

◎社長インタビュー

明るい未来に向かって 果敢に挑戦し続けます

鳴本石材(株) (岡山県笠岡市) 鳴本哲矢社長

—このたびは創業四十周年おめでとうございます。改めてこの四十年の歴史を振り返っていただけますか？

鳴本社長(以下、鳴本) 私の出身地・北木島(岡山県笠岡市)で、昭和四十六年六月に延材専門の加工業者として個人事業を立ち上げたのが当社の始まりです。五十坪ほどの小さな工場を建て、八インチと四十インチの二台の切削機を入れて、主に地元の石材業者の下請けをさせていただきました。

当時の日本は、高度経済成長の真っ只中で、仕事は幾らでもあり、作った先から売れていくといった状況でした。そのような時代の流れに

のって、昭和五十八年一月に鳴本石材(株)として法人登記しました。

そして同年十一月、三十二歳のときに二百坪ほどの第二工場を北木島に建設しましたが、五年ほどですぐに手狭となり、平成元年に現在の茂平工業団地に自動化の工場を造り、大型機械による量産体制を整えました。そして笠岡と姫路、大阪に営業所を開設しました。

—日本経済全体が順風満帆だった時代ですね。

鳴本 しかし、その矢先にバブル経済が崩壊し、失われた二十年が始まりました。

石材業界では、十五年ほど前から安い中国製品が国内に大量に流通し始め、それに伴い価格



鳴本哲矢社長

破壊が起こり、百年以上続く老舗店が倒産や廃業し、日本の石材産地は壊滅的な打撃を受けました。当社も少なからず影響を受けましたが、生産品目の外国材をすべて取り止め、高級国産材に一本化することで、この大不況の荒波を何とか切り抜けることができました。

平成十七年には、お取引先のあらゆるニーズに対応すべく、中国の福建省に独資で「泉州鳴本石材有限公司」を設立し、中国での生産拠点を確立しました。

**中国は過去に経験がないほどの
大変化が起きている**



平成元年に建設した本社工場（茂平工業団地内）

―現在の中国石材産業は、どのような状況ですか？

鳴本 いま中国では、過去に我々が経験したことがないほどの大変化が起きています。

たとえば、急激な経済成長がもたらした製造コストの上昇による石材工場の採算悪化。職人の高齢化や若者の工場離れ、沿岸部の発展を支えてきた出稼ぎ労働者の減少による深刻な労働



平成 17 年には、中国福建省に独資で「泉州鳴本石材有限公司」を設立した

力不足。日本の市場縮小と中国国内の需要増加による日本離れ。国際基準での安全・環境対策による行政からの監督強化など…。その結果、品質の低下もさることながら、生産能力まで低下し、供給そのものが不安視されています。

中国の経営者の中には、値上げによって収益の出せる体制にもう一度戻そうとしている会社もあります。弱小工場は経営が成り立たないの

で辞めるでしょうから、最終的には大きいところが残って、日本向け製品を作っていくのではないのでしょうか。

―製品の価格についてはどうですか？

鳴本 いままで中国が世界に誇ってきた低価格な製造コストという競争力は、もはや力を失いつつあるので、価格は上昇の一端を辿るでしょう。現在は円高ですので、中国側の値上げを少しは吸収できますが、中国国内では、ものによって仕入れ価格は倍になっています。

コストアップの要因としては、まずは人件費。ここ二〜三年で石材工場の給与は三〇〜五〇％増加しています。それと元高ですね。人民元の対ドル為替レートが四年前と比較しても二〇％程アップしています。他にも原石価格や燃料費、物流費なども毎年上がり続けていますし、石材工場に対する新たな税金負担などもコストアップに影響しています。

中国の加工賃は今後もどんどん上がるでしょうから、価格が安定することはないでしょう。価格が下がる要素がありません。中国側は人手不足の問題に対して、自動化を図りコストを下



泉州工場では日本製自動研磨機がフル稼働している

げようとしています。が、そもそも中国国内には、日本が使ってきたような墓石用の自動機械はありません。

現在、自動機械を開発しようと研究が始まっていますが、時間はかかると思います。自動化が成功しても、償却コストが高つくから、結局、価格は上がっていくでしょう。

だからといって、国内産地の復活があるかという点、まだありえないと思います。現状では、まだまだ価格差が大きく、役物加工は太刀打ちできません。何より、日本国内に加工の出来る職人が少なくなってしまう。この十年で空洞化してしまった。もっと言えば、二十年前からです。コストを下げようと頑張っている方もいますが、そこで働いているのは中国人という工場も見受けられます。

