

おうちはか取次店
代理店
希望者様向け説明ページ



**収益部門を
1つ増やしませんか？**

おうちにはか 無在庫で収益化可能

前払いで受注

資金ゼロでも可

ノーリスク

卸値と差額で収益

今のビジネスとクロスセル

顧客と長い付き合いが出来る

高齢化社会にマッチ



事業者様への 卸価格 3タイプ



おうちのかビジネス参加 3タイプ

1. 紹介者



お客様から代金をいただき発注。約
3か月でお届け
→紹介報酬を受け取る

2. 取次店



見本で
予約注文を受ける
実物を見せた方が売れやすい。
卸値との差額でビジネス

3. 正規代理店



代理店として店を出したり
地域を独占する。
高収益物販部門を持つ

紹介者コース

参加条件

1基以上購入

※展示見本などにもご活用ください

初回購入 卸値引きなし

1基目の購入割引なし

紹介報酬

1件成約当たり2万円をお支払いします。

※ご自身への利用への報酬はございません。

※お客様へのお届け完了後のお支払いです

取次店コース

参加費用

298,000円（税別）（加盟金）

初回1基無料

198000円（税別）×1
→無料（展示見本として販売にご活用ください）

卸価格

希望小売価格 198000円（税別）

卸価格→ 138600円（税別）

利益→59400円

紹介サービス

HPに取次店として紹介。
地元の見込み客を紹介します。

初回チラシ100枚サービス

店頭や見込み客に配布できるチラシをプレゼント

在庫を持たずに商い

展示見本だけで在庫を持たずに受注販売。

仕入れ資金を使わず収益化。

正規代理店コース

参加費費用

100万円（税別）

初回購入 3基（3色）無料

198000円（税別）× 3 = 594000円（税別）

→無料

卸価格 50%

198,000円（税別）→99,000円（税別）

利益→99,000円

オプション収益

ご供養 粉骨など

お墓にプラスしてオプション設定で収益増加

送客サービス

HPに正規代理店として紹介。

地元の見込み客を積極的に送客します。

初回チラシ500枚サービス

店頭や見込み客に配布できるチラシをプレゼント



これ以降は 業界について解説しています

時代の波を掴みませんか

～市場規模～

検索では分からない
ニュースがある

週刊エコノミスト

03日 10月 2017

特集：伸びる終活ビジネス 2017年10月3日号



- ◇異業種参入で拡大する市場
- ◇旧来業者も新サービス提供

8月23～25日に東京ビッグサイトで開かれた「エンディング産業展2017」には過去最高の2万5867人が来場するほどの盛況ぶりだった。

◇読経するペッパー、宇宙葬

プラスチック加工業のニッセイエコ（神奈川県藤沢市）は、ソフトバンクグループの人型ロボット「ペッパー」が読経する「ペッパー導師」を展示し、テレビなど多くのメディアでも取り上げられた。さまざまな宗派の経典を読むことができ、人手不足の寺院や、葬儀を行わない「直葬」で利用したいという葬儀社から問い合わせが相次いでいるという。

Google カス

▶ 定期購読の

ご意見・お問

エコノミスト

「エコノミスト」
や気鋭の経営者
インターネット番



同社はこのほか、インターネットを介して葬儀や法事をライブ配信する「ネット葬儀・法事サービス」や、IT化した「電子芳名帳」などのサービスも考案している。担当者は「スマートフォンやタブレット端末も普及しており、ペーパー導師やネット葬儀が認知されていく時代になるのではないか」と期待を寄せる。

遺灰をロケットなどに載せて宇宙空間に運ぶ「宇宙葬」をPRしていたのは銀河ステージ（東京都港区）。「他ではやっていないサービスをやろう」と、同様のサービスを提供している米国の会社と提携し、14年から宇宙葬を始めた。専用のロケットで宇宙空間を数分間飛行した後、大気圏で燃え尽きる「宇宙飛行プラン」（45万円）、人工衛星に載せる「人工衛星プラン」（95万円）、NASA（米航空宇宙局）の探査機を使う「月旅行プラン」「宇宙探検プラン」（各250万円）を用意している。

