

[HOME](#)

各グループのVISION目標と進捗状況

2019年01月～12月

東グループ

»

石坪グループ

»

清藤グループ

»

石幡グループ

»

軍司グループ

»

伊藤グループ

»

早崎グループ

»

栗飯原グループ

»

橋本グループ

»

CR・CR管理グループ

»

広報グループ

»

ナレッジマネジメントグループ

»

総務グループ

»

[HOME](#)

東グループ

重点注力戦略 1-1 2-3 3-1

年間行動方針



- 戦略1 医療・官庁・事業性・コストの専門家としての知見を深め、他に代えかたい能力を会得する。中期的には、各分野での業界1位を目指す。
- 戦略2 メンバー全員で、他を圧倒する提案書を作成し、新規受託を獲得する。
- 戦略3 各メンバーの業務量超過予測を事前にグループで共有し、グループ内でもお互いにバックアップする関係を築く。

- 戦略4 日本進出クライアント業務への積極的な支援を行う。
- 戦略5 キャリアプランを見据えた業務アサインの適正化を図る。
- 戦略6 多様な働き方を実践。
- 戦略7 日建設計と外部アライアンスとの関係強化によるCR情報を拡充する。



最終更新日：2019年11月19日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.プロポーザルへの積極的な参加。	進行完了								14件参加済	さらに4件			
2.新規顧客へのCR訪問の実施。	進行完了								29件訪問済	さらに6件			
3.プロポーザル執筆者の拡大。	進行完了								4件で4名増	さらに4件			
4.複数メンバーのアサイン。	60%以上								原則全件で	原則全件で			
5.業務アサインの適正化。	60%以上								原則全件で	原則全件で			
6.在宅勤務の拡大。	着手中								1名実践中	希望者全員			
7.日建設計と外部アライアンスの強化。	60%以上								日建設計医	公共・川上			

石坪グループ

重点注力戦略 1-1 2-2



年間行動方針

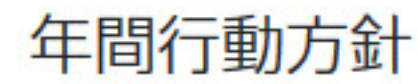
- 戦略1** 事業トメインの拡大に向けて、AM・PM領域への理解を深めるために関連資格(宅地取引士、認定ファシリティマネジャー)の取得を奨励する。
- 戦略2** LCM 視点での顧客発掘のため、レポートिंगのみで終了した顧客を抽出、改修 CM 業務開拓の営業対象とする。
- 戦略3** 業務効率化のため、iPadやTeleOfficeなどの基本ツールの未習得者ゼロを目指す。発注仕様書などの成果品をGフォルダに分類・集約し、効率化とともに質の平準化を図る。

- 戦略4** メンバーの自己啓発の一環としての語学研修やイベントなどへの参画を奨励、支援する。
- 戦略5** 技術伝承とリスク低減、世代間の相乗効果を期待し、ベテランと若手のペアによる業務推進体制を目指す。
- 戦略6** 多様な働き方に配慮し、サテライトオフィス・在宅勤務など現在利用可能な「場所の自由化制度」の活用を奨励する。
- 戦略7** 現在策定中のCR行動指針の実践、CRとの協同。



最終更新日：2019年11月18日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.宅地建物取引士、認定ファシリティマネジャー資格取得推進。	着手中					着手				宅建資格取得の奨励			
2.保全計画等、レポートिंगのみで終了した顧客の抽出と改修 CM 業務開拓。	着手中							着手		顧客抽出開始			
3.IT関連基本ツール未習得者撲滅。	着手中							着手					
4.発注仕様書、図面等の用途・業務内容ごとの分類と集約化。	着手中									分類開始			
5.語学研修など自己啓発活動の奨励と支援。	着手中							着手		ヒアリング、随時支援			
6.業務におけるベテランと若手のペアによる業務推進体制構築。	60%以上					着手				JOB選定、運用試行			
7.個人の事情に配慮し、現在利用可能な「場所の自由化」制度を奨励	着手中							着手					



戰略3

戦略7 ▶ 既受託プロジェクトのクライアントとのつながりを確実に残し、リピート業務の獲得を図る。▶ 日建設計 CR と連携するターゲット企業への営業において、魅力ある提案を行い受託につなげる。



実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.生産施設2、研究所、物流施設、国際プロジェクトで7.0億円の受託を目指す。	進行完了	着手 7月時点で 12月までに											
2.原価率の全体平均60%を目指す。	60%以上	着手 12月時点で											
3.インバウンド、輸入型のプロジェクトの実績を拡大する。	60%以上	着手 インバウン											
4.マネジメント技術の伝承を図る	着手中	着手 太陽光、医											

