

地域建設業 次世代経営者・経営幹部養成塾 お申込要領

FAX：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。
P C：「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：右のQRコードからホームページにアクセスの上お申込みください。



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

- ・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に**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 550,000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

お申込み締切日：2027年1月8日(金)

開催日程 ※受講者の皆様と協議のうえで開催方法が変更になる場合がございます（オンライン→集合）

第1回 <集合>	2027年1月23日（土）	第6回 <WEB>	2027年6月19日（土）
第2回 <WEB>	2027年2月20日（土）	第7回 <集合>	2027年7月17日（土）
第3回 <WEB>	2027年3月20日（土）	第8回 <集合>	2027年8月21日（土）
第4回 <集合>	2027年4月17日（土）	第9回 <集合>	2027年9月18日（土）
第5回 <WEB>	2027年5月22日（土）	第10回 <集合>	2027年10月2日（土）

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

TEL 03-3950-1178

MAIL kensetsu@niccon.co.jp

FAX 03-3952-0430

WEB <https://www.niccon.co.jp/>

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、個人情報を保有しております。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。HPに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。

ニッコン建設業公開講座2027

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



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、経営者としての視座を高め、視野を広げます。
- ✓ 塾生同士の議論や対話による切磋琢磨を通じ、経営者、あるいはビジネスパートナーとして、長く連携でき親密な関係を構築できるような場を提供します。
- ✓ 建設業の戦略/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。

日程 2027年1月～2027年10月（全10回）

第1・4・7・8・9・10回：集合形式による開催 ※開催日程は裏面記載
第2・3・5・6回：オンライン（WEB）形式による開催

時間 9:00～17:00（WEB開催）
9:00～17:30（集合形式による開催）

会場 新宿野村ビルディング 東京都新宿区西新宿1-26-2

参加費 550,000円（税込）

日本コンサルタントグループ

本講座の期待効果と特徴

- 1 次世代経営者としての素養を身につけ、大局的な観点から物事を捉えられるようになります
完工高100億円の架空のゼネコンを題材に徹底的なシミュレーションを繰り返し戦略を学びます
- 2 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
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
- 3 講座期間中に質問や補習ができる支援体制があります（チューター制度）
会合と会合の間にチューターとの1on1ミーティングの機会を設け、理解促進のためにフォローいたします
- 4 講座終了後も同期メンバーや養成塾OB経営者等、同業他社との交流機会があります
過去の例では、その場で交流を深めた会社様同士で協業や新たなビジネスが誕生しています

受講者の声

全10回にわたり大変お世話になりました。建設業会計に即した財務諸表の分析等、貴社独自の教材やケーススタディは、建設業というより弊社の問題状況そのままを表しているように感じられました。また配布いただいた教材のみならず、研修中に講師の方がお話されるテキストには載っていない話の中にもたくさん学びがありました。また講師陣だけでなく、一緒に受講してくれた皆様との双方向のやりとりがとても有意義で、学びと刺激のある10日間を過ごすことが出来ました。ありがとうございました。（中国・A社）



全10回ありがとうございました。講座の内容にも満足していますが、皆様との交流も大変刺激的で、集合形式で学ぶことの意義を感じた次第です。特に「入札ゲーム」でチームで戦略を考えて実行したのは特に印象に残っています。また毎講義後に実施される1on1ミーティングでは、講座の振り返りを行い、不明点を質問できるので、学んだことの定着化に大変有効だったと感じています。発言しやすかったり、何でも質問できるアットホームな雰囲気も本講座の魅力ですね、今後ともよろしくお願いいたします。（関東・B社）



日本コンサルタントグループ講師陣紹介



丸谷 正 【本講座塾長/全講座担当】
建設産業研究所 建設マネジメント室 室長
関西大学土木工学科卒（1997年）後、栗原工業株式会社入社。土木部門にて在籍現場代理人、地区統括工事所長などを歴任後、2008年弊社入社。全国区の大手企業（ゼネコン、専門工事業）への管理職育成、現場所長研修、地域ゼネコンへの経営支援（収益面の改善支援、業務改善、制度設計）のコンサルティングを行う。建設産業研究所の主席のコンサルタントとして最も実績が多く、年間の予約がすぐ埋まってしまう。



片桐 雄佑 【第4・8・9・10回担当】
建設産業研究所 副部長コンサルタント
院卒後、株式会社内田洋行入社。オフィス事業本部で設計、デザインを担当。その後、海外にて新規事業立ち上げ事業に従事後、弊社入社。専門は建設企業のための新規事業企画戦略策定支援、経営計画を基にした経営体質強化、建設企業のための広報企画戦略策定支援など。



