

大好評のため追加開催決定

経験0から「事業承継」マーケティングの始め方

セミナー日程

全日程
オンライン
での開催

2023年
3月22日
[15:00~17:30]

2023年
3月25日
[13:00~15:30]

2023年
4月5日
[15:00~17:30]

2023年
4月8日
[13:00~15:30]

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)

セミナー日程

2023年
3月22日
[15:00~17:30]

2023年
3月25日
[13:00~15:30]

2023年
4月5日
[15:00~17:30]

2023年
4月8日
[13:00~15:30]

このような先生方向けのセミナーです。

- ▶ 司法書士として稼げる新規事業を検討している
- ▶ 経験ゼロからでも取り組める成長事業に参入したい
- ▶ スタッフがやりがいをもって取り組める事業をつくりたい
- ▶ 司法書士採用に活かせる差別化できる事業をつくりたい

大好評のため追加開催決定

事業承継 マーケティングの 始め方セミナー

商圏人口35万人の地方都市、事業承継の受任経験なしでも

提案4件に対し、既に1件受任中 (2022年12月現在)

POINT
01

累計21件の集客、
個別提案8件誘導に成功

POINT
02

「事業承継簡易診断サービス」で
受任率100%を実現

POINT
03

提案報酬平均700万円の
高単価が続々発生

ゲスト講師
ながの司法書士法人
代表社員
松本 陽 氏

不動産登記の次事業として取り組み、成功している司法書士による特別講演決定

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

主催
Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る
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

経験0からできる!「事業承継」マーケティングの始め方 お問い合わせNo. S095627

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。

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。) → 095627

講座カリキュラム

講座	セミナー内容	講師
第1講座	税理士主導じゃない!「司法書士×事業承継」だから成功する、「コンパクト事業承継」モデル ●ここが違う!一般的な事業承継モデルと「コンパクト事業承継」 ●売上に惑わされるな!高単価報酬をもらえるターゲット企業選定のポイント ●誰でも取り組める!新規参入で勝つための、最新マーケティング戦略	株式会社 船井総合研究所 相続・信託ビジネス グループ 篠原 優介
第2講座	経験0から、たった8ヵ月で新規受注した「初心者からの取り組みノウハウ」を大公開 ●実務初心者×商圏35万人の地方都市でも取り組める事業承継モデル ●これまで提案したことのない、4件の高単価なご提案報酬(平均単価約700万円) ①1,100万円、②1,000万円、③400万円、④400万円 ●提案書作成で報酬30万円? 経営者に刺さる営業方法 ●「株価対策不要」だから、司法書士が主導の「コンパクト事業承継」 ●実務の不安を解消する、パートナー制度で実務を学ぶ方法	ながの 司法書士法人 代表社員 松本 陽 氏
第3講座	事業承継マーケティングの始め方 ~新規参入編~ ●「事業承継は集客できない」を覆す、DM反響1%の「ターゲット×リスト×DM」の驚きの手法とは? ●「事業承継を相談に繋がらない」を覆す、セミナー参加者の85%が相談が繋がるセミナーテキスト・鉄板運営術を大公開 ●30万円のご提案書作成報酬を獲得するための、「3回接触法」×「診断サービス」	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 篠原 優介
第4講座	明日から実践していただきたい3つのこと 事業承継に取り組み、最大化させるために今すぐ取り組んでいただきたいことをお伝えします	株式会社 船井総合研究所 相続・信託ビジネス グループ マネージャー 川崎 啓

一般価格

税抜 20,000円
税込 22,000円/1名様

会員価格

税抜 16,000円
税込 17,600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/095627>



