

キーストーンの知恵袋が伝授する「低金利時代の貯蓄法」 第4回「分散投資を学ぼう①」

前回「リスク」についてお話をさせていただきました。とにかく額面が下がるのはイヤとお考えの方はタンス預金でも銀行預金でもいいと思います。逆に「少しでも増えないだろうか?」とお考えの方は投資商品をご利用いただくしかありません。リスクとリターンは相反するものです。両方を得る方法はないのです。分散投資とはその変動を少なくするためのものです。

ひとことで分散投資と言ってもさまざまな分散があります。

例えば通貨分散。これは運用資産を全て円だけにしておくのではなく外貨も入れること。種類分散は、株式ばかりでなく債権も入れること。あと、時間分散というものもあります。これは一度に商品を買うのではなく毎月や毎年という形で分けて買うことによって、同じ商品であっても買い付け価格が平均に近くなってきます。どれも価格変動する商品を平均化する方法です。

ポイントは動きの違う商品に分けること。ドルが上がれば円が下がる、金利が上がれば債券価格が下がるといった組み合わせにすることで、全体の変動は「少なくなる」にも関わらずパフォーマンスは「平均」のものが得られます。これが分散投資のメリットです。

ちょっと話が難しいかもしれませんがね。次回もこの分散投資について掘り下げてみます。(文責:門)



平成の次の元号は?

秋の夜長に我何思う?

ちょっと漢詩っぽくなりましたが、気候の良いこの秋の季節。皆さんいかがお過ごしでしょうか?

唐突な話で恐縮ですが、秋になるとなぜか私は京都へ行きたくなるんです。寺院めぐりに、グルメに、路地裏散策。昔は、旅行や観光と言えば、海外や北海道、沖縄など遠く離れたところに興味がありましたが、今は近場でのんびり過ごすのが良いと思えるようになりました。

特に京都は良いですね。悠久の歴史に思いを馳せながら、自分の人生について考えてみたい。歳を経るごとに人の嗜好も変わり、世の中の価値観や風潮も変わっていくもの。明治から大正、昭和、平成と年号が変わるたび、ひとつの時代が終わり、そして次の時代の始まりを感じる。

さて、今年も弊社のキャンペーンの季節が巡ってきました。今回もスタッフが、応募企画を考えてれています。平成の次の年号は?よろしければ、ご応募してみてください。

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



～多種多様多岐にわたる人脈をもつ取締役小林諭の原点～

人とつながる 「幸せの先送り」

皆様は「pay it forward」という言葉をご存知ですか?

直訳すれば「先に払う」ということですが、欧米では「自分の受けた親切をその方にお返しするのではなく、次の誰かに親切にすることによって幸せを順次先送りしてゆく行い。」とされています。少年の始めた行動が静かに世界を変えていく同名のハリウッド映画もあり、最近ではアメリカのコーヒーショップチェーン店で次の人のお代を出してあげる形で広がり、SNSでも話題になっていました。

とても素敵な事ですが、さりげなく行動するのは結構難しそうです。人と人のつながりが希薄になりつつある昨今、きちんとしたコミュニケーションも無しに親切にするとかえって警戒すらされてしまいそうです。

でもちょっと考えてみると私たちの身近にも、「幸せの先送り」があることに気づきます。その代表格が弊社のコンサルタントがお手伝いさせていただいている相続・事業承継対策です。大切に育んできた資産や事業を思いと共に次の代へとつなげる、まさに「幸せの先送り」です。そのお手伝いをさせていただくことの喜びを日々心に刻みながら弊社ではこれからもコンサルティング業務に邁進していきたいと思っています。

(文責:小林)



事例でわかりやすく解説!個別出張セミナー一連日稼働中

～東京オフィス 江上朋良(エガミトモヨシ)の取り組み～

5月からご自宅や会社を訪問して行っている「相続対策個別出張セミナー」の報告をさせていただきます。まずセミナー資料ですが、代表の石野が相続・事業承継の問題を解決してきた経験から、お客様の「本質的な問題点」への気づきと「判りやすさ」を重視して作られています。今回の出張セミナーでは、その効果を直接お客様の反応を見て確かめる事が出来ました。

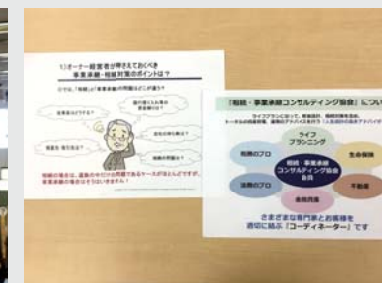
相続される側(子)から「(親が)相続の話聞いてくれない。」というご相談がよくあります。一般的に介護や医療の不安、嫁姑や家族間の感情など心が未整理の状態では、家族間の相続話は前に進みません。そんな時は無理に解決策を急がず、ひたすら第三者の立場で感情や不安を吐き出してもらうようにしています。

そうやってお聞きした情報から課題整理・改善案へと導いていきますが、相続への漠然とした不安も、具体的改善(例えば近隣老人ホームや介護サービス等の情報提供など)を重ねると気持ちが前向きになる事が良く判りました。最初は非協力的だった方から最後に「子供や孫のために長生きしたい。」と言われた時は、大変嬉しかったです。

今月からオーナー企業向けに「事業承継」の出張セミナーも始めました。売上や取引先、雇用、銀行借入・資金繰りなど経営者は多忙で孤独だと思います。ここでもバトンを「渡す側」と「受ける側」双方の気持ちに寄り添う事を大事にしたいと思っています。この出張セミナーが「将来必ず起こる」相続・事業承継を前向きに考えて頂く一助になれば幸いです。



JR品川駅。今日もここからお客様のもとに向かいます。



個別出張セミナーの資料より。忙しい経営者の課題を私どもで整理し、専門家と共に問題解決を行います。

相続・事業承継コンサルティングアワード2018開催!

