

第4期  
大阪・仙台

# 建設業収益向上コンサルタント養成講座のご案内

建設業を取り巻く環境は、資材高騰、人手不足、給与水準上昇、新築市場縮小、コロナ融資返済などにより、企業の発展や事業継続が難しい状況になっています。例えば、様々な場所で一点ものを施工するため、収益管理の仕組み化が難しく、入出金管理も煩雑になり、ドンブリ勘定になりがちです。また、ベテラン社員の技量で乗り切れたことが、技術力低下や時間外労働の上限規制により、品質低下や工期遅延が予想されます。

建設業は全産業就業者数の約1割を占める重要な産業で、地域経済において無くてはならない存在であるため、今こそ身近にいる士業やコンサルタントが、社長の意思決定支援を行う時ではないでしょうか。このような考えから出口の経験が役立てばと思ひ、養成講座を開講させていただくことになりました。ご賛同いただける方と建設業の持続や発展に貢献できると嬉しいです。

**【講師紹介】** MBA（経営修士）  
キャッシュフローコーチ®  
2級土木施工管理技士補







建設業専門の全体最適型・収益向上パートナー、1975年香川県生まれ。工事会社を経て、工務店のHP・チラシ・顧客管理・原価管理など集客や業務改善に携わり、現在は建設業にて独自の『全体最適型・粗利増加法』で財務改善や人材育成等、経営全般の意思決定支援を行う。顧問先のうち、6社で5年以上の支援が継続し、業種特化型の専門家として金融機関や建材メーカーとも協業している。2023年3月に香川大学大学院地域マネジメント研究科を修了し、MBA（経営修士）の学位を取得。研究論文は『住宅基礎工事における経営判断の意思決定基準の考察』。同年11月に2級土木施工管理技士補に合格。

心楽パートナー株式会社

代表取締役 **出口経尊**

## 講座に参加するとどうなるのか？

1. 何から着手すれば良いかがわかり、対策と成果を早く出せるようになる。
2. 業界特有の慣習など建設業への理解が深まり、関係構築がしやすくなる。
3. 時間単価が3～5万円になるので、より一層貢献しようと心から思える。
4. 従業員との関わり方がわかり、社長ができない役割を担うことができる。
5. 頼られる存在になることで次の目標に向かって継続的にサポートできるなど

開催日	シラバス ※講義内容は変更する場合がございます。	<b>2025年4月から大阪・仙台で開講(各定員8名)</b>  <b>全5回受講料</b> <b>オンラインハイブリッド開催</b> <b>35万円(税込)</b> 本講義：13:30～17:30 延長戦：18:00～20:00（食事代別途） ※最低開催人数が5名に満たない場合、中止させていただく場合がございます。  <b>参加特典</b> (追加費用0円) ◎講座終了後も個別に相談ができる！ ◎全講義の録画視聴で復習ができる！ ◎全講座にオプザープ参加ができる！  <b>【参加対象者】</b> ※該当しない方はご遠慮いただいております。 1. 建設業の社長に貢献したい想いがある方 2. 講義を実践して受講料以上の成果を得たい方 3. 受講者同士で成長しあえる方 4. コンテンツを参考文献として記載できる方  <b>【大阪会場】</b> ①4月17日(木) ②5月15日(木) ③6月19日(木) ④7月17日(木) ⑤8月21日(木)  <b>【仙台会場】</b> ①4月19日(土) ②5月17日(土) ③6月21日(土) ④7月19日(土) ⑤8月23日(土)  プレセミナー 説明会お申込み   本講座お申込み 大阪・仙台共通  
第1回	<b>業種特性や支援者としての戦略</b> ・定義が広い建設業の職種や特徴 ・お金に関する業務の全体像と貢献領域 ・支援者としてのマーケティング戦略	
第2回	<b>経営数字の現状把握と目標設定</b> ・粗利と限界利益の使い分けの基準 ・売上目標の設定方法や部門別採算 ・銀行にも頼られる固定分解の実践	
第3回	<b>経営数字の改善事例と対策方法</b> ・BtoCとBtoBの売上を上げる視点 ・変動費や固定費を見直す視点 ・時間や日数と利益の関係性	
第4回	<b>主体的な生産性向上と損失低減</b> ・目標を達成するための管理方法 ・管理職主体の進捗会議の運営方法 ・限界利益率の落とし穴と対策	
第5回	<b>資金繰り改善と人的資源の確保</b> ・資金繰りの改善シミュレーション ・地域ナンバー1の求人対策 ・6社5年以上の長期契約の秘訣 など	



建設業を心から楽しむ  
心楽パートナー株式会社

【お問い合わせ先】

TEL：087-887-9340 携帯電話：090-8699-9824

E-mail：deguchi@shinraku.biz HP：http://shinraku.biz

