

大成建設 30 年間勤務中の実体験の主たる内容。

国内工事部長時代

建設工事のトータル利益管理・トータル品質管理・トータル工程管理・トータル安全管理・トータル環境管理等の統轄管理部長を担当の他、営業部門・設計部門・積算部門・サービス部門等の部門間の生産性を高めるための新しいシステム開発の実現、及び新商品・新工法の開発プロジェクトの各種チーフリーダー等を歴任。

1) 主たる建設工事<一般工法による建設工事>

銀行・市庁舎・病院・駅ビル・各種ビル・体育館・ホテル
大型工場・大型マンション・冷蔵倉庫(室温 - 25)・海外工事・等多数建設。

2) <鉄筋コンクリート造・プレハブ工法による建設工事>

大型・中型の中高層分譲マンション・賃貸マンション(大成建設・有楽土地の分譲マンションの他、大手デベロッパの分譲マンション)・大手企業の社宅等・多数建設
公共工事(住宅公団・住宅供給公社・各都道府県発注工事)の中高層の大型分譲・賃貸マンション等・多数。建設

大成プレハブ工業時代(常務取締役・工場長)

一戸建て住宅(ユニットプレハブ工法による工場生産率 85%、建設現場作業率 15%の新商品を開発。)建設現場での手作業を基礎工事と室内外のジョイント工事だけを残す工法とし建設現場作業の超・省力化工法の新商品を開発し、新しい生産システムによる、生産工場を新しく建設。建設工期の大幅な短縮と工場生産による住宅品質の向上に貢献した。
当ユニット工法の生産方式に特許の資格を取得。

製造部長時代

鉄筋コンクリート造プレハブ工場(全国 5ヶ所の生産工場)の統轄管理部長

1) 中・高層マンション用鉄筋コンクリート造 PC 版(床・壁・天井)の製造販売。

2) 中・高層ビル用の化粧外壁版の製造販売

3) トンネル用のセグメント・防音壁・等の製造・販売。

・同上商品の原価管理(損益分岐点と生産工場の稼働率をアップするための各種生産システムの改革と受注戦略の構築)
PC 版のトータルコストダウンを図ると同時に工場ラインの生産性を更にアップするための生産システムの改革や、品質のバラツキを防止するための、各種冶工具の開発。納期を厳守するための生産ラインの工程管理システム・生産ラインの安全対策等の改革等に当る。

品質保証部長時代

当時ゼネコン業界では日本で最初の社長直轄の品質保証部門が誕生し、初代部長担当

・主たる業務は、建設工事の新しい品質保証体制のあるべき姿を徹底分析検証し、顧客に信頼される新しい品質保証体制の構築を図ることを目的に設置された。

・科学的な根拠にもとづく新しい品質管理システムを構築し、ミスの再発防止に当ると同時に良好な保守管理システムによる、建造物の長命化を図った。

当時の建設産業に於ける品質管理の実態は、発生したクレームの現象をいかに早く処置して顧客の不満を最小限にするかと言った「後追い型の品質管理体制」が主流であったが、当品質保証部ではミスの発生を事前に防止することを中心にした新しい「予防医学型の品質管理体制」を構築すべく社内の品質管理基準(設計、施工の中間検査・竣工。検査の各基準作り)を作ると同時に協力業者の品質管理体制作りを平行して実施し(協力会社の元請への品質保証内容と役割分担の明確化)クレームの科学的な根拠に基づく分析統計資料をベースにミスの事前再発防止の手法を開発した。

(私の著書「建設業のトータル利益倍増戦略」産能大学出版に一部紹介済)

営業企画コンサルタント部門長時代

1) 顧客のお役に立つビジネスコンサルティング提案を通して、特命工事の受注拡大を図り、生産性の高い営業展開で、売上と適正利益を上げるための営業の支援と設計部門の無駄な作業を(受注できそうにない作業の排除)なくすることを目的とした新設された部門の初代部門長を担当。

(私の著書「建設業のトータル利益倍増戦略」産能大学出版に一部紹介済)

2) 主たる開発業務

・玉石混合の営業情報にフィルターシステムを設置して受注の可能性の初期診断を実施。

・見込客のニーズ・ビジネス条件・等を多角的に判断してニーズに沿った市場調査、事業企画、事業試算等特定された場所でのビジネスの可能性・土地の最有効活用・事業採算・利回り等を総合判断した企画提案書の作成提供を通して、

