

先着50社限定

エンディング産業の前日開催

2023年
8/28

(友引前)
月

13:00~16:30
(受付12:30~)

これからの葬儀経営に必要なテーマを厳選

葬儀業向け 新規事業フェア 2023

空き家再生

葬儀後アフターで
活用できる

空き家再生ビジネス

身元保証

初期投資100万から
はじめる

シニアビジネス

樹木葬

50万から
はじめられる

樹木葬の作り方

新規事業だけではなく葬儀事業においてもテーマ別に講座をご用意

出店

今後の出店モデルとなる
建坪23坪
からできる

小型家族式場

×

直葬・1日葬専門店

単価

たった3か月で家族葬単価が
23万円アップした
単価向上の秘訣

ゲスト講演

家族葬サブブランド
×
WEB戦略

自社の目的にあったテーマを9つから選択可能! 詳しくは中面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

葬祭業経営戦略サミット2023

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S103095

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※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」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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.」を入力ください。)

103095

新たな収益の軸を見つけたい方へ

身元保証

樹木葬

空き家再生

身元保証

初期投資100万円から始めるシニアビジネス

初年度投資額	100万円	売上規模 (3年後)	3,000万円
営業利益 (3年後)	1,000万円 営利率：33%	投資回収	18ヵ月
事業概要	高齢者の病院や老人ホームへ入院・入居する際の身元保証人を引き受け、家族の代わりに生活の補助や、ご逝去後の対応などを行います。資格や設備投資は一切ありません。		

事業の魅力

- ◆資格や設備投資は一切なく、**初期投資100万円程度でスタート**が可能です。
- ◆**顧客対象が同一**であるため、既存顧客へのサービス付加からスタートできます。
- ◆**客単価35万円～300万円と非常に高単価**であり、すぐに投資回収することができます。

取り巻く業界動向

人手不足や個人情報保護の観点から、高齢者の家族に対して強い関与を求めるようになっており入院や入居時に協力が無い場合は拒否されることがあります。年々その数が増加している中、課題解決する民間の社会資源として注目を集めています。

ビジネスモデル解説

高齢者の代わりに、病院・老人ホームへの入院・入居時の身元保証人を請け負うサービスです。生前から最期まで高齢者の方に寄り添い、「**家族の代わり**」となってサポートを行います。

「身寄りなし高齢者」の増加と「身寄りなしの高齢者を受け入れを断る病院や施設」の増加が社会問題となっており、**ニーズが急拡大している新しいビジネスモデル**です。



成功事例

《葬儀社・商圏人口15万人》

- ・既存人員のみで事業の立ち上げに成功！
- ・法人設立2年半で契約数は40件を達成！

《葬儀社・商圏人口60万人》

- ・専任1人を採用して立ち上げに成功
- ・1年半で契約数は28件達成！

樹木葬

50万円から始められる永代供養ビジネス

初年度投資額	50万～300万	売上規模 (3年後)	5,000万
営業利益 (3年後)	3,250万円 営利率：65%	投資回収	1か月～3か月
事業概要	宗教法人または公益財団法人が所有する地目が「墓地」の土地を仕入れて開発を行うタイプのビジネスモデルです。低投資かつ高収益のため、早期投資回収が見込めます。		

事業の魅力

- ◆初期投資50万円～可能であり低投資からスタートができる事業です。
- ◆購入客の大半は生前客のため、葬儀の会員獲得と施行に結び付くシナジー効果を見込めます。
- ◆客単価200万円と非常に高単価であり、すぐに投資回収することができます。

取り巻く業界動向

墓じまいなどの需要は今後も増加していき通常のお墓ニーズはさらに厳しくなっていきます。一方、その行き先である合祀墓や永代供養などの客層は今後も増加傾向にあります。そんな中、メディアでも注目をされている永代供養ビジネスの一つが樹木葬となります。

ビジネスモデル解説

宗教法人または公益財団法人が所有する地目が「墓地」の土地を仕入れて開発を行うタイプのビジネスモデルです。

自社で霊園を持つ必要なく、素早い立ち上げを実現することができ、短期間かつ低投資で売り上げを大きく伸ばすことができます。さらに利益率が高いため短期間にキャッシュがたまりま

売価（2名様）	¥700,000/基
原価（2名様）	¥30,000/基
売上	¥35,000,000
原価	¥1,500,000
販促費	¥1,500,000
開発費	¥2,000,000
お寺への支払い	¥7,000,000
営業利益	¥23,000,000

※売価70万円・50基をすべて販売した場合

成功事例

《葬儀社》
森の庵の樹木葬

オープン1年で初年度
売上2,500万円を達成！



《葬儀社》
樹木葬霊園 いう

オープン1年で3拠点を
展開！初年度売上7,000
万円を達成！



空き家再生

葬儀後アフターで活用できる不動産買取事業

初年度投資額	1,000万円 (仕入れ額は別途)	売上規模 (3年後)	8億円
営業利益	15,000万円 (営業利益率10%)	投資回収	半年
事業概要	売買仲介会社から築年数35年前後の中古戸建を仕入れて現状回復のリフォームを行い、販売するビジネスモデルです。		

