

家族葬会館を
所有・出店予定
の方必見!

土地150坪・安置室1つの
1日1組専用の家族葬会館で

1式場

売上 **2億円**

年間 **215** 件 施行を行う

葬儀社を **大解剖**

- ▶ 家族葬式場が3店舗出店しても **毎年110%成長!**
- ▶ 施行の平均単価が **驚きの87万円!**
- ▶ ネット紹介業者経由の施行は10%以下・**自社受注90%超え**

脅威の
会館稼働率
70%超え!
※友引除く



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

家族葬会館業績アップセミナー

お問い合わせNo. S112286

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

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 ※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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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.」を入力ください。) → 112286 🔍



売上2億円・年間215件施行を行う会館

株式会社 幸成社

家族葬のひととき 山田会館

株式会社 船井総合研究所では、全国100社以上の葬儀社様とお付き合いしておりますが、「たった土地150坪・安置室1つの1日1組家族葬専用会館で売り上げ2億・施行件数215件達成」した“高単価・高回転型モデル”で件数を伸ばしている葬儀社があります。それは、大阪府吹田市に本社を置く株式会社 幸成社の家族葬のひととき 山田会館。いったい、どのような取り組みをしてきたか、本レポートでご紹介します。

吹田市・摂津市のお葬式なら
家族葬のひととき

■企業名
株式会社 幸成社

■売上高
2.5億

■屋号名
家族葬のひととき

■会館数
2会館

■商圏エリア
大阪府吹田市
(人口約38万人)
大阪府摂津市
(人口約8万人)

■従業員数
正社員7名
パート4名

<3つのすごいポイント>

足元商圏に競合の
家族葬式場が3店舗出店
それでも5年連続施行件数増

高回転・高単価モデルで
単店215件・売上2億達成

1日葬・直葬が70%超えても
平均単価が90万円越え

なぜ株式会社 幸成社は たった1つの家族葬会館で 売上2億・215件を達成したのか？

—株式会社 幸成社、部長の井上明浩氏にインタビュー。

幸成社の成功の秘密に迫る。

株式会社 船井総合研究所 園田（以下、園田）：こんにちは。幸成社の件数と売上のお話を聞いて「本当に1つの家族葬会館の数字なのか？」と驚きました。まずは幸成社の会社概要について教えてください。

株式会社 幸成社 井上明浩氏（以下、井上氏）：はい。もともとは、私たちはパチンコ事業を行っていましたが、2018年に葬祭業へ参入し、大阪府吹田市に家族葬のひととき山田会館をOPENしました。スタッフ全員、未経験からのスタートでしたが、他の葬儀社様に修行をさせていただき、開業いたしました。

園田：異業種からの参入、そして全員未経験からのスタートだったんですね。

オープンして1年目の結果はどうだったのでしょうか？

井上氏：おかげさまで、OPEN1年目から100件を超えるお葬式のお手伝いをすることができました。

園田：通常の葬儀社様でも出店初年度の平均60件くらいのところ、100件超えとは素晴らしいですね！その後も順風満帆だったんですか？

井上氏：いえ、実はそうでもないんです。実はOPENしてから競合他社の出店が相次ぎ、商圈内にまさか3会館も増えることになりました。ネームバリューもある大手の葬儀社ばかりで我々のような小さな葬儀社でも生き残ることができるかとても不安だったのを覚えています。

園田：競合が3会館も!?!一気に激戦区になったんですね。競合の出店により影響を受けましたか？

井上氏：かなり影響受けましたね。以前までは事前相談数もコンスタントに毎月15件ほど入っていたのが、周りに他社が出店されると月に7~8件ほどになる時が目立ってきました。また、入会金5000円の有料会員制度を弊社は設けておりますが当初は入会率が80%あったのが数値が60%まで落ち込んでいきましたね。



株式会社 幸成社
井上明浩氏

ターゲットは“緊急なお客様”だけではなく“元気な高齢者”

園田：他社の出店が相次ぎ、集客そして比較検討により入会率にも影響が出たという事ですね。どのように打開していったのでしょうか？

井上氏：もともとは、認知度を上げるために会館名×金額を掲載する一般的な折込チラシ、ポスティングを中心に行っていました。また入会金を割引する“入会キャンペーン”を3か月に1度程度を行っていました。ただ、先ほどお伝えした通り相談数が減少していったため、今までの販促に加えて、「お急ぎの方向け」ではなく、「元気な高齢者」をターゲットとした集客を行うようにしました。その1つの施策として高齢者向けのイベントの定期的な開催です。周りの葬儀社でも3カ月に1回程度開催していますが、我々は毎月2回のイベントを開催しました。



