



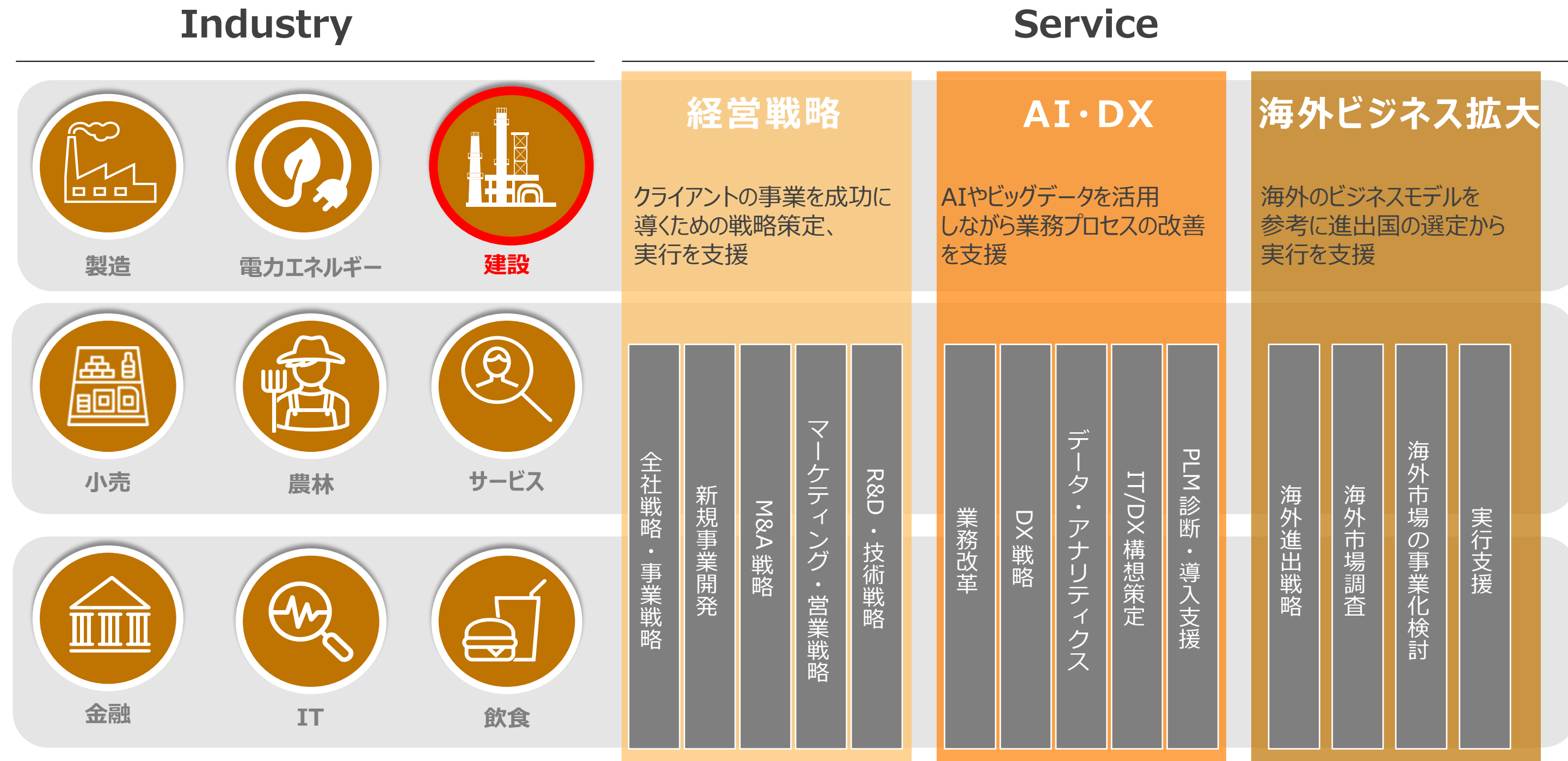
# 建設業オフアリング

Hopejets Consulting

JUNE 2023

# コンサルティングサービス

より**実行できる戦略、アジャイル的な支援方法**で**建築・建設**を含む様々な業界のクライアントへ価値提供していきます。グローバル視野を持つコンサルタントが積極的に国内外の最新情報を収集し、業務プロセスのDX化、AIやビッグデータ分析により次の破壊的なトレンドを見極め徹底且つ大胆な施策を行っていきます。



