

開催
日程

2025年8月8日(金)
14:00～17:00
(受付開始：開始時間30分前～)

開催
場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO



累計売上 **1.4 億円** ※2019年からの実績合計
1 坪からでもできる納骨壇の作り方

樹木葬との組み合わせで
霊園売上 **6,000 万円**！

墓地を持っていなくてもできる！
納骨壇だけで月 **1,000 万円**以上売上

初期投資が **250 万円**から
スタートできる新しい永代供養



特別ゲスト 講師

株式会社せいぜん石材産業
代表取締役 福田学氏

成功事例と取り組むべき理由は中面へ

主催



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 S130913

当社ホームページからお申込みいただけます。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130913>

右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください →

130913



納骨壇セミナー

講座

講座内容

第1講座

なぜ今納骨壇を取り入れるべきなのか

樹木葬や海洋散骨などといった様々な商材があるなかで「納骨壇」というジャンルにチャレンジする企業が増えているのはなぜかというのを事例をもとに解説いたします。

株式会社船井総合研究所
新井 達也

第2講座

納骨壇で1.4億円を売り上げる石材店の戦略

樹木葬、永代供養、葬儀部門、納骨壇など様々な商材に取り組む中で、納骨壇の売上をどのように上げていったか、他の商材との差別化の手法や、他社との差別化について福田社長にお話いただきます。

株式会社せいぜん石材産業
代表取締役 福田 学 氏
株式会社船井総合研究所
新井 達也

第3講座

全国の納骨壇成功事例講座

全国で納骨壇を導入し成功している石材店、仏壇店、寺院、葬儀社の事例を紹介いたします。事例をもとに自社でできることを明確化できる講座になります。

株式会社船井総合研究所
岡 千晴

第4講座

まとめ講座

明日からすべきことをお話させていただきます。

株式会社船井総合研究所
新井 達也

開催概要

開催日時

2025年 **8/8(金)** 友引 **14:00～17:00**

開催場所：船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

受付開始：開始時間30分前～

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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30,000円(税込33,000円)/1名様

会員価格

税抜24,000円(税込26,400円) /1名様

◆申込期限◆

・銀行振込み：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

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。

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

(TEL)0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください。



お申込み方法



上記のQRコードよりお申し込みください。

◆PCからの申込み◆

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に、
右上検索窓に「130913」をご入力し検索ください。

葬儀・供養業界の“成功事例”を無料メールマガジンで大公開！

船井総合研究所のお付き合い先である全国約120社の企業の
“生”の成功事例や最新の業界情報をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」

「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することでさまざまな可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。

ぜひ一度登録してみてください！

登録は右のQRから！

①スマートフォンから登録
⇒右のQRコードを読み取る
②パソコンから登録
⇒「船井総研 葬儀 メルマガ」で検索



樹木葬や納骨堂ではない、納骨壇を取り入れるべき理由とは？

納骨壇とは？

納骨壇はもともと、寺院の本堂内に設置する、棚式のことを指すことが多いですが、近年外に設置を行う屋外型の納骨壇も登場しています。今回のゲスト講師である株式会社せいぜん石材産業でも、2019年からの累計売上が1.4億円を超えるような商品となっております。



ひびき灘公園墓地の納骨壇

なぜ納骨壇が選ばれるのか？

納骨壇単体というよりは商品の一つとして取り揃えているケースが多く、樹木葬や一般墓と比較したときに、「骨壺のまま埋葬できる」「お骨の取り出しを行うことができる」といった特徴をもっていたり、ペットと共にお骨をいれることができるといった特徴があり、顧客に選ばれる要因となっています。

納骨壇を商品ラインナップに加えるメリット



北九公園墓地の納骨壇

株式会社せいぜん石材産業の納骨壇はもともと一定のペースで売れているため、毎年1,000万円以上の売上に繋がっています。

- ① 1坪からでも区画数を確保できる
⇒ 今回のゲストである株式会社せいぜん石材産業の最新の納骨壇は1坪の場所に36区画を造成することができました。
- ② 低投資でも高粗利の商材
⇒ 株式会社せいぜん石材産業では、約250万円の開発費で、約1,000万円を生み出すことにも成功しています。
- ③ 墓地でなくてもできるケースもある（要確認）
⇒ 行政によって異なりますが、埋葬を伴わない供養商材になるため、地目が墓地ではなく、境内地などでも造成が可能になるケースがあります。（納骨堂の申請が必要になるケースもあります）

納骨壇を成功させるためのポイントと事例



関東地方 葬儀社造成の納骨壇

1年間で約**3,000万円**の売上！
ペット可能なデザイナーズ納骨壇

2024年にオープンしたこちらの納骨壇は、デザインを「(C) SHIRAI ARCHITECTS.」にお願いしたR型の納骨壇となっており、そのデザイン性とペットと一緒に納骨することができる商品特性により、既存の樹木葬とも差別化を図ることで成功しました。

成功ポイント① 既存商品との差別化

樹木葬の価格よりは高く設定することと、骨壺で納骨、かつペットと入れることができるという特徴を持たせることで霊園全体の売上アップに繋がりました。

成功ポイント② 樹木葬の隣に造成

樹木葬の真隣に納骨壇を造成したことで、顧客に両方比較させることができ、成約率の向上に寄与しました。



東北地方 石材店造成の納骨壇

初月で**1,500万円**！
境内の一部を墓じまい・造成

2024年にオープンしたこちらの納骨壇は「永代供養納骨壇」という打ち出しを行い、墓じまいした檀家様や一般の方の埋葬先になりました。説明会には累計100名以上が参加し、墓じまいも30件以上受注しています。

成功ポイント① コンセプトの明確化

納骨壇を営業するにあたって、観音様に向かって陽が沈む、ということを打ち出すことで、檀家様などにも刺さる営業トークができました。

成功ポイント② 明確な商圈設定

一般の集客を行うにあたり、車15分という商圈を決めて販促などを行うことで、効果的な集客を行うことに成功しました。

こんな方におすすめの
セミナーです



売上がダウンする中で**安定的に売り上げ**を
上げられるビジネスを探している会社様



低投資で潤沢なキャッシュを生み出し
新しい事業や出店などの投資に使いたい会社様



既存事業と相乗効果が見込める
ビジネスに興味がある方



早期投資回収、高収益事業に興味がある方

お申し込みは裏表紙へ