

土地家屋調査士事務所経営レポート

毎日**20時**
以降の退社が
続いている

代表が**何から**
何まで対応して
いて時間がない

忙しい割に
利益が残って
いない

こんな悩みを抱えていたたった**4名の事務所**でも

売上 全員が**18時退社**にも関わらず

6,000万円

を達成させた手法を大公開

週休2日・土日休み・残業ゼロ の全く新しい働き方を
実現した高生産性経営

高生産性経営に生まれ変わる取り組み

取り組み①

図面作成シンプル化で作業時間**1/2!**

取り組み②

ビジネスチャット活用で連絡効率**最大化!**

取り組み③

最新ITツールで事務処理時間**大幅削減!**

その他の事例が満載! 詳しくは中面へ

スペシャルインタビュー

株式会社井口工務所

代表取締役 **井口 雄介** 氏

総力特集 「忙しすぎる事務所」に革命を起こす! あなたの事務所でも取り組み可能な事例満載!

土地家屋調査士事務所生産性向上セミナー

お問い合わせNo.S030422

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL:0120-974-000

平日 9:30
~17:30

FAX:0120-974-1111

24時間
対応

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階 ■お申込に関するお問い合わせ:ミヤザキ ■内容に関するお問い合わせ:オガワラ

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[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **030422** 検索

SPECIAL REPORT

『どのようにしたら早く帰れるか』

土地家屋調査士特有のこだわりこそ

低生産性につながる真因だった---

大正14年から続く、老舗事務所が

取り組んだ**高生産性事務所**への変貌とは

『業務の無駄をなくし、効率よく定時内で終わらせる為に何をするか。そこでたどり着いたのは、今までの当たり前を捨てることでした』



業界全体に蔓延する「残業して当たり前」、「長時間労働はやむを得ない」という考え方や、代表がいつまでも現場に張り付き、本来やるべき経営者としての動きが全くできていない現状を打破しなければ事務所の未来は明るくない。今まで通りのやり方を一新し、当たり前を捨て、事務所を大きく変貌させた、たった4名の事務所の成功ストーリーをここにお届けする---

残業して当たり前から定時に帰るのが当たり前の事務所へ

大正14年創業、祖父の代から続く事務所で私が3代目になります。その事務所としての歴史のお陰もあり葛飾区内を中心に多くのお客様からお仕事をいただけていたので、業績面では大きな問題もなく、順調に経営をしてきました。

ただ、順調に経営ができてきたことにより、現状に満足してしまい、**時代に応じて変化することなく、長く残業を続けている**ことに次第に危機感を覚えてきました。



い つまでも現場も経理も総務も自分がやるのは・・・

一番ネックだったのは、現場をこなしながら、**案件管理も、出入金管理も、出退勤管理も**行わなければいけないことでした。

皆様もご経験があるかと思いますが、これでは経営者としてやるべき仕事が出来ません。測量現場から帰って来て、作図もしなければならぬにも関わらず、頭の片隅には「**入金されて**いるか確認しなくては」とか「**給与の締め日今日までだ**」などの思いが常にあり、モチベーションは下がる一方でしたので、**生産性が徐々に下がっている**ことも自覚がありました。

通常業務が終わっても経営者は、雑務が多く残っているので、自ずと遅くなりがちなのですが、従業員としては、「**代表（上司）が遅くまで働いているなら自分も遅くまで働かなくては**」と思うので、帰りづらく、自然と会社にいる時間が長くなっていました。

入金チェック...
締切が...



従業員のことを考えた時に早く帰らせてあげたかった

私自身が経営者になってから一番危機に感じたことは**従業員の労働時間の長さ**です。事務所の為に夜遅くまで頑張ってくれることに対しては頭の上がない気持ちで一杯でしたが、従業員にも従業員の生活があり、土地家屋調査士の資格取得を目指して入社して来てくれたにも関わらず、**夜遅くまで働かせていることに大きな矛盾**を感じました。

長く働くことがいいことではなく、むしろ**時間内に終わらなかったこと**に問題意識を持ち、「**どうしたら早く終わらせることができるか**」「**何か無駄はないか**」と日々考え、積極的に新しい器械、設備に投資し、便利なITツールを導入するなどして業務効率化をスタートさせました。

便利なITツールを積極的に導入した

本来やるべき仕事に注力するために、積極的にITツールを導入し、生産性の向上を図りました。具体的には、案件管理はKintone、社内コミュニケーションはChatWork、出退勤管理はキングオブタイム、出入金管理はMFクラウドといったツールです。

