

明らかに始まった…

新築表題登記の減少

高騰する人件費…

賃上げしたいが難しい

伸び続ける労働時間…

休みが取れない働き方

すべてを解決するなら新築依存・資格者依存を脱却せよ!

採用の難しい資格者・経験者を増やせなくても  
未経験者・事務スタッフの力を借りて

1人あたりの労働時間は変わらずに

# 境界確定測量 を増やす!

たった半年で完了件数を月5件から月13件へ  
倍増させた秘訣とは?

## 倍増させた秘訣.01

資格者が資格者業務に集中するための  
書類作成・図面作成の分業制

## 倍増させた秘訣.02

捕まらない隣接者を捕まえる!  
現場担当者の負担を減らす隣接者対応分業

## 倍増させた秘訣.03

ハウスメーカー・デベロッパーだけではなく  
不動産仲介会社に絞った開拓手法

KTオフィス  
土地家屋調査士法人  
代表 岸田 憲一 氏

未経験スタッフによる分業制を導入し確定測量を増やすセミナー

お問い合わせNo.S127806

サステナブルな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

セミナーのお申し込みはこちらから→



未経験スタッフによる分業制を導入し確定測量を増やすセミナー

東京会場

2025年 6月15日(日)  
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

大阪会場

2025年 6月22日(日)  
株式会社船井総合研究所 大阪本社

開催時間 14:00~17:00  
(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。

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  
●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も適用となります。

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がございます。

※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。

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方
- 今後を見据えて次なる一手を考えている方
- 現場が回ればもっと業績が上がると確信されている方
- 仕事には困っていないが、現場が疲弊して困っている方
- CAD分業をやりたいとずっと思っている方

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!

## 倍増させた秘訣.01

資格者が資格者業務に  
集中するための  
書類作成・図面作成の分業制

## 倍増させた秘訣.02

捕まらない隣接者を捕まえる!  
現場担当者の負担を減らす  
隣接者対応分業

## 倍増させた秘訣.03

ハウスメーカー・  
デベロッパーだけではなく  
不動産仲介会社に絞った開拓手法

1人あたりの労働時間は変わらずに

# 境界確定測量 を増やす!

たった半年で完了件数を月5件から月13件へ  
倍増させた秘訣とは?

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/127806>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「127806」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。) → 127806

# 新築依存の不安定さから脱却

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

ですが、バブルが崩壊し、主要取引先が2社倒産してしまいました。合わせて売上の4割程度の依頼をいただいていた先でしたから、一気に事務所の経営が危うくなりました。



## Q2 その危機からどのように脱却したのでしょうか？

今までは人脈に頼っていた部分がありました。新たなマーケットを開拓する必要があったため、ありとあらゆる関与先へ訪問する毎日でした。ハウスメーカー、工務店、不動産会社だけではなく、銀行にも相談することもし

**Q1 創業者である会長から引き継いだ当時のエピソードを教えてください。**  
 創業者の父である現会長が所長を務めていたときに事務所へ入所いたしました。全くの別業界で働いており、家業の内容は把握していたものの、実務経験、業務知識も全くのゼロからのスタートでした。

事務所は大阪市住吉区我孫子にありますが、入所した当時は農地の宅地開発真っ只中で仕事が増えるほどありました。会長の人脈も多くあり、地元のお取引先の皆様から多くの依頼をいただいております。業界の知識も何もない中でただただ忙しかつていたことを覚えております。また、全くの異業種から来たこともあり、この【父(現会長)の人脈で仕事が増える】ことにとっても立派なことであるため誇りに思うと同時に、このまま持続的に仕事をいただき続けるには限界が来るという漠然とした不安は常にありました。



なぜKTオフィスは分業制とデジタル化にチャレンジしたのか？

KTオフィス  
土地家屋調査士法人  
代表 岸田 憲一 氏

ていました。まさに業にも縛る思いでした。その取り組みの甲斐もあり不動産仲介会社と一社つながることができました。

今までは買い手側の仕事が多く、建物表題登記がほとんどでした。この時ご縁ができたのが売り手側の仕事だったので、境界確定測量がメインの仕事でした。ご存知の通り、多くの不動産会社には普段依頼している土地家屋調査士事務所がいらっしゃるものです。ですので、最初はなかなか仕事がもらえなかったのですが、いただいた仕事に関しては機動力をとにかく意識してスピード感を持って業務処理をしていました。



そのスピード感を評価していただき、境界確定測量の依頼もいただきながら、買い手側のお客様様(ハウスメーカー、工務店、マンション、デベロッパー等)を紹介していただくことができ、少しずつ経営も回復することができてきました。

## Q3 業績はV字回復されて事務所経営も順調だったのでしょうか？

仕事のご依頼は回復し、順調だったのですが、とにかく忙しい毎日を過ごしていました。一部不動産仲介会社からの仕事が増えていき、回復のきっかけではあったのですが、まだまだ新築市場が盛り上がりつつあることもあり、敷地調査や表題登記が非常に多くありました。この敷地調査がとにかくスピード感が求められ、翌日や遅くとも翌々日に図面を求められることがほとんどです。ですので、残業が当たり前になり今では完全にアウトですが、数百時間の残業は当たり前の毎日でした。そのような環境でスタッフが定着するわけもなく、スタッフが入っては辞め、入っては辞めの繰り返しでした。そんな経営状態だったので、大きな転換点が訪れました。30名いたスタッフの10名が一気に退職してしまつたのです。

