

国産石材応援キャンペーン

複数件のご紹介もOK

ご契約者様・ご紹介者様

庵治石(細間)・万成石限定

採掘元協賛

ダブルプレゼント  
キャンペーン

讃岐の国、庵治・牟礼町で採掘される  
御影石の最高峰

**庵治石**

二重のかすり模様、「高い山々に  
かすみたなびく雲」肌から舞い  
落ちる桜の落びらなどにとえら  
れ、縁起物としても珍重される庵治  
石。数百年の時を経ても変わらな  
い石質と、熟練の名工が引き出す  
深みある光沢は、時を越えて家傳  
の想いを刻んでいく墓石にふさわ  
しいものです。

庵治石のお墓づくりの様子も動画でご紹介

岡山県産 桜御影  
永く愛される桜色の純石

**万成石**

国内で産出される唯一の桜御影万成  
石は、昭和史に名を残す数々の著名人  
の墓石として、また、古くから親しまれ  
る建築物の建材としてさまざまな場所  
に用いられています。万成石の魅力は、日  
本人の愛する花「桜」と「そのものよ  
うな一生懸命で気品あふれる存在感」。  
ご先祖をお祀りするのにもふさわしい墓  
石材です。

万成石が  
わかる動画  
プロモーション

期間：2022年5月1日(日)から12月31日(土)まで  
対象：契約総額70万円(税込)以上のキャンペーン対象石種の墓石  
または外柵のご契約者様・ご紹介者様が対象

**豪華特典**

ご契約者様には 10,000円相当のギフトカタログプレゼント  
[シンプルシリーズ]カタログからお選びの場合、ご契約者様は更に  
5,000円のクオカードプレゼント

ご紹介者様には 5,000円相当のギフトカタログプレゼント  
ご紹介者様のプレゼントもご契約が条件となります。

**第3弾!!**  
アナログから  
WEBまで!

**小売石材店&国内産地応援企画を次々スタート!!**  
「庵治石・万成石限定 ダブルプレゼントキャンペーン」は12月31日まで  
**日本石材センター(株)(本社||東大阪市)**

お施主様やご紹介者様に、  
ギフトカタログをプレゼント

日本石材センター(株)(藤井雅文社長)は、小  
売石材店と国内産地応援企画を次々にスタート  
させている。この五月一日からは「庵治石・万  
成石のご契約者様、ご紹介者様対象 ダブルプ  
レゼントキャンペーン」を開始。庵治石か万成  
石の墓石もしくは外柵で、成約金額が七十万円  
(税込)以上のお施主様と、その紹介者(成約が  
条件)にギフトカタログがプレゼントされるも  
ので、同社へその製品を発注した全国の小売石  
材店が利用可能な企画だ。期間は今年の十二月  
三十一日(土)までの八ヶ月間で、庵治石・万成石  
ともに採掘元が協賛している。

同社本キャンペーン事務局の佐藤さんは、こ

## JSCの お知らせ

### 墓石デザインカタログ『シンプルシリーズⅡ』に、 小区画用「舞台セットバージョン」、バリアフリー・ デザインの「外柵セットバージョン」を追加!!

「お墓を販売しやすくなった」と大好評の墓石デザインカタログ『シンプルシリーズⅡ』に今春新たに「舞台セットバージョン」と「外柵セットバージョン」が加わり、使い勝手がさらに向上しました。

下記QRコードの「資料申し込みフォーム」から、簡単にカタログを請求可能です。必要事項を記載して「送信」ボタンをクリックください!



↑上記QRを読み込むと、  
右の申し込みフォームに→  
つながります!



【左】「舞台セットバージョン」(上)と「外柵セットバージョン」

**資料申し込みフォーム**

必要事項をご記入のうえ、ご希望の資料を請求してください。

info@j-sc.co.jp アカウントを切り替える [🔗](#) 下書きを保存しました

\*必須

メールアドレス\*

メールアドレス

会社名\*

任意を入力

\*必須

メールアドレス\*

メールアドレス

会社名\*

任意を入力



「庵治石・万成石のご契約者様、ご紹介者様対象ダブルプレゼントキャンペーン」のチラシ。裏面が「ご紹介カード」になっている石材店用もある

本誌表4頁(裏表紙)をご覧ください。

お盆や秋のお彼岸商戦に向けても、大いに活用できる企画に仕上がっている(お問い合わせは、

キャンペーン終了までにはまだ半年以上あり、

「キャンペーン専用」の店内掲示用ポスター(A2、前頁上)や案内チラシ(A4、左)を用意しています。また、当社の墓石デザインカタログ『シンプルシリーズ』(上記参照)掲載の商品のなかからご契約されたお施主様には、五千円のクオカードを追加でプレゼントします。お店の話題や評判づくりに、ぜひお役立てください。

