

はじめに

皆さんがこの本を手にとってくださっているということは、皆さん自身が相続・終活の専門家かこれから目指そうと思っていられるからだと思います。

書店には、相続・終活の関連本は初級編から土業が読むような上級編まで並び、ありとあらゆる分野の知識が学べるようになってきました。

ただ、残念ながら知識は学べても具体的にどうやってその仕事をしていくのかについての実践的な内容が書かれた実務書は筆者の知る限りほとんどないように思います。

相続・終活の知識は書店に並んでいる数々の書籍にお任せするとして、この本では以下のようなお悩みを解決するための一助としていただければと思います。

- 1 相続・終活の仕事に就きたいが、どうすればなれるのか。
- 2 相続・終活の仕事に就きたいが、どんな資格が必要で、どのくらいの知識があれば安心できるのか。
- 3 実際に受任した際にどうやって仕事を進めていけばよいのか。
あるいは1人ですべての仕事を行えるのか。
- 4 具体的なビジネスモデルを知りたい。
- 5 コンプライアンスではどういった点に気を付けるべきか。

これらについて、相続及び終活の専門家と弁護士との3人の共著により事例やコラムなどを盛り込むことで、皆さんが終活・相続コンサルタントとしてしっかりと仕事をしていくために知りたかったことが多面的に書かれているのが本書です。

第1章は、上記のような項目ごとの解説です。著者3名が日ごろから相続及び終活のプロ向けに教えている内容を、初心者にもわかりやすくまとめてみました。

第2章は、相続及び終活の仕事への関わり方を事例形式で紹介したものです。

セミナー等でも「実際の事例をもっと知りたい」という声が多いですし、「具体的にどう動けばよいかわからないので、一度同行させてください」という要請を受けることもあります。

そこで、「実際に、いつどのような動きをすればよいのか」がわかるように、著者3名が出し惜しみすることなくそのノウハウを詰め込んだ事例を、初級・中級・上級のレベル別に8つ用意しました。

ぜひ、お客様に選ばれ、お客様に寄り添える真の終活・相続コンサルタントとなるために、本書でしっかりと学び実践してください。

本書を読み終えた先に、何かを掴んでいただければ、筆者らも嬉しく思います。

2022（令和4）年8月

著者一同

第1章 総論

1 「相続」「終活」とは	2
(1) 相続・終活を取り巻く社会的背景	2
(2) 相続問題と終活問題は専門家1人で解決できるのか?	6
(3) まとめ役としての相続コンサルタントの存在の重要性	9
コラム 相続対策は4 + 1	12

2 相続問題にはこのような分野がある

～それぞれに必要な専門家～	14
(1) 主な相続問題の分野と必要な専門家	14
(2) 各専門家の特長	15
(3) 相続開始前	16
(4) 相続開始後	18
(5) 専門家を探す際の注意点	21

コラム 母親の預金を兄が使い込んだ?	23
---------------------------	----

3 終活問題にはこのような分野がある

～それぞれに必要な専門家～	25
(1) 主な終活問題の分野と必要な専門家	25
(2) 各専門家と業種の特長	26
(3) 介護業界との関わり (介護×終活)	30
(4) 保険業界との関わり (保険×終活)	30
(5) 公的保険との関わり (老後資金×終活)	31

(6) 葬儀業界との関わり (葬儀×終活)	31
(7) 供養業界との関わり (お墓×終活)	32
(8) 専門家を探す際の注意点	32
コラム 終活を知る：① 介護医療	35

4 相続分野のコンサルタントとしての活動に求められること	37
(1) 主な活動内容	37
(2) 相続分野のコンサルタントの営業形態及びどうしたら相続コン サルタントになれるのか	39
(3) 相続分野のコンサルタントとして重要と思われる資質	42
(4) 集客の方法・見込み客の作り方	47
(5) 学びの方法	54
コラム 知識は礼儀。そして知識は誰のために必要？	58

