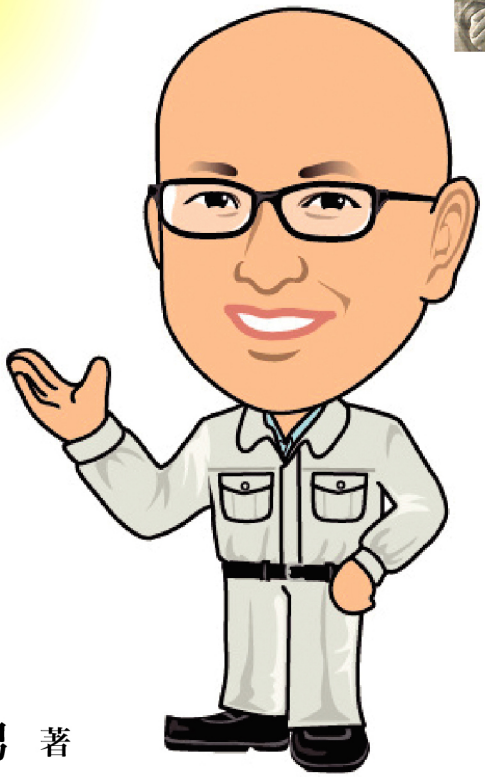
失敗しないお墓づくり



笹本　高男　著
Takao Sasamoto

茨城県鹿嶋市で150年続く石材店の
6代目当主が明かす『よいお墓のつくり方』

この小冊子でご紹介しているのは、はじめて取り組まれるあなたにぜひ知っておいていただきたい情報ばかりです。

よいお墓づくりのためにご活用いただければ、これ以上の喜びはございません。（著者より）

失敗しないお墓づくり

笹本　高男　著

はじめに

全国展開している『大手自動車修理・中古車販売会社』の不正問題の全容が明らかになってきました。

お客様は修理の現場を見ていないので、お客様を騙すのは簡単。

どんな不正をしてもバレないからと、

・常識では考えられないほどの『超パワハラ・絶対服従』で不正三昧。

・工場長が利益目標達成のためにドライバーやサンドペーパーで故意に傷を入れる。タイヤをパンクさせる。

・問題箇所の部品を中古部品で修理したのに、お客様には「新品の部品に交換しました」と報告する。

などの信じられない手口で過大請求する。

品質や安全性、社員の心身の健康よりも会社の利益の方が大切。

利益のために工場長や整備士に不正をやらせた社長は、「これらの不正は現場が勝手にやったことで経営陣は知らなかった」と責任を回避。この会社には良心というものがありません。

『手抜き・不正という悪』が『誠実・使命という善』を追い出してしまったのです。

その一方で、「僕らが手を抜いたら大変なことになる。お客様は僕らを信用して大切な車を預けているんだ。手抜きなんて絶対にできない！」「適正な価格で安心と安全をお届けしよう」と頑張っているまじめな整備工場・整備士が大勢いるのです。

さて、ここから私の業界（石材業界）についてお話します。

「私の業界では、手抜きや不正というものは絶対に存在しません」と、胸を張って

言いたいのですが……。

恥を忍んで正直にお話します。

実は一部の業者が、お客様には見えないところで手抜き工事をやっています。

「えっ、そうなの？　職人気質という言葉があるくらいだから、お墓をつくる職人さんは手抜きが大嫌いなのでは？」

はい、本来ならそうです。

ですが、厳しい価格競争の中で仕方なく手抜き工事に手を染めてしまう職人がいるのです。元請け会社は「下請けの職人たちが勝手にやっていることだ」と、見て見ぬふりをします。

