

業務の見える化及び新規事業拡大に おけるDX導入計画書

2025年2月

有限会社サポートスタッフ時栄



<https://ss-tokie.jp/>

①経営理念・経営者の想い(1)

| 対象領域 | 内容 |
|--------|--|
| 経営理念 | <p>先義後利 —「街を測る」手厚いSupportから多くのHappyを創出する。 我々はお客様の期待を超えるサービスを提供し、経験豊富な専門家が測量・登記・開発事業を通じて街づくりをサポートします。複雑な案件や大型開発にも迅速かつ正確に対応し、地域密着型企业として最高の街づくりソリューションを提供することを目指します。</p> |
| 経営上の想い | <p>【定量的】売上高：現在年間売上を3年後には15%以上UPを目標 ①人と設備で生産性を3年後に15%UP ②営業利益率3年後に10%以上UP ③一人当たりの売上高を3年後に15%以上UP</p> <p>【定性的】①顧客ニーズに迅速に対応できる最新技術を駆使した測量システムの構築を目指す ②生産性の向上 ③現在は住宅建築に伴う測量業務が主たる業務であるが、今後は今までの測量技術を生かし新たな分野として、民間の工場等のインフラ調査・農業・公共事業など経営の体質改善を行いたい。</p> |
| 業務上の想い | <p>【定量的】①主要業務プロセスの作業時間15%短縮、情報共有時間20%削減 ②平均残業時間10%削減 ③新システム利用率100%、従業員の100%がデジタルツール習得</p> <p>【定性的】①デジタル技術とAIを活用した効率化、自動化、品質向上の実現 ②従業員満足度向上による競争力強化 ③技術継承の効率化、多様な働き方の実現</p> |

①経営理念・経営者の想い(2)

| | 顧客は誰か？ (ターゲット) | 何を欲しいのか？ (ニーズ) | どのような製品・サービス を提供できるか？ (ノウハウ) |
|--------------------------|--|--|--|
| 現在の事業ドメイン (既存ビジネスの変革) | 不動産業界 住宅建築関連企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 正確で信頼性の高い測量データ ・ 迅速な許認可申請手続き ・ 建築前の詳細な敷地環境調査 | 高度な測量技術と法的知識を活かし、境界確定測量、宅地造成計画設計、建築確認申請代行などの専門サービス |
| 新事業ドメイン (新規ビジネスの創出) | 【個人向け】 ・ 土地、住宅所有者 ・ 相続予定者 【法人向け】 ・ 建築、不動産業 ・ 製造業等 ・ 自治体 ・ 観光業 | 現状を正確かつ簡単に保存、活用できるアーカイブ事業 【活用案】 ・ 個人では不動産管理等。 ・ 法人では事例紹介、デジタルパンフレット、社内のDX化、調査業務。 | 測量や不動産関連の専門知識に加え、全天球撮影、3DレーザースキャナやAI技術を活用したサービスの普及、上記の技術のフランチャイズ化、組合組織による広域サービスの展開 |

③新規事業概要(1)ー3D敷地調査 BtoB 市場規模：大

3Dで敷地調査作成事業

- ・最新の3Dレーザースキャナーを活用し、敷地全体を見渡すイメージで記録する最先端の敷地調査ビジネス

誰のどんなニーズに対して提供するのか？

- ・設計、現況把握、計画、改修、シミュレーションなどの業務支援に幅広くサービスを提供

事例 【住宅メーカー・工務店】

作業の効率化、ARパースによる建築プランの視覚化、
太陽光や天候変化のシミュレーション、
窓からの景観確認による商談力向上（右動画参照）

【建築予定者（エンドユーザー）】

360°視点での敷地状況の直感的な理解、
建物完成イメージの事前確認、
確認回数の削減、建物内外からの景観シミュレーション

【協力業者】

解体業者が現況確認の効率化、
造成工事業者が地形データの正確な把握、
建設関連業者が現場状況を遠隔で確認

どんな技術を利用するのか？

- ・従来自社が持つ測量技術、撮影技術ノウハウ
- ・特殊カメラ（右上画像）

サービス内容

（作成サービス）
3Dデータを作成



データ納品



（活用サービス）

- ・専用ソフトをインストールして敷地調査結果を閲覧
- ・ARパースを申し込んでいれば閲覧
（天候や周辺の状況などが閲覧できる）



3D敷地調査

これからの敷地調査は、現地の情報をそのまま
3D映像として閲覧できる最先端の時代へ

境界測量

GPS測器

真北測量

世界測地系による
国家座標での納品

お施主様

Merit

- ・作業時間、人員共に半減
- ・後のトラブル予防に

経営者様

Merit

- ・追跡調査が可能のため、家歴代わりになる
- ・情報通信技術への取り組み

営業様

Merit

- ・他社との差別化
- ・契約率アップ

設計者様

Merit

- ・宅内、隣地情報の充実
- ・現地の3D立体データを
手元で操作

環境

Merit

- ・IF 納品のため、
ペーパーレス

現場監督様

Merit

- ・高さや間口を手元で確認
- ・搬入や解体予想が正確

3D
スキャナー

現状測量

合理的な現状把握方法として
国策で推進されています

お手元の パソコンで閲覧・測定可能!!

