

冠婚葬祭互助会の現状と今後について

一般社団法人 全日本冠婚葬祭互助協会

令和8年2月13日

I . 冠婚葬祭互助会とは

- 冠婚葬祭互助会は、昭和48年から割賦販売法の規制の対象となっており、業の開始にあたっては経済産業大臣の「許可」が必要である。
- 許可されている冠婚葬祭互助会数は、231社(令和7年3月末)であり、そのうち199社(令和7年3月末)が一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会(以下「全互協」という。)に加盟している(前受金ベースでは約98%をカバー)
現在、契約数約2,100万口、前受金(預り金)残高約2.4兆円の規模となっている。
- また、全互協に加盟している冠婚葬祭互助会の年間売上高は合計で約6,700億円であり、国民生活に欠かせない存在として、その社会的存在意義も拡大している。

Ⅱ. 冠婚葬祭互助会事業

1. 概要

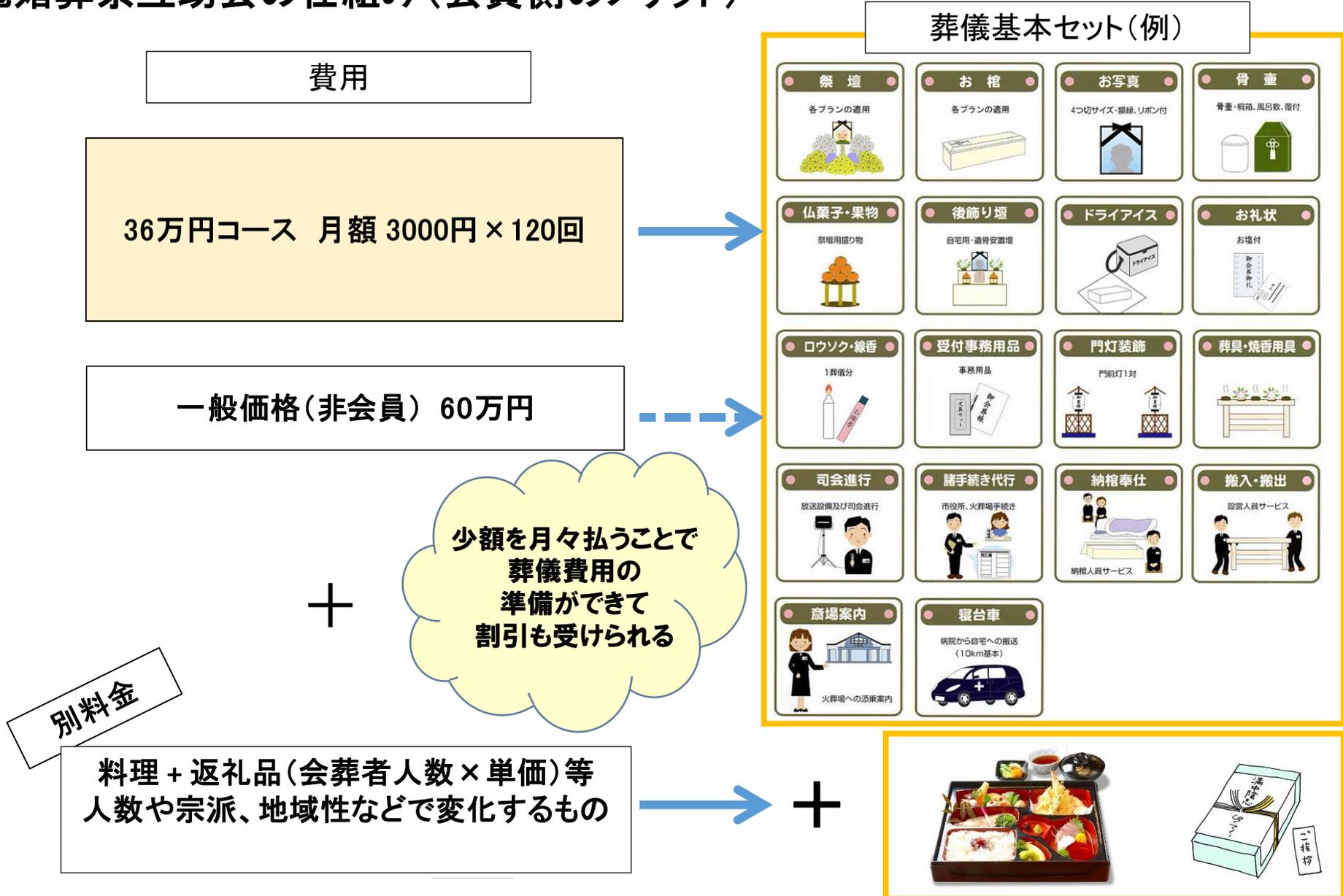
全互協は業界唯一の全国団体であり、加盟互助会は、結婚式場約350施設、斎場約3,700施設を所有し、全国において冠婚の施行シェア約15%（他は、ホテル、専門結婚式場等）、葬儀の施行シェア約40%（他は、葬儀専門事業者約30%、JAその他約30%）の施行を行っている。
なお、全互協加盟互助会の従業員数は合計で約7万人である。