残念ですが、一般のお客様はこの手抜き工事を見抜けません。

しばらくの間は何も問題は起こらないと思います。

ですが、数年後、巨大台風の直撃や、震度６クラスの地震に襲われたときに、

「周りのお墓はちゃんと建っているのに、なぜ、うちのお墓だけが崩れてしまったの？ 信じられない……」

という悲劇に巻き込まれてしまうのです。

この手抜き工事の詳細については、この後の本文で詳しく説明させていただきますが、決して大げさにお伝えするつもりはありません。

私が自分の目で見てきたことや、

「他社で建てたお墓が傾きました。建ててもらった会社に電話しても繋がりません。廃業したようです。助けてください」

と、相談に来られたお客様の実体験を紹介します。

もし、あなたが「そろそろ墓を建てなければ……」と考えているのなら、石材業者に声をかける前に、ぜひ、本書をお読みになってください。

そして、悪質な石材業者への発注を上手に回避してください。

では、『失敗しないお墓づくり 入門講座』をスタートします。
どうか、最後までお付き合いくださるようよろしくお願い申し上げます。

笹本　高男

目次

はじめに……1

第1章 30万円も安かったから頼んだのに……9

「親孝行ができる」と思ったけれど……11

建ててから2年しか経っていないのに大変なことに！13

墓石業界の常識は世間の非常識!?18

第2章 なぜ手抜きをする業者が後を絶たないのか？……21

次の現場へ逃げるぞ22

下請け価格が安すぎてL字金具なんて無理だよ23

お墓と自動車の価値観に疑問を呈す　25

第3章
アフリカ大砂漠での決意……30
一人旅の冒険で大きく成長したい！　33
アフリカの大砂漠を見ながら「どうにかなるさ♪」　39
東日本大震災での学び　47
石屋の使命とは　54

第4章
良い業者の選び方　7つのチェックポイント……65
★ポイント1　社長さんの想いやスタッフの対応に会社の姿勢が表れる　66
★ポイント2　地元で長く石材業を営んでいるか　68
★ポイント3　安売りや安易な値引きは要注意　71

★ポイント4　「お客様には見えない箇所」の工事は要注意　75
★ポイント5　実際に建てた人やお寺の住職に聞いてみる　78
★ポイント6　保証制度を確認する　80
★ポイント7　建てないという選択肢もある　81

第5章　よいお墓をつくるための上手な準備のすすめ方……83
●いろんなお墓を見てイメージをつかんでおこう　84
●他のお寺さんや霊園も見学してみる　85
●まずは電話で来店の予約をしよう　86
●よいお墓を見ることが成功への第一歩　87
●「良い石材店、誠実な営業マンだなぁ～」と感じたか　89

あとがきに代えて……91

第1章 30万円も安かったから頼んだのに……

毎年のことですが、お彼岸やお盆が近づくと、墓石の新聞広告や折り込みチラシをよく目にするようになります。

オールカラーの派手なチラシには、「墓石一式ウン十万円」

そんな文字がデカデカと並んでいます。

「A社さんの展示場で見たお墓は２００～３００万円だったのに」

「このくらいの金額でもつくれるんだ」

「少しでも安い方がいいから、一度、話を聞いてみようか」
そんな軽い気持ちでチラシに書いてある電話番号に電話をすると、営業マンがすぐに飛んで来ます。

そそくさとやって来た彼に向かって、あなたは素朴な疑問をぶつけるはずです。
「A社さんに比べるとずいぶん安いけど、いったい何が違うの？」と。
すると、自信たっぷりの態度でこう答えるはずです。
「A社さんは高いんです」
「お客さんの顔を見て値段を出しているって評判ですよ」
「その点、当社は違います。適正な利益しかいただきません」

営業マンはさらに畳みかけます。
「大量仕入れをしているので、その分値段を安くできます」
「だから、同じ石を使っても価格は3分の1以下で済むわけです」

などと、まことしやかに言うことでしょう。

そして最後の切り札は、

「もちろんアフターケアも万全。安心の○年保証が付いています」

「不備な箇所が見つかりましたら、すみやかに対応いたします」

熱心でしかも誠実そうな営業マンの言葉に、この人に任せれば安心だろう……と、気持ちが傾きます。そうなっても無理はありません。

この後紹介する、田中優子さん（仮名）もそんな人たちの中のお一人でした。

「親孝行ができる」と思ったけれど……

お父様が長い闘病の末に亡くなられた田中さん。

菩提寺にある先祖代々のお墓の建て替えを決心されました。
まずは、B社とC社の2社に問い合わせの電話を入れたそうです。

好印象だったのはB社。
見積り金額が30万円も安かったのです。
その上、営業マンはどんな質問にもいやな顔をせず、ていねいに答えてくれました。
しかも、毎日のように家までやって来て、父親を祀っている仏壇に手を合わせ、お線香を上げてくれます。

