

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 1

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                |                          |
|--------------------------------|--------------------------|
| ・ 自社に属する人を大切にしている              | ・ ストックの思い考え方を尊重する        |
| ・ 時代のニーズに適合させながら<br>伝統を継承させている | ・ <del>株主への還元を重視する</del> |
| ・ 信頼・信用が成長に必要                  | ・ 企業成長に止める決断を<br>時には大事   |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由        | 他社を選んでしまう理由 |
|-------------------------|-------------|
| 会社の雰囲気がよく<br>自由な働き方ができる | 他社の給与が給料がいい |

|                              | ディスカッション 内容            | グループ <u>板金会社</u>           |
|------------------------------|------------------------|----------------------------|
| 価値の種                         | 世間のニーズが高い<br>従業員が少ない   | どんな人材でも受け入れる<br>労働環境の良さ    |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 実習生の受け入れが多い            | やる気、向上心のある若手<br>日本語の上手な外国人 |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 技術や才能を持った人材が<br>常駐している | 休日の対応<br>給料がいい             |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 仲間からの縁や紹介              | 自然に人が集まってくる                |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自社の価値を見直し行動を変える

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 2

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                     |                |
|---------------------|----------------|
| ・ 時代の変化に対応していく      | ・ 人との信頼を築く     |
| ・ 細かい要望にも応える。他社より   | ・ (お客様・従業員・業者) |
| ・ 技術力がしっかりと継承されている。 | ・              |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 技術力・対応力          | コスト、人材不足    |

|                              | ディスカッション 内容                   | グループ <u>        </u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------------------|---------------------------|
| 価値の種                         | 技術力・対応力                       |                           |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 理解してくれる人                      |                           |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 人柄・信頼                         |                           |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | CM 中継スポンサー<br>リフォ-ムフェア<br>SNS |                           |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

1日1善!!

こつこつと信頼し人柄を伝える。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 3

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                            |                    |
|----------------------------|--------------------|
| ● 培ってきた歴史からの経験から仕事に活かしている。 | ● 社員全体にやりがいもあたえている |
| ● 固定概念にとらわれない。             | ● 売上より満足度を上げる。     |
| ● 現場内のキレイ度など、些細な雑用が大事      | ● 時代に合わせて変化している。   |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 対人の 選んないの人間性     | 金額          |

|                              | ディスカッション 内容             | グループ <u>3</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------------|--------------------|
| 価値の種                         | ネットワーク<br>人づくり          |                    |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 一般顧客                    |                    |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 技術力<br>スピード<br>信頼       |                    |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 高齢者が多いので<br>SNS よりもスタッフ |                    |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

売上より満足度を上げる。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 4

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                    |             |
|--------------------|-------------|
| ・ ゆとりがある（時間、お金）    | ・ 従業員との関わり方 |
| ・ 素材への愛（土など）       | ・ 行動力の違い    |
| ・ 協力会社を活かしている（共通点） | ・ 会社の規模     |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| ② 自身・自社が今、選ばれている理由 | ④ 他社を選んでしまう理由                    |
|--------------------|----------------------------------|
| 技術力の高さ<br>信頼       | 冬場の別荘、ホームレス<br>1人完結              |
|                    | PCスキル不足<br>人員不足、ゆとりがない<br>つながり不足 |

|                              | ディスカッション 内容 |                     | グループ <u>4</u> 板金会社          |
|------------------------------|-------------|---------------------|-----------------------------|
| 価値の種                         | 技術力の高さ      | 大手に近い営業             | 対応の早さ、正確さ                   |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    | 新卒、         | お客さま、工務店<br>40年以上の家 | リポートしてくれる<br>住んでくれる お客様     |
| なにを<br>（価値・魅力）               | スモールアット     | 対応のスピード<br>アフターフォロー | スピード、親身な対応<br>アフターフォロー      |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | 求人、紹介       | ホスティング<br>ホーム<br>実績 | ドローン（写真）も使った説明<br>ホスティング 訪問 |

**価値で躍進する明日からの行動宣言！**

求人をもっと出してみる

他の意見の取り入れ、ホスティング  
訪問営業をしてみる

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 5

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』    ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| ・ <sup>強み</sup> 技術力 競技大会の優勝が盛 | ・ |
| ・ 地元密着                        | ・ |
| ・ 板金工以外も行い一貫管理                | ・ |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由             | 他社を選んでしまう理由             |
|------------------------------|-------------------------|
| 原因から調査し一貫して対応ができる。<br>提案力と保証 | 価格による相殺<br>他者のスピードが早い場合 |

|                              | ディスカッション 内容                                | グループ <u>板金会社</u> |
|------------------------------|--------------------------------------------|------------------|
| 価値の種                         | 原因と調査し良い提案をする。                             |                  |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 雨漏り、災害で困っている<br>個人、企業                      |                  |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 原因をみつけてしかりと提案をして工事をする。<br>アフターフォローもしかりとする。 |                  |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 報告書を用いて写真付きで「状況、原因、提案」をお客様に送る。口コミ等も書いてもらう。 | ポスティング等も行ってみる。   |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

