

先着**20**か寺限定
無料ご招待

持続可能な寺院経営を目指す住職・寺族の方へ
寺院経営研究会からの特別なご案内

末永く護持発展を続けられる 寺院を“ともに”目指す 寺院経営研究会

開催日時

2022年**4月25日**(月)

10:00～16:30 (ログイン開始 9:30～)

16:30～17:00 事後ガイダンス

※オンライン開催 (Zoomを使用)

新型コロナウイルス感染症に罹患
された皆さま、および関係者の皆さま
に心よりお見舞い申し上げます。

特別ゲストインタビュー

人口約1万人エリアなのに...

年間**500件**問い合わせ

年間**200件**成約する**樹木葬**を

作った**金剛宝寺**の経営



金剛宝寺
天空陸
TEIKURYO

ゲスト講師

金剛宝寺 代表役員 住職

井上 仁勝 氏

船井総研の寺院経営研究会に参加する3つのメリット

1 他寺院の
取り組みがわかる
全国の寺院の取り組みや
経営の情報が集結！

2 持続経営を
目指せる
定例会で持続経営に向け
たPDCAサイクルを加速！

3 情報交換会で
日々の課題を解決
本音で語り合える住職
仲間と日々の課題を解決。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル 21階
船井総研オフィシャルサイト: <https://www.funaisoken.co.jp/>

寺院経営研究会説明会 2022年4月度

Tel:03-6212-2931 (平日9:30～17:30) お問い合わせNo. S085066 K067424

●申込みに関するお問い合わせ: 亀里 麻璃亜 (カメサト マリア)

●内容に関するお問い合わせ: 野町 惇斗 (ノマチ ジュント)、嶋田 尚教 (シマダ ヒサノリ)

研究会ゲスト講師 特別インタビュー 「金剛宝寺が“求められるお寺”になるまで」

持続可能な経営を目指す寺院様が集まる研究会「寺院経営研究会」では、長期的な護持発展のための経済基盤の確立などを実現しているゲスト講師をお招きし、その寺院様の取り組みのポイントを、取り組まれている住職様に自らお話しいただいております。

今回は、**地域の人口1万人という非常に不利な立地**でも、**樹木葬の成約を年間200件**生み出している金剛宝寺様の取り組みを、現住職の井上仁勝様にゲスト講師としてお招きいたします。

本紙面上では、その実績を生み出すために、どのような取り組みをしているのか、住職の井上様にインタビューさせていただいた内容をダイジェストでお届けいたします。

【金剛宝寺 寺院概要】

◆エリア

大分県玖珠郡九重町および熊本県阿蘇郡南小国町
(上記2自治体合わせての人口約1万人)

◆宗派

真言宗

◆僧侶数

役員含め2名



○金剛宝寺のご紹介○

法人設立は昭和53年。もともとは福岡県南部で活動していた清勝院の別院。昭和の終わり、法人の成長によって手狭になったことからより広い場所に研修道場を造るという計画から始まり、のちに本山を移転したものが金剛宝寺となった。年間200件成約につながっている樹木葬「天空陵」をはじめ、修行体験の受け入れや縁結びのお寺として多くの人が訪れる。

金剛宝寺を知る 3つのポイント

Point 1

立地が悪くても年間200件成約できる樹木葬づくり

Point 2

納骨と葬儀の不安を同時に解消できる商品設計

Point 3

問い合わせ数最大化実現のための徹底的な販促の実践



金剛宝寺 代表役員 住職

井上 仁勝 氏

○プロフィール

高野山真言宗金剛宝寺代表役員住職兼幸巡株式会社代表取締役。高野山大学文学部密教学科卒業後、本山での修行を経て、生まれである金剛宝寺の住職を30歳で父から継職。破産寸前の金剛宝寺を立て直し、樹木葬の導入をはじめとした寺院経営改革を通して、3年で収入を10倍に増やす。その手腕から、寺院に限らず経営者からも注目され、名だたる企業から講演の依頼がある。

ー井上様、本日はよろしくお願いいたします。まず、井上様がご住職を務められている金剛宝寺がどのような地域にあるのか、またどのような寺院なのか、お伺いしてもよろしいでしょうか？

