



儀礼文化・葬祭事業の進路 「新たな葬送のカタチ」へのアプローチ

コロナ禍を経て、社会は次なるステージに向かおうとしています。葬祭事業にとっても、この間、コロナ死の葬儀対応をはじめ三密回避による会葬や飲食の自粛、葬儀意識のさらなる希薄化など、葬儀の存在価値を揺るがす大きな試練となりました。しかし積極的な企業は、環境を理由にしたり、事態の好転をただ待つのではなく、状況を見極め将来を予測し、効果的な対策を講じて取り組んでいます。葬儀現場でのコロナ対応はもちろん今後も続いていきます。さらに近年ふえている自然災害なども含めた非常時への備えなど、故人の尊厳を守り、遺族や会葬者などへのサポートに対する見識がこれまで以上に必要になっているといえます。葬儀やお墓などの今後の供養の形はどうなるのでしょうか。今後エンディング期にどんな課題が生じ、事業者はどのようなサポートができるのでしょうか。さらに、葬儀社の地域におけるあり方や経営はスタッフの働き方や求められるスキルとは？「フェーネラルビジネスシンポジウム2023」は、こうした儀礼文化・葬祭サービス産業の進路を探るべく、葬祭事業に関わる戦略・手法をさまざまな知見やテーマを通してアップデートする場として開催いたします。皆様のご参加をお待ちしております。



6月20日(火)

A会場 経営の視点

A-1 10:00～11:00(60分)
儀礼文化・葬祭事業の針路
—— 近づく年間死亡数168万人への「お葬式」の受け皿をどうつくるか

- ▶リストラ実施から施行準備170万円超に。深刻化する人繰りのなかで「むすびず」業績回復のロードマップ
- ▶葬祭事業の再定義や自社の強みの見直しで図る業務効率向上とサービスの充実
- ▶競争から協業へ、細分化するニーズに対応するための可能性



中川 貴之
むすびず 代表取締役社長

A-2 11:30～12:30(60分)
**葬祭業を中核に周辺ビジネスへ業務拡大
急成長遂げる「成功のシナリオ」の描き方**

- ▶「葬はな」の事業ネットワーク構築プロセス（葬祭業/シニア事業/身元保証/ジム経営etc.）
- ▶すべての事業は葬祭業を介して耳にした消費者の声から生まれる
- ▶事業多角化を検討するうえでの留意点



佐藤 達樹
葬はな 代表取締役

A-3 13:00～14:00(60分)
**時代の要請にこたえる遗体安置室を整備し
注力リスクを回避**
——「葬送のあり方」【働くモチベーションアップ】で
売上げ増に寄与

- ▶既存会館の一部をエンディングホテル（遗体安置室）にリニューアル
- ▶開設資金に事業再構築補助金を活用
- ▶売上増を図る商品プラン設計
- ▶利用動向と将来展望



蒲田 辰雄
麻坂出葬儀社 専務取締役

A-4 14:30～15:30(60分)
**人材難に悩む採用担当者必読！
3年で応募者10倍超！
いま行なうべき採用戦略**

- ▶老舗葬儀社からの脱却を遂行！
- ▶地方葬儀社が抱える採用問題
- ▶採用の力ギはカルチャーにあり！
- ▶モチベーションを高くもつ人材が集まり、イキイキと働くチームに



田中 亮
美アスカフェーネラルサプライ 代表取締役

A-5 16:00～17:00(60分)
**人口2万3,000人余の町で事業多角化に成功！
チャレンジし続けて地域シェアNo.1を
確立した方程式とは？**

- ▶警察官から葬儀社へ、たゆまぬ探求心で基盤固め
- ▶自らのマーケティングで飲食、樹木葬、ペット葬事業へ参入。コロナ禍で威力を発揮
- ▶事業多角化の根源は「興味をもつこと」からはじまる
- ▶新規2事業参入等、今後の展望

