

平成29年3月23日
日本葬送文化学会 公開講座

『冠婚葬祭互助会業界の改革を振り返り、 互助会と葬祭事業の将来を展望する』

互助会保証株式会社
代表取締役社長 藤島 安之

目次

I 3つのショック（はじめに）

1. 「無縁社会」～考えたこともなかった現実
2. 冠婚葬祭互助会の混乱と悪評
3. 保証会社の問題

II 冠婚葬祭互助会の飛躍的成長

- 互助会業界成長の要因
- 互助会業界が抱えていた問題
- 「互助会システム基盤検討研究会」

III 保証会社の 保証基盤の充実と業務の拡充

- 保証会社の保証基盤の充実
- 保証会社の業務の拡充

IV 葬祭市場の成長は続くのか

1. 冠婚葬祭市場の状況と互助会の葬祭事業
2. 今後の葬儀はどうなっていくのか
 - (1) 直葬の増加は食い止められるのか
 - (2) 葬儀単価の低下は止められるのか
 - ① サービスに見合う価格設定
 - ② 事前相談で、不安解消、納得獲得
 - (3) いわゆる家族葬にどう対応するか

V 冠婚葬祭産業への期待と展望

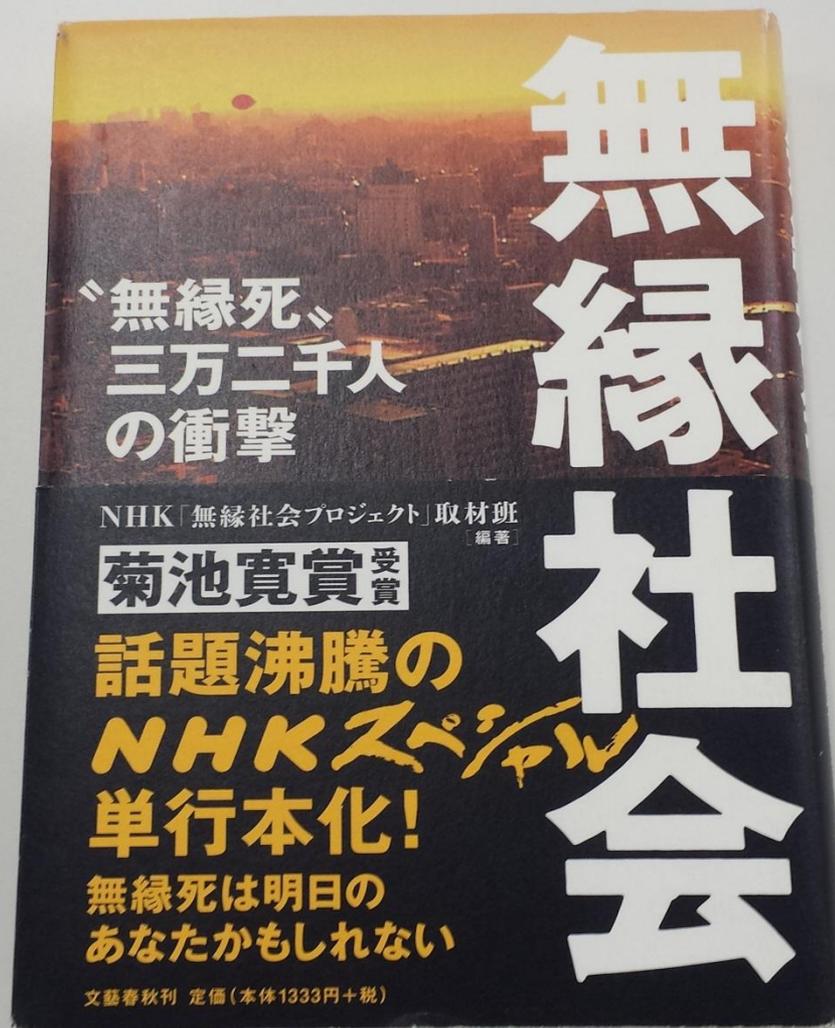
1. 「冠婚葬祭産業の中長期展望
検討委員会」の報告より
2. 冠婚葬祭事業の枠組みを超えて（むすび）

I

3つのショック（はじめに）

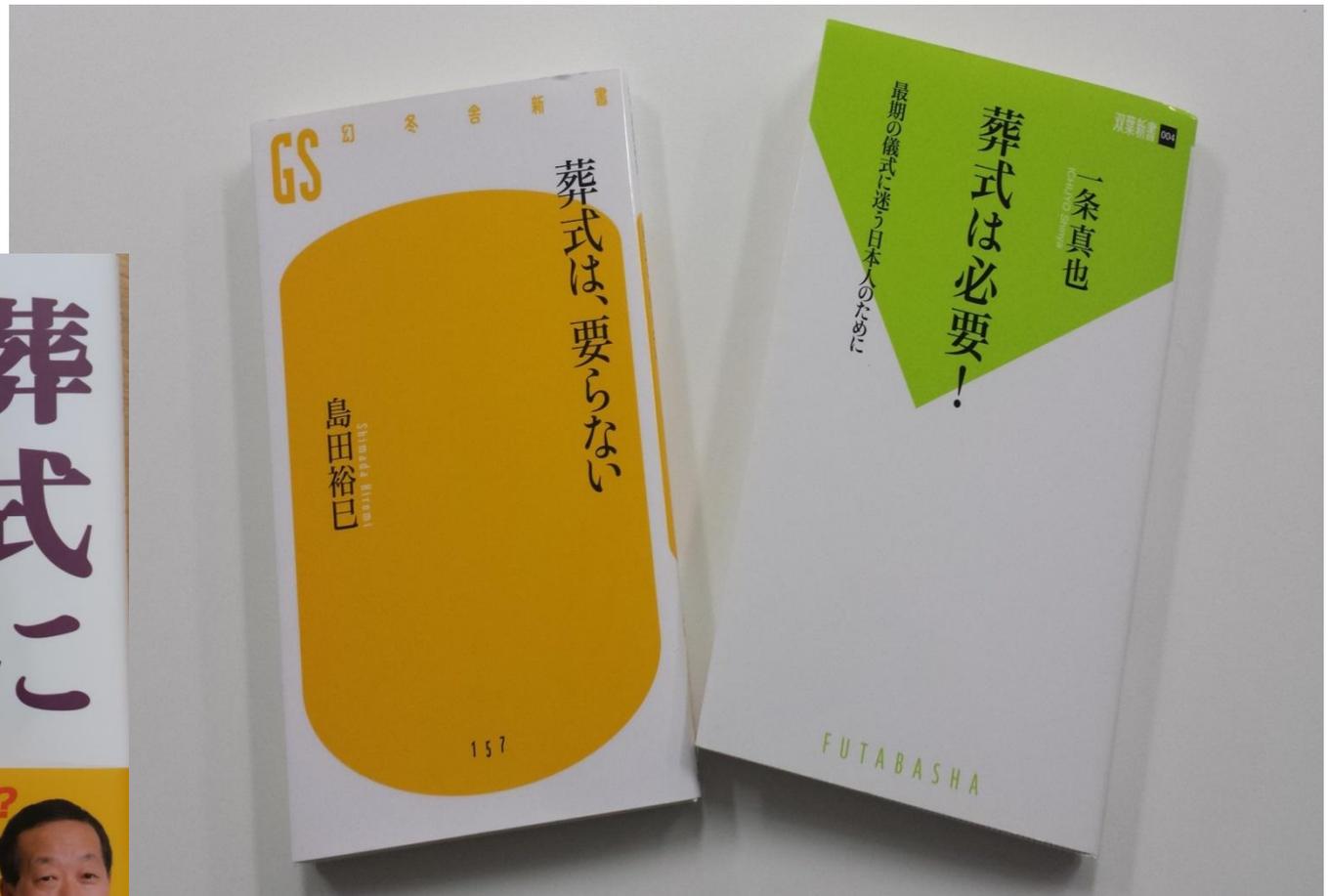
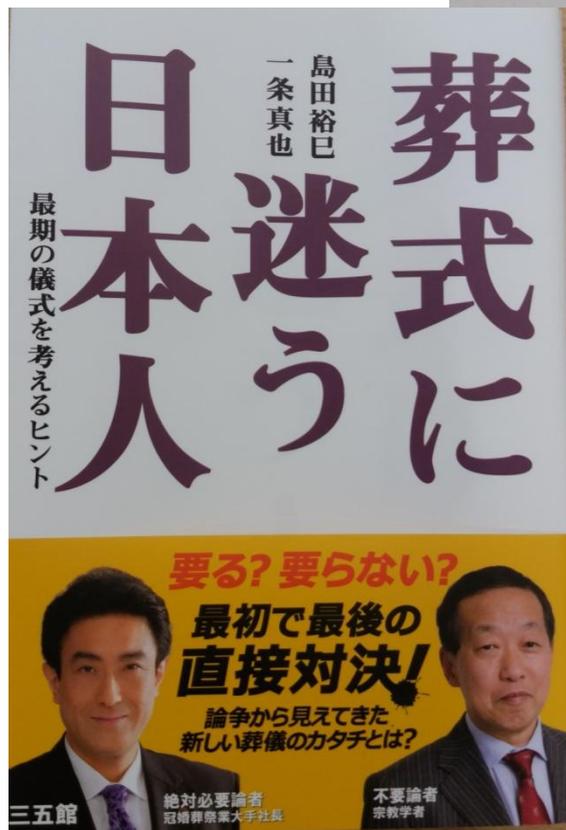
ショック

1. 「無縁社会」 ～ 考えたこともなかった現実



NHK「無縁社会プロジェクト」取材班著 文藝春秋社 (2010年11月)

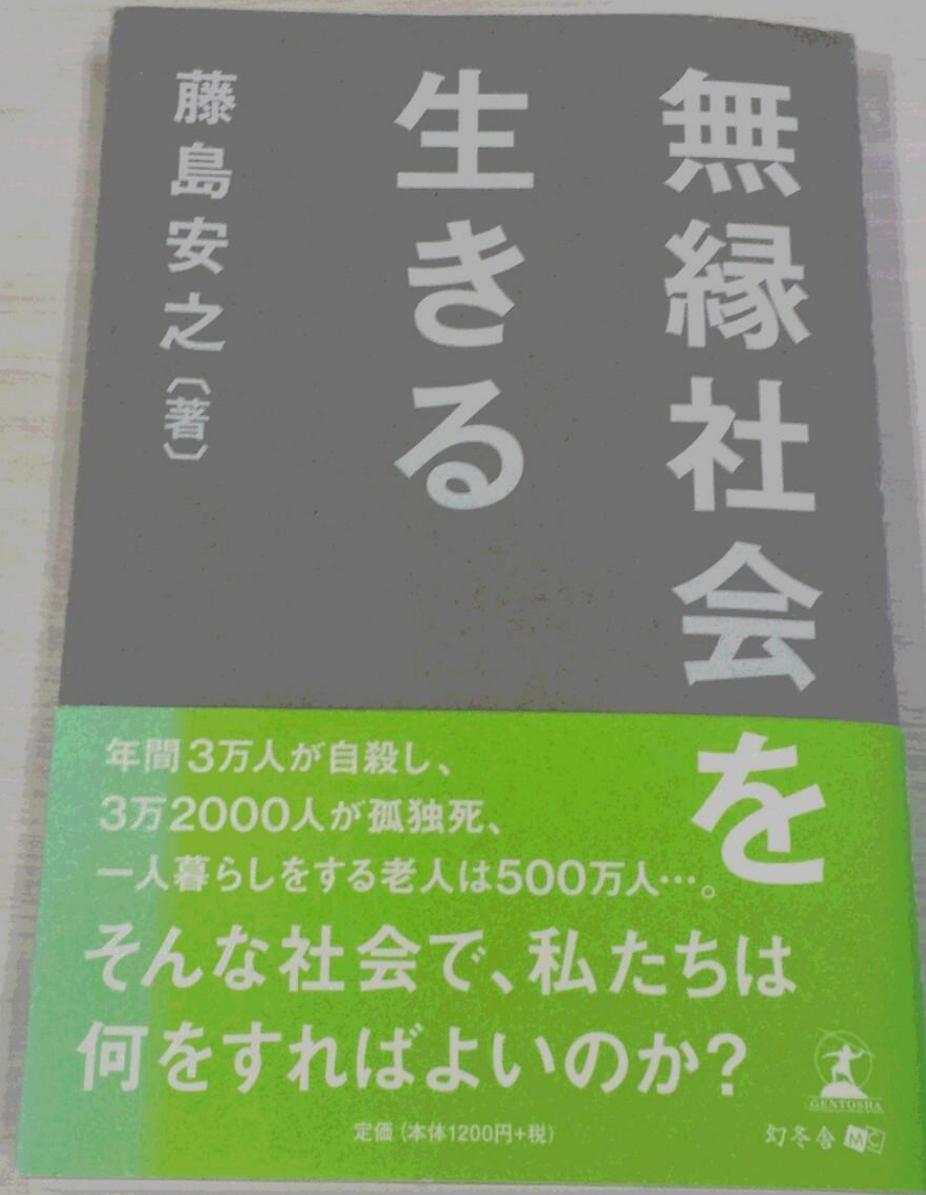
ショック 1. 「無縁社会」 ～ 葬式は要らないのか？



左: 島田裕巳著 幻冬舎新書(2010年1月)、
右: 一条真也著 双葉新書(2010年4月)

三五館(2016年10月)

ショック 1. 「無縁社会」 ～ どう向き合うか？



ショック 2. 冠婚葬祭互助会の混乱、悪評(ダイヤモンド社の記事)



特集2 Special Feature 2

1000万人超から2兆円を預かる巨大業界

冠婚葬祭互助会の危機

契約者数は1000万人超、預かるカネは約2兆4000億円に上る冠婚葬祭互助会。消費者の苦情は毎年3000件超という問題業界でありながら、その経営は今まで厚いベールに包まれてきた。ずさんな管理体制、驚きの財務状況、監督官庁との蜜月ぶり等々、知られざる実態を明らかにする。

ショック 2. 冠婚葬祭互助会の混乱、悪評(記事の内容)

