

## 全体講義②

# 「高齢化するひきこもり状態のライフプラン」

ファイナンシャルプランナー

畠 中 雅 子

午後 4 時 01 分 開会

○事務局（谷口） それでは、次の講義を始めさせていただきます。

「高齢化するひきこもり状態のライフプラン」でございます。先生、よろしくお願いたします。

○畠中 皆様、はじめまして。ファイナンシャルプランナーという仕事をしております畠中と申します。きょうは、お子さんの生活設計に関する話をさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

（パワーポイント 1）

「高齢化するひきこもり状態のライフプラン」という形でレジュメのほうを進めさせていただきます。

まず、ファイナンシャルプランナーという仕事自体、名前は聞いたことのある方はいらっしゃるかもしれませんが、いろんなタイプの人がありますので、簡単にご説明させていただきます。

ファイナンシャルプランナーというのは幾つかのタイプがあります。私の場合には、ファイナンシャルプランナーになる前にフリーのライターをしておりましたので、もともと書く仕事をしていました。そこからファイナンシャルプランナーになりましたので、私自身としては、新聞とか雑誌とかに連載を持つ形を中心に仕事をしています。あと、このようにセミナーでお話をさせていただくという感じで活動してきています。

ファイナンシャルプランナーというのは、相談業務をすることを目指す方が多いわけですが、もともと私は相談業務を引き受けてきていませんでした。相談をやっていないと言って、年間何百人も、ほかの方にご紹介する形でずっと断ってきたんですけれども、働いていないお子さんのご相談だけ、頼める方がいなかったもので、自分でこっそりとずっと無料でご相談を受けてきました。15年くらいまでそういうふうにはやってきましたが、数が多くなってしましまして、無料ですので、あいた時間とか、セミナーの後でという中途半端な形でしかお受けができませんでした。この数年、3年くらい前から有料相談という形に切りかえて、今はご相談を相手の方のご都合になるべく合わせる形で受けさせていただいています。

相談が本当にふえていて、有料相談ですから、おカネもいただきますが、私自身は個人のホームページも持っていないくて、自分の情報、連絡先とか全く公開しないで今までやってきました。それでも、いろんなところに電話をかけてくださって、私の連絡先を調べて

ご相談に来てくださる方の人数もふえていますし、問題も本当に根深くなっていると感じています。

土曜日に京都のシンポジウムでお話をさせていただいたときに、ちょっと驚かれたことがあります。その幾つかをご紹介します。

ひきこもりといいますと、多くのケースで男性がすごく多いというイメージで、皆さんのところにいらっしゃる方も男性が多いのかなと思いますけれども、私のご相談者は実は半々なんです。正確に言うと、男性のほうがちょっと多いかな。割合で分けると男性6割、女性が4割ということで、ちょっと男性が多いかもしれませんが、実は、有料の相談にいらっしゃる方は女性も少なくないです。世の中の的には、女性で、40代で働いていなくても家事手伝いといってしまうえばそれで済んでしまう部分もあるのかなと思いますけれども、かなり女性の相談者が多いということです。

相談者の年齢としては、私自身は、40以上の方を原則としてお引き受けしております。相談者は50代が中心です。何で40代からかといいますと、若い方にまで相談者の幅を広げてしまいますと、親が残さなければいけない必要な資金が物すごく高額にはじかれてしまうんです。平均余命が短いほど、親御さんが残さなければいけないおカネを少な目に見積もることができるので、年齢が高いほど、サバイバルプランというきょうお話しするプランが成り立ちやすいということもありまして、できるだけ40代以降ということです。

もう1つ、親御さんが、お子さんが若いと、プランをつくってもなかなか実行してくださらないんです。自分自身もまだまだ現役だし、何とかできると思っていらっしゃる方が多い。私がつくるプランは、お子さんがこの後働けなくても親御さんが持っているおカネで何とか食べていけることを目指すものです。そのプランをつくったとしても、お子さんが若い方の場合、親御さんがなかなか実行に移してくださらないことがあります。私も本気で相談を受けていますので、本気ですぐに実行していただきたいことがたくさんあります。そういう意味である程度就労を諦めた段階から相談を受けるようにしています。

もう1つは、国の厚労省の支援が39歳まではあると思いますので、支援がある年齢は国の支援をできるだけ使っていただきたいと思っています。いきなり私たちのようなファイナンシャルプランナーに相談に来ていただくよりも、国の支援、きょう来ていただいている皆さんのような支援もできる限り使っていただきたいということがあって、30代まではできるだけ手をつけないというか、相談者の対象にしないようにやっています。

ただ、最近、障害年金をもらって状況が固定している方の相談もふえてきています。状

況が固定している方は、20代、30代でもご相談を受けるようにしています。就労が恐らくもう無理だろうと思える方です。状況が固定して障害年金が入ってくることによって、その障害年金を親御さんが使わないでためていただければ、親御さんが亡くなった時点でかなりたまった状態になりますので、そういうふうに障害年金をもらっている方に関しては、若くても若干ご相談を受けるようにはしています。そのような形でご相談を受けているという前提できょうお話をしたいと思います。

ちなみに、私のご相談者の最高齢の方はことし61歳の女性です。50代のご相談者はほとんど女性で、女性の方はひきこもりの中でも見えにくいと思いますけれども、高齢になって親御さんが亡くなって、ご兄弟がご相談に来るケースが非常に多い。61歳の方の親御さんは80代の半ばで、お母様はもういらっしゃらなくて、お父様が要介護5という方です。ご兄弟がご相談者です。50代は、ご相談にはご兄弟がいらっしゃいます。50代でひきこもりというと、世間的に見ると、どうしようもないというか、手を尽くせない方が多いと思うのですが、50代でご兄弟がご相談者というケースは、ほぼ全部のケースでサバイバルプランはできます。ご兄弟が支援者になるということだけで、相当プランニングはよくなります。きょうはご兄弟との関係性もお話しします。50代の方は、就労もだめだし、どうしようもないとご家族は思っていますけれども、50代のご相談者はサバイバルプラン的にはかなりうまくいっているということです。これは余り知られていないと思いますが、そういう特徴があります。

女性が意外に多くて、年齢は私の場合は40代以上の長期化、高齢化した方を中心にご相談を受けているということです。それを前提に、この後サバイバルプランについて具体的にお話をしていきたいと思います。

(パワーポイント2)

今、相談の内容をお話ししましたがけれども、サバイバルプランの前提条件ということで、まとめていきたいと思います。

親が持つ資産でお子さんが一生食べていけるプラン＝サバイバルプラン。このサバイバルプランというのは、自分で名づけたのではないんです。いつ言っていたか記憶にはないんですが、ご相談者と話している中で、「先生のお話は、本当にサバイバルプランですね」と言っていたときがありまして、それ以降、その方の言葉をお借りして、「サバイバルプラン」と自分でも名づけて呼んでいます。

サバイバルプランの前提として、働けない状態が続くと仮定して生活設計を立てます。

もちろんその後アルバイトができるようになる方はいらっしゃると思います。好転する条件は後で考えても構わないという前提で、基本的に最悪の状態が続くということでお話をしています。

先ほど障害年金の話をししましたが、原則としては国民年金のみの収入で、あと、親御さんが残したおカネを取り崩しながら何とかサバイバルしていただく、生き延びていくというプランです。生活保護の受給というのは、原則最終手段と考えていただいています。有料相談でいらっしゃる方の場合には生活保護になるという方はほとんどいないんですけれども、親の会のセミナーの後でお話をすると、半分くらいはもしかしたら生活保護かなと思える印象があります。私は、あと、お寺の支援にも行ってありますが、お寺さんに来ているひきこもりの親族の方は、年収層でいくと一番低くて、ほぼ生活保護しかないかなと思われるケースもあります。ただ、最初から生活保護ありきで話をするのではなくて、どうしようもなく生活保護しかいけないかもしれないけれども、その間にできることはないかと考えてお話をさせていただいています。

最近、ひきこもりのお子さんがいると、親御さんのほうの社会性もそがれているなど感じることがあります。親御さん自身もすごく傷ついていらっしゃるので、自分に耳ざわりのいい言葉だけを自分の中に落とししていく。そういう言葉については、自分の都合のいいように聞いていくけれども、自分に都合が悪いと思うと聞く耳を持たない状態になっている例があります。資産が4000~5000万円くらいあるようなご家庭でも、息子を世帯分離をすれば息子の生活保護をもらえる。自分たちのおカネが減るのは嫌だから早く世帯分離をして生活保護を出してもらって、それで息子は一生食べていけるようにしたいと言う方が結構いらっしゃいます。そういう間違っただ知識を本当のように話される方が結構いらっしゃいます。

生活保護を最終手段として受けるとしても、生活保護の申請をするためには、1カ月の生活費の半分くらいまで貯金が減らなければ、申請は受け付けてもらえないと思いますし、半分くらいまで貯金が減っていく恐怖をお子さんに味わわせなければいけないという現実を余り見ていないみたいです。どんどん減って行って、手続も上手で、社会とのかかわりもうまくて、ここまで来たからすぐ申請に行こうと能動的に動けるお子さんではないはずなので、それを生活保護を受ければいいんだ、親の役目はそれで終わったと思われている方が結構いらっしゃる。生活保護を受けるのであっても、誰が申請に同行してくれるのかとか、どういうペースで親の資産を崩していくのかとか、考えなければいけないことがた

