

(一社)東北ニュービジネス協議会  
ビジネスコンサルティング&プロモーション部会

## 5月部会レジメ

### 「現在のお墓事情にともなうビジネスモデルの変化」

■講師 一級お墓ディレクター／墓相家

佐藤石材工業 代表 佐藤直樹氏

■講演内容

- 1 【現在のお墓事情】
- 2 【今までのお墓にまつわるビジネスモデル】
- 3 【現行宗教法人が参入しているニュービジネス等】
- 4 【お墓と墓地経営の整理すると】
- 5 【既存お墓ビジネスの問題点】
- 6 【既存お墓ビジネスの問題に対応】
- 7 【墓じまいビジネスへの参入について】
- 8 【それでも基本はお墓は必要】

2019年5月29日18時半～21時

(一社)ヒューマン・ネットワーク仙台

☎022-797-2305 携帯090-7525-9001

FAX022-797-2306 ✉suzuki@human-sendai.net

## 【現在のお墓事情】

日本人のお墓と葬祭業は独特の価値観から歴史を紡ぎ続けてきました。その日本人の風習にのっとった形で、お墓という概念が築き上げられてきていました。お墓ということを知るにあたって、遺骨というものが出てくるのですが、遺骨は墓地という限られた場所でしか埋葬することができません。

墓地は現在では基本、宗教団体と自治体でしか運営できないようになっています。そこで宗教団体は墓地を開発して、そこに埋葬するという一方で、団体を維持しているという状況のところが多くなっているというのが実情です。法律の施工前から運営している昔からある協同組合のようなところでは、運営を継続許可されているところもあります。

宗教団体にとって、墓地・お墓という墓地を提供することによって、檀家を獲得し、檀家さんをつなぎとめて、管理料などといった収入を得る手段となっているのです。昨今は少子化ということで、後継ぎがない方が急増しています。後継ぎがいて、継続的に墓地使用料などが入ってくる場合は、それでよかったかもしれません。

後継ぎがいなくなると、いつの間にか管理料が入ってこなく、お墓がそのまま荒れてしまっているということになるわけです。

お墓の主がこの世に存在せず、荒れてしまって、收拾がつかないお墓が増えてきているという時代に突入し、これから加速していくということが考えられるわけです。

## 【今までのお墓にまつわるビジネスモデル】

団塊の世代が中年期にあたるころは、分家となる方が多かったことから、お墓のニーズが高く、墓地が不足していました。墓地を取得されるとお墓を建てますが、その当時は先を争うようにお墓を建てていきました。

社会通念も家は必要、車も必要、もちろんお墓も必要という感じでしたので、お墓は飛びように売られていきました。

ニーズが勝手にあって、勝手に売れていくということと、お墓の形状に文句をいう方が少なかったことから、煩雑さが少ないいいビジネスモデルであったことは間違いありません。

そのいい時期にあまり知られていなかった畏があったのです。

気づいていたこともあるかもしれませんが、あまりにも調子が良かったことで、対応を考えずひたすら突っ走った感が否めません。

それは、ワンウェイ商品という一度作ってしまったら、リピートがないということです。当時から建て替えという話はあったのですが、お墓を建て替えるという常識を布設するだけのことを誰もしてこなかったわけです。

## 【現行宗教法人が参入しているニュービジネス等】

現行宗教法人は主に被包括宗教法人というところがほとんどで、単立という形が少ないというのが実際です。

被包括宗教法人と単立とはどのような違いがあるのかといいますが、端的にいいますと包括宗教法人という各宗派の本山の下部組織である各地にある各宗派のお寺が主に被包括宗教法人となります。単立とはそのお寺自身が宗教法人になっているというものです。

被包括宗教法人では、それぞれの地域に根ざした感じがありますので、越境していくというのは比較的難しいということがあります。

しかし、単立宗教法人はエリアの制約ということがあまりないことがいえると思います。新興宗教なども単立宗教法人であることが多いです。

そこで、被包括宗教法人か単立宗教法人かで参入ビジネスが変わってきます。

被包括宗教法人は地域がある程度絞られていることから、既存の石塔方式のお墓でなんとか進めていくことが主ですが、市街地などでは室内のロッカー式のお墓というものも出てきています。

しかしながら、宗派自由という形式は難しいとなり、改宗を求められることもあります。単立宗教法人では、廟（びょう）といった古墳のような宗教施設を建てて、その中に遺骨を安置するというも行われています。

## 【お墓と墓地経営の整理すると】

いろいろと勘違いされることも多いのですが、お墓を建てるビジネスと墓地の経営は別となっています。

墓地埋葬法という法律で、遺骨は埋葬する場合は墓地という場所でなければならないということが決まっています。その墓地というものは、宗教法人か自治体のいずれかでしか運営することができないことが決められています。

