

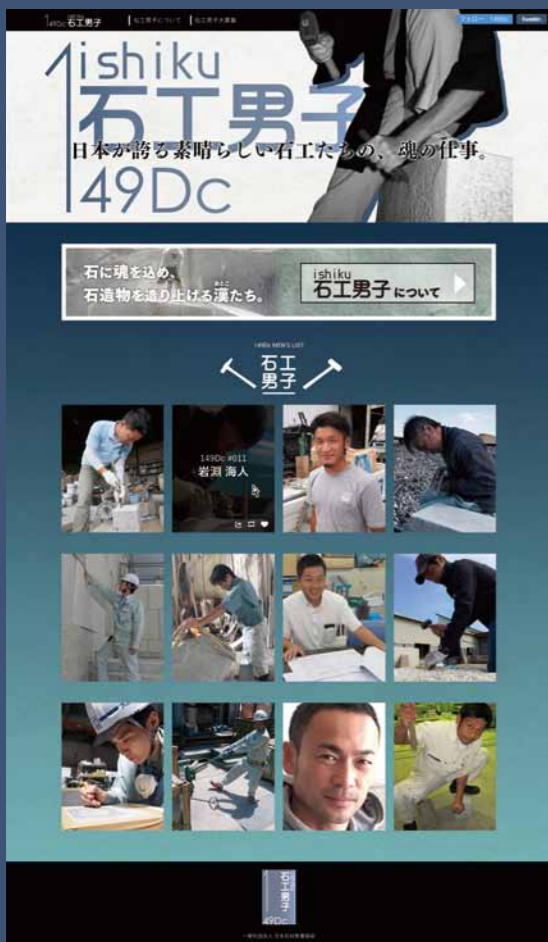
ishiku 石工男子 49Dc

日本が誇る
素晴らしい石工たちの、
魂の仕事。

ishiku
石工男子
49Dc

tumblr.

tumblrページ【石工男子(149dc)】
http://149dc.tumblr.com/



石工男子のカタログページであるtumblrページを、かっ
こよく、見やすくリニューアルいたしました。これまで
よりも、所属会社などの情報もわかりやすくなりました。
既に多方面にプレスリリースを開始しております！そし
てまだまだ石工男子募集中です。このチャンスに是非あ
なたのエントリーをお待ちしております！

石工男子エントリーに関するお問い合わせ
office@japan-stone.org

掲載広告募集中!

若手石材人マガジンは主に次代の業界を担う全国各地青年部・団体を対象に発行しています。紙面内に
広告掲載を希望される方は、日本石材産業協会事務局 (TEL.03-3251-7671)までお問い合わせください。

編集メモ

待望の!?! 若手石材人マガジン第2号発行しました! 何かと厳しい話題の多い業界で
すが、全国各地にはチャレンジ精神旺盛な若手石材人はたくさんいる! 今号にて登
場いただいた神永さんもその一人。「まずは、やってみる!」。この前向きな行動の積み
重ねが結果に繋がってくるのでしょうか。来る6月10日の全国石材青年部長・役員サミ
ットで講演いただく谷本さんもチャレンジ大好き石材人! ぜひ、サミット・講演会にご参
加ください! ▶お問い合わせ:office@japan-stone.org(次世代共育委員会・山口)



次世代共育委員長
山口康二

昭和48年10月3日生(てんびん座
/A型)。スーパーの鮮魚部で4年
間働いた経験を持つ。好きな食
物は魚系とビール。好きなテレビ
番組は情熱大陸。カラオケが大好
きです!

若手石材人 MAGAZINE 2016.5 vol.2

企画・編集・発行:次世代共育委員会

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
〒101-0046
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/

Information 最新告知

集え若手石材人! いざ庵治産地・高松へ! 「全国石材青年部長・役員サミット」 6月10日(金)開催決定!

各地青年部情報交換会 +
業界最年少「現代の名工」・技能グランプリ優勝者:谷本雅一氏による講演会
「挑戦なくして成長なし! ~技能の向上・自身の成長がお客様の信頼へ~」を企画

参加無料!

