

マンスリー特集 座談会

Monthly Focus

異業種での世界を体験した3名が語る

石材業の魅力とは

今回の特集では前職で別業種の仕事を体験されたことのある三人の若手業界人に集まっていただき、前職での仕事の話、石材業界に入った経緯、また現在取り組まれていることやこれからの抱負などについて、ざっくばらんに語っていただいた。異なる世界を体験した上で、石材業界に足を踏み入れた方々の話から、きっと何か得られるものがあるのではないだろうか。

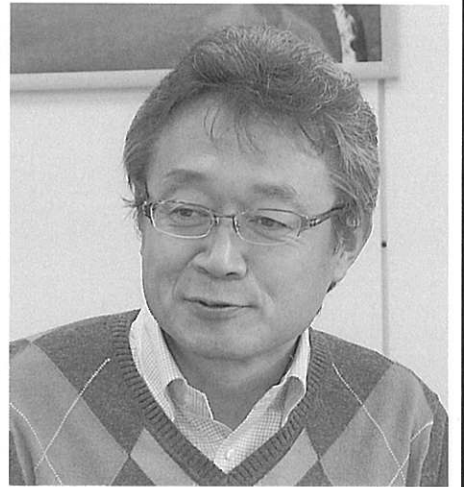
まず自己紹介がそれぞれの前職についてお話しただけだと思えます。

大橋 私が入ったのはミサワホームグループの子会社で、入社当日にミサワリゾートという社名になったのですが、元々はM&Aでグループ化した会社でした。そこはリゾート会員権を販売する会社で、親会社が企画して出来上がったものを販売するという形でした。

入社した当初は身論島のリゾートしか売れるものがなかったのですが、1カ月後に他社が新設したゴルフ場の会員権を仕入れて販売するということになり、当時はバブル最後の年だったので、入社した年はいかかよく売れました。

その会社には3年勤めたのですが、バブルは1年後に崩壊し、残りの2年は「紙切れを売る」という感覚を味わって過ごし、何かもつと形のあるものを売りたいという気持ちもあって、この世界に戻ってきたという面もあります。

大場 私は金沢大学で経済学を学び、清水銀行に就職しました。入行当初は融資と外為担当の兼務でしたが、半年ほどで外為専門になりました。外貨預金・外貨貸付・外国送金・L/C(信用状)開設/買取などを3年担当し、横浜支店に転勤後は融資担当となり、その次の転勤で県内店舗に配属となりました。30歳手前で将来を考え



大橋 理宏氏 神奈川県横須賀市・(株)大橋石材店の2代目。地域コミュニティの活動、終活をテーマにした活動など、ユニークな試みを展開している。

る機会があり、6年弱で退職いたしました。「銀行を辞めた」と言うと、不祥事でも起こしたかと思われ、頭取から表彰されたこともあり、すし、あくまで「一身上の都合」です(笑)。

山崎 私の前職は、非営利組織を支援する「非営利組織」というややこしい立場で、中間支援組織ともいいますけれども、そこに勤めておりました。学生だった当時はNPO法が施行されたばかりで、お上の認証を得なくても団体組織が作れるということ、動きが活発化していた頃でした。

そこで情報を発信する面においての支援を私が担当していました。主にホームページを作るウェブマスターの仕事やデータベースを構築するシステム管理などの仕事を中心に、雑用まで含めていろいろな仕事をしています。

学生時代から海外で活動するNGOには興味があり、アルバイトとして関わっていたのですが、そこでの縁で紹介を受けて中間支援組織に入った

たです。高校の進路指導の時に「将来の夢は？」と聞かれて「サラーリーマン」と答えるところ、高校の担任からは「真面目に答えなさい」と言われたんですけど(笑)、スーツを着て仕事をすることに憧れがありました。

銀行を選んだのも、社会的に認められる仕事に就きたかったというモチベーションがありました。就職難の時代でしたから、就職説明会でも銀行には長蛇の列ができていて、倍率も高かったですね。

山崎 私の場合、中学生までは何の疑いを持つこともなく石材業をやるんだという意識を持っていました。高校生くらいになると世界が広がっていろいろな情報が入ってきて、他にも楽しそうなのがあるという出できたわけですね。

大場 僕が石屋になろうとは思っていません。将来のことを深く考えてなかったですね。旅行やリゾートには興味があったのでミサワリゾートの入社試験を受けたのですが、そこが最初の内定を出してくれました。それ以上就職活動をするのはやめました(笑)。

