



経済産業省公認

全石協 news

◎令和 6 年度第 1 回理事会

(8 月 27 日(火) 15:00 ~ 17:00、オンライン)

1、令和 7 年度第 13 回通常総会開催について

- ・日時：令和 7 年 6 月 16 日(月)
- ・開催場所：東京・芝パークホテル

2、『みんなのお墓』検索ポータルサイト事業について

- ・霊園掲載についての進捗状況

3、「一般墓」と「永代供養型のお墓（樹木葬、合葬墓、納骨堂など）」と需要が二分化している。
特に改葬検討者は、樹木葬を多く選択している。

お墓の冊子を制作する上で、伝統的な一般墓と樹木葬を選択する理由、購入動機、満足度などの声を集約した内容を検討している。

4、「組合地域懇談会」（仮称）開催計画について

- ・年 2 回程度、開催場所、開催内容など

組合員交流会のご案内

このたびは組合員の皆さまを対象に、交流会を下記のとおり企画いたしました。参加者同士並びに理事との交流を図り、意見交換・情報交換の場が出来ればと考えておりますので、是非ともご参加くださいますよう宜しくお願い申し上げます。

何かしらご不明な点がございましたら、お気軽に事務局までお問合わせください。

日時：令和 6 年 11 月 18 日(月) 17 時から 19 時（予定）

※ 参加希望人数によっては、開催を中止する場合があります。

場所：未定（東京・浜松町周辺の飲食店を予定）

参加費：5,000 円

【全組合員にご案内を郵送しております】

◎ 10年後！ 墓石職人がいなくなる!!（後編）

(社)全国石材施工協会 代表理事 井比宏育

国土交通省では「社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン」を策定し、建設業の社会保険加入について元請・下請企業がそれぞれ負うべき役割と責任を明確にし、建設企業の取り組みの指針としています。

下請企業の役割としては、

①雇用する労働者を適切に社会保険に加入させること

労働者である社員については社会保険加入手続きを適切に行ない、また請負関係にある一人親方との関係については、働き方自己診断チェックリストを活用し、適正かどうか見直す必要があります。

②元請企業が行なう指導に協力すること

建設現場で、元請企業が行なう指導が、携わるすべての下請企業に行き渡るよう協力します。また元請企業が実施する、適切な保険加入が確認できない作業員の現場入場を認めないとする措置にも協力する必要があります。

「社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン」における元請企業の役割としては、元請企業は請け負った工事におけるすべての下請企業に対して「適正な契約の締結」「適正な施工体制の確立」「雇用労働条件の改善」「福祉の充実」について指導・助言その他援助を行なうことが期待されています。具体的には、以下の2点が挙げられます。

①下請企業の社会保険加入の確認・指導

ただし、社会保険の加入状況を確認する場合、建設キャリアアップシステム（CCUS）の登録情報を活用することが原則となります。

②現場に入場する作業員について社会保険加入の確認・指導

未加入等が発覚した場合、下請企業に対して作業員を適切な保険に加入させるよう指導します。

また、現場を転々とする事が多い1人親方でも働いた日数分の掛金が通算される建設業退職金共済（建退共）という制度があります。建退共の掛金は、工事にかかる「通常必要と認められる原価」として、元請・下請企業において確保することになっています。数年前のことですが、下請企業が元請企業に対して法定福利費を請求したところ、それが認められるという事例もありました。墓石業界の認識・対応はかなり遅れていますが、建設業のほとんどの業種で、元請企業の指導により労務費として16%の請求が可能になっています。

建設キャリアアップシステム（CCUS）は、技能者の技能と経験を蓄積し見える化する仕組みです。技能者情報（本人情報、保有資格、社会保険加入など）を事前登録することで現場情報の登録や現場入場（カードタッチ）の記録、技能レベルのステップアップ、現場管理に活用

