

業績アップ成功事例レポート 仏壇店様・墓石店様向け

勝ち残る仏壇・墓石店のための

ゲスト講演
付き

厳選事例セミナー

事例 | 1 仏壇店 A

在庫一掃×営業手法改善で
売上125%UP!

不採算店舗含めて、在庫一掃
セール、営業手法を一新!
前年度から伸ばしたその具体
手法とは?



事例 | 2 仏壇店 B

葬儀社の葬儀後対応を代行し、
1,000万円UP!

近年葬儀社が力を入れる
アフター部分を全て代行し、
仏壇・墓石の取り逃しを防ぐ!



事例 | 3 仏壇店 C

提携先の増加で未開拓エリア集客
売上120%UP!

JAや生協の提携先を増やす
ことで仏壇の売上が大幅に
アップ!
開拓に必要な動きとは?



事例 | 4 仏壇店 D

事業再構築補助金活用で、
葬祭業参入!

多くの墓石店が異業種への
参入を目指す中、補助金活用
で、葬祭会館を建造!



ゲスト講演

有限会社 石高石材販売
代表取締役 恩田 亮司氏



墓石店 樹木葬×墓石周辺事業の強化で毎年増収増益!
売上は2年で120%UP!

樹木葬霊園を4拠点展開し、周辺事業の改革にも着手! 本業である墓石事業は墓じまい、追加彫り、リフォーム、墓参り代行など周辺事業に注力し、樹木葬の開拓や別事業への投資で未来を描く、これからの墓石店が取るべき施策とは?

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

墓石・仏壇店全国経営者フォーラム2022 [お問い合わせNo.S085530]

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【厳選事例セミナー】

全国で勝ち残り続けるための成功のエッセンス

■なぜ今、「勝ち残る」ための戦略が必要なのか？

表紙にもあるように「勝ち残る」ための戦略を本セミナーでは解説させていただきます。当社も現在まで50社以上の仏壇店・墓石店様とお取引させていただく中で成功している事例はもちろん、うまくいかなかった事例も含めてご紹介をさせていただければと思っております。

「勝ち残る」ためには売上を上げ続けることが最も重要です。そして売上を上げるための戦略を組み立てる必要があります。ひと昔前であれば、仕入れを見直すことによる単価アップや他社との価格競争では値下げをして成約を勝ち取りさえすれば、件数でカバーすることもできましたが、近年ではそれもありません。



—多様化する墓石—

ご遺骨を墓石に納める

一般墓

ご遺骨を海や山に散骨する

散骨

寺院が遺族に代わって供養する

永代供養

樹木を墓標に見立てて埋葬する

樹木葬

墓石は和墓から洋墓、そして散骨や納骨堂、樹木葬など多様化し、仏壇も仏間のない家が増え、金仏壇や唐木仏壇ではなく、家具調仏壇をお買い求めの方がふえました。それにより少なくなっていた件数に対して、単価も従来よりも下がってきたこととなります。だからこそ、細かい話だけではなく、戦略レベルで次の5年、10年でどうしていくのかを考える必要があるのです。

■「勝ち残る」ために全国の仏壇店・墓石店が取っている戦略とは？

現在、全国に存在する仏壇店・墓石店の数は最盛期から半分以下になり、2,000件程度とされています。上場企業を除けば、ほとんどは地域に密着した企業であり、これを読んでいる皆様と同じように今後の戦略について迷われている会社様です。そんな中でも売上を伸ばしている会社様がされているのは、

- 成約率アップのための営業手法の見直し
- 来店営業だけでなく、チャネル営業のための販路開拓
- 周辺商材の強化(墓石なら墓じまいやクリーニング、仏壇なら仏具や洗濯など)
- 新規事業への投資による、本業依存からの脱却

