

〈事業承継を考えている方は要確認〉 失敗に直結するチェックリスト

ひとつでも当てはまる方にとっては必ずいいヒントになります！

- ☐ 会社の出口戦略を決めることができていない。
- ☐ 5年後に事業承継を考えているが、既存事業の収益が悪化しており、承継するべきか悩んでいる。
- ☐ 顧問税理士から事業承継の提案がなく、金融機関からは資金調達ありきの提案を受けて、誰に相談したらいいのかわからない。
- ☐ 創業者である元代表から肩書は譲受けたが、株式は渡してくれず、このまま相続を迎えたときが不安。
- ☐ 後継者候補としてご子息を検討しているが、経営者としての資質が未知数である。
- ☐ ご子息を後継者に据えようと考えているが、兄弟姉妹や古株の役員に話せていない。
- ☐ 後継者として従業員を考えているが、株式集約のための資金を従業員に負担させることを懸念している。
- ☐ 自社株や不動産など会社運営に不可欠な会社資産をどうやって承継したらいいのかわからない。



✓ **ひとつでも当てはまる方はぜひ！**
右のQRコードから
セミナーへお申し込みください！

セミナーお申し込みフォームはこちら



美容業界向け「無料メールマガジン」

- メルマガ登録のメリット
- ① 最新の美容室成功事例コラムが定期的に読める！
 - ② 業界専門の小冊子を無料でダウンロード！
 - ③ セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチ！
- 無料登録はこちら



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 お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
TEL.0120-964-000 (平日 9:30~17:30) Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのお申し込みは承っておりません ※お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索ご確認ください

美容室の 事業承継 セミナー 2025

開催日時

2025年 **11月25日** (火)

14:00~17:00

受付開始：開始時間30分前~

会場

TKP東京駅カンファレンスセンター
カンファレンスルーム11B

東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル 11階
(アクセス) JR線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分

参加料金

一般価格 30,000円 (税込 33,000円) / 1名様

会員価格 24,000円 (税込 26,400円) / 1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し込みみに適用となります

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かねますので、ご了承ください。

〈お申し込み期限〉 ■銀行振込：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

お申し込み方法



左のQRコードをスマホで読み取り
『お申し込みフォーム』よりどうぞ



船井総研ホームページ右上検索窓に
『お問い合わせNo.』をご入力ください

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

お問い合わせNo. **134409**

船井総研あがたFASが
お伝えする！

『守り』 の承継

✓ **3つの視点で考える**

事業承継は、株式の集約や各種税対策等の
「財産面」だけではなく、承継後の「事業面」
と「後継者体制面」を考える！

✓ **知らないと損をする
贈与税・相続税対策**

事業承継税制の特例措置を活用して、数千
万円の贈与税や相続税の納税を猶予・免除！

✓ **多数の事例を見ている
専門家が知っている
円滑な承継**

親族内か、第三者か、それともM&Aか？
最適な承継を多数実現している事例と
円滑な出口戦略を実例で紹介！

事業承継に必要な知識と同時に、事業承継後どのように、美容室の業績を伸ばしたのか？
美容室の承継成功モデルがワンストップで聞けるセミナー！



事業承継の税制に成功した
美容室経営者
×
事業承継専門コンサルタント



美容室の業績を
承継後3億円伸ばした経営者
×
美容室専門コンサルタント



良好な人間関係を保ち、円滑な事業承継を叶えるポイントは中面へ！ **CHECK**

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
主催
株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