価値を100%躍進とせる為 お酒を飲み過ぎない

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 6

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                        |                        |
|------------------------|------------------------|
| ・ 自社の強みを理解し、確かな利益率     | ・ 自社の価値をしっかりと理解している。   |
| ・ を確保している。             | ・ 技術の継承がしっかり（良い環境）している |
| ・ 自社製品を作り、他との差別化がされている | ・ 人の出会いを大切に、一つ一つ確かな仕事を |

（いる。（7人くらい））

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                                 | 他社を選んでしまう理由      |
|--------------------------------------------------|------------------|
| お客様 <sup>ファースト</sup> 他社より、自社が <sup>強い</sup> ところを | 挑戦 好き持てる ことをしている |

（しっかりと伝え理解している）

|                              | ディスカッション 内容          | グループ <del>最良</del> 最良 板金会社   |
|------------------------------|----------------------|------------------------------|
| 価値の種                         | -                    | 技術力と行動力、一つ力<br>もなかったスピード重視会社 |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    |                      | 半径 20km の近隣 町内<br>市内のお客さま    |
| なにを<br>（価値・魅力）               | 最高技術力と最強の自社<br>製品    |                              |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | 徹底的な施工説明<br>（おかげさまで） |                              |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自社最強、自社最高！！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 7

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                     |                |
|---------------------|----------------|
| ・ 自社の強み・らしさを理解する    | ・ 横の繋がりも増やす    |
| ・ お客様のニーズや時代の変化に対応  | ・ 会社としての一貫性を持つ |
| ・ 伝統を守るだけでなく改革意識を持つ | ・ 自社の強みや価値の追求  |

自身・自社の価値を理解する

・ 自社の強み・価値の言語化

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由          |
|------------------|----------------------|
| ・ 自社への信頼 ・ 人間性   | ・ 価格差 ・ 会社の規模 ・ 認知の差 |

|                              | ディスカッション 内容                         | グループ <u>7</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| 価値の種                         | お客様のニーズや時代の変化<br>に対する対応能力           |                    |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | ・ ハウスメーカー<br>・ 工務店 ・ 一般顧客           |                    |
| なにを<br>(価値・魅力)               | ・ 技術 ・ 信頼 ・ 対応力<br>・ 自社の強みや価値 ・ 人間性 |                    |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | ・ 実績 ・ ポスティング<br>・ SNS              |                    |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自社の強みや価値も言語化・認識して会社としての一貫性をもつこと

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 8

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|              |                     |
|--------------|---------------------|
| ・ 向上心のある会社   | ・ 技術のある会社           |
| ・ 中間と信頼できる会社 | ・                   |
| ・            | ・ 100点じゃなく60~70点を目標 |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由   | 他社を選んでしまう理由 |
|--------------------|-------------|
| お客さんとの信頼関係、良好な人間関係 | 地域外         |

|                              | ディスカッション 内容           | グループ <u>地味密着</u> 板金会社 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 価値の種                         | 人間関係                  | 地元愛                   |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 地元の顧客                 | 地元の方限定                |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 信頼関係(お客様との)           | 技術力を高く                |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNSを活用する<br>お客さんからの紹介 | お客さんに宣伝してもらう          |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

地域密着の板金屋を目指す

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 9

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』
- ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                   |   |
|-------------------|---|
| ・ エコ店舗、お客さまとの信頼関係 | ・ |
| ・ 多様性、個性の尊重       | ・ |
| ・                 | ・ |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

テーマ：自社材確保

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 人柄・技術力           | 福利厚生、休日確保   |

|                              | ディスカッション 内容        | グループ <u>9</u> 板金会社 |
|------------------------------|--------------------|--------------------|
| 価値の種                         | 技術力が多く付く会社         |                    |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 建設業に興味がある人         |                    |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 自身の技術の向上を実感できる     |                    |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNSでの発信<br>自社の現場写真 |                    |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

次の世代に繋げる技術の向上する

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 10

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|             |            |
|-------------|------------|
| ・戦略をわけている   | ・フットワークが軽い |
| ・ホームページでの宣伝 | ・          |
| ・           | ・          |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由       |
|------------------|-------------------|
| 技術力の高さがいい        | 人材不足で大きな現場が間に合わない |

|                              | ディスカッション 内容 | グループ <u>板金会社</u>                                          |
|------------------------------|-------------|-----------------------------------------------------------|
| 価値の種                         |             | 組合員である                                                    |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    |             | いろいろなお客、工務店さん                                             |
| なにを<br>(価値・魅力)               |             | ・次世代研究会での新しい知識や商材<br>・応援にしてくれる仲間、援のつながり<br>・親技術者、技能士などの技術 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) |             | ・お客様に大会品やつるをみせるおこ<br>・裏付けがある知識による見積りで価格交渉                 |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

