

先着10社限定
無料ご招待

葬儀社経営されている方へ
船井総研からの特別なご案内

今、伸びている葬儀社の共通項はこれだ！

3倍成長している 葬儀社の成長戦略

2021年、3倍成長した葬儀社はい一体何を行っているのか？
葬儀社の成功事例を大公開！



case1

件数増数3倍

出店なしの業界平均成長率110%の中、
事前相談件数**170%** 施行件数**130%** アップ！
成長率110%の葬儀業界で3倍成長した成功ノウハウとは？



case2

営業利益3倍

コロナの家族葬増加で 売上1億減少 した葬儀社が
売上**8,000万円アップ** 営業利益**4,000万円アップ**！
2019年度から**営業利益が3倍**になった出店手法とは！？



case3

生産性3倍

脱・紙！すべてが紙管理だった、人口2.8万人の町の葬儀
社の業務改革！社員平均年齢50歳でもデジタル化とオペ
レーション改革で**生産性3倍**とその結果**営業利益率が3倍**
にアップしたポイントとは！？

日時

2022年2月25日 友引前 金

10:00 ▶ 17:00

ログイン開始 9:30~

オンライン
開催

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。

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

S083957 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
●申込に関するお問合せ：木下 鈴子（キノシタ スズコ）
●内容に関するお問合せ：赤坂 遼（アカオギ トオル）

FAX 03-6212-2204
(24時間対応)

WEBからもお申し込みいただけます。（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）⇒ 083957

2021年に**成長した葬儀社**は一体何を行っているのか？

2月の研究会 **事例葬儀社**をご紹介！

case1



株式会社いとう
代表取締役社長 伊藤桐人 氏

出店なしの業界平均成長率110%の中、
事前相談件数170% 施行件数130% アップ！
成長率110%の葬儀業界で3倍成長した成功ノウハウとは？



3Pへ

case2

コロナの家族葬増加で **売上1億減少** した葬儀社が
売上8,000万円アップ 営業利益4,000万円アップ！
2019年度から**営業利益が3倍**になった出店手法とは！？



有限会社ながたに生花
専務取締役 長谷真人 氏

4Pへ

case3



株式会社典礼サービス
代表取締役 金田一節子 氏

脱・紙！すべてが紙管理だった、人口2.8万人の町の
葬儀社の業務改革！**社員平均年齢50歳**でもデジタル
化とオペレーション改革で**生産性3倍**とその結果、**営業
利益率が3倍にアップ**したポイントとは！？



5Pへ



Case1

株式会社いとう

出店なしの業界平均成長率110%の中、 事前相談件数170% 施行件数130% アップ！ 成長率110%の葬儀業界で3倍成長した成功ノウハウとは？

長野県飯田市に本社を構え、4拠点を展開している株式会社いとう。

本来、会葬人数は100人を超えることも多いのが長野県の葬儀。2020年はコロナの影響により、その会葬人数が大きく減少したため、売上げが約20%も減少。しかし2021年にはすぐに売上も110%成長に。その成長のエンジンとなっているのが、2020年12月に**本館の敷地内にオープンした家族葬専用式場いとう別邸**である。

この別邸の出店と緻密なマーケティング計画により**事前相談の件数はなんと昨年対比170%**に。さらにその結果、**葬儀の件数も**昨年対比**130%**となり、**市内のシェアも5%アップ**を実現。

互助会とJAと自社で約3割ずつほどのシェアを維持している飯田市で、一体どういう背景で敷地内における家族葬専用式場の出店になっていったのか？そしてなぜシェアアップに至る結果になったのか？ポイントはなんなのか？というプレミアムコンパクト葬の出店事例をご紹介します。

基本情報

株式会社いとう
長野県飯田市鼎中平2820

4拠点5式場
年間施行件数 約430件

飯田市
行政区人口 約10万人
年間死亡数 約1,200人

Case2

有限会社ながたに生花



コロナの家族葬増加で 売上1億減少 した葬儀社が 売上8,000万円アップ 営業利益4,000万円アップ！ 2019年度から営業利益が3倍になった出店手法とは！？

奈良県五條市に地域密着で展開している有限会社ながたに生花。五條市では2店舗を展開。これから新規出店という矢先にコロナが蔓延。その結果、会葬人数が100名から30名に激減、さらに一般葬の比率が50%から10%に大幅ダウンし、2019年に4.2億円あった売上も、**2020年には1億円もダウンしなんと3.2億円**に。