美容室の事業承継セミナー2025

お問い合わせNo. S134409

当社ホームページからお申込みいただけます
右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください

134409

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



事業承継をお考えの方は
ぜひ裏面の
事業承継チェックリスト
をご確認ください！

美容室

ゲスト株式会社志乃屋
押野氏がお伝えする！

『攻め』 の承継

✓ **父から子へ承継し、
たった7年で
年商3億円アップ！**

事業承継後、年商5億円から8億円
に成長した成功モデル！時代に合わせた戦略
でエリアトップサロンへ成長！

✓ **口出ししない事業承継**

承継成功の秘密は、後継者に任せる！
計画的な承継準備で円滑な承継を実現！

✓ **承継のタイミングで
低単価から高単価サロンへシフト
時流に合ったビジネスモデルへ！**

事業承継前は、低価格×回転率での経営。
時流に合わせたモデル転換で業績を向上！

たった3時間で 事業承継を成功させるための 守りと攻め が理解できる！ 美容室の事業承継セミナー

なぜ、事業承継は早く準備したほうが良いのか？

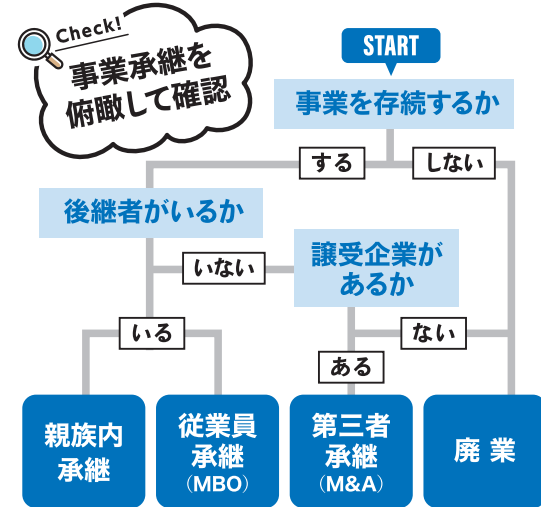
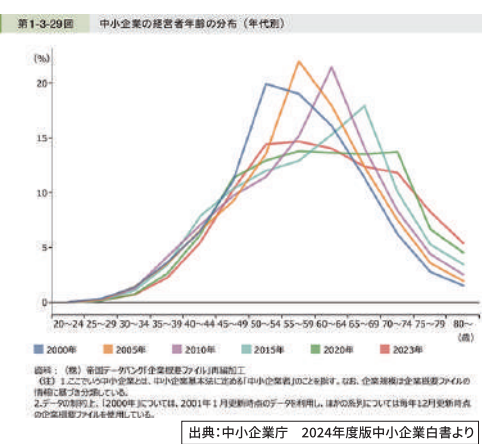
経営者の年齢が70歳以上である企業の割合が増え続ける日本の事業承継！

事業承継を早く準備するべき理由

Point!

後継者が若い時にチャレンジする
多少の失敗も若いタイミングならカバーが可能！
先代経営者が1日でも若いことも上手に承継を成功させるポイント！

従業員や取引先の未来を守る
今後の不透明感でベテランスタッフや、
取引先が将来への不安を持たないよう、築き上げた関係を引き継ぐ！



セミナーでお伝えする一部を紹介
事業承継に失敗しない！

事業 財務 組織 を理解！

事業面

現在の事業は承継する価値があるか？
承継後の事業計画はどうか？

- 業界環境分析
- 既存事業市場分析
- 既存事業シェア分析
- 競合分析
- SWOT分析
- 事業承継後の新事業計画策定

財産面

株価はいくら？
株式集約方法は？
各種税金はいくらになるか？

- 自社株評価
- 資本構成分析
- 事業承継税制の可否判断
- 企業価値評価
- 相続税・贈与税の試算
- 小規模宅地の特例等の税制の活用

後継者体制面

後継者の育成計画は？
承継時の組織図は？
ハッピータイアの計画は？

- 後継者候補の適正
- 承継後の役員構成
- 承継後の新経営体制づくり
- 後継者候補育成計画の策定
- 人事評価制度の再構築
- 現代表の引退後のキャリア策定

第1講座 社長と社員の未来を繋ぐ！
持続的に成長するための事業承継

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

事業承継は、単なる引き継ぎではなく、企業を持続的に成長させるための重要な経営戦略です。本講座では、経営者が自身の未来だけでなく、社員や企業の未来を見据え、どのようにバトンを渡していくべきかを解説します。社長と後継者、そして社員の「年表」を描き、事業の方向性を明確にし、計画的な承継を行うことの重要性をお伝えします。これから承継を控えている経営者が抱える漠然とした不安を解消し、事業を繋ぐためのマインドセットを構築します。

