

このような方に
おすすめ!

- 100坪以上、築年数15年前後の大型式場を保有しているが、一般葬の施行が減っているためうまく使用することができない
- 自社は大型式場を展開しているが、競合の葬儀社が家族葬ホールをオープンして対応に悩んでいる
- 既存式場のリニューアルを検討している
- 自社の状況にあったリニューアルの成功事例を知りたい
- 今後の葬儀の規模の縮小に対応していきたいと思っているが打ち手が分からない

開催日時

2025年4月14日(月)
10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

お申込み
期間

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
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合がございます。

開催場所

船井総研グループ 東京本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲) 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・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】

受講料

一般価格 40,000円(税抜) 44,000円(税込) / 一名様
会員価格 32,000円(税抜) 35,200円(税込) / 一名様

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も適用となります。
※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。

セミナー内容

第1講座 式場リニューアルで業績アップに繋げるには
全国130社以上の葬儀社と取引がある船井総合研究所のコンサルタントより、商圏状況や式場の状態ごとによりいくつかのパターン別の式場リニューアル成功事例を紹介。それぞれが成功したポイントを解説いたします。
株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 チーフコンサルタント 村田 愛

第2講座 既存式場のリニューアルで業績アップに繋がった成功事例
オープンしてから20年が経った大型式場を全面リニューアルし、単店売上が年間で1.04億から1.47億までアップした事例について解説いたします。実際の式場の映像もご覧いただきながら、式場リニューアルに取り組んだ背景や、ポイントをご紹介します。
株式会社スズソウ 代表取締役 鈴木 礼治氏

第3講座 式場リニューアルを成功させるためのポイント解説
船井総合研究所がここ数年で行った式場のリニューアル成功事例を解説いたします。リニューアルのポイントや、実際に取り組んだOPEN前後の販促活動等も含めてすべて大公開。リニューアルとともに実施すべき取り組みを順序だてて解説いたします。
株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 チーフコンサルタント 村田 愛

第4講座 まとめ
明日から取り組んでいただきたいことをご紹介します。
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 水島 芳将

Webからお申込みいただけます
左記のQRコードを読み取りいただきセミナーページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126097>
※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。
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。

葬祭業界の最新経営ノウハウや成功事例コラムをメルマガ配信中!
右記のQRコードを読み取りいただきメルマガ登録フォームよりお申込みくださいませ。

開催日時 **2025年4月14日(月)**
10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 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 (八重洲)



築年数15年以上 建坪100坪以上
の葬儀会館をお持ちの方必見

大型葬儀式場 リニューアル

サミット
-Summit-

全国120社、50式場以上の
葬儀式場リニューアルの事例から
成功事例を選出

- 修繕型小規模リニューアル 壁紙など老朽化が目立つものだけを低投資で刷新
リニューアルの販促を強化し、施行件数50件アップ!
- 会食室リニューアル 会食室を圧縮し、安置室2部屋と相談室1部屋を追加
安置可能数を3体増やして、施行件数120%アップ!
- 式場リニューアル 70席規模から50席規模までダウンサイズし安置室を2部屋追加
施行件数が1.3倍、売上3,000万円アップ!
- フルリニューアル OPEN後20年経過した大型式場を家族葬邸宅にフルリニューアル
ディレクターが高単価プランを案内しやすくなり、平均単価が23万円アップ!

一つの大型式場から4つの邸宅型家族葬式場へフルリニューアル

- 平均単価79万円から **102.3万円にアップ!**
- 年間売上 **4,000万円以上増を実現!**

特別ゲスト講師
株式会社スズソウ 代表取締役 鈴木 礼治氏

今だからこそ考えるべき、タイプ別式場リニューアルの成功事例×成功のポイントを当日は大公開。



主催 葬儀式場リニューアルサミット お問い合わせNo. S126097

サステナグロースカンパニーをもっと。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

Funai Soken

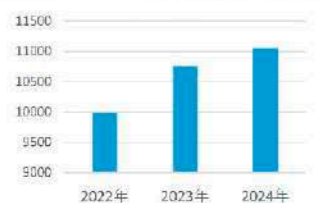
競合の会館数が増加していく中で、今こそ考えるべき 時代に合わせた大型葬儀式場リニューアルのポイントとは？

なぜ今大型葬儀式場のリニューアルが必要なのか

1 2024年全国の葬儀式場が11,000か所を超え、葬儀業界の戦国時代に突入

2024年、新規会館が年間450か所OPEN、全国の葬儀式場の会館数は11,000か所を超えました。新規OPENの式場数は過去最高となっています。

またOPENした式場は小型店舗や一般民家を改装した小規模の家族葬を想定した式場が多く、葬儀業界はより小規模の葬儀を獲得するために大きく舵を切っています。



出典) 総合ユニコム株式会社(2025年), 月刊FUNERAL BUSINESS, 第30巻第2号, 21ページ

2 新規出店の9割が少人数を想定した家族葬式場、大型式場で戦うことが困難に

OPENした式場の中で9割以上を占めるのが、式場の着座人数が30名程度の小規模な葬儀を想定した家族葬式場です。いまや小規模の葬儀ニーズを獲得するために特化した式場が多数展開されている中で、築年数が経過した大型式場で太刀打ちすることは困難となってきています。

2024年12月~2025年1月に出店した58式場のうち **96.55%** が30名規模を想定した家族葬、一日葬、直葬式場

出典) 総合ユニコム株式会社(2025年), 月刊FUNERAL BUSINESS, 第30巻第2号, 52ページ

この時代の波に取り残されないように既存の大型式場をリニューアルしたい! でも...

