

納骨堂立ち上げセミナー

お問い合わせNo.133457

講座

講座内容

第一講座

なぜ今納骨堂を始めるべきなのか？

納骨堂をやるべき理由を、時流や現在の市場概況などをもとに解説いたします。全国の実例も紹介していきます。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
新井 達也

第二講座

初年度4,000万円を売り上げるプレミアムコンパクト納骨堂とは？

南無なむ堂が手掛ける、プレミアムコンパクト納骨堂。初年度4,000万円の実績を出しながらも、初期投資は他の納骨堂よりも抑えられている納骨堂の作り方と運営方法を解説していただきます。

有限会社 笠井商店
代表取締役
笠井 栄作 氏

第三講座

失敗しないプレミアムコンパクト納骨堂の作り方

納骨堂をするといっても何から始めていいかわからない、そのような方に必見の立上げフロー解説の講座です。開拓、申請、開発、集客、営業のフェーズに分けて解説いたします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
新井 達也

第四講座

明日から取り組んでほしいこと

まずは何からするべきなのか、第二講座、第三講座を踏まえて解説いたします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 マネージャー
野町 惇斗

2025年11月

18日(火・友引前) 19日(水・友引) オンライン開催

23日(日・友引前) 24日(月・友引) 14:00～17:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

お申込み期日

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がございます

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400円) / 一名様

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131596>

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

右上検索窓に「131596」をご入力し検索ください。



【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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

有限会社笠井商店が運営する
納骨堂 QUON [久遠] ひかり

昨年、40名以上が参加した大好評セミナー
【オンライン開催】いたします！

開催
日時

2025 11/ 18・19・23・24
(火)〈友引前〉 (水)〈友引〉 (日)〈友引前〉 (月・祝)〈友引〉

開催方法 オンライン開催 [14:00～17:00]

葬儀社・仏壇店・墓石店でもできる“新しい”

納骨堂の作り方

建坪30坪で初年度売上4,000万円、営業利益2,000万円

7年で売上累計金額は2.5億円を達成



初期投資2,300万円は
初年度から投資回収に成功

営業利益率は50%以上の
高収益ビジネスモデル

7年で売上累計金額は2.5億円達成
安定的した売上が継続的に見込める

たった30坪のスペースで500区画開発可能



有限会社笠井商店
代表取締役 笠井 栄作氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

【オンライン開催】納骨堂立ち上げセミナー お問い合わせNo. S133457

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

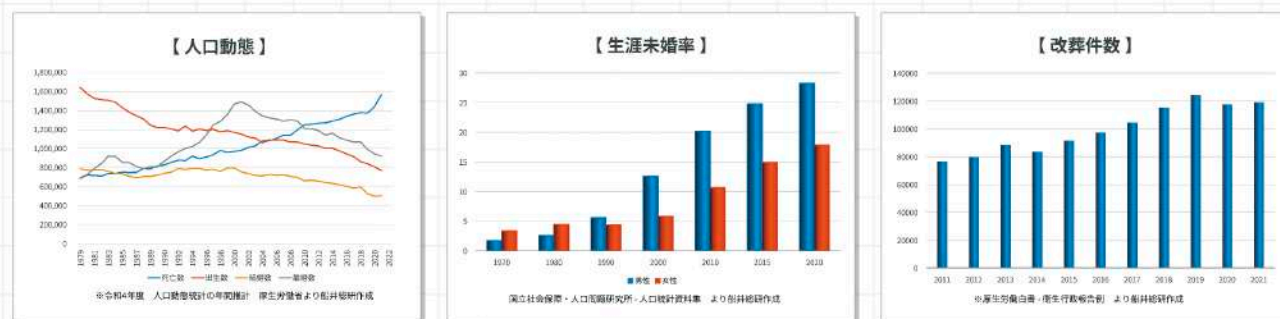


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

133457

納骨堂を始めるべき理由と 今からでも勝てる納骨堂モデルとは!?

