

# 2014年 私はこちら動く!

札幌

A1

建築の仕事(新築と増改築)を再開します。(FPですが…)

A2

今まで、住宅の相談を何度も受けてはいましたが(前職はハウスメーカー勤務)、2013年の夏に対応した二世帯住宅のお客様のご家族一人一人が心から喜んでいただいた出来事が大きいです。

この設計士と一緒に仕事ができたら、沢山のの人に喜んでもらえるに違いない。私がそんな考えに至るのにはさして時間はかかりませんでした。

なぜなら、私の目標は金(かね)、食(しょく)、住(じゅう)の提案ができるFPを目指していたからです。

A3

私は世の中には運が良い人とそうではない人がいると思ってきました。どうしたら、運が良くなるのか?そんなことをずっと思ってきた私は現在、中国五術のうちの四柱推命(バイオリズム)と化殺風水師(幸運)と漢方養生指導士(体質に合った食)の勉強を続けています。FPの知識と東洋哲学の知恵と建築のプロの技があれば、お客様のライフプランの多くのステージ(場面)に、よりの確かなアドバイスができると思うのです。幸運も呼び込みますよ!(笑) お客様にとことん寄り添い結果、ほっかほかに温かい沢山のありがとうが益々私に集まることを願っています。



株式会社HHG北海道  
代表取締役 角谷 賢治

福岡

A1

相続・事業承継問題を抱える中小企業への積極的なサポート

A2

最近、セミナーなどで相続についての質問をよく受けるようになりました。税制改正などもあり、みなさんの関心が高まっていることを肌で感じています。

A3

先日、20名ほどの経営者の方にお話をさせて頂く機会がありました。テーマは「相続・事業承継」です。色々な切り口があると思いますが、今回は、FPという立場で保険を活用した対策を中心にお話ししました。やはりみなさんの関心は高く、熱心に聞いて頂きました。

今、2017年問題が経営者の方々の話題となっています。これは今年66歳の団塊世代が、4年後に70歳となり、事業承継を円滑に行わなければ多くの中小企業が存続の危機に直面するという問題です。日本経済を支える企業の99%以上が中小企業だと言われています。雇用問題一つをとっても、中小企業は重要な役割を果たしています。そんな中小企業の皆様のお力になれるように、本年は「相続・事業承継」問題を積極的に解決していこうと思います。

相続問題は誰にでもおこる問題です。家族での話し合いはもちろん、親身になって相談できる方を見つけておくことをお勧めします。



株式会社ベストプラン  
代表取締役 中川 甚広

福島

A1

日々の生活だけを考えていれば年を取るまで安心して暮らしていけるのか?柔軟な対応で最低限の資金が確保できるよう、お客様にライフプランを提案するのが私の使命だと考えています。

A2

お客様から被災者として直接の生の声を聞く機会もあり、当事者にしか分からない不安も体験しています。そんな私が今、お客様に出来る事は何か?その答えがこの活動だと思っています。

A3

私の住む福島県ではやっと、原発の4号機の使用済み燃料が運び出される様になりました。少しずつ復興に向け除染活動や色々な事が進んでおりますが、近隣各地区の方達はまだ自分の家に帰れず、何の見通しもないのも現状です!親戚に家族で身を寄せる方、仮設住宅に住む方、ご主人様だけが家に残り奥様とお子様達は県外に自主避難をされ学校に通わせるという方もまだまだ数多くいらっしゃいます。時間はたっておりますが全くその後の生活が変わりません。

しかし仙台の“東北楽天イーグルス”が日本一となり、被災地には明るいニュースが届いております。被災地の声を聞きますと、日本一になって『おめでとう』より『ありがとう』の声が多いのも現状です。復興途上の我々に元気を与えてもらったのも大変うれしい出来事でした!

