

最新の業界情報が手に入る!!

登録無料

船井流 葬祭業繁盛メルマガ

葬祭業界の最新の成功事例情報や、メルマガ限定のセミナー情報など年会費無料で手に入れる事ができます!

- 年会費・登録費無料!
- 定期的に全国各地の成功事例情報が手に入る!
- 最新のセミナー情報がいち早く手に入る!
- 葬祭業界の時流情報が手に入る!

ご登録はこちらから!!
2つのパターンからご登録頂けます。

1 右記のQRコードを読み取り頂き、
メールアドレスをご登録ください!!



2 葬儀経営.com からもご登録頂けます。

<http://sougiikeiei.com/>

検索

葬儀経営
お役立ち
サイト

対象企業 葬祭業に関連するメーカー・商社様・制作会社様等
葬祭業向け経営研究会パートナー企業
パートナー企業会員募集中!!

2ヶ月に1回開催される各回において、
葬儀社様向けに貴社の
プレゼンテーションを行うことが可能です!

詳しくはスタッフまでお尋ねください。

入会金 0円

月々 15,000円(税抜)

年間費 180,000円(税抜)

お問い合わせ
お申込みは

葬儀経営.com

葬儀経営

検索

☎ 03-6212-2931

平日/9:30~17:30[年末年始は除く]



国内最大規模の葬祭業経営者向け定期勉強会

プレミアムコンパクト葬 経営研究会

2019年度版



Case.1 静岡県 ライフサービス株式会社様

1日1組 貸切式場で200件超え!
新ブランド立ち上げから8年で900件!

Case.2 兵庫県 株式会社北神社様

15年ぶりに出店!1年に2式場OPEN
コンビニ改装 初年度100件超え!

Case.3 愛知県 三河葬具愛心殿株式会社様

3億弱の葬儀社が13年ぶりの出店!
コンビニを改装し、OPEN2年で営業利益1,000万円増!

Case.4 岡山県 有限会社備前屋様

旧式場をリニューアルOPEN!
シェア11%UP「圧倒的1番店に返り咲き」

Case.5 栃木県 有限会社三誠様

たった1年で売上5,000万円!営業利益4,500万円UPを実現!
地域最後発でも家族葬シフトに成功!

全国約100社の葬儀社が集まる葬祭業専門の経営勉強会 プレミアムコンパクト葬経営研究会

プレミアムコンパクト葬 経営研究会とは

北は北海道、南は沖縄から全国の葬儀社が集まる経営勉強会でチャレンジしている企業が8割を占めます。全国の葬儀社が2か月コンサルタントに相談したりする場も多数。またコンサルタント

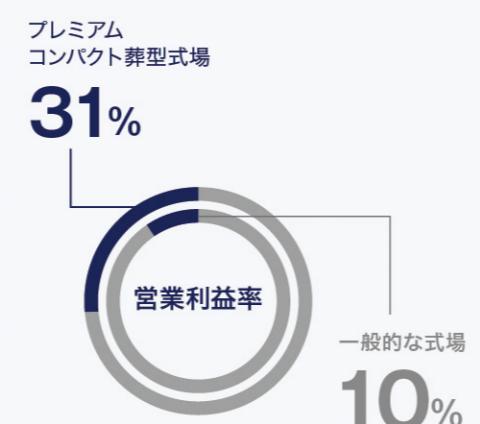
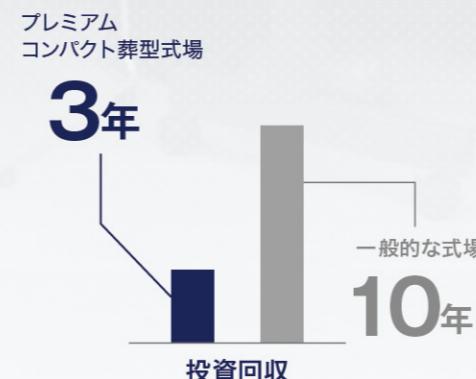
す。中でも、小型化している葬儀の中でプレミアムコンパクト葬を業績アップのためのソリューションととらえ、に1回集まり、業績アップ事例を情報交換するだけでなく、本音で悩みを仲間である別会社の経営者やからの時流講座や最新事例講座もあり、と盛沢山の内容で経営を学ぶ勉強会です。

※経営者の方のご参加に限ります。

“今”的時流に適応した業績アップソリューション「プレミアムコンパクト葬」



数字で見るプレミアムコンパクト葬 一般的な式場との違い



プレミアムコンパクト葬は 時流にも適応したビジネスモデル!