5 終活分野のカウンセラーとしての活動に求められること	59
(1) 主な活動内容	59
(2) 終活分野のカウンセラーの営業形態及びどうしたらカウンセ ラーになれるのか	65
(3) 終活分野のカウンセラーとして重要と思われる資質	73
(4) 集客の方法・顧客の傾向	75
(5) 学びの方法	77
コラム 終活を知る：② 年金	78

6 コンプライアンス	80
(1) 土業の独占業務との関係 (業際問題)	80
(2) コンプライアンスに関するQ&A	83
(3) 守秘義務	87

(4) 金品を預かる際の留意点87

(5) 契約書の作成88

コラム このフレーズが出たら注意すべき!?90

コラム 3か月を過ぎてしまった相続放棄92

第2章

終活・相続コンサルタントが活躍する事例

1 初級編

●事例1●

遺言書コンサルと保険の活用による相続対策 94

1 事例の紹介94

2 方針とチーム編成96

3 解決までの手順97

(1) 初回相談・見積もり97

(2) チーム編成・打合せ97

(3) 相談者への紹介97

(4) チーム内の取りまとめと相談者へのフォロー98

(5) 相続税試算レポートの完成と相談者への報告98

(6) 公正証書遺言の作成99

(7) 生命保険への加入99

4 解決のポイント99

(1) 遺言書コンサルティング業務99

(2) 相続税の試算102

(3) 生命保険の8つのメリット	103
■トーク&スタディ■「付言事項」	105
コラム 終活を知る：③ 生命保険	107

●事例2●

エンディングノートがなければ大変なことに 110

1 事例の紹介	110
2 方針とチーム編成	112
3 初回の相談から母親の死までの経緯	113
(1) 初回相談・見積もり	113
(2) 帰省後の面談	114
(3) 7月に相談者から緊急の電話が入る	114
(4) 帰省した相談者から面談の依頼	115
(5) 反省点	116
4 今後の関わり方のポイント	116
(1) 終活・相続コンサルティング業務	116
(2) 定期連絡を入れてフォロー体制をとる	117
■トーク&スタディ■「エンディングノート」	118
コラム 終活を知る：④ お葬式	119

●事例3●

おひとりさまの相続・終活対策 122

1 事例の紹介	122
2 方針とチーム編成	124
3 解決までの手順	125
(1) 初回相談・見積もり	125
(2) 甥への連絡	125

(3) チーム編成・打合せ	126
(4) 相談者への紹介	126
(5) チーム内の取りまとめと相談者へのフォロー	127
(6) 相続人確定の報告	127
(7) 相続税試算レポートの報告	128
(8) 委任契約・任意後見契約、公正証書遺言の作成	128
(9) 生前贈与の実行	129
4 解決のポイント	129
(1) 遺言書コンサルティング業務	129
(2) 相続税の試算	130
(3) 終活・相続コンサル顧問契約	131
■トーク&スタディ■「報酬」	132
コラム 相続人の範囲あれこれ	133

2 中級編

●事例4●

四十九日までに納骨しないといけない？

136

1 事例の紹介	136
2 この事例で考えられる解決方法	138
(1) 元夫婦両方に分骨して供養する	138
(2) 納骨時期を先に延ばす	139
(3) 少量の遺骨を手元供養にする	140
3 解決までの手順	141
(1) 手元供養の手続き	141
(2) この分野の専門家を選ぶ	141
(3) 手元供養の注意点	143
(4) 終活・相続コンサルタント料について	143

■トーク&スタディ■『終活を始めるタイミング』……………144

コラム 終活を知る：⑤ お墓 ……………146

●事例5●

家族信託と委任及び任意後見契約

148

- 1 事例の紹介……………148
- 2 方針とチーム編成……………150
- 3 解決までの手順……………151
 - (1) 初回電話相談……………151
 - (2) チーム編成・打合せ……………151
 - (3) 相談者親子への紹介……………152
 - (4) 家族信託の具体的な契約内容の確認と委任及び任意後見契約の説明……………152
 - (5) 遺言書作成の先送り……………153
 - (6) 公正証書の作成・登記……………153
- 4 解決のポイント……………154
 - (1) 相続コンサルタントの立ち位置の明確化……………154
 - (2) 家族信託……………154
 - (3) 委任及び任意後見契約……………157
 - (4) 本件事例の解決……………157

