

「おきなわ霊廟」利用動向調査 沖縄県外のご契約者へのアンケート調査

結果報告



平成27年2月

株式会社リウゼン
公益財団法人沖縄県メモリアル整備協会
株式会社リンク&パートナーズ

はじめに

核家族化・少子化が進み、「エンディングノート」「終活」が流行語となるなかで、死への準備について日本人の意識は大きく変わりました。慣習にとらわれず自分らしく人生をしめくりたいと多くの方が考えるようになりました。

「終活」に関する日本全体の意識変化は、沖縄にも影響が現れています。沖縄の美しい自然のなかで埋葬されたいと考える方が増えているのです。

沖縄県内4カ所にある合祀永代供養墓「おきなわ霊廟」では、沖縄県外在住者からの契約が増えました。平成26年には県外在住者による契約数が90件（当初の10倍）になり、県外契約率は11.5%に達しました。もともと沖縄県出身であった方だけではなく、沖縄県出身者ではない純粋な「沖縄ファン」による契約申し込みが目立つようになりました。

このような情勢を受けて、合祀永代供養墓「おきなわ霊廟」を管理運営する公益財団法人沖縄県メモリアル整備協会は、株式会社リウゼン、株式会社リンク&パートナーズと連携して、「オキナワン・ライフエンディングステージ」プロジェクトを始めました。沖縄県外からの終活希望者の受け入れに取り組んでいます。

同プロジェクトは、公益財団法人沖縄県産業振興公社によって平成26年度「中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業」に認定され、沖縄県が支援する事業となりました。

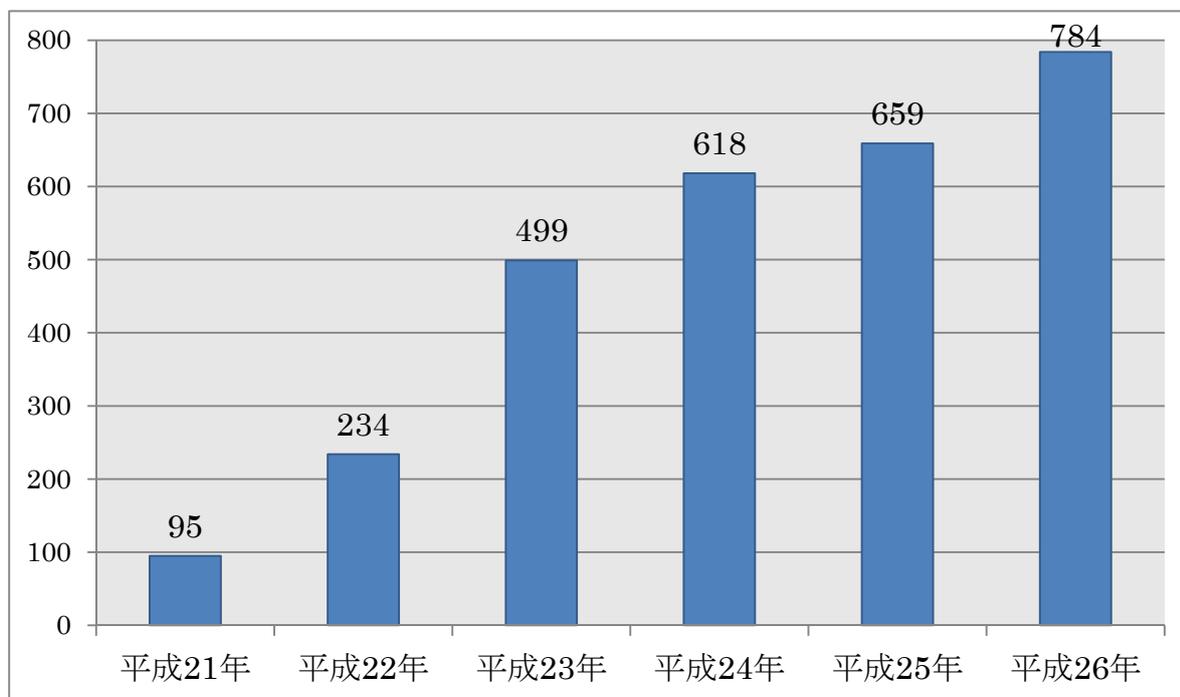
「中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業」の成果を取りまとめるに当たり、最初の「おきなわ霊廟」が平成21年に建立されてから現在までの契約者数の変化を調査しました。沖縄における終活の「今」を知るのに格好の資料となると考え、調査結果を公開いたします。

