

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3～

コンサルティング報酬と手数料について

2024年1月31日
株式会社継志舎
石脇俊司

事務局説明資料

2024年1月26日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

名称

金融経済教育推進機構

設立(現時点での想定スケジュール)

2024年4月設立、同年8月本格稼働

根拠法

金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律

(2023年11月29日公布)

目的

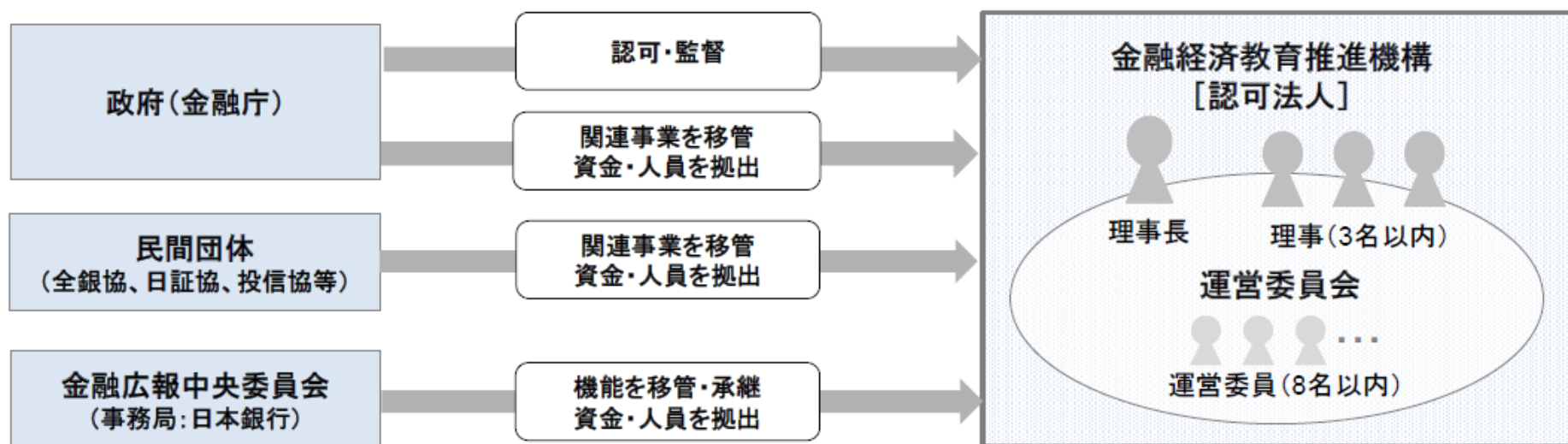
適切な金融サービスの利用等に資する金融又は経済に関する知識を習得し、これを活用する能力の育成を図るための教授及び指導(金融経済教育)を推進すること。

職員数

約70名

予算規模(年間の事業費)

約20億円(内、9割以上は民間から拠出)