記事の内容

債務超過問題

同誌が調査した互助会の約2割が債務超過。

解約手数料問題

消費者団体が、大手互助会の約款に定める解約手数料が高額であるとして、解約手数料規定の使用禁止を求めて提訴。

⇒当時、互助会が敗訴して、業界が混乱

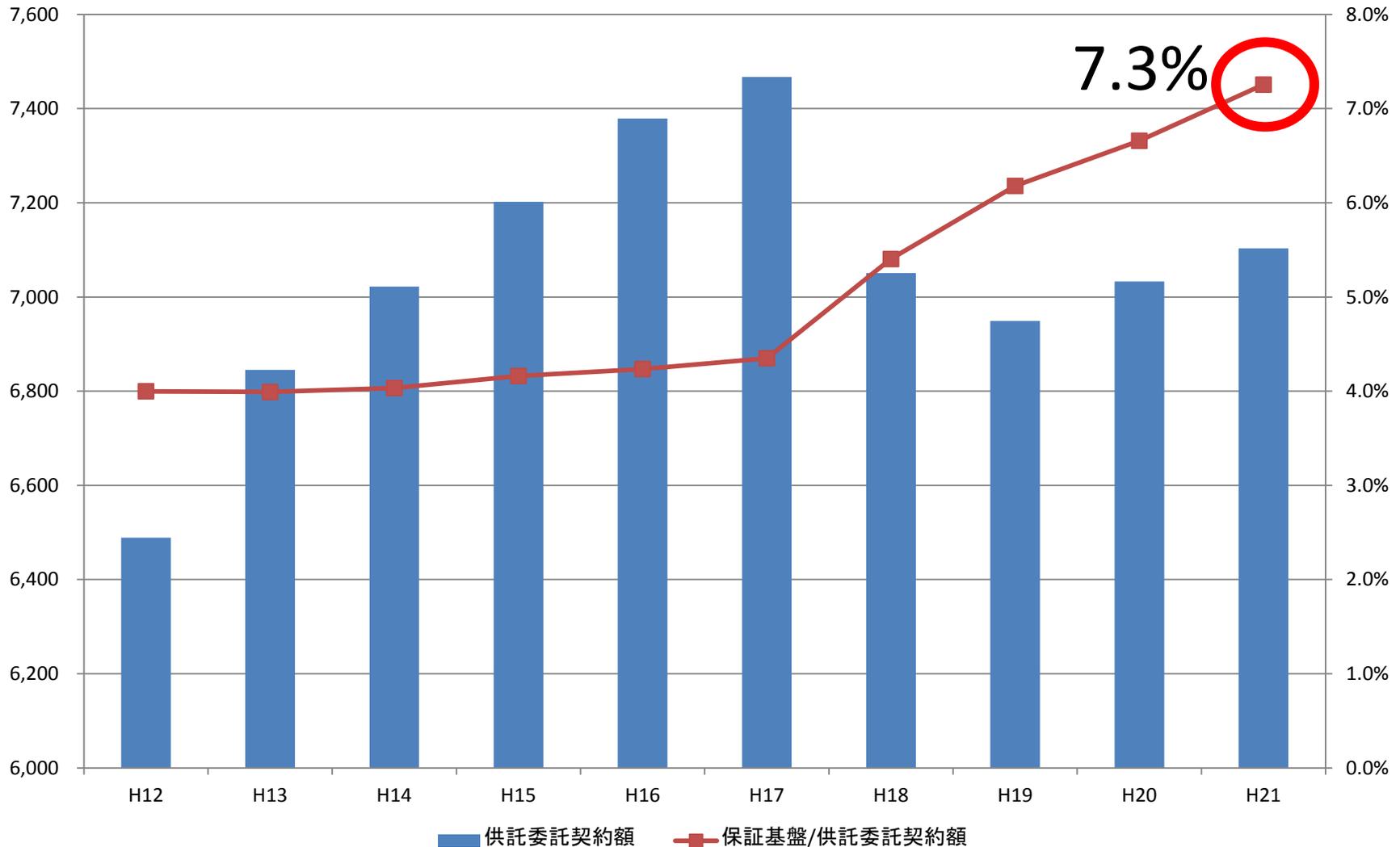
苦情問題

互助会を巡るトラブルは多く、国民生活センターに寄せられた苦情・相談件数は、毎年3,000件前後にも上る。

ショック 3. 保証会社の問題 ～ 不十分な保証基盤

2009年度末の供託委託契約額に対する保証基盤は、7.3%

⇒ 大変不十分との指摘。



シヨック 3. 保証会社の問題 ~ 業界との意思疎通が不十分

互助会業界との意思疎通が十分でなく、
当社の経営を批判する業界の人の声も多かった

トップの私が率先して互助会各社との対話を重ねることとした

全国の主要互助会を訪ねて、問題意識の共有や将来展望について意見交換

わかったこと

互助会関係者の共通認識

「互助会システムは今、過渡期にある」

これが理念に

当社の経営理念
『開かれた互助会保証』は
そこから始まった

以上の3つのショック ⇒ 克服の過程と将来展望が本日のテーマ

ショック
1

社会環境

「無縁社会」
…考えてもいなかった現実

ショック
2

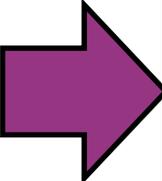
互助会業界
の混乱

債務超過、多数の苦情、
解約手数料問題 等

ショック
3

保証会社
の問題

不十分な保証基盤、
業界との意思疎通不足

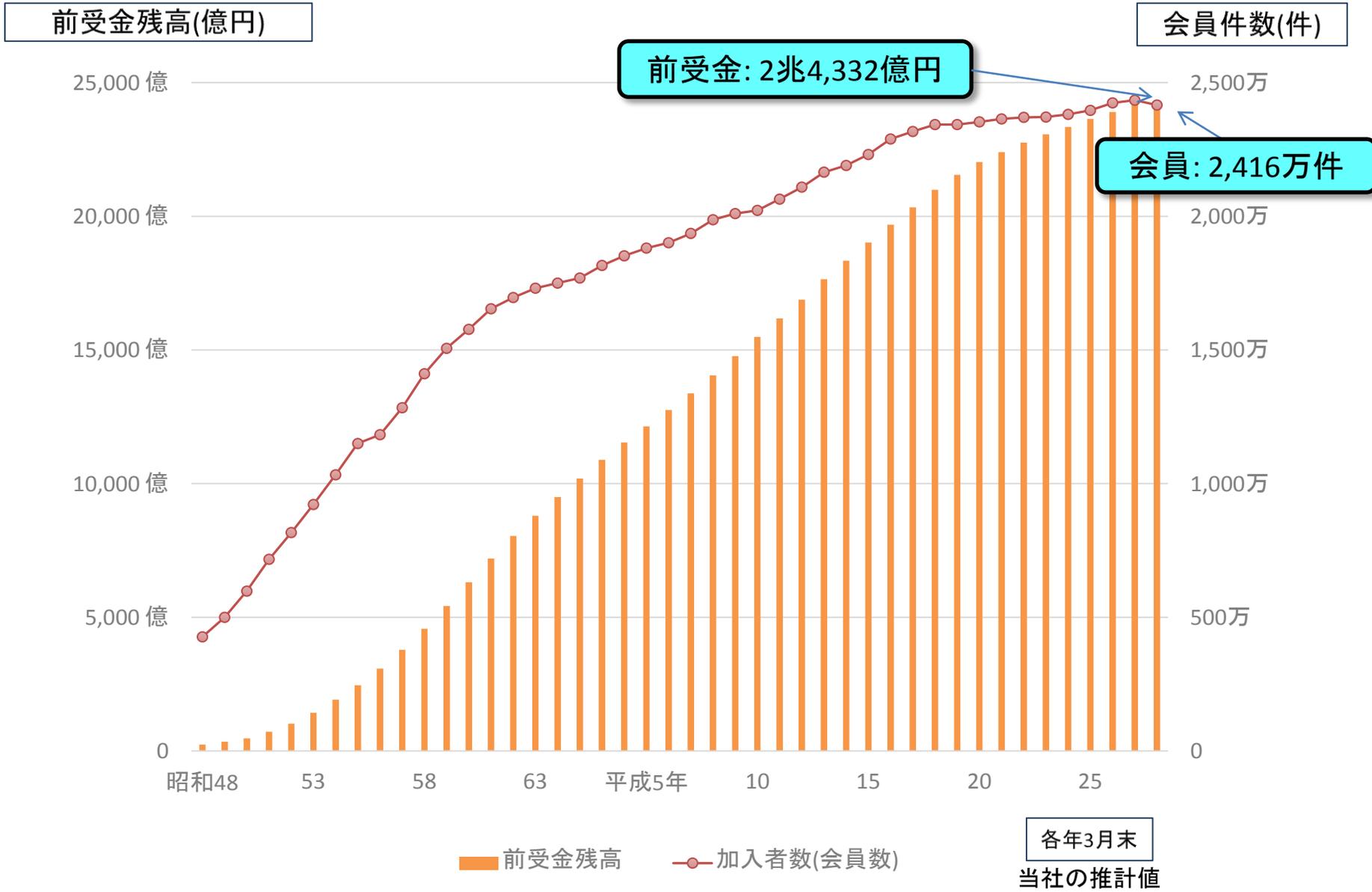


3つの課題にどう取り組み、どう克服したか

Ⅱ

冠婚葬祭互助会の飛躍的成長

冠婚葬祭互助会の飛躍的成長、前受金は2兆4千億超に。



冠婚葬祭互助会の成長 (システム面の要因)



会員

加入申込
掛金前払

冠婚葬祭
施行



互助会

保全

保証料

互助会保証
株式会社

指定・
指導監督

許可・
指導監督

経済産業省

世界でも例の少ない
ユニークなシステム

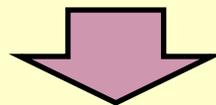
- ① **会員による相互扶助制度**
⇒戦後、お金も物資もない中で、儀式儀礼を大事にする庶民の知恵。
- ② **無利子の前払い掛金**
⇒会館建設、備品の購入、役務提供の資金として活用できた。
- ③ **経産省の許可事業、法律による前受金1/2保全義務**
⇒消費者からの安心と信頼が得られた。

冠婚葬祭互助会の成長（サービス面の要因）

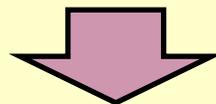
さらに

新しい提案、斬新なサービスが消費者に受け入れられた。

1. 新生活運動による儀礼の簡略化の流れを受けて、



2. 自宅から会館へ（家からの解放・生活スタイルの変化）



3. 立派な式場でのトータルサービスの提供（挙式＋披露宴）

冠婚葬祭互助会業界が抱えていた問題とその深刻化

一部に経営不安の発生

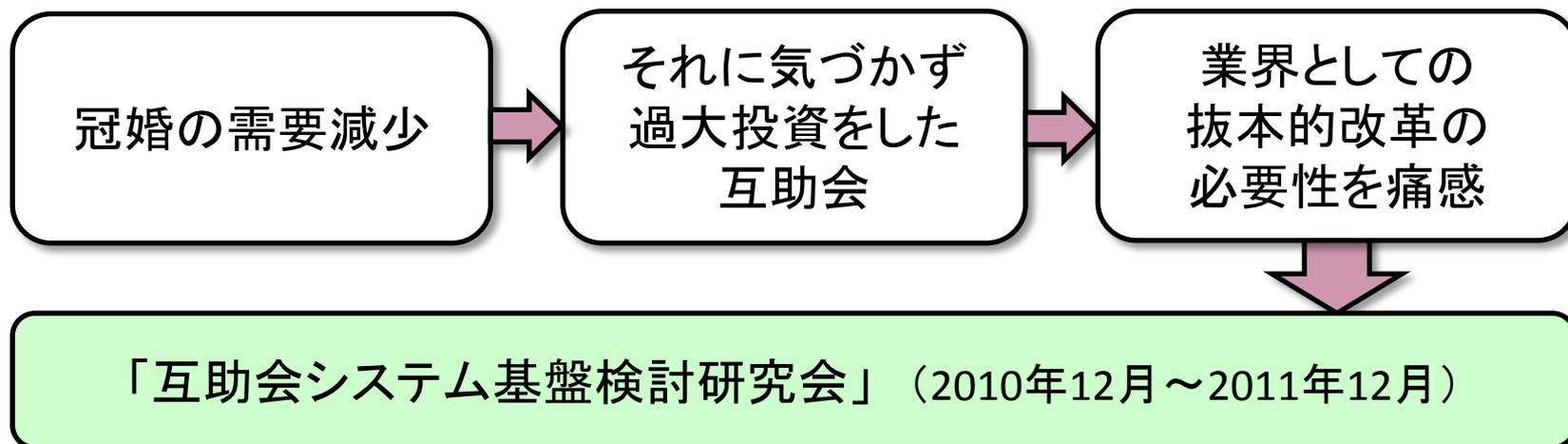


【救済対象互助会の推移】

救済対象数は増加していなかったが、1社当たりの金額が急増。

〈5年毎の比較〉	救済対象数	前受金	1社当たり前受金
1994～1998年	19社	373億円	20億円
1999～2003年	17社	521億円	31億円
2004～2008年	17社	794億円	47億円

問題の深刻化＝構造的な問題



第1次互助会システム基盤検討研究会 (2010.12~2011.12)

1. 提言内容

「10年後の互助会の展望」に基づく保証基盤と消費者保護システムの強化の必要性

2. 検討テーマ

分科会A「互助会の将来展望と供託リスク」

分科会B「保証会社の機能と保証基盤の検討」

分科会C「救済引受システムの機能と再検討」

分科会D「新たな再生処理方法」

3. 業界参加メンバー (敬称略)

座長	齋藤 齋	(株)ベルコ
副座長	山下 裕史	(株)117
分科会A座長	杉山 茂之	(株)あいネット
分科会B座長	佐久間 康弘	(株)サンレー
分科会C座長	神田 輝	(株)日本セレモニー
分科会D座長	渡邊 正典	(株)メモワール
	大石 竜二	(株)千代田
	神田 貢典	アルファクラブ武蔵野(株)
	牧野 秀紀	(株)愛知冠婚葬祭互助会
	安田 幸史	(株)サンセレモ
	吉田 卓史	(株)ライムメンバーズ

第2次互助会システム基盤検討研究会 (2012.2~2013.1)

1. 提言内容

- (1) 互助会経営における中長期的事業方針の確立とそれに沿った行動の必要性
- (2) 保証会社の新たな保証制度のあり方

2. 検討テーマ

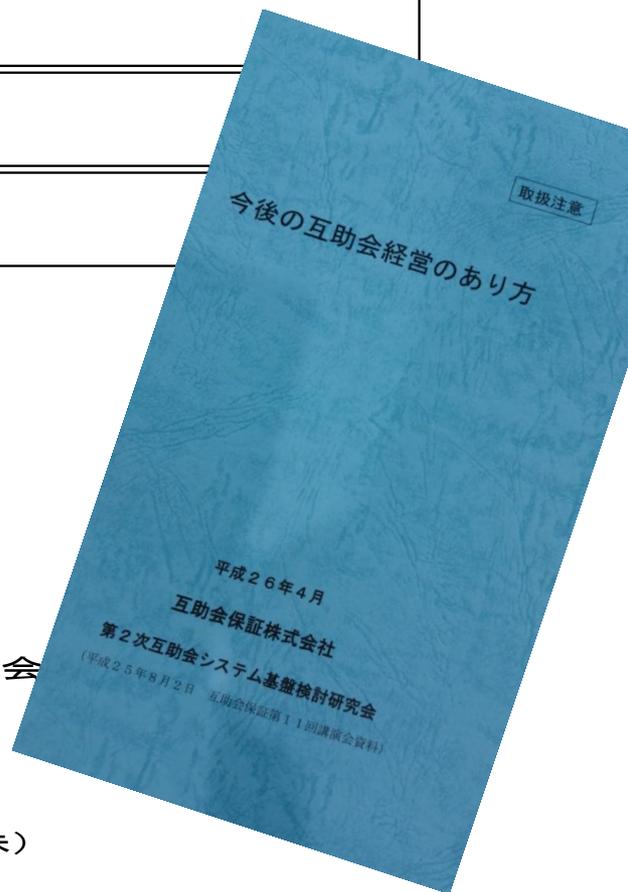
分科会A「今後の互助会経営のあり方」

分科会B「総合評価体系のあり方」

分科会C「保証リスクに応じた保証料率と適正な担保条件のあり方」

3. 業界参加メンバー (敬称略)

