お墓まごころ価格.Com

報道関係各位

2014 年 8 月 11 日
株式会社まごころ価格ドットコム

「ぼっち終活」6 割のシニアに“待った”！
生前墓「相談して欲しい」子世代が 72.0%！

～ 日本初の墓石ネット専門店「お墓まごころ価格.Com」調べ【最新“終活”事情】～

【調査結果トピックス】

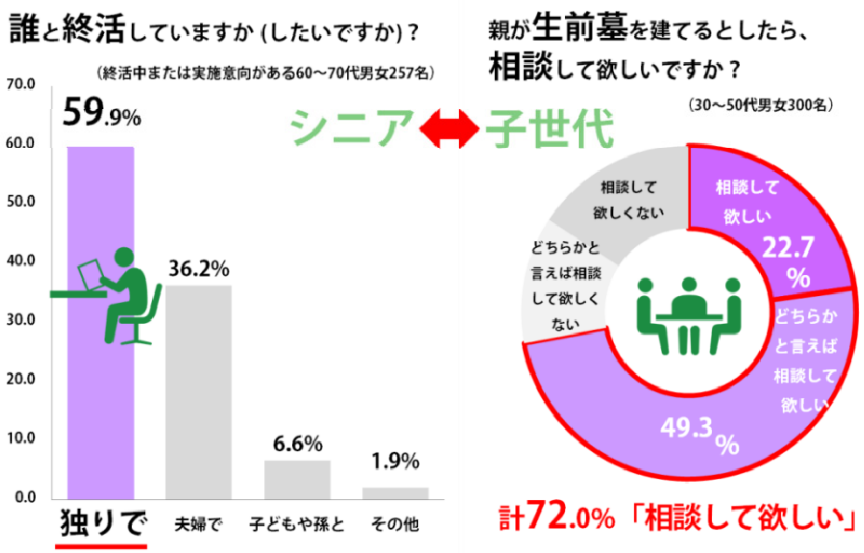
- ✓ **シニア 5 割**が**終活**を始めている（意向まで含めると 85.7%！）
- ✓ 6 割が**「独りで」終活**、**子世代** 6 割は「**話して欲しい**」！ **生前墓**「相談して欲しい」子世代が 72.0%！
- ✓ 購入者ですらよく分からない**墓石価格相場**、納得感を持てた人はわずか 2 割
- ✓ お墓の終活検討者 64.4%が「**墓石のネット通販**も選択肢に」 求める条件は**信用・保証**
- ✓ 《参考情報》 **墓石をネットで買う人が増えている?!** お墓のネット専門店利用者が年々増加！

株式会社まごころ価格ドットコム（本社：東京都中央区、代表取締役社長：石井文子）が運営する、日本初のお墓ネット専門店「お墓まごころ価格.Com」は、2014 年 8 月のお盆前に最新の“終活”事情を調べるべく、シニア層（60～70 代男女）300 名と子世代（30～50 代男女）300 名の計 600 名を対象に、終活とお墓に関する意識調査を行いました。

調査結果によると、シニア 5 割が終活を始めており、最も実践率が高いのが「お墓を建てておく(決めておく)」の 38.3%でした。（実際、当社に頂くご注文の約 15%にあたるお客様が生前に墓石を建立されています。）

6 割が「独り終活」の意向を示す一方で、親が生前墓を建てるとしたら「相談して欲しい」子世代が 72.0%に上るなど、シニア世代と子世代との間には終活をめぐるミスマッチが起きていることが明らかになりました。

また、購入者の 3 人に 1 人は墓石価格の相場もよく知らないまま買っており、納得感を持てた人はわずか 2 割という墓石価格の問題が浮き彫りになる中、墓石のネット通販も選択肢に入ると 64.4%の人が答えるなど、墓石購入の選択肢も広がりを見せています。



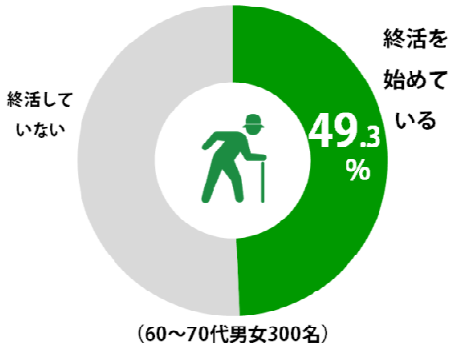
日本初のお墓ネット専門店「お墓まごころ価格.Com」では 2010 年のサービス開始以来、実績数を伸ばしており、墓石ネット購入者が広がってきていることを感じています。今回の調査結果から、家族とのコミュニケーションを交えた終活が求められていることが明らかとなる中、「お墓まごころ価格.Com」ではこれまでも、ご本人とご家族がカタログを眺めながら談話し、一緒にお墓選びをするスタイルを推奨してきました。ご家族が集まるお盆をひとつの機会に、まずはお墓についてご家族でお話ししてみませんか？