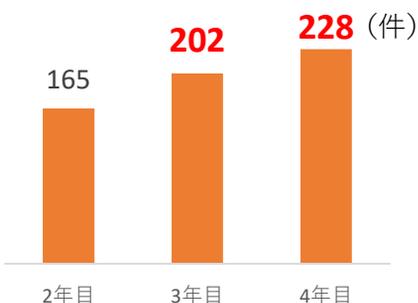
▲OPENからのチラシ



▲イベントの開催を行った

園田：なるほど。緊急度合いの高いお客様の獲得だけではなく、元気な高齢者向けのイベントを開催し集客されたと・・ちなみに他の葬儀社でも終活セミナーなどをされているかと思いますが、何か意識されたことはあるでしょうか？

井上氏：もちろん終活セミナーなど葬儀に関わるイベントも行います。それ以外にも、「地域の方にお役に立てるようなイベント」を計画的に行っています。例えば、朝市や地域のお寺と協力し、マグロの解体ショーなども行いましたね。ただイベントをやるだけではなく地域とつながる事と入会数を意識しておりました。



▲単年の会員獲得件数

園田：ただイベントやるだけではなく入会数を意識されたと。実際にその後の入会数はいかがでしょうか？

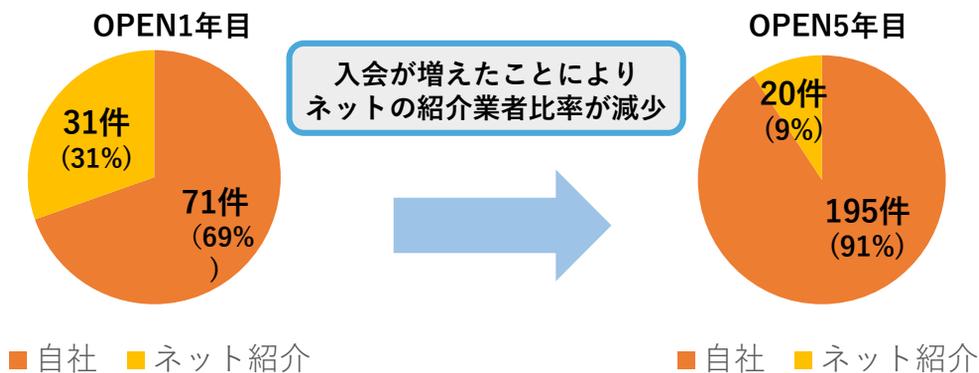
井上氏：3年目以降の入会数は、OPENして2年目の時は165件ほどでしたが、3年目、4年目の時は1年間で200件以上の会員を獲得することができました。

園田：マーケティングをシフトすることにより、地域での会員入会数を伸ばしてこられたということですが、施行の変化はありましたか？

井上氏：会員を獲得することによって、当然ですが、会員の方が喪主になったり、亡くなられたりしますが、会員がご友人などをご紹介していただくケースも多くあります。

園田：ありがとうございます。具体的に数字としては、どのような変化がありましたでしょうか？

井上氏：右の表を見ていただければと思いますが5年連続成長することができました。また、当初よりもネットの紹介業者経由の比率も減少していきました。直接私たちにご依頼いただくことが増えていき、ネットの紹介業者から依頼があっても、会館が空いていない等の理由により、施行を受けられなくなってしまいました。当初3割ほどあったネット紹介経由の件数も、今では1割ほどになっています。しかし、次なる問題は、施行件数が増えるにつれ、失注数が多くなってきたことにありました。



ー1ヵ月で失注が6件。失注を防ぐために取り組んだことは？

園田：競合が出店してきても成長し続けられる取り組みがよくわかりました。

しかし、失注数が増えてきたということは勿体ないですね・・・。

井上氏：そうです、まさにそこが大きな問題だったんです。「日程が合わない」や「スタッフがいない」という失注も月に6件ほど失注してしまう場合がありました。単純計算で、単価が80万円なので単月で480万の損失となっておりました。

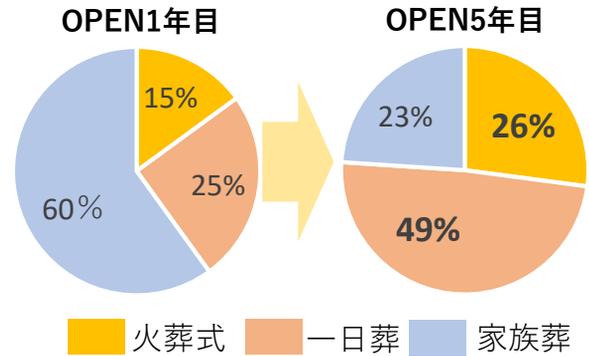
園田：1ヵ月に6件も失注！？それは非常にもったいないですね。近隣に2会館目の出店は、考えなかったのでしょうか？

