



経済産業省公認

全石協 news

◎令和 5 年度第 1 回 オンライン理事会 (8 月 28 日(月)、15:00 ~ 17:00) 報告

1、令和 6 年度第 12 回通常総会開催について

日時：令和 6 年 6 月 19 日(水)、場所：大阪を予定

※令和 5 年度理事会開催予定

第 2 回日時：令和 5 年 11 月 20 日(月)、15:00 ~ 17:00

場所：東京・芝パークホテル、オンライン併用

第 3 回日時：令和 6 年 2 月 19 日(月)、15:00 ~ 17:00

場所：東京・芝パークホテル、オンライン併用

2、『みんなのお墓』 検索ポータルサイト事業について

3、全国各地の樹木葬の展開状況について

1) 樹木葬の現況

①全国樹木葬：1,269 霊園

関東：663、近畿：158、中部：240、東北：62、中四国：79、九州：67

※関東内訳…東京：179、埼玉：133、神奈川：131、千葉：102、群馬：45、
栃木：40、茨城：33

②樹木葬の種類・タイプ・価格について

③異業種からの参入例

石材店を介さず、異業種からの参入。または寺院等の経営主体が自ら設置するケースも散見される（寺院、葬儀社、プロデュースする会社が企画、立案）

2) 我々の業界は、どのような影響を受けているのか？

①石材店は樹木葬にどう向き合っているのか？ どのように対応すべきなのか？

②お墓業界の将来展望

・松倉 (株式会社加登トウキョウ)

神奈川に特化して 5 ヲ所展開しているが、横浜では樹木葬をせざるを得ない状況。横浜ドリームランドの跡地を利用したメモリアルグリーン（市営霊園）で横浜市が樹木葬を展開し、東京都がそれに続いた。一般墓と樹木葬の割合は 5 対 5。まだ一般墓も売れている。お客様からは「樹木葬」という言葉が先立っているが、樹木葬で来たお客様が一般墓を買うケース

も。樹木葬を理解していない方が多い。期限付き樹木葬、管理料を取る樹木葬などさまざま。

・杉山（株式会社石長）

神奈川と東京で樹木葬を取り扱う。鎌倉・逗子で「樹木葬をやりたい」という寺が多くなっている。特にA社、B社、C社による寺への売り込みが激しい。石長では、新設の樹木葬は、期限付き（13回忌）から無期限に切り替えている。1人用の樹木葬、2名用の樹木葬、家族用の樹木葬がある。新しい樹木葬が隣にできると価格が下がっていく。

・長江（株式会社加藤組 石匠あづま家）

千葉県では、浦安市と千葉市の公営霊園に樹木葬がある。売れていない従来の区画を樹木葬にする。1人用、2人用、家族用とバリエーションが増えている。大規模開発ではなく、小規模投資でできる。改葬後の納骨先が樹木葬になっている。遺族がいる状態で墓じまいしているケースもある。家族用と2人用が売れている。1人用が売れ残っている。樹木葬の名前だけが先行し、内容を理解していないお客様が多い。一方、一般墓の新しいスタイルが提案されていないことが、消費者に正しい情報が届いていない理由かもしれない。打開策となるような、安心を売るような対策を全石協に期待する。

・二上（株式会社二上家）

樹木葬を購入希望するお客様に家族構成を聞くと、一般墓を検討し始めるケースが結構多い。埼玉県内で樹木葬が増えている。一方で、24㎡の墓地が売れ、一般墓地は堅調。樹木葬と一般墓の2極化。霊園の管理については、管理料の問題が大きい。これからしっかり考えていかなければならない（樹木葬は、管理料を頂かないケースが多いため）。

・田代（株式会社田代家）

都立霊園では、お客様が今までと違い合祀されることに抵抗がなくなっている。

・加登（株式会社加登）

関西でも樹木葬は増加。霊園の古い区画を造成して樹木葬にしている。墓じまいのお骨の行き場になっている。今のお客様は、管理料を支払うお墓にはいかない。一方で、樹木葬が飽和状態になっている。価格競争に如何に陥らないためにはどうするかを考えて行きたい。