はい、よろしくお願いいたします。金剛宝寺は、熊本県と大分県の県境、阿蘇山の近くにあります。人口は、2県にまたがっている町を足し合わせても、やっと1万人くらいです。言い方は悪いですが、超田舎にあります。

ー人口1万人！井上様のおっしゃる通り、超田舎にあるんですね。金剛宝寺を、井上様が継いだときのご状況をお伺いできますでしょうか？

私は、この金剛宝寺を、本山の修行が終わってすぐ、30歳で継ぎました。金剛宝寺は、もともと父が新しく作ったお寺でした。言いづらい話ではあるのですが、継いだ時には、金剛宝寺は、破産寸前になっておりました。ですので、まずは「どうやって立て直すのか？」ということを考えることからのスタートでした。

ーそうだったんですね。非常に厳しい状況から、まずは「立て直すにはどうするのか？」ということをお考えになったのですね。井上様は、どのようにお考えになったのでしょうか

まず、金剛宝寺が、どういう状況になっているのか現状把握をして、さらに他のお寺だけでなく、葬儀社や石材店などの関連業者の事業や取り組みを調査して、お寺を立て直すための事業を探しました。金剛宝寺は、先ほども申し上げた通り、超田舎にあります。ですから、「お寺にふらっと訪れる」という機会は、よほどのことがない限りありません。

では、そのような環境でもお寺にお越しいただけるようにするには？と考えたときに、「お寺に何を求めるのか？」「すでに話題になっているものでヒントはないか？」と探しました。

金剛宝寺は、立地は悪いですが、広い土地を所有しています。そこで、「お寺だけができて、土地1坪あたりで、比較的低投資で、大きな収入が得られる商材」を探してみました。その商材が、「樹木葬」だったのです。

金剛宝寺立て直しの切り札「天空陵」

ーなるほどですね。「お寺に求めるもの」を考えて、ということだったのですね。しかし、一方で、樹木葬を作ると一口に言っても、ただ作っておけば売れる、というものでもないと思います。

まさにご指摘の通りです。立地が悪いからには、「ただ作るだけ」では当然売れません。開発費もかかりますので、ちゃんと回収しなければいけませんし、なにより破産寸前の金剛宝寺においては、赤字は命取りともいえます。始めるにあたっての準備も、その後の運用も、かなり考えて実行しました。

ー具体的には、どのようなことを考えられたのでしょうか？

まず、周辺地域である、大分県、熊本県、それと大都市のある福岡県に、どのような樹木葬があるか、それらの「コンセプトがどのようなになっているのか」「どのような販促をしているのか」「どのような価格設定をしているのか」を徹底的に調査しました。

ーそのような入念な下準備の末、満を持して、樹木葬「天空陵」をオープンされたのですね。実際の成約状況はどのような結果になったのでしょうか？

(次ページに続く)



金剛宝寺の天空陵 全体像

2016年に600基造設し、オープンしました。結果としては、年間500件の問い合わせがあり、年間約200件の成約を達成し、2020年には600基完売しました。

ー相当な売れ行きですね！地域の人口を考えたら、驚きの数字だと思います。そのような売れ行きを実現した要因は何だったのでしょうか？

「日本一の樹木葬・お寺」づくり

最初造設を始める際に、「ほかにはない樹木葬を作り、日本一選ばれるお寺になる」ことを目指して、商品を作り、販促戦略を組み立て、徹底的に実行しました。先述した通り、まず徹底的な調査を通して、金剛宝寺独自の樹木葬の在り方を探究しました。他の樹木葬の多くは「将来的に合祀されてしまう」「埋葬数は最大でも10名以下が多い」「費用体系がわかりにくい」といった、樹木葬商材自体のデメリットに加え、「ご供養があまり徹底されていない」という状況にあることがわかりました。そこで、**金剛宝寺の「天空陵」**では、下記のような特徴を設け、大きく差別化しました。

- ・個別区画は追加料金なしで永代使用が可能、墓地管理の引継ぎも不要
- ・埋葬数は最大15名で、家族全員が利用可能
- ・「区画の使用料」「永代供養料」「墓石の工事費用」「管理費」「戒名」込みで税込45万円と明瞭な価格
- ・年間5回の合同供養祭の開催に加え、個別追善供養・骨葬もお布施額を明瞭にして対応

