

## ◆寺院経営成功事例レポート◆

地方寺院が取り組んだ地域活性化と  
寺院経営活性化を目指した  
納骨壇造成による成功ストーリー

既存の檀家さんも喜ばれる新たな供養商品

# 屋外納骨堂で 初月売上2,000万円

離檀 0

※永代供養に移る檀家・  
信徒による離檀が0件

お寺ができる永代供養  
の新しいカタチ

樹木葬とは違う  
“埋葬”しない供養

供養からつながる  
お寺の経営健全化手法



### レポート概要 ～注目ポイント～

Point  
1

**納骨壇（屋外納骨堂）の成功確度をあげ、  
売上 2,000 万円を初月で達成する方法**

なぜ成功の確度が高く短期間で立ち上げを行うことができるのかをお伝えします。

Point  
2

**寺業の活性化に納骨壇を活かす方法**

寺業活性化のために必要な「収入」。納骨壇で得た収入と新しい顧客をどのように生かしていくのかをお伝えします。

Point  
3

**地方でも納骨壇を成功させる方法**

ゲスト講師の九品寺は納骨壇で成功されています。どんな人に向けて納骨壇を売るべきなのかを学べます。

Point  
4

**納骨壇の立ち上げフロー**

納骨壇を具体的に立ち上げる手法について学ぶことができます。すぐにでも行動できるように細かい部分まで解説します。

Point  
5

**住職として寺業運営のために何を考えるべきか**

ゲスト講座ではもちろん、未来を考えるために必要なエッセンスと寺業経営に対して考えるべき数値などをお伝えします。



巻頭特別インタビュー  
九品寺 住職 遠藤 弘道 氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

納骨壇セミナー

お問い合わせ S115970

当社ホームページからお申込みいただけます。

船井総研ホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/>

右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → 115970



お寺の経営を考える上で、檀信徒の数、墓地の数、法務の数というのは非常に重要な指標になるかと思います。ただ、人口減少している地域の寺院では「檀家総代会の高齢化」、「墓地の後継者不足」、「離檀」などの問題が山積しています。そんな中で何か変えたい、墓地を持っていなくてもできることはないか、とお考えの皆様にはぜひ九品寺の取り組みをお伝えさせていただきたいと思い、こちらのレポートを作成させていただきました。皆様の寺院経営に少しでも役に立つような内容になっていましたら幸いです。まずは今回インタビューさせていただいた九品寺と住職の紹介です。

## 九品寺 寺院概要

◆エリア 福島県いわき市（2024 年 6 月 人口約 31 万人）

◆宗派 浄土宗 ◆正職員数 僧侶 1 名 スタッフ 2 名

## 九品寺のご紹介

九品寺は、1574 年に良守上人によって磐城平の地に開かれた浄土宗のお寺です。院号を三拝院、山号を無縁山と号し、御本尊は阿弥陀如来です。磐城平城に近いことから、開山当時より多くの信仰を集め、とりわけ商人たちによって手厚く守られてきました。1747 年、藩主・内藤正樹が延岡藩（宮崎県）に転封された折、正樹が九品寺に立ち寄り、城を眺めて別れを惜しんだとされております。開山以来、450 年にわたり、地域の皆さま、檀信徒の皆さまに支えられてきました。九品寺一帯は夏井川沿いにあり、肥沃な土地であったため農業が盛んでした。このため農繁期は農家の子息を預かる寺子屋になっていたようです。今から三代前の心光の時代には寺内に「季節託児所」が開かれ、以来、地域の子どもたちの教育に深く関わるようになりました。1974 年には住職であった宗光の発願により学校法人明照学園が立ち上げられ、現在も幼稚園、こども園、保育園を運営しております。境内に子どもたちの元気な声が響く。それが九品寺の日常です。



