

環境保全と再資源化への提言誌

月刊廃棄物

Monthly the Waste Vol.42 No.547

since 1975

■特集

ごみ処理の民間委託 受託業者の取組みを追う

- 連載 自治体実務に生かす通知とそのポイント
- 連載 処理業者のためのリスクコミュニケーション本論
- 連載 知って納得！廃棄物処理法

2016
October
10



連載

遺品整理や生前整理の仕事を通じて、当社がきめ細かなサービスとして大事にしているのは、リユースできるものがあれば、可能な限りリユースをすることだ。お客様の了解が得られれば、売れるものではなくても、バザーやNPO法人に寄附して、運営資金にもらったということをしている。未開封の贈答品やギフトなども、賞味期限などの問題がなければ、お客様と相談をして慈善団体などに寄附させてい

ただ、書籍なら通常は新しくして状態のよいものでないと値が付かないことが多いが、古い本でもまとまった量があれば古書店に出張買取を依頼できる。故人が大学教授をしていたお宅で、かつ大きな邸宅なら、本だけで2tくらいになることも珍しくない。これを古書店に現場で買取ってもらえば、遺族にとっては廃棄の量が減って、ごみ処理費を削減できることになるし、本の中に比較的高価で売れる文集などがあれば、なおさらメリットは大きくなる。

また、高齢者の多くのお宅に眠っているのが着物だが、リユースをしようにも、平均身長伸びたいまの日本人には、昔の日本人に合わせるにつくった着物は丈が短く、どんなに生地がよくても値が付かずに、結局処分してしまうことが多い。そこで当社では、服を捨てずにデザイン性の高い新たな製品につくり変える活動を企画運営している団体に着物を寄附し、リメイクする材料として活用してもらうことを始めている。

売れるか、売れないかという費用対効果よりも、故人の思い出の詰まったものが、魅力的な商品に生まれ変わって、未来につながっていく

遺品整理 実務 スタディ

Personal Effects Cleaner

アメイジー(株) 代表

古川めぐみ Kogawa Megumi



vol. 30 古川めぐみ・その4 お客様とのコミュニケーションを大切に

用途があるということをお客様にも積極的に伝えていきたいと思う。

遺品整理業務を通じた遺族とのやり取りの中では、遺品として何を遺して、何を手放したらよいか、逆に相談されることもあり、「本当に大事なものを残して、役目の終わったモノは感謝の気持ちをもって手放してほしいのではありませんか」などとお話しをさせていただくこともある。捨てる、捨てないは遺族がご自身で決めることであり、こちらで断定的に言うことはできないが、こういうコミュニケーションを通じて、お客様に信頼していただくようなことこそが、最も重要だと思っている。

遺品整理に限らず、お片付けが苦手な方には優柔不断な方や、決断力の低い状態の方がいる。しかし遺品整理や生前整理をすれば、貴重品だけでなく、愛着品やその人が暮らしていた証となるものが必ず出てくるし、捨ててしまえば取り戻せないのだから、仕分け作業とともに、お客様に確認してもらうことが欠かせない。貴重品などはご自身で管理す

●執筆プロフィール●
古川めぐみ | Kogawa Megumi

遺品整理・生前整理・終活整理をサポートするサービスを手掛けるアメイジー(株)代表取締役。遺品整理アドバイザー。整理収納アドバイザー。古物商。なるべく捨てたくない、使って欲しい、どう片付けてよいかわからないなど、困りごとの各種手配を行う。できるだけリユースをすることで捨てる量を減らし、捨てられるものを次の世代に引き継ぐ。高齢者の終活整理やお片付けもサポートし、女性目線で安心して頼めるサービスの提供を心がける。