

東京  
オフィス  
だより

～オフィス開設にあたり、メンバーからご挨拶～

皆さま、こんにちは!! 東京オフィスの責任者 津曲巖と申します。  
 新年号にてすでにお伝えの通り、株式会社キーストーンは設立10年の節目にあたり、皆さまの「より身近な存在であり続ける」ために「東京オフィス」を立ち上げ、本年2月4日(立春)より、千代田区大手町の地でスタートいたしました。  
 本年の干支である「羊」は「翔」の字に通じます。私たちは、皆さまのより豊かで安心できる未来へと、大きく翔たくきっかけとなるのが最大のよこびです。そのために、常に身近で、迅速に対応できるようにとの思いを込めて「東京オフィス」を開設いたしました。  
 未だオフィス環境も整備中ではありますが、お近くにお寄りの際は、是非お立ち寄り下さいませ。スタッフ一同、心よりお待ちしております。  
 また、ソニー生命保険の時代より20年以上お世話になっている皆さまには、会社名は変わりましたが、東京オフィス・スタッフ全員で「キーストーン フィロソフィー」の具現者として一所懸命努めさせていただきますので、ご安心くださいませ。  
 退職した、お子様が生まれた、お子様が独立した、結婚した、相続が心配、資産形成を含めて不動産購入、買い替えを考えている等々のようなことでもまずはお声がけください。弁護士、司法書士、税理士等々専門分野のエキスパートとともにしっかりサポートさせていただきます。  
 では、東京オフィス各メンバーからのメッセージをどうぞ。



東京オフィス長  
津曲 巖(ツマガリ イワオ)



取締役  
大坪 勇二(オツボ ユウジ)



今野 洋(イノノ ヒロシ)

こんにちは、大坪勇二です。今野洋です。  
 先日、お葉書でご案内を差し上げましたが、この度、保険代理店である(株)キーストーンをパートナーと共同で立ち上げました。その結果、大坪は10年間に在籍したホロスプランニングより移籍することになり、今野は、私が代表を務めるキーストーンフィナンシャル(株)にて、保険営業マンの教育ビジネスに軸足を動かして頂くことになりました。  
 今後は、津曲と白須が保険契約の担当をさせていただきますので、宜しくお願いします。  
 念のため申し添えますが、担当窓口が変更になるということ以外、保険契約自体には何の変更もありませんので、ご安心下さい。  
 私は経営陣の1人として参画し続けますし、今野もFP資格は保有し続けますので、ご相談等ございましたら、お気軽にご連絡くださいませ。今後はこのニュースレターを通して、継続的に情報発信をしていきますので、楽しみにして下されいね。



白須 由紀子(シラス ユキコ)

(株)キーストーン大阪オフィスから転勤でまいりました白須由紀子と申します。今年2月で入社7年目になります。  
 これからは東京・大阪の2拠点でキーストーンのお客様をフォローしてまいります。業務内容もご誕生～老後設計まで幅広く対応しておりますが、今後は誰しもが避けては通れない「相続」を中心に、相談出来る窓口としても力を入れてまいります。  
 弊社代表の石野を通してご契約いただいている、主に関東在住のお客様には、安心して相談できる身近な窓口として東京オフィスをご認識いただければ幸いです。  
 また、大坪・今野を通してご契約いただいたお客様にも、これまでと変わらず身近に感じていただけるよう、サポートさせていただきますのでどうぞご安心ください。  
 今後ともどうぞよろしくお願いたします。



東京オフィス所在地  
 〒100-0004  
 東京千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエアアイスタワー4F  
 アクセス 東京メトロ・都営地下鉄「大手町駅」C8・C11・C12出口直結  
 JR東京駅 丸の内北口から徒歩4分  
 電話番号 フリーダイヤル 0120-140-439



～豊かな人生を提案するライフナビゲート情報誌～

LIFENAVI

キーストーン  
ライフナビ通信  
2015年  
春爛漫号

キーストーンが設立10年を迎える節目の年として

2005年9月、私が1社専属の生命保険会社営業職から独立し、(株)キーストーンを大阪の地で創業し、今年で10年の節目を迎えます。  
 その間、様々な生命保険商品を扱える生命保険代理店としての相談業務はもとより、2009年に設立した(株)キーストーンFPコンサルタンツにおいては、ご家庭のライフプランにもとづくファイナンシャルプランニング、法人経営者向けの経営コンサルティング、さらには金融商品仲介業の資格を取得しての投資・運用など資産形成に関する全般的なコンサルティング業務を手掛けてきました。



会議終了後は和やかに懇親会

また数年前より、個人のお客様からは相続について、経営者様からは事業承継のご相談が目立ち始めてまいりました。特に一昨年から私が講師を務めて開催させていただいている「相続」や「事業承継」をテーマとするセミナーに多くの方々を受講され、そこからのご相談が急増し、最近では、私が担当させていただく業務については、ほぼ相続・事業承継に関する内容が中心となっています。これは、高齢社会を迎えている日本にあって、シニア世代がいかにこれからの人生を生きていくか、そして自分の資産や事業をいかに次世代に引き継いでいくかが大きな関心事になっていることの表れであると、私は強く感じています。



