

多店舗展開をはじめ企業発展に不可欠な 葬祭業基幹システム

(株)ユニコーン 《大阪市中央区》

<https://www.atlantis21.co.jp/>

ブースナンバー
C-12

シニアの社会的・個人的課題を解決する ソリューションカンパニー

2024年10月に設立されたラポール(株)（本社大阪市中央区、社長辻本和也氏）は、和歌山県和歌山市に本社を構える(株)辻本葬祭（社長辻本和也氏・当時）と(株)アスタサービス（社長神出祥行氏・当時）によって20年に設立されたラポールホールディングス(株)が土台になっている。

2社の協業は、競合関係にありながら将来的にシュリンクしていく限られたマーケットで生き残るのではなく、他市・他県への進出を視野に入れる必要性があったため。同一商圏での協業体制を構築したうえで、商圏を拡大していくという“攻めの戦略”あつてのことである。これにより、両社はともに保有する各種リソースを共有することになり、和歌山市内におけるシェア拡大に弾みをつけることとなった。

その後、21年には(株)片山葬祭（兵庫県淡路市）をM&Aにより子会社化するとともに、辻本葬祭とアスタサービスを合併し、(株)ヴィ・クリエイトを設立。22年には管理本部を大阪市内へ移転し、優秀な人材を確保することで、より強固な基盤整備を可能にした。これらラポールホールディングス、ヴィ・クリエイト、片山葬祭の3社を24年に統合させたのがラポールである。

現在、和歌山市を中心に大阪府、兵庫県で事業展開している。さらに訪問看護事業にも進出し（24年8月～）、「訪問看護ステーション ルラシオナ」を大阪府堺市と吹田市に1拠点ずつ有するライフサポート企業となった。

葬祭会館については、「ゲートハウス」ブランドが和歌山市12会館、大阪府4会館、兵庫県2会館、片山葬祭が展開する3会館を合わせ、会館網は21。

このネットワークで、24年度（24年10月～25年9月）には2,000件を超える施行を獲得する見込みである。

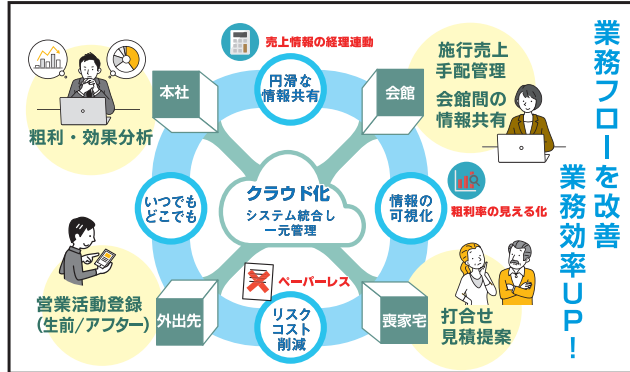
また、同社は深刻化するシニアの社会的・個人的課題をワンストップサービスにより解決していくことも目指している。訪問看護ステーション以外にも、リアル店舗とWebで対応する終活相談「あしたの窓口」では、さまざまな終活・地域情報を提供し、一種のコミュニティの場の形成に取り組んでいる。こうした活動に加えて、ゲートハウスなどの葬祭会館網を展開するシニアソリューションカンパニーが、ラポールである。

豊富な標準装備と カスタマイズにも柔軟に対応

同社は、今後さらなる多店舗展開を目指し、近畿圏を超えた商圏拡大を企図している。そのために適宜M&Aを行ない、将来的にはIPO（新規上場）も視野に入れるが、実現するためには業務の効率化、スピードアップは欠かせない。しかし、同社では以前から葬祭業基幹システムが会計システムと連携がなされておらず、業務効率化、スピードアップのためには新たな基幹システムの構築が必要だったのだ。

