

# 相続救急110番

「相続難民」にならないために

発行：司法書士法人 ABC

ABC 司法書士法人ABC  
ABCアビエック Judicial Science Office

〒540-6591  
大阪府大阪市中央区大手前1丁目7番31号  
OMMビル 15階  
TEL: 06-6232-8797 FAX: 06-6232-8798  
http://www.abc-jsc.com/

## 相続とは権利関係の「遺品整理」

### 特集 新春対談

「遺品整理業」●屋宜明彦さん

「負債相続」●椎葉基史

片付けは「生前整理」

相続も「生前整理」が大切

「遺品整理業」は映画「アントキノイノチ」などで近年、一躍脚光を浴びました。「相続」同様に家族が亡くなった後に初めてその重要性が認識されることが多い事業です。今回は「遺品整理」だけでなく「生前整理」にも取り組む、一般社団法人心結代表理事で「お片付けアドバイザー」の屋宜明彦氏と、司法書士法人 ABC 代表の椎葉基史の対談をお届けします。それぞれの抱える課題から両者の連携の可能性、家族の在り方や「生前」から接点を持つ重要性まで語り合いました。

#### Q 「遺品整理」の職業に就き、独立に至った経緯をお聞かせください

屋宜代表理事（以下、屋宜）：前の会社には16年間お世話になりました。廃棄物処理業の会社だったのですが、入社11年目の時に新規事業で遺品整理部門を立ち上げました。その立ち上げのメンバーの一人が僕で、最初の現場責任者を担当しました。その時は遺品整理といっても何をするかよく分からなかったのですが、「よしや、やれ！」と言われて、「とにかくやりましょう」と活動をスタートしました。現場スキームをつくり上げて一年半ぐらいである程度かたちができてきたので、一緒に勤めていた僕の弟に現場責任者のバトンを渡しました。BtoBtoC戦略で取り組んでいましたので、遺品整理の相談を受けるであろう法人に営業をし、法人さんからご紹介いただくという流れで仕事を進めました。法人営業を4年半務めて今年の7月に前職を退職し、独立しました。

遺品整理というのは、亡くなったかたの部屋を訪問し、依頼者に確認しながら、要るものと要らないものを

を仕分けし、そこから要らないと言われたものを処分する作業のことです。原則一般家庭から出たものは一般廃棄物なので、市町村ごとに決められたルールに従って、燃えるもの、燃えないもの、その他に分けて分別していきます。

#### Q 遺品整理の受注のルートは？

屋宜：チラシや広告だと告知範囲が際限なく広がってしまいます。そこでエンドユーザーがどこに相談に行くのかという仮説を立てたところ、葬儀、不動産、介護、司法書士、保険の五業種に絞られました。そういったかたへアプローチし、プロのかたからご紹介いただくという仕組みをつくりました。一番多いのは葬儀屋さんですね。僕の仕事は遺品整理がメインなのですが、独立してからは葬儀屋さんとのパイプは少なくなっています。死後の話でなく、「施設に移動するから片付けてね」という依頼も多いですね。ですから、サービスを遺品整理と生前整理に分けています。生きているかたの片付けが生前整理です。生前整理の方が多いかもかもしれません。それで、遺品整理業というよりも自分た

# 遺品整理業というより“お片付け事業” 屋宜

ちでは「お片付け事業」と呼んでいます。

## Q 遺品整理業が一般的に認知されるようになったきっかけは？

屋宜：数年前から映画（「アントキノイノチ」2011年）やドラマ（「遺品の声を聴く男」2009年、「遺品整理人 谷崎藍子」2010年）、本の出版が相次いで、そこから一気に認知されるようになったのではないのでしょうか。

## Q 相続の問題点と、そこから感じる家族の在り方について思うところを

椎葉代表（以下、椎葉）：うちが関わるのは負債ですから、まさにトラブル案件がうちにやって来るような感じですね。日本においては、生前の相続対策というのは最近の話で、まだまだ知られていません。高所得層のかたは割と相続対策に取り組んだり、準備してい



たりするかたも多いのですが、それ以外のかたというのは、まず方法がよく分からないのが現状です。

一番の問題点は、法律など、僕らのようないわゆる司法の人間と一般のかたとの距離がすごくあることです。欧米社会

と違って、日本は一般の人の場合、身近に顧問弁護士がいるといったことはほとんどありません。現状としては何も対策を取らないままです。

負債相続は最たる例で、本人が相続について家族に伝えていないので、トラブルが起こってしまうのです。特に負債の問題は人にはなかなか言えないので、結局そのまま相続が始まってしまいます。「死人に口なし」ではありませんが、問題が起きてからしか分からないことが多いのです。それこそ、遺品整理の現場で督促状を発見するなど、そういうケース少なくない。法律の手続きはいろいろとルールがありますが、そのルールにあてはめられなくて、そのままトラブルを引き受けなければならなくなってしまうことが多いのです。

