

葬儀・仏壇・墓石業界向け

S U C C E S S S T O R Y

全国100墓園以上の立ち上げ実績から厳選

樹木葬立ち上げ 成功事例大全

香川県 K社様

人口2.8万人、競合が2社いる中で
1か月売上2,000万円

福岡県 S社様

単拠点で累計6,000万円の売上！
様々な商品ラインナップで
競合を包み込む商品設計

山梨県 O社様

4年間で計9拠点開発
累計売上2億円

滋賀県 I社様

県内5カ所に展開
7年間で
累計500区画の販売

宮城県 T社様

4坪の狭小スペースで
初月売上1,500万円

埼玉県 A社様

お寺の遊休地活用で
3か月で売上3,000万円

初年度売上2,100万円
2拠点累計売上
6,300万円

SPECIAL GUEST

静岡県
株式会社伊東造花
専務取締役

古澤 隼人氏



各拠点の樹木葬霊園の詳細・イメージは中面でご覧いただけます！

主
催

サステナブルなグロ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
大阪市中央区北浜4-4-10 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No. S129895



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。)

129895

低投資・高収益を実現！全国各地で成功している樹木葬霊園

成功事例1

静岡県／株式会社伊東造花

初年度売上2,100万円2拠点累計売上6,300万円
販促費0円、葬儀のアフターで年間約400万円の売上

行政人口

熱海市/3.4万人
三島市/10.6万人

開発費

各拠点
350万円

ゲスト講師

株式会社伊東造花
専務取締役

古澤 隼人氏



成功事例2

宮城県／T社様

わずか4坪のお寺の空き区画で
初月売上1,500万円

行政人口

7.1万人

開発費

150万円



成功事例3

埼玉県／A社様

お寺の遊休地活用で
3か月で売上3,000万円

行政人口

6.9万人

開発費

1,000万円



成功事例4

山梨県／O社様

3平米の狭小地～大規模霊園まで
県内9拠点で樹木葬霊園を
開発スタートから
4年間で累計売上2億円



成功事例5

滋賀県／I社様

県内5カ所に展開
7年間で累計500区画の販売



成功事例6

香川県／K社様

地域最後発でも
1か月で売上2,000万円

行政人口

2.8万人

開発費

400万円



成功事例7

福岡県／S社様

単拠点で累計6,000万円の売上！
様々な商品ラインナップで
競合を包み込む商品設計

行政人口

7.6万人

開発費

500万円



全国100霊園超の成功事例を基にした樹木葬立ち上げノウハウとは

開発

最短1か月で樹木葬提携先を
見つける手法を大公開

事例1

寺院向けDMの集客でわずか1か月の間に2拠点の提携先を獲得！

事例2

訪問営業×集客ツールの活用で、1か月で提携先を獲得！

樹木葬の提携先をどのように探すのがよいか、成功事例と具体的なツールを交えてセミナーでお伝えします。



商品設計

1か月で2,000万円を売り上げる
樹木葬の商品設計ノウハウ

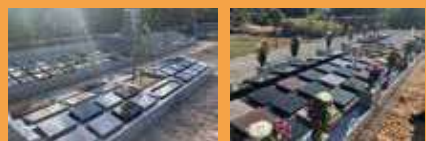
事例1

競合との差別化を図ることで1か月で2,000万円の売り上げ！

事例2

コンセプトに基づいた霊園づくりで初年度販売上7,000万円達成！

霊園・区画作りを成功させるためのコンセプト設計。そして価格設定など商品設計に必要なポイントをお伝えさせていただきます。



集客

3日間で126組を
集客できる広告宣伝の手法とは

事例1

既存客を活かした広告活動と新規向けの広告活動の組み合わせにより3日間で126組集客！

事例2

折込チラシ×地域メディアの活用によって4日間で約97組の集客に成功

初月から集客に成功する販促手法を成功事例を交えてお話しします。



営業

未経験の営業マンでも
成約率が80%超え！

事例1

仕組み化された営業手法を大公開！未経験のパートスタッフでも成約率は80%超え！

事例2

誰でも臨めるだけ営業ができる”紙芝居型営業ツール”を大公開

樹木葬販売未経験者でも売れる営業手法とその仕組みをお伝えします。



セミナーでは全国100霊園超の立ち上げ事例の中から
厳選した最新事例&樹木葬立ち上げノウハウの詳細を大公開！

樹木葬立ち上げセミナー

お問い合わせNo. 129895

講 座 内 容

第一講座 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
ライフイベント支援部
新井 達也

第二講座 樹木葬で累計売上6,300万円売上を上げることができた株式会社伊東造花が取り組んだこと

樹木葬立ち上げ初年度で売上2,000万円を達成し、その後もアフターなどでの販売で年平均1,200万円を売り上げている株式会社伊東造花様にご登壇いただき、樹木葬立ち上げの成功ストーリーをお話しいただきます。

株式会社 伊東造花
取締役専務
古澤 隼人 氏
株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
新井 達也

第三講座 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
ライフイベント支援部
岡 千晴

第四講座 まとめ講座

樹木葬立ち上げのためにまずは何からするべきなのか、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
ライフイベント支援部
野町 惇斗

開 催 要 項

2025年7月27日（日）

14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

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
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）
東京メトロ丸ノ内線「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かねますので、ご了承ください。

一般価格 税抜 30,000円（税込 33,000円）／一名様

会員価格 税抜 24,000円（税込 26,400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（Ⅲ：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。

①右記QRコードを読み取り

②下記URLよりアクセス

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129895>



銀行振込み：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

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000
(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

葬祭業向け無料メルマガ配信！

過去メルマガバックナンバー

- ・葬儀社の人手不足対策
- ・家族葬の平均単価が120万超え！？
- ・満足度も高まる「適正単価戦略」

※メールアドレス以外の個人情報には必要ありません

30秒で登録完了

今すぐご登録ください！

