



選ばれる
相続コンサルタント
養成講座
体験会

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→合格
8月末日でプルデンシャル
全国初の相続診断士事務所

「相続診断士事務所」

2014年 富山の相続の専門家とともに相続問題の解決の専門家集団

「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 「選ばれる相続コンサルタント養成講座」 スタート。

現在第15期を開講中。（2021年4月より第16期が始まります）

2020年 「相続マーケティング研究所」 始動。毎朝ほぼ8:30から
YouTube、Facebookで相続マーケティングに関するライブを配信。

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

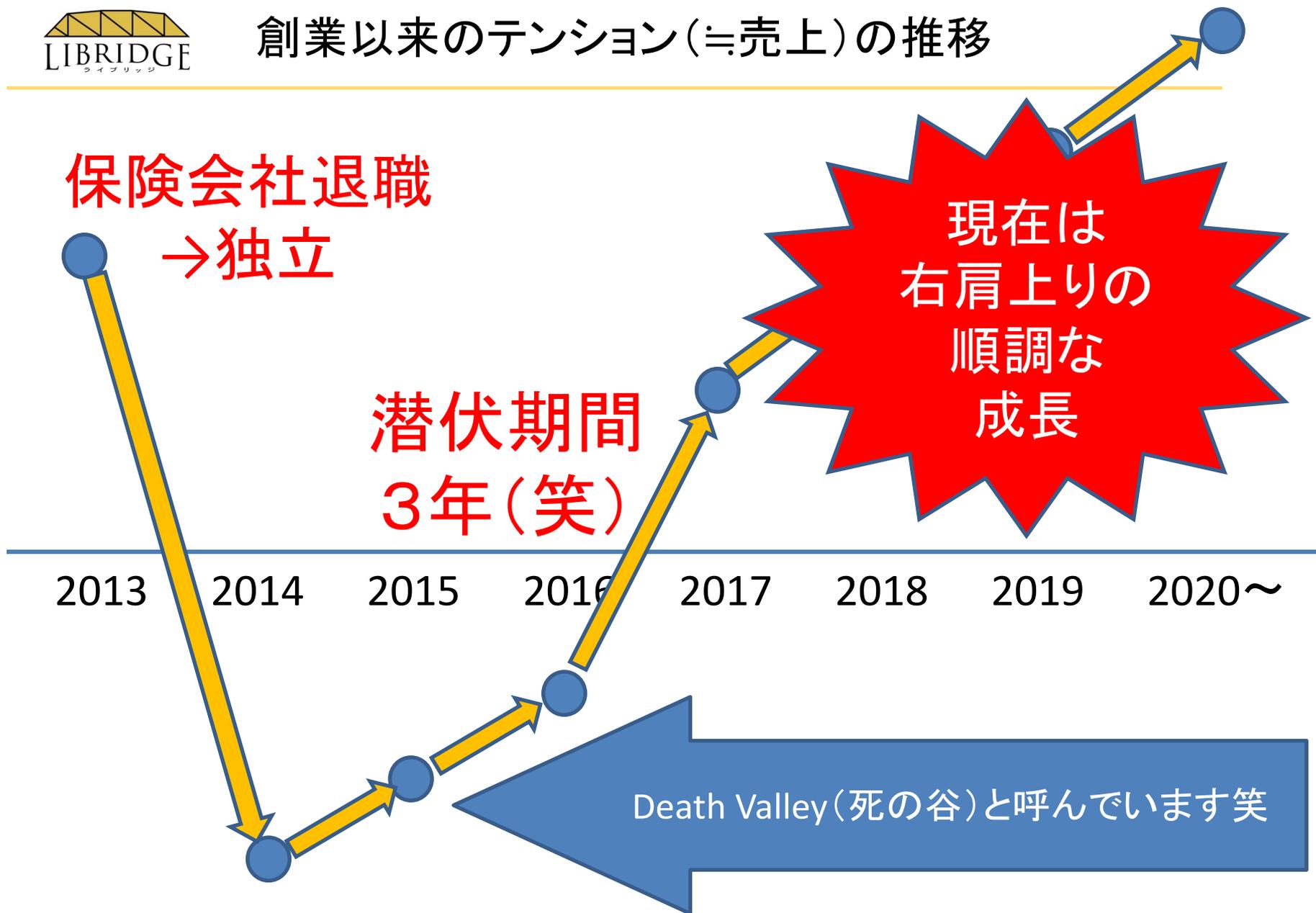
2017

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？



相続セミナーに参加し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・・・

