



いま終活は

てい談や単独インタビューで検証



言葉は生き物である。一過性のブームで終わるものもあれば、好悪のイメージを内包させつつ使われ続くものもある。中高年層にとってすっかり定着した感のある「終活」もこのひとつなのだろう。75歳以上の人たちを十把一絡(じっばひとからげ)に国は「後期高齢者」と呼び、「後のない高齢者」を生み出した。そして終活は「人生を終えるための活動」とどちらも遠慮のなさが心に引っかかる。高齢者の中にはそのあたりを敬遠する向きもあるようだ。とはいえ供養業界の「敷居を下げた。功績は大きいのは周知の事実で、「家族葬」に匹敵する重宝さがある。ちなみに「敷居が高い」という言葉も変化してきたものの一つだ。

この終活なる言葉は「週刊朝日」が2009年に連載したタイトル「現代終活事情」(8月～12月)から端を発している。総監修を担当したのが業界でもおなじみ、日本初の葬儀相談員の市川愛さんで、この特集のインタビューにも登場いただいた。そして翌年5月にこの連載をまとめた「2010終活マニュアルーわたしのお墓」(週刊朝日MOOK)が刊行された。このときは「葬式」と「お墓」がメインテーマだった。

翌年には、先ごろ被災から4年目を迎えた東日本大震災が発生し、死者数15,891人、行方不明者2,584人(毎月10日前後に警察庁発表)、そして福島原発事故と、この未曾有の災害の圧倒的な現実の重みの前に、市井の人たちに絆を強く意識させる力が動いた。そしてこの大震災で延期されていた経産省の「ライフエンディング・ステージ」に関する報告書が同年8月に発表された。その内容は「人生の終末や死別後に備えた生前からの準備を行うこと」などとし、医療や介護、保険を含めた金融

機関、士業、自治体、NPO、宗教者、葬祭業者らの継ぎ目のないサポートづくりを提示した。

今回のてい談に登場いただく武藤頼胡さん(一般社団法人終活カウンセラー協会代表)は2011年7月に同協会を設立、同年10月には第1回終活カウンセラー初級検定を実施している。また同年11月に朝日新聞主催の「朝日『終活』セミナー～人生の最終ステージをデザインする～」が行われ、同じくてい談に登場いただく寺尾俊一氏(一般社団法人シニアライフ協会理事)が同セミナーの講師を務めた。以降、寺尾氏が核となり葬儀社の終活セミナーが各地で開かれるようになった立役者の一人でもある。さらにテレビ東京の「ガイアの夜明け」で「素敵な人生の締めくくり方～注目高まる“終活”ビジネスの今～」(2012年5月)で終活の取り組みなどが放送され、終活が一躍脚光を浴びることになる。2012年にはユーキャン新語・流行語大賞では終活がトップテンに名乗りを上げることになった。

この勢いに乗り2013年7月には、日本初の終活専門誌として季刊誌『終活読本ソナエ』(産経新聞社)が刊行され、世間の耳目を集めた。最新の8号(春号)は3月に刊行され池上季実子さんを表紙に絶賛発売中だ。このソナエ編集長として紙面にとどまらず内外で発信続ける赤堀正卓氏もてい談に加わってもらった。

一方で、ここ1、2年は終活を軸に他業界とのコラボも模索されている。このコーディネーターとして活躍し、大手葬儀社、仏壇・墓石販売店の勤務経験もある吉川美津子さんにはインタビューに登場いただいた。吉川さんは上述のソナエ最新号から連載を担当している。

終活、
てい談

現状と今後の展望

前述のように、終活を牽引してきた武藤頼胡氏（一般社団法人終活カウンセラー協会代表理事）、以前から医療や介護との良好な関係を築いてきた寺尾俊一氏（一般社団法人シニアライフ協会理事）、産経新聞の記者時代から宗教や葬儀のあり方を取材してきた赤堀正卓氏（終活読本ソナエ編集長）の3氏に、それぞれの立場で終活の現状と今後について展望してもらった。

絆づくりが終活の本質

——当初考えられていた終活と、今の終活が変わってきているのではないかとことを耳にします。そのことを踏まえ終活の問題点、さらに今後終活をどのように進めていくべきかなど、終活に深くかかわっている皆さんに忌憚のない意見を話し合ってください。まず終活の課題からお願いします。

