

人生の終焉を気軽に相談できる窓口

終活カウンセラー——この言葉を初めて聞く人は多いのではない。シニア世代が悔いなく人生を終えるための活動を「終活」と呼び、彼らが人生の終焉を有意義に安心して迎えられるようサポートするのが「終活カウンセラー」。一般社団法人終活カウンセラー協会はこのカウンセラー養成と資格取得を目的として設立された。同協会の理事である西森義人さんと武藤頼朝（よりこ）さんに、設立の経緯と終活カウンセラーの詳細について聞いた。

発足1年で会員500名以上

シニアと専門家の橋渡し役に

2011年7月に発足した「終活カウンセラー協会」。終活における相続・遺言・葬儀・保険・墓碑などについて、相談者の悩みを親身になって聞き、専門家につなげる「終活カウンセラー」を養成する。

西森さんは言う。

「人生のエンディングに携わる業者さんも多いですが、各自考え方ややり方がバラバラです。専門外の人に相談して、損をってしまった声も多く聞きました。そのため、

統一した知識や考え方を

持ち、一定の資格を取得したカウンセラーが対応するのが望ましいと思います。そんなカウンセラーが活躍する場を作りたいと考えました」

とはいえ、専門家のような深い知識はなくてもいい。広く浅い知識があれば、シニア世代が抱える悩みや相談を親身になって聞くことができる。そして、どの分野の専門家が必要かを見極め、専門家に橋渡しすることが役割だという。