設計者やお施工主様が敷地の距離・高さ等を自由に閲覧、測定可能
隣地状況、屋根種類、電線、植木、植栽、庭石等が映像で確認でき、多くの情報を得れます。



有限会社サポートスタッフ時栄

住所：岡山県倉敷市白楽町81番地3

電話：086-460-2300

Mail：shikicho@ss-tokie.jp

URL：https://3dsikityou.ss-tokie.jp/



3D敷地再現アプリ

ARパース

3D建築パースと測量データを組み合わせ、
リアルな周辺環境を見える化

日当たりシミュレーション

天候・季節操作

建物内部の閲覧

隣地・周辺地域の把握（窓からの眺望・電線位置等）



MERIT 1

他社との差別化

高精度のレーザースキャナー測量
により、リアルな周辺環境を再現
してプレゼン可能です。

MERIT 2

プラン確定の促進

お客様がより深くプランを理解する
ことで、早期のプラン確定につ
ながります。

MERIT 3

顧客満足度の向上

様々な角度から365日・24時間
任意の時間帯を確認できる事で、
安心・信頼に結びつきます。

MERIT 4

紹介受注の増加

顧客満足度の向上により、既存の
お客様によるご親族や友人への
紹介率の増加に貢献いたします。

サービスについて



ARパース制作



AWS上に
データ納品



デバイスで閲覧

POINT
1

クラウドサービスだから、
タブレットやPCで閲覧・操作が可能

POINT
2

導入は初回パスワード登録のみ！
サービスにはメールから簡単ログイン

POINT
3

日当たりシミュレーション機能で、
周辺環境によってできる建物影等を確認

制作の流れ

STEP1



地上レーザースキャナー
で測量。

STEP2



測量成果から点群データを生成

STEP3



点群データから既存住宅等を
消去し、貴社作成の建物パース
を埋め込み。



TYPE A

3Dデータの追加・点群の
色彩補正
よりリアルに風景を再現し、
建物の魅力を引き立たせます。



TYPE B

3Dデータの追加
外構や隣地で建築予定の高層建築
物等を再現した3Dデータを追加
する事で悩みを解決します。



TYPE C
標準タイプ

建物と周辺の関係が分かります。

③新規事業概要(2)ービジョン360 BtoB 市場規模：中

デジタル空間制作事業

- ・ 360°カメラで撮影した複数のデータを使って、空間内を自由に行き来して閲覧できる。
デジタル成果物としてWEBもしくはUSBで納品し、**顧客の新たな付加価値をご提供するビジネス。**

誰のどんなニーズに対して提供するのか？

- ・ 設計、保全、現況把握、計画、改修、教育、シミュレーションなどの業務支援に幅広くサービス提供

事例 【住宅建築のメーカーや工務店、リフォーム会社】

- ・ 自社の商品PRによる成約率の向上
- ・ 仮想展示場の構築が可能になりデジタル内覧会が可能（右動画）

【オフィス、工場】

- ・ 新卒採用時の会社案内、会社PR
- ・ 遠隔で業務指示、現地の状況詳細把握

【飲食店、ショールーム等の店舗】

- ・ 自社の魅力をデジタル発信することによる、集客（広告）拡大

【各種イベント、個展等】

- ・ 来場や来館できないお客様にVRで内覧（右下画像）
- ・ 貴重なデジタルアーカイブとしての長期デジタル保存



どんな技術を利用するのか？

- ・ 従来自社が持つ測量技術、撮影技術ノウハウ
- ・ 特殊カメラ、Webシステム

サービス内容

（制作サービス）
屋外・屋内を撮影した 360°の
デジタル画像データ制作



（活用サービス）
Webサービス、USBサービスにて提供
※主な機能

- ・ 必要な画像を切り取り
- ・ ホームページリンク
- ・ 資料や図面、ファイル等の管理



ビジョン360は、単体でも組み合わせても使用可能！

Xメモリ360とウェブ360で、事業の可能性が大きく広がります。



※写真はイメージを含まず

事例 01 建物建築、リフォーム

ウェブ360を活用



モデルハウス、建売住宅、リフォーム事例を360度カメラで撮影。PCやスマホで物件内部を見学できるサービスを提供。直接内覧できないお客様にもお住まい選びのサポートが可能です。



引き渡し後、Xメモリ360を活用

引渡後の物件を仮想（VR）展示場として活用。USBメモリで管理しクラウド料不要。PC上で保存・活用し、リアルな空間体験を維持。1データで盛り込む内容を使い分け多目的に利用できます。顧客向け、営業・設計・管理など。安全で多機能、資産価値向上と業務効率化を実現。アイデア次第で活用の幅が広がる革新的VRツールです。



お客様用として

全天球画像に家具やカーテン、照明などのカタログ、パンフレットをPDFで貼り付けたり、関連の動画なども貼れるので、イメージを提案しやすくなります。

営業ツールとして

室内の詳細な情報や価格情報などをPDFで貼ったり、WEBリンクを貼り付け、提案時にすぐサイトに飛ばしたり、アピール動画を貼り付けたりと、営業の武器に。

設計者用として

設計図面や設計図書やPDFやエクセル・ワードで貼り付けたり、法律関係のリンクや、関係者の情報などを盛り込んだものが作成できます。

維持管理ツールとして

メンテナンス情報のPDFや図面データも画面に貼れるので、故障した際の連絡先の対応などに使用できます。また、メーカー側の維持管理情報として、引き渡した情報をデジタル保存できるので、紙媒体の保管や、デジタルに変換する作業がなくなります。引き渡し時にお客様に記念品としてお渡しすることも可能です。

