

ゲスト

1講座	 家族葬の時流と出店成功事例 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
2講座	 20%以上の営業利益率を維持しながら500件以上件数を伸ばした 備前屋の出店ストーリー 株式会社備前屋 代表取締役 赤木 保成 氏
3講座	 出店の成功要因と高収益のための押さえておくポイント 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 チーフコンサルタント 小川 正也
4講座	 新規エリアへの販促の費用対効果を最大化するためのマーケティング手法 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
5講座	 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 チームコンサルタント 小川 正也

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

開催場所	東京会場 2024年 5月 17日(金・友引前) 株船井総合研究所 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 [JR]「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結八重洲地下街経由) ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催致します。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。	開始 14:30 (受付14:00より) 終了 17:30 お申込み期限 5月13日(月)
------	---	--

受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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。尚、ご入金が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メンバーズ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。
-----	---

お申込み方法	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。 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. S112657を入力、検索ください。
--------	--

お問い合わせ	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。
--------	--

お申込みはこちらからお願いいたします⇒



岡山で今、
一番伸びている
葬儀社の成功レポート

営業利益 3% から 24%へ

老舗葬儀社が高収益企業に
生まれ変わる方法

営業利益率を劇的に改善させ大きく業績を伸ばした
地方老舗葬儀社のサクセスストーリー

施行件数336件→819件！
今、岡山で最も伸びている葬儀社「株式会社備前屋」の
爆発的成長のきっかけを作った高収益化経営の秘密に迫る！

- 家族葬式場で出店初年度から施行件数189件を達成するマーケティング戦略
- 施行倍増でも失注なし！
足元拠点の空いている安置室の活用方法
- 施行が急増しても、1名あたりの担当件数を48件から81件に増やせた業務オペレーション
- 採用にほとんどお金をかけずに、ディレクターを毎年2～3名採用

特別ゲスト 株式会社備前屋 代表取締役 赤木 保成氏



開催日時	友引前 2024年 5月 17日 (金)	会場	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二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※【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。
------	-------------------------	----	---

主催	サステナダ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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	家族葬高収益セミナー 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp	お問い合わせNo. S112657
----	---	--	-------------------

