

頼んではいけない 葬儀社 5 選



～NHKで取り上げられました～

終活をすればするほど悪徳業者に捕まる理由

ボッタくられない葬儀社選び

悪い葬儀社のやり口を徹底解説

本当に失敗を避けるための

かしこい葬儀社選びの方法を教えます

(有) 佐藤葬祭

電話 03-3468-0949

ご挨拶



はじめまして、一級葬祭ディレクターの
佐藤葬祭の佐藤ノブアキです。僕は創業が
昭和5年のちょっと古めかしい街の葬儀屋
の三代目をやっています。

ひらたくいうと町の葬儀屋のおじさんです。じつは今、葬儀の世界
がヒドイことになっているのをお伝えしなければなりません。

テレビや新聞を参考にして、高齢者の多くは終活をしなければいけ
ない、いい歳だから死んだ後の事の準備を、子供たちに迷惑はかけ
られない・・・と考える人は多くいらっしゃいます。

事前の準備をすればするほど確率的に悪徳業者にハマってしまうの
です。過去一番に国民生活センターに消費者からの苦情が多く入っ
て、被害に遭われた方が多数います。

うちにも多くの人から「こんなはずじゃなかった」「聞いていた話
と違う」「事務的過ぎて冷たかった」といった声がよせられていま
す。そこで、この事実を出来るだけ多くの人に伝えて、葬儀のお金

のことで悔しい悲しい思いをする人が減って欲しいと思って、この「選んではいけない葬儀社」の冊子を書くことにしました。読んでいただければ、きっと葬儀でダメされない力が身について、無事に家族を安心に送ることが出来るようになります。

それでは今、一体何が起きているかを話していきましょう。

現状の葬儀業界「裏側」で何が起きているか？

・葬儀によせられる苦情は過去最大・・・

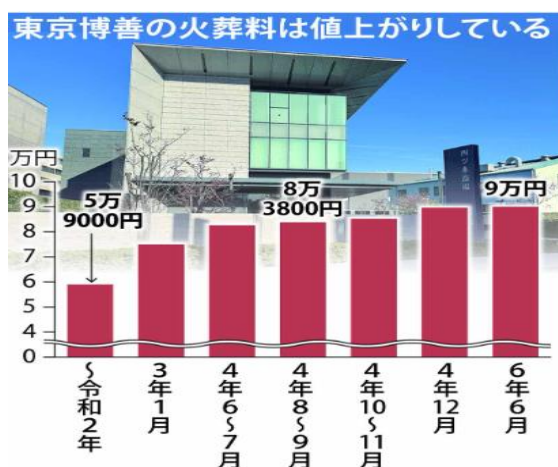
消費者センターに寄せられる葬儀の苦情が、1000 件にせまる数になっています。これは過去最大なことが報道されています。



国民生活センターに寄せられた葬儀料金に関する相談件数 フジテレビサンシャインより

一般の人にとって葬儀社選びは非常に難しい時代になってしまいました。

・東京の火葬場は中国資本に・・・

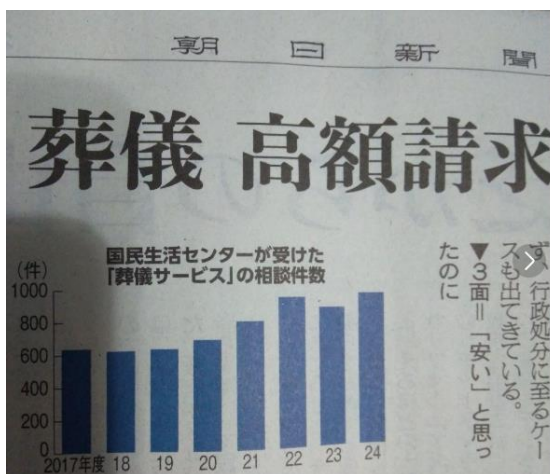


2024/12/23 産経新聞より

また東京 23 区シェア 70% 占める火葬場の会社も中国資本に買収されてしまい、料金はどんどん上がり 150% の値上げということになってしまい、一体どうなるの？という状況です。（産経新聞）。

中国資本は仕方ないとしても火葬料の爆上がりは葬儀代を圧迫しています。また利益偏重のその経営姿勢は、不平等であったり公共的とは言い難く、都議会でも問題視され、小池都知事により「調査の上、積極的に区と連携して指導していく」という見解があげられるほどです。

・朝日新聞、葬儀の高額請求が取り上げられています

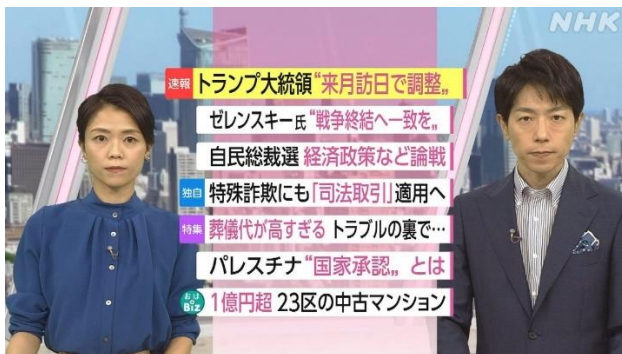


2025/8/25 朝日新聞より

朝日新聞でも、葬儀の高額請求トラブルや不透明な広告表示に関する一連の報道を行いました。これらの報道では、インターネットなどで表示される安価な基本料金と、最終的に請求される高額な費用との間に大きな乖離がある実態に焦点を当てています。

この朝日新聞の記事を皮切りに、新聞やテレビなどで相次いで葬儀格安広告問題を取りあげるようになったのです。うちもこの記事には情報提供をさせていただきました。

・NHKも葬儀の料金問題をニュースで取り上げています



NHKの朝のニュース番組でも、「葬儀代が高すぎる トラブルの裏で」ということで安値広告と、実際の請求が大きく違う

NHKおはようニッポンより ことが取り上げられました。

NHK、産経新聞など多くのメディアにも情報提供をさせていただきました。不思議な事に、社会問題というのはどこか一社が取り上げると、いままで動かなかったのが不思議なぐらい動き出します。

