

最新の業界情報が手に入る!!

登録 無料

船井流 葬祭業繁盛メルマガ

葬祭業界の最新の成功事例情報や、メルマガ限定のセミナー情報など年会費無料で手に入れる事ができます!

- ✓ 年会費・登録費無料!
- ✓ 定期的に全国各地の成功事例情報が手に入る!
- ✓ 最新のセミナー情報がいち早く手に入る!
- ✓ 葬祭業界の時流情報が手に入る!

登録特典

FAX新聞ダウンロード



ご登録はこちらから!!

2つのパターンからご登録頂けます。

1 右記のQRコードを読み取り頂き、
メールアドレスをご登録ください!!



2 葬儀経営.comからもご登録頂けます。

<http://sougikeiei.com/>

葬儀経営

検索



葬儀経営
お役立ち
サイト

対象企業 葬祭業に関連するメーカー・商社様・制作会社様等

葬祭業向け経営研究会パートナー企業 パートナー企業会員募集中!!

2ヶ月に1回開催される各回において、
葬儀社様向けに貴社の
プレゼンテーションを行うことが可能です!

詳しくはスタッフまでお尋ねください。

入会金 **0円**

月々 **15,000円** (税抜)

年間費 **180,000円** (税抜)

お問合わせ
お申込みは

葬儀経営.com

葬儀経営

検索

☎ **03-6212-2223**

平日/9:00~17:30[年末年始は除く]

国内最大規模の葬祭業向け経営研究会

プレミアムコンパクト葬 経営研究会

2018年度版



特集①

静岡県 L社様

1日1組 貸切式場で200件超え!
新ブランド立ち上げから9年で900件増!

特集②

兵庫県 H社様

15年ぶりに出店!1年に2式場OPEN
コンビニ改装 初年度100件超え!

特集③

愛知県 M社様

3億円弱の葬儀社の13年ぶりの出店!
コンビニを改装し、OPEN2年で営業利益1,000万円増!

特集④

岡山県 B社様

旧式場をリニューアルOPEN!
シェア11%UP「圧倒的1番店に返り咲き」



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所 東証1部上場経営コンサルティング会社

全国約70社の葬儀社が集まる葬祭業専門の経営勉強会 プレミアムコンパクト葬経営研究会

プレミアムコンパクト 葬経営研究会とは

北は青森、南は沖縄から全国の葬儀社が集まる経営勉強会です。チャレンジしている企業が8割を占めます。全国の葬儀社が2か月コンサルタントに相談したりする場合も多数。またコンサルタント

中でも、小型化している葬儀の中でプレミアムコンパクト葬を業績アップのためのソリューションととらえ、に1回集まり、業績アップ事例を情報交換するだけでなく、本音で悩みを仲間である別会社の経営者やからの時流講座や最新事例講座もあり、と盛沢山の内容で経営を学ぶ勉強会です。 ※経営者の方のご参加に限ります。

“今”の時流に適應した業績アップソリューション「プレミアムコンパクト葬」

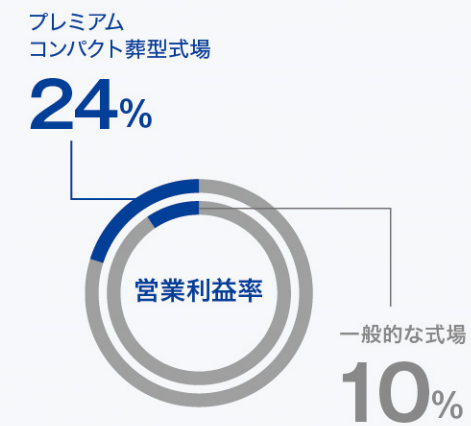
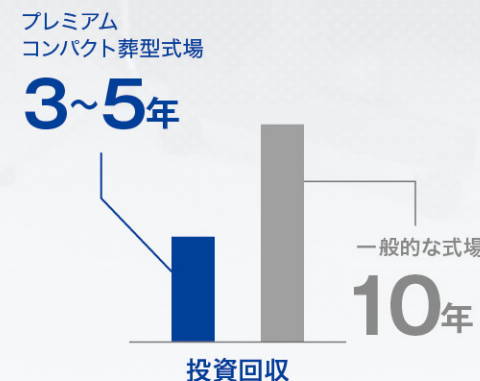
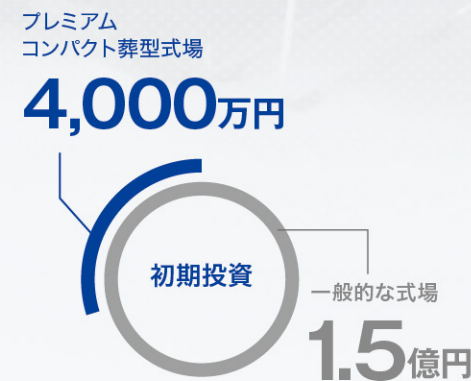
静岡県 L社様



愛知県 M社様



数字で見るプレミアムコンパクト葬 一般的な式場との違い



プレミアムコンパクト葬は 時流にも適應したビジネスモデル！

- 単価ダウンが進んでもしっかりと利益が残せる
- 計画的出店で採用に困らないようになる
- 地元のシェアを相乗効果で高めることができる
- キャッシュフローが著しく改善する！
- 既存式場の改装リニューアルでもOK！