勝ち残りながらかつ業績アップもし続ける
墓石店の成長ストーリーは次のページから！

【ピックアップゲスト事例】有限会社 石高石材販売 わずか2年で売上120%アップ！新規事業にも積極チャレンジ中！

Front Interview

フロントインタビュー

恩田亮司氏

有限会社 石高石材販売
代表取締役



名古屋市内で創業110年の歴史を誇る墓石店を運営する恩田社長。減収増益になっていた会社を立て直し、3年連続増収増益に導いたその手法と、具体的に取り組んだことについて今回お伺いさせていただきます。今年度はさらに身元保証事業や葬祭業への本格参入も検討されており、今後のビジョンについてもインタビューではお話いただいております。



【企業概要】



■ 商圏エリア

愛知県名古屋市緑区・千種区・天白区／愛知県豊川市

■ 葬拠点数

墓石店3店舗・樹木葬4拠点

■ 売上高

1億円

■ 従業員数

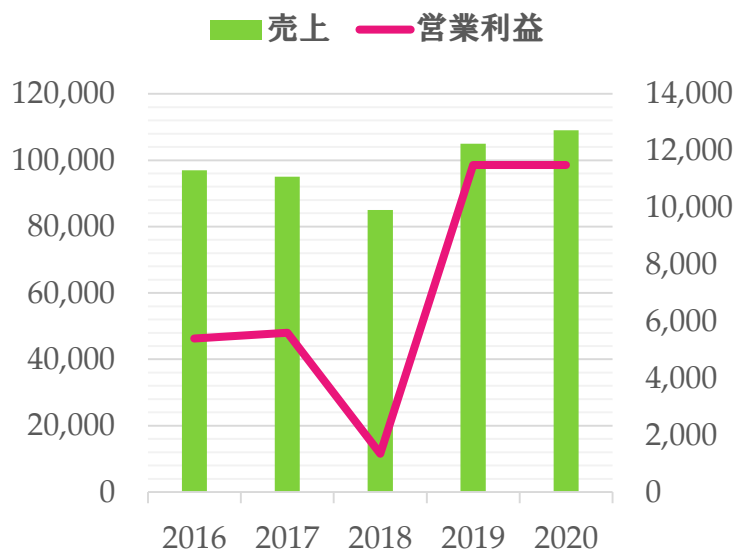
7名

【インタビュー概要】

- ☑ 創業から110年を迎える老舗墓石店が行った、墓石事業の改革の一手とは？
- ☑ 増収増益のための樹木葬霊園の展開と今後の展望は？
- ☑ 新規事業では身元保証事業・葬祭事業にチャレンジ！恩田社長が描く次の10年とは？

—この度はインタビューにご協力いただきありがとうございます。早速本題で恐縮ですが、増収増益になる前までの経緯について簡単に教えていただけますでしょうか？—

はい。こちらこそピックアップしていただきありがとうございます！当社は2006年から本体である「石高石材」の販売会社として立ち上がった会社でございまして、お客様へよりお求めやすく、きめ細やかなサービスを実現するために、2017年に独立を致しました。実際に売上の推移はご覧の通り(右図)となっておりまして、2016年頃にはピーク時の2分の1以下の売上になっていました。売上は出ても利益が残らなかったり、切り詰めて利益を無理やり残してもじり貧でいずれキャッシュが尽きる、そんな経営状況でございました。



2年で売上120%アップを達成することができた 墓石店がやったことと、これからやっていくべきことは？

—なるほど。2億円強売上有るところから年々ダウンし続けていたのですね。ただ2018年頃からは売上を含めて上がり続けていますね！具体的にはどんな取り組みをされたのでしょうか？—

はい。上がり始める前の年から大きく取り組んだのは3つです。1つ目は自分の仕事を減らして、周辺商材の強化に時間を使えるようにしたこと。2つ目は競合との無駄な価格競争をやめたこと、そして3つ目は樹木葬霊園の開拓です。

—ありがとうございます。それぞれどんな経緯で取り組むことを決めたのでしょうか？—

1つ目の「自分の仕事を減らす＋周辺事業強化」ですが社長という立場ながら、お客様の接客・見積・成約・発注・その後のフォローまで全て一人で行っておりました。自分の目の届く範囲内で全てやりたい、と思ってやっていたのですが、新しいことにこのままではチャレンジできないと思い、一部外注に回すなどを行い、意図的に時間を作り出しました。そのうえで数字を見ていくと、追加彫りや墓じまい・リフォームといった周辺商材が安定した売上を出していることが分かったので、そこに注力を行いました。具体的にはツール類を整備したり、周辺商材に絞ったチラシなどの作成を行いました。



