

# **金融サービス仲介業活用の 独立系FPによる検討**

**発表者：**  
**生活デザイン株式会社**  
**代表取締役 藤川 太**

# 生活デザイン株式会社とは

## 日本中の家計を元気に

家計の不安を安心に変え、あなたの夢や希望を実現するお手伝い



### 家計の見直し相談センター

2001年の設立以来、3万世帯を超える見直し実績を誇る個人向け家計相談サービス。ライフプランの実現をお手伝い。



## 高齢社会に安心を

シニアライフの不安を無くし、自分らしくイキイキと暮らすお手伝い



### いきいきライフ協会神宮外苑

近くに頼れる家族がない。身寄りがない。施設入居や病院への入院の際のハードルとなる身元保証のご相談やお引き受け。



### 相続ワンストップネットワーク

相続手続きから相続税の申告、不動産の売却まで。相続に関するお手続きをワンストップで代行・仲介いたします。



## 安心できる取引環境を

当たり前のことを当たり前に、安心できる取引環境をご提供

### 金融サービス

生命保険、損害保険、有価証券や投資信託など、各種金融商品を比較検討いただけます。お取引後もワンストップでサポートいたします。



### ふくろう俱楽部

スリルではなく成果が欲しい人のための資産運用情報サービス。運用口ボットふくろう君とともに夢を実現しよう。



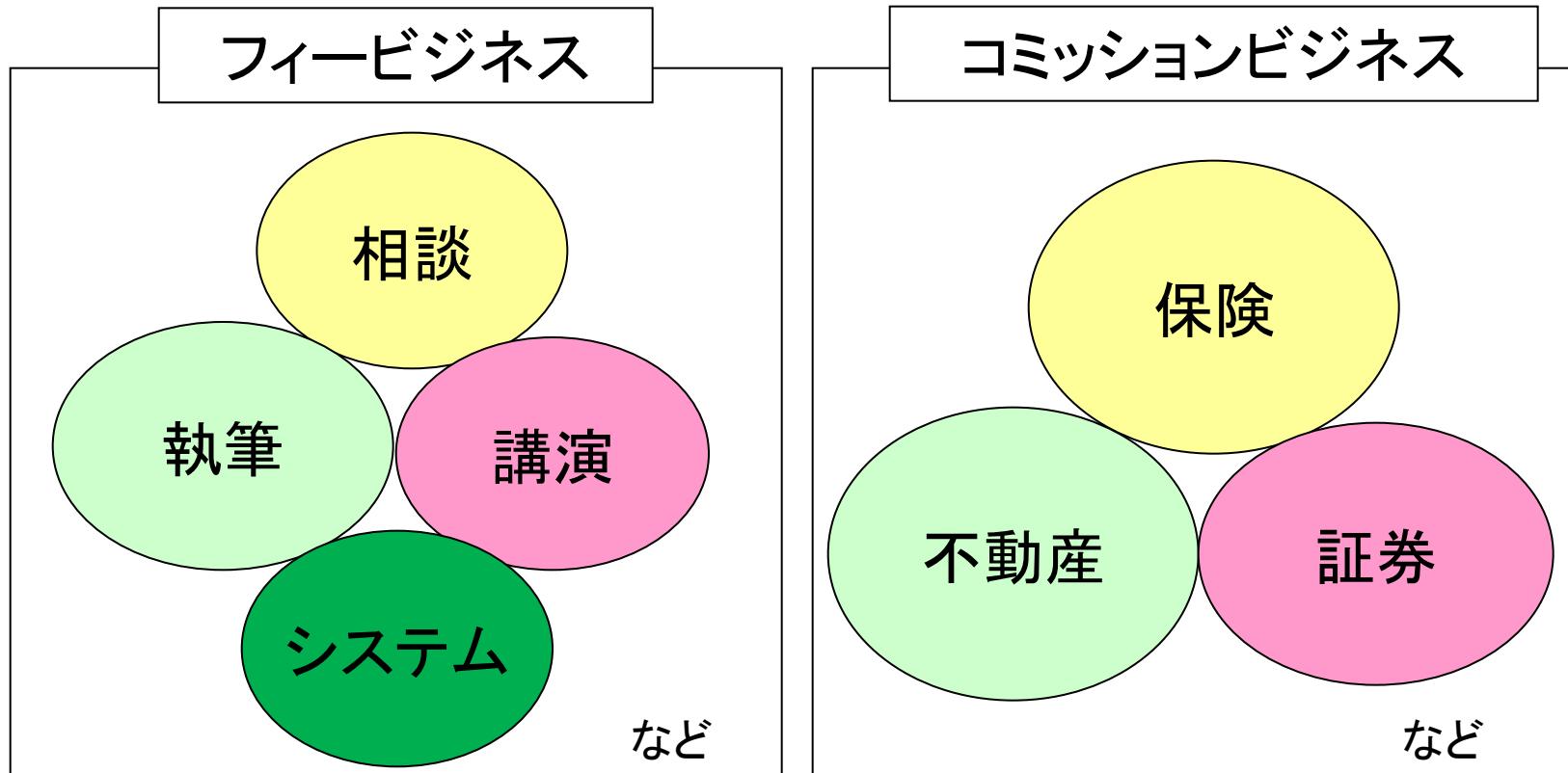
