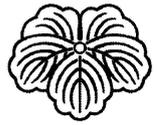


「リゅうま伝」は高野の分身がお客様のひろくご挨拶に向う。どう気持ちでお届けいたします。



# リゅうま伝

創刊号  
2019年11月7日  
高野竜馬

初稿表明  
高野竜馬

「無理、無理、無理！そんなことは絶対うまく行かない！」って。僕がやることとする仕事のコンセプトも20年来の知人に話した時に言われた言葉です。その言葉を無視して僕は起業しました。

否定された僕の仕事のコンセプトは「コンサルティングとセールスの分離」。

こんなことを考え始めたのは今から5年ほど前、(2014年末)のことでした。

或る日、僕が最も信頼していた金融機関が勤務先ホームページの修正を強要してきたのです。

ホームページの中にあった「中立かつ公平なアドバイス」という表現を「専門的なアドバイス」にせよというお達しでした。

金融機関の代理店が「中立なアドバイスなど出来ない」という

のが指導した側の意向でした。自分では多角的な視点から中立かつ公平にアドバイスしているつもりでしたが、世間はそういう見方くないようでした。

この一件からよくよく考えつめると、自分でも「コンサルティング・セールス」と言いなから「販売のためのコンサルティング」になっているのではないかと「思い始めたのです。

そのモヤモヤ感はいはばらく続きました。どこかで仕事に正々堂々感を感じられたいのです。

そこで思いついたのが「コンサルティングとセールスの分離」という考えでした。

金融商品を売らんがための「コンサルティングではなく、販売は販売、コンサルティングはコンサルティンクで分離して出来ないか」と思っただけです。

お客様が金融商品を購入しなくとも相談だけはしたい、それに応えることが出来ればより満足頂けるのではないかと。何より中立や公平を保てるのではないかと。思っただけです。

そこでコンサルティングする分野を絞って成果報酬型でサービスしようと思っただけです。

当面は相続、年金、住宅ローン借り換えの3つのテーマで成果報酬のコンサルティングを行います。

いづれもまずはお客様の必要を聴いて、事前に効果額を「見える化」した後、その効果額の一定割合を報酬で頂こうというサービスです。

これから実現していくために必要なた士業(税理士さんや弁護士さん)の賛同を頂けたことも追い風となって独立、たかの財形事務所を設立しました。

「コンサルティングは成果報酬でお客様満足を追及し、金融商品は購買代理に徹する」というのが私の突かれたコンセプトです。

このコンセプトを作り上げる過程で私は自分が仕事を嬉しくすることを考え抜きました。

そこで考え抜いたのは、セミナーでお客様がハツとした、気づいた時の表情でした。キョットした気づきで人生は豊かになる！そんな想いから「2割増しの人生を演出する」という経営理念を掲げました。

真心の情報提供で、皆さんが、物心ともに豊かになる人生を送れますように、お手伝いさせて頂きます。

そして、掛けそうにならたらこの「初稿」と思い出して軌道修正することを、ここに誓います。



たかの財形事務所  
〒819-0374 福岡市西区千里 707-13  
☎090-3407-2123  
<https://www.takanozaikai.com> メール fp.takano@gmail.com