



これからのお寺を考える情報誌

みんてら

特集：お寺はグリーンケアの
担い手となれるか？

Vol. 4
2012

市場調査と広報戦略で永代供養墓から樹木葬までの確にニーズをつかむ 出雲大社 常陸教会
新旧住民、独身者の縁をお寺が自発的に取り結び活性化を目指す 真言宗 豊山派 円東寺
フリーペーパーを通して仏教を伝える超宗派の青年僧たち 浄土宗僧侶「フリースタイルな僧侶たち」
代表 池口龍法師
みんてらガールが行く！ 臨済宗国泰寺派 全生庵

『外側から見えること』 数字で見るお寺に関する一般人の意識調査

(参考資料:2009年3月臨床仏教研究所が実施)

第2弾

問. あなたにとってお寺って何をするとお寺? お寺で何をしたいですか?
お寺に何を求めていますか?

この質問に対する一般の方々の意識調査結果が今後のお寺の在り方の指針になるのではないのでしょうか。今、お寺が出来ることは何か、われわれ企業は「お寺と人を結ぶ」をどのようにかたちにすることが出来るのかこのコーナーで考えていきたいと思ひます。

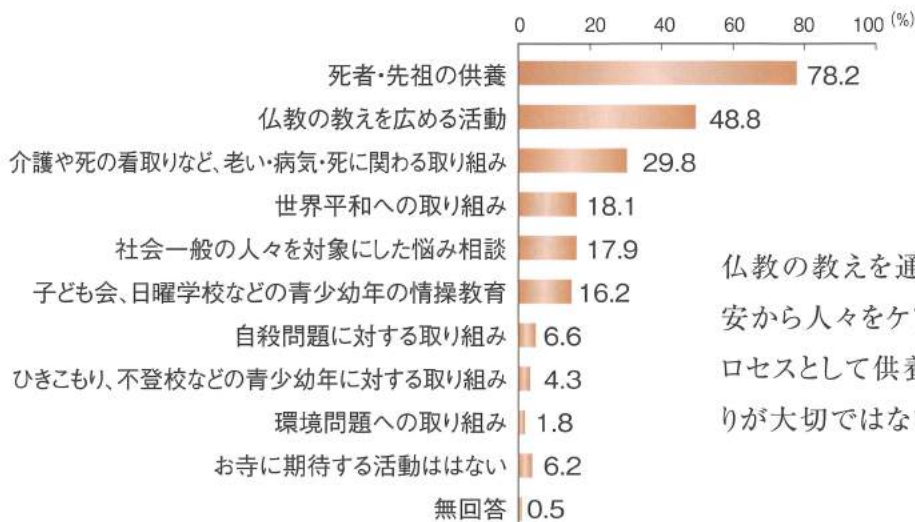
●全国40歳から69歳までの男女600人を対象にアンケートを実施 有効回収数566(94.3%)

3. あなたにとってお寺はどんな場所ですか。(○は2つまで)



お寺は誰かが亡くなったら行く場所と意識する方は多い。けれども、葬儀社から勧められたから行く、石材店から勧められたからお墓を建てた。それだけで終わってほしくない。
そのお寺が好きだから、このお寺の住職がいるから、葬儀やお墓を望むというプロセスに結んでほしい。
その後も、仏さまがいらっしゃる特別な場所としてのお寺が、人々の意識の中にあってほしい。

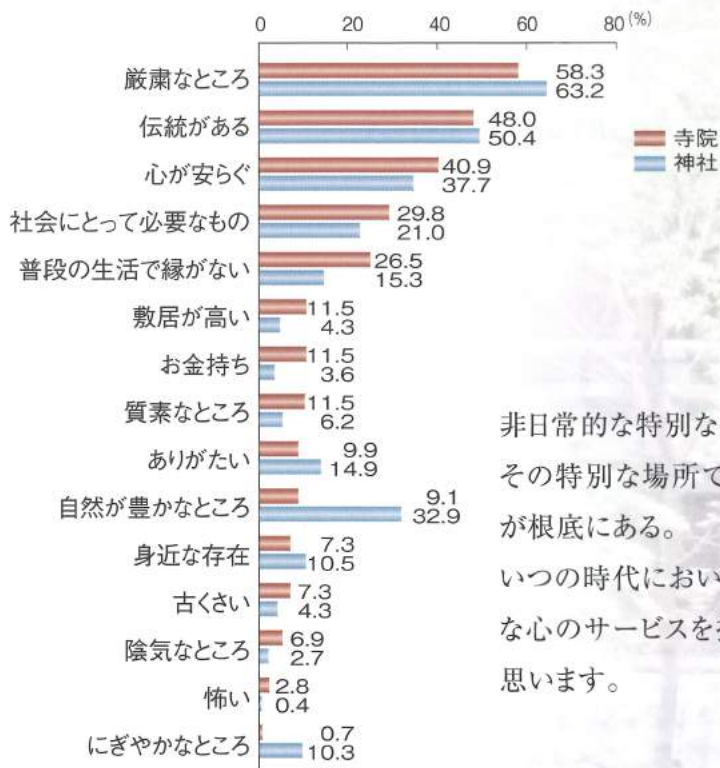
4. あなたは、お寺はどのような活動をすべきだと思いますか。(○は3つまで)



仏教の教えを通じ、生きることの意味、病老死への不安から人々をケアすることが使命であり、やはりそのプロセスとして供養をしてもらいたいと思われるお寺づくりが大切ではないでしょうか。

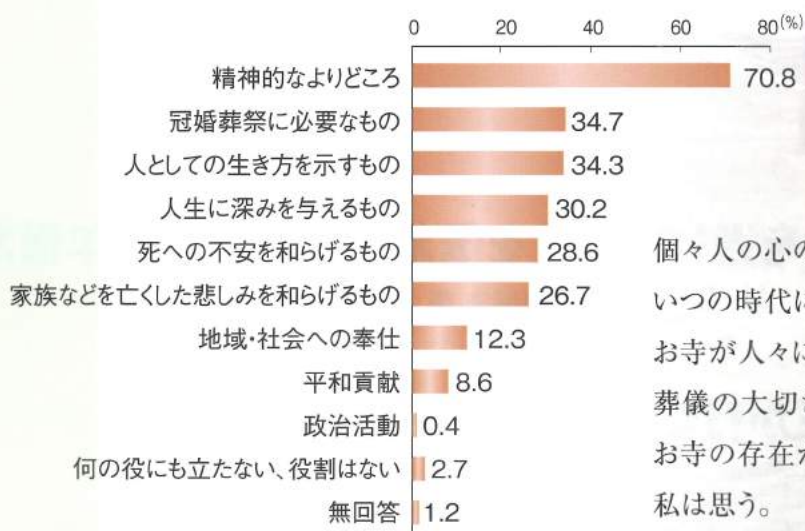
みんなのお寺だよ。」

5. あなたは、お寺や神社にどのようなイメージをお持ちですか。
以下に挙げたそれぞれのキーワードの中から、当てはまるものをそれぞれ3つまで選び、番号をご記入ください。



非日常的な特別な空間であるお寺や神社。
その特別な場所であるからこそ、人々には特別な意識が根底にある。
いつの時代においても、精神的なよりどころとして、特別な心のサービスを提供できる唯一の存在であると思います。

6. あなたは、宗教の役割は何だと思いますか。仏教にこだわらず、お答えください。(○は3つまで)



個々人の心のよりどころである宗教。
いつの時代にも必要不可欠な存在である。
お寺が人々に与える影響は大きい。
葬儀の大切さ、お墓の大切さ、生きているうちに学べるお寺の存在があるからこそ、その大切さが理解できると私は思う。
さあ!みなさん、お寺へ行って学び気付きましょう。

これからのお寺を考える情報誌

みんてら[®] Vol.4

CONTENTS

01 | 編集長ごあいさつ / 外側から見えること

03 | **特集**

07 | **お寺はグリーンケアの
担い手となれるか?**

09 | 10年後のお墓をプロデュース①

**市場調査と広報戦略で永代供養墓から樹木葬まで
的確にニーズをつかむ**

出雲大社 常陸教会

14 | 10年後のお墓をプロデュース②

**新旧住民、独身者の縁をお寺が自発的に取り結び
活性化を目指す**

真言宗 豊山派 円東寺

18 | 人が集まるユニーク布教

フリーペーパーを通して仏教を伝える超宗派の青年僧たち

浄土宗僧侶「フリースタイルな僧侶たち」代表 池口龍法師

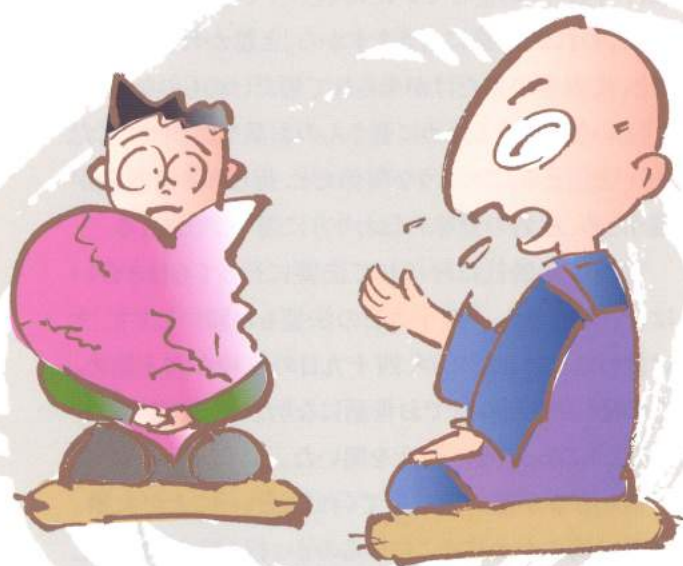
22 | **新企画**

みんてらガールが行く!

