

【法務主導】

経験ゼロから始めた事業承継成功事例セミナー

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、法務の専門家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	【法務主導】経験ゼロからの事業承継成功事例 ●法務の専門家が事業承継に取り組む魅力 ●経験ゼロからの事業承継分野への取り組み内容 ●集客から受注に至るまでの具体的事例を紹介	イージス&パートナーズ 司法書士法人 代表社員 安井 大樹 氏 
第3講座	事業承継分の新規参入手法 ●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 

開催日時

2024年

11月27日(水) 11月30日(土)
15:00~18:00 10:00~13:00

12月 4日(水) 12月 7日(土)
15:00~18:00 10:00~13:00
(ログイン開始:開始時刻30分前)

開催方法

オンライン開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

お申込み
期日

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もございます。

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。

会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120458>
 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「120458」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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)
 ※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。※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。



成功事例
続出中

法務の知識を活用できる!

競合不在×高単価ビジネス

経験ゼロからでもできる!

事業承継分野参入 完全攻略ガイド

集客から受注までに繋げる 37のポイントを掲載

全日程
オンライン
開催

2024年

11月27日(水)・30日(土)
15:00~18:00 10:00~13:00

2024年

12月4日(水)・7日(土)
15:00~18:00 10:00~13:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

【法務主導】経験ゼロから始めた事業承継成功事例セミナー

お問い合わせNo. S120458

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

セミナーのお申込みはこちら⇒

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。) → 120458

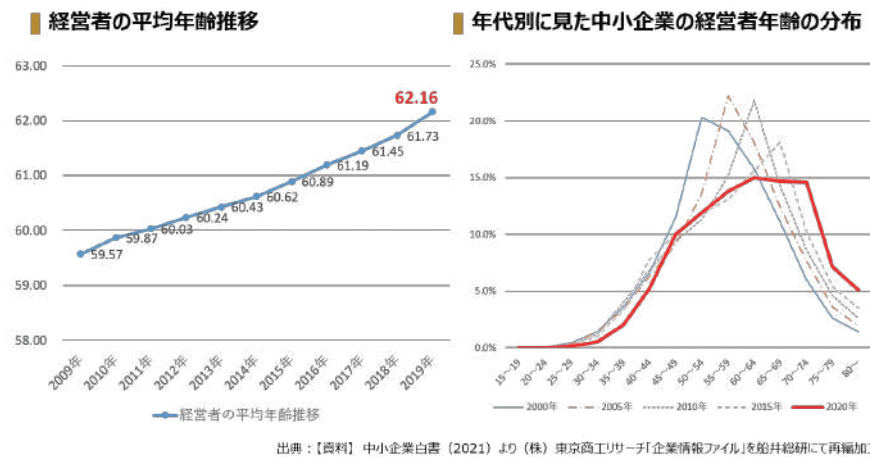


1. 事業承継マーケットの魅力
2. 法務主導の事業承継とは？
3. 事業承継分野参入 完全攻略ガイド～成功に導く37のポイント～
4. 経験ゼロから事業承継分野に参入した事務所インタビュー

1. 事業承継マーケットの魅力

事業承継マーケットに取り組む5つの魅力

1. 成長マーケット
2. 競合不在
3. 高単価（平均単価500万円）
4. 高効率（業務期間約6ヵ月）
5. LTVが高い
（事業承継&個人の相続&アフターフォロー）



2. 法務主導の事業承継とは？

事業承継にこのようなイメージをお持ちではありませんか？

- 税務が絡む以上、法務の専門家が主導となって事業承継をすることはできない
税理士が主導で法務の専門家はスポットで事業承継案件に絡むだけに過ぎない
- 事業承継は特殊な経験が必要で、経験ゼロで今から取り組むことはできない
- 取り組むとしても、何からすればよいのが分からない
- うまく依頼に繋がりそうだとしたとしても、どこに「地雷」があるか分からず怖くて手をつけられない

法務の専門家が「経験ゼロから」事業承継に取り組み、
「集客から受注まで繋げるための37のポイント」をお伝えします。



初めまして。株式会社船井総合研究所の篠原です。
現在、78の企業様にご所属いただいている法務主導の「事業承継研究会」の主催をしております。
事業承継はまだ参入プレイヤーがほとんどいない分野です。特に法務の専門家で取り組んでいる先生はほとんどいません。それは、上記のようなイメージを事業承継分野にお持ちだからではないでしょうか？
しかし、経験ゼロからこの分野に取り組み、法務の専門家が主導で成功している事務所が出てきています。
まずは、法務主導の事業承継の特徴をお伝えさせていただきます。