「こうした厳しい状況に対して、貴社ではどう対処しているかと考えていますか？」

鳴本 これまで培ってきたもの作り、加工メーカーとしての強みをさらに強化していきたいと思っています。

まず、中国の自社工場「泉州鳴本石材有限公司」は現在、大島石などの高級国産材を中心に、月産約三千切の生産能力を有していますが、今後は更に生産能力を増やしつつ、製造コストの上昇と労働力不足に対応するための機械化、自動化、省力化を強力に推進していきます。

また現地の従業員が、日本企業である当社で働くことに誇りを感じてもらえるように、職場

バラ咲くガーデニング霊園。

だれにでも開かれた、心安らげる場所。

美しいバラのアーチやバラの生垣の香り、公園のような心地よさを感じる噴水の音。すべては訪れる方が、心から安らげるために。バラ咲くガーデニング霊園は、自然の息吹きとあたたかな心にあふれています。ぜひ、ご家族でふれあいの時をお過ごしください。

墓地を作るのではない。公園を作るという考え方。

ガーデニング霊園の

いせや

TEL.042-340-2211
〒183-0053 東京都府中市天神町4-3-10
http://www.iseya.jp





本社工場では、自動研磨機 4 台を 1 人で操作する



役モノ加工は、本社工場でもおこなっている

や労働環境においても中国石材業界のリーディングカンパニーでありたいと思います。

―では日本の本社工場は、どのような役割を担うのでしょうか？

鳴本 やはり、日本のものの作りにもう一度、光を当てたいと思います。

まず一つは、中国との製造コストの差をいかに縮めるか。そのためには、抜本的に製造工程

の見直しをおこない、あらゆる無駄を排除し、徹底した効率化、省力化に取り組み、中国に負けないコスト競争力を身につけたいと考えています。

もう一つは、日本でしか出来ない付加価値の高いものに挑戦します。加工の精度、特殊な技術、製品に対する細かい気遣いなど、一人ひとりが職人としての高いプライドを持ち、お

客様から「さすが国内加工」と言っていただけのような国内工場を目指します。

確実に製造を残すことが使命

―国内加工を復活させるためには、何が必要ですか？

鳴本 シンプルな形の加工コストは、大差がなくなってきました。負けているのは、役物の加工コスト。二十年前と比べて自動機械は安くなり、進歩もしていますので、日本でもう一度、役モノ加工ができるロボットを開発してはどうかと考えています。

国内製造が復活すれば、工場で働く人も増えるので業界は活性化する。人が増えれば、墓石だけでなく様々な商品開発もできる。どんな業界でも製造を諦めたら、その産業は衰退します。ですから、私の会社としては「確実に製造を残すこと」が使命です。四十年間製造卸を続けてきた業者としての使命です。お客様もそうなるように期待してくれていると思います。

私たちメーカーは、クレームを避けて通れない仕事ですから、品質が何より大切です。小売

店様にとって、お施主様から製品の品質に関するクレームがあったとしたら、大変な問題です。信用を得るためのあらゆる努力をしているのに、納品した製品が悪いがために信用を落としたとしたら、メーカーや問屋にとっては大きな責任問題です。そうならないために各社がしのぎを削っているのであって、私がわざわざ独資で中国に工場を設立したのも高い品質を守るためでした。

国内加工を本当に復活させるには、消耗工具から何もかもすべてコスト計算して、中国並みのコストにどう近づけていけるかがカギとなります。それを無視して、高品質だけに特化しても現実的ではないと思います。

まずは消耗工具のコストを計算し、その次に人件費。たとえば当社の本社工場では、自動研磨機四台を一人で操作しています。訓練すれば、そういうことも可能になります。自動研磨機一台に一人では、到底中国には勝てないんです。貴社の主力商品である大島石は、どのような状況ですか？

鳴本 大島石に限らず、国産材というのが改

めて見直されてきていると実感しています。それは日本の墓石市場が縮小し、建立本数が年々減少している中で、小売店様にとっては「販売本数」よりも「販売単価」に重点を置くことが必要不可欠になり、国産材の持つブランド力、安心感、満足感、希少価値などといった「付加価値」で販売単価を上げる努力をされる小売店様が増えてきているのだと思います。

