

2.冠婚葬祭互助会の事業展開にみる変化と特質

—葬儀の標準化と個別化に関する調査研究から—

田中大介（東京大学）

1. 研究の概要

本稿は2015年度から2017年度にかけて実施された「葬儀の標準化と個別化」に関する調査研究の成果として、冠婚葬祭互助会（以下、互助会）の事業展開における各種の変化と、その今日的特質を上述の主題に沿って捕捉することを主旨とする。

次節より開始される調査事例の提示に先立ち、まずは本研究の調査設定について示すこととしたい。本研究は計3ヶ年度にわたり断続的な実地調査を行い、各年度において対象となる互助会を選定したが、その調査手法については各社の経営者から現場スタッフに至るまで調査の局面と焦点に応じた人員に半構造化ないしは非構造化インタビューを行い、併せて保有施設の訪問取材や、提供された内部資料などの各種情報を組み合わせた質的アプローチを基軸とした。また、事例に地理的偏差が生じることを回避するため調査地は関東・中部・近畿の各圏にまたがる設定として、下記3社を各年度の主要な対象に定めた。これらの内、①および②に関する調査についてはすでに過去の拙稿（田中 2016・2017b）において概要を報告しているため、本稿では2017年度に実施された③の京阪互助センターに関する内容を中心に事例情報を提示する。

- ①【2015年度調査】 株式会社レクスト（旧・愛知冠婚葬祭互助会）
本社・愛知県名古屋市、1956年設立
- ②【2016年度調査】 株式会社博全社
本社・千葉県千葉市、1915年設立
（互助会事業許可登録は1974年）
- ③【2017年度調査】 株式会社京阪互助センター
本社・大阪府大阪市、1971年設立

尚、本研究に通底する「葬儀の標準化と個別化」という主題をさらに敷衍可能な議論につなげることを期して、本稿で提示する上記③の事例内容については、他の互助会や葬儀社にも共通する一般的情報よりも、今まで中核的事業と見なされてこなかった諸活動にも比重を割いて過去2ヶ年の調査内容との差異化を図った、さらに、単体企業の動向に限定されない互助会全体の広汎な展開を俯瞰すると同時に、その社会的意義を検討することも目論んで、本稿では東日本大震災に対する互助会の対応も題材に採り上げている。

2. 事例①：新しい儀礼の設計

前節に述べたとおり 2017 年度の調査活動においては主要な調査対象を京阪互助センターに設定した。同社の正式な設立年度は 1971 年であるが、確固とした法人事業としての源流は、1955 年に齋藤近次郎氏が京都市内で発足させた「冠婚葬祭共済制度」にまで遡ることが可能である。割賦販売法の改正によって互助会が許可事業となった 1973 年よりも前から、そして互助会全体の歴史としても最初期の世代から事業承継が果たされていることに加えて、業界内における各種のネットワークにおいて影響力を有するという点でも、前 2 ヶ年度の調査対象であったレクストおよび博全社の両社と共通する沿革を有すると言えよう。

2018 年 3 月現在、資本関係に基づきグループを構成している他法人を除き、単体企業としての同社では冠婚部門の会館施設として「グランアーモ TAMAHIME」を大阪市で、そして「ラシュレディアコート」を和歌山市で操業している。一方、葬祭部門の会館施設については大阪府の各市（大阪市・寝屋川市・豊中市・枚方市・吹田市・八尾市・守口市・四条畷市・東大阪市）と和歌山市で「玉泉院（13 会館）」・「シティホール（1 会館）」・「メイプルホール（3 会館）」・「メイプルホールファミリー（2 会館）」を運営し、この他に初七日法要をはじめとする各種法要に対応した施設として「法宴会館」が大阪市内に 3 ヶ所存在する。同社総務部長室の旦哲也氏によれば「会館の規模と名称が必ずしも連動しないケースもある」とのことであったが、基本的にはこれらのブランド区別は会葬者数や受入可能件数などの規模に応じたものであると考えてよい。

