

次に来るビックマーケットに先手を打つ!

事業承継

事業承継最新事例公開セミナー2021

全日程オンラインでの開催 13:00~15:30(ログイン開始12:30より)

2021年 2月 13日(土) 2021年 2月 14日(日)
2021年 2月 18日(木) 2021年 2月 28日(日)

新型コロナウィルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

開催日時

講座

第1講座

13:00
~
13:20



セミナー内容

事業承継マーケットの動向と取り組むべき理由

入社以来、士業分野を専門にコンサルティングを行い、国家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱う相続グループの統括責任者を務める。その後、2020年より士業全般の統括責任者として「士業事務所を通じて社会問題を解決する」というミッションを掲げて活動している。

(株)船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩

ゲスト講座

第2講座

13:20
~
14:00



事業承継の取り組み

2011年に日本経営ウィル税理士法人に入社して以来税理士として主に富裕層向けの税務相談、節税対策、中堅・中小企業の事業承継支援の実績が多数ある。セミナー講師としても定評があり、全国で各種セミナー講師の登壇依頼を多数引き受ける。

日本経営ウィル税理士法人 税理士 近藤 文哉 氏

第4講座

14:10
~
14:50



事業承継に取り組んでいる事務所の事例紹介

大学卒業後、製薬企業の営業(MR)として勤務。平成29年司法書士試験合格、平成30年行政書士試験合格。その後、士業業界のさらなる発展に貢献したく、(株)船井総合研究所に中途入社。現在は、士業支援部弁護士相続チームにて業績アップのご支援を行っている。今後は社会問題である「事業承継」の解決を行っていく。

(株)船井総合研究所 士業支援部 相続信託チーム 篠原 優介

第5講座

15:00~15:30

事業承継分野で圧倒的地域一番事務所になるために

(株)船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩

※諸般の事情により、講師・講座内容に変更がある場合が御座います。予めご了承下さい。

WEBからのお申込み



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.068219を

入力検索から、お申込みが可能です。

スマホからのお申込み



右記のQRコードを読み取り頂きWebページのお申し込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068219>



税理士・弁護士・司法書士事務所経営者様必見!!

売上3億円以下の企業に絞った「コンパクト事業承継」ならいますぐ取り組める

競合不在の
成長マーケット

高単価
高効率業務

従来の業務経験が
活きる手法

事業承継最新事例公開セミナー2021

事業承継

日本経営ウィル税理士法人

事業承継案件 約50件/月

経験から裏付けされたルール

POINT1 顧問先100%、新規先からも50%で依頼される
お客様に刺さる「高受任率のポイント」

担当2名 業務期間: 6~12か月以内

報酬300万円~

モニタリング顧問料 5~10万/月

「事業承継のサポート事例」

全日程オンラインでの開催 13:00~15:30
(ログイン開始12:30より)

2021年 2月 13日(土) 2021年 2月 14日(日)

2021年 2月 18日(木) 2021年 2月 28日(日)



日本経営ウィル税理士法人
税理士 近藤 文哉 氏

スマホからのお申込み

右記の
QRコードを読
み取りお申込み
下さい。



事業承継最新事例公開セミナー2021

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL: 0120-964-000

お問い合わせNo. S068219

平日 9:30
~17:30

■ 申込に関するお問い合わせ: 藤野

■ 内容に関するお問い合わせ: 篠原

WEB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。)→ 068219 検索

事業承継マーケットに今すぐ参入し、成功を掴む！



このような方に
オススメ
します

- ✓ 今後も成長が約束されたマーケットにいち早く参入したい
- ✓ IT化やAI化でも確実に生き残る分野でビジネスを開拓したい
- ✓ 従来の経験を活かす「相続メインの事業承継スキーム」をじっくり学びたい
- ✓ 短期間で業務完了ができるコンパクト事業承継を学びたい
- ✓ 高単価・高効率の事業承継支援を事業化していきたい
- ✓ 事業承継を活用して新規先を獲得したい税理士、会計事務所様

