

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。

～見性院 橋本英樹住職に聞く～ 檀家制度廃止と墓地・永代供養墓販売

葬儀・法事の縮小化、宗教離れなど寺院にとって逆風が吹くなか、あえて檀家制度を廃止した、見性院（埼玉県熊谷市）。新たに「信徒制度」を採用し、会員には寄付や年会費を求めず、法事などの実施は任意だというが、それはすなわち収益基盤を失うことにはならないのか。また、全国でも数少ない3万円という低価格設定の納骨堂を始めたいきさつは。その収支は成り立つのか。橋本英樹住職にお話をうかがった。

法事・葬儀数、収入の増加へ

見性院は、経済的に自立したお寺を目指し、2012年6月に檀家制度廃止に踏み切った。当初、周囲からは「それでお寺を存続できるのか、発展させていけるのか」という声があがったというが、3年を経た現在、法事・葬儀数は3～5倍、収入は約2～3倍になったという。

最初から順調だったわけではない。檀家制度と共に、年会費や寄付を廃止した結果、1年後、檀家からの収入は約4割減った。しかし1年半後には収益増加に転じる。

その一つの契機は、橋本住職のTV出演だった。「檀家制度を廃止した寺」として、NHK「首都圏ネットワーク」テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」テレビ朝日「報道ステーション」などから取材を受けた様子が放映され、広く認知されたのだ。

見性院 信徒会制度

1. 特別会員：見性院の方針・施策に賛同する方
見性院を擁護し、発展に深く寄与する方
2. 普通会員：見性院の方針・施策に賛同する方
特に、葬儀・法事などの宗教儀礼で関与したい方
3. 自由会員：墓地を使用しているだけの方
見性院との宗教的関係は自由

※すべての会員種で年会費は無料
※随時入会、会員種の変更可

「TVやメディアが取り上げてくれることは想定していませんでしたが、そのことが窮地を救ってくれました。斬新な企画が世に知れて、新しい信徒の方が急増しました。「TVに出たお寺」ということで、特に墓と永代供養墓が売れ出したのです」

見性院では檀家制度廃止前から、葬儀社を入れず寺が執り行うお葬式を提供している。現在の収入の大きな柱はこの自前の葬儀、そして墓・永代供養墓だという。

「檀家にならなくてもいい」寺院墓地

寺が運営する見性院墓地では、石材店を通さず墓石を直接仕入れ、販売価格に反映させている。

使用条件では「宗教宗派国籍問わず」、また「成り行きでお寺の墓地に入り、寄進や法事などの案内



境内の立て看板に記される、「見性院の指針」

橋本英樹(はしもと えいじゅ)

1965年生まれ。天正年間に開創した曹洞宗万吉山「見性院」住職。駒沢大学大学院修了。永平寺にて修行。42歳より現職。2012年、檀家制度廃止を宣言。葬儀・墓地等、寺が関わる業務において積極的経営を実践する。2014年に著書「お寺の収支報告書」(祥伝社新書)を刊行



見性院 〒300-0161 埼玉県熊谷市万吉797
<http://www.kenshouin.com/>

がくることに抵抗を感じる方もいる」との考えから、「年間管理料なし」「寄付を求めず」としている。他の寺院墓地とは異なり、より民営霊園に近い特徴を持つ。

その墓地は現在、販売区画がなくなるほど、売れ行き好調だという。

「当寺院墓地は、霊園とお寺のいいところを増量して、嫌なところを削ったようなもの。一番の購入動機は「檀家制度がない」ということが多いようです。自分は無宗教、お寺に縛られたくない、という人の選択肢が増えたということになるのでは」

申込者は、親が決めたところが気に入らないなどの理由から、霊園・他寺院から移ってくるケースもみられる。また、商圏は埼玉県全域に広がったという。

永代供養墓の金額設定

一方、永代供養墓(納骨堂)も「宗教宗派国籍問わず」「寄付・年間管理料なし」という条件は同じであるが、特筆すべきはその金額、1霊位3万円(合祀の場合)だろう。

ちなみに大手流通イオンの3万5千円の永代供養墓(「イオンのお葬式」を依頼した場合は3万円)は、見性院が始めた約1年後、2013年からのサービス開始となっている。

「永代供養墓3万円という設定は、当寺院がはしりではないでしょうか。3万円だと採算が合わず、経営上できないというところがほとんどでしょう。ただ、私どもは石の仕入れも行っていましたが、初期投資をかけずにすんだという事情があります」

