



これでいいのか墓石業界?! 起こせ!「お墓参り」ブーム

昨年度、茨城県支部では県教育委員会を通し県内の小中学校に計800枚を配布。本年度も同様の計画です。そのほか、地域の生花店、ガソリンスタンド、銭湯、スーパーマーケット、行きつけのごはん屋さんなどなど、自社店舗以外にもあちこちに貼りに行ったという報告をいただいています。

▶ 墓石が売れないなら「お墓参り」を売り込み!?

当会が「お墓参りの日」を制定して早6年が経ちましたが、みなさまの近況はいかがでしょう? 「お墓参りの日」は浸透していますか? 「お墓参りの日」制定の意味もお客さまへ説明できていますか? 恐らく、ぼんやりと認識している程度だと思われる。が、ハッキリ言ってまだまだ全く意気込みが足りてません!! もっと強く認識してください!! 墓じまいや墓離れという業界にとってネガティブなワードが消費者の間で暗躍している昨今、この墓石業界を再び振興させるにはどうすればよいのか? もう墓石を売らずに墓参りを勧めるのも一つの手かもしれません。

▶ お墓参りが増えれば墓石は売れる!

まず、当会員の大半の方は(墓石関連)の事業を行っています。とすると、墓石が日々大量に販売されることを望む人は多いと考えます。それには墓石を欲しがる人を増やさないと大量に売れるはずがありません。ということは、お墓を欲しがる人を増やせばいいのではないのでしょうか!? お墓を欲しがる人を増やすにはどうすればよいのでしょうか...? 答えは簡単です「お墓参り」を流行らせればいいのです。「お墓参り」が流行れば当然お墓がない人はお墓が必要となり需要増! です。簡単かも!?

▶ お墓参りの流行らせ方を考える

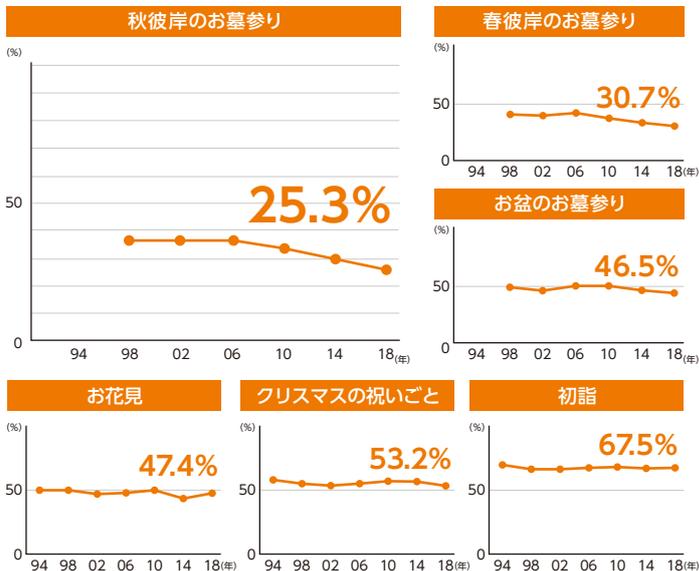
では、お墓参りはどのように流行らせればよいのでしょうか? これまでに『デザイン墓石』や『簡単に納骨できる墓』『いろいろな色の石を使った墓石』などとブームを起こすべく試みがありました。しかし、残念ながら物理(ハード)を用いた手法はお墓参りの大流行には持ち込めていません。強いて言えば、墓石が造形美術品化してしまい、手をあわせる祈りの対象でなくなってる感さえあります。そこで、今、ここでもう一度考えてみましょう。「なにが楽しい?」「何のために行く?」「何を感じる?」答えは複数あると思いますが、お墓を販売しようとする人すべてが『自分にとってのお墓参りの良さ』を見つけ、それをお客さまに伝えることで、お墓参りブームのきっかけが生まれるかもしれません。

2019年度版ポスターを
会員あてに発送しました。
今年も各地域にポスターを
貼ってください。
足りない方は事務局まで
ご注文を!