全社員が集まる会議

そこで私が今まで培ってきた知識・経験をもとに、東京の盟友である大坪勇二氏とともに昨年より全国のFP向けに「相続資産コンサルタント養成講座」を定期的開催し、既に200名を超える卒業生を輩出。今年1月からその卒業生とともに、FPによる相続の総合的なコンサルティングができる全国的な集団として、研究会を立ち上げました。そして、そのタイミングで全国の拠点とすべく東京オフィスを開設。2月より大手町にて事務所を構え、FP業務を開始しております。



地下鉄大手町駅直結、東京駅から徒歩4分の至便な場所です。

なお東京オフィスでは、関東在住の従前のキーストーンのお客様へのフォローはもとより、前述の大坪勇二氏が代表を務めるキーストーンフィナンシャル(株)及びかねてより交友があった花田敬氏が代表を務めるイーエフピー(株)の傘下であるイーエフピーサービス(株)のFP業務を併合し、それぞれのお客様へのフォローもさせていただきます。

また、これからは大阪・東京両オフィスの組織拡大も視野に入れつつ、地道に足場も固めていながら、皆様と長きにわたって信頼関係を築いてまいりたいと考えておりますので、なお一層のご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

株式会社キーストーン・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

シニアならではの感性が財産です

～会社設立当初よりキーストーンを支えてきた安孫子 仁美が復帰しました～

安孫子 仁美(アビコ ヒトミ)よりご挨拶

昨年、母を自宅介護で見送り、約20年の父母の介護で反省、後悔を含め学んだ事が沢山ありました。私も今年62歳。今度は自分の老後に直面し、もう少し早く考えておけば良かったと思っていた時、復帰の話がありました。驚きと迷いもありましたが、私でもお役に立てる事があるならと3年ぶりの復帰となりました。白髪頭の私に「お帰りなさい」と温かく迎えてくれたスタッフに感謝しながら、「老いもまた楽し」の精神で、もうひと踏ん張りと思っています。



キーストーンライフナビ通信発行元

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ  
 〒531-0072 大阪市北区豊崎3-9-7 いすみビル5F  
 発行責任者 石野 毅

あなた様からのお問い合わせやご意見・ご感想お待ちしております。返信用封筒、E-mail、FAXをご利用ください。

TEL ☎0120-140-439 FAX ☎0120-707-139  
 E-mail info@kanameishi.com URL http://www.kanameishi.com



## 相続コンサル研究会始動 ～新FP像を担う卒業生集結!～

2月20日(金)、大阪市北区で「相続資産コンサルティング研究会」を開催しました。実は昨年、大阪・東京で2回ずつ計4回、弊社代表・石野が講師役となって「相続資産コンサルタント養成講座」を開講しました。その講座の卒業生(200名超)の更なるスキルアップ、情報交換の場となり、相続資産コンサルタントを志すFPのコミュニティとして発展させていこう、というのがこの研究会の主旨です。

当日は関西圏のみならず、名古屋、中四国、九州など西日本各地から総勢39名が参加。おおさか法務事務所から白藤司法書士を招き、遺言書や民事信託、遺産分割など相続と関わり深いテーマについての実務的な留意点を解説してもらい、参加メンバーは熱心にメモをとっていました。また、某大手企業とのセミナー開催を実現したメンバーの近況報告に多くの参加者が刺激を受けていました。大阪に先立って1月に開催された東京での研究会も大盛況だったようで、研究会コーディネーターの石野も門下生たちの熱気、やる気に感慨深げでした。

今後も奇数月は東京、偶数月は大阪で研究会を開催していきます。コンサルタント養成講座で石野が熱弁を振るう事も決まっております。コミュニティの規模は大きくなっていきそうです。相続の問題を抱えたお客様のお力になるべく、同じ志を持った全国の仲間と刺激し合い、助け合いながら我々キーストーンも精進していきます。

(文責:羽生)



## ティータイムセミナー開催 ～テーマは「資産運用」「贈与」～

ようやくお正月気分が抜けようかという1月24日(土)、ティータイムセミナーを開催いたしました。募集直後から続々と参加申込みをいただき、会場を倍の広さの会議室に変更しての開催となりました。

今回の講師は、キャピタルアセットマネジメント(株)運用部長田中英治氏と三宅伸税理士事務所の三宅伸先生。「ファンドマネージャーが考えるこれからの運用環境」「生前贈与と贈与税申告のポイント」というタイトルで講演いただきました。

田中氏には、世界経済の動向や運用をめぐる環境について、解説いただきました。これが大きな身振り手振りで「わかりやすく楽しい」と大好評!参加者からの質問が相次ぎ、ひと足早い春をお届けしたくて、いちごのショートケーキとお飲み物をご用意していたティータイムの30分は、頭を休めるというよりめまぐるしく回転する時間になったようです。

