

仏壇・墓石業界の内容に特化した実際に業績が上がった取り組みを大公開

# 仏壇・墓石店

# ヒット事例セミナー

日時 2025年9月25日(木)  
[14:00~17:00]

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

全国の仏壇・墓石店から **厳選5選の成功事例** をご紹介

チラシ集客  
事例

仏壇・墓石の折込チラシたった5万部で  
**売上約850万円を達成!** そのポイント解説



売り場  
事例

今の時代に合わせた売れる仏壇の品揃え変更と  
売り場改善で仏壇販売本数が**昨対180%アップ**。



墓じまい  
事例

たった50万円の投資で墓じまいの売上が**昨対2,000万円アップ**。  
近年増加している墓じまいニーズに対応する手法は?



イベント  
事例

人口3万人のエリアでおりんイベントを開催。  
その結果単月売上150万アップ、**集客150組に成功**



永代供養  
事例

永代供養付きの納骨壇で**年間売上1.7億円**を達成。  
その成功のポイントと導入方法を大公開



仏壇・墓石業界の今後押さえるべき経営のキーワード

上場企業の動きから考える  
仏壇・墓石店の次なる投資先は

成約率を上げるためには  
属人的な営業から〇〇へ

今の仏壇・墓石の在庫回転率の  
最適化数値は?

樹木葬・納骨堂・納骨壇など将来、  
永代供養商材で伸びるものは?

売上成長率117%を実現しているトーア株式会社の浅野氏が  
ゲスト講師として登壇! トーア株式会社の取り組みとは!?

- ① 樹木葬を新潟を中心に14拠点展開。年間売上は約1億円を実現!
- ② 顧客の自動追客システムを導入し、顧客管理×自動追客を実現した仕組み化とは?
- ③ 葬儀事業に参入して1年で売上5,000万円を達成

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

当社ホームページからお申込みいただけます。

仏壇墓石店経営者フォーラム2025

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

(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。)

132264

お問い合わせNo. S132264



# 仏壇・墓石店の成功事例に特化した内容を当日は大公開

## チラシ集客事例

仏壇・墓石の折込チラシたった5万部で  
**売上約850万円を達成!**そのポイント解説

その他にも

- ✓ チラシの訴求ターゲットを還暦を迎える対象に絞ったキャッチに変更し、**折込部数5万部で墓石関係の商品を5件を成約!**
- ✓ 同じ広告コストでも新聞折込よりも反響のよい、ポスティング、DMでの訴求!**反響率が2倍にアップ!**



## 売り場事例

今の時代に合わせた売れる仏壇の品揃え変更と  
売り場改善で仏壇販売本数が**昨対180%アップ**。

その他にも

- ✓ 「香りの体験コーナー」の設置で、**店舗のお香と線香の売上が3倍に!**
- ✓ 樹木葬の実例展示を行うことで、仏壇店にしながら、**霊苑の売上を0円から100万円まで上げた店内販促。**



## 墓じまい事例

たった50万円の投資で墓じまいの売上が  
**昨対2,000万円アップ**。その手法とは?

その他にも

- ✓ チラシの中に墓じまいのコーナーを毎回作ることで、**月間相談数が0件⇒3件平均へ!**
- ✓ 墓じまい専用のランディングページを作成し、**墓じまいのWeb経由の相談が2.5倍に増加!**



## イベント事例

おりんイベントの開催で単月売上150万アップに成功!  
人口3万人エリアで**集客150組に成功**

その他にも

- ✓ 墓じまい、樹木葬などの見込み客集めとして終活セミナーを毎月開催。**毎月15名ほど集客するほどの人気イベントに!**
- ✓ 遺品整理に関するイベントを開催し、**仏壇店で20名集客成功!**その後3件が案件化し、手数料収入に!



## 永代供養事例

納骨壇で**年間売上1.7億円**を達成。  
その成功のポイントと導入方法を大公開

その他にも

- ✓ 150名が来場した樹木葬霊園!**2日で2,200万円を売り上げた霊園の造り方**
- ✓ 1カ月で500万円以上の成果を出し、超狭小地でもできる**新しい永代供養の形「永代供養集合墓」**



## 学べるポイント

- 2025年の仏壇・墓石店経営において**今後押さえるべき経営のキーワード**がわかる!
- **業績を伸ばしている仏壇・墓石店の特徴**がわかる!
- **大きな投資をかけずにすぐに取り組める実践事例**も紹介!