福澤 弘道 【本講座チューター】
建設産業研究所 マーケティング支援室 室長
卒後、弊社入社。金沢営業所、東京営業部統括責任者を経て現職。地場建設業の組織開発、1on1ミーティング軌道乗せ、経営者に対するエグゼクティブコーチングに従事。



菅原 政郎 【第4・8回担当予定】
建設産業研究所 副部長コンサルタント
院卒後、総合エネルギー商社に入社、建材事業部にて舗装外構工事事業などを担当。弊社入社後、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。



中村 伸 【本講座事務局】
建設産業研究所 アシスタントコンサルタント
院卒後、住友不動産株式会社に入社。新築マンションの基本設計を担当。その後同社リフォーム部門にて、現場管理、工事担当社員の業務改定、人員管理、施工要領書改定、社内研修（新人・中途）等を担当し、弊社入社。

WEBサイトでも内容確認いただけます



第1回 2027年1月23日〈集合〉

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～

- オリエンテーション 目的とゴール説明、受講者各自の自己紹介スピーチ
- 講義 企業ビジョンと組織開発、組織設計、マネジメントによる統制
- ケーススタディ
 - ・土木・建築部門で生じる問題をどのように解決するか？
 - ・建設企業の中期経営計画の構成から企業の意図を読み解く

第2回 2027年2月20日〈WEB〉

建設業の財務会計

～建設企業の「儲かった」とはどんな状態なのか～

- 講義 建設業の財務諸表、キャッシュフロー、資金繰りと借入
- ケーススタディ
 - ・仮想建設会社の決算書をどう読み解くか（財務分析演習）
 - ・経営事項審査の結果から建設業の収益性・安定性を比較分析

第3回 2027年3月20日〈WEB〉

建設業の管理会計と原価企画

～「儲かっている」状態をどう見える化し意思決定するか～

- 講義 損益分岐分析、建設業の原価管理、原価企画
- ケーススタディ
 - ・実行予算の持つ機能からどのような数値が経営管理で求められるか
 - ・仮想建設会社の損益分岐点分析

第4回 2027年4月17日〈集合〉

建設業の計数管理

～計数をつくりあげていくとはどのようなものか～

- 概要 第2回と第3回の理論・手法を実際にビジネスゲームで体験
- ビジネスゲーム 建設業収益管理のビジネスゲーム：原価企画ゲーム

第5回 2027年5月22日〈WEB〉

建設企業経営者の事業戦略

～戦略で「儲かる」状態をつくりだすためには～

- 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パビリティ）
- ケーススタディ
 - ・同業種、他業種の戦略分析
 - ・建設会社を事例に、フレームワーク（SWOT・TOWSマトリクス）による思考法の演習

第6回 2027年6月19日〈WEB〉

建設業の収益力強化の業務改善・コンプライアンス

～工事の利益率強化、営業の受注強化とは～

- 講義 クリティカルシンキング、戦略から具体的な施策へ（部門方針書）、施工面および営業面の問題解決、法務知識
- ケーススタディ
 - ・仮想建設会社の工事部門および営業部門の問題解決演習
 - ・仮想建設会社の部門方針書のチェック

第7回 2027年7月17日〈集合〉

経営者・経営幹部のマネジメントスキル

～社員を導いていくための考え方・スキルとは～

- 講義 経営者に必要なマネジメントスキル、組織に働く集団の心理～統制と文化形成
- ディスカッション
 - ・リーダーシップとモチベーション、部下へのコミュニケーションスキル
 - ・なぜ建設業界で近年、品質事故が起こるのか～原因分析と対策の検討

第8回 2027年8月21日〈集合〉

建設企業の人づくりのしくみ

～社員が成長しモチベーションをあげるための経営管理改善～

- 講義 人事制度（等級・評価・賃金）、教育制度とスキルマップ、働き方改革とDX
- ケーススタディ
 - ・仮想建設企業の評価制度をいかに軌道に乗せるか
 - ディスカッション 建設業の働き方改革事例について有効性をディスカッション、事例を共有

第9回 2027年9月18日〈集合〉

建設企業の経営計画書の勘所①

～経営計画書は経営者の仕事の集大成～

- 講義 建設企業の経営計画書の構成要素（中長期・短期）、PDCAの回し方と重要性
- 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へとブラッシュアップする演習

第10回 2027年10月2日〈集合〉

建設企業の経営計画書の勘所②

～経営計画を読み解き、いままでの講義の総復習～

- 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
- プレゼンテーション
 - ・各班でブラッシュアップした経営計画書を全員の前でプレゼンテーションし、内容についてディベート/さらに全会合を通じて自己課題の発表