

# 建設ソリューション成長戦略 研究会

## テーマ

～高収益事業モデルを目指して～  
ファーストコールカンパニーの実現

POINT  
01

デジタル化による  
業務時間削減について  
学ぶ

POINT  
02

育成による  
早期戦力化について  
学ぶ

POINT  
03

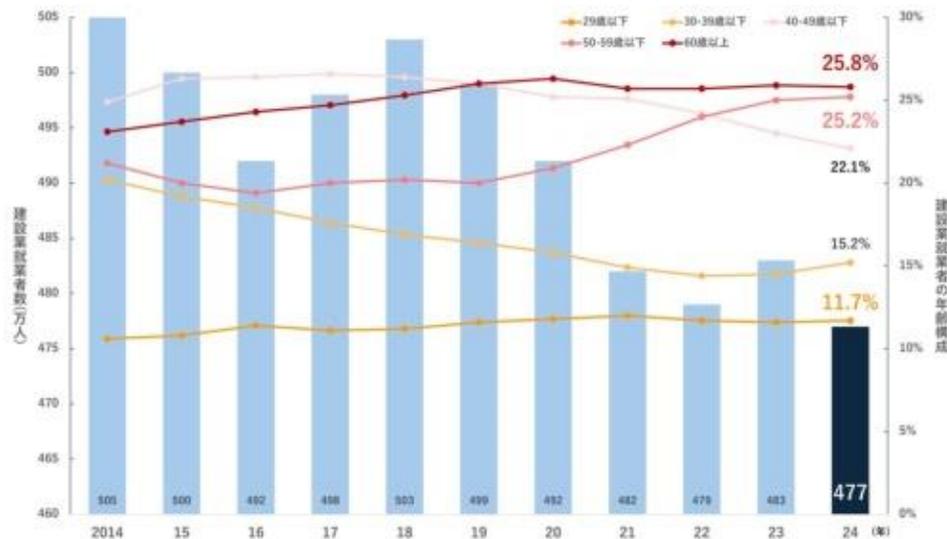
生産性ではなく、  
付加価値生産性を高める  
事業の作り方について  
学ぶ

# Background

## 単なる人手不足ではない、人に関する問題が山積み

建設業は建設投資額が上昇を続け、需要が拡大している一方で、1947～1949年の第一次ベビーブームに生まれた団塊世代が75歳以上となり、離職者が増加する「2025年問題」に直面しています。2024年の就業者の年齢構成比は60歳以上が全体の約1/4、就業者数も減少傾向です。また働き方改革関連法に伴う時間外労働の罰則付き上限が、2024年4月までの5年間の猶予を経て規定開始されたことも影響し、採算性の低下と倒産の増加に繋がっています。

### 建設業の就業者数と年齢構成の推移



出典元：総務省「労働力調査」を基に日経クロステック作成

### 建設投資額の推移

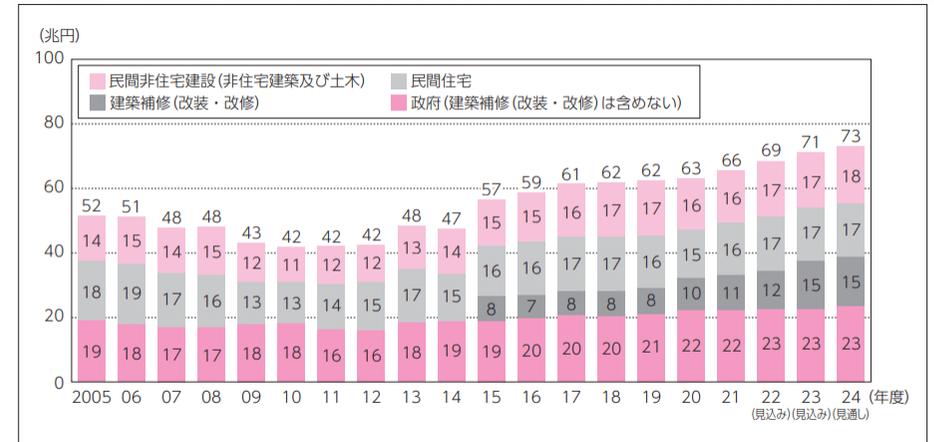
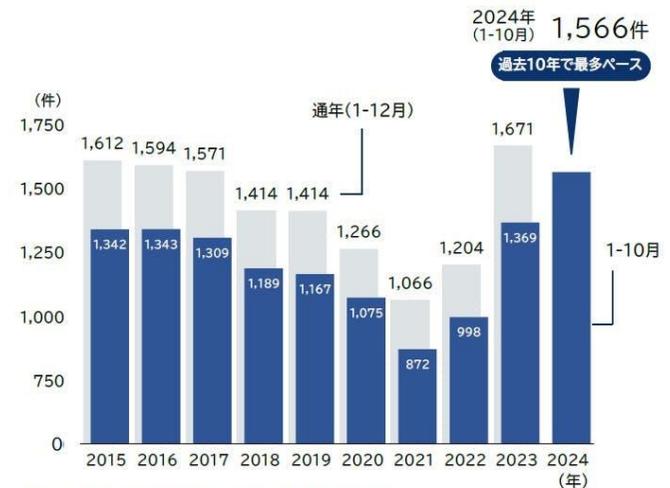


