

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4～

コンサルティングの価値をアピールするマーケティングについて

2024年2月28日
株式会社継志舎
石脇俊司

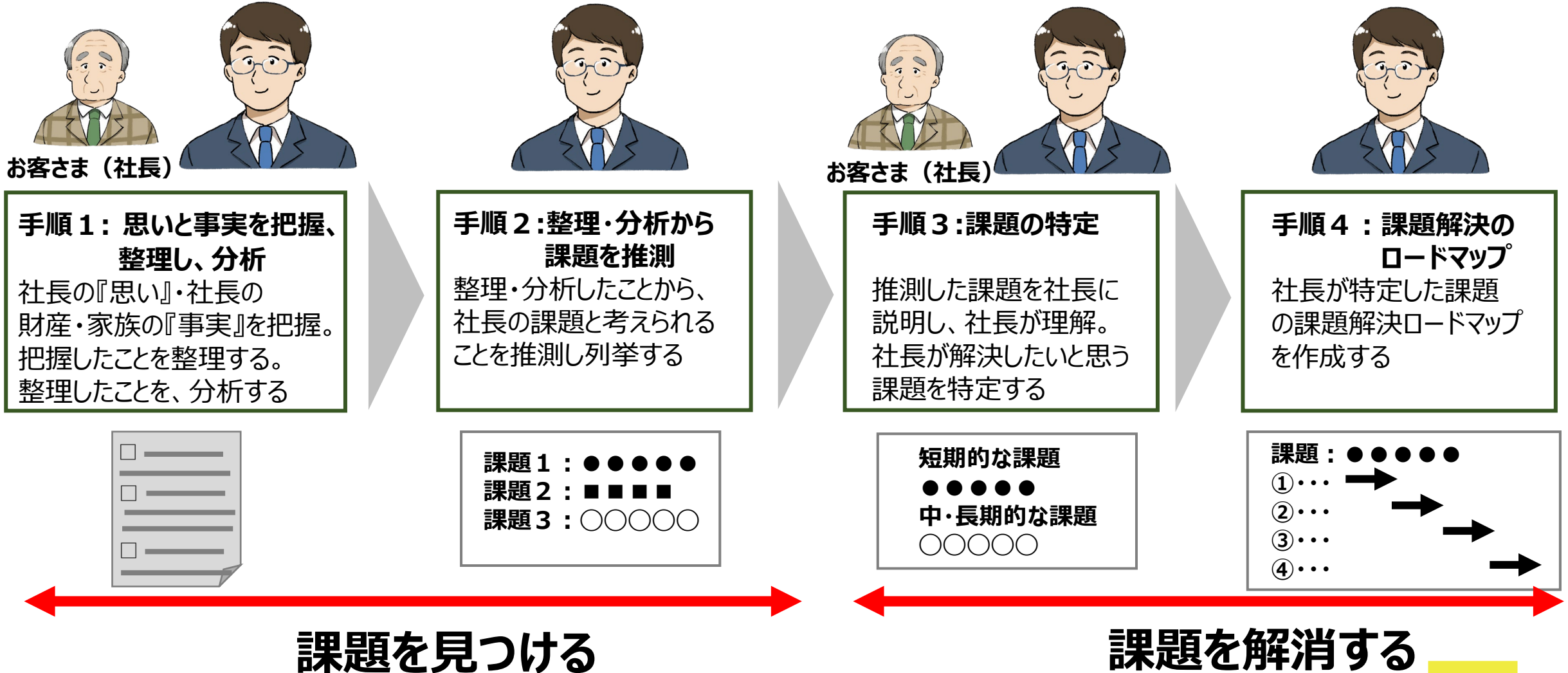
これまでの講座

- 【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？
- 【12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2
専門家とどのように連携する？
- 【1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3
コンサルティング報酬と手数料について

