

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====2014年8月号

◆迷ったら難しい方を選択してやってみる

リスク・カウンセラーという仕事柄、これまで多くの経営者の方々と接する機会に恵まれて、時々辛いことも多くありますが、概ね楽しく仕事を続けられています。

ときには無理難題がビッシリ詰まったような重い相談もありますが、多くの場合、楽しい会話の中から、ごく自然に解決策が浮かび上がってくるような時もあり、クライアントさんは、ニコニコとしてお帰りになります。

かつて、私が会社を倒産させて途方に暮れている頃のこと、何人かの人に誘われて出席した勉強会には今でも行っています。25年間続いているその勉強会もすごいけど、人との縁というのも不思議でならないと感じています。

私と関わっていた周囲の人から「〇〇〇という会があるので一緒に行ってみませんか……？」と声をかけられたときには、断らなければならない余程の理由がない限り連れて行っていただくことにしています。

自分では気づかないが自分が放射しているオーラが、誘ってくれたその人には感じるものがあるのではないかなと思っているからなのです。

「自分のことについては自分が一番知らない…」と言われたときがありましたが、身体から出ている悪いオーラを和らげてくれる場なのか、私から善いオーラが出ている時だったのか……、状態はどんなであれ、誘ってくれたことに感謝して、我が身を委ねてみることにしています。

すると、それまでは見えていなかったものが見えてくるのです。新たな人との縁が生まれたり、知らなかった情報が得られたり、無限連鎖の如くに広がりを見せることもあります。広がり目の編み目の数だけチャンスにつながる可能性が高くなっている感じです。

だから、人に導かれて行った先で遭遇したチャンスを、二者択一で選択しなければならないとき、とりあえず、難易度の高い方の選択肢に挑戦するようにしている。容易にできることはそれが出来たからと試してみたところで誰でも出来ること。難易度の高い仕事を選択した場合は、その人ならではの創意工夫が必要になり、どのように挑むかで人々の評価が変わる。

リスクのクソリ
やらない人にはチャンスは来ない

◆自分の仕事で人を幸せにしてゆきたい

むかし……と言っても数十年前に、越路吹雪さんが歌っていたシャンソン『幸せを売る男』という歌が何故か耳に残っている。

1. おいらヴァガボン 幸福と楽しいシャンソン

売って歩く みんな見てるおいらが愛の
風に乗って通る空を

おいらは蒔く いつの日も口づけの麦を

この胸にはいつももある 夏や春の唄が

人が悩み涙こぼす そんな時においらは行く

胸の中のほころびを つくろうため おいらは行く

年が来れば来る毎に 濡れた涙ほして

この舟を出す為に おいらは唄 うたう

2. おいら涙売よりも 笑い顔を売るのが好き

代はいらない 人が誰も幸福なら おいらいいさ

おいらは行く いつの日も濡れた涙ほして

この胸にはいつももある 夏や春の唄が

おいらヴァガボン 幸福と

心にシャンソン 置いて歩く

ヴァガボンは放浪者のこと

みんな見てる 軽い愛の 風に乗って 通る空を～♪～

1960年に流行したこの歌の時代背景を振り返ると、日本では後に『高度成長期』に入るといわれた昭和35年頃(=高度経済成長)のこと。ベトナム戦争が始まり、日米新安全保障条約締結、横綱の栃錦の引退、ローマオリンピック、カラーTVの本放送、日本社会党の浅沼稻次郎委員長が暗殺……。

翌61年には、本田技研工業の鈴鹿サーキットが竣工、キューバ危機、首都高速道路で芝浦-京橋間開通、62年は、TVで「鉄腕アトム」「花の生涯」の放映、悲惨な吉展ちゃん誘拐殺人事件、米ケネディ大統領暗殺、力道山が暴力団組員に刺され死去……。

社会が大きく変わろうとしている中で殺伐とした空気が漂う街に、軽快なリズムとなって聞こえてきたのが『幸せを売る男』の歌だったのだろう。

高度成長の中で「幸せは富にあり」とばかりに我が利を求めて多くの人々が殺到する中で、急変する社会に取り残された弱者が途方に暮れて彷徨っていた時代でもありました。生活ができるサムマナーを大切に、自分だからこそできる仕事で、周囲の人たちに幸せになったと感じてもらえるようになれば、自分自身にとっても幸せなのでしょう。思い切って一歩前進すれば、小さな幸せに巡り会えるのでしょう。



友人から、日比谷公園で「変化朝顔展」をやっているという情報をもらい、様々な変化朝顔を観賞してきました。アサガオは、小学生の頃の観察日記や、理科の交配と遺伝の学習で、日本の人で知らない人は、花です。 「変化アサガオ」は、突然変異で奇形となった花を交配させてきたものです。奈良時代に中国から渡来したものを貴族が草とし、文政の時代には町で庶民文化の親しまれ、代々下町民文化の朝顔の栽培が盛んになりました。直径2.5cm位の大きな輪アサガオを栽培する愛好家も伝統を今に受け継いでいるようです。

