

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!

2022年

全日程 オンライン での開催	7/23 土 13:00▶15:30 ログイン開始 12:30~	7/27 水 15:00▶17:30 ログイン開始 14:30~	8/6 土 13:00▶15:30 ログイン開始 12:30~	8/10 水 15:00▶17:30 ログイン開始 14:30~
	9/10 土 13:00▶15:30 ログイン開始 12:30~	9/14 水 15:00▶17:30 ログイン開始 14:30~	10/1 土 13:00▶15:30 ログイン開始 12:30~	10/5 水 15:00▶17:30 ログイン開始 14:30~

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	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 豊富な経験から社長の求めている真のニーズを把握しており、多くの事業承継の案件を依頼されている。 「一般社団法人自社株マネジメント」を運営されており、自社株の相続による分散・株価の上昇等のリスク・お悩みから解放し「百年」その先の企業存続のための「攻めの自社株・事業承継スキーム」を伝えている。
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 大学卒業後、製菓企業の営業(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、士業界のさらなる発展に貢献したく、船井総合研究所に中途入社。現在は社会問題である「事業承継」を専門としてコンサルティングを行っている。
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 ●事業承継に取り組むために今すぐ取り組んでいただきたいこと	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/087983>

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150名以上が参加 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?!

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

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



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

7/23 土 13:00▶15:30	7/27 水 15:00▶17:30	8/6 土 13:00▶15:30	8/10 水 15:00▶17:30
9/10 土 13:00▶15:30	9/14 水 15:00▶17:30	10/1 土 13:00▶15:30	10/5 水 15:00▶17:30

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

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」を明記の上、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

【7~8月開催】お問い合わせNo. **S087983**
【9~10月開催】お問い合わせNo. **S087982**

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。)→ **087983** 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

司法書士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

- ✓ 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!

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。



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
ご覧ください

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。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広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ませんが。

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ありました。

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が。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。

事業承継スキーム公開セミナーにご参加された方の声

実際に新しく一歩動き出し、事業承継の提案にいけるようになりました！



ながの司法書士法人
代表社員 松本 陽氏

■ セミナー参加前

事業承継には取り組んだことありませんでした。もともと事業承継への興味は大きかったのですが、書籍を読んでも漠然としていて、よく見えていませんでした。

そのような中で、事業承継スキーム公開セミナーのDMで**司法書士が主導**というのが目に留まりました。**それまでは事業承継は税理士がメイン**と思っていたのでそこに強く惹かれました。

■ セミナー参加してみても

事務所規模が大きくなるにつれて、コロナの影響もあり**新しいことに取り組む**きっかけが欲しいと思っていました。普段はセミナーに参加しても内容が面白くなかったり、所員にフィードバックできそうにないと感じたら途中で見なく

なる方なのですが、**このセミナーは気になって最後まで視聴し、終わってからもテキストを振り返るほどでした**。そして、これはやってみたいと思い、**セミナーを受けた後に気持ち軽くなった**ことを覚えています。

■ その後の取り組みの変化

グッドブレイン式が良いのはとても分かったのですが、入り口の段階でどこで何をすれば良いかが分かりませんでした。自分にはそのスキルがなかったので、船井総合研究所にサポートをお願いしました。最初はコンサルを疑っていたのですが、ここまでサポートしてくれるとは思わな

く、とても満足しています。今では経営者の方を対象に事業承継セミナーを開催したりしていますが、今の状態になるところまでも一人では無理だったと思います。実際に**和出先生と一緒にご提案にいった案件もあり**、とても勉強になっています。



スペンサー法務相談室
司法書士事務所
代表 国枝 在香氏

■ セミナー参加前

事業承継という、税理士がメインというイメージでした。税理士の先生のお話だと事業承継税制など、自分とは業種が異なり、話を聞いても関わるところがなくピンときませんでした。

そのような中、このセミナーは**司法書士主導の法務スキーム**とは、どのようなものなんだろうなど興味深く参加してみました。そして、報酬単価も高いというのが衝撃でした。

司法書士業務は、どうしても既存の業務をやろうとすると、単価もよくなく、その割には手間がかかって、あまり売上が上がらないことが多いです。実際に、これまで司法書士を30年近くやってきた中で、自分はもちろん、同業の中でも100万円を超える単価は聞いたことがありませんでした。

