

■開催概要

開催日：2024年2月22日(木・友引前) 10:30~17:20

会場：都市センターホテル(東京・永田町)  
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL.03-3265-8211

参加費：66,000円(1名様につき)  
(講演資料代、昼食代、消費税及び地方消費税含む)

年間購読者特別価格:49,500円(1名様につき)  
(講演資料代、昼食代、消費税及び地方消費税含む)

※特別価格は「月刊フューネラルビジネス」を総合ユニコムにて年間定期購読契約されている方、ならびに新規定期購読ご契約の方を対象とさせていただきます。

●総合ユニコムにて年間定期購読契約中のお客様  
下記「年間定期購読」確認欄にクーポンコードを記入した方のみ有効です。  
本誌2024年1月号に同封のクーポンコード案内をご参照ください。

●新規年間定期購読お申込み(2024年1月号より12冊)のお客様  
本セミナーと同時に申込みいただいた場合に限り、下記確認欄にてお申込みください。

2万円以上お得！  
年間定期購読の特典はこちら



現場サービスから事業戦略まで一冊網羅  
データ・事例で読み解く葬祭経営情報誌

月刊フューネラルビジネス  
FUNERAL BUSINESS

- 毎月25日発行/A4判約90頁
- 定価：5,500円(本体5,000円)+送料330円
- 年間定期購読料:46,200円(本体42,000円) [送料込]

本セミナーはWebからもお申込みいただけます

総合ユニコム 検索

<https://www.sogo-unicom.co.jp/>

Webからのお申込みでは、クレジットカード決済にも対応しています。  
※「トップマネジメントセミナー2024」トップより「参加申込み」ページへお進みください。お申込み完了後、確認メールが送信されます。



■お申込み方法

【インターネットでのお申込み】  
弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。

【FAXでのお申込み】  
下記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。  
参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。

【開催直前や当日の申込み受付】  
開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。  
当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。

●参加費のお支払いについて  
【インターネットでのお申込み】  
弊社HP経由でのお申込みは、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。  
なお、クレジットカード決済は申し込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご確認ください。  
当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。

【FAXでのお申込み】  
参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。  
お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。  
お振込手数料は貴社にてご負担願います。  
当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について  
代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて  
開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX. 03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項  
お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。  
講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。  
講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。  
ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。  
主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。  
開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

■お問合せ先

総合ユニコム株式会社  
『月刊フューネラルビジネス』トップマネジメントセミナー事務局  
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館 6階  
TEL. 03-3563-0099 / FAX. 03-3564-2560

お願い：ダイレクトメールの送付先変更または中止をご希望の方は、お手数ですが封筒ラベルに要件をご記入の上、総合ユニコム(企画事業部)までFAXにてご連絡ください。

■『月刊フューネラルビジネス』トップマネジメントセミナー2024参加申込書

お申込み FAX 0120-05-2560

この機会に「月刊フューネラルビジネス」の年間購読をご希望の方は、下記の「新規年間定期購読申込み」に☑印を入れてください。セミナー参加費を「年間購読者特別価格」とさせていただきます。

●会社名(フリガナ)	●貴社業種	●振込予定日( 月 日)
●所在地(〒 - )		●当日現金支払い希望……☐
		●ご担当者名( )
		TEL
		FAX
「月刊フューネラルビジネス」 年間定期購読確認欄	☐ 総合ユニコムにて年間定期購読契約中のお客様→【クーポンコード記入欄：】	
	☐ 新規年間定期購読申込み→【2024年1月号から / 購読担当者氏名(送付先)：】	
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名	●E-mail
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名	●E-mail
●出席者名③(フリガナ)	●所属部署・役職名	●E-mail

葬祭マーケットのピークを見据え、いま葬儀社が注力すべきことは何か？

【月刊】フューネラルビジネス  
トップマネジメントセミナー  
2024

～ 目標設定と戦略的実行 ～

【経営指標のヒント】【人材問題・生産性】【満足度向上と成長戦略】  
【経営方針実現の態勢づくり】【多店舗展開・出店戦略】



死亡人口のピークを迎えるといわれる2040年まであと15年。  
今こそ、自社の将来像や目標を確認し、事業計画にまとめ上げる絶好のタイミングです。

営業面では市場の伸び率以上の施行件数の獲得と、1件ずつの収益性を高めること、  
地域のなかで葬儀周辺での収益を上げる事業の展開などの課題が山積しています。

また将来に向けては、こうした事業を推進する人材の確保や育成、組織づくりを、  
生産性や収益性とのバランスを取りながら、目標に近づけていく必要があります。

葬儀社経営における多くの課題のなかで、取り組むべきテーマをどう考えるか。  
業界の専門家の分析や、取組み中の企業の考え・活動の実際からヒントを探ります。  
葬祭業界の経営者・幹部スタッフ、関連事業者様のご参加をお待ちしております。