全国石材青年部長
ならびに
役員の方々に
ぜひぜひご参加
くださいっ!



谷本雅一氏

㈱谷本石材(三重県名張市)代表
取締役。1級技能士(石材加工・石
張り・石積み)。平成26年に業界
最年少で「現代の名工」受章。高
校卒業後、岡崎産地(㈱大塚石材
本店)で4年間石工修業。1997年
の第35回技能五輪全国大会石工
職種、第14回兵庫技能グラン
プリ(熟練石工の部)、第2回全国石
材技能選手権で第1位を獲得。技
能グランプリ石工職種では第25
回~27回大会まで銀賞、昨年の
第28回大会で第1位に輝いた。
現在、石工技術を活かした墓石製
作・販売・施工を行ないながら灯
籠の製作・販売、さらに彫刻づく
りなど、石に関する幅広い仕事を
展開している。

日時	2016年6月10日(金)16時~18時 16時~17時 各地青年部情報交換会 17時~18時 谷本雅一氏による講演会	※庵治ストーンフェア 青年部交流会の前 に開催します
場所	香川県高松市・ホテルマリンパレスさぬぎ	
対象者	石材青年部の部長(会長)ならびに役員の方々に	

参加希望等の
問い合わせ先 日本石材産業協会事務局 電話:03-3251-7671
「全国石材青年部長・役員サミット」担当者:山口康二(やまぐちやすじ) 携帯:090-7954-6372

各地青年部における取り組み・情報を共有すると共に、全国各地の石材青年部とのネットワークを構築できる絶好の機
会! 今回は“これからの石屋像”を探るべく、業界最年少で「現代の名工」に選ばれ、昨年の技能グランプリ石工職種で見事
金賞に輝いた谷本雅一さん(39)を講師としてお招きし、その生き方や自身の技術を活かすことで顧客満足度を高めてい
る様々な取り組みなどについて講演いただきます。石屋という仕事へのやりがい・モチベーションが高まること間違いな
し! ぜひぜひ多くのご参加をよろしくお願いします。

※この企画は、日本石材産業協会の会員でなくても参加できるものであり、一人でも多くの皆さまにご参加いただきたく思っております。

各地より約50名参加!

石産協・次世代共育委員会企画 「全国青年石材人研修・交流事業 in 茨城」



昨年10月31日～11月3日までの四日間、茨城県の笠間芸術の森公園イベント広場において「いばらきストーンフェスティバル2015」(茨城県石材業(協)連合会主催)が開催されました。この期間中の11月2日17時30分から、会場近くの「そば処 のざわ」において日本石材産業協会・次世代共育委員会企画の「全国青年石材人研修・交流事業in茨城」を行ないました。

同企画には各地より約50名の石材人が参加。第一部においてオンラインショップ「夢石」を通して毎月石製品300梱包を販売している(有)神永石材(茨城県北茨城市)神永大輔社長より、その手法や石製品販売の可能性について講演いただきました。実践に基づいた講演内容は、参加された石材人にとって大きな学びと刺激を得られると共に、未来への希望を感じさせる機会になったのではないかと思います。講演後の懇親会においても神永さんに積極的に話かけられている方も多く、「早速取り組んでみます!」といった参加者も見られ、有意義な時間となりました。

まずは、やってみる!

楽天をはじめいくつかのインターネットサイトを通じて、いろいろな石アイテムを開発・販売しています。会社で、いつもスタッフに言っているのは、とりあえずやってみる、ということ。販売して売れなかったらやめればいい話で、新商品でも何でもやってみる!ということを大事にしています。

実際にやってみて、失敗して、修正して、また、やってみて、失敗と(笑)、かなり失敗は多いわけですが、失敗して経験を積むことによって新しい商品が開発されていく。インターネットだとお客様と接点がもてますので、お客様から「こんな商品がいいんじゃないか?」といった意見ももらえます。また、クレームについて心配される方もいるかもしれませんが、そういった時こそ改善点がわかるチャンスにもなります。