司法書士が主導で、かつ平均単価500万円というスキームは非常に興味深かったです。

■ セミナー参加してみても

セミナー直後は、なるほどなという気持ちでした。**一つ一つが(手続きという意味では)司法書士の業務で経験があり**、このような形に組み合わせてやっていくのがコンサルの価値だと思いました。

どこまでいっても相続という人の死に関わるので、相続に左右されない仕組みにするのを**「すごいなあ、おもしろい！そのような発想でやるんだな」**と感じました。通常の伴走していく事業承継支援だと期間が長いですが、このスキームはそのよ

うな仕組みにもっていけるスキームを積み上げて、**約6ヶ月で形になる**ので、株価が高く、まだ成長している企業にとっては報酬も高くないのだろうなという認識を持ちました。

また、この方法にもすごく可能性や期待感を抱きつつも、全体の概要は分かりますが、そのような提案はしたことがありませんでしたので、細かい実務的なアプローチなどについては、本当に提案が出来るのだろうかという不安感がありました。

■ その後の取り組みの変化

実際に、**和出先生と一緒に後継者候補の方にお話に行く機会をいただきました**。現役社長から一方的にしか事業承継の話聞いていない後継者候補の方は、ある種疑いをもっていたように感じました。その方が**スキームの説明を聞いていくにつれて、ほっとりと笑顔になりました**。このスキームの良さが伝わったと実感しました。

また、**報酬についてもこれまで司法書士業務では聞いたことがない金額について、お客さんはどのようなリアクションをするのかとても興味がありました**。

登記や相続などでは結果が変わらないので金額交渉をされた

こともありました。しかし、金額提示時にお客さんも手続きではなくコンサルですね？と言われ、端数を調整するくらいだったので**「強烈な」インパクトを受けました**。

現在は船井総合研究所主催の事業承継研究会に入会していますが、2ヶ月に1回の受講と課題勉強がすぐくるといった感覚です。勉強するテンポにもなっています。**最初に研究会の説明を聞いた際に「入るつもりでいる」と言ったのは間違いなかったです**。

セミナーを受けるときに**「何か変えていかないといけない」という意識があり、「この道でいいんだ！いけそうだな」と**思いました。



川上 慎太郎司法書士・
行政書士事務所
代表 川上 慎太郎氏

■ セミナー参加前

もともとのきっかけは、ベンチャー企業の仲良くしていた若い社長が亡くなってしまったことでした。社長が所有していた株はご兄弟に相続され、連絡を取るのが大変だったのを覚えています。彼はその他にも株を複数所有しており、ベンチャー企業で大株主が亡くなると大変だと肌

で感じました。**事業承継はただでさえ大変なのに、対策をどのようにしようかと考えている最中に社長さんが亡くなってしまったら、取引先にも迷惑がかかってしまいます。自分の祖父の会社の事業承継がうまくいかなかったこともリンクして、興味を持って参加しました。**

■ セミナー参加してみても

これまで税理士が相続対策の一環として、事業承継をすると思っていました。

しかし、**和出先生のお話を聞いて法務主導がしっくりきました。**事業承継をするような企業はいいサービスや商品、従業員がいるので利益が出ています。

その人たちの生活、取引先を守ることが、先に立つべきだろうと思いました。

そう考えると、**相続税対策のために会社の財務を毀損するようやり方ではなく、法務主導で進めるべきだ**と感じました。

■ その後の取り組みの変化

会社を見ると、社長の年齢や株主構成などを特に意識するようになりました。

コロナ禍なのでこれまでよりは少なくなりましたが、税理士さんとあった際に事業承継の話をするようになりました。

税理士さんも「そうだよな～、何かしないといけないな」とは思いつつ、事業承継をサポートしようとするところはあまりなく、司法書士の事業承継分野への参入をチャンスだとみています。

