

第1講座

葬祭業務の効率化により業績が上がった葬儀社の最新事例



打合せ・見積・発注・施行準備・施行など、葬儀業務は人が携わる業務が多く効率化が図りづらい業務です。人材不足、採用難により施行件数が増えた際、社員を増やせない状況下でも、残業や休日出勤を増やさず、既存社員で件数を回せるようになることが求められています。本講座では、実際にどのように業務効率化が図れたのか、その結果1施行担当当たりの件数up/休日数アップなど、どのような効果が得られるのか、最新事例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 マネージャー 赤荻 透

第2講座

オンライン現地視察つき！天国社のディレクターはどのようにして1人12件回しているのか



一般的な葬儀社のディレクター1人当たりの施行件数は1ヵ月4件。その3倍以上である12件の施行をたった1人で回す天国社のディレクターはどのようにして施行を回しているのか。本講座では、ゲスト講師として、今、不動産や遺品整理などのアフターで話題の天国社を支える業務効率化についてお話しいたします。中でも、天国社の業務改革を図ったメイン担当の富永氏より具体的な取り組みとその成果について講演いたします。

株式会社天国社ホールディングス 取締役 営業部長 富永 洋介 氏

第3講座

自社でもできる、葬儀社が生産性を高める5つのポイント



ただデジタル化する、業務のやり方を変えるだけでは生産性の向上や業績アップを果たすことはできません。生産性を向上させるためにはいくつかのステップを踏み、件数や規模によって発生する課題を解決することが求められます。本講座では、生産性を向上させるために取り組むべきステップと、規模別の具体的な改善ポイントについて、葬儀社規模別に、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 マネージャー 赤荻 透

第4講座

本日のまとめ 明日から取り組むべき内容をお伝えします。

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9月11日(月) 友引

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

開催時間 ①10:00~12:00②14:00~16:00 (受付開始：いずれも開始時刻30分前~)

受講料

会員価格 24,000円(税抜)
26,400円(税込) /一名様
一般価格 30,000円(税抜)
33,000円(税込) /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し込みみに適用となります。

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

QRコードを読み取ってお申し込みください

「葬祭業業務効率化セミナー」で検索



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。

ディレクター1人が 月9日休みで12件担当する 葬儀の回し方

現地の視察動画を使って徹底解説！ 5年前まで休みなし、
振替休日にも間に合わなかった葬儀社が
月9日休みになった10の業務改革事例



外注ゼロ、残業20時間以内/月
平均有給取得数6日。
それでも営業利益率10%超えの
最強の業務効率化事例。

<10の業務改革事例>

- ① 受注施行の兼任分業制
- ② 3回入れ替えた顧客管理システムの引き継ぎ手法
- ③ デジタルにあわせたオペレーション改革
- ④ 1日3件受注するプランナーの業務差配手法
- ⑤ 生花部への即時情報共有
- ⑥ 出張をゼロにした「出張費の設定」
- ⑦ 突発業務「事前相談」の専任対応化
- ⑧ 寝台車のGPSによる配車事例
- ⑨ 軽霊柩車による小型葬対応
- ⑩ 届け出代行の有料化

特別インタビュー

株式会社天国社
ホールディングス
取締役 営業部長

富永 洋介 氏

取れない休日、大量退職、顧客管理システムの3回入れ替えなどの課題を、この5年間で大幅に改善した責任者が事例を元に徹底解説!

主催

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

オンライン配信!葬祭業向け業務効率化セミナー
お問い合わせNo. S130181



分業化してもディレクター1人あたり月休7,8日と担当10件くらいが限界・・・もう上がらないの・・・？

株式会社天国社ホールディングスは、一体どうやってディレクターが月9日間休みを取りながら12件も担当を行うのか。

その業務フローから現場対応まで、視察動画付きで徹底解説するセミナー！

株式会社天国社ホールディングスのココがすごい！

1人あたりの担当件数

一般的な分業している葬儀社

プランナー	1人20件/月
ディレクター	1人7~8件/月

➡ 株式会社天国社ホールディングス

プランナー	1人37件/月
ディレクター	1人10件/月

1人あたりの月間休日数

一般的な分業している葬儀社
月7~8日 + 有給5日/年

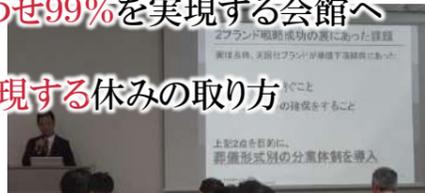
➡ 株式会社天国社ホールディングス
月9日 + 有給5日/年

業績も採用も働き方も困らない！一体どのようにこの数値を達成しているのか？

オンラインセミナーでお伝えすること

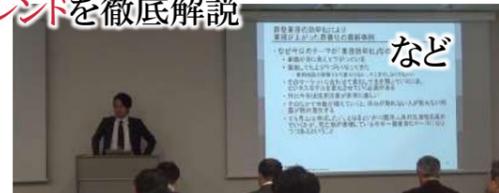
〈ゲスト講演〉

- 株式会社天国社ホールディングス(以下、天国社)の業績アップストーリーと生産性に着目した理由
- 天国社の部門別人員数
- 生産性を高めていくにあたって、障害となった情報共有の壁における乗り越え方
- 各部門ごとの業務フローとは
- 業務フローごとの情報共有の仕方
- 天国社が葬祭業務内でやめたこと
- 1会場1日2回転できるような施行タイムラインの設定の仕方
- 会館打ち合わせ99%を実現する会館への誘導手法
- 月休9日を実現する休みの取り方



〈船井総合研究所講演〉

- 分業化して生産性が伸びたあとに、さらに生産性を伸ばすためには
- 業界平均での人時生産性が約5,000円/時間のなか、13,000円/時間を実現している葬儀社が行っていること
- お客様満足度を高め、リピートをいただきながら平均単価を高めるために考えるべきだった一つのこと
- AIを活用した最新情報共有事例
- 式場使用料、人件費、出張料、ご自宅対応、夜間料金、安置料金などの料金設定のトレンドを徹底解説



視察動画付き！

実際の葬儀の現場を流しながら徹底解説！

①情報共有の要である事務所の作り方と車両GPSによる寝台霊柩管理



◀デジタルが使えない場合の共有手法などが満載。

▶車両の配置図によって、最短で搬送に向かえる。

②受注率を高めるコールセンターと受電業務からの業務フロー



▶▶コールセンターの受電業務をインタビュー。

③ディレクターのスケジュール管理を実現するための事前相談専門員



▲専任の相談員が来館と電話相談をすべて受け持つ。

④kintoneを活用した生花部事務所即時発注と工程管理の手法



▼供花フォーマットを用意しておき、誰でも作れるようにしている。

▲葬祭部からの発注をオンタイムで反映。時間軸表示で発注管理も。

⑤施設回転率を高める安置室



▲同一会館の稼働件数を高める安置施設増設。

⑥ニーズごとに商品を変え、生産性を高めるブランドづくり



▼軽霊柩をセカンドブランドで導入。

など、視察にいかないと見れない場所、現地ツールの画像、現場のインタビューを動画にして、オンラインでご覧いただける減多にない機会となっております。