



いつもありがとうございます。きしゅう会計の名倉です。

年末に、何故かいきなり、4月のカレンダーの写真。これは今年、きしゅう会計で使っていた日めくりカ

レンダーです。一般の人の何気ない名言は、押しつけがましくなく、ほっこりするものや、はっとするものがあり、スタッフ一同、毎日楽しめました。

来年はこの楽しみをクライアントの皆様にも「おっそわけ」しようと、送らせて頂いた次第です。小さなお子さんにもわかる内容なので、ご家族でお楽しみください。

さて、あと片手くらい寝ればお正月です。♪お正月にはタコ揚げてコマを回して遊びましょ。という歌はもう昔話。凧揚げも見ないし、コマをまわしている姿も見ない。季節の変わり目を感じるコンテンツが減ってきているのはちょっと残念です。



ところで、凧揚げって何故正月の風情になっていたかご存じですか？風は年中吹いているのにね。

最近、ちょっとしたことで、何故そうなのかって、考えることがあります。凧揚げについても何故正月なのか調べてみました。そうするとちゃんと理由があるんです。



なんでも、江戸時代、凧揚げが面白すぎて、凧揚げばかりして働かない者が増えたそ

うで、正月以外は凧揚げが禁止になったとか(諸説在ります)。今でいうスマホゲームといったところですね。またその禁止となる過程で、もともとはタコではなく「イカ揚げ」だったそうで、イカ揚げ禁止令がでて、「こいつはイカちゃう！たこやタコ揚げや！」とのへりくつでやる者がでてきて、そのまま「凧揚げ」となったそうです。



こんな蘊蓄も今ではタコもイカも見ることもないので、登場する場面もありません。



時代の趨勢、トレンド、消えていくもの、生まれるもの、ずっと残るんちゃうんと思っていたものまで消えていく時代です。この前カンブリア宮殿を見ていて驚いたのですが、「将来的にはお墓もお葬式もなくなる」という元銀行マン僧侶の築地本願寺 宗務長 安永雄玄氏。

同氏は「企業も寺も古いビジネスモデルでは生き残れない！」と言い、「開かれた寺」を目指し大改革を行っている。問い合わせが殺到しているのが、境内にできた「合同

墓」。過去の宗教宗派は問わず料金は30万円から。年間の管理費も不要で、毎日法要が行われる。2年前の開設以来、予約が殺到し、既に7000人を超えている。また、参拝後にくつろげるようにと境内にはカフェを



オープン。18品が楽しめる朝食セットは、インスタ映える話題となり、朝から行列ができる人気ぶり。さらにオシャレな仏具や雑貨900アイテムをそろえた土産



店や精進料理の書籍などを販売するブックセンターもあり、本堂では月に1回、パイプオルガンをを使った無料コンサートも開催してい



る。こうした取り組みで、家族連れや若い女性など、これまで寺に縁が無かった人たちを取り込み、参拝者は250万人と倍増。いまや築地本願寺は思わず立ち寄りたくなる寺になっている。義務のような墓参りに頼るビジネスモデルでなく(今の世の中義務感で行動できる余裕がなくなっているんですね)、低コストで手間もかからず、確保できるお墓を準備。またその収入だけで維持は無理なのでしょう、人が集う空間へとお寺を変貌させているんですね。同氏の改革には、当然反発も多かったそうです。「お寺が金儲けをしてはいけない」と。でも、消えて



いくものに頼り、他にビジネスを考えてはいけなとすれば詰みですよね。

今の時代に合わせたサービスを考え提供する。ビジネスの基本ですが、お寺でもこれを実行しなければならぬ時代になったということですね。実際、うちの菩提寺も跡継ぎがいなくて、檀家の数も減る一方のよ



うです。まあ、日本全国こんな状況だろうなと思います。「墓じまい」という言葉がもう、珍しくなくなってきましたものね。世知辛い新しい時代ですが、ご先祖様が繋いでくれた命。そのことを思う心を忘れないようにお墓の文化は残してほしいと思います。形を変えてもね。

さて冒頭、純和風の話となりましたが、本日はまだ年内、書いているのはこれをクリスマスシーズンですので、今度はそれらしい話題を1つ。クリスマスと言えばケンタッキー！ っていうのもひと昔前ですね。僕が高校生の頃はフライドチキンを食べたくなるとケンタッキーくらいにしかなかったものでした。でも今はどこのコンビニでもフライドチキンは定番品となっています。この状況下では、ケンタッキーも昔のように、ク



