

お墓をめぐる一般の人々の意識や行動は、昨今、大きな変化を遂げてきている。その変化は、時間を経れば通り過ぎる種類のものではなく、決して押し戻すことのできない大きな潮流となって業界を襲いつつある。日々新たな展開を示すさまざまな関連の現場から次代につながるお墓のヒントを、葬送ライター・柿ノ木坂ケイがレポートする。

終活カウンセラー協会代表 武藤頼胡氏に聞く 「石材店こそ今、終活に携わるべき」

“終活、という言葉がユーキャン新語・流行語大賞でトップ10に選出されたのが2012年。その頃から終活の名がついたセミナーや、関連する事業者のブースを設け、一般の参加を募る終活フェアが行われるようになった。その主催者として石材店の名も見られるが、葬儀社の方が多い印象はある。石材店はこの終活ブームをどう捉えたらいいのか。終活セミナーやイベントに訪れる人は何を求めているのか。

今夏、2回目となる終活フェスタを開催した終活カウンセラー協会の武藤代表に話を聞いた。

終活セミナー参加者は 「自分に必要なこと」を探しに来る

一まずは今年8月に開催した「終活フェスタ2014in東京」のことからお聞かせ下さい。

お陰様で38の企業・団体の出展、そして約3200人の方にお越しいただきました。首都圏の方が中心で、東京の旅行会社からツアー1台、栃木県からはツアーバス2台も来ていただきました。「500部用意したパンフレットが足りなくなって、お昼に1000部追加して配布した」という出展企業さんもありましたね。

全員の方にアンケートを書いていたのですが、わけではないので正確なデータではありませんが、出展された方々のお話では来場者は40～80代までバラけていたと聞いています。ある霊園さんではその場で申し込みがあったということで、喜びの連絡をいただいたり。そういう意味では反響あるイベントだったように思っています。

一ところで、武藤さんは全国各地で消費者向けの終活セミナーで講演されていますが、どんな方が多いのでしょうか？

「私は後を託す人がいないし、終活しないと人に迷惑をかけちゃうから」といった、おひとり様と呼ばれているような方もいますけれど、家族や子ども

武藤 頼胡

1971年生まれ。一般社団法人終活カウンセラー協会代表理事

葬祭業のコンサルタント事業を展開する、リンテアライン株式会社代表

終活カウンセラー資格の生母

の親。終活を「人生の終焉を考えることを通じて自分をみつめ、今をよりよく自分らしく生きる活動」と捉え、全国各地で年間130回のセミナー講師を務める。

終活カウンセラー協会

〒142-0064

東京都品川区旗の台4-2-5 ホープイン旗の台2B

TEL: 03-6426-8019 FAX: 03-6426-8029



がいる方もいますし、あまり傾向はないように思っています。また終活に取り組むのは女性が多いと言われていますが、全然そんなことはないですね。今年、丸の内で行ったセミナーでは、場所柄ということもあるかもしれませんが参加者80名中78名が男性でちょっとびっくりしました。

一参加者は、何を聞きたくて足を運んでいるのでしょうか。

終活セミナーに来る方は、例えば「お墓を移したいけどどうしたらいいか知りたい」といった、はっ

きりした目的や相談があるということではないんです。そうじゃなくて、「ここ1、2年終活という言葉聞くけど、一体何のことを言っているのだろう。わからないけど何か自分にも必要な感じはする。じゃあとりあえず1回聞きにしてみよう」という方がほとんどなんです。今のところ。

—そこで、武藤さんはどんなお話しをされるのでしょうか。
「終活って何だろう」と来る方が多いので、具体的な話と言うより、終活が必要な社会的背景だったり、終活ってこういうことですよ、こういう風にやっている方がいますよとか、まずは大枠のところですね。例えばお葬式にかかる費用はいくらで、見積書はこう見るとか、細かいテーマについてはやりません。

私はどこでも、ぶれずに同じ話しかしないと決めているんです。今年マカオで行われた、アジアの葬祭業界の方々が集まるイベントで日本代表として終活についてお話しさせていただきましたけれど、その時も日本と同じことをお伝えしました。「ひとり一つ命があっていずれ死ぬことは世界共通です。その一生をどう生きていくか、そのためにこれから自分がどんな準備をするのか。お葬式もお墓も自分がどういう風に生きてきたかの証しです。今をよりよく生きるために将来をどうみつめるかを考えていきましょう」と。

