

## 東京オフィス移転のご案内

この度9月末に東京オフィスを再移転いたしました。今までのオフィスのすぐ近く、通りを挟んで向かい側になります。東京オフィスは本年の3月に東京駅近くの大手町からここ品川の地に移転したばかりではありません。業容の拡大による手狭さがその理由でした。大変ありがたいことにこの半年で更に手狭になり、これまでの2.5倍ほどの広さで新オフィスを構えることとなりました。これもひとえに皆様方のご支援の賜物と、スタッフ一同心より感謝申し上げます。これまでは品川駅の賑わいを眼下に、ダイナミックに発展し続ける東京を感じましたが、新オフィスは一転



して歴史あるホテルの日本庭園を見渡せます。錦秋の眺めも素敵ですが、春には桜も格別です。更に落ち着いて皆様のご相談をお受けできます。ぜひ、お気軽にお立ち寄りください。(文責:小林)



スタッフ倍増で賑やかになったオフィスとは対照的に、周辺は静かな趣きです。

東京  
オフィス

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目23-17 品川センタービルディング7F  
(JR各線・京急線「品川駅」高輪口から徒歩2分)  
Tel: 03-6277-4739 Fax: 03-6459-3039 (電話・FAX番号は変更なし)

## 今年もやります“秋の感謝キャンペーン”



気がつけば10月。今年も残すところラスト3ヶ月となりました。実は、私はこの季節がとても好きです。いろんなことが一緒にたになって、ここから加速をつけて年末に向かっていくお祭りのような季節。多忙なかにも張り合いがあって、年末を境にふ〜とひと段落の時期がやってくる。

「よくやった!」と、仲間や自分に対して心から言い合えるように、あと一踏ん張り駆け抜けたいと気合を入れています。

そして、もうひとつ。弊社スタッフが大きな張り合いになっているイベントが恒例“秋の感謝キャンペーン”

今回のテーマは、「よくやった!」自分を、誰かを、褒めよう! キャンペーン。ぜひ、今まで頑張ってきたあなたを、そして誰かを褒めてあげましょう!

今年も豪華! (?) 景品を用意して、あなたのご応募をお待ちしております。

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

## 新連載 人を育てる 第1話「できる人」として接する

100名余りを採用し、優秀な人材に育てあげた経歴を持つ執行役員の方。その極意をシリーズでお伝えします。

【自分で考えて、自分で行動して、自分で意図する結果を作り出す】

子育てであれ部下の育成であれ、人を育てる目的は【自立】と【自律】だと思えます。

先日、妻が「トト(次男の呼び名)はどうするつもりなのかな」と言ってきました。高校受験を控えた秋なのに、一向に受験体制に入らない息子を見てイライラしている様子。どうも息子のできていない事ばかりが目に行って、小言になるらしいのです。

人は自分を信じてくれ、「できる人」と見てくれる人から言われたことでしか行動に移さないのになあと思いつつ、「トトにはこれだけの良いところがあるよ」とざっと20個の長所(「動じない」「無駄使いしない」など)を挙げてみました。

妻はハッと「長所を活かし個性が生まれて輝いて欲しいね」と言いました。

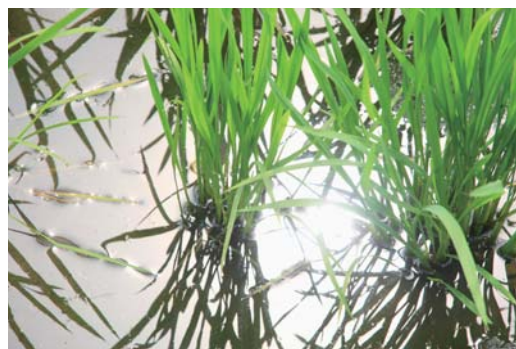
息子のやる気スイッチを押す言葉が何か。妻はまだ分からないようですが、「できない人」として接して小言を言う事ではないことは感じた様子です。

育てたい人の良いところをまずは20個挙げてみませんか。

そして、「できる人」としてその人を見て接してみませんか。

皆さんの在り方が変わると、必ずその人の行動が変わるはずですよ。

(文責:西 博史)



## 木村流相続セミナーは小規模でこそ生きる!

今年の春以降、毎月平均3回『銀行マン・税理士から聞けない! 相続対策の勘どころ!』と銘打った小規模のセミナーを開催しています。これまで兵庫県川西市や西宮市、大阪では高槻市等で実施しましたが、参加人数なんと…1回につき2~5組。「少なさ!」というツッコミが聞こえてきそうです。しかし、私としては丁寧にお伝えすることができるので、とてもありがたいです。参加者20~30名のセミナーも相続問題の共有、課題解決の枠組みを伝えるという意味では非常に価値あるものです。しかし、回数を重ねてくると『もう少しだけでも参加者さんに寄り添ったお話がしたいなあ』という思いが日に日に強くなって参りました。そんなことから規模を小さくしてセミナーを実施することを思い立ったわけです。2~5組となると、一人ひとりのお顔を見ながら話すことができます。セミナー前の少しの時間、参加者と悩みについてやりとりをさせて頂くようにしています。これはとても大切なことで、深くお話しすることができるようになります。もちろんその場で全てを解決することはできないのですが、少しでも参加者の関心のある部分に触れることで役に立てればという思いでお話しています。

おかげさまでアンケートの満足度も高く私も大変うれしい思いです。今後も工夫を重ね、小規模だからこそ出来る企画を盛り込んで開催していきます。ご希望がございましたら出張セミナーも開催しますので、お気軽にお問い合わせください。(文責:木村)



講演中の筆者。試行錯誤を繰り返し、木村色満載の相続セミナーは進化しています。



川西会場の担当者の方がこのチラシを見て、「常設棚に置いてあげよう」と声をかけてくれました。嬉しかったです!(川西アステ市民プラザにて)

