

## 冠婚葬祭互助会について

2013年 7月 5日  
一般社団法人 全日本冠婚葬祭互助協会

### <目 次>

1. 冠婚葬祭互助会の本質と解約手数料の性格	
1-1 冠婚葬祭互助会の本質	P 1
1-2 互助会契約における解約手数料の性格	P 2
1-3 費用の応分負担	P 3
2. 互助会の社会的役割と存在意義	
2-1 戦後(草創期)から高度成長期における互助会の社会的役割と存在意義	P 4
2-2 今日における互助会の社会的役割と存在意義	P 5
3. 互助会の健全な発展	P 6
4. S58年 割賦販売審議会 消費者保護部会 約款問題分科会の経緯	P 7
5. 解約手数料PTの経緯	P 9
6. 解約手数料計算根拠書	P10
7. 冠婚葬祭互助会の解約手数料規制	P11
8. 解約苦情推移	P12
9. 未施行会員件数に占める解約件数の比率推移	P13

## 1. 冠婚葬祭互助会の本質と解約手数料の性格

### 1-1 冠婚葬祭互助会の本質

(1) 互助会は、会員が会費を完納し冠婚葬祭を施行することを前提に、多くの会員から分割前払方式により会費を集め、前受金を活用して施行に必要な施設・人員等の態勢を整備し、会員が共同利用することをもって安価で安定したサービスを実現するシステムである。

(2) 会員は、自らの会費を完納する前であっても冠婚葬祭の必要が生じたときは、この仕組みによって冠婚葬祭サービスの提供を受けることができる(会費の完納は必要)。何時発生するか予測できない会員の冠婚葬祭需要に直ちに対応するためには、施設、人員等の態勢を整備し維持することが求められ、そのためには一定規模の会員集団を維持する必要がある、新規会員の募集は不可欠である。

(3) 互助会は、集団を維持拡張するための募集、会費納入管理、会員管理、前受金保全措置、問合せ対応等のシステム維持のための経費支出がある。しかし、前受金は預り金であり、施行役務の提供があって初めて売上になるので、それまでの経費支出は先行的支出となる。この先行的支出は、システム維持の経費として基本的には会員が負担するものであり、契約どおり会費を完納し施行役務の提供を受けた会員については、売上金から得る粗利益から回収されることになる。互助会契約は、契約から施行までの期間が長期に及ぶのが通例であり、この先行的支出は各年の損益計算上損金として経理される。従って、施行時に得られる粗利益は損益計算上収益として経理されるので、施行年度の決算のみを見ると外見上、大きな利益が計上されている様に見える。

(4) 互助会は、このシステムを管理運営する事業体である。本来は互助組織であるが、経営の透明化・健全化と前受金管理の確実化の要請から割賦販売法によって法人化が求められ、多くは株式会社となっている。互助会には、互助会システムの管理運営のみを行い施行を幹旋する互助会(分離型)と、冠婚葬祭施行までを併営する互助会(一体型)とがあり、営業形態も直営型と代理店型がある。

(5) 互助会が冠婚葬祭サービスを安価に提供出来るのは、会員集団を形成することで将来の冠婚葬祭役務の発生数を予測出来、前受金を全体として活用することによって態勢を整備することで1件あたりの費用を削減できること、そして全ての会員が会費を完納し冠婚葬祭施行役務の提供を受けることを前提に、一人一人がシステム維持の経費を分担し、役務の対価を負担し、他の会員(解約会員含む)の費用の一部を負担しない設計により、その分、対価の上昇が抑えられている。

(6) 冠婚葬祭の儀式施行が必要となった場合は、施行会社(互助会が施行を併営している場合は互助会)と施行契約を結ぶことになる。施行契約は、基本となる互助会契約の対象役務の他、施行時に決まる規模や内容に応じて会場、料理や返礼品等、追加される役務や物品等含まれる施行全体の契約である。