生産性の高い営業展開を図った。

- 3) 当部門の新設で、コンサルティング型提案営業で一匹狼型・営業から組織を活かした生産性の高い特命受注工事が拡充され、設計部門の無駄な設計も減少し、顧客に喜ばれながら適正利益が上がるシステム作りを開発した。

海外工事部長担当時代

- ・ マレーシア連邦で超大型マンションプロジェクト(11,000世帯)のフルタンキー方式(オーナーより複数の広大な土地だけの提供を受けて、設計・企画・施工方法・生産方式等は全て各社独自の企画提案方式)による国際入札で当社の鉄筋コンクリート造によるプレハブ工法(床・壁・天井を工場で生産し建設現場で大型クレーンを使ってマンションを組立てる工法)で工事期間の大幅短縮と工場生産による品質の向上・等が高く評価され受注に結びついた。マレーシアでは全く新しい鉄筋コンクリート造によるプレハブ工法(以下PC工法と言う)が採用され、受注後、鉄筋コンクリート造の生産工場を現地で建設。(57,000㎡の工場の敷地に走行クレーン13基と生コンクリートの生産プラント工場を併設)でPC版の床・壁・天井を製造し、建設現場で大型クレーンによる組立方式でマンション建設工事に当たる

海外での大型マンション建設工事に供なう想像を絶するリスク対応への実体験

- 1) 建設工事中の為替の変動、物価・建設資材・労務費の高騰(大型工事発生に伴なう現地物価の高騰)供給資材の不足・海外からの輸入資・機材の輸入関税率のアップの変化等へのリスク対応策
- 2) PC工法はマレーシアで最初の生産・施工方式のため、現地の下請会社や職人は全く見たこともない工法につき、入札前に見積を取り寄せれる、業者が一社もなく日本での科学的な基礎技術データをベースに入札額を想定して決めざるを得なかったリスクは想像を絶する甚大なものであった。(全て現地の建設会社と職人を採用することが入札の原則であった。)
- 3) 落札後は、下請業者や職人にPC工法の工場での生産方法や建設現場での大型移動クレーンを使った建設工事を0より指導し(技術が習熟するまで常備生産方式となるため長期化すれば、事業赤字が大幅に発生する)1日も早く請負方式に切り替えるための対応は表現し難い葛藤であった。
- 4) マレーシアで工場ラインの建設工事中に超・短期にマレー人幹部人材の育成を図るべく下請建設会社の技術社員と職長クラスの代表選手を日本に留学させ、東京・埼玉の生産工場と建設現場で特訓の実務体験等を実施。当社の社員と寝食を共にし、コミュニケーションも同時に図ったことが当プロジェクトの成功の大きな一因となった。
- 5) 多発する多くの初体験の難題を乗り越え、生産工場も建設現場も軌道にのり、マレーシア連邦国の国家元首の臨席のもとで開催された上棟式はまさに感無量であった。

当プロジェクトの実体験で学んだもの。

- 1) タンキー方式による大型国際入札による企画提案方式による競争入札の差別化戦略の企画・提案のノウハウの蓄積。
- 2) 海外工事に於けるトータルリスクの事前予知とリスクを最少限に押さえる戦略と戦術と臨機応変なトップの決断と行動力の重大さ。
- 3) 現地関係者との国境を越えたコミュニケーションの大切さ等を数多く学んだ。

コンサルティング添付資料 2

主たるコンサルタント支援テーマ(事例)

1 全社的な支援テーマ(事例)

- ・ 勝ち残るための時代変化対応型の新しい経営戦略の見直し改革(企業の実体検証・診断・改革実践支援)。
 - ・ 経営の長・中期目標と年度目標(売上・利益・生産性)を必達させる改革(全社連動型のシステム作り)。
 - ・ 時代変化対応型の新規事業の開発支援(本業を補完する第2の経営基盤の構築強化)。
 - ・ 自社商品の競争力診断と時代変化対応型の新商品開発(商品の差別化による業績アップ)。
 - ・ 顧客サービスの差別化による売上と利益の拡大戦略の改革(サービスの差別化による業績アップ)。
 - ・ 不動産の有効活用コンサルティングによる特命工事の拡大と適正利益の確保の改革。
 - ・ 競争激化時代に勝ち残る人財の短期育成強化(実戦に強い中谷式時代変化対応型の人財育成)。
- 全役員・管理職・営業部門・工事部門・作業所長・主任の各コース有り。