上記のような特徴を、オープン時に明確に打ち出しました。またプレスリリースを活用することで、テレビにも取り上げられ、九州地域ではおそらく一番知られた樹木葬墓地になったのではないかと自負しております。その自負は、先ほどお話した成果にも表れていると思います。

ーなるほど。樹木葬の圧倒的な差別化が要因の一つ、ということなのですね。一方で、販促やお客様対応についても、非常に徹底されているとお伺いしたのですが、どのようなことをされていたのでしょうか？

そうですね。「天空陵」の販促は、プレスリリースによるメディア露出に加え、ウェブ広告が中心です。売上に対して、月間100万円前後の販促費用をかけております。ただ広告を掛けるだけでなく、「年間どのくらいの問い合わせ・成約があるのか」の数字を管理して、昨年より広告の効果が下がってきていることを把握した時点で、**広告の出稿先や内容を変更・改善を実施**するようにしております。「効果が下がってきている」ということを把握するために、**金剛宝寺では顧客管理システムを用いて、月間の問い合わせ数・成約数を管理し、すぐに異状を発見できるようにしております。**

加えて、顧客管理システムを用いて、お客様から電話があった時に、すぐに「新規か既存か」「過去どのようなやりとりをしたか」「お客様の状況はどのようになっているか」を把握できるようにしております。そのことによって、「以前もこの話しましたよね？」「ほかの方にお話ししたのですが...」といったクレームを回避することができます。

さらに、ご法務についても、「うちのお寺ではこういうルールなんです」とお寺側の都合をいきなり提示するのではなく、お客様が「どのような供養をしたいのか」を徹底的に聞き出し、そのうえで「金剛宝寺ができること」を提案するようにしており、「ほかのお寺ではこういうことをしてもらえなかったけど、ここではできる！」と評判をいただいております。すべては顧客志向ですね。

「仏教を世の中に活かしたい」という根源

ーそこまでされているのですね...！井上住職がここまでされている想いについてお伺いしてもよろしいでしょうか？

私の想いは、「**仏教を世の中に活かしたい**」、具体的には「お寺が世の中に必要とされることを続ける、お寺に来たら困っていることが解決できるんだ、と多くの人に知っていただく」ことだと考えて、樹木葬「天空陵」の運営をはじめとした、金剛宝寺のたくさんの取り組みを続けてきております。これからもより多くの方の「**抜苦与楽**」をめざします。



ー最後に、このインタビュー記事をお読みになっている住職様に、メッセージをいただけますでしょうか？

金剛宝寺はこのような状況でも、立ち直りました。立地が不利であろうと、破産寸前であっても、いかに他と「差別化」して、**自坊はこの道で生きる、という「一点突破」**があれば、寺院経営はうまくいくと思います。

ーありがとうございます。今回は、金剛宝寺の住職である井上様に、インタビューさせていただきました。



インタビューを最後までお読みいただいた ご住職様への特別なご案内

こんにちは、株式会社船井総合研究所の嶋田と申します。

金剛宝寺の井上様のインタビュー記事はいかがだったでしょうか？

地域人口が1万人ほどしかない地域でも、様々な取り組みを通して、金剛宝寺の立て直しを実現された事例やその経緯を聞いて、どのように感じられましたでしょうか。

私も実家が寺院で、その状況や取り組みと比べても、学ぶところが多くあり、反省とともに次はこういう取り組みをしようと思うばかりです。

ここまでお読みになった方は、「金剛宝寺の住職はどのような方なのか？」「金剛宝寺ってどんな寺院なのだろうか？」とご興味をお持ちいただけたのではないかと思います。

当社では、【全ての人の「幸せ」を創る「まちのお寺」を日本中に作り上げ、関わる人を最大化する】をミッションに掲げ、持続可能な経営を目指す寺院様が集まる研究会「寺院経営研究会」を運営しております。今回は、**地域の人口1万人という非常に不利な立地でも、樹木葬の成約を年間200件**生み出している金剛宝寺様の取り組みを、現住職の井上仁勝様にゲスト講師としてお招きし、お話しいただきます。今回は、新型コロナウイルスの感染防止対策のため、**オンラインでの開催**になります。この機会にぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所
ライフスタイル＆エンターテインメント支援部
ライフイベントグループ寺院チーム

