

10年後を見据えた地方葬儀社の生き残り戦略セミナー

第1講座



葬儀業界の最新事例

2025年は多店舗出店やM&A、リネームなどで大手葬儀社がかなり動いた1年となりました。そういった葬儀業界の大きな動きや葬儀社の数値的なトレンド（売上、件数、単価、...）を解説しながら、地域一番店葬儀社は何を取り組んでいたのかを徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 マネージャー 赤荻透

第2講座



有限会社中田の10年後を見据えた生き残り戦略事例

人口6万人の地方都市で、創業50年を超える家族経営の有限会社中田。現展開エリアである和歌山県田辺市の周囲には人口3万人前後の市町村が多く、また隣町までの移動時間も30分以上かかる場所が多いため、出店による成長が図りづらい。そんななかで直近5年間の出店は1会館のみながら、毎年売上105~110%増の堅実な成長を続け、かつ営業利益を20%近く出す中田は一体どのように10年後を考えているのか？なぜ今利益を出して、それをどう使って10年後に備えているのか、そのロードマップと事例をお伝えいたします。

有限会社中田 代表取締役 中田真寛氏

第3講座



地域の葬儀社が考えるべき10年後を見据えた生き残り戦略とは

大手の出店やM&Aにより、葬儀社の勢力図が大きく変わりました。そして人口3万人前後の市町村に存在する葬儀社は、人口減少や死亡数減少の未来を見据え、10年後の将来を考える必要が出てきました。M&Aで売ろうにも、譲り受け企業側からすると将来の成長を含めて投資判断をするため、近くに成長を見込める市場がなければ投資対象として見られないという現実があります。さらに人口減少により働き手の採用が難しくなる時代も到来してきます。そんな過酷な条件の中で、10年後の将来を見据えた葬儀社はどのように経営を行っていくべきなのかお伝えします。

株式会社船井総合研究所 山下侑希

第4講座



本日のまとめ

本セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたい内容について解説します。

株式会社船井総合研究所 マネージャー 赤荻透

開催日時
場所

東京会場 2026年5月28日（木）

10:00～12:30（受付開始：開始時間30分前）

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

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
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

お申し込みはこちらから

※ゲスト講師と商圏が被る場合等の理由でお断りさせていただく場合がございます。あしからずご了承ください。



PCからお申し込み



スマホからお申し込み

地方葬儀社の生き残り戦略セミナー



左記QRコードを読み取りいただきお申し込みください。もしくはPC同様ご検索ください。

10年後を見据えた 地方葬儀社の生き残り戦略

人口が減少する地域で一体どのように 次世代へバトンを渡すべきか？

明日どこかが出店してくるかもしれない…

これからの人材採用をどうしていくべきか悩んでいる…

こんな皆様におすすめのセミナーです

- 人口増加地域が近くにないため、出店しようにもできません
- 次の打ち手を悩んでいる
- 後継者が20〜30代なので、継がせるべきか中継ぎを入れるか悩んでいる
- M&Aを考えているが、伸びしろが近くにないため買い手がつかからないなど

ゲスト講師 有限会社中田 代表取締役 中田 真寛氏

推計人口6.3万人（2026年2月1日時点）、5年で約5%の人口が減少する和歌山県田辺市。その田辺市に展開する「セレモニーホールなかた」は、いったいなんのために売上120%増と営業利益率20%を実現するのか？

詳しくは中面へ

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 〒104-0028 東京都中央区八重洲2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35F

10年後を見据えた地方葬儀社の生き残り戦略セミナー

お問い合わせNo. S141426



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]右上検索マークからお問い合わせ「No.」を入力ください。）→ 141426