クリスマスに独り勝ちとはいかないでしょう。



そこで業績はどうなんでしょうかと調べたところ、なんと今年は絶好調だそうです。27年ぶりに株価は高値を更新したそうです。

何故？ですよね。実はケンタッキー、脱クリスマスを目指して、

それを実現したそうです。ケンタッキーといえば、クリスマスではなく、日常的に売れるように仕組み作りをしたそうです。

飲食業(ファストフード)で繁盛させるために必要なのは、次の3つだそうです。

「早い」「旨い」「安い」。ケンタッキーって好みもあるでしょうが、「早い」「旨い」は満たしていると思いますが、

3つめの「安い」はちょっと違いますよね。マクドナルドと比べると、ちょっと高い。そのイメージを払しょくする「ケンタの



500円ランチ」ってのを出して大当たりしたそうです。20代の女性にうけて、今までになかった客層を開拓したとのこと。クリスマスだけの特別なものでなく、低価格のランチパック(単品合計だと900円以上のものを500円にしたそうです)を作って日常食にしたことで、大きく利益を伸ばしたようです。

しかし、セットにして4割以上も単価を落としても、大きく増収増益になるって、もともと一体どれくらいの粗利をとっていたんだらうと思ってしまうですね。



ケンタッキーも先ほどの築地本願寺と同じで、今の時代に合わ

せることで、売上を伸ばした訳で、時代が変わると自社の事業、サービスも求められているものとのズレが生じてくる訳ですが、そのズレを調整していくことが経営であり、経営者の役割なのでしょう。



ズレと言えば、先日今の時代ならではのちょっとしたハプニングがありました。お恥ずかしい話なのですが、これも前号と同じで、お伝えすることで、読者の方が、同じ失敗をしなくなるとお思いますので、赤裸々に綴らせて頂きます。

先週の土曜日(12月21日)は大分で相続税のセミナー講師の依頼があり、出張だったのですが、せっかくだし、家族での温泉旅行(別府)も兼ねて、嫁と娘の3人で、行きも帰りもサンフラワーでのゆったり船旅を楽しもうと計画していたのですが、その予定は急遽、慌ただしい、新幹線での移動となりました。出航時刻に車がフェリーターミナルに到着しなかったんです(*_*)



理由はインターネット。事前にネットで情報を取っていたのですが、ネットって古い情報も残るので、10年前にサンフラワーのターミナルは5キロほど離れたところに移動になっていたのに、古い情報(大阪南港第一ターミナル 今は門司行きのフェリーの港笑)を取っていたんですね。新しい情報も取ってはいたのですが、色々な偶然も重なり、最後にフェリーターミ



ナルに電話したところ、「そこからでは出航に間に合いませんよ キャンセルはできるので、行きも帰りもキャンセルしましょうか?」と言われ、もちろん首を縦に振るだけでした。しかし、単なる家族旅行ではなく、相続セミナー講師がメイン、中止とするわけにもいかず、そこから急遽新大阪駅へ。



なんとか博多行きの最終電車に乗れました。大分までいくと午前様になってしまうので、小倉に一泊するという



ドタバタ劇。落胆の新幹線移動。これ以上老害で迷惑をかける訳にもいかないと、小倉のホテルは娘にスマホで予約してもらいました。若い子は上手に探すもんだとすっかり老人モード(笑)「老いては子に従え」のことわざが頭に浮かびます(笑)

翌朝、10時からのセミナー講師のため、小倉のホテルで僕だけ少し早起き。8時の特急ソニックに1人で乗り込み大分駅へ。海を見ながら電車で移動。講義の準備。一息いれて昨日からの慌ただしさを振りえていると、気が付けば別府。港に乗るはずだったサンフラワーが、ゆったり停船しているのが見えました。何か感慨深かったです。



「備えあれば憂いなし」またもや、ことわざが頭に浮かびます。これからはそうしなきゃねって(笑)

最後に相続セミナーの内容を少し書きますね。争族の事例です。子供のない老夫婦のお話。退職金で憧れの古民家を買ったAさん夫婦。貯金はないけど年金で静かに暮らそうと。そんな矢先ご主人が亡くなりました。

法定相続人は「下みて、上みて、横をみる」といいます。配偶者は必ず法定相続人になりますが、あとは子供がいれば「配偶者と子供」、子供がなければ「配偶者と親」、親もなければ「配偶者と兄弟」となります。



このケースは親もなかったもので、亡くなられた夫の兄弟と残された奥さんが相続財産を分けることに。縁がなかったといっても権利は権利。簡単にハンコを押してくれません。結局この事例では相続権を譲らない兄弟にお金を渡すために、自宅の古民家を売却することになったのです。



残された奥さんにとっては、まさに晴天の霹靂。ではどうすれば良かったか。実は簡単です。兄弟には遺留分がないので、事前にお互い、「全ては配偶者へ」と遺言書を書いておけば防げた案件なんです。後日受講者の方から、お礼のメールを頂きました。「まさにうちの話です。遺言書を準備します。ありがとうございました」フェリー乗り遅れのドタバタは余計でしたが、このメールを頂いただけでも、大分での今年最後のセミナーは、良いセミナーになったと思います。

来年もよろしくお祈りします!