## 健全成長・健全財務の仏壇・墓石店

新潟県長岡市に拠点を置くトーア株式会社。  
新潟県内に仏壇・墓石店舗3店舗、工場2店舗を展開。  
樹木葬霊園については14霊園の拠点を展開し、  
年間売上約1億円を達成している。  
約3年前には葬儀事業へも参入し、初年度から  
売上5,000万円達成している。仏壇・墓石業界の市場  
環境が厳しい中でも売上成長率117%を実現しており、  
自己資本比率90%以上など業界内においても  
トップクラスの健全経営を行っている。

## 【会社概要】

- ◆創業：1977年
- ◆店舗数：5店舗（工場など含む）
- ◆従業員数：約40名
- ◆事業内容：仏壇、墓石、樹木葬、葬儀

## 売上成長率117%、営業利益率約10%を実現。 高収益かつ持続成長を続けるトーア株式会社の取り組みとは

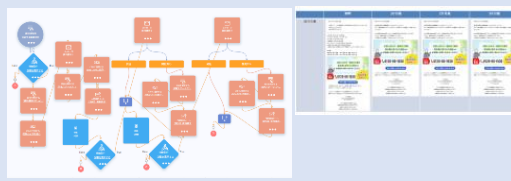
### 01 樹木葬霊園を14拠点展開。 年間売上は約1億円！

約2018年から参入した樹木葬事業については、約7年で新潟県内に14拠点をスピード展開を実現。その開発スピードを実現できる成功の秘訣を当日はお話いただきます。



### 02 顧客管理×自動追客システムを導入し成約率が向上。その仕組みとは

属人的な営業スタイルからシステムを利用した営業スタイルへの変更。今まで追客しきれなかった顧客へも自動で追客フォローを実現。基幹となる顧客システムも当日は解説！



### 03 葬儀事業に参入して1年で売上5,000万円を達成。

約3年前に葬儀事業に参入。異業種からの参入にもかかわらず、初年度から売上5,000万円を達成。新規採用はせずに既存人員で対応。葬儀からの仏壇・墓石の売上アップなど相乗効果を生んでいる。



### 04 自己資本比率90%以上。業界内でトップクラスの健全経営を実現

売上成長率だけでなく、自己資本比率90%以上と健全経営を実現。元金融機関出身の副社長浅野氏の財務に対する考え方にポイントがあります。仏壇・墓石店の今後の投資の考え方を当日はお話いただきます。



## 本セミナーでは上記の内容を含めた成功事例をすべて大公開

# 仏壇墓石店経営者フォーラム2025

お問い合わせNo. S132264

## 講座内容

### 第一講座 全国の仏壇墓石店成功事例紹介講座

全国の仏壇店墓石店の成功事例をご紹介します。大きな売上を生む事例から、営業の精度を上げる事例まで、様々な成功事例を紹介予定です。

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  
新井 達也

### 第二講座 健全成長を続けるトーア株式会社の取り組みとは

新潟県に拠点をおくトーア株式会社。樹木葬霊園については14拠点を展開。業界市場が厳しい中でも、健全成長を実現しているポイントをパネルディスカッション形式でお話しいただきます。

トーア株式会社  
取締役副社長  
浅野 恭兵 氏

### 第三講座 仏壇・墓石店が今後取るべき事とは

仏壇・墓石店が今後取るべき事として、全国の仏壇店・墓石店が成功事例を交えながら、ポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所  
ライフイベント支援部  
チーフコンサルタント  
新井 達也  
リーダー  
苧谷 和香葉

### 第四講座 本日のまとめ

本日の講座をふまえ、明日から取り組んでいたきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所  
ライフイベント支援部  
マネージャー  
野町 惇斗

## 開催要項

2025年9月25日（木）

14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

開催日時  
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）  
東京メトロ丸ノ内線「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。

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

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。

申込方法

①右記QRコードを読み取り

②下記URLよりアクセス

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132264>



申込期日

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がございます

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000

（平日9:30～17:30）

※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。

**葬祭業向け無料メルマガ配信！**

**30秒で登録完了**

過去メルマガバックナンバー  
・葬儀社の人手不足対策  
・家族葬の平均単価が120万超え！？満足度も高まる「適正単価戦略」  
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

**今すぐご登録ください！**