案件管理や売上管理は紙で行ったり、社内コミュニケーションは電話で行ったりするのが当たり前でしたが、紙で管理しては、**代表しかわからない**ですし、電話をする場合は、その電話の時間も一日にすると相当数ありました。**誰でも管理・確認ができ、いつでも、どこでも連絡を取り合える環境を整えました。**



キングオブタイム画面

| 社員名 | 出勤 | 退勤 | 遅刻 | 早退 | 欠勤 | 有給 | 休暇 | その他 | 合計 |
|-----|-------|-------|----|----|----|----|----|-----|------|
| 社員A | 08:00 | 17:30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員B | 08:15 | 17:45 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員C | 08:30 | 18:00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員D | 08:45 | 18:15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員E | 09:00 | 18:30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員F | 09:15 | 18:45 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員G | 09:30 | 19:00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員H | 09:45 | 19:15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員I | 10:00 | 19:30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |
| 社員J | 10:15 | 19:45 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10.5 |

MFクラウド画面

| 日付 | 品名 | 金額 | 仕入 | 仕出 | 残高 |
|------------|----|---------|--------|--------|---------|
| 2023/01/01 | 現金 | 100,000 | 0 | 0 | 100,000 |
| 2023/01/05 | 売上 | 50,000 | 0 | 50,000 | 150,000 |
| 2023/01/10 | 経費 | 20,000 | 20,000 | 0 | 130,000 |
| 2023/01/15 | 売上 | 30,000 | 0 | 30,000 | 160,000 |
| 2023/01/20 | 経費 | 10,000 | 10,000 | 0 | 150,000 |
| 2023/01/25 | 売上 | 40,000 | 0 | 40,000 | 190,000 |
| 2023/01/31 | 残高 | | | | 190,000 |

経営者である自分自身の時間を空けることでまず**現場が効率よく回り始めますし**、お客様へのサポートも十分にできるようになります。労働集約型の業界ですので、自分自身も売上を上げていかざるを得ない小規模事務所にとって必要な**現場に集中できる体制、経営を考える時間**を創出することができました。

ITツールの導入と同時に、誰でもできる体制の構築にも注力しました。

代表しかわからない、担当しかわからない状態というのは、例えば、体調不良で休んでしまったり、家庭の都合で休まざるを得ない状態だったりする場合、業務が止まります。これは売上面でもそうですし、取引先様にとっても決していいことではありません。

なので、**誰でも出来るように業務のマニュアル化**を進めました。

Kintoneでは業務の進捗にならって、案件管理表を作成できますので、その**工程ひとつひとつをマニュアル化**していきました。そうすることで、

誰でも業務を行うことができ、担当者依存が解消される

新入社員でもすぐに業務を行えるので、即戦力化がはかれる

事務所全体の業務スピードが上がるため生産性があがる

実際に、入社したての従業員でも難なく業務を行っており、**即戦力**として働いてくれています。

次 は現場をいかに効率的に回すか

ITツールの導入や業務マニュアル化で、社内体制はだいぶ効率化が図れてきたのですが、この業界ではなんと言っても**現場を効率よくこなせるか否か**が売上に直結しますので、限られた人員で**いかに効率よく取り組み**、売上を上げていくかを念頭に考えてきました。

ここでもターニングポイントは今まで当たり前に行ってきた業務を当たり前と思わず、**無駄と思うことは思い切ってやめること、やり方を大幅に変えること**を意識して取り組みました。もちろん、お客様あつての事務所経営なので、最低限の品質を担保しつつ、止める、変えることを行ってきました。具体的にどのようなことを行ったかと言うと、

今まで

図面は細かく、きれいに先方が求める質を忖度して書く

これから

最低限の項目のみをおさえ、シンプルな図面を書く！

私自身も土地家屋調査士なので、気持ちはよく分かるのですが、**いかに細かく、いかにきれいに図面を書くかにこだわりを持ってしまふことがよくあります。**そのような現場の依頼を受けることもあるかと思いますが、実際には少ないというのが経験から感じることです。

図面の**細かさ、きれいさよりもスピード**であったり、**申請が通る図面**であったりする方がお客様は求めているケースが多いです。従って、**過剰品質を避けた図面品質**を心がけ、それを事務所の基準として決めました。

