



経済産業省公認

全石協news

◎令和 4 年度第 3 回 オンライン理事会 (2 月 20 日(月)、15:00 ~ 17:00) 報告

1、『みんなのお墓』検索ポータルサイト事業について

霊園掲載の件についての進捗状況

2、第 11 回通常総会について

日時：令和 5 年 6 月 14 日（水）総会 15 時～、懇親会 17 時 30 分～

場所：芝パークホテル（東京都港区芝公園 1 丁目 5 番 15 号、JR 浜松町駅・徒歩 7 分）

3、10 周年を迎えて次の 10 年に向けて組合の方向性について

近年の少子高齢化や経済状況の変化などにより、お墓の業界は大きな転換期を迎えています。葬送や埋葬に対する人々の意識は徐々に変容し、樹木葬、合祀墓、納骨堂など埋葬のカタチも多様化しております。世の中や全国消費者の葬送、埋葬についての考え方等のニーズを的確に把握し、本来あるべきお墓の業界の健全な発展を迫及していきます。

これからも「全国石製品協同組合」は加盟店の経済的地位向上、ならびに「お墓」を通じて、消費者がこころ豊かな生活を送れる社会づくりに寄与していきます。全国の消費者ニーズを、アンケートを通してデータ化します。そのデータを元に将来的な葬送・埋葬のあり方を円滑なコミュニケーションを図りつつ、積極的に提案する団体をめざします。お墓の業界の未来、次世代のためのネットワークを構築し、業界の安定と健全な一層の発展をめざします。

◎『お墓を建てて当てよう！』キャンペーン、5 月 31 日（水）まで！



第 9 回『お墓を建てて当てよう！』プレゼントキャンペーンの応募は、5 月 31 日（水）到着分までとなりますので、ぜひご活用ください。賞品はこれまで同様に、JCB ギフトカード 10 万円分が 1 名様、JCB ギフトカード 3 万円分が 3 名様、QUO カード 2,000 円分が 50 名様となります。

なお、ご応募できるお客様は、全石協発行の保証書をお持ちの方となりますので、ご注意ください。

詳細は事務局までお問い合わせください。

◎ 定期的に消費者調査（アンケート調査）を実施しています

アンケート委員会では、消費者調査（アンケート調査）の内容を募集しています。

前回の募集期間は令和4年9月15日から10月31日までで、募集内容は「消費者に聞いて見たいお墓のこと、供養関係のこと」でした。

この期間中にご応募いただきました中から、下記の3名の方の質問を採用し、10,000円分のアマゾンギフト券を進呈いたしました。

アンケート委員会より、深く感謝申し上げます。

株式会社福宝（新潟）

- ・八木野様 「墓石に彫る文字は、どんな希望がありますか？」
- ・早福様 「ご自分のお墓を建立するとしたら、どんな石材を選ばれますか？」
- ・佃様 「天国にいる自分が、現世を見ると、お墓に埋葬した自分の遺骨が合祀されそうです。その合祀されるまでの期間はどれくらいであれば、納得できますか？」

※ 組合員の皆様へ

これまでも、「お墓を建てて後悔したこと」、「墓じまいについて」、「コロナ禍におけるお墓参り事情」など、消費者がお墓のことについて何を考え、何を求めているのか、トレンドを正しく把握し、石材業界の皆さんや消費者の方々へ情報発信をして参りました。全石協設立以来、本活動を続けておりますが、再度、組合員の皆さんが消費者に直接聞きたいことを募りたいと思います。

つきましては、どんな些細なことでも結構ですし、しっかりとしたアンケート形式になっても構いませんので、皆さんが消費者へ聞きたいことを教えてください。

アンケートに採用させていただいた方（内容が同じような場合は先着の方を優先）については、10,000円分のアマゾンギフト券を差し上げます。

奮ってご応募下さい。

- ・ 募集期間／令和5年4月1日（土）～5月31日（水）
- ・ 募集内容／消費者に聞いて見たいお墓のこと、供養関係のこと
- ・ 応募方法／メール：info@zenseki.or.jp
- ・ 宛先（問合せ先）／全国石製品協同組合

