

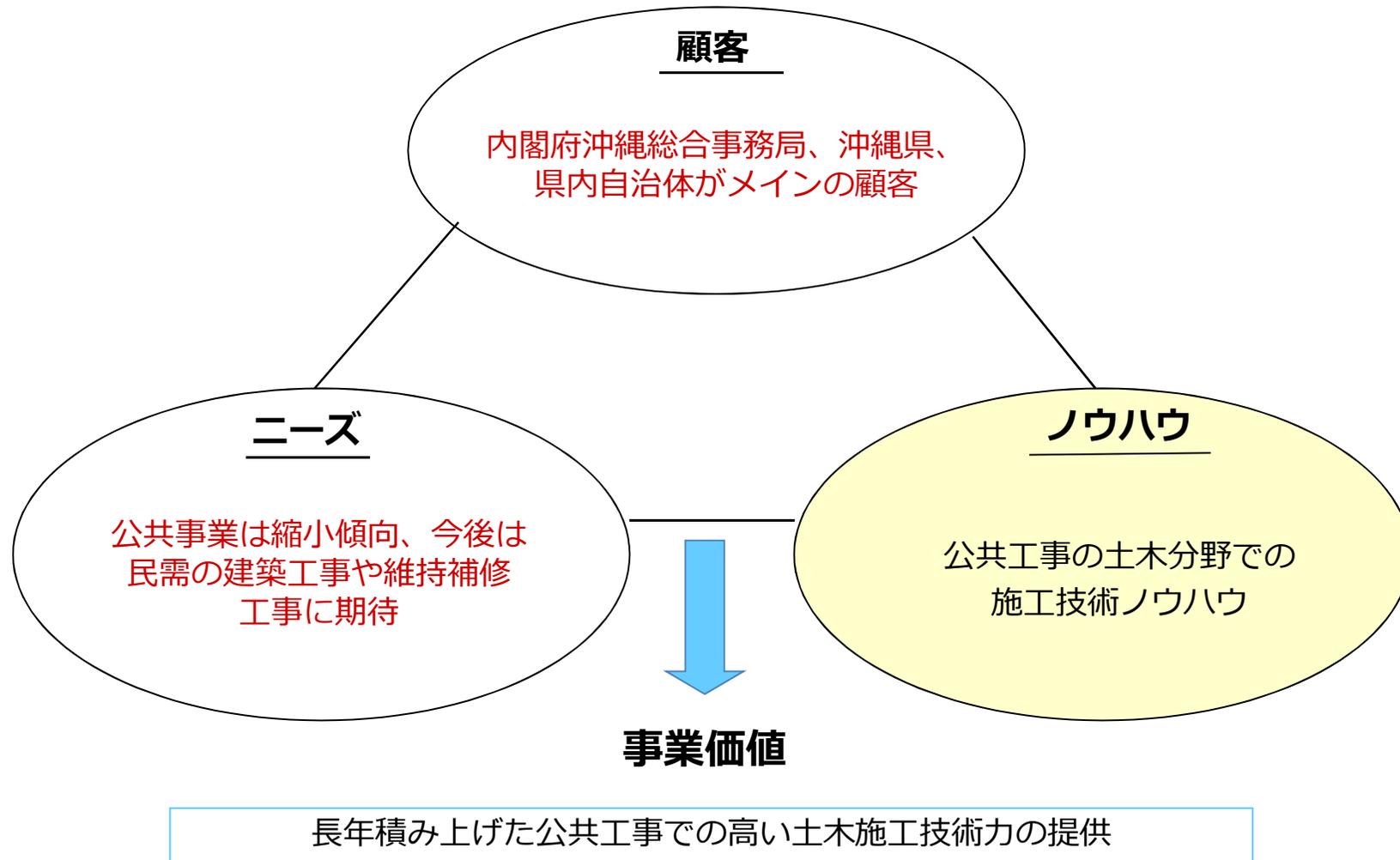
課題 1 : 社長の思い

【検討例】

経営理念	高度な建設技術力を通じて日本社会の発展に寄与する
社長の思い	ビジョン（3年後） ① 今後3年間で売上げを回復させ、圏内有数の総合建設業の地位を確保する ② トップセールスの推進で民間建築売上げを拡大する ③ IT、AI、IoT活用にも積極的に対応する ④ 新規事業への進出（新しい事業の柱を確立する）
戦略目標	（3年後） ① 売上高（完工高）を36億円から3年後に50億円に回復 ② 土木工事主体の売上高比率を建築工事主体へ転換する