座長	杉山 茂之	(株)あいネット
副座長	吉田 卓史	(株)ライムメンバーズ
分科会A座長	大石 竜二	(株)千代田
分科会B座長	武田 良和	(株)ジョイン
分科会C座長	齋藤 武雄	(株)セレマ
	上田 堅司	ユーアイベルモニー(株)
	加藤 峰孝	(株)ビップ
	齋藤 強	(株)京阪互助センター
	牧野 秀紀	(株)愛知冠婚葬祭互助会
	松尾 康博	(株)三重平安閣
	松丸 喜樹	(株)博全社
	山崎 建治	(株)富士平安閣互助会
	渡辺 恒治	(株)アスピカ
	和田 浩明	アルファクラブ武蔵野(株)



「互助会システム基盤検討研究会」の成果

業界が一体となって真剣に議論し、課題に取り組む風土

全互協が変わり、業界全体が変わった！

全互協、保証会社が行政と共同で取り組み

27年問題(債務超過解消)の解決⇒行政、全互協、保証会社が一致協力して対応⇒ほぼクリア

解約手数料をおよそ半額の水準に ⇒ 行政の研究会に全互協が参加し、自主的に引下げ

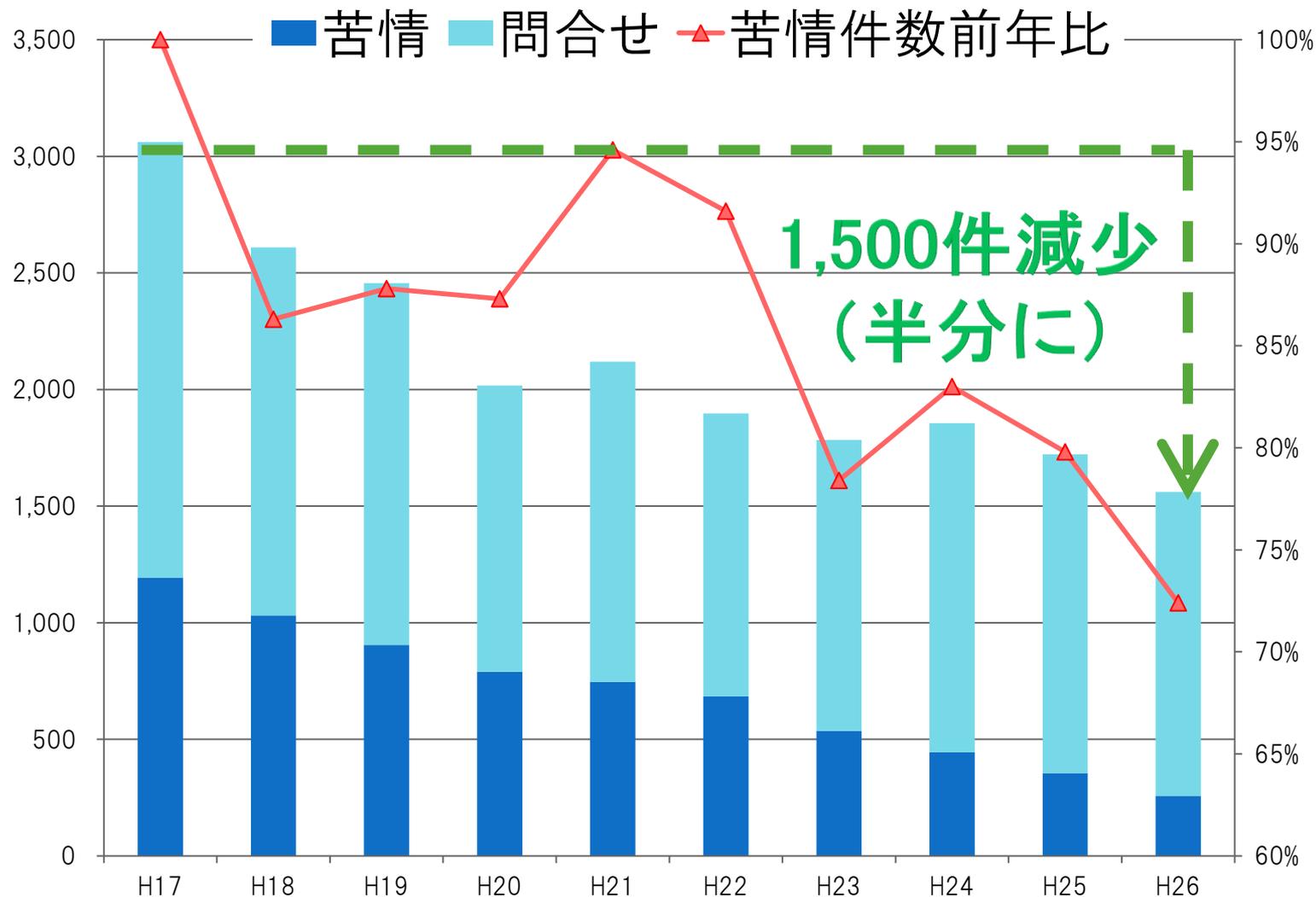
全互協が業界全体をリード

苦情ゼロキャンペーンの実施 ⇒ 苦情等件数が、10年前から半減（1500件の減少）

情報公開制度の発足⇒2016年6月から、官報の決算公告のほかに、HP等での情報開示を実施

「冠婚葬祭文化振興財団」の設立 ⇒ 2016年6月設立 ⇒ CSRの強化

全互協消費者センターへの苦情・問い合わせは、10年で半減

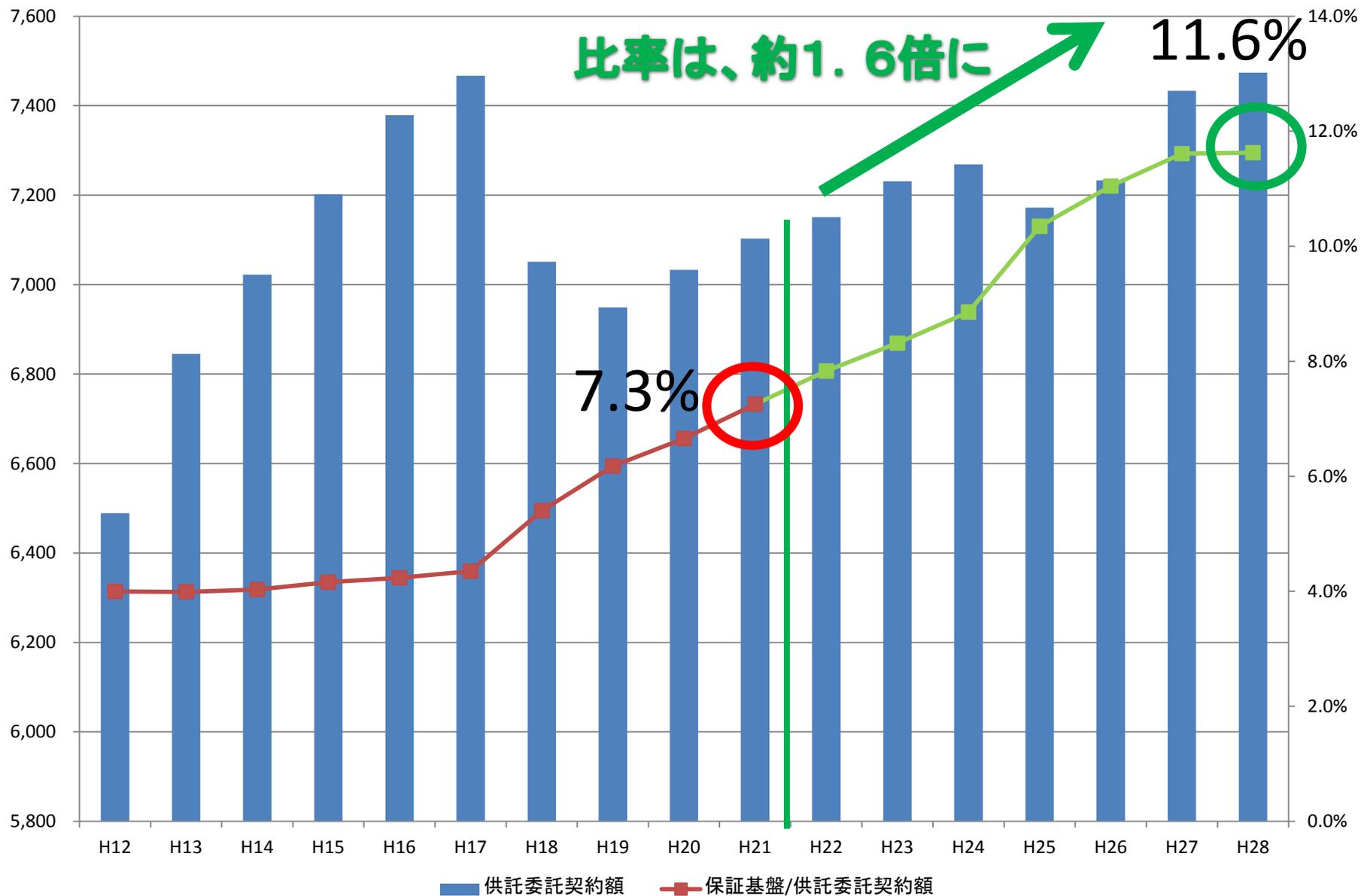


出所: 全互協消費者相談事業報告書及び全国消費生活情報ネットワークシステムPIO-NET

Ⅲ

保証会社の 保証基盤の充実と業務の拡充

保証基盤は、供託委託契約額の11%を超える水準に



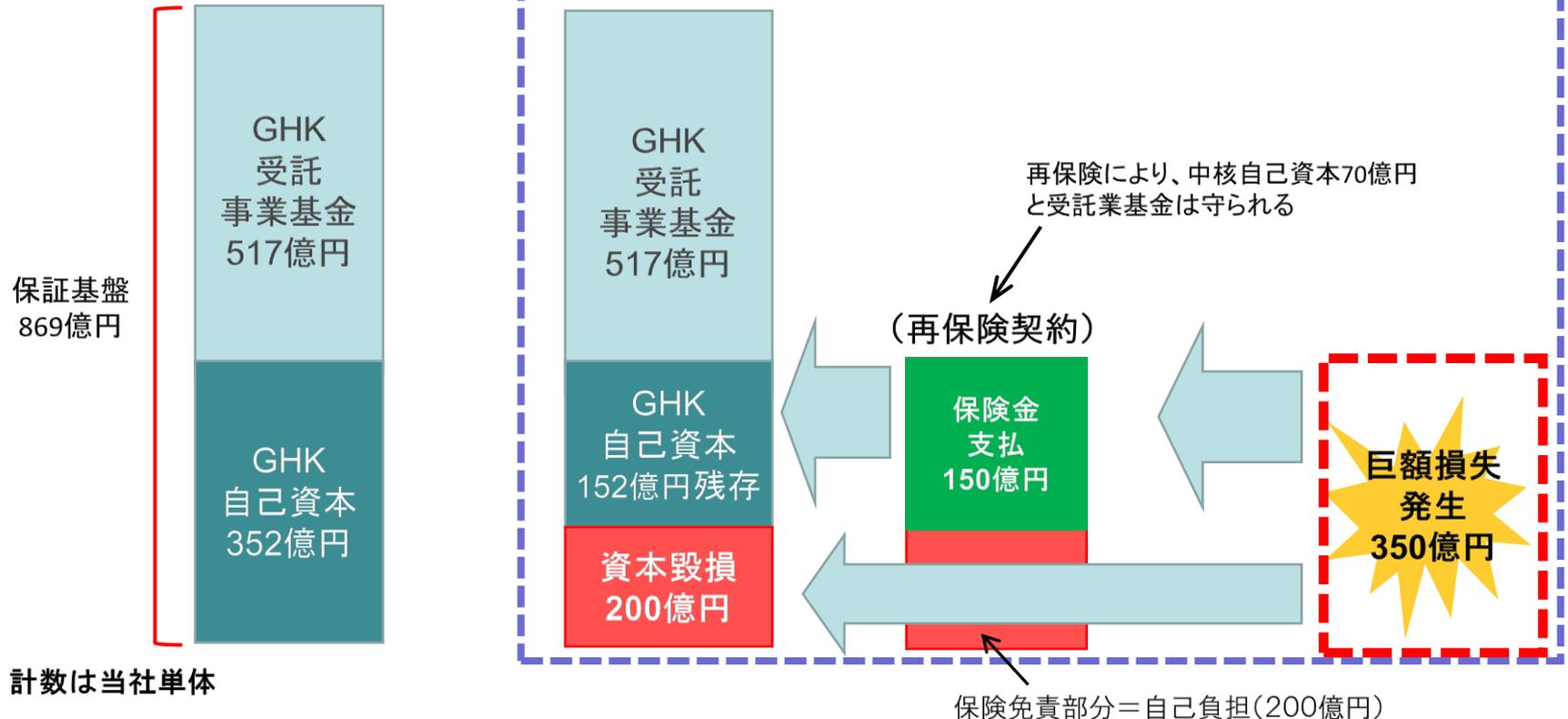
保証基盤の充実 ～ キャプティブで、リスク耐性を強化

キャプティブによる保険スキーム

目的

金融恐慌などで想定外の巨額損失が発生しても、保証会社として、業務を続けられるだけの資本を残す

【キャプティブスキーム】



※ 計数は当社単体

業務の拡充 ～ 冠婚葬祭総合研究所の立ち上げ

互助会保証が行ってきた調査、研究、経営支援をより充実させ、冠婚葬祭を文化・法律・行政・経済など多くの観点から研究し、冠婚葬祭産業の発展に資するという目的の下に、2015年6月に互助会保証100%出資で設立。