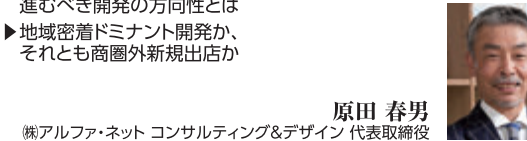


伊藤 雄介
緑川葬祭グループ 代表取締役

B会場 専門セッション&経営の視点

B-1 10:00～11:00(60分)
**地域密着ドミナント？
新規マーケット拡大？
二極化する会館出店【攻略法】**

- ▶需要創造型から需要対応型へ変遷する会館開発
- ▶既存会館を活かすREマーケットとREブランド
- ▶コロナ禍、人口減少等々の課題を抱えるなかで進むべき開発の方向性とは
- ▶地域密着ドミナント開発か、それとも商圏外新規出店か



原田 春男
阪アルファ・ネット コンサルティング&デザイン 代表取締役

B-2 11:30～12:30(60分)
**社会資源として価値向上を図る
エンディングサポート**
—— 先進2社が描く「葬儀社の未来像」

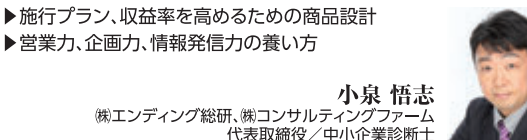
- ▶単なる葬儀社から人生のコンシェルジュ的存在へ
- ▶すべては「幸福モデル」の実現からはじまる
- ▶地域住民を支える「包括ケア」の考え方
- ▶今後、葬儀社が果たすべき役割とは？



寺尾 俊一
後オアシション 会長

B-3 13:00～14:00(60分)
**コロナ前には戻らない！
経営者、実務担当者が明日から取り組める
営業戦略見直しのポイント**
——【成功事例】&【失敗事例】紹介

- ▶頻繁に確認すべき「マーケティング」「プラン商品」「生産性」
- ▶受注プロセス、顧客接点でのアプローチ方法を組み直す
- ▶施行プラン、収益率を高めるための商品設計
- ▶営業力、企画力、情報発信力の費い方



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

B-4 14:30～15:30(60分)
**件数アップ・単価アップ、
そして顧客満足度アップへの筋道**

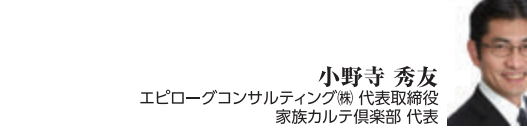
- ▶商圏拡大策とマルチブランド化
- ▶人材採用→育成→組織づくりの要諦
- ▶地域性・自社の強みを活かした経営戦略



清水 宏明
オンラインアカデミー「プレアカ」主宰

B-5 16:00～17:00(60分)
**葬儀後サポートから生まれる
顧客生涯価値の高め方**
—— 葬儀社の役割・変化を考える

- ▶本来に遺族に必要とされる葬儀社になるために、LTV(Life Time Value=顧客生涯価値)を高める事業戦略
- ▶地域包括ケアにおける葬儀社の役割



小野 秀友
エビローグコンサルティング 代表取締役
家族カルテ倶楽部 代表

C会場 実務スキル&専門セッション

C-1 10:00～12:00(120分)
**葬祭アシスタントスタッフの
式場・セレモニーにおける
「立居振舞」の基本**
——「アシスタントスキル向上研修」ダイジェスト編

- ▶待機姿勢（立ち方）、お辞儀、挨拶
- ▶ご案内 歩き方、距離感、指し示方、メリハリの付け方
- ▶複数で動きをそろえる場合のポイント
- ▶自身の特徴の把握と美しく見せるコツ



