



相続・事業承継に関する資格を 保険ビジネスに活かすには

相続ビジネス成功プロデューサー 川口宗治

生命保険を
販売しない
事務所運営

1973年 富山県生まれ

2013年 3月相続診断士受験

8月末日でプルデンシャル

11月10日、40歳の誕生日

全国初の相続診断士事務所

「相続診断士事務所」を設立。

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

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。

「選ばれる相続コンサルタント養成講座」

は現在第11期を開講中。（2020年4月より第12期がスタート）

創業以来のテンション(≒売上)の推移

保険会社退職
→独立

潜伏期間
3年(笑)

現在は
右肩上りの
順調な
成長

2013

2014

2015

2016

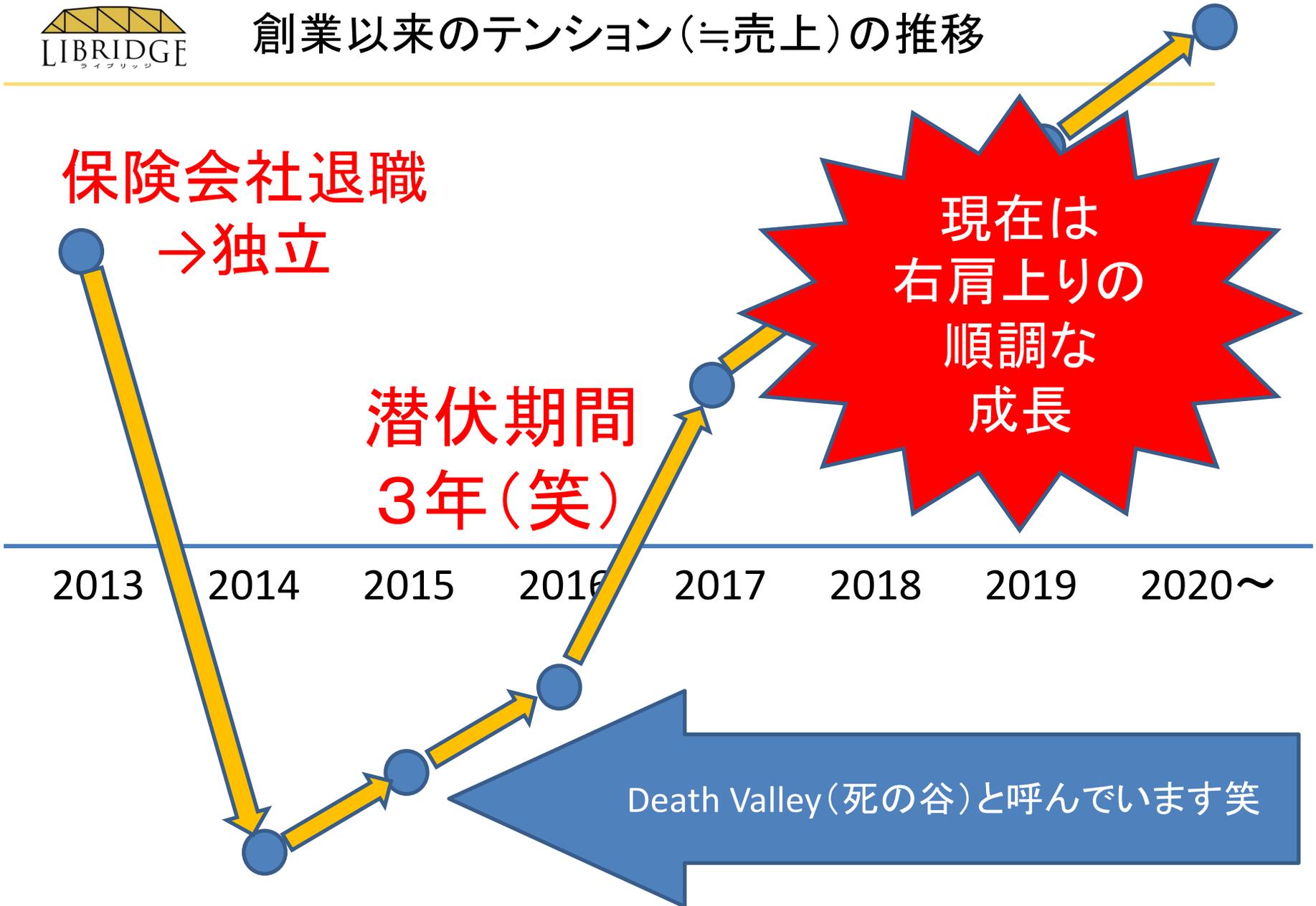
2017

2018

2019

2020~

Death Valley(死の谷)と呼んでいます笑



一方で、
「相続関連でなかなか収益が上がらない・・・」
「資格を取っても売り上げに繋げるのが難しい・・・」
という声をかなり多く聞きます。

なぜ、様々な相続セミナーに参加したり

関連の資格を取っても

思うような成果が上がらないのか？



相続セミナーに出ても成果が上がらない理由

相続の知識やノウハウ「しか」
学べないから

相続の事例「しか」学べないから

多くのセミナーが**知識提供型**だから

多くの資格は
成果をあげることを
目的としていない
から

何故

ほぼ未経験だったのに

相続ビジネスが

上手くいったのか？

それは・・・

クライアント目線で

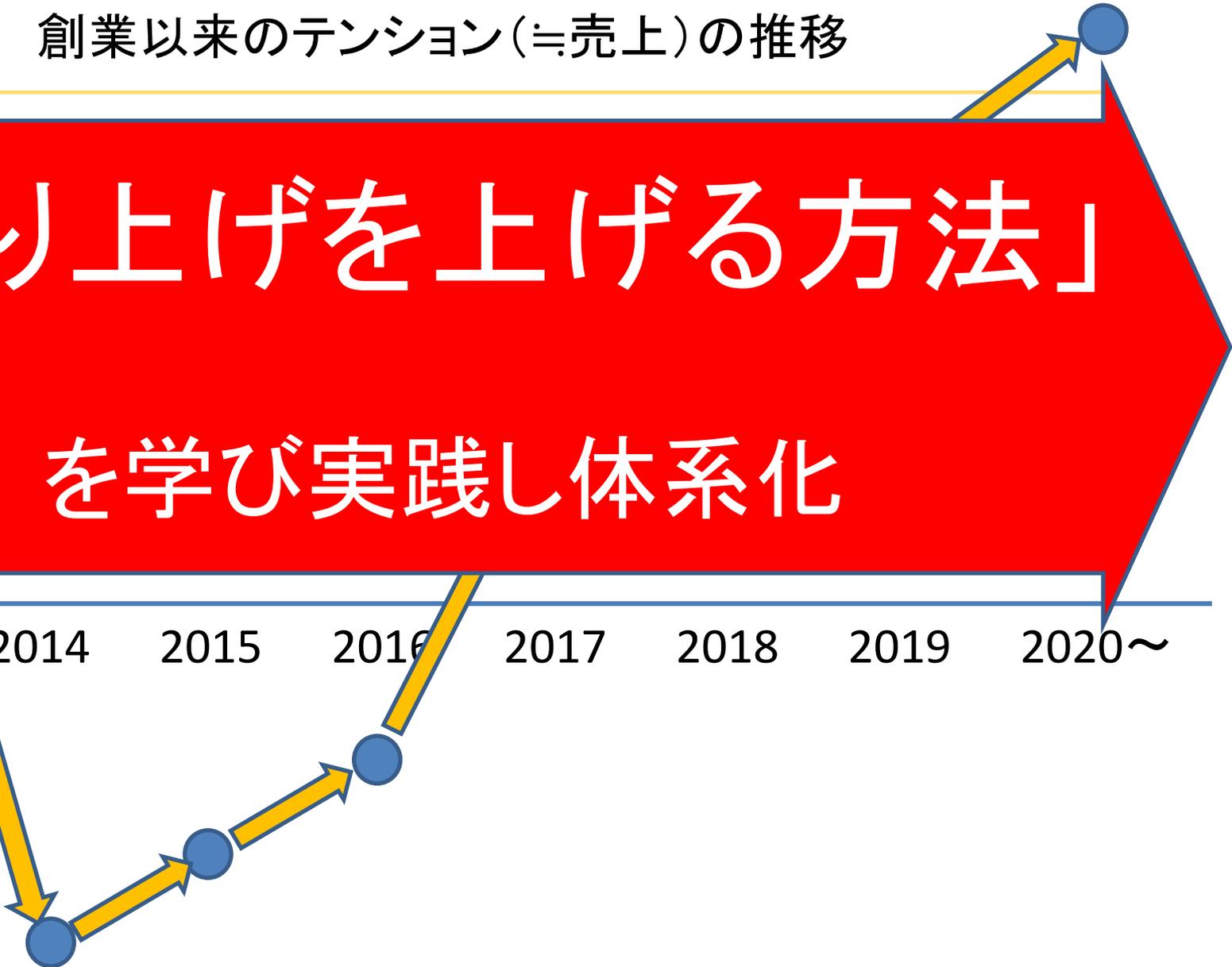
正しい立ち位置
正しいやり方
正しい順番

があることがわかったから

「売り上げを上げる方法」

を学び実践し体系化

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020~



専門知識・法律知識
事例・人脈の多さと

成果の大きさは
比例しません！

「クライアント目線」
という視点が必要

売上を上げる方法

を学べばいい

① **ビジネスマーケット**としての相続分野

② キャッチすべき**ポジショニング**

③ **ビジネスモデル**と**マーケティング**