2 営業部門支援テーマ(事例)

- ・ 勝ち残るための時代変化対応型の新しい営業戦略の見直し改革(企業の実体検証・診断・改革実践支援)。
- ・ 営業部門の年度目標(売上・利益・生産性)管理体制の見直し改革支援。
- ・ 利益中心型営業体制への見直し改革支援(受注段階で適正利益を確保する全社体制作り)。
- ・ 全社営業体制による、売上・利益・生産性アップの新体制の見直し改革(全社連動システムの構築)。
- ・ 顧客へのお役立ち提案による、特命工事の受注拡大体制の見直し改革支援・他。

3 工事部門支援テーマ(事例)

- ・勝ち残るための時代変化対応型の新しい工事部門戦略の見直し改革（企業の実体検証・改革支援）。
- ・工事部門の年度目標（利益・生産性アップ）管理体制の見直し改革支援。
- ・工事部門のトータル利益アップ（営業・積算・設計部門を含む）体制の見直し改革支援。
- ・工事本部による建設現場への新しい支援体制の強化による利益アップ体制の見直し改革支援。
- ・中谷式実行予算管理システムによるトータル利益アップ体制の見直し改革支援。
- ・工事部門の新しい品質管理体制の差別化による改革を通して企業信頼の拡充と特命工事の獲得支援・他

4 設計・積算・サービス部門支援テーマ(事例)

- ・設計部門の不動産有効活用提案力の強化による特命工事の受注拡充改革支援
- ・設計部門のコンサルティング型提案による特命工事の受注拡充改革支援
- ・積算部門の精度とスピードアップの改革による受注打率の拡大化支援
- ・積算部門の自社限界コストの明確化支援と指値対応力の強化による受注打率の拡大化支援
- ・サービス部門の差別化戦略による特命工事の拡大化支援
- ・サービス部門のピフオアサービス・メンテナンスサービスの差別化による、ビジネスチャンスの拡大化支援

特殊研修添付資料 3

中谷式・経営革新・支援 <勝ち残るための・中谷式特殊研修とコンサルタント支援>

1 メッセージ

今後益々厳しさを増す建設業界では、今までの延長線上の経営努力だけでは生き残れない厳しい環境にあり、これからは時代変化対応型の新しい科学的な根拠に基づく経営革新を通して日本で唯一の特長のある「オンリーワン」企業造りで勝ち残ることが強く求められています。

- 建設投資が1992年の84兆円をピークに2010年には50兆円（40%）を切ることが予想される中で、国と地方自治体は巨大な財政赤字を抱え、今後の公共工事はさらに減少の方向にある一方、民間工事は地域格差が益々拡大の方向にあり、建設業者の供給過剰による価格と品質競争が官・民ともに更に激しさを増す中で、いかに勝ち組として生き残るか、厳しい淘汰の時代を迎えています。

超・競争激化時代に勝ち残りを目指して不転退の決意で時代変化対応型の経営革新に挑戦している企業へ、建設業界の道50余年の建設業専門の経営コンサルタントが、ノウハウを駆使した中谷式実戦・即効型の特殊研修とダイレクトなコンサルタント経営支援を通して貴社の経営革新の強力なお役立ちのご提案をいたします。

2 当該・中谷式特殊研修とコンサルタント支援の目的とネライ

目的：建設業界の超・競争激化時代に勝ち残るために、中谷式特殊研修を通して再度原点に立ち返り、受講者と建設業専門のコンサルタントが一体となって、貴社の現状をクールに検証し、緊急に改革すべき重要テーマを抽出すると同時に、勝ち組として生き残るためのコンサルティング支援を通して、貴社の経営革新の強力な支援を図ることを目的とします。

ネライ：厳しい生存競争の中で力強く貴社が勝ち残るための日本で唯一の特長を持った「オンリーワン」企業造りを目指します。

3 当該・特殊研修とコンサルタント支援(オプション)システムの3大特長

特殊研修と勝ち残りを目指したコンサルタント支援システム構成です。

講師は、大成建設で30年間(大成プレハブにも出向)国内工事部長・海外工事部長・製造部長・品質保証部長・営業コンサルタント部門長・大成プレハブ工業常務取締役等を歴任。国内外での幅広い実体験で培ったノウハウと建設業専門の経営コンサルタントとして独立後20余年に亘り建設業関連の多くの大手・中堅・中小企業等の経営コンサルティング指導や、中谷式特殊研修の支援等50余年で培った中谷独自の経営ノウハウを駆使した特殊研修とコンサルタント支援(オプション)内容となっており、即効・即益型の指導力に非常に高い評価をいただいています。

