

寺院様向け

無料
進呈

檀家数 0 から

人口6万人の町で、正職員
たった**2名**で実現!!

直近わずか

5年で檀家数500件増

さらに、自社集客のみで

樹木葬
年間成約数 **100**件

本堂での葬儀
年間施行件数 **60**件

護持発展し続ける、知る人ぞ知る優良寺院

大法寺を知る3つのポイント

Point1 全収入の7割が「樹木葬と寺院葬」

Point2 継続的に新規の方がお寺に来る集客施策

Point3 正職員2名で1,300件の檀家に対応する体制

こんな時代でも檀家数を増やし続け、持続可能な寺院経営を実現する

大法寺の“経営学”を徹底解剖！詳しくは中面へ

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。

ゲスト講師

宗教法人 大法寺 住職
長谷雄 蓮華氏

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
船井総研オフィシャルサイト：<https://www.funaisoken.co.jp/>

寺院経営フォーラム2022 ~持続可能な寺院経営を目指して~
問い合わせNo. S085067

船井総研セミナー事務局E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEBからお申込みいただけます。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. **085067** を入力ください。

檀家ゼロから檀家数1,300件！ 大法寺の驚きの「寺院経営」を知る

○檀家ゼロの状態から、檀家数1,300件の地域で最も人が集まるお寺に発展

○樹木葬の年間成約数100件、寺院での葬儀施行数年間60件

○寺務を正職員2名 + パートスタッフ5名で完結できる体制

というお寺があります。全国津々浦々、約7万か寺あるといわれている中、経営革新を実現し、地域に支持されるお寺づくりを実現しており、この実績を自坊で実現できるか、と問われましたらいかがでしょうか？

今回の「お寺の護持発展事例レポート」では、この実績を生み出す大法寺の寺院経営のポイントを、長谷雄蓮華住職に直接インタビューをさせていただきました。

【大法寺 寺院概要】

◆エリア

愛知県愛西市（2022年3月1日現在の人口約6万人）

◆宗派

浄土宗

◆正職員数

僧侶1名、寺務員1名



○大法寺のご紹介○

創建は1550年頃。1977年に本堂が焼失し、しばらく放置されている状態となっていたが、現住職である長谷雄蓮華様が、1996年の住職就任後、プレハブで仮説の本堂を建設。自坊の再興を目指した取り組みを進め、現在は檀家数1,300件を超える。また、大法寺の霊園「くひなの郷浄苑」では、地域初の樹木葬を7年前に造設。現在は900件ものご契約をお預かりし、今も多くの来場者を迎える。また、「縁切り寺」として、参拝にお越しになる方も絶えず、地域でも名の知られたお寺となっている。

大法寺を知る 3つのポイント

Point1 全収入の7割が「樹木葬と寺院葬」

Point2 継続的に新規の方がお寺に来る集客施策

Point3 正職員2名で1,300件の檀家に対応する体制



宗教法人 大法寺 住職 **長谷雄 蓮華氏**

○プロフィール

1972年、愛知県生まれ。飲食店業を経て、浄土宗の教師資格（住職になることができる資格）を取得。1996年、伽藍なく檀家ゼロの愛知県愛西市の大法寺住職に就任。「縁切り寺 縁切り供養」の復活、供養のかけこみ寺」を掲げ、檀家を1,300件に増やした実績がある。また、地元である愛知県のCBCラジオでの番組も持っており、「ラジ和尚」の愛称で親しまれる。

—長谷雄様、この度はお時間をいただき、ありがとうございます。本日はよろしくお願いたします。まず、長谷雄様のご住職を務められている大法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？

ありがとうございます。よろしくお願いたします。大法寺は、愛知県と三重県の県境、人口約6万人の愛西市にあります。創建は1550年頃と歴史のあるお寺ではあるのですが、私が住職に就任した1996年には、本堂は大昔に焼失したまま、檀家はゼロという状態からでした。

