

上級管理職

役職

CEO、CFO、CIO、社長、所有者、会長

購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. FOMT - AEC (準備中)
2. 建設会社の経営陣との会話(準備中)

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 会社の財務、運営を指揮し、法人としての責務を果たす
- 案件を確実に受注し、競合他社に奪われないようにする
- 進行中および受注残のプロジェクトに関して、財務実績を基に経営状況を監視する

報酬

- 会社の収益性
- 株価(公開されている場合)
- 新しい仕事の獲得

この顧客を取り込む理由

- 意思決定を行い、会社全体に変化をもたらす力を持つ
- 組織内の主要な利害関係者や意思決定者を紹介できる
- 一般に予算を設定するため、オートデスクのパートナーシップに価値を見出した場合、予算の拡大または配分を行える

目標とする関係

- 企業規模で技術を採用してもらう
- 主要なワークフロー/技術の評価を担当する管理チームと対話できるように支援してもらう

戦略上の目標

- 会社と株主(公開されている場合)のために、収益性と収益を向上させる
- 価値の高い案件を多数獲得するとともに、既存顧客を囲い込む
- 差別化、および競争上の優位性を実現する
- 会社の評価を高め、ブランドを確立する
- トップクラスの人材を引き付け確保する

内部と外部の圧力

- 強固な資本基盤と、プラスのキャッシュフローを維持する
- ビジネスを獲得し、プロジェクト全体で収益性を維持する
- 競争力を持つ健全なブランドイメージと、安全の評判を維持する
- 競争が激化している
- 所有者が知識を深めており、その要求も増大している
- 株主と利害関係者からの要求が増大している
- 規制と義務付けが新たに施行される(一部の地域)
- 熟練度の高い労働者が不足している

イニシアチブ

- 顧客満足度と会社の評価を高める
- 競争上の優位性を獲得する

障害

- 新たなアプローチを採るような文化的移行を管理する
- トレーニングと人材開発の全社的な標準化を図る
- 利害関係者(取締役会、経営幹部)の合意を得る

有益な情報を聞き出すための質問

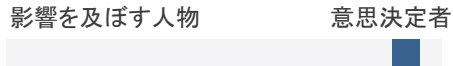
- 今年はどのような戦略上の目標を掲げていますか?
- 今年はどのような成長目標を立てましたか?そうした目標に、プラスまたはマイナスの影響を及ぼす要因は何ですか?
- 新たなビジネスの獲得に、どのような戦略を立てていますか?
- 競争上優位に立てる一番の強みと考えているものは何ですか?それは将来どのように変化しますか?
- お客様の製品で対処できる、最も大きな顧客の課題は何ですか?
- イノベーションと品質について、組織の文化をどのように定義しますか?

運営担当リーダー

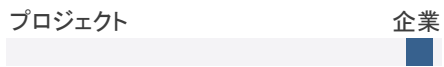
役職

COO、VPO、業務部長、施工前部長、現場業務部長、施工前および購買担当部長、イノベーションリーダー

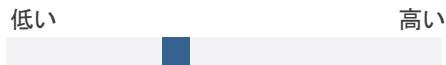
購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. FOMT - AEC (準備中)
2. 建設会社の経営陣との会話(準備中)
3. 適切な調整(施工前)(準備中)
4. 実行方法の改善(現場での実行)(準備中)

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 会社内で、運営の効率性を改善し、強化する
- イニシアチブとプロジェクトを効率的に完了させるプロセスを調査し導入する
- プロセスの効率性について経営幹部に報告する
- スタッフのトレーニングとスキルアップの方法を管理するとともに、業界の要求を満たす水準を維持する
- 有能な労働者を採用する
- 大規模なチームを管理する

報酬

- プロジェクト完了に応じた賞与
- 戦略的な KPI とマイルストーン(収益と損失)
- 株価(公開されている場合)

この顧客を取り込む理由

- 企業規模での視野を持つ
- 多くの場合、現行プロセスの実施方法を改善する任務を負うため、常に無駄をなくし効率化を図っている
- 建設技術に精通しており、一部の会社では、VDC チームを管理している
- 経営陣レベルの管理職と、その関係部門に影響力を持つ
- 運営は会社の要であり、これによって、あらゆるプロジェクトの遂行が管理される

