

プレミアムコンパクト葬経営研究会視察ツアー

問い合わせNO：S142308

開催概要

日時・場所

2026年 **7月11日（土）** 友引前
集合場所：**JR伊勢市駅** 11:00 ▶ 17:00 (受付開始：10:30～)
申込締切日：7月7日（火）

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、会場はメールにてご確認ください。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。
※最小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。なお、中止の際、交通費の払戻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**60,000**円（税込**66,000**円）／一名様 会員価格 税抜**48,000**円（税込**52,800**円）／一名様
プレミアムコンパクト葬経営研究会 1名様 **会費充当**
メモリアルサービス経営研究会 2名様以降 **48,000**円（税込**52,800**円）／一名様
会員価格

開催日4日前までに下記の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

下記口座に直接お振込みください。
お振込先：三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）
普通5785166 カ）フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません。
開催日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●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。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込

お申込みは2種類ございます。

スマートフォンからお申込み



- ①QRコードをスマホのカメラ機能で読み込んでください。
- ②【セミナーに申込み】をタップしてください。
- ③セミナーお申込みフォームに必要事項を記載してください。
- ④フォームを送信するとお申込み完了となります。

PCからお申込み

船井総研 検索

- ①船井総合研究所HP（<https://www.funaisoken.co.jp>）を検索してください。
- ②検索窓で問い合わせNo.142308を入力してください。
- ③以下、【スマートフォンからお申込み】と同様の手順で進めてください。

お問合せ

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL：03-4223-3166（平日9:30～17:30）Mail：funeral@funaisoken.co.jp

- 申込みに関するお問合せ：前山 莉穂（マエヤマ リホ）
- 内容に関するお問合せ：園田 達彦（ソノダ タツヒコ）

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社 船井総合研究所
〒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
TEL:03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

他セミナーでは語られない
“あの”葬儀社が登壇！

高速出店× 地域密着営業

5年間で
売上7億⇒15億

葬儀社視察ツアー
in 伊勢・志摩

※2026年の株式会社セレモの売り上げに基づく、
船井総研調査結果

出店後も施行件数増！

急成長葬儀社を現地で体感する1日

社員の人脈を活用した
採用事例



離職率が30%⇒7%、社員紹介からの採用数が半年で7名！
地域密着経営の共感を図りながら採用数増・離職率減を実現

地域密着活動を自発的に
行える組織づくり



採用後約7割が半年でデビュー。
高速出店と地域営業を両立するためのセレモ流人財育成術をご紹介します。

商圏内の施行数を増やす！
ご近所向け伴走追客トーク



失注率10%⇒2%以下へ。さらに
事前相談未入会からも10%依頼をもらう地元の方への「後追いコール」とは？

地域イベントの企画での
営業活動



毎年1,000組の有料会員入会を支える地域営業へ密着！今回は出張営業の裏側をご覧ください。

地元のお客様の声を
元にした改装事例



たった500万円で会館リニューアル！地域の「会葬」ニーズにあわせたりリニューアルでの件数アップ実績とは？

社長講演！地域密着で
2倍成長した戦略



高速出店から地域密着営業で業績を上げる株式会社セレモの成長事例をお話いただきます。

詳しくは中面で！

主催

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒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

プレミアムコンパクト葬経営研究会視察ツアー
お問い合わせNo. S142308



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]右上検索マークからお問い合わせ「No.」を入力ください。）→

142308

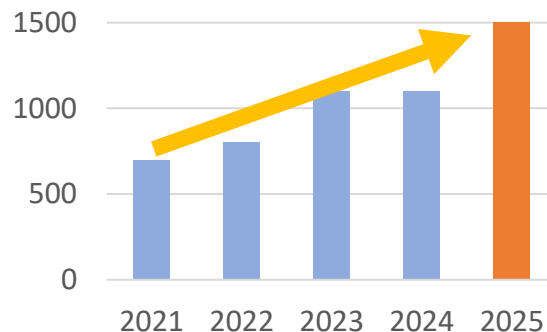
急成長している地域密着葬儀社の裏側が分かる一日！

企業 情報



株式会社セレモ

代表者：小林亮一郎 氏
創業年：1995年12月
従業員数：120名
売上：15億円
(公式HPより)