### 不動産仲介業・管理業

マイホームや収益不動産の売買をお手伝い。収益不動産の賃貸管理も。



生活デザイン株式会社  
1996年11月設立  
資本金：1950万円  
代表取締役 藤川太  
東京・大阪・名古屋3拠点

# FPのキャッシュポイント



弊社は「フリー+コミッション形式」を選択

# 相談業務の収支計算

## ＜固定費＞

家賃 80,000円

水道光熱費 20,000円

パート給与 80,000円

コピー等雑費 20,000円

合計 200,000円

10000円/件

月相談件数	5件	10件	15件	20件	25件	30件
損益	-225,000	-250,000	-275,000	-300,000	-325,000	-350,000

20000円/件

月相談件数	5件	10件	15件	20件	25件	30件
損益	-175,000	-150,000	-125,000	-100,000	-75,000	-50,000

30000円/件

月相談件数	5件	10件	15件	20件	25件	30件
損益	-125,000	-50,000	25,000	100,000	175,000	250,000

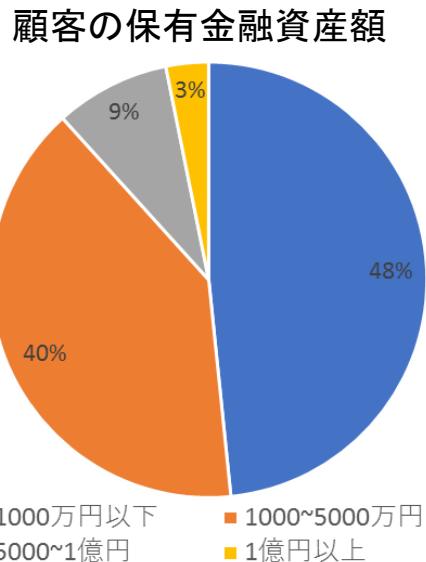
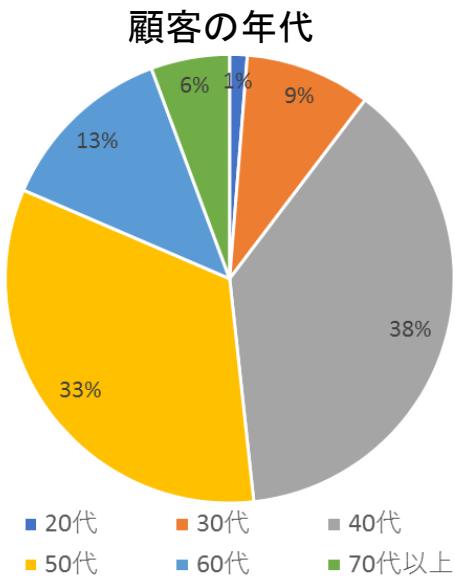
## 相談料だけなら