寺尾氏 終活を今後どうするべきかという前向きな、問題提起型の話になればと考えています。まず私自身終活をどのようにとらえられていたかというところ、たとえば60歳でリタイアした人たちがそれ以降の新しいライフプランニングを立てるためのツールというイメージがありました。子どもたちが巣立ったことによる生活のダウンサイジングや65歳からの年金暮らしということなどを念頭に、住まいのリフォームや家の住み替え、今後発生する介護や医療、とくに認知症の問題ですね、一方で海外旅行などで趣味を楽しむことなど、それらの老後資金の話、そして葬儀やお墓の話といった全部を含めたものを終活と考えていました。ところが私が理事をしているシニアライフ協会の人たちとさまざまな話をする機会があるのですが、これもしてあれもして、そして最後に残った葬儀やお墓の部分が終活という認識です。その前の部分は終活ではないと考えている。

これは2012年ごろから葬儀関係者や墓石、仏壇にかかわる人たちが終活、終活と連呼しすぎたともいえます。私が知る介護関係者や医療関係者は終活というのはまったく意に介していなかった。供養業界だけが旗を揚げすぎ、そのことが終活のすべてと



一般社団法人シニアライフ協会理事・寺尾俊一氏

思われたふしがあります。メディアも入棺体験とか遺影写真の撮影会など、食指を動かされる部分だけを取り上げたがる傾向もあった。それを受けた消費者は終活イコール、生きているうちに棺桶に入って、生きているうちに遺影写真をとということになってしまった(笑)。このままだと、葬儀供養を体よく変え、言い換えたものが終活だとなってしまうのではないかと危惧している。まずこの問題を提起したい。

——葬儀社などの供養業界が頑張りすぎたということなのではないでしょうか。ところで終活カウンセラー協会では「人生の『終焉』を見つめ、準備をすることで今をよりよく生きるための活動」と終活を定義されていますが、問題提起に関していかがでしょうか。

武藤氏 やはり名称に終わるという漢字が使われているので、そうなりがちなのはいたしかたないことだと感じています。当協会としては終活にまず興味を持っていただきたい。そして興味を持った方たちが葬儀やお墓だけではないとわかっていただくの



一般社団法人終活カウンセラー協会代表理事
武藤頼胡氏

が、大事だと考えています。私は昨年1年間で231回のセミナー講師をしており、会場で「私その言葉嫌いなんだよね」と野次らしきものが20回に1回ぐらい聞かれます。とくに行政主催のセミナーに多いようです。といっても興味があって来ていただいているので、熱心に聞いてはくださいます。野次らしきものを発した方も「私、終活をやってみようと思う」といってくれたり、「さっきはごめんね」と謝ってくれる方もおります。セミナーの講師冥利に尽きる一語です。

実はセミナーを始めた最初のころ、終活のイメージを具体的に知りたいとアンケートを実施していました。サンプル数は97人と少ないのですが、3位が相続の準備、2位がお墓の準備、そしてトップがお葬式の準備でした。今まで一般的にタブー視されていたことの準備が終活ということだと思いますが、そういったこともありあくまでも準備でした。でも今必要だから来ていただいているわけですから、終活イコール葬儀やお墓という部分を払拭させたり、終活を消費者にどうアプローチさせていくかが大事だと思っています。お葬式どうしようかとか、お墓どうしようかということが入り口になって、寺尾さん、赤堀さんを含めた私たちが啓蒙していくべきなのではないでしょうか。

昨年末のセミナーでの質問で、本などで終活関連のものが多く出ていますが、どの終活が本物ですかと聞かれました。そのくらい消費者を戸惑わせているわけです。このあたりも伝えたくて、今回これに参加させていただきました。寺尾さんは確信の部分の問題提起してくれたと思います。終活をどう使っ

ていくかというのは、葬儀社も含め企業の責任です。その部分をじっくり話したいと思っています。

——課題に関して赤堀編集長はいかがでしょう。

赤堀氏 課題はお二人の話で言い尽くされている感じですね。うちは「終活読本ソナエ」という名称ですが、実は「終活」という言葉の部分にはあまりこだわっていません。編集部を離れて営業局がイベントなどで「終活」という言葉を使うと、逆に人が集まらなかったり敬遠されたりということはあるようです。終活に対する拒否反応でしょうか。ではそれに変わる適切な言葉があるかといったら、今はない。ただ関連企業のサンケイリビングでは、エンディングの活動ということで「エン活(en活)」と呼びます。また産経新聞の営業局でやっているのは誌名を冠して「ソナエ博」などとしています。

