

先着10社限定  
プレミアムコンパクト葬経営研究会  
先進事例視察クリニック

出店なし コロナ禍で売上が1億円下がった葬儀社が2年間でV字回復！

# 売上高成長率120%で 営業利益+4,000万円 達成

## 筋肉質な葬儀社の作り方と地域密着の多角化経営



株式会社 花安新発田斎場  
常務取締役 渡邊安之氏

- 人口9万人の町にて、出店なしで施行件数を70件伸ばした秘密
- アフター売上7,000万円！葬儀後サポートのための「アフターサロン」とは
- アフター収益化の一手、樹木葬「マイガーデン四季」
- グループ合計売上高成長率120%を実現した葬儀社の多事業化  
「クラフトビールづくり」「道の駅指定管理」への新規参入 など

日時 2022年10月28日 友引前 10:30 ▶ 16:30  
金 ログイン開始 10:00~

全編  
オンライン

※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。

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  
先進事例視察クリニック

S091428

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)

E-Mail funeral@funaisoken.co.jp

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：占部 朋枝 (ウラベトモエ)  
●内容に関するお問合せ：赤荻 透 (アカオギトオル)

# なぜ、出店をしていない株式会社花安新発田斎場が業績を伸ばしているのか？

## 今回のオンライン視察クリニックの見どころとは

コロナ禍で売上が6.4億円から5.5億円まで、1億円近く落ちた花安新発田斎場。しかしこの2年間で売上をV字回復。コロナ前の6.5億円までに戻り、営業利益は以前の売上よりも4,000万円増加。一体、なぜこのような健全成長を図れたのでしょうか。その秘密は大きく分けて3つあります。

### ①シェアアップのための取り組み

まずシェアアップでは自社のエリア内の販促とマーケティングを見直しました。コロナ禍を経て、より今の市場のニーズに合わせた商品展開をしていくことに注力。ただの家族葬対応だけではなくご家族様らしいお葬式を行うといった、商品力を強化していきながら販促も強化していきました。



### ②施行件数を活かしたアフターサービスの収益化

次に施行件数の増加を見込んで、樹木葬にも力を入れていきました。1年間で約100区画完売！さらに葬儀の会員増にもつながり、粗利率と営業利益率の向上に大きく寄与しています。



またアフターフォローの受注率は驚きの85%。一体どのようにアフターフォローを行っているのかを解説していただきます。

### ③地域密着の葬儀社から地域密着の会社となる新規事業への投資

そして売上高を成長させるために、葬儀以外の事業の立ち上げを行いました。具体的には道の駅の指定管理とクラフトビール工場の立ち上げという、観光産業への参入です。



まだまだ葬儀の売上構成比が8割ですが、単価下落時代でも全社として売上を上げるために一役買っているのがこの新規事業参入です。

株式会社花安新発田斎場では、大きく分けると以上の3つの投資を行い、コロナ禍で葬儀単価が20万円以上下がっても、売上を伸ばしながら利益率も大きく高められています。

## 株式会社花安新発田斎場のことをもっと勉強したい熱心な葬祭業経営者様へ

葬儀のシェアアップ、アフターフォローのさらなる収益化、地域密着の葬儀社ではなく地域密着の会社としての新規事業参入などに取り組まれている株式会社花安新発田斎場のお話を、もっともっと聞いてみたい方のために、オンラインでできる視察クリニックをご用意しました。

更に他の葬儀社が今、どのようなことを取り組み業績を上げているのか、事例を知ることができる機会となっています。

**プレミアムコンパクト葬経営研究会 先進事例視察クリニック**をお申し込みください。

## 先進事例視察クリニック 当日の見どころ

### 第一講座

クリニックの見どころ紹介講座  
なぜ株式会社花安新発田斎場  
は業績を伸ばしているのか

### 第二講座

視察ツアー  
株式会社花安新発田斎場  
オンライン視察クリニック

### 第三講座

最新事例  
全国の葬儀社の  
最新事例をGET

### 第四講座

情報交換会  
全国の葬儀社と  
情報交換会

### まとめ講座

まとめ講座  
明日から取り組める  
ことをお伝え！



「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 先進事例視察クリニック

2022年10月28日(金)友引前 10:30~16:30 (ログイン開始 10:00~)

