

前回好評につき

東京開催
決定!

総合ユニコム「フューネラルビジネスセミナー」のご案内

さらなる「顧客満足」と「顧客単価増」を実現!

おひとりさまの増加や家族の分散・地元離れで今後増加が予想される

“葬儀後の不動産処分ニーズ”に対応するための事業立ち上げと成功のポイント

今ある顧客情報を活かし、新規事業をもう一つの柱に。今なら業界内連携も可能!

葬祭事業者のための 不動産事業の参入&展開手法研究

2019年の参入から、直近2年連続で年間取引額2億円超、粗利6,000万円超を達成。

“相続不動産事業”における葬儀社の強みの活かし方について

「天国社グループ(福岡県)」による事業化の実際から受注ノウハウ、最新状況までを詳解

ご案内

葬祭事業者にとって、葬儀単価の減少分を取り戻すべく、単価アップや付加サービスの展開、また新規事業に取り組むことが近年の課題になっています。そのなかで相続不動産事業は、顧客情報という自社の経営資源を活用できる葬祭業と相性のよい事業といえます。2020年の国勢調査のデータによると、65歳以上人口のうち単独世帯の人口は671万人で、おおよそ5人に1人が一人暮らしとなっています。さらに25年には現在約800万人いる団塊世代が75歳以上の後期高齢者になることもあり、今後も親や配偶者だけでなく、身寄りのない親類の葬儀が発生した時などに、生前住んでいた持ち家の相続や処分についての課題をもつ喪主のお客様は増えると予想されます。


本講座では、2015年に宅地建物取引業を取得した天国社グループ(福岡県)で、19年に宅地建物取引士の資格を取得し、現在まで同社の不動産事業を率いる専務取締役の執行洋隆氏に、全社を巻き込んだ情報収集をはじめとする葬儀社ならではのノウハウや強み・課題などを、同社の営業活動や取引状況の実際をもとにレクチャーいただき、事業化への可能性を探ります。

開催概要

開催日時 2024年2月6日(火・友引) 13:00~16:30

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 
〒104-0031 東京都中央区京橋 2-10-2 め利彦ビル南館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

葬祭事業者のための 不動産事業の参入&展開手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日(月 日)	●振込予定日(月 日)
●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●ご担当者名()	●ご担当者名()
●所在地(〒)	
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」と共にお渡しいたください。
- 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、クレジットカード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(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
 - ・お席は受付順を基本に当方にて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願います。
 - ・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。

葬祭事業者のための 不動産事業の参入&展開手法研究

セミナープログラム

13:00~16:30 (※途中休憩を挟みながら進行してまいります)

1. 相続不動産事業参入の理由と経緯

- 売上推移、売上構成比から予測する自社の将来
- 自社の持つ顧客情報データを分析してみる
- 葬儀のメインブランドと低価格セカンドブランドからの成約率の実際
- 葬祭業界における不動産事業の最新状況と今期の見込み・課題

2. 葬儀社が持つ一次情報を強みにする方法

- 葬儀の相談・施行から相続不動産を成約する確率の高いケース
- 高確率の案件を見つけるための顧客情報収集とデータ活用のポイント
- 葬儀を通して遺族との信頼関係を構築する
- 不動産仲介会社と提携するスタイルとの比較

3. 相続不動産事業の契約までのフロー

- 新規顧客(葬儀受注客)、既存顧客(葬儀施行後の会員ストック)への各種アプローチ機会の設定と、各施策の狙い・訴求ポイント
- 相続不動産の特徴と対応策
 - ・相続人(遺族)が面倒な手続きや現金の出金なしに売却額を手に行けるフロー
- イベントでの「相続不動産セミナー」の内容、訴求ポイント(参考)

4. 態勢づくり(組織・スタッフ)

- 参入に必要な条件～不動産取引に必要な資格など
- 社内スタッフ体制の作り方(導入期～本格展開期)
 - ・スタッフへのインセンティブ付与で新たな活躍の場を創出
 - ・スタッフに伝え、共有したもの
- アプローチ場面とトークスクリプト(営業台本)の構築
- 情報共有のルール
- 不動産取り扱いに関わる社外専門家との協力態勢
 - ・不動産売買に関係する職種
 - ・不動産専門事業者との関係づくり
- 事業資金の確保～金融機関の協力を得るためのヒント

5. 「参列者1名、葬儀代10万円の葬儀が粗利416万円の取引に」
天国社グループの相続不動産取引ケーススタディ

- 「買取」と「仲介」、それぞれのメリットとデメリット
- 「査定」のポイント
- 事例紹介
 - ケース1：司法書士を紹介し、11人の相続人に対してスピード対応したケース
 - ケース2：相続不動産取り扱いの専門性を訴求し、司法書士と協力して受注したケース
 - ケース3：高額売却希望を仲介で対応したケース
 - ケース4：近隣他社葬儀社と連携したケース
 - ケース5：東京都内葬儀社をサポートしたケース など

6. 今後の展開

- 葬儀社による不動産事業拡充の方向性

講師プロフィール



執行 洋隆

(しぎょう ひろたか)

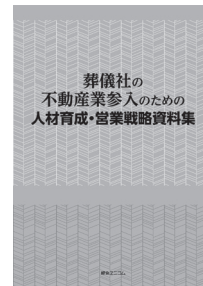
天国社グループ

㈱天国社ホールディングス 専務取締役

1973年福岡県生まれ。93年に天国社グループに入社。葬祭業務、営業の現場を経てグループ企業各社の取締役就任、現在に至る。葬祭会館5会館と直葬ホール3施設を運営し、2021年の実績は1,320件、22年は1,631件、23年は1,800件を予定。19年に宅地建物取引士を取得後、20年より本格的に不動産事業へ参入。関連企業である直葬を中心とする㈱市民葬祭の年間利益を数回の取引で突破。現在は他社案件の相続不動産も手がけ、win-winの関係を構築している。

2022-24年度全日本葬祭業協同組合青年委員会副委員長。

【関連資料集のご案内】

「葬儀社の不動産参入のための
人材育成・営業戦略資料集」

不動産売買・仲介事業で収益源の多様化を図る天国社グループの経営戦略の全容

- 2022年2月18日発刊
- A4判/縦型/102頁
- 定価99,000円 (本体90,000円)

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>