

忙しくて休日が増やせない葬儀社へ

ディレクターたった1人で葬儀を

月10件以上施行する 葬儀社のシン・業務体制 のつくり方

月10件施行しながらも残業時間月間10時間以内、
休日月9日以上を実現する秘密は…

詳しくは中面へ

開催
日時

2024年9月27日(金)
[14:30~17:30]

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒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

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
リーダー

荳谷 和香葉

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

葬祭業経営戦略セミナー2024

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo.S117345

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。→

117345

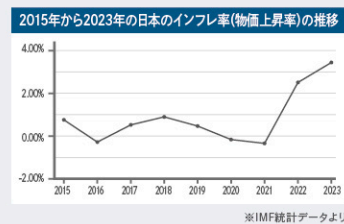


今から将来に向けて葬儀社が直面していく3つの課題。 今後、地域の葬儀社が持続的成長をしていくためには業務体制改革が不可欠。

01 2023年は過去最高のインフレ率。 原価高騰による粗利率の低下。

2023年は過去最高のインフレ率。粗利率は平均では上がっているものの、約半分の葬儀社が2023年粗利率を落としている事実。仕入れ業者、商品の見直し、値上げなど体制変革による抜本的な粗利率の見直しが必要不可欠となる。原価高騰は今後も続く見込み。

※粗利率は船井総合研究所のお付き合い先データより。



02 過去最大の最低賃金の引き上げ。 人件費増による利益の圧迫。

物価上昇を加味した過去最大の最低賃金の引き上げにより2024年度の最低賃金は全国平均で時給1,054円。22年連続での増加となり今後も人件費増は続く見込み。その中で、中小企業を含めたすべての企業が人件費増加による利益圧迫に直面。賃金だけではなく休日を増加できない会社は淘汰される。

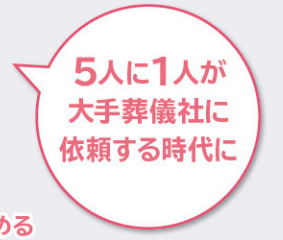


03 大手競合企業の統合化及び地域一番企業とその他地域葬儀社の格差拡大による採用難と人材の流出。

大手競合企業の統合化及び一部の企業のM&Aを含めた急拡大成長による二極化が進む。具体的には葬儀社における売上上位10社で日本全体の施行件数における推定シェア18%~20%となる見込み。

※船井総合研究所調べ

その結果、人材の集中化による採用難や大転職時代を背景においた人材の流出が予想される。



時代を乗り切るためには生産性を上げる必要があり。生産性を上げるためには業務体制の変革が不可欠

葬儀社における **シン**・業務体制のロードマップ構築していく上でのポイント

1 既存業務体制の見直し

2 分業体制の設計

3 適正な評価制度・賃金体系の策定

4 持続的な組織作りのための採用・育成・組織

シン・業務体制改革に向けてやるべき4つのポイントとは

1 既存業務体制の見直し

- 施行一連の業務と役割の棚卸と課題抽出
- 各業務体制の改善点の決定
- 施行一連の業務フローの標準化



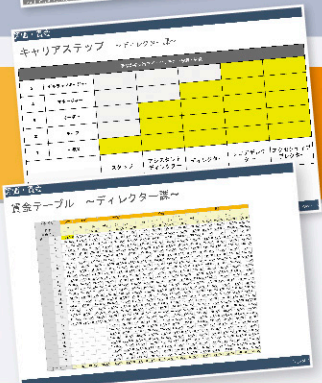
2 分業体制の設計

- 施行业務内での引継ぎタイミングの決定
- 情報の引継ぎ内容と精度の設定とツール整備
- プランナー、ディレクターの適正人員数の算出と人員配置



3 適正な評価制度・賃金体系の策定

- 部門別の評価、定量的・定性的な評価項目の設定
- 部門×役職×等級に合わせた評価基準の設定
- インセンティブと報酬制度の設定



4 持続的な組織作りのための採用・育成・組織

- パート、女性、外国人などの多様な人材採用
- 部署別×役職別×年次別の教育制度の構築
- 分業時のキャリアパスの明確化



業務体制 改革による 成功事例

✓ 休日日数が月6日だった葬儀社が、業務体制改革により振休無しで月8日取得。全体の残業時間は半分に以下に

✓ 分業体制へ刷新したことでディレクター1人当たり施行件数が月9件→月12件へ。葬儀単価も従来より10万円増

✓ 分業体制に合わせた適正な評価制度・報酬制度・組織作りにより退職率18%→9%

本セミナーでは上記成功事例を含めた内容を“すべて”大公開!