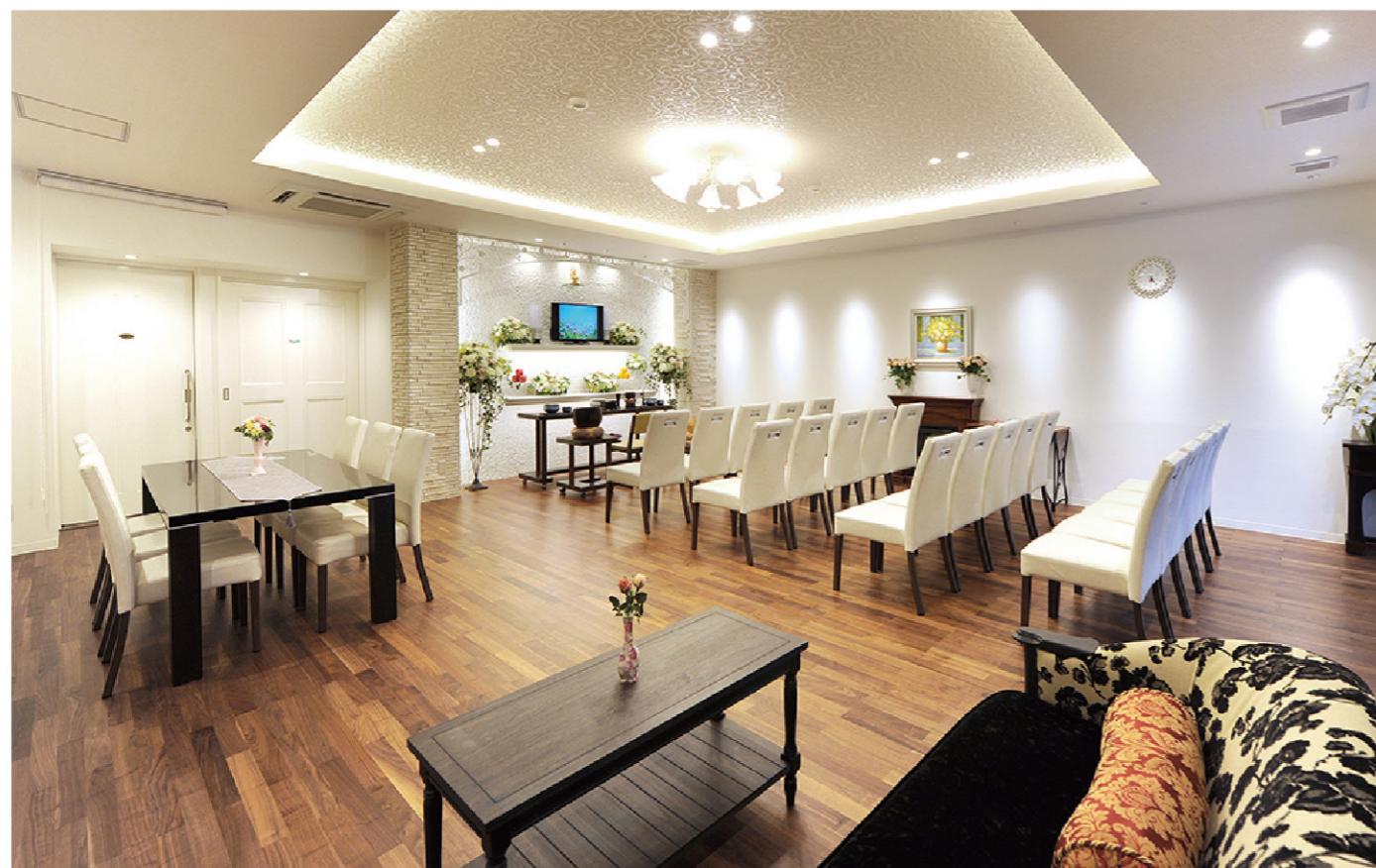
- 単価ダウンが進んでもしっかりと利益が残せる
- 計画的出店で採用に困らないようになる
- 地元のシェアを相乗効果で高めることができる
- キャッシュフローが著しく改善する!
- 既存式場の改装リニューアルでもOK!

プレミアムコンパクト葬経営研究会では
たくさんの成功企業がご参加されています。

次のページより今回は
5社をピックアップしてご紹介します!



家族葬ブランド“ラビュー”立ち上げからわずか8年で年間900件の施行を達成！一日一組の貸し切り式場



げからわずか8年で年間900件の
ながら、年間施行件数200件超え！



ライフサービス株式会社では、家族葬ブランド「ラビュー」を立ち上げから、わずか8年で900件の施行を達成されています。急成長を続けるラビューはなぜ、こんなにも、お客様に選ばれているのか？その理由の一つはハイイメージ大衆商法にある。ハイイメージ大衆商法とは、「こんな綺麗な会館で、こんなにクオリティの高い家族葬がこの値段で受けられるの？」というギャップのあるビジネスモデルのことを表している。また、近年、一般化が進む家族葬に特化した、いわば時流適応したブランド戦略となっている。

**ハイイメージ大衆商法を
活かし時流適応の“家族葬”
に特化したブランド戦略**

急成長を続いているライフサービスの強みとは？

ハイイメージ大衆商法と言っても肝心の初期投資がかかり過ぎれば、当然投資回収も遅くなる。つまり、回収が遅れるという事は次なる投資にまわせるお金が生み出しにくいという事。またラビューでは、値付けがお客様の予算帯、そして競合の価格設定と比べても絶妙のバランスを取つていい。そのため、お客様の支持を集め事が可能である。家族葬＝低価格と取られがちだが、低価格でも粗利率を意識した商品設計を行う事ができれば、粗利額は確保する事ができる。実際に初期投資を抑えたローコスト出店で、償却前利益にて5年回収をしている。つまり、小手先のテクニックだけではなく、本質を理解したブランド戦略を構築・実行することで、健全経営・健全成長を続けていく事ができる。



最後に、新たな式場を建てる際に、もつとも意識しなければならない一つは、スタッフのオペレーションである。スタッフ数を最少、何人であればオペレーションを効率的にまわすことが出来るか、を考え式場設計を心がけることで、利益率の向上に繋げることができる。また社員の休みを月9日にする事で従業員満足度アップと採用力強化にオペレーション効率のよさが繋がっている。会館が増えるごとに人をしっかりと採用していく計画を立てており、2011年より安定的に大学生を対象に新卒採用を行つている。また、新卒採用を行ううえでは、他業種との比較もされるので、休みも葬儀業界では珍しい月9日にしている。そうすることでの離職率も非常に低く、成長の原動力となっている。

**1年間1会館出店！
しかし健全経営・健全
成長の秘密とは？**

**葬祭業界では異例の
社員休日、月9日！**

15年ぶりに出店！ コンビニ改装 初年度100件



1年に2式場OPEN 超え！営業利益1000万超え！

兵庫県加古川市に本社を置き、現在、5式場・1相談室を構える株式会社北神社。2017年、北神社は15年振りに出店を行った。驚くことに1年に2式場の出店である。1つは、高砂店。もう1店舗は西神戸店である。なぜ、15年ぶりの出店であったのか。それは過去に、3年連続の赤字。2000万円もの赤字の大危機に見舞われた時期があつた事にある。そこから見事V字回復を達成し、2017年に出店までに至った。

1店舗目である高砂店はシェア0エリアの立地に出店し、初年度から売上3000万、営業利益1000万という結果をたたき出している。また、驚くことに2店舗目である西神戸店は、まだ出店から1年が経過していないものの、初年度の件数が100件を超えるペースである。そのため、当然の事ながら、1店舗目である高砂店よりも売上・営業利益ともに大幅に伸ばす結果となつた。



会館併設であり会館オープン前(工事中)にオープンした
相談室兼事務所

大成功を収めた、高砂店・西神戸店では、会館のオープン前に併設している相談室兼事務所（コンテナ式）をオープンする事でオープン前に会員入会件数を約200件獲得した。

こうした取り組みはいわば、認知活動である。その一環として、西神戸店で新しく取り組んだのは、相談室側面全て看板化（左図）である。

結果、実際に相談に来られたお客様の経路を聞いてみると、看板を見てこられた方も多數いたという。

北神社の10年後の目指すビジョンとして、2026年には、兵庫県一番の葬儀社を掲げている。昨年2018年には、既存会館のリニューアルを行い、リニューアル後単店での過去最高件数を記録。