I. 「おきなわ霊廟」契約件数の傾向

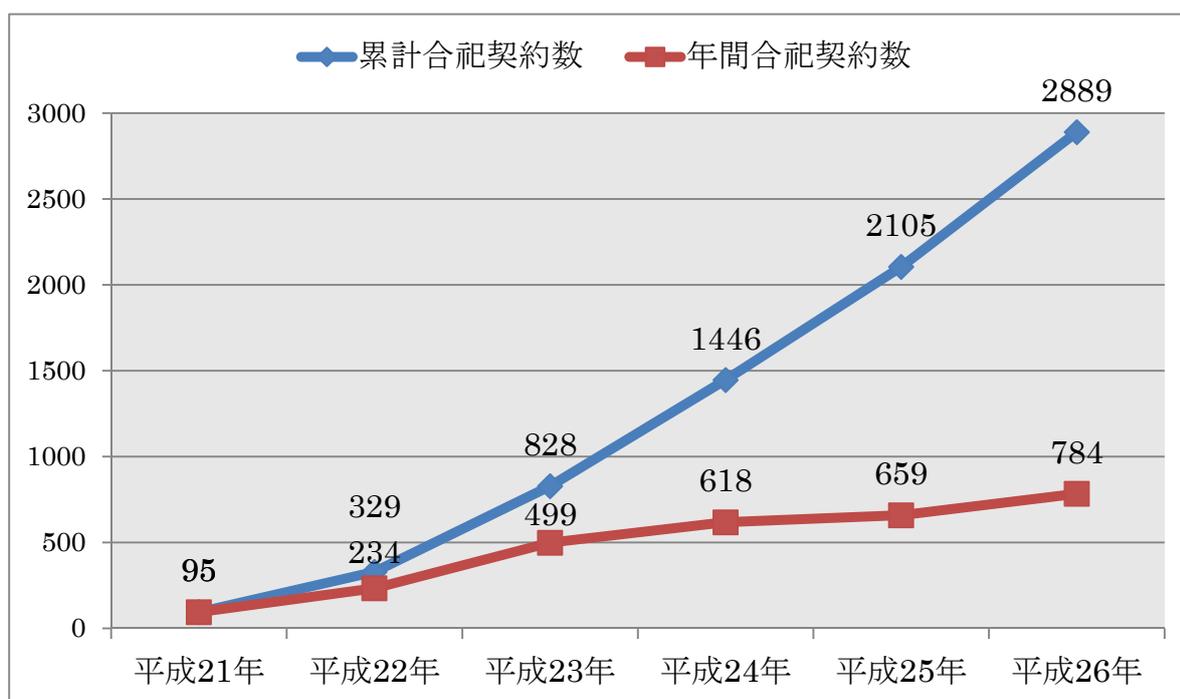
1. 契約件数の推移

平成 21 年に最初の「おきなわ霊廟」が中城メモリアルパーク内に建立されました。平成 22 年には中城メモリアルパーク、平成 23 年には大里メモリアルパーク、平成 26 年には宮古島メモリアルパークにも「おきなわ霊廟」が建立されました。

永代供養の契約件数は、最初の年から現在まで着実に伸び続けています。

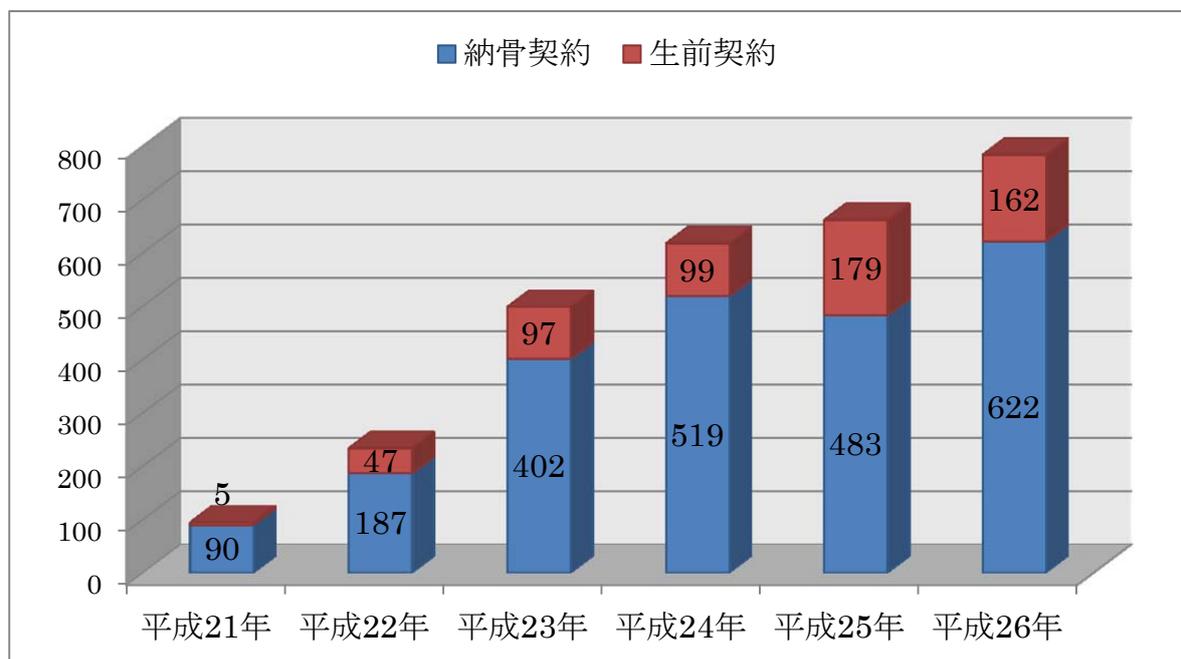


平成 26 年には契約件数の累計が 2,889 件となりました。



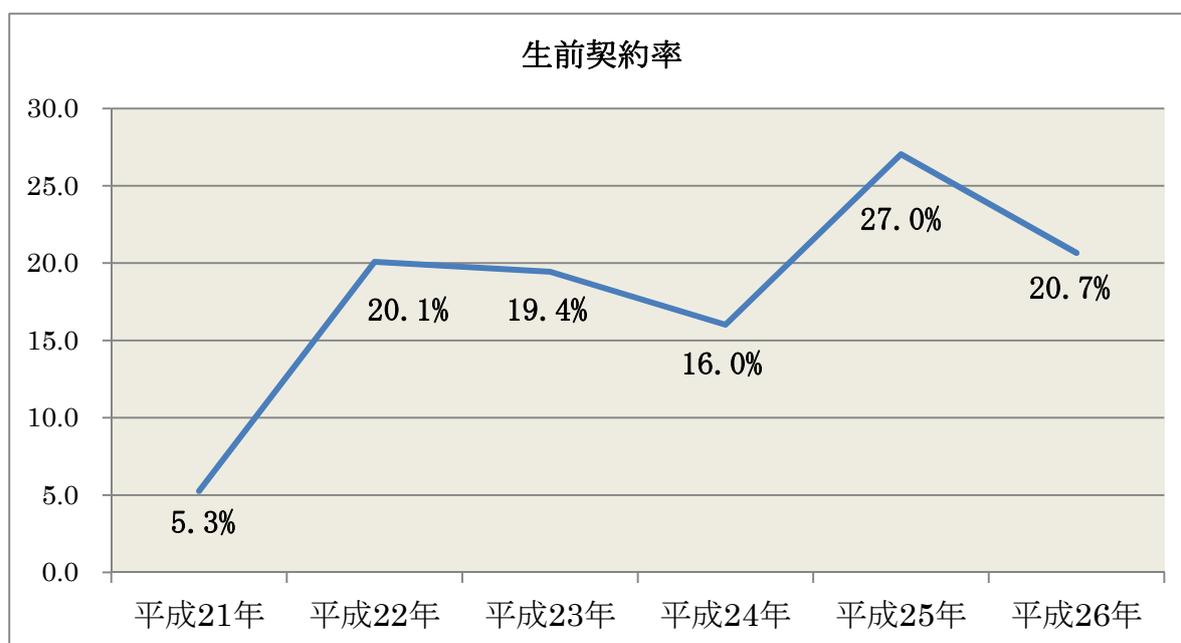
2. 納骨契約 / 生前契約の比較

「納骨契約」とは、亡くなられた方のご遺骨（古いご先祖様のご遺骨も含む）を永代供養する契約です。「生前契約」とは、永代供養することを生前にあらかじめ予約する契約です。



