

全ての  
土地家屋調査士の先生方必見! 「営業が大変は真っ赤な嘘」

**脱**  
飲み会営業

**脱**  
飛込営業

**脱**  
価格競争

**脱**  
短納期競争

営業せずとも気づいたら仕事が勝手に増えていく

紹介の**仕組化**に取り組み

たった1年で  
売上**160%**成長を達成した  
ノウハウ大公開!

1つでも当てはまる方は中面をご覧ください

- ✓ 仕事は増やしたいが営業は苦手だ
- ✓ 営業しても結局値引き要求される
- ✓ いつまでも飲み会を企画するのもしんどい
- ✓ 取引先の営業マンで会ったことがない人がある
- ✓ 営業には取り組んでいるが成果がいまいち



特別ゲスト講師

土地家屋調査士村上事務所

所長 村上紀章氏

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

詳細・お申し込みは  
右記のQRコードから

お問い合わせNo.  
S080986

失敗しない土地家屋調査士事務所の営業戦略セミナー

2022年

オンライン  
開催

2/5(土)・9(水)・12(土)・16(水)

3/5(土)・9(水)・12(土)・16(水)

13時00分～  
16時30分  
(ログイン: 12時30分より)

WEBページからも  
セミナー情報を  
ご覧いただけます。



【主催】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 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。→ 080986 検索

# 仕事を増やしたいけれど、営業は苦手だという先生方のための 失敗しない土地家屋調査士事務所の営業戦略セミナー

WEB開催

2022年

2月5日(土)

申込期限: 2月1日(火)

3月5日(土)

申込期限: 3月1日(火)

2月9日(水)

申込期限: 2月5日(土)

3月9日(水)

申込期限: 3月5日(土)

2月12日(土)

申込期限: 2月8日(火)

3月12日(土)

申込期限: 3月8日(火)

2月16日(水)

申込期限: 2月12日(土)

3月16日(水)

申込期限: 3月12日(土)

13時00分～  
16時30分

(ログイン:  
12時30分より)

※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

受講料

一般価格 11,000円(税込)/1名様

会員価格

88,000円(税込)/1名様

| 講座                         | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>第1講座</b><br>13:00～13:40 | <p><b>セミナー内容抜粋</b> 時流から見る土地家屋調査士事務所取るべき営業戦略の解説</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 土地家屋調査士事務所が営業するべき理由</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所<br/>士業支援部<br/>生産性向上DXグループ<br/>マネージャー<br/>小川原 泰治</p>  |
| <b>第2講座</b><br>14:00～14:50 | <p><b>セミナー内容抜粋</b> なぜ創業70年の事務所が営業を強化したのか</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 村上事務所が取り組んだ営業戦略</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 営業戦略に取り組んで得られた多大な成果</p> <p>福岡県北九州市にある村上事務所の代表を務める。ワンマン測量×分業制に取り組み不動産仲介業者やハウスメーカーからの受託しており、福岡県北九州市ではトップクラスの測量件数を誇っている。測量稼働班数を武器にして、他社との差別化に成功し、勉強会の実施や紹介案件を獲得することで測量部売上160%成長を達成した。</p> <p>土地家屋調査士村上事務所<br/>所長<br/>村上 紀章 氏</p>    |
| <b>第3講座</b><br>15:00～15:50 | <p><b>セミナー内容抜粋</b> 大事にしてほしい営業戦略の考え方</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 失敗しない営業のためのツール大公開</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 失敗しない営業トーク</p> <p>大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は土地家屋調査士事務所のコンサルティングに従事。経営者様のみならず、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。現在はクラウド案件管理ツール「kintone」を駆使した、生産性向上支援を得意としている。</p> <p>株式会社船井総合研究所<br/>士業支援部<br/>生産性向上DXグループ<br/>菅野 紘之</p>                |
| <b>第4講座</b><br>16:00～16:30 | <p><b>セミナー内容抜粋</b> 明日から取り組んでほしいこと</p> <p><b>セミナー内容抜粋</b> 経営者として考えるべき戦略</p> <p>株式会社船井総合研究所<br/>士業支援部 生産性向上DXグループ マネージャー<br/>小川原 泰治</p>                                                                                                                                                                                                 |

