

メルマガ  
マスター講座

# 参考メール

メルマガマスター講座限定特典

## 参考メール①

件名：

TV に学ぶ相続案件の取り方

本文：

こんにちは、豊田です。

先日、  
ぶつけた新車は...  
続きは編集後記で。

TV 番組で、  
ドラマでも、  
バラエティーでも、

出演者は良い人が出てるのに  
番組がつまらない

って時、  
ありませんか？

私は最近 TV を見ないので、  
ネットの番組や動画などでも  
感じるがあります。

好きな人の動画なのに、  
この動画面白くないなど  
思って飛ばしてしまう

こんな経験あなたも  
ありませんか？

このような事って、  
相続の仕事の現場でも  
よくあります。

同じような知名度、  
同じような事務所規模、  
同じような知識でも、

成果に大きな差が出る  
なんて事がよくあります。

つまり、

同じ材料を使っても、  
料理の仕方次第で、  
味が全然違う

って状態です。

飲食店で大事なものは、  
材料でしょうか？  
レシピでしょうか？

どんなに材料が良くても、  
レシピが良くなければ  
美味しいとはならないので

リピートも生まれず  
衰退していきますよね。

これは相続の仕事でも  
同じで、

一生懸命知識を勉強しても、  
仕事のやり方を学ばないと、

相続の仕事が  
出来るようにならないです。

他社と同じような  
手続きの仕事をしている人が、

付加価値を付けた仕事や  
高単価の仕事が  
受注出来ないのは、

やり方を知らないからです。

このようにやり方を学ぶって、

とても大切なんですよ。

あなたは、  
高単価の相続案件を  
受注する為の

レシピを  
学んでいますか？

---

【編集後記】

先日、  
ぶつけた新車は、  
全治3週間の入院生活が  
始まりました。

春休みの  
行楽シーズンは、  
代車生活です(T\_T)

---

## 参考メール②

件名：

衝撃の結末

本文：

こんにちは、豊田です。

学生時代に...

続きは編集後記で。

「嘘でしょ？」

先日、

行われた K-1 の

スーパー・ライト級

タイトルマッチは、

衝撃の結末でした。

山崎チャンピオンが

売った右フックを

大和選手がガードをして、

山崎チャンピオンが

左フックを

打つ態勢のところ、

カウンター気味に  
大和選手の  
左フックがヒットし、

1 ラウンド 50 秒で KO 負け。

全然、  
予想していなかった  
結果なので、  
思わず出た言葉が  
冒頭の言葉でした。

これを見て思うのが、  
相続でも同じ事が  
よく起こるんですよ。

これから案件を獲得したい  
という見込み客が、

他社で対策を  
既にやっていたり、  
アドバイスを  
もらってれば、

その内容が  
間違っていることを  
根拠を持って話し、

その対策よりも良い  
代替案を伝えると

スパッと決まります。

これって、  
格闘技でいう  
カウンターみたいなものです。

一方、  
自分が面談を行うまで、  
全く相続対策をしていない  
見込み客であれば、

なぜ相続対策を行うべきか？  
何が問題なのか？  
どう解決するのか？  
などなど、

段階を経て、  
話す必要があります。

格闘技でいう  
ジャブを売って、  
ボディを効かせて、  
フィニッシュする  
みたいな感じです。

このように、  
見込み客がどのような  
状況かによって、

攻め方も違うし、  
効果的な攻撃も変わる  
という事です。

富裕層であればあるほど、  
色々な他業者から  
アプローチをされています。

なので、  
それを上回る提案が  
出来なければいけません。

あなたは、  
他業者を上回る  
相続対策の提案という  
カウンターパンチを  
用意していますか？

---

#### 【編集後記】

学生時代に  
柔道をやっていたので、  
格闘技が好きなんです。

4月は面白い試合が  
たくさんあるので、  
とても楽しみです(^^)