—話すのは、終活の目的や意義のこと。

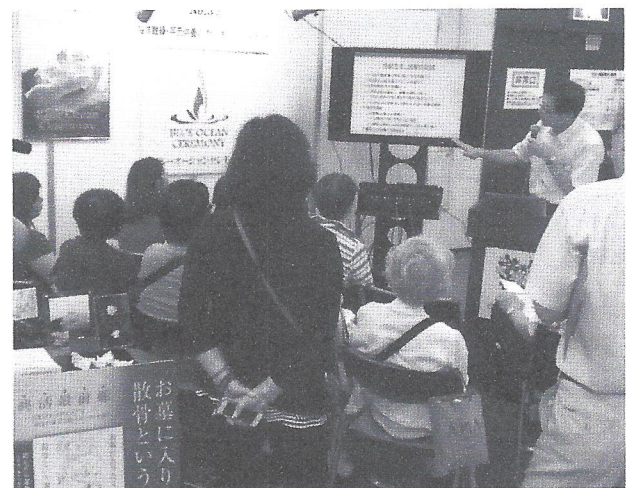
もう一つは、「普段から家族のあり方が大事ですよ、終活のことを笑って話せるうちに家族と話しましょう、そして自分の中で終活ってなんだろうっていうことを考えましょう」と。そこまでお話しします。

今までは、こういう終焉に関する話は「縁起でもない」ということで、聞く場所も勉強する場もありませんでした。でも今、家族の形が変わったので、そうも言われてられなくなってしまった。「家族に迷惑をかけたくない」と考える人もいて、情報を知りたい方が多いのです。

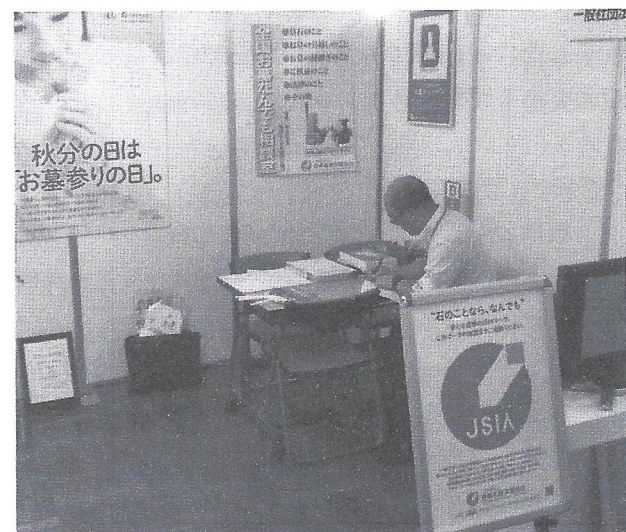
●終活フェスタ 2014 in 東京の会場から



沖縄県メモリアル整備協会



レイセキ（手元供養）ブルーオーシャンセレモニー（海洋散骨）のブースでのミニ講座



日本石材産業協会が初出展。お墓に関する相談などを行った

その他墓関連の出展： ひかり陵苑・エターナルジャパン
證大寺昭浄苑等

(写真提供：終活カウンセラー協会)

終活カウンセラー検定 ※人数はいずれも2014年8月時点

初級
<ul style="list-style-type: none"> ○相続・遺言・保険・葬儀・墓・介護・健康の基礎知識を持つ。 ○自分でエンディングノートが書けるレベル ○1日受講後、試験 ○受講者約4500名
上級
<ul style="list-style-type: none"> ○終活に関するカウンセリングスキルと案内スキル ○他の人にエンディングノートを書くアドバイスができる知識とスキルを持つレベル ○事前レポート提出・講習1日・課題取組・試験半日 ○資格取得者約250名
インストラクター（終活カウンセラー上級インストラクター）
<ul style="list-style-type: none"> ○終活カウンセラー初級講座の講師を務めるレベル ○講習4日間・課題・試験1日 ○資格取得者17名

カウンセラー同士 異業種のつながりが生まれる

—終活カウンセラー資格を取得するのはどんな人？

初級のみ受講者に、「自分のために受けた人」「仕事のために受けた人」どちらかを選んでいただいています。自分のために取得した方は、下は中学2年生から上は90代の方までですが、年齢層で多いのは40代50代ですね。

