

以下の項目に1つでも当てはまる測量業者の経営者の方へご参加ください！



- ☑ 仕事には困っていないが、現場が疲弊して処理が回っていない経営者様
- ☑ 貴重な人財である従業員の皆様の労働環境を改善したい経営者様
- ☑ 現場をもっと処理できれば、業績が上がると確信されている経営者様
- ☑ 忙しくしている割には利益が残っていない、少ないと感じている経営者様
- ☑ 生産性が上がる手法を探し続けているが、見つからない経営者様

仕事には困っていないけど、現場が追いつかず、残業せざるを得ない 測量会社のための生産性向上セミナー

講座	内容
第1講座 13:00~13:40	セミナー内容抜粋 なぜ、いま測量会社は生産性を高めなければいけないのか？ セミナー内容抜粋 生産性を取り組んだ後に測量会社が取り組むべき戦略の全体像 セミナー内容抜粋 生産性を高めることによって得られる大きなメリットとは？ 早稲田大学卒業後、船用機器メーカーを経て、2015年(株)船井総研へ入社。長時間労働・人材不足の業界でも成果の上がる生産性向上コンサルティングを展開。クラウド案件管理ソフト「kintone」の導入など、デジタル化コンサルティングも得意としている。2021年からは士業事務所のDX化を推進する部署の責任者を務めている。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 事業開発グループ マネージャー 小川原 泰治
第2講座 14:00~14:50	セミナー内容抜粋 スペース設計が生産性向上に取り組んだ背景 セミナー内容抜粋 なぜ、業績だけではなく、労働環境を改善しようと思った理由 セミナー内容抜粋 生産性向上に取り組んで得られた成果と今後の展望 株式会社スペース設計の代表を務める。主に不動産仲介業者やハウスメーカーからの民間測量を受託しており、愛知県名古屋市中ではトップクラスの測量件数を誇っている。業績だけではなく、働く従業員の労働環境改善のためにワンマン測量や分業制、デジタルツールを積極的に活用しており、次世代の測量業としてモデル企業となっている。 株式会社スペース設計 代表取締役 磯崎 剛史 氏
第3講座 15:00~15:50	セミナー内容抜粋 ワンマン測量を導入する際に気を付けるべきポイント セミナー内容抜粋 失敗しない分業制の進め方 セミナー内容抜粋 業務処理を最大化させるために把握すべき経営数値とは？ セミナー内容抜粋 生産性向上のための業務マニュアルのご紹介 セミナー内容抜粋 生産性向上と教育を同時に実現できる教育システムとは？ 株式会社船井総合研究所 士業支援部 事業開発グループ マネージャー 小川原 泰治
第4講座 16:00~16:30	セミナー内容抜粋 生産性向上だけで終わらせない経営戦略 セミナー内容抜粋 持続的成長が可能な会社の作り方 セミナー内容抜粋 新しい取り組みを成功させるポイント 2007年に株式会社船井総合研究所に入社。士業分野を専門にコンサルティングを行い、2017年より資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱う相続グループの責任者を務める。2020年より士業全般の統括責任者として「これからの中小企業を支え、少子高齢化・人口減で発生する社会問題を解決できる」基盤をつくる」というミッションを掲げて活動している。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩

PC・スマホで
セミナー参加！

選べる曜日！
スマホからもOK！
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 / 一名様 11,000円 (税込)
会員価格 / 一名様 8,800円 (税込)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込はこちらからお願いいたします

船井総研 士業経営 検索

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が
ついておりますので、ぜひご覧ください。

測量会社のための生産性向上セミナー <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078863>

オンライン開催

2021年
12月
11日 12日 15日 19日 21日 24日 25日

申込締切日:
12月7日(火) 12月8日(水) 12月11日(土) 12月15日(水) 12月17日(金) 12月20日(月) 12月21日(火)

開始: 13時00分 終了: 16時30分 (ログイン: 12時30分より)

