

専門スタッフを採用し、 本堂葬儀を執り行う

見性院
(埼玉県熊谷市)

埼玉県熊谷市に位置する見性院では、「葬儀は葬儀社の斎場ではなく、お寺の本堂で。葬儀社の葬儀社による葬儀社のための葬儀から、寺院の寺院による遺族のための葬儀へ」と呼びかけ、住職主導の低成本な葬儀を促進している。葬儀費用、香典、生花と、遺族にも参列する側にも高額な費用のかかるものになってしまった葬儀を、「故人を心を込めて送り出す儀式」へと転換させたいという考え方からだ。橋本住職が本堂葬儀を初めてはや3年、改革はさまざまに困難に直面してきた。しかし住職の信念は、現在でも変わっていない。

住職主導の本堂葬儀、 その理想と現実

▼

見性院は、天正年間(1573-1592)に開かれた由緒ある寺院である。熊谷駅から車で10分、田園の多い静かな住宅地を横切る県道沿いに、4,000坪の敷地が広がっている。境内には樹木も多く、巨大なイチョウやケヤキも林立している。

橋本住職によると、住職主導で葬儀を行う利点は大きく分けて2つあるという。檀家との関係改善と、葬儀にかかる費用の抑制だ。

現代では肉親が亡くなった際に葬儀の相談をするのは、まず葬儀業者だ。菩提寺がある場合でも、葬儀業者と葬儀の打ち合わせを行った後で、「お経をお願いします」と寺院に伝える形が多い。菩提寺の僧侶は1時間程度のお経と法話をを行うだけで、檀家とのコミュニケーションは薄くなってしまってい

る。だが、「本堂で葬儀を行えば100人以上の参列者が寺院を訪れる。お寺をアピールする絶好のチャンス」と住職は述べる。寺院が本堂を提供するだけではなく葬儀の全てを取り仕切るとなれば、檀家との関係を深めるきっかけにもなる。

寺院に葬儀を依頼する檀家にも、利益は十分ある。「寺院の収入がお布施だけではなく葬儀全般に及べば、お寺を運営するためにいただくお布施の額も半額程度で済む」という。また、「寺院は宗教法人であって、営利を目的としていない。下請け業者にも最大限の利益を供与できるし、その分葬儀のコストを抑えられる」と橋本住職は語る。

しかし、それなりの困難も伴う。準備段階できまざまな設備投資を行う必要があり、運営を続けていくにも、住職自身の仕事量は増える。法事など、これまでの寺院業務を行いながら、葬儀社がやっていた事も寺院が行えるようにならなければならない。



カーテンが無く見やすい須弥壇



椅子の完備された本堂



橋本英樹住職



仏壇が展示された廊下

本堂葬儀の運営状況

見性院の本堂葬儀の施行件数だが、「月に1～5件程度」という。多くはない件数だが、葬儀業務全体を担当し徹底的にコストを削減することで、低費用の葬儀を行いながら利益率を高め、寺院の運営が可能になっているという。

同院の本堂葬儀は檀家以外でも利用できるが、現在のところは檀家からの依頼がほとんど。檀家の中で2件に1件は寺院葬儀を選択する。「少しずつ寺院葬儀が浸透しているのでは」という。また、「葬儀に参列する人が少なくなり家族葬が増えれば、更に寺院葬儀が増える」と住職は考えている。

「地方から東京に就職などで生活の場を移した人は、どこで葬式を行うかという問題に直面する。転勤や転職を度々経験すれば、これはさらに切実になる。職場の人が数多く来る時代なら勤め先の土地で、あるいは家の近くで葬儀を、という人も多かったが、家族・親族葬を中心になると家の墓地がある所で、という人が増えている」

同院で葬祭が行われる本堂は、100人から150人程度を想定している。

「以前は市役所や警察、病院関係者などで計報があると、400～500人程度はすぐに集まった。それで大人数が収容できる葬祭ホールが盛況だった時期もある。しかし、今はそうしたことは少なく、この大きさで十分」という理由からだ。

住職は檀家に自分の考えを理解してもらえるよう、普段からコミュニケーションに努めている。橋本住職はお盆の最中に檀家を200軒以上回り、仏事の相談などを行っている。また法事の後席にも極力

