

せっかく育てたのにスタッフが辞めてしまうと嘆いている方向け

事務所売上 **4,000万円** **1.4億円** 売上 **3倍** に成長しながら

平均 **20時間** 残業時間 **0%** スタッフ離職率 **0%** 達成!

どんな事務所でもマネできる

持続的成長を続ける事務所の

生産性UPの秘訣 大公開 セミナー

セミナーで学べる **5**つのポイント

Point.01

測量スタッフを増員さなくても
測量件数を倍増させる方法

Point.02

作図分業をたった半年で
実現させたCADスタッフ育成

Point.03

案件数↑労働時間↓を実現する
分業制導入のポイント

Point.04

代表だけがやらない!
スタッフへの権限移譲の方法

Point.05

スタッフが辞めないために
取り組むたった3つのこと

土地家屋調査士事務所 代表社員

國定 さや香氏

スタッフが辞めない! 高生産性調査士事務所の作り方セミナー

お問い合わせNo.S113451

お申し込みはこちら→

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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



スタッフが辞めない! 高生産性調査士事務所の作り方セミナー

講演

セミナー内容

第1講座

数値から読み取る土地家屋調査士事務所が抱える経営課題は何か?
～土地家屋調査士業界の現状を正しく理解し、正しく対策を立てる～
・着工棟数、不動産登記件数、土地取引件数、資格者数、有効求人倍率等から読み取れる経営課題を整理いたします。
・世の中、業界の時流を正しくとらえ「今取るべき戦略」をモデル事例を交えて解説いたします。

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

離職率ゼロを続ける高生産性事務所の作り方
～國定事務所が取り組んだ令和型の高生産性事務所の作り方を学ぶ～
・スタッフが辞めないために取り組んでいる抜本的な業務改革とは?
・一人当たりの労働時間を伸ばさずに業績を上げた取り組みの全貌
・誰でも活躍できる働き甲斐あふれる事務所の作り方

土地家屋調査士法人國定事務所 代表社員 國定 さや香氏



第3講座

高生産性事務所が取り組んでいる事例30連発
～高生産性事務所が取り組んでいる事例を包み隠さずお伝えします～
・業務を効率化する「ワンマン測量×分業制」の取り組みの全貌
・未経験者を採用し、短期間で活躍してもらう「教育革命」
・高収益の「確定測量」を増やす営業戦略のイロハ

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4講座

本日のまとめ～成果を最大化するために取り組んでほしいこと～
～本日のセミナーの成果を最大化するために必要な経営者としての考え方～
・本セミナーの振り返り
・成果を出している経営者が取り組んでいること
・船井総合研究所からのご案内「経営研究会のご紹介」

株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 宮戸 秀樹



開催日時

東京会場 2024年6月29日(土)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

大阪会場 2024年6月30日(日)

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」@番出口より徒歩2分

14:30～17:30 (受付開始: 開始時間30分前～)

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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日

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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様
●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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113451>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「113451」をご入力し検索ください。



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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 113451

スタッフの労働環境を改善したかった

ハウスメーカーからの敷地調査のご依頼が多く、とにかく疲弊していた

Question.1

開業当時から苦労された話を教えてください

開業当初は、仕事もなく、敷地調査の依頼がメインであったため、納期が短く、一人で業務を行っていた頃は、とにかく疲弊しており、体調を崩してしまっこともありました。

また、僅かに受注させていただく境界確定測量や登記申請業務を並行して行つたためにも、土日休みなく業務を行うのが当たり前で、平日も夜遅くまで働いていました。

現在も勤務して下さっている従業員の方を1名雇用できるようになつてからも、仕事を依頼いただけた嬉しさや、お断りしてご依頼いただけなくなることを心配し、給与を支払うために受注し続けることで、労働環境はさらに悪化しました。

岡山は、報酬において、都市部よりも安価であることから、とにかく長時間労働するしかないと考えていましたが、労働時間の割に収入面は十分とは言えず、不安が募り、

「本当にこのまま事務所を運営していけるのだろうか?一生この仕事を続けられるだろうか?」と日々悩んでいたように思います。

自分だけならまだしも、一緒に働いて下さっている従業員の方やそのご家族に対しても申し訳ない気持ちでいっぱいでしたが、仕事を減らす決断もできず、仕事が増えれば増えるほど、労働環境が悪化する負のスパイラルにはまっていきました。



なぜ国定事務所は高生産性事務所になれたのか?

