



職業としての 相続コンサルタント

相続分野における
コミッションビジネスからフィービジネスへの挑戦

2019.10.07
FPビジネス研究会さま
相続ビジネス成功プロデューサー
川口宗治

- ① **ビジネスマーケット**としての相続分野
- ② 相続マーケットにおける**ビジネスモデル**
- ③ 相続ビジネスがうまくいく**大切なこと**



川口宗治 プロフィール

1973年 富山県生まれ

2013年 3月相続診断士受験→5月1日認定
8月末日でプルデンシャル生命を退職。

11月10日、40歳の誕生日に

「相続診断士事務所ライブリッジ」を設立、代表に就任

2014年 富山の相続の専門家とともに相続問題解決のための専門家集団

「相続トータルサポート富山」を設立、代表に就任

2015年 富山の終活の専門家の情報交換のための機関

「とやま終活連絡協議会」を設立、代表に就任

2017年 相続コンサルティングを有料で受けていくための実践的な情報交換会

「相続コンサルティング実践会」を設立。

2018年 **「相続ビジネス成功プロデューサー」**として活動を開始。

【 この講座のグラウンドルール 】

1. 自ら積極的に「参加」する

（ご自由にメモや写メを取りながら参加してください）

2. 「難しい」「無理」と言わない

脳は良くも悪くも素直。

×「難しい」「無理」⇒自動的に思考停止してしまう

○「どうすれば解決するだろう？」⇒答えを求め続ける

3. 安心・安全・ポジティブな空気を自ら発信する

あなたは業界の将来を
どう考えていますか？

Fintech (フィンテック)

AI (人工知能)

5G

のインパクト

Fintechとは

「金融(finance)」＋「技術(technology)」

アメリカ発の造語。

世界的に普及したスマホのインフラや、

ビッグデータ、人工知能(AI)などの最新技術を駆使した

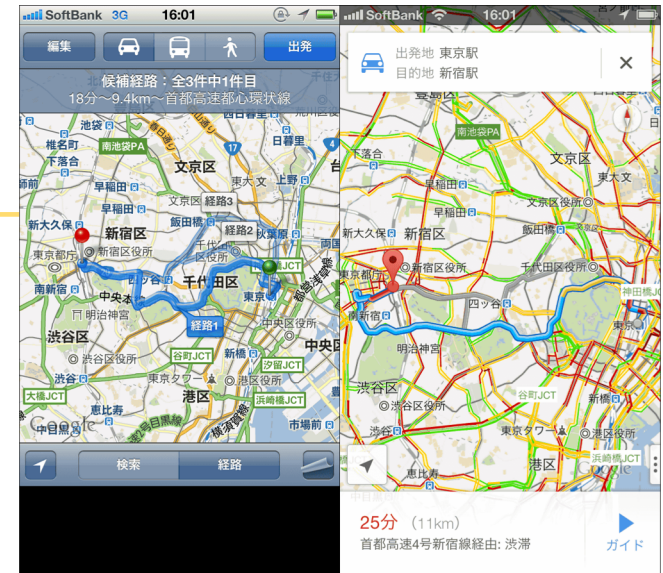
金融サービス全般のことを指す。

保険業界の

未来

保険業界に起きること

- ・「保険」は無くないが・・・
 - 「保険会社」と「保険外務員」は当然淘汰される
 - ・手数料開示→売り手都合の保険販売の終焉
 - ・DNA鑑定による診査／人工知能(AI)の活用
 - 事業費の抑制→保険料ダウン&コミッション減少(Wの悲劇)
 - ・異業種の参入
- 例)
- Googleが自動車保険に参入したら・・・
- Appleが「AppleWatch」で保険業界に参入した