参加し、親交を深めるようにしている。プライベートでも素行に気をつけ、檀家から寺院葬儀への意図を誤解されないように注意しているという。

本堂葬儀を行うための準備

1. 物質的な設備投資

歴史を感じさせる寺院本堂の高い天井は荘厳さを演出するが、機密性に乏しく、室内の温度を調節するのには適していない。見性院の本堂の天井は、普通の寺院のものに比べると低い造りになっている。本堂周囲は透明ガラスを使い、庭園の光景が中にいながら眼に入り、参列者に開放的な気分を感じさせる。本堂の照明も自由自在に調節でき、状況に合わせて雰囲気の演出が細かく行える。須弥壇の側面を開んでいたカーテンも無くし、式場のどの席からでも須弥壇での葬儀の進行を確認できるようにした。

同院は本堂だけではなく、全室にエアコンを完備している。本堂・客殿は全席椅子を用意し、畳に座るのに不都合がある方にも配慮している。寺院には珍しい、無料でコーヒーなども選べる自動給茶機が設置され、喉を気軽に潤せる。

こうした改修は本堂葬儀の実施に準備して行われたが、改良点を見つける際には葬祭業者に学んだ部分も大きいという。

「葬祭業者の斎場と寺院を比べると、寺院での本堂葬儀に足りない部分がよく分かる。欠点が見えたならば、少しずつ改良している」という。

2. 人的な設備投資

同院は本堂葬儀を行うにあたり、一般向けの求人広告を出して人材を補強した。今では住職・寺



永代供養墓と水子供養墓



緑が豊かな境内

在の葬儀では、出席しない場合にも香典だけは渡すという習慣が多くある。故人への供物という意味もあるが、高額な葬儀費用の一部という意味合いも大きい。参加することに意義があったはずの葬儀が、葬儀費用を集めるためにセレモニーになっているという現実への憤りが、橋本住職を改革へと突き動かしている。

本堂葬儀以外の取り組み

見性院では「葬祭に関することならすべてを寺院で行い、コストを安く抑える」ということから、仏壇や墓石の販売も始めた。寺院で販売まで行う所は少ないが、すんなりと受け入れられているという。寺院が販売を行うことで、仏壇の価格もかなり抑えられる。今年9月から仏壇販売を開始して、同月末で4基の注文があった。

墓地・墓石の販売も好調で、見性院の墓地は500区画以上あるが、残り少なくなっているという。同院には永代供養墓もあるが、これも住職自らが設計したもので、石材店の見積もりの6、7割程度の費用で完成した。建立から1年で個別墓には30体、合祀墓も30体が納骨されている。

永代供養墓も住職が積極的に提案したわけではなく、墓所が無いことを理由に離檀する檀家もあり、預骨をお願いされるケースも多かったことから導入に踏み切ったという。

同院ではペット供養、水子供養も行っているが、始める際には慎重論もあったという。だが、「供養して欲しいとお願いされる対象を供養するのが本当のつとめ」ということで、供養墓の配置を考慮して建立することにした。

「寺院葬儀や永代供養墓、ペット供養、水子供養など次々と新しい事を始めたのがここ3年。設備面では形になってきた。これからは広報や営業などの充実を図りたい。また、全国の同業寺院から称賛の声をいただきており、超宗派の寺院連合を結成予定」とこれから計画を語る。

しかし、住職の挑戦は止まるところを知らない。いずれは、「靈園式寺院墓地」を新たに造りたいという。

「見性院の近くの土地を購入し、靈園式寺院墓地を造りたい。見性院の分院ではなく、しがらみのない独立したお寺として扱う新寺建立である。檀家からの寄付はもらわず、支出と収入に関してはきっちりと会計報告を果たしていく(事業計画の詳細は今のところ企業秘密)という。葬式は見性院で下請けしてもよいが、法事を行うのは墓地の寺院。そこに会社設立もしてみたい」

その寺院を、次代を担う若い僧侶と、リタイアした仏教界の改革に熱意を持つ定年僧侶で運営したいという。定年僧侶の経験と知識を実務に生かし、若い僧侶に伝える仕組みを作ることが狙い。それが10年後の計画だという。