永代供養について沖縄県内での認知が進んだこともあって、ご自分で生前契約する方の割合が増えつつあります。夫婦や親子や兄弟姉妹と一緒に生前契約されるケースもあります。

ちなみに平成24年と26年に生前契約率が急落しているのは、ユンヂチ（うるう年）に当たることが原因と思われます。沖縄ではユンヂチの期間はお墓の建立や改葬に縁起がいいとされており、古いお墓を改葬してご先祖様のご遺骨を永代供養する件数が増えるため、納骨契約の割合が急増するのです。

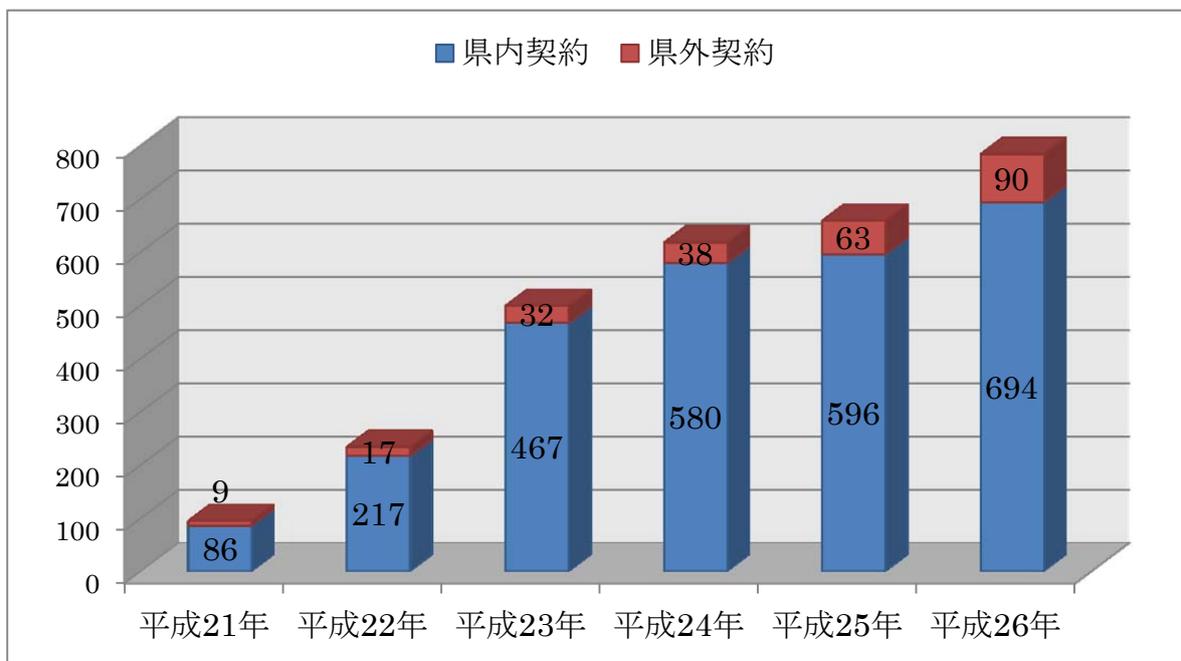


3. 県内契約 / 県外契約の比較

ご契約者が沖縄県内在住であるか沖縄県外在住であるかをグラフにしました。

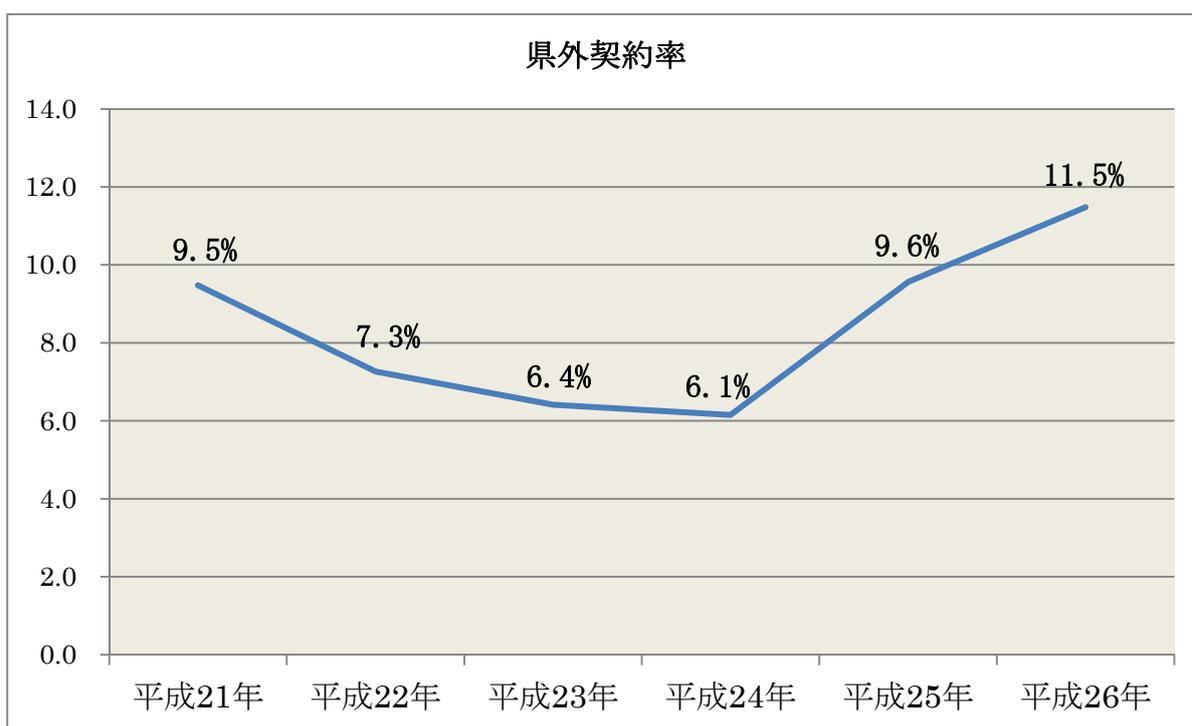
もともとは沖縄県民向けのサービスとして開始した「おきなわ霊廟」ですが、県外在住者による契約件数は着実に増え続けています。とくに平成24年から25年には65%増、平成25年から26年には42%増となり、急増といえる伸びを示しています。

