民間認定資格に見る終活と僧侶の関わり

人生の終焉を準備する活動「終活」流行の訳

死後の不安を軽減する目的とかで、自分の死つまり終焉に向けて自ら活動をする人が増えている。終活カウンセラーなる民間認定資格も登場。僧侶は終活にどう関わるべきか。

本当に望まれていることか!?

「情報社会の現代では情報を知っているのと知らないとでは、大きな差が出てしまいます。損得という言葉でいうのはどうかとも思いますが、この損得はお金だけにとどまりません。心の面にも及びます。まずは死について考えること。昔だったら三世代が同じ家に暮らして、死を間近に見ていた。ところが今はそうではない。終活やグリーフケアは、今だから必要とされているものだと思います。一種のブームに終わらせず、終活が広がることで、誰もが幸せに死を迎えられる社会になってほしいです」

こう話すのは千葉県夷隅郡大多喜町にある日蓮宗上行寺の遠山玄秀副住職（三十五歳）である。

近ごろ、にわかに脚光を浴びているのがこの「終活」という言葉。平成二十一年ごろからテレビや新聞・雑誌などに取り上げられ始めた新語である。

では、「終活」とは何なのか。

簡単にいえば、「人生の終わりのための活動」のことで、人の終焉に関わる儀式やさまざまな手続きを生前に行うことの総称である。特徴的なのは、それが、自分のために行う活動であることだ。たとえば、自分の死後の葬儀のやり方やお墓のこと、財産分与等、微細にいたるまで、生前に指定しておくのである。

生前戒名や葬儀の生前予約、それにエンディングノートなど、似たような活動はこれまでにもあったが、それとどうちがうのか。

興味深い統計がある。経産省が平成二十三年八月にまとめた『安心と信頼のある「ライフエンディング・ステージ」の創出に向けて』によると、「自身の死に際して具体的な準備をしているか」の問いに対する回答は「検討や準備をしている」13・8%、「家族や親戚等に相談している」8・6%、「専門家等に相談をしている」が1・1%、「今後は準備や相談等をしていきたい」38・8%、「分からない」41・9%と、実に、八割近くの人が何も考えていないのだ。

もう一つ。身内が亡くなった人に尋ねた「故人が自身の情報や記録等について死後の処分方法を準備していたか」という問いには、「準備は何もしなかった」と答えた人が83・5%もいたのである。

では、準備をしなかった人たちが自らの死の準備に関心がないかというと、そうではない。たとえばエンディングノートの場合、「すでに準備している」人は2・1%だが、「今後準備したい」は54・7%。七十代以上は58%と、五人中三人は望んでいるのだ。

終活セミナーで講義する上行寺の遠山玄秀副住職

「終活」資格制度が作られた訳

終活カウンセラー協会という一般社団法人（東京都品川区）がある。同協会の武藤頼胡理事（四十二歳）はこう話す。

「人間の最期は、葬儀やお墓をはじめ、カテゴリーに分かれていろいろなすべきことがあります。しかし、それらは範疇が決まっていて、横のつながりがないことに気づいたんです。たとえば、介護を受けている方が、信頼のおける介護ヘルパーさんにお金のことを尋ねたとします。でも、答えられない。どこどこに専門家がいるから尋ねて聞いてくださいと回答する。でもこれって役所みたいですよね。終活カウンセラーはこうした人生の終焉を迎えるにあたっての知識を身に付けることで、人に話すだけではなく、受講者自身の悩みや漠然とした不安を解消する目的もあります」

元々、葬儀社等のコンサルタント業をしていた武藤理事は平成二十三年に同協会をおこし、一般社団法人化した。セミナーを開講して「終活カウンセラー認定資格」の初級・上級・インストラクターという三つの認定資格制度を打ち立てた。目下、毎月一、二回、セミナーを開講しているが、告知をすればたちまち満員という活況が続いており、今年七月分まで、すでに満員というから驚く。これまでに

八百九十人が初級資格を得ているそうだ。この講座の中心を担っているのが、冒頭でお伝えした遠山副住職なのである。まずは認定資格の概要を見よう。

同協会が最初のセミナーを開催したのは平成二十三年十一月。受講料は七千三百五十円。定員八十席とした。初回から満席だったという。武藤理事は話す。

「ターゲットは五十代、六十代の方です。なぜかというと、死を迎える八十代から九十代の方は、団塊の世代が支えなければならないと思ったからです」

初級講座は、保険や相続、介護、年金、葬儀、供養のテキスト（A4判九十頁）を作成した。

「終活に求められるのは深い知識ではなく、広く浅い知識でよいのです。たとえば、『葬儀』の講義では葬式の意味、檀家や菩提寺とは何かとか、公営墓地、民営墓地の違いなどといったものです。とくに僧侶は人が終焉を迎える際の中心となる存在ですので、重要視しています」