## 参考メール③

件名：

青いカレー

本文：

こんにちは、豊田です。

お店の人に聞いたら...  
続きは編集後記で。

先日、  
富士山に行ってきました。

その近くのお店で、  
子供が頼んだのが  
富士山カレー。

どこら辺が  
富士山かというと、

ライスの部分が  
山になっているものは

他のお店でも  
たくさんあったんですが、

そこのお店は、  
ライスの白を雪、  
カレーを山肌の部分に見立てて

カレーの色が  
青だったんです。

どうしても、  
見た目的に受け付けない。。。

でも、  
子供は美味しそうに  
食べています。

美味しそうに  
食べる子供を見ると、

興味が湧いてきて、  
一口もらうと、  
味は美味しい・・・

面白いですね。

子供は、  
青いカレーの見た目を  
何とも思わないのに、

大人は、  
見た目に抵抗を感じる。

てことは、  
おそらく過去の経験値が  
余計な先入観を作っていると  
思います。

相続の現場でも、

顧客が信じている  
相続対策が間違っている事が  
良くあります。

しかも、  
お金、時間を使えば使う程、  
強く間違いを信じる。

つまり、  
過去の経験が  
邪魔をする。

でもそんな時に  
真っ向から否定しても、  
反発して話を聞かない。

こんなことが  
よくあるんですよね。

そんな時には、  
真っ向から  
否定するのではなく、

他者の事例を伝え、  
興味を持ってから、  
教えてあげる

そうすれば、  
伝えたい事が  
伝えられる事って  
あるんですよ。

伝えたい事は同じでも  
伝え方一つで  
伝わり方が変わります。

なので、  
知識はもちろん、

『伝え方』も  
学んでいきましょう。

---

#### 【編集後記】

お店の人に聞いたら、

青いカレーは  
意外に売れてるらしいですよ。

先入観って怖いです。

今回は、  
お客さんへの伝え方を  
お伝えしましたが、

自分自身も  
下手な先入観は  
損するなと思いました。

## 参考メール④

件名：

価値が無くなり価格が暴落しました

本文：

こんにちは、豊田です。

具体的な機材なども...  
続きは編集後記で。

『えっ、そんな安いの！？』

ウチの場合は、  
オンラインの  
セミナーや面談の為に

いつも  
機材について  
試行錯誤をしています。

その為、  
以前は必要だったけど、

今は必要無いから

手放すという場面が  
多々あります。

先日、  
こんな事がありました。

購入時は、  
8000 円位の定価の機材が

最初の  
緊急事態宣言の時で

定価で手に入らないから、  
ヤフオクで3倍位の  
金額で購入しました。

それが、  
先日売った時には、  
500 円でした。

冒頭の言葉は、  
その査定額を提示された時に  
心の中で叫んだ言葉です。

スゴイ落差ですよ。

その時には必要で、  
いっぱい稼いで

もらいましたから、

購入したこと自体に  
悔いは無いんですが、

結構衝撃でした。

もちろん、  
メルカリなどで売れば  
もっと高く売れると思いますが

高くなる費用と、  
人件費などのコストを  
考えると見合わないです。

でも、  
これって相続の業界でも  
起こり得ることです。

例えば今度、  
成年後見制度が  
見直されますよね。

今は必要性があって、  
信託をやっているけど、

その機能を改正される  
成年後見制度で

安価に出来るとしたら、

どうなるでしょうか？

ちなみに、  
この事例であれば、

改正までに  
準備期間もあるので、  
まだマシな方です。

このように、  
需要と供給の関係や  
代替品が出る事で、  
相場は急に崩れます。

なので、  
ビジネスを  
安定させる上では、

相場が急に崩れないような  
商品設計や  
ポジショニングが  
必要になります。

しっかりと、  
備えておきたいものですね。

P.S

まだ成年後見制度の  
改正について

押さえていない人は  
コチラの動画を  
参考にしてください。

↓↓↓

<https://youtu.be/KJOpRYbQezI>

---

【編集後記】

オンラインセミナーや  
オンライン面談については、  
こんな形なので、

どうやって、  
設営、運営してるんですか？

と聞かれる事が  
たくさんあります。

具体的な機材なども、  
講座の中で教えています。

なので、  
ウチの講座に出ると、

無駄な機材を買う  
というコストは  
削減出来ます(^);