【花言葉】短い愛、はかなしい恋、結末、愛情の絆、平静……(変化朝顔は不明です)

ちよっと歳時記

がん保険に入っているにもかかわらず、最近そんな話題を聞くことがあります。それは本当なのでしょうか？

先頃「お客様のがんは対象外です」との文言が目に入り、「被害者続出、いったいどういふことだ! 「がん保険」がんになってもカネは出ない」という週刊現代の記事を拝読する機会がありました。もしかしたら既に目にした方もいらっしゃるかも知れませんね。

これは週刊誌の記事ですので真偽の程はさて置き、その内容はかなり大袈裟に保険会社側を悪者に見立てているという印象を受けました。

しかし出版社が真実を世に知らしめる慈善事業ではなく商売であると同様に、保険会社も利益を生む為に営業をしていることは当然の前提として認識すべきでしょう。

その意味において我々消費者側は賢く保険を活用する知恵を持って、ご自身の人生に役立つ保険を選択し加入することが大切なのです。

【古い保険を見直す必要性】

さて当該記事中の男性は20年以上前に「がん保険」に加入したものの、発見されたがんが保障の対象外だった為に保険金を受け取れなかったそうです。

分り切ったことですが医療保険は加入期間が長期に渡る程に、加入当時の治療方法に対応した古い保障内容となってしまいます。

医療系の保険はほとんどが掛捨てですので日進月歩で進化する医療現場の実情に応じて切り替えていく方が有利なのです。

例えば現在のがん保険は、古いがん保険と比較すると「もらえる幅が広い」ことが特徴です。

また健康診断や人間ドッグ等で使用する検査機器も最新技術を用いているので、がんは初期段階で見つかりやすい傾向にあります。

昔の治療と現在の治療方法は異なる可能性も高く、特

不動産流通機構(Reins)の平成26年6月度の月例レポートに因りますと、新規の登録件数が25.0万件(前年同月比9.6%up)で、その内売物件は17.3%up、賃貸物件は7.3%upというデータが発表されました。

気になるのは、売り物件の成約報告件数が7,216件と(前年同月比6.6%のDown)となり、賃貸物件は17,869件(同3.3%Down)となっており、いずれも減少傾向にある。

気になる数字…… 16万件 平成26年6月の東日本の売物件数

次に不動産流通機構(Reins)の利用状況を見ると、条件検索をしたのは1,029.4万件(前年同月比8.7%Up)、図面の検索件数は2,187.6万件(同10.3%Up)となり、総アクセス件数はなんと、3,356.8万件(前年同月比9.3%Up)といずれも拡大傾向になっていました。

東日本在庫件数は58.1万件

に長期間同じ保険に加入している方は注意が必要です。

何年もの間ずっと掛けてきた保険を使わぬままに切り替えてしまうのは「なんだか損をするようで抵抗がある」と仰る方もいるのですが、現実問題としてご加入の保険の実用性が薄れているのに月々の保険料を支払っている方が私にはお金を無駄にしているように思えます。

年齢が上がったので保険料が高くなるのではないかとその足を踏む方もいらっしゃるかも知れませんが、今日では規制緩和の流れの中で各保険会社は保障内容や保険料を競い合い、新しい保険を開発、発表しています。少なくとも費用対効果において損をする心配は無いと言えます。

【保険は受け取る時の事を考えて】

そもそも保険は月々の保険料を支払い、一定の条件を満たした時に保険金を受け取るという契約事です。それならば「いつどのような場合に、どれだけお金を受け取れるのか」が重要であり、保険料はその為の手段ではないでしょうか？

つまり保険は先ず受け取る際の条件を把握し、その条件が「ご自身の価値観や人生設計、また健康状態などに合っているのか」といった視点を持つことがとても重要なことです。保険に加入する目的は受け取り時に役割を果たせてこそ意味があるはずで。

保険はとても優れた金融商品であり、有効に活用出来れば人生の強い味方になることも出来ます。もし加入してから長期間経過した医療保険があるなら、今一度ご契約の内容を確認し、見直しのご検討をなさってはいかがでしょうか？



【山口 晶子さん・プロフィール】

横浜市在住。株式会社RKコンサルティング所属。日本FP協会会員(AFP)。
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。

(前月比0.8%Up)となり、うち売物件の件数は16.0万件(同1.5%Up)という状況でした。

◆中古マンションの売買成約件数は前月比マイナス10.7%Downと3ヶ月連続で2ケタ減となりました。

また価格の点では、成約㎡単価は6.4%Up、成約価格は同6.6%Upとなり、前月に比べて㎡単価で3.1%Up、価格では3.3%Upと上昇率はいずれも拡大していることが分かります。

マンションの借地権にはご注意を!