※ 都道府県金融広報委員会、日証協地区協会、各地銀行協会等の地方組織と連携。

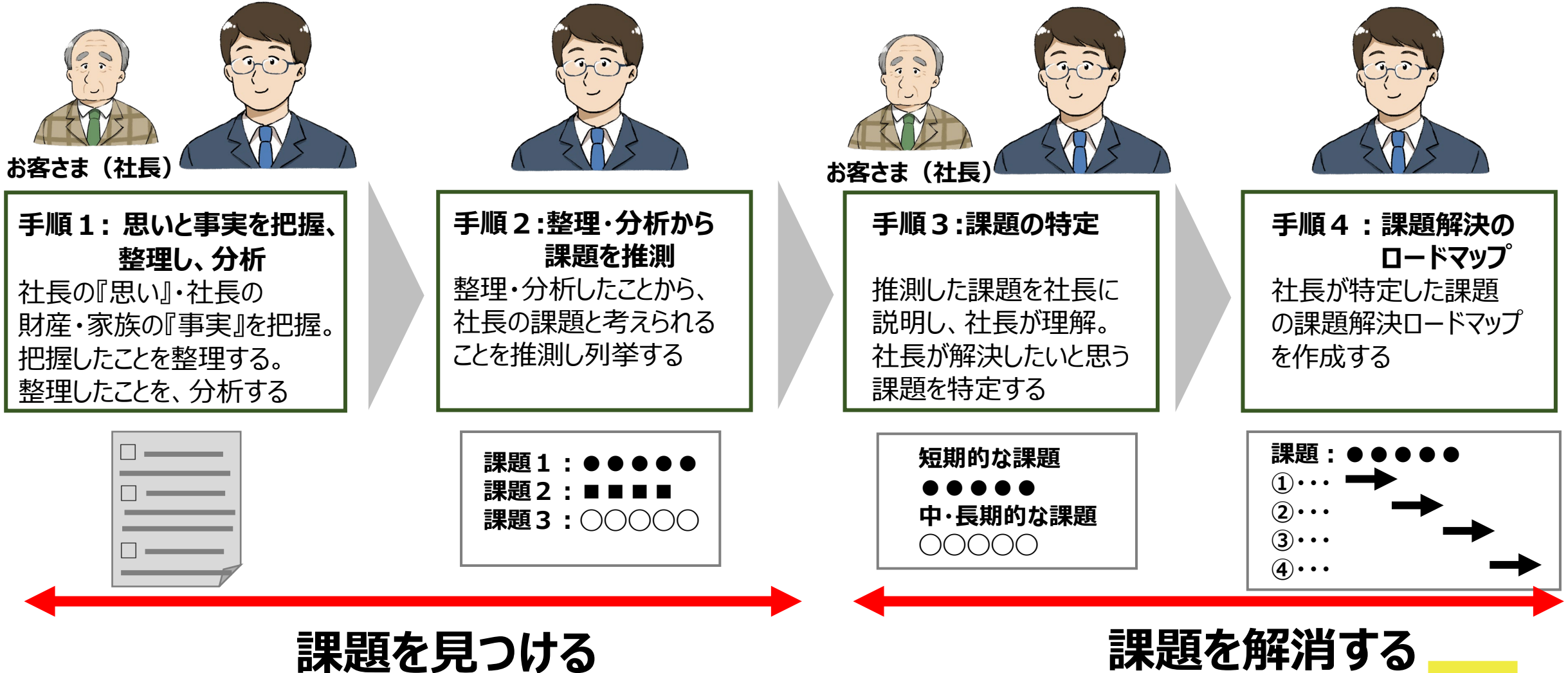
これまでの講座

- 【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？

本シリーズは、あと2回【2月講座、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



コンサルティング報酬と手数料

お客様の**課題を見つける**



思いと事実を把握し、整理・分析【手順1】
整理したことから課題を推測【手順2】

お客様の**課題を解消する**

コンサルティング

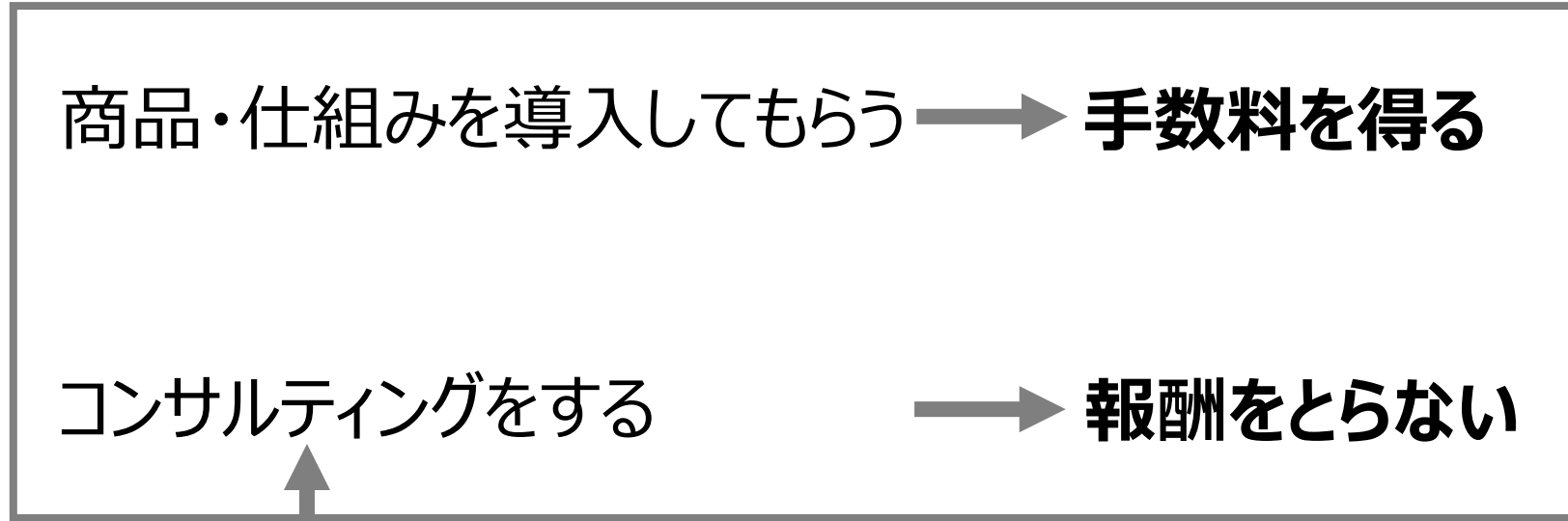
課題を特定【手順3】
特定した課題を解決するロードマップを作る【手順4】

商品・仕組み 手数料

今回のテーマ **コンサルティングの報酬と商品・仕組みの導入にかかる手数料**

課題を解決する商品・仕組みの手数料について ①

お客様に



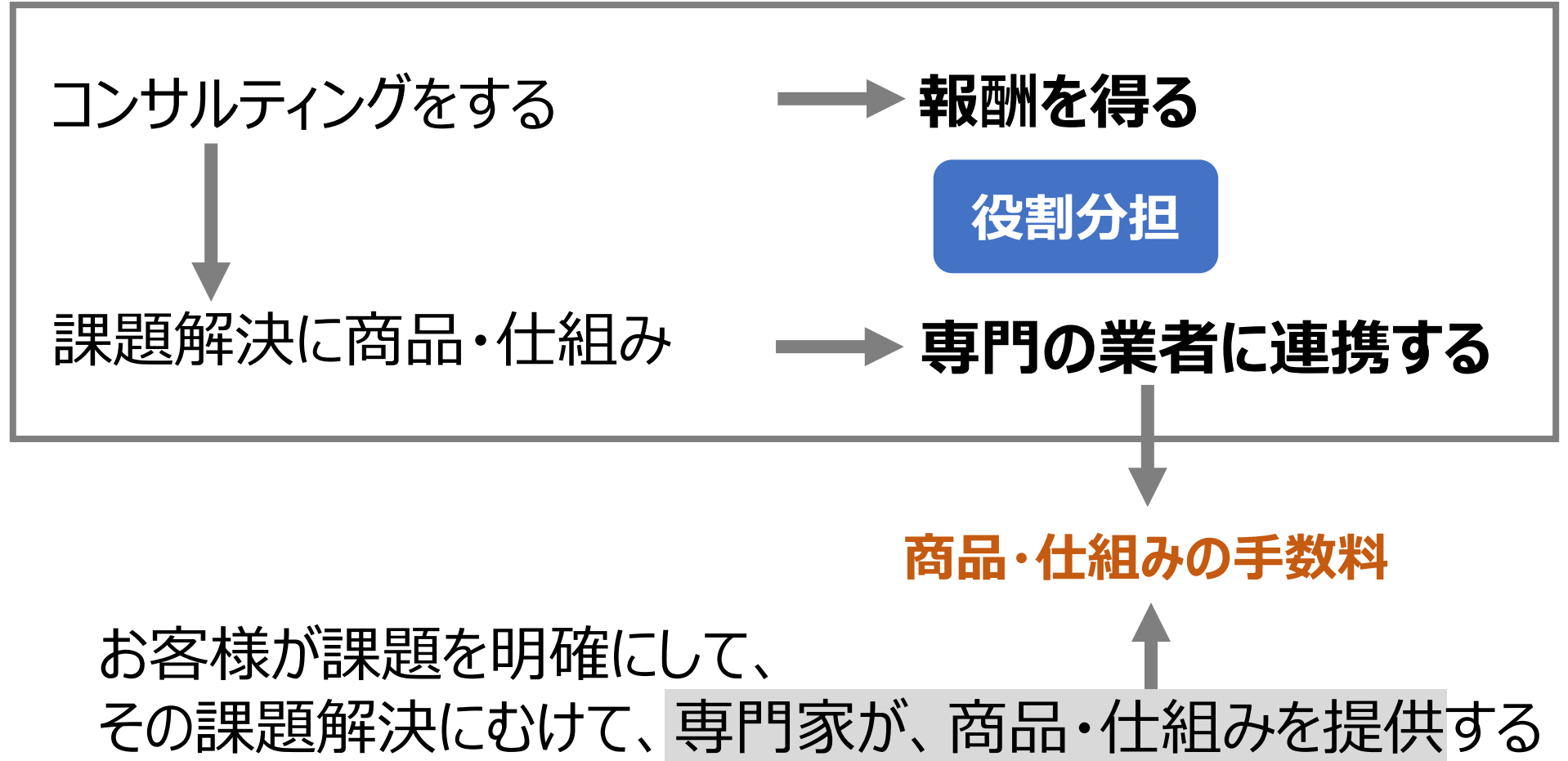
