

展示場レポート「全優石編②」

展示場から明日を見る

富山県 (株)スナダ石材

昭和31年に初代の砂田智男氏が砂田石材店として創業以来、二代目・益司氏、三代目の現社長・泰和氏(34)へと続いている(株)スナダ石材。55年目という、同地区では老舗の石材店であり、昭和61年1月に株式会社化。泰和現社長は、岡崎産地での修業も経験している。

そんな同社が、全優石のZTM戦略を取り入れ昨年9月、旧国道8号線沿いに総面積300坪の新展示場をオープン。中央広場に花壇が整備され、その周囲に墓石が配置されたスペースは、墓石のイメージを変えたい、という砂田社長の強い想いを伝えている。

この、ZTM戦略を全面的に取り入れた展示場で、全優石・吉田剛会長が砂田社長とZTM戦略と老舗の融合そして石材店の今(現状)と明日(未来)について語り合った。

和型を置かない? 形を決めるのは誰か

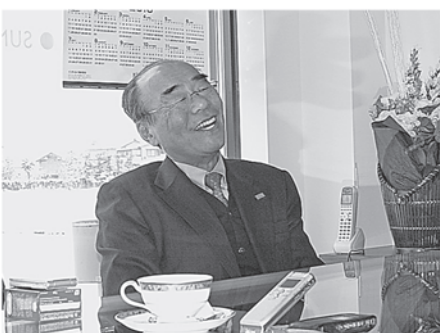
吉田剛氏(以下吉田) この展示場を作るきっかけからお聴きしましょう。

砂田泰和氏(以下砂田) 父から継いだ時からやりたかったのが第一でした。そして、ZTM戦略の影響が大きかったですね。先代から全優石さん



従来型の和型墓石が見当たらない(株)スナダ石材の展示場

に入っていますが、自分の代になつたら是非これをやりたい、という思いはありました。従来のままではこの先厳しくなることは目に見えています。だから、やるしかない、と。吉田 すこい決断ですね。新しいお墓づくりというZTM戦略の一環でこういった展示場が50カ



全優石・吉田 剛会長

私がこの展示場で24基全て形の違うものを置いたのは、どの家族にもそれぞれに合ったお墓(の形)があつても良いのではないかと考えたからです。他店との差別化も



(株)スナダ石材・砂田 泰和社長

当然頭にはありましたが、お客様は通常の和型というスタイルを主体的に形で選ばれているのだろうか、という疑問がずっとありましたから。

吉田 完全に消費者目線で考えられていますね。人それぞれの求めるお墓のイメージや思い。和型とか洋型とかの前に、どういとお墓をお望みですか、を提案しようとする、このようになると思います。

まさに、お墓のつくり方の新たな提案。「お墓はこれ、つべこべいうな」というのは旧来型の石材店ではなく、お客様への想い描くお墓とはどういふものかを聞き、その人に合ったものを提案しようという新しいお墓づくり。これは、今後共感を生むと思えますね。

吉田 将来的にお墓を考える人にとって、従来型の石材店では「欲しい情報は何も得られない、行ったらくらく売ってしまつてしまう、だから買う時に行くしかない」となつてしまつて、そういう点では、本当にこの展示場は画期的ですね。

接客が最大の課題

吉田 オープンしてから変わったことや、新たな課題は?

砂田 今すぐ建てる、と



ZTM戦略を実践する風景

砂田 今年はいベント的なこともやって行くことと考えています。吉田 未来客が来店されるような仕組みづくり。これは一般のお店との大きな違

だと思えます。それから一度来たお客様をどうフォローするか、という問題ですね。他に良かった点はありますか? 砂田 良かったのは、来客数が増えたのと、何年も前から自分の考えでやりたいことがそのままやれたことです。ただ、今までのスタイルと仕事内容が変わつてくるので、社内の人材育成が今後の課題になってくると

思います。吉田 今までの石材店の対応というのは、技術的なものとか石種の面などが主だった。だけど、今ここに求めているようなお客様が求めているのは、そういう情報じゃない。だから接客が非常に大事になってくる。これだけ綺麗なお店ができて、接客が、安くしてあげますよ、みたいなものでは、いっぺんでパーになってしまいますからね。どのお店でも、最大の課題が接客。だから全優石でも接客のためのセミナーを是非やろうと思つています。



上/余計なものを一切排除。全ては、想いの為に 左上/花とデザイン墓石のコラボ 左下/屋外に設けられた商談スペース(写真左側)

て、今年定期的に話して、認知度を高めようと思つています。吉田 その認知も、ただ売る認知ではなく、こういうお墓づくりをしていくか、という認知が重要。そういう面をアピールしないことには、お客様には伝わらないですね。そういう広告に共感されるお客様が、ああ、こういうお墓づくりがあるのだなあ、とやって来ると思っています。

吉田 供養で最高なのは、いつまでもその人を忘れない事。これに勝る供養は無いと思つています。散骨だったら撒いたらお終いでしょ。でもお墓だったら、墓前に行けば思いがいついっしょに詰まると砂田さんが言われたこと。これは大変素晴らしい言葉です。これからのその気持ちを忘れず、チャレンジ精神で頑張つてほしいですね。

◆(株)スナダ石材 〒930-0177 富山市西二俣612 TEL 076-427-1160 FAX 076-427-1161 http://www.e-isiyasan.com/

(株)スナダ石材は、この展示場を基点にZTM戦略を全面的に展開している。同社のホームページには広告のデザインも掲載されており、どんな取り組みを実践しているかが伺える。ホームページを含め、この展示場を見学されることをお勧めしたい。