

事業承継

スキーム公開セミナー

誰でもできるグッドブレイン式事業承継が学べる

人生を賭けた資格試験により合格したのに、登記減少、低単価、下請け等…思い描いた世界ではなかったと思う方も多いと思います。事業承継は司法書士のその状況を一変させます。士業価値を高め、案件の川上に立ち、司法書士の立ち位置を変えましょう!



全日程
オンライン
での開催

2022年 **3/12** 土 13:00~15:30
ログイン開始:12:30~

3/23 水 15:30~18:00
ログイン開始:15:00~

3/26 土 13:00~15:30
ログイン開始:12:30~

3/30 水 15:30~18:00
ログイン開始:15:00~

豪華2大 セミナー特典

- 顧客ニーズを喚起する
事業承継チェックシート
- 事業承継専門のコンサルタントによる
無料経営相談(60分)

講座カリキュラム

講座	セミナー内容	講師
第1講座	事業承継マーケットの動向と取り組むべき理由 ●「需要>供給」で成長する事業承継マーケット ●3C分析でみる参入ポイント ●司法書士に最適な「コンパクト事業承継」モデル	株式会社船井総合研究所 士業支援部 相続信託ビジネスグループ 篠原 優介
第2講座	「グッドブレイン式」事業承継スキームの手法 株価対策不要 業務期間6ヶ月 平均500万円の法務主導スキーム ●事業用資産を個人の財産からの切り離すメリット ●知っておくべき自社株対策4つのポイント ●自社株対策事例 ●株式の集め方・減らし方・分散防止・全ての自社株を後継者へ渡す手法 ●自社株対策≠相続税対策	司法書士法人グッドブレイン 代表司法書士 和出 吉央 氏
第3講座	事業承継の取り組み事例 ●コンパクト事業承継のビジネスモデルとは? ●5つの受注ステップとステップ毎の商品創り ●案件を掘り起こす「現状分析・調査サービス」 ●事業承継の集客事例 ●最短で駆け上がる! 専門事務所になる手法!	株式会社船井総合研究所 士業支援部 相続信託ビジネスグループ 篠原 優介
第4講座	事業承継分野で圧倒的地域一番事務所になるために	株式会社船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩

一般価格

税抜 10,000円
税込 11,000円 / 1名様

会員価格

税抜 8,000円
税込 8,800円 / 1名様

お申込方法

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みください。

セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078026>



司法書士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

計98名参加 大好評セミナー追加開催

このような事業承継業務のイメージが
間違いなく大きく変わります!

実務経験が無いから無理?! 0から参入はできない?!

税務の知識が必須?! 司法書士は対応できない?!

特別なコネが無いと事業承継案件の集客は難しい?!

実務経験 **ゼロ** からでもできる!

司法書士が輝く **成長確実な市場** でチャンスを掴もう

事業承継

スキーム公開セミナー

経験ゼロの小規模事務所でも今から勝てるのが事業承継分野です



ゲスト講師

司法書士法人
グッドブレイン
代表司法書士
和出 吉央 氏

独立開業 からわずか 3年で累計約 **30** 件の受託実績

POINT
01

平均受任単価**500万円超**

高単価受任を実現する「独自ヒアリング&提案方法」

POINT
02

司法書士**1名**、スタッフ**4名**でも対応可能

「脱資格者&高生産性 業務対応方法」

POINT
03

営業活動なしでも承継&相続相談 **年間200件**

口コミ紹介を生む「差別化&顧客満足実現テクニック」

全日程オンライン開催 PC・スマホで自宅・事務所から参加!

2022年

3/12 土 13:00~15:30

3/23 水 15:30~18:00

3/26 土 13:00~15:30

3/30 水 15:30~18:00

豪華2大セミナー特典

顧客ニーズを喚起する
事業承継チェックシート

事業承継専門のコンサルタントによる
無料経営相談(60分)

新型コロナウイ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。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

事業承継スキーム公開セミナー

お問い合わせNo.S083735

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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

WEBからお申し込みいただけます。(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。) → **078026** 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

- ✓ 知識・経験0からでも事業承継マーケットに参入したい!
- ✓ 平均単価500万円の「高単価・高効率」の業務で売上を最速&大幅に増やしたい
- ✓ シンプルで経営者に刺さる再現性の高いグッドブレイン式を学びたい!
- ✓ 司法書士が川上に立ち、登記業務だけ依頼される下請けから脱却したい!
- ✓ 紹介がやまない、多方面にメリットがあるスキームを学びたい!
- ✓ 特別でなくても事業承継の専門家になりたい!