■トーク&スタディ■『認知症対策と相続コンサルタント』……………158

コラム 親が亡くなった後は実家に住めない？……………160

●事例6●

死後事務サポート

162

- 1 事例の紹介……………162
- 2 方針とチーム編成……………164

3 解決までの手順	165
(1) 相談者の先祖代々の墓を管理する寺からの紹介	165
(2) チーム編成・打合せ	165
(3) 相談者への紹介及び業務内容の説明	166
(4) 依頼の連絡と姪への説明依頼	166
(5) 遺品整理業者と不動産業者の紹介	168
(6) 財産目録の作成及び相続人の確定作業	168
(7) 遺品整理の完了	169
(8) 成年後見人の登記完了	169
(9) 遺産分割協議書作成に向けての家族会議及び中間報告	169
(10) 遺産分割協議書作成及び相続税申告にあたっての説明	170
(11) 死後事務サポート	170
(12) 相続税の申告書完成及び業務完了報告	170
4 解決のポイント	171
(1) 相談者及び相続人すべてと信頼関係の構築	171
(2) 各種専門家への橋渡し	171
(3) デジタル遺品	171
(4) その後のフォロー	172
■トーク&スタディ■「デジタル遺品」	173
□コラム□ おひとりさまの定義	175

3 上級編

●事例7●

生前対策フルセットでのご提案

176

1 事例の紹介	176
2 方針とチーム編成	178
3 解決までの手順	179

(1) 初回HPからの問合せ	179
(2) チーム編成・打合せ	179
(3) 相談者と祖母及び長男への紹介	179
(4) 家族信託の具体的な契約内容の確認と委任及び任意後見契約の説明	180
(5) 税理士から簡易相続税の試算完成の知らせ	181
(6) 生命保険の説明	182
(7) 生命保険契約と公正証書遺言＋遺言執行者、付言事項の説明及び遺留分の説明	183
(8) 公正証書の作成・登記	183
4 解決のポイント	184
(1) 相続コンサルタントとして相談者との連携を強化	184
(2) 家族信託と委任及び任意後見契約	184
(3) 生命保険の活用	185
(4) 笑顔相続のための付言事項	185
(5) その他の懸案事項	186
■トーク&スタディ■「高齢者の面談で気を付けること」	186
コラム 専門用語で説明していませんか？	188

●事例8●

事業承継を含む富裕層の「全部やっておく」型 190

1 事例の紹介	190
2 方針とチーム編成	192
3 解決までの手順	193
(1) 初回相談	193
(2) 司法書士Cを交えた面談	194
(3) 弁護士Dの関与による遺留分対策	195
(4) 生命保険業者Eとの面談	195

(5) Aによる取りまとめ	195
4 解決のポイント	196
(1) ファシリテーターとしての相続コンサルタントの重要性 ..	196
(2) 長男への事業承継	196
(3) 遺留分対策	198
(4) 遺言書	199
(5) 生命保険信託	199
■トーク&スタディ■「終活・相続コンサルタントの役割」	200
コラム 相続人が何十人もいる遺産分割の進め方	202
コラム 誰とチームを組んで仕事をするかで仕事の質が変わる	204

第1章

総論

1 「相続」「終活」とは

「相続」「終活」という言葉は、インターネットや雑誌、書籍などで本当によく目にするようになりました。

2つとも場面によって様々な意味を持つ言葉ですが、本書では、亡くなった後の財産の承継に伴う問題及びその対策を「相続」と呼び、それ以外の事柄で人生100歳まで生き甲斐を持って生きるための準備全般（エンディングノート、施設・病院選び、生前の所持品整理、生前葬を含む葬儀、お墓その他の供養など）を「終活」と呼ぶことにします。