### 宗教法人 九品寺住職 遠藤 弘道 氏

1979 年生まれ。学習院大学文学部フランス文学科卒、大正大学人間学部仏教学科卒業。2005 年にいわき市に U ターンし、九品寺に奉職。2007 年より、学校法人明照学園に事務長として入職。令和 2 年に九品寺住職、専称寺住職、学校法人明照学園理事長に就任。

こちらの冊子では、九品寺住職である遠藤氏に屋外納骨堂を造成した背景、そして実際の屋外納骨堂へのお檀家さんの反応、周りのお寺からの反応を伺いました。最後には今後の展望についてもお話いただいておりますのでぜひ最後までお読みいただければと思います。

一本日は宜しく願いいたします。最初に、なぜ屋外納骨堂の開発に取り組もうと思われたのかを教えてください。

よろしく願いいたします。もともと永代供養には興味がありましたが、自分自身も学校法人の仕事がある中でなかなか取り組むことができていませんでした。どうしても普段の法務に追われてしまい、取り組めていなかったというのがありますね。そんな中でお檀家さんたちにもっと満足してもらえるお寺にするにはどうしたらいいか、地域の人にとって頼ってもらえる場所にするにはどうしたらいいのか、というのが念頭にありました。そんな中で、お檀家さんの中に「墓じまい」をされる方が増えてきており、その方たちのお骨をお預かりしていた関係もあって、永代供養のお墓は作らないといけないなと思っていたところでした。

調べていくと今は樹木葬が流行っており、最初は樹木葬をすることも考えていました。ただし、墓地にいろいろな方が入ってきたり、お檀家さんの墓地がある中に作ることに抵抗があったのと、納骨堂自体は地域にも合ったので何か差別化できないかと考えたのが、屋外納骨堂を選んだきっかけでした。

## 屋外納骨堂とは？

一樹木葬が流行っている中でそのような背景があったということですね。  
前提として、屋外納骨堂とはどんなものでしょうか？

屋外納骨堂は、お骨や骨壺を本堂に納めるタイプではない形式の納骨堂です。私たちの地域では「納骨壇」と呼んでいます。石のプレートを開けると、骨壺を入れられるようになっており、そこで一定の年数お骨をお預かりさせていただきます。

一一定期間預かったあとはどうなりますか？

最近のトレンドかもしれませんが、当寺院も全員が入られてから7年後に、真ん中にある阿弥陀様の下にある永代供養墓に移させていただきます。独り身の方や跡継ぎのいない方にも安心いただけるような商品になったかと思っています。



一最後に永代供養墓に入る形であれば、墓じまいなどがあっても安心してこちらの屋外納骨堂に納めることができますね。屋内と屋外の屋外納骨堂の違いはどこにありますか？

屋内にはもともとお檀家さんのお骨をお預かりしていたり、位牌をお預かりしていることはありましたが、一般の方には開放していませんでした。結果的に屋内にはお檀家さんへのサービスを充実、屋外には一般の方へのサービスという差別化にもなりました。他にも火を使ったお参りが可能であること、バリアフリー設計になっているため、お参りがしやすい状態になっていることがあげられます。

# 屋外納骨堂を作ってみての反響は？

## —実際に6月に完成した屋外納骨堂ですが、檀家さんからの反応はどうでしたか？

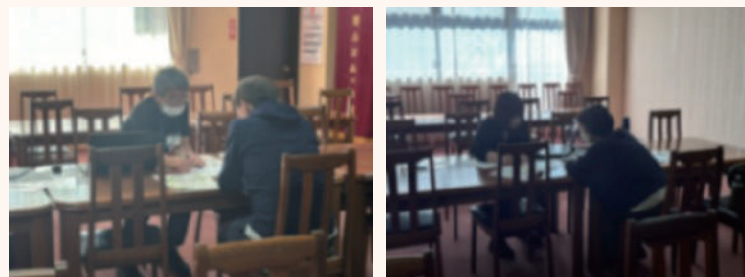
自分自身、役員会は通しているものの、他の方には何を言われるかわからなかったので内心ドキドキしていました。ただ蓋を開けてみると、5月の事前説明会には本当にたくさんのお檀家さんにお越しいただきました。