くさんあるはずです。そういうアドバイスをする場所は基本的にないと思いますので、そのあたりが非常に中途半端な状態で置き去りにされていると私は感じています。

基本的に生活保護についてはセミナーでは余りお話をしないようにしています。お話しすると、どうしたらもらえますかという話になってしまう。私も、ケースワーカーの方とか、自治体の生活保護課の方とお話をするようにして、実際の申請の方法とか基準、そういうのは個人的になるべく情報を集めるようにしているので、多少は知ってつもりではありますが、そうすると、生活保護でいいやという話になって、プランに気持ちが向かなくなってしまう。最終的に使うとしても、できれば生活保護を回避して、親御さんが持っているおカネでお子さんも一生食べていける。社会に出て、就労とかそういう形にできなかったり、新たにお友達をつくるとか、楽しい人生のレールからはちょっと外れてしまったかもしれないけれども、穏やかに心安らかに静かに生きていける別の幸せを目指す考え方はどうでしょうかと親御さんに申し上げて、できる限り理解してもらおう。もちろん就労してお子さんがバリバリ稼いで、お子さんに旅行に連れていってもらえるとかいろいろなプレゼントを買ってもらえるとか、生活費を入れてもらえると、そういう親としての幸せもあると思います。そういうのを目指せるうちは目指してもらえるのもいいと思いますけれども、そういうのを夢見ているだけでも食べていけるわけではない。まずは、穏やかに生きていくプランを一緒に考えましょうと。今お持ちのもので、親御さんも努力していただければサバイバルプランはできますよとお話をしています。

そうすると、やっとそのあたりで、「あ、そうなんだ。自分たちはこの子を道連れにして死ぬしかないはずと思っていたけれども、息子は今持っているおカネで生きていけるんですね」と、よく言われます。そのときに「大丈夫ですよ」と、なるべくお答えするようにしています。「大丈夫ですよ」と言ってさしあげることによって、非常に前向きに「あ、そうなんだ」と。だめなんだとしか思っていられんないんですね。息子さんにしろ、娘さんにしろ、ある程度高齢化していて、社会に正社員として参加するのは不可能な状態になっていて、自分たちは老いていく。なので、この子たちを道連れにするか、兄弟にとりあえず任せていくしかないと思いつつも、何も動いていないというのが親御さんの現状です。そういう親御さんたちに「とりあえず生きていけますよ。だけど、親御さんの努力も必要ですよ」ということです。

親御さんがなるべく前向きになってくださるように説明することがとにかく重要なところなんです。このあたりで、「そうなんだ。大丈夫なんだ」となってくると、人間は前向きに

いろんな情報を得てくださったりしますので、このあたりに非常に力を入れて説明するようにしています。

もう1つ大切な点は、一番最後にあるひきこもりの状態緩和とか社会復帰については、私は基本的に言及しないという立場でいます。偉そうに言うつもりではなくて、逆に、素人がちゃんとわかっていないものに口出しをするのは怖いと思っているので、何百人というたくさんの方のケースを見てきていると、親御さんのほうから、「うちと似たようなケースでうまく社会に戻れた方はいませんか」とか、いろいろ聞かれますが、臨床の現場にいるわけではないので、基本的に「わかりません」と答えています。下手な口出しをして、それが間違った希望になってしまって、その間違った希望がかなえられなくて、もしかしたら最悪自殺ということも起こらないとは限らないので、社会復帰とか状態緩和については、私にはできない。そういう支援団体がたくさんありますし、サポステとして機能しているところがたくさんありますから、そういうところに行って状態緩和とか社会復帰については一緒にトレーニングしてくださいということです。

なので、完全に役割を分けている形です。おカネのところについてだけお話をさせていただくというのがきょうのお話です。それがサバイバルプランの前提条件になっていくということです。

(パワーポイント3)

ここから先はサバイバルプランの細かい話をさせていただきます。親側の持っている財産で食べていただくという前提ですので、親側の財産の洗い出しがとても重要だと思っています。もちろん、貯金が幾らくらいあるということは、どのご家庭もご存じですけれども、ひきこもりの方の場合、家の確保がすごく重要になりますので、家の確保につなげるためにも不動産の価値を必ず調べていただくようにしています。どうやって調べるかというと、国税庁のホームページに路線価が出ております。路線価は相続のときの土地の価値になりますので、路線価というのを調べていただくようにしています。

どうやって見ていくか。国税庁のホームページを見ますと、路線価というタグがあるので、そこをクリックしていただくと、今は平成25年度が最新で出ていると思います。平成25年度をクリックしていただくと、日本地図が出てきます。日本地図をどんどん自分の家の前の道路が出てくるまでクリックします。自分の家の前の道路が出てくると、その道路に、例えば200とか400とかいう数字がついています。これはどういう意味かというと、1平米の価格です。例えば200とついていたら、これは1000円単位なので、1平米20万円。

200の0を1個とってもらおうとわかると思います。1平米20万円の土地ですよということになります。100平米の土地であれば20に100を掛けていただくと2000万円になります。その2000万円というのが相続のときの土地の価値ですよとお話をしています。

建物もちろんありますけれども、建てかえたばかりの方は相談者にはほとんどいらっしやなくて、築25年、35年、中には45年とかいう方が多いので、相続の価値には建物分はない。新しい方の場合は固定資産税の通知書を見て確認していただいたりしますが、まず土地の価格ですよということで、土地の価格を調べていただきます。相続の実際の価値と売る価値は少し価格差があります。実際に売ったら幾らくらいになるだろうというのは、正確にはお伝えできないけれども、例えば1平米20万円で100平米の土地では2000万円になる。それを0.8で割り込んでいただくと、2000万円よりも高い金額が出てきます。その高い金額が大体の実売価格。0.7で割るエリアもありますけれども、路線価がちゃんとしている都会であれば大体0.8くらいで割っていただくとそのくらいの価格で土地は売れますよという目安になります。そういう計算をしていただくようにしています。

今まではそれだけだったんですけれども、平成27年度から相続税の基礎控除が下がりますし、平成22年4月に小規模宅地の評価減の制度が変わりまして、相続が強化されています。ひきこもりのお子さんがいるということは同居する家族がいるということで、同居する家族がその家を引き継げば相続税は非常に軽くなるけれども、その家の名義をひきこもっているお子さん以外の人にしてしまう人がいます。小規模宅地の評価減は8割引きになるというすごくいい制度なんですけれども、「あの子にあげてもいろんなことができないから、自活している別の子ども名義にしちゃおう」とする方がいます。そんなことをしちゃうたら、相続税が物すごくかかってしまう可能性もあります。今、相続税強化が国の流れの中で行われていますので、そのあたりの名義の問題で、まず相続税がかかるかどうかというチェックも必要になってきています。

今までだったら、ひきこもっているお子さんが家を相続することによって、よっぽど評価の高い家でない限りは、家で相続税がかかるケースはほとんどなかったんですけれども、3年前の小規模宅地の評価減という制度がすごく厳密に改正されてしまったことで、相続税がかかるケースがふえてきています。親御さんはずっと昔から住んでいて、相続税なんてどの代でも払っていないし、家も古いし、かかるという認識がない方がほとんどです。最近の改正によって、そういう方でもかかってくる。現金が少なかったりすると、まず家を守るために現金を出さなきゃいけないケースもありますので、最近では相続税チェックと

いうのもあわせてするようにするようにしています。そのために路線価を一戸建ての方には必ず調べていただくようにしています。

一方、マンションの場合には、路線価が全く関係ないわけではないんですけれども、路線価の影響は小さいです。ほかのお部屋が売りに出ていると思いますから、そのチラシを集めておいて、自分のお部屋がどのくらいの価格で売れるのか調べてください。不動産業者に聞いてもらえば、その価格を教えてもらえますと思いますが、例えば2500万円で売れると業者さんが思ったら、業者さんは2500万円と多分言わない。業者さんは「おたくの物件、今ちょうど欲しがっている人がいるので、3400万円くらいの値がつくと思います」と言うと思うんです。金額は適当に言っています。「うちは2000万円そこそこで売れると思ってたのに、今売れば3000万円台の半ばで売れるんだ。じゃ、今売っちゃおうかな」と思っしてほしいわけです。本当に売れる価格よりも相当高い価格で言われると思います。それで、お父さん、お母さんが売っちゃったら大変です。実際に売るときは実勢価格でしか売れない。3400万円とか3500万円で売れるわけがないんです。業者さんにいいように言われて売っちゃう人は多分いると思いますので、業者さんに聞くとしたら、「すぐ売る気はないです。売る気はないけれども、過去にどこのお部屋が幾らで売れたか知りたいので、そういうのをきちんと教えてください」と確認した上で、調べてもらうようにすることはあります。ただ、業者さんのほうが、いろんな意味でそのあたり上手（うわて）で、いいようにやられてしまうと困りますので、マンションの場合は、同じマンションの中で売れたらその価格を調べてもらうようにしています。いずれにしても、家の活用は欠かせないので、自分が持っている不動産の価値について、面倒くさいと思う方もいらっしゃると思いますが、必ず確認していただくようにしています。

実際に感じるのは、親側の老後資金の設計が壊れている方が多いです。貯金があってもなくても同じです。お子さんを何とか就業させたり、何とか部屋から出したり、家から出したりということに関心がいつてしまっていて、親御さんは疲弊されています。サバイバルプランの話は、結局親御さんが亡くなった時点で幾ら残るかということが、お子さんの生活設計の基点になるので、それが計算できないとサバイバルプランはできないんです。できないんですけれども、親御さんから「私たちのことはいいから」と言われるんです。「よくないです。あなたたちが何とかしてください。お父さん、お母さんが残したおカネが基点になるので、いいからじゃないです」と。