商品・仕組みの導入を目指した

お客様の（課題を解決したいという）ニーズにマッチしている？

課題が明確（わかりやすい）ならば、進みやすい

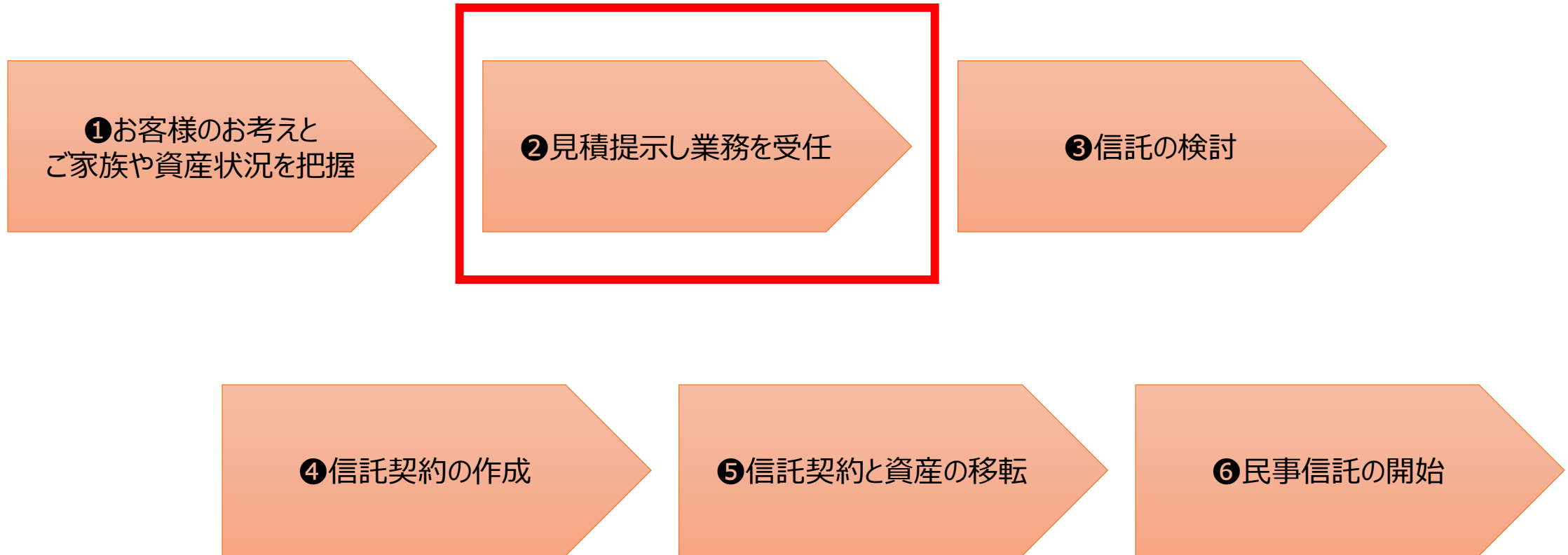
課題を解決する商品・仕組みの手数料について ②

お客様に



民事信託という仕組みを導入する際の手数料について

民事信託を始めるまでのSTEP



お客様にあらかじめ手数料を提示する見積書の例

佐藤太郎様

作成日： 2021年2月1日

事務所・会社名： 株式会社 さんかく

担当者： 鈴木花子

【民事信託設定にかかる費用の試算】

項目	担当	見積金額 (円)	特記
民事信託サポートサービス	株式会社 さんかく	450,000	100,000,000円 (信託財産額)の場合。消費税別
信託契約書作成	弁護士	300,000	正式には担当する弁護士・司法書士の見積をご確認ください
公正証書作成	公証人	50,000	公正証書の枚数により変動します。正式には担当公証人が提示する見積をご確認ください
所有権移転と信託登記	司法書士	150,000	正式には担当する司法書士の見積をご確認ください
登録免許税		330,000	信託財産が不動産の場合【建物×0.4%、土地×0.3% (軽減税率)】
	合計	1,280,000	

株式会社 さんかく 民事信託サポートサービス 料金の内訳

内容		見積金額 (円)	特記
不動産を信託財産とする信託	サポートサービス基本料金	150,000	弊社料金規定によります
信託財産額加算	100,000,000円	300,000	信託財産額に対する加算料率 = 0.30%
信託スキーム加算			
	合計	450,000	

ご注意：上記は民事信託をご検討いただくにあたり費用がどの位かかるかをご理解いただくために作成したものです。

株式会社 さんかく

以外の見積額につきましては、担当する者からの提示をご確認ください。

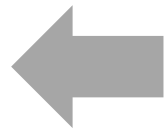
コンサルティング報酬額に関する課題

金額の根拠は？

① 時間

② 財産額

③ 難易度



商品・仕組みの手数料の算出根拠はコレ

基本料金（最低報酬額？）に、加算して金額を算出する？

生命保険を募集する方の価値

お客様の課題解決に的確な生命保険を見つけること

FF (Fact Finding)