本シリーズは、あと1回【次回3月講座】で終了

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



本テーマは、講師が、一番苦手にしてしています

失敗や助言を得て、日々、改善しています

本セミナーでは、失敗や助言を得たこと

失敗や助言からどのように改善したらよいと考えたかをシェアさせていただくことで、皆さんのマーケティングにかかる時間やコストを減らすことができたらと思っています

マーケティングについて、私の反省

無駄な

安易に取り組むと、とても費用がかかる

私は、大失敗しました

戦略的に取り組めば、あまりコストをかけずに効果を得ることができる

マーケティングの目的は？

目的を実現する手段は？



何にコストをかけるか？

発信する手段は？

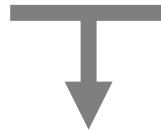
コンテンツは？

コンテンツをどう表現する？

マーケティングの目的

あなたのことを、知ってもらおう

信用を得る

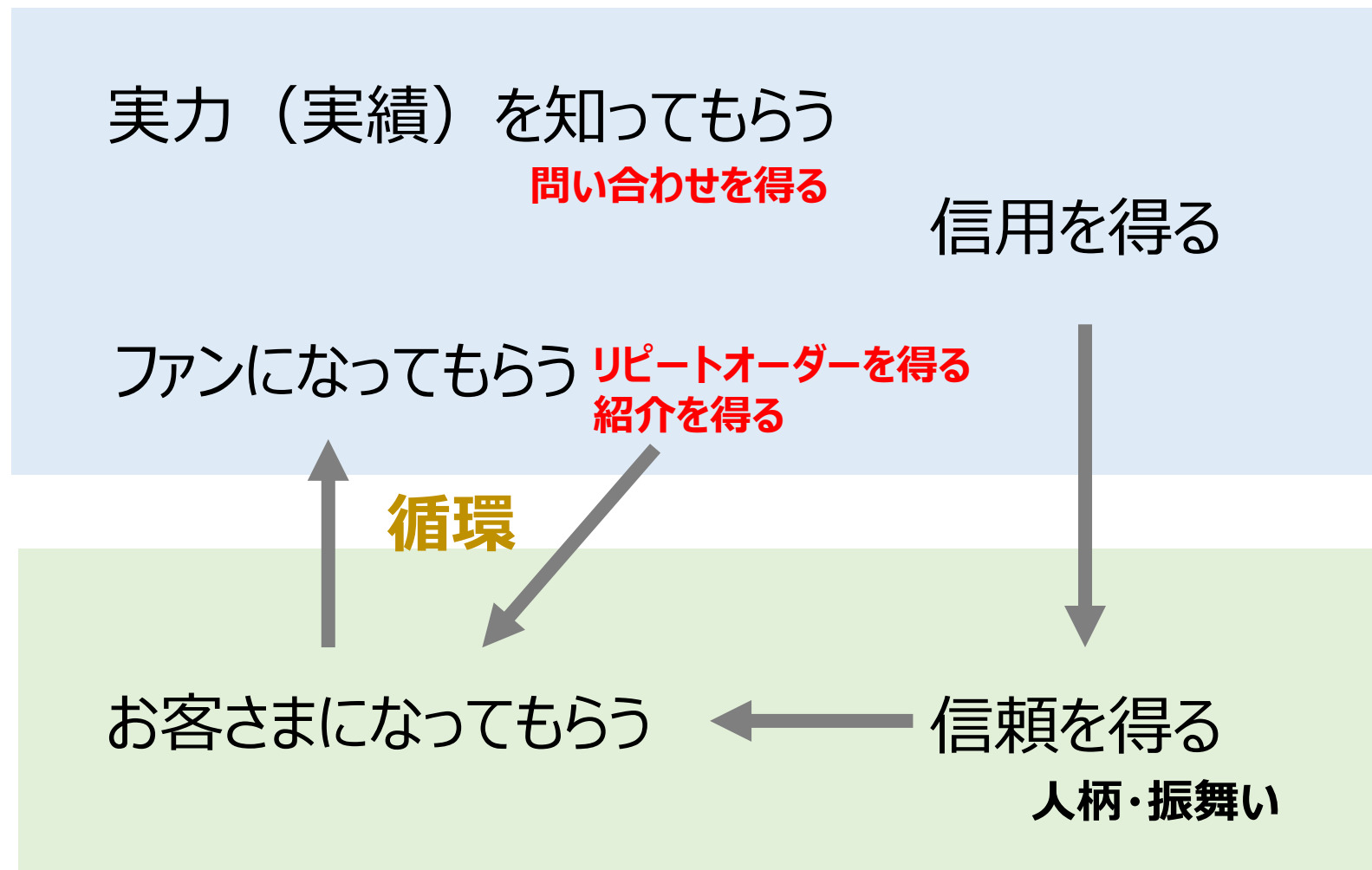


過去の言動や実績から、確かなものとして信じて受け入れる実績や成果に対する評価

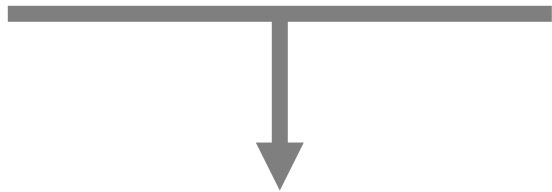
目的

あなたのことを知ってもらう

信用を得る



実績を知ってもらい信用を得る



どの媒体で？ どんな実績（専門性）を？

いかにして検索されるか

媒体

SNS広告、書籍、記事、
セミナー、
ラジオ、TV

検索

あなたが取り扱っているサービス・商品

あなたのこと、あなたの会社のこと

HP

会社概要
サービス（商品）
実績

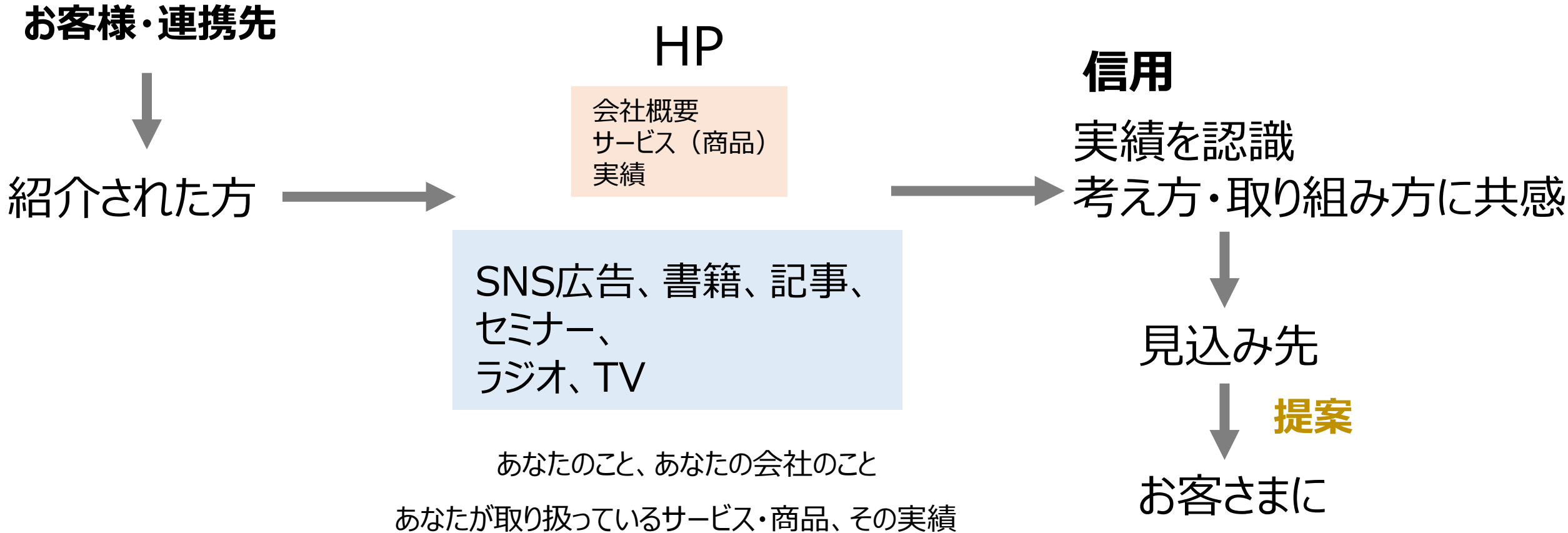
問い合わせ

見込み先

営業活動

お客さまに

紹介などで接点を得た方から信用を得るには



どの媒体を使うかの選択

どの媒体で発信するか？

媒体の所有者

自社（者）か？

他社（者）か？

媒体の種類