報道される業界の裏側・・・

このように安値でネットや広告で表示されても、実際の支払額は

4～6 倍取られてしまう。50万円台の家族葬が240万にもなったというのが珍しくないということが起こっています。

許せないのが「葬儀を受注してしまえば騙すことができる」「高額請求に誘導しても断る人はごくわずかだ」と「ご遺族」というのを「お金」にしか見てない姿勢は、葬儀屋ではなく葬儀を使ったただの金儲けになっているのが、現場で働く葬儀屋としては、とても許すことは出来ないことです。葬儀というのを当たり前故人を送る温かいも

のとしてやっていくためにはこうして、同業の恥だとは感じていますが現実に起こっていることを伝えていかなければならなかったのです。

家族葬「29万8千円」なんていうチラシをみたことあるかもしれないですし、ネットで見かけたかもしれません。生活を考えて少しでも節約したい、今後の事があるから料金を押えたいという気持ちにつけ込んで、受注してしまえばこっちのものとはばかり「高額請求する葬儀社」は待ち構えているわけです。

このように

- ・消費者センターに寄せられる葬儀の苦情が過去最大(フジテレビ)
- ・東京の火葬場は中国資本になり、火葬料が150%の値上げ
(産経新聞)
- ・葬儀の56万円のプランが240万円に(朝日新聞)
- ・葬儀の高額請求が、問題化している(NHK)

と様々な所で「葬儀のボッタくり問題」「東京火葬場問題」が取り上げられています。

どうすれば、ボッタクられないようになるか？

・対応策として

いい葬儀社の選び方を教えてくれとよく言われることがありますが、いい葬儀社選びというのは相性もあるので難しいのですが、**逆に「頼んではいけない葬儀社」というのは、仕組みさえ分かっているならば避けることが出来ます。**

そこで代表的な 5 つの「避けた方がイイ葬儀社」の紹介を、事実を話しながら紹介していこうと思います。

頼んではいけない葬儀社 5 選

1. ネット系葬儀紹介会社

まず最初はネットで葬儀紹介をしている会社です。「全国统一安心価格」みたいな会社は、葬儀社ではなくて葬儀社に仕事を振るブローカーみたいな存在です。

事実だけ述べていくと、こういった会社の多くは「家族葬 30 万円～」という広告をよく打っています。実際にはこの金額で葬儀が出来ないことが多く、「総支払額」は広告の金額の 4~6 倍かかるのが殆どです。ひどい所では提示金額の 10 倍というケースもあります。

「頼んだけど金額で揉めた」、「ちっとも安くならなかった」という遺族の声が、葬儀が終わってからよく聞かれます。

こういう会社はネットによく広告が載っていますが、ネットに広告を載せる費用も莫大に掛かり、一回クリックするだけ、広告を見させるだけで一回 3000 円にもなる時があります。だから下請けの会社に葬儀の仕事を振って手数料を取るのですが、手数料は概ね売り上げの50%以上を取っています。利益の50%ではなくて売上の50%です。

そしてネット系の葬儀紹介会社は僧侶の紹介などもやっていますが、お布施から 75%もの手数料を取ります。10%や 30%の間違いではありません。お布施の 75%で、「月刊住職」というお坊さんの業界紙にも載っている、事実だということを知っておいて欲しい事なのです。

これだけ高い手数料を取るので下請け葬儀社は遺族にオプション営業をして、必要のないエンバーミング（血を抜いて防腐剤を注入する防腐方法）や湯灌（バスタブで遺体を洗い清めるサービス）が必要で
すなどと、どんどん価格を吊り上げていくことになります。

ひどい時には三日後の葬儀でエンバーミングが必要ですなどと言って、一週間ぐらいなら納棺してドライアイスをつけるだけで十分な遺体に対してエンバーミングを勧めていたりします。

「この祭壇だけでは寂しいですよ」と不安商法的に高額な生花祭壇を売ったり、頼んだ後に高級な棺に勝手に入れられてしまったりすると、もう後戻り困難になります。「みなさんこうやってます」とセールストークを駆使して売りつけてしまいますのです。

下請けの葬儀社にやらせるだけのブローカー、「手数料の大きなお葬式」や「よりそわないブローカー」に葬儀を頼むと結局葬儀の金額が大きくなります。

この手の会社は、こうして得た莫大な手数料をもとに沢山広告を出して、ネットやチラシで引っかかる人を待っているのです。

今後を安心して終活しておこうとして事前に相談しようとする、引っかかる人が確率的に多くなっています。またそういう不安を持つ人が反応しやすい広告の形もわかっているからです。ネットでの

葬儀屋探しは一番引っかけやすい手口なので気を付けてください。

2. 病院付き業者(警察付きも同様)

二つ目は病院に常駐している葬儀社です。突然の事で病院から紹介された業者を選んだという話聞いたことがありませんか。

病院付きの業者の問題は「常駐コスト」です。単純に病院と出入りの葬儀社では死亡の連絡から 30 分~1 時間以内に病室から霊安室までの搬送を 2 名体制でしてくれという契約が病院と結ばれています。これをざっと人件費で考えると、2 名 (8 時間勤務) ×3 交代=24 時間で 6 名の人間で病院常駐業務を回すことになります。一人当たりのざっとした給料が深夜加算や休日手当などを抜いて 30 万だとします。そうすると月間に 30 万×6 名=180 万、年間に直すと 2,160 万になります。

「30 万円×2 人体制×3交代×12 か月=2,160 万のコスト」です。

実際には搬送するための寝台車を自社でもっていることや、常駐するためのアパートの家賃などを加えて 2,500~3000 万程度だと言われています。さらに、病院で亡くなった時に葬儀が受注になる比率の問題があります。

今時は病院付きの業者が高いのが有名になったのか、病院で亡くなって、そのまま病院から紹介された業者に頼む人は20人に1件、5%以下程度だと言われています。

大病院で月間30件死亡する人がいるとしても、1~2件しか葬儀が受注できません。そうすると2000万円÷24件（年間）で**一件当たり83万円のコスト**がかかります。それだけの利益を葬儀で回収しないといけないので割高になってしまうという事です。