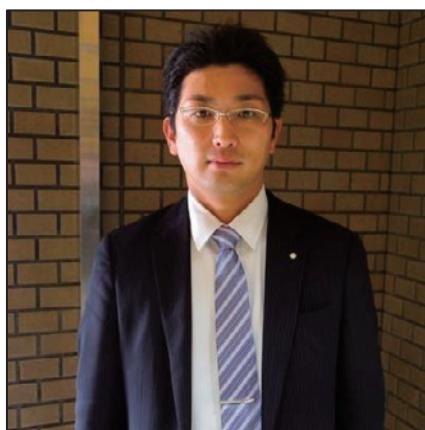
たとえば上記で述べた区別の内、玉泉院として展開する会館の多くは社葬・団体葬から家族葬に至る多様な規模の葬儀に対応可能な広さと室数を有している。それだけでなく、葬具・生花・飲食・貸衣装など各々のアイテムに応じた多様なスタッフと設備が個別に設けられていることに加えて、寝屋川玉泉院（次頁写真参照）のようにオペレーション部門のオフィスとも一体化している会館もあることを考えれば、単純に本社からの指示と差配に応じて使用される「ハコモノ」というよりも、むしろ本社機能を分散させた一つの拠点として位置付けられている印象が強い。しかし比較的大規模な会館を保有する互助会は皆



京阪互助センター代表取締役

齋藤強氏

※筆者撮影。



京阪互助センター総務部長室

旦哲也氏

※筆者撮影。

一様に同じ課題を抱えているが、今日では会館のスケールメリットを活用できる機会、すなわち 1 日の内で多数の会葬者数と案件数を回転させることにより利潤の極大化を図るといふ機会は著しく減少し、その代わりに葬儀規模の縮減傾向に応じて効率性を適切に維持することが求められている。そして京阪互助センターもまた、顧客からの反応と意見を汲み取り、現場業務に当たるスタッフからの意見を吸い上げ、そして本社と各会館の間で綿密に情報を交換しながら、より良い会館運営の手法を日々模索しているという。



寝屋川玉泉院（左上：外観、右上：大ホール入口前の空間、左下：管理業務部門のオフィス）

※筆者撮影。

その一方で、これまでの調査報告でも事例とともに指摘してきたとおり近年では小規模の会葬者を想定した家族葬に特化した空間を会館内に設けたり、また家族葬専用の会館を保有したりする動きが拡大しているが、同社はかなり早い段階から「新空間」という概念でその動向を先取りしていた。過去の拙著からの再掲となるが、2011年11月に同社業務部長の白石裕之氏に行ったインタビューを以下に参照してみたい。

昔だったら地域とか、親族とか、そういう人達が「みんなで送る」という……そういう意味があったお葬式が、やはり家族葬といった小さなものになってきているって、そういう大きな変化は本当に（ある）。大きな変化ですよ。ただね、そういうことが、「お葬式は不要です」という、そういう（葬儀が）必要かどうかとい

う議論にもつながっている面もあるんですが、本当にそうかどうかと。会葬者が減って、(葬儀の)単価が減ってというのは、本当にすごい「振れ幅」があるでしょうね。このままだと、「直葬」も今以上に、もっと増えるかもしれないなど。(中略)ただそこで、儀式をする意味という、そういうものが希薄化しているというか。だからお布施にしても、何にしても……うーん、微妙ですけど、何事につけ「サービスの対価」という、そういう意識には、なってきたりしているかもしれません。「(金額はいくらなの?)」、あとは「どういうこと(サービス)をしてくれるの?」と、お客さんはストレートになってきてます。そういうこともあって、それに対応するかたちで……田中さんもさっき見た、我々は「新空間」とか「新空間儀式」とかって、そういう名前と呼んでるんですが、そういう家族葬用のスペースの比重がどんどん

京阪互助センター業務部長 白石裕之氏 インタビュー記録

※拙著再掲(田中 2017a:166)。

(高まっている)。

この白石氏に対するインタビューからも分かるように、「新空間」という独自のターミロジーは「家族葬のための儀礼空間と儀礼形式」という意味合いを言語化したものと見てほぼ差し支えないが、それは単に規模の縮小という方向性だけで捉えられるものではなく、家族形態をはじめとする多様なファクターの社会的変化に対応する姿勢と、コンパクトな空間的・時間的枠組みのなかで顧客満足度の価値を最大化しようとする同社の理念を体現したものと言えよう。また同社ではこのインタビューを行った 2011 年以前から、すでに新空間に特化したホールを玉泉院ブランドの各ホール内に設置する動きを加速させていたと同時に、冠婚部門を含む既存会館の改築や、小～中規模の葬儀に設備の比重を割いたメイプルホールの建設を進めており、社会的動向を機敏に経営方針へと結びつけていく同社の行動力を窺うことができる。そしてこのような動きをさらに推し進めた最も新しい会館ブランドとして位置づけられるのが、下の写真に示したメイプルホールファミリーである。