他にはない価格設定に踏み切ったのは、低価格帯

見性院墓地の特徴

- 年間管理料 無料
- お寺への寄付なし
- 宗教宗派国籍問わず
- 施行石材店自由



見性院 永代供養納骨堂

合同納骨(合祀)プラン	3万円
10年間個別保管プラン	10万円
20年間個別保管プラン	20万円
33年間個別保管プラン	33万円
お預かりプラン	3万円(1年単位)

※すべてのプランで、「管理料」「納骨供養料」「お布施」含む

※個別保管期間終了後は、遺骨を骨壺から出し、合同納骨スペースに納骨



の需要を見込んでのことでもあった。

「当時すでに『お金がなくてお墓が建てられない』とか『後継者がいない』という方々から、10霊骨ほど預かっていたんです。そういう事情を抱えている人は少なくない、だから『3万円でも十分にやっつけていける』と考えました」

現在、合祀されたのは300霊骨ほど、預かり分は200霊骨と満杯状態となり、昨年、納骨堂の元に5000体収容可能な地下室を設けた。

永代供養墓の申込み理由として、「値段は大きいと思う」(橋本住職)とするものの、3万円プランばかりが選ばれているわけではない。他に10年間



納骨堂横には、すでに納骨された方の名前が刻まれ、裏には法事などであげられた塔婆が所狭しと並ぶ

個別保管 10 万円など、保管年数に応じた料金プランも用意されているが、申込みは合祀の方が 7、8 割ながら、10 年間保管の方も 2 割弱あるという。

「『すぐにカロートに埋葬する合祀だと寂しい』と、10 年ぐらい様子を見たいという方がいます。その間に他に移す可能性がないわけではない、お墓が欲しくなるかもしれないなどとお考えのようです」

永代供養墓の申込者は、インターネットで HP を見てというケースが多い。墓地の方よりエリアは広く、埼玉県全域はもとより東京、茨城、群馬などからも訪れるという。

また本人から連絡をしてくることほとんどが、葬儀社や遺品整理業社が、遺族から相談を受けて紹介してくるケースもみられる。

販売順調の理由として、永代供養墓の認知度が高まったことの影響も感じている。

「永代供養墓が段々世に知られて、抵抗がなくなっているのでは。お寺がある限りお墓はあるわけだし、掃除もしてもらって管理料もかからなかったら経済的。『じゃあ私たちはこれでいい』という選択になるのでしょう」

「お墓は要らない」けれど、供養はしっかり

前述したように、永代供養墓は寺の大きな収入源になっているという。橋本住職は「この永代供養墓があったから、檀家制度が廃止できた」と話す。申込み時の入金のみで、年間管理料などは入ってこないとしても、葬儀や法事を依頼してくるケースが多いからだ。

「今、法事・葬儀を行う旧檀家の方は月に約 3～5 件ですが、旧檀家ではない人は月 20～30 件。圧倒的に、永代供養と墓購入者など新信徒の方々が多数となっています」

たとえ永代供養 3 万円の合祀プランであっても、法事を依頼する人は想像以上だとも。

「嬉しい誤算と言いますが、永代供養にしたというのに、結果的に檀信徒になっているんです。『お墓にお金を掛けられなかったから、法事ぐらいさせて』という方や、なかには毎年のお盆供養、塔婆供養も含め四十九日、一周忌、三回忌と全てやる人もいます」

「個別の墓ではなく、永代供養墓を購入するとは、遺骨を粗末に扱っている」「故人を大切にしていないのではないか」などの声を耳にすることがあるが、見性院の現状は、それとは反する様相を呈している。

「遺骨の取め先にお金をかけない」＝「供養をおろそかにする」とは限らない、お墓にかかる費用と気持ちが、必ずしも比例していない状況はどう説明がつくだろうか。

「昔は、先祖のお陰で今があるからとお墓を造っていましたが、核家族化して家業を継ぐことも減っています。今、商店街でも農家でも継がないし、親が継がせなかつたりしますよね。いわゆる家督制度が崩壊して、特に『家を守る』という意識はないんです。

