

繁盛仏壇墓石店視察ツアー

2024年3月13日(水)13:00~16:30(集合12:30)

視察ツアー概要

12:30~13:00 JR中央本線「石和温泉駅」で受付	15:00~15:10 移動
13:00~13:20 移動+第一講座	15:10~15:30 小瀬さくら墓苑視察
13:20~13:50 お仏壇のエヴァ視察	15:30~15:40 移動
13:50~14:10 移動+第二講座	15:40~16:20 小瀬スポーツセンター(第三講座・第四講座)
14:10~14:30 かわだ霊園視察	16:20~16:30 移動(JR中央本線「石和温泉駅」解散)
14:30~14:40 移動	
14:40~15:00 甲斐みなみ墓苑視察	※進行などによって一部スケジュールが変更することがございます。

第一講座 成功している墓石店が取り組んでいること

なぜ株式会社小野石材店が成功を続けているのかを解説いたします。新規建墓、新規開拓、樹木葬などのエッセンスを学べます。樹木葬霊園や開発した霊園は現地にて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ チーフコンサルタント 新井 達也



第二講座 視察 なぜ墓石店が仏壇店を作ったのか

好調だった墓石店がなぜ仏壇店にも参入したのか？

現在までの取り組みと、なぜ仏壇店をオープンしたのかを解説します。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ チーフコンサルタント 新井 達也



第三講座 ゲスト講座 成功し続ける仏壇店・墓石店になるために

150周年を迎える株式会社小野石材店もすべてが順風満帆ではありませんでした。

取締役である村田氏がどのように会社を変えていったのかをリアルで伺います。

株式会社小野石材店 取締役 部長・事業責任者 村田 慎二 氏

第四講座 明日から取り組んでほしいこと

株式会社小野石材店の成功事例を見ていただき、さっそく明日から取り組んでいただけること、

考えていただくことを最後にまとめます。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 野町 惇斗



繁盛仏壇墓石店視察ツアー 参加料金

受講料(1名様)

一般: 50,000円 (税抜) 55,000円(税込)
会員: 40,000円 (税抜) 44,000円(税込)

会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申し込み方法

右記のQRコードよりお申し込みください。



仏壇・墓石店向け 繁盛店視察 2024

人口7万人の地方都市で 成功し続ける仏壇・墓石店の

in山梨

秘密徹底解剖ツアー

視察先① お仏壇のエヴァ ファサード&売場の プチリニューアルで 売上2,500万円UP 売場の作り方徹底解説	視察先② 小瀬さくら墓苑 5型地分以上開発 競合過多かつ最後発でも 埋葬形態の差別化で OPEN3ヶ月で 売上2,000万円 土地の形状別！当てる樹木葬霊園の造り方徹底解説！！	視察先③ かわだ霊園 ペット付帯型 1年で 1,500万円UP! ペット供養付帯型 樹木葬霊園	視察先④ 甲斐みなみ墓苑 3㎡樹木葬 たった3㎡の 超小型樹木葬で 売上500万円
--	---	---	--

視察先企業

株式会社小野石材店(山梨県笛吹市)

2023年に創業150周年を迎え、現在は仏壇店・墓石店・樹木葬霊園を運営している。直近3期は連続黒字化に成功。特に樹木葬霊園は県内に8拠点を展開(2023年度新規3拠点OPEN)している。3期連続の黒字を達成した墓石店



ゲスト講師

株式会社小野石材店
取締役 部長・事業責任者
村田 慎二 氏
株式会社 小野石材店

主催

サステナブルな成長を追求する。Funai Soken
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

繁盛仏壇墓石店視察ツアー

船井総研セミナー事務局 <E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。

お問い合わせNo. S111264

当社HPからお申込みいただけます。船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp/>】右上検索窓に「お問合せNo.」をご入力ください ⇒ 111264

株式会社 小野石材店

2023年に創業150年を迎えた
山梨県の老舗墓石店



お仏壇のエヴァ
店舗入り口



石和営業所（工場）
全景

明治5年に個人企業として創業し、昭和29年に有限会社、昭和34年には株式会社となりました。現在の社長は8代目となり、仏壇店のリニューアル、樹木葬霊園事業の展開を進めています。直近3期は黒字に転換しており、業績が厳しい墓石業界の中では素晴らしい成果を出されています。仏壇店である「お仏壇のエヴァ」、墓石営業所である「石和営業所」、「上野原営業所」、「横浜営業所」を拠点として、樹木葬霊園は甲府市、笛吹市、北杜市、上野原市などに合計8拠点を展開しています。



株式会社小野石材店
取締役 部長・事業責任者
村田慎二氏



【ゲスト講師紹介】

株式会社小野石材店の取締役営業部長。墓石・仏壇事業といった本業はもちろん、樹木葬霊園の寺院開拓、新規事業への取り組みなどさまざまな取り組みを先頭を切って指揮し、社内からの信頼も厚い。今後は新規事業の展開なども考え、小野石材店の先頭を走り続ける。