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

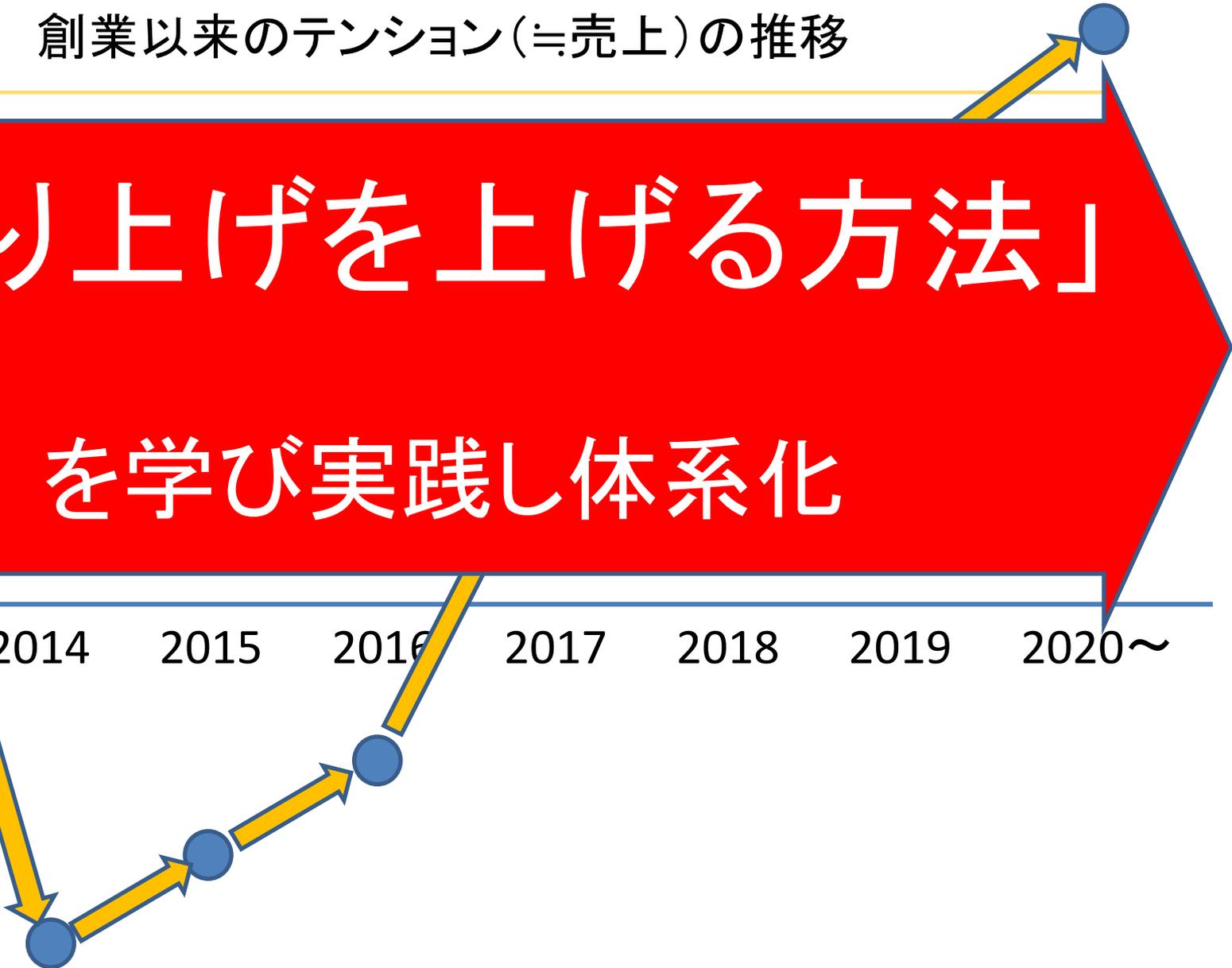
2016

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！

売上を上げる
ためには

売上を上げる方法

を学ぶこと

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**

あなたは業界の**将来**を
どう考えていますか？

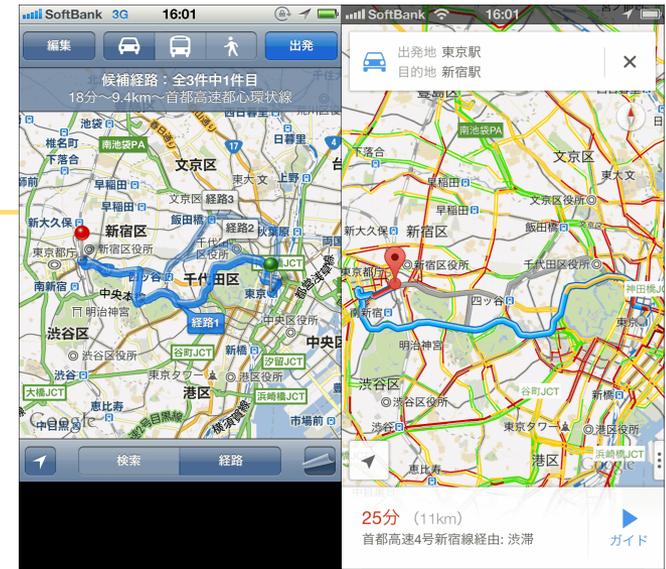
(例) 保険業界に起きること

- ・「保険」は無くならないが・・・
- 「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



あなたの業界

ではどうでしょうか？

1分間考えてみよう！

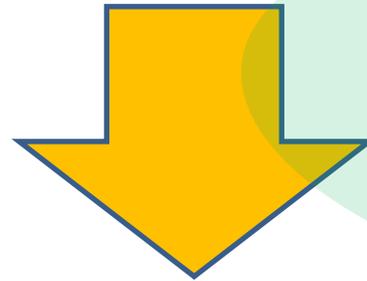
「相続-tech」

という未来が

すぐそこにきている

相続-techとは

