

“市場縮小でも成長できる”土地家屋調査士事務所の“戦略”とは？

ワンマン測量×分業制を導入して
仕事を減らさずに、新規採用もせずに

残業削減

たった6か月でCAD人財を育成して
作図分業を実現した結果

1人あたりの残業時間が

マイナス 月間30時間

1時間あたりの売上が

2,402円
▷ 3,958円 **プラス164%**

特別ゲスト講師

福島県内に2店舗、スタッフ数30名の

ベストファーム土地家屋調査士法人 藤田 敏紘 氏



土地家屋調査士部門を強化して業績を上げるセミナー

1つでも当てはまる事務所の方はぜひご参加ください

- ✓ 売上には困っていないがご自身も含めて、事務所の労働時間の削減をしたい
- ✓ 平日ならまだしも土日働いており、休みがなかなか取れていない
- ✓ 事務所に戻り次第、作図や資料作成が始まるため残業が慢性化している
- ✓ 「人さえいればもっと業績が上がるのに」と常々嘆いている
- ✓ 従業員にやりがいや目標をもって働いてもらえる環境を整えたい

| | | |
|-------------|--|---|
| 開催 日程・会場 | 東京会場 | 大阪会場 |
| | 2023年 6月3日土 13:00~16:30 (受付開始: 12:30~) | 2023年 6月11日日 13:00~16:30 (受付開始: 12:30~) |
| | 株式会社船井総合研究所 東京本社 | 株式会社船井総合研究所 大阪本社 |
| 受講料 | 一般 価格 税抜20,000円(税込22,000円) | 会員 価格 税抜16,000円(税込17,600円) |

| 講座 | セミナー内容 |
|------|---|
| 第1講座 | <p>いま土地家屋調査士が取るべき戦略</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>POINT.03 ワンマン測量×分業制×不動産仲介開拓の全体像</p> <p>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</p> |
| 第2講座 | <p>ベストファームが取り組んだ土地家屋調査士部門の業績アップ戦略</p> <p>POINT.01 Wホルダー事務所としての新しい業績アップ手法とは？</p> <p>POINT.02 土地家屋調査士部門を強化することで得られた成果</p> <p>POINT.03 土地家屋調査士部門の売上を上げて、労働時間を下げる方法</p> <p>ベストファーム土地家屋調査士法人 藤田 敏紘氏</p> |
| 第3講座 | <p>ワンマン測量×分業制×不動産仲介開拓の事例公開</p> <p>POINT.01 土地家屋調査士事務所の生産性を高める具体的な方法</p> <p>POINT.02 ワンマン測量×分業制の失敗しない進め方</p> <p>POINT.03 不動産仲介会社を開拓する営業戦略</p> <p>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</p> |
| 第4講座 | <p>本日のまとめ～明日から取り組んでほしいこと～</p> <p>POINT.01 成果を最大化する経営者の考え方</p> <p>POINT.02 予測不能な時代に取り組むべく経営戦略</p> <p>POINT.03 経営者として大事にしてほしい考え方</p> <p>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</p> |

土地家屋調査士部門を強化して業績を上げるセミナー お問い合わせNo.S099441

主催 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。)→ **099441** 検索

属人的な長時間労働体制にメスを入れる



ベストファーム土地家屋調査士法人は
どのようにして生産性向上を実現したのか？

仕事には困っていない事務所が取り組むべき
残業削減実現への取り組みとは？

Q1 土地家屋調査士部門の
責任者として抱えていた
課題を教えてください。

福島県の郡山市といわき市にある
ベストファームグループの土地家屋
調査士法人の責任者を務めておりま
す。弊所は司法書士・土地家屋調査
士・行政書士が在籍しており、**不動産
や土地に関するワンストップサービ
ス**を展開しております。

ワンストップサービスを展開し
ていることから、地元の工務店や
ハウスメーカーからの依頼がメ
インで敷地調査・表題登記を多く
受託しております。案件によって
は行政手続き（農地転用や開発申
請など）を行うこともあります。そ
のようなサービスを展開している
事務所はこのエリアではなかなか
なく、**おかげ様で多くのお客様と
お取引させていただいており、仕
事量という観点では困ってはいま
せんでした。**

一方で、すべてが順調であつた
かというところではありませんで
した。特に課題に感じていたのは

1時間あたりの生産性です。土地
家屋調査士部門（事務所）は単価が
低い割には、労働時間が長くなる
ということはこの事務所でも課
題として上がると思います。特に
**残業時間や土日の出勤で労働時間
が長くなります。**これは必要とい
えば必要な時間ですが、見過ごせ
ない時間です。