井口工務所様現況測量図面



今まで

測量はどのような現場であっても、2人1組でいく

これから

現場に応じてはワンマン測量を活用する！

全ての現場でワンマン測量を活用するのではなく、**難易度が低く、境界確定を伴わない現場ではワンマン測量を活用**しています。更に、建物の測量には必ずと言っていいほど、ワンマン測量を活用しています。最初は抵抗のあったワンマン測量ではありますが、器械の使い方に慣れていけば、簡単な現場であれば、**ワンマン測量の方がスムーズに測量を終える**ことができ、時間短縮、生産性向上につながっています。

今まで

登記所との打合わせは現地に行くもの

これから

登記所との打合わせは基本的にFAXと電話のみ！

測量現場へ行く以外にも、外へ出ることが多いと思います。これは業務上、仕方のないことだと思いますが、わざわざ車で出かけて打合わせをする時間があるのであれば、その分測量や作図に時間を使いたいとずっと思っていました。

人が動くということはその分人件費が発生しているということなので、出来ることなら売上の上がる時間にしたいと思っています。打合わせがスムーズに進むように、**打合わせ用資料をフォーマット化し、登記所と打合わせを行っています。**

今まで

納品物は基本的に届けるもの

これから

郵送で済むものは現地へは行かず、郵送する！

上記と似ているのですが、お客様に納品する成果物を直接届ける時間が惜しく、できることなら郵送で済ませることはできないかと考えたのが始まりでした。確かに直接届けることは親切ですし、サービスの一環と捉えることもできると思います。

しかし、例えば先方がいなかったり、急な外出で出かけてしまったりしているとせっかくの時間が無駄になってしまうことも多くあります。そのような場合は、「●●さんにお渡しください」と置いて帰っていることもしばしばあったので、それであれば、**郵送で済ませることができると**思いました。レターパックを主に使用していますが、もちろん費用は掛かりますが、**人件費に比べれば低単価で、かつ確実に成果物を届けることができるので、重宝しています。**

今まで

「背中を見て学べ」の丁稚奉公スタイル

これから

即戦力化が図れるようにマニュアル化する！

土地家屋調査士業界は良くも悪くも、古い体質の残る業界です。特に当社は大正14年から続く事務所ですので、その流れを踏襲しています。

しかし、そうしてもなかなか人が育たないし、長く働いてもらうこともできないと感じました。

時代は変わっているので「このままではいけない」と思っはじめてのがマニュアル化でした。

資格者がやらなくてはならない業務を細分化して

みると意外と少なく、未経験者でも、初心者でもマニュアルさえあれば、業務は行うことができます。

マニュアルがあることで、初心者でも即戦力化が図

れているので、マニュアルは必須だと思います。

資格者業務 / 無資格者業務

| 難易度：高 | |
|---|---|
| 測量図面作図関連 <small>測量図面</small> 測量業務関連 <small>現況測量 敷地調査 仮測量</small> | 境界確定 <small>境界確定測量を含む</small> |
| 外回り関連業務 <small>役所調査 委任状取得 納品、受取</small> | 境界立会 <small>隣地への説明 署名、押印の取得</small> |
| 難易度：低 | |

今まで

依頼のある仕事は何でも受けていた

これから

業務内容、業務エリアを限定して受託する！

何でも受託をしてしまうと生産性が下がってしまいます。例えば、開発許可申請業務や遠方までの案件など、今までは断らず受託をしてきました。しかし、単価は魅力的なのですが、稼働時間、稼働人員が掛かりすぎてしまうので、一切受託をやめました。

今では区内を中心とした足元商圈で受託し、業務も境界確定測量、表題登記といった基本的な業務を受託するようにした結果、生産性は自ずと高まっていきました。

労働集約型業界での業務効率化は得られる効果が大い

このように今までのやり方を見直したり、ITツールを導入したりしたことで業務効率化が図れました。導入するまでは、過酷な労働環境でしたが、今では**休みも増え、労働時間も短く**なったので、従業員満足度が高まり、優秀な従業員が**長く働いてくれる環境**をつくることができました。その他にも多くのメリットがあります。

業務効率を図ることで現場数を最大化できる

売上もアップし、利益率もアップする

利益が残るので、従業員に還元でき、投資もできる

空いた時間で新しい仕掛け、事業を展開できる

従業員に自分の時間を与えられるので公私共に充実する

経営者として一番嬉しく思うのは、**従業員に個人の時間を与えることができた**ことです。空いた時間を自己研鑽の時間、資格取得の勉強の時間に充ててくれています。

私自身も**今後の戦略を練る時間、経営を考える時間**をつくることができ、ドローン測量の研究や土地家屋調査士事務所経営研究会で情報収集する時間を取れているので、今後事務所をより成長させていけると確信しています。



