

第1講座	葬儀社の集客事例2025 全国130社の葬儀社とお付き合いのある船井総研のコンサルタントより、葬儀社の最新の集客成功事例についてお伝えします。 株式会社 船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 赤荻 透
第2講座	リコリスが取り組んでいる「施設営業」とは 施設営業から売上9,000万円を作るために取り組んでいることをご紹介します。さらに、元医療従事者のスタッフがどのように施設の方と関係性を構築すればいいかをご紹介します。 株式会社 リコリス 代表取締役 森井 功介氏 株式会社 リコリス 執行役員 大塚 拓氏
第3講座	施設営業を行う上でのポイント解説 株式会社リコリスの取り組みについて徹底解剖します。どのように施設と良い関係性構築をするために経営者と現場スタッフが取り組むべきかについてをご紹介します。 株式会社 船井総合研究所 ライフエンディンググループ 園田 達彦
第4講座	まとめ講座 本日のまとめをお伝えします 株式会社 船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 赤荻 透

開催日時

2025年 8月30日(土)

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

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

10:00 ▶ 12:30 (受付開始：開始時刻30分前～)

※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、会場はマイページよりご確認ください。また最小催行人数に満たない場合中止させていただきます。尚、中止の際、交通量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

葬儀経営メルマガジン無料配信中！

今ご登録で...葬儀経営ノウハウ冊子

無料プレゼント!!



▲ご登録はコチラ！▲



※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/130326>船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「130326」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。

主催



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

【葬祭業向け】施設営業で売上9000万達成セミナー

お問い合わせNo. S130326



開催日程

2025年
8月30日(土)
10:00～12:30隣の葬儀社は年間100件以上を
施設紹介で獲得しているかもしれません

知識0・経験0でもすぐに始められる

葬儀業界の 施設営業

たった1つのコツを知れば
きっとうまくいく！

事例

1

奈良県／N社

施設訪問を始めた翌月に、
施設からの紹介で
2件の施行を獲得

事例

2

香川県／A社

毎月2時間だけ施設訪問を行い、
施設からの紹介で
毎月2件の施行を獲得

事例

3

岡山県／B社

毎月5施設を訪問し、
施設からの紹介で
年間87件の施行を獲得

事例

4

神奈川県／R社

年間180件の施行が
施設からの紹介！
売上9,000万円を達成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。）→

130326

毎月たった**20時間**を施設営業に充てるだけで年間施行件数**100件**の秘訣とは？

チラシ・イベント・Web以外の次なる一手が分かるセミナーです

施設営業に対するイメージ

- ・施設に訪問しても門前払いされるかもしれない
- ・知識や営業経験がないと難しい気がする
- ・施設にパンフレットを置くだけでOKだと思っている
- ・施設の紹介は単価が低いようなイメージ



そんなことはありません！驚きの成果が出ています

施設長との対面率
80%
達成！

入社年数
2 か月で
できる！

施設経由の単価が
80万円
達成！

特別講師

施設か紹介経由で売上**9,000万円**超え！



株式会社リコリス
代表取締役
森井 功介 氏



株式会社リコリス
執行役員
大塚 拓 氏

神奈川県藤沢市を本社とする葬儀社株式会社リコリスが今回セミナーに初登壇いただきます。お葬式の約6割を施設からの紹介で受注している同社が、その成功の秘訣を惜しみなく公開していただきます。

ココが
すごい

- ・入社2か月のスタッフでも施設営業を行うスキームを独自で構築を行っている。
- ・施設からの平均単価が80万円超え・家族葬に絞れば120万円を超えを達成。
- ・営業スタッフなしで、ディレクターでも施設営業できる仕組みを作っている。
- ・1施設から最大20件以上の紹介を受けている。
- ・紹介のうち家族葬の比率が6割越えを達成している。

／セミナーの内容の一部ご紹介／

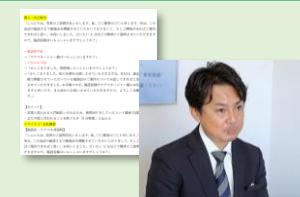
対面率80%の営業ツールとは？

「門前払い」をなくし、対面率80%にアップした施設営業用のツールを全てご紹介します！



関係性を構築するトークとは？

施設との関係性を構築するために必要なトークマニュアルを大公開します！



1ヵ月で効果を出すためには？

施設営業は結果が出るまでに時間がかかると思われがちですが、ポイントを押さえ最短1ヵ月で効果が出た葬儀社の事例を紹介します。



単価アップするための方法は？

「施設経由の施行は単価が低い」は誤り！打ち合わせツールとトーク内容をお伝えします。



ディレクターでもできる方法は？

忙しいディレクターでもたった一つの仕組みを作ること、営業に回ることが出来ます。



1施設当たり年20件以上紹介を受ける方法は？

安定して施設からの紹介を受けるために取り組むべきことをご紹介します。



このような方におすすめ

- ☐ 最新のマーケティング事例を聞いてみたい。
- ☐ チラシやイベントの集客が今までのように伸びなくなってきた。
- ☐ Webの広告単価が上がってきており、コストが見合わなくなってきた。

「**船井総研 葬儀社施設営業**」で検索！