できる人とできない人では大きな差が！

お客様の思い、状況を把握し、お客様の課題を見つける（明確にする）

この作業が手数料に含まれている

自分に必要な保障がわかっている人は、インターネット・通販で保険を選択することもできる

しかし、インターネットや通販は、簡単な保険に限定されている

お客様の

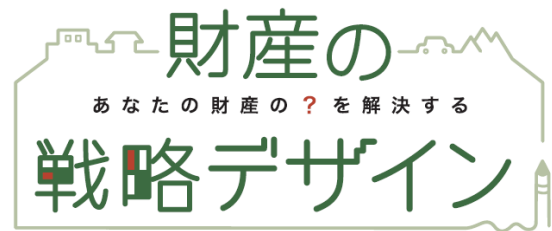
相続・事業承継に関する課題を明確にして
的確な生命保険を見つけ出すのは難しい

という声をたくさん聞く

事例から検討

お客様から得た報酬と手数料

コンサルティングの報酬 と 仕組み導入の手数料



民事信託サポートサービス

報酬と手数料の価額について

コンサルティング報酬

一律

財産の戦略デザイン

社長の財産の戦略デザイン

385,000円 (税込)

財産の戦略デザイン

275,000円 (税込)

仕組み導入のサポート手数料

変動

民事信託サポートサービス

難易度、作業工数により見積り

事例のお客様について

- 55歳男性
- 創業後18年を経過した会社の社長
- 会社は輸入商品の卸売業
- 後継者は未定
- 会社は定常的に利益がでるような状況となったので、
相続・事業承継について検討をしたい
- 今後どのようなことを取組んでいけばよいか？
社長の財産の戦略デザインで明確にして欲しい

コンサルティング受託時に お客様に提示するスケジュールシート

〇〇〇〇 様

社長の財産の戦略デザイン スケジュールシート

株式会社 雑志舎

2023年**月**日作成

1. 契約の締結

社長の財産の戦略デザイン 業務委託契約

契約締結日：2023年**月**日（着手金11万円（税込）をお振込みいただきます）

第1回ミーティング前にご提出いただいている資料

■ 法人3期分のB/SとP/L、■ 会社定款、■ 履歴事項全部証明

■ 法人契約の生命保険（〇〇〇〇生命・〇〇生命）

2. 第1回ミーティング【訪問】

2023年**月**日（月）14時

① 〇〇様の『思い』をお聞かせいただきます

今後の会社経営、今後の個人資産の運用、相続と事業承継

② 〇〇様の個人財産の状況についてお聞かせいただきます

3. 推測した課題のご説明と課題の定義【訪問】

2023年 月 日（ ）【第1回ミーティング時に予定を決めます】

第1回のミーティングと追加でご提出いただいた資料をもとにして、弊社が

推測した課題についてご説明します。

推測した課題のなかから、〇〇様が解決をご希望される課題を特定【課題の定義】

していただきます。

4. 課題解決のロードマップを提示してご説明【訪問 or オンライン】

2023年 月 日（ ）【第2回ミーティング時に予定を決めます】

特定した課題を解決する『課題解決のロードマップ』をご説明いたします。

課題解決のロードマップの実行に関する専門家の選定など、ご相談させていただきます。

ながら決定していきます。

←

『社長の財産の戦略デザイン』は、ここで終了し、残額をお振込みいただきます

←

5. 課題解決のロードマップの実行

課題解決のロードマップ提示後、3か月間、実行を支援いたします（無料）。

←

- ① お客様とのミーティングは3回原則訪問だが、遠方の場合、オンラインも
- ② コンサルティング受託時に着手金をいただく
- ③ 3回のミーティングの目的と内容を明確にしておく
- ④ 3回の面談を終え、成果物をお渡しして、報酬を請求する

コンサルティング終了後、3か月のフォローアップを設けることで、手数料・紹介料を得ていく流れに

一律のコンサルティング報酬で利益を確保するために

ポイント

- ① 一律の料金で受託できるように作業工程を明確にする
- ② 財産の状況を分析するために、提示してもらいたい資料を明確にして分析はシステムを利用する
- ③ 思いのヒアリングなど定性的な情報を仕組みで把握できるように工夫する
- ④ 終了後、一連の工程でどのくらいの時間がかかったのかを把握
次回以降の取り組みに活かす