# 建築・建設業向けオフリング

建築・建設業界\*<sup>1</sup>のクライアントが抱える課題解決に対し、弊社が特に得意とする提供サービスについてご紹介致します。

## 経営戦略

クライアントの事業を成功に導くための戦略策定  
及び実行支援

- 新規事業開発
- M&A戦略

## AI・DX

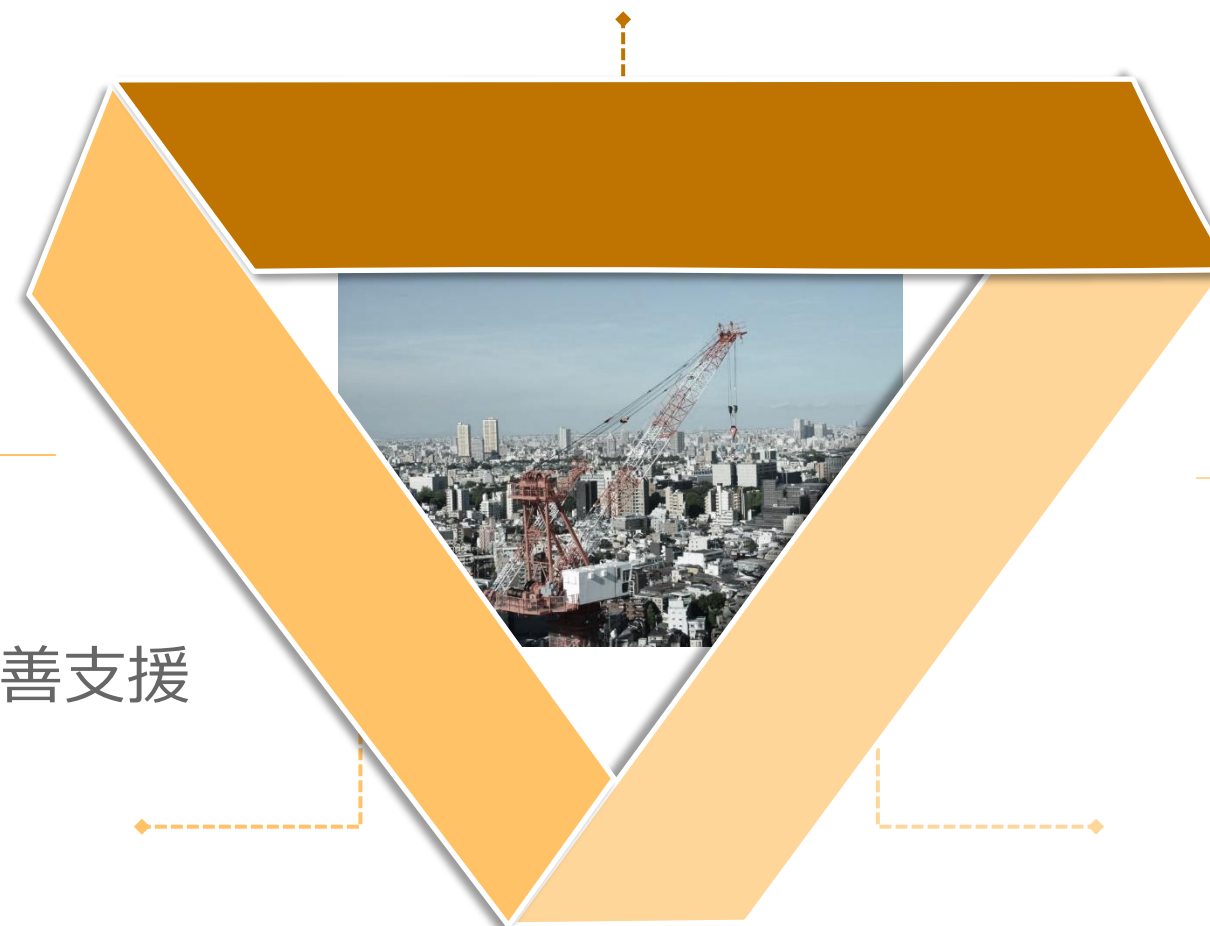
AI・ビックデータを活用した業務プロセス改善支援

- BPR（業務改革）
- システム導入支援
- データ利用活用
- DX人材育成

## 海外ビジネス拡大

海外のビジネスモデルを参考にした実行支援

- 海外市場調査
- 海外市場の事業化検討



\*<sup>1</sup>プラント建設を含む

# HJC提供価値

大手コンサルティングファーム出身のコンサルタントが建設業界のクライアントへ継続的に付加価値を提供し、事業失敗のリスクを最低限を抑えられます。

- **建設業部品表コンサルティングにおける実績**

- 大手建設会社におけるPLM（Obbillago）を用いた業務改革、オペレーション支援
- 部品表/PLMコンサルティング：Aras、Enovia、Obbillago、Celb

- **グローバル支援に強い**

- 中国を初めアジア圏のネットワーク（人脈、協力会社、海外データプラットフォームの活用等）
- InsightWing（有識者インタビューサービス）と上手く連携して現地の情報収集に強い

