

# お客様の財産の課題を解決するコンサルティングの進め方

お客様の課題を解決するコンサルティング実践のポイント  
～その2～

専門家とどのように連携する？

2023年12月21日

株式会社継志舎

石脇俊司

# これまでの講座

**【5月講座】 お客様に課題解決を自分ごとさせるアドバイザーの役割とは**

**【6月講座】 お客様の『思い』と『事実』を把握する方法**

**【7月講座】 把握したお客様の『思い』と『事実』を整理する方法**

**【8月講座】 整理した『思い』と『事実』を分析し課題を推測する方法**

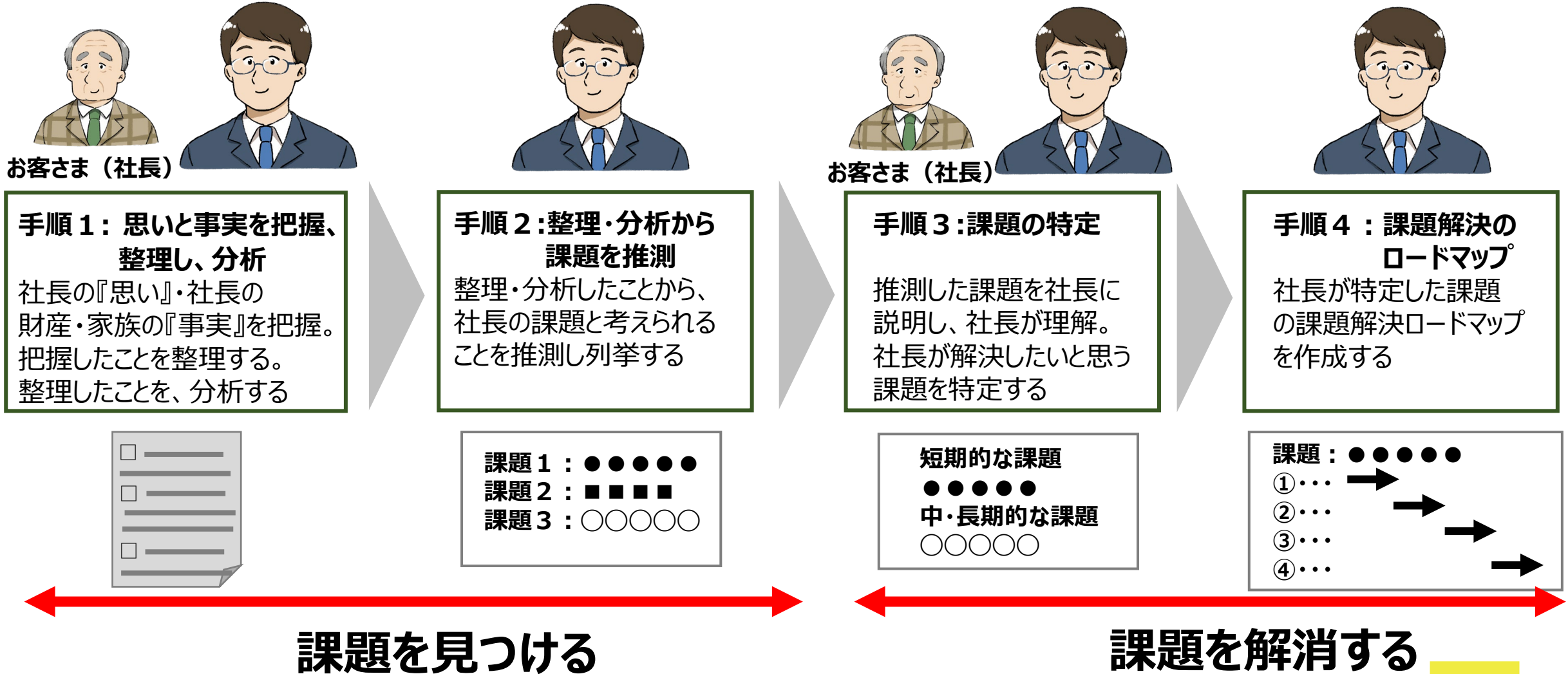
**【9月講座】 推測した課題をお客様にわかりやすく説明する方法**

**【10月講座】 お客様が課題を特定し、その課題を解決するためにロードマップを作る**

**【11月講座】 お客様の課題を解決するコンサルティングの実践ポイント その1  
財産価格をどうとらえてコンサルティングを進める？**