将来有望なビジネスマーケットである

「相続分野」

どのポジションをキャッチするか？

質問します。

相続分野は

注目のマーケット

と言われているがそれは本当なのか？

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」

税理士など士業

「相続税申告の準備」
「法に則った各種手続き」

相続

不動産

「亡くなった親族名義の登記変更」
「売買」

保険パーソン

「相続発生後の経済的なリスク回避」

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

センター ポジジョン

不登

ーソン

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！

うまくいっているビジネスの共通点

フロント商品



バックエンド商品

うまくいっているビジネスの共通点

フロント商品 = 集客商品

バックエンド商品 = 本命商品

相続のビジネスモデルの基本

3ステップモデル

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？

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！

③相続マーケットにおける マーケティング的思考

「相続ビジネスの迷子」

①何をしたいかわからない



②資格や専門知識を身につける



③「問題は集客だ」と勘違いする



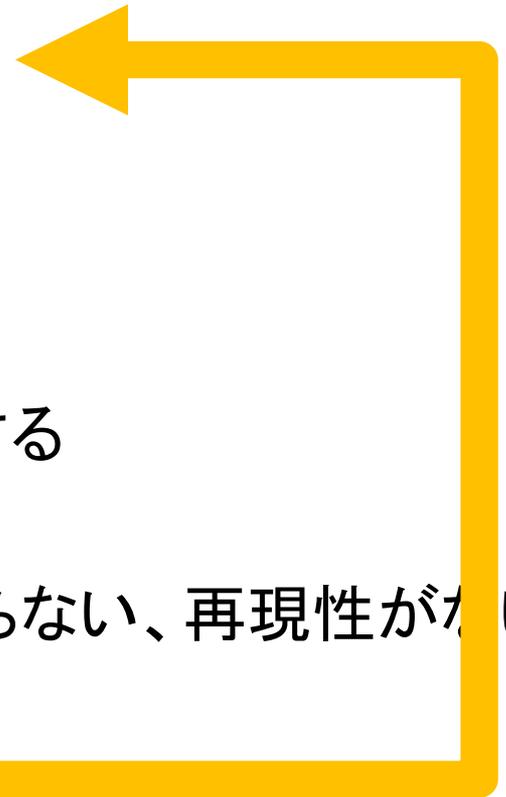
④集客の「断片的な」情報収集をする



⑤本当の問題は集客ではないから成果が上がらない、再現性がない



②に戻る



設計図＝戦略
マーケティング

集客＝戦術

セミナー＝戦術

個別相談＝戦術

バックエンド商品＝戦術

「クライアント目線」
という視点が**必要**

③

?

クライアント目線とは何か、視点が、なぜ必要なのか

<目の前のことだけやっていると…>
あなたの時間やお金や行動という資源は
空中分解してしまう。



<相続ビジネスの設計図を持っていると…>
あなたの時間やお金や行動という資源は
積み重なって**資産**に変わる。

相続ビジネスの迷路に迷い込みますか？

それとも

全体の設計図(=「**戦略**」)持って

最短・最速で進みますか？

- 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相続分野でキャッチすべきポジションは