- **伴走的な実行支援**

- 仮説ベースに課題を抽出し、理論と現場両方が強いメンバーが臨機応変・柔軟に対応できるアジャイル的なスタイル

- **コストパフォーマンスの良さ**

- 大手コンサルティングファームの1/2~2/3
- ベンチャー企業、中堅企業様へのサポート実績も多数

# 建設業向けオフリング

建設業界のクライアントが抱える課題解決に対し、弊社が特に得意とする提供サービスについてご紹介致します。

## 経営戦略

クライアントの事業を成功に導くための戦略策定  
及び実行支援

- 新規事業開発
- M&A戦略

## AI・DX

AI・ビックデータを活用した業務プロセス改善支援

- BPR（業務改革）
- システム導入支援
- データ利用活用
- DX人材育成

## 海外ビジネス拡大

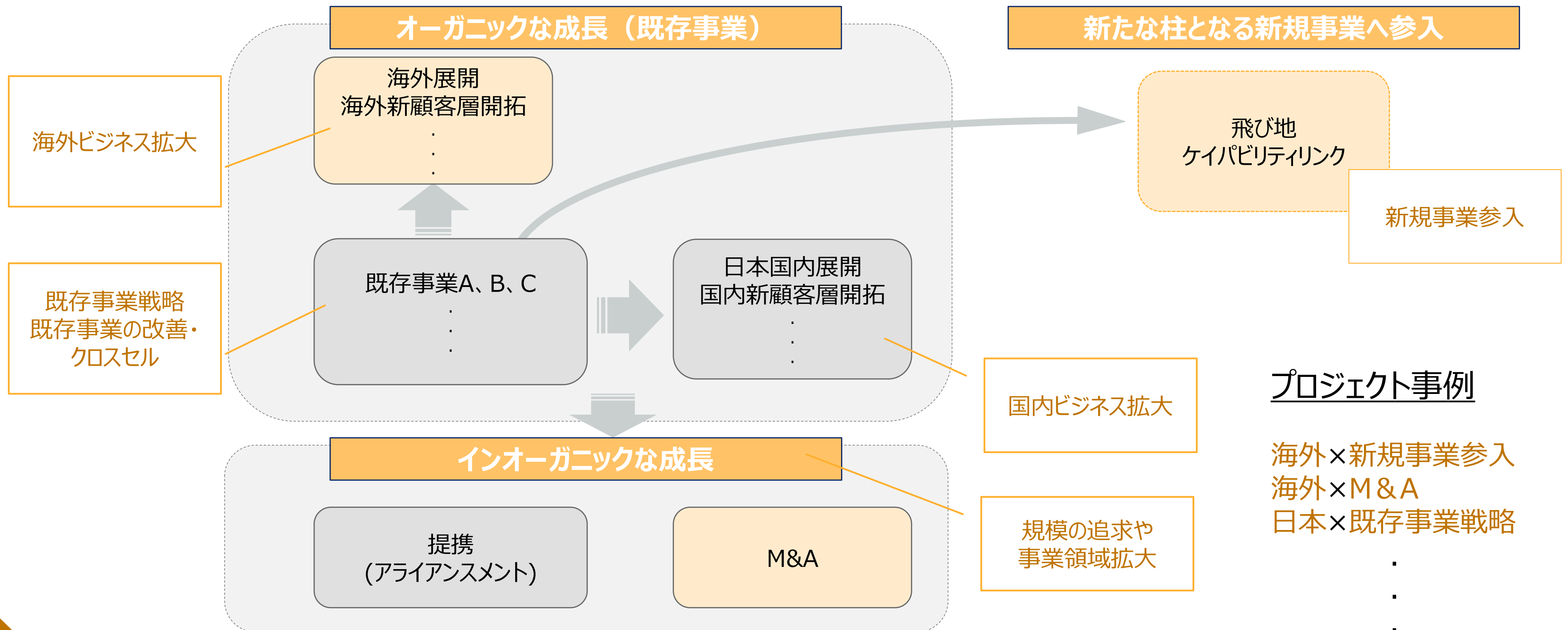
海外のビジネスモデルを参考にした実行支援

- 海外市場調査
- 海外市場の事業化検討

# HJC成長戦略支援オーバービュー

既存事業の海外ビジネス拡大、新規事業、M&A戦略を通して、弊社は建設会社さらなる成長を支援して参ります。

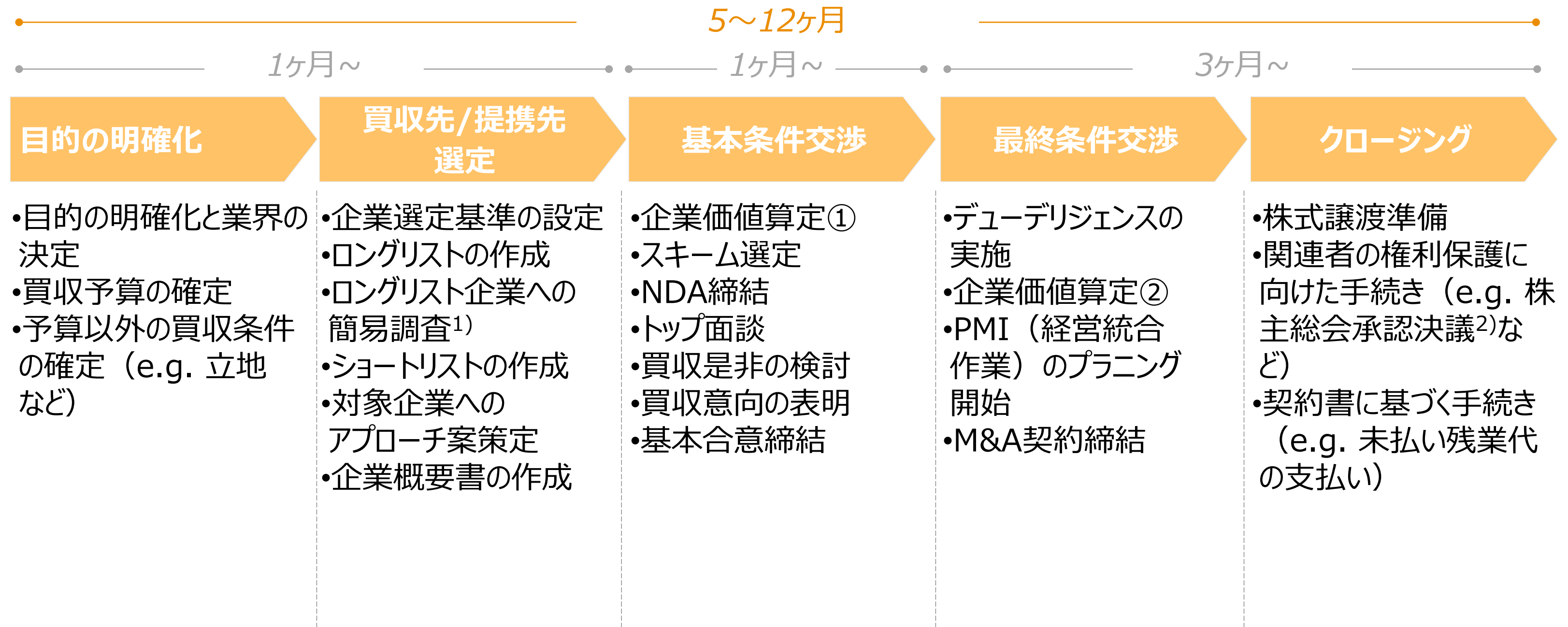
■ 弊社強みを持つ分野



# M&A支援

M&Aにおいて買収先選定～PMI（バリュウアップ）まで支援させて頂いております。

取  
り  
組  
み  
内  
容



# 建設業向けオフアリング

建設業界のクライアントが抱える課題解決に対し、弊社が特に得意とする提供サービスについてご紹介致します。

## 経営戦略

クライアントの事業を成功に導くための戦略策定  
及び実行支援

- 新規事業開発
- M&A戦略

## DX

データを活用した業務プロセス改善支援

- BPR（業務改革）
- システム導入支援
- データ利用活用
- DX人材育成

## 海外ビジネス拡大

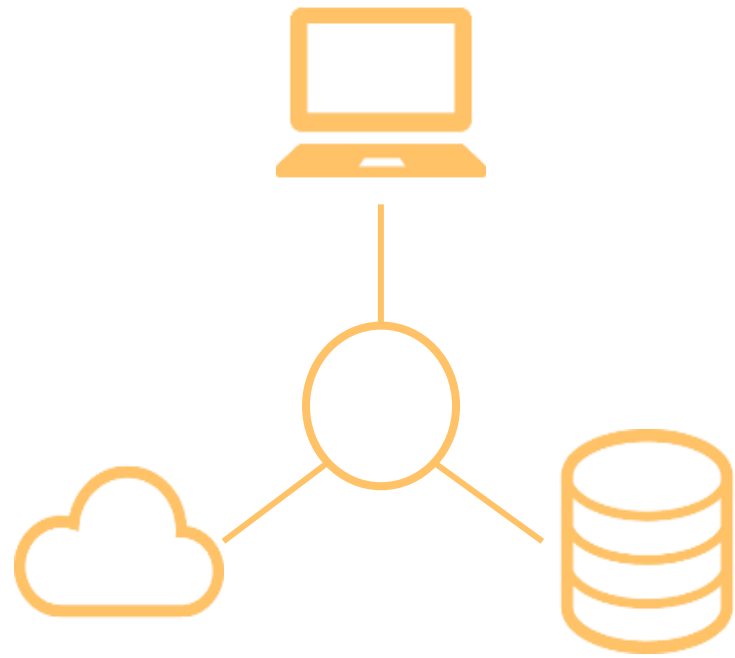
海外のビジネスモデルを参考にした実行支援

- 海外市場調査
- 海外市場の事業化検討



# DXに必要な要素

DXには①データ統合・整理、②組織変革、③リーダー人材育成が必須。



## データ統合・整理

サービス改善や生産性向上に  
欠かせない各部門の必要な情報の  
一元管理とサプライチェーンの一气  
通貫管理を実現



## 組織変革

部門間の利害関係に捕らわれず  
様々な考え方から全社的な  