日本初のお墓ネット専門店「お墓まごころ価格.Com」 http://hakamago.com/

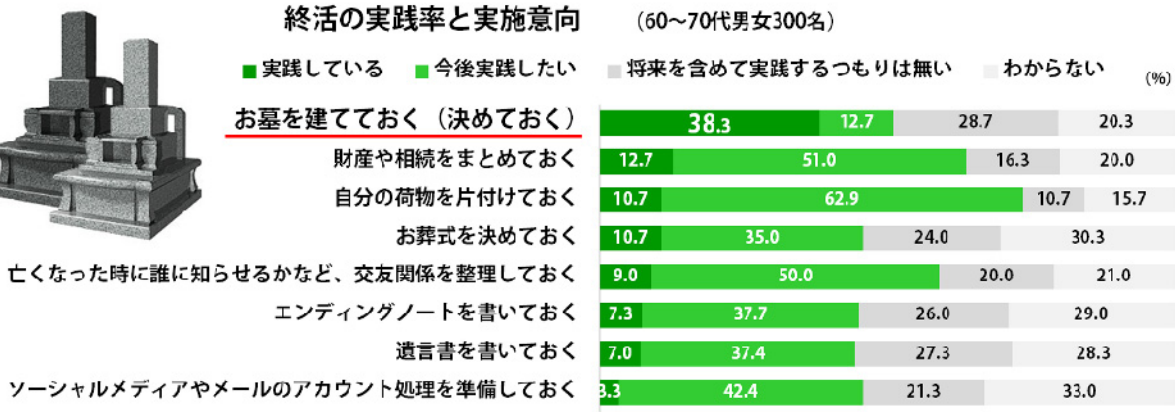
【終活とお墓に関する意識調査】 実施期間：2014 年 7 月 24 日～25 日　対象者：全国の男女 600 名（60～70 代 300 名と 30～50 代 300 名）

調査結果①．シニア 5 割が終活を始めている（意向まで含めると 85.7%！）

シニア（60～70 代男女）300 名に、お墓やお葬式の準備など終活にあたる行為を実践しているか尋ねると、49.3%の人が何らか終活をしているという結果になりました。また、「実践している」人に加え、「将来実践しようと思っている」という意向までを含めると、85.7%が該当することも明らかになりました。生前に人生の最期を意識した行動を起こすという考え方が、シニア層に浸透している様子がうかがえます。なお、終活理由の最多は「残された者・家族に、迷惑や負担を掛けたくない」というものでした。



最も実践率が高いのが「お墓を建てておく(決めておく)」の 38.3%で、最も実施意向が高いのが「自分の荷物を片付けておく」62.9%でした。お墓の準備は終活の中でも優先順位が最も高いことが読み取れます。

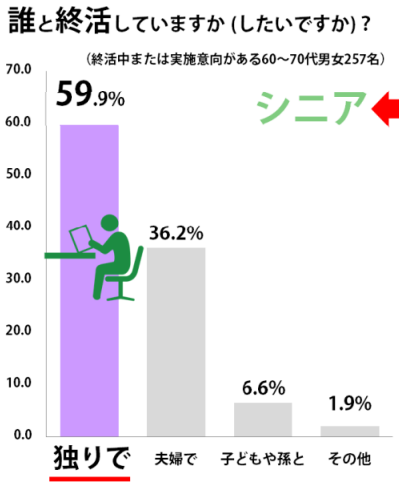


調査結果②．6 割が「独りで」終活、子世代 6 割は「話して欲しい」！　生前墓「相談して欲しい」子世代が 72.0%！

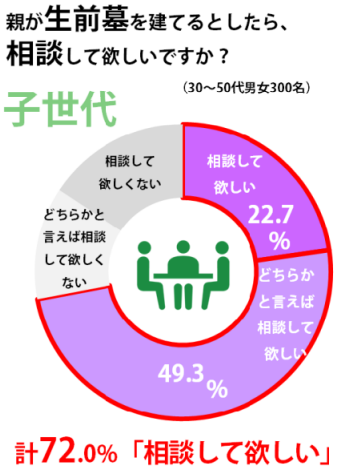
終活を実践している、或いは実施意向のあるシニア 257 名に、誰と終活しているか（意向者の場合は、誰としたいか）尋ねると、59.9%のシニアが「独りで」と回答しました。誰かとする（したい）という場合も、ほぼ夫婦どまりで、子どもと相談する人はごく一部しかいませんでした。