QRコード

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

Funai Soken
測量会社向け経営レポート
Surveying company Management Report

人手不足・業務過多の
会社は **必見です！**

社員が採用できなくても **測量件数増加** と **労働時間削減** は実現できる！

仕事には困っていないけど、現場が追いつかず、残業せざるを得ない

測量会社のための 生産性向上セミナー

ワンマン測量の活用と
年間測量件数
712件 ▶ **841件**

作図分業制の導入で
1日当たり総労働時間
12時間 ▶ **8時間**

生産性向上を実現
1人当たり平均残業時間
75時間 ▶ **40時間**

成功事例

売上2.2倍と労働環境も改善に成功！
スペース設計のサクセスストーリー

特別講演

株式会社スペース設計
代表取締役 磯崎 剛史氏

『お陰様で業績は好調だったが、支えてくれている
従業員の労働時間を減らし、労働環境も変えたかった。』

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

測量会社のための生産性向上セミナー

詳細・お申し込みは
右記のQRコードから

お問い合わせNo.S078863

オンライン開催

2021年
12月
11日 12日 15日 19日 21日 24日 25日

開始: 13時00分 終了: 16時30分 (ログイン: 12時30分より)

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBページからも
セミナー情報をご覧ください。

QRコード

スマートフォン

WEBから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。→ **078863** 検索)

高生産性と労働環境改善を同時に 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 会社の秘密に迫る



総力特集

なぜいま「ワンマン測量」と「分業制」なのか？

現在の測量業界は、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会社様もあるのではないのでしょうか。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会社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「**高生産性会社**」へ変貌することこそ、今の測量業界に求められている変革です。

その高生産性会社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。

史 氏

たが、支えてくれている
らし、労働環境も変えたかった。』



→ 実際のレポート





業績だけよければいいというのは大きな間違いだった

経営者である以上、「業績を安定させる」「売上を上げる」というのは誰もが意識をされることだと思います。私ももちろん、そのような経営者としての姿勢が正しいと思ってきました。ですが、この満足度調査の結果を受けて、それが間違いだったということに気づいたのです。

これらの考えはあくまでも経営者としての考えですが、従業員の目線から見ると「**早く帰って家族との時間を作りたい**」や「**早く帰って資格取得の勉強がしたい**」といった意見があることに気づけなかったのです。

経営者としての想い	従業員の想い
業績を上げるのが一番！	早く帰って家族と過ごしたい…
業績を上げていいお給料を！	給料も大事だけど…
仕事を通じて自己実現を！	休みや自分の時間が欲しい…



そこで取り組んだのが「ワンマン測量」と「分業制」

経営者として「売上を下げたくない」というのが正直な気持ちです。ただ「**長い時間、従業員を働かせるのは本末転倒…**」という葛藤する毎日でした。

働き手を確保するために採用活動にも力を入れていましたが、採用も鳴かず飛ばずで活路を見いだせず、悶々としている毎日でしたが、そんな時に船井総研様の主催セミナー「ワンマン測量×分業制導入セミナー」に出会いました。

ワンマン測量や分業制の存在は知っており、部分的に取り組んでいた業務はありましたが、セミナーでご紹介されていた同業者の事例に比べるとまだまだ改善の余地があると思い、ゼロからスタートするつもりで取り組みを始めました。

取り組みをゼロから始めると同時に、「**従業員の労働環境を変える**」ということが目的で始めたのは大きな違いといえる点でした。



実際に定着するまでにそれなりに時間はかかった…

まず、ワンマン測量についてですが、経営者側の視点で考えると「作業効率も増え、件数も2倍になる！」と思っていたのですが、従業員目線で考えると「2倍の手間がかかる」とっており、**経営者側と従業員側では実に4倍の開き**があるのです。