メイプルホールファミリー寝屋川東（前頁左：外観、前頁右：和室と一体化した式場空間、左：可動式棺台を中心とした「新空間」形式の式場空間、右：式場空間の後方にある小リビング）

※筆者撮影。

昨年度報告で事例を示した千葉県の博全社が保有する家族葬専用会館はメゾネットタイプ、すなわち一戸の建築物を複層的かつ立体的に使用することによって空間の利用と演出に独自の特徴を持たせていた。これに対して京阪互助センターが現在 2 つの会館を保有するメイプルホールファミリーでは写真からも分かるようにフラットタイプ、すなわち平屋かつ一層の空間を平面的に使用することによって居住性を確保している。他の多くの家族葬専用会館と同様に 1 日 1 組限定、そして「自宅にいる時のような利便性と快適性」を目指すという方向は現在では特に新規性を持つものではなくなってしまったが、しかしながら単に家族葬専用または小規模葬儀専用という枠組みの中でも多様なヴァリエーションが存在することを考えれば、同社の場合は儀礼空間としての宗教性や審美性を確保しつつも奇を衒うことを避け、より実利的で生活の実感に根ざした「心地よさ」や「過ごしやすさ」に比重を置いたと考えることもできよう。そしてまた、先述の旦氏によれば同社のそうした方向性はさまざまな局面で見受けられるとのことであった。以下は、旦氏との会話を一部抜粋した記録である。

筆者：（京阪互助センターの）特徴というか、こだわり、というか……。そういうものって、旦さんは何か思い当たる節ってありますか？

旦：言葉にするのは、ちょっと難しいですね。僕もすごく長い間経験があるとか、そういうわけではないので。ただ……。そうは言っても、色々。

筆者：色々と…？

旦：これ、以前に社長や他の社員にも僕、言ったことがあるんですけど、うちの会社って、すごく「女性的」なんですよ。

筆者：女性的…？それって、こう、なんというか……。

旦：女性的という言葉とまた少し違うのかも。女性目線からみて、というか。多くの女性にも受け容れてもらえるものを、というか。

筆者：それはたとえば、こう具体的なサービスということに置き換えると。

旦：僕も上手く言葉にはできないんですけど、一番、最初に思い浮かぶのは湯灌...そうですね。湯灌ですね。最期のときを、それは亡くなった方も、亡くなられた方を送る側の方も.....。

筆者：ただ、湯灌サービス自体は...ありふれているとまでは言いませんけど、特に珍しいものではないというか。

旦：そうなんですよね。たしかに。でも真っ先に思い浮かびます。うち（京阪互助センター）では大多数のお客さまが湯灌を頼まれて、「よかったね」「最期にお風呂に入ることができてうれしいね」と。会社としてもそういう細やか...さ？あるいは優しさというものが目に見えるかたちで手渡すことに（重きを置いている）。そういう感覚はありますね。いろんな、仕事の中で。

京阪互助センター総務部長室 旦哲也氏 インタビュー記録

※音声記録、および速記録からの再構成。

自らの実家も大阪市内で生花業を営んで葬儀の仕事には以前から慣れ親しんでいるだけでなく、関東地区を営業圏とする他互助会での勤務経験も有する旦氏の比較的視点によれば、同社の特徴ないしは「こだわり」としてまず想起されるのは「女性的」な感覚として表現されるという。また、旦氏はその典型的なサービスの実践として湯灌を挙げていた。互助会各社のなかには受注案件のほとんどにエンバーミングが実施されるという事例も存在するが、京阪互助センターの場合では湯灌がサービスの基本的ラインナップに位置付けられており、そのため上述のメイプルホールファミリーを除く全ての会館には、その規模の大小を問わず次頁写真のような湯灌用の一室が設けられている（ただしメイプルホールファミリーを利用する顧客も、そのほとんどは近隣の同社保有会館で湯灌を行うとの説明であった）。