2000万円もの 赤字から15年ぶりの 出店の理由

西神戸店では、オープン前に 会員獲得200件超え

その後も 成長し続けた、 “今”的状況は？

大成功を収めた、高砂店・西神戸店に着目したい。

もちろん、ただ相談室を早く、会員獲得のために、オープン前の販促活動である折り込みチラシやポスティング活動、また近隣2000世帯に対しての挨拶周りなどの取り組みを行った結果

である。

西神戸店では、会館のオープン前に併設している相談室兼事務所（コンテナ式）をオープンする事でオーブン前に会員入会件数を約200件獲得した。

見事、2000万円の赤字からV字回復を達成し、その後、15年振りの出店も2式場とも成功させた北神社は、5年間で約2倍以上の成長を遂げている。

見事、2000万円の赤字からV字回復を達成し、その後、15年振りの出店も2式場とも成功させた北神社は、5年間で約2倍以上の成長を遂げている。

家族葬ブランド立ち上げで、平均単価60万円、 投資回収約5年！オペレーション効率を重視した



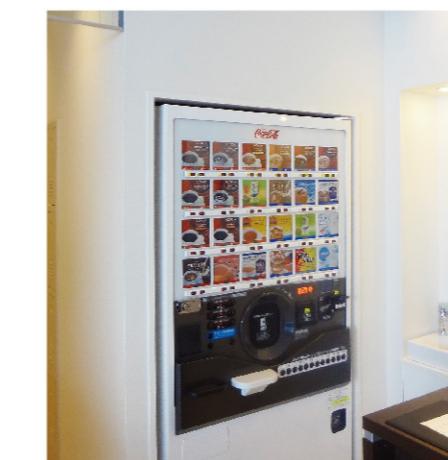
施行件数75件で償却前営業利益1000万円! コンビニ改裝型のプレミアムコンパクト葬式場！

愛知県豊橋市に本社をおく三河葬具愛心殿株式会社は、2015年2月に家族葬ブランドである「オクリエ」が誕生した。オクリエは、本社から車で約10分の場所に位置するコンビニ跡地の立地に出店した。

家族葬ブランドを立ち上げた理由は、当初より自社施工エリアにて家族葬シェアが高まつてきていたことにある。本社エリアにあるセレモニーホール愛心殿は駐車場350台収容、3階建て、式場は200名以上が収容できる昔ながらの大型式場である。家族葬の波が押し寄せてきている事は重々承知しているが、自社エリアにおいて家族葬を開いていくことは単価下落につながる事として、決断を決めかねていた。そこで、今までの自社ブランド「愛心殿」とブランドを分け、誕生したのが、家族葬ブランド「オクリエ」であった。

オクリエでは、コンビニ跡地を改装した際に、一番重視したのが、オペレーション効率である。式場全体のレイアウトでは廊下、ロビースペースを極力省いた設計を行い、30名規模での家族葬式場ができる仕様となっている。式場スペースとリビングスペースの境目は、パーテーションになつておらず、会葬人数が増えた場合、対応できるように設計している。

また、リビングスペースを利用したお葬式に対応する



1杯52円の原価がかかるが、スタッフを一人つけることを考えると非常に効率的で、かつ遺族の方々が参列者に気を遣わなくて良いと評判は良い。

早期回収を終えようとしているオクリエでは、2018年にさらにもう一店舗プレミアムコンパクト葬モデルの式場を出店した。そちらの店舗でも初月から10件の施行を記録。今後の成長に更なる期待ができる。

2015年から プレミアムコンパクト葬 を導入

オペレーション効率を重視した式場設計

約3年
オクリエ出店から
今後の展開は？

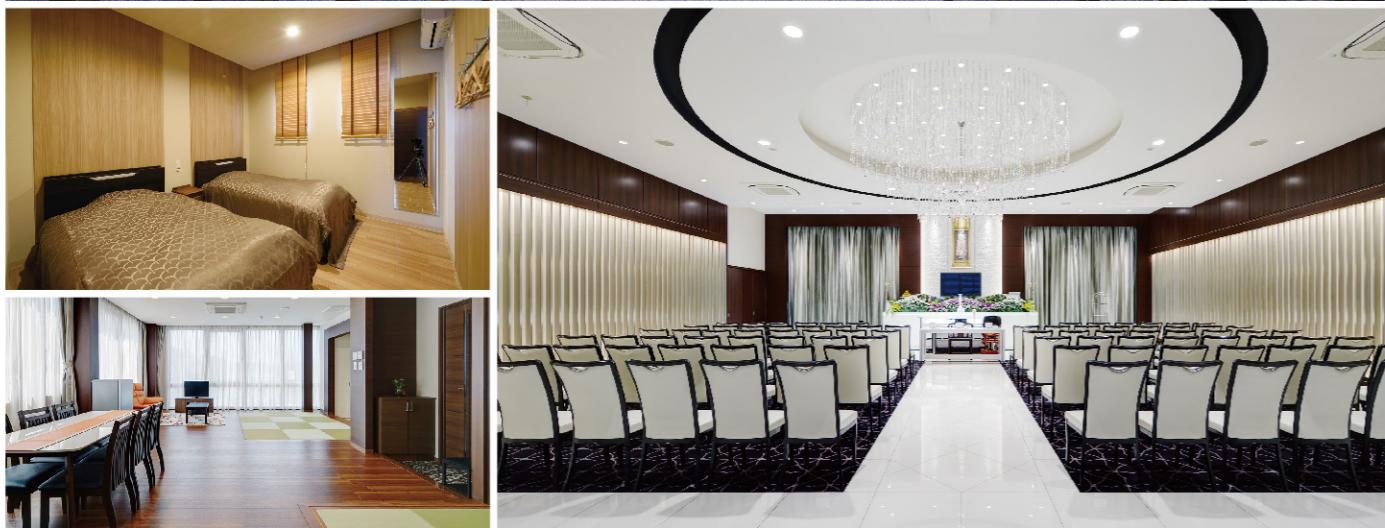
オクリエでは、コンビニ跡地を改装した際に、一番重視したのが、オペレーション効率である。式場全体のレイアウトでは廊下、ロビースペースを極力省いた設計を行い、30名規模での家族葬式場ができる仕様となっている。式場スペースとリビングスペースの境目は、パーテーションになつておらず、会葬人数が増えた場合、対応できるように設計している。