平成26年には県外在住者による契約数が90件となり、最初の「おきなわ霊廟」が建立された平成21年と較べると10倍の件数になりました。



沖縄県外からの契約率は、平成25年には9.6%、平成26年には11.5%に達しました。

ちなみに平成21年の県外契約率が9.5%もあるのは、まだ全体的な契約者数が少なかったため、偶然的に比率が高くなったと思われます。



II. 沖縄県外のご契約者へのアンケート調査結果

調査概要

沖縄県外在住の永代供養ご契約者にたいして、アンケート調査を実施しました。サンプル数が少ないために統計数値として正確とは言えませんが、ある程度の傾向をうかがい知ることが可能です。

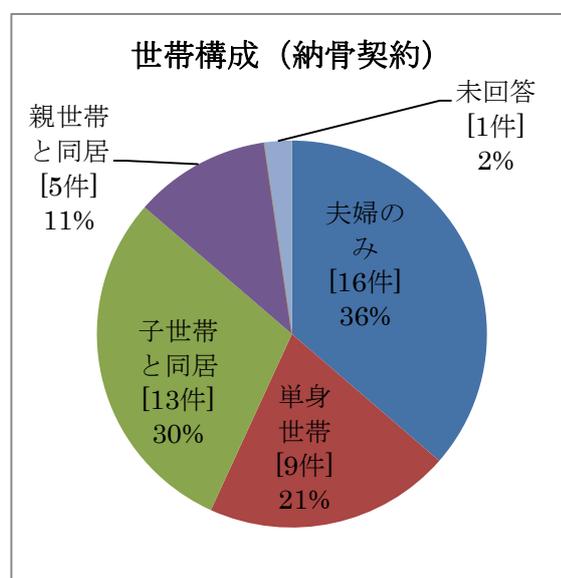
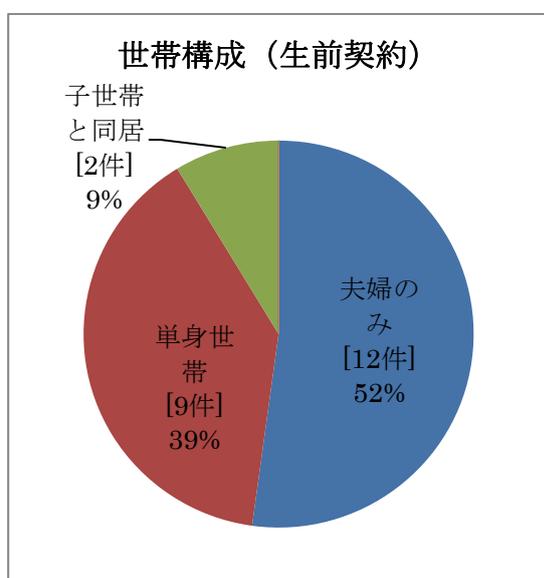
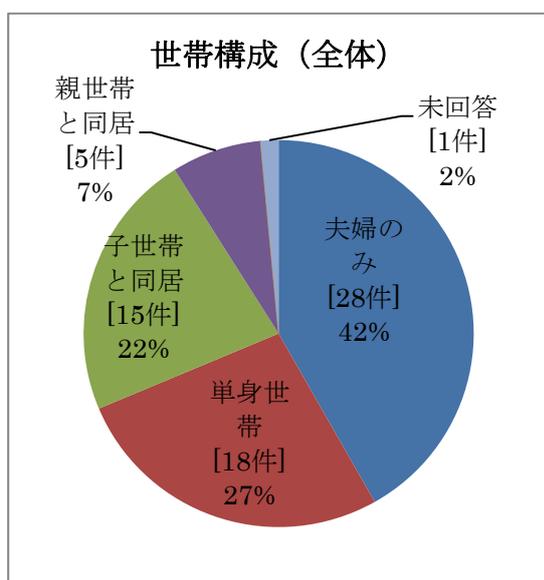
調査期間：平成26年7月3日～7月31日

調査方法：アンケートを郵送→解答が郵送返信されたものを集計

サンプル数：67件（うち、生前契約44件、納骨契約23件）

1. 世帯構成

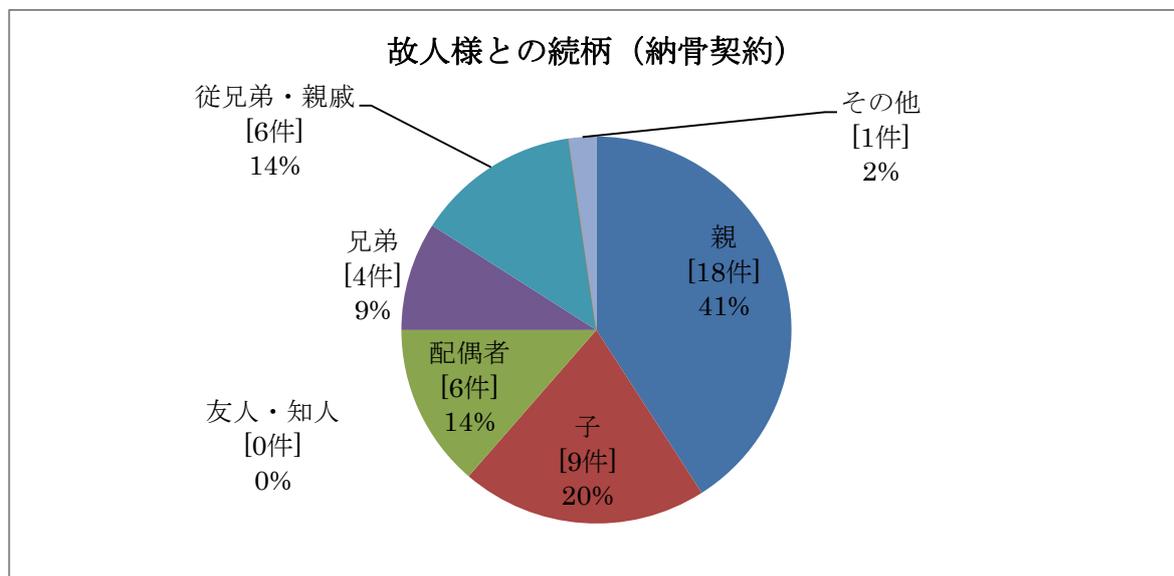
「夫婦のみ」「単身世帯」という核家族の世帯構成が多くなっています。とくに生前契約を申し込まれた方は「夫婦のみ」「単身世帯」で90%を占めています。



