

事業承継

参入プログラム 公開セミナー

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、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 ●司法書士が事業承継に取り組む魅力 ●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

開催日時

2025年 **4月2日(水)・5日(土)**
4月9日(水)・12日(土)
13:00~16:00 (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/125208
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「125208」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。



大好評につきWeb開催決定

税理士ではなく、
法務の専門家が集客から実務まで
一貫して行うことができる

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

事業承継

参入プログラム公開セミナー

私たちもこのスキームを活用して、経験ゼロから参入して受注できました。

顧問先にこのスキームを提案して受注することができました。

法務主導のスキームで集客から実務まで
一貫して取り組むことができました。

会社法・商業登記の
強みを活かせる!

広島県

弁護士法人山下江法律事務所
弁護士 山口 卓 先生

長野県

ながの司法書士法人
代表社員 松本 陽 先生

東京都

イージス&パートナーズ司法書士法人
代表 安井 大樹 先生

全日程
オンライン
開催

2025年

4月2日(水)・5日(土)・9日(水)・12日(土)

開催時間(全日程)

13:00~16:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

主催



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

【法務主導】事業承継スキーム公開セミナー

お問い合わせNo. S125208

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。) → **125208**



18年以上前から事業承継に取り組み始めて、
その関与は300件以上。一般社団法人を活用した
自社株・事業承継対策は70件以上の実績がある。

**司法書士法人
グッドブレイン**

代表社員
和出 吉央 氏

インタビュー

事務所所在地は愛知県名古屋。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リ、事業承継の専門家に。
現在は自身のこれまでの経験を広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**と相当働き詰めであり、**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。**「お客さんの生の声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事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年以上経ちますが、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 **700** 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



弁護士法人山下江法律事務所
弁護士 山口 卓 先生



広島県

**顧客にメリットを
感じてもらえるスキームです。**

事業承継セミナーをきっかけに顧問先から事業承継案件を受注しました。理解力の高い社長でメリットを感じなければ受注まで行けなかったと思います。しかし、このスキームの魅力を感じていただき、ご依頼をいただきました。法務主導で進められる事業承継スキームです。

ながの司法書士法人
代表社員 松本 陽 先生



長野県

**法務主導のスキームで集客から実務まで
一貫して取り組むことができました。**

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！

イー・ジェス&パートナーズ
司法書士法人
代表 安井 大樹 先生



東京都

**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たとしても、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。

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
1,100万円	長野	受注	1,000万円	鹿児島	受注
800万円	広島	受注	300万円	東京	受注

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30万円で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。

皆様、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70を超える法務主導の「事業承継研究会」の主催しており、法務の専門家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。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、法務の専門家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
- 取り組むとなっても、何からすればよいのかわからない
- 顧問がなく経営者との接点がないので集客ができない

しかし、安心してください。そのような法務の専門家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、法務の専門家ながらもいち早く事業承継に取り組んでおり、すでに18年以上実績のある先生です。

法務の
専門家が
事業承継に
取り組む
主なメリット

1. 法務の専門家が主役で川上の、平均単価700万円の“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。

- 平均単価700万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
- 個別面談誘導率75%の鉄板セミナー運営マニュアル
- 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
- 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
- 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

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
- 保険会社向けセミナーテキスト
- 保険会社開拓用ご提案書
- 事業承継診断シート
- 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
- 面談トークスクリプト（既存顧客編・セミナー参加者編）
- セミナー振り返りシート
- セミナー運営マニュアル電話対応マニュアル
- チャンネル向けメルマガ



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

セミナーに参加したお客様の声

- 目からウロコと言っているほど、良かったです。早く実践してみたくなった。 神奈川県 司法書士
- 本当に司法書士主導でやれそうな仕組みで、素晴らしいと思いました! 宮城県 司法書士
- 勉強になりました。元気をもらうことができました。事業承継業務をやってみたいと思いました。 鹿児島県 弁護士
- 事業承継は食わず嫌いであった印象があったが、セミナーを通じて身近に感じることができた。実行していきたいと感じた。 埼玉県 司法書士
- 一般社団法人を使った対策について事例でわかりやすい説明があり、大変参考になりました。 福島県 税理士
- 正直事業承継だと株価対策や相続税対策に目が行きがちで、自分もそちらに注力したアドバイスをしていましたが、今回紹介した方法だと法人設立してそちらに株式を譲渡すればいいので、承継もスムーズに行くのではないかと思います。相続対策とともに自分の事務所の柱にしていければと思いました。 東京都 司法書士
- 事業承継の知識が無い状態で受講しましたが、とてもわかりやすく大変勉強になりました。 神奈川県 司法書士
- 事業承継はとても難しいものと思いこれまで敬遠してきましたが、当事務所でも取り組めそうと思いました。 北海道 弁護士
- 事例紹介の中で、会社法の面で司法書士の専門性が活かせる場面を具体的にイメージできました。 大阪府 司法書士
- 事業承継のモデルや営業の仕方がよくわかり、非常に有意義なセミナーでした。 神奈川県 司法書士
- 本年より事業承継に取り組むために準備をしていました。今回のようなターゲットを絞り、スキームとして形つくられたものから取り組むことによって、今後広大な事業承継案件に取り組んでいくきっかけになると感じました。 佐賀県 司法書士