



有限会社アーバンフューネスコーポレーションは、新入社員のみで構成するチームで望み、早期戦力化を実現



オレンジライフは、目標としてはむずかしいと思われる利益について、昨対150%を掲げた



スギヤマ・コーポレーションは葬祭部門のスタッフのみで会員獲得300件を目指し、全員営業に取り組んだ



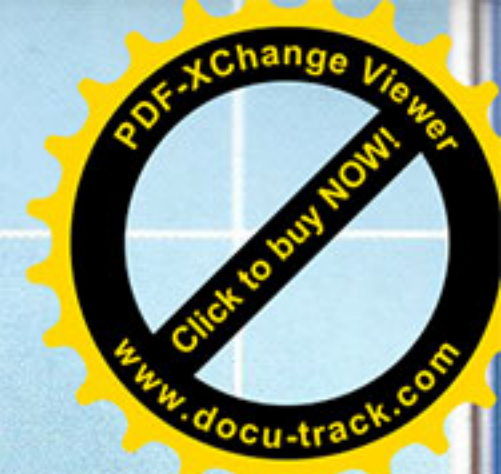
リントアラインは、終活カウンセラーの受講者数を、月間平均103人から521人へと500%以上を達成

葬祭業界初のマネジメントカンファレンスとして立ち上がった「ネクストワールド・サミット」(NWS、実行委員長中川貴之氏、アーバンフューネスコーポレーション社長)は、第2回大会から異業種を交えたことで、異業種間交流という、普段、同業他社はもちろん異業種との交流の機会が少ないサービスフロントのスタッフが、刺激しあい、ともに成長する場として進化した。

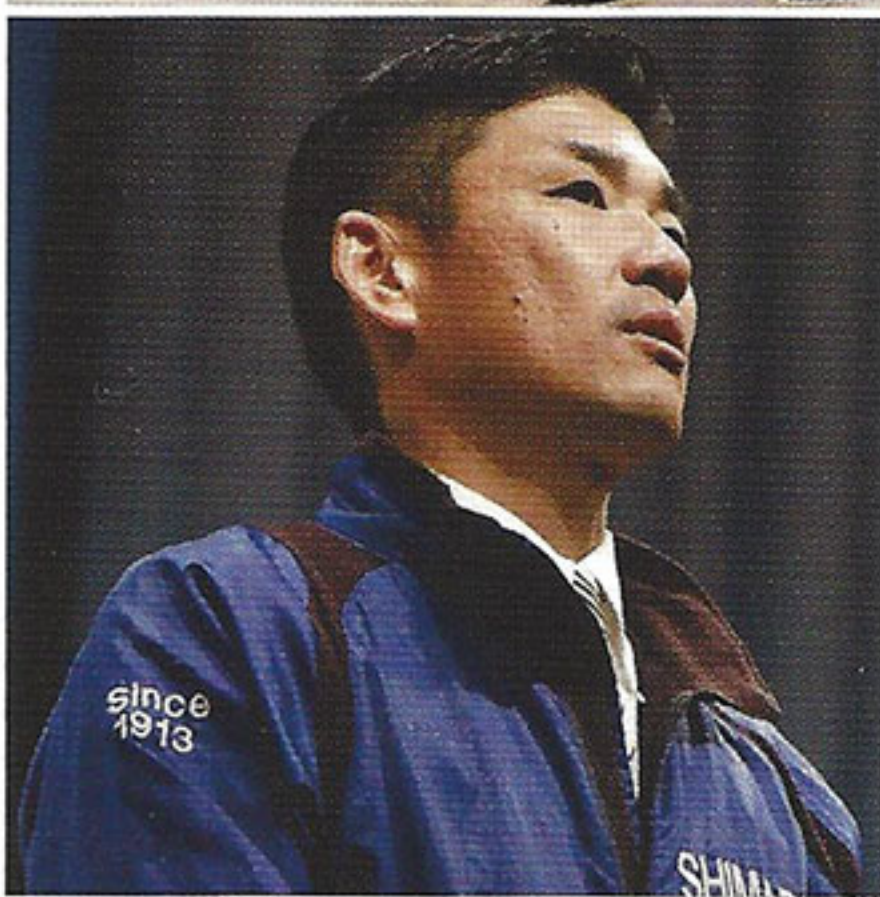
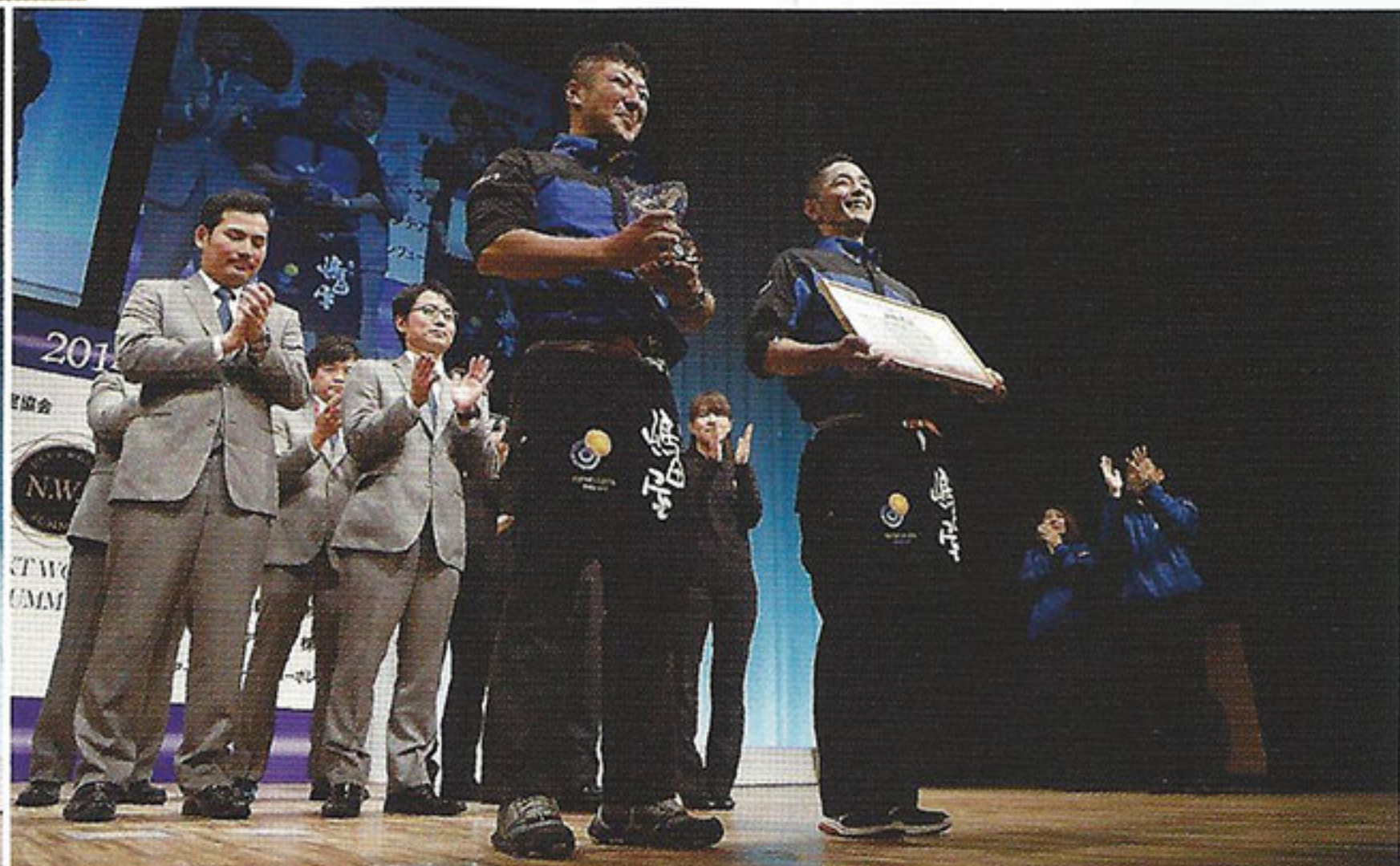
過去2回、経営陣は基本的にNWSの参加メンバーには