その当時、資格取得を応援する企業風土であったため、技術を習得して独立していくのが当たり前でした。労働環境の悪化、独立応援制度もあり、常に人手不足で、残ってくれるスタッフへの負担が非常に大きく、事業を継続するためにもすぐに事務所の労働環境を改善する必要がありました。



## Q4 そんな中取り組まれたことは何でしょうか？

思い悩んでいた時に現在の幹部である従業員から船井総合研究所のセミナーDMを紹介されました。分業制を導入すること、不動産仲介会社に絞って営業することが書かれていました。なんとなく自分の中でもイメージしていた内容でもあったため、幹部に参加してもらうことにしました。参加後の話を聞いてみると、まさに取り組みたい内容が織り込まれ

ていたため、社内の研修に講師としてお呼びし、従業員の理解をってもらうことからスタートさせました。

まずは、分業制の導入です。離職が多い原因として、**業務過多が一番の要因**でした。測量もして、立会もして、作図もして、お客様対応もして・・・1件だけならまだしも数10件も同時に対応していたため、**属人的であり、業務過多の毎日**でした。その結果、品質面も日に日に悪くなり、お客様からご意見をいただくことも増えてきました。しっかりとお客様に向き合い、測量スタッフがやるべきことに注力することを目指しました。

具体的には、**測量前の調査業務や図面作成の分業、お客様対応の分業**を重点的に取り組んでいきました。既存のスタッフの配置転換も考えましたが、新規スタッフの採用を始めました。理由は経験者だと前の事務所とのやり方やこだわりが強くなるため、**全くの未経験者、経験ゼロの方を採用する**ようにしました。



た。これは新築市場の衰退がはじまっているのを肌で感じており、3年はまだ大丈夫だとしても**5年後を見据えたときに不安を強く感じました**。自分自身の成長、事務所のV字回復も不動産仲介会社からの仕事であったため、**原点回復の意味でも不動産仲介会社に絞りました**。具体的には仮測量といわれる現況測量をメインの商品に据えて提案をしています。不動産の取引時に概算の面積や越境物を事前に確認しておくことで、不動産取引はスムーズになります。そのお客様からのニーズをとらえた商品を提供しています。

次に事務所のデジタル化です。具体的にはサイボウズ社が提供している **kintone** を導入し、いつでも、どこでも、誰でも案件の**情報にアクセス**することができるよう体制を目指しました。また、土業は紙が多い業界ではありますが、**ペーパーレスを実現する意味でも kintone の導入を進めていきました**。

経営者目線では、**事務所の状態(売上、件数、売上見込等)がリアルタイムに見ることができ**、経営の戦略を立てやすくなったメリットがあります。例えば、採用するにも何名程度必要かを感覚ではなく、**データでとらえること**で適切な採用活動が可能になりました。

従業員目線では経験の浅いスタッフでもいつまでに、何をすべきかがわかるため、育成スピードも格段に上がりました。先ほど少し触れましたが、今は未経験者に絞って採用

これは自分自身がそうだったように変なこだわりがない方が最短でスキルを習得できる体験があったため、そのような戦略に至りました。

**Q5 分業に取り組んで得られた成果はいかがでしたか？**

大きくメリットとしては3つあります。まずが**労働時間の削減**です。日中外業していたスタッフが事務所に戻ってから行う業務を日中に対応してくれる体制になったため、**残業時間が減少**しました。平均60時間程度の残業時間が減りましたが、現在は**40時間程度**に減ってきています。今後はより効率化をはかり、減らせていけると思います。

次に**完了件数の増加**です。やるべきことに注力したところ事務所全体で5件程度しか完了できなかったのができなかつたですが、**測量班数は変わらずに今ではコンスタントに13件程度完了**させることができます。仕事に困っていない事務所が多いと思いますが、完了スピードにはやや課題があるように感じています。**受けたお仕事をスムーズに完了させる**ことに課題を感じていましたが、分業することで処理がスムーズになったのは分業制のメリットです。

最後のメリットは**従業員の定着率の向上**です。業務負担が少なくなったことで、やるべき

をしていいますが、**育成への不安が減少**したことは言うまでもありません。今までの育成は人に依存していましたが、**kintone**で育成することが可能になり、積極的に未経験者を採用することにもつながっています。他にも、先日家庭の都合で府外へ引っ越したスタッフがいたので、すべて **kintone** で管理することができていたため、引越先でも働いていただくことができ、**今ではリモートワーカーとして変わらずに戦力**になってきています。



kintone

**Q7 今後の展望を教えてください。**

分業制や事務所のデジタル化を実現することができ、未経験スタッフに絞って採用することができ始めたため、**事業規模の拡大**を進めていきたいと考えています。人が大事で、人

