

●特別企画● 多様化する消費者ニーズへの対応

葬儀の変化に伴う、生花需要の変化

一般葬と家族葬では生花祭壇が6割超、生花祭壇では洋花が主流に、生花のうち国産菊の割合は依然として高い、菊の選定基準、祭壇だけでなく会館全体の装飾も視野に

●仏壇特集●

10年後、50年後の経営を見据えて、商品やサービスの企画開発、売り場や売り方の改善を株式会社はせがわ、「映箱うつしばこ」

●石材特集●

「墓石まわり」の企業に聞く

梶原建設株式会社、株式会社クリア、株式会社生田化研社

NEWS PICK UP!

供養関連業界の最新ニュース

地域との信頼関係をつくる

神奈川葬祭、「家族葬・直葬を学ぶセミナー」を開催



株式会社神奈川葬祭（本社：神奈川県厚木市、伊東利明社長）は2017年5月21日、神奈川県厚木市のアミューあつぎにて、「家族葬・直葬を学ぶセミナー」を開催した。

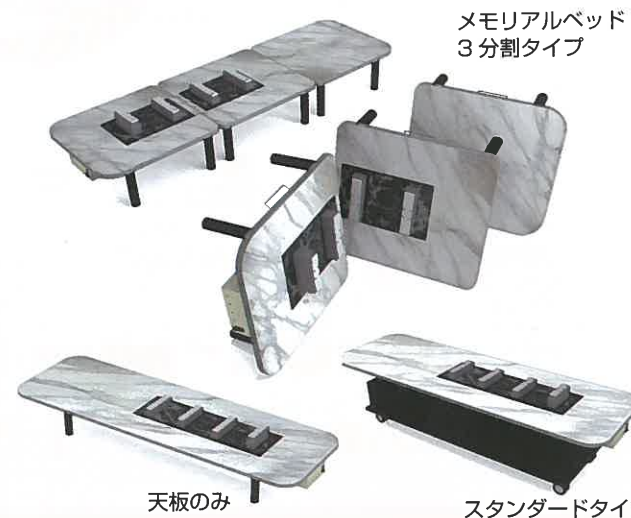
一般社団法人終活カウンセラー協会認定の終活カウンセラー上級でもある同社、企画営業部の高橋良彦氏が講師として、なぜ、葬儀をするのか？といったことから、家族葬、一日葬、直葬の違い、また後悔しないための事前準備などについて、これまで数多くの葬儀を担当してきた自身の経験なども踏まえて、解説した。

こうした取り組みの狙いについて、高橋氏は企業のファンづくりを目的にしているという。地域で選ばれるためにも、やみくもに営業活動や会員募集を行うのではなく、あらゆる機会を通じて、一人ひとりとしっかりと信頼関係を築いていくことが大切だという。特に昨年末からはじめた、地域包括支援センター主催の終活セミナーは好評で、早くも複数の地域包括支援センターへ広がりを見せている。

今後、施設や自宅など、病院以外の場所での看取りの増加が予想される中、葬儀受注の流れにも変化の兆しが表れている。こうした状況の中、同社の取り組みがどのような展開を見せるか、注目したい。

雑貨卸のドウシシャ（大阪）

遺体の冷却安置台の販売で、葬儀関連市場に参入



雑貨卸のドウシシャ（本社：大阪市中央区、代表取締役社長：野村正幸）は、6月末から葬儀社や斎場向けに遺体を管理する遺体冷却安置台「メモリアルベッド」の販売を始める。

多死社会の進行で近年、火葬場の建設が追いつかず、冷却が必要な期間が長くなるケースが増加し始めている。そうした状況に応じて開発されたこの製品は、ベッドの表面に-5℃程度の冷却ブロックを4カ所に設置、電気と熱を交換して冷やす「ペルチェ素子」により、背中から吸熱し、遺体の自家融解や通性嫌気性細菌の活動を抑制する。

遺体の腐敗を防ぐためには通常ドライアイスが使われるが、毎日の取り換えに手間がかかる上に、低温やけどをすることや、遺体が凍ってしまうことも多かった。また、気温の高い季節に長期間保存する必要があると、使用するドライアイスも大量になる。この冷却ベッドを使えば、そうした問題が解消でき、より自然な冷却管理が可能になる。

モデルは会館に常設できる「スタンダードタイプ」と持ち運びができる「3分割タイプ」の2種。

価格は1台120万円程度（税別）。