

土地家屋調査士事務所 経営レポート

事務所スタッフが長く働き続けられる事務所を目指す先生へ

ワンマン測量×分業制 に取り組み

わずか**180日**で

受注金額は減らさずに**総労働時間を173時間/月**削減し

1人あたりの**売上を1.7倍**向上させた方法を**大公開**

ワンマン測量成功のポイント

- ✓ 測量機器を放置することの不安を解消する対策を取る！
- ✓ やり方が分からない従業員へマニュアルを提供する！

分業制成功のポイント

- ✓ 測量が分かる経験者を内業へ配置転換する！
- ✓ 電子平板を導入し、現場の情報を共有する！

スペシャルインタビュー

土地家屋調査士法人 本間事務所
代表社員 本間 秀樹氏

総力特集

ワンマン測量×分業制を導入している事例がここにあった！その**秘密**に迫る！

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21

船井総研オフィシャルホームページ▶<http://www.funaisoken.co.jp>

ワンマン測量セミナー

お問い合わせNo.S026163

TEL:0120-974-000 FAX:0120-974-111

(平日 9:30~17:30)

(24時間対応)

■ 申し込みに関するお問い合わせ: 宮崎

■ 内容に関するお問い合わせ: 小川原

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[<http://www.funaisoken.co.jp/>])右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力してください。→

026163 Q

SPECIAL REPORT

業務が多すぎて回らない...

既存業務で手一杯だった事務所の
新たな選択肢

ワンマン測量×分業制への挑戦

『開業以来、順調な事務所経営を支えてくれた従業員からの
退職申し入れ…それこそが新たな挑戦へのスタートでした』



人口の減少、政府の中古住宅市場への予算倍増計画などの影響を受け、
2020年に向けて、今後更に衰退していくと言われている住宅不動産業界。
この住宅不動産業界は大多数の土地家屋調査士事務所にとってメインの顧客である。
その煽りを受け、土地家屋調査士業界でも生き残りを賭けた「激動の時代」が幕を開ける...

開業以来、順調に業績を伸ばしてきた…しかし…

開業以来、17年間にわたり土地家屋調査士事務所を経営してきました。名の知れたハウスメーカーと提携にすることもでき、業績も好調で案件数や従業員数も徐々に増え、特に大きな苦労もなく、順調に成長してきた事務所経営でした。



気づいたら案件に溢れ、退職希望者も続出する事態に…

事務所経営が軌道に乗り、提携先から「**依頼は来るけど、こなせないから断る**」ということも頻繁にありました。

2年前から事務所のキャパシティを超える受注が増え、かつハウスメーカーは納期に厳しいという側面もあり、**現場は疲弊し、残業が慢性化**していきました。更には開業以来、長く支えて来てくれた現場責任者から「**これ以上、残業が続き、休日出勤が続くと家族の時間が取れず、体力的にも限界なので、退職したい**」と申し入れがありました。

これまでは申し入れのあった**従業員の業務効率が悪いから残業している**のではないかと、若手の頃は少しでも**多くの仕事の経験を積んだ方が一人前になるスピードが早い**という考えが正しいと思っていました。しかし、自分が育ったやり方では、今の従業員に対しては、間違いだということに気づきました。

このような事態に直面し、「**なんとかしなければ・・・**」と解決策を模索する毎日でした。

そこで出会ったのがワンマン測量と分業制だった！

現場の人材不足を解消するべく、採用も進めていたのですが、応募すらない状況が続いていました。そんな時、ワンマン測量と分業制に取り組み、1人あたりの売上が2,000万円以上ある同業者の事例を知り、早速取り組んでみました。

ワンマン測量や分業制の存在は知っていましたが、**やり方が分からなかったり、最初から最後まで業務工程を1人でやりたがる職人氣質**が邪魔をしたりと、私自身も懐疑的な部分がありました。しかし、これ以上現場を疲弊させないためにも、今いる従業員で**現場を効率よく回す方法にもいい**と思い、ワンマン測量の導入を決意しました。