臨済宗国泰寺派 全生庵

特集

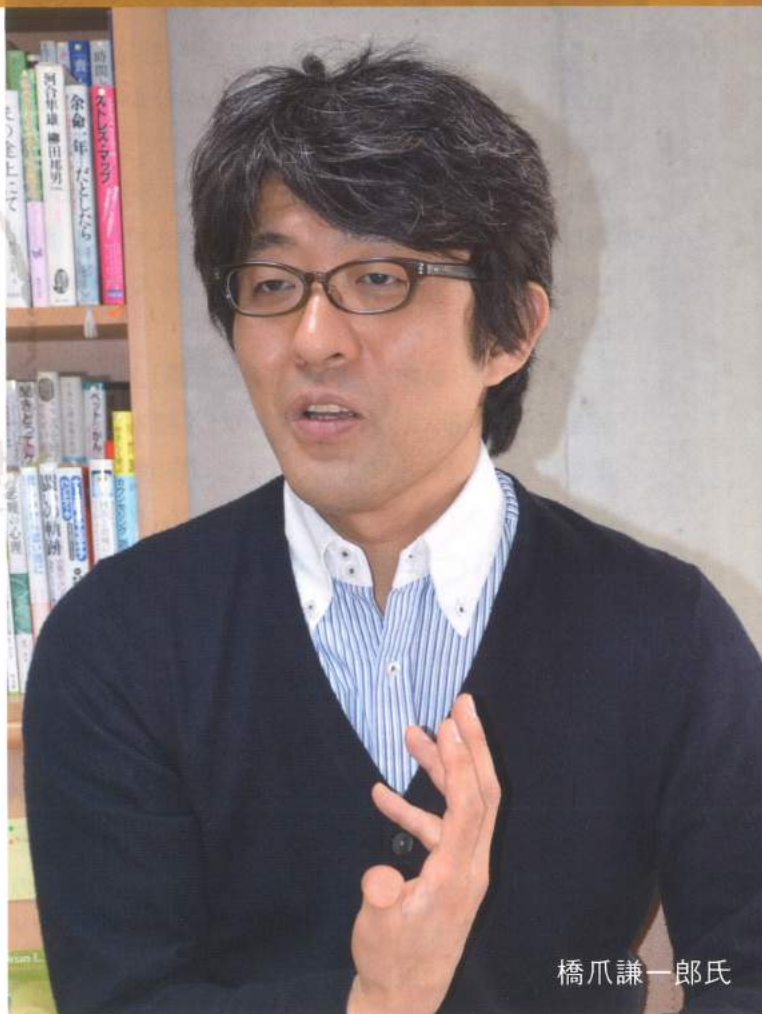
お寺はグリーフケアの担い手となれるか?



「檀信徒やお寺に来る人たちから、苦しみや悩みについての相談をどれだけ受けているか?」この問いは、現代のお寺にとって1つの試金石である。

「寺離れ」が言われる現代において、葬儀はお寺が人々とかかわる重要な場面である。しかし葬儀において遺族をサポートするのは葬儀社の役割になり、僧侶が遺族と対面するのはわずかな時間だ。遺族の悲しみに寄り沿う「グリーフケア」を実践するなら、数年から数十年、もしかするとその人が亡くなるまでのお付き合いになっていくかもしれない。

仏教的な教えを元にグリーフからの回復を説いていけば人々が満足する、という時代は終わりつつある。時には自らでも方便と思われることを口にする必要が出てくるかもしれない。しかし「グリーフケア」に



橋爪謙一郎氏

において中心となるのは人々の悲しみであり、お寺ではない。遺族にとって仏教の説話はそれを受け入れる準備ができていなければ、お寺から離れる理由になるだけだろう。

今回の特集では、グリーフケアの専門家を育成するセミナーなどを行っている、(株)ジーエスアイの橋爪謙一郎氏に、グリーフケアの現状、今後の展望などを聞いた。

ー「グリーフケア」という言葉が近年盛んに言われていますが、その現状を教えてください。

臨床心理士や心療内科医などが中心となっている、専門家による「グリーフケア」や、同じような体験をした当事者同士が支えあう自助団体などの「グリーフケア」が、日本におけるグリーフケアの中心となっています。しかし、これでは十分でないために、死別の前後で家族にかかわる人たちの中で、グリーフケアを学ぼうとする人が増えてきているのが現状です。

生きづらさを感じている遺族の人が、誰にも相談できない、あるいは、誰に相談して良いか分からない。家族に対しても心配を掛けまいと我慢をしてしまう。この様に、誰にも助けを求められないところがあり、今までは苦しんでいる本人が我慢をして乗り越えてきた。問題自体が存在しているか分からないままなんとかやり過ごしてきた。

もちろんグリーフケアということ意識しなくても、遺族を支えているお坊さんは大勢いた。「檀家さんの近くまで行ったら祥月命日だけではなく、ご自宅に寄るのが当たり前だろう」とあえて意識しなくても、グリーフケアを実行していた。日常の中で支えられることによって、気持ちや感情の整理ができていた時があった。

その時代は良かったと言っても戻れるわけではなく、それなら新しいグリーフケアの仕組みを考えなければいけない。ほとんどの人が個人個人で生きている生き方が心地よくて、誰かに干渉されるのが嫌という人が多くなっている。既存の仕組みに加えて、現代に合った支え合う仕組みが必要なのだと思います。自分たちの仕事の中で支える仕組みを作らなければならない。グリーフケアを表に出し過ぎるのではなく、今のサービスの根幹にきちんとグリーフケアのエッセンスを練り込んでいく、そうした時代になっている。葬儀社には葬儀社にしか出来ないグリーフケア、寺院には寺院の、医療機関には医療機関のグリーフケアを考え、継続性を持って続ける仕組みが必要なのだと思う。

ーグリーフケアの視点を生かすことで、お寺は活性化するのでしょうか。

グリーフサポートセミナーを受講された僧侶の場合だと、それまでは葬儀社から葬儀や法要の依頼の電話があると、「いつ」「どこで」「どんな人」なのかしか聞

かなかった。

今はそのような葬儀社からの情報に加え、遺族からもっと深くたくさんのことを伺うので、電話口で故人を思い出し泣かれる方もいる。グリーフサポートマインドを持つと「2日間だけのお付き合いではなく、必要ならこれからも支えて頂けないでしょうか?」という言葉が自然と遺族から出ると聞いています。

グリーフケアの最も基本的な考え方は、自分より遺族の目線で考えることだ。

その僧侶の場合は、面識のない遺族の葬儀に行っても、僧侶の控え室で待っていない。遺族の部屋を訪ね、「今日、務めさせていただく〇〇です」と。遺族も、「われわれが挨拶に行きますから」と驚かれる。「それだと、代表者の方だけが来られて形だけのものなので、よりよいものにするために皆さんのお話を聞かせてください」と伝える。このような関係だと、得られる情報量が違うため、戒名の意味の伝わり方に違いが出てくる。

普通は葬儀社に呼ばれて法要に行っても付き合いはないのだから、「四十九日の法要もお願いします」とは言われない。ところが、四十九日の依頼が増え始め、その後もあなたの所でお世話になりたいと遺族が言われるようになったということを知った。

何も用事が無いのに来てくれた、ということが大事。僧侶は何のためにそこにいるのか。行くだけで安心してもらえるのだから、すごく苦しい人がいるなら行ってあげればいい。小さいことに感じるかもしれないが、小さいことをできない人が大きなことをできるわけがない。

立場としてどちらが上下なのかではなく、どちらが辛いのか、どちらが助けを必要としているのかを考えれば、助けを必要としているところに助けを出せる人間が行くのがいい。控え室で挨拶を待つという姿勢は、病気になるって救急車を呼んだ人に、救急隊員が「具合が悪いならあなたから来てくれ」と言っているのと一緒だと思う。

ー以前はグリーフケアをお寺が担っていたと思うのですが、なぜその役割を果たしにくくなっているのでしょうか?

私がグリーフケアやエンバーミングの勉強を終えて米国から日本に帰ってきた2001年にも、「グリーフケアはお寺がすべきこと」と指摘された僧侶の方がおら



れました。

ところが、「檀家さんたちはお寺に悩みを相談に来られますか?」と尋ねると、「いや、うちには来ないよ。日ごろの教えがいいから、皆さんちゃんとしている」と。

その檀家の方々に個別にお話を聞くとそれぞれが我慢をしていただけだったのです。「深い悲しみを表に出す事を我慢しなくてもいい」という事が分かったら、必然的にグリーンを受けとめることのできない人には、その相談をしようとも思わないのが当たり前なのだと思います。

現代では、多くのお寺では弔いをメインにやっている。民衆の気持ちを救う事を主軸にしている宗派などは特に、宗教の持つ本来の価値を上げるために、僧侶育成カリキュラムでグリーンケアの学習を組み込んでどうかと願っています。僧侶の方にもお話を伺うと、宗派全体としての動きにするのは難しいようでなので、やる気のある方にまずグリーンケアを伝えられたらと思っている。

若い世代の僧侶には「住職の時代は大丈夫かもしれないが、自分たちが住職になる時には檀家が0になっているかも」という危機感がとてもある。彼らとともに変えられる所から変えていきたいと思う。

一葬儀の担い手がお寺から葬儀社へ移行したよ うに、グリーンケアの役割も葬儀社へ移行し ているのでしょうか。

葬儀社の方から聞いた話だが、「さきほど病院で余命宣告されたので葬儀の相談をしたい」というお客さんがすごく増えてきているようだ。それも知り合いの葬儀社ではなく、病院から駅までの帰り道でたまたまあった葬儀社に予約なしに寄る。日ごろの小さい事でも相談しているという日常的な繰り返しがあれば、まず住職に相談に行くのはないだろうか。

「慌てて仏教の教えを説くのはやめましょうと。相手が受け入れることのできないタイミングでどんなにいいお話をしても相手に届かない」と僧侶の方によくお話をしている。自分がすごく辛い時にありがたい言葉が言われても、「目の前にいる人間の苦しみが分からないのに、何を言っているのだ」と思われて、そこで耳をふさぎ人間関係が途切れてしまう。

一時間軸を考えると葬儀社に比べてお寺が先に 接しているはずなのに、関係を築き切れてい ないわけですね。

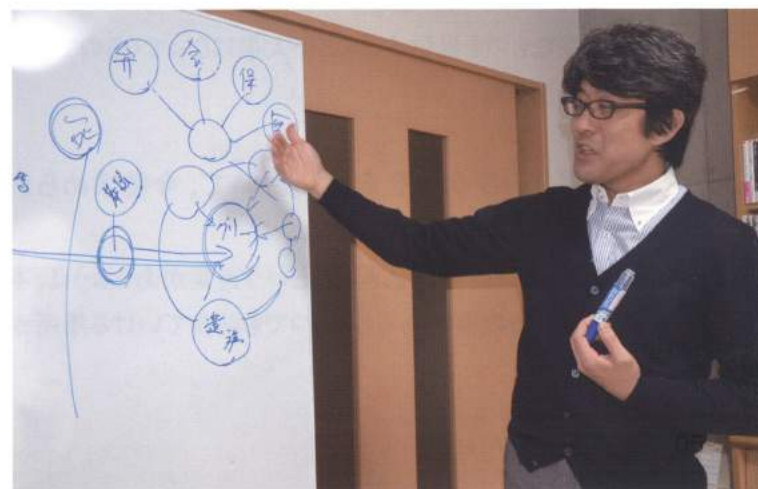
お寺に人が来ないという僧侶には、「自分のお寺の役割、定義できていますか?」と聞いている。

