



第55号

発行日

2017年11月15日
《隔月15日発行》

石産協通信

sekisankyo tsuushin

石を愛するコミュニティ



一般社団法人

日本石材産業協会
The Japan Stone Industry Association東京都千代田区神田多町2-9 日計ビル2階
Tel: 03-3251-7671 Fax: 03-3251-7681
http://www.japan-stone.org/
企画・編集・発行: 広報委員会

初

奈良県支部

2017年9月3日(日)
生駒市
たけまるホール 研修室

新聞広告などで告知しましたが、事前予約が3名と少なかったため、開始時間前にふたつの駅に分かれ、全員でチラシ配布したことで飛び込みの来客につながりました。今回、チラシと一緒に「お墓参りの日ポスター」を引用したオリジナルティッシュを作成し、配布したことで受け取っていただけ、声をかけやすかったです。しかし、タイミングが悪く相談ブースが予約者で埋まっており、お待ちいただくことになってしまいました。

相談内容は、改葬、妻が先祖のお墓に入りたくない、霊園墓所の紹介希望など多岐にわたり、相談室そのものへの期待感を想像以上に感じられました。

多少でも相談者の安堵感や信頼を得ることができ、支部活動を行っていく上で大きな励みと収穫を得られました。

[奈良県支部長 大石文彦]



10回目

岡山県支部

2017年9月8日(金)・9日(土)
岡山市
表町商店街

岡山県支部は過去10回全て開催し、毎年10数組の相談がありますが、相談内容の変化は言うまでもありません。協会として、支部として、個店として様々な手法を駆使して「お墓の啓発」の必要性を実感した2日間でした。

事前告知は地元新聞に2回掲載(10万円)しましたが、予約が3件のみと不安なままのスタートとなりました。しかし当日は例年並みの、合わせて14組の相談がありホッとしました。やはり、お盆とお彼岸の間に同じ場所で開催していることが良かったのではないかと思います。また、初日の様子を地元テレビのニュースで放映してもらい、それを見ての来場があったことも嬉しいことでした。

[岡山県支部 福川修介]



後援：経済産業省／(一財)日本消費者協会／産経新聞社

消費者のお墓に関する無料相談会を支部活動の一環として全国展開しています。初開催の支部から毎年恒例化しているベテラン支部まで、その一部をご紹介します。

2回目

京都府支部

2017年9月2日(土)・3日(日)
京都市
御池地下街広場

京都新聞社主催の第3回『セカンドライフ&終活フェア2017』に出展。昨年に引き続き、「秋の日はお墓参り」の啓発、「お墓ディレクター」の認知度向上、「石産協の事業活動」PRを兼ね、「お墓や供養にまつわる様々なギモンについて」と称し、開催しました。

今回は前回と同内容ながら、事前告知が功を奏し、前回2日間で10数件の相談が今回、倍近い20数件となりました。

消費者のさまざまな悩みや疑問に対し、わかりやすく解説し、相談者に大変喜ばれました。

また、どこに相談してよいかわからないと頼ってこられた方もおられ、改めてお墓相談窓口の重要性を感じました。

今後も京都府支部としては、できる限り継続してこの事業を推進していきたいと考えています。

[京都府支部長 芳村 敦]



6回目

埼玉県支部

2017年10月28日(土)・29日(日)
所沢市
航空公園

所沢市民フェスティバル団体PRコーナーにおいて、お墓なんでも相談室を開催しました。石博でも人気の「顕微鏡で岩石の中を覗いてみよう！」コーナーを設置するなど、準備万端で当日に臨みました。

当フェスティバルには例年、所沢市内をはじめ県内外から2日間で延べ30万人を超える来場者があります。しかし、6回目の参加となる本年は、大変な悪天候！にもかかわらず、初日は7組の相談者がいらっやいました。2日目は午後から台風通過が予測されていましたが、もしかしたら来られる人がいるかもしれないと朝からセッティングしていました。残念ながら結果ゼロでお昼には撤収しました。

