

1商圈1社のみ
先着5社限定
無料ご招待

葬儀社経営されている方
船井総研からの特別なご案内

全国の葬儀社116社が参加している 葬儀社だけの経営勉強会

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

特別
講座

伸びている葬儀社が取り組んでいる財務戦略

成功事例の一部をご紹介します

☑借入金の平均金利が1.0%から0.68%へ
☑年間返済額2,600万円引下げCF改善

☑当座貸越5,000万円（融資枠）の新設
☑約7,000万円の出店資金を無担保で調達

プレミアムコンパクト葬経営研究会に参加する3つのメリット

1 他の葬儀社の 成功事例がわかる

全国の葬儀社116社の情報が
集結！業績アップに必要な
情報が手に入る

2 持続経営を 目指せる

葬儀経営における持続経営を
行っていくために必要な
業界の最新動向情報が手に入る

3 情報交換会で 日々の課題を解決

本音で語り合える
葬祭業経営者が集まり、
日々の課題を相談・解決できる

※既存入会企業のバッティングなどの事情によりご参加をご遠慮させていただく場合がございますのでその際はご了承ください。

日時

2022年4月18日

友引
月

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

S084967 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：赤萩 遼（アカオギ トオル）

WEBからお申込いただけます。（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）⇒ 084967

全国116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。

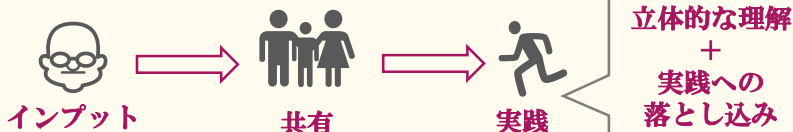
研究会

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

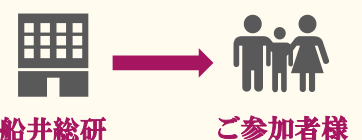


③会員様同士の実践経験の情報交換

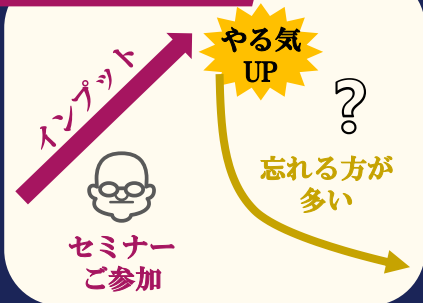


セミナー

①船井総研からの情報提供



単発の刺激



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にとらえ、
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 4月18日(月)友引

10:00～17:00(ログイン開始 9:30～)

4月
オンライン
開催

初回参加
無料

先着
5社限定

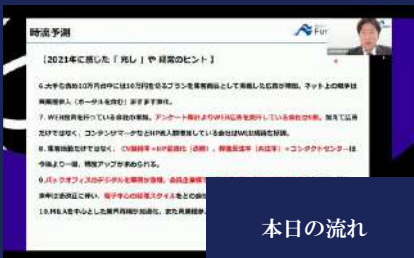
説明会1日の流れ

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。

■10:00-10:30

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きます。
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

毎回テーマにそ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、
次回行な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。

ここまでお読みいただいている勉強熱心な経営者様へ

これからの葬儀経営において、財務戦略を考えている会社と考えてない会社では大きく差が広がる

新型コロナウイルスの影響により、地方でも一般葬が減少し、家族葬や一日葬、直葬などが大半を占めるようになってきました。また現在においても、継続的に影響が出ている状況かと思います。このような状況下、件数（シェア）・単価が減少し、売上がコロナ前よりも下がっている葬儀社様も珍しくはありません。結果、利益面が圧迫し、一層厳しい結果となっている企業様もございます。

そのような中でも業績は伸ばしている企業はどのような事をしているのか？攻めの業績アップのことはもちろんですが、守りの財務部分も併せて、今後はより注力していく必要がございます。そのため、今回の例会では財務部分のお話も特別に講座をご用意させていただいております。実際に資金繰りを改善した事例なども併せて解説させていただいております。是非、この機会にご参加くださいませ。

株式会社船井総合研究所 エンディンググループ一同

【4月例会のポイント】

- ★葬祭業経営におけるこれからすべき財務戦略がわかる！
- ★伸びている葬儀社の特徴がわかる！
- ★最新の成功事例などの生の情報が学べる！
- ★葬祭業経営者同士での情報交換会で自社の悩みの相談や他社の取組みがわかる！

第一講座

今取り組むべき 葬儀社の財務戦略 とは

実際に葬儀社の資金繰りの改善事例などを、講座の中ではご紹介しながら解説をさせていただきます。そこから葬儀社が取り組むべき財務戦略のポイントを当日は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116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



全国116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116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。お申込は別紙にて。

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

お問合せNo. S084967/K100554

開催要項

お申込期限：4月14日（木）

日時

2022年4月18日（月） 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。

※研究会説明会は1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。

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. 084967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



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て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!



<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**