また、リビングスペースを利用したお葬式に対応する

オクリエのポイントとして挙げられるのは、タイトルでもあるように投資回収の早さである。出店から約3年が過ぎようとしているが間もなく投資回収が終了する状態となる。その理由の一つは利益率の高さである。稼働率はもちろんの事であるが、施行件数75件でも償却前営業利益が1000万円以上出る利益体質であり、この高い利益率が実現できなければ、早期回収は難しいと言える。よって、これがまさにプレミアムコンパクト葬モデルのポイントと言える。

オクリエでは、2018年にさらにもう一店舗プレミアムコンパクト葬モデルの式場を出店した。そちらの店舗でも初月から10件の施行を記録。今後の成長に更なる期待ができる。

旧式場をリニューアルOPEN！シェアさらにプレミアムコンパク



会社名	有限会社備前屋
設立	1970年
代表者	代表取締役 岡本 洋子
資本金	430万円
所在地	<p>【本社】岡山県瀬戸内市邑久町豊原 90-1 【営業所】オプジェ邑久、オプジェ牛窓、オプジェ西大寺</p>

11%UP「圧倒的1番店に返り咲き」ト葬型式場新規出店決定！



▲リニューアル前の備前屋

岡山県瀬戸内市に本社を置く備前屋。備前屋は瀬戸内市に2会館を所有している。しかしながら、いずれの会館も建物自体が老朽化しており、決して会館自体の商品力が高い状態ではなかった。商圈内の競合はほぼ1社のみ。シェア自体も拮抗しているため、数年前より改装を行いたいと考えていた。そして、2017年に改装リニューアルの決断を行った。

リニューアルにあたり、葬儀社であれば誰もが心配する「改装中の施行」。備前屋では同商圈に会館を2つ保有しているので、1棟ずつ改装を行い、工事中の施行は工事をしない会館で対応を行つた。



▲リニューアル後の備前屋

建物の老朽化から リニューアルを決意

シェア11%UP! 「圧倒的1番店に返り咲き」

営業利益率は 15%以上もアップ。

タイトルに記載があるように備前屋は改装リニューアル後、シェア11%UPを達成し、圧倒的1番店に返り咲いている。冒頭でも記載があるように、元々シェアは拮抗状態。昔は揺るぎ

タイトルに記載があるように備前屋では、商圏内のシェアが約62%と圧倒的1番店の結果を残している。

改装リニューアルの場合、既存にある会館のリニューアルを行うため、初期投資は別として、かかつてくるランニングコスト（販管費）は今までと同じ。言つてしまえば、件数（売上）が増え、その増えた分の粗利額がそのまま営業利益に直結するという事となる。こちらが、新規出店の場合と大きく違う、改装リニューアル型の大きなポイントとなる。

改裝リニューアルによって得られた事はなにも件数の増加だけではない。改裝後には、人員オペレーションの効率も大幅にアップした。その理由はオペレーション効率を意識した式場設計にある。その結果、営業利益率が15%以上もアップし、大幅な利益向上に繋がつた。もちろん、このような結果を出している成功の裏側には、緻密に練られたマーケティング活動がある。実際に、リニューアル前からリニューアル後にかけての販促活動が成功の肝だつたとも言える。



備前屋は2018年春、既に新規出店が確定している。その店舗も「プレミアムコンパクト葬モデル」での出店であり、出店後の件数の増加も大いに期待できる。

備前屋の今後の展開は？

たった1年で売上5000万営業 地域最後発でも家族葬シフトに成功し、



利益4500万UPを実現した 業績を伸ばし続ける全客層付加モデル

**地域最後発で
家族葬ブランド
立ち上げに着手**

栃木県那須塩原市に本社を置く、有限会社三誠（なすの斎場グループ）。那須塩原市では2012年頃から地域密着の老舗や異業種参入のプレーヤーが家族葬式場を保有し、家族葬化が進んできた。そんな中、当時、200坪以上の式場を複数保有していた三誠はそこまで順調に伸ばしてきた、件数、売上に陰りが見えはじめた。

そのような状況の中で、プレミアムコンパクト葬経営研究会に参加し、家族葬に完全にシフトして驚くほどに業績を上げられている会社を何社も目の当たりにして家族葬シフトを決意。運が良いのか悪いのか、ちょうどそのタイミングで既存式場の一つで小火（ぼや）が発生、これを機にプレミアムコンパクト葬モデルへのフルモデルチェンジを実施した。

外的要因が大きかつたが結果としてはこれが大きく業績を伸ばす要因となつた。リニューアル前30件、営業利益1000万円前

度だったサテライト式場がフルリニューアルを経て年間90件、営業利益3500万円を生み出す大きな収益源となつた。

また、三誠はプレミアムコンパクト葬モデルへのフルリニューアルと同時に、15名程度までの小さなご葬儀だけに特化した22坪の超小型式場をOPENさせた。

これは、プレミアムコンパクト葬モデルの主要客層である30名程度の葬儀よりもうひと回り規模の小さな葬儀を執り行う客層をカバーするためである。

この、超小型式場モデルもより規模が小さく単価の安い客層を対象にしているにも関わらず、営業利益率が50%を超える。これは、1名ですべてのオペレーションを回せるような式場設計、粗利益率

投資回収1年、営業利益1000万円を生み出す22坪の超小型式場

より小さい葬儀の客層を付加！



22坪でも営業利益1000万円を生み出す超小型式場「つむぎリビング西那須野」

縦のブランド開発と並行して進む、働き方改革とCRM

プレミアムコンパクト葬モデルや超小型式場モデルを武器に一気に業績を伸ばした三誠。

2019年には新エリアへのプレミアムコンパクト葬モデルの出店、旗艦店のモデルチェンジ、新しい顧客管理のシステム導入や本社改装など多くの仕掛けを予定している。

特に注目したいのが、2019年

80%を超える商品設計がポイントとなつていて。連法案への対応を前提とし、2017年から手掛けて進化を続いている自前のコンタクトセンター業務である。

三誠のコンタクトセンターはお客様からの入電を一手に受けるインバウンドコールの担当者と葬儀後に必要なご説明やアフター商材の商談を電話にて行うアウトバウンドコールの担当に分かれて、グループ全体のお客様とのやり取りを専門に行う部署である。