5G時代・4種の神器

①IoT

情報収集

②クラウド

保管

③ブロックチェーン

情報転送

④AI

分析・最適化

金融先進国イギリスではすでに 保険販売コミッション 「〇%」時代！

では、これからの時代、
FPは何を売るのが？？？

「7つの習慣」より

普通のセールスパーソンは「商品」を売る

優れたセールスパーソンは
「ニーズを満たし、問題を解決する方法」
を売る

本物のプロのセールスパーソンはニーズに合わなければ
「自社の商品は合わない」
と顧客に伝える誠実さを持っている



セールスパーソンというより **「コンサルタント」**

コンサルタントとは

ある特定分野において専門的知識と経験を有し、顧客の持込む問題に対して相談に応じたり、助言を提供したりすることを職業とする人をいう。

大別して経営コンサルタントと専門コンサルタントがあり、経営全般の問題あるいは専門分野に関しての相談、助言を行なう。

～コトバンクより～

コンサルタントの種類

ITコンサルタント
イメージコンサルタント
カラーコンサルタント
キャリア・コンサルタント
空間情報コンサルタント
経営コンサルタント
建設コンサルタント
建築コンサルタント
造園コンサルタント
地質コンサルタント
都市計画コンサルタント
農業土木コンサルタント
品質コンサルタント
まちづくりコンサルタント
ランドスケープコンサルタント
林業コンサルタント
etc...

保険パーソンに親和性が高いコンサルタント

住宅ローンコンサルタント

ファイナンシャルプランコンサルタント(FP)

資産運用コンサルタント

リスクコンサルタント(保険や公的制度全般)

タックスコンサルタント

不動産コンサルタント

相続コンサルタント

事業承継コンサルタント

①「相続分野」は

将来有望なビジネスマーケット

既に専門家だらけの「相続マーケット」

銀行員

「亡くなった親族名義の口座の解約」

税理士

「相続税申告の準備」 「富裕層」
「顧問先の親族の対応」

相続

不動産

「亡くなった親族名義の登記変更」
「売買」

士業

「法に則った各種手続き」

相続対策

競争が少ない
不戦市場
ブルーオーシャン

相続の発生

競争が多い
血で血を洗う
激戦市場
レッドオーシャン

相続手続き

相続マーケットのエアポケット

銀行

「亡くなった後の準備」
「解約」

税理士

「相続税申告の準備」 「富裕層」
「顧問先の親族の対応」

相続
コンサルタント

「亡くなる前に
できる準備を
しておきましょう」

「亡くなった親族名義の登記変更」
「売買」
不動産

潜在ニーズの
顕在化

顧客が気づいて
いないことを
気づかせること

「これから我が家の将来に
何が起きるの？」
「私は何をどうすればいいの？」

「法に則った各種手続き」
士業

相続コンサルタントの俯瞰的ポジション

銀行

「亡くなった親

税理士

」「富裕層」
親族の対応」

「相続発生前に
総合的にサポート」

相続コンサルタント

「亡くなっ
「売買」

不動産

各種手続き」
士業

分割対策 争族対策

競合が多い
血で血を洗う
激戦市場
レッドオーシャン

競合が少ない
不戦市場
ブルーオーシャン

経営者
富裕層

②相続マーケットで
収益を上げるための
ビジネスモデルについて

相続マーケットで収益を上げるためには

「ビジネスモデル」

が必要！

事実

セールスとは・・・

「ビジネスモデル」

ではない

相続マーケットの ビジネスモデルの基本

フロントエンド と バックエンド

数多くのビジネスを見てきてわかったこと

それは

バックエンド(本命商品)の商品のフィーが収入の柱

それに対してフロントエンド(集客商品)を対面で行っている

相続のビジネスモデルの基本

3ステップモデル

高収益商品の

バックエンドセールスは

個別相談のあとで！

相続ビジネスの3ステップモデル

① 相続セミナー

セミナー開催のメリットは？
開催方法は？
継続開催するには？



② 個別相談

個別相談は無料？有料？
個別相談のやり方は？
ヒアリングのコツは？



③ バックエンド商品受任

バックエンド受任のためのプレゼンテーションは？
使用する資料は？
契約の際に必要な「契約書」は？
契約後に最初に作る「工程表」は？

本命商品の前にワンステップを準備するメリット

集客がしやすくなる(→集客は「量より質」)

