

受講対象者の課題

- ✓ せっかく受注しても利益がなかなか残らない
- ✓ 若手の施工管理スキルの育成を図りたい
- ✓ 会社で利益が上げられる人材が属人化している
- ✓ 他社がどのように収益アップを行っているのか知りたい

講 座	内 容	講 師
第1講座	建設業の現状と収益アップのポイント 工事を受注した後に待ち受ける施工管理の中でも、利益に直結する工程管理と原価管理。厳しい環境下でも、利益を上げている企業とそうでない企業の特徴、工期短縮やコストダウンの観点から見た建設業の状況について解説します。	株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 國領 優
第2講座	地場ゼネコンにおける取り組み事例 地域で有力な地場ゼネコンにおける成功事例を紹介します。この会社がどのように工期短縮を図ったのか、収益アップのために発注者に対し、どのような協議を行ってきたのか。実際の取り組み事例とそのポイントを詳しく解説します。	株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 國領 優
第3講座	明日から取り組むべきこと 本セミナーのまとめとして、明日からでも取り組めることや現状を打破していくために必要なことを解説します。	株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 中嶋 翔一

開催要項

開催日時	2026年 1月 19日(月) 13:00~15:00
	2026年 1月 23日(金) 13:00~15:00
	2026年 1月 29日(木) 13:00~15:00
	2026年 2月 3日(火) 13:00~15:00

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。

お申込み方法

	[QRコードからのお申込み] 右記QRコードからお申込みください。
	[PCからのお申込み] https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135704 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「135704」を入力し検索ください。

【お問い合わせ】 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっています。

※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

建設業 工事で安定的に利益を上げたい皆様へ

なぜあの会社はこんなに利益を上げられるのか?

属人化 工程ロス コスト削減の具体策が見つからない…

粗利 10% アップ

オンライン
開催

ノウハウ大公開セミナー

こうすれば
工期2か月短縮できる

面倒な
変更協議を徹底する法

こんな時代に
コストダウンする法

特別
対談

※本セミナーには登壇しません

株式会社野田建設
代表取締役
野田 康彦氏



詳しくは、ご開封ください!

主催 建設業収益アップセミナー

サステナグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総研研究所
Funai Soken

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 135704

粗利を10%以上改善する 現場管理手法とは?

建設業が抱える粗利改善のための現場管理手法を大公開!

～岐阜県の地場ゼネコンが実感～こうやれば粗利改善ができる! 特別対談スペシャル

これを読めば株式会社野田建設が
なぜ成功したかがわかる

～粗利10%アップが実現したポイントを大公開～



船井総合研究所
國領



野田氏



船井総合研究所
國領

本日は、お時間いただき誠にありがとうございます。
早速ですが、本日は貴社で取り組まれた具体的な事例と、その成功のポイントについてお話をいただければと思います。

弊社の取り組みがお役に立てるのかわかりませんか、承知しました。

ありがとうございます。では、本日は以下のテーマに沿ってご質問していければと思いますので、何卒よろしくお願いいたします。

インタビュー
テーマ

- ✓ 当時の課題感と取り組み内容
- ✓ 粗利が10%以上改善したポイント
- ✓ 社内の成功事例がもたらす可能性
- ✓ 同じように悩まれている皆さまへ

株式会社野田建設
代表取締役
野田 康彦



【所在地】岐阜県関市
【創業】昭和33年5月
【売上】約36億円
【従業員数】70名

～経営理念～

【Philosophy】お客様、社会、社員の人生の豊かさを創造すること
【Vision】未来永劫、成長し続ける会社
【紹介】

岐阜県に本社を構える同社は公共工事・民間建築工事・土木工事等、地域を代表する地場ゼネコン総合建設業者として幅広い工事が対応可能であり、現在は年商36億円。「しあわせづくり応援企業」として、現在多くの工事を掛けている。

●当時の課題感



船井総合研究所
國領



野田氏



船井総合研究所
國領



野田氏



船井総合研究所
國領



野田氏

地場ゼネコンとして位置づけられる貴社は、直近でいくと年商36億円(従業員数:約70名)ですが、大きく土木と建築に事業がわかれるとと思いますが、土木・建築の売上比率、官庁工事・民間工事の比率などはどの程度でしょう?