調査研究の柱

- ◆ 冠婚葬祭互助会業界の中長期展望と経営指針
- ◆ 儀礼文化及び儀礼文化産業としての冠婚葬祭互助会
- ◆ 経営改善指導の高度化

事業内容

1. 冠婚葬祭産業に関わるさまざまなテーマでの**調査研究**
2. 各種**研究会**や**委員会**を開催・運営し、冠婚葬祭業が抱える諸問題を制度面や文化的側面、グローバルな視点等あらゆる角度から検討し、取りまとめを行う
3. 個別互助会の**コンサルティング**により経営上の問題解決をお手伝いする
4. **情報発信**
 - (1) 季刊誌、データブックなど出版物の刊行
 - (2) 講演会の開催
 - (3) 学会、産業界等との交流
 - (4) 文献、資料等の集積 等



業務の拡充 ～ 冠婚葬祭総合研究所の立ち上げ



(株)冠婚葬祭総合研究所
ホームページ
<https://corinstitute.co.jp/>



互助会保証(株)
新本社ビル
COMS虎ノ門
と
4F
冠婚葬祭専門
図書室



業務の拡充 ～ 新たな経営指導体制の導入

さらなる業界安定に向けて

互助会の
業績二極化の
懸念

業界の安定的成長に向けて、
10年後を想定したきめ細かい情報提供や
アドバイスを行えるようにすべき

業務内容の拡充

新たな
経営指導
体制の導入

1. 全契約先に対して、
個社別の指導・支援制度
2. 業界横断的なテーマの
情報収集・調査分析活動

契約先互助会と
中長期的な目標を共有

経営課題に対する
情報提供力を強化

問題解決・互助会の強固な経営体質づくりに一緒に取組む

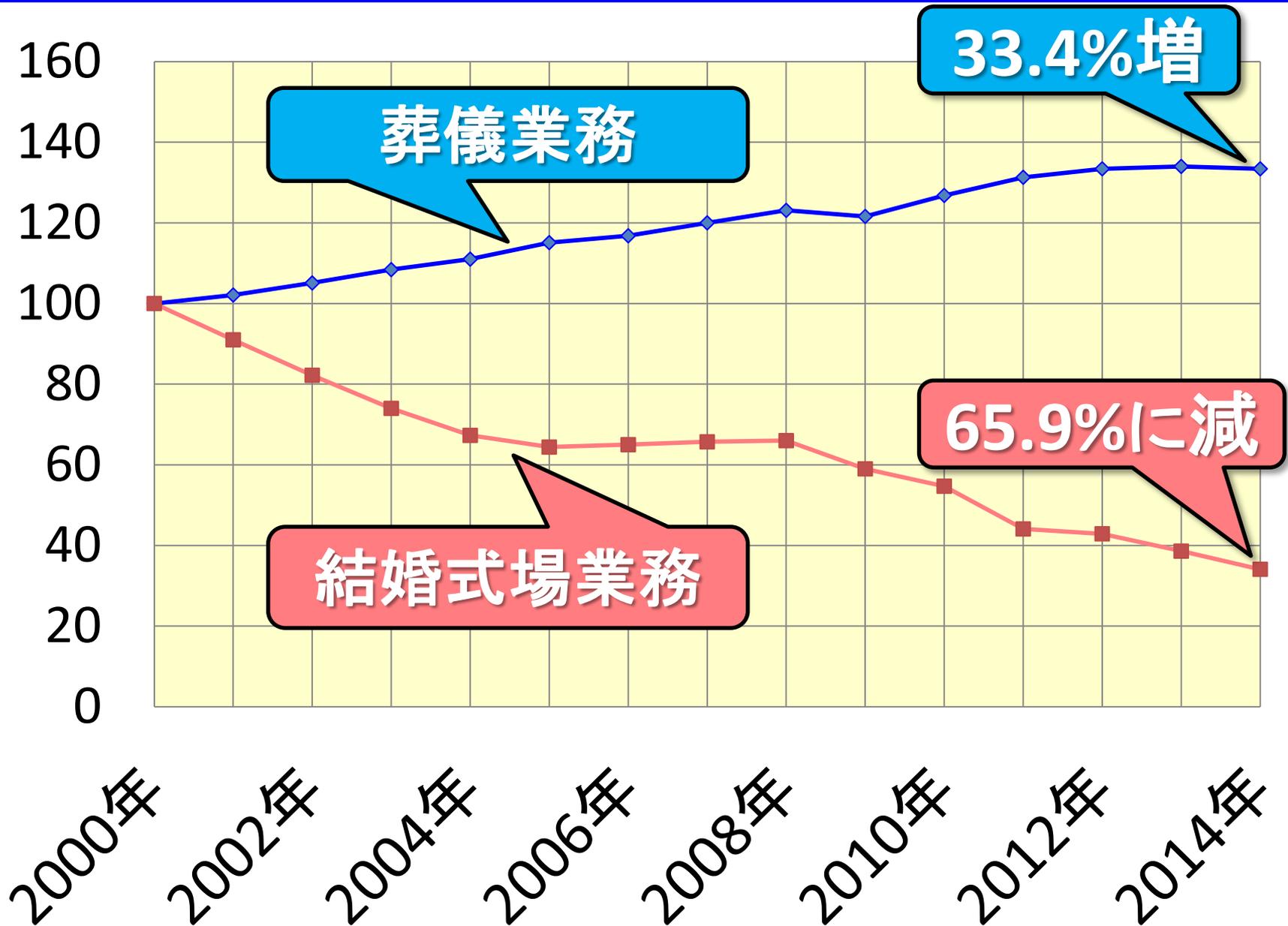
IV

葬祭市場の成長は続くのか

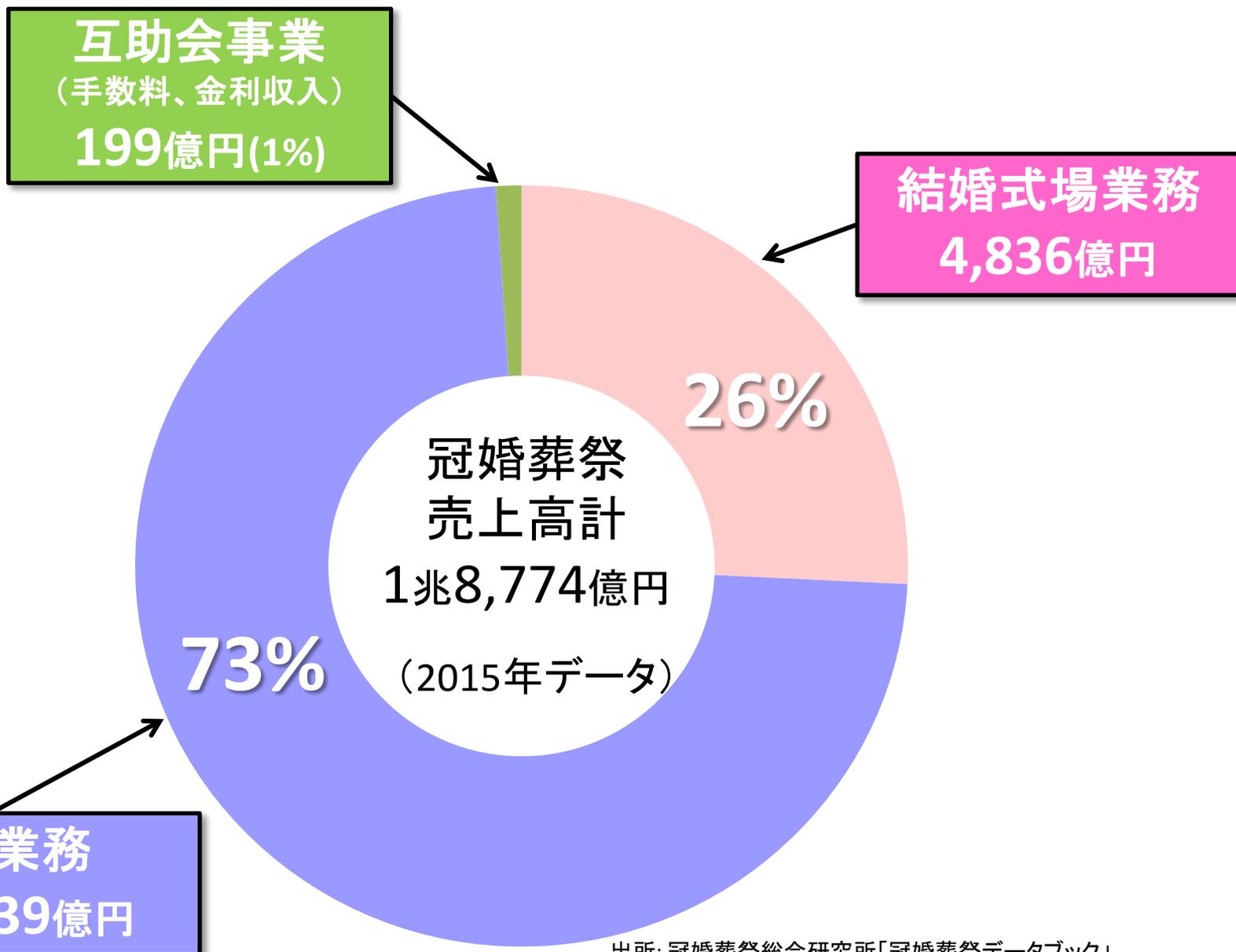
1

冠婚葬祭市場の状況

冠婚葬祭事業の売上高推移(2000年を100として)