理想的なお客様だけを集めることが可能

信頼が構築でき、専門性を植え付けることができる

教育・啓蒙ができる

判断基準を教えてあげることができる

本命商品の受注率が上がる



将来の
リスク

問題点の
再確認

ヒアリング

激痛を感じている人に
その解決策を提示するのは
セールスではなく

「ヘルプ」

ファイナシング

他の明確化
条件合意
契約
行程表作成

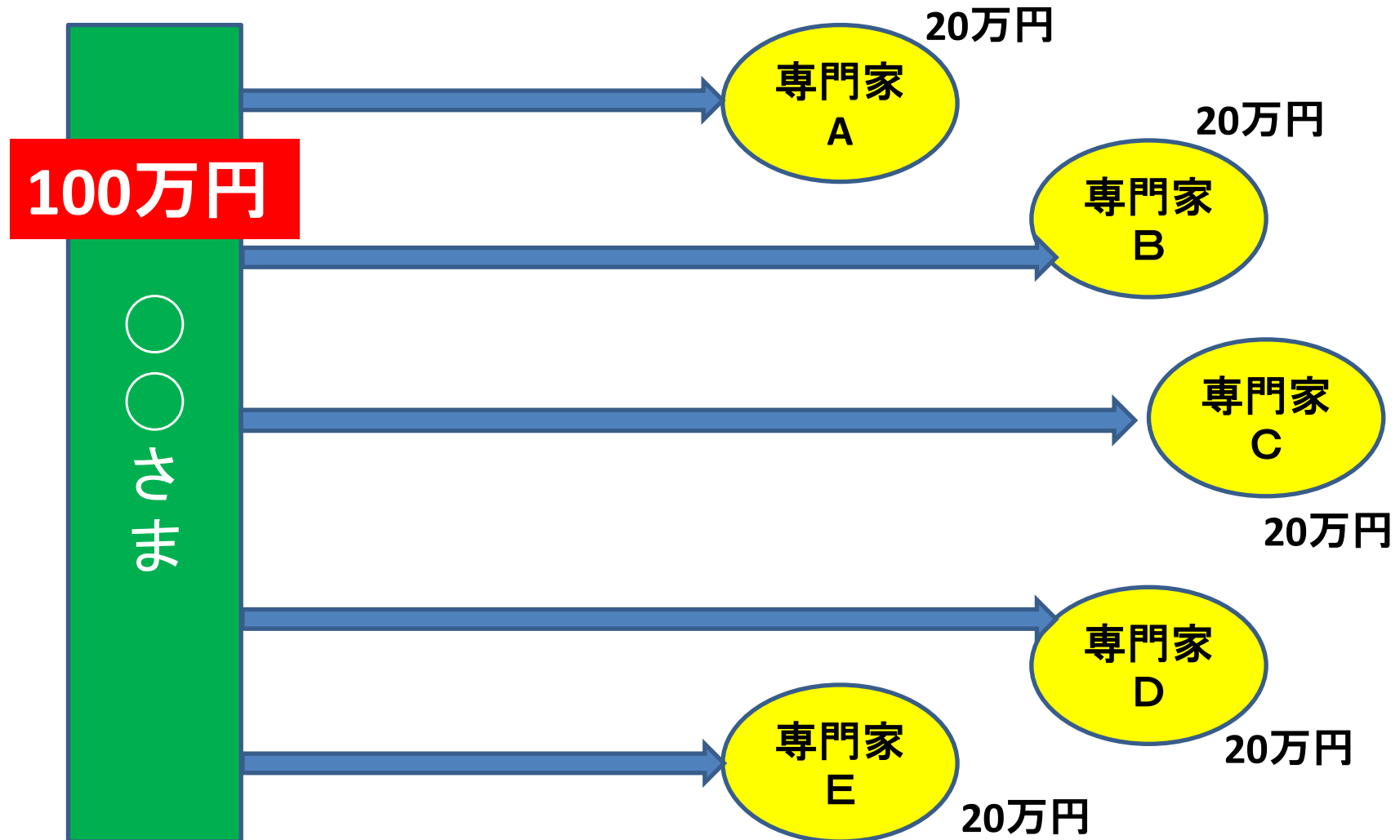
試算？
節税：
贈与？
保険加入？
相続登記？
家族会議？
遺言書作成？

個別相談
(FF)

