

土地家屋調査士事務所 経営レポート

Land and House Investigator Office MANAGEMENT REPORT

不動産仲介会社様からの案件を多く受託している先生へ

不動産仲介様の**現況測量**と**境界確定測量**に **ワンマン測量×分業制** を導入し

3ヵ月で**測量班6班体制**、**2ヵ月**で**CADオペ育成**した結果

労働時間**23**%削減・売上**3**倍
を実現した方法を**大公開**

不動産仲介会社様×**ワンマン測量×分業制**に
取り組むべき**3**つの**メリット**

- ✓ レベルを必要としない求積と越境を測る現況測量との相性が抜群！
- ✓ 調査素図や成果物作成などの比較的簡単な作業は分業しやすい！
- ✓ スピード対応と納期通りの納品を安定的にかつ継続的に提供できる！

スペシャルインタビュー

土地家屋調査士法人セントラル

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！

ワンマン測量×分業制セミナー お問い合わせNo.S041302

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: 中田

■ 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。→ **041302 Q**

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/>

不動産仲介様案件特化型事務所への ワンマン測量で 測量件数を**最大化**させ、 即座に現場に入ること**差別化**し **境界確定測量**の **受託最大化の秘密**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考えられていると思いますが、「**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。

また、その業務改善による生産性向上を実現した後は、**不動産仲介会社様からの現地調査測量と境界確定測量に特化した業務処理体制**を築くことで、生産性は更に高まります。

10年後でも生き残る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セントラル

代表社員 本間 秀樹 氏

『現在の日本の動向と10年後を見据えたときに、
不動産仲介会社様を開拓していきたかった』

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。

その過程で売上構成比を不動産仲介会社様にシフトすることを決意したのです。



2017年3月撮影



2018年7月撮影

Q なぜ、不動産仲介会社様中心にシフトしたのですか？

多くの土地家屋調査士事務所様の場合、ハウスメーカー様からの表題登記を受託する為に、レベルや隣地の窓の寸法を伴う現地調査測量を低単価で実施している形態や建築士登録や行政書士登録を活かし、開発許可申請業務などを付加する形態で提案していることが多いと思います。ご多分に漏れず、当事務所でもそのような仕事を多くこなしていました。

確かにこれらの業務は各資格の独占業務であり、比較的難易度の低い業務であったり、開発許可申請業務に関しては高単価の業務であったりするので、魅力的に感じますが、一方で、**工数に対する費用対効果や測量後の登記までの期間**を考えると**相当数をこなさなければ採算が合わない**と考えるようになったのです。

また、高齢化の日本の現状を考えると、今後新築市場は右肩下がりになっていき、極端に減ることはないにしても、増えることは見込めないと判断しました。

これらの状況から、もう一つの独占業務である**境界確定測量を多くこなせるように**と戦略を切り替えたのです。

シフトした理由 ▶ 費用対効果が思うほどよくなかった

シフトした理由 ▶ 業務の工程の長さ＝入金までの期間の長さ

シフトした理由 ▶ 少子高齢化の日本の市場性からの判断

シフトした理由 ▶ 土地家屋調査士の強みである境界確定測量

正直に申し上げれば、今まで得意としていた分野、懇意にいただいていた会社様からの仕事から新規にお取引をさせていただく会社様へシフトするのは勇気がいりました。

しかし、冷静になり、事務所の売上を因数分解し、目先の売上ではなく、利益率や10年後の事務所の状況、事務所の従業員の状態、当事務所の強みなど総合的に判断した結果、シフトすることにしたのですが、今ではその決断がよかったと思っています。

また、何よりの収穫は**ワンマン測量と分業制の業務処理体制が不動産仲介会社様からの依頼業務にマッチしていた**のです。

Q 具体的にはどのような取り組みでしょうか？

多少のエリアによる違いはあるかもしれませんが、不動産仲介会社様から依頼のある現地調査測量は越境物と求積だけを求められることが多いと思います。迅速な不動産取引をしたいのが不動産仲介会社様のニーズなので、いかに早く現場に入り、いかに早く納品するかが不動産仲介会社様にとっては何よりの商品力になると考えています。

そこでまず効果が発揮されるのがワンマン測量です。

当事務所も2年前までは2人1組で測量をしていたので、例えば体調不良などで相方が休んだ場合、現場に入れないのでせっかくご依頼があっても1週間後にしか現場が入れないとなると他の事務所様に案件が流れてしまいます。そこで自動追尾の器械を導入し、即座に現場に入れる体制を整えました。その結果、現場にも即日入れるようになり、自ずと**現地調査測量の案件が増え、結果的に境界確定測量を多く増やすことができた**のです。

