



## 時代のニーズに即した樹木葬で 顧客とお寺の双方をバックアップ

少子高齢化などの時代の流れと共に、故人を偲ぶ想いに変わりはなくても、供養の在り方は変容を遂げ、新しい形のお墓が求められるようになった。そんな中、樹木葬墓地を寺院内で展開することで、人々のニーズに答えているのが「千代石株式会社」の河東田社長だ。同社のシステムは、顧客のみならず、この時代変化に大きく影響を受けているであろうお寺にとってもメリットが大きい。本日は、社長のもとをタレントの島崎俊郎氏が訪問。詳しくお話を伺った。

### ■ 自らの経験をきっかけに、 供養業界に入る

—まずは、河東田社長の歩みから順を追って伺います。

東京都・深川で生まれました。後に、戦争が激しくなり、仙台市へ疎開しました。それからそこで過ごし、仙台にある大学へ進学しました。

—激動の時代ですね。社会人としての第一歩はどちらで踏み出されたのでしょうか。

大学卒業後、大手住宅メーカーに入社し、住宅の営業マンをしていました。そこで7年ほど経験を積み、今度は、食品を扱う大手商事会社に転職しました。そこらでは12年ほどお世話になりました。

—現在は供養業界を手掛けていらっしゃいますが、どのようなきっかけで業界に入られたのでしょうか。

私には兄がいて、ニュージーランドで日本語教師をしていたんです。ある時、帰国していた兄が病で倒れて、すぐに私も病院に駆けつけたのですが、既に帰らぬ人になっていました。その後は、病院に出入りしている葬儀社が担当して

くれたのですが、こちらは大切な人が亡くなって、ショックで頭もろくに回らない状況だと言うのに、まるで作業のように葬儀が進んでいき、言われるがまま終わりました。



—それは違和感を覚えますね。本来なら葬儀は、故人にとっても遺族にとっても大切なものであるはずなのに。

この時の経験があり、もし自分に何かがあった時のために、まずお墓を買ったんです。その際に墓石会社の社長に兄のことを話したら、「うちで働いてみませんか」と声を掛けていただきました。故人、遺族の想いに寄り添った葬儀を行うために何かお手伝いしたい、という思いで墓石の営業を始めたんです。

—大切な人が亡くなったご経験があるからこそ、寄り添えますからね。

そうですね。私自身、兄が亡くなって初めて葬儀を経験し、そのシステム

ティックに進行する様に疑問を感じていました。私と同じような経験をする人が、少しでも減ってほしいという思いで仕事に邁進しました。

### ■ 顧客、お寺双方にメリットのある 樹木葬を提案する

—そんな強い想いで仕事を続けてこられた社長が、改めて「千代石」さんを設立された経緯とは？

時代は進み、現在、葬儀やお墓に代表される供養に対する人々の意識はよりシンプルに、よりコンパクトに変わってきました。また、墓じまいなどによる既存権家数の減少もあり、お寺様をとりまく環境もかなりのスピードで変化し始めています。「供養はしたいけど、シンプルにしたい」という皆様のニーズと、「お寺の新しいご縁を増やしていきたい」というお寺様のニーズの両方にお応えしたいと思って設立したのが「千代石」なんです。

—社長が前へ進む理由はいつも「人のため」ですね。素晴らしいと思います。御社の事業をお聞かせ願えますか。

当社では、お寺様の余剰地などに樹木



代表取締役 河東田 清八郎

## 千代石 株式会社

神奈川県横浜市保土ヶ谷区岩間町 1-11-14-202  
URL <https://www.chiyoseki.jp>

ゲストインタビュー  
島崎俊郎



Interview

「今回は河東田社長から樹木葬に関して詳しくお話を伺うことができました。これからますます少子高齢化、核家族化が進む中で、御社の事業は注目を集め続けることでしょうか。陰ながらではありますが、今後のご活躍を応援しています」

葬墓地をご提案しています。1平方メートルに5～6家族様の納骨スペースが確保できますので、今までのように「大きな敷地に一つのお墓」と比べますと、大変スペース効率が高いかお分かりいただけます。また、亡くなった方への感謝の気持ちやさまざまな想いを込めて、お骨は粉末にせず、そのまま専用のポットに納めて埋葬しています。埋葬した後も、お寺様が永代供養をして下さるので、管理は不要です。まさに時代のニーズにマッチしたスタイルなんです。

—今は子どものいない夫婦や独身者も増えていますが、お墓の管理の心配がないのにありがたみを感じる方も多いことでしょうか。御社はお寺をメインにされているのですか。

ええ、お寺様に特化しています。まずお寺様に樹木葬墓地の候補地をご提案いただきます。その後、許可申請から工事、販売に至るまですべて当社がサポートする仕組みになっています。当社には、それぞれの分野でのノウハウがありますから、しっかりとお寺様をサポートすることができます。ありがたいことに、お寺様は様々なご縁をお持ちですから、新た

なお寺様をご紹介下さることも多いんですよ。そうして樹木葬墓地の輪が広がっています。

—事業を手掛けられて実感としていかがですか。

お寺様にとっても小スペースを有効活用することで、お寺様とご縁をもつ方が増えますし、皆様にとっても従来のお墓に比べて低コストというメリットがあります。そして「やっぱりお寺の中だと安心よね」との声をたくさん耳にします。まさにお互いにとってwin-winです。皆様喜んでいただくことが、私

たちのやり甲斐につながりますし、自信を持ってお勤めすることができます。

—社会的な意義もあるお仕事ですね。最後にこれから先の目標をお聞かせ願えますか。

将来、寺院数は4割減少するともいわれています。お寺様がなくなると人々は心の拠り所を失い、地域にとっても望ましくありません。当社は、全国に樹木葬墓地を展開させ、その土地、その土地のお寺様と皆様とのご縁作りのお手伝いをしてまいりたいと思っています。

(取材/2020年12月)

### 頼もしい仲間たちと共に歩む

お兄様が逝去した経験から、供養業界に入られた河東田社長。墓石提案から現在の樹木葬と、手掛ける仕事は変わっても、まず第一に人々を想い続け、邁進してきた。

そんな社長は「千代石」を、これまで同じ業界で働いてきた仲間たちと立ち上げた。中にはある会社で役員を務めていた人物も当社に加わっているそうで、そこから精鋭が集まっていくことが窺える。そして、業界の在り方に疑問を持ち、変革を起こしたいとの思いから集結したのだとか。

亡くなった方を想う気持ちに時代の変化はないが、お寺の在り方・お墓の在り方は確実に変わってきており、今後も変容を遂げていくことが予想される。それぞれがしっかりと人脈を持っていく精鋭集団「千代石」は、今後の供養業界に一石を投じるべく、尽力していく。