---

## 参考メール⑤

件名：

相続コンサルを志すキッカケ

本文：

こんにちは、豊田です。

表面的な知識では...  
続きは編集後記で。

私が相続コンサルを  
やろうと思ったのは、

一つの疑問からでした。

不動産業界で、  
たくさん見て来た状況が、

相続が起こるたびに、  
相続税の支払いの為に

土地を切り売りして、  
資産を失っていく  
地主さんたちでした。

そんな土地を  
売り買いの現場に立って、

たくさん携わっていた  
訳ですが、

その時は、  
相続対策をやっていないから、

多くの資産を失ってる  
とばかり、  
思っていたのです。

でも、  
よくよく地主さん達を  
見てみると、

違ったんです。

優秀だと言われてる  
税理士から  
アドバイスをもらい、

大きな金融機関から、  
勧められる商品を買うなど、

相続対策と言われる事は、  
やっていたんです。

ほとんどの地主が、、

なのに、  
何故多くの資産を  
失うのか？

これが疑問だったんです。

その疑問から、  
研究を重ねたおかげで、

今では、  
全て数値化して、

何故資産を失うのかを  
説明する事が出来ます。

この現状は、  
今でも多く起こっています。

相続に携わる  
プレイヤーが増え、

信託などの当時にはない  
相続対策の手段が  
増えたのにも関わらずです。

逆に、  
スキルを持っている人が  
際立つ状況に  
なってくれています。

なので、  
ウチの講座で学んだ人は、

競合との競争にも  
負けずに戦えています。

表面的な知識では、  
顧客は救えません。

だからこそ、  
本質的な分析スキル、  
コンサル能力を  
身に着けたいものですね。

---

#### 【編集後記】

高単価の仕事を  
獲得する為には、

問題を解決する深さが  
重要です。

表面的な知識では、  
深い問題は  
解決できないですからね。

身に付けていきましょ。  
本当のスキルを。

---

## 参考メール⑥

件名：

お客さんを選ぶ

本文：

こんにちは、豊田です。

心から思える人に  
全力を...  
続きは編集後記で。

今日の記事を読んで、  
激怒する人がいるでしょう。

気分を害す人も  
いるでしょう。

でも、  
構いません。

なぜなら、  
それが一つの目的だからです。

激怒したとしても、  
あなたの行動の  
きっかけになれば、、、

そう思っています。

しかし、  
もし今日のメールを読んだ後、

クレームを言いたい  
気持ちにしかならなければ、

そうする代わりに、  
メールの受信を  
解除してください。

きっと私は、  
あなたのお役に  
立てないでしょうから。

それでは行きます。

接客をしていると、

やたらと  
値引き交渉をしてきたり

変な所に  
突っかかってきたり、

こちらのやり方を  
無視して、  
進めようとしたり、

このお客さんの  
仕事を受けても、

揉めたり、  
必要以上に手間も  
かかりそうだな

という人がいます。

こういう  
お客さんの仕事は、

私は基本的に、  
受けません。

こういう仕事は、  
精神衛生上も良くないし、

余計に手間がかかると、  
私にとって良いお客さんに

かける時間が減ってしまう  
かもしれません。

こういうお客さんに  
時間をかけるなら、

良いお客さんを探す  
マーケティングに、

時間を使った方が  
良いと考えています。

これは、  
プロ向けのセミナーでも  
一緒です。

例えば、  
オンラインセミナーを  
行う際に、

不正受講の防止や  
講師が理解度を  
確認しながら進める為に、

ビデオをオンにして  
参加してもらう事が  
あります。

そういうセミナーで、

ビデオをオンに  
しなかったり、

入室当初は、  
ビデオをオンにして

参加している画像を  
キャプチャし、

その画像を使って、  
セミナーに  
参加する人がいます。

自分では、  
良いと思っているかも  
しれませんが、

まわりのちゃんと  
受講している人からしたら、

なぜ、  
そのような行為を  
しているのか  
理解出来ないですし、

主催者としても、  
ルールが守れないのであれば、

セミナーに  
参加してもらわない方が  
健全に運営が出来ます。

運営の妨げになる行為を  
されるなら、

参加してもらわない方が  
良いです。

だから、  
セミナーの案内も  
しなくなります。

セミナー以外の  
リアルの仕事でも

自分さえ良ければ、  
ルールを破っても良い

と判断する人なんだと、  
思いますから、

仕事を紹介する事も  
無くなります。

このように、  
同じ時間、お金を  
使っても、

信用を著しく、  
失うことがあります。

あなたの信用は  
あなたの行動の鏡です。

私が行っている  
相続コンサルも、

売り手本意ではなく、  
顧客に最大限  
貢献出来るからこそ、

大きな売上が上がる  
というものなので、

自分さえ良ければいい  
という考えの仕事のやり方  
には合いません。

なので、  
ここまで読んで、  
意見が合わないようなら、

このメールの一番下に  
解除をするURLが  
あるので、  
解除をしてください。

---

【編集後記】

顧客の数が少ないと、  
食べる為に  
顧客を選べませんが、

集客の数、  
面談の成約率、  
が高ければ、

顧客を選ぶことが  
出来ます。

人生の中で、  
時間が一番貴重ですからね。

この人を助きたい、  
この人を良くしたい、

と、  
心から思える人に

全力を傾けたいものです。

---

## 参考メール⑦

件名：

顧客に伝わる話し方

本文：

こんにちは、豊田です。

おそらく  
あなた自身も...  
続きは編集後記で。

私たちの仕事って、  
お客さんからしたら内容が  
難しいので、

伝え方って  
とても重要です。

そんな話の中、  
よく面談の時は、

『子供にも分かるように』

とか、

『専門用語は使うな』

とか、

『小学校4年生にも  
分かるように』

と、聞きます。

これは、  
半分正解ですが、  
半分不正解です。

どういうことかというと、、、

人によって、  
相続についてどれだけ  
勉強してるかは  
変わります。

例えば、  
「基礎控除」や  
「配偶者の税額軽減」、  
「小規模宅地の特例」など、

既に自分で勉強を  
してきている人もいます。

そんな人に、  
かみ砕きすぎると、  
会話は噛み合いません。

噛み合う会話にする為には、  
相手のレベルに  
合わせて話してあげる  
ことです。

専門用語が  
分かってる人に、  
専門用語を使わないと、

この人大丈夫かな？

とか

不要な説明が長い

と思われてしまいます。

このように、  
単一的にこれをやればいい  
という事では無いんですね。

原則としては分かりやすく  
伝える事が重要ですが、

分かりやすくというのは、  
相手のレベルによって  
変わるので、  
注意しましょう。

---

【編集後記】

おそらく  
あなた自身も  
自分で分かっている事を

人に丁寧に説明されると、  
『知ってるよ』  
と内心想う事もあると  
思います。

それと同じ心理ですね。

相手の事をしっかりと  
思いやる伝え方が  
重要です。

---

## 参考メール⑧

件名：

建築業界の闇を晒します

本文：

こんにちは、豊田です。

最近、

ガーシーチャンネルが...