2. 役割

互助会加入者の権利保護のため、自主的なセーフティネットを整備する等互助会システムの整備を行っている。また、協会内に「契約者相談室」を設けて消費者対応を行うとともにコンプライアンスの更なる充実のための委員会活動の展開など、苦情の減少、発生後の適切な対応等に力を入れている。

3. 冠婚葬祭互助会の仕組み(会員側のメリット)



4. 指定役務以外の役務で「監督の基本方針」(通達)で認められているもの

成人式、七五三、法事、長寿祝、結婚記念、宮参り及び結納等の儀式に係るもの

・人生の通過儀礼及び家族の慶弔に係る年間行事 令和6年調査(年間売上高 約114億円)

帯祝い 出産祝い お七夜 宮参り 100日祝い お食い初め 七五三
誕生会 入学祝い 二分の一成人式 十三詣 成人式 卒業式 謝恩会
就職祝い 結納 結婚周年祝い 定年退職祝い 長寿祝い 厄払いの会
快気祝い 法事 お彼岸 お盆 ペット葬 正月 五節句 母の日 父の日
節分 クリスマス ハロウィン

Ⅲ. 新たな役務サービスについて

1. 互助会業界将来ビジョン(令和5年8月取りまとめ)のポイント

2040年に向けた業界の将来ビジョン(目指すべき姿)

- (1) 互助会が発足した当時の社会的使命を考えれば、人生100年時代という超長寿社会を迎える一方で、少子高齢化を発端とする様々な社会課題を抱え、多くの人たちが将来に不安を感じるこれからの社会において業界が果たすべき使命は、「より多くの人たちが幸せを感じられる心豊かな地域社会の実現」にある。
- (2) 他方、互助会システムの本質は、共同利用・相互扶助の理念による団体性の仕組みであり、これまで共同利用という形で冠婚葬祭文化の発展を支えてきた互助会には、「施行施設」や「会員ネットワーク」、「地域における信頼性」、「ホスピタリティマインド溢れる人材」等の有形、無形の資産の蓄積がある。これらを冠婚葬祭業の枠組みを超えて、日々の暮らしの様々な場面で広く安価に活用することができれば、多くの人たちに不安のない心豊かな暮らしを感じてもらうことが可能となり、将来への不安や社会課題の解決に向けて大きく貢献することができると考えている。
- (3) 冠婚葬祭文化は、「季節の変化や人生の節目を利用して、人とのつながりを喜び、お互いに助け合い、健康で心豊かな生活を送るために形づくられた先達の知恵の産物」と考えており、時代の変化に合わせて、その目的とする課題に対して応えていくことは、冠婚葬祭業たる互助会の本来あるべき姿といえる。時代とともに社会はより多様性、個別性の高いものとなり、幸せの形も「ウェルビーイング」と言われるようになってきているが、その本質は一人ひとりの「肉体的」「精神的」「社会的」な面での充実とされている。

これは、本来冠婚葬祭文化が目指してきたものであり、業界としても将来に向けて取組むに相応しい事業ということができる。

将来ビジョンが目指す具体的な事業展開

人生100年時代の健康で幸せなライフエンディングステージを過ごすために、互助会の持つ多様なリソースを活用したシェアリングサービスにより、会員に心豊かな時間と空間を提供する
(人生100年時代に向けたウエルビーイング推進サービス)

