

アスリートに
学ぶ

深々と美しい礼はどこからくるのか

～ある世界的な柔道家のおはなし～



W杯ラグビーが始まりました。試合前の儀式には国や民族の威信をかけた想いが、流れる国歌にはその国の歴史的な対立を乗り越える意味が込められていたり。文化・伝統を知ることができる貴重な機会になっています。

私の友人は講道館に籍を置く永遠の柔道少年(壮年?)ですが、彼が若い時に世界的な日本人柔道家とじっくり話をする機会を得た際の話です。友人が、その柔道家の国際大会における試合開始時の礼の姿について、「深々と美しい、自分はおそこまではきちんと出来ていません」と話したところ、柔道家は穏やかな表情のままこのような趣旨の話がされたそうです。

「私は幼少のころから厳しい柔道の稽古を積み重ねてきました。環境にも恵まれ、質も量も含めて世界一の稽古をやり切ってきたと言えると思います。だからこそ、日本代表として日の丸をつけた柔道着に袖を通すことが許され、国際大会の場に立つことができるということだと思います。そういった感慨を持って試合会場の畳の上に立つ時、目の前に同じように母国の国旗をつけた柔道着姿の対戦相手がいる。彼も大変な思いをしてあの柔道着に袖を通すことができたのだろう。彼の国では施設面も含め、柔道に打ち込む環境は日本ほど恵まれてはいないだろう。柔道に打ち込むことについて家族を始め周りの人たちに理解してもらうことすら大変だったであろう。それがどれだけ困難な道だったか私にはよくわかり

ます。その道のりの厳しさに思いをはせる時、私はその志に深い敬意を抱き、同時にその志に私の全身全霊で応えるのが、人としての礼儀だと身が引き締まり、自然と深く頭が下がるのです。もし、その姿をあなたが美しいと言っただけのなら、それは私ではなく私と対戦された選手の志が高かったからだと思います。」

友人は「これが道を究めるといことなのか・・・。」と畏敬の念すら覚えたそうです。そして柔道家が離席する際には、友人の頭は自ずから深々と下がったそうです。

私が携わっている相続・事業承継、日々の経営のコンサルティングは、その方の歩まれてきた人生のお話をしっかり聴かせていただくことから始まります。今回のキャンペーンでは、たくさんのお客様の人生の一端にも触れることができることでしょ。お客様と試合をするわけではありませんが(笑)、その方の人生に深く頭が下がる時、お気持ちに寄り添ったコンサルティングが初めて可能になると思っています。その姿が美しいかどうかは私にはわかりませんが・・・

(文責:小林)



国際的なスポーツ大会における日本人選手の礼儀正しい試合姿勢を見るたびに、この話を思い出し、心新たな気持ちになります。



～相続・事業承継のファイナンシャル・コンサルティング会社がお届けする情報誌～

LIFE NAVI

キーストーン
ライフナビ通信

2019年
秋号

生涯かけてお付き合いができる仕事

最近、私が駆け出しだったころのことをよく思い出します。

生命保険会社に転職してから22年、独立してFP事務所を立ち上げて既に丸14年が経ちました。

最初は神戸の商店街の飛び込み営業から始め、あるご縁がきっかけでとある会社の職域営業が全国に広がり、経営者の交流会を立ち上げ、そして独立。

その後は、経営者向けのコンサルティング、そこから事業承継や相続の相談が中心業務になって、今では相続・事業承継のコンサルティングについて、FPや士業の方々に教える立場になった。

この22年間で、仕事の内容が大きく変わっていったようにも見えますが、やっていることは駆け出しのころと実はあまり変わっていないように思います。

顧客のライフプラン(事業計画)を顧客とともに考え、そのゴールに向けて伴走していく。

最近駆け出しのころに出逢ったお客様から、ちよくちよく連絡をいただくようになりました。

その相談内容が、老後設計や相続というテーマに変わってきてはいますが。

生涯かけてお付き合いができる仕事。それが、この仕事の醍醐味ですね。

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



キーストーンは15年目を迎えました

～お客様のお名前を見続けて～

今年も
キャンペーン
やります!

