

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

1会館で月30件実施する葬儀社の受注の仕方

お問い合わせNo.S136586

オンライン開催

2026年 1月27日(火)

開始

終了

13:00~15:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン授業となっております。諸事情により変更いただけない場合がございます。ご了承ください。  
セミナーご参加方法の説明は「船井総研 Web 参加」で検索。

日時・会場

申込み期限

●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

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。※祝日や連休により変動する場合もございます  
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

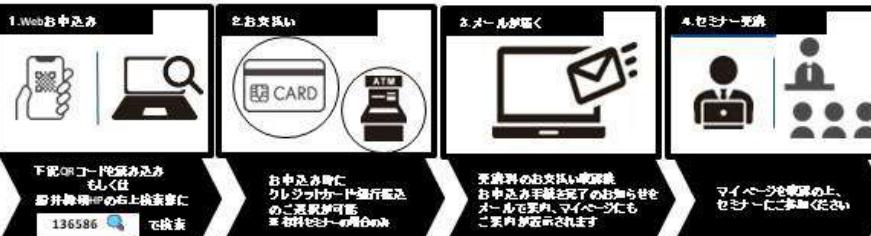
受講料

一般価格 税抜 50,000円(税込 55,000円)／一名様

会員価格 税抜 40,000円(税込 44,000円)／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。  
●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オフィスPlus)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで※休業期間中は電話がつながらなくなっています。  
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けています。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。



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

船井総研セミナー事務局

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

お申込みに関してよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら



# 1日1組限定の家族葬式場で

# 葬儀 月 30 件 を回す方法

1日1組限定の家族葬式場で  
月間売上2,000万円を達成するための  
マーケティングとオペレーションを徹底解説

オンライン  
開催

このようなお悩みありませんか?

- 繁忙期でも、閑散期と変わらずディレクターの休みを月8日以上確保したい
- ここ最近、他社が忙しそうだったが、自社は思ったより件数が伸びていない
- 閑散期の人員で1.8倍の件数の繁忙期を乗り切る手法を知りたい
- 出店をせずに既存の会館でも件数を伸ばす方法を知りたい
- 忙しくなって受注時間が減ってしまったことにより家族葬の平均単価が下がってしまった

1つでもチェックがあれば中面をご覧ください!

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

1会館で月30件実施する葬儀社の受注の仕方  
お問い合わせNo. S136586



# 繁忙期の悩みの解決策がたった2時間半でわかるセミナー

悩み  
1

忙しくてなかなか  
休みが取れずに困っている

休みが取れない状況は、退職  
リスクに直結します。施行件  
数が1.5倍に増加しても、月に  
8日間の休みを確保できる具  
体的な方法を解説します。



悩み  
2

打ち合わせが短いことにより、  
平均の単価が下がってしまう

忙しくなると家族葬の平均単価が  
5万円～10万円下がってしまいます。  
本セミナーでは、短い打ち合  
わせ時間でも、葬儀単価を100万  
円超えに導く秘訣を伝授します。



悩み  
3

通夜をなくして  
残業の時間を減らしたい

1日葬の比率を50%まで高  
め、残業時間を削減しつつ、  
売上を1.2倍に向上させた  
成功事例をご紹介します。



悩み  
4

出店は難しいけれど、  
既存店の売り上げを伸ばしたい

既存店の施行件数を伸ばすた  
めの方法について最新事例を  
公開！出店せずに1会館売り  
上げが1年で1,000万上がった  
事例などをご紹介します。



悩み  
5

閑散期と同じ人数で  
この繁忙期を乗り切りたい

たった1つのポイントを抑え  
たオペレーションを行うだ  
けで、閑散期と同じ人員で  
の葬儀の回し方を動画で解  
説します。



悩み  
6

1日に1件しか出棺ができずに  
困っている

1日1組限定の式場でも、安置  
室出棺・葬儀出棺の組み合わ  
せで、1日2件出棺を実現し効  
率化する手法をご紹介します。



当日は繁忙期の成功事例を  
すべて大公開します！

- 打ち合わせをリモート化することで単価が20万円アップに成功
- 1日1組の家族葬式場の月売り上げが180%アップ・月2,000万円超え達成
- 1日葬・直葬の比率が30%UPでも、平均単価を10万円上げるための商品設計
- 安置室を作るだけで年間100件の施行を増やすことに成功
- 出店をせずに1会館当たりの施行件数が年間12件アップした方法
- 1会館当たり月30件超えても月8日休みを取ることができる葬儀社の取り組み
- 時間制のパートを活用し、外注費を年間2,000万円削減
- タイマーの有効活用で、残業時間を減らすことに成功
- 繁忙期の電話対応を変えるだけで、施行件数を月5件増やすことに成功
- 繁忙期にもできる！たった3時間・販促費1万円で入会10件獲得する店頭営業
- AIを活用することで受注後の入力業務が2時間→30分に大幅削減に成功

回転率の高い葬儀社の  
現場のオペレーションを動画で解説

ゲスト 株式会社 幸成社 部長 佐藤太一氏

1日1組限定の家族葬式場の稼働率を上げるための方法に  
ついて実際の現場の様子をお見せしながら解説します。