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。) → 112657 🔍

株式会社備前屋とは

岡山市瀬戸内市で創業し、50年を超える老舗の株式会社備前屋

一時はシェアを取られ、営業利益率が3%まで落ちたものの、本店のリニューアルによって回復した。

その後は、2021年・2022年に岡山市中心地への出店を行ない、2年間で施行件数が336件から819件に倍増、2024年にはさらに3店舗の出店が決まっている。

さらに、営業利益率も24%まで伸びており、高収益化と拡大を続ける株式会社備前屋の赤木様に成功ストーリーをお伺いいたします。

株式会社備前屋の歴史

1970年：岡山県瀬戸内市(人口3.8万)にて創業

2016年：本拠点のオブジェ邑久を改装し、業績向上

2018年：岡山市初となるオブジェ西大寺を岡山市東区にOPEN

2021年：きずなホールディングス(家族葬のファミリー)とM&A

2021年：岡山の中心地である岡山市北区にファミリー岡山伊福をOPEN

2022年：ファミリー岡山下中野OPEN

2024年：2024年は3～4店舗の出店予定

岡山市と瀬戸内市の地図



【株式会社備前屋の高収益企業への3STEP】

①本店のリニューアル×プラン改善でPL改善

②商圈人口の多い新規エリアへの出店で施行件数倍増

③採用強化と業務改善でさらに利益体質へ



株式会社備前屋の ここがすごい！

☑OPENして初年度で189件施行

☑家族葬式場1店舗で月間30件の施行を実施

☑本社(瀬戸内)の安置室活用で施行が増えても失注なし

☑採用にほとんどお金をかけずに、ディレクターを毎年2～3名採用

☑ディレクター1名あたりの担当件数は48件から81件へ効率化



特別ゲスト

株式会社 備前屋

代表取締役 赤木 保成 氏

経歴

2016年：備前屋へ入社

2023年：社長就任

特別インタビュー

営業利益率が3%から24%まで上昇、施行件数も336件から819件に株式会社備前屋の成長を支えてきた赤木氏に聞く成功のポイントとは

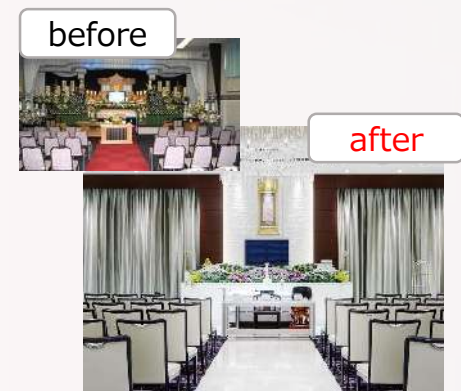
Q.まずは、株式会社備前屋の歴史をお伺いできますでしょうか？

前社長のご両親が創業され、岡山県瀬戸内市(人口3.8万人)で長く運営してきました。私が入社した頃は一般葬ホールがメインのよくある地方の老舗葬儀社という感じです。

その後、競合の葬儀社の出店があり、売上が2.5億から2億まで落ちてしまい、その時の営業利益が3%と一番低かったです。

そのことをきっかけに本店のリニューアルを行ない、施行件数を戻すことに成功しました。今では、瀬戸内の足元商圈でシェア率を50%以上まで伸ばすことが出来ております。その際に、リニューアルで式場が豪華になったことにより、祭壇のデザインやプラン内容の見直しなどを通して粗利率も大幅に(63%→70%)に改善しました。

それにより、家族葬にシフトして若干の単価ダウンはあったものの、営業利益を大きく伸ばすことに成功し、出店展開というビジョンが描けるようになったと思います。その結果、2018年に瀬戸内の本店に近い岡山市のエリアに家族葬式場を出店し、より収益を得ていくことができました。



▲本店のオブジェ邑久
(一般葬式場の他に、家族葬式場、安置室3つ)

Q.出店の前にリニューアルやプラン改善を行っていたのですね！

その後、さらに営業利益率が改善していると思うのですが、そこに至るまではどのような取り組みをされてきたのでしょうか？

実は、その後の展開としては、後継者のこともあり、2021年にきずなホールディングスにM&A(売却)することとなりました。今はブランドの展開も、備前屋オブジェと家族葬ファミリーの2つで行っております。

M&Aの件は正直驚きましたが、同じ時期に岡山市の中心地に出店を予定しており、出店するのであれば複数店舗での展開を考えていましたので、資本やノウハウ的にも後押ししてもらえることや、社員やスタッフにとっても上場企業の一員になることなど、プラスの面がかなりあると考えました。

また、グループ全体でも家族葬式場を展開していることと、その時から全国に100店舗近く式場があったので、経営や出店の情報共有や社員同士の交流なども活発に行っております。

岡山市にOPENした家族葬式場の件数の伸びとその実態は？

Q.岡山市の中心地に出店した家族葬式場はどのような実績になりましたでしょうか？

実際に2021年に出店した店舗は、1日1組の家族葬式場ながら、おかげさまで初年度189件という実績となりました。

予想外に件数が増えたことを鮮明に覚えております。OPEN1か月目の施行件数が5件、2か月目で14件、3か月目で18件、4か月目で22件となり、予算として組んでいた5件を悠々とクリアできました。

ただ、月間の施行件数が全体で25～30件の葬儀社が、月を追うごとに31件⇒54件⇒67件⇒83件と日ごろの3倍近い施行件数が入ってきたので、とりあえず施行を無事に終わらせるということに必死でしたね。

Q.OPEN初年度で189件！OPENの際はどのような集客や販促を行っていたのですか？

やはり、新規エリア出店に関しては、販促量が大事ということで、OPENの3か月以上前から近隣の方への挨拶(1,000件程度)から、チラシ・HP・地域のフリーペーパーなどしっかり取り組んでいったのは覚えております。チラシなどは代行で作ってもらえることもありますが、近隣の挨拶などは自分たちでやるしかなく、本社と連携して回りがれたことも大きいと思います。



▲近隣挨拶ツール

Q.販促はしっかりと行っていたのですね！その他の施策はありましたでしょうか？

施行件数が増えましたが、実はポータル(葬儀紹介サイト)の恩恵もあります。初年度は189件の施行と言いましたが、実際は半分程度がポータルからの紹介となっております。もともと、新規エリアの出店では、まず施行件数を最大化しようと思い、ポータルとのお付き合いも行おうと思っていました。岡山市内にあまりポータルと提携している式場が少ないのは分かっておりましたが、ここまで増えるとは予想外でした。

また新規エリアでの出店ということもあり、価格の打ち出し方にはこだわりました。競合を見ると、家族葬式場が多くないということと、家族葬プランの明確な価格を打ち出しているところも少なかったため、自社の分かりやすい家族葬プランの訴求が当たったこともあります。

その他にも、火葬プランを作る際に、ポータルからの紹介の施行と、自社施行のギャップをなくすために、火葬などの低価格帯をポータルのプランと合わせたことなども行なったため、違和感なくポータルの対応を行なったことも大きな要素かもしれません。