Xメモリ360のポイント

- 01 ネット公開できない物件も、**臨場感あふれる仮想展示場**として活用可能
- 02 オフライン利用のため、**クラウド料金不要**で安全に長期保存・活用できる
- 03 データを蓄積するほど、お客様の多様な**要望にスピーディに対応可能**
- 04 営業、設計、管理と**用途は多彩！**アイデア次第で**可能性は無限**に広がる

事例 02 オフィス・工場・店舗など

ウェブ360を活用

オフィスや工場内をVR内覧で公開し、新卒採用や社内案内、会社PRを多くの方へ届けることが可能に。

Xメモリ360を活用

ネットに公開しないので、会社情報が流出することなく安心して使用できます。

新卒採用に

VR内覧で遠隔地の事業所を臨場感ある映像で紹介。新卒採用や企業PRに効果的です。

新人教育に

会社所在地を案内したり、書類の保管場所を画像内に示して指示したり、ルールを明確にでき、新人教育の簡潔化や整理整頓につながります。

社内のDX化に

消耗品や機器類の連絡先などのPDFや申請書類を画像に貼り付け、社内申請の簡易化を促進できます。



事例 03 イベント・美術館など

ウェブ360を活用

来場、来館できないお客様にもVRで内覧いただけるサービスを提供できます。

Xメモリ360を活用

- ・ 限定公開や期間の定められたようなものにアーカイブ用として使用可能
- ・ 360°の全天球画像で、次の展示場の参考や記念として永久に残せる
- ・ 学園祭なども記念や参考資料、アーカイブ用として長期保存が可能



活用シーンは無限大。
事業の拡大、事業改善やDXの推進、
新人教育や事業承継のお手伝いをいたします。

③新規事業概要(3)―終活測量 BtoC 市場規模：小

終活として個人の土地状況を調べる事業

- ・高齢者とその家族向けの土地・住宅の引き継ぎを行うための資料と360°カメラの撮影データを提供するビジネス。

誰のどんなニーズに対して提供するのか？

- ・図面、360°撮影データ、専門相談などのサービスを提供（右動画）

事例 【土地所有者】

境界トラブルへの不安解消、相続時の土地情報の整理、将来の土地活用の相談

【相続予定の家族】

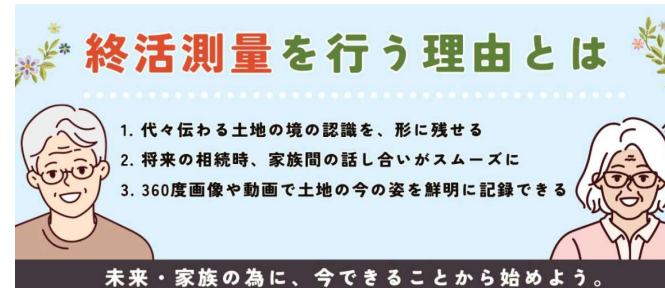
継承前の土地状況の把握、分割協議のための基礎資料、未登記建物の登記手続き支援



どんな技術を利用するのか？

- ・従来自社が持つ測量技術、撮影技術ノウハウ
- ・特殊カメラ（右上画像）

サービス内容



1件 98,000円～（税抜）

（専門家による情報収集）

専門知識を持つ担当者が土地所有者と面談し境界に関する情報を収集



（特殊な現地撮影）

- ・360度パノラマ撮影技術を使用した依頼者住宅の外周撮影
- ・オフライン閲覧可能な形式で記録



（現地の特殊撮影）

- ・境界線や隣接地との関係を示す図面を提供
- ・国土調査が入っている場合、公図航空写真を重ねた資料を提供
- ・将来の土地建物引き継ぎ時の参考資料として活用可能



（専門相談サービス）

土地の境界や手続きに関する専門的なアドバイス



（納品）

- ・成果冊子に参考図面一式
- ・USBメモリーに記録したデータ
- ・閲覧方法等を説明した簡単な冊子を添付
- ・Windows PCでのみ閲覧可能な専用ソフトウェアを使用