目標とする関係

- より詳細な情報を得られる会議の開催を支援してもらう
- 同業者およびチームメンバーに紹介してもらう
- 主要なワークフロー/技術の評価を担当する管理チームと対話できるように支援してもらう

戦略上の目標

- プロジェクトを成功裏に完了させる
- 運営、財務、評価にかかわるリスクを最小化する
- プロジェクトの利益率を向上させる
- キャッシュフローを最大化する
- 従業員との関係、および従業員の満足度を改善し、定着率を高める

内部と外部の圧力

- 新しいプロセスを確立する
- 新しいスタッフの着任に向けてプロセスを管理する
- 競争力を高め、より多くの案件を獲得する
- 顧客満足度とリピート受注の維持

イニシアチブ

- X% の収益成長を達成する
- X% の利益成長を達成する
- プロジェクトを安全に遂行および管理する(インシデントを発生させない)

障害

- "競争上の圧力に打ち勝つ(新たな競合相手、市場での統合)
- 顧客からの要求が厳しさを増している(少ないコストで多くの利益を要求)
- 義務付けと政府の規制

有益な情報を聞き出すための質問

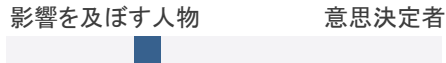
- 増大する要求に応えるために、ビジネスでどのようにスピードと俊敏性を実現していますか?
- 現在投資している新たな収益源は何ですか?それによってどのような効果を得られていますか?
- どのような状況を、効果的な連携につながる最も大きなチャンスと捉えますか?お客様にとって、そうした連携のメリットとは何ですか?
- 建設プロジェクト全体の情報の流れを、現在どのように管理していますか?
- 今年は何のような対象を投資先として設定していますか?

事業開発リーダー

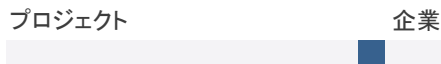
役職

部長、管理職、事業開発または営業部門の部長

購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. FOMT - AEC (準備中)
2. 建設会社の経営陣との会話(準備中)
3. 適切な調整(施工前)(準備中)
4. 実行方法の改善(現場での実行)(準備中)

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 新規および既存の顧客との関係を築いてビジネスを拡大し、売上を伸ばす
- 新たなビジネスを獲得する戦略を立てるとともに、強力なパートナーシップを築く
- 新しい案件を受注できるようにプロジェクトの管理職を支援する

報酬

- 成約率(受注の成功と失敗の割合)
- 新しいセグメントまたは新規顧客での KPI
- 主要な案件の獲得(戦略的かつ注目度の高いもの)

この顧客を取り込む理由

- 会社の評判や市場での地位に影響を与える人物である
- 案件獲得や差別化に、技術がどのように使用されるかを理解している
- 一般的に、業界とのつながりが深い

目標とする関係

- 他の企業のリーダーと対話できるように支援してもらう

戦略上の目標

- 成約率を向上させる
- 取引の平均的な規模を拡大する
- 戦略的なパートナーシップを築く
- リピート受注を維持するとともに、継続的に紹介を得る

内部と外部の圧力

- 会社が確実に RFP の最終候補となるようにする
- 競争の激化によるプレッシャー
- 会社のブランドが社外でどのように評価されるかが、ビジネスの新規獲得に大きく響く
- 所有者の期待が変化している - 所有者は、自身で選定した総合建設請負業者にパートナーとなってもらうとともに、予算とスケジュールどおりにプロジェクトが進むことを望んでいる
- 新しいプロジェクトの提案に対応可能なスタッフのリストを維持する

イニシアチブ

- 新規および既存の顧客と強固な関係を築く
- 会社の競争力を高める

障害

- スタッフの配置や不足により続行不可という RFP を受ける
- 多数の業務があり、継続が困難
- 提案のスピード

有益な情報を聞き出すための質問

- 顧客に対して、自社をどのように位置付けていますか?どのような独自の価値を提供できますか?
- 御社の入札成功を最も左右した、競合の活動は何ですか?
- 顧客の維持と満足度の傾向をどのように捉えていますか?