自分のお寺は何のために存在しているのか、檀家さんにとって自分のお寺はどんな存在なのか。「お寺離れ」と言われるが、離れたのは檀家ではなく僧侶の方なのかもしれない。自分の立ち位置をどこに置くか、どうすれば維持できるか。仏様や仏教の意義を自分たちの専門用語ではなく、一般大衆が分かる言葉で定義し直すことが必要とされていると思う。

一過性のイベントをやれば人は集まるかもしれないが、その後も関係を築けているのか。「あなた」と言われないと、人は自分に対しての言葉だと分からない。お寺のイベントはより幅広い方に来てもらいたいということで、全方向すぎる傾向が強い。方向性を絞るといっても教化ではなく、お寺に来られる方が悩んでいることを引き出すことがまず第一ではないかと思う。

お寺のイベントには、来られた方が何を求めるのかという視点が欠けている。震災後4月10,11日に「アノマス・エイド」というイベントをお寺で行いました。東京にいる若い人たちの中にも、震災によって傷付きながら声を出せない人たちがいるはずと思ったので、彼らに向けて自分の気持ちを出せる場所を作った。2日間で500人以上が集まったが、コンセプトがはっきりしていればイベントは成功する。

ただ、「うちはパワースポットだから盛り上がっている」というお寺もあるが、人としての魅力で人々を引き付けるとすぐに終わるのは目に見える。一過性のものではなく積み上げていくものも本流にしていないと息切れしてしまう。



ーグリーフケアのポイントとは？

「知識や専門的なスキル」は必要だが、これだけだとすごく危険。スキルは凶器にも希望にも薬にもなる大事な要素なのです。知識や専門的なスキルを生かすために「グリーフサポートマインド」が必要になる。自分を知ることで、自分が上だという意識がなくなる。人を助ける時に上からも、下からも助けることはできない。同じ目線になろうとする努力がなければ、人は助けられない。

努力すればするほど、サポートを行う人の燃え尽きが危険になるので、セルフケアも必要になってくる。自分がベストの状態であり続けるために、自分を取り戻す習慣をしっかり持つことが今必要なのだと思います。本来人間は弱さを持っているものだと思います。その弱さを一人で抱えるのではなく、仲間に支えてもらう仕組みが必要なのではないでしょうか？

ーグリーフケアのプロセスとして「悲しみを表に出す」ことを重要視されているが、感情にわずらわされない教えと両立する？

人はいきなり心を無にする事は難しい。そこに至るためには、一度、心を徹底的に見なければならぬ。見つめているうちに、「自分の人生をかけてまでその感情にとらわれる必要はない」と気付くのではないかな。

そのプロセスの過程においては、誰かに支えられることが大切になってくる。感情を表に出す人もいれば、行動として表す人もいる。その中には、般若心経を何千枚書いたということがグリーフワークという人もいます。

ただ、それは万人に当てはまることではない。僧侶が写経をすれば気持ちが楽になると勧めても、字を書くのが苦手な人もいます。そこを考え直すには知識が必要だし、カウンセリング的なテクニックを身に付けた人が人為的に引き出すことも必要になってくる。その点において、仏教と共に進んでいくことが重要だと考えている。それぞれの人の悲しみの感じ方、表し方に合わせて必要なものを提供することが大事になってくるのではないかなと思う。

ーグリーフケアを念頭において、今後求められるお寺のあり方とは？

日本には「駆け込み寺」という言葉があるように、本来は困った事があると、いつでも訪ねていける場所が

あった。お寺が門を物理的に常に開いておくのは物騒でも、いつでも携帯に電話を掛けていい、連絡先となることはできる。檀家制度に心のつながり、細かなネットワーク、セーフティーネットを作っていくことがさらに大事になるだろう。

もう1つは、お寺で全てやろうとしないこと。自分ができないことを、専門家に任せるネットワークは持っていた方がいい。相続に詳しい弁護士もいれば、看取りを専門に取り組んでいる医療従事者もそのネットワークには必要だと思います。きちんとお寺という宗教組織以外の人とつながっているお寺は重要になる。

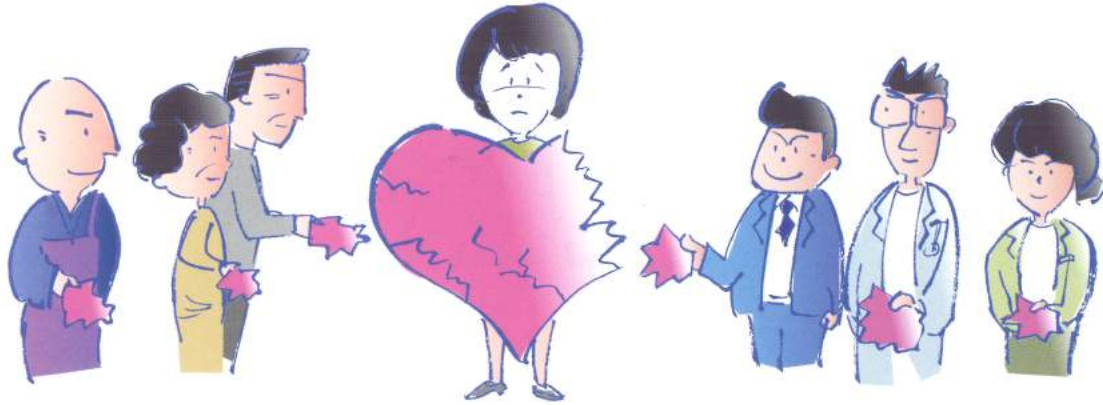
ネットワークをつなげると共に、お寺もそのネットワークの一部になる。ネットワークの誰かに相続の相談者が来たとしても、実は一番悩んでいることは供養だったという場合もある。人は誰に悩みの解決を頼んでいいかわからない時には、とりあえず目の前の問題を抱えて誰かのところに行く。そこにさまざまな役割の人がつながっていると、総合的に相談者を支えられる。どこの入り口から入っても、誰かが助けられる。それがいい寺院のあり方ではないかな。

ー寺院が窓口であり背後にネットワークがあるのではなく、ネットワークがあってその一部の機能がお寺であるわけですね。

お寺がネットワークの一部であるだけでなく、グリーフを持つ相談者もネットワークの一部である。リングの中心にグリーフという問題があって、私たちが相手にすべきことは、心の中にあるグリーフ。

相続の問題で家族の中でもめているとしても、それは法律の問題ではなく、家族の中にある心の問題であると。いくら法律で各人の取り分は決めても、グリーフは解決しない。それを弁護士が引き出してあげることはできないなら、グリーフの専門家をネットワークに置いておく。相続を経て、家族関係がすごく良くなる弁護士の所には、自然と相談者が集まる。

病院における、チーム医療の考え方と同じ構造になっている。以前は病気に取り組むのに中央に患者を置いていたが、その関係性だと主体性が失われるため、病気を中心にし患者本人もチームの一員と考えている。グリーフも、遺族本人にやる気がなければ回復には向かわないのである。



だから私は、「グリーフケア」ではなく、「グリーフサポート」と言っている。グリーフケアという言葉だと、ケアする側に治癒の秘訣がありそうに聞こえてしまう。専門家はいろいろな知識を持っているので、遺族を中心に置くとつい問題探しを始めてしまう。遺族の足りない部分が探られると、遺族自身がマイナスの気分になり、グリーフからの回復から遠ざかる。グリーフを中心に置いて遺族と周りのサポーターが皆でグリーフに取り組んでいると考えると、自分から解決方法を考え始める。

ーネットワークにかかわる人たちが、グリーフケアを継続的にできるシステムが必要となりますね。

セミナーの参加者に言っているのは、「グリーフで誰かを支えようと思うのなら、一生支える覚悟をしてください」ということ。苦しんでいる方を支えると約束したなら、継続的に支え、約束を守り続ける体制を作らないと、グリーフケアで人々を救いたいという気持ちと実際の行動が異なってくる。

善意と偽善は違う。お腹が減ったと本当は思いながら、「奉仕させていただいている」と言う人は、偽善をしていると思う。それなら、「活動を続けるための費用をいただけますか」ときちんと伝えるべき。マザーテレサという偉大な慈善家は、同時に世界的に優れた事業家とも言われる。ある時、彼女に自動車1台が寄付された。彼女はその車を売るのではなく、宝くじの景品に使うことで数十台分の費用を稼ぎ、より多くの人を救ったという。寄付した人も自分の自動車を元に慈善活動資金がより多くでき、くじを購入した人も自動車が当たるかもしれないという楽しさを味わえた。そのシステムに参加した人がすべて幸福になっている。誰かが我慢しなければいけない仕組みでは不十分で、偽善は誰かが我慢する仕組みだと思う。

グリーフケアの活動を通して売り上げを上げていかないと、苦しくなった時に活動を止めないといけない。そのためには、苦しくなった時のために少額でもお金をもらい続ける仕組みを作りましょうと。

海外の巨大なNPOの幹部職員には、一般的な人の年収の数倍の給料をもらっている人もいる。ファンドレイジングの能力に優れているなど、給料の数十倍の資金を組織にもたらすことでより良い活動ができるなら少しも恥じる点はないと思う。恥じるべきだとしたら、活動を途中で止めてより多くのグリーフをそのままにしておくことだと考えている。

ー施設の維持に巨額の費用がかかっても、地域の人に支えられて精神的な支柱となっているお寺もありますからね。

ニューヨークは9・11後、困っている人に自発的に声を掛けるように変化している。アメリカという国全体の傾向は分からないが、個人レベルでいえば、自分の価値観や行動をゼロベースで考え直すことができる、自浄能力のような物を持っている。

お寺も同じ状況にあるのだと思うし、その流れは東日本大震災によってさらに加速したと考えている。お寺が自分たちのあり方を再定義しないと、いらないとされる可能性はある。震災は人々の価値観を揺さぶり、既存の物に対して本当に必要なのかという問いが向けられている。

