



経済産業省公認

全石協 news

◎ 新年のご挨拶

全国石製品協同組合 代表理事 杉山洋一

一般墓の販売が低迷する時代——石材店は“何を売る業種”へ変わるべきか



謹んで新春のお慶びを申し上げます。

旧年中は全国石製品協同組合に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

少子化・核家族化・樹木葬のニーズの高まりにより、石材店が従来のように「墓石を建てるだけ」で安定した売上を作ることは、年々難しくなっています。

この時代に石材店が存続するためには、以下の3つの方向性が必要となってくると思われます。

(1) 「販売業」から「供養サービス業」への転換

かつては墓石販売が売上げの柱でしたが、これから必要になるのは単に墓石を売るのではなく、供養を支えるサービス全般を提供する業態への転換が不可欠となるでしょう。

具体例として、①墓石のリフォーム・クリーニング・コーティング、②墓じまい、改葬手続きの代行、③戒名彫り・墓誌の新設、④区画の雑草除去・防草施工、⑤供花・掃除の年間定期契約、⑥デジタル供養のサポート（QR家系図など）、⑦終活相談窓口の設置などが考えられます。

「一度のみの墓石販売」だけではなく、「継続的なサービス提供による収益」を積み上げることで安定した経営基盤を作れるようになります。

(2) 墓地・寺院・行政との連携強化（BtoB強化）

また、これまで通りの「新規顧客からの問い合わせを待つスタイル」では限界があります。石材店にとって、これからは寺院・行政・葬儀社との連携がこれまで以上に売上げの要になるでしょう。

一例として、①寺院からの“墓じまい”相談を一括窓口化、②境内墓地の管理サポート（清掃・維持管理）、③行政が進める改葬ニーズへの専門窓口担当、④地元の葬儀社と業務提携し、葬

儀後の顧客のお墓探しをサポート、⑤樹木葬・永代供養墓の企画・デザインの提案などがあげられます。

石材店が、地域の供養インフラの「担当者」となることで、仕事の受注はコンスタントに増えていくでしょう。

(3) “不安”を解消できる石材店だけが選ばれる

現在、お客様がお墓に対して抱く不安は、<子どもに負担をかけたくない><維持できるか心配><費用が高そう>などの「今後の不安」です。この不安を取り除ける石材店が、これからの時代に選ばれるといっても過言ではないでしょう。

具体策として、①維持費を抑える提案（撤去費用と合葬費用と年間管理費込みの建墓プラン）②承継不要型の一般墓の開発（有期限墓所・レンタル墓など）、③10年・20年保証や定期点検サービス、④清掃代行・供花代行の年間契約 ⑤墓じまいにかかるプランを低額で提示（生前契約）などが考えられます。

これからの石材店は「墓石そのものの販売」から、「供養の総合サポート」によりお客様に安心を与える役割への転換が求められてくるでしょう。

■ 石材店の存続戦略は「これまでの延長」では成り立たない

お墓が売れない原因は「需要が減っている」だけではありません。顧客の不安や価値観を、業界が十分に汲み取れていないことも大きな要因です。

これからの石材店が取るべき姿は、①継続収益のあるサービス業態へ転換する、②BtoB連携で、地域の供養インフラを整備する、③不安を解消する「供養コンサル」へ進化する。この3つを実行できるかどうか石材店の存続の大きなカギとなってくると考えられます。

また、お客様が石材店を選択するにあたってはクチコミサイトでの評価、グーグルマップでの評価も無視できないものと言えるでしょう。

出来る限り、ご成約したお客様にクチコミをお願いし、自社の評価を高めていくこともブランディング対策として大切です。

当組合は全国優良石材店の会、日本石材産業協会と連携し、被相続人の埋葬等に係る費用（墓碑および墓地の購入費用および改葬費用など）を相続財産から控除できるよう財務省に要望書を提出し、法改正を求め、交渉を続けています。

この法改正が実現すれば、相続人の費用負担が軽減され、お墓を建立することに対する大きな障壁の一つが取り払われます。お墓という伝統文化の再興につながる重要な一歩であり、同時に石材業界にとって希望の光でもあります。

本年が組合員の皆さまにとって、そして石材業界全体にとって飛躍の一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

◎厚労省「無縁改葬後の墓石等の取扱い等について」。無縁墳墓の発生予防策も含め、各自治体へ見解示す

厚生労働省は「無縁改葬後の墓石等の取扱い等について」と題し、その法律的な考え方と自治体の対応などをまとめ、昨年12月8日付けで都道府県及び市町村、特別区の担当部署宛に通知した。また、無縁墳墓の発生予防策にも言及している。厚労省の健康・生活衛生局生活衛生課から事務連絡として出された通知で、その内容は以下のとおり（一部抜粋・要約）。