当日のスケジュール

第1講座	葬祭業の業績アップにおける最新事例2024 昨今、人材獲得が難しくなる中でマーケティング戦略だけでなく、既存社員の働き方・業務の仕組みを整えることが求められてきます。本講座では、昨今の状況の中、業績アップに向けた最新の取り組み事例をご紹介します。	 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージャー 野町 淳斗 新卒から入社し、エンディング業界をメインにコンサルティングを実施。現在は、ライフイベントグループの責任者となり、お寺・和装・ブライダル・花屋・美容室業界などのメンバーとともにコンサルティングを行う。
第2講座	むさしのはどのようにして残業や休日の改善に成功したのか 一般的なディレクターの休日は月当たり6〜7日、残業時間は少なくとも20時間ほどと言われている中、むさしのはディレクター1人あたり月8日、また残業時間はほぼ無しです。本講座では、ゲスト講師として、株式会社むさしの 高橋氏にご登壇いただき、どのようにしてディレクターの業務体制を整えたのか、実際の業務について細部までお話をいただきます。	 株式会社 むさしの 常務取締役 高橋 賢司氏 埼玉県秩父市に本社をおく、株式会社むさしの。葬祭業を中心として、樹木葬事業・解体事業・フィットネス事業・鑑定リサイクル事業・グランピング事業など幅広い事業展開を行う。近年では業務体制の再構築やDXを積極的に取り組み、業績を伸ばしている。
第3講座	自社でもできる、業務体制の見直しのポイントとは ただ、デジタル化する、業務のやり方を変えるだけでは業務体制の改善にはつながりません。業務体制を改善と生産性の向上、件数アップに伴う業績向上を果たすには、様々な側面で見直しを行うことが求められます。本講座では、ディレクターだけでなく、葬祭業全体の業務体制の見直し・生産性を向上、件数アップに向けて取り組むべき内容について今から実践できることをお伝えいたします。	 株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 リーダー 苧谷 和香葉 船井総合研究所に新卒で入社。業務効率化やCRM強化のコンサルティングを中心とし、若手ならではの視点から課題解決を行っている。中でも葬儀後アフターフォローの強化、売上アップに強みを持つ。
第4講座	まとめ 本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージャー 野町 淳斗

開催要項

開催場所	東京会場 2024年 9月 27日(金) 開始 14:30 (受付開始:開始時間30分前〜) 終了 17:30 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 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ました、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、交通費の払い戻しはいたしかねますのでご了承ください。	お問い合わせ 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) ※お電話・メールでのセミナーお申し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。
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 ●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みに適用となります。	お申込み 右のQRコードをスマートフォンで読み取って下さい。 【申込期限】 ・銀行振込:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
お申込み方法	右の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。 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. 117345を入力、検索ください。	

葬儀社

仏壇店

墓石店

エンディングビジネス業界向け

いまメルマガ登録をすると…

葬儀社経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!

全国**100社**
以上の葬儀社の
生の成功事例
や業界動向を
集約

人気の小冊子一覧

経営戦略

- 葬祭業時流予測レポート2024
- 年商3億円未満の地方葬儀社向け
即時業績アップの定石まとめレポート

Web・デジタル

- 地域密着の葬儀社が取り組むべき
地縁型Webマーケティング
- 葬儀社における顧客管理システムの選び方
- はじめての葬儀社の失敗しないデジタル化の進め方(1)
- 葬儀社向けデジタル活用による生産性向上

マーケティング

- 会員入会率アップのための事前相談の仕組化と事前相談
力診断
- 生産性向上のための坪当たりの売上を上げる方法とオペ
レーションの効率化の方法
- 入会率が飛躍的に上がる事前相談の極意
- 年間1,000万円の粗利が増えたアフターツールの作り方

インタビュー

- 1日1組限定の家族葬会館で 売上2億円・年間215件を達
成した葬儀社が取り組んだことは？
- 『地域最後発』の葬儀社が シェアNO1を実現した取り
組みとは！？

上記のような資料の到着アップ通知に加え、全国**100社以上**の葬儀社の
“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメルマガにて配信しております！

全**300ページ**以上の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



さらに！

メルマガ登録をすると…

月2回

最新事例コラムを 無料でお届け！！

人気のコラムタイトル一覧

葬儀社は単価アップするためにオプション商品の付加価値を売ろう

パートさんでも事前相談が出来るようになる”標準化”とは？

たった2店舗の家族葬式場の出店で施行件数が336件から819件に増えた出店成功事例

搬送から出棺までを短期間化しないと失注が増える！？

葬儀社がホームページへの集客アップのために取り組むべきWebマーケティング論

樹木葬の立ち上げはするなら今。立ち上げは一気に進める

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界
“成功事例コラム”を無料メールマガジンで配信！

こんな
メールが
届きます！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業の**“生”の成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」

「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。

ぜひ一度ご登録してみてください！

自社と担当者の単価を把握出来ていますか？
【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】
【執筆者：小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどこの部分を切り取って計測するのが曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標**

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注率が大きく変わる？！
【執筆者：芋谷 和香葉】

皆様こんにちは。船井総研の芋谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を高めるためには、初回コールでいかに信頼を築き、そして49日法要のスケジュールそれ以降のコールに繋げていくことが大切です。

1分で
登録
完了！

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラムが無料**で配信される！
メルマガ登録はこちら！