受講生が主人公となり、講師の特殊講義を通して知り得た多くのノウハウを活用して、貴社が勝ち残るための重要課題をクールに検証抽出し、それらの課題をどのように解決すべきかの検証を行う。

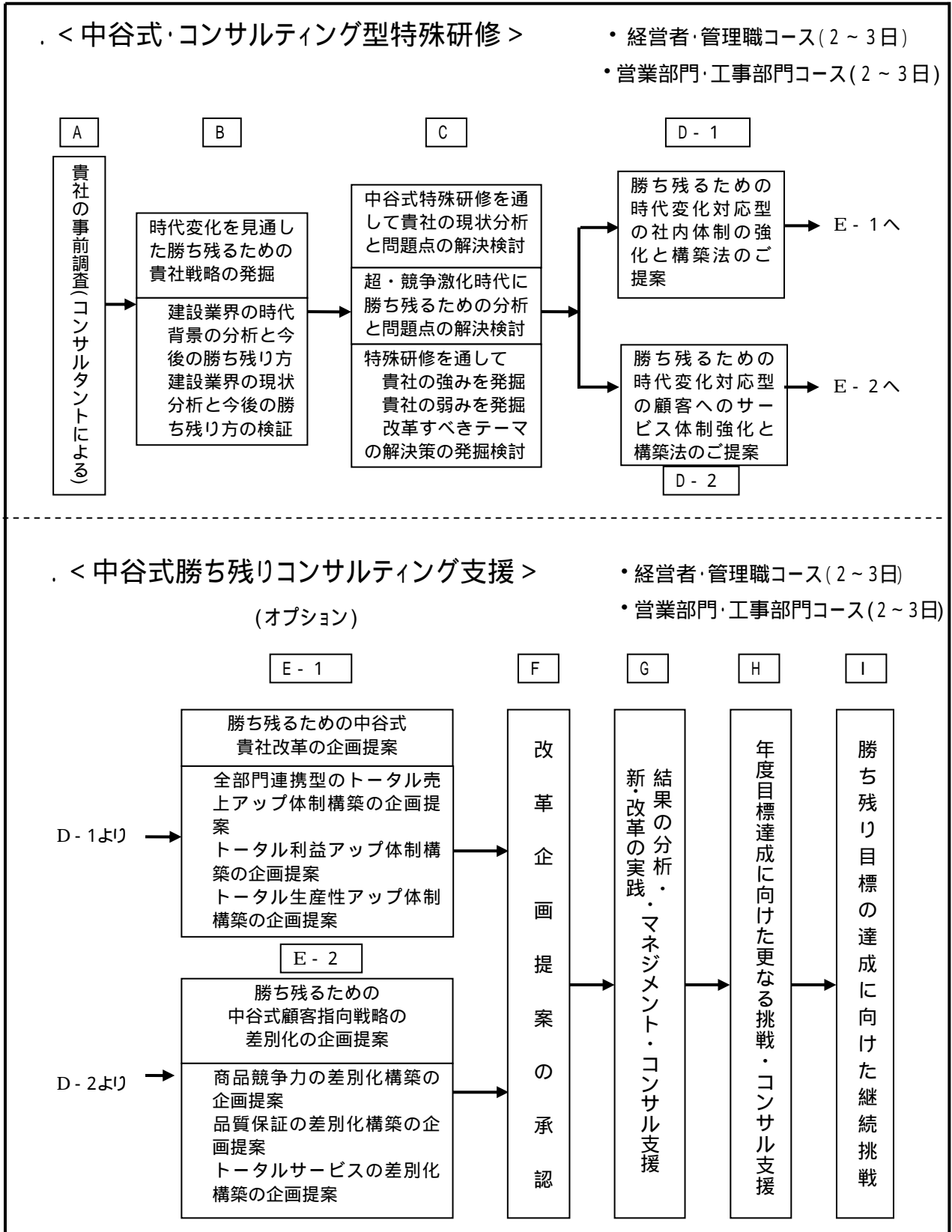
同上の改革すべきテーマを参考に、貴社のニーズにあった優先順位に沿って、時代変化対応型の多角的な中谷式

