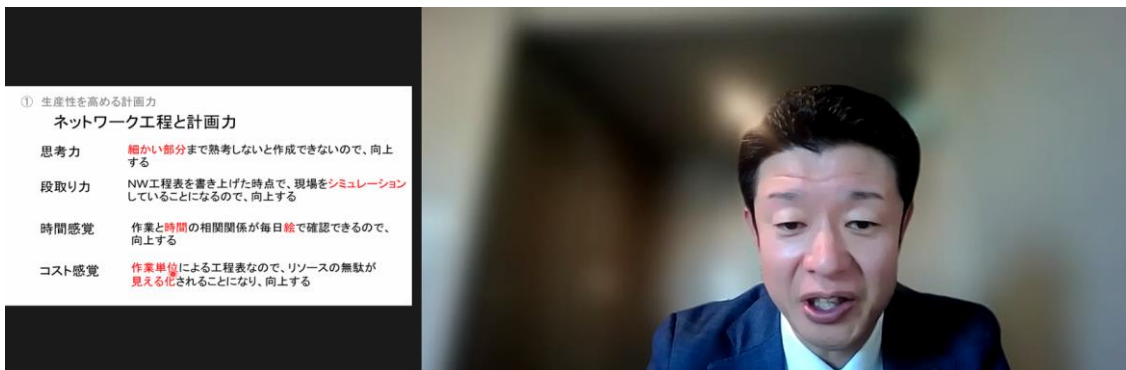


■ 建設業の新人技術者を対象に、実務として活用できる点検や段取り、管理手法等を学びました。



建設業初任者を対象に建設技術者として必要な基本知識を確認するとともに、現場において新人技術者が実務として活用できる点検や段取り、管理手法等を学びました。

※なお、本研修はZoomを使用したオンラインセミナーとして開催しました。

1 日時 令和5年5月31日（水） 13：30～16：30

2 場所 Web会議システム（Zoom）によるオンラインセミナー

3 対象者 岐阜県内の建設企業の社員で主に新人技術者向け

4 参加者 25社 41名

5 内容

時間	研修内容	講師
13:00～13:30	（受付）	
13:30～15:00	1. 生産性の高い一流の現場代理人の3つの能力 (1) 現場代理人の本質業務は、プロジェクトマネージャー (2) 一流の現場代理人は、計画力、交渉力、財務力が一流である 2. 生産性を高める計画力 (1) 計画力が代理人の能力、業務で最も重要な理由 (2) 計画力のある現場代理人の生産性は、300%以上違う (3) 計画力を伸ばす方法	株式会社 建設経営サービス (KKS) 講師 石岡 秀貴氏
15:00～16:30	3. 一流の現場代理人の交渉力 (1) 交渉力があると、現場の生産性は段違い (2) 設計変更は、現場代理人の最重要業務である (3) 交渉力を伸ばす方法 4. 一流の現場代理人の財務力 (1) 現場の目的は、設けること (2) 財務力とは、価値判断をロジカルにできること (3) 財務力を伸ばす方法	
16:30	閉講（アンケート記入後）	

6 主催 建設ICT人材育成センター（(公財)岐阜県建設研究センター内）

7 CPDS 3ユニット（認定講習）

8 受講者の感想

- ・そもそも現場代理人とは、どんな役割を担っているのかを細かく学ぶことができました。
- ・段取り8分や財務のことなど、現場の上司から聞いたことがあったが、それをより詳しく聞いたことがよかった。
- ・「下請を財務分析してみる」の工程が今後に対し、とても勉強になりました。
- ・これから現場管理人として働きだす私にとって何を大切にしていこうとよいのかの指標がわかり、また、勉強になりました。キャリアパスの節々でこの講習を受けても学ぶことがあると思いました。

以上