「なぜ私が事業承継に取り組んだのか？」 成功事務所に聞く特別インタビュー



ゲスト講師の事務所紹介

ながの司法書士法人

事務所	長野オフィス、松本オフィス
代 表	高山正義、松本陽、降旗桂
人 員	資格者6名、スタッフ10名

2010年1月	長野市内でアシスト法務司法書士事務所開設（高山正義）
2011年5月	長野市内で松本陽司法書士事務所開設（松本陽）
2014年1月	長野市内でながの司法書士法人設立（高山正義／松本陽）
2015年4月	ながの行政書士事務所開設（降旗桂）
2017年1月	降旗桂が代表社員に追加就任
2017年4月	松本オフィス開設

事業承継への取り組みはこれまで経験ゼロのところ、2023年からこの分野へ本格的に参入。
取り組みから初受注に至るまでの、心理的ハードル・集客的ハードル・実務的ハードルをどのように乗り越えたのか、ぜひこのストーリーをお読みください。

このままでいいのか？何か新しいことに取り組まないと… 業界への不安と、別事業への挑戦意欲

船井総合研究所：別事業への挑戦のきっかけを教えてください。
ながの司法書士法人：司法書士業務は登記が中心であり、**年々登記件数は年々減少**しているため、成長しないマーケットです。マーケットは外部環境に影響され、**自分たちではどうしようもできません**。

業務については定型業務でマンネリ化しており、一言でいえば飽きてしまっていたのかもしれませんが、**相続**もあります、**単価が低く、大きな売上になりにくい**など、事務所規模が大きくなるにつれて、「**何か新しいことをしなければ！**」とっていました。

司法書士でもできるんだ！ 事業承継への挑戦

船井総合研究所：新規事業として「**事業承継**」を選んだ理由を教えてください。
ながの司法書士法人：色々な不安の中、1通のDMが届きました。普段届くDMはあまり見ないのですが、そのDMは違いました。
事業承継は税理士が主導と思っていたところに「司法書士主導の①株価対策不要、②平均単価500万円、③業務完了6ヵ月のコンパクト事業承継モデル」という記載があり、思わず目が留まりDMを読み込み始めていました。
事業承継にはずっと興味を持っており書籍も何冊も読みましたが、税理士さんの分野なんだろうなと思っていた中のことでした。
司法書士が主導の事業承継が本当にできるのかなと、疑いと希望を抱きながらセミナーに参加してみました。

セミナーの内容に衝撃を受けました。
普段はセミナーを見ても、他の社員にフィードバックができないと感じると途中で見るのをやめるのですが、そのセミナーは違いました。
セミナーを受けた後もテキストを振り返るほどで、受講後に「**司法書士でも事業承継がやれるんだ！**」と気持ちが軽くなったのを覚えています。

ただ、入口の段階で何からやればいいのか分かりませんでした。自分にはそのスキルがありませんでした。
当初、私はコンサルティングには疑いを持っていたのですが、事務所の他の2人の代表に「事業承継に取り組んでみたいんだけど、いいかな？」と相談し、実務以外で集客やマーケティングを支援してくれる船井総合研究所に初めてコンサルティングを依頼し、コンパクト事業承継に取り組み始めました。

型通りにやれば、誰でも経験ゼロからできる 取り組んだこと

船井総合研究所：事業承継に取り組むにあたり、取り組んだことはどのようなことですか？
ながの司法書士法人：取り組んだことは**たった3つ**だけです。
①商品づくり、②セミナー集客、③事業承継簡易診断&本提案です。
まず商品づくりから始めました。お客様に合わせたフルオーダーメイドと違い、ターゲットを明確にして、その顧客を集めることでご提案内容を絞ることができ、事業承継の経験ゼロからでも取り組むことができました。

次に、そのターゲットを集客するためにセミナー集客を始めました。「事業承継セミナーは集まらない」「参加者が来たとし

ても次に繋がらない」と聞くこともあり、本当にDMで集まるのかなと半信半疑で取り組み始めました。
しかし、リストを作成し**DMを送付してみると驚きの反響**でした。DMすごいな…、とただただ思いました。
また、セミナーの運営ノウハウをそのまま実践すると、ほぼ参加者の全員から個別相談の予約をいただきました。（個別相談誘導率85%）

