

石材店様の繁盛を
お手伝い!



当社サービスのご紹介

アナログから
WEBまで!

充実の販促支援で石材店様の商売繁盛を応援!!

日本石材センター(株)(本社 東大阪市)

日本石材センター(株)(藤井雅文社長)では、石材店の商談を支援するカタログやガイドブック、ニュースレター、動画などの販促ツールが充実している(左参照)。新型コロナウイルスの感染拡大によって、お客様との接点が減ってしまったこの二年間は、特にそれらの販促ツールが石材店の有効な営業手段になっており評判だ。

販促ツールの一部を紹介すると、まずアナログ媒体として、次のようなものが挙げられる。国産墓石やデザイン墓石、永代供養塔、寺院墓地の有効活用などを提案するカタログ、お墓づくりやお墓の彫刻ガイドブック、国産材を紹介するポスター、ニュースレター、墓地やお墓のリフォームを紹介するチラシ、のほりなど。

また動画として、国産銘石やその加工方法、お墓づくり、終活などを紹介したものがあり、アナログ媒体を動画に編集したものもある。動画はウェブでの視聴はもちろん、店頭で流すことも可能で「その効果は大きい」と好評だ。

「ニュースレターは郵送だけではなく、店舗でも活用できる内容になっています。墓じまいの相談に来たお客様がニュースレターを見たことにより、お墓のリフォームに至ったという石材店様もおられます。ニュースレターの内容は多岐にわたりますので、『そのうち客』へのコミュニケーション手段としてなど、さまざまな場面でご利用いただけます」

同社の販促ツールを制作する部門の担当者はそう話す。これまでに制作した販促ツールは多数あるが、営業現場の声を反映させ、実情に即した内容とするために、十年ほど前からそのほとんどを社内で作しているという。もちろん、



パートナーズマーケットで、 石材店考案の商品の宣伝・販売を お手伝い !!

石材業を皆で盛り上げるために、石材店様が「集客」や「繁盛」のために考案した商品を許可を得て全国の石材店様に販売中です !!



石材店もスマホで選ばれる時代！ ネット検索対策・宣伝動画を、 格安費用でお手伝い !!

Google マイビジネスを活用した低コストの「ネット検索対策」と、簡単な宣伝動画を組み合わせたサポートサービスを、特別価格でご提供させていただきます。



左のウェブサイトをご覧ください



下の動画を視聴できます



上の動画を視聴できます

企画からデザインまでそのクオリティーは高く、販促ツールとして大いに活用できる出来栄だ。「石材店様の販売や石材店様と寺院様の関係強化を支援する、石材店様のオリジナルカタログや折り込み広告の制作、寺院墓地・霊園、永代供養墓の宣伝パンフレットやチラシの制作なども、ご好評いただいております」(同担当者)

販促ツールは、他社との違いを出すことも必要であることから、同社ではオリジナルの販促ツールの制作支援も積極的に行なっている。自社オリジナルを検討している場合は、同社に相談してもよいであろう。

同社では、メールマガジンによる現地情報の発信やSNSでの情報発信も積極的。「今後も商品の届けはもちろんのこと、他社にはない支援体制と取り組みで、石材店様の商売繁盛をお手伝いしていきます」(同担当者)ということだ。

※本記事に関するお問い合わせ先は、裏表紙をご覧ください

同社のインスタグラムがご覧いただけます



同社のフェイスブックがご覧いただけます





「お墓きわめびとの会」のトップページ <https://ohakakiwame.jp/>

庵治産地にある「お墓きわめびとの会」ショールーム



日本石材センター(株) (藤井雅文社長) の「アナログからWEBまで!」の取り組み第二弾として、今回は同社が運営する「お墓きわめびとの会」と、同社の「バックオフィス」「プロジェクトチーム」について紹介したい。

「お墓きわめびとの会」サイト
総訪問者数は約三十五万人

「お墓きわめびとの会」は、日本の伝統である「お墓文化の継承」を目指して活動する会で、二〇一七年六月にショールーム(香川県高松市)とウェブサイトをオープン。これまでに、お墓参りの啓蒙ポスターの製作や新聞広告、全国主要都市圏における主要駅でのデジタルサイネージCM放映なども行なってきた。

「『お墓きわめびとの会』のウェブサイトにお

第2弾!!
アナログから
WEBまで!

