



MetLife

メットライフ生命

長野AO様

JULY
08, 2022

相続分野の ビジネスモデルと 相続マーケティング

Presented by 株式会社ライブリッジ



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

「相続コンサルタント」

2014年 富山の相続の専門家とともに

「相続トータルサ

2017年 相続コンサルティングを

「相続コンサルティング実業家協会」 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。

※2022年7月より第21期が始まります。

2020年 **「相続マーケティング研究所」** 始動。

むねお所長として毎朝ほぼ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。

生命保険を
販売しない
事務所運営

相続トータルサポート富山

笑顔相続のためのワンストップサービス

「相続トータルサポート富山」

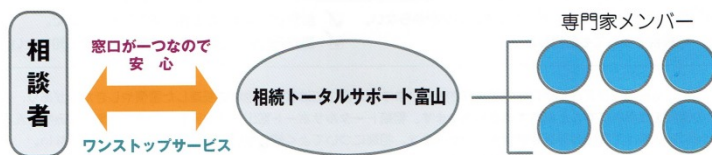
私たちは富山の相続問題の相談窓口です。

相続に関する問題が増える一方、相続は法律、税金、不動産、保険など多くの分野が絡むため、問題が起きた時に総合的にその問題を解決できる場所がなかなか存在しません。「相続トータルサポート富山」は相続に特化した各分野の富山の専門家が集結して、相続発生前から相続発生後まで、中立的な立場から各種の問題解決の支援を行います。

まずはどんなささいなことでもお気軽にご相談下さい。

お気軽にご相談下さい。

地元富山の相続問題の専門家集団が全面サポートいたします



相続問題を考えるポイント

税金よりもむしろ…

相続は相続税がかかる人だけの問題、と思っていませんか？
確かに「相続税」がかかる人はほんの一部でも、「相続」は誰にでも起こります。家族間で無用なトラブルをなくすためにも、誰もがあらかじめ準備しておくことが必要なのです。

少しでも早い準備を

まだまだ先の話だから…ではありません。相続が起こるのはまだ先でも、「相続対策」は早くから準備しなければならぬこともあります。また、相続が起こった後でも知っておくべきことがあります。少しでも早い準備が安心につながります。

多方面から見る

必要なのは税金の知識だけではありません。その税金を引き下げるために不動産や法律の知識が必要だったり、事前の対策には保険など金融の知識も必要です。そういった各分野の専門家と相談者をつなぐ人間味豊かなコーディネーターがいます。

笑顔相続のためのワンストップサービス
相続トータルサポート富山

<事務局連絡先>
〒930-0962 富山市長江本町 12-40-105
TEL: 076-464-3390 / FAX: 076-464-3391
E-Mail: info@libridge-souzoku.jp

相続問題に特化した地元富山の専門家メンバー



相続トータルサポート富山 代表
川口 宗治 (かわぐち むねはる)
相続診断士 経済ネットワーク富山代表
1996年富山大学教育学部卒業。
1999年より14年間、外資系保険会社に勤務。
2013年に独立し相続専門の相談窓口を設立。
「相続の現場監督」として県内の専門家とともに富山の相続問題の解決に奔走中。また経済ネットワーク富山を主催し「とやま型経済」の推進に尽力している。



須田 淳子 (すだ じゅんこ)
税理士
1995年学習院大学経済学部卒業。
政府系金融機関、メーカーでの社内税理士勤務を経て2009年に独立開業。顧客とのコミュニケーションを第一に、税務だけではなく、女性ならではの視点を生かしたアドバイスに定評がある。



久郷 巖 (くごう あつし)
行政書士
1979年度行政書士試験に合格。
1985年から2008年まで富山市内の司法書士事務所において登記手帳を担当。業務の中心を相続・遺言手帳とするため、2010年日本行政書士会に入会し独立。依頼者の希望を聞く事ができる行政書士として活躍中。



田中 聡 (たなか さとる)
司法書士・行政書士
2008年富山大学法学部卒業。2009年度司法書士試験に合格し、2013年10月田中司法書士事務所を開設。
現在は相続登記業務をはじめ、成年後見、遺言作成の援助など、多種多様な分野の業務を兼任し「市民に身近な法律家」として活躍中。



