

# 人口3.5万人の商圈で 初月売上500万円達成！ 樹木葬墓地 開発セミナー

東京会場

2024年2月16日(金)友引前

場所:ふれあい貸し会議室 八重洲No14

時間:13時00分～16時30分

霊園開発未経験の住職1名がたった4ヵ月で  
樹木葬を造成できた成功ストーリー

- ✓成功のポイント①:宗旨宗派を不問にし、**ペットも一緒に入れる樹木葬霊園**
- ✓成功のポイント②:人口3.5万人エリアで**2日間20組**を集客した販促手法
- ✓成功のポイント③:ニーズに合わせた様々な**商品ラインナップ**を準備
- ✓成功のポイント④:樹木葬以外でも選んでもらうような**会員制度**
- ✓成功のポイント⑤:**地域を巻き込むイベント**での見込み客の獲得

宗教法人 龍藏院  
住職 大津 永聖氏

龍藏院の“成功事例”を**徹底解剖**！詳しくは中面へ

主催



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/>

人口3.5万人でも月500万円売り上げる樹木葬霊園の造り方  
お問い合わせNo. S108584

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

# 人口3.5万人の商圈で初月売上500万円達成した 樹木葬の立ち上げ成功ストーリー

樹木葬霊園が全国に1,000ヶ所以上ある中で、お寺が主導となっている樹木葬はいくつあるでしょうか？実際に展開されている樹木葬は手数料をもらって墓地を開発してもらい、主導権は事業者側にある樹木葬や、大規模な開発を行うような全国でも数少ないお寺などばかりです。そんな中で龍藏院では、住職が主導となって樹木葬霊園の開発に取り組み、事業者から販売される樹木葬のパッケージなどを買うのでもなく、一から作り上げた事例です。そんな大津氏の成功ストーリーをぜひお読みください。

## 【龍藏院 寺院概要】

### ◆エリア

千葉県匝瑳市(2022年12月末人口約3.5万人)

### ◆宗派

真言宗智山派

### ◆正職員数

僧侶1名



## ○龍藏院のご紹介○

弘長二年(1262年)創建。文明三年(1671年)長譽上人当山に入山、同十二年七堂伽藍を建立。住古は三十六ヶ寺の末寺を有し、寛永五年(1628年)徳川家より御朱印地を授けられたと伝えられる。途中火災に遭い諸堂ことごとく消失し、寛政五年(1793年)本堂、客殿、庫裡を再築するも、往年暴風のため多くは破壊された。醍醐寺無量壽院の末寺であったが、明治二十七年智積院末寺となる。平成五年現本堂を新築し、以後諸堂伽藍の整備進み、往時の輝きをとり戻す。地方本寺として、修行指定道場となっている。

宗教法人 龍藏院 住職

## 大津 永聖氏

### ○プロフィール

匝瑳市内6カ寺の真言宗寺院の住職。平成2年に真言宗智山派管長藤井龍心猊下の初会正受者として灌頂を受け、真言行者としての修法の道に進む。報恩院流・伝法院流・西大寺流・西院流・理性院流・地藏院流等を修める。檀信徒「一人一人の護持僧」をモットーとする。密厳流御詠歌指導師範も務めた。2014年9月13日には国立文楽劇場で『真言宗智山派 総本山智積院の声明-常楽会-』に声明の演者と出演している。学習院大学法学部法学科・文学部哲学科卒業。高野山大学密教学科大学院修士課程修了。高等学校英語科講師を12年間、社会科講師を1年間勤める。地元保育園英語指導は継続中。





# 【特別インタビュー】龍藏院×船井総研

今回の経営事例レポートでは、龍藏院の住職を務めている大津永聖氏にインタビューをさせていただきました。成功のポイントにもなっているようなコアな内容はもちろん、商圏の話や今後の展開の話など盛りだくさんとなっております。住職ならではの視点で見た樹木葬造成、苦労話も含めてお話いただきました。

—大津住職、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いたします。まず、大津住職がご住職を務められている龍藏院がどのような地域にあるのか教えていただいてもよろしいでしょうか？

