

埼玉県を中心に冠婚葬祭互助会事業を展開。時代の先を読みながら、新たな事業領域を開拓し成長を続ける

「さがみ典礼」(葬祭事業)、「ベルヴィ」(冠婚事業)、「あるふぁくらぶ」(互助会事業)の各ブランドを展開するアルファクラブ武蔵野。同社は変化し続ける冠婚葬祭のニーズに対応するべく、常に時代の先を読み、新たな事業領域を開拓してきた。現在もメタバース霊園、宇宙葬など新フロンティアの開拓を積極的に推し進めている。



代表取締役社長 和田 浩明氏

- 代 表 者 代表取締役社長 和田 浩明
- 創 業 昭和37年6月
- 設 立 昭和39年9月
- 資 本 金 1億円
- 従業員数 1,100名(埼玉グループ全体、2023年4月末現在)
- 事業内容 冠婚葬祭互助会を柱とした総合結婚式場・葬斎センター・多目的ホールの運営、各種イベントの企画および実施等
- 所 在 地 〒330-0855 さいたま市大宮区上小町535
TEL 048-650-3030 FAX 048-650-3035
- U R L <https://www.alphaclub.co.jp/>

埼玉県全域および島根県出雲市で互助会事業、冠婚事業、葬祭事業を手がけるアルファクラブ武蔵野株式会社。同社は栃木、福島、長野、静岡など各地にグループ企業を持つ。

葬祭事業の柱は、テレビCMなどでおなじみのブランド「さがみ典礼」である。一般的な葬儀や大規模葬儀、自由葬、家族葬、生前葬等あらゆる葬儀を執り行い、それまでブラックボックス化されていた葬儀費用・葬儀内容を明確化し、遺族が安心して利用できる葬儀を提供する。埼玉県内ではグループを含め114の葬斎会館を持ち(2024年1月現在)、1級葬祭ディレクターを数多く擁して、365日24時間対応、生前に葬儀内容や費用を相談できるサポートなど、顧客に寄り添ったきめ細やかな対応で利用者の支持を得ている。

冠婚事業は、「ベルヴィ」ブランドで展開し、埼玉県内5つの式場で多様化するニーズに応える体制を敷く。互助会事業は「あるふぁくらぶ」のブランドで長きにわたりサービスを提供している。

「冠婚葬祭事業は時代の影響を受けやすいため、常に時代の先を読むことが求められます。そこで、ビジョンが確立した事業に積極的に投資を行うことを当社で

は心がけています。故人様、ご遺族様にとって何が最善であるかを模索し続けることが重要で、そこから生まれた事業が今日の当社を支える軸となっています」(和田浩明社長)

同社は従来の常識にとらわれない発想で新たなドメイン(事業領域)を開拓し、成長を支える事業へと育ててきた。

→時代の先を読み、新事業を生み出す

昭和37(1962)年、現社長の祖父・和田兼保氏が同社を創業。個人経営の葬儀社「さがみ典礼」を開業して第1歩を踏み出す。他社にはないホスピタリティーあふれた葬儀を執り行い、遺族から高い評価と信頼を得ながら葬儀件数を伸ばしていった。その後、冠婚葬祭互助会事業をスタート。将来に備える人によって、会員数は右肩上がりに増加していく。

当時は全人口に占める若者人口の割合が高い時代。同社は時代の流れを読み、葬祭事業と並行して、冠婚事業拡大へとドメインチェンジを行った。

「昭和55年に川口市に結婚式場“武蔵野玉姫殿”を

造りました。当時はまだ、埼玉県にほとんど結婚式場がなかった時代ですので、地元の方にも大変喜んでいただき、多くの方にご利用いただきました」

以降、越谷や所沢など県内に結婚式場を展開していく。冠婚事業は目覚ましい成長を遂げ、同社の成長を加速させていった。しかし、やがてゲストハウスウェディングやレストランウェディング、海外挙式など、結婚式のスタイルが多様化。冠婚事業の成長は足踏み状態に陥る。

一方、世間の葬儀ニーズは1990年代初頭に自宅葬から葬儀会館葬への過渡期を迎えていた。そこで同社は自宅葬のサポートから、大規模な葬斎会館を造り充実した設備と専門スタッフで遺族をサポートする方向に舵を切る。日本で初めてエンバーミング（遺体に消毒・防腐・修復等を施す）技術を導入し、業界に先駆け葬儀セレモニーの司会サービスも開始。悲しみに暮れる遺族が安全で衛生的、かつ安らかに故人とお別れができる形を確立していった。

葬祭事業は社会のニーズをとらえ、冠婚事業に代わり同社の売り上げを力強く後押しするまでに成長する。そのさなか、同社は次なる事業領域開拓に向けた新たな取り組みを始めていた。