なるほど納得……不動産!!……No.009

株式会社ありがとう・不動産

先月は、建物を建てる土地を借りるという借地権をご説明しました。今回は、この借地権がマンションに利用されるケースが大きくわけて2種類あることをご説明したいと思います。

先月少しご説明したような、借地に家を建てて住んでいる方が半永久的に土地を利用できる状況は安心ではありますが、土地活用という観点からはあまり好ましくありません。土地を自由に処分できる機会が巡ってこないことや地代収入がインフレに連動しづらいことなどにより、所有者が利用予定のない土地を貸す判断をしづらくなっているからです。

そこで土地の有効活用が進むよう法律が改正され、平成4年に定期借地権が導入されました。これは契約を更新しない、つまり取り決めた契約期間が終われば、土地を貸主に返す借地権のことです。

借地権	存続期間	利用目的	契約方法	借地関係の終了	契約終了時の建物
定期借地権 一般定期借地権	50年以上	用途制限なし	公正証書等の書面で行う ① 契約の更新をしない ② 存続期間の延長をしない ③ 建物の買取請求をしない という3つの特約を定める	期間満了による	原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する
定期借地権 事業用定期借地権	10年以上50年未満	事業用建物所有に限る(住居用は不可)	公正証書による設定契約をする。 ① 契約の更新をしない ② 存続期間の延長をしない ③ 建物の買取請求をしない という3つの特約を定める	期間満了による	原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する
建物譲渡特約付借地権	30年以上	用途制限なし	30年以上経過した時点で建物を相当の対価で地主に譲渡することを特約する。口頭でも可	建物譲渡による	① 建物は地主が買取る ② 建物は取去せず土地を返還する ③ 借地人または借家人が継続して借家人として住まうことができる
普通借地権	30年以上	用途制限なし	制約なし 口頭でも可	① 法定更新される。 ② 更新を拒否する場合には正当事由が必要。	① 建物買取請求権がある。 ② 買取請求権が行使されれば建物はそのまま土地を明け渡す。借家関係は継続される。

借地権の種類を示す左の表は、国土交通省のWebサイト(<http://tochi.mlit.go.jp/chiiki/lease/doc2-2.html>)のもので、定期借地権の用途制限がないものは、マンションなどの住居を建てるができます。

この表の『一般定期借地権』は、住宅需要の高い都心部にマンションを建てる際、すでに利用されています。売りだされたときから、マンションを取り壊して更地にする前提で、取り壊し費用も積み立てられています。初期のころは、かなり割安な価格で売り出されたため大騒ぎになりましたが、徐々に割安感を感じられない値段になってきたように思います。

正直なところ、この『定期借地権』のマンションがこれから先どうなっていくのかはわからないと思います。借地契約の残存期間が少なくなれば、売買が成立しにくくなったり、修繕しても無駄だという声が住民からあがったりする可能性も考えられます。

一般消費者にとってわかりづらいことに、法律改正前からある借地権は、法律改正前の条件のまま住み続けられるということです。つまり、借地のマンションには、住める期限が決まっているもの(左表の『一般定期借地権』)と、建て替えも含めて住民などが先のことを決めていく(左表の『普通借地権』)マンションが混在しているということです。

ただ、それらの区別を知っていれば、見分けることは簡単です。マンションの説明書きの「敷地権利」や「土地権利」と書かれた欄に「所有権」以外のことが書かれてあれば、『定期借地権』かどうか、もしそうなら、退去期限を不動産業者に訊けばよいのです。

中古マンションの説明書きの場合、なかには、一般消費者の方なら誤解なさるかもしれないと思うような説明書きもあります。もちろん不動産仲介業者もプロですから、購入までのプロセスのなかできちんと説明がなされます。ただ、物件の価値を決める大切な点ですから、購入を検討されるときは、早めに確認なさることをお勧めします。

気になる! コトバのあれこれ “十”の読み方いろいろ

『日本人の知らない日本の国語辞典』

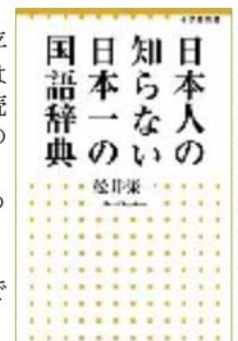
松井 栄一/小学館

国語辞典としては最高の収録語数五十万(『広辞苑』や『大辞泉』の約二倍)を誇る『日本国語大辞典』の編纂に二度も携わった著者は、読み方がわからなければ引けないのが辞書の難点だと述べています。