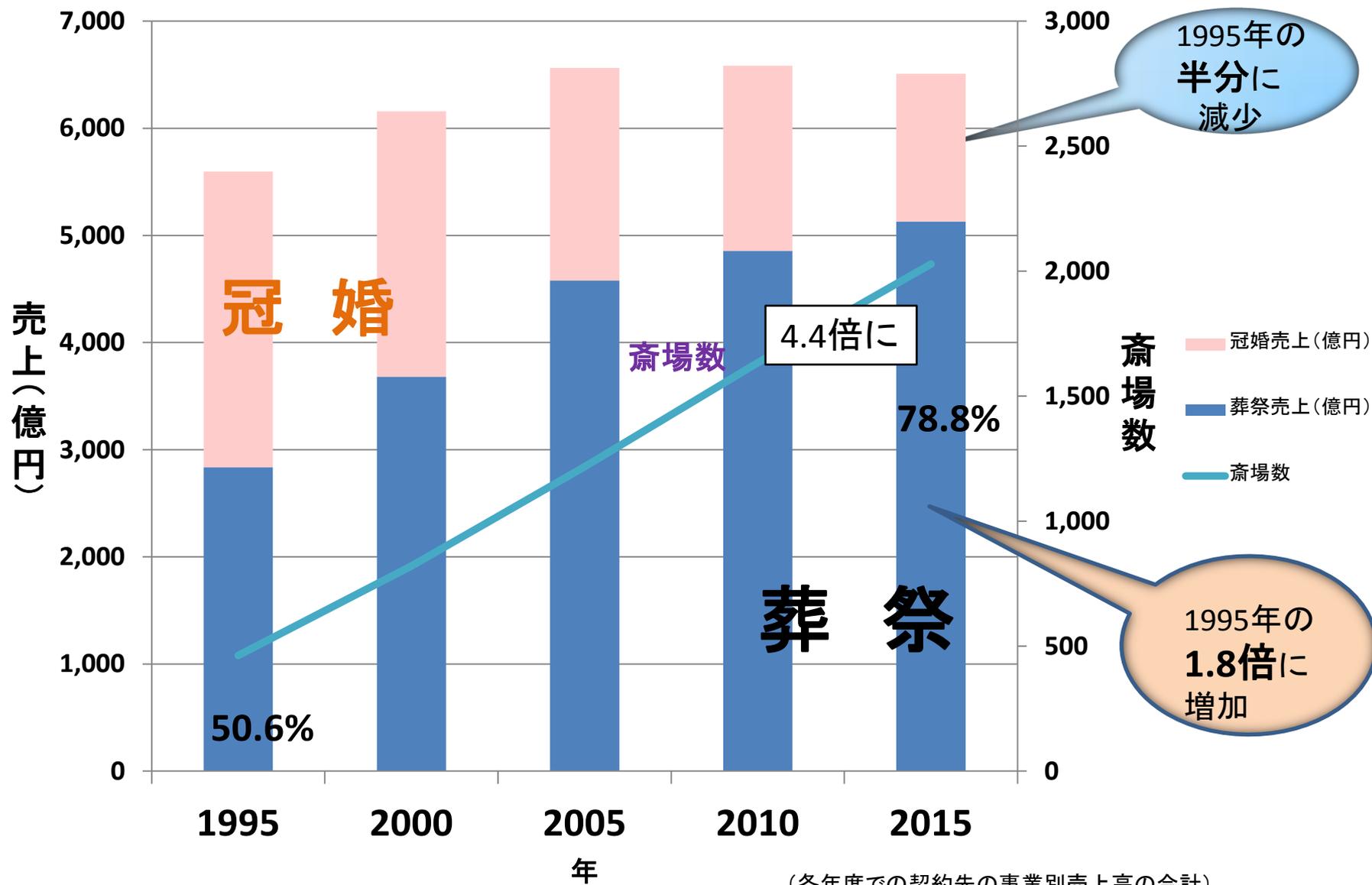


冠婚葬祭事業の売上高 ～ 約73%が葬祭業務

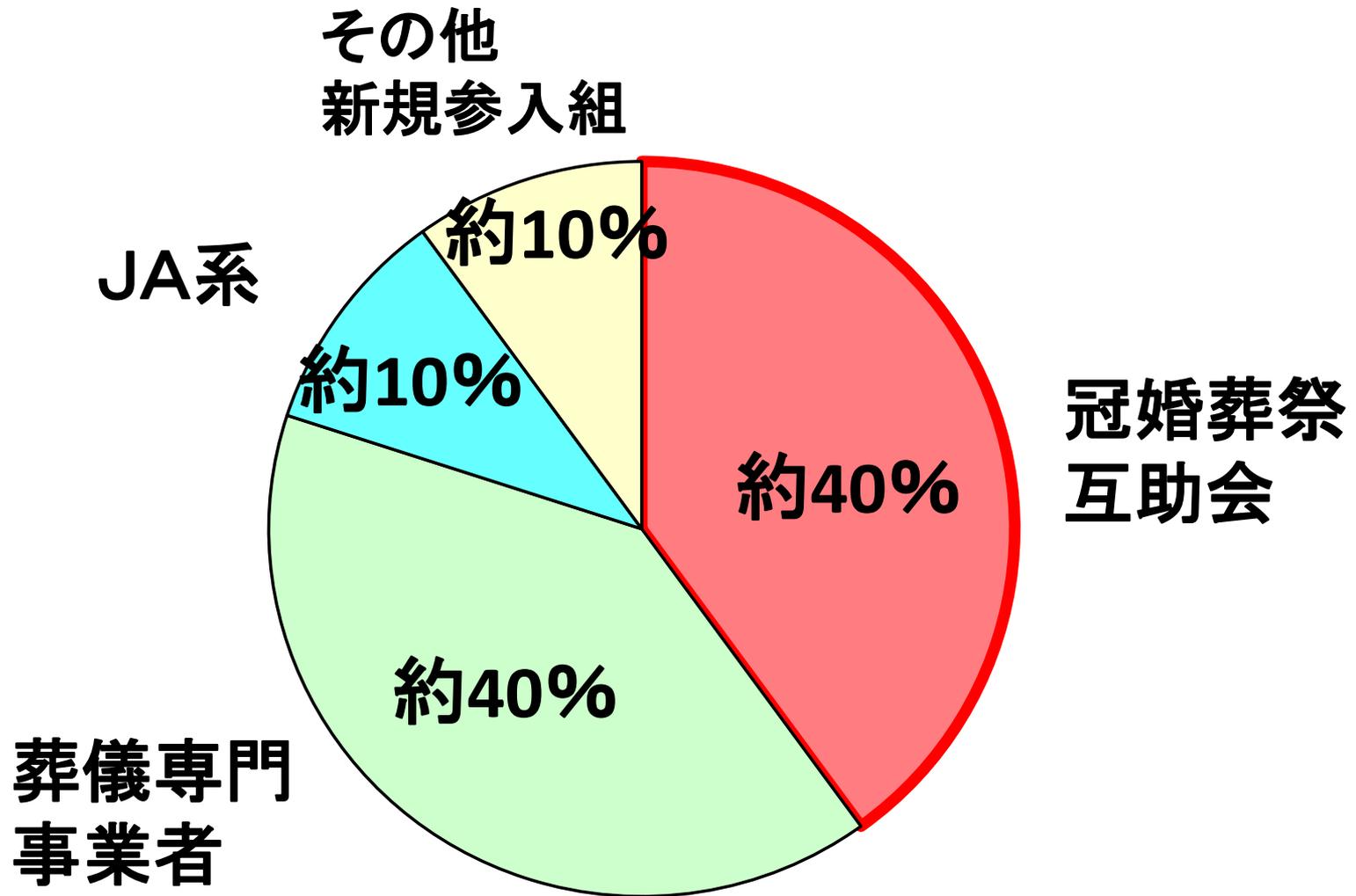


出所: 冠婚葬祭総合研究所「冠婚葬祭データブック」
(経産省「特定サービス産業実態調査報告書(平成27年)」から作成)

契約先互助会の事業別売上高の推移

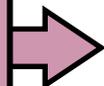


葬祭業の事業体別シェア ⇒ 互助会シェアはトップクラス



互助会葬祭事業の成長を支えた要因

従来の葬儀スタイル



積極的な設備投資

➡ 例えば、
「総合サービスの葬祭会館」

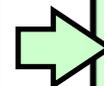
明るく、しめやかな演出

➡ 例えば、「生花祭壇」

おもてなしの心

➡ 例えば、
「結婚式で培った美味しい料理」

新しい葬儀スタイル



行政の許可事業
という信頼性

会員組織による
囲い込み

上場事業者の戦略を学ぶ ～ 株式を保有して研究

当社では、少額ながら、株式公開をしている冠婚葬祭関連事業者の株式を保有し、株主の立場から、その企業の事業戦略や成長要因を学び、さらには互助会の業績や財務との比較を行っている。

分類	コード	銘柄	
互助会	2344	平安レイサービス(株)	東証JQS
	4656	(株)サン・ライフ	東証JQS
	6060	こころネット(株)	東証JQS
冠婚	4696	ワタベウェディング(株)	東証1部
	4331	(株)テイクアンドギヴ・ニーズ	東証1部
	2418	(株)ツカダ・グローバルホールディング	東証1部
	2198	(株)アイケイケイ	東証1部
	2196	(株)エスクリ	東証1部
葬祭	9628	燦ホールディングス(株)	東証1部
	2485	(株)ティア	東証1部
	8230	(株)はせがわ	東証1部
他	2305	(株)スタジオアリス	東証1部
	3041	(株)ビューティ花壇	東証2部
	2438	(株)アスカネット	マザーズ
	7578	(株)ニチリョク	東証JQS
	6184	(株)鎌倉新書	マザーズ

2

今後の葬儀はどうなっていくのか

(1) 「無縁社会」の中で、
直葬の増加は食い止められるのか

「直葬」は、このままでは今後も増加しかなない

■ 現 状

直葬の比率 (2015年)	全国の平均	10.7%
	東京・愛知・大阪の平均	21.0%
	他府県の平均	9.6%

出所:「葬祭事業者経営動向アンケート調査2015」月刊フューネラルビジネス2015年11月号

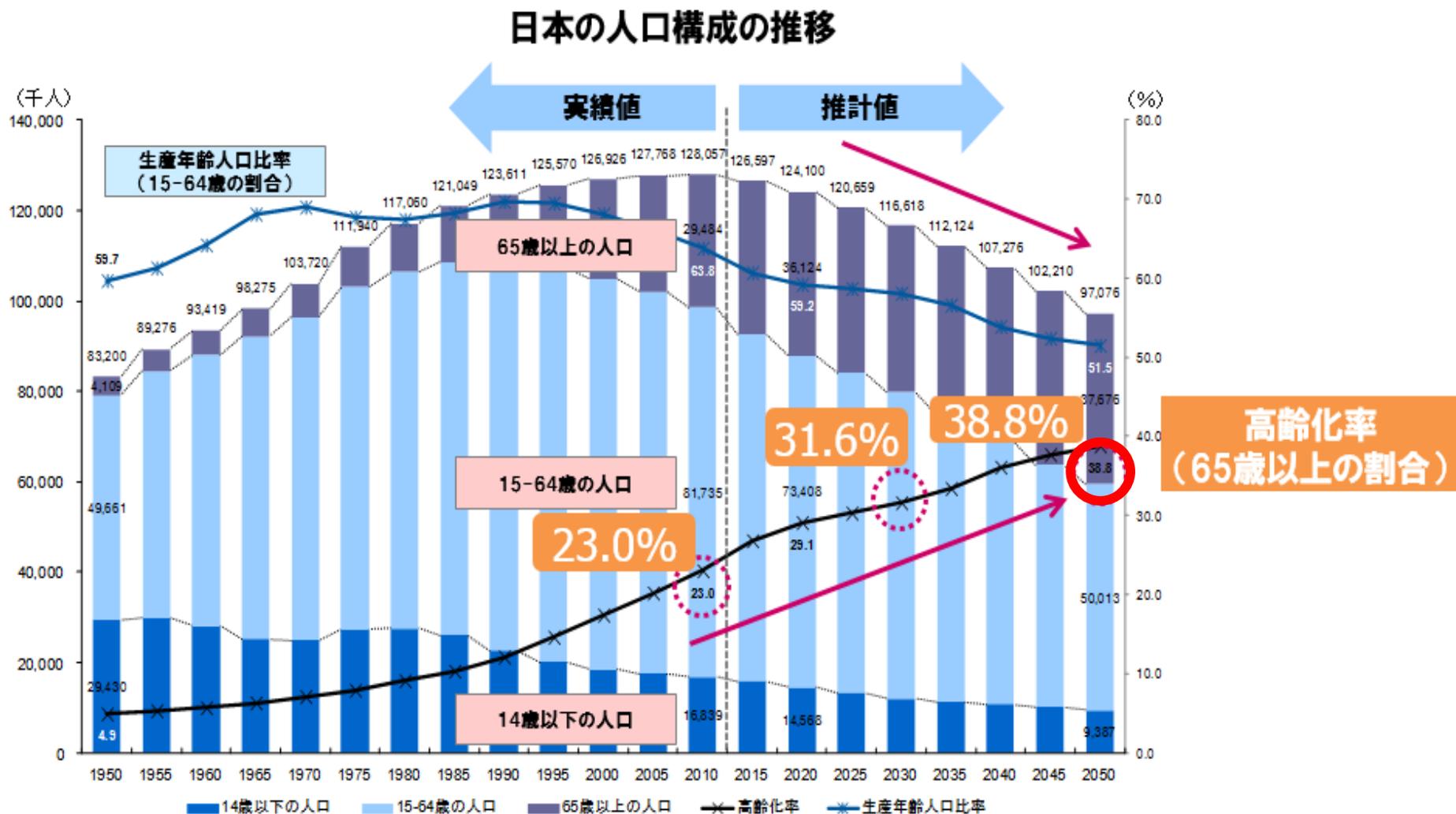
■ 消費者の意向(今後を推し測るデータとして)

『自分の葬儀は直葬でいい』

	意向 (%)				肯定派 (%)
	そう思う	ややそう思う	あまり そう思わない	そうは思わない	
全体 (N=1,600)	26.7	26.9	25.1	21.4	<u>53.6</u>
70歳以上 (N=200)	25.0	21.5	28.5	25.0	<u>46.5</u>
団塊世代 [69～65歳] (N=800)	25.0	28.0	24.4	22.6	<u>53.0</u>
ポスト団塊世代 [64～56歳] (N=200)	27.5	24.5	29.0	19.0	<u>52.0</u>
新人類世代 [55～46歳] (N=200)	34.0	28.0	21.5	16.5	<u>62.0</u>
団塊ジュニア世代 [45～42歳] (N=200)	27.0	29.0	24.0	20.0	<u>56.0</u>

出所:「葬祭等に関する意識調査(団塊世代を中心に)」冠婚葬祭総合研究所2016年5月

高齢化率 ~ 2050年には、約4割に。



出所) 2010年以前の実績値は、総務省統計局『平成22年国勢調査による基準人口』(国籍・年齢「不詳人口」をあん分補正した人口)による。
 ※各年10月1日現在。昭和46(1971)年以前は沖縄県を含まない。
 2015年以降の推計値は、人口問題研究所『日本の将来推計人口(平成24年1月推計)中位推計』による。

「直葬予備軍」～ 高齢単身者、高齢未婚者(特に男性)の急増

**65歳以上人口（高齢者）における高齢単身者や高齢未婚者は、2030年には大幅に増加する。
特に、高齢男性の未婚者数の増加率が高くなると予測されている。**

(単位：万人)	男 性			女 性		
	2010年 (※1)	2030年 (※2)	増加率	2010年 (※1)	2030年 (※2)	増加率
65歳以上人口①	1,247	1,578	26%	1,692	2,107	24%
単身者数② (②/① %)	146 (11.6%)	243 (15.4%)	66%	352 (20.8%)	486 (23.1%)	38%
未婚者数③ (③/① %)	50 (4.0%)	178 (11.3%)	256%	70 (4.1%)	137 (6.5%)	96%

出所：みずほ情報総研が下記をもとに作成

藤森克彦（2016）「現代日本社会の抱える課題（全体像）—単身世帯の増加から考える—」講演資料より抜粋。

※1 10年=総務省『国勢調査』

※2 30年=国立社会保障・人口問題研究所『日本の世帯数の将来推計』（2013年1月）

独居高齢者は、精神的に孤立する可能性 ⇒ どう対処するか

一人暮らしの高齢者が、子や兄弟に喜びや悲しみを分かち合う相手として頼りたいと思う割合は、それぞれ42.4%、26.9%と多いが、一方で喜びや悲しみを分かち合いたいが、分かち合える人（あてはまる人）がないという割合が2割弱にも上っている。



「喜びや悲しみを分かち合う相手」として頼りたいと思う相手は誰か？

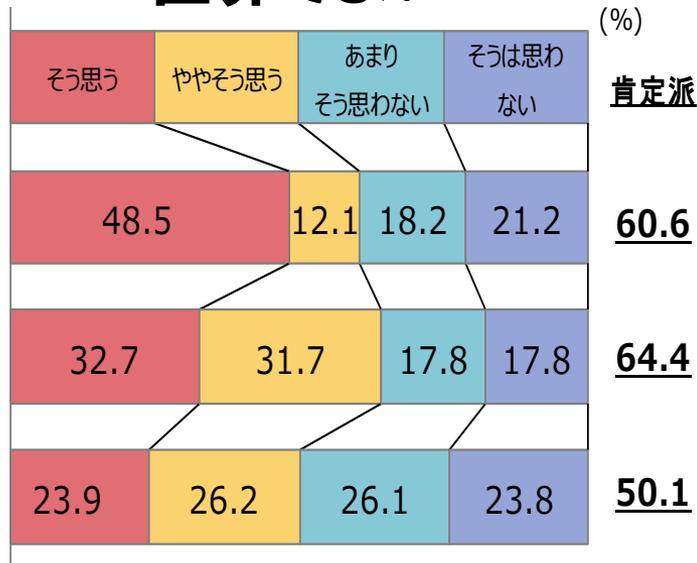
■ 全体 (n=1480)

出所：みずほ情報総研が下記をもとに作成
内閣府「一人暮らし高齢者の意識に関する調査」(平成26年度)

