



自助・共助・公助



新型コロナウイルスに罹患された皆さま並びに関係者の皆さまに心からお見舞い申し上げますと共に、日々奮闘していただいている医療従事者の皆さまに心から感謝申し上げます。

これまでの歴史で、70~80年ごとに世の中が一変するような大事件が起こっているのはよく知られていることです。終戦が今から75年前。そして明治維新が終戦の77年前。「歴史は繰り返す」とはよく言ったものです。

さて、緊急事態宣言が出されている昨今、みなさんいかがお過ごしでしょうか？

感染拡大を防ぐために「3密を避ける」ことの重要性がしきりに伝えられますが、「さんみつ」と聞いて覚饒の『五輪九字明秘密釈』を思い浮かべられる方も多いのではないでしょうか。

実は私は防災士なのですが、防災用語に「自助・共助・公助」というものがあります。

自助とは、自分自身や家族の命と財産を守るために、自分と家族で防災に取り組むこと。共助とは、災害時に、まず自分自身や家族の安全を確保した後に、近所や地域の人たちと助け合うこと。そして公助が、市役所、消防、警察、自衛隊などによる公的な支援のことです。大規模災害が発生した場合、行政や消防などの公助には限界がありますので、それぞれの割合は「自助：7、共助：2、公助：1」と言われています。

それになぞらえて言えば、コロナ後に向けた自店の取り組みが石材店として生き残るために7割を占め、石産協をはじめとする仲間との助け合いや励まし合いが2割、そして補助金などの行政の支援が1割程度と見積もっておいた方がよいのかもしれない。

コロナ危機を“コロナチャンス”に変えるために、そしてこの緊急事態宣言を石材業界の「再生開始宣言」に置き換えるために、石産協の「集合知」をフルに活用し、アフターコロナに向けて共に歩んでまいりましょう。

ところで、本年度は2年に1回の役員改選の年です。

後任の理事が存分に力を発揮していけるかどうかは、前任者の責任です。どれだけ後任の人をフォローしサポートできるかです。役員を退かれるみなさんには、それを肝に銘じていただきたいと思います。

新しい歴史を築くのは、新たな決意と情熱です。後任者は、前任者のやってきたことを否定的に見たり虚勢を張ったりしてしまいがちな面もあります。後任の方には、前任者の貢献に対する敬意と感謝をお持ちいただきたいと思います。そして石産協を支えてくださっているのは、表舞台に立つ人ではなく、陰で黙々とがんばってくださっている副役職のみなさんや一般会員のみなさんであることを、どうか忘れないでください。裁く人ではなく、光を照らす人になってください。批判するのではなく、模範になってください。問題を作り出すのではなく、自らが問題を解決する一助となってください。

今の石産協があるのは、歴代の理事のみなさんをはじめとするあらゆる人々の努力の結晶です。末筆となりましたが、これまで協会運営に力強いお力添えをいただきましたみなさんに心から感謝を申し上げます。ありがとうございました。

追伸 「三密?」「覚饒?」「『五輪九字明秘密釈』?」という方は、『日本人のお墓』もしくは『お墓の教科書 改訂2020年版』(いずれも当会発行)をご確認ください。

追伸2 『日本人のお墓』は初期のお墓ディレクター検定用テキストであり、現在はテキストが変更になっているため、在庫はわずかです。また、著作権の関係もあり増刷はできません。お持ちでない方はこの機会にぜひお求めください。

会長 射場一之

コロナショックが続く中、石産協としてできることはありません。しかし、会員一人ひとりにできることはあります。不急・不要の外出をしない。うがい・手洗い・咳エチケット。そんな当たり前のことです。その他に、「自分や自店にできることで『世のため人のためになること』は何かないか?」と考え、行動していただけたらと思います。また、東京都や大阪府をはじめ、各地で新型コロナウイルス感染症の治療・感染拡大防止活動に従事する医療関係者の方などを支援するための基金などが設置されていますので、ご自分のお住まいの都道府県に寄付をするのもよいでしょう。



(一社)日本石材産業協会のロードマップ完成!