動画

記事

書籍

解説動画

制作依頼
を受けて

ブログ
ニュースレター

依頼を受け
執筆

自費出版

商業出版

セミナー

依頼を受け
講演・出演

YouTube

自社（者）の媒体

自分の発信したいことを追求できる

内容によっては見向きもされないことも

発信したいこと（コンテンツ）を作り続ける必要がある
ストーリー・企画

発信するときを選ぶことができる（いつでも可）

媒体の視聴者を確保する作業が必要

作成、発信、告知のコストを検討する

他社（者）の媒体

相手（媒体のオーナー）の意向に応じることが必要

意向に応じることで発信したいことを発信できるか？

相手の企画・ストーリーで作る必要がある

発信のタイミングは相手の意向による

相手が、既に視聴先を確保していることが多い

こちらから依頼する場合は大きなコストがかかることも

動画

YouTube

- すぐにできる、いつでも見られる
- 他と連携させる
LINE、メール
- セミナーを再配信

記事

紙媒体（新聞・雑誌・広報誌）

ネット記事

- 客観性による効果

書籍

商業出版

- 専門性をアピール

自費出版

講師の取組み事例

動画【YouTube】



検索



- ホーム
- ショート
- 登録チャンネル



株式会社継志舎

@user-kt4pk5wu4m · チャンネル登録者数 18人 · 12本の動画

株式会社継志舎は、設立よりこれまで500件以上の相続・財産管理、事業承継に関するご... >

チャンネルをカスタマイズ

動画を管理

マイページ >

- チャンネル
- 履歴
- 作成した動画
- 後で見る
- もっと見る

登録チャンネル

- 動作改善アカデ...
- チャンネル一覧

探索

- ホーム
- 動画
- ライブ
- 再生リスト
- コミュニティ

おすすめ



民事信託の”きほん”を知って上手に使う～誰に財産を引き継ぐのか? 家族での話し合いのポイント

10 回視聴 · 1 年前



民事信託の”きほん”を知って上手に使う～信託すると税金はどうなる?