セミナーから個別相談予約をいただいた方には、事業承継の簡易診断（会社の現状分析・調査）をご提案しました。
これがあることにより、**面談の目的**がはっきりし、また**ご提案に必要な資料収集の理由付け**にもなりました。



平均単価**700万円**の提案、そして初受注 出せた成果

船井総合研究所：ここまでの取り組みの成果を教えてください。
ながの司法書士法人：経験ゼロから取り組んできましたが、すでにこれまで**4件の提案に成功**しました。
提案報酬はそれぞれ①1,100万円、②1,000万円、③400万円、④400万円です。
今までに、このような**高単価のご提案**はしたことがありませんでした。

そのうち**1件からは新規受注**をしました。報酬は結果として320万円にはなりましたが、現在はそ会社の業務が進んでいます。初の**事業承継案件の業務ができる**ことが楽しくて仕方なく、徐々に知的好奇心が刺激されています。
取り組みを始めたことで、紹介案件も出てきたりと、現在も進行中の案件が増えています。

サポートが手厚いため、安心してハードルを乗り越えられる 実務に対する不安

船井総合研究所：取り組む際に不安はありましたか？
ながの司法書士法人：経験ゼロから取り組んできましたが、**最初はやったことないから、とにかく不安**でした。
しかし、「フルオーダーメイド」では経験を積むのに何年も必要なところ、船井総合研究所から提案される「コンパクト事業承継」のやり方はパッケージ化されているため、**事業承継経験がなくてもイメージがつきやすく**、その型通りにできれば取り組むことができました。
また、船井総合研究所主催の勉強会「**事業承継経営研究会**」の

会員の先生に面談・提案を協力してもらうことができ、今では自分で提案書を書けるようになりました。実際に最前線で活躍されている**全国の先生方とも引き合わせてもらうこともできる**ため、とても心強いです。
最初は疑っていたコンサルティングですが、**ここまでサポートしてくれるのかと、驚**いています。今は事業承継セミナーを開催したり取り組みを行なっていますが、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。

株式会社
船井総合研究所
相続・信託ビジネス
グループ

篠原 優介



皆様、初めまして。株式会社船井総合研究所の篠原優介と申します。事業承継のコンサルティングに日々従事し、全国65の事務所にご所属いただいている事業承継研究会の主催をさせていただいております。

事業承継はまだ参入プレイヤーが少なく、「経験ゼロ」の方が多く分野です。しかし、そのような「経験ゼロ」の先生方でも取り組むことができるモデルが「コンパクト事業承継」です。コンパクト事業承継とは、これまでの税務主導の一般的な事業承継とは違い、法務主導・株価対策不要・業務期間が約6ヵ月とパッケージ化されてます。そのため、取り組むメリットが多くあります。

船井総合研究所がオススメする「コンパクト事業承継」とは

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。



**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。成功した事務所のモデルをそのまま真似することで、経験0からでも取り組みます。



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。



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。登記業務だけの下請け業務からの脱却ができます！

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。



再現性が高い

司法書士の強みを活かせる「株価対策不要」「業務期間約6ヵ月」「平均報酬単価500万円」の法務主導の商品を展開します。実務の不安は事業承継研究会の会員との共同受任で解決できます。

