



近年注目を集める、  
葬儀社主導による  
樹木葬事業への参入

顧客情報を活かした埋葬供養のワンストップサービス構築で  
本業との相乗効果・収益拡大も実現

# 葬祭事業者のための 「樹木葬」の事業化手法研究

—— 【事例研究】樹木葬参入の商圈事前リサーチと事業予測 ——

葬儀～埋葬・供養の連関／「新規契約」「墓じまい」「墓の継承」それぞれへの対応策／  
市場調査、事業展開・拠点展開のストーリーづくり／寺院との関係構築 etc.

事業成功のポイント、葬儀社ならではの取組み方、リスクヘッジの考え方

## ご案内

葬儀の単価下落への対策として、埋葬供養部門の一つである「樹木葬」の自社事業化に取り組む葬祭事業者が増えています。増加する「おひとりさま」の埋葬先としても、「樹木葬」や「合祀」は今後ますますニーズが顕在化してくるものと思われ、葬儀社が「樹木葬」という話題の埋葬事業に参入し収益を目指すことに繋がります。しかも、地域で情報発信することによって、菩提寺がなく埋葬先が決まっていない層に事前にアプローチでき、お客様の信頼を得て最終的には葬儀と埋葬というワンストップサービスが可能となり、「葬儀受注の入口が増える」との結果も期待できます。また、本業の営業エリア拡大に向けたテストマーケティングが実利を得ながら行なうことができるなど、取組み方によって、さまざまな副次的なメリットを享受することもできます。一方で、地域での先行者が優位な事業であり、早く取り組むこと、そして小さく始めて競合が登場した際も小回りが利くようにすることが、事業を成功へ導くポイントといえます。そこで本講座では、樹木葬のコンサルティング事業だけでなく、直営の樹木葬と葬祭事業も営んでいる(株)樹木葬研究会の長谷川剛氏に、自社展開や開業支援の豊富な実績からの事業化ノウハウを現実的な指標数値とともに解説いただきます。講座内において、“参加者各位の実際のエリアマーケティング”へのレクチャーも予定しております。ぜひこの機会を、自社での事業化を検討される葬祭事業者の方々にお勧めいたします。

日時 2023年1月18日(水・友引) 13:00～17:00

会場 明治記念館  
東京都港区元赤坂2-2-23 TEL 03-3403-1171(代)  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 55,000円  
(1名様につき/消費税および地方消費税を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
48,400円  
(1名様につき/消費税および地方消費税を含む)  
※テキスト代を含む

主催 総合ユニコム株式会社  
FUNERAL BUSINESS  
東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入のうえ、弊社企画事業部(FAX. 03-3564-2560)までご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560  
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

### ●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

### ●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

### ●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

### ●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛まで必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮をお願いします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
- ・開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねます。

## 参加申込書

### 葬祭事業者のための「樹木葬」の事業化手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	



# 葬祭事業者のための「樹木葬」の事業化手法研究

## セミナープログラム

13:00~17:00 ※講演途中に随時、休憩を挟んで進行いたします

### 1. 樹木葬事業に取り組む意義とポイント

- ① 「葬儀×埋葬・供養」ワンストップ集客時代の到来
- ② 商圏拡大のための樹木葬展開／出店とマーケティング

### 2. 事業化のための留意点

- ① どうしたら事業化できるのか?～手順と思考のロジック(ステップ)
  - (1) 寺院への訪問営業 (2) 許可可申請 (3) 事業計画書策定 (4) デザイン作成 (5) 事業説明 (6) 収益比率の確定 (7) 樹木葬建立 (8) 完成/開眼式/開園 (9) 集客 (10) 効果の検証
- ② 事業化の際の「コスト」&「収益性」は?
 