その際に柱となるのが、グリーフサポートではないかと考えている。グリーフという視点から、自分たちの行動や思想をチェックし、人々の求める物に合致するように再定義する。そうしたお寺しか生き残れないし、グリーフサポートに意欲を持つ人々たちにはこれからも積極的に協力していきたいと思っている。

ーありがとうございました。



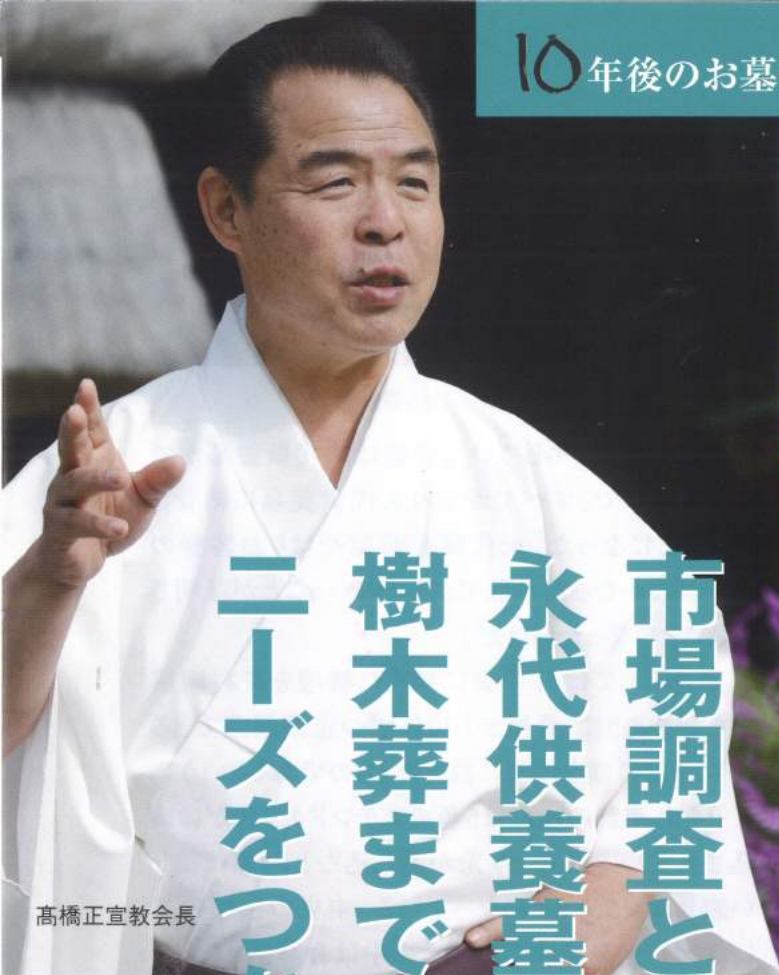
みんなのお寺



10年後のお墓を プロデュース

① 出雲大社 常陸教会

② 真言宗豊山派 円東寺



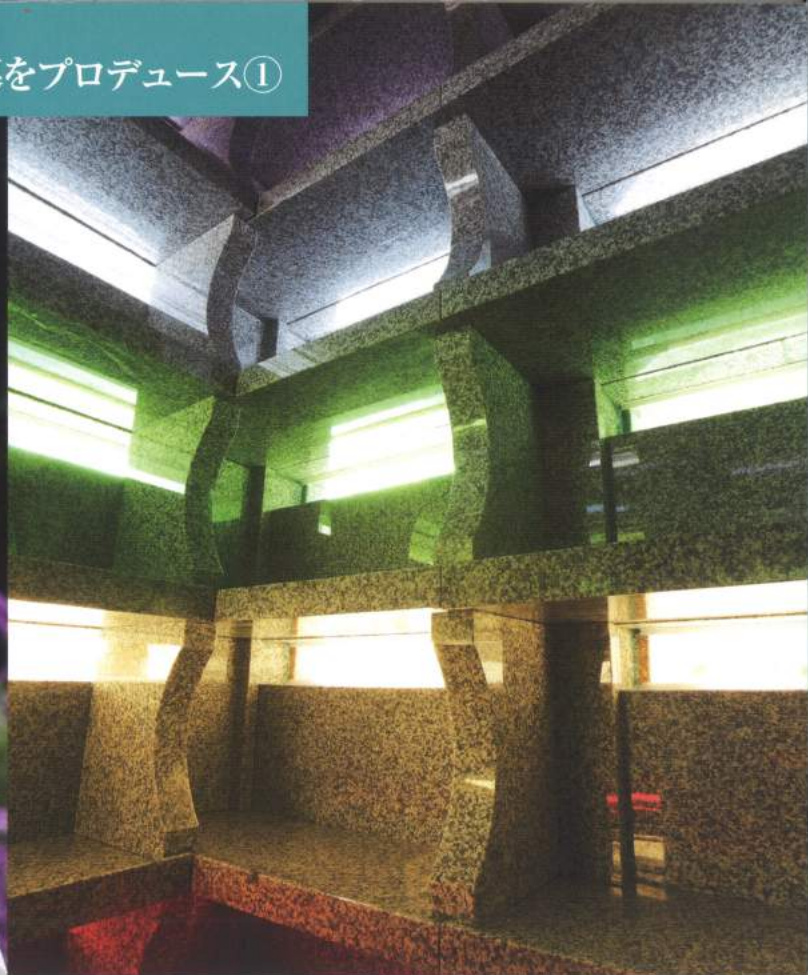
高橋正宣教会長

市場調査と広報戦略で
永代供養墓から
樹木葬までの確に
ニーズをつかむ

出雲大社
常陸教会



出雲大社常陸教会は、平成4年に御本社出雲大社より同地に御分霊を御鎮座し、本年度20年目を数える。平成17年には同敷地内に「ふくはら霊園」という墓所を造ることで、霊園事業に本格的に乗り出すことになった。平成20年には、同園内に永代供養墓「ついのすみか」を、平成21年には同敷地内の一画を造成し「樹木葬墓地」を造り上げるなど、新たな事業を展開した。現在では地元茨城県の一般の人たちをはじめ、笠間市近隣の市の福祉担当部署などからも多くの引き合いがあるという同教会の墓地事業戦略。成功への過程には、失敗の教訓とさまざまな工夫が凝らされている。



永代供養墓「ついのすみか」の内部 5色のガラスは天地を表す

《「ふくはら霊園」の販売不振》

かつて同教会の社務所で約20の骨壺を預かっていたことがあった。その骨壺の埋葬先を提供する意味を含め、一般墓の霊園を造ろうと決断をしたことが、同教会の墓地戦略の始まりである。のちのち「樹木葬墓地・永代供養墓」を複合的に手掛けていくきっかけともなった。

「関東圏内であれば神道での葬儀を行うために出向いて祭祀を執り行なうことも多く、関東においては1、2を争う数の神葬祭を行ってきた実績がある。その祭祀の際にご事情のある方々の骨壺をお預かりするケースがたびたびあり、社務所内には約20の骨壺が納められている状態であった。しかし、社務所といえども人が管理運営しているので、火事などの災害が起こらないことも限らない。そこで、私どもが骨壺を納める墓所を造って提供させていただこうと考えたのだ」

「ふくはら霊園」が位置するのは、参道入口脇にある、駐車場の奥のスペース。総面積5,936.04㎡、総区画数約500区画、墓所面積は平均約2.88㎡で永代使用料は50万円からと設定した。しかし一般の方々からの反響は少なく、また、既にお骨を預



永代供養墓 「ついのすみか」



「ふくはら霊園」

かっている方々からの反応も薄いという結果となった。現在も利用されているお墓は30区画ほどに留まっている。

「多くのお骨を預かっていたので、お墓の需要はあるのだろうと考えてしまった。付近の他の神社でも墓地造成を計画しているという発表があったが、その霊園に入りたいという回答はなかったという話なども聞こえてきた。また石材店が主体的に営業活動などを行ってくれるだろうと考えてしまった」

一般墓には反応しない人たちは、一体何を求めているのかと試行錯誤し、検討していった結果、墓守を子どもの世代に残さず自分たちの代だけで完結させたいと考える50～60代の方々が多くなってきている傾向があることが分かった。そこで、永代供養墓が今の人々のニーズに合っているのではないかという考えに至ることになった。

《永代供養墓「ついのすみか」の建立》

○建立までの経緯

永代供養墓のリサーチを始めることになったのだが、寺などで良く見かけるような上部が祭壇で下部がカロート式の形態を持つ永代供養墓は、「費用が意外に掛かることが分かったのだが、その割には私のイメージに合うものではなかった」。そのため金銭的な問題と形状をどのように具体化していくかと考えたという。

「そこで、縁あって永代供養墓を多く手掛けている川本商店さんと知り合って話したところ、従来の慣習にはとらわれたくないというお互いの考え方が合致したため、共同で永代供養墓を開発していくことにした」

そして、永代供養墓「ついのすみか」は、「ふくはら霊園」の一面に建てられることになった。

「永代供養墓はすべて御影石で造られているため、火事の心配をすることもなくお預かりできるということが、まずは大きな安心材料となった。また、

それまでお預かりしていた骨壺は永代供養墓ができたおかげで、すべてがこの永代供養墓に納骨されることになった。永代供養墓はやはりお客様のニーズにかなった形態であったということが証明されることになったわけだ」

形態としては、「中央に据えた祭壇を左右両脇から挟むように、骨壺が100体ずつ定期収蔵できるような5段の棚を内部に設えた」ものであるという。

「それぞれの段には5色のスタンドグラスがはめ込まれているため、外光が差し込むと内部は美しい彩りに染まるようになっている。中央の祭壇の下には扉が備え付けてあり、その中は合葬墓となっている。合葬は、お骨を納骨袋に包む方法で埋葬されることになっており、約2,000体の収蔵が可能となっている」

価格に関してはなるべくリーズナブルに提供できるようにと、日本で一番安い料金設定にしたいと考え、高橋教会長はその思いをいろいろなところで語った。すると、思いを同じくする方の好意により、建築費用のほとんどを寄付で賄えることになった。

「減価償却などを考える必要がなくなったため、当初より考えていた通り、運営管理費用が捻出できる程度の価格設定が可能となった。合葬は1体5万円。定期収蔵合祀は1体10万円（10年収蔵後1年ごとに1万円で延長可能）。永代供養墓脇には墓誌が用意されているが、ここに刻字した場合は3万1,500円が必要となる」