去年の数字で言えば、初級受講者の35%が一般の方、葬儀社14%葬祭関連業7%石材店5%になりましたけど、石材店さんに関しては、最近もっと増えている印象があります。

—初級と上級の違いは？

上級は、受けるまでが大変かもしれないですね。レポートを出してもらって事前審査するんです。例えば「終活カウンセラーの取るべき行動について」などのテーマを3本出して書いていただきますが、そこで協会の理念に合っていない方は落とします。「基準は？」って聞かれますけど、「合っているか合っていないか、私の判断です」と（笑）。なぜ、こちらがその題目を出しているかみ取っていただくとしか言えないのですが、そこが全然外れていたらやはり資格をとっていただく意味もないので。

—受験資格を得るためにレポート3本を書き、なかなか厳しいですね。

それだけで皆さん、勉強になるかもしれません（笑）。実際の試験の時は、初級も含めてですが、各自の挨拶タイムを設けて、同じ場所で同じお弁当を食べてもらう。他の資格試験とはちょっと違った感じなんですけど、受講者の横のつながりを大事にしていきたいと思っているんです。そんなこともあって、上級資格を取得した石材店さん、葬儀社さんは、「すごく勉強になった」とおっしゃる。今まではそれぞれの業界内で活動してきたこともあって、その範囲で真似てきたことはあっても、資格取得後に他の業種からヒントをもらって「うちでも取り入れられれば」ということがよくあるようです。

—資格取得者同士が、違う業界から学んでいる？

よく「人」という字は2人が支え合っているとありますが、私はそうは思っていません。本当は一人一人が自分で立てますよね。ですから支え合うのではなくて、まずは一人ずつ立って欲しい。その状態で一人より2人、3人となればもっと重いモノが持てるじゃないですか。皆で集まるとよりいっそう大きいことが出来ますよと、そういう仲間になって欲しいという話は、上級の受講者によくお話ししています。

私の方から専門的なことは教えられませんが、資格取得者はいろいろな業種の方がいるので、懇親会などを通してその方から話を聞くチャンス、機会は多々生まれていて「役に立っています」という声はいただいています。

—上級では、他にどんなことを勉強しますか？

上級になると、「エンディングノートを他の人に書いてもらう知識を持つ」という段階になりますが、知識の部分だけではなく、そのためのコミュニケーション研修も受けていただいています。相手の話を聞くのではなく、「相手を聴く」という勉強です。相手の話だけを聞いていると、泣きながらとか怒りながら話している人のことが重大事項で、大人しくしゃべっている人はそうじゃないという話になってしまいます。そうではなく、相手の存在そのものを

●終活フェスタ 2014 in 東京の会場から



中尾ミエ氏、浄土宗心光院住職戸松義晴氏を迎えたパネルディスカッション

受付に参加者が列をなした



聴くことで、ほぼそ話す人でも大事な用件であることが判断できる。難しいですが、課題も出して一生懸命訓練していただきます。

ーコミュニケーショントレーニングはやっぱり大事ですか？

例えばお墓に関する相談では、「どんなお墓・霊園があるか教えてください」という軽いものから、トラブルになっている重たいものまでありますが、裁判のことで電話があってもそれは法律的な知識を聞きたいんじゃないんですね。「裁判官がわかってくれない。私はお母さんを供養したいだけなのに」って訴える人は、その悔しい気持ちを聞いて欲しいだけなんです。そういうケースも多いです。

終活に取り組むことで 供養のあり方を伝えられる

ー電話でも直接相談が入ると言うことですが、どんな内容が多いでしょうか？

今、本当にお墓に関する相談が一番多いんです。もう半分以上、お墓のことです。継承だったり、改葬だったり。あとは、そもそも名称とかシステム自体をわかっていないことも多いです。

ーお墓のシステムというとは？

例えば、昨日「納骨堂を探している」という方とお話ししたんですが、「納骨堂っていうのは、こういうものですが、そうじゃなくて永代供養というサービスが付いたものを探しているんじゃないですか？」と最初に聞くと、「そう、それぞれ」と。そもそも、納骨堂を探していますとはっきり希望する方が相談に来ることはないはずなんですね。そこを紐解いてあげると、話が具体的になってくるんですが、いつもそこからなんです。