—そのような状態からのスタートだったのですね...住職を継いでから、まずはどのようなことを始められたのでしょうか？

まずは、「大法寺の住職」として、自坊の良さ・課題点をとことん棚卸するところから始めました。具体的には、地域の人のお寺に対する印象や要望・クレームを徹底して聞くこと、出入りする葬儀社や石材店などの業者から近年の時流やうまくいっている取り組みを聞き出すこと、なにより「檀信徒の目線となって」自坊を見つめなおすことに取り組みました。聞いているだけでもつらいと思うこともありましたが、おかげさまで、大法寺をどのような寺院にしていくのか、という方向性が定まりました。それは、「地域住民・檀信徒の目線に立って、僧侶・寺院の常識ではなく世間の常識に照らし合わせた寺院経営」を実践することでした。

地域に求められる“お寺”の形を求めて

—現状把握を通して、大法寺様の方向性を定められた、ということですが、その方向性を定めたあとは、どのようなことをされたのでしょうか？

この方向性を実現するために、まずは「寺業計画」を策定し、大法寺の経営目的は何か？20年後どんな姿でありたいか？を思い描きました。そしてそのために10年後、5年後、3年後、そして来年どのようになりたいか、を考え、目標を明文化しました。その寺業計画を元に、いろいろな取り組みを始めました。

—なるほど！自坊の現状把握をしてみて、そこから大法寺をどのような寺院にしていきたいか、をお考えになったのですね。そこから、具体的に取組まれたことは何だったのでしょうか？

対外的には、地域に求められたこととして、「ご供養の課題解決ができるかけこみ寺」になるために、霊園の立ち上げや菩提寺のない方に向けたご供養の対応などを始めました。また、お坊さんに気軽にお悩み相談ができるよう、仮設の本堂を再建して、供養のことに限らず、なんでも相談を受ける「命の相談会」を設けるようにいたしました。

一方、自坊の経営体制においては、先述のように、「世間の常識に照らし合わせた」経営体となることを目指しました。経営計画の明確化もその一環ですし、寺院経営の透明化のために会計帳簿を正確につけること、情報開示ができる状態にすることに取り組みました。こうしたことが、大法寺と檀信徒との間での、お互いの信頼感の醸成を加速させたと思います。当時、檀信徒様がゼロ件だったこともあり、たくさん試行錯誤しながら、進めていました。

—そのような取り組みから、現在、「檀信徒数1,300件」、「樹木葬年間成約数100件」、「寺院内葬儀施行数年間60件」、さらに住職様にご相談などで訪れる方が毎月100名単位でいらっしゃる、まさに「地域に愛されるお寺」となったように思います。そのようなお寺になれた要因は何だと考えておりますでしょうか？

ご来寺いただく方々、1件1件と向き合っ見てきたニーズに応え続けていくことが一番中心にあると思います。例えば、大法寺の「樹木葬」や、大法寺のお堂内で葬儀を全て施行いただける「永代供養葬儀」もそのひとつです。

—1件1件、お寺にお越しいただく方の悩みを聞いている中で、どのような声にお応えしてきたのでしょうか？

(次ページに続く)

地域に求められる「樹木葬」と「寺院葬」

先述のように、大法寺では「命の相談会」を開くことで、いろいろなご相談が届くようになりました。その中で、「子どもがいない自分でも入れるお墓が見つからない」「LGBT（性的マイノリティ）でも入れるお墓がない」という相談がありました。その当時、大法寺にもそのようなお墓がなく、すごく歯がゆい思いをしました。

大法寺が真に「地域に必要とされる」お寺となるためには、そのような方にも差別せずに受け入れられるお寺にならないといけない、と痛感したことが、樹木葬を始めようと考えたきっかけでした。事実、2014年に樹木葬を開園してみたところ、そのような方も含め、**大法寺が真に大法寺が真に「地域に必要とされる」お寺となるためには、そのような方にも差別せずに受け入れられるお寺にならないといけない、と痛感したことが、樹木葬を始めよう**

