

脱・新築市場こそ生き残る道。土地家屋調査士の強みを活かす！

少子高齢化による
新設着工棟数の減少

忙しすぎて何するにも
時間がなくてできない

圧倒的な人手不足で
案件処理が困難

特別ゲスト講演 01

脱・新築市場で不動産仲介会社への
営業強化をしたことで

確定測量
処理件数 **1.6倍**

確定測量
部門売上 **2倍**

株式会社村上事務所
代表取締役 村上 紀章 氏

特別ゲスト講演 02

確定測量強化の為のパートスタッフを
活用したCAD分業したことで

事務所の
労働時間 **30%減**

確定測量
部門売上 **1.6倍**

土地家屋調査士法人ピース
代表社員 藏座 卓也 氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

脱・新築市場

杭入れや点だしなどでのワンマン測量と
現況図作成の分業制の導入で生産性向上を

不動産仲介開拓で 確定測量を増やす！

先進事例が”生”で知れる！待望のリアル会場セミナー復活！

大阪会場 **3月4日土** 東京会場 **3月11日土**

13:00～16:30（12:30受付開始）

脱・新築市場！分業制を導入し確定測量で業績を上げるセミナー お問い合わせNo.S094057

土地家屋調査士業界がお先真っ暗なんて真っ赤な嘘！ 土地家屋調査士だからできる「確定測量」 で勝負せよ！

講座	セミナー内容
第1講座	なぜ、土地家屋調査士が分業するべきなのか？ POINT.01 時流から見る土地家屋調査士事務所がとるべき戦略 POINT.02 人手不足、採用難を抱える土地家屋調査士事務所が取り組むべき戦略 POINT.03 全国の分業導入事例 株式会社船井総合研究所 土業支援部 シニアコンサルタント 小川原 泰治
第2講座	新築依存からの脱却に成功した経営戦略 POINT.01 なぜ村上事務所は脱・新築市場を目指したのか POINT.02 村上事務所の脱・新築市場の具体的な戦略とは？ POINT.03 脱新築市場を実現して得られた多大な成果 株式会社村上事務所 代表取締役 村上 紀章 氏
第3講座	小規模事務所が分業制に取り組んで得られた成果 POINT.01 なぜピースは分業制に取り組んだのか POINT.02 ピースの分業制導入に向けた取り組み POINT.03 分業制を導入して得られた多大な成果 土地家屋調査士法人ピース 代表社員 藏座 卓也 氏
第4講座	土地家屋調査士事務所の確定測量効率化事例 POINT.01 脱新築市場の具体的な戦略とは？ POINT.02 確定測量を効率化させるための業務効率化戦略 POINT.03 脱新築市場を実現するための具体的な戦略 POINT.04 確定測量を最大化するためのマーケティング戦略 株式会社船井総合研究所 土業支援部 シニアコンサルタント 小川原 泰治
第5講座	本日のまとめ POINT.01 成果を最大化する経営者の考え方 POINT.02 予測不能な時代に取り組むべく経営戦略 POINT.03 経営者として大事にしてほしい考え方 株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩

主催

脱・新築市場！分業制を導入し確定測量で業績を上げるセミナー お問い合わせNo.S094057

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、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。）→ **094057** 検索

新築依存の不安定さから脱却

株式会社村上事務所
代表取締役 村上 紀章 氏

村上事務所はなぜ不動産仲介会社の
開拓に注力するようになったのか？



ハウスメーカーからの依頼に依存していた体制から
不動産仲介会社開拓に成功した戦略に迫る

Q1 開業当時から苦労された
話を教えてください。

東京の事務所では修行して、地元北九州小倉で開業したのですが、開業してしばらくは仕事がなく、毎日暇だったことを覚えています。そんな中で地元のハウスメーカー様や工務店様からの仕事をとにかく増やすために営業をしていました。その甲斐もあって、開業してからしばらくして食うに困らない程度のお仕事をいただくことができました。しかし、案件が増えれば増えるほど、売上としては伸びていたのですが、働く環境は悪化の一途を辿っていたのです。

納期が短い役所調査や敷地調査をするので休みもなく、平日も0時近くまで働くのが当たり前で「本当にこのまま事務所経営していけるのだろうか」と思ったのを今でも覚えています。自分だけならまだしも、この頃には従業員も