安部 由美子
（出）日本葬祭コーディネーター協会 代表理事

C-2 13:00～14:00(60分)
**アフター売上げ増につながる
“海洋散骨”のいま**
—— 拡大するマーケットとそのビジネスモデル研究

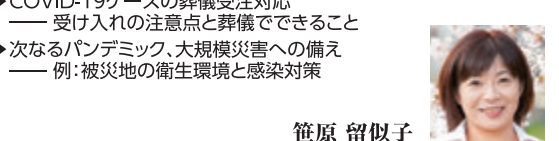
- ▶マーケット（数×規模×エリア）拡大する海洋散骨の現状
- ▶事業提携する取引先の選び方
—— 正しい海洋散骨を行うために
- ▶海洋散骨事業収支モデルプラン
- ▶提案しだいで売上げアップ
—— 魅力ある商品プラン設計



山田 康平
衛SPICE SERVE 代表取締役

C-3 14:30～16:30(120分)
**COVID-19ケース対応は現場で続くか。
専門家として、いま習得しておくべき
感染症ご遺体の知識と受け入れ方法**
—— 本人・家族とスタッフを守る納棺・葬祭業務のポイント

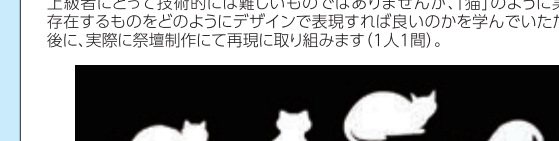
- ▶日常から注意すべき感染対策
—— 遗体管理の考え方と具体行動
- ▶COVID-19ケースの葬儀受注対応
—— 受け入れの注意点と葬儀でできること
- ▶次なるパンデミック、大規模災害への備え
—— 例：被災地の衛生環境と感染対策



原 留似子
振桜 代表取締役/復元納棺師

C-4 16:30～18:30(120分)
**「伝説を疑え」
地方葬儀社の新時代成長戦略**

- ▶宇宙に挑む地方葬儀社の野望
- ▶コロナ禍で売上げを2倍にした方法とは
- ▶「社員満足」「顧客満足」「業績」
県内トップNo.1への軌跡
- ▶グループ経営の考え方と未来像



川野 晃裕
大の葬祭グループ 代表



指導：フェーネラル・フラワー技能検定協会
（指導協力：ユー花園）

※D-1・D-2講義の画像はCGイメージです。当日デザインや使用する花が変更になる場合があります。

6月21日(水)

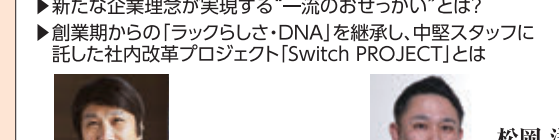
A会場 経営の視点

A-6 10:00～11:30(90分)
**地域に愛される「顧客満足度120%」のJA葬祭
女性管理職のマーケティング&マネジメント**



丹野 浩成
JA東京中央
セミナ・センター
監査役

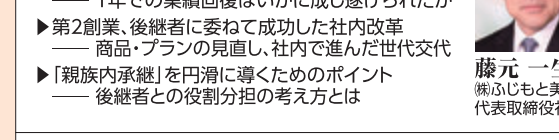
A-7 12:00～13:00(60分)
西日本典礼5,000件までの軌跡
▶旅行件数倍増を7年で達成した秘密を公開！
▶新たな企業理念が実現する“一流のおせつかい”とは？
▶創業期からの「ラックラシ」DNAを継承し、中堅スタッフに託した社内改革プロジェクト「Switch PROJECT」とは



松井 秀二
後ラック
代表取締役社長

A-8 13:30～14:30(60分)
**コロナ禍が会社を変えた逆転の発想
後継者を育てる宮崎・100年企業の成長ビジョン**

- ▶コロナ禍で手放した「負の連鎖」
—— 葬儀習慣への影響、創業以来の赤字転落
- ▶コロナ禍で得た「正の連鎖」
—— 1年での業績回復はいかに成し遂げられたか
- ▶第2創業、後継者に委ねて成功した社内改革
—— 商品・プランの見直し、社内で進んだ世代交代
- ▶「親族内承継」を円滑に導くためのポイント
—— 後継者との役割分担の考え方とは