Q.新規エリア出店のため、大幅にプラン内容を変えたのですね。2店舗目の出店はどのようなになっていますか？

2店舗目のファミリー岡山下中野もおかげさまで、初年度で200件程度の施行を出来ております。こちらも**家族葬式場なのですが、最近では月間で30件の施行**を実際に行なうこともあり、1店舗目より施行が増えていく店舗となります。



▲2年目で月間30件の施行を行なっている「ファミリー岡山下中野」

Q.ポータル(葬儀紹介サイト)や低単価の葬儀が増えると単価が下がることもありますが、対策はどのようにしていますでしょうか？

実際に出店前よりは全社の単価が下がっているのが現状です。ただ、ポータルの施行においてもプラン外のオプション提案なども積極的に行っており、実際にオプションの受注率も60%を超えております。

あとは、きずなホールディングスと一緒にやって良かったことの一つにオリジナルプランの提案・販売をしっかりと行っているというのがあります。オリジナルプランというのは、100万以上の価格帯で、様々なオプションやメモリアルサービス、料理・礼品がついたプランなのですが、この**オリジナルプランが全体の10%以上受注できており、自社施行においては20%以上受注する時もあります。**

ポータル自体の単価アップと、お客様に提供していきたいサービスを明確にしたオリジナルプランでの単価アップの2つの施策を行なっております。



施行件数増加で、気になる採用や業務オペレーションとは？

Q.出店による急拡大で人に困ることはなかったでしょうか？

正直、採用に追われているというのも現状です。ただ、幸いにも、採用にあまりお金をかけずにここまで対応できたということもあります。出店を行なった時から採用の担当者を兼任で配置し、**基本的には無料の採用媒体を複数活用することで、かなりの数の求人を出しております。それにより、年間2～3名のディレクター採用のほか、パートの確保も出来ております。**

Q.しっかりと新しいスタッフの採用が出来ているのですね！

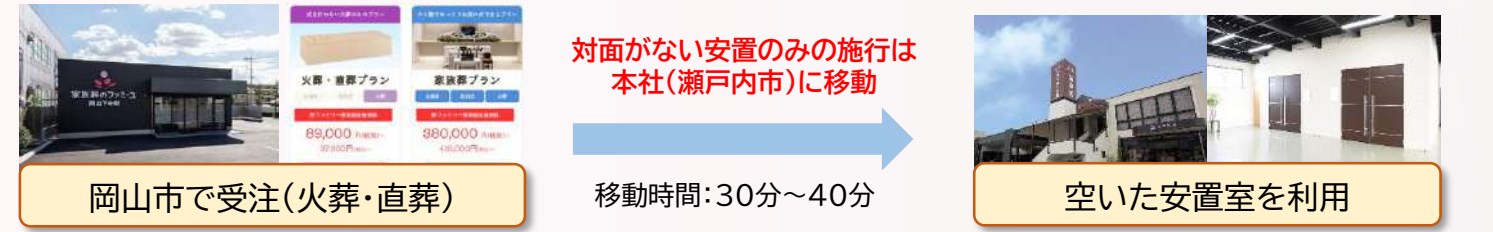
新しいスタッフが急に増えると、担当者が育たず失注に繋がったり、1名のあたりの担当件数が伸びずに利益が下がることもよくありますが、**営業利益率が伸びている備前屋の教育や業務のオペレーションの工夫はありますでしょうか？**

教育においては、現場の状況もありますが、3～6か月程度での担当者デビューを行なっております。ある程度の件数を担当してもらうことが重要なため、以前は1施行に多くの人員が割かれていましたが、**火葬や直葬など小規模の葬儀において、1名での施行業務の教育・実施ができており、小規模な葬儀では人員を掛けない体制ができております。**家族葬や直葬などが増えたタイミングで施行業務のやり方や流れをうまく変えることで、結果的にディレクター1名の担当件数を増やすことが出来て、失注を減らすことが出来ました。

また、かなりギリギリではあるのですが、**式場が埋まっていたという、失注はほとんどありません。**

火葬プランのサービス内容を明確にしたことが前提になりますが、本店の瀬戸内市の拠点(オブジェ邑久)を活用できていることも大きいです。例えば、火葬プランなどは家族と故人様の対面がなく、火葬場でのお別れのため、岡山市で受注した際も安置や納棺を瀬戸内の安置室で行うことが可能となっております。岡山市のその先の倉敷市などからご依頼を受けることも多いです。

なので、家族葬のホールは家族葬プランでの利用をメインで行ない、家族葬の施行・出棺と被らない時間で火葬プランの出棺を行なうということができております。その場合の安置も空いている瀬戸内の本店で行っているため、長期的に式場が埋まるということがないようになっております。



