

財産の戦略デザイン研究会 月例セミナー

財産の戦略デザイン研究会の ビジネス実践例

2024年11月22日
株式会社継志舎
石脇俊司

財産の戦略デザイン研究会の会員の方々の取り組み事例を紹介

1. 佐藤圭悟 様（生命保険募集人）
2. 野中千英 様（生命保険募集人・コンサルタント・営業支援）
3. 原木俊哉 様（生命保険募集人）

佐藤圭悟 様 自己紹介

外資系保険会社 コンサルタント 7年

前職 : 製薬会社の営業

拠点 : 仙台 営業エリア 東北・関東

マーケット : セミナー・紹介営業

研究会 : 相続・終活知識の向上



お金とくらしの
セミナーを各地で活動

役割を分担して取り組んだこと

石脇：財産の戦略デザイン（個人）

遺言、任意後見をサポート
金融資産運用のポイントをアドバイス

佐藤様：生命保険契約

お客様について

お客さま：72歳女性

東京都荒川区にお住まい

お客さまとの経緯について

**既契約者からの紹介
(スポーツジムの友人)**

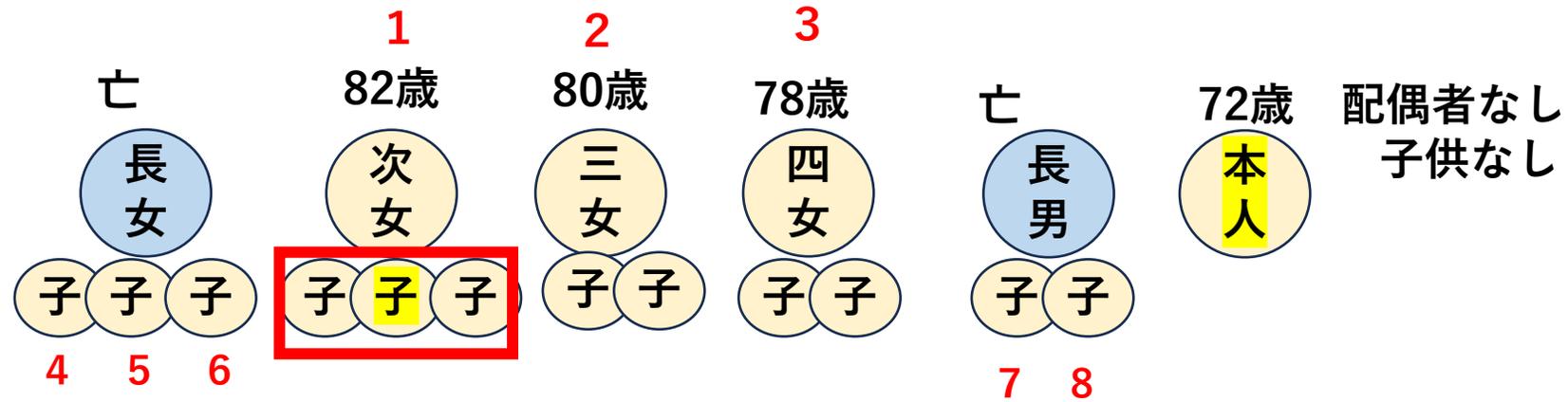


**既契約者ご自宅で
お金の勉強会**



個別相談





できるだけ資産は旅行に使いたい

赤枠の3人（姪っ子）には残った財産は残してあげたい

家族信託・公正証書 説明聞いて判断したい

私としては争う族にならないようご友人、姪っ子さんへの備えもしてあげたい。

お客さまからいただいた契約について（石脇）

石脇：財産の戦略デザイン（個人）

2024年3月中旬に財産の戦略デザイン契約（27.5万円）

心配なこと ⇒ 将来、認知症になったときの財産管理

実現したいこと ⇒ 今後、世話になる姪に財産を承継

財産の戦略デザイン ⇒ 遺言作成のサポート
任意後見契約のサポート

ともに、2024年4月末に作成

お客さまからいただいた契約について（佐藤様）

◎ **外貨建て 積立利率一時払終身保険**

→ **定期支払コース**

◎ **医療保険 ガン保険**

佐藤様、石脇への質問

- ・1965年生まれの59歳
- ・38歳から20年間ソニー生命にてライフプランナー → 営業所長 → ライフプランナー
- ・2023年10月より、現職株式会社ホロスプランニングに移籍
- ・2024年3月、これまで培った士業や専門家とのネットワークを活かすべくHUB合同会社を設立
相続・事業承継・家族信託等に関してのご相談業務に携わる