## 1-2 互助会契約における解約手数料の性格

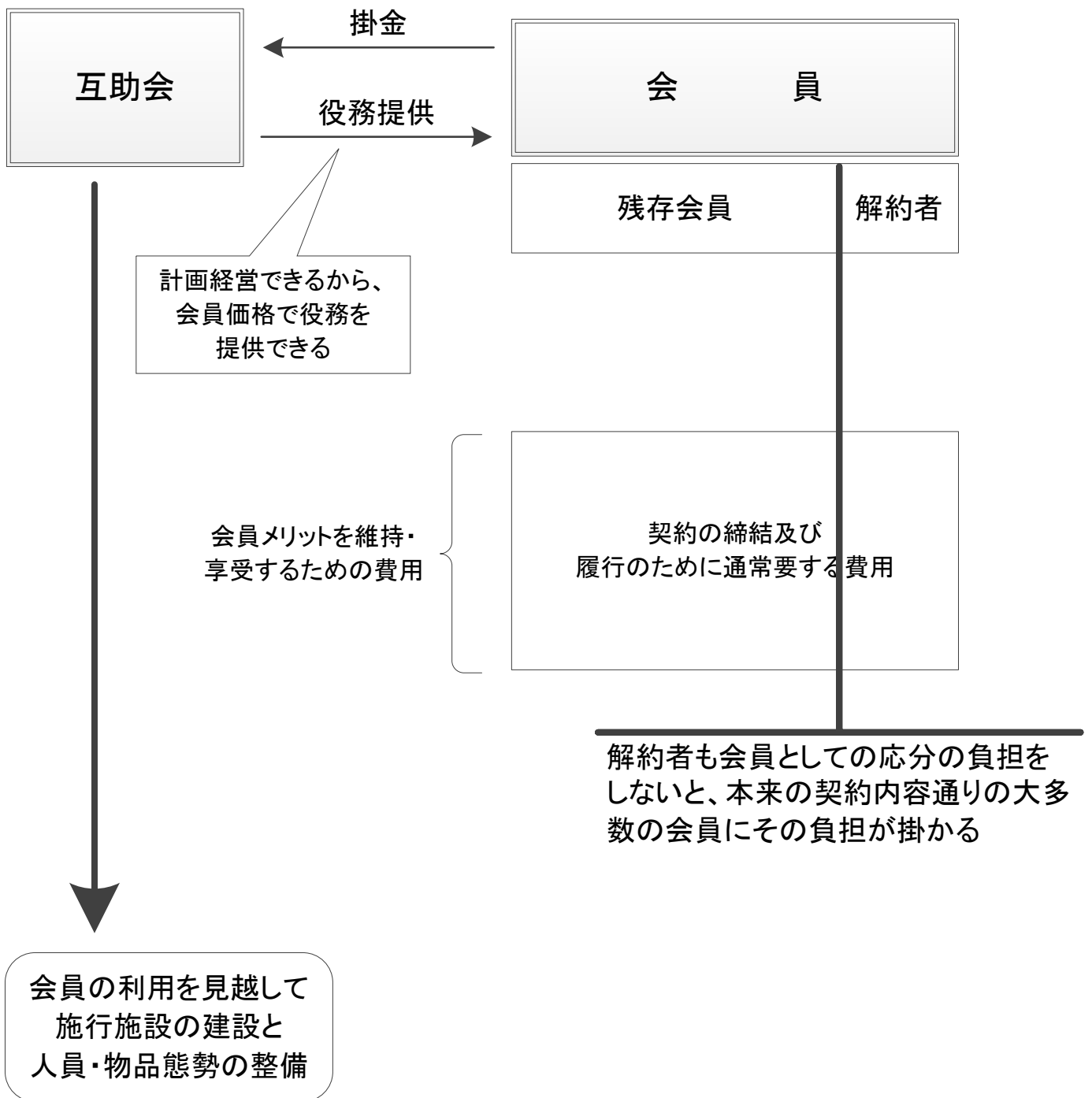
(1) 互助会契約の解約は、冠婚葬祭施行の具体的な契約である施行契約に至る前段での解約であり、施行契約の解除ではなく、互助会システム会員としての契約の解除である。

(2) 互助会契約における解約手数料は、契約を解除する会員が本来契約を完遂して負担することとなる先行支的経費(そのうちの解約時点まで発生分)及び解約会員に固有に生ずる解約に必要な経費等の負担を求めるものである。この経費を契約を完遂した会員の負担に転嫁することには互助会システムの本質からして合理性が無く、当該解約会員に負担を求める必要がある。

(3) 互助会の解約手数料を論ずる場合は、互助会契約と施行契約時に追加される部分を峻別して考える必要がある。互助会は相互扶助・自己負担を基本としており、その特性上、一人一人に掛かった先行的支出を回収し、施行時売上を含まないシステムとしての収支を確保することが不可欠である。また、会員から前受金を受け取るという性質上、将来に亘って事業を継続していくことは重要課題である。