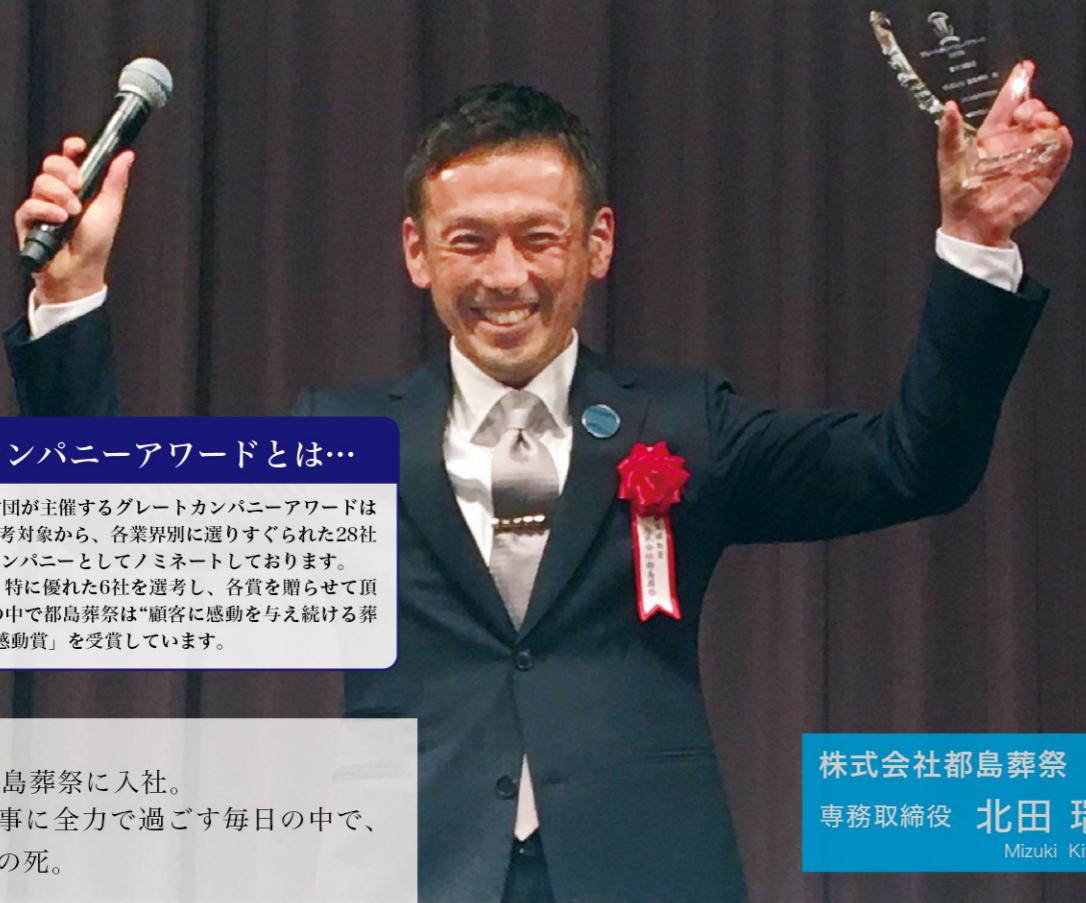
この存在により、三誠は施工担当者の人数を変えず、1名がマネージャー業務のため月当たりの施工受け持ち件数を減らしているにも関わらず、1年で施工件数が80件伸びた。さらに、各人の休日日数を増やし、従業員満足度アンケートの数値が大幅に向上するという成果をもたらしている。

「働き方改革関連法案」への遵法対応は必須だが、葬儀社にとっては頭の痛い部分も多いにある中、三誠では業績アップの仕掛けだけではなく、大きく業績を伸ばしながらここへの対応も進んでいる。このバランス感覚も三誠の魅力の一つである。

顧客第一主義で感謝の声 年間200通のお札状が届



グレートカンパニーアワード2016 顧客感動賞受賞



グレートカンパニーアワードとは…

一般財団法人船井財団が主催するグレートカンパニーアワードは8,000社を超える選考対象から、各業界別に選りすぐられた28社の企業をグレートカンパニーとしてノミネートしております。さらにその中から、特に優れた6社を選考し、各賞を贈らせて頂いております。その中で都島葬祭は“顧客に感謝を与え続ける葬儀社”として「顧客感動賞」を受賞しています。

18歳の頃に都島葬祭に入社。
日々現場の仕事に全力で過ごす毎日の中で、
突然訪れた弟の死。

葬儀社として、そして遺族として向き合った
そのお葬式をきっかけに都島葬祭は大きく変化することとなる。

家族に寄り添う、家族葬にいち早く特化することを決め、本当に後悔のない、ありがとうがあふれる葬儀を提供し続ける。

現在は専務取締役として、地域密着戦略の中心を担い、地域になくてはならない存在として在りつづけている。

株式会社都島葬祭
専務取締役 北田 瑞紀氏
Mizuki Kitada

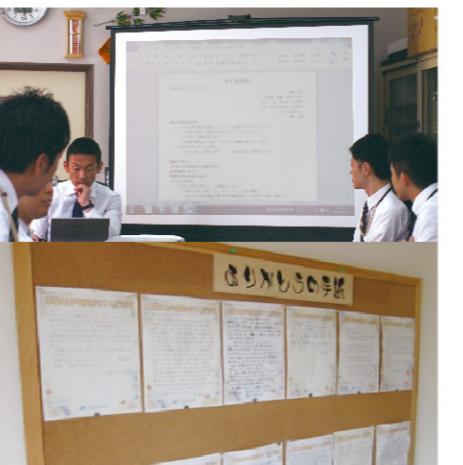
会社名	株式会社都島葬祭
創業	1945年
代表者	代表取締役 北田 享二
資本金	1,000万円
【本社】	大阪府大阪市都島区都島本通2丁目16-8
【営業所】	家族葬ホールコスモール都島 お葬式相談室都島本通り お葬式相談室コスモール北 お葬式相談室コスモール旭
所在地	

