

## 経営力強化・新分野進出支援人材育成事業

### 平成22年度 実施結果

#### 1 経営力強化（12社19名）

##### (1) 造園技能検定試験受検対策講座科

公共工事においては、造園技能士の現場常駐制度があり、技能士の確保が今後の公共工事を請負う際の重要なポイントとなり、経営力強化に繋がります。従業員に対し造園技能検定試験を受検させるため、造園技能検定試験受検対策として、公表されている実技試験問題により実試験課題の研究、試験課題のトライアル（実践）をし、技能士1級を取得させることを目標とします。

日 程 平成22年8月2日～5日

時 間 昼間24時間 2社2名

##### (2) 板金技能検定試験受検対策講座科

新築住宅着工戸数は2008年のリーマンショック以降大幅な対前年マイナスを記録している。2010年に入り対前年比は改善傾向にあるが、戸数そのものは依然低い水準にある。一方リフォーム等の改築は50代、60代の年齢層を中心に需要が高まっている傾向にある。このような状況の中で、建築板金業は特殊な技術を必要とし、厳しい市場競争の中で技術力の高さによって評価される傾向がある。したがって従業員の技術レベルによって受注が大きく左右されるところである。今回は従業員の高度な技術レベル習得のため建築板金技能検定講習を開催して資格の取得を目指すことを目標とする。

日 程 平成22年8月7日～8日

時 間 昼間14時間 3社4名

##### (3) IT活用科

パソコン・IT技術の進歩、普及に伴い今日ではあらゆる分野にパソコンが利用され従業員にとっては、パソコン操作について必須のスキルとされております。パソコン操作はもちろん、施工図面の作図や図面の編集などパソコンを使用した知識習得の社員教育を実施する。

日 程 平成23年3月24日～25日、28日～29日

時 間 夜間16時間 7社13名

## 2 新分野進出（24社81名）

### (1) 石臼ミル新分野開拓マーケティング科

電動石臼ミルやそば用石臼など新分野進出に向けての商品開発や新規販路開拓を目指したマーケティング力強化と現状の販売手法等の分析を行うことにより、新分野進出に向け、営業部署の役割の明確化やマーケティング戦略を再構築し、新規事業の拡販を図ることを目的とする。

日 程 平成22年11月13日、27日、12月4日

時 間 昼間18時間 1社2名

### (2) 造園設計科

造園事業を新たに業務内容に取り込み、新分野進出として今後はガーデニングと多様化する造園空間に着目し、基本的な造園計画及び設計を学び、住宅リフォームや、設計の際に社員が対応できるよう社員教育を実施する。

日 程 平成22年11月14日、28日

時 間 昼間14時間 1社3名

### (3) 新分野進出のための防水基礎技術習得科

新分野進出のため、現業務内容の左官工事と業務内容が同様な防水工事を事業内容に取り入れるため、防水基礎技術習得などの従業員教育を実施する。

日 程 平成22年12月10日～12日

時 間 昼間21時間1社6名

### (4) 新分野進出のための型枠基本技術習得科

ブロック工事等を主体とした企業経営でしたが、景気低迷等工事量の減少などで企業経営が厳しく、リフォーム技術知識等新分野進出のためと従業員のレベルアップを図るため、型枠工事の基礎技術を習得し、企業経営の安定に向け基礎技術習得などの従業員教育を実施する。

日 程 平成22年12月10日～11日

時 間 昼間14時間 4社13名

#### (5) トマトジュース新分野開拓マーケティング科

当社開発の下川産トマトジュースの商品開発など新分野進出に向けての商品開発や新規販路開拓を目指したマーケティング力強化と現状の販売手法等の分析を行うことにより、新分野進出に向け、営業部署の役割の明確化やマーケティング戦略を再構築し、新規事業の拡販を図ることを目的とする。

日 程 平成23年1月28日、2月4日、10日

時 間 昼間15時間 1社2名

#### (6) コンクリート診断科

新分野進出を試み、建設診断事業への進出を計画し、コンクリート診断に必要な各種調査、試験・診断方法の基礎講座及びコンクリートの変状、劣化のメカニズムの講座、さらに診断士試験等に必要な記述試験対策などをカリキュラムに組み込み、社員教育を実施する。

日 程 ①平成23年1月21日～22日、28日～29日、2月4日

②平成23年2月18日～19日、25日～26日、3月4日

時 間 ①昼間27時間 9社22名

②昼間29時間 1社5名

#### (7) 木工品新分野開拓マーケティング科

当社が新分野進出のため開発した「冬囲い」は、地元カラマツ間伐材を加工した商品である。他事業進出にあたり、地元の雇用を確保し、木工作業の基本や、労働災害などの安全管理教育が重要となる。今回、木工加工に使用する携帯用丸のこ盤の操作と実技の習得と安全衛生管理教育の知識習得を図ることを目的とする。

日 程 平成23年2月3日～4日

時 間 昼間12時間 1社6名

#### (8) 建築構造物の設計・施工業務知識習得科

プラント・設備設計から建築設計分野へと新分野進出を試みるため、建築構造物の設計・管理業務の知識習得の社員教育を実施する。

日 程 平成23年2月17日～18日、24日～25日

3月3日～4日、10日～11日

時 間 昼間30時間 1社2名

#### (9) 経営革新・新分野進出の販売戦略マーケティング実務科

代表取締役の今後の事業展開に対する考え方は、現在中心である土木工事業からの脱却を目指している。そのためには従業員が持っている従来の建設業独特の意識を変革する必要性を感じている。当社が新分野進出のため開発した「地元の食材」を使用し、生産から加工販売をして健康食品として新分野進出を図っている。今回進出するにあたり、マーケティングの基礎から提案営業の実践までを含めたマーケティング戦略の習得と従業員の意識改革などを図る目的とする

日 程 平成23年3月17日～18日、24日～25日

時 間 昼間24時間 1社9名

#### (10) 伐木林業科

公共工事削減に伴い、経営環境に大きな変化が求められている。林業分野においては労働力不足や森林整備の対応力不足などの課題があげられる。林業分野への進出や、現在の土木工事（林道・山道）整備にあたっては、基本的な技術と知識を習得させるため、社員に伐木作業を学習し知識習得を図ることを目的とする。

日 程 平成23年3月22日～23日

時 間 昼間15時間 3社11名