3日前くらいに相談を受けた方もそうでしたが、年間で150万円くらい赤字になってい

る家庭でした。貯金も、少なくはないですけれども多くはないので、今のままだとあと12年で底をつく。お母さんはまだ若い。60そこそこで、お父さんもいらっしゃる。このままだと親御さんの生きている間に貯金が底をついて、親御さんの生活も成り立たないですよと言ったんですけれども、まず驚いていました。「はっ」と言われました。よく「はっ」と言われるんです。最初はその「はっ」の意味がわからなかった。自分たちのことはいいからとされている方が本当に多いということです。「自分たちは貯金が減っても、何とかつましくして、自分たちの貯金をもたせるからいい」と。「そうじゃなくて子どものことを考えてくれ」と。親御さんのことをすっ飛ばしてお子さんの話にはいけません。ですから、「親御さんたちが、これからの人生でどれだけおカネをお子さんに残すという意思を持って日々暮らしていただけるかが、サバイバルプランが成功するか、プラン崩れになるかの分岐点なんですよ。私たちのことはいいからというのは忘れてください。そういうふうを考えないでください」ということです。お父さん、お母さんの今の生活が息子さんに直結しているということです。これを自分なりに丁寧にご説明するようにしています。

多くの方に「自分たちのことはいいから」と言われるので、「違います」と。相談を受けていて、何で自分たちのことはいいからになっちゃうのかなと思っています。何回言われても「うーん」と思ってしまうところなんですけれども、これが現実かなと思います。

そういう意味で、年金生活での赤字額をチェックする。これは親御さんたちの年金生活です。今言ったように年間150万円とか赤字が出ていると、ある程度貯金があっても底をつく可能性が高いですから、年金生活の赤字チェックを必ずやります。家計簿までは持ってきていただかないようにしています。家計簿を持ってくると相談時間が長くなっちゃうんです。時間で相談料をいただいているので、なるべく相談料を少なくするのに時間を短くするために「メモで持ってきてください」といつも申し上げます。家計簿で1個1個説明してもらおうとすごく時間がかかってしまうので、食費が幾らとか電気代が幾らというメモが一番早い。

その食費もどういうふうにしたら節約できるかという具体的な方法をアドバイスします。例えば現金しか使ってない方だったら袋分けのやり方、カードと併用している方は併用の仕方。どういうふう買い物したらいいか。そういう話もします。そんな話になるなんて夢にも思っていないお父さん、お母さんですけれども、そういうふうにしなないとお子さんのサバイバルプランは成り立たないということをわかってくださると、「そうなんだ。じ

や、買い物の仕方を変えます」と言ってくださったりします。赤字額をチェックして、多い場合には買い物の仕方も1つ1つ細かくアドバイスするようにしています。

それとともに、ご夫婦でいらっしゃる方の特徴として、1人になったときのことは考えてないわけではないと思うんですが、ご夫婦のときに1人の生活設計を立てている方はほとんどいらっしゃらないです。亡くなったら遺族年金になるので、年金額は減るわけです。減った年金額で働いてないお子さんを養っていくことは、赤字がふえることと同義語だと思います。

そういう意味では遺族年金額を知るということ自体も重要だと思いますが、遺族年金額を知っている方は相談者にほとんどいないです。「遺族年金額はどうやって調べたらいいんですか」と言われます。私の場合は年配の相談者が多いので、年金事務所に行って説明してもらうようお願いしています。若い方だったら、ちゃんとIDとかパスワードで年金機構のホームページを見ることが出来るかもしれないんですけども、仕組み自体がよく理解できていないはずなので、ちゃんと年金事務所に行って、どういう形で年金額が変わっていくのか。年金事務所は無料で教えてくれます。並ぶことがあるかもしれないけれども、どこに行けばどういうことがわかるのかということをお母さんがわかっていないと、子どもに説明できないからということで、なるべくいろんな手続の場所に行っていただくようにしています。

もう1つ、この話も驚かれるんです。驚かれること自体、最初不思議でした。親御さんのほうに介護が必要になった場合に、「お子さんと別居できますか。それとも同居して最後までお子さんといますか」と質問すると、これも「はっ」と言われます。何でかという、働けないお子さんを抱えている家は別居のイメージがまずできないのかなと思います。いつも言っていますが、介護になるかならないかの可能性は、お子さんが働いている、働いていないと何の関連性もない。相関関係は何もないです。つまり、介護になるかならないかはお子さんが働いている家と何ら変わりがないのに、自分はこの家にいる、どうしてもこの家から離れられないという方が非常に多い。私の相談者は重度の方が多いので、部屋から出てこれない方がほとんどです。部屋から出てこれないお子さんが、親御さんが要介護になった場合に、ヘルパーさんの申請、要介護認定の申請に行けるのか。多分行けないんじゃないかと思えますし、じゃ、ご兄弟が来て手伝ってくれるのかといたら、ご兄弟の仲が悪い方が実際は多い。家に働いてない子がいるのに、働いているご兄弟が申請に一々通ってくるのは、ますます関係が悪くなるに決まっています。

そういうことを考えると、介護になるかもしれないプランは、お子さんが申請できる方に比べて、親御さんがやっておかなきゃいけない手続きがたくさんあると思っています。介護が必要になった場合は、それでも家でと言いますけれども、介護で親御さんが放置されてしまう可能性がかなりあると思いますので、介護になったらどうしますかというところは、私は厳しくというわけではないけど、「ここは考えてくださいね」と言います。相談していると、この話から早く終わってという「終わって光線」みたいのが来るんです。介護の話は考えたくないから、できれば次の話に行ってみたいな光線がバシバシ来るんです。嫌なことから見るということが重要ですから、ここからなるべく離れないで、介護の話はかなりします。というのは、無計画で親御さんが介護になった時点でサバイバルプランが壊れるからなんです。サバイバルプランというのは、親御さんが健康で最後までピンピンコロリでいけるプランと考えてもらおうと困るんです。介護になる確率は、85を過ぎたら2人に1人が介護認定を受けている現状では、自分には関係ないと言い切れないと思いますので、ここをすごく話をします。

私自身が、仕事もあって、自分の個人的な興味もあって、高齢者施設を全国で200くらい見えています。自分も見学に行っているのので、その方の住所に合わせて、「ここを見に行ったらどうですか」とか「あそこを見に行ったらどうですか」というお勧めをしています。それはまた次のレジュメでお話ししたいと思います。

親側の身体リスクの話をする、子どものことで相談に来ているんだよという雰囲気はすごく伝わってきますが、逃げないで、このところは向かい合ってお話をさせていただくようにしています。

(パワーポイント4)

次の親の「終の棲家」です。普通の働いているお子さんがいる家とは違うので、お子さんを残しての住みかえは本当にできるのかということです。それについて真剣に考えていただくようにしています。別居になるけれども、子どもの近くに住むことを優先するのか、金額が安いことを優先して住居地を分けてくださるのか。このあたりでプランは相当変わってきますので、このあたりはいろいろお話をします。

考えてもらいたいので、いつもお話しするのは、たくさんいろいろ見てきていますが、自宅介護が安くて施設介護が高いと決めつけるのは危険です。施設の話でいえば、高い施設イコールよくて、安い施設イコール悪いということでは全然ないです。ですから、私たちがやらなければいけないことは、安くていい施設を自分の足で探すということです。こ

れは私自身も本当にそう思っています。たくさん見てきたので、安くていい施設を見つける目が養われてきたと思います。見学を始めて11年たちますので、やっといろいろとわかるようになってきました。

ことしさいたまの岩槻のケアハウスの見学に行きました。今まで見たケアハウスの中で一番よくて、私もここに住みたいなと思いました。そこは多分返ってくるおカネだと思いますが、入居の保証金が280万円要りますけれども、1カ月5万5000円で暮らせるんです。5万5000円の中には食費も入っていますし、もちろん家賃や運営費も入っています。かかるのは自分の部屋の電気代と電話代だけです。露天風呂も2つあるようなすごくいいケアハウスなんです。そこに5万5000円で住める。ケアハウスというのは自立でないと入れない。そこは、運営している方が本当にいい方だからだと思いますが、ケアハウスに入所した後も、部屋を移らずに同じ部屋のままで介護3くらいまでいられます。さらに隣に特養も建てましたので、もちろん自治体の補助も受けていますから、勝手に自分のところの人だけを動かすことはできませんけれども、優先順位としては高まりますね。自分の施設の人が特養に入りたくて待機しているということで、家で待機している人よりは全然いい条件で待機できる。要介護3くらいになっても8万円からからないでずっとそこにいられて、特養のほうに行くと大体5万円くらいで個室に入れます。非課税で遺族年金の方の場合です。そうすると、親御さんの年金でおつりが来るので、その年金分をサバイバルプランの原資に回していくことができます。

そういうことは一般の方は知らない。施設に入ると25万円とかかかる。毎月赤字になるから、その赤字分を何とか埋め合わせていくだけでも精いっぱいと思っている方がほとんどです。見学に行って、露天風呂も、どのくらいの深さかと思ってちょっと座らせてもらいましたけれども、5万5000円で本当にすごくきれいでいいところでした。御飯も、ケアハウスは見学に行っても食べさせてもらえないところが多いんですけども、そこは御飯も食べさせてくれました。特においしくもないけれども、まずくもなく、このくらいだったら毎日何とかいけるなというくらいの御飯でした。特に悪い点を全く見つけられずに帰ってきました。

ケアハウスは、要介護認定を受けてしまったら入れません。自立でなければ入れませんので、そういうところがあるということがわかっていれば、早目に家を売っていただいて、そのおカネを持ってお子さんには築年数のなるべく新し目のワンルームを買ってもらって、親御さんはケアハウスに住みかえて、手元にまだおカネは残るはずですので、残ったおカ

ネはサバイバルプランの原資としてとっておいてもらう。親御さんは年金でおつりが来ますので、そのおつりが来た分もちゃんとサバイバルプランの原資に上乘せしていただくというプランをつくると、そんなに手元の現金がなくてもできる方がいらっしゃる。