【イニシャルコスト】建立費(造成費含む)、販促費(チラシ/Web/POP費用を含む)  
【売上予測】需要数、受注数、販売単価などの算出方法
- ③ 事業化するエリアの適性とは?
- ④ 取組みにあたってのデメリットとリスク管理

### 3. 販売手法の要点

- ① 樹木葬の標準的な商品内容とは(多種類・多価格帯の商材で)  
平均単価・平均的な商品の内容、ラインナップの整理と販売戦略
- ② 一次情報をもつ強みを活かした販売戦略 ～「二つめの販促エンジン」
- ③ カウンセリング販売のポイント

### 4. 樹木葬の設計・施工のポイント

- ① 見た目の美しさ(自然を活かした造園)
- ② つくりやすさ、費用感、トータルバランス
- ③ 計画と区画数の整合性
- ④ 永続的なメンテナンスの仕組み化
- ⑤ 既存墓地との景観の調和
- ⑥ 先行投資と回収スピード～(株)樹木葬研究会が関与した事例からの実際
- ⑦ 区画の種類(多く使われている手法)と大きさ(手の届く区画)
- ⑧ カロート(納骨室)～埋葬手法の選択: 自然葬、カロート埋葬
- ⑨ 既存区画 + オプション商材で単価アップ

### 5. マーケティング実務のワーク(自社の条件で作成してみよう)

- ① 商圏(商圏人口)、ライバル(葬儀社/霊園)と墓地有寺院などの(数値情報の)把握
- ② 売上見込み(マーケットサイズの確定)
- ③ 事業計画書の策定(先行投資限度額算出/売上・利益見込み)
- ④ ポイントは「多拠点化を最初から考えて」取り組むべき

### 6. 寺院開拓・開発のための「ご挨拶回り」の継続

- ① 挨拶回りの際の留意点
- ② お寺はなぜ断るか?「断り方」のなかに見えるチャンス
- ③ 寺院の経営上の課題(一番してほしいことは何か?)

### 7. 全国の事例紹介 ※講師顧問先で2022年に一番の実績を計上した葬儀社の事例

- ① 【売上】香川県A町A葬儀社・・・開園6か月で売上1億円(単価100万円×100件契約)
- ② 【集客数】東北A葬儀社・・・開園6か月で集客数335件
- ③ 【拠点数】北関東H葬儀社・・・3年で5か所を事業化、現在6か所めを進行中。  
その先にある無縁改葬/墓地整理/違法墓地の正常化(霊園申請)

### 8. 墓石部設立・運営に関して

- ① マーケットのメカニズムと、今後の仕組みづくりの必須要素
- ② 墓石部の事業スキーム(全国事例葬儀情報より: 墓地有70%/墓地無30%)

### 9. 質疑応答・まとめ

※ 実際は講義における手順とは異なる場合がございますのでご了承下さい

## 講師プロフィール



長谷川 剛

(はせがわ つよし)

株式会社樹木葬研究会 代表取締役  
株式会社ヤマト佛商 代表取締役

(株)ヤマト佛商は1987年創業。人口10万人のエリアで葬祭会館3か所を運営し、年間施行件数200件。創業2年目以降、お墓の受注と施工をはじめ霊園販売や寺院霊園開発を経て、墓石建立基数減少やお墓じまいの増加の影響も受け、現在は樹木葬の開拓・販売を中心に活動を推進。2018年にコンサルティング会社の支援を得て同年6月に「樹木葬」を事業化。該当エリアでの霊園販売は宣伝広告をしても年5基が最大販売数であったのが、樹木葬は年間130組を集客し35基の販売実績を上げ収益向上に寄与している。現在は直営の樹木葬に加え、他社葬儀社、石材店、終活団体に対して、コンサルティング契約を結び、樹木葬の最大課題の「寺院墓地の開拓」に最大限の時間を費やし邁進中。

専門勤務歴： 葬儀7年、墓石営業27年(うち寺院開拓15年、樹木葬3年、コンサル4年)。寺院訪問件数全国4,000か所以上、墓石建立基数1,000基以上。専門分野として葬儀社商圏内に樹木葬を事業化すること、葬儀社に「墓石部」を発足していただき運営をお手伝いすること、墓石部内で内製化部分を推進すること。

総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染症予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。  
ご参加のお客様におかれましては、手指の消毒の励行、ならびに、マスク着用でのご参加をよろしくお願いいたします。