

## 2024年度 樹木葬セミナー

樹木葬に興味のある皆様へ

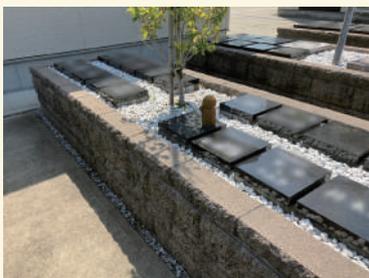
開催日時 **6月21日(金)友引** 14時30分~17時30分

開催場所 **船井総研グループ 東京本社**  
サステナグローススクエア TOKYO

# 樹木葬

## 立ち上げセミナー

初期投資 **50**万円からでも**成功**できる**樹木葬**の立ち上げ方



### 立ち上げセミナーで学べる5つのポイント

Point  
**1**

#### 樹木葬霊園の成功確度を上げる方法

50 霊園以上立ち上げた中でもなぜ成功の確度が高く短期間で立ち上げを行うことができるのかお伝えをします。

Point  
**2**

#### 低投資で樹木葬の開発を行うコツ

霊園をゼロから開発するのではなく、境内墓地の一角を造成する低投資・低リスクの樹木葬霊園について解説します。

Point  
**3**

#### 樹木葬が付帯商材として売りやすい理由

生前購入が8割を超える樹木葬では、葬儀との紐づけが容易です。お葬儀後のお墓に悩まれているお客様が増え、また仏壇店や墓石店にとっても生前のお客様を囲い込むことはメリットになります。

Point  
**4**

#### 樹木葬立ち上げのためのフロー

樹木葬の立ち上げに必要なのは①提携する寺院、②境内墓地のたった二つだけ。檀家に困っている寺院や境内に遊んでいる土地がある寺院にご提案の仕方をお話します。

Point  
**5**

#### 寺院と提携後にもタイアップして販売を活性化する方法

提携後も寺院との連携を強化し、地域でさらに強い会社を作るための方法を事例を交えてご説明いたします。

特別ゲスト講師



株式会社長谷川  
代表取締役 長谷川 佳典 氏

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

樹木葬立ち上げセミナー お問い合わせ **S113608**

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 <https://www.funaisoken.co.jp/>

右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **113608**



Front Interview

フロントインタビュー

長谷川  
佳典  
氏

株式会社長谷川  
代表取締役



大正2年に創業し、110年以上の歴史を紡いできた株式会社長谷川。あることをきっかけに樹木葬事業に取り組み始めたのが2021年のことです。当時すでに、地元袋井市には市営の樹木葬が存在しており、樹木葬事業は後発となっていました。それでも初期投資200万円で初年度売上3,000万円また年間1回ないし2回の販促で、3年間累計6,500万円もの売上を上げることに成功しました。気になるその手法と立ち上げのストーリーについて代表取締役の長谷川佳典氏にインタビューいたしました。

【企業概要】

■商圏エリア

静岡県袋井市・浜松市・磐田市・掛川市

■売上高  
3億円



長谷川葬儀



ラビュー西部

■葬拠点数

会館数6会館・樹木葬1拠点

■従業員数  
15名

【インタビュー概要】

- ☑ 創業から100年以上の地元密着型葬儀社が樹木葬事業にチャレンジ！公営樹木葬があっても勝てる！
- ☑ 樹木葬を通じたお寺様との新しいお付き合いのカタチ
- ☑ 株式会社長谷川が目指す、供養の一气通貫サポートとは？

—今回はセミナーのゲスト講師をお引き受けいただきましてありがとうございます。長谷川様の樹木葬が完成したのは2021年のことだったかと思いますが、立ち上げるきっかけなどありましたら教えてください。

こちらこそゲスト講師にお招きいただきありがとうございます。樹木葬を立ち上げるきっかけとなったのは、葬儀のお客様からのお声でした。葬儀で関わりのあるお客様から「自分の後のお墓のことが心配になったんだけど、長谷川さん相談に乗ってもらえない？」という声からでした。当時から公営の樹木葬や海洋散骨の紹介は行っていたのですが、改めて考えてみると、「この地域に本当に必要なのはアクセスがよく、使いやすい樹木葬(永代供養)なのでは？」と考えるようになりました。そんなときに会館の近くのお寺様で本堂を立て替えるにあたり、墓地スペースに空きがでるといってお話があったため、そちらのお寺様に樹木葬の提案をしたところ、ご快諾いただき、樹木葬を立ち上げることができました。そちらのお寺様も地域では少数派のお寺様で、どうにか墓地の販売や新しいご縁を求めていらっしゃるということでしたのでお互いのやりたいことが合致いたしました。