これは具体的な名前を言わないと、ほかがやっているかどうかわからないので、名前を出しますが、分譲型シニアマンションと書いてありますように、熱海にある中銀さんのことを言っています。中銀ライフケアという物件があります。これは55歳から上の人の分譲型シニアマンションです。私の相談者には50代の方が結構いますから、できるプランです。今の若い方だと、老朽化し過ぎてしまうと思うので、どうかと思います。親子同時住みかえというプランをつくっています。中銀さんの場合にはシニアマンションですけども、100万円くらいあればお部屋は買えます。億ションで売っていた部屋も、何回も何回も代わりをしているうちに、とにかく管理費が普通のマンションよりは高いので、親御さんが亡くなったら相続できますが、相続した人は早く売りたいんです。50万円の部屋とか、ただでも手放したい人は多いんですけども、ただだと不動産売買できないので、100万円とか300万円という値段がついています。300万円くらい用意していただければマンションが買えます。普通の高齢者施設は、部屋は15平米とか18平米で、24平米でも広いなというところが多いんですが、中銀さんの場合は100万円でも50平米くらいのお部屋が買えるんです。50平米くらいあれば、リフォームして何とか親子セパレートのお部屋を確保できる最低単位になると思っています。

これは中銀さんといつもお話をしていますが、ほかでは見たことがないんですが、岡持ちという制度があるんです。岡持ちというのは出前の岡持ちと同じです。あれの個人版岡持ちというのが中銀さんにはあります。新しい施設では一度も見たことはありませんが、普通は食堂の食事を部屋に持っていくのは、食品衛生法の関係でだめなんですけれども、中銀さんの場合は、部屋から出れないお子さんの場合には、お母さんが自分の御飯を食べるときに岡持ちを食堂に預けると、岡持ちの中に御飯を入れてくれて、その岡持ちを部屋に持って行って、御飯を食べる。次の御飯も同じように繰り返していく。お母さんやお父さんは食堂で御飯を食べていただいて、部屋から出れないお子さんは部屋で御飯を食べることができる。そうやって親子2人で住みかえて、食事代とか固定資産税、管理費、全部入って、17万円くらいあれば2人で暮らせるんです。

そうすると、マンションとか1戸建てを持っている方が、そこから手持ちのおカネで住みかえていただいて、自分が住んでいる今の家を賃貸に出していただく。賃貸に出すこと

でお家賃を稼げますので、稼いだお家賃はサバイバルプランの原資としてためていただく。中銀さんに払うおカネは年金でぎりぎり賄ってもらおうというプランもつくれます。

住んでいるだけだと稼ぐという発想になかなかならないと思いますが、住んでいる家も何とか活用できないかということも一緒に考えつつ、まずお子さんの家を確保しないとサバイバルプランのものができないので、今住んでいる家がある方に関しては、その家の価値を調べていただくと同時に、住みかえで、今より生活をよくする方法がないかということです。この場合、いろんな具体的なプランの提示をさせていただいています。このあたり本当に驚かれたりしますが、住みかえてもらうだけで大丈夫というケースがかなりあります。

そういうときに一番言われるのは、駅から遠いし、借り手なんかいないということです。一般的に不動産会社で扱ってもらえない物件でも、住みかえ機構というところがあって、3年ごとの更新になりますけれども、ちゃんと耐震の補強をしていただくことによって、駅から多少遠い物件でも貸し出しという形で検討してもらえて、一度貸し出しの契約さえすれば、3年ごとの更新はありますけれども、貸す側が解除しない限りは死ぬまで家賃保証がつきます。もちろん不動産屋さんで貸すよりもお家賃はちょっと安目にはなると思いますが、それでも、古くて絶対貸せないよと思っていた家が資産化できる可能性があります。そういうことも含めて、今持っているものがだめという発想になると終わってしまうから、だめじゃない、何か方法があるかもしれないという発想で、一緒に模索していくという形です。

親の財産の洗い出しのところは、預金よりも家をどうするかということです。これは非常にポイントになります。サバイバルプランの考え方として、息子さん、娘さんが一生お家賃なしで住める家を確保できたほうが親御さんが残すおカネを下げられるという前提で、リバースモーゲージとかも含めてご紹介します。

リバースモーゲージというのは、ご存じの方も多いかもかもしれませんが、土地を担保におカネを借りるという形です。一般的なリバースモーゲージで、土地を担保におカネを借りて、そのおカネを生活費として使っちゃうと、親御さんが亡くなったときに土地を手放さなければいけないと思っている方が多いと思いますが、東京スター銀行のリバースモーゲージの場合には、おカネを借りて、そのおカネで家を建てかえても、借りたおカネと同額以上、手持ちの貯金を東京スター銀行に預けておけば、利息もかからないし、親が亡くなったときには、預けたおカネで完済してしまえば家がきれいに直せるという、そういう具

体的なプランを立てたりもしています。

リバースモーゲージはいろんな銀行がやっていますが、ひきこもりのお子さんのケースでできるというのは多分東京スターだけかなと思っています。1つの銀行さんを勧めるのはどうかというのもありますけれども、ひきこもりのケースで一番多様なプランが立てられるので、いつも東京スター銀行の話になるのですが、東京スター銀行でリバースモーゲージを使ってひきこもりのお子さんのために賃貸併用住宅を建て直すということも実際に実行しています。とにかくどんな力を使ってでも家を何とかして資産化していくということにかなり力を入れてやっています。

次に、保険の話になるので、ちょっと早いんですけども、一度休憩にさせていただいて、5時から始めさせていただきたいと思います。

午後4時50分 休憩

午後5時 再開

○畠山 後半は、まず保険の話からさせていただきます。

(パワーポイント5)

保険の話というと、保険を売られちゃうと思っている親御さんもいらっしゃいますけれども、サバイバルプランではかなり重要なテーマになります。なぜかということ、保険を使うと不公平な相続が成り立ってしまうからという一言に尽きます。それはどういう意味かということ、例えばお子さんが2人いて、親御さんが残せるおカネが現金で4000万円だったとします。この場合に、仮に4000万円の全部を働けないお子さんに親御さんが遺言で残したとしても、現金の場合は遺留分というものがあって、本来の権利の半分はあげなきゃいけないんです。ということは、4000万円を2人で分けると2000万円、2000万円、本来2000万円もらえたけれども、あげないよと言っても、その半分の1000万円をお子さんが請求した場合は必ずご兄弟にあげなきゃいけない。4000万円の場合は3000万円と1000万円までは不公平に分けられる。ここに保険という仕組みを入れると、4000万円全部を働いてないお子さんに無条件で渡すことができるようになります。無条件でというのは、保険には遺留分がないからなんです。普通の現金で残すと、現金で残した資産は遺留分といって必ず半分はもらえるという権利を持ちますので、親御さんのほうがあげないよという形にしてもだめなんですけれども、保険にすることによって、働いてないお子さんにあげられたり、逆に、働いているお子さんにこれだけは残してあげたいという分を確保するとか、どちら

のプランもあります。基本的には、親御さんの意思どおりに分けられるという意味で、保険の活用をしていきます。

それとともに、先ほど相続税の話もしましたが、相続税のかかる家は、ご相談者は少なくないですから、相続税がどのくらいかかるかというのをざっくり見込んで、その分だけ保険に入っていて、現金として残していくというプランを立てたりもします。病気をしたので保険には入れないと言われましたという方がいらっしゃいますけれども、個人年金保険みたいな、ほとんど貯金と同じような保険に一時払いで入っていただくことによって、80過ぎた方での引き受けもできますので、そういう保険を探したりします。ただ、私は保険商品を買ったりしていません。できれば自分の近くでその方にとっての一番条件のいい会社を探して、〇〇会社のライフプランナーを紹介してもらおう。紹介してもらったらすぐにでも連絡が来ます。ただ、ある程度年齢が高いと実行援助(?)を今後すべきなのかなということで、ここは今のところやってないけれども、悩んでいるところです。保険を売る気はないけれども、80を過ぎたお父様、お母様に、こういう人を探してと言うこと自体ハードルが高過ぎるので、そういう実行援助する方法が必要かもしれないと個人的には思っています。ただ、そこまでは今いっていません。保険に関しては、今言ったような相続対策、相続税対策の2つの形で、かなりのサバイバルプランに登場してきます。

保険の中で1つご紹介したいのは、ここにある生命保険信託という商品です。これはプルデンシャル生命というところでしかやっていません。さっきの東京スターと同じように、1つのところをご紹介するのはどうかというご意見もあるかと思いますが、このプルデンシャル生命の生命保険信託を契約した方は、ご相談者でいるんじゃないかなと。私は契約に立ち会ってないので、わからないんですけど、多分何名かいると思います。これができると、これだけでサバイバルプランが立ちます。

どういうものかという、一時払いの保険料は2400万円から2500万円という形になります。これに関しては、それなりのおカネを持っているご家庭のケースになります。払っていただくと、入っていた方が亡くなったときに3000万円という保険金があります。そのおカネはご本人の口座におりるのではなくて、三井住友信託銀行の口座に入ります。100万円弱くらいだと思いますが、入った金額から信託報酬は引かれます。ただ、お子さんがその時点で何か出すということはないです。保険金がそのお子さんの手元に行くのではなくて、三井住友信託銀行の口座に入って、そこからは親御さんが指示したようにおカネが息子さんとか娘さんの口座に入る。つまり、例えば2900万円くらいが残っていて、それを29

年間毎年100万円ずつ払って下さいねと指示しておけば、毎年そうなるということです。もちろん、後見人をつけて、後見人の方がそういう手続ということもあるかもしれませんが、後見人をつけてそういうことをやってもらうと物すごくおカネがかかります。それを自動的に行う仕組みだということです。

ただ、保険会社としてやっているのはここしかないのです、特定の会社の商品をご紹介しますのはどうかなというのはありますけれども、この生命保険信託ができる方は、お子さんの国民年金と毎年100万円とか145万円を20年間というのもあって、そういうおカネが入っていくことでサバイバルプランが成り立ってしまうという形になります。こういう仕組みがあるということを知っていただければと思います。

