



多死社会、単身世帯の増大、地方の墓じまい、埋葬への備えと選択の多様化……
 需要増が確実な「都市部の納骨堂」、しかし開発、運営に課題も多い
 適正な開発のあり方を知る、不動産開発・事業提案者のための実務講座

[納骨堂][室内墓所]事業研究

最新納骨堂(自動搬送式)「一行院 千日谷浄苑」視察・現地開催

需要の読み方／販売ターゲットの定め方／タイプ・価格別納骨堂の整理／
 ハード上の特徴／事業主体のあり方／開発許認可／事業計画の実際

需要増大に伴って注目される納骨堂・室内墓所の 開発要件、許認可・事業化手法、事業構造把握徹底研究

ごあんない

人口の都市集中、高齢化、多死社会、おひとりさまの増加という社会環境から、墓を取り巻く環境は変化しています。厚生労働省のデータによると、直接のマーケットである死亡者数は2016年の約130万人から2033年には160万人を超え、その後も増加し、2040年前後には最大170万人に達するとされています。こうしたさらなる多死社会に向け、葬儀後の埋葬先として、従来の寺院墓地・霊園から[納骨堂][室内墓所]への埋葬が増えています。これは従来の墓に比べて安価であることや、将来的に合祀が可能なことから、継承者がいないケースや、地方にある墓を墓じまいして納骨堂に改葬するケースなど、埋葬先の需要として多くなっているためです。開発には宗教法人が事業主体となりますが、納骨堂の販売促進や管理運営において民間事業者が業務を受託するケースも多くあります。そこで本セミナーでは、「一行院 千日谷浄苑」(東京・信濃町)の最新自動搬送式納骨堂を視察し、実際に施設内・参拝ブースをご覧いただいた後、納骨堂・室内墓所の開発に関わるさまざまな法規制・制度を詳解いたします。経営許可には「永続性・公共性・非営利性」が求められることや、今後の動向、開発立地マーケティングなどについても解説いただけます。納骨堂・室内墓所事業に関心をお持ちの皆様のご参加をお待ちしております。

日時 2018年4月20日(金・友引前) 13:00~17:30

会場 一行院 千日谷浄苑

東京都新宿区南元町19-2

TEL 03-3353-4541

※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 43,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主催 総合ユニコム株式会社



〒104-0031

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・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※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!

<http://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)

参加申込書

[納骨堂][室内墓所]事業研究

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
●所在地(〒)		●振込予定日(月 日)	
TEL. ()		●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	
FAX. ()		●ご担当者名()	
●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			

●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)にて必ずご連絡ください。
- 返金手数料として2,000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、携帯電話等の使用はお断りいたします。
- 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。なお、そ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ので、予めご了承ください。

[納骨堂] [室内墓所] 事業研究 最新納骨堂(自動搬送式)「**一行院 千日谷浄苑**」視察・現地開催

セミナープログラム

※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

講師プロフィール

13:00~13:30 注目の最新納骨堂[視察]

一行院 千日谷浄苑

— 隈研吾氏が設計・デザインし、

(株)はせがわが販売代行する自動搬送式納骨堂。

JR信濃町駅徒歩1分で、葬儀会場としても利用可能な建物。

13:30~16:00 [第 I 講座]

納骨堂・室内墓所を取り巻く最新動向

1. 納骨堂・室内墓所の市場動向

- 1) 霊園墓地の市場規模・今後の動向・社会的ニーズ
- 2) 多様化する生活者の墓の意識・お骨の行方
 - 死生観の変化・墓の意識
 - 納骨堂ニーズ増の背景
 - 墓に入らないお骨——散骨(樹木葬)・手元供養・0(ゼロ)葬
- 3) 納骨堂・室内墓所の開発がなぜ今注目されるのか
- 4) 開発立地マーケティング・市場予測の基本

2. 納骨堂・室内墓所のタイプ別分類と開発の条件

- 1) 経営主体から見た墓の種類——公営霊園・民間霊園・寺院墓地
- 2) 納骨堂・室内墓所のタイプと特徴
 - 自動搬送式納骨堂・仏壇型納骨堂・ロッカー型納骨堂 等
 - 納骨堂・室内墓所のタイプ別の特徴(立地・開発費用・販売価格・客層・地域層)
- 3) 開発・事業化における基本要件は何か——事業主体、行政の認可、地域要件