集客が難しい

フルオーダーメイドの事業承継のやり方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。



継続的な紹介・口コミ

保険会社営業マンや税理士にもメリットがある商品づくりで、他社から紹介案件・口コミが続々と発生します。



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。



刺さる提案内容

個人の相続と自社株を切り離す手法により、経営者の悩みやニーズを「本質的に解決」するため、多くの経営者に受け入れられています。



取り組むメリット

経験0からでも
取り組める

代表だけでなく、
勤務司法書士
でも取り組める

スタッフが
やりがいをもって
取り組める
事業をつくれる

司法書士採用に
活かせる
差別化できる
事業をつくれる

「コンパクト事業承継」に 取り組んでいる、 ながの司法書士法人 代表司法書士 松本 陽氏のご講演が決定！

船井総合研究所からは「コンパクト事業承継」について、
および「事業承継マーケティングの始め方」についてお伝えさせていただきます。

本セミナーで学べるポイント

経験0の司法書士でも
大丈夫！
「コンパクト事業承継」

「事業承継＝税理士」ではありません。
「法務主導」「株価対策なし」「業務期間6ヵ月」の司法書士が川上に立てる事業承継モデルについて解説いたします。

提案報酬金額平均700万円！
高単価提案でも受任に繋げる
「面談・提案方法テクニック」

ゲスト講師は8ヵ月で報酬単価平均700万円のご提案を4件し、現在で既に1件受注しています。高単価など提案でも顧客から依頼に繋がる面談・提案方法のポイントについて公開していただきます。

セミナー参加者の85%を
事業承継の個別面談に繋げる
「鉄板セミナー運営術」

「セミナー開催しても集客できない、次に繋がられない」というお声をよくお聞きします。セミナーでは、ゲスト講師が受注に繋がった「鉄板セミナー運営術」を全てお伝えいたします。

「事業承継簡易診断」
報酬30万円をいただきながら
提案書作成＆営業ができる！

「提案書作成＝営業」であり、ここに報酬が発生することはありません。しかし、ゲスト講師は「事業承継簡易診断」を経て本提案を行なう際には報酬30万円をいただいています。この内容、ご提案方法を詳しく説明いたします。

継続フォローで見込み客に
リーチし続けるための
「メルマガフォロー施策」

事業承継案件は、すぐに案件化しないものもあります。しかし、セミナー参加顧客にメルマガ等で継続的なフォローをすることで、ニーズが顕在化したタイミングで相談に繋がります。当日は見込み客フォロー施策についてもご紹介させていただきます。

コンパクト事業承継に取り組んだ全国の事務所で成功事例が続出中

経験0から事業承継に取り組み、

A事務所	取り組み6ヵ月で既存客から1,000万円の新規受注
B事務所	取り組み8ヵ月で350万円の新規受注
C事務所	取り組み4ヵ月で見込み客4件

やるべきことは
たった3っだけ

1 商品づくり
2 セミナー集客
3 事業承継簡易診断&本提案

1 商品づくり

成果1

高単価 | ご提案報酬 単価700万円超

事業承継は高単価商品です。また、マーケットも導入期にあたり、価格競争もないため、高単価な報酬でご提案をすることができます。

提案報酬例	●1,000万円	●400万円	●400万円	●1,000万円
	●1,100万円	●400万円		

成果2

紹介が生まれる株価対策不要・業務期間6ヵ月の法務主導の事業承継

法務主導できる事業承継にパッケージ化されているため、経験0からでも取り組むことができます。経験0から取り組み、たったの8ヵ月で4件の提案し、12月までには350万円の案件を1件受任している事例が出ています。また、紹介も生まれやすいものとなっています。

- 【D事務所】保険会社からの紹介4件、税理士からの紹介1件
- 【E事務所】保険会社からの紹介1件
- 【F事務所】保険会社からの紹介1社

成果3

事業承継経験100件超の専門家に
案件サポートしてもらえるネットワーク

事業承継研究会の会員に高難易度案件の相談・面談同席・提案サポートをしていただけるネットワークを構築しています。実際に、2023年には9件の相談案件をお繋ぎしています。

2 セミナー集客

成果4

商圏35万人の地方でも経営者が集客できる

ターゲットを明確にしたリストを作成し、そこに経営者に響くDMを送付することで、都心・地方関係なく、集客ができています。

- 568社にDM送付し、6社7名申し込み
- 984社にDM送付し、9社10名申し込み

成果5

セミナーからの面談誘導率85%

「事業承継は集客できても次に繋がらない」とよく耳にしますが、集客からクロージングまで「鉄板セミナー運営術」があり、当日のセミナーコンテンツやオペレーションなど精度の高い「パッケージ」により、高い面談誘導率を実現しています。