コンパクト事業承継のビジネスモデル3つの特長

コンパクト事業承継とは

通常の事業承継と、コンパクト事業承継はどこが違うのか？その違いをまとめてみました。



POINT.01

年商3億円以下にターゲットを絞ると企業数が圧倒的に多い。
また、事業承継に取り組む競合も不在のマーケットである！

POINT.02

年商3億円以下の小規模企業の事業承継は、定型業務に落とし込めるため、結果として短期間で業務完了が可能になる！

POINT.03

親族内承継が多いため、相続対策のニーズが高い。そのため、今まで培った業務経験を活かすことができ、主導権を握ることができます！

POINT.01

競合不在の成長マーケット

① 対象企業数が圧倒的に多い

売上規模が年商3億円以下の企業は、325万社あります。事業承継の対象としては、**最も多くの企業のレンジ**になります。そのため、多くの経営者が事業承継の支援を必要としており、事業承継に取り組むにあたって、社会的意義が大きいです。

② 時流であり、競合が不在

中小企業庁のデータによれば、2025年までに、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は245万人になります。現状を放置すると、中小企業・小規模事業者廃業の急増により、2025年までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があります。しかし、事業承継支援者数が圧倒的に足りておらず、競合が不在です。

POINT.02

高単価・高効率業務

① 短期間で業務が完了し、高単価

ターゲットを絞り込み、事業承継を提携業務に落とし込むことで、結果として、6ヶ月～1年程度の短期間で業務完了をすることができます。
また、事業承継は需要に対し、競合不在のため、**高単価業務**となっており、平均単価200～300万円になることもあります。

さらに 副次的効果

② 周辺商品の提案機会が多い

事業承継をする経営者は60歳以上が多いです。そのため、事業承継時に**生前対策**（遺言・遺言執行・認知症対策の実家信託等）もご提案できる機会が多くなります。また、その後の**相続案件**も獲得可能になります。

事業承継支援は高単価の上、複合提案が多くのケースでできることで、**高生産性・高効率業務**となります。

POINT.03

従来の業務経験が生きる手法

① 業務経験が生きる手法

中小企業庁のデータによれば、小規模事業者は64.9%、中規模企業は42.4%が**親族内承継**です。

そして、親族内承継では、自社株移転の際のおカネの問題よりも、家族が円満に事業承継するための**相続対策のニーズが高い**のです。そのため、

- 生前贈与
- 任意後見
- 遺留分対策

- 遺言
- 家族信託
- 家族会議

といった今まで培った**業務経験**を事業承継に活かすことができます。

② 税理士、弁護士、司法書士が主導権を握れる！

上記の手法は、士業の業務経験が最も生きる分野です。事業承継のメインプレイヤーとして、**士業**が事業承継の**主導権を握れる**チャンスになるのです。

前回ご参加いただいたお客様の声

50名を超える、弁護士・司法書士・税理士の先生方にご参加いただきました。

多くのご感想をいただいた中から、一部をご紹介致します。

簡易なパッケージから始めるという点が目から鱗でした。
難しいイメージが払しょくされました。

九州地方 弁護士事務所

とても参考になりました。少し前から事業承継分野に取り組み始めていますが、今後の動き方について具体的になりました。ありがとうございました。

中部地方 司法書士事務所

事業承継にはもともと興味があったが、信託、種類株式など司法書士の強みを發揮すれば取り組めることがわかり、非常に有益でした。

中部地方 司法書士事務所

コンパクト事業承継という現実的に取り組めそうな試みを紹介いただいてありがとうございました

中国地方 司法書士事務所

年商3億円以下の親族内承継に特化した商品設計の重要性がよく理解できました

関東地方 弁護士事務所

事業承継をどう進めていくかやどう商品化していくべきなのかが分からなかったので、その具体例を見ることができて勉強になりました。

関東地方 弁護士事務所

考えていた商品設計やサービス提供のイメージが講座の内容と合致していたので、他の相続分野と合わせてにはなりますが、事業承継にも力を入れて取り組んでいきたいと思いました。