勿論、インタビュー記録のなかで筆者が言外に伝えたように湯灌そのものが直接にジェンダー的な視座からみた「女性的なもの」として概念化されるわけではない。しかし、その枠組みのなかに緩やかに含まれている「細やかさ」や「実利性と審美性のバランス」といった感覚的な要素が、同社のサービス体系の基幹として位置づけられていることが強く察せられる。そのことは、たとえば同社の事業展開のなかでは比較的新しい部類に入るメイプルホールファミリーの取り組みと、その空間で目指されている新たな葬儀のかたちによっても感じられるものであった。それはまた、顧客の意向を常に摂取しながら、そして従来の価値観を保ちながら「より新しく、より良い儀礼の空間と実践を設計して提供する」というイノベティブな経営のあらわれと捉えることが可能であろう。



シティホール守口（左：ホール内に設けられた湯灌室「清浄院」、右：同ホールと支配人）

※筆者撮影。

3. 事例②：社会性・公共性の焦点化

前節に掲げたのは個々の会館における空間設計、および儀礼実践の設計における新機軸の提供に関する事例であったが、また別の眼差しから同社の事業展開が有する今日的特質に眼差しを向けると、葬祭事業とは直接的に結びつかない各種の取り組みに注目することができる。

たとえば、互助会が近年乗り出している少額短期保険（以下、少短）の事業もそのひとつに位置付けられるであろう。いわゆる無認可共済をめぐる数々の消費者問題が引き起こされた経緯を受けて、「保険業法等の一部を改正する法律」によって少短の制度が導入されたのは2006年のことであるが、月掛金の収受によるサービス提供を土台とする互助会事業との親和性もあり、法律改正後ほどなくして一部の互助会が少短に乗り出して今日に至っている。

京阪互助センターのグループ企業であるエスエスアイ富士菱（以下、富士菱）もその内の一社であり、上述の新法が施行されて3年後の2009年に関東財務局に登録して医療保険の募集を開始した後、業務拡大に伴って2012年に本店を山梨県から大阪府に移転して本格的に業務を開始したという沿革を持つ。現在、富士菱の経営を司る川野洋司代表取締役と宮武栄徳専務取締役はともに京阪互助センターにおいて長年にわたり現場業務から管理職に至る広汎な業務を務めた経験を有するが、一方で富士菱を立ち上げる初期の段階から少短事業に関する綿密な企画検討を進めてきた人物でもある（次頁写真参照）。ここで、その取り組みと経営ビジョンに関する特質を把握するために、両氏に実施したインタビューの一部を参照してみたい。



エスエスアイ富士菱（左：同社 川野洋司代表取締役と宮武栄徳専務取締役、右：オフィス風景）

※筆者撮影。

筆者：近年の変化として、どのようなものが挙げられるでしょうか？

宮武：まずは大手の生保さん各社が我々の.....少短のエリアにかなり食欲に乗り出してきている、ということは言えるでしょうね。かなり強引な手法で、という会社さんもないわけではありませんが（笑）、ただ、それもまた.....。

筆者：隠されたニーズの裏返しという...？

宮武：元々あった需要に気づいたという言い方もできるかもしれないですね。

筆者：商品ごとの件数にはかなり違いがあるんですか。

宮武：現在の私たちの商品としては入院保険のほうが葬儀充当型保険の契約件数を上回っている状況ではあるんです。だから、たしかにうちは京阪互助センターの事業とある程度は連動しているんですが、とは言っても丸ごと結びついているというわけではない。

川野：当然、関係はありますけれどね。そこも重要視はしているんです。ただ、それだけではない、と。

宮武：最近になって、それまでの2つの商品.....つまり入院保険と葬儀充当型保険に加えて、無選択定期保険の商品を新たに加えたんですね。わが社単体、わが社独自としてはあまり強めに打ち出していないにもかかわらず、ありがたいことにかかなり早いスピードでご契約の件数を伸ばしています。

筆者：無選択定期、と言いますと？

宮武：保険に入るときは、一般的なイメージとしてお客さまのほうがご自身の病歴とか、健康状態を告知するという感じですよ。無選択定期というのは、ざっくり言うとそのあたりに関する告知の手間がない。

筆者：ああ.....なるほど。

川野：だから高齢のお客さまでも、そして健康に不安を抱えるお客さまでも、そう

いう皆さんをカバーできるものを提供する、ということで。そこは従来の商品も同じ考えではありますけれど、でも単なる「手軽」というわけではなく。

宮武：手軽にできるというか、「安心感」と言いますか。率直に言って、今この高齢化の状況で暮らすお年寄りの不安というのは、ものすごく広がっている。さきほどの無選択定期型の伸び率がおかげさまで良い動きというのは、そういう不安に向けたものでもあるということと言えます。あとは、そもそも互助会というものが、そういうシステムであると。ただ、他の互助会さんと違っている方針もあります。