現在では境界確定測量もワンマン測量で対応しているので、担当者1人あたり、**1ヶ月に4件から5件程度の件数をこなせる**ようになりました。

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、今までの倍以上の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なってきます。

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 ▶ 現場担当者であればすぐに終わるが時間がない

新たな課題 ▶ 現場担当者ができる業務量に限界がある

新たな課題 ▶ 後工程が詰まるとお客様に迷惑がかかる

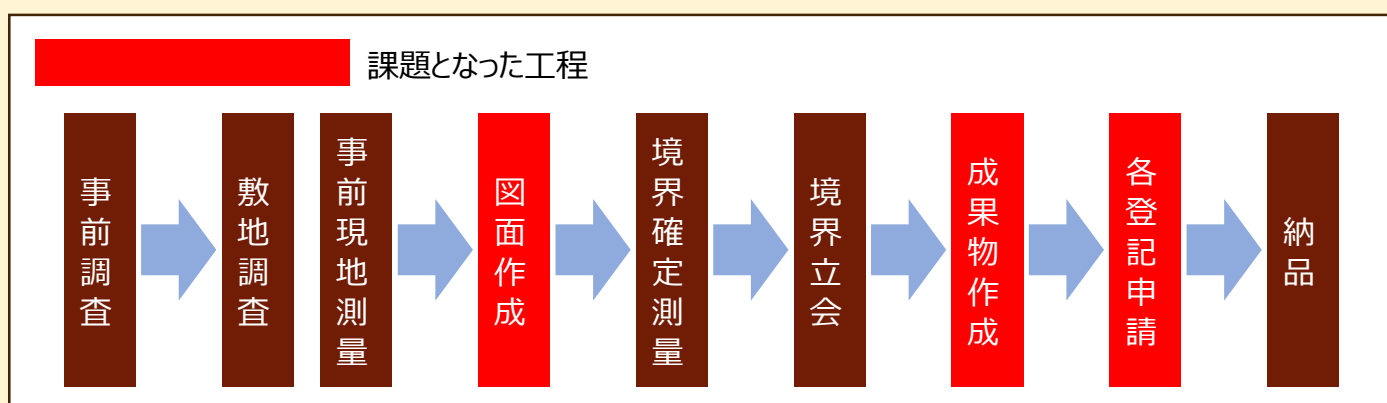
嬉しい悲鳴でもあるのですが、このまま残業が増えてしまっは元の事務所に戻ってしまうので、これらの課題を解決するために、取り組んだことが**分業制**です。

Q 分業制とはどのような取り組みでしょうか？

下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**」「**人にやってもらうより、自分でやった方が早い**」これこそ**分業制の最大の課題**だと思います。

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

※）これらの業務はすべて資格者がチェックのもと、行うものとする

当事務所でも導入期はこのようなことが起き、なかなか浸透しなかったのですが、これらの課題をクリアにするために、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）





01.

事務所内の基準の策定

分業を導入しようとした時に、多くの事務所で問題になるであろう課題が、担当者によって**測量点名やCADの使い方が異なる**ということです。土地家屋調査士業界は新卒よりも中途入社のスタッフが多いことから「**前職の時にこうだった**」や「**自分はこう育った**」といったこだわりがあるケースが非常に多いです。このような担当者ごとのやり方を行ってはいは、**分業制は成り立たない**ので、まず**事務所内での基準を設ける**ことが重要です。



こうして解決した！

事務所内で測量点名の統一を実施しました。経験が多くある担当者、未経験者でも認識が違い、どうしても経験者の意見が通りやすくなりますが、「**事務所として何が最適か**」の視点で基準を決めることが重要です。

そうすることで、作図をしてもらうスタッフの理解も早いですし、事務所内での共通認識もはかれるので、「**誰に聞いてもわかる**」状態になるので、分業が成功しやすくなります。

点名統一リスト

項目	略字	項目	略字
鉄	IK	コンクリート杭	CK
コンクリート杭	CK	プラスチック杭	PK
プラスチック杭	PK	プレート	PL
プレート	PL	刻み	KK
刻み	KK	石杭	IK

境界杭	
項目	略字
鉄	BK
コンクリート杭	CK
プラスチック杭	PK
プレート	PL
刻み	KK
石杭	IK



02.