【プロフィール】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、法務主導の事業承継に経験ゼロから参入した事務所を集客から受注まで一貫して行うことができるようにサポートしている。

事業承継の集客から受注までの流れ



こちらは事業承継の集客から受注までの設計図になります。
ターゲットとなる自社株オーナーは60歳を超える高齢者が多い為、ネットでの集客はあまり適していません。そのため、セミナーもしくは紹介が集客の起点となります。その後、初回面談と企業の現状分析を踏まえて、ご提案・受注の流れになります。
対策の実行後は多くのケースで顧問としてアフターフォローに入ることができます。
つまり、企業と継続的な接点を持つことが可能です。

法務主導のコンパクト事業承継モデルとは？

株価対策

不要

業務期間

6ヵ月

平均単価

500万円

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	保険会社の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。

さて、それではいよいよ事業承継分野における37の成功ポイントを公開させていただきます。

事業承継分野参入 完全攻略ガイド

株式会社船井総合研究所がルール化した、
法務の専門家が経験ゼロから集客から受注までを
成功に導くための37のポイントです。

集客

1.受注に繋がるターゲティング

何よりも重要なことは「あなたの商品を誰に売るか」の対象を明確化にすることです。事業承継をサポートして、高単価な案件を獲得するためには純資産額1億円以上のターゲットを狙いましょう。それ未満の企業は、あなたに高いコンサルフィーを支払ってまで事業承継の対策を行う費用対効果がありません。

2.優良顧客のリスト取得方法

ターゲットを明確にした次は、対象のリストを購入します。調査会社より純資産額1億円以上と想定できる条件を設定しましょう。例えば、売上や創業年です。経営者の年齢も重要な要素になります。

3.反響を高めるリスト精査

購入したリストを自身の目でさらに精査します。金融機関や上場会社の子会社と分かるところはターゲット外の可能性が高いので外していき、リストの精度を高めていきましょう。

4.当たるDMの作成方法

ターゲットに事業承継の情報を届けましょう。重要なことは対策方法ではなく、対策を行うことで経営者にどのようなベネフィットがあるかという点です。自社株譲渡の決定権のある現役社長への訴求がポイントです。

5.封筒へのティーザーコピー

DMIは開封されなければ、読まれることはありません。経営者のものには、毎日、M&A会社等からのDMが絶えません。その中でいかに開封して頂くかを考え抜くことが重要です。土業事務所からの案内ということで、通常よりも開封率は高くなることが予想されますが、さらに開封率を高めるために、封筒へのティーザーコピーの印字も欠かせません。

6.開封率を高める封筒サイズ

小さい封筒よりも、大きい封筒の方が目立つのは明白です。そのため、三つ折り封筒よりも、角2号サイズの封筒で出すことが有効です。

7.受付ブロックを突破する宛名

企業名で送るよりも、企業名に役職、代表者の氏名まで記入したほうが到達率、開封率は高まります。

8.ハードルを下げる申し込み方法

ターゲットとなるのは自社株譲渡の決裁権のある現役経営者です。事業承継を考える経営者の年齢は少なくとも60歳以上が多いです。その方に、ネット経由で必要情報をたくさん打ち込みをさせることは、申し込み率を下げる大きな要因です。申し込み方法で多いのはFAXです。

9.複数の申し込み方法

一番多い申し込み方法はFAXですが、電話等でも受け付けられるように複数の申し込み方法を記載することが有効です。

10.申し込み率を下げない用紙項目

最低限、必要な情報だけを記載してもらう形にします。不要な項目、手間がかかる項目が多いと、申し込み率がさがってしまいます。文字は大きくすることもポイントです。

11.経営者を安心させる“秘密厳守”のワード

経営者が事業承継を考えているということはトップシークレットです。たとえ、従業員であっても知られたくない方も多いです。ご案内やご連絡方法なども最新の注意をすることが重要です。

12.参加しやすい開催日時の設定

経営者が参加しやすい開催日時(曜日・開催時間)を設定しましょう。土日よりも平日の午後の方が参加しやすい傾向にあります。

13.機会損失を防ぐ複数開催

1日程よりも複数日程の開催が進めましょう。興味を持っていたいたにも関わらず、その日程が都合がつかないことで参加されない方がいた場合、とても大きな機会損失に繋がります。そのため、複数の開催日を記載することで集客を最大化できます。

14.セミナー参加できない方への対応を記載

しかし、複数日程を設定してもどうしても参加できない方もいるかもしれません。その方のために、参加できない方は個別にご連絡下さいと文言をつけることで、お申込みが増えることがあります。

