

まっくす通心

2021 / 3

No. 3

あずま ゆうき
東 勇紀

〒520-0248
滋賀県大津市仰木の里東7丁目21-7



仰木の里古墳公園



仰木峠（標高573m）

今月のお仕事紹介コーナーは Joshin京都1番館の 「キッズランド」の大林さん！！

今月の本：道あけてもらっていいですか？

高木 琢也

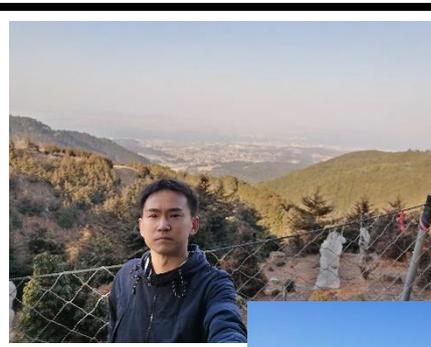
知ってほしいお金の情報コーナー

- ①ドルコスト平均法とは？
- ②相續ってどこから
考えたらいいの？



今月のごあいさつ

こんにちはいつも有難うございます。
 ご縁あって朝活に参加させていただくことになった
 あずまっくすです。5時半～30分間今の気持ちややり
 たいことを整理して、メンバーのお話を聞いてエネル
 ギーをもらっています。
 朝活が終わると、読書や勉強する時間に充てています。
 最近は4時台に起きてしまうことも(笑)一日の段取り
 の良さは朝の活動によって決まるように感じています。



滋賀県大津市の仰木峠
 にハイキング行ってき
 ました午後からしか時
 間がなかったので自宅
 から片道1時間半をて
 てく歩いて展望台へ
 お菓子をもって。僕の

夢は琵琶湖の見える
 ところに家を建て
 て2階は住居にし
 て1階は相談所&
 カフェ&仕事場に



したい。
 そこで人の輪をつないだり
 お客さんや友人の不安や問題を
 解決するお手伝いをしたい
 んですよ〜

今月の一冊

2019年6月に出版された高木 琢也さんの
 『道あけてもらっていいですか?』です。
 やりたいと感じたこと素直にできてますか?

写真集みたいな本ですが、高木さんの心からの声が聞こえてきます。
 人によると生意気な奴だなあって思うかもしれませんが、僕はめっちゃ好きです。
 心の声が溢れています。
 僕は感覚で動く人間なんで響く言葉一つばいありました。その中でも2つ

- ①【ときには逃げたっていいよ。答えがみつかるかもしれ
 ない。ワープできっかもしんない。右?左?前?やっぱ後ろ?たぶん上だな。
 (中略)そしてその選択が正しかった。てなるよう死ぬ気で結果出す】
- ②【自信?ねーよ、ねーから今つくってんの!】
 逃げてもいい、進んでもいい、けど自分にだけは嘘はつきたくない。
 いつかは自分と戦うんです。
 今の人生、この身体は一回きり
 後悔しないように生きたいものです。



アマゾンサイト

高木 琢也
 OCEAN TOKYO 代表取締役
 NHK「プロフェッショナル 仕事の流儀」
 異例の2度出演!
 3年連続日本一!
 月間技術売り上げ1200万円
 わずか3分で予約完売
 宝島社
 荒々しいのに、潔く、圧倒的な説得力。

あけてもらっていいですか?
 赤髪、33歳美容師、
 社長、日本一。
 美容界の超新星編み
 待望の初書籍

這いつくばった奴が生き残る時代

東 勇紀 (あずま ゆうき)

携帯電話 090-6908-1769
 メールアドレス azumaazuma0520@gmail.com

住所 滋賀県大津市仰木の里東7丁目21-7

「まっくす通心」は東に関わりのある方や、ご縁のあった方に不定期でお送り
 ます。またはお渡ししています。送付を希望されない方は、その旨お申し出ください。

感想をいただけると
 すごく嬉しいです!!