雇用していたこともあり、従業員やその家族に対しても申し訳ない気持ちでいっぱいでした。

とはいえ、現在の仕事を減らすこともできず、仕事が増えれば増えるほど、労働環境が悪くなる負のスパイラルにはまっていたのです。

Q2 そんな中で取り組まれた
ことを教えてください。

何か手を打たなければいけないと思っていたときに、船井総合研究所主催セミナーに出会いました。愛知県の先生の「ワンマン測量と分業制をしましょう」というセミナーでした。当時は不動産仲介市場への転換よりもワンマン測量と分業制を導入することで生産性を高めるといった内容でした。ゲスト講師の先生のお話が全て当事務所に当てはまり迷わずチャレンジ

ジしてみようと思い、お世話になることに決めました。

具体的に取り組んだこととしては、ワンマン測量を導入して採用の成果に頼らずに測量件数をこなす体制を築くこと。さらには資格者や測量スタッフはやるべきことに注力する分業制を導入すること。この二点に取り組んできました。

ワンマン測量は正直に申し上げますと馴染むとは思いませんでしたが、思いのほか、従業員の反応がよくあつたという間に済みました。今では機械の奪い合いが起こるほどです（笑）すべての現場をすべてワンマン測量で行なうわけではなく、ちよつとした現場や杭入れなど二人で行くまでもない現場をワン

マン測量で行なえたのは大きな収穫でした。そのような現場をこなしていけばいくほど、器械操作への抵抗感がなくなり、現場をゼロからワンマン測量する従業員も出てくることになりました。そうすること物理的に2倍の測量現場をこなすことができたのです。

ワンマン測量が馴染むと測量件数が自ずと増えることから、必然的に内業が溜まるようになりまして。今までは1日2件が精一杯だったのが、ワンマン測量によって機動力が上がり、1日3件こな

すようになりました。そうなる内業の時間が削られ、どうしても残業して内業をせざるを得ない状況になってしまいました。そこで着手したのが分業制です。外に出ている間に事務スタッフが書類作成や図面を担ってくれる体制を目指しました。書類作成や図面はそう簡単にはできないものばかりではありませんが、動画を含めたマニュアルを整備することで未経験者、初心者でもある程度のレベルまでできる体制も同時に整えることができました。今までは測量も書類作成も図面もすべて自分で行なっていたことが、事務スタッフに協力を得られることからより測量件数を増やすことができたのです。

Q3 新築市場から不動産仲介
市場へ転換しようと思った
理由を教えてください。

業務処理がスムーズにできるようになったことから「案件を増やしたい」と思うようになりました。そんなときに着目したのが不動産仲介会社です。不動産仲介会社からだと確定測量が主力の商品になりますがこの確定測量が「ワンマン測量と分業制」との相性が非常

によかったのです。

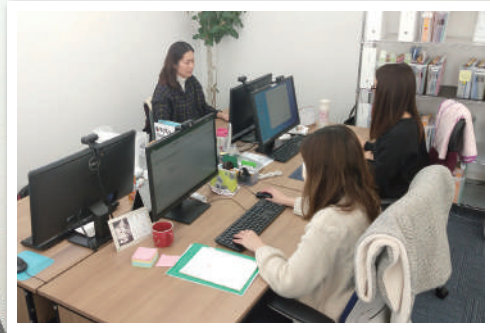
特にワンマン測量との相性が良く、中には既存建物がある現場もありましたがその場合は今まで通り二人で行けばいいだけです。から、今までよりもワンマン測量を駆使できる点ではプラスになりました。

更に確定測量は工期が長い分、分業がしやすい業務だったのです。測量する、書類作成する、図面を作るなどそれぞれの工期をある程度の日数をかけることができるので分業に向いていたのです。このような理由からハウスメーカーや工務店の開拓を目指すよりも不動産仲介会社にターゲットを絞る営業活動を開始しました。

市場性の観点から新築住宅を建築する方は減っていく一方です。反対に確定測量は増える要素はないにせよ、不動産取引や相続の売却案件は一定数期待できることも不動産仲介会社へ営業する要因になりました。