課題 2 : 現状 (As-Is) 事業ドメイン分析

【検討例】



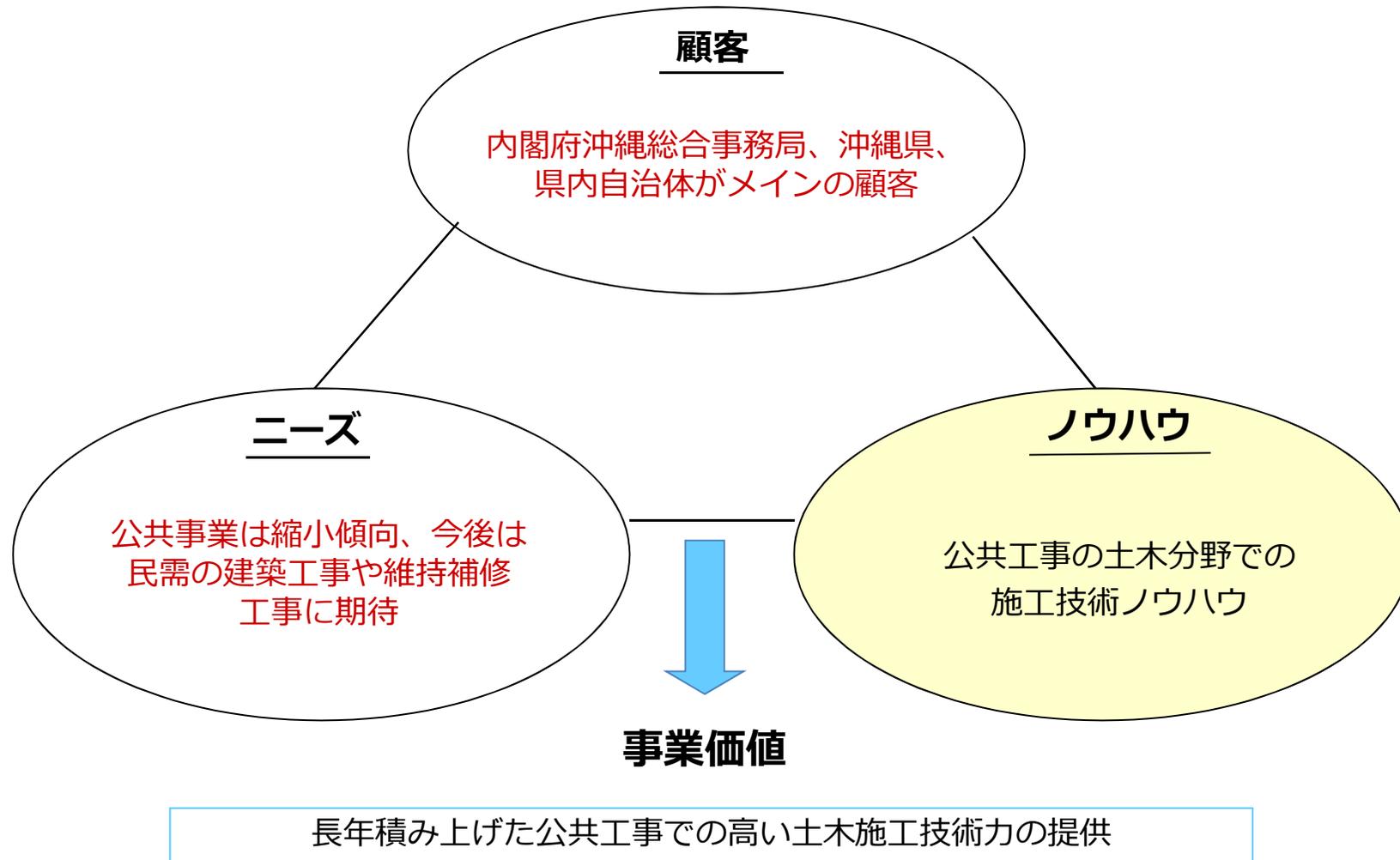
課題 1 : 社長の思い

【検討例】

経営理念	高度な建設技術力を通じて日本社会の発展に寄与する
社長の思い	ビジョン（3年後） ① 今後3年間で売上げを回復させ、圏内有数の総合建設業の地位を確保する ② トップセールスの推進で民間建築売上げを拡大する ③ IT、AI、IoT活用にも積極的に対応する ④ 新規事業への進出（新しい事業の柱を確立する）
戦略目標	（3年後） ① 売上高（完工高）を36億円から3年後に50億円に回復 ② 土木工事主体の売上高比率を建築工事主体へ転換する

課題 2 : 現状 (As-Is) 事業ドメイン分析

【検討例】



課題3：業界特性分析

【検討例】

現状の（As-Is）業界特性表

顧客	建設業界では好景気が続いており、東京オリンピック、リニア新幹線、災害復旧工事、橋や道路など大型インフラの補修工事、新築減少に伴う大規模修繕工事などリニューアル工事の増加
仕入先	鉄骨材等、一部の資機材は価格の変動が激しい
チャネル	協力会社は価格・品質面から工事毎に設定する
競合企業	長年の歴史のある同業者が多い
新規参入	小規模なリフォーム会社が乱立ぎみ
代替品	社会基盤の整備（公共工事）がPFIで進められる 公共土木工事におけるi-Construction（アイ・コンストラクション）の波

(注) PFI（（Private Finance Initiative：プライベート・ファイナンス・イニシアティブ））

公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う新しい手法。

(例) 公営住宅、職員住宅、教育文化施設、社会福祉施設 など ※水道事業「民営化」コンセッション方式

課題 4 : 経営環境分析 (SWOT分析)

