

土地家屋調査士事務所 経営レポート

CADなんて触ったことない素人でも
たった2カ月で現況図面は書ける

ワンマン測量と作図の

完全分業

測量部売上

3倍

300万円/月→
900万円/月

ワンマン測量
稼働率

90%

月当たり
残業時間

23%
削減

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

実際の事例が満載！詳しくは中面へ！

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
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
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×分業制セミナー お問い合わせNo.S041255
TEL:0120-964-000 FAX:0120-964-111
(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: 日田 ■ 内容に関するお問い合わせ: 小川原

測量と作図の完全分業事務所への

ワンマン測量で

測量件数を**最大化**させても、

件数が増えても**残業は増えない**

次世代高生産性の 事務所の秘密に迫る



総力特集

なぜいま「ワンマン測量」と「分業制」なのか？

現在の土地家屋調査士業界は、言うまでもなく「資格者の減少と高齢化」「採用難による人手不足」、「慢性的な残業」といった決していいとは言えない労働環境です。

そのような環境にも関わらず、仕事量は減ることはなく、中には依頼を断っている事務所様も中にはあるではないでしょうか。できることなら、依頼は断らずに多くの仕事を受託していきたいというのはどの事務所様も思っているところであると思いますが、「仕事をこなす人がいないから断らざるを得ない」という悪循環に陥っています。

無理して受託したとしても業務が追い付かず残業が慢性化していき、ゆくゆくは従業員が退職してしまい、さらに人手不足に陥っていきます。

ではどうすればいいのか。解決するためのポイントは「業務改善による生産性向上」です。

通常の2人1組での測量を行っているところ、自動追尾搭載の器械を使用しワンマンで行い、測量件数を最大化させ、資格者や経験者でやらなくてもいい業務を未経験者・無資格者に処理してもらうことで、採用の成果に頼らずに業務を処理できる「高生産性事務所」へ変貌することこそ、今の土地家屋調査士業界に求められている変革です。

その高生産性事務所になるまでのサクセスストーリーを次頁以降でご紹介します。

変貌までのサクセスストーリー



Special Interview

土地家屋調査士法人本間事務所

代表社員 本間 秀樹 氏



『ワンマン測量で件数は増えることは分かったが
本当の生産性向上施策は測量と作図の完全分業だった』

Q 現在の事務所の状況を教えてください

資格者3名、正社員12名、パート社員4名の合計19名体制です。

2017年の10月からワンマン測量と分業制に取り組んできました。最初は「できる訳がない」と思っていたのですが、自分自身が経験することや実際に取り組まれている事務所様のお話を伺う中で「ワンマン測量と分業制こそ今の事務所に必要な取り組みである」と感じました。