高野 裕史 (たかの ひろし)
不動産コンサルティングマスター
宅地建物取引責任者 賃貸不動産経営管理士
東北大学大学院卒業。埼玉での不動産業の修行の後、地元の帰郷に際し父の経営する会社を継ぐ。
不動産業界で16年の実績。不動産の買取、仲介、宅地造成、資産運用のアドバイス等。売却がいのかが運用が良いのか、顧客の立場になって最善の提案をしている。



西嶋 昭弘 (にしじま あきひろ)
株式会社バイキング 代表取締役
1997年富山工業高等専門学校専攻科卒業。
郵政省勤務を経て2008年株式会社バイキング創業。年間約1,200件の動産査定を行う。生前整理、遺品整理、相続財産に関する寄贈、宝飾、家電等あらゆる動産の買い取りを行う。富山県内における動産の生前整理、遺品整理のスペシャリスト。

このようなお悩みはありませんか？

- ☒ 急に親が亡くなった。どうしたらいいかわからない。
- ☒ 相続税を少しでも節税したい。
- ☒ 自分が亡くなったとき、家族でもめそうだ。
- ☒ 親が元気なうちにできる準備があるなら知りたい。

全国的に相続問題が大きくクローズアップされていますが、富山には富山の地域に根差した習慣やしきたりがあり、都会の情報を鵜呑みにすると失敗する事もあります。相続トータルサポート富山では地元富山の専門家集団がみなさんのそばに寄り添って富山の相続問題解決に当たります。相続についてよく解らない、誰に聞いていいかわからない。そんな悩みをお持ちの方もお気軽にお問い合わせください。

相続トータルサポート富山のご提供サービス

相続に関する一連の問題解決にお役立て頂けます。下記以外の内容もお気軽にご相談下さい。

相続発生前

- ・エンディングノートの作成
- ・相続税の試算
- ・遺言立案、証人立会
- ・成年後見申立
- ・土地境界調査
- ・財産目録の作成
- ・相続対策コンサルティング（生前贈与、物納整備、生命保険活用、不動産活用、法人活用）
- ・生前整理
- ・終活サポート
- ・遺影撮影など

相続発生時

- ・相続人の調査
- ・遺言書検認
- ・相続放棄
- ・財産目録の作成
- ・遺産分割協議書作成
- ・遺産整理
- ・遺品整理
- ・遺言執行
- ・相続税申告
- ・相続登記
- ・納税猶予
- ・物納申請

相続発生後

- ・二次相続対策コンサルティング（生前贈与、物納整備、生命保険活用、不動産活用、法人活用）
- ・終活サポート
- ・空き家対策
- ・家終いの（いらいまい）サポート
- ・遊休地の有効活用

「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、むねお所長は
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・・・