1. ヘルスケアサービスの推進による健康に対する不安の解消と健康寿命の延伸 (健康は行動を活性化する源泉)

- ① 定期的な診断・改善指導の提供による日常の健康状態への不安の解消と維持・改善意欲の向上
- ② 身体機能・認知機能の低下予防のための信頼性のあるプログラム等の提供 (健康事業への業界一体となった取組)

2. 人との交流の活性化によるウエルビーイングの推進

- ① 人と楽しく交流できる場 (多様なコミュニティ) の創出
- ② 多様な趣味や知識・スキル習得の場とその成果を活かせる機会の提供

3. 日常生活の不安解消のための生活支援や心理的サポートの提供と助け合う関係性の回復 (行政サービスの補完)

- ① 生活サポートサービス (高齢者雇用)
(家事代行、配食、話し相手、手続き代行、付き添い等)
- ② カウンセリング等の心理的サポート
- ③ 安否確認 (サポート訪問時)
- ④ 身元保証
- ⑤ 終末期・死後事務委任

各互助会ごとのサービス提供 (他社、他業態との提携・斡旋等も含む)

全国20百万人の会員
(うち約15百万人が高齢者 全国の高齢者の4割をカバー)

会員スキル
のシェアリング

シェアリング
サービス

業界
全体
で
提供

互助会の持つ有形・無形の資産

助け合う関係づくりをサポート

4. 互助会の持つネットワークを活用した就労機会や知識・スキル活用機会の提供 (会員スキルのシェアリング*)

- ① 就業斡旋や高齢者相互支援の機会の提供とその対価による経済支援の実施
- ② 趣味や知識・スキルを活かせる機会の提供

互助会の有する**有形無形の多様なリソースを会員とシェアリング**
(各互助会事業)

- ・ 地域に密着した信頼関係 ・ 会員データ、会員 (スキル*)
- ・ 空間、スペース、拠点 ・ チャペル、神殿
- ・ ホスピタリティマインド溢れるスタッフ
- ・ 料理、菓子 (シェフ、パティシエ) ・ 食材
- ・ 生花、ブザーブドフラワー ・ 写真、映像、制作技術
- ・ 音楽、楽器演奏、アレンジ ・ 衣装・アクセサリー
- ・ 美容、ヘアアレンジ ・ 着付け ・ エステ
- ・ グリーフケア
- ・ 送迎等の起動力 ・ イベント企画・運営力
- ・ ホテル等宿泊施設 ・ 介護・医療施設
- ・ 温泉・観光施設 ・ 取引事業者

各互助会のオリジナルコンテンツを全国会員向けに展開

5. 業界一体となった全国20百万の会員基盤の活用 ～シニア向けWebサイトの開設～ (業界事業)

- ① 高齢者向けの情報の提供や学習支援による情報格差の解消
- ② 各互助会施設等の相互利用や会員向けにオリジナルコンテンツの配信や各互助会固有の商品等の販売
- ③ 会員向けに会員ネットワークを開放 (趣味や知識・スキルを活かした成果物の販売や会員の多様なニーズ等をマッチング)
- ④ 会員相互のコミュニケーションも活性化

2. 新たな役務サービスについて

互助会の有する有形、無形の資産の活用は無論、必要に応じて他社、他業態との提携や斡旋等も含めて以下のような事業内容の展開案を考えている。

(1) ヘルスケア事業

事業サービス提供にあたっての考え方

1. 「健康」は人との交流等、心豊かな生活の源泉であり、元々季節の行事や人生儀礼等も、気候や身体の変化という節目に際しても、変わらず健康な生活を送れるように形づくられてきたものと考えれば、本来業務にも通じるものであり、新しい3つの事業サービスの中核の事業として積極的に取り組む。

2. ヘルスケア事業の提供にあたり重要なポイントは次の3点と考えており、それを基盤として具体的事業サービスを展開する。

- ① 医者や栄養士等（医療施設）の専門家による個別診断と個々に応じた適切な生活改善指導の提供
- ② ①の生活改善指導に基づき、効果が専門機関等により科学的に実証された健康維持・増進メニューの提供
- ③ 定期的に効果が確認できる仕組みと継続的に利用できる利便性と簡便性