できる、といったことがメリットとして挙げられます。登録技能者が現場でカードタッチすると飲料を無料で提供する「CCUS 応援自販機」まで設置されています。

つまり技能者の資格と経験がカードに蓄積される仕組みで、その能力評価でレベルが上がると技能に応じた処遇が受けられるのです。国土交通省では CCUS レベル別年収を 32 の業種ごとに定めていて、それによると、石材業と似た「造園」で最低 326 万円（レベル 1・低位）～最高 732 万円（レベル 4・高位）。「タイル張り」で最低 303 万円（同）～最高 699 万円（同）となっています。

また国土交通省がまとめた「CCUS の能力評価等を反映した手当支給」は、どれも大手企業ばかりで参考程度に留めておく必要がありますが、「職人を確保するための手当をここまで本気で考えている企業が存在する」ということは我々も知っておかなければなりません。

余談ですが、「働き方改革関連法」が 2019 年に施行され、建設業には 5 年の猶予期間が与えられました。その期限が今年 3 月末で終了し、2024 問題が表面化しています。仮に 800 万の給料を職人に支給した場合、法定福利費 16% を加えて計算すると 928 万円となり、これを年間労働日数 250 日で割ると、1 日あたり 37,120 円。つまり、会社の利益を考えると、職人 1 人あたりの人工は 50,000 円以上必要となります。

さて、墓石業界の現状はどうでしょうか？ 現場を任せられる職人に対して、どれだけ支払われているのでしょうか？ 前述の CCUS 業種別・レベル別年収を見ると、レベル 4 の高位で 800 万円前後（最高額は 1000 万円以上）という、同じ職人とは思えない数字も見られますが、私が思うに、墓石施工 10～20 年のベテラン職人でさえレベル 2 程度、下請業者の職人に至ってはレベル 1 にさえ達していないと感じています。国交省がまとめた業種別年収に法的拘束力や支払い義務はありませんが、これに近づく努力をしなければ、墓石業界に若い人材は入ってきません。

ちなみに、国土交通省が定める建設工事（一式を除く）の種類は 27 業種あり、そのなかに「石工事業」も入っていますが、残念ながらこの CCUS の業種別一覧表には入っていません。それは石工事業において CCUS の能力評価基準がないからです。したがって、弊社は CCUS に登録していますが、いまのところメリットは全くありません（ただし、外国人労働者を現場で働かせるには建設業の許可と外国人労働者の CCUS 登録が義務づけられています）。

同じ建設業のなかでも、石材業界がどれだけ遅れているのか、おわかりいただけだと思います。社会保険加入に関しても、建設業で 30 年前から対応していた業種もあります。CCUS の能力評価制度の話題も何年も前から出ておりました。現在、石材業に近い「造園」「タイル張り」も含めて 42 業種で能力評価制度が運用されていますが、なぜ石工事業は未だに実現できていないのでしょうか。「石工」といえば、昔は職人のなかでも上位として扱われたそうですが、現状はこの通りです。職人不足の問題に対して、これまで業界が何もしてこなかったことが原因と思われます。このままでは墓石職人は本当にいなくなってしまうです。

◎北九州市にある神社が「散骨フランチャイズ」を開始

北九州市にある和布刈（めかり）神社が 2014 年から海洋散骨を開始し、22 年には 1 億 4,000 万円の収入を計上、同年からは(株) SAISHIKI を立ち上げ、「散骨フランチャイズ」事業を開始した（『朝日新聞』8 月 2 日・3 日付の朝刊より）。

和布刈神社の創建は、ホームページによると仲哀天皇 9 年（約 1,800 年前）。現神主は 32 代目の高瀬和信さん。記事によると現在 39 歳で、正月の収入だけでは社殿の維持等ができないことから、収入の柱として目を付けたのが葬儀で、また海洋散骨を思いついたそうだ。

高瀬宮司は自社の取り組みを「全国の神社にも広げたい」と(株)中川政七商店の会長、13 代中川政七さん（50 歳）に相談。同商店は 1716 年、奈良晒の商いから始まり、現在は「日本の工芸を元気にする！」として、製造小売事業をはじめ、教育事業やコンサルティング事業、地域活性事業なども行なっている（各地にある店舗やオンラインショップでは、石製品も扱う）。