経営革新手法による強力なコンサルタント支援(オプション)を通して、貴社が勝ち残るための強力な新しい時代変化対応型の経営基盤の構築が図られる。

4 当該・特殊研修とコンサルタント支援(オプション)システム構成の概要

中谷式特殊研修の講義を活用して貴社が勝ち残るための現状分析と改革すべきテーマを受講者の手で検証し、改革案を検討する

特殊研修の結果を踏まえて、貴社が勝ち残るために緊急に改革が求められるテーマを中心に、コンサルタントの強力な支援(オプション)の開始を通して、経営基盤の更なる構築強化を図る



5 コンサルティング型特殊研修 + コンサルタントによる経営革新支援のコース紹介

特殊研修 コース分類	A コ ー ス			B コ ー ス			共 通 事 項	受 講 生	講 師	オ プ シ ョ ン
	日数	講義	検証	日数	講義	検証	対 象	レポ-ト 提出	改革 提案	コ-ンサルタント支援
経 営 者 管 理 職	3日 コ-ス	1日	2日	2日 コ-ス	1日	1日	経営者・全部門管理 職			改革テーマを明確にし てコ-ンサルタントスタート
営 業 部 門	3日 コ-ス	1日	2日	2日 コ-ス	1日	1日	営業・設計・積算・ サービス部門			改革テーマを明確にし てコ-ンサルタントスタート
工 事 部 門	3日 コ-ス	1日	2日	2日 コ-ス	1日	1日	工事本部・作業所 長・設計・積算・サビ ス部門			改革テーマを明確にし てコ-ンサルタントスタート

6 コンサルティング型特殊研修の主たる内容と期待される成果

コ- ス分 類	主 たる 内 容	期 待 さ れ る 効 果
経 営 者 ・ 管 理 職 (全管理職)	<p>講師による貴社の事前調査を踏まえて、超・競争激化時代に勝ち残るための中谷式による貴社のあるべき姿の特殊講義の提供を受けて、</p> <p>勝ち残るために必要な利益と売上目標が毎年確実に達成されているかを検証して改革案の検討をする</p> <p>勝ち残るために必要な商品の競争力と顧客へのサービスの差別化に問題がないかを検証し改革案の検討をする</p> <p>勝ち残るために必要な全社的な業務の生産性アップを図るための問題点を検証し改革案を検討する</p> <p>勝ち残るために必要な管理職の能力開発が十分になされて業績(売上・利益・生産性)アップに貢献しているかを検証して改革案の検討をする</p>	<p>特殊研修・終了後に講師より、貴社が勝ち残るための具体的な中谷流の改革提案が得られる</p> <p>貴社が勝ち残るための</p> <ol style="list-style-type: none"> 1)左記の問題点の事実検証で改革すべき問題点が明確になる 2)何をどのように改革すべきかの方向が見えてくる 3)受講者に貴社の問題点が共有され改革への意識が高まる <p>貴社が勝ち残るための経営革新の大きな原動力となる</p>
営 業 部 門 営業・設計・積算	<p>講師による貴社の事前調査を踏まえて、超・競争激化時代に勝ち残るための中谷式による貴社営業部門のあるべき姿の特殊講義の提供を受けて、</p> <p>勝ち残るための時代変化対応型の営業戦略になっているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>勝ち残るために組織を活かした生産性の高い利益重視型の営業体制になっているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>他社にない商品の競争力や顧客サービスの差別化で売上と利益アップに貢献する営業体制になっているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>営業部門が中心になり、全社営業体制の強化を通して利益中心型の特命工事受注やリピート受注拡大がされているかを検証し改革案の検討をする</p>	<p>特殊研修・終了後に講師より、貴社が勝ち残るための具体的な中谷流の改革提案が得られる</p> <p>貴社が勝ち残るための</p> <ol style="list-style-type: none"> 1)左記の問題点の事実検証で改革すべき問題点が明確になる 2)何をどのように改革すべきかの方向が見えてくる 3)受講者に貴社の問題点が共有され改革への意識が高まる <p>貴社が勝ち残るための営業部門革新の大きな原動力となる</p>

