

# 地域建設業 次世代経営者・経営幹部養成塾のご案内

## 本講座の目的

- 成長を描くための経営戦略の要点を理解するとともに、次世代経営者とのクロスラーニングにより、経営者としての知識や視座を拡げ、深めます。
- 同じ境遇の塾生との議論や対話の時間を重視しています。塾生同士の切磋琢磨を通じ、経営者同士として、あるいはビジネスパートナーとして、長く連携できる親密な関係性を構築します。
- 建設業に特化し、戦略/ビジョンのフェーズからマネジメント/運用のフェーズまで、上位概念策定から事業/組織の運用まで一気通貫で学び、「経営者」への主体的・能動的な成長を後押しします。

## 本講座で習得するスキルと期待効果

- 建設企業の次世代経営者として素養を身につけ、大局的な観点から物事を捉えるようになります**  
経営者の視点を備え、考え方を整理できるフレームワークを使いこなせるようになります
- 建設業経営を数字で分析して意思決定ができるようになります**  
建設業の財務構造の背景を読み、戦略立案までの流れを学ぶことで収益力向上へ繋がります
- 他エリアの同業他社や他業種との人的ネットワークが構築できます**  
講義中の互いに議論する時間は、将来のビジネスパートナーになりうるような新しい人的ネットワークを構築します
- 自社に戻ってから実際活用できるマネジメントスキルを学びます**  
上位概念や理論だけでなく、事例を多く取り入れ建設業に特化した実務・実践的なマネジメントスキルを学びます

## 講師陣紹介

株式会社日本コンサルタントグループ 建設産業研究所 建設マネジメント室 室長 丸谷 正  
学卒後、栗原工業株式会社に入社、土木部門に在籍。電力土木工事及びESCO事業の発電所建設一式工事に従事し北海道地区統括工事所長などを歴任後、日本コンサルタントグループ入社、現在に至る。専門は建設企業の経営計画および事業戦略、原価統制などの業務改善、人事および教育制度構築、各種技術研修など。1級土木施工管理技士。【本講座塾長】



株式会社日本コンサルタントグループ 建設産業研究所 副部長コンサルタント 菅原 政郎  
学卒後、総合エネルギー商社に入社し建材事業部にて舗装外構工事事業などを担当。日本コンサルタントグループに入社後、営業職を経て現在に至る。専門は建設会社における人事諸制度設計、営業力強化、階層別教育、事業戦略策定・中期経営計画策定など。【第7回担当】



株式会社日本コンサルタントグループ 建設産業研究所 経営コンサルタント 齋藤 昭彦  
学卒後、株式会社内田洋行入社。首都圏第2営業部にて公共・大学営業担当、のち金融営業部にてメガバンク営業担当。その後公益財団法人さいたま市産業創造財団へ入職。創業・経営改善支援担当、医療・国際展開支援担当、オープンイノベーション推進チームリーダーなどを経て当社入社、現在に至る。【第4回担当】



## プログラム

\* 内容については一部変更になる場合がございます。

- |                     |   |                           |
|---------------------|---|---------------------------|
| 第1回                 | 建設企業経営総論  | ～理念の構築が先か、収益をあげることが先か～    |
| 7/21<br>集合          | 【オリエンテーション】 講師紹介、プログラム全体の目的とゴール説明、受講者各自の自己紹介スピーチ<br>【講義】 企業ビジョンと組織文化・組織デザイン（設計）とマネジメントによる統制<br>【ケーススタディ】 建設企業のビジョン比較演習・組織設計演習 |                           |
| 第2回                 | 建設業の財務会計  | ～建設会社の「儲かっている」とはどんな状態なのか～ |
| 8/18<br>WEB         | 【講義】 財務会計：建設業の財務諸表（P/L、B/S、CF）、資金繰りや投資の意思決定とは<br>【ケーススタディ】 経審やサンプル財務諸表を用いた財務分析演習・建設企業のキャッシュフロー演習                              |                           |
| 第3回                 | 建設業の事業戦略  | ～戦略で儲かる状態をつくりだすには～        |
| 9/22<br>WEB         | 【講義】 建設業を取り巻く外部環境変化・戦略理論（ポジショニングとケイバビリティ）<br>【ケーススタディ】 同業種、他業種の戦略分析（フレームワークによる思考法の演習）   |                           |
| 第4回                 | 建設業の経営数値計画  | ～いくら稼ぎだす集団となるべきなのか～       |
| 10/21<br>集合         | 【講義】 損益分岐・原価企画による収益予測手法・人的投資計画・セグメント別収益計画の考え方<br>【ケーススタディ】 損益分岐点分析・人的投資計画・セグメント別収益計画  |                           |
| 第5回                 | 経営者のマネジメントスキル・法務  | ～組織を導くためのヒューマンスキルとは～      |
| 11/18<br>WEB        | 【講義】 経営幹部や部門長としての、リーダーシップ・コミュニケーション・モチベーション・法務知識<br>【ケーススタディ】 部下育成および次の幹部をどう育てるべきか、マネジメントスキルの事例演習、法務テスト                       |                           |
| 第6回                 | 現場の問題解決（施工面・営業面）  | ～現場の問題解決の勘所を抑えることはできるのか～  |
| 12/16<br>WEB        | 【講義】 施工面（原価や品質安全など）および、営業面の問題解決<br>【ケーススタディ】 工事部門および営業部門の問題解決演習：収益面・働き方改革等の時事問題等  |                           |
| 第7回                 | 組織運営の問題解決（本社機能）   | ～経営の土台を構築する しきみづくりとひとづくり～ |
| 1/20<br>集合          | 【講義】 人事制度と人材育成・部門運営の統制（自律型組織）<br>【ケーススタディ】 人事評価や人材育成の問題解決演習・部門方針書（組織運営方針のPDCA）  |                           |
| 第8回                 | 経営計画策定の勘所①  | ～経営計画策定はマネージャーの仕事の集大成～    |
| 2/16<br>or/17<br>集合 | 【講義】 建設企業の経営計画の構成要素（中長期・短期）・PDCAの回し方と重要性<br>【ケーススタディ】 建設業仮想A社の中期経営計画をもとに理想の経営計画を考える演習   |                           |
| 第9回                 | 経営計画策定の勘所②  | ～経営計画を読み解き、いままでの講義の総復習～   |
| 3/15<br>or/16<br>集合 | 【講義】 経営計画運用の勘所・各会合の要素全体のまとめ。自己の取り組み課題設定<br>【ケーススタディ】 第8回の演習を土台に受講者間で討議する。さらに全会合を通じて自己課題の発表                                    |                           |

