

ブランディングを図り新たな付加価値を訴求。小売店と同じ目線と意識で製販一体で取り組む

——御社の国産材取り扱い石種の採石場の現在の状況を教えてください。また工場の稼働状況はいかがでしょうか。

総論で言えば、墓石市場全体が縮小傾向の中、国産材の需要も同様に縮小しており、それに応じて採石場も規模を縮小するなど採掘量も減少傾向にあるところが多いかと思います。

ただ、石種によっては採石業者や弊社のようなメーカーがブランディングを図り、新たな付加価値を訴求することで需要を増やしている事例もあります。

国内工場の稼働状況ですが、おかげさまでフル稼働しております。国産材の国内加工という価値を一般消費者に訴求する目的で展開している「鳴本プレミアム墓石」をスタート以来、徐々に国内加工を選択されるケースが多くなっています。

また、関東エリアでの国産材および国内加工の引き合いも徐々に増えており、工場設備の増設や職人の増員を予定しています。取引先の中には、「国産材は国内加工でしか販売しない」という小売店も増えており、大変ありがとうございます。

——御社の国産材の最近の出荷状況や傾向はいかがでしょうか。また取り扱い石種および人気の石種を教えてください。



大島石や天山石等の国産材の原石が並ぶ光景は圧巻

国産材比率に大きな変動はありません。取扱い石種は、現在国内市場に流通している石種ならほとんど取り扱っていますが、国内加工に限ると大島石（愛媛県）、天山石（佐賀県）、北木石、万成石（岡山県）等、西日本の石が中心となります。中でも大島石は西日本で圧倒的な建立実績、知名度、ブランド力があり、当社でも主力商品です。

——現在または今後の国産材の営業展開および展望を教えてください。

供養の多様化が進み、墓石の建立本数が減少していく中、より付加価値の高い商品が求められていると思います。そう言った意味でも、「国産材」や「国内加工」という付加価値は、小売店様にとっても扱うメリットが大きいと考えます。

中でも西日本の石は、高級国産材という位置付けになろうかと思いますので、メーカーとして情報提供や販売支援に注力し、また小売店様からの意見や要望等もしっかりとフィードバックし、製販一体となって国産材の販売量を増やしていきたいと思います。

——御社の目指す方向性、業界へのご要望などありましたら。

当社はもともと北木産地のメーカーとして創業



広大な敷地の鳴本石材の本社および本社工場の全景

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。国内各産地の活性化に少しでも貢献できるよう、今まで国産材の普及に力を入れてきましたし、これからも更にその市場を開拓していかなければならないと思っています。

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、同じ意識を持って製販一体と

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。

業界が一つになって、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ことが、何よりも大切だと考えています。

当社のその一員として、社会にとって本当に価値ある商品・サービスの開発・提供を続けて参ります。

Narumoto いいヒト いいモノ いいカイシャ

3年ぶり 大展示会 開催予定日
9月/26日(月)~30日(金)



コロナ禍で見送られていました 恒例の大展示会が
3年ぶりに開催決定。
皆様に楽しみと発見のある展示会を企画中!!
乞うご期待!!

※感染状況等の社会的情勢を鑑み、
日程は変動する可能性がございます。

● 問い合わせ先 ●

鳴本石材株式会社 TEL. 0865-66-1414
本社／〒714-0062 岡山県笠岡市茂平2918-23 FAX. 0865-66-3022 URL. <http://narumoto.co.jp/>