

自社のM&Aを成功させたい“オーナー経営者様”へ

葬儀社M&A戦略セミナー

葬儀社が希望条件で M&Aを成功させるための 3つのポイント!!

最短での
M&A手法

希望条件
の整え方

企業価値
UP

自社の企業価値を把握し
希望条件通りのM&Aを実現するには？

当日聞ける講座内容を少しご紹介

- ✓ 初めての方でも安心！
知っておくべき葬祭業における
M&Aの独自性
- ✓ 交渉に入る前に知っておきたい！
葬儀社M&Aの交渉テクニック3選！
- ✓ 少しでもM&Aを考えているオーナーが
知っておくべき業界時流から先読む、
譲渡すべきタイミングとは！？
- ✓ 聞いておいて安心！
同業他社のM&A以降の成長事例！大公開！
- ✓ 今後M&Aを考えている葬儀社が知って
おくべき買い手から見た価値の高い葬儀社の
実態とそこに導く経営戦略とは！？
- ✓ 交渉がスムーズになる、
交渉条件整理のポイント！

一般価格 税抜 5,000円

会員価格 税抜 4,000円

税込 5,500円/1名様

税込 4,400円/1名様

セミナー参加特典

- ・ 葬儀社M&Aコンサルタントの
企業価値診断レポート
- ・ 無料経営相談

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

葬儀社M&A戦略セミナー ～早期M&Aで会社の未来を描く～ お問い合わせNo.S071915



TEL:0120-964-000 平日 9:30 ~17:30 ■ 申込に関するお問い合わせ:天野
■ 内容に関するお問い合わせ:中野
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 071915 検索

当セミナーではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

最短スケジュール

長期交渉は大きなリスク!?
最短でM&Aを確実に進める手法

自社の企業価値査定

葬儀社の資産には評価されないものや
“のれん”の基準とは

最良の買い手選び

中堅専門葬儀社、互助会系葬儀社、大手・上場企業
それぞれの特性

M&Aのための準備

買い手にNGを受けないための対策

企業価値UPの仕方

企業価値に大きく響く決算書のポイントとは

M&A成就のコツとは!?

葬儀社の M&A成立ケーススタディ 大公開

上場企業へのグループインで
出店速度が飛躍的にアップ



地域一番店との統合で
営業力アップ

買い手が魅力を感じる
葬儀社マネジメントとは？



まだまだあります！ 続きはセミナーで!!

セミナープログラム

PC・スマホで

セミナー参加!

2021年 5月15日(土) 開催時間 13:00~14:30
(ログイン開始12:30より)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、
1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染症の一助となれば幸いです。

日程がどうしても合わない企業様へ

なんでも相談承ります。まずはお問い合わせください TEL.0120-958-270 平日9:45~17:30対応 担当:中野

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

葬儀社のM&A景況と今すぐに検討すべきM&A手法



株式会社船井総合研究所
ライフイベント&エンターテイメント支援部
エンディンググループ マネージャー

大道 賢作

入社以来、葬祭業、介護保険事業、スポーツ施設を中心にコンサルティング活動を展開。現在は5000万~数百億まで年商規模問わず数多くのクライアントを受け持ち全国各地でわかりやすく実践しやすい「業績アップコンサルティング」を行っている。特に、グループマネージャーを務める葬祭業における1億~20億クラスの会社の業績アップマーケティングを得意としている。

第2講座

13:30~14:30

葬儀社のM&Aにおける企業価値評価



株式会社船井総合研究所
金融・M&A支援部 M&Aグループ マネージャー

中野 宏俊

前職では会計事務所における税務・経営コンサルティングに従事。主に事業承継・事業再生コンサルティングの実務経験を多く持ち、この経験を活かし、船井総研入社後、年平均約4件のM&Aの成約を実現。また事業承継のコンサルティングにも対応。現在、葬祭業、サービス業、製造業中心にM&Aコンサルティング業務に従事している。

第3講座

14:00~14:30

最短でM&Aを進めるための手順とケーススタディ

株式会社船井総合研究所
金融・M&A支援部 M&Aグループ マネージャー

中野 宏俊

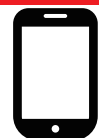
WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/071915



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

葬儀社M&A戦略セミナー ~早期M&Aで会社の未来を描く~ お問い合わせNo. S071915

開催要項

オンラインにてご参加 ※PC・スマホがあればどこでも受講可能

日時・会場

2021年 5月15日(土) 申込締切日 5月11日(火)

開催時間 開始 13:00 終了 14:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.071915を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:中野

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン開催

2021年 5月15日(土)

申込締切日 5月11日(火)



葬儀社

仏壇店

墓石店

寺院

エンディングビジネス経営者向け

経営者や経営幹部1,600名以上

情報
満載

が購読中！

無料メールマガジン

このようなことでお悩みではありませんか？

- ☑葬儀業界の最新情報を知りたい
- ☑若手や新人の育成に難航している
- ☑今からでも売れるビジネスモデルを知りたい
- ☑葬儀に専門特化した接客ノウハウを知りたい