FPとして、地域社会に密着した明るい未来に向けてのお客様の幸せを守るお手伝いが出来ればと思っています。



エフビーリンク  
代表 岡崎 滋

## 全国のキーストーンアライアンスメンバーに、こんな質問をしました。

- Q1 2014年、特に力を入れて行う取り組みは？
- Q2 理由・きっかけ
- Q3 具体的な取り組み内容について

東京



株式会社ドリームゲイツコンサルティング  
代表取締役 杉山 隆悦

- A1 団塊世代の方だけでなく、20~30歳代の若い世代の方まで幅広くリタイアメントプランを立てられるよう、取り組んでいきたいと思っています。
- A2 国民負担率(租税負担率と社会保障負担率の合計)が上昇しており、これまでのライフプランを見直さなければならなくなったからです。  
※参考)国民負担率比較・・・S45年24.3% ⇒ H25年40%
- A3 増税に伴いライフプランを見直すことはもちろんですが、団塊世代の方々には、『シニアライフプランノート』を活用しながらアドバイスができれば、と思っております。まず「人生で一番楽しかったこと」「今までで一番悲しかったこと、辛かったこと」などご自身の人生を振り返っていただきながら、「これから挑戦したいこと」「10年後の自分」「20年後の自分」といった今後の目標設定をし、実現に向けての具体策を考えていきたいと思っています。  
多くの皆さんに、より充実した人生を送っていただけますよう、(社)シニアライフ協会と連携を取りながら今後はセミナー等を開催していく予定です。

名古屋

- A1 地元にある程度密着して、相続案件に取り組んでいきたいと考えています。  
特に土地活用からの相続対策

- A2 地元では大規模な土地区画整理事業が進み、土地活用が盛んに行われています。しかし、未だに大手デベロッパーの提案する箱物(アパート・マンション)の建物ばかり?人口減少や相続税の改正があり、この方法では将来問題が多すぎるので何とかせなあかんかと判断しました。

- A3 既に5年前から、不動産FPとしてこれからの土地活用の1つとして、戸建の賃貸事業に親族案件から取り組んで結果が出てきております。本来であればもう少し拡がりをしていかないといけないのですが、色々と欲張って「あれもこれも」とやり始めてしまい、結局物になっていないことに気が付きました。  
自分がやりたくてできること。つまり「選択と集中をすべき」と考えるに至りました。  
完璧な土地活用方法はないと思いますが、よりベターな方法を提案していこうと考えています。



土地活用の一例(戸建賃貸)



株式会社リアルトラストプランニング  
代表取締役 水野 真治

## 誕生数秘学的 2014年過ごし方のススメ

誕生数秘学は、西暦の誕生日を元に、その人が持つ運命や隠された才能、人生の目標などを解明する「カバラ数秘術」をベースに生み出されたものです。

答えてくれた人

株式会社 マザー・オブ・パール  
代表取締役 南 亜季氏

まずは2013年の振り返りからお願いします

誕生数秘学で言うと「6」(2+0+1+3=6)の年で、キーワードは「愛情」。特に「家族」に焦点が当たった年でした。

そして2014年を迎えるわけですが…

2014年は「7」(2+0+1+4=7)の年で、「休息」がキーワード。自分の生き方を見直す年となりそうです。2013年に見直した家族との関係、それを踏まえて「自分らしく生きる」がテーマとなります。世界的にも「男性の時代(=1人の強力なリーダーシップで物事が進む)から女性の時代(=協調して物事を進めるへ)」という価値観の大きな転換期にいるということもお伝えしておきます。

2014年に意識すべきポイントは?

誕生数秘学は1~9を1つのサイクルと考えますが、「8」の年がそのサイクルの中で培ってきたものを受け取る年となり、2015年がそれにあたります。つまり2014年の過ごし方によって、自分が望む結果を得られるかどうかが決まるといっても過言ではありません。どうかじっくり自分と真正面から向き合ってください。「大変だな」と感じる出来事が起こるかもしれませんが、「自分の価値観や、生き方を見直す絶好のチャンス!」と前向きに捉えてほしいですね。

南 亜季氏プロフィール

株式会社マザー・オブ・パール代表取締役  
アロマセラピスト、誕生数秘学カウンセラー、レイキマスター

著書「自分をきれいにする方法」(トリニティ出版)  
Webサイト:<http://m-pearl.jp/>

※誕生数秘学の詳細については、<http://hazuki-kouei.com/suhigaku/>をご覧ください。



アライアンスメンバー(株)キーストーン  
FPコンサルタンツで開催している  
「半年の流れを読む」セミナーの人気  
講師です。

# FP的視点で人生設計を考える

## ～「貯蓄から投資」へ向かう本当の意味～

「貯蓄から投資へ」という掛け声のもと、まもなくNISA(ニーサ: 少額投資非課税制度)がはじまります。みなさんはもう口座を開設されましたか?