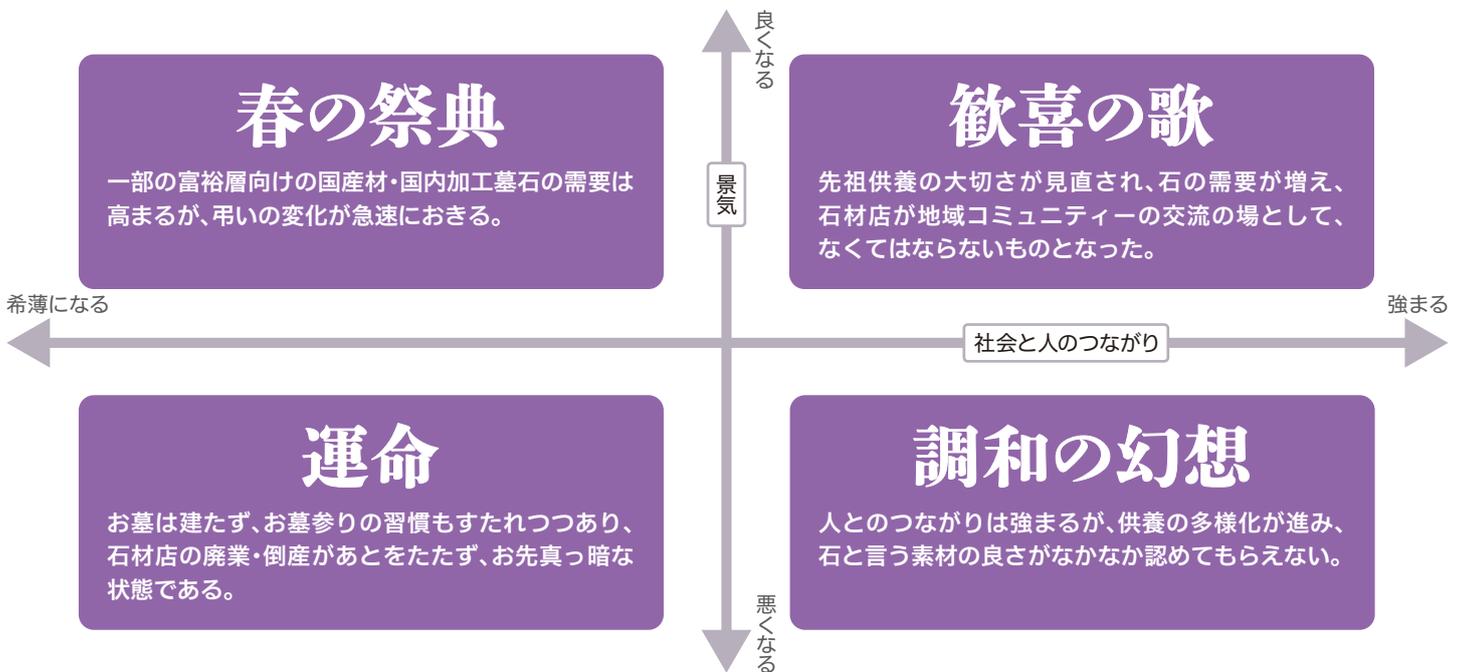
[埼玉県支部長 戸高健司]



関連部会事業シナリオ・プランニング

石材産業未来シナリオ2027

シナリオ・プランニングとは、予測ではなく、複数の起こり得る未来を描き、想定外の未来を想定内にする手法です。つまり望ましい未来を創るための取り組みを考える活動です。1年間のプロジェクトで下記の4つのシナリオ動画が完成いたしました。



この事業では、第2回常任理事会、1月の岡山県北木島合宿、第8回定時総会などでワークショップを重ね、直近では、10月20日、新潟県支部にて18名出席のもと、開催いたしました。4本の動画シナリオを見た後に、グループワークで、未来シナリオに対して、われわれはどのように備え、取り組むのかを熱心に話し合いました。参加者より貴重な感想・意見を多数いただきましたので一部を紹介します。