続いての登場は税理士の三宅伸先生。「贈与」にまるわる課題や

問題点、気をつけるべきポイントについて、様々な事例をあげながら解説していただきました。いわゆる「先生」と呼ばれる人に対しては「遠い存在」と思う方が多いようですが、三宅先生は女性ということもあり、ぐっと身近に感じていただける機会となりました。

アンケートでは「このようなセミナーを定期的に開催してほしい」「これまで投資には無関心だったが、興味がわいてきた」という回答をいただき、「三宅先生に相談したい」というご要望もいただきました。

(株)キーストーンが大阪で産声をあげて、今年9月で10年。2月には東京オフィスを開設し、関東圏での基盤もできあがりしました。今回は大阪のみでの開催でしたが、物理的な距離がぐっと縮まった関東圏の皆さまにもぜひこのような企画をお届けしたいと考えております。どうぞご期待ください。

(文責:野田)



## Keystone's Network ～一般社団法人「大家さんの道しるべ」～

今回は、私が参画している一般社団法人「大家さんの道しるべ」をご紹介します。

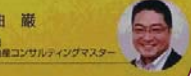
本団体は、不動産経営者(地主さん)の皆さんの経営を「本気でサポートする」税務・法務・保険・不動産コンサルタント・FPのスペシャリスト集団です。

私は生命保険業界に入る前は不動産業界に身を置いておりました。その時代に得た知識・経験・ネットワークは、現在特に力を入れている相続対策の不動産に関わる問題解決・ご提案に活かしております。本団体においても、「保険」「不動産コンサルティング」の専門家としてお役に立つべく関わらせていただいております。

私達は、大家(地主)さんの周りには「親身に相談にのってくれる方が圧倒的に少ない」と感じています。ネットで情報が簡単に大量に取れる時代ですが、一専門家として思うのは、「オープンにされたネット上の情報に本当の価値があるのか」ということです。「不特定多数が閲覧しているネットでは、回答が独り歩きするのが怖く無難な回答になってしまう」「もっと相談者の意図や状況がわかれば、突っ込んだ回答ができるのに」等等。私達は同じ仲間、同じ目的、同じ悩みを持つもの同士がそうしたものを共有できる、そんな会員制サービスを提供しております。

今回、ニュースレターをお読みいただいている皆さまに、セミナー・研修・講演参加者への特典として「1ヶ月無料」お試し登録をご提供させていただきます。是非、下記URLよりご登録くださいませ。皆さまの知識・経験などを分かち合えれば幸いです。

(文責:津曲)



パンフレットにも掲載されています

大家さんの道しるべ  
HP <http://ms-oya.or.jp>

会員の皆さまへのサービス(一例)

- 税務・法務・保険相談Q&A
- 情報誌「みんなの賃貸経営だより」を毎月お届け
- セミナー随時開催

など

## FP的視点で人生設計を考える ～「わからない?」という心理の底にあるもの～

私たちがお客様とFP相談や相続のご相談をさせていただくとき、多くの方がこんな悩みを感じておられるようです。「将来について漠然とした不安があり、それを何とかしたいとは思っているけれど、何からどのように手をつけていいかわからない」。

このような漠然とした不安を抱えておられるお客様に対して、私たちFPがどんな形で問題解決をしていくのかということについて、今回はお話をさせていただきます。

たとえば、相続の場合。ご相談者から打ち明けられる悩みは、多岐にわたることが多く、それだけに誰に相談して、何から手をつけたいかわからないので、結局何もしないまま悶々と時間が過ぎていくということがよくあります。「遺言書を書きたいのだけど」「痴呆や介護状態になったときどうする?」「相続税ってどれくらいかかるの?」「子供たちの仲が悪く、相続では揉めそうだ」「不動産って、どう分けたいの?」などなど。

そんなとき、私たちFPがまず最初に手掛けることは、ご相談者の現状を全体像として把握すること。

資産状況を一覧にまとめ、家系図に家族それぞれの年齢や職業、居住地や持ち家の有無などを書き入れる。ご家族それぞれが良好な関係にあるのかなどをヒアリングし、問題点を整理していきます。

次は、今後のライフプランをお伺いしながら収支計画の見直しを立てること。実はこの段階で、ご相談者の表情がモヤモヤからスッキリと徐々に変わっていくことをよく経験します。「何をどこから手を

つけたいいかがわからない」というのは、大枠でも将来の計画を立てることをしていないことが原因にあるようです。

将来の収支計画を立てると、現状の資産から今後の資産がどの程度減っていくのか、はたまた意外と資産は減らないものなのだというイメージがかなり鮮明になります。また、現状の資産状況が明確になることで、多くの金融機関に分かれていた口座を整理して、できるだけシンプルに管理しやすいようにしておいた方が良さそうなどと、問題点が明確になるものなのです。

漠然とした「わからない」状態から問題点が具体的にイメージできた瞬間、ある程度不安が解消され、次に何をやるべきかが見えてくると、人はその問題解決に向けて、俄然とやる気が出るようです。

そういう意味でいうと、人間の不安心理の根源にあるものは、「わからない」ということではなく、「何がわからないかわからない」という点にあるように私は思うのですが、みなさんはいかがお考えになりますか?

(文責:石野)