(現在実施している事業例)

○ A社

スポーツクラブ関連サービス（運動機能向上、生活改善、マインドフルネス）
ジム機能とプログラム提供があり、生活改善やマインドフルネスはプログラム提供が中心

○ B社

健康増進に役立つ講座を開設
ダンスにヨガ、ピラティスや、気功に太極拳など

○ C社

グリーンケアの実施
カウンセリング等の心理的サポートサービス

等

(2) 交流斡旋事業

事業サービス提供にあたっての考え方

1. 「人との交流」によって、人は幸福感や生きがいを感じるとされており、互助会のリソースを最も有効に活用できる分野として、様々な形で他人との交流できる時間や空間を提供することで、地域における「孤立化」を解消し、多くの高齢者が生きがいを感じられる地域社会の構築を推進する。
2. また、1. を通じて、多様な趣味・嗜好による新たな形のコミュニティ形成を促進することで、これまでの個人化の流れの中で希薄化し、「無関心」「無縁」となりつつあった「人とのつながり」を新たなものに再生し、心豊かな社会に必要な「人との関係性」という社会基盤を回復する。

(現在実施している事業例)

○A社

複合施設におけるサービスの提供

フィットネスジムに加え、スパ、岩盤ホットスタジオなどのコンテンツを提供。また、イベントを開催するなど、地域に開かれたコミュニティとしての役割を担う

○B社

充実した時間を過ごすための様々な講座を開設
趣味の幅を広げる、手芸に工芸や書道、茶道、生け花など

○C社

シェアラウンジ

・女性限定のシェアラウンジとして、かつての縁側のように、出会い語らいを気軽に体験できる空間を提供
・飲食（スナック菓子、フリードリンク）、娯楽（本・雑誌読み放題、タブレット利用）、健康（ルームバイク、ランニングマシン）

○D社

日帰りバスツアー

各地の名所めぐりや歴史を訪ねるコース、自然散策など幅広いプランを展開

○E社

共同菜園

互助会が農園と契約し、会員向けに安価で提供

(3) 生活サポート事業

事業サービス提供にあたっての考え方

1. 高齢単独世帯や夫婦のみ世帯の増加の一方で、地域や近隣における助け合う関係性の希薄化により、孤立化や配偶者の認知症発症、老々介護等の日常生活における様々な不安が広がっており、互助会の有するネットワークの活用等により、地域社会に共助の関係性の回復することで、日常生活における不安の解消を図る。

2. また、様々な不安を持つ高齢者に対するサービスの拡充により、地方人口の減少に伴い弱体化の虞のある地方自治体の住民サービス機能を一部代替・補完する。

(現在実施している事業例)

○A社

セミナーの開催

相続や遺言書の疑問、お墓のお悩み、終活にまつわるさまざまなセミナーを定期開催。

主に終活・相続・生前整理・遺品整理等が中心

○B社

家事代行サービス

買い物・薬の受取り、調理（一般的な調理、温め、きざみ、盛り付け、配下膳、献立作成、食器類洗浄など）、掃除（住居の清掃、換気・室温調整、後片付け）、洗濯（洗濯、洗濯干し、取り入れ、収納）、衣類の整理（衣類の整理、補修）、その他（ごみ捨てなど）

