

「最後の買い物」

拝復 今日も快晴。こう言う日に限って一日中デスクワーク(T_T)。先週ゴルフを予定したのですが、突然 38度の熱に侵され往生しました。私は比較的健康であり熱が上がることもありませんでしたし、風邪



もほとんど引きません。そんなある日「ちょっとしんどいなあ」と思って熱を計って見ると「37

度5分」私にとっては高熱です。「もしや？」そう、**新型インフルエンザ**では・・・す

ぐに病院にいくと待合室で 38度オーバー。即刻別室に移され隔離されました。あれあれ、やっちゃったかと、やがて医師が現れたのですが「38度以上の熱が24時間くらい続かないと検査は出来ません」「はあ？」、ということで検査はせず。今晚一晩苦しむの？(T_T)。解熱剤をもらってひとまず家路に。すでに隔離部屋は出来上がっており、そのまま就寝。翌朝、体温を計ると 37度ちょっと。「あれ？」はい、ただの風邪でした(笑)。中途半端ですな。新型罹患気分なのに免疫は出来ていない。と、ということで、翌日から外出時



←電車の中で見るとマスクをして入る人は20人に一人くらいです。

は必ずマスクとウエットティッシュを常時携帯しております。米国でも大流行&非常事態宣言。皆様もくれぐれもお気をつけください。収穫はと言うとおかげさまで**2キロのダイエットと3日間の断酒**に成功しました^^;

墓参り代行サービスっていうのがあるらしい→



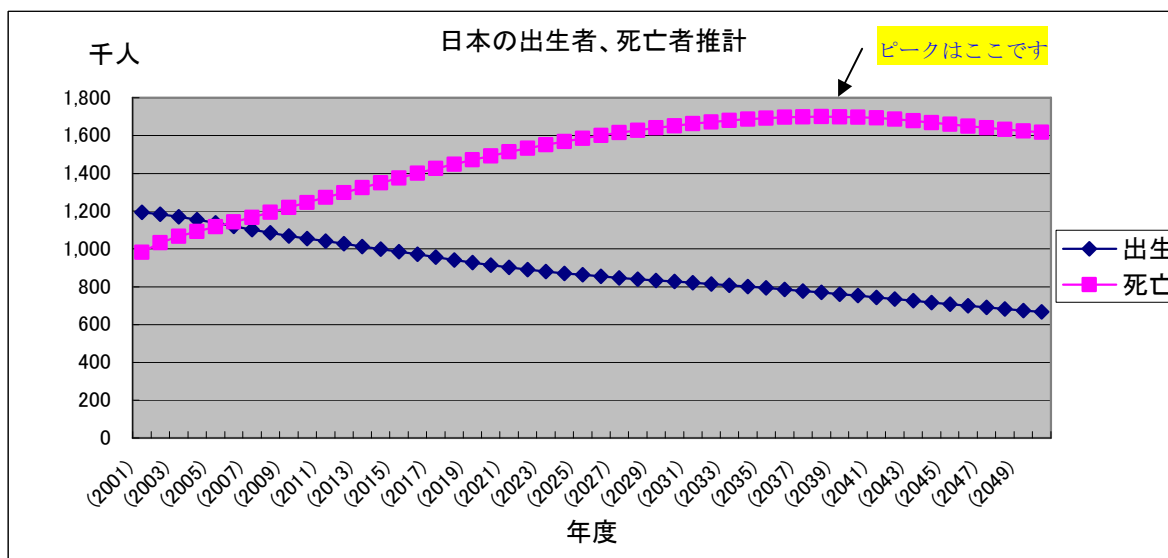
さて、今回のお題は「最後の買い物」ともったいぶって書いておりますが、ずばり「お墓」です。故あって、お墓のことを調べる機会がありました。お墓のことなんてこれまで一度も考えたことがありません。当然ですね。両親は健在で、代々ではありませんが自分達の入る墓は買ったという話は聞いておりました。でも、それだけ。興味なし。ところがこれが今後のビッグ・ビジネスになりそうなのです。今回は縁起でもないと言われそうですが、現代のお墓事情です。