テキストは、僧侶をはじめ、弁護士、税理士、社会保険労務士、金融関係の現職など六人が作成に携わったという。

会場は東京や大阪、名古屋のほか、岡山など地方都市にも活動を広げている。

受講者の中心は、もくろみ通り五十代、六十代だが、下は二十代から上は八十代までおり、男女比はほぼ半々とのこと。

この初級講座を修了した上で、三千文字の論文審査の合格者のみ上級資格を受講できるとする。こちらはカウンセリングやコミュニケーション能力を高める目的で、プロの講師を招き、ロールプレイングやディスカッション、コンプライアンス等を学ぶ。費用は三万千五百円プラス論文審査二千円だ。目下のところ、インストラクター資格は未だ開講していない。

終活にどんな利点があるのか

では、この資格を取るとどんなメリットがあるのか。武藤理事は話す。

「資格を取得したからといって、就職につながるとかは一切ありません。ただ、終活の知識を深めることによってその人やその周囲の人が、不安を持たずに人生を楽しむことができるのです。今後は五十歳になったら全員が受けようと思うような一般的な資格にしていきたいです」

初級取得者は、自主的にサロンを開いたり、家事代行業を立ち上げて、その仕事を通して、依頼者の相談に乗るアイデアを具体化している人などもいるそうだ。

受講者の六十代後半の女性からはこんな話もあったという。

――Aさんの両親は不仲だった。先に父が亡くなった。遺言はなかった。しばらく後、今度は母が亡くなった。当然、遺言はないものと思っていたが、机の引き出しからこんな一節を記した便せんが出てきたという。

「お父さんのところにお嫁に行きます」

夫のお墓に一緒に入ることを意味した文章だった。そこでAさんと兄妹は激しく後悔をした。両親は仲が悪いものだと思い込んでいたからだ。だが、実際は、夫婦は、実の子供にさえ気づかない、深いきずなで結ばれていたのだった。

遠山玄秀副住職

「もしAさんのお母さんの生前に終活をしていたら、Aさん兄弟はお母さんのお父さんに対する気持ちを直接に聞けた。上級では受講者の親にエンディングノートを書いてもらうのですが、『こんなことを思っていたなんで知らなかった』といった話がよく出ます。終活をすることは人とのつながりが強くなって、子供も安心して産める世の中になるはずです」

寺の方から社会に出て行こう

終活カウンセラーの講座で、葬儀や供養の講義を行ったり、受講者がテストを終えた後に、終活の大切さを受講者に講義しているのが冒頭の遠山副住職である。

菩提寺への連絡（菩提寺がない場合は僧侶への依頼）、親戚への連絡、役所への届け出、葬儀の手配、お墓の算段、財産管理、相続、各種会員証等の返納……。人が死んだ際に行わなければならないことは多岐にわたる。そのなかでも最も重要なものが葬儀であるが、僧侶が終活に関わることで、どんな効果があるだろうか。遠山師はこう話す。

「一番は、ご家族の納得される顔が見られることでしょうか。たとえば医師や医療現場におけるガンやターミナルケアの知識が増えると、ご家族の気持ちが分かるようになります。気持ちが分かると、家族も満足される葬儀、送りができる。すると残された家族も『しっかり生きよう』と、葬儀がけじめではないですが、前を向くことができるようになります」

千葉県夷隅郡に建つ上行寺は東京から電車で約三時間の山中にあり、檀家数は九軒と少ない。そのため先代は他寺に役僧として勤めつつ、法燈を守っだ。今は同寺の住職になっている父の遠山玄龍師（七十一歳）は当初、サラリーマンをして生計を支えていた。先代が遷化した昭和五十八年に跡を継いだが、お寺だけでは生活もままならない。そこで住職は寺院経営を盤石にするべく昭和六十二年より船橋市で開教、平成二年には上行寺別院を建立した。別院は境内が狭く、墓地造営もできないことから檀家は取らず、目下は葬儀社等の依頼により葬儀や法要を勤めているという。同別院は約五十坪、本堂と庫裡が一体となった一軒家である。建立時の借金が残るため宗教法人格は申請していない。だが、葬儀依頼は月十五件から二十件、年間約二百件と多い。そのため住職と副住職以外にも、数名の僧侶に葬儀社からの依頼を振り分けて対応しているという。

この玄龍住職の長男である遠山副住職は千葉大学で化学を学んだ。中学校時代に度牒を済ませていたとはいえ、僧侶に

なる気はなく、夢は化学者だった。大学卒業を間近に控えた四回生時、大学院に進むべく試験を受け、合格した。だが、父が体調を崩したことを契機に、決意を固め、仏門を叩く。立正大学に編入し、身延山の信行道場に修行し教師資格を得、大学は平成十七年に卒業した。それから丸八年、別院などでの法務に多忙のなかで、課題が見えてきたという。