2005年の夏に「株式会社キーストーン設立のご挨拶」をお届けして以来、ニュースレターやご案内をお送りする度、お客様のお名前を見続けてまいりました。そして、たくさんのご連絡をいただきました。「子供の学資保険に入りたい」「手術したのだけれど、保険の給付対象になりますか?」「退職したので、ライフプランを見直したい」「孫の教育資金を出してやりたいが、どう方法がありますか?」等々。お話を聞くと、「お子様、結婚されるのね」「あの方、もう定年なんだ」「お孫さんができたのね～」「電話のお声が元気そうでよかった!」とつぶやき、そしてお客様のお名前とこのやりとりが私の中で結びついていくのです。

世間ではそれを「情報」と呼びますが、私にとってはもっと人間味があって、お客様の歴史が加わっていくという感覚で、そんな言葉ではとても表現しきれないもの。そしてキーストーンにとっても大切な財産となっています。これまで弊社を支えてくださった皆さま、本当にありがとうございました。

大阪で3人で始まったキーストーンも、今では東京にも事務所を開設し、お客様の大切な財産や事業を後世に引き継いでいくためのお手伝いをさせていただいております。長いお付き合いのお客様の中には「キーストーンさんも大きくなって…」と恐る恐る電話を頂戴することがありますが、ご相談・お問い合わせ等ございましたら、どうぞご連絡ください。今も変わらず私は大阪で電話をお受けしております。(文責:野田)



14年前にお送りした会社設立のご案内状です。懐かしい…

キーストーンライフナビ通信発行元

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。

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ
大阪オフィス 〒531-0072 大阪市北区豊崎3-9-7 いすみビル5F
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

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

教えて先生!

～配偶者が住居と生活資金両方を相続するために～

第5回:「配偶者居住権」制度について

～司法書士法人おおさか法務事務所 代表社員・司法書士 川原田 慶太先生～



高齢化社会の進展で、夫婦の一方が死亡したときには、残された配偶者(以下、単に「配偶者」)もまた高齢であることが多く、その生活保障を図る必要性がより高まっています。生活の拠点である住居の確保がとくに重要ですが、生活資金ももちろん必要です。

例えば、このようなケースを想定してみましょう。住居を単独で所有する夫が亡くなり、同居する妻が残された。息子は1人。遺産は計3,000万円。

<内訳>

住居：2,000万円 預金：1,000万円

夫の遺言がなければ、妻と息子の法定相続分はそれぞれ2分の1の1,500万円。妻が2,000万円の住居の所有権を取得するためには、息子と遺産分割協議を行うことになります。息子が法定相続分1,500万円を譲らない場合は、差額500万円を息子に支払って清算するか、住居を息子と共有名義にして調整する必要があります。最悪のケースでは住居を手放して、現金で1,500万円に分割せざるをえない場合もあります。

つまり現状では、法定相続分に則った遺産分割だと、住居と生活資金両方を配偶者が相続するのは難しい場合が多く、夫婦二人で形成してきた老後資産を配偶者の老後に使うことができない可能性すらあります。

このようなケースに対応するため、新たに民法で創設されたのが、2020年4月から施行される「配偶者居住権」の制度です。これは、配偶者の居住建物を対象として、終身又は一定期間、配偶者が無償でその使用ができる権利です。遺産分割協議であるいは、亡くなった方の遺言により、配偶者に「配偶者居住権」を取得させることができます。