3. ロードサイド・新規の家族葬会館

三つ目は東京近郊に行くと、大きな道路沿いに「家族葬会館」や「少人数用葬儀会館」というのが最近ではバンバン建っています。

看板には「家族葬 32万～」などと大きく書いてありますが、そんな金額で収まるわけもなく、やはり4~6倍の支払い総額になります。

一見には安値にみせて、実際には高額で葬儀を請け負うからバンバン会館が建てられるわけです。またこういうところは**ネット系葬儀紹介会社の下請け会社**もしていて、消費者をひっかける仕組みは同じようなものです。

多死社会だからきっと需要があるから会館が建つんだなあというも

のではなく、単純に消費者から多くの利益を得られるから会館が建てられるという事です。

家族葬だから安く済むはずという思い込みを逆手にとって、受注すれば勝ちという業者が多いのが特徴です。小さな家族葬会館だからといって総額が安く済むはず、安く済ませたいという心情に付け込んで利益を出すビジネスになっています。

4、分業制の進んだ大手業者・互助会

名前が有名だから、地元では大手だからというのも考え物で、大手の葬儀社や互助会は分業制が進んでいます。これは見積もりは見積もりだけ、葬儀施行は別の人、火葬場に行くのも別の人と会社が儲かるように効率的に分業制を引いているところが多いからです。

葬儀で大切なのは安心のハズで、打ち合わせした人間が葬儀を取り仕切り、火葬場までついてきてくれて、何かあったら事情の分かる人に言えばいいという当たり前の事が、大手の分業制では失われてしまっています。

それどころか、分業制を引くのは見積もりが高く取ってこられる社員には見積もりだけをやらせて、見積もりを高く取れない社員は現場の肉体労働に回すといった「**大企業の業績のためだけ**」が大きくあります。

この「お客さんからいかにお金を引っ張ってこられるか」を「業務の効率化・働き方の安定化」と言い換えているわけです。葬儀は物品だけの作業ではありません。ご遺族の意向を聞いて、状況を確認して、そのご家族にあった提案をするのが大事なのです。それを失ってまで、自分の会社だけの利益を追求するなら、それはもう葬儀の仕事に携わるのにはふさわしくないと私は思います。

また互助会の会員になっているから安心というのも考え物です。実際には会社規模も大きく、各社員へのノルマもきついでので専門の葬儀社よりも高くなります。業界で一番多い苦情は互助会の解約トラブルや料金についてだからです。

5. 老舗の皮を被った、乗っ取られてしまっている業者

そして、この辺になると見破るのが非常に困難なケースになります
が、一見昔からある良心的だった老舗の葬儀社にみえるのですが、社
長が高齢になって店を畳もうかというときに、外から来た業者が「会
社の看板と電話番号を譲ってくれば、仕事は僕たちがしますから、
社長はもう電話番も現場もいなくて、儲けの何割か入りますよ」と
中身だけ入れ替わってしまうことがあります。

こういう会社は古い業者の看板はそのままに中身だけが金儲け好き
な会社になっています。多くの場合、元の仕事は葬儀の人材派遣業な
どをしていて、人も機材も自分の会社のものが使えるので、乗っ取る
だけのうまみがあるのです。

こういったところが代表的な「頼んではいけない業者」です。

まとめ 頼んではいけない葬儀社 5 選

- 1. ネット系葬儀紹介会社は広告費がかかって、高い手数料だから
気をつけよう**
- 2. 病院付き業者(警察付きも同様)は常駐コストが高いから気をつ
けよう**

3. **ロードサイド・新規家族葬会館は儲かってるからバンバン建つので気をつけよう**
4. **分業制の進んだ大手業者・互助会は金儲けが得な奴が来るから気をつけよう**
5. **老舗の皮を被っていても、中身は違うこともあるから気をつけよう**

色んなよくある質問に答えてみる。

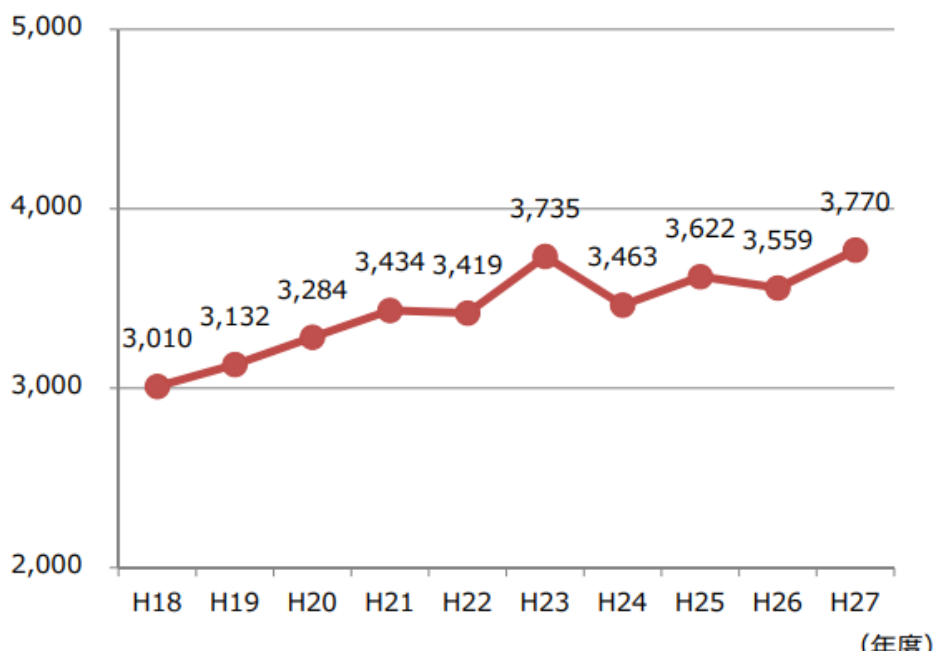
さて、ここまできると色んなご意見があると思います。自分の会社が儲けたいために他の会社の悪口をいっているんじゃないの？と言われることもあります。そうだったら、まだいいと思うんです。被害に合う人も少なく、僕がただの自分のために他社の悪口を言っているだけならまだよかったです。そうではないのは毎年増えて行く、国民生活センターの苦情の増え方でも明らかです。

