

このような方におすすめ！

- ☑ 今後の葬儀業界の時流を踏まえて戦い方を知りたい
- ☑ 自社商圏のシェアアップを目指したい
- ☑ 直葬・火葬式でも単価が30万円以上の高単価を目指したい
- ☑ 小規模式場でも初年度から営業利益1,000万円を超える方法を知りたい
- ☑ 直葬・1日葬の割合が7割でも1億円を超えるモデルについて知りたい

葬祭業経営戦略セミナー2023

2023年**10月9日** (友引・月)

開催時間 **13:00～16:00**
(受付時間：12:30～)

お申込み期限
10月5日(木)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス
東京都品川区西五反田6丁目12-1
R「五反田駅」西口より徒歩15分

参加費

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 1名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400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。

当日の講座内容

第1講座

今後の葬祭業における経営のキーワード

今後の葬祭業における経営のキーワードを業界動向を交えながらわかりやすくお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 エンディンググループ
プレミアムコンパクト葬チーム チームリーダー

赤荻 透

ゲスト登壇！ 第2講座

株式会社京典が業績向上のために実際に取り組んだこと

株式会社京典が業績向上のために実際に取り組んできた内容を実際の事例を交えてお伝えします。

株式会社京典 代表取締役

猪熊 勇次郎 氏

第3講座

直葬・1日葬モデルの成功ポイント

直葬・1日葬に対応するために取り組むべきことなど他社事例を交えながらポイントを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 エンディンググループ
エンディングDXチーム チーフ

小川 正也

第4講座

まとめ講座

本日のまとめと、明日から取り組むべきポイントをお話いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 エンディンググループ
マネージャー

野町 惇斗

当社ホームページからお申込みいただけます！

お申込みはこちらから

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みください。

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

セミナー情報を右記Webページからご覧いただけます！ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105017>

●お申込みいただいたにもかか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。



2023年
10/9 (友引)
(月・祝)
13:00～16:00 (受付12:30～)
五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

今後、葬儀業界において 目をそらせない

直葬・1日葬

時代の

渡り方

直葬ブランドの立ち上げを行い売上が1,800万円増 既存ブランドとの2ブランド体制を行う京典の取り組みとは

- Point 1 既存の家族葬ブランド×直葬ブランドの2ブランド体制のすみわけのポイント
- Point 2 事前相談数はブランド立ち上げ時から比べて60件から180件の3倍に！集客のポイント
- Point 3 単価は既存ブランドと直葬ブランドともに向上した商品設計のポイント
- Point 4 直葬ブランドならではのビジネスモデルの違いとは

特別ゲスト講師

株式会社京典

代表取締役

猪熊 勇次郎 氏

葬祭



葬祭のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

葬祭業経営戦略セミナー2023

お問い合わせNo. S105017

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

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区東船場4-1-10 船井総研大阪本ビル 8F 8Fの受付で受付（セミナータイトル）お申し込み番号No. 105017を提示してください。

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 右上検索欄に「お問い合わせNo.」を入力ください。105017



◆エリア 東京都小平市 ◆創業 1970年

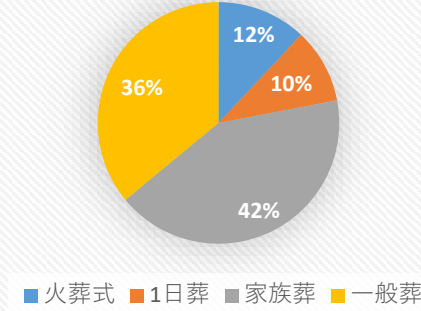
◆施行件数 153件 ◆会館数 1会館
※2023年10月に2会館目OPEN予定

◆従業員数 5名

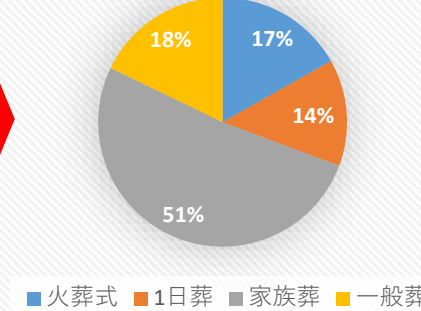
概要
小平市という約19万人の商圏人口に1式場の拠点を置き運営。創業は約50年の専門葬儀社。直葬が増加する中、別ブランド化を行い業績アップに成功。業績を伸ばしつつ、現在も2会館目を出店を控えるなど、躍進を続けている。