第2講座 SPECIAL GUEST 親族内承継後、
年商5億円から8億円への事業拡大に成功！
父から引き継いだ事業承継

株式会社志乃屋 代表取締役 押野 成人氏

人口減少・若者流出が多い山形県で、父から息子への事業承継を成功させた株式会社志乃屋。ゲスト押野成人氏は承継される側(息子)として、事業を引き継ぐ際に何を考え、どのように行動をしたのか、そのリアルな体験を押野氏が、「当時の自分が聞いておきたかったこと」を直接語ります。円滑な権限委譲や、承継後に低価格事業から高単価事業へ時代に合わせて方向性を変えながら、年商5億円から8億円にすることができたポイントなど具体的に解説いたします。

承継時5億円から8億円を突破！

事業承継をきっかけに、さらに成長！

セミナーでは、当時の私が「聞きたかった」事業承継の内容を余すことなくお伝えします！
是非、バトンを渡す方も、渡される側の方も聞いてください！

- ★攻めの承継には若さが必要！
小さな失敗を積み重ねて成長！早く事業承継をしてもらって良かったこと！
- ★承継時に必要な、後継者の両腕幹部の重要性！
承継後の組織体制の変革！業績を上げるために重要になる幹部について！
- ★円滑な事業引継ぎと、家族経営のあり方！
親から子への事業承継において、先代経営者が経営から身を引き、後継者が事業と組織を主体的に変革するために必要なこと。

ゲスト押野氏が
講座でお伝えする内容を一部ご紹介

株式会社志乃屋 代表取締役
押野 成人氏

山形県、宮城県で直営美容室14店舗・プライダル・エステティック・アイサロンを運営。同社は1972年に押野氏の両親が創業。29歳で入社、2016年に事業を承継。「社員が幸せな人生を全うできる会社をつくりたい」と考え日々社内変革に取り組んでいる。

	2011年	2016～2019年	2021～2024年
出来事	東日本大震災 求人難、集客難 撤退店舗	父から息子へ事業承継 ビジネスモデル 転換、待遇改善	アカデミーサロン 新業態 休日数増、年収アップ
年商	3億円	5億円	8億円
単価	3,700円	6,300円	9,400円
年間休日	87日	105日	120日

株式会社志乃屋の事業承継成功事例

年商8億円へ急成長
先代のモデルに依存しない承継

父から親族内継承後、わずか7年で年商を5億円から8億円へ拡大！先代のやり方にとらわれず、時代に合わせた戦略でエリアトップに成長！

客単価3倍！生産性1.7倍！
事業承継をチャンスに変えた承継

事業承継のタイミングをきっかけに低価格から高単価サロンへ転換。ビジネスモデル転換で、5年間の新卒採用数59名、社員年数2.3倍！

後継者に任せる！
口出ししない円満承継の秘密

承継成功の鍵は、後継者に経営を任せること。個人財産や家族の相続まで含めた計画的な準備で、承継後も良好な関係を保ち、円滑な事業承継を実現するための専門家との付き合い方も解説！

事業継承における株価対策で
承継時の税務対策に成功

退職金を親族内承継を活用した株価の引き下げで円滑な承継を進め、ビジネスモデルの転換が功を奏して承継後も過去最高を更新する承継。

第3講座 事業・財務・体制から考える
最適な出口戦略と税制対策

株式会社船井総研あがFAS 植木 諒

親族内承継、従業員承継、M&Aなど、多様な出口戦略のメリット・デメリットを解説します。また、株式の譲渡や税制特例措置など、知らなければ損をする可能性のある財務・税務の知識を美容室向けに分かりやすくお伝えします。現経営者と後継者の間で生じやすいギャップや、話し合いの土台を作るための具体的な方法など、承継をスムーズに進めるためのノウハウを解説します。

第4講座 これから何をすべきか？
美容室経営者が描くべき
未来の事業承継

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部 チーフコンサルタント 有馬 之秀

事業承継を前提として、これから取り組むべき具体的なアクションプランをお伝えいたします。ゲスト企業の成功事例や、事業承継専門のコンサルタントによる解説を踏まえ、特に美容室業界が直面する固有の課題に対する解決策を提示いたします。オーナー・経営者一人ひとりが、自社の状況に合わせた最適な事業承継計画を立てられるよう、具体的な一歩を提示いたします。

第5講座 まとめ講座

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部
マネージング・ディレクター 大道 賢作

本日のセミナー内容を振り返り、今後取り組むべきことをお伝えいたします。