Q、大手や互助会はそんなに悪いの？

「互助会や大手がそんなに悪いなら、もっと報道されてもいいんじゃないの？」それももっともな意見です。先述した国民生活センター

に寄せられた葬儀への苦情、じつはコレは苦情の極一部で「冠婚葬祭互助会に対する苦情」というのがあります。

過去10年間の苦情・相談の推移



これは、すこし古いデータですが、葬儀への苦情とは別で冠婚葬祭互助会への苦情というものが存在しています。これを見るといかに互助会という会社への苦情が多いか分かります。ではなぜマスコミや週刊誌などで報道されないのでしょうか、僕も不思議に思っていました。しかし答えは簡単です、互助会に対して不利な報道が出ると各互助会が「法的な措置をとる」とちゃんと圧力をかけるからです。僕も週刊誌の記事で何本か批判記事を寄稿しましたが、しっかりと編集部に対して弁護士からのお手紙が来ていました。僕自身に圧力をかけるならまだしも、編集部はやはりお金を無事に稼ぐために仕事をしているので、売上にならない部分で揉めていると仕事にな

りません。責任者の時間も労力も取られてしまうと会社の利益が無くなってしまいますからです。

法的対応は非常に手間と精神的重圧がかかるので、反論があっても、それなりの所で記事を取り下げるか、謝罪による記事の改変に応じることになります。これが大きな会社や互助会の実際のヒドい部分が表に出てこない構造になります。

Q、ネット業者の悪口を、仕事を取られた腹いせに言ってるんじゃないの？

「お前はネット業者の悪口ばかり言っていたけど、口コミとか見るとそんなじゃないんじゃないの？」こういった声も聞かれます。まず、ウチの会社は仕事を取られたということはありません。一般の葬儀社とちょっと方向性が違い、ウチはお客さんが東京中にいるので、とくにネット業者のせいで仕事が減ってるということはないです。

そして、ネットで見ると、その口コミ「ネットに紹介された業者が良かった」という口コミが、そもそも「自作自演」なのです。

ちょっと下の口コミを見てもらいましょう



Google Mapに記載されている口コミ例

これは、いわゆる「ネット系葬儀紹介会社の下請け会社」ですが、わずか一年たらずに星5の評価連発で、あまりにも不自然です。ちなみに、普通の斎場がオープンして口コミがつくにしても、1~3件多くて10件ぐらいですが、その7倍の口コミで、しかも星5の最高評価ばかりなので平均4.9などという数字になります。

やってるのは流石に分かりますが。こういうことを平気でやるのがネット上の「自作自演口コミ」になるのです。ロードサイドの新しめの葬儀会館の多くはこんな感じです。また葬祭系の発信も多くやっているとという変わった立場から、内部告発もいただきまして、事情を言わないといけないなと思う次第です。

Q、そんなに悪いことをしている業者が多いなら実名で公表すればいいのに…

そう思われる方はいるし、そういう意見も頂きます。実名公表ができれば、一番いいと思います。しかし、世の中には名誉棄損という法律があって、これは「事実の指摘」であっても成立するという法律があります。実際にはウソ広告、見積もりと違う金額での葬儀、あつてはならないそういった悪徳業者の指摘であっても「名誉棄損」というのは成立します。他にもたとえ本当の事の指摘であっても威力業務妨害で訴える権利というものはあるということで、こうして皆さんが見れる形で公表すれば、勝ち負けは別にしても、そういう訴訟には付き合わないといけなくなります。なので、「どこ」というのは言えない仕組みになっています。本当は、そういう広告上の悪いことをしたら、公正取引委員会が罰していかないといけないのですが、本当に動きが無いのが現実です。

Q、じゃあどうやって安心できる葬儀屋を見つければいいんだ？

こういう声もよく聞かれます。結論からいいますと「ひとつづつで紹介してもらってください」いまの悪徳葬儀社のやりくちってというのは、

様々なまままでの「良い葬儀社を見つける方法」を逆手にとったものです。「ネットで複数社から見積もりを取りましょう。」「いくつかの葬儀社に相談しましょう。」「口コミなどを参考に決めるとよいでしょう」「地元の老舗業者相談しましょう」という気軽にできる方法を全部悪徳業者がひっくり返して作り上げた形なのです。ネットで複数社から見積もりをとれば、「見積もりだけ安くなって実際の葬儀の時は高くすればいいんだろ。」「複数社に見せて看板さえ変えておけば分からないだろう。」とか「地元の老舗業者の店ごと則ってしまえば分からないだろう」とか「口コミでいい事が書いてあればいいんだから、外部業者にお金を払っていい口コミを書かせればいいんだろ」とか、悪い業者を避けるありとあらゆる方法がふさがれています。

なので結論としたらアナログな「人付き合いによる人の紹介」しかありません。少なくともネットやチラシを信じるなんてことよりもまともな選択肢と言えます。うちに寄せられた声でも、知人・友人・親族に紹介してもらったという人は高確率で無事に葬儀を終えています。

Q、でもネットやチラシの葬儀社の方が明らかに安いじゃん・・・

簡単な答えですが、見せている金額とやっている金額が違うから「葬儀を受注しよう」とすればウソの金額でお客さんを釣ろうとしてるからあまりにも安いんです。真面目にやっている、ウソつかない会社は「これぐらいかかりますよ」とまともな金額を提示します。そして広告では勝てないので、もうまともな葬儀屋は広告を積極的に打とうとしていないんです。約束を守る気がないならいくらでも安値をうたうことは出来ます。葬儀 1 件に対して働いている時間も変わらない、仕入れも大差がない、そういう中で大きく下限金額が変わるわけがないのが葬儀社というものです。ただ実際にセールスやビジネスで考えた時に、彼らは守る気もないチラシを「ハードルをさげて、お客さんに接触を増やしている」と言っています。

Q、で、結局結論は何なんだよ！

チラシやネットも本当にその金額で行うかわかりません。見積もりをとっても、実際の葬儀の施行の時にはその金額ではやりません。という環境が今の葬儀業界の現実です。

例えば悪徳葬儀社の名前が分かって、看板も会社名もすぐ変えられる中で気をつけても避けることがなかなか叶いません。中身がそっくりそのまま買収されることもあります。被害に遭わない