* * *

死亡者の縁故者がいない墳墓（以下「無縁墳墓」という）に埋葬し、又は埋蔵された死体又は焼骨の改葬（以下「無縁改葬」という）については、墓地、埋葬等に関する法律施行規則（昭和23年厚生省令第24号）第2条のほか、同規則第3条の定めるところに従い、その手続を行なうが、これは墳墓の所有権、地上権等の私法上の物権等の処置に関するものではなく、無縁墳墓と認定されたものについて、その私法権上の権利変更等を行なう場合は必ずそれ等の規定による必要があると解されている（昭和23年9月13日付け厚生省発衛第9号厚生事務次官通知）。

したがって、墓所内に設置された墓石等の物件（以下「墓石等」という）に係る無縁改葬後の取扱いについても、私法上の規律に従い判断することになるが、この点に関し、令和5年9月に総務省行政評価局が公表した「墓地行政に関する調査—公営墓地における無縁墳墓を中心として—結果報告書」において「実地調査の結果、無縁改葬を行なうに当たっての懸念として、無縁改葬後の墓石の取扱いの不明確性が挙げられた」と指摘されたことも踏まえ、今般、関係省庁と協議の上、無縁改葬後の墓石等の取扱いに関する考え方等について別紙（後述）のとおり整理した（なお、別紙記載のいずれの取扱いをするにせよ、その前提として、使用許可の取消しや契約の解除等により墓地使用権が適法に消滅している必要があると考えられるほか、その上で、無縁改葬自体についても適法に行なわれていなければならないことに留意する必要がある）。

また、無縁墳墓の発生予防のためには、縁故者情報を事前に把握することが有用であると考えられるほか（「縁故者情報の事前把握に関する事例調査の結果の送付等について」令和7年3月31日付け厚生労働省健康・生活衛生局生活衛生課事務連絡）、期限付墓地の設置等の方法も考えられる。

各都道府県等においては、地域の実情等を踏まえながら、必要な場合には条例、規則等の制定・改正を行なうなどして、無縁墳墓の発生予防、無縁改葬後の墓石等の取扱いについて、引き続き適正な対応をお願いしたい。なお、無縁改葬後の墓石等の取扱いに関する墓地使用者等への周知等についても十分に配慮願いたい。

（以下、別紙）

◎無縁改葬後の墓石等の取扱いに関する考え方等の整理

1 公営墓地

死亡者の縁故者がいない墳墓に埋葬し、又は埋蔵された死体又は焼骨の改葬（以下「無縁改葬」という）後の墓所内に設置された墓石等の物件（以下「墓石等」という）の取扱いについて、墓地の使用規則について定める条例等に定めがあれば、基本的には当該定めに従うこととなる。

(1) 条例等に自治体による代執行の前提となる墓地使用者による墓石等の撤去義務又は区画の原状回復義務に係る定めがある場合

墓石等は、その所有者が死亡した場合には、民法（明治 29 年法律第 89 号）第 897 条の規定により、①被相続人の指定に従って祖先の祭祀を主宰すべき者、②慣習に従って祖先の祭祀を主宰すべき者、③家庭裁判所が指定した者の順に定まる祭祀承継者がこれを承継し、祭祀承継者がいないときは、相続財産と同様に、相続人がいなければ、同法第 951 条の規定により成立する相続財産法人の所有に帰すことになると解される。

したがって、自治体が代執行により区画内の墓石等の撤去を行ない、これを義務者が引き取らず、自治体が当該墓石等を保管している場合に、自治体においてその保管に係る墓石等を所有者に無断で処分することは、条例の定め等に従って許容されるときを除き、一般的には、他人の所有権の侵害となり、原則として許容されないものと考えられる。

そこで、この場合には、以下の方法等により墓石等を処分することが考えられる。

① 差押え及び公売

自治体が代執行により墓石等を撤去した場合には、その撤去費用は「代執行に要した費用」（※ 1）と考えられるところ、これを徴収するために、国税滞納処分の例により、当該墓石等を差し押さえて公売を行なう方法が考えられる。

② 事務管理（※ 2）としての売却又は廃棄

自治体が代執行により墓石等を撤去し、これを保管している場合において、その保管が事務管理（民法第 697 条第 1 項）に当たるときは、自治体は、「最も本人の利益に適合する方法」によってその管理をしなければならない。この場合において、自治体による当該墓石等の保管に要する費用が当該墓石等の経済的価値を上回るようなときは、もはや保管を継続することが「最も本人の利益に適合する方法」による管理とはいえないことから、このような場合には、事務管理として当該墓石等を売却することも可能であると考えられる。また、当該墓石等に経済的価値がなく売却できないときは、事務管理として当該墓石等を廃棄することも可能であると考えられる。