和布刈神社は 18 年から同商店のコンサルタントを受けており、結果としてフランチャイズ展開するための(株) SAISHIKI を立ち上げ、高瀬宮司が社長に就任することになったという。海から遠い神社では樹木葬などに取り組み、31 年までに加盟神社を 35 社に広げる見込みだそうだ。

※『月刊石材』2024 年 8 月号（8 月 15 日発行）より抜粋して転載

◎「筑波山塊の花崗岩（稲田花崗岩・加波山花崗岩）」 世界のヘリテージストーン（天然石材遺産）に認定

国際地質科学連合（IUGS。事務局＝現在は中国）が実施するプログラム『IUGS Heritage Stone』に、筑波山地域ジオパークの地質遺産「筑波山塊の花崗岩」が去る 7 月 6 日付けで認定された。『IUGS Heritage Stone』とは、「国際的価値が高く、人類との関わりが古い天然石を“ヘリテージストーン（天然石材遺産）”に認定するプログラムで、それらの産地、地質学的特徴や石材としての特性、そして人類の文化的活用の歴史を英語文書として後世に残すこと」が目的。

今回認定された「筑波山塊の花崗岩」とは、主に稲田花崗岩（稲田石・羽黒青糠目石・坂戸石などの名称で呼ばれる）と、加波山花崗岩（真壁石・やさともかげ・多喜石などの名称で呼ばれる）のことで、石材業界にとって嬉しい認定だ。

「筑波山塊の花崗岩」の同プログラムへの申請は今年 2 月、つくば市ジオパーク室（茨城県）と糸魚川ジオパーク協議会（新潟県）が中心となって行ない、石材見本を提出するなどして認定に至った。今回の認定は日本のみならず東アジア地域初で、現時点で世界を代表する 55 のヘリテージストーンの一つとなる。国際地質科学連合の公式ホームページに 55 のヘリテージストーンが紹介されているので、ぜひご覧いただきたい（同紹介をまとめた本の PDF データ〈英文〉も無料でダウンロードできる）。

「筑波山塊の花崗岩」を使った石造物については、『月刊石材』の「誌上!! 東京駅周辺『石』めぐりツアー（後）」でも多数紹介しているので、併せてご覧いただきたい（62～77 頁）。

この認定を機に、石材業界を大いに盛り上げていきたい。

※『月刊石材』2024 年 9 月号（9 月 15 日発行）より抜粋して転載

◎お墓購入者・未購入者での幸福度・年収についてのアンケート調査

【調査対象】全国 40歳代以上、男女

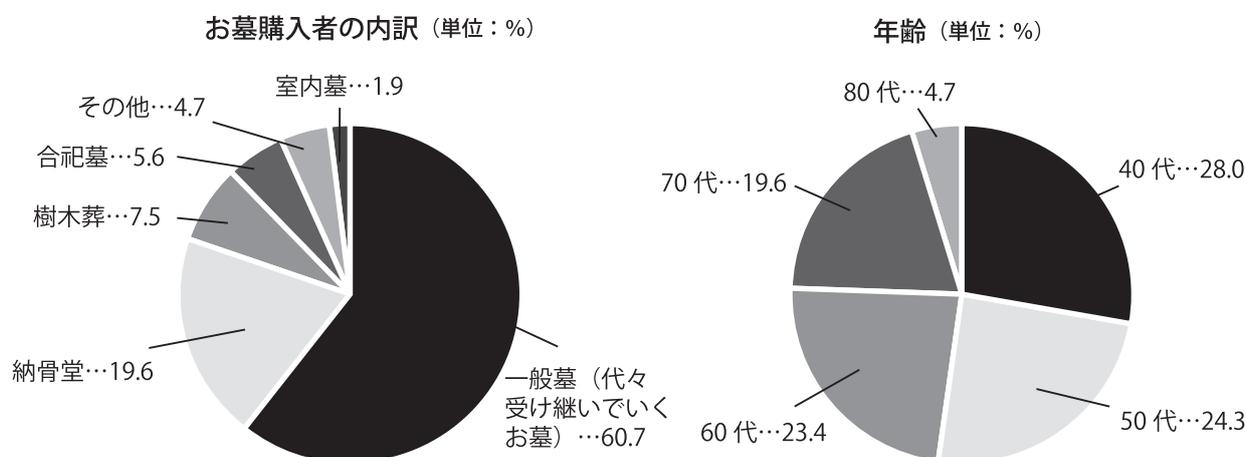
【調査期間】2024年6月1日～2024年6月30日 【調査方法】インターネット調査