選択をするのが本当に困難です。

実は、いい葬儀社は廃業が続いていて、葬儀屋の出入りがあるだろうお寺も「いい葬儀社が無くなっちゃった」と困っているような状況です。老舗のA葬祭に頼んでいたんだけど、中身が変わっちゃったとか、廃業して大手の〇〇葬祭の評判ってどうかな？って聞かれるぐらい、一般の人よりずっと葬儀社に触れ合う機会の多いお寺でも良心的な葬儀社を見つけるのが困難になっています。

結論としたら・・・

「それでもやっぱり人づてで紹介してもらおう」

完璧じゃありませんが、ずっとましで強力な方法です。

大切な事なのでもう一回言いますと

「それでもやっぱり人づてで紹介してもらおう」なのです。

まとめ よくある質問に答えてみよう

Q、大手や互助会はそんなに悪いの？

A、大手・互助会は分業制の仕組みやり方がお金儲けに特化しすぎています

Q、ネット業者の悪口を仕事を取られた腹いせに言ってるんじゃないの？

A、腹いせではなく、自作自演や内部告発もあり事実と言えます

Q、そんなに悪いことをしている業者が多いなら実名で公表すればいいのに…

A、民事訴訟では名誉棄損は事実の指摘であっても成立するのでやりません。

Q、じゃあどうやって安心できる葬儀屋を見つければいいんだ？

A、ネットやチラシに頼らず「人に紹介してもらおう」のが一番安全です。

Q、でもネットやチラシの葬儀社の方が明らかに安いじゃん…

A、守る気がない約束ならいくらでも安く書けます。鵜呑みにしてはいけません。

Q、で、結局結論は何なんだよ！

A、ダメされないためには人づてが一番です。コレは大切なので何度でも言います。人づてに紹介してもらおう。

さてここで、また別の話。余分な話だと思っただいて構いません。

東京 23 区の火葬場が中国資本になった話

150%の値上げ、区民葬脱退

東京 23 区の火葬場は昔から民営が多く、そのシェアの 70%を占める「東京博善」という会社が、親会社の広済堂ごと中国資本になりました。火葬料が 59,600 円から 9 万円に料金が 150%の爆上がりしたのも、そのせいです。都や区が指導するだろうなと思っていたら、「法律に書いてないから指導できません」ということで何の指導もなしに、どんどん悪い方へ変わってきてしまいました。2026 年 4 月からは区民葬からも脱退して公共性を失っていると言われていきます。

民間企業だからお金儲けをするのは当然と、休憩室を潰して式場にして、キャパ以上の式場を作ったせいで今火葬場は車が以前のように停まらなくなっています。喪主やお坊さんが満車で入れずに式間に合わなかったり遅刻したりした事件があったほどです。今では、さすがに寺院分の駐車スペースは確保されているようですが、以前のように車で来る親族が駐車できる保証がありません。式場は駐車場に停まらないように改悪されたのに式場料は値上がりしました。ほんとうに信じられないです。

また式場を借りた時にロビーといわれる椅子のある広場を、儲から

ないからと有料の喫茶コーナーにして、ファミレス以下のドリンクバーで一人1,320円を払わないと座ることも出来ないように変えました。「佐藤さん、俺年寄りで座る所も無いから葬式来るのがつらくなったよ」と言われたときは、なんともやり切れない気持ちもなりました。

他にもグループ会社で火葬を申し込んだ人の個人情報を使いまわそうとしたり、生花の注文を横取りして遺族に葬儀社のふりをして生花注文をとったりする「生花横取り事件」を起こしたり。お金儲けのためになりふり構わない姿勢が、利用者を呆れさせています。それでも行政は何も指導しません。

そして大切なことは、そういうお金儲けになりふり構わない火葬場が今は葬儀社も始めたという事です。火葬場が民間だと思ってない人は、火葬場に電話して「葬儀社を教えてください。」や「葬儀をお願いしたいんですけど。」というと自動的に、今は火葬場のやっている中国資本グループ葬儀社に紹介されることになります。

葬祭民間部門の営業利益は37.8%で、一般的な葬儀社の利益率は5~15%ですので、どれだけ利益率が違うか分かります。

火葬場に電話して、葬儀をお願いする。葬儀社を紹介してもらおうと今は自動的に中国資本のお金儲けに熱心な会社のグループ企業の葬儀社がやってくるということになります。

ちなみに、子会社じゃなくて火葬場で増やした式場を年間契約で借りている会社があります。一味って感じなんですけど、これも火葬炉の占有で公共公平ではないことが問題なのですが、火葬場のふりをしたチラシを撒いたり（景品表示法違反の疑い）、式場利用料無料（不当廉売の疑い）と書いてチラシを撒いたりして問題視されています。中国資本の火葬場グループがやりたい放題です。

ここまでくると流石に問題視され過ぎて2025年9月24日に行った、小池都知事の所信表明では、「都は、火葬場を指導監督する区市町村と連携して、料金を含む火葬場の経営管理に対する指導が適切に行えるよう、法の見直しを国に求めていく」としました。これからは何らかの規制がかかっていくでしょうが、時間のかかる事なのでご遺族の皆さんには注意喚起しておきたい話です。

まとめ 火葬場が中国資本に買われました

- ・火葬料金が爆上がりして、150%の値上げが行われました。
- ・区民葬という23区と火葬場の協定葬儀から脱退して公共性に疑問が
つきました。
- ・利益のために休憩室を改造して式場にしました。駐車場が足りなくな
りました。
- ・ロビーを潰して、高い喫茶コーナーにしたのでみんなの休む場所が無
くなりました。
- ・個人情報グループ企業で使いまわそうとした、個人情報流用未遂事
件がありました。
- ・生花横流し事件がありました。ご遺族に迷惑をかけました。
- ・色々やって営業利益が普通の3～4倍もでる儲け重視企業になりまし
た。
- ・火葬場に連絡すると、そこの子会社に紹介されるようになりました。