(1) 相続・終活を取り巻く社会的背景

相続・終活の仕事をしている、もしくはしたいと思っている方が年々増えてきています。

「相続・終活の仕事で食べていきたいが、何をどこで学んだらよいのですか？」という質問も多くいただきます。土業やファイナンシャルプランナー・保険業・不動産業のホームページを見ると必ずといってよいほど、「相続に強い〇〇」「相続対策の実績が県内トップクラスの〇〇」「争う相続を笑顔相続に」など、「相続」という言葉が多用されていますし、「終活」についても同様です。

では、なぜ近年、相続・終活が注目されるようになってきたのでしょうか？

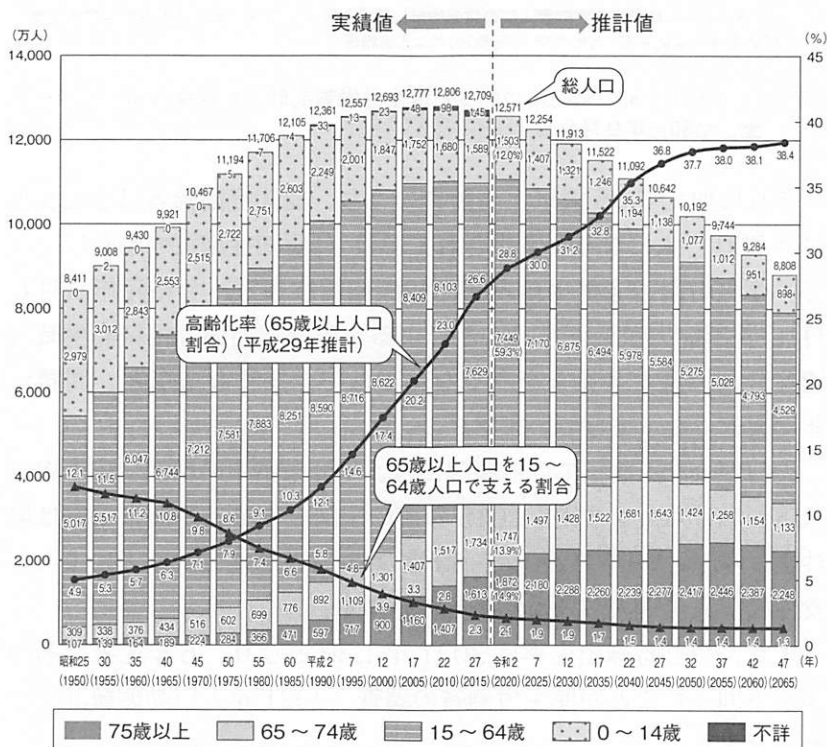
まず、少子高齢化の問題、認知症の問題、「おひとりさま」の増加やそれに付随する孤独死・孤立死の問題、空き家の問題、葬儀やお墓の問題など、一口に相続・終活といっても様々な問題があります。最近はデジタル遺品の問題もマスコミ等で目にするようにな

り、このように時代の変化に伴う新しい問題が加わってきています。

では、詳しく中身を見ていきましょう。

まずは少子高齢化の問題ですが、我が国の高齢化率は令和2年10月1日現在、65歳以上の人口は、3,619万人となり総人口に占める割合（高齢化率）も28.8%となり、人口も令和35年には1億人を割って9,924万人となり、令和47年には8,808万人になると推計されています（内閣府『令和3年版高齢社会白書』）。