2. 納骨された故人様との続柄

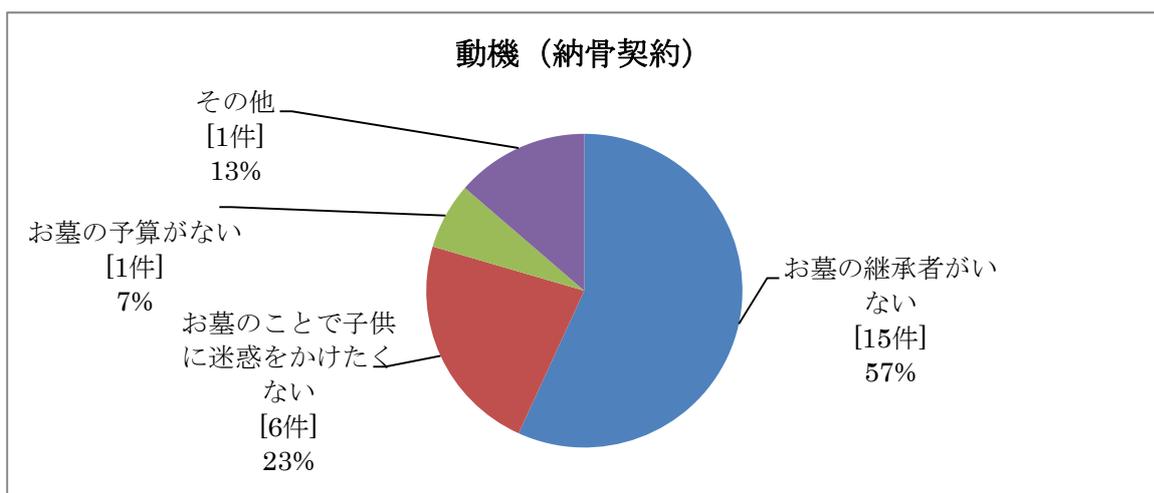
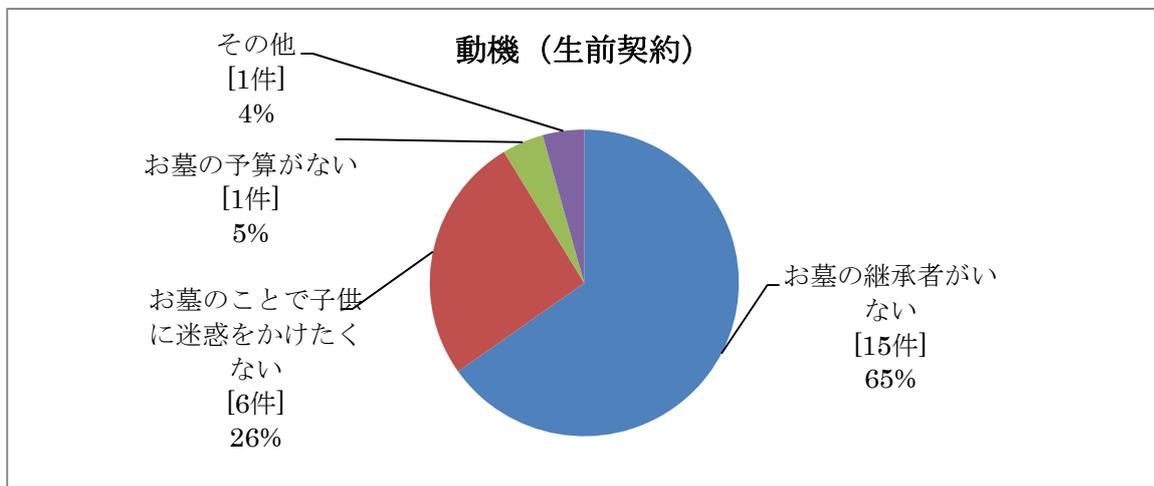
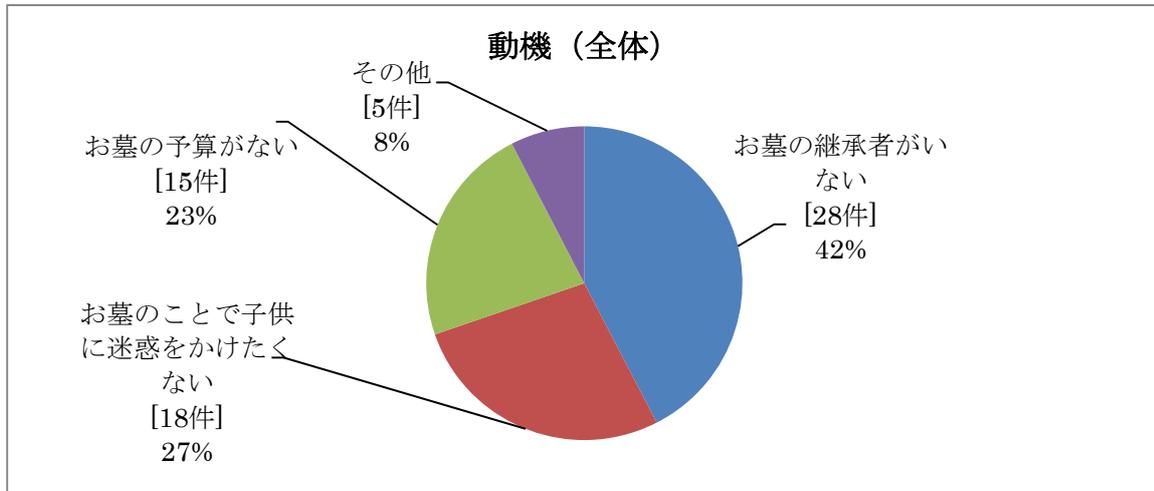
この質問は、納骨契約者のみにおこなわれました。

