



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2018年10月22日 第891号「週刊五十嵐レポート」

寺離れを止めろ

10月9日付、日経新聞夕刊「寺離れ止めろ、知恵比べ」という記事。檀家や参拝者の減少で経営が困難になるなど寺を取り巻く環境は厳しい。そんな現状を打開しようと、青森県で独自の工夫を進める寺が広がり始めた。本業とかけ離れた取り組みだが「仏教や寺に親しんでもほしい」との思いは共通だ。

境内の一角に地ビールなどを作り、自動販売機で売っている寺。「ビール目当てで寺に来る人も増えた。今後も相乗効果があればいい」。本堂を会場として音楽ライブを実施した寺。「セレモニーホールで葬儀が増えたことを背景に寺に人が集まる機会が減った。足を運ぶ興味を持ってもらうきっかけになれば」。毎月1回講師を呼んでヨガ教室を開催する寺。「ヨガの参加者に布教活動はしない。まずは寺に来てほしい」。

この記事をテーマに戦略社長塾・小岩校と銀座校でこの戦略は正しいか否か。またその理由は、と問いかけて議論をしてみた。いろいろな回答が出た。

まず、ドラッカーが言うように、「事業は何か」、「顧客は誰か、どこにいるか」、「顧客は何を買うか」、「どうしたら獲得できるか」を問う。

「寺の事業は何か」(仏教とは何か)。元々はブッダの教えであり、人間の苦悩の解決の道を説いた(説法)もの。今では葬儀でお経を読み、供養することが業となった。従来の収益源である葬儀は、主導権が寺から葬儀業者に移り、寺が葬儀業者の下請けになった。顧客が寺を選ぶのではなく、葬儀業者が選ぶ。人生における苦悩の相談者(顧客)は、新興宗教(真如苑など)や(社団)倫理研究所等に移っていった。顧客は寺から離れていった。寺は経営競争に負けた。

「営業」は、「見込客の発見」「販売・契約」「継続取引」「紹介」のサイクル。記事は、寺の「見込客の発見」の方法。人は集まるかもしれない(不動産の有効活用)。しかし、それが「ただの人」なのか「見込客」なのか。不明。もう1度、「事業は何か」「誰が顧客か」を聞いてほしい。ブッダの教えは、幸福に生きていくための知恵としては素晴らしい。それを伝えていないのが残念。

ちょっと
気になる出来事

10月17日(水)付、朝日新聞に「おさい銭 いつでも電子決済」という記事。

栃木県日光市二荒山(ふたらさん)神社は、参拝者がスマートフォンの電子決済で、いつでもさい銭をあげられる仕組みを導入。東京都内の神社で初詣の際に電子決済を使用したケースはあるが、常設した神社は「聞いたことがない」という。

近年、日光市は外国人観光客が急増。日光二荒山神社によると、中国や香港では電子決済が広がっており、中国系の参拝者から「さい銭の電子決済はできないのか」などと問い合わせもあり、導入を決めた。

さい銭箱の横にQRコード付の看板を設置。料金は中国の電子決済サービス「アリペイ」などで支払う。さい銭箱に入った中国元の両替も手間がかかり、悩みの種だったという。

時代はキャッシュレス化。そこまで来ている。業務の効率化にもつながる。



一口メモ
知識

今日死んでも大丈夫か

人はかならず死にます。
そして、いつ死ぬのかわかりません。
今日かもしれません、明日かもしれません。

「今日、死んでも大丈夫」と、いつも念じて暮していると、
平和な生き方ができるようになります。

「いま死ぬかもしれない」と思うと、ものを集めたり、
人と争う気持ちはなくなります。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