(パワーポイント6)

その一方で、働いて自立しているお子さんのほうに不公平な相続を受け入れてもらうためと、親御さんのほうの生活コストを下げてもらうための両方のパターンで使いますけれども、アイエヌジー生命という会社のスマートビジョン、終身タイプの医療保険をお勧めすることがよくあります。これはどういうものか。ここでは500万円のプランをご紹介します。500万円の保険料を払うと亡くなったときに500万円もらえるという保険です。500万円払って500万円しかもらえないと、「何だ、それ、つまらないじゃない」と思われる方がいらっしゃるかもしれませんが、これは利息に相当する部分で医療保障がついてくるんです。例えば60歳の男性の方で500万円を払っていただくと、1日6050円の入院保障が利息の部分で一生涯、解約しなければずっとついてくる。女性の方だと1日7050円という入院給付金がついてくる。60代になって、親御さんのほうで医療保険を払われていて、それが赤字の原因になっているご家庭もありますので、この保険に見直していただくと、月払いで払っている医療保険の保険料をやめることができるので、生活コストの赤字を減らせる。

もう1つ、家を働いていないお子さんに相続させるというのが原則なので、相続させられないお子さんに対して、「500万円しか用意できないけれども、おまえのために保険に入る。この保険金はおまえを必ず受取人にする。それ以外の財産はあの子にやってくれないか」という不公平な相続のときに不公平な相続を受け入れてもらうために利用することがある商品です。アイエヌジー生命って聞いたことがないんですけどとよく言われます。オランダの非常に大きな保険会社です。日本のグループでここに匹敵する規模の会社はないくらいの非常に優良な会社です。一般的に耳なれないというか、私もこういう仕事をし

ていなかったら多分知らないだろうなと思います。もともと弁護士さんとかお医者さんとか、非常に高所得の人たちだけに対して売っている会社でした。そういう会社が500万円とか300万円の、その会社からすれば小ロットの保険を売り始めたということですが、基本的には会社としての安定性を心配するような会社ではありません。聞きなれてないと、簡保のほうが安全じゃないかと言われてたりするので、そういう問題ではないですという話をさせていただいています。そのときにご紹介する商品がこちらになります。

あと、メットライフアリコでも似たような商品を持っていますし、オリックス生命とかでも持っています。商品の仕組み的に言うと、私はこれが一番いいかなと思っています。ただ、来年とか再来年あたりに違ういい商品が出ていたら別の商品をご紹介しているかもしれませんが、この何年間かはこれがいいかなと思っています。なぜかという、10年とかたって、息子さんとか娘さんにあげるつもりだったけれども、介護が必要になって入居したいから、そのおカネを自分のために使いたいといったときに丸11年たっていれば500万円は500万円として返ってくるんです。11年たつ前に解約すると8割しか返ってこないんですけれども、11年たっていれば、預けているのと同じ形になって、自分のために解約できるんです。解約のペナルティーが緩いという形です。ほかのアリコの場合はいつ解約しても必ず8割にしかならない。オリックスのほうは保険料も安いんですけれども、解約するとゼロなんです。そういう意味で解約のペナルティーが厳しい。3商品の中では、何かあったときは自分のおカネとして取り戻せるという意味でこの商品をご紹介しているということです。

(パワーポイント7)

次は、お子さんの現実のほうに話を向けたいと思います。

先ほどから、サバイバルプランの基点は、親御さんが亡くなったときにどのくらいの資産が残るかどうかですよというお話をしました。その残りそうな金額はざっと見積もってどのくらいになるかというところから始まります。そのときにはやはり家の確保です。家を古い家のままで修繕して何とかという方が多いですけれども、やっぱり建てかえとか、住みかえをしていただいたりして、お子さんが一生住める家の確保をプランニングしていくことによって、親御さんが思っているよりも貯金はその基点の時点で減っているプランが非常に多くなるということです。減らさないために、さっき言ったように、リバースモーゲージを使って建てかえとかもプランニングはしていきます。

電気、ガス、水道、電話等のライフラインについては、親御さんの口座から落ちている

のが普通だと思います。親御さんが60代になっていけば、お子さん名義の口座で電気代、ガス代、水道代を落とすように口座を変えてもらうようにしています。時々バイトに出られるとか、買い物に行けるとか、金融機関に行くのは大丈夫だという人にはそんなことは言わないんですけども、部屋から出れないお子さんは、親御さんが亡くなった時点でライフラインの手続きができるかといったらできないケースが多いんじゃないかと思いますので、突然電気がかなくなったらどういう気持ちになるんだろうということを考えて、親御さんたちが存命のうちから口座を変えてもらうようにしています。別に、電気、ガス、水道というのは、家族の誰の口座で落としても問題ないので、親御さんたちが70代になって介護になってできなくなったら困りますので、60代のうちからライフラインの名義はできるだけお子さん名義にしてくださいねと言っています。

ただ、家の名義は勝手に変えられないです。家の名義は持ち主の名義で、勝手に変えると贈与税の対象になってしまいますので。誰が相続登記をするかということを決めておかないと、お子さんが固定資産税を滞納して、滞納が続くと、最悪追い出されてしまう可能性もありますので、固定資産税をきちんと払っていくためにも、その原資はどのようにするのか、誰が名義書きかえをするのか、このあたりを確認していくということです。

国民年金の加入状態。最近では減ってきましたけれども、滞納をしている方がいらっしゃいます。国民年金なんかどうせもらえるかどうかわからないしきみたいに言われることがよくあります。もらえるかももらえないかという社会の制度に意見を言っている場合ではないので、払える方だったら払っていただく。払えないんだったら申請免除をしていただく。制度から抜けている状態は絶対にやめていただくということです。障害年金をもらう可能性があるとするならば、滞納期間、未納である期間が非常に長く続くともらえなくなってしまいますが、障害年金は幾つもの救済措置があります。全期間の3分2か4分の3は入っていないければいけないけれども、申請した前の1年間入っていれば大丈夫とか、いろいろな救済措置があります。障害年金をもらえるとサバイバルプランはよくなりますが、そういう権利すら放棄してしまうことになりますので、制度に入っていない状態は絶対やめていただくということで、なるべく早く手続きをしていただくように促しています。

それとともに、「治療歴がすでにあるか、親だけの受診かで、選択できる保険が変わる」と書かせていただいています。これは何を言っているかということ、ひきこもりの場合は、親御さんが地域のサポステとかいろんなところに行かれていて、「子どもの状況はこうなんです」と話して、5年も6年も10年も続けているけれども、お子さんの受診につな

がっていないケースがたくさんあると思います。そういうケースは、親御さんからすると子どもがとりあえず来てくれればと思っていらっしゃるはずですが、保険の加入の面からいくと、お子さん自身が受診をしていないので、その状態だと保険に入れるんです。心療内科とか精神科に受診を一度でもしてしまうと、基本的に民間の保険には入れなくなります。親御さんがお子さんを一生懸命クリニックに連れていこうとしているけれども、連れていこうとするのであれば、お子さんに保険が必要かどうかを先に考えてくださいと言っています。一度でも精神科の診療履歴が残ると、民間の保険会社は全てノーになります。今は非常に厳しいです。特別な保険があるので、入れないわけじゃないんですけども、いい条件で保険に入れなくなってしまうんです。今はオンラインで診療記録が残りますから、1回ぐらい行ったけど、黙っていればわからないよねとか、保険屋さんによっては2年間入院しても申請しなければ大丈夫だからとか、グレーのプランを説明する人がいますけれども、そういう綱渡りのプランで入るのは、私はお勧めできません。お子さんの受診につなげようと思ったらお子さんの医療保険を先に考えてくださいというお話をしています。受診歴があると入れなくなります。受診歴がなければ自由に選べます。子どもの受診というのは医療保険のプランに直接つながっているということです。この認識が親御さんにはないので、もし機会があったらアドバイスしていただければと思います。

(パワーポイント8)

次に、ぜんち共済です。この商品はひきこもりの方とか、基本的には、統合失調症はダメですが、発達障害、知的障害、アスペルガーの方が対象になっている保険で、非常にいい保険です。保険の保障内容を直接見たほうがいいかと思います。

(パワーポイント9)

年間1万7000円払うと、1日の入院給付金が1万円つくという形です。それに賠償責任がついていますので、例えば発達障害のお子さんが買い物をしていて、何か注意されてしまった。注意されたらパニック状態になってしまって、暴れてお店のものを壊してしまったというときに賠償責任の保険がつきますし、弁護士さんの費用も出ますので、相手がもし訴えてきたら、弁護士さんの費用も保険でちゃんと出してもらえます。それなのに年間1万7000円という非常に廉価な保険料でやっている保険があります。これは健常者の人は入れないです。発達障害、知的障害という何らかの障害に該当する人しか入れない保険があります。この保険は、最初のころはA I Uというところが引き受けていました。非常に大きな保険会社が元請をして成り立っていました。最近では4万人以上加入者がいて、この保

険会社だけでやっています。やっていて実際できているということです。そのかわり保険金の支払いがかなり多い保険です。去年まで1万5000円でした。それがことし値上がりして1万7000円になった。非常に頑張って運営しています。歴史もかなり長い保険で、単独で4万人を超えて、もしかしたらもう5万人に届いているかもしれないというくらい知る人ぞ知るのいい保険であります。

(パワーポイント10)

次は、うつ病とかの心の病気で一度でも診察を受けると普通の保険に入れないと申し上げましたけれども、少額短期保険というカテゴリーの保険には、心の病気で入れる保険を扱っている会社が幾つかあります。きょうご紹介するのは2社です。そのうちの1社目、エイ・ワン少額短期保険、「エブリワン」という商品は、今、自分がかかっている病気を不担保にします。申告します。そうするとその病気での入院は保障されませんが、それ以外の入院は全て保障するという保険になります。例えばうつ病と診断されていれば、うつ病に関しての入院は不担保になります。ただし、胃の病気、腸の病気などのうつ病と関連性のない病気で入院する場合には入院給付金はちゃんと出ます。しかも、保険料を見ていただくと、割とリーズナブルな感じの保険です。

