

高齢化社会の進行と意識の変化

全国平均よりも3ポイントほど高い高齢化率25.8%(2010年10月末現在)の本県。国立社会保障・人口問題研究所の将来人口推計によると、20年には32.9%に達すると見込まれており、県民の3人に1人が65歳以上となる時代はすぐそこだ。この少子高齢化社会の進展に伴って、これまで「縁起でもない」として表立ってビジネスとして打ち出しにくかった「人生の最期」を意識したサービスや商品が近年、広がりを見せつつある。背景には、元気な高齢者の増加で「死を前向きに見つめる」という意識の高まりとともに、少子高齢化や無縁社会の進行で自身の最期に対する不安感や人に迷惑を掛けたくないという高齢者の増加もありそうだ。今後、ニーズの高まりも見込まれる県内の「人生の最期を演出するビジネス」を紹介する。

元気な姿を残したい 遺影写真



写真スタジオの入り口に掲げられ、遺影写真の撮影について記した看板。遺影写真の撮影に来た客の中には、いつでもすぐに飾れるように、と額に入れた状態で持ち帰る人もいたという

「ご自分の遺影を撮る人が増えています」。宮崎市丸山1丁目の写真館「スタジオコア」(西川豪志代表)が、こんなインパクトの大きい文句とユニークなイラストが描かれた看板を店先に掲げたのは08年秋。友人の葬儀に出席した60代の女性が、生前の故人の姿とはかけ離れた遺影写真が飾られた祭壇を見て「自分のためにきちんとした一枚を撮っておきたい」と同店を訪れたことがきっかけだ。

「それ以前にも、数年前からぼつぼつと依頼はあった。ただ『死んだときのための写真を撮りましょう』というのは、こちら側からはなかなか提案できるものではなかった」と西川代表。一方で、以前は金婚式や孫の入学式など、自身や家族の記念日のついでに撮影する人が大半だったが「最近では『一番元気な時を写しておきたい』と自主的に来られる方が多くなってきている」という。そんな需要の変化が、看板設置の後押しとなった。

遺影の撮影に訪れるのは主に60代以降の男女だ。夫婦で連れ立ってくる人もいれば、配偶者の死をきっかけに訪れる人もいる。女性には、着替えやアクセサリへの持参を勧めている。「写真屋としても、その方の人生の最後を飾る写真だと思えば力が入る。最高の一枚を残してあげたいからね」と西川代表。現在の受注は、月に数件とまだまだ定着しているとは言い難いものの、業界としても注目は高いという。最近撮影したという遺影写真には、家族から贈られたマフラーを巻き格好良く決める80代の男性や、さまざまな角度でポーズを取りすがすがしい笑顔を見せる70代女性が並んでいた。

広がり見せるエンディングノート

「いつかは必ずやってくる別れ。書いたことによって何だかサッパリとした。常に身边をすっきりしておかなきゃ、という意識を持つようになった」「お葬式の後には、子どもたちがゆっくりと読んでいる姿を想像しながら書き込みたい」。宮崎市の東大宮地区社会福祉協議会の事務所で岩崎美代さん(69)＝同市東大宮3丁目＝と大上みさ志さん(76)＝同市大島町＝が手にするのは「エンディングノート」だ。介護や葬儀、遺産などについて自身の考えを記したいいわば「遺言ノート」のようなもので、最近では各出版社の商品を集めた特設コーナーを設ける書店があったり、今年10月に同名の映画が公開されたりなど注目が高まっている。

「いざという時、県外に暮らす子どもたちに迷惑を掛けたくない」「自身の生き立ちや実家の歴史など、話し足りないことを残しておきたい」。そんな気持ちから2人がエンディングノートを購入したのは11月。同社協事務所に置かれたのがきっかけだった。

県内初のサービスで試行錯誤

このエンディングノートを製作しているのがマ
スジウ(宮崎市、増田十郎社長)だ。建設業を
本業とする同社は09年9月、大手冠婚葬祭業
者と連携し「エンディングサポート宮崎」事業を
スタートした。

葬儀に際しての遺族負担を軽減するために、故人の居宅整理から遺産相続など各種手続きの相談までの窓口を一本化したサービスを行う県内初の業態。同社の増田貴大常務取締役は「便利屋などが対応しているが、作業ごとに専門の業者に依頼する必要があり手間がかかる上、料金面でトラブルになることも多い。一人暮らしや高齢者世帯が増加する社会的環境の変化を背景に、一括したサポートが必要だと感じていた」と事業開始の背景を語る。



「エンディングノート」を手に談笑する大上さん(左)と岩崎さん。ノートの内容は、家族構成から友人関係、財産や相続、終末期医療や葬式、墓にいたるまで多岐にわたる

エンディングノートの製作は同社サービスの一環。孤立死の発生を防いだり、生前準備の啓発につなげようと、県内の社協に取り扱いを依頼し、1部420円の売上金は設置場所である社協に全額寄付するという形で普及を進めている。現在、同市内などの4社協に置いている。

事業開始から約2年。サービスの個別単価は依頼内容によって変わるが、おおむね約5000～35万円程度。これまでに多い月で9件、平均で月間5件ほどの依頼を受ける。内容は不要品処分やハウスクリーニングがほとんどだが、ホームページを見た元気な方から「もしもの時のために」とサービス内容の問い合わせもあるという。「孤立死が起きた場合などには、地区の民生委員が資金や労力面で個人的な犠牲を払わざるを得ないような状況もあるようだ」と増田常務。

最近では公的な機関を経由しての依頼も増えつつある。「まだまだ手探りでやっている部分もあり、これからあるべき形を確立していきたい。今後も需要は増えるだろう。今がちょうど黎明(れいめい)期」と先を見据えている。(インサイド取材班・島田喜恵)