考えたきっかけでした。事実、2014年に樹木葬を開園してみたところ、そのような方も含め、多くの方がお越しになり、ご契約をいただき、非常に喜ばれたことが今でも心に残っております。今では、地域で最も多い区画数を持つ樹木葬霊園となり、7年間で900件を超える新規申込があり、昨年も年間100件前後の新規申込がありました。



大法寺の樹木葬

—なるほど。そのようなお声にお応えするために始められていたのですね。「寺院葬」のほうはどうでしょうか？

多くの方からいただくお声で、さらに深層を読んでいくと「ご供養全体の安心が欲しい」と捉えられます。すなわち、「墓地を売る」だけでは、不足なのです。お寺にお越しになった方に「安心を提供できる」ようにするにはどうすればよいか、考えました。その答えの一つが「信頼できるお寺さんに葬儀をしてもらえること」、イコール「寺院での葬儀」とつながっていきました。

多くの方が集まるお寺になるために

—「樹木葬が欲しい」という方は「ご供養の全体の安心が欲しい」...そのようにお考えになって、寺院葬も始められたということだったので。ただ、いくらよいサービスをご提供できる、といっても、より多くの人に認知してもらって、お寺で対応できる体制を組まれていて、初めて実績を生み出しているのかなと思いますが、こちらについてもうかがってよろしいでしょうか？

ご質問ありがとうございます。まず、「認知度拡大」については、具体的には、新聞広告への出稿、地元のラジオ局で私自身がパーソナリティとなってラジオ番組を持つ、この2つが主要な用途です。あと、ホームページを作り、そこでも問い合わせ獲得ができるよう、広告を打っております。大法寺を護持発展させるためにも、しっかりと広告の投資をしていくことが重要と考えて始めてみて、今の成果につながっている大きな要因の一つだと思います。

次に「お寺側の体制」ですが、檀家数は1,300件を超えておりますが、大法寺には、**正職員が私と寺務を取りまとめるスタッフの2名、それとパートタイムのスタッフが5名**という体制で運営をしております。それでもうまく回っているポイントは、**分業体制**にあります。住職は「法務」と「経営に関する意思決定」のみを担当します。それ以外の、例えば新規様や檀家様からの問い合わせ対応は**スタッフに任せております**。また、よくある質問や要望への**対応内容を明文化**してあるので、基本的に**スタッフが対応できる状態**になっております。ただ、大法寺にお越しになる方は、私に相談したい、という方もいますし、また万が一のときの枕経のご依頼が来た場合のために、24時間、私の携帯電話がつながるようになっております。ホームページにも私の携帯電話番号を掲載し、いつでも住職にご相談・お願いできる体制にしております。

大切なことは覚悟をもって取り組むこと



—なるほど...自坊の認知活動や体制づくりもあって、いまの実績作りを実現されていると、非常に納得できる取り組み内容に思います。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？

大法寺は、「地域に求められるお寺の形」を目指し続け、多くの方がお参りになるお寺になれました。檀家ゼロ件だったからこそ、イチから地域に求められることを提供するにはどうすればよいか？ご来寺いただく多くの方のお声に応えていくにはどうすればよいか？その問いに考え抜いた末に、自分なりの答えを出して、覚悟をもって取り組んできて、今があります。次はあなたのお寺の番です。お寺の経営を変える「導師」はあなたです。今すぐにも、一歩踏み出しましょう！

—ありがとうございます。今回は、大法寺住職の長谷雄蓮華様に、インタビューさせていただきました。



**大法寺はなぜ「檀家ゼロ」「伽藍なし」から
「檀家1,300件」
「樹木葬年間100件成約」
「年間葬儀依頼数60件」を“たった2人”で実現できたのか？**

こんにちは、株式会社船井総合研究所の嶋田と申します。
長谷雄様のインタビュー記事はいかがだったでしょうか？大法寺様は、伽藍がない状態から、自坊での収入源をイチから作り、特に樹木葬の立ち上げと寺院内葬儀の取り組みが再興を実現するのにキーポイントとなったことがお分かりいただける内容だったかと存じます。
改めて、大法寺様のすごいポイントとしては、