【有効サンプル数】990名（内お墓購入者107名）

- ▷お墓購入者の方が、未購入者と比較して年収が高く、幸福度も高い。
- ▷お墓の形態別の購入価格は、一般墓で「100万円～150万円未満」が最も多く、樹木葬、納骨堂、合祀墓は、「50万円未満」が多い。

Q、直近5年以内にお墓を購入しましたか？ 購入したお墓の形態（タイプ）を選んでください。（n：107）

一番多かったのは、一般墓で60.7%、納骨堂が19.6%、樹木葬が7.5%という結果となった。また、年齢の内訳では年齢のグラフの通り、サンプル数は40代から70代までがそれぞれ約2割前後の割合となっている。また、お墓を購入した方の年代で最も多かったのが40代で28.0%、次いで50代（24.3%）、60代（23.4%）、70代（19.6%）と続く。



Q、お墓の購入費用に最も近いものを選んでください。（本体代だけでなく購入に掛かったすべての費用の合計）（n：107）

購入価格が低価格帯に集まる傾向にあるのが樹木葬で、75%の方が最も安い50万円未満と回答。次いで、合祀墓、室内墓、納骨堂と続く。それに対して購入価格が高いのが一般墓で、100万円～150万円未満と回答した方が約4割となったが、他のお墓の形態と比べて価格帯の幅が大きい傾向がみられた。「なぜこのお墓を選んだか」の理由については、樹木葬を選んだ人は「価格が比較的安かった」「管理がしやすい」というコメントが多かった。一方、一般墓では「本来の墓の形として一番ささい」「子供たちも使用できるから」というコメントもあった。

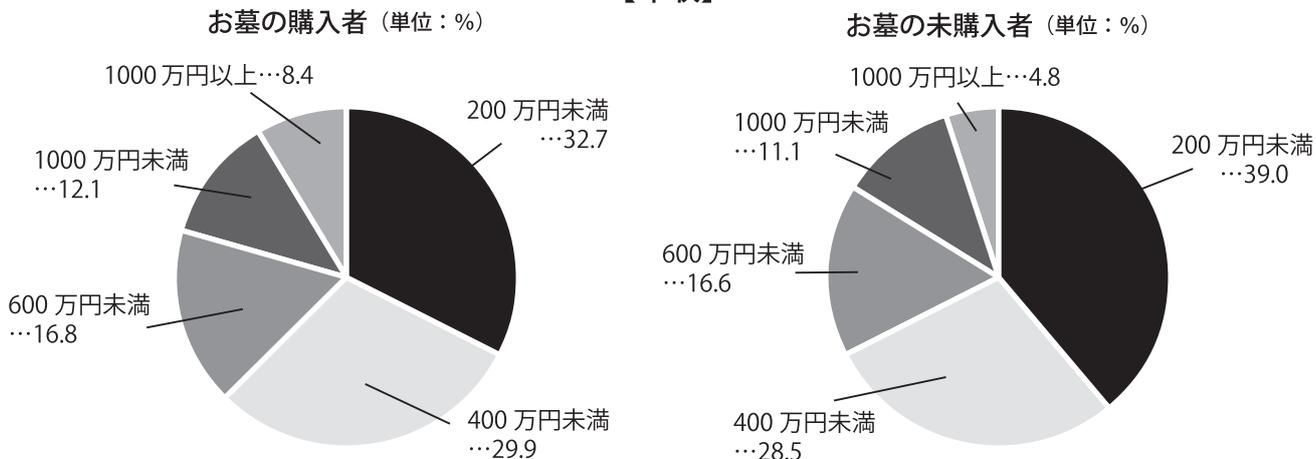
（単位：%、—はゼロ）

	50万円未満	100万円未満	150万円未満	200万円未満	300万円未満	300万円以上	総計
一般墓	9.2	16.9	38.5	16.9	13.8	4.6	100.0
納骨堂	47.6	38.1	9.5	4.8	—	—	100.0
樹木葬	75.0	12.5	—	—	12.5	—	100.0
合祀墓	66.7	33.3	—	—	—	—	100.0
その他	20.0	—	40.0	—	—	40.0	100.0
室内墓	50.0	—	0.0	—	50.0	—	100.0