「センターポジション」
- ③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」が必要であり、
これから学ぶべき領域は「マーケティング」
である。



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!



ライブリッジ

公式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、

「(お名前)です。

イーエフピーの資料をください」
とメッセージを送信ください!



節税保険販売停止後 保険パーソンは どう生き残るか

相続ビジネス戦略パートナー 川口宗治

相続ビジネス戦略パートナー 川口宗治

川口宗治

相続ビジネスの最新情報

マネタイズのヒント

マーケティングの知識

などが学べる

オンラインサロン

相続ビジネスアカデミー



ライブリッジとは

サポートメニュー

セミナー情報

ブログ

お問い合わせ

会員口

期間限定 相続ビジネスアカデミー入会特典！

特典
1

セミナー資料の作成不要！そのまま使える
相続セミナーパワーポイント
(スライド 30 ページ分)



特典
2

セミナーから依頼に繋げる方法がわかる
戦略的・相続セミナー自主開催メソッド
(PDFファイル 7 ページ分)

をプレゼント！

 [今すぐ内容を確認する](#)

業界の最新情報と
成果・売上がグングン上がる
相続ビジネスのノウハウを公開！



相続について総合的に学べて 明日からすぐに仕事に活かせる オンラインプログラム

- ✓ 相続の勉強って何から始めればいいのか分からない
- ✓ クライアントのために役立つ情報を仕入れたい
- ✓ どのように仕事に活かせばいいか知りたい

と考えているあなたに、

「業界の最新情報」と
「成果・売上に直結する相続ビジネスのノウハウ」
をお届けするオンラインプログラム、それが
『相続ビジネスアカデミー』です。

[相続ビジネスアカデミーの詳細はこちら](#)

参加方法:ライブリッジのHPからお申し込みください。

<会員限定の各種コンテンツ>

毎月2本の動画授業

・相続、終活問題

月額3,300円(消費税込)!

過去の事例
過去動画見放題!

毎月1回の生配信

- ・寄せられた質問にお答えします
- ・ライブグループコンサル

「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。