**「檀家ゼロから檀家1,300件」
「オープン後7年間で樹木葬累計900件成約」
「自坊独自の集客により年間葬儀依頼数60件」**

と、この3つの実績をたった2名の正職員で対応できている寺院は、全国を見回してもそうはないのではないのでしょうか？

実は大法寺様の取り組みと実績はもっと細部まで取り上げればきりがありません。

しかし、これらのインタビュー記事を読んで「うちのお寺ではできない」と感じられたご住職様もいらっしゃるかと思います。実際、全て再現しきることは難しい部分もありません。一方で、ポイントをつかみさえすれば、十分再現することが可能です。

具体的なポイントを取り上げますと、下記の通りとなります。

大法寺の護持発展を実現した3つのポイント

- ポイント① 多く収入が確保できる「樹木葬」「寺院葬儀」に集中
- ポイント② 地域内の認知度を最大化するための広告施策
- ポイント③ 寺務の「分業化」と「明文化」で僧侶が動ける時間を捻出

詳しい解説は次のページへ！

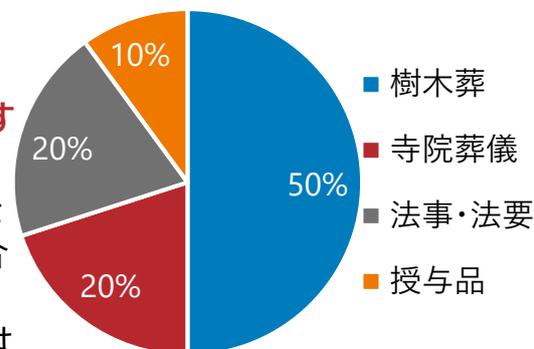
Point1 多く収入が確保できる「樹木葬」「寺院葬儀」に集中

大法寺様の全収入のうち、「樹木葬」と「寺院内での葬儀」で7割を超えており、それぞれ自前で商品を企画、販売しており、投資しても十分リターンがあるモデルを作り上げております。

樹木葬は、開発が低価格ででき、かつ土地の広さ当たりの売上が一般墓地よりも引き上げやすいため、手元の現金が少なくスタートしやすい上に多く収入が確保できる「自前商材」となっております。

寺院内での葬儀は、葬儀社と提携し、打ち合わせ、受付対応などを任せており、大法寺様では枕経、搬送、葬儀の読経、法事のお打合せまで対応する、という形をとっております。提携先には、1件につき料金の3割程度を支払うかたちをとっております。エンドユーザーに向けてはお布施含めた総額で葬儀が低価格できると評判でありながら、寺院側でも収入が確保できるモデルとなっております。

収入割合



Point2 地域内の認知度を最大化するための広告施策

加えて大きく発展した要因として、「多くのご新規様を獲得する施策を継続的に実行したこと」が挙げられます。

貴山において、お布施などの収入をいただく方の「ご新規様」と「既存の檀信徒様」との割合はどのようになっておりますでしょうか？

大法寺様は、**ご新規様：既存の方 = 6:4の収入割合**となっており、**継続的にご新規様を獲得し続けております**。ご新規様の8割は樹木葬ご契約の方で、さらにそこからご葬儀もご依頼をいただくことにつながることも多く、リピート数が多くなっております。

大法寺様では、「ご新規様」の獲得のために、新聞広告や地元のラジオ番組の制作・住職のご出演といった販促施策を実行し、**地域の認知度を獲得、樹木葬や葬儀などの問い合わせにつなが**ております。