〒105-0012 東京都港区芝大門2丁目9番14号

TEL：03-5733-3776 FAX：03-5733-3778

◎石材業「2021 年度決算売上高ランキング」～コロナの余波続くも下げ止まりか

『月刊石材』(石文社) がまとめた 2021 年 4 月以降の決算期における各社売上高調査によると、掲載企業（売上高 3 億円以上が対象）の業種別合計は、墓石関連小売業者が 662 億円（前年比 103.8%、5 社増で合計 74 社）、墓石関連商社・卸・加工業者が 370 億円（同 122.5%、1 社増で 39 社）、建築石材関連業者が 923 億円（同 97.7%、2 社増で 69 社）となった。コロナ禍による前期の落ち込みを考えると、回復に転じたというより下げ止まったという表現が妥当であろう。同年 2 月にワクチンの初回接種が始まり、夏には東京五輪が開催されるなど、人々の行動が少しずつ活発化に向かう要素もあった。

◎墓石小売業者

上位の大半はいずれも首都圏及び大阪の霊園販売業者で、市場を牽引する上位 20 社の合計金額は 392 億円（前年比 101.6%）という結果に。前文でも述べたとおり、これは下げ止まった状態と見るべきであろう。東京では、2021 年に緊急事態宣言が 3 回発令されており、経済的な損失も大きかった。全体で見ると、前年比 110%以上の企業は前回の 6 社から 27 社へ大幅に増えているが、これは前年の落ち込みに対する反動と思われる。

逆に、前年割れの企業を見ると、首都圏及び大阪以外の地方都市の石材店が多いことに気付く。前回指摘した葬儀・仏事の簡素化により墓じまいと墓地・墓石の小型化が進んでいるが、さらに地方自治体で進む合葬墓の影響なども少なからず受けているように思われる。来期（2022 年 4 月以降）は、急激な円安や原油高が業績にどの程度影響を及ぼしたか注目される。

◎商社・卸・加工業者

前年比を見ると、墓石小売部門より大きく突出しているが、これは前回と比較条件が異なり、全体の数字が大きく押し上げられたため（あくまでも参考程度にご覧ください）。前年比 110%以上の企業は前回の 3 社から 14 社へ大幅増となったが、いずれも 2021 年 12 月以降の決算期のものだった。

◎墓石小売業者の上位 20 社

(株)メモリアルアートの大野屋グループ（東京）
須藤石材(株)（東京）
(株)サンボウ（群馬）
(株)ニチリョク（東京）
(株)加登（連結ベース）（大阪）
(株)やまと石材グループ（埼玉）
山岡石材工業(株)（富山）
(株)石長グループ（神奈川）
(有)岩崎石材（連結ベース）（埼玉）
(株)アイエム（東京）
(株)霊園・墓石のヤシログループ（大阪）
(株)大塚（埼玉）
(株)川辺（連結ベース）（東京）
(株)和泉家石材店（千葉）
(株)いせや（東京）
(株)ニチボ（栃木）
(株)江戸やグループ（千葉）
(株)ミササ（栃木）
(株)中山石渠（大阪）
(株)ゴダイ（群馬）

◎商社・卸・加工業者の上位 20 社

いずみ産業(株)（千葉）
日本石材センター(株)（大阪）
(株)オクノ（岡山）
(株)サンセキ（鳥取）
鳴本石材(株)（岡山）
(株)石英社（大阪）
(株)フクイシ（福島）
(株)イナダグループ（東京）
三国産業(株)（大阪）
(株)石販（島根）
(有)南印度洋行（東京）
(有)ルイ（千葉）
インターロック(株)（東京）
N トレード(株)（岡山）
(有)呉石材（千葉）
(株)興石（岡山）
(株)沖セキ（神奈川）
清水組石材工業(株)（愛知）
(株)イシフク（静岡）
(株)堀石材工業（茨城）

