

全国の葬儀社が
集まる勉強会
(お試し参加無料)

家族葬式場乱立時代の

既存会館の 「守り方」

競合が家族葬ホールを出店しても
件数・シェアを落とさない方法

- ☑既存店シェア率アップのための最新マーケティング事例
- ☑直葬・一日葬にも対応、新たなターゲットを獲得する新ブランド戦略
- ☑新規顧客を逃さない顧客管理・追客のシステム活用

既存会館リニューアルで
施行件数が52件増

地域密着型の会員獲得で
施行件数60件増

直葬・火葬付加で
既存店シェア率5%UP

直葬専門店出店で
施行件数90件増加

上記の施策・事例に興味をお持ちの方は以下の日程の勉強会に一度お申込み下さい

日時 2023年10月25日 友引前 10:00 ▶ 17:00

水

(ログイン開始 9:30~)

事後ガイダンス 16:30~17:00

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。

E-mail: funeral@funaisoken.co.jp

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

S104588/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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

●申込に関するお問合せ：眞崎 昌子 (マナベ マサコ)
●内容に関するお問合せ：小川 正也 (オガワ マサヤ)

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/>】右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください) ⇒ 104588

冊子を開封していただいた勉強熱心な事業主の皆様

なぜ今、シェア率の確認と既存店対策が必要か？

事業者の皆様、「シェア率」という指標をご存じでしょうか？ 昨今の死亡者数増加により、昨対での施行件数が伸びている葬儀社や店舗が増えてきております。しかし、競合数の増加、ポータルサイト会社の施行増加が起きていることも事実です。そのような中で、既存商圏での死亡者数のうちの自社が行っている件数の割合がどれくらいあるかという指標を「シェア率」として改めて重視している葬儀社が増えてきております。そうでない場合、施行件数は微増だけでもシェア率を見てみると実は下がっていて、競合に施行が流れていたという状況も増えてきております。今回の研究会では、自社商圏のお客様を他社に流出させず、よりシェア率を上げていくための既存店施策に焦点を当てて勉強会を実施いたします。足元の商圏に競合店が出てきている、または今後出てくることを不安に思っているなどの課題や不安、今のうちにシェア率を最大化したいなどの目標をお持ちの方は、この機会にご参加くださいませ。オンラインでの実施のためお試しで参加するには絶好のチャンスとなっております。

株式会社船井総合研究所 エンディンググループ一同

【10月例会のポイント】

- ★自社の商圏は大丈夫！？ 既存店シェア率向上の最新施策
- ★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！
- ★研究会会員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
シェア率アップの
手法とは

実際の葬儀社の既存店シェア率向上事例などを、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成功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

※2023年8月時点

全国119社の葬儀社から集まる成功事例を株式会社船井総合研究所（以下、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！毎例会恒例講座です！

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、どのような研究会なのか不安・・・」
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 10月25日 (水) 友引前

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

**全編
オンライン**

移動や前泊などが
必要ありません

**参加
無料**

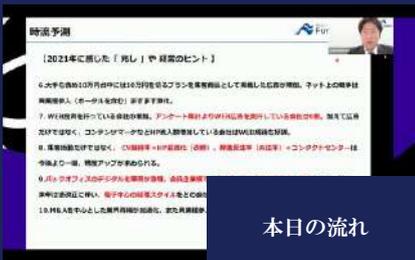
**先着
5社限定**

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

※オンライン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



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ので、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

毎回テーマによ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。
※未定開催の場合

■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。

■16:00-16:30
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、16時30分～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 ※2023年8月時点 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仲間ができる。

「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。参加している皆様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。

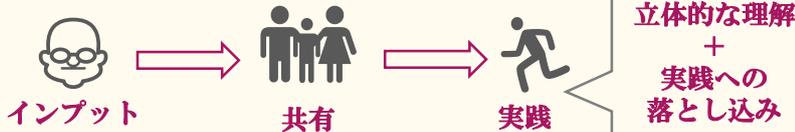
研究会

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会員同士の共有による落とし込み

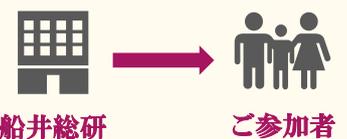


③会員同士の実践経験の情報交換

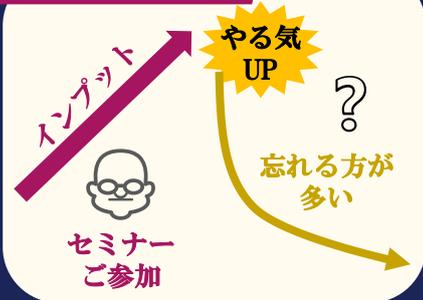


セミナー

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、事業主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**から、
様々な**成功事例**が生まれています。



※2023年8月時点

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
- 電話を活用した問合せの後追いで施行件数月5件アップ

など

※2023年8月時点

全国119社の葬儀社による約5,500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. S104588

開催要項

お申込期限：2023年10月21日（土）23：59まで

日時

開始..... 終了.....
2023年10月25日 友引前（水）10：00 ▶ 17：00（ログイン開始9:30～）
16：30～17：00事後ガイダンス

場所

オンライン開催

※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

（1社2名様まで1回のみご参加が可能です。）

■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かねる場合がございますのでご了承ください。
- ※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。
- ※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. 104588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：真鍋 昌子（マナベ マサコ）
- 内容に関するお問合せ：小川 正也（オガワ マサヤ）
- E-mail：funeral@funaisoken.co.jp

無料説明会のお申込はこちらからお願いいたします

スマートフォンからお申込



PCからお申込

🔍 プレミアムコンパクト葬経営研究会

お電話でのお問い合わせ

TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- 申込に関するお問合せ：真鍋 昌子（マナベ マサコ）

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**