井上氏：もちろん考えて、慌てて近くの出店地を探し回りました。しかし、住宅地という事もあり、なかなか見つけることができず・・・。安置室を増設するにも土地が150坪しかありませんので難しく、もどかしい時期が続きました。

ー 1人のスタッフの提案で劇的に失注数が減少し件数が大幅アップ

園田：会館出店もすぐにはできないですね・・・どのような対策を取られたのでしょうか？

井上氏：これ以上、山田会館で葬儀を行うことができないと悩んでいたところ、1人のスタッフが「一日葬へ誘導したら稼働率が上がり失注が減るのでは」と提案しました。地域的にも一日葬が主流ではなかったのでお客様から断られるかなと思っていたんですが、それがうまくいったんです。結果的に一日葬比率が約25%から約50%に増えました。



園田：まさに1人のスタッフの意見が幸成社を救ったんですね。一日葬のメリットはどのようなことがありますか？

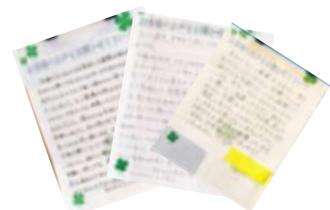
まず、一日葬はお通夜を行わないので、安置室から会館への故人様の移動や納棺の時間の制限がなくなりました。通夜の日程や時間の影響で日延べすることがなくなることが一番大きなメリットなのと、スタッフが空いている時間でのご遺体の移動や納棺も行うこともできています。

園田：その他にも稼働率アップのために取り組んだことはありますか？

地域性かとは思いますが、火葬場での解散を前提に打ち合わせを行っています。初七日法要も式で行うようにしていますので、火葬後はすぐ次のお客様をご案内することができるので会館の稼働率を上げることができています。また、人員の移動においても、支払いは会館で行ったり、お客様とのやり取りはLINEで行ったりなど極力スタッフの移動時間を減らすようにしています。

園田：なるほど、儀式や対面の時間を減らすことでのお客様の反応はどうでしたか？

井上氏：実は、お客様からかなり高い満足を受けています。特に付き添いの時間が長くなり故人様と向き合う時間が増えることで好評いただいています。「最近、家族葬でも通夜



▲100件ほどお手紙が届いている

式をやらない方が増えており、身体的ご負担も減らすことができるので、ご好評をいただいていますよ」と案内すると「お通夜ってやらなくていいんだ！」と喜んでもらえております。

ー1日葬の比率が増えても単価アップした方法とは？

園田：お客様にも満足いただけて、会館の稼働率があるというのは非常に良いことです。ただ一日葬や直葬の比率が増えると単価が下落していきそうですが・・・

井上氏：いえ、特に単価はダウンしなかったですね。むしろ上がっています。その要因は、一日葬へ誘導するにあたりから2つのことを行っていたのが大きな要因ですね。

園田：一日葬に誘導しても単価アップしているのですね！どのような取り組みをしたか詳しく教えていただけますか？

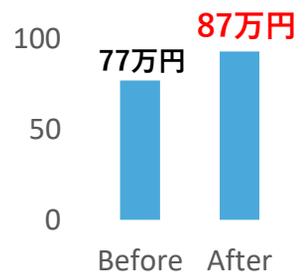
単価アップに向けて取り組んだこともたくさんあるのですが、商品の見直しと社内の仕組み作りが主な取り組みです。

商品の見直しでは、一日葬専用のプラン表を作成し、最高価格が102万円だったのを一気に160万円プランまで作ることにしました。これによりお客様から見える中心価格が上がり、高単価の商品を選んでもらえるようになり、一気に7万円まであがりました。

102プラン	1,233,000円 1,028,000円		160プラン	1,960,000円 1,600,000円	
85プラン	1,033,000円 858,000円		131プラン	1,630,000円 1,310,000円	
72プラン	850,000円 728,000円		102プラン	1,280,000円 1,020,000円	
60プラン	733,000円 608,000円		73プラン	920,000円 730,000円	
47プラン	583,000円 478,000円		54プラン	690,000円 540,000円	
34プラン	430,000円 345,000円		36プラン	470,000円 360,000円	

さらに、「一日葬で通夜式がない分、祭壇をもう少し大きいものにして華やかに故人様を送りませんか？」といった案内をすると祭壇のランクアップができています。

そのうえで、社内でのPDCAサイクルは徹底しています。どうしても忙しくなると施行を回すことに注力してしまいます。そうならないように、毎週全スタッフで直近1週間の単価の数値を確認し、改善策について話し合うようにしており、今まで欠かさず行っています。