プレミアムコンパクト葬経営研究会では
たくさんの成功企業がご参加されています。

次のページより今回は
4社をピックアップしてご紹介します！

兵庫県 H社様



岡山県 B社様



家族葬ブランド“ラビュー”立ち上げからわずか8年で年間900件の施行を達成！一日一組の貸し切り式場ながら、年間施行件数200件超え！



**ハイイメージ大衆商法を
活かし時流適応の“家族葬”
に特化したブランド戦略**

ライフサービス株式会社では、家族葬ブランド「ラビュー」を立ち上げから、わずか8年で900件の施行を達成されており、急成長を続けるラビューはなぜ、こんなにも、お客様に選ばれているのか？その理由の一つはハイイメージ大衆商法にある。ハイイメージ大衆商法とは、「こんな綺麗な会館で、こんなにクオリティの高い家族葬がこの値段で受けられるの？」というギャップのあるビジネスモデルのことを表している。また、近年、一般化が進む家族葬に特化した、いわば時流適応したブランド戦略となっている。

急成長を続けているライフサービスの強みとは？

**1年間1会館出店！
しかし健全経営・健全
成長の秘密とは？**

ハイイメージ大衆商法と言っても肝心の初期投資がかなり過ぎれば、当然投資回収も遅くなります。つまり、回収が遅れるという事は次なる投資にまわせるお金が生まれにくいという事。またラビューでは、値付けがお客様の予算帯、そして競合の価格設定と比べても絶妙のバランスを取っているため、お客様の支持を集める事が可能である。家族葬は低価格と取られがちだが、低価格でも粗利率を意識した商品設計を行う事ができれば、粗利額は確保する事ができる。実際に初期投資を抑えたローコスト出店で、償却前利益にて5年回収をしている。つまり、小手先のテクニックだけではなく、本質を理解したブランド戦略を構築・実行することで、健全経営・健全成長を続けていく事ができる。

**葬祭業界では異例の
社員休日、月9日！**

最後に、新たな式場を建てる際に、もっとも意識しなければならない一つは、スタッフのオペレーションである。スタッフ数を最少、何人であればオペレーションを効率的にまわすことが出来るか、を考えて式場設計を心がけることで、利益率の向上に繋げることができる。また社員の休みを月9日にすることで従業員満足度アップと採用力強化にオペレーション効率のよさが繋がっている。会館が増えるごとに人をしっかりと採用していく計画を立てており、2011年より安定的に大学生を対象に新卒採用を行っている。また、新卒採用を行ううえでは、他業種との比較もされるので、休みも葬祭業界では珍しい月9日にしている。そうすることで、離職率も非常に低く、成長の原動力となっている。



15年ぶりに出店！ コンビニ改装 初年度100件

1年に2式場OPEN 超え！営業利益1000万超え！

**2000万円もの
赤字から15年ぶりの
出店の理由**

兵庫県加古川市に本社を置き、現在、5式場・1相談室を構える株式会社北神社。2017年、北神社は15年振りに出店を行った。驚くことに1年に2式場の出店である。

1つは、高砂店。もう1店舗は西神戸店である。なぜ、15年ぶりの出店であったのか。それは過去に、3年連続の赤字。2000万円もの赤字の大危機に見舞われた時期があった事にある。そこから見事V字回復を達成し、2017年に出店までに至った。

1店舗目である高砂店はシェア0エリアの立地に出店し、初年度から売上3000万、営業利益1000万という結果をたたき出している。また、驚くことに2店舗目である西神戸店は、まだ出店から1年が経過していないものの、初年度の件数が100件を超えるペースである。そのため、当然の事ながら、1店舗目である高砂店よりも売上・営業利益ともに大幅に伸ばす結果となった。

**西神戸店では、オープン前に
会員獲得200件超え**

大成功を収めた、高砂店・西神戸だが、今回は西神戸店に着目したい。西神戸店では、会館のオープン前に併設している相談室兼事務所（コンテナ式）をオープンする事でオープン前に会員入会件数を約200件獲得した。



会館併設であり会館オープン前(工事中)にオープンした
相談室兼事務所

もちろん、ただ相談室を早めに関係しただけでなく、会員獲得のために、オープン前の販促活動である折り込みチラシやポスターイング活動、また近隣2000世帯に対しての挨拶回りなどの取り組みを行った結果である。

**その後も
成長し続けた、
“今”の状況は？**

見事、2000万円の赤字からV字回復を達成し、その後、15年振りの出店も2式場とも成功させた北神社は、5年間で約2倍以上の成長を遂げている。

北神社の10年後の目指すビジョンとして、2026年には、兵庫県一番の葬儀社を掲げている。2018年には既存会館のリニューアルを控えているが、今後、兵庫県一番の葬儀社になるための「設計図」を基に、出店計画をはじめ様々な取り組みを行い、さらに邁進していく。



家族葬ブランド立ち上げで、平均単価60万円、 投資回収約5年！オペレーション効率を重視した 施行件数75件で償却前営業利益1000万円！ コンビニ改装型のプレミアムコンパクト葬式場！

**2015年から
プレミアムコンパクト葬
を導入**

愛知県豊橋市に本社をおく三河葬具愛心殿株式会社は、2015年2月に家族葬ブランドである「オクリエ」が誕生した。オクリエは、本社から車で約10分の場所に位置するコンビニ跡地の立地に出店した。

家族葬ブランドを立ち上げた理由は、当初より自社施行エリアにて家族葬シェアが高まってきていたことにある。本社エリアにあるセレモニーホール愛心殿は駐車場350台収容、3階建て、式場は200名以上が収容できる昔ながらの大型式場である。家族葬の波が押し寄せてきている事は重々承知していたが、自社エリアにおいて家族葬を展開していく事は単価下落につながる事として、決断を決めかねていた。そこで、今までの自社ブランド「愛心殿」とブランドを分け、誕生したのが、家族葬ブランド「オクリエ」であった。