## 相談料は10～20万円／世帯が必要

# 家計の見直し相談センター

設立：2001年1月 有料相談顧客数：約1万名

相談メニュー	相談料(税込み)
家計ドック診断	¥33,000
生命保険診断	¥11,000
資産運用診断	¥11,000
ちょこっと診断	¥5,500/時間



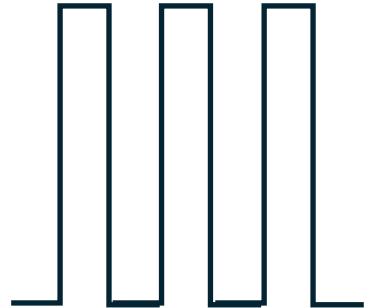
# フロー型からストック型への移行が課題

## フロー型

相談料  
講演料  
執筆料  
販売手数料  
など

## 報酬 = 単価 × 件数

- すぐに収入になる
- ×新規を取り続ける必要がある

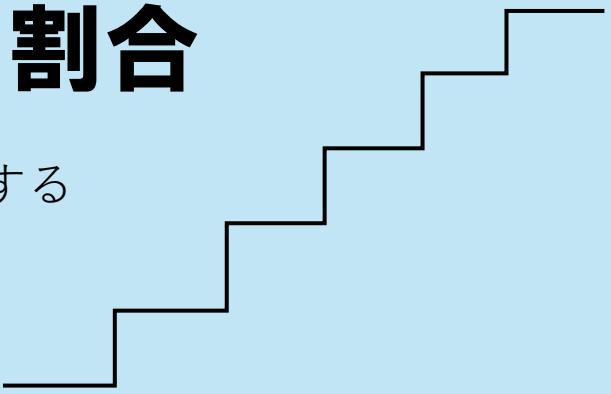


## ストック型

顧問報酬  
信託報酬  
分割手数料  
システム利用料  
など

## 報酬 = 残高 × 割合

- 一度積み上がると安定する
- ×時間がかかる



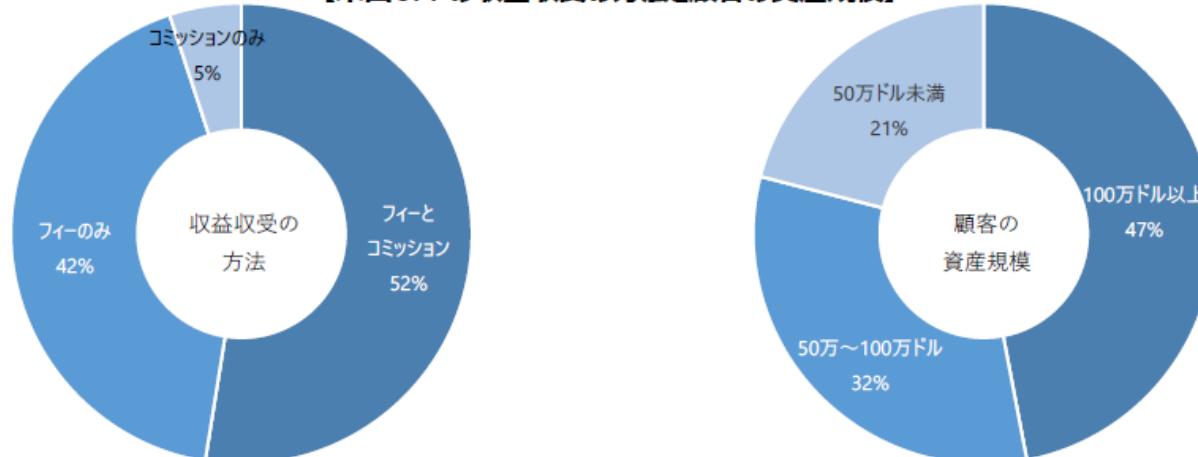
# 米国のFPは投資アドバイザーが標準

## 【米国】業態別の状況：FP

アメリカでは多くのFPは投資アドバイザーとなっており、日本的なFPは稀有

- CFPの所属先は、独立FAないし証券会社等が多く、CFPの収益収受形態も、フィーのみとフィーとコミッションの組み合わせの形態で二分
- 1987年のSEC通知により、多くが投資顧問業免許を取得しており、日本のような投資顧問業ではない独立したFP事務所の存在感は小

【米国CFPの収益収受の方法と顧客の資産規模】



(注) 沼田（2017）によると「SECは1987年の通達にて、運用業者や個別銘柄を特定した推奨を行う場合は投資顧問法上の投資アドバイス、一般論として証券投資の推奨を行うに留める場合は投資アドバイスではないとした。ただし、個別銘柄の推奨等に踏み込まなくても、業として報酬を得る場合は投資アドバイスと見なされる」結果、多くのFPが投資顧問登録をしたとしている。また、杉田（2015）では「SECはウェブサイトにおいて、「ほとんどのFPはインベントメント・アドバイザーであるが、すべてのインベントメント・アドバイザーがFPではない」と解説」としている