滋賀読書会



LINE



Facebook

お仕事紹介コーナー

あずまっくすがお世話になっている方やご縁のあった方のお仕事をインタビューさせていただく紹介コーナーです。
今回インタビューさせていただくのは、



Joshin京都1番館 キッズランドエアガンコーナー

『京都の武器商人』こと大林さんです。
京都市右京区の阪急西院駅から徒歩3分のところにあります。

あずまっくす：本日は宜しくお願いします。
さっそくですが、どういったお店が教えてください！
大林さん：はい、こちらのキッズランドにはプラモデル、ミニカーや各種おもちゃを多数揃えています。そのキッズランドの一角にエアガンのコーナーがあります。

あずまっくす：どういったお客様が多いですか？
大林さん：自営業の方が多くですね。お店近辺の方が多いため、お店の方が従業員さんを連れて遊びにこられたりすることもあります。

あずまっくす：ここに勤務するきっかけは？
大林さん：大学の時は放送部に所属していました。当時、部の担当で会計をしていたので、買い出しによく行ってました。大学の近くに今の会社の上司の方の店舗が建ったので買物をしているうちに、



(ガン約100種類、アイテム数約1000点)

だんだんと人と話すのが楽しくなってきました。接客の仕事をしたら楽しいんじゃないかと、この頃から思う様になりました。ただ何の接客をしたらいいかわからなかったです。当時は車が好きだったので自動車関係の面接をよく受けていました。検査工場とかパーツの販売会社など。だが面接は全てだめでした。その時にこの業界は自分にあってないだと悟りました。向こうからこの業界はあってないと言ってもらったと感じたので諦めました。そして家電めぐりも好きなことの一つでした。おもちゃも好きだったのでおもしろいかも思ったんですね。これなら勉強しなくても好きだから良いんじゃないかと。この業界の面接を受けようと思ったが、締め切りが間に合わず、受けるところがなかった。そんなところ、たまたま、ここの説明会に空きが出たという運のめぐりあわせか、4次面接までいきトントン拍子で内定となりました。
あずまっくす：話を聞いてると元々ここに縁があったように感じますよね？

大林さん：はい、そうなんです。そしてもう一つ縁を感じたのは当時大阪の日本橋店がありました。



(現在は閉店) 大学生の時にそのお店に部の活動としてインタビューに行きました。そのことを面接内でもお話したのが印象に残っています。最初の配属先はキッズランドの旧伏見店へ。そこでの勤務を通じて今までやってきたことがすべて活かされていると感じています。

高校生の時にもサバイバルゲームは経験済みでありそれが売る立場になるとは思わなかった。放送部で培った話すことやインタビューすること、編集することなどが役に立ち現在はyoutubeもあげています。

YouTube



あずまっくす：この仕事の好きなところや、

やりがいはなんですか？

大林さん：今は好きなことを仕事にさせてもらえて幸せですし、自分が経験したことをお話ししてそれをお客さんが聞いて喜んでくれることがすごく嬉しい。

感謝しているし、良い仕事だと思っています。

お客様へのサービスやおもちゃ業の接客とは、接客するのではなく、基本はセルフなのでお客さんがみて選んでもらえて伝えられるように売り場を作ることや配置を考えることが我々の仕事だと思います。

キッズランドには約3万点程おもちゃがあります。おもちゃ屋さんの店員さんは基本お客さんはつかない。だがここは専門的なこともあり、大林さんと覚えてもらえることも、すごく嬉しいです。

今はネットのクリック一つで物が買える時代だけれども、わざわざここに足を運んで買いに来てくれるお客さんがいます。大林さんから買いたいと付加価値をつけてもらっています。

そういったお客様のためにも期待にこたえられるようにもっと良い商品や情報、売り場を提供したいと思っています。いつ来ても一緒やなと言われるよりも、いつきても変わってるし、ワクワクするわ！と言ってもらいたい。やはり自分が好きでないと本当にいいものはお客さんに提供できないと思っています。



あずまっくすも
参加してきました
すごくドキドキ
ワクワク
楽しかった！！

京都でのお店の存続は特に厳しいと言われています。青少年育成条例等もあり、大人用の銃と子供用の銃を一緒に展示することなどできません。

難しい環境の中、ルールやモラルにも配慮した大林さんの姿勢・想いを知ることができました。

当初5年前にこの専門コーナーができたときはお客さまが喜んでくれたとのこと。今度は頑張っってねといわれるくらい、根付きにくいところなどの背景もあるようです。

あずまっくす：このエアガン専門店が

できたきっかけは？

大林さん：こちらの店舗に転勤当初お店を改装するタイミングだったので、5年前にはミニカーやF1がテレビでも放送されブームでした。

その後ブームが衰退すると共に在庫も大量に残ったという。その売り場を縮小することが決まり、未定のスペースが空き、その頃ちょうどお店の近くにフィールドという屋内の遊び場ができました。本社にだめもとで電話して空いてるスペースをエアガンの売り場にしたいです！と言ったところ、あっさりOKが出てびっくりしました。

本来の計画になかったのでだれも知識がない状態で開店まであと3日でした。好きな気持ちだけで始めたんですね。まずは問屋に電話して棚の端から端まで全部もってきて！と言いました。笑