続出！地域密着型経営で く感動葬儀社の姿とは！！

から家族葬に特化 反発を乗り越え、2001年

大阪の中心地にほど近い、都島の地で70年近く続く葬儀社。2001年から家族葬に特化した経営方針で施行件数を伸ばしてきた。その背景には、大手互助会の出店、異業種の参入などがあったためである。その際に、創業以来自分達の原点にあるのは、「お客様の心に寄り添うこと」。ならば、ご家族のためにとことんご奉仕をしよう。悩みに悩んだ結果、当時はまだ一般的でなかった家族葬の特化に舵をきることにした。その理由は、当時、家族葬比率は少なかつたとは言え、年々増加傾向にあつた事から、他社との差別化となりえるためである。しかしながら、一般葬との単価の違いなどから、同業他社から反発を招いたほか、社内からも方針転換に賛同できず、退職する者もいた。それでも、ぶれる事なく前に進み、自社の想いや考え方などを地域に発信し続けた結果、現在では、都島区エリアにおいて、圧倒的第一番のシェアを獲得するまでになつた。

なぜ、年間200通以上の感謝のお手紙が お客様から届くのか？？



では、都島葬祭がなぜ、年間200通もの感謝のお手紙を頂くのか？その理由の一つとしてあげられるのは、毎朝1時間もの時間を取つて行われる朝礼にある。都島葬祭では、葬儀担当者が、必ず自身が担当したご家族に対し、手書きのお手紙をしたためている。そこには、故人の想いやご家族の気持ちを限られた時間の中で、ヒアリングした内容を基に担当者の想いがつづらされている。そうした取り組みを会社の

都島葬祭は7年間で施行件数、約3倍となる実績を積み上げてきた。その成長の鍵となるのは、実行力とチャレンジ精神である。お葬式相談室をはじめ、提携店制度など様々な事にチャレンジし、確実に実行してきた。それらの行動は、いずれも都島葬祭が大切にしている「葬儀に対する想い」からきているものである。現在では、クラウドによる時間管理システムを活用し、社員の仕事状況をWEB上で管理・共有を行つてている。こうした活動もお客様の想いにきめ細かく対応できる体制づくりを行つてている。また、頂いたお手紙を冊子としてまとめ、お客様に持ち帰つて頂けるような体制もつくり、更にお客様から選ばれ、感動され続ける葬儀社を目指している。

財産にすべく、朝礼では、葬儀を行わせて頂くお客様の情報を共有しながら、社員同士が忌憚のない意見を交わす事でサービスの質の向上、新人の育成にもつなげている。

「想い」を大切に、 チャレンジをし続ける企業

「手紙」である。アンケートの返信と

いう訳ではない。お客様から頂くお手紙は全体の30%、担当者最高で42%という驚異的な数字をたたき出している。

船井総研のお付き合い先優良数值でもお手紙取得率は、約10%程度で

会員様の約8割が プレミアムコンパクト葬経営研究会 たくさんの成功事例が

- 商業施設へ事前相談サロン出店で年間事前相談件数**200件**へ
- すぐできる打ち合せツールにより半年間で平均単価**10万円**アップ!
- 一人あたりの粗利を最大化する組織改革により営業利益**15%**を達成
- ファサードリニューアルだけで事前相談件数が**3倍**に!

業績アップを達成。 では、ご紹介した成功事例以外にも 生まれています！

※2018年度会員様向けアンケート調査より

- 専属パート4人のアフターサロンを出店。单店で売上**2,500万円**アップ!
- 人口3万人都市で、葬儀・仏壇・墓石のお悔み総合化により年商**6億5千万円**へ
- チラシを目立つ興味のあるものに変え折込頻度を高くし、年間売上**120%**へ
- 新しく会員制度を立ち上げ初年度目標**300件**獲得を3ヶ月間で達成した方法

他の勉強会と何が違うのか？プレミアム

コンパクト葬経営研究会の4つの特徴

特徴①

業績を伸ばすことが最大のこだわり。

「よい話を聞いて終わり」にならぬよう、実行して結果はどうだったかという検証、そして実行というサイクルを回して業績アップを伸ばします。

特徴③

同業種の志高き経営者仲間ができる。

「経営者同士で本音で語り合える」そんな場がプレミアムコンパクト葬経営研究会です。プレミアムコンパクト葬経営研究会では、各社が成功事例を持ち寄り共有することで、共に成長ができる志高き経営仲間が出来ます。お互いを高め合う環境があるからこそ、業績を伸ばすきっかけにもなります。

特徴②

双方向での情報交換会。

一方的にコンサルタントが話をするのではなく、葬祭業経営者同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談する事もできます。

特徴④

年に一度繁盛店視察クリニック

プレミアムコンパクト葬経営研究会では、情報交換を行うだけでなく年に一度会員様の中から特に繁盛店である企業様へ視察に伺います。成功している企業様の実際の現場を見る事で数多くの気づきを得ることができます。

勉強会1日の流れ

出し惜しみすることなく、本音で話し合います。

【勉強会の風景】



当日のスケジュール



1 \ 船井総研最大 / 経営戦略セミナー参加

経営戦略セミナーは2019年で93回を数える、経営トップの方に向けたセミナーです。3日間に渡り、船井総研のトップコンサルタント、また全国でも有名な経営者を中心とした講師陣が登壇する総力祭です。様々な角度、視点から情報を得ることができ、業種は違えど、学ぶものは多く、日常生活では持てない発想をお持ち帰りいただいております。おかげさまで、2018年開催時には、3日間のべ6,974名の皆様にご参加いただきました。

会員様にはそんな進化し続けるビッグセミナーへご参加いただけます。

※2019年8月21日(水)~23日(金)開催

※ご入会いただくと、会期3日間のうち、2日間研究会費充当でご参加いただけます。



2 \ 会員様限定 / 繁盛店視察ツアー開催

年に1回の繁盛店視察クリニックでは、実際に研究会で紹介しているモデル店に出向き、実際に繁盛している企業様・店舗に直接伺うことで、肌で繁盛している理由、自社で取り入れられることを学ぶことができます。視察以外にも、成功されている経営者様の講演や会員同士の情報交換などが行われます。さらに、船井流マーケティング理論と照らし合わせながら、繁盛のポイントを船井総研のコンサルタントが解説させていただきます。「どこを見るのか?」「どう見るのか?」「どう活かすのか?」が分かりますので、個人で観察されるよりも効率的にインプットすることができます。