充実の販促支援で石材店様の商売繁盛を応援!!
「お墓きわめびとの会」「バックオフィス」「プロジェクトチーム」が注目

日本石材センター(株)(本社||東大阪市)

「お墓きわめびとの会」2021 年度実績

- ・総訪問者数：約 35 万人
(お盆・お彼岸月 = 6.6 万人)
- ・総 PV (閲覧) 数：約 45.7 万回 PV
(お盆・お彼岸月 = 8.2 万 PV)
- ・成約数：約 100 件
(総送客数：約 3500 件、会員石材店数：100 社)

【石材店様での成約事例紹介 (一部)】

- 北海道：親を亡くしたばかり。雪解けを待つて早めに供養してあげたい。
→ **新規建墓**
- 宮 城：後継の心配があるので、今注目の樹木葬タイプのお墓が欲しい。
→ **樹木葬契約多数**
- 富 山：四十九日までに決めてしまいたい。
→ **新規建墓**
- 石 川：お墓のお引越しをしたい。
→ **移設 + 手直し**
- 福 井：墓地はあるので見積が欲しい。
→ **新規建墓**
- 滋賀・京都・奈良
：後継の心配があるので、永代供養タイプのお墓が欲しい。
→ **永代供養付小型墓石**
- 大 阪：広島県にあるお墓を墓じまいして、自宅近隣に新しくお墓を建てたい。
→ **墓じまい + 建墓**
- 兵 庫：兵庫の墓地を移設したい。
→ **撤去 + 輸送**
- 岡 山：ホームページに載っているものと同じようなかわいい灯籠が欲しい。
→ **高額の灯籠販売に**
- 広 島：予算は少ないけれど今ある山の中のお墓を撤去して、できる限り立派なお墓を建ててあげたい。
→ **墓じまい + 建墓**



お墓と
話そう

お墓きわめびとの会 ご案内

※実質1万円以下！有料会員サービス

ご入会メリット	会員メニュー
<ol style="list-style-type: none"> 1 年会費(5万円以上)のお得なサービス!! <small>*お盆・お彼岸月限定サービス</small> 2 貴店の宣伝・ご成約をサポートする制度があります。 <small>*お盆・お彼岸月限定</small> 3 お店のPRに役立つ各種ツールをご用意しております。 <small>*お盆・お彼岸月限定</small> 	<ol style="list-style-type: none"> 1 会員店様限定4万円割引券の発行 <small>*お盆・お彼岸月限定</small> 2 抽選会で豪華賞品が当たる! <small>*お盆・お彼岸月限定</small> 3 お近くの豪華墓石店として会員店をPR 4 3つの入り口から異様な顧客を紹介 5 消費者へのご説明・PRをサポートする豪華ツールの提供 6 会員店様限定のWEB見学会で個別の墓石を店内

<https://japan-stone-center.jp/ohakakiwame/index.html>

ける昨年度一年間の総訪問者数は約三十五万人、総PV (閲覧) は約四五万七〇〇〇回を記録しました。同サイトでは現在、会員石材店様のご紹介、墓地・永代供養情報などの無料掲載もしており、ご好評いただいております」

同会の担当者はそう話す。会員石材店への送客も行なっており、昨年度は一年間で約百件が成約に至ったという。

サイト内ではショールームに展示されている墓石などの写真掲載や、お墓づくりや終活に役立つ情報も動画で紹介する。また、お墓や終活

などに関するコラムは月に八本が新規に投稿され、サイト内のコンテンツは順次、充実度を増している。SEO対策も進み、サイトの訪問者数も順調に伸びているとのこと。

石材店への送客を強化中!

「当会のサイトにお問い合わせをいただいたお客様が、紹介先の会員石材店様の仕事を気に入ってくださり、さらに別のお客様をご紹介くださり成約に至ったという数珠つなりの話も数例あります。また、お寺様に永代供養を希望

されているお客様をご案内したことで関係が深まり、お寺様から建墓のお客様をご紹介いただいたという事例もあります」

サイトをきっかけとしたお客様の問い合わせや相談も増えており、ネット集客はもはや欠かせないツールといえよう。「今後はお墓掃除やお墓参り代行などを入口にしたアプローチで、石材店様にリフォーム等につながるお仕事を紹介できるようなことも検討していきたい」と担当者。同会への入会は随時募集中。詳細は、左記のURL、もしくはQRコードから。