オペレーション効率を重視した式場設計

オクリエでは、コンビニ跡地を改装した際に、一番重視したのが、オペレーション効率である。式場全体のレイアウトでは廊下、ロビースペースを極力省いた設計を行い、30名規模での家族葬式場ができる仕様となっている。式場スペースとリビングスペースの境目は、パーティションになったおり、会葬人数が増えた場合、対応できるように設計している。

また、リビングスペースを利用したお葬式に対応する跡地を改装した際に、一番重視したのが、オペレーション効率である。式場全体のレイアウトでは廊下、ロビースペースを極力省いた設計を行い、30名規模での家族葬式場ができる仕様となっている。式場スペースとリビングスペースの境目は、パーティションになったおり、会葬人数が増えた場合、対応できるように設計している。



**1杯52円の前価がかかるが、
スタッフを一人つけることを
考えると非常に効率的で、
かつ遺族の方々が参列者に気を
遣わなくて良いと評判は良い。**

**オクリエ出店から
約3年
今後の展開は？**

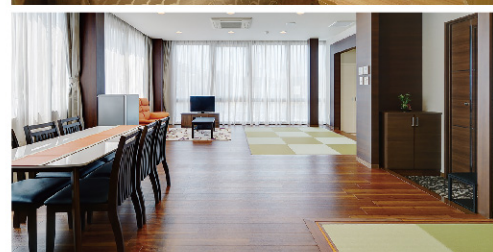
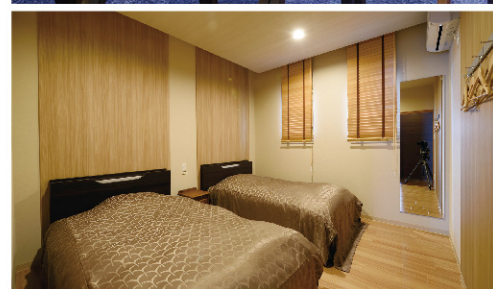
オクリエのポイントとして挙げられるのは、タイトルでもあるように投資回収の早さである。出店から約3年が過ぎようとしているが間もなく投資回収が終了する状態となる。その理由の一つは利益率の高さである。稼働率はもちろんの事であるが、施行件数75件でも償却前営業利益が1000万円以上出る利益体質であり、この高い利益率の実現でなければ、早期回収は難しいと言える。よって、ここがまさにプレミアムコンパクト葬モデルのポイントと言える。

早期回収を終えようとしているオクリエでは、次の出店地が確定している。件数を確実に伸ばし、並み居る競争を抑え確実にシェアを伸ばしているオクリエは、次に新店する地域でもプレミアムコンパクト葬型の式場の展開を行っていく予定であり、今後の成長に更なる期待ができる。



会社名	三河葬具愛心殿株式会社
設立	1971年
代表者	代表取締役 矢野 博且
資本金	300万円
所在地	【本社】 愛知県豊橋市牛川通 5-9-3 【営業所】 セレモニーホール愛心殿 家族葬邸宅オクリエ

旧式場をリニューアルOPEN!シェア さらにプレミアムコンパクト



会社名	有限会社備前屋
設立	1970年
代表者	代表取締役 岡本 洋子
資本金	430万円
所在地	【本社】 岡山県瀬戸内市邑久町豊原 90-1 【営業所】 オブジェ邑久、オブジェ牛窓、オブジェ西大寺

11%UP「圧倒的1番店に返り咲き」 ト葬型式場新規出店決定!



▲リニューアル前の備前屋

岡山県瀬戸内市に本社を置く備前屋。備前屋は瀬戸内市に2会館を所有している。しかしながら、いずれの会館も建物自体が老朽化しており、決して会館自体の商品力が高い状態ではなかった。商圏内の競合はほぼ1社のみ。シェア自体も拮抗していたため、数年前より改装を行いたいと考えていた。そして、2017年に改装リニューアルの決断を行った。リニューアルにあたり、葬儀社であれば誰もが心配する「改装中の施行」。備前屋では同商圏に会館を2つ保有しているので、1棟ずつ改装を行い、工事中の施行は工事をしていない会館で対応を行った。



▲リニューアル後の備前屋

タイトルの記載があるように備前屋は改装リニューアル後、シェア11%UPを達成し、圧倒的1番店に返り咲いている。冒頭でも記載があるように、元々シェアは拮抗状態。昔は揺るぎない1番店であったが近年においては苦戦を強いられしてきた。しかしながら、今では、商圏内のシェアが約62%と圧倒的1番店の結果を残している。

改装リニューアルの場合、既存にある会館のリニューアルを行うため、初期投資は別として、かかってくるランニングコスト（販管費）は今までと同じ。言ってみれば、件数（売上）が増え、その増えた分の粗利額がそのまま営業利益に直結するという事となる。こちらが、新規出店の場合と大きく違う、改装リニューアル型の大きなポイントとなる。

建物の老朽化から
リニューアルを決意

シェア11%UP!
「圧倒的1番店に返り咲き」

営業利益率は
15%以上もアップ。
備前屋の今後の展開は?