(4) 互助会システムに類似する仕組みは、大きな保険集団を形成することによって可能となる保険がある。保険業においては、契約者から払い込まれる保険料の一部を、保険システム維持に必要な経費(運営事業体たる保険会社の運営経費)及びシステム維持に必要な相当規模の保険集団を維持するための勧誘募集費に充当している。勧誘募集費用は、保険加入者が負担するとの考え方で、払込保険料から分割回収しており、契約完遂者は払込保険料から回収し終えるが、途中解約者には回収し切れていない分を解約金として回収している。保険の基本的考え方は、共助たる保険部分以外の付帯的経費(勧誘募集費、システム維持管理費等)は、保険加入者が分担することであり、保険数理という独特の計算方式により契約の完遂者は払込保険料の中で、途中解約者については負担に残余がある場合は解約金として回収される。

# 1-3 費用の応分負担



## 2. 互助会の社会的役割と存在意義

### 2-1 戦後(草創期)から高度成長期における互助会の社会的役割と存在意義

(1)戦後の経済的困難の中、人生の重要な儀礼である結婚式、葬儀を多くの庶民が執り行えるようにすることで、その儀式を通して人と人とのつながりの大切さを再認識し、日本人の人間らしい心を取り戻す、という社会的使命を持って互助会は誕生した。

(2)特に葬儀は、社会的に必要なもの(役務)であるが、エリアごとの慣習等も異なることからそれぞれの市場規模も小さいため採算性が高く、公的サービスとして対応、もしくは公的支援を受けて地域コミュニティでの対応において継続的に実現しうるサービスだった。

(3)互助会は、この社会的課題を解決するため、基本骨子を①事業化②標準化③専門化の三点に絞って合理的システムを導入し、経済的に採算がとれる形で運営し、将来の役務提供のための投資のために適正な利潤を上げ、時代時代のニーズに応じて結婚式場や葬儀会館を早期に建設して持続可能な社会のシステムとなった。

(4)冠婚葬祭には従来多額の費用が掛かったため、会員を集めて一定の掛金を払ってもらい、各会員が必要時にサービスを利用するという方法が、互助会の「一人が万人のために、万人が一人のために」の相互扶助精神とともに多くの消費者の賛同と信頼を得、戦後の生活改善運動と一体となって事業が推進された。

(5)特に葬儀は小規模事業者が多く価格やサービスが不透明であったことに対し、約款に基づき掛け金の範囲の役務内容が明示され、当事者の希望によりそれ以上の内容を希望する際は、金額が明示された提供サービスから選択し、その超過分だけ実費で払えば良いという明確で合理的なシステムは広く支持された。割賦販売法施行令により、掛け金の対象内50%超が役務であることを満たすために、返礼品や料理など葬儀に必要なだが対象に設定できないものもあった。

(6)元々、後払いシステムは「後で残る商品」になじむが、前払いシステムは「役務サービス」になじむ。特に「いつ起こるか分からないが必ず起こるもの、起きた時にサービス提供者が決まってもよいと思うもの、そのサービス提供者にお金を積立しても良いと思うもの」になじむ。人は将来の不安解消のためにお金を掛けるが、そういう意味では葬祭はベストのサービスであった。

(7)戦後から高度成長期において社会ニーズに適合した要素としては、「画一的な冠婚葬祭施行の提供」と「事前積立方式」があげられる。中流階級は人並みの消費を求め、世間体を気にするため、互助会に頼っておけば恥ずかしくない人並みの施行ができるという安心感があり、また将来の家族形態の予測しやすい時代であり、同一地域に住み続ける人も多かった。

## 2-2 今日における互助会の社会的役割と存在意義

(1)核家族化、少子高齢化が進み、生涯未婚率も増え、独居になる人が増加している。「おひとりさまの老後」も含めて死は必ず来るものとして、自分の終末は自分で準備をする必要に迫られる時代、「基本部分の事前積立」を行う仕組みとして、役務内容が保証され、月々積み立てていける互助会へのニーズと有効性がますます高まってきている。

(2)大家族で暮らし、ことあるときに親類縁者が集まることを前提に間取りをとられた従来の家からマンション、建売住宅へと住宅事情が変化し、家から葬儀を出せない家族が増えている。互助会は前受金を活用しながら時流に先んじて、葬儀会館の展開をすることによりその場を提供し、契約から施行までの期間が長期に及ぶのが通例である互助会契約の特性上、入会時には会員が想定していなかった家族構成や住宅事情、故人の送り方等の変化にも対応している。

