

## F Pの活動現場から

### ～誕生日ハガキと笑顔にお客様への想いを込めて～

お客様がいつまでも若さを保ち、幸せになり、成功するために、日々お話していることは、夢を持ってもらうこととその実現に向けて行動していただくことです。私自身「やったこと」の後悔はありませんが、「やらなかったこと」の後悔がたくさんあることをお伝えすると、お客様はうなづかれライフプランを真剣に考えていただけます。それは正に(株)キーストーンナビゲーターが「お客様をナビゲートし道先をご案内する」ということであり、それによりお客様の笑顔を見ることが、同時に私どもの最高の喜びへと繋がるのです。

そのナビゲートを56歳の私から28歳の娘にも伝え、これから長い長いお客様との伴走を、世代を跨いで繋いで行ければいいなあと思っております。

#### アシスタント(長女:岡田 彩花)

365日社長(父親)と共同で出し続けているお客様宛のお誕生日ハガキに対して、時折お客様から「いつもありがとうございます」とお礼をいただく事があります。その時は素直に嬉しく、またお客様の現状を知るために欠かせない任務だと感じております。

私は直接お客様のお顔を見て接する機会は少ないですが、このような一例を通じて、お客様の「緑の下の力持ち」的な存在であれば、という想いで仕事に取り組んでいます。

#### 経理(妻:岡田 久子)

有難いことに、お客様が直接当事務所へお話を聞きに来られることがあります。その時には「笑顔でお帰りいただくこと」を一番に意識し努めております。

やはり一度お会いした方は、後日社長(主人)からお名前を聞いた時に、お顔を思い出し「元気にされているだろうか?」「お子様はお幾つになられたでしょうか?」と思いを巡らせます。

このように直接お客様と触れ合える時間があることにより、ご縁の大切さを再確認でき、また、それと同時にお会いしたことのないお客様にも同様の感情で接しなければと身の引き締まる思いです。(ご縁を大切にします!)



#### プロフィール



株式会社キーストーンナビゲーター  
代表取締役 岡田 孝一(オカダ コウイチ)

昭和32年3月生まれ 福岡県北九州市出身  
醸造メーカーを経て1997年ソニー生命に転職。  
2005年12月独立。(株)キーストーンナビゲーター設立。  
今も現役の全日本ラリードライバー。  
昨年はJN2クラスでランキング4位。  
世界中の2013年マツダのモータースポーツカレンダーの10月は北九州ナンバーの岡田デミオが掲載されています。



## 時代にマッチした土地活用の提案 実銭編

### ～「相続」が「争続」にならないために!!～

2009年10月の本ニュースレターで、大手不動産業者が相続対策として薦めていた土地活用としての「箱物賃貸住宅」について、問題提起させていただきました。ちょうど同じ時期、私の親族から相続対策の相談があったので、私は「戸建賃貸住宅」を提案しました。実際に6棟建設し、今のところ順調な土地活用ができています。

土地オーナー側のメリットとして、箱物賃貸住宅より建設費を抑えることができ、家賃も今のところ相場の20%以上高く設定ができています。なによりこの方法は相続税・争続対策に威力を発揮します。というも、更地に建物を建設しますから土地の評価は下がりますし、とりあえず借入れをして相続財産全体の評価を下げることも可能だからです。

賃貸経営は期間が長く、この先何が起こるかわかりません。少子高齢化時代ですから賃貸需要も悪くなるのは見えています。箱物賃貸住宅を建てた場合、新築当時は入居者はいるがその先はどうなるか想像してみてください。戸建賃貸なら敷地を分割できるため売却も可能ですので、相続を想定した場合、複数の相続人がいても単独の不動産として分けることが出来ます。

今後の取り組みについては、今のところ家賃が高く設定できるため、相続財産を下げる借入れが必要なくなればいち早く借入れを返済し、将来の賃貸経営の準備を進めることが必要だと感じています。借入れがなければ周りの家賃相場に気にせず入居者を探すことが出来るからです。このような戸建賃貸はこれから増えていく傾向にありますが、他との差別化した運営方法が必要ではないかと考えています。

#### プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(愛知)  
株式会社リアルトラストプランニング  
代表取締役・CFP® 水野 真治(ミズノ シンジ)

昭和35年生まれ 愛知県名古屋市出身  
不動産営業を11年経験。平成6年ソニー生命に転職、平成17年独立系FP・生損保代理店業の(株)リアルトラストを共同設立。平成20年12月分社化として(株)リアルトラストプランニングを設立。平成21年4月生損保代理店業の全国展開のためグローバルアイディアル(株)に参画時代にマッチした資産運用と不動産活用の提案・実現をテーマにセミナーを定期的に開催中。



土地約172坪を活用した事例(名古屋市)



「アローハ!」。  
キーストーン  
アライアンス代表の  
石野です。

多くの日本人が、いや世界中の人達が一度訪れると虜(とりこ)になってしまう憧れのリゾートアイランド“ハワイ”。今回は、前回号に引き続きそんなハワイの魅力について、レポートしたいと思います。

昨年の12月、真冬の日本から一転、常夏のハワイにやって来たのは、私と80歳になる母、そして20歳の長男の親子孫3人。こんな取り合わせで旅行が出来るのも、ハワイという土地柄がなせるワザでしょう。

今回の旅の目的は、以前からの念願だった「ホノルルマラソン」の初挑戦。それと、最近ことに注目され、海外ロングステイや移住の候補地として常に名が上がるハワイの不動産事情をぜひ知っておきたいというFP的な関心。最後に、親子孫3人で過ごすハワイでの思い出づくり。さて、そんなハワイでの今回の滞在記。どんな旅の内容だったのか?早速報告させていただきます。

## オアフの観光スポットを駆け抜ける! ホノルルマラソンにはそんな楽しみもありました

私にとっては、50歳を過ぎて初のマラソン体験。でも、ホノルルを最初に選んだのは正解だったと思います。走っている時は結構苦しいと思ったこともありましたが、ハワイをまるごと体感でき、ちょっと得した気分です。アラモアナ公園をスタートし、アロハタワー、ワイキキビーチ、ダイヤモンドヘッド、カハラ地区の高級住宅街を通り抜け、眼下に広がる素晴らしい海の景色を横目にカピオラニ公園でゴール。結果は、5時間47分となんとか目標の6時間内での完走。ゴールを駆け抜けたときの達成感と爽快感もひとしおでした。

心地よいハワイの風と空気、そして沿道の優しくも力強い声援を全身で感じて、またひとつ感動の体験をすることができました。



このあたりから見えるハワイ海の日の出は最高でした。

## 66歳からの異国の地での初起業。ストレスなくそんな決断ができるのもハワイならではの?



素敵な笑顔の三田さんお奨めのパンケーキが美味しい朝食レストラン。



アラモアナショッピングセンター近くの高級コンドミニアムを視察。このあたりに一昨年芸能界を引退したS氏が引っ越して来たとの噂も。

数年来お付き合いをさせていただいているカイナハレ・ハワイ社長の三田英郎(みたひでお)さん。今回、私達が滞在中のコンドミニアムの手配から不動産物件視察のコーディネート、現地の隠れた人気レストランに連れて行ってもらうたりと、とてもお世話になりました。

14年前、日本の大手企業の転勤でハワイに来て以来、その魅力に取りつかれ、畑違いの不動産業界に転職。そして、一昨年66歳での起業。誠実でバイタリティあるお人柄が仕事をするうえでの一番の原動力でしょうが、いつも笑顔で楽しそうにされているのは、開放感やおおらかさといった様々なものを受け入れてくれる、ハワイ特有の懐の深さにあるのではないかと思います。

## ハワイの魅力? それは、「アローハ」の一言に集約されているような気がします

「ハワイにもう一度行きたい」。母がポツリと言ったひとことが、3世代で旅行に行くきっかけになりました。十数年前、まだ幼かった子供達と母を含めて家族で行ったハワイ旅行がよほど思い出深かったのでしょう。真っ青に広がる空と海。緑の木立の陰に入ると風は涼しく、空気も清々しく、年中過ごしやすい気候。買い物やグルメも楽しめ、適度に都会とリゾートが混在し、海外なのに日本語でも大丈夫。すべての老若男女を満足させる楽園。