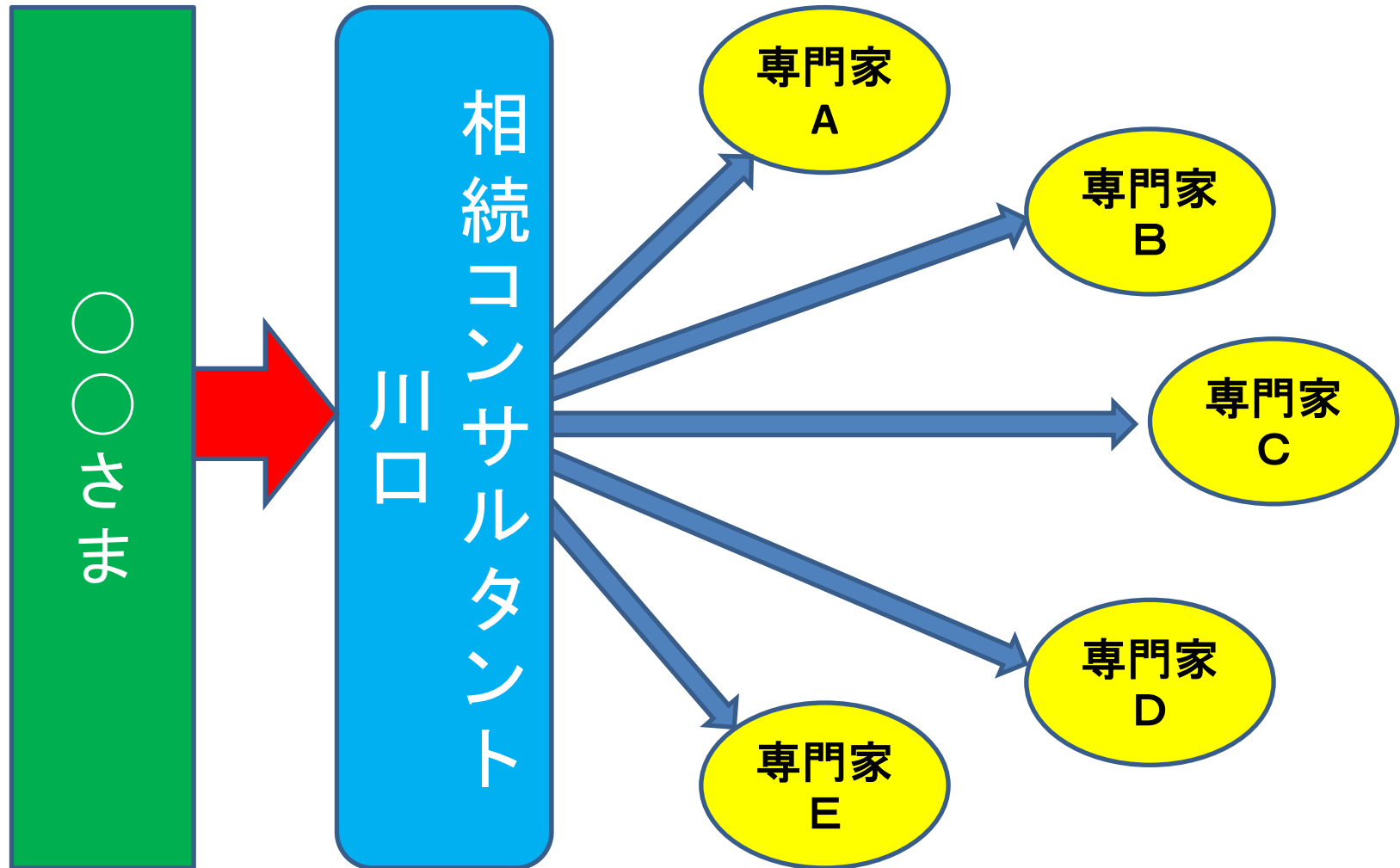
大まかに示
(プレゼンテー
ション=P)