・大塚（株式会社大塚）

埼玉では樹木葬が飽和状態になっている。しかし、お客様からの問合せの半分以上は、樹木葬永代供養墓がキーワードになっている。この先の不安になっている。

・橋口（株式会社橋口石彫工業）

熊本でもB社の広告（樹木葬）がある。静岡の樹木葬開発会社も出てきている。商品に付加価値をつけないと駄目。

・長江（株式会社加藤組 石匠あづま家）

情報の配信、文章も良いが、YouTubeで行なって欲しい。女性は活字を読まない。

・水野（有限会社石玉石材）

岐阜県・愛知県では、樹木葬はまだ少ない。それほど影響はない。

・萩元（株式会社はぎの家石材店）

正しい情報を提供してゆく、他の団体とも組んでいてもらいたい。

・清水（株式会社清水屋）

近くでB社の樹木葬が出来ている。ものすごい勢いで売れていた。完売したら他にはできていない。ある一定の需要を満たしている。地域差がある。難しい話。

・橋口（株式会社橋口石彫工業）

ターゲットをいくつかに分けて、4、5パターンつくる。冊子をつくるのも手ではないか。

・井比（株式会社井比石材工業）

当社では、樹木葬、墓じまい、納骨堂の墓所工事を請け負っている。近年の傾向として、夫婦墓、家族墓、小さなお墓を墓じまいとセットで工事を請け負う件数が増えている。

・緑間（株式会社沖セキ）

樹木葬、納骨堂の数量が減らない。B社がいつの間にか寺を侵食している。A社、B社、C社、今回のエンディング産業展には出展していない。

・加登理事長

樹木葬・永代供養墓などについて、消費者からの相談が増加している。定義付けは難しいが、業界団体として我田引水にならないように、消費者に対して情報提供をどのような方法で発信するべきかを役員会で検討いたします。そのうえで理事会に提案させていただきます。

◎令和5年度石匠位認定試験日程

- ・募集期間：令和5年10月2日(月)～令和6年2月29日(木)
- ・受験日時：令和6年3月12日(火)9時30分～17時（Zoom）
- ・受験費用：50,000円
- ・受験内容：4講義受講後、小論文・面接
- ・受験場所：オンライン（Zoom）
- ・認定料：71,000円（石匠位認定店パネル代含む）

◎【インボイス制度】特集 その2

インボイス制度が始まる少し前に課税事業者になっておきたい場合はどうすれば良いのでしょうか？

その場合には、消費税課税事業者選択届出書を提出する必要があります。適用を受けようとする課税期間の前日までにこの書類を提出します。ただし、インボイス制度が始まる前に課税事業者になると、その期間分の消費税を納付しなければならないので注意してください。

以前から課税事業者だった法人・個人事業主は、インボイス制度が消費税の計算にどう影響するのでしょうか？

課税事業者は、取引先が登録事業者でないと仕入税額控除を行なうことができません。ただし、この点に関しては経過措置が設けられています。2023年10月1日～2026年9月30日

は 80%、2026 年 10 月 1 日～2029 年 9 月 30 日は 50%の仕入税額控除が認められます。

この経過措置により消費税の申告のしくみが複雑となり、申告書の形式も複雑になるでしょう。また、インボイス制度が始まる前は取引先が免税事業者か課税事業者かを気にかける必要はありませんでした。しかし始まった後は、取引自体が課税取引か非課税取引か不課税取引かという判断だけではなく、取引先を適格登録事業者とそれ以外の事業者に分けて消費税を集計していかなければならず、膨大な手間になると予想されます。

国税庁の適格請求書発行事業者公表サイトで、登録番号から登録事業者かどうかを検索することは可能です。登録番号は適格請求書の記載事項となっています。とはいえ、実際には登録事業者であるかどうかは、取引先に直接聞くことになるのではないのでしょうか。

インボイス制度の影響を受け、免税事業者から課税事業者になった場合、いつからいつまでの消費税を計算・申告納付する必要があるのでしょうか？

2023 年 10 月 1 日から課税事業者となるなら、個人事業主の 2023 年分の消費税は 2023 年 10 月 1 日～12 月 31 日の 3 ヶ月分が計算期間になります。2024 年 3 月 31 日までにその 3 ヶ月分の消費税の申告と納付をします。2024 年以降は所得税と同じく消費税も 1 月 1 日～12 月 31 日が計算期間になります。法人は 2023 年 10 月 1 日から期末までが計算期間です。期末の翌日から 2 ヶ月以内に申告・納付を行ないます。2023 年 10 月 1 日より後に課税事業者になる際は、通常どおり消費税課税事業者選択届出書を提出する必要があります。このケースでは翌期から消費税が発生します。

