

葬儀業界向け オンラインセミナー

1会館の施行件数 最大**350**件!

人口3.5万人 世帯数1.6万世帯の会館で
年間会員入会数最大**1,000**組を実現した

葬儀社の入会専任化

専任営業部によって実現した成果

- 1会館あたり平均施行件数**150**件
- 事前相談入会率が脅威の**95**%
- 地域スーパーでの店頭営業で月間最大**30**組入会
- 会員からの紹介で年間**100**組入会を実現
- 資料請求からの有料会員入会率**50**%



月心グループ 株式会社公益社
専務取締役

大政 裕志 氏

中面で圧倒的な入会数を獲得するためのポイントをご紹介します

主催



サステナブルなグロースカンパニーをもっと。

1会館だけで施行件数350件を実現した営業専任化

お問い合わせNo. **S125900**

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。)

125900

1会館だけで施行件数350件を実現した営業専任化 内容

葬儀社の集客事例2025

第1講座

全国約150社の葬儀社とのお付き合い先による最新の集客事例を10個ご紹介。事前相談が1.5倍になったチラシ事例、折込チラシ4万部で40名集客したイベント事例、折込ポスティング以外で入会数を毎月10組獲得する出店イベント事例、毎月10組近くが紹介で入会する既存客営業事例など。

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 赤荻 透

第2講座

年間会員数1,000組を獲得する営業部の作り方

1店舗の施行件数が350件を実現した葬儀社の営業戦略についてお話しいたします。営業部の専任化による、立ち上げ方や考え方、そして実際にどんな取り組みを行って業績を伸ばしているのかをお伝えいたします。

株式会社 公益社 専務取締役 大政 裕志 氏

第3講座

圧倒的施行件数を誇る家族葬式場の作り方

施行件数150件を超える家族葬式場が取り組んでいる取り組みを解剖します。株式会社公益社の営業部の活動事例や他葬儀社の営業部の取り組み、さらに実際にどんなことを行って会員数そして施行件数を伸ばしているのをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージャー 赤荻 透

第4講座

本日のまとめ 2025年に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 ライフイベント支援部 マネージャー 赤荻 透

開催日時 (オンライン開催)

2025年**3月28日**(金)

開催時間 ①10:00~12:30 ②14:00~16:30
(受付開始: いずれも開始時間30分前)

お申込み
期日

・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

受講料 (1名様)

会員価格

16,000円(税抜)
17,600円(税込)

一般価格

20,000円(税抜)
22,000円(税込)

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し込みにも適用となります。

お申込はこちらからお願いいたします

オンライン
開催!

PCからお申込

スマホからお申込

船井総研ホームページ

(<https://www.funaisoken.co.jp>)に、
右上検索窓に「125900」をご入力し検索ください

【お問い合わせ】

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込みは承っておりません
※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。

下記QRコードを読み取ってお申込みください。



葬儀社向け無料メールマガジン配信中

※ご登録はこちらから



入会営業を専任化して、**施行件数を圧倒的に伸ばす**ためのセミナー

入会営業の専任化で実現できる、葬儀社における3つのポイント

①ディレクターが施行業務に集中できる



死亡数増加への対応や生産性の向上を目的として、担当者1名あたりの施行件数を増やす動きが業界でも増えてきています。その結果、課題となるのが事前相談対応やコロナ前まではできていた近隣向けのイベント活動や、近隣施設および法人などへの営業活動。コロナで自粛した営業活動の状況のまま、施行件数が大幅に増えディレクターが営業活動に回れなくなってきています。専任化をすることで、ディレクターは葬儀の生産性を高めながら会社としては営業活動に注力することができます。

②営業ノウハウがたまりやすくなり、入会率が高まりやすくなる



事前相談の課題は「人によって入会率が変わること」です。Aさんは入会率が高いけど、Bさんは入会率が低いということはどこの葬儀社でもあるのではないのでしょうか。しかしこういった場合、Aさんは単価が高いや施行満足度が高いということも多くあります。つまり入会だけに避ける人員ではないと。そこで専任化することによって、事前相談を得意な人を作り出し、より事前相談だけに特化して業務に当てることができます。そうすることで全体の入会率も高めることができます。

③事前相談以外にも施設営業や紹介営業などの流入経路の幅が広がる



事前相談での相見積もりが激戦になって一方で、施設営業や紹介を増やす動きなどそれ以外の流入経路に対する動きが全体的に減少してきました。しかし今も動き続けている葬儀社ではあからさまにその数値が伸びています。チラシからの集客だけではなくそれ以外の入会や受注の動きができる葬儀社が伸ばしています。