業務を“ラク”に、そして“キッチリ”とさせ、現状把握ができてはじめて今後の多店舗展開がスムーズに運ぶ。さらに、「PDCA」サイクルを改善して品質を高めようと、ラポール設立前の23年秋から新たなシステム導入の検討に入った。

検討したシステムは3社。ラポールからの要望を受けた3社のプレゼンをもとに3～4か月間かけて検討した。システムとしての性能はいいがカスタマイズができなかったり、機能追加への対応が不十分といった一長一短があったなかで、(株)ユニコーンの「FN Cloud」は、標準機能が豊富であり、カスタマイズにも柔軟に対応可能であったことから、24年2

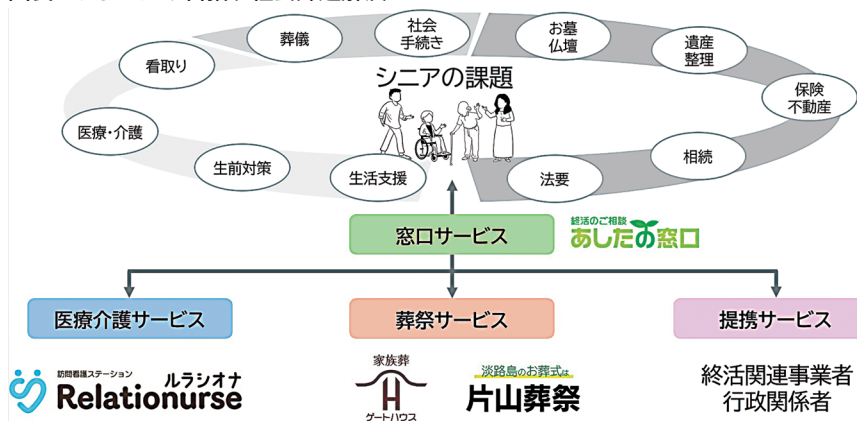


(株)ユニコーンの概要

所在地／大阪市中央区大手通1-1-2(本社)
06-6943-4560
東京都文京区本郷3-40-10(東京事業本部)
03-6808-1237
代表者／中野恵司
設立／1992年4月



図表 ラポールが目指す社会課題解決



ラポール(株)
代表取締役社長COO
辻本和也 氏



業務効率化からIPOを
目指すために欠かせない
「FN Cloud」

月に導入を決定した。

これには、中小企業基盤整備機構（経済産業省所管）のIT導入補助金が採択されたことも大きかった。その補助金により独自のカスタマイズなど、同社に即した基幹システムに昇華できた。そしてデータ移行や操作のトレーニングなどを経て24年10月から本格稼動となった。

FN Cloudを導入したことで、業務の標準化とマニュアル化が図られ、ペーパーレス化にも寄与。同時に会計システムもFN Cloudと連携しやすいものに変更した。

今回の導入について辻本社長は、「この先の多店舗展開や商圈拡大には、バックオフィスを万全にしなければなりません。その点、FN Cloudは会社全体の業務を効率化することができます。今後さらに使いこなしていくことで、新たな展開につなげることができるでしょう」と語る。システム担当の経営企

画部部長・川原俊介氏も、「標準機能が豊富ですので、慣れてくればいろいろなことができるようになります。将来的には在庫管理だけでなく、『訪問看護事業』や『あしたの窓口』を含めた顧客管理にもつなげていきたいと思っています」と期待を寄せる。

今回のシステム導入により、現状把握やデータ分析が可能になるなど、一定の業務効率化は認められたようだ。しかしながら、「まだまだ使いこなせていないので、順次さらなる効率化を追求したいと思います。そのための適切なアドバイスをいただけるのも助かっております」と川原部長。

同社は全国の同業者を集めた勉強会を開催し、情報提供に努めるなど、コンサル的な業務にも乗り出した。困っている会社があれば手を差し伸べ、場合によってはグループインにより、大手に対抗できる組織を目指す。そのときには、FN Cloudの威力がさらに発揮されることになろう。