

■ Pick up Design!

家族の絆を結びつける 「ペルメモリアル」を展開

鳴本石材株式会社
本社 岡山県笠岡市

（価格競争ではなく価値競争）を標榜し、かねてより数々のオリジナルブランドのデザイン墓石を展開している鳴本石材株式会社（鳴本太郎社長）。なかでも注目が、二〇二〇年十二月にリリースした「ペルメモリアル」である。映画化もされた大ヒット絵本『えんとつ町のペル』（西野亮廣著、幻冬舎）の世界観をコンセプトに同社がデザインした墓石で、発売以降順調に、全国で建立事例を増やしている。

そのブランドストーリーは、（家族の絆）が遺された家族の（生きるチカラ）になることを前提に、お墓を（故人 〓最愛の人そのもの）と捉え直し、お墓を建立し、墓前

で対話することで、お墓が（家族の絆）を結びつけ、遺族の（生きるチカラ）になるというもの。小

売石材店にとっては、お墓を中心にもう一度、家族が絆を確認できる機会として、建墓と墓参の大切さを訴えられるのが、高く評価されているポイントだ。

また、デザインそのものは決して奇を衒わず、性別や年代、建立地（寺院墓地等）を問わず、広く受

け入れられやすいものとしながら、仕上げには高級感の高い、レザータッチや精緻なスリット加工を採用するなど、より付加価値の高い意匠性を追求。特にスリット部分はメンテナンスを要するが、それ自体が墓参、つまりお墓（故人）を大切にする気運を高める。



「ペルメモリアル」は和型・洋型があり、サイズや石種等の変更が可能（10月開催のナルモト大展示会にて）。建墓時に墓石に貼付する特製プレート（下段・右）、特約店認定証（同・中）も用意。また売り上げの一部は「子供の未来応援基金」に寄付する（同・左）

「特設サイトの開設や映像制作、各種販促ツール制作の他、展示会出展等のプロモーションも展開するなかで、ご住職（寺院）でもそのコンセプトに共感する方が着実に増えていきます」と鳴本社長。依然、デザイン墓石に抵抗感を示す寺院もあると聞かすが、「家族の絆を結びつける『ペルメモリアル』は受け入れられやすい」という。なお、「ペルメモリアル」では正規販売特約店制度を敷いている。詳細お問い合わせは27頁掲載の同社広告まで。

■ User Interview

「ペルメモリアル」は、 家族の物語をつむぐお墓さん

宝木石材(有)
福井県越前市

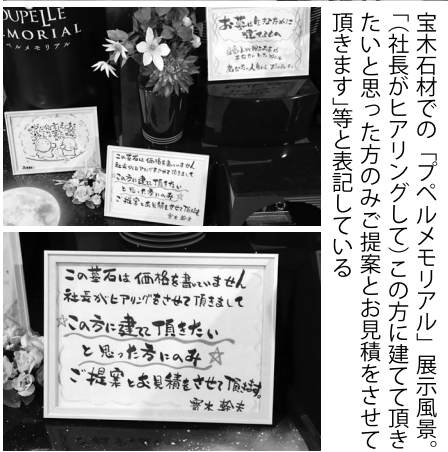
宝木石材(有)（寶木幹夫社長）は今年、「ペルメモリアル」の正規販売特約店となった。にもかかわらず、九月には早くも二基目の「ペルメモリアル」を建立し、しかも一件目は展示品が納入される前、また二件とも見積書を提示する前に成約されたという。寶木社長に提案方法などをお聞きした。



寶木幹夫社長

寶木社長 当社では初めてのお客様（家族）には必ず、展示品等をご案内する前に、私によるヒアリング（対話）を二〜三回受けていただいています。それは建墓はもちろん建墓後の将来まで、お客様（家族）に安心していただくために必要なことで、その内容を踏まえたうえで、お客様（家族）ごとに最適なお墓さんを労を惜しまず、一緒に考えて提案しています。

「ペルメモリアル」は二件とも同様にヒアリングを経て、そのお客様（家族）の思いや物語にマッチするものとして提案し、それぞれ御見積書を提示する前に即決していただきました。



宝木石材での「ペルメモリアル」展示風景。「社長がヒアリングしてこの方に建てて頂きたいと思った方のみご提案とお見積をさせて頂きます」等と表記している

編集部 何が決め手になったのでしょうか？

寶木社長 やはり「ペルメモリアル」の持つストーリーだと思えます。絵本『えんとつ町のペル』は亡くなったお父さんと、そのお父さんを愛し続ける息子さんとの絆を描いた物語で、それをコンセプトに生まれた「ペルメモリアル」は、お墓を求めるご家族の物語と親和性がとても高く、心に響くものだと思います。

編集部 その意味でもヒアリングの過程がとても重要なんですね。

寶木社長 ヒアリングにはかなりの時間を注ぎ、家族構成や墓守の有無、なぜお墓を建てるのか等々とても細かくお話をうかがいます。非効率と思われるかも知れませんが、私は「非効率のなかにお客様（家族）の本当の感動がある」と考えています。対象はモノではなく、大切な方そのもの（〓お墓さんと呼ぶ）ですから、効率を重視してい

