

セキシーと吉田物流の合併会社としてキーパーズ有限会社を設立しました。会長は石原さん、社長は私です。

全国展開と海外へ

吉田 創業したとき、1年以内に東京支店がでなかつたら失敗で、やめようと思ったことが成功の秘訣だったと思います。

実際2003年1月の手持ち資金が70万円だったのですが、4月までに800万円になり、5月には500万円の予算を組み、東京に支店を出すことができました。

1997年より自社でホームページを制作していましたが、ネット検索を活用しメディアに注目されるような戦略を行い、メディアの引き込みに成功したのです。

スクラップ場からトラック3台、軽四自動車1台、営業車1台を探し出し、修理して東京に持ち込み、大田区に倉庫と事務所を借りました。不安もありましたが順調に依頼が入り、創業1年目より黒字決算スタートが切れたのです。

当時は、売り上げの27%を広告費につぎ込みました。

毎年お金が残らなくても来年会社が存在していたらそれでよい、儲けるのは数年後からでいいと考えて積

極的に広告費用を使ったのです。

「遺品整理」という言葉が急速に有名になりましたからね。東京ではここ何年か、便利屋さんで遺品整理に進出しています。

吉田 真似をされるのは腹も立ちますが、それだけ私の創業した遺品整理ビジネスが社会的に認められたのだと思います。

類似業者がたくさん出てからうちの会社では一斉にサービスの質を上げ、値段も上げ、完全に差別化を図りました。

また、インターネットの広告を全部止めて、広告なしでどれくらい底力(ブランド力)があるか、を試しました。

一時期売り上げは落ち込みましたが2年後に回復し、広告宣伝費を大幅にカットすることができました。

そうしているうちにいつの間にかキーパーズは別格になっていて、類似業者たちの足の引っ張り合いには巻き込まれることなく、質の追求ができるようになりました。

私は類似業者の動向は全く気にしない、「眼中にない」戦略で、彼らには絶対思いつかないことをこれからも創造開発していくつもりです。

その後数年の間に全国展開したんですね。

——提携業者はどのくらいですか。吉田 今販路としては1000社ぐらいいあります。やはり葬祭事業者からの紹介が多く、特に関東に集中しています。全国どの都道府県にもまんべんなく提携葬儀社があります。