問題・課題解決を図ることが可能な  
組織横断的な部門の設立



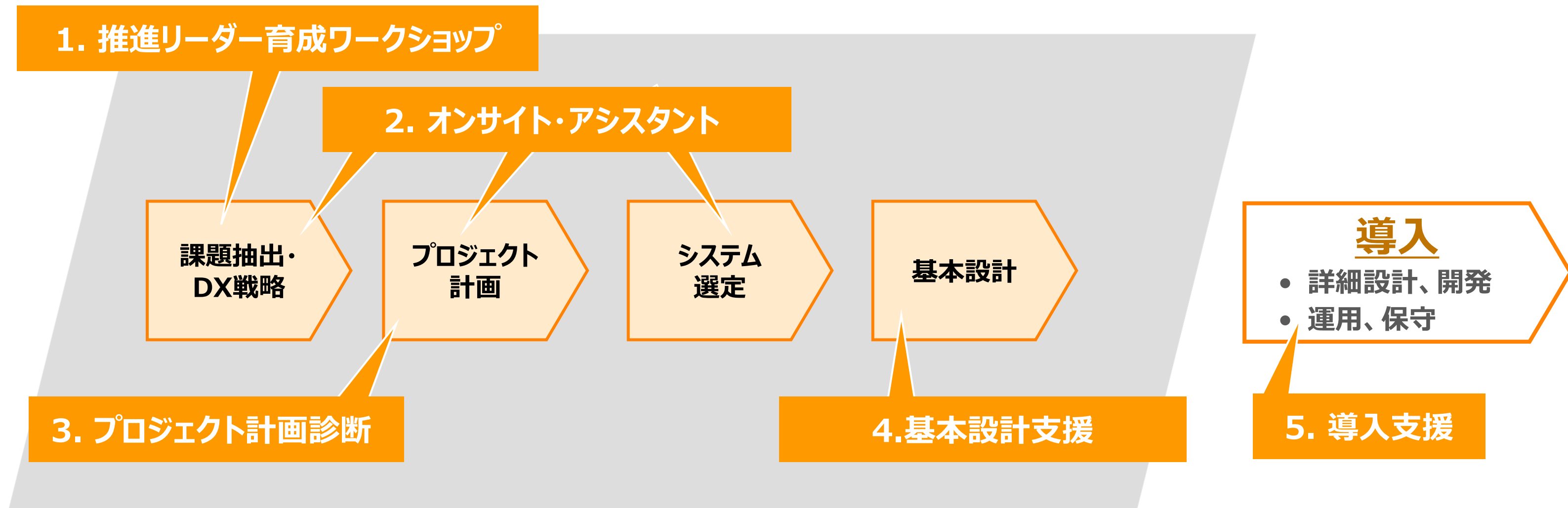
## リーダー人材育成

社内政治などを克服し、進むべき  
方向性/マイルストーンを明確に伝達し、  
社員のコミットメントを獲得できる  
協力的なリーダーシップの確保

# DX推進のご提案

DX推進に関わる部分を含め、以下に示したサービスの提供が可能です。

## ▶ DX戦略策定～導入までのフロー



# DX人材育成 – 概要

次世代リーダーを育成することを目指して、経験豊富なコンサルタントが貴社従業員をトレーニングします。

名称	概要	期間
① 推進リーダー育成 ワークショップ	<ul style="list-style-type: none"><li>DX導入を現場レベルで推進するご担当者様を受講者として、DXの取り組みを始めるための基本的な知識と、課題解決のアプローチ方法をワークショップ形式で提供します。</li><li>ワークショップでは、課題の認識～課題解決の手法／ヒントの提供～解決方法の立案までを対象とします。</li><li>テーマはご要望によりカスタマイズ可能です。</li></ul>	2カ月～
② オンサイト・ アシスタント	<ul style="list-style-type: none"><li>DX導入に関連する業務を専任のコンサルタントがオンサイトでサポートし、人材面での支援を行います。</li><li>主として、「情報収集・整理」、「PMO (Project Management Office)」、「導入支援」の領域の業務に対応します。</li></ul>	3カ月～
③ プロジェクト計画 診断	<ul style="list-style-type: none"><li>DX導入計画を第三者的視点より、目的・ビジョン、ソリューション、リソース等の観点から診断します。</li></ul>	1カ月
④ 基本設計支援	<ul style="list-style-type: none"><li>DX支援システムの実際の開発フェーズを開始する前に、プロジェクトで対象とするユースケースや基本的な技術要素を検討することで開発フェーズをスムーズに実施できるようにすることを目的とします。</li><li>主として、「ユースケース定義」と「概念的設計」を行います。</li></ul>	1カ月～
⑤ 導入支援	<ul style="list-style-type: none"><li>PMOとチェンジマネジメントを支援します</li></ul>	要相談