器械も早速購入し、従業員に趣旨も説明しながら取り組み、導入後6か月で「事務所の生産性1.7倍、総労働時間も173時間削減」といった成果を出すことができました。

測量件数も伸び、比例するかのように売上も順調に伸びていき、従業員数もほぼ倍の規模になり、「ワンマン測量と分業制に取り組んでよかった」と思っていました。

しかし一方で、事務所や従業員のキャパシティを超える程の受託をできるようになったことで、少しずつ残業が増えてきてしまいました。



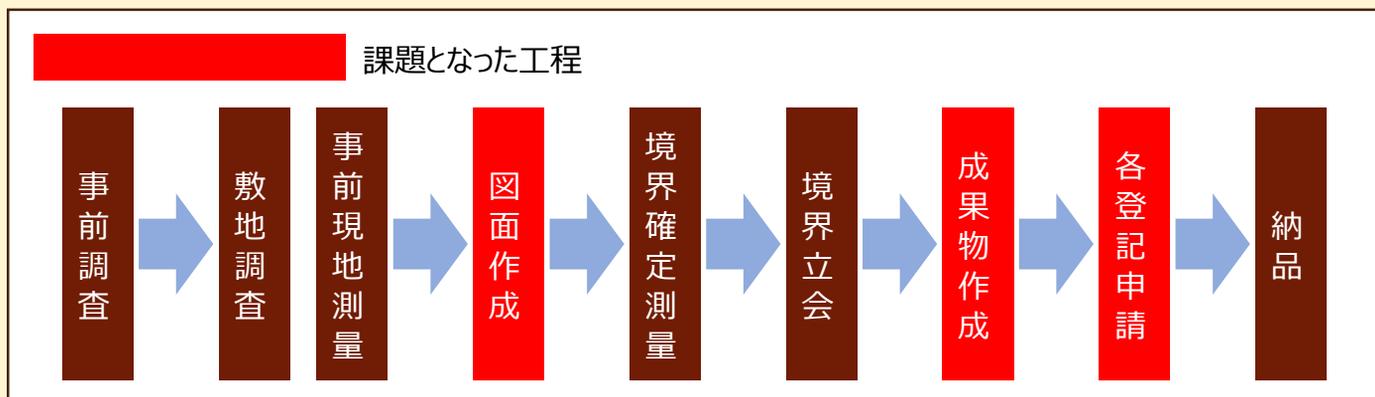
2017年3月撮影



2018年7月撮影

Q なぜ、残業が増えてしまったのでしょうか？

先にも述べたように測量件数を多くこなすことができ、分業制をしていることで多くの依頼を受託することができるようになったので、「**本間事務所なら安定的に仕事をしてくれる**」という噂が地元で回ったことで新しい受託先も増えていきました。従業員もワンマン測量の稼働が90%になり、分業してより多くの測量件数をこなすことができる成功体験を積んでいたため、断らずに頑張ってくれていたのですが、**事務所の限界を迎えてしまっていた**というのが主な要因です。



当事務所の場合、測量や境界立会に関しては、多くの資格者やワンマン測量班を確保できているので問題はなかったのですが、当然ながら測量件数が増えれば増える程、「図面作成」や「成果物作成」、「各登記申請」の件数も増えていきます。

これらの業務は、資格者や経験者がやれば「1時間も掛からない業務」かもしれませんが、その**件数が増えれば、追いつかなくなっていく**ます。また、今までの倍近い測量件数をこなしながら、これらの業務を行うのは時間的に難しく、結果的に再び残業時間が増えてしまいました。

新たな課題 ▶ 測量が増えれば増える程、後工程も増える

新たな課題 ▶ 経験者であればすぐに終わるが時間がない

新たな課題 ▶ そもそも経験者ができる業務量に限界がある

新たな課題 ▶ 後工程が詰まると売上も上がりにくくなる

そこでこれらの課題を解決するために、取り組んだことが**測量と作図の完全分業**です。

Q 完全分業とはどのような取り組みでしょうか？

今までは登記業務（主に建物登記）については、登記申請自体もそうですが、申請に必要な建物図面も事務員にお願いし、分業を行ってきました。比較的簡単な業務なので、この分業を行っている事務所様は多いと思います。**この分業だけでも業務効率は上がるので、効果としては十分にあるのですが、もっと効率化をはかろうと**考えたときに、**優秀な事務員の方々の能力を更に活かせないか**と考えました。

測量部を支える事務員の皆様



前頁の図のように業務が滞りがちになるのは「**作図**」と「**成果物作成**」です。これらの業務を分業できれば、測量部隊がどれ程助かるかは土地家屋調査士の先生方であれば容易に想像できると思います。

しかし、これらの業務はCADを使って行うわけですが、まず事務員の方々にCADを使えるようになってもらう必要がありました。「**やってほしいけど、すぐにはできない**」これこそ**測量と作図の完全分業の最大の課題**だと思っています。

また、任せる側も「**図面なんて書ける訳がない**」という強い思い込みがあると思います。

完全分業への課題

表題登記までしか分業はできない

完全分業への課題

簡単な建物図面しか書けない

完全分業への課題

作図や成果物までは教える時間がない

完全分業への課題

そもそも書けるようになるとは思えない

これらの課題をクリアするために、取り組んだのが以下の3つの項目です

- ①**事務所内の基準の策定**（誰でも書けるようにするためのルール決め）
- ②**CAD操作マニュアルの整備**（初心者でもわかる体制づくり）
- ③**分業したい業務の優先順位付け**（確実に成功するためのスケジュール）

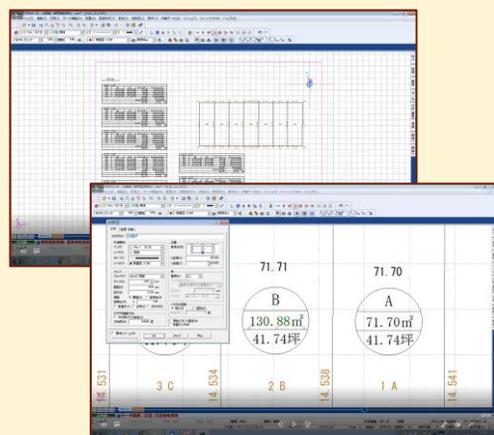




こうして解決した！

そこで実際の操作画面を録画することにしました。事務所の基準となる図面の書き方は定めていたので、そのやり方を動画マニュアルにしました。そうすることで、担当者が日中いなくても、聞かずに進めることができますし、デュアルディスプレイを導入している事務所では、サンプル動画を見ながら、自分の図面を作成することができるので、CAD操作の習熟度も上がりますし、ミスも少なくなるので、分業制には**必要不可欠のツール**と言えます。