(パワーポイント11)

次が、トライアングルという名古屋が本社の会社ですが、これが今、日本で引き受け基準が一番緩いかなと思っています。統合失調症を引き受けるのは多分ここだけだと思います。統合失調症というと、民間生保は全部だめなんですけれども、ここは、統合失調症をやはり不担保にします。統合失調症での入院はだめです。そのかわり、統合失調症の方でもほかの臓器の病気になることは十分ありますので、そういう方でも引き受けますと。さらに、この会社は新しい商品を開発していて、当局とも折衝しているということで、中身は言えませんが、簡単に言うと、既に発病している病気があってもそれも保障する。つまり、統合失調症の方が、統合失調症だとちゃんと言って入っても保険金が出ますよというタイプ。そのかわり加入前にかかっていた病気の場合には、入院給付金が少なくはなるけれども、全てオーケーというものの認可申請をしているところです。トライアングル少額短期保険という会社であれば、ひきこもりに該当するほとんどの状況、今までは保険はだめと思っていた方が多いと思いますが、皆さんが支援している方ほとんど大丈夫じゃないかなという保険もありますということです。このあたりはお子さんの状況を聞きつつ、入れそうな保険を探していくというやり方をしています。

(パワーポイント12)

次に、お子さん1人の生活費の話です。生活費というのはどのくらいあればいいのかと聞かれても正確にはわかりませんが、一応10万円を目安にやりくりできるようにお子さんを訓練してくださいとお話をしています。住宅費がある場合には10万円じゃ済まないで、もうちょっとかかりますけれども、とりあえず10万円を目安にやっていただるようにお子さんと一生懸命訓練してくださいとお話をしています。

そのときのポイントとして、部屋から出てこないお子さんにはそこまでできないんですけども、御飯を炊けるようにしていただくということです。これはいつも言っています。お釜の一番大きな容量まで炊く。5合炊きだったら5合、6合炊きだったら6合を一気に炊いていただいて、ラップの上に炊いた御飯を置いて薄くして全部冷蔵庫に入れて、1食ずつチンして食べてもらうという形です。朝起きてくる人は余り見たことがないので、親御さんが、昼と夜、一緒に食べないながらも、お子さんが好きなものをつくって、置いておいたり、部屋の前に持っていったりしていると思います。そういう快適な状況から自分で全部やらなきゃならない状況にいきなり落とすというのは、余りにも粗いプランなんじゃないかと思っているので、昼でも夜でも、1食はつくってもらってもいいんですけども、1食は、心を鬼にして放置してくださいと言っています。やってくれているかどうかまではわかりませんが、言っています。御飯はとりあえず炊いて置いてあるわけですから、冷蔵庫の中に煮物とか缶詰とかふりかけとか何でもいいので、お子さんが1人になったときの生活を想定した生き延びていける食事を入れておいて、お子さんが自分で御飯を食べられるように訓練してください。それは生き延びていくというものもありますけれども、食費のコストを下げるのに必ずつながりますからと言っています。

それと、ひきこもりのお子さんたちの特徴として、朝起きないので、ごみもちゃんと捨てられないはずですが。毎日お弁当とか店屋物、ケータリングを頼んでしまうとごみ屋敷になります。お父さん、お母さんが亡くなって数年のうちにごみ屋敷になって、恐らく通報されてしまうんじゃないかなと思います。そうなると、家も不潔で虫が湧いたり、ネズミが走ったりということが起こると思いますので、まずごみの少ない生活を親の段階で訓練していく必要があるかなと思っています。御飯を炊けるようにするというのが、コストの問題もありますが、ごみを減らすことにつながると思って、やってくださっているかどうかまではわかりませんが、お話はしています。

あと、コンビニに行ける方はいいですけども、コンビニにも行けない方は、ネ

ットスーパーです。ネットで注文ができて、とめ置きしてくださるところです。つまり、人に会わなくて食材の手渡しができるところが自分の住んでいるエリアにないかどうかを探していただくことをアドバイスしています。私は、今、イトーヨーカ堂とダイエーのネットスーパーを使っていますが、どっちもとめ置きはだめなんです。どっちも手渡しになる。調べてみたら近所ではサミットというスーパーがとめ置きできるので、うちの近くにいる方だったらサミットだなと思ったりしています。そういうのを探していただくということです。

先ほど言ったように家の名義は勝手に変えられませんし、固定資産税とか国民健康保険料も親御さんの世帯主の名義で来ますので、こういうのは誰が名義書きかえるのかということとともに、お子さんの口座に少しずつ入金して、将来の固定資産税の未払いを防いでいかなければいけないと思います。おカネを入金すると贈与税の対象になってしまうんじゃないかと思っている方がいると思います。生活費をお子さんの口座に移しても生活に必要なおカネの範囲であれば基本的には贈与税はかからないんですけども、それでもやっぱり怖いという方は、贈与税の基礎控除が年間110万円ありますので、110万円の範囲内で移していただく。ただ、毎年、金融機関の始まる1月の4日に110万円、110万円、110万円というのはやり過ぎです。計画的過ぎて、かえって贈与税がかかる可能性があるので、アトランダムにおカネを入れていただいたほうがいいかなと思います。余り計画的にやると、計画的贈与とみなされる可能性が実はあります。実際に、20人くらいいる孫に、孫はその口座があることも知らないし、通帳も印鑑も全部おじいちゃんが持っているのに、毎年110万円ずつずっとやっていた方に贈与税がかかったケースがあります。これはやり過ぎなんです。そういう目立つやり方はしないで、110万円という基礎控除の範囲内でおカネを移して、未払いを防いでいただきたいなと思っています。

(パワーポイント13)

お子さん自身の手続です。先ほどから言っているように、できない方もいるし、できる方もいると思いますけれども、まず親御さんが使っている金融機関のリストとか保険会社への連絡先を必ずノートにまとめていただきたいと思います。今、エンディングノートがすごくはやっているので、エンディングノートは文房具屋さんに行っても売っています。おカネのことと、エンディングノートに書くような自分の人生の思い出は別にしておいたほうがいいと思います。なぜかという、おカネが自分の家に幾らあると書くと、適当にその辺に置けない。茶飲み友達が来てパラパラ見られて、「あんた、おカネ持っているの

ね」とか言われても困るので、そういうものは出しておけないと思います。普通に置いておいてもいいものと、何かあったときに見てねというものは分けて書いておいたほうがいいかなど。分けて書くのが面倒くさかったら、エンディングノートの必要なところだけコピーをとって、何かあったらこれを見てねという形で、お互いにコンセンサスをとっておくのがいいのかなと思います。そのときには資産簿と緊急時リストです。緊急時リストというのは、いろんな連絡先とか何かあったときに、誰に何を頼むのかということです。これはぜひまとめておいていただきたいと思います。

成年後見人です。実際に頼める方は多分多くないと思いますが、仮に頼める方がいるとすれば、親御さんが健在なうちに、この人に何を頼むんだ、この人は何をしてくれるんだということを説明するとともに、最初はぎこちなくて1時間座っていても一言もしゃべらなかつたとしても、関係性を築いておかないと、亡くなった後どうなっちゃうんだろうという心配が残るだけですので、ぜひ聞き合わせていただきたいと思います。

あと、自治体の窓口に出向いて、手続場所や手続方法。これは外出できる方に限りませんが、いきなり役所に行こうとは言わないでいただきたいと思います。御飯を食べに行こうと誘ってもらいたいです。今、市役所とか区役所に行ってもレストランはすごくきれいながあります。そういうところに行っていて、まず御飯を食べて何も手続をしないで帰っていただきたいと思います。そういうのを何回か繰り返しているうちに、役所に行く抵抗感が薄くなっていくはずですよ。亡くなった後は、よくても悪くても役所は絶対にお子さんの手続上必要なものなので、役所の場所はどこにあって、どういう機関であるかということをお子さんに教えておくべきだと思いますので、御飯を食べに行っていていただきたい。お子さんは、窓口に行って自分の状況とか聞かれるかと思って緊張しているかもしれませんが、御飯を食べてそれだけでとりあえずは何回かは帰る。その場所に抵抗感を薄くしていくということもぜひしていただきたいと思います。

(パワーポイント14)

次に、兄弟姉妹。ここは実際のプランニングの中ではかなり重要なことだと思っています。先ほどエンディングノートの話もしましたが、遺言書、エンディングノートをできれば書いておいていただきたいと思います。私はどのセミナーでも必ず言っていますが、書いておしまいはやめてくださいということです。親御さんが、ひきこもってないほうのお子さんに対して、親から子どもに謝るのは嫌な方が多いと思いますが、必ず生前に謝ってくださいと言っています。怒る人もいますけれども、怒られてもしようがないので、言っています。

どうして言うてほしいかという、それは皆さん現場にいらっしゃる方のほうが詳しいと思いますけれども、やはり仲が悪い方が多いですね。仲が悪い理由は、そのひきこもっている方だけに、愛情かどうかわからないですけれども、関心がいついたり、結果的におカネがいついたり、亡くなった後も、不公平な相続をさせなければいけなかったりという状態にあります。兄弟が自発的に相談に来るような理解のある人ならいいですけれども、理解がないというか、ひきこもっているお子さんがいることで、お孫さんがいるのにお正月も帰らないという方が多い。状況が悪いにもかかわらず、ご兄弟にやっていただかなければいけないことがたくさんあります。相続登記だって、基本的にはご兄弟がやるはずですし、嫌だとしてもやらざるを得ないことがたくさんあるはずですよ。それについて、「本当に申しわけない。今までだって、おまえにはかなり我慢させてきたと思うし、おカネの面でも、あいつにばかりおカネを渡す形になって本当に申しわけないと思う。いいと思っているわけじゃないけれども、仕方がなかった。その上でさらに、本当に申しわけないんだけど、自分たちが亡くなった後の手続は何とか、最低限のことでもいいからやってくれないか」と。それを紙に書かれているだけと、言葉できちっと伝わっているのは全然違うと私は思います。