事務所の規模に関係ない測量件数の実現

土地家屋調査士法人ピース
代表社員 蔵座 卓也 氏



ピースが取り組んだ作図分業
全くの未経験からCAD分業を実現させた成功のポイントとは？

Q4 具体的な不動産仲介会社様の 開拓手法を教えてください。

まず取り組んだのは「仮測量サービス」です。仮測量は売買前に「求積」と「越境物」を図化したものになります。が、**不動産売買前に正確な見積りやスムーズな立会・調印のために必要である**ととらえています。小倉エリアではなじみのない商品でしたが、不動産会社様からすれば、デメリットのない商品でしたので、比較的早く受け入れていただけました。と思います。測量や**作図の時間も必要以上にかからないこと、また測量点数もそこまで多くない**ため、ワンマン測量に適しており、積極的に受けることができました。その結果、確定測量も増やすことができたため仮測量サービスが功を奏したといえると思います。

次に取り組んだのは**勉強会**です。これは不動産仲介会社の営業マンを対象にしたサービスなのですが、不動産登記簿の読み方や確定測量の必要性、図面の見方など不動産仲介会社の営業マンとして抑えておいてほしい知識をお教える取り組みです。測量や登記をする事務所になりがちですが、それ以外にも**専門性を活かして勉強**

会の講師をすることで測量や登記以外にも付加価値をつけることができると思っています。

また、一度に多くの営業マンとお会いできることもメリットの一つです。通常の営業と違い**勉強会では複数名と一気に名刺交換**ができるため大きなメリットでした。

Q5 不動産仲介を開拓して 得られたメリットを教えてください。

まずは**業績が上がった**ことです。確定測量の件数は**1.6倍**になり、測量部門の売上も**2倍**になりました。

単に不動産仲介会社を開拓するだけでなく、その前段階で**業務処理体制を変えられたこと、生産性が高まっていったこと**もよかったことだと思っています。複数の営業マンとの接点を持てていることから、安定して案件を獲得することができています。また、確定測量を多く行うことで小倉エリアに図面が多く出回ることで**お客様からお問い合わせをいただく機会も増えました**。今ではこちらから積極的に営業せずともお問い合わせをいただくことができています。

また、お仕事は多くいただけていますが、労働時間が増えすぎていないことも大きな収穫です。現在**はどんなに多くても40時間**に満たない**残業時間**になっており、ワークライフバランスも整えることができていると、**従業員の仕事以外の時間も充実させることができる**と思っています。市場性や業務フロー、当社の強みなどあらゆる面から不動産仲介を開拓したことは当事務所にとって大きなメリットでした。



資格者や測量スタッフが少なくても
測量件数を最大化させた取り組みの秘訣に迫る

Q1 開業当時から苦労された 話を教えてください。

東海市で開業してから5年間、地元で工務店や不動産仲介からのご依頼のおかげで事務所を運営していました。私以外の土地家屋調査士資格者1名と測量スタッフ1名、行政書士資格者1名の合計4名体制で業務を行っていました。開業時は漠然と「社長になりた

い！」という想いでスタートし、その目標はかなったのですが、売上は毎年同程度、新規顧客も増える訳でもなく、**なんとなく悶々とした毎日**を過ごしていたことを覚えています。経営者として、事務所の売上を上げることがもちろんですが、昔から信じてついてきてくれた**従業員に対して、夢や希望を見せてあげることができずに申し訳ない気持ち**があり、何か解決策はないものかと考えていたこと

を今でも覚えています。

そんな中、船井総合研究所の主催セミナーで「**ワンマン測量×分業制で生産性を上げる**」というセ

ミナーがあり、何かヒントを得たと思います。大阪まで駆けつけました。当時、ゲスト講師を務めていた土地家屋調査士の先生は同じ愛知県で昔から知っていた先生であったこともあり、ものすごく刺激になりました。内容も今までの土地家屋調査士の常識を覆すものであり、翌週にはコンサルティング契約をしていました(笑)