終活測量を ご存知ですか？

貴方がお持ちの土地の境界、ご家族は把握されていますか？

未来への財産管理、
私たちと一緒に始めましょう。

わかりやすくおまねします



土地家屋調査士が土地や建物のお悩みを解決・サポートします。

お問い合わせは
こちらから



有限会社サポートスタッフ時栄

画像や映像で残せる



終活測量を行う理由とは



1. 代々伝わる土地の境の認識を、形に残せる
2. 将来の相続時、家族間の話し合いがスムーズに
3. 360度画像や動画で土地の今の姿を鮮明に記録できる



未来・家族の為に、今できることから始めよう。



ご家族の安心のために
親から相続した土地の境界を
知らないという悩みは意外と
多いもの。一目でわかるよう
に撮影させていただきます。



元気なうちに意思を残す
万が一何かが起こったとき、
自分の意思を残しておくこと
は大切な財産を守ることに繋
がります。



測量の専門家へ相談
境界の確定測量や地目変更、
増築による建物表示登記等
など業務も行っていますので
是非ご相談ください。

サポートの流れ

Step 1

相談予約



お電話にて相談のご予
約をしていただきます。

Step 2

ご来店
ご相談



ご来店いただき説明を
行います。お見積りを
作成します。

Step 3

現地撮影



お持ちの土地の境界を
現地で一緒に確認しな
がら撮影を行います。

Step 4

お渡し



調査成果冊子と360度撮
影データをUSBメモリ
ーにてお渡しします。

▼倉敷市に根差して測量をしている土地家屋調査士事務所です。

有限会社サポートスタッフ時栄

〒710-0824 岡山県倉敷市白楽町81番地3

syuukatu@ss-tokie.jp

<https://syuukatu.ss-tokie.jp/>

お気軽にお問い合わせ・ご相談ください。



サービス紹介