厳しいご意見どころか、「永代供養ができるのを待っていた」といったお声や、「後継者がいないからどうしようか住職に相談しようと思っていた」というお声など、普段なかなかお寺に来られない人までがお越しくださいました。結果的にはお檀家さんから墓じまいのご依頼と合わせて、こちらの屋外納骨堂の予約依頼をいただくことができました。まだ物自体も出来上がっていない状態での説明会でしたので不安もありましたが、セミナー形式にしたことでお一人お一人ともお時間を使ってゆっくりお話ができました。



## —接客は住職一人で行ったのでしょうか？

思った以上の集客があったので、受付のスタッフといつも申請などを手伝ってくれているスタッフにも個別対応をお願いしました。私はセミナーに集中しました。



## —個別のご相談に乗ることのできるスタッフさんのおかげですね。最終的にどんな成果が出たか教えてください。

セミナーでの集客は4日間で125名（78組）でした。個別でのご相談も39組あり、うち墓じまいは23件もありました。同席いただいていた石材店さんも一生懸命見積もりを出していただき、ほとんどが案件になってくれたかと思えます。現在も予約している方を契約にしていく作業は続けていますが、OPENして1ヶ月で2,000万円を超える売上となり、投資した金額はすべて回収することができました。また、新規の方も20組来て下さり、すべての方を信徒さんとして新しくお迎えすることになりました。葬儀の方までつながればいいなと思っています。

## —素晴らしい成果が出ていますね。当日はどんな工夫をされたのでしょうか？

スタッフは非常に優秀ですが、それでも自分含めて3名しか対応ができないので、最初はセミナー形式で皆様に向けて話す形式をとりました。そうすることで温度感の低い方には話だけ聞いて帰っていただく形にし、個別に相談したい方に対してお時間を取れるようにしました。それにより細かい相談や、複雑なご事情に対してもヒアリング・提案をすることができたので、みなさんととても喜ばれていました。実際にお檀家さんからも「お墓が整理できてよかった」、「これからの仏事も何かあれば九品寺さんをお願いしたい」とおっしゃっていただきました。墓じまいも件数が多いと檀家数が減るように感じますが、離檀という形はゼロでした。むしろこれからも安心してお寺と付き合うことができると思っていただけたのはよかったですね。

# 屋外納骨堂の集客方法

—これだけのお檀家さんや一般の方はどのように集めたのでしょうか？

基本的にはチラシとお檀家さんへのお知らせで集客を行いました。チラシは20,000部程度でしたが、思った以上に来てくれたかと思っています。いわき市は人口が多く見えますが、南北に広い市になっていますので、当寺院があるいわき駅周辺は人口が限られています。そのため、折込範囲を絞って打ち出しを行いました。お檀家さんへのお知らせは封筒に入れてお送りしました。



—チラシを通して一般の方を集客、お檀家さんへはお知らせを行ったということですね。お寺がチラシを打つこと自体珍しいと思いますが、周辺寺院から何か言われたり、苦言を受けたりしませんでしたか？

全くなかったといえば嘘になってしまいますね（笑）。一件だけ SNS を通じて苦言をいただきましたが、反応はしていません。ただ、私は最初にも申し上げましたように、お檀家さんによりよいサービスを提供したい、一般の方にも選んでいただけるようなお寺を作りたい、という想いが根本にあります。もちろん横のつながりである、宗門のつながりは大事です。ただそこに気を遣いすぎても自分たちの歩みも止まってしまうと考えています。バランスを考えながら、自分たちの目指すところをぶらさずにしていきたいと考えています。

