

第一講座

なぜ樹木葬がお寺の未来を創るのか？

樹木葬事業がなぜ今の寺院経営に必要なのか。完全な自由霊園では法務は増えません。樹木葬事業と法務を密接に結びつける事例や寺院経営から考える樹木葬についてお話しします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ
リーダー 新井 達也

第二講座

OPEN から 2 年で成果を出し続ける
寺院が取り組むべき樹木葬霊園

茨城県古河市で OPEN から 2 年、累計で 1.5 億円の売上を達成した「水海御廟」。運営の正蔵寺は住職 1 名でなぜここまで霊園を作ることができたのか、お話しいただきます。

正蔵寺 住職 梁河文昌 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
リーダー 新井 達也

第三講座

お寺ができる樹木葬の作り方

人員が少ない寺院でも、法務の件数を安定させ、寺業運営を円滑にする全国のお寺の樹木葬立ち上げの手法を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ
リーダー 新井 達也

第四講座

寺院の未来を考えるためのヒント

明日から取り組んでいただけるような成功へのステップについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフサポートグループ
マネージャー 野町 暉斗

開催日時・場所

開催日時 **2026年3月30日(月) 14時00分~17時00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
[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

※諸事情により、やむを得ず会場を変更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 (1名様)

・一般価格 (税抜) 35,000 円 (税込 38,500 円) ・会員価格 (税抜) 28,000 円 (税込 30,800 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 メンバース 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 からのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138871>
船井総研ホームページ右上検索マークに「お問い合わせ No.」をご入力ください → **138871**



寺院経営 メールマガジン
無料配信中!

今ご登録いただくと・・・

寺院経営小冊子を
無料ダウンロード!

1分で簡単登録!
今すぐご登録ください

開催
日程

2026年3月30日(月)
14:00 ~ 17:00
(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

寺院向け

樹木葬

セミナー

100 霊園以上
プロデュース

成功事例をもとにした
確度高いノウハウ

法務収入に直結
させる霊園運営手法

なぜ成功
できるのか

- ・檀家など既存関係者にも配慮した商品設計
- ・地域や宗旨にフィットさせた仕組みの樹木葬霊園

成功した後
寺院はこう
変わる!

- ・寺院経営を“多角的”に捉えることができるようになる
- ・地域にとって必要不可欠なお寺になる

正蔵寺
住職 梁河文昌 氏



今回のゲスト講師の見どころポイント

- ✓ 樹木葬の総契約件数が **300 件**
- ✓ 樹木葬立ち上げ 2 年半で法務収入 **185% アップ**
- ✓ 樹木葬購入から葬儀につなげるための **会員制度**
- ✓ 住職一人で運営していくための **体制づくり**
- ✓ 霊園利用者満足度と葬儀施行率を上げるための **休憩所兼葬儀ホール**の立ち上げ

樹木葬の成功事例の詳細は中面をご覧ください

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

〒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

寺院の未来を創るための樹木葬セミナー お問い合わせ No.138871

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/138871>

右上検索マークに「お問い合わせ No.」をご入力ください **138871**



お寺として多くの課題意識のあった正蔵寺は樹木葬 OPEN 前後でどう変わったのか？

正蔵寺とは

正蔵寺は、親鸞聖人を宗祖とする浄土真宗の寺院。寺院の由来は、健保元年（1213年）釋浄信を開基として以来、800年に渡り受け継がれている。旧本堂は2019年に解体され、現在の本堂は門信徒一同の願いにより、教えを聞く場として2022年に再建。2023年7月に樹木葬「水海御廟」をOPENし、地域をまたいだ供養の発展に努めている。

【正蔵寺 寺院概要】

- ◆エリア
茨城県古河市
(2025年11月現在の人口約13.6万人)
- ◆宗派
浄土真宗
- ◆正職員数
僧侶1名のみ



正蔵寺
住職 梁河文昌 氏

正蔵寺で抱えていた課題

- 1 これまで自坊に関わりがなかった新規の方とご縁がないため、このままではじり貧
- 2 お寺にお墓参りに来る機会が少なくなっており、それに伴い法務の減少を危惧
- 3 檀家以外の方へのつながりを維持しにくく行事参加者も減っており、地域内認知度に危機感
- 4 お墓には檀家以外は入れず、多くの方を受け入れることができない体制になっていた
- 5 家族の墓地に入ることが難しい等、供養のお困りごとを解決できるお墓の商品がなく、地域も困っていた

樹木葬 OPEN 後の正蔵寺

- 1 樹木葬を通じて新規ご縁を獲得！
会員制度で顧客の囲い込みにも成功
- 2 樹木葬へのお墓参りでお寺への来山者が増加し、お寺に活気が出ている
- 3 樹木葬購入者を対象にした法話会や就活セミナーを開催！
お寺の行事参加促進・法要促進の寄与
- 4 檀家以外の方を受け入れるようにし、ペットも受け入れることで、
地域から感謝される存在に！
- 5 供養に困った人、お寺とのつながりで困っている人などの受け皿として
地域で唯一の存在に！

立ち上げ 2年半で樹木葬契約 300件！法務収入 185% アップ！

樹木葬立ち上げ～継続的な売上アップのためのポイントとは？

POINT1 開発

低コストでもハイイメージな樹木葬

全面芝生墓地を造成し、花壇型の競合との差別化に成功！投資は極力圧縮しながらも他社より良く見える、投資回収を考慮した霊園づくりのポイントも当日は解説します。

最後発ならではの、霊園が他社と比較されても選んでもらえる開発のポイントを解説

POINT2 商品

顧客ニーズ別商品ラインナップ

競合調査のうえ他社が持っていない商品・サービスを準備。プレート型や墓石型の商品ラインナップの充実や、区画の永代使用、ペット納骨可などのサービス付加により他社と差別化

樹木葬立ち上げにあたって、他社の商品と差別化するために行ったことと差別化に最も効果的だったポイントを解説！

POINT3 集客

Web × リアルの販促で年間150組以上を集客

年間2,3回の見学会開催と折込・ポスティングチラシはもちろん、Web広告を活用して月平均13組の安定的な集客を獲得

オープン後も安定的に集客し続けている正蔵寺の販促手法を大公開！

POINT4 営業

お手伝いの檀家でも成約率90%

全営業未経験の人でも、樹木葬を売るのが初めての人でも安定的に成約率90%以上を獲得できる営業活動の仕組み。読み進めるだけで営業ができる“紙芝居型営業ツール”で説明が苦手な方でも営業可能！

営業をしたことがない、お墓の知識がない人でも売れる営業手法とその仕組みをお伝えします。

POINT5 会員

樹木葬購入者を葬儀・法要につなげる会員制度

オープン時から樹木葬購入者限定の会員制度を立ち上げ・運用することで継続的な関係性づくりが可能に。会員限定の葬儀プランも用意し、樹木葬購入から葬儀へつなげるシステムを構築。

樹木葬立ち上げと同時にやっておくべき会員制度構築のポイントを解説！

このような皆様におすすめのセミナーです

- ✓ 実際の樹木葬を始めた寺院が、どのような区画を造設したのか知りたい
- ✓ 樹木葬を始めることで、檀家様を増加・維持しながらご自坊の未来を考えていきたい
- ✓ 樹木葬の販売をどのように進めれば、普段法務で忙しい中でも手間をかけずに成約につながるか知りたい
- ✓ 樹木葬の生前契約から、地域の方との新たなご縁づくり、その後の長期的なつながりをつくりたい