- ☑働き方改革に対応したいが何ができるかわからない
- ☑デジタルシフトを考えているが何から取り組めばいいかわからない
- ☑アフターの受注率をアップしたい
- ☑樹木葬の立ち上げに興味がある

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界“成功事例”を無料メールマガジンで大公開！

こんな
メールが
届きます！船井総研のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業様の“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」

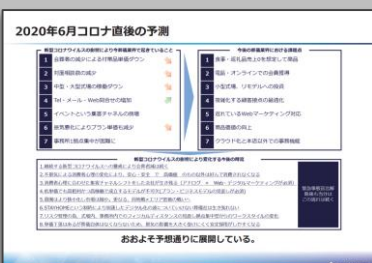
「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。

ぜひ一度ご登録してみてください！

今なら登録特典付き！！

メルマガ登録していただいた方に「withコロナ時代に勝ち残る経営者のための2021年時流予測レポート」を無料プレゼント！2021年の葬祭業界における経営でやっておくべきポイントがたくさん詰まっています！！



自社と担当者の単価を把握出来ていますか？
【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】
【執筆者：小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどの部分を切り取って計測するかが曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標が設定されていない**場合です。

この二つの課題があると、担当者自身は単価を把握することが出来ないで、自主的に単価の改善に取り組むことが出来ない環境になってしまう、現場側からの単価対策のハードルがかなり上がります。

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注率が大きく変わる？！
【執筆者：宇谷 和香葉】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を高めるためには、初回コールでいかに信頼を構築するか、そして49日法要のスケジュール管理を行い、それ以降のコールに繋げていくかがポイントでしたね。

今回は2つ目のポイントの、49日法要の“スケジュール管理”についてお話しします。

*信頼関係の構築方法についてはこちらのコラムをお読みください。

信頼関係構築法(1) <https://www.funeral-society.jp/column/2021/04/20210420/>

1分で
登録
完了！

登録は以下の方法から！

【登録方法】

①スマートフォンから登録
⇒右のQRコードを読み取る

②パソコンから登録
⇒「船井総研 葬儀 メールマガ」で検索



お問合せ：エンディンググループ TEL：07024418278 担当：村田

エンディングビジネス専門情報発信サイト 葬儀経営.com

Funai Soken
葬儀経営.com

☎ 0120-958-270
葬儀経営を見たとお伝えください

無料経営相談

小冊子ダウンロード

はじめての方へ

セミナー一覧

定期勉強会

成功事例・コラム

M&A・事業承継

無料サービス

お試し参加
無料!

プレミアムコンパクト葬 経営研究会

全国116社

の葬儀社が集まる
葬祭業専門の経営勉強会

葬儀経営戦略
セミナー
2020

船井ファスト
システム
for
エンディングCRM

葬祭業向け
コンタクトセンター
アカデミー

プレミアム
コンパクト葬
経営研究会
Study Group

こちらのQR
よりチェック!



【葬儀社向け】ピックアップセミナー

WEB施行0件だった葬儀社が
売1,500万円を
最短1年で
実現するために行ったこと

オンライン開催
12月13日(日・友引) 10時00分～11時30分
12月23日(日・友引前) 13時00分～14時30分

【葬儀社向け】ピックアップセミナー

施行件数300件以上の葬儀社が行うべき
生産性向上施策とは?

オンライン開催
1月27日(水・友引) 13時00分～16時30分
2月02日(火・友引) 13時00分～16時30分

エンディングビジネス専門の情報発信サイト、「葬儀経営.com」では最新のセミナーのご案内や、コンサルタントによる成功事例コラム、無料ダウンロード資料の発信を行っています。経営者様だけでなく、従業員の皆様にもぜひご紹介ください!

映像や音声で手軽に情報を
仕入れたい方へ

セミナーや成功事例の最新
情報を見逃したくない方へ

葬儀社向け
業績アップチャンネル

葬儀社向け
業績アップチャンネル

最新動画を
配信中!!

YouTube 始めました!!



葬儀社向け業績アップチャ
ンネル登録者数 43人
チャンネル登録

今すぐ”チャンネル
登録”をタップ!!

葬儀経営.com (船井総研)

プレミアムコンパクト葬
経営研究会

☎ 0120-958-270
受付時間: 9:00～18:00 (土日・祝日除く)

葬儀経営.com (船井総研)
コンサルティング会社

👍 いいね!

1 詳しくはこちら

sougikeiei.com

682人が「いいね!」しました

ホーム レビュー 写真 動画 投稿 コミュニティ

基本データ

☆ 評価: 0 (レビュー0件)

☎ 06-6232-0188

✉ info@sougikeiei.com

💬 メッセージを送信

🌐 http://sougikeiei.com/

① 株式会社 船井総合研究所 エンディングビジネスコンサルテ

Facebook

も随時
更新中!!

今すぐ
“いいね!”
をタップ!