図1 建設投資額(名目値)の推移

出典元：一般社団法人全国建設業協会「令和6年度(2024年度)建設投資見通し」

### 「建設業」倒産件数 推移



【注】「倒産」：負債1000万円以上の法的整理が対象

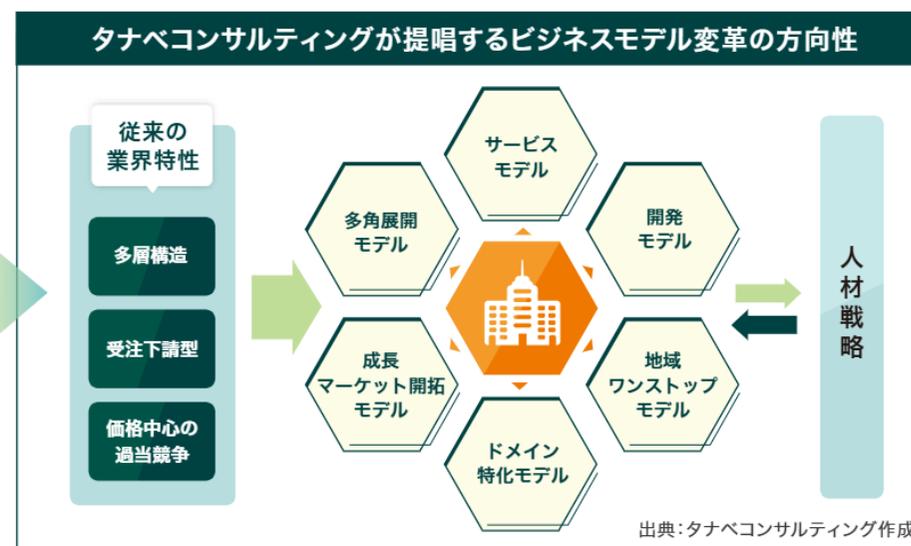
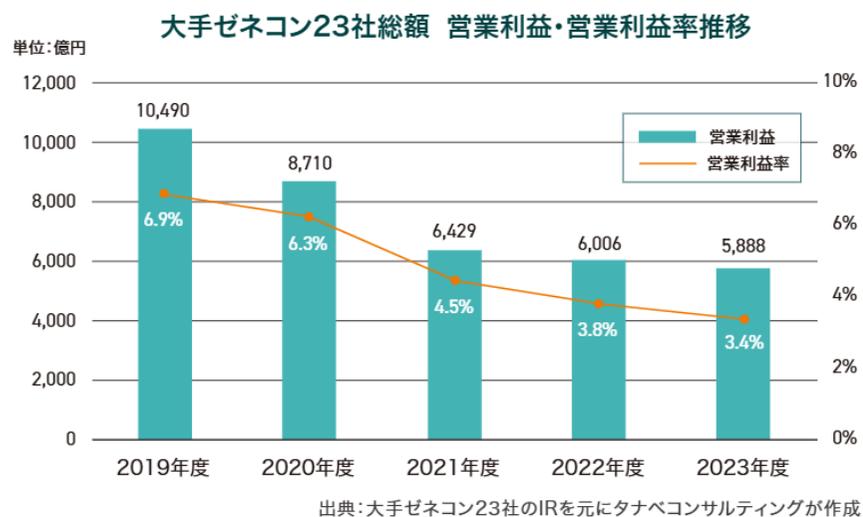
出典元：帝国データバンク「建設業」の倒産動向(2024年1-10月)」