○販売状況

販促活動に関しては、「朝日新聞の茨城版や地元タウン誌などに、約3ヵ月タームで広告出稿を行った。業界紙で『納骨堂成功の秘訣』といったような切り口で記事として取り上げていただけるように動いたりした」という。

「そういうメディアへの露出の影響か、少しずつ認知度は上がっていくこととなり、一般の方々はもちろんのこと、地元笠間市のほか、隣接する桜川

市、つくばみらい市の福祉課の方々などが、年に数回は相談に訪れるようになってきている。身寄りがない方が亡くなった場合の対応を講じる際に、私どもが選ばれるケースが多くなってきた」

その理由はやはり価格面によるところが、大きいようだ。

「埋葬に関しては、お寺の場合は最低でも20万円ぐらい掛かるというが、私どもは合祀であれば5万円で済んでしまう。しかも、祭祀もさせていただいての金額である。『本当に追加でコストが掛かることは一切ないのですね』と念を押して聞かれたこともある。市が面倒を見なければいけないケースは年にどれぐらいあるのかはっきりとした数は分からないが、いずれにしても1件につき20万円以上のコストが掛かるとなると、市の予算では捻出し難いのだとお聞きしている。ご老人が亡くなられた際には葬祭を行った人に5万円の葬祭費が支給されるが、その金額とも合った様だ」

相談に来られる方々には、「出雲さんはダントツに安いです」ということを仰っていただいております。「人助け以外の何者でもありません」という思いを聞くと、「ありがたがっていただけて本当に幸福だと思う」と感じているという。

「現在、地元地域の市役所とは良き提携関係のような体制を組んでいる。契約の際にも市長名で締結してしまうと、市長も先々いずれは変わる可能性が高いため、市役所の福祉課を契約先とした方が良いのではなどといったアドバイスをさせていただきながら、末永いお付き合いをしていくスタンスで取り組ませていただいている」

寺が埋葬で最低20万円掛かるのであれば、何も5万円などと言わずに半額の10万円ぐらいの価格設定にしてもいいのではないのかという職員の言があったというが、「馬鹿を言っているんじゃない」と一喝したのだと高橋教会長は語る。

「最初に5万円だと決めたからには、それを変えては絶対に駄目なのである。採算だけを求め、当初の信念を無くしてしまうような行為は、決して行ってはならないと肝に銘じている。また売り上げとは、それ単体だけで完結するものではない。安くても良い墓であるということが評判になれば墓自体の販売も加速していくが、永代供養であっても多く

の参列者がお集まりになって申われる傾向が高いため、併設されているレストランの稼働率が上がるという相乗効果も生まれるようになっていった。これからはしっかりと受け入れ態勢を整え、ご相談に来られるお客様の要望には確実に応えられるようにしていきたいと考えている」

こうして永代供養墓を手掛けることで大きな手応えをつかむ結果を出すことができたことが、同地の景観を最大限に生かした樹木葬墓地の開発につながっていくことになる。この複合的な墓所展開は、同園の顧客ニーズの受け皿を広げることにつながり、また、低価格であることから、さらに同園の人気に拍車を掛けることになっていく。

《 樹木葬墓地の開発 》

○開発の経緯

同教会の敷地約5万坪の内、現在開発されているエリアは約半分の2万5,000坪になるという。未開発のエリアも森林地帯だからといってそのまま放置しておくわけにもいかず、立ち枯れの木を伐採したり、小さな根を抜いて見栄えを良くしたり、新しい木を植樹するなどの作業を行っていたが、継続的に人件費が掛かるという課題が浮上してきた。

環境問題という側面も併せ持つため、現在の雰囲気を変えないまま生かすことのできる企画はないかと試行錯誤して考えたところ、樹木葬墓地がこの土地には合うのではないかと思うに至ったのだと高橋教会長は話す。

「樹木葬はフランスのプローニュの森の大きなヒマラヤ杉がその原型だと言われているが、北欧の近代建築に影響を与えた建築家グンナール・アスブルンド最後の作品であるスウェーデンの『森の墓地』などもリサーチしながら、樹木葬にいち早く取り組んでいた一ノ関の樹木葬墓地に視察に伺うなどして、徐々にイメージを固めていった。いろいろと調査を重ねていくうちに、人々が樹木葬に求めているのは自然に還ることであり、また、そこに眠ることにより自然をそのままの状態ですら守るということにもなるのだということに気付かされた。そこで、現在の大自然をそのまま生かせる樹木葬墓地ができれば、成功は間違いないであろうという確信を持つよ



樹木葬霊園パンフレット。
新聞一面の広告にもこの図案を使った。

第一工区に関しては、「敷地の下がっているエリアに、近々遊歩道を設ける追加工事を行っていく」という。「現在メイン通路から離れているため成約の数はどうしても少ない状態にあるエリアに遊歩道を敷くことで、逆にそ

ちらの方の販売が促進されていくととらえているため、第一工区の残りの区画販売に関しても全く心配はしていない」

パブリシティ露出が落ち着いてきたため、現在では広告宣伝活動も定期的に行うようにしてきている。

「朝日新聞の茨城版に折り込みチラシを月1回出しており、これは1回で約60万部配布されているが反応は良い。また、価格は高くなるのだが、彼岸時期には認知度を上げる目的で、朝日新聞の東京版にもチラシを折り込むようにしている。東京地区では他に、大江戸線のシルバーシート脇の額面広告にも出稿しているが、なかなか反応が得られていない現状がある。茨城県内で十分反応があるため慌ててはいないが、大都市東京で本格的に告知していく際には、しっかりとリサーチを掛けた広報展開をしていかなければならないと感じている」

第二工区の販売開始に向けて一度来た人や問い合わせを行った人、約800件に案内を送付したところ、10件以上の申し込みがあった。地方誌でも紙面の「理想的な人生のエンディング」コーナーに情報が掲載されたり、また朝日新聞に1面を使った広告を出したところ、大きな反響を呼び、問い合わせが連日続いている状況だ。

○改葬需要の拡大

改葬需要が多いというのも特徴的であり、全体の約1割を占めているという。

「改葬なので既にお墓をお持ちの方であるわけだが、墓所を更地にする費用を掛けてまでも、樹木葬墓地に改葬されるのだ。理由はさまざまではあるが、良くお聞きするケースとしては、『子どもたちに迷惑を掛けたくない』という理由が多いと感じている」

立派な墓であればあるほど、これからの時代、

墓を維持していくことが困難になってくると思われるようなのだ。

「収入だって先々の見通しがつかないこの時代、普通のサラリーマンであれば戒名や寄付金に何百万も出せる余裕のある人はなかなか居ないのではないだろうか。そういう現状が、寺離れを促進させ、後世の負担が少ない、あるいは一切ない、永代供養墓や樹木葬墓地などの埋葬方法を選ぶ方が増えてきているというのは、やはり時代が望んでいる必然なのだろうと思う」

◀ 機動力のある対応が信頼を生む ▶

教会長は同教会のことを「ついのすみかのテーマパーク」と考えている。神社に来た人が、死後のことを真剣に考えるきっかけとなる場所である。

そこで同社が重視するのが、ユーザービリティの向上だ。同社では積極的にハローワークなどで求人を行っている。神職未経験の人材も採用し、葬儀の施行を行えるまで3～5年の間、しっかりと育てあげる。

「神社界の外から来た人の方が伝統的な習慣を当然と思わず、よりお客様志向で物事を考えてくれる。職員が努力してお客様に対応してくれば、その分の数字はきちんと還元する。神社では珍しいかもしれないが、職員のモチベーションを上げることで、よりお客様の満足度を上げることもできる」

同教会では樹木葬第三工区を開発予定のほか、今年中にペット霊園の開設も予定している。理想のために自らの労働を惜しまない教会長のフットワークの軽さは、今後の霊園事業戦略にも期待を持たせる。

☆ここがポイント

- 霊園の失敗を教訓とし、市場調査を重視
- 広報戦略に大成功。広告も定期的に行い、認知度を高める
- モチベーションを高める仕組みづくり



増田俊康 住職

新旧住民、独身者の縁を お寺が自発的に 取り結び 活性化を目指す

真言宗
豊山派 円東寺

村から街へ変わろうとしている最中、その変化の風景の中に真言宗豊山派円東寺はある。東京・埼玉・千葉・茨城の1都3県を通る新都市鉄道つくばエクスプレス。その中ほどに位置する千葉県流山市の「流山おおたかの森」駅から徒歩で15分の同寺。近くにはエクスプレスの高架が通る同寺の周辺は、鉄道建設に伴い土地区画整理の対象地域となっており、開発が急ピッチで進められている。

開発に伴い新築マンションが建設され、新しい住民たちが引っ越してきた。そして、農村部の人たちと隣人として暮らしている。住職が永代供養墓「木かげ」を建立したのは、変化する中でお寺としてのシンボルを必要としたという点もあった。



永代供養墓「木かげ」

《 永代供養墓「木かげ」 》

● 建立の経緯

平成16年12月に増田俊康師が住職になり、「お墓がないか」という問い合わせを受けることが増えてきていた。

しかし境内墓地は満杯に近く、区画整理の対象地域として新しく土地を購入し墓地を建立することもできない状況だった。本堂で遺骨を預かることも増えてきて、一時期は4柱を預かることもあった。お墓の建立では檀家数の増加はできないので、準檀家という形でお寺にコミットしてもらうことを考えたのが、永代供養墓の建立のきっかけだった。

「結婚しない人や結婚しても子どもがいない方から、永代供養墓があるといいという話も聞いていたので、ちょうど今の私のやる気と重なった」

● コンセプト

永代供養墓の建立に当たっては、納骨する場所であるという機能性とともに、お寺のシンボルとなることを目指した。

「近所の方でも、新しくこちらに引っ越してきたりして檀家ではない人は、このお寺の墓地も『村墓

地じゃないの』という認識だった。永代供養墓は大きく目立つ。大勢の人が永代供養墓に納骨すれば、お参りする人の供える線香の煙や花が絶えないという状況にもなる」

お寺のシンボルとして永続性があることを目指し、今後の墓地の移転も考慮して円筒形の造りにした。石の中心部の周りには木材がならび、石が並ぶ墓地の中で温かみを感じさせる。使用する石材の一部にはピンクなど暖色系を用いた。

