

事業承継

参入プログラム 公開セミナー

セミナー日程

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年
3月2日(土)・3月6日(水)

申込み期限 2月27日(火)

申込み期限 3月2日(土)

開催時間▶13:00~16:30 (受付開始12:30~)

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、会場はマイページ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いたし兼ねますので、ご了承ください。

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1-6-6
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]

講座	講座内容	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 ●成長し続ける「事業承継マーケット」の概況 ●ここが違う!一般的な税務主導事業承継と、 司法書士が集客から実務までを一貫して行う 「コンパクト事業承継」	株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ  篠原 優介
ゲスト 講座 第2講座	事業承継スキームの手法 ●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  代表社員 和出 吉央 氏
第3講座	事業承継分野への参入事例 ●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づくり ●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 司法書士・土地家屋調査士グループ  篠原 優介
第4講座	事業承継分野で圧倒的地域一番の 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 司法書士・土地家屋調査士グループ  マネージャー 宮戸 秀樹

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**

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
会誌/メルマガ(旧: FUNAIテンパース 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

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/108349>

※お申込みに際してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【TEL】0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込み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。



税理士ではなく、
司法書士が集客から実務まで
一貫して行うことができる

事業承継

特別ゲスト講師

司法書士法人グッドブレイン
代表社員 和出 吉央 氏

参入プログラム公開セミナー

私たちも参入を始めています。

“経験ゼロ” から集客・実務まで
一貫してできる!

“司法書士主導”でできる!

“法務主導のご提案”ができる!

会社法・商業登記の強みを
活かせる!

事業承継参入プログラムを導入した4事務所のインタビューは中面へ

東京会場
開催

2024年
3月2日(土)・3月6日(水)
申込み期限 2月27日(火) 申込み期限 3月2日(土)

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1-6-6 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]
開催時間▶13:00~16:30 (受付開始12:30~)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Fundai Soken

事業承継セミナー2024

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。

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。) → **108349**

INTERVIEW

Wade Yoshihisa

インタビュー



司法書士法人
グッドブレイン

代表社員
和出 吉央 氏

事務所所在地は愛知県名古屋市。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り、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。

事業承継に取り組んだきっかけ

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**と相当働き詰めており、**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という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。

特別じゃなくてもできる! ノウハウの継承!

事業承継に関わり、18年以上たちますが、常々思っていることは「事業承継は法務畑の方がやるべきだ!」ということです。特に司法書士の先生の強みが活かしやすい分野だと感じており、とてもやりがいがあり、面白い分野です。

長年練り上げてきた手法を少しでも多くの方に広げていきたいと思っています。

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。



単価

平均単価 **700** 万円

最高額 **1,500** 万円

報酬は平均単価700万円!このスキームは、最低でも300万円以上で、ときには1,500万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。

事業承継参入プログラムを導入している 事務所のインタビュー内容



ながの司法書士法人
代表 松本 陽 先生



**“経験ゼロ”から集客・実務まで
一貫してできる！**

事業承継の集客・実務経験はゼロで2021年からこの事業承継参入プログラムを導入しました。その結果、自身で集客した方の受注から実務まで一貫して進められています。始める前は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！

“司法書士主導”でできる！

始める前は事業承継は「税理士主導」だと思っていました。しかし、参入プログラムを導入してその認識は変わりました。株価評価の部分だけ税理士さんに依頼して、その他は“司法書士主導”で進められています。



司法書士佐藤貴史事務所
代表 佐藤 貴史 先生

司法書士法人
クオリティ・ワン
代表 久保 巖 先生



“法務主導のご提案”ができる！

税理士主導の「税務系事業承継」に元々違和感がありました。どうしても税務を一番に考えると、経営権が分散してしまったり、遺留分の問題が残ってしまいます。そこで、法務主導の事業承継を提案していますが、想定以上に経営者にご提案内容が刺さります。

会社法・商業登記の強みを活かせる！

これまで会社法・商業登記に強みを持っていながらも、単価が低く、売上に大きなインパクトを与えることはありませんでした。しかし、「会社法・商業登記の強みを活かして」取り組める分野が事業承継です。知識を活かして、高単価な提案をすることができます。



司法書士安井大樹事務所
代表 安井 大樹 先生

全国で法務主導の事業承継の成功事例が続出

① 高単価な商品づくり

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

<報酬提案例>

500万円	福岡	受注	400万円	長野	受注
1,000万円	長野	提案中	1,000万円	鹿児島	受注
1,200万円	北海道	提案中	500万円	東京	提案中