- ・どのような状況下でも心の拠り所であるお墓をお客様に合わせて柔軟に対応していくことで信頼を築いていく。
- ・人・地域でのつながりが大切で、それによって自分達が認められ役立つことができる。
- ・10年後どのような未来になっても、生き残るためのヒントをいただきました。
- ・10年後は全く予想できないが、今できること、すべきことが次々と思いつきました。話し合いのなかで、メモしたことを読み返して、行動しなければと思いました。
- ・10年後どのような世の中になろうとも、人とのつながり(特に地元との関係)と石屋としての行事は大切にせねばと思った。
- ・日々の営業活動や広報活動を通じて特に地元の皆さんに我が店の存在感をアピールしていきます。

日本の石材業の、最高の未来を実現する特効薬のようなものはないかもしれませんが、しかし、業界の仲間とともに、いまあるもので自分たちはどんなことができるのか、語り合うなかから、次のアクションが生まれ、絶え間ない努力を続けることで、打開策はおのずと出てくると信じています。

「ピンチを乗り越え、チャンスを活かし、10年後のよりよい未来に向かってあなたがすべきこと、できそうなこと、やりたいことは何でしょうか？」

こんな問いで話し合ってみるのはいかがでしょうか？そして、一歩踏み出そうではありませんか！

4つのシナリオ動画は、石産協ホームページ関連部会ページに公開されています。各地域・各職場で是非、活用してください。ひきつづき関連部会プロジェクトとして、このシナリオをベースにしたワークショップの場を作って参りますので、ご協力の程よろしく願いたします。

【関連部会長 竹ノ内壮太郎】



河野 誠さん

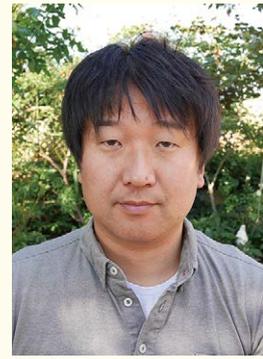
千葉県
 (有)河野石材店
 ビジネス遺恩グループ代表

**商品目線から
 始まる挑戦!**

私はこれまでにお墓参りをする人の利便性を上げるべくオリジナルの墓用外柵を開発し、販売してまいりました。商品化に至るには既存の外柵部品を否定することから始まりましたが、結果お墓参りに必要な機能と利便性は既存の形態に比べ確実に進化したものと自負しております。また、その商品価値を認めていただける仲間にも出会うことができました。私の夢は同一商品を扱う仲間をさらに増やすとともに、その仲間たちだからこそできる「石のお墓を持つ喜びを伝える活動」を多角的に行うことです。一人では実現不可能なことでも数の力で実現できることはまだまだあると考えます。今後も商品目線から始まる挑戦を楽しむという心の余裕を忘れずに「石屋」を続けていきたいと思ひます。

この想いを夢のバトンに託して、出来るだけ多くの人に手渡したい。

わたしの夢



中野良一さん

茨城県
 羽黒石材工業(株)
 営業部長

**お墓参りの
 裾野を広げて、
 日本を
 幸せにしたい!**

社会背景の変化もあって、少しずつ緩慢にですが、ご先祖様への関心が薄れてきています。私の夢は、そんな時代だからこそ、ご先祖様を大切に祀ることが、いかに素晴らしいことであるのかを生活者に伝えて、お墓参りの裾野を広げることです。8年ほど前からブログを書き続けてきて、お墓に関する情報発信を続けています。その中で、何度もお墓参りのメリットを伝えてきました。埋葬の多様化が進んでいますが、ご先祖様を祀る機能があるのはお墓だけです。また、お墓は、命のバトンを感じ、家族との絆が深まる場所であり、家族とご先祖様をつなぐ幸せの象徴でもあります。この温かくて素晴らしい文化を後世に残していきたいと思います。

採石・原石部会、加工部会、関連部会、京都府支部 合同事業

第9回 石材加工講習会

2017年9月9日(土) 三和研磨工業株式会社本社・宇治工場(京都府)