Question.2

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つていたときに、船井総合研究所の主催セミナーに出会いました。愛知県の先生のセミナーで「ワンマン測量と分業制をしましう」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してみようと思ひ、お世話になることに決めました。

まず、具体的に取り組んだこととしては、社員を採用して分業制を導入することでした。仕事がそこまで多くない中で社員を採用してもいいかと正直悩んでいましたが、結果的には大正解でした。私たち土地家屋調査士は現場に出ることが多く、資格者業務も多いため、なかなか内業が手につきません。不動産仲介を開拓したとしても、納期が遅れたり、連絡が取れなかったりと迷惑をかけてしまう気持ちが強かったため、

まずは分業制を定着させることを目指しました。

私自身が女性経営者ということもあり、子育て中のパート社員や子育てがひと段落つき、働きたい社員との縁が多く、今ではスタッフの半数以上が女性という土地家屋調査士事務所では珍しい事務所だと思ひます。非常にやる気があり、気の利くスタッフが多いこともあり、今では事務所を支えてくれる大切な戦力です。

測量スタッフも資格者2名、業界経験者2名を採用することもでき、徐々に稼働できる測量件数は増えていきました。

先に取り組んでいた分業制の次のステップとして、作図分業にチャレンジしました。書類作成や作図はそう簡単にできる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作図もすべて自分で行っていたことが、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。今では簡単な現況図も分業することができ始めており、件数を増やすだけで



はなく、労働時間の削減も実現でき始めています。まだまだ課題はありますが、今後は作図分業の精度をあげていきたいと考えています。

Question.3

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」と思っ
うになりました。ただ、開業したての頃
のように「役所調査や敷地調査を増やす」
のは避けたいと考えていました。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の測量はレベルを必
要としない現況測量（仮測量）や確定測
量が可能になるため、1日2現場程度を目標に
対応することを目指しています。敷地調査
を主に行っていた私たちにとっては**測量点
数も減るため、参入ハードルは高くありま
せん**でした。

更に確定測量は45日から60日ほど工期が
かかるわけですが、**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
期が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。複数の現場

を受け持つのが一般的ですが、「複数の現場」
の管理よりも「複数のタスク」の方が管理も
しやすいメリットもあったのです。

したがって、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
トを絞り営業活動を開始しました**。

また、ご存知の先生方多いと思いますが、
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**。

Question.4

具体的な不動産仲介会社の 開拓手法を教えてください。

まずはお客様にメリットのある提案をす
ることを考えていました。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

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
まっていたことも**よかったことだと思いま
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。

何よりも変わったこととして、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おり、従業員の仕事
以外の時間も充実させることができていま
す。

開業当時はとにかく忙しく仕事しかしてい
なかつたですが、今では大切な従業員との
時間も取れるようになりました。年始の初
詣や4月のお花見、夏休みのバーベキュー
など、**従業員の家族との時間を過ごすこと
も幸せなひと時**です。

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てきまし
たが、当事務所の場合は、この働き方の変
化や従業員との時間が取れたことが大きな
メリットでした。

積やスムーズな立会・調印のために必要で
あるとらえています。売買契約前に仮測
量を行うことが多いですが、本契約に至っ
た場合は確定測量の依頼をいただけるフロ
ント商品になります。敷地調査と違いレベ
ルを求められないことが多いため、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、積
極的に受けることができました。**測量班数
が多かったことや分業制を取り入れている
こともあり、他の事務所よりも少しだけ早
く処理することができ、依頼を多くいただ
くことができました**。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押さえてお
いてほしい知識をお教える取り組み**で
す。我々土地家屋調査士事務所は測量や登
記をする事務所になりがちですが、それ以
外にも専門性のある職業であると思いま

Question.6

今後の展望を教えてください。

まずは、岡山エリアでいただいているお
仕事を滞りなく対応し続けたいと考えてい
ます。今までにお世話になったお客様を大
切にしながら、ご要望いただけたら、他の
エリアでのお仕事も検討していきたいと思
っています。

またこれからは少しでも資格者が増やせ
るように、新卒社員や若手社員を積極的に
採用して、**土地家屋調査士業界に貢献、恩
返しをしたい**と考えています。



Question.5

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。

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。開業か
ら苦労していた案件の獲得、短納期による
残業時間の増加などの課題も同時に解決す
ることができました。単に不動産仲介会社