# DX人材育成 - ワークショップ案

項目	説明
目的	<ul style="list-style-type: none"><li>DX導入を現場レベルで推進するご担当者様を受講者として、DXの取り組みを始めるための基本的な知識と、課題解決のアプローチ方法をワークショップ形式で提供します。</li></ul>
概要	<ul style="list-style-type: none"><li>DXの基本的な概念や目的、課題の抽出、分析方法、事例等の基本的な知識を講義形式で紹介します。</li><li>講義形式で学習した手法をベースとし、受講者が担当領域の課題を抽出します。これらの課題解決を目的とし、DXの手法を用いた解決方法を検討し、変革案としてまとめます。弊社は、受講者がこの一連のタスクを実施できるようにハンズオン形式でサポートします。</li></ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>講義形式での一方的な説明だけでなく、受講者と弊社コンサルタントで双方向で課題に取り組むことで、より実践的な人材育成に寄与します。</li></ul>
対象者	<ul style="list-style-type: none"><li>部門は特定せず、DX導入の推進を担当される方を想定します。</li><li>1回のワークショップで最大5名程度を想定します。</li></ul>
アジェンダ	<ul style="list-style-type: none"><li>次頁をご参照ください。</li><li>アジェンダは、目的やご要望に応じカスタマイズ可能です。</li></ul>
実施フォーマット案	<ul style="list-style-type: none"><li>講義形式 半日程度／回、ハンズオン形式 1日程度／回</li><li>合計 6回程度</li><li>隔週実施で2カ月～3カ月間程度</li></ul>

# DX人材育成 - ワークショップ案

回数	形式	アジェンダ	備考
第一回	講義形式	<ul style="list-style-type: none"> <li>DXの目的、目指すもの、レベル、成功事例、等の基礎知識</li> <li>第二回で実施する企業分析手法の説明（SWOT, バリューチェーン、ビジネスモデル、等）</li> </ul>	
第二回	ハンズオン	<ul style="list-style-type: none"> <li>受講者が自社、担当領域の状況について、以下の手法で分析を行う。 <ul style="list-style-type: none"> <li>- SWOT分析、バリューチェーン、ビジネスモデル、ビジネスプロセス、システム全体図、等</li> </ul> </li> <li>それぞれの分析結果をもとにした課題認識のディスカッション</li> <li>優先順位を検討したうえで、取り組むべき課題として明確化</li> </ul>	手法については、ご要望や状況に応じて、適宜選択
第三回	講義形式	<ul style="list-style-type: none"> <li>DXのヒント <ul style="list-style-type: none"> <li>- 他社・先進事例の紹介</li> <li>- DXレベル1, 2程度の事例、手段(SaaS、RPA、システム化、プロセス変革)等の説明</li> <li>- クラウド、APIを用いたシステム連携</li> <li>- アジャイル等のアプローチの説明、等</li> </ul> </li> </ul>	受講者への宿題として、変革のアイデアを考えて頂きます。
第四回	ハンズオン	<ul style="list-style-type: none"> <li>受講者が分析結果をもとにした変革のポイントと変革案を発表</li> <li>HCIによるアドバイス</li> </ul>	第五回の発表に向けてフォローアップを継続
第五回	ハンズオン	<ul style="list-style-type: none"> <li>受講者による変革案のプレゼンテーション</li> </ul>	出席者は、担当部門長程度を想定
第六回	講義形式/ ハンズオン	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来的な自社DXの取り組み</li> <li>エコシステム、デジタルツインとは</li> <li>ネクストステップのディスカッション</li> </ul>	

# BPR（業務改革）

To-Be仮設のもとに、現状把握、業務の可視化、及びプロセス改革後の効果測定までを行います。

## 事前調査・分析、調査設計

- ✓ 過去データを見て、現状の課題を分析
- ✓ ToBe仮説も含め調査設計を行う
- ✓ 調査業務範囲にかかわる対象者範囲を特定
- ✓ 調査業務範囲の業務区分を設定

### 調査概要・実施計画

Table with columns for survey items, objectives, and implementation details. Includes a red box highlighting a section and an 'イメージ' label.

### 勤務表、規定、マニュアル事前確認

Table with columns for work schedule, regulations, and manual confirmation. Includes a red box highlighting a section and an 'イメージ' label.

## 業務可視化

- ✓ 各対象者より業務の棚卸しを実施し、作業内容毎の従事時間を整理
- ✓ 作業内容と業務区分に分類し、業務区分毎のフロー、参加者、役割を明確
- ✓ 業務区分毎の従事時間を集計
- ✓ 業務別の各作業内容に従事時間、役割等一覧化

### As-Is業務一覧（棚卸し）

Table with columns for job content and workload per target. Includes a red box highlighting a section and an 'イメージ' label.

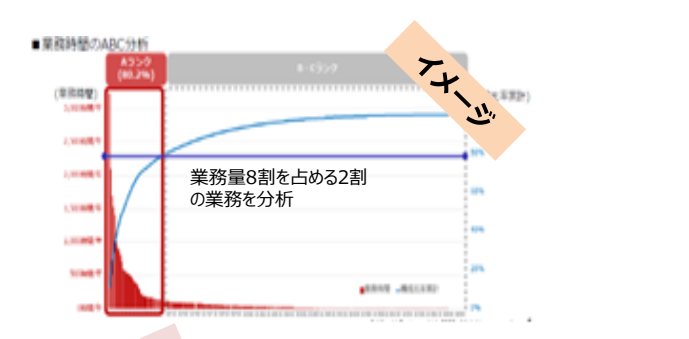
### 業務別の各作業時間の一覧化

Table with columns for business type and processing time. Includes a red box highlighting a section and an 'イメージ' label.