その時に取り組んだステップとしては、以下の通りです。

ワンマン測量
定着までのステップ

すべての現場ではなく簡単な現場で使う

ワンマン測量
定着までのステップ

まずはワンマン器械をツーマンで使う

ワンマン測量
定着までのステップ

週に1度の現場稼働から始める

ワンマン測量
定着までのステップ

導入開始から6ヶ月での定着を目指す

ワンマン測量に関しては、全ての業務、全てのスタッフではなく、「一部の業務から」「一部の従業員から」というステップアップが理想的でした。

経営者としては、器械に投資をしている分、いち早く回収をしたいので、本格的な稼働を望みますが、それはやはり経営者目線なので、従業員からしてみると「負担でしかない」というのが正直な感想でした。実際に「4倍の開き」を実感した瞬間でしたが、まずは「**成功体験を積む**」というステップを大事にしました。新しい取り組みには「自分たちでもできるんだ！」という意識づけが大事です。この成功体験を積むことができれば、おのずと利用頻度が高まってきます。やはり、職人氣質が強いので、「**コツをつかむとはまる**」という点があると思います（笑）

もう1つの大事な取り組みとしては、意識的に若手にチャレンジしてもらうという点です。若手は長年補助者として、サポートすることが多いので、自動追尾型の測量器械を与えて、**ワンマン測量のプロフェッショナルになってもらう**ことも成功した取り組みでした。若手ができると、ベテランも負けられないという相乗効果もありました。

実際のワンマン測量の風景





「分業制ができない」は大きな勘違い！

ワンマン測量の導入と同時に、内業時間の削減のために「分業制の導入」もスタートさせました。ワンマン測量よりも課題としては大きいというのが取り組んでみての感想です。

理由としては、以下のようなものが挙げられます。

完全分業への課題

現地を見ていないのに書けるわけがない

完全分業への課題

書けたとしても時間がかかる

完全分業への課題

作図や操作方法を教える時間がない

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

ご存知の通り、職人が多い業界ですので、最初から最後まで自分がやりたいというタイプの従業員が多かったです。とはいえ今まで通りにはできなかったのも、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**会社内のルールの策定**（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）

上記の取り組みを1つずつ進めていくことが成功には不可欠になります。



分業制に関しても、ワンマン測量と同様に「**分業制してもいいんだという成功体験**」を積んでもらうことが大事です。特に大事なのが上記の③の取り組みで、分業を依頼される側は1つの業務を何度も行うことができるので、習熟度が高まります。分業を依頼する側も依頼した業務が確実に仕上がってくるため、「**任せて大丈夫**」と思うことができるようになります。その結果、分業制が馴染み、分業制が進むという構図です。

結果的に内業の時間が減ることで、残業時間が減っていくため、従業員の労働環境が改善され始め、会社全体も明るい雰囲気になってきたように感じています。

更に今では、会社のスタッフだけではなく、家庭の都合で地方に移住した元従業員に作図を依頼する形での分業も馴染んできています。



今後は業界には珍しいリモートワークや直行直帰を！

これはワンマン測量と分業制を導入したことで稼働率が上がり、従業員数は変わらずに**測量件数120%増加、労働時間は30%削減**を達成しました。業績の成果だけではなく、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、**会社全体が明るくなり、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。

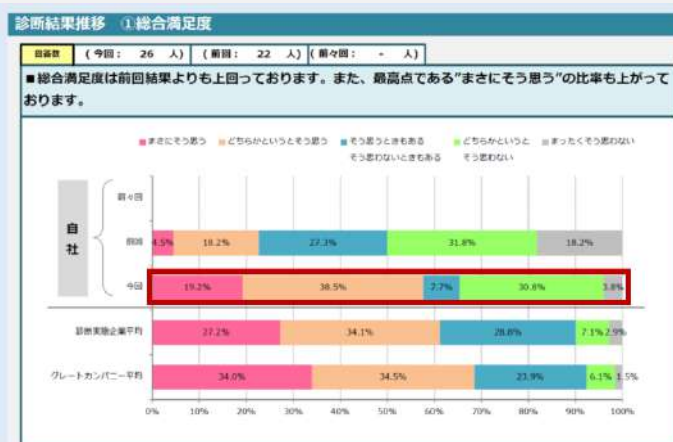
導入のきっかけになった従業員満足度も大きく改善する結果となりました。

最新の従業員満足度レポート

レポート抜粋
従業員のおよそ半分以上が満足している状況に！

レポート抜粋
実施企業平均とにも迫る好結果に！

→ 実際のレポート



ワンマン測量や分業制を導入することで業務範囲が明確になり、また移動時間を有効に使えるようになったため、**必ずしも会社で仕事をする必要がなくなりました**。

家族の急な事情や現場からの移動距離などを考慮し、時代に則した多様な働き方が実現できると確信しています。一昔前の3Kではありませんが、決して労働環境は良いとは言えない