28 回視聴 · 1 年前



民事信託の”きほん”を知って上手に使う～信託の使い方の”きほん”を知る

48 回視聴 · 1 年前

動画【YouTube】



keishisha

チャンネル
株式会社継志舎

📊 ダッシュボード

📺 **コンテンツ**

📈 アナリティクス

💬 コメント

⚙️ 設定

🗨️ フィードバックを送信

チャンネルのコンテンツ

動画 ショート ライブ配信 投稿 再生リスト ポッドキャスト プロモーション

≡ フィルタ

<input type="checkbox"/>	動画	公開設定	制限	日付 ↓
<input type="checkbox"/>	 お客様の課題を解決するコンサルティ... 1月31日に開催したオンラインセミナー 「お客様の課題を解決するコンサルティ...	🔒 限定公開	なし	2024/02/01 アップロード日
<input type="checkbox"/>	 お客様の課題を解決するコンサルティ... 1月31日に開催したオンラインセミナー 「お客様の課題を解決するコンサルティ...	🔒 限定公開	なし	2024/02/01 アップロード日
<input type="checkbox"/>	 お客様の課題を解決するコンサルティ... 12月21日に開催したオンラインセミナー 「お客様の課題を解決するコンサルティ...	🔒 限定公開	なし	2023/12/22 アップロード日
<input type="checkbox"/>	 お客様の課題を解決するコンサルティ... 12月21日に開催したオンラインセミナー	🔒 限定公開	なし	2023/12/22 アップロード日

プロモーションでチャンネル登録数を増やす



YouTube でチャンネルとビジネスを宣伝しましょう

プロモーションを行うと、通常のチャンネルの成長に加えて、動画の新しい視聴者を獲得できます。

プロモーションによって増加したチャンネル登録者数と総再生時間は、YouTube パートナー プログラムの参加要件にはカウントされません。

[プロモーションの詳細](#)