## 相続・事業承継コンサルティングアワード2017開催報告

9月15日、東京駅近くのフクラシア東京ステーションにて、相続・事業承継コンサルティングアワードを開催しました。これは石野が4年前から講師を務める相続資産コンサルタント養成講座の卒業生の中から、この1年で活躍した人を表彰する会です。全国から相続・事業承継養成講座の卒業生や土業の先生、メディア関係者等100名近く参加頂き大いに盛り上がりました。

卒業生が講座終了後も切磋琢磨する為に設立された「一般社団法人 相続資産コンサルタント協会」は、9月に「一般社団法人 相続・事業承継コンサルティング協会」と名称変更されました。開会挨拶では、前代表理事であり弊社取締役でもあった大坪勇二氏より20年前の石野との出会いから養成講座を考えた経緯、そして今後の協会発展に向けて力強い応援メッセージを頂きました。石野からも大坪氏のこれまでの貢献に対する感謝表明の後、「各エリアで土業プロと連携を深め、相続・事業承継に悩む人々の問題解決を行うコミュニティを作る」という協会のビジョンが発表されました。

表彰式では、相続・事業承継において様々な形で成果をあげられた8名の方の表彰があり、その後月刊BOSS社様、新日本保険新聞社様による写真撮影が行われました。石野が受賞の決め手となった具体的事例を紹介し、受賞者に感想を述べて頂きました。皆さん「ひとりでやらない。」「お客様に長期に寄り添う」という協会ポリシーを大切にされ、お客様の相続・事業承継のご不安にどのように応えられたのか熱く語って頂きました。参加された方々も熱心にメモ



平川茂様による  
基調講演

基調講演から  
受賞者のコメント  
まで、メモをとる  
手が休まること  
はありません

され大変勉強になったと喜ばれていました。

その後、協会ビジョンに賛同してご参加頂いた土業の先生方を代表して、税理士法人平川会計パートナーズ代表(一般社団法人 日本相続学会副会長)平川茂様より「相続・事業承継の最前線で起こっていること」について基調講演頂きました。全国の企業の財務や事業再編、経営者の相続・事業承継を支えてこられた経験から相続税改正の経緯や課税状況、税務調査の実態等について話して頂きました。

最後はパーティー会場で懇親会が行われました。皆さん土業の先生方と積極的に交流され、具体的な案件の質問や意見交換される等、大盛況の2017年アワードでした。早速、各地域ごとに勉強会が立ち上がり、協会ビジョン実現に向けて動き出しております。

(文責:江上)



受賞者の晴れ姿。達成感に満ち溢れた表情が印象的でした。



一人ひとりが新たな決意を持ってハイポーズ！  
来年もこの場で会いましょう。



## 大阪に続々出店、焼肉の萬野屋様

～食肉問屋だから出せる、究極の和牛をご賞味あれ！～

今回私がご紹介させていただくのは、現在大阪に8店舗、さらに年末にJR大阪駅直結のルクア地下B2バルチカに新業態の「やきにく萬野」を新規出店する、破竹の勢いの株式会社萬野屋様。

萬野屋様は、焼肉店以外にも食肉卸し、小売販売、ネット通販、そして焼肉・鉄板焼きの店舗プロデュースと食肉にこだわった事業を展開しています。

社長である萬野和成様は、祖父母の代から営んでいる大阪で歴史のある精肉業「萬野屋総本店」で家業に携わったのち独立。1999年6月に大阪市天王寺区に「やきにく萬野」を開店。その後着実に店舗を拡大し、今では、天王寺区に4店舗、中央区心斎橋に1店舗、北区お初天神に2店舗、そして年末に新業態での出店と、大阪の焼肉店としての「萬野ブランド」が浸透しつつあります。

萬野屋様の強みは、何といても食肉のプロとして、牛肉の買い付けを一頭一頭丹念におこない、卸しの段階からの加工・熟成を経て、最高の状態で食材をお客様に提供するというこだわりが半端でないところだ。

実際、私も何度か通わせていただいておりますが、ステーキ、網で焼くスタイルの焼肉、しゃぶしゃぶで使うような長薄切り肉を鍋にくぐらせて野菜といただく「つゆしゃぶ」、秘伝出汁の溶き卵ですき焼きのようにいただく「焼き寿き」など、肉好きの私にとっては、様々な食材の楽しみ方があってたまりません。

また、各店舗は単なる焼肉店ではなく、どの店も趣向を凝らした雰囲気、グルメとしてのもう一つのこだわりポイントである居心地の良さも申し分ありません。

気になる予算も、仲間が集える大衆的な店から



萬野屋様ホームページ <http://www.mannoya.com/>

接待などでも使える落ち着いた高級感のある店まで、バリエーションも豊富です。

さて、萬野屋様と私とのご縁は、もう20年近くにわたってお付き合いさせていただいている専務取締役の菅野功様との交流がきっかけとなっています。

そんな萬野屋様より、事業展開が次のステージを迎えるにあたり、将来の事業承継を視野に入れた事業計画づくりの相談をいただいております。弊社の本業でも萬野屋様のお役に立てるようしっかり対応させていただきますと考えております。

また、今回弊社の秋のキャンペーンの景品としてもご協力いただけることになりましたので、萬野屋さんの特選牛をゲットすべく、皆さんもぜひ奮ってご応募下さいね。(文責:石野)



萬野屋別邸にて。左から3人目が菅野功専務取締役。現場を支える店長とスタッフさんも一緒にパチリ。

プレゼント  
企画

「極雌・萬野和牛」  
すき焼き・しゃぶしゃぶ用1kg  
20名様にお届けします!

詳細は同封のキャンペーンチラシをご確認ください