石幡グループ

重点注力戦略 2-1 3-1 5-1

年間行動方針



- 戦略1

BIM を使ってみる。 改修プロジェクトにて、建築再生LAB対象のプロジェクトを決め実施する。
- 戦略2

個人ポートフォリオの作成。
- 戦略3

アウトソースできるものはアウトソースする。 IT 利用(ペーパーレス、Web 会議、電子化、Google Apps)。 全員がGoogleカレンダーを入れる。

- 戦略4

外国語より多様性への理解を深めることを優先する。
- 戦略5

プロジェクト中心の組織づくり。 人材育成、人事制度、適材適所。 組織における、縦の壁より横の壁をなくす。
- 戦略6

強制的に1カ月に1日在宅勤務を実施する。 夏季の一斉休暇は反対、年1回の1週間長期休暇を取得。 日教販のフリーアドレスは賛成者が多い。
- 戦略7

NCMのできることをもっと発信すへき(HP 等を使って)。発信先は、クライアントはもちろん、グループ会社も。 各種見本市への出展(山下PMCや明豊はすでに出展している)。



最終更新日：2019年11月13日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.BIM利用の検討。	未実施								着手				
									<div></div> BIM対応PC 検討予定				
2.個人ポートフォリオの作成。	未実施								着手				2月までに
													<div></div>
3.IT利用、WEB会議、Googleカレンダーへの入力徹底。	60%以上					着手				9月までに			
									精査開始				
4.多様性を理解する。	60%以上					着手				9月までに			
									精査開始				
5.プロジェクト中心の組織づくり/人材育成、人事制度、適材適所/組織の、縦の壁より横の壁をなくす。	60%以上					着手				9月までに			
									精査開始				
6.1カ月に1日在宅勤務を実施/年1回の1週間長期 休暇取得 /日教販のフリーアドレス利用。	60%以上					着手					10月までに		
									精査開始				
7.NCMのできることをHP等を使って積極的発信。 /各種見本市への出展。	未実施								着手				

軍司グループ

重点注力戦略 1-1 3-1 5-1



年間行動方針

- 戦略1 サテライトオフィス、WeWork を積極的に利用して他業種との交流を図り、新規事業開拓を目指す
- 戦略2 施工計画、工程表作成、概算コスト算出のシステムを構築する。
- 戦略3 各種会議は、課題を事前に確認し、意見を持って参加し、時間短縮を図る。単純作業のアウトソーシング、外部アライアンス強化を図る。Web 会議や Web チャットツールを積極的に利用し、効率化を図る。

- 戦略4 世界各国の文化を吸収するため、外資系等の企業と友好を図る。外国の方との交流を深め、日本と海外の文化の違いを学ぶ。
- 戦略5 他グループまたは、人との垣根を超えた交流を図る。グループ内のフラット化を図るため、コミュニケーションを活発に行える環境をつくる。
- 戦略6 在宅勤務、フレックスタイム、サテライトオフィス、シェア オフィス、WeWork等を利用し、業務の効率化を図る。
- 戦略7 WeWork等を利用し他業種との交流を図り、認知度を深める。



最終更新日： 2019年11月25日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.サテライトオフィス、WeWorkを積極的に利用して、新規事業開拓を目指す。	60%以上						中間コミュ						12月までに
2.施工計画、工程表作成、概算コスト算出のシステム を構築する。	進行完了					着手							12月までに
3.単純作業のアウトソーシング、外部アライアンス強化。Web会議やWebチャットツール利用。	着手中					着手			新たなアウトソーシング、アライアンスを計画中				
									アライアンス先を模索中（一部着手済）				
4.外国の方との交流を深め、日本と海外の文化の違 を学ぶ	着手中					着手							
								交流の機会	他業種との交流会に参加予定				
5.グループ内フラット化を図るため、コミュニケーションを活発に行えるような環境をつくる。	60%以上					着手			社内の交流会を実施予定				
									年内に1回実施し、全員の意見をもとに来年につ				
6.在宅勤務、フレックスタイムを利用する。	60%以上						中間コミュニケーションで全員に発信						
							12月までにトライアル						
7.WeWork等を利用し他業種との交流を図り、認知度を深める。	着手中					着手							
							12月までにトライアル						
		<											>

HOME / 各グループのVISION目標と進捗状況

伊藤グループ



年間行動方針

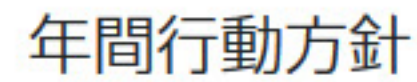
- 戦略1 「技術コンサルティングサービス」として、高い専門性を抽出・顕在化させ、「新たなサービス」及び市場の創出へつなげる。
- 戦略2 「CM 価値の削り出し」、プロジェクト価値をクライアントと共有していく。サービスの本質を追求し、メンバーの共有意識によって価値創造に取り組む。
- 戦略3 空間、時間、情報の有効活用。コミュニケーションを充実させてチーム力を強化し、業務効率(サービス品質の向上)の基盤強化につなげる。