**全編  
オンライン**

移動や前泊などが  
必要ありません

**ゲスト講師  
による講演  
あり**

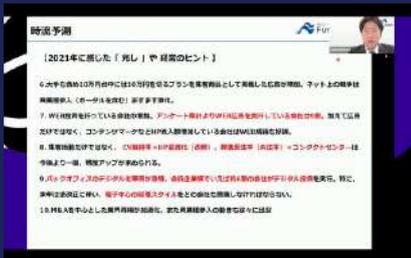
**先着  
10社限定**

## 視察クリニック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

※オンラインにて開催いたします。

### ■10:30-10:50 クリニックの見どころ 第一講座：紹介講座



本日の視察ツアーの見どころをご紹介します。  
事前にどこがポイントかわかるので、  
事例が頭に入ってきやすくなります。

### ■10:50-12:20 第二講座：視察ツアー



事前にコンサルタントが現地に行き、撮影した実際の映像と常務にポイントを解説して  
いただいた動画をご覧ください。さらに当日は株式会社花安新発田斎場の常務にど  
ういった背景で進められたのかというご講演を賜ります。

### ■13:40-14:15 第三講座：最新事例



**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  
さくばらんに情報交換を行います。

### ■14:25-16:15 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。

### ■16:15-16:30 まとめ講座※



**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。

※まとめ講座終了後、事後ガイダンスのお時間をいただいております。17:00までお時間を確保いただけますと幸いです。

# 全国115社の葬儀社の成功

※2022年8月末時点

# 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

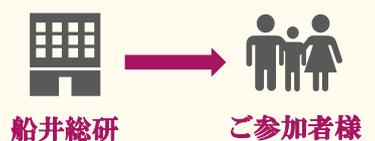


### ③会員様同士の実践経験の情報交換

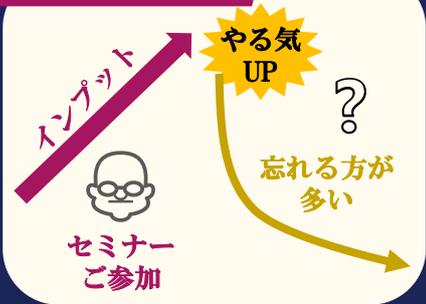


セミナー

### 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3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

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件越え  
営業利益は

**1,000**万円超え

## 事例 4

有限会社三誠

家族葬シフトに成功

たった1年で  
売上5,000万円  
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



## 事例3 株式会社都島葬祭

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！



## 会社幸成社



など**100社を超える会員様**から、  
様々な**成功事例**が生まれています。



# その他にも**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
- LINE WORKS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？

ぜひこの機会に視察クリニックにご参加下さい。お申込は別紙にて。

開催要項

<p>日時</p>	<p style="text-align: right;"><b>お申込期限：2022年10月24日（月）</b></p> <p>開始.....終了.....</p> <p>2022年 <b>10月28日</b> 友引前 (金) <b>10:30 ▶ 16:30</b> (ログイン開始 10:00～)</p>
<p>場所</p>	<p>●オンライン (Zoomを使用)</p> <p>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。</p>
<p>受講料</p>	<p>一般 20,000円 (税込22,000円) 会員 16,000円 (税込17,600円)                  プレミアムコンパクト葬経営研究会会員 1名様無料 2名様以降 25,000円 (税込27,500円)</p> <p>《お振込先》 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No.5785670                  口座名義：カ) フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ</p>
<p>お申込方法</p>	<p>下記QRコードよりお申込ください。</p> <p>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. 091428を入力、検索ください。</p> <p>●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。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、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く場合がございます。●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日前までに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。</p>
<p>お問合せ</p>	<p> <b>Funai Soken 株式会社船井総合研究所</b></p> <p><b>TEL : 03-6212-2931</b> (平日9:30~17:30)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●申込に関するお問合せ：占部 朋枝 (ウラベ トモエ)</li> <li>●内容に関するお問合せ：赤萩 透 (アカオギ トオル)</li> </ul> <p>E-mail:funeral@funaisoken.co.jp</p>

視察クリニックのお申込はこちらからお願いいたします

お電話からお問い合わせ

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問合せ：占部 朋枝 (ウラベ トモエ)

「ダイレクトメールを見た」  
とお伝えください。

PCからお申込

🔍 船井総研

右上の虫眼鏡の「検索」から  
「091428」とご入力ください

スマホからお申込



簡単1分  
お申し込みページに飛びます

# 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/>

- ☑ 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**