(3)葬儀の際、従来、町内会、隣保等がコミュニティの中で周辺諸事をサポートしていたが、ベッドタウン化等で生計をその地域で行わない人が増えて地域コミュニティが希薄化している。また、古い町では高齢者率が高くなり、体力的にも負荷が掛かってきている。普段のつながりが希薄になった分、頼む方も頼まれる方も負担感が増加している中、組織的に葬儀全般を執り行える互助会が周辺諸事をサポートすることで、安心して家族を送ることが出来ている。

(4)都市集中や転勤族の増加で将来どこに住むかも不確実な人が多くなっている。互助会は全国的な移籍ネットワークを構築して「全国的に対応できる受け皿」を確保し、事前に準備したことがどこに引っ越しても対応できるようにするなど、多様な選択肢を用意している。

(5)互助会は多くの会員を抱える組織を持つことを活かし、地域で趣味の会や交流イベント、文化教室等、会員同士、地域の人々へつながりの場を提供することによって、新しいコミュニティづくりのサポートをしている。

(6)葬儀に携わる人の質的向上と社会的地位向上を目指して厚生労働省認定 技能審査葬祭ディレクター制度にも当初から積極的に取り組み、人生における重要な儀礼文化の継承をはかると共にその担い手を育てている。

### 3. 互助会の健全な発展

- (1) 互助会は昭和23年に誕生してから約65年、昭和48年に割賦販売法の適用対象となつてから約40年となるが、加入者からの前受金の額は、昭和48年3月時点で243億円であったものが、その後ほぼ一貫して増大してきており、平成25年3月末現在では2兆3600億円となっている。

	平成12年		平成21年
年間葬祭施行件数	243,273件	→	344,057件
年間葬祭売上高	3,495億円	→	5,173億円
葬祭市場シェア	24.3%	→	30.3%
年間冠婚施行件数	85,686組	→	64,282組
年間冠婚売上高	2,347億円	→	1,839億円
冠婚市場シェア	18.4%	→	14.8%

(いずれも互助会保証(株)契約先170社からの推定値 互助会保証(株)作成)

- (2)これは、互助会各社において消費者のニーズに的確に対応するよう努力してきたことはもちろんであるが、業界全体として加入者保護に重点を置いて積極的な取り組みを行ってきたことによる消費者の安心感と信頼を得てきていることによる部分も大きいと考えている。

- (3)平成に入ってからでも、平成2年に「互助会加入者役務保証機構」(注1)を設立し、さらにこれを補充する観点から、平成20年に「互助会契約者保護機構」(注2)の設立を行い、会員の施行の確保に全力を挙げてきている。これらの結果、平成6年～平成20年の15年間で53社の互助会企業の経営不振という状況があったにも関わらず、破たんという事態を招く前に適切に会員引き受けを行い、法定還付は例外1件を除き発生させていないところであり、今後とも、互助会の持っている社会的役割の大きさに鑑み、業界としてのサポート体制の充実を最重要課題の一つとしてとらえ、取り組んでいくこととしているところである。

(注1) 互助会加入者役務保証機構とは

協会に加入している互助会が、経営を継続することが困難となった場合に、近隣の互助会が会員の移籍を引き受けて、加入者の権利である冠婚葬祭の施行ができるよう確保する制度  
(平成25年5月末現在残高： 834億円)

(注2) 互助会契約者保護機構とは

互助会加入者役務保証機構の枠組みで対応できない資金負担や保証負担をカバーするため、会員保護と引受会社の選定の幅を広げることを目的とした予防システム  
(平成25年5月末現在残高： 79億円)

#### 4. S58年 割賦販売審議会 消費者保護部会 約款問題分科会の経緯

第1回 S58年2月23日 第2回 S58年4月12日 第3回 S58年6月20日

第4回 S58年8月23日 第5回 S58年9月17日

(1) 第1回、第2回を受け、S58年5月、全互協として「標準約款改正に伴う解約手数料算出のための実態調査」を加盟互助会対象に行った。

加盟互助会数	335社		
外務員登録互助会数	260社	外務員登録30名以上	124社
回答	131社	年間募集3,600件以上	78社
有効回答	121社		

調査結果として、契約金額12万円の場合、1件あたりの契約費用42,600円(内、人件費27,287円 給与・賞与の外、法定福利費、福利厚生費、通勤費及び募集代理店費用含む)

(2) 第3回の説明資料としては、調査結果の費用総額の20%は直接関係ない費用として除外し、30%は外務員給与、募集代理店費用等、契約額に応じ変化する費用(契約額が2倍になると2倍になる。計算すると契約額の約12%)、残り50%は販売促進費、コンピュータ費用、通信費等、契約額によって変化しないもの(総費用の50%を総募集件数で割って約20,000円)の合計し、契約金額12万円で契約費用34,400円、集金費用1回あたり集金額の10.2%を要すると説明。

