

# 供養のワンストップサービスを実現 明瞭・低価格・高品質の葬儀を提供

(株)ゴダイ（本社＝群馬県伊勢崎市）



多部田社長

群馬県中部、人口二十一万を抱える伊勢崎市に本社を構える(株)ゴダイ(多部田敬三社長)。創業は一九八七(昭和六十二)年で、今期で三十五周年を迎える。創業以来「お客様の安心と満足を目指し、既存の常識にとらわれることなく流通の合理化を図る」という考えを貫いており、その基本姿勢はいまも変わっていない。

創業当時の墓石業界は国産品や国内加工が盛んだったが、時代とともに輸入品の割合が増えていった。

こんな時代で、輸入品(当時の主要生産国は韓国)はまだ大きな脅威ではなかったが、やがて中国生産が本格化すると、同社も一九九八(平成十)年に直輸入を開始。営業エリアの拡大に伴い店舗数を増やすと、墓石の建立数は二〇〇一(同十三年)に年間四百基となり、その後も六百基(同十八年)、八百基(同二十二年)と順調に伸びし、同二十二年で通算一万基を達成。現在は同二万基を数えるまでになっている。

二〇一五(同二十七)年に基礎・土木・エクステリアなど各種石工事を請け負う建設部門「(株)G-プラン」を設立し、その翌年に同社初の葬祭部門「セレモニック・ゴダイ」を開設。以前から葬儀分野への参入は考えていたが、どのような葬儀を提供すべきか市場を分析し、知り合いの葬儀社の協力を得て、その準備に二年



セレモニーホール横の看板。葬儀やお墓(靈園・寺院、永代供養、樹木葬)、仏壇仏具以外に法事、終活、遺品整理、相続、保険など幅広い業務に対応できることをアピールする

ほど設やした。そして参入から二年後、同社市内に開設、さらに新型コロナの感染が拡大するなか、昨年二〇二〇年十月に二十名まで収容できる専用ホール「イノリアおおた」を太田市内に開設した。

「葬儀は、その土地ならではのしきたりや地域差なども多少あります。基本的にやるべきことや必要なことはある程度システム化(標準



同社直営のセレモニーホール「イノリア伊勢崎東」。「赤城の山も今宵限り」で有名な国定忠治が眠る養寿寺（国定町）に隣接する



家族葬から200名程度の会葬者に対応できる一般葬ホール

化）されているので、特に難しいことはあります。とはいっても最初は、仕事のない日が何日も続き不安でした。ただし県内では、すでに墓石・仏壇での知名度と実績がそこそこありましたので、新たに葬儀サービスを始めたことはお客様もすんなりと受入れてくださり、少しづつ依頼

も増えてきました」と多部田社長は述べる。  
これにより葬儀・墓石・霊園・仏壇・工事施工の各部門を中心とするゴダイグループを形成し、自社だけで供養のすべてをコーディネートできるワンストップサービスを県内で唯一実現している。

葬儀の基本コースは、通夜・葬儀・告別式を行なわず「棺骨壺一式」「病院へのお迎え」「火葬場までの搬送」「※枕飾り」「人件費（設営・撤収・運搬）」「ドライアイス」「※仏衣・神葬衣」だけを用意する火葬式（最安値・税込十一万円のシンプルコースは※なし）のほか、近親者だけで葬儀・火葬のみ行なう一日葬（数名～三十名程度）、近親者だけで通夜・葬儀・火葬を行なう家族葬（五十名程度）、通常どおり通夜（近親者のみのコースあり）・葬儀・告別式を行なう一般葬（百～二百名程度）、さらに寺院本堂で通夜・葬儀・告別式を行なう寺院葬の各コースを用意し、必要に応じて葬儀会場使用料、マイクロバス、安置室料、会葬礼状・返礼品、飲食代などの有料オプションが選べるようになっている。

案内カタログには、どのコースに何が含まれ

ているのか、項目ごとに黒丸印が付いているので一目瞭然だ。

葬儀の簡素化が進むなか、後発の同社が選ばれるには、他社より「高品質・低価格」で提供

すること（他社会員・互助会に入会済みでもOK）はもちろん、分かりにくい葬儀料金を明確化し、

いときだけ別部門の社員を派遣しサポートしている。

追加料金が一切出ないようのこと、事前相談から法事の手配まで供養全般のニーズに自社

だけで対応できることを明確に打ち出す必要があった。

「近隣には各自治体が運営する公営斎場もありますが、希望の日時が先約で取れなかつたり、時間外の利用や規定外の対応が必要なときもあり、自社直営のホールがあることが強みとなります。生前に用意する遺影写真の撮影会や認知症テストといった各種イベントやセミナーなどにも活用しており、見込み客の確保に役立っています」（多部田社長）

「葬儀から墓石・仏壇という流れもあれば、生前墓のお客様から葬儀の依頼を受けることもあります。供養関連の客単価は全体的に減少傾向にありますが、墓石・仏壇の顧客数が微増で推移するなか、葬儀の施行件数は着実に増えており、今後さらに増加する見込みです。最近は、死後に発生する遺品整理や家屋の解体、庭石の処分といった仕事も増えています」と多部田社長は述べる。

## すべてをつないで、安心のゴダイグループ



ゴダイグループが提供する業務内容（同社パンフレットより）

葬儀の施行件数は直葬も含めると月平均十五件ほど。葬祭ディレクターや終活カウンセラー、動物葬祭ディレクターなどの資格を持つ専用スタッフが四名（うち一名は墓石・葬儀の両部門に対応可）在籍しており、人手が足りな

（税込四十八万・六十八万・八十八万）のほか、税込三万円で合同墓（管理費・年会費不要）に納骨されるプランも用意し、お墓参り代行サービスにも対応している。売上高の構成比は、墓石が六五%、仏壇二〇%、葬儀一五%となっている。新規の集客方法としては、折込みチラシやフ

リーペーパーに加え、ヤフーやグーグルへの広告などを活用しているが、今後の課題として紙媒体に馴染みのない若い世代にいかにアピールすべきか模索している状況だ。

「死は誰もが経験することですが、その供養・埋葬の簡素化の流れを止めることはできません。ただし、たとえ規模は小さくても、最低限やるべきことやしきたりは今後も残るはずだ



国道17号線（上武道路）沿いにある本社展示場



本社（伊勢崎東店）事務所内の仏壇仏具コーナー

し、お客様の故人に対する思いは今後も変わらないと思いますので、その気持ちに寄り添っていきたい」

多部田社長はそう話していた。

◎(株)ゴダイ

群馬県伊勢崎市三室町5277  
TEL 0270-62-6525  
<https://godi.jp> (ゴダイグループ)

An advertisement for Godashi Group. It features a collage of images on the left side, including a person in a suit with hands clasped, a dark wooden cabinet, and a collection of granite monuments. The right side contains text and logos. At the top, it says "新しい供養のかたち" (New ways of memorialization). Below that is a large title "供養のワンストップサービス" (One-stop memorialization service). Underneath the title, it lists services: "葬儀・墓石・仏壇・靈園" (Funeral, Tombstone, Buddhist Altar, Cemetery). The Godashi logo, which consists of a stylized 'G' and the word "ゴダイ", is prominently displayed. Below the logo, it says "GROUP". At the bottom, there is contact information: "株ゴダイ本社 群馬県伊勢崎市三室町5277 TEL 0270-62-6525 FAX 0270-62-7243" and a QR code.