◎ 本社貿易部

「中国をはじめ、海外の石材製品の調達業務で石材店様をサポートしています。全国の石材店様から日々いただく注文に対し、ご納得いただける商品を納品するため、一つひとつのご注文の細かな要望まで営業員と共有、管理しています」

同社の貿易部は中国語が堪能なメンバーで構成されており、現地の情報にも精通している。「品質・納期・価格はもちろんのこと、お客様の細かなニーズまで工場と共有しながら、生産・出荷管理を行なっています。石材店様が現地を訪問された際に、アテンドでお会いしたことのあるメンバーもたくさんいます」とのこと。

インドやヨーロッパ方面からの商品調達は、英語が堪能なメンバーが担当。現地を訪問し、指導や検品に当たっているという。また、日本産原石やインド、ヨーロッパ、アフリカ産原石の中国工場への販売も担当し、当社の豊富なラインナップを陰で支えている。

◎ 中国廈門事務所・検品部

廈門・崇武・南安に事務所を構え、福建省各地区の石材工場の指導、検品を担当。廈門事務所の庄所長は「10名の社員が在籍し、全員が社歴15年以上です。質、量ともに墓石業界随一の精鋭たちです」と話す。

そして藤井社長はこう話す。

「固定費削減のために、多くの同業他社が検品体制を縮小していますが、当社にその考えはありません。日本到着後の品質管理も大切ですが、現地での品質管理はそれ以上に重要です。厳しい状況が続く日中石材業界において、この先もパートナーシップを維持していくためには、持続可能な取引を行なうことが大切です。日中双方にとって負担の少ないポジションで品質管理を突き詰めていくことが、日本の墓石業界にとっても、また中国の墓石業界にとっても大切なことだと考えています」



組む「プロジェクトチーム」を始動。コロナ禍前は、各営業所の縦軸で地域のさまざまな課題に密着して対応してきたが、このプロジェクトチームの結成により、同社の強みである北海道から九州までの全国各地の情報と知恵が集まり、全社的な営業の課題解決を図っているのだ。



「空き墓所活用商品開発」プロジェクトチームが製作した、樹木葬や集合墓、納骨堂関連商品などを集めたカタログ

「バックオフィス」と「プロジェクトチーム」で、取り引き先石材店を盛り立て、営業の課題を解決

営業など、お客様と直接やり取りをする「フ

ロントオフィス」に注目が集まりやすいが、営業を後方支援する「バックオフィス」の活躍も

企業にとつては重要である。日本石材センター

でも「バックオフィス」の活躍が近年目立つ

ており、具体的には、本社貿易部、中国廈門事

務所・検品部、本社CAD設計部、廈門CAD

設計部、本社企画デザイン部の仕事、取り引

き先石材店を大いに盛り立てている。各業務内容は枠内のとおり。世界中の石を調

達・販売し、墓石等の設計をCADやCGでサポートする。加えて、パンフレットやチラシ等

も製作するのが同社の「バックオフィス」だ。

また、コロナ禍で営業活動がままならなかつ

た一昨年、同社の各営業所の社員が横軸の

チームを組み、石材店営業の課題解決に取り

組む「プロジェクトチ

ーム」を始動。コロナ禍前

は、各営業所の縦軸で地域

のさまざまな課題に密着し

て対応してきたが、このプ

ロジェクトチームの結成に

より、同社の強みである北

海道から九州までの全国各

地の情報と知恵が集まり、

◎ 本社企画デザイン部

「墓石や石材知識の豊富なデザイナー・オペレーターが、カタログやパンフレット、折り込みチラシの製作で石材店様をサポートしています。これまで創り出した販促ツールは、全国の石材店様のご商談シーンで活用いただいております」

セミオーダー化したチラシやパンフレットの提供も行っており、「取引先石材店様から折込チラシや墓地販売用パンフ、墓石カタログなどの製作協力依頼もあります」とのこと。

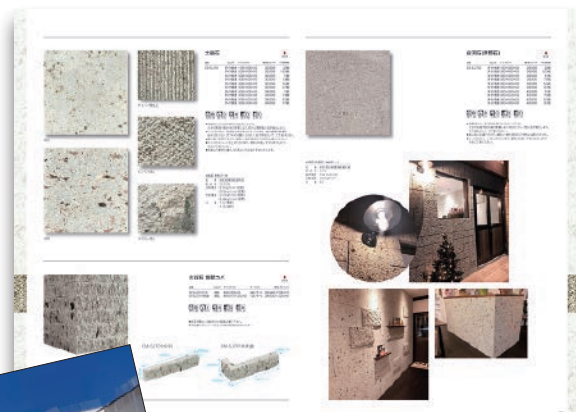
同社企画デザイン部は、全国の石材店の販売・商談を縁の下から応援するツールを製作している。



