石材店レポート 第 5 回

石材店レポートの第 5 回目は 有限会社近文石材工業様に インタビューさせて頂きました！

普段あまり語られることのない、お墓に対する想いや業界の現状などについて問いかけてみました。

写真：Le ciel シリーズ　Luna

Chikabumi Sekizai　有限会社近文石材工業　佐々木社長様

有限会社近文石材工業　佐々木社長様　沿革と略歴

昭和４５年 ４月　創業
昭和５４年 １月　有限会社近文石材工業として法人化
昭和５９年 ３月　現在地に会社所在地移設
平成２２年 ２月　工場設備を鷹栖工業団地に移設
平成２３年 ５月　墓石ガーデン展示場をオープン

赤　澤 ■本日は第5回目となる『石材店レポート』にご協力いただき、ありがとうございます。

佐々木 ■よろしくお願いします。

赤　澤 ■道内随一の激戦区と呼ばれる旭川に於いて営業展開されておりますが、建立者様の最近の傾向をお聞かせください。また、お墓のデザインに対するお客様の意識の変化があれば教えてください。

佐々木 ■今年に入って特に震災の影響もあり、予算を抑えるお客様が増えてきてます。今までであれば全面的に改修になる案件も、部分改修での契約が多くなってます。新規契約でも多くのお客様が来店前からの予算以上で決めることは少なく、たとえデザインが気に入っても予算優先で考える傾向があります。今後はデザインだけでなく独創的販売方法が必要不可欠でしょう。それといつの時代でもお客様は注文したら早く見たくなるものです。納期短縮についても、業界全体の課題として考えるべきだと思います。

赤　澤 ■今年の春に、新しくガーデン展示場をオープンされ、弊社の主力デザインを多く展示して頂き、ありがとうございます。まずは、率直な感想とお客様の反応をお聞かせください。

佐々木 ■お客様の感想としては「建立したときと同じ条件で細部や石材の吸収率等を確認できるので比較しやすい。」と、とてもよい評価を頂いています。ただ一方で、お客様の新たなニーズや改善すべき点など、今後とても重要なご意見も頂いてます。これもひとえに皇潤貿易さんにご紹介いただいた石材店さんとの交流によって様々な刺激や発想力を頂いたおかげです。この場をお借りして感謝申し上げます。

赤　澤 ■今後の展開が楽しみですが、確かに改善する点もあると思います。今後も佐々木社長と建立者様のニーズに合わせた展示場創りに協力していきたいと思います。

写真：Le ciel シリーズ　Comfort

話は変わりますが、旭川市内や旭川近郊の墓所は、比較的敷地が広く限られた予算で、建立しなければならないケースが多いと思いますが、最も配慮されている点はどんなところですか？

佐々木 ■確かに近年までは広い敷地が多くありましたが、墓所不足が慢性化し、市の予算も減少したため、打開策として、一箇所の返還地を二区画、三区画、四区画に分別して販売したことで、場所によってはかなりの傾斜地や自然木があるような未整地の区画が今でも墓所内にたくさんある上、敷地寸法が場所によってアバウトである等、お客様の予算も減少傾向ある中、様々な区画寸法や、立地条件があるので現場採寸・設計等に今まで以上に時間が必要になりますが、技術力を落とすことなくコスト管理を徹底しながら、商社さんと協力してていかなくてはならないと思っています。

赤　澤 ■デザイン墓石の需要が多様化している中で、類似品の流出も目に付くこともありますが、そういった状況をどのようにお考えですか？

佐々木 ■赤澤社長のデザインするエタニティ、ル・シエルシリーズがここ数年でインターネットを通じて全国に広がり、今では「デザイン墓石ではなくアートな作品ですね。」とおっしゃるお客様もいらっしゃいました。そのせいでしょうか、残念なことに類似品を販売する業者も増えているのも現実です。もっとモラルやプライドを持って各社のオリジナルデザインを尊重して販売していただきたいと思います。

赤　澤 ■弊社でも、類似品に関して効果的な抑制が出来る仕組みを考え、進めていきたいと思っています。

今回、「石翔会」発足にあたり、いち早くご入会いただき、ありがとうございます。ご入会を考えていただいた決め手があれば、お聞かせください。

佐々木 ■いいにくいことですが、今後間違いなく石材商社も石材販売店も淘汰されていくでしょう。

ですが、石翔会のように明確にエリア分けされた会は全優石（全国優良石材店の会）以外では珍しく、商圏が重ならないので互いによい情報交換等が行える場だと思いますし、それこそが共存共栄に繋がると考えて入会いたしました。石翔会がノアの箱舟になるか、そうじゃないかは、赤澤社長がどのように舵取りするかで変わっていくでしょう。今後の手腕に期待しています。

赤　澤 ■今まで以上に皆様の期待に応えられるよな魅力的な会にしていきたいと思いますので、今後ともご協力をお願いします。

「共存共栄の精神で すばらしい商品を作りたい」

ところで、近年の中国は経済が上昇し、これからの動向から目を離せない状況です。そういった中国の動きをどのようにとらえ、今後は対中国との関係をどのように築くべきだとお考えですか？

佐々木 ■確かに中国の経済発展は素晴らしいですが、その反面様々な弊害が出てきていると感じています。熟練職人不足で製品の精度の低下、職人確保の為、人件費の高騰、人員不足のため加工時間がかかり納期が延びる、更に製品価格が石種によっては毎年どころか3～4ヶ月毎に価格改定になる状況で、今後更に値上がりが予想されているそうです。この様な状況が続くと私ども販売店も販売価格の見直しが出来ればよいのですが、リーマンショック以来続いているデフレ状態が未だに悪化してる中で、石材業界の抱えている問題をすべて、エンドユーザーに理解を求めるのは難しいですね。

中国の工場の方々も同じような思いでいるはずです。この様な時こそお互いの立場を尊重し共存共栄の精神で情報を共有し素晴らしい商品を作る努力が必要だと思います。当たり前のことですが、中国で石材製品を作って頂けないと日本の小売店は墓石を販売する事が難しくなりますし、日本で販売が難しくなると中国で製品を製作出来ないのですから・・・。

赤　澤 ■大変参考になるご意見を頂戴しありがとうございます。本日はお時間を割いていただき本当にありがとうございました。

佐々木 ■いいえ。今後ともよろしくお願いします。

写真：Le ciel シリーズ　左）Amour　右）Luna

今春オープンした 墓石ガーデン展示場