## セミナーで取り上げる内容一覧

- 土地家屋調査士が取るべき経営戦略
- 市場が縮小するからこそ  
取り組んでほしい営業戦略
- 時流に則した  
土地家屋調査士事務所とは
- お客様から求められる  
土地家屋調査士事務所になるために
- 価格やスピード以外で  
勝負するために必要なこと
- 脱・飛込営業！キーワードは  
「インスタシェアの最大化」
- 失敗しない案件獲得手法を教えます
- 先進的な事務所が取り組んでいる  
顧客開拓戦略とは
- 明日から、誰でも使えるツール集のご紹介
- 提案や営業に弱くても大丈夫！  
誰でもできるトークスクリプト大公開！
- 紹介案件獲得力の高い事務所が  
取り組んでいる10のコト
- 営業案件や顧客リストをまるっと1つで  
管理できる土地家屋調査士特化のシステム
- 経営者として考えてほしいこと etc...

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午～2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。  
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けておりますご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

## オンラインセミナーお申し込み方法について

### WEBのお申込はQRコード読み込みが簡単です！

スマホ・タブレットの方は右記QRコードを読み込んでいただくとお申込フォームにアクセスできます。

※お申込みに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

お申込み HP URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080986>

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)



お問合せNo.

S080986





# 「営業が大変…」は真っ赤な嘘！



誰でも簡単に取り組める**紹介案件の仕組化**とは？  
既存のお客様がいれば誰でも取り組める究極の案件獲得方法を解説！

Before

## 一般的な事務所の営業スタイル



新規営業先に片っ端から手ぶらで飛込営業…



価格やスピードなど無理な提案をしている…



せっかくの立会の機会を立会だけで終わらせている…

After

## 明日からでも取り組める！村上事務所の営業スタイル



既存取引先の営業マンをリスト化し営業ツールで自社を知ってもらう接点を！

多くの土地家屋調査士事務所では、取引先の営業マンの一部しか取引をしていないことがほとんどです。取引先店舗内シェアを最大化するために、リスト化+営業ツールの整備は必須です。

| 会社名    | 営業マン | 会社名    | 営業マン |
|--------|------|--------|------|
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |
| 〇〇株式会社 | 〇〇氏  | 〇〇株式会社 | 〇〇氏  |



価格やスピード以外の土地家屋調査士の付加価値の提供を！

価格やスピードは確かに必要ですが、限界があります。他社と差別化するために、土地や境界問題のプロフェッショナルとして勉強会や研修を実施し、今までにない付加価値を提供します。



立会=紹介案件創出の場！地権者への提案、隣地の方への提案を！

土地家屋調査士の先生方は、立会はどなたもお上手ですが、立会が完了して終了と思っていませんか？立会=案件創出の場です。隣地の方、買い手側の営業マンなど案件の宝箱です。



全国での成功事例続々誕生中！

### 成功事例1

愛知県 A社様

大手不動産仲介案件の開拓に成功！  
問合せ件数2件/月→15件/月に急増！

### 成功事例2

三重県 B事務所様

中堅メーカーへ勉強会提案を行い開拓に成功！  
今まで取引のなかった店舗の開拓に成功し売上1.5倍達成！

### 成功事例3

大阪府 C事務所様

大手不動産仲介・中堅メーカーなど案件紹介の獲得で  
2年で売上2倍(8000万円→1.6億円)

