

このような思いの方にオススメです

- 1拠点あたりの稼働件数を200件以上に伸ばしたい。
- 現状を打破して年商10億円以上を実現し、地域・従業員・業界にとってより必要とされる葬儀社になりたい。
- 施行件数が伸び悩んでいる。
- 他社の攻勢などもあり相談入会率が下がってきている。
- 自社のビジネスモデルを再構築したい。

セミナー日程 & 講座内容

セミナー日程 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

2022年7月18日(月)

申込期限:7月14日(木)

13:00~16:00 ログイン開始12:30より

2022年7月25日(月)

申込期限:7月21日(木)

13:00~16:00 ログイン開始12:30より

※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:20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格:16,000円(税込17,600円)/1名様

講座内容

たった3年間で施行件数が2倍になった葬儀社の取り組み事例が聞ける！
今から年商10億円葬儀社も夢ではない成長戦略とは！？

講座名	講師	講座内容
第一講座 葬儀業界の時流2022	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム リーダー 赤荻透	船井総合研究所のご支援先である全国130社の葬儀社から見た、2022年の葬儀業界の時流をお伝えします。
第二講座 なぜセレモニー宝典は2倍成長することができたのか？	ゲスト講師 株式会社セレモニー宝典 取締役 荒井 貴大氏	施行件数350件だった葬儀社が、なぜ3年間で約700件まで成長したのか。さらに施行件数が2倍になったにもかかわらず、人員数は1.5倍にしかならなかった生産性向上のポイントとは。営業利益が驚異の3,500万円アップした事例をお伝えいただきます。
第三講座 事例から見る10年間の葬儀社の成長戦略とは	株式会社船井総合研究所 エンディングチーム リーダー 赤荻透	セレモニー宝典の成長戦略から見た、これから10年間の葬儀社の成長戦略事例をお伝えします。これから行っていくべきシェアアップ戦略、出店戦略、人員戦略、人財戦略、採用戦略、財務戦略を事例をもとに解説します。
第四講座 葬儀社の成長のポイントと本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作	本日の内容をもとに明日から行っていただきたいことを、ポイントをまとめてお伝えします。

お申し込みは別紙のQRコードからお申し込みください。

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

圧倒的に成長したい葬儀社のための成長戦略セミナー

2022年
7月18日
25日
オンライン開催
13:00~16:00
※ログイン開始は12:30

なぜあの葬儀社は たった3年間で

350件から

施行件数 **700件** を
達成できたのか？
驚きの2倍成長

ご講演内容

施行件数130件だった式場が
たった3年間で250件まで伸ばした筋肉質な拠点の作り方

倍々成長を支える社内の組織づくりの手法とは
事前相談の対面入会率を55%から90%へ伸ばした相談方法

電話相談の入会率が40%から80%へ上がった
専任部署「マーケティング部」とは

1年間で営利を+3,500万円伸ばした粗利率改善手法

件数2倍でも人員数1.5倍の生産性向上事例

プレミア
ゲスト
講師



株式会社セレモニー宝典
取締役
荒井 貴大氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目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【https://www.funaisoken.co.jp/】右上新検索窓に「お問合せNo.」を入力ください) ⇒ 088308

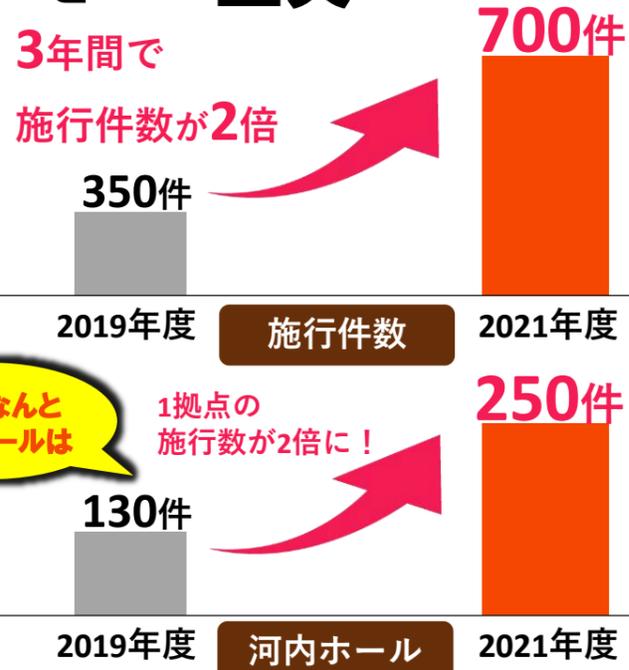
お問い合わせNO. S088308

二極化する
業界で
生き残る

たった3年間で施行件数が2倍になった葬儀社の取り組み事例が聞ける！ 今から年商10億円葬儀社も夢ではない倍々成長の秘密とは！？

ゲスト講師企業

株式会社セレモニー宝典



セレモニー宝典のここがすごい！

3年間の売上高成長率		逝去後電話相談の失注率	
一般的な葬儀社	セレモニー宝典	一般的な葬儀社	セレモニー宝典
115%	200%	10%	3%
1式場あたりの施行件数		電話相談での入会率	
一般的な葬儀社	セレモニー宝典	一般的な葬儀社	セレモニー宝典
100件	130件の拠点が 250件	50%	80%

