

これからの寺院業界において どのような持続化戦略を描いていくか

～持続化のために寺院が主体となる事業展開を大公開～

寺院時流予測セミナー 2025

各テーマ別の寺院の持続化戦略をゲスト講座で大公開

寺院葬儀

公営斎場エリア
でも本堂葬儀に
誘導できるポイント



常在山 龍興院
浄土宗
副住職 大島 慎也氏

不動産土地活用

1等立地に
寺院一体型ホテル
を展開



七宝山 三津寺
真言宗御室派
住職 加賀 俊裕氏

開催日時 2025年 開催方法 来場 **12月9日(火)**
[12:30~17:00]

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2-2-1
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

当日都合が合わない、遠方で参加できないという方は

開催日時 2025年 **12/18(木)・23(火)**
開催方法 オンライン開催 [12:30~17:00]
※オンライン開催と来場開催では料金が異なります。

身元保証

お寺主体の
身元保証ビジネスを
開始して事業収入1億円



龍源山 功德院
東京別院
高野山真言宗
杉山 歩氏

樹木葬

樹木葬でご縁を広げ、
寺院の持続的
基盤を確立



遠浦山 松岩寺
曹洞宗
副住職 小黒澤 和常氏

主催



当社ホームページからお申込みいただけます。

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

(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp])

右上検索ページに「お問い合わせNo.」を入力ください。→

134833 🔍

134887 🔍

寺院時流予測セミナー

[来場開催]
お問い合わせNo. S134833

[オンライン開催]
お問い合わせNo. S134887

将来持続化していくために寺院が主体となる事業展開を 各テーマ別のゲスト講師がご講演

寺院葬儀

公営斎場や貸ホールがメインのエリアでも、 本堂での葬儀が選ばれる龍興院の寺院葬儀

- 見どころ紹介
- ✓ 葬儀を依頼される50%以上が本堂利用の葬儀を施行
 - ✓ 実際の施行事例（お客様の声）をもとにしたマーケティング活動を行い、リピーターが増加
 - ✓ 本堂葬儀まで依頼される顧客との対応手法
 - ✓ 本堂葬儀につなげる地域にむけたイベント活動の事例

ポイント① 葬儀社と僧侶の明確な役割分担
葬儀社には祭壇や葬儀を行うまでの手配をお願いし、以降の顧客とのやり取り、コミュニケーション比率を寺院側に多くする仕組みづくり

ポイント② 本堂葬儀を勧める仕組み
なぜ本堂葬儀がいいのか、お寺でやることの意義を説明するためのツールやチラシを作り、利用に繋げていく方法

ポイント③ 寺院に関わる人への啓蒙
寺院葬儀を知ってもらうための終活カフェ、セミナーなど事前の取り組みによって、檀家、永代供養顧客に啓蒙するスキーム

- このような方に
おすすめ
- ✓ 寺院葬儀をこれから検討している方
 - ✓ 寺院葬儀を増やしたいと思っている方
 - ✓ 葬儀と寺院の関係性を見直して、次の戦略を考えたい方



常在山 龍興院
浄土宗
副住職 大島 慎也氏



不動産土地活用

本堂の上に有名ホテルを招聘し、 安定収入獲得に成功

- 見どころ紹介
- ✓ ホテル側から「賃料」として受け取るモデルで、寺院の収支と切りはなし、トラブル防止
 - ✓ 構想から3年で有名ホテルを招聘できた、タッグを組むべき事業者の選び方
 - ✓ インバウンド顧客に向けてのお寺の商材提供の方法と種類を大公開

ポイント① なぜ三津寺は不動産活用したのか
「不動産活用」というと難しく聞こえるが、進め方とスキームを理解すればどんな寺院でも取り組める！

ポイント② ホテルを招聘したタッグを組む事業者
不動産活用におけるもっとも重要なポイントがパートナー選び。なぜ三津寺は現パートナーを選んだのか、そのポイントも解説！

ポイント③ ホテルができたことによる来客増
インバウンドの顧客を始め、地元の人がイベントや個展を行える空間づくり、お寺に関わり続けてくれるような顧客対応とは？

- このような方に
おすすめ
- ✓ 不動産活用に興味があり、自坊の土地に何かしたいと思っている方
 - ✓ 実際に不動産活用を行おうと思っており、ヒントを知りたい方
 - ✓ インバウンド客を引き付けるサービスや商品を知りたい方



七宝山 三津寺
真言宗御室派
住職 加賀 俊裕氏



身元保証

生前顧客につなげる、 身元保証の経営スキームを お寺が取り組む方法

- 見どころ紹介
- ✓ NPO法人リすシステムを設立し累計売上は7億超に。お寺にも身元保証にも人が集まるようになる
 - ✓ 寺院だからこそその強みを活かし、身元保証で4,000件以上の顧客を獲得できた理由
 - ✓ 身元保証とも紐づく、お寺の会員制度とは？