土木:建築=1:8といったところでしょうか。
また、官庁と民間工事の比率についても上記と同程度です。

土木工事=官庁工事、すなわち土木は公共工事がメインといったところでしょうか。
土木と建築、それぞれの工事の特徴を具体的に教えていただけますか?

はい。土木は公共工事が中心、建築でも一部公共工事を施工していますが、基本的には民間工事が中心です。

公共工事であれば、会社の所在地となる地元の市と県発注の案件のみ応札しているのが現状です。
建築の民間工事であれば、施主からいただく案件次第では他の自治体や県外などもありますが、基本的には地元の市と県での施工が中心です。

ありがとうございます。そんな中で課題感としては、どのようなことが挙げられるのでしょうか?

私が一番感じていたのは、いかに粗利を確保・改善するかです。もちろん受注案件を増やすことも大事なんですが、それより受注した案件でしっかり利益を上げられるか、これができないとどれだけ売上が拡大しても意味がないと思っています。

●いかに粗利を確保するか



船井総合研究所
國領



野田氏



船井総合研究所
國領



野田氏

受注した工事に対して、粗利を上げるという観点で、具体的な取り組みはおりだったのでしょうか?

少しでも現場の無駄を減らして、コストダウンを!とは言うものの、属人化しているところもあり、会社としてコスト削減方法が確立されているわけでもなく…。
また、工期もそりや短くなれば、その分経費は浮くし、ということは頭ではわかっていますが、実際のところ工期を1日でも短くという意識は希薄だったと思います。

貴社の場合、土木と建築分野があるわけですが、課題感やレベル感は違ったりするものなんでしょうか?

はい。建築は正直に申し上げて、何も対策らしい対策もできていなかったと思います。気付けば採算が合わず、元請である我々が苦しく…恥ずかしい限りです。
土木のほうも、今あるリソースだけでどうやって改善していくかが見えていないのが正直なところでした。



～岐阜県の地場ゼネコンが実感～こうやれば粗利改善ができる! 特別対談スペシャル

●2ヶ月の工期短縮の達成



船井総合研究所
国領

そんな中で、弊社のサポートを受けたのですね。



野田氏

船井総合研究所のサポートが状況を打開したと思っています。
まず取り組むべき1丁目1番地は、工程管理ということで、工程短縮に取り組みました。



船井総合研究所
国領

そこで、取り入れたのがCCPMの考え方です。
クリティカルパスを把握し、そこをいかに縮めるか。



野田氏

詳細はここでは割愛しますが、ロジックとして工期の短縮法があるんだと初めて知りました。



船井総合研究所
国領

しかし、ロジックだけでうまくいくものでしょうか。実際に取り組み出してからの状況はいかがでしたか?



野田氏

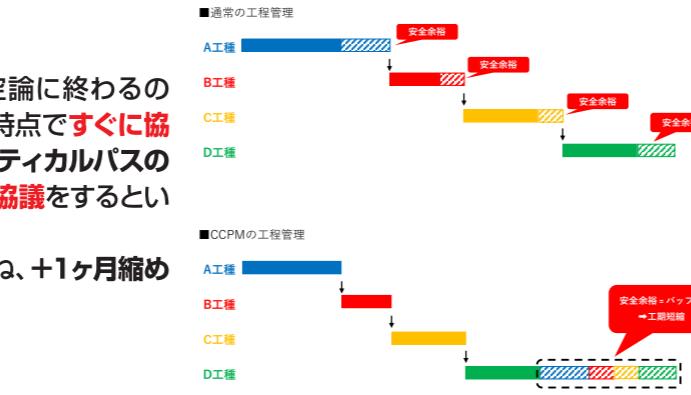
早速、土木部のほうで当時の次長を中心に取り組んでくれました。
そのうえで、船井総合研究所側にこちらが作成した全体工程を確認してもらいました。まだこうすれば縮まるんじゃないかな、など議論しながらいけるところまでいったという感覚です。



船井総合研究所
国領

その時点で当初より1ヶ月ほど短縮できるという感触がありました。
他に見直した点などはありますか?