これまでに、日本人5人が宇宙飛行プランを利用した。現在も、宇宙飛行プランと人工衛星プランに計18人の予約が入っているという。

担当者は「今後はJAXA（宇宙航空研究開発機構）や、（元ライブドア社長の）堀江貴文さんが創業した宇宙ベンチャー企業などと提携し、国産ロケットで日本から旅立つ形も目指したい」と話す。



会場にはこのほか、スペースを取らないコンパクトな納骨堂や、先祖代々の墓ではなく夫婦だけで入る「夫婦墓」、華道家の假屋崎省吾さんがデザインした棺（ひつぎ）や、野球ボールやゴルフボールといった故人の趣味に合った骨つぼなど華やかな関連品も並び、すぐに商談に入る業界関係者も見られた。

◇市場規模は1・4兆円

経済産業省の「特定サービス産業実態調査」（15年）によると、葬儀業の売上高は1兆3739億円、葬儀取り扱いが120万1341件、同省の「商業統計」（14年）によると、仏壇・仏具が多くを占める宗教用具小売業の売上高は1639億円となっている。また、矢野経済研究所が15年に発表した「葬祭ビジネス」（祭壇や棺、供花など周辺産業も含む）市場規模の15年の予測値は1兆7800億円となっており、巨大市場と言えるだろう。

この巨大市場は多死社会を迎える今後、更なる拡大が見込める。内閣府の「高齢社会白書」（17年版）によると、15年に129万人だった死亡者数は、ピーク時の40年には167万9000人となり、40万人近く増加すると推計されている。



～仏壇の市場規模～

「100」

「74.63」

「71.68」

「46.21」

これは、1997年対比で、1997年、2002年、2007年、2014年の
仏壇業界の市場規模の推移を示した数字です。
2007年～2014年間に**30%以上の売上減少**。

市場規模は大きいのに売上が減っている理由

仏壇、お墓を買う人が減った！

- ・ 費用が高い→お墓 200万～数千万
仏壇 数十万円 数百万
- ・ 維持が大変→永代供養、お寺、墓参り
- ・ 帰省が大変→都会から田舎に帰れない

**無縁墓が増え
墓石業者が潰れてる**

事例
2

子供への負担を考え墓じまいを決意

子供への負担

継承者が不在

ご主人の逝去に伴い、ご主人の実家のお墓を墓じまいされました。
一度は娘様に墓地の名義変更をされましたが、やはり継承への不安と、娘様への負担を考えてご決断。 施主様も娘様も御堂筋沿線にお住まいということもあり、電車で楽にお参りできるため、頻繁にお参りに来ていただいています。



お墓の住所:兵庫県尼崎市 お墓の広さ:6m² 墓石の数:2基

墓じまい費用 合計280,000円

東京都より



トップ

[暮らし・健康・福祉](#)

[教育・文化・スポーツ](#)

[産業・仕事](#)

[環境・都市基盤](#)

[都政情報](#)

[トップページ](#) > [都政情報](#) > [報道発表](#) > [これまでの報道発表](#) > [報道発表／平成29年\(2017年\)](#) > [8月](#) > [平成29年度 都立霊園公募受付状況と公開抽選について](#)

[ツイート](#)

報道発表資料

2017年08月17日 建設局, (公財)東京都公園協会

平成29年度 都立霊園公募受付状況と公開抽選について

平成29年度の都立霊園の公募受付数は、全体で29,420です。公募倍率は、一般埋蔵施設などは5.8倍、合葬埋蔵施設は3.0倍、樹林型合葬埋蔵施設（樹林墓地）は9.4倍、樹木型合葬埋蔵施設（樹木墓地）は1.7倍となりました。

公開抽選は、平成29年8月29日（火曜日）に新宿区立牛込単筒区民ホールで実施します。抽選の結果は、各組の抽選終了後、各霊園の窓口及び公益財団法人東京都公園協会本社窓口で順次掲示します。また、同時にホームページ内「TOKYO霊園さんぽ」でも公開します。受付者全員には、9月8日（金曜日）以降、通知します。