Ceremony
Houten
セレモニー宝典

安心と信頼のサポート
あんしん葬儀社

従来の葬儀ブランドである「セレモニー宝典」と、家族葬を専門に執り行う「あんしん葬儀社」というマルチブランドを展開している。地域の風習を特に重んじるお葬式は「セレモニー宝典」、都会のような少人数での家族葬によるお別れは「あんしん葬儀社」とご葬家様のさまざまなニーズにお応えすることで、施行件数とシェアを高めている。

会社名	株式会社セレモニー宝典	式場数	5拠点6式場
創業年	1957年	施行件数	700件
本社	栃木県塩谷郡高根沢町 光陽台4-17-5	売上	8億（2021年度）

セミナー内容抜粋① 130件だった式場を250件まで伸ばした、筋肉質な式場の作り方

- なぜこの式場のさらなる成長が見込めたのか？既存会館への投資判断とは
- 既存式場の稼働を更に高める式場づくりのポイント
- 3年間で2倍に成長したマーケティングの事例とは

セミナー内容抜粋② 350件から1,000件へ。倍々成長を支える組織づくりの手法とは

- 倍々成長を支えるための人財育成や組織の作り方
- 生産性を1.5倍に高めるために意識した新たな部署づくり
- 営業と葬儀担当の分離による効果とは

セミナー内容抜粋③ 来館・電話相談の入会率を高めたマーケティング部の立ち上げ

- 失注率を7%改善した電話対応部署の対応改善事例
- 営業を専任で行うマーケティング部の立ち上げ事例をご紹介
- 事前相談入会率30%アップ、電話相談入会率40%アップを実現した相談対応事例

セミナー内容抜粋④ 1年間で営業利益を+4,000万円伸ばした粗利率改善手法

- 粗利率80%を実現した生花部の導入の仕方
- 1人あたりの担当件数が1.5倍に 人員効率を高めた分業化事例
- 生産性を高めた内製化のポイントとは

セミナー当日は実際に使用したツールをもとに解説します

エンディングビジネス経営者必見

いまメルマガ登録をすると…

葬儀社経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

全国100社
以上の葬儀社の
生の成功事例
や業界動向を
集約

人気の小冊子一覧

経営戦略

- 葬祭業時流予測レポート2022
- 年商3億円未満の地方葬儀社向け即時業績アップの定石まとめレポート

Web・デジタル

- 地域密着の葬儀社が取り組むべき地縁型Webマーケティング
- 新型コロナで大きく変化葬儀社のデジタル化戦略レポート
- はじめての葬儀社の失敗しないデジタル化の進め方(1)
- 葬儀社向けデジタル活用による生産性向上

マーケティング

- コロナでも増益のためのロードマップレポート
- 家族葬プラン改善
- 家族葬出店を成功させるためにおさえておきたいポイント
- 入会率が飛躍的に上がる事前相談の極意
- よくある葬儀社の電話対応と失注率改善事例
- 年間1,000万円の粗利が増えたアフターツールの作り方
- 労働時間1時間当たりの粗利を1.5倍にする葬儀社の生産性向上事例

上記のような資料の到着アップ通知に加え、全国100社以上の葬儀社の“生”の成功事例や最新の業界情報をメルマガにて配信しております！

全300ページ以上の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



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。

さらに！

メルマガ登録をすると…

月2回

最新事例コラムを

無料でお届け！！

人気のコラムタイトル一覧

葬儀社は単価アップするためにオプション商品の付加価値を売ろう

葬儀社必見、人件費を原価で計算していない葬儀社は要注意。

エンディング業界の事業再構築補助金事例紹介

葬儀社がチラシで反響を出すためにやる商圏設定の方法とポイント

葬儀社がホームページへの集客アップのために取り組むべきWebマーケティング論

樹木葬の立ち上げはするなら今。立ち上げは一気に進める

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

こんな
メールが
届きます！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業の**“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さまざま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！

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、単価を上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こ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**

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 和香美】

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得るかが重要で、そして49日法要のスケジュールをそれ以降のコールに繋げていってほしいです。

1分で登録完了！

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラム**が**無料**で配信される！
メルマガ登録はこちら！



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。

なぜあの葬儀社はたった3年間で施行件数が2倍になったのか？

お問い合わせNO. S088308

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

■ 2022年7月18日（月）

友引前

お申込期限：7月14日（木）

■ 2022年7月25日（月）

友引

お申込期限：7月21日（木）

開始 終了
13:00 ~ 16:00
(ログイン開始12:30より)

※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

本講座はオンライン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。

受講料

一般価格：20,000円（税込22,000円）/1名様

会員価格：16,000円（税込17,600円）/1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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。

●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。

●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みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認いただけます。

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.088308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

船井総研セミナー事務局

TEL.0120-964-000（平日9:30~17:30）

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

●お申込みに関するお問い合わせ：星野

●内容に関するお問い合わせ：赤荻

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします。

〈オンライン受講〉

■ 2022年7月18日（月） ■ 2022年7月25日（月）

友引前

友引

お申込期限：7月14日（木）

お申込期限：7月21日（木）

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