組合員をもうあげよう！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 11

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                |                 |
|----------------|-----------------|
| ・耳に残りやすい商品名の採用 | ・時代にあつた柔軟性（髪型等） |
| ・地域を愛している（情熱）  | ・値引きしない人間関係づくり  |
| ・人間力！！         | ・ストーリー性の構築      |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由   | 他社を選んでしまう理由 |
|--------------------|-------------|
| 地域密着、人間力、先代からのつながり | 自社を知らない     |

|                              | ディスカッション 内容            | グループ <u>11</u> 板金会社           |
|------------------------------|------------------------|-------------------------------|
| 価値の種                         | 信頼                     | 信頼関係の構築                       |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    | 一般ユーザー                 | 地域密着                          |
| なにを<br>（価値・魅力）               | 保険対応、雪害等<br>信頼、即対応     | 保険の仕組み等の理解<br>一般ユーザーへの説明練習    |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | カレンダー配付<br>口コミ、工事前後チラシ | 入金後のハグ等信頼維持行為<br>工事時の足場シートの作成 |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

人間力向上、地域や一般ユーザーとの信頼関係構築と維持

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 12

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                          |   |
|--------------------------|---|
| ・ 自社の強みを理解し、得意分野に軸を絞っている |   |
| ・ SNSなどを活用し魅力を発信している     | ・ |
| ・                        | ・ |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                   | 他社を選んでしまう理由                           |
|------------------------------------|---------------------------------------|
| ベテラン職人の確かな技術力があり、幅広い建築板金工事に対応できるから | 給与、休日などの条件が、会社の雰囲気、将来像が分かりやすく発信しているから |

|                              | ディスカッション 内容               | グループ <u>12</u> 板金会社                                     |
|------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------|
| 価値の種                         | ベテランから若手まで技術力と経験者を育てる環境   | 確かな技術を受け継ぎ人も育てる環境                                       |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 18才～30才程度の若手経験者           | ライバルで競争しあう                                              |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 建築板金の技術<br>資格取得支援、成長できる職場 | 会社の魅力を伝える(特殊な技術とか)<br>福利厚生、時間、休日                        |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNSやホームページで実際の仕事や社員の姿を発信  | <del>社</del> の会社の雰囲気がわかるように SNS等で伝える<br>工業高校などで説明会、学校周り |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

社員や現場の様子をSNSで発信し、会社の雰囲気と建築板金の魅力を分かりやすく伝える

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 13

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                |            |
|----------------|------------|
| ・ 小規模によるスピード対応 | ・ 横の繋がり    |
| ・ 自社独自の商品      | ・ 地工内容の言語化 |
| ・              | ・          |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 自社だけが出来る技術       | 自社の存在の薄さ    |

|                              | ディスカッション 内容 | グループ <u>        </u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------|---------------------------|
| 価値の種                         | 板金工事全般      |                           |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 自社地工        |                           |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 対応力         |                           |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 実績          |                           |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

健康第一

# グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 14

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|          |                  |
|----------|------------------|
| ・差別化     | ・自社の存在を幅広く知ってもらう |
| ・ポジティブ思考 | ・お客さんとの信頼関係      |
| ・        | ・                |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 信頼・要望に答える        | 価格競争に負ける    |

|                              | ディスカッション 内容       | グループ <u>        </u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------|---------------------------|
| 価値の種                         | 若さ、提案力            | 提案力                       |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 一般顧客・工務店<br>セネコン  | 一般顧客・工務店                  |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 屋根のおさまり、<br>材料の提案 | 知識と技術力                    |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNSやHPであける        | SNSやHPで情報発信               |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

SNSを活用する！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 15

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

すべて目指すのか、みんな同じか？ 何がええことある

|                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| ・ 明るく活発な雰囲気と共有（素直な雰囲気） | ・                   |
| ・ 迅速な意思決定と実行！          | ・ しっかりとすぐ行動に移せる体制を作 |
| ・ 徹底的に顧客視点思考           | ・ 顧客が求めている結果を的確に提供  |

→ ニーズを的確に把握する。

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 知識、技術、人を愛する      | 休日、給付、福利厚生  |

|                              | ディスカッション 内容                         | グループ <u>15</u> 板金会社                                   |
|------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 価値の種                         | 指導者の知識、能力も大事だが、やはり金銭や休みも大事          | ・ 休日の多さ<br>・ 能力に恩恵、金銭                                 |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 若くして優秀な人                            | 地域の人材                                                 |
| なにを<br>(価値・魅力)               | レベルが高い職人の育成                         | ・ 社員のニーズに合った事が大事<br>・ 技術力を上げた方、下押してもよい<br>・ 安定に勤められる人 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 口頭でも聞けるかんじ、<br>おまじ屋、おまじ屋の伝言<br>動画など | ・ 従業員とのコミュニケーションが大事<br>・ ビジネスでニーズに合った                 |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

