

# 川原秀仁の建築マネジメント塾

## 2024年度 カリキュラム紹介

全3部構成を10回に分けてセミナーを行います。1回3時間（1.5時間×2コマ）のセミナーです。

部	テーマ	回	内容
1部	<b>社会・経済の動向を知り、 自らの建築ビジネスに つなげる！</b>  これからの社会・経済の動向、それにまつわる建築・建設とのつながりと関係性を把握し、そして自らの戦略を構築する。	第1回	<b>現在とこれからの社会・経済の動向</b> 現在とこれからの社会・経済=ビジネスの動きを予測し把握する
		第2回	<b>建築・建設ビジネスのこれから I</b> 社会・経済の動向と様々な領域で進展する建築とのつながり その1 <b>建築・建設ビジネスのこれから II</b> 社会・経済の動向と様々な領域で進展する建築とのつながり その2 <b>建設バリューチェーンの再構築を自らの手中に！</b> 建築・建設サプライチェーンから顧客のバリューを実現する建築マネジメントの本質を知る
		第3回	<b>集約・統合していくビジネスの未来をスコープする</b> 建築マネジメントの現在と進んでいく未来の姿を想像し予測する <b>これからの自らのビジネスを構築する</b> 上記5回全体の流れを総括して、未来に向けた自らのビジネスの視座・視点を構築する
2部	<b>経営学のマネジメント基盤に 建築マネジメントに 活かす！</b>  マネジメントの発祥である経営学の基礎を知り、それを基盤に建築マネジメントに活かす。	第4回	<b>ビジネス・マネジメント</b> 経営学に帰属するマネジメントの本質を知り建築マネジメントへ展開する
		第5回	<b>ビジネスと建築・建設における事業手法</b> ビジネスと建築・建設手法、そしてCRE戦略/PRE戦略に向かう流れをつかむ <b>ビジネス・フレームワーク I</b> 経営学上のロジカル思考(フレームワーク思考)の実行手法を把握する
		第6回	<b>ビジネス・フレームワーク II</b> 経営学上のフレームワーク思考・デザイン思考・アート思考を建築マネジメントに活かす <b>多様な発注方式への対処から制御へ</b> 未来を占う多様な発注方式への取り組み方法とマネジメント手法を獲得する <b>CRE戦略/PRE戦略への本質と実践</b> 今後の主流となる戦略の本質を把握し、小手先ではない真に顧客の課題を解決する
3部	<b>建築サプライチェーン全般の 建築マネジメント手法を 獲得する！</b>  建築・建設サプライチェーンの全体構成から各フェーズ・プロセス毎に、それぞれについて、すぐに実践できる実用的な知見や解決策を詳説していく。	第7回	<b>事業と建築をフレームワークする</b> 社会・経済=ビジネスと施設・建築をつなげて、事業(=プロジェクト)全体を構築・スコープする <b>企画は建築企画だけを意味するのではない</b> 変化を続ける社会・経済そしてビジネスとしての事業=プロジェクトを建築企画に落とし込む
		第8回	<b>発注業務はプロジェクトそのものの要</b> 事業者にとって発注を伴わないプロジェクトは存在しない：事業者の最大関心 <b>基本設計の成否が事業成功度合いを決める</b> フロントローディング手法の本質を体得し、基本設計で実際に実現していく
		第9回	<b>実施設計をまとめるにはコツがある</b> 実施設計をより合理的・効率的に実践していく具体的手法を把握する <b>工事施工と管理の実像をマスターする</b> 工事の実際を知らなければ「ものづくり」も「営みづくり」も始まらない
第10回	<b>事業を成功に導くコストマネジメント手法</b> コストを肌感覚で理解し、自らの武器とする <b>隠れた差別化技術スケジュールマネジメント</b> 建築マネジメントの根源、全体納期という思考が事業解決の源になる		