続きは編集後記で。

『そんなこと客に行ったら、  
アパートを建てて  
もらえなくなりますよ』

こう言ったのは、  
ある建築業者の社長です。

あるセミナーで、  
話をした時に

セミナー終了後、  
私のとことに来て、  
冒頭の話をしていました。

その時に、  
話した内容は、  
次の動画のような内容です。

↓↓↓

<https://youtu.be/eFapEA1Oz2g>

このように、  
相続対策と言って建てる  
アパートの多くが、

相続税が減っているように  
思えて、

実は、  
財産が無くなっているから、

相続税が減っているだけ  
という状況です。

自分のやっている事に  
当てはまっていて、

これをそのまま話すと、  
仕事が獲れないと  
思ったんでしょうね。

こういう時に、  
その会社の体質が

見えます。

顧客に損をさせてでも、  
売上が上がれば良い  
と思っているのか、

顧客に役立つ事で、  
売上を上げたい  
と思っているのか、

白黒ハッキリでます。

相続対策の仕事は、  
顧客の貢献しながら、

大きな売上が  
上げられる  
魅力的な仕事です。

しかし、  
やり方を間違えると、

顧客に大きな損を  
させる事もあります。

これを読んでも  
あなたならきっと、

どうせやるなら、  
顧客に貢献した仕事を  
したいですね。

私も  
そういう考えなので、

この建築業者とは、  
仕事は出来ないかと、  
思いました。

きっと、  
動画で取り上げた部分以外も、

顧客の為にならなくても、  
売上の為の提案をしたり、

手を抜くような事も  
あるんだろうと、

勘ぐってさえ  
しまいます。

あなたは、  
このような建築業界の闇を  
見抜けますか？

---

【編集後記】

最近、  
ガーシーチャンネルが  
流行っているので、

『晒す』って、  
使ってみました。

でも、  
相続の業界でも、

顧客の為にならないような  
仕事をしていたら、

辞めた社員などが、  
晒していくでしょうね。

違う業界だから、  
他人事として捉えていたら、

足元すくわれるかも  
しれないので、

晒されても、  
恥じない行動になるよう  
心がけたいですね。

---

## 参考メール⑨

件名：

生き残りを分ける・・・

本文：

こんにちは、豊田です。

アマゾンランキングが  
急上昇...  
続きは編集後記で。

企業を設立して、  
5年後の生存率は15%  
だと言われています。

それだけ、  
継続していくって、  
難しい。

短期的に稼ぐのではなく、  
長期的に企業を  
運営していく為には、  
どうすれば良いのか？

もちろん、

単一的な答えは  
ありません。

でも、  
面白いデータがあります。

私自身も学びの場を  
提供しているので、

民間資格を  
取得している人の企業が、  
どれだけ生存しているかの  
統計をとってみました。

民間資格ですから、  
自分の学びの為に  
お金と時間を割いて、

顧客の為に提供出来る  
スキルを身に着けよう  
という志を持っている人です。

そんな志の高い人の  
生存率は、

実に、  
80%を超えていました。

あくまで、  
私が調べた資格の  
データですが、  
すごい確率ですよ。

普通は、  
15%なのが、  
80%を超えるんですよ。

このように、  
学ぶ意識の高い人は、  
生き残る確率が高いのです。

このメールを  
GWに読んでくれている  
あなたは、

きっと、  
80%側の人間です。

なので、  
学び続けましょう。

私自身も  
学びの場を  
提供している位なので、

学ぶ事が大好きなので  
学び続けます。

---

【編集後記】

先日ご紹介した  
島田紳助さんの名著

ご飯を大盛りにする  
オバチャンの店は  
必ず繁盛する

は、

ご紹介してすぐに、  
アマゾンランキングが  
急上昇しました。

多くの人が  
参考にしてもらった  
みたいで、  
ありがとうございます。

また、  
機会があれば  
ご紹介しますね。

---

## 参考メール⑩

件名：

相続贈与の一体化の真実

本文：

こんにちは、豊田です。

選択肢を

提供してあげることで、  
意思決定がしやすくなり、  
後からクレームになる事も...  
続きは編集後記で。

よく話題に上がる

相続税と贈与税の一体化。  
よく質問も頂きます。

なので、

解説を動画にしました。

相続税と贈与税の一体化が

気になる人は、

下記をチェックして

みてください。

誰も教えてくれない

相続贈与の一体化の真実

↓↓↓

<https://youtu.be/Sk9E8X5d4Yc>]

世間一般で言われている事と

真逆なイメージだと

思う人が多いですが、

きちんと数値化して見ると

これが現実です。

この贈与に関しても、

氷山の一角でしなく、

他の対策も数値化すると

あまり良くない事が

あります。

今後テクノロジーの進化で

このような数値化が

加速していきます。

数字を打ち込むと

答えは出ますが、

それが何故そうなるのか

という裏側が分かっていると、

説明する際に

より説得力のある話が

できます。

動画を見てみて、  
数値化する方法や仕組みが  
分からなかったら、

分析するスキルを  
磨いていきましょう。

---

#### 【編集後記】

顧客も  
抽象的な概念で考えると、  
判断に迷ったり、  
判断出来ない  
ことがあります。

数字の選択肢を  
提供してあげること、  
意思決定がしやすくなり、  
後からクレームになる事も  
ありませんよ。

## 参考メール⑪

件名：

個別相談の成約率が悪い人の共通点

本文：

こんにちは、豊田です。

私自身も

やっていた失敗...

