

# 致理技術學院應用日文系

103 學年度畢業實務專題報告

## 日本「終活」在臺灣接受度之研究

指導老師：林漢卿

組員：10022237 凌雅芳

10022270 胡語文

10022271 黃馨儀

10022176 黃家瑜

2014 年 11 月

## 謝辭

這份專題能順利完成，首先誠摯感謝我們的指導老師—林漢卿老師，一開始耐心地給予方向確立研究主題，引導蒐集資料、分析文獻、以及如何撰寫，培養我們獨立思考的能力。製作過程中難免挫折、迷茫、碰壁，但經過老師循循善誘、耐心的給予建議，使我們解決了一道又一道的難題。老師身兼數職，還能在百忙之中撥冗時間與我們討論專題，並給予指點，令學生感動。再次感謝老師的教誨與包容。

感謝專題好夥伴們，將近一年的時間裡一起朝向共同目標努力。初期撰寫時，大家懵懵懂懂的蒐集資料，資料多為原文日文，接著將原文翻譯成中文，還要思考專有名詞的意涵、理解原文的內容，非常辛苦。大家絞盡腦汁擬出民眾問卷與業者訪談問卷，不停的修修改改，之後匆促的花費了兩週的時間將 200 份問卷發放完畢、詢問業者訪談意願，四家中僅兩家接受採訪。統整問卷內容也是一大挑戰，需先分別出有效及無效問卷，再統計各項數據，接著製作圖表，最後分析再做出總結。大家都是第一次寫專題，很多事需要詢問、學習，在組員互相幫助下克服了許多困難，因為有大家的互相包容、體諒與溝通，才能有今天的成果。

感謝金寶軒及國寶集團百忙之中抽空接受我們的訪問，讓我們了解現階段業者對於生前契約及終活的想法，經過業者細心講解，更加了解生前契約的內容。訪談過後，發現因為文化差異，部分終活活動要在台灣推行還很困難，也希望未來台灣能有更多人以積極樂觀的態度面對生死。

感謝協助填寫問卷的人們，因為有你們，才獲得如此龐大的研究數據，專題得以順利進行。

最後，感謝曾經幫助過我們的老師們、同學們與親朋好友們，一路上有大家的支持與陪伴，這份專題才能順利完成。

## 摘要

在全球人口出生率下降及平均壽命不斷延長，高齡化社會已成為未來的趨勢。日本進入高齡化社會以後，人口老化速度成為世界之冠，高齡化社會帶來的問題，促使日本銀髮族不得不提早正視對殯葬業服務的需求，2012 年「終活」一詞所受到的關注，更能反映出日本社會對於高齡化人口數急速攀升的不安。日本人藉由「終活筆記」詳細紀錄自己想要的葬禮、墳墓、繼承財產、遺物處理等，提早計劃以免留下遺憾，透過筆記亦可以向親人傳達自己的意志，減少親人的負擔。

台灣時常能見到子女因父母生前尚未分配的遺產鬧得不愉快、甚至鬧上法庭的新聞，為了避免此類問題發生，透過本研究，借取日本終活之相關經驗及活動向日本學習，使國人也能在生前規劃後事相關事宜，為自己畫下人生完美的句點。

關鍵詞：終活、終活筆記、殯葬業、葬儀

## 目錄

謝辭.....	1
摘要.....	2
目錄.....	3
圖目錄.....	4
圖目錄.....	4
表目錄.....	7
第一章 緒論.....	8
第一節 研究動機.....	8
第二節 研究目的.....	8
第三節 研究流程與架構.....	9
第二章 文獻探討.....	10
第一節 終活之意涵與源起.....	10
第二節 日本推動終活之活動.....	15
第三節 相關終活之處理事宜.....	21
第三章 問卷設計.....	39
第一節 台灣一般常見之生前契約.....	39
第二節 日本終活與台灣常見生前契約比較.....	43
第三節 業者訪談問題設計與一般民眾問卷設計.....	45
第四章 問卷及業者訪談分析.....	49
第一節 研究限制.....	49
第二節 問卷統整與分析.....	49
第五章 結論與建議.....	127
第一節 結論.....	127
第二節 綜合建議.....	127
參考文獻.....	128
附錄一.....	133
附錄二.....	135
組員工作分配表.....	139

## 圖目錄

圖 1-3-1 研究流程圖.....	9
圖 2-1-1 日本人口金字塔.....	11
圖 2-1-2 日本總人口增減比率變化.....	12
圖 2-1-3 是否知道「終活」一詞.....	13
圖 2-1-4 認為終活有沒有必要.....	13
圖 2-1-5 是否知道終活筆記.....	14
圖 2-1-6 是否在寫終活筆記.....	14
圖 2-2-1 生前準備的疑問.....	17
圖 2-2-2 遺照攝影.....	17
圖 2-2-3 肖像攝影.....	18
圖 2-2-4 入棺體驗.....	18
圖 2-2-5 大體 SPA 體驗.....	18
圖 2-2-6 終活旅行廣告.....	19
圖 2-3-2 西元 2015 年 1 月 1 日前所適用的相繼稅法.....	29
圖 2-3-3 平成 27 年 (2015 年) 1 月 1 日後適用的相繼稅法.....	30
圖 4-1-1 是否聽過終活.....	56
圖 4-1-2 從何處得知終活.....	56
圖 4-1-3 身後事相關.....	57
圖 4-1-4 該何時思考身後事.....	57
圖 4-1-5 什麼情況下會思考身後事.....	58
圖 4-1-6 有無意願做終活.....	58
圖 4-1-7 有無意願參加說明講座.....	59
圖 4-1-8 想參加之終活活動.....	59
圖 4-1-9 想嘗試的終活項目.....	60
圖 4-1-10 是否聽過生前契約.....	61
圖 4-1-11 是否願意購買生前契約.....	61
圖 4-1-12 從何處得知生前契約.....	62
圖 4-1-13 購買生前契約之原因.....	62
圖 4-1-14 性別比：是否聽過終活.....	63
圖 4-1-15 性別比：死後是否有放心不下的人事物.....	63
圖 4-1-16 性別比：生前寫好遺囑是否較放心.....	64
圖 4-1-17 性別比：是否想過規劃身後事.....	64
圖 4-1-18 性別比：認為該何時思考身後事.....	65
圖 4-1-19 性別比：有無意願做終活.....	66
圖 4-1-20 性別比：有無意願參加終活講座.....	67
圖 4-1-21 性別比：是否聽過生前契約.....	68

圖 4-1-22 性別比：是否願意購買生前契約.....	69
圖 4-1-23 年齡層：是否聽過終活.....	70
圖 4-1-24 年齡層：死後是否有放心不下的人事物.....	71
圖 4-1-25 年齡層：生前寫好遺囑是否較放心.....	72
圖 4-1-26 年齡層：是否想過規劃身後事.....	73
圖 4-1-27 年齡層：認為該何時思考身後事.....	74
圖 4-1-28 年齡層：有無意願做終活.....	75
圖 4-1-29 年齡層：有無意願參加說明講座.....	76
圖 4-1-30 年齡層：是否聽過生前契約.....	77
圖 4-1-31 年齡層：是否願意購買生前契約.....	77
圖 4-1-32 子女比：是否聽過終活.....	78
圖 4-1-33 子女比：死後是否有放心不下的人事物.....	79
圖 4-1-34 子女比：生前寫好遺囑是否較放心.....	80
圖 4-1-35 子女比：是否想過規劃身後事.....	81
圖 4-1-36 子女比：認為何時該思考身後事.....	82
圖 4-1-37 子女比：有無意願做終活.....	82
圖 4-1-38 子女比：有無意願參加說明講座.....	83
圖 4-1-39 子女比：是否聽過生前契約.....	84
圖 4-1-40 子女比：是否願意購買生前契約.....	85
圖 4-1-41 學歷：是否聽過終活.....	86
圖 4-1-42 學歷：死後是否有放心不下的人事物.....	87
圖 4-1-43 學歷：生前寫好遺囑是否較能放心.....	88
圖 4-1-44 學歷：是否想過規劃身後事.....	89
圖 4-1-45 學歷：該何時思考身後事.....	90
圖 4-1-46 學歷：有無意願做終活.....	91
圖 4-1-47 學歷：有無意願參加說明講座.....	92
圖 4-1-48 學歷：是否聽過生前契約.....	93
圖 4-1-49 學歷：是否願意購買生前契約.....	94
圖 4-1-50 職業比：是否聽過終活.....	95
圖 4-1-51 職業比：死後是否有放心不下的人事物.....	96
圖 4-1-52 職業比：生前寫好遺囑是否較放心.....	97
圖 4-1-53 職業比：是否想過規劃身後事.....	98
圖 4-1-54 職業比：認為該何時開始思考身後事.....	99
圖 4-1-55 職業比：有無意願做終活.....	100
圖 4-1-56 職業比：有無意願參加說明講座.....	101
圖 4-1-57 職業比：是否聽過生前契約.....	101
圖 4-1-58 職業比：是否願意購買生前契約.....	102
圖 4-1-59 收入比：是否聽過終活.....	103

圖 4-1-60 收入比：死後是否有放心不下的人事物.....	103
圖 4-1-61 收入比：生前寫好遺囑是否較放心.....	104
圖 4-1-62 收入比：是否想過規劃身後事.....	105
圖 4-1-63 收入比：認為該何時開始思考身後事.....	106
圖 4-1-64 收入比：有無意願做終活.....	107
圖 4-1-65 收入比：有無意願參加說明講座.....	108
圖 4-1-66 收入比：是否聽過生前契約.....	109
圖 4-1-67 收入比：是否願意購買生前契約.....	110
圖 4-1-68 台灣：有無意願做終活（30~59歲）.....	112
圖 4-1-69 日本：認為終活是否必要（30~59歲）.....	112
圖 4-1-70 台灣：有無意願做終活（60歲以上）.....	113
圖 4-1-71 日本：認為終活是否必要（60歲以上）.....	113

## 表目錄

表 2-2-1 系列講座範例.....	15
表 2-2-2 終活旅行範例.....	20
表 2-3-1 終活流程.....	21
表 2-3-2 葬禮本體費用.....	24
表 2-3-3 一般寺廟費用.....	26
表 2-3-4 飲食接待費用表.....	26
表 2-3-5 財產繼承流程表.....	27
表 2-3-6 遺物整理公司.....	31
表 2-3-7 遺品整理プログラムの服務詳細價目表.....	32
表 2-3-8 株式会社リリーの服務詳細價目表.....	32
表 2-3-9 ヤマトホームコンビニエンスの服務詳細價目表.....	33
表 2-3-10 即時照料申請手續.....	34
表 2-3-11 即時照料服務公司.....	35
表 2-3-12 終活顧問相關表.....	37
表 3-1-1 殯葬禮儀服務表.....	41
表 3-2-1 終活與生前契約之差異.....	44
表 3-3-1 業者訪談問題.....	45
表 3-3-2 民眾問卷之變數及對應分類表.....	47
表 4-1-1 性別人數統計表.....	50
表 4-1-2 年齡人數統計表.....	51
表 4-1-3 子女人數統計表.....	52
表 4-1-4 教育程度人數統計表.....	53
表 4-1-5 職業人數統計表.....	54
表 4-1-6 月平均收入統計表.....	55
表 4-1-7 分析統整.....	111
表 4-2-1 業者訪談紀錄-金寶軒.....	114
表 4-2-2 業者訪談紀錄-國寶.....	118
表 4-2-3 業者訪談分析.....	122



# 第一章 緒論

## 第一節 研究動機

2012年日本知名媒體人金子哲雄先生逝世，死前他為自己準備好後事相關事宜被日本媒體讚為「最完美的準備」(完璧終活)。同年12月「終活」一詞更是受到極大的關注，被選為2012年日本流行語大賞票選前十名詞彙之一。近年來日本坊間也出現了許多有關終活的書籍，隨著「終活」成為熱門話題，相關書籍也開始在日本熱賣。

日本近年來因少子化與醫學發達，社會愈趨走向高齡化，老年人口數逐漸增加，殯葬服務之需求也與日俱增，因此葬儀業者對於殯葬服務品質的提升也愈加重視。

隨著時間流逝，親屬與友人們一個一個相繼離去，面臨接踵而至的離別與不捨，人們感到痛心之餘逐漸改變對死亡的看法，與其懷著不安度過餘生，不妨積極面對死亡、規劃自己的後事，透過「終活」，一步步整理自身將來遺物、選擇後事相關事宜以及處理遺產手續，除了能自主決定未來的後事相關事宜外也能減輕家人的負擔。

相較日本，同為已開發國家的台灣，對於死亡較為忌諱，一般日常談話中也盡可能避免提及相關話題，而台灣在未來勢必也會同樣地邁入高齡化社會，雖說台日文化不同，但我們也能向日本借鏡，以正向的態度面對死亡。

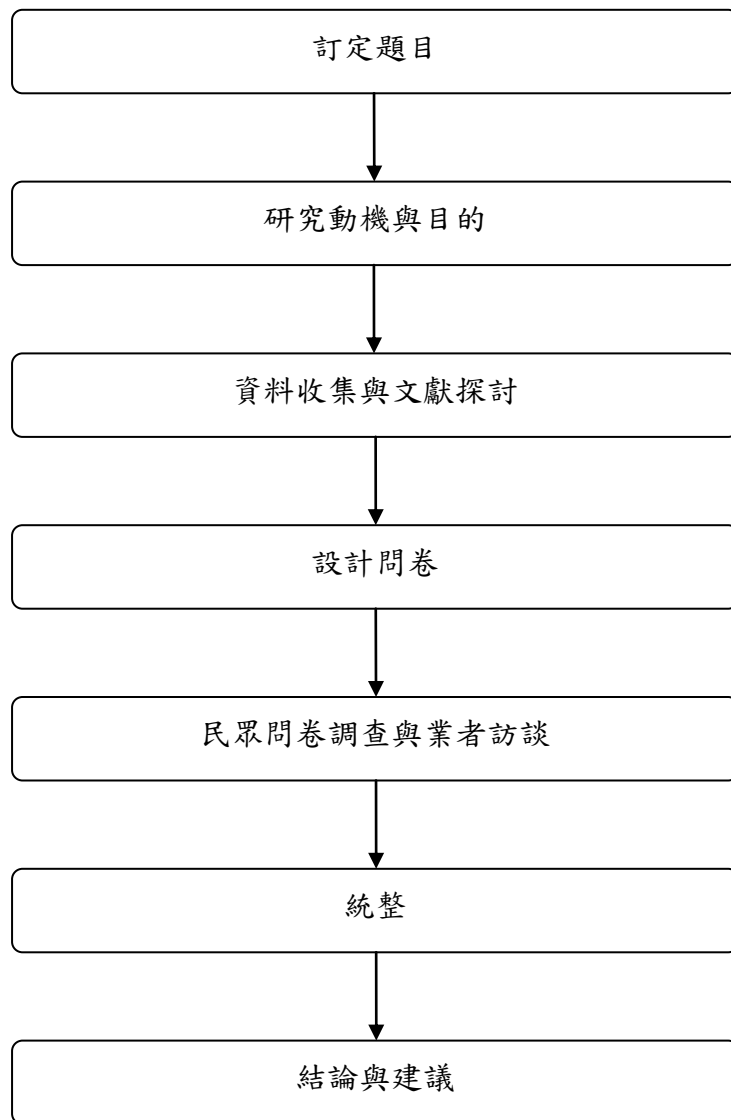
## 第二節 研究目的

本專題旨在藉由認識終活向台灣民眾與殯葬業者推廣終活之可能性，目的如下：

- (一) 認識日本終活的緣起背景
- (二) 探討終活相關活動及處理事宜
- (三) 藉由訪問了解台灣代表性殯葬業者對於日本「終活」的看法
- (四) 藉由問卷了解台灣民眾對於終活觀念之接受度

### 第三節 研究流程與架構

圖 1-3-1 為本專題之研究流程。依下表所示，從立訂題目開始製作，依據訂定題目時的過程討論出本專題的研究動機與目的，而後收集資料並進行文獻探討，依本研究需求設計民眾問卷與業者訪談問題，進一步了解台灣殯葬業者對終活之看法和民眾對終活之接受程度，問卷與訪談結果將進行統整，最後以統整的資料分析本專題之結論與對業者之建議。



資料來源：本小組製作

圖 1-3-1 研究流程圖

## 第二章 文獻探討

### 第一節 終活之意涵與源起

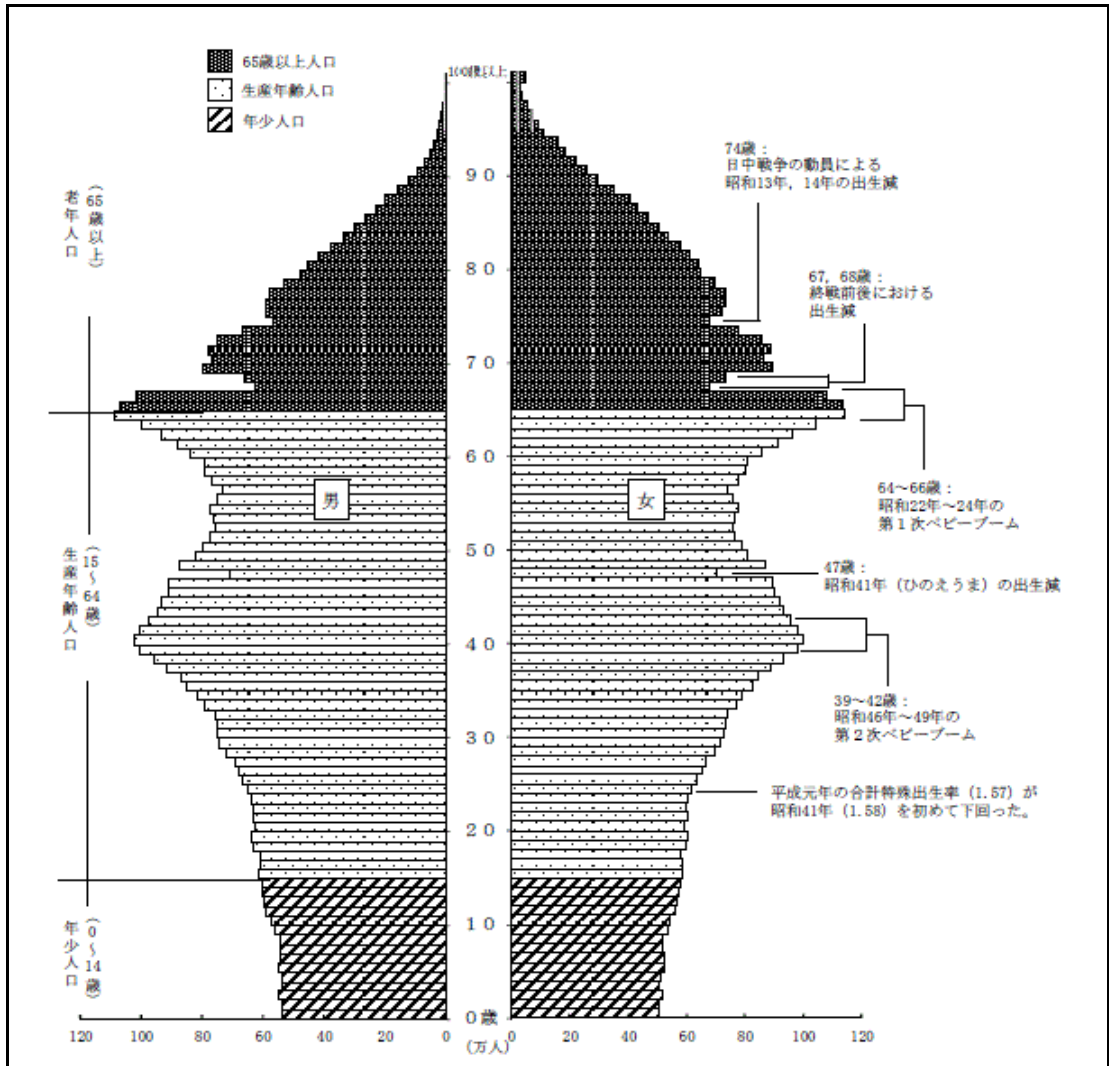
終活的興起主因為日本人口的變化，高齡化、少子化、不婚、獨居老人等問題浮現，改變了人口金字塔的分布。

2009年朝日週刊連載報導的「現代終活事情」，內容介紹葬禮和墳墓等相關知識，以及生前規劃葬禮、選擇墳墓、遺產繼承分配等，獲得讀者廣大迴響。

2012年知名媒體人金子哲雄先生去世，金子先生於生前準備後事相關事宜，被日本媒體譽為「最完美的準備（完璧終活）」。同年12月「終活」入圍日本流行語大賞之一，其知名度更廣為人知。報章雜誌及新聞媒體隨之出現終活相關報導，此外有旅行社創辦「系列終活講座」，盛況空前。

「終活」是在生前規劃自己的最終旅程，以健康正面的態度面對死亡的概念。日本人以「終活筆記エンディング・ノート」詳細記錄自己期望的葬禮、墳墓、財產繼承、遺物處理等，提早計畫逝世後的人生避免留下遺憾，透過筆記亦可向親人傳達自己的意志，減少親人負擔。

根據圖 2-1-1，可以看出日本人口金字塔已趨為子彈型金字塔，幼年人口愈來愈少，老年人口愈來愈多，顯然日本已成為高齡化社會。

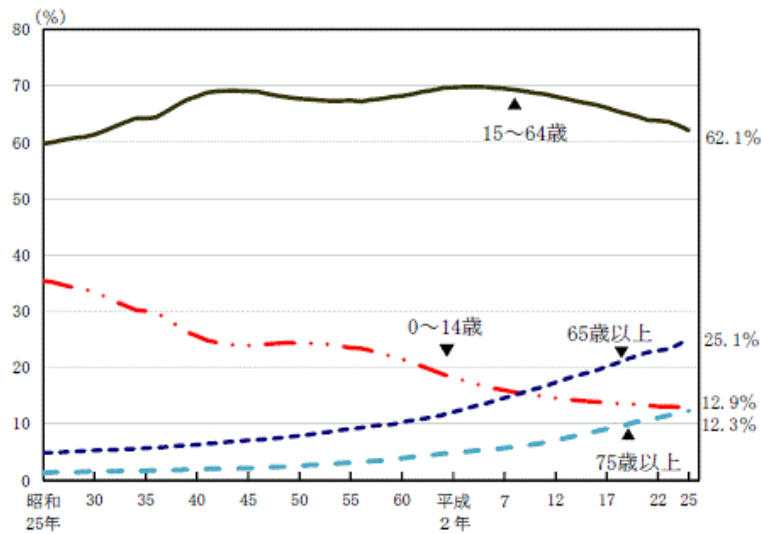


資料來源：總務省統計局

圖 2-1-1 日本人口金字塔

根據圖 2-1-2 日本總人口增減比率變化，幼年人口（24.3%）自 1975 年（昭和 49 年）開始持續減少，於 2013 年（平成 24 年）出現歷史新低 12.9%。壯年人口於 1982 年（昭和 56 年）起逐漸增加，在 1992 年（平成 3 年）達到最高峰，而後逐年減少。

另一方面，65 歲以上的老年人口自 1936 年（昭和 10 年）開始持續增加，2013 年時比率高達 25.1%，75 歲以上的老年人口比率為 12.3%。



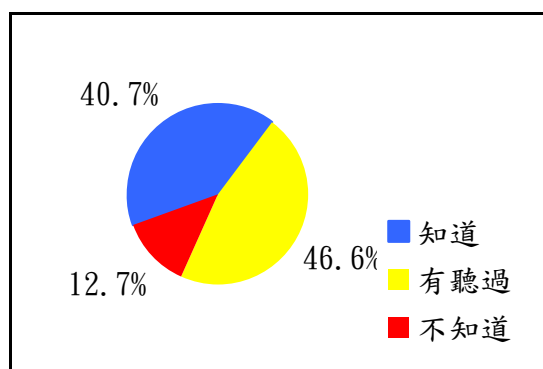
資料來源：總務省統計局

圖 2-1-2 日本總人口增減比率變化

幼年人口愈來愈少，老年人口愈來愈多，以往期望自己死後家人或晚輩處理自己的身後事更不可能，因此人們需要做好終活的準備。

下列圖 2-1-3 至圖 2-1-6 日本研究銀行<sup>1</sup>針對日本全國 3494 位 60 歲以上之年長者，訪問時間為 2014 年 2 月 6 日至 2 月 12 日，調查「是否知道終活」、「認為終活有沒有必要」等等。

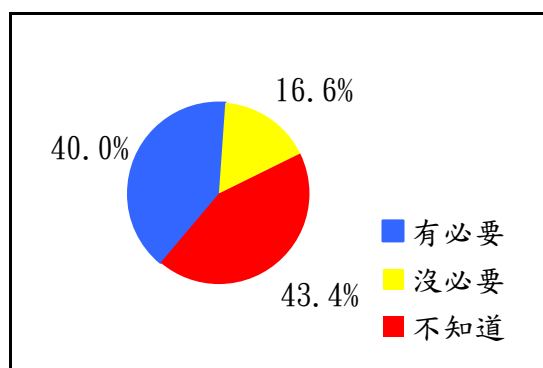
根據圖 2-1-3，訪問是否知道「終活」一詞，結果顯示 40.7%的人知曉終活，12.7%的人完全沒聽過，而有聽過終活一詞的民眾也有 46.6%，顯然大部分的民眾對於並不陌生，。



資料來源：日本研究銀行

圖 2-1-3 是否知道「終活」一詞

根據圖 2-1-4，40%的人認為必須做終活，16.6%的人認為沒有必要。

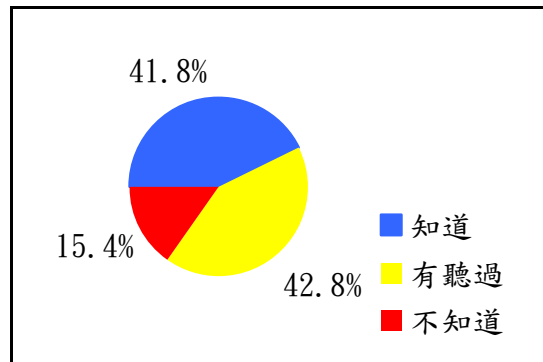


資料來源：日本研究銀行

圖 2-1-4 認為終活有沒有必要

<sup>1</sup> 日本研究銀行：日本リサーチバンク為 Life media 公司旗下的公開調查單位，主要調查日常生活及時事話題等。

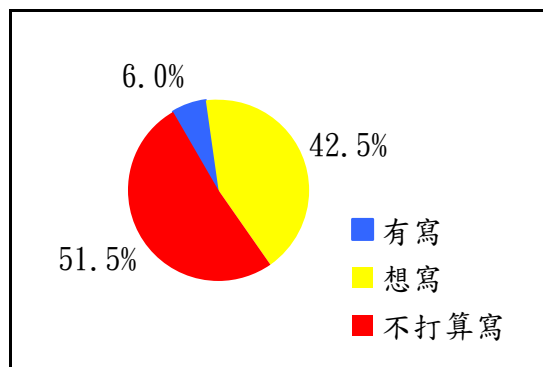
根據圖 2-1-5，41.8%的人知道終活筆記，42.8%的人略知其一二，僅少部分的人完全不知道。



資料來源：日本研究銀行

圖 2-1-5 是否知道終活筆記

根據圖 2-1-6，有在寫（6.0%）和想寫（42.5%）終活筆記的人佔 48.5%，但有 51.5%的人完全不打算寫終活筆記。



資料來源：日本研究銀行

圖 2-1-6 是否在寫終活筆記

根據上述調查結果顯示，日本老年者對於終活有一定的認知，半數的人認為必須實行終活，雖然僅有少數的人有在做終活，但近半數的人想嘗試準備終活筆記，隨著終活的概念愈來愈普及，老年者生活將愈來愈完善。

## 第二節 日本推動終活之活動

終活的第一步從做終活筆記開始，思考各式各樣的安排時，是否出現了疑問？葬禮費要由誰負擔？遺產要如何分配？藉由終活講座專家的說明消除心中的疑惑，各種問題亦可請教專家獲得解答。終活旅行為參觀各種墓園、見識葬法等，想像逝世後的旅程。

本節分為講座、終活旅行共兩節依次說明。

### 一、講座

由殯葬公司、終活公司、終活協會等舉辦活動講座，邀請各界專家演講，說明關於終活之遺言、遺產、護理、住宅、墓地、墓園、葬禮、骨灰等選擇與處理，另有個人諮詢服務及體驗活動。

#### (一) 系列講座

表 2-2-1 為日本旅行俱樂部舉辦的終活系列講座，一天舉辦兩回講座，每回講座費用為 1,000 日圓，特別講座為 10,500 日圓，每回講座授課內容皆不同，視自身情況可單回報名參加。

表 2-2-1 系列講座範例

主題	回	講座內容	講師	日期	時間
概論	第一回	旅遊俱樂部的終活筆記	終活輔導員	5/8	10：00～
		第一次的終活筆記		9/6	11：20
意向說明	第二回	思考安樂死	日本安樂死協會	5/8	11：40～
		附贈安樂死 Q&A 小冊子		9/6	13：00
物品整理	第三回	從身邊周遭開始整理吧！	攝影專家	5/15	10：00～
		相片、相簿整理技巧		9/13	11：20
支持系統	第四回	監護制度與	醫療專家 福利專家	5/15	11：40～
		單獨一人的終活準備		9/13	13：00

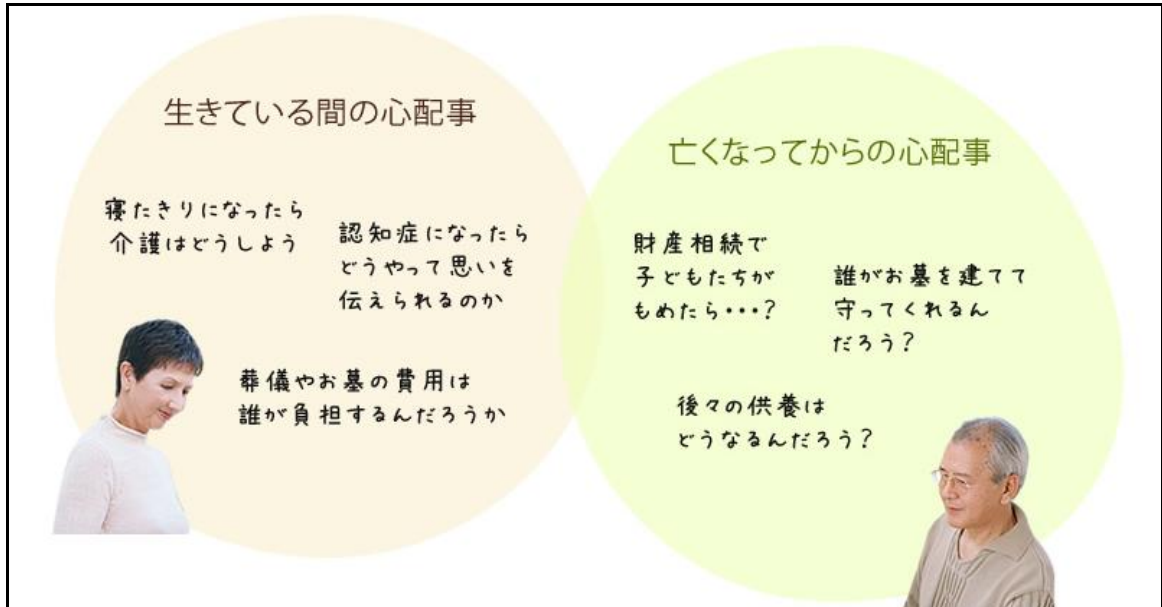


介護	第五回	介護的認知 年長者的醫護疾病、 介護保險	社會福利專家	5/22 9/20	10：00～ 11：20
	第六回	具體內容介紹 各種養老院的特色與 選擇	社會福利專家	5/22 9/20	11：40～ 13：00
葬禮	第七回	家族葬、無宗教葬、 直葬等 準備與花費	葬禮專家	5/29 9/27	10：00～ 11：20
供養	第八回	墳墓的認知與移葬 花費與舉例介紹	墳墓專家	5/29 9/27	11：40～ 13：00
	第九回	靈骨塔與樹葬墓園等 永代供養與合葬 供養墓與合葬墓	樹葬專家	6/5 10/4	10：00～ 11：20
	第十回	海葬與手元供養	海葬專家	6/5 10/4	11：40～ 13：00
攝影會	特別講座	肖像攝影會 拍張喜歡的遺照吧！ 現場有修圖服務 附贈照片數位檔	專業攝影師	6/12 10/11	10：00～ 16：00 ※一人拍 攝時間約 20分

資料來源：日本旅行俱樂部

## (二) 個人諮詢

生前的身後事準備複雜繁多，油然而生的疑問可以向現場專家諮詢，詢問終活、葬禮、法事、安放骨灰、遺物安排等相關事宜。遺產繼承分配、疾病在身後的安排、葬禮費用負擔等是常見的疑問。



資料來源：ヤシロ終活サポート

圖 2-2-1 生前準備的疑問

## (三) 體驗活動

想像自己為「往生者」，體驗往生後各種喪事活動，入棺、拍攝遺照等，思考如何豐富的度過剩餘的人生。

例如：在黑色相框與花堆之中攝影，想像自己是告別式的主人。



資料來源：ヤシロ終活フェア 2013

圖 2-2-2 遺照攝影

專業攝影師拍攝肖像，作為開心的遺照。



資料來源： ヤシロ終活フェア 2013

圖 2-2-3 肖像攝影

躺入棺材，蓋上棺蓋，人生走馬燈浮現於腦海中，可獲得不一樣的人生觀。



資料來源： ヤシロ終活フェア 2013

圖 2-2-4 入棺體驗

扮演往生者，躺上特製洗潔台，由專業人員清潔自己的身體，有將人世間煩惱洗除之意。



資料來源： ヤシロ終活フェア 2013

圖 2-2-5 大體 SPA<sup>2</sup>體驗

---

<sup>2</sup>大體 SPA：由日本引進之技術，包含為大體修剪指甲、沐浴乳全身洗淨、按摩、洗吹髮、著裝、化妝等服務，過程時間約 2 小時，親人可全程參與陪同，和往生者做最後一次接觸。

## 二、終活旅行

終活旅行行程多為參觀墓園、法事體驗以及舉辦講座等，藉由終活旅行，可以消除生前準備所產生的疑惑與不安。

終活旅行多為旅行社舉辦，旅行天數一～三天不等，沒有年齡的限制，年輕人亦可參加。

**こんな不安でいっぱい…**

- 生涯独り身ですが…
- 両親や自分の遺骨を納骨するお墓がない…
- お墓は欲しいけど、購入も維持も大変…
- 相続のことが不安で…
- 葬儀など、もしもの時にどうしよう…

不安から  
**安心へ**

**ツアー内容**

- ◆ 合葬墓アマラの見学
- ◆ 永代供養施設【菩提苑】の見学
- ◆ お葬儀の事前見積無料
- ◆ セミナー：「自分の葬儀を考える」

ご参加の方に「もしものための準備シート」プレゼント

**ツアー行程一例**

**開催日程**  
毎月第2土曜日

詳しくはお問い合わせください

参加特別価格 1,000円

10:00 泉北 メモリアルホール 集合	10:10 泉ヶ丘 メモリアルホール 集合	10:20 サンパレス 集合	11:00 菩提苑 回向体験
16:00 サンパレス 解散	15:45 泉北 メモリアルホール 解散	14:40 合葬墓 アマラ ご見学	13:05 セミナー ご見学・セミナー ツアー日程により、 見学先が異なります。

※ 都合により見学施設が変更になる場合があります。  
※ また、交通事情等により予定時間が遅れる場合があります。

「終活ツアー」に関する  
お申し込み・お問い合わせはお気軽に  
SELIVICEサービス  
仏事ギャラリー〈仏壇・仏具ショールーム〉

☎072-224-0136

【受付時間】9:00～18:00 堺市堺区北三国ヶ丘町8丁7番12号「堺中央メモリアルホール」内

資料來源： SELIVICE GROUP

圖 2-2-6 終活旅行廣告

表 2-2-2 終活旅行範例

沖繩兩天一夜！夏日的海葬模擬體驗	
費用	66,900 日圓
天數	兩天一夜
人數	20 人開團
出發地點	東京 23 區
餐食	早餐一客，午餐一客
行程特色	<p>(一) 長達 120 分鐘的船之旅</p> <p>沖繩海上觀光路線進行海葬之模擬體驗</p> <p>海葬小講座</p> <p>(二) 參觀沖繩兩大墓園</p> <p>可以欣賞太平洋海景的「中城墓園」</p> <p>被大自然圍繞的「大里墓園」</p>
行程安排	<p>第一天</p> <p>羽田機場 (8:00~11:00 起飛) 搭乘飛機-那霸機場-搭乘巴士-首里城 (約 60 分)-搭乘巴士-大里墓園 (約 60 分)-搭乘巴士-琉球玻璃館 (約 15 分)-搭乘巴士-飯店</p>
	餐食： 早：X 午：X 晚：X
	住宿： 000 飯店 098-865-0000
	<p>第二天</p> <p>那霸-搭乘巴士-那霸新港-搭乘船-海葬模擬體驗及小講座 (約 120 分)-搭乘船-那霸新港-搭乘巴士-國際街 (用午餐/約 50 分)-搭乘巴士-中城墓園 (約 60 分)-搭乘巴士-那霸機場-搭乘飛機-羽田機場 (18:00~21:00 到達)</p>
	餐食： 早：X 午：X 晚：X







資料來源：日本旅行俱樂部

### 第三節 相關終活之處理事宜

#### 一、終活流程

下表為終活流程圖。

表 2-3-1 終活流程

1.	2.	3.
		