関与せず、現場スタッフが掲げた高い目標に向かい、紆余曲折を経ながらも成果を上げてきたメンバーを見守る姿勢で望んでいた。しかし、第3回となる今回は、経営者がスタッフとともに目標達成に向けて取り組み、経営者が要所で指示するとともに、自らの想いをその都度説いた。

第3回NWSには、全国から22チームが参加した。今回も目標達成に向けたプロセスを毎月の勉強会で発表し、それに対して総合プロデューサーの森憲一氏(サードステー



嶋田屋酒店は、対前年118.8%の売上げを達成したプロセスをプレゼンし、見事、第3回ネクストワールド・サミット最優秀賞に輝いた



嶋田屋酒店社長の嶋田雄二氏



大会の総括として挨拶する実行委員長の中川貴之氏

ジコンサルティング社長)からのアドバイス、加えて他社メンバーからもよい点、悪い点が指摘されるという互いに学び合いながら成果を上げていくというスタイルで、6か月間にわたって勉強会が行なわれた。

その成果をもとに、壇上プレゼンチーム5チームが選出され、2014年12月5日に、東京・水天宮前の「日本橋公会堂」で第3回大会が行なわれた。

ファイナリストとなったチームは、アーバンフューネスコーポレーション(東京都江東区)、オレンジライフ(和歌山県有田川町)、スギヤマ・コーポレーション(静岡市駿河区)の葬祭業界から参加した3チームに加え、終活力

ウンセラ協会の企画・運営を行なっているリンテアライン(東京都品川区)、そしてまったくの異業種から選出された嶋田屋酒店(栃木県鹿沼市)の5チーム。この5チームは、「新入社員の早期戦力化」「昨対利益150%」「全員営業で会員獲得昨対245%」など、自ら掲げた高い目標の達成に至るまでのプロセスを壇上でプレゼンした。

プレゼン終了後、聴講者による投票と、阪井和男審査委員長(明治大学法学部教授)ら審査員団による加点によって、第3回の最優秀チームとして、嶋田屋酒店が選ばれた。

中川実行委員長は、大会の総括とともに「今後もネクサミは進化・深化していく」ことを約束し幕を閉じた。