—なるほど！ただ立ち上げる中で、袋井市にはすでに公営の樹木葬があったと思いますが、そちらの影響などは考えたのでしょうか？

仰る通りで、以前は私どもも公営の樹木葬を紹介していることもありましたが、つまり明確な競合が市の樹木葬だったということです。そのため意識したのが商品の差別化と立地の打ち出しです。商品としては公営の樹木葬の方が市外でも26万円から購入ができるのでかなり安い価格設定でした。そこで当社も1名あたりの値段であれば27.5万円になるように設定を行い、かつ全ての区画が目の前から拝むことができるような区画づくりを行いました。開発費を抑えるために様々な工夫も行いました。また、お寺様の立地も駅から徒歩6分の場所にありますので、そちらも大きく差別化の要因となりえると考え、様々な販促物にも打ち出しております。

—商品的な差別化と立地で勝負した形ですね。始めてみてのお客様の反応などはいかがでしたでしょうか？

お客様からの反応としましては、「市の樹木葬は興味があったんだけど、場所がね…」というお声がありました。やはり立地が重要なんだと確信しましたね。たしかに行政で買うよりも少しだけ割高になりますが、そのくらいの価格差なのであれば、立地のいい場所にお墓を持ち、行きやすい場所でお墓参りしたいというのがお客様の真のニーズであると理解することができました。来園されるお客様もほとんどが「場所がいいね」「ひらけた場所で気持ちがいいね」というお話をされますよ！

—お客様にもかなり喜ばれているようでよかったです！ただ多くの方が気になるのが、葬儀社としてたくさんのお寺様とお付き合いがある中で一つのお寺様だけ優先したことによる弊害はないのか？ということかと思いますが、そのあたりはいかがでしょう？

そうですね。私もその点は少し気になっていました。もちろん当社の樹木葬によって他の地域のお寺様の「檀家」を奪うことになってしまっては良くないので、霊園を購入いただく際には、「離檀するなど住職に話をつけているか」というのを確認してもらっています。また霊園の中では別の宗派の納骨法要などを行うことはできませんが、葬儀は自由な宗派で行うことができるようにしております。あまりに自由をなくしすぎるとお客様が選びにくいかとも思いますのでそこはご住職にもご理解いただいております。



開発前と開発後の写真。奥に見える看板が道沿いに立っており、視認性も抜群の場所にあります。

—なるほど、地元とは共存しているんですね！葬儀についてもお聞きしたいのですが、樹木葬を行ってどんな影響がありましたでしょうか？

最初にもお伝えしましたが、葬儀が終わった後の方や、事前相談に来られた方に対して提案できる商品が増えたのはよかったです。またこれは当社の統計ですが、葬儀施行件数に対しての5%程度が樹木葬の購入につながっています。またそれ以外には会員以外の集客の入口にもなっており、そういった場合には生前契約も多いので会員になっていただいたり、その後の施行にもつながっています。特に競合他社の会員に入っていた方が樹木葬購入をきっかけに、当社の葬儀会員に切り替えてくれたり、施行を当社ですてくれたりという影響が出ています。

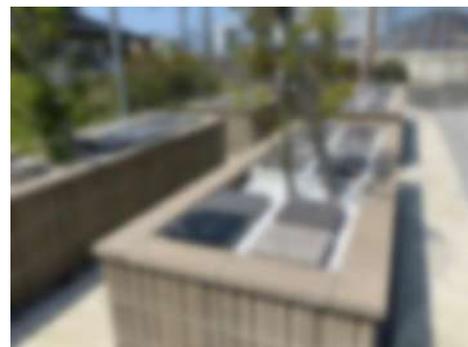
—OPEN後現在に至るまでも順調に樹木葬は売れていると思いますが、今後はどのような展開を考えていますでしょうか？