（出所）Kaplan「2024 Survey of Trends in the Financial Planning Industry」より作成

CFP Board「THE ROLE OF WIREHOUSES AND NATIONAL/REGIONAL BROKER-DEALERS IN A GROWING FINANCIAL PLANNING PROFESSION」、沼田優子（2017）「投資アドバイスとは何か—フィデューシャリーとしての米国証券営業担当者の事例から—」、杉田浩治（2015）「米国のファイナンシャル・プランナー—その現況と新しい動き—」を参照

# 実現確率に基づいた資産運用アドバイス

## 実現確率とは

将来の一時点において必要な金額以上の資金を準備できる確率のこと

資料：生活デザイン社『ゴールマネージャー』

目標の設定 →

No.	1
ゴール	名称 教育費
	時期(年後) 15
	目標額(万円) 500

実現確率 73.5%

投資額の設定 →

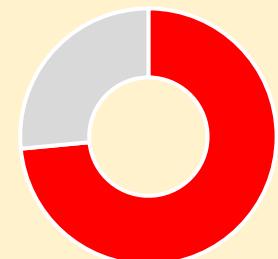
投資金額	初期投資額(万円)	0
	毎月積立額(万円)	2.0
	投資総額(万円)	360

ポートフォリオの設定 →

投資プラン	運用型	Prime成長型
	リターン	7.34%
	リスク	11.84%

リターン=Min(円建て,ドル建て)-5%

リスク=Max(円建て,ドル建て)



一般的には実現確率が70~90%になるよう設定

# ふくろう倶楽部Prime

特徴 米国ETFを活用

オールウェザーワーク戦略  
×  
マクロ経済分析システム

ご利用のステップ

ファイナンシャル・プランニング

リスク区分決定

資産配分決定  
(アセットアロケーション)

銘柄の組み合わせ  
(ポートフォリオ)構築

継続的なメンテナンス

(初期費用)  
ファイナンシャルプランニングフィー

55,000円(税込み)

(継続費用)  
フォローアップフィー

管理口座残高の1.1%(税込み)

