

建設ソリューション 成長戦略研究会

～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、自社の持続性のある発展に繋げていきましょう。

Point

1

デジタル化による
業務時間削減について学ぶ

Point

2

育成による
早期戦力化について学ぶ

Point

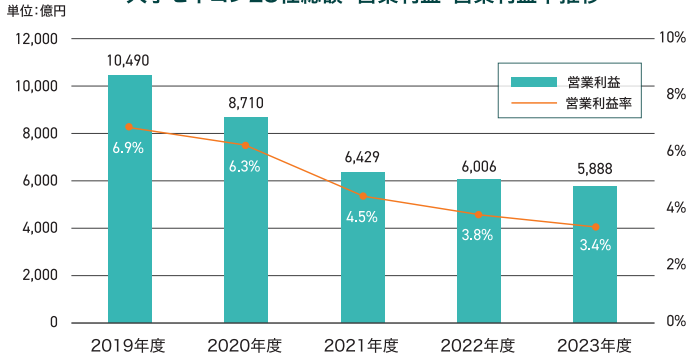
3

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

CONSTRUCTION SOLUTIONS

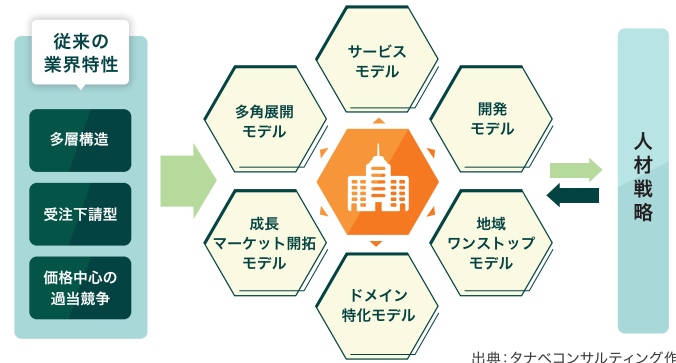
過去5年の建設業の営業利益率は年々減少しており、2019年度（2020年3月期）の決算と2023年度（2024年3月期）の決算を比較すると、営業利益率は約半分となっています。だからこそ、タナベコンサルティングが提唱する建設業における6つの高収益ビジネスモデルを作り、自社をさらに発展させていきましょう。

大手ゼネコン23社総額 営業利益・営業利益率推移



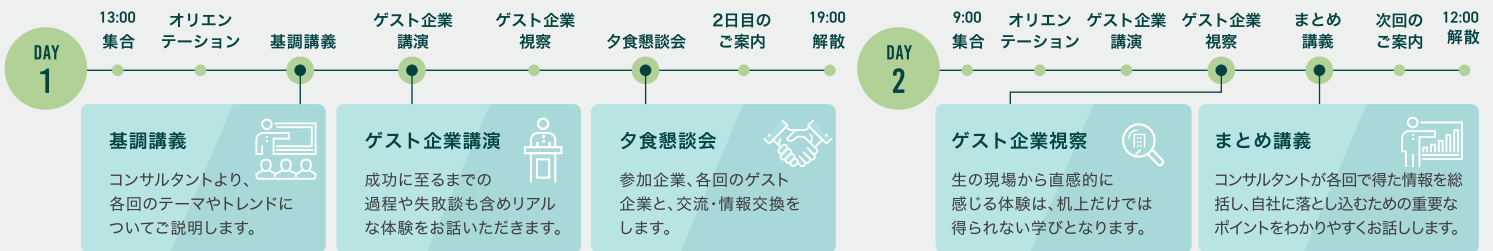
出典：大手ゼネコン23社のIRを元にタナベコンサルティングが作成

タナベコンサルティングが提唱するビジネスモデル変革の方向性



出典：タナベコンサルティング作成

CURRICULUM / カリキュラム /



※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。

過去開催のゲスト企業例（一部抜粋）



研究会メンバー（一部抜粋）



建設ソリューション
成長戦略研究会リーダー
石丸 隆太

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。



サプリーダー
山内 一成

経営管理システムの構築から人材育成制度の構築まで幅広くコンサルティング活動を展開。特に、社員教育の企画・運営、研修教材の開発・制作などに従事してきた実務経験を基に、人材教育で数多くの実績がある。また、建設ソリューション成長戦略研究会のサプリーダーを務め、建設業界の支援実績も豊富に持ち、クライアントから高い信頼を得ている。

開催要項

※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。

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

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

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。

※全6回通し参加の場合のみ

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ 建設ソリューション成長戦略研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合わせ

TCG TANABE CONSULTING

参加概要

※金額は全て税込表記です。

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

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円
全6回 429,000円

※FCC受講費を含みます。



タナベコンサルティング 建設ソリューション成長戦略研究会事務局
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
(TEL)03-6758-0070