開始

**予算額（限度額）を決め
プロモーションすることが可能**

テーマを決めてオンラインセミナーを開催し（シリーズを作る）、セミナーを録画。
録画したものをYouTube動画に【あるテーマの動画集ができる】

セミナーのフルバージョンとダイジェストを作成

メール、LINE、FBなどを利用して告知し、動画視聴数を増やす

チャンネル登録者数、視聴者数を増やす

実績、専門性、ノウハウを知ってもらう

メリット

制作のコストがかからない

自社、自身の思うところで制作できる

**自由に制作できるからこそ、
企画がキモ！
簡潔にコンパクトにわかりやすく**

**企画を考える
企画を継続する
試行錯誤し続ける
継続的な努力が
効果を生む**

デメリット

視聴数を増やすことに時間がかかる

より質の高いものを目指すと費用がかかる

**視聴数を増やす企画
マーケティング力
見た目も、内容も、で勝負**

他社の媒体 動画【インタビュー】

☰ YouTube JP

検索



終活インタビュー#55 株式会社継志舎 石脇俊司氏「経営者の“思い”まで継承を」

かましんチャンネル
チャンネル登録者数 1370人

チャンネル登録

👍 0

💬

🔗 共有

📌 保存

⋮

他社の媒体 動画【セミナー】

金融資産1億円以上の企業オーナー・富裕層のための

相続、事業・資産承継 の悩みを解決する 民事信託の 具体的活用術



基礎知識から最新の活用事例まで、
机上の空論ではない
「本当に使える民事信託」
を徹底解説

石脇 俊司 氏

一般社団法人民事信託活用支援機構 理事
株式会社継志舎 代表取締役

REC
STREAMING

2.27 火 20:00 - 20:45

他社の媒体 動画【セミナー】



一般社団法人民事信託活用支援機構 理事
株式会社継志舎 代表取締役
石脇 俊司 氏

外資系生命保険会社、日系証券会社、外資系金融機関、信託会社を経て、平成28年に継志舎を設立。金融機関での経験を活かし、企業オーナー等の資産承継対策の信託実務を取り組む。会計事務所と連携した企業オーナーや資産家への金融サービスの提供業務にも経験が豊富である。著書に『税理士が提案できる 家族信託 検討・設計・運営の基礎実務』（共著 税務経理協会）『民事信託を活用するための基本と応用』（大蔵財務協会）『信託を活用した ケース別 相続・贈与・事業承継対策』（共著・日本法令）『「危ない」民事信託の見分け方』（共著・日本法令）がある。

石脇 俊司 氏登壇セミナー

セミナーは録画されたものが再配信されている

相続・事業承継 2024年2月23日（金）08:00～09:00
資金調達、遺産分割、税務面etc.
「家族信託のリスク」とその回避策

相続・事業承継 2024年2月27日（火）20:00～20:45
金融資産1億円以上の企業オーナー・富裕層のための
相続、事業・資産承継の悩みを解決する「民事信託」の
具体的活用術

メリット

他社の顧客にアプローチができる

客観性が増す

質の高いクリエイティブの恩恵に預かれる

**専門性の高さ、わかりやすさ、
自社広告にならない内容、
で制作することが不可欠**

**視聴者のためになる
内容で作成し続けら
れるか、その企画力
と継続性が課題**

デメリット

独自性 > 他社・世の中の期待
企画を作るコスト（労力、投入時間）

独自性 < 他社・世の中の期待
制作費の負担が必要【広告の位置付け】

**企画力・独自性（専門性・個別性）
を出し続けられるか？
広告に近づけば、コスト負担が**

自社の媒体 【ブログ】



相続・事業承継で繋ぎたいあなたの“思い”
私たちはあなたの“思い”を実現いたします

お知らせ Information

[お知らせ一覧](#) →

2024年2月1日	お知らせ	新年度をむかえて
2024年1月15日	専門家対象セミナー	オンラインセミナー「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」
2023年12月5日	お知らせ	【月刊 終活】トップインタビュー
2023年12月5日	専門家対象セミナー	オンラインセミナー「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」
2023年11月13日	専門家対象セミナー	オンラインセミナー「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1」

メリット

制作のコストがかからない

自社、自身の思うところで制作できる

**自由に制作できるからこそ、
企画がキモ！
企画を継続できるか**

**企画を考える
企画を継続する
試行錯誤し続ける
継続的な努力が
効果を生む**

デメリット

記事を書くこと、テーマを考えることに
時間がかかる

**目的を実現する企画・記事
とは？
自社媒体ゆえに、客観性に
配慮して作成する**



2023年(令和5年)6月1日号

税界タイム

継志舎 AIに代替されないコンサルティング 信託の検討から思いついた「財産の戦略デザイン」

これまで130を超える民事信託のサポートビジネスを手掛けている(株)継志舎(東京・中央区、代表取締役=石脇俊司氏・写真)は、会計事務所が相続・事業承継の案件を増やしていくための方策として、業務のアウトソーシングサービス「財産の戦略デザイン」を開発し、資産税を取り扱う税理士らに活用を呼び掛けている。

民事信託でまず手掛けるのが依頼者の財産や家族への『思い』を聴くこと。そのうえで信託する財産のほか、依頼者が所有する財産の状況を把握していく。収集した情報を整理・分析すると、依頼者の課題が見えてくる。多くの場合、その課題を依頼者とその家族に説明すると、「信託に加えてその課題の解決も手伝って欲しい」と言われます(石脇氏)という。