○C社

身元保証・任意後見人サービス

入院や施設入居時等における身元保証や手続き代行サービス、任意後見人サービス

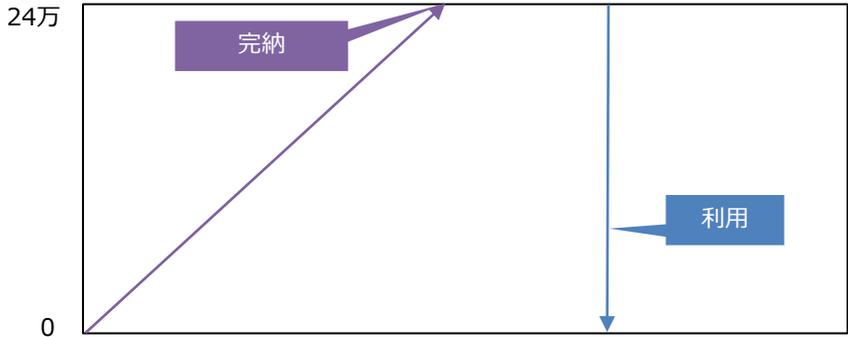
○D社

外出付き添いサービス

等

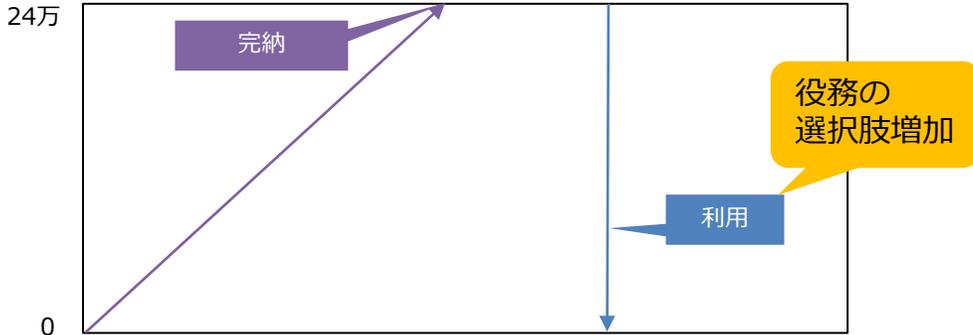
3. 前受金の利用方法 (1) 全額利用 現行

- 会員と事業者の間で締結した契約約款に基づき、役務を提供（施行）
- 現行では、結婚式、葬儀及び儀式的の範囲で、会員から依頼があった際に役務を提供
- 結婚式、葬儀については、会員が利用する際に、コースとして前受金全額を使用することが一般的であり、一部互助会では、儀式においても前受金全額利用するコースもある。

支払った掛金の利用方法	掛金の推移イメージ
<p>A. 全額利用（最終的な利用）</p> <ul style="list-style-type: none">• 原則掛金完納後、目的のサービス（役務）を受ける。• 契約時点では、役務提供時期が未定。会員からの施行依頼に基づき提供• 現状、葬儀・婚礼が一般的だが、儀式・儀礼利用の事例もある。	

(2) 全額利用 検討案

- 契約約款に基づき結婚式、葬儀及び儀式について、会員から依頼があった際に役務を提供することについては変更はない。
- 会員が求める時期に、求めるサービスの選択肢を拡充（事業者による役務メニューの拡充）

支払った掛金の利用方法	掛金の推移イメージ
<p>A. 全額利用（最終的な利用）</p> <ul style="list-style-type: none">• 原則掛金完納後、目的のサービス（役務）を受ける。• 契約時点では、役務提供時期が未定。会員からの施行依頼に基づき提供• 今後拡大を検討する役務によっては、全額利用する場合もある。	

(4) 一部利用 検討案

- 互助会が提供する役務の一部利用方法について変更はなく、利用限度額についても現行を踏襲
- 会員が求める時期に、求めるサービスの選択肢を拡充（事業者による役務メニューの拡充）

支払った掛金の利用方法	掛金の推移イメージ
<p>B. 一部利用</p> <ul style="list-style-type: none"> • 掛金完納／未完納に関わらず、支払済みの掛金の範囲で一部を利用してサービスを受ける • 結婚式、葬儀参列のための貸衣装、儀式及び新たな役務での都度利用を想定。 • 役務の提供後は再度積立て（掛金の支払）を行うことで、葬儀・婚礼の提供を受けることに備える。 • 業界の独自ルールで、数ヶ月分の月掛金を残した範囲で利用できるとする利用限度額の設定については、各互助会の判断となる。 	<p>積立て中に使用</p> <p>完納後に使用</p> <p>通常の場合</p> <p>一部利用</p> <p>再度積立</p> <p>保留</p> <p>葬儀等利用</p> <p>役務の 選択肢増加</p> <p>利用限度額 自己の葬儀が発生した場合、一括支払いにより、会員価格で提供を受けられるライン。 多くの互助会で月掛金6か月分を採用</p>