にこやかな笑顔と話し上手、その上犬好きという共通点も加わって、自然と信頼が増していきました。

そして、ついに正式契約へ。
契約を終えた瞬間、「これで親孝行ができる」とホッとなさったそうです。

ところが……

建ててから2年しか経っていないのに大変なことに！

田中家のお墓は無事完成。
優子さんは、希望通りの出来栄えに大満足。
めでたしめでたし。
だったのですが……

それから2年。
「もうすぐお彼岸だから、お墓の掃除を」と、訪ねてみたところ……。
何とお墓が右側に大きく傾いていたのです。

それを見た田中さんは、
「えっ、どうなってるの？」と、一瞬自分の目を疑ったそうです。
地震があったわけでもないのに、お墓が傾くとは……。
こんなことがあるのだろうかと思いつつ、
「倒れてしまったら大変、早く何とかしないと！」と慌てました。
そして、直ぐにお墓を建ててくれた〇〇石材店に電話をかけました。

ところが、何度かけても、
「この電話番号は現在使われていません」というメッセージが……。
「これはおかしい」
「そうだ、〇〇石材店のホームページがあったわ」とスマホで検索。
ですが、２年前に何度も見た〇〇石材店のホームページが出てこないのです。

それから３日後、業を煮やした田中さんは、その石材店の契約書に載っている住

所を頼りに車に飛び乗りました。

走り始めて20分後、その住所は貸店舗の物件で、3つの店舗が並んでいました。左端が美容室、真ん中がラーメン店、右端が○○石材店の住所の店舗です。

田中さんが、ガラス越しに右端の店舗の中を覗いてみると、机がひとつあるだけでそれ以外は何もありませんでした。

田中さんは勇気を出して、左端の美容室の店主に、

「右端の店舗の○○石材さんは引っ越しをしたのですか?」と訊ねました。すると、

「○○石材は、1年前に挨拶もせずに夜逃げをするように出ていったよ」

「そうそう、先月も、あなたのように○○石材店のことを訊ねてきた人がいたよ」

田中さんはその店主の言葉を聞いて、

「私は父のお墓づくりを悪質な業者に頼んでしまったんだ……」と気づいたのです。

途方に暮れた田中さんは、友人に相談しました。
そして、その友人と田中さんが当社に駆け込んでこられたのです。

その後、私は住職さんから〇〇石材による工事の様子を聞きました。
そして、即、原因がわかりました。
基礎工事の手抜きでした。

通常、お墓の現場施工は3日～10日ほどかかります。
まずは基礎工事を1～3日間。
工事後には、コンクリートがしっかりと固まるまで数日寝かせておく必要があります。

やっと固まった基礎の上に、石組み工事（墓石とその下の囲い［外柵（がいさく）］を積んでいく工事）を施します。

その所要日数は2～5日間。
この石組み工事が終わると、ようやく完成の運びとなります。

にもかかわらず、
「○○石材の職人さんはすべてを1日で済ませてしまったよ」
「えらく早いんだなあ、と何となく引っ掛かっていたんだよ」
と住職さん。

実際に、私どもが工事に着手してみると、基礎はほとんどやっていない状態でした。
これでは傾かないほうが不思議です。
キャリア25年以上の私でも、ここまでひどい工事を見たのは初めて。
田中さんの不運を思い、何ともやりきれない気持ちになったのです。

墓石業界の常識は世間の非常識!?