終活という言葉は、死の周辺を認識させるという部分ではよかったです。目指しているところはお二人が話したとおり葬儀や墓のことではないわけです。死についてもっと真剣に見つめることで、残された人生を整理しより充実するものになるという部分を目指しているわけです。終活を積極的に活動することで財産など幅広いことが整理されることにもつながる。

いわゆる「終活」の本質というのは「絆、を作り直すことだ」と考えています。世の中全体がバラバラになってしまっていて、とくに都会で顕著だと思うのですが震災前は「無縁社会」などといわれていました。自身の死に思いを馳せ真剣に死を見つめると、家族には頼れない頼りたくない、親戚にも頼れない、お寺との関係がないというとき、もう一度どこかで関係を作り直さなければと考えることが終活の意味であるような気がしています。昔とは違って、今は一人暮らしの人が多いわけですから、関係づくりに携わるのが行政であったり、NPOであったり、また違う組織かも知れません。たとえばボランティアであったり、友人であったりと、今までと違う形でもう一度絆を作り直しましょうというところが終活の大事な部分と考えている。

終活という言葉はネガティブな響きを持っていま

すが、やろうとしているところは狭めることではなくて、寺尾さんがおっしゃったようにソナエでは幅広く情報提供をしています。

備えあれば憂いなし

——葬儀やお墓という直接的な言葉を使わずに、終活という一種オブラートに包まれたような言葉に供養関係者がなびき、その結果終活という言葉が敬遠されるようになってきているということなのではないでしょうか。

赤堀氏 単に「終」というイメージの悪さだと思う。個人的にはまったく抵抗感がないのですが、武藤さんが話すように割に抵抗感を持つ人が多いのも事実です。

武藤氏 年齢がそれに近づいてくるにしたがって抵抗感を持つようになるのかもしれませんが（笑）。実はそれが一つ大きいように感じてはいます。

赤堀氏 寿命が延びたことで老後は寝たきりになったり、認知症になったり、がんの告知を受けたりと、ものすごく厳しい問題が多くの人に待ち構えています。今の終活は「びんぴんころり、ということ」を前提に考えていて、そのあたりに違和感を持ちます。たとえばエンディングノートを書く、将来は書いたとおりに進むことを前提にしているように見受けられます。ここから漏れるという選択肢は考えていない。ですから2015年冬号の紙面では「死ぬ場所を選ぶ」というキャッチで、あえて施設を取り上げました。現実とは違うという情報を発信し始めたつもりです。自宅で死にたいが実際に死ぬ人は7%しかいませんよとか、最後を看取る場所はどういうところがありますかとかいう特集です。その号の中では反応が一番よかった。

武藤氏 セミナーのときに認知症になるかどうか質問して挙手をしてもらいますが、確かに一人か二人ぐらいしか手を挙げませんね。

寺尾氏 認知症になったり、寝たきりになったりと考える人は確かにほほいないように思う。リスクヘッジということで介護の部分だけは保険に入っておきましょうというの最近よく聞きますね。高齢

の方は死亡保障などはそれほど必要ないわけですから、自分の葬儀費用だけあればということでその部分は少額短期保険で十分対応できます。介護にかかる費用などの全国平均をシニアライフ協会調べたことがあったのですが、地域によって金額もばらばらで、まったく把握できませんでした。一人ひとりまったく違うということですね。わからないから介護の保険などは必要だと思っていることがうかがえます。

——それも終活の一つとして情報提供していかななくてはいけないということでしょうね。

寺尾氏 終活は人の死を起点にその前後の取り組みという考え方が多いですが、60歳でリタイアメントして、そこを起点にしてその先30年間もう一度考えましょうという部分に軸足をシフトすべきと考えています。保険会社の商品などでは、30～60歳までライフプランニングに対応したものが提供されています。

供養関係者も同様の考えで、60歳からのライフプランニングということ提案すべきだと思う。葬儀社はアクションを起こしてから1カ月以内とか、あるいは施行の工程が終了するまでの最低リードタイムが180日以内とせつちになりがちです（笑）。短期の視点ではなく今後は、「葬儀もしているね」といわれるようなシルバーにかかわる仕事を葬儀社も構築していくべきです。60歳になった時点で、



寺尾氏（左）と武藤氏（右）



女性なら平均余命が30年弱あるわけですから。

お釈迦様が悟った生老病死という考えがありますが、老病死は60歳過ぎからくることが多い。一方で給料などは右肩下がり。より一層60歳からのライフプランニングを立てる終活が必要不可欠なのです。