嶋田 尚教

寺院経営研究会 4月度例会

特別ゲスト講座

“日本一を目指す”金剛宝寺の 「マーケティング」戦略とは？

地域人口1万人以下の山の中のお寺でありながら、全国から年間500件以上の納骨の相談がある金剛宝寺様。特に注力している「樹木葬のマーケティング」を含め、金剛宝寺様のマーケティング戦略とその手法を包み隠さずお話しいたします。

ゲスト講師

金剛宝寺 代表役員 住職

井上 仁勝 氏



開催
日時

2022年**4月25日**(月)
10:00～16:30 (ログイン開始 9:30～)
16:30～17:00 事後ガイダンス

初回参加
無料

寺院経営研究会とは？
詳細は次ページへ！



持続可能な寺院経営を目指す 寺院経営研究会とは

船井総研の寺院経営研究会は「持続可能な寺院経営」を実現するために、**師と友を作り、学び、実行の成果を共有し、寺院の持続発展を目指す**ご住職様のための経営勉強会です。

寺院経営研究会では、全国の寺院のご住職様が2ヶ月に一度集まり、ご自坊での取り組みを共有したり、仲間である他寺院のご住職様や専門のコンサルタントに本音の悩みを相談できる機会を設けております。

毎回、テーマを設け、専門コンサルタントがご支援やモデル寺院様への取材を通して得た事例を惜しみなくご紹介させていただき、ご自坊での取り組みをご検討いただける会となっております。

このようなお悩みを解決する
ヒントが**寺院経営研究会**で
見つかります！

- ☑自坊の収入増を目指し、持続可能な経営を実現したい。
- ☑地域にとってかけがえのない寺院を作っていきたい。
- ☑自坊と関わってくれる人の数をもっと増やしたい。
- ☑自坊の経営の悩みを相談できる相手が欲しい。

研究会のポイント：「双方向性」と「継続性」

研究会では、ご参加のご住職様同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことが出来ます。また、隔月開催の講座・情報交換会と隔月実施の個別面談を通して、護持発展を目指すためのPDCAサイクルを回すことができますようになります。

①双方向の情報提供

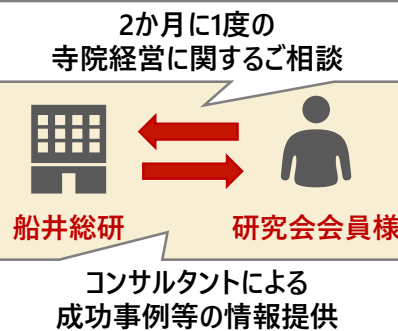


一方的ではなく、
船井総研と会員様、
会員様の間での
双方向の情報提供

②会員様間での情報交換と 実践事例の共有



③船井総研のコンサルタントによる 個別面談を通じた個別サポート



“研究会”のメイン「参加寺院同士の情報交換会」

情報交換会とは会員様同士でグループに分かれて行うディスカッションです。
事前にご提出いただく事例シート等に基づき、

- ①これまでご自坊で取り組まれたこととその成果
- ②皆様にご質問・ご相談したいこと
- ③皆様からご質問・ご相談したいこと

の三項目でディスカッションをして頂きます。日々の寺院経営において悩んでいることや、成功している寺院様に聞きたいことなどをこの機会に聞くことが出来ます。
研究会で最も盛り上がり、参加されている寺院様の満足度も高いのがこの情報交換会です。
各寺院様の生の声から、これから取り組むべき内容を落とし込み、共有して共に成長していく場です。



寺院経営研究会会員様のご紹介

勸声山大法寺 長谷雄蓮華様

私は、昨年11月の例会に、ゲスト講師としてお招きいただき、ご講演をさせていただいたのが最初のご縁でした。その時にご受講いただいたご住職の皆様の非常に前向きな姿勢に、大変感銘を受けました。また、その日の午後にあった情報交換会に参加してみて、自分も入会して、より情報交換を積極的にしていきたいと感じ、入会しました。

