

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフル・レポート===2016年8月号

◆「ありがとう」の言葉で《縁》が深まる

私たちがこの世に誕生して一番はじめに《縁》が出来るのが両親です。父と母は縁があって結ばれてその子供として誕生するわけですから、「父-私-母」とこの世の最小限の縁者になるわけです。そしてそれが核となり兄弟姉妹が加わって大きな家族となっていき、気がつけば、私の誕生を祝ってくれた親戚や、我が子と同様に身の回りの世話をしてくださったご近所のオジサンやおバサン。おにいちゃんやおねえちゃん。



学友と出会い様々な縁で交わり仲間をつくり、恩師との出会いに大きく成長する。

やがて家族と離れて社会人として…企業人としての組織に属するようになる頃、いくつもの障害に遭い、その都度お世話になった人の一人一人の顔を思い浮かべて「ありがとう」「おかげさまで」と、お礼や感謝の言葉を伝えられないままの人を思い浮かべて「ありがとう」「ごめんなさい」…の言葉とともに、社会は自分一人では生きて行けないことに気づき《縁》の大切さをしみじみと知るものです。

◆エンディングノートで「争族」を煽るべからず!

誰にでも、必ずやってくるのが両親の高齢化と自分自身の体力低下。そろそろ資産を所有する両親がいる人は相続を考え始める頃になります。

とは言っても、日本の約4953万の世帯の中のほんの一握りの約416万世帯(約8.4%)の人が保有する純金融資産が5000万円を超える人であるというのだから、相続争いを必要以上にあおるツールとしてある『エンディングノート』づくりに必要以上に過敏

リスクのクヌシリ
終活応援ノートで《縁》に気づき感謝する!

になる必要はないと思うのです。

「①相続税対策」「②納税資金対策」「③争族対策」は、確かに大きな資産を所有している人にとっては重要かも知れませんが、しかし①や②に対しては具体的に計算することが出来ますが、実は③の争族対策一番重要になってきます。

相続発生において一番悲しい出来事は、何と言っても相続財産をめぐって親族間での争奪が始まってしまうことです。数十年前に《縁》あって誕生した家族間で何を奪い合わなければならぬのでしょうか。

日頃から、親族の一人一人が《縁》を大切にしておいて、親に対して、兄弟姉妹とも「ありがとう」の言葉を交わし合えば、交流もより親密なものになり、感謝の気持ちで溢れ争う気持ちさえも起きてこないというものです。

「兄弟は他人の始まり」という言葉出てくることにならないようにするために、私が開発した『たまゆら終活応援ノート』を活用してください。このノートは、書き続けることで更に効果が倍増するこのノートには仕組みがあります。

それは、家族の一人一人が『家族の誕生の時』に遡って、書き綴る仕組みになっているからです。親の墓参りがいかに大切か、例えどんな病気であっても、親との《縁》で今の自分があることがしみじみと分かり、『感謝の気持ち』で胸が熱くなる感動が湧いてくることでしょう。

ありがとうの言葉で綴る私の想い

終活応援ノートで《縁》の大切さを知りました。



昨年10月、醜い『争族』にならない『輝く終活』のため、企画・出版した『たまゆら終活応援ノート《縁》』が実用新案登録が取得しました。

これは、自分がいかに財産を残したかを誇り記録するためのノートではありません。

縁あって両親の元に生まれた私たち。今日までの数十年、多くの方との出会いがあり、新たな縁から縁が生まれ、沢山の人の支えられてきたことに気づくと思わず「ありがとう」とその人の名が呼んでしまいます。



7月には各地で「朝顔市」が開催されてきました。朝顔の生け垣にも毎朝新しい朝顔が咲くように朝顔は朝顔の顔を写すのも実は朝顔の突然変異による誕生した朝顔の形態は多種多様に変わります。江戶時代から珍重されるように江戸時代には珍重されるようになった。子変異のメンデルの法則を知っていたか。定かではないが、咲き返る切花や細い花びらなど、いろいろなタイプの花弁とは大きく異なるものではないかと推測されています。中には貴重品として高値で取引されている初期記録があるようです。2007年12月、植木職人や趣味人

ちよっと歳時記

【定期的な見直しは大切】

以前、「人生には想像を超える事や思いがけない事が少なからず起こるもの」と私の人生観を記したことがありますが、時折、「全くその通りですね。」や「実は私も・・・」などと共感して下さる方がいて、誰しも長い年月の間には良くも悪くもその様な事態が起こり得るのだと改めて実感させられます。

私が過去にご相談を承った皆さまからも、数年が過ぎると日々様々なご報告を頂く中にライフプランを見直した方がいい場合が増えてきます。

主な例を挙げれば、転職や退職、家族構成の変化、住み替え、健康状態の変化、等ですが、それら近況の変化が想定内であっても、そうではなくても、将来の資金計画に影響があるなら都度ライフプランを变化に応じて見直すことは大切です。