たです。高校の進路指導の時に「将来の夢は？」と聞かれて「サラーリーマン」と答えるところ、高校の担任からは「真面目に答えなさい」と言われたんですけど(笑)、スーツを着て仕事をすることに憧れがありました。



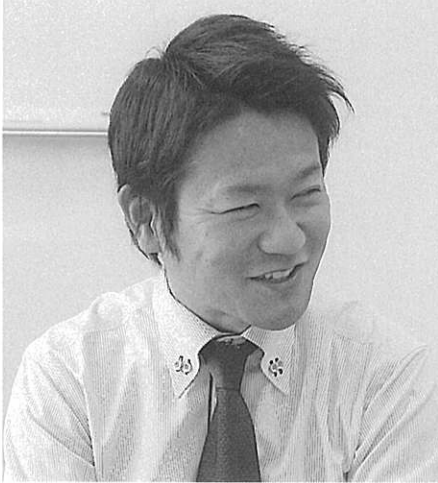
山崎 哲男氏 茨城県常総市・(株)山崎石材店の十三代目。260年ほど続く老舗石材店・代表取締役。お墓の大切さを伝える活動等も行っている。

やったわけですが、電話やメールだけで全国各地の人とやりとりをする中で、顔の見えない年配の方から立場的に「先生」と呼ばれたりもして(笑)。もっと顔の見える仕事がいいと思った時に、「うちの仕事がそれじゃないか」と思いました。3年だけNPOの仕事をやった後は石材業を継ぐと決心しました。

山崎 海外に行きたかったのですが、アルバイトをしようと思ったのですが、当時は他で働くより家の仕事を手伝ったほうが稼くことができたわけですね(笑)。そうやって自然に覚えさせられたようなところはありますね。

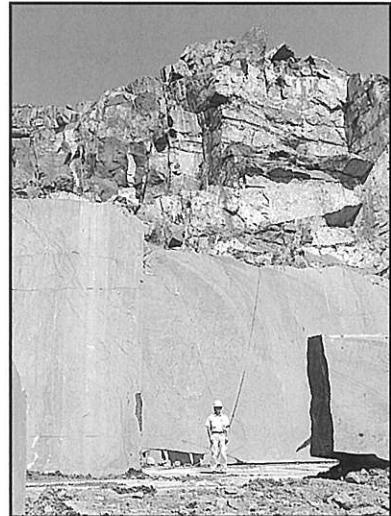
大場 親は継ぐものだと考えていたようですが、就職活動をしたものから「おいっ」となって、「外で働くのなら知らねえぞ」ということで、放置されていた状態でした。3年間働いて戻ろうと

大場 僕は石屋になろうとは思っていません。将来のことを深く考えてなかったですね。旅行やリゾートには興味があったのでミサワリゾートの入社試験を受けたのですが、そこが最初の内定を出してくれました。それ以上就職活動をするのはやめました(笑)。



大場 貴文氏 静岡県浜松市・(株)大場石材の3代目。全国的にも活発な石材青年部として知られる静岡県石材青年部・部長を務める。

大場 親は継ぐものだと考えていたようですが、就職活動をしたものから「おいっ」となって、「外で働くのなら知らねえぞ」ということで、放置されていた状態でした。3年間働いて戻ろうと



福島県産 浮金石

イタリー製ワイヤソー導入

日本を代表する高級黒御影石 安定供給・品質維持に努めてまいります

浮金石・十萬石青御影採掘加工販売 大理石模様の清流石・採掘販売

株式会社 石の協栄

〒963-1152 福島県郡山市田村町細田字荒井186 TEL.024-955-3178 FAX.024-955-3194

墓石 柵籠 外灯 造園資材 環境石材

堅実と親切をモットーに 良品販売の石材問屋を目指す

誠心誠意 皆様にご奉仕させていただきます!