ワンマン測量と分業制に取り組んでみたものの・・・

実際にワンマン測量を導入してみたものの、取り組んでみて分かった課題や思わぬ落とし穴、従業員からの抵抗も多くありました。

落とし穴 | ひとりでは測量できない現場が多かった

人通りや交通量の多い現場では光波が遮られることも多くなり、今までの測量方法よりも時間が掛かってしまいました。また、複雑な地形の現場では、ワンマン測量では観測出来ないポイントも複数出てきました。

特にハウスメーカーや不動産会社からの依頼現場では、**人通りの多い住宅地や駐車場に隣接する現場**など障害物のある現場が比較的多かったので、より困難を極めました。右の写真のようなワンマン測量に適した現場ばかりではないというのが現状です。

ワンマン測量に適した現場



落とし穴 | 現場を見ていない人間は作図ができない

細かい状況は見てないと描けない？



我々、資格者の悪いこだわりなのですが、実際に**測量現場を見ていない作図担当者が、図面を描ける訳がない**という先入観が強く、なかなか作図担当者へ依頼しない測量担当者も増えてきました。現場に出ているからこそわかる境界標周辺の状況やブロック塀、側溝などの付随物の状況を見ていないので、図面上に**再現できない、再現のしようがない**という結論に至りつつありました。

抵抗 | 高価な機器を放置することに従業員が抵抗を覚えた

機械にフォーカスすると、通行人や車によって測量機器が倒されることがあるのではないかという不安が大きく、従業員から導入への抵抗が多く聞かれました。

例えば、住宅街に近い現場であれば、お子様連れの方や登下校中の小学生が多いので、**興味本位で近づいて機械をいじるケース**も考えられます。

また、道路上に測量機器を設置する場合もあるので、狭い道路であれば**自動車が測量機器を引っ掛けてしまうというケース**が想定されます。今までは機械マンがいるのに対し、ワンマン測量ではミラーマンだけになることから「測量機器を放置していいのだろうか？」という不安の声が多数聞こえました。

抵抗 | ワンマン測量の方法がわからなかった

開業以来ずっと、2人1組での測量を行ってきましたし、中途入社の従業員も前職でワンマン測量に取り組んだ経験がなかったので、方法がわからず、なかなか浸透していかないという問題に直面しました。

そもそも、**ワンマン測量のやり方や、分業制の導入方法を分らない**ということが根底にあり、うまく導入しきれませんでした。結果的に、今まで通り**2人1組で測量を行うほうが断然早いのではないか？**という意見が現場担当者からも聞かれました。

このワンマン測量と分業制を導入できれば、現場がうまく回り、業務効率化が図れ、測量件数の増加や残業時間の削減に大きな効果があると思っていたのですが、**想定以上に定着までの課題が多いことが分かりました。**

実際に起こった課題はこうして解決した！

それでも導入を諦めきれず、それぞれの課題に対して、立地の異なる測量現場で試したり、ワンマン測量を導入している同業者へ測量方法を学びに行ったりして、試行錯誤するなかで解決策を見出しました。

落とし穴 | ひとりでは測量できない現場が多かった

こうして解決した！

光波が遮られることに関して、心配していましたが、近年の機械では自動追尾機能が大幅に改善されているので、光波が一時的に遮られても、即時に照準が合うので、全く問題ありませんでした。更に、観測出来ないポイントについては、基準点を複数設けて多方向から測量を行うことで対応しています。

落とし穴 | 現場を見ていない人間は作図ができない

こうして解決した！

通常使っている野帳の代わりに電子平板を導入しました。この電子平板は、測量現場で簡単な絵を描くことができたり、現場の写真を送ることもできたりと、あたかもその場にいるような状態を再現できるのです。

また、内業班に現場のことが分かっている測量経験者を置くことで、分からない点や疑問点を聞けるので、作図がスムーズにできるようになりました。今はクラウドツールが充実しているので、測量データや写真を事務所へ送信することも容易にできます。万が一分からない点があっても、すぐに経験者に聞いて描き進めることができるので、「現場を見てない人間は作図ができない」という課題を解決できました。