また、私は常に全国を飛び回っていますので、さまざまな業界の方々の人間関係ができました。

葬祭事業者以外にも、仏壇・墓石業者、不動産業者、運送業者、一般廃棄物処理業者には全国に知り合いがあります。

全国で講演に呼ばれるので行政の方や社会福祉協議会、民生委員、ケアマネージャー、社会福祉士、包括支援センター、保険会社、各宗派の僧侶にも知り合いがあります。



——お忙しいですね。吉田 キーパーズの中で一番フットワークが軽いのが私ですね。東京にすることが一番多いですが、年間200日ぐらいいはホテル住まい

インターネットでは弁護士、司法書士、行政書士、税理士を無料で紹介するサイト「サムライ業ナビ」の運営もしています。

グループ会社のキーパーズESPではインターネットのサイト運営や不動産業、保険の代理店。北泉開発(株)は砂利の会社で墓石の販売や日本初の鹿牧場もやっています。

ですので提携という関係でなくとも、さまざまなパートナー企業からご紹介をいただけるようになってい

吉田 東京出店の後、大阪、福岡、富山、札幌に支店を出し、2010年には韓国支店、2011年には中国連絡事務所を開設しました。

韓国に進出したのは、うちがNHKで取り上げられた特集番組を釜山で見た韓国人が、これは大切な仕事だとアポイントを取ってきたのがきっかけです。

「韓国でもやってください」と言われ、無理だと言ったら「私にやらせてください」と。彼を日本に呼んだり、こちらから何度も韓国に行った

キーパーズという会社

社員20名、提携業者1000社

——今社員は何人ですか。

吉田 少ないですよ。約20人。それで5億円ぐらい売り上げを上げるわけです。すごい生産性でしょう。

営業社員がそれぞれ現場に向き、プロのコーディネーターとして見積もりから、現場の責任者として最後の床拭きまでを一貫して担当します。

スタッフに適切な指示を行い、お客様の対応から何から何まで気配りを行うので、ご遺族も「キーパーズの〇〇さんを信頼している」となり安心してもらうことができます。

プロの遺族になる

——遺品整理でまず問題になるのは廃棄物の扱いです。以前、札幌納棺協会が市の許可を得ずに、仏壇や骨壺などの「遺品」を収集、運搬して廃棄物処理法違反の疑いで告発されましたが、遺品整理で出た廃棄物は一般廃棄物ですよ。

吉田 そうです。玄関から先の運搬をする場合は、一般廃棄物の許可が要ります。うちのパートナー企業は全部一般廃棄物業者です。

キーパーズも一般廃棄物の収集運搬許可をもっておりますが、市町村単位の許可なので、全国すべての許可を取得できる会社は世の中には存在しません。どの会社も一部地域の許可しか取得していないのです。

ましてや私たちはごみを運びたいからこの仕事をしているのではありません。遺族が本来すべきである形見分け、荷物のチェック、分別、梱包、掃除、引越業者・廃棄物業者の手配などを遺族になり代わってする「プロの遺族」なんです。

私たちが遺品整理をしている間、

りしてすべてを教えました。

韓国では互助会の法律ができたのが2、3年前。それまで法律がなかったから何でもありでした。日本と違って、病院の地下に葬儀会館や式場があったりするので、葬儀社もあり広告を出す習慣はありませんでした。ですので遺品整理サービスの提案の仕方なかなか難しいものがあり、仕事もまだまだ少ないです。

しかし、現在もキーパーズのキャラクターのイラストがついたトラックが韓国を走っていますよ。

ですので正社員はこのような高い能力を求められることになります。

キーパーズのプロの社員が一人いればご遺族が納得されるサービスの提供ができるように教育しています。(実は社員の9割が私の本の読者です。)

遺族から引き受けた不用品の運搬は地元一般廃棄物処理業者を手配します。地元の業者を使っただけが喜ばれるし地域も潤いますからね。

すべてグループ直営の社員が責任者として最後までお世話をさせていただきます。FC(フランチャイズ・チェーン)展開は行っておりません。

玄関の外ではうちの全国の地域ごとのパートナー企業の一廃棄物業者が待機してくれています。

彼らは玄関の中には一切入りません。屋外へ搬出するところまでは私たちの業務なのです。

「遺品整理」という仕事は、それぞれの遺族が何かしらの事情でお金を支払ってまで私たちに依頼してくる理由を確認し、客観的な顧客目線でサービスを提供しなければなりません。

プロですから遺族が気づかないことにも気づかないといけないのは当然です。遺族の望んでいた期待値以上のサービスとコミュニケーションの提供で感動させなければいけないのです。

遺族が不要と言った遺品であっても、経験上形見として遺しておいたほうがよいと判断したものは、おせっかいかもありませんが遺族に無理にでも引き取ってもらいます。すると後日「やはりあの時、処分しなくてよかった。キーパーズさん、本当にありがとう」と言われます。