【検討例】

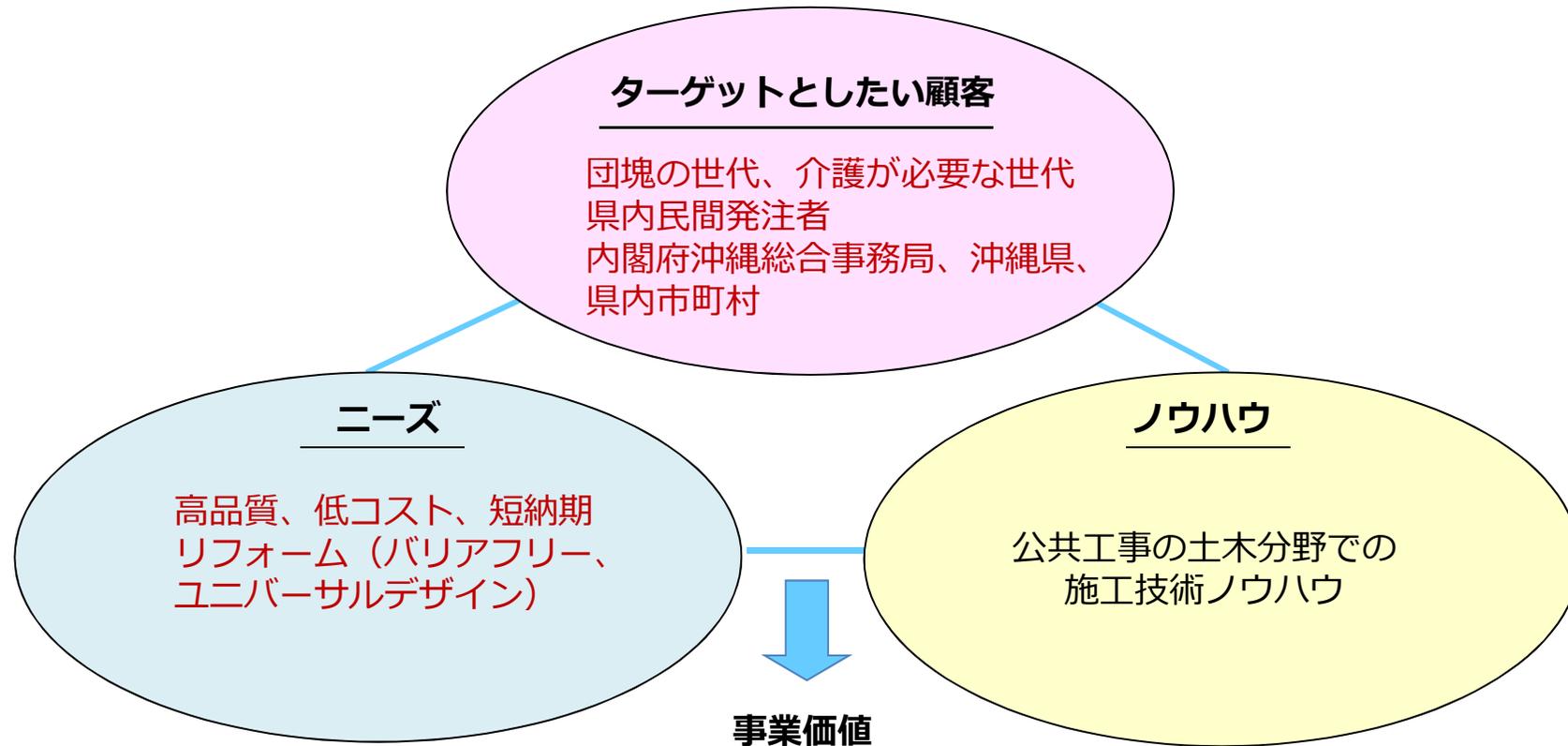
経営環境分析	
強み (Strength)	機会 (Opportunity)
<ul style="list-style-type: none"> ・ 技術力があるから品質が高い (土木、建築) ・ 財務面は健全で、赤字転落もしていない ・ ISO9001が定着しておりクレームが少ない ・ ITに詳しい人材がいる (総務に1人、知人に1人) ・ 現場所長の手腕により追加工事等での利益確保が可能 ・ 維持補修工事ではRC造の住宅建築実績が活かせる ・ 社長は若く相当やる気がありトップダウンが期待できる ・ 最近、若手職員が充当できている ・ 中堅ゼネコン時代の人脈がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建築、リフォームの営業案件は増えつつある ・ 維持補修改修市場の拡大 ・ <u>工事費低減と工期短縮の要請</u> ・ <u>業界構造が破壊され、系列が崩れる</u> ・ <u>財務体質の弱い会社が潰れている</u>
弱み (Weakness)	脅威 (Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報の共有が出来ていない (現場毎に異なる) ・ 技術職員の高齢化により、ノウハウ伝承が困難 ・ 原価管理、人事評価が出来ていない状況 ・ HPが古く効果的なPRにつながっていない状況 ・ BCPがなく、災害時対応が困難な状況 ・ ネット環境が定まっておらず、一部現場で利用しているのみ ・ 現状でオフコンを利用しており、老朽化している ・ PCアレルギーの職員等がいてIT推進が難しい状況 (全社的に) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>工事費低減と工期短縮の要請</u> ・ <u>業界構造が破壊され、系列が崩れる</u> ・ <u>財務体質の弱い会社が潰れている</u>