お墓が欲しくて仕方がない

東京都費用

使用料及び管理料

申込区分	霊園・種別	使用料	年間管理料
1	多磨霊園 一般埋蔵施設 (1.80~5.90平方メートル)	1,589,400~5,209,700	1,220~3,660
	多磨霊園 芝生理蔵施設 (4.00平方メートル)	3,568,000	3,320
	小平霊園 一般埋蔵施設 (1.80~5.75平方メートル)	1,508,400~4,818,500	1,220~3,660
	小平霊園 芝生理蔵施設 (4.00平方メートル)	3,388,000	3,320
	小平霊園 小型芝生理蔵施設 (2.00平方メートル)	1,782,000	1,660
	八王子霊園 芝生理蔵施設 (4.00平方メートル)	1,156,000	3,320
2	八柱霊園 一般埋蔵施設 (1.75~6.00平方メートル)	341,250~1,170,000	1,220~3,660
	八柱霊園 芝生理蔵施設 (4.00平方メートル)	820,000	3,320
	青山霊園 一般埋蔵施設 (1.60~3.95平方メートル)	4,376,000~10,803,250	1,220~2,440
	谷中霊園 一般埋蔵施設 (1.50~2.00平方メートル)	2,634,000~3,512,000	1,220

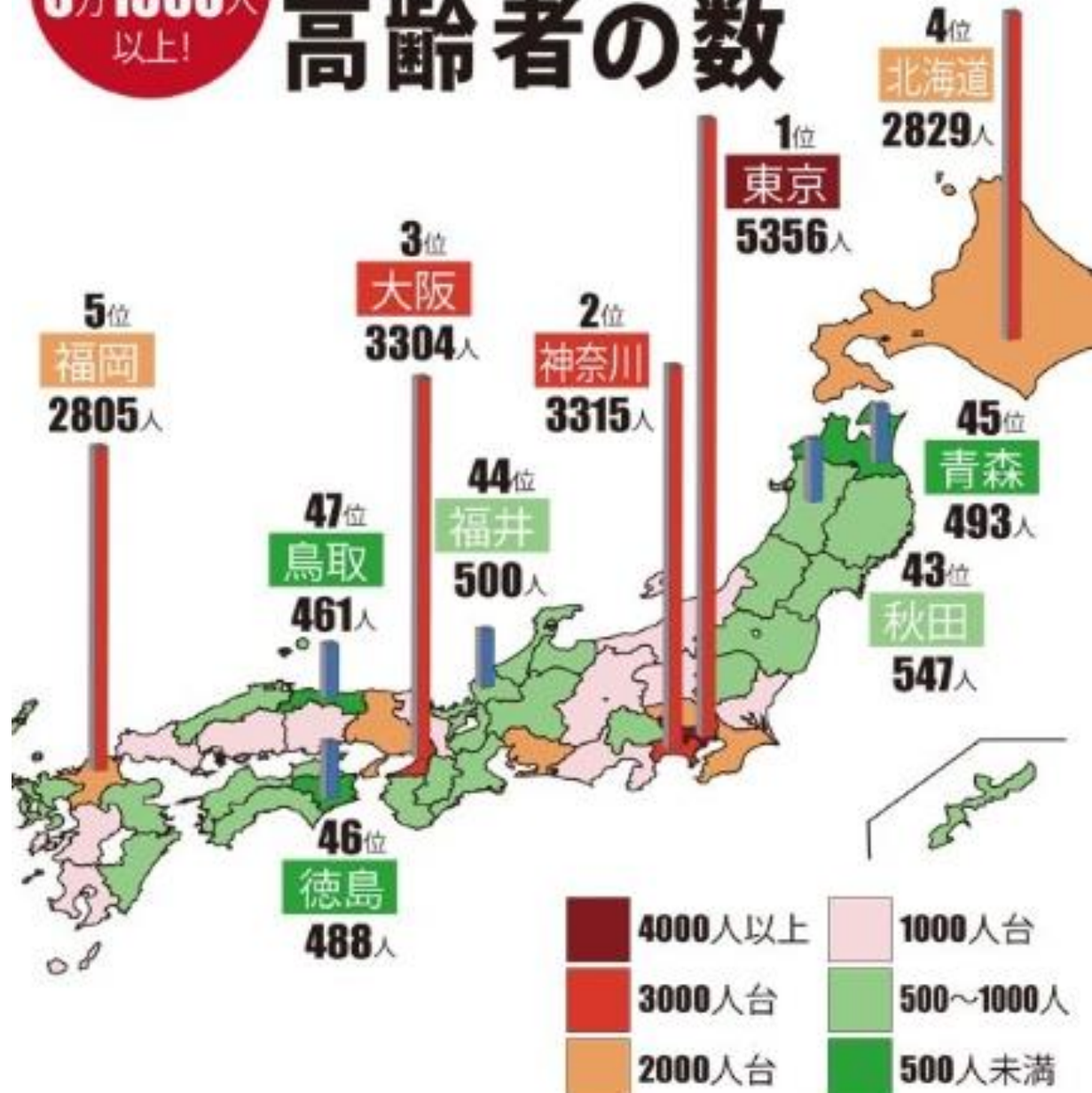
200万円～1000万円

手頃なお墓が売れる時代

全国で
6万1500人
以上!

100歳以上 高齢者の数

← 2018年



2022年9万人超え

削減され続ける社会保障

給付金外し 介護費用増大 ケアプラン有料化 福祉用具レンタル から購入へ

介護大負担増

利用料2・3割対象者拡大など

来年度制度改定へ議論本格化

10月から始まった75歳以上の医療費窓口負担2倍化に続き、介護でも大幅な負担増・給付削減が狙われています。疲弊する介護現場をよそに、厚生労働省の審議会は9月末、来年度の制度改定に向け議論を本格化させました。介護関係者が「史上最悪」とよぶ改悪メニューを詳しくみます。（前田美咲）