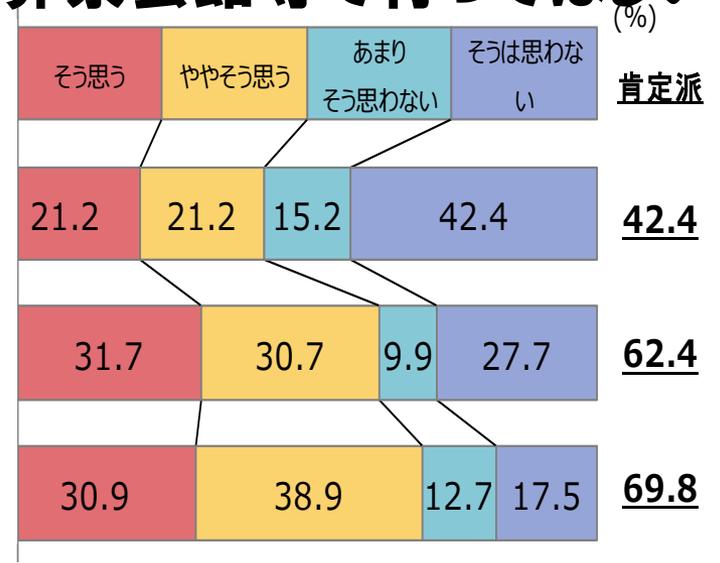
調査対象は65歳以上の一人暮らしの男女

「60歳以上の独居層」 ⇒ 相談相手がいると直葬意向が減少

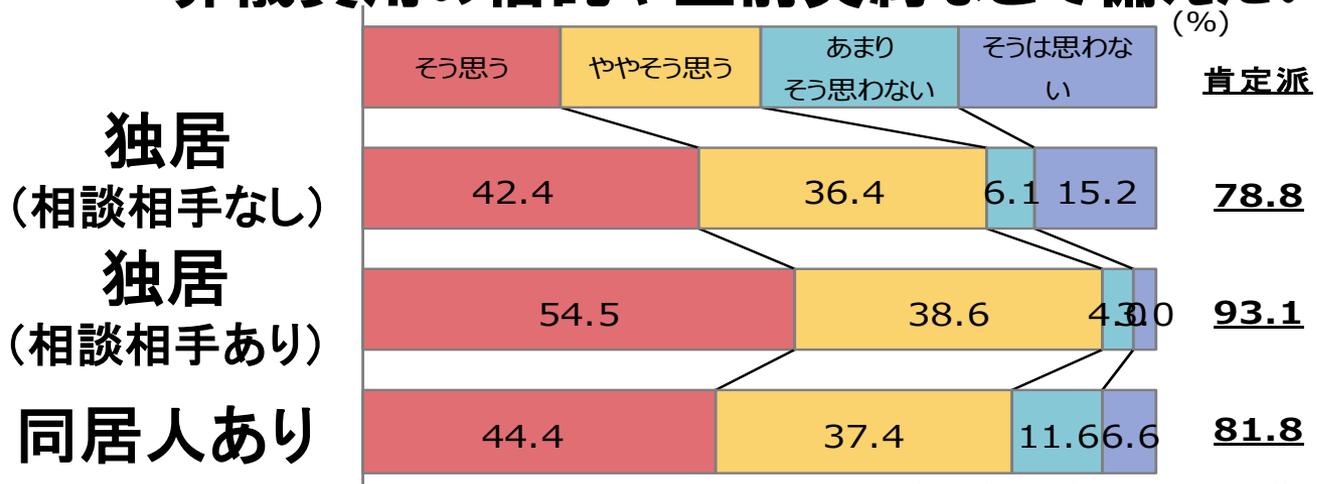
直葬でよい



葬祭会館等で行ってほしい

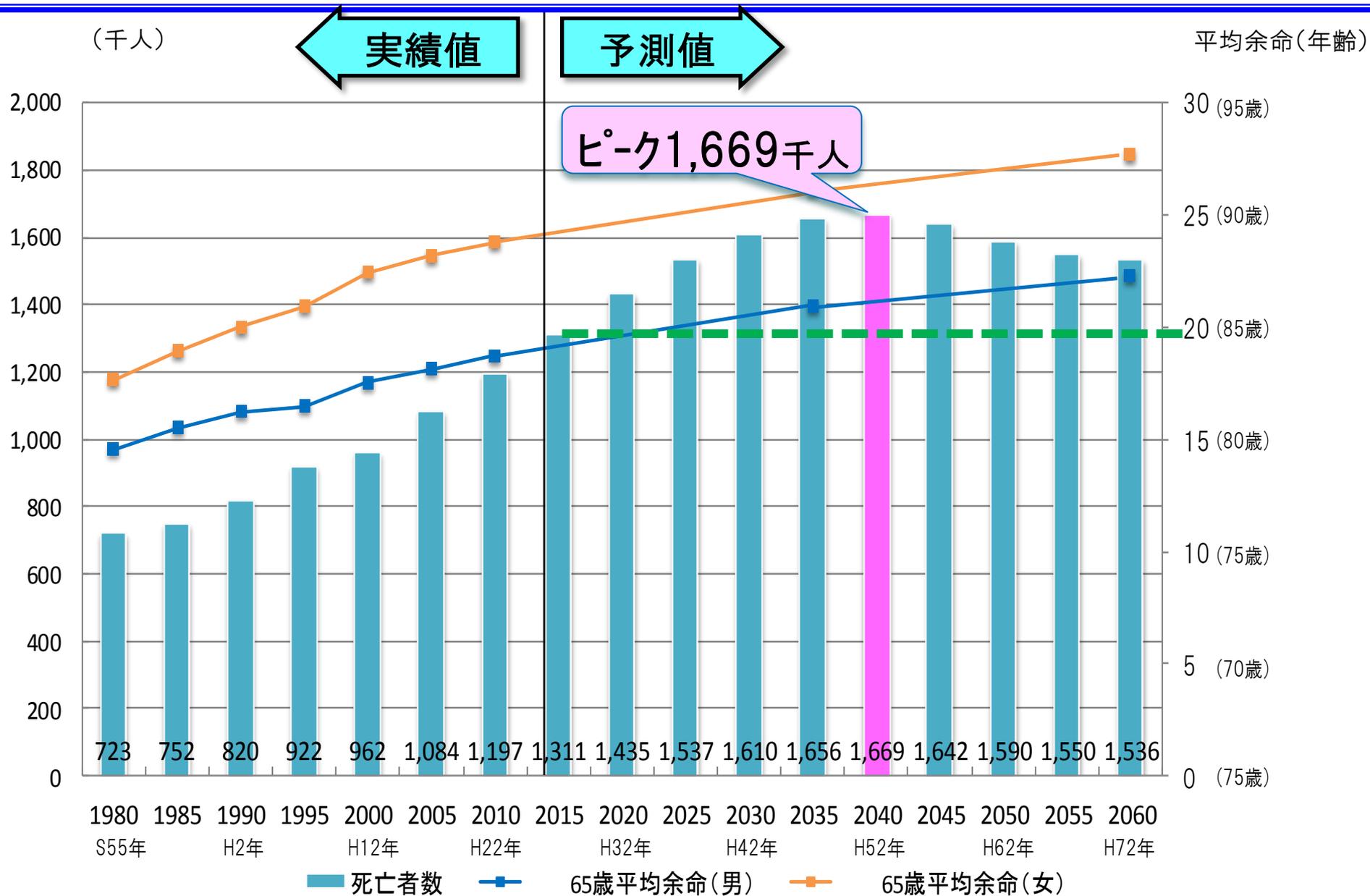


葬儀費用の信託や生前契約などで備えたい



**(2) 「超高齢社会」の中で、
葬儀単価の低下は止められるのか**

死亡数は2040年にピークアウト、その後も多死社会は続く

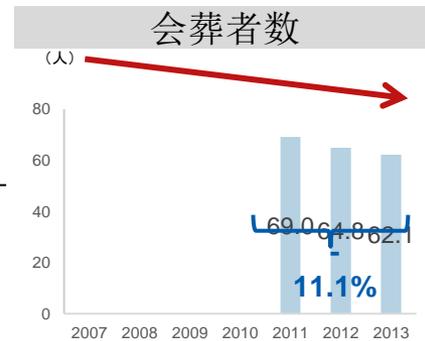
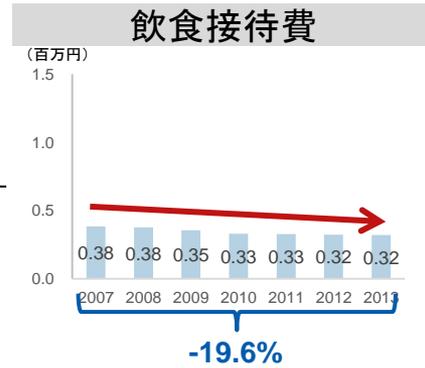
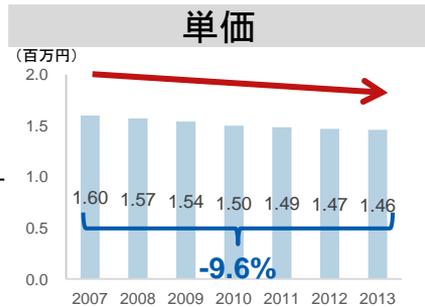
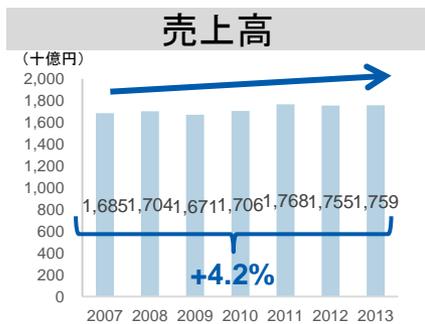


国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2012年1月推計)」中位予測より

葬儀売上高の構成分析 (実績・・・件数増加、単価減少)

葬儀の売上高の構成要素別増減実績

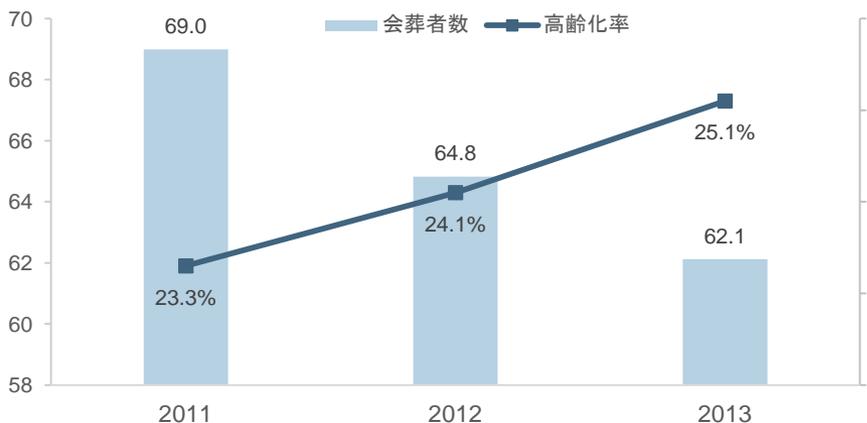
青色矢印 = 上昇
赤色矢印 = 低下



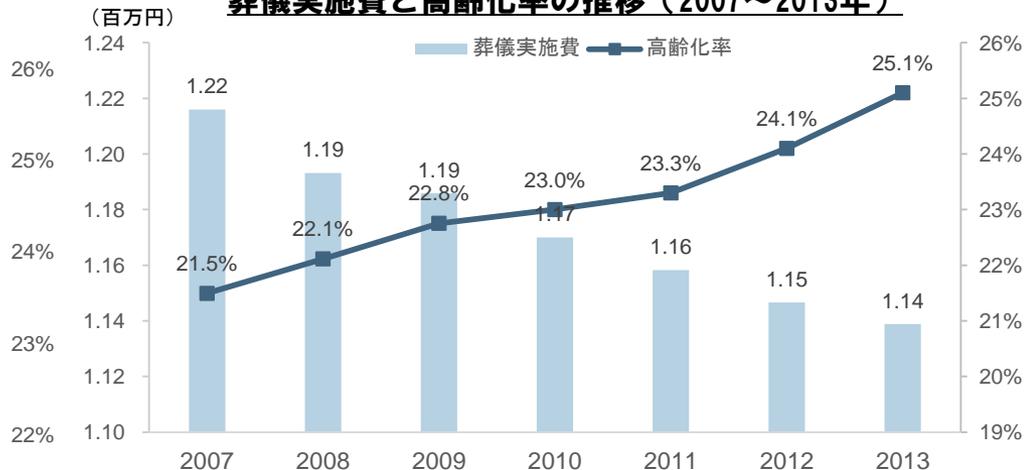
単価の構成要素ごとの高齢化率との関係

会葬者数・葬儀実施費は、高齢化率と逆相関の傾向が見られ、一方、会葬者1人当金額は、高齢化率と正相関の傾向が見られる。

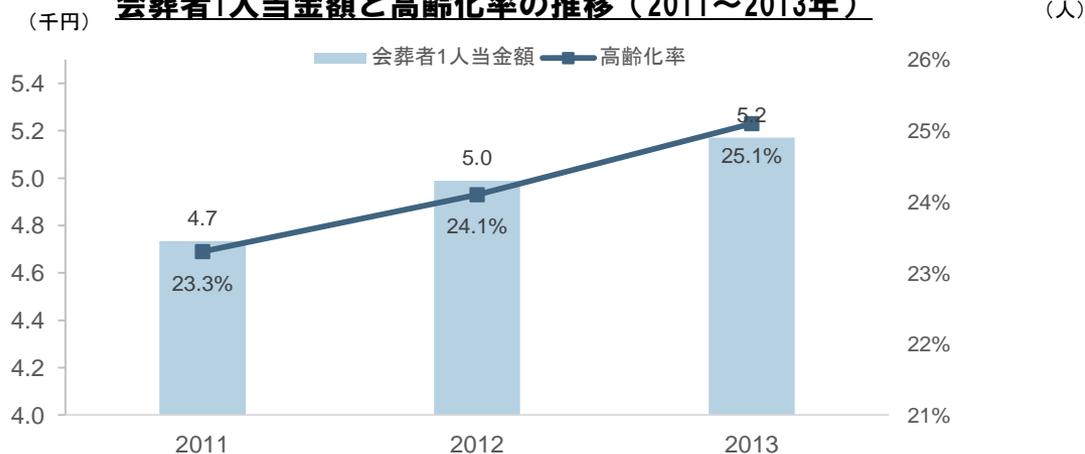
会葬者数と高齢化率の推移（2011～2013年）



葬儀実施費と高齢化率の推移（2007～2013年）



会葬者1人当金額と高齢化率の推移（2011～2013年）



2つシナリオ（葬儀売上高と単価の将来予測）

楽観的シナリオ		売上高 (円)		単価 (円)	
会葬者1人当たり金額が 現状ペースで 伸び続けるシナリオ	2015年	2030年	2015年	2030年	
	1兆7470億	1兆8950億	140万	124万	
	+8.5%		▲11.7%		
					
悲観的シナリオ		売上高 (円)		単価 (円)	
会葬者1人当たり金額が 2015年以降 伸びないシナリオ	2015年	2030年	2015年	2030年	
	1兆7470億	1兆7910億	140万	117万	
	+2.5%		▲16.6%		
					