財産と家族への『思い』と『事実』をよく知れば、課題がはっきりするが、『思い』と財産の『事実』を自ら整理して分析することは難しく、客観的なサポートが必要だ。会計事務所側でも、顧客それぞれの課題を特定するまで手間や時間がかかり、その専担者も少ない状況においては負担感も大きい。継志舎はそうした状況を改善しようと、客観的かつ顧客本位に財産の課題解決をサポートする「財産の戦略デザイン」をコンサルティングパッケージとして提供することになったもの。

プを作成する。こうした資料は税理士も作成できるが、石脇氏によると「資料作りに時間を費やすより、その時間を税に関するコンサルティングに当てた方が効率が良いと考える税理士が多いことがわかりました」としている。

これからの時代は、標準化された作業や手続きはほぼAIに置き換えるとされ、税の分野でもそれはかなり進むという予測もある。

しかし、人の『思い』はそれぞれ異なり、その『思い』とそれぞれの財産や家族の『事実』が掛け合わされると、思いを実現する道のりは複雑になる。思いを持つ人の財産の課題をAIで対応できるよう標準化することは、現状まだ難しい。人間同士で『思い』を共有し、固有の事実に応じた財産の戦略を作っていくことは、今はまだ人間にしかできない分野でもある。

同社では、税理士が社長の財産の戦略をデザインできるよう、ツールの提供や進め方などのレクチャーも行っていく。また、社長と税理士と一緒に参加できるような講座も提供していく予定だ。すぐに対応が必要な社長がいれば、同社と税理士が連携して、「財産の戦略デザイン」を使って社長の課題を解決させていくという。

なお、同社では税理士らを対象とした



家族信託のポイントや留意点

「〜でも、家族信託は、相続税の負担を軽減するだけでなく、財産の管理や承継の柔軟性を高めることもできる。特に、中小企業オーナーや地主の資産承継に活用される機会が増えています。」

成田一正(なりた かずまさ) 氏 公認会計士・税理士 成田一正 氏 石脇俊司 氏 継志舎代表取締役

中小企業オーナーと地主の資産承継に活用を

買入不動産の管理等を家族に任せられる 株式の議決権と財産権を分けることも

「買入不動産の管理等を家族に任せられる」というのが、家族信託の大きなメリットです。特に、中小企業オーナーや地主の資産承継に活用される機会が増えています。株式の議決権と財産権を分けることも、家族信託の重要なポイントです。

「買入不動産の管理等を家族に任せられる」というのが、家族信託の大きなメリットです。特に、中小企業オーナーや地主の資産承継に活用される機会が増えています。株式の議決権と財産権を分けることも、家族信託の重要なポイントです。

TOP Point of View

供養業界トップインタビュー

vol.72 株式会社継志舎 代表取締役社長 石脇俊司氏



TOP Point of View

残すべきは会社と金融資産だけでよいのか？

「財産の戦略デザイン」で 経営者の“思い”まで継承を

業界を牽引するトップに、事業成長の裏側やビジネスのポリシー、業界への思いなどを聞く「TOP Point of View～トップインタビュー～」今回は、株式会社継志舎 代表取締役社長 石脇俊司氏に登場いただく。

中小企業が多いエンディング業界でも、事業承継は興味深いトピックスのひとつだろう。相続においては資産の承継がメイントピックスに思われがちだが、会社が積み重ねてきた資産はそれだけではない。そこで同社では、創業者から脈々と受け継がれてきた歴史や思いまでをおますことなく、次世代へ相続する“トータルプロデュース”を行っている。

継志舎がスローガンとして掲げている「“思い”と“財”をデザインする」とはどのようなことか？

株式会社鎌倉新書代表取締役社長 小林史生が、込められた狙いや展望、想いについて聞いた。

他社の媒体 【ネット記事】



日本資産運用基盤
Japan Asset Management Platform

対談連載【金融ビジネス／これからの「顧客本位の業務運営」 No.15】株式会社継志舎 代表取締役 石脇俊司氏「信託のスキームを活用して個人の資産管理をサポートする」

石脇俊司氏（株式会社継志舎 代表取締役）

聞き手：長澤敏夫（株式会社日本資産運用基盤グループ 主任研究員）



メリット

他社の顧客にアプローチができる

客観性が増す

営業用資料に引用ができる

デメリット

独自性 > 他社・世の中の期待
執筆のコスト（企画、執筆時間）

独自性 < 他社・世の中の期待
広告、パブリシティの費用負担

**媒体主の顧客のためになる
専門性や独自性があるか？**

**媒体に取り上げられる
独自性・専門性を
身に着けること**

**コスト負担の効果があるか？
読者の反応を待つ（受け身）
ことに**



紙の本

中小企業オーナー・地主が家族信託を活用するための基本と応用 家族信託の基本/家族信託の税務の基本 家族信託の活用事例/信託を検討してみよう チャートで理解!

