

RML株式会社代表取締役 / 株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー 取締役 清水英孝氏



2000超の会計事務所と提携。保険と証券の融合による
ファイナンシャルコンサルティングを提供する老舗保険代理店に訊く



RML株式会社（東京都品川区）は、金融ビッグバンによる規制緩和が始まった平成12年に設立された生損保乗合保険代理店グループである。同社が展開しているのは、単なる乗合代理店ではない。独立した立場から中立的なアドバイスをを行う欧米型のIFA（＝Independent Financial Advisor（独立系ファイナンシャルアドバイザー）をモデルとした活動を行っているのだ。その特徴は保険と証券を融合させた資産形成のための金融コンサルティングを提供している点にある。こうした事業を展開する同社のアライアンスパートナーの柱が会計事務所だ。現在は全国約200を超える会計事務所と提携し、今後このアライアンスの強化を図っていく。RMLの代表取締役である清水英孝氏は、「保険による法人税の節税ができなくなったからこそ、私たちの手法が注目される」と話す。その意図はどこにあるのだろうか。本稿では、清水氏にRMLのこれまでの歩みや、会計事務所との今後のアライアンスについてお話を伺った。

（写真撮影：市川法子）

保険と証券を活用した 資産形成コンサルティング

—— 独立した立場から中立的なファイナンシャルアドバイスをやっているRML株式会社の活動は、単なる保険代理店の枠を越えていることで大きな注目を集めています。また、同社は現在多くの会計事務所とのアライアンスを展開しています。

—— 独立した立場から中立的なファイナンシャルアドバイスをやっているRML株式会社の活動は、単なる保険代理店の枠を越えていることで大きな注目を集めています。また、同社は現在多くの会計事務所とのアライアンスを展開しています。

を伺います。まずは、貴社の足跡をご紹介しますか。

清水 RMLは平成12年の5月創業です。ちょうど当時は金融ビッグバンが少し落ち着き、日本の金融機関におけるさまざまな垣根が取り払われるようになったころです。

例えば、生命保険会社と損害保険会社を兼業できるようになりました。そのなかで、乗合代理店が生まれました。

—— 独立の経緯はどのようなものですか。

清水 前職は外資系の保険会社に勤めていましたが、欧米型のIFAをモデルとした事業を行いたいと考え独立しました。保険と証券の融合による富裕層向けの金融コンサルティングを展開したいと考えておりました。

実は英国でもオーストラリアでも米国でも、保険を取り扱う人々は証券も同時に取り扱っています。

—— 独立の経緯はどのようなものですか。

医師会や会計事務所と連携

—— 現在はどのくらいの規模なのでしょう。

清水 創業当初は私ひとりだったのですが、現在は全国に22の拠点をもち、グループ全体で約120名の社員がいます。

—— どのような顧客が多いのでしょうか。

清水 お客さまの6〜7割は開業医です。これほど開業医のお客さまが多いのは、全国の医師会、歯科医師会、医師協同組合、歯科医師協同組合と提携しているからです。

医師・歯科医師会から医療機関経営のサポートを行うほか、福利厚生事業などをアウトソーシングしていただいております。そのなかに金融商品のコンサルティングもあります。こうした活動を通じて、希望するお客さまに対して金融商品を販売して収益を上げるというビジネスモデルです。

また、会計事務所との協業も多く、

現在は200を超える会計事務所と業務提携をしています。

—— 120人をまとめていくための経営理念はどのようなものなのでしょう。

清水 経営理念として明文化しているわけではないのですが、私たちが目指していくべき方向性についてはいつも社員に話しています。それは、「契約に至らなかった方たちも含めた顧客満足を提供していく」ということです。

顧客満足度を高めていくことが大切だとよくいわれます。しかし、私たちは契約を結んだ方に対してそのような調査を行うことはありません。そもそも、契約をしたお客さまが満足していることは当たり前だからです。

契約しない人の満足度 までこだわりの理由

—— なぜ契約しなかった方の満足まで目指すのでしょうか。

清水 私たちはコンサルティングをさせていただくお客さまを、自分た



この直接のお客さまとは捉えていません。医師会や歯科医師会、会計事務所からお預かりしているイメージです。

このようにどこかに所属していたり、誰かのお客さまだったりする方に対してコンサルティングを提供しているわけですが、もちろん全ての方と契約できるわけではありません。契約まで至るケースは全体の半数くらいだと思います。