◎ 本社 CAD 設計部・廈門 CAD 設計部

「本社 10 名、廈門事務所 10 名の合計 20 名と営業所在籍のオペレーターで構成しています。発注図面はもちろんのこと、カラー提案図なども提供しています。経験豊富なオペレーターで構成し、墓石製品だけでなく、建築石材の図面作成にも対応しています」

近年、石材店営業における「要（かなめ）」の一つともいえる設計サポートについて、「レスポンスの良さはもちろん、生産工場が理解しやすい図面や美しい提案図の提供にも力を注いでいます」と、同社の担当者は話す。



「建築・環境石材販売推進」プロジェクトチームでは、石材店が設計事務所や建設会社、工務店などに建築石材商品を提案するカタログを製作

※本記事に関するお問い合わせ先は、裏表紙をご覧ください

そのほかにも様々なプロジェクトが進行しているといい、「バックオフィス」とともに、今後の展開に注目だ。

「コロナ禍以前は、本社に参集して会議や打ち合わせを行なうスタイルが当たり前でしたが、コロナの感染拡大によって非接触でのコミュニケーションや連携を余儀なくされる状態になりました。しかし、逆にこの状態がこれまでなかなか進まなかった、地域をまたいだ横の連携を可能にしてくれましたね」

藤井社長はこう話す。藤井社長自身がプロジェクトチームに直接関わることはないが、横の連携が進んだことで、さまざまな企画やアイデアが生まれたという。また、ZOOM等を利

用した短時間、高頻度のコミュニケーションにより、驚くほどのスピード感で物事が進んでいるようだ。

プロジェクトチームは一つではなく、複数ある点も注目である。例えば、「空き墓所活用商品開発」プロジェクトチームは、樹木葬や集合墓、納骨堂関連商品などを集めたカタログを製作した。各地の石材店が寺院に提案できる営業ツールに仕上がっており、同社と近畿大学との産学連携で共同開発した「お墓まいりを、生命を紡ぐストーリーにかえる」樹木葬商品なども紹介する。

また、「建築・環境石材販売推進」プロジェクトチームでは、石材店が設計事務所や建設会社、工務店などに建築石材商品を提案するカタログを製作した。さまざまな建築石材工事に対応できる内容で、「商談に便利」と好評だ。

WEBまで！
アナログから
第3弾！！

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)

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(細目)・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

二重のかすり模様が、「高い山々に
かすみたなびく雲」「風鳥から舞い
落ちる桜の花びら」などにたとえら
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、時を超えて家族
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を動画でご紹介

岡山県産 桜御影
永く愛される桜色の銘石

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
に残されています。万成石の魅力は、日
本人の愛する花「さくら」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依頼が条件となります。

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)までの八カ月間で、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げられます!



【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ください。

*必須

メールアドレス*

メールアドレス

メールアドレス

社名*

団体を入力

ご担当者様*

団体を入力



「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

う話す。
「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」
キャンペーン終了までにはまだ半年以上あり、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、裏表紙をご覧ください)。

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も開始した。墓石加工に携わる産地の加工職人を残し、腕と未

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、早く、上手』という中国製品の供給体制の維持は難しくなりつつあるといえます。

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



い ※本記事に関するお問い合わせ先は、裏表紙をご覧ください。

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。

第4弾!!
アナログから
WEBまで!

無料進呈中!! 「自然と手を合わせたくなるお墓とは」
奈良・滋賀・京都、石塔文化とお墓の本質を探るガイドブック

日本石材センター(株)(本社 東大阪市)



【右】ガイドブック「一度は見ておきたい重要文化財シリーズ・奈良の旅編」

「石造美術ツアー」の経験を活かし、
ガイドブックを希望者に無料配布!

