

2024

成功事例レポート

【巻頭インタビュー】株式会社石豊
成果を出し続ける石材店がやっていること
2024年度 特選成功事例

直近1年間の全国成功事例を大公開！

- ✓ 仏壇じまい訴求チラシでクリーニング・移動預かり・買い替えを合計15件以上受注！
- ✓ 終活相談会を実施し、4日間で60名以上の集客に成功し、そこから10件以上樹木葬購入や新規建墓に案件化！
- ✓ 墓じまいを中心としたセミナーで120名を集客し、墓じまいを23件、売上2,000万円以上！

特別ゲスト講師：株式会社石豊

年間のWeb問い合わせ

400件超

年間のWeb経由受注

1億円超

なぜ石豊は圧倒的に成果を出し続けているのか？

他にも・・・

- 12万部のDMで年間4,000万円超受注
- 3期連続で昨対比110%の成長を続けるカギとは？

業績アップセミナー
年に一度の【仏壇店】【墓石店】
2024

主催



サステナブルな成長を促す会社をもっと。

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

仏壇墓石店向け経営戦略セミナー お問い合わせ S116173

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 <https://www.funaisoken.co.jp/>

右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → 116173





97年の石材店が地域で 選ばれ続けている理由とは？

特別ゲスト講師紹介

【会社名】株式会社石豊・株式会社聖光苑

【エリア】岡山市中区・東区・倉敷市・玉野市

【特別ゲスト講師】 副社長 柚木恵子氏

29歳の時に現社長と結婚し、入社。入社以来、チラシマーケティング、ダイレクトマーケティングなどの責任者として、業績アップに努める。2009年のリーマンショック以降はウェブマーケティングに力を入れるようになり、独学で広告も設定した。現在はスポーツジムの運営などにも携わり、後進の育成に力を注いでいる。

まもなく創業100年を迎える株式会社石豊。

今回は副社長である、柚木恵子氏をゲストに迎え、今もなお地域から選ばれ続ける石材店のポイントについてインタビューをさせていただきました。今回のインタビューでは、副社長が入社から今までに取り組んできたことについて、そしてこれからの石豊について、業界の未来についてなど多岐にわたる内容をお聞かせいただきました。

石豊の紹介

株式会社石豊は昭和2年に岡山市東山で創業し現在四代目になりました。平成元年に社名を「株式会社石豊」としています。現在は5つの霊園の墓地の販売とそれぞれの霊園の運営管理を行っています。

従業員は副社長のご息女夫婦を始め、若返りを行っており、20代、30代の社員も増えています。

石豊の注目ポイント3選！

Point1

1.2億の売上を作る Web マーケティング

「Web マーケティングにチャレンジしたことはあるけど、正直効果は実感できなかったな…」多くの仏壇店・墓石店が思うことではないでしょうか。特別ゲストである株式会社石豊では、

- ①エリア設定
- ②出稿キーワードの精査
- ③出稿金額の精査

を徹底して行っております。Web マーケティングも一般的なマーケティングと同様に緻密な計画が必要になります。

年間400件の問い合わせを獲得できるノウハウを大公開！

Point2

長期顧客を作る「いしとよカタログ」

ダイレクトマーケティングといえば、A4のチラシを送付したり、お悔みDMを行っているところが多いのではないかと思います。そんな中で株式会社石豊が毎年行っているのが

「カタログDM」になります。紙質もしっかりしたものを扱い、過去客、霊園利用顧客、見込み顧客すべてに発送をします。

カタログの印刷や発送には1回400万円程度かかりますが、年間のカタログ経由の売上は驚異の4,000万円！

どんな構成なのか、どんな内容がお客様に刺さっているのかなどをセミナーでは徹底解剖します。

Point3

県内 No.1 を目指す商品ラインナップ

県内の中でも多くの競合が存在する岡山市。そこでの差別化ポイントは価格だけではなく、お客様のあらゆるニーズに応えることが重要です。株式会社石豊では樹木葬を始め、納骨堂、合祀墓、永代供養夫婦墓、活用タイプ墓石（墓じまい付）などの商品を準備しています。どの霊園に行っても自分の必要なお墓が揃っているような形を株式会社石豊では目指しています。価格の設定方法や、商品に付帯させるサービス内容についてもすべて大公開いたします。自社の商品にもすぐに取り入れられるノウハウをセミナーでは知ることができます。