抵抗 | 高価な機器を放置することに従業員が抵抗を覚えた

こうして解決した！

まず、測量機器を放置する際に、パイロンや用具入れの箱で測量機器を囲うことで注意喚起を促すことができ、この方法だけでもリスクはかなり軽減されます。また、当事務所では動産保険に加入しています。何かのトラブルで測量機器が倒されていても、ほぼ新品の測量機器を購入できる程度の保証がつきますので、安心です。

機械を守るための施策



この時に、パイロンなどで対策を取っておくことで、過失割合も大きく減らせますので、安心して業務に当たっています。このような対策を取ってから測量機器が倒れたことは一度もありませんので、まず問題ありません。

抵抗 | ワンマン測量の方法がわからなかった

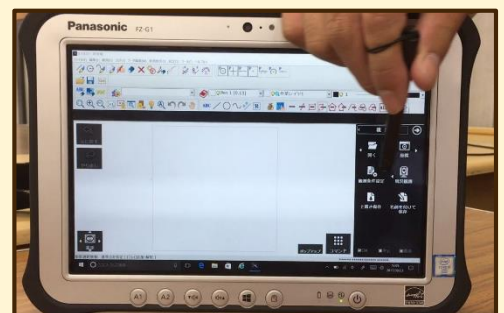
こうして解決した！

ワンマン測量に移行する際に、時間を割いて研修するのではなく、ワンマン測量の方法、機械の設定などの動画マニュアルを提供することで、慣れないワンマン測量でも、難なく導入することが出来ました。更にこのマニュアルは採用したての社員を即戦力化する貴重な教材にもなり、既存社員が教える時間を大幅に削減出来るという効果もありました。

ワンマン測量設定マニュアル



電子平板連携設定マニュアル



ワンマン測量と分業制を導入して得られた成果

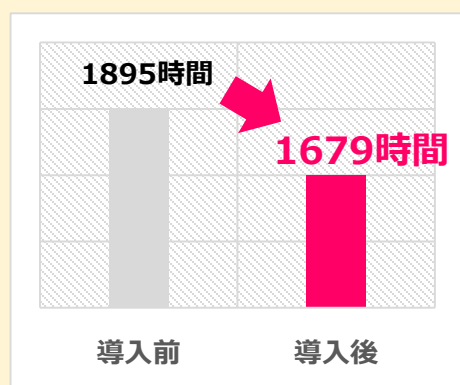
最初は懐疑的で、様々な問題がありましたが、それらを解決してワンマン測量と分業制を導入して、多くの成果を得ることが出来ました。

ワンマン測量と分業制で得られた効果 -その①-

ワンマン測量を導入したことで総労働時間を削減できた

ワンマン測量を導入したことで1ヵ月あたりの総労働時間が
1895時間から1679時間に削減できました。今までは2人1組で行ってきた測量をワンマンで行うので、相方の時間を有効活用出来るようになり、「時間の無駄」を省け、結果的に総労働時間の削減につながりました。

導入後の総労働時間の推移



杭入れや**現況測量**といった比較的発生頻度の高い現場において、2人1組ではなく、ワンマンで行くことが可能になりました。土地家屋調査士の業務を行うにあたり、杭入れや現況測量は避けては通れない業務なので、**これらの業務の利益率が改善する**だけでも、事務所の経営に与えるインパクトは大きいです。

ワンマン測量と分業制で得られた効果 -その②-

低単価でも利益の残る体制を築けた

今まで慢性化していた残業時間が削減できたので、残業代の削減につながりました。更に、2名で稼働していたときよりも、人件費自体も削減できています。

低単価化が進む業界ですが、ワンマン測量を導入することで、低単価での受託でも利益の残る体制が築けます。その体制が築けることで、敷地調査や仮測量といった「**提携先を開拓**

していくためには必要な業務であるが、なかなかやりたがらない業務」に特化していくことで、新規顧客の開拓が可能になりました。

既存業務の効率化が図れたことで、様々なチャレンジが可能になり、今後が楽しみです。

ワンマン測量と分業制で得られた効果 -その③-

分業制を導入し、業務効率化ができた

「最初から最後まで業務工程を1人でやりたがる職人気質」「現場を見ていないと作図なんか出来る訳がない」そんな意見を多くの土地家屋調査士の先生が持たれているかと思いますが、現場を知っている人材が内業に専念することで、現場を見ていなくても作図業務が可能になります。測量班は測量に、作図班は作図に集中できるようになりました。