小野石材店がかつて抱えていた課題

- ①既存事業の売上に悩み、起爆剤として期待しOPENした**樹木葬霊園**が売れておらず、どのように売っていくべきか悩んでいた
- ②仏壇店の知名度がほとんどなく、**年間の売上もほとんどない**ような状態で、集客をするのにも何からすればいいのかわからなかった
- ③既存の売上が年々下がってきているので新規事業に踏み切りたいものの、**既存の人材リソース**で何ができるかわからなかった

今回の視察ツアーのポイントはココだ！！

Point 1 墓石店の敷地内にOPENした
仏壇店の成功のポイントを見られる！



墓石店がなぜ仏壇店を始めたのか、
仏壇部門が500万円⇒3,000万円売上アップ！
業界が厳しくても成果がでる仏壇店の店舗づくりとは

仏壇店を成功させるポイントは多くありますが、墓石店が取り組む仏壇店にはまた違った取り組みが必要です。すでに墓石店として仏壇店を運営している方、仏壇店を経営している方に参考になるポイントが多くあります。実際の現地を見ながら店づくりを含めてご確認いただけます。

Point 2 競合が多くても、後発で勝ち続ける
樹木葬霊園を見られる！



競合過多のエリア・OPENしていて売れていなかった
樹木葬霊園の活性化の方法を聞くことができます

山梨県には小野石材店以外にも多くの樹木葬霊園があり、競合霊園が多い中でも勝ち続けることができる樹木葬霊園の造り方を見ることができます。「なぜこの商品構成で勝てるのか」、「大手にどのように競合対策をしているのか」などを現場における実践的な内容についても解説を予定しています。また新規開拓の際に行っていることについてもお話いただく予定です。

Point 3 成功までのストーリーを
取締役である村田氏から聞ける！



2021年から改革に乗り出した小野石材店
150周年を迎えるにあたって変えたことは

会社の業績を回復するにあたって、その陣頭指揮を執った村田氏はどのようにして会社を変えていったのか。そして3年連続黒字を達成することができている墓石店がどのように利益を埋めるような商品作りを行っていったのかを事例を交えながらお話いただけます。

仏壇店・墓石店の皆様と業績の話をする「**競合は減っているから業績があがる**」、「**お客様が減っているから売上ダウンはしょうがない**」という話が出る事が多くあります。たしかに外的要因は年々厳しくなっており、倒産していく会社もあれば、現在すでに売上が厳しいことも増えています。成功事例を知ることで、自社をより活性化し、新しい活路を見出すためのヒントを見つけていただけたらと思います！

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。

繁盛仏壇墓石店視察ツアー

お問い合わせNo. S11264

開催要項

日時・会場

2024年 **3月13日** (水)

お申込み期限 3月9日(土)

集合場所: JR中央本線「石和温泉駅」
解散場所: JR中央本線「石和温泉駅」

開催時間 開始 **13:00** 解散 **16:30** (受付 12:30 より)

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。
※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 50,000円 (税込 **55,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 40,000円 (税込 **44,000円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額でのお振込**をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- 受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。
- 会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
- 受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
- お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。
ご参加を取り消される場合は、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ますようお願いいたします。

申込み取消時期	取消料
旅行開始日の前日から起算して21日前まで(日帰り旅行は11日前)	いただきません
旅行開始日の前日から起算して20日目(日帰り旅行は10日前)以降8日目に当たる日まで(③~⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の20%
セミナー開始日の前日から起算して7日目以降2日目に当たる日まで(④~⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
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. 11264を入力、検索ください。

お申込み後の
流れ

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。
内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込みのみとなります。
※万一お申込みいただいたにもかかわらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら



葬儀社

仏壇店

墓石店

エンディングビジネス業界向け

経営者や経営幹部3,400名以上
が購読中!

情報
満載

無料メールマガジン

葬儀・供養業界の“成功事例”を無料メールマガジンで大公開!

1分で
登録完了!

船井総合研究所のお付き合い先である
全国約120社の企業の
“生”の成功事例や最新の業界情報を
メールにて配信しております!
「ほかの会社はこんな時、
どんなことをやっているの?」
「こんなやり方があったんだ!」
など、メルマガを登録することで
さまざまな可能性が生まれ
経営の“ヒント”が得られます。
ぜひ一度ご登録してみてください!

登録は以下の方法から!

【登録方法】

- ①スマートフォンから登録
⇒右のQRコードを読み取る
- ②パソコンから登録
⇒「船井総研 葬儀 メルマガ」
で検索



最新の業界情報が手に入る!!

無料

小冊子ダウンロード

葬儀業界の最新情報や知りたい情報が沢山つまったお役立ち資料が無料でダウンロード可能!

資料内容

- ☑【墓石・仏壇店】業績アップレポート
- ☑ 葬儀業界の時流予測レポート
- ☑ デジタル化活用による生産性向上
- ☑ 葬儀業界のデジタル化戦略



ダウンロードはこちら