ライフプランは一度考えたらそれで終いとせず、人生の節目には再確認の方が安心ですし、長い人生においては描く将来像が一定ではなく、むしろ移ろう方が自然なことなのかも知れないとも私は思うのです。

【時世の変化】

ところでライフプランの見直し要因は個人の事情がすべてではありません。

現在は国内外の経済情勢から、増税や物価の上昇、低金利などが続いています。今後、中長期的な視野でも、この傾向は継続してしまいそうです。それに加え私達の社会では、将来的に社会保障制度に多くを期待できそうにありません。特に若い世代の方々ほど老齢年金を始めとして社会保障制度が将来的にどの程度

ライフプランは見直しが必要です

ファイナンシャルプランナー

山口 晶子

保たれるのか気掛かりなのではないでしょうか？かつて定年まで勤め上げれば当然のように退職金と年金で第二の人生を迎えることが出来た時代とは違い、現今では退職後の資金に不安を感じる方が増えているのが実情です。しかしそのような状況であっても子供の教育費や住宅ローンなど目先の出費に追われて、ご夫婦の遠い将来の老後の資金は後回しとなり準備が疎かになってしまう方も少なくありません。

こうした時代に生きる私達にとっては、社会経済の見通しが不透明である程に、より柔軟な適応と計画性が重みを増していると思うのです。

【定期的な見直しを習慣に！】

実際に将来の人生設計を再検討する時間や機会をなかなか作れない方もいらっしゃると思いますが、金銭面の問題は短期的な解決を図ると負担が大きくなりがちです。つまり先延ばしせず早めに対策を講じる方が無理がないのです。

人生は人それぞれであり、いろいろなことが起こります。もちろん私にご連絡くださる内容も嬉しいご報告ばかりではないのも当然のことです。それでも人生が豊かであるために、無駄は省いて必要な備えは怠らぬよう、ライフプランを見直す習慣が浸透して欲しいと思っています。

【山口 晶子さん・プロフィール】



株式会社RKコンサルティング 所属。
日本FP協会会員 AFP。
2013年2014年度MDRT 成績資格会員
神奈川県ファイナンシャルプランナーズ
協同組合正会員
ライフプラン、保険、年金相談の他、
セミナーでの講師も務める。

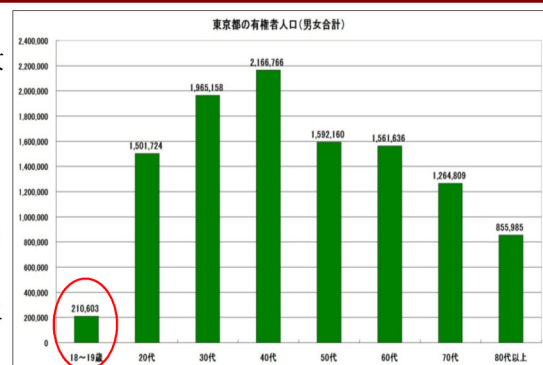
平成28年7月31日に東京都知事選がありました。総務省「住民基本台帳に基づく、人口動態(28.01.01現在)」によると、20歳未満(18~19歳)の有権者数は...

男⇒106,157人(1.95%)
女⇒104,446人(1.84%)
計⇒210,603人(1.89%)

()内は有権者(11,118,841人)に占める割合を示します。

投票日7月31日の都知事選における実際の有権者数は
◆有権者⇒11,083,306人

気になる数字..... 1.89%
東京都の有権者人口に占める20歳未満の割合



東京都の有権者人口における年代の分布

◆投票率⇒59.73%
(男性58.19%/女性61.22%)と発表されました。

参議院選挙で18~19歳の投票率、45.45%(18歳51%・19歳は39%)で、高校生など若者達の選挙に対する意識がかなり変わってきていることが期待できるようです。投票に行くことを躊躇っていた親が、子供から「一緒に投票所に行こう」と促されて投票所に行ったというニュースは、新たな時代に向けて政治の姿が変化してくる兆しだろうか？