# これまで本講座でお話ししてきたこと

## お客さま（社長）の課題解決にむけた 4つの手順



# コンサルティングを実践していくうえで重要なこと

お客様が解決したいと思う**課題を特定する**

課題の自分ごと化、課題の定義 【手順 3】



お客様が特定した課題の、**課題解決ロードマップ**を作り、それを実行する 【手順 4】



ひとりでは実行できない

今回のテーマ 各分野の **専門家と連携** して進めていく

## 課題解決のロードマップ<sup>o</sup> の

**作成**は、お客さまを担当する**みなさん**

何をする ・ 誰がする ・ いつまでに完了する

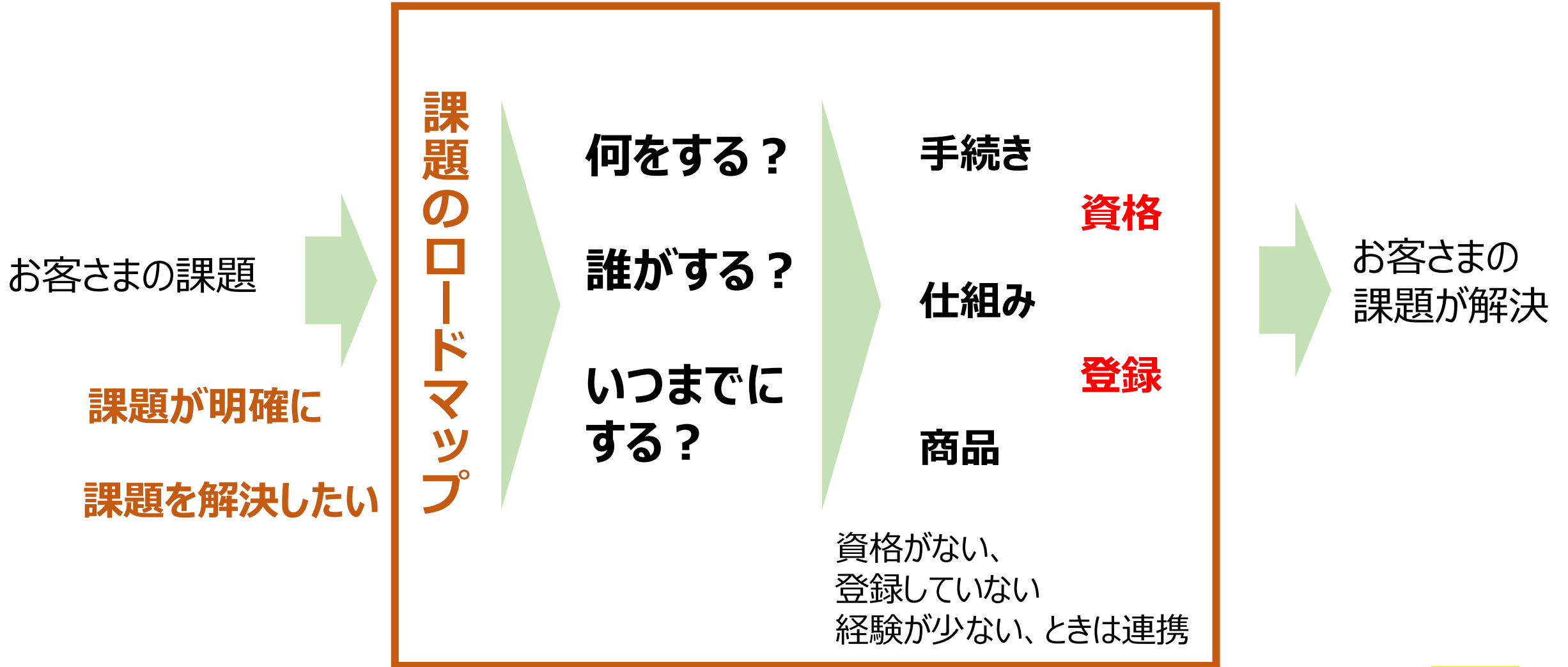
**実行**は、お客さまを担当する**みなさんと、専門家**

**専門家と連携**

**進捗管理**は、お客さまを担当する**みなさん**

**専門家と協力し調整**

# 課題解決のロードマップ



誰（どの専門家）と、連携する？

**3つのポイント**

## 資格がある人

(資格があって登録している)