お墓購入者の方へお墓の「メンテナンスブック」を作成。(左)

お墓じまいに絞ったチラシを作成し問い合わせ増加(右)

2つ目の競合との無駄な価格競争ですが、当社が墓石店ひしめく通りにあることもあり、お客様の取り合いが起こっておりまして。「目の前の墓石店でもお見積もりしたんですが…」と言われれば「うちならこれより安くできますよ！」という形で受注を重ねていました。その結果、件数を大きく伸ばしていたものの、粗利率でみると50%を切る金額での受注になっており、貧乏暇なしになってしまっていました。そこで無駄な価格競争をやめようと、「粗利60%」を基準としてそれ以下の利益率の仕事は取りにいかないというルールを決めました。売上こそ下がりましたが、利益率は堅調に伸びています。

そして3つ目の樹木葬の開拓については、もともと樹木葬自体には興味は持っていましたが、上記のこともありなかなか着手できずに、やり方もわからなかったのですが、仙台の会社様の事例や金沢の会社様の事例を聞いて、「名古屋もマーケットはあるから売れるのでは？」と思ったのをきっかけに樹木葬の開拓自体はスタートいたしました。最初は知り合いのお寺にお声がけを何件かさせていただき、そのうち1ヶ寺様からよいお返事をいただけたのでスタートしました。

—業績を伸ばすためにいろいろ思い切って変えられたりチャレンジされたんですね。現在の業績はどうですか？—

お陰様で、樹木葬の拠点が名古屋市内に3拠点、豊川市に1拠点と合計4拠点あり、そこが安定的に売上を生み出してくれています。また本業も売上こそ下がっているものの、全体でみると売上・営業利益ともに3年連続で増収増益となっております。また今年の6月には5拠点目の樹木葬を豊明市にOPENする予定です。

—樹木葬も本業も含めて業績好調ですね！今後のビジョンについても教えてください—

樹木葬はじめとした周辺商材の強化でV字回復へ！ 恩田社長が描く、石高石材販売の10年物語とは？

はい。まずは会社としてシニア向けビジネスの拡充を行っていきたくて考えております。その第一歩として2021年から身元保証事業、2022年1月から春日井市の葬儀社をM&Aし、葬祭業に着手しました。身元保証事業では生前のお客様を樹木葬よりもさらに幅広く捉える窓口として、そして葬祭業では、本業では難しかった亡くなった後の川上のお客様へのアプローチとしてシナジーが生まれればいいなと思っております。葬祭業に限っていえば、M&Aと同時に会館の出店についても動いており、尾張旭市に新規出店も行う予定です。



春日井市の葬儀会館。今後は尾張旭市への出店も検討。

—勢いがすごいですね！最後に恩田社長が描く今後10年のビジョンについて教えてください。—

ちょうど2020年に経営方針発表会の開催を決め、2021年2月に開催を行った時に発表を行ったのですが、2030年までに樹木葬霊園を7霊園、家族葬式場を3拠点展開する予定です。当然本業も続けていきますが、収益のポートフォリオを葬祭業や霊園事業に寄せられるようにしていきたいと考えていきたいと思っています。また、今はなんでもかんでも自分が出て行っている状況ですが、各事業部ごとに責任者を作り、責任者が事業を回すような形を描こうと思っています。社長である自分自身は新規事業の開拓や、各事業のスケールに時間を使っていきたいと思っています。



毎年計画をアップデートしていき、10年計画を作っている

—素敵でございます！今回は貴重なお話をいただきまして誠にありがとうございました！—

拠点紹介

【墓石事業】

- ・石高石材販売 本店(名古屋市緑区)
- ・石高石材販売 長久手店(長久手市)
- ・石高石材販売 勅使店(豊明市)