創業して78年の不動産会社へのコンサルティング

第1期 2023年9月1日～2024年2月29日まで

社員への研修、顧客及び見込み顧客データ構築の支援、営業支援
財産管理・相続・事業承継に関するアドバイスの支援

第2期 2024年5月1日～2024年10月31日まで

各部門（3部門）ごとに課題を設定し、課題解決へのアプローチを支援
ゼミナールと称した研修を月に1回開催

第3期 2024年11月1日～2025年10月31日まで

社長の相談者となり、経営・営業に関する支援、勉強会の開催、
先方が行う勉強会の支援、営業支援、各部門の業務に関する相談をうけて業務支援

業務アドバイザーに至った経緯について

不動産オーナー様の認知症による契約行為が出来なくなるリスクをお伝えした処、過去に複数件発生した由。

営業マンへの知識醸成のために相続と併せて定期的な勉強会を提案し、石脇をご紹介し研修とアドバイザー業務をスタート。

本件業務アドバイザー以外の成果

社長の事業保障及び退職金積立目的で生命保険の追加契約をお預かり出来た。
従業員の福利厚生プランについてもご相談を頂いている。

野中様、石脇への質問



1989年横浜国立大学経営学部卒業後、
第一勧業銀行（現・みずほ銀行）に入行。
その後、公認会計士試験と税理士試験に6年間トライ。
ファイナンシャルプランニングやライフプランニング業務への関心が高まる
中、生命保険が世の中に大きく貢献していることに感銘を受け、
ソニー生命保険会社に転職を決意。
7年間の勤務の後、2002年より株式会社アイ・ティ・コンサルティング
（生命保険会社23社 & 損害保険会社9社取扱い/2021年現在）
にて保険コンサルティングに従事。

保有資格

1級ファイナンシャル・プランニング技能士
CFP®/相続診断士/税理士資格4科目合格

会社同僚の米山範明さんのご紹介。
ソニー生命の支社、前職の保険代理店、そして現在の保険代理店が同じ。
約20年ほどご一緒させていただいていて、お互いをよく理解しあっています。

原木様ご連携先の会計事務所への勉強会

東京都内にある会計事務所に3回の勉強会を企画

第1回	10月1日	家族信託の使いかた①	オンラインにて実施
第2回	11月7日	家族信託の使いかた②	オンラインにて実施
第3回	12月3日 (予定)	家族信託よくある事例・財産の戦略デザイン	対面にて実施