◎「お墓へ納骨されているご遺骨を“合祀”するまでの期間」についてのアンケート調査

【調査対象】全国 30 代以上の男女

【調査期間】2023 年 1 月 1 日～2023 年 1 月 31 日 【調査方法】インターネット調査

【有効サンプル数】683 名

- ◇全体では、お墓に入ったお骨は「永遠に合祀されたくない」という回答が 32.7%と一番多かったが、7 割弱の方々が合祀されることに肯定的である結果となった。
- ◇お墓を所有している人と所有していない人では、「所有していない人」の方が、合祀されたくない人の割合が多い。
- ◇「永遠に合祀されたくない」の回答を年代別で見ると、30 代が 50.8% と最も多く、60 代が 26.3%で最も少ない結果が得られた。

【調査結果】

Q. あなたご自身が亡くなりその遺骨がお墓（墓石）へ埋葬され、その後、ある一定の期間で合祀*されるとしたら、どれくらいの期間であれば納得できますか？

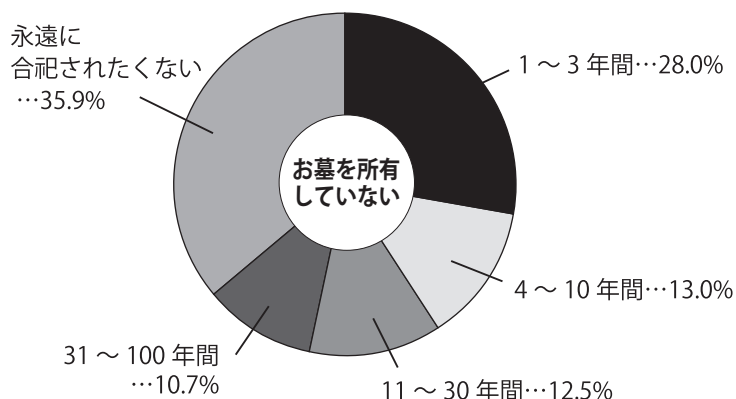
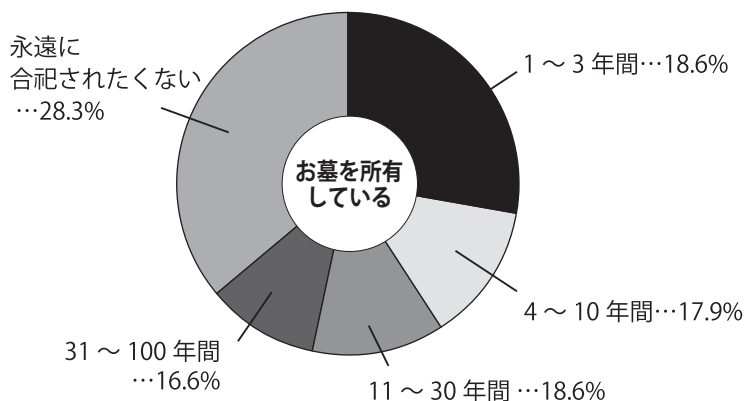
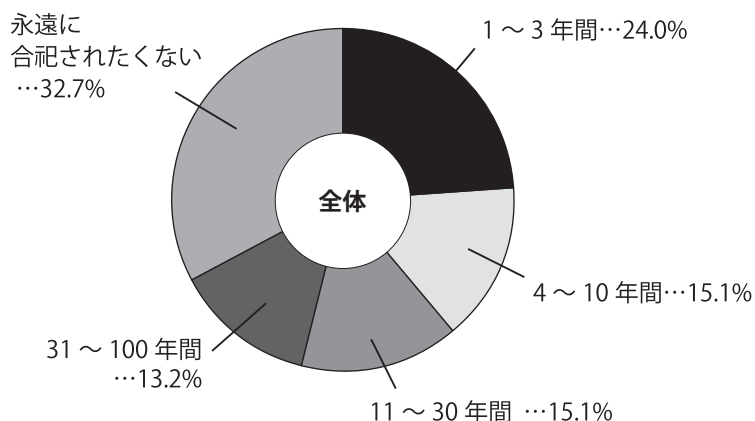
※合祀とは、墓石または骨壺からご遺骨を取り出し、他人の遺骨と一緒に合祀墓等へ埋葬されること。

1. 全体の回答では、「永遠に合祀されたくない」が 32.7%でトップとなり、「1～3 年間」24.0%、「4～10 年間」「11～30 年間」が同率の 15.1%と続く。「31～100 年間」は最も少ない 13.2%となった。