相続ビジネスで売上を上げるには

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

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！

シンプルな解決方法

売上を上げる
ためには

売上を上げる方法

を学べば良い

① 相続業界の未来とキャッチすべき

ポジショニング

② 相続で成果を上げ続けるビジネスモデル

③ 相続マーケティングの仕組みづくり

全ての業界に起きること

AI(人工知能)の台頭 と 異業種の参入

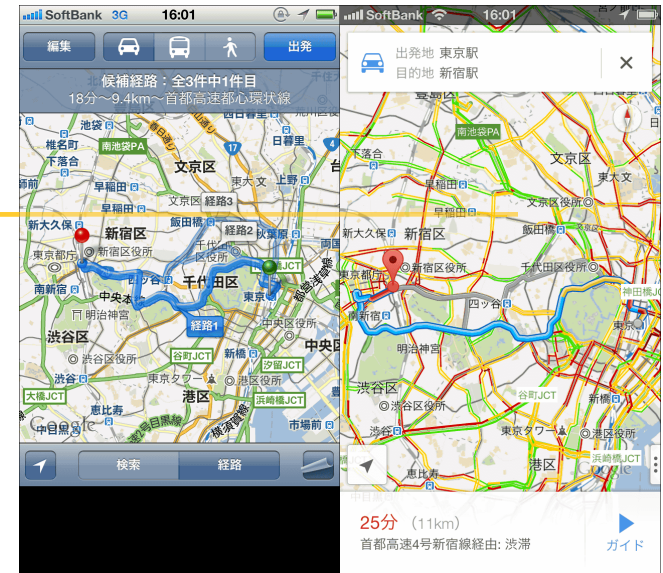
例) 保険業界の未来

- ・「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



相続業界

ではどうでしょうか？

「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

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

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

士業

私たちが
既に持っている専門性を活かしながら
相続コンサルタントの役割を果たし
新たな価値を提供することが
できるのです！

未来から選ばれる
相続コンサルタントが
果たす役割とは？

①丁寧で詳細なヒアリング

「課題を特定する役割」

②複数の問題を解決するための

「ロードマップを描く役割」

③ロードマップ通りにプロジェクトリーダーとして

「実行支援する役割」

相続の未来は・・・

かもしれない

士業よりも
相続コンサルタントが
必要とされる未来

相続コンサルティング受任事例 (一般的な相続対策)