2024年2月22日(木・友引前) 10:30~17:20

都市センターホテル (東京・永田町)

主催 総合ユニコム株式会社



<https://www.sogo-unicom.co.jp>

# トップマネジメントセミナー2024

## ～ 目標設定と戦略的実行 ～

### 葬祭マーケットのピークを見据え、市場の伸び率以上の業績と収益確保に向けて実行すべきことは何か？

【経営指標のヒント】【人材問題・生産性】【満足度向上と成長戦略】  
【経営方針実現の態勢づくり】【多店舗展開・出店戦略】など、  
今検討すべき経営指標を考える

10:30～10:35 主催者挨拶『月刊フューネラルビジネス』

10:35～11:30

**第1講座** テーマ講演①【企業成長と経営指標のヒント】

## 目指すべき企業成長の形と今後の経営の注力ポイント

### —— 今年チャレンジすべき、5つのおすすめ経営指標

- ・ 2024年版「葬祭業界の売上方程式」と葬儀社経営の5大指標
  - ① 施行(Web受注率)、② 単価(式の比率)、③ アフター(総収益における割合)、④ 生前(種類と件数)、⑤ 社内環境・従業員満足
- ・ 戦略的な経営を！ 中堅葬儀社ができる自社データの分析・掘り下げ方

**小泉 悟志** (株)エンディング総研、(株)コンサルティングファーム 代表取締役/中小企業診断士

こいずみ・さとし●1969年生まれ。銀行勤務後、ベンチャー企業の取締役を数社経験。㈱エポックジャパン(現株式会社ファミリー)取締役を退任後、葬儀業界専門コンサルタントとして独立。施行件数のアップ、プランの見直しによる施行単価の改善などによる売上拡大を強みとする。近年は、葬儀社のM&A支援も多数手がける。『フューネラルビジネスフェア』シンポジウム講座、フューネラルビジネスセミナー講師。



11:35～12:30

**第2講座** テーマ講演②【人材問題・生産性】

## 葬儀社における組織デザイン・適正人員・人材投資計画の考え方

### —— 生産性から考える、永続する葬儀社への組織構築



まえだ・りょう●新卒で入社した船井総合研究所では、エンディング部門を含めたライフスタイルビジネスの部長職としての3年間、約40名のマネジメントに従事。コミュニケーションを通じたマインドアップ、体制構築、各部門の戦略立案・サポートを随時実施し、勝てる組織へと変革。コンサルティング領域においては、「強いチーム作り」を中心テーマとし、マーケティング活動のなかにチーム作りの要素を組み込み、業績の伸びる組織への変革サポートを行なう。2020年、「働くがやがいに、そして人生を幸せに」をpurposeに掲げ、採用・教育・評価・組織創りなど人と組織の面から企業をサポートする「つむぎ株式会社」を設立。社員一人ひとりの付加価値を見える化する「パーソナルブランドブック」、理念浸透アプリなど、人と組織を強くするサービスを展開中。『月刊フューネラルビジネス』23年4～12月号にて連載「人的資本経営のススメ」を執筆。フューネラルビジネスセミナー講師。

**前田 亮** つむぎ(株) 代表取締役

【講座内ワーク：自社の「労働生産性」確認】

12:30～13:10 昼食休憩

13:10～14:05

**第3講座** 注目企業①【満足度向上と成長戦略】

## 葬儀の二極化に対する「むすびず」の選択。“思いのこもった葬儀”の拡充策と最新状況

- ・ 低価格葬儀の比率減と平均施行単価向上の実際
- ・ Web受注のプロセスの仕掛けとSNS活用～ターゲティング、ブランディングの取捨選択
- ・ 葬儀施行“満足度&単価アップ”のマネジメント
- ・ 年間2,400件から「命をむすぶお葬式」10,000件へ、将来への青写真



**中川 貴之** むすびず(株) 代表取締役社長

なかがわ・たかゆき●1973年生まれ。98年プライダプロデュース会社の設立に参画し、2001年に株式上場を果たす。02年10月、㈱アーバンフューネスコポレーションを設立。いち早く営業窓口としてのインターネット活用に取り組み、同社の年間施行のうち、85%が自社ホームページへの問合せからの受注である。07年ハイ・サービス日本300選第1回選定企業受賞。08年ドリームゲートアワード受賞。20年10月、会社名を「むすびず株式会社」に変更した。明海大学非常勤講師。『月刊フューネラルビジネス』23年11月号より同社プロデュースの葬儀レポート「ヒトモノガタリ」を連載中。