改装リニューアルによって得られた事はなにも件数の増加だけではない。改装後には、人員オペレーションの効率も大幅にアップした。その理由はオペレーション効率を意識した式場設計にある。その結果、営業利益率が15%以上もアップし、大幅な利益向上に繋がった。もちろん、このような結果を出している成功の裏側には、緻密に練られたマーケティング活動がある。実際に、リニューアル前からリニューアル後にかけての販促活動が成功の肝だったと言える。

備前屋は2018年春、既に新規出店が確定している。その店舗も「プレミアムコンパクト葬モデル」での出店であり、出店後の件数の増加も大いに期待できる。

顧客第一主義で感謝の声 年間200通のお礼状が届



グレートカンパニーアワード2016 顧客感動賞受賞



グレートカンパニーアワードとは…

一般財団法人船井財団が主催するグレートカンパニーアワードは8,000社を超える選考対象から、各業界別に選りすぐられた28社の企業をグレートカンパニーとしてノミネートしております。さらにその中から、特に優れた6社を選考し、各賞を贈らせて頂いております。その中で都島葬祭は「顧客に感動を与え続ける葬儀社」として「顧客感動賞」を受賞しています。

18歳の頃に都島葬祭に入社。
日々現場の仕事に全力で過ごす毎日の中で、
突然訪れた弟の死。

葬儀社として、そして遺族として向き合った
そのお葬式をきっかけに都島葬祭は大きく変
化することとなる。

家族に寄り添う、家族葬にいち早く特化する
ことを決め、本当に後悔のない、ありがとう
があふれる葬儀を提供し続ける。

現在は専務取締役として、地域密着戦略の中
心を担い、地域になくてはならない存在とし
て在りつづけている。

株式会社都島葬祭
専務取締役 北田 瑞紀氏
Mizuki Kitada

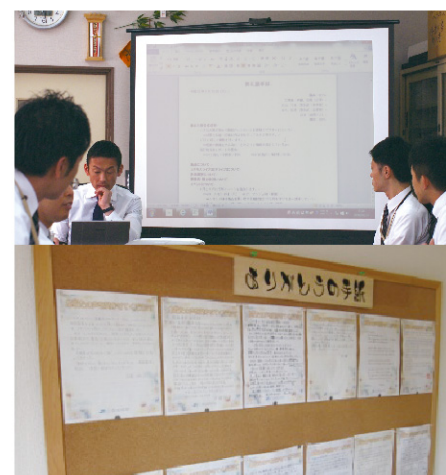
会社名	株式会社都島葬祭
創業	1945年
代表者	代表取締役 北田 享二
資本金	1,000万円
所在地	【本社】 大阪府大阪市都島区都島本通2丁目16-8 【営業所】 家族葬ホールコスモール都島 お葬式相談室都島本通り お葬式相談室コスモール北 お葬式相談室コスモール旭

続出！地域密着型経営で く感動葬儀社の姿とは！！

反発を乗り越え、2001年
から家族葬に特化

大阪の中心地にほど近い、都島の地で70年近く続く葬儀社。2001年から家族葬に特化した経営方針で施行件数を伸ばしてきた。その背景には、大手互助会の出店、異業種の参入などがあつたためである。その際に、創業以来、自分達の原点にあるのは「お客様の心に寄り添うこと」。ならば、ご家族のためにとことんご奉仕をしよう。悩みに悩んだ結果、当時はまだ一般的でなかった家族葬の特化に舵をきることにした。その理由は、当時、家族葬比率は少なかったとは言え、年々増加傾向にあつたことから、他社との差別化となりえるためである。しかしながら、一般葬との単価の違いなどから、同業他社から反発を招いたほか、社内からも方針転換に賛同できず、退職する者もいた。それでも、ぶれることなく前に進み、自社の想いや考え方を、地域に発信し続けた結果、現在では、都島区エリアにおいて、圧倒的一番のシェアを確保するまでに

なぜ、年間200通以上の感謝のお手紙が お客様から届くのか？？



都島葬祭を語る上で欠かせないのが「手紙」である。アンケートの返信という訳ではない。お客様から頂くお手紙は全体の30%、担当者最高で42%という驚異的な数字をたたき出している。船井総研のお付き合ひ先優良数値でもお手紙取得率は、約10%程度である。

では、都島葬祭がなぜ、年間200通もの感謝のお手紙を頂くのか？その理由の一つとしてあげられるのは、毎朝1時間もの時間を取って行われる朝礼にある。都島葬祭では、葬儀担当者が、必ず自身が担当者したご家族に対し、手書きのお手紙をしたためている。そこには、故人の想いやご家族の気持ちを限られた時間の中で、ヒアリングした内容を基に担当者の想いがつづら

財産にすべく、朝礼では、葬儀を行わせて頂くお客様の情報を共有しながら、社員同士が忌憚のない意見を交わす事でサービスの質の向上、新人の育成にもつなげている。

「想い」を大切に、
チャレンジをし続ける企業

都島葬祭は7年間で施行件数、約3倍となる実績を積み上げてきた。その成長の鍵となるのは、実行力とチャレンジ精神である。お葬式相談室をはじめ、提携店制度など様々な事にチャレンジし、確実に実行してきた。それらの行動は、いずれも都島葬祭が大切にしている「葬儀に対する想い」からきているものである。

現在では、クラウドによる時間管理システムを活用し、社員の仕事状況をWEB上で管理・共有を行っている。こうした活動もお客様の想いにきめ細かく対応できる体制づくりを行っている。また、頂いたお手紙を冊子としてまとめ、お客様に持ち帰って頂けるような体制もつくり、更にお客様から選ばれ、感動され続ける葬儀社を目指している。

30坪の『家族葬ルーム』 15年連続増収増益！



株式会社埼玉金周
代表取締役 内田 安紀氏
Yasunori Uchida

平成6年、大学を卒業後栃木にて一人で葬儀社を開業。
しかし1年で埼玉に戻ることになる。

その頃の経験が「地域密着」の重要性を大きく高めた。
その後地域内でいち早く葬儀会館を建設、当時は葬儀社
の告知活動が一般的ではない中、ポスティングや会報誌
の発行により、地域との交流を深めていく。