この窮地を救ったのが2020年7月に、隣の和歌山県橋本市に出店した家族葬専用式場 縁（えにし）橋本店である。緻密な出店計画とマーケティング計画で**オープン内覧会前から会員を250組獲得**し、初年度の**会員数は450件獲得**。計画通りの数字推移となり、**初年度から売上8,000万円**を記録。葬儀件数は年間80件を記録し、平均会葬人数は10人程度ながら、家族葬の受注を専任化そして受注者の提案力を強化することで**平均単価は狙い通りの100万円**を維持。地域密着の葬儀社として、これ以上の単価は狙わずに狙い通りの単価を獲得した。

その結果、2021年の決算時には売上がなんと4.3億円までV字回復。葬儀件数は350件から420件に。さらに今まで料理お返し物の立替売上となっていた部分が、葬儀料金に変わったため、**粗利率も5%アップ**。**営業利益も +4,000万円アップ**を実現した。

基本情報

有限会社ながたに生花
奈良県五條市本町1-5-15

3拠点3式場
年間施行件数 約420件

五條市
行政区人口 約3.5万人
年間死亡数 約440人



Case3

株式会社典礼サービス

脱・紙！すべてが紙管理だった、 人口2.8万人の町の葬儀社の業務改革！ 社員平均年齢50歳でもデジタル化とオペレーション改革で 営業利益率が3倍にアップしたポイントとは！？

株式会社典礼サービスは人口2.6万人の岩手県二戸市と、1.2万人の一戸町に展開している葬儀社である。社員の平均年齢は50歳で、例にもれず、情報共有もすべて紙に書いたりホワイトボードに書いていた葬儀社である。もちろん担当制で葬儀に当たっているため、次の当番のときに休みになれば、搬送が入って休日返上は当たり前。葬儀も担当者1人当たり月3件やれば「忙しい」と社員から声が漏れるほどであった。

そこで2019年をデジタル化元年とし、生産性を高めるために本格的にデジタルトランスフォーメーションへの取り組みを開始。まずは「脱・紙！」をテーマに掲げて2020年にかけて紙で記載しているものをすべてデジタル化。2020年から2021年にかけてデジタルを活用して業務効率を高めるために葬儀のオペレーションを見直し。

その結果、65歳の社員が受注した葬儀を23歳の社員が施行するという引継ぎが可能になり、支払いを振り込み比率50%まで伸ばし、今までほぼ100%代休出勤していたのがなんと今では10%程度に激減。そしてさらに葬儀担当者1名当たりの施行件数も月5件まで増加。担当者が3名同時に定年退職を迎えてもしっかりと同じ件数の葬儀が回るようになった。さらに、再雇用によって担当教育やアフター売上も伸ばしている。

基本情報

株式会社典礼サービス
岩手県二戸市石切所字荷渡18-10

3拠点3式場
年間施行件数 約180件

二戸市
行政区人口 約2.6万人
年間死亡数 約440人

全国115社の葬儀社の成功 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。



事例をお伝えします 研究会とは？

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 成功事例を共有できる情報交換会。

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 年に一度繁盛店葬儀社視察クリニック。

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。

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

1,000万円超え

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

4,500万円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！





「ちょっと話聞いてみたいけど、どんな会なのか不安・・・」
そんな方はまずこちらをご利用ください！

プレミアムコンパクト葬経営研究会 説明会

2022年 2月25日(金)友引前 10:00~17:00(ログイン開始 9:30~)

2月
オンライン
開催

初回参加
無料

先着
10社限定

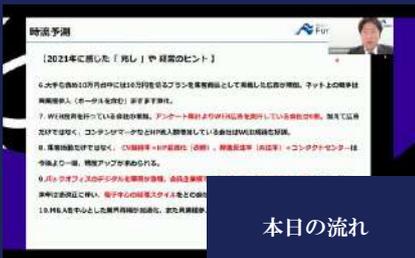
説明会1日の流れ

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。

■10:00-11:30

初回参加の方のみ研究会説明会



本日の流れ

説明会お申込の方限定で、本日の流れとご参加に際しての説明会を開催します。
会の活用方法や過ごし方などを細かくお伝えさせていただくので、安心してご参加いただくことができます。

