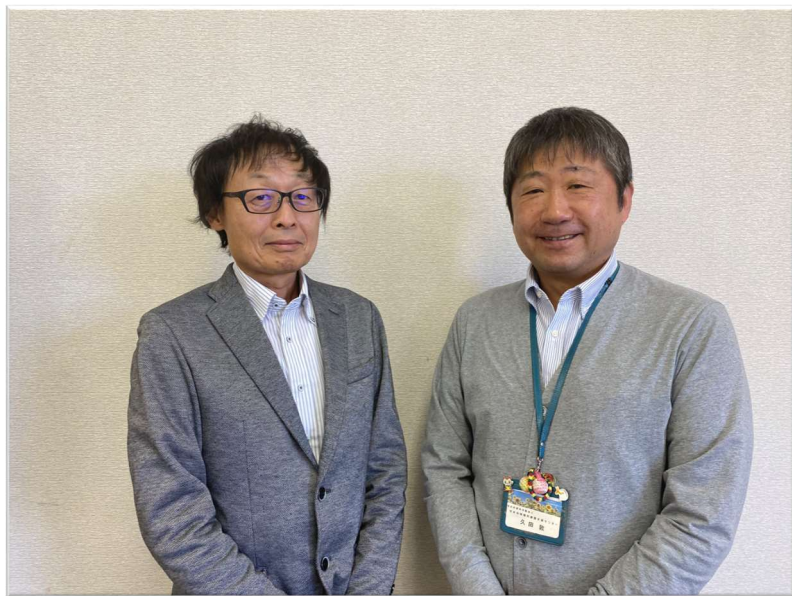


じぶんできめる応援団 第4回

知多地域権利擁護センターの皆さんと出会って社会の見え方が変わりました



加藤秀志さん／株式会社豊不動産

久田敦さん／NPO 法人知多地域権利擁護支援センター

権利擁護や成年後見の仕事と不動産業には、どんな関係があるのでしょうか。今回は、知多地域権利擁護センターの皆さんが「なくてはならない人」と口を揃える、知多市の株式会社豊不動産の統括本部長、加藤秀志さんにお話をうかがいました。

財産の管理も重要な仕事

加藤：株式会社豊不動産では、知多市を中心に主に知多半島全域で不動産の売買を手掛けております。従業員5名の小さな会社ではありますが、昭和42年の設立以来、50年にわたって地元の皆さんに支えていただいております。

知多半島の北部には、大きな製鉄会社さんが集まっていますよね。こうした地域柄、高度成長期などに全国各地から集団で知多半島に就職のために移り住まれて、家庭を持って家を建てたという方が少なくありません。そうした方が定年を迎えて、老後は地元で過ごしたいと、家や土地を売りたいとご相談をいただくことも少なくありません。

—知多地域権利擁護センターとは、いつ頃からのお付き合いですか？

加藤：権利擁護センターの前身の「知多地域成年後見センター」ができたばかりの頃からだ
と思います。

今の理事長の今井さんが職員として現場に出られていて、被後見人さんの持っている不
動産を売りたい、と事務所を訪ねていただいたことが最初だと思います。

久田：認知症になったり、障害があつて成年後見を利用される方の中には、土地や住宅など
の建物を所有している方もいらっしゃいます。

十分な額の定期的な収入が見込める方ならば、税金ですとか、不動産を持っていることによ
ってかかるコストも賄えます。でも、老人ホームに入らなければならないとか、療養型の
病院に長期に入院する必要がある、といった方も少なくありません。施設に払うお金や医療
費を考えると、貯蓄や年金だけでは生活していくのが精一杯、ということもよくあります。
すると、持っている不動産を手放して、できれば現金化したい、となりますよね。

加藤：ただ、土地や建物の中には、一般的に売ったり買ったりするのが難しい物件もあるん
です。建物の例で言えば、非常に古いとか、壊れているとか汚れているとか。権利擁護セン
ターの皆さんが関わっている方にも多いと思いますが、認知症が進んだ方ですと、お掃除も
難しくなりますから、状態の良くない家になってしまっている、という場合もあります。

久田：知多地域権利擁護センターの仕事は、ご本人に代わって生活を生涯にわたってお手伝
いすること。ですから、不動産も含めて財産をどうするかといった問題にも直面します。高
齢者や障害者に関わる仕事はたくさんありますが、財産管理の仕事は権利擁護センターな
らではだと思えます。

関わる全員が納得できる形で売買する

久田：私は今までにも地域包括支援センターなどで高齢者の方と関わる仕事はしてきたの
で、生活で困ったことがあったとき、どんなサービスを使うべきか、どの施設に頼ればいい
かといったことはよく分かっているつもりでした。

でも、土地の売買なんて、ほとんどの方にとっては人生で一度あるかないかですよね。自
分もどうしていいか分からなくて、豊不動産ではない不動産屋さんに相談したことがあり
ます。すぐに売りましょう！買いたい方もいますよ！と進めていただけるのはありがたい
のですが、後見人が付いている方の場合は、裁判所の許可を得てからでない土地を売るこ
とはできないのです。

