

既存社員のままで生産性2倍アップするための業務効率化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>工務人財不足の住宅業界における成功企業を大紹介</p> <p>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、業務の標準化によつて属人性の排除に成功する企業をご紹介します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 根岸 祐希</p> 
第2講座	<p>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欲しいこと</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 日野 信</p> 

Webセミナー参加特典!

コンサルタントによる
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)

開催要項

開催日時	2026年 2月18日(水) 13:00~15:00	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。	オンライン開催 PCであればどこでも視聴可能 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2026年 2月20日(金) 13:00~15:00		
	2026年 2月23日(月) 13:00~15:00		
	2026年 2月26日(木) 13:00~15:00		
		開催方法	
		お申込み期日	銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

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/137210>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「137210」をご入力し検索ください。

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」と検索しご確認ください。※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。

現場監督の離職・スキル差・

多拠点管理の難しさでお悩みの皆様

工務部門の “脱”属人化

2026年 業界最新事例を大公開



当日、本セミナーでお伝えすること

- point 1 未経験・新卒社員でもたった半年で現場を一人で回せる施工マニュアルの作り方
- point 2 各部門にまたがる複数のマニュアルの「一本化」で全担当者が従うべき、究極の現場ルールの構築方法
- point 3 引き継ぎルールの仕組化は、「社内引き継ぎ会議」「社外引き継ぎ会議」「工事台帳の引き継ぎ方法」にポイントがあった
- point 4 デジタル連携で成功する社内体制、マニュアル活用法とは?
- point 5 工務・施工管理担当がAI活用で業務標準化する方法

主催

既存社員のままで生産性2倍アップするための業務効率化セミナー

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S137210

お申込みはこちら



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] 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 137210

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!**

当日のセミナーでお伝えする **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!**

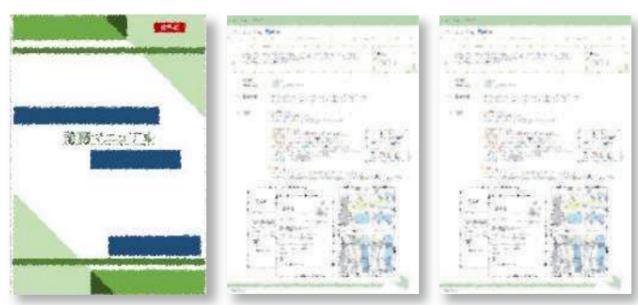
業務フロー・チェックリストの作り方

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・施工マニュアルの作り方

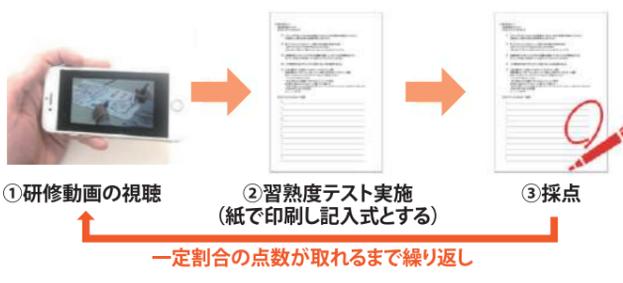
設計・工務部門では珍しい業務マニュアルを作成し、ベテランでも新人でも同品質の仕事が可能です。さらに作成の過程で営業マンと現場監督の相互理解が進み、結果業務の遂行度が上がりミスクレームが減り、粗利率が上がります。



育成のスピード化で **新人を即戦力化!**

育成動画・E-ラーニング

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。週ベースでやるのが明確なため、教える側の負担も軽減します。

月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12

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

他社の先を行くことで **人財採用も活性化!**

工務設計のDX化

たった5分でここまでできる! 生成AIが実現する**10の革新**

- ①無料版のChatGPTでもできる! パースを高精度化する方法とは?
- ②資料請求があったお客様にわずか5分でそのお客様が希望する間取りやパースをお送りする驚きの方法とは?



- ③しかも過去の自社の施工事例や提案資料をAIが学習し、自社のテイストやデザインをくみ取ったプランができる!
- ④時間のかかるお客様への要望ヒアリングはいらない! お客様にはすぐに回答できるアンケートを実施すれば5分でAIがプランを自動提案!



- ⑤お客様への提案・プレゼン資料の文書や内容も自動生成! ご要望をくみ取った魅力的な提案資料が作成できる!



