

葬祭業
向け
勉強会

先着5社限定
参加無料

【会場】
オンライン開催

2023年 2/20 友引 (月)

10:00~16:30 / 事後ガイダンス 16:30~17:00
(ログイン開始9:30~)

これから葬儀社が取り組むべき

採用×組織戦略

葬儀社における採用・組織における成功事例を当日は公開
攻めの出店戦略がうまくいく秘訣は採用・組織戦略にあり！

中途採用

採用費270万円1年間で19名の採用応募87名採用単価14万円
出店・内製化のための「攻めの組織づくり」

新卒採用

初めての新卒採用で人口2万円の地方都市で1ターン新卒2名入社
商圏に頼らない魅力的な採用制度

ディレクター育成

今まで担当デビューまで1年半かかっていた葬儀社が半年で
デビューできた教育の仕組みづくり

Indeed活用

リファラル採用

1ターン新卒

評価制度

ディレクター育成

パート活用

2023年2月勉強会のテーマは「採用」「組織づくり」

無料のお試し勉強会へご招待

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

株式会社船井総合研究所 お問合わせNo.S095517 K100554

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総合大阪本社ビル

・お申込に関するお問合わせ：眞鍋 昌子（マナベ マサコ）

・内容に関するお問合わせ：赤荻 透（アカオギ トオル）

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

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。新型コロナウイルス感染
拡大の状況によっては、録画等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よろしくお願い申し上げます。

WEBから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）⇒ 095517

冊子を開封していただいた勉強熱心な葬祭業事業主様へ

テーマは地域一番店のための「採用」と「組織づくり」

2022年の経営者の悩みとして、「人が取れない」という話をよく聞きました。2020年からのコロナの影響も落ち着き、求人倍率の上昇や賃金や採用コストの増加により、以前のような優秀な人材を採用することが難しくなっています。また、出店や新しい取り組みのための攻めの採用を行う葬儀社や、施行件数の増加や既存人員の退職などで、採用がうまくいかないために新しい取り組みが行えず、施行を回すことでいっぱいという葬儀社もあります。

こういった中で、既存の採用手法だけでは採用数も足りず、自社の戦略とマッチしないということも考えられます。2月の例会では、採用や教育に成功されている葬儀社の事例や組織づくりのための考え方をお聞きいただける会になっております。また、情報交換会の時間もありますので、採用事例の他にも悩みや成功事例をぜひ共有・解消頂き、2023年の経営の糧として頂ければ幸いです。まずは一度、お試しでのご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 プレミアムコンパクト葬チーム一同

【2月例会のポイント】

- ★ 採用の最新トレンドをお伝えし、自社の採用活動に活かせる！
- ★ 他社の採用や教育の成功事例を聞くことができる！
- ★ 葬儀社の勝ち方が具体的にわかるので、即日、自社に落とし込みできる！
- ★ 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

2023年の葬儀社の採用トレンドと組織づくり

実際に葬儀社の採用の成功事例などを、講座の中で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採用・教育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119社の葬儀社様（2022年12月時点）から集まる成功事例を株式会社船井総合研究所が厳選し、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！毎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





「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

2023年 2月20日(月)友引

10:00～17:00(ログイン開始9:30～)

**全編
オンライン**
移動や前泊などが
必要ありません

**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

※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

時流予測

「2021年に感じた『死』や『経営』のヒント」

- 6. 大手名産の10万円以内には10万円を超えるプランを提案商品として展開した企業が複数。ネット上の競争は激化。参入（参入を促す）がますます激化。
- 7. WEは成長を続けている。アンケート集約よりWEは成長を続けている。加えて広告だけでなく、コンテンツマーケティングなどIP収入も増加している。会社はWEは成長を続けている。
- 8. 集客活動だけでなく、CV（顧客）＝IP（資産）（2022）＝顧客（未来）＝コンタクトセンターは今後より一層、価値アップが求められる。
- 9. パラダイムのデジタル化と業務の発展。会社は集客と顧客の両方を重視する。会社は集客と顧客の両方を重視する。会社は集客と顧客の両方を重視する。
- 10. MAを中心とした業務開発が加速化。また集客も。

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 第一講座：最新事例講座

時流予測講座

2022年の振り返りと2023年に取り組むべきことを紹介します

■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

■12:45-14:00 第二講座：ピックアップ事例

**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 まとめ講座 ※①

**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。

※①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119社の葬儀社の成功 (2022年12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出来ます。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

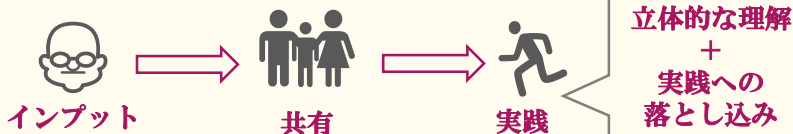
①双方向の情報提供



船井総合研究所 研究会会員様

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



船井総合研究所 実践経験の情報交換

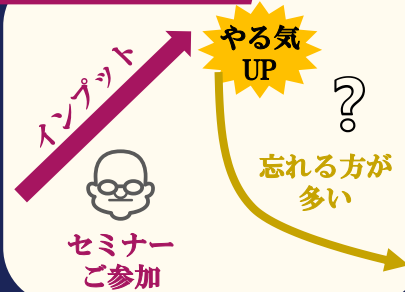
セミナー

①船井総研からの情報提供



船井総合研究所 ご参加者様

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

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

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！

会社花浄院



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。



(2022年12月末時点)

全国119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119社の葬儀社による約4,000の成功事例を共有できるのが

(2022年12月末時点)

「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研究会説明会

お問合せNo. S095517/K100554

開催要項

日時

お申込期限：2月16日（木）23:59まで

2023年 2月20日 友引（月） 開始 10:00 ▶ 終了 17:00 （ログイン開始9:30～）

場所

●オンライン（Zoomを使用）

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

今回ご招待のため無料

■ご参加条件
・本説明会は経営者・事業者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。
・事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。
※1社2名まで1回限りのご参加が可能です。
※お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
※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致します。それ以降は事務局宛てにメールまたはお電話にてご連絡ください。

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. 095517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：眞鍋 昌子（マナベ マサコ）
- 内容に関するお問合せ：赤荻 透（アカオギ トオル）

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

TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- 申込に関するお問合せ：眞鍋 昌子（マナベ マサコ）

「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

スマートフォンからお申込



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!



<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**