関東地方 弁護士事務所

■経営者へのヒアリングにより、リスク判断と解決策表示

事業承継が積極的に取り組んでいくマーケットであることが分かった。

四国地方 司法書士事務所

考え方、取り組み方の全体像、事例を勉強させていただき、現在の取り組みを加速させるイメージが着きました。

中部地方 行政書士事務所

パッケージ化して商品として売る意識が必要だということを認識することができました。

中部地方 司法書士事務所

ターゲットを絞ること、相続の延長でできることに絞ってやること、パッケージ化すること等参考になった。事業承継に限らず、参考にできる方法だと思うので、取り入れたい。

北海道地方 弁護士事務所

ターゲットサイズの切り口は、スモールM&Aなどと同じですが、仕組み化という観点では興味深かったです。

関東地方 税理士事務所

営業方法を具体的に示していただいた点が、とても良かった。また、事業承継に先だって携わっている先生の実務のお話が聞けて、とても良かった。

四国地方 司法書士事務所

テンプレート化や集客等、ビジネスモデルの構築について非常に参考になりました。当社においても既に事業承継専門の部隊がありますので、今回のセミナーで学んだことをすぐに取り入れていきたいと思います。ありがとうございました。

中部地方 税理士事務所

事業承継のツール

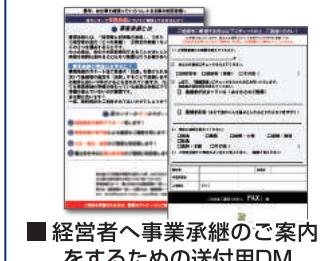
面談ツール

事業承継診断



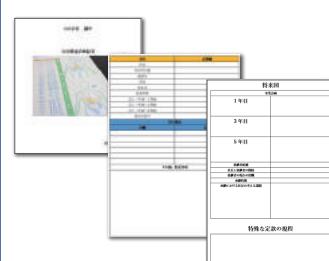
マーケティングツール

経営者向けDM



マーケティングツール

会社の健康診断票



マーケティングツール

トークスクリプト



マーケティングツール

セミナーテキスト



マニュアル

オンラインセミナーマニュアル



■ DM送付した経営者に追電するための戦略話法

■ 事業承継に専門特化している事務所としてPRの資料

成功事務所インタビュー：特別ゲスト講師のご紹介



日本経営ウィル税理士法人
税理士 **近藤 文哉** 氏

事業承継の相談件数50件/月

事業承継に取り組み始めて8年程になりますが、事業承継は会社の規模が大きくなればなるほど複雑になります。そのため、専門的な税務を知らないと失敗した際のリスクも大きくなります。

担当は**1案件2名**から、1人あたり年間5件～10件を担当しております。会社全体としては、平均して**月50件**程の相談を受けております。

私は最近は親族外承継に力を入れているために親族内承継は少なくしていますが、それでも直近**10件/年**は取り組んでいます。

案件先としては、顧問先からの**ご相談は100%**いただく体制を整えており、新規での**受注率は50%**程あります。

この仕事のやりがいは、「**値決め**」

私たちの仕事は形がなく、価格をご理解頂くことは少し難しい分野の一つです。

通常であれば、事業承継は実行までに**1～2年**、内容次第では**5～10年**かかることがあります。ただし、中には**6～12か月以内**に完了する案件もあり、報酬は**300万円以上**をいただいているいます。

お客様が納得し価値を感じ、報酬を得る瞬間はやりがいだけでなく、自信や手応えもダイレクトに感じるので、達成感があります。

自分自身の経験値や責任が色濃く出る仕事だからこそやりがいを感じます。

モニタリングに価値がある

事業承継が終わった後に、**顧問料5～10万円**でモニタリングをしております。これは通常の**顧問料に加えて**しており、年に数回株価評価をしたり、税務一般の質問を受ける程度ですが、これに価値があると考えています。