★★★★★ (レビュー: 1件)

税込価格: 2,640円

出版社: 大蔵財務協会

発売日: 2022/07/14

発送可能日:

中小企業オーナーの自社株、地主の不動産にどのように家族信託を活用するかについて、著者がこれまでに関与してきた110件を超える家族信託の実績をふまえて解説する。【TRC MARC】の商品解説

「家族信託」は、認知症の増加とともに急速に利用が普及しつつある、財産管理の手法である。この家族信託の仕組みを活用することで、認知症等の対応として保有する財産が凍結されることなく活用で...



紙の本

『危ない! 民事信託の見分け方』

税込価格: 2,530円

出版社: 日本法令

発売日: 2016/03/23

発送可能日:

民事信託は商事信託と比べてどのような特徴と問題があるのか、どうすれば「危ない」民事信託を未然に防止できるのかを、一般論と具体的事業の両面から解説。「授受・契約・管理・終了」のステージに潜むトラブルの種がわかる。【TRC MARC】の商品解説

民事信託は、相続対策、資産および事業承継対策として、今後大いにその活用が期待されている。一方、民事信託は当事者が家族や...



紙の本

税理士が提案できる家族信託 検討・設計・運営の基礎実務

税込価格: 2,530円

出版社: 税務経理協会

発売日: 2020/07/15

発送可能日:

家族信託はまだハードルが高いと思われるのか、実務が追いついていない。税理士の実務目録において、家族信託をどのように検討・設計・運営していけばよいか、付随する税務・法務の基礎とともに解説。【TRC MARC】の商品解説

税理士実務の目線で、家族信託の検討・設計・運営の進め方を解説。相続のプラン提案の幅を広げる。【商品解説】



紙の本

信託を活用したケース別相続・贈与・事業承継対策

★★★★★ (レビュー: 1件)

税込価格: 2,420円

出版社: 日本法令

発売日: 2014/01/21

発送可能日:

相続・事業承継で信託が注目される今日の事情や信託制度のメリットをはじめ、企業オーナー・不動産所有者・海外財産の保有者・篤志家などのニーズに対応した信託活用事例を解説。信託税制に関する取扱いも説明する。【TRC MARC】の商品解説



紙の本

生前対策まるわかりBOOK 図解 一般家庭から土地持ちまで イラストで分かる!

税込価格: 1,650円

出版社: 青月社

取扱開始日: 2019/11/25

発送可能日:

相続対策、遺言書の活用、相続トラブル対策、相続税対策、生前贈与の活用と注意点、成年後見と認知症対策など、「生前対策」についてイラストを多用して分かりやすく解説。家族信託、相続法改正等の法律手続さも盛り込む。【TRC MARC】の商品解説



紙の本

民事信託を活用するための基本と応用 実務者必携

税込価格: 2,547円

出版社: 大蔵財務協会

発売日: 2018/04/06

発送可能日:

相続・事業承継の実務に活用するための信託の知恵や、民事信託の受託者として一般社団法人を活用する際の実務を、Q & A形式で解説。遺産家・会社オーナーのニーズに対応する事例も豊富に紹介する。【TRC MARC】の商品解説



紙の本

相続事業承継のための民事信託ワークブック 財産を守り! 活かし! 遺す!

税込価格: 2,750円

出版社: 法令出版

発売日: 2017/03/24

発送可能日:

相続、事業承継、高齢者の資産管理において、家族等が受託者となる民事信託。その仕組みや、税務・法務の留意点などを解説し、相続対策における民事信託の活用方法を、事例を用いて紹介する。【TRC MARC】の商品解説

