

住宅建築業の生産性向上を図る

HBS セミナーのご案内

セミナー講師



イン・フィールド経営 代表 田中 暢彦(たなか のぶひこ) 大阪府豊中市出身
早稲田大学工学部機械工学科卒業、中小企業診断士(大阪府中小企業診断協会員)
中小企業基盤整備機構 経営支援アドバイザー、大阪府 DX 推進コンサルティング・パートナー
ひょうご産業活性化センター経営専門家・ものづくり環境高度化専門家
株式会社クボタでロボット事業、コンピュータ事業、プラント事業、住宅事業などで新規事業開発
や既存事業の体質強化に取り組んだ事業経験、さらにはコンサルティング経験が豊富です。
ものづくり目線から、日本の住宅建築業が抱える生産性改善の解決策を提言します。
メール: in-field@iris.eonet.ne.jp HP: <https://www.in-field.biz> 携帯:080-8756-8443

HBS のすすめ

HBS は、House Building Service の略で、弊所が住宅建築業の企業様の体質改善、連携による生産性向上を図るための手法として提唱しているものです。日本の住宅建築業界では、新築住宅着工戸数の減少、職人の高齢化に加え、若年入職者の減少などの難題を抱えています。中小規模が多い住宅建築事業者は早晚、淘汰の波を免れられない場合も考えられます。そして何よりも、このままでは、日本の住宅建築の施工品質、施工価格、工期などの適正が担保できない崩壊危機が訪れてしまいます。本セミナーでは、労働集約的で生産性が低いままの日本の住宅建築業界の問題点を明らかにすると共に、その本質的な問題点は何なのか、その対応に障害となる問題点を直視して頂きます。そして、生き残りを掛けて、さらに将来への発展を目指すべく、その有効な解決策となる HBS とは何なのか、何故、有効となりうるのかを解説します。

HBS 進展のシナリオ

日本の住宅建築業界には、様々な業態の企業が存在します。大手ハウスメーカー、地域に根差すビルダーや工務店、単一工事を担う施工店、設計事務所、建材商社・代理店、建材メーカーなどが存在します。それらの企業にも、同様に淘汰の波が押し寄せることになるでしょう。そして、それらの企業が HBS という手法を認識した時に自社の戦略にどう織り込んでいくのでしょうか。本セミナーでは、弊所が考える各業態の企業が採用すると思われる行動を推察し、ご紹介致します。それを参考に、自社が採るべき立ち位置の検討、採用すべき将来の戦略立案にお役立て頂きたいと思っております。

HBS 形成のための戦略策定の道筋

HBS を形成するためには、自社の事業環境を踏まえ戦略を策定していくことが、今後の生き残りや成長には不可欠です。戦略立案には、3C 分析、SWOT 分析やバランス・スコアカードなどのフレームワークを活用することが有用です。本セミナーでは、有用なフレームワークの使い方を示すと共に、HBS を形成することを想定し、留意すべき事項も解説します。これにより、自社の戦略立案の方向性が見えてくるはずですよ。

事例を用いて理解するバランス・スコアカード

戦略を立案し、そのまま絵にかいた餅にしているだけでは意味がありません。数値目標を設定して実践していくことが、この厳しい事業環境を生き抜いていくためには必要です。とは言え、自社の身の丈に合った戦略や数値目標を設定しなければ、戦略が頓挫してしまうことになりかねません。そのために、バランス・スコアカードは、非常に有効なツールとなります。財務の視点、顧客の視点、業務の視点、従業員の学習と成長の視点という4つの視点から戦略を具現化していきます。本セミナーでは、住宅建築業の事例を示しながら、バランス・スコアカードの策定方法を習得し、自社の戦略立案から具体的な実践への落とし込みにお役立て頂きたいと思っております。

HBS について解説した書籍「日本の住宅建築業の未来図」

HBS をより深く、ご理解頂くために本書のご購読をお薦めしております。

本書は、一般書店ではご購入頂けません。Amazon からのみのご提供となります。

(税込み 2,970円)

<https://www.amazon.co.jp/gp/product/4802099193>