② 集客

セミナーを中心に都会でも地方でも、事業承継期に差し掛かっている経営者を集客できています。

<セミナー集客事例>

566社にDM送付し、6社7名申し込み

964社にDM送付し、9社10名申し込み

1,100社にDM送付し、6社申し込み

931社にDM送付し、6社7名申し込み



③ 提案に価値があるため、提案自体が30万円で設計できる

事業承継は提案に価値があります。そのため、本来“営業”であるはずの「提案」に報酬30万円を設計することができます。

※受注時の上記①の価格とは異なります。

また、初回相談から「事業承継の簡易診断（現状分析・調査）」に繋げることで、それを受けた企業の90%近くが「提案書作成（本提案）＝30万円の提案」を希望しています。



「事業承継は司法書士には無理・・・」 そんな想いの先生こそ、 この事業承継参入プログラム公開セミナーに来てみてください

株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ 篠原 優介

平成29年に司法書士試験合格後、土業のさらなる発展のため、株式会社船井総合研究所へ中途入社。事業承継を専門に、実務経験ゼロの土業事務所の事業承継での業績を上げるノウハウに精通している。

皆さま、初めまして。

私は株式会社船井総合研究所の篠原優介と申します。現在、会員数80を超える法務主導の「事業承継研究会」の主催しており、司法書士が集客から実務まで一貫して行うことができるようになり、業績アップできるためのサポート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とても少ない分野です。特に司法書士の先生で取り組んでいる先生はほとんどいません。

事業承継に取り組む上で、このよう課題感を抱えている方が多いのではないのでしょうか？

- 税務が絡む以上、司法書士では事業承継に取り組めない
- 相談があったとしても提案ができない
- 実務経験がゼロなので、不安が多く受注できない
- 取り組むとなっても、何からすればよいのかが分からない
- 顧問として身近な税理士でないと、事業承継の集客ができない

しかし、安心してください。そのような司法書士の先生方でも取り組むことができるのが「事業承継の参入プログラム」です。実務経験ゼロからこのプログラムを導入することで、地域で一番の事業承継の実績になった先生もいます。

また、ゲスト講師の和出先生は、司法書士ながらもいち早く事業承継に取り組んでおり、すでに15年以上実績のある先生です。司法書士の先生方が

司法書士が 事業承継に 取り組む主な メリット

1. 司法書士が**主役**で**川上**の、**平均単価500万円**の“高単価”業務に取り組むことができる。
2. **民法・会社法**の知識を活かした、専門性の高い業務に取り組むことができる。
3. これから**確実に伸びるマーケット**に参入することができる
4. プレイヤーが少ないため、**地域で一番**の実績を目指せる！
5. 業務終了後に、事業承継顧問として**ストックビジネス**が生まれる。

セミナーでお話させていただくことの一部をご紹介します。

- 一般的な税務主導と司法書士主導の比較で分かる、ビジネスモデルの強みとポイント
- 経験ゼロからできる！参入プログラムの全容と事例大公開
- 平均単価500万円を実現する経験ゼロから取り組める事業承継業務のパッケージ商品設計
- 集客から受注までの5ステップの設計図
- 受注に繋がるターゲット像の徹底解説
- 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
- セミナー集客の当たるDMとリスト作成方法
- 個別面談誘導率75%の鉄板セミナー運営マニュアル
- 初回面談術とヒアリングシート
- 本来営業である“提案書作成”が30万円で依頼される顧客引き上げ方
- 現状分析・調査時のチェックポイント
- 90%が本提案に引きあがる、現状分析・調査結果報告レポートの実物例とフィードバック方法
- 平均単価500万円の本提案クロージングの面談同行サポート事例
- 競合の4倍の報酬単価で受任できた、顧客納得度&満足度向上テクニック
- 実務の不安を払しょくする、パートナー制度で実務を学ぶ方法

これらは全て、我々が日々お付き合いさせていただいている**現場の事例**、
また**そこから導いたルールばかりです**。書籍などに書いてある内容とは**リアリティが違います**。

-事業承継参入プログラムのツールを大公開-

- | | |
|-------------------|------------------------------|
| ● 経営者向けセミナーテキスト | ● 面談トークスクリプト（既存顧客編・セミナー参加者編） |
| ● 税理士向けセミナーテキスト | ● セミナー振り返りシート |
| ● 保険会社向けセミナーテキスト | ● セミナー運営マニュアル |
| ● 税理士開拓用ご提案書 | ● 電話対応マニュアル |
| ● 保険会社開拓用ご提案書 | ● チャネル向けメルマガ |
| ● 事業承継診断シート | ● ニュースレター |
| ● チェックリスト | ● 事業承継の失敗事例・成功事例の小冊子、三つ折りリーフ |
| ● 初回面談ヒアリングシート | |
| ● 会社の現状分析・調査のご提案書 | |
| ● 会社の現状分析・調査結果報告書 | |



今回は特別講師として、事業承継の実績が100件超の司法書士法人グッドブレイン 和出吉央 氏に司法書士主導の事業承継についてお話をいただきます。また、当社からは実際に集客から実務までを経験ゼロから一貫して取り組めるようになるためのプログラムをお伝えさせていただきますので、ぜひご参加ください。

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/108349>