——収集した遺品はすぐに廃棄物になるのですか。吉田 遺品は、形見分けの品、養育を希望される品、買い取ってリサイクル、リユースされる品、一般廃棄

物業者に引き取ってもらう不用品に分けられます。

不用品以外の品は有価物ですので廃棄物ではないため、一般廃棄物の収集運搬許可はもろろん不要です。

一般廃棄物となった品であっても各パートナー企業が再生利用されるようにできるだけ最終分別を行い、廃棄物の軽減に努めています。

またリユース品として再販可能な品はキーパーズが買い取り、販売します。

古物市場などで競売にかけて販売したり、鉄や衣類はできるだけごみにしないで再生できるように分けてリサイクル業者に引き取ってもらいます。

遺族からの買い取りはどのようにするのですか。

吉田 見積もりの段階でテレビ、冷蔵庫、洗濯機と、新しいものは1個あたりいくらか個別に計算します。それ以外の家財もまとめてすべて売却放棄していただいています。

ここですべての所有権が遺族からキーパーズへと移転しているのです。買い取った価格は作業料金と相殺させていただき、作業完了後に領収書を発行してもらいます。

買い取った品の中で不要なもの現地一般廃棄物業者に引き取りを

依頼し、その他は有価物として自分の会社に持って帰り、選別して結果的に売れないものは一般廃棄物として一般廃棄物業者を呼んで、持って行ってもらうので、何の問題も起こりません。廃棄物の排出元がこちらになるので、もし依頼した業者が不法投棄したとしても、ここで責任が止まるから、遺族に影響が及ぶことはありません。

私はさまざまな法解釈や実情を調べて全く問題のない方法を導き出しましたので、法的にも、それぞれの業界からも嫌われることのない立ち位置をつくったわけです。

かつては「お焚き上げ」とも言われたことがありますか？

吉田 現在、お焚き上げはダイオキシンの発生などの問題により厳密には違法行為となるので行うことはできません。

行うのであれば有害物質が出ないような焼却炉で行わないといけないので、昔のような護摩供養のような境内で燃やすようなことは黙認されている範囲でしか行わないのです。

ですからキーパーズではお焚き上げは行っておりません。

遺族は燃やしてほしいと望んでいるわけはありません、きちんと供養をしてあげるといふ行為によ

て気持ちの整理がつけばいいのです。

ですので、キーパーズでは各支店に祭壇を設置し、無料でご遺品の合同供養祭を行っています。

関東では供養祭に立ち会う方が多いので、倉庫の中ですが家族葬ホールのようなものを造りました。

遺品整理を受けた品は無料で合同供養をし、回向証書を発行したり希望者には写真も送付します。

ホームページにも毎回必ず履歴をアップしています。布団供養パックご依頼のご遺族の場合は個人情報保護の関係で名字だけを入れるなど配慮も行います。

これをどの支店でも確実に継続しておりますので、キーパーズの価値の一部になっていると思います。

人形供養をする葬儀社がありますが。

吉田 そのような引き取りも依頼を受ける場合がありますが、一般廃棄物業者に引き取りを依頼する場合と、葬儀社がマニフェスト(産業廃棄物管理票)を希望する場合は産業廃棄物扱いで処理する場合があります。10年くらい前は大量に出ましたが、最近家は眠っている人形も出尽く

お客をびっくりさせるくらいやる

どんな依頼でも断らないそうです。

吉田 もちろん遺品整理の現場から発生した事柄でしたらどんな相談でもお受けします。やったことのないことであつたとしても、まずは受け入れます。

2回目からは、採算が合わない場合は金額的な相談には乗ってもらいますが、赤字でなければお受けします。

遺族が新しいサービスを提案してくださっているのですから、積極的に取り入れさせていただくのは当然のことですね。

ただし、遺品整理の見積もりで相

「孤立死」の現場で

死に方がいい悪いはない

著作では「孤立死」という言葉を使っていらいやいますね。

また、借家住まいのひとり暮らしの人が亡くなって発見が遅くなり、遺族が大家さんからリフォーム代や家賃保証で1千万円とか2千万円とか損害賠償を要求されるケースもあります。

してきたので、だんだん数が減っています。

依頼の半分は葬儀社経由

依頼はご遺族から直接くるのと生協などを経由するのと、葬儀社、引越業者を経由するのと、どんな割合ですか。

吉田 葬儀社経由が約5割です。うちがお付き合いしている1000社ぐらいの葬儀社の9割以上が、キーパーズの噂を聞いてご遺族を紹介してくださってお付き合いが始まった葬儀社さんです。営業をしないわけではないのですが、このような形で増加するのは望ましいと思っています。

