

「SHIN」を活用して 納骨堂の利用ニーズと 寺院様の収益確保ニーズをマッチング



「寺離れ」や「墓離れ」が叫ばれる現在、寺院様にとっても、また石材店様にとっても収益源の多角化は大きな課題となっております。

日本初のステンレスフレーム耐震納骨堂「SHIN」をご活用いただければ、納骨者様や寺院様、石材店様がそれぞれにメリットのあるビジネスモデルがご提案できます。

モデル例



石材店様のメリット

- 納骨予定者の集客による墓石購入見込み客の創造
- パートナー会社の幅を拡げることによる見込み客の創造
- 引退後または後継者のための収益源確保
- 将来的に設備・人材投資が困難な状況下でも販売可能

寺院様のメリット

- 納骨堂使用者の取り込みによる葬儀・法要等の機会創造
- 納骨堂、墓地使用者を増やし、お布施お受取りの機会創造
- 塔婆の布施は+αとしてお受取り
- 一代墓や期限付き墓石を組み合わせて提供することにより、幅広いニーズに対応できる墓所として、地域での優位性を確保
- 中長期での安定的な寺院運営に貢献
- 檀家様への負担軽減

昨今、納骨堂やお墓の相談・見積りを仲介する大手ポータルサイトでは、納骨堂や樹木葬を入口に、ご自身の「終の棲家」を検討されるエンドユーザーの割合が7割にも及ぶと言われています。しかし、実際に石材店様に購入を検討されるお客様を紹介すると、少ないところで2~3割、多いところで6~7割が墓石の契約に切り替わって戻ってくるというデータもあるそうです。この事例は何を物語っている

のか、まさに多くのお客様は迷いながら色々な選択肢をご検討されているのです。「終の棲家」を検討されるエンドユーザーに対し、ステンレスフレーム耐震納骨堂「SHIN」をご活用いただき、複数の選択肢をご提供することは「三方よし」の循環を作り出し、必ずや皆様に喜んでいただける環境づくりをお手伝いできるもの信じております。