相談内容

＜相談者＞

76歳女性

配偶者と死別

一人暮らし

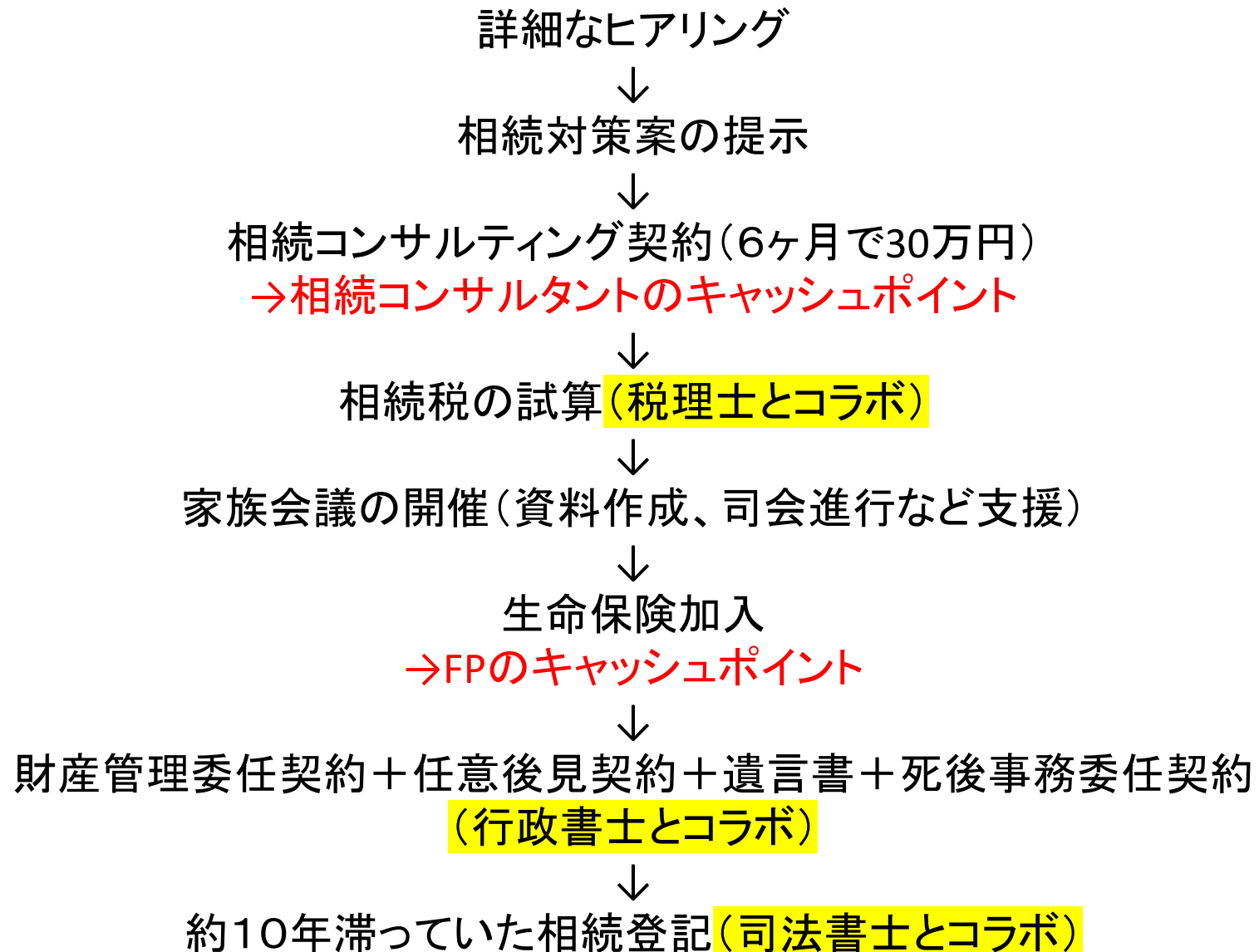
＜相談内容＞

10年前に夫が他界し、一人暮らし。

長女、次女、長男の3人の子どもが仲良く居続けられるような相続の準備をしておきたいと考えている。

何をしたいのかわからないし、誰を頼っていいのかわからないので、相談に乗ってください。

相続コンサルティングの流れ(概要)



事業承継コンサルティング受任事例 (経営者の相続対策)

相談内容

＜相談者＞

62歳医療法人理事長

独身

一人暮らし

＜相談内容＞

子供がいない自分だが、

そろそろ事業の承継について考えている。

事業承継だけでなく、個人の相続のことも心配。

生命保険も沢山入りすぎてて・・・

諸々きちんと準備してかなければと考えている。

事業承継コンサルティングの流れ(概要)

詳細なヒアリング



相続対策・事業承継対策案の提示



事業承継コンサルティング顧問契約(初年度着手金30万円＋年間36万円)
→相続コンサルタントのキャッシュポイント(現在顧問契約3年目)



相続税の試算・甥の養子縁組検討(税理士とコラボ)



役員・従業員退職金規定改定(社会保険労務士とコラボ)



家族会議の開催(資料作成、司会進行など支援)



生命保険最適化サポート
→FPのキャッシュポイント



財産管理委任契約＋任意後見契約＋遺言書＋死後事務委任契約
(行政書士とコラボ)

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相続ビジネスで
負けない戦いをするための
相続マーケティング

プッシュ型受注スタイル 限界説

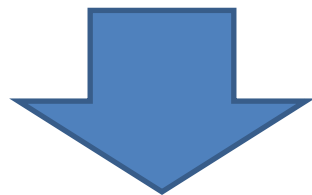
あなたは何かを購入するとき、

どうやって情報収集しますか？

営業マンから説明を聞く時代は
終わりつつあります。

営業という行為、営業マンという職種が
絶滅危惧種かもしれません。

プッシュ型受注スタイル



ウェイトティング型受注スタイル

の構築が必要

- ①見込客に見つけてもらう
- ②見込客に支持される
- ③見込客に指名される

つまり・・・

相続のことで困りごとがある
クライアントの頭の中であなたが

「第一想起」

される存在になることが大切！

これから必要なのは全体の戦略

相続マーケティング

集客方法＝戦術

セミナーコンテンツ＝戦術

セールストーク＝戦術

各種ツール＝戦術

相続マーケティングとは

相続マーケティング

相続・終活
分野

スモール
ビジネス

×→商品
○→顧客

再現性
仕組み構築

- ①これから相続分野では専門家より
相続コンサルタントが求められる。
- ②相続コンサルティングで**フィービジネス**へ進出
するという選択肢がある
- ③相続分野で収益を上げ続けるには
ビジネスモデルが必要であり、
これから学ぶべき領域は
相続マーケティングである。