  
年に4度  
運用状況レポートを  
ご送付します。

・運用状況の確認  
・運用の見直し

年に2度  
定期面談(オンラインでも可)  
を実施、確認を  
します。

うち1度は、以下の確認も  
します。

- ▶ライフプランの更新
- ▶1年間の収支の確認
- ▶バランスシートの更新
- ▶必要に応じて家計改善提案

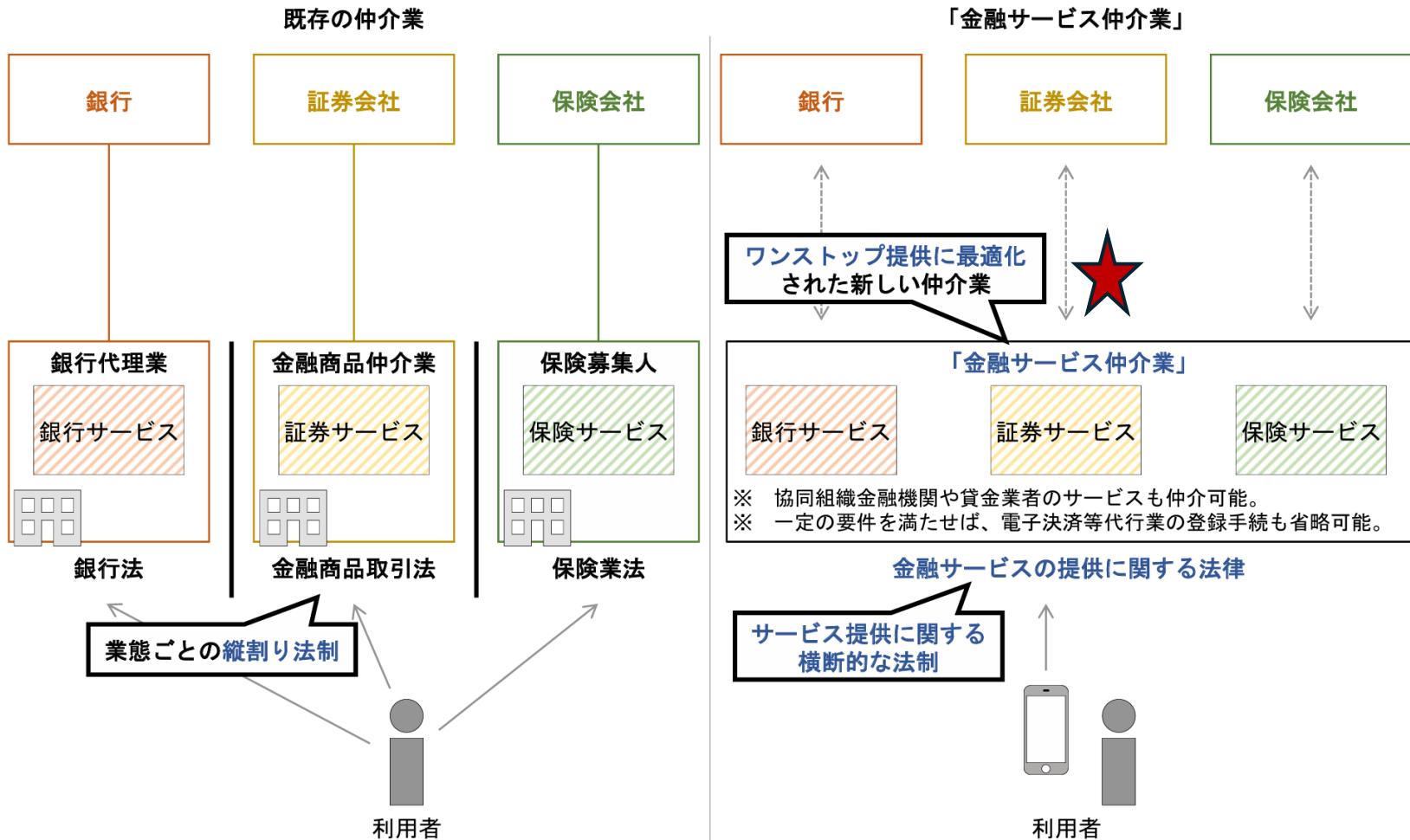
「ふくろう倶楽部」スタンダード版は  
無料公開中

# 各業態の特徴

	保険代理店	金融商品仲介	投資助言	金融サービス仲介
保証金	—	—	500万円	<b>1000万円</b>
人材配置	要募集人資格	要外務員資格	要業界経験者 他の金融業と兼業不可	各業界の基準を満たす人材が必要
内部管理体制	業務管理責任者 兼業可	内部管理責任者 兼業可	コンプライアンス担当者 他の金融業と兼業不可	内部管理責任者 外部監査利用可
所属制	所属保険会社からの指導・コンテンツ提供あり	所属証券会社からの指導・コンテンツ提供あり	なし 独自管理	<b>なし 独自管理</b>
取扱商品	すべて取り扱い可 保有資格による制限あり	すべて取り扱い可 保有資格による制限あり	投資助言契約	<b>幅広い業界の商品 高度な説明が必要な商品除く</b>
執務室	兼用可	兼用可	他の業務と分離が必要 別途部屋を確保	兼用可