1 ロードマップの検討期間

▶ 今回は2016年度に作成した「日本の石材業の10年後の未来」シナリオをベースとするため、2027年をロードマップ検討期間とする。

春の祭典

一部の富裕層向けの国産材・国内加工石の需要は高まるが、早い変化が急速におきる。

歓喜の歌

先祖供養の大切さが見直され、石の需要が増え、石材店が地域コミュニティの交流の場として、なくてはならないものとなった。

運命

お墓は建たず、お墓参りの習慣もすたれつつあり、石材店の廃業・倒産があとをたたく。お先真っ暗な状態である。

調和の幻想

人とのつながりは強まるが、供養の多様化が進み、石と言う素材の良さがなかなか認められていない。

2 目次

0. エグゼクティブサマリー
1. ロードマップとは?
2. 石材産業協会におけるロードマップとは?
3. 石材産業協会の現在の強みの確認
4. 石材産業協会の今後伸ばしていく強みの確認
5. 消費者の現在のニーズの確認
6. 消費者の将来想定されるニーズの確認
7. 消費者ニーズへの対応
8. 石材産業協会におけるロードマップ
9. ロードマップ活用のための考え方

3 日本石材産業協会におけるロードマップの役割

▶ 「石材産業の健全な発展と更なる向上を図るとともに、新たな石文化の創造に努め、もって社会に貢献する」日本石材産業協会では次の2点の役割を担うものとしてロードマップを位置づける。

協会内の今後の方向性の指針とする

協会を超え石材業界にメッセージを発するツール

1 2016年度に作成した「日本の石材業の10年後の未来」シナリオをベースに、2年間にわたって、理事会・正副会議等での議論を踏まえた、ロードマップが完成いたしました。2 概要はこちらの通りです。3 まずロードマップとは、協会内の今後の方向性の指針ならびに、協会を超え石材業界にメッセージを発するツールと位置づけています。

石材産業協会におけるロードマップ

今後の実施項目	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
支部活動の活性化								
ウェブの活用推進								
ガイドライン作成								
広報活動強化								
協会会員数拡大								
検定取得の推進								
行政との連携強化								
無料相談の強化								
他団体とのパートナーシップ								

【作成および活用の考え方】

- ・過去に出た項目とアンケート結果を元に、優先度30以上の項目をすぐに着手、25以上30未満を翌年から着手、それ以下のものを2022年度からと整理している。
- ・今回対象となった項目は継続的な取り組みが必要なものが多く、着手後の終了期限は明確に定めていない。唯一「ガイドライン作成」については、作成が完了した時点で終了となるもののため、終了期限を定めている。
- ・このロードマップは、作成時点の環境を踏まえて作成されたものであり、実際の具体的な取り組みの指針のひとつとなるものである。そのため、協会内外の環境変化や協会内の協議の結果に応じて、位置づけ等を柔軟に検討していくことが望ましい。

4

今後、実施項目として優先度の高い9項目について、2027年に向かっての継続的な取り組みをしていくものとしてロードマップを作成しました。



理事会でのワークショップの様子

5 石材産業協会におけるロードマップの活用について

- ▶ ロードマップは、今後の方向性を示すものとして位置づけられているツールです。
- ▶ しかし、あくまでも方向性や指針であり、実際の行動については、それぞれの人が、ロードマップの各項目に貢献するような具体的な行動を計画し、取り組んでいくことになります。
- ▶ 例えば「支部活動の活性化」という大きな方向性（成果）に対して、各自がそれぞれの立場から、どのような貢献ができるかを検討を行い、計画し、実行をしていくことを繰り返していくことになります。
- ▶ ロードマップの各項目の達成のために、今後、何に取り組むかを考え、下記に記入し、機会を見つけて周囲の方と話ししてみてください。