藤元 一生
後ひまわりと美盛堂
代表取締役社長

A-9 15:00～16:00(60分)
**「伝統を疑え」
地方葬儀社の新時代成長戦略**

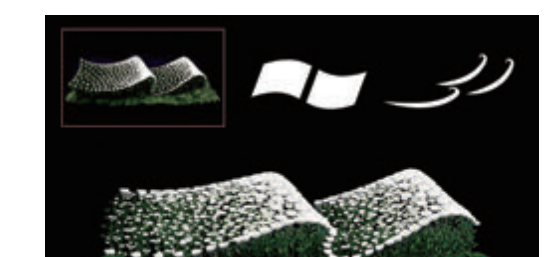
- ▶宇宙に挑む地方葬儀社の野望
- ▶コロナ禍で売上げを2倍にした方法とは
- ▶「社員満足」「顧客満足」「業績」
県内トップNo.1への軌跡
- ▶グループ経営の考え方と未来像



川野 晃裕
大の葬祭グループ 代表

D-2 6/20 13:50～15:50(120分) 《上級者向け》
《AFFA技能検定A～S級レベル》
「風」

こちらも上級者にとって難しい技術ではありませんが、「風」という目に見えないものをどのようにデザインやデッサンで表現すれば良いのかをご理解いただきたい後に、実際に祭壇制作にて再現に取り組みます（1人1個）。

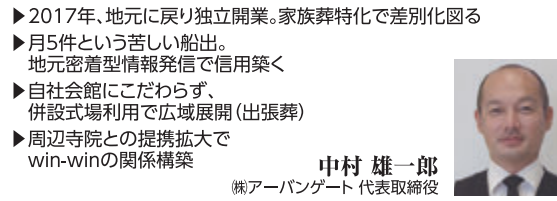


指導：フェーネラル・フラワー技能検定協会
（指導協力：ユー花園）

※D-1・D-2講義の画像はCGイメージです。当日デザインや使用する花が変更になる場合があります。

B会場 専門セッション&経営の視点

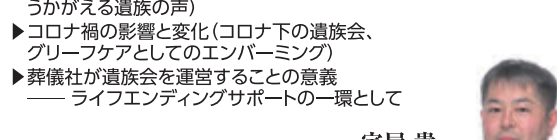
B-6 10:00～11:00(60分)
**自社会館を拠点に出張葬で広域展開。
コロナ禍のなか地域密着標榜し急成長**
—— 地元での独立・起業を目指す葬儀社像



中村 雄一郎
㈱アーバンゲート 代表取締役

B-7 12:00～13:00(60分)
**遺族会20年の足跡が映し出す
葬儀の本質と葬儀社の役割**
—— 公益社（協ホーディングスグループ）の
「ひだまりの会」の取組みから

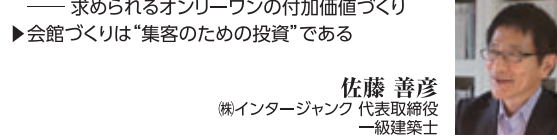
- ▶遺族サポート「ひだまりの会」発展の道のり
—— 社会貢献活動として、20年目を迎えるサポート実績
- ▶ひだまりの会の諸活動（会報誌、傾聴・月例会、アンケートからうかがえる遺族の声）
- ▶コロナ禍の影響と変化（コロナ下の遺族会、グリーフケアとしてのエンバミング）
- ▶葬儀社が遺族会を運営することの意義
—— ライフエンディングサポートの一環として



宇屋 貴
㈱公益社 ひだまりの会事務局長、
エンバミング事業部長

B-8 13:30～14:30(60分)
**“オンリーワンの付加価値づくり”からはじまる
これからの葬祭会館**

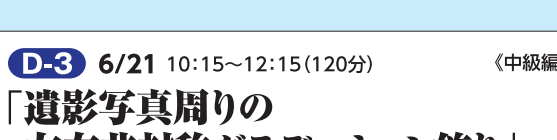
- ▶葬祭会館の「現状」と「これから」—— 金太郎船の会館からの脱却
- ▶「人が集まる」ことに着目すれば方向性が見えてくる
- ▶大規模会館から小規模会館へ
—— 求められるオンリーワンの付加価値づくり
- ▶会館づくりは「集客のための投資」である