日本石材センター(株)(藤井雅文社長)は、「石造美術ツアー」を長年にわたって実施してきた経験を活かし、各地の歴史的な石塔・仏塔を学ぶ入り口としてのガイドブックと、古の石工の名品に触れるニュースレターを発行している。いずれも「お墓や石塔の意味や価値とは何かをわかりやすく知っていただく」がコンセプトで、古のお墓の姿やあり方を写真を多用しながら伝えるデザインも魅力的だ。

「供養の多様化が定着しつつある現在、従来のお墓の形や慣習的なお墓の持ち方にこだわらない方が増えてきています。こうした時代のなかで、石材店としての今後のあり方を考える

とき、お墓に対する新しい考え方も認め、そのニーズに応える取り組みを行なう一方で、本来のお墓の形や意味、あり方をしっかりと伝えていくことも石材店の大切な役割の「はず」です。

同社担当者はそう話す。

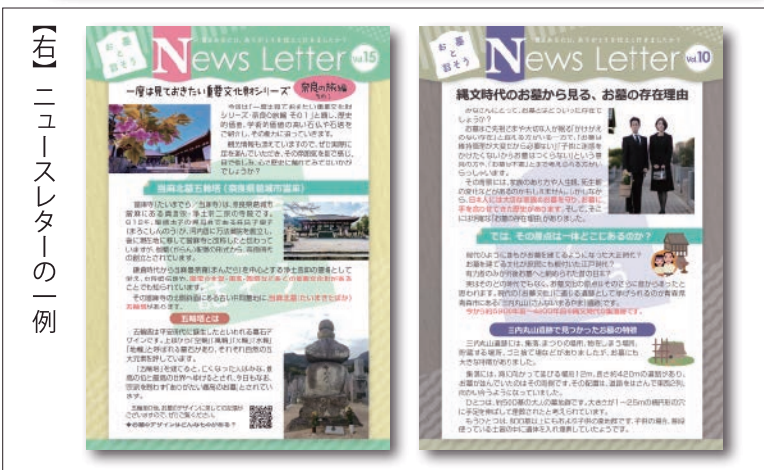
ガイドブックは、お客様に「人の心にやさらぎを与えるお墓づくりとは」「自然と手を合わせたくなるお墓とは」を一緒に考えていただく

ためのお墓の解説資料としても利用可能となっております。お墓の解説資料としてご利用可能となっております。お墓の解説資料としてご利用可能となっております。

「お客様向けの商談ツールとしてだけでなく、各地の石材組合青年部様、また後継者世代の石材店有志グループ様、国産墓石の販売に関心のある石材店様向けに、勉強会の題材や研修旅行のガイドブックとしてもご使用いただけるよう



【右】ガイドブック「一度は見ておきたい重要文化財シリーズ・滋賀の旅、京都の旅編」



【右】ニュースレターの一例

なつくりとなつております。ぜひとも幅広くご利用ください」(同担当者)

ニュースレターは、ガイドブックで取り上げられている各地の仏塔を、読み物としても楽しめるよう工夫されている。各仏塔の詳しい解説だけでなく、周辺の観光案内なども写真とともにまとめられており、お墓の相談に来店されたお客様にお渡しすれば喜ばれるであろう。

ガイドブックとニュースレターのいずれも、お客様とのコミュニケーションツールとして、活用してみよう。では、いかがだろうか。いずれも現在、無料配布中で、左記のQRコードから簡単に申し込みできる。



ガイドブック・ニュースレターのお申し込み↓

お墓づくりや終活に関する動画も用意

同社では、ガイドブックやニュースレター以外にも、広告宣伝に活用できる「お墓づくり案内動画」、自宅にいながら終活セミナー同様の内容が学べる「終活動画」も用意する。ホームページや折り込み広告などに利用でき、他店と差別化を図ることができるツールだ。

「両家墓という選択肢」パンフレットも

さらには、お墓の承継や維持に不安を持つ人々が増えているなかで、「両家墓という選択肢」というパンフレットも製作した。「先祖代々紡いできた証を、自分たちの代で閉じることに悩みのお客様もいらっしゃる。この『両家墓という選択肢』のパンフレット