## Q 今の家族の在り方で感じることは？

屋宜：家の片付けをすると、こんなにたくさん物が出ますよと説明しながら、「これどうしますか？」「自分のものを整理できますか？」「自分が死んだら子供が整理しなければいけないんですよ」と話し、「そう

ならないためにちょっとずつ減らしておきましょう」とアドバイスします。捨てていいもの、持っておいてほしいものについての意思表示しておくことが大事なんですね。

両親の近くに住んでいるお子さんが少ないですからね。いざ、遺品の整理となっても何回も足を運べないというのが実際のところなんです。依頼者さんの平均年齢は60代です。60代ですと、まだ現役の場合が多いですから、月曜日から金曜日まで働いて、土日のみで片付けていたら、3カ月以上かかるんです。統計を見ても、半分以上のかたが3カ月以上かかっています。

遺品を整理すると、お父さん、お母さんにとって必要だったもの、趣味のもの、宗教に関するものなどが出てきます。大抵の場合、お子さんはそれを捨ててしまいますよね。しかし場合によっては大切なものも含まれていますので、「捨てたらあかんもんは捨てたらあかんよ」とお伝えすることもあります。

## Q 両親が亡くなってから遺品整理は始まるのか？

屋宜：一方が亡くなった場合も、ある程度気持ちの整理がついてから遺品の整理を依頼してくることがあります。家族のものですから、何か出てきたら、そのたびに思い出がよみがえって手が止まることもあります。「気持ちの整理がついてからでいいのでは」とアドバイスします。



つい二週間前の話ですが、一軒家の実家を息子さん二人が半年かけて整理しましたが、自分たちでできるのが限界ということで、ご相談が入り、作業をさせていただきました。そこからでも、7トン車7台分の遺品整理になりました。その中には親元にそのままにしてあった息子さん二人の荷物もあるわけです。それでも全部空にします。近所からも「誰も住んでないのだからそろそろ片付けないのか」という声も上がっていましたからね。

お客さまの意思に従って残すものは残し、捨てるものは捨てます。ただ僕らからも提案はします。捨てるのもお金がかかりますのでね。衣類、本・雑誌などを分けて、売れるものは売ってはどうかと提案します。

# 遺品整理の現場に法律の専門家が立ち会う 椎葉

売れなくてもリサイクルすることで、ごみ処理にかかる経費を減らすことができます。全部処分すると大変な金額になりますからね。

ごみの処理代金は、大阪市内の場合、平均2トントラックで2～4万円、京都は4万スタートで、4～7万円です。2トンというのはワンルーム、1DKくらいの規模です。一般廃棄物も地域で値段が変わります。組合があれば組合が適正価格をそれぞれ提示している市もあります。

## Q 今後取り組んでいきたいことは？

**椎葉**：負債相続に限りませんが、僕らに関わるタイミングというのは、基本的にほとんどの場合が亡くなった後で、負債をどう処理するのかという差し迫った場面なんですね。いろんなトラブルの相談を受ける中で、生前から関わることによってできるだけそういう苦勞をしなくて済むようにしていくことが大事だと考えています。相続も生前のお片付けのように対応しなければならぬと考えています。

僕らのやっている仕事も遺品整理の一つだと認識しています。一般的な遺品整理は物や不動産などですが、僕らは権利関係の部分の遺品整理を行っているという自負していますので、いかに本人が積極的な意思で、これをどうするか、あれをどうするか、財産をどうするか、借金があれば、その借金をどうするか、生前に片付けるのか、どう事前に準備していくのか、そこに関わっていかなくてはならないと捉えています。

BtoBtoCの仕組みのように、ご高齢のかたがだに関わっている業種のかたと連携し、しっかりとフォローしていききたいですね。うちは負債も含めてコンサルティングをしていきますので、これから先はたぶん中小規模の零細企業の、どちらかといえば、業績が下降線をたどっている社長さんの事前の準備とか、そういう部分についてもっと取り組んでいかなければならないのだと考えています。

僕ら専門家と一般のかたとの距離がものすごく遠いため、アクセスの仕方がなかなか分からないというかたが多くいます。今はインターネットがあるのである程度はできますが、いきなり直接、法律の専門家と接するのはものすごくハードルが高いんですね。

ですから、今うちでもやらせてもらっているのは、遺品整理の業界でいうと、例えば遺品整理の現場に法律家が立ち会わせていただいてリーガルチェックを行い、そこで必要な手続きや問題点を判断します。立ち会いまでいなくても、遺品整理業界の現場のかたが