平成18年社長に就任し、今に至る。
入社後から現在に至るまでに施行件数は15倍に拡大。

会社名	株式会社埼玉金周
設立	1985年7月1日
代表者	代表取締役 内田 安紀
資本金	1,000万円
所在地	【本社】 埼玉県ふじみ野市大原 1-13-3 【営業所】 鶴瀬店、新座志木店、新河岸店 【葬儀式場】 金周会館、家族葬ホール川越、 家族葬ホール上福岡、家族葬ルーム鶴瀬

単年で150件の施行件数増！ 超優良企業の新モデル！

ご安置ニーズに対応した
家族葬ルームとは？

投資回収は1年。
家族葬ルームの成功の
ポイントとは？

家族葬ルームとは、事前相談・安
置設備・施行と3つの機能を兼ね備
えた小規模多機能型の葬儀式場。
埼玉金周が保有する家族葬ルームは、
わずか30坪のスペースに最大8体
まで安置が可能、10名程度の葬儀
施行が可能、さらに同時に事前相談
対応もでき、月に20件ほどの事前
相談を獲得している。

もともと、2009年に事前相談
室として出店（移転）した鶴瀬店。
出店6年目には、159件の施行を
獲得。営業利益としては、単店で3
000万を創出し、人材育成の場と
しても、重要な拠点であった。にも
関わらず、なぜ家族葬ルームへと、
リニューアルを行ったのか？



リニューアルを行った理由は、大きく
3点である。①安置需要増加に先駆けて、
対応力を高めるため。②葬儀の小規模化に
伴い、小規模葬儀に特化することで坪売
上を最大化するため。③相談スペースを増
やすことで見込み客づくりを強化するた
め。その結果、翌年には施行件数は14
3%アップ、売上145%アップ、売上
粗利額149%アップを達成した。また、
リニューアルの投資
回収はわずか1年で
実現している。



15年連続増収増益！ 成長のカギは出店戦略と地域密着戦略にあり！

出店戦略の考え方として、大切
にしている事は出店する立地であ
る。出店する立地は、駅近（徒歩
10分）・メイン通りに出店する
ことを最重視している。また、会
館の稼働状況、インターネットか
らの紹介を見込んだ勝率の高いエ
リアを出店候補地とし、「勝てる
場所」に出店する。

また、半径2キロの商圈エリアを
意識したドミナント出店をする事
で、その地域でシェア拡大はもち
ろんの事、スタッフの移動時間を
短縮する事で、生産性向上にも繋
がっている。

2016年には、100m隣に
大手互助会が出店してきた。しか
し、件数への影響はほぼ皆無。な
ぜか？その理由は、会員マーケ
ティングの実施によるものであつ
た。具体的には、会員向け勉強会
の友引塾の実施や、会員向け情報
誌の発行、アドバイザー制度の実
施などによるものである。こうし
た自社の「ファンづくり」によつ
て、会員施行率の向上（施行、会員）
紹介率が向上し大手などの新規参
入葬儀社がきても、シェアが落ち
にくい企業体質を培っている。



会員様の約8割が業績アップを達成。 では、ご紹介した成功事例以外にも たくさんの成功事例が生まれています！

その他、
事例連発。

- 商業施設へ事前相談サロン出店で年間事前相談件数200件へ
- すぐできる打ち合せツールにより半年間で平均単価10万円アップ!
- 一人あたりの粗利を最大化する組織改革により営業利益15%を達成
- ファサードリニューアルだけで事前相談件数が3倍に!

- 専属パート4人のアフターサロンを出店単店で売上2,500万円アップ!より
- 人口3万人都市で、葬儀・仏壇・墓石のお悔み総合化により年商6億5千万円へ
- チラシを目立つ興味のあるものに変え折込頻度を高くし、年間売上120%へ
- 新しく会員制度を立ち上げ初年度目標300件獲得を3ヶ月間で達成した方法

※2017年度会員様向けアンケート調査より

他の勉強会と何が違うのか?プレミアムコンパクト葬経営研究会の4つの特徴

特徴① 業績を伸ばすことが最大のこだわり。

「よい話を聞いて終わり」にならぬよう、実行して結果はどうだったかという検証、そして実行というサイクルを回して業績アップを伸ばします。

特徴③ 同業種の志高き経営者仲間ができる。

「経営者同士で本音で語り合える」そんな場がプレミアムコンパクト葬経営研究会です。プレミアムコンパクト葬経営研究会では、各社が成功事例を持ち寄り共有することで、共に成長ができる志高き経営仲間が出来ます。お互いを高め合う環境があるからこそ、業績を伸ばすきっかけにもなります。

特徴② 双方向での情報交換会。

一方的にコンサルタントが話をするのではなく、葬祭業経営者同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談する事もできます。

特徴④ 年に一度繁盛店視察クリニック

プレミアムコンパクト葬経営研究会では、情報交換を行うだけでなく年に一度会員様の中から特に繁盛店である企業様へ視察に伺います。成功している企業様の実際の現場を見る事で数多くの気づきを得ることができます。

当日の流れをご説明します

START

AM11:00

セミナールームに会員の皆様が集まって定期例会のスタートです!



机には今日のテキストが用意されています。

コンサルタントによる最新事例解説講座

業界のスペシャリストであるコンサルタントによる講座。今月の業界動向、コンサルティングの現場で創り出した成功事例、ノウハウ等を詳しくお伝えします。



休憩時間

各研究会では、会場内にマニュアルや商品サンプル等も展示しています。ぜひご覧ください。コンサルタントへの質問もお気軽に。



ゲスト講師または コンサルタントによるテーマ別解説講座

午後の講座スタート。毎月、年初に設定されたテーマに基づきコンサルタントによる講座。また、例会によっては特別ゲスト講師を招待しての講座も開催されます。



この事例は〇〇...

