

司法書士・行政書士主導で
経験ゼロからできる

事業承継分野〈新規参入セミナー〉

全日程オンライン開催

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2023年
8月26日土・8月30日水・9月6日水・9月9日土

申込み期限 8月22日(火)

申込み期限 8月26日(土)

申込み期限 9月2日(土)

申込み期限 9月5日(火)

【全日程】午前・午後の2回開催 ・10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～) ・14:00～17:00 (ログイン開始13:30～)

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

講座	講座内容	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 ●成長し続ける「事業承継マーケット」の概況 ●ここが違う!一般的な税理士主導の事業承継モデルと「コンパクト事業承継」の比較 ●法務主導の事業承継で成功している事務所	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
ゲスト講座 第2講座	相談・受任実績ゼロからの既存客アプローチ事例 ●相談・受任実績なしでも既存顧客へのアプローチをして、 取組み開始4ヵ月で報酬1,000万円の事業承継を受任した事例公開 ●新規集客しなくてOK! 依頼確度の高い既存顧客の判別方法と具体的アプローチ ●競合の4倍の報酬単価でも受任できた!見込み客の 納得度&満足度向上テクニック ●見込み客が絶えない!メルマガフォロー施策で 安定した集客の仕組み構築方法	行政書士法人みらいず  代表社員 高山 勇氏
ゲスト講座 第3講座	実務経験ゼロからの新規客への取り組み事例 ●実務初心者×商圏35万人の地方都市でも取り組める、 司法書士主導の「コンパクト事業承継」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 ●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4講座	事業承継マーケティングの始め方 ～新規参入編～ ●事業承継の新規参入で失敗しない、受注に繋がる 「事業承継ターゲット」を徹底解説 ●【既存客アプローチ編】既存リストの優先順位のつけ方&提案ツールで “誰でもできる”案件掘り起こし手法 ●【新規客集客編】「事業承継は集客できない」を覆す、 「ターゲット×リスト×DM」で取り組む鉄板事業承継セミナー術	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5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 ●事業承継分野の今後の見通し ●成功する土業事務所になるために取り組むこと ●セミナーを最大限活かしていただくために	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
(一名様)

税抜 20,000円
税込 22,000円

会員価格
(一名様)

税抜 16,000円
税込 17,600円

お申込み方法

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

セミナー情報をホームページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102738>



司法書士・行政書士主導で経験ゼロからできる

事業承継分野

〈新規参入セミナー〉

2022年から経験ゼロで事業承継分野に参入した豪華2大ゲスト

たった一言の声かけで依頼に繋がる
なんてビックリです!

相談・受任実績なしでも
既存顧客へのアプローチ
報酬1,000万円の事業承継を受任

取組み
4ヵ月

ゲスト講師

行政書士法人みらいず
代表社員 高山 勇氏

県内トップの事業承継実績になる
なんて想像できなかったです!

取組み
1年

ゲスト講師

ながの司法書士法人
代表社員 松本 陽氏

事業承継相談実績なしも、自社セミナー開催で
提案4件(平均提案報酬700万)、
受任350万円
受任見込1,000万円(高確度クロージング中)

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

事業承継分野新規参入セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S102738

※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。

当社ホームページ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。) → 102738

行政書士法人みらいず

「たった一言で全てが大きく変わった！」 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

行政書士法人 みらいず

事務所	鹿児島市
代 表	高山 勇
人 員	資格者1名、社員1名

鹿児島市内の税理士事務所職員として約 10 年勤務する傍ら、行政書士・ファイナンシャルプランナー（FP）・宅地建物取引士の資格を取得。平成 24 年行政書士登録後、『相続』を心理・法律・税など多面的に捉え各士業と連携して横断的にアドバイスしている。

現在は司法書士・行政書士・ファイナンシャルプランナーが常駐し、他士業と連携してワンストップサービスお客様の課題解決を目指す、相続手続き強化型の事務所。[遺産相続・遺言・成年後見][不動産の名義変更][会社設立][各種許可申請][生前贈与]をメイン業務としている。