CAD操作マニュアルの整備

今まではやるべきことを文字に起こし、画面をキャプチャーでとる形式でのマニュアルを作成していましたが、それではなかなか分かりづらいという課題がありました。実際にどこをクリックし、何の座標を入力するかなど説明はできるのですが、いざ作成しようと思ったときに「**覚えていない**」「**どこだったかわからない**」といった質問が出て来ており、なかなかCADの技術が上がりませんでした。

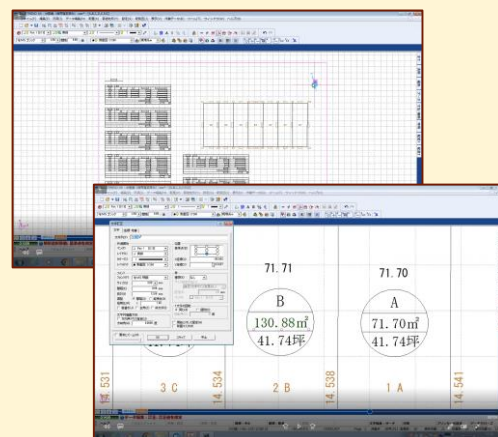
日中は担当者は現場に出ていることも多いので、質問することができず、「やるべきことはあるけれど、わからないから進めれない」ということが多く起きていました。**CAD操作マニュアルは実現性のあるものはどこにも売っていない**ので、**独自のマニュアルを作成する必要性**がありました。



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。

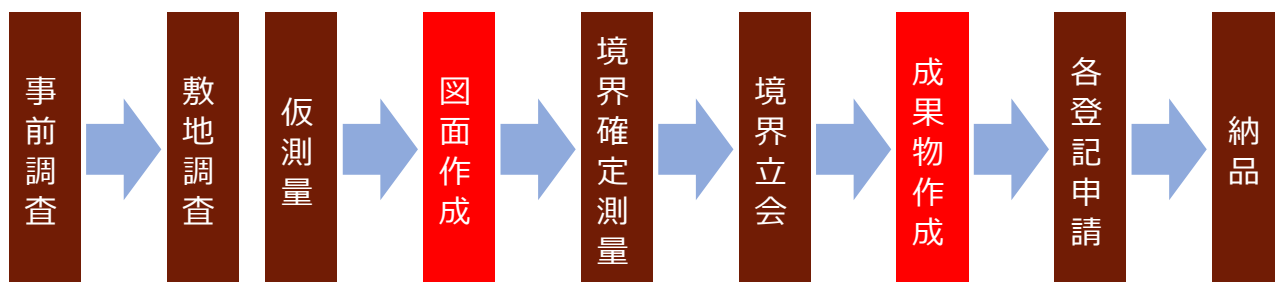
作図動画マニュアル



03. 分業したい業務の優先順位付け

不動産仲介会社様から依頼が増えてきていますが、一部のお客様から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。

課題となった工程 = **分業すべき業務**



※）これらの業務はすべて資格者がチェックのもと、行うものとする



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「**資格者の指示による建物図面**」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

実際に取り組んだステップ



ンスを見ながら、資格者が指示する形で分業をしています。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。

Q ワンマン測量と分業制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。特に不動産仲介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、**年内を目標に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

土業支援部 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。

「ワンマン測量と分業制」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を確立する

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

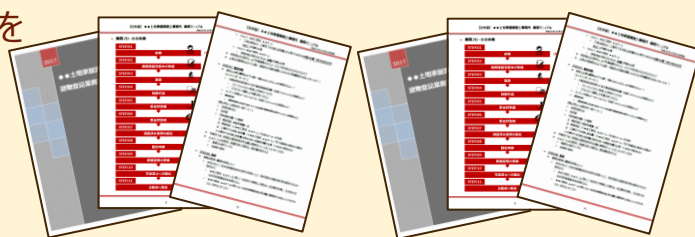
測量件数を安定的に最大化させるために、測量部隊には測量に注力できる体制を築くことが重要です。どの事務所様を見ても、ワンマン測量を導入するだけで3カ月から6カ月の間で件数を増やすことは容易にできます。より件数を増やそうと考えたときに、分業制へ移行することが必要になってきます。