私たちがコンサルティングを提供するなかで、「契約はしなかったけれど、とても嫌な思いをした」「付き合いで保険に加入せざるを得ないと感じた」という方が仮にいらっしゃったとすると、紹介してくださった方の看板に傷をつけることになってしまいます。

ですから、最も大切なのは契約件数を上げていくのではなく、面談をした全ての方に「貴重な価値ある時間だった」と感じていただくことです。当社ではそれをコンサルティングの最終ゴールとして明確に打ち出しています。

「価値ある時間」とは、具体的に専門分野の方とコラボレーションして取り組んでいくことに価値があります。

「経営コンサルタント」と聞くと、一般のお客さまには少し怖いイメージがあるかもしれません。いわゆる「値段のない寿司屋」と同じで、なかなか入りにくいものです。そこで、私たちが目利きとなり、「この方なら間違いありません」と問題を解決するに相応しい専門家を紹介していく役割を担っています。

的にはどのような時間なのでしょう。

清水 私たちはコンサルティングを提供した方に「いい感じだったな」となんとなく思っていたただけでは、全く意味がないと考えています。私たちとの面談に、本当の意味での価値がなければなりません。

私たちはコンサルティングの過程で、経営者の方がご自身では気付いていない問題を明確化していきます。経営者と一緒にさまざまな問題を可視化していくのですが、それらの問題が保険や証券で解決できるとは限らないのです。

このようなケースでは、会計事務所とコラボレーションをしていることに大きな意義があります。というのは、多くのケースでは、私たちよりも会計事務所のほうがソリューションを持っているからです。

その結果、お客さまの経営に関するさまざまな問題が解決できるのであれば、それが私たちの売上につながるかどうかは二の次であると考えております。私たちが解決できないことは、会計事務所などさまざまな

ですから、私たちは売上や収益を追求しなくとも、契約をしない方を含めてこのような取り組みを行うことで、結果として、半数くらいは契約につながります。

このような考え方でずっと右肩上がりで成長してきましたので、方向性としては正しかったのだらうというのが、創業から約20年取り組んできた感想です。

保険業法の改正に則ったサポートを会計事務所へ提供

—— 清水代表から見て、この20年で保険業界にはどのような変化があったと感じていますか。

清水 これまで保険・証券・銀行という3つの金融機関のうち、保険の募集行為の管理だけが圧倒的に甘かったのです。

会計事務所を例に取ると、保険会社や代行で募集を行い、成績だけ会計事務所につくということもあつたのではないのでしょうか。これは他の業界では許されることではありません。



清水英孝(しみず・ひでたか)

RML 株式会社 代表取締役。株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー取締役。証券アナリスト協会教育委員。MDRT 成績資格終身会員。栃木県医師会医業経営コンサルタント。成城大学卒。平成3年、外資系生命保険会社へ入社。平成12年、リスクマネジメント・ラボラトリーを設立。



ただし、平成29年の保険業法改正によって、保険の募集についても他の金融機関と同じように厳格に管理することが求められるようになりました。厳しくなったというより、本来であれば当然の改正だと思います。しかし、この改正になかなか対応しきれない会計事務所が、いまだに多いのではないのでしょうか。

—— 特に乗合代理店として活動する会計事務所にとっては、大きな変化といえますね。

清水 今回の業法改正により、代理店にも保険会社並みの募集管理体制を求められるようになりました。金融庁や財務局の検査が代理店に直接入る時代になったのです。

仮に会計事務所の保険代理店で新業法に則った募集が行われていなかったとすると、検査の結果によっては、業廃(業務廃業)となってしまうような事例も今後は起きてくるのではないのでしょうか。