全部もってきてもらったならなんと在庫の総額は700万円。それから改装中の捨てるはずのショーケースをきれいにして再利用しました。

開店当初はショーケース2個分から小さくはじめたのがはじまりです。それでもきてくださったお客様はすごく喜んでくれました。月10万円くらい売れたらいいのが、予定以上の50万円を達成。まずは知ってもらいたい、広めたいという想いでした。どんなお店にしたらいいのかわかなかったので、全国のお店を飛び回って陳列や接客方法も学びました。お客様がどんな要望をもっているのか？実際に持ってもらって体験して納得して購入してほしいことから、**店内には試射場**もある。お客様に喜んでもらえるように要望に応じていったら現在の形になりました。ブームはいつ去るかわからないといいつつも、これを文化にしたいと思っています。

そして現在は自分の代わりを担う人をつくることです。あくまで自分がいなくても代わりにできる人や会社に迷惑をかけない体制にしていくことが大切であると思っています。そしてもう一つ常に昨年と同じことはしないように新しいことに挑戦していきたいですね。

今回ご紹介させていただいたお店はこちら！



Joshin京都1番館 (B1F)

〒615-0014

京都市右京区西院費巽町38

TEL075-323-1511

(キッズランド専用：075-323-2751)

営業時間10時～20時 (当面の間は19時まで)

駐車場あり

☆知ってほしいお金の情報コーナー No.3 ドルコスト平均法とは？

このコーナーはお金に無関心だった私が、皆に届けたい！知ってほしい！役に立ってほしいと願って企画しています。できる限りわかりやすく自分の言葉で伝えていきたいと思ひます。疑問点はお連絡ください。

ドルコスト平均法とは？
毎月定額で積み立てる方法です。

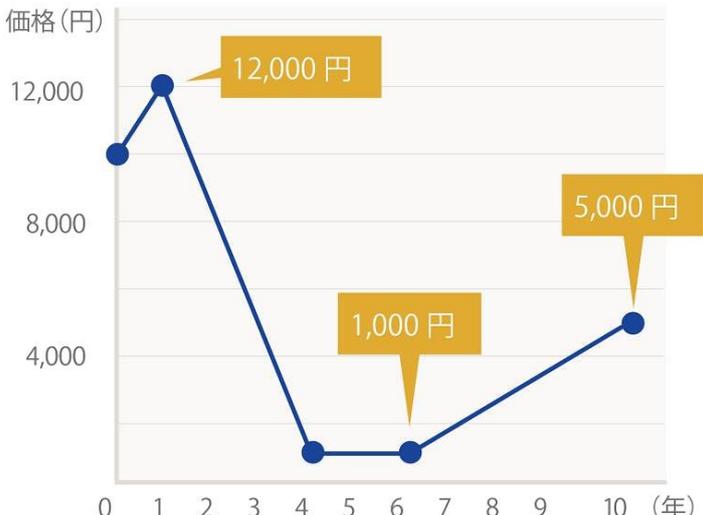
老後資金を貯めるためには、どの金融商品を選ぶかだけではなく、**どのような買い方**をするかも重要です。特に、値動きが大きくハイリスクハイリターン金融商品ほど、リスクを分散するような工夫が必要になります。ここでは長期的な資産形成の手法として有名な「ドルコスト平均法」について解説します。

ドルコスト平均法は、**時間的に余裕がある場合の長期資産形成**に向いている手法です。その具体的な購入方法、なぜ長期資産形成に向いているのかという理由や具体的な投資例についてまとめました。

最後に、ドルコスト平均法の注意点についても触れていますので、老後資金の貯め方を検討している方はぜひご覧ください。

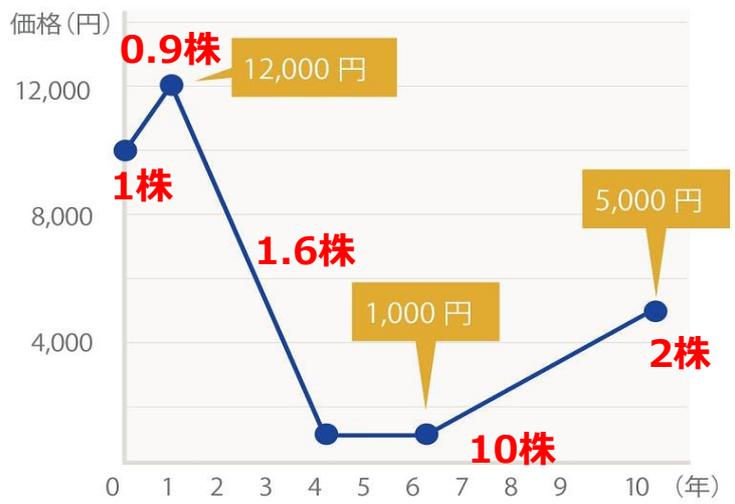
ドルコスト平均法とは、価格が変動する金融商品を常に一定の金額で、かつ時間を分散して定期的に買い続ける手法です。