実際に石製品は売れるか売れないかと言うと、売れると思います。なぜかと言うと、一般の方で石の商品をインターネットで買ったという方が、日本全国でまだ1%もいないのではないのでしょうか。99%以上のお客様が潜在的にいると

毎月300梱包の販売実践者が語る
ネットを活用した石製品販売の可能性



講師
神永大輔 氏

(有)神永石材(茨城県北茨城市)代表取締役。岡崎産地の磯貝彫刻にて石工修業し、帰郷後、2004年よりインターネットでの石製品販売に取り組む。現在、オンラインショップ「夢石」にて1700もの石アイテムを掲載。自社工場にて加工した石製品も数多く販売しており、毎月継続的に300梱包もの石製品を販売し続けている。



オンラインショップ「夢石」のトップ画面

ということなので、一社だけで販売していても市場の中ではとても小さな動きにしかありません。石材業界の方がどんどん販売していけば、もっともっと売上はあがってくると思います。

「そもそも、お客様は 石製品のことを知らない」

私は岡崎産地の磯貝彫刻さんで修業、1998年に戻りまして、2004年に会社の代表になり、その時からインターネットで石製品の販売をはじめました。最初に売り始めたのが東石です。当時、ウチの会社のスタッフは大反対でした。そんなの売れない、東石なんて使う人はいないよと。ただ、実際に東石を買おうとする大工さんとかからすると、売っているところがない。買うところが無いから使わなくなってしまう。東石は今やウチの販売軸のひとつで、年間1000個以上販売しています。買う人は大工さんもいれば一般の方もいます。

沓脱ぎ石なども「こんなに大きいものは売れないのではないかと」思っている、実際にお客様の目に届くことによって問い合わせが来て、「運賃はいくらくらいになるの?」という話にもなることもあります。

石材業界自体でいいますと、お客様がそもそも石製品のことを知らない。一番問題なのは、ネットに何も載っていないので、お客様が探さないようになってしまうこと。そうならないためにも、とにかくどこにも載せてしまっ、調べられるお客様を逃さないようにする。そのためにもインターネットで販売する場合、必ず買い物かごまで用意して金額を出しておくことが大切だと思います。

お墓のホームページなども金額を載せていないことがありますが、金額がないと最初の段階で「いくらくらいかな?」と問い合わせするためのハードルが高くなってしまいます。ですので、売れる・売れないは関係なく、とりあえず載せて、あとはお客様の判断に任せる。

工場を持っている方ですと、少なからず余る石ってあると思います。そういったものに少し手をかけて、まずはインターネットのオークションに出してみる。今やインターネットページも簡単にできますので、まずはそういったところへ出品して、様子を見ながら販売していくのも良いのではないかと思います。

石の端材も売上に!

地域によりますけど、これからはお墓だけでなく新しい商材を開発して、販売していくことも大事になってくるのではないのでしょうか。当社のある北茨城市は人口4万5千人。そういった田舎の者でもここまでできるので、皆さんならもっとできることがあるのではないかと思います。いまは交通の便も良いので、インターネットで当社のことを知り、実際に北茨城の工場へ来てもらえることもあります。

先日も溶岩の端材(少しキズがある)で作った40センチ角の石を1枚1000円でヤフーオークションに載せていました。その石は普通だと処分するものですが、それを見た方がピザ窯をつくる底板に使いたいということで、郡山から買いに来られた。10枚で1万円ですが、それもヤフーオークションに載せたから1万円になったということで、普通に工場置いてあれば誰も買ってくれないですよ。こういった製品を現場仕事のない雨の日で作っておき、それが販売に繋がっていくことで経営的にも楽になってくる面もあります。

繰り返しになりますが、こんなもの売れるだろうかと思うものでも、売っているところがない。他に選択肢が少ないから買ってもらえる可能性もあるはず。何事も「とりあえずやってみる!」ということで、ぜひ一人でも多くの方が石製品をネット上に出品していただき、皆さんで石材業界を盛り上げていければと思います。

(講演の内容より抜粋して掲載)