建設ソリューション成長戦略研究会のテーマ

# Theme

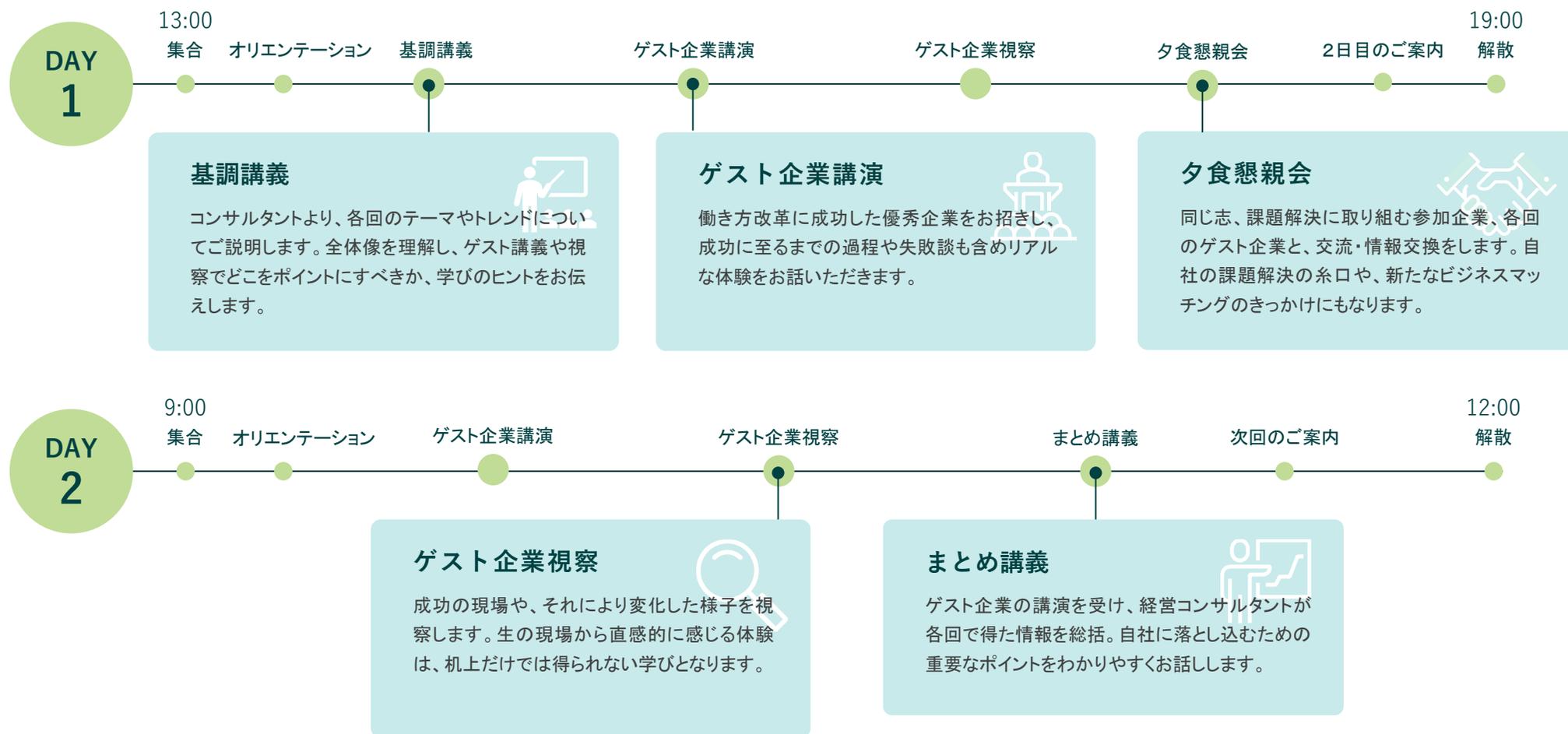
## ～高収益事業モデルを目指して～ ファーストコールカンパニーの実現

建設業界では活況な市場と裏腹に、人手不足の深刻化、高齢技術者の増加、長時間労働、デジタル投資による生産性向上等、“ヒト”に関わる課題が山積みになっています。しかし近年はこれに加えて、“建築の低収益化”が新たな課題として顕著になっています。これはデベロッパーとのパワーバランスや、建築に伴う原材料の高騰、“ヒト”に関わる課題に対する投資(人件費や採用等)を行った結果と言えますが、このままでは低収益化に拍車がかかり、建設産業自体を大きく揺るがす事態になりかねません。だからこそ今、優良な事例企業を元に改めて建設業の高収益ビジネスモデルの作り方を共に学び、タナベコンサルティングが提唱する建設業における6つの高収益ビジネスモデルを作ることで自社をさらに発展させていきましょう。