「永代供養墓が欲しい」と言う人でも、納骨堂でも樹木葬でも普通の石塔でも永代供養というシステムがそれぞれに付いていたり、付いてなかったりするということもわかっていないんですね。その人の勝手なイメージがあるだけで、「永代供養」という言葉ひとつ取っても世間では理解されていないんです。

ー石屋さんは〈お墓〉のいろいろな知識を知ってもらうことができる？

それだけじゃなくて、あとは啓蒙活動も必要ですよ。石屋さんは、ただ石を売っているのではなくて、そこには供養のあり方が伴っていると思います。なぜお墓をつくるのかと考えると、ご先祖様や家族のつながりがありますよね。散骨とか樹木葬など選択肢が増えているのは、継承者がいないとか家族のあり方が変わってしまってきていることはあります

が、その供養の認識がなかなか通じなくなっているわけです。

そこを伝えるためにも「終活」という総括的なところに取り組むべきだと思います。「人生の終焉を考えたい」と、終活というキーワードで集まった方に、その啓蒙がしやすいということはあるのではないのでしょうか。

—石屋さんも終活カウンセラーとして活動することで、事業に活かせる？

一般の方がわかっていなくて、でも一番心配しているのが〈お墓〉なんです。そのお墓のことで終活カウンセラー協会に連絡してくるということは、「相談するところがない」ということなんです。石屋さんは、お墓のプロですから、そこをまず一般の方にご理解いただくためのアドバイザーになっていただけで、必要なニーズに合わせて売っていただくのが一番だと思います。

今、「散骨がしたい」「樹木葬がいい」とかいう方もいますよね。でもその理由を聞くと、「子どもがいるけどちょっと頼りないから、何も手だてをしなくていいようにしたい」と返ってきたり。別に、散骨や樹木葬ではなくてもいいのに、「TVで見たからそれがいい」となっているだけの人が多い。

だから「散骨・樹木葬がいいと言ってる人はウチと関係ない」ではダメなんです。知識のない中で言っていることなので、なぜそっちなのかを聞かないと。そうすると実は、石うんぬんではない理由がほとんどです。

石材店の優位は「リアル店舗」も

—実際に資格を取った石材店の活動例を教えてください。

終活カウンセラーのインストラクター資格を取得された方が17名いて、その中に石材店の方が1名いますが、地元で定期的に終活セミナーを開いていますね。「明日お墓を買うよ」という方がいるかは別にして、やっぱり普段からのつながりが大事だとお考えで、何かあったときは来てもらえるようにし

ている。セミナーに来た人からは終活以外のことも頼まれるような、信頼関係を築いているようです。

—販売に直結しなくても、地域の終活をサポートしている？

病院と一緒にだと思んですが、自分の住んでいる近所に国立がんセンターができるかと安心しませんか？一般の方からすると「いざという時はあそこに行けばいい」という、目印になるんですよ。「終活カウンセラー」と付けるだけで、普段から立ち寄ってもらえるような場所にもなります。

石屋さんはもちろん石のプロではありますが、一般の方が考えていることはそれだけではないので、総体的にお話しをうかがう。そのために相続とか他の基本的な知識も幅広く必要ですが、でも人は必ず亡くなるわけですから、お墓が必要な時がきますよね。その部分に対応するという意味でも、間口を広げることになると思うんです。

—これからは石屋さんも、積極的に終活に携わるべきですなですね。

終活カウンセラーの資格は持っていないも持っていないでもいいと言ってしまうと元も子もないかもしれませんが（笑）。でも本当に今「終活の相談に乗りますよ」という手上げをしないと、こんな多死社会、高齢社会に対応できないと思うんですよ。

なんと言ってもお墓のことで困っている方は多いので、手持ちのツールとしては強いわけです。それと石材店は店舗を持っている方が多いので、その地域の「終活相談ができるお店」になれる可能性もあるんですね。せっかく条件が揃っているなか、明日からでも「終活やっています」と始めない理由がみつからないぐらいです。

柿ノ木坂ケイ（葬送ライター）

自らの購入体験を綴った著書『間違いだらけのお墓選び～買ってわかったお墓事情あれこれ』（情報センター出版局）を刊行後、お墓・葬儀関連の取材を続ける