自分の親を納骨された方が最多数でした。次いで自分の子供、配偶者となります。今回のアンケートでは全員が親族を納骨されており、友人・知人を納骨したとの解答はありませんでした。



3. 永代供養を契約した動機

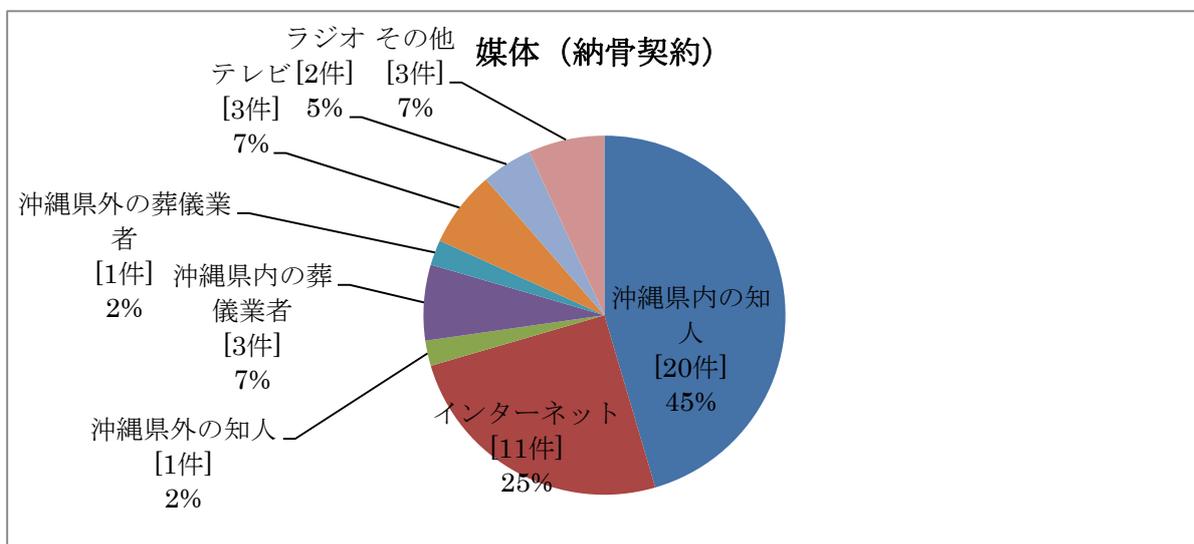
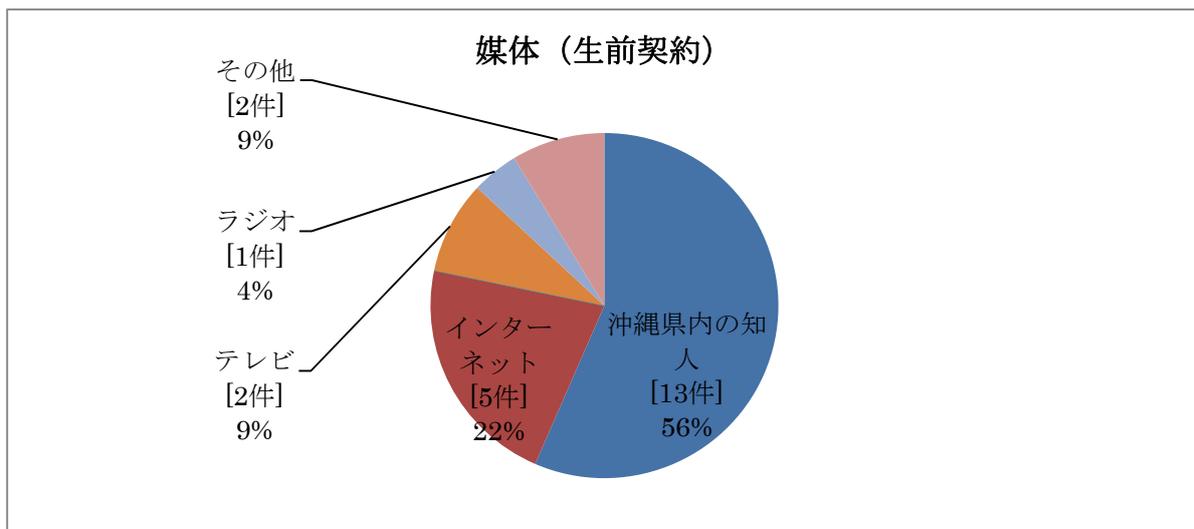
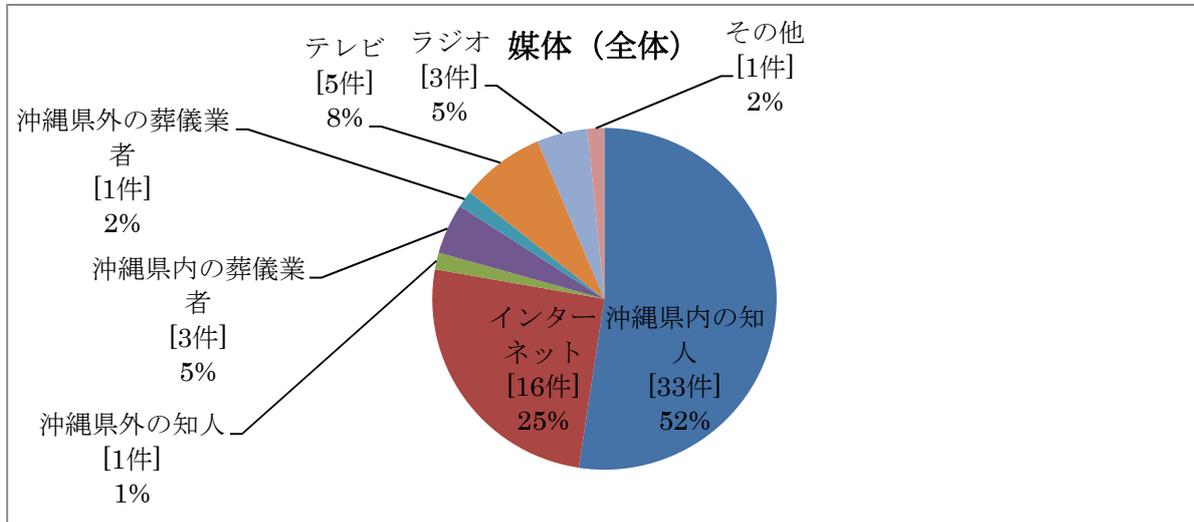
永代供養を選んだ動機としては、「お墓の継承者がいない」が最多数でした。次いで「お墓のことで子供に迷惑をかけたくない」が続きます。