窓を作ることで内部にも光が入るようにし、扉を閉めても内部に光が届くような設計にもした。

「私は老人ホームや保育園で手品をやっている。特別養護老人ホームなどだと、暗証番号で鍵を開けてとセキュリティがすごい場所もある。手品が終わって帰宅する際にも、扉が嚴重に締まり、こちらとあちらがいきなり断絶されたという印象を受ける場合がある。そうした経験から、扉が閉じてもちちらとあちらがつながっているようにしたかった」

●積極的な広告を行わないという広告

永代供養墓への納骨は檀家以外からも受け付けているが、新聞折り込み広告やチラシのポスティング、電話勧誘などは一切行っていない。同寺の墓地で眠りたいという人を優先するために、メインの告知方法はHPと口コミだ。檀家の人に知り合いの紹介を依頼したり、また同寺で行っている自然食レストランへ来店した人が口コミで広げていくだろうと考えている。

「民間の霊園の広告を見ていて、すばらしいと思ったことがない。『落ち着いた聖域』のはずなのに○万9,800円、といった値段の付け方がされている。そうしたことはしたくなかった。宣伝しないということで、逆に広くその存在が伝わるのが、本当に価値あるものではないだろうか」

郊外に当たる同地域だが、無縁になる人は大勢いる。境内にお墓を持つ人でも、一人暮らしの独身の人が何人もいるという。都市部に親族がいるわけでもなく、その家の後継者は本当にその人だけという人が増えているという。

「永代供養墓を建立したことで、もしその家が絶えてしまっても、先祖と同じ円東寺にいられるという安心感を持ってもらった。実際に何件かの方たち

に、『私たちも入ることができるのか』という質問を受けた。急激に利用される方が増えるわけではないだろうが、五月雨式に利用者が出てくることを予想している」

《無縁社会に取り組むお寺での婚活》

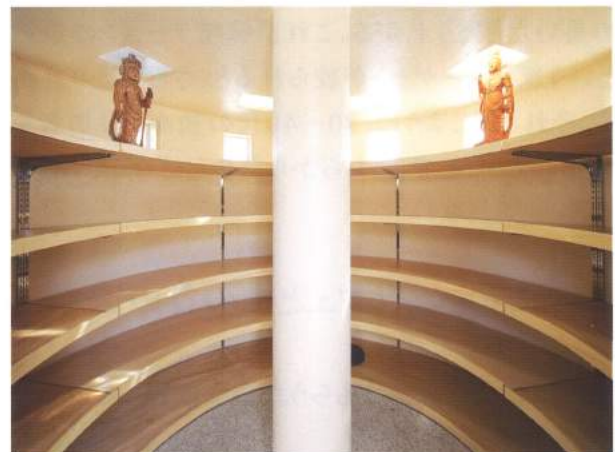
同寺には門や高い塀がなく、出入りも自由となっている。「自由に出入りできることが、お寺が本来そうあるべき姿である」というのが住職の考えだ。

「区画整理によって、家やマンションがどんどん建っているが、その人たちが散歩に来てくれるようになった。いくらお寺に自由に来ていいといっても、やはり何かの言い訳がないと辛い。永代供養墓があれば、『何かあるのかと思って見に来た』と理由にもなる。人が集まるいい目印にはいいだろうと思う。そうしたこともあり、壁や塀をあえて造ろうとは思っていない」

住職は後継者問題に対応して永代供養墓を建立しただけではなく、無縁になろうとする人たちに對して根本から対処しようと積極的な取り組みを行っている。

その1つが、お寺での婚活だ。昨年12月には3回目となる「開コン畑でつかまえて 番外編 開運開墾作業」を開催。荒れ地の開墾作業を1時間ほど行った後に親睦会を行うユニークな日程だ。

「檀家でも今後どうなるか分からない独身の人が大勢いるが、そうした人どうしが知り合う機会がない。昔からの住人には農家の人も多く、家業をやっていたら異性と知り合うきっかけがない。彼らの親の世代は恋愛で結婚した人が少なく、誰かの



内部まで温かな光が差し込む



紹介で結婚した。恋愛至上主義が広がることで結婚するためには愛が必要と考えられるようになったが、結婚や家族は人間が生きていくための最低限のシステムのはず。それならお寺が紹介を取り持つ場所になったらいい」

これまでの参加者は3回とも男女合わせて約15人で、年齢も30～40代限定で開催してきた。結婚に至った人はまだいないが、交際までの縁を作ることはできている。

「ホテルで開催されるお見合いパーティなどはあるが、うちの檀家はそうした場所では不利だと思った。ホテルで輝くのは、ブランド物のスーツを着たビジネスマン。

お寺での婚活の主眼は、檀家の人がいい人を見つけて欲しい、ヒーローになって欲しいということ。開墾といっても空き地に行って雑草を取るだけだが、鎌の使い方はみんな上手いのでいいところを見せるチャンスもある。

女性は面白そうだと思えばフットワークは軽いが、男性は腰が重いので男性の参加者を集めることはがんばっている」

婚活は自己紹介のきっかけを作るくらいで、住職が司会やカップルの斡旋をするわけではないが、それだけで盛り上がるという。そのために住職が心掛けているのが、活動のターゲットを絞ることだ。

「グルメの集いでは盛り上がらないが、ラーメンの集いだと盛り上がる。これが味噌ラーメンの集いという風にターゲットが絞られると、さらに盛り上がる。それと同じように、30～40代の独身と参加者を細かく絞ることで、こちらから盛り上げなくても盛り上がってくれる」

《森のベジカフェと市の谷の市》

住職がお寺に来てもらうために重視しているのが、食事の価値だ。



「青少年補導員を10年以上やっていて、少年院や少年刑務所に出掛けることがある。少年院というと大柄な子どもが多いイメージ

があるが、少年院の子どもは実際は背が小さくて細い子どもも多い。そうした家は子育てで放棄しているところが多く、食事というとカップラーメンやポテトチップスという家庭。そこで、『食べる』ことを真面目に問い直したかった」

同寺では月に1回、自然食を中心としたメニューのカフェレストランと勉強会が開催されるが、担当しているのは住職ではない。大きな病気を食事療法で直し、自宅でカフェをやっていた人に、お寺の一部を貸し出す形で始めたものだ。

「私もお寺でカフェをやりたいと思っていた。食べ物さえ良ければ、どんな辺鄙なところでも人は来る。食べ物目当てでも、お寺に来た人が円東寺だと思ってくれればいい」

その言葉を裏付けるように、予約制のこのカフェは、半年先の日程まで既に予約が埋まっているという盛況振りだ。

さまざまなイベントの中でも住職が最も力を入れているのが、年に1回お寺で行われるフリーマーケット「市の谷の市」。「写経会などは私、もしくは家内がいればできてしまうが、フリーマーケットは私と家内だけではできない規模になっている」からだ。カフェと同じように、お寺で多くの人が主体的に参加することを期待している。

住職がフリーマーケットのお手伝いの人などに呼び掛けているのが、「絶対に慌てず、常に笑顔で優しい言葉、和顔愛語でみなさんに接して欲しい」ということだ。

「安い商品が欲しいだけなら、100円ショップでも行けばいい。お寺でやる以上、私にとっても、お手伝いの人にも実践の修行の場だと思っている。人にその思いを伝えれば、自分自身にも強い戒めとなる」

住職が工夫しているのが、出店している20店舗のすべてで、坊守に少なくとも一個は商品を購入してもらっていることだ。もちつきのもちと豚汁は無料で振舞うほか、リコーダーのコンサートが開催され



「PRINCOちゃん」の視点が寺院を盛り立てる素材に

たり、子どもには住職が風船を作ってあげたりと、寺の内外の力を使って盛り上げる。イベントの広報も住職が地域を自転車で回り、チラシを約2,500枚ポスティングした。

《「PRINCOちゃん」として》

住職は「PRINCOちゃん」という芸名で、マジックやジャグリングなど、人前でショーも行っている。住職がマジックを学び始めたのは約10年前で、マジッククラブのメンバーと一緒にマジックをやっていた。1人で出演するようになったのは、6～7年前のこと。営業活動はしていないが、5年ほど前から知名度が上がり、爆発的に依頼が増えたという。

住職がマジックを始めたきっかけは、知り合いの住職が子どもたちとコミュニケーションを取るためにマジックをやっていたことだった。住職も自坊で子どもたちを楽しませたいと思い、花祭りの時などに見せているうちに、口コミで情報が広がっていった。

頼まれればマジックショーの前後に法話もやるが、自分からやろうと持ちかけることはない。

「子どもたちは法話を期待して集まっているわけではない。行きも帰りもこの格好で行くし、『真言宗豊山派のPRINCOちゃんだけができる芸』と口上で述べることはある。子どもたちにも自然と僧侶だとは分かるだろうし、仏教を子どもたちに押し付けることはしていない」

「PRINCOちゃん」の経験を通して、住職が気付いたこともあった。

「住職としてお通夜や葬儀に行った時に、『トイレで着替えてください』と言われたことはない。衣を着て袈裟を着けていけば、社会的な地位のある人

でも丁寧な言葉で話しかけてくれるし、セレモニーホールでも控え室に通されて赤い座布団の上で出番を待つことができる。

パフォーマンスに行けば、控室などないこともままあり、時にトイレで着替えることもある。相手が酔っ払いだと、タネを見破ろうと基本的にいじわるなことしかしてこない。

お寺の住職は、表面上は持ち上げてもらえる。僧侶の世界しか知らなければ、普通の人々と感覚がずれてくる。パフォーマンスをやることで、普通 of 感覚を再確認することができる」

《地縁を結び直すお寺を目指す》

「昔は、19日に女性が集まって安産の祈願をやった十九夜講や朝まで寝ずに語り合った庚申講などの行事があり、人々が集まった。お寺も百万遍の念珠繰りなど、住職がいなくても皆が集まりワイワイやる場所になればいい」と住職は語る。

同地域では昔から住んでいる人と、新しく引っ越してきた人の混在が進み、これからも進展していく状況だ。そうした中、お寺に来ることで両者が交流できることを住職は目指している。

「フリーマーケットは、異なる集団の交流を主眼としている。近所に野菜の直売所があるのに、デパートで綺麗にパックされた野菜を買っている。地元にあるのだから、地産地消していければいい。みんなで毎日楽しく生き生きと暮らしていけばそれでいい。ハッピーじゃない人がお寺に来て、ヒントが見つければそれでいい。

