「継ぐ人」「継がれる人」必見

祖父から葬儀社を継ぎ たった3年で売上4倍

20代の若き経営者 成功ストーリー

「現場」から「経営」への切り替え方

周りの社員からの信頼の獲得方法

前社長とのコミュニケーションのやり方

継承後の社内改善と業績アップ

右腕社員の採用と育成の方法

「継ぐ」だけでは生き残れない。
若き後継者が挑んだ“創る承継”のリアル。

SPECIAL GUEST

有限会社花園
代表取締役
橋井 勇一朗氏

主催

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

葬祭業向けネクストリーダーセミナー
お問い合わせNo. S129900

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。）→ 129900

先代の想いを継ぎながら、未来へ挑む
―20代の若き経営者が切り開いた事業承継の軌跡

創業57年の歴史を持つ葬儀会社を承継した若手経営者が、ゼロどころか〝マイナス〟からのスタート。彼が語る「家族経営」の難しさと乗り越え方、そして未来を見据えた経営とは―。本記事では、今まさに承継を考える経営者や後継予定者に向けて、リアルな経験と熱意にあふれた声をお届けする。

―こんにちは。今回は事業承継後に売上4倍を達成している有限会社花園 代表取締役の橋井勇一朗様のお話をお伺いさせていただきます。（以下、橋井氏）

まずは簡単に会社のことを教えていただけますか？―

橋井氏　はい。

1968年に『可部葬祭』の名で私の祖父が創業しました。後に有限会社花園の社名で法人化しました。

1992年には葬祭会館を中区に斎場白島会館として大型の式場をオープンしました。それ以来、親族を中心として地域の皆様の葬儀のお手伝いをしております。

―葬祭業の経営者としては異例のスピードでの経営者に就任したんですね。入社前から、家業を継ぐ気持ちはあったんですか？―

橋井氏　はい、頭の中にはずっとありましたし、事前に祖父と話し合いは重ねていました。

ただ、家業で働く前に外で経験を積もうと思って。経営を学ぶ選択肢として、葬儀社での現場経験か、コンサルティング業か、もしくは全く異業界での修行か。悩んだ末にとある大手の老舗葬儀社を選びました。

その葬儀社を選んだ理由は、分業ではなく一貫施行で、研修体制も整っていたこと。特に教育研修部という専門部署を持っていたのが大きかったです。

プランナーとして一生懸命働いていたら、気づいたら会社の中でトップになっていました。イベントでの会員獲得や打ち合わせなど、とにかく必死でしたね。2年半在籍し、葬儀業務の全行程を経験できたことが、今に活きています。中でも印象的だったのは、初めて自分一人で葬儀を担当したとき。緊張の中でも、ご家族から「あなたでよかった」と声をかけていただけた瞬間に、この仕事の意義と責任を強く実感しました。

―素晴らしいですね。その後家業に戻ってこられた時、会社の状況はいかがでしたか？―

橋井氏　正直、現場は混乱していました。家族経営で役員が5名いるのに、従業員は実質2人。しかも、私が入社して間もなく、ある事実に直面しました。当時在籍していた社員2名による不正が明らかになり、役員に報告した結果、懲戒解雇となりました。

さらに、現場を支えていた伯父が脳梗塞で倒れ、現場に立てなくなりました。頼みの綱だったベテランが離脱し、従業員も全員退職。まさに〝マイナス〟からの再出発でした。これは、承継というよりも「創業に近い」と感じた瞬間でした。

―社員の不正に、一緒に支えていたご親族の体調不良。このピンチをどう乗り越えていかれたのでしょう？―

橋井氏　私の父は会社員として別で仕事をしていましたが、説得して引き戻して一緒に現場を回す体制を整えました。同時に、未整備だった社会保険制度を整備し、ハローワークに登録、求人活動も開始しました。大学時代の友人にも声をかけ、アルバイトとして現場に入ってもらい、何とか回していました。

打ち合わせに関しては、月に30件ほどを私がほぼ1人で回していました。休みはほとんどありませんでしたが、単価を50万円から100万円に引き上げ、売上アップは実現しました。お客様に寄り添い、必要なサービスにしっかり価値を感じてもらうことを意識しました。過去の経験を活かし、お見積もりの説明方法やプラン提示の順番を工夫することで、自然と高単価プランが選ばれるようになっていきました。