他のエリアにも拠点展開を考えています。特に葬儀会館も出店しています隣接行政区に樹木葬をできるお寺があるといいなと思っております。また現在の樹木葬にも追加区画が造成可能なので、来年くらいには追加造成を検討しています。いったんそこまでで今回の提携先のお寺様の墓地は埋まってしまうので、袋井市内でも他のお寺様とも提携して樹木葬を展開できればと考えております。

—このDMを読まれている方も地方で樹木葬にチャレンジしたいと思っている方がたくさんいらっしゃるかと思います。その方にメッセージをお願いいたします！

袋井市も8.8万人という人口で、これから大きく伸びていく地方都市ではありません。皆様の中にも樹木葬はやりたけれど、お寺様の目があるから厳しい、競合がいるから厳しい、など様々な要件があるかと思います。私もその一人でした。ただ大事にするべきはお客様の声かと思います。地域で求められているニーズを正しく把握し、葬儀社としての役割を全うすることが重要だと思っておりますので、皆様もぜひ、地元のお寺様とタッグを組んで、樹木葬霊園にチャレンジいただければと思います。

—本日はありがとうございました！



第一期は既に完売し、第二期の販売に入っています。(右写真)第二期も月に2~3件程度の成約があり、2024年度現在も好調に推移しています。

# 樹木葬に“取り組む時期” 事例別の成功のポイント解説

こんにちは。株式会社船井総合研究所の新井達也です。

コロナウィルスの影響によってライフサイクルが大きく進みました。葬儀も家族葬から一日葬や直葬への時流に世の中が変わってきています。そのような中でも葬儀社の樹木葬成功事例を解説させていただきます。

- 樹木葬に取り組むことで飛び地エリアへの出店の足がかりに！
- 寺院とのつながり強化の一環として取り組み、紹介件数増！
- 葬儀のアフター商材として、会員獲得の入口として樹木葬を活用

当然ですが、各社、商圈状況も異なりますし、前提条件も異なっています。ただし、樹木葬を各事業者が取り組むべき理由は共通項が多くなっております。ぜひ一度皆様も下記のチェックリストで“いつ”樹木葬に取り組むべきかをご判断ください。チェックが1つ以上ついた経営者・事業者はぜひ次のページもご覧ください。

## 樹木葬を始めるべきタイミングはいつなのかチェックリスト

<input type="checkbox"/>	既存事業の売上(ないし単価)が前年度より下がっている
<input type="checkbox"/>	業界のダウントレンドに対して打ち手を探している
<input type="checkbox"/>	霊園事業、葬儀のアフター事業に興味がある(または伸ばしていきたいと考えている)
<input type="checkbox"/>	新しいことに組みつつも、早期に結果(売上ないし利益)を求めている

## 事例別成功事例

### 【樹木葬に取り組むことで飛び地エリアへの出店の足がかりに！】

中部地方のとある葬儀社では、葬儀会館の出店を加速させようと検討しておりました。完全な新規エリアへの出店になるので、自社の知名度がない状態での出店となります。そのため、樹木葬霊園を先に開園し、見込み顧客(会員)の獲得をスタートしました。

成果としては、購入者を自動で会員にする形で出店前に50会員以上の獲得に成功し、葬儀の方も初月から施行が入る成果に直結しました。そのお客様も樹木葬を購入したところから施行につながっているということでしたので樹木葬を先に開園することによる葬儀会館出店の成功事例として紹介させていただきます。



### 【寺院とのつながり強化の一環として取り組み、紹介件数増！】

関東の葬儀社では地域のお寺様とのご縁があり、樹木葬霊園をOPENしました。その葬儀社では、お寺の方も一緒に発展していくために、お寺側のサービスメニュー表の作成や、寺院葬儀プランの作成も行いました。すると以前は年間3件程度だったお寺からの紹介が年間10件以上に増やすことに成功しました。

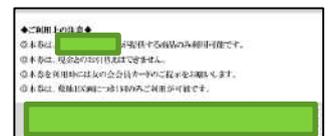
お寺のもともと所有している納骨堂の同時販売、お寺が行っているお墓参り代行についてもチラシに宣伝することで相互にメリットが出るような動きも行っています。実際にお寺との面談で住職の人柄に惹かれて購入した、納骨法要を行ってもらってよかったので、葬儀もお願いしたいなど、お寺にとっても提携している自社にとってもメリットのある形になりました。



