RML　株式会社
（RML Co.,LTD.）

【 所 在 地 】 〒140-0002　東京都品川区東品川2-2-20　オーシャンスクエア14F
TEL 03-5782-8525　　FAX 03-5782-8523
URL：https://www.rml.co.jp
【 設　　立 】 平成12年5月（決算期3月）
【 資 本 金 】 1億8,935万円
【 売　　上 】 20億200万円（グループ連結）
【 連結従業員数 】 120名
【 代表取締役 】 清水 英孝
【 取締役副社長 】 関野 栄一
【 取 締 役 】 内田 隆・山口 英昭
【 監 査 役 】 久野 正喜
【 主たる業務 】 RMLグループの持株会社

グループ組織図

RML㈱
代表取締役　清 水 英 孝

㈱リスクマネジメント・ラボラトリー
代表取締役　内 田　隆
生命保険・損害保険・乗合代理店
ファイナンシャルプランニング
資産計画の企画立案
金融商品仲介業者関東財務局第7号
金融商品仲介業支援事業

㈱セールスエデュケーション・ラボラトリー
代表取締役　清 水 英 孝
販売教育セミナー、研修の提供
販売教育・研修プログラムの作成
営業管理教育ノウハウ提供事業

TLA㈱
代表取締役　関 野 栄 一
労働派遣事業、有料職業紹介事業、
人事コンサルティング、
アウトソーシング事業

支店一覧

北海道	札　幌				
東　北	青　森	秋　田	仙　台		
関　東	宇都宮	埼　玉	東　京		
中　部	新　潟	金　沢	甲　府	名古屋	
近　畿	大　阪				
中　国	岡　山				
四　国	徳　島	松　山			
九　州	福　岡	大　分	熊　本	宮　崎	鹿児島　　沖　縄

会計事務所の成長と発展をサポートする
月刊実務経営ニュース
BUSINESS MANAGEMENT NEWS

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RML株式会社

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

200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 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

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、今後も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」と話すが、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行っているRML株式会社の活動は、単なる保険代理店の枠を超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。

本日はこうした取り組みについて、同社の代表である清水英孝氏にお話を伺います。まずは、貴社の足跡をご紹介いただけますか。

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。

というのは、生命保険の役割とは、顧客が資産形成を行う中途で頓挫してしまうケース、つまり病気や死亡などに直面した場合、それらを補完するものだという考え方が世界のスタンダードだからです。

―― 日本とは全く異なる環境なのですね。

清水　日本においては、過去、行政が縦割りになっていた影響もあり、保険と証券はコンサルティングの現場も完全に分離されていました。

それが金融ビッグバンという規制緩和によりビジネスの環境が変わったので、欧米型のIFAを目指して独立した次第です。

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か。

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の拠点を持ち、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か。

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をしています。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にまでこだわる理由

―― 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

ちの直接のお客さまだ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増やしていくことではなく、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、具体的にはどのような時間なのでしょうか。

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だくだけでは、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専門分野の方とコラボレーションを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。いわば「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（ふさわ）しい専門家を紹介していく役割を担っています。

　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ろうというのが、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に提供

――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、保険会社が代行で募集を行い、成績だけが会計事務所につくということもあったのではないでしょうか。これは他の業界では許されることではありません。

　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ていない会計事務所が、いまだに多いのではないでしょうか。

――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。

節税のための保険にメリットはない

――会計事務所と一緒に仕事をしてよか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か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まいりました。

　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っ

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でしょうか。

　現在では当社の社員の成長と、会計事務所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。

　確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。でも、会社の営みはその後も続いていくわけです。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にありません。

　コストをか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いまま、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ります。

りますが、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さま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に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に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、どの顧問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。

　その顧問先の経営者に「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で、保険の提案を行っていたのだと思います。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、誰が見込み顧客なのかが全く分からなくなってしまいます。

　「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でしょうか。

―― 今後会計事務所は顧問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むべきだと思います。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ものだとイメージしていただければいいと思います。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/）

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ゃったら、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、読者の皆様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ば、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。

memo

月刊実務経営ニュース
BUSINESS MANAGEMENT NEWS

会計事務所経営専門誌「月刊実務経営ニュース」について

「月刊実務経営ニュース」は、株式会社実務経営サービスが発行している会計事務所向けの経営専門誌です。成長の著しい会計事務所、優れた顧問先支援を実践している税理士を取材・紹介し、会計業界の発展に貢献することを目指しています。おもな読者は全国の会計事務所の所長や職員の皆様で、全国に約３万件あるといわれている会計事務所の約１割にご購読いただいています。

「200 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」は、「月刊実務経営ニュース」2019年8月号に掲載されました。

発行：株式会社実務経営サービス　東京都豊島区東池袋1-32-7 三井生命池袋ビル7階　Tel 03-5928-1945　URL http://www.jkeiei.co.jp/