※アンケートは船井総合研究所の会員企業様の一部で実施したものであり、業界全体として集計したものではありません。

2019年全国集計



2022年全国集計



- ◆一般葬比率は36%から18%へ減少
- ◆家族葬比率は42%から51%へ増加
- ◆1日葬比率は10%から14%へ増加
- ◆直葬比率は12%から17%へ増加
- ◆直葬・1日葬比率は22%から31%へ増加

全国各地で直葬・1日葬は増加しつつあり、別ブランド、専門店出店も増加傾向にある

なぜ京典は既存ブランドとは別に直葬ブランド立ち上げ、1年間で売上を1800万円（昨対115%）伸ばすことができたのか？

ポイント
01

既存の家族葬ブランド×直葬ブランドの2ブランド体制のすみわけのポイントとは？



家族葬⇒家族葬ホール小平



直葬⇒ハートワークメモリアル

「費用が合わない」という理由で年間約20件失注していたこと。そして直葬件数は年々増加してきていたことを背景に直葬ブランドであるハートワークメモリアルを立ち上げ。直葬ブランドが既存ブランドを傷つけないためのブランドのすみわけのポイントをお伝えいたします。

ポイント
03

単価が既存ブランドと直葬ブランドともに向上した商品設計のポイントとは？



家族葬⇒家族葬ホール小平



直葬⇒ハートワークメモリアル

家族葬ブランドではグリーンケアの考え方を念頭に置き、打ち合わせから施行を実行。直葬ブランドでは単なる安い商品の品揃えにならないようなバリエーションを様々な角度で用意している。結果的にいずれのブランドでも単価が向上した

ポイント
02

事前相談数はブランド立ち上げ時から比べて60件から180件の3倍に！集客のポイントとは



同商圏内に既存ブランドと直葬ブランドを異なった打ち出しと内容を訴求。特に直葬ブランドでは、価格面と直葬バリエーションをメインに打ち出しを行っている。HP自体も別でつくり問合せ窓口自体も分けている。当日はブランドごとに行っているマーケティングの手法をお伝えいたします。

ポイント
04

直葬ブランドならではのビジネスモデルの違いとは

家族葬ホール小平	直葬	ハートワークメモリアル
家族葬、1日葬、一般葬	直葬、お別れ会、1日葬、家族葬	
48プラン	価格	11プラン
オリジナル葬儀メモリアルコーナー等の設置	葬儀内容	直葬の儀式家族のみ
アシスタント含め2、3名	人数数	必ず3名
2時間	打ち合わせ時間	1時間
家族葬専用、直葬	打ち合わせ方法	家族葬のみ
アフターフォローあり	サービス	アフターフォローなし
家族葬専用ホールあり	支払い	当日支払い

直葬ブランドを別でつくり価格などを変えるだけではなく、施行にかかる人員数、打ち合わせ時間、方法、サービスなどのオペレーションの違いを明確にし、売上だけではなく生産性向上に。当日はビジネスモデルの変革に成功したポイントをお伝えいたします。

直葬・1日葬におけるその他成功事例も当日はお伝えいたします

成功事例①

人口約6万商圏に直葬専門店を出店し初年度の施行56件達成！



成功事例②

直葬単価約48万円を誇る直葬専門店の出店！施行は90件達成！



その他学べるポイント

- ・首都圏だけではなく商圏別に取り組むべき直葬、1日葬対策の手法
- ・直葬、1日葬専門店の出店モデル展開について
- ・直葬、1日葬におけるマーケティング手法のポイントとは

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。

葬祭業経営戦略セミナー2023

お問い合わせNo. S105017

開催要項

日時

2023年 **10月9日** (月・祝・友引) 開始..... 終了.....
13:00 ▶ 16:00
(受付開始: 12:30より)

お申込期限: **10月5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 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15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メンバーズ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. 105017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

10月9日 (月・祝・友引) **13:00~16:00**
(受付開始: 12:30より)

申込締切日: **10月5日 (木)**

開催場所: 船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15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!



<https://sougikeiei.com/>

葬儀経営

検索

- ☑ 年会費・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**