〒341-0043 埼玉県三郷市栄4-60 株式会社 関東石材 048-953-1331 FAX 048-953-1339



考えた時に、どこかで石の営業を覚えてこようかとも考えたのですが、「何でも売るのは一緒だから手に職をつけろ」と言われ…。まだ有給休暇はあったのですが、辞表を出して、すぐ実家に戻り、その翌日から現場に出ました。

大場 地元の勤務先には実家から通っていたので、両親とも顔は合わせていたのですが、「継ぎ」という話は一切なかったですね。

30歳手前で人生考えたときに「銀行を定年になって自分は満足な人生？家は？石屋についてきたお客さんは？」を自問して、結果的に「銀行辞めて石屋やるよ」と話しました。自分として

前職との違い

異業種の仕事から石材業に戻ってこられて、どういことが感じられたでしょうか。

大場 前の仕事で会員権という紙切れを売っていた、そこには投資すれば後で儲かるという夢を売っていた面も大きかったです。その夢がぶれてしまうとお客様との関係がどうしてもギスギスしたものに

なってしまうんですね。石材業の仕事は、お客様との会話の中で相手の気持ちの中に入っていくこともあります。前の仕事のように関係が過性のものじゃなく、ずっとつながりあえているという感覚もあって、お客様との関係性が温かいものになっている感じがしています。

大場 銀行では「お金を動かすことが仕事で」「商品」「お金」でした。「商品」は「お金」でした。取引先の会社からは、その会社の財務状況を把握して的確に助言・資金供給することが銀行員には求められます。しかし当事20代の若造が会社の社長や年配の経理担当者相手に意見することは、今考えると仕事とはいええなマイキに映ったのでは、と思います。

しかし現在では大場さんとおっしゃられたように、石材業というのは人間味のある関係のなかで仕事ができることが幸せですね。銀行ではお客様の紹介はあまりないのですが、ありがたいことに今の仕事ではそれがありません。お墓を建てた人が満足していただいている後々知り合いに紹介していただける、というありがたさを感じられるのは、この仕事ならではのと思っています。

良い仕事をすれば心から感謝される紹介による仕事が多いですか？

大場 ほとんどが紹介です。ホームページから来られるお客様もいるのですが、「他の店の見積りはこうだったけれど、お宅はいくらでやってくれたの？」という話から始まる傾向が強いように感じます。

うちの祖父が建てたお墓が今も残っていたりして、お墓というものが持つて残るといことは大きいと思います。そうした面でも、一定のエリアで顧客を大事にしている戦略を採ったほうがいいと考えています。

山崎 前職ではNPO、ブルといわれていた時代で、国の仕事が多かったのですが、NPOと書けば国の予算がどんどん下りたようなところもあって…。

そういった仕事は最終的に報告書を出す際に自分がやった仕事を実際に社会の役に立っているかどうかを計る物差もななく、自画自賛の報告書を書くわけですね。

石の仕事の場合は、いい仕事をすれば「ありがとう」と感謝されますし、そうしたレスポンスを肌で感じられることが前職との大きな違いですね。今の仕事を始めた時に納骨をしただけなのにすごく感謝されたことがあって、「この感覚は、なんかいいな」と思いました。今も、こんなに感謝される仕事はないんじゃないかという実感を持っています。

大場 会社員と自営業という立場の違いも大きいですが、人から与えられる目標ではなく、自分で目標を立てて計画できるということのやりがいがあります。

それから、自分で作ったものが見える範囲にあって、確認できるというのはいずれも「これだけやってきたんだ」ということが確認できるのも、お墓が残っていくものであることの恩恵だと思っています。

大場 私が入行した年はいわゆる「金融ビッグバ」元年で、投資信託も取り扱うようになりまし。銀行からすれば融資による信用リスクを負担するより、投資信託での手数料収入確保増強のため、猛烈に営業をかけたので、元本割れの運用リスクがありますが、銀行の負うリスクではないので。

しかし、運用がうまくいっていないお客さんのところには顔を出しにくい。自分を信用して投資信託という商品を購入していただいたのに申し訳ないと思いました。フォロワーの営業に行っても損失がなくなるわけでもなく、基本的には「売りっぱなし」の営業になってました。

それが、お墓の仕事では「先祖供養」という心の充足があって、以前のようなストレスは無く、1つの仕事を終えたあとに満足感を得られます。

異業種での経験の活用

一度違う世界で働いた経験が今の仕事にも活かされているという面はあるでしょうか。

大場 前職の2年目に上司になった人がなかなかユニークな人で、その人は元XジャンのTOS HIが受講したことで知られる自己啓発セミナーのトレーナーの方だったので、周囲の人を引き付けて取り込むのがうまくいったですね。

「どうして売れないのかわかるか？それは愛が足りないからだ」なんていうユニークな指導をしていた人でしたが、自分で売るといよりも周囲の人が自然に売ってくれるように仕向けることができる人、「こういう売り方もあるんだ」という点で勉強になりました。

