

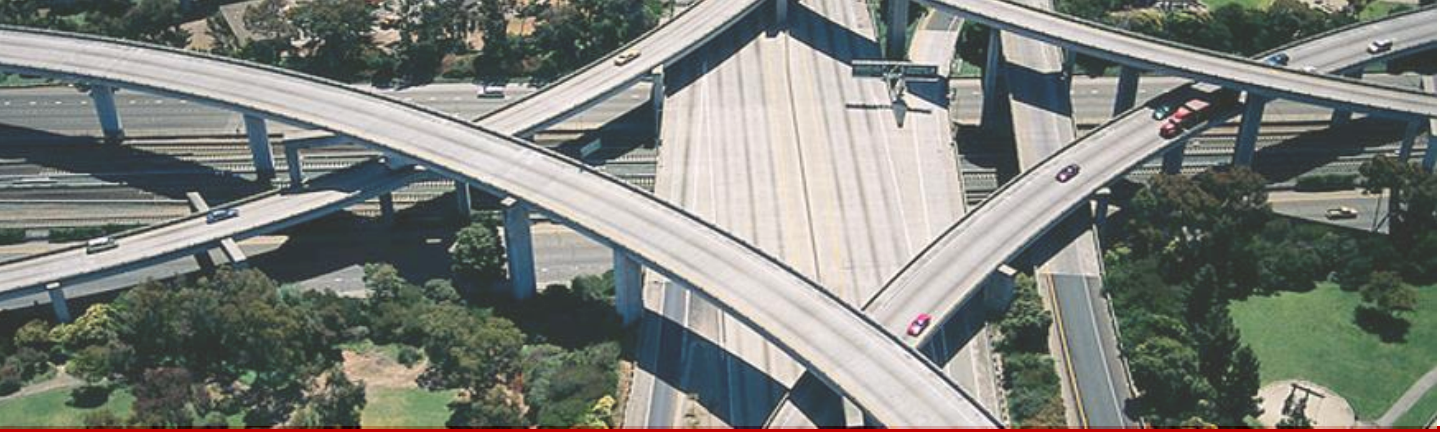


CISCOシステム 御提案書

2020年7月版

Construction industry
S M E consortium





名称の由来と発足の目的

C I S C O (シスコ) とは

- **Construction industry** = 建設業
- **SME** 【small medium-size enterprise】 = 中小企業
- **Consortium** = 共同事業