まずは、今いる人材に、ビザンツ（コミュニケーション）について SNS で求人

強みを出し

板金 = GL もつたえる

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 16

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| ① 生き残るためにやっているか 目的を持っている | ・ 会社の理念を社員に共有できている     |
| ・ 企業規模の違い                | ・ 社員の意識の高さの違い          |
| ② 社長の経験が社員と類似している        | ③ 伝統にとらわれず、新しい挑戦を続けている |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 俺                | 俺を知らないから    |

|                              | ディスカッション 内容                                   | グループ <u>        </u> 板金会社 |
|------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|
| 価値の種                         | 俺の人間力、 <sup>俺の近頃の</sup> 地域密着型                 |                           |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | <del>一般住宅、ハイスクー</del><br>俺の近頃の一般住宅、俺の近頃のハイスクー |                           |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 俺以外の誰かが<br>俺の魅力を伝えてくれる                        |                           |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 俺の<br>周りが評価してくれる                              |                           |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

周りが俺を知ること、俺以外の誰かが俺を知ること

# グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 17

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|            |                   |
|------------|-------------------|
| ・技術力、組織力   | ・人とのコミュニケーションの重要性 |
| ・信頼関係の構築   | ・対応力、差別化          |
| ・会社の強みを伸ばす | ・様々対応、意思決定が早い     |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                        | 他社を選んでしまう理由 |
|-----------------------------------------|-------------|
| 信頼関係、現場対応力、人を選んでも<br>フォローが軽い、技術力、仕事の差別化 | ブランド力、価格勝負  |

|                              | ディスカッション 内容      | グループ <u>17</u> 板金会社 |
|------------------------------|------------------|---------------------|
| 価値の種                         | 行動力、<br>瞬一で対応技術力 |                     |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | お客様の自慢、元請けに      |                     |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 展示会、作品展をやす       |                     |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 説明や過程を見せろ        |                     |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

技術の向上

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 18

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                |                  |
|----------------|------------------|
| ・ 商品の差別化       | ・ アフターサポート       |
| ・ SNSでの広告      | ・ 信頼関係           |
| 自社の強みと営業戦略を可視化 | ・ 基本的なマナーを徹底しておく |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 信頼関係             | ブランド力、価格    |

|                              | ディスカッション 内容                       | グループ _____ 板金会社 |
|------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| 価値の種                         | 人材の種                              |                 |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 近い地域の方、<br>自社の仕事に対して興味、共有できる人(若者) |                 |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 丁寧な人柄・対応力                         |                 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | ・ポスター等<br>・SNS                    |                 |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自社の強みである施工技術 を SNS でおかしやすく可視化し、

毎週発信！！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 19

### ① 成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』    ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|              |              |
|--------------|--------------|
| ・ 即行動        | ・ 若年層の環境作り   |
| ・ お客様の満足度の向上 | ・ 新しい文化の取り入れ |
| ・ SNSの発信     | ・            |

### 自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由      | 他社を選んでしまう理由 |
|-----------------------|-------------|
| 地域との信頼関係    フットワークの軽さ | 価格競争        |

|                              | ディスカッション 内容                       | グループ1717 板金会社 |
|------------------------------|-----------------------------------|---------------|
| 価値の種                         | お客様への信頼感                          |               |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 多様性のある<br>お客様<br>(社長・セクシーなエンジニア)  |               |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 親切な心と提案(保険の)<br>迅速<br>をする         |               |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 訪問 信頼を築きモチベーション<br>紹介や実績に<br>つなげる |               |

### 価値で躍進する明日からの行動宣言！

講義を元に 自分自身の工夫や提案を新しく見つける。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 20

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                                                              |                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業規模、コミュニケーション<br/>→ 報連相</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ブランディング力の差</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ お金の使い方に工夫がある<br/>→ 貯める所</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 規模による仕組みづくり</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 先を見据えた時代に合った戦略</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・</li> </ul>             |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 信用信頼、技術力         | 価格          |

|                              | ディスカッション 内容                                  | グループ <u>板金会社</u> |
|------------------------------|----------------------------------------------|------------------|
| 価値の種                         | ① 誰と内々、最高の提案<br>② 請負金額が大きい<br>③ コミュニケーションが約束 | ・ 地域に愛されている      |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | ① 一般人<br>② 工場、大型物件<br>③ 心に余裕がある人             | ・ 心に余裕がある人       |
| なにを<br>(価値・魅力)               | ① 技術力/スピード<br>② 適切な提案<br>③ 実績                | ・ 信用、信頼          |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | ① 紹介、口コミ、訪問<br>② HP、団体加入による紹介<br>③ 朝ハル 早晨報告  | ・ クラシ、口コミ、紹介     |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

そちんといっしょに、コミュニケーションする!!

グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 21

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                                                                          |                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 従業員に主体性を持たせ、働くことに促す<br/>(仕事の環境作り)</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織内での役割の明確化分担<br/>(社長職、営業、経理、現場)</li> </ul>                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営者の行動力、判断力<br/>(時代や世の中のニーズに合わせて変える)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 代々やってきたことを形を変えずに守るの大切<br/>組織としていかに守るべきか。</li> </ul>         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 昔からあるついでが、信頼は<br/>何より大事に。</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社の強みを明確に理解していることが、<br/>他社との差別化です。自社の強みを知ることが大切。</li> </ul> |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 他社に比べて対応が早い。     | 金額が合わない     |

|                              | ディスカッション 内容           | グループ 21 / 板金会社 |
|------------------------------|-----------------------|----------------|
| 価値の種                         | 1人当たりの粗利益             | +              |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 一般の顧客                 | //             |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 人数が多い厚み<br>作業スピードが早い。 | //             |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNSやポスティング            | +              |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

安心、安全、もうからせてください。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 22

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                   |                                       |
|-------------------|---------------------------------------|
| ・若い人の話などを積極的に聞き取り | ・リーダは元気な空気を作る(歯を食いしばる)                |
| ・お客様に満足してもらえる物を作る | ・                                     |
| ・板金屋は色々な資格があるのが強み | ・板金屋はお利便性をしり<br>商品を扱っていないから、アセンブリにしたい |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由         |
|------------------|---------------------|
| 先代からの信頼・実績・人柄    | 地元仕事に対する社長のストワークの遅さ |

|                              | ディスカッション 内容            | グループ 22 板金会社             |
|------------------------------|------------------------|--------------------------|
| 価値の種                         | 社長の権のつながりが<br>メチャクチャ多い | 権のつながりがあり<br>専門組織に所属している |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 一般顧客                   | 自分の価値を理解してくれる<br>顧客      |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 信 頼                    | クオリティの高い<br>工事ができる       |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 地域密着                   | 信用・信頼のできる<br>技術を提供できる    |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

ホウレンソウ

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 23

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|          |                 |
|----------|-----------------|
| ・信頼関係    | ・不埒の層の厚さ        |
| ・プラス思考   | ・客のニーズを出来るタイミング |
| ・川原底、対応力 | ・               |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由    |
|------------------|----------------|
| 提案力、即応性          | 詳細なコミュニケーション不足 |

|                              | ディスカッション 内容       | グループ <u>23</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------|---------------------|
| 価値の種                         | 発言力               | マーケティング力            |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 外人                |                     |
| なにを<br>(価値・魅力)               | おもてなし             | ホスピタリティー            |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 翻訳 SNS<br>日本人的な何か | インスタ<br>ネットショップ     |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 24

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                   |                |
|-------------------|----------------|
| ・ 会社の規模を太くしている。   | ・ 次世代に出席している！！ |
| ・ 地域でサービスを提供している。 | ・ 地域で仕事。       |
| ・                 | ・              |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由    | 他社を選んでしまう理由     |
|---------------------|-----------------|
| お客様との対応力、施工の質、士気、密着 | 施工のスピード、コスト、値段。 |

|                              | ディスカッション 内容     | グループ <u>24</u> 板金会社 |
|------------------------------|-----------------|---------------------|
| 価値の種                         | 長年、高い現場、密着      | やさしい対応              |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | お客様は太くて OK、地域密着 | 地元のお客様、太くて OK。      |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 施工後のアフターサービス    | 施工後のアフターサービス        |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 地域活動、はがき。       | 地域活動、はがき、SNS。       |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

お客様に同じような会社第一

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 25

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』
- ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|               |   |
|---------------|---|
| ・お客さまと定期的に会う。 | ・ |
| ・具体的な提案力      | ・ |
| ・求人力          | ・ |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 仕上がり、提案力         | 価格、営業力      |

|                              | ディスカッション 内容 | グループ <u>25</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------|---------------------|
| 価値の種                         |             | 自分                  |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    |             | ゼネコン、工務店<br>一般客     |
| なにを<br>(価値・魅力)               |             | 技術力、スピード、提案力        |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) |             | 紹介、実績               |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

お客さまのところへ出向って 自社を選んだ理由を聞く。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 26

