



「こころ、一つになれる」をテーマに掲げお葬式のお手伝いを行っている株式会社花駒。京都府相楽郡、木津川市に2つの会館を持ち、営業活動を行っている。この2年間で新規出店・チラシ販促もせず、シェアが54%から72%まで増加。売上は、2.3億から3.4億円と1億円の売上増を達成した。

大手スーパー系列の紹介会社より、お客様満足度全国2位に表彰されるなど、名実ともに業界でも注目される葬儀社である。

会社名：株式会社花駒

会館①：京都府相楽郡精華町

会館②：京都府木津川市に2会館所有

その他：生花、飲食の内製化

今期：売上3.4億円

従業員数：16名（正社員9名、パート7名）

### 成長ポイント① 地域を巻き込み型の販促手法

花駒では新規販促はこの2年間行ってない。その代わりに行っているのが、地域の提携店制度だ。花駒の会員制度に入会すれば、地域のお店で割引を受けることができる制度を構築することで、友人・地域からの紹介客を増やしている。また、地域の提携店さんと会員様を繋ぐイベントなどを主催することで、地域の繁栄にも一役かっている。今では、地域のお店が「提携店になりたい」と花駒に問い合わせをくれるまでになっている。

### 成長ポイント② お客様が会社を作ってくれる

一般の主婦の方々が自社の施行チェック、競合調査、返礼品・料理の品評会などを行ってくれる。ひいき目なしに、自社の施行レベル、サービスレベルが良いのか、悪いのかを辛口アドバイスをくれる良きアドバイザーとなっている。

また、彼女たちにイベントを手伝ってもらったり、事前相談会の誘導係をやってもらったり、とまさにお客様と一緒に会社を作っていることを体現しているのも、花駒の特長の一つとも言える。



### 成長ポイント③ 社長が何もしなくても業績が伸びる！

社長の仕事は「緊急度が低く、重要度の高い」ことを行うことだ。花駒では、お客様に関することはスタッフが徹底して考え抜き、行動を行ってくれるため、社長は経営についてじっくりと考えることができる。そのため、経営判断が非常に早く、軸がブレることがない。この経営力も花駒が業績を拡大し続けることのできる理由の一つでもある。



### チェックポイント

※貴社がどの程度、成長するためのポイントを押えているかチェックしてみてください。

- 地域を巻き込むことが出来ている
- お客様の意見を取り入れながら、サービス改善を行っている
- 経営者は経営者の仕事に集中しても、自発的に動くスタッフが育っている