続きは編集後記で。

「個別相談を

やっているのですが、

大変参考になりました

と言ってもらえるものの

その後の仕事に

繋がる成約率が

悪いです。

何が悪いのでしょうか？」

こんな質問を頂きました。

この人は、  
司法書士で、  
相続の知識、経験は  
申し分ない。

コミュニケーションの  
能力も  
私よりも高いのでは、  
と思う位で問題なし。

そんな状況で何故、  
成約率が悪いのか  
よくよく聞いてみると、

「これは  
成約率が悪い人の  
典型例だな」  
と思いました。

なぜ、  
そう思ったのか  
というと、

個別相談の内容が、

=====

質疑応答になっている

=====

という事です。

個別相談だから、  
質疑応答になるのは、  
当たり前なんじゃないの？

って、  
思う人も多いんですが、

そんなことはありません。

状況を別の  
業種に置き換えてみると、  
分かりやすいです。

例えば、  
子育て世代の見込み客に  
保険を買って欲しい  
FP で考えてみましょう。

事務所に来てもらったら、  
まずは顧客カードを  
書いてもらいます。

顧客カードを  
書いてもらったら、

顧客カードを見ながら、  
どういう理想の未来を  
描いているか、

どこに悩みや課題を  
感じているか、

ニーズを喚起していきます。

そこから、  
キャッシュフロー表を作って、

何もやらない現状だと  
このような悲惨な未来が  
待っている、

改善すると、  
このような理想の未来が  
手に入る、

という事を  
説明しながら、  
保険の必要性を感じてもらい、  
加入してもらおう、

というような流れで、  
接客を行います。

このように、  
会った時から契約までの  
流れが決まっています。

しかし、  
質疑応答という  
スタイルは、

流れが  
相手任せです。

なので、  
どこのゴールに、  
どう向かうかという事が  
決まっていないのです。

これが、  
欲しい商品が決まっています、

『確認をしたい』  
という状況なら  
話は別ですが、

そうでないのであれば、

面談を通じて、  
仕事に繋がらないのは、  
当たり前の話です。

このように、  
面談に乗りさえすれば、  
案件が受注出来る  
というものでは  
ありません。

顧客を  
連れて行きたいゴールに  
連れていく為には、

ゴールに連れていく為の  
仕組みがあるからこそ、

成約率は高くなります。

決まらない面談には、  
決まらない原因があります。

ただ漠然とやっても  
改善されないので、

しっかり  
意図を持って、  
改善していきましょう。

---

【編集後記】

これは私自身も  
やっていた失敗でもあります。

当時は、  
もっと早く気づけば良かった  
と思ったものです。

なので、  
まだ仕組みを持っていない人は  
仕組みを意識して  
作っていきましょう。

---

## 参考メール⑫

件名：

効率経営を実現するクイズ

本文：

こんにちは、豊田です。

時間を手に入れる事が...  
続きは編集後記で。

突然ですが、  
質問です。

顧客が5人で売上100万円、

顧客が1人で売上100万円、

あなたは  
どちらの相続ビジネスを  
したいですか？

多くの人に  
貢献するという意味では、  
顧客が5人の方が  
良いでしょう。

でも、

かかる集客コスト、  
5人にかかる手間暇、  
それにかかる人件費、

などを合理的に考えると、  
顧客1人で売上100万円の方が  
有利です。

こうかみ砕くと、  
多くの人が、  
顧客1人で売上100万円を  
選びます。

にもかかわらず、  
相続の世界の人の  
ほとんどが、

顧客5人で売上100万円を  
実践しています。

どういうことか  
というと、

遺言作成、相続税申告、  
生命保険、信託など、

他社と同じような商品を

他社と同じような値段で  
売っています。

これでは、  
価格競争に巻き込まれ  
単価が低くなり、

同じ売上を上げたい  
と思っても、

多くの顧客を獲得する  
必要があります。

なので、  
高単価の商品を  
買ってもらいたいなら、

付加価値を付けて、  
他社とは違う商品に  
する必要があります。

私達のような業界は、  
付加価値が付けやすいです。

なぜかというと、  
顧客とプロに、  
情報格差が大きいからです。

ただ、  
情報はあれば良い  
という訳ではなく、

情報が価値として  
感じられる状態になって、  
単価を上げる事が  
出来ます。

つまり、

=====

知識+ビジネス化のノウハウ

=====

が必要です。

これさえあれば、  
顧客1人で売上100万円は、  
難しくありません。

ちなみに、  
私のコンサル料の  
最低価格は120万円～です。

それとは別に、  
相続対策の時の報酬も  
頂きます。

このような  
ビジネススタイルは、  
仕組みさえあれば  
難しくありません。

なので、  
まだ高単価のビジネスが  
出来ていなかったり、

自分の価値を  
もっと高めていきたい人は、

=====

知識+ビジネス化ノウハウ

=====

の力を高めていきましょう。

---

#### 【編集後記】

単価が上がると、  
時間を手に入れる事が、  
出来ます。

時間が手に入ると、  
次の展開に時間をかけたり、

学ぶ時間に使ったり、

家族との時間も増えますよ。

## 参考メール⑬

件名：

ステーキ屋さんから学ぶ相続対策

こんにちは、豊田です。

今のところ、  
その予定も...  
続きは編集後記で。

ステーキ屋さん  
に行った時のことです。

席に通してもらい、  
メニューを3冊渡して  
もらいました。

1冊は食べ物、  
1冊はドリンク、  
1冊はワインだけの  
メニューです。

せっかく、  
ステーキさんに  
来たのだから、  
ワインを飲もうと、

表紙が厚手のメニューを  
手に取りました。

開いてみると、  
英語で書かれています。

お恥ずかしながら、  
私はワインが  
全然詳しくありません。

なので、  
読めない英語が  
仮に読めたとしても、

そもそも  
その商品自体を知らないので  
味、価値が  
全然分かりません。

その為、  
店員さんを読んで  
聞いてみる事にしました。

見まわしてみると、  
店員さんはおらず、

やっといたと思っても

何か作業をしていて、

遠くから、

「すみませーん」

と呼んでも、

なかなかつかまりません。

多少イラっとするも

人気の店だから

しょうが無いと、

自分に言い聞かせます。

何回目かで

やっとなつかまり、

どのワインがおススメか

聞いてみると、

今イチ的を得ない内容です。

もう面倒くさいので、

結局ビールを頼みました。

どの商品には、

どのワインがおススメとか、

辛口なのか、

甘口なのか、

飲みやすいのか、

飲みにくいのか、

などが、  
分かる仕組みになってれば

私のような  
ワインが分からない人間でも  
飲みたいと思うのにな  
と、思ったんですよ。

仮にワインじゃなくても  
こんな経験  
あなたもありませんか？

これって、  
実は、、、

相続の仕事の現場でも  
とても良く起きている  
事なんです。

相続は人生の中で  
何度も起こるものでは  
無いので、

ワインが分からない  
私のような状況です。

そんな人に、

選択肢だけを与えても

その選択肢が  
どんなに良い選択肢でも

良いかどうかの判断は出来ず、  
選ぶことは出来ません。

しかも、  
世の中には  
インターネットで  
情報があふれています。

その膨大な選択肢から  
結局何を選ぶかというと、

自分が知っている、  
イメージ出来るものを  
選んでしまうのです。

仮に予算が同じだとしても  
ワインを飲む目的も

肉に合ったワインを飲みたい  
と思う人もいれば、

一緒に行った相手に  
良いところを見せたい

という人もいます。

お酒が強いのか、弱いのか、

甘口が良いのか、

辛口が良いのか、

好みも違います。

相続の仕事も一緒なので、

膨大な選択肢の中から、

お客さんの

目的や状況に合った

商品を選び、

それを分かりやすく

伝える能力

を身に付けて

行く必要があります。

あなたは、

お客さんが喜ぶ

商品の選び方を

提供出来ていますか？

---

【編集後記】

ワインについては、  
本当に詳しくないので、  
なんか表現が間違っていたら、  
すみません。

若い時は年を取ったら  
ワインに詳しくなると  
思ってたんですが、

今のところ、  
その予定も無さそうです(^^;