【霊園事業】

- ・グランジュール大高(名古屋市緑区)
- ・グランジュール平和公園(名古屋市千種区)
- ・グランジュール平針(名古屋市天白区)
- ・グランジュール豊川(豊川市)

【葬祭事業】

- ・シヤオンホール(春日井市)



【厳選事例4選】

全国で勢いのある墓石店・仏壇店が行っていることとは？

在庫一掃×営業手法改善で売上125%UP！

【在庫一掃セール開催】

こちらの仏壇店A社様では、店舗の短期的な売上アップに悩まれておりました。そこで着手したのは在庫整理と営業手法の改善です。

在庫の整理では、滞留年数が長くなっている金仏壇や大仏を中心に利益率度外視でチラシに掲載し、集客のフックとしました。右のようなチラシで長期滞留品を捌けさせながら、売れ筋商品の仏壇の仕入れを厚くし、在庫の調整を行いながら、売上を最終的に125%あげるきっかけになりました。

【営業手法の改善】

各店舗の営業手法にばらつきがあり、店舗ごとに成約率が高い・低いがありました。そこで営業手法を「最も成約率の高い店舗」の手法に合わせることで成約率を20%以上向上させています。具体的には、お客様に対して、ただ接客をするのではなく、着座率を高めて、お客様情報を記録することで、その後の後追いやヒアリングにも生かすことができます。



葬儀社の葬儀後対応を代行し、1,000万円UP！

【葬儀社のアフター代行】

仏壇店B社様では、葬儀社のアフター業務を代行することで、売上を伸ばすことに成功しました。こちらの会社様でも滞留年数の長い在庫や新規顧客を獲得できない現状に悩みを抱えておりました。そこで、地元の葬儀社と提携を行い、「葬儀が終わった後の方の名簿」をそのまま頂き、「その葬儀社の仏壇部」の人間として営業を代行するようにしました。当然、葬儀が終わった直後のお客様が一番そこにニーズがあるため、営業が容易になりました。

現在こちらのB社様では3社の提携先がありますが、いずれの葬儀社様も「ディレクターの人数が少なく、一葬家に対してアフターフォローをしきれない」という課題を抱えておりました。そこを営業が得意な仏壇店に任せることで、アフター商材の成約率も上がり、お客様の満足度も上げることができるメリットがあるため、現在は他の葬儀社様にもアフター代行の営業をしており、地域のアフターを取りに行く戦略をとっています。



提携先の増加で未開拓エリア集客売上120%UP！

【未開拓エリアの集客で売上アップ】

仏壇店C社様では、樹木葬を運営していましたが、これを本業の仏壇の集客にもつなげていけないかと検討していました。そこで地域の生協・農協と協力し、樹木葬をフックに名簿を獲得しながら営業をかけていくスタイルを確立し、売上アップを達成しました。エリア内に多く拠点を持つ、生協や農協のお客様に対してのアプローチで今まで全く顧客を獲得できていなかった競合の足元エリアや、チラシの反響がなかったエリアからも売上を獲得することができました。



組合員の皆様へ

組合員様限定 お仏壇 新春ご優待セール 事前予約制 開催中!!

※感謝対策を実施しております。

お得な特典がいっぱい!!

特典① 古いお仏壇の 引き取り処分費用 無料!!	特典② お磨き不要 仏具付!!	特典③ ご成約特典 "カタログギフト" 進呈!!
-----------------------------------	-----------------------	-----------------------------------

期間 2022年2月1日～3月31日迄
時間 10:00～15:00

現品限り!!

お仏壇 ¥10,000,000 ¥10,000,000 ¥10,000,000	お仏壇 ¥10,000,000 ¥10,000,000 ¥10,000,000	お仏壇 ¥10,000,000 ¥10,000,000 ¥10,000,000
--	--	--

上記のお仏壇の他にも各種取り揃えてお待ちしております!!