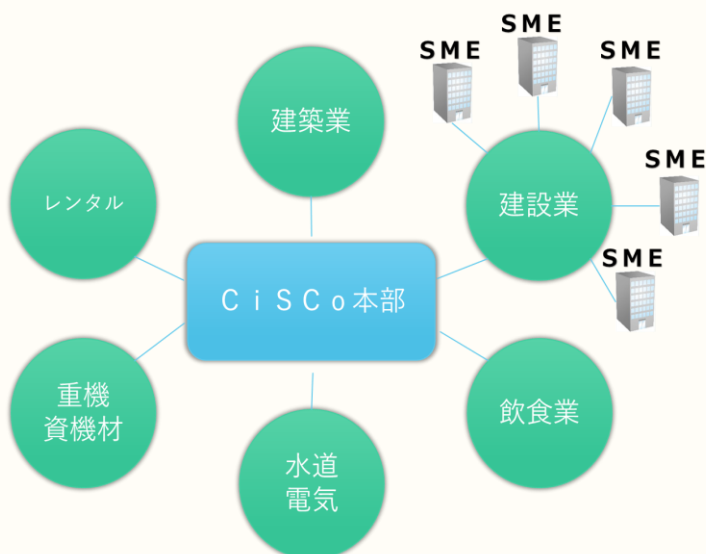
建設業中小企業共同事業の頭文字をとって略称しました。

C I S C Oの主役は中小企業です。

これまでと同じ手法では多くの問題に立ち向かえません。

既成概念に囚われず新しい取り組みにチャレンジする。

中小企業の未来の為にこの活動を推進しています。





C I C S O 事業発足の経緯

労働者不足が深刻

建設業界だけでなく日本全体で問題視されている労働者不足問題。求人にも多額の費用をかけても期待する成果が得られないのは誰しもが実感するところではないでしょうか。

仕事はあるが作業員が足りない。手一杯で依頼を断っている。将来の担い手がいない。

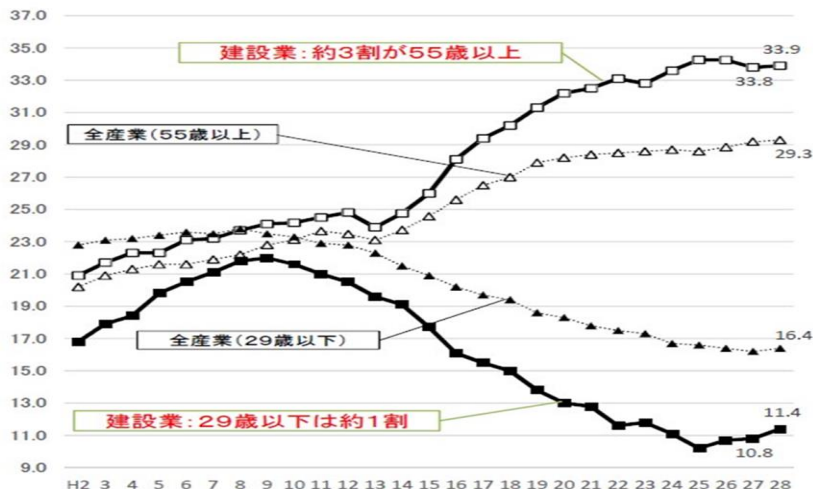
では、同じ不安を感じている企業同士が助け合ったらどうか！

1本の矢より3本の矢で乗り越えていこう！

これがC I S C Oの原点です。

建設業就業者の高齢化の進行

- 建設業就業者は、55歳以上が約34%、29歳以下が約11%と高齢化が進行し、次世代への技術承継が大きな課題。
- ※実数ベースでは、建設業就業者数のうち平成27年と比較して55歳以上が約2万人減少、29歳以下は約2万人増加。





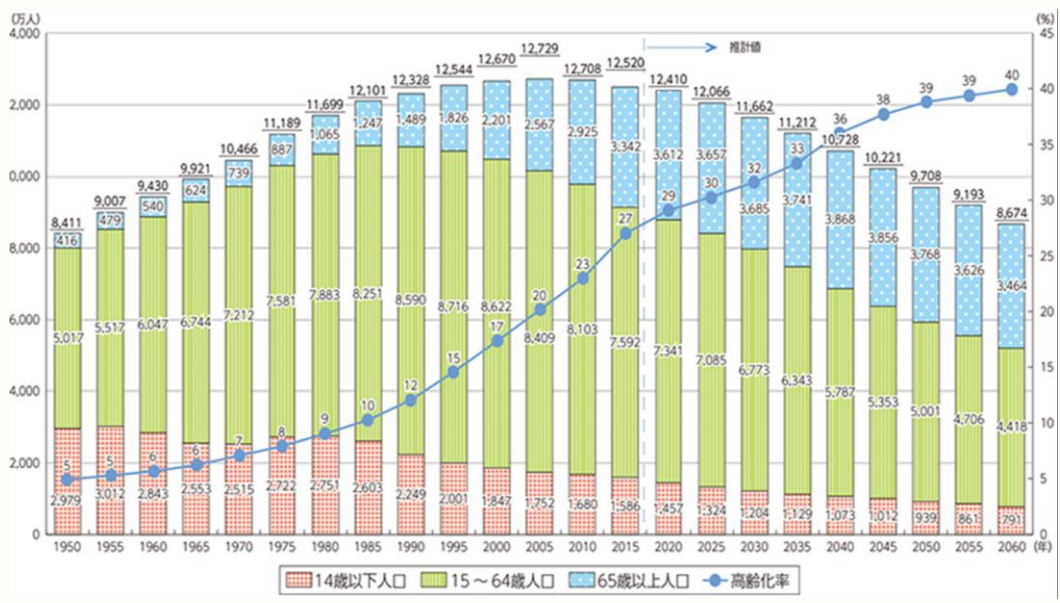
CISCO推進の理由

建設業の今後

1. 大手企業と中小企業の収益格差が広がる
2. 福利厚生に資金を回せる大手企業に人が流れていく
3. 今後ますます加速していく職人・熟年者の労働人口減少
4. 外国人労働者数の受入増による教育・安全問題