事業の魅力

- ◆地方の空き家増加を追い風に**売上8億をつくる**ことが可能です。
- ◆**空き家数は年々増加**している中、競合企業の参入はまだまだ少ないです。
- ◆販売価格を家賃並（以下）に設定しても**粗利高は300万円以上確保**できます。

取り巻く業界動向

全国の空き家の割合は年々増加しております。**年間約60万戸ずつ**上がっていく見込みの空き家ですが、**2018年時点で13%だったのに対し、2028年の予想では23%以上になると見込まれて**おります。このように全国で空き家が増加していく世の中を背景に、**行政も中古住宅の流通を後押し**する制度を年々施行しております。

ビジネスモデル解説

右記のような中古住宅購入者が敬遠しがちな物件を買取ります。
市場では売れにくい物件のため、**値引きして売買されることが多いため、安く仕入れる**ことができます。

既存状況のままでは居住しにくいので、
リフォームをして新築同様に再生させるか、
もしくは更地にして分譲地として活用します。

物件の特徴

- ①住宅ローン控除が通常適応できない築年数の戸建て
- ②店舗付き住居
- ③違法建築物件
- ④古家付き物件

After



成功事例

不動産未経験！業者周りで年間**21**棟仕入を達成！！

1

自社の**仕入れ基準を明確化！チェック表活用**
→未経験でも仕入れ情報の最大化が可能

2

ランク×関係性で廻る業者をリストアップ
→ランクの高い業者を中心に毎月訪問



空き家再生新規参入！月間**3**棟の仕入れ達成！！

OLIVER 不動産

1

営業ツールの整備で買取率強化
不動産営業未経験でも即時買取を実現

2

業者周り、買取チラシ、相続DMを活用し、
仕入れ案件を最大化！



家族葬ブランド×地域特化Web戦略で

2年で

施行件数272件UP

～特別ゲストの紹介～

熊本県宇城市を本社とし、9店舗運営。施行件数は約800件。創業時に一般葬をメインとした“アルモニーホール”ブランドにて展開。家族葬の需要が増していく中で、熊本市内を中心に、家族葬ブランドの“さくらリビング”を立ち上げ、着実に件数を伸ばし直近2年間で272件を伸ばしている。



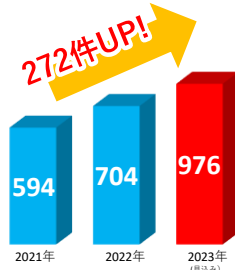
株式会社 肥後葬祭
常務取締役 越口大亮 氏

肥後葬祭のすごい4つのポイント！

POINT①

たった2年間で
葬儀の施行件数がなんと**138%UP**

専門葬儀社・互助会など
競争が激化する熊本エリ
アでたった2年間で施行件
数がなんと272件増加の急
成長！



POINT②

業界的にも単価が厳しい中
家族葬ブランドの単価が**約90万円**

家族葬ブランドの中でも、
低価格帯である29.8万から
の品揃えを行い集客を行っ
ているが単価は約90万。商
品構成からの集客方法まで
当日はお伝えいたします。



POINT③

地域特化Web戦略で
WEB問い合わせが2年間で**1.7倍**

ネット紹介業者が勢いを増
す中でも地域密着型葬儀社
ならではのWeb戦略を行い
問い合わせが25件UPに成
功！



POINT④

地域密着型のマーケティングで
事前相談数が2年間で**2倍**

地域密着型の葬儀社ならで
はのイベントやチラシなど
のリアル販促を開催し、2
年間で事前相談件数が大幅
にアップ！



葬儀の業績を伸ばしていきたい方向けのテーマ

Web

コンタクト
センター

出店

顧客管理

単価UP

Web

明日からすぐに実行できる！地域密着型の葬儀社がすべきWebの取り組みとは？

このような方にオススメ

- ◆ホームページのリニューアルを行った・検討している
- ◆ネットの紹介業者経由の施行が増加している
- ◆チラシやイベントなどの反響が落ちている

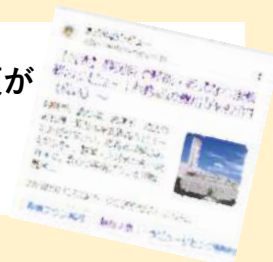


成功事例

ホームページリニューアルで
月間の資料請求が
1件/月⇒11件/月に！



ネット紹介業者経由の依頼が
約30%から3%に減少！
営業利益が大幅に改善！



学べるポイント

- ・ホームページのリニューアルのコツがわかる
- ・ホームページの運用方法がわかる



- ・Webで集客する方法がよくわかる
- ・SEO対策・MEO対策の方法についてよくわかる



- ・最新のデジタルマーケティングツールについて分かる



コンタクト センター

年間失注件数が60件削減した葬儀のコンタクトセンターとは？

このような方にオススメ

- ◆電話相談からの入会率・受注率を高めていきたい
- ◆ディレクターが忙しくて電話対応に割く時間がない
- ◆コンタクトセンターを通じてアフター売上を上げていきたい