## 業務分析・業務量算定

- ✓ 業務別の従事時間によってランク付け
- ✓ 従事時間の多い業務をさらにブレイクダウンして作業内容で分析
- ✓ 定型・非定型、頻度、量、経営判断、専門性有無等評価基準に基づき、改善案を策定

### 業務分析



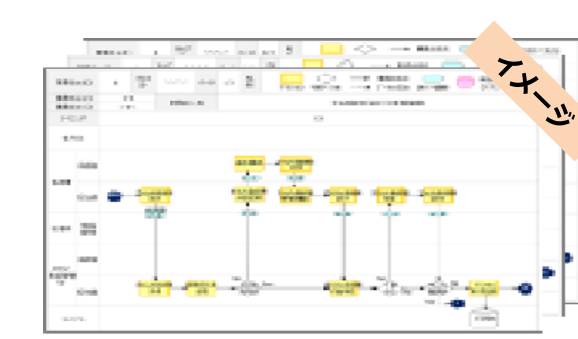
### 改善案を策定し、自動化領域特定

Table with columns for improvement plan and automation area. Includes a red box highlighting a section and an 'イメージ' label.

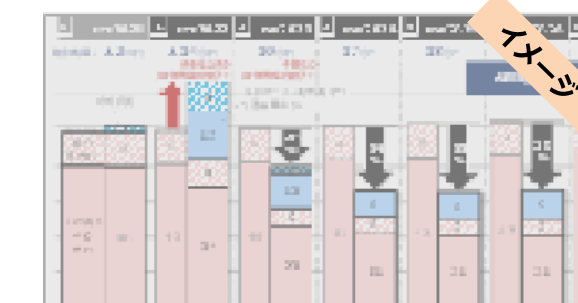
## 自動化による効果測定

- ✓ 可視化したAs-Is業務と、To-Be業務を比較
- ✓ 業務フローのみならず、自動化による関連担当者の業務量の短縮を数値化

### As-Is/To-Be業務の比較

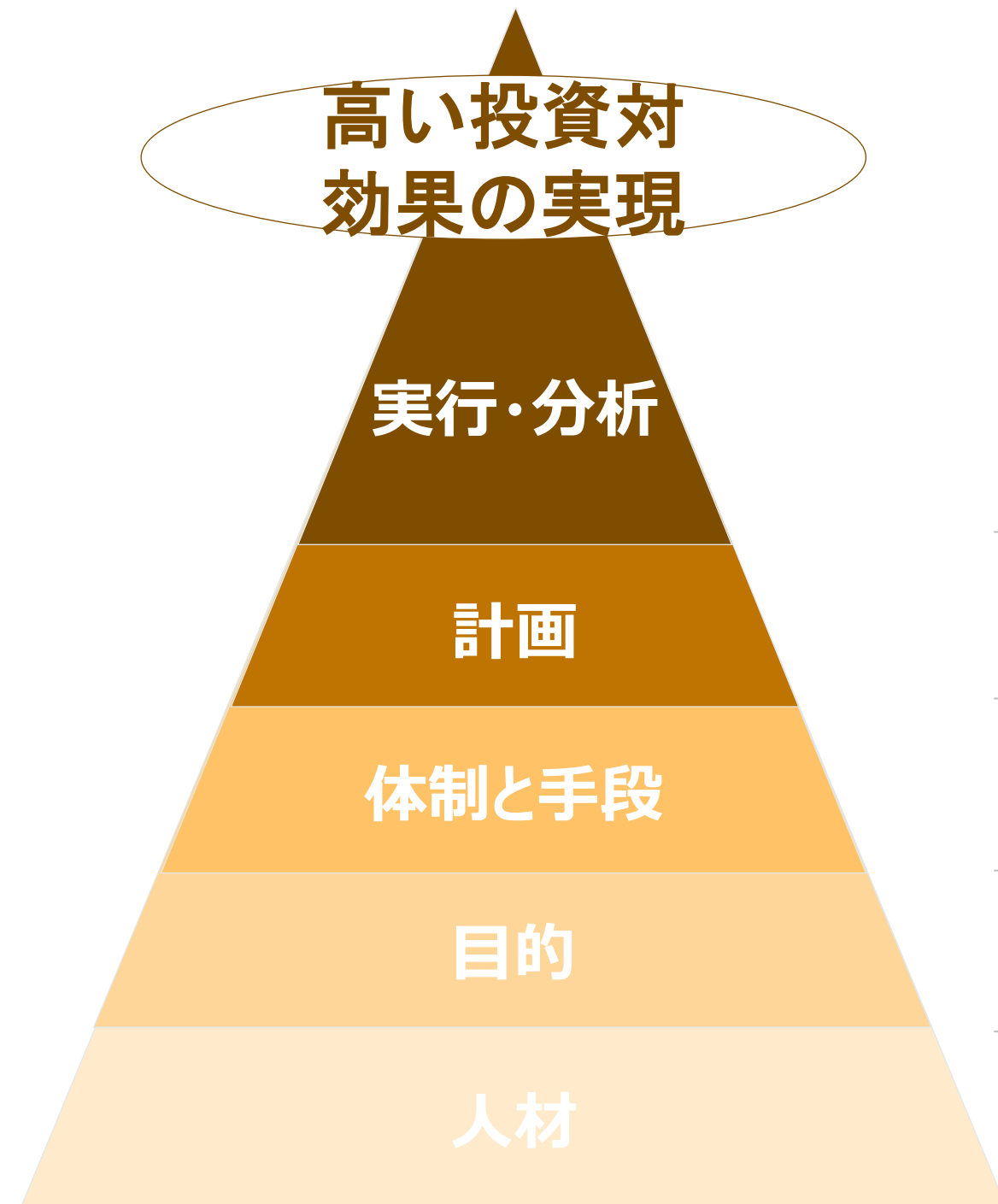


### 自動化による効果推定



# BIMによるDX推進

BIM導入により組織改革を促し、生産性の向上や業務改善を実現致します。



- 計画に基づいたBIM導入実行
- パフォーマンス分析
- 人、業務プロセス、方針、テクノロジーの観点から導入計画の立案
- 導入に向けたチーム体制の構築と手段の明確化
- BIM導入の目的の明確化
- エンジニアリング、建設、プレハブ、BIM、テクノロジーなどの有識者の登用