例

弁護士 ・ 税理士 ・ 司法書士 ・ 行政書士

宅建士 ・ 保険（生保・損保）募集人 ・ 金融商品仲介業者

民間資格ではない

民間資格は、特定の分野を勉強するために、その人が努力して得た結果だが、



例

## 相続

遺産分割手続 ・ 相続税申告 ・ 相続対策（生前の対策）

**実績がある（豊富な）人**

## 事業承継

信用がある人

納税対策 ・ 組織再編 ・ 権利者（家族・株主）との調整

## 資産運用

不動産 ・ 金融資産 ・ 海外資産

あなたと

**信頼関係を築ける人**

# 連携する専門家との信頼関係

## 目指すこと

専門家との  
信頼関係

あなたが選んだ専門家が  
あなたと連携してもよいと  
思ってもらえる

専門家に  
連携してもよいと  
思ってもらえる

知っている専門家のなかから選ぶ

各分野の専門家をあなたが知っている

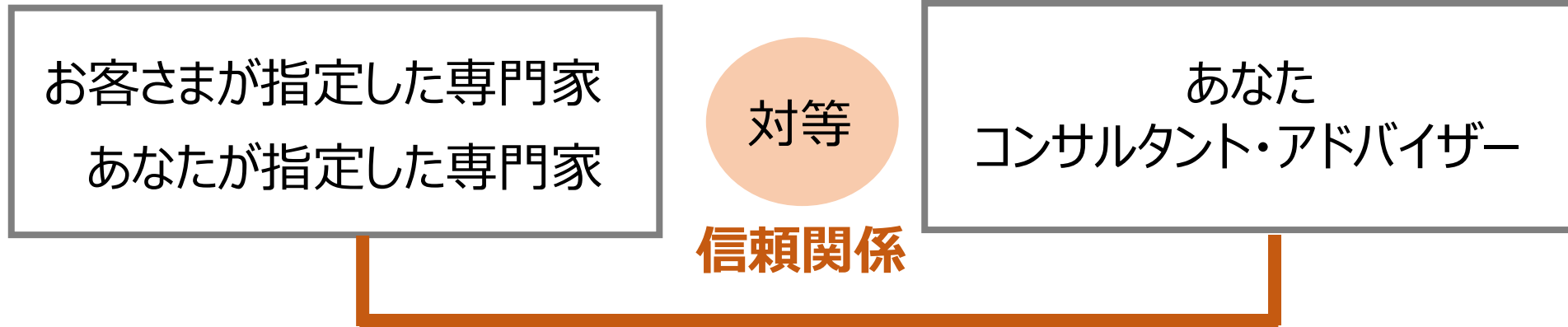
専門家との連携  
2つのパターンが

お客さまが指定した専門家

あなたが指定する専門家

連携にあたってあなたの課題

# コンサルティングにおいてこうありたい信頼関係



手順1～3で明確にする

課題は？  
目的は？



お客さまの課題を解決する  
お客さまの目的を実現する

**共有** **お客さま本位である**

# しかし、実務ではなかなか、



お客さまが指定した専門家  
税理士 弁護士 など

資格が無い  
経験に差が

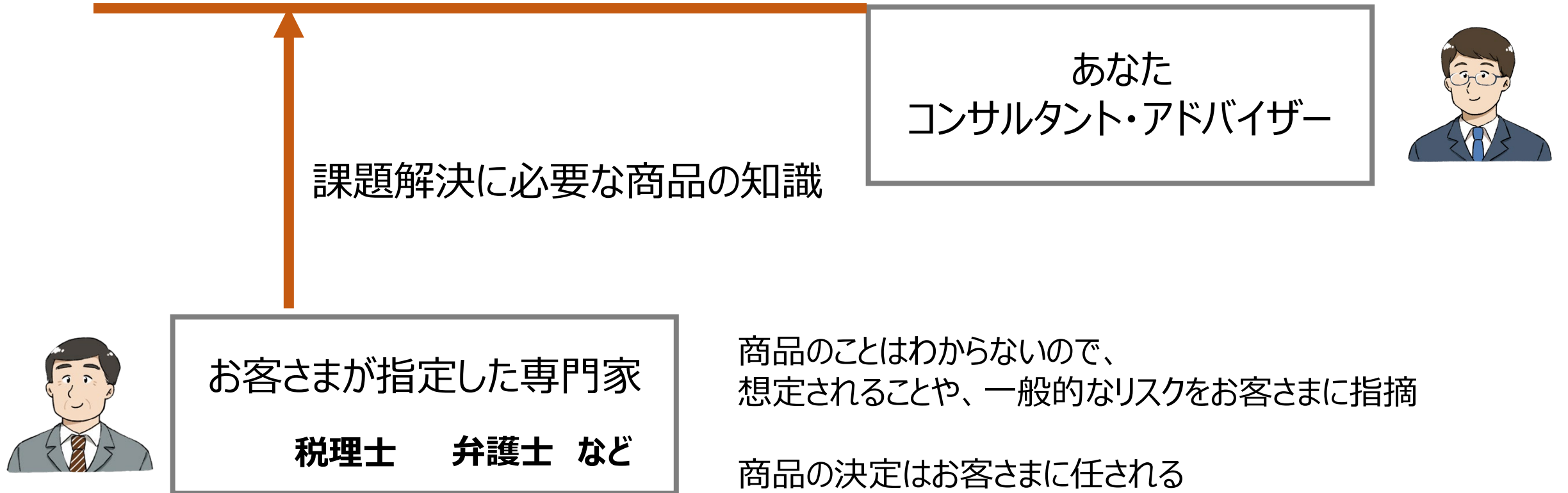
**場合によっては、排除されてしまう**

特定のことだけを実行するなら、  
排除されてもしかたがない  
資格、経験がない人は不要

あなた  
コンサルタント・アドバイザー



# あなたの経験が上回っているときでも



専門家との連携はなかなか難しい

**どうすればよい？**

# 建設業に置き換えて考えてみる

## 施行管理

建設工事の**現場技術者を指揮監督し、工事全体を管理**