司法書士、不動産業者をご紹介
することもできます。土地・建
物のご不安なことや悩みがあり
ましたらお話しください。



問合せ先

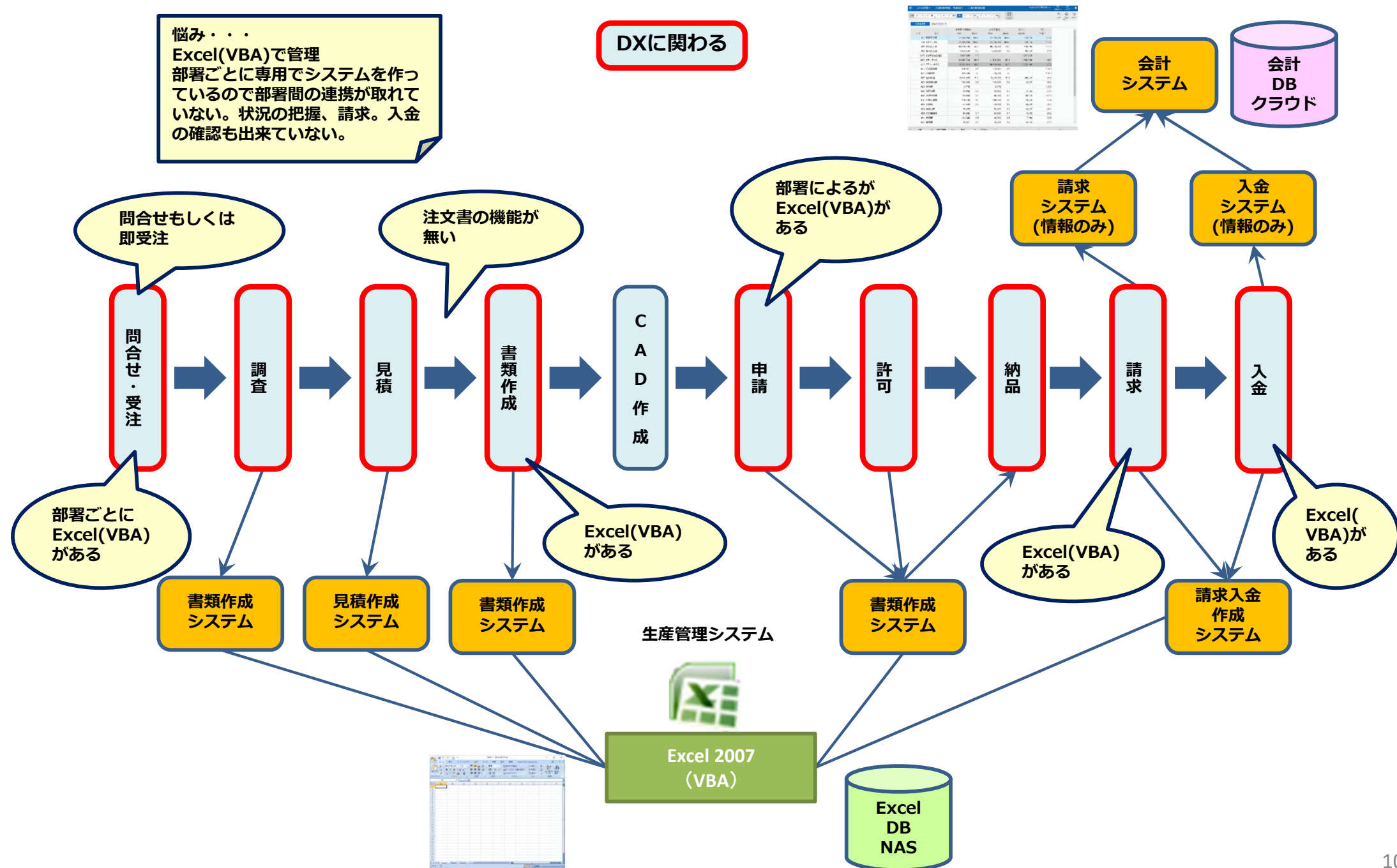
Tel 086 - 430 - 2300

⑤課題一覧表

対象領域【 業務見える化の改善 】

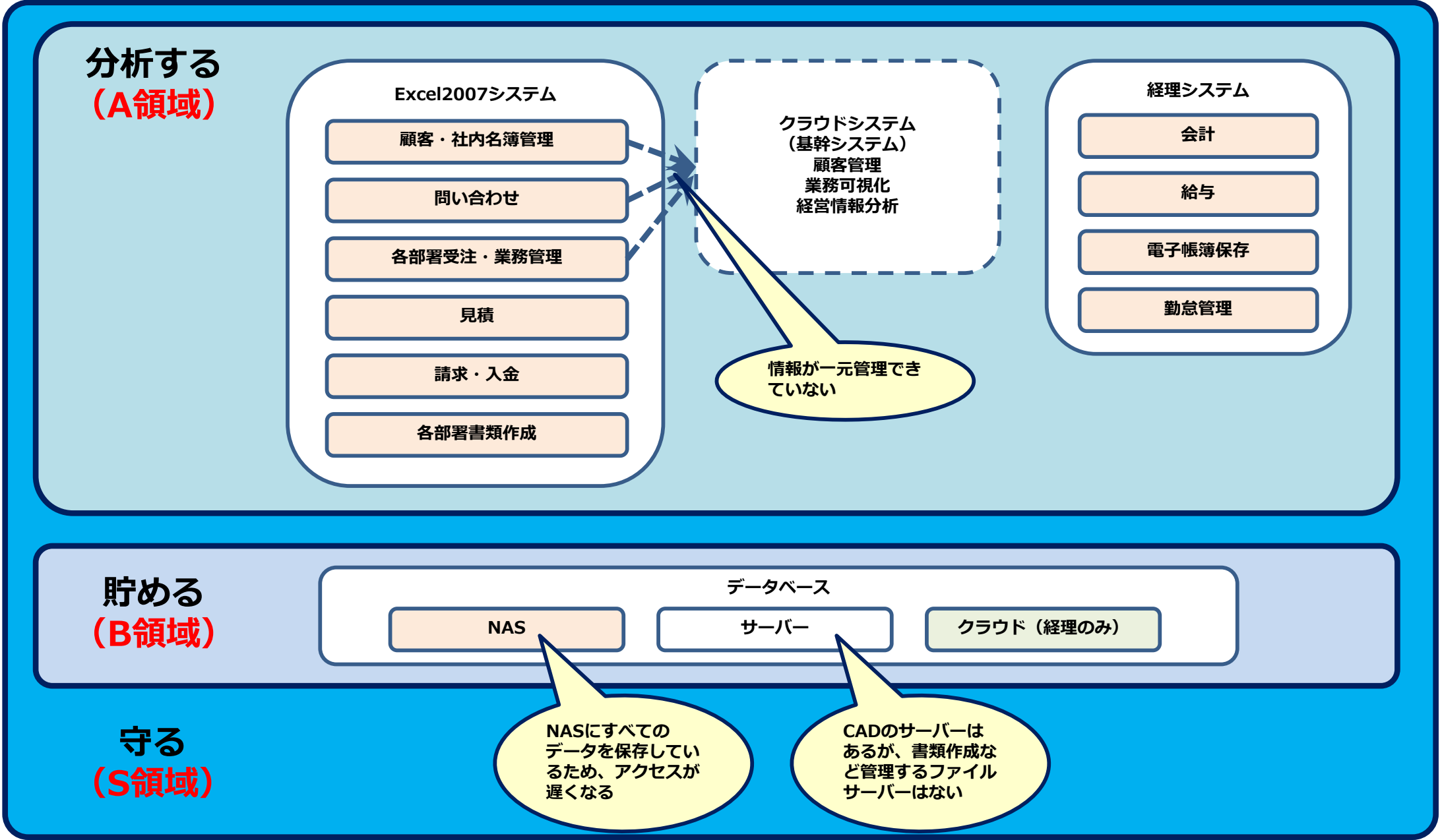
| NO | 業務課題 | 課題内容 |
|----|--------|--|
| 1 | 売上拡大 | 既存顧客、新規顧客ともに顧客データを分析する仕組みを改善し、顧客分析をすることによって受注確率、利益率の向上を図る。 |
| 2 | コスト削減 | 日々の担当者別作業計画と作業実績をデータベース化し、分析集計することによる原価管理を実施する。それによって案件別収支の可視化を行え、結果、顧客別、地域別、組織別の将来に向けた営業戦略が計画可能になる。 |
| 3 | 業務可視化 | 「問合せ～受注～入金」までの一連の業務の流れを可視化し、全体最適化を図る。それによって案件別作業別スキル別タスク割り当てなどを可能にする。（属人化の廃止） |
| 4 | 新規顧客拡大 | 従来 of 得意領域を活かし、新しい市場を開拓。それによって新規事業として新たな顧客を獲得し、会社業績拡大の実現。 |
| 5 | IT利用向上 | 従業員のIT知識を向上させることで、業務時間の短縮化を図る。 |

⑧AS-IS版（現状）業務フロー（全体）



⑨AS-IS版（現状）システムマップ図(1)

現状システム対象



⑨AS-IS版（現状）システムマップ図(2)

現状システム対象

収集する
(I領域)

データをつなぐ

ルーター

通信プロトコルTCP/IP

ネットワーク

WiFi

LAN

VPN

データを取り出す
(IoT)

PC

タブレット

守る
(S領域)