## 生産性向上

- 設計可視化によるコミュニケーションや理解度改善
- 顧客に対する良好な印象
- 設計図面間での整合性確認の簡易化

# 建設業向けオフアリング

建設業界のクライアントが抱える課題解決に対し、弊社が特に得意とする提供サービスについてご紹介致します。

## 経営戦略

クライアントの事業を成功に導くための戦略策定  
及び実行支援

- 新規事業開発
- M&A戦略

## DX

データを活用した業務プロセス改善支援

- BPR（業務改革）
- システム導入支援
- データ利用活用
- DX人材育成

## 海外ビジネス拡大

海外のビジネスモデルを参考にした実行支援

- 海外市場調査
- 海外市場の事業化検討



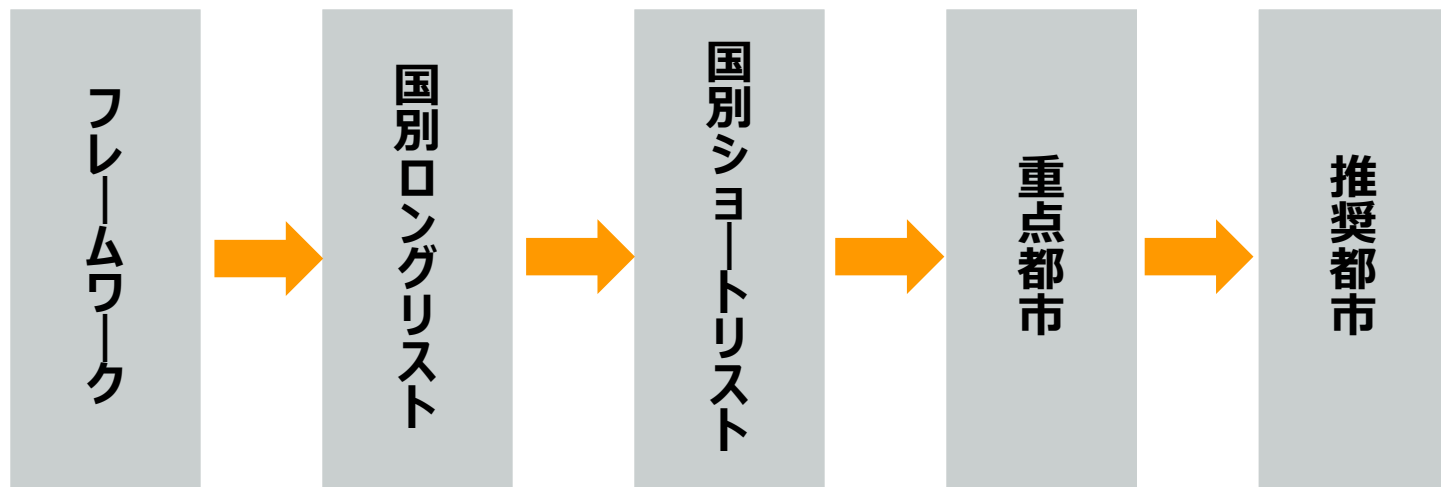
# HJC支援スコープ

弊社エキスパートマッチングサービスである「InsightWing」を活用して、グローバル（特に中国、東南アジア）戦略立案から実行まで支援させていただいております。

戦略

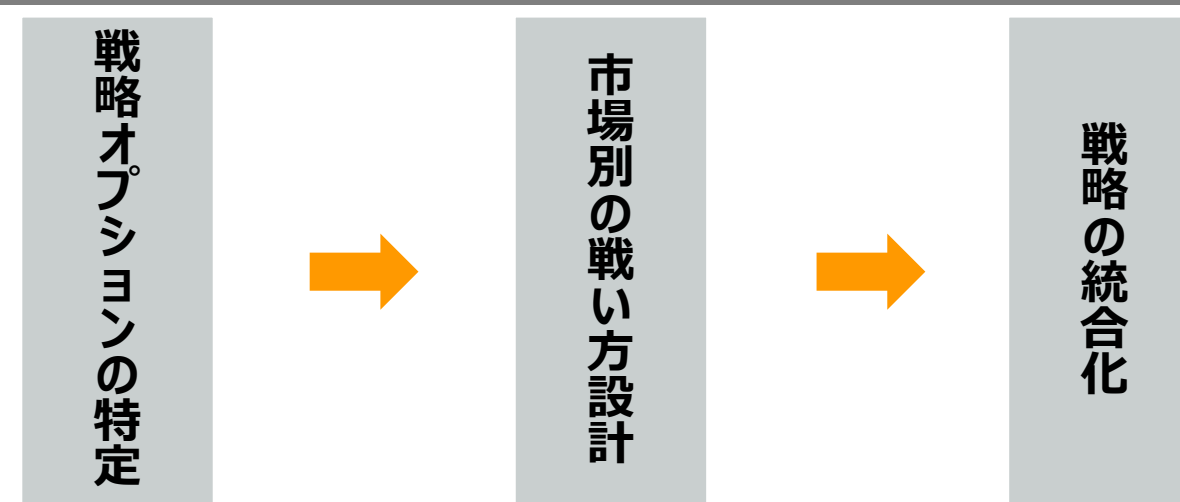
## Where To Play (ロケーションストラテジー)