司法書士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

今までは登記業務 **知識・経験 0** からのスタート

最初は事業承継の経験が全くない状況からのスタート。

さらに、会社法が改正された直後で今までの知識もまるで活用できなかった。法律の勉強に一番に精力を注ぎ込み、事業承継コンサルタントに同行して自社株や定款の問題点について聞きながら業務を学んでいった。

そして、今では司法書士が案件の川上に立ち、累計案件100件超を超える専門家に!グッドブレイン式事業承継(一般社団法人を活用した自社株・事業承継対策)の実績は40件以上にものぼる。

グッドブレイン式
40件
受託実績

平均単価 **500** 万円の **高単価・高効率業務**

株価対策

不要

司法書士の強みを活かしたグッドブレイン式は、株価対策が不要です。さらに、経営者一族が相続税から解放され、事業に注力できる環境を整えることができます。



業務期間

6ヶ月

グッドブレイン式では業務期間は約6か月間です。通常、事業承継は3~5年かかるといわれています。しかし、その間に経営者に万が一のことが起きないといえません。そのため、業務期間は短期であるに越したことはありません。



単価

500万円

報酬は平均単価500万円!
このスキームは、最低でも300万円以上で、ときには1000万円超にもなる高単価業務です。

高単価
業務



一般的な事業承継

知識・経験が 必須スキル	事業承継の知識・経験が必須スキルであり、特定の税理士にしかできない。
主導権は 税理士	税務の問題が絡むことから税理士が川上に立ち、主導権を握ります。そして、司法書士は税理士から登記や手続きなどの下請け業務を依頼されます。
オーダーメイドで 複雑な スキーム	通常、事業承継のスキームは1件1件オーダーメイドで複雑になります。また、業務期間も3~5年以上かかることが多く、長期になります。
集客が 難しい	事業承継は紹介先にメリットを感じてもらえない限り、案件紹介は難しいです。そのため、集客に時間・コストがかかります。
受任率が 低い	事業承継は税金をいかに安くできるかを経営者に説明してもニーズの掘り起こしが難しく、受任率がとても低いです。

基本スキーム

グッドブレイン式事業承継

知識・経験0 誰にでも できる	一部の特定の人にしかできないのではなく、誰にでもできます。必須スキルは、正しいやり方(スキーム)を知ることと、勉強の継続力。
主導権は 司法書士	事業承継は司法書士ではできないと思っていませんか?もちろん税理士へアウトソーシングをする箇所はあります。しかし、このスキームでは司法書士の強みを活かして川上に立ち、主導権を握ることができます。登記業務だけの下請け業務からの脱却ができます!
シンプル スキーム	グッドブレイン式は持株会社・持株会・一般社団法人を活用した基本スキームがあります。多くの企業をこの型にはめ込むため、シンプルな取り組みとなります。また、業務期間も約6ヶ月間になります。
継続的な 紹介・口コミ	現在は案件は紹介だけで成立しています。保険会社、不動産会社、税理士の紹介先にもメリットを共有できるスキームです。そのため、このスキームを学ぶことで多くの紹介先が増えます。
刺さる 提案内容	このスキームの提案内容は、現役社長の「手出し」がなく「キャッシュが手に入る」ことが特徴です。さらには、次世代以降が事業承継から解放され今後は事業に注力できることから、経営者に刺さる内容になっています。



司法書士グッドブレイン

代表司法書士
和出 吉央 氏



事務所所在地は愛知県名古屋。現在資格者1名とスタッフは4名。大学卒業後、司法書士に合格後、伯父の大学後輩の司法書士事務所にて登記業務に従事。その後、司法書士を辞めようと思ったタイミングで、紹介された事務所にて事業承継に取り組み始める。経験のない0からのスタートだったが、登記業務とは全く異なる事業承継の魅力にハマリ、事業承継の専門家に。現在は自身のこれまでの経験を拡げていきたいとの想いから、グッドブレイン式事業承継の拡大を目指している。

詳しくは
インタビューを
ご覧下さい

INTERVIEW

Wade Yoshihisa

インタビュー



司法書士法人
グッドブレイン
代表司法書士
和出 吉央 氏

事務所所在地は愛知県名古屋市中区。現在資格者1名とスタッフは4名。
大学卒業後、司法書士に合格、伯父の大学後輩の司法書士事務所にて登記業務に従事。
その後、司法書士を辞めようと思ったタイミングで、紹介された事務所にて事業承継に取り組み始める。経験のない0からのスタートだったが、登記業務とは全く異なる事業承継の魅力にハマリ、事業承継の専門家に。
現在は自身のこれまでの経験を拡げていきたいとの想いから、グッドブレイン式事業承継の拡大を目指している。