<p>工事部門</p> <p>設計・積算・作業所長</p>	<p>講師による貴社の事前調査を踏まえて、超・競争激化時代に勝ち残るための中谷式による貴社工事部門のあるべき姿の特殊講義の提供を受けて、</p> <p>勝ち残るための時代変化対応型の工事部門戦略になっているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>工事部門を中心に関係部門(営業・設計・積算)との連携強化によるトータル利益アップ体制になっているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>工事本部の現場支援体制の強化で、トータル利益アップ体制がどこまでできているかを検証し改革案の検討をする</p> <p>作業所長のトータル利益管理能力アップ教育がどのようなシステムで実施され利益を上げているかを検証し改革案の検討をする</p>	<p>特殊研修・終了後に講師より、貴社が勝ち残るための具体的な中谷流の改革提案が得られる</p> <p>貴社が勝ち残るための</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 左記の問題点の事実検証で改革すべき問題点が明確になる 2) 何をどのように改革すべきかの方向が見えてくる 3) 受講者に貴社の問題点が共有され改革への意識が高まる <p>貴社が勝ち残るための工事部門革新の大きな原動力となる</p>
-------------------------------	---	---

7 特殊研修終了後のコンサルタント支援(オプション)の主たる内容と期待される成果

部門別 コンサルト支援	コンサルタント支援の主たる内容(例)	期待される成果
<p>勝ち残りを目指した全社的な経営支援による業績アップ</p> <p>中谷式コンサルティングの活用でワンマンの企業構築を図る</p>	<p>利益と売上(利益重視型)目標を達成するための全社連携型の貴社新システムの導入支援</p> <p>全社業務の生産性をさらにアップするための中谷式スキ間管理システムの導入支援</p> <p>厳しい商品競争に勝ち残るための商品開発支援(プロジェクト編成)</p> <p>勝ち残るための顧客へのトータルサービスの差別化体制の導入支援</p> <p>超・競争激化時代に勝ち残れる管理職の資質アップ体制の強化支援</p> <p>その他顧客ニーズの特定テーマによるコンサルタント支援</p>	<p>実戦・即効・即益型の貴社独自のシステムの構築が図られる</p> <p>全社連携型の相乗効果の高いシステムの構築が図られる</p> <p>部門間の中谷式スキ間管理による売上・利益・生産性アップ体制の構築・等が図られ勝ち残るための業績アップに大きな期待が持たれる</p>
<p>勝ち残りを目指した営業部門の支援による業績アップ</p> <p>営業の後方を支援する設計・積算・サービス部門の強化を含む</p>	<p>勝ち残るための時代変化対応型の営業戦略の見直し改革支援</p> <p>利益重視型の中谷式トータル利益アップ営業体制の導入支援</p> <p>一匹狼型営業から組織を活かした生産性の高い営業体制の導入支援</p> <p>勝ち残るための顧客への提案サービスの差別化体制の導入支援</p> <p>営業部門が中心になった全社営業体制の強化と特命受注とリピート受注の強化拡充体制の導入支援</p> <p>その他顧客ニーズの特定テーマによるコンサルタント支援</p>	<p>時代変化対応型の貴社営業戦略の改革支援がなされる</p> <p>利益重視型営業の後方支援システムの構築が図られる</p> <p>生産性の高い貴社営業システムの構築・等が図られ勝ち残るための業績アップに大きな期待が持たれる</p>
<p>勝ち残りを目指した工事部門の支援による利益アップ</p> <p>工事部門の後方を支援する設計・積算・営業・サービス部門の強化を含む</p>	<p>時代変化対応型の工事部門戦略の見直し改革支援</p> <p>工事部門を中心にしたトータル利益アップ強化体制の導入支援</p> <p>工事部門の現場支援の強化によるトータル利益アップ体制の導入支援</p> <p>作業所長のトータル利益管理能力向上による回復利益アップ強化体制の導入支援</p> <p>建設現場は企業の命・技術部門の人財育成強化で勝ち残り体制の構築支援</p> <p>その他顧客ニーズの特定テーマによるコンサルタント支援</p>	<p>時代変化対応型の貴社工事部門戦略の改革支援がなされる</p> <p>回復利益重視型の作業所長への後方支援システムの構築が図られる</p> <p>人財育成を含む生産性の高い建設現場管理体制の構築・等が図られ勝ち残るための業績アップに大きな期待が持たれる</p>

