

Real Estate Circulate and Trend Magazine

月刊不動産流通

11

No.426
November
2017



第36巻第5号(通巻426号) 平成29年11月5日発行(毎月1回5日発行) ISSN 0286-388X

[特集]

「IT重説」 スタート

[特別企画] 続・復活に向けて動き出す
多摩ニュータウン





お客さまの 終活アドバイザー

— 不動産会社のこれからのあり方 —

「家族に迷惑をかけたくないんです」

私のところにご相談に来られる方の開口一番はこの言葉です。昨今この「終活」という言葉をよく耳にするようになりました。2017年発表の日本の高齢化率は27.3%、65歳以上の単身世帯は前回の国勢調査の結果、日本の総世帯数約5300万件中595万件。

昔は人の死は地域が皆で手だてをすることでした。ところがこれだけ一人暮らしが増えると、地域のことから家族の問題、やがては夫婦の問題となり。今では自分の死は自分で考えなければいけない時代になりました。終活が好き嫌い、するしないという私たちの気持ちとは別に、人

間は死亡率100%。終活は全員に関わることです。

相続の相談は
増え続けています

今まで縁起でもないという分野でしたので、相談される方も自分の不安の矛先がわからないということがあります。また勘違いをされている方も多くおられます。例えば、「お葬式の相談です」と受けた場合でも、お葬式の費用をどのよう

終活カウンセラーの生みの親。『終活』という考えを普及させるべく起業。全国の公民館や地域包括支援センターでのセミナー講師を担い、「終活」を伝えている。「ガイアの夜明け」(テレビ東京)や「ニュースウォッチ9」(NHK)といったテレビ番組、証券・保険会社、医療機関、ハウスメーカーなどでの講演も多数。自身も終活カウンセラーとして、巣鴨、浅草などの街頭アンケートに取り組み、子世代として終活をどう考えるかなどを提唱している。監修・執筆に、『終活の教科書』(執筆・監修)、『一個人プレミアム親や家族が亡くなった時の手続き・書類・お金(2)』(監修)、日本農業新聞での連載等がある。



(一社)終活カウンセラー協会
代表理事
リンテアライン株式会社
代表取締役社長

武藤 頼胡
むとう よりこ

分野となると私みたいな若輩者と知識レベルは変わらないのです。

エンディングノートを
活用してください

このように不安の矛先さえわからない

のどこから手をつけるのか。そこで「エンディングノート」が役に立ちます。私は毎年更新しています。

・人生の振り返り

・現状の把握

・これからの未来を考える

大きくこのようなことを書くためのものです。60歳以上のアンケート（ライフメディア リサーチバンク調べ）によるとエンディングノートを書きたいと回答している方は約50%、そのうち書き始めた、書き終わった方は約7%です。なぜ書けないのか、理由は多々ありますが、ひとつには書く目的がわからない、知識がないということがあります。

まずは、各分野の背景を知ることが重要です。例えば相続。セミナー講演の際、参加者に「自分の家には遺産分割事件は関係ないと思う方？」と質問をする。と半分以上の方が手をあげます。「うちはお金がないから大丈夫」とおっしゃいます。でも実際どのくらいの額で裁判になるのかといえば、司法統計によると遺

産額5000万円以下が74%。1000万円以下が31%となっています。

年間に約130万人亡くなり、相続も130万件発生する、その数を家庭裁判所に相続の相談に行った数で割ると、なんと7件に1件が相談に行っていることになりました。結構な割合で「火種」があるということ。特に財産の大半を占める不動産が実際に相続になったとき何が起きるかなど「近所の噂」程度しか聞いたことがなく、その段になったときに困っている事態が散見されます。終活の相談で「私の不動産財産についてですが」と来ていただければわかりやすいのですが、気になる順番はひとそれぞれで、そこをどう対応していくのか、ここは肝になるのではないかと思います。

安心で安全な 街づくりのために

今までの人生が人それぞれであるように、終活も百人いたら百様です。Q&Aの対応ではなく、その方にあつた対応が必要です。それには普段からのお付き合いやコミュニケーションの「場」を用意

するなど、地域でないとできないことが多々あります。寺は供養のこと、葬儀社はお葬式、不動産会社は家のことという風に縦割りになっていますが、前述したように今まで縁起でもないということ。知り得なかった部分をどの会社でも分野の違うことでもいかに「聴く」といいう対応が必要ではないのでしょうか。

核家族が進み、話をしたくてもできない、でも家族には迷惑をかけられない、どこに行けばいいのかもわからない。これが現状です。不動産会社は葬祭業と比べると「入りやすさ」が売りだと思えます。まずはこうしたサポートができる会社というアピールと共に、終活の分野である、介護や終末期医療、お葬式・供養などを学ぶことが肝要です。終活とは死の準備ではなく、人生の終焉を考えることを通じて自分を見つめ、今をよりよく自分らしく生きる活動です。不動産会社は土地の売買や資産の運用などにかかわることも多く、相続等の相談に乗ることも多いと思います。こうした点を生かし、お客さまの人生をサポートし、終活アドバイザーになっていただければと思います。