4. 「おきなわ霊廟」を知ったきっかけ

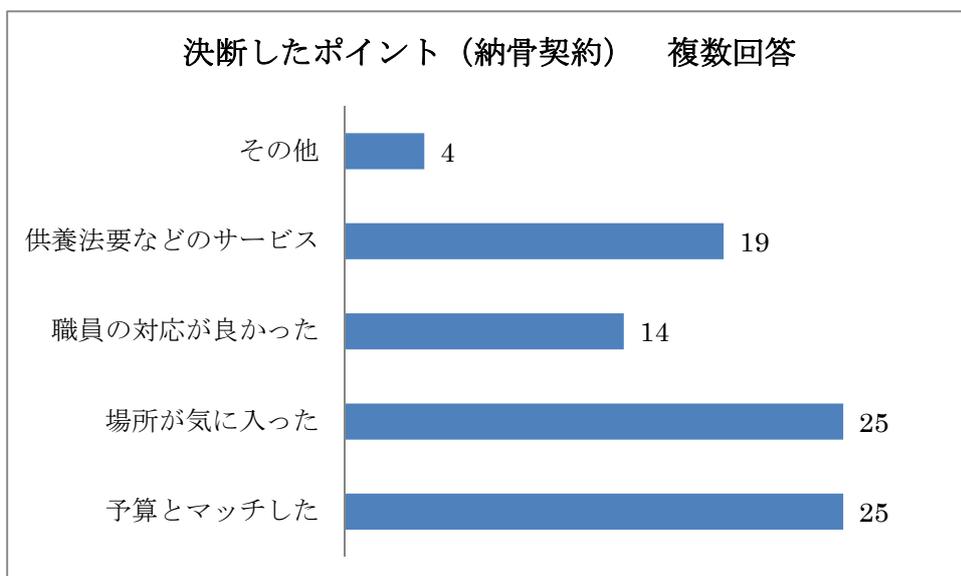
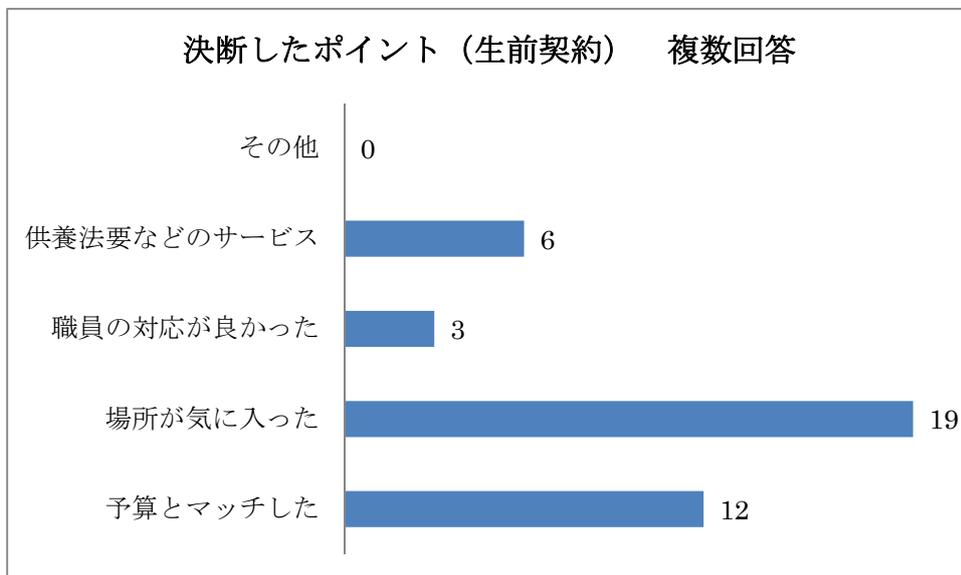
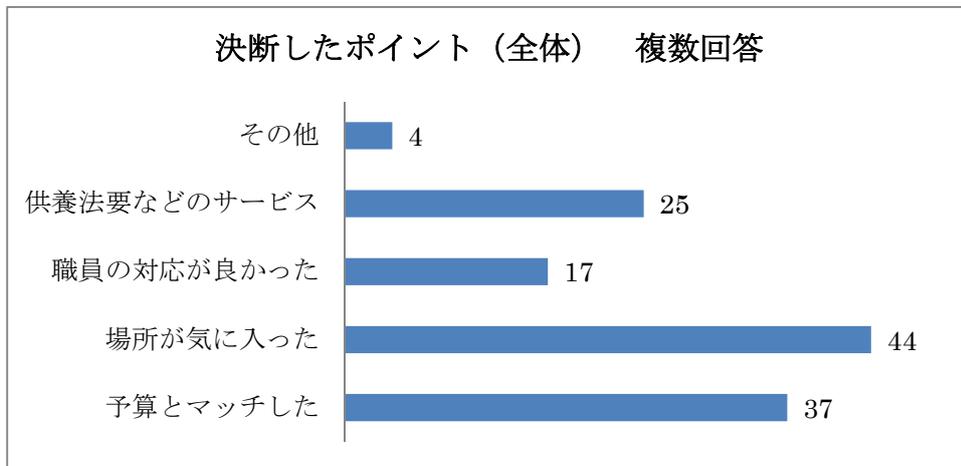
「おきなわ霊廟」を知ったきっかけとなったのは「沖縄県内の知人から聞いた」というのが最多数でした。次いで「ホームページやインターネットで知った」が続きます。