Q2 具体的に取り組まれたことを 教えてください。

まずは、ワンマン測量に取り組ましました。そのような器械が出てくることは知っていたものの、器

械を倒されるリスクやそもそもワ
ンマン測量ができるかという不信
感があり、なかなか手を出せずに
いました。ですが、セミナーで紹介
されていた事例はものすごく参考
になり「**これなら自社でも取り組
める**」と思って早速器械のデモン
ストレーションを申し込みまし
た。導入後、思った以上に成果は早
く出ました。測量経験豊富なス
タッフに恵まれたこともありまし
たが、思いのほか、早くなじむこと
ができ、**少ない測量スタッフでも
多くの測量件数をこなすことがで
きました。**

同時に取り組んだのが、分業制
です。**全員が全員忙しい状態が続
いていた**ため、多くの依頼に関し
てはワンマン測量で対応すること
はできませんでした。限界がありまし
た。測量すること自体は問題ない
のですが、その分、**作図や書類作成
など内業が溜まっていった**ので
す。改めてセミナーで紹介されて
いた分業制への必要性を実感し、
開業以来、初めてパート社員への
採用に踏み切ったのです。

Q4 書類作成の分業はイメージ
がわきますが、作図分業は
どのように取り組まれた
のでしょうか？

書類作成や事前の調査（役所調査
や資料収集）などでも生産性は高ま
るのですが、一番必要だったのは**図
面を作成する時間の削減**です。おか
げ様で優秀なスタッフに恵まれた
こともあったため、早速作図分業に
取り組み始めました。CADは一般
的な事務スタッフでは携わること
は少ない業務であるためまずは
「**CADに慣れる**」ことから始めま
した。具体的にはいきなり作図では
なく、建物図面の作成や公図トレ
ーなど初歩的なCAD業務から慣
れてもらいました。このような業務
はCADに慣れる意味合いもあり
ますが、**CADへの苦手意識を限り
なく少なくする**意味もあると思
います。

CADに慣れてもらえればしめ
たもので、**地積測量図や納品図面の
作成・修正など徐々にお願いする範
囲が増えていきました。**この時期に
なると資格者や経験者も「任せても
大丈夫」と思っていたこともあり、
想像していたよりも早く定着させ
ることができたと思います。

業員の長時間労働や休日出勤な
ど、経営者として「**今の事務所体制
は正しいのか**」と思った先生方も
少なくないと思います。そのよう
な背景からパート社員を採用し、
分業制を導入することで、生産性
を高めようと決意しました。初め
てのことであつたため、決断する
までに長い時間を要しましたが、
結論から考えると当時採用に踏み
切つてよかったと思っています。

Q3 今まで行なっていなかった
分業制について苦労した
ことはありましたか？

採用活動をスタートさせて、私た
ちのような事務所事務員の方が
来てくださるかと思ひに思ひまし
たが、想像以上の優秀なスタッフを
2名採用することができました。同
時に2名を採用することは**かなり
の勇気がいりました**が、先行投資と
割り切り、採用することにしまし
た。まず始めたのは、「**何の業務をお
願ひするか**」の整理です。

私たちは資格者や経験者です
から、書類作成や図面作成も自分
たちで行なった方が早いのです。業務
内容によっては30分かかる
で終わらせることができる業務多
くあります。

Q5 分業制を得られたメリット
を教えてください。

まずは作図分業に着手できたこ
とだと思ひます。私たちの主なお
客様は不動産仲介会社ですので、
仮測量や境界確定測量がメインに
なります。

その過程で発生する**現況測量図
の作図を分業することができたの
は大きな収穫**でした。

セミナーに参加した際には自社で
は取り入れることは難しいと思ひ
ましたが、順序通り進めれば意外
とできるというのが率直な感想で
す。

一番の課題は現地を見ていない
人が書けない、という点でしたが、
①**現地の写真**、②**現地の動画**、③**ス
ケッチの3点セットを必ず共有す
る**ようにして「**現地を再現する工
夫**」を凝らしました。また、作図分
業する側のスタッフにも機会があ
れば、現地の測量している様子を
見てもらい、CAD上で再現して
いることを実際の現場で見てもら
うようにしました。そうすること
で具体的な測量をイメージしても
速らせることができました。今で
は全体の測量件数の7割を事務ス

いと思ひます。ただ、その**30分も
積み重なれば1時間、10時間
になります。**このようなことから一
番苦労したのは「**自分でやった方
が早い**」という考えをいかに**測量
スタッフへ捨てさせる**かでした。
頭では、理屈ではわかつているけ
どなかなかできないのが資格者や
経験者です。その考えを尊重しつ
つ、分業制を導入・定着させるのは
苦労しました。

