



多死社会に突入した日本。単身世帯の増大、地方の墓終い、埋葬への選択の多様化とともに、寺院の収益向上も課題になるなか、「墓」事業への注目が集まる。事業構造を改めて把握し、適正な開発のあり方を知る、不動産開発・事業提案者・葬祭事業者のための実務講座

開発要件、許認可・事業化手法、事業構造徹底研究

[樹木葬霊園][納骨堂][屋内墓所]の開発・事業構造研究

お墓の市場動向／需要の読み方・マーケティング／寺院の現状と連携・提案実務／タイプ別の事業特性の整理／開発許認可／収支計画

ご案内

多死社会に突入している日本は、現在の年間死亡者数約140万人から2040年前後には最大166万人に上がることが予想されています。単身世帯の増大や生活者意識の多様化から、終活への備え、地方の墓終い、埋葬への選択の自由化もオープンに進み、今後この傾向は変わらないと予想されています。よって葬儀後の埋葬先も、樹木葬霊園、納骨堂、室内墓所へとニーズが移行し、相当数のお墓が不足するとみられています。一方で、墓所開発の事業主体となる宗教法人には、寺院経営の維持、既存霊園事業の再生や増築、遊休地を活用した納骨堂の整備などが求められており、民間の開発ノウハウの提案は受け入れられる時代になっています。本セミナーでは、「墓」の開発に関わる事業構造、法規制・制度を見ながら、開発・整備を可能とするお墓のニーズを知るマーケティングから収支計画まで、また注目される「樹木葬霊園」「納骨堂」「屋内墓所」の事業特性を解説いただき、事業の成否判断をどう見ていくか、開発後の販売をどう仕掛けるかまで開示いただきます。講師には、墓石販売や霊園開発に新風を巻き起こす、(株)阪神総商 代表取締役 田中元気氏を迎え、寺院・寺業コンサルで実践する霊園・納骨堂開発における工夫を、解説いただきます。許認可・届出手続きは、行政書士 吉澤雄二氏に解説いただきます。

参加申込書

[樹木葬霊園][納骨堂][屋内墓所]の開発・事業構造研究

●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	

©-0320230904-060

日時 2023年9月27日(水・友引) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211
※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/消費税等含む)
●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/消費税等含む)
※テキスト代を含む

主催 総合ユニコム株式会社
FUNERAL BUSINESS
〒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!
<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にて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願います。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、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。

セミナープログラム 13:00~17:00 ※休憩を適宜挟んでまいります。

講師プロフィール

1. 樹木葬霊園・納骨堂・屋内墓所・一般墓所の最新動向

- 1) 樹木葬霊園・納骨堂・屋内墓所・一般墓所開発の最新の状況
- 2) 経営側 = 寺院をめぐる経営課題
- 3) ビジネスチャンスはあるのか —— 需要・供給の実情

2. 一般墓所・樹木葬霊園・納骨堂・屋内墓所など タイプ別事業特性

- 1) お墓の種類
 - 一般墓所 ○樹木葬霊園 ○納骨堂 ○屋内墓所
- 2) 開発意欲の高い、「納骨堂」「屋内墓所」のタイプと事業構造・特徴
 - ロッカー式・棚式・仏壇式・自動搬送式(マンション)・室内型墓所 等
- 3) 多様化する生活者の墓の意識から注目される「樹木葬霊園」の事業構造・特徴
- 4) 公営霊園・私営霊園・寺院墓地の違いとは

3. お墓に関する顧客ニーズの変化と、 開発におけるマーケティングの重要性

- 1) なぜマーケティングが必要なのか
- 2) どのような要素に着目してマーケティングを進めるか
 - 商圏/人口/地域特性 等 ○ターゲットの設定 ○競合施設調査
- 3) 価格やサービス内容設定の目線

4. 樹木葬霊園・納骨堂・屋内墓所の 開発・収支計画上の事業指標

- 1) 埋葬法の理解と、事業化における寺院との連携の在り方
- 2) 開発の留意点
- 3) 管理費・メンテナンスにかかる費用構成
- 4) 投資・収支計画・利回りの実際

5. 販売戦略のあり方

- 1) 販売を進めていくための注意事項
- 2) 効果的な新聞告知・テレビCMの在り方、SNSの活用

6. 開発事例研究

- 1) 倉敷さくら離宮(倉敷市)
施設名変更からランドスケープ変更まで。お墓再生プロジェクトの全容
- 2) 大應寺浄苑(大阪市)
デザイン性を重視した樹木葬霊園
- 3) 願生寺 塚口浄苑(尼崎市)
樹木葬と納骨堂のハイブリッド開発で寺院経営を安定化
- 4) 守谷さくら廊(守谷市)
大型サイズの樹木葬霊園を開発

7. 樹木葬、合葬墓や納骨堂を整備する際の、 許可や届出手続についての実務

- 1) 墓地等の経営許可手続の概要
 - 経営主体、設置場所、構造設備などの基準 ○手続きの流れ
- 2) 許可と届出
 - 新規許可の事例 ○変更許可の事例 ○変更届出の事例
- 3) 宗教法人や行政側との関係
 - 最初に調査・確認したいこと ○行政側との相談・協議について

1~6 講座



田中 元気

(たなか げんき)

株式会社阪神総商 代表取締役

2000年、お墓参りが困難な高齢者の増加に対応した「お墓参り代行サービス」を起業。事業苦戦のなか、「霊園墓石」業界に関心を持ち、霊園開発から墓石・霊園販売など業界の仕事を選び、成果を上げる。11年、起業撤退から10年間で蓄積した経験を踏まえて「阪神総商」の前身となる「阪神石材」を設立。石材販売を手掛けつつ、徐々に霊園開発の実績を重ねていく。15年、岡山において他社と共同で霊園再開・運宮に着手、「倉敷さくら離宮」の再開～販売において成功を収める。以後、霊園のブランディングや販売のための媒体戦略、営業補助などを手掛け、17年より「TERASU PROJECT」を立ち上げる。「TERASU PROJECT」は、供養文化の継承とともに培ってきたノウハウをもとに、寺院の未来を拓くべく、寺業コンサルタントとして寺院や霊園の開発・再開に取り組んでいる。全国50か所以上の霊園、お寺の活性化を手掛けている。

7 講座



吉澤 雄二

(よしざわ ゆうじ)

吉澤行政書士事務所 代表 行政書士

上場企業において契約・取引にかかる法務対応、社内法務相談、外部専門家対応、紛争訴訟・クレーム対応、債権管理、法制度調査等に幅広い法務業務に従事。司法書士事務所において、相続手続、後見手続、不動産登記手続、会社・法人登記手続、裁判所提出書類の作成等といった個人や中小企業の法務案件に従事。行政書士として登録後は、各種許認可手続を手掛け、縁あって機械式納骨堂の経営許可手続を担当したことを契機に、現在では、墓地や納骨堂の新規経営許可、変更許可等の手続、その他宗教法人の業務案件に従事。2011年 行政書士登録。2016年 神奈川県行政書士会市民相談センター墓地・霊園関係業務名簿登載。2019年 全日本墓園協会墓地管理士認定。

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。



<https://www.sogo-unicom.co.jp>