—ありがとうございます。ところでインタビューさせていただいているこちらのスペースもリニューアルしていますが、こちらはどんな意図があるのでしょうか？

取り上げていただきありがとうございます！もともとこちらの檀信徒会館のスペースはデッドスペースになっていました。屋外納骨堂を見に来ていただくにあたって、「もっと入りやすいお寺」「気軽に来てもらえるお寺」を目指して、『コミュニティスペース「NINE Terrace」』としてリニューアル OPEN しました。机と椅子を置き、ドリンクーも設置しました。また、モニターも設置し、そこで屋外納骨堂のプロモーションビデオや、当寺院の紹介 PV を流そうと考えているところです。檀信徒会館もきれいになり、いずれはこちらでワークショップをしたり、交流の場を広げていこうと考えています。



# 今後の九品寺の展望とは？

—ここまで屋外納骨堂の話をお伺いしてきました。地域の人に選ばれる、お檀家さんにもいつまでも選んでもらえるお寺づくりをしていく、ということでしたが、今後のお寺の展望を教えてください。

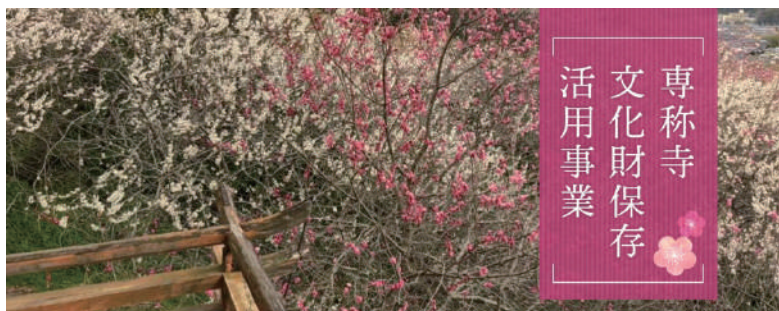
現在構想しているのが、「九品寺サポートチーム」です。とあるお寺様を参考に行っているのですが、あらゆる終活のお悩み、供養のお悩みをお寺に来れば解決できるような状態にしようと考えています。例えば、生前に屋外納骨堂を購入された方が相続についてのお悩みを解決できるように当寺院から専門家におつなぎするというスキームです。

| 九品寺終活サポートチーム（案） |            |            |            |             |
|-----------------|------------|------------|------------|-------------|
| 職種              | 社名         | 名前         | 連絡先        | 役割          |
| 僧侶              | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] | 供養          |
| 葬儀社             |            |            |            | 葬儀          |
| 石材店             |            |            |            | 墓じまい        |
| 弁護士             |            |            |            | 法的問題・ご相談    |
| 司法書士            |            |            |            | 遺言書作成・相続手続き |
| 行政書士            |            |            |            |             |
| 税理士             |            |            |            | 相続税         |
| ファイナンシャルプラン     |            |            |            | 相続診断士       |
| 生命保険            |            |            |            |             |
| 自動車             |            |            |            | 自動車の処分      |
| リフォーム           |            |            |            | 家・水回り       |
| 不動産             |            |            |            | 土地・建物の処分    |
| 遺品整理            |            |            |            |             |
| 介護・看護           |            |            |            |             |
| 仏壇・仏具           |            |            |            |             |
| 医療              |            |            |            |             |
| 健康              |            |            |            |             |
| シニアスポーツ・ジム      |            |            |            |             |

—本来お寺が持っていた、「お寺に行けばなんでもできる」という状態の再現ですね。供養関連については屋外納骨堂の後の展開はお考えでしょうか？

私が兼任住職を務めている専称寺というお寺で梅の樹木葬をしようと考えています保存文化財になるようなお寺で大変価値のあるお寺です。そこで樹木葬を絡めて、梅の木のオーナー制度を始めようと考えています。供養から考える文化保存のような観点ですね。

その他にも自坊に位牌堂や預骨堂も設けていく予定です。とにかく来て下さった方が満足いただけるサービスを考え続けていきたいと考えています。その一環として、葬儀プランの策定などにも着手していきたいと考えています。



やりたいことを考え出すと止まりません（笑）。チャレンジをし続けることで、お寺の発展ひいては地域の発展につながるとも考えています。いわき市がより住みやすい場所に、そしてその中で九品寺を選んでもらえるように前進を続けていきたいと考えています。

