

お墓を契約してもらうための資料はこう作るべき！

絶対押さえるべき9つのポイント

- ・ 前文
- ・ ご自坊様の資料をチェック
- ・ お墓の費用について
- ・ お墓の種類について
- ・ アクセスについて
- ・ 契約から建立までの期間について
- ・ 管理者について
- ・ 墓地契約者について
- ・ 他との違いについて

お墓を契約してもらうための資料はどう作るべきでしょうか？

いきなり結論をお伝えします。

お墓の契約を検討している方が“欲しい情報”
これを盛り込んだ資料を作るが答えです！

ここで質問です。

そもそもお墓を求める人が欲しい情報とは何でしょうか？

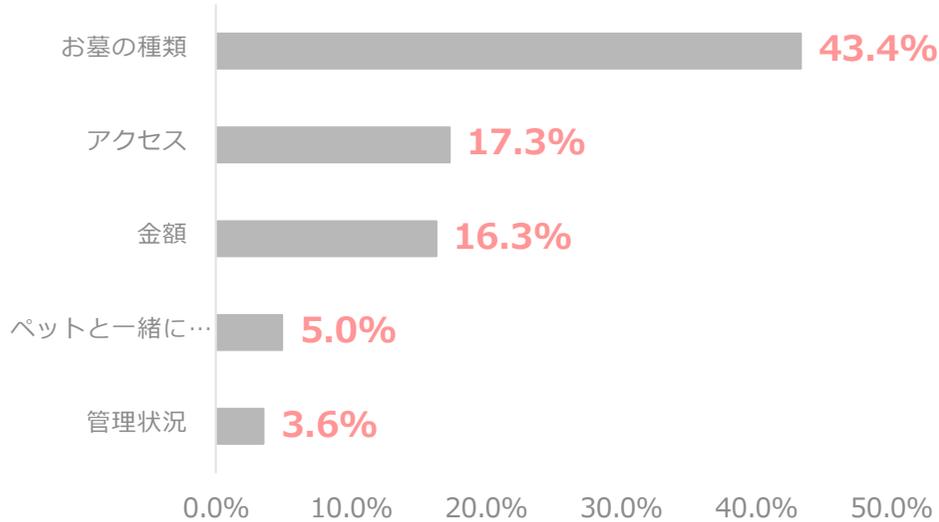
「お墓を求める人が欲しい情報が何なのか」
これが理解できていなければ資料は作れません。

どんな情報が欲しいのか。
少し時間をとってイメージしてみましよう。

欲しい情報を明確にイメージできましたか？

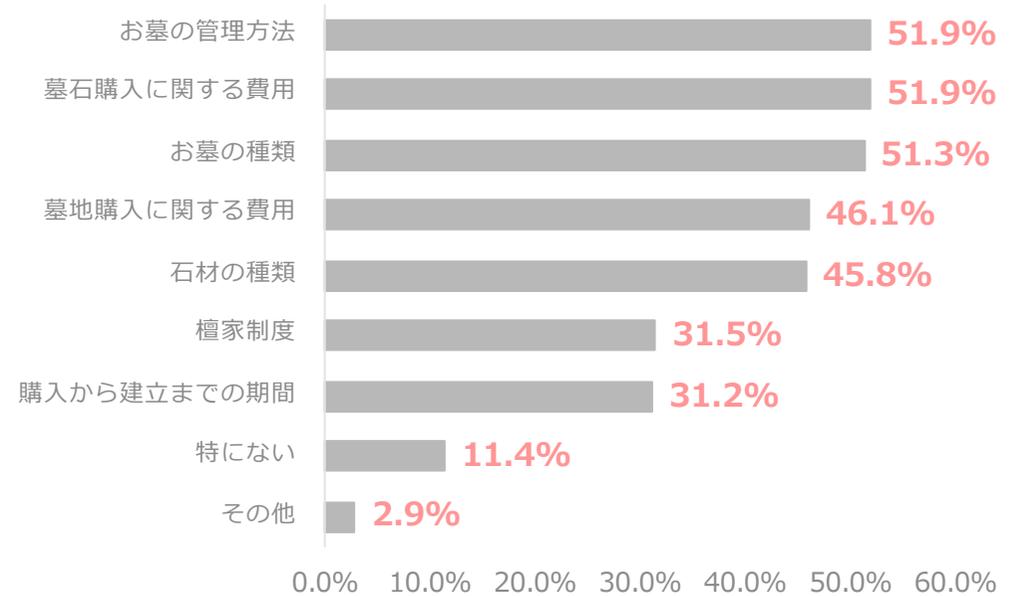
もしできなかったという場合でもご安心ください。
この資料を読み終える頃にはイメージできるようになります！