3 \ 通常 40万円相当 / 組織力診断プログラムサービス

日本国内の労働力人口の減少により、今後、多くの企業は本格的に「人材獲得競争時代」に突入します。この人材獲得競争の過熱は人材側が“より会社を選びやすくなる”ことを意味します。そのため企業が持続的に成長していくためには、人材採用だけでなく「人材の受け入れ体制（組織力）強化」も重要となります。そのような状況を受け、船井総研では人材の受け入れ体制レベルを把握できる「組織力診断プログラム」を開発しました。すでに実施した企業様からは「自社の課題が明確になった」「改善状況を確認するため定期的に実施したい」と多数のお声を頂いています。

※初回のみ無料。2回目以降の実施は有料となります。



プレミアムコンパクト葬 経営研究会の

5 会員様限定コラムの配信

100業種を超える領域をコンサルティングしている船井総研の各業種におけるトップコンサルタントが執筆しているコラムを購読する事が出来ます。同業種だけでなく、違う業種の成功事例をはじめとした情報を収集することで新たな視点や方法を手に入れることができます。



7 2カ月に1回の業績向上レポート

例会のない月は船井総研コンサルタントによる『業績向上レポート』をお届けします。

業績向上レポートでは、葬祭業専門の経営コンサルタントが2ヶ月間の間に起こった実際の事例をもとに業績アップ手法をお伝えします。レポートに関しての質問も気軽に出来るため実際に自社に落とし込んでいくことができます。



9 会員様限定のChatwork

聞きたい時に、聞きたい情報が手に入る！『会員様限定Chatwork』

例会のない時にも、会員様同士しか見ることのできないChatworkページで様々な情報が行き来しています。

「今度、社葬があるのだけれどマニュアル持っていないませんか？」など聞きたい時に、聞きたい情報を聞くことができます。



4 \ 通常 30万円相当 / 「Indeed 対応型」採用サイト作成ツール提供

日本国内で月間1000万アクセスのある求人サイト「Indeed」と業種別の中小企業に特化した船井総研のコンサルティングを融合させた採用支援サービスです。WEBによるダイレクトリクーリーティングと業種別に特化した採用を実施することで、企業と求職者の最適なマッチングを生み出します。ご利用中の企業様からは「応募数が増えた」「採用コストの大額な削減ができた」など即時に結果につながるサービスとしてご好評をいただいております。



10大入会特典

6 セミナー・商品 20%OFF で購入可能

コンサルタントが発信する情報を「より多くの方に伝えたい」、「より多くの方にヒントを見つけていただきたい」、そのような思いからセミナー開催や、CD・DVD・マニュアルなどの発刊をさせていただいている。それぞれのセミナー・商品は、内容がより質の高いものになるように、業態開発、既存店活性化、人財開発、評価制度、店長教育などとテーマが絞り込まれていますので、会員様の関心に合わせて旬なものをお買い求めいただくことができます。



8 年に1度の無料コンサルティング

会員様限定の無料サービスとして、年1度の無料コンサルティングがございます。

「今、出店を考えているのだけれど…」「競合が近くに出店してくるので今後の方向性を相談したい…」など、日々のお悩みごとから、経営戦略の内容まで、幅広くご相談頂けます。



10 会報誌「FUNAI メンバーズ Plus」

経営のヒントは、同業種だけでなく、異業種からも見つかります。船井総研研究所が提供する情報サービス「FUNAIメンバーズPlus」では、業種を超えて経営者の皆様に知りたい最新の成功事例、コンサルタントが現場で掴んだ最新情報を、情報誌、WEB、CD、ニュースレターの4つの媒体でお届けします。

※「FUNAIメンバーズPlus」は、一般料金36,000円(税抜)の年会費が、研究会入会中は無料となります。



情報を手に入れる事ができる
のは、もちろんの事ですが、
現場視察もさせて頂けるので
助かっています。今後、自社
が視察先に選んでいただける
よう頑張ります！

会員様からのお声

～Customers Voice～

会員様から頂いた“お声”
ほんの一例ですがご紹介させて頂きます。



株式会社セレモ
常務取締役 小林 亮一郎 様

同じ志を持つ仲間たちがお互い 自社の成功・失敗事例を発表し合って会社の向上を計っています。そこへ船井総研さんのアドバイス合い、それが入ってすごくいい雰囲気の会です。

自社の成功、失敗事例を発表し合い、会社のさまざまな向上を計っています。
そこへ船井総研さんのアドバイスが入ってすごくいい雰囲気の会です。

毎回テーマが設定されているので、とても勉強になります。
自分たちがしらなかつた事も多く学べています。



広仏コーポレーション株式会社
代表取締役社長 路 裕一郎 様

仲間意識をもち、尊敬できる方が多いです。

今回もとてもよい勉強になりました。ありがとうございました。



株式会社高田
代表取締役 高田 樹生 様

今回せめて少し勉強になりました。
ありがとうございました。

他社が行っている成功事例など、ネットワークも広がるのでとても助かっています。

最近入会させて頂いたばかりですが、勉強会の雰囲気に驚きました。ただ、情報を共有するだけでなく、アドバイスするだけではなく、アドバイスするのもたくさん頂けるのでとても満足しています。

プレミアムコンパクト葬経営研究会の魅力は、自社の悩みや実行する前の不安をこの会で相談し、後押し、解消していくだけです。参加されている皆様が前向きで新しい取組みをなされているので、非常に勉強になりますし、刺激を受けております。

プレミアムコンパクト葬経営研究会の魅力は、自社の悩みや実行する前の不安をこの会で相談し、後押し、解消していただけます。参加されている皆様が前向きで新しい取組みをなされているので、非常に勉強になりますし、刺激を受けております。

各地域でがんばっている葬儀社の社長さんの声が聞けます

各地域でがんばっている葬儀社の社長さんの声がきけてはげみになります。



株式会社ヨコカワ
代表取締役 横川 英士 様



株式会社肥後葬祭
常務取締役 越口 大亮 様



プレミアムコンパクト葬経営研究会を通じ、お互いを高め合う事ができる“同志”ができました。悩んだときこそ、プレミアムコンパクト葬経営研究会の同志の皆様に相談しようと思う時も多いので、大変満足しています。

「勉強をする」とつよりも自分の悩みをみんなで考えてもらえる、そんな内容の会ですね。自分の先を行く社長様の“生”の意見は、どんなコンサルよりも有意義かもしれません。(すみません、船井様…)