寫出專屬於自己的終活筆記	與專業諮詢師諮詢相關喪事事宜	挑選葬儀相關物品
4.	5.	6.
		
先行辦理死後相關手續	整理遺物	即時照料看護

圖片來源：暮らしづくり網站

#### 1. 終活筆記

##### (1) 填寫終活筆記的目的

為了不讓親人感到困擾，藉由筆記的方式整理出自己一生中重要的事物來傳達自己的向家屬傳達自己的想法以及往生後相關事宜的處理方式。

## (2) 終活筆記內容

終活筆記並無特別限定書寫的模式，最主要是以個人角度整理出自己覺得必要、必須或者放心不下的事物以及葬禮相關事宜、遺囑的交代……等。

本小組以暮らしづくり網站所提供的終活筆記大略列出幾項較項目作為參考。

### a. 關於我

包含基本資料、緊急連絡人、健保卡、存摺等保管場所、病歷表以及雙親、配偶與孩子的基本資料。

### b. 自傳

包含名字的由來、學歷、工作經歷、從小至今的回憶、與配偶的回憶、與小孩的回憶。

### c. 親戚與友人

朋友與親戚的基本資料、連絡方式。

### d. 關於寵物

寵物基本資料、飼養注意事項、飼主死後寵物之照護以及寵物死後的安排。

### e. 關於財產

包含儲蓄之金融帳戶、股票、不動產、有價證券與金融資產、信用卡資料、貸款、保證人。

### f. 保險與年金

各類保險資料、個人年金與企業年金。

### g. 看護、病危告知、延命治療、器官捐贈

包含看護地點、看護費用、延命治療處理、器官捐贈資料。

### h. 葬禮事物

葬禮費用、宗教選擇及相關資料、葬禮規模、供花、遺照、納棺服裝、陪葬品、葬禮時撥放的歌曲。

### i. 墓地相關

埋葬方法、埋葬場所、費用。

j. 手機及會員服務等（解約資料）

手機基本資料、電腦及電信業者、網路資料。

k. 遺品整理

遺物分配、遺物整理及處理。

l. 遺書

遺書有無、遺書擺放場所、遺產分配。

m. 給重要之人的留言

寫給自己此生重要人的留言，比如：配偶、兒女、父母。

2. 葬禮

葬禮大致以規模作為區別來收費，會葬者的人數多寡是影響葬禮的花費主因，再有就是依不同宗教需求導致辦置物品不同，這一點也是影響葬禮費用的原因之一。

葬禮所需費用一般分為「葬禮本體費用」、「寺院費用」以及「飲食接待費」三大部分，三個部分合計總額稱為葬禮費用。葬儀社在葬禮事前所報價的通常為葬禮本體費用，其中並不包含寺院費用以及飲食接待費。簡言之，葬禮報價表並不等於葬禮費用之總額。

(1) 葬禮規模

葬禮依照規模作為區別來收費。

a. 一般葬：一般葬為傳統上注重人際關係與社會關係的葬禮，親屬與非親屬的友人都能前來為往生者祭拜。一般葬的參加人數大約為三百人以下。

費用為 700,000~2,000,000 日圓不等。

b. 社葬、合同葬：為了表示往生者的社會地位所舉辦的葬禮。例如：社會知名人士、藝人亦或是對公司有相當貢獻、在重要事故上殉職之職員所舉辦的葬禮。

c. 家族葬：家族葬為規模較小、人數較少之親屬所舉辦的葬禮。規模依據各個葬儀社的標準不同規模也有所區別，葬禮參加人數大約是在 20~30 人以下。費用大約為 600,000~1,000,000 日圓之間。

d. 一日葬：指葬禮前一天不舉行法會、沒有悼念的訪客，只有親人與家屬所舉辦的葬



禮。與其他葬禮相較之下減輕家屬許多的負擔。一日葬因沒有法會不需通夜，因而減少了飲食接待費此一費用。費用根據設備環境、親屬人數有大幅度的變動，大約為500,000~1,000,000日圓。

e. 直葬：直葬為不舉辦法會、葬禮與告別式，直接將遺體送往火化。費用約為120,000~300,000日圓。

## (2) 葬禮本體費用

表 3-1-2 為葬禮本體所需物品列表，此表以佛教葬禮為例，葬禮費用會因宗教的選擇而更動物品項目，此點也是費用的變因之一。

表 2-3-2 葬禮本體費用

葬禮前	
接體車	將往生者運回自宅。
靈堂	佛像、供花、香爐、燭台三個、日本莽草一株、線香、蠟燭。
遺體安置	通常使用冰櫃（10,000日圓上下），舉辦葬禮前都需要使用。
入殮	遺體沐浴、防腐、大體修復、化妝或其他。
保管費	自宅無法放置遺體時，安置在殯儀館或殯儀場所需的費用。
棺木	葬儀社配置。
遺照	遺照攝影（黑白、彩色）費用。
通夜、葬禮	
殯儀場使用費	依據葬儀社不同不一定包含在內。
祭壇	有白木祭壇與花祭壇兩種選擇。花祭壇又分為人造花與真花佈置。
牌位	佛教儀式需要白木牌位。依葬儀社不同不一定包含在內。
祭壇佈置	供物、布幔等。
櫃檯、燒香器具	櫃檯用品、筆記用品、記帳用紙；燒香器具包含線香、蠟燭。
訃聞	

其他	音樂葬等所需之音響設備或照明設備，或是其他用途之費用。
會場（殯儀場、禮廳）外所需費用	
門燈造園等裝飾	殯儀場入口擺放印有家徽提燈等設施之費用。
搭棚	殯儀場為了充分容納親屬所使用的帳棚，另外冬天時也會需要暖爐。
看板	放置殯儀場外，為了指示親屬會場位置的看板。
火葬	
靈車	從殯儀場運送至火葬場之用車。
出租巴士	家屬移動至火葬場所雇用之巴士，因應人數不同而有所配置。
火葬費	火葬費，依據民間火葬場、公有火葬場所標示之定價支付。
火葬等待室使用費	等待火葬需要 1 至 2 個小時的時間，若是家屬人數達十人以上時會需要使用等待室。依據火葬場的不同，火葬費與等待室的費用也會不同。
其他、葬禮相關	
葬儀工作人員	司儀、交通管理多名工作人員之費用。
葬儀管理費	

資料來源：葬儀支援ネット

### (3) 寺院費用

寺院費用經財團法人日本消費者協會「第八回葬儀相關調查」，約為 68.4 萬日圓。寺院費用包含誦經費與戒名費，費用依據各個寺院、教會而有所差異。

表 2-3-3 所示之誦經費為一般佛教費用，誦經費會根據各個寺院教會的規格不同而有所差異。

所謂戒名意指「佛之弟子」的名字、依據各個宗派，戒名也稱為「法名」、「法號」等。本為進入佛門後在人生前所賜與的名字，而現在多為在通夜開始前由僧侶所賜與。

表 2-3-3 一般寺廟費用

誦經費	通夜至頭七約為20~25萬日圓
戒名費	以信徒為例約為5~10萬日圓

資料來源：葬儀支援ネット

(4) 飲食接待費

飲食接待費包含料理、飲料與會葬者回禮。費用因應會葬者之人數不同而有所差異。飲食接待費分為三部分：通夜料理、告別料理及會葬者回禮。

通夜料理：一般葬禮上在法會通夜時，料理需準備會葬者人數二分之一以上之份數。費用約為 5,000 日圓/人。

告別料理：火葬中在火葬場的休息室或火葬後返回殯儀場或禮廳之用膳。費用 5,000 日圓/人。

會葬者回禮：大多以 1,000~3,000 日圓茶或點心作為回禮。

表 2-3-4 為各項飲食費與人數費用列表，此表以葬儀支援ネット作為參考。

表 2-3-4 飲食接待費用表

項 目 \ 人 數	20 人	100 人
通夜料理	100,000 日圓以上	250,000 日圓以上
告別料理	100,000 日圓以上	500,000 日圓以上
會葬者回禮	20,000 日圓以上	60,000 日圓以上

資料來源：葬儀支援ネット

### 3. 手續

#### (1) 財產繼承的主要流程表

表 2-3-5 財產繼承流程表

死亡（開始繼承遺產）	
↓	
7 天之內	
提交死亡登記表	確認死亡日期之後，在七天之內提交死亡登記表。
↓	
3 個月之內	
遺言書有無的確認	確認往生者是否有留下遺言書。
調查繼承人	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 法定繼承人（繼承人分成兩種類型繼承人有配偶及直系血親卑親屬）</li> <li>• 法定繼承順序（子女→直系親屬→兄弟姊妹）</li> <li>• 需要的資料（戶籍・住民票・印鑑證明）</li> </ul>
清查被繼承人的財產	確認繼承財產需要哪些資料
放棄繼承 限定承認	繼承人確定不繼承被繼承人的財產可以拋棄繼承。繼承人如為限定承認，則責任僅限於財產而已。
↓	
4 個月之內	
遺產分割	<p>繼承人如何協議來決定財產的分配方式</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 財產分配的流程（遺言→分隔協議→調停→審理→判決）</li> <li>• 在沒有遺言書的情形（需要遺產分割協議）</li> <li>• 有遺言書的情形（家庭裁判所來檢驗遺言是否成立，繼承人在場時開封遺言書，確認遺言的筆跡及內容後，</li> </ul>

	再進行檢驗。)
申報所得稅	替往生者申報所得稅 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 準確定申告 (在死亡當年的 1 月 1 日起到死亡日之間，進行所得稅申報。申報期限為從知道開始繼承的隔日至四個月之內。)</li> </ul>
名義變更	變更往生者的存款以及不動產名義 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 名義變更 (存款、不動產、有價證券)</li> </ul>
↓ 10 個月之內	
繳納遺產稅	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 遺產稅的繳納方法</li> </ul>
↓ 10 個月後～3 年之內	
稅務調查	稅務署會根據申報內容來進行調查。

資料來源：暮らしづくり 終活

(3) 日本相繼稅法的更動

相繼稅法從平成 27 年（西元 2015 年）1 月 1 日開始調漲。

縱軸為課稅價格，橫軸為法定繼承人關係。從一億日圓以上 2 億日圓以下的稅率開始更改，原先一億日圓以上到 3 億日圓以下的稅率都為 40%，修改過後 2 億日圓以上到 3 億日圓以下從 40 調漲到 45%；6 億日圓以上的稅率從 50%調漲到 55%。

課稅價格	法定相続人の構成							
	配偶者がいる場合 (配偶者は1/2の財産を取得)				配偶者がいない場合			
	子供1人	子供2人	子供3人	子供4人	子供1人	子供2人	子供3人	子供4人
0.75億円	25	0	0	0	175	50	0	0
1億円	175	100	50	0	600	350	200	100
1.5億円	600	463	350	288	2,000	1,200	900	700
2億円	1,250	950	813	675	3,900	2,500	1,800	1,450
2.5億円	2,000	1,575	1,375	1,238	5,900	4,000	3,000	2,400
3億円	2,900	2,300	2,000	1,800	7,900	5,800	4,500	3,500
3.5億円	3,900	3,175	2,750	2,500	9,900	7,800	6,000	5,000
4億円	4,900	4,050	3,525	3,250	12,300	9,800	7,700	6,500
4.5億円	5,900	4,925	4,400	4,000	14,800	11,800	9,700	8,000
5億円	6,900	5,850	5,275	4,750	17,300	13,800	11,700	9,600
5.5億円	7,900	6,850	6,150	5,625	19,800	15,800	13,700	11,600
6億円	8,900	7,850	7,025	6,500	22,300	17,800	15,700	13,600
6.5億円	9,900	8,850	7,900	7,375	24,800	19,800	17,700	15,600
7億円	11,050	9,900	8,825	8,250	27,300	22,100	19,700	17,600
7.5億円	12,300	11,025	9,950	9,250	29,800	24,600	21,700	19,600
8億円	13,550	12,150	11,075	10,250	32,300	27,100	23,700	21,600
8.5億円	14,800	13,275	12,200	11,250	34,800	29,600	25,700	23,600
9億円	16,050	14,400	13,325	12,250	37,300	32,100	27,700	25,600
9.5億円	17,300	15,525	14,450	13,375	39,800	34,600	29,700	27,600
10億円	18,550	16,650	15,575	14,500	42,300	37,100	31,900	29,600
11億円	21,050	18,900	17,825	16,750	47,300	42,100	36,900	33,600
12億円	23,550	21,150	20,075	19,000	52,300	47,100	41,900	37,600
13億円	26,050	23,450	22,325	21,250	57,300	52,100	46,900	41,700
14億円	28,550	25,950	24,575	23,500	62,300	57,100	51,900	46,700
15億円	31,050	28,450	26,825	25,750	67,300	62,100	56,900	51,700
20億円	43,550	40,950	38,350	37,000	92,300	87,100	81,900	76,700
30億円	68,550	65,950	63,350	60,750	142,300	137,100	131,900	126,700

資料來源：暮らしづくり終活

圖 2-3-2 西元 2015 年 1 月 1 日前所適用的相繼稅法

縦軸為課税價格，橫軸為法定繼承人關係。

修正 1. 一般扣除額 2. 累進稅率修正 3. 稅額扣除修正 4. 課稅價格的總計。

課稅價格	法定相続人の構成							
	配偶者がいる場合 (配偶者は1/2の財産を取得)				配偶者がいない場合			
	子供1人	子供2人	子供3人	子供4人	子供1人	子供2人	子供3人	子供4人
0.5億円	40	10	0	0	160	80	20	0
0.75億円	198	144	106	75	580	395	270	210
1億円	385	315	263	225	1,220	770	630	490
1.5億円	920	748	665	588	2,860	1,840	1,440	1,240
2億円	1,670	1,350	1,218	1,125	4,860	3,340	2,460	2,120
2.5億円	2,460	1,985	1,800	1,688	6,930	4,920	3,960	3,120
3億円	3,460	2,860	2,540	2,350	9,180	6,920	5,460	4,580
3.5億円	4,460	3,735	3,290	3,100	11,500	8,920	6,980	6,080
4億円	5,460	4,610	4,155	3,850	14,000	10,920	8,980	7,580
4.5億円	6,480	5,493	5,030	4,600	16,500	12,960	10,980	9,080
5億円	7,605	6,555	5,963	5,500	19,000	15,210	12,980	11,040
5.5億円	8,730	7,618	6,900	6,438	21,500	17,460	14,980	13,040
6億円	9,855	8,680	7,838	7,375	24,000	19,710	16,980	15,040
6.5億円	11,000	9,745	8,775	8,313	26,570	22,000	18,990	17,040
7億円	12,250	10,870	9,885	9,300	29,320	24,500	21,240	19,040
7.5億円	13,500	11,995	11,010	10,300	32,070	27,000	23,490	21,040
8億円	14,750	13,120	12,135	11,300	34,820	29,500	25,740	23,040
8.5億円	16,000	14,248	13,260	12,300	37,570	32,000	27,990	25,040
9億円	17,250	15,435	14,385	13,400	40,320	34,500	30,240	27,270
9.5億円	18,500	16,623	15,510	14,525	43,070	37,000	32,500	29,520
10億円	19,750	17,810	16,635	15,650	45,820	39,500	35,000	31,770
11億円	22,250	20,185	18,885	17,900	51,320	44,500	40,000	36,270
12億円	24,750	22,560	21,135	20,150	56,820	49,500	45,000	40,770
13億円	27,395	25,065	23,500	22,450	62,320	54,790	50,000	45,500
14億円	30,145	27,690	26,000	24,825	67,820	60,290	55,000	50,500
15億円	32,895	30,315	28,500	27,200	73,320	65,790	60,000	55,500
20億円	46,645	43,440	41,183	39,500	100,820	93,290	85,760	80,500
30億円	74,145	70,380	67,433	65,175	155,820	148,290	140,760	133,230

資料來源：暮らしづくり終活

圖 2-3-3 平成 27 年 (2015 年) 1 月 1 日後適用的相繼稅法

#### 4. 遺物整理

##### (1) 何為遺物整理

意指整理往生者的遺物或財產的服務。

##### (2) 收費的標準

價錢會因房間配置的數量或作業員的人數或遺物包裝完後的體積而有所不同。

##### (3) 提供整理遺物的公司

提供整理遺物服務的公司以暮らしづくり網站所提供的資料為例，而與暮らしづくり有合作的公司有遺品整理プログレス、株式会社リリーフ、ヤマトホームコンビニエンス，服務名稱及服務範圍、收費的標準皆於下表。

表 2-3-6 遺物整理公司

公司名稱	遺品整理プログレス	株式会社リリーフ	ヤマトホームコンビニエンス
服務名稱	遺品整理プログレス	生前整理・遺品整理サービス	メモリアル整理サービス
服務範圍	全國（除了離島）	關西地區、東海地區、關東地區	全國（除了沖繩縣和島國）
收費的標準	2LDK <sup>3</sup> 140,000日圓 3LDK180,000日圓左右 ※根據現場的遺物自身的量價錢而有些微價差。	2LDK150,000日圓起 3LDK200,000日圓起 ※會因不同的服務而改變金額。	以往生者家中整理完的遺物數量並且包裝好後的體積來計算。 ※包裝後體積以每10立方公尺210,000日圓（含稅）計算。

資料來源：本小組製作

<sup>3</sup> ”LDK”是指客廳（Living room）、飯廳（Dining room）及廚房（Kitchen）。”3”則是指獨立臥房的數量。



表 2-3-7 遺品整理プログラムのサービス詳細價目表

房間的配置	費用	作業時間
1R	40,000 日圓左右	1~2 小時
1DK	60,000 日圓左右	2~3 小時
1LDK	80,000 日圓左右	2~3 小時
2DK	120,000 日圓左右	2~4 小時
2LDK	140,000 日圓左右	3~5 小時
3DK	160,000 日圓左右	4~6 小時
3LDK	180,000 日圓左右	4~6 小時
4DK	200,000 日圓左右	5~7 小時
4LDK	220,000 日圓左右	5~7 小時

資料來源：暮らしづくり網站

表 2-3-8 株式会社リリーのサービス詳細價目表

房間的配置	作業員人數	費用
1K	2 名	40,000 日圓起
1DK	2 名	60,000 日圓起
1LDK	3 名	80,000 日圓起
2DK	3 名	120,000 日圓起
2LDK	4 名	150,000 日圓起
3DK	5 名	180,000 日圓起
3LDK	6 名	200,000 日圓起

資料來源：暮らしづくり網站

表 2-3-9 ヤマトホームコンビニエンス的サービス詳細價目表

體積	費用（皆含稅）
10 立方公尺	210,000 日圓
15 立方公尺	315,000 日圓
20 立方公尺	420,000 日圓

資料來源：暮らしづくり網站

## 5. 即時照料保險的申請手續

表 2-3-10 即時照料申請手續

申請即時照料 ↓	到市區鎮村的保健福祉中心申請即時照料認定。
訪視調查（第一次判定） ↓	鄉公所認定的調查員到自己的住家做有關身心狀況的訪問，訪視項目由電腦來作判定（稱為第一次判定）。
主治醫師診斷書 ↓	根據保險者的主治醫師，對保險者的身心狀況做過診斷後並開立診斷證明書。
看護認定審查會（第二次判定） ↓	第一次判定結果及主治醫生意見書送交到介護照任審查會，做第二次判定及分級。
需要即時照料及需要援助的認定 ↓	依據看護認定審查會的結果，將分成需照護程度分需照護 1~5、需支援 1~2、非自立等級別。此結果將會通知各個被保險者。（對於認定結果不滿意時，可從接受通知的隔日起至 60 天以內，到各都道府縣所設置的「看護保險審查會」申請申訴。）
看護服務計畫作成 ↓	依據最終的結果，和照顧管理師溝通過後，搭配各種服務來擬定看護服務計畫。
開始看護服務 ↓	根據評定結果依身心狀態與護理支援專員商量與服務業者進行手續利用及看護服務。
更新申請手續	診斷書從評估日期起算 60 天以內有效，若超過 60 天未提出申請者，需再另外重新申請。（認定的有效期間從 3 個月到 12 個月之間，須遵照所制定的範圍內，記載被保險者證明）

資料來源：厚生労働省-介護サービス情報公表システム

(1) 何為即時照料服務

即時照料服務是將電動熱水瓶或者瓦斯的使用狀況即時傳送到家人的電腦或者行動電話裡以作通知，並且執行「緊急通報」、「確認高齡者的平安與否」的服務。

(2) 提供即時照料服務公司

表 2-3-11 即時照料服務公司

公司名稱	象印マホービン株式会社
服務名稱	みまもりほっとライン
服務範圍	全國（除了 FOMA <sup>4</sup> 的電波不能傳送到的一部分地區）
收費的標準	契約費（只有初次）：5,000 日圓（另外加稅） 使用費：月費 3,000 日圓（另外加稅） ※以上是針對只有一台 I POT 時。

資料來源：暮らしづくり網站

---

<sup>4</sup> FOMA 為日本行動電話 通訊商 NTT DoCoMo 提供的 3G 服務品牌名稱。

## 6. 其他終活資料

### (1) 終活顧問

指在終活這方面可提供諮詢的人，可藉由相關考試取得終活顧問的資格。對於終活產生的煩惱，以及該詢問哪些方面的專家才能獲得解答，而終活顧問便是為諮詢者獲得解答的存在，也是身為諮詢者與專家或相關企業之間不可或缺的橋梁。

### (2) 藉由終活顧問認證資格所能得到的知識

能學習到繼承、遺言、保險、葬禮、墓、照護、健康等等各個方面的知識。

### (3) 終活顧問認證資格的優點

- a. 藉由此項認證能得到關於終活的知識，並且也能幫助你的家族、親戚、朋友們解答這方面的疑問。
- b. 擁有終活顧問資格便能與其他公司形成差別化。
- c. 拓展新事業、擴大銷路。
- d. 提升作為顧問的輔導及諮詢服務的能力。
- e. 能多取得一項認證資格。（會寄送認證資格證）

(4) 關於終活顧問的認證資格

下列表2-3-12說明如何成為終活顧問。

表 2-3-12 終活顧問相關表

	初級	上級	指導員養成講座
程度	只有終活的基礎知識， 但能寫出一份終活筆記。	1. 終活的輔導和引導能力。 2. 對於他人所要寫的終活筆記可以提出建議的能力。 3. 包含成為顧問要素的知識。	培育終活顧問成為講師的資格。
講座時間 與考試時間	大約六小時的講課後 隨即進行筆試。 ※筆試合格分數為 80 分。 一個月預定舉辦 1 至 2 次檢定考試，以網頁公告的通知為主。	講座、正式審查 2 天 正式考試半天 ※只有通過終活顧問初級和成為終活顧問會員者能聽課。 一年舉辦兩次檢定，只通知終活顧問初級認定者。	講座 4 天 正式考試 1 天 ※終活顧問上級合格者能聽課。 ※一年一次，只通知終活顧問上級認證者。
報名費	8,800 日圓（含稅，包含講課費、筆試費用） 附便當。 ※自 2014 年 4 月開始變為 9,070 日圓（含稅）。	31,500 日圓（含稅，包含講座費用、考試費用）。 ※自 2014 年 4 月開始變為 32,400 日圓（含稅）。	105,000 日圓（含稅，包含講座 4 回）。 ※自 2014 年 4 月開始變為 108,000 日圓（含稅）。

		事前審査費2,100日圓 ※自2014年4月開始 變為2,160日圓(含 稅)。	
考試費用	包含於報名費內	包含於報名費內	一回10,500日圓(含 稅) ※自2014年4月開始 變為10,800日圓(含 稅)。
認證費	考試合格後，藉由會 員登錄能被認證終活 顧問初級。 ※會員登錄費的月費 為315日圓。 ※自2014年4月開始變 為324日圓(含稅)。	—	—
<p>初級合格之前的程序：</p> <p>申請聽課、並且支付清聽課費用後將贈送終活顧問初級的講義。贈送的講義附有練習題，考試當日之前讀完那些習題。在考試當天，老師講解完講義後，接著立即考試。</p>			

資料來源：終活カウンセラー協会

## 第三章 問卷設計

為了解台灣民眾是否可以接受「為了避免讓家人困擾，先行一步整理自己的身後事」之終活概念，本章將以終活概念相接近的生前契約與終活做差別比較，並帶入問卷，問卷將分為業者訪談問題與民眾問卷。

業者訪談部分為了解台灣殯葬業者對於生前契約所包含之概念是否有深入的了解，並更進一步了解業者是否能實施台灣業者與日本不同服務與活動的可能性。民眾問卷則會以了解民眾是否能接受終活概念為主軸設計問題。

### 第一節 台灣一般常見之生前契約

生前契約是一種臨終前的規劃與準備，以儲蓄的方式，在生前依照個人需求選定將來的深後事服務內容，與自己選擇的葬儀公司簽訂一份契約書，專業葬儀服務公司也會提供多套制式化的服務流程及內容供消費者參考。

由於台灣的民風比較忌諱談論死亡，導致殯葬服務資訊封閉，缺乏規劃觀念和殯葬相關法令不完整等因素，長久下來，不僅殯葬市場呈現混亂與惡性競爭的現象，也出現了殯葬行政人員收紅包的現象，此現象在民國 91 年 7 月 17 日通過殯葬管理條例之後，正式給予生前契約法律地位，並有定型化契約範本的制定，除了有明確的範本讓業者參考之外，也讓消費者在規劃後事方面，多了一項新選擇，近期在新聞媒體介紹及業者推廣下，使得殯葬資訊不再封閉，透過媒體讓民眾更了解關於生前契約的細節，也讓大家走出了舊的思想，迎接新的觀念。但目前和其他國家相比台灣的前契約的簽約率只有 5%~7%，業者展望未來會隨著高齡化及少子化等社會人口結構改變，生前契約必定成為新的發展趨勢。

有意願替自己或家人購買生前契約的主要原因有四點：預先選擇殯葬服務業者、預先規劃葬儀事宜、減少家人負擔、減少傳統葬儀費用負擔。

生前契約以白紙黑字的書面方式，預先約定治喪過程中提供的一切禮儀用品及禮儀服務，讓消費者能夠有保障。



目前最常見的生前契約規定：

1. 公司具一定規模

- (1) 具備殯葬禮儀服務能力的殯葬服務業
- (2) 實收資本額達新台幣三千萬以上
- (3) 最近三年內平均稅後損益無虧損
- (4) 於其服務範圍所及的直轄市、縣（市）都置有專任服務人員

2. 預收款項百分之七十五需交付信託，依據殯葬管理條例第四十四條：與消費者簽訂生前殯葬服務契約之殯葬服務業，須具一定之規模；其有預先收取費用者，應將該費用百分之七十五依信託本旨交付信託業管理。

下列表 3-1-1 為一般常見的殯葬禮儀服務流程：

表 3-1-1 殯葬禮儀服務表

服務流程	服務項目及人力
臨終關懷及諮詢	<p>二十四小時臨終諮詢服務，提供臨終時禮儀、證件辦理及相關事宜解答。</p> <p>提供臨終逢喪所應行之禮儀流程、文件及相關準備物品。</p> <p>說明本契約服務流程、客戶權益及介紹其他所提供之各項整合性週邊服務。</p>
大體安置	<p>二十四小時往生接體服務，全年無休。</p> <p>提供專業服務人員，協助家屬處理各項禮儀事宜。</p> <p>安排接體人員乙名、接體車乙輛接送遺體至喪家或家屬指定之地點安置。</p> <p>協助辦理殯儀館入館手續。</p> <p>若將遺體接送回喪家，則代訂活動室冰櫃，將往生者遺體妥善保存或立即舉行入殮儀式。</p> <p>協助家屬辦理本契約之契約認證、履約申請等相關手續。</p> <p>協助家屬選定孝服款式並指導帶孝方式。</p>
靈堂設置	<p>誦經人員乙名，為往生者豎靈誦經，安置往生者靈位。</p> <p>幫家屬規劃、設立孝堂，供家屬於居喪期間早晚奠拜。</p> <p>專業服務人員，說明居喪期間應注意之事項。</p>
入殮	<p>淨身、著裝工作人員二名。</p> <p>入殮工作人員三名。</p> <p>專業服務人員協助家屬進行奠拜儀式並督導相關工作人員執行流程。</p> <p>封口人員乙名。</p> <p>引導家屬及參加奠拜人員瞻仰遺容。</p>
治喪規劃	<p>於治喪期間提供二十四小時專業服務人員諮詢服務。</p> <p>專業服務人員協助家屬選擇入殮、奠禮之時辰。</p> <p>為家屬說明契約內容及履約時家屬應有之權益。</p> <p>依家屬之需求及往生者之宗教信仰、當地之風俗習慣等，協調奠禮舉行之流程及提供治喪期間應準備之物品、應進行之事項建議。</p> <p>協助家屬撰寫訃聞並經家屬確認後印製。</p> <p>由家屬提供往生者生平事蹟資料以供司儀撰寫祭文及生平介紹並於奠禮中頌讀。</p> <p>將往生者遺像放大並裱框處理。</p> <p>將骨灰罐描金刻字及瓷相鑲嵌。</p>

	<p>回答及處理家屬提出之疑問。</p> <p>協助家屬辦理火化許可證，並代訂禮廳、火化爐等硬體設備。</p>
頭尾七	<p>誦經人員乙名，引導家屬靈前奠祭拜及相關儀式進行。</p> <p>專業服務人員協助家屬奠拜前準備工作及物品之擺設。</p>
奠禮場佈置	<p>建議並與家屬協調及確定奠禮會場整體之設計及相關物品之擺設。</p> <p>奠禮相關用品準備。</p> <p>代為結算各項規費。</p> <p>專業服務人員指導禮廳佈置人員進行佈置。</p> <p>與家屬確認奠禮會場之佈置及當天奠禮進行之時間及流程。</p>
奠禮儀式	<p>專業服務人員現場全程督導流程及各項事宜之進行。</p> <p>誦經人員乙名，引導家屬舉行告靈儀式，準備奠禮進行。</p> <p>安排四位迎賓人員於奠禮進行中，代表家屬答禮致謝。</p> <p>五人西樂隊進行現場演奏。</p> <p>司儀一名主持家、公奠禮，引導流程進行。</p> <p>兩名專業襄儀協助司儀掌控現場狀況，並進行相關奠拜儀式。</p> <p>於家、公奠儀式當中引導家屬、親戚及公奠團體依序奠拜或自由拈香。</p> <p>引導家屬進行安釘禮及點主禮。</p>
出殯	<p>啟靈時由五名專業服務人員行覆棺大禮儀式。</p> <p>四位護靈人員護送靈柩至火化場或車隊啟程處。</p> <p>進口西式禮車接送靈柩及靈位至火化場。</p> <p>專業服務人員引導發引隊伍至火化場。</p>
祝融昇華	<p>專業服務人員陪同至火化場擺設祭品。</p> <p>誦經人員三名引導進行火化前奠拜。</p> <p>專業服務人員陪同家屬完成火化儀式。</p> <p>誦經人員引導家屬進行除服儀式。</p> <p>專業服務人員協助家屬進行撿骨封罐儀式。</p> <p>工作人員撿骨、裝罐、封蓋、包裝後，由家屬確認領回。</p>
返主安奉	<p>專業服務人員陪同家屬進行返主儀式後行除靈、洗淨儀式，並提供淨符使用。</p>
晉塔奉厝	<p>專業服務人員安排八人座專車並陪同接送靈灰至家屬所指定之晉塔地點。</p>
圓滿關懷	<p>派專人前往關懷家屬及作客戶滿意度調查。</p>
節祭緬懷	<p>於百日、對年等時日將屆之前，主動提醒家屬，並提供免費之祭拜相關流程、準備事項、注意事項等諮詢。</p> <p>提供三年、合爐、四時祭享等免費相關諮詢服務。</p>