今をよりよく生きるための終活

——終活カウンセラーを受ける方たちはやはり葬儀社が多いのでしょうか。

武藤氏 どちらかというところと一般の企業が積極的で、葬儀社は16%ぐらいでしょうか。スポーツジムのスタッフが全員取っているところもありますし、IT関係、そして年齢構成は中学生から92歳の方までいらっしゃいます。そういったことで終活を葬儀やお墓だけとはとらえてないように思っている。

セミナーでは証券会社からの依頼が多いのも最近の特徴で、年間50件ぐらいあります。証券会社からはうちの商品にあえて結び付けなくてもいいですと、はっきりといわれます。一方で宗教者を含めた勉強会などもよく開いています。10人限定でそのうち2人はお坊さんということもあります。学びたいという人が多いのだと思います。宗教者の終活カウンセラー取得は1～2%以下です。

また最近ではセミナーに家族で参加する人も増えています。とくに四国や沖縄県が顕著です。それと昨年の最初の終活セミナーで驚いたのは、定員80人

のうち男性が78人いらっしゃいました。場所が東京・丸の内ということで会社をリタイアメントした方が多かったのですが、男性の多さにこちらも驚きました。

——セミナーではどのような話をされますか。

武藤氏 セミナーではお客さまの安全安心を守るために、そして今をよりよく生きるための終活ということでお話をしています。そういうことで依頼した企業とそのお客さまとの信頼関係や関係性も深まると感じています。たとえば先ほどの証券会社の主催のお客さまなら、葬儀の相談も場合によってはその社員にする可能性もあるわけです。葬儀の集客ということではワンクッションおいて遠回りになるようですが、実は近道かなとも考えています。

また自治体では栃木県小山市が終活に力を入れていまして、セミナーには大久保寿夫市長にも参加していただきました。素晴らしいと思ったのは、参加した人すべてが立って市歌を歌っていました。それを見ただけで市民の市への思いが伝わりました。

セミナーでは明日から簡単にできることを提案しています。介護状態などで生活苦に陥らないためにはどうするかといったシステム作りも大切ですが、まず目の前の人のご縁を大事にすることだと伝えていきます。つまり今日会った人を大事にしようということです。明日再び会ったら「おはようございます」と挨拶する。明日から挨拶運動をしましょうよと話している。1万人以上のところでお話しする機会がありますが、全員実行してくれたら、それだけで社会は変わるはずです。

幸福学を研究している先生のお話を聞いたときに、少しのお金と「キョウイク」、「キョウヨウ」があればいいとおっしゃっていました。つまり朝起きたときに「行くところ」と「用事」があることが生きがいにつながるということです。目の前の人のご縁とか、今日会った人のご縁を大事にするから3カ月後の用事ができたり、1年後の予定が立つわけです。セミナーに知らない人同士が同席して、帰りには知り合いになって新たに近所づきあいが始まるかもしれない。100人きて1組でもそういう近所のお

付き合いが始まるかもしれない。素敵なお仕事です。まず目の前の人から、お金を使わず特別なこともしないで提案していくことがプロとしての役目だと思っています。赤堀さんのおっしゃる絆づくりというのはまさにその通りだと感じています。

赤堀氏 ソナエは東京、大阪など都市部が圧倒的に売れている地域です。終活のコアとなっているのは都市部に住み家族が少ないか一人暮らしをしている、あるいは子どもがいないといった人たちが支えているわけです。小山市で多くの方が市の歌を歌えるということは昔からのつながりがあり、今の終活は必要がないのかもしれませんが。そういったことでは、東京王国である。北陸と四国は読者数が少ない地域でもあります。親戚との深い付き合いやお寺との関係、近所との関係ができていたりすることで、一人暮らしの高齢者を支える機能が生きている。このあたりが都会では壊れてしまっていて、その人たちが終活を始めている気がします。

終活の核となるのは葬儀社 それとも士業、それとも…

——具体的にだれが役割を担えばいいのでしょうか。

寺尾氏 シニアライフ協会ではシニアコンシェルジュ制度を作っています。その人たちが高齢者の悩み事の相談に乗ります。当初このシニアコンシェルジュの候補として生保レディーを退職した人を見ていました。資格としては25年以上勤務して退職した人が対象で、その方たちは大手だと3,000万円近い退職金があって、年金支給額は企業年金なども含め月々25万円ぐらいになるはず。もともとエリアで動いていましたから地域にお客様を持っていて、自身の担当エリアは熟知している人ばかりです。