更に、移動時間を有効活用することで、「ただ移動しているだけ」の時間を極力少なくできました。事務所へ戻ってくる頃には大半の図面が出来上がっているので、確認や修正を少しするだけで、大幅に内業時間を削減することが可能になり、結果的に残業時間が減りました。

何より経営者として、測量現場が増えることよりも、利益が改善することよりも、残業を減らせることができ、退職を考えていた従業員も辞めずに働き続けてくれるようになったことが一番幸せに思うことです。



2018年 誌上特別講座



超・人材不足時代でも影響を受けない

既存の常識を覆した**業務のイノベーション**を

ワンマン測量×分業制の導入で

高生産性事務所を作り上げる

ワンマン測量×分業制に

取り組むべき**5**つの理由

株式会社船井総合研究所

士業支援部 **小川原泰治**

こんにちは！株式会社船井総合研究所の小川原泰治と申します。

「ワンマン測量×分業制」の導入事例はいかがでしたでしょうか。

人手不足がより深刻になる前に、先手を打って対策を立てることが重要です。

今までの常識を覆した「ワンマン測量×分業制」に取り組むだけで、飛躍的な発展を遂げ、事務所として大きく変化していけます。具体的に何が変わるのかといいますと…。



超人材難でも安定的に案件を処理できる体制を確立できる

資格者数、受験者数ともに年々減少している土地家屋調査士業界で人材を採用しようとしてもなかなか「**いない、来ない、採れない**」状態が続いています。採用活動を行うことは重要ですが、それよりも既存従業員の方々へ目を向けることが重要です。

既存従業員の方々を効率的に、無駄のない人員配置を行うことで業務効率化が可能になると同時に、業務時間の短縮にもつながり、採用の成果に左右されず、安定的に案件を処理できる体制が確立できます。



業務時間、残業時間が減り、従業員満足度が上がる

「日中は測量に出て、夕方事務所に帰り、夜遅くまで作図をする」、「毎日の残業は当たり前」これらはこの業界の特徴です。これでは離職も相次ぎ、せっかく育ててきた貴重な従業員が辞めてしまい、更に業務が回らなくなるという悪循環に陥ります。

そこで、ワンマン測量を導入し、相方役だった人材を内業班へシフトさせることで、測量と作図の分業が可能になります。分業制を導入すれば、

移動時間という無駄を削減し時間の有効活用ができる

帰社後の作図時間を削減でき、残業時間の大幅削減ができる

残業時間が減り、休日出勤も減ることで従業員満足度が上がる

これらを実現することで、従業員からも感謝され、働きがいのある事務所になります。

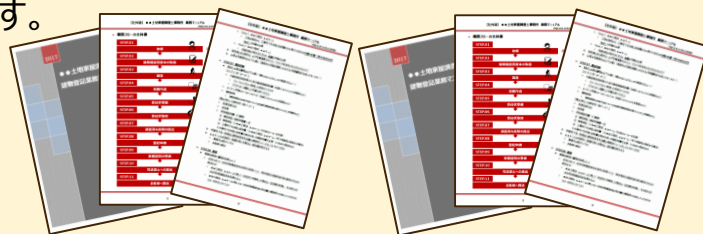


分業制を導入することで従業員の育成スピードが上がる

今までは「**全ての業務工程を1人で処理する**」ことで、高い売上を上げてきた土地家屋調査士の先生方も多いかと思いますが、その考えこそが長時間労働につながっています。分業制を導入することで、測量業務、作図業務、登記業務に絞って教えることで、育成スピードが上がります。既存従業員、新入社員の即戦力化が可能になるのです。

