

土地家屋調査士
事務所の為の
経営戦略・
成功事例を
包み隠さず大公開！

今の働き方を10年先も続けることはできますか？



資格者やスタッフの採用や育成がうまくいっておらず
仕事はあるのに断っている…

事務所経営を考えたら先生自身が頑張るしかなくて、
夜遅くまで業務を行う必要がある…

なぜ

22時まで残業していた
19時にはスタッフ全員が帰宅し、
業績300%成長を達成
できたのか

事務所経営も社員の待遇も

180度変わりました！

Before

ハウスメーカー様からの仕事を
無理して低単価で受けていた…

資格者や測量スタッフが
全て業務を行っていた…

資格者や測量経験者だけを
採用しようとしていた…

After

大手・地場の不動産仲介会社様からの
境界確定測量に絞って仕事を増やした！

資格者がやるべき業務以外は
測量スタッフ・事務スタッフに任せた！

業界未経験採用に舵を切り
わずか3ヶ月で戦力化を実現した！

株式会社村上事務所
代表取締役 村上 紀章氏

主 催 『逆風を追い風に変える』土地家屋調査士の為の生存戦略セミナー

お問い合わせNo. S141353



サステナブルカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所
〒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



1つでも当てはまるみなさまは奮ってご参加ください！

売上には困っていないけど
将来を考えると漠然とした不安がある

採用活動をしているが、
求める人材の採用ができていない

教える時間が取れないため、
人が育たず、辞めていく

測量費用の価格を上げたいが、
上げることができていない

事務所全体の労働時間が長く、
かつ休日も休みがない

今の売上には満足しているが、
次の一手を探している

講座内容&スケジュール

講座	講座内容
第1講座	10年後の貴方の事務所は生き残れるか？いま、土地家屋調査士が取り組むべきこと 新築市場縮小、資格者減、持続的インフレ時代に何をすべきか？～データから見る土地家屋調査士業界の逆風と追い風～ 株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 小川原 泰治
第2講座	【成長率300%】を実現した村上事務所の経営戦略とは？ 新築依存、資格者依存だった村上事務所は何をして300%成長できたのか？～今までの土地家屋調査士の戦略とは『真逆の戦略』の真相に迫る～ 株式会社村上事務所 代表取締役 村上 紀章 氏
第3講座	すべての土地家屋調査士事務所が取り組むべき事例大公開 土地家屋調査士事務所の悩みを解決する全国の事例を大公開～業務処理体制・営業戦略・採用戦略・人材戦略等、ありとあらゆる側面から土地家屋調査士事務所が取り組むべきこと～ 株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 小川原 泰治
第4講座	本日のセミナーを最大限活かすために取り組んでほしいこと 本日のまとめ～日々の経営の悩みを解決するために参加したセミナーを『ただの勉強』で終わらせないために取り組んでほしいこと～ 株式会社船井総合研究所 マネージャー 宮戸 秀樹

開催概要

開催日時	東京会場 2026年 6月20日(土) 14:00～17:00 (受付開始:開始時間30分前～) 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2-2-1 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)	お申込み期日
	大阪会場 2026年 6月27日(土) 14:00～17:00 (受付開始:開始時間30分前～) 船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。	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。

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いたしませんので、ご了承ください。

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。

セミナーのお申込みはこちら！



【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/141353>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから
「141353」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」で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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 141353

業績300%成長へのストーリー

なぜ、村上事務所は22時まで働いていたのに、19時に帰れるようになったのか？

Q1 開業当時から苦労された話を教えてください。

東京の事務所で修行して、地元北九州小倉で開業しました。実は、祖父の代から続く土地家屋調査士事務所ではあったのですが、お客様に関しては引き継ぐことはせず、ゼロからのスタートでした。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の仕事を増やすため、とにかく無我夢中で営業をしました。その甲斐あって食うに困らない程度のお仕事をいただけるようになりましたが、実態は単価の安い仕事や、納期の難しい仕事、他の事務所がやりたがらないような仕事が大半でした。その結果、案件が増えれば増えるほど目先の売上は伸びましたが、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に追われ、休みもなく、平日も0時近くまで働くのが当たり前でした。「本当にこのまま事務所経営を

村上事務所が取り組んだ 今までとの 「真逆の戦略」とは？

株式会社村上事務所
代表取締役 村上 紀章 氏



得ず、あの過酷な時期に戻ることはもう考えられません。

また、自分だけならまだしも、雇用していた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。仕事を断る勇気も持てず、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」にはまっていったのです。