すでにご承知の方も多いとは思いますが「毎年100万円まで」の非課税投資枠が設定され、株式や投資信託にかかる値上がり益や配当金(分配金)が非課税になる制度です。ただし有利な点ばかりではありません。運用実績がマイナスになったとき、他の口座の商品と損益通算ができないといった弱点もありますので、この口座で運用する商品や方法については十分検討し、上手に活用していただきたいものです。

そもそも投資を考えるうえでの基本スタンスは、自分の資産を様々なリスクから"護り"ながら、計画的に"殖やす"こと。特に今の時代に押さえておきたいポイントは、意外と見落とされがちな、物価上昇(インフレ)に対するリスクではないでしょうか。

安倍政権が掲げるインフレターゲット2%が早々に達成されるかどうかはわかりませんが、2013年の株高・円安基調

がこのまま続けば、景気に好循環を与えるとともに輸入品を中心とした物価上昇の大きな要因となるのです。

すでにガソリンや小麦製品、高級ブランド品などに価格上昇の兆しが見え始めています。物価上昇の流れのなかで自分の資産を何もせずほとんど金利のつかないところに置いたままでは、物価上昇に対して実質的に目減りしてしまいます。

2014年は消費税が上がることも決まっており、「貯蓄から投資へ」向かう本当の意味をしっかりと考える必要があります。私たちFPとこれからの投資・資産形成について、一緒に考えてみませんか。

(文責:石野)



## キーストーンアライアンス活動報告

### ～FP向けに「相続・事業承継セミナー」を開催しました～

時代の流れとともに様々な事柄の変化のスピードは、ますます加速されてきているように思います。

その最たる例は情報・通信の世界だと思いますが、実は我々が身を置いているFPや金融の業界でも、大きな変化の波がまさに押し寄せていることを実感しています。

例えば生命保険業界で言うと、ふた昔くらい前までは生保レディが昼休みや終業後に職場に来て営業するということが常識だったのが、外資系生保会社のプランナーによるコンサルティング営業の時代へ、そして最近では様々な保険会社のなかから最適な商品が選べるということ売り物にした来店型保険ショップが急成長を遂げています。さらには多くの銀行や証券会社などの金融機関、インターネットでも生命保険に加入できるようになっており、今や生命保険業界は流通における“百花繚乱”の時代に入ったと言えるのかもしれない。

そんななか、生命保険業界に身を置くFPは、どこに向かえばいいのか。そんな問題意識を持ったFPたちが参加し、過日東京某所で私が講師となって「相続・事業承継セミナー」を開催いたしました。

今回は、「相続・事業承継」といった特定の問題意識を持った人に対して、どのような形でコンサルティングをしていけばいいかと

いうテーマで1日かけての研修でしたが、多くの参加者がこれからのFPの向かうべき方向について、かなり明確なイメージが持てたようでした。

私が伝えたのは、「FPは、顧客のライフプランと向き合い、様々な課題解決を顧客とともにしていく人生設計及び金融全般のプロフェッショナルであるという意識を持っていれば、どんな時代にあっても全く恐れることはない。そして、これからはむしろそんなFPパーソンが世の中から必要とされる時代ではないか。」ということだったのですが、新聞や雑誌などのメディアでFPという仕事が脚光を浴び始めた昨今、私たちFPも切磋琢磨しあいながらFP業界全体のレベルアップを図っていきたくと考えているところです。



キーストーンアライアンス代表(大阪)  
株式会社キーストーンFPコンサルタンツ  
代表取締役 石野 毅(イシノ ツヨシ)