資料來源：陽光生命網站

日本的終活是一種概念，以正面的態度來面對死亡，由自己預先做準備，為人生畫下完美的句點。終活的出發點是日本人「不願造成他人困擾」的文化衍生出來的。

台灣的生前契約就像往生服務的終生保單，延續人壽保險的功能，並提供對家庭責任完整保障的契約。

不論是日本的「終活筆記」或是台灣的「生前契約」，兩者的出發點皆為相同，都是以不帶給別人困擾為出發點，希望自己的死亡不會帶給家人負擔，提前為自己的人生做最後的整理。

## 第二節 日本終活與台灣常見生前契約比較

日本終活與台灣生前契約的核心概念都是以「避免死後帶給家人煩惱，先一步整理自己的身後事」為主軸來推廣，本節將提出兩者的差別與相似的部分來做出比較。

兩者差異如表 3-2-1 所示。相較於台灣生前契約是由殯葬業者整合成制式化商品提供予消費者，日本終活則趨近於概念，也較為客製化，日本業者會舉辦終活講座為民眾講解終活概念，也會藉由體驗活動希望民眾以較開放的心態來面對身後事。

價格方面終活並無特定價格，而台灣生前契約是以分期付款的方式繳納信託，一般價格約為 20 至 30 萬元不等。

業者方面終活涉及各種不同領域的供應商，例如即時照料服務的 i-POT，此項服務是與日本象印公司與 Docomo 公司合作推出的一個智慧型電熱水瓶，可以遠距離監視電熱水瓶使用情況，系統會寄發電子郵件告知遠方的親人熱水瓶的使用情況，也會在專用網站上刷新。除去兩國因宗教與風俗習慣不同之原因，台灣業者方面所使用的殯葬物品基本上與日本無異，但類似於 i-POT、遺物整理服務並未提供，前者考量到台灣的電子郵件使用率與網路普及率，後者則是因台灣一般民眾多半傾向由家人整理死者遺物，一方面能節省開支，另一方面能以整理物品的方式緬懷死者。

適用對象部分，終活因是以概念為原則推廣，所以並無特定對象，只要認為自身有此需求的民眾都可以自發性地開始製作屬於自己的終活筆記，一步步的執行自己想

要的終活；台灣的生前契約普遍分為壽險型與家用型，壽險型是結合保險的生前契約，只有被保人得以使用生前契約不得轉移，家用型則是可轉讓或是指定。

表 3-2-1 終活與生前契約之差異

	終活	生前契約
性質	概念	殯葬商品
價格	無特定價格或無價	先繳納費用並依法提存信託帳戶，20~30 萬元不等
選項	客製化	制式化
業者	涉及不同領域的供應商	供應商由殯葬業者統整再提供給消費者
適用對象	所有人	家用型契約可轉讓或指定
終活筆記	有	無
葬儀用品	生前自己挑選	葬儀社提供
舉辦相關講座	有	無
體驗活動	有	無
遺物整理	有專門公司服務	無
即時照料看護 (i-POT)	有	無

資料來源：本小組製作

### 第三節 業者訪談問題設計與一般民眾問卷設計

本研究是探討日本終活在台灣之接受度，經第二章與第三章之一、二節深入探討相關文獻後，已對議題有初步了解。本節將說明業者訪談問題與問卷設計。

#### 一、業者訪談問題

業者訪談問題表 3-3-1 採開放式問答，共分為三大部分。第一部分為「生前契約」，主要了解業者對於生前契約的看法、民眾目前對於生前契約的接受程度以及購買意願，再針對本章第二節之差別比較詢問目前是否有舉辦生前契約相關的講座。

第二部分為「終活」，主要了解業者對日本終活的認知程度，以終活為主軸詢問業者對於終活的認知、看法以及差別。

第三部分為「生前契約與終活」，本章第二節之差別比較作為依據，詢問業者目前是否有類似日本終活的服務，亦或認為有推出服務、舉辦活動的可能性。

表 3-3-1 業者訪談問題

生前契約	1. 對於生前契約的看法？ 2. 民眾對於生前契約的看法？ 3. 民眾對於生前契約的購買意願？（考慮、會買、不買等） 4. 是否有舉辦生前契約相關的講座？
終活	1. 是否知道日本的終活？ 2. 對於終活的想法？ 3. 認為生前契約與終活的差別？

生前契約與終活	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 除了生前契約包含之服務外，是否有提供類似終活的服務？</li> <li>2. 除了生前契約包含之服務外，會不會試著推出終活的服務？（教寫遺書、規劃老年安養、提供遺物整理服務等）</li> <li>3. 會不會試著舉辦推動終活觀念的講座？</li> <li>4. 會不會試著舉辦體驗活動？（大體 SPA、遺照攝影、入棺體驗等）</li> <li>5. 會不會試著舉辦終活旅行？（參觀靈骨塔、墓園、葬式等）</li> <li>6. 日本的生前諮詢結合了許多服務，例如：法律諮詢，請問台灣有沒有此項服務？沒有的話是為什麼？</li> </ol>
---------	---

資料來源：本小組製作

## 二、民眾問卷

本研究問卷使用的各項變數形態及分類表 3-3-2 說明如下：

### （一）受訪者個人基本特質

本研究在問卷中共設計 8 個問題，以便了解受訪者之個人基本資料，包括「性別」、「年齡」、「婚姻狀況」、「子女有無」、「教育程度」、「職業」、「月平均收入」及「宗教信仰」等，作為人口統計變數。

### （二）終活認知程度

針對終活的認知程度，藉以了解受訪者對終活的看法，共 11 題，主要為了解受訪者對終活的認知，及受訪者實行終活相關活動之意願。

### （三）生前契約認知程度

針對生前契約的認知程度，藉以了解受訪者對生前契約的看法，共設計 4 個問題，包括「生前契約了解程度」、「資訊來源」、「購買意願」、「想購買之原因」等。

表 3-3-2 民眾問卷之變數及對應分類表

	變數形態	分類
個人基本特質	性別	分為男、女等。
	年齡	分為 20~29 歲、30~39 歲、40~49 歲、50~59 歲、60~69 歲、70 歲以上等。
	婚姻狀況	分為未婚、已婚、喪偶等。
	子女有無	分為有子女、無子女等。
	教育程度	分為國小、國中、高中職、專科大學、研究所以上等。
	職業	分為學生、家管、軍公教、農林漁牧業、服務業、金融業、製造業、待業中、其他等。
	月平均收入	分為 10,000 元以下、10,001~20,000 元、20,001~30,000 元、30,001~40,000 元、40,001~50,000 元、50,001~100,000 元、100,000 元以上等。
	宗教信仰	分為佛教、道教、基督教、天主教、一貫道、回教、其他、無等。
	終活認知程度	終活了解程度
資訊來源		分為報章平面廣告、電視宣傳廣告、殯葬業務人員、網路、親朋好友等。
思考過放心不下之人事物		分為是、否等。
思考過生前預寫遺囑		分為是、否等。
思考過規劃身後事		分為是、否等。
何時思考身後事		分為 20~29 歲、30~39 歲、40~49 歲、50~59 歲、60~69 歲、70 歲以上等。



	依情況思考身後事	分為疾病纏身時、有子女、無子女、需分配財產時、無伴侶、其他等。
	終活實行意願	分為有、沒有。
	講座參加意願	分為是、否等。
	嘗試終活項目	分為寫終活筆記、寫遺書、和殯葬公司討論規劃葬禮事宜、挑選葬儀用品、挑選墳墓/靈骨塔、安排公司整理遺物、先行辦理死後相關手續、無等。
	參加終活活動	分為說明講座、體驗會、終活旅行
生前 契約 認 知 程 度	生前契約了解程度	分為沒聽過、有聽過但沒有概念、有聽過並有些概念、有聽過且比較過各家差異等。
	資訊來源	分為報章平面廣告、電視宣傳廣告、殯葬業務人員、網路、購物頻道、親朋好友等。
	購買意願	分為是、否等。
	想購買之原因	分為身後事自己決定、減輕親人負擔、為長輩預作準備、投資增值、其他等。

資料來源：本小組製作

## 第四章 問卷及業者訪談分析

本章節針對上一章節所設計之問卷進行統整與分析，此章節分為兩大部分：一為問卷調查的統整與分析；二為與業者進行訪談的逐字稿及兩家業者所作回答之差異進行分析。

### 第一節 研究限制

#### 一、研究對象限制

本研究所取得的問卷樣本來源大多集中在大台北地區，分析結果並不包含其他地區。樣本統計結果婚姻樣本數以已婚者佔多數，導致分析結果偏向已婚者，宗教比也以佛教與道教佔多數，所以本研究過程不考慮以婚姻、宗教作為變數。建議後續研究者可以平均蒐集不同婚姻、宗教的樣本，讓分析結果較具客觀性。

#### 二、意見中立

由於本研究所設計的問卷過於冗長，受訪者在填寫問卷時為節省填寫時間，可能會與受訪者原意有所偏離，導致問卷分析結果可能較不具意義。建議後續研究者設計問卷時注意問卷題目不要過多，以利於受訪者填寫。

### 第二節 問卷統整與分析

此次問卷調查，因問題設計與生死觀有關，為避免民眾因年齡過輕可能從未思考過身後事造成作答上的困難，而限制研究對象為 20 歲以上的民眾。因考量時間與經費有限，本問卷主要發放於北部地區，實施發放有效期間為民國 103 年 9 月底至 10 月初，實際發放人數 200 份，其中回收有效問卷共 195 份作為統計及分析之依據。本次問卷發放結果，男性 71 名，女性 124 名，共計 195 名。

### 一、基本資料彙整

下表 4-1-1 為性別人數統計表，此次問卷發放結果男性 71 名，女性 124 名，共計 195 名。男性百分比占 36%，女性百分比占約 64%。由此可以得知此次問卷發放以女性民眾之意見將會占較多數。

表 4-1-1 性別人數統計表

性別	人數 (S=195)	百分比
男	71	36.41%
女	124	63.59%
總計	195	100.00%

資料來源：本小組製作

下表 4-1-2 為年齡人數統計表。統計結果以 20~29 歲及 50~59 歲民眾數量較多，兩者都高於 25% 以上，再來是 40~49 歲、30~39 歲，60 歲以上人數也有近 20 人。

表 4-1-2 年齡人數統計表

年齡	人數 (S=195)	百分比
20~29 歲	60	30.77%
30~39 歲	31	15.90%
40~49 歲	34	17.44%
50~59 歲	51	26.15%
60~69 歲	9	4.62%
70 歲以上	10	5.13%
總計	195	100.00%

資料來源：本小組製作

下表為 4-1-3 子女有無人數統計表。有子女的民眾約占 56%，沒有子女的民眾則占了 43%。

表 4-1-3 子女人數統計表

子女	人數 (S=195)	百分比
有	111	56.92%
無	84	43.08%
總計	195	100.00%

資料來源：本小組製作

下表 4-1-4 為教育程度人數統計表。過半數民眾擁有專科或是大學以上的教育程度，教育程度為高中職的民眾也占了 20%，教育程度有研究所以上的民眾也有近 20 人。

表 4-1-4 教育程度人數統計表

教育程度	人數 (S=195)	百分比
國小	12	6.15%
國中	16	8.21%
高中職	42	21.54%
專科/大學	106	54.36%
研究所以上	19	9.74%
總計	195	100.00%

資料來源：本小組製作

下表 4-1-5 為職業人數統計表。統計結果以學生與服務業人數占多數，各占 20%；其次是家管 16%、職業為其他的民眾人數近 14%、軍公教 11%。而農林漁牧業統計人數為 0 也顯示出北部地區從事一級產業人口稀少。

表 4-1-5 職業人數統計表

職業	人數 (S=195)	百分比
學生	40	20.51%
家管	32	16.41%
軍公教	23	11.79%
農林漁牧業	0	0.00%
服務業	41	21.03%
金融業	6	3.08%
製造業	21	10.77%
待業中	5	2.56%
其他	27	13.85%
總計	195	100.00%

資料來源：本小組製作

下表 4-1-6 為月平均人數收入統計表。根據上述職業人數統計表，學生總占百分比為 20%，學生人數因此拉低月平均收入，人數一萬元以下人數高達 32%；其次為三萬至四萬與五萬至十萬之民眾皆占百分比約 15%，接下來為兩萬至三萬、四萬至五萬皆有 10%以上人數。

表 4-1-6 月平均收入統計表

月平均	人數 (S=195)	百分比
10,000 元以下	64	32.82%
10,000~20,000 元	19	9.74%
20,001~30,000 元	26	13.33%
30,001~40,000 元	29	14.87%
40,001~50,000 元	25	12.82%
50,001 ~ 100,000 元	29	14.87%
100,001 元以上	3	1.54%
總計	195	100.00%

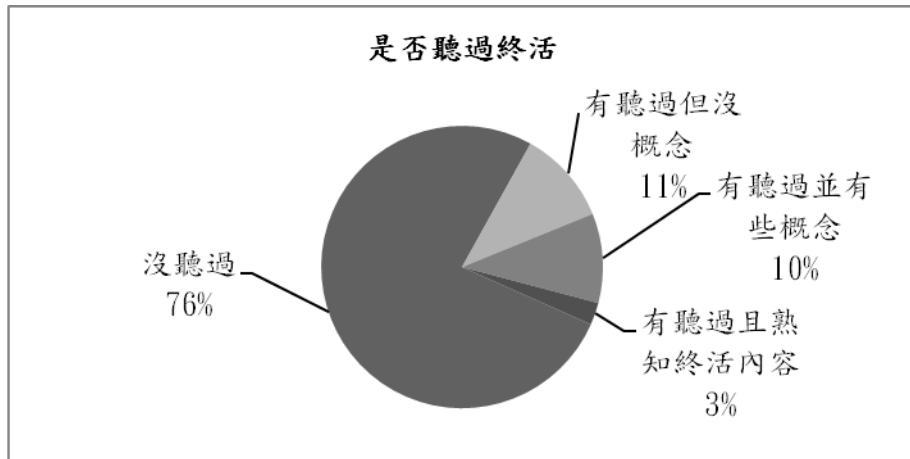
資料來源：本小組製作



## 二、整體分析

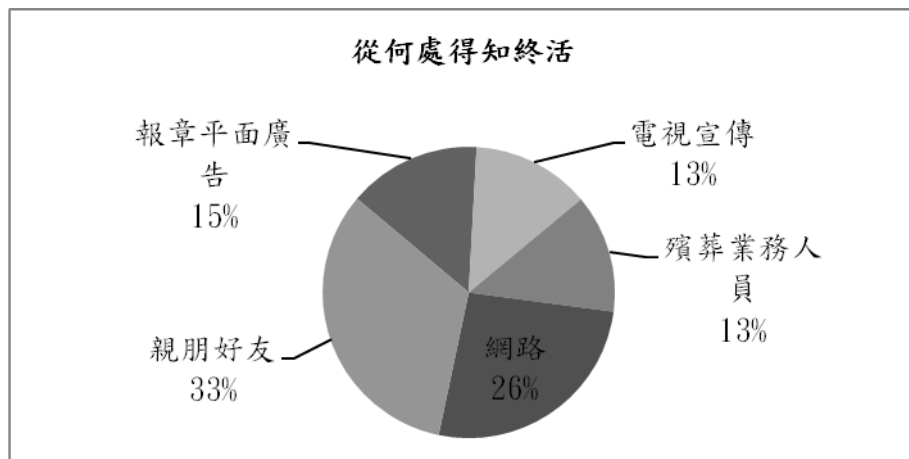
### (一) 終活部分

圖 4-1-1 與圖 4-1-2 為「是否有聽過終活一詞」與「從何處得知終活」之百分比統計結果。「沒聽過終活一詞」高達 76%，「有聽過」僅 24%。從「從何處得知終活」顯示出民眾大多由親朋好友與網路中得知終活一詞。



資料來源：本小組製作

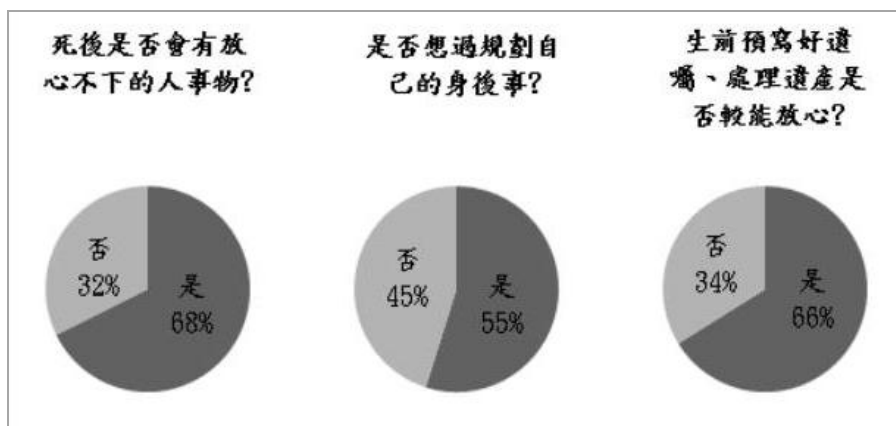
圖 4-1-1 是否聽過終活



資料來源：本小組製作

圖 4-1-2 從何處得知終活

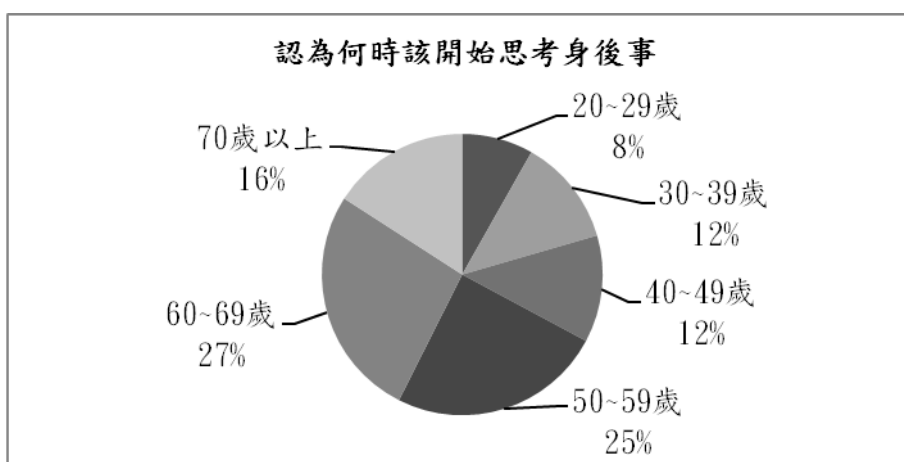
下圖為「身後事相關問題」之百分比統計結果，共分三題。「死後有放心不下的人事物」高達 68%；「想過規劃自己的身後事」超過 50%；認為「預先寫好遺囑、處理遺產較能放心」高達 66%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-3 身後事相關

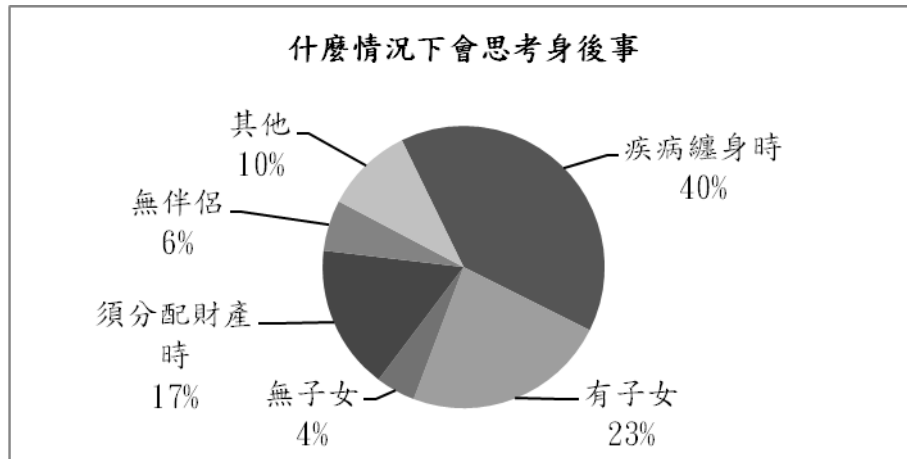
下圖為「認為何時該開始思考身後事」之百分比統計結果。「50 歲之後開始思考身後事」高達 68%，可知大部份的人認為身後事應是年過半百後才思考的事情。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-4 該何時思考身後事

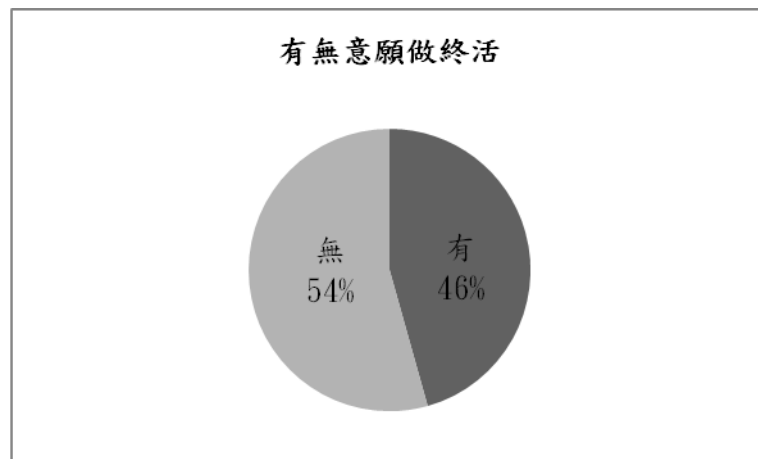
下圖為「什麼情況下會思考身後事」之百分比統計結果。「疾病纏身時」為最高40%，其次為「有子女」和「須分配財產時」。顯示出大部分的人會擔心因疾病纏身時無法交代後事便離開人世。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-5 什麼情況下會思考身後事

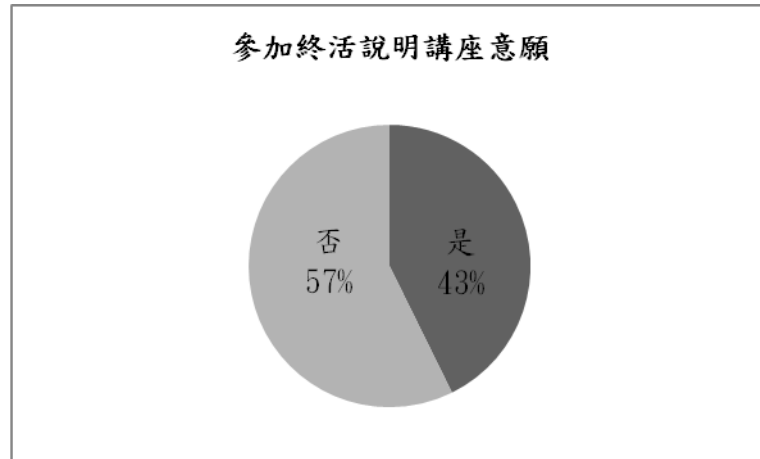
下圖為「有無意願做終活」之百分比統計。下表顯示有46%（89人）的受訪者願意做終活，但還是有過半的受訪者無此意願，有意願的民眾表示有興趣或者對未來會有幫助，而無意願的民眾則表示需要思考後事的時間未到或者覺得麻煩。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-6 有無意願做終活

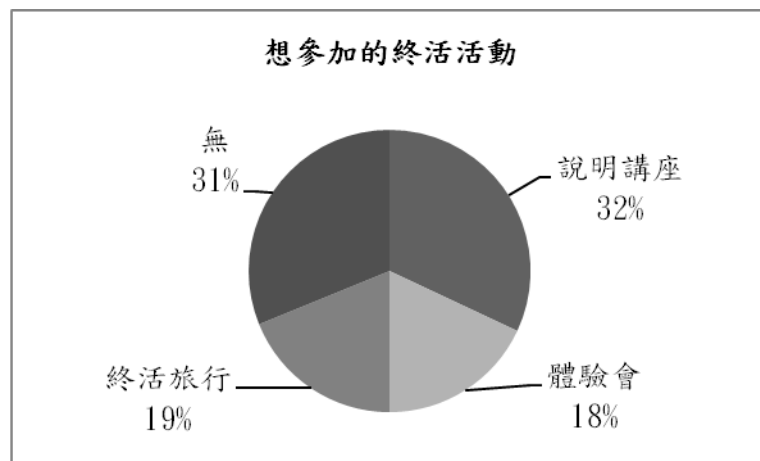
下圖為「參加終活說明講座意願」之百分比統計結果，由接續上題「有意願做終活」的 89 名受訪者接續作答。「願意參加終活說明講座」僅 43%，「不願意的受訪者」高達 57%，根據問卷，原因多為沒有時間、覺得麻煩而不願參加講座。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-7 有無意願參加說明講座

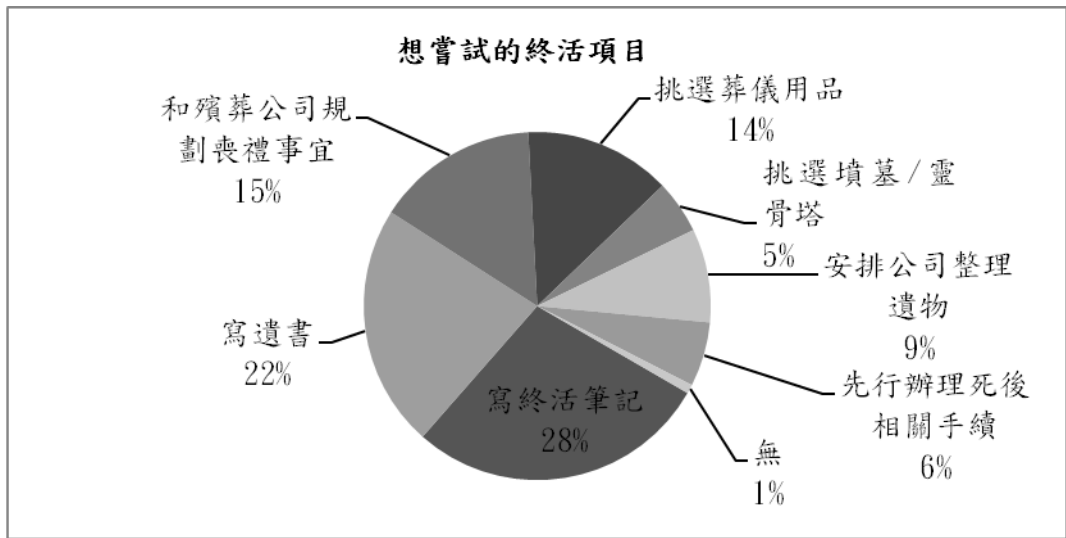
下圖為「想參加的終活活動」之百分比統計結果。「說明講座」為最高 32%，「不想參加」為 31%，顯示出 69% 的受訪者願意參加終活活動。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-8 想參加之終活活動

下圖為「想嘗試的終活項目」之百分比統計結果。「寫終活筆記」為最高 28%，其次為「寫遺書」22%，「不想嘗試」僅 1%。

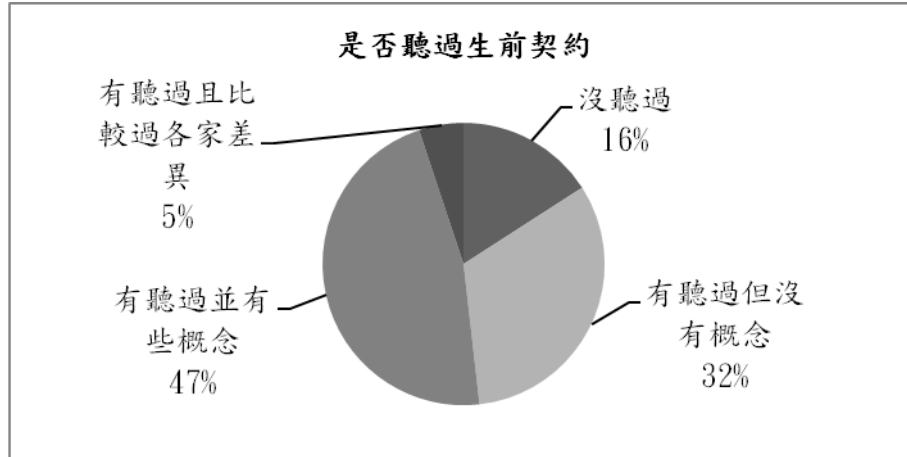


資料來源：本小組製作

圖 4-1-9 想嘗試的終活項目

## (二) 生前契約部分

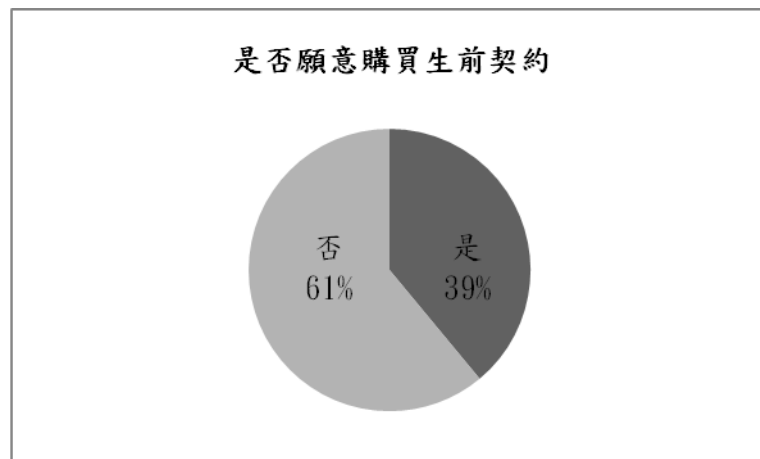
下圖為「是否聽過生前契約」之百分比統計結果。「聽過生前契約並有些概念」為 47%，「有聽過但沒有概念」為 32%，說明大部分的人對生前契約一詞不陌生。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-10 是否聽過生前契約

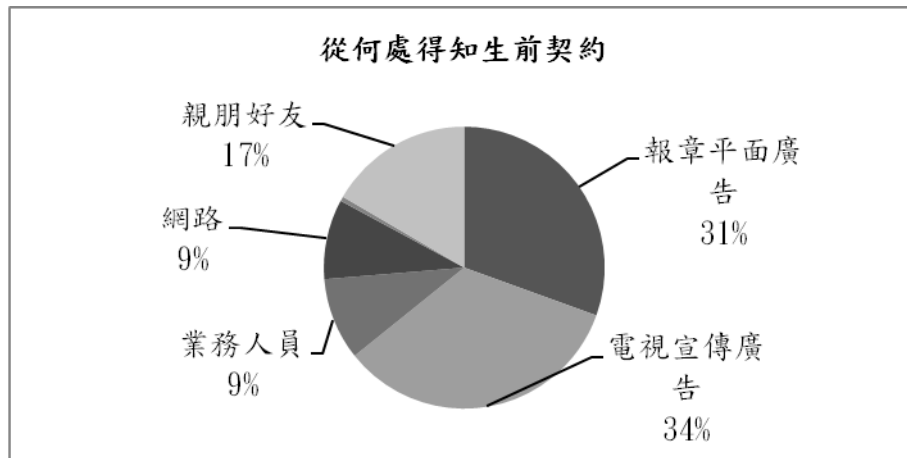
下圖為「是否願意購買生前契約」之百分比統計結果。「不願意購買生前契約」高達 61%，「願意購買生前契約」僅 39%，說明大部分的人對生前契約的接受度低。



資料來源：本小組製作

4-1-11 是否願意購買生前契約

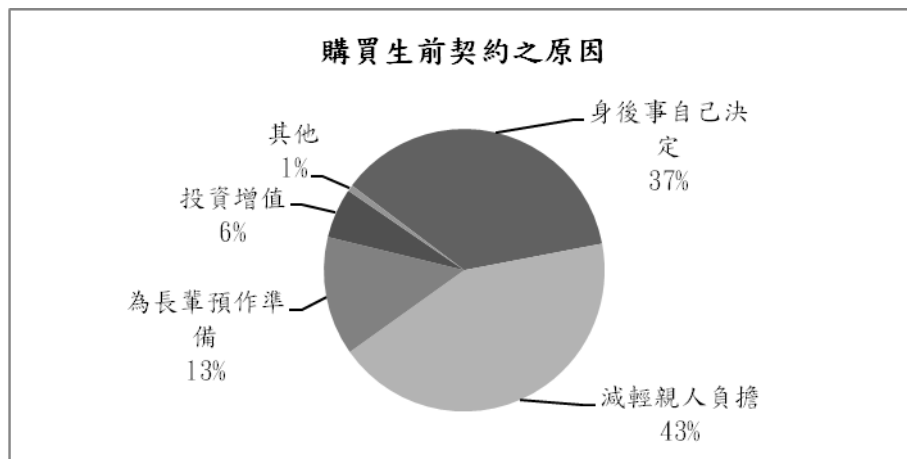
下圖為「從何處得知生前契約」之百分比統計結果。65%的受訪者由電視廣告或報章雜誌得知生前契約一詞。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-12 從何處得知生前契約