コンサルティングから仕組みの導入へ

社長の財産の戦略デザインで、
お客様の課題を特定し、
課題を解決するロードマップを作成

課題解決のロードマップに、
お客様が持つ自社株を家族に承継する目的で、民事信託を活用することが位置付けられた

↓
仕組みの導入へ ⇒ 手数料

さらに、不動産投資のサポート、生命保険の追加契約のサポートも依頼を受ける

↓
業者を紹介 ⇒ 紹介料

課題解決のロードマップの作成と実行

課題解決のロードマップ^o の

【前回資料を一部変更し再掲】

作成は、講師

何をする ・ 誰がする ・ いつまでに完了する

実行は、講師と各分野の専門家 **専門家と連携**

進捗管理は、フォローアップで講師が行う **専門家と協力し調整**

課題解決のロードマップ

【前回資料を再掲】

お客様の課題



課題が明確に
課題を解決したい

課題のロードマップ



何をする？

誰がする？

いつまでに
する？



手続き

仕組み

商品

資格

登録

資格がない、
登録していない
経験が少ない、ときは連携



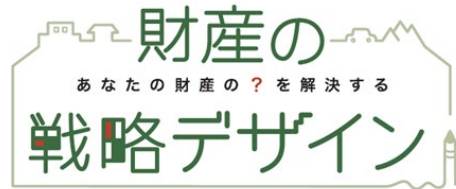
お客様の
課題が解決

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



【前回資料を一部変更し再掲】

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

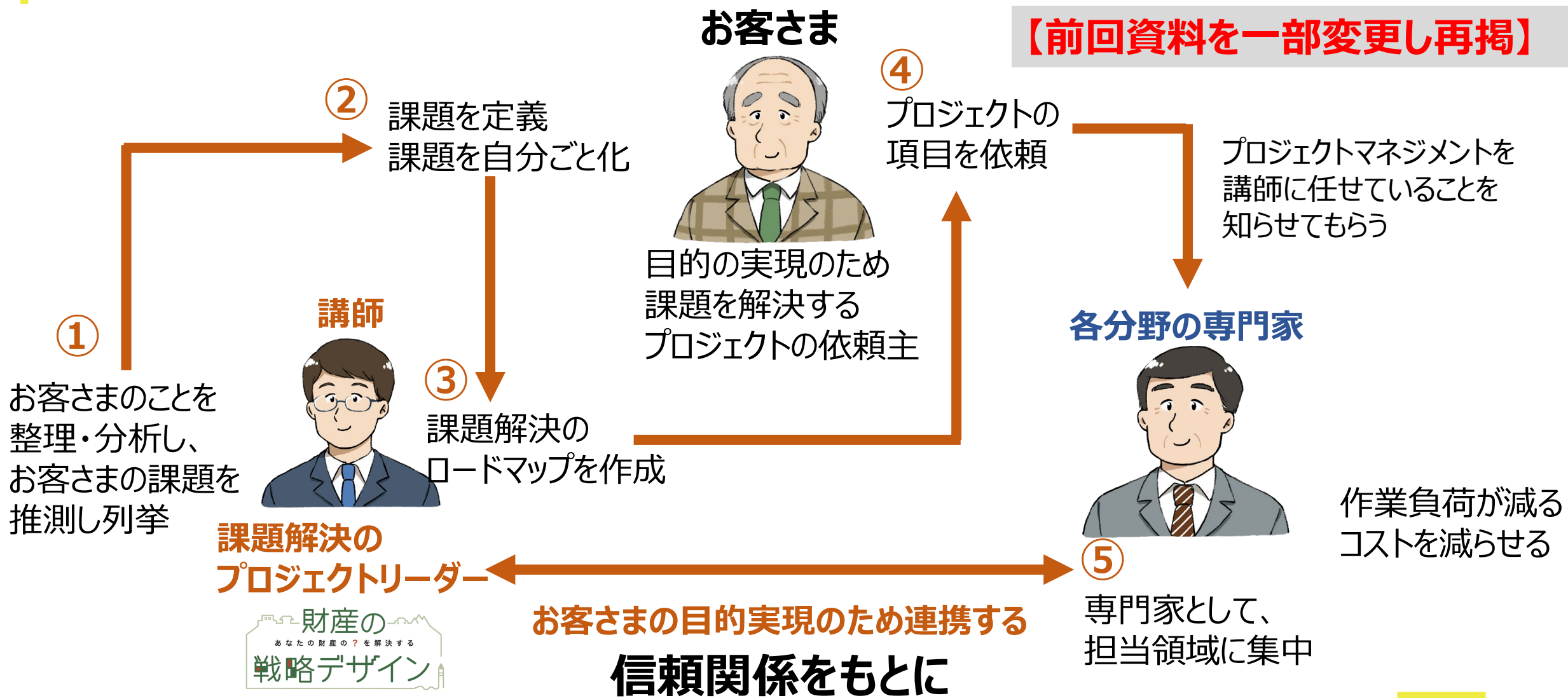
資産管理・運用

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



本事例における講師の報酬

1. コンサルティング報酬

社長の財産の戦略デザイン 385,000円

2. 手数料

社長の自社株について民事信託サポートサービス 330,000円

3. 紹介料 今後に発生

不動産仲介

生命保険の紹介

M&Aの紹介につながることも

お客様から、 コンサルティング報酬を取りづらい

財産の戦略デザインの価値を理解してくれるお客様にまずは提案をしていく
価値を認めてくれたお客様からは、コンサルティング報酬に加えて、手数料、
さらには紹介料へとつながる流れてとなっていく