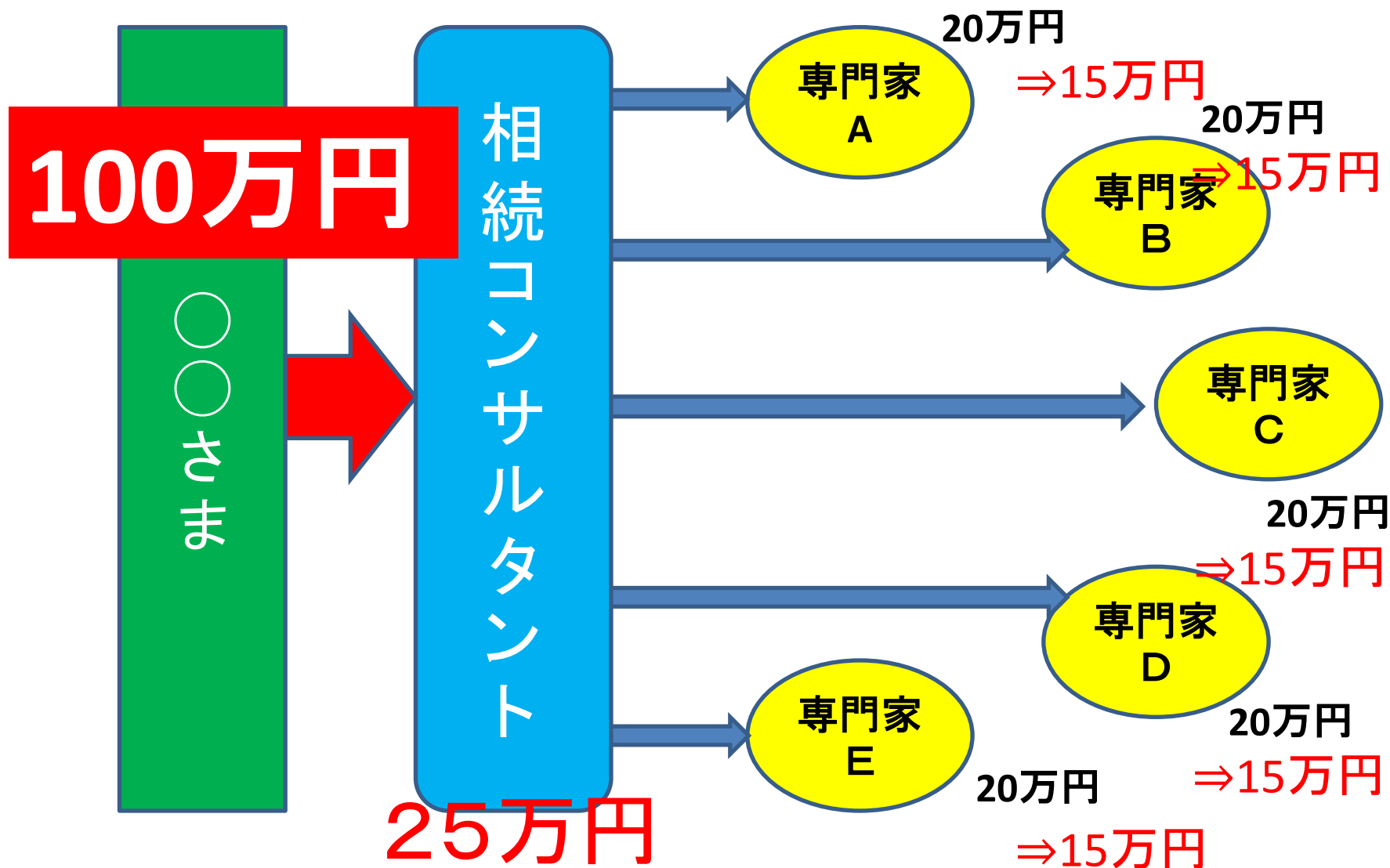
通常の相続対策



相続コンサルタントのサポートを受けるメリット