地域担当管理職

役職

地域担当 SVP/EVP、プロジェクト担当部長/管理職、品質/安全/欠陥対応の担当管理者、衛生/安全/環境の担当管理者

購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. すべてのワークフローに関する会話

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 複数のプロジェクトで、運営の効率性を維持する
- プロジェクトの財務上の成果を管理し、経営者と、主要な所有者およびパートナーとの関係を維持する
- プロジェクトマネージャと直接連携し、潜在的なトラブルや問題の発生なしに、プロジェクトを遂行できるようにする
- 事業開発からプロジェクト遂行に至るまで、顧客のニーズを満たす最終的な責任を負う
- RFP のプロセス、および現場担当チームからの聞き取りを支援する

報酬

- 一般に月給制
- プロジェクトの成果やチームのフィードバック
- 新しい案件/プロジェクトの見込み顧客の獲得

この顧客を取り込む理由

- 複数のプロジェクトにかかわり、それらを管理している
- 概要に関する会議やプロジェクト固有の会議の開催を後押しできる
- 企業規模の影響力を持ち、個々のプロジェクトに技術を試験的に導入する際の意味決定も行える
- 会社の建設プロセスをさまざまな面から監督するため、貴重な情報源であり、強力な擁護者となり得る

目標とする関係

- より詳細な情報を得られる会議の開催に合意してもらう
- 他のプロジェクトエグゼクティブと地域担当部長に紹介してもらう
- 経営陣に紹介してもらう

戦略上の目標

- プロジェクトで財務的な成功を収める
- 事業開発によって市場シェアを拡大する
- 顧客の満足度を高め、継続的にそのニーズを満たす

内部と外部の圧力

- 複数のスケジュールを管理する
- 複数のプロジェクトを期限までに完了する
- 複数のプロジェクトを予算内で完了する
- 複数のプロジェクトで高品質を提供する
- 複数のプロジェクトで、安全性のプログラムに適合する
- 会社の評判を維持する、または高い評価を得られるようにする

イニシアチブ

- プロジェクト活動と利害関係者の可視性を高めて成果を向上させる
- 予算、安全性、品質の可視性を高めて予測性を向上させる
- 建設フェーズ全体に支障をきたすような大規模な変更を削減する

障害

- 内容を正確に把握した上でプロジェクトを報告する
- プロジェクトのリスクを管理する一方で、さまざまな利害関係者との協力を進める
- 顧客と折り合いを付けながらビジネスを構築する
- 複数のプロジェクトで、収益性、予測性、品質を考慮する

有益な情報を聞き出すための質問

- 顧客に対して、自社をどのように位置付けていますか?どのような独自の価値を提供できますか?
- 御社の入札成功を最も左右した、競合の活動は何ですか?
- 顧客の維持と満足度の傾向をどのように捉えていますか?

施工前マネージャ

役職

プランナー/スケジュール管理者、積算士、入札管理担当、プログラムリーダー、見積担当者、調達担当者

購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. 適切な調整(施工前)

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- データの収集と分析を行い、建設プロジェクトに必要な時間、費用、リソース、人件費を見積もる
- 施工前、および現場での実行で基準として使用するスケジュールを、すべてのプロジェクトの基本計画を用いて立案する
- プロジェクトの進捗を追跡して予定との差異を説明し、問題の軽減方法を提案するとともに、必要に応じてスケジュールを調整する
- 一部の会社では、このチームは、VDC マネージャと緊密に連携して BIM プロセスを推進する

報酬

- 通常は月給制
- プロジェクト完了の KPI に応じた賞与

この顧客を取り込む理由

- エンドツーエンドの計画プロセスと、それがどのように実行に移されるかを説明できる
- 複数のプロジェクトを担当しており、同業者のグループに影響を与える
- プロジェクトで採用する技術の意思決定者になる場合がある
- 一般に、新しい技術を快く受け入れる
- 最初に経営陣と対話できない場合、ここをきっかけとして支援を得られる

目標とする関係

- 他の施工前マネージャとプロジェクト マネージャに紹介してもらう
- より詳細な情報を得られる対話を後押ししてもらう

戦略上の目標

- 会社で設定された、利益とスケジュールの目標を達成する
- 現場で継続的な変更を行いながら、正確なベースライン スケジュールとコスト見積りを維持する
- 高い顧客満足度を維持する
- 基準を満たす、または基準を上回る安全性を確保する

