

全国の葬儀社が  
集まる経営勉強会  
(お試参加無料)

# 業績が伸びている 葬儀社が行っている 人事評価制度

葬儀社が今から考えるべき人事評価制度に必要な観点や作り方とは

2024年  
版

葬儀社の社長が人事戦略において  
最低限抑えるべき人財キーワード

賃上げへの対応

大転職時代への対応

多様な雇用形態への対応

女性活躍

育成スピード向上

パート活用

日時

2024年4月25日

友引前  
木

10:00 ▶ 17:00  
事後ガイダンス 16:30~17:00

東京本社(八重洲)  
受付時間(9:30~)

※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

2024年4月例会のテーマは「人事評価制度」  
プレミアムコンパクト葬経営研究会に無料にてお試しいただけます。

プレミアムコンパクト葬経営研究会説明会

S111868/K100554

主  
催



サステナブルな葬儀をもっと。  
Funai Soken

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：橋本 沙希 (ハシモト サキ)

●内容に関するお問合せ：小川 正也 (オガワ マサヤ)

TEL

03-6212-2931

(平日9:30~17:30)

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) ⇒ 111868

冊子を開封していただいた勉強熱心な事業主の皆様

## これから葬儀業界において考えるべき人事評価制度とは

2024年から今後葬儀業界における人財における悩みは増加していくことが想定されます。背景としては葬儀業界だけではなく、日本全体で人財不足、採用難、賃上げ、大転職時代など、課題となるキーワードがたくさん出てきている状況です。「人的資本経営」という言葉も近年ではありますが、業績を持続的成長をしていくためには、人財への投資が必須です。また優秀な人財が採用でき、育成できたとしても、定着しなければ意味がありません。その中で必要となってくる観点の一つが人事評価制度です。すでに作っているという企業においても、今後を見据えた際に一部見直しを行う必要がある可能性もございます。

4月の例会では、人事評価制度の内容はもちろんのこと業績があがっている葬儀社の取組みや成功事例からお聞きいただける会となっております。また、情報交換会の時間もありますので、人事関係事例の他にも悩みや成功事例をぜひ共有・解消いただき、2024年の経営の糧としていただければ幸いです。まずは一度、お試し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 ライフエンディンググループ一同

### 【4月例会のポイント】

- ★評価制度全体の考え方、経済背景をふまえたこれから先に必要な観点がわかる！
- ★葬儀業界における人事戦略のヒントがわかる！
- ★葬儀社の成功事例が具体的にわかるので、即日、自社に落とし込みできる！
- ★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

### 葬儀業界における人事評価制度

葬儀社に取り組むべき人事評価制度の全体像や今後見直す際の重要項目を当日はお話させていただきます。また評価制度だけではなく、人財育成、女性活躍、パート活用などの観点での成功事例もご紹介させていただきます。

#### 第二講座

### 最新の成功事例を大公開！ ピックアップ講座

※2024年2月末時点

全国115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

2024年 4月25日 (木) 友引前

10:00～17:00 (受付開始 9:30～)

リアル  
会場

(東京本社 八重洲)

参加  
無料

先着  
5社限定

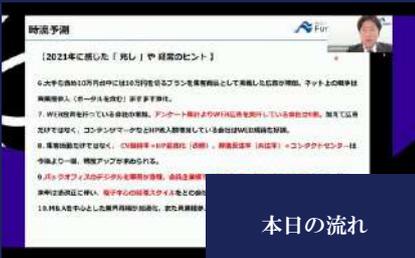
## 説明会1日の流れ

出し惜しみすることなく、本音で話し合います

※東京本社 八重洲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

毎回テーマにそ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。  
※未場開席の場合

■12:45-14:30

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。

■14:30-16:00

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115社の葬儀社の成功 ※2024年2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目指します。

### 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

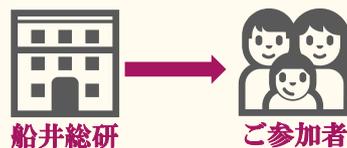


### ③会員同士の実践経験の情報交換



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いただきます。

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。



※2024年2月末時点

# 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

- 150坪の1日1組の家族葬専門店で売上2億円達成
- 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
- 家族葬プラン改定によってで葬儀単価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
- ホームページのリニューアルで年間問い合わせ件数が1.5倍アップ
- 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

※2024年2月末時点

全国115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. S111868/K100554

## 開催要項

日時	お申込期限：4月21日（日）23：59まで 開始 終了 2024年4月25日 友引前（木） 10：00 ▶ 17：00（受付開始9:30～） 16：30～17：00事後ガイダンス
場所	東京開催の会場となります ※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です 株式会社船井総合研究所 東京本社（八重洲） JR「東京」駅地下直結（八重洲地下街経由） 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。 ※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、会場はメールにてご確認ください。 ※また最少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、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。 ※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。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。 ※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いたします。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
受講料	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。 ※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。 ※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄に申込担当者までご連絡ください。
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. 111868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：橋本 沙希（ハシモト サキ） ●内容に関するお問合せ：小川 正也（オガワ マサヤ）

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：橋本 沙希（ハシモト サキ）

「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

スマホからお申込



# 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て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**