---

## 参考メール⑭

件名：

顧客が自発的に相続対策をしたいと想う裏側

本文：

こんにちは、豊田です。

ここが  
ブレイブルーになる事も...  
続きは編集後記で。

相続対策の仕事を進める上で、  
同じ問題を解決するのでも、

『言われたからやる』

というのと、

『問題解決を解決したいと、  
本人が自覚して行う』

のでは、

顧客とのやりとり、  
相続対策の選択する内容も  
変わってきますし、

関係の継続性も変わります。

要は、  
外発的な気持ちか、  
内発的な気持ちか、  
行動は大きく変わります。

顧客の言動を見て、  
顧客のせいにしてしまう  
人がいるのですが、

多くの場合はプロが、  
そうさせています。

例えば、  
学校と塾の違いを  
想像して頂くと  
わかるでしょう。

学校での勉強よりも、  
塾で勉強した方が、  
本人もやる気になって、

学力も上がり、  
結果も出る  
という事がありますよね。

同じような内容を

教えているはずなのに、  
結果がに大きな差がでるので  
面白いですね。

これと同じような事が、  
相続の現場でも  
起こっているのです。

プロ側がいかに進めるかで、  
顧客の姿勢が変わって  
くるのです。

そこには、  
接客方法や進め方など、  
技術が存在します。

単純に、  
相続の事を知っていれば  
良いというものでは  
ありません。

まっ、  
相続に限った話では  
ありませんが。

一つの事柄を  
教えたいと思っても、

辞書の内容を

読むような伝え方もあれば、

気づきを与えるような  
伝え方もあります。

これが出来ると、  
相続対策の内容も深くなり、  
関係も継続していきます。

つまり、  
売上の単価が上がり、  
売上が継続していく訳です。

表面的な内容ではなく、  
根本的な内容の対策を行い、

顧客のタメになりながら、  
売上を増やしていきたい

と言う人は、  
意識してみましょう。

---

#### 【編集後記】

表面的な内容を  
手続き的にやると、  
それなりの数を追っかけないと

いけません。

ですが、  
根本的な内容に踏み込めると、  
単価を上げて、  
生産性を上げるという事が  
可能になります。

たくさんの方の  
相続コンサルの学びの支援を  
してきましたが、

ここが  
ブレイブルーになる事も  
多いです。

## 参考メール⑮

件名：

スキルが問われる時代に突入

本文：

こんにちは、豊田です。

私たちの職業って...  
続きは編集後記で。

日立製作所が

国内2万人の全社員を  
ジョブ型雇用にする

と  
日経新聞に掲載されました。

ジョブ型雇用とは、

職務内容をあらかじめ明確に  
規定して雇用する形態

のことで、

スキルに応じて、  
賃金も変わるという  
制度です。

特定の業務に、  
最適な人材を配置して

業務が無くなれば  
担当も解雇されることも多い  
欧米中心の雇用形態です。

これから、  
年功序列の現行制度から、

変化への適応力を求めた  
働き方が、

大手で加速していきます。

大手が  
このような制度になると、

中小企業にも  
その波は押し寄せるでしょう。

私たちの業界も  
専門職ですから、

この流れになっていくと  
思われます。

例えば、  
大手税理士法人の中でも、

仕事が出来ると人と、  
仕事が出来ない人の

収入の格差が  
今以上に広がり、

高い給与を求めて、  
スキルを上げる人が  
多くなるという構図です。

会社側も大手は  
今以上に社員の教育を  
進める流れになります

そうすると、  
業界全体の底上げになり、

市場ではより高いスキルが  
求められることになります。

このように、  
今以上にスキルが  
求められる時代に  
突入しました。

学ぶ人と、  
学ばない人、

出来る人と、  
出来ない人、

やる人、  
やらない人に、

大きな格差が  
生まれていきます。

なので  
これからは特に、

いかに効率よく学ぶか、

いかに生産性を上げて  
学ぶ時間を作るか、

いかに学んだことを  
実務に落とし込めるか、

ということが、  
重要になるので、

まわりが動き出す前に  
一歩でも早く、  
動いておきましょう。

---

【編集後記】

私も常に何かを学んでいます。

学ぶことで、  
スキルが上がって、  
顧客も喜んで、  
報酬も増えるので、

私たちの職業って、  
本当に良い職業だなと  
思いますよ(^^)

---

## 参考メール⑬

件名：

新車をぶつけました・・・

本文：

こんにちは、豊田です。

今なら

とても分かります...

続きは編集後記で。

ガリガリガリ・・・

鈍い音と共に

車は傷だらけに、、

先日、

昨年の12月に買った車に

妻と乗っていた時の事です。

片側1車線で歩道が狭く、

電柱があると、

大きい車なら

それを避けて走る

必要がある道路でした。

前からは、  
反対車線からバスが来て、

バスは電柱を避けようと  
こちら側にはみ出して  
きました。

そのバスを避けようと  
左に少しハンドルを  
切った瞬間でした。

背の低い塀に  
車が当たりました。

車には大きな傷と  
凹みが。。

バスは、  
接触をしなかったので  
走り去っていきました。

ケガは無かったものの  
妻も相当ショックを  
受けています。

という事で、  
これから車を修理に

出す必要があります。

そんななか、  
妻からはこう言われました。

「車が直るスケジュールが  
分かったら、  
気持ちが楽になるのに。」

こう言われて、  
私自身も本当にそうだなと  
思っています。

この話って、  
相続の仕事でも  
一緒なんです。

私たちの仕事って、  
私たちがやる事は、

商品やサービスを  
買ってもらう事  
なんですが、

顧客からしたら、

顧客が抱えている  
問題の解決

なんですよね。

なので、  
顧客自身がしっかりと  
問題を認識して、

早く解決したい  
と思えば思う程、  
商品やサービスを  
買ってくれるんです。

しかも、  
自分では解決までの  
糸口が見えないから、

解決までの道筋を  
見せて欲しい  
と、思っています。

なぜなら、  
解決までの道筋が見えると  
安心するからです。

このような、  
顧客心理が分かっていると、  
非常に選ばれやすくなります。

なので、  
顧客が求める道筋を

見せてあげましょう。

---

【編集後記】

いや～、  
問題意識が強ければ強い程、  
解決したいという  
意欲が湧く気持ち

今なら  
とても分かります(T\_T)

