

事業承継、まったなし!

本音で語る

ぶっちゃんけ承継塾

全4回
参加無料

“いつか”ではなく“今”始めよう、事業承継。

お好きなテーマを選んでご参加いただけます。各回の二次元コードを読み取り、お申し込みください

第1回

税理士が語る! 本当にあった「争族」の怖い話

円滑な事業承継に必要な要素とは?

5月18日(月) 14:00 ~ 16:00

講師 税理士 山中 朋文氏

会場 北とびあ 701会議室



第2回

ぶっちゃんけ相続って、いくら必要??

お金で揉めない事業承継にむけて

6月3日(水) 14:00 ~ 16:00

講師 税理士 阿部 清久氏

会場 北とびあ 701会議室



第3回

親族承継・従業員承継・M&A... どれが正解?

社長のための本音の事業承継講座

6月16日(火) 14:00 ~ 16:00

講師 株式会社経営承継支援 笹川 敏幸氏

会場 北とびあ 901会議室



第4回

特別講演会&交流会

7月1日(水) 14:00 ~ 16:00

講演会▶14:00~15:00 参加者交流会▶15:15~16:00



家業を継ぐということ

100年企業の事業承継、
その苦悩と未来への一歩



特別講師 株式会社谷口化学工業所 代表取締役 谷口 弘武氏

会場 北とびあ 7階 第一研修室

老舗靴クリームメーカー 谷口化学工業所の代表取締役社長 谷口弘武氏を講師に迎え、事業承継時の葛藤とその後の挑戦についてお話しいたします。IT 企業勤務を経て家業に戻った同氏は、長い歴史を持つ企業を引き継ぐプレッシャーや、先代・社員との価値観の違い、経営の意思決定に悩みながらも、自社の強みを見つめ直すことで改革を進めてきました。本セミナーでは、承継時に直面した苦労や後継者としての心構え、社員との関係づくり、承継後のブランド発信や新たな事業展開など、実体験をもとに本音で語っていただきます。

〈本音で語るぶっちゃけ承継塾 詳細のご案内〉

こんな方におすすめです

- ✓ 事業承継について、なにから始めればいいかわからない経営者・後継者
- ✓ 家族や従業員とのトラブルを避け、円滑な事業承継を目指したい方
- ✓ 事業承継について、専門家や経験者のリアルな話を聞いてみたい方

第1回 5月18日(月) 14:00～16:00

税理士が語る! 本当にあった「争族」の怖い話

円滑な事業承継に必要な要素とは?

税理士として数多くの相続・事業承継の現場に関わってきた講師が、実際に起きた“争族”の事例をもとに、**なぜ家族や親族間のトラブルが起きてしまうのか**をわかりやすく解説します。

相続税対策だけでは防げない問題や、**事業承継で見落とされがちなポイント**を具体的に紹介しながら、円滑な承継を実現するために経営者が今から準備すべきことをお伝えします。

第2回 6月3日(水) 14:00～16:00

ぶっちゃけ相続って、いくら必要??

お金で揉めない事業承継にむけて

「**相続って結局いくら必要なの?**」という経営者の素朴な疑問に、税理士が本音で答えます。実際の事例を交えながら、相続税の考え方や、資金準備をしていないことで起こるトラブルをわかりやすく解説します。「**うちは相続税はかからなから大丈夫**」——そう思っている、**案外揉めるケースも多い**です。お金で揉めない事業承継のために、対策と準備の進め方をお伝えします。

第3回 6月16日(火) 14:00～16:00

親族承継・従業員承継・M&A… どれが正解?

社長のための本音の事業承継講座

親族承継、従業員承継、M&Aなど、事業承継にはさまざまな選択肢がありますが、「**自社にとって誰が最適な後継者なのか**」と悩む経営者は少なくありません。大切なことは『現社長と後継者のミスマッチを防ぐ』こと。経営者としての資質を見極めないで「息子だから」「営業部長だから」という候補者にしていないでしょうか。今回は後継者問題の最新状況や、円滑な事業承継のために考えておきたいポイントを事例を交えて本音ベースでお伝えします。

第4回

特別講演会&交流会

7月1日(水) 14:00～16:00

講演会▶14:00～15:00 参加者交流会▶15:15～16:00

交流会について

講演終了後、隣接する会場にて特別講師を交えた参加者交流会を行います。「事業承継」という同じ課題をもつ経営者・後継者の方々との貴重な情報交換の場として是非ご参加ください。また、当日は事業承継支援の専門家も交流会に参加しますので、お気軽にご相談ください。

注意点

- 交流会からの参加は受け付けておりませんのでご了承ください。
- 交流会は、共通の課題を持つ事業者同士の情報交換の場として開催します。そのため、趣旨から逸脱するような過度な営業行為はご遠慮いただきますようお願いいたします。

