



「アットハートなお葬式」をテーマに掲げ、お葬式を行っている埼玉県の株式会社埼玉金周。ふじみ野市に本社を構え、徒歩8分程の場所に1日1施行の会館を持つ。また、隣接した富士見市、志木市の2つの市に、事前相談サロンを2店舗展開。2013年には、川越市に家族葬専用ホールをオープン、生花部の内製化も図った。

そんな埼玉金周は、12年連続施行件数増を達成中。また、直近5年間の施行件数は出店による商圏拡大もあり200%増と、この成長には目を見張るものがある。

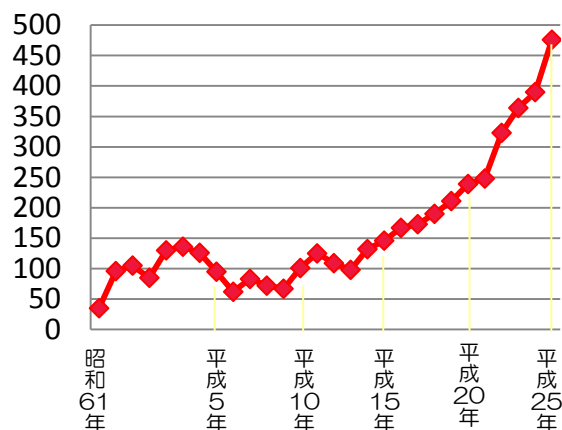
会社名：株式会社埼玉金周
 会館①：埼玉県ふじみ野市
 会館②：埼玉県川越市
 事前相談室①：埼玉県富士見市
 事前相談室②：埼玉県志木市
 その他：生花部内製化
 施行件数：550件 従業員数：28名

成長ポイント① 足元商圏で揺るがない

埼玉金周の凄いところは施行件数増だけではない。かつて、本社と同一商圏に互助会が進出してきた際も、シェアを30%から下げることなく、数年後には互助会が撤退するまでに至った。業界に先駆けて、会員様向けの活動を行い足元商圏のお客様から圧倒的な支持を受ける仕組みを作りあげている。商圏拡大をしながらも急成長を実現できるのは、足元が揺るがないことが何よりも重要なことと言える。

成長ポイント② 「待ってでも金周でお葬式がしたい！」

1日1施行のみの会館のため、当然、搬送が重なるとお客様に待って頂かなければならない。多くの葬儀社では、お客様は待つことを嫌い他社へと葬儀が流れていってしまうが、埼玉金周では流れることなくお客様が「4日待ちでも5日待ちでも金周でお葬式をしたい」と言い待ってくれる。そのため、現在、本館は年間220件の葬儀を行うまでに至っている。これまで、待ちの文化がないエリアであるにもかかわらず、これが実現できているのは、ファンの方が圧倒的に多いことを示している。



成長ポイント③ 距離感を意識したタイプ別出店戦略

ここ数年は積極的な新規出店を行っている。埼玉金周の出店戦略は人ありき。

1店舗を任せることができる人材が育てば出店を行う。その距離感や地域性を加味し、家族葬ホール、安置室併設タイプ、相談室タイプと様々な入口の動線を確保。早い店舗では1年で黒字化、3年で投資回収を終える。オープン5年が経つ安置室併設型店舗では、年間150件近くの受注も実現している。

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をチェックしてみてください。

- 足元商圏のシェアが高い水準で安定している（出店後も）
- あなたの葬儀社でいたい！とお客様が施行を待ってくれる
- 自社の出店戦略が確立されている。また、必勝パターンがある。