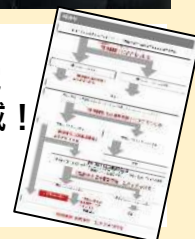


成功事例

・電話対応専任化によって、
電話からの有料会員入会数150件増！
相談件数200件アップ！



・コンタクトセンターでの受電
一本化で年間失注数が50件削減！
失注削減だけで売上5,000万円
アップ！



学べるポイント

- ・「家族と相談します」と言われたい、受注できる電話対応方法とは



- ・クレームにならない、効果的な問い合わせ後の「追客」の手法



- ・ディレクターに電話相談を転送しない、コンタクトセンターの業務フロー



出店

約25坪の小規模家族葬×直葬・1日葬専門店 今後のスタンダードとなる出店モデルとは？

このような方にオススメ

- ◆今後の出店戦略については話を聞きたい
- ◆低投資でできる小規模家族葬出店モデルについて聞きたい
- ◆直葬・1日葬に対応する専門店について聞きたい



成功事例

23坪の家族葬式場で
初年度営業利益1000万
達成した小規模家族葬モデル



投資回収
2年

直葬・1日葬専門店の出店！
初年度から施行件数140件を
達成



投資回収
3年

学べるポイント

・商圏別に自社がすべき出店モデルの形態がわかる

・将来の出店モデルについて学べる



・出店に成功している葬儀社の集客方法を公開！

・オペレーション効率を重視した式場設計



・内覧後に入会につなげるために式場見学会マニュアル

・オープン後に行うべき地域を巻き込んだ販促手法



顧客管理

全国の葬儀社70社以上が導入している クラウド型の顧客管理システムとは？

このような方にオススメ

- ◆今の顧客管理システムが使えておらず、見直したい
- ◆お客様の情報をクラウドで一元管理を行っていききたい
- ◆バックオフィスを含めた業務効率化を行っていききたい



成功事例

kintoneをベースとした顧客管理システム×
業務体制見直しで月休みが7日から9日へ



PC受注～オンライン発注、
制作物のデジタル化により
施行1件あたりの作業時間が
1時間短縮



学べるポイント

・kintoneによる顧客情報の一元管理

・蓄積したデータを活用したリアルタイム経営



・こんなことまで！？
葬儀社ができる
kintoneの活用事例



・バックオフィスを含めた業務効率化の成功の秘訣であるDX
ジャーニーマップの作り方



単価

たった3ヵ月で実現できる単価アップ手法とは？

このような方にオススメ

- ◆増加する直葬・1日葬単価を向上させたいと思っている方
- ◆家族葬単価をもう一段階向上させたいと思っている方
- ◆単価アップと同時に顧客満足度を高めるための方法を知りたい方



成功事例

直葬単価を10万円アップした
商品構成の見直し及び
営業トークのポイントとは



家族葬プランの見直しで、
家族葬単価65万から85万に
上がった改善施策とは？



学べるポイント

・小規模の葬儀でも
単価を上げることが
できる価格設定と付
加価値のつけ方



・粗利率も同時
に向上できるプ
ラン改善・商品
構成の組み方



・実際に単価が上がっている現
場研修やディレクターのPDCAの
ポイント



	第1レーン	第2レーン	第3レーン
13:00～13:15	葬儀業界のこれからの時流		
13:30～14:15	身元保証ビジネス	家族葬ブランド展開 × Web戦略 ゲスト講座	《出店》 小規模家族葬出店モデル × 1日葬・直葬出店モデル
14:20～15:10	樹木葬ビジネス	《Web》 今後葬儀社が取り組むべきWeb戦略	《顧客管理》 葬儀社が取り組むべき 業務効率化
15:15～16:00	空き家再生ビジネス	《コンタクトセンター》 受注率を高めるための 電話対応力強化	《単価》 3ヵ月で結果を出せる 単価向上施策
16:15～16:30	まとめ講座		

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。

葬祭業経営戦略サミット2023

お問い合わせNo. S103095

開催要項

日時

2023年 **8月28日** (月) 開始..... 終了.....
13:00 ▶ 16:30
(受付開始: 12:30より)

お申込期限: **8月24日 (木)**

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

場所

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

●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、ご入金が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致します。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メンバースPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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）、右上検索窓にお問い合わせNo. 103095を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込みはこちらからお願いいたします

8月28日 (月) 13:00~16:30
(受付開始: 12:30より)

申込締切日: 8月24日 (木)

開催場所: 船井総合研究所 東京本社

〒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
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分



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/>

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**