一方で、子世代（30～50 代男女）300 名に、親が終活していたら話して欲しいと思うか問うと、子世代の 62.7%が「話して欲しい」と回答しました。また、終活実践率の高い「お墓」について、親が生前墓を建てるとしたら「相談して欲しい」子世代は 72.0%に上ることが明らかとなりました。

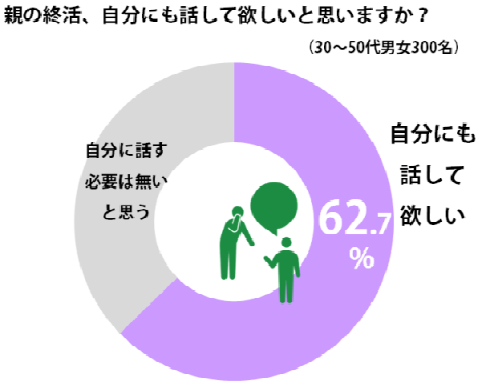
「独り終活」を進めるシニアと、話し合いを望む子世代。そうしたミスマッチが起こっている状況が伺える結果となりました。



シニア ⇔ 子世代



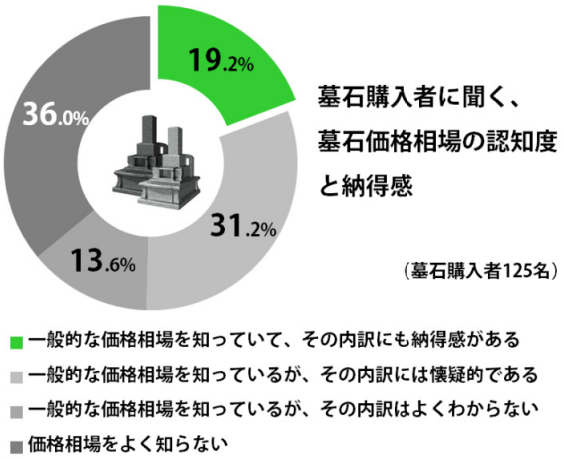
計72.0%「相談して欲しい」



調査結果③．購入者ですらよく分からない墓石価格相場、納得感を持てた人はわずか 2 割

600 名中、20.8%に墓石の購入経験がありました。その購入経験者たちに墓石価格相場に対する認識と納得感について問うと、相場を知っていて内訳に納得感を持てた人は 19.2%のみ、逆に 36.0%の人は価格相場をよく知らないままに購入していたことが明らかになりました。

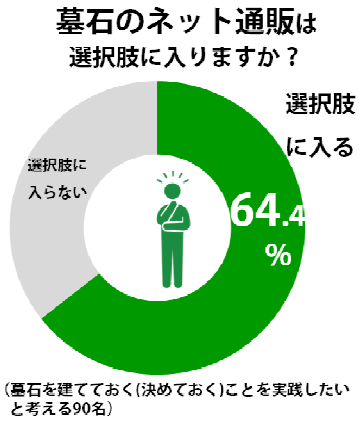
お墓を買う経験は、多くの人にとって一生の内に数える程しかありません。慣れない買い物とはいえ、大きな出費となる墓石購入に十分納得できていないのは残念な状況であり、価格の透明性が重要であることが改めて確認されます。