15.ドタキャンをなくす確認の徹底

申込があった際には、なるべく早く「受付完了」のご連絡をしましょう。この連絡がないことで、申し込んでいるか分からずに当日参加をされないケースもあります。

16.見逃しをなくす連絡方法

ご参加者様へのご連絡手段が複数ある場合、携帯のショートメッセージ、メールなど複数の手段でご連絡をしましょう。見落としを減らすことができます。

17.参加率100%を目指すリマインドの徹底

参加者の方には、参加の週初め、前日、当日など、リマインドのご連絡を徹底します。お申込みをいただいたにも関わらず、セミナー参加日を忘れており、欠席になることほど大きな損失はありません。

18.参加者リストでの管理

上記、お申込者に対して行うことは複数あります。参加者管理リストとチェック項目を作成しながら管理していくことで抜け漏れを防止することができます。

19.高単価商品を売るためのテキスト準備

事業承継は高単価の商品です。そのため、参加者への資料も紙を印刷するだけではいけません。きちんとファイリングを行い渡すことで、しっかりとセミナーであることを伝えることができ、さらには資料もすぐに捨てられないものとなります。

20.参加者情報を取得する振り返りシート

セミナー参加者には内容を振り返っていただくためのシートを用意します。前半・後半と2つに分けることで、重複なく多くの情報をいただけるように設計して作成しましょう。

21.行動変革を促すセミナーコンテンツ

セミナーで話す内容はとても重要です。事業承継は必要性はあるものの、緊急性が低いことが多いことが特徴です。そのため、現在の状況では大変なことになってしまうということに気づかせる必要があるため、リスク訴求を中心とします。また、制度やスキーム中心ではなく、事例を中心にお伝えすると分かりやすくなります。

22.セミナーの目的

事業承継案件の受注が最終目標にはなりますが、セミナーでの着地点(ゴール)は「個別相談への誘導」になります。そのため、セミナー内では休憩中も含め、個別相談への誘導することに注力してください。

23.向き合う時間を演出するBGM

セミナー開始前、休憩時間、振り返りシートの記入時間についてはBGMをかけましょう。ジャズのような歌詞のないミュージックの方が良いです。

24.セミナーの品格を高める司会

セミナーでの司会の有無は大きな違いです。司会がいることでしっかりしたセミナーであるという点や最後の営業(面談誘導)も講師と司会が行うのでは誘導率が変わります。

25.個別相談誘導70%の参加特典

参加特典をご用意します。特典内容は無料の個別相談と簡易的な会社の現状分析とします。きちんと回答を記載していただけるように振り返りシート(前半・後半)にチェック欄を付け加えます。

26.回答率100%の振り返りシート回答方法

振り返りシートはセミナー終了後に任意で記載して頂く形にすると回答率が大きく下がります。セミナーの中で記入時間を確保して記載していただくことで回収率は100%になります。

面談

27.面談希望日の調整

面談希望者にはその場で面談日時・場所まで決めてしまいましょう。日程調整を後日にしてしまうと、希望者と連絡が取れなくなり、大きな機会損失へと繋がります。

28.提案を見越した資料収集術

面談時には3つの資料収集を行います。収集する資料は①定款、②決算書1期分、③株主リストです。決算書は最終的には3期分入手しますが、最初から3期分は荷が重くなってしまうので。

29.リスクに気づかせる面談ヒアリング

ヒアリングすべき項目は、後継者状況、親族関係、株主関係、決算時期、競合状況になります。上記の資料と合わせて、こちらで会社の現状分析を行います。

30.初回面談後の次回の面談アポ取得

基本的に現役経緯者との連絡はスムーズにいかないことが多いです。そのため、毎回の面談時に次回のアポイントを取得することで、連絡が取れなくフェードアウトしてしまうケースをなくします。

これは、私たちが知っている全て？

株式会社船井総合研究所は、法務の専門家向けに事業承継のご支援をもとに多くのルール化をしています。しかし、この特別な情報はセミナーにご参加した方だけに明かします。

現状分析・調査

31.現状分析・調査資料の作成

2回目の面談では会社の現状分析の結果をフィードバックします。難しく考える必要はありません。年齢からは健康面(認知症等)、株主が分散していれば少数株主がいることでのリスク、定款では株券発行会社や相続人等の売渡請求等の規定がリスク例になります。