「より踏み込んだ見直しを確実に」一。財界・大企業側の委員がこう意気込んだ9月26日の社会保障審議会（厚労相の諮問機関）介護保険部会。厚労省は7項目を課題に挙げました（表）。いずれも介護費用を抑制し、国や大企業の負担を軽くするのが狙いです。

大争点の一つは、介護保険サービスの利用者負担増です。原則は1割負担ですが、政府はたび重なる改悪でこれをなし崩しにし、一定所得以上に2～3割負担を導入。来年度の制度改定では、現在2割負担で「年金収入等280万円以上」、3割負担で「同340万円以上」（ともに単身の場合）の所得基準を見直し、それぞれ対象者を増やそうとしています。

介護保険で利用できるサービスには、要介護度に応じて月々の限度額があります。要介護1だと月16万7650円です。上限まで利用すると、1割負担の場合、自己負担は1万6765円。2割負担になれば3万3530円に跳ね上がります。

医療費増とのダブルパンチ

2割、3割負担とも、現在の対象者の約9割が75歳以上。医療費窓口負担倍加と“ダブルパンチ”を受ける人が続出します。

財界や財務省は、所得額を問わない「原則2割化」も主張しています。9月の部会でも「原則2割負担とすべきだ」（健康保険組合連合会）との発言が飛び出しており、厚労省が今後、具体的な論点

厚労省が挙げた介護改悪の検討課題

介護サービスの利用料2割、3割負担の対象拡大
要介護1、2の保険給付外し
ケアプランの有料化
老健施設などの相部屋（多床室）の室料有料化
介護保険料の支払い年齢引き下げ
福祉用具貸与制度の販売（購入）への転換
補足給付の在り方

つまり

市場規模は爆発的に増えてるのに
公助が無くなる

- ・ 給付金依存の既存の事業は潰れる！
- ・ 利用者はより良いサービスを探す

**高齢市場は
ビジネスチャンス！！**

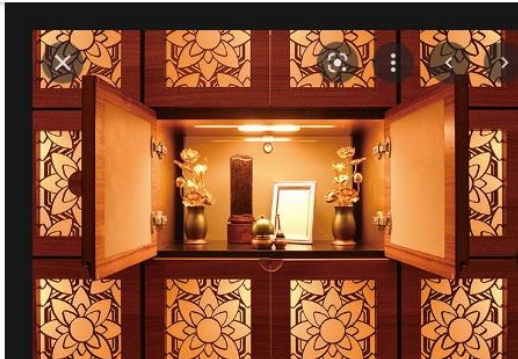
人気の納骨堂の費用は？



納骨堂の仕組みとは？代表的なタイプ...
takarayouen.com



納骨堂とは、遺骨を納める施設（お堂）のご...
zenyuseki.or.jp



武蔵陵苑
公式】プラン | 納骨堂 武蔵陵苑 - 東...
画像は著作権で保護されている場合があ...