寺院業界は、世間の情報やお寺を取り巻く情報に疎い事は現実で有り、これからの大きな課題です。私としても、情報を得る為に、また、自身の活動を振り返るみつめ、今後宗教者として必要不可欠な勉強会だと感じたことが入会した理由です。

今後は、世の中の情勢、宗教界、供養 葬儀にまつわる業界の情報や現実を、経営研究会を通じて学び続けていきたいと思ひます。また、自坊においても、自坊と関わる方と真正面から向き合い、不安を解消していけるお寺・僧侶となっていきたいと考えております。その機会を最大限増やすためにも、もっと自坊を発展していきたいと思ひます。そのための情報プラットフォームとして、活用できると思ひます。



○勸声山大法寺様のご紹介

愛知県愛西市の浄土宗寺院。1996年に「伽藍なし、檀家ゼロ」の状態に住職に就任。「縁切り寺 縁切り供養」の復活、「供養のかけこみ寺」をきっかけ、樹木葬と寺院での葬儀施行に取り組み、檀家を1000軒に増やした実績がある。地元ラジオ局での番組も持っており、「ラジ和尚」の愛称で親しまれる。

鷺翎山宝積寺 西有孝裕様

寺院経営研究会は、2021年7月に、お試し参加をさせていただいたのが最初でした。

私は、住職に就任して以降、情報を仕入れるという機会がありませんでした。特に、**寺院の経営や経済的な基盤づくりに関する話は、一度もする機会がございませんでした。**

船井総研さんからご案内が届いたときに、自坊の経営についてしっかり考えないといけない、と改めて思い、参加を決めました。以前に、檀信徒様には本堂の改修でご負担いただいたこともあり、**今後は檀信徒様にご迷惑をおかけしないように、お寺も経済的な自立をしないといけない、**と感じておりました。

初めて参加したときに印象に残ったのが、「**すべての住職様が発言を積極的にしている**」ことでした。情報交換会に参加したとき、いろんな宗派や考え方の方がいる中で、「**こういうことを言ってしまうと大丈夫だろうか？**」と思っていました。ですが、自分で発信しないと情報が手に入らない、自身の学びにもつながらないことに気づきました。自分が考えている、だけでは気づかないこともあり、**自ら話すことも重要**と今は感じております。

研究会に入会してよかったと感じたのは、**今後の経営計画を明確化**できたことです。船井総研の講座を聞き、すぐにやりました。このような機会を創れたことを価値に感じております。また、**ゲスト講師様のお話は非常に刺激的で、「今ここに立ち止まってはならない、成長しないといけない」といっても感じさせられます。**

今後は、人が気軽に訪れて、「**いろんな悩み事を聞き取れる**」お寺にしていきたい、そのために「**自坊の経済的基盤確立**」を目指したいと思ひます。

○鷺翎山宝積寺様のご紹介

群馬県甘楽郡甘楽町の曹洞宗寺院。創建は1280年頃とされている。「花の寺」として地域に親しまれるお寺づくりを目指され、毎年花が咲く時期には数万人もの参拝客を集める。また、樹木葬「宝桜の庭」を造設、すでに40区画を成約し、今年中にさらに40件成約目標を掲げ、運営を続けている。

会員数 **10** 会員 延べ参加寺院数 **31** か寺

※2022年1月現在

Point

1 「日本一のお寺」を目指す経営マインドやマーケティング手法大公開！



今回のゲスト講師である、金剛宝寺住職の井上仁勝様が、地域人口1万人弱、破産寸前の金剛宝寺を立て直すストーリーをお話しいたします。中面インタビューでも話されていた、樹木葬「天空陵」の造設・販売に加え、他のお寺様にはない事業・サービスの実践を通して、「日本一のお寺」を目指す経営マインドと、その実現のための経営やマーケティング戦略、そしてその取り組みについて、あますことなくお話しいたします！

Point

2 マーケティング戦略創りから取り組みの実践事例まで丸ごとご紹介！



寺院における、「マーケティング戦略」について、戦略の組み立て方から、管理しておきたい数字や指標、目標値の設定方法、実際の施策実行まで、船井総合研究所の専門コンサルタントより解説いたします。また、取り組みを実践されている寺院様の事例のご紹介もさせていただき、貴山で実際に取り組むための方法を考えるために必要な材料を提供いたします。