もちろん、ここまであからさまな手抜き工事は稀です。
ですが、東日本大震災直後に数カ所の墓地に足を踏み入れたときに、父から学んだ『基礎工事の大切さ』を再認識したのです。

同じ区画に建っているのに、
・外柵が大破して傾いているお墓
・何事もなかったかのように建っているお墓
この違いが、『基礎工事のレベルの違い』を如実に物語っていました。

業界の恥になってしまうのですが、目には見えにくいところで、小さな手抜き工事が行われているようです。
・基礎（コンクリート）の中に鉄筋を入れない。

・地盤が軟弱であるにも関わらず、基礎の下に杭を打ちこまない。
・外柵（墓地のまわりを囲む枠）の埋め戻しをするときに、廃材もいっしょに埋めてしまう。
・石をつなぎ合わせる際に、専用の接着剤を使わず、タイルのような軽いものにしか使えない安物の接着剤で済ませてしまう。
・粗悪な石材や手抜きの加工をした墓石を平気で建ててしまう。

などなど、数え始めるとキリがないほどです。

もちろん、はじめてお墓をお建てになるあなたがそれに気づくことはほとんどありません。

数年経って、倒壊などの大きなトラブルに発展しても後の祭り。

おそらくその業者はすでに廃業してしまっていることでしょう。

結局、泣き寝入り……です。

まさに野放し状態。

「墓石業界の常識は世間の非常識」と言わざるを得ない残念な状況です。

なぜそんなひどい話がまかり通るのでしょう。

その背景には、多くの業者の心の中に巣くう誤った考え方があります。

では、次の章で、詳しく説明していきましょう。

第2章 なぜ手抜きをする業者が後を絶たないのか？

先日、当社施工現場の様子を見に行くと、すぐ近くで、D社の職人さんたちも工事をしていました。

ちょうど昼どきになったので、当社の職人たちは、木陰に適当なスペースを見つけて各々持参してきた弁当箱を楽しそうに広げはじめます。

ところが……

次の現場へ逃げるぞ

D社の職人さんたちは、わき目も振らずに工事を続けていました。
一向に休む気配がありません。
「どうしてお昼にしないんだろう?」
不思議に思った私は、顔見知りのリーダー格の職人さんに声を掛けてみました。

「○○さん、笹本です。ご苦労様です。もうお昼だよ」
すると、彼はこう言いました。
「私らは1秒たりとも無駄にできないんだよ」
「何せ、安く請けちゃってるもんだから」
「早く終わらせて、次の現場へ逃げなきゃいけないんだ」

次の現場へ「行く」ではなくて「逃げる」。

なんと寂しい言葉でしょう。

納得のいく工事ができた職人なら、その現場から離れたくない、と思うものです。自分たちが手掛けた仕事をいつまでも見ていたいのです。

それとは逆に、「逃げる」ような現場では、納得のいくお墓をつくれるはずがありません。

下請け価格が安すぎてL字金具なんて無理だよ

あるとき、私はお客様を施工現場に招いて、基礎工事の作業風景を納得のいくまで見てもらいました。

そして、お客様を墓地の駐車場までお見送りして、また施工現場へと向かったのですが、その途中で、折込チラシで『地震に強いお墓づくり』をアピールしている

石材店の施工現場で足が止まりました。
２人の職人さんが外柵工事をしていたのです。

私は、その２人と２分ほど雑談したあと、
「もう16時だけれど、今日中に耐震用のＬ字金具の取付けまでをやってしまうの？」
と質問すると、１人の職人が手を大きく左右に振って、
「いやいや、僕ら下請けへの出し値が厳しすぎてＬ字金具の取付けなんてとても無理ですよ」とだけ言って、また手を動かし始めたのです。
私は「えっ、金具を取り付けないの？」と驚くだけで、それ以上のことは何も言えませんでした。

