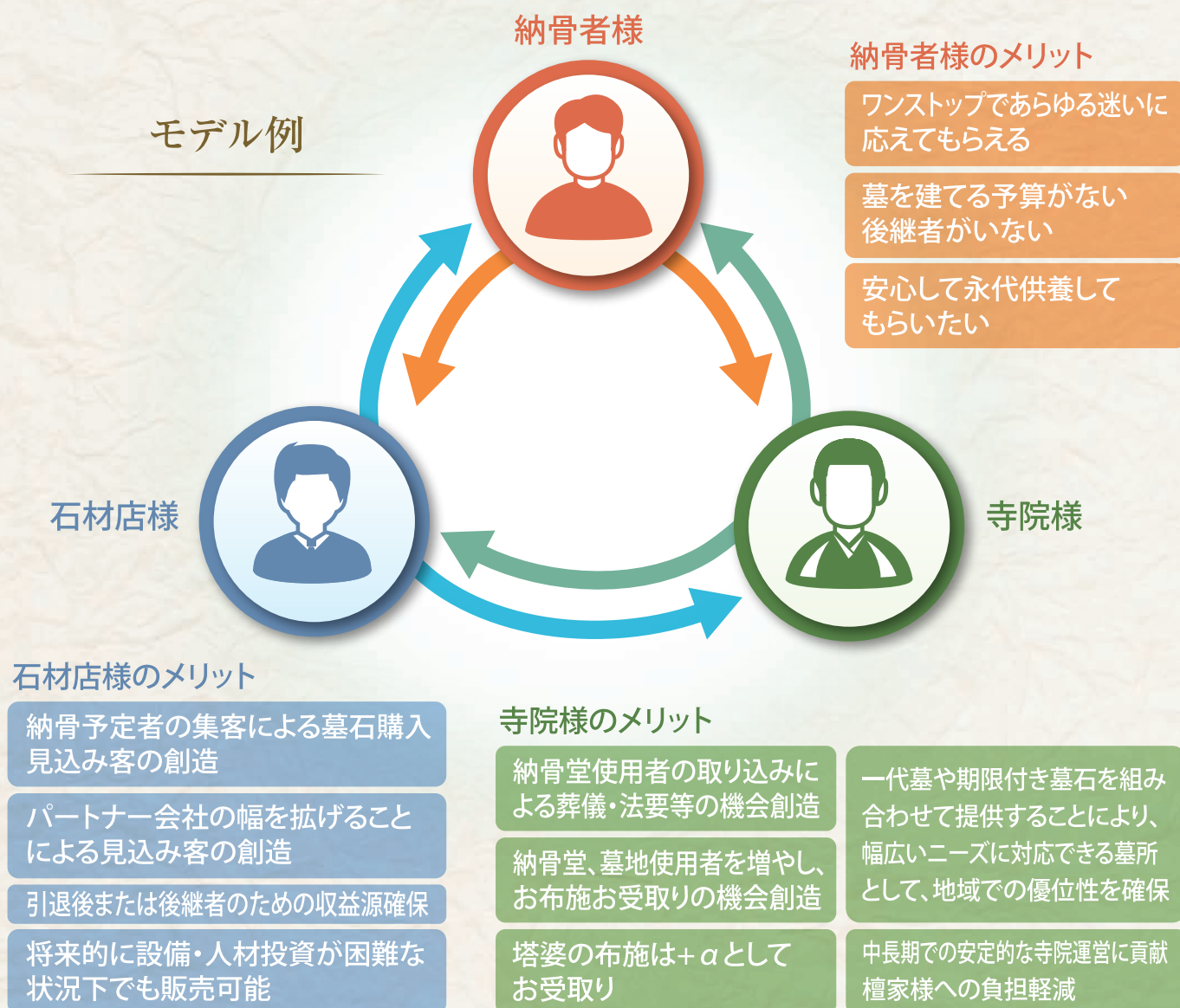


「SHIN」を活用して 納骨堂の利用ニーズと 寺院様の収益確保ニーズをマッチング

「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をご提案できます。



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おります。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と信じております。