4. 既存会員への対応（定型約款の改正）

- 民法では、不特定多数の者との取引であって、その内容の全部又は一部が画一的である契約を定型約款として定めている。（民法548条の2）この定型約款は、「相手方の一般の利益に適合するとき」は、個別に相手方と合意をすることなく契約の内容を変更することができるとしている。（民法548条の4）
- 上記改正民法に基づき、互助会はこれまで、現在契約している約款を変更して適用することを変更確認書等で確認の上対応している。加えて、ホームページ、会報誌等での周知による対応を行っている。
- 具体的には、民法改正後に指定役務以外の役務に加えられた「ペット葬」について、既存会員への適用の際には、変更確認書等での確認により対応し、施行を行っている。今後展開を検討している役務についても同様の手続を行う予定。

○民法（明治二十九年法律第八十九号）

（定型約款の合意）

第五百四十八条の二 定型取引（ある特定の者が**不特定多数の者を相手方として行う取引であって、その内容の全部又は一部が画一的であることがその双方にとって合理的なものである**をいう。以下同じ。）を行うことの合意（次条において「定型取引合意」という。）をした者は、次に掲げる場合には、定型約款（定型取引において、契約の内容とすることを目的としてその特定の者により準備された条項の総体をいう。以下同じ。）の個別の条項についても合意をしたものとみなす。

- 一 定型約款を契約の内容とする旨の合意をしたとき。
- 二 定型約款を準備した者（以下「定型約款準備者」という。）があらかじめその定型約款を契約の内容とする旨を相手方に表示していたとき。

2 （略）

（定型約款の変更）

第五百四十八条の四 定型約款準備者は、次に掲げる場合には、定型約款の変更をすることにより、変更後の定型約款の条項について合意があったものとみなし、**個別に相手方と合意をすることなく契約の内容を変更することができる**。

- 一 定型約款の変更が、**相手方の一般の利益に適合するとき**。
- 二 定型約款の変更が、契約をした目的に反せず、かつ、変更の必要性、変更後の内容の相当性、この条の規定により定型約款の変更をすることができる旨の定めの有無及びその内容その他の変更に係る事情に照らして合理的なものであるとき。

2 定型約款準備者は、前項の規定による定型約款の変更をするときは、その効力発生時期を定め、かつ、定型約款を変更する旨及び変更後の定型約款の内容並びにその効力発生時期をインターネットの利用その他の適切な方法により周知しなければならない。

3、4 （略）

互助会加入者ニーズアンケート調査結果について

2025年9月
一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会

【回答数】 4,800サンプル

【男女比】 男性：34.9% 女性：65.1%

【年 代】 59歳以下：21.8% 60代：29.6%
70代 ：26.5% 80代：18.8%
90歳以上：3.3%

【回答結果】

1. 今回のアンケートに対していずれかに○を付けた割合 98.6%
2. ヘルスケア関連に対していずれかに○を付けた割合 88.1%

(個別回答結果)

内容	割合
定期診断（人間ドック等）	45.4%
認知機能低下予防プログラム（脳トレ等）	29.6%
運動機能向上プログラム （筋トレ、ストレッチ、有酸素運動等）	29.6%
運動・健康器具の購入・レンタル	20.6%
アンチエイジングサービス （エステ、スキンケア等）	18.9%
生活改善指導サービス	16.1%
栄養改善指導サービス	14.6%
サプリメントの購入	13.9%
マインドフルネスプログラム （瞑想、座禅、ヨガ等）	10.6%

3. つながりイベント関連に対していずれかに○を付けた割合

79.4%

(個別回答結果)

内容	割合
旅行	49.3%
カルチャースクール	24.3%
共同菜園	13.7%
友活サービス	12.2%
シェアラウンジの利用	12.1%
婚活サービス	9.8%

4. 生活サポート関連に対していずれかに○を付けた割合

89.9%

(個別回答結果)

内容	割合
家事代行サービス	37.9%
送迎・移動サービス	31.1%
配食サービス	28.1%
死後事務手続き代行サービス	27.3%
遺産相続手続き代行サービス	22.8%
リフォームサービス	18.4%
安否確認サービス	18.0%
外出付添サービス	12.6%
話し相手サービス	11.0%
身元保証サービス	11.0%
御用聞きサービス	10.7%
任意後見人サービス	10.6%
心理的サポートサービス (カウンセリング等)	7.6%

5. 介護関連に対していずれかに○を付けた割合

80.1%

(個別回答結果)