そのこととお墓は関係していて、家制度のなかでのお墓ではなくなっている。一代限り。『実家の戒名は院号だけど、自分は信士でいい』という方が増えています。もう割り切っていますよね。

それで『自分の代はいいけど、次の代はわからないから永代供養にする』という方がすごく多いのです。消費者には『後継者のことも含めて、あてにならない社会においてお墓にお金を掛けられない』といった認識があるのではないのでしょうか」

先行きの不透明観、そして「家の意識がなくなり、自分の代だけで考える傾向」がお墓購入に与える影響を示唆する。家族のあり方の変容は、永代供養墓申込者の最近の傾向にも呼応しているという。

「以前は『子どもが女の子だから、嫁いだ先にお墓を持たせるわけにはいかない』という事情もみられましたが、今は、跡継ぎがいるという方も半分以上ですね。大家族 10 人で申し込まれるケースもあります」



一般に広く開かれた寺として、「写仏会」「そば打ち会」なども開催

自立できる寺、自由な信仰に向けて

こうして墓地や永代供養墓の購入者は増加し、信徒数は 3 倍近くとなるとともに、檀家に経済面を頼る寺からの脱却を図った。

「葬儀社や石材店を入れずに、寺院業務をすべて自前でやっているところはないでしょう。檀家制度廃止、お布施の引き下げにあたり、副収入がなくてはいけない。収益事業がなくてはいけない、旧檀家以外の方が入ってくるシステムを作らなくてはいけないと考えました。それが寺が提供する葬儀であり、永代供養墓でした。

それらが社会動向のタイミングと合致した部分ももちろんありますが、3 年を経て一定の結果を出しました。今や旧檀家の法事・葬儀のお布施というのは全収入の 1/3 ほど。そういう意味では檀家寺ではなくなったと言えるでしょう。もはや檀家制度の恩恵を受けていないということです」

自身の寺の変革に携わりながら、橋本住職の目線はさらに先にある。

「私はこれからの時代、お寺というのは自営業しか残らないと思う。住職自らがオーナー社長になるということで、経済的に自立した、まったく新しいお寺が出来てくる。これが 21 世紀型の新しい寺院制度です。そしてそれを全国に広めることが私の大きなテーマなんです」

誰もが自分の意志で自由に選択・信仰できる仏教をめざすため、既成概念を崩す活動を推し進める、その信念は変わらない。

「この世界でいろいろな経験をさせてもらったので、恩返しのためでやっています。仏教界全体に寄与できるような仕事ができたらという思いです。特に若い住職を助けてほしいですね。自分のためだけだったらここまでやれません。次世代のために一汗かかせてくださいと。それだけです」



「永代供養墓」契約者でも、葬儀・法事の依頼は少なくない

取材後記

見性院では「新しい制度への移行には時間をかけたい」との意向から、檀家制度を解消してから 3 年となる今年度、旧檀家に新たな会員種（特別会員・普通会员・自由会員）を選択してもらう予定だという。

ところで、この新・信徒制度に対し、すべての旧檀家が快く受入れているわけではないとも。「寄付を受取らず、お布施は約半額」となれば経済的負担は軽くなるはずだが、なぜなのか。

「9 割の旧檀家は認めていても、『お金を出さなくていい』というのは面白くない、悔しいと感じる人がいるんです。人間の心理は複雑です」と、住職。

世間ではとかく戒名・お布施の不明瞭さ、檀家制度は批判の対象となりがちだが、お寺側がそれらを合理的に改変したとしても、全ての人がそれをすんなりと受入れるわけではないというお話しは意外だった。

長年親しんだやり方の変化に心の切り替えが追いつかないということだろうか。

「仏教や宗派、お寺や住職たちが、真の自立を得るには、何よりも檀家の解放、まずここからスタートします」。橋本住職は著書「お寺の収支報告書」の前書きでこう記している。

お寺が根本的なシステムの変更へとなかなか目が向かない現状の一方で、生活者側では、いざ解放されるとなると抵抗を感じる人がいる一。

何かの仕組みや制度を変えることは簡単ではないが、本当に難しいのは、人の気持ちを変えることなのかもしれない。

柿ノ木坂ケイ（葬送ライター）：
お墓・葬儀関連分野で、その文化的・社会的背景を探る取材・執筆を続ける。著書に「間違えだらけのお墓選び」（情報センター出版局）、「葬祭業界で働く」（ペリかん社）など