測量業界ですが、このような多様性のある働き方を実現することで、**従業員の生活も豊かになり、ゆくゆくは測量業界が盛り上がるきっかけになれば**と思っています。不人気業界ではありますが、その分伸び代が豊富にあるため、今後も新しいことにチャレンジし続けたいと思います。



2021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

高生産性会社を作り上げる

株式会社船井総合研究所
土業支援部 事業開発グループ

マネージャー **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×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、会社として大きく変化していくこととなります。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する

資格者数、受験者数ともに年々減少している測量業界で、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

「日中は測量に出て、夕方会社に戻り、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、働きがい溢れる会社**になります。

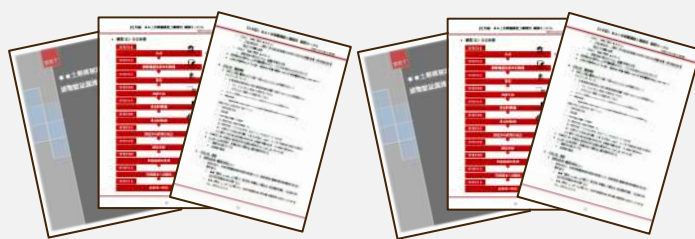


測量件数を最大化させた後は分業制の導入を

今までは「最初から最後まで業務工程を1人で処理する」ことで高い売上を上げてきた方々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。分業制を導入し、測量業務、作図業務に絞って教えることで、育成スピードがあがります。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、会社の平準化を図ることで、会社の業務レベルは格段に上っていきます。

業務を見える化したマニュアル▶▶▶





1人あたりの生産性が向上して利益が残る

測量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ごなしていたものを、**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。

分業制導入の成功モデル



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。



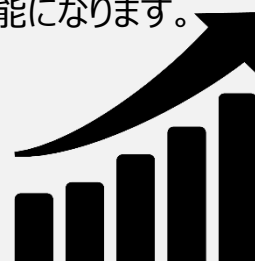
現場稼働数を武器に新規開拓ができる

多くの会社様で入札案件へ着手されている方々が多いかと思いますが、受注金額が高く魅力的なので競合企業も多いのが現状ではないでしょうか。

今回ご提案させていただいているワンマン測量×分業制を導入していただくことで、1日で稼働できる**測量現場数を最大化することが可能になります**。その「稼働現場数」という「商品」を駆使し、**工事測量や用地測量の件数を増やす**ことができるのです。

もちろん、入札案件にも着手はしますが、より経営を安定させることが可能になります。

つまり、新規開拓をしていきたい方々もこの**ワンマン測量と分業制を導入して開拓ができる体制**になります。



レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なご案内

仕事には困っていないけど、現場が追いつかず、残業せざるを得ない

測量会社のための 生産性向上セミナー

全日程
WEB開催

2021年
12月11日(土) 12日(日) 15日(水) 19日(日) 21日(火) 24日(金) 25日(土)

開始：13時00分 終了：16時30分 ログイン：12時30分より

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会社になることができます。また、測量業界全体が盛り上がり、**測量業界の地位向上、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スペース設計 代表取締役 磯崎剛史氏をお招きし、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

- 0 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**
- 0 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**
- 0 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
- 0 4 | 限定公開！ワンマン測量の**プロが教える測量方法**とは
- 0 5 | 決定版！ワンマン測量に必要なツールとは
- 0 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！
- 0 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**
- 0 8 | 会社に帰ったら**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