同協会では弁護士、社

労士、税理士、ソーシャルワーカー、僧侶など幅広い分野で活躍している10名の専門家のネットワークを構築しているの

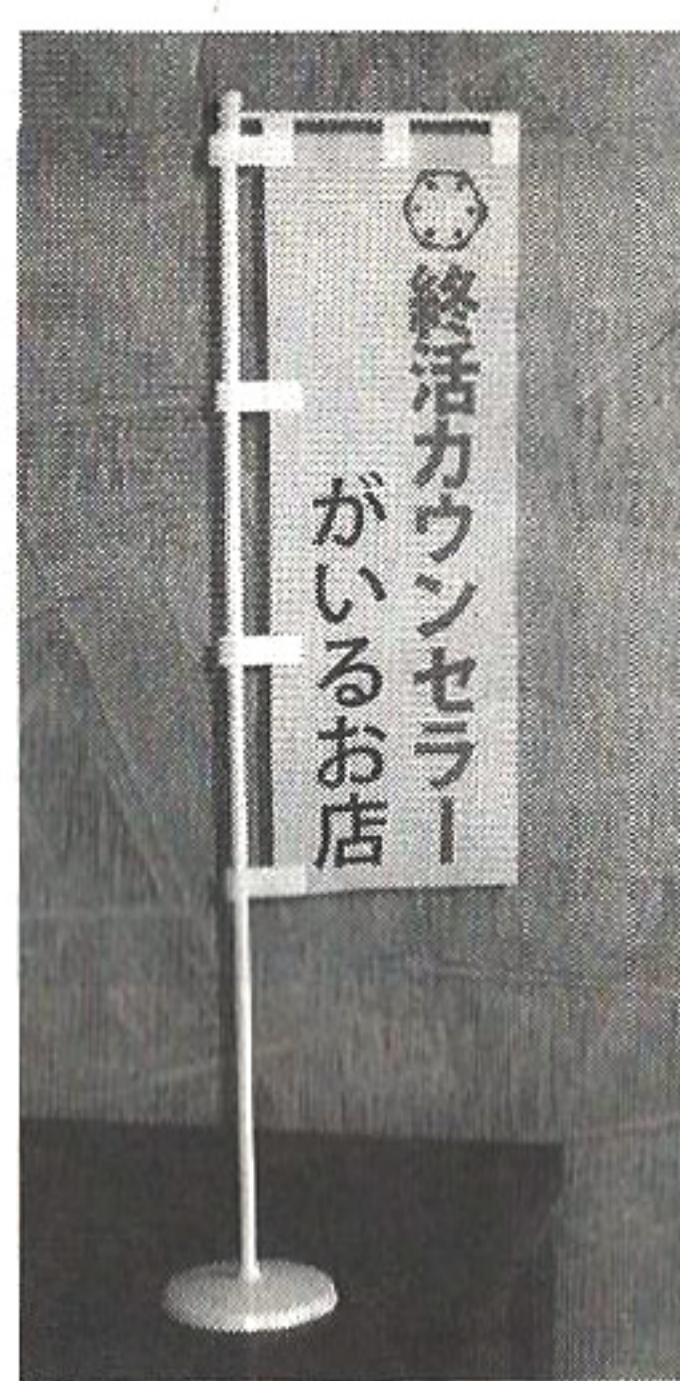
が強みだ。

次に、終活カウンセラーの認定資格について具体的に紹介しよう。

資格には、初級終活カウンセラーと上級終活カウンセラーがある。初級は終活に関する基礎知識を習得する。テキスト配布後に、講義を受講して受験する。受験代は講習代込みで7350円。

上級は、初級合格者がカウンセラースキルを磨くための講習を受けて、課題提出後に受験。受験代は講習代込みで3万1500円。ちなみに初級合格者は同協会の会員として所属し、年間3780円の会費が必要となる。

初級は一般の人が活用できる内容だが、上級は高度なカウンセラー資質を要するため、事業の環境として終活カウンセラーの導入を考慮している企業や葬祭業界などにも周知していくことを目指している。



「これまで資格取得した人は保険営業マンやFPが多いです。たとえば、保険のアプローチをする場合でも、保険以外の引き出しをたくさん持っている方が、これまで未開拓だった年齢層までアプローチできることがメリットです。つまり顧客層が広がっていきま

す」

葬儀の種類や必要な費用、お墓に関しては管理料・宗派、墓石の値段などがわかった上でのプランニングの方が、より説得力があるのは間違いない。

今後の試験日は、東京会場が7月21日、9月15日、12月15日、名古屋が11月11日、大阪が11月18日と予定されているが、7月と9月はすでに満席でキャンセル待ち状態。

それというのも、あるテレビ番組で「終活カウンセラー」が紹介され、予想以上の反響があったからだ。問い合わせも増加した。

ある大型来店型ショップでは、スタッフ90名が初級資格を取得した。ショップのカウンターに「終活カウンセラーがいるお店」と明記された卓上のぼり（写真右）を置いて、来店客の信用に繋がっている。

「終活カウンセラーがいるお店」と明記された卓上のぼり（写真右）を置いて、来店客の信用に繋がっている。

「終活の最初のステップは、自分の『人生の棚卸し』を行うことです。そのための『終活準備ノート』（写真左）を用意しました。このノートには、5年、10年ごとの『人生の棚卸表』があり、過去のエピソードやお世話になった人を記入します。それは自分がどんな人生を送ってきたかを知る作業になります。書くことによって、あの恩人に会っておきたいとか、死ぬまでに何をしたいのか気づいてきます。そこから発展して、葬儀費用、相続、保険見直しまで考える人が多いでしょう」

保険の顧客層の広がり期待

まず「人生の棚卸し」行う

では、同協会設立の経緯について紹介しよう。

広告代理店の経営者である西森さんは、葬祭業をやりたいというクライアントに葬祭業のコンサルタントだった武藤氏を紹介したのがきっかけだった。

「そのときの話し合いで、これからは死をきちんと受け入れ、そのためには何が大切か——を一

般の人たちが考える仕組みを作りたいと思いついた」

武藤さんは「たまたま、ある葬儀セミナーに参加したときに、講師の勧めで葬儀について学びました。日本人の思想や葬式の形式や衛生基礎学などを勉強したら、専門学校のフューネラル学科（葬儀）の講師に抜擢されました。消費者センター主