私たちの業界は労働集約型のビ
ジネスモデルですから、労働時間
を考えなければ売上を上げること
はできると思います。しかし、**その
ような働き方は時代の流れとして
は明らかに逆行しています。**部
門の責任者としては、従業員の生
活を守るという意味でも、**労働時
間を下げて生産性を上げることが
最優先課題**でした。

そのような課題を感じていると
きに、船井総合研究所主催の研究
会

会で取り上げられていたワンマン
測量×分業制の取り組みを知り、
この内容であれば課題が解決できる
と思い、取り組みをスタートさせま
した。

Q2 具体的に取り組まれた
ことを教えてください。

一番に取り組んだのは、残業の
原因になつている内業時間を削減
することです。測量だけではなく、
内業（書類作成や図面作成）は必然
的に発生します。簡単な調査や成
果品の作成、筆界確認書の作成な
ど比較的簡単な業務も測量担当者
が行っていました。もちろん大事
な仕事なのですが、**その時間を削
減することができれば、生産性は
格段に上がる**と考えました。

私自身もプレイヤーとして現場
に出ているのでわかりませんが、測
量のあとに事務所に戻ってからの
内業は非常に大変です。また、地方
であることから**移動時間がそれな
りにかかります。**その移動時間を
有効活用することもできれば、**生
産性は改善される**とも考えまし
た。そのためには、書類作成をし
てくれる事務スタッフ、作図をして
くれるCADスタッフの配置が必

要不可欠だったので。

また、作図分業だけではなく、測
量スタッフの生産性も改善するた
めに**ワンマン測量の導入にもチャ
レンジ**しました。すべての測量で
はなく、ちよつとした現場での導
入に取り組みました。杭入れや点
だしなど**わざわざ二人で行く必要
がない現場が一定数**ありました。
地方ということもあり、**遠方の現
場の仕事も受けざるを得ないた
め、そのような現場での導入には
大きな成果があつた**と思います。

Q3 分業制の定着に向けて
どのような進め方を
されましたか？

正直に申し上げると、「本当にで
きるのか？」CADスタッフを育
成なんてできない」と思っていま
した。自分自身も測量を長くやっ
てきたので、イメージがわからな
かったのが本音です。最初に取り
掛かったのは、**CADスタッフの
選任**です。採用をする選択肢もあ
りました。事務所には優秀なス
タッフが多かつたため、CAD作
業は未経験でしたが、郡山支店
で2名選任をいたしました。適正と
いう意味では賭けの部分が大き

Q4 他にも分業制を成功させる
ポイントがありますか？

測量スタッフと事務スタッフの
連携をいかに上手に取るかだと思
います。測量スタッフですと、人
によってもらうことが増えるので、**測
量の方法や指示の仕方などやり方
を変えていかなければならぬこ**

かつた（笑）ですが、**サポートする
ことが得意な方、好きな方を選ぶ
ように**しました。
選任後はいきなり全てのスタッ
フとのやり取りを行うのではな
く、測量側も担当スタッフを決め
て進めることにしました。そもそ
もやっていなかったことですが、**混
乱は必要最低限にしたい**考
えがあり、そのような体制で進め
ました。

比較的小さいCAD作業から取
り組んでもらうことも意識して進
めました。慣れていないことを繰り
返し行うのは苦痛にもなつてしま
いますので、「**自分でもできる**」と
思ってもらうために課題を明確に
して、**1つずつ課題をクリアする、
1つずつスキルを習得して**もらう
ことに重きを置いて取り組むこと
がポイントであると思います。

2023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
高生産性企業を作り上げる

ワンマン測量×分業制に 取り組むべき**5**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。
「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、事務所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…