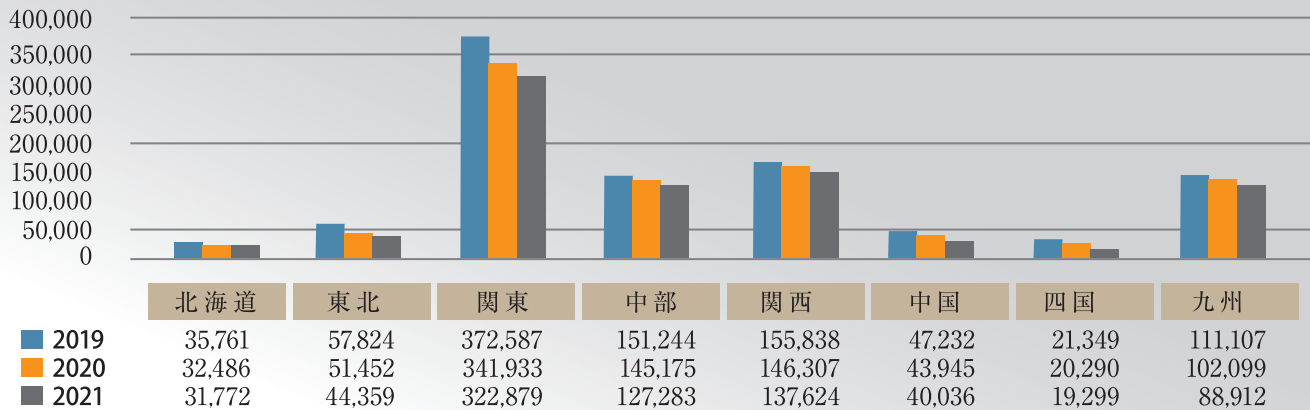
その1
新築市場は縮小する

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にいつに地方では既に深刻化しています、首都圏においても新築市場の衰退は始まっています。

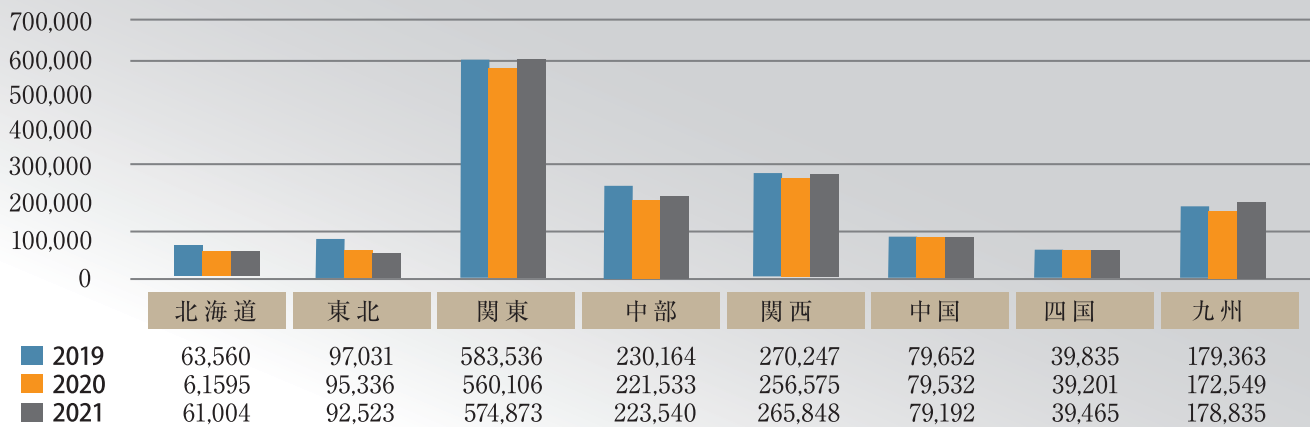
2020年から続く新型コロナウイルス感染症の影響でリモートワークが加速する中で、賃貸ではなく戸建て住宅を購入される層が増えたため、分譲住宅メーカーを中心に一時的ではありますが着工棟数が増えたことがありました。

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るべきなのです。

新設着工棟数推移



土地取引件数推移



2024年 誌上特別講座

案件が増えても労働時間は増えない
高生産性事務所になるために
必要はこととは？

今までと違う業務のやり方、今までと違う営業先…
今までの何かを変えることが必要不可欠

株式会社船井総合研究所 士業支援部

小川原 泰治

高生産性事務所になるために

必要な3つのポイント

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の特別インタビュー「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.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方でも着手できない仕事です。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取引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。

今までのように現況測量から表題登記を受託することは市場性の観点からも難しいですし、更にはこれらの業務が利益率が高いのほか、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、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。現況測量を頑張っているとしても、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、立つ**

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**することは今後の経営戦略には欠かせない要素です。



確定測量を最大化すべき理由

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「マイナス」

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ヵ月~1年	回収期間	2ヶ月~3ヵ月
1週間	完了までの納期	2ヶ月~3ヵ月
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