(3) 第4回にて、通産省より解約手数料についての計算式(案)が提示される。

i (外務員給与総額+募集代理店費用+広告宣伝費+販促費+募集に係る交通費+燃料費+印紙税+契約書、会員証作成費+契約時コンピュータ費用+契約に係る通信費)÷新規契約件数=X(契約締結費用)

・当時主流契約金額であった12万円を基礎に計算し、それ以外の手数料については  
 $X \times \sqrt{\text{契約額} / 120,000}$

・上限は契約金額480,000円(月賦8,000円×60回)とする。

ii 集金費用 平均174.5円 従って現行通り上限は200円とする

iii 解約手数料等は2年毎に物価動向等により見直すことが出来る。

(4) 第5回において「冠婚葬祭互助会の契約約款の適正化について」の答申(案)を協議、合わせて通産省の調査結果も示される。

契約金額12万円の契約費用10,700円、24万円15,000円等  
集金手数料200円。

(5) S58年9月20日に通産大臣に答申を提出され、それを受けてS58年11月8日に、消費者保護部会が開かれ、①消費者安全の徹底、②規格・表示の適正化③消費者取引の適正化④消費者志向体制の強化、の4点を柱として重点項目が整理された。



(6)この考え方に基づいてS59年1月18日、全互協では標準約款の改訂を行い、契約金額12万円の場合、1件あたりの募集手数料11,200円、1回あたりの集金手数料1回入金額の10%(上限250円)となる。同年2月より実施。

(7)S59年2月13日付で、通商産業省産業政策局消費経済課長より、「割賦販売法施行規制に準拠しており、またS58年9月20日付の割賦販売審議会の答申に沿ったものである」との確認を得た。

## 5. 解約手数料PTの経緯

(1)従来、全互協では総務委員会にて、協会会員各社の解約手数料についての考え方を適宜調査するとともに、現行モデル約款にある解約手数料条項の妥当性・正当性を検証していたが、セレマ第1審の判決を受け、これからの互助会における解約手数料の考え方の整理を行い、解約手数料条項を見直し、モデル約款を改訂するため、協会内にプロジェクトチームを作ることとなった。

(2)H24年1月11日、第1回を開催、①解約手数料の対象費用項目の整理と根拠付け、②解約手数料比率の相場感をテーマに進めることとなった。その後、PTは適宜開催。

(3)H24年2月、「契約の締結及び履行のために通常要する費用」を詳細費目に分け、全社アンケートを互助会保証の協力を得て実施、各費目毎の金額分布からボリュームゾーンを確認しながら、新手数料のレベル感を検討し、平行して各費目の正当性を検討し、解約手数料の計算モデルと上限値作成に掛かる。

(4)現状、業界で作成すると独禁法に抵触する可能性ありとの指摘があり、最終、各社にて自社が説明出来る費目を選択し、自社の実額を元に解約手数料の改訂を行うこととする。

(5)H25年3月22日、解約手数料についての全国説明会を行い解約手数料の改訂を促す。

(6)7月2日現在、新手数料に移行43社、監修中11社、前受金残高対比で全体の51.4%。

平成25年3月31日基準日における前受金残高に対する、自主的な監修分の前受金残高占率

	単位(千円)	全体に占める割合
約款監修済、43社の前受金残高	1,123,385,542	47.5%
約款監修中、11社の前受金残高	91,124,282	3.9%
計54社の前受金残高	1,214,509,824	51.4%
互助会全体の前受金残高	2,364,149,737	

## 6. 解約手数料 計算根拠書

年 月 日

	番号	解約手数料 項目 (費目) 例	1回あたり金額	1ヶ月あたり金額	備 考
契約の締結に要する費用	募集費	外務員給与(基本給)			
		募集手数料(会員を1口獲得したときの歩合給部分)			
	募集管理費	営業所長等直接管理職給与			
		営業所事務員給与			
		営業所固定費等			
		外務員教育費			
	入会手続費	約款、パンフレット、入会申込書、申込書記入例、確認書、会員証ケース、自動払込利用申込書、加入者証等の書類印刷費			
		契約手続に要する費用(会員に加入を希望する方への約款・重要事項・会費使用方法等の説明及び書面記入説明に係わる費用+書面作成費)			
		加入者証等の送料			
		加入者証等の持参費用			
		印紙税			
契約の履行に要する費用	集金費	口座振替費用			
		振替不能となった場合の通知の送付費用			
		口座振替データ作成費			
		訪問集金費			
	会員管理費 A	会員管理システム開発費			
		同上 保守料等			
		同上 データ入力等			
		同上 外部委託費			
	会員管理費 B	会費保全費用			
		教育費(会員管理社員が適正な運用が出来るよう教育する費用)			
		入金状況通知			
		会報誌作成・送料			年間送付回数 回
	解約手続費	完納通知作成・送料			
		会費納入滞滞に対する入金督促状、催告書送料			※
	施行準備費	解約手続費用			
		振込手数料			
		24時間受付体制維持コスト・物的設備準備費用			