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たとき、船井総合研究所主催のセミナーで「ワンマン測量と分業制」という手法に出会いました。ゲスト講師の先生のお話が全て当時の当事務所に当てはまり、「これだ！」と迷わずチャレンジを決めました。

具体的に取り組んだのは、「ワンマン測量を導入して、採用成果に頼らずに測量件数をこなす体制」と、「資格者や測量スタッフがやるべきことに注力する分業制」の二点です。

正直、ワンマン測量が馴染むとは思っていませんでしたが、思いのほか従業員の反応が良く、今では機械の奪い合いが起こるほどです（笑）。全ての現場を一人で行うわけではなく、二人で行くまでもない現場にワンマン測量を充てることで、物理的に2倍の測量現場をこなすことが可能になりました。

機動力が上がり、1日2件が精一杯だった現場を3件こなせるようになると、今度は内業が溜まります。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作図を担う体制を目指しました。動画マニュアルを整備することで、未経験者や初心者でもある程度のレベルまで対応できる体制を整えた結果、以前は全て自分で行っていた作業を分担でき、より多くの案件を回せるようになりました。

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なったことで、次に見据えたのが不動産仲介市場です。仲介会社からの案件は「確定測量」が主力になりますが、これが「ワンマン測量と分業制」との相性が非常に良かったのです。

確定測量は工期が長い分、それぞれの工程に数日をかけられるため分業がしやすく、ワンマン測量を駆使できる現場も多いため、大きなプラスになりました。市場性の観点から

続けていけるのだろうか」と思ったのを今でも覚えています。苦勞して獲得した仕事ですから、自分の体調が悪くても現場に出ざるを



も、新築着工数が減っていく一方で、**不動産取引や相続に伴う売却案件は一定の需要が期待できる**と考え、ターゲットを不動産仲介会社に絞って営業活動を開始しました。



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、売買前の「求積」と「越境物」を図化する「仮測量サービス」です。小倉エリアでは馴染みのない商品でしたが、仲介会社様にとっては正確な見積もりやスムーズな立会いのためにメリットしかありません。これがフックとなり、結果として本命である確定測量の受注増に繋がりました。
次に取り組んだのは「勉強会」です。不動産登記簿の読み方や確定測量の必要性などを営



業マン向けにレクチャーする取り組みです。単に測量を受注するだけでなく、**専門性を活かして付加価値を提供すること**で、一度に多くの営業マンと接点を持てるようになりました。通常の営業と異なり、**一気に複数名と名刺交換ができる**点は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300%成長**になったという業績面です。生産性を高めた状態での営業活動だったため、安定して案件を獲得できるようになりました。小倉エリアに当事務所の図面が多く出回ること、今では**積極的に営業せずともお問合わせをいただく仕組み**ができています。

さらに、仕事量は増えても**残業時間は月30時間未満**に抑えられています。「売上最大・労働最小」を地で行くようなワークライフバランスを実現できたことは、事務所にとって大きな財産です。

●② 家族やパートナーに「安心」を届けられる組織へ
ランチ会や家族旅行など、大切な人と過ごす時間を確保できるようになりました。会社が単なる「勤め先」ではなく、人生において「なくてはならない場所」に進化し、従業員のご家族にも安心してもらえるようになったことは本当に感慨深いです。

●③ 経営者として「未来」を描く視座を手に入れた

現場に追われる日々を卒業し、「経営者としての時間」を確保できました。支店展開の構想や相続分野への挑戦、海外視察など、視座を高める動きが取れています。
今の私は、会社を維持するだけでなく、より良く大きくしていくための「攻めの動き」が取れています。自分自身の成長が会社の未来に直結していると確信できる。それこそが、この改革で得た一番の成功かもしれません。

Q6 分業以外にも取り組まれたことはありますか？

売上といった数字以上に、「組織としての質」が劇的に変化したことが最大の収穫です。

●① 従業員の「働く環境」と「質の変化」終わりの見えない残業から解放されたことで、自己研鑽の時間が生まれました。資格取得や新しい業務へのチャレンジなど、全員が「ただ目の前の仕事をこなす」状態から脱却し、自らの成長を実感しながら働いています。





その②

土地家屋調査士の
独占業務を活かす

確定測量は、弁護士ですら着手できない**土地家屋調査士だけの強力な独占業務**です。新築案件の現況測量や表題登記は、低単価・短納期でありながら、利益率が低いという課題があります。これに対し、確定測量は**1件20万**