▶ 「秋分の日はお墓参りの日」を 日本を代表する年中行事へ

博報堂生活総研の【生活定点】というサイトをご存じでしょうか? このサイトでは1992年から隔年で生活者の意識調査を実施しています。同じ質問を繰り返し、その回答の変化を定点観測しています。ご覧のように「お墓参りの日」である秋の彼岸は日本人の年中行事としては**25.3%**と下位に位置付けられています。また、比較対象が正しいかわかりませんが、「お盆のお墓参り45.6%」を含めたお墓参り関連は「花見47.4%」よりも年中行事としては認識が低いという残念な結果です。できれば当会として、会員全体で「お墓参りの日**25.3%**」を何とか「花見47.4%」クラスの年中行事にするべく、お墓参りの啓発活動を行いましょう。



出典:博報堂生活総研「生活定点」調査 カテゴリ「02:暮らし向き」より





第10回定時総会 in 静岡

2019年6月21日(金) ホテルアソシア静岡(静岡県静岡市)

総会テーマ:「継続と革新」新しい時代のはじまり、残すもの・変えるもの…!



総会



祝賀会



トークセッション



実行委員



令和の時代を明るく元気に生き抜くために

過去を振り返り教訓を見出すことは賢明なことです。しかし過去に縛られることは賢明なことではありません。未来に思いをせ備えることは賢明なことです。しかし未来を恐れることは賢明なこととは言えません。「伝統」は継続しつつも、過去の「悪習」は勇氣をもって断ち切り、「革新」的ではあっても「突飛」には走らず、伝統と革新を融合させることで、不確かな時代に挑んで参りましょう。時代と人々の意識の変化に伴い変えていくべきものと、変化がどうあっても変えてはならないものがあります。お墓文化はその最たるものです。石材業界に携わる一人ひとりが、自身の経験を通じた自分の言葉で、「お墓参り」という習慣の根ざした暮らしの豊かさ、石という素材の持つ魅力と多様性と可能性を発信して参りましょう。末筆ながら、今回の定時総会開催の労をおとりいただいた加藤東海地区長並びに水野担当副会長、そして力強いお力添えをいただいた東海地区会員のみなさまに深く感謝申し上げます。



会長
射場一之

「継続と革新」残したいもの、変えていきたいことみなさんの心に浮かびましたか？

静岡開催ということで、どれだけの会員に参加いただけるか心配しましたが、予定を大幅に上回る参加者数となりました。新たな令和の時代を迎えた今、残したいもの、変えていきたいことを考えようと「継続と革新」というテーマにしました。第一部は森下瑞堂氏の基調講演、第二部は森下瑞堂氏×嘉門タツオ氏×射場会長三者でのトークセッション、そして総会。祝賀会では大抽選会、嘉門タツオライブ、翌日のエクスカーションが一番大きな家康の墓のある久能山東照宮、世界遺産三保の松原見学と盛況のうち二日間を終えることが出来ました。ほぼ一年に亘り東海地区役員と事務局で毎月打合せし、準備をすすめてきたその結果と全員の協力のお陰と感謝しています。祝賀会の途中で吉田愛知県支部長が、「来年度は愛知で地区大会！」と宣言し、言っちゃった！と慌てましたが、当初から予定していたことですので、新たなメンバーを加え、また打合せできることを楽しみにしています。総会出席のため、静岡へお越しくくださりありがとうございます。この場を借りて御礼申し上げます。



実行委員長
加藤敏章

定款 第6条、第7条変更

第6条 本会の会員は、次の(2種→)3種とする
追記:(3)賛助会員 本会の目的に賛同し、本会の事業に参加・協力する法人および個人。
第7条 4(会員→)正会員
追記:5 特別会員ならびに賛助会員は本部に所属する。「賛助会員」を追記承認されました。詳細はホームページから定款をご確認ください。

事務局より

第1号議案 2018年度の事業及び決算
第2号議案 定款変更
第3号議案 2019年度の事業計画及び予算、組織図
全ての議案について承認されてことをご報告します。なお、総会資料配布後に福島県支部長交代があり、資料差し替えとなります。このたび同封いたしますので総会資料と一緒に保管してください。