本日参加の方への特典

むねお所長による

相続ビジネスに関する個別コンサルティング

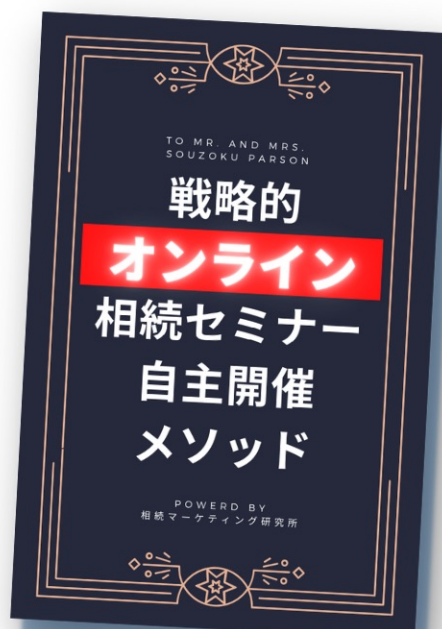
通常価格：30分22,000円

本日アポイントを取った方は**無料**でお受けいたします。

(オンラインにて30分間)

ご希望の方は研修終了後むねお所長とアポイントを取ってください。

相続マーケティングが
無料で学べるメルマガ



今なら
**相続セミナー
特別レポート**
を無料プレゼント中

オンラインで
相続セミナーを定期開催する方法

「顧客に選ばれる力」を手に入れたい

相続パーソンのための

選ばれる相続コンサルタント

養成講座

体験会のお知らせ

「顧客に選ばれる力」を手に入れたい
相続パーソンのための

選ばれる相続コンサルタント

養成講座

体験会のお知らせ

詳細ページをご覧くださいの上
ご参加ください







第20期

選ばれる相続コンサルタント

養成講座

のご案内

この講座のゴール地点（目指すところ）

- ・1 案件あたり30万円～60万円の
コンサルティング契約
- ・クライアントに見つけてもらい選ばれる
再現性のあるビジネスモデルを作る
↓↓↓↓↓↓↓
相続マーケティングの仕組み構築