―無事売り上げはアップしていますが、人材不足は解決していないですね・・・？―

橋井氏　そうなんです。件数も少しずつ増えてきてはいたので採用を行わないか家族に相談したんです。しかし、外部の人間を新たに雇うこと自体に強く反対していました。「家族だけでやればいい」「新しく人を入れる必要はない」という価値観が根強く残っていたんです。過去のトラウマもあるからでしょうかね？

しかし私は、将来に向けて安定した経営基盤を築くには、人を雇い、チームとして組織を強化していく必要があると確信していました。そのためには新たな拠点が必要で、出店することが最も自然な流れだと考えたのです。出店すれば、否応なく人を雇わなければならなくなる。逆に言えば、それが新しい組織作りの突破口になると思いました。

―強引な解消方法ですね（笑）その後に着手したことはありますか？―

橋井氏　人材不足は解決しましたが、今度はマネジメントに悩みました。社内間のトラブルを解消するために、社内の就業規則の見直しを進めました。理不尽な主張をする人とは真っ向から話し合い、納得いかない人は退職していきました。結果的に、今は信頼できるメンバーだけが残り、組織としての安定感が出てきたと感じています。

私自身が「経営」に集中できるように、ベテランの葬儀スタッフの方を採用し、今では部長として、現場統括と私の経営補佐を担ってくれていることが本当に良かったと思っています。私よりも年齢も上で業界経験も私より長い方ですが、常に対等な立場で意見を交わせる存在です。

―反対されながらも会社の規模拡大に向けて積極的な取り組みを進めていますが、ご家族との関係性は良好なんですか？―

橋井氏　ここまでの話だけを聞くといろいろ衝突しているように聞こえてしまうかもしれないですが、実は仲がいいんです（笑）

関係性を保つためには、先代や家族の意見を否定せずに、まずは受け入れること。

そして、未来に向けた提案を通じて信頼を勝ち取っていくことが重要なのかなと思います。

その提案を行う中で重要だと思うのは、他社の成功事例などを積極的に取り入れ数字で根拠を出すことが重要だと思っています。なので最近では他の葬儀社さんからの情報収集は力を入れています。

―今後はどのような展望を描いていますか？―

橋井氏　県内でお客様からもっとも多くの「ありがとう」をいただける葬儀社になりたいです。

件数や売上を急激に伸ばしたいというわけではなく、地域の葬儀社らしくお客様一人一人の満足度を追求していきたいと思っています。そのためには、社内教育はますます強化していかなければならないです。さらには、働きやすさを追求し、社員には余裕をもって働ける環境づくりをしていかなければならないと思っています。

葬儀業界がさらに発展し、日本の大切な供養の文化が失われないように地方の小さな葬儀社ですが、「葬儀の大切さ」を少しでも多くの方へ広められるようにしていきたいと思います。

自分はまだまだ未熟で皆様から教わるべきことがたくさんありますし様変わりしていくこれからの未来に向けて生き延びていけるのか不安ですが、試行錯誤して周りの人に支えられながら前向きに精進していきます。

有限会社　花園
橋井勇一朗氏

プロフィール

２０２１年に入社。その２年後には祖父から譲り受け代表取締役に就任。翌年の２０２２年に『可部葬祭　花園邸』をオープンさせる。売り上げも入社後3年で4倍に成長させている現在注目の若手葬儀経営者。

『次期社長目線』

橋井氏が考える事業承継のポイント

1.継ぐ前に事前にコミュニケーション
2.自分の右腕の存在の確立
3.先代や現社員からの信頼の獲得
4.他社の事例などを聞いて学ぶ

開催決定！

20代の若き葬祭業経営者が登壇決定

継承後3年で業績アップを実現した葬儀社が取り組んだこととは？

先着 30席 限定 お申込みはお早めに

有限会社 花園　橋井勇一朗氏が登壇

お忙しい中、『葬祭業ネクストリーダーレポート』を最後までお読みいただきありがとうございました。

きっとここまで読み進めてくださった皆さまの多くは、「承継を機に、自社らしい独自固有の強みを作りたい」「葬儀業界の変化に対応しながらも、持続的な成長を実現したい」とお考えではないでしょうか。