ことに注力でき、ストレスなく働いてもらうことができましたと思います。働き方改革の背景もあり、**労働環境を改善させる**ことができました。のは経営者としてもうれしく思っています。



**Q6 分業以外にも取り組まれたことはありますか？**

ある程度処理する体制が整い、取り組んだのはより**仕事を増やすことと事務所のデジタル化を進めること**でした。

まず、仕事を増やすという点ですが、改めて不動産仲介会社の開拓を進めることにしまし

をど真ん中に行っている経営を意識しているため、その意味でも分業制やデジタル化は大正解の戦略でした。その強みを活かして事業規模の拡大を目指していきます。また、既存の従業員が幸せに働ける環境も目指していきます。若いスタッフが増えてきたため、**KTオフィスで働きたい、そんな仲間を増やしていきたい、業界全体にも貢献できるようにしていきたい**と考えています。



土地家屋調査士の独占業務である確定測量は弁護士先生の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、比較的安全している**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の取るべき戦略です。

これ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に、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様では非常に難しい**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

その②

土地家屋調査士の独占業務を活かす

2025年 誌上特別講座「土地家屋調査士事務所経営レポート」

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  
法務・税務ビジネス支援部

小川原 泰治

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「-」

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

んが、これもまた難しいと言わざるを得ません。現況測量を頑張ったとしても、4ヶ月から半年は建ちません。表題登記を受託したとしても7万円から100万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、立つたとしても7万円から100万円**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。納期に際しても、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。

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きています。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。**



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」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、今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。

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。

# 不動産仲介会社を開拓すべき理由の総括

POINT  
01

## 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  
02

## 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、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

POINT  
03

## 他事務所とは違う選ばれる事務所になる

分業制×デジタル化で効率化をはかり、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



### デジタルシフトレポート

- ・土地家屋調査士事務所のデジタル化の進め方
- ・具体的なDXツール紹介
- ・明日から効率を上げる管理方法



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。ここでお伝えし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ょっとした現場」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二人で行ってもいい、その間に相手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。ワンマン測量よりも導入



していた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「立会だけ

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っても、数多くある測量や立会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会後の図面作成、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。

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、今すぐに社内ですぐ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、土日も休める事務所の作り方

延べ150名超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方へ特別なご案内

# 未経験スタッフによる分業制を導入し 確定測量を増やすセミナー

2025年 **東京会場** 6月15日(日)  
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

2025年 **大阪会場** 6月22日(日)  
株式会社船井総合研究所 大阪本社

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KTオフィス土地家屋調査士法人 岸田憲一氏をお招きし、不動産仲介会社開拓を導入された経緯とその取り組み、分業制×事務所のデジタル化の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。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・・・

## 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。

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、うまくいっていな  
かったのが、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  
かったのが、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つ  
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つ  
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。

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。

## 更に！当日限定で「分業制×デジタル化」 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

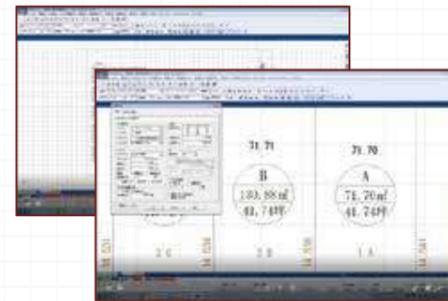


▼測量業務マニュアル



### 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



# 市場が縮小するのは真っ赤な嘘?!

## 土地家屋調査士だからできる「確定測量」で勝負せよ!

### 講座内容&スケジュール

#### 土地家屋調査士事務所が取り組むべき戦略とは?

- POINT.01 土地家屋調査士事務所がとるべき戦略
- POINT.02 伸びている事務所が取り組んでいること



株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 シニアコンサルタント 小川原 泰治

第1講座

#### 創業50年の老舗事務所が取り組んだ「脱・アナログ戦略」と「脱・新築戦略」

- POINT.01 KTオフィスが取り組んだ脱・アナログ戦略の全体像
- POINT.02 新築メインの受注体制から確定測量を増やす体制にした脱・新築戦略とは?
- POINT.03 創業50年でも持続的成長する秘訣とは?



KTオフィス土地家屋調査士法人 岸田 憲一 氏

第2講座

#### 成長している土地家屋調査士事務所の取り組み事例30連発

- POINT.01 全国の成長している事務所が取り組んでいる生産性向上施策、営業戦略の事例公開



株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 王 斌

第3講座

#### 持続的成長を実現するために取り組んでほしいこと

- 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 法務・税務ビジネス支援部 シニアコンサルタント 小川原 泰治

第4講座

いかがでしょうか。このような不動産仲介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、不動産仲介会社開拓を導入し、成功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。

「不動産仲介会社開拓」と「分業制×デジタル化」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。

また、本セミナーでは未経験活用×分業制×デジタル化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、不動産仲介開拓に絞り、分業制×デジタル化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。

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  
 法務・税務ビジネス支援部  
 シニアコンサルタント

小川原 泰治