相続コンサルティング受任事例

（一般的な相続対策）

相談内容

＜相談者＞

76歳女性

配偶者と死別

一人暮らし

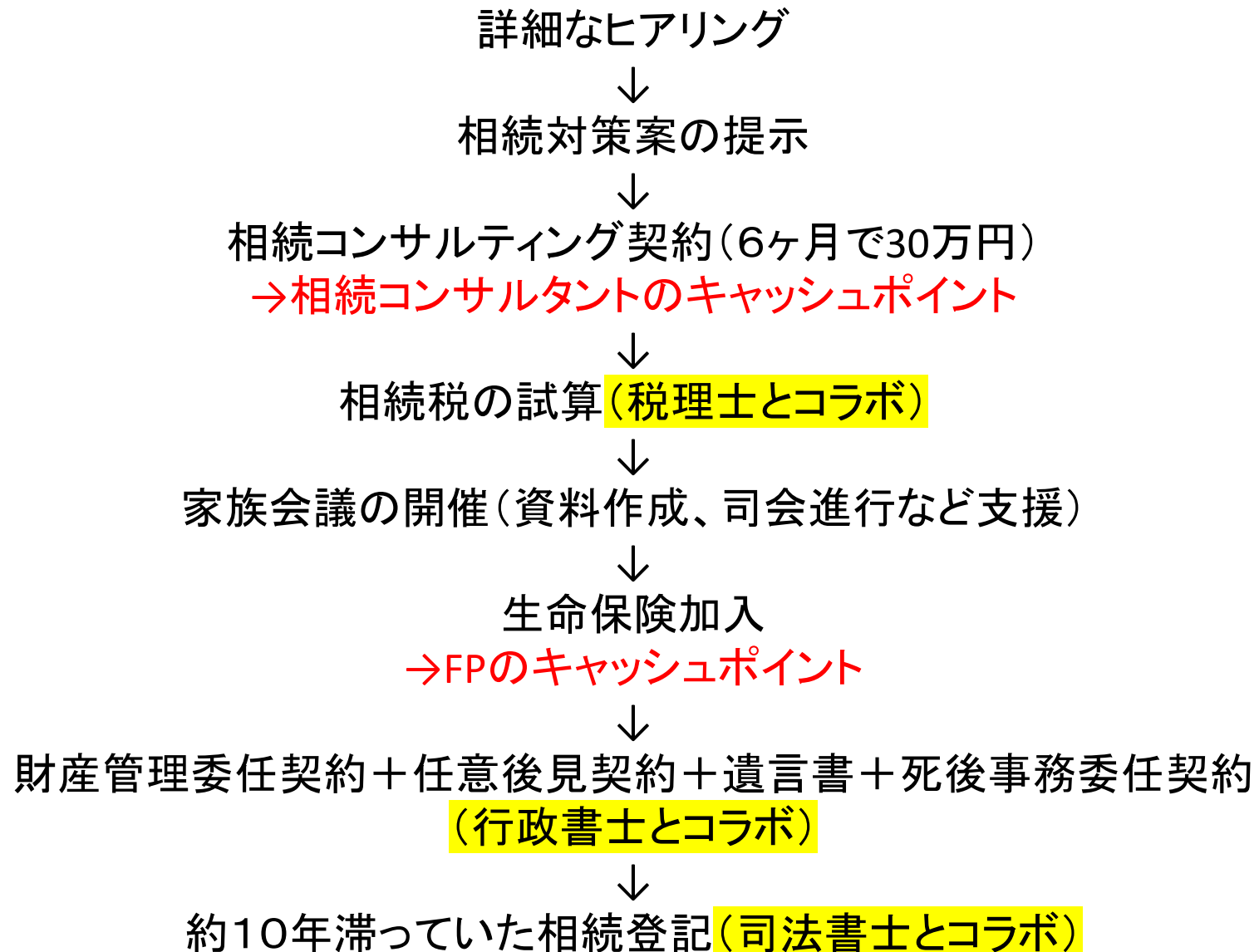
＜相談内容＞

10年前に夫が他界し、一人暮らし。

長女、次女、長男の3人の子どもが仲良く居続けられるような相続の準備をしておきたいと考えている。

何をしたいのかわからないし、誰を頼っていいのかわからないので、相談に乗ってください。

相続コンサルティングの流れ(概要)



事業承継コンサルティング受任事例 (経営者の相続対策)

相談内容

＜相談者＞

62歳医療法人理事長

独身

一人暮らし

＜相談内容＞

子供がいない自分だが、

そろそろ事業の承継について考えている。

事業承継だけでなく、個人の相続のことも心配。

生命保険も沢山入りすぎてて・・・

諸々きちんと準備してかなければと考えている。

事業承継コンサルティングの流れ(概要)

詳細なヒアリング



相続対策・事業承継対策案の提示



事業承継コンサルティング顧問契約(初年度着手金30万円＋年間36万円)
→相続コンサルタントのキャッシュポイント(現在顧問契約3年目)



相続税の試算・甥の養子縁組検討(税理士とコラボ)



役員・従業員退職金規定改定(社会保険労務士とコラボ)



家族会議の開催(資料作成、司会進行など支援)



生命保険最適化サポート
→FPのキャッシュポイント



財産管理委任契約＋任意後見契約＋遺言書＋死後事務委任契約
(行政書士とコラボ)

このプログラムは

3ヶ月間・超少人数制のプログラムです。

(Zoomにて開催)

終了後には選ばれる相続コンサルタントとして

相続分野での新規事業のスタートアップを

盤石なものにすることができます。

正しいやり方
正しい立ち位置
正しい順番

を手に入れるための総合的なプログラム



選ばれる相続コンサルタント養成講座 ＜第1講＞

相続マーケットの現状分析

相続マーケティング®入門

あなただけのポジショニング戦略



選ばれる相続コンサルタント養成講座

<第2講>

「相続コンサルティング」を徹底言語化

ブランディング確立



選ばれる相続コンサルタント養成講座

<第3講>

相続コンサルタントのビジネスモデル

相続ビジネスのセールスプロセス



選ばれる相続コンサルタント養成講座

<第4講>

あなたにふさわしい理想の見込客
(パーフェクトカスタマー)

相続ビジネス・価格決定の考え方と事例集



選ばれる相続コンサルタント養成講座

<第5講>

家族会議支援[®] 徹底解説



選ばれる相続コンサルタント養成講座

<第6講>

専門家とのチームビルディングのポイント

相続コンサルのフィービジネス成功の秘密

選ばれる相続コンサルタント

養成講座

<5つの特典>

5つの特典

①合計6回の講義(通常参加費: 1回9万円→**54万円相当**)