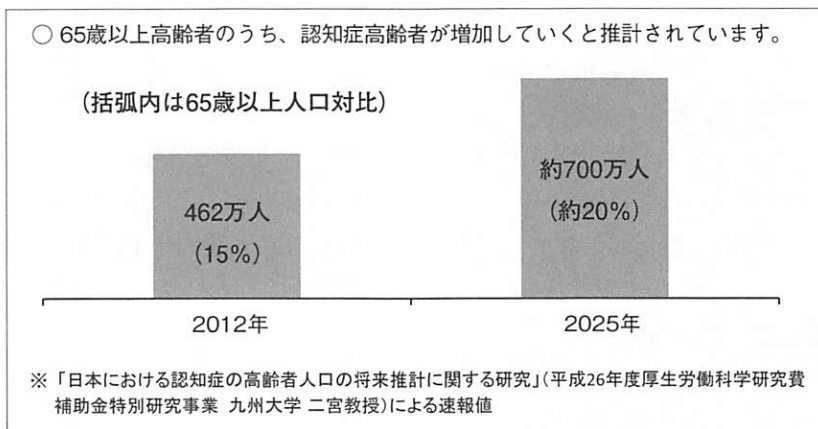
■高齢化の推移と将来推計



資料：棒グラフと実線の高齢化率については、2015年までは総務省「国勢調査」、2020年は総務省「人口推計」（令和2年10月1日現在（平成27年国勢調査を基準とする推計））、2025年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果。

出典：内閣府『令和3年版高齢社会白書』

■認知症高齢者の将来推計



出典：「認知症施策の動向について」厚生労働省老健局総務課認知症施策推進室、令和元年9月6日。

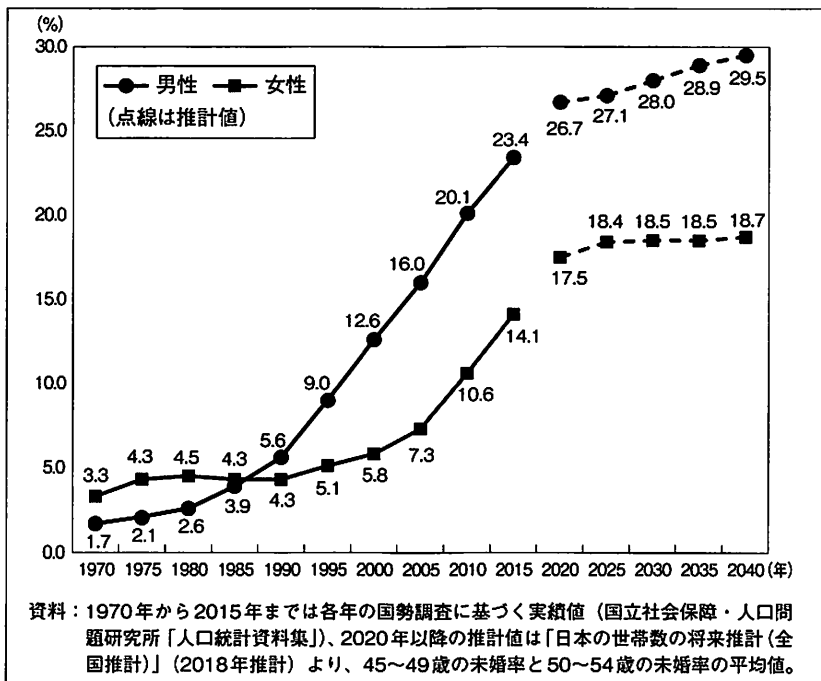
それに加えて65歳以上高齢者のうち、認知症高齢者は2025年には700万人になると予想されており（「認知症施策の動向について」厚生労働省老健局総務課認知症施策推進室、令和元年9月6日）、判断能力が低下することによる資産凍結問題や相続発生時の遺産分割協議が後見人を立てなくてはできなくなるなど、問題が年々大きくなってきています。

人口が少なくなっている原因には、生涯未婚率の増加や出生率の低下が挙げられますが、2015年度の国勢調査では生涯未婚率は男性23.4%、女性14.1%となり50歳の時点で、男性は約4人に1人、女性は7人に1人が未婚となっています。

また、合計特殊出生率は2021年1.30となり、6年連続で前の年を下回ったことが厚生労働省の調査（2021年人口動態統計）でわかりました。

未婚率と少子化の影響を受けて核家族化がさらに進むことで単独世帯（世帯主が1人の世帯）も増えています。単独世帯は2040年には約40%に達するという予測も出ており、このことが孤独死・