1 超人材難でも安定的に案件を 処理できる体制確立できる

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。

とが多くあります。当然現場での手
間は増えてしましますが、その分、
作図や書類作成などの内業時間は
大幅に減っていきます。
この辺の意識の統一には苦労し
ました。変化しないことが一番です
が、変化をしないといつまで経って
も今のままという葛藤があります。
特に従業員目線だとなおさらその
意識に差が生まれるので、**いかに意
識を含めて、社内ルールを統一する
かが成功のポイントです。**
今でも続けていますが、**合同で
の研修会や定期的なミーティング**
を行うことで意見や質問をしっか
り言い合える環境を整えることを
意識して取り組んでいます。
あとは**CADを担当するスタッ
フにも測量現場を見てもらうこと**
を行いました。これは測量スタッ
フが日頃何をしているのかを理解
してもらおうこともそうですし、擁
壁やブロックなど言葉だけではな
く、**現地を見ることで理解を深め
ることも目的**にしています。いわ
き店のスタッフでは測量の補助者
を当たり前に行うスタッフもいま
す(笑)そこまでのスキルが必要と
は言いませんが、現場を知るとい
うことも成功のポイントだと思
います。

一番は労働時間が減ったことだ
と思っと思っています。まだまだ改善の
余地もありますし、繁忙期によつ
ては遅くなることもありますが、
以前に比べると**大幅に改善してい
ます**。また、**土日**に立会があると
かなか代休を取りづらい雰囲気も
ありましたが、**今では取れるよう
にもなってきました**。休みが取れ
るといのは当たり前のことです
が、なかなかできていなかったの
で大きな収穫と言えます。また、仕
事には困っていないのは最初に申
上げた通りですが、生産性が上
がったことで多くの案件をこなす
こともでき、**業績も順調に推移し
ています**。ワンストップ事務所
ですので、住宅業界の影響を受けや
すいのですが、**測量件数の多さで
他事務所を差別化**して、不動産仲
介会社からの確定測量も増えてき
ています。
労働時間が減り、休みも増えて
いますが、案件数は増えていると
いう理想的な形になってきまし
た。まだまだ課題は多くあるので、
日々改善をしていきたいと思っ
ています。

**Q5 分業制に取り組んだ
メリットを教えてください。**



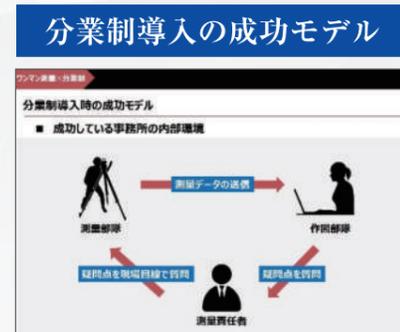
今後もCAD人材の育成を継続し
て、より生産性を高めていきたく
と思えます。それぞれの得意分野
で活躍してもらい、やりがい溢
れ、働きやすい事務所にしていき
たいと考えています。最終的には
効率を上げて、勉強する時間を作
り、**社内から土地家屋調査士の資
格者を輩出できるようにしてい
きたい**と思っています。

**Q6 最後に今後の展望を
教えてください。**

4

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。

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。

5

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。その結果、独占業務である確定測量や表題登記を多く受託することができ、経営の安定化にもつながります。開拓する前に生産性を上げることが必要不可欠です。

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る体制になります。



2

業務時間、残業時間が減り、従業員満足度が上がる

「日中は測量に出て、夕方事務所に戻り、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**

3

分業制を導入することで従業員の育成スピードが上がる

今までは**「全ての業務工程を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、登記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**業務ノウハウが見える化(マニュアル化)**し、事務所の平準化を図ることで、事務所の業務レベルは格段に上がっていきます。

事務所の業務を
見える化したマニュアル



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



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の皆様へ特別なご案内

土地家屋調査士部門を強化して 業績を上げるセミナー

2023年 東京会場 6月3日土 2023年 大阪会場 6月11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えると、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ベストファーム土地家屋調査士法人 藤田敏紘氏をお招きし残業時間を削減し生産性向上を実現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。

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、
気持ちがラクになった。

明日から実践できるアイデアが思いつき、
気持ちがラクになった。

3. 本セミナーを受講された感想をご記入ください。

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
いってなかったので、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
いってなかったので、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。
●●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。

いかがでしょうか。このような生産性向上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、残業時間の削減に成功し、生産性向上を実現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」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**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、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。

土地家屋調査士部門を強化して業績を上げるセミナー

お問い合わせNo. S099441

日時・会場

東京会場

※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 **6月3日**(土) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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

大阪会場

2023年 **6月11日**(日) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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

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。

申込期限

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がございます
※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。尚、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日前までにお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みに適用となります。

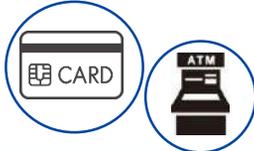
お申込方法

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
099441 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

※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