作図動画マニュアル

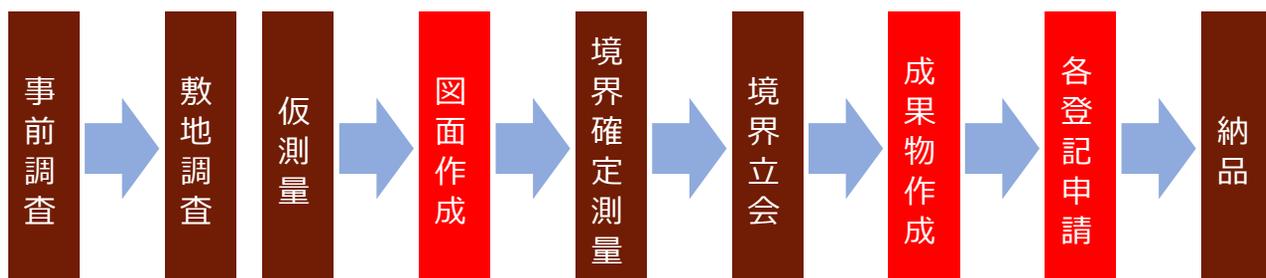


03. 分業したい業務の優先順位付け

まず何から分業しようかを決めました。当事務所の場合、不動産会社様から依頼が一番多く、次に開発業務の依頼が多いので、どうしても「**境界確定測量**」や「**分筆登記**」が業務の多くの割合を占めていました。従って、この**境界確定測量**や**分筆登記の業務を効率化**することが、**事務所全体の効率化**につながります。

その中で特に取り組んだのが**作図分業**です。作図というのは、必ずしも資格者や経験者がやるべきことではなく、そのような業務に**人件費の高い人材を投入することに大きな抵抗**がありました。一方で、逆に資格者や経験者がやるべきことも当然あります。レベル付きの現況測量や境界をどこの位置にするかなどの業務は資格者や経験者がやった方が断然早いので、何を分業するか決めることは**資格者や経験者にやるべきことに注力させる体制**を築くことでもあります。

課題となった工程 = **分業すべき業務**





こうして解決した！

CADの分業をする際に、業務の難易度で分けるようにしました。具体的には右図の通りですが、まずは**CADに慣れる**という意味合いでも「**建物図面**」を完璧に書けるようになってもらいました。その後、「**成果作成**」や「**分割案作成**」といった業務の難易度はCADを使えればそこまで高くない業務を少しずつ任せていきました。

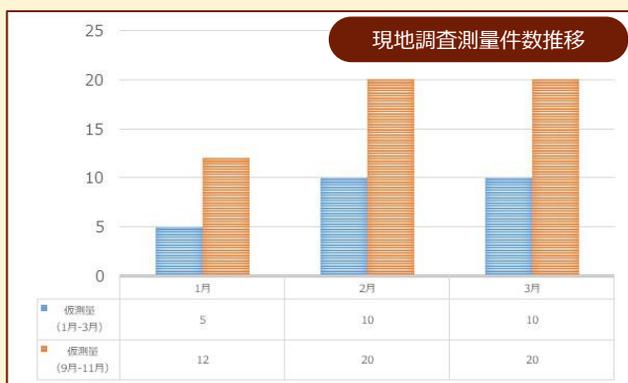
最後に一番ハードルの高いと思っている「**現況図作成**」です。こちらは現場担当者の業務量とのバランスを見ながら分業をしていますが、CADが難なく使えているので、担当者に比べれば時間はかかるかもしれませんが、**書くことは可能である**と考えています。

実際に取り組んだステップ



Q 完全分業の成果はいかがでしょうか？

まず、業務処理能力が格段に上がりました。特に不動産会社様から依頼のある**現地調査測量の件数が格段に増えています**。要因としては、ワンマン測量による件数の最大化と作図分業の成果が出ています。



