

経験0からできる!

「事業承継」マーケティングの始め方

セミナー日程

2023年 **2月25日** **東京会場**
13:00~15:30
(受付開始 12:30~)

東京会場

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階
アクセス: JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

2023年 **3月4日** **大阪会場**
13:00~15:30
(受付開始 12:30~)

大阪会場

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10
アクセス: 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」より
徒歩2分

豪華2大 セミナー特典

- 顧客ニーズを喚起する
1 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
2 無料経営相談(60分)

セミナー日程

2023年 **2月25日** **東京会場**
13:00~15:30
(受付開始 12:30~)

2023年 **3月4日** **大阪会場**
13:00~15:30
(受付開始 12:30~)

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作りたい
- ▶ 司法書士採用に活かせる差別化できる事業を作りたい

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カ月で新規受注した「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 ライフサポート部相続・信託グループ 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 30,000円
税込 33,000円/1名様

会員価格 税抜 24,000円
税込 26,400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/095640>



事業承継 マーケティングの始め方セミナー

経験 **ゼロ** からできる!

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**し、既に**1件**受任中 (2022年12月現在)



ゲスト講師
ながの司法書士法人 代表社員
松本 陽 氏

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

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**

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様、および関係者の皆様にご迷惑をおかけいたします。新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※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。) → **095640**

「ながの司法書士法人 松本先生」の事業承継業務への取り組みストーリー



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？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

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。相続もありますが、**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!**」は思っていました。

司法書士でもできるんだ！ 事業承継への挑戦

そのような不安の中、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「**司法書士が主導**」と記載があり、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、入り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

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を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

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320万円にはなりませんが、現在はその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

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もなりました。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。

全国で事業承継の成功事例が続出中！

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つ**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

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

司法書士だからできる事業承継

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

案件サポートを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、これまで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

都心でも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。



船井総合研究所がおススメする 「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。
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	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。
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。

コンパクト事業承継

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。成功した事務所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！
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ヶ月」「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。
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。
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作れる	司法書士採用に活かせる差別化できる事業を作れる
--------------	-----------------------	--------------------------	-------------------------

「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！



ながの司法書士法人
代表社員 **松本 陽** 氏

事業承継の経験0から、事業承継分野へ参入。株価対策不要で、司法書士が主導となり、誰でも取り組める「コンパクト事業承継」モデルに取り組み始める。取り組み始めてたった10ヵ月で4件（平均単価約700万円）もの高単価提案を実現し、8ヵ月目では1件の新規受注を獲得している。（提案報酬①1,100万円、②1,000万円、③400万円、④400万円）今回はその取り組み内容についてお話をいただきます。

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。高単価なご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させていただきます。

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げた「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お話しさせていただきます。

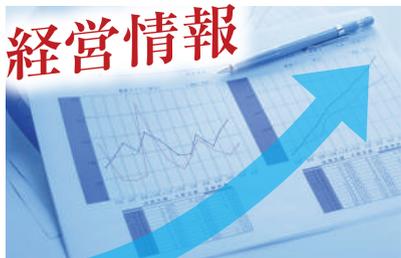
弁護士

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
ご覧いただいで
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

SEMINAR 経営セミナー

即実践
可能

相続分野
特化

常時開催

- ◆ 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. S095640

東京会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2023年2月25日(土) 13:00▶15:30 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪会場

2023年3月4日(土) 13:00▶15:30 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」より徒歩2分

日時・会場

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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も適用となります。

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 **095640** 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

▼ご参加いただくにあたり下記ご確認ください

- 入館時、マスクの着用をお願いしております。
- 入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによるご来場者様の体表温スクリーニングまたは、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- 発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- 当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますことをご容赦ください。
- 体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