全ての相続手続きがオンラインで完結する状態



かもしれない

士業が介在しない未来

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？

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

キャッチすべきポジションは・・・

銀行

税理士

相続発生前に
総合的にサポート
相続コンサルタント

不動産

食パーソン

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？

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残る問題は集客だと「勘違い」する



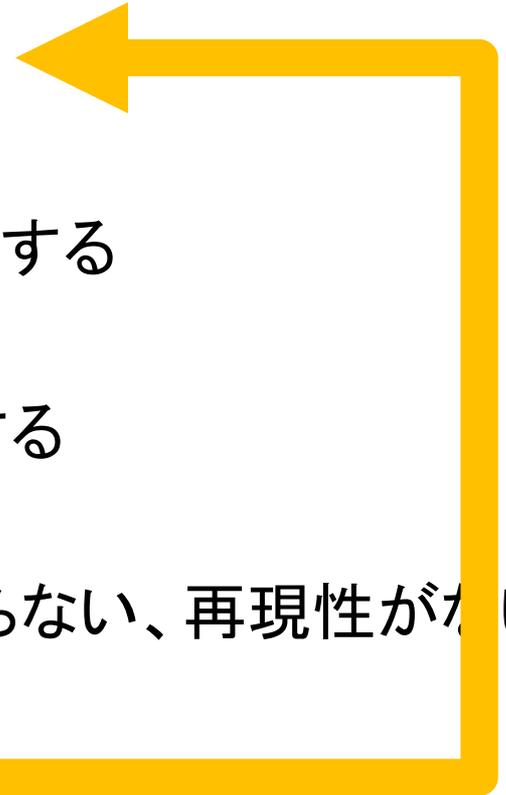
④集客の「断片的な」情報収集をする



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

<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。

ご静聴ありがとうございました。

ご静聴ありがとうございました。