う話す。

## 庵治産地の人と技を活かしたい。 個人や小規模工場と石材店のネットワークを構築

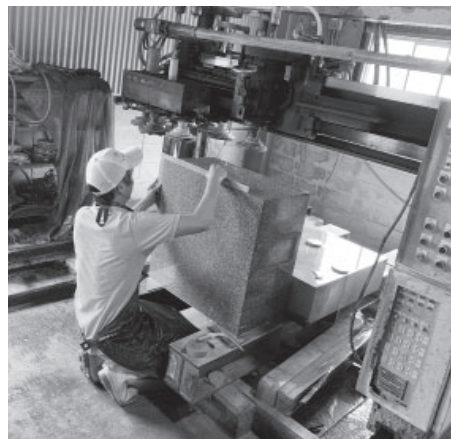
日本石材センターでは、庵治産地の人と技をこれまで以上に活かす取り組みを開始した。墓石加工に携わる産地の加工職人を残し、腕と未来のある人材を育てるためであり、同社の高松ショールームを拠点に、産地内の個人や小規模

工場と全国石材店とのネットワーク構築を図っていく。庵治石や大島石、天山石、万成石等の各採掘元とも協力し、職人たちが墓石加工に腕を振るう機会の創出に挑戦していくのだ。

この取り組みについて、藤井社長は次のように説明する。

「中国産原石の採掘停止が相次ぐなか、インド産原石についても需要の減少に起因する減産調整と、コンテナ物流の混乱によって不安定な供給状態が続いており、原石価格の高騰につながっています。また、中国の生産現場における人手不足や労務コストの上昇、納期の長期化、さらに足元では円安が加わり、以前のような『安くて、早くて、上手』という中国製品の供給体制の維持は難しくなるといえます。

一方、国内産地でも墓石市場の低迷に伴う生産規模の縮小や加工職人の高齢化、後継者不在が深刻になり、加工事業者数は減少しています。弊社はこれまでも、国内の採掘元・加工メー



職人たちが墓石加工に腕を振るう機会の創出に挑戦する

カーと協力して国産墓石の普及に努めて参りましたが、長期化するコロナ禍や高まる国際緊張、物流の混乱など、さまざまな要因で将来的な墓石製品の安定供給に不安がよぎる。いまだからこそ、改めて海外製品プラスワンの選択肢として、色々な角度から国産墓石・国内産地の魅力再発信に取り組みたいと考えています。まずは当社の高松ショールームがある庵治産地のパートナーのお役に立ちたいと思い、ネットワークづくりに着手しました」

このネットワークはすでに実績を上げており、同社が全国各地の取り引き先石材店から依頼を



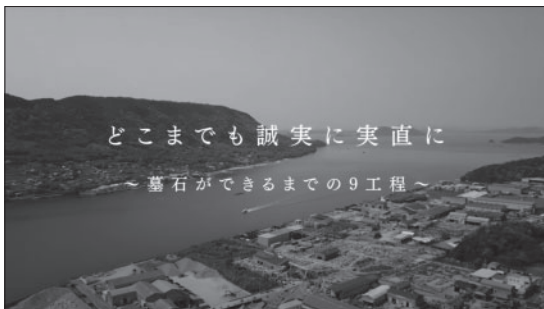
日本石材センター・高松ショールーム



高松ショールームでの Zoom ミーティングのようす



高松ショールームの庵治石コーナー（一部）



日本石材センターのYouTube では、庵治産地における墓石加工のようすを配信中。右のQRコードからも視聴可能



※本記事に関するお問い合わせ先は、本誌表4頁（裏表紙）をご覧ください

なお、同社では庵治産地における墓石加工のようすをユーチューブ動画で配信している。こちらもぜひ、ご覧いただきたい。

受けた墓石の注文を多数、生産して納品している。その内容は三十万円の国産墓石から一千万円を超える庵治石の大型物件（墓石）まで多岐にわたり、早々から実力を発揮している。同ネットワークを具体的に説明すると、納品までのコーディネートは高松ショールームのサービス・商品開発部が担当する。そして同社の担当営業員、採掘元、加工職人でグループを構成し、取り引き先石材店から注文された墓石の生産に取り掛かる。同ショールームを活用し

た加工職人が参加するZoomミーティングなども取り入れ、発注者と受注者が直接意見交換を行ない、よりよい製品をつくっていく。「加工職人さんは石材店様や担当営業員から直接話を聞くことで、注文の背景やお施主様の要望を細かく知ることができます。また『小売店さん目線の色々な提案も伺えるので勉強になる』という意見もありました。逆に石材店様や担当営業員は、採掘元や加工職人さんから採石状況や石取り、加工の兼ね合いなどを直接聞く

ことで、より確かなフィードバックをお施主様に行なうことができます。距離を問わないリアルタイムの連携は、安心感と納得感のある品質の高い国産のお墓づくりにつながっています」高松ショールームの商品・サービス開発部の原田マネージャーはそう話す。同社が小売石材店から高額な国産墓石の注文を受けた場合、以前から各種要望を直接聞き、担当営業員が庵治産地に足を運んで加工メーカーと綿密に打ち合わせをしてきたが、今回のネットワークの構築によりその流れがより明確になり、充実度は増した。大いに活用したいネットワークである。