葬儀単価対策

①サービスに見合う価格設定

日本のサービス価格は、品質に見合った設定ができていないのか？

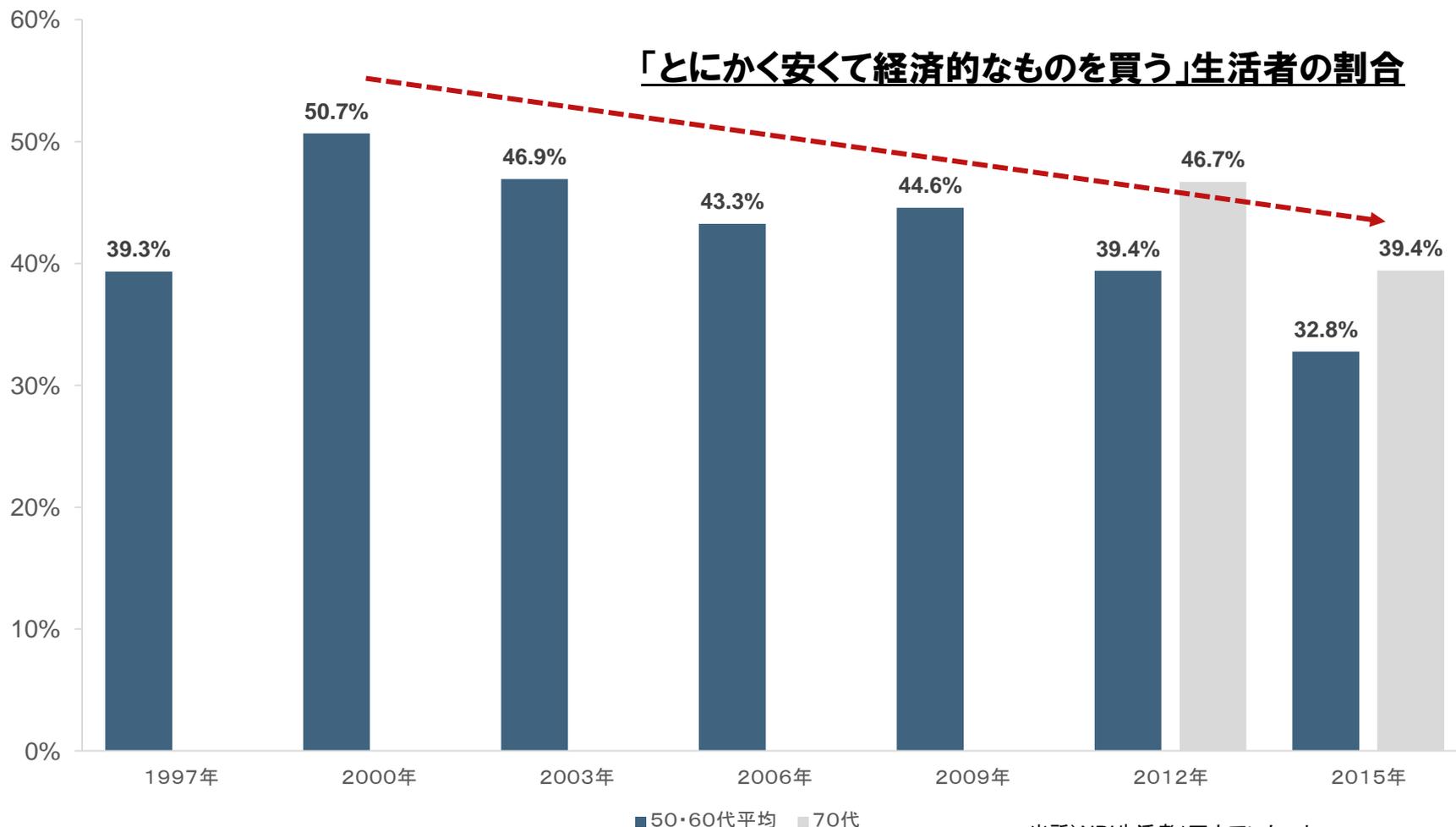
経産省レポート (商務情報政策局2014年1月)

「サービス産業の高付加価値化・生産性向上について」 抜粋

- 日本のサービス品質(満足度等)は、米国と比べて概して高い傾向。
- 一方、1人当たり付加価値額は米国と比べて概して低い。
- 日本の消費者は品質要求水準が高い一方、「サービスは無料」との認識が強いと言われている。
- 日本のサービス事業者は、品質に見合った価格設定ができていないと思われる。

安値志向は低下 ⇒ 納得感あるサービスの対価なら払う

50代・60代の「安かろう悪かろう」の安価志向は、近年減少傾向が続いている



出所)NRI生活者1万人アンケート

2012年調査より70代以上を調査対象範囲に追加

葬儀単価対策

②事前相談で、不安解消⇒納得獲得

消費者の不安・・・何を準備したらいいか、いくらかかるのか

不安のトップは「葬儀費用の身内への負担」、次に「生前に何を準備したらいいのか」や「いくらかかるかわからないこと」

生前に何を準備しておけばよいかかわからないこと

誰に相談したらよいかかわからないこと

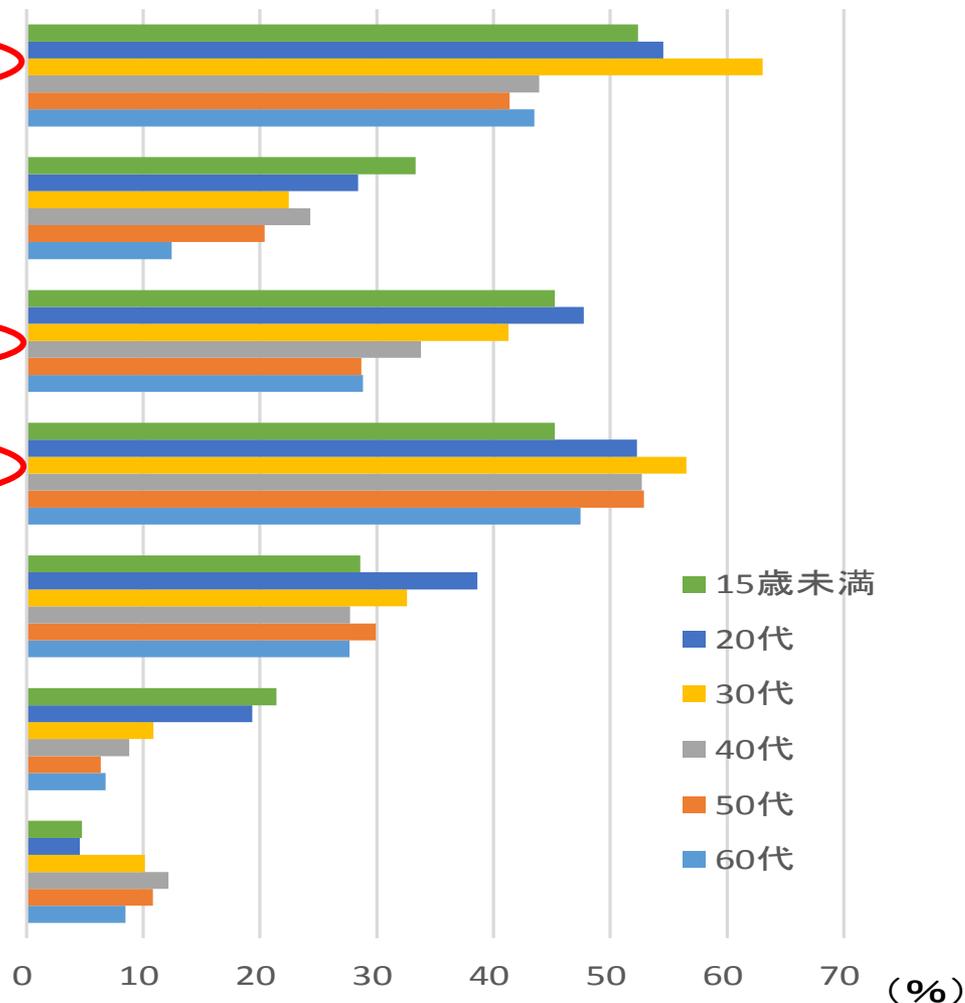
いくらかかるかわからないこと

葬儀費用に関する身内への負担の大きさ

生前関係のあった方々への連絡など、費用以外での身内への負担の大きさ

生前関係のあった方々が参列してくれるかどうか

その他



事前相談の仕組みづくり（事例紹介）

- 常設来店型の「葬儀相談センター」の多店舗展開、
- 各種イベントの企画・催行に合わせて、「事前相談会」を同時開催、
- 会員制度(施行関係費用等の割引メリット付与)で、事前相談しやすい関係づくり、等

施策	事業社名	事業主体
来店型の「葬儀相談センター」を 全国に30カ所以上常設	株式会社メモリード	互助会
イベント催行時に 「事前相談会」を同時開催	全国の冠婚葬祭互助会 多数	互助会
県下統一事前相談会	JAライフクリエイト福島	JA
会員制度により、料金割引、家族葬の 場合に会葬品・礼状費用免除	生活協同組合 コープさっぽろ	生協
会員制度(加入金1000円で永久会員、 葬儀・仏具割引等の特典提供)	全国農業協同組合連合会 群馬県本部	JA
葬儀を挙げた遺族同士のコミュニティ 「待つ友サロン」開設	株式会社武蔵浦和会館	—

(3)いわゆる家族葬にどう対応するか

「家族葬」が増加している ~ その要因と消費者意識

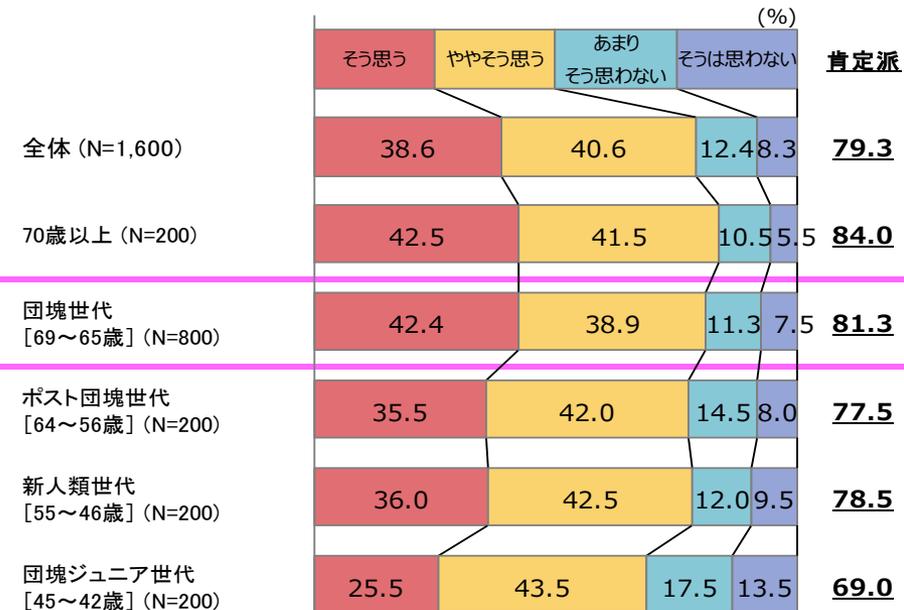
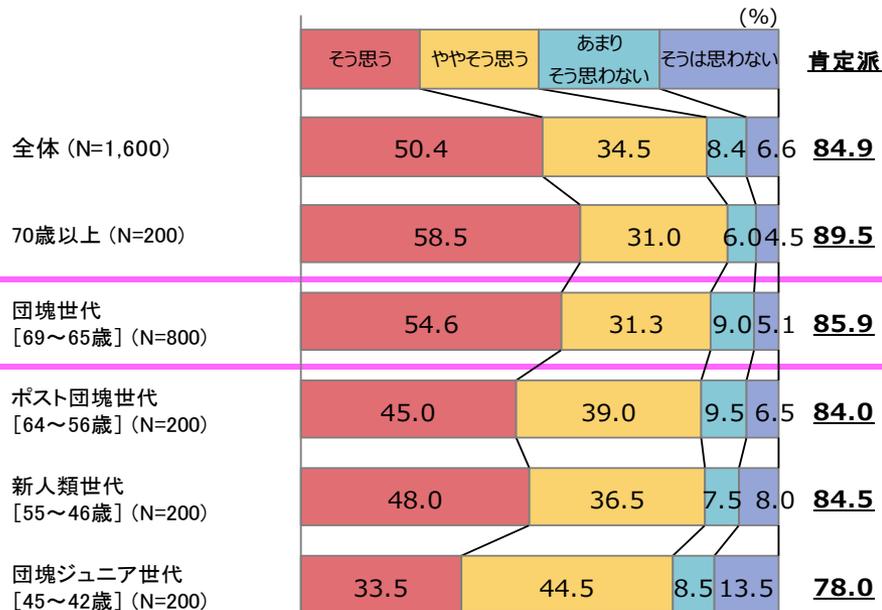
■ 現状

■ 現状	■ 要因・背景
家族葬の増加	(1) 交流の希薄化 (高齢化、地域との交流減少) (2) 価値観の多様化 (3) 経済的な問題 (本人・遺族) 等

■ 消費者の意向 (今後を推し測るデータとして)

『自分の葬儀は、家族葬がいい』

『家族(親や配偶者)の葬儀は、家族葬がいい』



出所:「葬祭等に関する意識調査(団塊世代を中心に)」冠婚葬祭総合研究所2016年5月

「家族葬」への対応

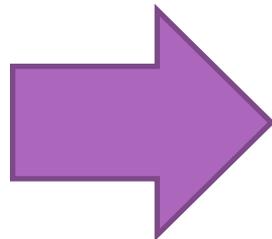
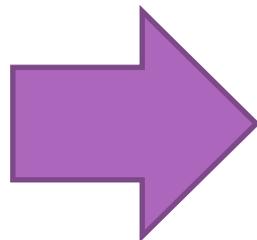
「家族葬」が増加する要因・背景

交流の希薄化

価値観の多様化

経済的な問題

競争激化による
価格競争



企業努力によるコントロール

地域交流の場の提供
地域活性化の努力

しっかりした葬儀の
価値の提供

- 顧客目線の設備とおもてなしを提供
- 故人を想うところを尊重
- 葬儀をする意義を伝える

安かろう悪かろうで
葬儀の質の低下

葬儀産業
の衰退

V

冠婚葬祭産業への期待と展望

1

**「冠婚葬祭産業の中長期展望検討委員会」
の報告より**

業界外(学界・有識者等)の視点を入れて、中長期ビジョンを論議

「冠婚葬祭産業の中長期展望検討委員会」(以下、「ビジョン研究会」)

(敬称略、委員は50音順)

座長	石井 研士	國學院大學 副学長
委員	板垣 淑子	日本放送協会報道局報道番組センター チーフプロデューサー
委員	齋藤 斎	一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会 会長
委員	阪本 節郎	株式会社博報堂 フェロー
委員	佐久間 康弘	一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会 政策統括室長
委員	清水 きよみ	公益社団法人消費者関連専門家会議 事務局長
委員	寺坂 信昭	株式会社冠婚葬祭総合研究所 社長
委員	樋口 一清	法政大学大学院 教授
委員	藤島 安之	互助会保証株式会社 社長
委員	升田 純	中央大学法科大学院 教授
委員	山下 裕史	一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会 副会長
委員	渡邊 正典	一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会 副会長

【オブザーバー参加】

坂本 里和	経済産業省商取引監督課 課長
落合 成年	経済産業省サービス産業室 室長 (当時)
仙田 正文	経済産業省商取引監督課 課長補佐 (当時)
狩野 浩幸	経済産業省商取引監督課 課長補佐(当時)

互助会への期待・・・「つながり」と「安心」がキーワード

冠婚葬祭産業の環境変化

社会環境 の変化

人口、社会構造の変化

世帯構成の変化と
高齢者ビジネス

儀礼に対する
国民意識の変化

IT化の進展

人材不足への対応

市場環境 の変化

冠婚市場の縮小
葬祭市場の拡大

消費者意識の拡大

他業態の進出

冠婚葬祭互助会への期待と展望

ニーズに適応した儀式の執行

「つながり」を求める意識と
これまでの互助会の取り組み

互助会に期待される
具体的な取り組み

消費者信頼のさらなる向上

事業展開・競争力の強化

「つながり」と「安心」を提供する
互助会へ

互助会への期待・・・これまでの取り組みをベースとして

これまでの互助会の取り組み

互助会業界として

125の地方自治体との災害時の支援協定締結(2016年5月現在)