情報交換会&シェアタイム

定期例会の山場ともいえるこの時間。全国から集まった会員が少しずつのグループに分かれて自社の取り組みについて発表、ディスカッションを行います。各社で実際に使っている販促ツールも持ち寄ります。「なぜ成功したのか?」「なぜ上手くいかなかったのか?」活発に意見が交わされます。船井総研の社員が進行役となり、意見をまとめていきます。最後に情報交換会の各グループが発表、お互いの情報を共有します。船井総研のコンサルタントからも適宜アドバイスがあります。



今回も勉強になりました!

懇親会

定期例会の終了後は懇親会が行われる回もあります。食事とお酒で交流はさらに深まります。



一日が終了!

今日もお互い良い勉強になりました! また次回の例会が楽しみです。



お疲れさまです!

GOAL

今日の会場はここ、
船井総合研究所の
東京本社です。

ランチタイム



事務局スタッフが厳選した美味しいお弁当をご用意しています。「毎回どんなお弁当が出るのか楽しみ」とおっしゃる方も。午後のためにエネルギーをチャージ!

1 船井総研最大／経営戦略セミナー参加

経営戦略セミナーは2017年で91回を数える、経営トップの方に向けたセミナーです。3日間に渡り、船井総研のトップコンサルタント、また全国でも有名な経営者を中心とした講師陣が登場する総力祭です。様々な角度、視点から情報を得ることができ、業種は違えど、学ぶものは多く、日常生活では持てない発想をお持ち帰りいただいております。おかげさまで、2016年開催時には、3日間のべ4,707名の皆様にご参加いただきました。

会員様にはそんな進化し続けるビッグセミナーへご参加いただけます。

※2017年8月23日(水)～25日(金)開催

※ご入会いただくと、会期3日間のうち、2日間研究会費充当でご参加いただけます。



3 通常 40万円相当／組織力診断プログラムサービス

日本国内の労働力人口の減少により、今後、多くの企業は本格的に「人材獲得競争時代」に突入します。この人材獲得競争の過熱は人材側が“より会社を選びやすくなる”ことを意味します。そのため企業が持続的に成長をしていくためには、人材採用だけでなく「人材の受入れ体制（組織力）強化」も重要となります。そのような状況を受け、船井総研では人材の受入れ体制レベルを把握できる「組織力診断プログラム」を開発しました。すでに実施した企業様からは「自社の課題が明確になった」「改善状況を確認するため定期的に実施したい」と多数のお声を頂いています。

※初回のみ無料。2回目以降の実施は有料となります。



葬祭業向け プレミアムコンパクト葬経営研究会の

5 会員様限定コラムの配信

100業種を超える領域をコンサルティングしている船井総研の各業種におけるトップコンサルタントが執筆しているコラムを購読する事が出来ます。同業種だけでなく、違う業種の成功事例をはじめとした情報を収集することで新たな視点や方法を手に入れることができます。



7 2カ月に1回の業績向上レポート

例会のない月は船井総研コンサルタントによる『業績向上レポート』をお届けします。

業績向上レポートでは、葬祭業専門の経営コンサルタントが2ヶ月間の間に起こった実際の事例をもとに業績アップ手法をお伝えします。レポートについての質問も気軽に出来るため実際に自社に落とし込んでいくことができます。



9 会員様限定のFacebook

聞きたい時に、聞きたい情報が手に入る！『会員様限定Facebook』

例会のない時にも、会員様同士しか見ることのできないFacebookページで様々な情報が行き来しています。

「今度、社葬があるのだけれどマニュアル持っていませんか？」など聞きたい時に、聞きたい情報を聞くことができます。



2 会員様限定／繁盛店視察ツアー開催

年に1回の繁盛店視察クリニックでは、実際に研究会でご紹介しているモデル店に出向き、実際に繁盛している企業様・店舗に直接伺うことで、肌で繁盛している理由、自社で取り入れられることを学ぶことができます。視察以外にも、成功されている経営者様の講演や会員同士の情報交換などが行われます。さらに、船井流マーケティング理論と照らし合わせながら、繁盛のポイントを船井総研のコンサルタントが解説させていただきます。「どこを見るのか?」「どう見るのか?」「どう活かすのか?」が分かりますので、個人で視察されるよりも効率的にインプットすることができます。



4 通常 30万円相当／「indeed 対応型」採用サイト作成ツール提供

日本国内で月間1000万アクセスのある求人サイト「indeed」と業種別の中小企業に特化した船井総研のコンサルティングを融合させた採用支援サービスです。WEBによるダイレクトリクルーティングと業種別に特化した採用を実施することで、企業と求職者の最適なマッチングを生み出します。ご利用中の企業様からは「応募数が増えた」「採用コストの大幅な削減ができた」など即時に結果につながるサービスとしてご好評をいただいております。



10 大入会特典

6 セミナー・商品 20%OFF で購入可能

コンサルタントが発信する情報を「より多くの方に伝えたい」、「より多くの方にヒントを見つけていただきたい」、そのような思いからセミナー開催や、CD・DVD・マニュアルなどの発刊をさせていただいております。それぞれのセミナーや商品は、内容がより質の高いものになるように、業態開発、既存店活性化、人材開発、評価制度、店長教育などとテーマが絞られていますので、会員様の関心に合わせて旬なものをお得にお買い求めいただくことができます。



8 年に1度の無料コンサルティング

会員様限定の無料サービスとして、年1度の無料コンサルティングがございます。

「今、出店を考えているのだけど…」 「競合が近くに出店してくるので今後の方向性を相談したい…」 など、日々のお悩みごとから、経営戦略の内容まで、幅広くご相談頂けます。