ありがとうございます。よろしくお願いいたします。龍藏院は、千葉県の中でも東総エリアや東部エリアと呼ばれる、人口約3.5万人の匝瑳市にあります。匝瑳市自体は2006年に八日市場市と匝瑳郡野栄町が合併して誕生した小さい町です。人口が減少しているエリアでもありますので、このままでは町と共にお寺もなくなっていってしまうという危機感がありましたね。

—すでにそういった危機感はお持ちだったんですね。そんな中で樹木葬を始めようと思ったきっかけを教えてください。樹木葬という言葉はすでに知っており、様々なところに視察に行ったりもしていました。そんな中で船井総合研究所の主催するセミナーに参加し、そこのお寺が「住職1名で立ち上げをした」という話を聞き、「自分でもチャレンジしてみよう」と決意をしました。やはり普通のお墓だけでは、新しいご縁は増えていきませんし、納骨堂もありましたが、そこに入っている数も多くはなかったので新しいエッセンスをお寺に加えたいと思ってました。

## 樹木葬を立ち上げるにあたって考えたこと

—普通のお墓だけでは手詰まりを感じていた中で、なぜ樹木葬を選ばれたのでしょうか？

樹木葬が千葉県の中心部で流行っているのを見て、「供養のカタチ」が変わってきている、と感じたのが一番です。特に樹木葬は「宗旨宗派を問わない」ということがネックになると思っていましたが、それぞれのお寺が「過去の宗旨宗派を問わない」や「購入後の仏事に関しては当寺院の宗旨に準ずる」など独自にルールを設けながらバランスを取っていることを知りました。それなら樹木葬という形も実現できそうだと、思いましたね。

—たしかに他のお寺でもそこをネックに感じられているところは多いように感じます。そのルールを設けたことによって近隣のお寺などからの反発はありませんでしたか？

もちろんやっかみを言われたり、ありもない噂をされたり、ということもありました。ただ樹木葬を始めた一番の理由は「地域の人のため」、「檀家さん・信徒さんのため」です。言われる以上に地域の方に対して供養で貢献できている気持ちがあったのが良かったですね。特に「お寺と今までは関わりがなかった」、「葬儀の時のお寺は派遣で済ませてしまった」といったお悩みをお持ちの方がいたのが印象的でした。そういった方に正しい供養についてお話をできたり、そのあとの年忌法要をしっかりやっていただけるとご依頼いただいたときには、やっていてよかったなと思いました。

## 樹木葬の開発と商品作り

一具体的なお話伺えればと思います。住職一人で、とはいっても区画の施工であったり、石屋さんの協力はあったと思いますが、どのような体制で取り組まれたのでしょうか？

当然私一人ですべてを行ったわけではありません。写真を見ていただくとわかるように境内墓地にはお墓が点在している状況であり、その空きスペースの開発を進めなくてははいけませんでした。とある樹木葬の開発事業者に見積もりを取ったところ、100区画1,000万円以上かかることがわかったので、庭園屋さん、石材店に細かく発注指示を自分で行うことでコスト削減を行いました。私が中心となり大枠の設計をして、その通りに作ってもらうという感じです。



企画前



OPNE2ヶ月前



OPNE時

一すごいですね！区画自体はどれくらいの費用で区画はどれくらいとれたんでしょうか？

空きスペースを活かしながら、約300万円で200区画以上の区画を造成することができました。その中にはお骨をすべて一緒に入れるための「合祀タイプ(五輪・菩薩区画)」、1名から入ることができ、ペットも一緒に埋葬できる「観音区画、地藏区画、大樹区画、弁天区画」、目線の高さに樹木葬がある「緑樹区画、姫沙羅区画」、大人数での納骨に対応した「如来区画」があります。いろいろな区画を用意したことで、今までは龍藏院に関わることもなかった方に多くご利用いただいています。

一ペットについても様々な考えがあると思いますが、供養するにあたって来苑者からはどんなお声がありましたか？

ペットについては最初は私も懐疑的でした。やはり檀家さんや信徒さんの中にも嫌がる人はいるでしょうし、人骨とペットのお骨を一緒に入れるのは難しいと思ってました。ただ来苑いただいた方の話を聞くと、「ペットのお骨と一緒に入るお墓を探していた」、「ペットと一緒に入りたい」というお声が多くありました。