更には、それらの業務ノウハウを見える化（マニュアル化）し、事務所の平準化を図ることで、事務所の業務レベルは格段に上っていきます。

事務所の業務を見える化したマニュアル▶▶▶





4 1人あたりの生産性が向上して利益が残る

土地家屋調査士業界は労働集約型の業界ですので、
いかに現場を効率よく稼働させるかが業績向上には欠かせません。今回のワンマン測量×分業制を導入することの
最大のメリットは事例でも解説いただきましたが、業務効率
率が図れる点です。



今まで **1日あたり2現場から3現場を残業しながら精一杯の状態**でこなしていたものを、
残業を削減し、時間に余裕を持ってこなすことが可能になります。更には、**1日あたり4現場、5現場**といったように測量の処理件数を最大化することも難しくはありません。

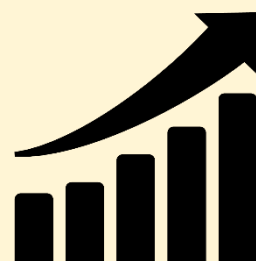
現場を効率よくこなせばこなすほど、売上も、利益も上がっていくということです。



5 ハウスメーカーや不動産会社の開拓ができる

ハウスメーカーや不動産会社を開拓したい先生方は多いと思います。ハウスメーカーや不動産会社を開拓するのに不可欠な敷地調査や仮測量といった業務は、一般的に「手間が掛かる割に利益が残らない」業務として敬遠されていますが、ワンマン測量と分業制の導入で低単価でも利益が残る体制を構築することができます。土地家屋調査士の独占業務である表題登記や付随業務（宅地造成や開発許可申請業務など）まで提案することで、年間何十棟にも及ぶ案件を安定的に受託できるようになるのです。

つまり、新規開拓をしたい先生方もこのワンマン測量と分業制を導入することで開拓できる体制になるのです。



レポートをお読みいただいた経営者様へ**特別なご案内**



ワンマン測量セミナー

大阪

2018年

3月10日（土）

東京

2018年

3月17日（土）

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、**取り組みの手順やポイントを間違うと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。**

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる事務所になることができます。また、土地家屋調査士業界全体が盛り上がり、**土地家屋調査士資格の地位向上、認知度向上、資格者数の増加、受験者数の増加**につながるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した土地家屋調査士法人本間事務所 代表社員 本間秀樹氏をお招きし、ワンマン測量×分業制を導入された経緯とその取り組みをご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、**他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかり**です。

1日で「ワンマン測量×分業制」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと...

ワンマン測量編

- 1 | ワンマン測量のノウハウ満載**業務マニュアルの作り方**
- 2 | こんな時はどうするの？！**現場の特徴別、ワンマンでの測り方**
- 3 | ワンマン測量が**できるところとできないところの見分け方**
- 4 | 限定公開！ワンマン測量の**プロが教える測量方法**とは
- 5 | **野帳よりも電子平板！最新技術導入のすすめ**
- 6 | 「**機械が倒れるのが心配・・・**」そんな方へのお**すすめ保険大公開！**
- 7 | 倒れない為に、倒されない為の対策は万全に！**機械を守る対策集**
- 8 | 事務所に帰ったら**ポイントがずれている？！**そうならないための**注意点解説**

分業制導入編

- 9 | **分業制成功のポイント**
- 10 | 今の体制は本当に適正な人材配置ですか？**適材適所の人材配置のポイント**
- 11 | 「全部自分でやりたい」そんな資格者にはこう伝えよう！**分業制移行時の注意点**
- 12 | **CAD人材の採用の仕方**
- 13 | 資格者ではなくても出来る業務を**無資格者、未経験者へシフトさせる方法**
- 14 | お客様が本当に求めている図面の品質は？**チェックシートの作り方**

マニュアル編

- 15 | 「**背中を見て学べ！**」はそんな時代は**もう終わり** 社内マニュアルで資格者を育てよう
- 16 | 業務マニュアル大公開～**表題登記業務編**～
- 17 | 業務マニュアル大公開～**CAD作図編**～
- 18 | 業務マニュアル大公開～**許認可申請編**～