ココが すごい！

5年間で「6会館⇒19会館の高速新規出店」！
高速出店しながら、従来店舗の施行件数もなんと2倍に！

圧倒的地域一番店になるために必要な
地域に「応援される葬儀社」づくりで業績を伸ばす！

大手のような高速多店舗出店を行いつつも、他既存店舗の施行件数が5年間で600件から1,200件まで急成長。高速出店だけでも大変な中、一体どのようにして既存店の成長を実現しているのか？そして出店先でもそれを実現する株式会社セレモの急成長事例とは？それを支えてくださっている従業員の採用と教育、そしてその仕組の裏側に迫る！

繁盛店視察ツアーの見どころを一部ご紹介！

＼半年で紹介採用7名！地域密着経営を全員が実践！／

①採用&定着率UP

高速出店しているにも関わらず離職率がV字回復を実現した最大の鍵は、適材適所の人員配置や多様な働き方の受け入れといった、地道な組織改善にありました。さらに採用時に地域密着経営を理解してもらっているポイントとは？

その結果、社員の社内紹介による採用が半年で7名。もちろん求人広告費は0円！



＼約7割が半年以内にデビュー！？／

②セレモ流人材育成術

事業を支える「人」を確実に育てる地道な取り組みにありました。ただ採用して終わるのではない、質の高いスタッフを即戦力へと導いてきたリアルな軌跡をお伝えします。

最前線で指導にあたる「教育マネージャー」が自ら登壇し、急成長の企業でも全員が地域密着を実践できる「教育の仕組み」がわかります。



＼驚きの「失注率2%」。地域へのおせっかいコール／

③コンタクトセンター

他社と比較されてもトーク術で受注へ。8割がパートスタッフでも即戦力として活躍できる緻密な仕組みづくりによって失注率は2%へ。

さらには、パートスタッフ1名で「月間200万円」ものアフター売上を達成した驚きのノウハウまで大解剖！「おせっかい」で地域の方々からご依頼をいただく株式会社セレモの電話対応の秘密に迫る。



＼年間入会1,000件。応援されるために行っている事／

④地域のイベント出店

地域イベントでの地道で泥臭い営業活動にありました。コツコツと住民の皆様との信頼を築き上げたリアルな軌跡をお伝えします。

今回は実際の「陸上競技大会」での営業現場をそのまま見学！現場で生きる本物の「営業の仕組み」を直接学べる貴重なチャンスです。応援される葬儀社の発信の仕方、ポイントなどをお伝えいたします。



＼大規模会館をV字回復・コストはわずか500万円／

⑤会館リニューアル

圧倒的なコストパフォーマンスで反響を呼んだ最大の鍵は、無駄なコストを徹底的に削ぎ落とし、お客様の満足度に直結する部分だけをピンポイントで改修する独自のリニューアル術にありました。地域のニーズに応えたコスパの良いシェアの伸ばし方、確実な件数増に繋がったリアルな軌跡をお伝えします。



＼5年間で売上7億円から15億円に達成するまでの軌跡／

⑥代表取締役社長が登壇

急成長を実現した最大の鍵は、志摩市から三重県全域への大胆なエリア拡大と、葬儀業の枠を超えた建設・飲食・不動産事業への多角化経営にありました。市場の縮小やM&Aなど業界に暗いニュースが続く中、いかにしてこの成長を遂げたのか、株式会社セレモ流の出店後の業績の伸ばし方、その地域に応援されるための軌跡を自らお話しいただきます。



一日のスケジュール

10:30 JR伊勢市駅 受付開始	11:00 出発	11:20 おかげ横丁 いかだ荘 セレモグループの 飲食事業	12:00 セレモホール伊勢 視察 ローコスト リニューアル	13:00 三重県営 総合陸上競技場 地域イベント 現地視察	14:30 セレモホール 視察 1拠点 300件超え	15:00 コンタクトセンター 倉庫・DX業務 管理職スタッフ 講演あり	16:00 社長講話 特別企画	17:00～18:50 懇親会 希望者限定
-------------------------	-------------	--	--	--	--	--	--------------------------------------	--

※解散は「JR鳥羽駅」周辺の予定です。

東京でも懇親会後日帰り可能

往路：JR東京駅▶JR伊勢市駅
①7:12⇒10:30 ②7:18⇒10:30
復路：JR鳥羽駅▶JR東京駅
①19:17⇒22:57 ②19:24⇒23:12