- セミナー参加者7社中6社相談誘導獲得（その1社は既に対策済の企業）

3 事業承継簡易診断&本提案

成果6

「事業承継簡易診断」報酬30万円を
いただきながら提案書作成&営業ができる！

事業承継は提案に価値があります。

本提案の前段階として、事業承継の簡易診断を行なっています。これは顧客に対して現状ヒアリング&会社の状況確認などを行なう診断ですが、これが本提案前の最適な「営業ツール」となります。そこを踏まえるからこそ、事業承継ではご提案書作成（＝営業）をすることに対して、お客様から「報酬30万円」をいただくことができます。

そして、事業承継簡易診断をもって本提案を行なった先には100%の確率で事業承継の依頼に繋がられています。



弁護士

税理士

司法書士

行政書士

経営情報



士業事務所相続分野専門の経営コンサルタントが全国の士業事務所における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



相続分野トップ事務所の経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップ事務所の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする事務所経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**相続分野**に注力する**士業事務所**の**成功事例**や**ポイント**が分かる

全国**3100**の
事務所経営者に
ご覧いただいて
おります!

(2022年10月現在)

士業専門のコンサルタント集団だから配信できる**最新経営情報**です

配信メルマガ2022年

人気 コラム例

- 弁護士が相続税申告業務に取り組み、業績アップを実現した事例公開
- 最短で遺産分割・遺留分案件の集客に成功するためのノウハウ大公開
- 事務所開業から最短で全国トップの相続税理士法人になった成功ストーリー
- 脱「スポット依頼」→「LTV（顧客生涯価値）発想」への実現に必要なこと
- 金融機関と連携し年間100件超の民事信託・生前対策案件を受注する手法
- IT補助金を使って相続への業態転換に成功するポイントを徹底解説!

週3~4件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了! **今すぐご登録ください**

※メールアドレス以外の
個人情報は必要ありません

- 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、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/samurai271-sozoku/sozoku-mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



相続・生前対策分野で業績アップしたい士業事務所の皆様へ

即実践
可能

経営SEMINAR セミナー 常時開催

相続分野
特化

- ◆ 年間60以上の相続分野に特化した事務所経営戦略セミナー
- ◆ 全国の相続分野 成功士業事務所経営者による特別講座
- ◆ 相続分野専門の経営コンサルタントによる成功ポイント解説

士業事務所の相続分野業績アップに直結するポイントを徹底解説

集客

相続案件の
問い合わせを
増やしたい

受任 単価向上

受任単価、
追加提案売上を
増やしたい

スタッフ 教育・定着

即戦力化のための
教育方法を
知りたい

生産性 向上

相続業務効率化
のための標準化、
システム活用

提案・ 受任力

非資格者スタッフでも
面談対応が可能な
仕組み創り

全国360会員の
士業事務所が実践した、
“机上の空論で終わらない”
成功事例に基づいた
経営ノウハウが満載!

最新の相続分野経営セミナーの開催情報はこちらから

船井総研 相続セミナー案内

検索

<https://sozoku-samurai271.funaisoken.co.jp/seminar>



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。

経験0からできる!「事業承継」マーケティングの始め方

お問合せNo. S095627

オンライン開催 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

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

2023年3月22日(水) 開始 15:00 ▶ 終了 17:30

2023年3月25日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年4月 5日(水) 開始 15:00 ▶ 終了 17:30

2023年4月 8日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

申込期限

各開催日の4日前まで

- 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
- ※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください
- ※祝日や連休により変動する場合もございます
- ※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 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。

お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは、船井総研HPの右上
検索窓に **095627** で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後、お申込み
手続き完了のお知らせをメールで案内。
マイページにも受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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: 星野 ●内容に関するお問合せ: 篠原

▼よくあるご質問

- 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
- Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

