

お墓の本質と石という素材の価値を追求し、社会に価値あるものを提供し続ける

## 鳴本石材(株) 代表取締役社長 鳴本太郎

(本社)岡山県笠岡市

故人を供養することに

最も適している素材は石である

当社の主な営業エリアは、中四国・関西・東海地方を中心とする西日本エリアと、関東や北

陸、九州地方にもお取り引き先様が増えていま  
す。今年は増税後の反動や地域によつては閏年

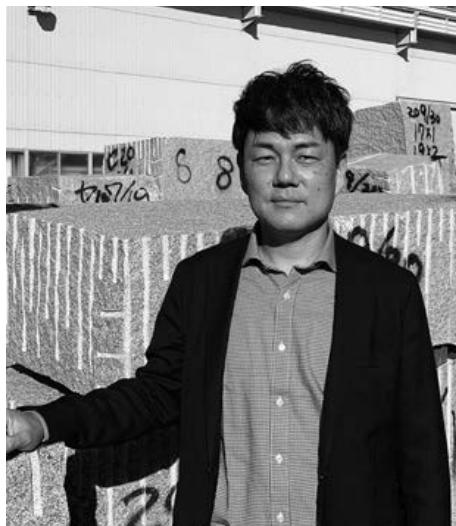
替えやリフォームを頼まれるケースも増えてい  
るようです。

の影響もあり、ある程度の落ち込みは予測して  
おりましたが、やはりコロナの影響で例年より  
厳しい状況です。

一方で、首都圏は少しづつ動き出していると  
見受けられます。当社のお客様でもお盆明けく  
らいから忙しくされていて、お話を聞くと、「コ  
ロナがきっかけとなり、死生観、供養の価値観  
に変化が現れているのではないか」とのことで  
した。もちろん、その石材店様の営業努力の成  
果でもありますが、たとえばコロナ禍で「ご先  
祖様を大切にしよう」とお墓参りに行き、「お  
墓が古くなつたからきれいにしたい」と、建て

大震災の後にも「お墓参りに行く方が増えてい  
る」という話を聞いたことでした。死をより身  
近に感じる大きな出来事が起ると、人生観や  
死生観、供養の価値観がもう一度原点に戻ると  
いうか、本質的な部分を見直す傾向が生まれる  
のではないかなど感じています。

確かにいま、新規の墓石建立が停滞し、業界  
全体が元気のない状態にあるのは間違いないく  
わななか明るい未来を描きにくくなっています。  
従来のお墓以外の選択肢もまだまだ出てくるの  
ではないかと感じていますし、実際に当社のお



鳴本太郎社長

取り引き先様でも樹木葬などを扱われているところは忙しそうで、一方で国内産地を見ると廃業される業者も増えてきています。

しかし、「亡くなつた方を供養する、偲ぶとい

う気持ちは絶対になくならないはずです。そして、そこには石という素材が最も適していると、私は考えています。単なるモノではなく、供養の心を伝えるお墓の価値は普遍的だと思っています。そのことを踏まえ、お墓の本質的な部分と、石という素材の価値を追求し続け、小売店様を通じて、社会に価値あるものを提供し続けるのが当社の役割であると、改めていま強く意識しているところです。

### 人間力を高め、提案力を強化し、 「業績向上パートナー」を目指す

当社はかねてより「価格競争ではなく、価値競争を」をテーマに、お取り引き先様に「価格以外の価値」をしつかりと提供できるように努めています。ただ単にご注文商品を納めるだけではなく、プラスアルファの価値を提供するという姿勢で、お取り引き先様の業績を向上でき

るような存在にならなければなりません。いうなれば、「業績向上パートナー」との位置づけを目指し、それにはさらなる提案力の強化が不可欠です。

来年、創業五十周年を迎える当社の強みは長らく、本社に国内最大級の自社工場を持ち、中国にも自社工場があつて、国内外の採石や加工

産地と太いパイプを持ち、国産材の取扱い量が多く、製品の品質管理に力を入れている、ということでした。つまり「ものづくりにこだわるメーカーである」という立場を最大の強みとして追求してきて、確かにいまでもそれは当社の大きな武器になっています。



北木産地のメーカーとして創業し、来年創業50周年を迎える同社。本社には、国内最大級の工場や展示場（屋内外）を構える。国産材をはじめとする原石ストックも豊富。中国にも自社工場・泉州鳴本石材有限公司（右）を持つ

しかし、同業他社（ライバル各社）の立場で、「（メーカー機能を持つ）鳴本石材どう差別化を図るか」を考えたときに、それを上回る営業力・提案力となるのではないでしょう。もつといえば「人間力」「人材力」ということでしょう。それに対しても、当社がいつまでも「自社工場が強み」といつているだけで、人間力・人材力を研鑽せずにいると、そこには大きな差がでてしまします。