トは、お墓の承継にお悩みのお客様に、わかりやすくお墓承継の選択肢をご提案する内容となっております。こちらもぜひ、商談ツールとしてご利用ください。

動画もパンフレットも、当社とお取り引きのある石材店様は無料でご利用いただけますので、ぜひともお申し込みのうえ、ご利用いただけます」と思っています（担当者）



【右】一般配布用動画案内チラシや動画のトップ画面など（本誌の裏表紙もご参照を）

【右】「両家墓という選択肢」のパンフレット

一般配布用動画案内チラシ、動画利用、
「両家墓という選択肢」のパンフレットのお申し込み↓



動画やパンフレットの申し込みは、左記のQRコードから可能だ。



『お墓商談ナビ』のトップ画面



『お墓商談ナビ』のモニター申し込み用紙

※モニター様へのギフトカタログプレゼントキャンペーンは終了しておりますが、無料体験モニターは随時受付をしております。是非、ご相談ください。

→『お墓商談ナビ』のモニター申し込み用紙のダウンロード



※本記事に関するお問い合わせ先は、裏表紙をご覧ください

詳細については同社まで。モニター石材店の申し込み用紙は、上記のQRコードからダウンロードできる。

そこで、営業員や販売員がいる小売石材店様や後継者育成に取り組む石材店様で、『お墓商談ナビ』の有効性検証にご協力いただけるモニター石材店様を募集します。五社限定ですが、協力店様には一万円相当のギフトカタログをプレゼントしますので、ご興味のある方はお問い合わせください」

『お墓商談ナビ』のモニター石材店(5社)を募集！
協力店には一万円相当のギフトカタログを進呈！

日本石材センター(株)は現在、同社内での営業資料や販促ツールの共有、また営業業務の効率化、営業員研修での活用を目的に開発した『お墓商談ナビ』のモニター石材店を五社限定で募集している。募集期間は七月末までで、応募が

身は、墓石販売に必要な知識を勉強する教科書機能、また各種資料やデータ、動画コンテンツ、販売をサポートするお役立ちコンテンツ、ライブラリとして家紋データや国内外の石種データなどを格納しています。そもそも当社内用として開発したのですが、このたび、小売石材店様での商談支援、また墓石販売向け教材として役立つツールか否かを検証することになりました。

「『お墓商談ナビ』とは、石材営業に必要な情報を詰め込んだデジタル・ラックです。その中

日本石材センター って どんな会社!?

1 庵治・大島・真壁・万成・天山など
国産材に強みがあります!!



年間売上の1/3が国産材!
丁場と一体となった販売サポートをご提供!



2 中国製品が得意なんです!!



中国製品の
取扱量が
トップクラス

本社貿易部+本社設計部+中国検品部+中国設計部

経験豊富なスタッフが図面作成から
品質納期管理までをしっかりサポート。
福建省・大連から安定した品質と納期で
ご注文品をお届けします!



3 インド産の原石や製品も
コンスタントに輸入しています!!



中国製品に比べると少し納期がかかりますが、
オーダーの製品注文やインド黒・アーバン・
ベルガムなどインド産の各種原石の
ご注文にも対応!!



4 建築石材や樹木葬の取扱いも
豊富です!!



建設会社や工務店様へのご提案に便利な規格品
カタログやベトナム製品のカタログ、産学連携
で考案した庭園葬商品や、空き墓所活用商品を
掲載したカタログをご用意しています。



5 充実の販促支援で石材店様の商売繁盛を応援!!



ご商談に便利なカタログやガイドブック、
店内やHP上でご利用いただけるポスター・
のぼり・動画などを豊富にご用意!
また、折込みや墓地広告チラシの製作サポートなど
他社にはないサービスを展開中!
デザインを内製しているので
少ない負担でお客様を支援できます!!

WEBから
リアルまで



国産墓石の販売促進と石材店様への顧客紹介・支援に取り組む会です



お墓と話そう
お墓きわめびとの会

新規会員店
募集中!

顧客紹介強化中!

墓地・永代供養情報の掲載は無料
格安の成功報酬型手数料でご紹介



お墓きわめびとの会HP

地域密着の石材店様支援を展開! 全国の拠点営業所から経験豊富な営業員がお伺いします!

ご用命・お問い合わせは
JSC 日本石材センター株式会社
(本社) 〒577-0025 大阪府東大阪市新家3丁目11番30号
TEL 06-6788-9101 FAX 06-6788-2545

- 札幌営業所 TEL.011-671-2801
- 仙台営業所 TEL.022-288-8934
- 関東事業所 TEL.0296-58-5523
- 静岡営業所 TEL.0545-64-1001
- 金沢営業所 TEL.076-234-1244
- 富山出張所 TEL.076-425-8111
- 名古屋営業所 TEL.052-753-9961
- 大阪第1~3営業所 TEL.06-6788-9105
- 九州営業所 TEL.0942-87-7100
- 中四国事業所(岡山事務所、高松ショールーム) TEL.086-905-0101
- 中国廈門事務所 TEL.0592-5048012