10 会報誌「FUNAI メンバーズ Plus」

経営のヒントは、同業種だけでなく、異業種からも見つかります。船井総合研究所が提供する情報サービス「FUNAIメンバーズPlus」では、業種を越えて経営者の皆様に知っていただきたい最新の成功事例、コンサルタントが現場で掴んだ最新情報を、情報誌、WEB、CD、ニュースレターの4つの媒体でお届けします。

※「FUNAIメンバーズPlus」は、一般料金36,000円(税抜)の年会費が、研究会入会中は無料となります。



お客様の声

情報を手に入れる事ができるのは、もちろんの事です、現場視察もさせて頂けるので助かっています。今後、自社が視察先を選んでいただけるように頑張ります！



株式会社セレモ
常務取締役 小林 亮一郎 様

毎回テーマが設定されているので、とても勉強になります。自分たちがしなかった事も多く学んでいます。



広仏コーポレーション株式会社
代表取締役社長 薩 裕一郎 様

他社が行っている成功事例など、ネットワークも広がるのでとても助かっています。

最近入会させて頂いたばかりですが、勉強会の雰囲気には驚きました。ただ、情報を共有するだけでなく、アドバイスもたくさん頂けるのでとても満足しています。

プレミアムコンパクト葬経営研究会を通じ、お互いを高め合う事ができる「同志」ができました。悩んだときこそ、プレミアムコンパクト葬経営研究会の同志の皆様と相談しようと思う時も多いので、大変満足しています。



有限会社三誠
代表取締役 関口 将仁 様

現会員様が語る

プレミアムコンパクト葬経営研究会の

同じ志を持つ仲間が、お互い自社の成功、失敗事例を発表し、会社の向上を計っています。そこへ船井総研さんのアドバイスが、かたてづくいい雰囲気の会です。

自社の成功、失敗事例を発表し合い、会社のさまざまな向上を計っています。そこへ船井総研さんのアドバイスが入ってすごくいい雰囲気の会です。

今回もとてもよい勉強になりました。ありがとうございました。

今回もとてもよい勉強になりました。ありがとうございました。

仲間意識をもち、尊敬できる方が多いです。

仲間意識をもち、尊敬できる方が多いです。

プレミアムコンパクト葬経営研究会の魅力は、自社の悩みや実行する前の不安をこの会で相談し、後押し、解消していただける点です。参加されている皆様も前向きで新しい取り組みをなさされているので、非常に勉強になりますし、刺激を受けております。

プレミアムコンパクト葬経営研究会の魅力は、自社の悩みや実行する前の不安をこの会で相談し、後押し、解消していただける点です。参加されている皆様も前向きで新しい取り組みをなさされているので、非常に勉強になりますし、刺激を受けております。

「勉強をする」というよりも、自分の悩みをみんなと共有して考えてもらえる、そんな内容の会ですね。自分の先を行く社長様の「生」の意見は、どんなコンサルよりも価値が感じられます。（すみません、船井様…）

「勉強をする」というよりも、自分の悩みをみんなと共有して考えてもらえる、そんな内容の会ですね。自分の先を行く社長様の「生」の意見はどんなコンサルよりも有意義かもしれません。（すみません、船井様…）

真実。

会員様から頂いた「お声」をほんの一例ですがご紹介させていただきます。

数字をみるだけでなく、その数字を分析して、その結果なにをしなければいけないのかまでわかる内容の濃い勉強会だと思います。



株式会社花駒
代表取締役 上野 雄一郎 様

5年前に入会以来、ずいぶん同志に恵まれ、行くのも毎回楽しみにしています。成長したい人は集まりましょう。

5年前に入会以来素晴らしい同志に恵まれ、行くのも毎回楽しみにしています。成長したい人は集まりましょう。

様々なエリアの成功事例が聞けるので勉強になります。自社で抱えている悩みも相談できるので毎回楽しみです。

様々なエリアの成功事例が聞けるので勉強になります。自社で抱えている悩みも相談できるので毎回楽しみです。



有限会社ながたに生花
専務 長谷 真人 様

各地域でがんばっている葬儀社の社長さんの声がきけてはげみになります。

各地域でがんばっている葬儀社の社長さんの声がきけてはげみになります。



株式会社ヨコカワ
代表取締役 横川 英士 様

昨年の9月に入会いたしました。最初はどのような会か不安でしたが、全国各地から情熱のある方々が集まり、様々な考え方や成功事例が学べてとても有意義な時間を過ごしています。会社を運営するにあたって沢山の悩みや迷いがありますが、この会に参加する事で同じような悩みを抱えている方や、実際にそれを解消する方法、解消された方の話を聞けるので毎日参加する事が本当に楽しみです。

昨年の9月に入会いたしました。最初はどのような会か不安でしたが、全国各地から情熱のある方々が集まり、様々な考え方や成功事例が学べてとても有意義な時間を過ごしています。会社を運営するにあたって沢山の悩みや迷いがありますが、この会に参加する事で同じような悩みを抱えている方や、実際にそれを解消する方法、解消された方の話を聞けるので毎日参加する事が本当に楽しみです。



株式会社京典
代表取締役 猪熊 勇次郎 様

雰囲気自体もすごく好きです。それぞれの会社ごとに会社の規模が違いますが、だからこそ、色々な角度からの視点を得ることが出来ています。

プレミアムコンパクト葬経営研究会に参加することで自分自身の気がより引き締まります。社内にいるばかりで新しい考え方も生まれなと思うので、この会を通じ、新たな発見も見つかります。