史上初! 六部会サミット開催

2019年6月21日(金) 静岡商工会議所(静岡県静岡市) 参加者35名

第1部で部会はどんな活動をしているのか、各部長が語りました。伝え方はさまざまでしたが、それぞれ魅力的で他の部会にも参加したいと思わせるものでした。第2部では福川部会担当副会長のファシリテーションで、業界がどうあるべきか?石産協はどうあるべきか?をグループディスカッションしました。結果、業界の透明性を上げ、消費者に信頼してもらう石材業であるべきとの意見にまとまりました。現在、当会で推進している公正競争規約にも通じる部分ですが、メーカー側でまとめられる内容にし、販売店はそれを使っていくのが良いとの意見もでした。また、当会は石文化や石の良さを広めるための広報活動を行い、支部の活性化もしていくべきとの意見もありました。各部会の視点でさまざまな意見が集まり、盛り上がった六部会サミットでした。



採石・原石部会

部会長
鶴田康範



石材産業の原点ともいべき石材採掘を柱とする会員(会社)の集まりです。これまで、自社の原石を売るために、当会にどんなメリットがあるのか?に重きをおいてきましたが、これからは、花崗岩とは何ぞや、あるいは各産地にどんな特徴があるのか、といった情報を発信して国産石材の販路開拓に繋がるサポートをする役割を受け持ちます。その視点をクローズアップした研修が、国産銘石アドバイザー研修で、今年度も2回(10月:福島と年明け:愛媛)を実施します。

加工部会

部会長
大川弘展



これまでに11回の加工講習会を継続開催しています。石材加工を体験・見学することで、参加者の知識と技術レベルを向上させ、現場での対応力を養い日々の仕事に役立てることを目的としています。今年度は、第12回を10月新潟県で開催予定です。ノミや両刃、びしゃんなど伝統的な工具を使用し、初級、中級、熟練者向けの上級にコースを設定します。第13回は、初心者を対象に現場彫り加工を2020年2月開催茨城県にて予定しています。見学だけのご参加も可能です。気持ちのいい汗を共にかきながら、石と対話してみませんか?

建築環境部会

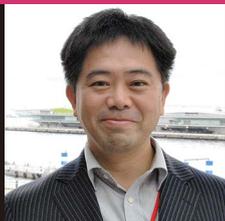
部会長
棚瀬健教



当部会では、会員の維持及び増加を目的として年4回の部会を開催し、会員間での情報交換や懇親会を実施しています。例年までは東京での部会開催でしたが、昨年より大阪・名古屋・福岡など主要都市でも開催し、当該地方の会員にも参加しやすくしました。また、近況報告と親睦会だけに終わらぬ様、本年からは部会開催に合わせて1時間程度の勉強会も実施しています。もともと当会は墓石業者が多いため、今年是他部会と連携した行事を開催する予定です。

墓石部会

部会長
佐野雅基



墓石部会とは、当会員の中でお墓の小売をする店の集まりです。お墓を販売するためのさまざまな知識や技術を得られる場であり、石材店同士の情報交換ができる場であるように部会を開催しています。毎回墓石販売に関するテーマを決めて、知識を集める事前アンケート、知識を得る講演会、情報共有するグループディスカッションを行っています。また、墓石の販売に役立つ事業を企画、実行しています。

輸入卸商部会

部会長
吉川信貴



基本的には部会員内の情報交換や交流に比重を置いて会合を中心に活動しており、その中でも最近では勉強会の開催や地方での開催を多く行い参加部員の拡大に努めています。その他毎年行っている日中交流会は、前後に丁場・工場見学や観光を盛り込み、部会員以外の会員にも興味を持って参加していただけるよう、今年も企画中です。みなさまのご参加をお待ちしています。

関連部会

部会長
大塚俊明



夢は「大運動会を開催したい。」それは以前のような「お客さまと業者」という関係ではなく「業界の良きパートナー」という関係を目指しているからです。セールスよりも、「お役に立てることは何か」「業界を盛り上げるには何ができるか」といった視点で活動しています。中でも「ストーンアシスト」はおかげさまで人気の展示会となり、毎年工夫を凝らしています。また大きな組織で採られている非経営者も多い為、ビジネスパーソンから発信する情報も価値としてご提供できると考えています。