---

## 参考メール⑰

件名：

営業をしなくても売る技術

本文：

こんにちは、豊田です。

生産性も高いし、  
精神衛生上も楽...  
続きは編集後記で。

営業は苦手、

押し売りをしたくない、

買ってくださいと  
言いたくない、

そう思って、  
勉強をして資格を取ったり、  
相続を仕事にしようと  
思ったのに、

私たちの仕事って

自分自身が商品でもあるから

自分を売り込まなきゃ  
いけなかったり、

商品売る仕事よりも

むしろ  
自分を売らなきゃいけない

という  
ジレンマになる事が  
あります。

でも、  
安心して下さいね。

売れている人は、  
基本的に営業をしてません。

じゃあどうやって  
売上を上げているか  
というと、

『仕組み』

で売っています。

マーケティング、  
面談、高額商品の販売、  
全て仕組み化されています。

逆に仕組みになっていないと、  
たまたま当たった  
ラッキーパンチなので、

再現性が無く、  
継続が出来ません。

なので、  
仕組みにしていくことが  
重要なんです。

そこで  
仕組みにしようと思っても、

ゼロからイチを  
自分で生み出すのは大変です。

まずは、  
仕組みの『型』を知って、

そこから自分流に  
していくことが  
重要です。

なので、  
金山かどうか分からない  
状態で、

金を掘り当てるような  
チャレンジをするより、

多くの失敗、  
多くの成功を  
既に経験している

先人の知恵を  
借りる事が出来る

『型』

を手に入れましょう。

---

#### 【編集後記】

仕組みさえ持っていれば、  
売り込まなくても  
顧客の方から

「先生お願いします」

と言ってもらえる事が出来ます。

その方が、

生産性も高いし、  
精神衛生上も楽ですよ。

## 参考メール⑱

件名：

価格競争に巻き込まれない為に絶対必要な考え方

本文：

こんにちは、豊田です。

コロナのおかげで  
アウトドアにハマリ...  
続きは編集後記で。

相続税申告や信託などの  
高単価と言われていた商品が、  
相場を下げています。

そんな中、  
私はコンサル料を  
上げ続けていますが、

予約待ちの行列が  
途切れません。

同じ相続の仕事でも

一方では、  
価格競争になり、

一方では、  
価格で判断されない状況です。

なぜこんな事が  
起こるのでしょうか？

ここの本質を間違えると、

単純な信託ではなく、  
複雑な信託をやりましょう

というような話になります。

複雑な信託を取り扱い、  
今は単価が高かったとしても

数年後には単価が  
下がるようなイタチごっこを  
繰り返すでしょう。

なので、  
本質を押さえておきましょう。

それは、、、

顧客がやらなければいけない

『手続きのコスト』

として  
捉えているか、

顧客が理想を叶える為に、

『喜んで払う費用』

と  
捉えているか、

という事なんです。

例えば、  
車の作業をするという事が  
同じでも、

『車検を通す人』

と、

『車をカスタムする人』

の心理って  
全然違いますよね？

顧客の心理が違えば、  
広告、見せ方、セールス手法、  
全然違います。

試しに、  
車検をメインで  
やっているところと、

カスタムをメインで  
やっているところの

サイトや広告を見比べて  
ください。

テイストや  
訴求するポイントが  
全然違うのが分かります。

このように、  
『手続き』と『コンサル』  
では、別競技なんです。

『手続き』は、  
資本の大きい大手には、  
価格競争ではかないません。

中小企業が勝負すべきは、  
付加価値をつける

つまり、  
コンサルの商品で  
勝負をすべきなんです。

このように、  
価格競争に  
巻き込まれない為には

顧客心理を考え、  
ビジネスを設計していく  
ことが重要です。

---

#### 【編集後記】

コロナのおかげで  
アウトドアにハマり、  
車を買いました。

荷物をたくさん  
積めるようにしたり、  
車中泊を出来るようにしたり、  
スノーボードやサーフィンの  
板を積みやすくしたりと、  
色々車をカスタムしています。