この仮測量の件数が増えれば、その後の境界確定測量が増えてきます。そうすることで売上も前年比**120%アップ**、また導入前の2年前と比べると**200%アップ**しています。ただ忙しくなったからと言って労働時間が増えているかというとそうではなく、**時間当たり生産性も上がっていることから残業が減り、総労働時間の削減と利益率の改善**などの成果も出ています。忙しいことには変わりはありませんが、以前のような殺伐とした忙しさはなく、**事務所の雰囲気も2年前に比べると大幅に改善された**と思います。

これは完全分業したことの直接的な成果ではないかもしれませんが、ワンマン測量という新しい技術、分業制という今までにない業務改革を経て、**事務所全体が明るくなり、従業員同士の会話も増えてきました**。経営者として、売上が上がることよりも働いている**従業員がイキイキと働いてくれるのは代えがたい喜び**です。

経営者として働く環境の整備に本腰を入れており、**休憩スペースの設置、事務所内のデジタルシフト、事務所内に音楽を流す**などの取り組みをしています。



Q 今後はどのような事務所を目指されているのでしょうか？

従業員の頑張りでやっと分業制が浸透し始めました。今後は、**2019年3月を目標にCADセンターの立ち上げ**を目指しています。今は同じ事務所で働きながら分業をしていますが、必ずしも同じ環境にいる必要はないので、**遠隔でも分業できる体制**を築いていきます。もちろん同じ社員同士なので、定期的に交流はできるようにしていきたいと思っています。



今まで残業が当たり前、忙しくて会話がなく、殺伐とした雰囲気のある土地家屋調査士事務所でしたが、このワンマン測量と分業制に取り組み、事務所全体が大きく変わりました。

目先の売上や生産性を上げるのはもちろんですが、経営者として何が一番大切か常に考えながら、**従業員が誇れるような、日本を代表するいい事務所**を作っていこうと考えています。

2019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

株式会社船井総合研究所

士業支援部 **小川原泰治**

ワンマン測量×分業制に

取り組むべき**5**つの理由

こんにちは！株式会社船井総合研究所の小川原泰治です。

「測量と作図の完全分業」の導入事例はいかがでしたでしょうか。

「人手不足倒産」が叫ばれている昨今では、その対策は待ったなしの状況と言えます。

今までの常識を覆した「測量と作図の完全分業」する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くこととなります。成功のポイントとして…



超人材難でも安定的に案件を処理できる体制確立する

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はより重要です。

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**体制ができます。



まずはワンマン測量で測量件数の最大化をはかる

土地家屋調査士事務所にとって、測量件数は売上に直結する重要な指標です。採用が難しく人が採れないのであれば、**最新の器械を導入し、ワンマンでの測量に舵を切りましょう。**

およそ5年前に自動追尾型の測量器械は発売されましたが、当時に比べるとその性能は格段に上がっています。業界全体が人手不足であるならば、いち早く**人手に頼らない業務体制**を築き、他事務所と**測量の処理能力で差別化**し、多くの案件を獲得できる事務所が今後生き残るのは言うまでもありません。

現場処理能力で他事務所と差別化せよ！

最新の自動追尾型の器械の性能を体感せよ！

人手不足であることをチャンスととらえよ！



測量件数を最大化させた後は分業制の導入を

測量件数を安定的に最大化させるために、測量部隊には測量に注力できる体制を築くことが重要です。どの事務所様を見ても、ワンマン測量を導入するだけで**3カ月から6カ月**の間で**件数を増やすことは容易にできます**。より件数を増やそうと考えたときに、分業制へ移行することが必要になってきます。

分業制を導入するにあたり、必要となるのが「**業務の標準化**」と業務マニュアルの作成です。

「**誰でも**」「**短期間で**」できるようなマニュアル作りを

することが成功のポイントです。

事務所の業務が見える化したマニュアル▶▶▶





完全分業の成功モデルをそのまま導入する

業務を標準化し、マニュアル化したあとは、分業制に適した人員配置に移行しましょう。ここでの成功のポイントは内業に任せきりにするのではなく、**現場もわかる責任者もしくは代表自身が内業を管轄**ことです。

分業をしていく上で、無資格者・未経験者の方が業務を

行っていくので、何かわからないときや質問がしたいときに、上記の図のように両担当者間に責任者が入り、潤滑油的な役割をすることで、**業務処理のスピードアップ**、**早期育成も可能**になります。とはいえ、終日事務所にいるのが難しければ、半日や数時間でもいいので、事務所にいる時間を作ることが重要になります。



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と思われている先生方は多いと思います。その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、新規開拓をしていきたい先生方もこのワンマン測量と分業制を導入して開拓ができ、売上アップも実現できるのです。