技術的
セキュリティ

ウイルス対策ソフト

PC管理ソフト

UTM

⑩課題解決実施一覧表

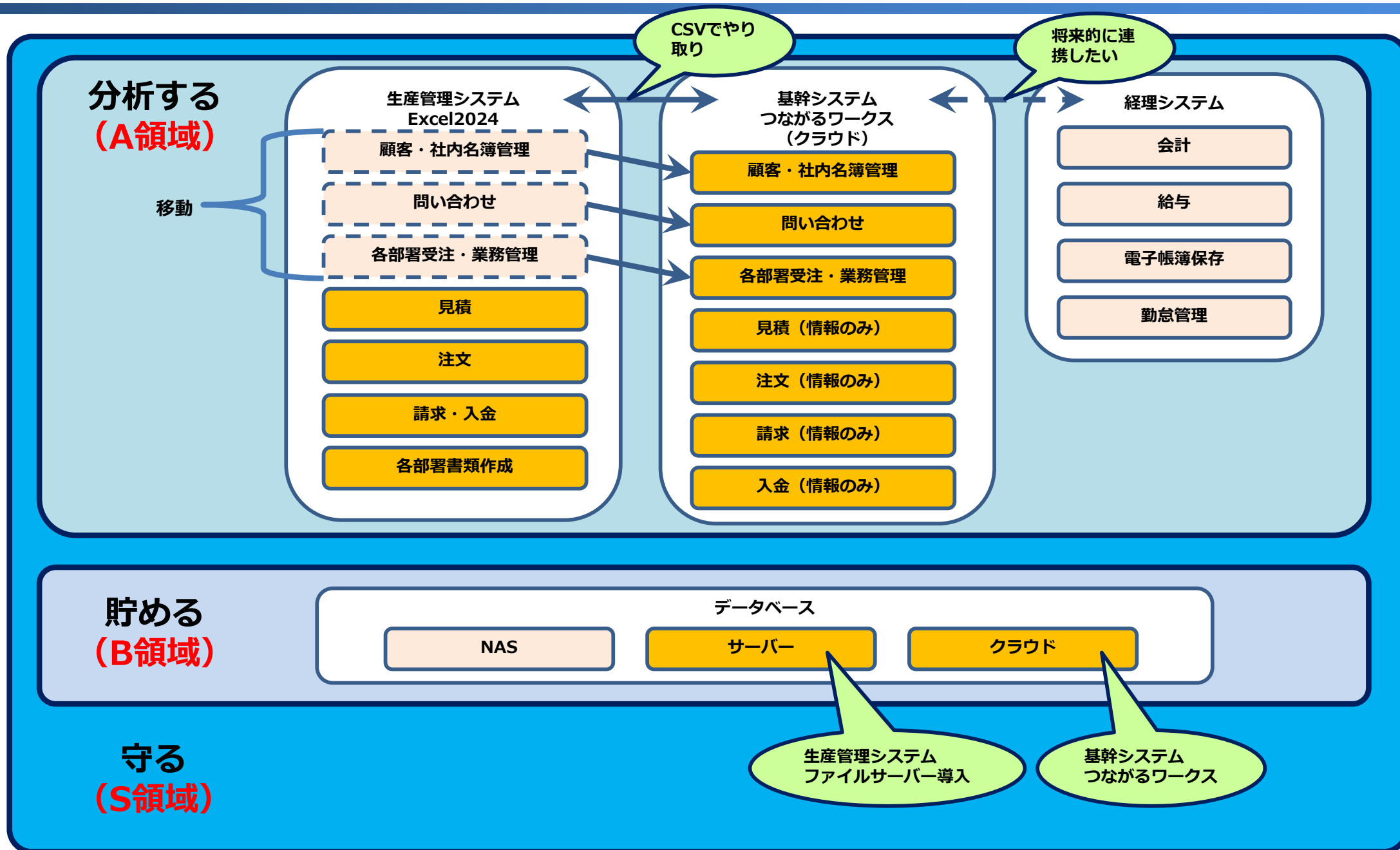
対象領域【 業務見える化の改善 】

| NO | 業務課題 | 課題内容 | 改善実施策 |
|----|--------|--|---|
| 1 | 売上拡大 | 既存顧客、新規顧客ともに顧客データを分析する仕組みを改善し、顧客分析をすることによって受注確率、利益率の向上を図る。 | つながるワークスを使うことで問い合わせ・受注～入金まで1か所で見える化を実現する。 (顧客見える化) |
| 2 | コスト削減 | 日々の担当者別作業計画と作業実績をデータベース化し、分析集計することによる原価管理を実施する。それによって案件別収支の可視化を行え、結果、顧客別、地域別、組織別の将来に向けた営業戦略が計画可能になる。 | 老朽化したExcel VBAを改修し、つながるワークスと連携することで作業状況を把握し、顧客別、地域別、組織別の営業戦略を可能にする。 ※Excel2007 → Excel2024 |
| 3 | 業務可視化 | 「問合せ～受注～入金」までの一連の業務の流れを可視化し、全体最適化を図る。それによって案件別作業別スキル別タスク割り当てなどを可能にする。(属人化の廃止) | つながるワークスで問い合わせ～入金まで見える化、Excel VBAで書類作成作業などを最適化にし、タスクの割り当てを可能にする。 |
| 4 | 新規顧客拡大 | 従来得意領域を活かし、新しい市場を開拓。それによって新規事業として新たな顧客を獲得し、会社業績拡大の実現。 | DXツールにより業務時間が短縮され、新規事業の取り組みが拡大される。新規顧客も獲得し業績を拡大させる。 ※新規事業：3D敷地調査、ビジョン360、終活測量 |
| 5 | IT利用向上 | 従業員のIT知識を向上させることで、業務時間の短縮化を図る。 | つながるワークスの操作に加え、業務に役立つITスキルやDXを習得するために、チームを結成し、各部署に導入していく。 |

⑪ TO-BE版（理想）システムマップ図(1)

現状システム対象

導入検討対象



⑪ TO-BE版（理想）システムマップ図(2)

現状システム対象

導入検討対象

収集する
(I領域)

データをつなぐ

ルーター

通信プロトコルTCP/IP

ネットワーク

WiFi

LAN

VPN

データを取り出す
(IoT)

PC

タブレット

守る
(S領域)

技術的
セキュリティ

ウイルス対策ソフト

PC管理ソフト

UTM

⑫TO-BE版（理想）システムマップポイント

| NO | 技術構成 | 内容 |
|----|----------|---------------------------|
| 1 | つながるワークス | 基幹システム（顧客情報・業務可視化・経営情報分析） |
| 2 | データベース | つながるワークス（クラウド） |