今はペットも家族の一員、という考え方が浸透しており、ペットと人間という枠組みだけで判断するのは難しいと思います。できるだけ来苑者に寄り添った商品が良いかと思い、このような商品も造りました。

一なるほど。実際に来苑いただいた方の声から積極的に商品としても打ち出すようになったということですね。続いては、販促について伺えればと思います。人口の少ないエリアでも多く集客できた理由は为什么呢？

### ▼現在の価格表

#### 料金表(令和6年より改定)

| ①如来区画       | 基本料金(年会費+墓石代金) |
|-------------|----------------|
| 5名様         | 1,100,000円     |
| 6名様         | 1,200,000円     |
| ②緑樹姫沙羅区画    | 基本料金(年会費+墓石代金) |
| 1名様         | 300,000円       |
| 2名様         | 500,000円       |
| 3名様         | 700,000円       |
| 4名様         | 900,000円       |
| ③観音地藏大樹弁天区画 | 基本料金(年会費+墓石代金) |
| 1名様         | 200,000円       |
| 2名様         | 300,000円       |
| 3名様         | 400,000円       |
| ④五輪・菩薩      | 合葬料金           |
| 1名様~        | 150,000円~      |

※御朱印付き布袋は2,000円で承っております。  
※墓石の色は白色がベースとなっておりますが、黒色に変更可能です。(+10,000円)  
※赤石・緑石にも変更可能です。(+13,000円)  
※プレートに家名・1文字彫刻など彫刻には5,000円がかかります。  
※プレートに図柄など入れることも可能です。プレートの4分の1ごとに10,000円)  
※図柄を入れる場合にはイラストをご用意いただくか、サンプルからお選びいただけます。  
※骨壺の引き取り料金は別途5,000円をいただきます。  
※長文や成名を彫る場合には1名様につき10,000円が必要となります。  
※お骨をきれいにする「洗骨」は当寺院指定石材店にご相談ください。  
※文字や図柄の色入れには1色3,000円、色の追加ごとに1,000円がかかります。  
※納骨手数料(読経・御守袋付)で30,000円です。(ご自身で納骨の場合はかかりません)

#### 樹木葬のペット区画

火葬済みのペットちゃんのお骨を埋葬いただくことができます。(1体あたりのお値段です)

|                   |         |
|-------------------|---------|
| レンガ墓石・石板プレート・字彫り代 | 25,000円 |
| 区画使用料(30cm×30cm)  | 30,000円 |
| 合計                | 55,000円 |

※ペット区画の隣に飼主様も③大樹区画の料金でお入りいただくこともできます。

| 新技術リボン風車(お塔婆の代わりです) |        |
|---------------------|--------|
| 初回                  | 3,000円 |
| 追加更新                | 2,000円 |



## 樹木葬の販促

販促をして多く集客できた一番の理由は競合を意識した広告設計だと思っています。販促を行うにあたって検討した媒体は、折込チラシ、Web広告、ホームページ、ビジネスプロフィール、ポスティングです。看板は今のところ立てておらず、のぼりを通り沿いと境内に立てることにとどまっています。

とはいっても強力な競合がいるわけではなく、一番近い霊園でも車で45分の距離にあるのですが、今後新しいお寺が樹木葬で自分の商圏に入ってきて自坊の商品ラインナップには敵わないようにすることを一番意識しました。例えば、一番安い商品は20万円からの商品ですが、これは最も近い競合が出している価格をはるかに下回る金額で出しています。また110万円というのがもっとも高い商品ですが、これは競合に合わせた価格にしています。こうすることで入口の価格は安く、来てもらえれば競合よりも様々な商品が購入できるように見せています。

### ▲最初に折込を行ったチラシ

一折込チラシから競合を意識して細かく工夫したのですね！他の媒体はどうだったのでしょうか？

Web広告はポータルサイトを含めてまだ始めていません。というのも今はチラシで来てくれている方に対して検討を促したり、予約をしてもらったりそのフォローでまだまだ売上が出ているからです。ホームページは最低限1ページで内容が完結できて問い合わせは一応できるものを準備しました。約40万円程度だったかと思います。ビジネスプロフィールも最低限ですが設定しています。今後は口コミなども集めていきたいですね。ポスティングはそもそもエリア外になっており、実施することができませんでした。田舎で人口減少地域であることを思い知らされました。