など、営業活動を専任化することによってあらゆるチャネルからの集客が実現しやすくなります。

入会営業を専任化した株式会社公益社の成功事例

株式会社公益社ってどんな葬儀社？



愛媛県伊予市に本社を構え、松前町・松山市にも展開する、地域密着の葬儀社。会館数**14拠点** 年間施行件数**約1,500件** 売上**約20億円** 葬儀含む**6事業展開**。互助会事業である月心会館を中心に、2017年に払い切り会員制度であるブランド「家族想ホール リアン」を立ち上げる。互助会と払い切り会員のハイブリッドで業績を伸ばしている。

ポイント①
毎月イベント企画＆開催で
年間イベント入会数が年600件

施行件数の増加にイベントという入会経路が重要なのは言うまでもありません。しかし継続して行うのは相当大変なことです。公益社では専任化することで企画と運営を任せているため、ディレクターで止まりがちな「時間がない」「忙しい」という理由をなくすることができます。

ポイント②
施設関係・法人の入会数を
年間120件獲得！

公益社では、施設や法人などの入会数を年間120件獲得しています。そのポイントはどのようにリストを作って、入会してもらったほうがいい理由を伝えることにあります。

ポイント③
事前相談の入会率平均が
95%を達成！

事前相談の入会率平均が95%を実現しています。そのために、事前相談スキルを一定以上持つ営業のみを対応させる制度と、信頼関係を構築して2つの会員制度を使ってクロージングする営業手法があります。



こんな葬儀社におすすめのセミナーです

- ✓ 施行が忙しくて**事前相談が全然対応できていない**。入会率が上がらない。
- ✓ 折込チラシに費用をかけているが**コストパフォーマンスがあまり見合わない**。
- ✓ 継続して**イベント活動を行いたい**がなかなか**続けてできない**。
- ✓ 他社のチラシ回数が激しいので、**チラシ以外の集客経路**を探している。
- ✓ 資料請求などの、**問い合わせ後の後追い**がおそろかになっている。
- ✓ **施設系や法人系の営業活動**を行っていきいたい。

など

こんな心配をお持ちの方もご安心ください



✓ **新しく人を採用するの・・・？**

A.新しく採用しなくても可能です。どのように人員配置を行っているかの事例をお伝えします。

✓ **評価ってどうしたらいいの？**

A.ディレクターと入会営業専任の評価についても、事例を元に当日お伝えします。

本セミナーで学べるポイント

◆ 営業専任化では**いったいどのような業務を行うのか**をお伝えします。

営業を専任化するとき悩ましいのが、どんな業務をさせるのかと人件費を加味しても利益が残るのかということ。どんな業務をさせるのかという点は、事前相談対応やイベント企画、そして法人営業や戸別訪問、さらに会員営業など多岐にわたります。当日は具体的に取り組んでいる業務内容をご紹介します。そして人件費の問題は、施行の生産性を高めながら立ち上げることで十分営業利益率の向上に寄与します。営業部で施行件数を伸ばし、葬祭部の生産性を高めることで収益性の向上にも寄与する仕組みをお伝えします。

◆ 入会営業を専任化することの**メリットとデメリット**を包み隠さずお伝えします。

入会営業を専任化するメリットとデメリットを事例を交えながらお伝えします。簡単にお伝えするとメリットは、事前相談入会率や各経路の入会数が増加します。もちろんですが、立ち上げてしっかりと営業活動を行うことでほとんどの葬儀社で伸びています。デメリットはやり方によって入会数が伸びづらいということと、人件費を吸収できなければやはりキャッシュフローが悪くなるということです。当日は施行件数ごとにおける営業部の目安人員数とどれくらい生産性を高めていければキャッシュフローを悪くしないかについて解説します。

◆ どれくらいの**施行件数の葬儀社が立ち上げるべきか**をお伝えします。

施行件数がどれくらいあれば営業を専任化すべきなのかをお伝えします。結論、300件以上行っている葬儀社では取り組むべきですが、施行件数によって必要な人員数とやり方が異なります。セミナーでは施行件数ごとに社員は何名でパートは何名で行うべきなのか、そのときの評価制度はどうすべきかを事例を交えながらお伝えさせていただきます。

営業部を考えていなくても学べる入会事例も盛り沢山！

- ◆ 訪問営業で**毎月50組入会**を獲得するトーク事例
- ◆ 施設営業で**年間100件以上受注**した取り組み事例
- ◆ **法人会員を月10件獲得**する営業方法
- ◆ スーパーの**ブース営業で1回30組獲得**した事例
- ◆ 相談未入会客の**後追いで入会率50%**を達成
- ◆ 会員からの紹介だけで**月10件入会**した営業手法
- ◆ 施行後**入会率40%増**を実現した再入会フロー改善
- ◆ 事前相談**入会率95%を達成**した3つのポイント
- ◆ **入会数21組を達成**したカルチャーイベント企画

など