このお寺は大勢の人が来る観光寺院でもなく、歴史的な物もない。何が売りかといえば、小回りが利く所ではないか。目指すべきお寺の姿に向けて、これからも活動していく」

☆ここがポイント

- 後継者問題にお寺が積極的に取り組んでいる
- 新旧住民の縁をイベントを通して結ぶ
- お寺はハッピーになれる場所。お寺で得るものがあれば、人々は集まる

よって
みって

みんなのお



人が集まるユニーク布教



フリーペーパーを通して 超宗派の青年僧たち

浄土宗僧侶
「フリースタイルな僧侶たち」代表
池口龍法師



お寺から人の姿が消える前に、街頭から僧侶の姿が消えていた。そうした現代において、伝統仏教の僧侶が街角に立ち、ティッシュやビラを配る人たちに混じってフリーペーパーを配る。お寺に人が来なければ、外へ出て縁を作ればいいという考えは、とてもシンプルで力強い。

しかし、なぜフリーペーパーという媒体を選んだのかという疑問が残る。現在はインターネットを利用すれば、気軽に自分の思いを多くの人に伝えられる。なぜ、あえて昔ながらの紙にこだわったのか。超宗派の僧侶が編集を務めるフリーペーパー「フリースタイルな僧侶たちのフリーマガジン(フリスト)」の代表で浄土宗僧侶の池口龍法師に話を聞いた。

●●● フリスタの誕生まで ●●●

池口師は兵庫県尼崎市のお寺の息子として生まれ、京都大学と同大学院で仏教学を学んだ後、知恩院に奉職している。今でこそ僧侶として生きる事へと覚悟を決めているが、進路に迷った時期もあった。

「インターネットが流行った時期でもあり、IT関係の仕事をしたこともあった。その方面でも食べていけるとも思ったが、やっているうちにお寺が恋しくなる。戻るべきというか、自分にとってここが生きる場所かという思いがあった。それなら覚悟を決めて、お寺をどう活性化するか、仏教とどう向き合うかを考えることにした」

宗門大学ではない環境で学んだ事は、浄土宗だけではなくさまざまな宗派の人とのつながりを広げた。また知恩院の職務の中で広報を担当した時期があり、フリーライターなどの知り合いもいた。

「何かの形にしたかった。自分の関係を生かして何かできないかと考えると、まずフリーペーパーを一冊出してみようと思った。京都には街頭で托鉢している人は大勢いるが、若い人には托鉢していても何をやっているか分からない時代。昔だったら、別にお坊さんがいることに違和感がなかったはずだけど」

自分たちが考えていることを一般の人に知ってもらうこと、それがスタートの地点だった。新宗教の活動に目を向けると、郵便受けにペーパーを届け、個人宅を訪問して布教をする姿がある。彼らに負けたくない、同じように戦いたいという思いが池口師を動かした。

●●● フリーペーパーを通して 人に伝わる言葉を知る ●●●

フリスタが創刊されたのは2009年8月、池口師が28歳の時だった。

「最初は、仏教のフリーペーパーに求められているものは良く分からなかった。大学に行っている時に同年代の人と接してはいたが、お盆の時期に『稼ぎ時だね』とからかわれるぐらいで、お寺の話をすることはほとんどなかった。だから、『僕たちもが

んばります、仏教の事をみなさんに発信します』という思いを書きしかなかった。読者の方の反応を見て、次第にどういう言葉を発するとどう伝わるかが分かってくる。仏教に求められている事は、実際に言葉を発してみるまで分からなかった。メディアなどで僧侶がフリーペーパーを出している事が取り上げられると、『お寺はお葬式ばかり』というイメージが変わったという声をよくいただく」

発行部数1,500部からのスタートだった。編集者としては10人いたが、フリーペーパーを出さなければいけないという問題意識を共有できていたのは、ほかに1人ぐらいだったという。

「当然、『自分の宗派のことだけやっておけばいい』という意見もあった。編集はフリーライターと2人で主にやっていたので、写真撮影やデザイン、DTP(誌面レイアウト作り)も泣きそうになりながらやった」

超宗派の活動に対する反対意見は活動に支障をきたすほどではなく、一番辛かったのは資金繰りだという。

「創刊号の時はご祝儀として費用が集まるが、2、3号目はきつかった。今では広告主やサポーター(賛助会員)も出てきたが、最初はこの雑誌がいつまで続くか分からない。どうやってみんなに認めてもらうかが難しい点だった。創刊から1年、2年と経過することで、しっかり活動しているという信頼につながった」

読者からは手紙やメール、フェイスブックやツイッターといったさまざまな形で反応がある。仏事相談のほか、「会社勤めがうまくいかない」といった人間関係の相談や、「死にたい」という自死相談もある。連絡に対しては手紙やメールなどでできる限り返答し、直接会って話すこともある。

「ご縁ができたなら、会って話を聞くしかない。僕らはカウンセラーでも、精神科医でもないが、とりあえず僕らに話すことで、気持ちを楽にさせていただけるなら嬉しい」

フリスタで特に人気のあった特集は、ドイツ生まれで坐禅に興味を持ち日本に留学、現在は兵庫の曹洞宗安泰寺で雲水たちと自給自足の生活を送るネルケ無方師のインタビュー。「仏教のメッセージを発信したい」という気持ちを伝える特集には、より



力が入る。

フリーペーパーの誌面だけに留まらないコミュニケーションも生まれ始めている。フリスタ編集部では、坐禅会や経典の読書会、トークライブ、僧侶と科学者が宇宙について語り合う「お寺で宇宙学」といったイベントも行っている。

「お寺で宇宙学」は特に好評で、少なくとも20人以上、多い時だと50人以上が集まるという。参加者は若い人から年配の人まで幅広く、宇宙学の世界観と仏教の神話的な世界観の異種格闘技を楽しんでいるという。

トークライブもヨガを行いながらと工夫し、瞑想の際にもイントロダクションとして仏教が成立した経緯や、各宗派の瞑想方法などの説明をきちんと行っている。こうしたイベントにも多い時で30～40人が集まる。

… コミュニティーにおけるリアリティーへのこだわり …

近年では、インターネットの普及に伴い、ツイッターやフェイスブックなど、若い僧侶が自分の意見を発表する場も増えている。そうした環境の中、池口師があえて紙媒体にこだわったのは、インターネット全盛の時代に対する違和感もあった。

「僕たちもインターネットと紙のメディアを同時に展開しているが、お寺に求められているのはリアリ

ティーの部分だと思う。リアルな紙のかたち、イベントにおける人と人をつながり、そうした活動の中心にお寺があるイメージを持っている。ウェブメディアというバーチャルリアリティーからリアリティーへつなげていきたい。

紙のメディアなら、捨てられるまでは家の片隅に残り続けている。家のどこかで和尚さんが微笑んでいると、それは何かの抑止力になる」

フリーペーパーを出す事は、一般の人へ向けてだけではなく、お寺の内部に対しても自分自身の立ち位置をきちんと示すことになった。

「父親である住職も、最初は『なぜこんな物を出すのだ』と不思議がっていた。活動を続けているうちに少しずつ認めてくれるようになり、『よく分からないけど、がんばっているから応援してやるか』と考えてくれているようだ。お寺の中で住職や上の立場にある人を説得できないと、何をやらうとしても話が進まない。伝統の枠組みの中で、変えるべきものをどう変えていくか。それが僕たちには問われている」

そう語る池口師には、インターネット上に終始する活動については、疑問を感じる部分もあるという。

「ツイッターで呟いたから何か役目を果たしているかということ、そうではないと思う時はよくある。自分の意見を述べているブログでも、住職である親が見ない前提でやっているケースもある。インターネットは住職がいないので若手の僧侶には気楽な空

間だが、住職が交代するまでのこれから10年～20年間、ずっとツイッターやフェイスブックでやっていればいいわけではない。お寺をどう変えていくかは、もっと急を要する課題のはず。いずれは自分も住職になり檀信徒と向き合っていく。それなら今から何をするか。そのリアリティーが大事だと思う」

・・・間口は広く、そして奥深く・・・

池口師にとってお寺は「人々に生きる拠りどころを与える場所」だと語る。

「フリーペーパーのスタッフには僧侶じゃない人もいるが、小さいころからお経を聞いたり、ご先祖様に手を合わしたりしてきた人は芯が強い。目の前の価値観だけにとらわれるのではなく、何千年の伝統の中に生活の軸足を置いている。仏様、神様に対する責任感や崇拜の気持ちがある人は、最後まで逃げずに仕事をやってくれる。

そうした生きる強さは、すぐに伝わるものではない。日常の世界の中ではがんばって働いて他人を蹴落として売り上げを上げて、さらに競争相手がミスしたら喜ぶ。お寺に来たり仏壇と向き合ったりする時に、そうした自分の価値観が揺さぶられることがある。日常とお寺を何度も往復すること、その繰り返しで人々の心を鍛えていく」

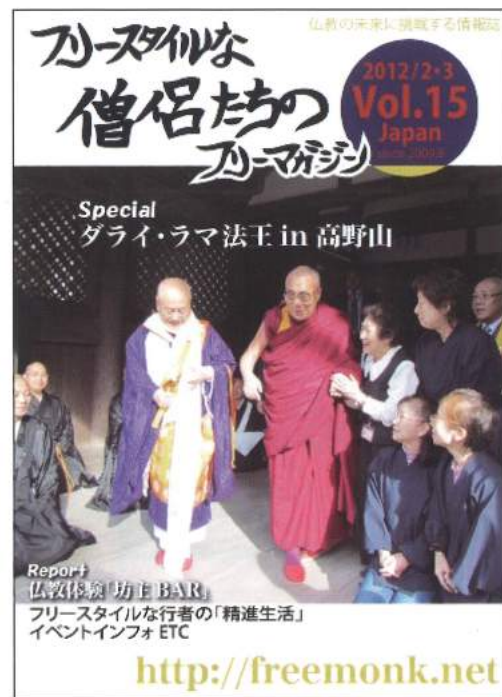
人々にとってお寺をそうした存在にするために重要視されるのは、お寺への訪問を気軽に行うことができる仕組み作りだ。

「今でも田舎に行くと、檀家の人が入ってきて冷蔵庫のものを食べていた、といった話も聞く。今は、お寺がそこまでパブリックなものではなくなっている。

古くからお付き合いしている寺があって住職と親しい人でも、何かのきっかけで遠方へ引っ越ししてしまえばお寺との接し方が分からない。買い物に行く場合には、店を知らなければインターネットで検索したり、地域情報誌を見たりする。そうした仕組みがお寺にはほとんどない。生地から離れ核家族が当然となったライフスタイルの中で、どのようにしてファーストコンタクトを作り出していくか」と池口師は今後の課題を語る。

僧侶はどこから来て、どこへ行くのか。国家、貴族のために祈っていた時代から民衆の中へ入っていった時代へ。そこから長い時を経て、葬式と法事でしか僧侶と出会えない(と人々が感じてしまう)現代が続いている。

フリスタはシェアの時代において、「和尚が家の片隅で微笑んでいる」と池口師が語ったように、フリーペーパーを所有させる。僧侶が街に出てフリスタを配る、それを通行人が受け取った瞬間は、お寺、僧侶、仏教への興味を萌芽とはいえ一般の人が持った瞬間でもある。



池口龍法師と川本商店 川本恭央社長

みんてらガール

全生庵

(臨濟宗国泰寺派)

へ行く!