上記で解約手数料の対象として使用する項目に番号を①②③・・・と付け、下記にその計算式と完納時の解約手数料総額を記載してください。

上記を基礎数字としますが、端数を切り上げ・切り捨て・四捨五入等で整理する場合は、計算式の欄に合わせて記載してください。

複数コースがあり、解約手数料が異なる場合は、そのコース毎にこの用紙を作成してください。

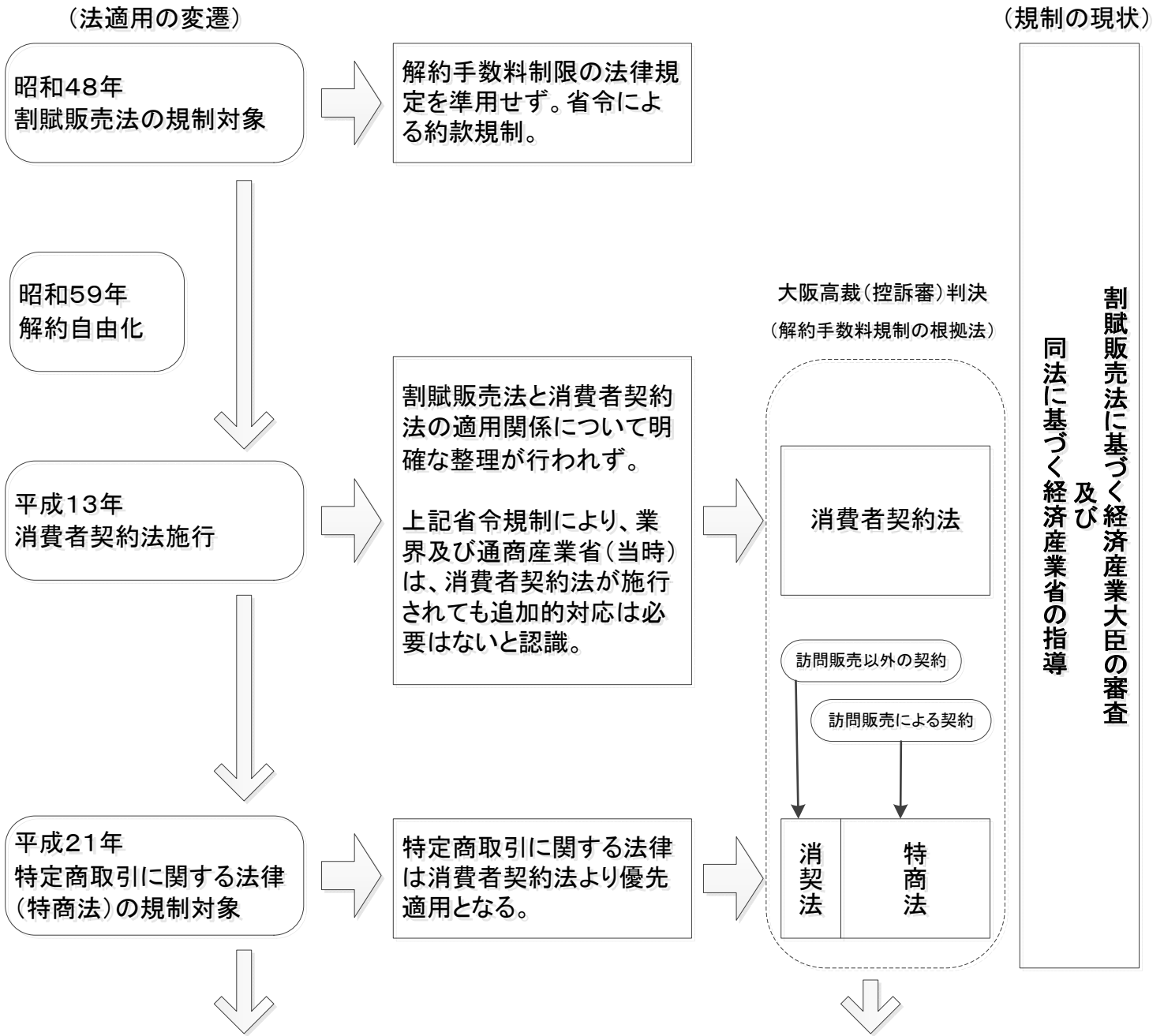
### 解約手数料 計算式

コース 完納額  
月掛金  
回数

※会費納入滞滞に対する入金督促状、催告書  
 年間送付回数 回  
 年間口座振替対象回数 回

# 7. 冠婚葬祭互助会の解約手数料規制

大阪高裁(控訴審)判決に見る規制根拠法



同じ冠婚葬祭のサービスでありながら、店頭契約と訪問販売契約とで規制の法律が異なる。  
割賦販売法は、解約手数料規制の根拠法とは認定されず。

**解約手数料制限**  
 消契法:「当該事業者における平均的な損害の額」  