この手法で金融商品を購入し続けた場合、価格が低いときの購入量は多くなり、価格が高いときの購入量は少なくなります。
【ここで投資のクイズです】



仮定として現在の株価10,000円/1株。持っているお金が120万円、これを一括で購入しました。120株ですね。投資期間は10年です。上記のグラフで推移した場合10年後のこの金融商品の価格はいくらになつてるでしょう？
正解は60万円となります。

そこでドルコスト平均法のように毎月定額で1万円を10年間かけて（120万円分）購入し続けた時のこの金融商品の値段はいくらになつてるでしょう？



毎月定額（1万円）でコツコツ購入することにより、株数は10年間で590株買うことができるようになります。

投資の成績 = 購入株数 × 価格が大切だということになります。つまりこの例では590株（購入株数）× 価格（5,000円） = 295万円になるということです。

つまり目先の価格が上がった下がったよりも長期でコツコツ続けていくことが大切なのです。

- ①時間を分散すること
- ②定期的に一定額ずつ積み立てること

つまり長い時間をかけて時間を分散すること。これをドルコスト平均法といい、海外の先進国では広く普及しています。

投資、株などという、よくわからない、怖い、損しそうと言われる方もまだまだいらっしゃいますよね。そんなほとんどの人が数の意識をもっていないのです。数が見えておらず、価格しかみていない。iDekoやつみたてNISAもそんな視点で見ると楽しいかもしれませんね。

時間があれば金融庁のホームページも見てみてください。資産形成の大切さや、アニメ、若い方に向けた動画など配信しています。

最後に注意点もあります。【デメリット】

- ①金融商品として定期購入する際に手数料のかかるものもあります。トータルの手数料にも注意しましょう。
- ②必ずしも損をしないということではありません。ギャンブル（投機）ではないので、短期運用には向きません。

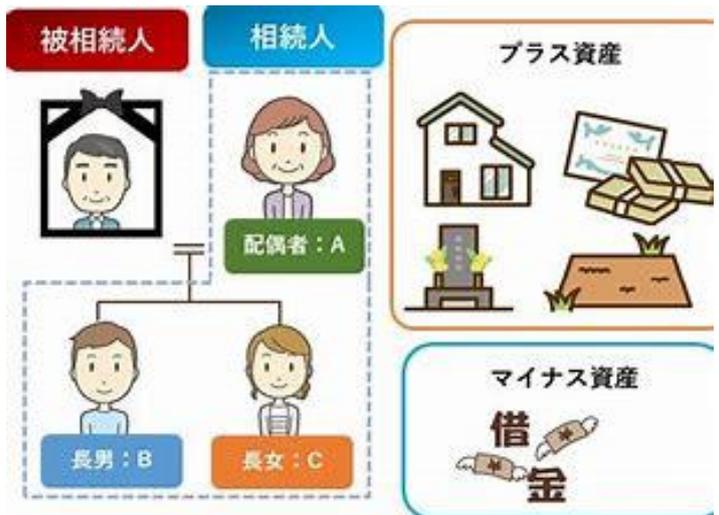
☆相続を考える時 No.1 相続ってどこから考えたらいいの？

このコーナーは、先日質問されました。あずまっくす、相続って私に関係あるのかな〜？と、そんなお金もないし、まずはどこから考えたいいかわからないと。。そんな質問にお答えしていきます。

相続は誰でも関係ある？！ (相続とはとっても身近なことなんです)

相続というとまだまだ先のことだろう、そんなにお金もってないし、起こってから考えるものというイメージを持たれている方が多いようです。

身近な相続というには2つポイントがあります。



①誰しも亡くなった時に財産が+-ゼロで亡くなる方はほとんどいないんですね。特に日本人はほとんどの方が保険に入ってますから、何かを残して亡くなるのがほとんどです。いつまで生きるのか死ぬのかわからないから必ず資産なり負債なりを誰かが引き取って対応しなくてはいけない問題が起きてくるんです。

