

工務設計人財育成仕組み化セミナー

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン
開催

2023年
3月28日・30日

10:00～12:00 (ログイン開始9:30～)

16:00～18:00 (ログイン開始15:30～)

お申込期限:3月24日(金) お申込期限:3月26日(日)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
●(お申し込み期限につきまして)開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●(キャンセルについて)開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

講座内容

第1講座

工務人財不足の住宅業界における成功企業を大紹介

近年、現場監督や工事業務を行う人財の慢性的な高齢化やヘッドハンティングによる他社からの引き抜き、また未経験者を採用するもなかなか即戦力化しない等の課題を各社感じていることでしょう。その課題を解決するために工務人財の採用戦略、育成の仕組み化、業務の標準化による属人性の排除に成功する企業をご紹介します。



株式会社船井総合研究所 住宅支援部 根岸 祐希

第2講座

工務人財不足・人財の成長にお悩みのあなたの会社に明日から取り組んでほしいこと

本セミナーのまとめとして、あなたの会社がどのように工務人財不足・育成難を解消し、施工体制の強い地域工務店になるためのポイントをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター 日野 信

Webセミナー参加特典!

プロフェッショナルによる
無料経営相談 60分

日程がどうしても合わない方へ

個別相談承ります

まずは
お問い合わせ
ください

0120-958-270

担当: 根岸 祐希 (平日9:45～17:30対応)

Webからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



セミナー情報をWebページからもご覧いただけます! TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097025>

人が
すぐやめる

また粗利が
取れない

新人が
育たない

クレーム
ばかりで毎日
嫌になる

すみません…
でも、仕組みが整って
いない今
そんな事言われても…

……………

現場がしっかり
してくれないと
自信持って売れないよ

未経験

若手

社員でも

ミス・クレームなしで

即戦力化できる

工務設計

部門の作り方

「そんな仕組みが欲しかった!」の声続出…

- ◆ 自由設計の複雑な業務ももう大丈夫
- ◆ 工務採用は経験者が取れないから、未経験者ができるようになるのは嬉しい
- ◆ 属人性を排除した業務ができるから、誰に任せても安心できる!

オンライン
開催

2023年
3月28日・30日

お申込期限:3月24日(金) お申込期限:3月26日(日)

● 10:00～12:00 (ログイン開始9:30～)

● 16:00～18:00 (ログイン開始15:30～)

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

工務設計人財育成仕組み化セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S097025

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 097025

工務設計部門に課題があった会社が続々と**仕組み化に成功!** 当日のセミナーで**実践ノウハウ**を一部ご紹介!



業務の標準化で ミス・クレームを防ぐ!

業務フロー

業務フローを構築することで各会社ごとの独特な業務内容や役割分担を整理し、社長が営業から工務まで一貫して「いつでもどこでも」把握できます!



業務マニュアル

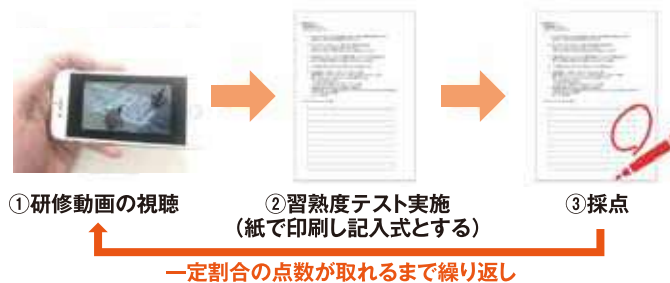
設計・工務部門では珍しい業務マニュアルを作成し、ベテランでも新人でも同品質の仕事が可能です。さらに作成の過程で営業マンと現場監督の相互理解が進み、結果業務の遂行度が上がりミスクレームが減り、粗利率が上がります。



育成のスピード化で 新人を即戦力化!

育成動画

イマドキの新人は紙よりも動画慣れをしています。育成動画で覚え、チェックテストで理解度を図る、最新の育成事例をご覧ください。



生産性アップで 利益率の高い会社!

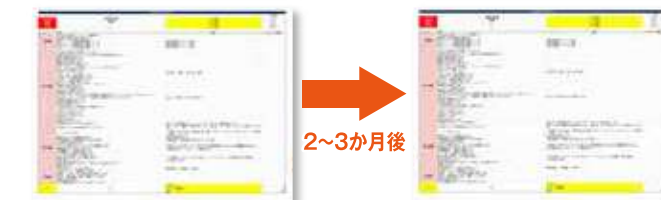
育成カリキュラム

業務マニュアルをもとに、新人育成のためのカリキュラムを構築します。週ベースでやる事が明確なため、教える側の負担も軽減します。

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
基礎知識	会社概要・業務内容	業務フロー	業務マニュアル	業務マニュアル	業務マニュアル	業務マニュアル	業務マニュアル	業務マニュアル	業務マニュアル
実践スキル	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学
応用スキル	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学	現場見学

スキルチェックシート

新人自らチェックテストを受けることでモチベーションのアップにつながり、ベテランも新人がどこまで理解しているのか把握しやすくなります。



①スキルチェックシート項目に基づいて上長が評価

②再評価&フィードバック

営業 6月(配属2か月目)

営業部門 定量目標	営業部門 定性目標	不動産部門 定量目標
営業同席5件/月 初回接客ロープレ2回/日 (ロープレ動画撮影累計60回) 習熟度確認テスト終了 スキルチェックシート5割獲得 初回接客テスト 各店店長がチェック (最終は上長より合格を得ると接客を次月から実施できる)	土地情報の取得 土地造成等の理解 各種申請業務理解 銀行・金消費業務の理解 地鎮祭の流れ理解	不動産業者訪問20件/月 不動産業者へ電話20件/月
		不動産部門 定性目標
		不動産帳票関係の理解 土地にかかる費用の理解

他社の先に行くことで 人財採用も活性化!

システム化

さらなる生産性アップのためにはシステムの力を借りることも視野に入れましょう。ポイントはシステム導入で「省人化につながるか」と「社外の協力業者さんにも使ってもらえるか」です。



新卒未経験採用

20代~30代の若い社員の採用にはキャリアセンターとのパイプ作りのポイントや、求職者から選ばれるための会社としてのアピールが肝心となります。

採用市場・動向とともにお伝えいたします。