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                           |                                |
|---------------------------|--------------------------------|
| ・現場を社員にまかせてミスを少なくする       | ・ SNSの活用                       |
| ・地域密着を大切にし、仕事が終われるようにしている | ・現場でのコミュニケーションを大事にしている         |
| ・時間がかかってもいい仕事を心にかけている     | ・材料が余った場合はリストを作り在庫確認できるようにしている |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 幅広い対応力           | 自社のPR力の低さ   |

|                              | ディスカッション 内容   | グループ _____ 板金会社 |
|------------------------------|---------------|-----------------|
| 価値の種                         | PR 力          |                 |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 工務店<br>地域一般顧客 |                 |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 提案力<br>対応力    |                 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | ホスティング・SNSの活用 |                 |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

元気にあいさつをして地域の方との距離感を近づめる

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 27

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                  |                 |
|------------------|-----------------|
| ・ 変人をホセるな、行動     | ・ 新しい事を取り入れる    |
| ・ いろんな人の意見を取り入れる | ・ 選ばれる企業になる為の行動 |
| ・ 企業の強みを明確にする    | ・               |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 技術力、信頼、対応力       | 金額、スピード、価格  |

|                              | ディスカッション 内容         | グループ <u>ななほ</u> 板金会社 |
|------------------------------|---------------------|----------------------|
| 価値の種                         | 技術力、価格への付加価値<br>素直さ |                      |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 内容を理解してくるお客様        |                      |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 他社にはない提案力と技術力<br>実績 |                      |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 気配りとコミュニケーション力      |                      |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 28

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| ・ 部署によりわかれているのを集中して | ・ 何度も足を運ぶ理解度を上げる。  |
| ・ 相手にわかりやすく説明する。    | ・ 大きなカレンダーを貼る。     |
| ・ 対応を早くする。          | ・ 写真などにより見える化している。 |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                   | 他社を選んでしまう理由    |
|------------------------------------|----------------|
| 対応が早く、施主によりわかりやすく工事内容説明し、見える化している。 | 対応が遅い。日程が"フルス" |

|                              | ディスカッション 内容                                        | グループ <u>板金会社</u>     |
|------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------|
| 価値の種                         | 強みについて<br>・ 内部環境作り<br>・ エキスパート 技術者揃い               | 内部環境作りがバリエーションしている。  |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    |                                                    | 一般顧客、施主。             |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 技術・スピード、相手の予算に合わせられる。                              | 施主の価値、願望に合わせた施工ができる。 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 誰が見てもわかりやすくしている。<br>見える化している。<br>1年後点検をしている保証書がある。 |                      |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

整った内部環境を作り、価値に応じた責任施工をする。

グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 29

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                                                                                    |                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>① 小規模企業だからこそ、意思決定の速さと柔軟な対応力がある</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>② 技術力</li> </ul>                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>特に改修工事などは、図面通りに済むことは少ないので、現場を見てもっと最適な施工方法を提案できる。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul> |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                                                                                       | 他社を選んでしまう理由                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>技術力、施工品質が高い事は重要である。</li> <li>他社が嫌がる細かな要望にもしっかりと対応する。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>価格</li> <li>自社で対応できない大型物件</li> </ul> |

|                              | ディスカッション 内容                                                                                                    | グループ <u>29</u> 板金会社 |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 価値の種                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>飲み会</li> <li>技術力</li> <li>コミュニケーション能力</li> <li>若さ</li> </ul>            | →                   |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>個人客</li> <li>若く、元気</li> </ul>                                           | →                   |
| なにを<br>(価値・魅力)               | <ul style="list-style-type: none"> <li>高い技術力</li> <li>対応力 (スピード、コミュニケーション力)</li> <li>若く、元気な事、長期にわたり</li> </ul> | →                   |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | <ul style="list-style-type: none"> <li>SNS, 紹介</li> <li>ポスティングチラシ</li> </ul>                                   | →                   |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自社の仕事の利便性を整理し、自社の強みを発信していく。

また、若く元気な、新人をしっかりと教育する仕組みを作り、

自社の強みにしていく。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 30

成長している企業の秘訣とは？ <人材確保について>

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p style="text-align: center;">自社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SNS、ポスター等による自社紹介</li> <li>・ 福利厚生充実のアピール</li> <li>・ 人材育成方法の見直し、改善</li> </ul> | <p style="text-align: center;">他社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 手書きによる作成</li> <li>・ 周知が低い</li> <li>・ 教育方法が古い（昔からのやり方）</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由    | 他社を選んでしまう理由 |
|---------------------|-------------|
| ・ 社内コミュニケーション（信頼関係） | ・ 人面関係      |

|                              | ディスカッション 内容 | グループ <u>30</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------|---------------------|
| 価値の種                         | 社員旅行、対話     |                     |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 20~30代 男性   |                     |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 体力、         |                     |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | SNS         |                     |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