そういう裏手口を公開！

さて話は戻って、頼んではいけない葬儀社の話です。

どんな手口をとるのか？

遺族の皆さんが「お金」しか見えていない彼らがどんな手口をとるの

かをこれから紹介したいと思います。こういう手段で高額請求するんだなというのを料金の概要と合わせて紹介します。

エンバーミングの押し売り

一番多く聞くのがこれで、エンバーミングというのは何かというと「遺体の血管を小切開して、そこから防腐液を注入して腐りにくくする処置」のことを言います。これ自体はよく悪くも無いのですが外科的な処置に準ずるものになるので、一般的なドライアイスでの処置よりはるかに高額になります。

ドライアイスなら一日あたり 8,000 円～12,000 円程度ですが、エンバーミングは一回 20～30 万円とかなり高額になります。一週間程度であればドライアイスで十分対処可能なのですが、これを「最後に孝行になりますよ」「皆さんされています」「遺体が持たなくなります」とかなり強引な今では死滅したようなセールストークを使って進めてきます。

悪質なケースではドライアイスの量をケチって、腐敗臭がしてきたら「エンバーミングするしかないですよ」と勧めるようなケースもあ

ります。

湯灌(ゆかん)の押し売り

湯灌というのは専門の湯かん業者いて、遺体を少量のシャワーで洗ってくれる儀式です。病院でキレイに拭いてくれたり、家族や葬儀屋で清拭はしているので、必要ないと言えないのですが、最後にお風呂に入れてあげたいなどのケースでは使われます。

これも安くないもので 10 万円位はします。エンバーミングが売れなかった場合には提案してきたり、悪質なときにはエンバーミングをしてさらに湯灌を勧めてきたりします。

エンバーミングでは遺体の洗浄もするので、明らかに必要ないので、二重で売った方が儲かるからだろうなぁと想像がつかます。

高いメイクを売られる

ウチの会社は僕の経営方針で、口ぐらいは閉められないと葬儀屋とはいえないと思ってるので、口を閉じるぐらいは基本料金で対応していますが、お金儲けが主題の葬儀社では「口を閉じるのはメイク屋

さんの仕事で外注しないと口は閉じられない」と主張するので、メイクを頼まなくていけない状況になります。

相場を言えばメイク屋さんを呼んでも、メイク屋さんに払う原価が2~3万円（メイク屋さんによって違う）、請求が3~4万というのが相場なのですが、ここに高い利益率をとられて8~10万円というのもよくある手法です。

エンバーミング、メイク、湯かんとどれか一つで済むものを、どんどん重ね売りされるという悪質なケースもあります。

高い骨壺・棺・祭壇の押し売り

安いプランで頼んでいたとして、価格の入ってないカタログをみせられたりして「選びましたよね」状態で、オプションで祭壇44万、棺24万、骨壺8万といったプラス料金を記載されるときがあります。

悪質なケースでは「そんなの選んだ覚えもない」ということもあって、

一体なにをやっているんだろうと思うこともあります。高くても選んでいたのなら、まだ納得はできるのでしょうか、選んだ覚えもない、価格は知らなかったという声が寄せられています。非常に悪質な行為です。

スゴイ高い生花しか売っていない

生花の値段もおかしな額がついています。遺族用の生花で喪主花一对（2基）で11万円とか、生花が3万円からしかないとか物価高で生花の相場は上がったと言っても15,000円の生花が18,000円に上がった程度です。

喪主だからと言って特別高い生花を出さなきゃいけないという必要性はありません。「みなさん出してますよ。これくらいが当たり前」といった、本当に今では死滅したんじゃないかというセールストークで高いものをうっているのです。

高い霊柩車やプラン外の人件費・式運営費(司会)

チラシやネットなどのプランには、出棺する際の霊柩車や人件費が

含まれているように見せています。というか皆さんが見てるチラシなどのプランには入っていますが、無視して「必要です」といって突っ込んでいきます。

慣れてないことが葬儀で、そう主張されたらなかなか反論できないので、家族 5 人の葬儀で、長い長いナレーションを読まれたり、なぜか追加の人件費を取られたり、なぜかベンツの霊柩車がきて、式運営費 5 万円、人件費 6 万円、霊柩車 10 万円が加算されたりします。

有料だったの？セレモニーボード

よく分からない加算というのもあって、セレモニーボードの作成一枚 5 万円×6 枚というのもありました。これは感動的な葬儀を標榜する葬儀社で、僕ら同業は写真をペタペタ貼ったような思い出コーナーの展示物でお金をとったりしないんです。

いいところコルクボードの実費ぐらいで、あれでお金を取るなんて夢にも思わないわけですが、見たことのある見積もりでは、それが 1 枚 5 万円で、且つ 6 枚を必要だって主張されたそうです。

必要ないって言うのに、葬儀社側は 1 枚は絶対に必要ですと言われ

たが、その時点でイヤになってしまい葬儀社をチェンジしたそうです。

選択の自由があるのに選択をさせない

普通に打ち合わせというと、カタログを開いて選んでというのを想像すると思うんですが、選択もさせずに「コレはこういうもんです」

「みなさんこうしてます」「最低でもこれくらいは掛かりますよ」と体のいい押し売りみたいになっていることもあります。そこで説得やお詫び、やさしさの押し売りみたいなことをして、トラブルないようにボッタクってくるのが今時の出来る「葬儀社社員」だということを吹聴しているコンサルタントもいるそうです。選ばせないということ、今時の押し売りは高圧的ではなく丁寧で押しが強いのが特徴的です。また例えばいうと180万の売上をつくるのに240万の見せかけの見積もりをつくり「60万も割引したんですよ」なんていう手口もよく聞きます。

ハッキリ言うとやってることがメチャクチャすぎて、プロでも見積書に何書いてあるか分からないです。

そういう高額請求をする会社は、事前の見積もり段階では安くできそうなことをいって、実際の葬儀の時にはメチャクチャをしてくる

ので、書類をみても「プロでもよく分からない」のです。

ですから一般の人がツッコミを入れて必要ないものを断るって言うのは、相当な難易度の高いことになります。

そして仮に、オプションの嵐を潜り抜けても……

もし偶然にも運よく、知識も意志力もあって高い葬儀を適用されなかったとしても、やってくるのは「何にもしてくれない葬儀」です。

生花祭壇に見えたものはオプションをとれてないから造花のわずかに置いてある祭壇です。彼らのコストをかけていい、葬儀に達さない時には容赦なく人的サービスのコストダウン、物的的に最低限のもので「こなす」葬儀に切り替えられます。