私自身も、子どものいないおばがいて、突然死でした。病気だったと知らなくて、1週間に1回電話してくれと言われて電話をしていた。あるとき電話したら出ないので、見に行ったら亡くなって数日たっていて、私が発見しました。私も初めての子供が1歳ぐらいで、そのときは大学院生でもあったので忙しくて、自分のことで精いっぱいでした。おばは電話でいろんなことを私に頼んでいました。でも、私はおばが病気だと知りませんから、「そんなに死ぬ死ぬ言わないで、もっと長生きして」とか言っていましたが、おばは多分病気のことを知っていたんだと思います。私にあれをしてくれ、これをしてくれと言っていたんです。私はそのときは話し半分くらいしか聞いてあげなかった。

亡くなって、おばは伝えなかったんだなと思って改めて申しわけなかったというのと、もとは戻れないので、言われたことは全部やろうと、叔母が亡くなった後に4件の裁判をやったんです。裁判といっても相手と争っている裁判ではないんですが、権利をきちんと確保してあげなければいけないことがあって、普通は弁護士さんを頼んでやることらしいんですけれども、私は、ちゃんと聞いてあげなかったという申しわけなさがあったので、自分で全部裁判を起こした。相手方がいないんです。判決も自分で1人で聞きに行くという感じで裁判をやりました。それはおばから電話で直接いろんなことを頼まれていたから

できたんだと思います。これが単純にメモで残っていたら、多分そこまでできなかったと思います。

そういう意味でも、言葉の力はすごく大きいと思います。紙に書いて残したから後を見てねという親御さんがいますけれども、ひきこもりのお子さんがいるということは、どこかで不公平な何かが必ず起こるんです。不公平な何かが起こる前提で、その何かを少しでも懐柔策というか、お子さんの気持ちをなだめてもらいたいなと私は思います。済まないという思いをひきこもっているお子さん以外のご兄弟に口頭でどうやって伝えるんですかと質問を受けて、どうやって答えようかと思いました。今までだってそういう話をしたことがないのに、突然呼び出して、「じゃ」という話はなかなかできないので、御飯食べに来てください、そのときは配偶者も連れてきてくださいと。つまり、ご兄弟の中では、憎いながらも兄弟だしということで何とか不公平な相続も引き受けてくれるかもしれないですけども、配偶者からしたら非常に難しい問題です。配偶者からすれば、自分の夫、自分の妻が半分もらう権利があるはずなのに、その権利を、はっきり言ってしまえば放棄してよと言われるようなものです。しかも、そのひきこもっている人がいるから気軽に遊びにも行けなかったりする。その上、亡くなった後の紙にチョコチョコと書かれていたからって、できるかどうかと言われたら難しいと思います。そういう意味で配偶者の方まで納得していただかないと、サバイバルプランは壊れるんです。親が子どもに頭を下げる図をお勧めするのはどうかなというのが正直ありますけれども、亡くなった後に起こるリスクは生きている間にできるだけ回避しておくしかないのです、口頭で伝えていただきたいなと思います。

先ほど、後で後見人の話をしますと申し上げましたけれども、兄弟が後見人になれると、サバイバルプランは非常によくなります。言いかえれば、兄弟が後見人にならないとサバイバルプランは成り立たないケースが多いです。なぜかというところ、専門職の後見人、例えば司法書士の方とか弁護士の方に頼むと高いです。高いというのは、もともとひきこもりの想定でつくられている制度ではないわけです。認知症の高齢者とか判断能力のない方が数年間頼むというイメージだと思います。20年、30年頼むイメージでできている制度ではないので、もともとが高いわけじゃなくて、ひきこもりの方は長いから高くなるんです。専門職の後見人を見込むと1000万円くらい別に考えないとプランはだめなんです。もちろん相談者の中には1000万円軽く見込める方もいらっしゃいますけれども、少数派というのが現実だということがあります。親の会さんに行くと成年後見制度に本当に詳しい知識を

お持ちで、物すごく調べていらっしやったりします。振れる袖はあるのかなということですね。振れる袖がないのに調べてもしょうがないので、振れる袖の長さに合わせてやっつくしかないと思います。1000万円を生活費とは別にとっておく。私が同じ立場だったら、後見人の費用ではなくて1000万円は子どもの生活費に使ってほしいと思います。

専門職の後見人のことを考えるのであれば、それよりも市民後見人、東大が、かなりのペースで市民後見人の方を養成講座で育てていらっしやって、今は講座を終了した方が全国に行っています。そうやって、ボランティアとか非常に廉価でやったださるような方が地元にはないかを探すのに時間を使ったほうが、サバイバルプランはよっぽど成り立つんです。別に後見人制度の勉強が要らないと言っているわけじゃないです。その人が持っているものに合わせたものを探していくことが非常に重要だと思っていますので、市民後見人で非常に廉価にやったださる方を探していくのは非常に重要かなと思っています。

私の仕事仲間で、市民後見人ではないんですけども、ライフワークで後見制度をやっている方がいます。その人は今5人見えていますけれども、いざとなったら私もこの人に後見を頼みたいなと思います。毎朝5人宅をぐるりと回ってごみを捨てに行っています。ファイナンシャルプランナーで、社会保険労務士で、社会福祉士のトリプル資格を持っているので、その方がもらい損ねた年金を全部見つけています。高齢者施設も随分一緒に見に行きました。高齢者施設もかなり見えていますので、その方の資産で入れるところを探して住みかえもやっています。でも、その方はライフワークでやっているので、費用は裁判所が決めたおカネでいいですというやり方をしています。

あんなにも心を尽くしてやっている後見人を私はほかに知らないです。そういう人を見つけていくのは、その人のフットワークとか情報力にほかならないです。私も同じような年齢になって頼むならその人に本当に頼みたいくらいです。そういう人を探すのは本当に難しいので、勉強よりも少しでもそういうのに近い方にたどり着いていくことです。たどり着いていけば、成年後見の制度を使うよりも安くできるんじゃないかなと思います。

(パワーポイント15)

ここから先は参考程度なので、さくっとしかお話ししませんが、親御さんによくお勧めする糖尿病の方専用の保険です。

(パワーポイント16)

これは死亡保険、葬儀保険では日本で一番緩い。緩いというか余命宣告を受けていても入れます。加入してから6カ月以内に亡くならなければ保険金が出る。あと、加入してか

ら6カ月以内に入院しなければということです。普通の保険は入院して退院して、そこから例えば2年間は基本的に入れなかつたりしますが、この保険は、退院して家に帰れば、その足で申し込みができるくらい緩いです。葬儀費用の保険としてです。亡くなった後は銀行口座は凍結されてしまいます。ちゃんと遺産分割協議書ができて、全員の合意ができて、誰がその口座を引き継ぐかということが確認できないとおカネがおろせないんですが、この保険だったら、死亡診断書が手に入ったら、それを宅急便とかメール便の速達で保険会社に送ると翌日保険金が入りますので、非常に早い段階で現金が入ります。亡くなったときは現金がどんどん出ていきます。90万円までは入れますし、小さな保険と思っただけにする方もいますが、例えば30万円、60万円ありますと、うちも義理の父が9月に亡くなって、次々に羽が生えたようにいろいろ飛んでいきましたので、そういうときにこういう保険があったらよかったなと思ったくらいです。亡くなった前後の現金をという意味でご紹介することがよくある保険だということです。

(パワーポイント17)

最後に、セントプラスは、日本で唯一介護認定を受けた後に入れる介護保険です。親御さんが介護認定を受けて、プランニングで、自分のためにおカネを使わないでかつかつで我慢しているという方もいるのかもしれませんが。要介護2までであれば介護認定を受けた後に入れます。保険料を見ていただいても、非常に安い1000円台の保険料で入れて、上乘せ分をもらえたりしますので、こういう保険を勧めたりすることもあります。これは参考資料なので、その程度に聞いていただければと思います。

レジュメとしてはここまでで、この後ご質問を受けていきたいと思います。内閣府さんの話なので、マイクを通して言うのもなんですけれども、私のところに相談に来てくださる方が非常にふえていて、最初に言ったように、有料相談でしか受けていないので、非常に申しわけないと感じています。有料相談になりますと、そこそこおカネを持っているという意識がない方だと来づらいと思うんです。自分のうちは資産家じゃないし、自分はおカネを持ってないのにファイナンシャルプランナーに相談に来るのは恥ずかしいと思って、つながらない方もいるかと思っています。そういう意味では、無料で相談が受けられる、パソコンが置けるようなどこかの軒先だけでいいので、国で予算をつけていただいて、誰でもおカネの相談ができるように近い将来なるといいなと個人的には思っています。私が1人でやっているのは本当にちょっとのことなのですが、その本当にちょっとの力でも、生きていくことが否定的にではなくて、肯定的に捉えてもらえるケースが相談者を見ていて感

じます。この仕事をやろうと思って始めたのではなくて、ひょんなところからやり始めてやってきたら結構ニーズがあったということで、今もこういうふうにお話しさせていただいています。ニーズが減ることはないんじゃないかなと、自分が相談を受けていて感じることです。おカネのことなので、誰にでもやってもらえることではないんですけれども、きょうお話しさせていただいた中で、そんなにおカネの知識がなくてもお話ししていただけることはたくさんあるんじゃないかなと自分では思います。そう言うと、自信過剰と言われるかもしれませんが、私よりも現場に詳しい皆さんなので、きょうお話ししたうちで、ここはお話しできるかなと考えていただけたところもあると思います。