納骨契約者では「沖縄県内の葬儀業者から聞いた」という解答もありました。沖縄県内に住む親族が亡くなり、県外在住者である喪主が葬儀社から「おきなわ霊廟」を紹介されたというケースです。



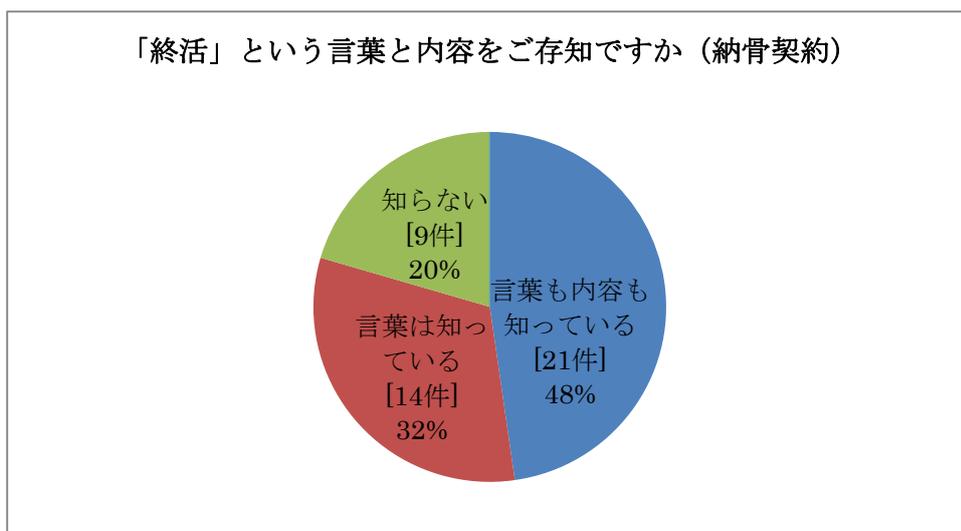
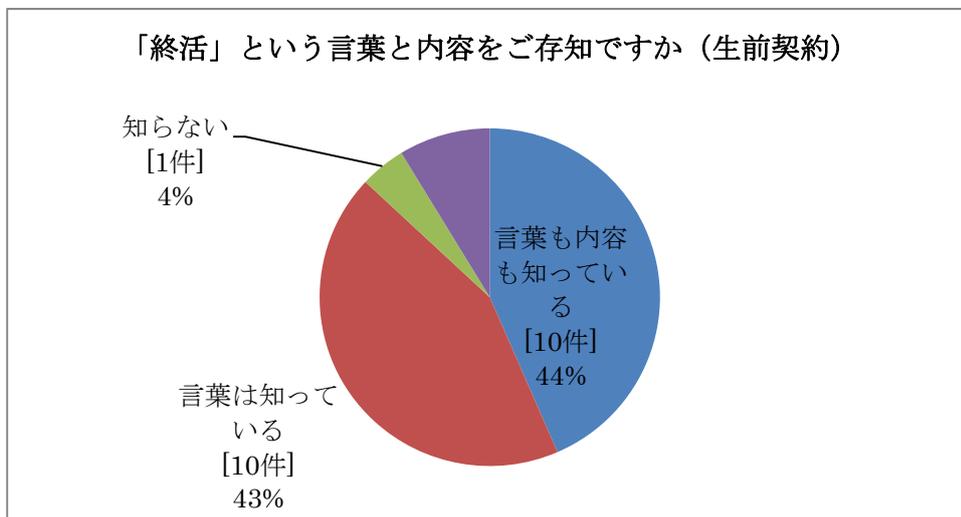
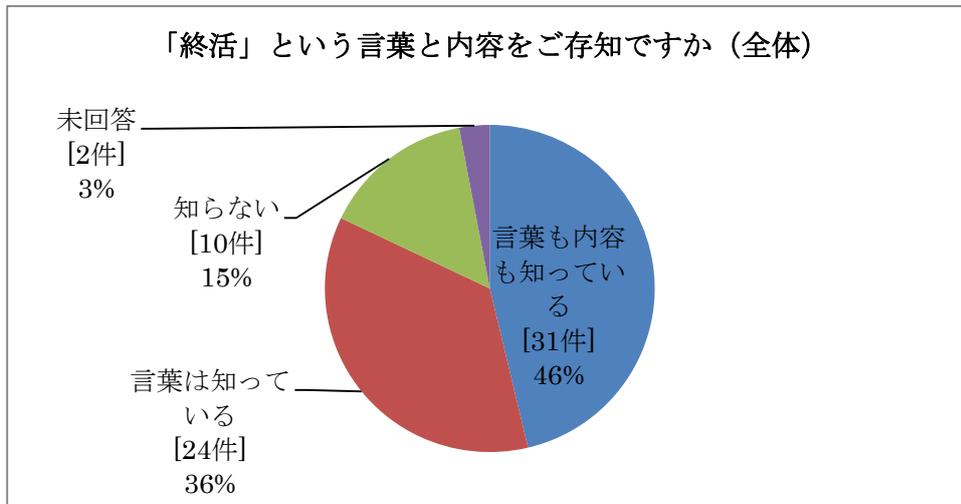
5. 契約を決断したポイント（複数回答）

「おきなわ霊廟」での契約を決断したポイントとしては「場所が気に入った」「予算とマッチした」が多数となりました。永代供養の費用面と並んで、沖縄の美しい自然に囲まれた立地条件が大きなポイントになったと考えられます。



6. 「終活」という言葉と内容について知っていたか

半数近い方が「終活」という言葉と内容について知っているという回答されました。「終活」という言葉だけは知っているという方を含めると大多数になります。



6. 「終活」で準備しておきたいこと（複数回答）

「終活」で準備しておきたいことについては、「葬儀」「介護や終末医療」が大多数となりました。

