

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。

全国**115社**の
葬祭業経営者
が集まる経営
勉強会

5社限定 参加無料
2021年 **8/27**
10:00~17:00 (ログイン開始9:30)

全国100式場以上の式場出店データを基に

**今、式場出店に成功している企業の
秘密を大公開!**

- ◆成功している式場の特徴とは?
- ◆商圈調査&競合調査結果も当日は公開!
- ◆コロナ最中に実施したオープンイベントにおける成功のポイントを事例付きで公開!

約60坪の1日1組貸切の家族葬専用式場で

出店初年度から
**100件を
超える式場**

出店3年目で
**180件を
超える式場**

コロナ禍においても出店に成功し続けている式場の秘訣とは

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

S076781 K100554

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL 03-6212-2931
(平日9:30~17:30)

株式会社船井総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階 担当: 亀里 麻璃亜 (カメサトマリア)

FAX 03-6212-2204
(24時間対応)

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp/>】右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください) ⇒ 076781

ご挨拶

家族葬式場が飽和しつつあるこの時代に出店に成功している式場は何を行っているのか？

全国各地、家族葬式場に出店を展開されている企業様が多くなっていることは明白です。そうなれば、競合企業様も増えることから、新規式場出店における成功の難易度が増していることがわかります。しかし、そんな中でも、式場出店に成功されている葬儀社は数多く存在します。その成功している式場は、一体なにを行っているのか。市場性・競合性・販促戦略・商品戦略はなにか。8月27日に開催する葬祭業特化型の勉強会では、「今、出店に成功している式場の秘密」をテーマとして開催を予定しております。是非参加される皆様には、本勉強会を通じ、今後の経営戦略・経営方針に活かして頂ければと考えております。ただし、今回のご招待枠は先着5社限定とさせていただきます。お悩みの方は是非お早めにお申込み下さい。

株式会社船井総合研究所 エンディンググループ一同

【8月例会のポイント】

- ★出店に成功している式場の特徴がわかる！
- ★出店における市場性・競合性についての考え方が学べる！
- ★スタートダッシュの肝！2021年7月に実行したオープンイベントを事例付きで大公開！
- ★葬祭業経営者同士での情報交換会で最新の成功事例などの生の情報が学べる！

第一講座

今、出店に成功している式場の成功の秘密！

実際に式場出店に成功されている企業様の事例。そして、出店後も成長を続けている式場はどのようなことを行っているのかという事をわかりやすくお伝えいたします。当日はオープンイベントの事例などもお伝えさせていただきますのでお楽しみください。

第二講座

最新の成功事例を大公開！ピックアップ講座

全国115社の葬儀社様から集まる成功事例を船井総研が厳選し、皆様にお伝えいたします。成功事例とそのポイントを解説いたしますので、明日からでも実行できる事例などもたくさんございます！每例会恒例講座ですので、お楽しみくださいませ！

情報交換会

全国の葬儀社の最新事例をGET



葬祭業を営む経営者のための勉強会

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

先着
5社

無料招待受付中
お試し参加
ご案内

8/27

ログイン開始 9:30~
10:00~17:00

8月27日(金)はオンライン形式にて開催予定です。PC1台あれば参加可能です!

【当日スケジュール】 ※例会テーマは事情により変更になる場合があります。ご了承下さい。

- 10:00~10:30: プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会
- 10:30~13:45: 船井総研講座「今、出店に成功している式場の秘密」
- 14:00~16:00: 情報交換会
- 16:00~16:30: まとめ講座
- 16:30~17:00: 事後ガイダンス