上記のケースで、妻が住居の所有権を取得するのではなく、「配偶者居住権」を取得し、息子が所有権を取得すると遺産分割協議をしたとしましょう。

仮に、配偶者の取得する居住権が1,000万円と評価された場合、遺産3,000万円をさらに細分化できます。

<内訳>

住居：居住権の評価額1,000万円
住居：所有権の評価額1,000万円
預金：1,000万円



妻と息子の法定相続分はそれぞれ2分の1で、妻が居住権を取得し、息子が所有権を取得すると、妻も息子も預金500万円取得することになります。

このように、住居の権利を居住権と所有権とに分けることで、配偶者が取得する住居の権利の評価額が低くなり、配偶者は自宅での居住を維持しながら預金などの他の財産を取得することも可能になる、というメリットがあります。

実際の運用にあたっては、配偶者居住権設定の登記が必要であったり、居住建物の固定資産税等の通常の経費は所有者ではなく配偶者が負担しなければならなかったり、と細かな決まりもあります。専門家を活用するなどしながら、相続人全員が理解のうえ進めていく方がよいでしょう。

また、配偶者居住権の価値をどう評価するかによって、遺産分割協議の結果も異なるのはもちろんのこと、相続税の計算においても違いが生じますので、注意が必要です。



司法書士法人おおさか法務事務所
<https://olao.jp/>



いつも、よりどころとなる存在であり続ける

世界のFPに学ぶ

MDRT2019世界大会に参加して

～世界を感じ、大局的な視点で考えた日々～



小林(左)と。各国ごとに受付が用意されていました

2019年6月9日～12日、アメリカ東海岸フロリダ州マイアミビーチでMDRT2019世界大会が開催され、東京オフィスより小林と江上が参加してきました。MDRT(Million Dollar Round Table)とは、約90年前に米国で生命保険営業の優績者が、業界発展のために始めた円卓会議を起源とする金融プロフェッショナル組織です。今年は世界31ヶ国から10,000人以上の参加がありました。

まずは開会式。コンサート会場のような熱気の中、参加者が少ない国から順に国旗を持って入場します。経済規模が小さな国ほど、入賞基準を達成する為に大変な努力を要します。1人だけ参加の国に対しても会場全体大きな拍手で迎えました。参加国の中にはお揃いのユニフォームや民族衣装で参加するなど、お国柄が表れていて楽しい開会式でした。

2日目からは分野ごとの勉強会が中心で、各国の優績者を囲んでテーマごとに活発な意見交換が行われていました。欧米の参加者はFP事務所などの経営者が多く、勉強会も顧客管理システムやテレビ電話活用、相談料などクライアントとのコミュニケーションや社内分業・教育など、マネジメントに関する議論が多く交わられていました。「生保業界の将来を見据えたフュービジネス移行のトレンド」という日本語の討論会では、今後のFPの在り方について考えさせられました。約10年前の英国でIFA(独立した金融アドバイザー)という国家資格が誕生。資格を取得出来た

アドバイザーには、弁護士や会計士と同様に金融アドバイスに対する手数料が支払われ、保険を含む金融の相談が集中しました。一方で資格を持たない保険販売員は激減しました。こうした大きな変化が日本で起こる可能性と是非について、金融先進国の英国とオーストラリアからベテランFPを迎えて意見交換が行われました。折しも日本では法人向け保険の販売方法に対して「待った」をかける等、金融庁が世界の潮流を受けて保険営業現場での売り方に強い問題意識を持っていることが感じられ、重く受け止める必要がありそうです。



様々なテーマで講演やパネルディスカッションが開催され、自由に参加できます



開会式だけでなく、全てがボランティアによって運営されています

この大会で、日本や海外の優績なFPから仕事の誇りや姿勢など、多くを学ぶ機会に恵まれました。共通点は、①お客様の知識・経験・財産等しっかりヒアリングを行い、②現状分析・課題整理した内容をお客様に解りやすく伝える。③お客様に寄り添いながら課題解決を行う。というFPの基本を守り続けている事だと思いました。もう一段成長して、来年アナハイムで開かれる大会に参加したいと思います。(文責:江上)



世界的ビーチリゾート地でのジョギング、気持ちよかったです