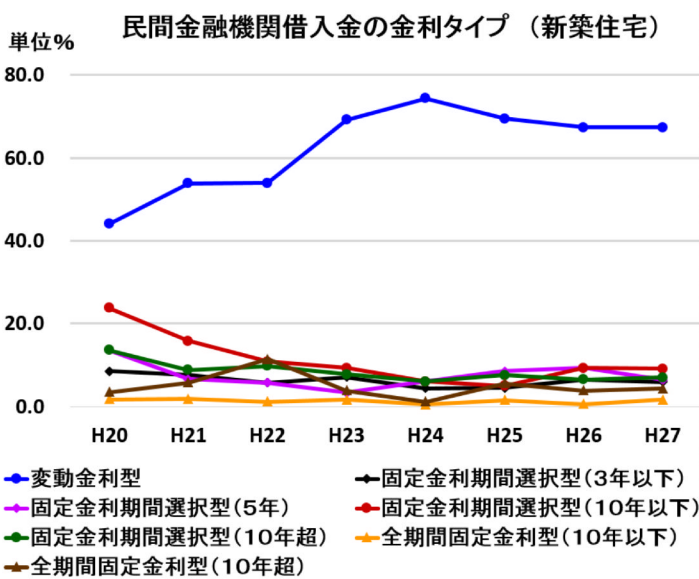
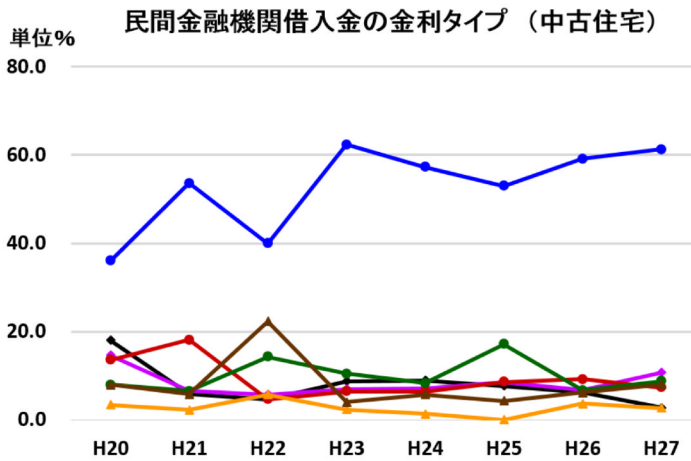
住宅ローンの金利をどのように選んでいますか？

なるほど納得……不動産!!……No. 033

株式会社ありがとう・不動産

2015年度の住宅市場動向調査（<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001154787>）が7月8日に国土交通省から公表されましたので、そのなかから、住宅ローンの金利に関する数字をご紹介しますと思います。この動向調査は、全国を対象としたものですが、以下は、首都圏、中京圏、近畿圏の三大都市圏の数字をグラフにしたものです。

住宅購入に際し、ローンを組まれる場合、固定金利にするのか、変動金利にするのか、悩む方も多いかと思えます。そこで、民間金融機関から借入れをした場合の金利について、新築住宅、中古住宅の別で回答をグラフにしてみました。住宅が新築の場合、中古に比べてやや返済期間が長くなる傾向があります。（過去5年に遡って返済期間の平均を調べてみたところ、新築の場合は29.6年から31.5年の間、中古の場合は23.6年から28.0年の間という結果でした。）



固定金利は大きく分けて、2種類あります。最初に設定した期間は金利が固定となり、その期間終了時に固定金利か変動金利を選ぶ期間選択型固定金利と全期間を通して同じ金利となる全期間固定金利です。期間選択型は、金融機関によって期間設定が異なるため、ここでは4種類に分けられています。『固定金利期間選択型（10年以下）』というのは、3年以下と5年を除いたものです。全期間固定金利は、ここでは10年以下と10年超の2種類に分けられています。

過去8年間のデータのなかでは、平成20年度の新築住宅、平成22年度の中古住宅を除いて、変動金利型が50%を超えています。また、新築住宅はきまって、中古住宅よりも変動金利型の割合が高くなっています。それとは対照的に、中古住宅は、新築住宅より全期間固定金利型の割合が高くなっています。変動金利の人気の高い理由は、このところ金利の低下が続いていること、変動金利のほうが固定金利よりも低い金利を設定している金融機関が多いことなどが考えられます。

住宅ローンは、長い付き合いになることが多い金融商品のひとつですし、借り換えも含め、ローンの組み方について迷われる方は、ファイナンシャルプランナーに相談するのも、ひとつの方法です。弊社でもファイナンシャルプランナーをご紹介しますので、迷われたときは、お声を掛けてください。

気になる！コトバのあれこれ
「さくっ」も辞典で調べられます！
 『擬音語・擬態語辞典』
 山口 仲美 編/講談社 出版

擬音語や擬態語のなかには、誰に対しても通じる表現か、自信がないまま使ってきたことばがありますが、それらを調べられる辞典が、ちゃんとありました。

たとえば「さくっ」ということばを、時間的余裕がない状況で「さくっと仕上げてしまおう」という使い方をしてきましたが、この辞典によると、この「さくっ」は、「さくさく」（①林檎や揚げ物の衣、パイ生地などを、噛んだり、切ったりする時の、リズムカルで軽