2018年 誌上特別講座

超・人材不足時代でも影響を受けない

今までの当たり前を捨てなければ

いつまでも今と同じ労働環境が続く

今こそ**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」を導入し、たった4名でも6,000万円の売上を上げている事務所様の事例はいかがでしたでしょうか。

今までの当たり前を捨てた時流適応型生産性向上に取り組むだけで、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…。



代表や資格者が本来注力すべき業務に集中できる

士業事務所の場合、代表や資格者が本来注力すべき業務に集中できず、勤怠管理や売上管理などを行わなくてはならない現状があります。その事自体、大事なことですし、経営に欠かせないことではあるのですが、いつまでも事務処理を行っていることによって、**業績アップにつながる機会を逸している**と言い換えることができます。ITツールが発展している昨今では、労力をかけずに事務処理を行うことが可能です。**事務処理に時間を割かず、売上を上げるための動きを取ることこそが、生産性アップ、業績アップに直結します。**



残業時間が減り、従業員の自由時間が増える

資格業である土地家屋調査士で働く従業員の中には、これから資格取得を目指す方も多くいると思います。「勉強したい」と思っても、日頃の業務が多忙すぎて、勉強することができず、いつまでも合格できない状況が続いている方もいるのではないのでしょうか。

今回の「ワンマン測量×分業制」に取り組むことにより、**労働時間が大幅に削減できます**ので、以下のような効果が期待できます。

労働時間が減り、残業時間が減り、休日が増える

資格取得を目指す従業員に勉強する時間を与えることができる

資格者を自事務所から輩出することができ事務所拡大につながる

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。



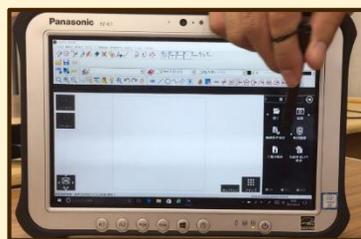
ワンマン測量を導入することで利益率が改善する

今までは全ての現場を2人1組で行っていましたが、器械の進歩により1人でも測量できるようになっています。簡単な現場（例えば、敷地調査や仮測量、杭入れなど）であればワンマンでいくことが可能になり、**人件費が削減**できます。相方だった従業員は**その時間に他の業務を行うことができる**ので、人件費が削減できるだけでなく、事務所全体の生産性が向上していきます。

▼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

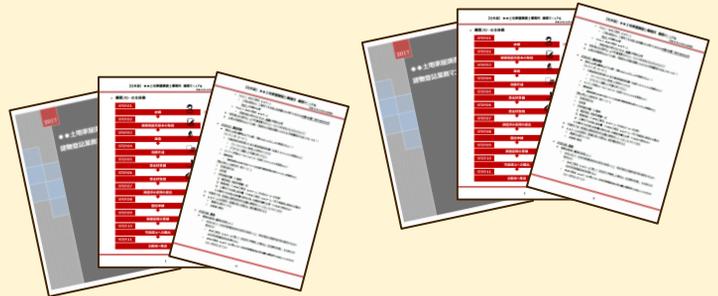




4 マニュアル化することで誰でもできる体制になる

代表や資格者に依存した業務形態ですと、代表や資格者に業務が偏り、万が一何かあった際に業務が滞ってしまいます。そのようなことがあっても、**事務所全体で対応できるように業務をマニュアル化し、誰でも対応できる体制を整えておけば**、緊急時のリスクも限りなくゼロに近づきます。**人に依存しない、自力のある強い組織、強い事務所**になります。

更には、そのマニュアルが新入社員に対してもどこにも売っていない事務所独自の教材になるので、**習熟スピードが上がり、即戦力化**が図れます。



▲事務所の業務を見える化したマニュアル



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**

★前回セミナー80名超★大好評につき、緊急開催決定！

土地家屋調査士事務所生産性向上セミナー

東京会場

2018年6月16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株式会社井口工務所 代表取締役 井口雄介氏をお招きし、売上を上げつつ、生産性向上に成功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「生産性向上」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 | 「**器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！器械を守る対策集**
- 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！**」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！**商圏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