- 0 9 | **分業制成功のポイント**
- 1 0 | 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**
- 1 1 | 「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**
- 1 2 | **CAD人材の採用**の仕方
- 1 3 | 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
- 1 4 | 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

- 1 5 | 「**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
- 1 6 | 業務マニュアル大公開～**測量業務編**～
- 1 7 | 業務マニュアル大公開～**各種業務編**～
- 1 8 | 業務マニュアル大公開～**CAD作図編**～

業務改善編

- 1 9 | 利益を意識した理想的な受託方法とは？～**提携先選び編**～
- 2 0 | 利益を意識した理想的な受託方法とは？～**業務エリア編**～
- 2 1 | 図面の**標準化に向けてのヒアリング方法**とは
- 2 2 | **過剰品質を防ぐ**、今すぐに社内で取り組んで欲しいこと
- 2 3 | 「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
- 2 4 | 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**
- 2 5 | **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

- 2 6 | **敷地調査特化型の提案ツール**大公開！
- 2 7 | **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！
- 2 8 | 今後生き残る**測量会社**に**求められる条件**は？
- 2 9 | 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？
- 3 0 | **残業が少なく、土日**も休める会社の作り方

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

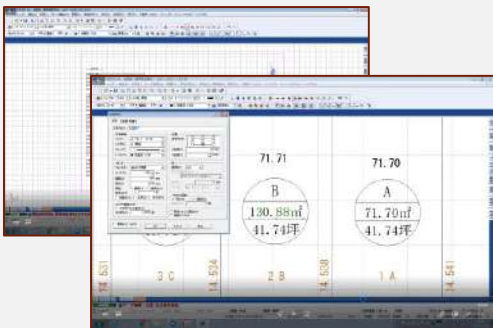


▼測量業務マニュアル



分業制導入編

▼作図動画マニュアル



▼作図チェックリスト

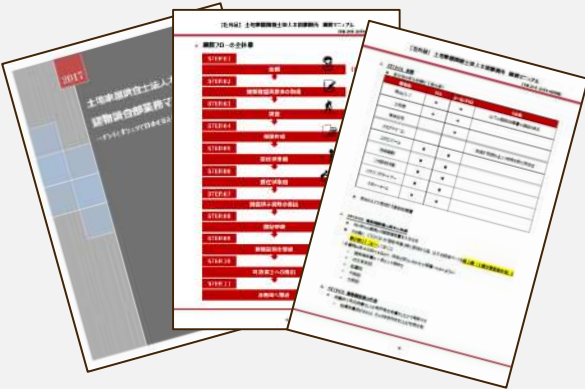


▼ヒアリングシート



マニュアル編

▼建物調査業務マニュアル

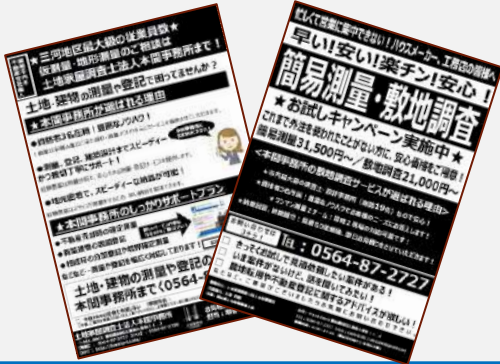


▼各種業務マニュアル



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
ご満足のお声をいただいております

株式会社柳土木設計事務所

代表取締役 柳 和樹 氏

「自分が成長できる」セミナーです

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。

そのような経営者と出会う度に、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. [redacted] 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います。

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います。

1. [redacted] 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た。

1. [redacted] 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。

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、3時間30分かけてたっぷりとお伝えします。

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成功事例を包み隠さずお伝えいたします。

「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、7割経済といわれている現在において、革新的な取り組みを導入した企業が今後10年生き残ると考えています。大変貴重なセミナーとなりますので、**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**11,000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日程**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、会社経営も精一杯のままか・・・

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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。

株式会社船井総合研究所
士業支援部 事業開発グループ マネージャー

小川原 泰浩