## 地域建設業 次世代経営者・経営幹部養成塾 お申込要領

- ◆ FAXでお申込みの方は、下記に必要事項をご記入いただき 03-3952-0430へお送りください。
- ◆ PCより申込みの方は、「ニッコン ビジネスセミナー」で検索いただきホームページからお申込みください。
- ◆ スマホ・タブレットよりお申込みの方は、右のQRコードからWebにアクセスの上お申込みください。



企業情報	貴社名					
	ご住所	〒				
	電話番号		年間完工高	億円	従業員数	名
	フリガナ	お役職				
	お申込み担当者	e-mail				
参加者情報	フリガナ			お役職	フリガナ	お役職
	ご参加者氏名①			ご参加者氏名②		

- ・お申込み締切日を2023年6月30日（金）とさせていただきます。
- ・最少催行人員に達しない場合や諸般の事情により、記載内容の変更または開催を中止させていただく場合がございます。
- ・お申込受付後、初回受講券・ご請求書をお申込み担当者様宛にご送付いたしますので、記載漏れのないようお願いいたします。また、ご連絡事項などはメールでお送りしますので、メールアドレスも明瞭にご記入をお願いいたします。

## ■ 受講料：1名様 450,000円（資料代、昼食代、消費税込）

申込（ ）名 / 合計（ ）円は（ ）月（ ）日に振込みます。

■ 振込先：三菱UFJ銀行 池袋東口支店 （当）9002393 口座名（株）日本コンサルタントグループ

弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報保有しております。いただいた個人情報は、セミナー受講券の発送などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。HPIC情報セキュリティ基本方針および個人情報保護方針を掲載しております。

## 開催日程

- |               |                |                       |
|---------------|----------------|-----------------------|
| 【第1回】7月21日集合  | 【第4回】10月21日集合  | 【第7回】2024年1月20日集合     |
| 【第2回】8月18日WEB | 【第5回】11月18日WEB | 【第8回】2024年2月16or17日集合 |
| 【第3回】9月22日WEB | 【第6回】12月16日WEB | 【第9回】2024年3月15or16日集合 |

## 会場周辺地図



## お問い合わせ先

株式会社日本コンサルタントグループ  
建設産業研究所 担当：福澤/曲尾

✉ kensetsu@niccon.co.jp

☎ 03-3950-1178

☎ 03-3952-0430

https://www.niccon.co.jp/

# これからの自社の舵取りを担う 次世代経営者・経営幹部養成塾

【参加対象者】 地域建設業の次世代経営者・後継候補者・経営幹部・幹部候補者



建設業界では、就業者の高齢化と減少、2024年に迫る時間外労働の上限規制（働き方改革）への対応、ICT・DXといった情報化対応による生産性向上、ウクライナ情勢による原油高や円安による輸入原材料の高騰を含めた建設資材価格の上昇、国内の物価高といった懸念材料もあり、建設各社を取り巻く経営環境は依然不透明で、各社には不断の改革が求められているところです。

従前より人手不足が叫ばれている建設業界ですが、『次世代経営者』の確保や養成も大きな課題です。本養成塾は、来るべき事業承継に備えた『次世代経営者』の育成を、数多くの建設業の経営コンサルテーションを通じて蓄積したノウハウと、業界や経営に精通した講師陣により、強力にバックアップするプログラムです。

地域建設業の後継候補者、経営幹部、幹部候補者および就任して間もない若手経営者の方々の知識を深め、視座を高める機会として自信を持ってお勧めするプログラムです。皆様の積極的なご参加をお待ち申し上げます。

## [ 日程 ] 2023年7月～2024年3月（全9回）

第1・4・7・8・9回は集合形式による開催です（開催日程は裏面記載）

第2・3・5・6回はオンライン（WEB）形式による開催です

[ 時間 ] 9:00～17:00

[ 会場 ] 第2ニッコンビル 東京都新宿区下落合3-16-14

[ 参加費 ] 450,000円（税込）

弊社新型コロナウイルス感染症対策のガイドラインに沿い、参加者、講師、スタッフの感染防止対策を講じて開催いたします。参加者の皆様も検温、マスクの着用等ご協力をお願いいたします。

日本コンサルタントグループ