■ロードマップを踏まえ今後取り組んでいくこと

6 日本石材産業協会の現在の強み

- ▶ 過去に行った会議やアンケートから、現在の日本石材産業協会の強みとして次のものがあげられる。
 - ・関連するデータについては12、13ページを参照。

日本石材産業協会の現在の強み

- ・会員数が多い
- ・幅広い種類の会員が集まっている
- ・会費ネットワークで仕事が生まれる
- ・異業種会員が集まっている
- ・社会貢献が存在している
- ・事務局がしっかりしている
- ・若い会員が多い
- ・信頼ある組織である（経済産業省とのつながり等）

7 日本石材産業協会の今後伸ばしていく強み

- ▶ 過去に行った会議やアンケートから、現在の日本石材産業協会の強みとして次のものがあげられる。
 - ・関連するデータについては16、17ページを参照。

日本石材産業協会の今後伸ばしていく強み

- ・支部活動の活性化
- ・広報活動の強化（それを基にした認知向上）
- ・会費の増加
- ・他団体や他業（行政も含む）との連携
- ・ウェブサイトの刷新・コンテンツ追加
- ・お墓ディレクターなどの職種の推進

8 消費者の現在のニーズ

- ▶ 「墓地・墓石・様々な新しいお墓と買戻に関する消費者意識調査」Q-24の自由回答を元にした消費者の現在のニーズは次のとおり。
 - ・ここでも「ニーズ」とは、以下の方を念入るものである。
 - 近況（ニーズ）：今の状況で不満はないが、それをより良くしたい
 - 未来（ニーズ）：今の状況が不満なので、それを改善したい

消費者の現在のニーズ

- ・そもそもお墓参りにする頻度や回数に比べて、お墓参りに行く回数（お墓参り回数）が多い
- ・お墓参りに行く回数が多いが、お墓参りに行く回数に比べてお墓参りに行く回数が多い

9 消費者ニーズへの対応

- ▶ 過去に行ったアンケートから、検討すべき消費者ニーズへの対応として次のものがあげられる。
 - ・関連するデータについては25ページを参照。

消費者ニーズへの対応

- ・消費者のニーズ（お墓参り）へのセミナー実施力やスキルを上げる
- ・お墓参りに行く回数が多い

5 ロードマップの活用について、理解を深める機会をつくりつつ、どのような貢献ができるかの観点で、会員それぞれが計画し、取り組みが開始されることを期待しております。協会と石材業界の明るい未来を築けるよう、今後ともみなさまの協力よろしくお願いたします。
[中長期政策担当常任理事 竹ノ内壮太郎]

理事会でワークショップ(写真)を開催し、議論を重ね、さまざまな意見を集約しました。「このロードマップを使って、支部でもワークショップをしてみたい!」という方は、事務局までお問い合わせください。6 石産協の強み 7 今後のばしていく強み 8 現在の消費者ニーズ 9 消費者ニーズへの対応



はやしだ せいご
林田征悟さん

茨城県
(株)石匠

前職で培った
土木技術を
活かして
現在、修行中

私は長崎県で生まれ、19歳の時に上京しその後、埼玉県で土木関係の仕事をしていた時に嫁さんと知り合い結婚しました。石屋になったきっかけは、嫁さんの父が茨城県桜川市で(株)石匠という輸入と石材施工の会社の社長をしており、初めて嫁さんの実家の桜川市真壁町へ行ったときに沢山の石材の会社があり、山も石材を採掘している所が沢山あって、こんな街があるんだとビックリしました。義父はいつも楽しそうに仕事の話をしています。たまたま難しい地盤の基礎工事のやり方を相談され、こういうやり方もありますと答えたら、「なるほど、ありがとう試してみるよ」と言われ、義父の役に立て凄く嬉しかったのがきっかけで、義父の仕事を手伝うことになりました。今まで自分が土木の仕事で培った技術を活かして義父の仕事を手助け、ゆくゆくは石材業を継いでいけたらと思っています。