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「一」

キャッシュフローが安定し
高単価業務

差別化の源泉は「現場の稼働量」です

その③

他事務所と差別化
しやすい確定測量

円〜60万円以上の高単価受託が可能です。市場が縮小する今、独占業務という「強み」を活かし、高利益な確定測量を最大化させるこそが、事務所が取るべき生存戦略です。

その①

新築市場は縮小する

日本全体の少子高齢化により、新築着工棟数は減少の一途をたどっています。コロナ禍のリモートワーク需要による一時的な増加もありましたが、現在は材

2026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**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5つの理由

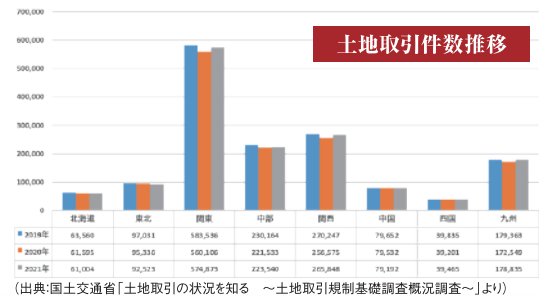
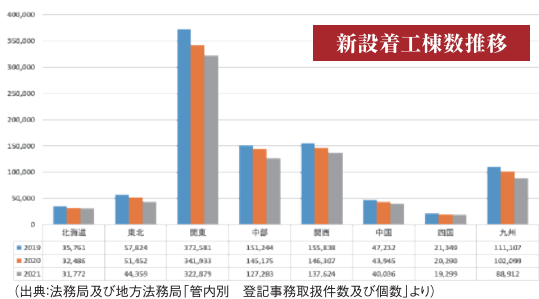


株式会社船井総合研究所
税務・法務支援部
小川原 泰治

こんにちは！株式会社船井総合研究所の小川原泰治です。22時退社から19時退社に時間を減らしながら、業績を300%に成長させた村上事務所の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**」が叫ばれる中、対策を講じなければ淘汰される時代です。今は順調な先生方も、10年後、今と同じ働き方ができるでしょうか？これからの時代は、「**持続的に成長する**」ことが強く求められます。

その鍵となるのが、「**脱・新築市場による不動産仲介開拓**」と、「**資格者の力を最大化する分業制**」です。本稿では、その成功のポイントを5つの理由から解説します。



料費の高騰や住宅ローン金利の上昇など、外部環境の変化により**新築業界は非常に苦しい局面**にあります。

一方で、土地取引件数は堅調であり、特に「**相続市場**」における不動産売却や遺産分割に伴う業務は今後も増加が予想されます。だからこそ、今、**不動産仲介会社へのシフト**が必要なのです。

が、人材不足の今、根性論では限界があります。そこで導入すべきが「ワンマン測量と分業制」です。全ての現場ではなく、更地や杭入れなどの「一人でできる現場」にワンマン測量を導入し、浮いた人員を隣地挨拶や事務に充てる。この**柔軟な体制構築**が、他事務所には真似できないスピードと余裕を生み出します。



その④

業務の標準化・分業化が
しやすい確定測量

「確定測量はベテランにしかできない」というのは思い込みです。実は確定測量こそ、「**業務の標準化**」と「**分業化**」に最も適したモデルです。

- ・資格者は「**判断**」に注力…筆界判断や立会いなどの専門業務に特化させ、生産性を劇的に上げます。
- ・事務員は「**実務**」を担当…書類作成や役所調査を標準化（マニュアル化）すれば、**未経験者でも早期に即戦力化**が可能です。
- ・「資格者は判断に、スタッフは実務に」という分業体制を確立することで、採用難に左右されない強い組織が作れます。

その⑤

自社のスケジュールで
進めやすい確定測量

新築案件は他者の都合に左右されますが、確定測量へのシフトは事務所運営を「**自社主導型**」に変えてくれます。

- ・時間の猶予を味方にする…完了まで2〜3ヶ月の期間があるため、**自事務所のペースで効率的に配分**できます。
- ・無理な納期からの脱却…ハウスメーカーからの「明日までに」といった不合理的な納期に振り回されることがなくなり、現場の疲弊を防ぎます。
- ・丁寧な「**報連相**」で顧客満足度アップ…期間が長いからこそ、こまめな進捗報告を行うだけで、**圧倒的な信頼とリピート**を勝ち取れます。
- ・「**仕事に追われる**」のではなく、「**仕事をコントロールする**」。このシフトこそが、所員が健康に働き、かつ持続的に成長できる唯一の道なのです。



所長・従業員の働き方がこれだ!