また生協さんからは葬儀と関係なく入ってきます。葬儀の付帯サービスではなくて生活サービスのひとつとして。葬儀、引越、遺品整理と横並びになってブランドメニューになっているんです。

見積もりがあつた場合でも、他社より金額を下げてまで依頼を受けることはありません。それはうちのサービスに対する自信と明確なターゲットがあるからです。

キーパーズとはこういう考えでこのようなサービスを行っている会社です、といろんなメディアでちゃんと発信していますので、遺族がそれを見て自分で選択してくれているんです。うちが選んでいるわけではないんです。

この人たちのおかげで今まで成り立ってきたのだから、この人たちと同じサービス、それ以上バージョンアップしたサービスを安く売ってできませんよね。

吉田 私も初めは「孤独死」と表現していましたが、社会から孤立している人が亡くなるという意味で「孤立死」のほうが適切だと考えたので。部屋でひとりで死んでいたので「孤立死」ではなく、生きている間に社会から孤立していた人が亡くなったから「孤立死」だと思っております。

部屋の中でひとりで亡くなつても

キーパーズが選ばれる理由

キーパーズを選ぶお客さんはど



ちゃんとした専門業者に依頼し、供養も行うことにより遺族が故人に対して後ろめたさを残さないで済む、そんな存在価値もあるのではないかと思います。

ちゃんとしてあげたという思いがあれば、相続財産も気持ちよくもらえますしね。

なるほど。遺族の複雑な心理をうまくつかんでいきますね。

悪い死に方ではないのですが、人に迷惑をかけることがどうしても起こるので問題だといのです。

賃貸住宅の場合や売買のときには心理的瑕疵物件としての告知義務が発生し、物件の価値を下げてしまいます。このような場合は遺族が大家さんとのトラブルに巻き込まれてしまう場合も多々ありますね。

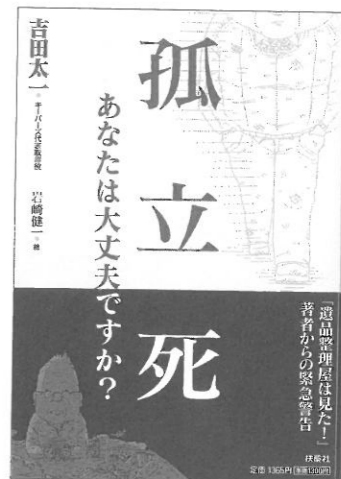
また、周辺住民や遺族にも心理的悲嘆や精神的悪影響を及ぼすことが多いので、「孤立死」に至らないように考えるのは個々の責任だと思います。

孤立死は社会問題

——高齢者のひとり暮らしが増え、単独死の問題がクローズアップされてきました。

吉田 先ほど申し上げましたが、孤立死が問題なのではなくて社会的に孤立してしまった人が増えてしまったことが問題なんです。学生でも人間関係が不器用になり、社会から孤立している人が非常に多い。

今の日本の社会問題の根っこには、便利と自由を求めすぎた結果として、煩わしい人間関係に我慢できない人たちが増えているというのがあるん



です。

世間では高齢者の孤立死にどうしても目が行きがちですが、それより50代以下の人たちが、孤立しているという事実をもっと重要視しなければいけないのです。

今未婚率が高くなっていて、数年後には結婚する人たちの割合は5割を切るでしょう。

今年成人式を迎えた男女の半分に恋愛経験がない。18歳から30歳までの独身男子の8割、女子の6割に恋人がいないそうです。またその人たちの多くが一人っ子です。一人っ子が結婚せずに親を亡くしたらどうなると思えますか？ 身内がない全くのひとりになってしまいます。今の葬儀も生命保険も遺品整理も遺族がいる前提でのビジネスですから、やがて成り立たなくなります。