 特商法: 業界の平均たる「契約の締結及び履行のために通常要する費用の額」  
 割販法: 業界の平均たる「契約の締結及び履行のために通常要する費用の額」

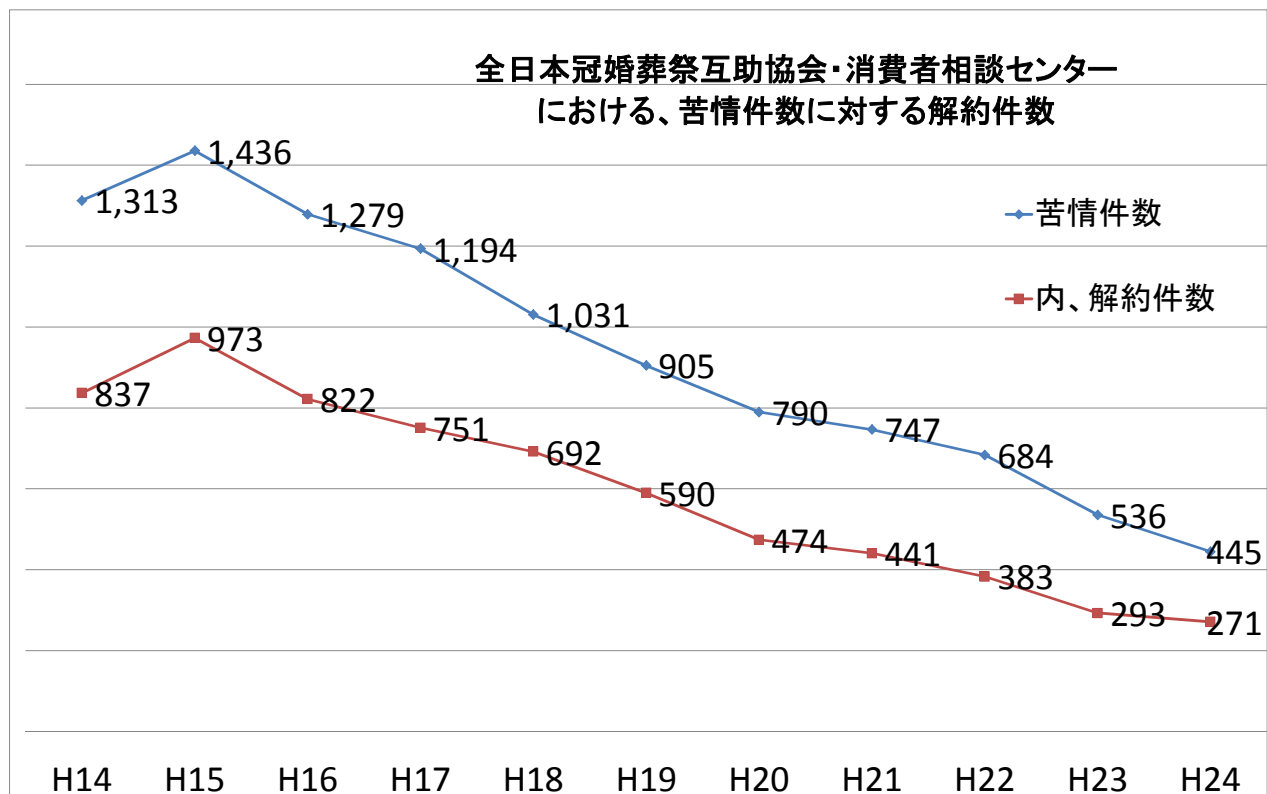
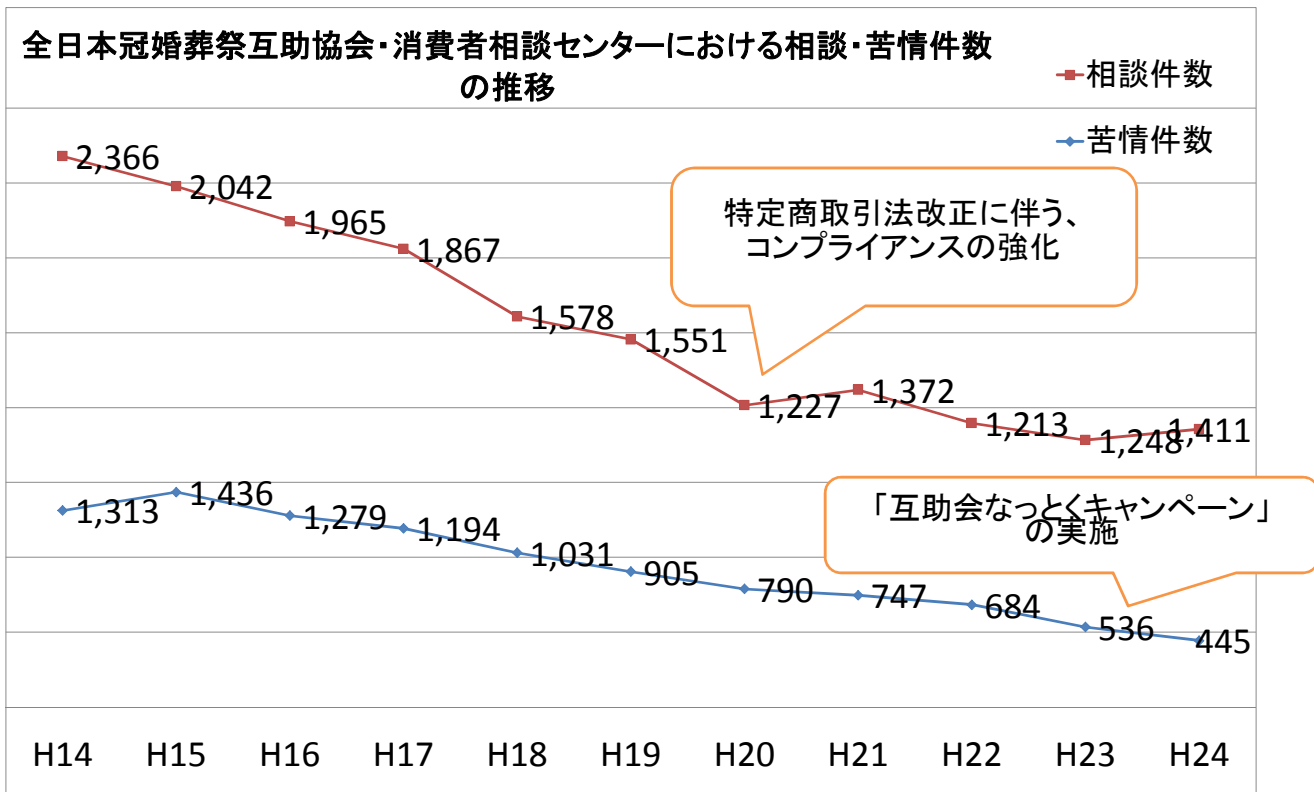
1. 業界では、解約手数料を引き下げるとのコンセンサスはできている。
2. 今後、関係者(行政、業界、消費者団体等)が話し合っ、合意することが必要。
3. 割賦販売法改正による法6条の互助会への準用が必要。

## 8. 解約苦情推移

(件数)

年度	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24
苦情件数	1,313	1,436	1,279	1,194	1,031	905	790	747	684	536	445
相談件数	2,366	2,042	1,965	1,867	1,578	1,551	1,227	1,372	1,213	1,248	1,411

年度	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24
苦情件数	1,313	1,436	1,279	1,194	1,031	905	790	747	684	536	445
内、解約件数	837	973	822	751	692	590	474	441	383	293	271



## 9. 未施行会員件数に占める解約件数の比率推移

H12年度	H13年度	H14年度	H15年度	H16年度	H17年度	H18年度	H19年度	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度	H24年度
3.0%	2.9%	3.0%	3.6%	3.4%	2.9%	2.8%	3.1%	2.9%	3.0%	3.0%	3.1%	2.9%

互助会保証(株)調査 結婚式場保有互助会平均