内部と外部の圧力

- 複数の納期を管理する
- 数字の正確さを保ち、業務上の損失を確実に防ぐ
- 変更管理
- サプライチェーン管理

イニシアチブ

- 予算と見積りの精度を、X% 高める
- 遅延をなくし、プロジェクトを時間どおりに遂行する
- プレハブ工法と、現場以外での施工を採用する

障害

- サプライチェーン管理
- 人件費と資材費の変動
- 競合によるプレッシャー

有益な情報を聞き出すための質問

- 現在、プロジェクト スケジュールの作成と管理はどのように行っていますか？
- 現在、予算の設定には、どのようなツールまたはプロセスを使用していますか？スケジュール作成についてはどうですか？
- お客様の業務は、プロジェクトの実行にどのように反映されていますか？どのようなプロセスを経て、お客様のチームからプロジェクト マネージャに引き継ぎを行っていますか？
- 複数のプロジェクトの状況を、どのように管理チームに伝えていきますか？
- スケジュールまたはコストが大幅に変更された場合、どのようなことが予想されますか？
- そうした変更を管理すると、どのような効果が得られますか？
- 効果を得られているものは何ですか？可能なら何を変更しますか？

デジタル リーダー

役職

VDC/BIM マネージャ/コーディネータ、デジタルプロジェクト マネージャ、情報管理者

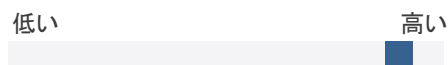
購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. 適切な調整(施工前)
2. 範囲のワークフロー
3. 建設可能性のワークフロー
4. プロジェクトコントロールのワークフロー

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- プロジェクトチームのメンバーから、設計モデルを収集して調整する
- すべてのデータの順序を整えて、1つの設計モデルに統合する
- MEP マネージャ、およびその他の SME と協力して、建設可能性の検証を主導する
- 干渉チェックレポートを実行し、問題の記録を管理する
- 新しい技術を研究し、提案する(R&D)

報酬

- 時間の節約と、再作業の回避
- プロジェクトベースの KPI

この顧客を取り込む理由

- **注意:** オートデスクのオーサリング製品を理由に、このチームを紹介されることが多いが、身動きがとれなくなることが多い。支援を得るために、擁護者、または影響力のある人物として取り込む一方で、この人物にこだわることは避けること。
- 複数のプロジェクトを担当することが多く、同業者のグループに影響を与える
- 施工前の技術/ソフトウェアを理解し、それらを何度も採用してきた
- 社内で、オートデスクのソリューションを支持してくれる
- こうした担当者はその技術に精通しているため、上級管理職にそのソフトウェアの利点を伝えたり、それによって会社の競争力を高められる理由を説明できる場合、影響力が大きい

目標とする関係

- 施工前マネージャとの対話を後押ししてもらう

戦略上の目標

- すぐに建設可能な統合された設計を提供する
- プロジェクトの実行前に干渉をなくす
- 新しい技術を導入し、プロジェクトの遂行を支援する

内部と外部の圧力

- ドキュメントの作成と更新に常に責任を持つように設計チームを主導する
- 内部の予算を守るとともに、技術にかかる費用の正当性を示す(特に小規模プロジェクトで)

イニシアチブ

- 設計チームでメンバー間の連携を深める
- 統合した設計を、1つのバージョンのモデルとして維持する
- 週次のモデルプロセスの実施にかかる時間を削減する
- 設計と施工前のフェーズで行われた変更の可視性を高める

障害

- FTP によるファイルのアップロード/配信/ダウンロードに時間がかかり、効率も悪い
- 設計チームが、実行フェーズの作業を同じモデルで完了できるようにするソフトウェアと使用者の組み合わせ、および適切なバージョンの使用を管理する

有益な情報を聞き出すための質問

- 現在、どのようなプロセスで、設計の統合と調整を進めていますか？
- モデルの統合後は、プロジェクト実行チームへの設計の引き継ぎを、どのように管理していますか？