ポイント① 身元保証の仕組みと取り組み方
寺院が取り組む身元保証には外部業者を頼るのと、功德院様のように自坊でNPOを作って行うパターン、どちらがよいのか解説

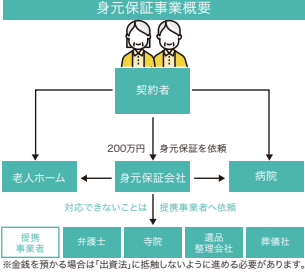
ポイント② 寺院経営に生かす身元保証
なぜ寺院経営と身元保証の相性がいいのか、生前顧客を囲い込むことが最終的にお寺の反映にどうつながっていくのかの実例をお話いただきます。

ポイント③ 寺院の会員制度
身元保証につなげるための、ライトな囲い込みである会員制度。功德院様の「もやいの会」の集客と身元保証への繋げ方

- このような方に
おすすめ
- ✓ 身元保証事業に興味があり、取り組んでいきたいと考えてる方
 - ✓ 寺院と相性のいい事業を探しているが、あまり手はかけたくない方
 - ✓ お寺の会員制度導入を考えている方



龍源山 功德院 東京別院
高野山真言宗
杉山 歩氏



樹木葬

人口5.9万人の小さな町でも、求められる 樹木葬の成功事例。松岩寺が実践する 「地域と歩む樹木葬」と寺院のこれから

- 見どころ紹介
- ✓ 過疎化が進む地域でも、樹木葬や永代供養が支持され続ける理由
 - ✓ 本来のお寺の意味を見失わずに“現代の供養”を形にするための具体的な取り組み
 - ✓ 松岩寺が考える「次世代に続く寺院運営」と「地域との新しいご縁づくり」

ポイント① 「人口の減少」＝「供養がなくなる」ではない
気仙沼のような小さな町でも、樹木葬が求められるのは、「墓」ではなく“心のよりどころ”を求める方々が増えているから。地域の声に耳を傾け、供養の原点に立ち返った取り組みを紹介します。

ポイント② お寺の理念を形にする「供養の総合パンフレット」
檀信徒・地域の方が迷わないよう、供養の種類と意味をわかりやすく伝える工夫。お寺の理念を“見える形”にして、法務の相談やご縁のきっかけにつなげています。

ポイント③ 副住職として考えるべき寺院の未来と継承
檀家・地域の方々と向き合う中で感じた、「世代間での想いの違い」「檀務と経営の両立」「継承への悩み」。実践者の立場から、等身大の寺院運営を語ります。

- このような方に
おすすめ
- ✓ 檀信徒の減少・高齢化を前に「今後の寺院経営のあり方」を模索している方
 - ✓ 供養を中心にした新たな寺院活動を考えたい住職・副住職の方
 - ✓ 次の世代に寺をつなぐための「信頼とご縁のつくり方」を学びたい方



遠浦山 松岩寺
曹洞宗
副住職 小黒澤 和常氏



上記テーマ別ゲスト講座に加えて、船井総合研究所による
テーマ別解説講座×寺院のこれからの抑えるべき寺院の時流キーワードをお伝えさせていただきます。

寺院時流予測セミナー

講座内容

第一講座 2026年に寺院業界で起こることとは？

2025年から2026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。50年後や100年後のお寺の存続を考える上で必要なこと、来年するべきことがわかります。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
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

不動産事業、寺院葬儀、身元保証事業、事業承継といった次世代の住職・副住職が考えるべき経営のヒントを各ゲスト講師に解説していただきます。

常在山 龍興院 浄土宗 副住職 大島 慎也 氏	七宝山 三津寺 真言宗御室派 住職 加賀 俊祐 氏	龍源山 功德院 東京別院 高野山真言宗 杉山 歩 氏	遠浦山 松岩寺 曹洞宗 副住職 小黒澤 和常 氏
----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------

第三講座 明日から始められる新規事業立ち上げ解説

第二講座のゲスト講座を踏まえた事業の立ち上げ方法やスケジュール、ビジネスキームについて解説をさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
チーフコンサルタント 新井 達也
鶴 慈子

第四講座 明日から取り組んでほしいこと

未来を考えるお寺様が考えてほしいこと、明日からさっそく取り組んでほしいことについてお話いたします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージャー 野町 惇斗

葬祭業向け無料メルマガ配信！

30秒で登録完了

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
今すぐ登録ください！



来場開催

お問い合わせNo.134833

2025年12月9日（火）

12:30～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

開催日時
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
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。

受講料

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（旧：FUNAIメンバースPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

【申込期限】銀行振込：開催前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

申込方法

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/134833>



オンライン開催

お問い合わせNo.134887

2025年12月18日（木）、23日（火）

12:30～17:00（ログイン開始：開始時間30分前～）

開催日時
開催場所

一般価格 税抜 45,000円（税込 49,500円）／一名様

会員価格 税抜 36,000円（税込 39,600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メンバースPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

【申込期限】銀行振込：開催前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

申込方法

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/134887>



お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

TEL

0120-964-000

（平日9:30～17:30）