14:15～15:10

**第4講座** 注目企業②【経営方針実現の態勢づくり】

## 地域内での収益最大化を目指すための自主・自立スタッフ育成の取組み

### —— 「JA東京中央セレモニーセンター」のケース

- ・ 「地域共生」の経営方針とJA東京中央セレモニーセンターの現在
- ・ 事前相談員、終活セミナー講師ほか、全員が会社の顔になる必要性
- ・ 資格制度で明示。葬祭ディレクター以降に求めるスキルと学習機会の提供～シニアプロデューサー、ゼネラルプロデューサー、終活相談担当者資格の活用状況
- ・ 今後の展開予定



**丹野 浩成** (株)JA東京中央セレモニーセンター 監査役(前・代表取締役社長)

たんの・ひろあき●1996年、東京23区下南西部の6JAの広域合併により葬祭センター長。2000年10月、JA東京中央100%の出資を受け「(株)JA東京中央セレモニーセンター」が設立され初代表取締役社長に就任。05年、全国JA葬祭で初のISO9001:2000を取得。06年より「世田谷区立区民斎場みどり会館」の指定管理者に認定される。07年全国JA葬祭研究会の初代会長に就任。モニターレディ制度や健康をテーマとした「輪つとふれあい健康フェスタ」など、地域共生を実践した各種イベントを推進。全国JA葬祭の先駆けとなり、研修先として受入れも行なう。10年よりJAグループ葬祭資格試験制度の導入に伴い、試験委員のメンバーとして参画。17年、世田谷区に介護保険外利用施設「半日型リハビリデイサービス」を開始。19年、大田区に介護保険外利用施設「JA健康長寿倶楽部」を開設。個人情報保護法による「Pマーク」を取得。ペット供養「ペットの天国」とメモリアルグッズ「ペットの空」のペット葬事業開始。同時に家屋の片づけ事業も開設する。21年11月に代表取締役社長を退任し常勤監査役で会長に就任。22年6月、18年に全農・農流研・研究会三者の合同組織となった「全国JA葬祭経営研究会」の初代会長職を退任(現理事)。「ペット火葬協会 東日本」顧問(2018年～)。

15:25～16:20

**第5講座** 注目企業③【多店舗展開・出店戦略】

## 積極的な出店戦略により直近4年で売上高が3倍に急成長！躍進続ける「金宝堂」の成長戦略

### —— 直営展開とM&Aによる今期総売上300億円実現への出店戦略とマーケティング

- ・ 金宝堂グループ事業における葬祭事業の位置づけ
- ・ なぜ出店を積極的に行なうのか
- ・ 出店計画の進捗状況～スピード展開で押さえるべき点(2023年11月現在107店舗。19年10月から80店舗増)
- ・ 多店舗展開で生じる課題と対策
- ・ M&Aの傾向と実際例、今後の展開予定

**砂田 直樹** (株)金宝堂 CMO 最高マーケティング責任者 経営管理本部長 (株)トワース 取締役副社長

すなだ・なおき●東京都出身。ジュエリー業界を経て葬祭業界に携わりようになり、現職。ジュエリー業界では、マーケティングやマーチャンダイジング、出店・新業態開発を担当。その経験を活かし、葬祭業界においてもマーケティング手法での業績改善を目的とする組織運営、戦略立案、新規事業開発を行なう。現在の実質的な業務としては、株トワースの運営、金宝堂グループにおけるマーケティング活動(Web・広告、出店、施策立案)、M&Aの推進、葬儀社へのコンサルティング(戦略・マーケティング、経営全般)など。



16:30～17:20

**第6講座** 【Q&Aセッション】

## 葬儀社経営、経営指標のマネジメントにおけるヒント



●回答者

**中川 貴之** むすびず(株) 代表取締役社長  
**丹野 浩成** (株)JA東京中央セレモニーセンター 監査役(前・代表取締役社長)  
**砂田 直樹** (株)金宝堂 CMO/経営管理本部長、(株)トワース 取締役副社長  
**前田 亮** つむぎ(株) 代表取締役  
**小泉 悟志** (株)エンディング総研、(株)コンサルティングファーム 代表取締役

●進行

**吉岡 真一** 『月刊フューネラルビジネス』編集部 部長

17:20～ 名刺交換会