注：アンダーラインの項目は機会にも脅威にもなりうる項目

課題5：あるべき姿（To-Be）事業ドメイン分析

【検討例】

あるべき姿（To-Be）事業ドメインと事業価値



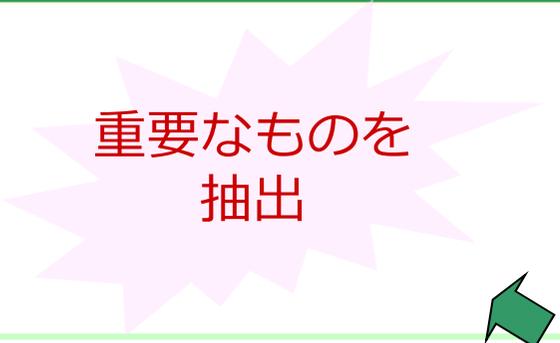
地域の建設に関わるあらゆるニーズにタイムリーに応える建設総合サービス企業

As-Is と To-Be の ギャップ

- ① トップ営業の推進
- ② 民間発注者のニーズ発掘営業（提案型営業）
- ③ 情報収集能力、建築施工能力

課題 6 : 重要成功要因 (CSF) の抽出

【検討例】

重要成功要因 (CSF)	機会	脅威
<p style="text-align: center; color: red; font-weight: bold;">重要なものを抽出</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建築、リフォームの営業案件は増えつつある ・ 維持補修改修市場の拡大 ・ 工事費低減と工期短縮の要請 ・ 業界構造が破壊され、系列が崩れる ・ 財務体質の弱い会社が潰れている 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工事費低減と工期短縮の要請 ・ 業界構造が破壊され、系列が崩れる ・ 財務体質の弱い会社が潰れている
強み	機会を活かす	脅威を乗り越える
<ul style="list-style-type: none"> ・ 技術力があるから品質が高い (土木、建築) ・ 財務面は健全で、赤字転落もしていない ・ ISO9001が定着しておりクレームが少ない ・ ITに詳しい人材がいる (総務 1 人、知人 1 人) ・ 現場所長の手腕により追加工事等での利益確保が可能 ・ 維持補修工事ではRC造の住宅建築実績が活かせる ・ 社長は若く相当やる気がありトップダウンが期待できる ・ 最近、若手職員が充当できている ・ 中堅ゼネコン時代の人脈がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 若手を中心とした情報共有についてITを活用 ・ ITを活用して現場所長のノウハウを展開、受注額の上積みを図る ・ 技術力を活かしリフォーム案件の受注を増やす ・ より一層堅実経営を行い、財務基盤を強化する ・ ITに詳しい人のスキルを活かして、全社的にIT活用度を高める ・ 技術力やノウハウを活かしてメンテナンス需要に応える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 強い財務基盤を活かして安値競争を回避し、弱い会社が淘汰されるのを待つ (生存者利益をねらう) ・ 財務体質の強化
弱み	弱みを転換する	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報の共有が出来ていない (現場毎に異なる) ・ 技術職員の高齢化により、ノウハウ伝承が困難 ・ 原価管理、人事評価が出来ていない状況 ・ HPが古く効果的なPRにつなげていない状況 ・ BCPがなく、災害時対応が困難な状況 ・ ネット環境が定まっておらず、一部現場で利用しているのみ ・ 現状でオフコンを利用しており、老朽化している ・ PCアレルギーの職員等がいてIT推進が難しい状況 (全社的に) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドを利用した社内全体の情報共有 (原価管理、材料調達、社長のスケジュール) → 工事費低減、営業力強化 ・ 技術承継のための情報全般に関するデータベース化 ・ BCPを策定して、HPで公開 ・ 原価管理ソフトの導入 	