内容	割合
訪問介護サービス	35.4%
福祉用具の購入・レンタル	32.0%
通所介護サービス (デイサービス)	27.6%
介護老人福祉施設サービス	27.4%
居宅介護支援サービス (ケアプランの作成等)	24.2%

6. その他

内容	割合
ペット関連サービス (購入、譲渡仲介、預かり、介護、トリミング 等)	32.5%

自由回答内容
・お一人の方の死後の一括した代行サービス
・墓地・納骨堂 (民間の共同等)
・葬儀後のアフターフォロー
・冬の除雪、夏の草むしり
・ホテル等利用サービス
・特産品のお取り寄せサービス
・断捨離、部屋の片づけサービス
・(定期便)定期、食品購入 (配送)
・託児サービス
・便利なものの購入及びレンタル (掃除用具:ケルヒャー・ルンバ・マイ ナスイオン付、空気清浄機等)
・スーツ購入・ネクタイや靴の購入・カタログギフト・子供服等の購入
・家具や生活雑貨

・お酒の配達サービス
・庭の木 剪定サービス
・バリアフリー、お風呂の転倒防止対策
・孫の見守り
・公営住宅入居サービス
・弁護士や税理士等に専門家への相談費用
・入学費用準備金 体操服やノート、筆箱等入学に関わる資金
・宴会利用・お中元
・ロボット犬
・先進医療、高額療養費の一時金や補助等
・入院費用
・通院費や各種検査費
・掛金の安い葬儀保険（死亡時 50 万～100 万）
・交通事故補償
・定期預金のように掛金 90%までの貸付
・現金の引き出し機能
・香典立替、お布施立替

(調査票)

互助会加入者ニーズアンケート

日頃は格別のお引き立てを頂き、誠にありがとうございます。

現在、お客様からお預かりしている掛金のご利用方法は、結婚式・お葬式・通過儀礼（第三役務）でしか利用が認められておりません。

そこで、冠婚葬祭互助会の業界団体であります一般社団法人全日本冠婚葬祭互助協会では、皆様により快適で喜ばれる商品・サービスのご提供を検討するため、掛金のご利用方法について全国でアンケート調査を行うこととなりましたので、お手数をお掛け致しますが、何卒ご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

回答日 令和 年 月

性別 男 ・ 女

年齢 50代 ・ 60代 ・ 70代 ・ 80代 ・ 90歳以上

問 もし、結婚式・お葬式・その他の通過儀礼（七五三や成人式等）以外に掛金が利用できるとしたら、どのような商品・サービスが良いと思われますか。良いと思われるものに○を付けて下さい。(複数回答可)

【ヘルスケア関連】

- 1. 生活改善指導サービス
- 2. 栄養改善指導サービス
- 3. サプリメントの購入
- 4. 定期診断（人間ドック等）
- 5. 認知機能低下予防プログラム（脳トレ等）
- 6. 運動機能向上プログラム（筋トレ、ストレッチ、有酸素運動等）
- 7. マインドフルネスプログラム（瞑想、座禅、ヨガ等）
- 8. 運動・健康器具の購入・レンタル
- 9. アンチエイジングサービス（エステ、スキンケア等）

【つながりイベント関連】

- 10. シェアラウンジの利用
- 11. カルチャースクール

12. 旅行 13. 婚活サービス 14. 友活サービス
 15. 共同菜園

【生活サポート関連】

16. 家事代行サービス 17. 配食サービス
 18. 話し相手サービス 19. 外出付添サービス
 20. 安否確認サービス 21. 御用聞きサービス
 22. 送迎・移動サービス
 23. 心理的サポートサービス（カウンセリング等）
 24. 身元保証サービス 25. 任意後見人サービス
 26. 死後事務手続き代行サービス
 27. 遺産相続手続き代行サービス
 28. リフォームサービス

【介護関連】

29. 居宅介護支援サービス（ケアプランの作成等）
 30. 訪問介護サービス
 31. 通所介護サービス（デイサービス）
 32. 介護老人福祉施設サービス
 33. 福祉用具の購入・レンタル

【その他】

34. ペット関連サービス（購入、譲渡仲介、預かり、介護、トリミング等）
 35. その他（上記以外にご希望のサービスがございましたら下記にご記載下さい。）