

代表取締役社長 鳴本太郎氏

素材の付加価値に 加工という付加価値をプラスし、 国産材の国内加工を促進していく

国内外に自社工場を有するメーカー機能と、世界中のネットワークを生かした貿易商社機能を併せ持つ鳴本石材株式会社。小売店への充実した支援に定評がある、石材卸しのスペシャリスト集団だ。国産材にこだわり、その仕入れ、供給力、販売力という強みを生かして日本のものづくりを牽引する姿勢を貫く。特に岡山県にある本社に隣接する本社工場は国内最大規模の生産能力を誇り、墓石加工の軸が中国へと流れ、国内産地の空洞化が危惧される中で、国際競争に負けない確固たる生産体制を維持している。

同社の目指す「日本にしかできない、高付加価値なものづくり」は、国産材の販路拡大のチャンスにどう生きてくるのか。代表取締役社長・鳴本太郎氏に話を聞いた。



鳴本太郎代表取締役社長

国産材の仕入れ、供給力、販売力が最大の強み

同社の最大の強みは、厳選された原石の仕入れ、自社加工による供給力、そして営業部隊による販売力にある。全国各地の優良国産材はもちろん、世界中の原石を現地から直接仕入れ、受注から出荷まで一貫したシステムで正確且つ迅速に対応していく。

「原石や製品の仕入れは、仕入れ担当者任せにせず、社長である私自身が行っています。また営業責任者も仕入れに関わることで、市場のニーズにあった商品のタイムリーな仕入れを実現しています」（鳴本社長）



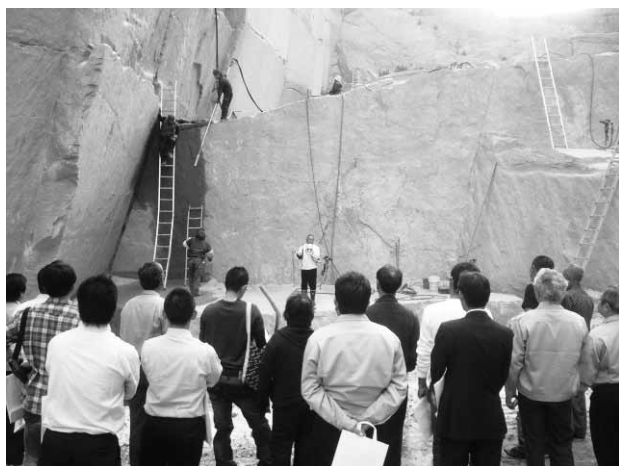
小売店向け販促セミナーを定期的にも実施

原石のみならず、あらゆる石材製品を世界中から輸入。貿易商社としての情報ネットワークを駆使した供給力で、小売店の多様なニーズに応えている。

さらに注目すべきは、中国加工が主流となった現在でも、国内工場における機械や人材に積極的な投資を続ける同社の石材メーカーとしての姿勢だろう。日本でしかできない、より高付加価値なものづくりがあるとして、最新鋭の設備の導入、若手職人の採用と育成に力を入れている。輸入商品の検品も、熟練の職人が検品を行うことでクオリティを保っているという。

「我々中小企業の最大の経営資源は人。人材は人財、つまり会社の財産であり“たから”であります。工場であればその職人の技術や考え方、ものづくりに対する姿勢、いわば人格が製品の品質に現れると思っています。若手の職人も積極的に採用していますが、技術はもちろんですが職人としての“想い”の部分もしっかりと継承していく必要があります」

こうして国内の加工能力充実を力を入れる一方、「国産材の中国加工」という時代の流れを踏まえて、平成17年には福建省泉州市に100パーセント自社資本の中国工場を設立。手抜きやごまかしを徹底的に排除した高い品質を維持できる加工体制と検品体



国産材販売強化のための工場見学も好評

制を敷いた。

「中国の自社工場には、日本で長年にわたって培ってきたメーカーとしての技術とノウハウを移入しました。国産材の高い品質を維持した加工は、自社工場だからこそできるものだと自負しています」（鳴本社長）

国産材の「素材」としての付加価値が今後の鍵をにぎる

国産材にこだわり、その価値を高めることに力を尽してきた同社は、墓石市場が縮小しつつあると言われる現状をどうとらえているのだろうか。

「墓石の建立本数が減少していく中で、より高付加価値な商品を販売していく必要性を感じています。墓石という商品における付加価値とは、第一に素材。第二に加工、第三にデザイン。この括りで考えたとき、『国産材』という素材としての付加価値は、今後ますます注目されていくと考えます」（鳴本社長）