業務改善編

- 19 | 利益を意識した理想的な受託方法とは？～**提携先選び編**～
- 20 | 利益を意識した理想的な受託方法とは？～**業務エリア編**～
- 21 | 図面の**標準化に向けてのヒアリング方法**とは
- 22 | **過剰品質を防ぐ、今すぐに社内で取り組んで欲しいこと**
- 23 | 「頭の中で管理する」はもう終わり！今こそ**クラウドツールで案件管理**を行おう
- 24 | 片道2時間掛けての移動はもう終わり！**商圈の絞り方とその対策**
- 25 | **測量でもシェアリング？！**遠方の現場をお願いできる**パートナー探し**のポイント

チャネル開拓編

- 26 | **敷地調査特化型の提案ツール大公開！**
- 27 | **ハウスメーカーを開拓する時のトークスクリプト大公開！**
- 28 | 今後生き残る**土地家屋調査士事務所**に求められる**条件**は？
- 29 | ハウスメーカーや不動産会社が**我々に求めている本当のサービス**とは？
- 30 | **残業が少なく、土日**も休める**事務所の作り方**

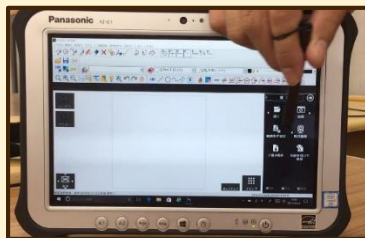
更に！当日限定で「ワンマン測量×分業制」 で使用するツール類を公開します！

ワンマン測量編

▼ワンマン測量業務マニュアル



▼電子平板設定マニュアル

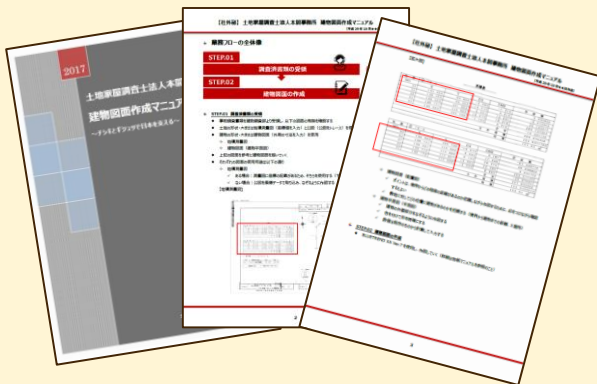


▼業務手順マニュアル

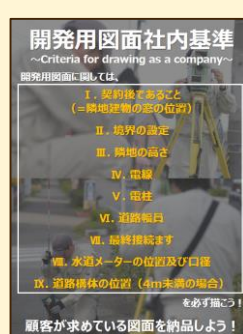


分業制導入編

▼建物図面作図マニュアル



▼作図チェックリスト



▼ヒアリングシート

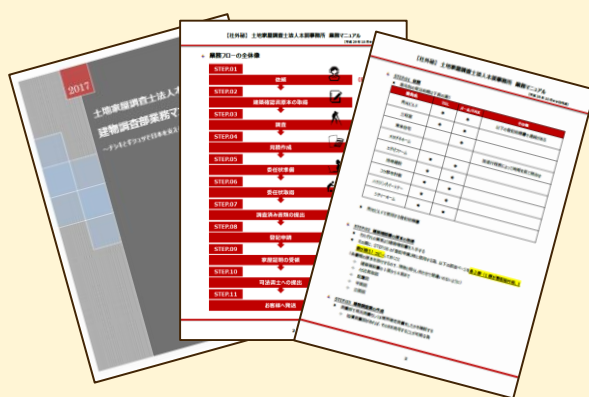
資料品用になりやすいよう3Cメーカー指様に 「なぜやるの？」見出し部をヒアリングするよ！	
番号	項目
1	ヒアリング項目
2	確認項目
3	確認項目
4	確認項目
5	確認項目