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▶▶▶



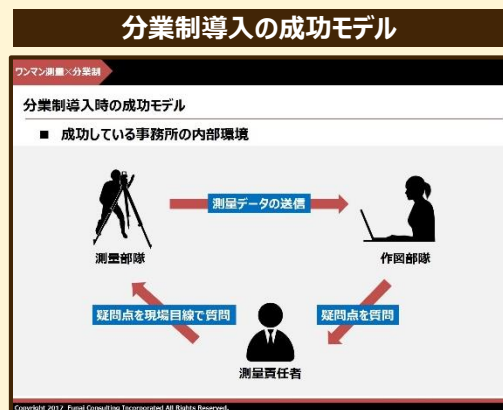


完全分業の成功モデルをそのまま導入する

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すること**です。

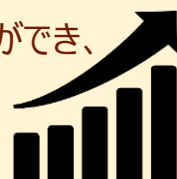
分業をしていく上で、無資格者・未経験者の方が業務を

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の上に責任者が入り、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。



10年後を見据え不動産仲介会社の開拓が出来る

不動産仲介会社様を開拓したいと思われている先生方は多いと思います。その不動産仲介会社様を開拓するのに不可欠な現地調査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り高単価業務でもある境界確定測量を受託することで、測量会社ではなく、土地家屋調査士事務所がやるべき案件を**安定的に受託**できるようになるのです。高齢化の日本においては不動産仲介会社を開拓することで売却案件や分筆登記などを多く受託することができ、**時流に沿った10年後でも生き残る事務所**に変貌できるのです。



延べ150名が参加した大人気セミナー追加開催！
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

6月8日（土）

東京

2019年

6月9日（日）

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セントラル 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！**商圈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 | **ハウスメーカー様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 | ハウスメーカー様や不動産仲介会社様が**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**