筆者：それはどのような？

宮武：他の互助会さんのなかには、目指すゴール、理想形として、最終的に少短から大手生保さんとも互角に渡り合えるような、つまり少短ではなく生命保険会社への脱皮を目指す会社さんもありますし、それは別に悪いことでもなんでもないんですが、我々は別にそこを目指さない。基本的にはこのまま。けれども……どこまで広く、互助会のお客さまも勿論含めてではありますし、少短のメリットでどこまでお客さまの不安を解消できるか、しっかりとした安心感を提供できるかというのは、いつも考えているところですね。

エスエスアイ富士菱 代表取締役 川野洋司氏・専務取締役 宮武栄徳氏 インタビュー記録

※音声記録、および速記録からの再構成。

上記のインタビュー記録から汲み取ることができるのは、互助会事業との連動性を考慮しつつも、その顧客層が富士菱の事業展開と相似的に重ならない領域に、つまり広汎な「今日の高齢者が向き合う困難」という社会的な要請にビジネスの根幹が存在するという意識であろう。当然、その裏側で企業経営として利潤を生み出す戦略性を不断に模索する努力とのバランスが存在するのも明らかではあるが、端的な利潤獲得に留まらない社会性に視線を向けることでビジネスが成立するというのは、おそらく互助会事業そのものが持つ特徴にも通ずると考えられる。

さらに、その互助会事業が持つ社会性または公共性がさらに先鋭化されたものとして、京阪互助センターが介護事業（ひよどり介護サービス）や保育事業（ひよどり保育園）に進出していることも顕著な事例として採りあげることができる。前者の介護事業についてはすでに多くの互助会が進出して実績を挙げているが、管見の限り保育事業については未だ少数に留まるのではないだろうか。しかしながら、これらの取り組みは互助会事業が実際には高齢者のみに限定されないライフコース全体に関わるものであることを、そして互助会という存在が今日では従来の事業形態の枠組みを超えた広汎な社会的要請に呼応する

事業者であることを示唆するものとして位置づけられるに違いない。



京阪互助センターが展開する介護・保育事業（上左：ひよどり介護サービス前景、その他：ひよどり保育園内風景）

※上左は京阪互助センターHP(<https://www.keihango.co.jp/group/12hiyodori/recruit.html>)を2018年3月20日付で参照。その他は筆者撮影。ただし上右は児童の画像を一部加工した。

4. 事例③：災害支援活動

互助会事業が中核的業務の枠組みを超えて社会的要請に呼応した事例として、最後に同社の災害支援活動に触れることとしたい。

1995年の阪神・淡路大震災においては近畿圏をはじめとする互助会各社が迅速に対応したことが知られているが、1978年から1982年まで第2代全互協会長を務め、当時京阪互助センターの代表取締役の任にあった故齋藤真一氏（以下、真一氏）がその支援活動の中心にあったことも記録から窺うことができる。特に、阪神・淡路大震災の発生直後に開催された理事会の席上で真一氏から打ち出された「互助会業界自体曲がり角にきている。消費者のためになる互助会にもっていくことによって、初めて発展が約束されると認識しているのでご努力いただきたい」（全日本冠婚葬祭互助協会1989:262、下線は筆者）との要請は、すでにこの時点から互助会事業の持つ社会性・公共性が経営活動のなかで認識されて

いたことを端的に示していると言えよう。同時に、京阪互助センターとしても本社内に緊急相談窓口を設置し、棺をはじめとする各種物資の供出や遺体の搬送・火葬に当たった他、右図に見られるような被災者への無料シャンプーサービスを展開したことは、前述「2. 事例①：新しい儀礼の設計」に示した且氏のインタビュー記録にみられる『『女性的』な感覚』への眼差しが、すなわち広汎な消費者に向けられた細やかなサービスという視点が具現化したひとつの事例として挙げられる。しかし、これらの経験によっ



京阪互助センターによる阪神・淡路大震災被災者への温水シャンプー・ブロー無料サービス

※京阪互助センターHP (<https://www.keihango.co.jp/recruit/volunteer.html>) を 2018 年 3 月 20 日付で参照。

て蓄積された災害対応に関する知見は、真一氏から事業を継承した齋藤強氏（以下、強氏）によると「東日本大震災でも非常に役に立った」ものの、一方では被災地域の規模、被災内容、そして現地における実際的な需要などが異なるため、端的なマニュアル化では十分に対応し切れなかったであろうとの認識も示された。