## 建設ソリューション成長戦略研究会 当日のスケジュール

## Schedule



※ スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

建設ソリューション成長戦略研究会 過去視察先

# Past Company Inspection



笑顔をつくる。未来をつくる。



※ 今期の視察・講演先ではありません

建設ソリューション成長戦略研究会 参加者の声

# User's VOICE



建設業  
(課長)

自社の強みを確立する  
ノウハウが得られました。

自社の強みを確立させ、実行し続けることの重要性についてとても勉強になりました。自社にも活かしていきたいです。自分自身は経営者ではありませんが、自社のためにできることを考える良いきっかけになりました。



製造業  
(代表取締役社長)

色々な企業規模の話  
聞けることが魅力です。

大企業だけでなく、ベンチャーなど色々な企業の方の話聞けるので、非常に面白いです。自分の会社にはない視点や、自社に落とし込むときの考え方なども分かるので参考になります。



建設業  
(常務取締役)

まとめ講義がいつも分かりやすく  
参考になります。

2日間で複数社の講演を聞くので、まとめ講義でポイントや今後の取り組み方について総括していただけることがとても分かりやすく、参考になります。自社に落とし込もう、社長に伝えようと思えるので、いつも刺激をもらっています。



建設業  
(代表取締役社長)

社員育成の取り組みに  
自信を持ってました。

ゲスト講義の中で、ちょうど我が社で取り組んでいるものと同様の社員教育のお話があり、安心しました。実行するだけでなく、結果を見える化してアップデートすることで好循環を生み出せれば良いと思います。

建設ソリューション成長戦略研究会 リーダー紹介

# Leader Introduction

建設ソリューション成長戦略研究会リーダー 石丸 隆太

「請負型で待ちの営業スタイル」「人の生産性に収益が左右される労働集約型だが、商品・サービスと業務の標準化が難しく、人材育成が難しい」「多重請負構造と属人化した業務により、生産性向上が難しい」という建設業特有の課題。この課題に、果敢に挑戦し成長する会社がたくさんあります。そんな優良企業から、成長戦略のヒントをつかみましょう。

## Profile

金融機関にて10年超の営業経験を経て当社へ入社。クライアントの成長に向け、将来のマーケットシナリオ変化を踏まえたビジョン・中期経営計画・事業戦略の構築で、「今後の成長の道筋を作る」ことを得意とする。また現場においては「決めた事をやり切る」じりつ(自立・自律)した強い企業並びに社員づくりを推進し、クライアントの成長支援を数多く手掛けてきた。

こんな方はぜひ  
ご参加ください

- ✓ 建設業の最新のトレンドを知りたい
- ✓ 高収益ビジネスモデルを実現する建設業を知りたい
- ✓ 人が集まる魅力的な建設業を知りたい



建設ソリューション成長戦略研究会 開催日程と申し込み要項

# Event dates and application requirements

## 開催日時

第1回	2025年	9月 11日 (木)	・	9月 12日 (金)
第2回	2025年	11月 10日 (月)	・	11月 11日 (火)
第3回	2026年	1月 27日 (火)	・	1月 28日 (水)
第4回	2026年	3月 24日 (火)	・	3月 25日 (水)
第5回	2026年	5月 27日 (水)	・	5月 28日 (木)
第6回	2026年	7月 28日 (火)	・	7月 29日 (水)

開催時間／1日目 午後開始 2日目 午前終了

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

**FCC  
FORUM**  
ファーストコールカンパニーフォーラム

研究会参加者(全回参加の方のみ)には  
ファーストコールカンパニーフォーラムの  
視聴アカウント付き！

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

## 開催概要

### 受講対象

建設・土木業、その他建設に関わる企業の  
経営者・後継者、経営企画担当者、事業推進責任者など

### 定員

30名様

### 会費

お1人様(全6回通し)

495,000円(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/66,000円(税込) 全6回通し/429,000円(税込)

同一企業内であれば  
お申込みされた方以外の受講もOK！

- 【申込期限】各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。  
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
- 【受講取消】
- お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
  - お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
    - お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日  
(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)：会費の40%
    - 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降)：会費の全額

### お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ 建設ソリューション成長戦略研究会



E-mail | [soken-lab@tanabeconsulting.co.jp](mailto:soken-lab@tanabeconsulting.co.jp)



※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。