

■開催概要

開催日：2024年**11月29日**（金・友引）**10:30～16:45**

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10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10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ます。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2025」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、下記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経由でのお申込みに限り、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お申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一読ください。

・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、下記「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

・11月26日以迄に、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、11月27日㈪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、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 め利彦ビル南館 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2025参加申込書

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）
			● 当日現金支払い希望 …… ☐
			● ご担当者名（ ）
● 所在地（〒 - ）			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10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

BP0320241105-070

月刊フューネラルビジネス
**FUNERAL
BUSINESS**

変わりはじめた業界地図。自社が生き残るために取るべき方策は
今年は年内開催！ 2025年の葬祭業界と企業経営のテーマを考える

【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 2025

～ 変化に対する取組みの糸口をつかめ ～



死亡者数が増加する一方で人口の減少が進む現在、葬儀社にとっては
次に訪れる事業環境を見据えて、自社の将来像を考えるタイミングといえます。

経営指針や営業戦略、オペレーションや組織、あるいは新たな事業軸など、
今後も地域や社会で必要とされる自社の存在価値を確立するために、
経営者は今、何を意識し、どのような選択をすべきでしょうか。

今回は、葬儀社が地域で存続していくための目標設定をはじめ、
今後注目のサービスやマーケティングの最新動向、企業体の強化・成長手法、
本業を軸足としながらも新規事業に参入する方法や実現へのポイント、
Web施策の最新動向とポイント、今後の業界分析などを先行企業に伺い、
次代の事業環境に適応する葬儀社経営のヒントを探ってまいります。

2025年以降の方向性を考える機会として、
多くの葬祭業界経営者・幹部スタッフ様、関連事業者様のご参加をお待ちしております。

2024年**11月29日**（金・友引）**10:30～16:45**

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**

月刊フューネラルビジネス
**FUNERAL
BUSINESS**

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

【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2025

～ 変化に対する取り組みの糸口をつかめ ～

10:30～10:40 主催者挨拶『月刊フューネラルビジネス』

10:40～11:30

第1講座 テーマ講演【2025年葬祭業界の近未来を見据えたデザイン経営】

2025年に目指すべきは、 地元の上位4社以内

～シェアアップへの注力施策と注目のトレンド・新サービス

- ・葬祭業界を取り巻く環境を整理する
- ・地域シェアのトップ4を目指さないといけない理由
- ・専門葬儀社・互助会・JA、それぞれの強みの活かし方
- ・トップ企業は次なるステップへ。
これからの葬祭業における多角化の種類
- ・2025年以降注目の葬祭サービス、トレンド・キーワード
- ・足元を固める既存施策の取組精度向上事例

小泉 悟志 ㈱エンディング総研、㈱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㈱家族葬のファミーユ）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げ拡大を強みとする。近年は、葬儀社のM&A支援も多数手がける。『月刊フューネラルビジネス』2024年7月号より、「単価アップ、満足度アップにつながる[ChatGPT]の活用法」を連載中。

11:40～12:30

第2講座 注目企業①【企業成長における障壁の突破法】

地方企業が「ブランディング」「M&A」 「ホールディングス化」を経て描く成長戦略

～地域トップシェア、エリア拡充で売上げ15億円を実現

- ・事業承継から会館＆ブランド展開で和歌山市内の
シェアトップクラスに
- ・専業者同士の合併、大阪エリアへの進出。
「家族葬のゲートハウス」で得た成果と教訓
- ・さらなる成長を目指して。
他エリア同業者のM&Aの狙いと実際
- ・10月1日全社統合、新たな企業成長のステージへ
- ・今後の構想～葬儀社はいつ、何に、どう経営資源を
割くべきか

辻本 和也 ㈱ヴィ・クリエイト 代表取締役社長
ラポールホールディングス㈱ 代表取締役社長COO

つじもと・かずや●1979年和歌山県和歌山市生まれ。大阪府内の大学に進学。卒業後、和歌山市内の葬祭事業者8社によって設立された和歌山市葬祭事業協同組合にスタッフとして経験を積む。2011年、辻本葬祭代表取締役に就任。20年9月、㈱アスターサービスとともに持株会社ラポールホールディングス㈱にグループイン。21年4月、2社の経営統合により㈱ヴィ・クリエイトの代表取締役社長に就任した。IPOを目指し、24年10月にホールディングス体制を解除し全社統合を予定している。