業廃により、代理店の収益がなくなるのは当然ですが、最も困るのは、お客さまの情報にアクセスできなくなってしまうことです。代理店が業

廃処分になってしまうと、例えば、解約返戻金のピークは何年後なのかなどの情報を取得することが不可能となってしまいます。

そこで、現在私たちは会計事務所が改正業法に沿った募集ができるようなサポートも行っております。

節税のための保険メニューはないか

—— 会計事務所と一緒に仕事をしやすくなったと感じるのはどのようなことでしょうか。

清水 先ほど当社は開業医のお客さまが多いとお話ししましたが、当社の社員も最初から医療機関の経営に詳しくあったわけではありません。提携している会計事務所も、医療に詳しい方ばかりとは限りません。そこで、お互いに医療機関の経営には詳しくない旨を正直に打ち明けたうえで、一緒に成長することを目指して参りました。

例えばある地域の会計事務所は、提携当初は15名くらいの規模でしたが、今では80名くらいの規模になつ



ります。他の代理店とは異なり、私たちは今まで法人税の節税以外でお客様のメリットをつくり続けてきました。

今回、法人税の節税ができなくなったことで、これまでの私たちの取り組みが正しかったことが証明されたと感じています。また、私たちは保険会社の社員教育も事業としておりますが、今では、多くの保険会社から「この状況下で、どのように販売すればいいか？」という問い合わせをたくさん頂いています。

会計事務所とのアライアンスがビジネスの中心に

—— 今後の会計事務所とのアライアンスについては、どのように考えていますか。

清水 私たちのビジネスの主軸は、会計事務所とのアライアンスから生まれるものへと移っていくだろうと考えています。

当社は今後も会計事務所との提携を積極的に進めていきます。

これまでの保険業界は、会計事務

所というチャネルを通じて節税をうたって保険を販売してきました。それが正しくなかったというのが私たちの主張ですが、現在では多くの会計事務所が賛同していただいています。正しい考え方で保険ビジネスに取り組みたいという会計事務所が、一気が増えてきていると感じます。

—— 新規にアライアンスを組む会計事務所をどのようにサポートするのか教えてください。

清水 これまで保険を節税のツールとして扱っていた会計事務所は、どの顧客先が保険の見込み客であるのかがよく見えていたと思います。すなわち節税が目的ですから、利益が出ている会社を探せばよかっただけです。

その顧客先の経営者に「何か節税の対策はある？」と聞かれた場合には、保険の提案くらいしかなかったのだと思います。この手法のポイントは、誰が顧客になるのかが簡単に分かるということなのです。

ところが、節税の切り口で保険を販売できなくなると、誰が見込み顧

たと聞いています。もちろん、私たちもさまざまなことを学ばせていただきましたが、会計事務所も一緒に成長できたのではないのでしょうか。現在では当社の社員の成長と、会計事務所との成長が同時に進むという事例が、多くの地域で起きています。これが、会計事務所との提携の一番の成果だと考えています。

—— 今年の2月には、多くの保険会社が法人向けのいわゆる節税保険の販売を停止しました。

清水 そもそも、「生命保険では法人税の節税はできない」というのが私の基本スタンスです。それに対して「間違っている」と仰る税理士は一人もいません。皆さん「そのとおりだ」と同意していただいています。このような趣旨の発言をすると、「節税はできなくても、税の繰り延べはできますよね」と多くのケースで言われます。ただし、私はその意見についても疑問に思っています。

—— それはなぜでしょうか。

清水 今回販売停止となった全額損金型の商品について考えてみると、当然元本割れします。現在の金利情

勢では、全損型でなくとも元本割れすることもあるくらいです。つまり、元本割れする保険が、お客さまにメリットが出るとは思えません。もちろん、「出口対策を打てばメリットが出る」という話もよく聞きます。

たしかに出口対策をした瞬間だけ見れば、税額は少なくなっているかもしれませんが、でも、会社の営みはその後も続いていくわけですから、そもそも、利益体質の会社でなければ、節税をする意味はありません。出口対策の後も含めたトータルでのキャッシュで考えてみると、元本割れをしている商品によってお客さまが得をすることは絶対ありません。

コストを掛けてでも利益の繰り延べをしたい、損をしてでも繰り延べをしたいというお客さまであればメリットになるケースもあります。ただ、これらの点をきちんと説明しながら、法人税の節税は行うべきではないと考えています。

—— 今回の件は貴社にどう影響しますか。

清水 大きな影響はないと考えてお

客なのか全く分からなくなってしまうと思います。

「保険の見直しをしませんか？」と尋ねるべき相手が誰なのか、タイミングがいつなのかが分からなくなってしまうため、会計事務所は大変お困りになるのではないのでしょうか。—— 今後会計事務所は顧客先へど