②全2会場・各6回の講義動画プレゼント(**36万円相当→合計90万円相当**)

③期間中回数無制限の個別相談プレゼント(1回30分)

(**18万円相当→合計108万円相当**)

④相続コンサルティングの現場で使える各種ツールプレゼント

(**25万円相当→合計133万円相当**)

⑤売り上げ成果保証サポート

相続コンサルティングフィーや生命保険・不動産などの販売コミッション

→55万円の成果保証

第20期

(全て14:00-17:00)

選ばれる相続コンサルタント養成講座

①4月13日 (水)

②4月27日 (水)

③5月11日 (水)

④5月25日 (水)

⑤6月 8日 (水)

⑥6月22日 (水)



選ばれる相続コンサルタント

養成講座の価格

792,000円(税込)



682,000円(税込)

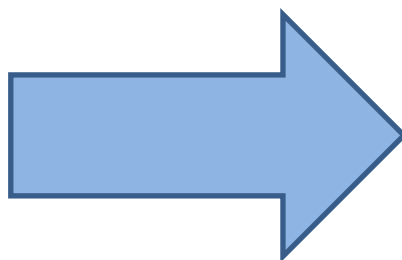
大切なお知らせ

只今より48時間以内に限り

数名のみ分割払い
を受け付けます。
ご希望の方は
お早めにご相談ください

48時間限定価格

55万円(税込)



<申し込み方法>

①いますぐエントリーする。

②後ほどお送りする

第20期選ばれる相続コンサルタント養成講座 受講申し込みフォーム

に記入・送信する。

(定員に達した段階で締め切ります)

今までご案内した「通常コース」

に加えて…

ある特別なコース

で受講するという選択肢があります。

むねお所長による

相続ビジネス

個別プロデュースコース

のご案内

6ヶ月間の個別コンサルティングで
あなたの強みを生かし
相続ビジネスを爆速化するために
むねお所長が
個別プロデュースをします。

(通常価格: 6ヶ月330,000万円)

相続特化型ホームページ

を作ります。

(ワードプレス 運用コンサルティング付)

(通常価格: 550,000円)

ド



最新のセミナーレポート

Coming soon...

ドクター相



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



最新のセミナー情報

Coming soon...



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



ドクターにとって必要な「相続承継対策」の考え方

親として医師として 長年に渡り地域医療にご尽力されてきた多くのドクターは 子供に医業を継いでもらいた [...]



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



良い相続対策・悪い相続対策・普通の相続対策

ここには本文が入ります。



不動産を活用したドクターの節税対策と資産形成

ここには本文が入ります。



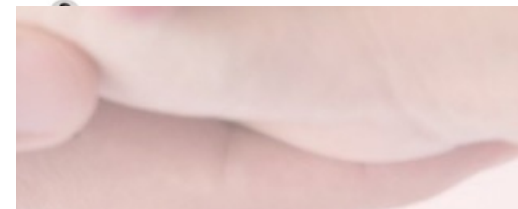
クリニックの未来を「本気で」考えるなら

ここには本文が入ります。

[トップページ](#) > [ドクター相続™とは](#)

Q.私は開業医ですが、相続や事業承継の相談をしたい時はどうすればいいですか？

ドクター相続™の東京ミライズに、ドクターの相続対策や事業承継の相談をしたい、という方は「[個別相談（予約制）](#)」のページをご覧ください。





相続ビジネス個別プロデュースコースの価格

通常コース: 550,000円

+

6ヶ月の個別プロデュース: 330,000円

+

HP作成: 550,000円

↓↓↓

合計1,430,000円

48時間限定価格

880,000円

質問タイム

時間の許す方は

ご質問してくださってOKです。

6ヶ月間の個別コンサルティング を通して

あなたの強みを生かした

相続ビジネスを、

むねお所長が個別プロデュースします。

(定価：6ヶ月330,000円)

相続特化型ホームページを作ります。

(ワードプレス 運用コンサルティング付)

(定価: 550,000円)

ド



最新のセミナーレポート

Coming soon...