一いろいろ調べたうえで媒体の絞り込みを行っているのも素晴らしいですね。営業はどのようにされましたか？

OPEN時に見学会は5月13日、14日の土日で行ったのですが、妻と二人で対応を行いました。1時間ごとに予約枠を区切ることで1時間で最大2名対応するようにしました。また確実に成約に繋げていくために「予約」を取るようにしました。写真のように成約札、予約札を張り付けておくことで見に来た方の選択肢を狭め、いい区画を早めに

購入したいという消費者心理に働きかけれたと思います。日本人は限定に弱いですからね。自坊の区画管理にもう役立てており、案内の際に予約や成約がかぶらないようにするのに一躍をかってくれました。2名で対応したのでバタバタでしたが、最終的にこの2日間だけでも約500万円の売上を上げることができました。短期間で成果が出たので驚きもありました。

## 樹木葬でつながった地域の方とよりつながりを強くするために

一販促、営業で短期間で成果を出されていますね！他にも選ばれるために工夫していることはありますか？

当寺院では樹木葬を購入してもらった後も葬儀やそのほかのイベントでも龍蔵院に来てもらえるように「徳樹会員」という会員制度とLINEを準備しています。徳樹会員は檀家とは違い、無料の会員制度ですが、葬儀や戒名授与、寺報などの特典がついています。また同時にLINEにも登録していただいています。LINEなどで購入してもらった方と連絡を取りつつ、今後の法事の依頼などもこちらを通して行ってもらえればと思っています。

樹木葬購入者の方へ  
『徳樹会員』のご案内

「徳樹会員」とは…  
従来の檀家制度とは異なり、樹木葬を購入した方限定のサービスを受けることができる制度です。様々な特典がございますので購入後もぜひ当会をご利用ください。

特典一覧

- ①納骨堂の割引購入が可能！（最大10万円引）
- ②生前（五字戒名まで）戒名無料授与！※
- ③「護持」「護符」目的を始め各種御札の製作！
- ④行事の際には優待特典あり！
- ⑤御祈祷の相談が無料！
- ⑥本堂使用料/家族葬ホール使用料が無料！
- ⑦年1回の寺報を送付（お得情報満載！）
- ⑧団体参拝の優先案内
- ⑨仏像展・掛け軸展などイベントの優先案内

※こちらの戒名は当寺でのみ有効となり、葬儀費用の割引などはございません。  
※六字戒名以上は戒名料が別途発生します

大悲山 龍蔵院  
☎ 0479-67-2647

徳樹会員  
！お守り代わりにお財布にお入れください。

「友だち追加」で  
龍蔵院限定和菓子タオルプレゼント♪  
スタッフに画面をお見せください！

龍蔵院  
LINE公式アカウント

友だち追加  
キャンペーン!!

仏事の疑問を  
LINEで気軽に  
相談♪

お得な情報をお届け♪

LINE

イベントの優先案内もこちらでします。

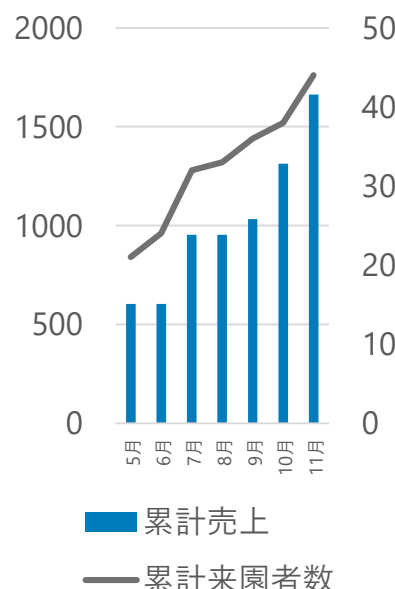
一樹木葬だけにとどまらず、その後もお寺とコミュニケーションを取れるようにしているのですね。直近ではどのようなイベントを行いましたか？