なお、売却した場合の売却代金については本人に返還する必要があるが、自治体は、代執行や保管に要した費用に係る債権と相殺することができる。

(2) 条例等に自治体による代執行の前提となる墓地使用者による墓石等の撤去義務又は区画の原状回復義務に係る定めはないものの、自治体による墓石等の撤去又は区画の原状回復に係る定めがある場合

自治体が条例等の定めに基づいて墓石等を撤去し、これを保管している場合において、その保管が事務管理に当たり、かつ、その保管費用がその経済的価値を上回るようなときは、上記(1)②と同様に、事務管理としての売却又は廃棄をすることが可能であると考えられる。

(3) 条例等に上記(1)及び(2)の定めがない場合

墓地の区画に墓石等が放置されている場合には、当該墓石等の所有者（祭祀承継者又は相続人若しくは相続財産法人）を相手方として、当該墓石等の撤去及び区画の明渡しを求める訴えを提起し、請求認容の確定判決を得た後、当該判決を債務名義とする強制執行手続において撤去・処分を行なうことが考えられる。

また、自治体が既に墓石等を撤去し、これを保管している場合において、その保管が事務管理に当たり、かつ、その保管費用がその経済的価値を上回るようなときは、上記(1)②と同様に、事務管理としての売却又は廃棄をすることも可能であると考えられる。

2 民営墓地

民営墓地については、原則として、墓地経営者と墓地使用者との間の契約の定めに従うことになるが、契約に無縁改葬後の墓石等の取扱いについての定めがない場合は、基本的に上記1(3)と同様の取扱いになると考えられる。なお、令和6年11月1日付けの官報(号外第257号)には、改正前後の条文が上下に並べて掲載されている(改正部分に傍線付き)ので、併せてご覧ください。

※『月刊石材』2026年1月号(1月15日発行)より転載



以上の事務連絡は、左記のQRコードから原文(PDF)を読むことができる。原文では、本文中の※1(代執行に要した費用)と※2(事務管理)についての注釈、条例の例も記載されている。

◎若年層の「お墓に対する意識」についてのアンケート調査

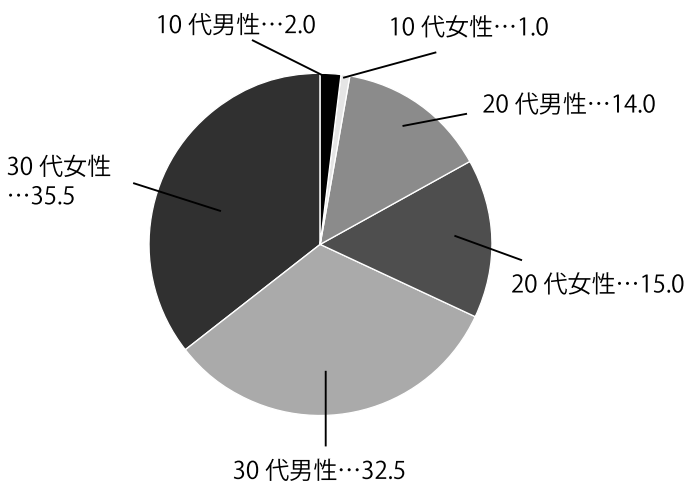
【調査対象】全国18歳から39歳の男女

【調査期間】2025年10月1日～2025年11月20日 【調査方法】インターネット調査

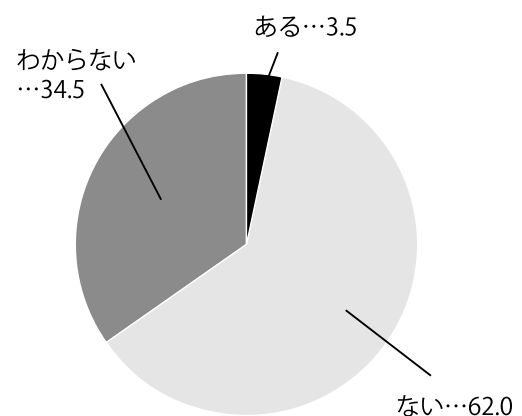
【有効サンプル数】200名

- ◇「将来的にお墓を購入する予定はありますか？」の質問に対して、明確に「ない(62.0%)」と回答した割合が半数以上
- ◇お墓のタイプについては、一般的な墓石のお墓(42.5%)がトップで、樹木葬(13.0%)、散骨(11%)
- ◇一方、「お墓はいらない」(36.0%)と回答した方も全体の3分の1を超える結果となった