佐藤 善彦
㈱インタージャンプ 代表取締役
一級建築士

B-9 16:30～17:30(60分)
**「あいまいな喪失」における
グリーフケアの重要性**

- ▶不確実さのなかでの折り合いのつけ方
- ▶遺族の心に寄り添い、無力感・孤独感が
ないような声掛け・接し方
- ▶遺族理解と遺族からの情報収集の重要性



足利 学
京都グリーフケア協会 講師、
駿野大学短期大学部 学長

C-4 10:00～11:00(60分)
**葬儀社がエンディングサポートに
取り組む際の注意点**
—— 墓じまい、後見、死後事務委任、
家族のための民事信託など



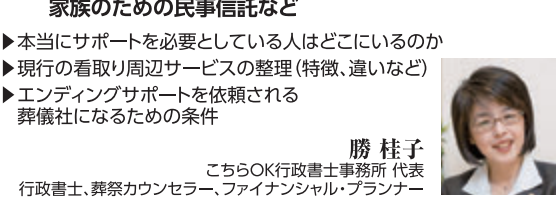
勝 桂子
行政書士、葬祭カウンセラー、
ファイナンシャル・プランナー

C-5 11:30～12:30(60分)
**コロナによって変わった
「多死社会」の今後**

※諸事情により予告なく講座の中止や内容・講師の変更が発生する場合があります。
※各講座のお申込みは先着順で、定員に達し次第締め切らせていただきます。
※会場は秋田です。また、講演の録音・撮影、および携帯電話の使用はご遠慮ください。

C会場 専門セッション

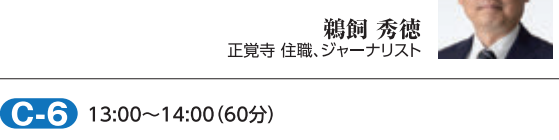
C-4 10:00～11:00(60分)
**葬儀社がエンディングサポートに
取り組む際の注意点**
—— 墓じまい、後見、死後事務委任、
家族のための民事信託など



勝 桂子
行政書士、葬祭カウンセラー、
ファイナンシャル・プランナー

C-5 11:30～12:30(60分)
**コロナによって変わった
「多死社会」の今後**

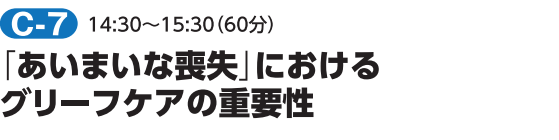
- ▶「イエ」や「ムラ」の解体と
関係性のさらなる希薄化がもたらすもの
- ▶一日葬・直葬増加の弊害
- ▶いまだからこれ「縁」の重要性、弔いの必要性



正寛 寺 住職、ジャーナリスト

C-6 13:00～14:00(60分)
**現代社会の状況と
「葬儀」と「墓」のこれから**

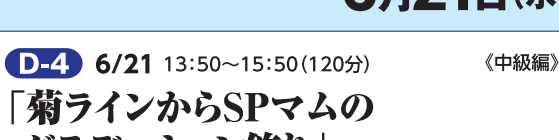
- ▶現在の死を取り巻く環境と葬儀
—— 「土と「葬儀」における普遍的な意味と
関わりの変遷、継承のポイント
- ▶宗教葬は残るのか、どう残せばよいのか
- ▶薄れゆく「家」の意識と未来の「墓」の在り方