今、葬祭業者さんが「会葬者が減った」「葬儀単価が3分の1になっ

と言えるでしょう。

民生委員もいなくなる？

——今自治体が高齢者の単独世帯を調べて災害のときに救助できるように情報を集めたりしています。けれども最近は個人情報保護が壁になっていて、一軒家は比較的情報が取れるがマンションなどでは管理人が「個人情報保護」を盾に情報を出さないというケースもあります。

吉田 私は全国の社会福祉協議会、民生委員の大会等に年間60回ぐらい講師として呼ばれ、そのような相談を受けることもあります。個人情報保護法による弊害も確かにありますが、決まったものは仕方ないのでその中で対処法を考えるのは当然だと思います。文句や愚痴を言っても仕方ないので。

しかしもともと根本的に考えなければいけないのが、民生委員の存在がこれからどうなるかです。

民生委員が高齢化し、あと数年すると一気に数が減ります。今は何とかしようとして民生委員さんが一生懸命やっていますが、今後は物理的に人数が足りなくなり、孤立死の防止もできなくなる。何度か声をかけても情報が得られない場合、ここは放っておこうと決断しないといけない時

た」とか言っていますが、そんな時代になったら、そんなこと言っている場合じゃなくなります。時代の流れで変わっていくことですから、その環境が変わってしまったら葬儀そのものや、死亡後に渡す保険なんて誰もかけなくなる。人口構造的にそういうふうになってしまふのは現実でしょうね。

——自分の死後の後始末をやってくれる引き取り手を頼んでおきたいという意識をもつ人は多少います。しかし、成年後見制度の任意後見の割合はとも少ないです。「くしておきたい」と「実際にくしておく」との差が大きいですね。

吉田 身内との信頼関係がしっかりしていないと任意後見はむずかしいですね。

また、遺言を書いている人は10パーセントもいませんから、まだまだ実際に自分の死に備えて具体的に実行している人はそんなには多くはないと思います。

——経済産業省の調査では、「準備したい」と言っても実際やっている人は少数です。「関心はある」と言うが、あまり変わっていませんね。吉田 法律で決めるしかないでしょうね。たとえば事前に任意で後見人を決めておくことを義務づけるとか。

期がきます。

非常にデリケートな問題でどこで線を引くかは難しいのですが、このままの状態が維持できないことは明白です。本当はもう決断しなくてはいけない時期は過ぎているのかもしれないですね。

そして自らちゃんと情報を出して「私も助けてね」と言う人たちは優

キーパーズはこれからも走る

気を利かせるのがサービス業

——遺品整理という形で今までやってこられましたか、これからの問題は何？

吉田 遺品整理専門会社としてもそうですが、サービス業として、もつと本当に必要な、気が利くサービスを見つけていきたいです。他の人にできないようなことを。

とにかく客観的に物ごとを考えて自分の行動や発言に「なぜ」を求められたときにしっかりと説明のできるサービスを提供していかねばならないと考えています。

グループはつくらない

——業界団体はつくらないそうですね。

そうしないと法定後見人は間違いなく不足していくのでパニックしてまいります。後見人の仕事は大変ですからね。

「特殊清掃」と言われる仕事、慣れてしまえばこっちのもの

——単独死の現場を清掃することが「特殊清掃」などとも言われていますが。

吉田 私の会社では「特殊清掃」という言葉は失礼な言い方だと考え、そのような表現はしないようにしております。

死後発見が遅れた部屋の中は確かに凄惨な現場と化しておりますが、プロとしてビジネスで請け負っているのですから、配慮が欠けた言葉だと思えます。

創業当初、初めての孤立死の現場に行ったときは想定外の臭いとハエの量に内心はかなり怯んだことを覚えていきます。

しかし、「みんなが嫌がることをそつなくこなせば、みんな依頼してくるだろう」と、気持ちはずぐ切り替わりましたが、社員がついてくるかという不安はありました。でも、それで辞めた人はいません。