話をして意思を組んで、不安にならないように段取りを組むような葬儀サービスは提供しないというか、会社として儲けの無い顧客には出来ないというか、最低限の作業時間でこなしてこい指令がでるので不満が残るものになります。

だからこそ「**人づてに紹介してもらおう**」のが一番マシなのです。

まとめ そんな会社の「裏手口」を公開

- ・エンバーミングや湯かん、高額メイクの押し売り
- ・高い物品(骨壺・棺・祭壇)の押し売り、下手すると頼んでもいない場合もある。
- ・オプションの生花などの最低単価が高額設定になっている。
- ・プラン内だったはずの人員費や搬送車両を勝手に高い金額でつけてくる
- ・プランにはないような独自サービスを絶対必要と押し付けてくる(セレモニーボードなど
- ・やっていることがメチャクチャすぎて、プロでも何書いてあるか分からない。
- ・仮に、オプションの嵐を潜り抜けても「やる気のない葬儀」を提供される
- ・結論は同じ「人づてに紹介してもらいましょう」です。

こういことが起こる理由

なんでそんなことになっちゃったの？

一つは不景気で皆が人付き合いを減らさざる得なくなって、人を通じての情報が回ってこなくなったということ、もう一つはネットで調べれば何でもわかるという思い込みを悪徳な業者に逆手にとられてしまっていること、テレビも広告が集まらなくなって、広告を出す会社の調査もしなくなって、どんな会社でもCMが打てるようになったという世の中の変化があったからです。

そして葬儀の形も不景気と高齢化で人が集まれなくなって、□コミが起こりにくくなって、実際に葬儀を経験することも現在の小規模な葬儀では難しくなってしまったことがあげられます。

これが起こった現象の説明になりますが、

本質的な事が大きくあります。葬儀会社や葬儀紹介会社・火葬場の持ち主がファンドに変わったということがあります。ファンドというのは「投資家集団」のことで、その投資家は日本人も外人も含めた様々な人もいます。だから彼ら「ファンド（投資家）」の目的は利益の最大化になるので、モラルや法令遵守はギリギリを攻めても「利益

が最大化」するのがいい投資先で自分の買った会社になるのです。そういう持ち主の変化というのが、こうした葬儀業界の惨状を引き起こしています。

まとめ 何でこんな事になったかの理由

- ・不景気で人との交流をする余裕がなくなった
- ・高齢化と少子化で情報を共有する機会が減った
- ・葬儀業界の各会社の持ち主がファンドになって、そこには外国人も日本人もいるから。

葬儀の世界は、さすがにそこまでは・・・っていう暗黙のモラルみたいなところで成り立っていたのがやっぱり文化が違うところが入ると、いろんな軋轢を生みだしてしまう部分はあるのだと思います。

そうは言っても、結論は同じです「**人づてに紹介してもらおう**」の一番です。

最後に

今の葬儀業界を50年近く見てきた中で、一番ひどい情景です。僕が駆け出しのころは腕のいい葬儀屋になって、お客さんから引き合いが来て、立派な道具を買えるような葬儀屋を目指すんだよとそう教

わりました。立派な道具は置いておいて、腕がよくてお客さんに喜んでもらえる葬儀屋でいようという気持ちは今でも変わりません。

そんな中で、葬儀業界の惨状は目を伏せたくなるものがあります。現実としてこの惨状を伝える人間がいません。みんな葬儀社を営業するうえで、本当の事を言って大手に訴えられたり、周りから「お前は悪口を言っているだけだろう。」と言われるのが怖いのです。正直、僕も怖くないわけではありませんが、困難な戦いでもお客さんの方を向いて正直に仕事をする事の方が大切だと思っています。怖くてできない葬儀社が悪いわけではなくて、人より少しだけ矢面にたって情報を発信するというのに向いているので、やってやろうと思っているだけです。

みなさんは家族の為を思って、お金を出して、労力を使って「お葬式」を行います。決して誰かの利益になるためではありません。そういう中で、本当の事を知って、現実を知ってちゃんと選択する。そしてお葬式でイヤな気持ちになる人が少なくなるといいなと思って筆をとらせていただきました。

この冊子を友人知人に渡したい人は「何冊必要」とお気軽におっしゃってください。

何冊でも無料で送ります。「どこにあげる」というのを言ってください。

人づてで紹介してもらうのが葬儀屋選びは一番なのですが、それでも困ったら、もし当てがなかったら、佐藤葬祭にご相談ください。ここまで言ってボッタクリみたいなことをしたら、さすがに看板降ろさなきゃならないので、そういう心配はありません。

そして、まず葬儀の事で疑問な事、怖い事、分からないことがあったらお気軽にご相談ください。お電話、メール、FAXでも受け付けています。

絶対に選んでくださいというのじゃなくて、お役に立てるなら使って下さいという事です。

アナタがお葬式で嫌な思いをしないことを祈っております。

佐藤ノブアキ拝

追記 よくある終活が実は金儲け目線が大分入ってる話

墓じまいについて

墓じまいについてもよく聞かれるのですが、墓じまいの話でよく出てくる高額離壇料の話がまずウソなんです。土業の人たちがよく言うやつなんですけど、お墓をしまおうと遺骨をどこかに引っ越さないといけないので、墓じまいと一緒に墓の新規購入をしていますからほとんど人は「墓の引っ越し」をしてるだけなんです。大騒ぎするようになる前から、昔からある話です。

で高額離壇料の話がありますが、お墓を引っ越すときにはお寺から区画を借りているものだから、更地にして返す必要があるわけです。そうすると墓の工事料金や墓石の処分費用っていうのが必要になって、墓地の区画が大きい場合には100万とか200万とか掛かりますよという話で、1辺が1m程度で平地の時は30~50万で工事と処分は終わります。目安なんで詳しくは石屋さんに相談してください。