32.現状分析・調査資料のフィードバック

2回目の面談では前回のヒアリング内容と頂戴した資料から「現状のままではいることでのリスク」を訴求します。また、加えて今対策を行う必要があることを伝えます。

33.提案書作成への引き上げ

事業承継は「提案に価値」があります。つまり、この段階で費用設計をすることが出来ます。一つの例としては30万円でその会社に合った個別具体的な提案書作成をする旨をクロージングして、次ステップへと引き上げます。

提案

34.共同受任の仕組の活用

事提案書作成のご依頼を受けても、経験ゼロから提案書を作成することは難易度が高いです。そのため、最初は共同受任の仕組みを活用します。この仕組みは、「受注前段階」で事業承継100件超の経験を持つサポート事務所に入っていただきます。そのサポート内容は「提案書を全て作成していただく」「リアルな場で面談同席していただく」ことができます。つまり、OJTのような形で事業承継の実務を学ぶことができます。

35.提案後のフォロー

1回でご提案内容を相手に理解していただくことは難しいかもしれません。そのため、しばらくは継続的にフォローをする必要があります。提案後も検討中の疑問に答えるために定期的に面談を設定しましょう。

受注

36.OJTで学べる受注時の実務

事業承継対策の提案後、受注した場合にはその後の実行へとサポート内容に移します。サポート事務所の元、事業承継対策の実務を学びながら対応していただきます。

アフターフォロー

37.実行対策後の顧問

事業承継対策の後には、顧問として入れる可能性が高くなります。約1〜3万円/月で顧問としての契約を進めます。これまで顧問という業務がなかった職種でも顧問を獲得することができます。

これらのルール化は事業承継分野参入し、成功するために重要なポイントです。しかし、全てではありません。

ご参加者の皆様にだけ明かすセミナーの一部をご紹介します

- 事例で分かる、取り組み事務所の集客から受注までの数値分析
- 事業承継分野参入に使う具体的なツール
- ゲスト講師の経験ゼロから事業承継に取り組み、集客から受注まで成功した軌跡
- 共同受任の仕組みの詳しい内容と活用方法

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。

事業承継参入のツールを大公開

- 経営者向けセミナーテキスト
- 会社への現状分析・調査結果報告
- 保険会社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)
- 保険会社開拓用ご提案書
- セミナー振り返りシート
- 事業承継診断シート
- セミナー運営マニュアル電話対応マニュアル
- 初回面談ヒアリングシート
- チャンネル向けメルマガ
- 会社の現状分析・調査のご提案書



事業承継診断シート



会社の現状分析・調査のご提案書



初回面談ヒアリングシート

法務の専門家が事業承継に取り組む主なメリット

1. 法務の専門家が**主導**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。

経験ゼロから事業承継に取り組んだ事務所インタビュー



【プロフィール】

イーjis&パートナーズ司法書士法人

代表社員 **安井 大樹 氏**

新宿区に事務所を構えており、令和6年5月1日に「司法書士安井事務所」から「イーjis&パートナーズ司法書士法人」として法人化。商業登記・組織再編など企業法務に関する業務を強みにしている。

事業承継に取り組むきっかけ

当事務所は法人のお客様がメインになります。業務を行うにあたり専門知識が要求されるにも関わらず、単価が高くないことに悩んでいました。また、事業承継の分野は以前から気にはなっていましたが、極めて専門性が高く、自分にはハードルが高いものと思っていました。そのような中で、株式会社船井総合研究所より1通のDMが届きました。「法務主導の事業承継」に目が留まり、税理士ではなくて、本当に法務主導でできるのか?平均単価500万円は本当なのか半信半疑で参加してみることにしました。



【ゲスト講師】
ながの司法書士法人 代表社員 松本 氏
長野県の事務所で経験ゼロから事業承継に取り組み成功した事例をご講演



セミナーに参加した安井 氏

取り組んだ理由

セミナーを聞いて、自分でもできるかもしれないと思い、他の専門家がまだ取り組んでいない事業承継分野に取り組むことを決めました。会社法という専門性をさらに磨いて、その知識に見合った高単価な案件に取り組み、従業員の待遇をより良くしていきたい!そんな思いがありました。

しかし何よりも、**好奇心から「やってみよう」**と思ったことが一番の理由です。

取り組んでみた結果

東京での集客やこれまでにない面談の形に最初はとても苦労しました。しかし、実際に取り組んでみた結果、自分も経験ゼロから始めて集客から受注までを当時参加したセミナー講師の様に再現出来て、成功体験を積むことができました。高単価での受任や自身の会社法の知識をさらに深めることができ、事業承継という新しい分野の武器にできそうなことにとってもワクワクしています。当日のセミナーではその取り組み内容についてお伝えさせていただきます。