なぜ取り組むべきなのか？



- ① 変わりゆく家族形態と高まるニーズへの対応
少子高齢化や核家族化の進行により、後継者のいない家庭や単身の高齢者が増えています。そのため、「跡継ぎを必要としない永代供養」へのニーズが急速に高まっています。全国的に改葬(墓じまい)も増加傾向にあり、その後の供養先として納骨堂や樹木葬、合葬墓が広く求められています。
 - ② 高い土地効率性と安定した収益性
納骨堂は、寺院の遊休地を活用する上で非常に効率的です。同じ面積でも、墓地や樹木葬よりも多くの区画を確保できます。これにより、少ない土地でより多くのご遺骨を収蔵できるため、土地効率性が高く、安定的な収益が見込めます。
- ①、②の理由から、納骨堂は現代の市場ニーズと事業的メリットを両立するため、今後取り組むべきだといえます。

プレミアムコンパクト納骨堂と取り組むメリット

ビジネスモデル

船井総合研究所がご提案する納骨堂は、宗教法人が所有する地目が「境内地」の土地を仕入れて開発を行うタイプのビジネスモデルです。

【モデルケース】

150基単価50万円の30坪での開発の場合

取り組むメリット

- 樹木葬と違い、
複数年に渡って売上を立てることができる
- 投資コストが他の納骨堂に比べ安い
- 生前の顧客を獲得することができる
- 既存事業とのシナジーを生むことができる
- 今までリーチできなかったお客様と出会う

初期投資金額		
建物建築	18,000,000円	
納骨壇	5,000,000円	
合 計	23,000,000円	
項目(初年度)	実数値	割合
売上(75基販売)	37,500,000円	
原価(位牌など)	3,750,000円	10.0%
粗利	33,750,000円	90.0%
販促費(折込+WEB広告など)	4,500,000円	10.0%
人件費(パート1名)	1,400,000円	3.7%
手数料(寺院への支払い)	3,000,000円	20.0%
その他	500,000円	2.0%
営業利益	12,600,000円	54.3%

船井総合研究所おすすめのビジネスモデル 「プレミアムコンパクト納骨堂」の特徴をご紹介します

～はじめての方でも安心～ 納骨堂立ち上げの際に行うべき4つのポイントとは？

最短1か月で納骨堂提携先を 見つける手法を大公開！

事例①

寺院向けDMの実施でわずか1か月の間に2拠点の提携先を獲得！



事例②

訪問営業×営業ツールの活用で、1か月で提携先を獲得！



納骨堂の提携先をどのように探すのがよいかを、成功事例と具体的なツールを交えてセミナーでお伝えします。

OPEN3か月で100組を 集客できる広告宣伝の手法とは

事例①

樹木葬や永代供養墓といった既存商品の商圈にプラスして折込+ポスティングでOPEN3か月で100組以上集客



事例②

会員組織900世帯に対してDMを発送し、30組以上を集客！既存顧客へのアプローチ手法！



初月から集客に成功する販促手法を成功事例を交えてお話しします。

6年で2億円売れる はじめての納骨堂づくり

事例①

初年度売上4,000万円を達成した墓地内遊休地を使った納骨堂



事例②

寺院と共同出資で完成し、年間2,000万円を売り上げる納骨堂



納骨堂作りを成功させるためのコンセプト設計。そして価格設定など商品設計に必要なポイントをお伝えさせていただきます。

未経験の営業マンでも 成約率が70%超え！

事例①

仕組み化された営業手法を大公開！未経験のパートスタッフでも成約率は70%超え！



事例②

誰でも読み進めるだけ営業ができる“紙芝居型営業ツール”を大公開



納骨堂販売未経験者でも売れる営業手法とその仕組みをお伝えします。

こんな方にお勧めのセミナーです

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ **低投資で潤沢なキャッシュ**を生み出し、納骨堂で出たキャッシュを出店などの投資に使いたい会社
- ✓ **早期投資回収、高収益事業**に興味がある方