大場 銀行に勤めていた時は「交渉と記録」ということを大事にしていたので、何月何日にどいう話をしたとか、そういう記録を付ける癖は自然に身につきました。

銀行で交渉ごとにあたる場合、下準備は入念に行って、あたかも全然準備していないように訪問していたのですが、「この場合はこういう話をして、そうじゃなかった場合のために別の話も用意する」というふうに事前にシミュレーションする習慣もつきました。

それから、言葉遣いを慎重に選ぶようにもなりましたね。銀行では下手なこととは絶対に言えないので、思ったことをすぐ口にするのではなく、言うて良いものか悪いものか、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

か、言うにしてもどのようか話すのがいいかを考えてから話すようになりました。

山崎 当社は紹介がほとんどで待ちの営業スタイルです。ですので、情報発信する媒体の重要性は非常に高いと考えていて、コストはかかってもデザインにはこだわってきただと考えています。

終活のコンビニ 建墓後の一年点検 既存客へのフォロー

現在取り組まれていることをお話しただけです。

大場 紹介による仕事が多いという話が大場さんと山崎さんから出ましたが、お寺さんで檀家離れが起きているということもあり、うちはお寺さんからの紹介が少なくなっています。そこに依

NOW AND FOREVER



株式会社 **オクノ**

代表取締役社長 奥野慶大

岡山県笠岡市港町1-6 〒714-0045
TEL (0865) 66-5566 FAX (0865) 66-1860
E-mail: keita_okuno@mm-land.co.jp
http://www.mm-land.jp/
http://www.okuno-s.jp/

こころネットグループ
JASDAQ6060



カンノ・トレーディング

代表取締役 栗原和幸

カンノ・トレーディング株式会社

〒960-0801
福島県伊達市霊山町掛田段居21
TEL:024-586-1171(代)
FAX:024-586-3356



NAIGAI
夢を刻むストーンクリエイター

代表取締役社長 千歳徹

株式会社 ナイガイ

本社 〒990-2345 山形市富神台26番地
TEL:023(645)3232 FAX:023(645)3235
http://www.naigai-st.co.jp/

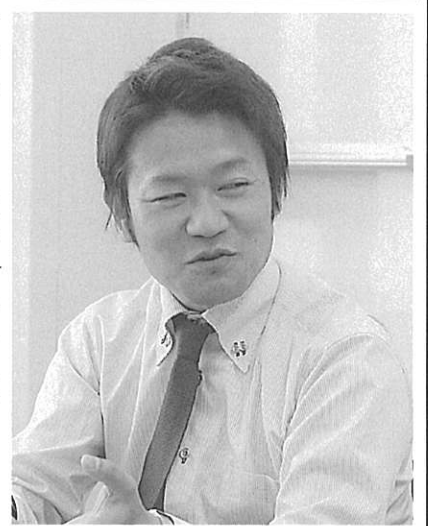


存はできないということ
で始めたのが、多業種に
よる地域のネットワーク
ングです。
同業者で作る組織では
なく、様々な地元の事業
者の方に声をかけて、「終
活」をテーマにイベント
も行いました。石材店
葬儀社のほか、司法書士
税理士、社会保険労務士
ファイナンシャルプラン
ナー、旅行プランナー、
心理カウンセラーなど
いろんな方に参加してい
ただき、ここなら何でも
相談できるという存在に
なればというところで
《終活のコンビニ》と表
現しています。

大場 前は昔ながらの
石屋で、以前は会社案内
パンフレットもホーム
ページもない、墓石に値
段も書いてない、看板も
あるんだかないんだかわ
からないという、文字通
り、ないないづくしの
状態でした。ある意味、
石屋の常識の中で仕事を
していたように思います
ので、それをひとつずつ
クリアしていくことがま
ず課題としてありました。
以前、他社の方が出さ
れている小冊子を見た時
に「ダメな石材店十カ条」
ということが書いてあっ

て、見積書がない、保証
書がない、口約束だけで
事が進むとかあったので
すが、うちは8項目ぐら
い当てはまっていたんで
す(笑)。
大橋さんのように異業
種の方たちと交流するこ
うのはハードルが高く
て今は無理だと思いま
すが、地元の同業者とは綿
密に交流して、いろいろ
のアドバイスをいただ
いたり、参考にできる
ものは積極的に採り入
れたりしています。
今やろうとしているの
は建墓後の一年点検
チェックリストを用意し
て点検したレポートを施
主の方への挨拶ハガキで
お知らせしようと考えて
います。