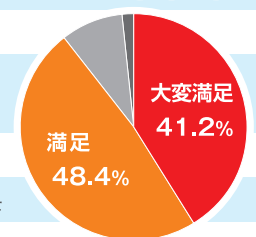
■ その他の参加者様の声

- 目からウロコと言っていいほど、良かったです。早く実践してみたくなった。神奈川県 司法書士
- 本当に司法書士主導でやれそうな仕組みで、素晴らしいと思いました！ 宮城県 司法書士
- 勉強になりました。元気をもらうことができました。事業承継業務をやりたいと思いました。鹿児島県 弁護士
- 事業承継は食わず嫌いであった印象があったが、セミナーを通じて身近に感じる事ができた。実行していきたいと感じた。埼玉県 司法書士
- 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。福島県 税理士
- 正直事業承継だと株価対策や相続税対策に目が行きがちで、自分もそちらに注力したアドバイスをしていましたが、今回紹介した方法だと法人設立してそちらに株式を譲渡すればいいので、承継もスムーズに行くのではないかと思います。相続対策とともに自分の事務所の柱にしていければと思いました。東京都 司法書士
- 事業承継の知識が無い状態で受講しましたが、とても分かりやすく大変勉強になりました。神奈川県 司法書士
- 事業承継はとても難しいものと思いこれまで敬遠してきましたが、当事務所でも取り組みそうと思いました。北海道 弁護士
- 事例紹介の中で、会社法面で司法書士の専門性が活かせる場面を具体的にイメージできました。大阪府 司法書士
- 事業承継のモデルや営業の仕方がよくわかり、非常に有意義なセミナーでした。神奈川県 司法書士
- 本年より事業承継に取り組むために準備をしていました。今回のようなターゲットを絞り、スキームとして形作られたものから取り組むことによって、今後広大な事業承継案件に取り組んでいくきっかけになると感じました。佐賀県 司法書士
- やはり事業承継は面白そうで、かつ収益の柱になりうると感じた。愛知県 税理士
- 法律家主導で事業承継を進める視点、優位性を知ることができました。東京都 弁護士
- とても面白かったです。明日からの活力をいただきました。広島県 司法書士
- この発想はなかった。北海道 司法書士
- 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。東京都 税理士
- 事業承継マーケットの可能性について知ることができて、有益であった。東京都 司法書士
- 自社株式を一般社団法人に保有させることのメリットがよくわかりました。富山県 司法書士
- 概要を掴むには、とても簡潔で良かったです。一般社団法人の相続税法みなし課税についても、あやふやな知識でしたが明確になりました。愛知県 司法書士
- 和田先生のお話は大変わかりやすく、私も取り組もうと思いました。静岡県 司法書士
- 詳しくわかりやすく、非常に勉強になりました。また和出先生のお話を聞きたいです。東京都 弁護士
- 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。広島県 司法書士

満足度

累計**150名**以上参加

5段階の満足度
(大変満足・満足) **89.6%**



ご挨拶

少子高齢化の影響やAI、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



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

【7～8月開催】お問い合わせNo. **S087983**

【9～10月開催】お問い合わせNo. **S087982**

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。

日時・会場

2022年 **7月23日(土)** 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限 **7月19日(火)**

2022年 **7月27日(水)** 15:00～17:30 (ログイン開始 14:30より) お申込期限 **7月23日(土)**

2022年 **8月 6日(土)** 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限 **8月 2日(火)**

2022年 **8月10日(水)** 15:00～17:30 (ログイン開始 14:30より) お申込期限 **8月 6日(土)**

2022年 **9月10日(土)** 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限 **9月 6日(火)**

2022年 **9月14日(水)** 15:00～17:30 (ログイン開始 14:30より) お申込期限 **9月10日(土)**

2022年 **10月1日(土)** 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限 **9月27日(火)**

2022年 **10月5日(水)** 15:00～17:30 (ログイン開始 14:30より) お申込期限 **10月1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

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、ご入金を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。●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いたします。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)、右上検索窓にお問合せNO 087983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

2022年 **7月23日(土)** 13:00～15:30 オンライン

申込締切 **7月19日(火)**

2022年 **7月27日(水)** 15:00～17:30 オンライン

申込締切 **7月23日(土)**

2022年 **8月 6日(土)** 13:00～15:30 オンライン

申込締切 **8月 2日(火)**

2022年 **8月10日(水)** 15:00～17:30 オンライン

申込締切 **8月 6日(土)**

2022年 **9月10日(土)** 13:00～15:30 オンライン

申込締切 **9月 6日(火)**

2022年 **9月14日(水)** 15:00～17:30 オンライン

申込締切 **9月10日(土)**

2022年 **10月1日(土)** 13:00～15:30 オンライン

申込締切 **9月27日(火)**

2022年 **10月5日(水)** 15:00～17:30 オンライン

申込締切 **10月1日(土)**