■ 50歳時の未婚割合の推移と将来推計



出典：内閣府「令和3年版 少子化社会対策白書」

孤立死の増加につながっていくことは容易に想像ができます。

厚生労働省の人口動態統計のデータによると50人に1人が孤独死あるいは孤立死をしているということです。

以上から、子のいない夫婦や生涯独身のおひとりさまが増加していることがわかってと思いますが、それに伴い孤独死・孤立死問題、死後事務、親の実家や墓をどうするかなど問題も様々にあり、複雑化・深刻化していることがご理解いただけると思います。

これらの社会的背景を元に、相続や終活の相談も年々増加してきています。

興味深い数字があるのでご紹介しましょう。

令和2年の司法統計の遺産分割調停の新受事件数は全国総数で

1万2,760件でした。

裁判所の遺産分割調停・審判の金額別割合を見ると、遺産が5,000万円以下の割合は次のとおりです（最高裁判所司法統計より）。

平成28年 75.5%

平成29年 75.5%

平成30年 76.2%

令和元年 76.7%

令和2年 77.6%

この統計は、相続セミナーなどで「うちは遺産が少ないから揉めない」というのが思い込みであることを示すときによく使われるものですが、少しずつ右肩上がりになっているのがわかりますね。これは残念ながら揉めてしまった件数が母数になっているわけですが、その中で5,000万円以下の割合が増加しているということは、揉めているかどうかにかかわらず、水面下では財産が5,000万円以下の家庭の相続対策全体の相談も増加していると想像できます。

筆者がこの仕事を始めた14年前にはまだ、終活や相続の仕事を専門にされている方は土業含め非常に珍しく、相続専門のファイナンシャルプランナーとして事務所を開業することを周りに反対されたものですが、今や相続・終活に強くないと取り残されるのではないかといった雰囲気も漂っています。

(2) 相続問題と終活問題は専門家1人で解決できるのか？

上記のような社会的な背景に伴い、相続・終活を専門とする土業や相続・終活コンサルタントが相談にあたるが増えていると思われませんが、では実際に相談に乗った後、そのコンサルタント1人でお客様の相続・終活の問題をすべて解決できるのでしょうか？

例えば、保険を専門とする相続コンサルタントが開催した相続セミナーの後に相談の予約が入ったとしましょう。

当然、相続セミナーを開催した後ですから「相続の相談」の予約

が入ると考えますよね。

しかし、実際には「子が嫁に行き、先祖代々の墓も地方にあるので墓じまいを考えています。どのようにすればよいでしょうか？お寺さんとの交渉や費用も含めて教えてください」という相談だったとしたら、皆さんならどうしますか？

あるいは、葬儀社を母体とする終活コンサルタントが「遺産分割できょうだいと揉めそうなので親に遺言を書いてもらいたいし、相続税も気になるので相続税の試算もお願いしたい。できれば、実家の不動産も査定してほしい」という相談を受けたらどうしますか？

お客様は「どこまでが終活の問題で、どこからが相続の問題か」をきちんと理解しているわけではありません。

そもそも終活と相続の問題は複雑に絡み合い、我々専門家でもはっきりと分けて説明できないことが多々あります。例えば、遺言書作成はエンディングノートの延長線上で考えることが多く、終活であり同時に相続対策でもあると言えます。