**全体を管理する者が必要！**

原価管理

工程管理

品質管理

安全管理



# 課題が解決し、お客様の目的が実現する

お客様の  
【人生の】目的を実現するプロジェクト



あなたが担う

お客様の目的が実現

各課題が解決される

各課題解決のプロジェクトは、  
各分野の専門家が担う

相続

事業承継

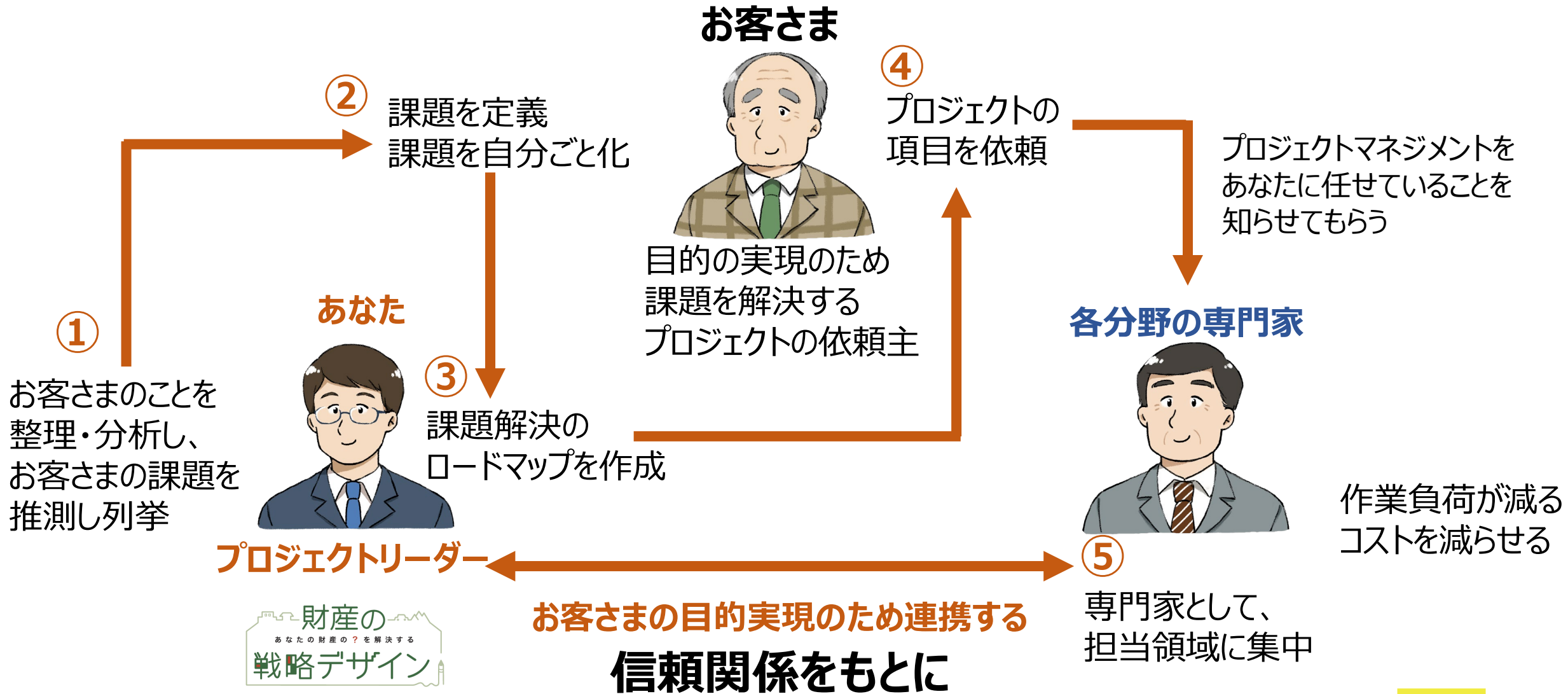
資産管理・運用

相続の  
課題解決プロジェクト

事業承継の  
課題解決プロジェクト

資産管理・運用の  
課題解決プロジェクト

# お客さまの目的を実現するために課題を解決していく



# あなたが連携する専門家の候補を見つける

お客さまが課題解決の専門家を指定できないとき

- 専門家との接点がない
- 関係がある専門家が専門外の領域

お客さまの目的を実現するため、課題を解決していくために専門家は必要！

**あなたは、どの専門家に協力を依頼するか？**

**一緒に、お客さま本位になれる人と協力を！**

あなたがお客さまに変わって選定に関与

あなたは、

専門家を選定できる？

選定のポイントは？

## 信用 と 信頼

専門家の実績を  
あなたが調べる

直接に話しをして  
あなたが確かめる

### 実績

### お客さまの伴走者

#### 相続

遺産分割手続  
相続税申告  
相続対策（生前）

#### 事業承継

納税対策  
組織再編  
権利者との調整

#### 資産運用

#### 著書・論文

#### 講演

直接に質問

一緒に仕事

### あなたと協同

専門家の矜持  
相手を尊重する

直接に会って確かめる努力

# 信頼関係を築くために 【ご参考】

## 信頼を築いていくために、講師が実行していること

### 自分ができることを明確に

- 資格と経験（実績）
- 得意なこと
- 不得意なこと

自分を分析し、公表

### 相手を尊重する

- へりくだらない