——単独死はどのように発見されるのですか。

先的に見守ってあげるようにしなければなりません。

民生委員があつという間にいなくなつたら社会福祉協議会も地域包括支援センターもパニック。日本は社協も包括も民生委員があつてこそ成り立つ仕組みに依存しているのが現状なんです。

吉田 どういう業界でも需要と業者数が増加してくると、ユーザーに対しての保護やルールを一定にしなければならなくなります。そのために組合組織をつくるという傾向がありますが、業界全体への風向きを良くするために政治的な窓口をつくることや、内部での派閥争いなどが発生し、実際には顧客目線でなくなつてしまった組織をたくさん見てきました。

そもそも、私は同業者同士がグループになるのはおかしいと思うんです。完全にエリアが確定していて、お互いに侵害しないのだったらグループをつくれるが、エリアがかぶっているところでグループをつくることと自身が物理的に矛盾していると思



吉田 一番多いのは臭いです。あと近隣でハエが異常に多く飛んでいたりと、蛍光灯が昼夜点きっぱなしになっている、新聞が大量にたまっているというのが多いです。そのような現場は年間で200件前後、今まで1000件以上は受けています。

いわゆる孤立死らしき現場には吐血があつたりシミがついていたり、死臭が漂う、虫やウジが湧いている、この辺りで亡くなつていったんだなという形跡が残っています。

どこからどこまでが孤立死か、定義を決められる人間はいません。決めるとしたら社会から孤立している人が死んだら孤立死だということだと思います。亡くなる寸前に道で倒れて誰かと一緒に病院に行つて死んでも、さつきまで世の中から孤立して人間関係が断ち切れていた人ならば孤立死

その意味ではうちのサービスでは問題が出ますので、あり得ないと思っ
ています。

もしできるとしたらそのトップにメリ
ットが発生しているときでしよ
うね。

「一般社団法人遺品整理士認定協
会」という団体もありますが。

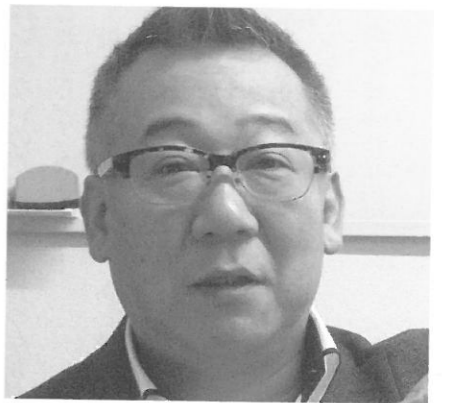
吉田 業界のモラルの低下の防止や社会的使命や、顧客保護などを建前に、資格制度を勝手に作り販売しているビジネスモデルで儲けようとしている組織ですね。

うまく心理を突いた商売だとは思いますが、そんなに大きな商売にはならないかもしれませんね。

集客力ができたら紹介手数料で稼げればいいとでも考えているのかも
しませんが、それはそれで割り切
っていい構わないと思いますよ。

ただ、一度も遺品整理を業としてしたことがない人が、「私は遺品整理認定士の資格をもっています」と言
ってキーパーズの面接に来るので
す。私としては「???」なんと答
えていいのやら…ということがよく
あります。

私もかなり昔から許認可制度などを行政機関とつくるべきだという話は各方面からいただいていたけれど、すべてお断りさせていただきました。



本来商売というものは、社会通念上の良識の範囲で、各社独自の社内ルールを創り、差別化を図ることを目指すものです。

他社との共通のルールなど創ること自体が、オリジナリティをなくしてしまふことにつながるわけで、これもまた矛盾していると思うからです。

また、自分が許可を出すのであれば、許可を与えた業者の行動や発言にまで責任を負わなければならないのは当たり前です。そのためにチェック機能を備えていなければならない。許可だけ出してあとは知りませんでは無責任ですからね。