- 戦略4 プロジェクトの特性、NCMのリスクが整理できる業務については、個人的な取り組みと会社の取り組みに齟齬のない範囲で参画の可能性を探る。
- 戦略5 「個人と組織の関係性」「人材育成」はどのようにあるべきか、継続的に議論を展開し、「組織の理想像」を追求する。
- 戦略6 同類ビジネスパーソンのライフスタイルを参照しながら、会社規定を正しく理解し、ワークライフバランスの実現に向けて、環境づくりに取り組む。
- 戦略7 常にフレッシュな情報を取り入れて、技術的エビデンスを拡充させるとともに、社内外のナレッジ共有を堅持して陳腐化要因を排除する。



最終更新日：2019年11月25日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.10年後のオフィスプロジェクトに求められるビジネスモデルを考える。	進行完了		個人レポート提出 着手							テーマ再設定_チームデ レビュー完		まとめレホ	
2.業務効率向上に向けたグループディスカッション。	進行完了									グループ会			まとめレホ
3.チーム力強化に向けたグループディスカッション。	未実施			まとめレホ						グループ会			
4.人材育成のあり方についてグループディスカッション。	進行完了										グループ会		まとめレホ
5.ワークライフバランスの実現に向けたグループディスカッション。	未実施											グループ会	
6.ナレッジ共有の方策についてグループディスカッション。	未実施												グループ会



戰略4

戰略5

戰略6

戰略7



実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.日々のCR活動・意識から新たな市場開拓(1-1)。	進行完了	着手 来年度も継続											
2.WeWork・異業種交流からビジネスモデルを考える。 IoT・AIを積極的に取り入れる(1-2)。	着手中						精査開始 各自がトラ						
3.グループ内SNSの活用による技術ネットワークの 拡充(2-1)。	進行完了						精査開始 少人数で実グループ内						
4.グループ別の特徴・得意技・経験値を活かした 積極的なアーカイブ集・展開・周知(2-2)。	進行完了	着手 来年度も継続											
5.安定した業務受託確立のために、 顧問契約・年間契約プロジェクト件数の拡充(2-3)。	60%以上						積極的な営業・顧客アピール開始 YBP・大樹現在受託中						
6.フロントローディング型営業・情報収集による 受託貢献(2-4)。	着手中						着手 各担当者が						
7.LCMグループ業務(ルーチン業務・単純業務)の アウトソーシングによって頭脳集団へ移行(3-1)。	60%以上	着手 豊田市プロ創価学会ブ某物件1社											

栗飯原グループ

重点注力戰略 **2-1** **2-2** **2-3**



年間行動方針

戦略1 日常業務の延長線上に、新たな業務へのヒントが隠されている。顧客のCSVを支援する新規領域を模索するとともに、日建設計グループでの連携も視野に入れる。

戦略2 サービスの定義について再考する。技術の向上を目指すとともに、「エンジニア」から「コンサルタント(クライアント思考)」へと意識を変革する。

戦略3 生産性・原価率について常に意識する。ナレッジ共有、業務インフラ整備を実施するとともに、会議体の合理化やICT活用などを実践する。

戦略4 戦略的に次世代の人材を育成する。海外プロジェクトや国内の外資クライアントプロジェクトを得意とする人材を確保する。

戦略5 自律性を有する組織とする。気軽にコミュニケーションが図れる環境を整備するとともに、個々のプロフェッショナルとしての規律を尊重する。

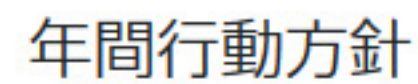
戦略6 ウェルビーイングなワークライフスタイルを促進する。
多様な働き方を認めるとともに、ハランスとメリハリのある働き方を皆で実践する。

戦略7 設備グループについてもっと知ってもらう。社内外に向けて、グループもしくは個々の取り組みについてアピールする方策を講じる。



最終更新日：2019年11月20日 最終更新者名：

[illegible]



戰略3

戰略7

[illegible]

CR・CR 管理グループ

重点注力戰略 2-4 2-5 7-1



年間行動方針

戰略1

戰略2

戰略3

戰略4

戦略5 東京と大阪のコミュニケーションを密にし、グループ全体の一体感のある運営を図る。

戦略6 各担当の時間デザインにおいて深夜残業や休日出勤が前提とならないよう、グループ運営でフォローする。

戦略7 ■ NCMにフィットするCR・CR管理グループのあり方を再考し、グループの発信力を強化する。 ■ 日建設計CRと連携し、積極的なCR活動をNCMが牽引する。 ■ 50億円の受託目標を達成すべく、官民両側からの情報入手、社内初動展開を強化する。

