

第一講座

2025年に寺院業界で起こることとは？

2024年から2025年に向けてすべての寺院が考えるべきことを解説します。100年後のお寺の存続を考える上でも必要な来年何をするべきかがわかります。

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

第二講座

寺院業界の経営を変える新しい収益モデルの形

本堂がまるごと中に入ったホテル事業を招聘した三津寺がどんな思いを持って取り組んだか、協力業者である東京建物株式会社との緻密なやり取りと現在のお寺の取り組みの数々についてもお話いただきます。

宗教法人 三津寺  
副住職 加賀俊裕氏

第三講座

三津寺から考えるお寺の地域におけるあり方

お寺は地域の中心、という考え方だけではなく、お寺が街にとって必要な存在であり続けるためには何が必要か、他にどんな事例があるのかも解説いたします。

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

第四講座

まとめ講座

住職として、一人の経営者として自坊の未来を見据えたときに何をしていくべきなのか、どんなことができるのかを考えられるヒントを解説する講座です。

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 惲斗

開催日時・場所

寺院向け時流予測セミナー

開催日時 **12月18日(水) 14時30分~17時30分**  
受付開始：開始時間 30分前~

開催場所 **船井総研グループ 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  
[R]「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)

※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兼ねますので、ご了承ください。

参加料金

・一般価格(税抜) 30,000円(税込 33,000円) ・会員価格(税抜) 24,000円(税込 26,400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/seminar/121754>  
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 → **121754**

開催日時

**12月18日(水)**  
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**

# 寺院業界 時流予測 2025

## 寺院業界における 2025年のキーワード

特別ゲスト講座

**七宝山 三津寺**  
**加賀 俊裕氏**

なぜお寺がホテル事業に取り組んだのか、開山160年のお寺が取り組んだ寺院再生ストーリー

- ☑ 墓じまい増加。永代供養ニーズの更なる拡大と競争激化。地域別のモデルパターンを公開
- ☑ 既存檀家制度の承継と体制の見直し。本人世代と喪主世代をつなげるために取り組むべきこと
- ☑ 地域密着型のSNSマーケティングとメディア活用
- ☑ 地域とつながるための寺院の土地活用の成功モデル紹介

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

寺院向け時流予測セミナー お問い合わせ **S121754**

当社ホームページからお申込みいただけます。  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121754>  
右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **121754**



# 寺院業界における2025年のキーワードと学べること

## Point 1 墓じまいの増加と永代供養ニーズの更なる拡大と競争激化

### 地域別にやるべき永代供養のモデルパターンを公開

右図のように墓じまいは10年で1.7倍に増えております。また永代供養はお墓を購入する7割の人が選択するほどニーズが拡大しております。ただし一般事業者も含めた永代供養商品が拡大し、競争が激化しているのも事実です。そのため地域別に行うべきモデルパターンをセミナーではご紹介いたします。

※厚生労働白書 - 衛生行政報告例 より船井総研作成



## Point 2 既存檀家制度の承継と体制の見直し

### 檀家の本人世代と喪主世代をつなげるための檀家制度の“明文化”と会員制度の構築

既存の檀家制度は「どんなサービスが受けられて」、「なぜ入っている意味があるのか」という明文化を行うことで、離脱するよりもメリットが大きいことを訴求する必要があります。また墓地の購入者や新規のファンの方などを“会員制度”として棲み分けをおこない、強固な会員組織の目指し方をお伝えします。



## Point 3 地域密着型のSNSマーケティングとメディア活用

### 全国発信するのではなく、地域の人に知ってもらい、地域の人に広めてもらうメディア戦略

SNSを使っても発信することがない、メディアにお寺が取り上げられることなんて難しい、と思っているご住職様が多いかと思います。地域のために発信を行う寺院や、SNSを使って近所を宣伝する寺院など、地域に欠かせない情報発信の媒体となっていくことが求められます。セミナーでは、SNSの実際の活用方法や地域メディアとの連携方法などについてお話しします。