下圖為「購買生前契約之原因」之百分比統計結果。「減輕家人負擔」為最高43%，其次為「身後事自己決定」37%，說明受訪者認為購買生前契約能減輕家人負擔的同時也能自主決定自己的身後事。

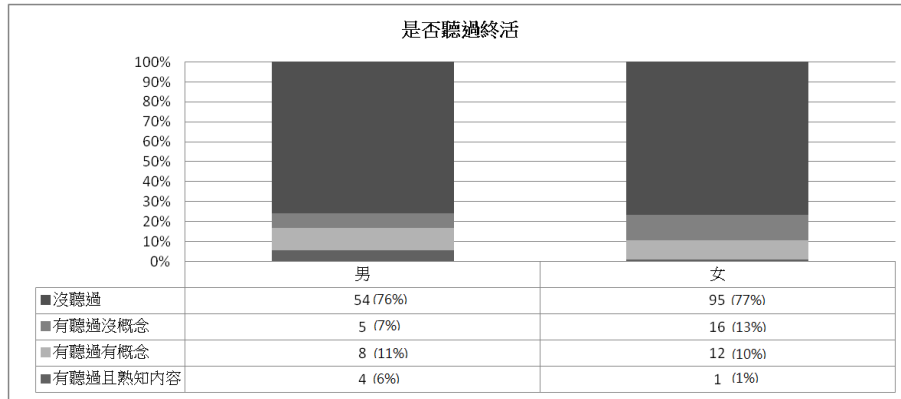


資料來源：本小組製作

圖 4-1-13 購買生前契約之原因

### 三、交叉分析

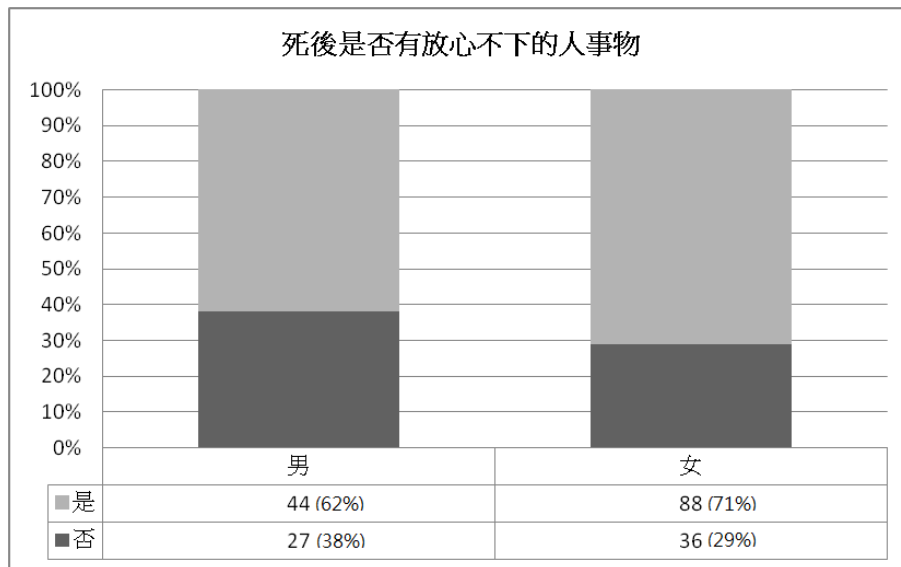
下圖為性別比與「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，男性與女性「沒聽過終活一詞」之比例皆相近，雖然「有聽過有概念」的女性比男性多，但「有聽過終活且熟知內容」卻為男性多於女性。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-14 性別比：是否聽過終活

下圖為性別比與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析。依下圖所示，「死後會有放不下的人事物」男性為 62%，而女性為 71%，顯示出女性思考較周慮。

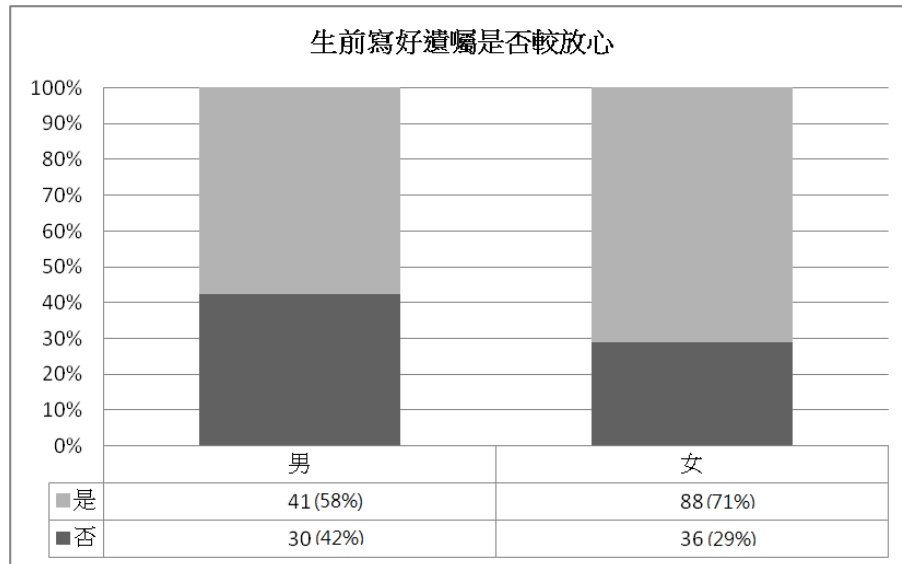


資料來源：本小組製作

圖 4-1-15 性別比：死後是否有放心不下的人事物



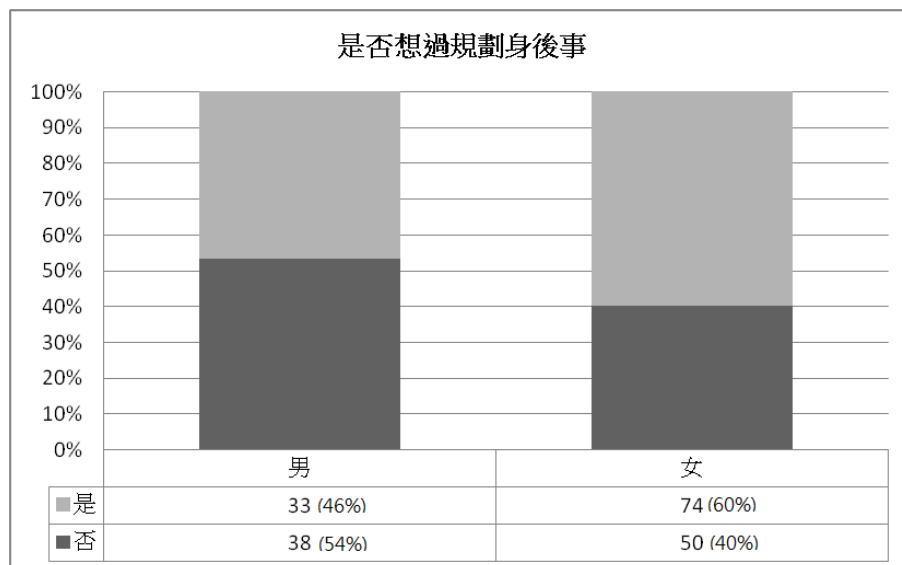
下圖為性別比與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖所示，男性與女性認為「生前先寫好遺囑較放心」皆超過 50%，但女性比男性高出 13%，顯示出女性大部分認為生前先交代好事情才能感到安心。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-16 性別比：生前寫好遺囑是否較放心

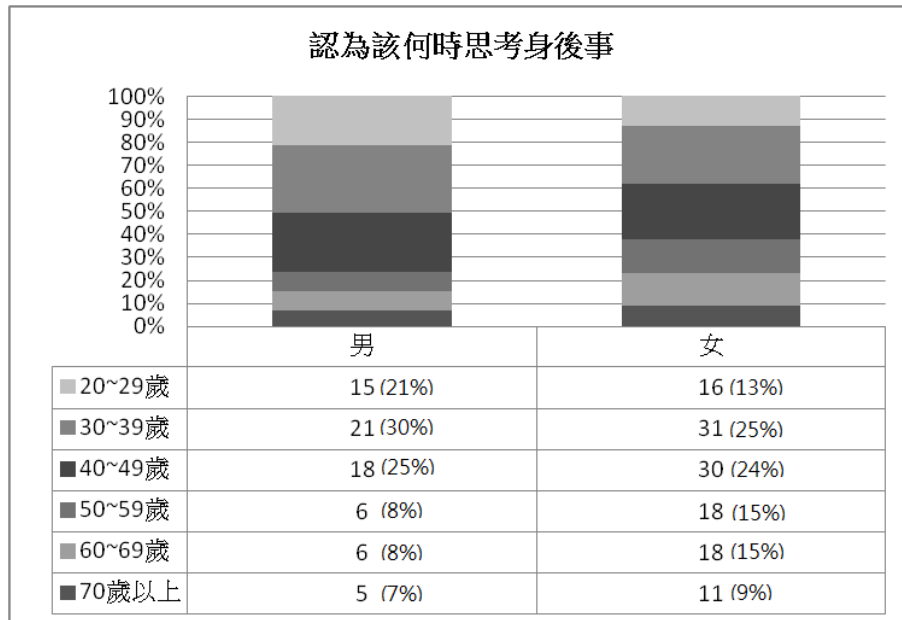
下圖為性別比與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，60%的女性曾「想過規劃身後事」，但男性過半數「不曾想過規劃身後事」，顯示出女性比男性更為關心「規劃身後事」。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-17 性別比：是否想過規劃身後事

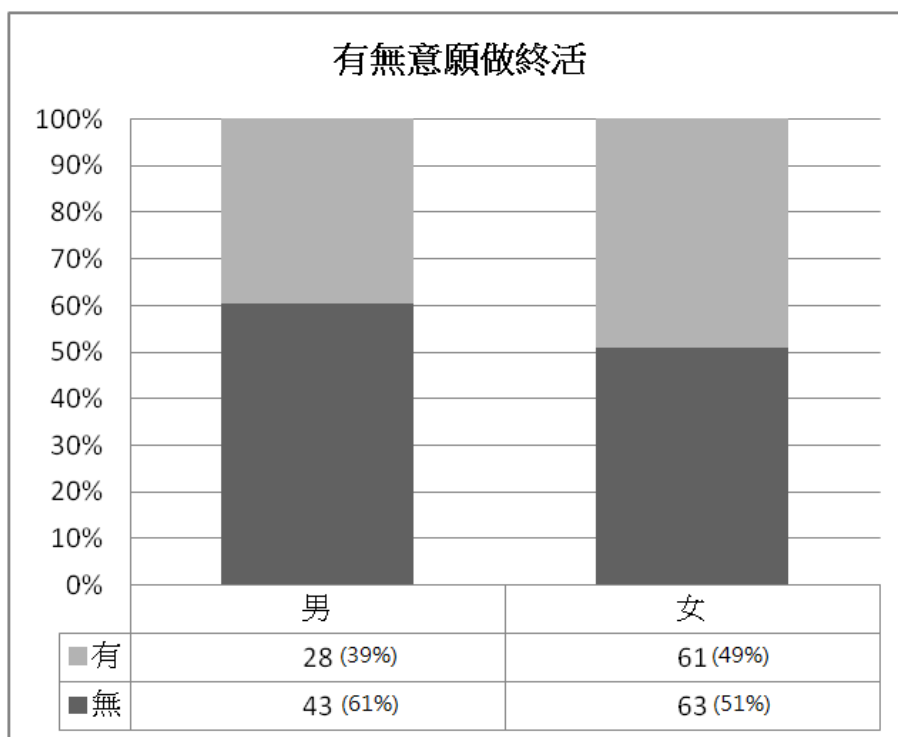
下圖為性別比與「認為該何時思考身後事」之交叉分析。依下圖所示，無論是男性還是女性，「認為應該開始思考身後事」大部分集中於30~39和40~49歲，認為50歲、60歲甚至70歲以後再思考身後事，女性卻多於男性，顯示出大部分男性認為身後事應趁年輕及早規劃。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-18 性別比：認為該何時思考身後事

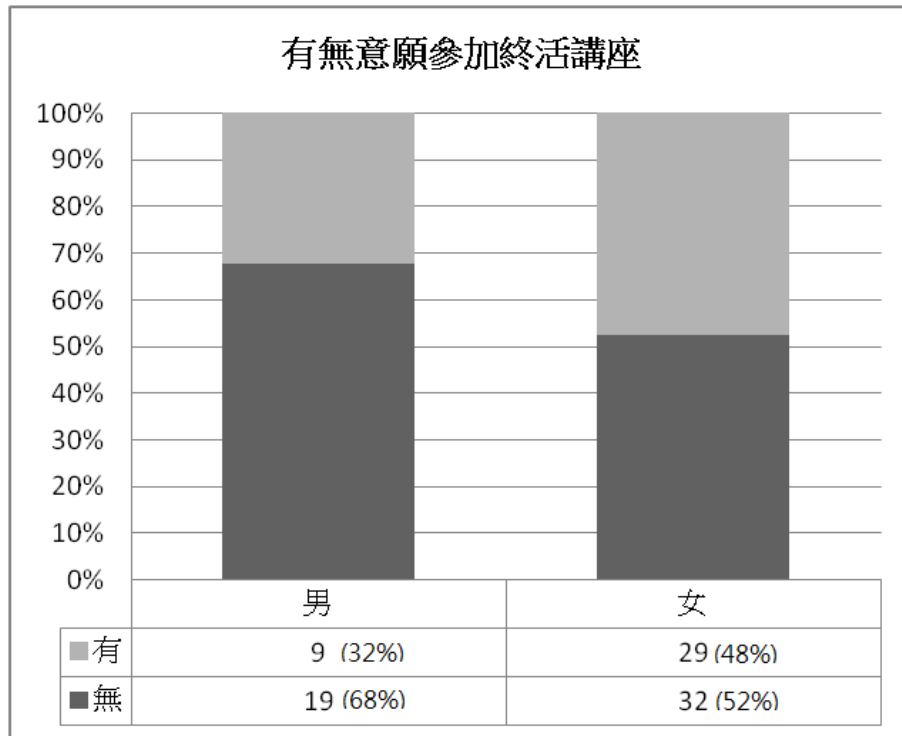
下圖為性別比與「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖所示，49%的女性「願意做終活」，較男性高 9%，顯示出女性比男性更關心身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-19 性別比：有無意願做終活

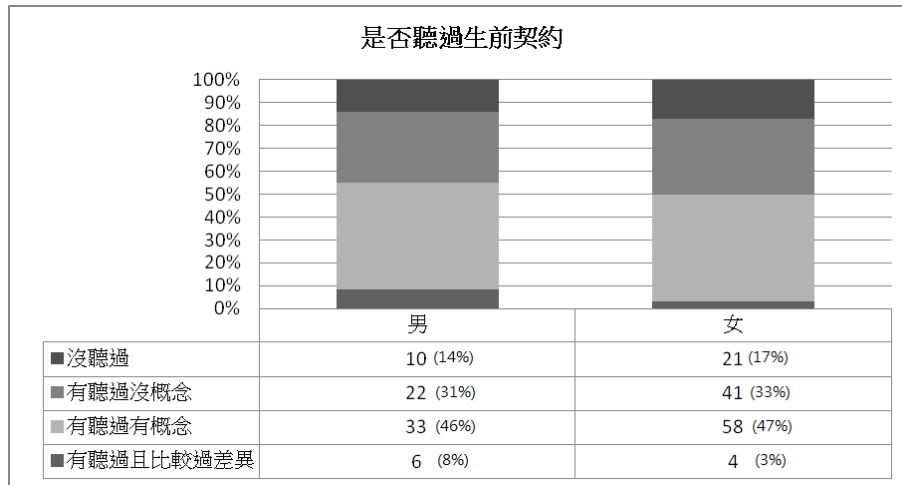
下圖為性別比與「有無意願參加終活講座」之交叉分析。依下圖所示，48%的女性願意參加終活講座，較男性高16%，顯示出女性比男性更願意為身後事做準備。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-20 性別比：有無意願參加終活講座

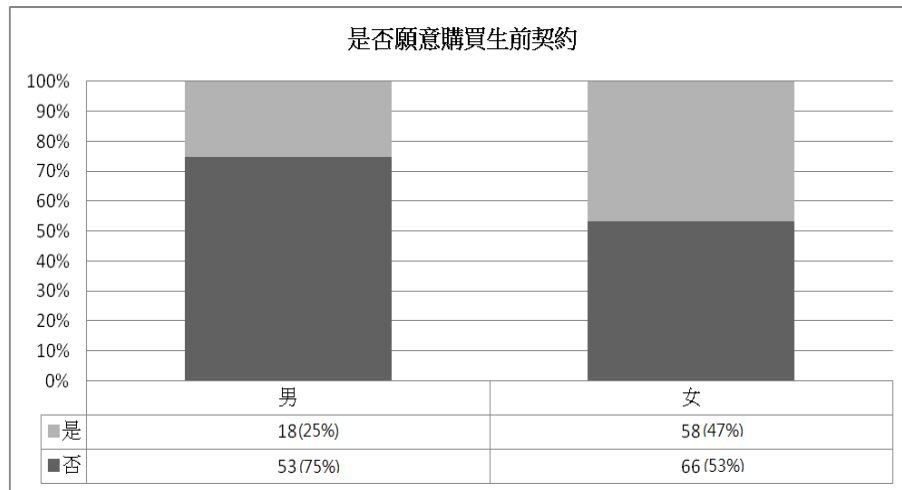
下圖為性別比與「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，男性與女性「有聽過沒概念」之比例和「有聽過有概念」之比例相近，「有聽過且比較過差異」比例為男性多於女性。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-21 性別比：是否聽過生前契約

下圖為性別比與「是否願意購買生前契約」。依下圖所示，男性僅 25%「願意購買生前契約」，而 47%之女性「願意購買生前契約」，顯示出女性較能接受生前契約。「不願意購買生前契約」之男性高達 75%，應因為對殯葬業者之形象存疑，對生前契約產生負面想法。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-22 性別比：是否願意購買生前契約

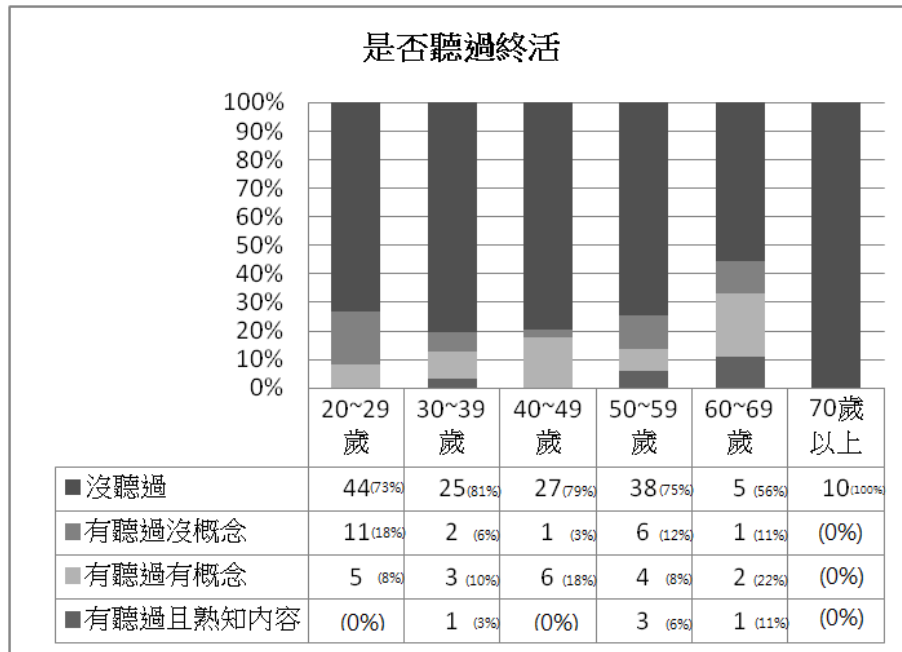
總結：

在「是否聽過終活」與「是否聽過生前契約」問題中，男女比例無太大的不同，說明對於終活與生前契約的了解度並不因為性別而有太大的差異；一系列的身後事問題顯示出女性較男性關心身後事，「是否有意願做終活」和「是否願意購買生前契約」兩題中也顯示出女性願意做終活和購買生前契約之比例大於男性；一般來說女性心思較男生細膩且考慮周詳，因此接受終活和生前契約的比例較高。

相較於女性，男性不願意購買生前契約的比例高達 75%，本小組推論男性大多對殯葬業者的業務或推銷方式有負面印象，因此對生前契約產生負面想法。

1. 「是否聽過終活」和「對生前契約的了解」不會因性別不同而有太大差異。
2. 女性明顯較男性更關心身後事，也較願意接受終活和生前契約。
3. 男性因對殯葬業者形象存疑，排斥生前契約。

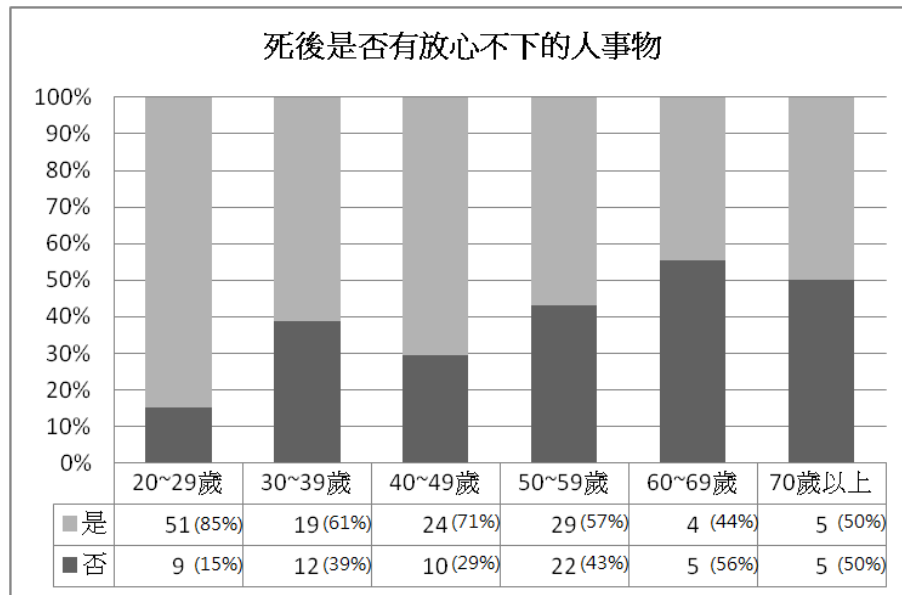
下圖為各年齡層「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，各年齡層「沒聽過終活」皆超過 50%，70 歲以上為 100%，70 歲以上受訪者可能是受限於年齡不易接收資訊。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-23 年齡層：是否聽過終活

下圖為各年齡層與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析圖。依下圖所示，「死後有放心不下的人事物」20~29歲高達85%，30~39歲、40~49歲、50~59歲皆超過50%，60~69歲、70歲以上分別為44%與50%。20~29歲之受訪者可能因年紀輕，對未來充滿不確定，所以比例與其他年齡層相對較高，60歲以上受訪者因親朋好友相繼離開人世，年紀大心胸較豁達，比例相對較低。

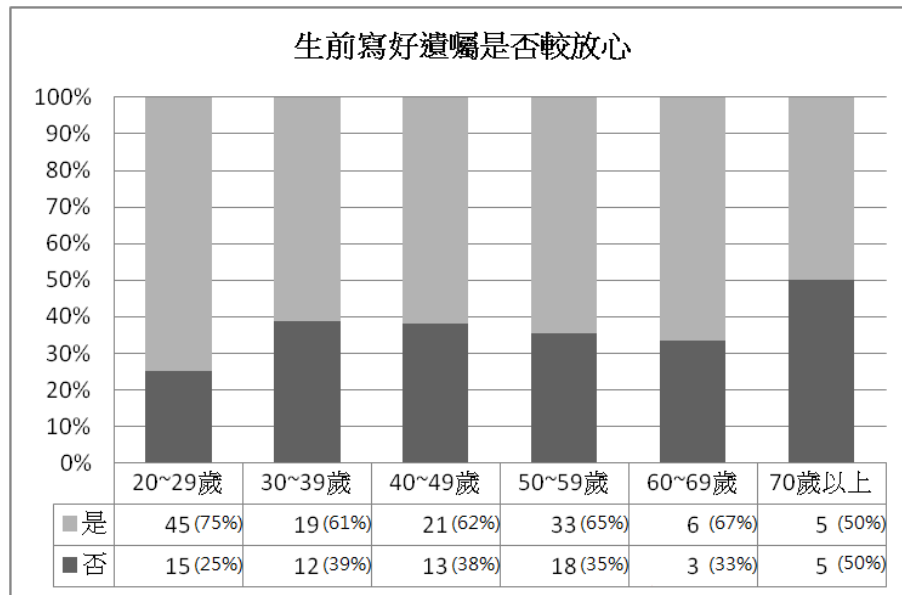


資料來源：本小組製作

圖 4-1-24 年齡層：死後是否有放心不下的人事物



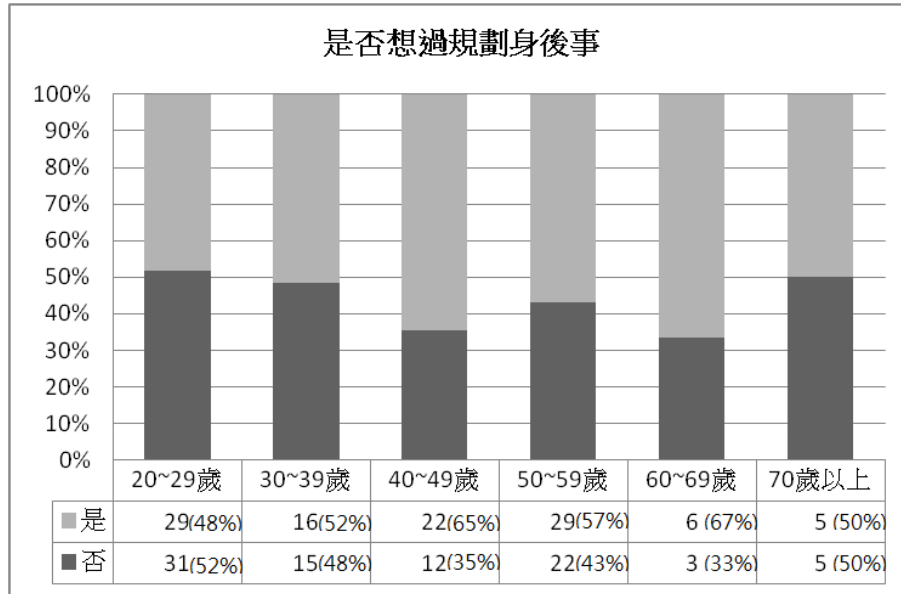
下圖為各年齡層與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖所示，各年齡層「生前寫好遺囑較放心」皆超過 50%，20~29 歲高達 75%，70 歲以上最低僅 50%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-25 年齡層：生前寫好遺囑是否較放心

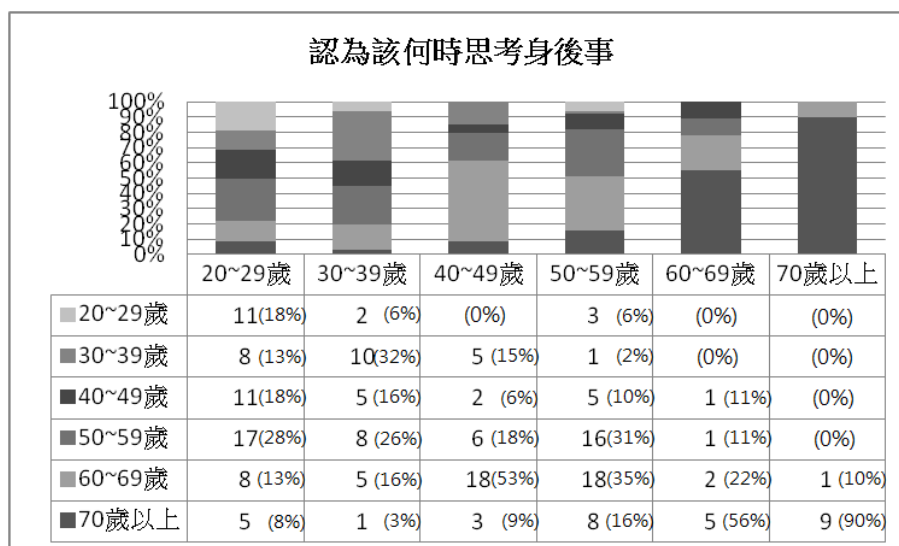
下圖為各年齡層與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，20~29歲「想過規劃身後事」最低僅48%，30歲以上受訪者皆超過50%，年輕人應是認為人生漫長，還不需要思考身後事。



資料來源：本組製作

圖 4-1-26 年齡層：是否想過規劃身後事

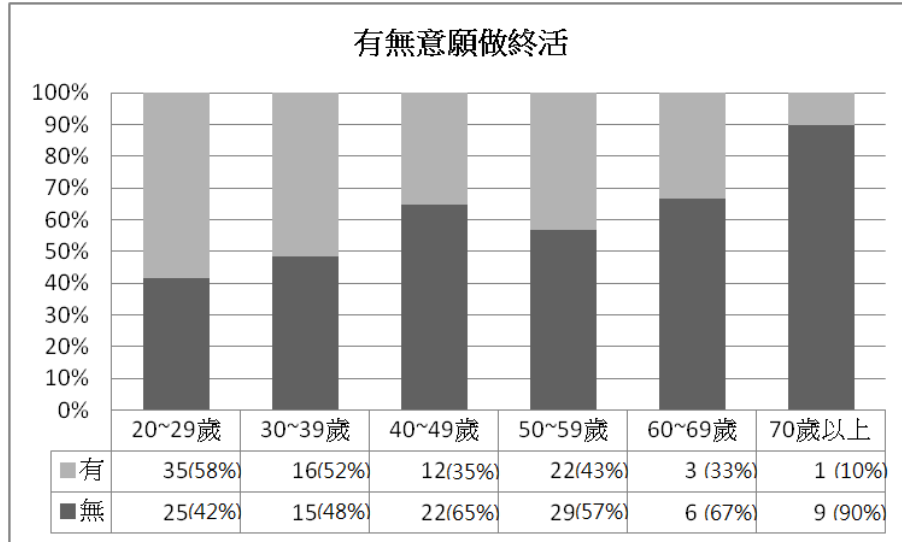
下圖為各年齡層與「認為該何時開始思考身後事」之交叉分析。依下圖顯示，「認為 20~29 歲開始思考身後事」20~29 歲受訪者為各年齡層比例最高，推測應為年輕人思想較開放。60~69 歲、70 歲以上受訪者選擇「認為 70 歲以上開始思考身後事」比例最高，60 歲以上之受訪者可能因觀念保守，多數認為身後事應是接近人生終點時再思考，此現象 70 歲以上受訪者最為明顯。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-27 年齡層：認為該何時思考身後事

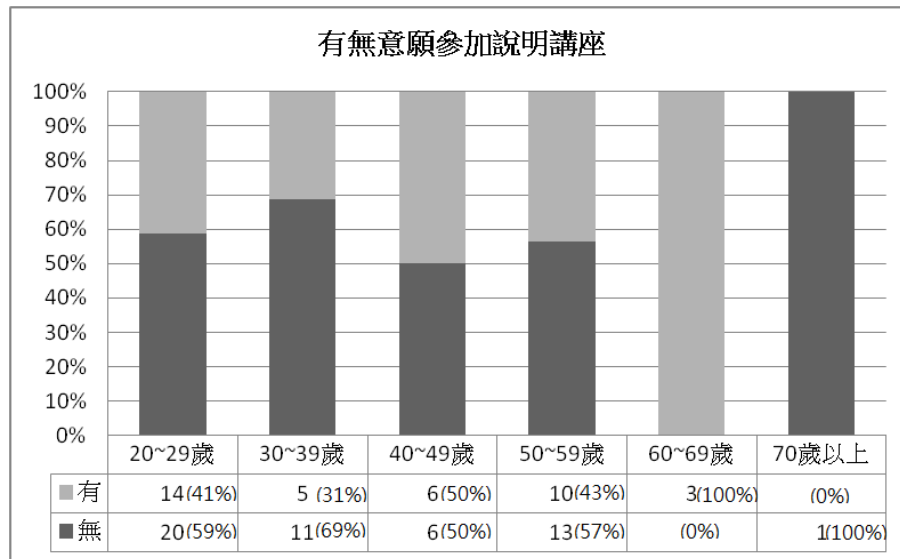
下圖為各年齡層與「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖顯示，20~29、30~39歲受訪者「有意願做終活」超過50%，推測20~39歲受訪者因年齡較輕，思想相對開放，更能接受終活。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-28 年齡層：有無意願做終活

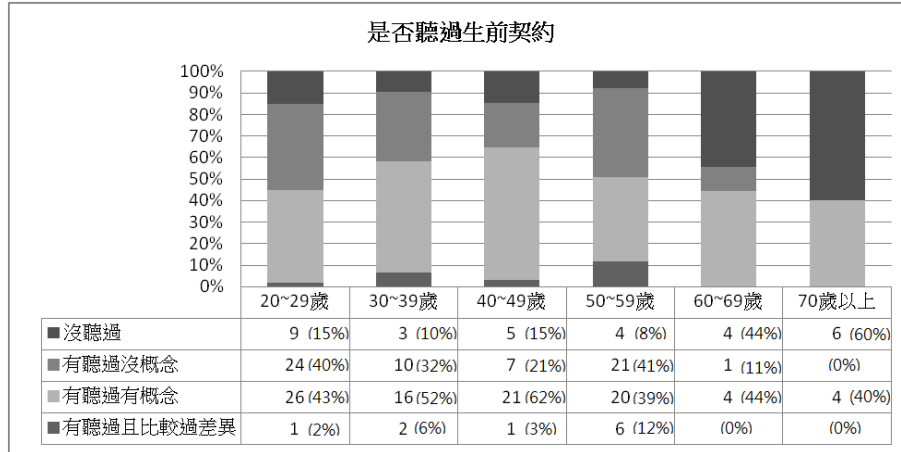
下圖為年齡層與「有無意願參加說明講座」之交叉分析。此題接續上題由「有意願做終活」之受訪者接續作答，共 89 名；有意願參加者為 38 名，無意願參加者共 51 名。依下圖所示，20~59 歲受訪者多數「無意願參加說明講座」，比例皆不超過 50%；60~69 歲受訪者皆願意參加說明講座，應是已到退休年紀有餘暇學習規劃身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-29 年齡層：有無意願參加說明講座