## 「金融サービス仲介業」の創設

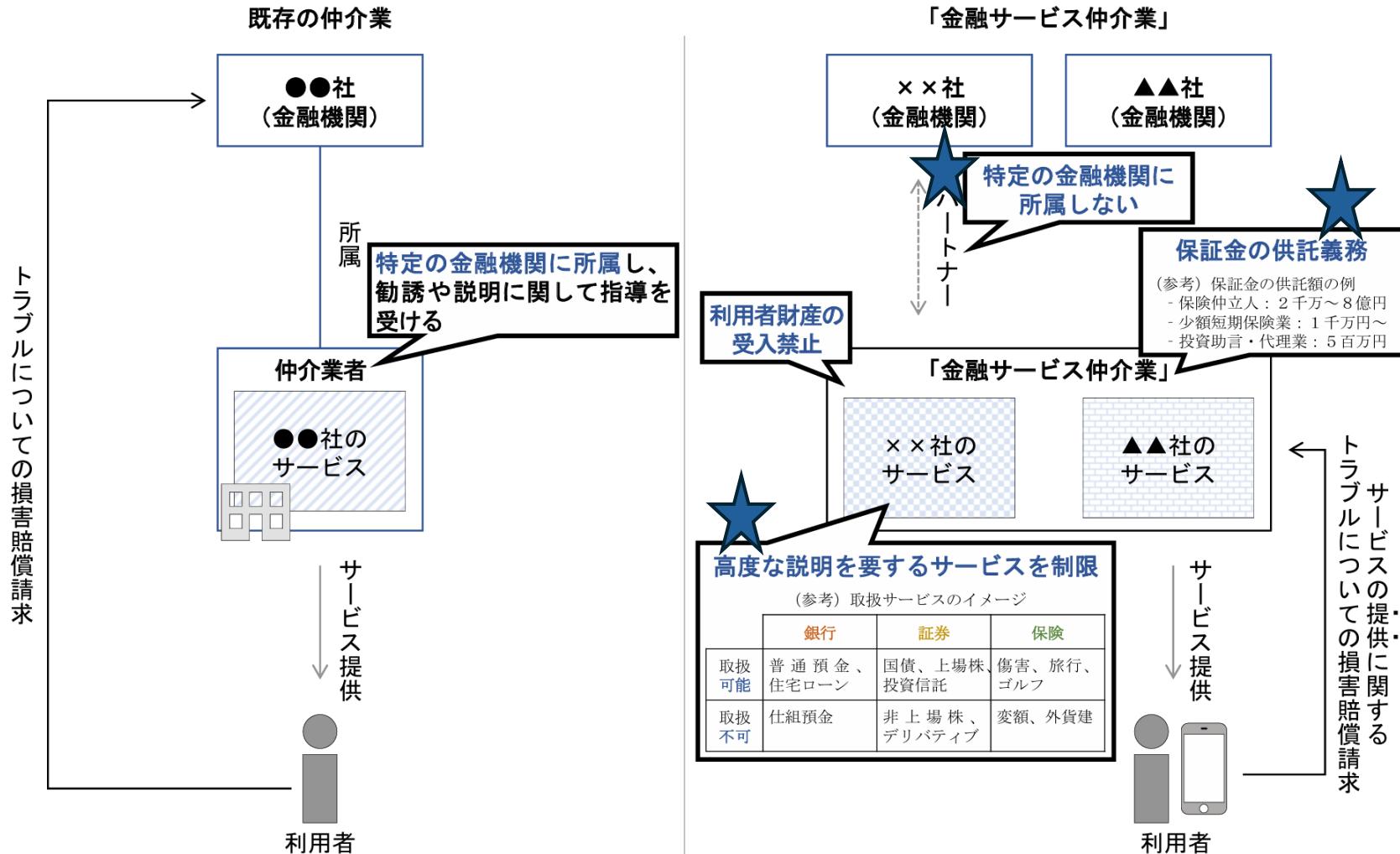
- 金融商品販売法を金融サービスの提供に関する法律に改称し、「金融サービス仲介業」を創設。
- 業態ごとの縦割りだった既存の仲介業と異なり、1つの登録で銀行・証券・保険すべての分野のサービスを仲介可能とするなど、ワンストップ提供に最適化。



金融庁資料「金融商品の販売等に関する法律の改正概要」より

# 金融サービス仲介業：利用者保護のための主な規制

- 様々なサービスを取り扱えるよう、金融サービス仲介業には、**特定の金融機関への所属を求める**。
- 代わりに、**取扱可能なサービスの制限**や**利用者財産**（サービス購入代金など）の受入禁止、**保証金の供託義務**により利用者保護を図る。



金融庁資料「金融商品の販売等に関する法律の改正概要」より

# FPの金サ業参入を阻む障壁

## ○ワンストップサービスの提供が可能

保険、証券、預金といった異なる分野の商品を同じ仲介業者が扱えるようになり、顧客にとって比較検討が簡単にできるようになる。

## ×保証金1000万円のハードルは高い

1000万円の保証金を拠出できる独立系FP事業者は少ない。

## ×所属制ではないことでコンプライアンスコスト増

保険会社や証券会社に所属しないことで、内部管理の体制、教育、監査を自前で整備する必要がある。しかも、多業種にまたがるのでさらに難易度が高い。

## ×高度な説明を要する商品を取り扱えない

FPは包括的に高度な説明ができることが売りなのに取り扱えない。単価の低い商品しか扱えないと薄利多売モデルとなるが、FPはカスタム型モデル。

## ×金融機関側が連携に消極的

金融サービス仲介業に参入する検討をした際に、複数の金融機関に打診をしたが金サ業に積極的な金融機関は少なかった。中立性を担保しにくい。