たからそういう無料の相談のサービスをご提案いただいで、できるだけいろんなところから気軽にアクセスしていただけるように、どんどん他の業種のかたと関わっていききたいと考えています。

## Q 法律家と遺品整理との連携の可能性は？ 連携のメリットは？

**屋宜**：僕らの業界には悪い人間もいます。僕自身もたぶん信用されていないと思うんですよ。まだ未成熟で不透明な業界ですし、先入観もあるでしょう。ですから法律家のかたと一緒に立ち会ってもらうことで、信用を得られるということもあると考えます。

**椎葉**：確かに法律家は信頼はされているかもしれませんが、日常的に相談するような相手ではないので近寄りやすい存在だと思われています。そもそも法律や、自分の資産の管理・運用に対して、特に日本人は教育されていませんので、知識の面でも不足しています。保険に五つも六つも入っているけれど、使い方がよく分からない。保険を掛けているのに使えるときに全然使えていないということもたくさんあります。

やはり法律家を活用しにくいというところがあります。縦割り行政でたくさんの資格があつて、自分が抱えている問題をどこに相談したらいいか分からない。税理士さんに税理士と関係ないことを相談しても門前払いされてしまいますし、そういう意味ではまだまだアクセスしにくいというのが実情でしょうね。

遺品整理も相続の仕事も生前のお片付け、遺品整理の仕事ではないでしょうか。権利関係、不動産など、自分がお客さんだったら、ひとまとめに丸ごと相談できて、しかも透明性があつて、不安要素がなければいいですね。

皆さん、亡くなってからいろいろ作業してやっとその大変さが分かったと言われます。ある婦人のかたが、自分の父親の相続、旦那さんの母親の相続、遺品の整理と、さらに認知症になりかけている自分の母親の生

前対策の3件が一気に押し寄せてきて、ようやく年内にこの3件が半年がかりで終わりそうだとのことで、こんなに大変だとは思わなかったと言っていました。一つ一つ、銀行の手続きも自分でやり取りしたそうです。そういったことも含めて、最初のやり取りからこちらにお任せいただければいいのですが、そのような専門家がいることを知らないのが現状なのです。

ご相談いただいたかたで値段が高いという人はほとんどいません。むしろ「これでいいんですか?」と言われるかたが圧倒的に多いのです。専門家への相談は

高いというイメージがあり、単純に実際の内容を知らないで相談できないということなのだと思っています。

**屋宣**：僕らが関わることで人生が変わるなら積極的に関わっていききたいですね。

セミナーで生前整理の内容を扱っています。仕事をしながら、一番しんどい所を見てきました。たくさん見てきたので、統計の数字なども明示しながら、昨年は100回講演しました。今年は8月から動き出して20回講演しました。参加者からは死生観が変わってくるという感想も聞きます。

## ❖ セミナー REPORT ❖

### 「願いは叶う 想いは繋がる 民事信託入門」 ～各種制度の比較と具体的活用事例～

2016年12月10日、税理士法人大手の辻・本郷税理士法人の大阪支部にて、民事信託セミナーの外部講師として椎葉基史が講演を行いました。同法人所属税理士など30人が参加しました。

研修の目的として、次の二つを設定しました。

- ①「民事信託」という新たな財産管理法手法を知り、顧客に真の価値あるコンサルティングサービスを提供する。
- ②専門家が信託実務に通じ、適正な財産管理有用・有効活用・資産の適切な承継を図る。

セミナーの内容は次のとおりです。

- ・ライフステージごとの財産管理
- ・信託とは（基本的な仕組み、信託のメリット・デメリット）
- ・生前対策の面談と心得
- ・各種生前対策のメリット・デメリット
- ・家族信託の当事者を押える
- ・家族信託の設定プロセス
- ・信託組成に当たっての注意点
- ・実際にあった活用事例
- ・練習問題



まずは信託の概要、その他の生前対策との違いや、それぞれのメリット・デメリットについて解説しました。基礎知識の後は、面談の流れがイメージできるように相談者の心理状態やヒアリングする際の押さえるべきポイントなどを詳説しました。その後、実際の相談者の事例をいくつか紹介、解決案を一つの提案例として提示しました。

セミナー後半では、例題を出し、どんな提案をすればよいのか、チームセッションを行いました。4チームに分かれ、どのチームも真剣に取り組んでいました。

今後、現場で生前対策を提案していくのであれば、「信託」の選択肢を除いて、顧客の満足を得ることはできません。専門家として今まで対応し切れていなかった相談者の悩みや思いを、信託を活用することで解決に導いていかれると確信しています。

#### お知らせ

紙面の都合上、連載『シリーズ「負債相続」最前線!』は休載いたしました。次号(第6号)は『第5回「負」動産と空き家対策』です。乞うご期待!