今いる社員を大切にし、なぜ当社(自社)を選ばれてくれたのかを聞いてみる。

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 31

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                        |                       |
|------------------------|-----------------------|
| ・ 情報発信 (SNS で インターネット) | ・ 社員のやる気 = 満足度        |
| ・ 親近感を持たす              | ・ もあげている (賃金、休日、とりやす) |
| ・                      | ・                     |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                     | 他社を選んでしまう理由 |
|--------------------------------------|-------------|
| 地元主務店が地元板金屋に (歴史物) あと単に安いので (なにかと使理) | 金額          |

|                              | ディスカッション 内容                                           | グループ <u>板金会社</u>   |
|------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------|
| 価値の種                         | ・ 地元だから 当前 詳しい<br>・ 経験、地元でながいので信頼                     | まじこころ板金            |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | ・ 金持ち、<br>・ 地元が 広く やりやすい                              |                    |
| なにを<br>(価値・魅力)               | ・ 施主様との まあな 雑談<br>・ ときには 色々 お願い したい<br>・ (ごめんなさい) 答える | 仕事への クオリティ は 高く 担保 |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | ・ ポスター、<br>・ SNS などでは無理                               |                    |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 31

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                            |                      |
|----------------------------|----------------------|
| ・ お客様との信頼関係。               | ・ SNS、チラシを月1回ずつ配発発信。 |
| ・ 対応力。                     | ・                    |
| ・ <del>情報発信(SNS、チラシ)</del> | ・                    |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由   |
|------------------|---------------|
| 対応力、信用、信頼        | 価格、会社の認知度の低さ。 |

|                              | ディスカッション 内容                                           | グループ <u>31</u> 板金会社 |
|------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------|
| 価値の種                         | <del>近隣地域</del> 近隣地域は、<br>丁寧な対応、信頼、対応力。<br>丁寧な説明。     |                     |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 近隣地域の一般顧客。                                            |                     |
| なにを<br>(価値・魅力)               | スピード対応。<br>10分以内、ご要望にお応え。                             |                     |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | <del>丁寧な説明</del><br>丁寧な説明。<br><del>丁寧な対応</del> 丁寧な対応。 |                     |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

他社との差別化、自社の強みを活かした営業戦略

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 32

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|           |              |
|-----------|--------------|
| ・ 福利厚生    | ・ 社内環境       |
| ・ 新規事業の開始 | ・ 人材育成       |
| ・ 提案力     | ・ 市場の変動への対応力 |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 社内環境             | 給与          |

|                              | ディスカッション 内容                              | グループ32 板金会社                          |
|------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|
| 価値の種                         | 同地域の欠けけた労働環境<br>若手の成長びと子社内体制             | 労働環境と社内体制                            |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 若手、未経験者<br>経験年数の浅い 20~30代 男性             | 未経験~年数の浅い<br>若手の男性 (20~30代)          |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 労働環境<br>労働力野郎<br>偶発の取りやすさ                | 労働環境<br>(福利厚生)                       |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 現在の会社の業績・紹介<br>求人の少ないと伝え SNS<br>相手にアプローチ | 時代に合った方法で (SNSなど)<br>自社 PR (会社の現状など) |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 33

成長している企業の秘訣とは？

- ①・『自身や自社との違い・共通点』 ②・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ③・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ストーリー性の重視<br/>記憶に残りやすく、共感と信頼</li> <li>・<sup>もてる</sup>ポジティブ思考による人間関係</li> <li>・の<del>場</del>向上と行動力の増加</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・伝統は守ら<del>ね</del>るのではなく<br/>続ける思考。</li> <li>・「レリあえどいつにきたら<br/>どうにかしてあげる」</li> <li>・実力と印象<br/>正當な印象が伴、いゝのが強み。</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 技術力と対応力          | 予算          |

|                              | ディスカッション 内容         | グループ <u>板金</u> 会社     |
|------------------------------|---------------------|-----------------------|
| 価値の種                         | 提案力                 | → 技術力・施工品質            |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 工務店<br>団塊の世代(リフォーム) | 地域の優良工務店を<br>築ける工務店   |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 提案力                 | 高品質な板金施工+<br>アフターフォロー |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 実績                  | 訪問・電話・紹介<br>を通じて信頼関係を |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 34

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』    ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』など…

|                 |              |
|-----------------|--------------|
| ・次世代研究会の参加予定。   | ・信頼できる会社かどうか |
| ・価格競争に負けない自社の強み | ・            |
| ・がある            | ・            |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由   |
|------------------|---------------|
| 顧客からの要求に応えられる    | 工事金額（予算）が合わない |

|                              | ディスカッション 内容            | グループ <u>板金会社</u> |
|------------------------------|------------------------|------------------|
| 価値の種                         | ・AIなど活用する              |                  |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    | セネコン、エネコなど             |                  |
| なにを<br>（価値・魅力）               | 技術スピードがある<br>お客様第一で考える |                  |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | 口コミ<br>具体的な施工の説明       |                  |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