詳細はスマホで



勉強会1日の流れ

出し惜しみすることなく、本音で話し合います

※ご来場、またはWEBにて開催いたします。

当日の
スケジュール

10:00-10:30

プレミアムコンパクト葬
研究会説明会

10:30-12:00

船井総研講座

14:00-16:00

情報交換会

16:00-16:30

まとめ講座

16:30-17:00

事後ガイダンス

10:30-12:00
最新事例講座



直近2か月の
最新事例講座

毎回テーマにそってコンサルタントが
ミニセミナーを開催します

12:00-12:45
昼食



昼食

昼食はこちらでお弁当を
ご用意させていただきます。
昼食中も積極的に情報交換が
行われます。

12:45-13:45
講義



テーマに対して
コンサルタントが講義

2か月の間に新しく取り組んだこと、
次回イベントの相談など
ざっくばらんに情報交換を行います。

14:00-16:00
情報交換会



情報交換会

テーマに関してのグループワークを行い、
自社でどのように
落とし込むかを学びます。

16:00-16:30
最新事例講座



コンサルタントによる
本日のまとめ

最後にコンサルタントがまとめ、
明日から行うことを
明確にさせていただきます。

全国115社の葬儀社が集まる プレミアムコンパクト葬経営

プレミアムコンパクト葬経営研究会とは

北は北海道、南は沖縄から全国の葬儀社が集まる勉強会です。中でも小型化している葬儀の中でプレミアム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か月に1回集まり、業績アップ事例を情報交換コンサルタントに相談したりする場も多数。またコンサルタントからの時流講座や最新事例講座もあり、と

他の勉強会と何が違うのか？ プレミアム

特長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」にならないよう、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。

特長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できます。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。

通常のセミナーと研究会の違いは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方的にお話しますが、研究会の主役はご参加いただく皆様です。参加している経営者様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したりと、双方向の情報交換を行うことができます。また、2か月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

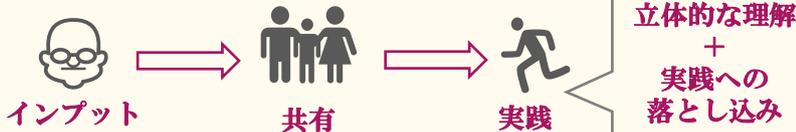
研究会

①双方向の情報提供



双方向性と継続性
→より業績UPに直結する

②会員様同士の共有による落とし込み

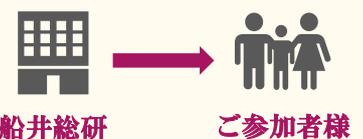


③会員様同士の実践経験の情報交換

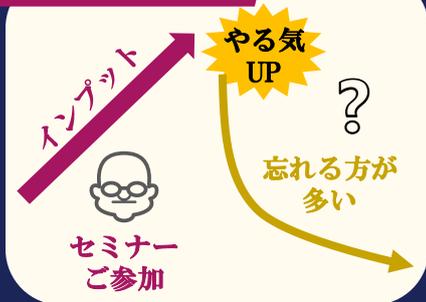


セミナー

①船井総研からの情報提供



単発の刺激



葬祭業専門の経営勉強会 研究会

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、
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
盛沢山の内容で経営を学ぶ勉強会です。



コンパクト葬経営研究会の4つの特長

特長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。

特長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。

プレミアムコンパクト葬経営研究会の **こ こ が す ご い !**

生の情報が手に入る情報交換会！

情報交換会ってなに？

情報交換会とは会員様同士でグループに分かれて行うディスカッションです。
事前にご提出いただく事例シート等に基づき、

- ①過去2か月の成功事例とその理由
- ②皆様にご質問・ご相談したいこと
- ③皆様からご質問・ご相談したいこと

の三項目でディスカッションをして頂きます。

日々の経営において悩んでいることや、

成功している葬儀社様に聞きたいことなどをこの機会に聞くことができます。

研究会で最も盛り上がり、参加されている葬儀社様の満足度も高いのがこの情報交換会です。

各葬儀社様の生の声から、これから取り組むべき内容を落とし込み、共有して共に成長していく場です。



会員様の約8割が プレミアムコンパクト葬経営研究会 たくさんの成功事例が

事例1

ライフサービス株式会社様

家族葬ブランド

一日一組の
貸し切り式場で
年間施行件数

200件超え！



事例2

株式

1年に2式場OPEN

初年度から
施行件数100越え
営業利益は

1000万円超え

事例4

有限会社三誠様

家族葬シフトに成功

たった1年で
売上5000万円
営業利益

4500万円UP！



事例5

株式

異業種から参入！

家族葬
新規参入1年目で
単店施行

113件超え！

業績アップを達成。 では、ご紹介した成功事例以外にも 生まれています！

会社北神社様



事例 3

株式会社金宝堂様

わずか1年で
年間施行件数
500件増加！

にも関わらず、
完全分業制導入で
人員はたったの2名
増員のみ！



会社幸成社様



事例 6

株式会社都島葬祭様

年間200通のお礼状！

地域密着型経営
顧客第一主義
7年間で

施行件数**3**倍へ！



最新の業界情報が手に入る!!

無料

小冊子ダウンロード

葬儀業界の最新情報や知りたい情報が沢山つまったお役立ち資料が無料でダウンロード可能!