のような提案を行えばよいのでしょうか。

清水 保険の管理に取り組みべきだと思います。これは金融商品の領域でお客さまの未来会計のお手伝いをするのだとイメージしていただければよいと思います。お客さまはさまざまな保険に加入していますが、

株式会社リスクマネジメントラボラトリー (https://www.rml.co.jp/r_m_l/)

The screenshot shows the website for Risk Management Laboratory (RML). At the top, there is a navigation menu with links for Home, Business Cases, Business Support, Company Information, Recruitment, and Contact Us. Below the menu is a large banner with the text 'IFA Independent Financial Advisor'. Underneath the banner, there are three main service areas: 'Life Insurance Collection Agency Department', 'Financial Product Introduction Department', and 'Group Insurance Overview'. At the bottom of the page, there are several promotional banners, including one for 'New! Overseas Travel Insurance' and another for 'Rakuten' with a '乗るピタ!' (Ride with Pita!) logo.

損益上の問題や資金繰りの問題など、多くの悩みを抱えています。しかし、その問題や悩みが表に見えていない状況では、会計事務所は保険のコンサルティングに入れないのではないのでしょうか。

ところが、個人保険も法人保険も全て含めた保険管理を、会計事務所と私たちが一緒に行うことで、お客さまの問題や悩みが可視化できます。問題が明確になったならば、解決しなくていいと考える経営者はいないでしょう。

これまでは決算前に資金繰りや損益を見て保険に加入したり、解約したりしていたと思いますが、保険管理をするなかで、結果として保険に入りたいというお客さまがいらっしやったら、そのときに販売するというスタンスです。つまり12カ月間いつでも販売の機会になるわけです。

—— 貴社と会計事務所が一緒に取り組む場合、収益はどのようになるのでしょうか。

清水 従来は、会計事務所への謝礼のお支払いがグレーゾーンといえるケースが多かったと思います。とこ

ろが業法改正を機に、募集関連行為に関するルールも明確化されました。そもそも、保険代理店資格を持たない会計事務所は、募集行為を行うことは全く認められていません。ところが、新業法では、代理店資格がない事務所であっても「募集関連行為」であれば業務委託が可能となり、利益をシェアすることができるようになりました。

—— 募集関連行為とはどのような領域なのでしょうか。

清水 例えば、見込み客を紹介する、セミナーを開催する、そして保険を管理するなどの行為です。これらの業務に対して合法的に業務委託料をお支払いできることとなったので、今回の改正をきっかけに会計事務所との提携もどんどん広がっていきました。

顧客の資産形成に軸足を置き、最大利益をつくる

—— 最後にメッセージをお願いします。

清水 日本の金融システムは、お

むね欧米の後追いをしながらつくられてきました。その欧米で保険事業者がどのようなコンサルティングを提供しているのかといえは、基本は資産形成のお手伝いです。

日本の会計業界においては、長年業務の中心であったのは記帳から申告までのいわゆる過去会計です。現在では、その過去会計の決算書類を基にして、多くの会計事務所が未来会計にトライしているフェーズではないのでしょうか。

しかし、ほとんどの会計事務所がまだ手を付けていない領域があります。それがお客さまの資産形成のお手伝いです。先ほど申し上げたとおり、欧米の会計事務所は当たり前のようにお客さまの資産形成に取り組んでいるのに、日本ではこれらは証券会社や銀行の役割だと捉えられているわけです。

その証券会社や銀行が、本当に顧客寄りのコンサルティングを提供しているのであれば何も問題はありませんが、残念ながらそのような状況ではないかもしれません。だからこそ、IFAが必要です。

法人税の節税ができなくなるなかで、いかにして企業のキャッシュを増やしていくのかに必ず注目が集まります。ぜひ、会計事務所と私たちのアライアンスでこの領域を担っていきたいですね。

日本には保険と証券を融合することで、お客さまの資産形成に軸足を置いている事業者はほとんどありません。会計事務所と一緒にこの役割を担い、お客さまの最大利益をつくっていきたいと思います。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますの発展を祈念しています。