12:30～13:10 昼食休憩

13:10～14:00

第3講座 注目企業②【事業多角化、新規事業開発の成功法則】

8事業を展開し年間総売上高14.5億円。 新規事業参入、事業多角化成功のヒント

～穴太ホールディングスのビジネス思考と事業化プロセスから学ぶ

- ・売上高追求から利益率重視へ、「負けない経営」の考え方
- ・「外注業務の内製化」からはじめる事業多角化の状況と成果
(売上比率、人材配分・マルチワーカー化、DX・RPA活用)
- ・新規事業の見極め方と失敗しない開発の手順
～「お米」に着目した理由と展開を例に
- ・地域の一中小企業として、今後、経営者が
検討すべきこととは

戸波 亮 ㈱穴太ホールディングス(十全社)
代表取締役

となみ・りょう●1969年神奈川県生まれ。91年国士舘大学卒業後、日通商事㈱(現:NX商事㈱)入社。94年祖母が設立した葬儀会社である㈱十全社に入社し、98年代表取締役に就任。翌年には生花販売を手掛ける㈱スラタンを立ち上げ、その後、料理販売や米販売など事業を次々と展開する。2013年北海道に農業生産法人を設立し、新しい農業のあり方を模索するなかで6次産業の可能性に着目。19年、グループ会社の基幹となる㈱穴太(あのう)ホールディングスを立ち上げ、代表取締役に就任。著書に『葬儀会社が農業を始めたら、サステナブルな新しいビジネスモデルができた』(幻冬舎)、『穴太頭と穴太衆』(文芸社)がある。

14:10～15:00

第4講座 注目企業③【葬儀におけるWeb&SNS施策の将来像】

拡散は最大の広告効果！ 葬祭業のWeb施策・SNS展開のヒント

～SNSフォロワー Instagram2万人・TikTok3万人・YouTube4万人のインパクト

- ・Web直接受注率80%の「むすびず」が取り組むデジタルマーケティングの最新状況
(HP、LP、ネット広告、SEO・MEO、SNSなど)
- ・拡散や反響による実務への効果、社内体制の現状
- ・動画撮影やレポート制作の注意点、投稿におけるポイント
- ・業界から発信すべきメッセージ、Web施策実施時のアドバイス

中川 貴之 むすびず㈱ 代表取締役社長

なかがわ・たかゆき●1973年生まれ。98年プライダルフ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ー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、80%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。

大きくなるか、強くなるか、新たな強みの領域を見つけるか？
経営戦略、主力事業のトレンド・戦略・マーケティング・課題、周辺事業への可能性など、
多様な視点から、葬儀社経営において次代の事業環境に適応するポイントを探ります

15:10～16:00

第5講座 注目企業④【自社エリアの深耕マーケティング】

地域住民との距離を縮める「イベント」 「葬儀周辺サービス」最新動向

～消費者のマインドシェアを高める活動の拡充、継続の要諦

- ・月30回以上開催の健康長寿倶楽部「カルチャー教室」ほか、
企画・集客・運営・顧客化の仕組みと体制づくり
- ・新規事業として成り立つサービスの共通点、
上手くいかなかった取組みとその分析
- ・スピードや柔軟性をもってプロジェクトを進める方法
- ・これから必要となる、取り組むべき周辺サービス

丹野 浩成 ㈱JA東京中央セレモニーセンター
常勤監査役(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「㈱JA東京中央セレモニーセンター」が設立され初代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「世田谷区立区民畜場みどり会館」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「輪っ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う。10年よりJAグループ葬祭資格試験制度の導入に伴ない、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に会長に就任。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～)。

16:10～16:45

第6講座 【Q&Aセッション】

経営の障壁を 乗り越えるためのヒント



●回答者
丹野 浩成 ㈱JA東京中央セレモニーセンター 常勤監査役(前・代表取締役社長)
中川 貴之 むすびず㈱ 代表取締役社長
戸波 亮 ㈱穴太ホールディングス(十全社) 代表取締役
辻本 和也 ㈱ヴィ・クリエイト 代表取締役社長
小泉 悟志 ㈱エンディング総研、㈱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 取締役部長

16:45～ 終了・名刺交換(希望者)

※セミナープログラムおよび登壇者は、開催までに変更となる場合がございます。あらかじめご了承下さい。