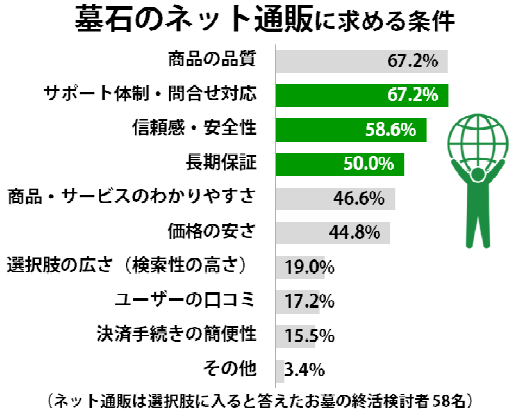


調査結果④．お墓の終活検討者 64.4%が「墓石のネット通販も選択肢に」 求める条件は信用・保証

今後墓石を建てておく(決めておく)ことに実施意向を示す 90 名に、「墓石のネット通販」が選択肢に入るか尋ねると、64.4%が選択肢に入ると回答しました。

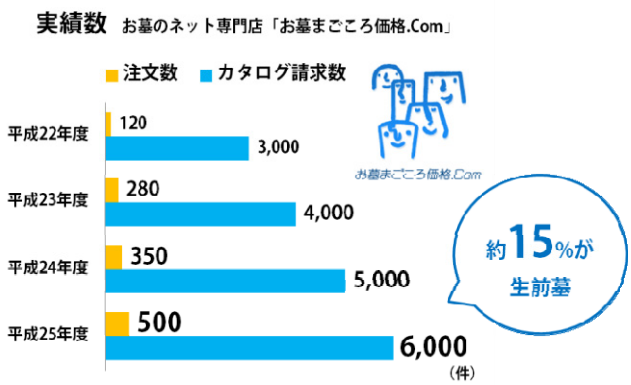
その際に求める条件は、商品の質に加え、「サポート体制・問合せ対応」「信頼感・安全性」「長期保証」など、信用・保証に関する項目が上位に並ぶ結果に。一般的なネットショッピングでは価格の安さや配送の便利さがメリットに挙げられるイメージがありますが、墓石のネット通販の場合には、サポート体制や信頼性などがより重視される傾向にあると言えます。





《参考情報》 墓石をネットで買う人が増えている?! お墓のネット専門店利用者が年々増加！

日本初、お墓のネット専門店「お墓まごころ価格.Com」は、終活シニアの増加やインターネット環境の普及といった外部要因に加え、わかりやすい価格体系と品質管理、細やかなサポートなどをご評価いただき、カタログ請求数・注文数ともに年々増加しています。サービス開始した平成 22 年度から比較すると、平成 25 年度の実績はカタログ請求数が 2 倍（3,000 件→6,000 件）、注文数に至っては 4 倍以上（120 件→500 件）の伸びとなりました。平成 26 年度も上半期の実績数がカタログ請求 3,500 件、注文 300 件と、更なる増加傾向を示しています。



また、注文の約 15%にあたるお客様が生前に墓石を建立されています。「お墓まごころ価格.Com」では、“カタログから自由に組み合わせて選ぶお墓”という新しい墓石の選び方を提案しています。ご本人とご家族が一緒にカタログを眺めながら納得いくお墓選びをしていただけるようサポートさせていただきます。

お墓まごころ価格.Com

◆ 「お墓まごころ価格.Com」について

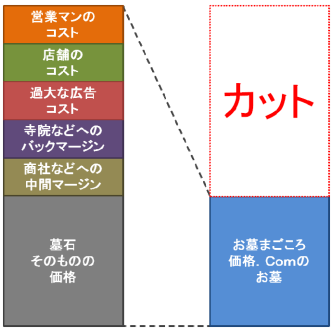
店舗をもたず、訪問営業をしない
日本初のインターネット墓石店です。　http://hakamago.com/

「お墓まごころ価格.Com」は、日本初のインターネット専門の墓石店として 2009 年夏にプレオープンしました。今では 22,000 件以上のご縁をいただいています。「遠くで暮らす家族とも一緒にお墓の話がしやすい」と好評です。

■ **好みに合わせて選べる、セミオーダー式のカタログ通販**

価格にもわかりやすさを追求しました。

60 万円、80 万円、120 万円ととてもわかりやすい 3 プライスでお墓を選ぶことができます。もちろん墓石本体のみならず、基礎工事から石積工事まで含んだ完成お引き渡し価格です。



■ **お墓が建つまでにかかっていた余分なコストを取り除きました**

これまでは墓石そのものの価格に様々なコストが上乗せされていました。私たちはそのムダな費用を取り除き、ストレートな価格でお客様にお墓を提供しています。それがお墓まごころ価格.Com のお墓です。

■ **最も高い技術力をもつ工場で墓石を製作**

デザインと設計は私たち自身が行い、製作は中国工場で行う SPA（製造小売業）の形態をとり、中国で最高の技術を持つ工場と提携し、厳しい品質管理のもと、お墓づくりを行っています。

また、お墓に彫る彫刻は家紋からオリジナル自書、イラスト彫刻まで幅広く対応し、彫刻代は販売価格に含まれています。

その他特長

日本全国 47 都道府県、各地域に経験豊富な墓石職人（まごころ職人）がいます。地域の特性や慣習を熟知し、確かな技術を持つ「まごころ職人」があなたのお墓をお建てします。

私たちは安心、安全なお墓を全国のお客様へ提供するため、墓石の耐震実験を行い、震度 7 相当の揺れにも耐えた耐震・免震施工を全てのお墓に標準で導入しています。

お墓の品質に自信があるからこそ、全てのお墓に 10 年保証をおつけしてお引き渡しをしています。

お客様ひとりひとりに専任の「まごころマン、まごころレディ」がいます。ご相談はもちろんのこと、資料や石のサンプル、御見積書も全て無料でお送りしています。お墓のことでご不安がおありでしたら、私たちにご相談ください。

株式会社まごころ価格ドットコム
代表取締役社長　石井文子
〒103-0006　東京都中央区日本橋富沢町 4-1　ミズホビル 6F
フリーダイヤル 0120-809-209