

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工場見学も

鳴本石材(株) (岡山県笠岡市)



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様子



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国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ことが大きな強みとなっており、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ったほか、当社が企画・監修したDVD『万の土になつたくお墓参りに行こう』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十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(株) (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

場は約百名ほど収容できる広さがあったが、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（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おうなど、
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

含む約三十名の石材業者にとっては、大島石の
販売に役に立つ貴重な経験となった。

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？」頑張つて売
りましょうと言う経営者殿 く社長さん本人
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
に至ったか、「お墓を売りに行かず、買いに来
てもらおう」「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ったようだ。



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



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



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㈱）の採
掘現場と、南織昌石材での小
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



◎鳴本石材㈱

本社 TEL 0865・66・1414