工程を作成するだけでは、机上の空論に終わるの
で、縮められた全体工程を作成した時点ですぐに協
力会社としっかり折衝する、またクリティカルパスの
障害となりうる課題点を発注者側と協議をするとい
うのが、ポイントだったと思います。
そこもうまくはまり、さらに検討を重ね、+1ヶ月縮め
ることができる、となりました。



その結果が2ヶ月の工期短縮ですね。

●粗利の大幅改善



船井総合研究所
国領

協力会社との調整や発注者との協議がうまくいったポイントは何だったんでしょう?



野田氏

やはり早めにその課題に着手できたからではないでしょうか。この業界は段取り八分と言われるぐらい段取りが命です。受注してまもなく、今回の工事でクリティカルとなるポイントを特定し、それを協力会社と折衝したことで、人員などの体制確保が可能となりました。さらに、発注者側にも、現地に入ると当初設計と異なる点があったわけですが、協議は理由の整理が全てだと、そこでも力を借りました。理由の整理と対策について取り得る選択肢を見せながら協議したことで、発注者側とうまく協議が進みました。



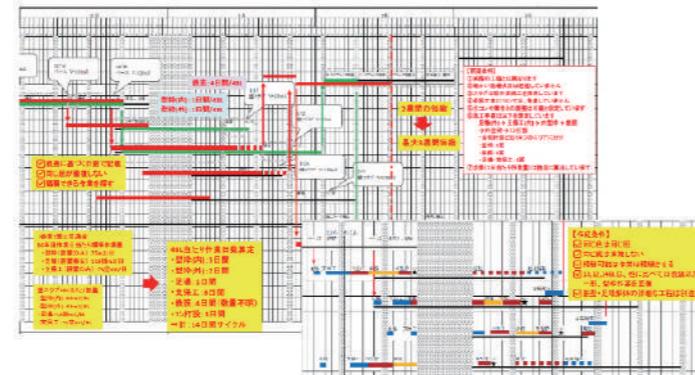
船井総合研究所
国領

受注してまもなく、そのあたりを全て明らかにして、協議できたことが大きいわけですね。
実際に工事着手してから、特にトラブル等は発生しなかったのでしょうか。



野田氏

特に大きなトラブルなくできたが、着手後も、2週間に1度程度は船井総合研究所とも状況の報告をしながら進めてきたので、問題はありませんでした。むしろ、着手後は工程もさることながら、発注者との協議状況などを主に確認しながら議論することが多かったです。



2ヶ月の工期短縮がもたらしたものは何でしょう?

一番は粗利の改善。プラスαとして、変更協議も発注者側とうまく進んだことで、さらに粗利の改善が進みました。

最終的には、どの程度の粗利が改善したのでしょうか?

当初の見込み粗利から、なんと+13ポイントも改善しました。工事規模が3,000万円程度ではあったものの、そのインパクトは決して小さくなかったと思っています。なぜなら、今回と同様のやり方で工程短縮や変更協議を図っていくことで、粗利が改善できる可能性が大きいからです。

●成功事例がもたらしたものとは?



船井総合研究所
国領



野田氏



船井総合研究所
国領



野田氏



船井総合研究所
国領



野田氏



船井総合研究所
国領



野田氏

その後の取り組み状況はいかがでしょうか?

現場によって条件は違うが、基本的には受注した時点でCCPMに基づく全体工程の作成・クリティカルパスの把握、短縮余地の確認、協力会社と発注者側との調整という流れで進めています。

そういうことになります。

船井総合研究所では珍しく施工管理経験を持つ人材が、船井流コンサルティングも取り入れて「現場利益改善プログラム」として、工期短縮のロジックや属人化を防ぐ施工管理手法を体系化してくれたことが大きいです。

属人化を防ぐというのがポイントですか?

そのとおりです。現場経験の浅い技術者でも実践できる形で、利益改善の仕組みを社内に定着させることができます。

野田氏の理想の姿などありますでしょうか?