そんな中で取り組んだのは「**ベ
イビーステップで取り組む**」こと
です。一度にすべてを分業しよ
うというのは難しく、また資格者や
経験者にも悪影響を及ぼすと考
え、部分的に始めることから始め
ました。1つの業務が分業できた
ら、次の業務、といった具合に1年
計画で進めていきました。
そうすることにより任せる側は
「**任せても大丈夫**」と**信頼**するこ
とができ、任される側は「**この業務な
らできる**」と**自信をつける**ことが
できたのです。

スタッフで対応しています。

このような取り組みの結果、**仮
測量をフロント商品とする不動産
仲介会社を開拓することができま
した。**上場企業様や誰もが知る地
元の不動産仲介会社から依頼をい
ただくことができました。

その結果、測量部門の売上も
1・6倍に増やすことができ、それ
だけではなく労働時間も**30%削
減**できる理想的な形で業績を上げ
ることができました。

人数が多くない当事務所でした
が、採用に頼らず少しでも多くの
現場をこなせる体制を築くことが
できたと思ひます。分業制と聞くと
それなりに従業員数を抱えてい
る事務所が取り組みべきものと思
つていましたが、**少人数でも取
り組み、成果は出せる取り組み**で
あると思ひます。生産性向上や事
務所の労働環境を整えるには分業
制は必要不可欠な取り組みだと思
ひます。今後は採用にもしつかり
費用をかけて、この体制を維持し
つつ、スタッフを増やしていきた
いと思ひます。

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**と
市場性を正しくとらえた**脱・新築市場戦略**の
不動産仲介開拓で業績を上げる

**脱・新築市場！不動産仲介会社を
開拓すべき3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です。「不動産仲介会社開拓に成功した事務所様の特別インタビュー」はいかがでしたでしょうか。

「少子高齢化による市場縮小」が叫ばれている業界では、その対策を講じなければ淘汰されてしまう時代になってきました。

そのような業界で生き残るためには、「**脱新築市場を実現し、不動産仲介会社を開拓する営業戦略**」と共に、これまでの常識を覆した「**資格者や経験者の力を最大限活かすための分業制**」が必要不可欠です。この章ではその成功のポイントと取り組むべき理由を解説いたします。

その1 新築市場は縮小する

皆様もご存知の通り、日本は少子高齢化が進んでおり、年々新築着工棟数は減少していつていきます。地方では既に深刻化していますが、**首都圏においても新築市場の衰退は始まっています。**



2020年から続く新型コロナウイルス感染症の影響でリモートワークが加速する中で、賃貸ではなく戸建て住宅を購入される層が増えたため、**分譲住宅メーカーを中心に**一時的ではありますが着工棟数が増えたことがありました。

ただし、あくまでも「一時的」であることから、**今後新築市場が回復する可能性は低い**と言わざるを得ません。一方で、土地取引件数がほぼ横ばい、エリアによっては伸びています。「相続市場」に目を向けると、不動産の売却や親の土地を兄弟で分けるなどの業務が増えることは予想されます。上記の理由から不動産仲介会社を開拓すべきなのです。

その2 土地家屋調査士の独占業務を活かす

土地家屋調査士の独占業務である確定測量は弁護士の仕事です。このような縮小していく業界でも独占業務があることは何よりの強みです。先ほど述べた通り、比較的安定している**不動産仲介市場にシフトすること**で**確定測量の件数を最大化**させることが土地家屋調査士事務所取るべき戦略です。

これまでのように現況測量とは市場性の観点から難しいですし、更にはこれらの業務が利益率が思いのほか、高くありません。多くの事務所が目指したい**表題登記のみを受託することは、司法書士事務所を併設していない事務所では非常に難しい**といえます。

開拓するためには現況測量を行わなければいけません。

んが、この**現況測量は低単価であり、測量点数も多い**にも関わらず、**短納期を迫られる業務**です。たくさんの測量スタッフを抱えている事務所であれば対応はできるかもしれませんが、これもまた難しいと言わざるを得ません。現況測量を頑張っを行なったとしても、4ヶ月から半年は家は建ちません。表題登記を受託したとしても7万円から10万円の受託が一般的です。