Point3 寺務の「分業化」と「明文化」で僧侶が動ける時間を捻出

さらに特筆すべき要因として、「明文化」を通じて、お寺のスタッフを早期に**即戦力**になっていただけたことが挙げられます。

大法寺様は、2名の正職員（住職+寺務長）と5名のパートで運営をされておりますが、それぞれ役割が明確になっております。（右図）

住職である長谷雄様は、檀家様の対応ともしものときの対応（多くの場合は収入が多く頂ける僧侶としての活動）に集中できるため、**僧侶だけが対応できる法務の収入最大化を実現**できております。また、大法寺ではスタッフだけでも運営ができるよう、「**こういう質問・相談があったら、こう答える・対応する内容**」も**明文化**され、誰でも対応できるようになっています。

大法寺様の体制

住職

経営意思決定
僧侶としての活動
（法務など）

寺務長

問い合わせ・相談対応の中心、寺院や住職の事務対応

パート

問い合わせ対応
経理などの事務

これら3つのポイントをおさえていただくことで、大法寺様は、毎年多くの人が集まり、新たなご縁を結び続け、護持発展を続ける寺院になれたのです。このように、寺院の持続経営はポイントをおさえて取り組みをすれば、そこまで難しくありません。今回のレポートをお読みいただいた上で、ぜひ初めの第一歩を踏み出してみてください。貴山のご発展に少しでもお役立ちできましたら幸甚に存じます。

レポート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

お忙しい中、お読みいただき、ありがとうございました。

ここまでお読みいただきましたご住職様は、「長谷雄様の護持発展を実現するその思いや考えはどのようなものなのか?」「大法寺はどのように発展してきた寺院なのだろうか?」とご興味をお持ちいただけただけではないかと思えます。

今回、大法寺の住職の長谷雄様をお迎えし、寺院の護持発展を実現し、地域貢献をし続けられる「寺院づくり」をテーマとしたセミナーを開催いたします。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」の運営をはじめとした寺院様の護持発展のサポートをさせていただきます。

今回は、**檀家ゼロから1,300件に増やし、地域に支持され続けるお寺づくり**を実現した大法寺様の取り組みを、現住職の長谷雄蓮華様にゲスト講師としてお招きし、お話しいただきます。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
ライフイベント&エンターテイメント支援部
ライフイベントグループ 寺院チーム

嶋田 尚教

寺院経営フォーラム2022

-持続可能な寺院経営を目指して-

特別ゲスト講座

地域が求めるお寺像はこう作る!

寺業計画から実際の取り組みまで大公開!

「お堂なし・檀家なし」の二重苦から、樹木葬・寺院葬の収入のみで本堂の再建を実現し、檀家数も1,300件を超える大法寺再興のストーリーを、住職自らお話しいただきます。

ゲスト講師

宗教法人 大法寺 住職

長谷雄 蓮華氏

セミナーの見どころ・詳細はの次ページへ!

本オンラインセミナーの見どころ

1 檀家ゼロから再興できた取り組みを住職自らお話しいただきます！



「檀家ゼロ」から、多くの来寺者が集まる大法寺の取り組みを、住職の長谷雄蓮華様自らお話しいただきます。中面インタビューでも話されていた、樹木葬や寺院内葬儀の取り組みの話はもちろん、多くのファンを集めるお寺づくりに必要なポイントをあますことなくお話しいただきます！

2 持続可能な寺院経営を実現した実際の事例をご紹介します！



当社では、累計80か寺のヒアリングを通じて、「持続可能な寺院経営」を実現した寺院様の取り組みを蓄積してきております。今回のセミナーでは、実際の取り組みをご紹介します。貴山で取り組むためのポイントにまとめてお伝えいたします。

3 貴山での実践に落とし込むための個別相談が無料についております！



オンラインセミナーなどを聴講して、「いい話を聞いた」で終わってしまわないよう、当社では貴山で実践いただくためのサポートとして「セミナー受講後の無料個別相談」を付帯しております。（セミナー受講料に含まれます）ご住職様がお考えのことなど、丁寧にヒアリングの上、今後の取り組みをご提案いたします。