いいお墓



引用元：お墓の消費者全国実態調査（2021年）
https://guide.e-ohaka.com/research/survey_2021/

ライフドット



引用元：お墓を買うことに関する調査結果（2020年更新）
<https://www.lifedot.jp/ohaka-report001/>



お墓を求める人が知りたい情報としては主に**6つの内容がある**ということがわかる

NO.	知りたい内容	知りたい理由の推測
1	費用	高額な出費になるから等
2	お墓の種類	どんな墓があるか知らないから等
3	管理方法	将来の管理に不安を感じるから等
4	アクセス	遠いと管理できないから等
5	檀家制度	檀家制度について知らないから等
6	契約から建立までの期間	要する期間がわからないから等



お墓を求める人が知りたい情報としては主に6つの内容

当社がお墓を買った人に取材する中で得た知見も加えると
次の内容がお墓を求める人が欲しい情報となります。

NO.	知りたい内容	知りたい理由の推測
1	費用	高額な出費になるから等
2	お墓の種類	どんな墓があるか知らないから等
3	管理方法	将来の管理に不安を感じるから等
4	アクセス	遠いと管理できないから等
5	檀家制度	檀家制度について知らないから等
6	契約から建立までの期間	要する期間がわからないから等
7	管理者	どんな人が管理してくれるのか等
8	契約者の声	契約した人の感想を知りたいから等
9	他との違い	違いがわからないと選べないから等

お墓を求める人が知りたい情報としてはこの9つ！

これらを資料に盛り込んでいるかがカギ！

唯 ご自坊様の資料をチェック

今ご自身が配布されている資料をチェックしてみましょう！

唯 以下のシートで現在の資料をチェック

NO.	知りたい内容	知りたい理由の推測	チェック
1	費用	高額な出費になるから等	○ / ×
2	お墓の種類	どんな墓があるか知らないから等	○ / ×
3	管理方法	将来の管理に不安を感じるから等	○ / ×
4	アクセス	遠いと管理できないから等	○ / ×
5	檀家制度	檀家制度について知らないから等	○ / ×
6	契約から建立までの期間	要する期間がわからないから等	○ / ×
7	管理者	どんな人が管理してくれるのか等	○ / ×
8	契約者の声	契約した人の感想を知りたいから等	○ / ×
9	他との違い	違いがわからないと選べないから等	○ / ×