この想いを夢のバトンに託して、出来るだけ多くの人に手渡したい。

わたしの夢



やまぐちりゅうへい
山口竜平さん

茨城県
(有)坂口石材工芸

地元・三重県で
No.1の
石屋になる

私の実家は三重県紀北町で山口石材店を営んでいます。その家の次男として生まれ幼少の頃から父の仕事を見て育ちました。昔は町に数件の石屋さんがありましたが、今では後継者がいなくてやめている所が多いそうです。父には自分の好きな仕事をしていいと言われてきましたが、父の代で終わりにするのも寂しいと思い、自分が跡を継ぐと決め、茨城県桜川市の坂口石材工芸に見習いとして入り4年になりました。私は地元の石屋さんのように間屋から仕入れて建てるだけではなく、ここで覚えた加工技術を活かして自分で作った物をお客さまに販売したいと思います。また、技能士試験にも挑戦していますが、加工、石貼り、石積みと3つある全てを習得し、その技術を生かし三重県で一番の石屋を目指したいと思います。



私の地元
これが
おススメ!

長崎名物

「**かんころ餅**」



私の地元
これが
おススメ!

三重県紀北町で叔母が経営
キッチンカフェさくら

「**深海海鮮丼**」

顧客満足推進委員会(CS)からのお知らせ

オリジナルニュースレター 「いしずえ」のススメ!

諦めていませんか? 売上の伸び悩み。周囲の石材店さんも同じだから仕方がないと思っても、事業は好転しません。

今こそ、周りの誰もやっていないことを始めて、一歩リードする絶好の機会です。その方法は2つ。

- ① 周りの石材店がやっていないことで、効果があることを始める。
- ② 新規集客は時間とコストがかかるので、既存のお客様にアプローチする。

この2つを同時に叶えてくれるすごい味方が、ニュースレター「いしずえ」です。客先営業の役割を果たし、客先との関係も強められるすごいツールです。実はあまり知られていないことですが、右肩下がりの石材業界でも売り上げをしっかりと高めている石材店の多くは、ニュースレターを独自に出されています。でも、「自分で作るなんて、無理だな」という石材店のみなさん! CS委員会作成のオリジナルニュースレター「いしずえ」を一度ご利用ください。手間なく、素早くお役に立てること間違いなし! [顧客満足推進委員会 大北和彦]

会員価格28,000円×年3回～

いしずえ ニュースレター [検索](#)

www.kinmei.co.jp/service/ishizue/index.html

申し込み方法が変わります。

- ①年4回から年3回発行へ
- ②各県2社限定を「限定なし」へ
- ③年1度から利用できるようにになりました。



お墓ディレクターはコロナ禍に負けません!

第17回お墓ディレクター検定は 11月に開催予定

中国故事に「安きにありて危うきを思う。備えあれば憂いなし。」とあります。今回のコロナ禍は想定外の「危うき」で、どれだけ備えれば良いのか見当がつきませんが、お墓ディレクターのネットワークで、みなさんがこの禍を無事に切り抜けるために活用できればと考える今日この頃です。

2019年度の第12回お墓ディレクター更新については、2020年3月31日をもって終了させていただき、1級255名、2級763名のあわせて1,018名の方が更新されました。コロナ禍の影響で更新カードのお手元への到着が例年より遅くなったこと、お詫び申し上げます。

第16回の検定試験では1級14名、2級197名の方が合格されました。おめでとうございます。次回、第17回お墓ディレクター検定は2020年11月開催予定です。検定教科書が「お墓の教科書 改訂 2020年版」と新しくなり、検定会場も東京・大阪・仙台の3会場を予定しております。

