

早稲田サロン報告書 (2013/10/12)

今回は霊園・葬儀業界の現況についての報告を行いました。バブル以降の大きな流れの一つとしての低価格化が主要なテーマです。

背景にあるものは所得の長期的な低迷に加えて、我々のライフスタイルにおいて、伝統的な習俗の持つ重要性が低下したことにあると考えられます。これは宗教問題とは一線を画すものであり、社会的風潮或いは世間を覆う空気の変化であると言えるでしょう。

このところ霊園業界ではかつてないほどの小型化が進みました。特に東京ではそれが顕著です。土地の有効利用や購入単価を下げる事を目的として、1平米のお墓を主力として販売してゆく、という構図はかつて見られなかったものです。そういう小さなスペースに見合った墓石もまた開発され、お墓の広さ以外の付加価値を高めるための公園化も進みました。その行き着く先はプレート型のお墓の登場であり、永代供養墓の増加です。

ついに東京でも10万円ポツキリの永代供養墓が登場、来る所まで来た、という感じです。永代供養墓は需要側供給側各々に増加の要因があり、今後もこの流れは変わらないと思われれます。また樹木葬や散骨など、過去に見られなかったタイプの埋葬方法も増えました。これらに共通して言えることは昔に比べて安く済ませることができる、という事です。そして伝統に縛られず、そういう流れを歓迎する向きが増えている、という事もまた事実のようです。

葬儀業界でも低価格化は進んでいます。従来型の葬儀を行わない『直葬（火葬式）』の増加がその象徴でしょう。東京では直葬の占める比率が2割とも3割とも言われています。直葬とまではいかなくとも、家族葬を前面に押し出した広告は明らかに増加しています。そしてそれは同時に人々のお寺との付き合い方がはっきり変わってきた、という事でもあるでしょう。

以上のような風潮に乗っかろうとするのか、あえて逆らおうとするのかは結局個人の価値判断の問題です。ただ情報を十分に集めた上で、しっかり考えて判断していただきたいと思います。自分の後始末も含めて、お墓や葬儀をどうするか、という問題は元気なうちに対処しておくべき課題だと考えます。

宮浦孝明

以下の資料に興味のある方は、宮浦までご連絡ください。

Mail: koganei-office@beetle.ocn.ne.jp
Tel: 042-316-1548
Fax: 042-316-1549
Web: http://www.ohakamondai.com/
http://www.ohakamondai.com/

お墓と葬儀の最新動向

時代は安さを求めている

キーワードは

狭い・遠い・カッコ悪い

小金井行政書士事務所

宮浦孝明