死亡率1.3%
時代に突入!?

葬儀社の約8割が気づいていない、大きく施行件数を伸ばす一手

安置対策

繁忙期に式場の安置場所がすべて埋まってしまった

「家族と相談します」と電話で言われた事がある

ご家族の希望日程が合わなくて失注したことがある

自社のプランと費用が合わなくて、他社に流れてしまった

安置室活用3大事例公開！

1. 既存ホール駐車場に安置棟＋直葬ブランド立ち上げで年間施行件数100件増!
2. 10年間で会館を安置リニューアル3回。出店はせずに施行件数300件増!
3. 安置リニューアル販促で施行件数120％増!

ゲスト講師

常務取締役
株式会社和敬　富樫 洸紀 氏

大型ホールを安置室に改装し、施行件数100件増！安置室付加が失注を防ぎ、そのまま受注増につながった最新事例をお伝えします。

主催

投資回収1年　施行100件売上5000万を作る安置室の作り方　お問い合わせNo. S123763

サステナ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

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。)→ 123763

投資回収1年 施行100件売上5000万を作る安置室の作り方　内容

第１講座

葬儀社の最新業績アップトレンド2025

全国約150社の葬儀社とのお付き合い先による最新の業績アップ事例をご紹介。出店初年度から施行件数130件、生産性向上で月間休日日数1日アップ、最新相談イベントで年間相談件数150％アップ、1人あたりの年間葬儀担当件数60件から96件にアップ、電話対応強化で施行件数50件アップ、プランの見直しで平均単価12万円アップ、地縁型マーケティングで相談数2倍かつシェア5％アップなどの業績アップの最新事例をお伝えします。

株式会社船井総合研究所　ライフイベント支援部　リーダー　赤荻 透

第２講座

売上を伸ばす安置室の作り方

大型式場の１フロアを安置室12体分が預かれるスペースに改葬。個室の安置空間と大型冷蔵スペースの導入で失注件数0件。死亡数増加率110％時代に業績を伸ばす安置室の作り方事例をお伝えいただきます。

株式会社 和敬　常務取締役　富樫 洸紀 氏

第３講座

株式会社和敬が業績を伸ばすことができたポイント解説

既存ホール改修、安置棟の建築、プレハブ霊安室の用意など、安置室業態で売上を伸ばす方法を徹底解説。既存ホールとバッティングしない商品の作り方や、売上を伸ばすオペレーションの仕組みを、人口や商圏状況に合わせて3つ以上のパターンでお伝えします。

株式会社船井総合研究所　ライフイベント支援部　リーダー　赤荻 透

第４講座

本日のまとめ 本日のまとめと、今日から取り組むべきことをお話します。

株式会社船井総合研究所　ライフイベント支援部　リーダー　苧谷和香葉

開催日時

2025年2月17日（月）友引

開催時間　10:00～12:30（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　サステナグロースクエアTOKYO
〒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35F
[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）]

お申込み期日
・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もございます

受講料

会員価格　24,000円（税抜）　26,400円（税込）

一般価格　30,000円（税抜）　33,000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し込みに適用となります。
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ことがございます。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。

お申込はこちらからお願いいたします

PCからお申込

「船井総研　安置室」で検索

スマホからお申込

QRコードを読み取ってお申し込みください

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
※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。

「ご自宅安置に誘導できているから大丈夫」と考えていませんか？

死亡率1.3%時代に葬儀社が対策すべきこと

この5年間で死亡率は0.25%増。2023年は過去最大の死亡数へ。

この1，2年間では施行件数が伸びている葬儀社が多く、業績も伸びに転じていることが多いのではないでしょうか。実は昨年2023年は、過去最大の死亡数となった1年間でした。そして2024年も昨年にせまる勢いで増加しています。その結果、昨年対比でみると施行件数増や過去最高件数を実現している葬儀社も多い印象でした。

しかしその一方で、注意しなくてはいけない動きがあります。それが「式場安置」です。業績が好調な一方、冬場の状況をお聞きすると安置場所がすべて埋まることが非常に多くなってきました。その結果、ご家族様にご自宅安置をお願いしているという葬儀社の話をよく聞くようになりました。さて問題は、このまま死亡数が増えていくと、式場安置機能は足りるのか？ということです。現実的に、火葬炉が増えることはありませんので最大回転数は変わりません。

単位：千	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
人口	127,907	127,707	127,444	127,138	126,654	125,928	125,417
死亡数	1,316	1,348	1,371	1,386	1,382	1,450	1,574
死亡率	1.03%	1.06%	1.08%	1.09%	1.09%	1.15%	1.25%
昨年対比	-	102.4%	101.7%	101.1%	99.7%	104.9%	108.6%

※e-stats「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」より

しかし死亡数が増えると火葬までの待ち時間が増えます。その結果、1体あたりの安置期間が長くなります。そしてそうなると安置施設の稼働が悪くなります。今まで1体2日で出棺していれば、最大15件稼働できた安置室が、1体3日になれば10件稼働に、もっと長くなればもっと件数が落ちます。

式場をドミナント展開していればその分式場安置が広がるので問題有りませんが、そうではないエリアの場合が問題です。このままいくと死亡数がもっと増えたときに、式場安置ができなくなり、電話でご依頼いただいても「すでにご家族様がいらっしゃって」と失注してしまう未来が待っています。