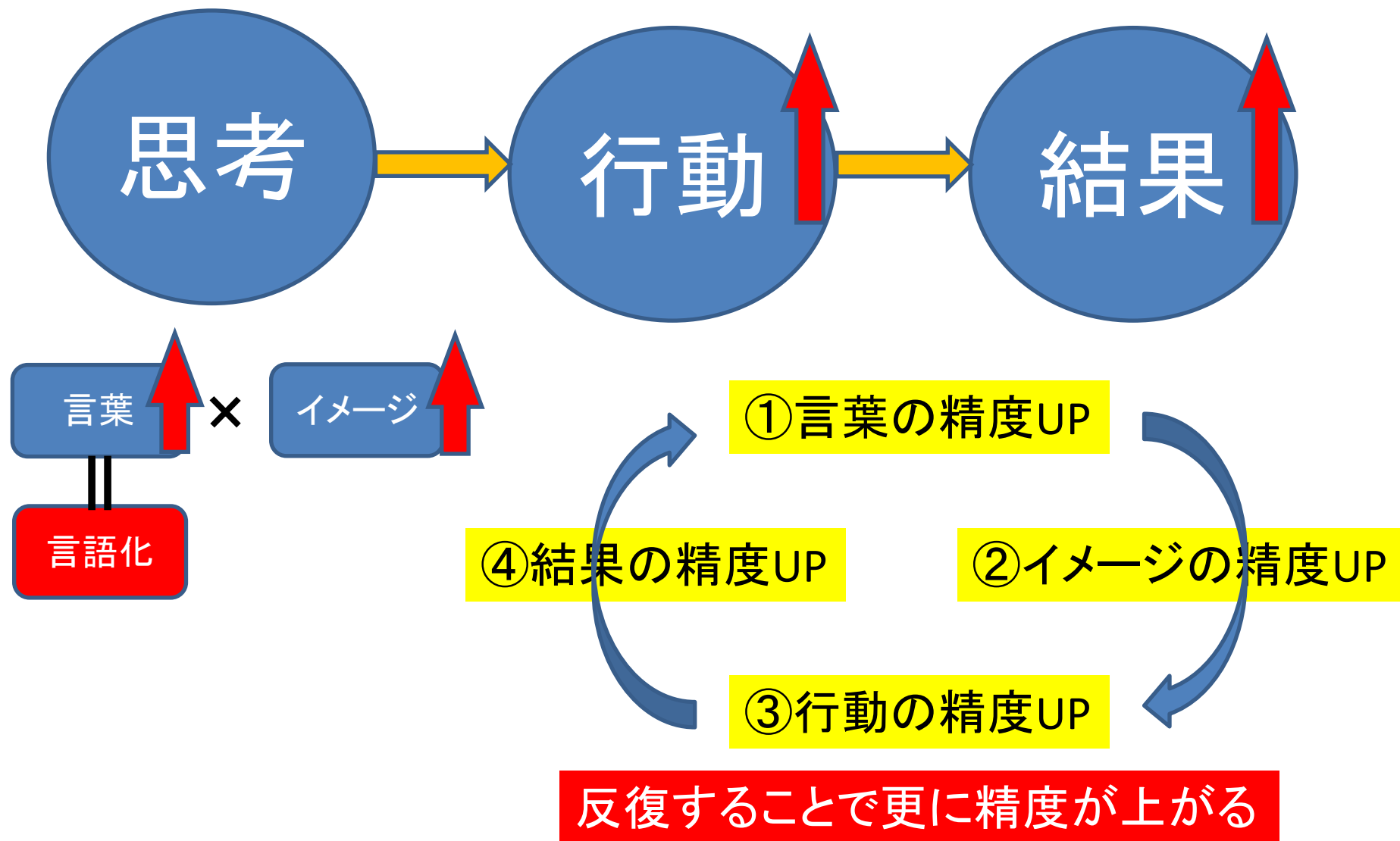


コスト面のメリット(例)