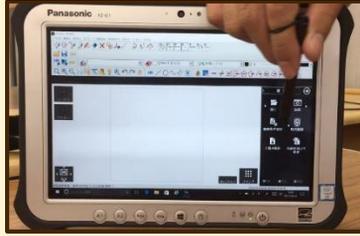
更に！当日限定で「生産性向上」 が実現できるツール類を公開します！

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

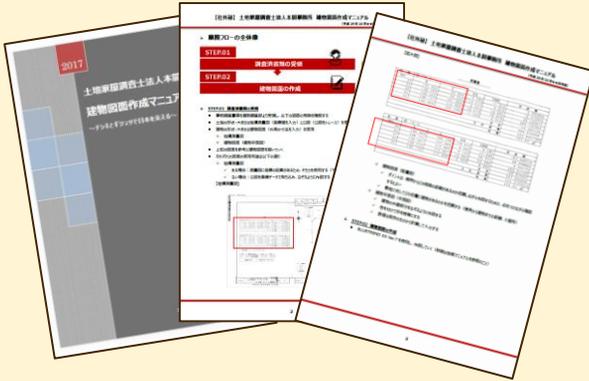


▼業務手順マニュアル

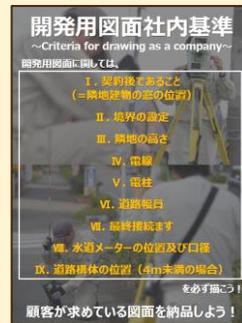


分業制導入編

▼建物図面作成マニュアル



▼作図チェックリスト



▼ヒアリングシート

| 建物の種類 | |
|-------|-----------------|
| 1 | 建物の種類が？ |
| 2 | (附) 用途上区分が何なのか？ |
| 3 | 建築年月が？ |
| 4 | 築地幅員が？ |
| 5 | 道路幅員が？ |

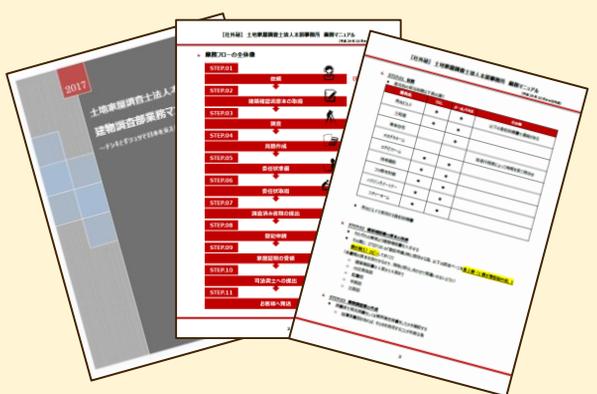
| 建物の面積 | |
|-------|-----------------|
| 1 | 建物の面積が？ |
| 2 | (附) 用途上区分が何なのか？ |
| 3 | 建築年月が？ |
| 4 | 築地幅員が？ |
| 5 | 道路幅員が？ |

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

| 管理番号 | 受託日 | 住所 | 基本情報 | 依頼主 | 進捗 |
|---------|------------|-----|------|-----|-----|
| 29-0158 | 2017-11-29 | ... | ... | ... | 営業中 |
| 29-0159 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0160 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0161 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0162 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0163 | 2016-10-30 | ... | ... | ... | 完了 |
| 29-0164 | 2017-11-16 | ... | ... | ... | 完了 |
| 29-0165 | 2017-11-16 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0166 | 2017-12-01 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0167 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0168 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0169 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0170 | 2017-11-30 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0171 | 2017-12-01 | ... | ... | ... | 仕掛中 |
| 29-0172 | 2017-12-03 | ... | ... | ... | 仕掛中 |

過去にセミナーへ参加いただいたお客様から

土地家屋調査士法人本間事務所

代表社員 **本間 秀樹** 氏「経営を本気考えられる」セミナーです

土地家屋調査士という職人の環境で育った私にとって「経営」を本気考えるキッカケをもらったセミナーです。このセミナーで得た知識、成功事例を実践したことで、事務所の業績が好調になり、従業員に明るい未来を見せることができました。



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

知識として、昔からものを、かなり勉強させていたと見えております。

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リサーチされていた。
それに基づき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いただいております！

