

残された課題・情報通信改革に着手、新CEO・東原敏明が進める日立改革

財界

ZAIKAI
a Japanese business biweekly

始まった新聞の生き残り競争
対話で若者を惹きつけろ！
朝日新聞が考える
ニューメディア戦略

2016 3/22

◎インタビュー

伊藤園会長
本庄 八郎
三菱UFJリサーチ&
コンサルティング理事長
中谷 巖

◎新連載スタート

キッコーマン名誉会長
(日本生産性本部会長)
茂木 友三郎
小松ストアー社長
小坂 敬

平成28年3月22日発行(隔週火曜日)平成28年3月8日発売 昭和28年10月3日第三種郵便物認可 第64巻第7号

社会課題
解決型経営を
CYBERDYNE・
山海嘉之の
世界最先端ロボットは国内生産を基本に

人手不足時代
医療・介護分野で期待されるロボットの事業化



表紙の人
CYBERDYNE CEO
山海 嘉之
撮影 山出 高士

冠婚葬祭互助会システムを支える

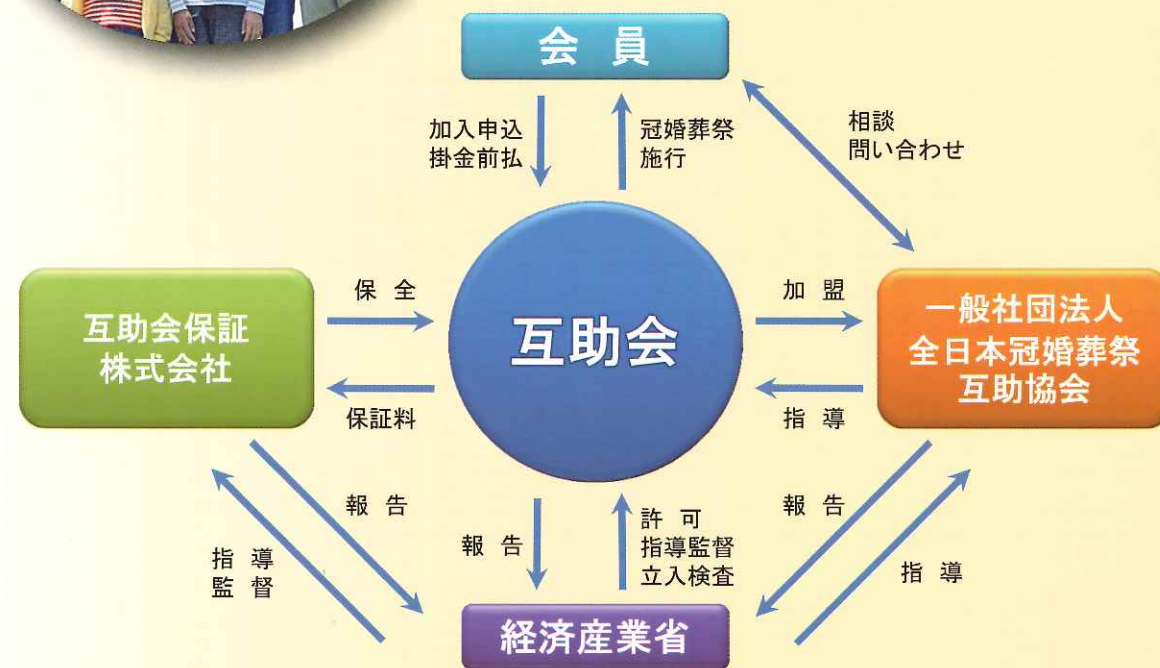
互助会保証株式会社

Mutual Service Aid Guarantee Corporation

東京都港区虎ノ門5-13-1 40MTビル4F

TEL. 03-3436-2801

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



冠婚葬祭互助会の健全な発展と 万全の消費者保護を目指す

2400万口以上に支持される安心の互助会システム

互助会保証

1973年、冠婚葬祭互助会(互助会)と金融機関によって設立された互助会保証株式会社(本社:東京都港区、社長:藤島安之氏)は、一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会(全互協)や経済産業省と密に連携し、戦後日本の助け合いの精神から生まれ、冠婚葬祭を中心に発展してきた互助会システムを40年以上支援している。



