

# 建設業の未来はここにある

タナベ経営は2020年9月4日、無料オンラインセミナー「建設イノベーションフォーラム」を開催した。

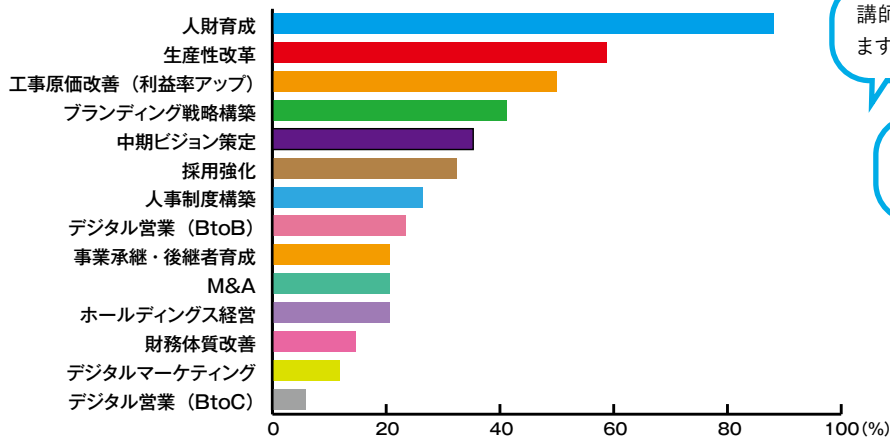
過当競争が進み、収益力が低迷している現状を踏まえ、いかに自社へ変革を起こすのか、

建設業界の経営者や経営幹部、部門責任者など117名の受講者はその手法や着眼を学んだ。

セミナー後に実施したアンケートでは、88.9%の回答者が今回のセミナーについて「良かった」「非常に良かった」と回答したことから、受講者にとって満足度の高い内容であったことがうかがえる。その講演の一部をレポートする。

## 「建設イノベーションフォーラム」アンケート結果

自社に必要なだと考えている経営テーマ（複数回答）



※「建設イノベーションフォーラム」参加者に対し、ウェブアンケートを実施（有効回答数：34）

## Voices 受講者の声

講師の企業と当社の事業内容は異なりますが、大変参考になりました。

社員育成や顧客への企画力など、選ばれる会社になるためのヒントを得ました。

これからの時代に向けて、新しい会社づくりに前向きに取り組んでいこうと思いました。

## コロナ禍における建設業が押さえるべきポイント

### 講演概要

帝国データバンク「新型コロナウイルス関連倒産」（2020年12月1日）によると、倒産件数（累計）は全国で757件。業種別の上位は「飲食店」119件、次いで「ホテル・旅館」68件、「建設・工事業」51件、「アパレル・雑貨小売店」48件と続く。また、建設経済研究所と経済調査会経済調査研究所が公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し」（2020年10月）では、2020年度の建設投資（全体）は63兆8500億円（前年度比2.3%減）、2021年度は58兆1800億円（同8.9%減）を見込んでおり、今後マーケットが縮小し、競争がますます激しくなることが容易に想像できる。さらに、コロナ禍以前からの課題である建設業の生産労働者の高齢化や、高求人倍率による将来的な就業者不足も深刻だ。これらを踏まえると、建設関連企業の経営体質の転換は急務である。

転換のポイントは3つある。1つ目は「利益重視の経営へのシフト」。売り上げよりも利益を重視し、労務費や経費、材料費などを見直し、収益力を向上させる。2つ目は「売り上げのベース化」。建物を建てて終わるのではなく、運営やリニューアル

ル・保守・修繕など、ベース売上高につながる可能性のある事業を手掛ける。3つ目は「10年後を見据えたイノベーション」。10年後の自社のあるべき姿を定義し、そこを起点にした中長期的なビジョンを持つことだ。

リーマン・ショック時と同様に、建設業界が新型コロナウイルス感染拡大の影響による大きなインパクトを受けるのは、他産業より遅れて半年から1年ほど後だと予想される。この期間にどのような対策を打つかが、自社の未来を左右するだろう。



講師

（株）タナベ経営  
執行役員 大阪 HR  
コンサルティング本部長  
竹内 建一郎