い音。②霜柱や雪、かき氷など、水分を含む固体が、踏まれたり混ぜられたりして崩れてゆく小気味よい音。）が変化したかたちのひとつで、「さくっと仕上げてしまおう」のような使い方は、『現代、若者を中心として、「手際よく、迅速に」という意味で使用されることもある。これは、もともと賭博仲間など一部の間で使われていた「速く」という意味が、広く浸透したものである』と説明されていました。

驚いたことに、知らずに『若者』のことばを使っていました……？



●「重要な下請け」は親会社に提案できる会社！

下請け企業として生き残れる会社の評価には「あの会社には、どの仕事を依頼しても管理が徹底しているので最後まできちんとこなしてくれる…安心だ。どんどん発注したい！」

親会社から絶大な信頼を得ている下請け会社は、親会社としても疎かに出来ない。更に、厳しい要求をしてもそれもこなしてしまう。

そのような企業は、下請け会社側から、親会社に要求したとしても理にかなってさえいれば同意してくれることもある。

親会社としても、社内の一部門でもあるが如くコミュニケーションもスムーズで小気味良い。

そうなるには、経営陣の並々ならぬ信頼関係保持のための高い意識がある。部下に対しての徹底的な指導力が発揮され、部下から上げられる問題提起も即座に解決できる「仕事の流れを止めない」という信念で経営陣が率先して行動している。

親会社とはいえ、時には作業指示書や品質基準書に誤りがあることもある。その誤りを発見できるだけの能力を持つ下請け企業になることが、親会社にとってなくてはならない下請け企業のレベルに達していると言うことでもある。

これは、製造業でも、食品加工業でも、建設業でも全く変わらない。

リスク・カウンセラー奮闘記 - 147

今は、バブル経済最盛期の下請け不足の時代とは大きく異なり、トラブル原因の内的要因を解決しないまま、脈々と続けている社内の悪習に気がつかず、自らメスを入れられないようでは経営が危くなる。改善する意識がない人の発言には、『今の手順しか考えられない…』のひと言で、一蹴してしまう。トラブルが起きているのに改善提案が先に進まない。とても信じられない。

製造過程にて作業指示書のミスや現場担当者の手違いなど、ミスした担当者の責任を追求するよりミスの原因と改善対策をしないで、今までと同じように作業していたのでは、過ちは再び起きる。

トラブルが再発しないようにするための業務改善として『ノーミスの仕組み作り』に経営者は全頭脳を働かせて欲しいものだ。

「小さなミスがどれだけ利益を圧迫しているのか」を理解しようとせず、改善が出来ない理由ばかり並べて一向に改善しようとしぬ幹部の意識を改善しないと利益率向上は絶対に果たせない。

はるばる来た栃木からの事務所へ戻る東北道を通りながら、ミスする担当者の意識改善よりも、『ミスが発生させない仕組み作り』の大切さを受け入れようとしぬ幹部社員の言葉に、2年後の恐ろしい光景が頭に浮かび、リスクカウンセラーとしての責任に思わず身震いがした。



●「都合のいい下請け」は親会社の言いなりの会社！

親会社からみて厄介な下請け会社は、頻繁に品質トラブルがあり100%の評価が出せない信頼性評価の低い下請け企業で、中途半端にそこそこの仕事はするがパーフェクトは期待できない。トラブルが発生したら保険で処理すれば良いという安易な考えで、小さな作業ミスが『会社の信用失墜』をさせているという意識が経営幹部に欠落しているのを、保険でリスク管理をしていると考えているとしたらそれは大きな誤りだと気づかなければいけない。

品質管理、業務管理が徹底できていない下請け企業は、親会社からは『生かさず殺さず』の扱いが『都合よく利用すればいい会社』という評点になり、やがて切り捨てられることになる。

季節に託して祈る願いと感謝。「日本の室礼」二木屋の作法



監修：みなぎりりか
写真：大橋 賢
著者：小林玖仁男
出版：求龍堂

先日、食事にご招待をいただいた日本登録有形文化財に指定されている「二木屋」には、「和」の心を大切にきた織細で季節感を感じられる空間がありました。いただいた『日本の室礼』の本には、何度も読み返してしまふ不思議な力があるようです。室礼の形は美しい写真で、心はやわらかな文章で…楽しくて、心が落ち着く。

いつか機会があったら、伝統を守る二木屋の店主・小林玖仁男氏にお逢いしてお話を聞かせていただきたい。そして、十二カ月の催事を楽しまれたら最高の贅沢だろう。

ご利用ください！『経営危機から家族を守る！』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引

◇発行者 株式会社 ホロニックス総研
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニックス】

(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)

おかげさまで28周年

◇発行者 株式会社 ありがとう・不動産
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 7階
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031
<http://www.arigatou-1039.com/>