実務経験がないゆえに、聞き逃していた…

事業承継の相談は目の前にあった！

事業承継に取り組もうと思った
きっかけを教えてください。

私は鹿児島市にある行政書士法人みらいず代表社員の高山勇と申します。

みらいずは行政書士法人と司法書士事務所で構成されており、行政書士法人の代表は私が勤めております。

行政書士としての主な業務は相続手続きであり、許認可などの業務にも取り組んでおります。

そのような背景から、地元鹿児島では経営者とのコネクションがあり、許認可に限らず様々なご相談をお受けしております。

その中でも、最近は事業承継に関するご相談が増加してきました。例えば、親族内承継を検討している建設業経営者から「金融機関からこのような提案をされたのだけれども、これで進めていいもの、だろっか？どう思う？」や、「後継者が従業員じゃないんだけど、どうしようか？」などのご相談です。

お話しをお聞きしても、当時は事業承継業務に関する実績がなかったため、話を聞くにとどまっていました。

事業承継は大きなチャンスだ！

事業承継分野の、どのようなところに
魅力を感じたのですか？

仕事柄、建設業経営者のお付き合いが多いのですが、オーナーの高齢化が進んでおり、事業承継が業界の大きなテーマとなっていました。

前述のように、直接私にご相談いただいたケースもありましたが、

いま、他から提案されている企業からの反応
「うちの会社にも提案してくれ！」

既にお付き合いのある方にお話を持って
いったらどのような反応でしたか？

興味本位で声をかけてみると、ある社長から「事業承継についていくつかの会社に相談している。先日証券会社から事業承継の提案をされ、250万の報酬見積もりが届いた。高山先生にも相談できるんだったら、一度提案してほしい。これより安ければ考えるよ。」と言われました。まさか、「一言声をかけるだけで具体的に話が進むとは思っていなかったので、とてもびっくりしました。

声かけはしたものの、実際には業務実績がなかったため、自社単体で受任することは控え、船井総研の「事業承継研究会」に所属されているパートナー事務所に、具体的な提案から同席いただくなどサポートしていただくこととしました。

提案のチャンス！
しかし、実務経験はゼロ

実務経験がゼロで、
不安はなかったのですか？

ご相談いただいた社長は、かねてからお付き合いされている顧問税理士からの法務アドバイスが欠けていたことに疑問を持っていたと思います。もちろん、それは税理士の専門外なので仕方ない面もあると思います。しかし、それを聞いて事業承継の分野においては税務と法務の横断的な知識を持つことがとても重要だと感じました。とはいえ、実際には法務・税務のどちらも精通している方はそれほど多くないのが事実だと思います。税理士だけでは法務面が欠けてしまうことが多いと思われますので、顧問税理士と連携しながら法務主導で対策を講じることがとても重要なのではないかと考えております。つまり、法務と税務で横ぐしを通してアドバイザーである人が必要だということです。取組むにあたって実務経験がゼロであることに關して、もちろん不安はありました。しかし、経験がなくとも実務経験豊富な専門家の先生と連携していますと説明すれば、分からないことがあっても「調べておきます」という回答で困ることはありませんでした。実際に質問されたことに對して、「しっかり調べて報告いたします」と回答して、怪訝に思われることはありませんでした。社長自身も知らないわけですから、それでいいかな、とそんなに思わなくて、自分の知識や経験が不足していても、社長のお悩みごとにその都度対応して、誠意を見せたいことにしました。

もちろん、知識を身につけることも大切です。事業承継研究会では法務面の知識だけでなく、税務面の知識の講座もあり、現在では経営者の質問にも回答できることが多くなりました。



私が事業承継のサポートができるとアピールしておりませんでしたので、お客様に相談できる先であるという認識をされていなかったため「相談をいただくことはほとんどありませんでした。」