8 コンサルティング型特殊研修<1日コース>の紹介

特殊研修 コース分類	C コ ー ス		共 通 事 項	受講生	講 師
	日数	講義	対 象 者	レポ-ト 提出	改革 助言
経 営 者 管 理 職	1 日 コ-ス	1 日	経営者・全部門管理職		
営業部門	1 日 コ-ス	1 日	営業・設計・積算・サービス部門		
工事部門	1 日 コ-ス	1 日	工事本部・作業所長・設計・積算・サービス部門		

当該研修の主たる講義内容は各コースとも6.のコンサルティング型研修に準じます。

Aコース(3日)・Bコース(2日)との違いは

1) 1日のコースにつき、時間が制約されるため、貴社が勝ち残るための重要テーマの検証による問題点の抽出までとなり、改革案の検討は含まれません。

受講者によるレポートは後日提出されます

講師からの貴社への改革提案は時間的制約で、改革の助言となります。

講演・企業内研修添付資料 4

< 最 近 の 主 な る 講 演 テ ー マ 事 例 >

テ ー マ	内 容
建設業の超・競争激化時代をいかに勝ち残るか	建設投資が年間 84 兆円時代から今後 50 兆円(40%)を切る激減時代を迎えていかに自力で勝ち残るか
超・競争激化時代に勝ち残るための企業改革戦略	超・競争激化時代に勝ち残るための経営戦略と売上・利益・生産性アップの改革法
超・競争激化時代の建設業界の中でいかに勝ち残るか	超・競争激化時代に勝ち残るための全社体制の構築法
建設業界の厳しい環境の中でいかに勝ち残るか	公共工事の激減(50%)と民間工事のコスト競争が益々激化する中でいかに自力で勝ち残るか
建設投資の激減と価格競争の激化時代をいかに勝ち残るか	建設投資の激減と価格競争が激化する時代の利益中心型経営改革で勝ち残る方法
建設業界・生存競争の激化時代をいかに勝ち残るか	建設業界の厳しい生存競争時代に勝ち残る新しい経営改革法
建設業の超・競争時代・勝ち残る道は必ずある	時代変化対応型の経営革新と利益の上がる全社体制の作り方
競争激化時代の売上と利益を伸ばす新しい経営改革法	時代変化対応の経営戦略による利益中心型の経営革新と人材の育成法
超・競争激化時代の新規事業の開拓と本業との共生法	建設投資の激減時代を迎え、新規事業と本業との相乗効果の出る共生法
超・競争激化時代に勝ち残るための建設会社と協力会社の共存への道	建設業界の生存競争が激化する中で、建設業の元請と協力会社がともに勝ち組として生き残る道

- 1 建設業の儲け倍増スキ間管理戦略・産能大学出版（12回出版）
日本型経営のタテ割り組織にメスを入れ、時代変化をふまえた新しい発想で、企業の部門間のスキ間からタレ流されている宝の山にメスを入れれば、大きな利益貢献が図られる。
- 2 能率と成果を高める仕事術・PHP 研究所出版（6回出版）・その他著書「やりがい」のある仕事をするために、仕事は楽しく、努力が報われる仕事術のやり方の提案。
- 3 建設業の生産性アップと利益倍増戦略・（4回出版）
- 4 建設業の儲け倍増仕掛け戦略。
- 5 その他・新聞連載・等多数。

教育ビデオ添付資料 6

建設業用教育ビデオ制作実績・企画・監修・出演・全169巻（1巻60分・6年間かけて制作）

<品質管理・基礎コース>

(1) 仮設工事	5巻
(2) 土工事	1巻
(3) 杭工事	2巻
(4) 型枠工事	3巻
(5) 鉄筋工事	1巻
(6) コンクリート工事	1巻
(7) 鉄筋コンクリート工事	1巻
(8) 鉄骨工事	4巻
(9) 組積工事	1巻
(13) 防水工事	3巻
(14) タイル工事	3巻
(15) 石工事	2巻
(16) 金属工事	2巻
(17) 塗装工事	2巻
(18) 木工事	2巻
(10) 建具・ガラス工事	4巻
(11) 左官工事	1巻
(12) 内装工事	4巻
(19) 屋外工事	1巻
(20) 解体工事	1巻
(21) 衛生設備工事	3巻
(22) 空調工事	3巻
(23) 電気工事	3巻
(24) 昇降工事	1巻
(25) 防災工事	3巻