また長年勤めていたこともあって契約者はシニア層が多く、先ほどの退職金や年金もその人たちの保険契約の賜物なわけですから、一様に感謝の気持ちを強く感じています。そのかつてのお客様に対して、恩返しをしてもらうというような制度を作ろうというものです。生命保険会社最大手の日本生命、

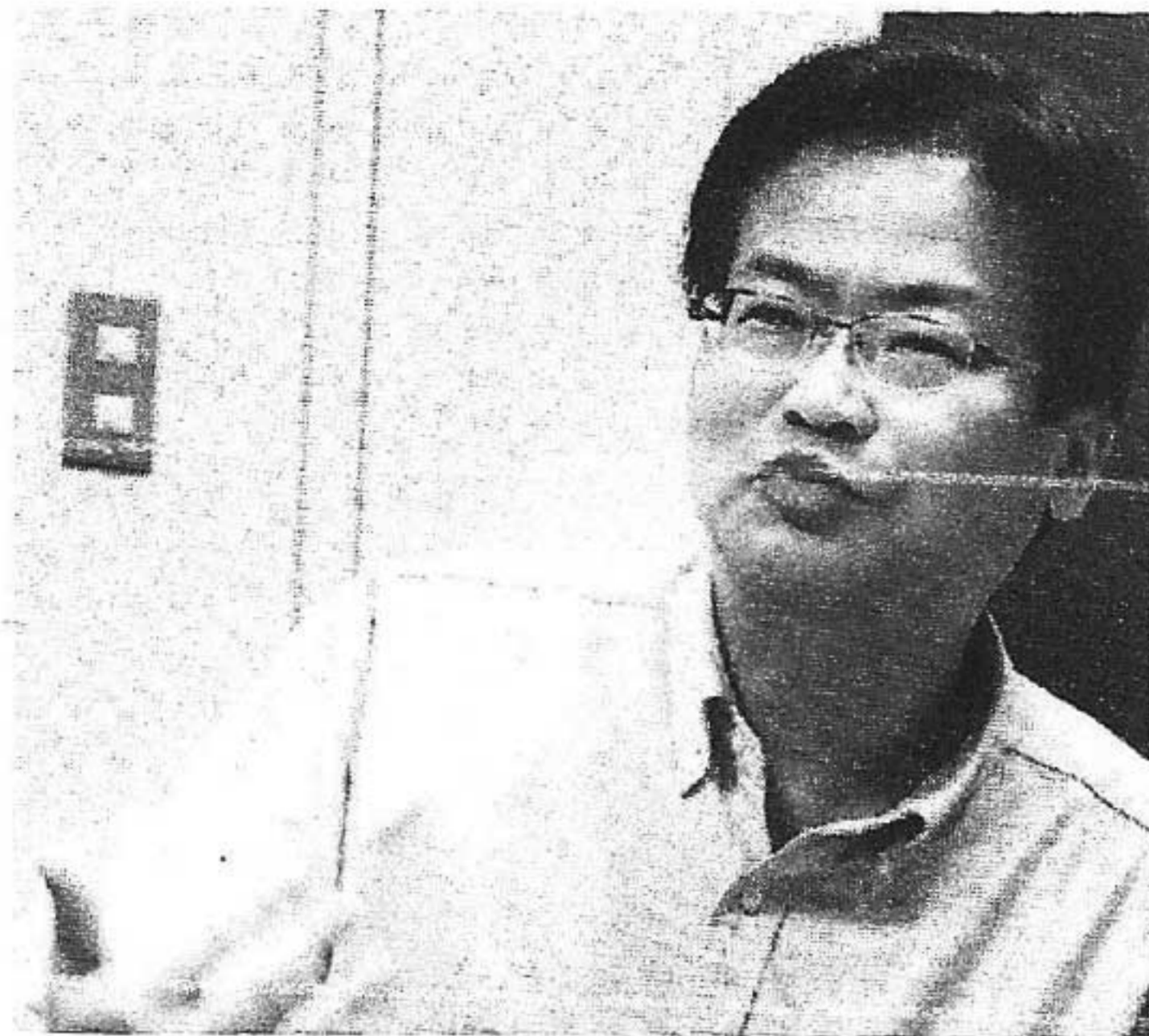
そして第一生命と一緒に取り組み始めているところ。月に2回ほどの会議を持っています。