図 1) 新築市場と不動産仲介市場の比較表

その.3

他事務所と差別化しやすい確定測量

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から脱却するのは必要・必然**といえるでしょう。

その代わりに、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うことができます。

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ちょっとした現場**」や「**更地**」でのワンマン測量の導入です。ちょっとした現場なら一人

延べ180名が参加した大人気セミナー!
レポートをお読みいただいた皆様へ特別なお案内

スタッフが辞めない! 高生産性調査士事務所の作り方セミナー

東京会場

2024年 6月29日(土)

大阪会場

2024年 6月30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方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土地家屋調査士法人国定事務所 代表社員 国定さや香氏をお招きし、スタッフが辞めない高生産性事務所の作り方について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。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…

高生産性事務所になるための 取り組みの総括

伸びている市場×独占業務で勝負する

Point.01

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

最大化できる事務所体制に変革する

Point.02

確定測量で求められるのは「複数件を同時に、かつかつ納期通り処理」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

他事務所とは違う選ばれる事務所になる

Point.03

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すし、
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



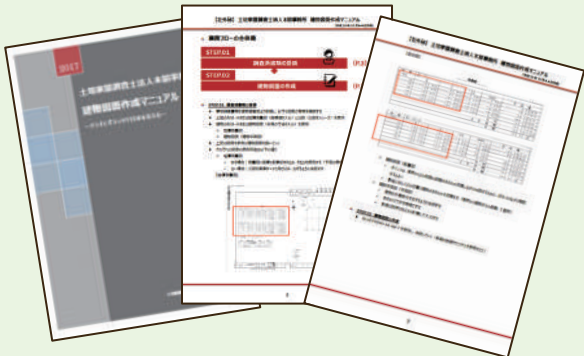
更に!当日限定で「ワンマン測量×分業制」
で使用するツール類を公開します!

ワンマン測量編

▼ワンマン測量業務動画マニュアル

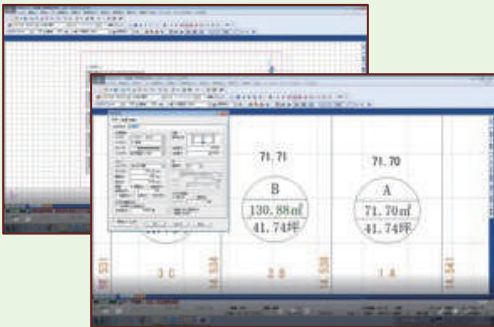


▼測量業務マニュアル

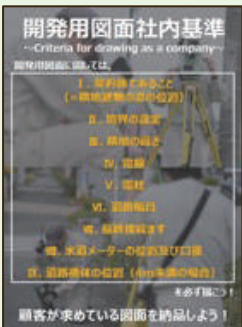


分業制導入編

▼作図動画マニュアル



▼作図チェックリスト

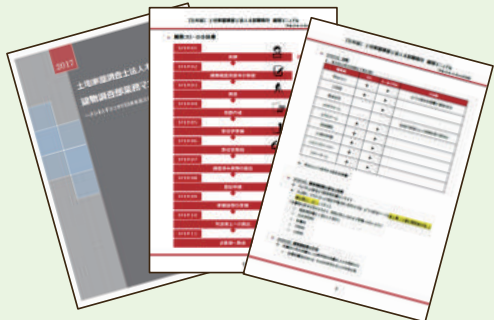


▼ヒアリングシート

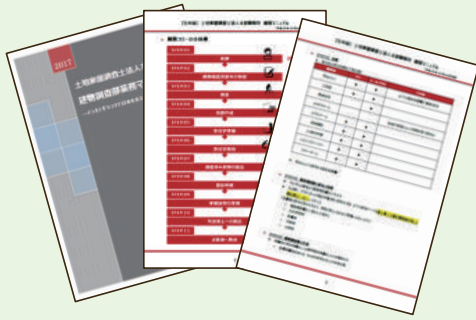


マニュアル編

▼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



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、今すぐに社内ですべて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!商圏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) 不動産仲介会社への提案ツール大公開!
- 27) 営業時に使用できるチラシ大公開!
- 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) 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、土日休める事務所の作り方

いかがでしょうか。セミナー当日はこのような高生産性事務所になるため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、個別の無料経営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、高生産性事務所へ変革し、スタッフの定着に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。

高生産性事務所モデル」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「志が高い方」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**27,500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、本セミナーでは高生産性事務所に変貌するための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**と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、高生産性事務所になるためのヒントを学び、モデル事例を参考に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。

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
シニアコンサルタント **小川原 泰治**

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、
気持ちがらくになった。

明日から実践できるアイデア思いつき、
気持ちがらくになった。

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中からうまくいっている部分まで、自分のやり方と違いがわかり、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

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。

地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。