平井正修 住職



<みんてらガールとは?>

みんてらガールは、トレンドに敏感でイマドキな女子ですが、普通的女子よりも仏教への知識があり、流行の仏像よりも写経や座禅、お坊さん合コンよりも声明コンサートや墓石に興味がある、「仏教ガール」です。



臨濟宗国泰寺派 全生庵

平井正修住職

全生庵は東京都台東区のJR日暮里駅から徒歩10分、辺りには多くの寺院が建ち並ぶ場所に位置している。

同寺は1883年、幕末の三舟の1人に数えられる故・山岡鉄舟が、明治維新の際に国事に殉じた人々の菩提を弔うために建立した時に始まる。山岡鉄舟は江戸幕府15代将軍徳川慶喜の命を受け、進軍してきた官軍の大本営に赴き江戸城無血開城の道を開いた国土であり、剣・禅・書の道をそれぞれ究めた当代一流の文化人でもあった。

同寺には山岡鉄舟氏とのゆかりから落語家の三遊亭円朝らなど著名人の墓所が数多くある。

また円朝遺愛の幽霊画50幅を所蔵し、円朝忌の行われる8月の1ヵ月間は全幅を一般公開、月間で5,000人以上が訪れる寺でもある。

同寺では日曜日以外の早朝には坐禅場を一般開放、また日曜の夕方からは住職が指導を行う日曜坐禅会が行われる。ほかにも写経教室、維摩経や正法眼蔵などを講師が開設する仏教講座など、定期的な行事を開催している。

今回は坐禅経験数回のみんてらガールが、寒さの厳しい中、日曜坐禅会に挑戦。普段は接する事のない、住職にもインタビューした。

(坐禅会終了後) 話し手: 平井正修 住職
聞き手: みんならガール

ガール 坐禅会、すごく盛況でしたね。

住職 最近は50名を切ることはほとんどないですね。多い時だと70人から80人の人に参加してもらっている。坐禅をやっているお寺に聞くと、最近、参加者が増えている。

毎週10人、多い時は20人以上が初めての人になったりする。そのうち7~8割の人がインターネットを通じて申し込んでくる。実際にどういうキーワードでホームページに辿りつくのかというと、「坐禅会」だけだとなかなか辿りつかない。

うちのお寺を山岡鉄舟という人が建てた、夏には幽霊の絵がある、坐禅以外のことでお寺のホームページを見て、そこから坐禅会に興味を持つ。

新しい人が来ても、80人を超える事はないので、1回やってみなかったという人が多いようだけど。

ガール 癒やしを求めてお寺に来たら、坐禅が本格的で驚かれるのでしょうか。住職は、どなたに向けて坐禅会をやられているんですか？

住職 臨済宗は修行道場での修業が、どの既成仏教よりもおそらく最も長い。修業道場にいる時は朝から晩まで修行生活をしているけれど、自分のお寺に帰ってくるとすべて自分の手に委ねられる。

けれど、この時間に坐禅をやっていますよと看板を掲げた以上、やらざるを得ない。法話をするにも勉強しないといけないので、どなたに向けてということはなく、自分のためだと思ってやっている。

ガール 坐禅会に参加されて、檀家さんになられた方っているんですか？

住職 そういう人は少ないし、檀家さんを集める事を考えて坐禅会は続けられない。

普通の人にとってお寺は、境内が綺麗で葬式をしてくれて法事をしてあげればいい。余計な事をして寄付を集められるよりは、何もしない方がいいと思っている。本山じゃなく町の小さいお寺としては、一般檀家じゃない人がお寺に来るコンテンツを確かに持っている。山岡鉄舟だったり幽霊だったり落語だったり。

ガール お墓参りに行くのは分かるけど、自分と接点のないお寺は敷居が高くて入りにくいこともあります。このお寺はホームページで坐禅会の予約ができるので、気軽に参加できそうだと感じました。イベントに参加されるのは、檀家さんが多いのですか？

住職 坐禅会や写経会に参加される檀家さんは、1人が2人しかいない。

坐禅会に来られる人は、ほとんどの方が名前も顔も分からない。お茶の手伝いをやってくれたり、毎年の旅行に来られたりした人だけ。

お盆やお彼岸の法要だと、参加されるのは9割が檀家さん。坐禅会や写経会、仏教講座は9割が檀家さんじゃない人になる。

ガール 坐禅会に来た人を檀家さんに勧誘されたりします？

住職 今の坐禅会の方針は、来るものは拒まず、去るものは追わず。定員人数を減らして、コミュニケーションを密に取るようにすれば参加者と親しくはなるだろうけど。

坐禅会の目的が何か、はっきりさせる必要がある。私の場合は坐禅会は自分の修行だと思ってやっているので、人が来ても来なくても坐禅していればいい。人を集めたいと思うならそういう努力をしなければならない。檀家になって欲しいなら、坐禅会を開催してそこから集めようとは考えず、お墓を売るためにどうするかを考えた方が近道だと思う。

ガール お話のお時間いただいて、ありがとうございました。





ほかの女子に比べるとお寺に行っている方だと思っ
ますが、お寺の中に入る時は緊張します。お墓参りだ
と入るんだけど、「用がない時にたずねていいの?」「住
職さんと話していいの?」と思って入りにくくなり
ます。



坐禅の前に住職のお話を聞いて、みんなでお経を唱
えました。何も見ずに唱えている若い女性もいて、
熱心な方がいるんだなと思いました。

テレビなどで紹介された後は参加者が増えるけど、
続いて来る人はいないというお話でした。癒やしを
求めてお寺に来る人は、もっと気軽に坐禅だけ
を体験できる方が参加しやすいのかな。住職のお
話だと修行道場とはぜんぜん違うということだ
けど、ちょっと修行をした気分に。

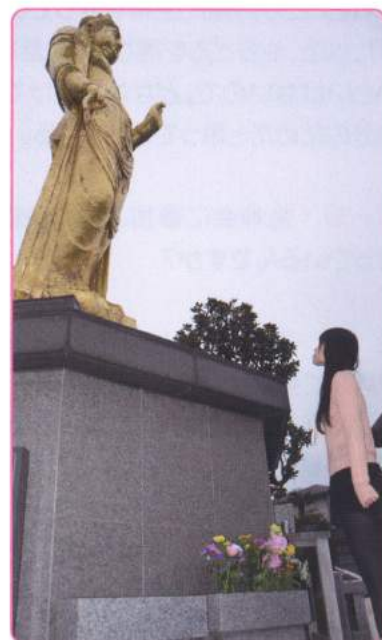


これ、ペットのお墓なんですね。教えてもら
うまで、分かりませんでした。手を合せてい
ると、実家で買った大きな犬を思い出しま
した。亡くなった時にお墓を建てたんです
が、このお寺の近所だったらここを選んだ
かも。

これも言われるまで、遺骨を納める場所
だって分かりませんでした。途中で若いカ
ップルの人たちが来て、お参りしてまし
た。話を聞いてみると、近所の人で散歩
に来ていたみたい。



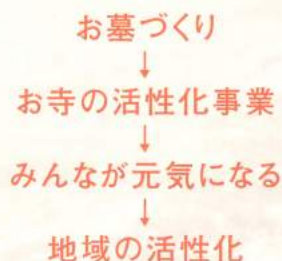
立派なお墓が多くてびっくりしました。三遊亭円朝さん
のお墓です。



みんてら®

川本商店が考える『みんてら』とは

お墓づくりをサポートして100有余年



弊社は、創業以来100年余りにわたって、お墓づくりをサポートして参りました。おかげさまで全国約100箇寺でさまざまなお墓づくり、お墓の演出のお手伝いをさせていただきました。

そこで得た経験から

→ これからのお墓づくり&お寺環境整備事業

例えば、今話題の永代供養墓もこれからの世代に向け必要な施設の1つです。しかし、永代供養墓を建てたからといって、本来のお寺と人々との密接なつながりがかつてのように戻って来るものではありません。

まずは、お寺に人が足を運んでこそ永代供養墓が生きてくるのではないのでしょうか。

「このお寺に行ってみたい!」「そうだ、お寺に行こう!!」「とりあえずお寺に行ってみようか」そんな身近なお墓づくり、それが弊社の考える『みんてら』です。

※みんてらは川本商店の登録商標です。

お問合せ お寺環境整備事業

みんてら事業部 TEL 048-254-2222

発行元 有限会社 川本商店

本社 〒107-0052 東京都港区赤坂2-21-1

川口営業所 〒333-0844 埼玉県川口市上青木1-7-4

TEL 048-254-2222 FAX 048-254-0888

WebSite <http://www.kanze.co.jp>

E-mail kawamoto@kanze.co.jp

『地域のためのお寺』とは、生活者のお一人おひとりの異なる思いに共感や有縁の出会いが生まれることです。永代供養墓や、お寺の資源を活かした施設づくりは、人々の集まる、魅力のあるお寺を「未来への序章」として構築することです。

ご住職の、素の自分を自然にふるまえる『対話の場』から始まり、新たな出会いとなり、ふれあいが生まれます。

お寺の復権は経済的自立とともに、新たなステージの時代に向かっていきます。

人々も「無縁から有縁」を求めるように、お寺にもその環境資源を活かした『未来への序章』を発信する良い時期だと思います。

個性のある発信を専門のスペシャリストがお手伝いさせていただきます。

次号へつづく…

無 **縁** 有

かわもと

みんてら事業部

① 有 限 公 司 川 本 商 店

創業100年 かわもとグループ
代表取締役 川本恭央

(有)川本商店

検索