### 成功事例4

東京都 D事務所様

過去取引先の営業マンをリストアップしツールを基に提案し  
取引営業マン2名から6名に増加！売上1.5倍達成！

とはいえ案件獲得への動きは苦手… そんな先生方は続きをお読みください



# ゲスト講師特別インタビュー

なぜ、紹介案件を効率的に獲得できたのか？

土地家屋調査士村上事務所  
所長 村上 紀章氏



## Q1 紹介案件を獲得する前の状況を教えてください。

代表に就任して以来、取引先の営業マン、役職者の方々と懇親を深める目的で、食事会やゴルフなどの俗にいう接待営業を行っていました。これはどこの土地家屋調査士事務所様でも一度は通る道なのではないでしょうか(笑)

当時はまだ新型コロナウイルス感染症はありませんでしたので、毎週末のペースでした。体力的には大変でしたが、これで仕事が増えるならと思い、続けてきましたが、仮に**10年後に今と同じ方法で**関係性を構築したり、お客様のフォローをしたりすると考えた時に**できる自信がありませんでした。**いろいろと解決策を模索している中で、『紹介案件の獲得』という取り組みに出会いました。

## Q2 実際に取り組まれていることを教えてください。

土地家屋調査士にとって「営業」と聞くと、先ほど述べたような手法や、近くの不動産会社や工務店に飛込営業をすることが一般的だと思います。ご多分に漏れず、私自身もそう思っていました。立会などは割り切って初対面の方へ行けるのですが、**営業となると急にハードルが上がり、苦手意識を持っている**土地家屋調査士の先生方も多いのではないのでしょうか。

まず私たちが目を向けたのが「いま依頼をいただいている営業マンを把握する」とことと、「その会社にはあと何名の営業マンがいるかを把握する」とことです。つまり、苦手意識やハードルの高い新規のお客様ではなく、**『既存のお客様』**に目を向けました。

ただ単にリストアップするだけではなく、把握できる限りで営業マンの特徴もリストアップします。例えば、**「前はどこの支店にいた」**とか、**「先輩や後輩は誰か」**といったパーソナルな部分も把握します。このような顧客情報を把握しておくことで、適切な戦略を立てれるようになりました。

リストアップした後は、「いま依頼をいただいている営業マン」に紹介していただき、以下のような多種多様な営業ツールを持参します。お会いする営業マンの方々は当事務所を当然知りませんので、**「何をしてくれるのか」「どの程度の規模があるのか」**を説明しないといけません。その際には言葉だけではなく、「わかりやすい」「説明しやすい」ツールが必要です。

また、ただツールを渡すだけではなく、**「現在の困りごと」**や**「土地家屋調査士に求めること」**など、ヒアリングをしていきます。営業と聞くと「提案」とイメージしがちですが、当事務所では「ヒアリング」に徹するようにしています。そこにお客様のニーズがあり、他社との差別化できる情報がたくさんあるのです。このように既存のお客様に目を向け、課題に対して初めて「自社を提案する」ことで案件を獲得することができています。その提案内容は**ワンマン測量や分業制を導入している**ことから、**無理のないスピード提供**や**資格者による勉強会**など**他社にはない付加価値の提供**をしています。このような取り組みを経て、当事務所では**「無理せず」案件を増やし続けています。**

### 営業ツール一覧



## Q3 今後の展望について可能な範囲でご教示ください。

今回の新型コロナウイルス感染症になり、今までの飲み会やゴルフが難しくなったことがありました。今までの中心となる営業手法ができなかったため、案件が減少するかと不安でした。しかし、そのような接待営業に頼らずとも、**土地家屋調査士としての魅力、当事務所の強みを最大限活かす**ことでも、お客様から評価され、**紹介をいただけることはできる**のだと実感しました。

今までは代表である私自身の営業力では限界を感じていましたが、「まだまだ伸ばせる」と自信を深めました。スタッフ数も**7名から17名に増え**、地域でも一番店クラスになりましたので、今後は**九州を代表するような事務所を目指して**精進していきたいと思っています。

今回のセミナーで少しでも土地家屋調査士業界に貢献できればと思っています。