つまり、低単価・大量測量・点数・短納期に対応しても、4ヶ月から半年間は**収益性の高い表題登記の売上が立たず、立ったとしても7万円から10万円の低単価業務**なのです。新築住宅が多く建築されている時代であればいいですが、再三お伝えしているように新築市場は縮小していきます。**市場性・受託構造から新築市場**

【確定測量を最大化するべき理由】

弁護士すら手を出せない独占業務の確定測量

市場・利益・競合を考慮すると新築は「ー」

キャッシュフローが安定し高単価業務

買い手	比較項目	売り手
敷地調査	フロント商品	仮測量
表題登記	バックエンド商品	境界確定測量
0円～3万円	フロント商品（価格）	0円～5万円
7万円～10万円	バックエンド商品（価格）	25万円～50万円
4カ月～1年	回収期間	2ヶ月～3カ月
1週間	完了までの納期	2ヶ月～3カ月
測量会社・若手調査士	競合	調査士
少子高齢化で減少傾向	市場性	少子高齢化で増加傾向

から脱却するのは必要・必然といえるでしょう。

その変わりに、**土地家屋調査士の独占業務**であり、エリアによって異なりますが、**20万円前後から60万円以上の受託ができる確定測量の受託を最大化**するべきなのです。納期に関しても、おおよそ60日から90日の猶予があることが多いため、自事務所のペースで業務を行なうことができます。

不動産仲介会社を開拓をするべき理由の総括

point 1

伸びている市場×独占業務で勝負する

新築市場は魅力的だが、明らかに縮小することを見越して不動産仲介会社開拓に着手し、土地家屋調査士事務所の独占業務であり、また得意とする確定測量を最大化する

point 2

最大化できる事務所体制に変革する

確定測量で求められるのは「複数件を同時に、納期通り処理」できる体制であることから、資格者依存ではなく、分業体制をいち早く構築する

point 3

他事務所とは違う選ばれる事務所になる

ワンマン測量×分業制で効率化をはかり、土地家屋調査士事務所として従業員やお客様、地権者・関係者への細やかな教育やサービスを心がけ「選ばれる事務所」になる

このような事務所が増えることで

土地家屋調査士事務所で働きたいを増やし、
業界全体の課題である資格者不足を解消する！

無料配布中！ 事例大公開！

土地家屋調査士のためのダウンロードレポート

分業制導入レポート

- ・分業制が必要な背景
- ・分業制を導入することで得られるメリット
- ・失敗しない分業制の進め方



営業戦略レポート

- ・土地家屋調査士がとるべき営業戦略
- ・具体的な営業手法
- ・明日から使える営業ツール紹介



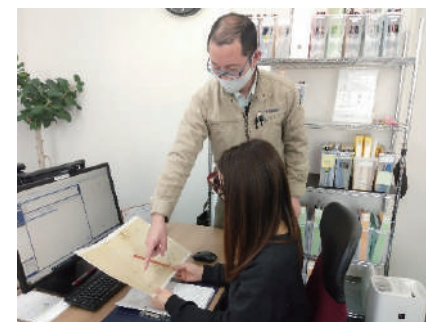
その③

他事務所と差別化しやすい確定測量

他事務所との差別化をしたいとお考えの先生方は多いと思います。労働集約型の土地家屋調査士業界では「現場の稼働量」が一番の差別化の要素になります。少しでも多く測量をこなすことが求められますが、資格者は減少していますし、測量経験者も採用できないため多くの残業を行っている事務所も少なくありません。そこで取り組むべきなのが「ワンマン測量と分業制」です。ワンマン測量は器械が倒される危険性や一人で測量することのリスクから反対意見も少なくありません。ここで伝えたいのはすべての現場で行うのではなく、「杭入れや追加測量などのちよつとした現場」や「更地」でのワンマン測量の導入です。ちよつとした現場なら一人で行ってもらい、その間に相方は他の現場の隣地挨拶や図面作成など出来ることはたくさんあります。以上の理由から、まずは二人一組で行う測量から、できる現場は一人で測量するワンマン測量を積極的に導入することとは今後の経営戦略には欠かせない要素です。