1. 本セミナーを受講して、ワンマン測量×分業制に本格的に取り組みたいと思いましたが。

すぐに取り組みたい もう少し様子を見て判断したい 現状では難しそう

2. ワンマン測量×分業制を行っていくうえで、現在不安や疑問に感じていることをご自由にご記入ください。

今回のセミナーの講義で、取り組む意欲のキッカケになりました。

今回の●●先生のご講義で取り組む意欲のキッカケになりました。

1. 本セミナーを受講して、ワンマン測量×分業制に本格的に取り組みたいと思いましたが。

すぐに取り組みたい もう少し様子を見て判断したい 現状では難しそう

2. ワンマン測量×分業制を行っていくうえで、現在不安や疑問に感じていることをご自由にご記入ください。

今までは社員全員に使わせようとしていましたが、
セミナーで聞いたようにモデル社員を作っていこうと思う。

今までは社員全員に使わせようとしていましたが、
セミナーで聞いたようにモデル社員を作っていこうと思う。

1. 本セミナーを受講して、ワンマン測量×分業制に本格的に取り組みたいと思いましたが。

すぐに取り組みたい もう少し様子を見て判断したい 現状では難しそう

2. ワンマン測量×分業制を行っていくうえで、現在不安や疑問に感じていることをご自由にご記入ください。

まずは準備としてマニュアル化をしっかりと行っていく。
落とし込みに多少の不安があるからこそ、しっかり作り込んでいく。

まずは準備としてマニュアル化をしっかりと行っていく。

落とし込みに多少の不安があるからこそ、しっかり作り込んでいく。

1. 本セミナーを受講して、ワンマン測量×分業制に本格的に取り組みたいと思いましたが。

すぐに取り組みたい もう少し様子を見て判断したい 現状では難しそう

2. ワンマン測量×分業制を行っていくうえで、現在不安や疑問に感じていることをご自由にご記入ください。

敷地調査と仮測も含め、確定測量についても効率化、生産性を向上したい。

敷地調査と仮測も含め、確定測量についても効率化、生産性を向上させたい。

いかがでしょうか。このような生産性向上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、生産性向上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。

「生産性向上」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**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、本セミナーでは生産性向上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×分業制やIT導入を始めとする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防止をするか、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

生産性セミナー

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 いま、生産性向上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 | 今までの当たり前を捨てた 時代に沿った生産性向上導入の効果 | 株式会社井口工務所 代表取締役 井口 雄介 氏 |
| 第三講座 15:15～16:15 | 時流適応型生産性向上の 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 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。

株式会社井口工務所 代表取締役 **井口 雄介** 氏

株式会社井口工務所の代表を勤める。
大正14年創業の事務所の3代目として土地家屋調査士業務に従事。
古くからのやり方に疑問を持ち、「どのようにしたら早く処理できるか」を常に考え、積極的にIT技術を導入するなどして、業務効率化を図っている。「従業員に自分の時間を作ってあげたい」思いから、事務所を上げて生産性向上に取り組んでいる。自身も空いた時間でドローン測量に取り組んでいる。

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 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。

東京
会場2018年6月16日(土) 株式会社船井総合研究所 東京本社
東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命ビル21F

※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。



生産性向上セミナー

株式会社井口工務所

代表取締役 井口 雄介 氏

今までの**当たり前**を捨て、無駄を**徹底的**になくした
時代に沿った手法による**生産性向上**へのサクセスストーリー

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

時流適応型生産性向上の成功のポイント



下記に1つでも該当された方はぜひご参加ください。

- ✓ 代表自身は何もかも自分でやってしまっていて休めていない方
- ✓ 現場が回ればもっと業績が上がると確信されている方
- ✓ 従業員を少しでも早く帰らせたいと思っている方
- ✓ 忙しい割には利益が残っていないと感じる方
- ✓ 残業を減らし、休みを増やしたいと思っている方

日時・会場

東京会場
 2018年6月16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
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分
 お申込期限 2018年6月15日(金)17:00まで

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:55 (受付12:30より)

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いたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785606 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でございます。 ※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:ミヤザキ ●内容に関するお問合せ:オガワラ

ご入金確認後、受講票の案内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. S030422 担当 **ミヤザキ 宛**

土地家屋調査士事務所 生産性向上セミナー **FAX:0120-974-111**

| | | | | |
|--------|------|--------|---------|------|
| フリガナ | 業種 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| 会社名 | | 代表者名 | | |
| 会社住所 | 〒 | フリガナ | 役職 | |
| | | ご連絡担当者 | | |
| TEL | () | E-mail | @ | |
| FAX | () | HP | http:// | |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、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ください。
 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ない等、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** **お申込みはこちらから**