

中谷流・勝ち残るための企業改革研修

＜建設業・超競争激化時代に自力で勝ち残る道＞

中谷流・時代変化対応型の経営体制と体質改革を図れ！

対象：経営者・管理職

① 建設業の厳しい現状と今後の見通し

② 時代変化対応型の経営体制になっているか！

1) 外部環境の大きな変化（今迄の延長線上の努力だけでは勝ち残れない）

- 1、建設業の年間投資の激減・84兆円→40兆円を切る時代（▲52%以上）
- 2、官・民工事の価格競争激化時代の到来（高度な技術力と新しい仕組みを取りれた価格競争力）
- 3、品質保証の競争激化時代の到来（高度な品質管理と品質保証の長期化）
- 4、サービス競争の激化時代の到来（顧客に役立つ安心・安全のビジネス提案）

2) 外部環境の変化による新ビジネスの発生

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1、環境ビジネス | 2、自然エネルギービジネス |
| 3、高齢化ビジネス | 4、安全安心ビジネス |
| 5、各種オートメーション化ビジネス | 6、不動産の有効活用型提案ビジネス |

③ 競争激化時代に勝ち残るための経営体制と体質改革がなされているか！

- 1) 時代変化対応型の中・短期経営の基本方針が明確に示され全社一丸体制で積極的な挑戦がなされているか
- 2) 経営方針を実現する具体的な戦実の方針が示され経営目標必達に向けた挑戦で着実に成果を上げているか
- 3) 「厳しい現実をふまえた危機意識の共有化による社内体質改革と各部門間の垣根を超えた発想で相乗効果の高い新しい仕組みを造りプロセス管理が目に見える全社連動型の経営管理体制で業績アップが図られているか
- 4) 在来の本業を補完するための新規ビジネスの挑戦がスタートして軌道に乗りつつあるか

④ 勝ち残るための利益優先型経営の重要課題の更なる強化

1) 価格競争に勝ち残る重要課題

- 1、利益率の高い自社商品の開発の継続がなされているか（外部コンサルタントの支援含む）
- 2、利益最重視型の選別受注の全社営業展開がなされているか
- 3、オーナーへの企画提案型営業による利益中心型の特命工事量の拡大がなされているか
- 4、建物の品質保証の差別化で信頼をベースにしたアフターサービスでオーナーに感謝されるビジネス提案による受注拡大がなされているか

- 2) 新規ビジネスは、本業との相乗効果の高いビジネス等を選択し、第2の利益を上げる柱造りへの挑戦がなされているか

中谷流・勝ち残るための営業部門研修

＜建設業・超競争激化時代に自力で勝ち残る道＞

中谷流・時代変化対応型の営業部門体制の改革を図れ！

対象：営業部門

① 現在のままの営業部門戦略と戦術で勝ち残れるか！

1) 営業部門の戦略と戦術の見直し改革を図れ

- 1、時代変化対応型の営業部門戦略になっているか
- 2、戦術が具体的に示されていて、即・実行可能な体制になっているか
- 3、戦術のプロセス管理が見える化されリアルタイムで管理されているか
- 4、結果の検証とフィードバックで確実に利益貢献がなされているか

2) 一匹狼型営業から組織のノウハウを活かした組織営業の展開を図れ

② 売上中心から利益中心型の営業展開体制になっているか

1) 自社独自の提案型営業で利益に貢献する営業展開がなされているか

- 2) 全社営業展開の仕組みを造り営業情報量の拡大による利益中心型の選別受注改革を図れ
- 3) 安易な値引をせず指し値対応型の代替提案で利益を守れ

③ 顧客様支援の差別化で値段競争に巻込まれないビジネス展開を図れ

1) 顧客様の欲求・困りごとの安心・安全で感謝される提案を通してビジネスのチャンスを造れ

- 2) 建物の品質保証期間の長期化で信頼をベースにしたリフォーム・リニューアルのビジネスチャンスを造れ

④ 業績悪化を不況のせいにするな、営業現場の第一線に無限のビジネスチャン

スが隠れている

1) 失注物件の徹底分析検証で再発防止の仕組みを造り全社営業展開で売上と利益の拡大を図れ

2) 失注物件の原因は多種多様であるが、その原因を確実に解決すれば受注拡大に直結する

3) 本業関連の新規ビジネスの開拓（例）

- 1、環境ビジネス（省エネ・温暖化・等）
- 2、自然エネルギービジネス（太陽熱・太陽光発電・風力発電・等）
- 3、高齢化ビジネス（バリアフリー・高齢者住宅・高齢マンション・介護関連ビジネス）
- 4、安全安心ビジネス（耐震・防災・防犯・セキュリティシステム）
- 5、各種オートメーション化ビジネス（ビル・住宅・マンション・等）
- 6、不動産の有効活用型提案ビジネス（シェアハウス建設・不採算物件の再生ビジネス等含む）