葬儀社が対策すべきこと①
式場安置体数の増加

死亡数が増えてくるのでシンプルに行うべきは、式場安置機能の増加です。さらに細かく言えば、式場安置ではなく、安置室安置に移行し、式場は納棺通夜告別式の2日以外は稼働しないようにします。式場安置を行ってしまうと、今度は式場の稼働が悪くなります。そうすると先に出棺したいご葬家様が出棺できなくなります。なので式場は納棺～出棺までを行う場所として稼働させないと、施設稼働率が下がってしまいます。そのためには施設的に安置機能を分離しないといけません。なので安置室の拡充を行うことで、式場の稼働率も高めながら、死亡数増加に伴うお預かり数の増加にも対応することができるようになります。

葬儀社が対策すべきこと②
既存会館の売上増加

競合の家族葬ホールが増えてきているため、シェアがなかなか伸びづらくなってきました。単価が落ちてきている中では式場売上アップの施策が重要になります。ここに対して、実は安置室のリニューアルオープンが効果的に聞いてきます。あるご支援先では安置室リニューアルオープンの販促を行うことで、出店せずに市町村シェアが5%伸びた葬儀社もあります。安置室の立ち上げと直葬ブランドの立ち上げでシェアを伸ばすことができました。それにともない同じ拠点での売上を伸ばすことができたため、単価が落ちても生産性が高まり利益額を伸ばすことができました。ただし最初は直葬ブランドと本体が棲み分けできなかったため、単価がかなり落ちました。

葬儀社が対策すべきこと③
電話での失注

安置の話と多少離れますが、式場が埋まっている際に搬送が入ったらどのように対応されていますでしょうか？よく聞くのは「すでにご家族様がいらっしゃって」と施設が埋まってることを伝えて失注しているケース。安置機能を拡充しなければこのように対応しないといけないケースというのが増えてきます。今後死亡数が増えてくる中で、こういった失注を増やさないためにも安置室の数にはこだわっていかないといけません。

安置室改装の成功事例レポート

死亡数増時代に正しく業績アップするためには「安置対策」が重要に

成功事例①
既存ホール駐車場に、安置棟と直葬ブランド立ち上げで施行件数100件増

同一施設内に3式場ある葬儀社では、駐車場に安置棟を別棟で立てました。従来、式場の控室に安置していましたが、直葬も控室安置を行っており年間40件ほど預かれずに失注していました。また直葬も積極的に訴求できないという課題が有りました。しかし今回安置棟を建てたことで、安置体数＋3体が預かれるようになり、さらに本館とのプランニングを分けた直葬ブランドを立ち上げることができました。その結果、本館の単価が下がらずに直葬の集客もできるようになり、今まで1担当者あたり1日1件出棺だったのが、1日1件＋1直葬出棺とすることができるようになり売上を伸ばすことができました。

成功事例②
会食室を改装し安置室付加

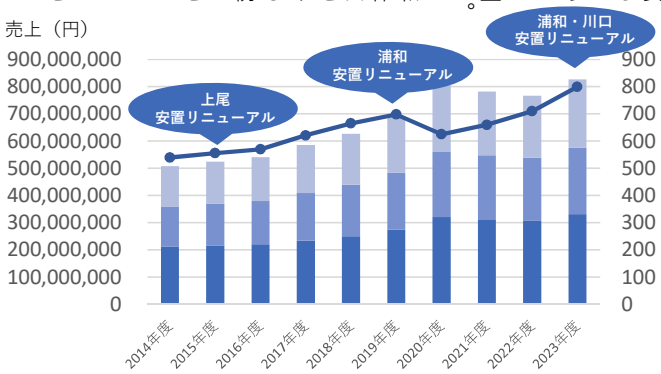
大型式場の使わなくなった会食室を安置室3体に改装。改装費は300万円程度。式場へ安置機能を付加したことで、3体同時預かりが可能に。また安置室改装時に、式場リニューアルオープンとして販促することで、施行シェア50%のエリアでもリニューアルイベントにて新規来場者（今まであったことがないご家族様）を50組集客。結果、その年の市町村シェアが3%増。

※会員制度がない葬儀社

成功事例③ゲスト事例
10年間で安置リニューアル3回で施行件数160%

今回、安置室のリニューアルセミナーにおけるゲスト講師である、埼玉県にある「光彩セレモ」では、この10年間で拡大をせずに式場の安置機能への投資を3回実施されました。リニューアル販促もあり、この10年間で出店を指定内にも関わらず施行件数はなんと160%増加。2013年までは安置室は1式場2体までだったが、2015年から霊安室投資を積極的に行い始めました。2023年には浦和ホールと川口パレスの安置機能をさらに強化。浦和ホールは保冷庫を導入しなんと8体も預かれる霊安室を導入。また川口パレスではホールの空きスペースを使って4部屋分の安置室を立ち上げられました。安置機能を充実させることで年間100件近くの失注を防ぎ、さらにリニューアルオープンとして宣伝することで過去最高件数を達成しています。

今回ご案内させていただくセミナーでは安置室に対する考え方と、どのような施設を安置室にコンバートして業績を伸ばしていったのかをお話しいただきます。



株式会社和敬

埼玉県さいたま市、川口市、上尾市に展開する老舗葬儀社。ご安置機能への投資を積極的に行い、堅調に業績を伸ばしている。