事業承継を注力分野に選んだ理由

司法書士を辞めようと思ったあの日

伯父が司法書士だったのがきっかけで、大学生の頃に司法書士を目指しました。

そして、必死に勉強して、やっとの想いで司法書士試験に合格した後に、伯父の大学後輩の司法書士事務所に勤めることになりました。その頃は**残業200時間**と相当働き詰めであり、**精神的に不安定**になっていました。

そして、司法書士業務を一通り覚えたこともあり、**司法書士を辞めよう**と思いました。

成年後見が流行りだした時期であり、福祉施設管理長などをやろうと一般企業の面接を受けて、実際に内定を4ついただきました。そこで働こうと思ったタイミングで、知り合いの行政書士の先生からある事務所を紹介されました。

どうやら、行政書士の先生はその事務所の先生から「司法書士で若くてぶらぶらしているのいない?」と言われたようで、当時27歳だった自分がまさに適任と思ったようです。

登記業務では味わえない、 生のお客さんを知る新鮮味!

事業承継を始めたのは、その事務所が事業承継業務に取り組まれたのがきっかけでした。

当時27歳の若者が、**会長や社長にいきなり会う**ようになったのです。

登記業務では**せいぜい経理部長としか会えず**、社長と会う機会なんて全くありませんでした。社長と会う機会といえば、たまたまある一般の方の相続の時くらい…会社関係といえば、それくらいで、実際には**登記業務に嫌気**がさしていたのかもしれない。

実際に取り組んでいくにつれて、**すごく面白い**と感じました。

「お客さんの生ってこんな感じなんだ…」と。

事業承継というテーマで、社内にも口外できないこともあり、**緊張感がありました**。

先方の会社で面談をしている中で、秘書の方がお茶を入れて入ってきたときに書類を慌てて裏返しにするなんてこともしていました。

知識・経験0からのスタート!

「難しい」よりもひたすら「勉強」

事業承継の経験は**全くありません**でした。さらに当時は、会社法が改正された直後で、今までの知識も全く活用できない**0からのスタート**でした。そのため、「**難しい**」というよりは**ひたすら勉強**して最新の法律を入手することに精力を注いでいました。

その事務所は事業承継コンサルタント・税理士・保険会社・司法書士がチームを組んで連携をしていました。

そのため業務は事業承継コンサルタントに同行して、後ろで自社株や定款の問題について色々聞きながら覚えていきました。



業務期間6ヶ月で平均報酬500万円

株価対策が不要な法務主導

事業承継は税理士が主導と思っている方が多いかもしれません。加えて、司法書士にはできない領域とも…。それは、税務や株価対策の必要性があると思っているからでしょう。もちろん、最低限の税務等の知識は知っておく必要があります。しかし、**経営者が実際に求めているのは「株価対策」よりも、事業承継対策から解放されて事業に注力したいということや、自分が事業承継に苦勞したから次世代以降に苦勞させたくないということばかり**です。つまり、税務面よりも法務面からのアプローチの方が重要なのです。グッドブレイン式事業承継では**株価対策が不要な法務主導**で、経営者の想いを実現することができます。

業務期間はたったの6か月間

グッドブレイン式では**業務期間は約6か月間**です。通常、事業承継は3～5年かかるといわれているため、業務期間がすごく短く感じると思えます。しかし、その間に経営者に万が一のことが起きないとはいえません。そのため、業務期間は短期であるに越したことはありません。

平均単価500万円の高単価業務

グッドブレイン式の報酬は、**平均単価500万円**になります！このスキームは、**最低でも300万円以上で、ときには1000万円超**にもなる高単価業務です。もちろん、事業承継後にはモニタリングという形でアフターフォローをしております。

グッドブレイン式事業承継の4つの特徴

Point.01 シンプルスキーム

グッドブレイン式では、持株会社・持株会・一般社団法人を活用した基本スキームがあります。多くの企業をこの型にはめ込むため、**シンプルで再現性が高い**取り組みとなります。

Point.02 現役社長に刺さる「キャッシュ イズ キング」提案

提案内容は現役社長の**「手出し」がなく、「キャッシュが手に入る」**ことがこの提案の大きな特徴の一つです。さらには、次世代以降が事業承継から解放され、今後は事業に注力できることから、経営者に刺さる内容になっています。お客様に「本当に楽しかったよ、本業にガンガンいきますわ!」と言っていただけることもあり、とてもやりがいを感じます。