かわもと まさよし
川本雅由さん

東京都
(有)川本商店

**想いをつなぎ、
わたす**

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

有限会社 川本商店は、初代 市蔵社長が神仏具を扱う商いを始めました。その後、二代目 正社長がお墓周りの商品の製造、卸を広げ、現在三代目 恭央社長が終活café、お寺の寺業サポート事業まで幅がひろがりました。先代の方々が行ってきたことは私にとって偉大であり、憧れです。また、先代の方と共に精進された、社員のみならず大きな尊敬を持っています。私の夢は、今までの先代、共に精進された社員の方々の想いを胸に、自分の代、そして、次の時代に繋げていくことです。しかし、まだまだ未熟な私は何も成せずにはいます。今は、社長を含め、先輩方に迷惑をお掛けしてばかりです。しかし、川本商店の川本雅由は私しかいません。そんな私に出来る事を見つけ、私なりのやり方で進んでいきます。最後に、このようなお話をする機会をいただき、誠にありがとうございます。



たちばな ちなつ
橘千夏さん

東京都
(株)WITHART

**多様化する
「供養」
わたしの役割**

身体の不調には医者がいる。それと同様に、身内や親しい人に不幸があった場合に心の傷を相談できる、いわば葬儀後の病院のような存在でありたい。これが今の私の夢です。私は手元供養専門業者として、ごく少量のお骨をジュエリーにするご供養の形をご提案しています。価値観が多様化する中「供養」に対する考え方も十人十色の時代。最近では手元供養を通して大切な方(ペットも増えています)との絆を感じ、癒やしや生きる力に繋がりたいと考える方が多いようです。お客さまとのお話から感じる「前を向いて頑張りたい」との強い思い。この思いをその方に最適な方法で形にして差し上げることが大事だと思います。今後、より多くの方に手元供養のことを知っていただき気軽にご相談いただける存在になれるよう精進して参ります！

和歌山県支部設立報告

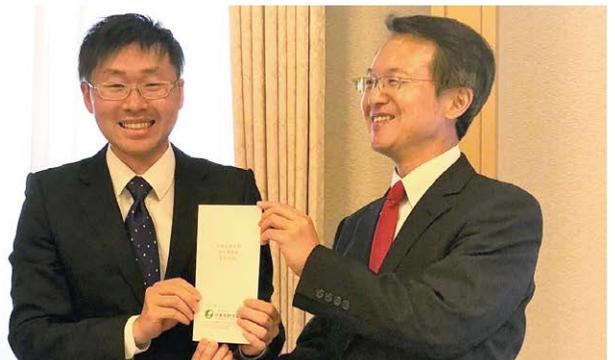
2019年5月10日(金) ホテルアバローム紀ノ国(和歌山県和歌山市)



和歌山県は、ひかえめながらも石橋を叩いて渡る様に一步一步踏みしめて歩んで行くような風土です。悪くいえば保守的で活動を広報する事は苦手です。支部設立をキッカケとして、和歌山という地域で手を取り、着実に歩んできた先祖供養に対するひたむきな姿勢や想いをこれからの未来に発信していくことで伝えていければと考えております。また全国の会員のみならずのお力添えをいただき、活動に邁進していきたいと思っております。[支部長 西岡孝織]

支部という組織ができることで、意見が反映され、支部内での情報共有が進むのではないかと思います。若いメンバーにとっても研修の場など門戸が開かれ、今までの個人でのかわりだけでなく、大いにメリットを感じていただけることを確信しています。支部設立が目的ではなく、一人ひとりが支部という組織を自分たちのためにどのように生かしていくかが大事だと思います。若いメンバーが多く、意欲と熱意のある方ばかりです。まだまだ一から作り上げていく過程の中ですが、近畿2府4県が足並みをそろえて歩んでいけることでより一層、地区内の結束も強まるのではないかと思います。

[近畿地区長 大石文彦]



今年も地区全体会議が目白押し!