寺院経営フォーラム2022 -持続可能な寺院経営を目指して- 開催概要

開催日時

各日程13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

2022年**5/23**(月)、**5/31**(火)、**6/7**(火)

※オンライン開催（Zoomを使用）

受講料（1名様・税込）

一般：11,000円

会員：8,800円

会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申し込み方法

右記のQRコードより

お申し込みください。



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

中堅・中小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。



メルマガの過去配信テーマ例

- ・寺院の「**会員制度**」事例紹介
- ・**持続可能な経営**を実現した寺院に共通する**3つのポイント**

- ・**イベント**を通じた**地域とのお縁**の作り方
- ・**小さなお寺**でもできる**開かれたお寺**創りの事例紹介

- ・**地域**で求められる「**ご供養**」のニーズの**最前線**とニーズに応えた**事例紹介**
- ・「**失敗しない樹木葬**」の作り方

実際にこのようなメールが届きます！
(過去のメルマガコラムの一部です)

お寺が樹木葬を始めることで生まれる5つのメリット

では、樹木葬のニーズに応えることによって生まれる「メリット」は何でしょうか。

本コラムでは5つにまとめてご紹介いたします。



1. これまでご自坊に関わりがなかった新規の方とご縁を創ることができる樹木葬を造設し、檀家様に限らず契約者を募集することで、これまで関わりがなかった方がお寺と関わるようになります。これまではお檀家様とのつながりに限られてしまっていた寺院様にとっては、新たなご縁を作るチャンスを作ることができます。

2. 寺院と早いうちに関わりをもってもらい、地域の布教にもつなげることができる樹木葬を購入される方のうち約80%は、生前に、ご自身の終の棲家として購入されます。そのため、生前の早いうちから寺院と関わっていただけるため、長期的にご法要や行事にご参加いただける信託様となることが多く、ご自坊の仏教を広める活動にもつなげることができます。

寺院の**最新成功事例**の情報や**メルマガ購読者限定のセミナー**情報など、**年会費・登録費無料**で手に入ります！

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

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ます、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。

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 自坊の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。

お申込はWebで

右記のQRコードをスマートフォンで読み取りいただくか、「寺院経営研究会」と検索いただき、弊社寺院経営研究会のホームページにて申込みフォームに必要事項を記入し、お申込みください。

本チラシをご覧の方は
お試し参加無料



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

寺院経営フォーラム2022 -持続可能な寺院経営を目指して-

お問い合わせNo. S085067

開催要項

オンラインにてご参加 全開催日時で内容は同じのため、下記からご都合のよい日程をお選びください

日時・会場

2022年 **5月23日** (月・友引) **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: **5月19日(木)**

2022年 **5月31日** (火・赤口) **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: **5月27日(金)**

2022年 **6月7日** (火・先勝) **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: **6月3日(金)**

本講座はオンライン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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 1名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
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. 085067を入力、検索ください。

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 野町・嶋田

●お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

◎5月 23日(月・友引)オンライン

申込締切日: 5月19日(木)

◎5月 31日(火・赤口)オンライン

申込締切日: 5月27日(金)

◎6月 7日(火・先勝)オンライン

申込締切日: 6月3日(金)

下記QRコードをスマートフォンの
バーコードリーダーで
読み取ってください。



オンラインセミナーご受講の「3つの安心」

その1

ネットにつながったPC・スマートフォンがあれば
どこでもご受講可能です！

その2

他の受講者に、ご自身が参加されていることを
知られることは一切ございません。

その3

セミナーを聞いての質問や気になったことは、当日
または後日、講師に直接お訊きいただけます！

受講者限定

コンサルタントによる無料個別相談

「受講したけど、自坊の場合はどうなのか知りたい」
「もっとこういうところが聞きたい」

というお声にお応えして

セミナー終了後、質問や疑問を

「無料個別相談」できます！



※ご希望の方はお申し込み時に「無料経営相談を希望する」にチェックを入れてください

セミナーの概要やお申し込み方法は本紙の裏面をご覧ください