ネット集客

自社の強みを一人一人が理解することが大切

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 35

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                    |                  |
|--------------------|------------------|
| ・ 信頼               | ・ 新しい事にチャレンジ     |
| ・ 人材育成             | ・ 従業員の満足度        |
| ・ お客様の満足. 第一に 先行投資 | ・ 会社のアピールができていない |

自身・自社の価値を理解する

- ・ なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・ 仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・ グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・ 価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由              |
|------------------|--------------------------|
| 対応力. 信頼          | 自社の価値を伝えきれない<br>価格. スピード |

|                              | ディスカッション 内容                    | グループ <u>35</u> 板金会社   |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| 価値の種                         | 信頼をえるためには<br>人材. 対応力. 技術. トータル | 人 (自分)                |
| だれに<br>(理想の顧客)<br>(理想の人材)    | 一般顧客<br>身近な地域                  | 地域一般顧客                |
| なにを<br>(価値・魅力)               | 迅速な対応<br>技術力. 信頼               | 信頼. 対応力               |
| どのように<br>(伝え方・営業)<br>(宣伝・接点) | 紹介をしてもらう<br>ポスター張              | よりそうを競う.<br>声かけに行く... |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

自分磨き (人としての価値を上げる. 会社に価値を上げる)

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 36

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                                    |                                                 |
|------------------------------------|-------------------------------------------------|
| ◎ ダメなものはダメ、良いものは良いといったルールや判断も明確にする | ◎ お客様と一緒に（体験などで交えて）、ものづくりをする。                   |
| ◎ 信頼関係を築く。<br>（小さなことでも声掛けするなど） →   | ◎ 一例として、普段見えない部分（塗装の足跡など）あつみに掛けるような部分を、率先してやること |
| ◎ 変化を恐れず、対応、順応していくことが必要            | で、自分にとっても、お客様にとっても、良い事になる。                      |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由 | 他社を選んでしまう理由 |
|------------------|-------------|
| 誠実さ（・提案力・実績・执行力） | 価格競争        |

|                              | ディスカッション 内容                                             | グループ <u>        </u> 板金会社 |
|------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------|
| 価値の種                         | 誠実さ                                                     |                           |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    | お客様全般<br>（・得意先・セレクト・一般顧客）                               |                           |
| なにを<br>（価値・魅力）               | 信頼<br>・何でもやりうまいという気持ち<br>・安心・安全・スピード<br>・提案力・対応力・意欲に添える | 誠実さ<br>↑<br>実績 ← 提案       |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | ・提案→作業→信頼度向上<br>・アフターフォロー<br>・地域団体などとの関係も築く             |                           |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

積極的なアプローチ（小さなことでも話せる関係性）

## グループディスカッション発表用紙（提出用）

グループ番号 37

成長している企業の秘訣とは？

- ・『自身や自社との違い・共通点』 ・『何をやっているのか？何をやっていないのか？』
- ・『強みをどのように活かしているのか』 など…

|                     |   |
|---------------------|---|
| ・明確なビジョンと徹底した理念の浸透  | ・ |
| ・「顧客中心主義」と価値提供      | ・ |
| ・人材の採用・育成と心理的安全性の確保 | ・ |

自身・自社の価値を理解する

- ・なぜ選ばれているのかを考え、強み、弱みを理解し、強みを活かす方法を考える
- ・仲間の視点で、強み・弱みを磨き、『価値』を明確に伝える方法や戦略を考える
- ・グループで会社を作るなら、どんな価値ある会社にするか、採用がうまくいく会社をどう作るか
- ・価値で躍進するために必要な、明日からの行動を決める

| 自身・自社が今、選ばれている理由                                  | 他社を選んでしまう理由                                    |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 4人のチーム力による施工スピードと柔軟な対応<br>職人直営ならではの分かりやすい説明と確かな技術 | 自社の存在や連絡先が分からない（WEB掲載不足）<br>安売り勝負（価格で比べられてしまう） |

|                              | ディスカッション 内容                                              | グループ <u>      </u> 板金会社 |
|------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------|
| 価値の種                         | 4人の機動力と職人直営の競争力を活かした、中層ミッドレンジのスピード対応                     |                         |
| だれに<br>（理想の顧客）<br>（理想の人材）    | 築15年〜経過の屋根メンテナンスや雨漏りに不安を感じている地元の一戸建てオーナー                 |                         |
| なにを<br>（価値・魅力）               | 完全自主施工による技術+スピード                                         |                         |
| どのように<br>（伝え方・営業）<br>（宣伝・接点） | 近隣への丁寧なあいさつ<br>チラシ配布等<br>自主HPの見直し<br>Googleビジネスプロフィールの活用 |                         |

価値で躍進する明日からの行動宣言！

現場ネット・チラシ・HPで「職人の顔と技術」と地域発信し安売り下請けから脱却して 通請けの獲得