なぜ、受注が増えても— 現場は回らなくなるのか？

こんにちは。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクターの日野です。

私はこれまで数百社の工務店の成長を支援してきましたが、
どれだけ順調に受注が伸びても、ある地点で必ず壁にぶつかる瞬間があります。

それが避けて通れない—

“成長痛”です。

そして、この成長痛には、見逃してはいけない**“4つの危険信号”**があります。

【スキル差】

現場監督の力量がバラバラ。

担当者によって完工品質が変わり、クレームの原因に。

【多拠点管理】

拠点が増えれば増えるほど、本社の管理が届かず、ルールが曖昧になっていく。

【連携不足】

営業・設計の引継ぎミスが、手戻り・クレーム・コスト増を連鎖的に発生させる。

【人財流出】

属人化と過重労働の結果、最も守るべき現場監督が辞めてしまう。

私は常にこう問いかけています。

「誰でも・どこでも・高品質」を再現できる

“共通の現場管理マニュアル”が存在しますか？

もし、まだ整っていないのであれば—

今が変革のタイミングです。

「属人化」を断ち切り、利益が出る 現場体制に変える3つの処方箋

私はこれまで、

現場管理を劇的に改善させた企業に共通する

“3つの成功フォーミュラ”を発見しました。

① マニュアル一本化

バラバラだったルールを一本に束ね

全拠点・全担当者が迷わず従える**“究極の現場管理マニュアル”**を構築。

② 引継ぎルールの仕組み化

営業・設計との情報連携ミスをゼロにする

「決定版・引継ぎ会議フォーマット」を設計。

③ デジタル連携

紙のチェックリストを廃止し、マニュアルをANDPAD(等)に搭載。

ミス・ムラを防ぐ**“デジタル現場管理”**に進化。

本セミナーでは

実際にこれらの課題を克服し、成長を加速させた工務店の

“極秘プロセス”をすべて公開します。

誌上セミナー：日野が語る 「成功する工務改革の中身」

■成功事例に学ぶ!標準化を成功させるカギ

標準化プロジェクトが“絵に描いた餅”で終わる会社は多い。

理由はただ一つ“現場の本音を聞かずに作るから”です。

私たちはまず、全社員ヒアリングで

部門間の壁・引継ぎのボトルネックを徹底的に可視化。

そのうえで、現場監督が「これは本当に使える!」と納得する

写真付き・視覚的マニュアルを整理。

さらにデジタル化し、“やらされ感ゼロで定着する仕組み”を作りました。

工務改革とは、人財定着、そして企業の永続的成長そのもの。

これが、私が自信を持ってお伝えできる成功の本質です。

■工務部門のDXと仕組み化—これが現代の最適解だ

現場監督の入れ替わりが激しい今、

教育コストを削減しつつ品質を上げる唯一の方法——

それが“マニュアルのデジタル化”です。

私たちは作成したマニュアルを

標準化 → デジタルチェック → 教育 → 報告

の流れに完全連動させました。

結果、新人監督でもベテランと同じ品質を再現。

経営は全現場の進捗をリアルタイムで把握可能に。

属人化を排除し、人財が定着し、利益が積み上がる。

これこそが現代版・工務改革の最適解です。

実際に育成仕組化支援に 取り組んでいる会社の声

もともとマニュアルはありましたが、
“イマ風”に合わせて作り変えました!



現場は日常業務が忙しいなどの理由から、仕組み化に向けてなかなか動きません。そこで経営者自ら仕組化に向けて動いていきました。例えば、自らアイデア会議を開催し、社員達に意見を出させる場を設けます。初めは意見が出ない社員も、「社長もやってるから…」と、どんどん意見が出始め、社員も少しずつ動き始めてきます。

香川県三豊市 株式会社大河内工務店
代表取締役

大河内 孝氏

リフォームから新築へ参入したため
ノウハウが無かったので助かりました!



もともとリフォーム屋だったので、新築事業を始めて、その業務の流れが分からず、またその複雑さに驚きました。当然粗利率も低いため、棟数を伸ばしても利益が残らず、、、しかし今では、マニュアル化のおかげでミスクレームを未然に防げ、新人も積極的に動いてくれています。

新潟県新潟市 株式会社TEDHOMES
代表取締役

山田 慶治氏