達成度

50%

最終更新日：2019年11月13日 最終更新者名：

[illegible]

戰略1



戰略2

戰略3

戰略4

戦略6 各担当の時間デザインにおいて深夜残業、休日出勤か前提とならないようグループ運営でフォローする。

戦略7 ▶ ブランディングを促進するため、広報グループのパフォーマンス力の強化を図る。▶ 業界ナンバー1にふさわしい新HPを完成させる。

[illegible]

ナレッジマネジメントグループ

重点注力戦略 2-1 2-2 2-3

年間行動方針



- 戦略1

活動を通して得られる知の提供。
- 戦略2

マネジメント技術の基盤強化のため、CM教本を制作し、外部講師による講演会を開催する。
- 戦略3

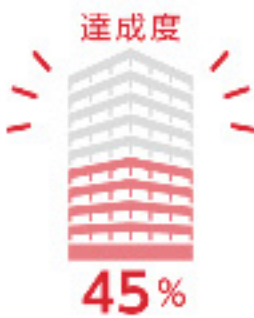
定型業務のマニュアル化・自動化のため、CM教本を制作し、業務支援プログラムを開発する。
- 戦略4

-
- 戦略5

-
- 戦略6

-
- 戦略7

-



最終更新日：2019年11月13日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.CM教本の作成。	着手中	着手											
							テーマ選定	第1弾執筆		第2弾執筆			年度内発刊
2.外部講師による講演会の開催。	着手中				着手		講師・テーマ			[資料作成			
3.業務支援プログラムの開発。	着手中	着手											
								スケジュール		良い外部技			
4.業務提案書・プロジェクト定例資料の好事例作成 技術の共有。	着手中				着手				好事例のし	分析を進め			
5.プロジェクトフォルダ内データの分類・検索方法の向上。	着手中				着手				二ースとそ	仕様を決定			
6.見積依頼書作成の体系化。	着手中					着手			事例収集中	事例を体系			
7.電子捺印の導入。	着手中							着手、5とともに外部技術を選定中					
										5と一体で			
								</					

総務グループ

重点注力戦略 3-1 6-1 6-2



年間行動方針

目標 【皆さんから信頼される『愛』のある管理部門を目指す】
総務グループの行動は、社員に限らず社外の方々とのつながりにより成果が問われる。周囲からの信頼を得て、人と人とのつながりを大切にすることを心掛ける。

戦略1 新規事業開拓に向けた組織体制構築や法人対応の社内サポートを行い、スムーズな移行を支援する。

戦略2 日建グループでの管理部門との連携を図り、情報交換、社内制度の整備によって社内基盤を強化する。

戦略3 ルーチンワークの効率化を図り、シンキングワークに集中する時間を創出する。

戦略4 クローハルな人材育成を推進する社内環境の整備を検討する。

戦略5 フラットで柔軟な組織体制と社内規定の整備を検討し、スムーズな移行に向けた準備を行う。情報漏洩を阻止するためのシステム構築を検討する。

戦略6 総務の人的補強によるアドミ基盤を強化し、社内サービスの向上を図る。「意見交流の場」を構成し、働きやすい環境を整備する。

戦略7 社員に対する各種情報発信を正確かつ適正に行い、業務活動を円滑に遂行する環境を整備する。



最終更新日：2019年11月13日 最終更新者名：

実行項目	進捗	2019年											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1.多様な働き方の実現及び組織体制の検討。	着手中	在宅勤務制			リフレッシュ		契約社員用		就業規則改		組織体制核		新人事制度
2.総務体制の見直しと、社内のニーズに応えるべく人的補強の実施。	着手中						人材募集と	日建設計		人的補強実	日建設計	体制強化方	
3.電子承認、ペーパーレス化 (承認のスピード化/承認 回覧作業軽減/承認履歴保存)。	着手中						調査		電子化書類	システム基		システム基	
4.総務業務マニュアルを整備し、職員に分かりやすくする (入社手引き、庶務マニュアル)。	着手中						調査・分界			マニュアル		マニュアル	
5.役職員による意見交流の場の設置。	未実施									設立素案	役員会承認	第1回「意」	
6「環境委員会」を再編成し、オフィス環境の整備。 大阪オフィスのレイアウト変更。	60%以上	後楽ヒルレ	大阪レイア		後楽ヒルレ			後楽ヒルカ		書類保管・		環境改善点	
								後楽ヒルカ		大阪レイア		大阪改修工	
7.新規事業の法人対応支援 (宅建取引免許取得に関する法人対応支援)。	着手中							着手・司法	精査開始	日建設計		臨時株主総	免許取得
												登記完了	