創業 圧倒的に

また、2023年に事業再構築補助金を活用し、会員制のフィットネスジムを霊園横にオープンしました。霊園事業だけではなく、子供世代の生活を豊かにするこの事業を行うことで、霊園のお客様に健康になっていただいたり、若い世代にもお墓参りに気軽に来ていただけるような体制作りを行っています。今後はこの会員制フィットネス事業は若手メンバー中心に東京や大阪など都市圏への出店も計画しています。霊園の販売・運営管理を行いながら、新しい事業にもチャレンジし続ける石豊の取り組みがこちらのレポートをお読みいただいている皆様にとって少しでも参考になれば幸いです。



「古く営業体質を変えることはできない
自分にできるのは集客層を最大化して

売上を上げることでした」

インタビュー（以下、イ）：本日はお時間をいただきありがとうございます！石豊についてたくさんお話を伺っていきたく思いますのでよろしくお願いたします！

― 袖木副社長（以下、副社長）：はい！よろしくお願いたします。こうして業界の皆様に向けて発信するのは初めてで緊張します（笑）少しでもお役に立てるお話ができればと思います。

イ：早速ですが、石豊に入社したきっかけとその時に取り組んだことについて教えてください。

副社長：はい、今の社長との結婚を機に入社をしました。当時は業界のこととはまったくわからず、何から始めたらいいかもわからない状態でした。ただそのような中でも旧態依然の業界であることはすぐにわかりました。霊園に待機していれば、「お客様が勝手にやってくる」、「買う人は買うし、買わない人は追わない」、「買う人からどれだけお金をいただくことができるか」、などですね。その時は「営業のマインドを変えないといけない！」とも思いましたが、まだまだ若かった自分が職人気質の営業マンに何をいってもしょうがない、となりました。そこで考えたのが集客に特化することです。

最初に取り組んだこと

イ：営業体質をすぐに変えるのは難しいと判断して、集客に特化したわけですね。最初はどんなことを行ったのでしょうか？

副社長：最初は他社の見様見真似でチラシを打ってみました。それまではチラシを打ち出すこともなかったのですが、チラシの反響はすさまじいものがありました。そこできちんと集客ができれば、成約率が変わらなくても売上を増やすことができる、と確信しました。



2020年3月のチラシ 商品ではなく、お客様の声などにスペースを多く使っているのも特徴。



副社長：チラシの効果はだんだん薄れてきているのを実感したためです。これはなにか新しい取り組みをしないといけないと感じ、当時やっていたところとはほとんどなかったのですが、ウェブ広告にチャレンジしました。ホームページも一緒に切り替えをしないとイケなかったのでもちらのリニューアルも併せて行いました。

イ：なるほど。そこで集客の基本を学んだわけですね。その後2010年にかけてウェブマーケティングに取り組み始めたと思いますが、これはなぜ始めていこうと思ったのでしょうか？

ウェブマーケティングにチャレンジしたきっかけ

現在のHPは、岡山県内で圧倒的なSEO、MEOを誇るサイトとなっており、Web広告費用を考えたも十分な反響を獲得できている。



ウェブの問い合わせの8割以上は樹木葬関連のもの。ウェブと樹木葬の相性がいいことがわかる。

ウェブマーケティングの成果

イ：ホームページのリニューアルも併せてウェブマーケティングにチャレンジしたんですね。成果としてはどうでしたでしょうか？

副社長：はい、年間で400件程度問い合わせを獲得することに成功しています。「樹木葬」、「永代供養」、「墓じまい」などのキーワードと地域名を組み合わせて広告を出稿しました。安定的に問い合わせがあり、そこからの成約も直近期では194件獲得しています。またこのウェブからの問い合わせの8割以上が樹木葬に関する問い合わせです。当社ではバスの見学会などを通じて樹木葬の販売を行っている関係もありますが、ウェブマーケティングと樹木葬はとても相性がいいことがわかりましたね。