私は会社へと帰る車のハンドルを握りながら、
「あの２人も本当は、もっと良いお墓をつくりたい！ お客様の信頼に応えたい！」
と思っているだろうに……。

職人の胸の内を察すると、いたたまれない思いでいっぱいになってしまったのです。

そして、最後のツケを払わされるのは、あなたのような施主さんなのです。

お墓と自動車の価値観に疑問を呈す

あなたが今、乗っているお車は何ですか？

ベンツのような超高級車にお乗りになられる方もいらっしゃるでしょう。

あるいは、プリウスのような「低燃費で環境にやさしい車がいい！」という方もいらっしゃるでしょう。

では、そのお車には何年お乗りになりますか？

おそらく「10年くらい」とおっしゃられる方が多いのではないでしょうか？

ところで、お墓は何年くらい持つと思いますか？
「お墓は一生に一度、有るか無いかの大きな買い物」とよく言われます。
ところが、それは正しいとはいえません。
「一生に一度」どころではないのです。
良いお墓をつくれば、半永久的にご先祖様を祀ることができるのです。

約10年しか乗らない車。
かけがえのないご先祖様や親御さんを半永久的にお祀りするお墓。

そんなお墓を建てるわけですから、お車と同じくらい。あるいはそれ以上の真剣な気持ちで取り組んでいただきたいのです。

お墓づくりは、８０万円、１５０万円、３００万円、５００万円など、決して安いものではありません。

「経済的な理由で、１００万円以上は出せない」という方も少なくないと思います。

そのような場合は、石材業者に「１００万円以内でお墓を建てたい！」と、遠慮せずにハッキリと伝えてください。そうすることで、予算内で可能な『より良いお墓づくり』を提案してくれると思います。

ですが、「車は１０００万円以上もするベンツを購入したのに、お墓は１００万円以下でいいよ」と考えている方には、

「建てたあとで、後悔しませんか？」

「本当に１００万円以下でいいのですか？」

「お墓は大切なご先祖様を、半永久的にお祀りするものです。もっと真剣に、もっと慎重にお考えになった方がよいのでは？」とアドバイスしたいのです。

実際に「１００万円以内で……」という予算最優先でお墓をお建てになったお客様が、納骨式終了後に、両隣の立派なお墓を見ながら、「予算を２００万円くらいに

してもっと立派にした方がよかった」と後悔するのを、これまで何度も見てきました。

なかには、「今さら、お墓を建て替えることはできないので、お墓の周りだけでも、もっと立派なものにしてほしい」と追加の工事を発注するお客様もいました。

今の自分があるのは、ご先祖様のおかげです。

もし、そのご先祖様の中で一人でも欠けていたら、今の自分は存在していません。ご先祖様あっての私たちなのです。

ところが、マイカーは５００～１０００万円もする高級車なのに、両親、祖父母のお墓は、車よりも遥かに安いもので済ませてしまう……という安直な考え方をする人が少なくないのです。

どうか、「これぐらいのお墓でいいだろう」とサッと決めてしまうのではなく、じっくり慎重に検討して、『後悔しないお墓づくり』をしていただきたい……と心から願っております。