一見地味なことですが、コツコツ行ったことによって、現在では87万円の単価を獲得することができています。

園田：高回転で高単価。固定費はかわらないので利益率はかなりいいのではないのでしょうか？

人員が少し増えましたが、販促費や家賃は当然変わらないので、営業利益は約50%とかなり高収益な会館になっております。今後は、アフターなども強化していきたいですね。

	5年目実績	対売上
売上	200,000	
売上総利益金額	144,000	72%
販売管理費	48,000	24%
人件費	17,000	9%
営業販売費	7,600	4%
地代家賃	9,000	5%
その他	12,000	6%
営業利益	96,000	48%

単位 (千円)

園田：素晴らしい取り組みを教えていただきありがとうございました！

株式会社 幸成社から学ぶ 業績アップの4つのポイント

株式会社 船井総合研究所の園田です。インタビューをご覧ください誠にありがとうございました！株式会社 幸成社の業績アップの秘密についてお判りいただけましたでしょうか？明日から業績アップに向けて取り組んでいただけるように、ポイントを解説させていただきます。

POINT1.地縁活動で会員と認知度をアップ

最近では、ネットの紹介業者が件数を伸ばしていることもあり、「販促活動において何に注力をしていいか分からなくなる・・・。」というご相談をいただきます。

先ほどのインタビューで、幸成社の井上様は、「会員の獲得数」と「認知度」が件数アップのキーワードとおっしゃっていただきました。これは着実に業績アップをする1つのポイントだと考えます。

ネットの紹介業者や大手の葬儀社は、「緊急度合いの高い顧客の獲得」を獲得するためにネット広告のようなマーケティングを中心に行っています。しかし、ネット広告は非常に高騰している中で、「元気な高齢者」向けのマーケティングを行うことによって、広告コストを抑えることができますし、安定した件数アップを見込めます。



そのために、イベントなどを通じて、地域内の元気な高齢者との接点を持つようにして、大手の葬儀社が商圈内に出店された場合でも、着実に施行件数アップを実現することができます。また、イベントも計画を立ててそれらを定期的に行うことも株式会社 幸成社が件数アップを実現している要因だと考えられます。

POINT2.高回転・高単価モデルの確立

死亡者数の増加で、1会館あたりの稼働率が上昇している葬儀社もいらっしゃるかと思います。幸成社も出店を検討しましたが、すぐには出店できない状況でした。

そこで、一日葬プランを用意し、お客様へ案内することによって、安置室から会館への故人様の移動や納棺の時間の制限をなくすことができ、通夜の日程や時間が調整できず日延べすることがなくなります。さらに、支払いやお客様とのやり取りなどでお客様のご自宅などへの移動が発生しないような仕組みを作ることで、人員不足による失注も対策をされております。

これらの取り組みは、働き方改革にもつながることもあり、稼働効率をアップさせ、残業や休暇を増やすこともできます。

POINT3.1日葬・直葬が30%増えても単価UP

1日葬にシフトチェンジをしても単価が下がるどころか、大幅にアップしています。そのポイントは“商品づくり”と“社内の仕組化”です。プランを改定する場合、粗利の調整を行ったり、プランの中身を変えたりすることが一般的かと思います。

しかし、幸成社の場合は、「お客様から見える中心価格を上げたこと」により単価アップを実現しています。

お客様から見える中心価格は、 $\sqrt{(\text{上限価格} \times \text{下限価格})}$ で計算をすることができます。

102 プラン	1,233,000円 1,028,000円	1,960,000円 1,600,000円
85 プラン	1,033,000円 858,000円	1,630,000円 1,310,000円
72 プラン	850,000円 728,000円	1,280,000円 1,020,000円
60 プラン	733,000円 608,000円	920,000円 730,000円
47 プラン	583,000円 478,000円	690,000円 540,000円
34 プラン	430,000円 345,000円	470,000円 360,000円

幸成社の場合、最低金額は変わらないものの、上限の金額を競合他社の調査を行いながら上げたことにより、“お客様から見える中心価格”が58万円から76万円に上がったことにより効果的に単価アップを実現することができました。

「株式会社 幸成社がどんな会社か詳しく知りたい」と思っていたのではないのでしょうか？ 家族葬会館が増えていく中でも業績アップするコツをもっと詳しくしたい方は次のページをご覧ください！

家族葬会館の業績アップを 目指したい方へ

ここまでご覧いただきありがとうございます。今回、インタビューにご登壇いただいた株式会社 幸成社の井上 明浩氏が船井総合研究所が主催するセミナーにご登壇いただくことが決まりました！