会員メリットは? そんなことを耳にします。各地区では、知識向上や会員同士の交流を目的とし、特色を生かした地区全体会議を開催しています。まずは参加することから始めませんか。きっと、多くの情報がそこにはあります。(詳細は次号の石産協通信に同封予定)

北関東・信越&南関東地区全体会議 in 水戸

2019年11月1日(金)~2日(土)
ホテル・ザ・ウエストヒルズ水戸

朗読劇「アリンコのお墓」地区支部長で劇団を結成し、「お墓って、本当に必要?」10代の肯定派・反対派の考えを演じる初の試み。朗読コンサート、お墓デザイン画コンテスト結果発表などを予定しています。

中国・四国地区全体会議 in 広島

2019年11月21日(木)~22日(金)
ホテルニューヒロデン

昨年、記録的豪雨を経験した広島で、土砂災害から学ぶ『転ばぬ先の智慧』をテーマに、災害ボランティアなどを考えます。エクスカーションでは、世界遺産宮島などを企画中です。

九州・沖縄地区全体会議 in 鹿児島

2019年11月27日(水)~28日(木)
鹿児島ピースインニュー福丸

講師に天台宗大雄山南泉院宮下亮善住職をお迎えし、鹿児島の廃仏毀釈をご講演いただきます。翌日は石橋記念公園へ。県民に親しまれる文化財として復元移設工事された石橋を視察します。

1ishiku 石工男子 49Dc

道具紹介

石割に“矢”
使用される



打ち込むほどに楔により矢穴が開いていく力がかかり、それを直線状に並べることで、期待する方向への石割を可能にします。

こちらの矢は“力がゆっくり伝達する”タイプのもので、作業は簡単ですが石目の影響を受けやすく、失敗すると思わぬ方向へ割れていくこともあります。他のタイプの矢には、作業は難しいですが力の伝達速度が速く、比較的石目の影響を受けにくいものもあります。



石屋ならではのLINEスタンプ

他にも“使える”LINEスタンプが計40種!



公正競争規約推進委員会より

Q 公正競争規約の目的は?
A ワンにまわし、他は利益を確保し、消費者に提供される価値を高めることです。

Q 自分達の言を聴くことになるのでは?
A 他も一歩は、必要範囲のルールです。

Q 公正競争規約を遵守しない理由は何?
A 業種に、業種に合わせた材料や設備、技術、ノウハウを蓄積してきており、そのノウハウを他者に提供することによって、業種全体の競争力を低下させることになり、最終的に消費者の利益を損なうことにつながります。

Q 誰にメリットがあるの?
A 消費者が安心して利用できる環境を整えることにより、業種全体の競争力を向上させることにつながります。

Q 最終目標は?
A 消費者が安心して利用できる環境を整えることです。

安心 信頼 納得
新しくなる
まだまだ、
石材業界は

墓石公正取引協議会設立準備会

墓石公正取引協議会設立準備会では新パンフレットを作成し配布中です。6/8~9あじストーンフェアにて出展・説明会を開催し、6/21石産協6部会サミットでも墓石の公正取引について、テーブルディスカッションを行うなど、参加者に理解を深めていただきました。今後も説明会開催など、ご案内しますので、ぜひご参加ください。
[公正競争規約推進委員長 白木秀典]

群馬県	
新入会員紹介 会員数: 1,174名 (2019.5.16現在)	石工園 会員代表: 中澤信幸 設立: 平成5年 業種: 加工・墓石・建築
千葉県	新潟県
㈱花道 会員代表: 木下英之 設立: 平成30年4月 業種: 墓石	㈲有坂石材 会員代表: 有坂和哉 設立: 昭和23年4月 業種: 加工・墓石・建築
新潟県	愛知県
上田石材 会員代表: 上田昭弘 設立: 昭和10年4月 業種: 加工・墓石	㈲杉本石材店 会員代表: 杉本修一 設立: 大正4年4月 業種: 加工・墓石
滋賀県	滋賀県
ストーンメゾン真 会員代表: 石井真澄 設立: 平成14年5月 業種: 墓石	㈱田中石材 会員代表: 田中光仁 設立: 昭和元年 業種: 墓石
京都府	奈良県
(一社) 京都西山霊園 会員代表: 中川壯一 設立: 昭和42年6月 業種: 墓石・関連	㈱石幸 会員代表: 江川 修 設立: 明治44年 業種: 加工・墓石
奈良県	兵庫県
五條石庄伏見石材店 会員代表: 谷 貴志 設立: 平成20年1月 業種: 墓石	合同会社空世宇 会員代表: 田中貴章 設立: 平成29年8月 業種: 墓石
香川県	長崎県
㈱まるくに石工房 会員代表: 額田雄一 設立: 平成21年4月 業種: 墓石	門畑石塔店 会員代表: 門畑正志 設立: 昭和33年4月 業種: 加工・墓石

今年も1級合格だ!!