○ = 個 × = 個

○はいくつありましたか？

○が見つからない項目はまだ改善余地がある項目です！

ぜひ資料に反映させましょう！

『それぞれの項目の詳細がわからないから判断がつかない』

そんな声が聞こえてきそうなので

ここからはそれぞれの項目をどうすべきか解説していきます！

お墓の費用について

お墓を求める人は費用について
どのようなことを知りたいのでしょうか？

知りたいこと

墓を建立し管理していくのにトータルいくらかかるのか

知りたいこと

墓を建立し管理していくのにトータルいくらかかるのか



提供すべき情報

トータルいくらかかるのかをわかりやすく伝える

トータルという表現は抽象的なのでより具体的にすると・・・

トータルという表現は抽象的なのでより具体的にすると・・・



- 1 墓地にかかる費用はいくらなのか
- 2 墓石にかかる費用はいくらなのか
- 3 その他に関連してかかる費用はいくらなのか

唯 費用について



1 墓地（墓地を借りるための費用）

- ・ 永代使用料
- ・ 年間管理費



2 墓石（お墓を建てるための費用）

- ・ 墓石本体
- ・ 字彫加工費
- ・ 外柵、墓誌など付属品代
- ・ 据え付け工事代金



3 納骨（寺院に供養を依頼する費用）

- ・ 開眼法要
- ・ 入壇料

お墓の種類について

人生で墓を購入するのは数えるほど。

墓のことを熟知する人は皆無と考え、丁寧に説明してあげるべき

唯 お墓の種類について

ご自坊様が提供するお墓だけに限らず

お墓を求める人はどんな選択ができるのか全体像から説明してあげる

唯 お墓の種類について

ご自坊様が提供するお墓だけに限らず

お墓を求める人はどんな選択ができるのか全体像から説明してあげる



- 1 公営、霊園、寺院墓地等、管理者の種別があること
- 2 一般墓、永代供養墓、納骨堂、樹木葬等の墓種類があること

唯 お墓の種類について



1 公営霊園

- ・自治体が管理する墓地



2 民間霊園

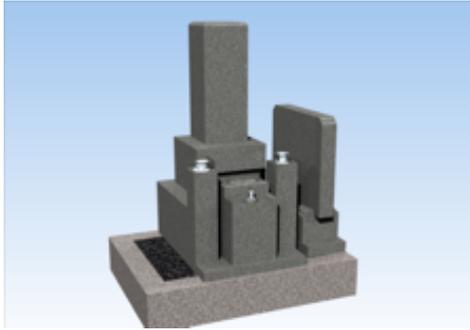
- ・公益法人、または宗教法人が管理する墓地
- ・販売会社が運営を担当する場合がある



3 寺院墓地

- ・宗教法人が管理する墓地

唯 お墓の種類について



1 一般墓

<メリット> 家系で永代にわたり使用できる

<デメリット> 購入費用が高い／施主が管理／後付け費用がかかる



2 納骨堂

<メリット> 購入費用が安い／掃除や管理が不要

<デメリット> 永代使用不可が多い／参拝時間が限定的



3 永代供養墓・樹木葬

<メリット> 購入費用が安い／掃除や管理が不要

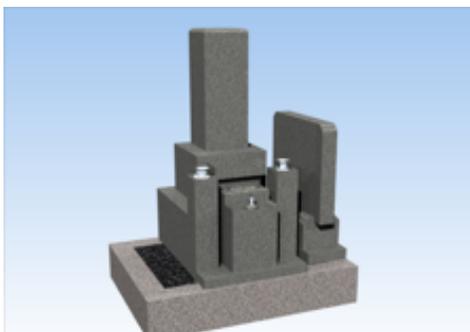
<デメリット> 合祀型が多い／彼岸など混雑時は参拝待ちになる

唯 お墓の種類について

ご自坊様がどのお墓を提供しているのかを伝えてあげる



例：〇〇寺墓地は2種類のお墓があります。



<一般墓>



<永代供養墓>

アクセスについて

なぜお墓を求める人は立地を気にするのでしょうか？

唯 アクセスについて

- ① 距離が遠いと墓参りに行くのが困難になるから
- ② 公共交通機関がないと墓参りにいけないから
- ③ 高齢になっても墓参りに行きたいから

唯 アクセスについて

- ① 距離が遠いと墓参りに行くのが困難になるから
- ② 公共交通機関がないと墓参りにいけないから
- ③ 高齢になっても墓参りに行きたいから



これらの不安を払拭するための情報を掲載する必要がある

唯 アクセスについて

- ① どここの場所に墓地があるのかを明確に
- ② 公共交通機関は何が使えるのかを明確に(ex.電車、バス等)
- ③ 最寄りの駅、バス停からは徒歩どれくらいの距離なのかを明確に
- ④ 高齢の方や車椅子の方でもいける道のりなのかを明確に
- ⑤ 車で行く場合、何号線、どのインターから辿り着けるのかを明確に
- ⑥ 駐車場の有無、駐車場台数等を明確に