そこで被包括宗教法人か単立宗教法人あるいは自治体が墓地の運営を行うのですが、墓地は購入するのではなく、貸し出すという形になります。

貸出代金ということで、まず一括してお金を徴収し、毎年管理料を徴収するということになり、それが宗教法人や墓地の運営の資金となるわけです。

お墓は石材店が建てますが、基本宗教法人は関係ありませんので、建てる費用は施主が石材店にのみ支払えばいいと基本的にはなっています。

しかし、宗教法人は墓地の造成費用を出すことができない場合が多く、一部の石材店に造成費用を捻出してもらうことがあり、その場合はその宗教法人の墓所では、その決まった一部の石材店にしかお墓を建てる許可を出さないというのが一般的です。

どうしても、ある石材店で建てたいとなったとしても、拒否されるか高額な入山料を要求されるということになることが多いです。

石材店というのは、墓石と墓石を建てるという二つのサービスを提供していることになり、各宗教法人や自治体、葬儀社などの調整と石材の選定や建てこみなどを担っているという特殊なビジネスモデルになります。

宗教法人ではありませんので、あくまで基本的なのですが、墓地というものの経営にはタッチはしません。

## 【既存お墓ビジネスの問題点】

お墓は大企業が参入するには、大量生産大量消費という概念では対応できない市場であることから、逆に日々を刹那的に過ごしてしまう中小零細が多かったことにより、将来にたいする計画性がなく、あったとしても強力な組合があるわけではないので、新しい市場をつくることができなかったのです。

某Zという組合もあるのですが、デザイン墓石などの商品力をアップさせるということもあったのですが、リピート商品などの開発には追い付いて行かなかったということです。そうこうしているうちに、リピート客を作ることができないまま、少子化による人

口減少がはじまりました。

人口減少というのは、後継者がいないということですので、お墓を建てる方が少なくなるばかりか、お墓を維持することができない人が増えていくということになります。お墓が維持できないということは、既存のお墓が荒れてしまうということになります。お墓が荒れると宗教団体も正常な運営ができなくなるということにつながります。しかも、追い打ちをかけるように、さらに問題をひどくしているのは、世代の収入が激減しているということです。

### 【既存お墓ビジネスの問題に対応】

少子化によるお墓の後継者不在、経済的状況の悪化に対応するのはどうしたらよいか考えた場合、当然ビジネスモデルを変更させていかないということがあります。

今でさえ年間タウンページに掲載されている墓石業者の数が年々1～2割ほど少なくなってきました。

お墓を維持できない方が多くなるということは、お墓を手放して墓所を更地にするということになっていきます。墓所を更地にするということは、既存の墓石を解体撤去しなければならないということですが、これをしなければ墓所全体が荒れてしまい、宗教団体もその墓所を新しい方に移行したいということもあります。

そこで、墓所を解体撤去して更地にするという「墓じまい」というビジネスがこれから多くなっていくと思われます。

実際関西圏などでは、「墓じまい」の看板がものすごく多くなっています。

「墓じまい」は簡単だと思われませんが、石材が不法投棄されていることが、多く問題になっているように、廃棄に苦慮しているところが多いのが現状です。

撤去した墓石は墓石の採掘所があるところは、そこに埋め戻すということになりますし、破碎して碎石のような使われ方もできないわけではないようですが、廃棄物として処分されることも多いようです。

こうした法にのっとった墓石の処分方法を確立し、墓所を更地にするということがしっかりできれば、「墓じまい」といった新しいお墓にまつわるビジネスに仕上げていくことができるということです。

それには、合同供養墓に遺骨を移すということも合わせて行う必要がありますので、こちらもビジネスとすることができるということです。

### 【墓じまいビジネスへの参入について】

墓じまいビジネスに参入しようとする企業の切り口につきましても、墓石を撤去して更地にできる職人が必要であること、墓石の処分をマニフェストに沿って確実にできること、改葬の手続きがしっかりできること、魂抜き（心抜き）といったご供養をお寺のご住職とトラブルのないようにできること等があります。

墓石の処分などは近年違法投棄で問題になっており、業者が勝手に違法投棄したとしても依頼者の責任ということにもなりかねませんので注意が必要です。

個人的には、全部できるところをいくつか押さえていますので、それが差別化になっていますし、できるところとの信頼関係がなければトラブルが続発すると思います。

### 【それでも基本はお墓は必要】

少子化でお墓を継ぐ方がいないという問題にたいして、ビジネス展開を推進していますが、基本お墓はあった方がいいに決まっています。

どうして、古からこんなに継続して建てられてきたのか考えた場合、あった方がよかったですからなのです。

やむを得ない現代社会において、「墓じまい」ビジネスは鬼っ子という感じで、需要は凄く眠っています。

お墓業界も辞めるという選択肢はあって、業者がシュリンクしているのはそうなのですが、やむを得ない「墓じまい」を中心にしながらも、新しいいいお墓を建立することを考えて行くことが肝要なのではと思います。