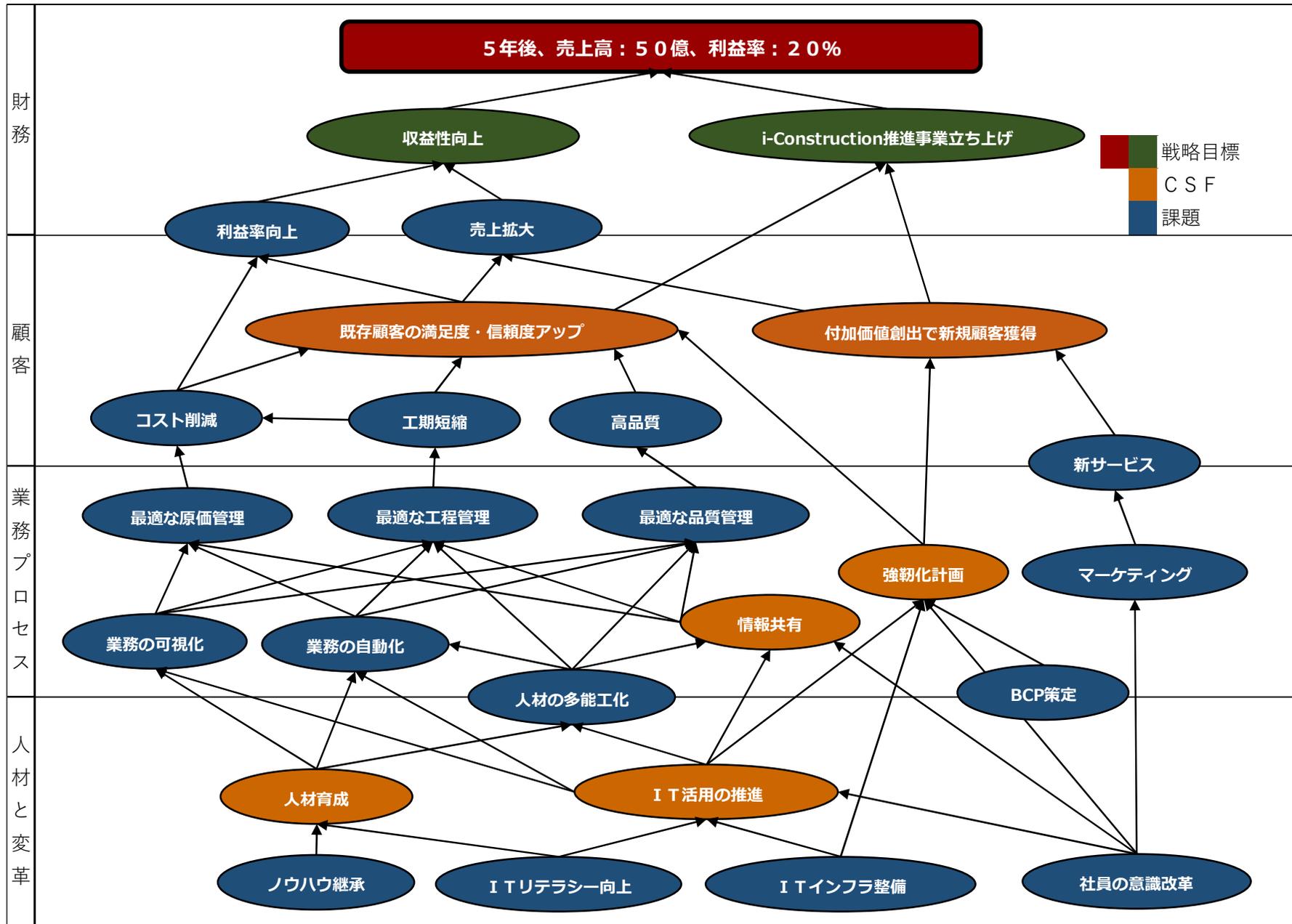
課題7：重要成功要因（CSF）の順位付け

【検討例】

順位	優先	重要成功要因（CSF）	ニーズ	経済性	実現性	説明
2		ITを活用した技術情報等の共有	◎	◎	△	社内技術、工事スケジュール、社長のスケジュール、現場の見える化をデータベース化する
5		リフォーム分野への進出	○	◎	△	トップセールスによるリフォーム分野への進出を図る
4		工期短縮	◎	◎	△	現状の事業を見直しし、品質を維持しつつ工期短縮を図る
3		技術の伝承と人材育成	◎	○	△	個々の従業員が持つ技術や情報の見える化を図る
1		財務及び利益管理体制の強化	◎	◎	◎	現場ごとではなく、本部での一括材料発注を行う