—素敵な構想を聞かせていただき、私自身もとてもワクワクしております！セミナーでもぜひ細かい部分に関してお話いただければ幸いです。

皆様の参考に少しでもなれば嬉しいです。宜しくお願いいたします。

—本日はお忙しい中インタビューにお答えいただきありがとうございました！

お忙しい中、お読みいただき、ありがとうございました。

ここまでお読みいただきました住職は、「遠藤様の寺業への危機感やそこにいたった深い背景の部分は？」「九品寺は他にどんなことをして発展してきた寺院なのだろうか？」とご興味をお持ちいただけたのではないかと思います。

今回、九品寺の住職の遠藤様をお迎えし、屋外納骨堂の立ち上げ方を解説するセミナーを開催します。当社では、【全ての人の「幸せ」を創る「まちのお寺」を日本中に作り上げ、関わる人を最大化する】をミッションに掲げ、持続可能な経営を目指す寺院様が集まる研究会「寺院経営研究会」の運営をはじめとした寺院様の護持発展のサポートをさせていただいております。

今回は、具体的な九品寺様の取り組みを、現住職の遠藤弘道氏にゲスト講師としてご登壇いただき、お話しいただきます。違う宗派や違う宗旨の住職のお話を聞く機会はなかなかないかと思います。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所  
ライフイベント支援部  
ライフエンディンググループ

新井 達也

初月売上2,000万円の屋外型納骨堂とは

## 納骨壇セミナー

地方でもできる  
寺院経営のための供養商品の造り方

浄土宗 九品寺 住職

遠藤 弘道氏



セミナーのお申込みはの次ページへ！

# 講座内容

## 第1 講座

### 地方の寺院が考えるべき、地域に必要な供養の方法

様々な供養がある中で納骨壇とは何か、地域に貢献する寺院にはどんな商品が必要なのかなど地方の寺院が地域にどんな供養の方法を提案するべきなのか、時流を基に事例を用いて解説します。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ 岡 千晴

## 第2 講座

### 納骨壇で成功した九品寺が行ったこと

福島県いわき市の浄土宗寺院である九品寺では、多くのお寺がある中でなぜ納骨壇を選択したのか、お寺にとってどんなメリットがあるのか、パネルディスカッション形式で聞いていきます。

九品寺 住職 遠藤 弘道 氏

## 第3 講座

### 納骨壇の全国成功事例とその立ち上げ方

全国の納骨壇の成功事例と類似商材の成功事例、寺院が持つべき供養商材について事例を用いて解説をしていきます。また具体的な立ち上げ手法についても説明いたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ  
チーフコンサルタント 新井 達也

## 第4 講座

### まとめ講座

パネルディスカッションと事例を踏まえて、明日から何をすべきか、お寺の未来に向けてすべきことを解説します。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ  
チーフコンサルタント 新井 達也

## 開催日時・場所

納骨壇セミナー

開催日時 **8月28日(水) 友引前 14時30分～17時00分**  
受付開始：開始時間 30分前～

開催場所 **船井総合研究所 五反田オフィス** 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1  
JR「五反田駅」西口より徒歩 15分

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

## 参加料金

・一般価格（税抜）20,000 円（税込 22,000 円）・会員価格（税抜）16,000 円（税込 17,600 円）

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長 online プレミアムプラン（旧：FUNAI メンバーズ Plus）へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

【お申込み期限】・銀行振込：開催日 6 日前まで ・クレジットカード：開催日 4 日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

## お申し込み方法



### 【QRコードからのお申し込み】

右記の QR コードを読み取りいただき Web ページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



### 【PCコードからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/>

船井総研ホームページ右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → **115970**



サステナブルな社会を築くことを。Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

※お電話・メールでのお申し込みは承っておりません。

※お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研 Q&A」と検索しご確認ください。

TEL 0120-964-000（平日 9:30-17:30）

Email [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)