だから、いま当社はその強みを意識的に切り替えているところです。人間力・人材力を高めることで営業力・提案力を強化し、そこからさらに付加価値の高い商品・サービスを

生んで、お取り引き先様へご提供するという姿勢です。

在意義であると考えています。



社内に部門横断型のプロジェクトチームをつくり、社員が自発的、能動的に会社の運営を考える。会社の新たな強みとなる人材力を研鑽していく機会ともなる

もちろん、自社工場で生産する高品質製品も付加価値であるのは間違いない、ましてや人材力の視点においても、最終的に工場や職人たちの存在は大きな安心になります。でも、最初からそれにすぐるのでなく、もっと幅広く、さまざまな角度から当社ならではの価値を深掘りし、お取り引き先様に提案していく。そして、それによってお客様に業績を向上していただく。それができるようになることこそが、当社の存続

**「ナルモト図書館」プロジェクト！**  
「ナルモト図書館」プロジェクト！  
社員の人間力を高めるためのサポートも積極的に行なっています。今年はコロナの影響で集合型研修や社外研修への参加は取り止めていますが、これを機に社内でのサポート制度の整備を進めています。その一つとして今年から始めたのが「書籍購入助成金制度」です。

これは、仕事や業界に役立つ書籍であれば、会社がその購入費を全額負担し、買い取るという制度です。また直接仕事に関係しなくても、教養や自己啓発につながる書籍であれば半額を負担し、それ以外でも私が内容を判断し、必要なものであれば助成しています。

これは「ナルモト図書館」というプロジェクトとして進めていて、ゆくゆくは社内に図書室のようなスペースをつくり、そこに書籍を整理して並べ、社員が自由に借り出して読めるシステムをつくる計画です。読んだ人は専用の社内SNSに本のレビューを書き込み、それをみんなで共有する。自己啓発のためですが、誰がど

んな本を読んでいるのかを知るのって面白いですし、お互いに刺激し合い、楽しみながら人間力を高めようという狙いです。



社内SNSに開設されている「ナルモト図書館」

社員の書籍購入費を助成して読書を促す。会社が全額負担（買い取り）する書籍が集まれば、社内にリアル図書室もつくる予定

案改善制度なども準備しているところです。

## 社員が輝いている会社から 選ばれる商品・サービスが生まれる

人間力が強みの会社をつくるには、社員一人ひとりが生き活きと輝いていなければなりません。私は自分の使命を「いまよりもっといい会社をつくる」と定めていて、では、いい会社とは何かというと、業界でナンバーワンになるとか、そういうことでは決してなく、社員やお客様、仕入先や地域など、会社に関わる人たちの幸せを実現していく会社だと考えています。社員がさまざまな挑戦を通じて成長でき、主体的に働く環境づくりに努めた結果として顧客満足が生まれ、またその結果として地域貢献、社会貢献につながっていきます。

では、どうしたら社員が生き活きと働く会社をつくることができるかという観点から、社内に部門横断型のプロジェクトチームを複数つくり、社員が自主的に、能動的に、会社の運営に携われる仕組みを、少しずつですがつくっています。社員自らが社内外の問題や課題

を見出し、必要に応じて社外からも専門家を招きながら、半年、一年と時間をかけて、そのプロジェクトを運営していくというものです。

たとえば、働き方改革の一環でもありますが、テレワークの導入も視野に入れ、いかに業務を改善し、効率化・生産性を向上させるかというプロジェクトや、製造業はもちろん、すべての業務の基本である5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）に関するプロジェクト、また来年以降

は各部門長を中心とした長期ビジョン・中期経営計画の策定に関するプロジェクトも準備中です。特に来年は創業五十周年という節目でもありますので、周年記念に関するさまざまな事業やプロジェクトを計画しています。

そういう取り組みを通じて、社員の成長が会社の成長となり、お客様に選んでいただける商品やサービスが生まれ、社会に価値を提供できることだと思います。



【写真】同社が運営する「K's LABO」。北木石とその産地・北木島の魅力を広く伝える複合施設で、鰯の骨で出汁をとったうまみたっぷりの「せとうち鰯骨ラーメン」（右）がいま話題沸騰の人気気！



## 北木石の魅力伝える「K's LABO」（北木島）が大人気!!

同社が北木島に開設・運営する「K's LABO（ケーズラボ）」。一般来場者に北木石とその産地・北木島の歴史や文化、魅力を紹介するストーンミュージアムで、石の資料館、カフェ、ミュージアムショップ、石の体験コーナーなどを併設する。特に今年は新型コロナウイルスの影響で地元の小中学校の修学旅行先になるなど、近場の日帰り旅行先としても大いに賑わっている。カフェは各種ドリンクの他、島カレー、海鮮BBQセットなどを提供するが、今年は新たにオリジナル「せとうち鰯骨（たいこつ）ラーメン」をメニューに追加。SNSで話題になるほどの大人気メニューになっている。

・<http://kslabo.info>



## 大注目の新ブランド墓石!「ペルメモリアル」をリリース

少し社内的な話が多くなりましたが、あくまでも当社は商社・メーカーとしてお取り引き先様に有益な商品・サービス・情報を提供することを大前提としています。供養の多様化や簡素化が進み、先行きに不安を抱える小売店様が増えていますが、供養の本質から外れずに、一般消費者がそこに価値を見出していくお墓を追求し、提供し続けることが、当社に課せられた最大の使命だと考えています。