株式会社J&Cカンパニー



ノーコードツール



基幹システム

機能詳細

ビックデータ管理、外部データ取込I/F、データ連携、データレイアウト変換出力、集計、etc

つながるワークス各種分析とAI

つながるワークスDBで格納されているビックデータを顧客ニーズに合わせて分析シートを作ることが可能
レポート作成、データ分析、各種情報のリモート通知機能等。またご要望に応じて統計データから導き出しアルゴリズム化
することも可能ですので、安価で簡単にお客様独自のAI機能として活用いただけます。

各種統計とAI

活用例

製造業様における事例
適正在庫アルゴリズムAI
受注と生産ライン能力を判断する生産計画ガントチャートアルゴリズムAI

導入実績 5,000 | Dを超えるつながるワークスのクラウドサービス実績



つながるワークス DB
つながるワークス SFA

社内デジタル革命

中小企業のDX化が始まる



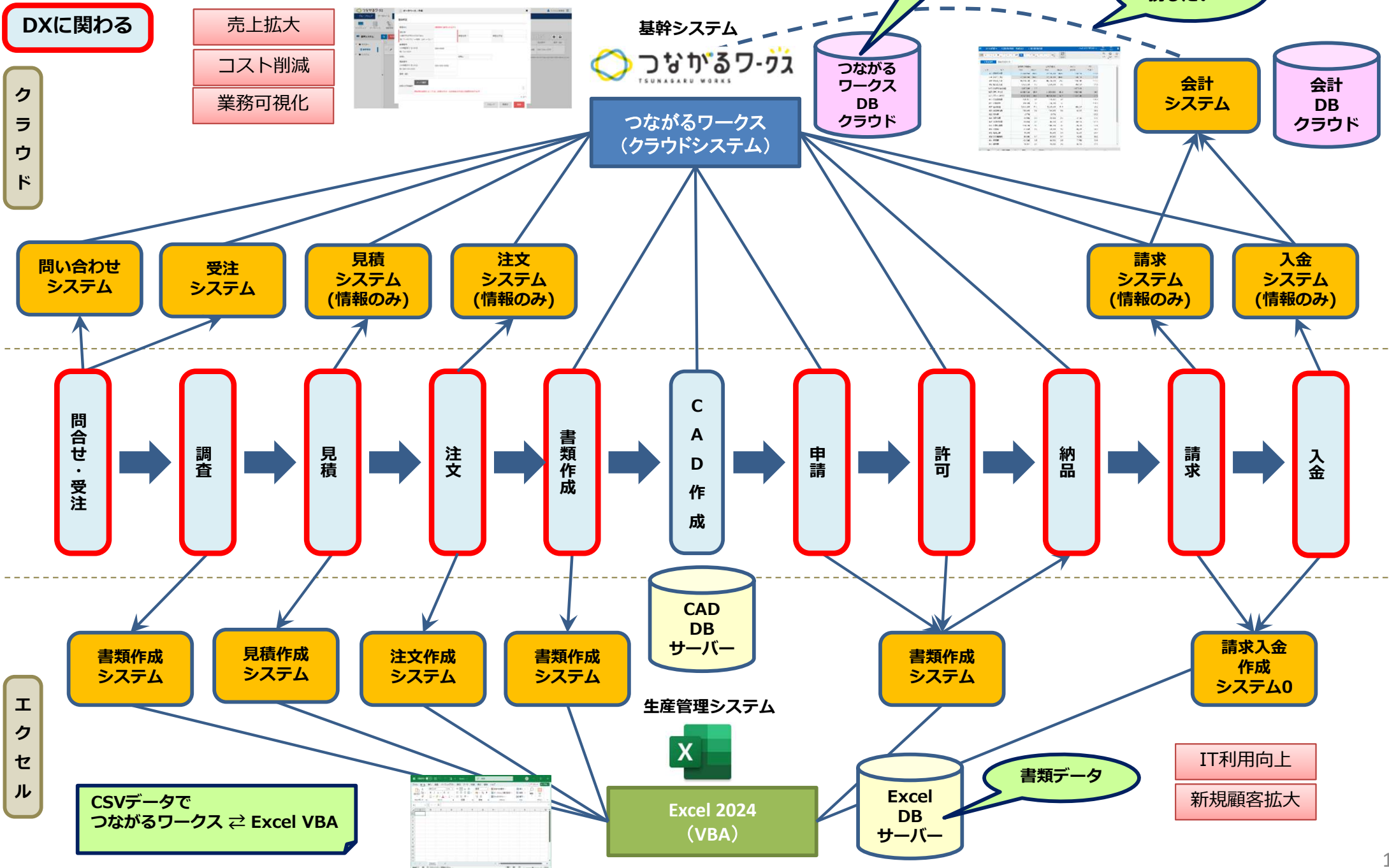
安価ですぐに使えるグループウェア

豊富なオプションで拡張性が高い

個別カスタマイズで満足度No1

中小企業のDX化（デジタルトランスフォーメーション）を推進！
※ただし、IT導入補助金2023を活用いただけます。

⑬ TO-BE版（理想）業務フロー（全体）



⑭ DX導入シナリオ図

経営理念

先義後利 — 「街を測る」 手厚いSupportから多くのHappyを創出する。

財務の視点
(V領域)

3年後目標：売上高15%UP
①業務時間15%短縮 ②新規事業で売上高の12%以上

顧客の視点
(V領域)

既存顧客
既存のお客様向け、迅速な対応

個人：不動産管理

法人：デジタル化、効率化

業務プロセス
の視点
(A領域)