直近ではとある有名な法話をしてくれる住職を兵庫から招聘しました。その方はYouTubeの登録者も6万以上いる方なので、その集客力もあったかと思いますが、購入者や檀家さん含めて約40名の方が本堂に集まってくれました。こういったイベントを通して地域の中での認知度をもっと高めていければと思っています。



一最後に今後の龍蔵院のビジョンについて教えてください。

現在は新しくできたつながりから葬儀や法務に繋げるようなパンフレットやツールの整備、HPの整備などを行っています。まだまだ道半ばで樹木葬はその第一歩目でした。実際にイベントの実施も含めてOPEN半年で約2,000万円の売上となっております。（図表1）今後はイベント⇒樹木葬⇒葬儀⇒法務と、あらゆるところでご縁のあった方とつながっていけるそんなお寺になりたいと考えています。また最近では中国への進出も検討しています。この匝瑳市は人口も減っており、将来的にはなくなっていってしまう可能性も高いです。そんな中で世界に目を向ければまだまだ仏教の信者は多くいます。そういったところから龍蔵院に足を運んでもらえるような仕組みづくりができれば面白いなと考えているところです。とはいってもまずは足元を固めていく必要がありますので、葬儀や樹木葬といったところから進めていければと思っています。



一大津住職、長時間にわたりインタビューにお答えいただきありがとうございました！樹木葬の始めたきっかけから今後のビジョンまで非常に参考になるお話でした。ぜひ今後ともよろしくお願いします。



# 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住職は、「大津様の寺業への危機感やそこにいたった深い背景の部分は？」「龍藏院は他にどんなことをして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のではないかと思います。

今回、龍藏院の住職の大津永聖氏をお迎えし、樹木葬の立ち上げ方を解説するセミナーを開催します。ライフエンディンググループでは、【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の護持発展のサポートをさせていただいております。

今回は、“**人口3.5万人でも月500万円を売り上げる樹木葬霊園の造り方**”の具体的な龍藏院の取り組みを、現住職の大津永聖氏にお話しいただきます。違う宗派や違う宗旨の住職のお話を聞く機会はなかなかないかと思います。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所  
ライフエンディンググループ  
チーフコンサルタント

**新井 達也**

## 人口3.5万人でも月500万円 売り上げる樹木葬霊園の造り方

### 特別ゲスト講座

**人口が少ないエリアでも売れ続ける  
お寺にとって価値のある樹木葬の造り方**

地域が衰退していく危機感から樹木葬に取り組み、他の寺院を圧倒する成功を収めた龍藏院の成功秘話を、住職自らお話しいただきます。

ゲスト講師

宗教法人 龍藏院 住職

**大津 永聖氏**

**セミナーの見どころ・詳細はの次ページへ！**

# 本セミナーで皆様が得られること

## 1 住職一人でもできた理由を赤裸々にお話しいただきます！



今回のインタビューだけでは語り切れなかったより詳細な部分、住職が具体的にその場で何を考えていたか、事業者とのやり取りの詳細、具体的な費用などお伝えさせていただきます。特に気になる周りのお寺との関係の話や、宗門での話など、誌面ではお話しできないような裏話も…！

## 2 樹木葬を寺院主導で立ち上げられた実際の事例をご紹介します！



「ここのお寺だからできたんでしょ」、「ここエリアだからできたんでしょ」というお声もあるかと思うので、全国様々なエリアで成功されている樹木葬霊園についてもご紹介させていただきます。ぜひ自坊のエリアと照らし合わせてみてください。

## 3 貴山での実践に落とし込むための個別相談が無料でついております。



セミナーを聴講して、「いい話を聞いた」「勉強になった」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。

### 人口3.5万人でも月500万円を売り上げる樹木葬霊園の造り方 開催概要

#### 開催日時

※会場への入場は12時45分からとなります。

2024年2/16(金) 友引前 13:00~16:30

開催場所:ふれあい貸し会議室 八重洲No14(<https://www.space.jp/listings/9222>)

#### 受講料(1名様・税込)

一般: 25,300円  
会員: 20,240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みに適用となります。

#### お申込み方法

右記のQRコードより  
お申込みください。



### 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、社会的価値の高いサステナブルスカンパニー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/>