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×分業制セミナー

大阪

2019年

2月24日（日）

東京

2019年

3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ると、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ることの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。そのために、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 | 決定版！ワンマン測量に必要な**ツール**とは
- 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**座標がずれている**？！**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**！**分業制移行の時の注意点**
- 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** 社内マニュアルでパートを育てよう
- 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～**各種登記業務編**～
- 18 | 業務マニュアル大公開～**CAD作図編**～

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 | **情報共有こそ業務効率化の第一歩** 社内コミュニケーションツールのご紹介

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

▼ワンマン測量業務動画マニュアル

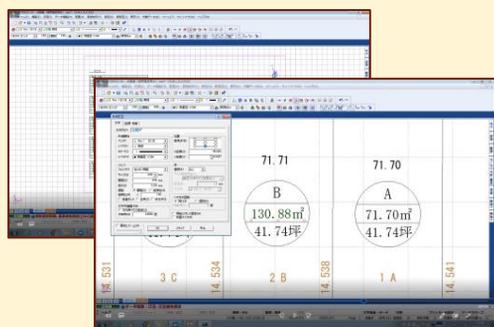


▼測量業務マニュアル

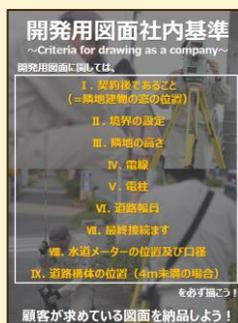


分業制導入編

▼作図動画マニュアル



▼作図チェックリスト



▼ヒアリングシート

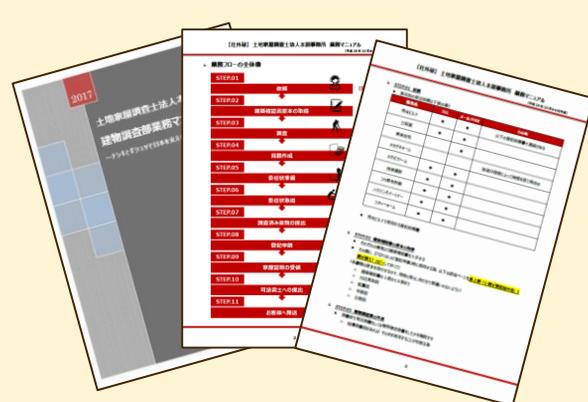


マニュアル編

▼建物調査業務マニュアル

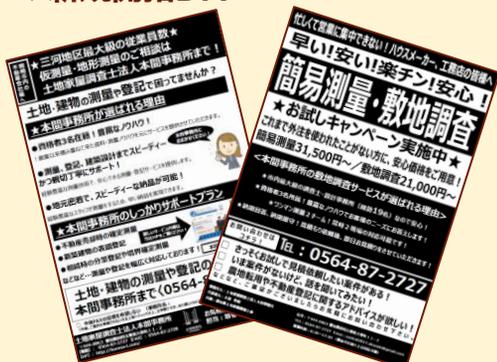


▼各種登記業務マニュアル



新規開拓編

▼新規開拓DM



▼新規開拓向けパンフレット



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」という成長意欲を掻き立てられ、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、昔からものを、かなり勉強させていたと思っております。

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と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た。

業界内容がしっかりと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. 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

売上を上げる為にはやるべきことが明確になった。

売上を上げる為にはやるべき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する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、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」による「測量と作図の完全分業」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**30名様限り**とさせていただきます。

毎回即日満席になる人気セミナーですので、お申し込みはお急ぎください。

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防止、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×分業制セミナー

セミナー講座カリキュラム

※セミナー開催時間13:00～16:30

講座	内容	講師
第一講座 13:00～13:30	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 小川原 泰治
第二講座 13:40～14:40	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 14:50～15:50	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 小川原 泰治
第四講座 16:00～16:30	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 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 **本間 秀樹** 氏

土地家屋調査士法人本間事務所の代表を勤める。
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」を運営することを目標にしており、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 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

2019年2月24日(日)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京
会場

2019年3月16日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社

※各会場先着30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。

ワンマン測量×分業制セミナー

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

ワンマン測量と作図の完全分業の導入事例



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
- ✓ 既にワンマン測量はしているがこれ以上現場を増やせない方
- ✓ 現場が回ればもっと業績が上がると確信されている方
- ✓ 忙しい割には利益が残っていないと感じる方
- ✓ CAD分業をやりたいとずっと思っていたが実現しなかった方