### 【葬儀のアフター商材や、会員獲得の入口として樹木葬を活用】

九州の葬儀社では、葬儀後のアフター商材として樹木葬の販売に成功しています。また、樹木葬のみの購入者を自動的に会員化しています。アフター商材としては担当者が霊園管理事務所に連絡し、成約になると担当者に3%のインセンティブが付くため、積極的な紹介があり、年間施行件数の10%程度が紹介件数となっています。

また、樹木葬を購入してくださったお客様を自動的に会員化していくことで、施行件数の増加にもつながっています。契約時に会員制度の説明とその後の会報誌、イベントでのつながりを通じて、継続的に自社に関わってもらうことで、樹木葬購入者のうち70%以上が自社施行となっています。現在は友人紹介キャンペーンなどを通して、さらなる会員数、樹木葬成約数の増加に努めています。



ここまでお読みいただいた

皆様へ**セミナー**のお知らせです。

## 樹木葬の成功事例が聞ける 樹木葬立ち上げセミナー開催決定！

開催日時

2024年

6月21日(金)

14:30~17:30

船井総研グループ東京本社

サステナグローススクエア

TOKYO

累計70霊園以上の立ち上げ実績がある船井総合研究所が送る  
樹木葬開発の実体験を聞くことができるセミナーです！

お忙しい中、レポートを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いた方はおそらく、

「樹木葬はいいな！すぐに始めよう！」

「樹木葬はそんなに成功できるものなの？」

「うちの商圈はすでに競合もいるし無理だよな…」

などいろいろなことを思われている方がいらっしゃるかと思います。

そんな皆様にお勧めしたいのが、今回のセミナーとなります。どんなに成功事例を読み、聞いていても実際にどうなのか、ということには半信半疑の方もいらっしゃると思います。そういう方はぜひ、今回のセミナーを受講いただきたいと思います。

私自身、全国で70ヶ所以上の樹木葬の立ち上げ実績がございますが、困ったポイントや、成功事例に隠された苦労話を多くの経営者と一緒に経験してまいりました。なかには、「新井さんのいうとおりにするけど、本当に大丈夫？」、「船井総合研究所の失敗事例はないの？」というご不安の声もございましたが、事例別でご紹介したように、葬儀社それぞれで素敵な樹木葬霊園の事例をつくることできております。

ここまでお読みいただいた皆様と当日お会いできることを楽しみにしております。

長時間お読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所  
チーフコンサルタント

新井 達也

# 講座内容

## 第1講座 なぜ今樹木葬を始めるべきなのか？

樹木葬をやるべき理由を、それぞれの事業者の背景とともに解説いたします。全国の成功事例も紹介していきます。

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

## 第2講座 オープン3日間で500万円、1ヶ月で約2,000万円を売り上げた長谷川葬儀が取り組んだこと

袋井市の長谷川葬儀が投資を短期回収できた樹木葬の成功ストーリーを語っていただきます。

株式会社長谷川 代表取締役 長谷川 佳典 氏  
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

## 第3講座 失敗しない樹木葬霊園のつくり方

樹木葬をするといっても何から始めていいのかわからない、そのような方に必見の立上げフロー解説の講座です。開拓、開発、集客、営業のフェーズに分けて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ 岡 千晴

## 第4講座 まとめ講座

樹木葬立ち上げのためにまずは何からすべきなのか、第二講座、第三講座を踏まえて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 野町 惇斗

### 開催日時・場所

#### 樹木葬立ち上げセミナー

開催日時 **6月21日(金) 友引 14時30分～17時30分**  
受付開始：開始時間30分前～

開催場所 **船井総合グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO**  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階  
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線  
「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

※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。また最少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、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。



### 参加料金

・一般価格（税抜）20,000円（税込22,000円）・会員価格（税抜）16,000円（税込17,600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も適用となります。

【お申込み期限】・銀行振込：開催日6日前まで・クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

### お申し込み方法



#### 【QRコードからのお申し込み】

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



#### 【PCコードからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/>

船井総研ホームページ右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **113608**