新たな発見は勿論の事、意志の強さ、柔軟な思考を得る事が出来ます。又、様々な実例を知る事が出来、自社の経営戦略に役立てていただいています。

新たな発見は勿論の事、意志の強さ、柔軟な思考を得る事が出来ます。又、様々な実例を知る事が出来、自社の経営戦略に役立てていただいています。



有限会社辰若商店
専務取締役 達 宏之 様

日本における葬祭業に特化した勉強会は、プレミアムコンパクト葬経営研究会が一番かと思っています。自分はまだ入会したばかりですが、会の皆様には大変よくしていただき、感謝しています。

ご入会までの流れ

1 御社の企業状況の確認



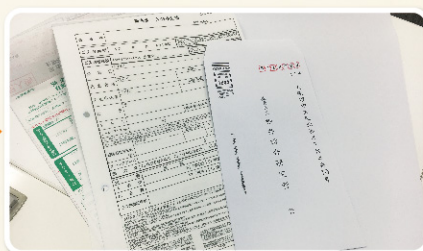
入会を希望して頂いた企業は、企業状況を確認させていただきます。

2 コンサルタント面談



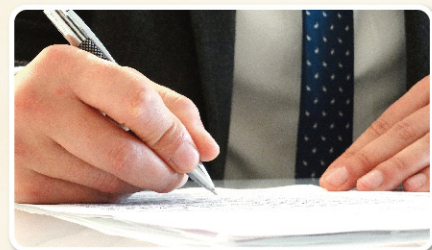
コンサルタントが面談をさせて頂き、御社の考え方、現状の状態、これから先目指していきたい事などヒアリングさせていただきます。

3 入会資料送付



コンサルタントの面談後、入会資料一式を御社に送付させていただきます。

4 入会資料の記入・発送



入会資料が届きましたら、内容のご確認の上、必要事項を記入して頂き、弊社に郵送して頂きます。※返信用封筒を同封しております。

5 入会資料の確認、入会手続き完了



入会資料を確認させて頂きましたら、弊社より入会手続きについてご連絡させていただきます。

入会までのスケジュール
最短1週間で
ご入会頂けます。

確認事項

※御社の状況によってはご入会を見送らせて頂く場合がございます。

Q & A よくある質問にお答えします。

Q 研究会とセミナーの違いを教えてください。

A セミナーにご参加頂く場合、成功事例などの情報収集をする事は可能ですが、あくまで情報の一方通行です。研究会の場合、会員様同士による情報交換が積極的に行えますので、より具体的な落とし込みが可能です。また2ヶ月に1回の頻度で開催されますので、継続的な実践が行えます。

Q 定期例会に参加できない月があるのですが、会費は返金されますか？

A 欠席の場合もご返金はできませんが、例会で使用したテキスト、議事録等の資料をお送りしています。また欠席の場合は代理参加(御社社員の方に限る)をおすすめしております。

Q 定期例会の日程を教えてください。

A 各研究会の開催日程、会場は、船井総合研究所オフィシャルサイトからご覧いただけます。ページ右上の「サイト内検索」に、ご希望の研究会のお問合せNo.112577を入れて検索してください。



研究会のお問合せ
No.112577(6ケタの数字)

※WEBに研究会情報が表示されない場合は、お電話でお問合せください。

Q 定期例会で自社の取り組みを持ち寄るようですが、発表できるような大した事例がないのですが…

A 多くの方が最初そうおっしゃいます。研究会ではどんな小さな取り組みも大切にしたいと考えています。ぜひ自信を持って参加してください。例会に何度か参加しているうちに、他の会員企業の事例に学びながら、皆さんレベルアップしています。

Q 入会金・会費の支払方法を教えてください。

A 銀行引落になります。毎月ご指定の口座からお引落しいたします。年一括払いをご希望の場合は、請求書をお送りします。

会費

プレミアムコンパクト葬経営研究会は、勉強会やレポート、そして特典などを含めて非常にリーズナブルな料金体系となっております。

入会金は**50,000円**^(税別) 会費 月々**25,000円**^(税別)です。年間**30万円**^(税別)

プレミアムコンパクト葬経営研究会に ご興味をお持ちの方に朗報です！

無料

**お試し参加
受付中！**

定期的に行われる例会に
1社様限定1回のみ無料でご参加頂けます。

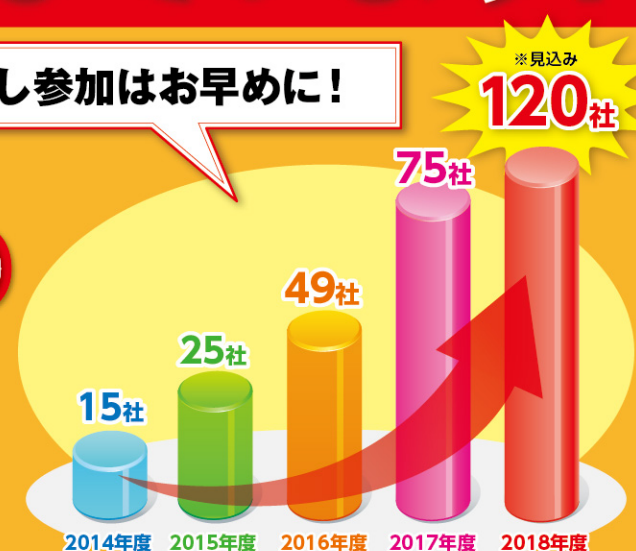
※お試し参加後、必ず入会しなければいけないという事はありません。

年々会員数が伸びています！

2017年度**75社**、2018年度**120社**お試し参加はお早めに！

満足度100%

**退会率3%以下の
非常に満足度の高い
勉強会です！**



※商圏バッティングの兼ね合いからご参加頂けない場合がございます。

志の高いたくさんの企業様のご参加をお待ちしております！