

墓石業界紙で実績のある石文社(『月刊 石材』)から取材を受けました。
その翌月の『月刊 石材』2013年10月号にて記事が掲載されました。



田中雅万さん

「月 限定五基——当社がお客様に自信を持ってサービスを提供できる仕事量です。商談・打ち合わせから、施工、改修工事、アフターサービス、納骨・お墓開きのお手伝いなどの全業務を、基本的に父と私の弟の三人で行なっています。五基以上では疎かになつてしまうこともある。だから『月限定五基』と定めています」

豊田市に店舗を構える田中生万石材店(田中生万代表)の長男、田中雅万さん(43歳)はそう話す。実は取材前に同社のホームページを拝見し、そこに「月限定五基」と記してあったので興味を引かれていた。雅万さんは「正直にいうと、

■いま注目の企業ルポ■

いしを商う目

注文は月限定5基。
仕事は量より質で、紹介を生む

田中生万石材店(愛知県豊田市)

毎月決まって五基以上の仕事があるわけではないんですよ」というが、同社によるお墓づくりを丁寧に説明するそのホームページからは同時に、同社が仕事の量ではなく、質を追求していることが強く感じられた。「月限定五基」と名を冠するのは、あえて自分たちにそれだけの責任を課し、仕事に対する気持ちを引き締める意味も



名鉄・豊田市駅からほど近い住宅街の中にある田中生万石材店。「イクマン石材」の通称で親しまれている

あるのだろう。

創業は昭和四十三年だが、石屋としての歴史をたどると、雅万さんの三代前、つまり曾祖父までさかのぼることができる。初代(石松)田中松五郎)の子どもたちはそれぞれ独立し店を持ち、三軒に枝分かれた。そのうちの一軒に次男として生まれた父・生万さん(73歳)はさらにそこから独立し、開業したという流れだ。

「実質的には約八年前から、私と弟(智万さん、37歳)が父の後を継いでいます。父の代は、ほ

外柵を施工し、カロート部分を残してさらにコンクリートを打ち、台石・サオ石を施工して完了



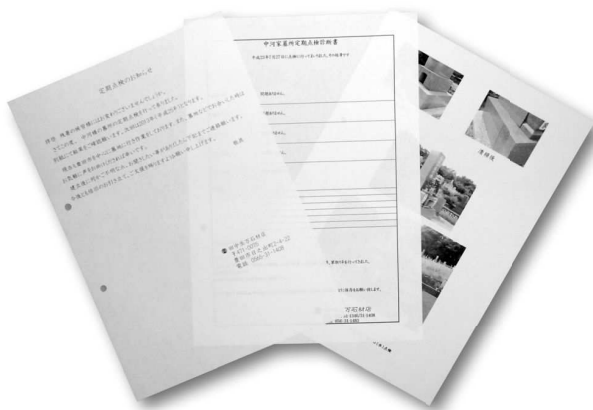
D・BOXによる同社の基礎工事例。基礎を掘削しD・BOXを施工した上にコンクリートを打つ（ベタ基礎）



ぼすすべてが紹介のお客様でしたが、ちょうど父の入院などもあり、紹介は減少。最近ようやく自分たちの紹介が増えてきたかな、という感じですよ」と雅万さん。先代の頃はまだ機械を動かす仕事も多く、ちよつとしたことなら無料奉仕もできた。加工が少なくなつたいまは違う部分で差別化を図らないと、お客様の信頼は得られない。ホームページを開設して情報発信を始めるながら、「他店にはない何か」を探った。

そのひとつが施工、特に基礎工事だった。雅万さんによると、豊田市周辺ではコンクリートを全面に打つ、いわゆるベタ基礎は少なく、外柵（巻き石）や石塔の載る部分にだけコンクリートを打つ工法が一般的だという。そこで同社では基礎の土にセメントを混合して地盤を改良する工法を採用し、またその後はベタ基礎も採用して差別化を図った。

「ただ、その工法では水が抜けにくいという難点もあり、さらに試行錯誤を繰り返している中で出会ったのが、約二年前に導入した『D・BOX』です」と雅万さん。「D・BOX」とは地盤を補強し、地震等による振動の低減、液状化



アフターサービスの一環として墓石の無料点検・清掃サービスを実施。その結果は、写真付きで各お客様に郵送している。これらの手間を考えれば「月限定5基」というのも納得だ

防止などの効果を発揮する地盤改良工法のこと。メーカーへ問い合わせたところ、(有)川本商店(埼玉県川口市、商品名Ⅱ『D・BOX・K』)を紹介され、現在は雅万さんがD・BOX施工管理資格(二級)を取得し、施工の際には建立地の土質の調査、D・BOXの配置方法などを川本商店へ報告・確認しながら進めている。

「東日本大震災があり、今後は東南海地震も危惧されています。D・BOXは、お客様の安心のためにも積極的に提案しています」と雅万さん。石塔の地震対策には「安震はかもしり®」(株

安震、愛知県岡崎市)を早くから採用している。

「お客様には、『お墓は大切な方と会話ができる、ホッとできる場所ですよ』と話しています。お参りに行って、掃除をし、日々の報告や感謝をすればスッキリする。だから、家族でお参りしてほしい。そうすれば、『お墓はいらない』ではなく、『お墓は大切』という気持ちが子や孫の代にもずっと続いていくはずと思っています」と雅万さんはいう。

そのためには、末永くお参りできるお墓づくりが不可欠になる。他店と比べると、「やりすぎでは?」といわれるほど、地震対策も含めて施工にこだわってきたのはそのためだ。また以前から施工の十年保証をしているが、「ここ数年は点検サービスを本格的に始めました」と雅万さん。具体的には、建立から十年間の墓石を対象に三年・六年・九年の三回、無料点検・清掃するもので、その結果は「定期点検診断書(写真付き)」に記して、ニュースレターなどと一緒にお客様へ郵送して報告。墓石四隅のレベル計測も傾きの発生を知るための重要な点検事項であり、それらの結果は次回に比較できるように

すべて大切に保管している。

「点検・清掃作業は、主に私と叔父（義高さん）の担当です。お墓全体はもちろん、花立て・香炉を外して、納骨口もきれいに掃除します」



地元の足助みかげ、鍋田石など自社加工する。写真は足助みかげ。巻き石に使う

と雅万さん。さらに「付属品のステンレス製品（ローソク・線香立て）は叔父が開発したもの。石に汚れが付きにくく、使いやすく設計してあります」と話す。実用新案・意匠登録も済ませ

てあり、「ステンレス製品はすべて叔父がきれいに洗っています。それこそ、すごいアフターサービスでしょう」と笑顔になる。雅万さんの人柄

からも感じるが、アットホームな雰囲気も同社の大きな魅力である。

他にも、施工写真や保証書、産地

証明書（国産墓石）、アフターサービス案内などを一式揃えた『お墓ファイル』を渡すなど、お客様との接点を重んじる同社。ホームページには多くの「お客様の声」が掲載されていて、それらを読むだけでも親切な仕事ぶりがよくわかる。大切なお墓を預かる石材店の仕事は、信用が第一であることを実感できた。

◎田中生万石材店

愛知県豊田市日之出町2-4-22

TEL 0565-31-1408

<http://www.ikuman-boseki.com/>



【右・下】展示スペース。岡崎産「牛岩青石」などの国産材もよく出る。下は八寸角の石塔と同じサイズの石種見本（板）



【右】オリジナルのステンレス製品（実用新案・意匠登録済み）