契約から建立までの期間について

唯 契約から建立までの期間について

お墓を求める人はお墓ができるまでの期間がわかりません

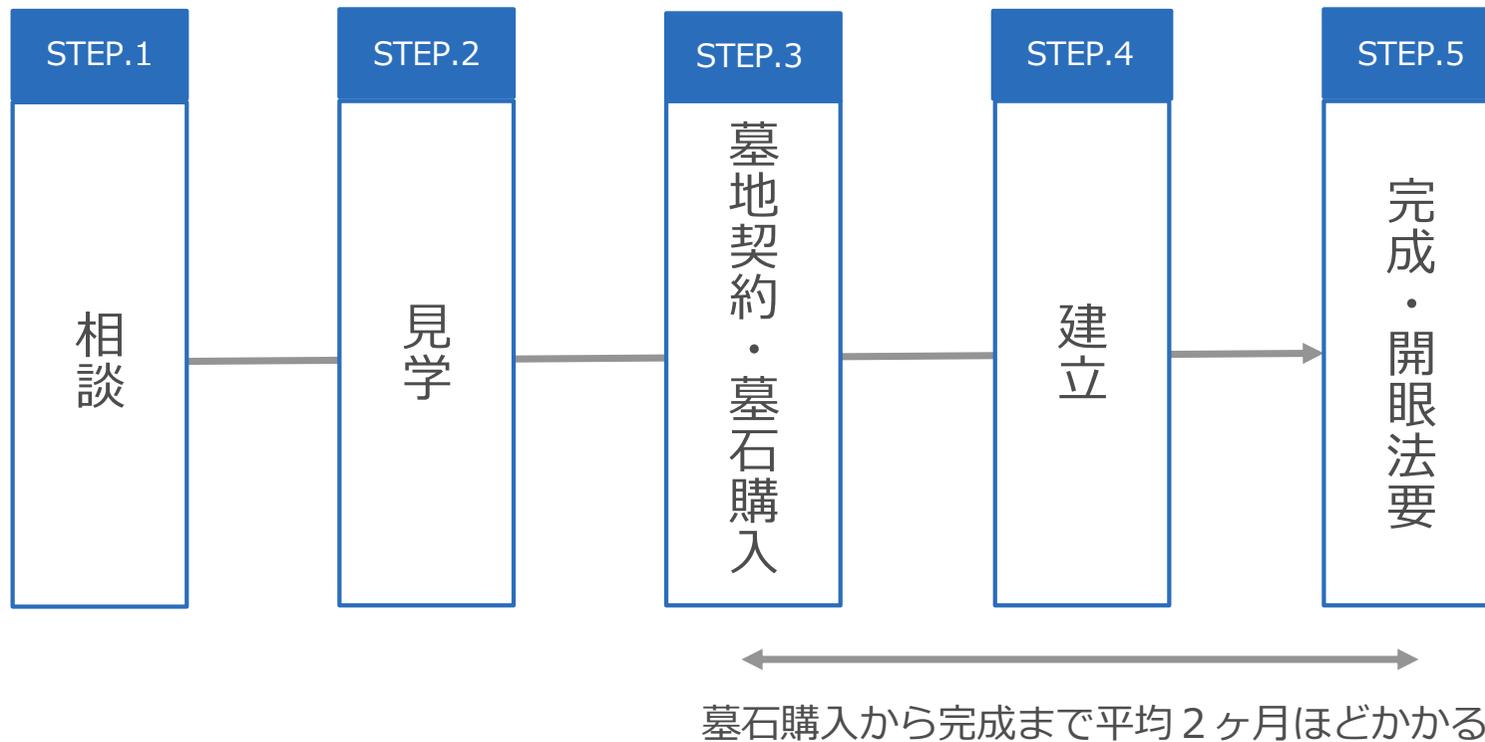
唯 契約から建立までの期間について

お墓を求める人はお墓ができるまでの期間がわかりません



工程、期間を図解して伝える必要がある

唯 契約から建立までの期間について



お墓を求める人はこのステップさえ知らない可能性がある

管理者について

お墓は家と同じで一生ものの買い物



誰にお墓を管理してもらうのか

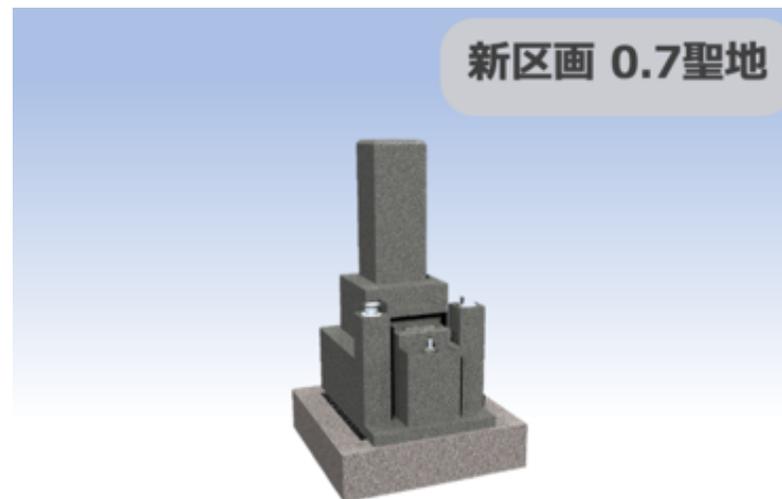
誰にお墓を守ってもらいたいのか

唯 管理者について

顔が見える資料



顔が見えない資料



当然誰が管理してくれるのかが可視化された資料が必要

墓地契約者の声について

「95%の人は買った人の真似をする」

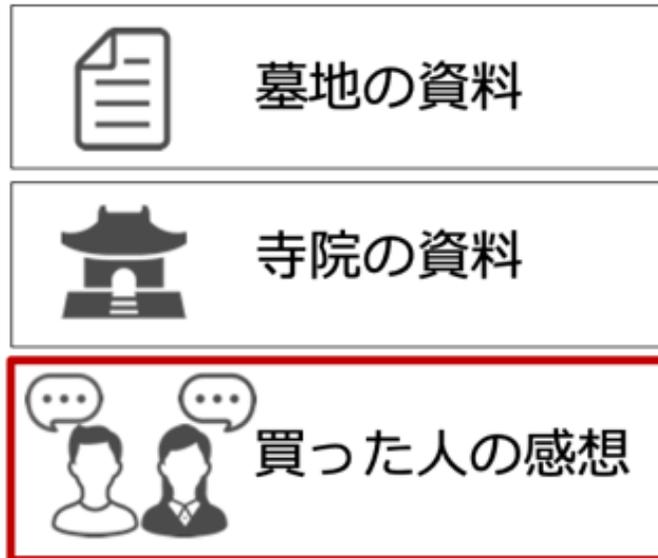
社会心理学者ロバート・チャルディーニの著書『影響力の武器』で述べた社会的証明の原理



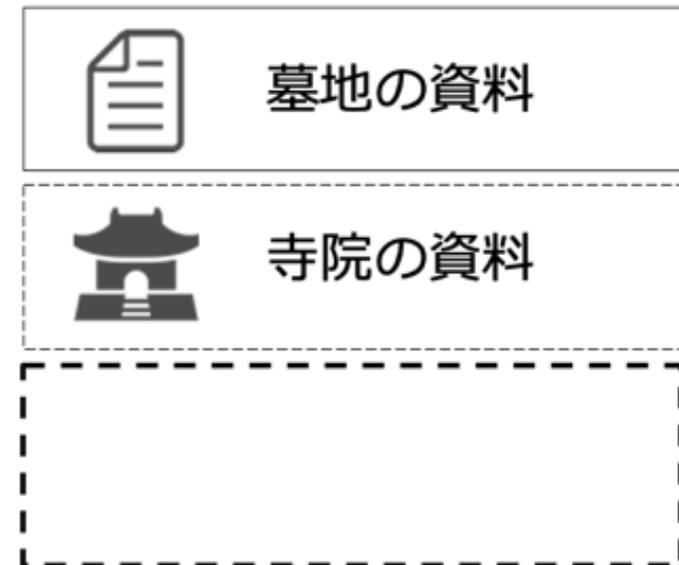
実際にお墓を買った人の可視化が必要

唯 墓地契約者の声について

買った人の感想が見える資料



買った人の感想が見えない資料