～相続・事業承継に悩みを抱える人たちの相談窓口として協会活動を推進します～

去る8月31日、第4回相続・事業承継コンサルティングアワード2018がグランフロント大阪で開催されました。主催は、弊社が運営主体となっている一般社団法人相続・事業承継コンサルティング協会。

このアワードの趣旨は、私が講師を務める相続及び事業承継の講座を修了したメンバーの中から、直近1年間の活動で顕著な成果を残しかつ協会に大きな貢献をした人たちを表彰し、相互研鑽と協会活動の発展につなげていこうということにあります。

当協会の理念は、「日本中で相続と事業承継に悩みを抱えた人たちに、最適なコンサルティングで道先案内をするナビゲーター役として、社会貢献していく」というもの。その理念実現のため、切磋琢磨しながら互いの知識・経験・ノウハウを提供し合い、相続・事業承継の専門家と連携し、問題解決を図ることができるメンバーを協会からひとりでも多く輩出していきたい。そう考え、この1年間は全国の地区勉強会の立ち上げに注力し、その結果現在全国6地区で活発な活動が展開されています。また、協会として税理士・弁護士・司法書士といった士業の先生や不動産・金融の専門家との連携も広げ、アワードの来賓として多くの方々にも出席いただきました。

基調講演では、株式会社日本M&Aセンター代表取締役会長の分林(ワケバヤシ)保弘様に「事業承継としてのM&A～企業の存続と発展～」というテーマでご登壇いただき、経営者の高齢化・後継者難の問題から、事業承継の選択肢としてM&Aが大変注目されている実情を、グラフなどのデータをもとにわかりやすく解説していただきました。



基調講演をいただいた株式会社日本M&Aセンター代表取締役会長 分林保弘様



受賞された方も参加された方も充実した時間であったことが表情に表れています。

今年の実賞者は、生保業界のFP、司法書士・行政書士、自ら相続対策として不動産管理業を営んでいる人など多様で、全国から10組11名のメンバーが選ばれました。そんな受賞者の特徴として一様に言えるのは、他の協会メンバーに自分の成功体験やノウハウを惜しげなく伝え、それが結果的に協会全体の共有の財産となり、組織としての強みに活かされていることです。

今後ますます高齢化が進む日本で、相続・事業承継問題が更にクローズアップされることでしょう。

そんな相続・事業承継に悩みを抱える人たちの感情に寄り添いながら、まず初めに気軽に相談できる窓口として、当協会が世に知られる存在となることを誓い合い、盛況のうちに今年のアワードも幕を閉じました。

(文責 石野)



90名に及ぶ参加者の熱気に、協会の未来を確信しました



広島産牡蠣の専門店 マルイチ商店様

～安芸津の海の幸を伝統の技と最新の技術で食卓にお届けしています～

今回紹介させて頂くのは創業明治30年、東広島市安芸津(あきつ)の牡蠣(かき)専門店マルイチ商店様です。



地元広島にこだわり、生牡蠣から牡蠣の加工品まで様々な商品を製造・販売されています。ひとくちに牡蠣といってもその種類は30以上。マルイチ商店様は長年の内に蓄積されたノウハウを活用し、牡蠣や瀬戸内の素材を活かした継続的なより良い商品作りに徹しています。現在は専務取締役で5代目の柏迫一正(カシワザコカズマサ)様が引き継いでおられます。そんな柏迫様とは、私の弟(広島で事業を営んでいます)が懇意にいただいております。毎年この時期になるとその弟が、今回のキャンペーン商品と同じものを送ってきてくれるのです。届くたびに【ああ。広島から離れて20年以上経つんだなあ。田舎のみんな元気かなー】と思いを馳せる良い機会になっています。食べ始めるとコロッと忘れて舌鼓を打っていますが、...(笑)。

広島産の牡蠣は全国的にも有名で伝統がありますが、マルイチ商店様のような事業者様が、事業を引き継ぎ、伝統を受け継いでくれた結果おいしいものが食べられるのだなと感謝をしています。海産物だけでなく、日本には世界に誇れる仕事、事業、会社がたくさんあると思いますが、先人たちの努力や、後世に良いものを残したいという強い思いがあって今の世の中があるのだなと改めて感じます。

弊社が生業としている相続・事業承継の相談業務という仕事は、そんな伝統や歴史を引き継いで行く事に一役買っている部分もございます。改めて自分の仕事に誇りと使命感を持っています。単に事業を



専務取締役柏迫一正様と現場の皆さま。活気に溢れています。

問題なく引き継いでいくということだけではなく、引き継ぐものと引き継がれる者の気持ちや想い、そこにいる社員の気持ちや会社の伝統と歴史にも目配りをして、今年も志事(しごと)に臨んでいきたいと思えます。

広島というと、今年は大きな災害が立て続けに起こりました。多くの方が亡くなられ、町も大変な被害を受けて未だにその災害の影響下におられる方もいらっしゃいます。遠方からでも何か広島のかげをしたいと思います!という想いから、今回のキャンペーンは広島に因んだ木村のイチ押し商品を選ばせていただきました。

新鮮な牡蠣の産直の他、「牡蠣まるごとせんべい」「牡蠣オイル漬け」「牡蠣めし」など専門業者ならではの逸品もございます。是非マルイチ商店様のホームページもご覧ください。(文責:木村)



マルイチ商店様ホームページ
<https://www.setonosachi.com/>

プレゼント
企画

牡蠣むき身と殻付き牡蠣セット
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。