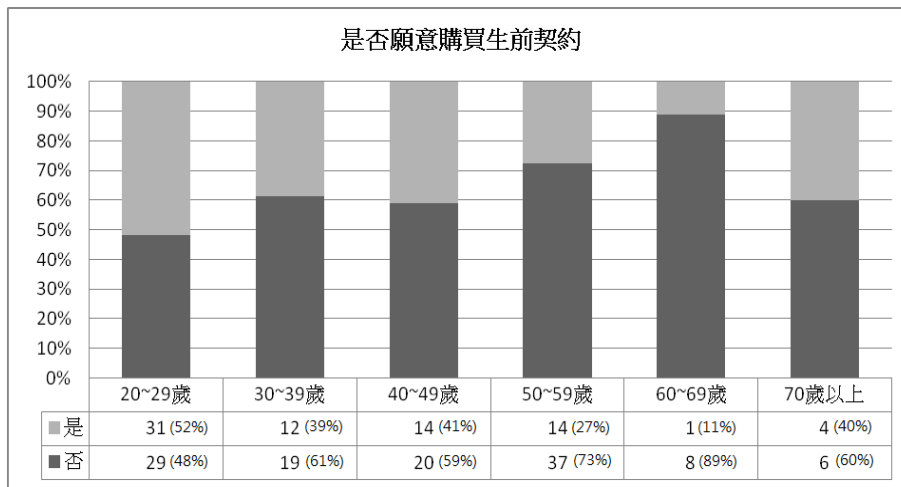
下圖為年齡層與「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，20~59歲中「聽過生前契約」各年齡層約80%以上，「有聽過且比較過差異」各年齡層中50~59歲（12%）最高；60~69歲「聽過生前契約」為55%，70歲以上「聽過生前契約」僅40%，顯示出60歲以上民眾較其他年齡層不了解生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-30 年齡層：是否聽過生前契約

下圖為年齡層與「是否願意購買生前契約」之交叉分析。依下圖所示，20~29歲「願意購買生前契約」高達50%，其他年齡層「不願意購買生前契約」皆超過50%，其中60~69歲為最低僅10%。推測20~29歲受訪者因年齡較輕，思想相對開放，更能接受生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-31 年齡層：是否願意購買生前契約

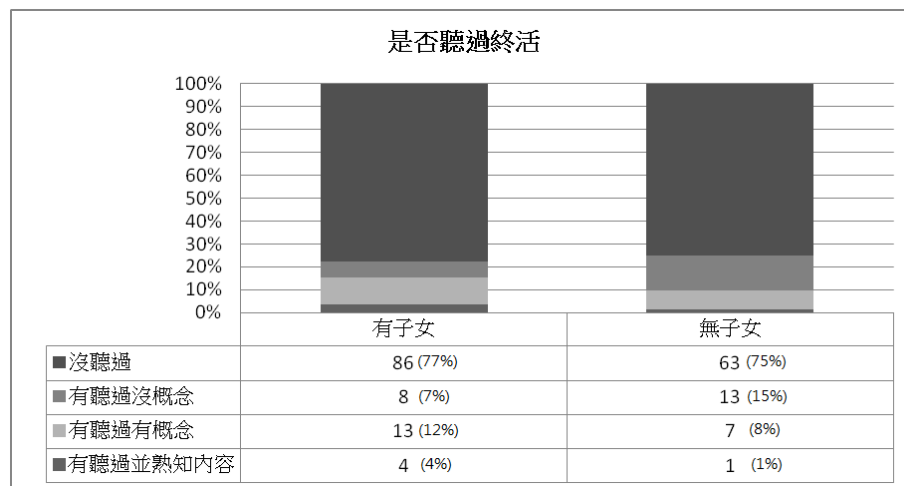
總結：

年齡層比中，在「是否聽過終活」與「是否聽過生前契約」兩題 70 歲以上受訪者沒聽過的比例偏高，推測 70 歲以上受訪者可能是受限於年齡不易接收資訊。根據身後事相關問題中，20~29 歲受訪者明顯因年齡較輕，對未來充滿不確定，但思想開放較容易接受新事物，也較容易接受終活與生前契約。

1. 年輕人思想開放較容易接受終活與生前契約

2. 70 歲以上民眾受限於年齡不易接收資訊，較不了解終活與生前契約

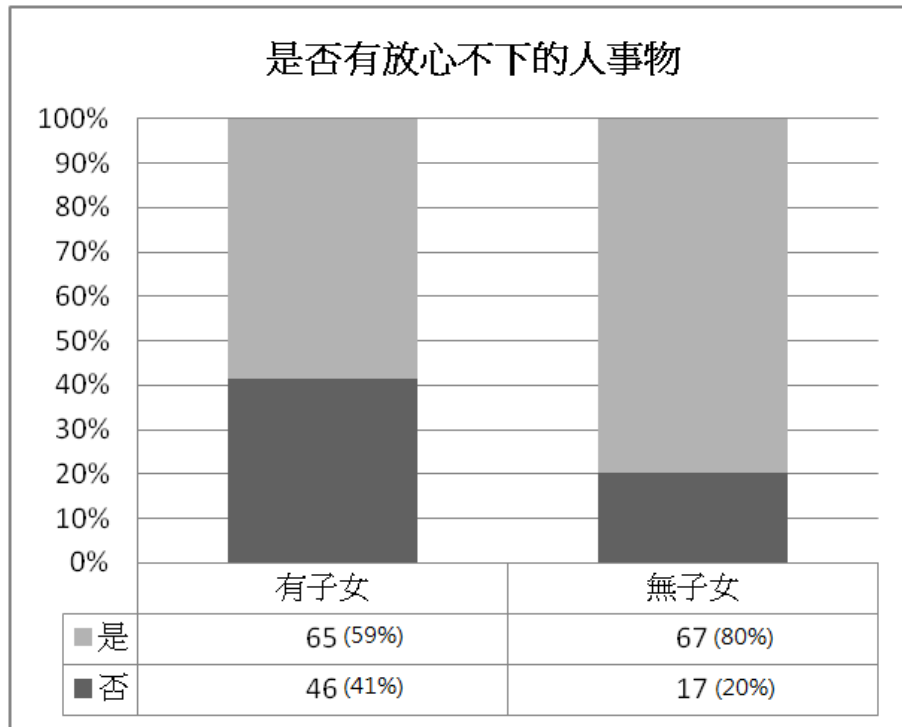
下圖為子女比與「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，有子女者（77%）和無子女者（75%）「沒聽過終活」之比例皆相近。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-32 子女比：是否聽過終活

下圖為子女比與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析。依下圖所示，「死後有放心不下的人事物」有子女者和無子女者比例皆超過 50%，其中無子女者高達 80%，應為無子女幫忙處理自己的身後事，或是年紀較輕接受度高，因此比例較高。

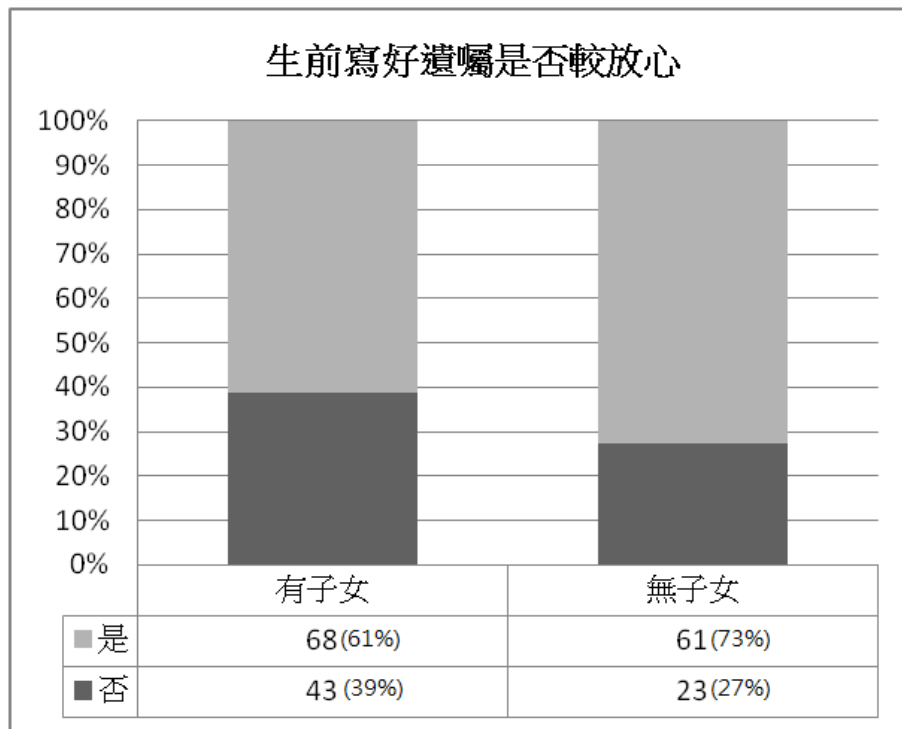


資料來源：本小組製作

圖 4-1-33 子女比：死後是否有放心不下的人事物



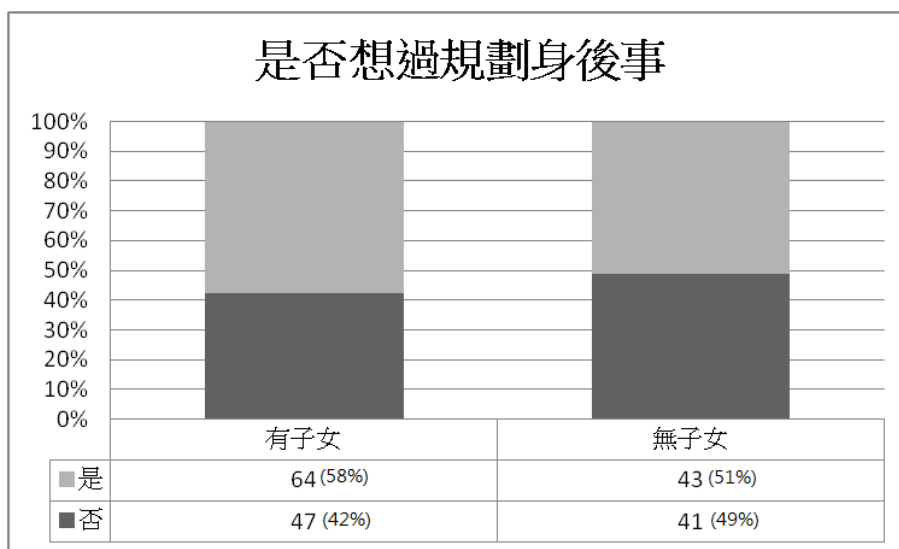
下圖為子女比與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖所示，「生前寫好遺囑較放心」無子女者（73%）較有子女者（61%）高出12%，應為無子女幫忙處理自己的身後事，或是年紀較輕接受度高，因此比例較高。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-34 子女比：生前寫好遺囑是否較放心

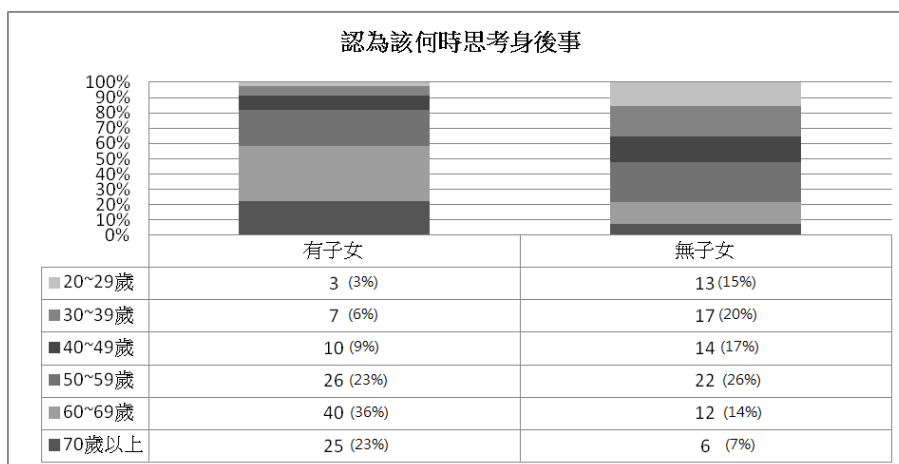
下圖為子女比與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，「想過規劃身後事」有子女者（58%）和無子女者（51%）皆超過 50%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-35 子女比：是否想過規劃身後事

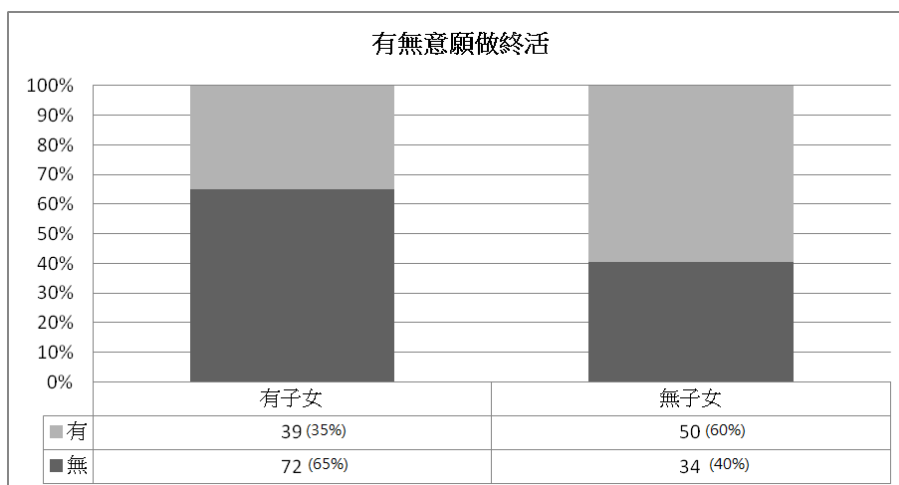
下圖為子女比與「認為該何時開始思考身後事」之交叉分析。依下圖所示，「認為該何時開始思考身後事」有子女者大多集中於50歲之後（82%），原因應為有子女者年齡約為30歲以上（請參考圖4-1-14），而無子女者多半較年輕因此年齡層分佈較廣。無子女者因沒有子女所以較有子女者提前思考身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-36 子女比：認為何時該思考身後事

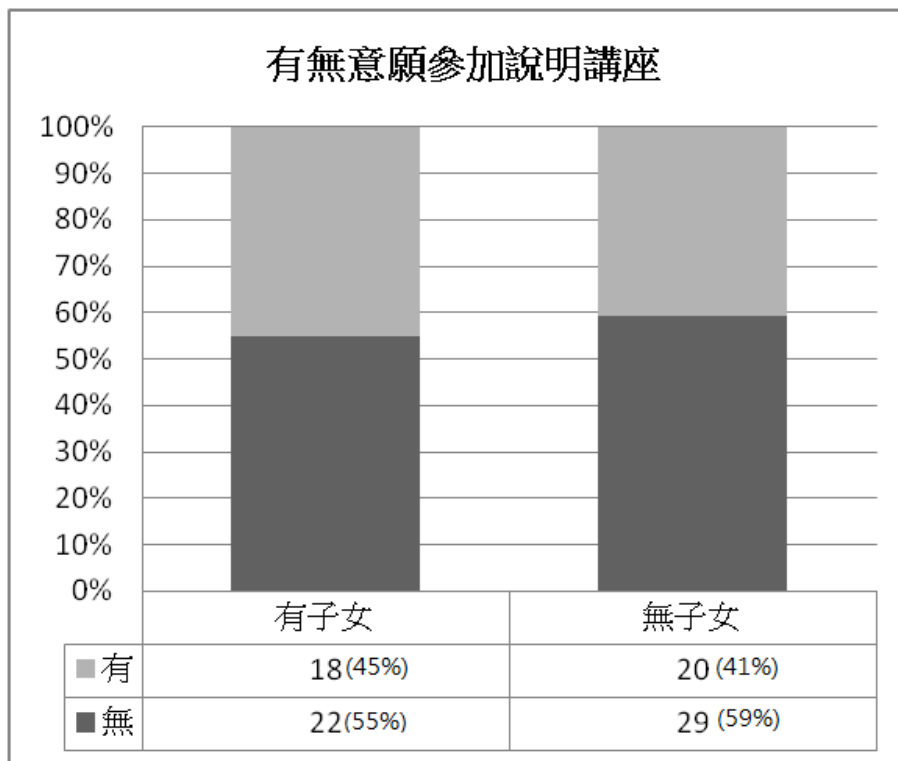
下圖為子女比與「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖所示，「有意願做終活」有子女者僅35%，無子女者高達60%，因無子女幫忙處理自己的身後事，或是年紀較輕接受度高，因此比例較高。有子女者因為有子女而較不會擔憂身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-37 子女比：有無意願做終活

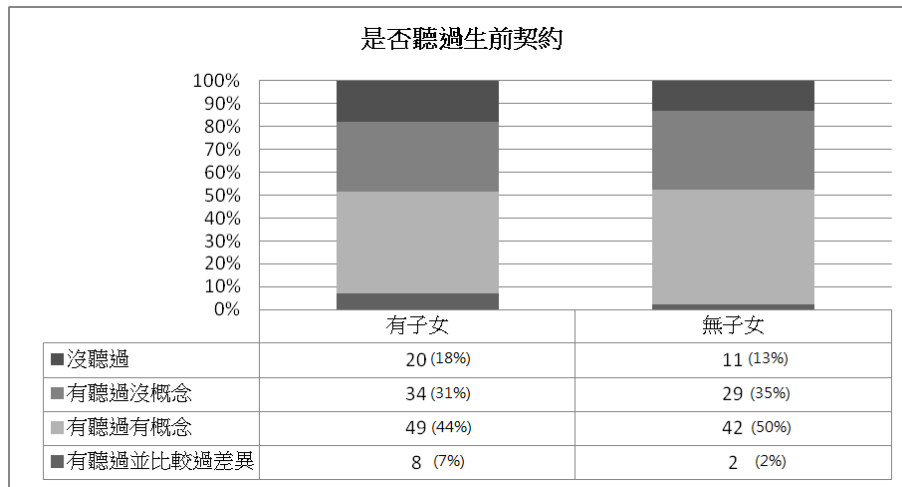
下圖為子女比與「有無意願參加說明講座」之交叉分析，由接續上題「有意願做終活」的 89 名受訪者接續作答。依下圖所示，「有意願參加說明講座」有子女者(45%)和無子女者(41%)之比例皆相近，說明參加說明講座並不因有無子女而有太多差異。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-38 子女比：有無意願參加說明講座

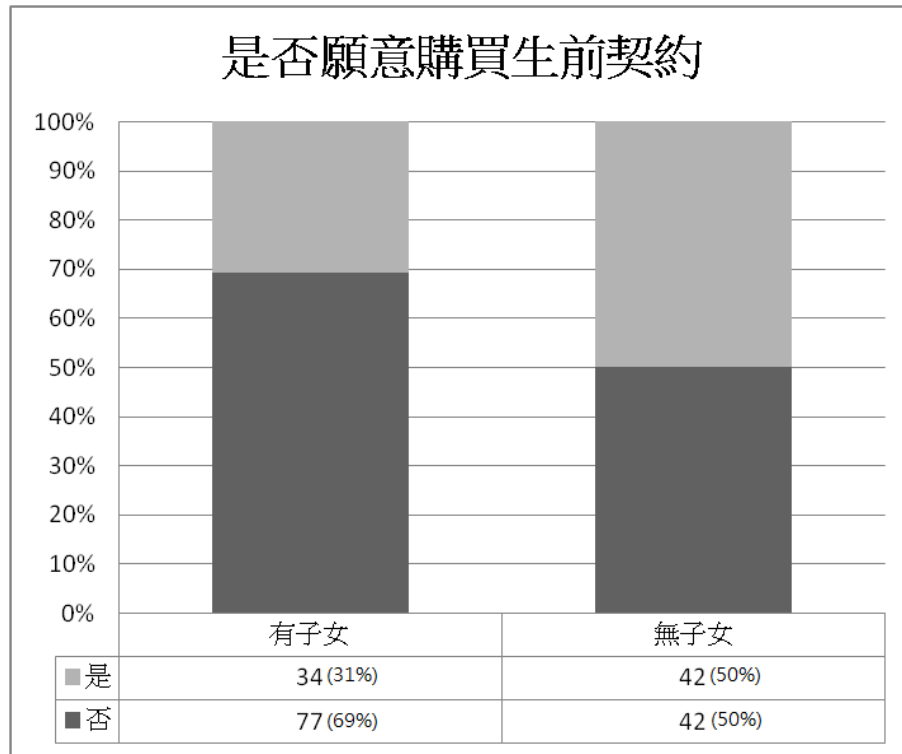
下圖為子女比與「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，兩者皆集中於「有聽過有概念」，其他比例皆相近。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-39 子女比：是否聽過生前契約

下圖為子女比與「是否願意購買生前契約」之交叉分析。依下圖所示，「不願意購買生前契約」有子女者高達 69%，無子女者為 50%，原因應為有子女者年齡約為 30 歲以上（請參考圖 4-1-18），故不易接受生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-40 子女比：是否願意購買生前契約

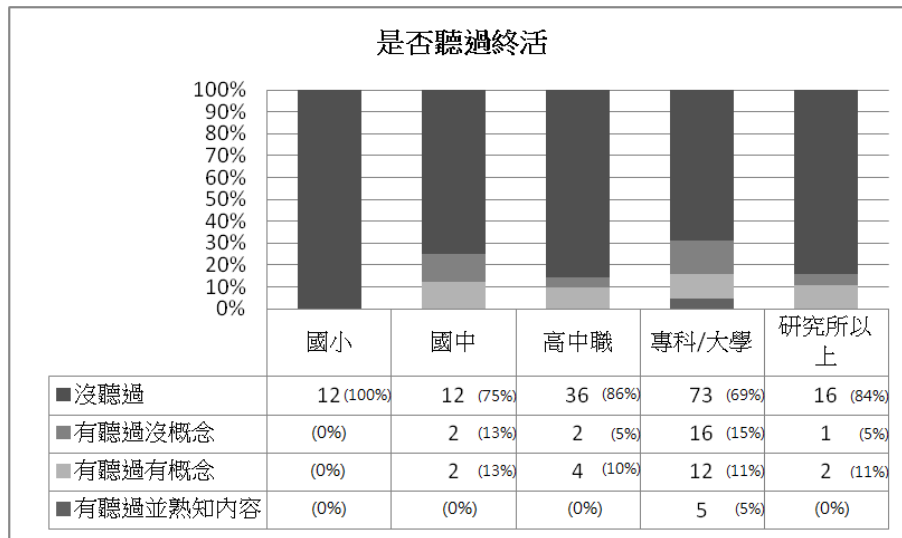
總結：

「死後會有放心不下的人事物」兩者皆超過 50%，其中無子女者高達 80%，推測應為無子女幫忙處理自己的身後事，或者無人照顧家人。

兩者大部分認為「生前寫遺囑」、「生前規劃身後事」較安心。「認為該何時開始思考身後事」有子女者多集中於 50 歲之後，原因應為有子女者年齡約為 30 歲以上（請參考圖 4-1-14），無子女者多半較年輕因此年齡層分佈較廣，顯示出能接受「生前規劃身後事」的年齡層有下降的趨勢，並非有子女或年老後才開始準備身後事。

1. 大部分無子女者因年齡較輕，因此終活與生前契約接受度較有子女者高。
2. 無子女者在身後事相關問題中比例皆較有子女者高，應為無子女幫忙處理自己的身後事，或是年紀較輕接受度高，因此比例較高。

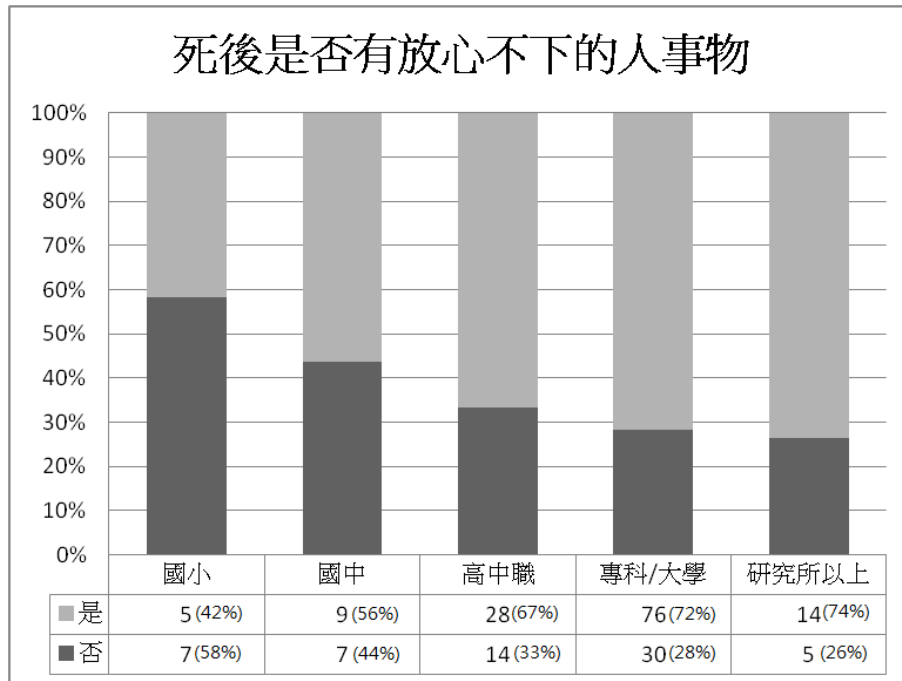
下圖為各學歷與「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，「沒聽過終活」皆超過 60%以上，「有聽過並熟知內容」僅專科大學 5%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-41 學歷：是否聽過終活

下圖為各學歷與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析。依下圖顯示，專科/大學及研究所以上學歷的民眾，死後會放心不下的人事物比例最高，推測應為學歷越高，死後越放心不下身邊的人事物。

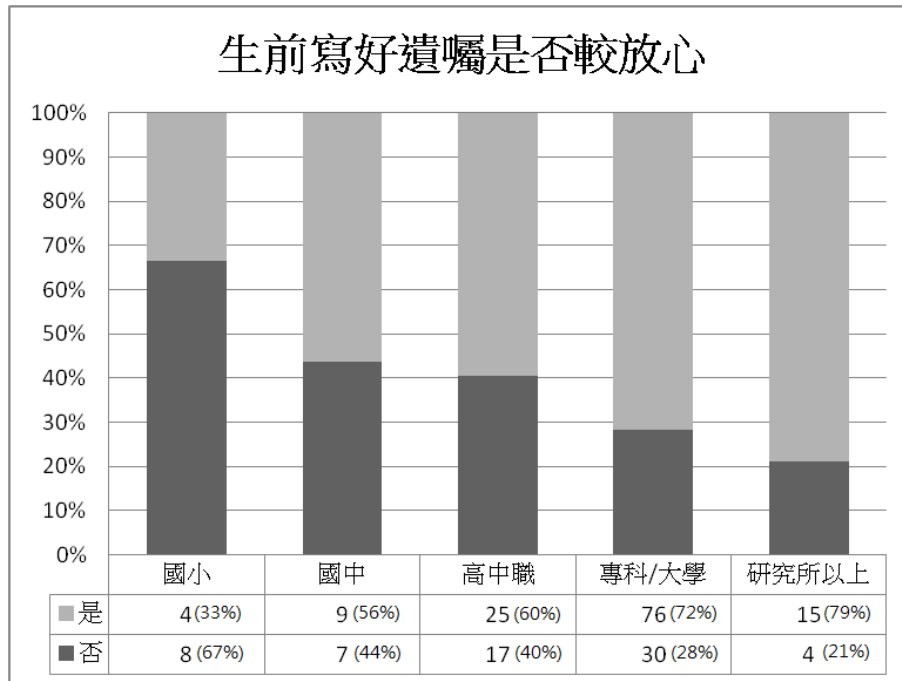


資料來源：本小組製作

圖 4-1-42 學歷：死後是否有放心不下的人事物



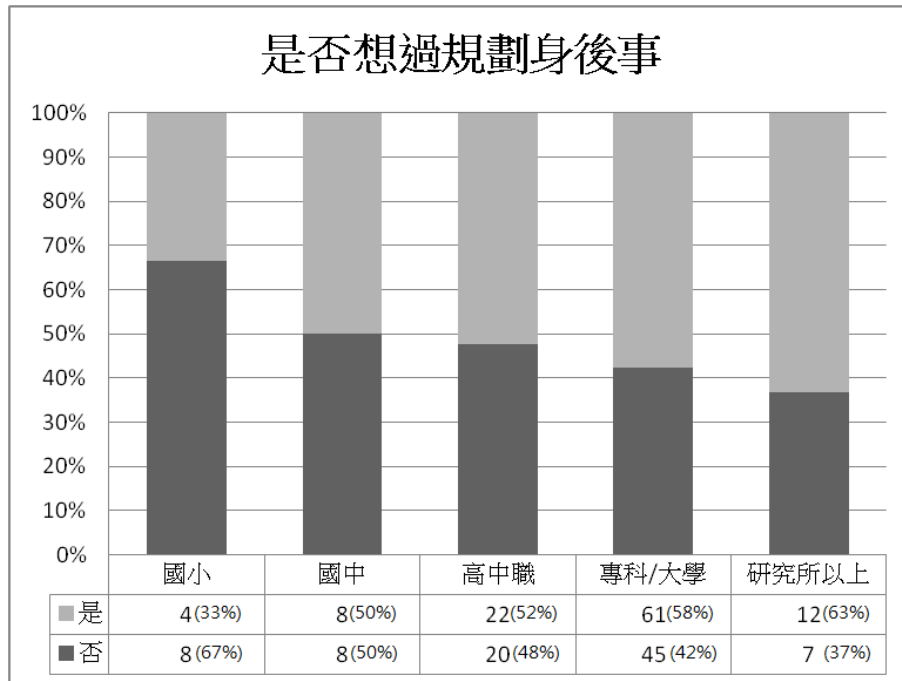
下圖為各學歷與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖顯示，學歷越高「生前寫好遺囑較放心」的比例越高，說明學歷越高的受訪者越重視「在生前寫好遺囑」。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-43 學歷：生前寫好遺囑是否較能放心

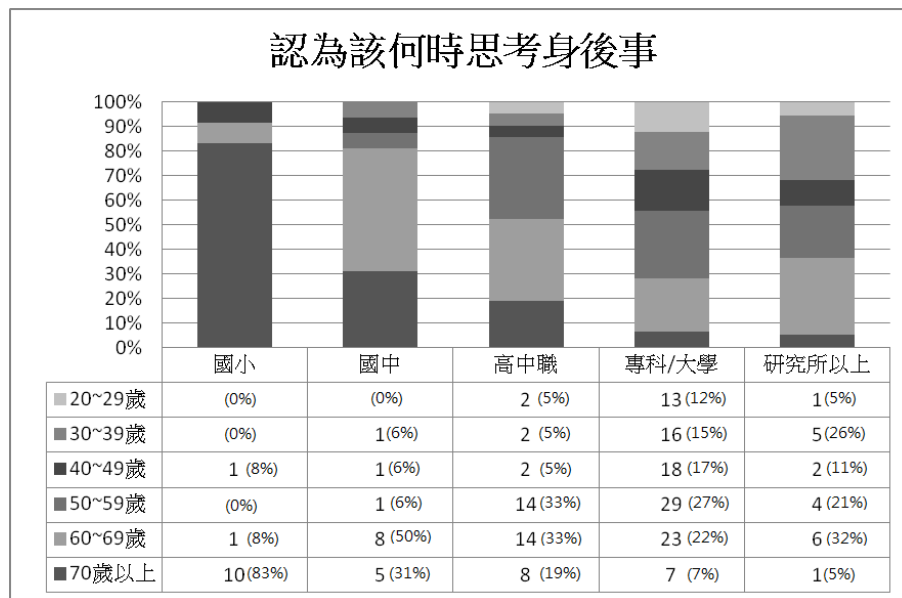
下圖為各學歷與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，研究所以上學歷受訪者「想過規劃身後事」的比例高達 63%，教育程度為國小的受訪者僅 33%，說明學歷越高想過規劃身後事的比例也越高。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-44 學歷：是否想過規劃身後事