Point

3 貴山での今後の取り組みを“ともに”考えることができます！



実践を進めていただくために、本勉強会では「事前・事後の経営相談フォロー」のお時間を設けております。勉強会参加前に、貴山で目指したい方向性とその実現を阻害するお困りごとを明確化します。そして、勉強会参加後には、今後の取り組みを明確にできます。勉強会参加を通して、今後の取り組みを、一緒に考え、実行に移すことができます。

開催概要

開催日時

2022年**4月25日(月)**

10:00～16:30 (ログイン開始 9:30～)

16:30～17:00 事後ガイダンス

※**オンライン開催** (Zoomを使用)

先着**20**か寺限定
参加費無料



○WEBからお申込みいただけます。
QRコードを読み取っていただくか、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp) の
右上検索窓にお問い合わせNo.085066を入力ください。

“寺院経営研究会”運営企業 株式会社船井総合研究所のご紹介

○株式会社船井総合研究所とは

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。船井総研グループ全体で190の経営研究会が主宰され、入会者数7,177名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る。(2020年実績)



株式会社船井総合研究所公式ホームページ
<https://www.funaisoken.co.jp/>

登録・年会費無料！登録特典あります！

船井流 永続寺院経営を学ぶメルマガ

新規購読者募集！

こんなお悩みはありませんか？

- ☑ 樹木葬などの新規寺業への取り組みを知りたい
- ☑ もっと人が集まるお寺にしていくためのノウハウを取り入れたい
- ☑ 将来寺院の承継があり、次の事業を考えるきっかけが欲しい
- ☑ とりあえずお寺の経営について有益な情報がほしい

寺院経営に役立つ情報を無料提供！

メルマガ登録は簡単！
1分で完了！

簡単登録2ステップ

- ①QRコードを読み取る⇒
- ②メールアドレスを登録

たったこれだけ！



今ご登録いただくと！

「寺院様向け無料経営レポート」
の無料ダウンロードができます！

※メルマガ登録後に、ダウンロードするためのページURLをメールにてご連絡いたします。
そちらのページにて、必要事項を入力いただくと閲覧・ダウンロードができるようになります。



寺院経営の
最新事例を含めた
コラム・レポートも
継続配信！

寺院経営研究会説明会 2022年4月度

お問い合わせNo. S085066 K067424

開催要項

日時

2022年 **4月25日** (月) **10:00** ▶ **17:00** (ログイン開始9:30より)

お申込期限：4月21日(木) 23:59まで

終了

開始

場所

オンライン (Zoomを使用)

本講座はオンラインでの受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

今回ご招待のため**無料**

- 研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りの参加が可能です。
- お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お申込
方法

下記QRコードよりお申込ください。

または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. **085066**を入力、検索ください。

入会に係る
注意事項

弊社としては、江戸時代以前に既に存在した十三宗派(華嚴宗、法相宗、律宗、真言宗、天台宗、日蓮宗、浄土宗、浄土真宗、融通念仏宗、時宗、曹洞宗、臨済宗、黄檗宗)に属している法人のことを「**伝統仏教宗派**」として定義づけさせていただき、上記の宗派に属している寺院様のみを入会・コンサルティングの契約対象とさせていただいております。
また、弊社では研究会へのご入会、コンサルティングのご契約をいただく際に、**貴寺院が上記宗派に属していることを証明できるもの(寺院の宗旨などが記載された書類)**のご提出を義務付けさせていただきます。

お問合せ

 **Funai Soken** 株式会社 船井総合研究所

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

- 申込に関するお問合せ：亀里 麻璃亜 (カメサト マリア)
- 内容に関するお問合せ：野町 惇斗 (ノマチジュント)・嶋田 尚教 (シマダ ヒサノリ)

無料説明会のお申込はこちらからお願いいたします

お電話からお申込

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

- 申込に関するお問合せ：亀里 麻璃亜 (カメサト マリア)

「研究会のDMを見た」
とお伝えください。

スマホからお申込



QRコードリーダーで
読み取ってください。

PCからお申込

🔍 寺院経営研究会