カスタムをする時って、  
どんなカスタムをするか、  
カスタムをしたら

どんな生活になるか  
ワクワクするんですよね。

でも、  
車検でワクワクした事は、  
一度もありません。

車じゃなくても、  
自分事として考えてみると  
その違いがよく分かると  
思いますよ。

## 参考メール⑱

件名：

根本的に考え方が違いました

本文：

こんにちは、豊田です。

欲しい時間も  
得る事が...  
続きは編集後記で。

『根本的に  
考え方が違いました』

この前の講座で、  
受講してくれた人が  
言ってくれた一言です。

その受講生の方は、  
実力もあるし、  
結果だってそこそこ出してる、

そんな人でも、  
やり方を知ることで、

まだまだ  
伸びしろがあったりします。

相続の現場では、  
セミナーをやっても、

『大変参考になりました』

とは言ってもらえるものの  
仕事に繋がらなかったり、

面談をやっても、  
お悩み相談で終わって  
しまったり、

相続税申告、相続登記、  
遺言などの  
手続き業務は受注出来るけど、

コンサルや付加価値を  
つけた商品が受注なきない

なんて事がよくあります。

でも、  
こういう事って、  
大体のケースが

知識が  
足りないのではなく、

結果が出ない仕組みに  
なっている事が  
ほとんどです。

この仕組みというものは、  
根本を間違えると

どれだけ経験を積んでも  
その延長線上に  
成果はありません。

大事なのは、  
正しい型を持つことです。

これから始める人でも、  
やってるけど思うような  
結果が出ていない人でも、

才能は関係なく、  
誰でも仕組みを持つことで  
結果を出すことは出来ます。

闇雲にバットを振って  
ホームランを狙うのではなく、

狙ってヒットを  
量産出来るように  
なりましょう。

---

【編集後記】

仕組み化出来ると、  
仕事も効率化されるので  
生産性が上がり、

欲しい時間も  
得る事が出来ますからね。

しっかりと、  
仕組み化していきましょう。

## 参考メール⑳

件名：

【4月1日改正】住宅取得資金の一括贈与

本文：

こんにちは、豊田です。

差別化になったり、  
高単価の案件が...  
続きは編集後記で。

4月に入り、  
相続の中でも色々と、  
改正がありましたね。

住宅取得資金の一括贈与も  
一部改正されました。

改正の内容は、  
コチラの動画で  
解説しています。

↓↓↓

<https://youtu.be/byVsxKADHM4>

ただ、

住宅取得資金の一括贈与は、  
必ずしも良い  
という訳でもありません。

その内容の動画はコチラ  
↓↓↓  
<https://youtu.be/OQzP32T1uS0>

ココが分からないと、  
顧客の財産を残すどころか、  
多くの財産を失う対策を  
見抜けません。

このような分析スキルは、  
相続対策では必須なので  
しっかりと  
身に着きたいですね。

---

#### 【編集後記】

相続の  
教科書的な知識だけでなく、

コンサルの現場で  
使えるスキルを身に着け事で、

差別化になったり、  
高単価の案件が

獲得出来るようになります。

しっかりと  
身に着きたいですね。

---

## 参考メール②①

件名：

この動画で売上 120 万円

本文：

こんにちは、豊田です。

意思の疎通もしやすく、  
共通言語を持っているので...  
続きは編集後記で。

1本の動画をキッカケに  
120万円の売上を上げました。

その動画はコチラ

↓↓↓

<https://youtu.be/a77UBsV6TRA>

これが親と  
相続対策を話す  
キッカケになり、  
ご依頼頂きました。

上記は、  
YouTubeの動画ですが、

TikTok でも  
4000 回ほど再生されています。

この内容、  
覚えてますか？

実は、  
以前紹介した  
雑誌に掲載された  
相続の特集記事の内容です。

メルマガで  
ご紹介した後に動画を  
作ったので、

メルマガを読んだ人なら  
誰でもチャンスが  
あったんですよ。

情報は、  
アウトプットする為の  
材料なので、

貯め込むのではなく  
使っていきましょう。

---

【編集後記】

私の仕事のご依頼は、  
半年待ちを頂いているので、

相続対策コンサルタント  
養成講座の卒業生に  
顧客を紹介して、

卒業生に  
契約してもらいました。

講座を受講してくれた人だと、  
同じコンサル内容が  
出来るので、

意思の疎通もしやすく、  
共通言語を持っているので  
前に進むスピードが速いです。

## 参考メール②②

件名：

明暗を分けた原因

本文：

こんにちは、豊田です。

それがコロナになって、  
大きく表面化してる...  
続きは編集後記で。

先日

新築戸建ての分譲を  
年間数百戸やっている

不動産業者さんと  
話す機会がありました。

コロナ期間は、  
土地の仕入れが  
難しくなっている

というのは、  
ご存知の人も多いと思います。

その中でも、  
仕入れが出来てる人と  
仕入れが出来ていない人の

『差』

が大きく出ている  
という話が出ました。

『差』が  
生まれている原因が、

誰が見ても良い土地を  
仕入れている人は、

相場が上がって  
仕入れが出来ていない  
ケースが多くて、

ひと手間、ふた手間  
かけることで、

一見良くない土地が  
生まれ変わるような

土地の仕入れが  
出来ている人が

多くの土地を仕入れてる  
という事でした。

誰が見ても良い土地は、  
手を挙げる人が多いので

手を挙げる人が  
多ければ、

値段がその分値段も上がって  
仕入れが難しいんですよ。

でも、  
多くの人気づけないような

土地の造成の仕方や  
建物の見せ方など、

独自のノウハウを  
持っている人が、

競争が少ない状態で  
仕入れが出来るという話です。

これって、  
相続の世界でも一緒に、

誰もが思いつくような  
遺言、生命保険、信託などを  
提案するとなると、

競争が多く、  
価格競争になります。

ですが、  
他社が気づかないような事を  
提案出来ると、

オンリーワンの存在になって  
価格競争には  
巻き込まれません。

では、  
どのように他社と  
差別化が図れる提案が  
出来るかという問題です。

ここで、  
多くの人が  
対策の選択肢を増やす  
という事を考えます。

しかし、  
本当に大事なのは、

問題や課題を

深く分析する能力です。

どんなに、  
手段を知っていても、

使う場面が無ければ  
宝の持ち腐れになります。

宝の持ち腐れにしない為には、  
使う場面を増やす、

つまり、  
その対策が必要な課題を  
掘り当てる  
という事が重要です。

このように、  
他社との差別化を図る為には、

まずは問題や課題を  
発見する為の

分析する能力を  
見つけましょう。

---

【編集後記】

土地の仕入れは、  
コロナの期間に限らず、

誰もが良い思うような  
土地を買っているようだ

買える物件が  
とても限られてしまうんです。

それがコロナになって、  
大きく表面化してる  
だけなんですよね。

このような現象は、  
相続の業界でも  
起きるでしょうから、

しっかり  
備えておきましょう。