独居者等支援協定の締結を進行中

従来のセット型施行サービス約款に個々人の個別ニーズを加味した形で自分の備えを自ら設計することを可能とする「オーダーメイド約款」の監修開始

身元保証人サービスへの参入検討

個別互助会として

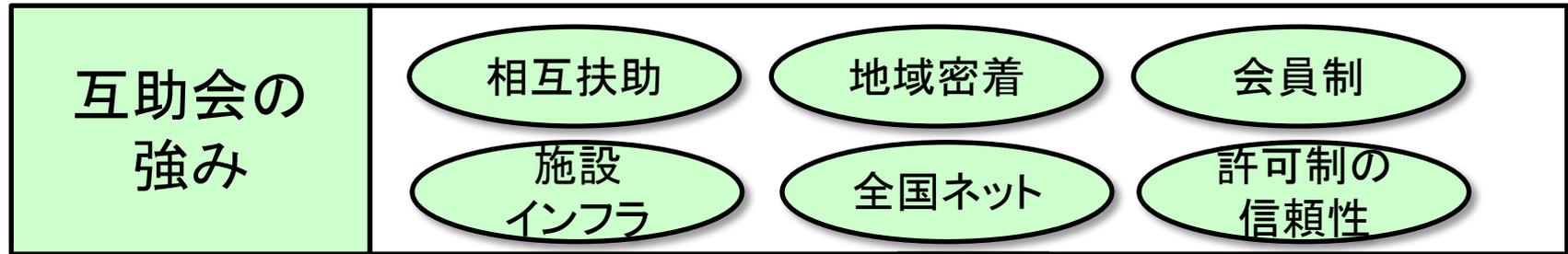
地域の歴史的行事への支援・参加、趣味等のサークル運営、婚活・終活イベントの開催 等(人縁・地縁をつくる取り組み)

トータルライフサービスを事業目標として、幼稚園、各種人生儀礼、ホテル事業、介護事業等、会員制のノウハウを生かした生活全般のサポート

互助会への期待・・・強みを活かして「つながり」と「安心」を

互助会に期待される
具体的な取り組み

「つながり」と「安心」を提供する
互助会へ



強みを活かしたこれからの取組例

① 葬儀、遺産、遺品、墓等に関する終活支援

② 節目の記念日、行事の儀式化

③ 地域の祭礼・行事の維持発展支援

④ 交流・出会いの場の提供、生活相談

⑤ 見守りサービス、災害時支援システムへの参画

等

互助会への期待・・・「ビジョン研究会」からの6つの提言

冠婚葬祭互助会の社会的役割を果たすために期待される取組 (ビジョン研究会からの提言)

1

冠婚葬祭事業者という枠組みを超えて、社会的ニーズの強い「つながり」と「安心」に関するサービスを！

2

地域社会と地域経済の活性化に貢献を！

3

安心感と信頼性のあるサービスを！

4

消費者への情報発信とコミュニケーションを！

5

IT活用、人材育成等による競争力強化を！

6

一層のコンプライアンスを！

2

冠婚葬祭事業の枠組みを超えて (むすび)

ハリウッド大学院大学での「セレモニービジネス論」講義

第1講	セレモニービジネスの概念・現状・課題
第2講	セレモニーの歴史
第3講	セレモニービジネスの担い手である 冠婚葬祭互助会とは
第4講	婚礼ビジネス
第5講	フューネラルビジネス
第6講	日本の通過儀礼の変遷、展望
第7講	寺、墓ビジネス
第8講	結婚式場見学
第9講	フューネラルメイク・エンバーミング
第10講	冠婚葬祭におけるホスピタリティ(おもてなし)
第11講	フューネラルビジネスにおけるITの活用
第12講	アジアのセレモニー セレモニービジネス・ 互助会システム
第13講	セレモニービジネスの将来展望
第14講	中小サービス事業者の生産性向上のための ガイドライン
第15講	全日本冠婚葬祭互助協会及び 冠婚葬祭互助会の活動

儀礼文化を通じて
日本のおもてなしの心を伝える

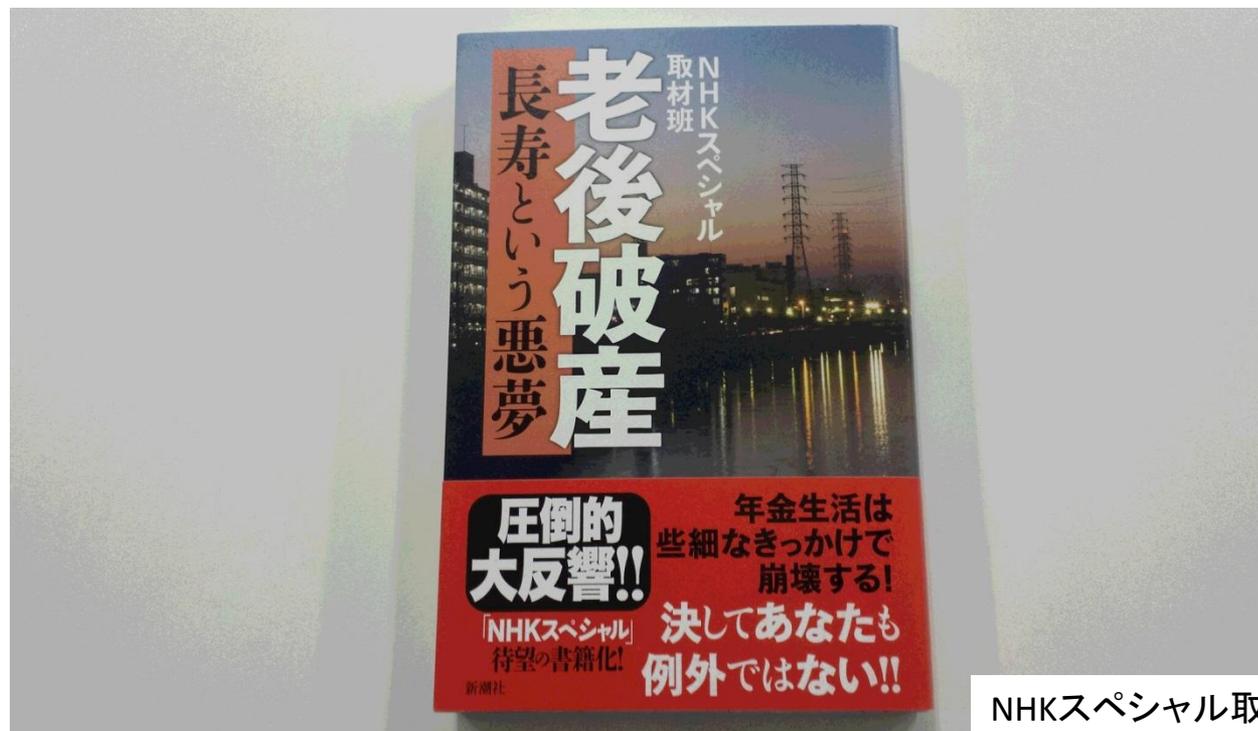


(写真上)
講義風景

(写真下)
結婚式場見学の
様子



互助会への期待・・・マスコミからのメッセージ



NHKスペシャル取材班著 新潮社（2015年7月）

NHK板垣さんからのメッセージ（冠婚葬祭産業の中長期展望検討委員会2016年6月）

『高齢者に対するサービスに互助会が関わっていくことは非常に大きな意味がある。社会的に家族機能が低下しており、それを補うようなサービスが求められている。葬儀や婚礼等の儀礼を行ってくれる家族もいない人が存在し、そこに不正が入り込んでいる。

高齢者サービス分野において安心して託せ、さらに、若者に対する文化伝承やコミュニティ創造にも寄与できる互助会に対する社会的ニーズは、間違いなく存在している。』

葬祭産業には、
「人のつながり」や
「地域社会」への
貢献が求められている。



地域の参加型行事の維持・発展

日常的な交流・出会いの場の提供

高齢者の安心のお手伝い(終活支援)

高齢者の見守り支援、災害時支援

中長期展望検討研究会(ビジョン研究会)での提言を引き継いで

中長期展望検討委員会の提言⇒「つながり」と「安心」を提供するサービスを

冠婚葬祭業の枠組みを超えて

「少子高齢化時代の互助会事業研究会」の設置

高齢者向けサービスなど、少子高齢化時代の事業に関して、さまざまな制約についても考察を深めながら、具体的な事業モデルを構想する



【委員名簿】

(敬称略、委員は五十音順)

特別顧問	齋藤 齋	(株)ベルコ
特別顧問	山下 裕史	(株)117
座長	寺坂 信昭	(株)冠婚葬祭総合研究所
委員	井辺 國夫	(一社)全日本冠婚葬祭互助協会
	小沢 征行	小沢・秋山法律事務所
	金森 茂明	(株)レクスト
	神田 輝	(株)日本セレモニー
	佐久間 康弘	(株)サンレー
	新道 喜信	(株)あいプラン
	鈴木 育恵	(株)出雲殿
	高橋 祐介	サンメンバーズ(株)
	武田 良和	(株)ジョイン
	藤島 安之	互助会保証(株)
	和田 浩明	アルファクラブ武蔵野(株)
	渡邊 正典	(株)メモワール

「少子高齢化時代の互助会事業研究会」(つながり研究会)

取組事例等の調査・研究

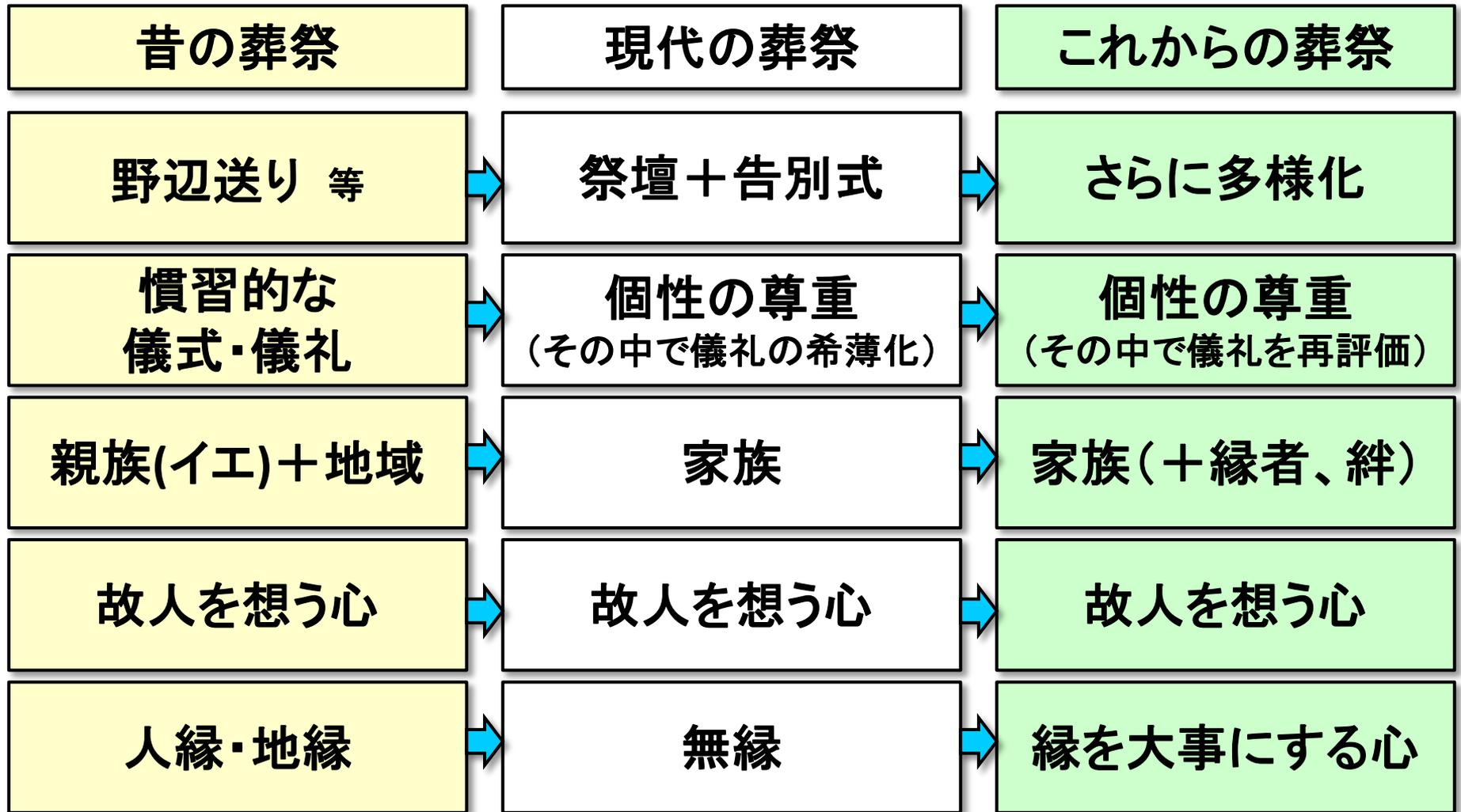
- 政府 ・自治体 ・NPO法人 ・事業者 等

事業実現に向けた課題の検討・論点整理

具体的な
事業モデル

	開催月	講演 演題	講演者
第1回	H28.10	「超高齢社会への対応－生涯現役社会の構築を目指して－」	経済産業省ヘルスケア産業課
第2回	H28.11	「地域包括ケアシステムの構築における高齢者サービス等について」	厚生労働省老健局総務課
第3回	H28.12	生活支援サービスについて 高齢者見守りサービスについて	NPO法人きずなの会 東京ガス(株)お客様保安部
第4回	H29.1	横須賀市エンディングプラン・サポート事業	横須賀市福祉部
第5回	H29.2	「信託銀行の高齢者向け商品と今後の方向性」 郵便局の「トータル生活サポートサービス」	三菱UFJ信託銀行フロンティア戦略企画部 日本郵便(株)トータル生活サポート事業部
第6回	H29.3	「日本版CCRC」について	(株)コミュニティネット

変えていくもの、変わらないもの、変えてはいけないもの



葬祭業界のこれからの行動が、日本の葬祭文化を支えていく

ご清聴
ありがとうございました



互助会保証株式会社

<http://www.gojokaih.co.jp/>

設立	1973(昭和48)年2月
指定 受託機関	1973(昭和48)年4月、通産大臣(現経産大臣)から指定
資本金	39億8千万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none">● 割賦販売法に基づく前受金の保全措置としての「前受業務保証金供託委託契約」の受託事業● 上記に附帯または関連する事業
所在地	東京都港区西新橋1-18-12 COMS虎ノ門
代表取締役	藤島 安之
子会社	株式会社冠婚葬祭総合研究所 https://corinstitute.co.jp/