■10:30-12:00

最新事例講座



直近2か月の最新事例講座

毎回テーマによってコンサルタントが最新事例講座を開催します

■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。
※来場開催の場合

■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、次回行う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。

■16:00-17:00

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社の成功事例をもとにした ここでしか聞けない成功事例をお伝えします

昨年生まれた成功事例を一部ご紹介

- エンバーミング内製化で投資回収1年、売上4,000万円アップ、受注率70%達成
- 施行件数が400件から700件にアップしても担当者1名増のみで対応可能な分業化
- 搬送、受注、葬儀、アフターの分業化で受注単価10% & 満足度10%アップ
- 新卒社員8名を3か月で担当者デビューした育成手法
- アフター売上を葬儀売上10%を目標とした商材開発&販売手法確立
- 安置室式場のリフォームによる単価アップ
- オプション提案で葬儀料金10万円単価アップ
- Google口コミ強化で月間依頼件数2件アップ
- 新規出店エリアへ個別訪問活動2,000件で初年度施行件数100件突破
- 食事付きプランの期間限定での導入で葬儀単価20万円アップ
- 出店前の入会キャンペーン開催でオープン前から会員数400件達成
- キャッシュレス入会キャンペーンで80組入会獲得
- 社内ポータルサイトの立ち上げで理念の更なる浸透
- 樹木葬霊園オープンで初年度売上7,000万円達成
- ホームページからの生花供物受注強化でコロナ禍でも生花売上110%達成
- 供物（乾物）の内製化で営業利益500万円アップ
- 新規出店での戸別訪問の実施で初年度会員入会数560件突破
- LINEworksの導入によりお客様との打ち合わせ回数1回削減
- 受電の通録実施と対応改善で失注率が30%から10%へ削減
- 電話を活用した問い合わせの後追いで施行件数月5件アップ

など

全国115社の葬儀社による約3,500の成功事例を共有できるのが

「プレミアムコンパクト葬経営研究会」です

更なる飛躍への新しい一歩を共に踏み出しませんか？

ぜひこの機会に説明会にご参加下さい。お申込は次のページから。

プレミアムコンパクト葬経営研究会 研究会説明会

お問合せNo. S083957/K100554

開催要項

お申込期限：2月21日（月）

日時

2022年 2月25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時迄に申込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）、右上検索窓にお問合せNo. 083494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）

- 申込に関するお問合せ：木下 鈴子（キノシタ スズコ）
- 内容に関するお問合せ：赤荻 透（アカオギ トオル）

・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。

無料説明会のお申込はこちらからお願いいたします

お電話からお申込

スマホからお申込

TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- 申込に関するお問合せ：木下 鈴子（キノシタ スズコ）

「葬儀経営ドットコムを見た」
とお伝えください。

PCからお申込

🔍 プレミアムコンパクト葬経営研究会



お申込用紙

下記欄に必要事項をご記入の上、
FAXにてお申込ください。

24時間365日対応

FAX : 03-6212-2204

開催要項

日時・会場

日程

2022年 **2月25日** (金)

会場

オンライン (Zoomを使用)

開催
時間

10:00~17:00
(ログイン開始 9:30~)

お申込期限

2月24日 (木) 23:59まで

受講料

今回ご招待のため **無料**

●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
下記申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お申込方法

WEB・FAXから
のお申込

WEB経由でのお申込の場合、裏面のQRコードより申込フォームからお申込ください。
FAXからお申込の場合、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。

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 : **03-6212-2931** (平日9:30~17:30)

FAX : **03-6212-2204** (24時間対応)

●申込に関するお問合せ：木下 鈴子 (キノシタ スズコ)

●内容に関するお問合せ：野町 惇斗 (ノマチ ジュント)、赤荻 透 (アカオギ トオル)

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

FAX : 03-6212-2204

※FAXお申込締め切り 2/24 (木) 23:59まで

お問合せNo. S083957/K100554担当：木下鈴子 (キノシタ スズコ)

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
	1	E-mail		2	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)

▲お申込は
こちらから

【個人情報に関する取扱いについて】

1.本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針

(<https://www.funaisoken.co.jp/info/pp>)に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合がございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合がございます。

3.サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができない場合がございます。

4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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。

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。