

# 恒例・秋の大展示会で不況脱却のヒントを提供

「大島石善」小田社長セミナー や丁場見学も

## 鳴本石材(株) (岡山県笠岡市)

鳴本石材(株) (鳴本哲矢社長)は十一月十一日から三日間、岡山県笠岡市の本社展示場で秋の大展示会を開催した。「不況脱却」をテーマに掲げて「各社の商談発展に役立ててもらおう」

と、大島石をはじめとして庵治や北木、青木ほか、福島や茨城、九州などの各種国産材や売れ筋の中製品などを豊富に取り揃えた。日本と同等レベルの工場を中国に有するところが大きな強みとなつており、会場には売約済みの札が多数貼り出されていた。また、来場者には

瀬戸内の美味しい食事を振舞つたほか、当社が企画・監修したDVD『万の土になつたお墓参りに行こう』などもプレゼントした。

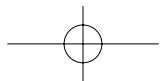
会場で特に目を引いたのは、屋内の一番目立つ場所に展示された手加工仕上げの五輪塔と宝篋印塔で、その隣には大小の青石と共に雪見と柚木の二つの灯籠を設えた枯山水の石庭を再現。いずれも素材の魅力や作り手のこだわりを存分に堪能できる内容で、この展示会に寄せる同社の意気込みを感じさせるものだった。

また、今回は同社が得意とする大島石の中で最も最高峰ブランドである「大島石善」を大々的に取上げ、初日はその採掘元である大島石材工業(愛媛県今治市)の小田満弘社長を講師に招いて墓石店のための無料セミナーを開催。会

注目を集めた手加工仕上げの五輪塔と宝篋印塔。その隣には石庭が再現された。

写真下は小田社長によるセミナーのようす





庵治石と大島石の数珠は同社のオリジナル商品（京都の職人による手作り）で、墓石と同じ石種の数珠をプレゼントするなど成約客へのノベルティとしても喜ばれている



良材を調達するには山元と友好関係を築くことが大切という



丁場見学ツアーは同社・鳴本太郎常務の案内で、「大島石善」（大島石材工業株）の採掘現場と、（有）織昌石材での小割りのようす（左）などを見学した。参加者たちは写真を撮ったり、真剣な表情でメモを取っていた



場は約百名ほど収容できる広さがあつたが、午前・午後ともに満席であった。

さらに、二日目の丁場見学ツアーワー（招待制）も「大島石善」の採掘場などをコースに盛り込

み、瀬戸内海の小さな島で作業員が命がけで採掘しているようすを参加者に見てもらうなど、その幅広い魅力をハードとソフトの両面からアピールした。東京や福岡など遠方からの参加を

販売に役に立つ貴重な経験となつた。

なお、小田社長によるセミナーは「墓石の営業マンさん、良く売れますか？頑張って売りましょう」と言う経営者殿へ「社長さん本人はガンガン売った事ありますか？」と題しておこなわれた。同社が過去十四年間に販売した三百万円以上の墓石工事の一覧表を大きく貼り出して、商圏人口十三万人、年間十億円という限られた墓石市場の中で、同社が値引きやお悔やみ営業を一切せず、広告チラシも使わないで、いかに社長一人で年商一億円の店舗を作るに至つたか、「お墓を売りに行かず、買いに来てもらう」「価格の高い、良いものしか売らない」「デザイン墓はキリスト教の人しか勧めない」「お墓参りと毎月一日の氏神さん参りは墓屋として最低のスタートラインである」など、小田社長の仕事に対する思いやこだわり、経営方針などについて話を聞くことができた。これも不況脱却への大きなヒントとなつたようだ。

◎鳴本石材（株）

本社 TEL 0865-66-1414