会計事務所勉強会の目的

私の売上の半分は、税理士事務所の顧問先紹介。
こちらからの情報提供として、家族信託（自社株信託）および経営者の戦略的資産形成は、最高の話題になると考えてため

効果

税理士先生および所員の方との親交、およびやはり、勉強会の情報を活かした顧問先のご紹介

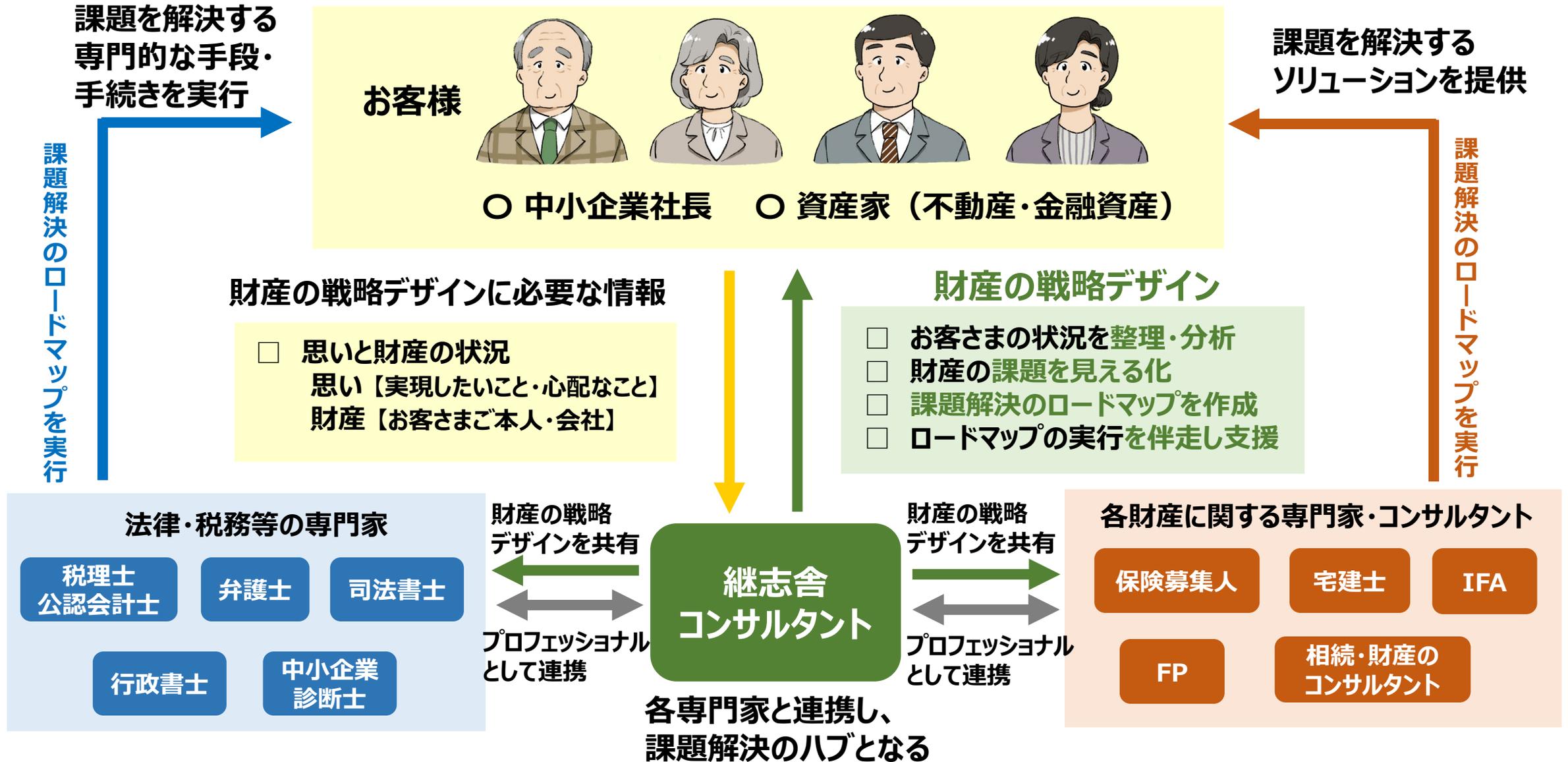
具体的な展開

会計事務所の担当者はとにかく忙しいため、なかなか経営者の要望に細かく対応することは難しい（私自身の経験から）ため、家族信託、経営者の資産形成というキーワードが出てきたら、丸投げをしていただいて、石脇とのタッグで取組みたい。

そして、そのなかから保険ニーズをキャッチして、トータル的な解決に注力したい。
税理士の既存の業務提携先（20社）に、3回シリーズを展開していくとともに、早く業務提携先を増やしていきたい。

原木様、石脇への質問

財産の戦略デザインが、お客様の財産の課題を見つけ出し、その課題を解決する



会員同士で、共同して活動していきませんか？

どんどんとご相談ください

- 共同して連携先にアプローチする**
たとえば、
税理士事務所への勉強会
連携先への勉強会
- セミナー**
役割分担をしたセミナー
- 共同提案・提案のサポート**

講師が単独で行っていますが、
連携してみませんか？

- YouTube
社長のお金の話が聞けちゃう居酒屋ばなし
- 電子書籍
**仮タイトル：家族信託のトリセツ
(来年出版予定)**

出版社に企画を共同で提案することも

1月24日（金） 18時～19時

Zoomを利用したのオンラインセミナーです

財産の戦略デザイン BS・PLコンサルティング

12月に、
できれば、「**情報交流会を行いたいな**」、と思っています。

場所：東京

- ご参加のご希望
- ご希望の開催日

をグーグルフォームでうかがわせていただきます。

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11月22日