関連画像



美術館のような佇まいが特長の屋内...
lifedot.jp



2022年版】大阪の納骨堂ランキング20...
guide.e-ohaka.com



公式】プラン | 納骨堂 武蔵陵苑 - 東京都国分...
musashiryoen.jp



納骨堂』とは？埋葬のスタイルと注意点 | き...
ishichou.co.jp



進化する都市型納骨堂。安心できるお寺...
mytera.jp



光の彼方

1段式：250万円
仕様：仏壇式
納骨体数：9体
年間管理費：1万2000円
サイズ：200×75×60



天空へ架ける虹

1段式：170万円
仕様：仏壇式
納骨体数：6体
年間管理費：1万2000円
サイズ：200×55×60



光の彼方

1段式：120万円
仕様：仏壇式
納骨体数：6体
年間管理費：1万2000円
サイズ：200×40×60

個人単位の納骨ができるシェアスタイル納骨壇

後継者がなく故人の供養を行う人がいない場合に、お寺が代わりに供養を行い続けるのが永代供養です。屋内納骨堂の御霊堂元町では、シェアスタイル納骨壇での永代供養も承っております。

合葬されて他の人のご遺骨と区別がなくなってしまう永代供養墓とは違い、いつまでも、個人単位の骨壺骨箱のままお預かりし、お骨1体単位でご供養させていただきます。

ご夫婦でお申込みの場合などは、納骨の際にお隣同士に安置することも可能です。お参りの際に、事前に個室をご予約頂ければ、ご遺骨と対面したお参りもできます。

費用のご案内

納骨壇冥加金

1霊位様：20万円（年間管理費：5,000円）※年間管理費は納骨後から発生

永代供養料

1霊位様：30万円（永代供養をお申込みされた時点でその後の年間管理費は必要ございません）

納骨壇契約と同時に永代供養をお申込みされる方

1霊位様：40万円（納骨壇冥加金込。その後の年間管理費は必要ございません）



花と蝶の園

5段式：30万円
仕様：棚式
納骨体数：1体
年間管理費：6000円
サイズ：31×35×32

人気の納骨堂の費用は？



納骨堂の仕組みとは？代表的なタイプ...
takarayouen.com



納骨堂とは、遺骨を納める施設（お堂）のこ...
zenyuseki.or.jp



2022年版】大阪の納骨堂ランキング20...
guide.e-ohaka.com



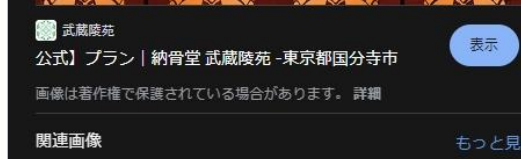
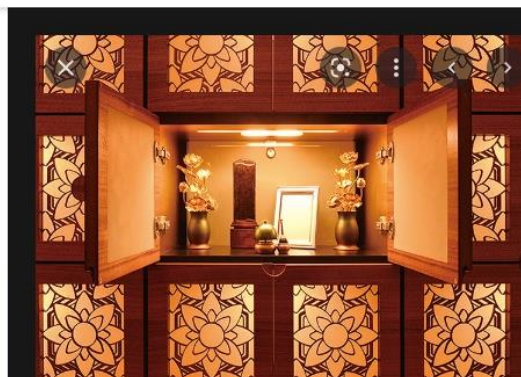
公式】プラン | 納骨堂 武蔵陵苑 - 東京都国分...
musashiryoen.jp



