

自社の振り返りと  
変革のきっかけに!

コスト削減の前に  
まだやることはある!

総合ユニコム「フューネラルビジネスセミナー」のご案内

単価減・売上減を、コロナ禍を理由にあきらめていませんか?  
王道の営業施策の見直しから即効性ある対策まで、自社の業績を  
3年後・5年後にも伸ばすために経営者が今からすべきこと、できること

# 葬祭事業者のための 営業改革・マーケティング力向上講座

ポストコロナにおける成長の方程式

「**施行件数 × (単価 + アフター売上げ + 喪家外売上げ)**」

各項目の見直しと実施事例をヒントに学ぶ、最新・葬儀社経営の成功ポイント

## ご案内

コロナ禍とともに、物価高など新たな経済の課題を抱えるなか、葬祭事業者もこれまでの経営手法の見直しや、時代に即した営業体制づくりが急務となっています。この2年間で一層進んだ葬儀の小規模化とそれに伴う単価の下落は、コロナ後も急激に戻るとは考えられず、現在の事業環境に合わせた戦略の見直しと利益体質への取組み強化が求められています。

本講座では、葬儀業界専門コンサルタントとして長年活躍し、また近年では葬儀社間のM&A案件にも携わり、数多くの葬儀社の経営改善に取り組んできた(株)エンディング総研・(株)コンサルティングファーム 代表取締役の小泉悟志氏を講師に迎え、葬儀社の経営においていま可能な収益確保のための考え方および各種の施策について、豊富なサポート事例をもとにご指導いただきます。

サポート先にはコロナ禍の最中に様々な見直しを図り、直近で最高益を更新した企業もあります。その取組みはけっして突飛なものではなく、これまでをベースに各施策をブラッシュアップし、目標を定め、成果を積み上げていくというものです。今回は改善可能なポイントを確認するとともに、売上げの方程式から着手すべき優先順位を考え、具体的な行動計画を作成し、自社での実践を目指します。経営者ご自身はもちろん、その右腕となる方々もぜひ一緒にご参加ください。

日時 2022年12月2日(金・友引前) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル  
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211  
※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 55,000円  
(1名様につき/消費税およ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  
48,400円  
(1名様につき/消費税および地方消費税を含む)  
※テキスト代を含む

主催 総合ユニコム株式会社  
FUNERAL BUSINESS  
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

### 葬祭事業者のための 営業改革・マーケティング力向上講座

●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(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。

0-0320221210-060

# 葬祭事業者のための 営業改革・マーケティング力向上講座

## セミナープログラム

13:00~17:00 (※途中休憩を挟みながら進行してまいります)

## 1. 葬祭業界の現況と葬儀社の経営姿勢

- 葬祭業界、葬儀社経営のトレンド
  - ・積極的な葬儀社の共通点と消極的な葬儀社との違い
  - ・コロナ禍での単価の下落や売上減をあきらめていないか
- 自社の状況分析
  - ・自社の収益構成はどうなっているか(確認・分析の指標とは)
  - ・地域のなかでの自社のシェアを客観的に把握できているか
- ポストコロナの最新「成長の方程式」  
『**施行件数×(単価+アフター売上げ+喪家売上げ)**』
- 「葬祭事業者」の存在価値の高め方
  - ・ビフォー&アフターをフォローし、地域の生活産業へ

## 2. 経営者の経営スキルが求められる時

- 経営者の仕事は「マーケティング」と「仕組み化」
  - ・葬祭ビジネスのなかの「マーケティング」とは
  - ・「マーケティング」を任せきりにしない
  - ・「仕組み化」し期待するのではなく、結果を出しやすくする
  - ・広告宣伝費の中身を大幅に見直す
- 【ステップ①】 葬儀の小規模化のなかでの単価アップを考える
  - ・アンケートの評価と葬儀単価は比例する
  - ・お客様も納得していただける満足度アップ=単価アップの方策と手順
  - ・プランを見直す~高単価と低価格、両方に対応し収益最大化を目指す体制の整え方
  - ・価格の高低、規模の大小を問わず求められる「提案力」「プロデュース力」とは
- 【ステップ②】  
時代に即したアフター売上げ、喪家売上げ、葬儀外売上げの構築
  - ・アフター 「遺品整理」「相続・不動産」「墓じまい」
  - ・喪家外 「供花」「弔電」受注、「返礼品」
  - ・葬儀外 地域のニーズを踏まえた「異業種事業」
- 【ステップ③】 施行件数を増やす
  - ・一般葬と低価格葬儀の「2ブランド展開」における精度の高め方
  - ・窓口(チャンネル)の拡充と販売トークの充実
  - ・紹介サイトに依存しない、Web、SNS、ブログなどでの情報発信と留意点
  - ・自社サイトの説得力の高め方

## 3. 組織・体制づくり

- ・自社のナンバーワン葬祭ディレクターを【マーケティング担当者】に
- ・地域内でネットワークを広げる【法人営業担当】の重要性
- ・提案・プロデュースができる【葬祭プランナー】へ取り組みが変わる視点
- ・人的資源の差配~規模に応じた体制・業務配分の目安とは
- ・DXにはどう取り組んだらよいか

## 4. 目標設定・行動計画作成

- ・この先1年間でやるべきことを決める
- ・数値目標と具体行動を決定する

## 講師プロフィール



**小泉 悟志** (こいずみ さとし)  
株式会社エンディング総研  
株式会社コンサルティングファーム  
代表取締役/中小企業診断士

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。(株)エポックジャパン(現(株)家族葬のファミリーユ)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。

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。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。  
また、メールマガジン【総合ユニコム通信】を毎週配信しております。  
ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。

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



総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染症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、手指の消毒の励行、ならびに、マスク着用でのご参加をよろしく願っております。