まずマーケット規模について触れますが、日本は2006年から人口減少国家になりました。単純です。生



まれる赤ちゃんの数より亡くなられる人の数が多いのです。この傾向は今後も続くことが確定的です。2008年には110万人の方が亡くなられました。これが2040年には166万人にまで増えます。その頃の日本の総人口は一億人、どんな国でしょう。私は多分いない。つまりお墓の中です(笑)。





なぜお墓のことがあまり話題にならないかと言うと、一つはかなりの数の人達が「自分が入るべきお墓がある」からです。この人達にとってはお墓の問題は買う問題ではなく、運営をする問題。もう一つの理由は「お墓の話をするなんて縁起が悪い」という忌避的な一面があるのと「高齢化社会」においてはそれよりも「どう生きるか」の方が重要だからです。

文献や雑誌をあたって見ても、共通するのは順序があるということです。まずはどう生き抜くか。

- | |
|--|
| 1. 日々の暮らし → 2. 住まい (同居、ホーム) → 3. 仕事 → 4. 資金(年金・預金・資産) → 5. 医療・介護 → 6. 相続 → 7. 葬儀 → 8. お墓(最後にやっと登場) |
|--|

考えなければならない順序としては最後に近い。だから「最後の買い物」。

「いかに生きるか」が先に来るのは当たり前、「いかに死ぬか」はやはり二の次です。でも人間最後は全員死にます。そして何らかの形でお墓に入ります。自分のお墓をどうしたらいいのかを考えるのは60代後半にならないと真剣に考えないと言います。

ここに至って自分が入るお墓がない人達が不安に陥ります。また、代々のお墓がある人でも「子供がいない」「女の子ばかりで嫁いでしまった」人達にとって見ると自分のお墓の面倒を見てくれる人がいないと言う現象が起きています。この後者の人達は「現代に初めて現れたお墓難民」と言えます。

一体この人達が購入する「お墓周り」の市場規模はどのくらいでしょうか？約1兆円です。間違いないのか何度か試しましたが答えは同じ。ビックリ！ビッグ・ビジネスです。

仏壇・仏具 2000億	石材 3000億	墓地 4000億
--------------------	-----------------	-----------------

ざっと、一兆円。これに葬儀1.7兆円が加わります。

非常に不透明な業界です。ほとんどの人は自分の葬儀を手配しないで死にます。当たり前ですね。あっ

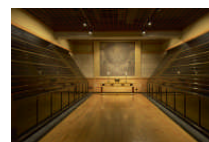
という間に **葬儀→火葬→初七日→49 日→埋葬** と立て続けに儀式が待っています。ある意味では忙しさに悲しみがまぎれると言う効果もあるそうです。49 日まではとんとんと積み込まれるのですが、入るべきお墓がはっきりとしない人達に取っては大変な問題が起きます。なぜか、**お墓がかかり**



高いのです。 統計によればお墓の平均金額は、「**300 万円**」前後（区画、墓石）。特に収入に限られる高齢の遺族にとっては大きな負担になります。これまでは長男が引き継いで・・・と言うサイクルが回っていたのに、そのサイクルに乗ることができない人達が急増します。

そんな人達のニーズに答えるべく近年静かなブームになっているのが「**生前墓**」「**永代供養墓**」です。これは文字通り自分が元気なうちに自分のお墓を購入するものです。入るところが決まって入れば一安心。またあとの面倒をみる人がいない人も「永代供養」が付いていればこれまた一安心というもの。さらにこのタイプのお墓は一人単位での販売が大半。**お一人さまでも安心です。**

ここは納骨堂ですが実際に見に行くと驚きます、すごいスケールです→



このタイプのお墓のパイオニアと言えるのが、四谷に本尊を構える「**東長寺**」です。

立地は四谷三丁目の交差点から徒歩 10 分、まさしく都心立地。約 10 年前から永代供養個人墓をはじめ、NHK などの特集を組まれたこともあって現在まで約 10000 基を販売しています。

