

## マネジメント研修の内容 技術マネジメント研究所

代表 上野 浩司

- 1) 序論  
組織への貢献と責任、自らの成長の重要性を述べ、マネジメントを定義する。
- 2) 戦略と差別化  
戦略的とはいかなることか、差別化の必要性を織田信長、松尾芭蕉、宮本武蔵の行動から読み取り、キャノンの戦略（＝差別化）を紹介する。そして、建設コンサルタントの戦略・差別化とは如何なるものか、論ずる。
- 3) 市場の変化  
グローバル化とローカル化、建設プロジェクトの変化、業界と顧客（発注官庁）の変化を述べ、マーケティングとイノベーションを論ずる。そして、企業の目的は顧客を創造することであると説く。
- 4) 顧客満足の業務品質  
顧客の意図・要望、工程と品質、提案型業務推進、現地調査の速報、技術情報の提供など、顧客の立場から業務品質を考える。
- 5) 生産性の向上  
生産性向上のために、何を行えば良いか、講師の業務体験から述べる。これらは遵守すべき建設コンサルタント業務のマネジメント項目である。
- 6) 「なぜ」を忘れない姿勢  
無駄なく、正しく仕事を進め、企業と人の成長の源泉となる姿勢について述べる。
- 7) 業務管理（現場マネジメントの柱）  
業務管理に必要な情報（インプット、アウトプット）は作成され、活かされているか。組織のボトルネックは正しく把握され、対策は実施されているか。  
ウエノ式業務管理シートを紹介し、業務管理のポイントを論ずる。
- 8) ミスの無い成果  
企業の信用を失う大きなミスを防止するために、是非、実施すべきことは何か。会場の意見を交え、企業のリスク管理活動として議論する。
- 9) 自らの成長を責任とみなす  
ドラッガーの言葉の中で、建設コンサルタントに特に知っていただきたい社員像を紹介する。プロフェッショナルとして自己実現を果たす基本姿勢を皆で確認する。
- 10) ストレスからの解放（パワフルに生きる）  
多くの企業で技術者の心の病が問題となっている。これへの対応として、重要な考え方（心の持ちよう）を提示し、皆さんの日常生活に役立てて頂きたい。講演会最後の言葉（プレゼント）としたい。