お問い合わせは、各支店まで
裏面もご覧下さい。▶▶

事業再構築補助金活用で、葬祭業参入！

【葬祭業への参入で業績アップ】

仏壇・墓石を扱うD社様では国が実施している「事業再構築補助金」を利用し、店舗の横に家族葬会館を建立し、現在月5件程度を行うまでになり、本業以上に安定した収入源を獲得しました。事業再構築補助金は多くの仏壇店・墓石店には出すことができる可能性が高いので、チャレンジしてみてもいいかもしれません。

実際に、仏壇店・墓石店から葬祭業に参入するメリットは多くあり、「既存商材をアフターで販売できる」といった直接的に本業の売上を増やすことにつながります。

D社様でも葬儀の件数はまだ多くありませんが、施行したお客様の中から「仏壇購入につながった」「樹木葬の購入に至った」などの効果は出始めています。



2022年業績アップを本気で目指す仏壇店・墓石店経営者様向けのセミナーです。
机上の空論ではない、実際の成功事例のご紹介を踏まえた内容をお伝えします。

セミナープログラム

オンライン開催 ご都合の良い日程を以下よりお選びください。

2022年 **5月19日(木)・24日(火)**

開催時間

10:00~12:00(ログイン開始9:30~) / 13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

一般価格

10,000円(税抜)
11,000円(税込) / 一名様

会員価格

8,000円(税抜)
8,800円(税込) / 一名様

1つでも当てはまる方は、セミナーにご参加ください。

- ☒ 墓石店を経営しているが、墓じまいのニーズばかりで新規建墓が取れずに、**売上がじり貧になってしまっている**会社様。
- ☒ 新規の事業もしていけないといけないのはわかっているものの、踏ん切りがつかない会社様。
新規事業を検討している会社様。
- ☒ 仏壇店を経営していて、昔の在庫がまだ多くあり、売れるのは家具調仏壇なので、**金仏壇が動いてくれずに困っている**会社様。
- ☒ **樹木葬や葬祭業に興味**のある会社様。

講座	セミナー内容	
第1講座	墓石・仏壇業界が置かれている現状とこれからすべきこと	株式会社 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 新井 達也
第2講座	なぜ、石高石材販売は売り上げをたった2年で120%アップさせることができたのか	有限会社 石高石材販売 代表取締役 恩田 亮司氏
第3講座	樹木葬×既存事業の業績アップ手法	株式会社 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 新井 達也
第4講座	仏壇・墓石店の次なる事業戦略とは	株式会社 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージャー 野町 惇斗

お申込みはこちらから



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報を下記WEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/085530>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

墓石・仏壇店全国経営者フォーラム2022

お問い合わせNo. S085530

開催要項

オンラインにてご参加 全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 5月 19日(木) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始: 9:30より)

お申込期限: 5月15日(日)

2022年 5月 19日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: 5月15日(日)

2022年 5月 24日(火) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始: 9:30より)

お申込期限: 5月20日(金)

2022年 5月 24日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: 5月20日(金)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金をご確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 085530を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 佐野 ●内容に関するお問合せ: 野町・新井

●お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

◎5月19日(木)オンライン

10:00~12:00 / 13:00~15:00

申込締切日: 5月15日(日)

◎5月24日(火)オンライン

10:00~12:00 / 13:00~15:00

申込締切日: 5月20日(金)

下記QRコードをスマートフォンの
バーコードリーダーで読み取ってください。



オンラインセミナーご受講の「3つの安心」

その1

ネットにつながったPC・スマートフォンがあれば
どこでもご受講可能です！

その2

他の受講者に、ご自身が参加されていることを
知られることは**一切ございません**。

その3

セミナーを聞いての質問や気になったことは、当日
または後日、**講師に直接お訊きいただけます！**

受講者限定

コンサルタントによる無料個別相談

「受講したけど、自社の場合はどうなのか知りたい」
「もっとこういうところが聞きたい」

というお声にお応えして

セミナー終了後、質問や疑問を

「無料個別相談」できます！



※ご希望の方はお申し込み時に「無料経営相談を希望する」にチェックを入れてください

セミナーの概要やお申込み方法は本紙の裏面をご覧ください