2023 年 9 月 30 日までに登録申請すれば、消費税課税事業者選択届出書を提出しなくても 2023 年 10 月 1 日から課税事業者になることができるのですが、逆に、この登録期間中に消費税課税事業者選択届出書を出すと、翌期から課税事業者となり消費税が発生します。

インボイス制度の適用を受けるために課税事業者になりたいが、できるだけ消費税の免税期間を長くしたいという方は、登録申請期間中に消費税課税事業者選択届出書を提出しないよう、注意してください。

◎全日本墓園協会が全国の葬儀社に調査

遺体安置施設「足りない」が 26%。安置場所は「自宅」「他社」が大半 遺体安置サービスに石材業者は関わっていいか？

公益社団法人全日本墓園協会（樋口光一理事長）はこのほど、厚生労働行政推進調査事業費補助金厚生労働科学特別研究事業による「新型コロナウイルスに感染した御遺体の取り扱いを含む、墓地埋葬に関する法律に関する諸問題の検証研究」（令和 3 年度 統括・分担研究報告書）をまとめた。全国の地方自治体（火葬場）と葬祭事業者を対象にした調査で、特に後者の 26% が「遺体安置施設が不足している」との認識を示した。今後、本格的な多死社会を迎える前に、深刻な課題が浮き彫りになった。

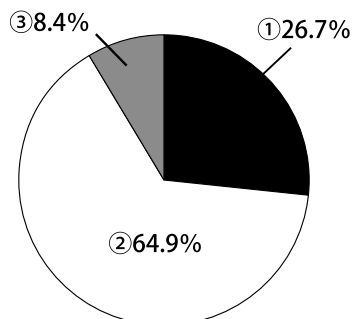
同研究の代表者で、全日本墓園協会の理事・主管研究員である横田睦氏は次のように話す。

【表1】葬儀場としてのご遺体を安置するための受け入れ体制は？（回答数：771）

	全国	東日本	西日本
不足している	26.7%	26.8%	26.6%
不足していない	64.9%	61.0%	71.9%
不明	8.4%	12.3%	1.5%
合計	100%	100%	100%

【グラフ1】
上表の「全国」に同じ

- ①不足している
- ②不足していない
- ③不明



から葬儀、火葬までは葬儀業者、埋葬は石材業者が請け負うことが通例だが、死亡者の増加とともに火葬待ちの遺体も増加すれば、安置スペースをいかに確保するかが葬儀業者には課題になる。また石材業者にとっては今日、〈死亡者増加〉が必ずしも〈建墓増加〉にならないのは周知のとおり。横田氏は両者の現状や課題を踏まえ、こう指摘する。

「石材業者でもすでに遺体安置と葬儀をセットで展開しているところもありますが（例＝同調査に協力した(株)ニチリョクのラステル新横浜等）、建墓需要が縮小するなかで、石材店が地域の葬儀社等と提携し、遺体安置サービスを提供することで Win - Win の関係が成立し得ます。つまり葬儀社は遺体安置の課題をクリアでき、石材店は葬儀後の埋葬に関われる可能性が高まる。あるいは、供養的なフォローを含めたご遺体の取り扱い、安置室の設置をお寺と協働すれば、石材店にとって社会的な安心感も増すことでしょうし、よりさまざまな展開も考えられるのではないのでしょうか」

また、現状では「遺体安置施設・サービスに関する規制・条例等が少ないことも後押しになる」ともいう。当然、各地方自治体等への確認の必要があり、また近隣住民への十分な配慮・理解、衛生面を含む遺体安置にふさわしい設備等も必要になるが、同じエンディング産業に従事する立場として、経験値による信頼度も高く、石材業者が葬儀業者を補える機会は多いと考えられる。ましてや“多死＋遺体安置＋埋葬”をビジネスチャンスと捉える異業種や供養の周辺業者は多い。“次の一手”を模索する石材店には、いち早い情報の収集と検討が必須だ。

※本報告書はウェブサイト〈厚生労働科学研究成果データベース＝<https://mhlw-grants.niph.go.jp/>〉で閲覧・ダウンロード可能（報告書名等で検索）

※『月刊石材』2023年9月号（9月15日発行）より抜粋して転載



経済産業省公認 20121004情第5号

全国石製品協同組合

お問い合わせ等は、☎ 03-5733-3776

〒105-0012 東京都港区芝大門2丁目9番14号5F

FAX：03-5733-3778

E-mai：info@zenseki.or.jp

<https://zenseki.or.jp/>