では、先ほどの問いに戻しましょう。

先ほどのような相続・終活の相談を受けた皆さんは、自分1人で相談に乗りお客様のすべての悩みを解決できるでしょうか？

筆者なら「NO」です。

筆者は相続を専門とする相続コンサルタントであり、士業ではありませんし、保険も不動産の取扱いもしていません。

前者のお墓の相談の場合は、業務提携をしている墓石屋さんか終活に強い仲間とチームを組んで相談にあたり問題解決をしていきます。

後者の遺言書や相続税の相談の場合は、揉めそうということであれば弁護士、相続税の試算については税理士、実家の査定では不動産鑑定士や不動産業の方とチームを組みます。

その上で、受任後は相続コンサルタントが司令塔となり、お客様の問題をワンストップで解決できるよう努めます。

要は皆さん自身が専門外の相談を受けた際に、お断りしてしまうのか、頼れる専門家の仲間がいることでチームとしてお客様のお悩みを解決できるように仕組みを整えておくのか、どちらのコンサルタントになりたいかという問題です。当然、本書を手にとってくださっている皆さんは後者ですね。

以下は手前味噌ですが筆者の会社のホームページの一部をご紹介します。

ご挨拶

「昨今、相続問題についてはメディアなどでも多く取り上げられるようになり、それに伴って相続の問題は「誰に相談したらいいのかわからない」という声も多くなってきました。弊社はそんなお困りごとを、頼りになる相続専門の士業とチームを組み、生前から相続発生までワンストップでトータルにサポートしている、関東で初めての相続診断士事務所『笑顔相続サロン®』を運営しています。全国に現在26カ所ある『笑顔相続サロン®』と共に皆さまの相続のお困りごとを“笑顔相続”に導くお手伝いをさせて頂ければ幸いです。」

生前対策

エンディングノート・遺言
保険
家族信託
不動産活用
任意後見・成年後見
葬式・お墓の相談、紹介
相続税試算
相続生前対策
死後事務

相続診断士

ファイナンシャルプランナー

弁護士
司法書士
税理士
その他の士業

死後の整理

遺産分割協議
相続税申告
各種年金手続き
各種登記申請、手続き
海洋散骨・樹木葬
相続手続き
遺言執行
不動産の売却
死後事務サポート

<https://egao-souzoku.com/service/>

著者略歴

一橋 香織 (ひとつばし かおり)

笑顔相続コンサルティング株式会社 代表取締役 笑顔相続サロン®本部代表
全国相続診断士会会長

一般社団法人 全国遺言実務サポート協会 代表理事

一般社団法人 アクセス相続センター 理事

一般社団法人 終活カウンセラー協会 顧問

〈資格〉

上級相続診断士・AFP・社会整理士・ファイナンシャル技能士2級・終活カウンセラー1級

〈経歴〉

外資系金融機関を経て、ファイナンシャル・プランナーに転身。

2008年から14年で5,000件以上の相続相談の実績。

自身の家族で争う相続を経験し、相続の大事なゴールは「笑顔相続」と実感。

「争う相続をなくし、笑顔相続の実現」を理念とし、日々お客様と対峙している中で節税優位の相続対策ではなく、笑顔で相続が迎えられる相続の実現のための活動を行っている。

自身の活動のみでは「笑顔相続が当たり前の社会」の実現は不可能と考え、「一橋香織の笑顔相続道」という私塾を主宰。

現在までに300名を超える相続の専門家を輩出し、正しい理念を持った相続コンサルタントの育成に力を入れている。

相続分野においては、最新の知識をアップデートし続ける必要性を日々感じ、手軽に学び続ける仕組みの一環として、オンラインサロン「笑顔相続アカデミー」を開講。相続にまつわる様々な分野の専門家の講義を毎週更新。

講演・メディア出演 (TBS テレビ「Nスタ」「ビビット」フジテレビ「バイキング MORE」テレビ朝日「たけしのTVタックル」など) 多数。

〈著書〉

「家族に迷惑をかけたくなければ相続の準備は今すぐしなさい」(PHP 研究所)、

「終活・相続の便利帳」(樫出版社)、「マンガでわかる最強の貯蓄術」(樫出版社)
定年後 お金の稼ぎ方」(樫出版社)、「マンガでわかる老後までに 2000 万円貯
める方法」(樫出版)、「はじめての遺言執行」(日本法令、木野弁護士と共著)、
その他、日本法令で共著 6 冊。