イ：ウェブで樹木葬が販売できているわけですが、今後のウェブマーケティングの構想はありますか？新しい販促

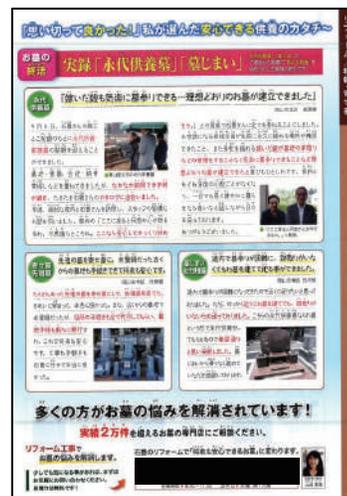
の手段として、ウェブマーケティングを考えられている仏壇店や墓石店のヒントになればと思います。

副社長：私が始めたときも仏壇店や墓石店はウェブマーケティングなんて、まだまだ無理だ、と言われていました。今思うと、新しいことに先駆者としてチャレンジした会社が勝てるというのを思います。現在であればSNSはチャンスがあると

思っています。YouTubeやTikTokにチャレンジしていく予定です。

イ：話は変わりますが、カタログマーケティングも素晴らしいと思います。こちらについても教えてください。

副社長：カタログは「お客様の手に長く置いてもらう」ことを目的として作成しました。こちらにはお客様の声、お墓の実例、墓じまいの実例など、お墓に困った時に見てもらえるようなコンテンツを心がけています。年間を通じて安定的に成約を上げており、年間4,000万円もの売上になっています。新商品を含めてあらゆる商品を網羅しているの、こちらのカタログを友人に見せて、紹介から成約になっていくということもかなり増えています。



実際に送付しているカタログ。商品の紹介やお客様の声を載せることで、知りたいことを網羅できる。全24ページ

イ：カタログについてもすさまじい成果ですね。これも他社がやっていないことを先んじてできたことが功を奏しているようですね。最後に今後の業界について考えていることを教えてください。

副社長：仏壇店や墓石店は今後当たり前のようにすべての永代供養商材をもっていかないといけないと思います。納骨堂や樹木葬、合葬墓などですね。それでも足りないくらいです。新規の建墓を増やしたり、数少ない顧客の成約率を上げていくのではなく、集客数をとにかく上げることも業界全体として考えていくべきことではないかと思っています。

イ：本当に貴重なお話をありがとうございます。ございました！

墓石店運営の仏壇店が終活イベントで新規顧客の集客に成功！

終活イベントの開催で 4日間合計50名を集客し、 見込み案件10件以上獲得！

～創業150年のの特別お彼岸企画～

春の終活相談会 3月末まで

【開催セミナー・相談できること】 会場に常時イベントも

3/16・23 10:00～14:00
「墓じまい・永代供養について」
「エンディングノートの書き方」

3/17・24 10:00～14:00
「樹木葬と永代供養について」
「お彼岸用品お線香、ローソクなど10%OFF」

当日は仏具・位牌10%OFFで購入可
特別抽選会

3月末までの春のお彼岸セール

この期間だけの特別価格販売

10%OFF 10%OFF 10%OFF

特別抽選会 3/16～31

お彼岸用品お線香、ローソクなど10%OFF

特別抽選会

782,000円	833,000円	322,000円	250,000円	1,672,000円	2,068,000円	1,099,000円	1,148,000円	764,000円
833,000円	782,000円	297,000円	618,000円	562,000円	562,000円	520,000円	583,000円	467,000円
369,000円	284,000円	286,000円	253,000円	237,000円	73,000円			



こちらのチラシを4万部折り込み、既存客向けに2,000通ほどダイレクトメッセージをしたところ、60名以上の集客に成功しました。コンテンツとしては永代供養・墓じまい・樹木葬をメインの講座としつつ、希望があればエンディングノートの書き方をレクチャーするような建付けでした。それぞれのコンテンツでの成果は、墓じまいのセミナーが14件来場、樹木葬のセミナーが6件来場という成果でした。売上としては即日の上で約30万円、見込み客の売上をいれると、約500万円となりました。このチラシは単体で大きな成果を求めたものではなく、その後続く終活相談のイベントなどに定期的に来ていただくきっかけにできるようなセミナーになればという意図が一番大きいものになります。セミナー当日はイベントブースを仏壇店の中に作ることで、お客様に仏壇店の中を回遊いただくように工夫しています。