藤島安之社長

日本独自の優れたシステム

戦後間もない1948年、横須賀市で日本初の互助会が設立され、瞬く間に全国に普及し、ピー

ク時の80年代には400社を超えたという。日本人は、戦前から儀式儀礼を重んじてきたが、冠婚葬祭は一度に多額の費用がかかるため、毎月掛け金を積み立て、結婚式などの行事がスムーズに行えるようにした。また、手狭で古い家屋ではなく、互助会が新しく建設した広い会館で行う斬新なセレモニーが全国で受け入れられ、人気を博した。今や、会員数は2400万口以上に達しており、安心な互

助会システムとして支持されている。一方、業界の発展に伴い、72年割賦販売法の対象業種となった互助会は、通産省(現:経産省)の許可制になり、現在に至っている。互助会は会員(消費者)からの会費(前受金)を会館の建設などに活用しているが、同時に会費の2分の1を保全しなければならぬ。その保証業務を行うため、同社は通産大臣(現:経産大臣)の指定受託機関として誕生した。「急激に業界が発展したため、中には経営力の弱い互助会もありました。しかし、経産省の法律に基づく指導と、全互協による自主規制、弊社による経営面からの

所を設立。少子高齢化やニーズの多様化など互助会を取り巻く経営環境が大きく変わりつつある今、互助会の発展、引いては冠婚葬祭業界全体の発展に寄与すべく、さまざまな角度から調査研究を実施し、冠婚葬祭に関する各種情報を提供する予定だ。また、早くからアジアを中心に海外視察を重ね、例えば外国人による日本での結婚(インバウンド)や現地企業と連携した互助会システムの提供の可能性等についても、全互協を交えて、意見交換を重ねている。

「互助会には、会員との長年にわたる信頼関係から、例えば独居高齢者や高齢者夫婦のサポートなど、公共やボランティアだけでは対応が難しいサービスが求められています。外部専門家とも連携しつつ、終活として注目される葬儀の事前相談から資産整理、あるいは高齢者の見守りサービスや宅配など、「何かあれば互助会に頼む」という広範なトータルライフサービスの提供ができないだろうか。関係機関とも協議して、保証業

課題を克服して発展を続ける

冠婚葬祭市場は2.2兆円規模(2014年経産省特定サービス産業実態調査)に成長し、葬儀を中心に堅調に推移している。そのなかで、同社は業界の成長を支えるべく、経営が不安定な互助会の早期発見に努め、経営体質強化のアドバイスを積極的に行い、

業務に必要な最低限の資本は確保できる体制を構築した。「リーマンショック時でも互助会システムは盤石だったのですが、まさに二重の安全装置としてキャブタイプを導入しました。つまり自己資本の増強とキャブタイプの設立で、より安心な互助会システムを提供できるようになったと思います」と藤島社長は、互助会業界の発展と消費者保護の両立を常に目指している。

新たな課題にも果敢に挑む

事業継続が困難な場合は経営を他の互助会に譲渡したり、会員を移籍したりする引受がスムーズに行われるよう斡旋も行っている。さらに、同社は自身の財務体質を強化。12年10月には互助会の協力を得て60億円の増資を行うなど、15年5月決算で、863億円の實質自己資本を有している。この結果、銀行のBIS規制に相当する保証委託契約額に占める保証基盤の比率は11.6%(国際業務を行う銀行の場合は8%以上)まで向上。保証能力を着実に高めている。

新たな課題にも果敢に挑む

近年、少子化とナシ婚(婚姻届の提出のみを行う結婚形態のこと)の影響により婚礼件数は減少したが、高齢化による葬儀件数の大幅な増加で、業界全体の売上は伸びている。だが、家族葬の増加や社葬の激減など会葬者の減少による1葬儀当たりの単価減少、人口減による会員の増加率鈍化などから、10年後20年後の業界を見据えるとさまざまな課題が浮かび上がってくる。

そのため、15年6月、同社は100%出資の(株)冠婚葬祭総合研究



キャブタイプ設立セレモニー(ミクロネシア連邦大統領を囲んで)



互助会ビル(仮称)2016年12月完成予定。同社、全互協、研究所が入居し、冠婚葬祭の情報発信基地を目指す。

互助会保証の契約数

(大手を中心に全国6割近い互助会と契約し、前受金残高は全体の約9割を占める)

	年月	前受金(億円)	社数	口数(万口)
全体	2004年/9月	20,023	320	2,307
	2015年/9月	24,280	273	2,411
互助会保証	2004年/9月	18,900	200	2,179
	2015年/9月	21,813	158	2,116
互助会保証 シェア	2004年/9月	94%	63%	94%
	2015年/9月	90%	58%	88%