その後の10年で、空いた土地に託児所や学習塾、グループホーム、図書室やレストランなどを造り、寺子屋道場(例えはそこから内閣総理大臣やノーベル賞受賞者を打ち出していけるくらいの私塾)として地域の一大コミュニティセンターにしていくという。境内を中心にそこから有為な人材が育ち、都会に進学や仕事で生活の場を移したとしても、また老後に地元へ帰ることができる環境をつくる。寺院を中心にその土地で人が育ち老後を迎えることができる仕組みにし、地域での寺院の存在を復興させてい

族のほか、3人の専門スタッフなど、多くの協力者に支えられている。スタッフの職歴もさまざま、WEBデザイナー、経営者、市役所職員など、それぞれが社会で実際に経験を積んできた人々だ。同院の営業、広報、HPやブログでの情報発信など、専門分野に応じた形で住職に協力をしている。「住職1人では本堂葬儀すべてに対応するのは難しい。それぞれ得意の分野を持った人が協力し合うことで、本堂葬儀の円滑化につながっていく」と橋本住職は述べる。

設備投資にも費用をかけたが、住職の考えを理解してくれる業者、および協力者のネットワークをつくることにも時間がかかったという。また、仏門における「住職と弟子」という関係ではなく、事業のための雇用は住職にとって未経験であり、初めは抵抗があったという。

「本堂葬儀を住職が中心となってやるには、住職自身がかなりの勉強を必要とする。専門家である必要はないが、雇った人の作業をある程度は理解できていないと、的確な指示ができない。経済・経営などの研究、マーケティングも常に欠かさない」という。

本堂葬儀への逆風、それでも続ける理由

「本堂葬儀を始めようと決意した際には、色々な人から反対を受けた」と橋本住職は語る。父である先代住職は「住職はお経と法話だけをやるべき」という考え方の持ち主で、最後まで納得しなかった。ほかの家族も、住職のプライベートな時間が削られ過労が身体に障るのではないかと反対した。檀家の中

にも、住職の方針に首をかしげる人々がいた。同院の檀家には農業に関わる人々も多く、そうした縁故から葬祭業者を選択する人も多い。そのため、寺院で葬祭業務を仕切ることへの抵抗もあるという。

本堂で葬儀を行うサービス自体は、葬儀社の中にも提供しているところがある。寺院主導で葬儀を行うにしても、葬儀社と提携してノウハウを利用するという手もある。同院でもさまざまな葬儀社と業務で協力してきた経緯があったが、住職と葬儀社の方針がなかなか合わず、次第に関係は崩れた。

橋本住職は自分の貯金や同院の経費を費やし境内の整備を続け、3年前に本堂葬儀を開始し、ここ1年ほどでようやく軌道に乗り始めた。どうして業者と提携せず、専門スタッフを雇い、境内整備や仏事以外の勉強を重ね、寺院だけで低コストの業務を続けようとするのか。住職は全く白紙の中で暗中模索、手探りの中でこれまでやってきた。業界紙や専門書も貪り読んできたという。このエネルギーはいったいどこから来るのか。

橋本住職は、35歳で米国留学から帰国後、再び見性院の副住職についた。しかし、副住職になってもお寺からの給料は10万円程度で、とても生活できない。そこで派遣会社などに登録し、斎場で葬儀社の下請けとしてお経を読むアルバイトを行い、生計を立てていた。その時の経験が、現在に繋がる「低コストでの本堂葬儀を」という考えを生むことになる。

「アルバイトということもあって自分がもらえるのはお布施の3分の1。その金額から、交通費や食費、宿泊費などが消えていくと、自分の手元に残るのはわずか。お客様からは高額なお布施を取っておいて、誰がその利益を吸い上げているのか。徹底的に葬儀の仕組みを勉強した」

その時の思いが寺院での葬儀に繋がった。葬儀社の役割を寺院が果たす事で、高額なイメージのお布施も低額に抑えられる。同院でのHPでは葬儀費の目安を3タイプ提示しているが、お布施の目安を示すことを検討しているという。

「計画段階だが、期間を定めて試験的に行おうという提案の中で、檀家総会に提出することを検討している。お布施の目安を明示することで施主の負担を軽減して心配なくご供養ができるなら、檀家はありがたい」と役員も乗り気だ。

最終的に目指すのは、香典のいらない葬儀だ。現



本堂から見える庭園