納骨堂』とは？埋葬のスタイルと注意点 | き...
ishichou.co.jp



進化する都市型納骨堂。安心できるお寺...
mytera.jp



1人70万円～
両親＋夫婦
280万円～

普通のお墓より
安いので人気がある

北海道 御霊堂

1人→墓30万円+供養40万円=70万円

檀家1700件 1軒2名

70万円×1700×2 = 23億8000万円

やる価値ないですか？



光の彼方

1段式：250万円
 仕様：仏壇式
 納骨体数：9体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：200×75×60



天空へ架ける虹

1段式：170万円
 仕様：仏壇式
 納骨体数：6体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：200×55×60



光の彼方

1段式：120万円
 仕様：仏壇式
 納骨体数：6体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：200×40×60



花と蝶の園

1段式：100万円
 仕様：仏壇式
 納骨体数：6体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：200×35×60



花と蝶の園

2段式：上段・下段
 仕様：仏壇式
 納骨体数：4体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：100×55×60



蝶と桜

2段式：上段85万円・下段70万円
 仕様：仏壇式
 納骨体数：4体
 年間管理費：1万2000円
 サイズ：100×55×60



花と蝶の園

5段式：30万円
 仕様：棚式
 納骨体数：1体
 年間管理費：6000円
 サイズ：231×35×32

納骨堂の問題



納骨堂のリスク

利用者のリスク

- 運営する会社が倒産する
- 割と高額
- お墓参りに行かなければいけない

経営者のリスク

- 数十億円の投資が必要
- 維持コストも莫大
- 従業員の雇用
- 多額の広告費が必要

おうちはか（自宅供養） 仏壇×お墓

ouchi-haka
新しい絆のかたち

自宅供養の **おうちはか**

ご自宅で故人を偲び、いつでもご供養ができます

《 《 》 》

空 黒緑御影石

風 グレー御影石

花 ピンク御影石

桐箱入り

お支払方法をお選びいただけます

静岡銀行 ゆうちょ銀行

おうちはか 2023年

- 価格198,000円（税別）
- ペットにもOK
- 登録商標
- お墓の中に4人分遺骨を入れれる（意匠権）
- 受注製造
- 国内製造
- 納期3か月



PR実績 新聞多数 ラジオ多数 テレビ 自治体



販売方法一例

パンフ配布（高齢者施設・お寺など）



SNS集客



展示販売会



販売方法一例

関連事業者
(墓じまい)



介護施設



お坊さんの副業に

搾取される貧困「お坊さん」が激増…お寺
「不要化」で都市に出稼ぎで日雇い労働者
化

文 = 鈴木雄哉 / 清談?

【この記事のキーワード】 寺, 貧困, 僧侶, お坊さん



人はどこで死ぬか？

統計を取り始めた1951年

- 自宅死→82.5%
- 病院死→11.7%

- 1976年
- 病院死が上回る

2005年

病院死→82.5%

介護施設死→2.5%

2016年

施設死2.5%→4.3%

現在 50%超えか？

施設への営業も有効

自動車ディーラーの場合

《正規ディーラーの収益構造（粗利益ベース）》

新車販売	30%
中古車販売	17%
点検・車検、修理、手数料収入	45%
レンタカー	8%

※出所：VTホールディングス

新車販売店の収益構造

「サービス4割」「新車3割」「中古車2割」

利益貢献が最も大きいのは車検・点検・钣金・塗装・用品販売などのサービスです。

新車販売店は新車登録時や車検時に必要な自賠責保険（強制保険）や自動車保険（任意保険）の有力な販売代理店でもあります。自販連の会長さんに教えてもらったところによると、自販連加盟の新車販売店の平均売上高は100億円、経常利益は1億円、経常利益率は1%、保険手数料収入も1%だそうです。僅か1%とはいえ保険を売らないと経常利益がパーになるので保険販売も新車販売店に欠かせない大事な利源です。

100億売って利益1億円

100万円売って1万円しか残らない

リスクと禁止事項



リスク

立ち上げ期のため変更事項あり

弊社、石材店の天変地異、災害、倒産などにより事業が停止された場合は全て免責とする

商品の不良以外の返品返金は一切受けません。

禁止事項

二次代理店の禁止

あなたの下に紹介者制度を設けることは自由ですが、代理店募集は連鎖販売法により禁止します。

取次店が正規代理店を名乗ることを禁止

ネット販売禁止