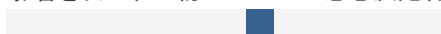
プロジェクトリーダー

役職

プロジェクト ディレクター、プロジェクト エグゼクティブ、現場の管理担当、プロジェクト マネージャ/管理担当、アシスタント プロジェクト マネージャ/管理担当

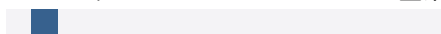
購入への影響力

影響を及ぼす人物 意思決定者



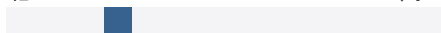
採用の影響範囲

プロジェクト 企業



オートデスクの認識度

低い 高い



導入となる会話

1. 成果を向上させる(現場での実行)
2. 品質と安全性のワークフロー
3. スケジュールのワークフロー
4. コストのワークフロー
5. プロジェクトコントロールのワークフロー

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 所有者に対して、日々プロジェクトの代表者としての役割を果たす
- 設計チーム、実行チーム、現場の管理職、所有者の間を流れる情報を調整する
- 変更指示と、それが予算、スケジュール、契約に及ぼす影響について、会話を円滑に進める
- 契約を理解した上で実行する
- プロジェクト エグゼクティブに対して、予算とスケジュールに関する週次の業務レポートを作成する
- RFI や変更指示などに関するプロジェクトドキュメントと業務記録を作成し管理する
- 許認可プロセスを主導する

報酬

- 月給制
- プロジェクトの収益性
- 新しい案件/プロジェクトの見込み顧客の獲得
- プロジェクトの予算とスケジュール内

この顧客を取り込む理由

- プロセスと技術の変更/採用を、プロジェクトレベルで推進できる
- プロジェクトの財務のほとんどを管理している。また、役立つ技術を予算に組み入れることができ、そうしたソリューションを所有者に提案している
- さらに、オートデスクの技術を支持して、その他のプロジェクト、またはその他の組織の同業者に(多くの場合、AGC または同様の提携関係を通じて)伝えることができる
- プロジェクトレベルでの成功は、その顧客内で、大規模な投資の正当化につながる

目標とする関係

- 一歩進んだ有益な対話を後押ししてもらう
- 会社内の PM/管理者を紹介してもらう

戦略上の目標

- プロジェクトを、予算内でスケジュールどおりに完了させる
- 管理者と連携し、適切な数量のツール、機材、資材を使用して、予算内で期限までに業務を完了させる
- 安全性担当マネージャ/管理者と協力して、生産性と安全性の高い作業環境を作る
- 所有者および設計チームと強固な関係を築く

内部と外部の圧力

- プロジェクトチームのメンバーと所有者の間で、継続的で透明性のある対話を維持する
- プロジェクトで、スケジュールと費用の要件を満たす
- 複数のプロジェクトを同時に管理する

イニシアチブ

- チームのコミュニケーションを最大限に強化する
- RFI と変更指示を最小限に抑える

障害

- 伝達手段が多様化しており、適切な担当者が必要な情報をタイムリーに受け取ることが難しい
- プロジェクトの課題をプロアクティブに解決したり、そうした課題についてプロジェクト エグゼクティブの注意を喚起する

有益な情報を聞き出すための質問

- 現場での変更を支援するために、どのようなプロセスや技術を導入しましたか？
- それが、お客様の業務と責任にどのような影響を及ぼしましたか？
- 現在、どのように現場での情報共有(設計者、サブコン、所有者との共有)を行っていますか？
- 現在採用している技術での課題は何ですか？
- _____ では、現在どのようなプロセスを採用していますか(提出、RFI、変更指示、調整などのプロセス)？

現場での実行を担当するリーダー

役職

管理者、現場監督/現場担当管理者、
フィールド/現場担当/プロジェクトエンジニア

購入への影響力



採用の影響範囲



オートデスクの認識度



導入となる会話

1. 品質と安全性のワークフロー
2. スケジュールのワークフロー
3. コストのワークフロー
4. プロジェクトコントロールのワークフロー

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 安全性(最優先)、生産性、コスト、スケジュール、品質、請負業者とサプライヤの調整などを重視して、現場の業務を監督する
- 環境、衛生と安全、リスク管理に対して会社が定めたポリシー/標準/手順を順守できるように、プロジェクトの現場を管理する
- 日々の業務記録を管理する
- サブコンが業務一覧とパンチリストの項目をスケジュールどおりに実施できるようにする