東日本大震災への支援については、たとえば本研究の初年度報告で採りあげたレクストが独自に倉庫を設けて備蓄していた大量の棺を迅速に供出するなど、全国各地の互助会による積極的な取り組みに加えて、それらを束ねる全互協によって物的・人的の両側面にまたがるネットワーク型の活動が展開されたことは記憶に新しい（全日本冠婚葬祭互助協会 2014:80-85）。一方、京阪互助センターでは震災発生時に東京へ出張していた強氏が早くも翌日に全互協事務局との調整・折衝を開始するとともに、関連各社と連絡を取り合って支援要請を行いながら、同社ならびに全冠協として独自に安否確認と即時支援の体制を構築していた。多数の被害と死傷者を生じた気仙沼地域を中心に、同社では計 4 次にもわたる支援チームを送り込み、その第 1 次となる 9 名の人員が派遣されたのは震災発生から間もない 3 月 14 日の時点であったが、社長自ら各方面との連絡調整に当たっていた強氏自身も 4 月 2 日の時点で現地に入るなど、迅速な活動を展開している。以下、自らも第 3 次支援チームの一



京阪互助センター取締役部長

小山周作氏

※筆者撮影。

員として現地での支援活動に取り組んだ同社取締役部長の小山周作氏と強氏に行ったインタビュー記録から、京阪互助センターの取り組みの一端を垣間見ることにしたい。

齋藤：僕自身は阪神・淡路（大震災）の時、東京で銀行員をしていたんですけど、業務の合間を縫って毎週戻って来ては支援活動に当たっていて。その経験とノウハウは非常に役立ったと思うんですよ。そして小山取締役もそうなんですけど、今回現地入りしたスタッフのほとんどは阪神・淡路（大震災）の時に支援をした経験者で。それはとても大きなことでしたね。

筆者：それで色々なことが円滑に進んだ……と。

齋藤：いや。「経験値」というのは大きいけど、やっぱりそれだけでは上手くいかない。一口に災害といっても当然、何が起きるかは違う。現地がどうなっていて、何が必要かというのは、それこそ現地に行かないと……あるいは現地から伝えてもらわないと分からないから。今回の東日本（大震災）も明らかに状況は異なっていて、必要とされるものも全く違っていましたね。正直、こういうことを言ったらいけないんだけど……シャンプーサービスなどは不要というのは明らかだった。自衛隊が入浴設備を持っていたというのもありましたし。

小山：それは言えますね。とは言え、現地と連絡を取り合おうにも……最初の内は、というか、かなり後までスムーズな連絡を取るのには困難な状況でした。

筆者：社長自らが、色んなところと連絡を取り合っていたんですか？

齋藤：そうです。僕が窓口で、調整役で、ほぼ一本化（笑）。それが一番早いし、だいたい間に合わないでしょう？もう、当時は 24 時間休みなくバタバタでしたよ。ただ、「どんなものが必要なのかなあ」ということを事前に決め打ちしちゃうと、全くミスマッチになって支援にならない。そして、とにかくスピードが必要だから、僕自身が「わかりました。では、こうしましょう」と即断即決するしかない。

筆者：小山さんも第 3 次で現地入りしていますよね。3 月 18 日……。

小山：震災から 1 週間後、ですね。他のスタッフもそうですけど、現地に入るときは自分たちの食糧や寝場所なんかの手立ては全部用意して、だから厨房のスタッフなんかも連れていきました。さきほど阪神・淡路大震災の話が出ましたけれど、あの時はとにかく「棺をください！」という声があちらこちらから湧き起って、矢継ぎ早に、次々に応じていくという状態でした。今回もそれと似たような状況ではあったけど、単純に棺を大量に送り込むだけでは済みませんから……。

筆者：（遺体の）処置や納棺、あとは搬送から埋火葬までも……かなり人的な手立てが必要な状況ですよ。

小山：ええ。私が主に入った（遺体）安置所は学校で、そのプールを利用して.....
まずはご遺体を浄めていく。性別が分からなくなるほど損傷を受けたご遺体も
多かったですし、お子さんのご遺体も多かった。でも緊急時だから、棺はあつ
ても大人用の棺しかない場合もありましたね。そういう時に.....。