裁判所から求められる書類がたくさんあるのですが、お願いしてもなかなか作ってもら
えない。その不動産屋さんも成年後見制度のことをあまりご存知でなくて、必要性をなかな

か分かっていただけなかったんですよね。ものすごく苦勞しました。

加藤：昔からの不動産業界ならではの慣習やルールみたいなものもありますから…。(笑)
私も相手方の不動産屋さんと上手くいかなかったけれど、担当者が変わったら、成年後見のこともよく勉強されている方で、スムーズに裁判所用の資料も出せるようになった、という経験がありますよ。



久田：私たちとしては、後見人さんや権利擁護センターの事情をよく分かっていたいて、分厚い資料もいとわず作っていただける加藤さんのような不動産屋さんが近くにいていただけることで、本当に助かっているんですよ。

加藤：たまには、口うるさいことも言わせてもらいますけどね。(笑)

久田：加藤さんは「ここまでは私がやります。これとこれはセンターさんでお願いします」と、できること、できないことをはっきりおっしゃってくれるから、私たちも仕事が進めやすいんです。

加藤：私は売ってしまえばそれでおしまい、ではないと思っています。確かに、不動産屋としては一日でも早く売りたいという気持ちもあります。

でも、売りにくい物件があるとき、その理由を隠して売ることがあってはなりません。後から不都合が分かってトラブルになったら、困るのは被後見人さんやセンターの皆さんでしょう。

なぜか長年の間に持っている土地のまわりを他の人の土地にぐるりと囲まれてしまって、どこにも道路につながる場所がない、という土地もありました。それを説明せずに売ってしまったら、買った人は他人の土地に侵入しないと外に出られない。それでは宅地にも事業用地にもできませんよね。

だから、売る前に周りの土地のこともよく調べて、小路として道路につながる部分だけでも別の地主さんと交渉して、セットで買っていただけるようにしたこともありました。

久田：バブルの頃に売り出された海沿いのリゾートマンションもありましたし、免税になっている農地だから持ってもいいかなと思ったら、愛知用水の利用料がかかると言われてびっくりしたり。(笑) この地域ならではの事情もたくさん教えていただきました。

加藤：マンションの管理費も必要になりますからね。色々な事情があって売値が下がることは確かにありますが、きちんと説明して納得していただいた上で買っていただくことこそが、私たちの仕事です。

久田：駐車場を持っている方もいらっしゃいました。ご本人は施設に入られて、駐車場を誰に、いくらで貸していたのかも分からない状態になっていました。

加藤：あれは大変でした。(笑) ご近所の方にお話を聞いたりして。でも、ご近所の方も地主さんが高齢だから気にされていたんでしょうかね。お話を聞くうちに、遠縁のご親戚の方ともつながれました。

さまざまな専門家がつながって人を支える

—加藤さんのお仕事のプロフェッショナルぶりがうかがえるエピソードばかりですね。でも、それほどの知識も経験もおありなら、手間のかかる仕事はしなくても、もっと効率よく売上を作ろう、なんて思わないですか？

加藤：十年以上前ですかね。先ほど申し上げたとおり、今井さんが最初に相談に来てくださって。私もセンターに打合せに行ったら、3人くらいのスタッフの方が猛然と仕事をされていたのを目の当たりにしました。

これほど大変な仕事を、たったの3人でやっているんだと驚きました。職員の皆さんの姿を見て、微力でも自分がお役に立てることがあれば、出し惜しみしないでお手伝いさせていただこうと思ったんです。

—権利擁護センターのお仕事のどんなことが大変だと感じていらっしゃいますか？

加藤：何よりもコミュニケーションです。認知症や精神障害があつたりする人とのコミュニケーションは難しいと思います。初対面の方に心を開いてもらうには、いわゆる健常者が相手でも難しいでしょう。でも、センターの皆さんはすごく上手ですし、たとえ意思疎通がうまくいかなかったとしても、粘り強く何度でも説明されている。本当にすごいと思いますよ。

センターの皆さんは、生涯にわたってその方を支え続けるわけですよ。それに比べたら、不動産に関わる仕事はほんの一部。でも、その一部を完璧にしてお手伝いしたい。

久田：センターが生涯支えるといっても、私たち職員の方でできることはほんの少しです。不動産のこともそうですが、知らないことはたくさんあります。だからこそ、地域の様々な

専門家の方とつながって、助けをいただきながら、一人ひとりを支えていくことが、私たちの仕事なのかもしれないと思っています。

加藤：最近、ふらりと相談に来ていたお客様に、成年後見について質問をされました。センターの皆さんとお仕事をさせていただいたからこそ、自信を持って説明ができました。

以前は後見制度については本や新聞などで見聞きした程度の知識しかありませんでした。でも、今はぐっと親身になって、一人ひとりのお客様のことを考えられるようになったと感じています。