<品質管理・中堅コース>

(1) 仮設工事	2巻
(2) 土工事	3巻
(3) 杭工事	1巻
(4) 型枠工事	2巻
(5) 鉄筋工事	2巻
(6) コンクリート工事	2巻
(7) 鉄筋コンクリート工事	4巻
(8) 鉄骨工事	2巻
(9) 組積工事	1巻
(13) 防水工事	2巻
(14) タイル工事	2巻
(15) 石工事	2巻
(16) 金属工事	1巻
(17) 塗装工事	1巻
(18) 木工事	2巻
(10) 建具・ガラス工事	2巻
(11) 左官工事	1巻
(12) 内装工事	2巻
(19) 屋外工事	1巻
(20) 解体工事	1巻
(21) 衛生設備工事	3巻
(22) 空調工事	3巻
(23) 電気工事	2巻
(24) 建築工事と設備工事の接点	2巻

<品質管理・工事本部コース>

<品質管理・作業所長コース>

(1) 建設業の品質管理と品質保証	1巻
(2) 管理と監理、施工監理と設計監理の問題点	1巻
(3) 管理と監理、施工管理と設計監理の責任区分	1巻

(1) 予防医学型品質管理体制の作り方	1巻
(2) 現場の品質管理支援法	1巻

<原価管理・基礎コース>		<環境管理・共通>	
(1) 原価管理の基本	1巻	(1) 環境管理の上手な対処法	1巻
<原価管理・中堅コース>		<売上の拡大法・全社共通>	
(1) 数量積算	2巻	(1) 全社営業の展開法	1巻
(2) コスト・ダウンのポイント	2巻	(2) 組織営業が売上を伸ばす	1巻
(3) 実行予算の管理法	1巻	(3) 建設現場が最高の営業拠点	1巻
		(4) 企業の総合力で営業成果をアップ する方法	1巻
<原価管理・所長コース>		<利益の拡大法・全社共通>	
(1) 利益管理のポイント	1巻	(1) 利益中心の営業展開法	1巻
(2) 実行予算のメスの入れ方	1巻	(2) スキ間管理で利益を上げよ	1巻
(3) 実行予算計画能力のアップ法	3巻	(3) 工事本部の支援で利益を上げよ	1巻
<原価管理・工事本部コース>		<トータル生産性アップ・全社共通>	
(4) 利益のあがる会社はここが違う	1巻	(1) トータル生産性の上げ方	2巻
(5) トータル利益アップのポイントと 支援策	2巻	(2) 建設工事のトラブル防止と対処法	1巻
		(3) ビジネス能力の高め方と育て方	1巻
<工程管理・基礎コース>		<社員教育・関連部門共通>	
(1) 工程管理の基本	1巻	(1) 実戦に強い作業所長の育て方	3巻
<工程管理・中堅コース>		(2) 顧客の信頼を得る接し方 工事編	1巻
(1) 工程表作成上のポイント	2巻	(3) 顧客の信頼を得る接し方 営業・設計編	1巻
(2) 歩掛かりによる工程の作り込み	1巻	(4) 建設業の現場は企業の命 現場が果す大きな役割	1巻
(3) 工期遅延防止法	1巻	(5) 工事本部の統轄管理能力の高め方	2巻
(4) 工程遅延時対処法	1巻	(6) 協力業者の上手な育て方と選択法	2巻
<工程管理・作業所長コース>		(7) 工事本部が果すべき部門間の支援法	1巻
(1) 作業所長に求められる能力 工程表作成能力	2巻	(8) 主任クラスの上手な育て方	1巻
(2) 作業所長に求められる能力 工程管理能力	1巻	(9) 入社1～2年生の上手な育て方	1巻
<工程管理・工事本部コース>		<共通テーマ>	
(1) 現場の工程管理支援法	1巻	(1) ゼネコンと協力業者の共存への道	1巻
<安全管理・共通>		(2) 建設産業政策と建設業の 勝ち残り戦略	2巻
(1) 安全管理の基本	1巻	(3) トータル利益をあげるための 自己診断法	2巻
(2) 災害事例	2巻	(4) 現場管理の落とし穴	3巻
		(5) 現場におけるトータル利益の上げ方	1巻