次の世代の為に建設業が抱える問題を解決し中小企業の生産性向上及び安定化を図っていく事こそ我々の使命だと考えます。

生産年齢人口は年々減っていく





C I S C O 活動内容

■ 主な活動計画

- 中小企業オートマッチングシステム運営
- 大規模災害等復旧・復興要請対応システム運営
- 求人支援・再就職支援などの雇用支援
- 企業間人材交流活動
- スキルアップ実習会
- リーダーシップ研修
- マネージメント研修
- その他勉強会・講習会等





C I S C O 事業はWIN WINが原則

C I S C O のメリット

メリット

- ・ 労働者不足をグループで支え合うシステムを低コストで
- ・ 業務効率化で生産性の向上
- ・ オートマッチングシステムで業者探しの簡略化・効率化
- ・ テレワーク時代の新しい受発注業務
- ・ 自社所有車両や重機の共有で稼働率をアップ
- ・ 特殊な工事もオートマッチングシステムで簡単依頼
- ・ グループの情報共有から現場の質を向上
- ・ 埋れた人材を発掘





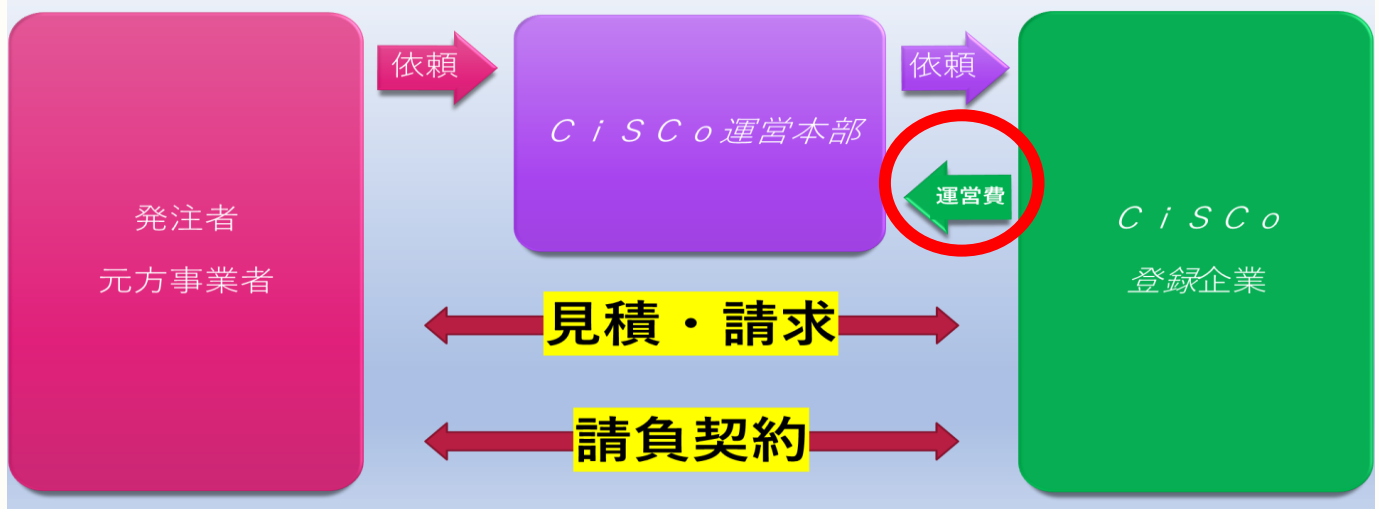
システム維持・運営費

C I S C Oシステム運営費は成果報酬型が基本

一般的な組合や協会のような出資金・組合費・協会会費等は一切徴収いたしません。C I S C Oシステムの運営費は成果報酬型を基本としています。つまりC I S C O会員登録には一切費用が発生致しません。これもC I S C Oが他者と違う特徴の一つです。WIN WINを原則としていますので、加盟企業様が得た成果に対してシステム維持運営に御協力頂く仕組みです。

※成果報酬型は基本プランです。今後アップグレードプランも御用意する予定です。

完全成果報酬型の一例



全国のSMEplatformを目指して



CISCO



ASAHI POSIST-1