また一般消費者のニーズも、確かに長引く経済不況で低価格志向になっているのは否めませんが、その逆に自分が納得できるものに関してはとことんこだわり抜き、惜しみなく投資をするという方も増えてきていると感じます。

実際当社でも、インターネットや当社のブログ（ナルモト通信）を見て、「大島石の石善について教えてほしい」「北木石でお墓を建てたいが、どこへ行けば買えるのか」といった一般消費者からの問い合わせが最近増えています。

当社の主力商品である大島石も、いままでも東地方での実績はあまりありませんでしたが、「大島石善」のような付加価値があり差別化を図りやすい石は小売店様に好評をいただいてお

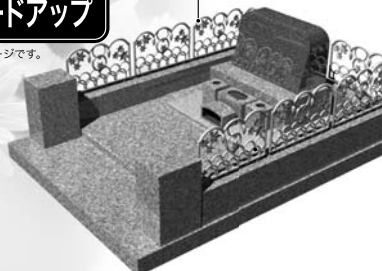
お墓に荘厳な華やぎを!!

新しい付加価値の提案

铸造による外柵・オーナメント・門札(ブロンズ・アルミ铸件)

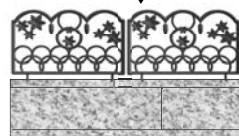
フチ石などに
簡単
セットアップで
グレードアップ

※写真はイメージです。



家紋入ブロンズ製
デザイン外柵





铸造による飾り金具、家紋、銅像、仏像
その他オリジナル品の製作を承ります。

お問い合わせは **日光産業株式会社**
東京都練馬区大泉町5-34-10
TEL **03-5387-9933** FAX **03-5387-9997**
E-mail / nikkoh.pcp@jcom.home.ne.jp

り、「北木石」や「万成石」などの歴史と実績のあるブランド銘石のご用命も増えています。

顧客第一主義と社員の幸せ、 そして地域社会に貢献する

―卸メーカーに対して、様々な役割が求められています。

鳴本 間違いない製品を確実にお届けすることは大前提として、我々に必要とされているのは、価値ある情報と問題解決型の営業力です。つまり、小売店様に有益な情報をタイムリーにお届けし、共に困難を解決すること。当社の営業マンはそれを目指しています。

当社は、日本全国で約三百軒の小売店様とお取引をさせていただいております。そのネットワークを存分に生かし、販売の成功事例や独自の取り組み、営業戦略や人材育成方法など価値ある有益な情報を共有し、「鳴本石材と取引してよかった」と言っていただけのような関係の構築に、いま以上に取り組んでいきます。

また、一般消費者が価値を認めて納得していただける商品開発にも挑戦します。素材や加工

技術、デザインなど消費者ニーズにあった付加価値を追求しブランドを構築することで、小売店様の販売のお役に立ちたいと考えています。―この四十周年を節目として、新たな一歩を踏み出すに当たった決意をお聞かせ下さい。

鳴本 卸メーカーとして製品を作るのも人、それを販売するのも人、安心や情報をお届けする



昨年 12 月 23 日、広島県福山市で盛大に開催された
鳴本石材(株)創業 40 周年記念「感謝の集い」のようす

のも人です。「企業は人なり」という言葉もありますが、それはつまり、どんなに素晴らしい商品や技術があっても、そこに介する人が魅力的でなければ、その価値は半減してしまうということでしょう。あるいは、人が成長してこそ企業の成長がありえるとも言えるでしょう。

ですから、人材は会社の財産であると考え、一人ひとりが夢と希望を持ち、生き活きと仕事に取り組み、人として成長する努力を怠らず、会社、お客様、そして社会のために意欲的に実践する、魅力ある人間集団になりたい。

今後も当社の経営理念である顧客第一主義と社員の幸せ、そして地域社会に貢献する、この三つを実践すべく、社員一同一致団結していきます。未来は現在、現在は過去の歩んできた道です。この四十年の歴史を経て、明るい未来に向かって果敢に挑戦し続けること、そして皆様により一層必要とされる会社になることを目指します。

―本日はお忙しい中、ありがとうございました。

◎鳴本石材(株)

TEL 0865・66・1414