所属事務所

〒 120-0025 東京都足立区千住東 2-1-6 プリモ北千住 3 階
笑顔相続コンサルティング株式会社

電 話 03-6679-6276

e-mail info@egao-souzoku.com

U R L <https://egao-souzoku.com/>

オンラインサロン <https://egao-souzoku.com/academy/>

木野 綾子 (きの あやこ)

弁護士・上級相続診断士・家族信託専門士・終活カウンセラー

平成 6 年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業。平成 9 年東京地方裁判所に判事
補として任官し、以後、土浦、東京、豊橋の順で各地の裁判所に勤務し、平成
22 年千葉地方裁判所を最後に退官・弁護士登録 (第一東京弁護士会)。平成 28
年法律事務所キノール東京を開設し、現在に至る。主な得意分野は相続・不動産
関係・労働 (企業側)・債権回収等。

所属事務所

〒 105-0003 東京都港区西新橋 1-21-8 弁護士ビル 503
法律事務所キノール東京

電 話 03-5510-1518

F A X 03-5510-1519

e-mail kino-ayako@kinorr.tokyo

U R L <https://kinorr-souzoku.tokyo/>

武藤 頼胡 (むとう よりこ)

一般社団法人 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

終活カウンセラーの生みの親。「終活」という考えを普及するべく、全国でセミナー講師を年間 200 回以上担い、一人ひとりに「終活」を伝えている。

テレビ、新聞、雑誌などメディアへの掲載多数。自分自身も終活カウンセラーとして、様々な年代の方からの相談ごとを聴いている。「全てのものとコミュニケーションの起きる場に」をモットーに同じ立場、同じ歩調を大切に日本の高齢者を元気にする活動に励む。

《メディア出演・記事執筆監修・雑誌、WEB 掲載》

NHK ごごナマ・NHK 情報まるごと・テレ東 ガイアの夜明け・NHK ニュースウォッチ9・NHK ニュース NHK NewsWeb・BS 朝日・朝日新聞・日本経済新聞・婦人公論・TBS 私の何がイケないの?・日テレ ナイナイアンサー・週刊ダイヤモンド・日経マネー・週刊朝日・山陽新聞・岡山テレビ・保険情報新聞・中日スポーツ新聞・Jキャストニュース・スーモジャーナル・仏教タイムス・フューネラルビジネス・日刊スポーツ新聞・日経マネー・サリュ・サンパウロ・葬祭流儀・天下雑誌・共同通信・浄土新聞・産経新聞・東洋経済・生島ヒロシのおはよう一直線 (TBS ラジオ)・くにまるジャパン (文化放送)・Eテレ あしたも晴れ! 人生レシピ・読売新聞・琉球新報・沖縄タイムス・北海道新聞・群馬テレビ・ハルメク など 150 以上

《講演・研修実績》

SMBC 日興証券・東洋証券・日本生命・昭和シェル・エイブル・神奈川コープ・新所沢公民館・武蔵村山市包括センター・岡山照泰仏堂・全国賃貸住宅フェア・オリックス生命・アクサ生命・證大寺昭和浄苑・津山市包括センター・溝口祭典・遠賀町公民館・富士宮終活フェア・千曲市社会福祉協議会・石橋公民館・日本石材産業協会・Canon・スルガ銀行・三菱 UFJ 信託銀行・リそな銀行・福岡銀行 など 1,000 か所以上 (うち行政は 100 か所以上)

《著書・連載・監修》

「元気なうちから始める! こじらせない死に支度」(執筆) (主婦と生活社)・「身内が亡くなった後の手続き」(監修) (主婦と生活社)・「クロワッサン特別編集

身内に迷惑をかけない生前の手続き」(監修) (マガジンハウス)・日本農業新聞 (連載中)。

所属事務所

〒142-0064 東京都品川区旗の台4-2-5 ホープイン旗の台2B
一般社団法人 終活カウンセラー協会

電話 03-6426-8019

URL <https://www.shukatsu-csl.jp/>