今回、紙面の都合上掲載できなかったポイントが多数ございます。当日は、成功事例はもちろん、失敗事例も語って頂きます。ぜひ、以下のお悩みやご要望に一つでも当てはまる方はご参加ください！

このような方に本セミナーをご受講いただきたい！

- ▶最近の家族葬会館のトレンドを知りたい
- ▶とにかく件数アップする方法について知りたい
- ▶周りに家族葬式場が増えている
- ▶コロナ以降、思ったより単価が上がらない・下がっている
- ▶件数が増加しており失注が増えている

今回のセミナーの内容は非常に情報が盛りだくさん！全国130社以上の葬儀社とお付き合いがある船井総合研究所だからお伝え出来る「葬祭業のトレンド」を交えながら、株式会社 幸成社の成功のポイントと地域の葬儀社でも取り組むことができるマーケティング戦略について大公開します！

本セミナーでは、下記のことわかります！

- ▶全国の家族葬式場の最新事例
- ▶地域密着型の葬儀社が今すぐ取り組むべき集客術
- ▶家族葬式場における競合他社との差別化のためのポイント
- ▶小規模葬儀でも単価アップするための商品設計や営業術について
- ▶1会館でも200件以上の葬儀を行うオペレーション方法

先ほどお伝えしました通り、株式会社 幸成社のマーケティングを赤裸々に語っていただきます。

例えば、下記のような実際に活用した販促物はもちろんのこと、山田会館の図面や単価アップを実現するためのトークマニュアルなども大公開予定です！



大手の葬儀社が出店の激化・ネット紹介業者の大幅な成長など「家族葬会館戦国時代」を地域の葬儀社が勝ち抜く方法についてたった3時間で学べる本セミナーとなっています。たくさんの方に聞いていただきたいため、東京と大阪の2日程開催させていただきます。座席に限りがございますので、お早めにご予約ください！

家族葬会館業績アップセミナー

特別
講師



株式会社 幸成社
井上明浩氏

たった土地150坪・安置室1つの1組専用家族葬会館でも
売上2億・215件施行を行う“株式会社 幸成社”の
取り組みがたった3時間でわかる日

【開催日程・場所】

- ▶ (株) 船井総合研究所 大阪本社
2024年4月20日 (土・友引) 13:00~16:00
- ▶ (株) 船井総合研究所 東京本社 (八重洲)
2024年5月18日 (土・友引) 14:30~17:30

席に限りがあります。
お申し込みは
お早めに！

>>>>>お申込み・詳細は裏面をご確認ください！

お忙しい中最後までお読みいただきありがとうございました。

皆様にお会いできるのを楽しみにしています！

株式会社 船井総合研究所
ライフイベント支援部ライフエンディンググループ

園田 達彦

1講座	 <p>葬儀が小規模化する中での業績アップ最新事例 株式会社船井総合研究所 プレミアムコンパクト葬チーム チーフコンサルタント 小川 正也</p>
ゲスト 2講座	 <p>土地150坪・建坪60坪の小さな家族葬専用式場で年間215件施行を行っている家族葬のひとつの取り組み 株式会社幸成社 部長 井上 明浩 氏</p>
3講座	 <p>家族葬のひとつのときが業績を大きく伸ばし続けられるポイント 株式会社船井総合研究所 プレミアムコンパクト葬チーム コンサルタント 園田 達彦</p>
4講座	 <p>まとめ講座 株式会社船井総合研究所 プレミアムコンパクト葬チーム チーフコンサルタント 小川 正也</p>

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。

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催場所	<p>大阪会場 2024年4月20日(土・友引) 開始 13:00(受付12:30より) 終了 16:00 お申込み期限 4月16日(火)</p> <p>株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]</p>
	<p>東京会場 2024年5月18日(土・友引) 開始 14:30(受付14:00より) 終了 17:30 お申込み期限 5月14日(火)</p> <p>株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階</p>

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
諸事情によりやむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また、最小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、交通費の払い戻しはいたしかねますのでご了承ください。

受講料	<p>一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様</p> <p>会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)／一名様</p> <p>●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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。●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いたします。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。</p>
-----	---

お申込み方法	<p>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。 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. S112286を入力、検索ください。</p>
--------	--

お問い合わせ	<p>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し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。</p>
--------	--

お申込みはこちらからお願いいたします⇒

大阪会場

東京会場

4月20日(土・友引) 13:00~16:00

5月18日(土・友引) 14:30~17:30

申込み締切日:4月16日(火)

申込み締切日:5月14日(火)