このようなお悩み、ありませんか？

- 会葬者人数が多い一般葬の割合は減っているとはいえ、一定数の依頼がくるため家族葬専用式場に振り切れない
- 少人数規模の式場にしたときの施行単価の下落に不安を感じる
- 自社の商圈でそもそも今リニューアルを行った方がいいのかわからない
- 式場の老朽化が目立つがリニューアルをして投資回収ができるかわからない

大型葬儀式場のリニューアルのメリットは大きく3つ

メリット①

式場の稼働率が上がれば固定費は一定のため、粗利増加分=営業利益増となる

今の時代に合わせた式場リニューアルを行い集客をすることで稼働率増加を目指せます。そして新規出店とは異なり家賃などの固定費は今までとほぼ一定ですので、粗利増=営業利益の増加となります。同時に集客だけではなく商品設計を見直すことで粗利率の改善も目指すことができます。

メリット②

出店と異なり、500万円~の小規模投資から実施できる

出店の場合は建物の改装など少なくとも5,000万円程度の投資が必要となります。しかしリニューアルの場合は小さい改修であれば500万円程度から実施ができます。施設の古くなった壁紙の補修や祭壇周り、家具などの入れ替えをしたり、使用していない部屋を家族葬専用式場として使用できるようにするだけで施行件数が20件アップした葬儀社様もいらっしゃいます。

メリット③

既存顧客がすでにいるエリアなので適切な手法をとればシェアアップが実現しやすい

既存式場のリニューアルであればすでに認知が根付いているエリアの為、適切な販促を行えば今以上のシェアアップを獲得することができます。新しいエリアでは1から認知を広めていかなければなりません、すでに認知されている中で集客をしてこれまで自社と接点がなかった顧客に対してアプローチができれば今以上のシェアの獲得につなげることができます。

	リニューアル前	リニューアル後
件数	200	250
単価	1,000,000	1,000,000
売上	200,000,000	250,000,000
粗利	140,000,000	187,500,000
粗利率	70%	75%
広告宣伝費	5,000,000	5,000,000
広告宣伝費(リニューアル分)	0	5,000,000
設備更新費	0	2,500,000
その他経費	130,000,000	130,000,000
営業利益(リニューアル分)	0	5,000,000
営業利益	5,000,000	40,000,000
営業利益率	2.5%	16%
営業利益率(リニューアル分)	0	12.5%
投資回収率	0	80%

リニューアルを成功させる5つのポイント

ポイント1 市場・ニーズ調査

商圈・競合調査の実施、自社が狙うべき顧客ターゲットを定める

ただ小規模の葬儀に対応できる式場にリニューアルするのではなく、まずは自社のシェア状況と競合性から式場リニューアルで獲得すべき顧客を決定します。それに合わせてどのような式場にリニューアルするか、コンセプトや打ち出しはどのような内容にするかを決めていきます。



ポイント2 投資回収

自社の財務を傷めない適切な投資回収期間と投資金額を見極める

リニューアルを成功させるためには適切な投資回収期間と投資金額を見極めましょう。投資回収期間が長くなると次の時流が来てしまい、回収しきれないまま次の対策をとる必要が出てきます。自社の粗利率などを踏まえ、次の時流がくるまでにどれだけの施行件数を獲得しないといけないかを計画し、適切な投資額を見定めましょう。

	現状	1年目	2年目	3年目
件数	200	250	250	250
単価	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
売上	200,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000
粗利	140,000,000	187,500,000	187,500,000	187,500,000
粗利率	70%	75%	75%	75%
広告宣伝費	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
設備更新費	0	5,000,000	2,000,000	1,000,000
その他経費	130,000,000	130,000,000	130,000,000	130,000,000
営業利益(リニューアル分)	0	5,000,000	5,000,000	5,000,000
営業利益	5,000,000	40,000,000	43,000,000	44,000,000
営業利益率	2.5%	16%	17%	18%
投資回収率	0	37,500,000	40,500,000	41,500,000
投資回収率(5千万の場合)	-50,000,000	-12,500,000	28,000,000	69,500,000

ポイント3 設計

高付加価値の提案×オペレーション効率が加味された式場設計を

リニューアルをするにあたり、ただ小規模にするのではなく、高付加価値の提案をすることができる式場を目指しましょう。また葬儀形式の小規模化に伴い、少人数で施行を回すことができる設計にしてオペレーション効率のアップをし、生産性を向上させていきます。



ポイント4 販促

リニューアルするときこそマーケティングのチャンス。リニューアルオープン販促が初年度の立ち上がりの結果を大きく左右する

ただチラシでOPEN訴求の折込みを入れるだけではなく、集客を最大化させるための計画を立てましょう。OPEN時にはイベントを実施し、それまでにOPENやイベント告知のチラシ、ホームページでの案内、既存会員への案内を実施します。既存式場で年間相談件数60件だった葬儀社様が、リニューアル後には倍の120件の相談を獲得することができています。



ポイント5 営業

会館のリニューアルだけでなく商品プランや営業方法の再設計を!

会館をリニューアルした際は必ず商品プランや営業方法を再度設計しなおしましょう。リニューアル後の式場に合ったプランへ見直し、それに沿ったトークスクリプトを作成することでより単価の向上を実現することができます。ある葬儀社様ではこの取り組みにより平均単価が7.4万円アップしています。



詳細はセミナーで!