「勉強をする」とつよりも自分の悩みをみんなで考えてもらえる、そんな内容の会ですね。自分の先を行く社長様の“生”的意見はどんなコンサルよりも有意義かもしれません。(すみません、船井様…)

5年前に入会以来、すばらしい同志に恵まれ、行くも毎回楽しく思います。成長したい人は集まります。

5年前に入会以来すばらしい同志に恵まれ、行くのも毎回楽しみにしています。成長したい人は集まりましょう。



株式会社花駒
代表取締役 上野 雄一郎 様

様々なエリアの成功事例が聞けるので勉強になります。自社で抱えている悩みも相談できるので毎回楽しくです。

様々なエリアの成功事例が聞けるので勉強になります。自社で抱えている悩みも相談できるので毎回楽しめます。



有限会社ながたに生花
専務 長谷 真人 様



株式会社ヨコカワ
代表取締役 横川 英士 様



株式会社京典
代表取締役 猪熊 勇次郎 様

昨年の9月に入会いたしました。最初はどのような会か不安でしたが、全国各地から情熱のある方が集まり、様々な考え方や成功事例が学べてとても有意義な時間を過ごしています。会社を経営するにあたって沢山の悩みや迷いがありますが、この会に参加する事で同じような悩みを抱えている方や、実際にそれを解消する方法、解消された方の話を聞けるので毎回参加する事が本当に楽しめます。

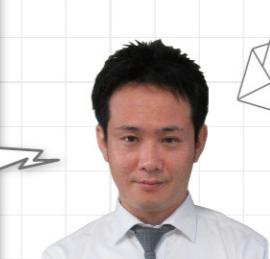
昨年の9月に入会いたしました。最初はどのような会か不安でしたが、全国各地から情熱のある方が集まり、様々な考え方や成功事例が学べてとても有意義な時間を過ごしています。会社を経営するにあたって沢山の悩みや迷いがありますが、この会に参加する事で同じような悩みを抱えている方や、実際にそれを解消する方法、解消された方の話を聞けるので毎回参加する事が本当に楽しめます。

新たに発見は勿論の事、意志の強さ

柔軟な思考を得る事が出来ています。

又、様々な実例を知る事が出来、自社の

経営戦略に役立たせていただいています。



有限会社辰若商店
専務取締役 達 宏之 様

数字を見るだけではなく、その数字を分析していく、その結果などをして、その結果なにをしなければいけないのかまでわかる内容の濃い勉強会だと思います。



2か月に1回の頻度がちょうどよく思えます。プレミアムコンパクト葬経営研究会の参加を通じ、自社の取組みが他社で行った場合とどう違うのか。もっとよくするためにどうするのか。全て事例ベースで情報交換できる事に価値を感じています。

雰囲気自体もすごく好きです。それぞれの会社ごとに会社の規模が違いますが、だからこそ、色々な角度からの視点を得ることが出来ています。

プレミアムコンパクト葬経営研究会に参加することで自分自身の気がより引き締まります。社内にいるばかりで新しい考え方も生まれないと思っていましたので、この会を通じ、新たな発見も見つかります。



日本における葬祭業に特化した勉強会は、プレミアムコンパクト葬経営研究会が一番かと思います。自分はまだ入会したばかりですが、会の皆様には大変よくしていただき、感謝しています。

ご入会までの流れ

1 御社の企業状況の確認



入会を希望して頂いた企業は、企業状況を確認させて頂きます。

2 コンサルタント面談



コンサルタントが面談をさせて頂き、御社の考え方、現状の状態、これから先目指していくたい事などヒアリングさせて頂きます。

3 入会資料送付



コンサルタントの面談後、入会資料一式を御社に送付させて頂きます。
※メールでお送りさせていただく場合がございます。

4 入会資料の記入・発送



入会資料が届きましたら、内容のご確認の上、必要事項を記入して頂き、弊社に郵送して頂きます。
※返信用封筒を同封しております。

5 入会資料の確認、入会手続き完了



入会資料を確認させて頂きましたら、弊社より入会手続きについてご連絡をさせて頂きます。

入会までのスケジュール

**最短1週間で
ご入会頂けます。**

確認 事項

※御社の状況によっては
ご入会を見送らせて頂く
場合がございます。

会 費

プレミアムコンパクト葬経営研究会は、勉強会やレポート、そして特典などを含めて非常にリーズナブルな料金体系となっております。

入会金は**50,000円** (税別) 会費 月々**25,000円** (税別) です。年間**30万円** (税別)

**プレミアムコンパクト葬経営研究会に
ご興味をお持ちの方に朗報です！**

無料
お試し参加
受付中！

定期的に開催される例会に
1社様1回のみ無料でご参加頂けます。

※お試し参加後、必ず入会しなければいけないという事はありません。

Q & A よくある質問にお答えします。

Q 研究会とセミナーの違いを教えてください。

A セミナーにご参加頂く場合、成功事例などの情報収集をする事は可能ですが、あくまで情報の一方通行です。研究会の場合、会員様同士による情報交換が積極的に行えますので、より具体的な落とし込みが可能です。また2ヶ月に1回の頻度で開催されますので、継続的な実践が行えます。

Q 定期例会に参加できない月があるのですが、会費は返金されますか？

A 欠席の場合もご返金はできませんが、例会で使用したテキスト、議事録等の資料をお送りしています。
また欠席の場合は代理参加(御社社員の方に限る)をおすすめしております。

Q 定期例会の日程を教えてください。

A 各研究会の開催日程、会場は、船井総合研究所オフィシャルサイトからご覧いただけます。
ページ右上の「サイト内検索」に、ご希望の研究会のお問合せNo.100554を入力して検索してください。



Q 定期例会で自社の取り組みを持ち寄るようですが、発表できるような大した事例がないのですが…

A 多くの方が最初そうおっしゃいます。研究会ではどんな小さな取り組みも大切にしたいと考えています。ぜひ自信を持って参加してください。
例会に何度も参加しているうちに、他の会員企業の事例に学びながら、皆さんレベルアップしています。

Q 入会金・会費の支払方法を教えてください。

A 銀行引落になります。
毎月ご指定の口座からお引落しいたします。年一括払いをご希望の場合は、請求書をお送りします。

年々会員数が伸びています！

満足度100%

**退会率3%以下の
非常に満足度の高い
勉強会です！**

2018年度**92社**、2019年度**120社**見込み



志の高いたくさんの企業様のご参加をお待ちしております！