

# 単価120万 入会率85%を誇るスーパーディレクターの育て方

## 葬祭業向け 業績アップセミナー

投資無しで売上6,000万円アップ!

ディレクター全員が!

家族葬

# 平均単価120万円 入会率85%を誇る スーパーディレクターの育て方

※家族葬の平均単価200万円以上を目指している葬儀社の参加はご遠慮ください。  
価格と満足度のバランスを大切にしている葬儀社向けの内容となっています。

POINT 1

### 成功事例は東京都!首都圏でも できる単価アップの仕組みづくり

都心部でもできる家族葬の平均単価120万円を実現するための育成の仕方

POINT 2

### 半径2km以内に競合5式場! それでも入会率80%を誇る 事前相談の仕組みづくり

近くに競合の家族葬式場が複数いても、有料会員制度で入会率80%を超える葬儀社の営業手法

POINT 3

### たった1年で平均単価が20万円増加!

投資無しでも施行件数300件なら売上6,000万円増加!  
家族葬の平均単価が20万円上がるプラン設計と  
スキル×スタンス教育の仕方



東京都でも、家族葬の平均単価が100万円を超え、お客様満足度99を誇る葬儀社の営業力と満足度の秘密に迫る。



株式会社京典  
代表取締役  
**猪熊 勇次郎氏**

詳しい事例は中面で

主催

単価120万 入会率85%を誇るスーパーディレクターの育て方

お問い合わせNo.S120566

サステナブルな葬祭業をもっと  
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。) →

120566



## 全国の葬儀社の業績アップ最新事例

第1講座

全国の葬儀社の2024年に業績を伸ばした最新事例をご紹介します。シェアアップ、単価アップ、会員施行率アップ、相談件数アップ、入会率アップ、リピート率アップ、粗利率アップなど。船井総合研究所お付き合い先の約5,000事例の中から、今回はソフト面に絞った事例をピックアップしてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフエンディング新規事業チーム リーダー **赤荻 透**

第2講座

## 家族葬5名でも平均単価120万円を実現する社員の育て方

会葬人数が5名、施行の9割が1日葬でも、平均単価120万円を実現するスタッフの育成の仕方を猪熊氏にインタビューします。スキルとスタンスの育て方や、単価を上げるための仕組みづくり、営業提案を意識した商品設計とトークの作り方をお話しいたします。

ゲスト講師 株式会社京典 代表取締役 **猪熊 勇次郎氏**

第3講座

## 家族葬5名でも平均単価120万円を受注する仕組みとは

今までの火葬式の比率上昇による単価下落ではなく、家族葬の人数減少による単価下落が始まった今、一体どのようにすれば平均単価を伸ばすことができるのか。平均単価を伸ばしている葬儀社の仕組みをご紹介します。さらに競合の家族葬式場が増えてきており、事前相談入会率も50%前後をうろつくことが増えてきました。事前相談入会率が80%を超えるディレクターが一体何を行っているのかもお伝えします。実際の事例を踏まえて解説します。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 プレミアムコンパクト葬チーム **山下 侑希**

第4講座

## 明日から取り組みたいこと

明日から取り組みたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフエンディング新規事業チーム リーダー **赤荻 透**

### セミナー詳細

2024年 **11月23日(土)**

開催日時

開催時間 **14:30~17:30** (受付開始:開始時間30分前)

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がございます。

開催場所 **船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア 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。

受講料

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**

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/120566>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
右上検索窓に「120566」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。



# 家族葬の平均単価が100万円を切っていないか？

参列人数5名でも平均単価が100万円を超える！受注の仕組みづくりをお伝えします。

以前は火葬の比率が高くなり平均単価が下がっていました。しかし今は家族葬の参列人数が減って平均単価が下がっている！？そんな時代でもお客様満足度を高めながら家族葬の平均単価が100万円を超えている葬儀社はどのように提案しているのか？



## 葬儀の現場で今起きていること

- ▶ 家族葬の会葬人数減によりプランが上がりづらくなった…
- ▶ 競合の家族葬ホールが出店してきて、シェアが伸びなくなってきた…
- ▶ 事前相談の見積もりから受注時にあがらなくなった…
- ▶ 事前相談での入会率が落ちてきている…
- ▶ 死亡数が増えて施行件数が伸びて休みが取れなくなってきた… など

## こんな葬儀社は投資しなくても業績アップができます！

- ▶ 家族葬の平均単価が100万円を切っている
- ▶ 直葬の平均単価が30万円を切っている
- ▶ 最下限のプランの受注構成比が30%以上
- ▶ 一般客の事前相談における入会率が60%以下
- ▶ 「またいつでもご相談ください」と言って相談を終えてしまっている など



なぜそんなことが実現できるのか？その理由は時代の変化にありました。

# これを解決するのが「ディレクターの新たな育成の仕組み」です。

育成の仕組みの一部をご紹介します。

### 商品設計編

- プランは中心価格を意識して上限〇万円のプランを設定する
- プラン単価80万円まで高めるためには、受注目標とするプラン以上に〇〇を入れる
- 最低価格のプランは売り出し価格を変えずに〇〇にする
- 「良い価格のお葬式」と「お客様満足度」が比例することを〇〇で伝える



### 教育研修編

- ディレクターの育成研修ではスタンス教育を取り入れる
- スタンス教育では「かしこまりました」ではなく、ニーズをヒアリングして提案し受注することを徹底的に伝える
- なかなか予定の合わない受注 同行は〇〇で解決！
- 上から聞けば誰でも埋められるヒアリングツールを用意する
- ディレクターが単価の良いプランが「お客様にとっても良いプラン」だと理解してもらうために〇〇をする
- 毎日30分ディレクターでの施行会議を実施する
- 事前相談 のツールを30ページで作成し地域一番化する
- 事前相談のロールプレイングを週に〇回以上、1回あたり30分で実施する

当日はこれらの仕組みを、ゲスト講師の事例を交えながらお伝えいたします！

デビュー3か月後のディレクターが  
家族葬の平均単価120万円

業界未経験のプランナーの78プラン  
受注構成比が40%以上！

3年目ディレクターの  
118万プラン受注が年間20%！

たった6か月で事前相談入会率  
50%から80%に

などなど、当日は全国150社の葬儀社から  
厳選した**営業できるディレクターの作り方**を  
余すことなくお伝えいたします!!!

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、単価を上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：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きました。

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！**