3. 納骨堂・室内墓所の開発・収支計画上の留意点と事業指標

- 1) 事業の特徴——永続性・公共性・非営利性
- 2) 開発における投資・ハード上のポイント
- 3) 開発における投資・ソフト上のポイント
- 4) 管理費・メンテナンスにかかる費用構成
- 5) 開発前の事前説明と近隣トラブル対応・反対運動がある場合の開発
- 6) 収支計画の実際

講師：(株)成世南海堂 代表取締役 阿部 勉

16:10~17:30 [第 II 講座]

納骨堂・室内墓所における販売上のポイント

1. はせがわの事業概要——葬送に関する顧客ニーズの変化をどう見ているか

- 1) 事業概要——仏壇仏具事業・墓石事業・屋内墓苑事業
- 2) 顧客のニーズの変化
- 3) 室内墓所分野の事業化の経緯

2. 納骨堂・室内墓所の事業内容

- 1) 納骨堂・屋内墓苑の販売
- 2) 固定型納骨堂の紹介事業

3. 販売計画——販売ターゲット、顧客層、ニーズ

- 1) 人気の納骨堂になるためのポイント・販売戦略
- 2) 建物の老朽化に伴う、建て替えのトラブルを避けるための契約・留意点
- 3) 販売ターゲット——寿陵(生前購入)・広告範囲・打ち出し方
- 4) 顧客層——男女比・年齢・地域・所得層
- 5) ニーズ——アンケートやお客様の声から見える安心や不安解消のための対策

4. 寺院と顧客に寄り添い、納骨堂・室内墓所の販売代行をどう展開していくか

- 1) 寺院の要望に沿った販売事例
- 2) 今後のマーケティング・市場予測
- 3) 販売代行としての展開

講師：(株)はせがわ 屋内墓苑部長 佐藤 城司

[第 I 講座]

阿部 勉

(株)成世南海堂 代表取締役

1987年1月(株)成世南海堂設立。仏壇・仏具の販売と、墓地・霊園・納骨堂の開発やコンサルタント業務を手掛ける。関東を中心に全国の墓地や納骨堂の経営許可、変更許可の取得、開発プロデュース業務を行なう。日本初の屋外型納骨堂である「伝燈院 麻布浄苑」や、自動搬送式納骨堂等、増えるお墓のニーズをそのまま受け入れるのではなく、永代性を見据えたこれからの時代に合う墓のあり方を提案して32年になる。

[第 II 講座]

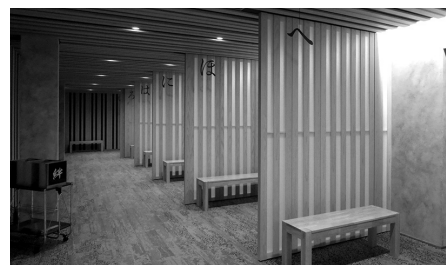
(株)はせがわ 屋内墓苑部

1929年創業の(株)はせがわは、2013年にお仏壇シェアNo.1となった東証一部上場企業。17年11月現在では全国に約120店舗を展開し、仏壇・仏具・墓石の販売のシェアを広げている。09年、現代のニーズを満たす「新しいお墓のかたち」として自動搬送式納骨堂の受託販売を開始。その後、現在では都内5か所と川崎、名古屋の全国計7か所の自動搬送式納骨堂の販売代行を行なっている。時代に合わせた「いのり」のかたちとして、洋間に合う仏壇の販売や、固定型の納骨堂の紹介等も手掛けている。佐藤城司部長は1995年入社。社内の仏壇営業、人事・総務、経営開発、エリアマネージャーを経験。現在23年目。

会場・視察先概要

一行院 千日谷浄苑 (東京・信濃町)

明治神宮外苑の側、JR信濃町駅から徒歩1分。一行院開山400年の節目に「和の大家」隈研吾氏の設計・デザインによる自然素材を活かした自動搬送式納骨堂が誕生。フロアや区画ごとに金額を分けず、永代使用料1基90万円、年間維持費1万8,000円として販売。永代供養墓+4,200基の納骨が可能。お参りは1階のタッチパネルにカードをかざして参拝ブース(デザインは統一)を選択。エレベーターで地下へ降りると、参拝ブースにお参りの用意がされている。本堂・副本堂・客殿を完備し、葬儀会場としても利用可能な利便性あるつくりを実現。駅前・高速道路近くにもかかわらず、喧騒を忘れる静かで豊かな空間を実現した。(株)はせがわが販売代行する最新自動搬送式納骨堂。



参拝ブース
「いろは」の1字ずつでブースを分けている(12か所)。仕切りは障子のように見せた和のデザイン。