

葬儀業界向け

社長の右腕の作り方

任せる経営に シフトして業績アップ

右腕にも聞いてほしい経営者&右腕講座

売上4.9億⇒**7.8億に業績アップ**
右腕の育成と取り組みとは



有限会社ながたに生花
代表取締役 長谷 真人氏



有限会社ながたに生花
統括部長 大蔵 啓文氏

■任せでも施行品質や実績が
下がらないための仕組化とは

■社長が現場を離れると
業績が上がるのはなぜ？

■現場を離れた社長だからこそ
改善できた経営課題

市場が激化する中で、今から右腕育成を行い、
出店・マーケティングでも競合に差をつける！

主
催

任せる経営で業績アップ 社長の右腕のつくり方

お問い合わせNo. S120501



サステナブル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。)→

120501 検索

業績が上がり、社長の仕事の質も変わる右腕の作り方とは

会社の躍進には社長をサポートし、現場を安心して任せられる優秀な右腕が必要不可欠です。
幹部育成を行い、業績を伸ばしつつも、社長がより一段階高い仕事をするための方法をご紹介します！

01 右腕を見つける

どのような社員が右腕となるのか。幹部となる社員との出会いとは

- ✓ 経験者採用
- ✓ 新卒や若手から抜擢
- ✓ 身近で信頼できる人を採用

02 右腕を育てる

右腕に行ってもらふこと、教えることを明確にして、任せられる人材に

- ✓ 施行全体の統括
- ✓ 新人の定着や教育
- ✓ マーケティングや単価アップ

03 事業拡大を右腕と行う

任せるだけでは意味がない。事業拡大によってより強い会社へ

- ✓ 足元拠点の業績アップ
- ✓ 新規エリア出店
- ✓ DX や組織作りで活性化

右腕との業績アップ事例

- 右腕が施行の統括を行うようになり、社長が**出店・財務強化・ホールディングス化**に着手
- 入社3年目の社員が新人教育と施行のサポート業務を行い、**組織の若返りに成功**
- **新卒で入社したディレクターがマネージャー**となるまでの育成方法
- **スカウトサイトから採用したディレクターが即戦力**で管理職となり、件数が倍増しても失注が減少

右腕によって社長の仕事はこう変わる

< before >

- ◆ 施行優先となり、マーケティングや出店が進まない
- ◆ 新たな施策を考えるのが社長のみとなり事業が進まない
- ◆ 「社長」対「現場」という構図になってしまい、現場からの反発が起こりやすい
- ◆ 新人や若手との時間が取れず、定着しにくい職場となっている
- ◆ 社内に目指す人がおらず、キャリアプランが分かりにくい

< After >

- ◆ 施行を任せることで、施行以外の出店やマーケティングに集中ができる
- ◆ 社長の想いや考えを分かる人材が増えることで、現場への落とし込みが早くなる
- ◆ ビジョン策定や事業計画づくりを行う時間ができ、方針発表会や1on1など伝える環境をつくれる
- ◆ 組織やキャリアプランが明確になり、若手の目標ができる

任せる経営で業績アップ 奈良県五條市 ながたに生花の右腕育成



有限会社ながたに生花
代表取締役 長谷 真人 氏



有限会社ながたに生花
総括部長 大蔵 啓文 氏

売上：4.2 億
式場：2 店舗
人員：10 名
部署：3 部署



売上：7.8 億
式場：4 店舗
人員：30 名
部署：4 部署

・新規エリア出店
・コンタクトセンター
・新卒採用
・MVV 策定

社長の想いの落とし込み、現場統括、採用・育成などを右腕がサポート

詳しく聞けるセミナーはこちら

- ✓ 実際に業績が伸びている右腕育成事例
- ✓ 5年間で右腕と伸ばしたゲスト講座
- ✓ 右腕のを見つけ方、育て方
- ✓ 幹部に聞かせたい右腕社員講座



講座の内容や日時・参加料金は裏面をご覧ください

任せる経営で業績アップ 社長の右腕のつくり方 お問い合わせ No.S120501

第一講座

葬儀社の幹部育成の成功事例と成長している 葬儀社の人材トレンド

成長している葬儀社の幹部育成や人材育成におけるトレンドなど、成功事例をもとにお話します。

株式会社 船井総合研究所
プレミアムコンパクト葬チーム リーダー 小川 正也

第二講座

売上 5 億から 8 億へ伸ばした、ながたに生花の 「右腕の育て方」

売上増加や新規出店の中で、社長と幹部の関わり方や責任・役割の移譲方法など、右腕に任せながら業績を伸ばした方法を社長と部長のお二人よりお話しいただきます。

有限会社 ながたに生花 代表取締役 長谷 真人 氏
有限会社 ながたに生花 統括本部長 大蔵 啓文 氏

第三講座

幹部に任せる経営で業績アップを行う方法

経営者のトップダウンや現場からのボトムアップなどの経営手法がありますが、3 億や 5 億を超える葬儀社ではどれだけ上手く幹部に任せるのが重要になってきます。その幹部への任せ方や社長の役割・業務をどう変えるべきなのかを解説いたします。

株式会社 船井総合研究所
プレミアムコンパクト葬チーム リーダー 小川 正也

第四講座

まとめ講座

本日の講座をふまえ、明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所
ライフエンディング新規事業チーム リーダー 赤荻 透

開催日時・場所

任せる経営で業績アップ 社長の右腕のつくり方

開催日時 **11月23日(土)** 10時00分～12時30分
受付開始：開始時間 30 分前～

開催場所 **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

※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。

参加料金

・一般価格（税抜）30,000 円（税込 33,000 円）・会員価格（税抜）24,000 円（税込 26,400 円）

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がございます。

お申込み方法



【QR コードからのお申し込み】

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



【PC からお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120501>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）

右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **120501**



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N01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か曖昧になっている**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：宇谷 和香美】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

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上げるためには、初回コールでいかに信頼感を得るかが重要で、そして49日法要のスケジュールを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！