筆者：心身ともに、きついな、しんどいな、と.....。

小山：うーん.....またちょっと違いますね。無我夢中でやっていますから、きつい、
ということではなく。悲しさ、切なさ.....と言いますか。私がいた安置所では、
ご遺族を身元確認で連れてくるのは警察ではなく自衛隊の方々だったんです
が、広い安置所に谷村さん（気仙沼・アーバン株式会社代表取締役 谷村昭信
氏）と私たち数名、そして自衛隊の方と...あとは検案や DNA 採取、歯形確認
でお医者さんや歯医者さんが場合に応じていらっしやって。静まり返った体育
館でご遺体を前にしながら作業をしていると、それだけで事態の大きさ、悲し
さをひしひしとを感じる。でも、誰かがやらないといけないことですから。

京阪互助センター 代表取締役 齋藤強氏・取締役部長 小山周作氏 インタビュー記録

※音声記録、および速記録からの再構成。



被災直後の気仙沼・アーバン(株) (左上：1階が水没した本社・結婚式場、右上：壁が崩落した葬儀会館、
下：水没後に回収された会員申込書)

※齋藤強氏撮影・提供。

5. 考察

本研究の主題である「葬儀の標準化と個別化」という問いに立ち返って、これまでに示した事例を含む計 3 ヶ年度の調査情報を総合的に検討してみると、そもそも標準化と個別化という方向性が相反するダイナミズムとして概念化されているのではなく、むしろ各社の取り組みとしては両者を調停する、あるいは均衡を保つことによってサービスの維持向上を目指しているという点に注目できよう。

その端的な事例として、まずは調査活動を通じて重点項目として採り上げてきた儀礼の空間とプロセスの設計に関する変化が挙げられる。すでに以前の報告から繰り返し述べてきたとおり、今日の互助会では高度成長期を端緒とした会館運営が事業の大きな土台となっているが、相対的に会葬者数が多かった過去と比べて、現在ではかつての中～小規模葬、あるいは家族葬・直葬などの形式が主たる潮流を形成している。これらの量的趨勢と相まって、多様化する顧客のニーズに呼応するための質的な即応性・柔軟性が今日の事業者には常に求められており、本稿に示した家族葬専用会館の隆盛などもその動向に対する呼応と捉えることが可能である。

一方、現代葬儀と葬儀サービスに関する従来諸研究では、このような動向への微視的着眼を欠くものも少なくなかったためか、「葬儀サービスがもたらす均質化」という視点が支配的であったことも事実である。たとえば筆者と同じく現代葬儀の研究に携わっている Suzuki Hikaru (鈴木光) は、葬儀における地域ごとの固有性が大量生産の機制によって均質性に転換されているという考察を与えるとともに、「マクドナルド化された葬儀 = Mcfunerals」という用語で現代葬儀の中核的性質を合理化と専門化の図式に回収しているが (Suzuki 2003:52)、素朴なフォーディズムの構図のもとに現代葬儀を捉えている感が否めない。このように、本研究が観察してきたような互助会各社のイノベティブな創出活動とサービスの多様性は、Suzuki に代表される産業批判の構図に収められる限り「標準化された、均質なサービスの提供」という作用に還元されてしまうのである。

さらに、このようなマクドナルド化の視点を葬儀に適用するという議論の多くは、儀礼の本質が静態性・固定性にあるという構図を暗黙裡に内包し、世俗化の動向と結びつけて論じる傾向を伴っている。その一例として、島田裕巳による以下の議論を参照してみよう。

葬式は、社会的な慣習であり習俗である。慣習や習俗は昔から受け継がれてきた伝統である。多くの場合、前例を踏襲するため、急激な変化は少ないと考えられてきた。(島田 2010:37)

葬祭業者は、社会の変化に非常に敏感で、新しい動きが生まれれば、それをすぐに取り入れていく。散骨が可能になれば、それを請け負う業者が生まれ、密葬が家族葬と名前を変えて一般化していくと、業者はさまざまな家族葬のプランを用意してきた。火葬場にほぼ直行する直葬の普及が急速度で進んでいるのも、葬祭業者がい

ち早くそれを取り入れたからである。(島田 2010:123)