今回ご紹介した有限会社花園の事例は、まさにそのヒントとなる一例です。事業承継後の混乱を乗り越え、着実に実績を積み上げた事例でした。先ほどの橋井社長とのインタビューの中で事業承継において学べるポイントが大きく3つあるかと思います。

まずは、**「承継を行う前から現経営者とコミュニケーションを取っていたこと」**です。普段から関係性が良好な子や親族、あるいは優秀な従業員に継がせようと思っていても、いざとなると拒絶されてしまうケースも少なくありません。子どもに継いでもらいたい場合、「子どもが継いでくれるだろう」と勝手に思い込むのではなく、話し合いを重ねて、子どもの意思を確認しておくことが重要です。有限会社　花園では、創業者と後継者がコミュニケーションを密に行っていたことによりスムーズな後継ぎを行うことが出来ました。

2つ目は**「事業承継後の右腕社員の存在」**です。事業承継後、経営者としての視点に専念するためには、信頼できる右腕社員の存在が不可欠です。現場の状況を的確に把握し、社員との橋渡しを担ってくれる右腕がいれば、現場対応に追われることなく、経営判断や中長期の戦略立案に集中できます。たとえば、日々の運営やスタッフ対応を右腕が担うことで、経営者は財務管理や事業拡大といった「未来を創る仕事」に時間とエネルギーを割けるようになります。

現場と経営の役割を明確に分担することで、会社全体のバランスも整い、組織としての安定感と推進力が高まります。右腕社員の存在は、経営者が真の意味で“経営”に取り組むための土台となります。先ほどのインタビューにある通り、橋井社長は経営者になったタイミングでベテランのスタッフを採用し、右腕となる社員が現場のマネジメントを行うことによって出店などの次の施策を行うことが出来ます。

3つ目は、**「承継後の創業者や経営陣とのコミュニケーション」**です。事業承継後、創業者や先代経営陣との良好なコミュニケーションは、スムーズな経営移行と組織の安定に欠かせません。特に創業者は、会社の理念や価値観、地域との関係性など、書面には残らないことを多く持っています。これらを継承し、時に相談できる関係性を築いておくことで、後継者としての意思決定にも深みが生まれます。

一方で、新たな経営判断や改革を進めるには、過去に固執しすぎず、適切な距離感と尊重を保つことも重要です。承継後の経営は「孤独」と言われがちですが、創業者との対話を通じて経営の軸を磨き、信頼に支えられた持続的な成長を目指す姿勢が求められます。

『現社長』のポイント

1.継ぐ前に事前に自分の意思を後継者に対して伝える

2.承継後は、過度な介入はせずに後継者に判断を極力委ね、サポートもし続ける

『後継者』のポイント

1.継ぐ前に事前に自分の意思を先代に対してしっかり話しておく

2.結果にコミットしていき、現社員からの信頼を集めていく

3.自分の右腕の存在の確立し、「現場」から「経営」にシフトしていく

4.後継後からの成長ビジョンを考える

5.他社の最新の成功事例を知る

いかがだったでしょうか？今回のレポートが「承継をされる方」・「現経営者の方」の大きなヒントになれれば幸いです。

船井総合研究所では、全国で１４０社を超える葬儀社となっており、多くの経営者のサポートをしてまいりました。『経営』の相談を受ける中で最近、「後継者」に関するご相談を多数受けることが増えております。

その中で、**「後継者の成長ができる環境が欲しい」**という現経営者の声と**「若い世代同士で同じ悩みを共有し解決できる場所が欲しい」**という若手経営者や経営者候補の声を活かし、今後の葬祭業を更なる発展を目的として、２０２４年１１月より４０歳までの経営者と経営者候補の方が参加できる**「葬祭業ネクストリーダー研究会」**を発足しました。

今回インタビューに応じていただいた橋井氏もネクストリーダー研究会の会員です。その中でも最年少の経営者であり、売上額も承継後に４倍と大きく伸ばされているためピックアップさせていただきました。

今回、「承継世代のリアルな挑戦と、事業承継の成功のポイントについてお話ししてほしい」とセミナーへのご登壇のお願いしたところ**「普段多くの方にお話しさせていただくのは得意ではないですが、葬儀業界が更なる成長をするためには同じ業種の方々との交流を増やし活性化していくことが重要だと思っていますのでぜひご協力します。」**とご快諾いただきました。