資料内容

- ☑ 葬儀業界の時流予測レポート
- ☑ デジタル化活用による生産性向上
- ☑ 葬儀業界のデジタル化戦略
- ☑ よくある葬儀社の電話対応と失注率改善事例



ダウンロードはこちら



船井流

葬祭業繁盛メルマガ

成功事例やセミナー情報が無料で手に入ります!



葬儀経営
お役立ち
サイト

<https://sougikeiei.com/> 葬儀経営

検索

- ☑ 年間費・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!
- ☑ 葬儀業界の**時流情報**が手に入る!

葬祭業向け

YouTubeチャンネル

葬儀業界の情報を定期的に発信しております!



企画内容

- ☑ 葬儀業界の**時流情報**
- ☑ 最新の業績アップ**成功事例**情報
- ☑ 伸びている葬儀社**インタビュー**
- ☑ テーマ別(出店、WEBなど)の**セミナー解説**講座
- ☑ 最新の**セミナー情報**

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

お問合せNo. S076781 / K100554

開催要項

お申込期限：8月23日（月）

日時

2021年 **8月27日**（金） 開始 **10：00** ▶ 終了 **17：00**（ログイン開始9:30より）

場所

オンライン（Zoomを使用）

受講料

今回ご招待のため**無料**

※経営に根差した継続的な勉強会の為、経営者のご参加をお願いしております。
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄に申し込み担当者までご連絡ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。
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. 076781を入力、検索ください。

お問合せ

 **Funai Soken** 株式会社 船井総合研究所

TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- 申込みに関するお問合せ：亀里 麻璃亜（カメサト マリア）
- 内容に関するお問合せ：大道 賢作（オオミチ ケンサク）、野町 惇斗（ノマチ ジュント）

・本講座はオンラインでの受講となっております。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。
・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画などによるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

お申込みはこちらからお願いいたします



日時・会場	日程	2021年 8月27日 (金)	開催時間	10:00~17:00 (ログイン開始 9:30~)
	会場	オンライン (Zoomを使用)	お申し込み期限	8月23日 (月) 23:59まで
受講料	<p>今回ご招待のため無料</p> <p>●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。</p>			
お申込方法	<p>WEB・FAXからの申し込み</p> <p>WEB経由でのお申込みの場合、裏面のQRコードより申込みフォームからお申込みください。FAXからお申込みの場合、本申込用紙にご記入の上、下記FAX番号にお送りください。後日、弊社よりご参加方法に関して、ご連絡をさせていただきます。</p>			
お問合せ	<p>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：03-6212-2931 (平日9:30~17:30) FAX：03-6212-2204 (24時間対応)</p> <p>●申込みに関するお問合せ：亀里麻璃亜 (カメサト マリア) ●内容に関するお問合せ：大道 賢作 (オオミチ ケンサク)・野町 惇斗 (ノマチ ジュント)</p>			

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

FAX：03-6212-2204

※FAXお申し込み締め切り 8/23 (月) 23:59まで

お問合せNo. S076781/K100554担当：亀里

フリガナ		フリガナ		役職	年齢	
企業名		代表者名				
本社住所	〒	フリガナ		役職		
		ご連絡担当者				
TEL		E-mail		@		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	E-mail			E-mail		
	@			@		

ご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

希望する(希望日 月 日頃) 希望しない

※希望の方は希望日もご記入下さい。

※ご参加いただいた後に、日程の調整をさせていただきます。

【ご相談内容をご記入下さい。】

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

 社長online その他各種研究会 (研究会)

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

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

が購読中!

情報
満載

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?」

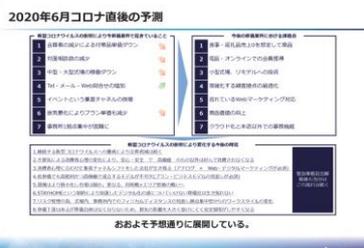
「こんなやり方があったんだ!」

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の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高くなります。

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。

今回は「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。

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) <http://www.funajiryo.com/column/20210301/>

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:070-2441-8278 担当: 村田愛

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
葬儀経営を見たお伝えください

HOME | サイトマップ | プライバシーポリシー | 会社概要 | マイページ

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

kintone
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
Academy

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(お昼休憩)
2月02日(火・友引) 13時00分~16時30分(お昼休憩)

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!!

Facebook

も随時
更新中!!

今すぐ
“いいね!”
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

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 編集を提案

☆ 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



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!!

