

信用金庫の新しいビジネスモデル策定（28）

－ 本業支援手数料の徴求動向 －

ポイント

- 補助金申請支援サービスなどの提供に見合った対価を徴求するべく、信用金庫の間で本業支援手数料の徴求が一般化してきた。
- 現状、マッチング手数料のように紹介先から手数料を得る信用金庫が中心で、サービス提供先の顧客からコンサルティング手数料を得る信用金庫は限定的である。
- 取組時の検討課題には、①収益獲得の是非、②適正な手数料額の設定、③徴求ルールの徹底などがあり、まずは自金庫の考え方を庫内で共有する必要がある。
- 研修受講金庫の取組事例を挙げると、サブスク型の本業支援手数料や、財務改善支援のコンサルティング手数料を導入した信用金庫があった。

（注）本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2023年度）」の講義および意見交換時の内容を中心に作成している。

1. 本業支援手数料の徴求

ここ数年、本業支援手数料を徴求する信用金庫が増えている。この背景には、①サービス提供に見合った対価を徴求する動きの広がり、②本業支援業務の負荷増大で無料サービスの継続が困難、③手数料ビジネス強化の必要性などがあり、本業支援手数料の徴求は信用金庫の間でも一般化してきたと考えられる。本業支援手数料は、大きく①ニーズのある顧客を紹介した先（紹介先）から得るマッチング手数料と、②付加価値サービスを提供した先（顧客）から得るコンサルティング手数料に分かれる（図表1）。現状は、①を徴求する信用金庫が中心であり、②を取り扱う信用金庫は限定的である。

（図表1）本業支援手数料の例（分類）

分類	内容	本業手数料の例
マッチング手数料	<ul style="list-style-type: none"> ● ニーズのある顧客を紹介した先（紹介先）から得る手数料 ● 一般に定額型が多く、メニューの幅が広い。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 不動産マッチング ✓ 補助金申請マッチング ✓ M&A・事業承継マッチング ✓ 人材マッチング など
コンサルティング手数料	<ul style="list-style-type: none"> ● 付加価値サービスを提供した先（顧客）から得る手数料 ● 一般に成功報酬型が多く、内製対応が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 補助金申請支援 ✓ M&A・事業承継支援 ✓ SDGs診断 ✓ 経営コンサルティング など

（備考）図表1・2ともに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. コンサルティング手数料の徴求

顧客の補助金申請支援やM&A・事業承継支援といった本業支援業務を内製化する信用金庫では、コンサルティング手数料を徴求するケースがみられるようになった。こうした手数料は成功報酬の側面が強く、手数料額の根拠説明も容易である。一方、経営アドバイスの対価としてコンサルティング手数料を徴求する信用金庫は限定的である。

3. 取組時の留意点

取組時の検討課題には、①収益獲得の是非、②適正な手数料額の設定、③徴求ルールの徹底などがある。手数料を未徴求の信用金庫においては、庫内体制を整備して本業支援手数料を得ることのメリット・デメリットを十分に議論し、徴求の可否を決定する必要がある。そのうえで徴求すると決めたのなら、営業店が安易な手数料減免に走らないよう、ルールの周知徹底も不可欠となる。

4. 研修受講金庫の取組事例

当研修の意見交換時に聴取した研修受講金庫の主なコメントは図表2のとおりである¹。

(図表2) 本業支援手数料の徴求に関する主なコメント (徴求金庫の意見を記載)

- 当金庫は本業支援に熱心な一方で、ボランティア活動では金庫経営の持続可能性がないと考え、コストに見合った手数料を徴求する方針である。顧客にも当金庫の方針をハッキリ伝え、手数料支払いの理解を得ている。
- 当金庫は『手数料の得られない本業支援は行わない。』方針である。付加価値の高いソリューションを提供する一方で、逆に付加価値の低い無料サービスは提供しない。無料サービスなら世の中に溢れているので、当金庫が手間をかける必要はない。
- 当金庫はサービスに見合った対価(手数料)を徴求する。ただし、外出し可能な案件は外部専門家に任せるため、手数料収入の中心はマッチング手数料となる。
- 当金庫の本業支援は、①顧客ニーズがあり、②融資との親和性が高いメニューに限定している。合わせて③本部・営業店ともに手間のかからないメニューを優先する。
- 最近、『無料サービスなどと言わず、ハッキリ手数料を請求して欲しい。』と言う中小企業が増えており、当金庫としても手数料を徴求しやすくなった。
- 当金庫は今年度から本業支援手数料を有料化すると同時に年間支払いのサブスク型を導入した。契約先は、支援メニューの中から、年〇回まで定額利用できる仕組みある。ただし導入目的は職員の意識改革であり、手数料収入の強化ではない。
- 当金庫は、事業計画策定支援のコンサルティングを有料で開始した。メイン先などに経営改善などを指南するもので、今期は1先と契約済である。

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

¹ 当該コメントは研修受講者の個人的な意見・感想を含むものであり、研修受講金庫の正式なコメントではない。そのため事例の記載にあたっては信用金庫名が特定できないように修正してある(信用金庫名の照会や関連資料の提供依頼にはお応えしていません)。