Point.03 主導権は司法書士

事業承継は司法書士ではできないと思っていませんか？もちろん税理士へアウトソーシングをする箇所はあります。最低限の税務を知っておく必要もあります。しかし、このスキームでは**司法書士の強みを活して川上に立ち、主導権を握る**ことができます。一般社団法人や種類株式の活用では必ず登記が絡みますからね。そのため、事業承継といえば税理士からの**下請けの登記業務だった状況から脱却**ができます！

Point.04 紹介だけで継続的な見込み客がやまない

現在、案件は紹介だけで成立しています。見込み客の紹介先は保険会社、不動産会社、税理士が多いです。それは、紹介先にもメリットを共有できるのが理由です。そのため、このスキームを学ぶことで多くの連携先が増えます。

特別じゃなくてもできる！ノウハウの継承！

経験0からスタートした事業承継ですが、私が決して特別だったわけではありません。また、一部の人のみしかできないということでもありません。さらに言えば、大手だけしかできないということはありません。実際に私の事務所は、資格者1名とスタッフ4名で取り組んでいます。

グッドブレイン式は自分自身の会社にも活用しているため、お客さんにも自信を持って強く薦められるものになっています。今後は、自分自身が学んできたこのグッドブレイン式の手法を各地に継承してくれる人が増えればいいと思っています。

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

メルマガジン 購読者募集

購読
無料



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！
- ✓ 国内最大級のコンサルティングファームによる**士業事務所向け業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 士業専門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！

- 1 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！
- 2 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



参加者の声

一般社団法人を使った対策について
事例で分かりやすい説明があり、
大変参考になりました。



本日は貴重なご講演ありがとうございました。
一般社団法人活用のヒントを
勉強することが出来ました。



相続税改正後の一般社団
法人の活用が大変参考に
なりました。



実際の事例で
お話いただき、
大変感謝致します。



とても面白かったです！
月曜日からの活力を
いただきました。



詳しくわかりやすく、
非常に勉強になりました。
また和出先生の話を知りたいです。



時間が足りないのが、
もったいないくらい良かったです。
非常に勉強になりました。



事業承継のツール

面談ツール

事業承継診断



■経営者へのヒアリングにより、
リスク判断と解決策表示

営業ツール

金融機関向け提案書



営業ツール

営業アプローチブック



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



■DM送付した経営者に
追電するための戦略話法

マーケティングツール

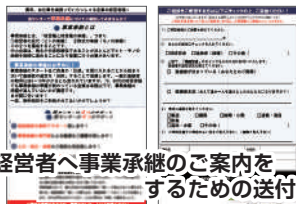
三つ折りリーフ



■事業承継に専門特化している
事務所としてPRの資料

マーケティングツール

経営者向けDM



■経営者へ事業承継のご案内を
するための送付用DM

マーケティングツール

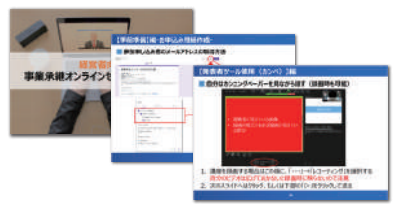
セミナーテキスト



■紹介先向けセミナーテキスト

マニュアル

オンラインセミナーマニュアル



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。

事業承継スキーム公開セミナー

お問い合わせNo. S083735

開催要項

オンライン開催

※PC・スマホがあればどこでも受講可能

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合の良い日程をお選びください。

2022年

3月12日(土)

13:00～15:30(ログイン開始12:30より)

お申込期限

3月8日(火)

2022年

3月23日(水)

15:30～18:00(ログイン開始15:00より)

お申込期限

3月19日(土)

2022年

3月26日(土)

13:00～15:30(ログイン開始12:30より)

お申込期限

3月22日(火)

2022年

3月30日(水)

15:30～18:00(ログイン開始15:00より)

お申込期限

3月26日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●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)へご入会中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日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー宛にメール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。

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.078026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

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) ●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:篠原

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日

申込締切日

3月12日(土) オンライン

申込締切日 3月 8日(火)

3月23日(水) オンライン

申込締切日 3月19日(土)

3月26日(土) オンライン

申込締切日 3月22日(火)

3月30日(水) オンライン

申込締切日 3月26日(土)

