

jFuneral ニュースレター

有限会社ワイ・イー・ワイ

2025年1月22日



百貨店は敗北したのか？

百貨店の売上のピークは実は34年前、1991年は約9.7兆円産業でした。

半端ない数字です。その当時の葬祭業の総売上（寺院謝礼も含む）は約2兆円産業で、約4倍の規模のマーケットでした。

今、大手3社は三越伊勢丹HD、J. フロントリテイリング、そして高島屋。

売上が1,224,600百万（1.2兆円規模）、437,000百万（4370億規模を予想）、998,000百万（9980億規模を予想）です。（Perplexity.aiにて個別調査）。

百貨店協会によると今は全体で約5.1兆円規模の産業とのことで、そしてこの調査対象が70社、178店とのことです。

https://www.depart.or.jp/store_sale/files/202411zenkokupp.pdf

大手3社合計で約2.5兆円規模を占め、業界総売上の約半分です。

負けたのか？それともシフトか？

数字だけを見たら、百貨店は敗北していると思える。

実際、1991年は三越と伊勢丹は合併していなかった、J. フロントリテイリング社も大丸、松屋、パルコなどそれぞれ別会社であった。

それを考えると驚異的であったが、時代がバブル時の終焉で売上が何をやっても伸びた時代であった。あの時は日本中が狂っていて、世界トップ5の売上が日本の企業であった。

NTT、日本興業銀行、住友銀行、富士銀行、第一勧業銀行。そして今では日本興業銀行、富士銀行、第一勧業銀行がみずほ銀行、住友銀行は三井住友銀行で他の銀行もかなり吸収している。

現在、NVIDIA、Apple、MS、Amazon、サウジアラコム、アルファベットである。

時価総額もこの6社の順番が入れ替わっているだけである。日本はトヨタが35位で入ってきているがCostcoやLVMHより下である。

どうということ？

J. フロントリテイリング社は百貨店からショッピングセンターへシフトしています。

シフトすることでリスクヘッジとリスクテイクの両方を行っていると見ました。

だからパルコなどを経営して、ショッピングセンター事業及び免税店が大きく収益を上げています。確かに売上高は三越伊勢丹HD社の半分にも満たさないけど、最初から規模と客層が違います。

更に売上高を見ると、阪急百貨店は6285億円で、J. フロントリテイリング社を上回っています。

あれ？J. フロントリテイリング社よりも多いの？

実は、今日ショッピングセンタービジネスフェアに参加してきました。

ここで、三越伊勢丹HDさんとAOKI HDさんとお話する機会がありました。

立ち話ではありましたが、百貨店が下火になったというのは語弊があります。

多くが多展開しており、百貨店のみではなく、そのノウハウを切り売りしている状況です。

確かに百貨店の「店舗売上だけ」を見ると1991年の9.7兆円産業から程遠いですが、MI-HDだけでも1.2兆円です。

AOKI HDさんも合計で1877億の売上です。

ここにはエンタメ産業である、快活CLUBやFIT24とかも入っていますが、不動産賃貸事業で60億の売上があります。60億円の賃貸収入は体の良い「サブスクリプションモデル」ですからリスクはほぼない安定収入となります。

もちろん、賃貸先が倒産や夜逃げなどした場合のリスクはありますが、金額は大きいですが、保証協会などが入っているので想像するほどの脅威はないでしょう（想像だけの話ですが）。

私がミノルタカメラに当時働いていたころ、オートフォーカス特許侵害で提訴され敗訴されたところでした。会社は300億円以上の賠償金と相手の裁判費用も負担する羽目になり多額な負債を抱えまして、大阪企業の会でパナソニックに一部補償してもらいました。

あの当時、キヤノン、ニコン、オリンパス、ペンタックス（旭工学）、リコーも大ダメージを喰らいましたが、キヤノンだけ順調でした。（ペンタックスは色々経て現在リコー）。

国は工業会の会社すべてがダメになった時、助けに入るとのことでしたが、キヤノンだけ一人勝ちで収益何一つ問題なかったのです。故に国は救済に入らなかったと言われました。