てはご満足は得られません。

編集部 一件目のお客様はどのような思いを抱えていましたか？

寶木社長 ご主人を早くに亡くされ、まだお子さんも小さく、「一緒に参りに行って、主人にいつも子供の成長を見守っていてほ

しい」という思いを持っていらっ

しゃいました。そこで「プペルメモリアル」のコンセプトをお話し

たところ、奥様は涙を流しながら「これにします」と。その物語に共感して即決されたのです。

また、奥様の祖父母も感動され

て、価格面も含めて「応援するよ」と賛成していただきました。

編集部 二件目のお客様はどのようなご事情でしたか？

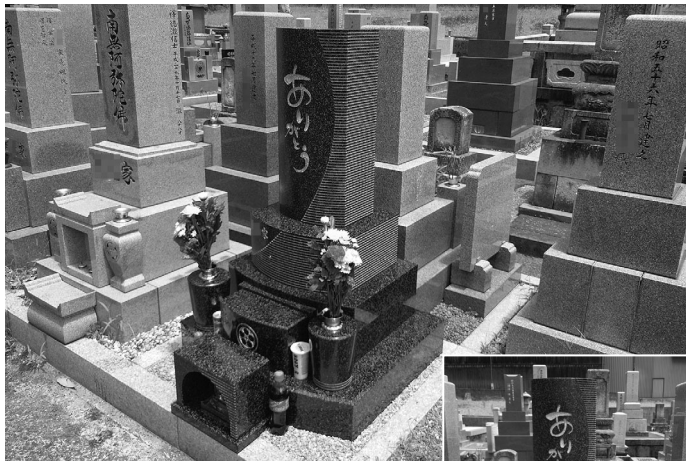
寶木社長 お施主様は年配のご婦人で、その家は旧家で古くなった墓石が多く、「一つにまとめた

い」とご相談にみえました。ヒアリングのなかで「孫と一緒に参りに行きたい」という思いを強く抱えているのを知り、それはコンセプトにも合致しますし、またスリット加工が施されている「プペルメモリアル」は掃除が必要で、「お孫さんをお誘いできるのでは？」と提案したところ、こちらも御見積書を提示する前に即決していただきました。

「普通のお墓さんよりも小まめに手をかけてください」というのも、とても重要な動機付けになります。三世代が一緒にお参りに行く機会をつくり、お子さんは手を合わせることで、感謝することが普通になって成長されます。

そのため当社では「プペルメモリアル」には掃除用具もセットで付けています。

編集部 お店での展示方法などは



【上・右】同社による「プペルメモリアル」建立事例の1基目（和型）。石は黒みかげから緑系（インド産）に変更し、サイズ等もカスタマイズした
【下】2基目の建立事例（洋型）。地元産笏谷石の立派な墓石等が複数建立されていたが、古くなったために整理し、リフォームした。1基目同様に緑系の石に変更するなどカスタマイズしている



工夫されていますか？

寶木社長 価格は表示せず、代わりに「ヒアリングにより）建てて頂きたいと思つた方のみにお勧めしています」と表記しています。一緒に絵本を並べていますので興味を持たれる方もいらつしゃいますが、あくまでもヒアリングを重視し、そのお客様（家族）が本当にご満足いただけるお墓づくりを実現するためです。

もちろん、あらかじめ用意されている展示や販促用の各種ツールも活用していますが、売り込むモノではないと思っています。

編集部 寶木社長が「プペルメモリアル」の正規販売特約店になったのはなぜでしょうか？

寶木社長 加工や仕上げの上質さと、工場を持つ鳴本石材さんの安心感もありますが、やはり一番はそのストーリー性です。絵本や映

画の話題性を狙うのではなく、最も大切な（家族の絆）をコンセプトにしているところです。

地域性もありますが、私自身本来はデザイン墓石にあまり積極的ではありません。また「何でもいい、安ければいい」と来店される方はお断りしています。それでも当社を必要とされるお客様（家族）に、紹介や口コミだけで来て

いただいで、現状で来年の春先まで仕事が埋まっている状態です。それはいまの姿勢が評価されているためだと自負していますし、その意味でも「プペルメモリアル」は今後も必要なお墓さんです。それぞれの家族の物語をつむぐお墓さんだと思っています。

編集部 ありがとうございます。

◎宝木石材(株)
福井県越前市芝原3丁目1-5
<https://www.narumoto.com/>

あなたの人生にも、プペルを。

©Akihiro Nishino

POUPELLE MEMORIAL
プペルメモリアル
フルムーン
FULLMOON

NARUMOTO
鳴本石材株式会社

笠岡営業所/0865-66-3066
関西営業所/078-987-1455

関東営業所/049-236-3451
プペルメモリアル 検索