変わるメカニズムは

STEP 01

新築市場からの脱却

市場の再定義

少子高齢化と資材高騰で苦しい新築市場から、底堅い「不動産仲介・相続市場」へシフト。

ターゲットの転換

ハウスメーカー依存を脱却し、土地取引や遺産分割を行う**不動産仲介会社への営業**を強化する。

STEP 02

独占業務の最大化

高単価受託の実現

低単価な現況測量ではなく、1件20～60万円の「確定測量」をフロントに据える。

収益性の改善

独占業務という強みを活かし、「高利益な事務所体質」へ移行する。

STEP 03

生産性を高める設備投資

ワンマン測量の導入

「一人でできる現場」を切り出し、最新機材への投資で**現場稼働の効率を最大化**。

スタッフの即戦力化

出た利益で事務員を雇用し、現場以外の業務を徹底的に切り離す体制を作る。

STEP 05

自社主導型スケジュールの確立

仕事のコントロール

完了まで猶予のある確定測量を主軸にすることで、自事務所のペースで配分可能に。

無理な納期の撲滅

ハウスメーカー主導の不条理な納期から脱却し、現場の疲弊をゼロにする。

顧客満足度の最大化

余裕を持った「報連相」を行うことで、**圧倒的な信頼**とリピートを勝ち取る。

STEP 04

業務の標準化・分業化

資格者の役割を限定

資格者は「筆界判断・立会い」という高度な専門判断に100%注力する。

事務員による実務代行

書類作成や役所調査をマニュアル化し、**未経験者でも回せる仕組み**を構築。

得意分野での分業体制の確立

「資格者は判断に、スタッフは実務に」という分業により、採用難に左右されない強い組織を作る。



セミナーでお伝えする**30の“解”**

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

『**逆風を追い風に変える**』
土地家屋調査士の為の生存戦略セミナー

東京会場 2026年 **6月20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

大阪会場 2026年 **6月27日(土)**
船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

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、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 村上紀章氏をお招きし、不動産仲介会社開拓を導入された経緯とその取り組み、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。

いかがでしょうか。

皆様が「持続的な成長が可能な組織」へと変貌を遂げるための要点を、具体的な実践内容に絞ってたっぷりとお伝えします。

本セミナーでは質疑応答の時間を十分に確保しており、疑問はその場で解消可能です。さらに、特典として「個別無料相談」をご用意しました。皆様の事務所の状況に合わせた、導入までの具体的なロードマップをその場で描き出すことができます。

■特別ゲスト登壇:驚異の成長を実現した実録

今回は、かつて22時まで残業が常態化していた状況から「19時完全退社」を実現し、さらに業績を300%へと急成長させた、株式会社村上事務所の村上紀章氏を特別ゲスト講師としてお招きします。

【ご注意ください】

本セミナーで公開する「不動産仲介会社様開拓」と「ワンマン測量×分業制」は、超人材不足時代を勝ち抜くための極秘モデルです。「競合をこれ以上増やしたくない」という理由から、通常はまず表に出ることのない非常に価値の高い情報です。そのため、「新しい挑戦をする意欲のない方」や、「経営者ご自身が参加せず、社員に任せきりにしようとする方」の参加は固くお断りさせていただきます。

■志の高い経営者様への「特別価格」

このノウハウを実践すれば、毎月数百万円単位の粗利改善が見込めます。本来であれば高額な投資が必要な内容ですが、今回は志ある皆様を支援するため、一般の方でもわずか**27,500円(税込)**という破格の料金に設定いたしました。

■現場責任者との「同時受講」を推奨

本セミナーでは、経営面だけでなく現場レベルの実践手法も深く掘り下げます。早期導入・早期収益化を目指すなら、現場の責任者の方とご一緒に参加されることを強くお勧めします。その場で議論し、意思決定することが成功への最短ルートです。

■今、決断すべき理由

これだけの成功事例を直接学べるのは、**当日参加された方だけの特権**です。超人材不足という時代の荒波を乗り越え、利益を出し続ける経営者が密かに導入しているこのモデル。タイミングを逃せば、競合に先を越されることになります。

たった半日のセミナーで、業務効率と収益性を劇的に向上させる道を選ぶか。

それとも、先延ばしにして従業員に長時間労働を強いたまま、疲弊する経営を続けるか……。

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

志の高い皆様とお会いできることを、心より楽しみにしております。

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、気持ちが良くなった。

明日から実践できるアイデア思いつき、気持ちが良くなった。

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、うまくいっていないので、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、うまくいっていないので、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。

・他日参加者や講師の話を聞いて、経営者としての自分の問題点を発見できた。

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、ハートが本日は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、ハートが本日は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。

他日参加者や講師の話を聞いて、経営者としての自分の問題点を発見できた。

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。

色々お話を聞いたので大変勉強になった。

色々お話を聞い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。

本業以外の知識。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。

セミナー内容がセミナーだと思える。

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。

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。