これまでに9冊の書籍を執筆

出版（商業出版）のスケジュール

出版社へ企画を提出

企画を持ち込める出版社は？



世にまだない切り口（類書がない）で、自身の専門性をアピール

編集会議 企画の採用が決定



執筆

講師は、3か月くらいで執筆 図なども作成する

執筆はもちろんだが、調査に時間を要する



校正

2～3か月くらいの時間を要する

正確な記述の確認が必要



出版

専門性をアピールするには、書籍の効果は大きいですが、著者としての負担は大きい

書籍出版の効果

誰からの信用を得られる？

お客様（個人・法人）の信用

⇒新規のお客様

お客様を紹介してくれる紹介者の信用

⇒あらたな紹介

セミナー主催者の信用

⇒新たな講演

新聞社・出版社の信頼

⇒記事の執筆の依頼

⇒新たな書籍出版

申し訳ありません
自費出版は経験がないので、お話しできません

仕組みに多額の費用をかけるな！ 地道な活動の労力を惜しむな！！

費用がかかる仕組みの導入は、リストの量と質を検証したうえで決定する

仕組みに安易に期待しない

マーケティングは地道な活動が欠かせない

広告・告知の効果を確認する

SNS広告
【LP（ランディングページ）】



ヒートマップ
どこが読まれているか？ どこで離脱するか？

YouTube



アナリティクス
視聴の状況を把握し、改善していく

**効果測定、改善方法の検討、改善 を自社で行うか？
業者に依頼して行うか？**

<input type="checkbox"/>	動画		公開設定	制限	日付 ↓	視聴回数	コメント	高評価率 (低評価比)
<input type="checkbox"/>		お客様に課題を自分ごとさせるアドバイザーの役割とは... 2023年5月25日に実施したオンラインセミナー「お客様に課題を自分ごとさせるアドバイザーの役割とは」のダイジェスト...	🔒 限定公開	なし	2023/06/05 アップロード日	14	0	-
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～信託の使い方... 民事信託の機能を使ってできることを株式会社継志舎の石脇俊司が解説 信託の「分ける」「継ぐ」「まとめる」という3つ...	🌐 公開	なし	2023/01/24 公開日	48	0	100.0% 高評価 4 件
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～信託すると税... 	🌐 公開 ▼	なし	2023/01/24 公開日	29	0	100.0% 高評価 1 件
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～企業オーナー... 企業オーナーの承継におけるリスクと、民事信託の「分ける」機能と「継ぐ」機能を使った活用事例を株式会社継志舎の石...	🌐 公開	なし	2023/01/24 公開日	20	0	-
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～地主は信託を... 地主の承継におけるリスクと、民事信託の「分ける」機能と「継ぐ」機能を使った活用事例を株式会社継志舎の石脇俊司...	🌐 公開	なし	2023/01/24 公開日	30	0	100.0% 高評価 1 件
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～信託・後見・... 「民事信託」、「後見」、「遺言」の各制度内容と、利用のポイントを株式会社継志舎の石脇俊司が解説 “使い分け”と“併...	🌐 公開	なし	2023/01/24 公開日	57	0	-
<input type="checkbox"/>		民事信託の“きほん”を知って上手に使う～信託の相談先... 民事信託の相談先は？ 専門家選びのポイントを株式会社継志舎の石脇俊司が解説 — 株式会社継志舎は、設立よりこれま...	🌐 公開	なし	2023/01/24 公開日	18	0	-

視聴回数

34 ↑

通常より4増加

インプレッション数

1,446 ↑

過去28日間より999%超増加

インプレッションのクリック率

1.2%

平均視聴時間

3:15



詳細

視聴者があなたの動画を見つけた方法

視聴回数・過去28日間

全体

外部

YouTube 検索

関連動画

再生リスト

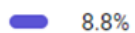
ブラウジング機能



直接入力または不明



チャンネルページ



関連動画



YouTube 検索



人気の動画

視聴回数・過去28日間



お客様の課題を解決するコンサルティング...



推測した課題をお客さまにわかりやすく説...



お客様に課題を自分ごとさせるアドバイザ...



民事信託の「きほん」を知って上手に使う〜...



お客様が課題を特定し、その課題を解決す...



ご覧の通り、弊社のYouTubeチャンネルはメディアとしては、まったく育っていない

改善の余地が大きい

継続して、改善していけるか
弊社の課題

コスト削減方法を検討し、取り組む

無料で取り組むことができるツールは多数ある

まずは、無料で取り組んでみて、効果（良い・悪い）を実感する
いきなり、有料プランに取り組まなくてもよいのでは
継続できる企画を考え、
フロー図を作る（どのように見込み先を増やしていくのか）

コンテンツ制作者として考えていること

著作権、制作者の利益確保、制作したものの責任（正確性など）の問題があるが、共有できるものを作り、制作コストを下げる必要があるのではと考える

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5～

【総括】 お客様の課題を解決するコンサルティングの進め方

日時：3月28日（木） 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6年2月28日