時折『日本国語大辞典』には「十手」も載っていないのかという問い合わせがあるそうです。読者は、「十手」を「じゅって」と読み、『日本国語大辞典』は「じって」という読みで掲載しているためです。

著者の説明によると、「ジユ」が「手」や「指」など、ほかの言葉と一緒になったとき、音が詰まって「ジユッ」という発音になると思われる方も多いのですが、この場合は「ジユ」の読み方が変化するわけではなく、もう一つの読み「ジッ」が採用されるそうです。ただ、平成22年告示の常用漢字表では「じっ」の読み「じゅっ」の読みも追加されたため、これからの辞書では、「じゅって(十手)」「じゅっかい(十回)」でも引けるようになるそうです。

漢字の読み方も奥が深い問題ですね。



◆笛吹川(富士川)西沢溪谷の源流に……

高等学校の同級生と体験した18歳の夏の思い出は、日本三大急流のひとつである富士川水系の笛吹川・西沢溪谷を這うように登り、甲武信岳→国士岳→金峰山のルートを大きなキスリングザックの上にテント代わりのブルーシートを携行した3泊4日の縦走だった。今から思うとかなり無駄な山歩きだった。登山のきっかけとなったのは、富士川の源流を確認してみたいという好奇心による衝動からだった。

塩山駅からバスに乗り、滝や淵が連続して続く西沢溪谷の入り口で下車。ゲートルを巻き地下足袋に履き替えて沢を登り七ツ釜五段の滝を経て、沢の水音がいつしかチョロチョロという音に変わり、冷んやりした空気の流れの奥の岩苔から滲み出るように湧く雫が一つになった小さな水溜まり。どうやらそれが源流かな?……と。恐らく、自分たちが見つけた源流と思しき水溜まりと同様の雫の源泉が、辺り一面にあったのだろう。小さな水溜まりから掌で掬うようにして唇に運んだ冷水は、疲れ切った身体を癒すには十分なエネルギーを感じたことを鮮明に思い出す。

前日、川原で飯盒炊飯のあと、大型バスほどの大岩にもたれるようにしてブルーシートの下で就寝したのですが、大自然の水の威力で登山道を塞ぐような巨大な倒木の下で寝ていたとは…目覚めて驚いた。

とんでもない登山計画を立てたものだと一気に疲れを感じ、まさに疲労困憊な状況だった。ひたすら押し流すような勢いの流れの中を歩き続けて、やがて源流に辿り着き、キラキラ輝き小さく神聖さを感じる水滴が幾重にも集まり力となり、やがて大きな流れとなって大木や大岩さえも押し動かしてしまう威力になることに敬服した記憶。18歳の男たちには、小さな一つ一つの行動を疎かにしないで継続させることの大切さを秘めた潜在意識になっていたに違いない。

ものごとの流れを川下から川上に遡るとらえ方と、川上から川下へと辿って知る起源を源流に例えた捉え方は、経営に少なからず影響があったようです。

リスク・カウンセラー奮闘記

123

◆積善の家には必ず余慶あり……

大河の流れも源流を迎えれば一滴の雫だったことを確かめ沢を登っていったことは、少年時代の単なる好奇心でしかなかったけれど、ガラス玉のように輝いていた雫が重なり永い時間を経て川となる姿は『積善の家には必ず余慶あり』の言葉と重なって、時折、自分の行動に「これでいいのか?」と問いかけることもあります。

クライアントとの関係においても、私の一つ一つの言動が相手にどのように響いているのか……と感じたとき不安になることがあります。

『積善』を意識した言動は、むしろ、『積悪』になっているのではないかと思悩んでしまうからで、ただ、ひたすらに……クライアントの安堵の様子を感じながら、正義の心をもってコツコツと、焦らずカウンセラーを続けることなのでしょう。か



『終活応援セミナー』

第1部(リスク対策編)

失敗事例⇒認知症・発症前後の家族は?

転ばぬ先の杖! 自分だけは大丈夫!の危険
知らないでは済まされない、家族の責任

◆講師:(株)ホロニクス総研

代表取締役・リスクカウンセラー

終活カウンセラー 細野孟士

第2部(認知症予防編)

『アルツハイマー病』は人を二度殺す

◆非営利活動法人認知症予防協会

代表理事 清輔喜美男氏

◆日時:平成26年9月11日(木曜日)

午後2時~4時 1部、2部

◆会場:文京シビックセンター

3階 第1会議室

◆会費:無料

◆イベント ◇ミニフラワーポットの制作

◇脳年齢測定ゲーム

ご希望者は「脳年齢測定ゲーム」をお試ください。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引き

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。

◇発行者 株式会社 ホロニクス総研
◇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)