Q、あなたの現在の年収に当てはまるものを選んでください。(n：990)

年収を比較すると、お墓の購入者の方が、“200万円未満”と回答した方の割合が、未購入者と比較して6.3ポイント少ない。また、“400万円以上”と回答した方の合計が、お墓購入者の方が4.8ポイント多い結果となった。お墓の購入者の方が比較的に年収が多い傾向にある。

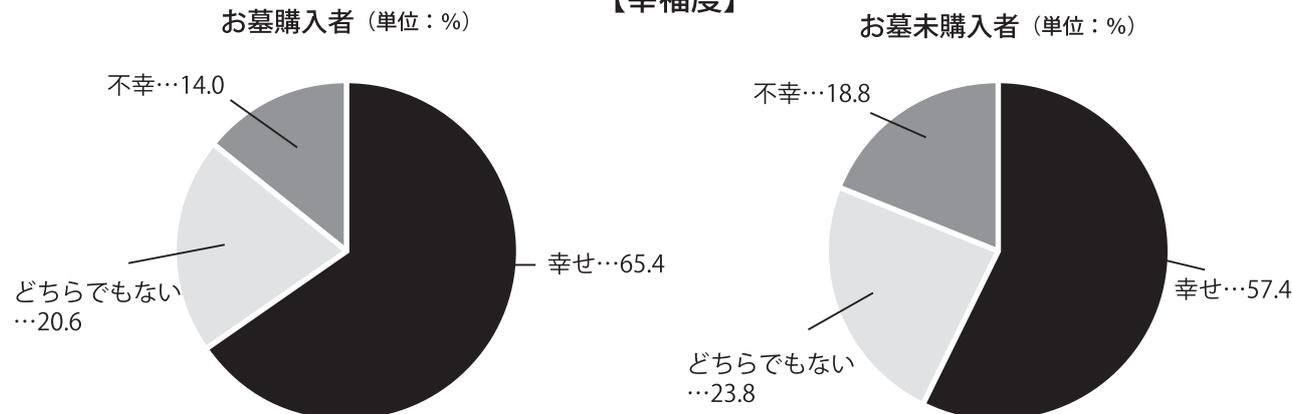
【年収】



Q、あなたは、幸せな人生を送っていますか？(n：990)

幸福度については、お墓の購入者の方が、“幸せ”および“どちらかと言えば幸せ”(“幸せ”に合算)と回答した方が、未購入者と比較して、8.0ポイント多く、“不幸”および“どちらかと言えば不幸”(“不幸”に合算)は、と回答した方は、4.8ポイント少ない結果となった。お墓の購入者の方が幸福度が高いと言える。

【幸福度】



《まとめ》

今回のアンケートでは、お墓の購入者の方が未購入者と比較して収入が高く、幸福度が高いという結果になりました。お墓を持つことは、先祖や故人に対する供養の意識を高め、精神的な安定感をもたらすことにつながります。お墓参りは、日本の宗教的・文化的な価値観に根ざしており、家族の絆を強めたり、過去と未来のつながりを感じることができるため、心の平穏や幸福感を高める要因となり得ます。お墓参りにより精神的な安定を得られることで、人生における決断や行動においてポジティブな影響を与え、結果的に仕事のパフォーマンスや収入の向上に寄与するのかもしれませんが、お墓の購入そのものが直接的に幸福度や収入を上げるというよりも、それに伴う精神的な安定感、計画性、家族とのつながりが、結果として個人の幸福感やキャリアアップに間接的な影響を与えている可能性があります。



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/>