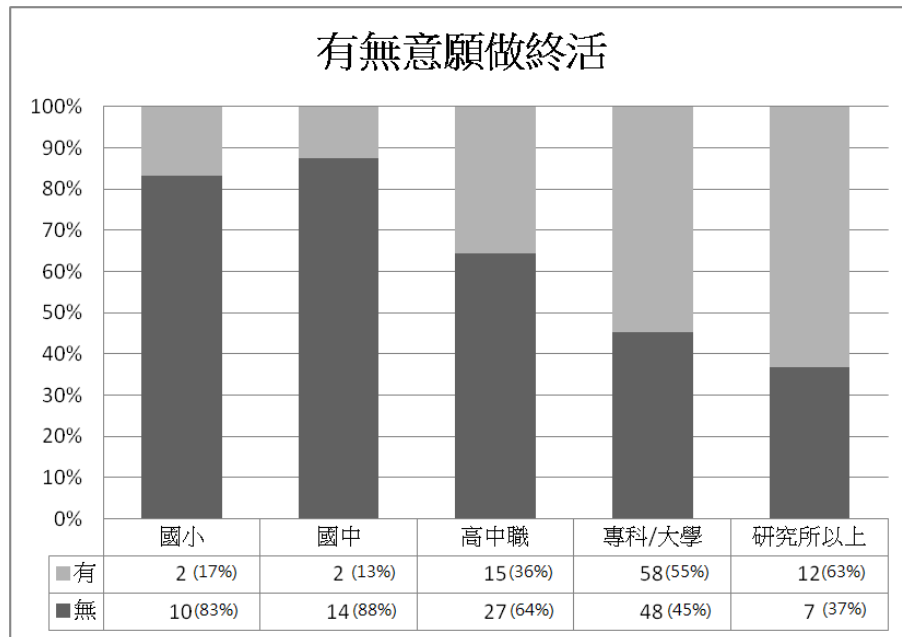
下圖為各學歷與「該何時思考身後事」之交叉分析。依下圖所示，國小學歷的民眾因年齡較高，在「70歲以上開始思考」比例高達83%。國中學歷的受訪者在「60~69歲開始思考身後事」比例最高為50%，若以六十歲作為分際點，六十歲前後各佔50%，說明國中學歷的受訪者在年老時才會去思考身後事。高中職學歷受訪者在「50~69歲開始思考身後事」比例最高為66%。專科/大學學歷的民眾在「50~59歲開始思考身後事」比例最高為27%，專科/大學學歷的受訪者「70歲以上開始思考」比例為最低之外，其他比例分佈於各年齡層。研究所以上學歷的受訪者在「60~69歲開始思考身後事」比例最高為30%。大部分民眾普遍認為年過半百再思考身後事較為恰當。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-45 學歷：該何時思考身後事

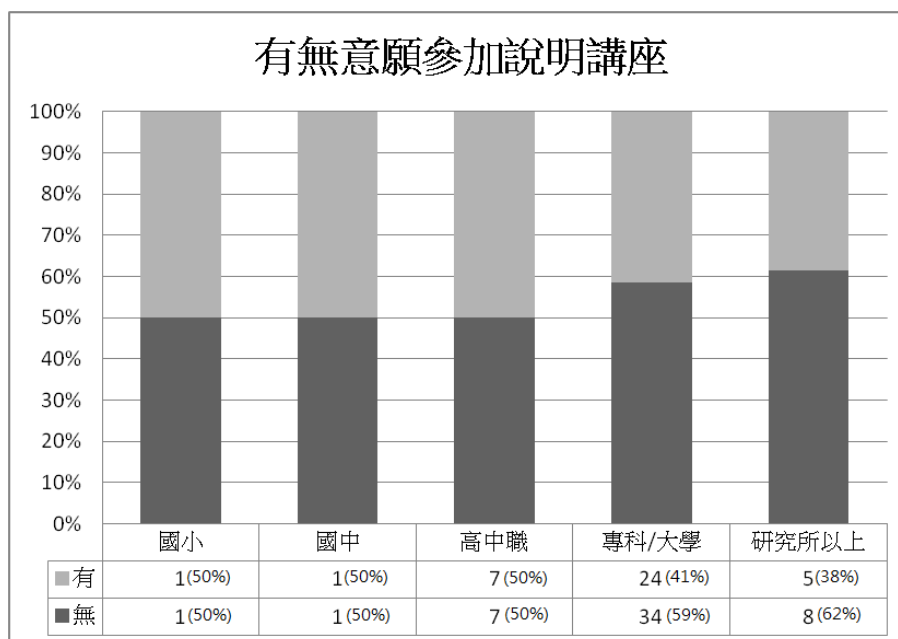
下圖為各學歷「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖所示，研究所以上學歷的受訪者「有意願做終活」的比例高達 63%，專科/大學學歷的受訪者為 55%，國中學歷的受訪者比例最低為 13%，說明學歷低的受訪者，「有意願做終活」的比例不到兩成，或許是不了解終活是什麼，故沒有意願去接觸終活。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-46 學歷：有無意願做終活

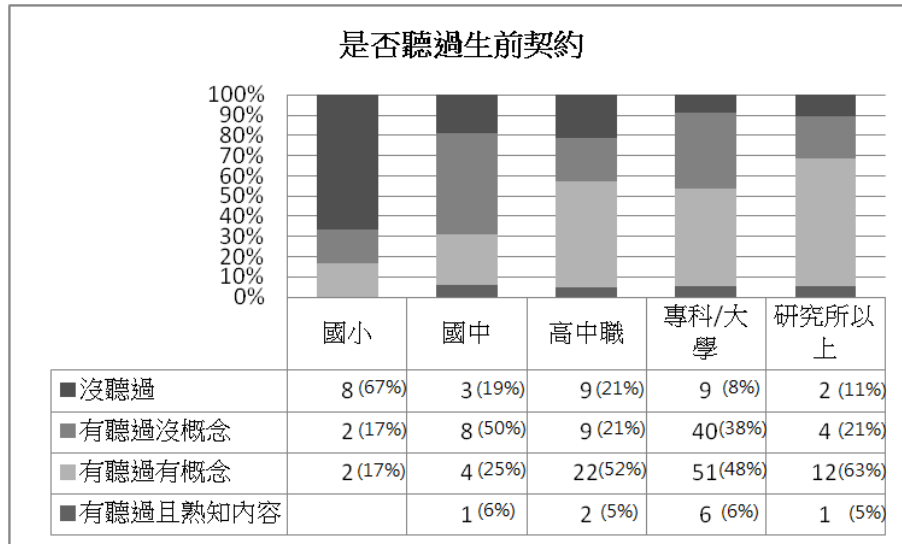
下圖為各學歷「有無意願參加說明講座」之交叉分析，由接續上題「有意願做終活」的 89 名受訪者接續作答。依下圖所示，國小、國中、高中職學歷的受訪者「有意願參加說明講座」的比例最高，佔 50%，研究所以上學歷的受訪者「有意願參加說明講座」比例僅 38%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-47 學歷：有無意願參加說明講座

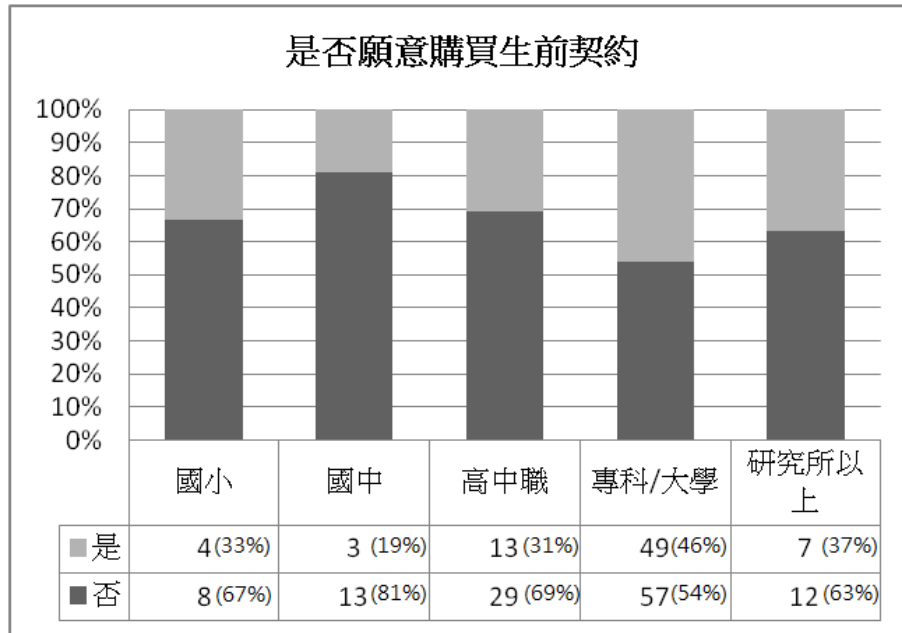
下圖為各學歷「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，國小學歷的民眾「沒聽過生前契約」的比例最高為 67%。國中學歷的受訪者「有聽過沒概念」的比例最高為 50%。高中職及研究所以上的受訪者「有聽過有概念」的比例最高皆超過 50%。專科/大學學歷的受訪者「有聽過有概念」及「有聽過沒概念」的比例最高，各接近 50%。學歷越高越了解生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-48 學歷：是否聽過生前契約

下圖為各學歷「是否願意購買生前契約」之交叉分析。依下圖所示，國中學歷的受訪者「願意購買生前契約」的比例19%為最低，教育程度有高中職、專科/大學與研究所以上受訪者「願意購買生前契約」的比例均有30%以上的比例，說明教育程度越高的受訪者越願意購買生前契約。



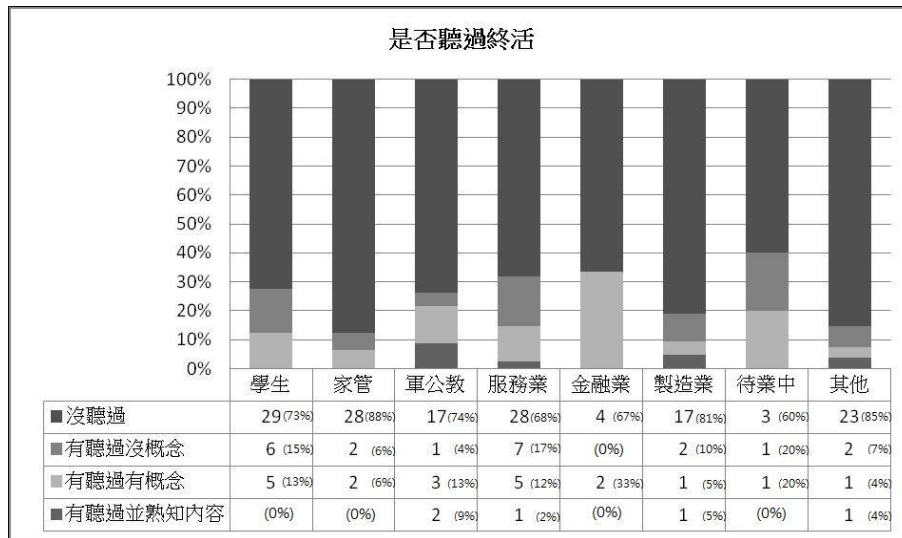
資料來源：本小組製作

圖 4-1-49 學歷：是否願意購買生前契約

總結：

1. 年齡較高的民眾通常教育程度較低，多數無生前準備的概念，思想上較無法接受終活或是不了解終活是什麼。
2. 教育程度越高的民眾越容易接受終活，也更重視身後事。

下圖為各職業「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，無論是何種職業，皆有 60%以上受訪者「沒有聽過終活」。

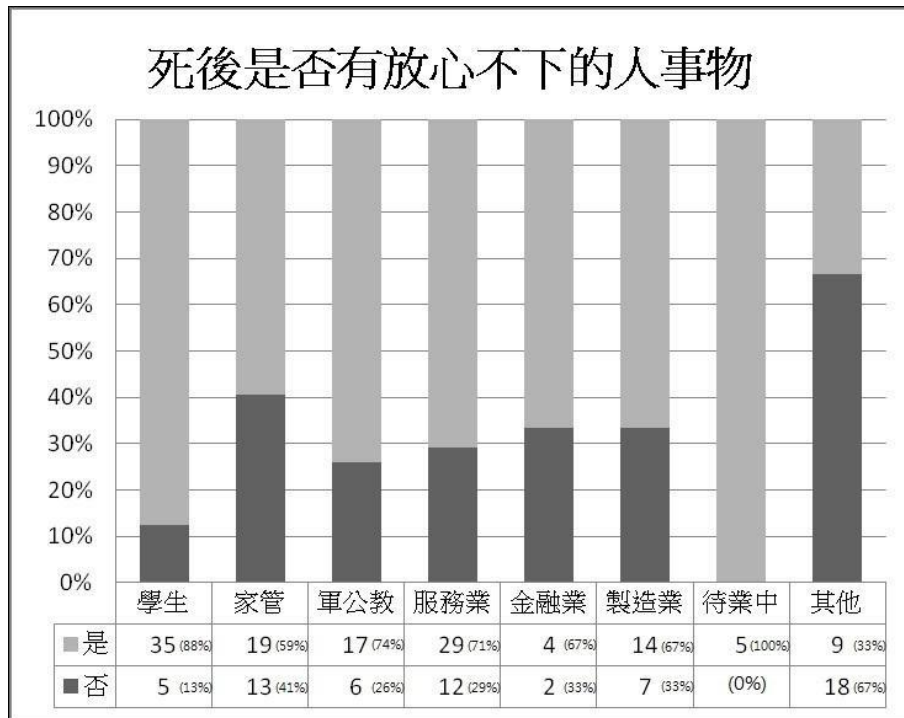


資料來源：本小組製作

圖 4-1-50 職業比：是否聽過終活



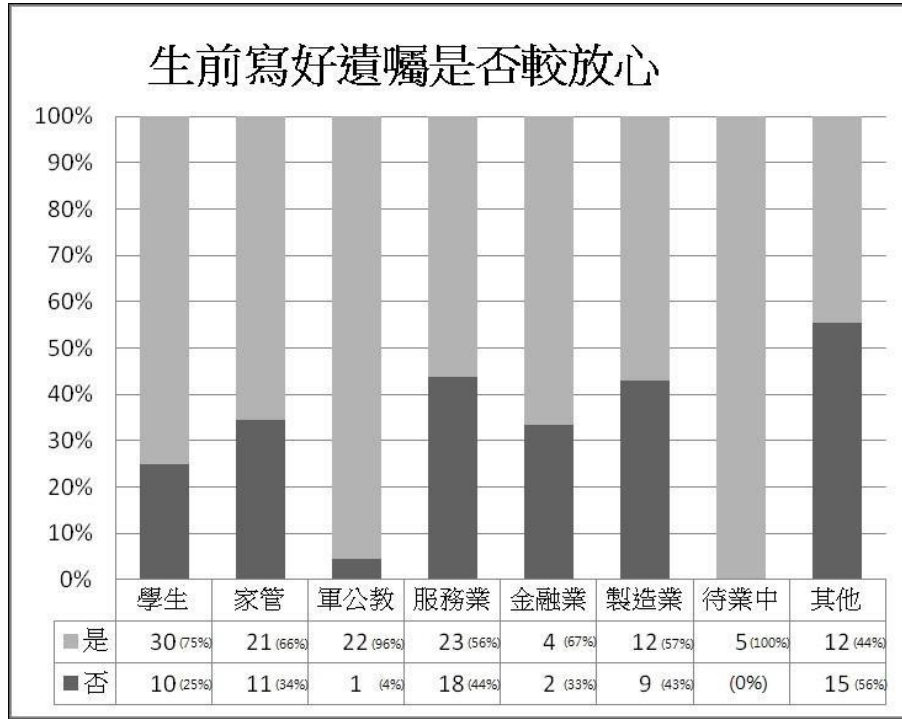
下圖為各職業與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析。依下圖所示，待業中的受訪者「死後有放心不下的人事物」比例高達 100%，其他職業的民眾「死後有放心不下的人事物」比例最低為 33%。應為待業中的受訪者因為工作收入不穩定，對於死後更放心不下人事物。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-51 職業比：死後是否有放心不下的人事物

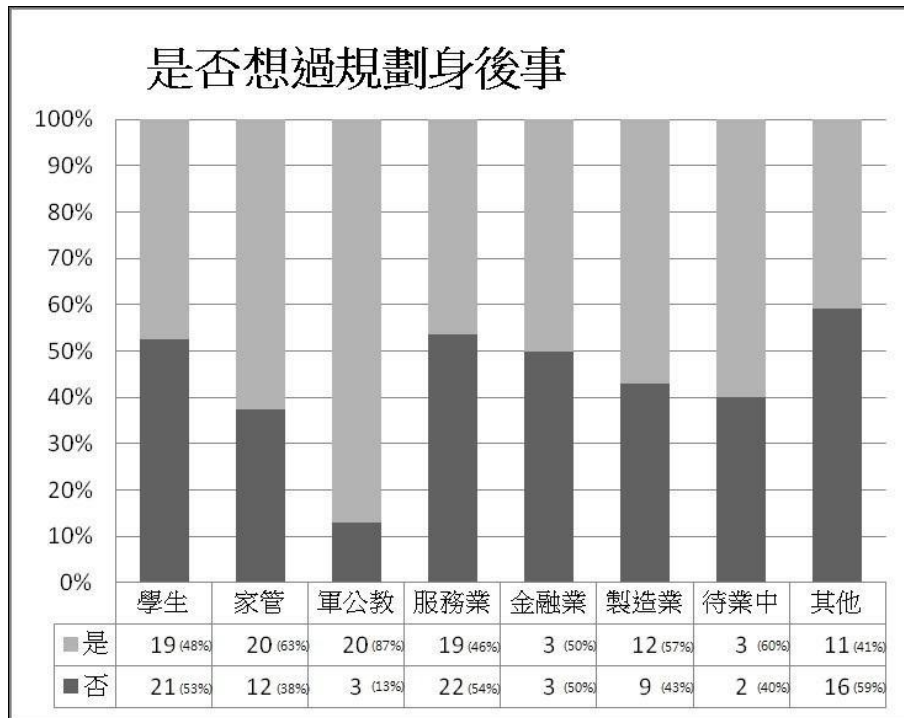
下圖為各職業與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖顯示，待業中的受訪者「生前寫好遺囑較放心」比例高達 100%，其他職業的受訪者比例最低為 44%。應為待業中的受訪者工作收入不穩定，覺得先寫好遺囑較放心。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-52 職業比：生前寫好遺囑是否較放心

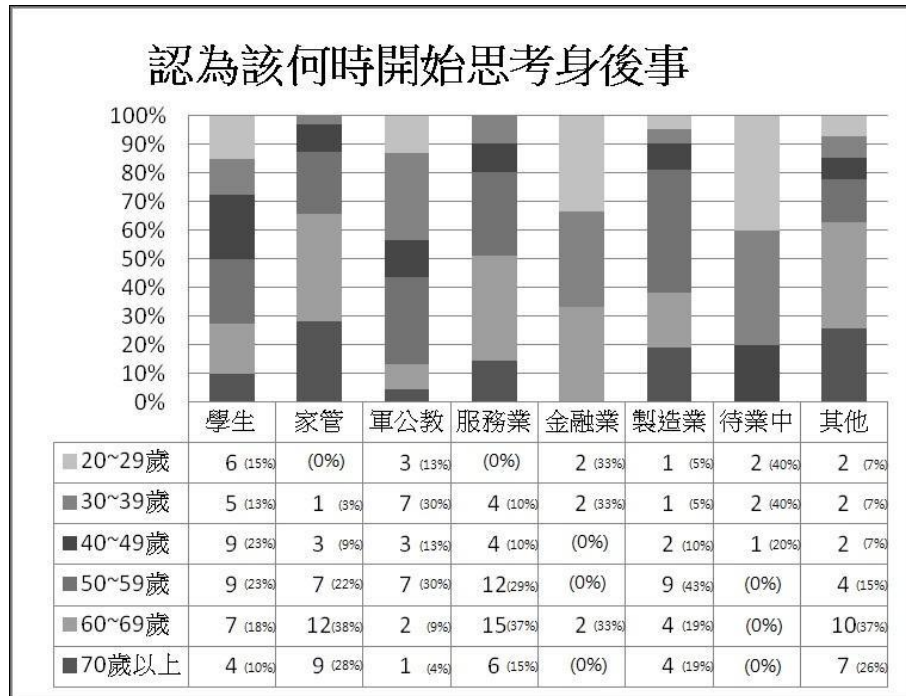
下圖為各職業與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，軍公教的受訪者「想過規劃身後事」的比例高達 87%。其他職業的受訪者「想過規劃身後事」的比例最低為 40%。軍公教比例較高的原因應為收入較穩定，有較多的金錢規劃退休後的生活與身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-53 職業比：是否想過規劃身後事

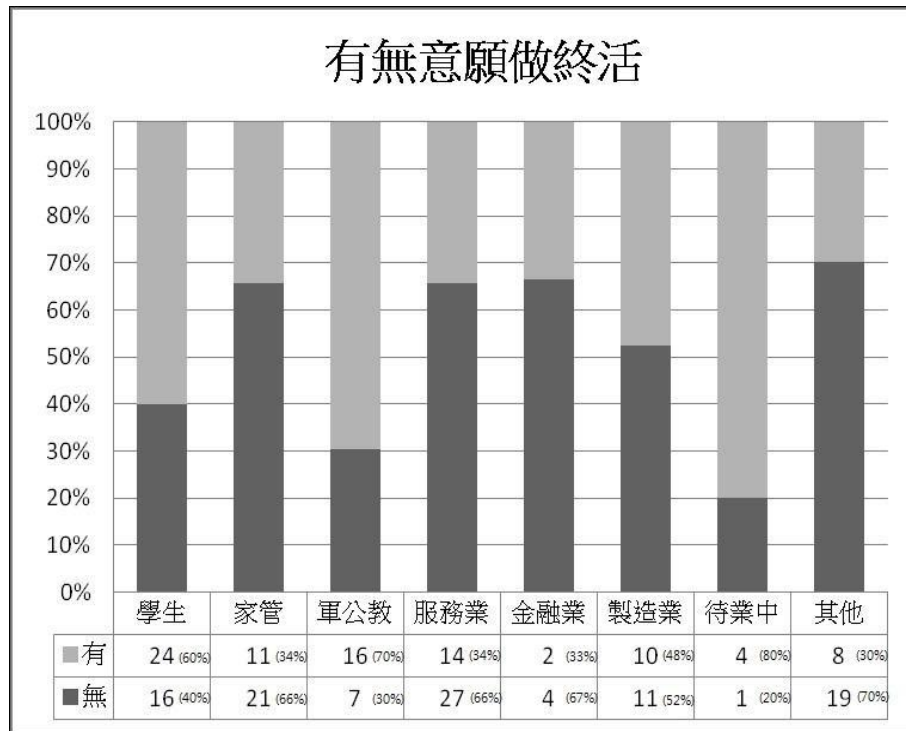
下圖為各職業與「認為該何時開始思考身後事」之交叉分析。依下圖所示，學生之比例分布於各年齡層，服務業的受訪者以「50~69歲開始思考身後事」的比例最高為66%，待業中的受訪者比例均為「50歲以前開始思考身後事」，應為待業中的受訪者多半年紀較輕，因此認為身後事提早規劃較好。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-54 職業比：認為該何時開始思考身後事

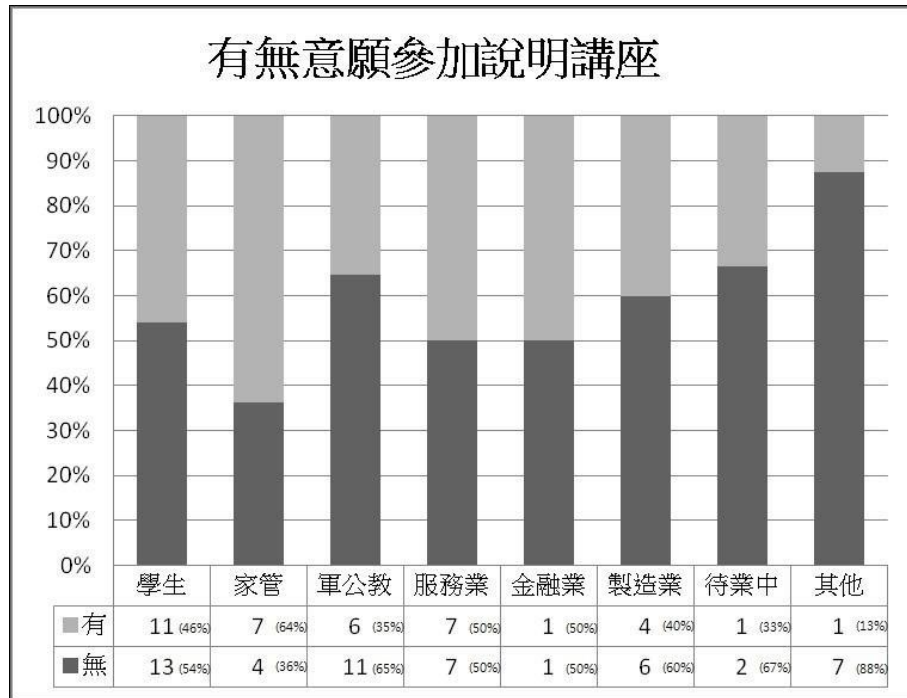
下圖為各職業「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖所示，待業中的受訪者「願意做終活」比例高達 80%，軍公教為 70%，學生為 60%。其他職業比例最低僅 30%。待業中的受訪者及學生多半因年紀較輕、思想開放，能接受生前準備的觀念，故比例較高。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-55 職業比：有無意願做終活

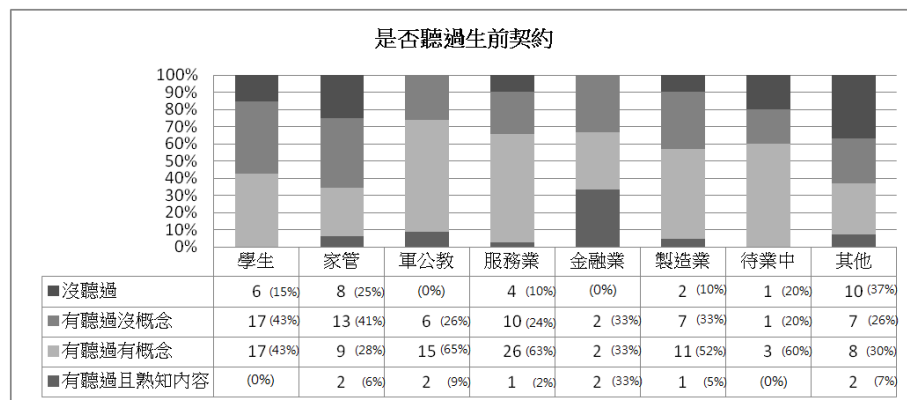
下圖為各職業與「有無意願參加說明講座」之交叉分析，由接續上題「有意願做終活」的 89 名受訪者接續作答。依下圖所示，「有意願參加說明講座」家管比例高達 64%。其他職業「有意願參加說明講座」比例最低僅 13%。應為家管的受訪者有較充裕的時間參加說明講座；待業中的受訪者或許忙著找工作而無心參加說明講座。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-56 職業比：有無意願參加說明講座

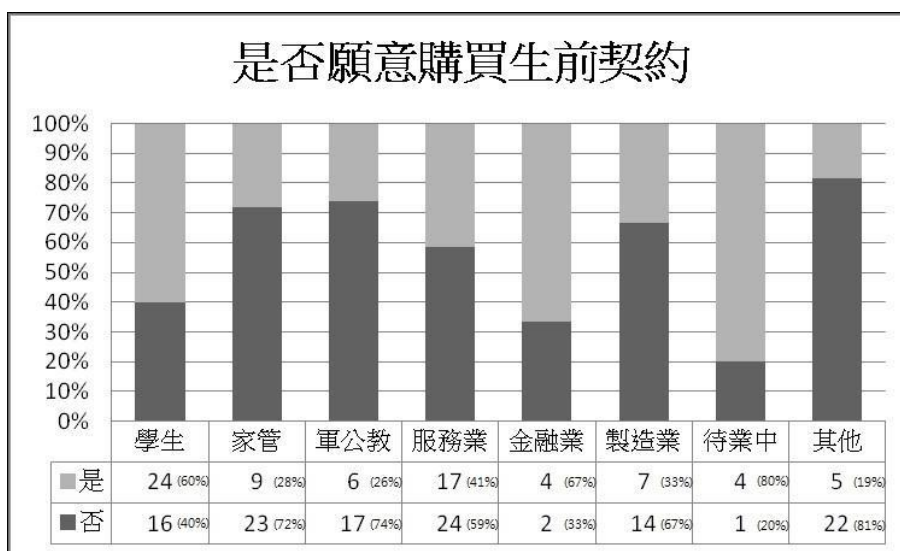
下圖為各職業與「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，各職業「聽過生前契約」皆超過 50%，其他職業的受訪者「沒聽過生前契約」比例最高為 37%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-57 職業比：是否聽過生前契約

下圖為各職業「是否願意購買生前契約」之交叉分析。依下圖顯示，「願意購買生前契約」待業中的比例高達 80%，金融業為 67%，學生為 60%。推測應為待業中的受訪者及學生年紀較輕、思想開放，較能接受生前契約；金融業的受訪者因業務接觸，較了解生前契約，故購買意願高。



資料來源：本小組製作

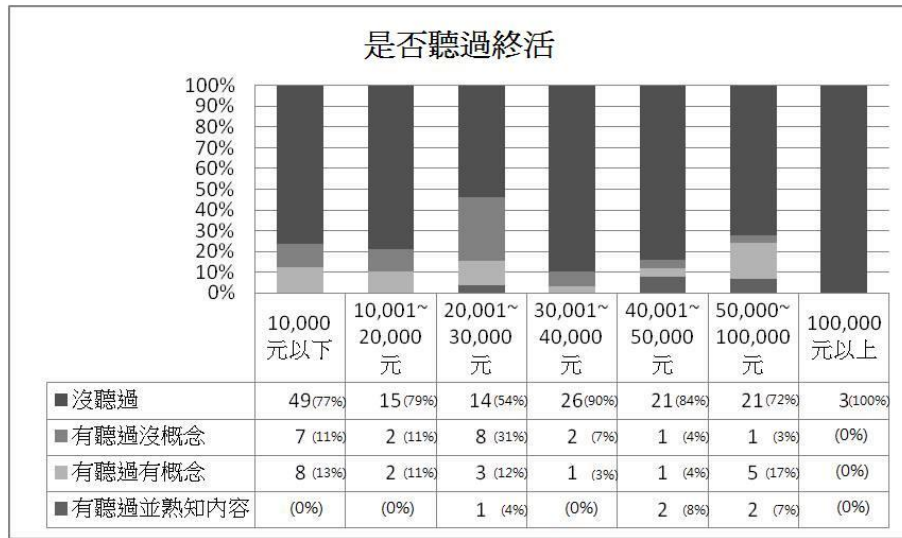
圖 4-1-58 職業比：是否願意購買生前契約

總結：

學生、軍公教、金融業、待業之受訪者對於終活與生前契約接受度較高。推測學生因為年紀較輕、思想開放，對於終活及生前契約的接受度高，待業者也因年紀較輕，易接受終活與生前契約；軍公教以及金融業兩者的共通點為收入較其他職業穩定，軍公教在身後事的比例雖然都高於其他職業，但在購買生前契約問題裡態度較保守，說明軍公教者大多不願購買生前契約；金融業因業務接觸，會較一般人了解生前契約，所以排斥性較小。

1. 學生、待業者因年紀較輕、思想開放容易接受終活與生前契約。
2. 軍公教雖能接受終活，但大多不願意購買生前契約。
3. 金融業因業務關係對於生前契約較不排斥，願意購買生前契約比例也較其他職業高。

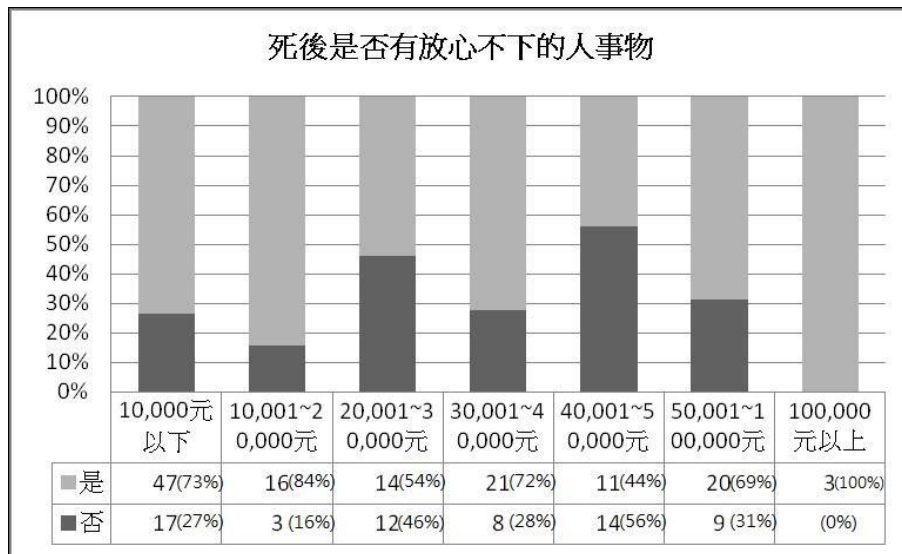
下圖為各收入與「是否聽過終活」之交叉分析。依下圖所示，「沒聽過終活」皆超過 50%以上。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-59 收入比：是否聽過終活

下圖為各收入與「死後是否有放心不下的人事物」之交叉分析。依下圖所示，「有放心不下的人事物」皆超過 40%以上，收入 40,001~50,000 元的受訪者比例最低為 44%，收入 100,000 元以上的受訪者比例最高為 100%。應為收入 100,000 元以上的受訪者較擔心財產分配，故比例最高。