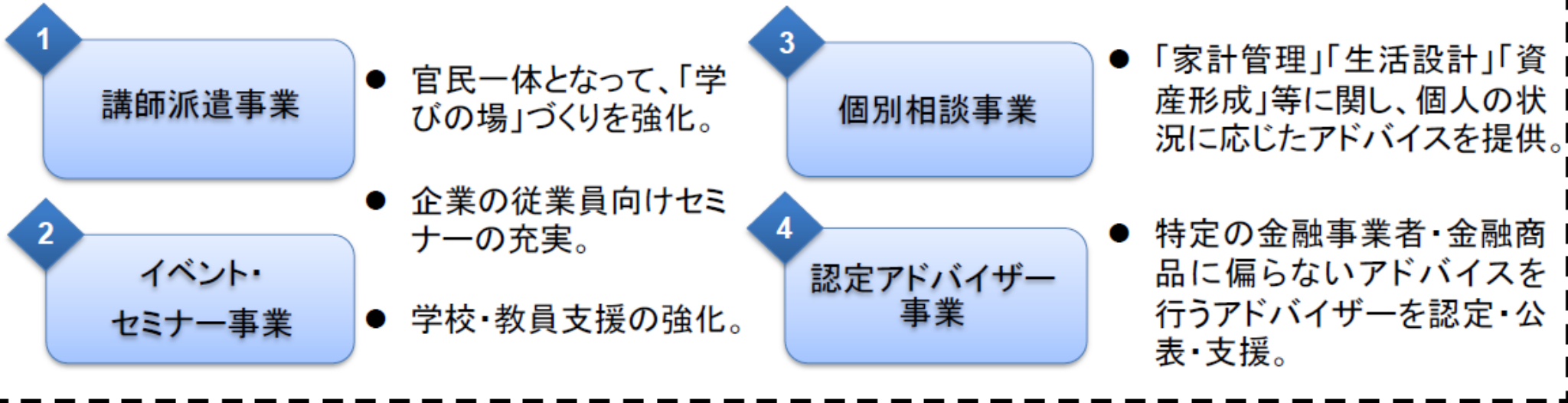
紹介した業者から、財産の戦略デザインをした方がよいと思われるお客様を
紹介してもらうこともできる

紹介連鎖

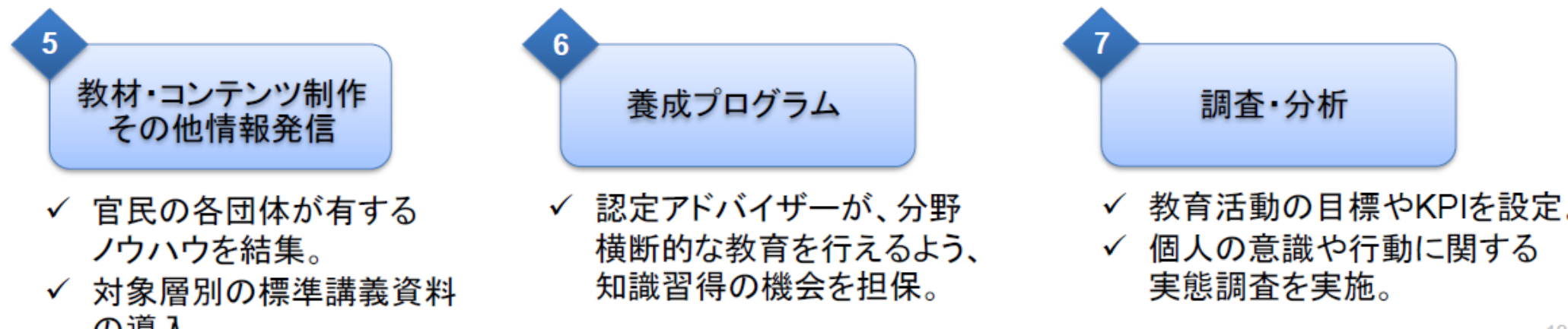
金融経済教育推進機構の事業概要

□ 効率・効果的な教育活動を抜本的に拡大するとともに、個人の意識の向上や具体的な行動変容につなげる観点から、個人に寄り添ったアドバイスが得られる環境を整備する。

【主要な事業】



□ 事業の推進に当たって、教材の充実や講師の質の向上のほか、調査分析に基づきPDCAを回すことで、より良い教育活動の充実を図る。



認定アドバイザー制度

金融審議会
第26回
市場制度ワーキンググループ
第6回
顧客本位タスクフォース合同会合
2024年1月26日
事務局説明資料を抜粋

- 機構では、一定の要件に合致し所定の審査を通過した者(個人)を、一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザーとして認定・公表(認定アドバイザー)。
- 機構内においては、講師・相談員として事業に参画可能。
- 機構外においては、個人が気軽に相談が受けられるよう機構が配布するクーポンの利用対象事業者として、サービス提供可能。これによって、個人が信頼できるアドバイザーにアクセスしやすい環境の整備を図る。



