

お寺として多くの課題意識のあった正蔵寺は樹木葬OPEN前後でどう変わったのか？

正蔵寺とは

正蔵寺は、親鸞聖人を宗祖とする浄土真宗の寺院。寺院の由来は、健保元年（1213年）釋浄信を開基として以来、八百年に渡り受け継がれている。旧本堂は2019年に解体され、現在の本堂は門信徒一同の願いにより、教えを聞く場として2022年に再建。2023年7月に樹木葬「水海御廟」をOPENし、地域をまたいだ供養の発展に努めている。

【正蔵寺 寺院概要】

◆エリア

茨城県古河市

（2023年7月現在の人口約14万人）

◆宗派

浄土真宗

◆正職員数

僧侶1名のみ



宗教法人 正蔵寺
梁河 文昌氏

正蔵寺で抱えていた課題

- 1 これまで自坊に関わりがなかった新規の方とご縁がないため、このままではじり貧
- 2 お寺にお墓参りに来る機会が少なくなっており、それに伴い法務の減少を危惧
- 3 檀家以外の方へのつながりを維持しにくくなっており、行事参加者も減っており、地域内認知度に危機感
- 4 お墓には檀家以外しか入れず、多くの方を受け入れることができない体制になっていた
- 5 家族の墓地に入ることが難しい等、供養のお困りごとを解決できるお墓の商品がなく、地域も困っていた

樹木葬OPEN後の正蔵寺

- 1 樹木葬を通じて新規ご縁を獲得！
会員制度で顧客の囲い込みにも成功
- 2 樹木葬へのお墓参りで
お寺への来山者が増加し、お寺に活気が出ている
- 3 樹木葬の購入者に対して、
LINE公式アカウントで情報発信！
お寺の行事への参加促進・法要促進寄与
- 4 檀家以外の方を受け入れるようにし、ペットも受け入れることで、
地域から感謝される存在に！
- 5 供養に困った人、お寺とのつながりで困っている人などの受け皿として
地域で唯一の存在に！

たった2日間の見学会で売上1,000万を達成！成功した4つのポイントとは？

【ポイント① 開発】

低コストでもハイイメージな樹木葬

全面芝生墓地を造成し、花壇型の競合との差別化に成功！投資は極力圧縮しながらも他社より良く見える、投資回収を考慮した霊園づくりのポイントも当日は解説します。



最後発ならではの、
霊園が他社と比較されても
選んでもらえる開発のポイントを解説

【ポイント② 商品】

顧客ニーズ別商品ラインナップ

競合調査によって他社が持っていない商品・サービスを準備。プレート型、墓石型、ペット可能墓地など商品ラインナップを複数造成し、顧客のニーズに合わせた商品を用意



樹木葬立ち上げにあたって、
他社の商品と差別化するために行ったことと
差別化に最も効果的だったポイントを解説！

【ポイント③ 集客】

2日間で30組集客できる見学会

檀家や信徒向けの広告と新規向けの広告の組み合わせにより、見学会2日間で30組超の集客に成功！地元誌への掲載などのプレスリリース活動を通じて集客に成功



オープン当初から集客に成功した
正蔵寺の集客手法を大公開！

【ポイント④ 営業】

お手伝いの檀家でも成約率90%

営業未経験の人でも、樹木葬を売るのが初めての人でも成約率90%を達成した営業活動の仕組化。読み進めるだけで営業ができる“紙芝居型営業ツール”で説明が苦手な方でも営業可能！