本年度もお墓ディレクター委員会では、今回合格された新たな仲間をはじめ、有資格者のみなさまが資格を活かして活躍できるようなフォローアップ事業に力を入れていく予定です。そして、この企画と一緒に盛り上げてくれる新しい仲間も当委員会では絶賛募集中! 石を愛する1級取得者のみなさま、是非一度委員会に参加してみてください。お待ちしております! [お墓ディレクター委員長 小野純子]



石工男子お仕事フォト集完成

石工男子お仕事フォト集ができました。石材業の仕事より深く、知っていただくために、WEBサイトやSNS、広告、ポスターなどの印刷物に宣材写真として役立ててください。石材が商品になってお客様のお手元にとどくまで、多くの時間とたくさんの人の手により、大切に扱われています。自然の恵みである石材がどのように採掘されているのかを説明するのにふさわしい、説得力のある写真です。申し込みは石産協HPをご覧ください。
[広報委員会]



井口健二氏 藍綬褒章を受章

当会設立から2011年に当会の会長として業界内外に尽力された井口健二氏が、長年の功績に対し、藍綬褒章を受章されました。なお、コロナウイルスの影響で予定されていた褒章伝達式・拝調などが中止となりましたが、改めて次号では、ご本人へのインタビューをさせていただきます。

- 事業案内** 2020年5月～7月
- ホームページにカレンダーが掲載されています。
- ▶ 5月19日(火)・書面またはオンライン会議
第1回理事会(新旧合同)
 - ▶ 6月2日(火)・未定
第2回正副会長会議(新旧合同)
 - ▶ 6月19日(金)
委任状・議決書による採択(オンライン開催)
第11回定時総会
 - ▶ 7月16日(木)・未定
第3回正副会長会議(新体制)

- 部会・委員会活動** 2020年5月～7月
- ▶ 5月14日(木)・オンライン会議
顧客満足推進委員会
 - ▶ 5月14日(木)・オンライン会議
広報委員会
 - ▶ 7月15日(水)・愛知県名古屋市
墓石部会
状況によりオンライン開催に変更

* 正副会長会議ではzoomによるオンライン会議を活用しながら、直近のスケジュールを決定しています。

事務局より お知らせ

新型コロナウイルス感染対策に伴い、事務局の出勤を削減させていただいております。このため、4月9日から当面の間、電話によるご対応を休止いたします。

電話受付
(03-3251-7671)
お墓相談電話
(0120-411-479)

お問合せはメールで順次対応させていただきますのでご利用ください。なお、お返事までにお時間を要する場合がありますので、ご了承ください。

石産協HP(会員ページ)
ログインID: groupjapan
パスワード: T6bMVQ

石産協通信はwebでも閲覧できます。



LINE公式アカウント お友だち1000 プロジェクト【Vol.2】

はい(^_^)みなさん、先日配信した石工男子お仕事フォト、チェックしましたか? ほかにたくさんある石に関わるいろんなお仕事。あんなこと、こんなこと、知らないなんてもったいない! まずは社内でもっと知ってもらいましょう! LINEで情報共有「連絡先」をどんどん拡散してください!



第11回定時総会について

2020年6月19日(金)
オンライン開催(理事に就任している会員が参集)

新型コロナウイルス感染対策のため、定時総会の内容を変更し開催します。5/19理事会の審議可決後、総会資料を印刷し、5月末に全会員へお送りする予定です。『委任状及び議決書』を同封いたしますので、すでに委任状を提出済みの方も、総会資料をご確認のうえ、新たにご返信ください。

石屋ならではのLINEスタンプ

ishiku 石工男子 LINEスタンプが計40種!

他にも“使える”

石橋のあひだ

石を愛するコミュニティ

一般社団法人
日本石材産業協会
The Japan Stone Industry Association

東京都千代田区神田多町2-9 日計ビル2階
Tel: 03-3251-7671 Fax: 03-3251-7681
https://www.japan-stone.org/
企画・編集・発行: 広報委員会

編集者: 広報委員 坂口 登