Q、回答者の年代・性別の構成(単位：%)

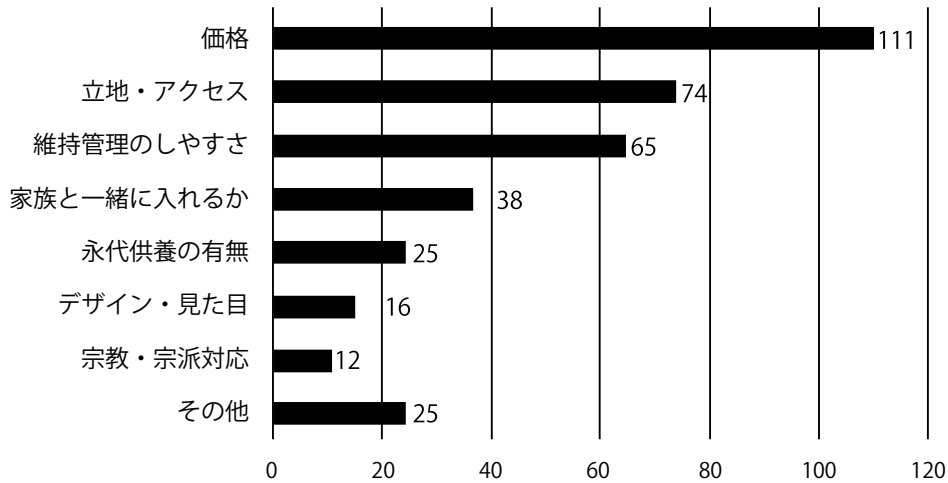


Q、将来的にお墓を購入する予定はありますか？(単位：%)



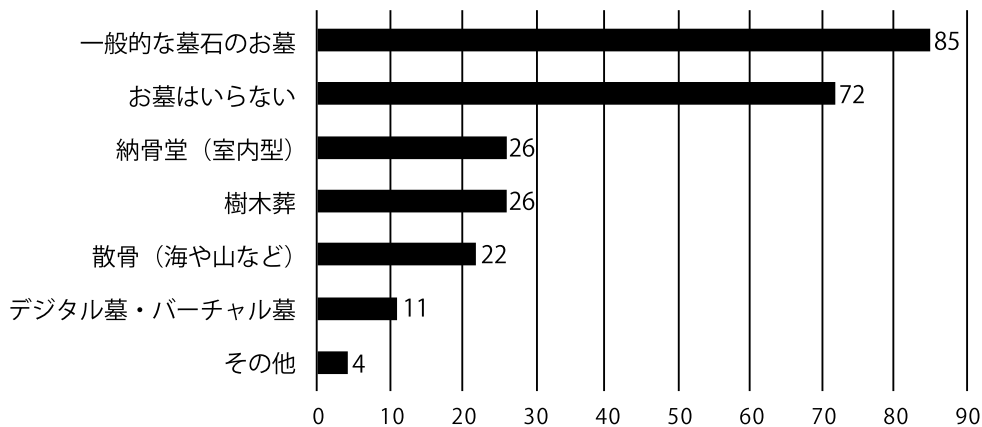
「将来的にお墓を購入する予定はありますか？」の回答としては、「ない」が62.0%、「わからない」が34.5%となり、お墓に対する明確な意思表示される結果が出た。