同封のDMを
ご覧ください!

「1級は難しいから無理」「勉強する時間がないから…」昨年
ジャパンストーンショーにご来場いただいた方々からお聞き
した、2級取得の方が1級を受けない理由。ならば、今年も
やりましょう! 1級合格のための受験対策セミナーを!!
2020年1月22日(水)に行われる第16回お墓ディレクター検
定に合わせ、2級取得者を対象とした、1級受験者対策セミ
ナーを行います。加工技術の解説と、合格のための勉強ポイ
ントなどを伝授します。一人の勉強ではなかなかつかめな
い、勉強のポイントや受験のコツを押さえて1級合格を目指
しましょう! [お墓ディレクター委員長 小野純子]

お墓ディレクター検定1級受験者対策セミナー

【東京会場】(メモリアルストーンショー内セミナー)

8/21(水)14:45~16:40
東京ビックサイト東館

セミナー受付サイト
<http://ifcx.jp/seminar/>

【大阪会場】

11/14(水)14:00~16:00
CIVI研修センター新大阪東 E303

【参加費】

3,000円(※過去検定問題集2019付)

最新
版の
過去
問題
集



メモリアルストーンショー 2019 ENDEX2019 同時開催

2019年8月20日(火)~22日(木)
東京ビックサイト西ホール

エンディング産業展2019招待券と当会企画セミナーのご紹介
を同封します。当会企画セミナーでは、部会委員会でも日ごろ
活躍している方々を講師に、バラエティに富んだ内容を開催し
ます。従業員の研修などに
も活用し、お誘いあわせの
上、ぜひご来場ください。
墓石業界だけでなく、エン
ディング産業界のトレンド
を抑え、自社事業に活かし
てください。

セミナー申し込みはWebから▶
<http://ifcx.jp/seminar/>

※事前登録制です
が席には限りがあり
ますので早めにお
申し込みください。

セミナー申込み
QRコード



次期会長 立候補者募集

募集期間:
2019年7月3日(水)~
31日(水)

2020年度役員改選にあたり、役員候補者管理委員会が
発足されました。
有資格者には、募集要項をお
送りし、会長立候補者を募集
中です。
また、各理事の推薦は10月か
ら開始します。

■役員候補者管理委員会

委員長 岡島義孝(滋賀県)
副委員長 熊野俊也(東京都)
副委員長 寺尾晴邦(高知県)
委員 赤川 勉(北海道)
委員 金山利行(島根県)

事業案内 7月~9月

ホームページにカレンダーが掲載されています。

▶ 8月6日(火)・東京都(神田)

第1回 常任理事会

▶ 9月26日(金)・東京都(神田)

第4回 正副会長会議

部会・委員会活動 7月~9月

▶ 7月18日(木)・東京都(神田)

墓石部会/お墓ディレクター委員会

▶ 7月30日(火)・大阪市

公正競争規約推進委員会

▶ 7月30日(火)・神戸市

広報委員会

▶ 8月7日(水)・東京都(神田)

採石原石加工部会/お墓ディレクター委員会

▶ 8月9日(金)・仙台市

建築環境部会

▶ 8月20日(火)・東京都(新橋)

顧客満足推進委員会

▶ 8月22日(木)・東京都(ビッグサイト)

輸入卸商部会

▶ 8月20日(火)~22日(木)・東京都(ビッグサイト)

エンディング産業展・
メモリアルストーンショー

石産協HP(会員ページ)
ログインID: groupjapan
パスワード: zBReEU

石産協通信は
webでも
閲覧できます。



お墓100年プロジェクト フォトコン石産協賞決定

今年例年の4倍も応募があり、選考に迷う写真ばかり
でしたが、当会ではこのプロジェクトに協賛し、石産
協賞を決定しました。顧客満足推進委員会で作成して
いるお礼はがきなどでも使用させていただいています。



建築石材 アドバイザー試験 建築石材シニア アドバイザー試験

2019年10月5日(土)
東京・大垣・大阪

全国建築石材工業会主催の
検定試験は、業務提携をして
いるため、当会員にも受験資
格があります。ぜひ、チャレ
ンジを!

詳細ご希望の方は受験要項
を請求してください。

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

編集者: 広報委員 佐々木将一