→ 新型コロナが変えたセレモニーの形

「その頃、大きな会館で葬儀を執り行っていました、いずれ葬儀も結婚式と同じように小さくなっていくに違いないと考えました。そこで十数年前、ネットで葬儀社紹介サービスを行う会社と業務提携をし、その後グループに迎え入れました」

核家族化、少子高齢化で小規模葬が主流になる時代が到来すると和田社長は確信し、「小さなお葬式」を運営するWeb集客型葬儀社紹介サービス会社と手を結ぶ。同時に、家族や近親者のみで温かみのある葬儀を執り行う小規模葬儀専門会館「ソライエ」の建設を進めていった。やがてインターネットであらゆる情報が検索できる時代が訪れ、事業は急成長する。

しかしそこに再び新たなドメインの開拓を迫られる事

態が訪れた。新型コロナである。コロナによってそれまで通夜・告別式と2日間行われていた葬儀が1日または半日、数時間の火葬式へと変化したのだ。今後、その流れはいつそう進むのではないかと危機感を持った和田社長は、さらなるドメインチェンジに向け積極的に投資を行っていった。

→ ネット空間・宇宙空間という新フロンティア

同社は、コロナ禍を境にコンビニエンスストア規模の



本社社屋



ベルヴィ武蔵野



さがみ典礼葬斎センター



さがみ典礼祭壇

小規模葬儀専門会館「ソライエ」の建設を加速し、ドミナント形式で増設する戦略を推し進めている。

「大型葬斎会館を中心に置き、周りに古くなった会館をスクラップ・アンド・ビルドした小規模葬斎施設を設け、それまで点だったものを面に変えることで、大規模葬から小規模葬まで幅広く対応できる施設を目指していこうと考えました。また、大型会館をスクラップして小規模葬斎施設に造り替えた空きスペースには、日常的に利用できる施設を併設して互助会の会員様などに提供していく計画です」

カフェやコインランドリー、リラクゼーションスペース

など、互助会会員が利用できる施設を葬儀施設に併設し、会員の満足度を高めていく考えだ。

また、現在同社はメタバース霊園「風の霊」の開発にも力を入れており、昨年12月には葬儀会社で初となる「DX認定事業者」にも認定された。「風の霊」は“葬儀への参列ができない”“お墓の維持が難しい”といった悩みを解決すべく開発され、メタバース空間に設けられた霊園に、パソコンやスマートフォンを介してアクセスし、自身のアバターを使っていつでもどこでも故人を供養することができるサービスだ。近年社会問題となっている



「墓問題」解決の一助にもなると期待されている。

さらに将来に向けて「宇宙葬」の事業も進行中だ。

「当社は創業62年という歴史の中で数多くの葬儀実績を積んできました。最近ニーズの高まっている海の葬儀、海洋葬からヒントを得て、故人様にいつでも宇宙（ソラ）から見守っていただくことのできる宇宙葬を、銀河ステージ社のスペースメモリアルと提携しサービスを開始しました。お遺灰を収めたカプセルをロケットに搭載し、宇宙へと打ち上げ散骨するプランです。日本の宇宙ビジネスも今後ますます発展していくことが予想されますので、将来の葬祭事業の1つの軸として取り組んでいます」

→ 日本でのノウハウを生かして海外へ

少子高齢化が進む日本だが、世界には若者の人口比率が高い国が数多くある。例えばASEAN諸国だ。

「ASEAN諸国は若者人口比が高く、今後婚礼マーケットが拡大していくと考えています。当社はこれまで培った冠婚葬祭互助会事業の知見や技術を生かし、海外進出による事業拡大を目指します。その第1歩としてASEAN諸国でドレスサロンの開業を予定しています」

さらに冠婚事業とは別軸で現地の生産拠点と連携し、葬祭の必需品である骨壺や棺、生花を諸外国で生産して輸入する事業にも参入していく考えだ。

現在若者人口が多い国が30～50年後にどうなるかは、日本の現状を見れば明らかだ。和田社長は将来に向け、日本で培ったビジネスモデルを海外へ水平展開していく未来図も描いている。

→ 次の世代を担う若手のアイデアを積極採用

同社は2032年の創業70年に向け、新たな冠婚葬祭のあり方を提案する「VISION70」を立ち上げた。そこで会員向けに互助会をより活用できる場として提供していくとともに、幅広い消費者に向けた多彩なコミュニケーション施策を展開していく予定だ。

「若手社員からアイデアを募り“VISION70”の具体化プランを創案するための“未来創造会議”を社内ですべて実施しています。海外進出や盆栽の街・大宮で盆栽とカフェをコンセプトにした“BONSAI×BLOOMY’S”の実現もここから誕生した事業です」

現在、ライフエンディングに特化したCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）立ち上げの準備を進めるほか、積極的に国内外企業への投資も行い、攻めの姿勢で事業領域の拡大を目指している。

同社は今後も未来を見据えながら業界のフロントランナーとして冠婚葬祭事業の次なる事業領域を開拓し、業界をリードしていく。