

事業承継センターの役員陣4人が登壇！！

事業承継実務家向け 4回シリーズ

事業承継コンサルティング

“超”実践講座

～ノンフィクション企業を題材～

実話ストーリーと実務上の手法とテクニック

4回シリーズで4人の役員陣が披露するのは、まさに実際の企業へ事業承継コンサルティングをした中身そのものです。そこにはテキストでは学べない、書籍で出版できない裏技や技法が満載。事業承継士としての立ち回り、説得、仕掛けはきっと皆様の日々の仕事で役立つことでしょう。現場で使われた書類や資料もプレゼントします！

新会社を設立して事業譲渡した
親族外MBOのケース



11月30日(火)
18:30-20:30

事業承継支援を体系化・仕組化・
組織化する総合プロデューサー

金子 一徳

事業承継センター株式会社 代表取締役
一般社団法人事業承継協会 理事
事業承継士／事業承継プランナー

「現社長の死亡」で当初の事業承継計
画がとん挫した事例！



12月7日(火)
18:30-20:30

運命改造の伝道師。
挑戦する後継者を育て事業承継の
全体最適をめざす

内藤 博

事業承継センター株式会社 取締役会長
一般社団法人事業承継協会 代表理事
事業承継士／事業承継プランナー

親族外の役員が株式を保有している
場合の経営承継円滑化法の正しい
使い方



12月14日(火)
18:30-20:30

相手が考えていることを整理して、やる
気を高めるファシリテーターであり、現場
で難題を解決するコーディネーター

石井 照之

事業承継センター株式会社 取締役
事業承継士／事業承継プランナー

針の筵の新米経営者を一人前にする
ために事業承継士が行うべき5つの
支援



12月21日(火)
18:30-20:30

後継者に経営者としての決意と
覚悟を持たせる後継者塾塾頭

東條 裕一

事業承継センター株式会社 常務取締役
事業承継士／事業承継プランナー

主催：事業承継センター株式会社

実話ストーリーと実務上の手法・テクニックを話します！

場所：zoomによるオンライン開催



現場で使用した
書類や資料を
プレゼント

2021年開催	講 座 内 容
第 1 回	新会社を設立して事業譲渡した親族外MBOのケース ～なぜ株式譲渡を選択しなかったのか、結末にその真実が明かされる～
11月30日(火) 18:30-20:30 講師：金子 一徳	経営をこれ以上したくない社長が選択したのは、大嫌いな専務への事業譲渡だった。しかし、専務はすでに多額の退職金をあてにマンション購入を目論む。。。そこで、提案したのが、『新会社を作つて専務一族の好きなように経営をしないか？』従業員は納得してくれるか？工場用地は見つかるのか？金融機関は支援してくれのか？…を一つ一つ解決したケース
第 2 回	「現社長の死亡」で当初の事業承継計画がとん挫した事例！ ～その時、事業承継士がどうあるべきか～
12月7日(火) 18:30-20:30 講師：内藤 博	代表取締役は余命1年「がん宣告」を受けたが、見た目はお元気で毎日出社、現場は工場長に一任していた。経理総務は現社長の妻。借り入れが巨額だが、工場の土地建物は会社所有でバランスしている。後継者は元「お嬢さん」という因縁がある。春に契約、夏に入院、コロナで面会謝絶、手が打てない状況で、あっという間に亡くなった。株の移動は？どう対処すべきなのか？まさに急転直下の出来事に顧問として事業承継士はどう対処したのか？結末にはどんなドラマが待っていたのか？
第 3 回	親族外の役員が株式を保有している場合の経営承継円滑化法の正しい使い方 ～時間が限られている中、病床で押印してもらった結末はいかに…～
12月14日(火) 18:30-20:30 講師：石井 照之	甥っ子に会社を継がせたい。株価は高い。自分以外の株主は2人いるが他人である。「株式の買い取り方法と甥っ子への渡し方を教えてほしい」このような依頼から支援がスタート。他人の株主のうち1人から早急に株式を買い取らなくてはならない事情が発生してスクランブル発進!? 株式を買い取った後は、経営承継円滑化法の納税猶予制度と民法特例の申請を実行。家庭裁判所まで行って手続きした実例をお話します。
第 4 回	針の筵の新米経営者を一人前にするために事業承継士が行うべき5つの支援 ～先代は、そして従業員は、新米社長の何を見ているのか～
12月21日(火) 18:30-20:30 講師：東條 裕一	代表交代が終わり株式の移動が済んだとしても、事業承継は終わりではありません。本当に大変なのは、経営を引き継いだ後なのです。前社長と比較され、古参社員からは抵抗を受け、顧客も銀行もお手並み拝見の構えで、一時も気を緩められないものです。その時、事業承継士がどうあるべきか？サポートすべき5つのポイント（新米経営者の不安・覚悟のつけ方・伴走における目線・コンサルティング延長のテクニック・そして今）を踏まえ、サポートの在り方、コンサルティング延長のテクニックまで、実例をお話します。

参 加 申 込 書

氏 名		企業名	
役 職		住所	
連絡先	電 話		
	E-mail		
領収書宛名	□企業名 □氏名 □その他()		
参加の回数	受講料	申込みを希望するセット又は回に、○をつけてください	
4回セット	一般 100,000 円(税込) 会員 60,000 円(税込)	4回セットを申込む	
各回参加	一般 30,000 円(税込) 会員 18,000 円(税込) ※1回当たりの金額	第1回 · 第2回 · 第3回 · 第4回	

※本セミナーを受講すると、会員の継続ポイントが1回につき4ポイントが加算されます。

※FAXの場合は、参加申込書を切らずにこのまま送信してください。※受講票は発行いたしません。

※定員超過によりご参加いただけない場合に限りご連絡いたします。

※事前の振込みを確認後、開催日の約4日前にzoomのご案内を受講者様へメールにてご案内します。

FAX:03-5408-5507

e-mail info@jigousyoukei.co.jp

【お申込・お問合せ】

事業承継センター株式会社

東京都港区芝公園3-5-8 機械振興会館 518

電話:03-5408-5506 FAX:03-5408-5507