おカネのことは、できれば今考えたくないから先に送ってしまいたいとか、子どものことが先だから自分たちのことは後でと、どうしても親御さんたちは思いがちですけれども、介護を受けるようになったら、プラン自体おしまいになりますから、健康なときしかサバイバルプランは立てられないんです。そういうことをぜひ伝えていただければと思います。

私自身は今も毎月いろんなところで呼んでいただいて全国各地を回ってお話しさせていただいています。ご相談者も、全国各地から飛行機に乗ったり、新幹線とか、いろんな形で来てくださっています。そういう方に対しては、交通費をかけて、また相談料をいただいてというのは本当に心苦しいので、なるべく地元で相談を受けられる方が育っていくといいなと思いつつ、こちらからアウトリーチという形で、外に出にくい方に対して相談ができるような体制も今少しずつ整えてきています。万全ということは私たちのやっている中ではないと思いますが、いろんな方と連携をとりながら、これからは、おカネの面だけでもいいので考えてもらって、とりあえず穏やかに生きていければいいじゃないですかということを認知してもらいたいなと思っています。これからもきょういらしているいろんな方と連携をとって、こういう話ができればなと思っています。

きょうは長時間、聞いているだけの話でとても疲れたかと思いますが、私の話はここまでにさせていただきたいと思います。ご質問があれば、時間がありますので、時間いっぱいくらいまでご質問をお受けしたいと思います。

○質問者（多菊） 群馬でメンタルヘルス・ケアネットワークぐんまをやっております多菊といいます。

有料というお話を何度かなさっていましたが、例えばどの程度の時間で、どのくらいなんでしょうか。

○畠中 後ろの方は聞こえなかったかもしれませんが、まず質問から言います。今、私が有料相談という話をしていたので、その有料相談の有料はどのくらいの時間で幾らですかというご質問です。基本的には1時間1万円という形でやらせていただいています。延長は30分5000円という形ですが、基本的にはその金額をいただくことはほとんどありません。前提はそういうふうに言っています。大体長引きますが、最高でも1万5000円。4時間、5時間になっちゃったときでも、4万円、5万円ももらえないので、実際は1万5000円どまりで終わってしまうかなというのが現実ですが、表向きはそういう形にしています。最初から何時間でもいいですよという、半日になっちゃうので、一応最初は1時間1万円で、延長は5000円ですという話をさせていただいています。

○質問者A 沖縄からです。ファイナンシャルプランナーの方はたくさんいらっしゃると思いますが、どの方が信用できて、この方はどれくらい実績を積まれているのかわからないので、どういう方に相談したらいいのかというところがすごく迷うと思うんです。何か目安になる経歴とか、そういうのはあるんでしょうか。

○畠中 私も今それにすごく困っています。関西のほうでは連携してくださるところがあって、本州の西日本だったらその方をお願いしようかなと思う方がいらっしゃいます。それ以外のエリアでこの問題に取り組んでいるファイナンシャルプランナーは、はっきり言っていないと申し上げたほうが良いと思います。東京と違って、地方でファイナンシャルプランナーの業務をやるということは、事務所を確保するにも何かの商品を売らないと成り立たない。いい、悪いではないです。ビジネスモデルとして、保険を売ったりとか、証券や何かを売ったりしないと成り立たないんです。相談料で食べている人は基本的にいません。実績が何年かあるから頼めるかどうかということでは余りないと思います。

ただ、交通費をかけて来ていただくのももったいないので、関西はある程度連携がとれてきたので、次は福岡の方とコンタクトをとっています。沖縄だったら福岡まで行っていたらできるんじゃないかなと今は思います。不思議なことですが、群馬と栃木より北の方から個人相談を受けたことは一度もないです。なぜかはわかりません。理由は全然わかりません。栃木と群馬が一番北です。それより上はないので、今のところ、上の方との連携は、相談のニーズがあるのかなのかよくわからないので、とったことはないです。群馬や栃木くらいまでだったら私の仲間のほうでできるので、そこは自分たちだと思います。相談者は九州の方が多いです。九州の方はできれば福岡の方のところに相談に行ってもらえるように今準備をしているところです。

結論から言うと、申しわけないのですが、基準は全くご説明できないということです。普通のおカネの問題と違うので、いろんな金融知識は物すごくあるけれども、ひきこもりに全く理解がない方が「働けば済むことじゃん」と言った時点でおしまいです。そういうことは十分起こり得るんです。理解がないということは働けない理由がわからないわけだし、今さらつつついてもしょうがないことをもしかしたら言うてしまう可能性がたくさんあるので、人格的にわからない方には頼めないというのが正直なところですよ。性格というより人格のところにくるのかなと思っています。これは本当にいい質問でしたが、私も困っているところです。遠くから来る方には地元の方をご紹介できるのが一番いいと思っていますので、それこそ内閣府の方、よろしくお願ひしますという感じです。いろんな方を全国に育てて、現場で相談ができて、何もしなければ生活保護になってしまうたくさんの方を親のおカネで何とか食べていけるようなプランをつくれればそれだけで財政的にも相当違うんじゃないかなと思っています。これは私個人の力でできることではないので、国に何とかしていただきたいなと最近は思っています。

最後は感想みたいなことになってしまいましたが、そういうことです。

○質問者（横松） 栃木から来ましたニートの支援をしているとちぎユースワークカレッジの横松と申します。よろしくお願ひします。

私の支援の対象者は、40歳とか35歳以下なので、先生の相談対象よりは若いけれども、有料の支援をしているので、親に比較的経済力があって、金銭感覚がとてもぼんやりしている若者ばかりです。お小遣いも結構もらっていたりします。オリジナルで事業をやっていますが、今、学校も行っていない、働いてもいない若者に対して、自分が生きていくための金銭感覚を見詰める上で何かいい教材があったら教えていただきたいと思います。

○畠中 教材は、私もわからないんですけども、最近相談者から教えていただいたことがあります。きょう、電気、ガス、水道のライフラインをお子さんの口座でという話をしましたけれども、それを口座に入金しないで、お子さんに現金でお小遣い分を含めて渡して、自分でやりくりしてもらおうようにやってみますという方が実際の相談者でいました。親がそれをやってあげちゃうと、確かに電気、ガス、水道はつながるけれども、自分でやりくりするわけじゃない。まず、ひとり暮らしになったときには電気が幾らかかるのかということから知るべきだということで、その方は現金で渡して、コンビニには行けるそうなので、自分で払いに行ってもらおう。そうすると幾ら残るから今月のお小遣いは幾らだということになる。電気というのは夜つけておくと、自分が使えるおカネは減るということ

も体感できる。そういうことからやってみようかなという方はいらっしゃいました。親が全部払ってくれていますので、なかなか体感ができない。必ず必要なライフラインあたりからやってもらうというのも、逆に相談者から教えてもらって、これから紹介していこうかなと思いました。

○質問者（田村） 山口県から来ました田村と申します。

ひきこもりの方の親御さんがセーフティーネットになっているのが多いわけです。私が支援している方の例で言いますと、生活困難者自立支援法ができましたけれども、貧困との関係が非常に強い方が多いわけです。フィナンシャルプラン以前の問題のほうが多い。そういう方の経済的な確立のためのプランはどんなふうにお考えでしょうか。お話を聞いていて、こういうプランがあっても、1000万円とかの単位のおカネじゃないんですね。例えば山口県の家族会で、このフィナンシャルプランの話をほかの方がされたことがあるんです。たしか保険会社だったと思います。そのときに20人くらい家族会の方がいらっしゃったんですが、実際にその中で相談に行かれた方はたったお1人だったと思うんです。そのあたり非常に厳しいんじゃないかと思うんですが、いかがでしょうか。

○畠中 今のご指摘、ごもっともだと思っています。それは私も認識しています。無料相談を親の会の後でしているのは、それを切り分けているという意味です。ただ、私も1人でやっていることなので、全体を助けることは絶対できません。まず、おカネがあっても相談に来ない方からやろうというのが私の原則です。実際にいないと思われている方がいるかもしれないんですけれども、相談者の中には裕福なご家庭がかなりあって、そういう方まで生活保護のプランを立てちゃうというおかしな状況になっているので、私たちができるのはまずそこからだと思っています。そこからやっているというのが現状です。

今おっしゃったような方も、親の会さんに行けばたくさんいらっしゃいますし、お寺に行けばほぼそういう方ですから、そういう方の場合には生活保護の仕組みからきちんと説明はしています。場所場所で話を変えていますけれども、生活保護であれば私ではなくて、もっと適切な方がいるはずなので、これは役割分担だというふうに割り切っています。全部を助けていくなんてことは絶対できないので、まず自分のマンパワーとして使えるところは親御さんのおカネでサバイバルプランが立つ人たちに向けてやっているということです。だから、そういう方たちがいることを認識していないということでもなくて、自分ができることは本当に一部分なので、一部分の力はそこに使っているということです。その問題が置き去りにされているという現実に関しては力不足で今のところは何もできていな

い。そういうセミナーとかで厳しい方が多い場合にはきょうの話ではなくて、厳しい方向けの話をすることもあります。それを望まれることもありますということです。それを解決するようなお返事は申しわけないけどできないということです。

時間ぴったりくらいなので、ここで一旦おしまいにして、この後私も予定があるので、ちょっとだけならご質問を受けられるかなと思います。

きょうはとりあえずここまでにさせていただきたいと思います。長い時間ご清聴いただきましてありがとうございました。皆さん、それぞれの持ち場に戻って頑張ってください。

(拍手)

○司会 どうもありがとうございました。これから約15分間休憩をして、18時15分から今後のご説明を事務局のほうから幾つかお伝えしたいと思います。

午後6時 終了