後者の引用に見られるように島田は葬祭業者を「受信者」と「発信者」の両側面を有する存在として、つまり消費者の動向を摂取しつつ、広く社会に向けて望ましいサービスのかたちを打ち出す事業体と位置付けている。この点については筆者も同様の意見であるが、しかしながら前者の引用において本来的に儀礼を静態的な実践と位置付けているために、種々の変化を表面的かつネガティブな印象で捉えている点には首肯できない。なぜなら葬儀ないしは儀礼実践そのものがおそらくは現代に限らず常に変容を遂げ、人びとから能動的に意味や価値を与えられながら「創られてきた」からである。

この点については過去の拙稿で先行研究の検討も含めた考察を展開しているが(田中 2017a:26-30)、本研究が実施した各年度の調査事例にも強く観察された事象であった。換言すれば、本研究が捕捉してきた事実関係から浮かび上がるのは、従来の一般的な儀礼観で思い描かれてきたイメージとは異なった「葬儀の新しいかたちが生み出されていく」光景であり、空間と実践の様式だけでなくコンセプトの次元にまで踏み込んで望ましいスタイルが模索されていく動態であったと言えよう。たとえば本稿に示した事例では京阪互助センターによる「新空間」および「新空間儀式」の展開などが該当すると考えられる。そして重要なことは、それらの新機軸はたしかに葬儀サービスにおける「より良い意味」や「より良い価値」を各々の事業体が追求し、その過程で発揮される創造性がサービスに昇華された結果ではあるものの、それが単体の企業活動から社会的動向へと広がっていくのは、あくまでも「消費者に受け容れられる限りにおいて」成立するという点である。つまり本研究が観察してきた新しく多様なサービスのかたちは、互助会および冠婚葬祭業界の内的機制だけで生み出されるのではなく、供給者と消費者の双方向的なやり取りのなかで提案と淘汰を繰り返されて、はじめて社会的な広がりを獲得するのである。

6. 結論

今日における互助会事業は、単に冠婚葬祭に関する各種のサービスを提供するに留まらず、その広汎な事業展開を通じて超高齢社会のセーフティネットになることが要請されている。また、比較的広範囲の営業圏にまたがる営業活動と、公的な許可・規制を受ける事業体としての業態が根幹をなしていることもあって、そのサービスには一定の標準化が施されてはいるものの、それはあくまで「最大公約数的な準拠枠」であって「全ての取り組みが収束する定型」ではないことも種々の事例から浮き彫りにされた。その点を踏まえれば、互助会事業の特質とは前節冒頭に述べたとおり標準化と個別化のせめぎ合いの中で新たな葬儀のかたちを生み出しつつ、そして試行錯誤を重ねながら、多様化する消費者の個別的需要に応じていく営みにこそ存在すると言えよう。同時に、互助会の柔軟性や即応性は時に民間企業としての利潤創出活動の次元を超えて発揮され、たとえば本稿の最後に示した災害支援などの公共的かつ社会的な活動においても互助会は大きな貢献を果たしてい

る。そのことはまさに、戦後間もない 1948 年に横須賀で誕生した互助会が、70 年を経た現在でも世代を超えて当時の「相互扶助」の理念を受け継いでいる証と考えられるのではないだろうか。

付記

2015 年度から 2017 年度にかけて実施された本研究は、株式会社冠婚葬祭総合研究所の支援と助成によって成し遂げられたものである。また、調査活動に際しては各年度の主要対象であった株式会社レクスト・株式会社博全社・株式会社京阪互助センターをはじめとする各地の互助会各社、ならびに一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会から大きなご協力を頂いた。記して謝意を表すこととしたい。

参照文献（アルファベット順）

島田裕巳

2010 『葬式は、要らない』、幻冬舎

Suzuki, Hikaru

2003 “McFunerals: The Transition of Japanese Funerary Services. *Asian Anthropology* 2: 49-78.

田中大介

2016 「名古屋地区における調査活動報告:葬儀の標準化と個別化に関する研究の中間成果として」、『冠婚葬祭総合研究所論文集 2（平成 27 年度事業）：葬祭編』、pp.51-55

2017a 『葬儀業のエスノグラフィ』、東京大学出版会

2017b 「千葉県内における調査活動報告:葬儀の標準化と個別化に関する研究の第二次中間成果として」、『冠婚葬祭総合研究所論文集（平成 28 年度事業）：冠婚・葬祭編』、pp.100-113

全日本冠婚葬祭互助協会

1989 『冠婚葬祭互助会四十年の歩み』、全日本冠婚葬祭互助協会

2014 『全互協四十年史：冠婚葬祭互助会六十五年の歩み』、全日本冠婚葬祭互助協会