その意味でも欠かせないのが、当社独自の新商品・新サービスの企画開発です。毎年必ず一つは新企画を発表すると決めていて、そのときどきのニーズや社会情勢等を考慮しながら、常に新しいものづくりにチャレンジしています。昨年は小売店様にとって究極の差別化につながる加工仕上げ「レザータッチ」(本誌・今年七月号に関連記事)を発表し、いまも大きな反響をいただいています。

そして今年、満を持してこの十二月に発表し

たのが、新ブランド墓石「ペルメモリアル」です(=次頁広告参照)。十二月八日・九日開催の同社主催「石屋さん応援オンラインセミナー」で発表、詳細は次号)。十二月二十五日に映画も公開される、話題の大ヒット絵本『えんとつ町のペル』(西野亮廣著、幻冬舎、以下=『ペル』)の世界観をコンセプトにしたお墓で、まさに今までにない圧倒的な差別化を可能とするお墓です。

前に述べたとおり、当社は「価値競争」を重視していますから、新商品を企画する際には常に新しい付加価値の追求に重きを置いています。が、これまで概ね「加工の付加価値」「素材の付加価値」「デザインの付加価値」の三つに集約されていました。

つまり「加工の付加価値」とは、「鳴本プレミアム墓石」のようなメイドインジャパンによる品質の高さや安心感、また「レザータッチ」のような特殊な加工仕上げも付加価値になります。また「素材の付加価値」は「日本銘石物語」といった国産材に代表されるものになりますし、「デザインの付加価値」はデザイン性の高さやオリジナリティということになるでしょう。



まるで皮革のような高級感を演出する加工仕上げ「レザータッチ」

しかしこの三つの付加価値は、他社も含め、今まで充分に追求されてきたもので、もちろんこれからも大切な価値基準になりますが、今回の「ペルメモリアル」ではその視点から外れて、まったく違うコンセプトから価値を見直

しました。加工も素材もデザイン

です。

も、いわばお墓のハード面での付加価値ですが、そうではなく、もつとお墓の本質的な部分、供養の心に呼応するようなソフト面での付加価値を追求したのです。その意味で、『プペル』の世界観はまさにお墓との親和性がとても高く、一般消費者のニーズにもマッチするものです。

詳細は絵本や映画をご覧いただ

ければわかりますが、『プペル』の物語は亡くなつたお父さんが主人公である少年・ルビッチの前に姿を変えて現れ、信じるチカラが奇跡を起こす、とても感動的な物語です。自分を愛してくれた人の温もりを感じ、生きるチカラをくれる場所。それこそがお墓そのものではないかと、私は改めて気づかされました。そして、それは誰もが経験でき、共感できるもののは

だから、「プペルメモリアル」のキャラッココピーは「あなたの人生にも、プペルを」としました。お墓は、最愛の人。お墓は、残された人にとつてのプペル——そういう想いを込めています。あくまでも小売店様を通じての販売になりますが、一般消費者へ直接訴求できるようなプロモーションも企画しています。

あなたの人生にも、プペルを。

POUPELLE  
MEMORIAL  
プペルメモリアル

フルムーン  
FULLMOON

NARUMOTO  
鳴本石材株式会社

笠岡営業所/0865-66-3066  
関東営業所/049-236-3451  
関西営業所/078-987-1455

プペルメモリアル 検索

QRコード

正式販売は来年一月になりますので、宜しくお願ひ申し上げます。

### 製販一体でお墓の価値を伝えていきたい

当社はもともと北木産地のメーカーとして創業し、成長させていただいた会社ですから、やはり日本の石、国内産地の存在は大切です。地元・岡山県産の北木石や万成石、大島石（愛媛県）、庵治石（香川県）、天山石（佐賀県）をはじめ、国内各産地の活性化に少しでも貢献できるよう、いままでも国産材の普及に力を入れてきました

し、これからももっとその市場を開拓していくかなければならないと思っています。  
私自身、「製販（製造と販売）一体」という考え方によても共感しています。製造を担う採石業者と加工メーカー、販売を担う小売店様が同じ目線、同じ意識を持つて一体となり取り組んでいけば、必ず明るい未来が切り開けると信じています。当社においても、製造部門の工場と販売部門の営業が今まで以上に一体感を持つ必要性を感じています。業界が一つになつて、お墓、そして石という素材の価値を高め、それを一般消費者に伝えていく努力を続けていくつもりも大切だと考えています。



職人の育成、技術の継承にも力を入れていく

当社もその一員として、社会にとって本当に価値のある商品・サービスの開発・提供を続けていく所存です。世の中のニーズは時代の流れとともに変化していくものです。しかしお墓の本質、供養とは何かということは、絶対に変



人材力を高め、社員一丸となって、お墓の価値を高めていく

えてはならないものです。そのことを見失わず、より一層重視しながら、常に時代の流れ、動きにもアンテナを張り、柔軟に発想していきたいと考えています。

### ◎鳴本石材(株)

本社：岡山県笠岡市茂平2918-23  
TEL：0865-66-1414  
<http://www.narumoto.co.jp/>