③相続分野のフィービジネスで 大切なこと

コンサルティングで結果を上げる方法



クライアントは何にお金を払うか？

言語化しないと
伝わらない！！

商品・サービス
そのものではなく、
それを通して提供される

お金

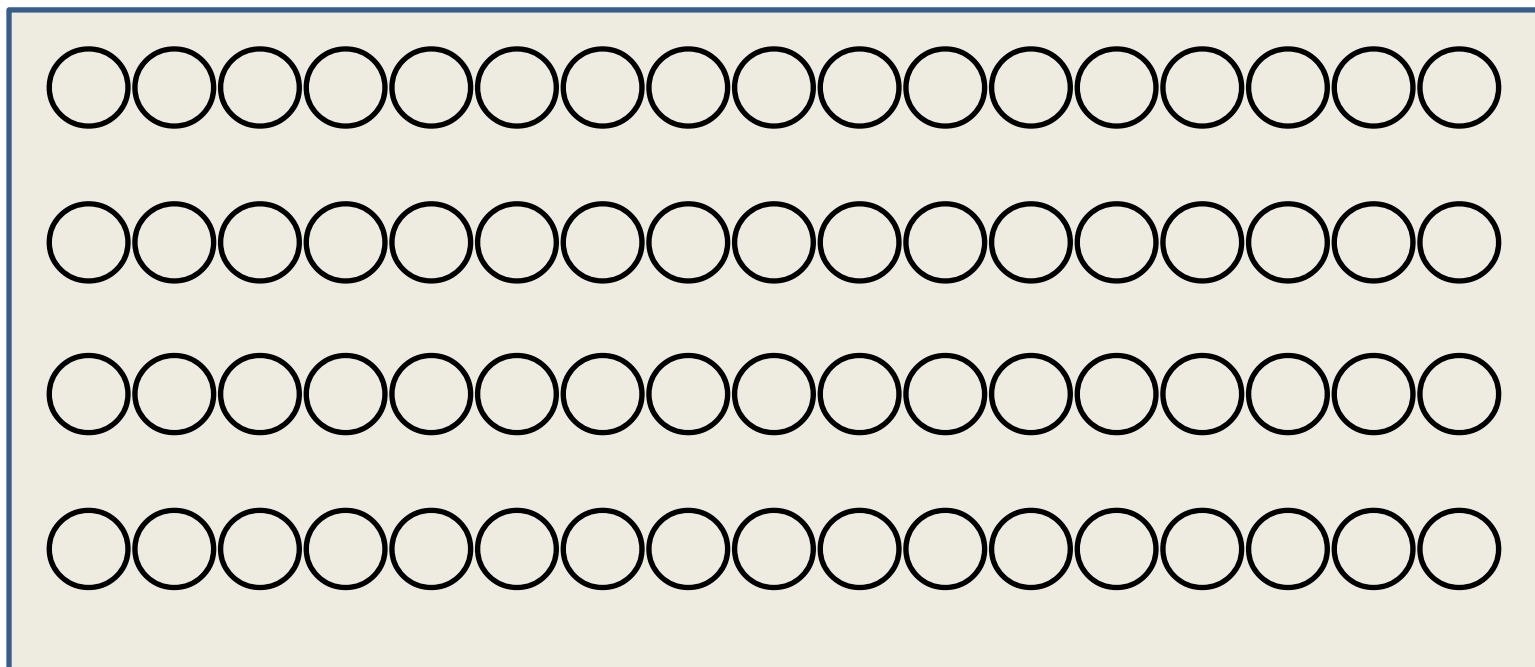
価値



自分のビジネス・商品を

「自らの言葉」で定義づけることが大切

相続コンサルティングとは



である。

川口式「相続コンサルティングの定義」

相続におけるクライアントの悩みや困りごとの相談に乗り、
心の奥にある想いや希望を聞き、
本当の問題を抽出し、
その問題を解決するために然るべき専門家と協業し、
クライアントとその一家にとって最適な状況に至るための
全方位的なサポートをすることである。

正しいやり方
正しい順番
正しい立ち位置



将来の
リスク

問題点の
再確認

ヒアリング

激痛を感じている人に
その解決策を提示するのは
セールスではなく

「ヘルプ」

ファイナ

他の明確化
条件合意
契約
行程表作成

試算？

節税：
贈与？

保険加入？
相続登記？
家族会議？
遺言書作成？

個別相談
(FF)

大まかに示
(プレゼンテー
ション=P)



本日のまとめ

- ①相続分野をビジネスマーケットとしてみた場合、
「相続発生前」がとても有望な市場である。
- ②相続分野で実際に収益を上げ続けるには
具体的なビジネスモデルが必要。
- ③相続分野でコンサルティングフィーを立てるためには
正しいやり方
正しい順番
正しい立ち位置
で行うとうまくいく



LINE@
はじめました！

友達追加で
LINEのお友達限定
シークレットセミナーなど
各種情報をお届けします



今すぐ登録を！



本日LINE登録の方に
今回のセミナー資料(pdf)
特別プレゼント！！



LINE@登録後、

「〇〇です。

セミナー資料をください」
とメッセージをください！

「相続ビジネスは積み重ね」

- いつからでもスタートできます。
- 本日の学びや気づきを実行に移すかどうかで成果は大きく変わります。
- 皆さんのビジネスがより大きくなりますように。

ご静聴ありがとうございました。