山田 慎也
国立歴史民俗博物館 教授・副館長

C-7 14:30～15:30(60分)
**「あいまいな喪失」における
グリーフケアの重要性**

- ▶不確実さのなかでの折り合いのつけ方
- ▶遺族の心に寄り添い、無力感・孤独感が
ないような声掛け・接し方
- ▶遺族理解と遺族からの情報収集の重要性



足利 学
京都グリーフケア協会 講師、
駿野大学短期大学部 学長

フェーネラルビジネスシンポジウム2023

シンポジウム開催概要

■ 開催日 6月20日(火) 10:00～17:00
6月21日(水) 10:00～16:00

■ 会 場 パシフィコ横浜 (2F アネックスホールほか) ※D講座および展示会は1F

■ 受講料 ● A-1～9、B-1～8、C-2・4～7講座 (定員各100名)
9,900円 (1講座1名様につき。消費税込み)

● C-1・3講座 (定員各100名)
11,000円 (1講座1名様につき。消費税込み)

● D-1～4講座 (各定員24名) 生花祭壇設営講習
44,000円 (1講座1名様につき。花弁材料費、消費税込み)

※諸事情により予告なく講座の中止や内容・講師の変更が発生する場合があります。
※各講座のお申込みは先着順で、定員に達し次第締め切らせていただきます。
※会場は秋田です。また、講演の録音・撮影、および携帯電話の使用はご遠慮ください。

振込先 必ず銀行 銀座支店 普通預金 No.2360120
口座名 総合ユニコム株式会社

■ 問合せ フェーネラルビジネスシンポジウム2023事務局
総合ユニコム株式会社 企画事業部
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館
TEL. 03-3563-0050 FAX. 03-3564-2560
※お問合せ時間 10:00～17:00(土・日・祝日を除く)

タイムテーブル

6月20日 火	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00
A会場 アネックスホール	A-1 10:00～11:00	A-2 11:30～12:30	A-3 13:00～14:00	A-4 14:30～15:30	A-5 16:00～17:00			
B会場 アネックスホール	B-1 10:00～11:00	B-2 11:30～12:30	B-3 13:00～14:00	B-4 14:30～15:30	B-5 16:00～17:00			
C会場 アネックスホール	C-1 10:00～12:00	C-2 13:00～14:00	C-3 14:30～16:30					
D会場 展示会場内	D-1 10:15～12:15			D-2 13:50～15:50				

6月21日 水	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	16:30
A会場 アネックスホール	A-6 10:00～11:30	A-7 12:00～13:00	A-8 13:30～14:30	A-9 15:00～16:00				
B会場 アネックスホール	B-6 10:00～11:00	B-7 12:00～13:00	B-8 13:30～14:30					
C会場 アネックスホール	C-4 10:00～11:00	C-5 11:30～12:30	C-6 13:00～14:00	C-7 14:30～15:30				
D会場 展示会場内	D-3 10:15～12:15			D-4 13:50～15:50				

フェーネラルビジネスシンポジウム2023 受講申込書

フリガナ 貴社名	貴社業種	所属・役職名	フリガナ お申込代表者氏名
住 所 〒□□□□-□□□□	TEL	FAX	
E-mail アドレス			

1日目 6月20日 火	2日目 6月21日 水
A-1 (9,900円) 名	A-6 (9,900円) 名
A-2 (9,900円) 名	A-7 (9,900円) 名
A-3 (9,900円) 名	A-8 (9,900円) 名
A-4 (9,900円) 名	A-9 (9,900円) 名
A-5 (9,900円) 名	C-4 (9,900円) 名
C-1 (11,000円) 名	C-5 (9,900円) 名
C-2 (9,900円) 名	C-6 (9,900円) 名
C-3 (11,000円) 名	C-7 (9,900円) 名
B-1 (9,900円) 名	B-6 (9,900円) 名
B-2 (9,900円) 名	B-7 (9,900円) 名
B-3 (9,900円) 名	B-8 (9,900円) 名
B-4 (9,900円) 名	ビューティ花壇 D-3 (44,000円) 名
B-5 (9,900円) 名	D-4 (44,000円) 名
D-1 (44,000円) 名	
D-2 (44,000円) 名	

お支払いは請求書ごとまとめてお願いいたします。受講者ごとのお支払いを希望の場合は、お申込みの際に申込書（コピーの上）お一人ずつご送付ください。それぞれに請求書を発行させていただきます。