当然お墓を買った人の感想が可視化された資料が必要

他との違いについて

お墓を買う人の視点で考えてみてください
検討しているのはあなたの墓地だけでしょうか？

検討しているのがあなたの墓地だけであれば
相談することもなくお墓を購入してくれるはず

唯 他との違いについて



墓地A



墓地B



墓地C

いくつかの中で検討されているとすれば
お墓の特徴がわからないと人は選べない

1	費用
2	お墓の種類
3	管理方法
4	アクセス
5	檀家制度
6	契約から建立までの期間
7	管理者
8	契約者の声
9	他との違い



池谷 正明



施主様に墓を使った感想をインタビュー

<取材記事／資料作成実績>

☆ 18ヶ寺 43人の施主記事を執筆

- ・チラシ作成 14ヶ寺
- ・パンフレット作成 5ヶ寺
- ・記事ページ制作 2ヶ寺
- ・寺報作成 1ヶ寺



チラシ作成



パンフレット作成

資料作成について、いつでもご相談ください

ゆい いけたに まさあき
株式会社唯 池谷 正明



info@tokyotemple.jp



03-6633-5158 (24時間受付)



080-9298-8755

(午前8時～午後6時)

ホームページ：yuiinc.com

「寺院の広報代行 唯」で検索願います

墓を探す人の課題解決のため、寺院様と一緒に伴走させていただきます

株式会社唯 池谷正明