催の葬式セミナーを行つたときに、葬儀社と一般の人たちの気持ちに齟齬があると感じました」

消費者センター主催のセミナーは、一般消費者向けであるため1回60名くらいの参加者がある。それを100回行つたことで、かなり多くの

人から質問や声を聞けた。

具体的には、葬儀のセミナーなのに相続やお墓の悩みを質問する人が多く、そこに終活カウンセ

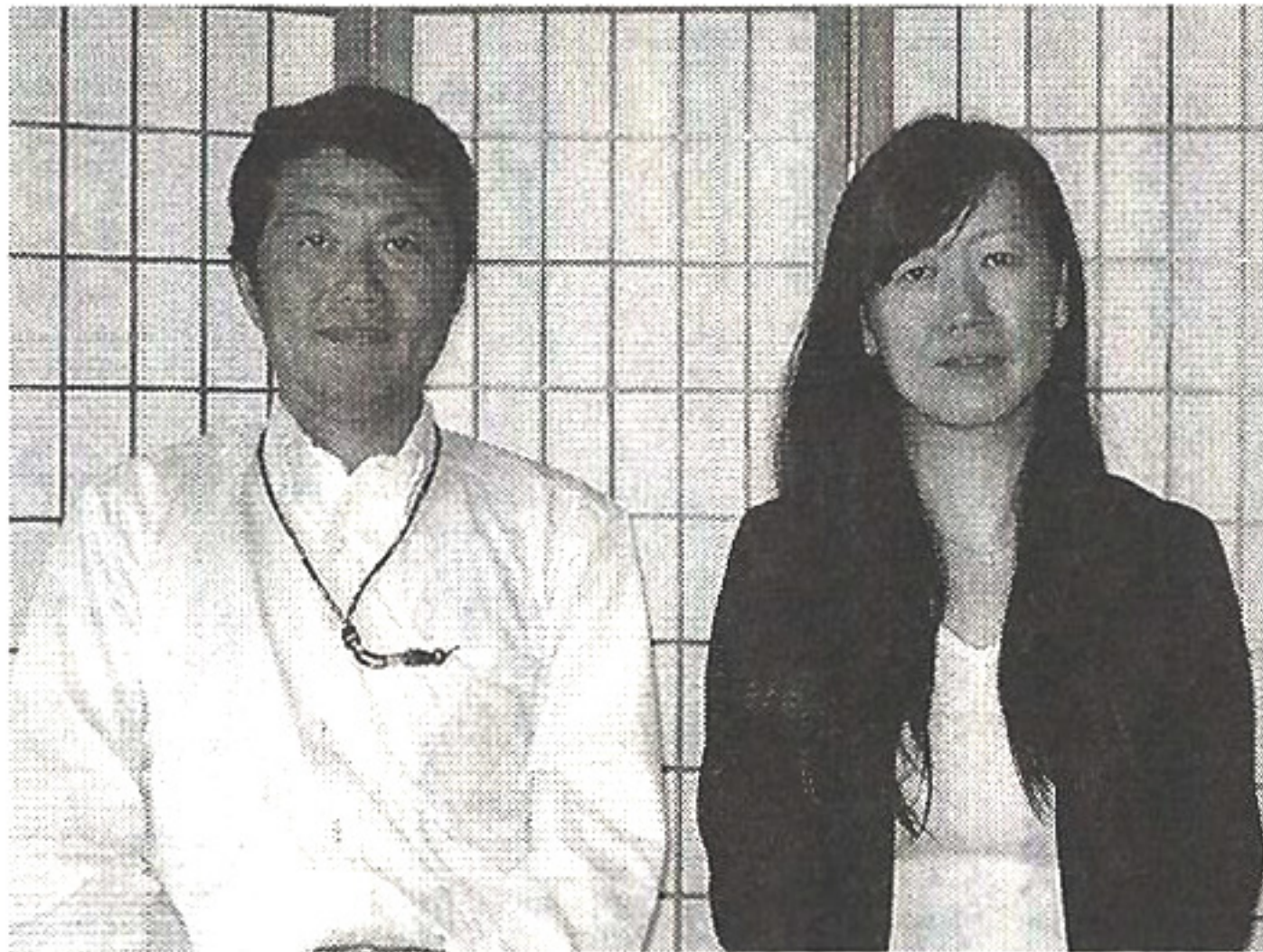
「自分や親が死ぬことを考えたら、葬儀について何も知らないと感じていたのです。知らなければ損することが多いだ

同協会の今後の方向性は「3年後には会員を1万名に増やしたい。そのためには、初級終活カウンセラーの資格取得希望者が、毎年約1万人が受験するエコ検定並みに成長することを目指したい」

*（受験日などの詳細は、終活カウンセラー協会まで <http://www.shukatsu-csl.jp/>）

終活カウンセラー協会

一般社団法人



武藤さん（右）と西森さん

終活カウンセラーの認定制度

もしも自分のお墓を作るとしたら何という文字をきざみますか？

人生の棚卸表

年齢	思い出の出来事	お世話になった方
0～6歳		
6～12歳		
12～15歳		
15～18歳		

言葉を記入ください

http://www.shukatsu-csl.jp/