「最悪、会社を売るのも選択肢の一つと思っ てます」 実はそうはいかない、選ばれないM&Aの現実

地方葬儀社が直面する3つの限界



M&Aの限界



後継者の限界



自社商圏の競争が
中堅資本の葬儀社に
買われてしまったら？



葬儀社経営者と話をしていると、「会社を売ろうか後継者に注がせるか悩んでいる」という話をよく聞きます。しかし、譲り受け起業から聞くのは、「M&Aしたあとに成長の余地がなければ（※出店する余地がなければ）買う意味がない」と言うことをよくお聞きします。ここに実は大きなギャップがあります。売りたいくても売れない、そんなジレンマが浮き彫りになってくるのです。一方でフアンドという話もありますが、実はこの数年間、フアンドによる葬儀社のM&Aに関する問い合わせは減少しています。それくらい地域葬儀社のこれからは重要なテーマになるのです。



採用の限界
そして最後は「採用の限界」。得てして労働者人口が減少していく中、これからの社員採用はどのようにしていくべきなのか。こういった外部環境の変化を見越した今後の計画づくりが今求められるのです。

後継者に継げる会社になっているか？
こうした限界を持ちながら、問いかけたのが「後継者が継ぎたいと思える会社になっているか？」ということですが、「継がせる」というだけではなく、後継者からすれば「継がない」という選択も行えます。選択肢の一つではあります。「継ぎたい会社」と思ってもらわなければ継いでもらえません。借金はいくらで継ぐのか？自己資本はどれくらい残すのか？株価はどれくらいで引き継ぐのか？暦年贈与はいつから始めるのか？などなど、今から考えるべきことはたくさんあります。10年スパンで考える必要がありませんが、死亡数が増えること予想されているのはあと10年弱しかありません。今考えなければいけない時期まで差し迫っているのです。

一方で、直近では自社の商圏に競争の葬儀社が新たに出現したらどうするか？ということですが、大手の出店はないにしろ、実は葬儀社というものは全国で年に数十社が新しく立ち上がっています。そういった新興葬儀社が自社の足元に最新の家族葬ホールを建てることも考えられます。そうするとシェアと件数を奪われて、余裕のあった業績が失われてしまいます。人口が5万人程度の市町村に展開している葬儀社にとっては一発で致命傷になりかねない状況です。

フアン客作り



1つは、フアン客づくり。これを通じて新興勢力が出てきてもシェアを落とさないような基盤を作ることが求められます。ある葬儀社では他社が1年で3店舗家族葬ホールを出店してきたにも関わらず市町村シェアを2%伸ばすことができました。

収益構造の変革



2つ目は、収益構造の変革。今後に向けて年間返済額の圧縮や家賃の減少を図っていきます。また役員報酬を増やしていくことで自己資本を増やさずに後継へのバトンづくりを行っていきます。

地方葬儀社が永続するための 3つの生存戦略

地域連合の形成



3つ目は、地域葬儀社との連合です。将来的にいずれも人員配置など業務効率を厳しくなってくるのは目に見えています。そのため、例えば夜間搬送や当直業務などを隣の葬儀社と連携していく体制づくりが求められていきます。競合ではなく地域との連携をとる必要があるので。



では一体、どのように自社の将来を考えていけば良いのか？
有限会社中田が取り組んでいる実践事例を当日セミナーにてお伝えします

地域と連携した ファン客づくり

行政が行う勉強会などに積極的に参加。また連携して後見人制度などを推進し、地域課題の解決と自社の業績アップを両立。また事前相談でのグリーン研修などを積極的に実施。

樹木葬・海洋散骨、 分業制による 収益構造の変革

葬儀後の供養事業を、後見人事業含めて内製化。樹木葬や海洋散骨などを内製化することで1顧客あたりの単価をアップ。分業制により人件費を最小化し営利率も5%以上向上。

将来を見据えた 地域連合戦略

地域の葬儀社との連合に向けて、夜間当直などのあり方を模索。他社事例では、地域の葬儀社同士の共同出資などで、寝台会社を立ち上げたなどの実績あり。

人を想う時間をつくる。 有限会社 中田
なかた

- 本社所在地 和歌山県田辺市
- 自社会館数 4拠点6式場
- 田辺市人口 約6.9万人
- 自社施行件数 年間約700件
- 田辺市葬儀場数 10拠点（自社含む）
- 売上 約6億円 昨年対比120%増