墓石は大きな位牌扱いなので、その前に魂抜きのお供養が必要な場合

があります。長年お世話になりましたってことで、少し多めのお布施で普段の2～3倍程度を包むのは慣習的にあるにしろ、何百万包まないとはだしてくれないということはありません。

仮にそんなことを言い出したとしても「守る義務が無いのです」檀家になる時の契約書というのがあって、そこに記載でもあれば別ですけど、そんな契約書の存在は見たことも聞いたこともありません。

大体書いてあったとしても認識してなければ消費者契約法で無効を求められるような契約内容です。なので何百万の離檀料を求められたというのが、絶対ないとはいいいませんが、極々まれにしか存在しない、極めてウソやデマに近い存在です。

じゃあなんで「高額離檀料（何百万）」とい話がでるかということ、一つは墓をしまう時に一体何十万でお寺に合祀しませんか、永代に供養しますよという営業をかけるお坊さんがいるからです。納得の上払うなら、それは別に問題にならないのですが、納得してないなら「全部引き上げます」で構わない話で、払う必要がないのです。

この払う必要がない、法的な義務がないって言う話をわざと言わない人たちがいるんです。数字が欲しいマスコミと、「相続案件が欲しい土業」です。実際墓の引っ越しをした人は知ってるんですが、石屋さんが書類のベースはもっているし、墓地管理者であるお坊さんや霊園事務所がわかってるので、土業に「改葬手続き」を頼む人なんてほとんどいないんです。石屋さんがやりかたを知ってて、自分で出来ますよ、そうなんですか～～、出来た！でほとんど終わりです。

でも土業の人たちにとって改葬手続き代行は数万円にしかならないのに、一生懸命「墓じまい」の話をして、法的に守る必要のない「高額離壇料」の話をするのは、そうやって相続案件ゲットと目指しているから、そっちは上手く行けば数百倍の単価になるから入り口としてネタにしているだけです。

墓の維持は出来なくなった時に閉めればいいんですから、自分の代でなんとかしなきゃいけないことじゃないので、焦って維持してくれる人がいるのにしまうことはありません。

争続(相続トラブル)について

これも調べて分かったんですけど、相続トラブルが起こる、お金を持ってない人でも起こる対策しなきゃいけないなんていうんですけど、これも信託とか相続対策を売ってる土業・銀行・保険屋さんのセールストークです。

事実として事件件数(調停・裁判)っていうんですけど死亡者数に対して、裁判所にいって裁判や調停をする人の数はおおよそ死亡者100人に対して1件です。1%確率で起こります。兄弟仲が悪かったりすれば、財産が多かろうと少なかろうと揉めますので、財産が少ないひとほど相続トラブルが多い事の正体です。お金持ちよりも、そんなに持ってない人の方が母数が多いので、数の上では庶民ほどトラブルが多いという話になります。

そりゃ庶民の方が絶対数が、お金持ち・資産家よりも多いんですから当たり前です。結論としたら自分たちが、その100人に一人に該当するだろうなという人は、相続対策をとっておいた方がいいです。何回も結婚して子供が多いとか、子供の居ない夫婦は兄弟に相続権が

発生してしまうので、遺言を書いたりすればいいでしょうが、皆がみんな相続がトラブルというものではないというのが事実なので話しておこうと思いました。

身元保証サービス

家族がいるのに、身元保証サービスを使っていたり、弁護士や司法書士に後見人を任せている人も居ます。まず身元保証サービスですが正直、使い込み事件も多くみられるし、家族がいるのに身元保証サービスを使う理由は特に見当たりません。大きなお金が目の前を流れると、一定の割合で人はつい手を出してしまうものな気がします。

何でもできますよ、安心ですよという切り口で数十万の契約を結んで、いざ困った時に何かをお願いしようとするとは別料金です、何十万かかりますとか、月々で幾らの契約を加えないとやりませんとか、良心的だったとしても一回幾らですとドンドンとお金を取られるのが実態だからです。

現場では、スタッフの対応が遅れ、家族に連絡が取れず、悲しい思いをされたご遺族の声が、次々と寄せられています。信頼できる会社を

選ぶのも難しく、倒産や詐欺のニュースを耳にしませんか？ 一度お金を払ってしまえば、取り戻すのは至難の業です。後見人や身元保証サービスの人達を見ていて、いざ亡くなった時に亡くなった場所にいる。火葬に初めから最後まで遅刻もしないで当たり前前に立ち会うというのが出来た人を僕は一人しか知りません。あとはみんな病院にも行かない、火葬には遅刻すると正直人としてがっかりするような事例なら数多く見てきました。

いいサービス、いい人って言うのはあるのかもしれませんが探すのは難しいし、だったら家族と仲良くして、お願いして、適度に迷惑をかけるほうが、ずっと健全な気がしています。


そんな風に、耳に苦いイヤな事を沢山話しましたが、皆さんが生きて死んで、その一連の人生で「事実」というのを知って最初から終わりまで出来るだけ無事がいいとそういう風に思います。

以下当社の特徴的なサービスを載せておきます。

金額を知りたいときは相談ください

事前相談・見積り

ちゃんと全部入った総額でお知らせします



他社見積もりなど無料で診断します。お気軽にお問い合わせください

処分しにくいものがあったら、お任せください

遺品・人形供養祭

いつでも受け付けております。料金お気持ちお布施



仏壇、人形、遺品処分しにくいものがあたらご相談ください。

8.5万人登録者数



youtubeやってます

有限会社 佐藤葬祭

葬儀葬式ch

Youtube、Xやっています

部屋ごとまるっと良心価格で承ります

遺品整理かずみ屋

マンションから一軒家まで社長の弟がやっています



お家の処分など困ったら、社長の弟がやっています
見積もり無料で、良心価格です。

(有)佐藤葬祭

～創業 昭和5年～

〒155-0031 東京都世田谷区北沢 5-34-14

電話 03-3468-0949

FAX 03-3468-0958

メール info@sato1976.com

ホームページ <https://satousousai.com/>

「佐藤葬祭」で検索してください



X (ツイッター) : @satonobuaki

Youtube 「葬儀葬式ch」

葬儀・仏事などで疑問やお困りのことがあれば
お気軽にご連絡ください