商品としては **生前戒名、位牌、永代供養 80 万円／1 名** が基本構成

この後に発生する料金等はありません。（自分の葬儀をオプションとして加えることも可能）

- ・ 自分が入るべきお墓がない
- ・ お墓はあるがそのお墓には入りたくない（いろいろな人間関係がありそうですね）^^：
- ・ お墓はあるが継いでくれる人がいない（子供がいない、娘さんが嫁いでしまった）
- ・ 生涯独身を通した
- ・ 伴侶に先立たれたものの、お墓がなく今でも家にお骨がある

などの事情を抱えた人達のベーシックなニーズに応えたわけです。

お墓も一戸建てからマンションの時代ですね^^→



東京都町田市にある勝楽寺では、タワー型の巨大な納骨堂を建設。地上 9 階立ての塔には、1344 区画の位牌を収めるユニット型の納骨堂が収められています。納骨壇は 20 年間使用でき骨壺が二つは入るタイプが 80 万円。期限が来れば延長も可能だが、基本的には合葬する場所へ移す。勝楽寺では寄付も戒名の費用も取っていない。永代使用料も価格の中に含む。

また、もっとお安い例としては大阪の「一心寺」があります。ここはお骨の一部を使って仏像を作り



←行った事はありませんが、なんかちょっと気持ち悪いような

ます。これは「骨仏」といい、10年に一体ずつ作られて来たもので、**一体当たり約20万人分の遺骨を使っています**。参拝に来た人は7体の骨仏のうち親族の骨が使われている仏像の方を見てお参りしていきます。これはなんとと言っても**「安い！」**一人当たり**上限で3万円**。そのほかにかかる費用もありません。現在でも年間15000人くらいが納骨に来る。やはり経済的な問題が多いという。大阪でも都心部にお墓を購入することは困難かつ非常に高価。新たな骨仏が披露される「開眼大法要」には一日に4万人の人が長蛇の列を作ると言う。次回は平成29年だそうです。

さらに、自分の考え方によって普通のお墓ではなく、**散骨**(基本は海)や**樹木葬**(木々の合間に納骨)、



さらには**宇宙葬**と言うものも出てきています。7グラムの遺骨がロケットで宇宙に打ち上げられ、地球の軌道上で宇宙にまかれます。200名の応募はあっという間に埋まったそうです。こちらは一人当たり**105万円**。なんか安い気がしますね^^;。墓参りは空を見上げればいいし、「千の風」にと考えれば呼吸をすることが供養になります。

こう言った、新しいサービスが次々と誕生する背景には、いわゆる**従来型の墓地、墓石、供養型のお墓が特に都心部に置いて非常に高価**になっていることが指摘できます。また、生前に自分の意思で買えるお墓もなかった。

いかに生きるべきかを考えるのが本来でしょうが、老境には入れれば嫌でも考えざるを得ない。購入後に得られるものは**「安心感」**でしょう。お墓で一安心したとしても、平均寿命が長い今日では、それからの人生も決して短くはない。出来るだけ健康に、介護の世話にもならず、趣味でも仕事でもいい、充実した日々を送りたい。私事になりますが、**父方の祖母は97歳で亡くなりましたが、95歳まで毎日農作業に出かけていたそうです。ある日起きてこないで家族が見に行ったら「まるで眠っているように」亡くなっていた**そうです。あやかりたいですが、日頃の行いが悪い私にはできない生き方でしょう^^;。

今回は普段と全く違う視点から**「人生最後の買い物」**について考察してみました。さて、どのように最後を迎え、どのように眠りたいと思いますか?そんなこと言われても「?」、ですよ(笑)。

株式会社アール・リサーチ 〒271-0051 千葉県松戸市馬橋 1896-1 ヴィレッジ K・I 馬橋 3 F

Tel 047-342-3181 mobile 090-7428-8999 mail : ryubon@kkd.biglobe.ne.jp

<http://r-research.co.jp/> ブログ、ほぼ、毎日更新しています→<http://rresearch.blog103.fc2.com/>