- 市場の捉え方
- 市場別の攻略スタンス
- 市場別の目標、及び全社目標



## How To Win (市場参入戦略)

- 市場別の戦略オプションの方針
- 市場別の具体的な打ち手



実行

## Hand-on Strategy Implementation (戦略実行)

### セールス・マーケティング

- 営業代行（電話アポ、訪問、交渉、資料作成代行）
- マーケティング代行（ホームページ更新、デジタルマーケティング運用、）

### ヒト

- グローバル連携強化に向けては、現地エキスパート紹介による人事の仕組みの増強

### カネ

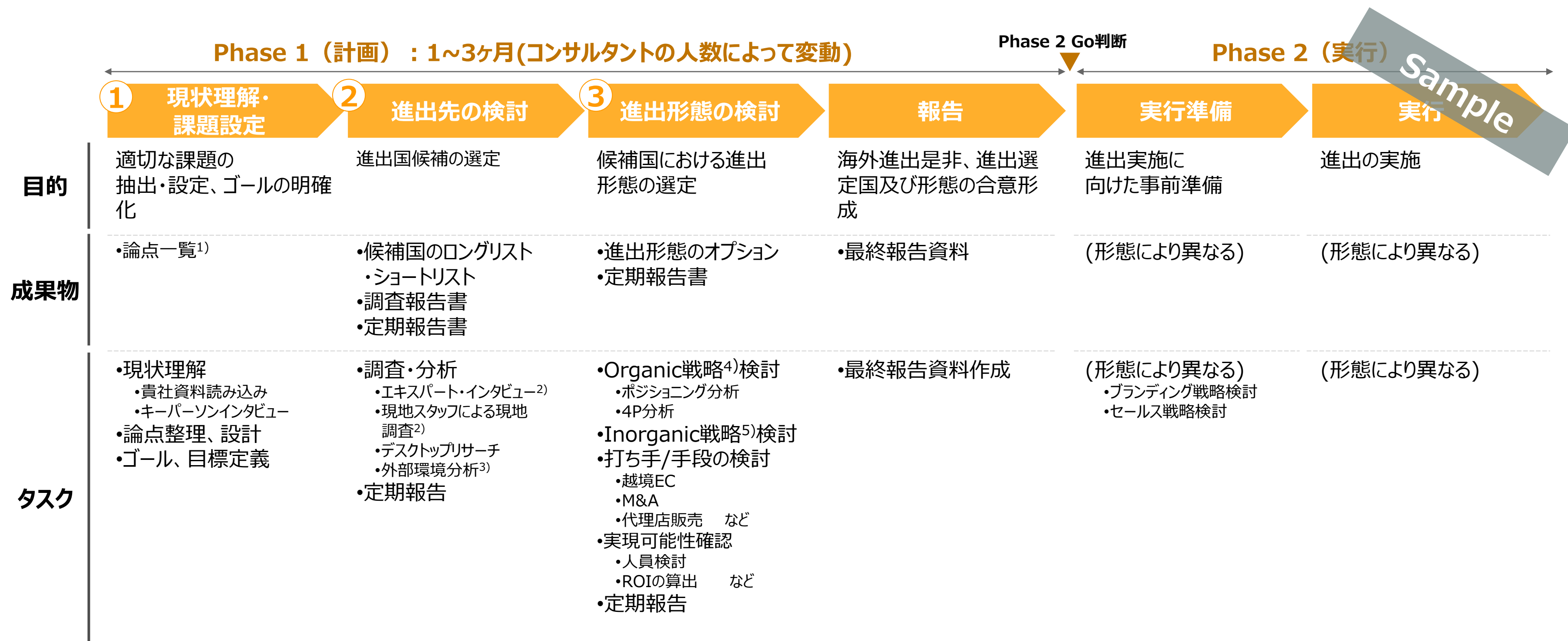
- 現地資金調達支援

### ネットワーク

- 弊社独自のネットワーク、現地エキスパートを通して人脈拡大、ビジネス拡大を支援

# 弊社アプローチ例

クライアントの現状によってアプローチをカスタマイズすることができます。



<sup>1)</sup>初期論点は次スライドにてご共有 <sup>2)</sup>InsightWingを活用 <sup>3)</sup>PEST分析(自社を取り巻く外部環境が与える影響を把握・予測するため、政治、経済、社会、技術の4視点から分析)や消費者分析(市場規模、現地のトレンドや消費者の購買欲、自社の強みなど) <sup>4)</sup>自社の既存リソースを活用した戦略。他社との差別化コンセプトを定義し(ポジショニング)、製品・価格・流通・販促(4P)を設計 <sup>5)</sup>提携や買収による戦略

# 事例まとめ

製造業・建設業プロジェクト事例の一部を紹介させていただきます。

調査対象国	プロジェクト名（顧客）	領域	プロジェクト詳細
複数	海外M&A支援 (建設設計事務所)	M&A	現在約600億円の建築関連売上を今後5年間で1000億円規模に拡大していくことを想定。特に物流施設やオフィス関連の案件に注力。 <b>主な内容</b> ：M&Aターゲット選定、M&Aプラン交渉
日本	建設会社様向けにPLM導入支援 (中堅建設会社)	システム導入	業務フロー整理から最終的なシステム導入までのコンサル支援を行われ他 <b>主な内容</b> ：業務フロー整理、事例調査、ベンダー選定と導入支援
中国、日本	タイムマシン経営手法 (中堅建設会社)	BPR	タイムマシン経営手法を導入するため、中国にある複数社の導入経過と現状の調査を行った。 <b>主な内容</b> ：中国会社への調査と、日本市場と比較より改善策とIoT技術導入策の策定
中国	中国新規事業拡大支援 (大手電機機器メーカー)	海外進出・新規事業	中国のアグリテック市場への参入における事前調査、それについて業務改革プランの策定。 <b>主な内容</b> ：中国における生鮮EC業界調査、試験導入の実施、業務プロセスの見直しによる業務効率の改善
日本	業務改革&PLM導入プロジェクト (日系中堅半導体企業)	システム導入	大手コンサルティング会社の提案の実行性は低いため、スモールスケールなPLM導入計画を策定。 <b>主な内容</b> ：現状把握、事例調査、業務再構築、「スモールスタート」でITツール活用



# THANK YOU

<https://hopejets-cons.com/>