

平成30年度 建設業 経営改善セミナー

～建設産業構造改善・人材育成支援事業～

主催：大分県

自社の経営を見直してみませんか？

建設企業の経営環境が厳しい状況にある中、本業で利益を確保して生き残るためには、経営環境に適応できる組織の仕組みづくりが重要です。

今年度も、建設企業の経営改善に必須であるコスト管理の強化のためのセミナーを開催します。

どちらも参加費は無料です。奮ってご参加ください！



セミナーの内容

日 時	平成30年8月6日(月) 14:00～17:00	平成30年8月10日(金) 14:00～17:00
開催場所	J：COMホルトホール大分302会議室 大分市金池南1丁目5番1号	J：COMホルトホール大分202会議室 大分市金池南1丁目5番1号
タイトル	利益率を高める「調達力(購買力)」の強化方法	コストマネジメントを極める
講演内容	<p>建設会社の外部調達率は約85%にも上っており、他産業と比べても著しく高い水準にあります。</p> <p>労務費や材料費などが高騰する中でのコスト削減、供給量が逼迫するなかでの安定調達の実現、コンプライアンスやグリーン調達など、新しい法律や規制、社会的な要請などに応えることが求められてきています。もはや、経験や勘、交渉術で応じられるものではありません。担当者の経験や勘、交渉術といった属人的なスキルは今後も必要です。しかし、よりスピーディーに対応するためには、建設業界で遅れているICTを活用した戦略的な発想が必要です。</p> <p>より専門性を高め、価値業務を主体として生産性を高めるのが使命となります。特に現場技術者や内勤調達・購買部門担当者がいかに調達力(購買力)を強化すべきか、利益貢献のためにも調達(購買)スキルを解説します。</p> <p>～主な項目～</p> <ol style="list-style-type: none">1. 調達・購買の現況と傾向2. 調達・購買業務の役割と重要性3. 調達・購買は「データ・情報」が勝負4. 調達・購買でのコストダウン5. 調達・購買の契約 <p>(内容は一部変更することがあります)</p>	<p>現場代理人の業務とは、建設物を発注者の仕様に合わせて工期内に安全に作ることです。</p> <p>しかし、経済的な視点から見ると、現場代理人の仕事は儲けることであり、現場代理人の優越を決めるのは、コストマネジメントの優越であるとも言えます。</p> <p>つまり、コストマネジメントを身につけた現場代理人が、社内的にも社会的にも大切にされるということです。</p> <p>今後もっとも重要になってくるコストマネジメントをロジカルに解説していきます。</p> <ol style="list-style-type: none">1. 建設原価の本質を理解すること2. 原価管理をネットワーク工程で管理する。3. 下請との関係と原価の揺れ4. 現場代理人業務は、すべて原価に繋がっている。 <p>(内容は一部変更することがあります。)</p>
講師	株式会社建設経営サービス 提携コンサルタント 河原 調 氏	株式会社建設経営サービス 提携コンサルタント 石岡 秀貴 氏
募集定員	50名	50名
駐車場	ホルトホール大分地下駐車場(有料)	ホルトホール大分地下駐車場(有料)
地下駐車場には限りがあります。満車の際は周辺の有料駐車場をご利用ください。		

対象者：経営者、現場技術者、現場代理人、若手技術者等(各社2名まで参加可)

受講料：無料

申込期限：随時(先着順)

申込方法：大分県電子申請システムからお申込みください。(下記URLを参照)

申込URL(8/6)→<https://www.egov-oita.pref.oita.jp/qnDS69ck>

申込URL(8/10)→<https://www.egov-oita.pref.oita.jp/P426i4sX>

その他：各セミナーとも筆記用具を持参してください。

お問い合わせ・申込先：大分県 土木建築企画課 建設業指導班 小野