課題8：あるべき姿のビジネスモデル

【検討例】



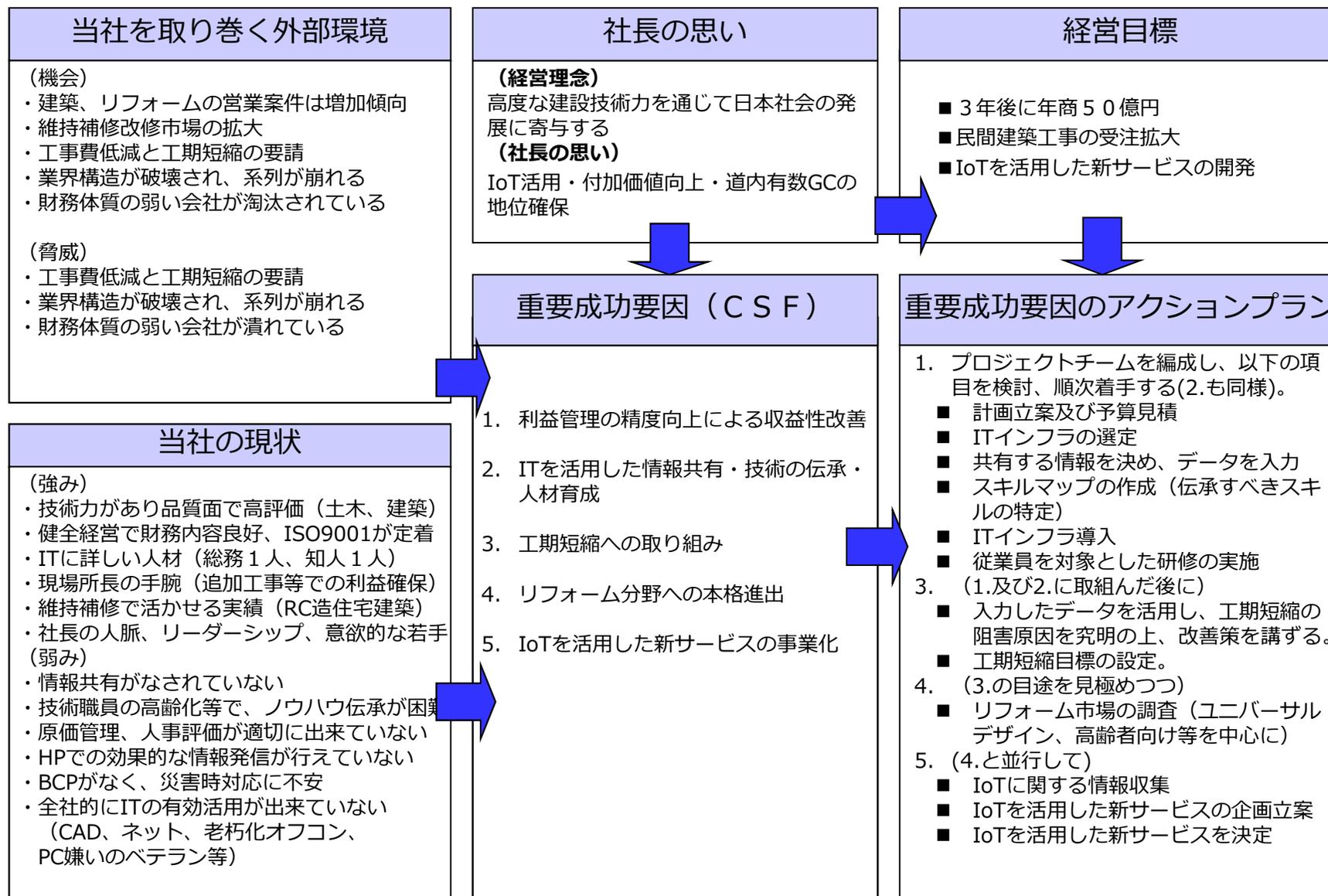
課題9：重要成功要因（CSF）アクションプラン立案

【検討例】

重要成功要因 \ 年度	1年目	2年目	3年目
利益管理の精度向上による収益性改善	<p>プロジェクトチームを編成し、以下の項目を検討、順次着手する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■計画立案及び予算見積 ■ITインフラの選定 	<ul style="list-style-type: none"> ■利益管理の精度を高めて、収益性を改善する。 	<ul style="list-style-type: none"> ■利益管理の精度を高めて、更に収益性を改善する。
ITを活用した技術情報等の共有及び技術の伝承と人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ■共有する情報を決め、データを入力 ■スキルマップの作成（伝承すべきスキルの特定） ■ITインフラ導入 ■必要な従業員を対象とした研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■業務の見える化を推進する。 ■スキルマップを活用し、若手への技能伝承に取り組む。 ■若手からベテランにITスキルを手ほどきする。 	<ul style="list-style-type: none"> ■業務の見える化を更に推進する。 ■スキルマップを活用し、更に若手への技能伝承に取り組む。 ■人事評価システムの構築。
工期短縮への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■入力したデータを活用しながら、工期短縮を阻害している原因を究明し、改善策を講ずる。 ■工期短縮目標の設定。 	<ul style="list-style-type: none"> ■工期短縮。 ■人員配置の見直し、適正化。 	<ul style="list-style-type: none"> ■もっと工期短縮。
リフォーム分野への本格進出	<ul style="list-style-type: none"> ■リフォーム市場を調査する。（ユニバーサルデザイン、高齢者向け等を中心に） 	<ul style="list-style-type: none"> ■自社HPのリニューアル（リフォーム顧客への訴求力アップ） 	
IoTを活用した新サービスの事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■IoTに関する情報収集。 ■IoTを活用した新サービスの企画立案。 ■IoTを活用した新サービスを決定。 	<ul style="list-style-type: none"> ■IoTを活用した新サービス（リフォーム事業と連動）の試験運用開始。 	