若手社員で実践し、結果を出せればと思っています。このようなモデル社員の成功をきっかけにノウハウが全社へ浸透し、工期や原価に対する意識が高まり、現場全体で利益を生み出す文化が定着するのがベストだと思っています。

最終的には、安定的に利益を上げられる施工体制が構築されることで、受注拡大にもつながるのではないかと期待しています。



●同じような悩みを抱える皆様に向けて



船井総合研究所
国領



野田氏



船井総合研究所
国領



野田氏

熱い想いをご共有いただき、ありがとうございます。最後に、貴社と同じような悩みを抱える皆様に向けたメッセージをお願いいたします。

今は、バックオフィスを中心にDX化、AI活用による効率化がかなり進んできています。施工管理部門においても様々な省人化・効率アップツールは出てきているものの、いまだ属人化が強く、仕組化できていないのが現状です。

ぜひ、現場管理においても属人化の防止と仕組化づくりを目指して一緒にやっていきましょう。

本日は、本当にありがとうございました。ぜひ、この成功事例をセミナーでも共有させていただければと思います。

こんなお話を大丈夫なのかと不安ですが、私たちの取り組みが少しでもお役に立てるのであれば幸いです。

最後に大事なお知らせ

最後にワンポイント解説

ここまで特別対談レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。
対談内でお話できなかったワンポイント解説をいたします。

●工程管理の重要性

施工管理には一般的にQCDSEの5要素があり、それぞれ以下の頭文字を取ったものです。

Q:Quality = 品質
C:Cost = 原価
D:Delivery = 工期
S:Safety = 安全
E:Environment = 環境

どれも非常に重要で、どれも決して疎かにしてはいけないし、優先順位があるわけではないですが、それでも、この中で最も強調したいのは、やはり「工期」です。
※ここで言う「強調」とは「重要」という意味を指しません※

建設業の基本的使命は、求められた構造物などを正しく期間内にづくり終えることです。
工程管理が厳格にできれば、語弊を恐れずに言うと、それだけである程度粗利がついてくるのです。

株式会社野田建設が粗利改善できたポイント

- ✓ 受注直後から全体工程の作成に着手し、クリティカルパスを特定した
- ✓ 工期短縮のロジックに従い、クリティカルパスを短縮した
- ✓ 早い段階で工程を確定できたことで、協力会社との折衝および発注者との協議に十分な時間が確保できた
- ✓ 工事着手前に課題が全てクリアにされたことで、工程管理上、障壁なく完工できた



今回の対談では、株式会社野田建設が実際に現場管理の中で、粗利を大幅にアップさせた方法について、お伝えしてきました。

ですが、これを読むだけで粗利が改善できるか・・・

そんな疑問を解消するために、

セミナーを開催することが決定しました！

その名も

『建設業収益アップセミナー』

本セミナーでは、建設業界が抱える施工管理の課題や技術継承の現状について、お伝えします。
施工管理の中でも、特に利益に直結する工程管理と原価管理のポイントについて、解説します。

また、本対談では伝えきれなかった内容を詳しく解説します。
株式会社野田建設がどのように工期短縮を図ったのか、収益アップのために発注者に対し、
どのような協議を行ってきたのか。実際の取り組み事例とそのポイントを整理します。
そして、最後に明日からでも取り組めることや現状を打破していくために必要なことを解説します。
ぜひ、この機会を逃すことなく粗利改善のヒントを学び、実践していくチャンスにしていきましょう。
奮って本セミナーにご参加ください。

本セミナーで学べるポイント

- ✓ 建設業に求められる施工管理スキル
工事を受注した瞬間から始まる施工管理。日々の管理に追われる中で、利益を出せる人と、そうでない人との差は何か。利益を出す人の特徴や求められる施工管理スキルを学べます。
- ✓ 成功事例を聞ける
地場ゼネコンでの取り組み事例を紹介します。土木現場で工期を2ヶ月以上短縮した事例や建築現場でコストダウンを図った事例などを詳しく解説し、そこから得られる課題や対策について学べます。
- ✓ 収益アップのための戦略
収益アップや利益改善に欠かせないポイントはどこなのか、コストダウンや工期短縮をするための戦略について解説します。明日から取り組んでいくために、すべきことを理解できます。