現在70人ほどおりました、生保レディーチームとFP（ファイナンシャルプランナー）チーム、滋賀県人会チームと分けています。日本生命や第一生命は全国津々浦々に駅前にビルを持っていますから、自身で行動する自助、そして役所がサポートする公助に加え、最後はみんなで助け合う共助というものを全国に広げ新しいシステムを作りたいと考えている。この共助という部分が今は欠落しています。

赤堀氏 都会の壊れた希薄な関係性の中では確立したモデルがなく、今は企業などが試行錯誤の手探りの状況だと思います。たとえば鎌倉新書もやっているネット事業、イオンもそうですし、ヤフーのサイトもありますが、葬儀から仏壇、霊園、相続などまさにワンストップを目指している。これはネットだけでなくあらゆるところから始まっていて、寺尾さんのところもワンストップで幅広く相談ができるということですから、早くモデルを確立してもらって、終活に悩みをもっている人にアプローチできるというモデルケースになってもらえたらと思っています。

一方で死の周りの部分に何百年もかかわってきたお寺は、心の問題を一番大切にしてきたと思うのですが、終活ではあまり目立った言動などを聞かないことも気になります。ハブになれるかどうかはさておき、もう少し頑張ってもらいたいというのが長年思ってきたことです。





——お寺の中でも頑張っているところもありますね。

赤堀氏 問題意識のある住職さんが始められるということで地方ではたまにあります。都会のお寺はそもそもの檀家制度が崩れていて難しいのでしょうね。財産も含めての相談ということでやり始めたところは知っています。人が集まっています。

武藤氏 京都の真言宗泉涌寺派「城興寺」（京都市南区）の上原慎勢住職は「終活駆け込み寺」をやっています。上原住職は「お墓はいらないと文句を言う人はまだいい。文句を言ってくれるからそこから話が始まる。そんなこともいわないであきらめてしまう人がたくさんいて悲しい」と話していました。赤堀さんがいうようにすばらしい住職もいます。

医学会は死を もう一度見つめなおしてほしい

——これからどのような業界とのコラボが必要と考えていらっしゃいますか。

寺尾氏 供養関係者は介護、医療系と結びつくこと一点で、間違いのないと思っています。その中の葬儀社として見たときに、そこに入所している介護施設、入院している病院でお葬式をするというスタイルになったほうがより安心感が増す。在宅医療の場合はもちろん自宅となります。

そのためには日本の医学会が大学の医学部で死というものをもっと教え、死を認める教育をしていく必要があると思う。時間がかかると思うが、死イ

コール医師の敗北という考えではなく、死を受け止める教育を学校でしてほしい。各病院にある広大な駐車場に家族葬ホールを建て、あの病院に入院すれば最後のお葬式までやってくれて安心よという時代になってほしい。大学病院や公立の病院はご存知のように亡くなったら何時間以内に出てくださいといわれ放り出されてしまうイメージが強く、悲しみに打ちひしがれたご遺族はすぐに葬儀社を探すという大変な思いをしている。そのようなシステムは変えてほしい。そのためには医療や介護とコラボして遺族らのために何かやれたらと考えています。

武藤氏 供養業界というよりも、各地域の新聞社と手をとっていきたいですね。系列の1社に特定するのではなく、それぞれの地域にある新聞社から、その地域に即した終活を発信することが大きいと再確認しています。やはり新聞社は地域への信頼感がまったく違います。北海道では寒い中200人以上の方が集まってくれ、沖縄では700人もの多くの方が参加してくれました。発信側の責任もあるので、公平な立場で伝えてくれることが消費者にとっても私たちにとっても大きなメリットを感じています。

赤堀氏 雑誌を創刊してからのいろいろなところからの持ちかけがすごい。金融から葬儀社、墓石とこちらが想定しなかったところから持ち込みがきています。これから整理をしていくつか立ち上げたいと考えている。何かに特化するのではなく、目指すところはワンストップで、あらゆるものの相談窓口にしていただければよりよい情報が得られるというようなものを構築していきたいと私自身は考えています。企業としては利益という部分がついてまわりますが、個人的には企業の論理抜きに理想をもってやっていきたいです。難しいところではあるのですが、いろいろな提案があるので積極的に取り組んでいきたい。金融系は反響がないと引いてしまう傾向が見受けられるのが残念です。終活市場はそんな大きなマーケットではない。だから、みんなで醸成させていかないといけないのだけれども、その中で苦勞してコツコツやっている企業や人もいますから、参入してくる企業が市場を支えるという気持ちをもっていただきたい。でないと終活にとってマイナスイメージになってしまうと危惧しています。