墓地の形態の多様化、少子高齢化による後継者不足などを背景として、新たに建立される墓石の数は減少しつつある。しかし、その中でも、確かな付加価値を持つ商品であれば市場に受け入れられていくということだろう。長い年月、厳しい自然環境にさらされる墓石は、劣化が少なく風化に耐えることが非常に重要な条件だ。国内に墓石を建立する上では、日本独特の気候風土にふさわしい国産材を選ぶことで耐久性が高まり、見た目の美しさも長持ちさせることができる。単に品質が良いということだけでなく、なぜ国産材という「素材」をお勧めするのかという背景まできちんと説明することによって、



小売店向け工場見学も随時行っている



技術だけでなく職人の「想い」の継承にも力をいれている



その魅力を再認識する人は多い。

「さらに、中国製品に関しては、仕入れ単価や為替など、さらなるコストアップを予想させる要因が複数見受けられます。国産材にとっては大きなチャンスが到来しつつあると言えるでしょう」（鳴本社長）

この数十年で、中国産を中心とした多くの石種が市場に流通した。現状では、国産材のみで日本国内の需要を満たすことは不可能だ。価格面から外国材を求める顧客も多いことを考えると、今後も外国材の存在は不可欠だろう。しかし、外国材の質や供給の問題から、これまでのような増加傾向は続かないと鳴本社長は指摘する。

「外国材は、ある程度淘汰されながら、全体の数

は減少していくでしょう。自然の流れとして、国産材の割合が少しずつ増していくと考えられます。ここで見直すべきは、国産材の販売における様々な課題です。単価もそうですが、国産材に関する情報やその価値を消費者に向けてどうPRしていくかという点や、供給や流通の体制など、販売を強化する上で再考しなければならない箇所は少なくありません。私たちメーカーは、こういった課題をきちんと認識し、小売店様と一緒に知恵を出し合って、販売の協力体制を構築していかなければならないと思っています」(鳴本社長)

消費者目線で国産材や国内加工の価値を伝える販促ツール

国産材の価値を消費者に伝えるという大きな課題に対し、同社では『日本銘石物語』というブランドを立ち上げて販売支援ツールを作成し、小売店に使ってもらうという取り組みを行っている。

『日本銘石物語』は、同社が墓石小売店応援プロジェクトの一環として展開している、「日本の銘石」を紹介する企画だ。日本の銘石の特長や歴史を紹介するカタログ、特設サイトに加え、ステッカーやのぼり、クリアファイルなども用意している。

また、「日本の技と想いを入れる」「日本製という選択」というキャッチコピーが印象的な『鳴本プレミアム墓石』という新たな企画を昨年スタートした。

「鳴本プレミアム墓石とは、厳選した国産材を使用し、国内自社加工の製品に対し、産地証明書、加工証明書、MADE IN JAPAN と刻印された特製プ



「鳴本プレミアム墓石」ポスター

レート(シリアルナンバー入り)を発行し、消費者に安心と信頼を得ていただくためのものです。

これまで、価格面を考慮して外国材を選ばれてきた層にも国産材を選択していただくためには、価格に見合う価値をわかりやすく伝えていかなければなりません。日本の想いとは何か、素材の持つストーリーとは何かということを消費者目線に立って説明するツールで、小売店様のお役に立てると良いですね」(鳴本社長)

メーカーとしての強みを生かし、国産材の正しい情報を提供していくことが自社の課題であると鳴本社長は話す。素材の付加価値に、加工という付加価値をプラスすることで、国産材の国内加工推進に繋げていきたい考えだ。

卸のスペシャリストとして40余年
 自社工場だからできる
 ごまかしのない本物のものづくりを実現

日本銘石物語
 JAPAN QUALITY

カタログと特設サイトバナーをご用意しております。

日本の歴史と共に歩んできた、伝統の日本銘石。

日本銘石物語

NARUMOTO
 鳴本石材株式会社

- 本社/本社工場
 〒714-0062 岡山県笠岡市茂平2918-23
 TEL: (0865) 66-1414 FAX: (0865) 66-3022
 E-mail: soumu@narumoto.co.jp
- 笠岡営業所
 〒714-0062 岡山県笠岡市茂平2918-23
 TEL: (0865) 66-3066 FAX: (0865) 66-1144
 E-mail: kasaoka@narumoto.co.jp
- 関西営業所
 〒651-1312 兵庫県神戸市北区内野町有野81
 TEL: (078) 937-1455 FAX: (078) 937-1486
 E-mail: kansai@narumoto.co.jp

泉州鳴本石材有限公司
 ■ 泉州事務所/泉州工場
 福建省泉州市惠安縣惠東工業園区

<http://narumoto.co.jp>