

| | | |
|-------------|--|--|
| 第一講座 | 樹木葬の時流について 樹木葬業界の時流について解説します。2020年代に入ってから上場する会社も取り組む樹木葬の現状をデータなどから読み解きます。 | 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 マネージャー 赤荻 透 |
| 第二講座 | 最後発でも勝てる樹木葬の成功事例 山梨県下において約10拠点の樹木葬を展開する小野石材店。商圏の関係で地域で最後発の樹木葬となることもあっても成功することができる造成の方法・販促手法とは。取締役営業部長である村田氏より解説していただきます。 | 株式会社小野石材店 取締役 部長・事業責任者 村田慎二氏 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 リーダー 新井 達也 |
| 第三講座 | 樹木葬の立ち上げ方と売り方 樹木葬を知ったうえで、自社の商圏でどのように立ち上げるべきか、どのように売ることがわかるヒントを知れる講座です。開発から営業まで詳細を解説します。 | 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 田中 翔真 |
| 第四講座 | 明日から取り組める樹木葬のために考えるべきこと 時流や立ち上げ方の詳細、成功している企業がわかったことで、「自分たちも明日からできるかも」と思っていただけだと思います。その時に考えるべきことを最後にお伝えさせていただきます。 | 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 マネージャー 赤荻 透 |

開催日時・場所

開催日時 **2026年4月30日(木) 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)

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。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(1名様)

・一般価格(税抜) 35,000円(税込 38,500円) ・会員価格(税抜) 30,000円(税込 33,000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からのお申し込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139892>
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 → **139892**



葬祭業・墓石仏壇店経営
メールマガジン無料配信中!

今ご登録いただくと・・・

葬祭業・墓石仏壇店経営
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4月30日(木)
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

お寺を探す
ところから
始める

仏壇・墓石業界向け

樹木葬

立ち上げセミナー

セミナーに参加するとわかること

| | | |
|--------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| 船井講座 提携先が見つかる寺院の探し方 | 船井講座 2025年OPENの最新霊園事例5選 | 船井講座 今後5年の永代供養の未来予想 |
| ゲスト講座 たった4年で1拠点から10拠点まで増やせた方法 | ゲスト講座 1億円を作り出す樹木葬事業の作り方 | ゲスト講座 顧客ニーズごとに作り出す複数の供養商材 |



ゲスト講師
株式会社小野石材店
取締役 部長・事業責任者
村田慎二氏

小瀬さくら墓苑

5聖地分以上開発

競合過多かつ最後発でも埋葬形態の差別化で
OPEN3ヶ月で売上2,000万円

かわだ霊園

ペット付帯型

1年で1,500万円UP!
ペット供養付帯型樹木葬霊園

東やまなし墓苑

墓じまい付き墓地

単価150万円の墓じまい付き墓地が1か月で2基成約!

成功のポイントをコンサルタントが解説!





ゲスト講師紹介 株式会社小野石材店 村田慎二氏

株式会社小野石材店の取締役 部長・事業責任者。墓石・仏壇事業といった本業はもちろん、樹木葬霊園の寺院開拓、新規事業への取り組みなどさまざまな取り組みを先頭を切って指揮し、社内からの信頼も厚い。今後は新規事業の展開なども考え、小野石材店の先頭を走り続ける。

小野石材店がかつて抱えていた課題

- ① 様々な顧客のニーズに対して**必要な商材を提供しきれず**、失注することが増えてきており、全体の受注件数が減っていた
- ② 既存事業の売上に悩み、起爆剤として期待し OPEN した**樹木葬霊園が売れておらず**、どのように売っていくべきか悩んでいた
- ③ 既存の売上が年々下がってきているので樹木葬に踏み切りたかったが、**自社のリソース**では提携が進められなかった

小野石材店が取り組んだこと

- POINT 01** **様々なニーズの顧客に合わせた商品を開発し、価格帯も広げた**
1 パターンの商品だけではなく、夫婦墓、家族墓、墓じまい付き墓地などニーズに合ったもの、プライスラインも 30 万円台から 100 万円台まで幅広く準備することで多様なニーズに対応し、各霊園で成功を収めています。
- POINT 02** **「売れる」商品に絞り、「売れない商品」は作らない**
一般墓の建墓もしかり、樹木葬も売れる商品と売れない商品がありました。特に小野石材店様では 1 名用区画はほとんどニーズがないため、各霊園でも最小限の区画数のみを造成し、売れ行きの良い「夫婦墓」「家族墓」に大きく投資することができました。
- POINT 03** **お付き合い先寺院がエリアになくてもできる！リスト作りと営業**
小野石材店様も山梨県では知名度のある企業様ですが、それでもエリアによっては開拓に苦戦します。ただ、社内のリソースを使ったリスト作りと営業ツールの活用により、自社が強くないエリアも開拓に成功しています。

全国 100 拠点以上の樹木葬霊園の成功事例を基にした立ち上げ・活性化の方法を大公開！

はじめての方でもすでに取り組まれている方でも明日から取り組める事例が盛りだくさん

小野石材店も実践！船井流樹木葬のポイントと具体的な取り組み事例！

POINT 01

1 事業として 1 億円を目指す様々な開発形態

事例 1 3 m²の墓じまい後の事例

開発費はわずか 50 万円で約 40 区画を造成。売上も 2,000 万円を達成しました。投資回収は 1 日で完了しました。



事例 2 10 m²の遊休地の事例

開発費は 350 万円で 70 区画以上を OPEN。初年度から 3,500 万円以上を売り上げることに成功しました。投資回収は 2 日で完了しました。



POINT 02

寺院も WIN-WIN になる樹木葬霊園

事例 1 檀家が条件でも売れる霊園

小野石材店の樹木葬も檀家は購入時の条件となっていますが、問題なく売れ続けています。住職による面談や生前戒名などの特典を付けることで、檀家が条件でも売れる樹木葬霊園を実現することができます。



事例 2 法務を増やす仕組みづくり

樹木葬を作ったからと言って、お互いが WIN-WIN になるとは限りません。特に近年は一方的な事業者の提案も増えてきているので、寺院に寄り添うような樹木葬の提案を作る必要があります。



POINT 03

成約率を最大化する営業スキーム

事例 1 1 日で 50 区画以上が完売した営業研修

東海地方のとある会社様では会社の幹部を集めた営業研修を実施し、その様子を限定公開で社内発信。当日は幹部が売れる様子を見せることで、従業員でもできることを幹部が理解し、その後の展開と当日の圧倒的な成果につながりました。



事例 2 担当者 1 名でも月 5 件売れ続ける樹木葬

近畿地方の事例ですが、担当者 1 名ですべての樹木葬事業を担っていますが、寺院開拓の部分と対顧客の部分を担当することと、お客様情報を全体で共有する営業会議を実施することで、コンスタントに売れ続ける樹木葬を実現しています。