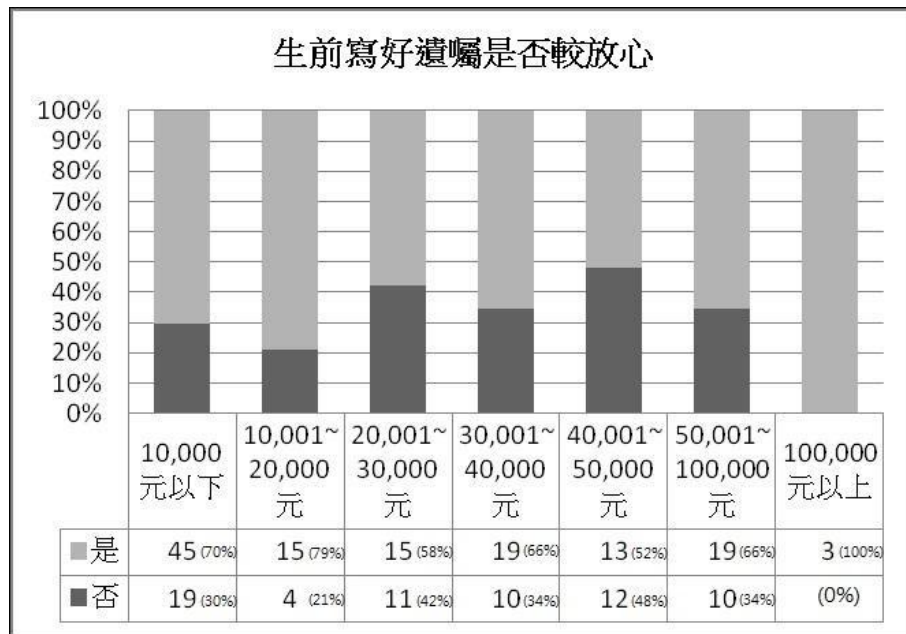


資料來源：本小組製作

圖 4-1-60 收入比：死後是否有放心不下的人事物



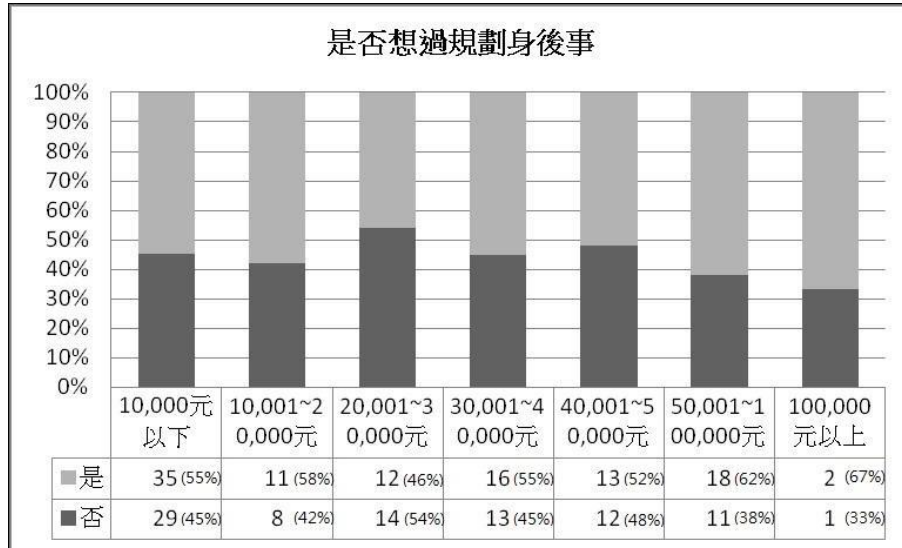
下圖為各收入與「生前寫好遺囑是否較放心」之交叉分析。依下圖所示，「生前寫好遺囑較放心」皆超過 50%，收入 100,000 元以上的受訪者比例最高為 100%。應為收入 100,000 元以上的受訪者較擔心財產分配，故比例最高。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-61 收入比：生前寫好遺囑是否較放心

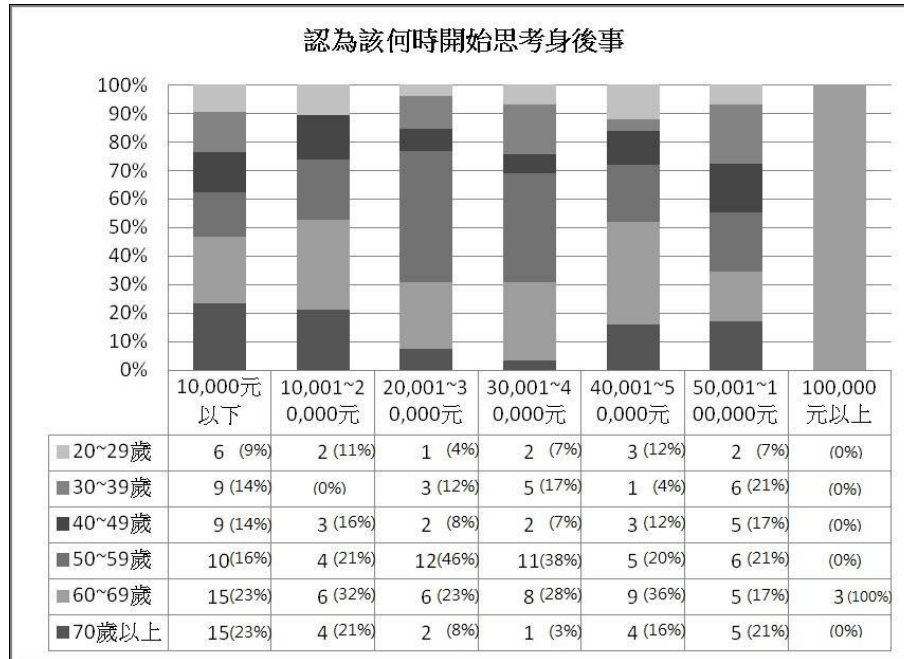
下圖為各收入與「是否想過規劃身後事」之交叉分析。依下圖所示，收入 100,000 元以上比例最高為 67%，收入 50,000~100,000 元以上為 62%。應為收入 100,000 元以上、50,000~100,000 元的受訪者較擔心財產分配，故比例最高。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-62 收入比：是否想過規劃身後事

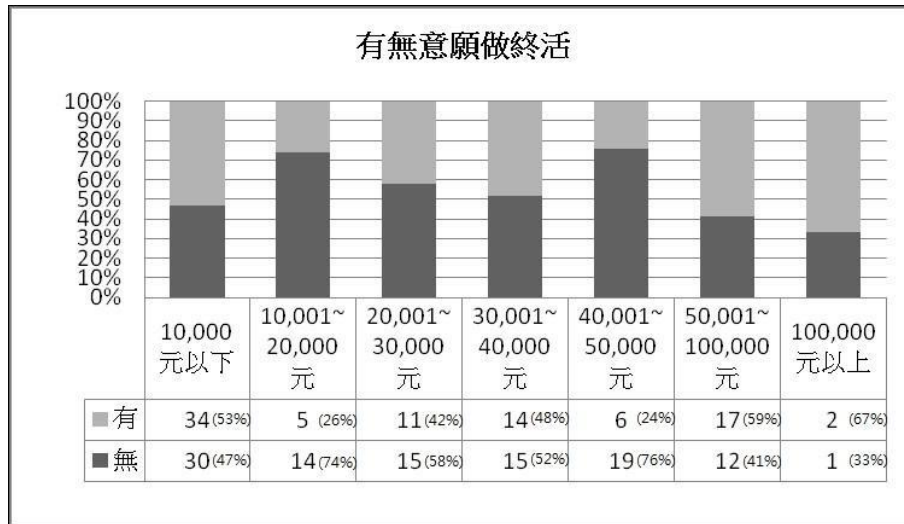
下圖為各收入與「認為該何時開始思考身後事」之交叉分析。依下圖所示，「50歲開始思考身後事」皆超過50%以上。說明無論收入多寡，大部分之受訪者皆為50歲後才開始思考身後事。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-63 收入比：認為該何時開始思考身後事

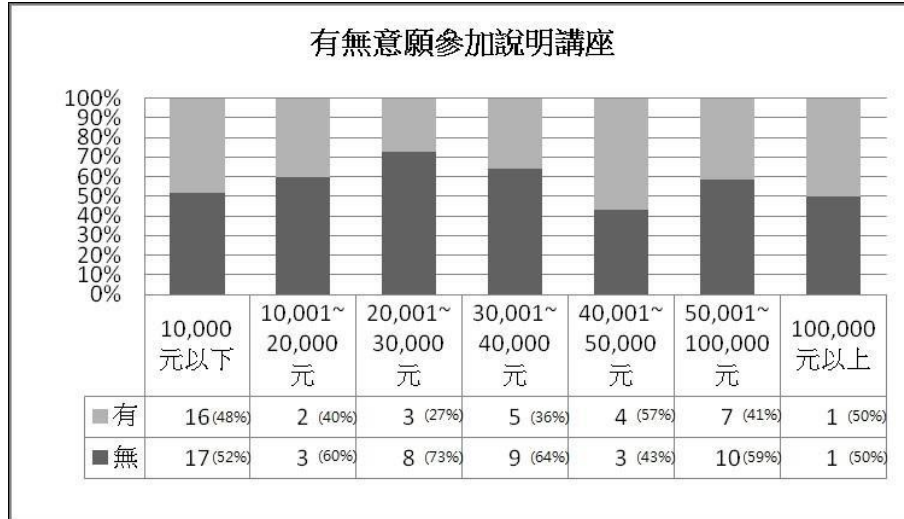
下圖為各收入與「有無意願做終活」之交叉分析。依下圖所示，「願意做終活」收入 100,000 元以上為最高 67%，收入 50,000~100,000 元以上為 59%，收入 10,000 元以下為 53%。推測應為收入 100,000 元以上、50,000~100,000 元的受訪者較擔心財產分配，故比例最高；收入 10,000 元以下的受訪者多為學生，因年紀較輕、思想開放，故較能接受終活。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-64 收入比：有無意願做終活

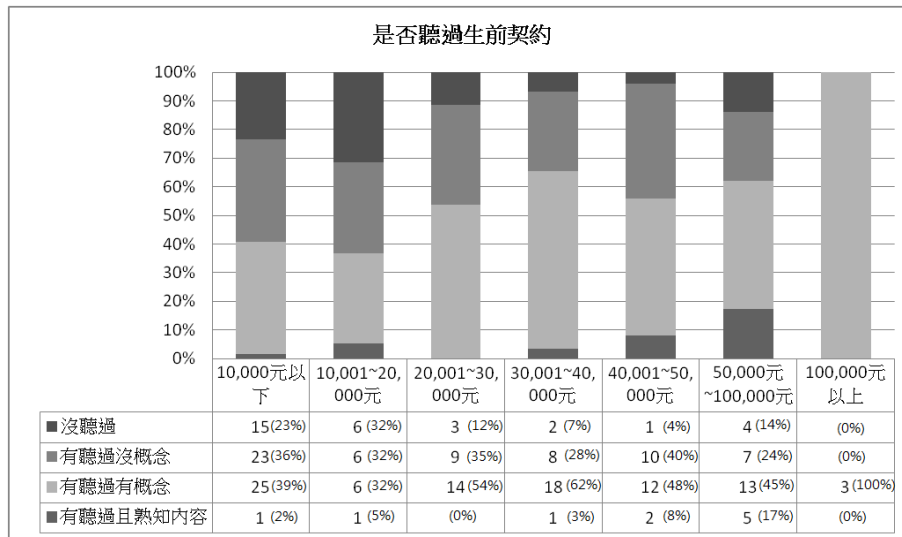
下圖為各收入與「有無意願參加說明講座」之交叉分析，由接續上題「有意願做終活」的 89 名受訪者接續作答。依下圖所示，「願意參加說明講座」收入 40,001～50,000 元比例最高為 57%。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-65 收入比：有無意願參加說明講座

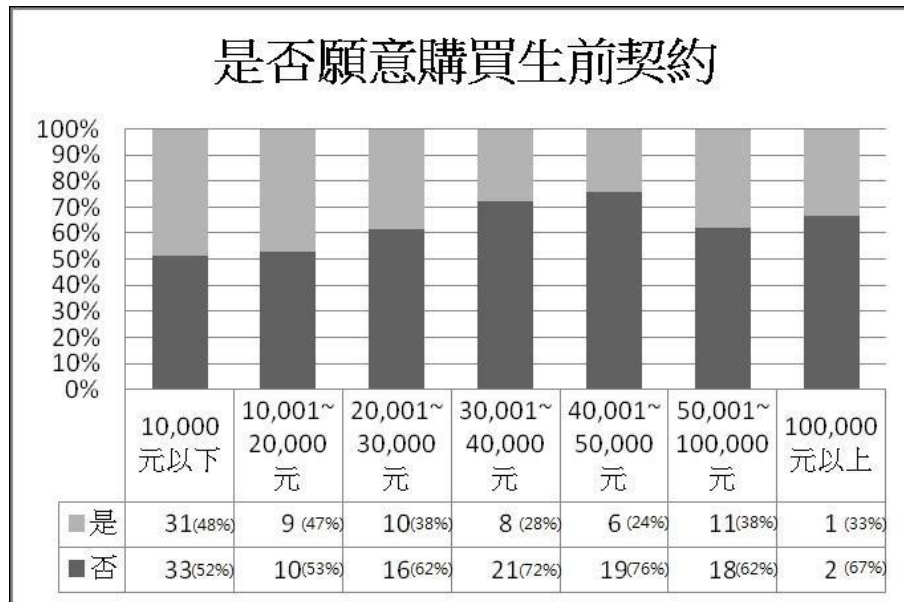
下圖為各收入與「是否聽過生前契約」之交叉分析。依下圖所示，「沒聽過生前契約」收入 10,000 元以下比例為 23%，收入 10,001~20,000 元為最高 32%。應為收入 10,000 元以下、10,001~20,000 元的受訪者多為學生，因年紀輕較不了解生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-66 收入比：是否聽過生前契約

下圖為各收入與「是否願意購買生前契約」之交叉分析。依下圖所示，「不願意購買生前契約」皆超過 50%，「願意購買生前契約」收入 10,000 元以下為最高為 48%，收入 10,001~20,000 元為 47%。應為收入 10,000 元以下、10,001~20,000 元的受訪者多為學生，因年紀較輕、思想開放，故較能接受生前契約。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-67 收入比：是否願意購買生前契約

總結：

收入 10,000 元以下和 10,001~20,000 元的受訪者多為學生，因年紀輕對於生前準備的觀念較為開放，願意嘗試終活及購買生前契約之比例較高。收入 50,000 元以上的受訪者應為歷練較豐富的社會人，可能較擔心財產分配，願意嘗試終活，但購買生前契約之意願不高，且認為 60~69 歲開始思考身後事即可，應為觀念較守舊所導致。

1. 收入 10,000 元以下和 10,001~20,000 元的受訪者多為學生，因年紀較輕、思想開放容易接受終活與生前契約。
2. 收入 50,000 元以上的受訪者，可能較擔心財產分配，願意嘗試終活，但購買生前契約之意願低。

根據以上分析，本小組整理出以下表格：

表 4-1-7 分析統整

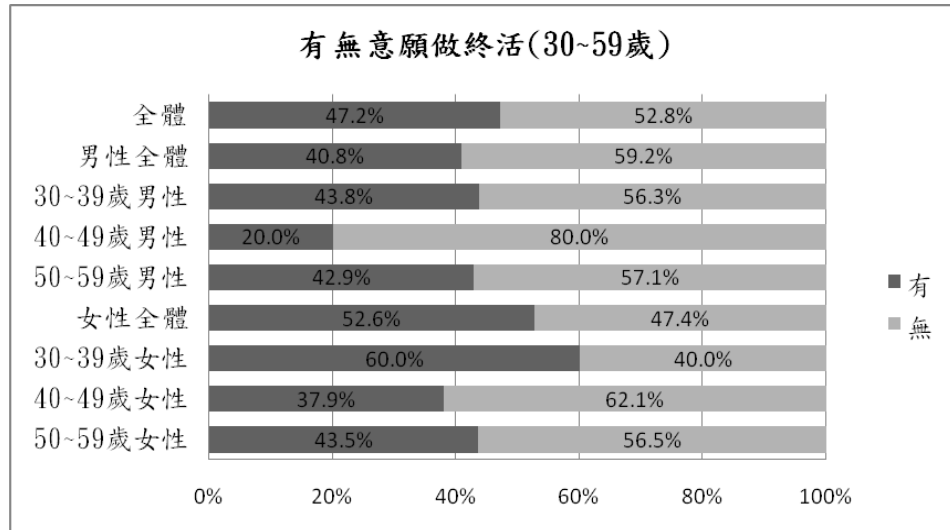
性別比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 「是否聽過終活」和「對生前契約的了解」不會因性別不同而有太大差異。</li> <li>2. 女性明顯較男性更關心身後事，也較願意接受終活和生前契約。</li> <li>3. 男性因對殯葬業者形象存疑，排斥生前契約。</li> </ol>
年齡比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 年輕人思想開放較容易接受終活與生前契約。</li> <li>2. 70 歲以上民眾受限於年齡不易接收資訊，較不了解終活與生前契約。</li> </ol>
子女比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大部分無子女者因年齡較輕，因此終活與生前契約接受度較有子女者高。</li> <li>2. 無子女者在身後事相關問題中比例皆較有子女者高，推測應為無子女幫忙處理自己的身後事，或是年紀較輕接受度高，因此比例較高。</li> </ol>
教育程度比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 年齡較高的民眾通常教育程度較低，多數無生前準備的概念，思想上較無法接受終活或是不了解終活是什麼。</li> <li>2. 教育程度越高越容易接受終活，也更重視身後事。</li> </ol>
職業比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 學生、待業者因年紀較輕、思想開放容易接受終活與生前契約。</li> <li>2. 軍公教雖能接受終活，但大多不願意購買生前契約。</li> <li>3. 金融業因業務關係對於生前契約較不排斥，願意購買生前契約比例也較其他職業高。</li> </ol>
收入比	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 收入 10,000 元以下和 10,001~20,000 元的受訪者多為學生，因年紀較輕、思想開放容易接受終活與生前契約。</li> <li>2. 收入 50,000 元以上的受訪者，可能較擔心財產分配，願意嘗試終活，但購買生前契約之意願低。</li> </ol>

資料來源：本小組製作



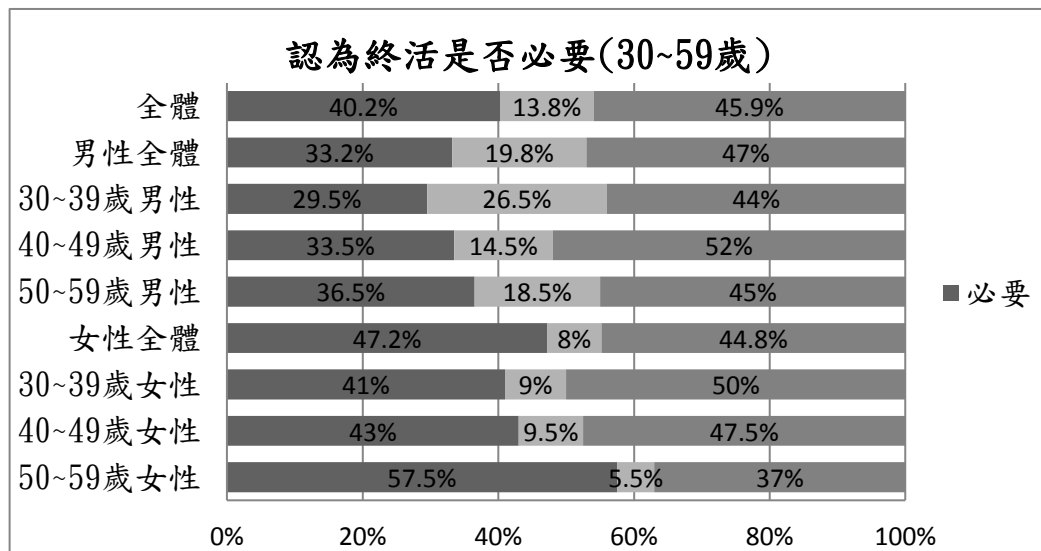
#### 四、台日分析對比

下圖 4-1-68 至 4-1-71 為比較本研究與日本研究銀行對日本民眾所做之調查。下圖 4-1-68 與 4-1-69 做對比，有意願做終活的台灣民眾（47.2%）與認為終活有必要的日本民眾（40.2%）比例相近，皆有 40% 以上的人認為終活是必要的。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-68 台灣：有無意願做終活（30~59 歲）

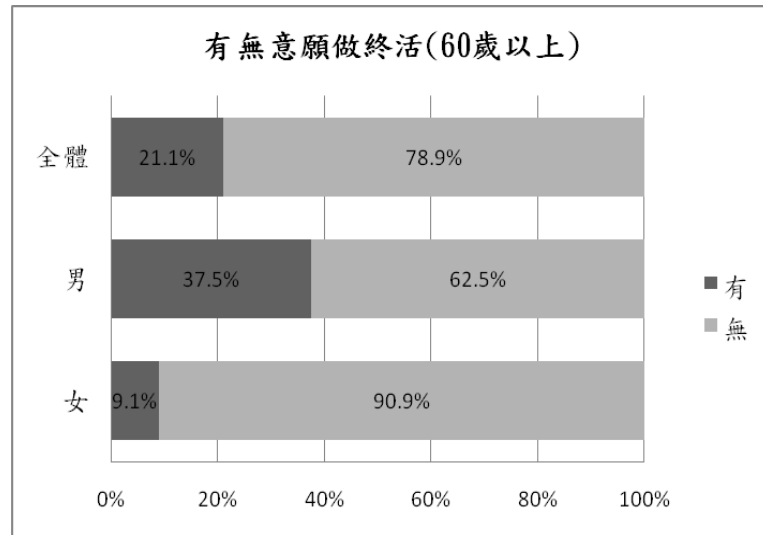


註：調查日期為 2014 年 3 月 1 至 2014 年 3 月 12 日，訪問各性別、各年齡層分別為 200 人，合計 1200 人。

資料來源：日本研究銀行

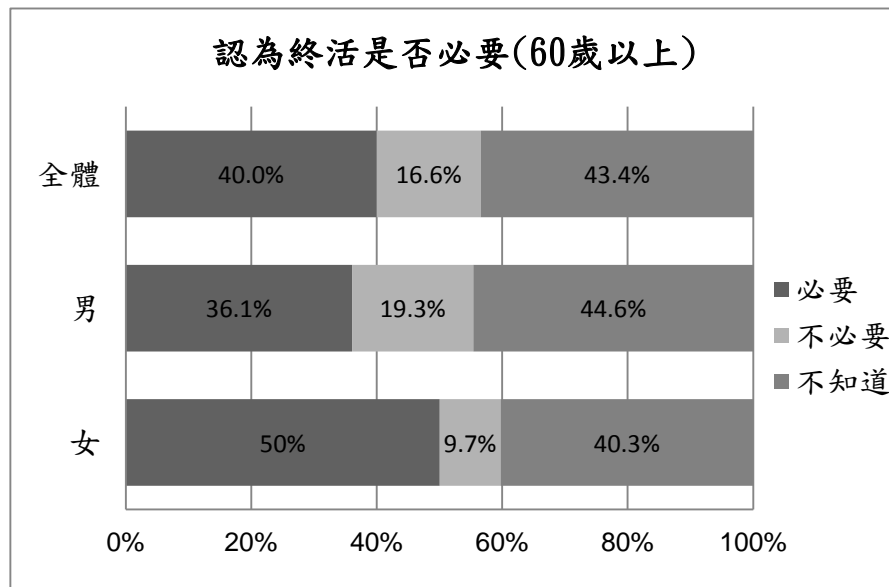
圖 4-1-69 日本：認為終活是否必要（30~59 歲）

下圖 4-1-70 與 4-1-71 做對比，台灣民眾有意願做終活（21.1%）與日本民眾認為終活有必要（40%）相差了 20%，明顯地 60 歲以上之台灣民眾較無身後事自主的觀念。



資料來源：本小組製作

圖 4-1-70 台灣：有無意願做終活（60 歲以上）



註：調查日期為 2014 年 2 月 6 日至 2014 年 2 月 12 日，訪問 60 歲以上男性 2535 人、女性 959 人，合計 3494 人。

資料來源：日本研究銀行

圖 4-1-71 日本：認為終活是否必要（60 歲以上）

## 第二節 業者訪談分析

本研究訪談殯葬業者終活與生前契約之相關問題，藉以了解業者對其之看法、民眾接受度等。本小組共採訪兩家殯葬業者：國寶集團（簡稱國寶）與金寶軒事業公司（簡稱金寶軒），本節將以表格方式呈現訪談紀錄及訪談分析。

下列表 4-2-1 為金寶軒事業公司的訪談記錄，2014 年 9 月 24 日上午 11：00 於金寶軒台北總公司進行約 1 小時的訪談：

表 4-2-1 業者訪談紀錄-金寶軒

訪問時間	2014年9月24日上午11：00
訪問單位	金寶軒台北總公司
訪問地點	金寶軒台北總公司
受訪者	金寶軒董事長特助林小姐
<b>第一部份 生前契約</b>	
<b>1. 您對於生前契約的看法？</b>	
<p>非常贊同生前契約。</p> <p>為什麼要推出生前契約？生前契約是效仿美國和日本引進台灣，生前契約就是要知道「對生命的看法」，如果不覺得生命會結束就不會去準備，因為知道生命會結束，但不知道什麼時候結束才會去準備，那先去準備什麼？準備「畢業典禮」，為什麼要準備生命的畢業典禮？因為事前不知道要怎麼辦畢業典禮，等到事情發生後才會去問，但當下不只慌亂且無法做決策，對人的負擔很重。</p> <p>「人過世後到埋葬前」把這段過程交給殯葬公司處理叫做「生前契約」，也許 30 年後的風俗習慣不是現在這個樣子，但是遺體還是得處理。</p> <p>如果對生命有認知，知道要去做準備，才會去購買它，生前契約最重要的目的是：「身後事自主（生命自主）」，自己已經了解這段過程該如何處理，自己決定未來身後事。</p>	
<b>2. 台灣民眾對於生前契約的看法？</b>	

其實生前契約的觀念和保險類似，是一種風險管理，有的人覺得它會發生，有的人覺得不會發生，所以有的人會買保險，有的人不會買，有人認為事情發生再處理就好，但會不會發生？一定會！但人會不會發生意外？不一定！所以保險不一定會理賠，可是生命契約是一定會用到的！只是用的時間不知道，比方用年齡預估，大學生這麼年輕，怎麼會用到生命契約呢？這個就是對生命不了解，我每天在殯儀館看出殯名單，看他的年紀：九歲、零歲、九十歲、八十五歲，是不是什麼年齡都有？所以民眾了解這個觀念後，才會去做生前準備，因為知道生命結束需要用到生前契約，而不是因為年紀大才需要。這個觀念一般民眾不會想到，只有殯葬業者推銷說明才會了解，這樣的生命教育觀念只有業者解說得更清楚，社會大眾才會更普遍接受生前契約。

什麼時候需要準備？有能力的時候就應該要準備，一個月幾花費千塊保障起來，未來三十年、五十年都準備好了，對後續的生活和生命態度會不會更積極正面？會！為什麼？都準備好啦！生命一定會結束，搞不好明天就要走了，還有什麼好計較的？還有什麼好生氣的？還有什麼好賺(錢)？親情都賺不了了，賺這個錢做什麼？是不是對生命的圓滿會想得更多？如果覺得親情很重要，就多多陪家人，搞不好明天世界末日，有什麼好計較的？把心情放輕鬆，把事情辦好，對別人有益處的我們多做一點，壞事少做一點，如此每天不是過得很快樂嗎？萬一怎麼樣了，都準備好了，連墳墓都準備好了，連生命契約都準備好了，那些都有人會幫忙處理，對生命的意義如果是這樣，每天的生活會很愉快，因為全部都準備好了。

現在民眾對生前契約的看法不是非常了解，有人會說不是含塔位嗎？沒有，生命契約只有人過往到儀式這部分，儀式會扯到宗教，如果有人沒有信仰，就辦追思會，告別的畢業典禮想怎麼辦都可以，自己自主。

### 3. 目前台灣民眾對於生前契約的購買意願？（考慮、會買、不買等）

有能力負擔的人大部分會購買，只要我們去向消費者說明，有能力的就會開始準備身後事，因為觀念有溝通。

購買的消費者 99%都是由業者推銷生前契約而購買，只有 1%是事情發生了，消費者覺得需要才購買。
4. 會不會試著或有無舉辦推廣生前契約的講座？
有，今年開始舉辦。把生前契約講給你聽，告訴大家生前契約的內容是什麼？準備生前契約有什麼好處？另外有生命教育講座台北預計辦12場。
<b>第二部分 終活</b>
1. 是否知道日本的終活？
有聽過，但不清楚內容。 終活的內容有點像24小時的諮詢專線，但諮詢專線還包括「臨終關懷」。
2. 對於終活的看法？
覺得非常好。生命不知道什麼時候會結束，在你還記得的時候把一些要交代的身後事寫下來。
3. 認為生前契約與終活的差別？
只有儀式（葬禮）是生前契約，其他都不是。
<b>第三部分 生前契約與終活</b>
1. 除了生前契約包含之服務外，是否有提供類似終活的服務？
有，有諮詢專線可以詢問。 尤其是預選墳墓的部分。財產繼承有代書會教，可以來諮詢，問了之後再自己找律師處理。遺物處理不做信託，由自己處理，這個部分也可以諮詢。
2. 除了生前契約包含之服務外，會不會試著推出終活的服務？（教寫遺書、規劃老年安養、提供遺物整理服務等）
諮詢專線已經類似終活的內容。除了終活這些看得见的部分，我們還做到看不见的部份：心靈層面。 人要走，人會不會怕死？會，尤其是快要走的時候，為什麼會非常怕？因為不了解死亡後會怎麼樣。假設 100 年後你要過世了，出現神智不清、呻吟、失禁、幻聽、

幻覺等，這些你事前都知道了，等到症狀一出現就會發現：喔！原來就是這個！那你會不會比較不怕死亡？在西藏，人們老了之後會請教高人修法門：「如何死亡」，死亡的時候調適呼吸、意念怎麼樣、身體要怎麼樣才會比較舒服，所以他們老人家都準備好了。有的人有宗教信仰是很好的，甚至知道靈魂要去哪裡，肉體死亡後會有靈魂的盼望，所以過往時不用擔心身心會怎樣，要去見主了！要受菩薩的指引了！心靈會更安心。

還有一件事叫「放不下」，人都會放不下，這就叫「牽掛」，我們都會和往生者說：「你功德圓滿了，萬事放下安心的去吧！」但真的都不安心，為什麼？因為現代人大部分死亡的地點都在醫院或加護病房，根本沒有見到家屬，來不及交代，還有心理不滿足，怎樣不滿足？「真的很氣那個男的！」、「真的無法放心家人！」，這叫「心裏沒有準備好」，所以我們要「道謝、道別、道歉」，有沒有該說對不起的？有沒有應該感謝的？有沒有應該好好說再見的？心理層面應該要解脫的有沒有獲得解脫？所以我們會做到這些臨終關懷。

3. 會不會試著舉辦推動終活觀念的講座？

今年開始有推出生命契約講座和生命教育講座。

4. 會不會試著舉辦體驗活動？（大體浸洗、遺照攝影、棺木體驗等）

不會。

希望給客戶「另外一個世界意象是美好的」印象，不要讓消費者試躺棺材覺得恐怖，如果你對生命有認知，就好好過每一天。

5. 會不會試著舉辦終活旅行？（參觀靈骨塔、墓園、葬式等）

「參觀墓園」我們一直有在做，還有免費專車載你去園區玩一天。

6. 日本的生前諮詢結合了許多服務，例如：法律諮詢，請問台灣有沒有此項服務？沒有的話是為什麼？

有，分兩個部分。人還健在時，討論遺囑要怎麼寫？財產怎麼分？葬禮要怎麼辦？這些都可以諮詢。另一部分是臨終關懷，會教人要過往了，需要做心靈層面的解決。

下列表 4-2-2 為國寶集團的訪談記錄，2014 年 9 月 26 日上午 10：00 於國寶服務總公司進行約 2 小時的訪談：

表 4-2-2 業者訪談紀錄-國寶

訪問時間	2014年9月26日上午10：00
訪問單位	國寶服務總公司
訪問地點	國寶服務總公司
受訪者	國寶集團公關部經理鍾先生
<b>第一部份 生前契約</b>	
<b>1. 您對於生前契約的看法？</b>	
<p>生前契約基本上是一個壽險、保單概念的延伸，壽險公司是按照當初與你簽約的內容，作為賠償的一筆費用給你的家屬，但是壽險公司並沒有說要幫你做喪葬服務，等於說喪葬服務是變成一個保險、一個保單的延伸，讓你在生前有自主性，可以不管父母、小孩、配偶的想法，生前就先跟銷售葬儀服務的人討論自己的後事，這一段期間的通貨膨脹或貨幣貶值都要由廠商吸收。所謂的「殯」是人斷氣以後，遺體從太平間被送到殯儀館，辦靈堂做告別式、頭七、二七、三七一直到公祭、家祭、火化，放到納骨塔的這段過程叫做「殯」。殯完以後有幾種選擇，一個是埋在土裡、火化後放到納骨塔，或供塔裡面，或者是跟新北市、台北市、桃園縣政府民政局最近這十幾年在推的海葬、植葬、花葬、樹葬，這些葬法就叫「葬」，所以「殯」跟「葬」是不一樣的東西，「殯」是禮儀服務，「葬」是葬儀服務。死亡是不可避免的事，人們在生前買壽險是為了給自己的配偶、父母與小孩一個保障，讓他們沒有後顧之憂，生前契約是預售喪葬服務，預先準備好自己的後事，保障後續喪葬服務的權利，所以生前契約在談的是「殯」的部分，跟「葬」無關聯。</p>	
<b>2. 台灣民眾對於生前契約的看法？</b>	
<p>國寶剛開始賣生前契約時是民國 82 年，非常難賣，難賣的原因是因為生前契約對中國人來說很避諱，大家都不願意把死亡的事攤在桌面上讓大家討論，所以殯葬行</p>	

業這個區塊在民國 80 年以前是一種職業、行業，不是一個「產業」，產業是必須要跟產官學跟政府相關單位跟民眾有善意的互動，才會變成一個產業，可是殯葬產業在民國 80 年以前是沒有的，它是由父傳子，子傳孫，教你怎麼去拿香、怎麼拜，頭七要如何做，二七要念甚麼金剛經，三七要念甚麼，捧骨灰罐應該要大兒子，女兒不能抱，你問他為什麼，他們會說父親就是這樣教的，如果要他們寫字，他們可能一個字都寫不出來，可是如果要跟他們問大道理的話，他們會講的很多，因為這是傳承的，所以這個產業一輩子都不會進步，然而在民國 91 年 7 月 1 日，立法院三讀通過殯葬業一個法條，以後如果要幫人家做禮儀服務、生前契約，必須考執照。現在台灣民眾對於生前契約的接受度已經比當年民國 82 年成長非常多，目前台灣 2 千 3 百多萬人的總人口裡，可以接受生前契約大概總人口數的 2 成到 2 成 5，到目前為止，全台灣目前大概總共有一萬八千多人從業於殯葬服務業，因為門檻非常高，內政部要求不是每一個葬儀服務業的人都能賣生前契約，因為他是 2、30 年後才做服務，萬一公司倒了該如何是好？所以門檻非常高，資本額要超過三千萬，連續三年稅後無虧損，也就是說只要有一年是虧損的話就不能賣，目前台灣只有 26 家有權利賣生前契約。

