

開催日時

2024年9月26日 木
[10:00~12:30]

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

原価高騰、人件費増、電気代高騰の今だからこそ取り組む

葬祭業向け

コスト削減 & 値上げで実現する 高収益化セミナー

1

賃料20%の減額に成功!
導入社数3000社、平均成功率
70%以上の実績を持つ
賃料減額サービス手法

2

電気代高騰への対策!
電気代が25%削減に成功
した電力削減サービス

3

3か月でできる
粗利率を高めるプラン構成と
商品内容の見直し方法

4

消費者心理に基づいた
失敗しない商品値上げの手法

5

残業時間が従来の半分以下
となった業務効率化事例

6

粗利率が6%上がった
失敗しない内製化手法

7

借入返済額を50%削減!
キャッシュフローを劇的に改善する資金調達術

8

採用コストが従来の半分に!
AIを活用した採用コストの手法を公開

**売上は上がっているが利益が伸びていないという葬儀社必見。
葬儀社におけるコスト削減、値上げの手法厳選15選を当日公開**

主催

エンディング業界向け コスト削減セミナー2024

お問い合わせNo. S118509



サステナグロースカンパニーをもっと。

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 船井総研大阪本社ビル



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。)

118509

本セミナーで学べるポイント

- ◆葬儀業界において、押さえておくべき粗利水準や人件費率、労働分配率、生産性、営業利益率など各指標の目安
- ◆営業利益率が3%から14%に増加した成功事例
- ◆コスト削減&値上げを実行するにあたって気をつけるべきポイント
- ◆売上が大きく伸びなくても実現できる、高収益化企業のつくり方手法

このような方にオススメ

- ◇原価、人件費高騰を背景にコスト削減を目指したい方
- ◇コスト削減&値上げ手法の情報を仕入れたい方
- ◇自社の利益率が同業他社と比較してどうかを知りたい方
- ◇自社の粗利率、営業利益の向上を目指したい方

エンディング業界向け コスト削減セミナー2024 お問い合わせNo. S118509

講座	講座内容
第一講座	今から考えるべきコスト削減の観点 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 惇斗
第二講座	ゲスト講演 コスト削減事例講座 株式会社アクトプロ 執行役員 小笠原 博哉 氏 株式会社Oneplat 入学 将也 氏 株式会社ジャパン唐和 上平 恵子 氏
第三講座	コスト削減×利益率向上の取り組み 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
第四講座	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 惇斗

開催日時・場所

2024年9月26日(木・友引前)
10:00~12:30
(受付開始：開始時間30分前~)

船井総合グループ 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
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

※【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いたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日

銀行振込み：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

受講料

一般価格 税抜 10,000 円 (税込 11,000 円) / 一名様
会員価格 税抜 8,000 円 (税込 8,800 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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118509>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）、
右上検索窓に「118509」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30~17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

※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。



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：苧谷 和香葉】

皆様こんにちは。船井総研の苧谷です。

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！