「ようこそ。こんにちは。ありがとう。愛しています。さようなら。」

これらの言葉が、「アローハ」の一言に込められている。ハワイの魅力は、温暖な気候で育まれたそんな独特の気質にあるように思います。

キーストーンアライアンス  
代表 石野 毅



家族はそれぞれ歳を重ねましたがワイキキビーチは十数年前と同じ光景。

# F P的視点で人生設計を考える

## ～ご両親は、ご自分の資産状況を把握されているでしょうか？～

今回は税制と教育資金のお話です。平成25年度税制改正大綱では、相続税の基礎控除額が40%減額されるという内容が盛り込まれています。例えば相続人が妻と子供2人の場合、[5,000万円+1,000万円×法定相続人の数]という計算式より、8,000万円が基礎控除額、つまり



財務省のホームページでは、今回ご紹介した税制改正についてのパンフレットが用意されています。図表等が盛り込まれ、非常にわかりやすくまとめられています。

8,000万円以内の相続財産なら相続税はかからなかったのです。ところが改正案では、この金額が4,800万円になってしまうのです(平成27年1月1日より)。これはずいぶん現実味を帯びた金額ですよ。『資産状況を今から調べたところで、相続税はどうせかかるんだから状況は変わらないですよね…』

いえいえ、諦めるには早いですよ。皆さん、贈与税はご存じですか？これは、生きている間に資産を贈与した場合に課税されるものですが、実はこちらは減税となっているのです(一部を除く)。中でも大きく取り上げられているのが「子や孫へ教育資金として贈与する場合、最大1人当たり1,500万円までを非課税とする」という項目です(実施期間限定)。こういう制度を活用したり、生前贈与を行うことによって相続時の財産を減らし、相続対策を行うことは十分可能なのです。しかも、ご子孫に受けてもらいたい教育の選択肢が大きく広がることにもつながります。税制もうまく利用すれば、ご自分やご親族がこれまで想像もしなかった新たな道が開かれるかもしれません。

さて、今回のタイトルです。なぜこんな問いかけをしたのか？

相続にしても贈与にしても、現在の資産状況がわからないと何の対策も打てないということです。一度ご両親にもこんなお話しをしてみられてはいかがでしょうか。子供さん、お孫さんを大切に思っている方なら、きっとご理解いただけることと思います。「自分が親に話しをするのはどうも…」という方は、お近くのファイナンシャルプランナーにご相談ください。

※今回の記事は、平成25年度税制改正大綱が3月国会で可決されることを前提としております。



## キーストーンアライアンス活動報告

### ～90回の会議～

「このたび、私たちはお客様により質の高いトータルライフサポートの体制を確立するために、全国からプロのFPメンバーが結集し、キーストーンアライアンスという組織を結成いたしました。」そんな文章で始まるご案内文書をお客様にお届けしたのは2005年9月。以来、途切れることなく続いているのが、月に1度メンバーが顔を合わせる会議です。

発足当初は、複数の生命保険会社の商品を扱える立場に変わったということで、様々な生命保険会社の商品知識や特徴の情報共有が主な議題でした。海外視察で「IFA」(=独立系ファイナンシャルアドバイザー)という言葉に触れたメンバーが、「我々の未来の姿はここにあるのではないかと」発言したことから、米国のFP事務所を訪問したのは2007年の夏。これを端緒に、パリ、香港、マレーシア、ハワイ等、訪



2007年9月米国視察先のFP事務所にて

問先も人脈もどんどんグローバル化しています。そう、出発点はいつもこの会議の場でした。出掛けなくても会議ができる今でも、大事な部分は直接顔を突き合わせ、五感をフル稼働して情報を見極める。8年を超えて続

いているのは「この空間から何かが生まれる」と感覚的にわかっているからでしょう。

3月は、最近度々経済誌に取り上げられている生命保険業界の動向についての意見交換が行われ、業界が激動の時代を迎えた状況下で、我々がお客様を守るためにどうあるべきか…発足以来変わらないこの問いかけについて、あらためて考えた時間となりました。

進むべき道を模索していた最初の頃を思い返すと、組織もメンバーも新たな段階に進んでいます。皆さまにお届けしている情報は「お客様にとっての最適は何か」というメンバーの厳しいフィルターを通ったもの。これからも安心して我々の声に耳を傾けていただければと願っています。

文責:キーストーンアライアンス事務局  
野田 真由美



3月の会議は大阪で開催しました。