- 自分もプロ、相手もプロ

### 依頼されたら

- 速やかに対応
- 広く、深く調べる
- 期限を絶対に守る

相手の期待以上に

### 相手を、相手の仲間を助ける

- 自分ができること、はかって出る

### 相手の専門領域について

- 勉強する
- 勉強したうえで質問する

ベースを上げる  
専門でないことも知る

### 引き受ける

- できることは積極的に引き受ける
- 相手が大変と思えることを引き受ける



**共有** **お客さま本位である**

お客さまの課題を解決する  
お客さまの目的を実現する

## お客様の課題を解決するコンサルティング実践のポイント その3 【コンサルティング報酬と手数料について】

日時：1月29日（月） 18時～19時

オンラインで開催

## ご留意事項

- 本資料は、作成日現在の法律・税制等に基づくものです。
- 本資料にシミュレーションが含まれる場合、前提として記載している想定条件に基づくシミュレーションであり、実際の状況とは異なる場合がありますので、予めご了承ください。
- 本資料は、情報を提供するために作成したものであり、その確実性・完全性に関して保証するものではありません。実際の個別具体的な税務に関する相談、法律に関する相談については、本資料を取得された方ご自身の責任で弁護士、会計士、税理士などの各専門家にご相談いただくようお願い申し上げます。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、今後、予告なしに変更されることがあります。当社は本書のアップデートを行うことをお約束いたしません。
- 本資料に記載された商品・サービス等については、その実行・提供をお約束するものではありません。
- 本資料は当社の財産であり、要求があったときは当社に返還され、本資料を取得した方が作成した写しは破棄されるものとします。本資料を取得された方及び当社のいずれも上記に反する表明や誓約に依拠することはできません。

本資料作成日：令和5年12月21日