そのところをきちっとフォローしておかないと今まで大切に大切にしてきたものが、結果家族が争うようなことになっちゃうんですよ！という話です。

ライフプランニングは何のためにするんですか？
という悲惨な結末を迎えないためにするんです。

家族が健康で夢を叶えながら幸せになるために描くわけなんです。ちょっと話が脱線しましたが。

自分の人生、自分の死が完結した時にこの人生で良かった！と亡くなったあとに本来使う予定だったものを、守ってきた財産を残すことによって、ちゃんと自分がやることをやっておかないと残された家族が争いになってしまいますよ。
だからそれは避けましょうね。人は死を意識することがしづらいので、どうしても後でって話になるんです。

相続はいつ起こるかわかりません。若い方、年配の方関係なく相続は発生するものということです。

② より多くの方が相続税を負担する時代になりました。ということ。
2015年に相続税の改正がありました。大改正になります。今まで基礎控除(法定相続人の相続税が免除される額)が5000万円+法廷相続人の数×1000万円が、つまり3人相続人がいたら8000万円まではかからなかったものが、4800万円以上あれば相続税がかかるよ。(現金だけじゃないです)という、そのような時代に突入しました。

今まで基礎控除は増える改正しか行われてこなかったんですが、昭和の戦後から相続税はありますからね。じゃあなんで増えてきたのか、インフレが起きてるからなんですよ。物価上昇ですね。お菓子、ジュース、自動車、昔に比べたら値段あがっていますよね？
相続税もインフレに対応していくのです。そしてこのタイミングは消費税を8%に増やしますよって時だったんですね。

消費税は上がるは相続税を払わないといけない人が単純に2倍に増えたんですね。つまり国の状況はわかりますよね？…
単純に該当する人が100人中4人が8人になった。だから身近な相続というんですね。

じゃあ相続対策ってすぐにバタバタできるものではないんです。
相続対策は時間をかけないとできないし、正しく手続きしないと、せっかくやってきたものが台無しのパイになることもあります。

では次回、相続対策ってどんなことするの？
ということが出来るの？ってことをお伝えしていきたいと思います。

youtube

他人事ではない! 都内では二人に一人が対象!?

相続税とは

税務署

3:26

【家族世帯専門の保険屋】

あずまつくすが届ける

～ライフプランニング～

夢を叶えるためにできること…



好きなこと

- モトクロス（今年は乗りたい！）
- キャンプ ■ランニング
- 掃除 ■読書
- 旅行 ■山登り
- お酒をのむこと
日本酒・ビール・ワイン

お約束

- ・不安なことに蓋をしないで。根拠ある安心感を提供します。
- ・「つまらない長くて面倒な話」は大嫌い。
「短い言葉でわかりやすく」お伝えします。
- ・「みんなと同じ」ではなく「私たち家族オリジナル」を。

東 勇紀

(あずま ゆうき)

- 1987年5月20日生まれ
(兔年 おうし座)
- 家族構成4人家族
(妻43歳・長女4歳・長男2歳)
- ワンちゃん3匹同居
- 血液型：B型
- 滋賀県大津市在住（生まれは京都）
- 左耳難聴者
- 大型自動車免許/中型二輪免許
電気工事士2種免許（防犯設備専門）
整理収納アドバイザー2級
うつ病にさせないためのアドバイザー

サービスメニュー【お気軽にご相談ください】

- 目からウロコの資産運用セミナー開催
- 相続対策セミナー開催
- まっくす通心お仕事紹介インタビュー
- 防犯設備相談
- 正しい生命保険の見直し方（保険は3種類しかありません）

【お仕事紹介コーナーへの出演者募集！】

このコーナーへの出演をいつでも募集しています。読者の皆さんはもちろんですが、皆さんの友人や知人の方の出演もOKです。今回コロナの影響で、何か自分にも発信できないことがないかと始めています。「まっくす通心」への掲載はもちろんですが、ぜひ、ご活用ください。最後までお読みいただき、ありがとうございます。

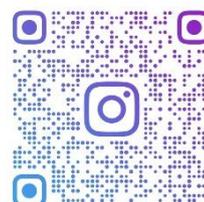
東 勇紀 (あずま ゆうき)

携帯電話 090-6908-1769

メールアドレス azumaazuma0520@gmail.com

住所 滋賀県大津市仰木の里東7丁目21-7

「まっくす通心」は東に関わりのある方や、ご縁のあった方に不定期でお送り、またはお渡ししています。送付を希望されない方は、その旨お申し出ください。



AZMAX0520
instagram



LINE



Facebook