マニュアル編

▼建物調査業務マニュアル



▼開発許認可業務マニュアル



新規開拓編

▼案件管理マニュアル



▼案件管理シート

基本情報					
管理番号	受託日	住所	依頼主	進捗	
29-0158	2017-11-29	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	営業中	→
29-0159	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0160	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0161	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0162	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0163	2016-10-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0164	2017-11-11	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	完了	→
29-0165	2017-11-11	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0166	2017-12-01	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0167	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0168	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0169	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0170	2017-11-30	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0171	2017-12-01	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→
29-0172	2017-12-03	大阪市東区 豊島 1-1-1	株式会社 A	仕事中	→

過去にセミナーへ参加いただいたお客様から

柳土地家屋調査士法人

代表社員 柳 和樹 氏

「自分が成長できる」セミナーです

調査士会や地元では出会えない経営感覚に優れた先生方に出会い、お話を聞いて、「このままではいけない」という成長意欲をかき立てられ、いい刺激をもらっています。

そのような先生方と出会う度に、まだまだこの業界も捨てたものじゃない！と感じています。



1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

知識としてなかったものをかなり勉強させていただいたと思っております。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

業界内容がしっかりとリサーチされていた。
それに基づく今後のビジョンも的を得ていた。

業界内容がしっかりリサーチされていた。
それに基づく今後のビジョンも的を得ていた。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

知らなかった観点より、人材確保のノウハウを聞くことが出来た。

知らなかった観点より、人材確保のノウハウを聞くことが出来た。

満足いただいたお声を頂戴しております！

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

途中からの参加でしたが、新たな発見がありました。

途中からの参加でしたが、新たな発見がありました。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

自己改善点の発見ができた

自己改善点が発見できた。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

先生の話には賛同できる部分が多かった。

● ● 先生の話には賛同できる部分が多かった。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

売上を上げる為に必要なことが
明確になった。

売上を上げる為に必要なことが明確になった。

1. 土地家屋調査士事務所業績アップセミナーについて

1-1. 満足度を教えてください(○で囲んでください)

非常に満足

満足

普通

やや不満

不満

1-2. 上記の理由を教えてください

日頃悩んでいる事の解決方法が見つかりそうな気がした為。

日頃悩んでいる事の解決する方法が見つかりそうな気がした為。

いかがでしょうか。このようなワンマン測量×分業制の導入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけてたっぷりとお伝えします。

質疑応答のお時間も設けますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた導入までの段取りを具体的に落とし込むことが可能です。

そして今回は、ワンマン測量×分業制を導入している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「ワンマン測量×分業制」は超人材不足時代に適したモデルであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例をあげっぴろげに大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずあり得ません。

大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、**

また、経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は「志が高い経営者様」に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんとわずか**27,000円（税込）**です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから、正直破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場**20名様限り**とさせていただきます。

追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。

また、本セミナーではワンマン測量×分業制の導入に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えします。

現場の責任者を任せている従業員の方がいらっしゃれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします**。早期に導入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますので、DVDの販売は致しません。これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。

知っている経営者が得をするモデルです。超人材不足時代である今がまさに時流のモデルですので、導入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して、ワンマン測量×分業制で業務の効率化を図り、収益性の向上や貴重な従業員の離職と防ぐのか、それとも、先延ばしにして従業員に長時間、休みもなく働いてもらい、事務所経営も精一杯のままか・・・

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
土業支援部

志の高い、あなた様とお会い出来ることを
楽しみにしております。

小川原 泰浩

ワンマン測量セミナー

セミナー講座カリキュラム

※セミナー開催時間13:00～16:55

講座	内容	講師
第一講座 13:00～13:50	土地家屋調査士業界の動向と ワンマン測量×分業制に取り組むべき理由	株式会社船井総合研究所 土業支援部 小川原 泰治
第二講座 14:00～15:00	ワンマン測量×分業制に 取り組んで得られた効果	土地家屋調査士法人本間事務所 代表社員 本間 秀樹 氏
第三講座 15:15～16:15	ワンマン測量×分業制導入の ポイントと成功手法大公開	株式会社船井総合研究所 土業支援部 小川原 泰治
第四講座 16:25～16:55	明日からすぐに取り組んでほしいこと	株式会社船井総合研究所 土業支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小高 健詩

