◯◯◯◯　様

**社長の財産の戦略デザイン　スケジュールシート**

株式会社　継志舎

2024年＊＊月＊＊日作成

1. 契約の締結

社長の財産の戦略デザイン　業務委託契約

契約締結日：2024年＊＊月＊＊日　（着手金11万円（税込）をお振込みいただきます）

　第1回ミーティング前にご提出いただいている資料　【以下の資料名は例示です】

* 法人三期分のＢ／ＳとＰ／Ｌ、■　会社定款、■　履歴事項全部証明
* 法人契約の生命保険　（◯◯◯◯生命・◯◯生命）
1. 第1回ミーティング　【訪問】

2024年＊＊月＊＊日（月）\*\* 時

* + 1. ◯◯様の『思い』をお聞かせいただきます

今後の会社経営、今後の個人資産の運用、相続と事業承継

* + 1. ◯◯様の個人財産の状況についてお聞かせいただきます
1. 第2回ミーティング　【訪問】

2024年 月 日（　）　【第1回ミーティング時に予定を決めます】

●推測した課題のご説明と課題の定義

第1回のミーティングと追加でご提出いただいた資料をもとにして、弊社が

推測した課題についてご説明します。

推測した課題のなかから、◯◯様が解決をご希望される課題を特定【課題の定義】

していただきます。

1. 第3回ミーティング　【訪問　or オンライン】

2024年 月 日（　）　【第2回ミーティング時に予定を決めます】

●課題解決のロードマップを提示してご説明

特定した課題を解決する『課題解決のロードマップ』をご説明いたします。

課題解決のロードマップの実行に関与する専門家の選定など、ご相談させていただき

ながら決定していきます。

　『社長の財産の戦略デザイン』は、ここで終了し、残額をお振込みいただきます

1. 課題解決のロードマップの実行

課題解決のロードマップ提示後、3か月間、実行を支援いたします（無料）。

以上