課題 10 : 経営戦略企画書 (概要)

【検討例】



課題 11 : I o T 活用ビジネスモデル企画

【検討例】

**【サービス名】 : ①老後も自宅で安心！見守りサービス付リフォームサービス
②空き部屋有効活用！民泊用リフォームサービス**

<p>K P (キーパートナー)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病院関係 ・介護事業者 ・近所の方(登録者) ・IT事業者 ・行政関係 (EX) <p>風呂等での事故時にサポートする仕組み ※自動で栓を抜く等 ※適切な室温調整等</p> <p>◎ 宿泊関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT事業者 ・不動産業者 ・旅行代理店 	<p>K A (キーアクティビティ)</p> <p>◎ リフォーム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナー管理 (介護事業者) ・顧客管理 <p>◎ 宿泊関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊顧客管理 ・パートナー管理 	<p>V P (提供価値)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事故死の防止 ・遠方での安心提供 (映像でのフォロー) ・顧客の家族間による健康管理 ・AIによる体調変化の確認・通知等 <p>◎ 宿泊関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・遊休資産の活用 ・廉価での宿泊提供 ・スマホアプリ対応 	<p>C R (顧客との関係)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・健康チェック ・定額料金で提供 <p>◎ 宿泊関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊システムのフォローアップ 	<p>C S (顧客セグメント)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・介護する人 ・介護される人 <p>※緊急時サポートのシステムが付加価値</p> <p>◎ 宿泊関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・65歳以上 ・年金生活で無職 ・空き部屋がある方 ・民泊希望の方 ・簡易宿泊・無人希望 →ネット対応のみ
<p>C S (コスト構造)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <p>プラットフォーム維持コスト、人的コスト、購入費用コスト</p> <p>◎ 宿泊関係</p> <p>システム維持管理、保守、運用コスト プロモーションコスト</p>		<p>R S (収益の流れ)</p> <p>◎ リフォーム関係</p> <p>リフォーム関係での費用、毎月の健康管理サービス利用料</p> <p>◎ 宿泊関係</p> <p>リフォーム後に、民泊システムのパッケージをセットで販売 収益の一部を分配 (初期費用、月額料金)</p>		

課題 1 2 : I T 成熟度評価

【検討例】

IT競争力	IT成熟度レベル					
	0	1	2	3	4	5
IT活用力		△	○	◎		
IT人材力		△	○	◎		
IT企業文化	△			○	◎	
ITインフラ		△	○	◎		

△ : 現在、 ○ : 1年後、 ◎ : 2年後

課題13：アクションプラン立案（IT経営） 【検討例】

年度 I T 経営戦略テーマ	1年目	2年目	3年目
利益管理の精度向上による収益性改善	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITインフラの選定 ■ 共有する情報を決め、データを入力 ■ ITインフラ導入 ■ 必要な従業員を対象とした研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務の見える化を推進する。 データベース化、グループウェアの導入 	
ITを活用した技術情報等の共有及び技術の伝承と人材育成		<ul style="list-style-type: none"> ■ 若手からベテランにITスキルを手ほどきする。 ■ スキルマップを活用し、若手への技能伝承に取り組む。動画付のマニュアル化 	
IoTを活用した新サービスの事業化 ① 老後も自宅で安心！見守りサービス付リフォームサービス ② 空き部屋有効活用！民泊用リフォームサービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ IoTに関する情報収集 ■ IoTを活用した新サービスの企画立案 ■ IoTを活用した新サービスを決定 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高齢者向けリフォーム <ul style="list-style-type: none"> ・パートナー管理 ・顧客管理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 民泊リフォーム <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊顧客管理 ・パートナー管理
リフォーム分野への本格進出		<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社HPのリニューアル (リフォーム顧客への訴求力アップ) 	

課題 14 : I T 戦略企画書 (概要)

【検討例】