- 第1部 講座「石材研磨の基礎知識」**
 講師:三和研磨工業(株)技術開発課
 工場見学「三和研磨工業(株)宇治工場」
- 第2部 実技講習**
 実技指導「技能士による手加工の技術指導」
 講師:京都府石材技能士会
 受講者加工課題「手加工 ビシャン仕上げ」
 講師:京都府石材技能士会
 受講者加工課題「手磨き 鏡面研磨仕上げ」
 講師:(有)坂口石材工芸・(株)大川石材
- 第3部 交流会** 参加者と京都府支部との交流会

「手加工」と「手磨き」を本格的に実習する人気の講習会を開催し、講座と実習の合計で、18名の方に参加していただきました。第1部は「研磨の基礎知識」を座学で学び、第2部では講師による実技指導を充実させ「本格的に加工を行う上での重要な要素」を受講者に説明、理解していただくようにしました。近年業界では、石材を加工する機会が減少しています。このような講習会に参加することで、「加工技術」を実際に学んでいただきながら、一人でも多くの方に「モノづくりの大切さ」を実感いただけるようにしたいと考えております。[加工部会長 大川弘展]



新入会員紹介	青森県	千葉県	千葉県	東京都
会員数:1,222名 (2017.10.18現在)	 (株)石のふくしま 会員代表:福嶋克義 設立:平成8年6月 業種:墓石	 (株)アトミ 会員代表:宮本英樹 設立:平成28年4月 業種:輸入	 南石材(株) 会員代表:南貴志 設立:明治20年 業種:加工	合同会社和泉石材店 会員代表:和泉亜弥沙 設立:平成28年12月 業種:墓石
山梨県	静岡県	愛知県	大阪府	高知県
(有)村上石材店 会員代表:村上昭仁 設立:明治 業種:加工、墓石	石清鈴木石材工業 会員代表:鈴木清仁 設立:昭和16年2月 業種:墓石	 小野石材店 会員代表:小野直行 設立:昭和3年 業種:加工、墓石	 (株)脇田石材 会員代表:脇田純司 設立:平成7年2月 業種:墓石、輸入	(有)伊野納骨堂 会員代表:尾崎 正 設立:昭和58年 業種:墓石

お墓ディレクター NEWS

第14回お墓ディレクター検定試験 申込み受付中!



検定試験日:2018年1月24日(水)
会場:札幌・仙台・東京・大阪・高松・福岡
受付期間:10月25日~12月7日(消印有効)

今年度よりお墓ディレクター資格認定校となった『駿台トラベル&ホテル専門学校葬祭マネジメント学科』での講義がスタートしました。



検定試験対策用 「過去検定問題集2017」絶賛発売中!!

詳細は http://www.japan-stone.org/ohaka/examination.htmlをご覧ください。

2017年度 駿台トラベル&ホテル専門学校 毎月曜16:50~18:20

Table with 3 columns: 日時, 講師, 授業内容(案). Lists dates from 2017年9月25日 to 2018年1月22日 and topics like 射場一之, 遠妙寺住職長澤宏昌, etc.

広島県支部・山口県支部合同 広報委員会開催

東広島市にて広島県支部、山口県支部合同で広報委員会が開催されました。初めて広報委員会に出席しましたが、「大変な作業なんだ」と率直な感想を持ちました。



Advertisement for 'Ishiku 石工男子 俺たち石工男子! Vol.1' featuring 有川佑樹 (Yukawa Yuki) from Nagasaki Prefecture, working at Ono Koki Stone Shop.

Advertisement for the next term's president candidate, 射場一之氏 (Shimada Kazuyuki), with details about the nomination process and contact information for the management committee.

Advertisement for industry events in 2017, including the 5th Vice President Meeting and the 2nd Regular Meeting of the Executive Committee.

Advertisement for committee and branch activities from November to December, listing various meetings and their dates.

Advertisement for the book '日本人のお墓 (第1集・第2集)' (Graves of Japanese People, Vol. 1 & 2) with a set price of ¥4,320.

Advertisement for '事務局より' (From the Office) regarding the '折り込みチラシ' (inserted flyer) service for members.