ワンマン測量よりも導入していただきたいのが分業制です。確定測量を最大化させると「資格者による立会」も増えていきます。多くの立会をこなすためには「立ち合いだけに注力させる」ことが必要になります。資格者には、書類作成や図面作成などに時間を使ってもらうよりも、数多くある測量や立ち合いに注力してもらった方が事務所にとってはプラスが大きいです。その分業体制を敷くために、資格者や測量経験者に比べると採用がしやすい事務員を採用し、資格者じゃなくてもできる業務を積極的に分業していくことで、採用難でも多くの現場をこなすことができるのです。また、確定測量は2ヶ月から3ヶ月程度の猶予があります。また、測量前の調査や立ち合い後の図面作成、成果品の作成など誰でもできる業務があり、**確定測量は分業制に適している業務**といえます。初心者である事務員に業務を分業してもらうために、業務のマニュアルを作成し、教える時間も減らしながら即戦力化がはかれる体制を整備することも必要になります。**資格者や経験者じゃないとできないという思い込みを捨て、優秀な事務員を採用することで分業制を加速させましょう。**



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が思いつき、
気持ちが楽になった。

明日から実践できるアイデアが思いつき、
気持ちが楽になった。

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
いっていなかったの、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
いっていなかったの、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。

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。

私は父も個人・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
ことに気がつきました。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・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
ことに気がつきました。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。

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。

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。

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。

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。

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。

2回目の参加です。
●●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。
●●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。

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**特別なお案内**

脱・新築市場！ 分業制を導入し確定測量で業績を上げるセミナー

大阪
会場

2023年

3月4日 土

東京
会場

2023年

3月11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株式会社村上事務所 代表取締役 村上紀章氏と土地家屋調査士法人ピース 代表社員 藏座卓也氏をお招きし、不動産仲介会社に開拓に導入された経緯とその取り組み、成果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**「今後の土地家屋調査士事務所が取り組むべき戦略」**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。

大阪
会場

2023年 3月4日 土

株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京
会場

2023年 3月11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。

脱新築市場！ 確定測量で業績を上げるセミナー**土地家屋調査士の強みを最大限生かした
経営戦略で10年後も勝てる事務所になる！**確定測量強化の為にパートスタッフを
活用したCAD分業したこと事務所の
労働時間 **30%減**確定測量
部門売上 **1.6倍**

土地家屋調査士法人ピース

代表社員
蔵座 卓也 氏脱・新築市場で不動産仲介会社への
営業強化をしたことで確定測量
処理件数 **1.6倍**確定測量
部門売上 **2倍**

株式会社村上事務所

代表取締役
村上 紀章 氏下記に**1**つでも**該当**された方は是非**ご参加**ください。

- ✓ **新築市場に依存**してしまっている事業主
- ✓ 今後を見据えて**次なる一手を考えている**事業主
- ✓ **現場が回ればもっと業績が上がる**と
確信されている事業主
- ✓ 仕事には困っていないが、**現場が疲弊して**
困っている事業主
- ✓ **CAD分業をやりたい**とずっと思っている事業主

いかがでしょうか。このような不動産仲介様開拓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、不動産仲介会社様開拓を導入し、成功して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。

「不動産仲介会社様開拓」と「ワンマン測量×分業制」は市場縮小、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け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**22,000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。

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の販売はいたしません。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、不動産仲介様開拓に絞り、ワンマン測量×分業制で業務の効率化を図り、収益性の向上を実現するか。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
士業支援部
シニアコンサルタント

志の高い、皆様とお会い出来ることを
楽しみにしております。

小川原 泰治

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

脱・新築市場！分業制を導入し確定測量で業績を上げるセミナー

お問い合わせNo. S094057

大阪会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2023年 3月 4日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

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

2023年 3月 11日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 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

日時・会場

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致しかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

各開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 20,000円(税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円(税込 **17,600円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までに振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

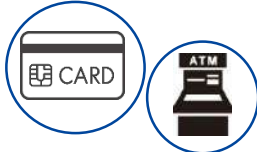
お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
S094057 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

ご参加いただくにあたり 下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによる
ご来場者様の体表温スクリーニング
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますこと
をご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

▼お申込みはこちら