行政書士法人では、5年前から個人の相続手続きをメイン業務として取り組んでおり、法人の相続（事業承継）についても対応できるようにすれば、業務を拡大できると感じました。

また、それらの相談に対応できるようになることで、より関係性を深めることができ、許認可などその他業務も継続的にご依頼いただける可能性が高まると考えました。

目に留まった事業承継DM
「法務主導型」事業承継

なぜ株式会社船井総合研究所の
セミナーにご参加されたのですか？

そのようなタイミングで、株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）が主催する「事業承継セミナー」の案内DMが事務所に届き、「法務主導型」というキーワードに惹かれ、セミナーに参加してみることになりました。ゲスト講師は司法書士で、一般的な事業承継のスキームとは違うものを構築されており、私自身は事業承継業務の実績がないものの、これならうちの事務所でもできるのではないかと考え、セミナー後、早速数名の経営者の方に「事業承継のセミナーに参加して、このようなスキームを学んでみたい」と話をしてみました。経営者との関係は構築できていたので、関心を持って話を聞いていただくことができました。



競合の報酬の4倍！
「1000万円」での受注

実務経験ゼロからの初めて案件を
受注したときのことを教えてください。

ご相談企業に簡易診断を行い、診断結果をもとに改めてヒアリングしたうえで、社長の「要望を丁寧にお聞きし、パートナー事務所と具体的な提案行って、他社に提案されていた報酬金額の4倍にのぼる1000万円の報酬を提示しました。当初、「証券会社から提案された報酬」250万円よりも安ければ考えるよ」と社長がおっしゃっていただけに、仕事を依頼いただいたときはびっくりしました。事業承継では価格競争ではなく、本当に相手にメリットと価値を感じていただければ、高単価でも受注できるのだと実感しました。

結果として、その社長に対する初回相談からたった4ヶ月で1000万円の報酬案件を受任することになりました。私自身は業務実績がなかったため、パートナー事務所が進める業務をサポートする形で入り、実務を学ぶことができました。この事業承継を通して、社長との関係構築がより強固になり、他の方との差別化にもつながっています。

うちの事務所単体ではこのような事業承継の提案もできなかったでしょうし、受任をして業務を進めることもできなかったと思います。船井総研の「事業承継研究会」に入り、パートナー事務所にサポートいただくことで社長のお役に立てたことはとても感謝しています。

いまはその社長から、同じ悩みを持つ同業種のお客様を何名もご紹介いただいています。

これは横展開できる！
新規集客の開始

現在の取り組みを教えてください。

1件受任したことで、これは横展開できるのではないかと考えました。

この案件以外にも、現在では複数の社長に対し事業承継の提案をしています。多くの社長から「高山先生に事業承継の相談ができるなんて知らなかった」と言われ、改めて情報発信の必要性を感じ、事業承継に関するニーズの大きさを感じていきます。

事業承継のご相談をいただくことで、よりその会社に対する理解が深まり「許認可業務のアウトソーシング先」ではなく「企業パートナー」として見ていただけるようになったと感じることも増え、副次的な効果もたくさん見出すことができます。

さらに多くのご相談をいただけるように、今は船井総研の篠原さんに個別コンサルティングをお願いして、積極的な事業承継の集客に取り組んでいます。

ながの司法書士法人

「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



ながの司法書士法人

ゲスト講師の 事務所紹介

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・集客のハードル・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

別事業への挑戦のきっかけを
教えてください。

司法書士業務は登記が中心であり、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。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！」と思っていました。

司法書士でもできるんだ！

事業承継への挑戦

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。

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カ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。

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。1回目は568社にDM送付して6社7名申し込みがあり、2回目は984社にDM送付し、9社10名申し込みがありました。商圏人口35万人でもお申し込みがあるんだなど。DMすいな・・・とただだと思いました。
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