事業承継分野でトップクラスの案件をこなす

「日本経営ウィル税理士法人」の近藤文哉先生に「事業承継の手法」を
大公開いただきます！

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。

事業承継最新事例公開セミナー2021

お問い合わせNo. S068219

開催要項

オンライン開催 ※PCがあればどこでも受講可能

2021年

2月13日(土)

開始

終了

13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限 2月9日(火)

2021年

2月14日(日)

開始

終了

13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限 2月10日(水)

2021年

2月18日(木)

開始

終了

13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限 2月14日(日)

2021年

2月28日(日)

開始

終了

13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限 2月24日(水)

日時・会場

本講座はオンライン受講が可能となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円)／一名様 **会員価格** 税抜 12,000円 (税込 13,200円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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)へご入会のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

受講料

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、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.068219を入力、検索ください。

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:藤野 ●内容に関するお問合せ:篠原

お申込みはこちらからお願いいたします

2月13日(土)オンライン

申込締切日 2月9日(火)

船井総研ホームページ

(www.funaisoken.co.jp/)右上検索窓に

2月14日(日)オンライン

申込締切日 2月10日(水)

お問い合わせNo.068219を入力検索から

お申込みが可能です。

2月18日(木)オンライン

申込締切日 2月14日(日)

もしくは、右掲載のQRコードを読み取り

Webページのお申し込みフォームより
お申し込み下さい。

2月28日(日)オンライン

申込締切日 2月24日(水)



検

ご挨拶

少子高齢化の影響やAIやテクノロジーの更なる発達、デジタルガバメントなどの政策により、士業事務所に求められる役割が今後大きく変化していきます。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の業界情報や成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが大切です。

日本全国で1500もの士業事務所様が加盟する研究会を運営する

弊社コンサルタントが発信するメルマガやレポートをぜひご活用ください。

株式会社 船井総合研究所 士業支援部

メールマガジン 購読者募集



ここがポイント！

- ✓ コンサルティング現場における**成功事例**や各士業の**業界の最新情報**をメールで配信！
- ✓ 国内最大級の士業事務所向けコンサルティングファームによる**業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 士業事務所のコンサルタントによる**コラム**を毎週配信、**新鮮な情報収集**が可能！

ご登録は
こちら
(無料)

1分で登録完了！
今すぐご登録ください！

- お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索！
- HPにアクセスし、必要事項を入力する
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



士業経営に効く！

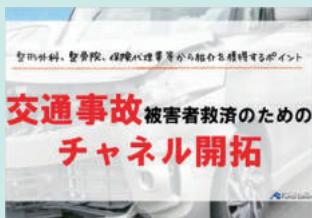
Report

経営レポート

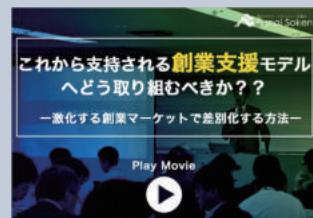
弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

無料
ダウンロード
できます！

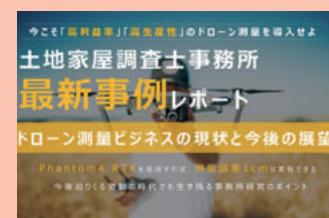
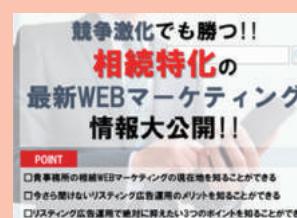
弁護士向け経営レポート



税理士向け経営レポート



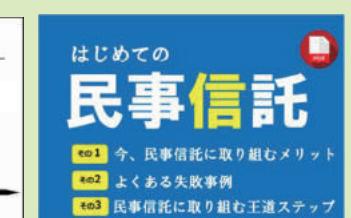
司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



社労士向け経営レポート



全士業向け経営レポート



ここに掲載されているレポートはごく一部です！
ウェブサイト上にはより多くのレポートを公開中！



無料ダウンロードはこちらから

右記のQRコードを読み取っていただくか、
検索エンジンで「士業経営ドットコム」を
検索ください！