成功事例の解説と 成果について

web集客で成功している墓石店の秘密を徹底解剖

年間WEB経由問い合わせ 400件超 年間WEB経由受注額 1億円超

仏壇店・墓石店の最新の事例が
知れる年に一度きりのセミナー

仏壇墓石店向け 経営戦略セミナー

お申し込みは裏表紙から

2024
最新版

仏壇店・墓石店の
成功事例を大公開

第一講座

時流予測 x 業績の伸びている企業の特徴紹介講座

仏壇店・墓石業界の置かれている現状を時流や行政データを基に解説いたします。さらに全国で伸びている仏壇店・墓石店も紹介します。

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

コロナも乗り換え増収増益している創業 90 年以上の石材店がやっていること

樹木葬、納骨堂、永代供養墓など霊園の商品のラインアップを拡充し、補助金を利用したフィットネス事業の立ち上げなど石材店が生き残るための方法を解説していただきます。

株式会社石豊 副社長
柚木 恵子 氏

第三講座

全国の仏壇・墓石店最新事例講座

弊社のお付き合い先の事例含めて、さまざまな取り組み、事例、その成果、方法を解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ
岡 千晴

第四講座

まとめ講座

今仏壇店・墓石店は何をするべきなのか、そして明日から取り組んでほしいことをお話しします。

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

開催日時・場所

仏壇墓石店向け経営戦略セミナー

開催日時 **9月27日(金) 友引** **14時30分~17時30分**
受付開始：開始時間 30 分前~

開催場所 **船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO**
〒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

【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】より八重洲に移転いたしました、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。

参加料金

・一般価格（税抜）30,000 円（税込 33,000 円）・会員価格（税抜）24,000 円（税込 26,400 円）

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。

【お申込み期限】・銀行振込：開催日 6 日前まで ・クレジットカード：開催日 4 日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

お申込み方法



【QR コードからのお申し込み】

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



【PC コードからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/>

船井総研ホームページ右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **116173**



葬儀社

仏壇店

墓石店

エンディングビジネス業界向け

いまメルマガ登録をすると…

経営ノウハウ小冊子



無料で

プレゼント!!!

小冊子・レポートの新着アップ通知に加え、
全国**100社以上**の葬儀社の
“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**を
メルマガにて配信しております！

全300ページ以上の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



さらに！

メルマガ登録をすると…

最新事例コラムを 無料でお届け！！

エンディング業界の
“成功事例コラム”を無料メールマガジンで配信！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**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様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”
が得られます。

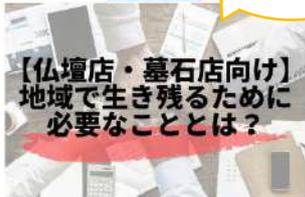
ぜひ一度ご登録してみてください！

こんな
メールが
届きます！

【仏壇店・墓石店向けコラム】伸びている仏壇店・墓石店の特徴3選
詳細はこちらから



【仏壇店・墓石店向け】地域で生き残るために必要なこととは？
詳細はこちらから



「仏壇業界は厳しい」、「新規埋蔵も少ないし、墓石店が売り上げを上げるなんて…」という話をよく聞きます。私自身、多くの仏壇店様、墓石店様と関わっていますので、このように言われるのは非常に悔しいと思います。ただし、上場企業などのIRをみるとどうでしょうか。コロナ以前よりも上がっていることがあったり、集客も戻ってきていたりしています。業界全体が厳しい中でも伸びている店舗はどんなことをやっているのでしょうか？今回は当社のたくさんのお付き合い先からルール化されたことをご紹介します。

売上を上げるための施策を行っている

「そんなんの当たり前だ！」と言われてしまいそうです

最近多くの仏壇店・墓石店からいただくお悩みとしては、「地域で生き残るためにはどうしたらいいか？」「業種をなんとか伸ばす手段はないものか？」「ほかの事業に投資したいけど何かいいものはあるか？」ということをいただきます。今回は全国の成功事例を通じて、上記のようなお悩みをどう解決しているかを解説していきます。

生き残るための戦略「地域に愛される仏壇店」

関西のある仏壇店では、人口4万人程度ですが、年間10,000人以上の方が店舗を訪れます。そんな仏壇店が

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラム**が
無料で配信される！

1分で
登録完了！

メルマガ登録は
こちら！