講師紹介

※諸事情により講師及び講座内容が変更になる場合がございますが、予めご了承ください。



土地家屋調査士法人本間事務所 代表社員 **本間 秀樹** 氏

土地家屋調査士法人本間事務所の代表を務める。
開業以来、土地家屋調査士業務の他、建築士登録をしていることを活かし、宅地造成・開発許可申請業務に特化した事務所経営を行う。
現在従業員13名（うち資格者3名）体制で売上1億円を達成。「子育てのできる土地家屋調査士事務所」の運営が目標で、従業員を第一に考えた経営を行う。
ワンマン測量×分業制だけではなく、ドローン測量にも挑戦し、常に成長することをモットーにしている。



株式会社船井総合研究所 土業支援部 **小川原 泰治**

船用機器メーカーを経て、2015年(株)船井総研へ入社。
住宅・不動産業界のコンサルティングを経て、土地家屋調査士事務所のコンサルティングを開始。「コンサルティングの答えは現場にある」をモットーに、土地家屋調査士事務所での測量業務を行う等、現場に入り込んだコンサルティングスタイルを大切にしている。50事務所100名の経営者と面談し、成功している事務所、選ばれる事務所のルール化も行っている。業界の地位向上、認知度向上を果たすべく、日々コンサルティングを行っている。



株式会社船井総合研究所 土業支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント **小高 健詩**

業績アップの公式は「現場力×携わる者の本気」を信条に、司法書士事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。
年間250日は北海道から九州まで全国各地の事務所に赴き、クライアントの業績アップをお手伝いしている。現場重視型のコンサルティングスタイルを貫いており、最近は司法書士の業際を跨いだ斬新なコンサルティングが好評を博している。

大阪
会場

2018年3月10日（土）

株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京
会場

2018年3月17日（土）

株式会社船井総合研究所 東京本社

※各会場先着20名様での開催となりますので、お早めにお申込み下さいませ。

「業務が手一杯で現場が回っていない先生方」必見！ **ワンマン測量セミナー**

土地家屋調査士法人本間事務所 代表社員 本間 秀樹 氏

測量件数を倍増させ、残業時間を削減した

ワンマン測量×分業制の導入事例

株式会社船井総合研究所

士業支援部 小川原 泰治

生産性を向上させ、案件を最大化させる

ワンマン測量×分業制の成功のポイント

下記に1つでも該当された方は是非ご参加ください。

- ✓ 仕事には困っていないが、現場が疲弊して回っていない方
- ✓ 貴重な人材である従業員から退職を申し込まれている方
- ✓ 現場が回ればもっと業績が上がると確信されている方
- ✓ 忙しい割には利益が残っていないと感じる方
- ✓ ワンマン測量や分業制の導入方法を知りたい方

お申込方法

WEBからのお申込み

下記に記載のスマホ用QRコードをお読み取り頂くか、
船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp]

右上検索窓に『お問合せNo.』を入力ください。→



○FAXでのお申し込み

FAX.0120-974-111 (24時間受付)

下記お申込用紙にご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。

お申込いただきました後、郵便にて **受講票** と **会場の地図** をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

日時・会場

大阪会場

2018年 **3月10日(土)**
(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

お申込期限 2018年3月9日(金) 17:00まで

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

東京会場

2018年 **3月17日(土)**
(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

お申込期限 2018年3月16日(金) 17:00まで

JR「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分

開催時間
13:00
▼
16:55
受付12:30～

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **25,000円** (税込 **27,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **20,000円** (税込 **21,600円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいませようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785273 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-974-111** (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:宮崎 ●内容に関するお問合せ:小川原

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. **S026163** 担当 **宮崎 宛**

ワンマン測量セミナー

FAX:0120-974-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【大阪会場】2018年3月10日(土) ☐ 【東京会場】2018年3月17日(土)						
フリガナ		フリガナ	役職	年齢		
事務所名		代表者名				
所在地	〒					
電話番号	()	FAX	()			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	E-mail	@		E-mail	@	
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	E-mail	@		E-mail	@	

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付け下さい。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行
- 会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒ を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐



事務処理用コード