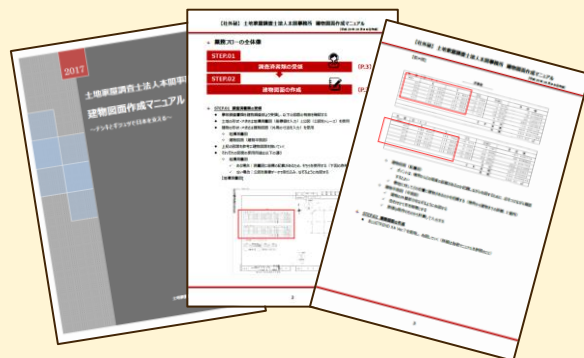
更に！当日限定で「ワンマン測量×分業制」 で使用するツール類を公開します！

ワンマン測量編

▼ワンマン測量業務動画マニュアル

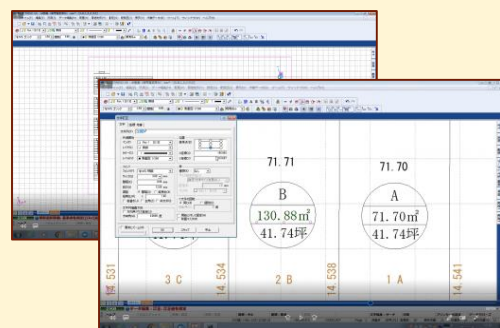


▼測量業務マニュアル

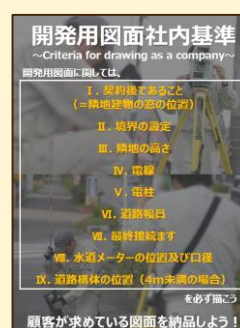


分業制導入編

▼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

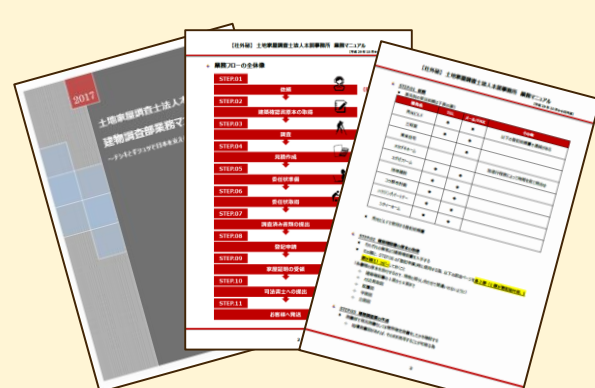


マニュアル編

▼建物調査業務マニュアル

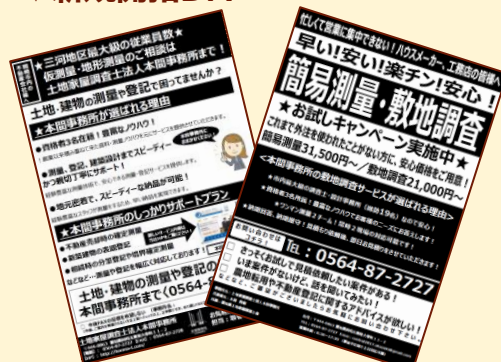


▼各種登記業務マニュアル



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満足いただいたお声をいただいております！

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

明日から実践できるアイデア思いつき、気持ち良くなった。

明日から実践できるアイデア思いつき、気持ち良くなった。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

色々お話を聞けたので大変勉強になった。

色々お話を聞けたので大変勉強になった。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

分業は現在取り組んでいるが、うまくいってなかったため、自分のやり方との違いがわかり、進め方が見えてきた。

分業は現在取り組んでいるが、うまくいってなかったため、自分のやり方との違いがわかり、進め方が見えてきた。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

期待していなかった分、非常にスマートで作りこんであるなと思いました。又来たいです。刺激になりました。

期待していなかった分、非常にスマートで作りこんであるなと思いました。又来たいです。刺激になりました。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

他の参加者の方や講師の方とお話し出来、発言する機会を頂け、自分の問題として考えやすかった。

他の参加者の方や講師の方とお話し出来、発言する機会を頂け、自分の問題として考えやすかった。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

大変ためになった。明日から試したい事がたくさんあった。

大変ためになった。明日から試したい事がたくさんあった。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

私は父も個人の自営業だったこともあり、あまりにも経営という視点に欠けていることに気がきました。経営者としての心がまえ、ハートが本日一番勉強になりました。

私は父も個人の自営業だったこともあり、あまりにも経営という視点に欠けていることに気がきました。経営者としての心がまえ、ハートが本日一番勉強になりました。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

とても良い内容のセミナーだったと思う。

とても良い内容のセミナーだったと思う。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

地元ではまず聞くことのできない新しい考え方にふれる事ができ大変勉強になりました。

地元ではまず聞くことのできない新しい考え方にふれる事ができ大変勉強になりました。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

2回目の参加です。本間先生の経営者目線の話がよく理解できた。導入に向けて前向きに取り組みたいです。

2回目の参加です。本間先生の経営者目線の話がよく理解できた。導入に向けて前向きに取り組みたいです。

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

士業支援部

業務改善コンサルタント

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 業務改善コンサルタント 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セントラル 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 遠藤 大介
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 業務改善コンサルタント 小川原 泰治

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セントラル 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19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 業務改善コンサルタント **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 **遠藤 大介**

入社後は宿泊業における生産性向上コンサルティングに従事。現場に入り込んだ業務フローの棚卸しや改善提案など、現場の従業員様にも寄り添うコンサルティングスタイルを大切にしている。現在は、土地家屋調査士事務所の生産性向上・業績アップに取り組み、コンサルティングを行う。ドローン測量では事業化支援に取り組み、専門サイトの立上げ、セミナー開催や広告運用による集客をサポート。「日本の元気の源は中小企業の元気」をモットーに日々コンサルティング業務に取り組んでいる。

大阪
会場

2019年6月8日(土)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京
会場

2019年6月9日(日)

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セントラル 代表社員 本間 秀樹 氏

不動産仲介会社様案件特化事務所に変貌した

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

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。→

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上でご確認ください。

○FAXでのお申込み

FAX.0120-964-111 (24時間対応)

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。
入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらず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

2019年6月8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 2019年6月7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

2019年6月9日(日)
(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
日本生命ビル21階
お申込期限 2019年6月7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
▼
16:30
受付12:30～

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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●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きます場合がございます。●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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.5785231 口座名義:カ)フナISOUGOU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
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 小川原

大型休暇のため、4月26日17:30～5月7日9:30まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。5月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※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。

お問合せNo. S041302 担当 中田 宛

ワンマン測量×分業制セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☒をお付けください。 ☐【大阪会場】2019年6月8日(土) ☐【東京会場】2019年6月9日(日)

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
事務所名		代表者名			
所在地	〒	フリガナ		役職	
		連絡担当者			
電話番号	()	FAX	()		
ご参加者氏名	1	フリガナ		役職	年齢
		E-mail	@		
	3	フリガナ		役職	年齢
		E-mail	@		
	2	フリガナ		役職	年齢
		E-mail	@		
	4	フリガナ		役職	年齢
		E-mail	@		

今、このお申込み用紙を手手にされている方は、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】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
 - 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(TEL06-6204-4666)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)



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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。

お申込みはこちらから