「ただお経をあげているだけでよいのか。悲しみに打ちひしがれるご家族に対して何かできるのではと考えたのです」

平成二十三年七月、グリーフケアのコンサルティング業務などを行う㈱GSI（東京都中央区・橋爪謙一郎社長）が主催するグリーフサポートセミナーを受講、月二回、九カ月間のセミナーに参加した後、論文、プレゼンテーション、面接試験を経て同社の認定資格「グリーフサポートバディ」を得た。この講座で一緒だったのが、武藤理事だった。

「僧侶はともすると、お寺にこもりがちです。セミナーやカウンセラー協会を通じて、もっと社会と積極的に関わるべきだと痛感しました。寺院にまったく縁のない人は、山門をくぐっていいものか、僧侶に話しかけていいものか、それすら分からない。しかもそれは勇気がいる行為になってしまっている。だったら寺の方から社会に出て行くことが必要ではないでしょうか。実際、私が講義をすると『はじめてお坊さんと話をした』という方がすごく多いんです。一般の方は『僧侶はあくまで儀式の一部』と考えている。しかし、私たちは日常にあるべきで、いい意味で存在を消しているのならよいが、僧侶の存在意義が消えているのなら危機です。僧侶と社会の関係がうまくいっていれば、葬儀社経由ではなく寺院に直接、葬儀の依頼が来ると思うのです。それが、社会の変化に寺院側が対応できなかったから、そこを葬儀社につけこまれてしまって今のようなシステムができあがってしまった。でも、お寺を選ぶ基準は決してお金ではないはずです。人生の最期について考え、自分で選択することでこの流れが変わるのではないでしょうか」

終活を利用した資格ビジネス

遠山副住職が受講したGSIのセミナーは、①ベーシック、②アドバンス、③プロフェッショナルの三段階で、それぞれ十万円、十五万円、二十万円の受講料が必要だ。専門の勉強とはいえけっこう高い。世の中には「資格ビジネス」というものもある。有名なのはかつての漢字検定だ。検定料を得ることで幹部が巨万の富を得、私的流用が次々と明るみに出た事件は記憶に新しい。GSIや終活カウンセラーも似た商法ではないのか。

遠山副住職はこう話す。

「終活カウンセラー協会は資格ビジネスとは一線を画します。実際、儲けていないと思いますよ。もし協会がそっちの方に行くのなら、辞めなければいけないし、辞める立場にあると考えています。そもそもビジネスにするんだったら、ブームとなっていて、ある意味、かきいれどきの今、もっと講座を増やして儲けているでしょう。それをしないのは、クオリティを確保する意味だと思います」

資格認定という分かりやすさが受けたのかもしれない。

資格はともかく、それでは、終活が広まることでどんな効果が期待できるのか。

「終活によって死を考えることで、誰しもが幸せな死を迎えられる社会になるようになればと考えています。個人的な目標としては、人々に近い存在の僧侶になりたい。今、日本で死について安心して話せる場所はどこにもないですよね。でも、知り合いになった方が、私が僧侶だと分かると、『実は…』と打ち明けられ、三年前に同僚を亡くされたとか、先日、近しい人を亡くしたとか、ポツポツと話していたのが止まらなくなり、一時間、二時間話を聞くこともあります。これこそ僧侶にしかできないこと。心理カウンセラーだと分析しがちですが、僧侶は聞き役に徹することができる。もし必要とされるなら、助言を送ることもありますが、『最終的に自分のなかで気付くように』と、ほぼ聞き役に徹しています」

従来、寺院であれば、檀家は死後、お墓の心配もなく、葬儀も住職に任せておけばよかった。知らないことや困ったことがあれば、住職が相談に乗ったり、専門職を紹介したりしてきた。

終活の活況に思うのは、人々がこうした寺院本来の機能を忘れてしまっているのではないかということである。

都市部においては、地方からの人口流入が続き、菩提寺を持たない人が増えた。さらに、地域コミュニティが協力し合って行ってきた葬儀が、葬儀社主導のものへと変化した。その過程で、人は死について考えることを、あたかも自分は死なないかのように、遠ざけてきた。だがそこでやはり必要だと注目されたのが、まず終活を語り合う場ではなかろうか。僧侶に託された期待は大きい。

墓地の改葬・移転
設計から施工まで

故人への思い入れと
故人の生きてきた
『証（あかし）』を形にする——

お墓は一生に一度のかけがえのないものです
心からご納得いただけるまでご相談にのります

◆新たにお墓を探すなら安心と信頼の『石のホーヨー』にお任せください！
◆プロの目でお客様のご要望にあった霊園・墓地・お墓をご紹介します。

無料お見積もり致します
0120-660-089

HOYO
石のホーヨー
〒354-0011
埼玉県富士見市
水子4718-1
TEL049-255-7066
FAX049-255-7068
「横浜支社」
TEL045-790-5322
「浦和支店」
TEL048-721-2992