## Point 4 地域とつながるための寺院の土地活用の成功モデル紹介

### 土地活用として樹木葬、納骨堂、納骨壇。そしてホテル事業などの成功モデルを紹介

少子高齢化や檀家制度の衰退による寺院の収入減、そして老朽化する建物の維持管理費用の増大といった課題に対応するための、新たな収益源確保と寺院活性化の試みとして注目されています。中でも、樹木葬や納骨堂、納骨壇、ホテル、宿泊事業など様々なモデルがあります。当日、ご紹介する成功事例は、都市エリア、地方エリアそれぞれの商圏にあった事例を踏まえてお伝えします。



# 当日は2024年に生まれた全国のお寺様の成功事例も大公開

## 成功事例① 終活セミナーで檀家70名を集客し、永代供養墓を販売!

東北地方のA寺様では、終活セミナーを実施し、檀家様を70名集客することに成功しました。もともと多くの墓じまいがあり、悩まれていたA寺様では、あえて自坊から檀家様に墓じまいを訴求しました。結果的には、檀家から抜けることはなく、墓じまいのみを実施する檀家様が20件以上あり、多くの方から、「お墓のことが不安だったがこれで安心した」というお声を頂きました。それに付随して併設の永代供養墓の売れ行きにも直結した事例です。



## 成功事例② 樹木葬のOPENで初月売上2,500万円を達成!

東海地方のB寺様では樹木葬霊園をOPENし、初月のお客様だけで売上2,500万円を達成しました。檀家様以外に裾野を広げていきたいと考えていたB寺様では、永代供養墓を通じて多くの方にご縁はいただいていたものの、その後のお付き合いがあまりありませんでした。そこでお客様との関係性強化のために樹木葬をスタートしました。結果的に安い永代供養墓は社会的な意義のあるものになり、関係性強化が可能な墓地として樹木葬が差別化されました。



## 成功事例③ コミュニティ会館の設置でイベントが月20件以上!

関東地方のC寺様では、住宅街にあり、知名度の問題や、檀家様や墓地の購入者の方のお寺への定期的な利用がないことが課題になっていました。そこで利用していなかったお堂の一部を改修し、コミュニティ会館としてリニューアルOPENしました。すると地域の塾、和太鼓教室、書道教室などの予約が次々と入っていき、今では平日の一部、土日のほとんどがイベント開催日となり、多くの方がお寺に行き来する環境づくりに寄与しました。



## 成功事例④ 家族葬会館の整備で月20件以上の葬儀を獲得!

関東地方のD寺様では、お墓の購入者が1万件を超え、葬儀の件数が増えてきたのですが、会館葬儀になってしまうと、自坊に法務が頼まれないケースも増えてきたため、自坊の中に家族葬ホールを造成しました。墓地購入の際や法事の際に案内をしていったことで、安定して月20件以上の葬儀が自坊で取り扱えるようになりました。墓地は生前に購入しているケースも多いため、葬儀までつなげていくための体制づくりの一環としての成功事例になります。



# 無料メルマガジン 購読者募集!

ご住職  
お寺関係者様  
約**800**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を超えるお寺様を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  
会社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！



# 寺院業界向け

いまメルマガ登録をすると…

## 寺院経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

お寺様の  
生の成功事例  
や業界動向を  
集約

### 人気の小冊子一覧

経営戦略

- 寺院業界時流予測レポート2024  
～今後の見通し・業界動向・トレンド～
- 年始から動ける！寺業計画の作り方
- 寺院向け「会員制度」の作り方

樹木葬

- ～事例に学ぶ！供養による地域貢献で5年間で檀家が500件増えた取り組み！～
- 失敗しない樹木葬のはじめ方～開発戦略版～
- 【最新版】失敗しない樹木葬のはじめかたレポート

寺院経営研究会・  
セミナーダイジェスト

- 寺院向け樹木葬のはじめ方セミナーテキストダイジェスト  
～長期的なご縁を作り、地域に求められる寺院になるために～
- 【寺院向け】納骨壇セミナー ダイジェストレポート  
～屋外納骨堂で初月売上2,000万円！地方でもできる寺院経営のための供養商品の造り方～
- 【寺院経営研究会】2024年1月度 例会ダイジェストレポート  
～お寺の新規顧客の法務単価を上げるためには～

上記のような資料の新着アップ通知に加え、お寺様の“生”の成功事例や最新の業界情報をメルマガにて配信しております！

全100ページ以上の  
小冊子がダウンロードできる！  
メルマガ登録はこちら！

[船井流永続寺院経営を学ぶメールマガジン]