私の記憶で救済に入った会社は日本航空とシートベルトのタカタです。

この百貨店協会も同様かと。MI-HD社がダントツで売上を上げているのと、二番手、三番手もそれなりに収益が上がっています。

本当に悪いのかというと、ピーク時よりは悪いのは事実ですが、マーケットが変わったということで、死亡届を出すレベルではない。

葬儀業界は？

葬儀業界の現状は1.6兆円弱産業である。

そして年間160万人近くの方が亡くなっています。

単純計算をすると、一人頭100万円が平均価格です。

1991年ころは2兆円産業と言われており、82万人くらいの死亡者数です。

ここで単純計算をすると240万円くらいの平均単価です。

多死社会においてコロナが押し寄せて人が葬儀をしなくなり産業が萎みました。

15年くらい前から徐々にその傾向が見えていました。

とくに2020年は一気に単価が下がりましたが今は多少なりに持ち直して降りますが、思わしい状況ではありません。ゆえに平均単価は下がりつつあります。

今、葬儀屋さんだけで食べていくのは難しくなってきました。

どんどん副業に手を出しているところが現れています。

そして大きい互助会が経産省の指導のもとで弱っている互助会を吸収し、どんどん大きくなっています。

この互助会吸収バブル、いつ破裂するやら。

あと10年後からどんどん死亡者数が減っていきます。

一昨年から急激に増え始めた小型斎場、過当競争になる時代が目に見えています。

その前に葬儀屋さんが手放せるかが課題です。

今、コンビニなどが小型式場になりつつあります。

ティアさんなんか積極的にコンビニを改装してしまいました。

<https://www.tear.co.jp/lp/fc/membership-1/index.html>

なぜなら、最初からバリアフリーであり、それなりの商業地域に駐車場があるので、ちょっと手直しするだけで変更できます。

つまり、コンビニを経営するよりもティアの葬儀場フランチャイズに入ったほうが安定収入につながるということです。

ティアいわく、コンビニは淘汰時代に入ってきているということです。

ではみんなが葬儀場を建てたら？

今がその状態です。

多死社会で人は亡くなっているけど、葬儀社のスタッフがいないので葬儀を出せないという状況です。葬儀場が空いていても、葬儀社が対応できない。あと、火葬場がいっぱいであったりしているところもあり、本末転倒の状態です。

<https://note.com/gacchiri/n/na8a36cda3ed3>

これががちりマンデー！！で流れたのが4年近く前だったのですね！

実は、私はたまたまこのエピソードを見ました。

しかし、あれから事態が急変です。

茅ヶ崎でも、うちの近くのセブンイレブンが葬儀場になってしまいました。

家賃、いくらなのかな～って・・・

そこでお葬式をやっているところは昨年10月からオープンして一度も見えていないです。

実は、そういうところが多い。

多くの人たちは、葬儀屋さんはいいいよねといいますが、それは単なる隣の芝生は青く見えるだけです。

現状をよく見ていないだけで、自分ならどうする？ということに気づいていない。

今、フジテレビが荒れています。

常勤の取締役は全員入れ替えるという形でトカゲの尻尾を切り落とそうと。

裏のラスボスは？

フジテレビが潰れる！と大騒ぎしている人たちがいますが、あそこの収益の半分以上が不動産業です。潰れると思いますか？

決算書をよく見ていただきたいです。

まとめ

百貨店業界は、1991年のピーク時から売上が大幅に減少しているものの、完全に敗北したわけではありません。むしろ、業界は変化し、シフトしています。例えば、J. フロントリテイリング社は百貨店からショッピングセンターへとシフトし、リスクヘッジとリスクテイクの両方を行っています。

また、三越伊勢丹HD社やAOKI HD社などの大手企業は、百貨店のノウハウを活かしつつ、多展開や他の事業への進出を図っています。多くがコンサルティング業務です。

一方、葬儀業界も変化しています。多死社会の中で、葬儀の平均単価は下がりつつあり、葬儀屋だけでの生計が難しくなっています。そのため、多くの葬儀屋が副業に手を出し、互助会が弱っている互助会を吸収する動きが見られます。

地方で互助会が巨大化しているのはその理由もあります。

また、コンビニが小形式場に改装されるなど、新たなビジネスモデルも登場しています。

総じて、百貨店業界も葬儀業界も、時代の変化に対応しながら新たなビジネスモデルを模索していると言えますが、葬儀社のビジネスは百貨店と違って地場産業であり、多くが中小零細企業であり、葬祭業への参加者数は数桁違い多く、現在は荒れています。

あと15年もしたら葬儀社の淘汰もより目立つでしょう。

英語で、Survival of the fittest で、日本語でいうと「適者生存」です。

日本語でよく「弱肉強食」というのを使いますが、実際はそうではありません。

ゆえに、英語ではこれを Laws of jungle、つまり「ジャングルの法則」と呼ばれますがあちらでは、あまり馴染みがありません。

変化を遂げるものしか生き残れない時代です。

ティラノサウルスも最後のほうでは羽毛のような鳥の羽みtainのがあったとのこと。

実際、白亜紀が終わったのはメキシコ湾のユカタン半島沖に直径10Kmくらいの巨大な隕石が落ちて、地球の75%以上の生物が絶滅したとのこと。

直径10Kmを想像してください。飛行機が飛ぶ高さの高度1万メートルの大きさの隕石です。

これが地球上に落ちたのです。ガンダムに出てきたスペースコロニー落としと同じです。

あなたが葬儀社なら、今からどのようなサイドビジネスをされますか？

サイドビジネスが悪いのではなく、まったく関係ないノウハウのない異業種のビジネスに手を出すのが危険だということで、規制に掛からないような仕組みを作り上げることが重要です。

そのために当社は皆さまへ色々なご提案をしております。

一つがAIを活用した新たなマーケティング手法と戦略づくりです。

あと、かわいいニャンコの骨壺も販売しておりますのと各々で直接仕入れ販売することも可能です。

ぜひお問い合わせください。

YEYとして、葬儀のマーケティングオンラインセミナーを jFuneral.com を通じて行っております。どなたでも無料でポッドキャストをお聞きできます。ぜひご試聴くださいませ。オリジナルはSoundcloudで提供しております。

Apple Podcast、Spotify、Amazon Musicで「葬送ビジネス」で検索し、ご試聴できます。

シーズン2

<https://jfuneral.com/new-podcast-jfuneral-2021/>

シーズン3

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-3-new-2022/>

シーズン4

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-4/>

シーズン5

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-5/>



© 有限会社 ワイ・イー・ワイ 代表取締役 和田裕助
〒253-0053 神奈川県茅ヶ崎市東海岸北5-4-48
email: infodesk@yey.co.jp

弊社は「猫と人が幸せになれる」仕事を応援しています。

<https://necotto.shop/> by 株式会社ツタワル