中谷流・勝ち残るための工事本部研修

＜建設業・超競争激化時代に自力で勝ち残る道＞

時代変化対応型の工事本部体制の改革を図れ

対象：工事部長・課長・係長

① 中谷流・現在のままの工事部門戦略と戦術で勝ち残れるか！

1) 工事部門の戦略と戦術の見直し改革を図れ

- 1、時代変化対応型の工事本部戦略になっているか
- 2、戦術が具体的に示されていて、即・実行可能な体制になっているか
- 3、戦術のプロセス管理が見える化されリアルタイムで管理されて前向き軌道修正がなされているか
- 4、結果の検証とフィードバックで利益アップにつながる改革がなされ確実に利益貢献がなされているか

2) トータル利益をアップする仕組みを造り・営業受注段階からの利益アップ支援を図れ

3) 実行予算結果の徹底検証と関係部門の（営業・設計・積算）ミスの再発防止で利益アップを図れ

② 実行予算の計画段階・プロセス管理段階・結果の反省フィードバックの更なる強化で利益アップを図れ

1) 施工計画段階で工事本部で蓄積された全ノウハウを駆使し組織を活かした利益アップを図れ

2) プロセス管理で利益収支の見える化による仕組みを造り更なる利益アップの強化を図れ

3) 利益結果の徹底検証とフィードバックで工事部の利益ノウハウの蓄積強化で更なる利益アップを図れ

4) 設計変更は請負金を決めてから着工せよ

③ 建設現場と関係部門間の問題解決の仕組みを造り利益アップの強化を図れ

1) 営業・設計・積算ミスの再発防止の仕組みを造りトータル利益のアップを図れ

- 1、営業の予算処置のないサービス工事の再発防止
- 2、営業の値引受注に代わる代替提案による利益の確保
- 3、設計ミスと積算ミスによるムダな出費の再発防止

2) 建設現場の利益アップ支援体制の強化の仕組みを造り更なる利益アップを図れ

- 1、施工計画時の事前検討支援システムの活用
- 2、実行予算の事前のコストダウン検討支援システムの活用
- 3、実行予算のプロセス管理の見える化システムの活用
- 4、実行予算の結果の検証とフィードバックシステムの活用

3) 建設現場の品質向上支援体制の強化で品質クレームの再発防止の仕組みを造りムダな出費の防止を図れ

- 1、建設現場の品質管理パトロールシステムの強化活用でムダな出費の歯止めを図れ

中谷流・勝ち残るための作業所長・主任研修

＜建設業・超競争激化時代に自力で勝ち残る道＞

中谷流・勝ち残るための工事本部支援による利益に強い作業所長
主任の人財育成強化を図れ
対象：作業所長・主任

① 実行予算で利益を確実に上げる仕組みを造り利益アップの拡大を図れ

1) 設計図の不具合の発掘提案で利益アップを図れ

1、意匠図・構造図・設備関係図の不具合の発掘と改善提案で利益を上げる

2) 施工計画でコストダウンにつながる重点ポイントを数多く発掘し利益アップを図れ

1、仮設計画のコストダウン項目の発掘と利益アップ

2、躯体工事のコストダウン項目の発掘と利益アップ

3、仕上工事のコストダウン項目の発掘と利益アップ

4、設備関係のコストダウン項目の発掘と利益アップ

3) 実行予算のプロセス管理の強化とフィードバックの蓄積活用で更なる利益をアップを図れ

1、毎月の収支月報のチェックと前向き軌道修正の継続を図れ

2、設計変更の発生と収支見通しのチェックで利益確保を図れ

3、毎月1回全工事の最終決算利益予測値のチェックと前向き軌道修正の継続を図れ

② 建設現場の多くのムダを利益に変えよ

1) 施工計画ミスの再発防止の仕組みを造り組織を活かした利益アップを図れ

2) 施工管理ミスの再発防止の仕組みを造り組織を活かした利益アップを図れ

3) 指示ミス・確認ミス・危険予知ミスを無くして組織を活かした利益アップを図れ

③ 各種・折衝能力の向上で利益アップを図れ

1) 設計事務所やオーナーへの折衝能力向上で利益アップを図れ

2) 協力業者との取決め能力向上で利益アップを図れ

④ 建設現場は企業の命・現場の第一線に宝の山（お金）が隠れている

1) 建設現場は建物の優れた品質の提供を通して企業の総合信頼を造り込む最高の場である

2) 建設現場は商品 PR の最高の展示場であり、企業 PR の最高の営業拠点でもある

3) 建設現場は人財育成（利益・品質・工程・安全・等の管理）の最高の実戦場である

4) 建設現場で数多く発生する諸問題点の再発防止の仕組みを造れば組織を活かした多大な利益が無限に生まれる