### 3. 目前台灣民眾對於生前契約的購買意願？（考慮、會買、不買等）

目前 2300 萬人口當中可以接受生前契約的人大約 2 成到 2 成 5，而且購買年齡層有下降的趨勢，從前可能是自己家裡的父母親罹癌，或者是年紀大了，所以子女 50 幾歲就幫自己父母親買，而且是偷偷買不讓父母知道，現在以國寶來說，30 多歲的成年人也會幫自己父母、配偶買。

### 4. 會不會試著或有無舉辦推廣生前契約的講座？

有。國寶集團在民國 91 年已經開始有舉辦生前契約的講座。

## 第二部分 終活

### 1. 是否知道日本的終活？

知道，有看過多桑的代辦事項，稍微有一點了解。日本的終活是指包含了財務規劃，



將貴重的財務逐筆紀錄，例如喪葬費用，將以後的財產、保險、稅務進行分配。臨終的醫療，以作為人的最後尊嚴，來做思考的前提，我要來預立遺願，所謂的遺願包含我的告別式要怎麼辦、我的遺囑要怎麼弄、我要交給誰之類的。再來葬儀法事，包含死亡通知、埋葬的地點、觀禮的親友名單、葬禮的方法，是基督教還是天主教？還有遺照，可以用 20 年前或 30 年前的照片。以及化妝，在生前都可以先選擇，存留紀錄或預寫終活筆記本，存放在銀行保險箱或是上鎖的置物櫃裡，臨終前要請親朋好友打開，本人不需要開口，也可以了解往生者的心意。

## 2. 對於終活的看法？

終活的觀念跟預售喪葬服務的觀念很接近，積極正向面對死亡的態度，值得讚許。

## 3. 認為生前契約與終活的差別？

台灣的前契約性質是一種殯儀商品，它有特定的價格，但必須先繳納費用，並且依法提前信託葬儀，費用裡的 75% 廠商不能使用，要放到銀行裡提存，等到往生後，才可以依法將錢提出為往生者服務，至於通貨膨脹或是貨幣貶值都不關家屬的事情，廠商要攤平，內容只限於所謂的葬儀的範疇，沒有包含其他的，所以生前契約只有包含葬儀服務。生前契約的費用只有葬禮服務，客製化自己的告別式，無法隨時隨地修改內容，因為一旦決定告別式是這樣，廠商就會依照你的需求把價格開出來，一修改內容價格就會不一樣。業者由單一的供應商提供，廠商一旦跟我簽訂契約後，哪一天家屬提出使用的證明的需求時，不可因過於繁忙而將案子交給其他葬儀社處理，一旦簽約就是要替我服務，不能因過於繁忙、不符合成本等理由而不服務，這是違法的。生前契約只是一個殯儀服務，並不是跟終活一樣。

## 第三部分 生前契約與終活

### 1. 除了生前契約包含之服務外，是否有提供類似終活的服務？

沒有，生前契約只是一個預做告別式，沒有其他的。

### 2. 除了生前契約包含之服務外，會不會試著推出終活的服務？（教寫遺書、規劃老年安養、提供遺物整理服務等）

<p>沒有。但是如果請教銷售生前契約服務的廠商要求幫我規畫、教導如何寫遺囑、規劃年金、安養、提供遺物整理服務，大致上禮儀師都會答應，因為以上所說的服務目前並沒有在內政部殯葬管理條例的定型化契約的內容裡，定型化契約是內政部的範本，所以可以做額外的要求。</p>
<p>3. 會不會試著舉辦推動終活觀念的講座？</p>
<p>會。民國 91 年開始跟內政部及台北市社會局合作舉辦過講座。</p>
<p>4. 會不會試著舉辦體驗活動？（大體浸洗、遺照攝影、棺木體驗等）</p>
<p>棺木體驗有，但大體浸洗會有忌諱，因為宗教習俗有很多的禁忌。</p>
<p>5. 會不會試著舉辦終活旅行？（參觀靈骨塔、墓園、葬式等）</p>
<p>會，以國寶集團來說，一個月最少會招待兩批外賓賓參訪，參觀公司的靈骨塔及墓園、靈骨塔，包含對岸、日本、馬來西亞的人，各個台灣大學院校生都會來，最常去的學校是台北護理健康大學、玄奘大學、南華大學、仁德醫專、輔大宗教系，這些同學們通常都是4、50人參訪，會請公司的同仁分組幫他們導覽，然後導覽國寶集團的墓園、納骨塔、商品介紹以及做簡報、問題回答。一個月最少2次以上。如果是葬式的話不行，因為會引起家屬們的憤怒，這是一個大忌諱。</p>
<p>6. 日本的生前諮詢結合了許多服務，例如：法律諮詢，請問台灣有沒有此項服務？ 沒有的話是為什麼？</p>
<p>有做過。民國91年舉辦生前契約體驗營，跟公關公司有談到教消費者如何寫有效的遺囑。只有辦過幾場，後續沒在舉辦的原因是一般消費者對於現在就要規劃自己告別式的意願，大多人都會覺得這是很久以後的事而沒有興趣，公司覺得這是有必要的工作，但很難推動。</p>

資料來源：本小組製作

## 一、訪談分析

下列表 4-2-3 為金寶軒與國寶訪談之分析：

表 4-2-3 業者訪談分析

第一部份 生前契約
1. 您對於生前契約的看法？
<p><b>金寶軒：</b>非常認同生前契約，早期的風俗習慣跟現在有所不同，但相同的是遺體還是要處理，生前契約就是要知道「對生命的看法」，以及最重要的目的是「自己的身後事自己準備」，先了解對生命的看法後，再來決定自己的身後事。<b>國寶：</b>生前契約就像壽險、保單的延伸，一般民眾對於殯葬的觀念並不清楚，正確來說「殯」是禮儀服務，「葬」是葬儀服務，台灣的前生契約所賣的是「殯」，沒有包含「葬」，所以生前契約是讓民眾先購買預售喪葬服務，來保障後續喪葬的權利。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者對於生前契約的看法是先行規劃自己的身後事，剩下再交給葬儀公司去處理，自己的身後事自己自主，不帶給家人沉重的負擔。</p>
2. 台灣民眾對於生前契約的看法？
<p><b>金寶軒：</b>認為生前契約的觀念就像是一種風險管理，普遍民眾對生前契約的看法並不是很了解，大部分的人會覺得身後事還很久，並不會現在就立刻考慮往後的日子應該要如何規劃。受訪者林小姐表示自己在這行業工作久了的關係，對於生前契約的觀念有足夠的認知，一般民眾大多會覺得年紀大才會考慮到身後事，但對於林小姐來說，每天看著服務上的名單，從零歲到九十歲的人都有，人無法得知自己生命會在什麼時候結束，如果能先將生命契約準備好，積極正向面對死亡，生活會更加愉快。</p> <p><b>國寶：</b>認為在早期生前契約很難賣，因為大家對於生前契約的觀念不了解，再加上國人忌諱談到生死，生前契約更難推動，後來經過轉型加上跟政府合作，慢慢透過舉辦講座或者親友之間介紹，生前契約的接受度才逐漸增加。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者覺得生前契約的觀念與保險很類似，應該向社會大眾多加宣導生命</p>

教育觀念，增加生前契約的接受度。
3. 目前台灣民眾對於生前契約的購買意願？（考慮、會買、不買等）
<p><b>金寶軒：</b>生前契約大多經由業者推銷而購買，購買的人大多是有足夠的經濟能力。</p> <p><b>國寶：</b>購買生前契約的年齡層有逐漸下降趨勢，除了自己本身之外，也會替父母購買。</p> <p><b>結語：</b>台灣民眾對於生前契約的購買意願，相較於十年前已有微幅成長，業者表示未來還有很大的成長空間。</p>
4. 會不會試著或有無舉辦推廣生前契約的講座？
<p><b>國寶：</b>是最早舉辦生前契約講座的業者。</p> <p><b>金寶軒：</b>在今年 11 月開始在台北預計舉辦生前契約的講座。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者皆有試著舉辦生前契約的講座。</p>
第二部分 終活
1. 是否知道日本的終活？
<p><b>金寶軒：</b>有聽過終活但不太了解。</p> <p><b>國寶：</b>有看過「多桑的代辦事項」這部電影，知道日本終活內容有包含財務規劃、預立遺願、終活筆記本等。受訪者鍾先生表示自己每一年都有寫類似終活的筆記本，為了避免將來有一天在無準備情況下離開人世，每一年都會將遺囑做更新，給自己及家人一個保障。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者皆聽過終活，國寶受訪者鍾先生因看過電影「多桑的代辦事項」，故較了解終活。</p>
2. 對於終活的看法？
<p><b>金寶軒：</b>非常認同終活筆記本，生命結束之前，在頭腦還清楚的情況下寫下要交代的身後事。</p> <p><b>國寶：</b>終活的觀念和生前契約有一點相似，尤其是「預先規劃自己身後事」這一點。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者對於終活的觀念都很認同，自主規劃自己的身後事，不給家人帶來</p>

<p>困擾。</p>
<p>3. 認為生前契約與終活的差別？</p>
<p><b>金寶軒：</b>認為生前契約僅為「葬儀服務」。</p> <p><b>國寶：</b>認為生前契約僅為「葬儀服務」，且生前契約為殯儀商品，且需事先繳納費用。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者皆認為生前契約僅為「葬儀服務」。</p>
<p>第三部分 生前契約與終活</p>
<p>1. 除了生前契約包含之服務外，是否有提供類似終活的服務？</p>
<p><b>金寶軒：</b>提供諮詢專線可詢問殯葬服務及相關事務。</p> <p><b>國寶：</b>無提及。</p> <p><b>結語：</b>金寶軒提供諮詢專線，國寶則無提及。</p>
<p>2. 除了生前契約包含之服務外，會不會試著推出終活的服務？</p>
<p><b>金寶軒：</b>已提供諮詢專線可詢問殯葬服務，亦有終活沒有的臨終關懷。</p> <p><b>國寶：</b>目前無終活的服務，但可詢問禮儀師如何寫遺囑、規劃年金、老人安養等問題，亦有臨終關懷。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者均可詢問生前死後的相關事務，亦有臨終關懷，這部分與終活之概念相似。</p>
<p>3. 會不會試著舉辦推動終活觀念的講座？</p>
<p><b>金寶軒：</b>今年開始推出生命契約講座和生命教育講座。</p> <p><b>國寶：</b>自民國 91 年開始與內政部及台北市社會局合作舉辦講座。</p> <p><b>結語：</b>兩家業者皆有舉辦生命講座，顯然台灣業者對生命教育愈來愈重視。</p>
<p>4. 會不會試著舉辦體驗活動？（大體浸洗、遺照攝影、棺木體驗等）</p>
<p><b>金寶軒：</b>不會舉辦體驗活動，不希望讓客戶留下恐怖的印象。</p> <p><b>國寶：</b>曾辦棺木體驗活動，但因台灣宗教習俗有許多忌諱，並非所有活動都可實行。</p> <p><b>結語：</b>台灣的宗教習俗有較多禁忌，民眾可能無法接受這些體驗活動，因此業者舉</p>

辦意願低。

5. 會不會試著舉辦終活旅行？（參觀靈骨塔、墓園、葬式等）

**金寶軒：**有參觀公司的墓園、靈骨塔一天的活動。

**國寶：**有參觀公司的墓園、靈骨塔一天的活動，一個月至少接待兩次外賓，招待台灣各大學院師生、外國人等團體來參訪，導覽墓園、靈骨塔、做簡報介紹等。因習俗忌諱，葬式無法列入參訪行程之一。

**結語：**兩家業者均有參訪墓園、靈骨塔的活動，國寶另外有機構團體的參觀行程。

6. 日本的生前諮詢結合了許多服務，例如：法律諮詢，請問台灣有沒有此項服務？沒有的話是為什麼？

**金寶軒：**有諮詢專線服務及臨終關懷，諮詢專線可詢問遺囑財產葬禮等問題，臨終關懷給予心靈層面的指導。

**國寶：**曾於民國 91 年舉辦「生前契約體驗營」，教導消費者如何寫有效的遺囑，但成效不佳，因為民眾認為那是許久之後的事情，對規劃身後事沒有意願。雖認為是必要的工作，但推動困難。

**結語：**兩家業者均有生前諮詢的服務，國寶更舉辦了「生前契約體驗營」，雖然結果不如預期，但可知台灣業者已慢慢推廣「身後事準備」的概念。

**總結：**

生前契約的觀念與保險類似，民眾通常會在事情發生前買保險來保障事後所獲得的權利，購買生前契約就像購買一張「事後的保單」，保障自己及家人身後事自主的權利。

近年來台灣對於「生死的議題」較以往開放，各殯葬業者目前也有與大學合作，從年輕人著手宣導生命教育，推廣良好的生命觀念，讓更多人了解生前契約及終活。

台灣業者在推廣生前契約時，礙於宗教信仰不同之外，以及習俗禁忌的阻撓，導致部分生命體驗活動無法在台灣實行，例如：棺木體驗和大體淨洗，且民眾不了解生前契約的概念，業者也怕觸碰習俗禁忌，降低舉辦活動的意願。在業者與民眾

達到共識前，生前契約與終活相關活動難以推行。

終活的「身後事自主」概念和生前契約相同，台灣業者亦非常認同，也曾推出生命教育講座推廣生前準備與生命意義，礙於台灣人對死亡較避諱及宗教習俗的禁忌，不會主動了解如何規劃自己的身後事，大部分民眾為事情發生後才會詢問學習，但往往措手不及，如果能事先準備好自己的身後事，對生命必然豁然開朗，也讓自己及家人安心。

1. 生前契約就像「事後的保單」，保障自己及家人的身後事自主權。
2. 台灣對於「生死的議題」較以往開放，各殯葬業者從年輕人著手宣導生命教育，讓更多人了解生前契約及終活。
3. 礙於宗教信仰及習俗禁忌，生前契約及生命體驗活動難以推行。
4. 終活的「身後事自主」概念和生前契約相同，但台灣人較避諱死亡及宗教習俗禁忌，應做好生前準備，生命將更圓滿。

資料來源：本小組製作

## 第五章 結論與建議

### 第一節 結論

在台灣人的心中，過去無論老年人或年輕人皆對有關生死的議題有所顧忌，更別說能放開心胸談論自己的身後事。近年來因為外來文化的影響，有許多人紛紛開始以開放的心態去面對身後事，許多終活觀念的例子也時不時被媒體報導，在這當中便能看出台灣也慢慢走出對談論死亡的忌諱。

相較於終活，台灣人大多較熟知生前契約。終活與生前契約兩者所傳達的概念相近，差別在於終活較接近觀念，生前契約則是台灣殯葬業者將「身後事自主」包裝成商品供民眾購買，既保障自己也減輕家人的負擔。

根據本研究問卷分析結果顯示，76%的台灣民眾聽過「終活」，但對於終活的觀念持開放態度；對於長期受到漢文化影響的台灣人來說，完全接受終活、以開放的心態面對死亡依舊困難。

雖說目前聽過終活一詞的人不多，但教育程度高的民眾明顯對終活與生前契約的接受度高，且台灣 20 歲以上的年輕人大多有大專院校以上的學歷，若業者能從現在開始對年輕人宣導生命教育，透過舉辦活動講座讓民眾了解身後事自主的重要性，相信未來會有更多人能以正面的心態迎接人生終點。

### 第二節 綜合建議

經調查顯示女性較男性關心身後事，年輕人多半因思想開放易接受終活，業者可針對女性與年輕人提倡生命教育及體驗活動，以達宣導目的。

除了生前契約，業者可以學習日本提供終活服務，舉辦講座、活動推廣生前準備的概念，由專人指導身後事準備，讓大眾了解生前規劃自己的最終旅程，生命會更圓滿更有意義。

職業部分以軍公教與金融業民眾接受終活比例為高，而兩者收入也較其他職業高且穩定，但軍公教民眾與金融業者相比購買生前契約意願較低，業者可再討論適合的方案吸引民眾購買。



## 參考文獻

### 一、書籍

- ◆ 陶在樸 (2008),《死亡服務經濟學》,臺灣:五南書局出版。
- ◆ 坂岡洋子 (2012),《整理,決定你的老後生活》,臺灣:東販出版。
- ◆ 劉作揖 (2014),《生死學概論(第三版)》,臺灣:新文京出版社出版。
- ◆ 張曉卉 (2013),《牽爸媽的手,自在到老的待辦事項》,臺灣:天下雜誌出版。
- ◆ 吉田太一 (2007),《遺物整理商看見了》,臺灣:先覺出版社出版。
- ◆ 何冠妤 (2007),《個性化告別式—會場規劃範例與設計》,臺灣:五南書局出版。
- ◆ 金子哲雄 (2012),《僕の死に方 エンディングダイアリー500日》,日本:小学館出版社出版。
- ◆ 終活カウンセラー協会 (2013),《終活の教科書》,日本:辰巳出版出版。
- ◆ 産経新聞 (2013),《終活読本 ソナエ vol.1 2013年夏号 (NIKKO MOOK)》,日本:産経新聞出版出版。
- ◆ ダイヤモンド社 (2012),《葬儀 相続 エンディングノート 2012年版》,日本:ダイヤモンド社出版。

## 二、論文

- ◆ 吳妹祝（2010年），〈生前契約消費者的認知與態度調查研究〉，頁3、頁12、頁20。南開科技大學，福祉科技與服務管理研究所碩士學位論文
- ◆ 黃昭燕（2002年），〈國內生前契約研究—從殯葬業者與消費者行為談起〉，頁11-14、頁19-20、頁21。南華大學生死學研究所碩士學位論文
- ◆ 白可明（2010年），〈現代化殯葬之發展趨勢—以龍巖人本經營模式為例〉，頁45-48。佛光大學生命與宗教學系碩士學位論文
- ◆ 甯應斌（2005年），〈現代死亡的政治〉，《文化研究》創刊號，頁1-45。
- ◆ 胡詩英（2011年），〈生前殯葬服務之研究—以自用型契約隻監督機制為中心〉，頁1。國立政治大學法律學系碩士論文
- ◆ 葉真（2009年），生前契約銷售特性與消費行為之研究，頁2-5。國立高雄海洋科技大學管理學院運籌管理系畢業專題
- ◆ 黃富（2010年），〈保險公司結合生前契約行銷之研究〉，頁7-32。朝陽科技大學保險金融管理系碩士論文

## 三、網路資源

- ◆ 陽光生命網站，<http://www.sunshines.com.tw/index.aspx>
- ◆ 臺灣殯葬資訊網，<http://www.funeralinformation.com.tw/Detail.php?LevelNo=83>
- ◆ 龍巖，<http://www.lungyengroup.com.tw/>
- ◆ 中時電子報-死得漂亮日本瘋終活，<http://mag.chinatimes.com/mag-cnt.aspx?artid=21778>
- ◆ 安寧照顧會訊，[http://www.hospice.org.tw/hospice/newsletter\\_data.php?pid=P1406040002715e&lv01\\_id=B14061200030d45&lv02\\_id=C1406120004f1d2](http://www.hospice.org.tw/hospice/newsletter_data.php?pid=P1406040002715e&lv01_id=B14061200030d45&lv02_id=C1406120004f1d2)
- ◆ 總務省統計局，<http://www.stat.go.jp/>
- ◆ 日本研究銀行，<http://>

[//research.lifemedia.jp/2014/02/140219\\_endingnote.html](http://research.lifemedia.jp/2014/02/140219_endingnote.html)

- ◆ 私らしいエンディング準備”をご一緒に、<http://ending.clublog.jp/>
- ◆ ヤシロ終活サポート、<http://www.syukatu.jp/>
- ◆ ヤシロ終活フェア 2013、<https://www.yasiro.co.jp/form.php?pid=4>
- ◆ SELIVICE GROUP、<http://www.selvice.co.jp/shukatsu/>
- ◆ 暮らしづくり 終活、<http://shukatsu.nifty.com/>
- ◆ 葬儀支援ネット、[http://www.sougisupport.net/hiyo\\_index.html#01](http://www.sougisupport.net/hiyo_index.html#01)
- ◆ 厚生労働省-介護サービス情報公表システム、<http://www.kaigokensaku.jp/commentary/flow.html>
- ◆ 終活カウンセラー協会、<http://www.shukatsu-csl.jp/>
- ◆ お葬式準備室、<http://osousiki-j.jp/>
- ◆ 終活コンシェルジュ、<http://www.shukatsu.or.jp/>
- ◆ イオンの終活、<http://www.aeonlife-shukatsu.jp/>
- ◆ 終活相談ドットコム、<http://www.shukatusodan.com/>
- ◆ 家族葬や葬儀、お葬式の基本知識・斎場検索ならメモリアルアートの大野屋、  
<http://www.ohnoya-funeral.com/>
- ◆ 市川愛事務所、<http://www.re-lief.com/index.html>
- ◆ お元気コール | 市民葬儀相談センター、[http://gosouginet.jp/support/alone/hello\\_call.html](http://gosouginet.jp/support/alone/hello_call.html)
- ◆ NPO 法人 終活支援センター、<http://www.npo-syuukatsu.org/>
- ◆ 終活カウンセラー協会、<http://www.shukatsu-csl.jp/>
- ◆ 終活普及協會、<http://www.shukatu.org/>
- ◆ 葬儀支援、<http://www.sougisupport.net/index.html>
- ◆ 週刊 ニュース深読みあなたの"終活"は大丈夫？どう迎える？"人生の最期"、  
<http://www1.nhk.or.jp/fukayomi/maru/2013/130803.html>

- ◆ 目からウロコ！今話題の“終活”とは？、<http://www.keyman.or.jp/smb/columnist/IC0051/>
- ◆ 終活のススメ、[http://www.innovations-i.com/column/all\\_article/cosmos/](http://www.innovations-i.com/column/all_article/cosmos/)
- ◆ お葬式の種類／福岡の葬儀社「天国社」／お葬式・葬儀・社葬・密葬・家族葬など24時間対応、<http://www.tengokusya.co.jp/kind/>
- ◆ お葬式の種類-最近のお葬式、<https://sites.google.com/site/tewcojp/style>
- ◆ 明るい終活、<http://xn--n8jwhq49m98fetv.com/>
- ◆ 葬儀葬式のマナーや作法 葬儀マナー.jp、<http://www.sougi-manner.jp/>
- ◆ 葬儀・家族葬なら「花葬儀」～音楽葬からお別れ会／社葬まで安心の葬儀社見守り情報配信サービス／高齢者・シニアの安心はアルソック、<http://www.hana-sougi.com/>
- ◆ 裁判所／相続の放棄の申述、[http://www.courts.go.jp/saiban/syurui\\_kazi/kazi\\_06\\_13/](http://www.courts.go.jp/saiban/syurui_kazi/kazi_06_13/)
- ◆ 遺産分割の方法、遺産分割協議：よくわかる相続の基礎知識 - ODN、<http://www2.odn.ne.jp/~cjj30630/bunkatu.html>
- ◆ 相続人調査方法、<http://souzokusennmonn.com/>
- ◆ 日本：利用遺産税縮小貧富差距，経済参考報2013年12月03日，  
[http://news.xinhuanet.com/2013-12/03/c\\_125799021.htm](http://news.xinhuanet.com/2013-12/03/c_125799021.htm)
- ◆ あなたの"終活"は大丈夫？  
<http://www1.nhk.or.jp/fukayomi/maru/2013/130803.html>
- ◆ Procyon 坂部篤志氏の連載バックナンバー  
<http://www.keyman.or.jp/smb/columnist/IC0051/>

四、參考影片

電影《多桑的待辦事項》	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=vBizbyqhF6M">https://www.youtube.com/watch?v=vBizbyqhF6M</a>
2013.09.14 文茜的世界周報／ 日本興起終活熱 歡喜迎向人 生終點	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=FYTEqogoh0g">https://www.youtube.com/watch?v=FYTEqogoh0g</a>
2012.07.15 文茜的世界週報 5 —豁達父親無憾“終活”	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=hf1YUeCoXPY">https://www.youtube.com/watch?v=hf1YUeCoXPY</a>
樂々終活生活 2013 年 10 月号 ＜ネットアイランド動画＞	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=rRFuYg0q89s">https://www.youtube.com/watch?v=rRFuYg0q89s</a>
【終活】お墓の承継と供養 (ダイジェスト版)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=YZ1ehNaCdUM">https://www.youtube.com/watch?v=YZ1ehNaCdUM</a>
ベリテ ポラリスオープン イベント	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=tc99jnYpaCA">https://www.youtube.com/watch?v=tc99jnYpaCA</a>
映画『17歳のエンディングノ ート』予告編映像	<a href="http://www.17ending.com/">http://www.17ending.com/</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=meMuQHV2xC0">https://www.youtube.com/watch?v=meMuQHV2xC0</a>
終活 テーマソング 「指も髪も唇も」	<a href="http://www.oricon.co.jp/news/2034011/full/">http://www.oricon.co.jp/news/2034011/full/</a> <a href="http://www.youtube.com/watch?v=1govAdmXe_c">http://www.youtube.com/watch?v=1govAdmXe_c</a>

## 附錄一

### 「日本終活在台灣之接受度」業者訪談問題

先生／女士 您好：

我們是致理技術學院應用日語系四年級的學生，目前正在製作「日本終活在台灣之接受度」的專題，需要您協助填寫此份問卷，您的寶貴意見對這份專題報告有非常大的幫助。本研究純屬學術上參考使用，對您的資料絕對保密，請安心填答，在此感謝您的協助。

敬祝 健康快樂 事事順心

致理技術學院 應用日語系 四年級

指導教授：林漢卿

學生：凌雅芳、黃家瑜、胡語文、黃馨儀

#### 第一部份 生前契約

1. 對於生前契約的看法？
2. 民眾對於生前契約的看法？
3. 民眾對於生前契約的購買意願？（考慮、會買、不買等）
4. 會不會試著舉辦推廣生前契約的講座？

#### 第二部分 終活

1. 是否知道日本的終活？
2. 對於終活的看法？
3. 認為生前契約與終活的差別？

#### 第三部分 生前契約與終活

1. 除了生前契約包含之服務外，是否有提供類似終活的服務？
2. 除了生前契約包含之服務外，會不會試著推出終活的服務？（教寫遺書、規劃老年安養、提供遺物整理服務等）

3. 會不會試著舉辦推動終活觀念的講座？
4. 會不會試著舉辦體驗活動？（大體浸洗、遺照攝影、棺木體驗等）
5. 會不會試著舉辦終活旅行？（參觀靈骨塔、墓園、葬式等）
6. 日本的生前諮詢結合了許多服務，例如：法律諮詢，請問台灣有沒有此項服務？沒有的話是為什麼？

## 附錄二

### 「日本終活在台灣之接受度」問卷調查

先生／女士 您好：

我們是致理技術學院應用日語系四年級的學生，目前正在製作「日本終活在台灣之接受度」的專題，需要您協助填寫此份問卷，您的寶貴意見對這份專題報告有非常大的幫助。本研究純屬學術上參考使用，對您的資料絕對保密，請安心填答，在此感謝您的協助。

敬祝 健康快樂 事事順心

致理技術學院 應用日語系 四年級

指導教授：林漢卿

學生：凌雅芳、黃家瑜、胡語文、黃馨儀

#### 第一部份 受訪者基本資料

請依您個人實際狀況在“□”內勾選最符合的選項

#### 1. 性別

男 女

#### 2. 年齡

20~29 30~39 40~49 50~59 60~69 70歲以上

#### 3. 婚姻狀況

未婚 已婚 喪偶

#### 4. 子女有無

有子女 無子女

#### 5. 教育程度

國小 國中 高中職 專科/大學 研究所以上

#### 6. 職業

學生 家管 軍公教 農林漁牧業 服務業



金融業    製造業    待業中    其他\_\_\_\_\_

7. 月平均收入

10,000 元以下    10,001~20,000 元    20,001~30,000 元  
30,001~40,000 元    40,001~50,000 元    50,001~100,000 元  
100,000 元以上

8. 宗教信仰

佛教    道教    基督教    天主教    一貫道    回教    其他    無

第二部份 終活相關問題

作答前，請您花幾秒鐘閱讀以下資訊說明，以利回答問題：

日本「終活」是在生前規劃自己的最終旅程，以健康正面的態度面對死亡的一種概念。日本人以「終活筆記」詳細紀錄自己期望的葬禮、墳墓、財產繼承、遺物處理等，提早計畫逝世後的人生，避免留下遺憾。

請依您個人實際狀況在“”內勾選最符合的選項

1. 是否聽過終活一詞？

沒聽過（勾選此選項者可跳至第3題）    有聽過但沒有概念  
有聽過並有些概念    有聽過且熟知終活內容

2. 從哪裡得知終活一詞？（可複選）

報章平面廣告    電視宣傳廣告    殯葬業務人員    網路    親朋好友

3. 是否想過自己死後會有放心不下的人事物？

是    否

4. 是否想過在生前預寫好遺囑、處理遺產等事務較能放心？

是    否

5. 是否想過規劃自己的身後事？

是    否

6. 認為在何時該開始思考自己的身後事？

20~29 歲 30~39 歲 40~49 歲 50~59 歲 60~69 歲 70 歲以上

7. 認為在什麼情況下會開始思考自己的身後事？（可複選）

疾病纏身時 有子女 無子女

需分配財產時 無伴侶 其他，\_\_\_\_\_

8. 經過前面的終活介紹，是否有意願做終活？為什麼？

有，\_\_\_\_\_

沒有，\_\_\_\_\_

9. 若舉辦終活說明講座，學習規劃身後事，是否想參加？原因為何？

是，原因：\_\_\_\_\_

否，原因：\_\_\_\_\_

10. 想嘗試的終活項目有哪些？（可複選）

寫終活筆記 寫遺書 和殯葬公司討論規劃喪禮事宜

挑選葬儀用品 挑選墳墓/靈骨塔 安排公司整理遺物

先行辦理死後相關手續（遺產繼承、手機解約等） 無

11. 想參加的終活活動有哪些？（可複選）

說明講座：邀請各界專家演講，說明關於終活之遺言、遺產、護理、住宅、墓地、墓園、葬禮、骨灰等選擇與處理，還有個人諮詢服務，學習規劃身後事。

體驗會：想像自己為「往生者」，體驗往生後各種喪事活動，入棺、拍攝遺照等，思考如何豐富的度過剩餘的人生。

終活旅行：行程為參觀墓園、法事體驗以及舉辦講座等，藉由終活旅行，可以消除生前準備所產生的疑惑與不安。

### 第三部份 生前契約相關問題

作答前，請您花幾秒鐘閱讀以下資訊說明，以利回答問題：

生前契約：生前向殯葬公司預購往生服務的禮儀契約，生前為自己的身後事做好安排，內容主要為葬禮相關事宜，包括事前諮詢、儀式安排、所需物品準備，以及後續關懷等。

請依您個人實際狀況在“”內勾選最符合的選項

1. 是否聽過生前契約？

沒聽過（勾選此項目者可直接跳至第3題） 有聽過但沒有概念

有聽過並有些概念 有聽過且比較過各家差異

2. 從哪裡得知生前契約？（可複選）

報章平面廣告 電視宣傳廣告 業務人員

網路 購物頻道 親朋好友

3. 根據上述介紹，是否有意願購買生前契約？

是 否（勾選此選項者作答結束）

4. 想購買生前契約之原因？（可複選）

身後事自己決定 減輕親人負擔 為長輩預作準備

投資增值 其他

**萬分感謝您的填寫！**

組員工作分配表

	胡語文	黃家瑜	凌雅芳	黃馨儀
謝辭	√	√	√	√
摘要	√	√	√	√
目錄	√			
圖目錄	√			
表目錄	√			
研究動機	√	√	√	√
研究目的	√	√	√	√
終活之意涵與源起				√
日本推動終活之活動				√
相關終活之處理事宜	√	√	√	
台灣生前契約		√		
日本終活與台灣生前契約比較	√		√	
業者訪談問題與民眾問卷	√	√	√	√
問卷分析與統整	√	√	√	√
結論	√	√	√	√
綜合建議	√	√	√	√

研究限制	√			
附錄	√	√	√	√
參考文獻		√	√	
PPT 製作	√			√
海報製作				√
報告講稿	√	√	√	√
最終修改訂正	√	√	√	√

## 專題報告修正要點

評審老師建議
<ol style="list-style-type: none"><li>1. 標題終活標註引號。</li><li>2. P56 的中文遣詞需修改。</li><li>3. 可補充有關日本生命禮儀之學校相關科系。</li><li>4. 問卷可更加以分節顯示結果。</li><li>5. 問卷分析部分避免推測用語。</li><li>6. 問卷分析「學歷」、「終活」、「生前契約」部分受訪人範圍應限於不在學人士。</li><li>7. 結論所提到的儒家思想多有討論人之生死，該留意。</li><li>8. 結論有幾個論述可放在問卷分析部分。</li></ol>
修正要點
<ol style="list-style-type: none"><li>1. 引號已加。</li><li>2. P56 已修改。</li><li>3. 與組員討論後認為對本研究影響不大，所以不多加補充。</li><li>4. 與組員討論後認為本研究因分析資料過多，分節會超出頁數限制範圍。</li><li>5. 問卷分析部分已刪除推測用語。</li><li>6. 因調查對象為 20 歲以上，若限於不在學人士可能會導致樣本數不足，另也無法比較出年輕人與老年人的差別。</li><li>7. 已修改。</li><li>8. 已放置在問卷分析部分。</li></ol>