ですのでキーパーズは全国グループ直営で目の行き届く範囲で商売をさせていただいています。それでもなかなか、完璧だとは自信をもって

言えません。

「独自の道を行くわけですね。」

吉田 そうです。うちはこの業種のバイオニアであり、一種のブランドなので、組合に入る必要もありません。日本で一番小さくて、実際に全国展開していて、どこでも自社スタッフが出向いて最後まできちっとやる。そんな会社はほかにないと自負していますから、どこかに依存したり偏つてしまふのはもったいないですよ。

予約は受けない

「遺品整理の生前予約は受けていますか。」

吉田 原則として受けていませんが、相談のお電話は多いですね。私は約200人近くのひとり住まいの方の自宅まで無料で出向き、お話し相手になってきました。もちろん電車賃も一銭もお金を取らずに会いに行くんです。行っているんなら相談に乗ってあげて、あなたの場合はこう、こうしてああして、弁護士を紹介するから、遺言書きなさいとか不動産の売買の話、もちろん葬儀の話や散骨、献体の話まで、アドバイスをしました。

どうしても、という場合は現状の場合としての金額は教えてあげます

が、予約としては受け付けません。

というのは、会社を30年やるのは大変ですが人間は簡単に80歳まで生きてしまふ(笑)。

「あなたが死ぬまで会社が待っていないかもしれないから、予約は受け付けない」と言うんです。ただ「今の値段であなたが明日死んだらこれだけかかるよ」というのは書いてあげます。これはあくまでも目安ですが。

それからキーパーズでは「生前」ではなく、「事前予約」と表現しています。

葬儀社も事前予約を積極的に受け付けていますが、予約を受けたからには責任をもって約束を守ってあげてほしいです。20年後会社がどうなっているか。社員だって何人いるかわりませんから責任重大ですね。

「法人」で責任を取る形になっているのでしよう。

吉田 責任を取るといのはちゃん
と約束を守ってあげることでしょう。
「会社が倒産してもお金を返せるよ
うに保証しています」ではないので
すね。約束を実行してあげられるか
どうかの問題なのです。

「私も「先にお金をもらうな」と言っています。負担付遺贈でやるべきです。」

吉田 期限の定まっていないう、早く死んだほうがいいような商売の金を先に預かるのは常識的におかしいと思いませんか？

その人の生き様を消す仕事

「キーパーズは単に遺品整理をしているだけではないですね。」

吉田 私は何千人もの故人の家に
入って遺品を見ました。遺された
遺品はその人の生き様を語っていま
す。

部屋に入ると故人はどんな人だったかということがだいたいわかるのです。どんな職業だったのか、どんな色が好みだったのか、ビールが好きだったのかなどさまざまなことを遺品が教えてくれます。

人が亡くなったときにすべきこと

「できる」 キーパーズだから。遺品整理に関する不慮の売却を専門にお手伝いさせていただきます。相続不動産を売却したいが遠隔地にある、地元の安心できる業者を紹介して欲しい。相続した不動産を急ぎ売却して、遺品分納協力を早く完了したい。相続税を現金で支払えなければならぬ。事故物件なので、売却できるかどうか相談に乗ってほしい。住居ローンが残っている物件だが、売却できるかどうか相談に乗って欲しい。誰も知らない故人の別荘の管理費用を払い続けたい。不動産を相続したが、遺品を解体して、駐車場の収益物件として活用したい。

この世の中をきれいに終ることができると言えるのではないでしうか。

吉田さんご自身はどうされますか。吉田 私の場合合は遺品整理をたいそうに

おひとりさまでも、だじょうぶノート。おひとりさまでも、だじょうぶノート。老後の不安ではなく、明日の不安。本日の「ひと」にならないために、今から準備しなければならぬこと。遺族になる時、いつか遺族になる時。