業務の可視化

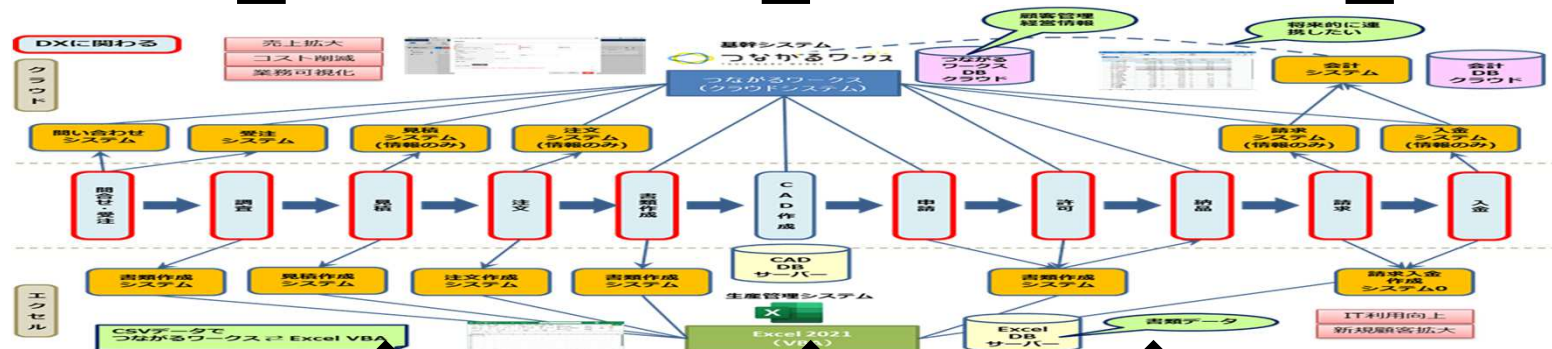
業務時間の短縮

残業時間の削減

(B領域)

(I領域)

(S領域)



学習と成長
の視点
(S領域)

システム操作教育

IT・DX教育

経営教育

⑮具体的なK P I

AI・IoT導入シナリオ

| 視 点 | KPI（カッコ内はKGI） | | KGI及びKPIを達成させる実行項目・達成時期 | 担当 部門 |
|---|--|--|--|------------------------------|
| | 指標 | 目標値 | | |
| 財 務 の 視 点 | 売上高（KGI） | 売上15%以上UP | AI・IoT導入と活用により、業務が可視化され、業務時間が短縮。その結果、残業時間も削減。短縮された時間で新規事業を展開し売上が上がり経営目標を達成/3年後 | 全部署 |
| 顧 客 の 視 点 | 既存顧客 既存のお客様向け、迅速な対応 個人：不動産管理 法人：デジタル化、効率化 | 新規事業/売上12%以上 | 終活測量/3年後 3D敷地調査/3年後 ビジョン360/3年後 | 企画開発課 開発課 測量課 敷地調査課 |
| 業 務 プ ロ セ ス の 視 点 | 業務の可視化 業務時間の短縮 残業時間の削減 | システム利用率100% 業務時間15%短縮 残業月平均30時間以内 | つながるワークスで業務と利益の可視化/1年後 つながるワークスとExcel2024で業務効率が向上/3年後 つながるワークスでタスク管理をし残業時間削減/3年後 | 全部署 |
| 学 習 と 成 長 の 視 点 | システム操作教育 IT・DX教育 経営教育 | システム操作教育実施/システム完成後直ちに行う IT・DX教育実施/年1回 経営教育/全体年2回、部署週1回 | マニュアルを作成しシステム完成後直ちに実施 取締役2名、各部署長3名、企画開発課1名でチームを発足。教育内容を決め資料を作成/全体会議で1回実施 週1回の部署長会議の内容を教育/全体会議で年2回、部署単位で週1回実施 | 全部署 |

16 実行計画書

| 実行体制・実行スケジュール・実行予算など | | | | |
|----------------------|--|-----------------|-----------------|---------------------|
| 実行体制 (役割・責任) | <div>プロジェクトオーナー：社長</div> <div>プロジェクトマネージャー：部長</div> <div>開発課：課長</div> <div>測量課：課長</div> <div>建築課：課長代理</div> <div>企画開発課：システム担当</div> | | | |
| | | | | |
| 実行 スケジュール | | 2024年5月～2025年4月 | 2025年5月～2026年4月 | 2026年5月～2027年4月 |
| | 新規事業キックオフ | ➡ | | |
| | つながるワークス・Excel2024作成 | ➡ 2025年9月 | | |
| | データ収集・分析 | | 2025年10月 ➡ | |
| | 第一改善作業 | | 2026年2月 ➡ | 2026年4月 |
| | 第二改善作業 | | | 2026年10月 ➡ 2026年12月 |
| | 評価・モニタリング | | | 2027年3月 ➡ |
| 実行予算 | <p><システム改修> つながるワークス利用費、サーバー購入費、Excel VBA修正（外注費）</p> <p><新規事業> レザースキャナー購入費、360°カメラ購入費、マーターポート利用費（WEBシステム）、3D敷地調査パートナー契約費、3D敷地調査顧問費</p> | | | |

有限会社サポートスタッフ時栄

〒710-0824 岡山県倉敷市白楽町81-3

 086-430-2300

 086-430-0167 (測量・開発・敷地調査)

 086-430-3185 (建築・企画開発・経理)



<https://ss-tokie.jp/>