ぜひ、後継者はもちろんのこと今後承継をされる現経営者の方にもご参加いただけますと幸いです。皆様のご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
園田達彦

＼橋井氏もご参加！葬祭業ネクストリーダー研究会／

2024年12月に発足後
全国22社が参加
続々とお申し込みをいただいています！

業界トップクラスの経営者の話が聞ける！

他社の成功事例を聞くことが出来る！

セミナー

4倍に伸ばした若き経営者が登壇！
リアルの事業承継成功ストーリー

を考えられる1日

開催日

2025年 7月27日(日)

友引前 10時00分～12時30分
受付開始：開始時間30分前～

【申込期限】 銀行振込み ：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

会場

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）]
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。

金額（1名様）

一般価格：30,000円（税抜）／ 33,000円（税込）
会員価格：24,000円（税抜）／ 26,400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込みに適用となります。

現在まで軌跡とともに、成功
成功事例だけではなく失敗
語っていただきます。

橋井　勇一朗　氏

step 3 **会社が持続的に成長するためのポイント**

有限会社花園の事例や全国の葬儀社の事例を踏まえ、現社長と次期社長が持続的に成長する葬儀社づくりのために行うべきことについてご紹介します。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
チーフコンサルタント
園田　達彦

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージングディレクター
大道　賢作

下記に１つでもチェックの入った方には必見のセミナーです。

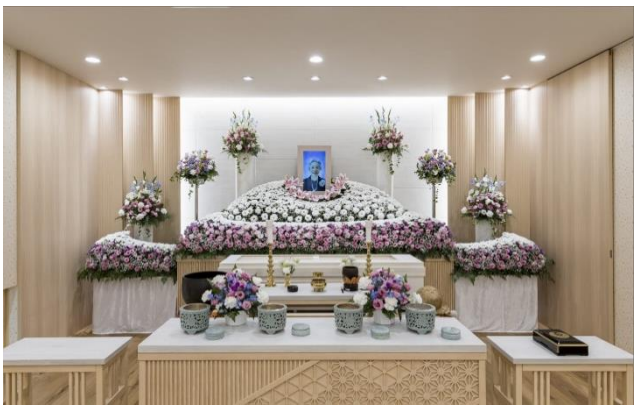
の経営
っていない経営者や経営者候補の方

れておらず、どのように接すればいいか悩んでいる方

葬祭業ネクストリーダー

祖父から小さな葬儀社を引き継いで売り上げを

有限会社花園 代表取締役の橋井氏が挑んだ



次期経営者や親族への承継をお考えの方が会社のミライ

step 1

今後の葬儀業界と将来のあるべき姿とは

現在の業界動向を踏まえながら、将来の葬儀社のあるべき姿についてさまざまな角度から提言いたします。

株式会社船井総合研究所

ライフイベント支援部
マネージングディレクター

大道　賢作

step 2

なぜ有限会社花園は引継ぎ後、件数を伸ばせたのか？

有限会社花園の過去から功のポイントをお伝えします。敗した事例なども赤裸々に

ゲスト講演

有限会社　花園
代表取締役

step4

まとめ講座

本日の講座をふまえ、明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。

下記に１つでもチェックの入った方には必見のセミナーです。

□若手の葬儀経営者がどのように業績アップをしたかについて知りたい方
□現場経験が長く「経営」に携わることに不安を抱えている将来の葬儀社
□実家の葬儀社に戻ってきたはいいけが、今後何をしていくべきか全くわか
□今後どのように家族に事業を継いでいけばいいか不安な方
□葬儀社を引き継いだものの、先輩や元社長とうまくコミュニケーションがと

葬儀経営の情報満載！
葬儀経営.comより
お申込みいただけます

葬儀経営　検索

http://sougikeiei.com/

下記、QRコードよりお申込みいただけます。

セミナーページURL
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129900

【お問い合わせ先】
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

葬儀経営メールマガジン無料配信中！

今ご登録で…葬儀経営ノウハウ冊子

無料プレゼント!!

▲ご登録はコチラ！▲