報酬

- インシデントゼロでのプロジェクトの成功
- スケジュールに従ったプロジェクトの完了

この顧客を取り込む理由

- プロセスと技術の変更/採用を、プロジェクトレベルで推進できる
- オートデスクの技術を支持して、その他のプロジェクト、またはその他の組織の同業者に伝えることができる
- 成功した場合、次回のプロジェクトで、採用に影響を持つことができる
- プロジェクトレベルでの成功は、その顧客内で、大規模な投資の正当化につながる
- こうした役割を果たす若手の担当者は、技術への認識度が高く、支持者となる

目標とする関係

- 一歩進んだ有益な対話を後押ししてもらう
- プロジェクトで試験的に導入される技術をサポートしてもらう必要がある

戦略上の目標

- 事故をなくす
- プロジェクトをスケジュールどおりに予算内で完了させる
- 1人あたりの生産性を高めることで、コストを削減する
- 顧客を囲い込み、運営コストを削減することにより、収益を増加させる
- 従業員の体験を改善し、摩擦をなくす
- 運営、財務、評価にかかわるリスクを最小化する

内部と外部の圧力

- 問題を早期に検知して迅速に報告し、実行中の衝突を解決する

イニシアチブ

- 効率のよいプロセスを開発して問題を追跡し、それらをサブコンに伝達する。また、サブコンが問題に迅速かつ適切に対処できるようにする

障害

- サブコンが品質と安全性の規制を順守し、適切な品質基準で期限どおりに業務を遂行できるようにする「初回の納品時に基準を満たす」

有益な情報を聞き出すための質問

- どのような方法でスケジュールを追跡していますか? それによってプラス/マイナスの影響が出ているのはなぜですか?
- 下請業者のパフォーマンスをどのようにトラッキングしていますか? それが、お客様の業務にどのような影響を与えていますか?

サブコンのリーダー

役職

主任、請負業者の主任

購入への影響力

影響を及ぼす人物

意思決定者

採用の影響範囲

プロジェクト

企業

オートデスクの認識度

低い

高い

導入となる会話

1. 範囲のワークフロー
2. 建設可能性のワークフロー
3. 品質と安全性のワークフロー
4. スケジュールのワークフロー
5. コストのワークフロー
6. プロジェクトコントロールのワークフロー

業界関係者の声 | 最新ニュース

アイコンをクリックして、建設業界の動向と関係者の声を確認しましょう



一般的な責務

- 建設プロジェクト内で特定の工事に関連した活動と担当者を監督する
- 従業員が機材を適切に使用できるように、自身の管理下でトレーニングを実施する
- 工事の進捗、およびプロジェクト期間内の勤務時間を、追跡および報告する

報酬

- 工事におけるプロジェクトの KPI
- プロジェクトで実施する工事の利益、スケジュール、品質
- 工事完了の証明

この顧客を取り込む理由

- 特定の使用事例でオートデスク製品の支持者となる場合がある
- 技術を効果的に使用して、採用を支援できるため、プロジェクトのその他のチームに影響を与えられる
- 複数のプロジェクトで複数の請負業者と連携することが多い。プロジェクトでオートデスクの技術を使用している場合、導入していない業者に使用を求める可能性がある(エコシステムの効果)

目標とする関係

- PM、監督者、その他のプロジェクト マネージャとの対話を後押ししてもらう
- オートデスクの技術の支持者となり、影響の及ぶ範囲で導入を勧めてもらう

戦略上の目標

- より規模の大きいプロジェクトの工事を、予算内で期限どおりに無事完了する
- 基準を満たす、または基準を上回る安全性を確保する

内部と外部の圧力

- 競争 - どの工事でも競争が激化している
- 複数のプロジェクトで、複数の PM と連携しており、多数の情報を受け取っている
- 評判がすべてを左右する

イニシアチブ

- 品質と安全性に関連するプロセス/手段を改善する
- 収益拡大につながる手段を導入する

障害

- その他の工事 - 複数の利害関係者とかかわっており、工事数も増加している
- 労働力の可用性、または労働力不足
- 資材の価格変動
- 技術の知識と、技術の採用 - 紙からコンピュータに移行するための支援とトレーニングを必要としている

有益な情報を聞き出すための質問

- 最新の設置用図面を所持していることに、どの程度自信がありますか？
- 昨年、再作業によって、どれほどの費用または時間が無駄になりましたか？
- 設計または情報が変更されたことで、お客様とお客様のチームはどのような影響を受けましたか？
- 誤った情報が原因で責任を問われる事態がどの程度の頻度で発生しますか？