Q.最後に改めて成長や高収益のポイントを教えて頂けますでしょうか？

段階的に上がっていたので様々なポイントがあると思います。まずは、本店のリニューアルに成功、プラン改善などもあり、売上・収益の改善が出来たことです。しかし、この時は10%程度の営業利益率の改善で今ほどは高くありませんでした。次に、岡山市内への出店がうまくいったことです。出店ということで、広告宣伝費や、採用・人員増加による利益の圧迫を心配していたのですが、販促やポータルとの提携を行件数の確保をいち早く行なうことで回避できました。1式場あたりの件数も過去最高となっております。

最後に、施行件数が急増したとお話しましたが、あまりお金をかけずに採用を行ないつつ、生産性の高い組織に移行できたことだと思います。小規模の葬儀の業務のやり方を変えることができ、瀬戸内エリアの安置室の活用などで、結果的に20%以上の営業利益率を維持することが出来ております。

	2020年度	2022年度
件数	336	819
式場数	3	5
1式場あたり	112	163
ディレクター数	7	10
1名あたり担当件数(年間)	48	81

一詳しく教えて頂いてありがとうございました！ここでは語れない部分もあるとは思いますが、ぜひセミナーでより詳しくお聞かせください！

備前屋の高収益化ポイントを大公開！セミナーで学べることは次のページへ！

～なぜ株式会社備前屋は営業利益率24%まで伸ばすことができたのか～

POINT①

本店のリニューアル・PL改善で、粗利率7%UP



- ☑本店のリニューアルで件数・売上が45%増加
- ☑プラン改善で粗利率の向上に成功
- ☑足元拠点の地縁マーケティングでシェア率50%維持

POINT②

直近2年間で施行件数が336件⇒819件



- ☑新規エリア出店の王道のマーケティング
- ☑競合に負けない価格・プラン設定
- ☑月30件を行なえる家族葬式場の安置室運用

POINT③

業務改善で1名あたりの施行件数が48件⇒81件



- ☑お金を掛けずに採用が出来た複数の採用媒体活用
- ☑1人あたりの施行件数を最大化できる業務オペレーション
- ☑失注を防ぐ本社の安置室活用

上記のポイントをセミナーにて赤木氏に詳しくお話頂きます！

家族葬高収益セミナーのDMをご覧になった方へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の小川と申します。新卒から葬儀社で8年間勤めた後、株式会社船井総合研究所の葬儀社向けコンサルティングを行ない、全国の葬儀社の業績アップのお手伝いを行なっております。

現在の葬儀社の時流は、死亡者数増加による施行件数増加の背景のなか、単価減少・人材難・原価高騰など、今までの業績アップだけではない、生産性向上・人材戦略・精度の高い出店・マーケティング戦略などに対応しなければならない次のステージが求められております。

今回の株式会社備前屋は、出店やM&Aを機に素晴らしい業績を出しながら、自社のもとの拠点の活用・採用教育・生産性向上など、現在の時流に合った取り組みを行なっております。

「件数は増えているが、経営の方向性が不安」

「家族葬式場を出店したが、件数や業績が上がりきっていない」

「次の経営のキーワードを探している」「本当にうまくいっている事例を知りたい」

のようなお悩みやご要望がある方はぜひセミナーにご参加ください。

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 小川 正也

【セミナーで学べること】

- ・株式会社備前屋の出店成功事例
- ・全国の家葬葬出店の成功事例
- ・件数増加に対応する安置室活用事例
- ・採用に成功している企業の取り組み
- ・人員の生産性アップの取り組み
- ・オフラインマーケティング事例
- ・オンラインマーケティング事例
- ・直葬、火葬の単価アップ事例
- ・家族葬の単価アップ事例
- ・属人性の低い満足度アップの取り組み

全国の葬儀社の成功事例や取り組みをお伝えします

過去に葬祭業向けセミナーにご参加頂いた方の声

とても分かりやすく、セミナーでしか聞けない具体的な話が聞けて良かったです。
早速自社で実際に取り組んでみようと思えます。

京都府 T社様

本当にありがとうございました。話を聞くことで自社の課題と新たな課題が明確になりました。具体的なヒントもありましたので、改めて取り組んでいきたいと思えます。

神奈川県 T社様

まずは、社長の熱意が熱く、自社においても想いやビジョンを強く持とうと思えました。
セミナーの内容についても具体的にいろいろと質問もできたのが良かったです。

岐阜県 F社様

株式会社船井総合研究所のセミナーは、全国の成功事例や取り組みが満載のセミナーです。

イベント

プラン

採用

チラシ

出店

教育

その他様々な事例を用意しております

お申込みは
こちらから



講座の内容や日時・参加料金は裏面をご覧ください