1. 認定アドバイザーとは

- ✓ 認定アドバイザーは、家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等についてアドバイスを行う者を想定。
- ✓ 機構は、認定アドバイザーの氏名のほか、個人がアドバイスを依頼する際の参考となるような情報(保有資格、経歴、得意分野、報酬の目安、自己PR、実際にアドバイスを受けた個人からの評価等)を公表。

2. 機構講師・相談員

- ✓ 機構内では、機構の講師・相談員として事業に参画可能。

3. 割引クーポン配布事業

- ✓ アドバイスの価値や意義を個人に知っていただく契機となるよう、認定アドバイザーが機構外において営むサービスを利用する個人に対して、相談料の一部を補助する仕組み(割引クーポンを電子配布)を創設。

【認定アドバイザーの認定要件】

1. 次のいずれにも該当しないこと

- 金融商品の組成・販売等を行う金融機関等に所属している^(注1、2)
- 金融商品の組成・販売等を行う金融機関等から、顧客に対するアドバイスの信頼性・公正性に影響を及ぼし得ると考えられる報酬を得ている^(注3)

(注1)「金融商品の組成・販売等を行う金融機関等」(以下、「金融機関等」という。)とは、以下を指す。

- 金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律第3条第3項に規定する「金融商品販売業者等」
- 金融商品取引法第28条第3項に規定する「投資助言・代理業」を行う者のうち同項第2号に規定する「投資顧問契約又は投資一任契約の締結の代理又は媒介」を行う者、同条第4項に規定する「投資運用業」を行う者
- 貸金業法第2条第2項に規定する「貸金業者」
- 宅地建物取引業法第2条第3号に規定する「宅地建物取引業者」
- 上記に列記した事業者のグループ会社(子会社、関連会社、親会社の子会社及び親会社の関連会社を総称していう。)

(注2)「金融機関等に所属している」とは、金融機関等に役職員(非常勤職員等を含め雇用形態は問わない)として勤務していること又は自身でこれらの事業を営んでいることを指す。

(注3)「顧客に対するアドバイスの信頼性・公正性に影響を及ぼし得ると考えられる報酬を得ている」とは、例えば金融機関等と業務委託契約若しくは顧問契約等を締結し又はこれらに類する関係を構築しており、当該金融機関等より継続的に報酬(非金銭的なものを含む。)を得る仕組みを設けていることをいい、実際に報酬の支払いがなされていない場合も含む。

2. 家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等に関するアドバイスを提供するために有益な資格(CFP®、AFP、FP技能検定(2級以上)、外務員(1種)、弁護士等の士業、消費生活相談員など)及び一定の業務経験(原則として当該資格に関するもの)を有すること
3. 法令諸規則違反等による、刑事罰、処分その他の措置を受けていないこと
4. 反社会的勢力ではないこと
5. その他、金融経済教育推進機構が不相当と認めた者でないこと

【機構講師・相談員の登録】

1. 原則として、認定アドバイザーの中から、審査を通過した者を講師に登録。

(注)元・金融広報アドバイザー、元・金融インストラクター、元・金融証券インストラクターは、認定アドバイザーになれない場合であっても、これまでの信用と実績等に鑑み、引き続き、講師として登録可能。

2. 認定アドバイザーの中から、審査を通過した者を相談員に登録。

認定アドバイザー制度

金融審議会
第26回
市場制度ワーキンググループ
第6回
顧客本位タスクフォース合同会合
2024年1月26日
事務局説明資料を抜粋

資格等(例)	一定の業務経験(例)
CFP®、AFP、FP技能検定(2級以上) 外務員(1種) 証券アナリスト プライベートバンカー 公認会計士 税理士 弁護士 司法書士 行政書士 社会保険労務士 消費生活相談員 消費生活アドバイザー DCプランナー(1級) 住宅ローンアドバイザー 銀行業務検定(税務2級) 銀行業務検定(相続アドバイザー3級以上) 銀行業務検定(年金アドバイザー3級以上) 金融窓口サービス技能検定(1級) 投資助言・代理業者	個人からのFP分野における相談・提案業務 個人からの公的年金・社会保険に係る相談 個人への対面による金融商品の提案・販売 個人への対面による保険契約の提案・販売 個人への不動産購入の資金計画作成・提案 個人への住宅ローンに係る審査・相談等 個人融資に係る審査・財務状況分析・相談等 個人に対する各種税務相談(確定申告、相続、遺言等) 成年後見制度に係る相談 保護者に対する教育資金プラン等の提案 児童・生徒に対する金融経済教育の実施 個人への金融商品に係る投資助言

(注)上記以外の資格にも申込者からの申告に応じて、今後資格を追加することが考えられるほか、個人へのアドバイスの提供に有益と機構が考えるものについては、業務経験として認める。

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】

日時：2月28日（水） 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1月31日