

大好評  
につき  
追加開催

これまで以上に“施行件数の確保”が欠かせない時代へ！  
激変する競争環境で勝ち抜く葬儀社になる戦略とは!?

インターネット時代でも安定的な件数確保を実現！

# ゼロからはじめる ランチェスター地域密着営業【入門講座】

- ①地方の中小葬儀社必聴！大手に対抗する営業戦略構築&組織づくり
- ②実際に自社商圏“営業地図”を制作するワークショップを実施！

ランチェスター戦略とは… 軍事戦略を基礎としたマーケティング理論。  
地域における自社の立ち位置(強者or弱者)に適した戦略でシェア獲得を実現する



【講師】  
株式会社メモリアホールディングス  
**松岡 泰正** 会長兼社長  
および 実務担当者

## ご案内

○直葬の増加やWEB仲介の隆盛により、施行単価の減少が続くなか、これまでの売上高を確保するためには、より多くの施行件数の確保が求められます。そのため地方の中小葬儀社は、理論に基づいた営業戦略の構築と、組織体制の見直しを行なう必要があります。

○本セミナーでは、創業して売上げ0円から20億円への道筋を実体験として知るとともに、葬儀社専門の経営塾「フューネラルビジネス・アカデミー(FBA)」を主宰する株式会社メモリアホールディングス代表取締役会長兼社長 松岡泰正氏および実務担当者が登壇。同社が実践するランチェスター戦略は、地方の「中小葬儀社」でも「地域トップシェアの大手葬儀社」に対抗できる実践的なマーケティング理論で、実際にFBAで学んだ中小葬儀社の多くが施行件数・売上げアップを実現しています。

○「施行件数がなかなか増えない」「自社に適した営業戦略が確立できない」等のお悩みを抱える経営層の方々のご参加をお勧めいたします。

日時 2020年8月4日(火・友引) 10:00~17:00

会場 **フクラシア八重洲**  
東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル3F  
TEL.050-5285-6525  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **49,500円**(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
**46,200円**(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税を含む)  
※テキスト・昼食代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**

フューネラル  
BUSINESS

<http://www.funeral-biz.com>

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入のうえ、弊社企画事業部(FAX. 03-3564-2560)までご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

## 参加申込書

### ゼロからはじめるランチェスター地域密着営業【入門講座】

|            |  |
|------------|--|
| ●会社名(フリガナ) | ●貴社業種                                  |
| ●所在地(〒 )   | ●振込予定日( 月 日)                           |
|            | ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> |
|            | ●ご担当者名( )                              |

TEL. ( ) FAX. ( )

●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

- お申込み方法
  - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX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」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
  - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
  - ・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(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛まで必ずご連絡ください。
  - ・返金手数料として2,000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。
  - ・会場内は禁煙です。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、使用に関しては周囲へのご配慮願います。
  - ・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やキャンセル料の負担はいたしかねます。

## セミナープログラム

10:00~17:00 ※随時休憩を挟みながら進行してまいります。

I. インターネット時代でも効果を発揮する  
“ランチェスター地域密着戦略”とは？

- 創業20年。後発組からはじまった(株)メモリアホールディングスの歴史
- 人口2万4,000人の地方葬儀社が実際に取り組んできた地域密着戦略
- 実際の売上推移や、どこに壁があったのかを公開

II. “地方の中小葬儀社”だからこそできる  
ランチェスター戦略

- 地元で顔が見えるからこそできる、営業の本質と方法とは？
- 価格競争に巻き込まれない営業戦略とは？
- 大手葬儀社やインターネット専門紹介会社ではできない領域を目指せ
- 自社で営業方法を確立しないと他社に依存することに

## III. “営業組織”の重要性

- 葬儀施行部門に偏りがちな中小葬儀社の弱みと限界
- 組織成長は葬儀施行部門から営業が独立することではじまる
- 営業担当者の選定方法や教育について
- メモリア流営業組織の構築実例

## IV. “営業戦略の作り方”の第一歩

- ポスティング組織から育て上げる営業組織
- イベント訪問ができるようになると営業は強くなる

V. ポスティングやイベント訪問を  
効果的にする“地図戦略”

- 地域戦略の要となる営業地図の原理原則
- 自社商圏で作りあげる営業地図のワークショップ

※実際に営業地図を制作いたします。「自社の商圏周辺地域の地図」をご持参ください。

## VI. 質疑応答

弊社では、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。ご参加のお客様におかれましては、会場での手指の消毒の励行、ならびにマスク着用をよろしくお願いいたします。なお、セミナー当日に風邪・咳・発熱など体調の悪い方は、恐縮ですがセミナー参加をお控え願います。

## 講師プロフィール



松岡 泰正

(まつおかたいせい)

(株)メモリアホールディングス  
代表取締役会長 兼 社長

1965年岐阜県生まれ。国立岐阜工業高等専門学校を卒業後、両親が営む浄化槽メンテナンス会社に入社。23歳のときに、1年で3,300件以上という驚異的な契約数を達成する。この営業経験をもとに「顧客獲得自動化システム」や「リスペクトコミュニケーション」といった、独自のマーケティング理論や営業手法を開発。2000年に葬祭業界へゼロから進出し、わずか数年で10億円企業に育て上げるとともに、「葬儀とは究極の愛情表現の場である」という考えを普及することを使命として日々活動中。(一社)日本エンディング協会代表理事、(一社)日本葬送儀礼文化協会代表理事、全米NLP協会認定トレーナー、日本ランチェスター協会認定インストラクターなども務める。

前回セミナー参加者の主な声  
(2020年1月20日開催)

- とても分かりやすく、また勉強になり、明日からまた頑張ろうと思えました
- 自社における足りないものを知るためのきっかけとなりました
- 詳しく話が聞けて満足しました。忘れないように時々復習します
- これを機会にランチェスター戦略を深く勉強したいと思いました
- 上司に頼んで参加しました。局地的な戦略を考えて、会社で伝えていきます
- ランチェスター戦略を勉強していますが、改めてたくさんのヒントをいただきました
- 営業部門の必要性、ランチェスター戦略の有用性がよくわかりました
- 実際に地図に線引きをして、自社のシェア率を出すのがとても勉強になりました
- ランチェスター戦略の重要性がわかり、非常に有意義でした

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。



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