ここまでの取り組みの成果を
教えてください。

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①1100万円、②1000万円、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。
なお、そのうち2件からは提案書の作成として30万円の報酬をいただいています。通常、提案書の作成はこちら側の営業であって報酬をいただくイメージはないかと思いますが、事業承継は顧客が「30万円支払ってでも営業して欲しい」と報酬をいただきながら提案書作成ができます。それは提案に価値があるからです。
結果として、その2件は新規受注となり、報酬は合計1350万円となりました。
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。
また、事業承継に取り組み動き始めたことをきっかけに紹介が生まれ始めています。最近では保険会社から4件、税理士から1件の相談も出てきています。

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がわかりませんで
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、
事務所の他の二人の代表に「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研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

実務経験がゼロで、
不安はなかったのですか？

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



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

取り組み際に不安は
ありましたか？

経験ゼロからの取り組みのため、最初は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、船井総研から提案される「コンパクト事業承継」
の方法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、船井総研主催の「事業承継経営研究会」では、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
案書を書く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。

「コンパクト事業承継」に取り組んでいる、 行政書士法人みらいず 代表社員 高山 勇氏 ながの司法書士法人 代表社員 松本 陽氏 のご講演が決定！

累計セミナー参加者200名超の「コンパクト事業承継」セミナー
株式会社船井総合研究所からはビジネスモデルとマーケティング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。

経験ゼロからの
事業承継の受注方法

「経験ゼロ」からの事業承継案件の受注方法を【既存客からの受注事
例】と【新規客からの受注事例】について、それぞれゲスト講師にご講演
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、次に繋げられない」というお声をよ
くお聞きます。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。

事業承継の案件創出方法
～新規参入編～

【既存客アプローチ編】既存リストの優先順位のつけ方&提案ツール・方
法で誰でもできる案件掘り起こし方法をお伝えします。
【新規客集客編】「事業承継は集客できない」を覆す、「ターゲット×リスト
×DM」で取り組む鉄板事業承継セミナー術を解説します。

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、既存客お
よび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。

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



お二人のレポートをお読みいただき、どうでしたでしょうか？
皆さま、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」の方が多い分野です。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います。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。

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
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
司法書士

事業承継は司法書士ではでき
ないと思いませんか？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！

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。

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。

全国70事務所が取り組んでいる「コンパクト事業承継」

株式会社船井総合研究所が主催している「事業承継研究会」では「コンパクト事業承継」
を研究しています。現在、全国70の事務所にご所属いただき、事業承継の実務・マーケ
ティングについて日々研究をしております。

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

経営セミナー

SEMINAR

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。

事業承継分野新規参入セミナー

お問い合わせNo.S102738

開催要項

オンラインにてご参加

※1日午前・午後、2回開催します。
※全ての開催において内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

日時・会場

2023年 8月26日(土)	開始 10:00	終了 13:00	ログイン開始 9:30より	開始 14:00	終了 17:00	ログイン開始 13:30より	【申込期限】 8月22日(火)
8月30日(水)	開始 10:00	終了 13:00	ログイン開始 9:30より	開始 14:00	終了 17:00	ログイン開始 13:30より	【申込期限】 8月26日(土)
9月 6日(水)	開始 10:00	終了 13:00	ログイン開始 9:30より	開始 14:00	終了 17:00	ログイン開始 13:30より	【申込期限】 9月2日(土)
9月 9日(土)	開始 10:00	終了 13:00	ログイン開始 9:30より	開始 14:00	終了 17:00	ログイン開始 13:30より	【申込期限】 9月5日(火)

●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。セミナーの参加方法の詳細は「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

●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。尚、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く場合がございます。●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 船井総研セミナー事務局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。
●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

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。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.102738を入力、検索ください。

お問い合わせ

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）

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込は承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【オンライン受講】お申し込みはこちらからお願いいたします

2023年

8月26日(土) ・ 8月30日(水)

9月 6日(水) ・ 9月 9日(土)