Q、お墓を購入する際に重視したいポイントは何ですか？（複数選択可）



お墓を購入する際に重視するポイントについては、1位「価格」、2位「立地・アクセス」、3位「維持管理のしやすさ」と40代以上の回答と一致する結果となった。

Q、どのようなタイプのお墓に興味がありますか？（複数選択可）



お墓のタイプについては、最も多かったのが「一般的な墓石のお墓」で次いで「お墓はいらない」で「納骨堂」「樹木葬」がそれに続く結果となった。

◎お墓のタイプ別のフリーアンサーの抜粋

【一般的な墓石のお墓】

- ・一般的なのがいい
- ・お墓には特にこだわりがないから
- ・伝統だから、昔ながらの石造りが良い
- ・昔ながらのスタイルのほうがお墓参りする時に安心する

【お墓はいらない】

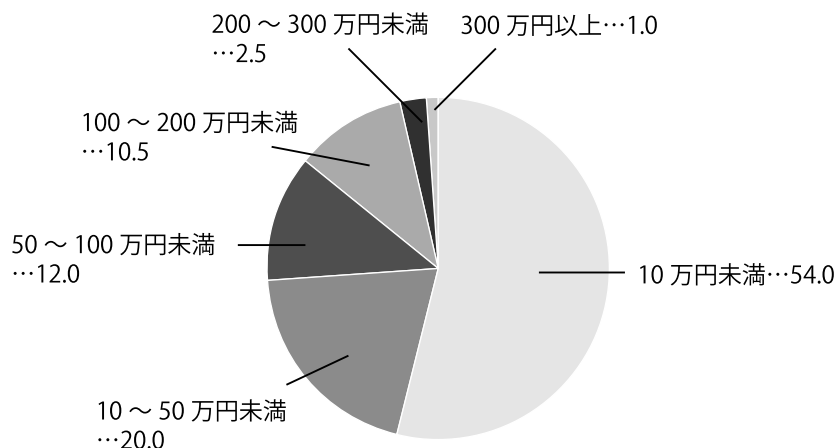
- ・跡取りがないので残しても意味がない
- ・子孫に負担を背負わせてしまう
- ・お墓にお金をかけるくらいなら故人が存命の間がいい暮らしをしてみよう

【納骨堂・樹木葬】

- ・一般的な石のお墓は管理が大変だし、散骨はちょっと気が引けるので、納骨堂が一番よい
- ・管理しなくて良いのが楽そう
- ・簡単でさみしくなさそうだから

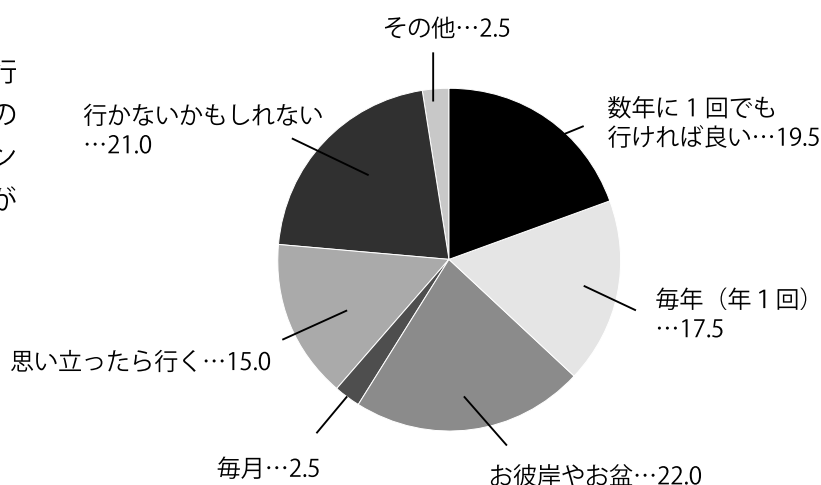
Q、お墓の予算として想定している金額帯は？（単位：％）

お墓の予算については、「10万円未満」が54.0%で最も多く、「10～50万円未満」（20.0%）、「50～100万円未満」（12.0%）と続く。



Q、お墓参りに行く頻度は？（単位：％）

将来的なお墓参りへ行く頻度は、「行かないかもしれない」（21.0%）、「その他」（2.5%）を除き、何らかのタイミングで行きたいと前向きに回答した合計が76.5%という結果となった。



《まとめ》

従来、お墓にまつわるアンケート調査は、主に購入者世代（50代以上）を対象に実施されていたが、今回は改めて購入世代ではない30代以下を対象として調査を実施した。お墓の購入に直接関わらないであろう世代が、どのように“お墓”について考えているのかを探ることにより、将来の供養にまつわるマーケット動向を読み取る可能性を見出すことを目的に実施。

“どのようなタイプのお墓に興味があるか？”の質問で36%が「お墓はいらない」という回答であったが、その内訳をみると「跡継ぎがない」などのお墓を継続的に維持できないことや「子孫へ迷惑をかけたくない」など家族・親族を思いやる意見がほとんどで、この世代に供養心が無くなっているわけではないことがわかった。購入者世代ではないことから、お墓を持つことの意義や価値観が、購入世代と比較し醸成されているかは定かではないが、将来的にお墓参りに行きたいと考えている割合も76.5%と高く、家族や親族、ご先祖様についての気持ちは、大きくは変わらないことがわかった。

全石協は、消費者とその家族や親族が、お墓や散骨など供養のかたちで後悔することのないよう、お墓や散骨への悩みごと全般を解決する「お墓の相談窓口（相談無料）」を開設しております。また、今後もお墓や散骨に関わる事業者が正しい知識や情報を消費者へ提供できるよう努めてまいります。



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/>