以前は台帳もなく、「墓
地に行けばわかる」とい
う感覚で仕事が行われて
いたのですが、まず紙の
台帳を作成し、それをパ
ソコンに入力する段階ま
で来たので、これからは
それを活用して既存の顧
客を大事にしていきたい
と思っています。
山崎 私が代表になって
から1年ですが、先代も
まだ現場に出たりいま
すので、これからのい
ろの手掛けていきたいと
考えています。



大場さんの話と共通す
る点もあって、パソコン
のモニターにお客様の情
報が出るようにしてい
ますが、その台帳を整理
していき、誰でも使える
システムを構築する必要
があると考えています。
お客様の方では覚え
ていてもこちらが覚えて
いないということもあ
って、そういうことのない
ように仕組みを作り、既
存の顧客を大事にしてい
きたいと思っています。
それから、お孫さんの
いるお施主さんには「い
いのちの繋がり」という
大切さを伝える絵本をプ
レゼントするサービスを
行っているのですが、こ
れからは顧客との関係性
を深められるイベントに
も力を入れていきたいと
考えています。



方との間に接点を生み出
すことができるのではな
いかと考えています。
——ユニークな取り組み
ですね。
大場 墓石市場が5、6
年前の6割とかいわれて
いますが、当社の場合
体力のあるうちに地元エ
リアでのお客様とのパイ
プを強くしたいと考えて
います。
今は国産材の割合が8
割弱になりましたが、以
前は逆に中国製品が8割
を占めていた。それで徐
々に単価を上げる努力をし
てきたので、国産材に
強い石材店という強み
を打ち出して、差別化し
ていこうという考えです。
古い体質といわれる石
材業界ですが、営業・管
理・販売手法等で見習
べき会社は多く、1つづ
つ取り入れて実践・検証
していきたいと思いま
す。それから、先ほども
触れましたが、既存の顧
客のアフターフォローに
力を注ぎ、口コミで評判
が広がってゆく石材店に
したいという方向性を考
えています。高い物を
売っている以上、お客様

「これからの展望」
——今のお話に関連して
これからの抱負や課題な
どについても触れてい
ただければと思います。
大橋 先ほどお話しした多
業種ネットワークによる
「終活」のイベントはあ
と2年くらい、いろいろ
やってみてみたいと考


が満足できる仕事をしな
ければいけないと思っ
ています。
山崎 最近はお墓を建て
た後の相談を受けること
が増えています。先
ほどの話に出たように
「終活」のニーズの高さ
を肌で感じていて、これ
を仕事にどう結びつけ
るかを考えている最中
です。
先日「お墓を建てた
けれど跡継ぎがない
から、相談に乗って欲
しい」という方がいま
結果的に壊すのを前提に
したお墓でいいという
ことになったわけですが、
そうした相談の窓口にな
ることも必要だと考えて
います。他に相談するこ
ろがないからうちに来
ていただいたと思いま
すが、そうした方々のた
めに大橋さんがやられた
ような「終活フェア」み
たいなイベントができ
ればいいですね。
——本日は興味深いお話
をいろいろ聞くことが
できました。お忙しい中、
座談会にご出席いただき
ありがとうございます。

■(株)大橋石材店 静岡県浜松市南区若林町345 TEL 053-448-2840
http://www.obasekizai.com
■(有)山崎石材店 茨城県常総市水海道栄町2648 TEL 0297-220502
http://www.ishitei.com

資格取得者が120名を突破しました。

川本が自信をもって推奨する
お墓の地盤改良工法

国際特許(46ヶ国に通用)を取得
国土交通省NETISに登録



「土のう」を現代の地盤対策施工技術として活用できるように開発された工法で、
地盤補強・振動低減対策・液状化対策などの効果を持つ地盤改良の製品です。

「D・BOX施工管理検定」講習及び資格試験 申込み受付中

東京会場：平成25年1月15日(火)・16日(水)

大阪会場：平成25年2月19日(火)・20日(水)


※ D・BOX-K工法の施工には、施工管理検定の資格が必要となります。

D・BOX-Kの主な効果

- ① 地盤補強効果
- ② 地震動の低減効果
- ③ 液状化防止効果
- ④ 凍上防止効果

沼地などの超軟弱地盤の補強も可能。

石材業界の補完企業



川本商店
有限会社

【本店】〒107-0052 東京都港区赤坂2-21-1
【川口営業所】〒333-0844 埼玉県川口市上青木1-7-4
【TEL】048-254-2222 【FAX】048-254-0888
【URL】http://www.kanze.co.jp 【e-mail】kawamoto@kanze.co.jp