

前回好評セミナーをさらにアップデート!

改革は、今すぐ着手できることから

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、経済環境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、自社の業績を伸ばすために経営者が今からすべきことは何か。

# 中小葬祭事業者のための 営業改善・マーケティング力向上講座

葬儀社の 成長方程式

「施行件数 × (単価 + アフター売上げ + 喪家外売上げ)」

葬儀プランの商品設計の見直しを手始めに、各種実施事例をヒントに営業活動を精査し、収益性向上を目指す。

## ご案内

現在の社会において、物価高や人材難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や営業体制の見直しが求められています。この数年間で葬儀の小規模化は一層進んだといわれている一方で、業績アップを実現した企業も多数あり、そうした企業はいずれも、収益率の改善や単価アップ、施行件数向上のための各種施策の改善を行なって成果を上げています。

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案件にも携わるなど、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すぐ可能な利益確保のための各種施策について解説いただきます。

小泉氏のサポート先には、コロナ禍に様々な見直しを図り最高益を更新した企業もあります。その取組みは決して突飛なものではなく、従来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の優先順位を考え、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。

## 開催概要

開催日時 2023年9月26日(火・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、  
48,400円 (1名様につき/消費税及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  
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利診療ビル南館6F  
TEL 03-3563-0025(代表)

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

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

ネットで申し込み <https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXで申し込み 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)



## 参加申込書

### 中小葬祭事業者のための営業改善・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
  - ・【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】左記「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が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「お名前1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払について
  - ・【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関し、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、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「代理者のお名前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。

# 中小葬祭事業者のための 営業改善・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. 葬祭業界の現状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
  - ・売上減や利益率の下落を社会環境のせいにして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(分析指標の確認)
  - ・地域の中での自社のシェアを客観的に把握する
- 葬祭事業の成長の方程式  
『**施行件数×(単価+アフター売上げ+喪家外売上げ)**』

### 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」は社長・幹部から行なう
  - ・ただ期待だけをするのではなく、「仕組み化」して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

### 3. 「単価」はまだ上げられる! 自社の葬儀プラン商品の収益性を改善する

- 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
- 【ステップ①】  
スタッフ全員が平均単価をアップできる葬儀プランの構築
  - ・高単価と低価格の両方に対応し、収益最大化を目指す方法
  - ・原価を算出し、メンバーと共有する
  - ・ツールへの落とし込み~消費者が自然に選ぶ流れや説得力とは  
(成功事例、失敗事例紹介)
- 【ステップ②】  
時代に即したアフター売上げ、喪家外売上げ、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」

### 4. 施行件数を増やす方策と実行の体制づくり

- 【ステップ③】施行件数を増やす
  - ・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
  - ・Webサイトの説得力の高め方
- 体制づくり~自社のエースを【マーケティング担当者】に
  - ・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
  - ・地域内でネットワークを広げる【法人営業担当】の重要性
  - ・人的資源の差配~規模に応じた体制・業務配分の目安
  - ・DXにはどう取り組んだらよいか
  - ・行動計画作成~この先1年間でやるべきこと、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)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。

#### ■ 講師から一言

「私のコンサルは、一方的な指導ではなく、経営者・幹部の皆さまのサポート役になれるよう心掛けています。セミナーでも、実際に自社に当てはめて考えられるように、わかりやすくご説明しますので、お気軽にご参加ください」

#### ■ 前回参加者の声

- ・単価などの課題設定が明確で、今後の対策の立案に役立った
- ・Webの検索対応などは即実践できる内容だった。注力しきれていない部分の効果測定と重要性の確認を行ないたい
- ・実施中または検討中の事項の方向性が確認できた。参考となるものは早速具体化していきたい
- ・シェアアップのための取組み、成功事例からたくさんの気づきがあった
- ・広告宣伝のコスト基準、法人営業、アフター販売についてヒントをいただけた
- ・自分の会社で活かそうなことばかりで良かった。まだ整理が追い付いていない状況だが、皆に共有したい
- ・基本的なことをしっかりと継続していくことの重要性を再認識した
- ・具体的でイメージがしやすかった。持ち帰り、自社に合わせた計画を作りたい