ドクター相



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



最新のセミナー情報

Coming soon...



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



ドクターにとって必要な「相続承継対策」の考え方

親として医師として 長年に渡り地域医療にご尽力されてきた多くのドクターは 子供に医業を継いでもらいた [...]



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



良い相続対策・悪い相続対策・普通の相続対策

ここには本文が入ります。



不動産を活用したドクターの節税対策と資産形成

ここには本文が入ります。

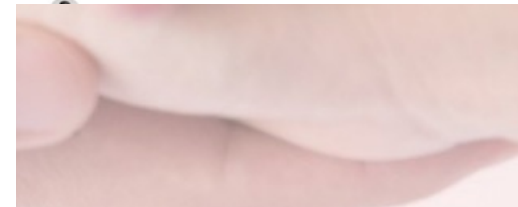


クリニックの未来を「本気で」考えるなら

ここには本文が入ります。

[トップページ](#) > [ドクター相続™とは](#)

Q.私は開業医ですが、相続や事業承継の相談をしたい時はどうすればいいですか？



ドクター相続™の東京ミライズに、ドクターの相続対策や事業承継の相談をしたい、という方は「[個別相談（予約制）](#)」のページをご覧ください。



相続ビジネス個別プロデュースコースの価格

通常コース: 550,000円

+

6ヶ月の個別プロデュース: 330,000円

+

HP作成: 550,000円

↓↓↓

合計1,430,000円

48時間限定価格

880,000円

選ばれる相続コンサルタント

養成講座

のまとめ

コース	通常コース	個別プロデュースコース
受講価格	550,000円	880,000円
資料 ダウンロードページ	○	○
選ばれる相続コンサルタント養成講座 (講義6回)	○	○
相続ビジネス 個別プロデュース (6ヶ月)	×	○
相続特化型 ホームページ作成	×	○

質問タイム

時間の許す方は

ご質問してくださってOKです。

今までご案内した「通常コース」

に加えて…

ある特別なコース

で受講するという選択肢があります。

相続ビジネススタートアップ

個別プロデュースコース

のご案内

6ヶ月間の個別コンサルティング を通して

あなたの強みを生かした

相続ビジネスを

個別プロデュースをします。

(通常価格: 6ヶ月33万円)

相続特化型ホームページ

を作ります。

(ワードプレス 運用コンサルティング付)

(通常価格: 550,000円)

ド



最新のセミナーレポート

Coming soon...

ドクター相



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



最新のセミナー情報

Coming soon...



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



ドクターにとって必要な「相続承継対策」の考え方

親として医師として 長年に渡り地域医療にご尽力されてきた多くのドクターは 子供に医業を継いでもらいた [...]



大矢 裕之（オオヤ ヒロユキ） 2021年5月26日



良い相続対策・悪い相続対策・普通の相続対策

ここには本文が入ります。



不動産を活用したドクターの節税対策と資産形成

ここには本文が入ります。



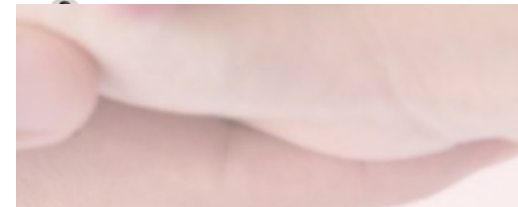
クリニックの未来を「本気で」考えるなら

ここには本文が入ります。

[トップページ](#) > [ドクター相続™とは](#)

Q.私は開業医ですが、相続や事業承継の相談をしたい時はどうすればいいですか？

ドクター相続™の東京ミライズに、ドクターの相続対策や事業承継の相談をしたい、という方は「[個別相談（予約制）](#)」のページをご覧ください。





相続ビジネス個別プロデュースコースの価格

通常コース: 550,000円

+

6ヶ月の個別プロデュース: 330,000円

+

HP作成: 550,000円

↓↓↓

合計1,430,000円

48時間限定価格

880,000円

質問タイム

時間の許す方は

ご質問してくださってOKです。