営業をしたことがない、お墓の知識がない人でも
売れる営業手法とその仕組みをお伝えします。

このような方におすすめのセミナーです



実際の樹木葬を始めた寺院が、どのような区画を造設したのか知りたい方



樹木葬の販売をどのように進めれば、普段法務で忙しい中でも手間をかけずに成約につながるか知りたい方



樹木葬を始めることで、檀家様を増加・維持しながらご自坊の未来を考えていきたい方



樹木葬の生前契約から、地域の方との新たなご縁をつくり、その後の長期的なつながりをつくりたい方

他にも全国の樹木葬成功事例を掲載！裏表紙へ

樹木葬立ち上げの成功事例をご紹介します！

✓ 成功事例① 岐阜県山県市

オープン4年で売上**7,000万円**を達成！



✓ 成功事例② 福岡県宗像市

造設費用50万円で売上**1,000万円**！



✓ 成功事例③ 山梨県甲府市

境内の遊休地に造設し初月売上**1,500万円**！



✓ 成功事例④ 愛知県名古屋市

地目変更で墓地を造成し、売上**1,500万円**！



自分たちで
樹木葬を
造成したい方へ

たった**2日間**の見学会で売上約**1,000万円**達成 /

お寺の樹木葬 立ち上げセミナー



お寺の樹木葬立ち上げ事例を大公開！セミナー概要

開催日時・会場

2023年 **9/27(水)**

(株)船井総合研究所 東京本社

〒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

時間 13:00～16:00 (受付開始12:30～)

お申し込み方法

右記の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の右上検索窓にお問い合わせNo. 103619を入力
セミナーページのお申込みフォームよりお申込みください。



受講料 (1名様・税込)

一般：20,000円 (税込22,000円) / 一名様

会員：16,000円 (税込17,600円) / 一名様

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。

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、社会的価値の高いサステナブルな企業を多く創造することを目指している。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。全体で177の経営研究会が主宰され、入会者数6,475名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る。(2022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/>



成功事例

人口約13万人の古河市で**地域最後発にもかかわらず**
なぜ正蔵寺は**樹木葬開発に成功**することができたのか？

お寺の樹木葬の成功事例のポイント

- Point! 01 地域ニーズにマッチした樹木葬商品ラインナップの作り方
- Point! 02 人員2名でもできる樹木葬の販売オペレーションの作り方
- Point! 03 寺院の知名度と立地を生かした販売戦略の構築方法
- Point! 04 樹木葬と連動する檀家にかわる会員制度づくり

ゲスト講師

宗教法人正蔵寺 梁河 文昌氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

お寺の樹木葬立ち上げ成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S103619

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

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル」お問い合わせNo.・お客様氏名を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページ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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **103619**

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。

お寺の樹木葬立ち上げ成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S103619

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限: 9月23日(土)

日時・会場

2023年 9月 27日(水)

開始

13:00▶

終了

16:00

(受付12:30より)

(株)船井総合研究所 東京本社

〒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

[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

諸事情によりやむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また、最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻しはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込 **22,000**円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込 **17,600**円) / 一名様

●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。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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みにも適用となります。●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いたします。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。

お申込み方法

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。

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. 103619を入力、検索ください。

お問い合わせ



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)

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

●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

下記QRコードをスマートフォンで読み取ってください。

東京会場 9月 27日(水)

申込み締切日: 9月23日(土)



無料メルマガジン 購読者募集！

ご住職
お寺関係者様
約**2500**名
が購読中

ご挨拶

超高齢化・核家族化による檀信徒数の減少、新型コロナウイルス感染拡大に伴うご法事・ご法要の参列者数や行事に伴う参詣者の減少等…このような「寺院業界全体の逆風」があり、「寺院の護持」がより難しくなっております。

このような変化の激しい時代でお寺が護持発展を行うためには、最新の業界動向や成功事例等の情報にアクセスできる環境を整えておくことが大切です。

日本全国で累計60を超えるお寺様にご参加されている勉強会を運営している、弊社コンサルタントが発信するメルマガやレポートをぜひご活用ください。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部

船井流 永続寺院経営を学ぶメルマガとは？

- コンサルティング現場における成功事例や
供養業界の最新情報をメールで配信！
- 寺院のマーケティング、樹木葬の立ち上げ方など
お寺の経営に役立つ資料が無料ダウンロード可能！
- 国内最大級の葬儀・供養業界向けコンサルティング
ファームによる時流予測をご紹介します！



過去にはこんな内容のメルマガを配信しています！

人口3万人の町で「檀家にも地域住民に喜ばれ、観光客も来る」お寺を作るには

【寺院経営コラム】「時流適応」は寺院の持続発展のキーポイントのひとつ

お寺が樹木葬を始める5つのメリット【永代供養で新たなご縁創り】

【寺院経営のために知っておくべき】葬祭業の最新時流を解説！

★気になったタイトルがございましたら下記QRコードからご登録を！★



ご登録はコチラ！（無料！1分で登録完了！！）

★簡単登録2ステップ

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る⇒

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する

▷メールアドレス以外の情報は必要ありません！

