

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

新規参入事例
大公開セミナー

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。

2024年 6月22日(土) 10:00~13:00	6月26日(水) 15:00~18:00	7月 3日(水) 15:00~18:00
7月 6日(土) 10:00~13:00	7月10日(水) 15:00~18:00	7月17日(水) 15:00~18:00
7月20日(土) 10:00~13:00	7月24日(水) 15:00~18:00	

セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

【全日程】ログイン開始:開始時刻30分前~ 【申込期限】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
※祝日や連休により変動する場合がございます。

講座	講座内容	講師
第1講座	税理士主導じゃない!「法務×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 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	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	行政書士法人みらいす  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受注事例 ●経験ゼロ×商圏35万人の地方都市でも取り組める、法務主導の「コンパクト事業承継」モデル ●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・方法で誰でもできる案件掘り起こし方法 ●【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 司法書士・土地家屋調査士グループ  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 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)

会員価格(一名様)

税抜 30,000円
税込 33,000円

税抜 24,000円
税込 26,400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

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/114262>



【お問合せ先】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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

大好評セミナーの追加開催決定!
法務の専門家主導で経験ゼロからできた!

集客から実務まで一貫して行う

事業承継分野

新規参入事例大公開セミナー

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す
代表社員 高山 勇氏

本当に法務の専門家が主導で事業承継が
できるとは想像できなかったです!

ゲスト講師

ながの司法書士法人
代表社員 松本 陽氏

取組み
8ヵ月

事業承継相談実績なしも、自社セミナー開催で
新規顧客から350万円の案件を受任
現在、1,000万円超の案件をクロージング中

事業承継分野新規参入セミナー

お問い合わせNo. S114262

サステナブルな成長を促す。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

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。) →

114262

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



行政書士法人 みらいず

ゲスト講師の
事務所紹介

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で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、許可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、許可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、これを進めていいものだろうか？どう思う？」や、「後継者が従業員しかいないんだけど、まだまだ従業員が育っていない。けれど、俺もいい年齢だし、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、建設業経営者との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！」

既にお付き合ひ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？

興味本位で声をしてみると、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、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行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、かねてからお付合ひされている顧問税理士からの法務アドバイスを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、そこ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ふことが多いと思うので、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スでき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に関して、もちろん不安はありました。しかし、経験がなくて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、「しっかりと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。それでいけるな、となんとなく思っていて、自分の知識や経験が不足していても、社長のお悩みごととその都度対応して、誠意を見せていくことにしました。

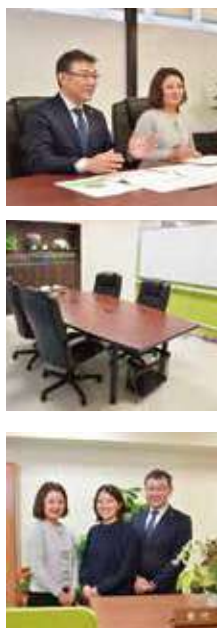
もちろん、知識を身につけることも大切です。事業承継研究会では法務面の知識だけでなく、税務面の知識の講座もあり、現在では経営者の質問にも回答できることが多くなってきました。

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ご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することで、より関係性を深めることができ、許可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きました」と話をしてみました。経営者との関係は構築できていましたので、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「要望を丁寧に聞き、パートナー事務所と具体的な提案を行って、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「許可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ています。

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ない。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、税理士の分野なんだろうなと思っていた最中のことでした。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と。DMすこいな・・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

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。現在はそこ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」「参加者が来たとすると次に繋がらない」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どころ、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付きやすく、その型通りにできれば取り組みむことができます。

また、船井総研主催の「事業承継研究会」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

経験ゼロの法務専門家でも
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」「法務の専門家が」
川上に立てる事業承継のビジネス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

事業承継は集客できたとしても、実務をどのように対応すればよいのか
と不安が拭えません。
経験ゼロの先生方の実務の部分を解決策をお伝えします。

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
～既存客編～

「事業承継の話題を出すのはご法度では？」を覆す事例のご紹介とともに、
既存先でターゲット先となる条件とアプローチの方法をお伝えします。

事業承継の案件創出方法
～新規集客編～

「事業承継は集客できない」を覆す事例のご紹介とともに、
その集客手法を徹底分解して大公開します。



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

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80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

事業承継は法務の専門家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！

再現性が
高い

法務の専門家の強みを活かせる「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80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80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います。