“合祀される”という選択肢であれば、その期限については、大きく偏らない結果となった。

2. お墓の所有の有無で比較すると、「永遠に合祀されたくない」については、“お墓を所有している”人が 28.3%に対して、“お墓を所有していない”人は 35.9%と高い結果が出た。

これは、お墓を所有した後に、何か執り行なう必要性に対する抵抗感の表れなのだろうか。逆にお墓を所有している人は、お墓の継承や取扱い等に関して現実的にとらえているのか、未所有者に比べて合祀への抵抗が少ない結果となった。



3. 男女別では、大きな差は出ていないが、「永遠に合祀されたくない」を年代別に見ると、30代が50.8%と最も高く、60代が26.3%と一番低かった。若年層になればなるほど、合祀に対する抵抗感がある結果となった。

回答	女性		男性		30代	
1～3年間	45	21.5%	119	25.1%	12	18.5%
4～10年間	39	18.7%	64	13.5%	5	7.7%
11～30年間	27	12.9%	76	16.0%	4	6.2%
31～100年間	28	13.4%	62	13.1%	11	16.8%
永遠に合祀されたくない	70	33.5%	153	32.3%	33	50.8%
合計	209	100.0%	474	100.0%	65	100.0%

回答	40代		50代		60代		70代以上	
上記参照	35	26.5%	47	26.2%	40	23.4%	30	22.3%
上記参照	20	15.2%	26	14.4%	29	17.0%	23	17.0%
上記参照	16	12.1%	35	19.4%	30	17.5%	18	13.3%
上記参照	14	10.6%	21	11.7%	27	15.8%	17	12.6%
上記参照	47	35.6%	51	28.3%	45	26.3%	47	34.8%
合計	132	100.0%	180	100.0%	171	100.0%	135	100.0%

《まとめ》

今回のアンケートは、以前は、お墓は先祖代々永代に亘って供養するものという概念から、少子化によりお墓の継承が難しくなった現在、継承者がいなくなった場合、遺骨を寺院、霊園の永代供養付きの合祀墓へ移してくれる永代供養付のお墓などが増えてきている等、いわゆる「墓じまい」後の遺骨の扱いに関心が高まっている。そんな中、消費者が合祀されることについて、どんな意識を持っているのかを調査した。

その結果、全体では7割弱が合祀されることに肯定的である結果が得られたこと、墓地の所有者と未所有者では、その意識に違いがあること。そして、その考えが年代によって大きくなることが明確に分かった。

全石協は、今後も個人や家族のライフスタイルに対応した多様なお墓のニーズに応えられるよう、供養文化や正確な墓地・墓石情報の提供に努めてまいります。



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/>

令和5年4月吉日



お墓の事なら、すべてが揃う。

株式会社 冲セキ

中国材の値上げや他社との価格競争が厳しい中、
低コストなベトナム材にご興味はございませんか？

ベトナム材ベトナム加工の製品のご紹介です！

そもそもベトナム材って…

・ベトナム材はどんな石があるの？

→スーラオホワイト(ベトナム材最安値)、ベトナム小目(688のような石目)、
プレイクピンク、錆石の4種類、その他に外材も取り扱っております。

・納期は？

→1ヵ月～1ヵ月半です(イメージは中国プラス10日)。

・材料は安定供給出来るの？

→スーラオホワイトとベトナム小目の丁場は全盛期の623のような規模の
丁場なので安定供給出来ます。

・どんな地域でも対応してくれるの？

→はい。対応いたします。地域により販売業者をご紹介することも可能です。

・取扱量はどれくらいあるの？

→2022年度の当社ベトナム材輸入量が約11,000才です。

・加工はどれくらい出来るの？

→和型、洋型、丘カロート等、墓石はすべて対応可能です。

その他にも冲セキでは…

- ・様々なガラス(キャストガラス、ステンドグラス、板ガラス等)も取り扱っております。
- ・最近ではキャンプグッズ(足湯セット、シェラカップリッド等)の取り扱いもございます。

金額やサンプルのご依頼等、是非お問い合わせください

担当: 緑間

FAX: 044-221-2233

携帯: 090-3509-7251

メールアドレス: midorima@okiseki.com