本章の最後で、あなたにお伝えしなければならないことがあります。

それは、**業者選びこそが成功と失敗の運命の分かれ道である**、ということです。

これまでも述べてきたように、はじめてお墓をお建てになるあなたが業者の良し悪しを見分けるのはとても難しいことです。

そこで、わかりやすくてカンタンな「良い業者の選び方」を7つのチェックポイントにまとめてみました。

後半の章でくわしくご紹介することにしましょう。

第3章 アフリカ大砂漠での決意

失敗しないお墓づくりの本題に入っていく前に、私の自己紹介にお付き合いください。

私は、茨城県鹿島町（現在は鹿嶋市）で明治3年に創業した笹本石材店の六代目、笹本高男です。

私の兄妹は4人。私が長男で、私以外はすべて女の子。

家業は男の子が継ぐもの……という固定観念が根強く、私は小学生の頃から、

「僕が笹本石材の跡継ぎになるんだな」「僕には他の道を選ぶ権利がない」と覚悟を

していました。

ですが、心の奥底で「僕にできるだろうか?」という、なんともいえない重圧を感じていたのです。

そのなんともいえない重圧の原因は、『家業を継ぐこと』だけではなかったと思います。もう一つの『家の跡継ぎになる』ということも大きなプレッシャーになっていました。

実は、祖父（三代目）は、鹿島町（現鹿嶋市）の町会議員でした。

4年に一度の町会議員選挙

▲昭和43年当社施工の鹿島神宮社号碑
右上が8歳当時の筆者

が始まると、私の家は大忙し。

母も、うぐいす嬢として選挙カーに乗って、朝から晩まで町内を走り回っていました。

祖父は、町会議員を三期務めたあと、鹿島町の助役に任命されました。

子どもの私に詳しいことは分かりませんでしたが、私の家に鹿島町の名士といわれる人が、入れ替わり立ち替わり出入りしていたことを覚えています。

祖父と父は家業だけでなく、地域のお世話役も担っていたのです。

▲笹本石材の３代目（著者の祖父）

一人旅の冒険で大きく成長したい！

私は千葉県佐原市（現 香取市）の高校を卒業すると東京の大学へ進学。そして、『テニスサークルが5割。アルバイトが4割。勉強が1割』という学生天国を謳歌していました。

ですが、大学生になっても、「笹本石材の跡継ぎになるのか……」という重圧が消えることはありませんでした。

兄妹は女ばかり……という中で、私にとっては、「家族」といってもいいほど身近な存在であった叔父がいました。

父は笹本石材の4代目。その後、私が6代目を継ぐことになるのですが、5代目としてそのバトンをつないでくれたのが14歳年上の叔父だったのです。

その叔父が、

学生時代なんてアッという間に終わってしまうぞ。
高男、おまえ、今のうちにアメリカに行ってこい。
バックパッカースタイルの旅は面白いぞ！
言葉に不安を感じるだろうが、３日もすると慣れてくる。
ボディーランゲージでなんとかなる。
ボディーランゲージって面白いぞ。
高男、心配するな。
大丈夫、大丈夫、周りの人が助けてくれる。
高男、絶対にアメリカ旅行へ行ってこい。

それから、半年後、私は成田空港からアメリカへ旅立ちました。
正直、不安、不安、不安で押しつぶされそうでした。

ですが、アメリカに到着して3日もすると、叔父が言ったとおりボディーランゲージと片言の英語で旅を楽しめるようになっていました。

当時、私の妹がアメリカの大学に留学していました。そして、その大学の女子寮に入っていました。すると、そこの寮長が、「わざわざ日本からお兄さんが来てくれたのだから、寮に泊まってもいいよ」と、宿泊を許可してくれたのです。

寮の朝食はバイキングで、女子学生に囲まれて楽しくいただきました。

また、会話もボディーランゲージと片言の英語で問題なし。

妹のアメリカ人の同級生から、「今夜、アイスホッケーの試合を見に行こう」と誘われるほど仲良くなりました。

結局、私はその女子寮で3泊させてもらったのです。

こんな調子で、アメリカ各地での人々との触れ合いを十分に楽しんだ私は、日本

へ帰る飛行機の中で、
「よし、また海外旅行をするぞ！ 家業を継ぐ前に知らない世界をもっと見たい。異なる文化にもっと触れたい！」。
これまでにはなかった『生きる力』を自分の中に感じていたのです。

楽しい大学生活も、残すところあともう一年。就職問題が目の前に迫ってきました。
「実家の笹本石材に入る前に、どんな仕事を経験したらいいのか？ 何を学ぶべきか？」を考え始めました。

そして、悩んだ結果、
・モノを売ることを勉強したい。モノを売る現場で働きたい。
・日本国内だけでなく、海外に支店がある会社に行きたい。
この２つの条件に合った会社を探しました。

その結果、重たい石とは真逆の小売業（静岡県のスーパー『ヤオハン』）への就職を決めたのです。

当時のヤオハンは、地方のスーパーでありながら、上海、香港、シンガポールなどへも進出。また、日本で初めて週休3日制を導入するなど、創業者の経営手腕が高く評価されていました。

私はヤオハンに入社すると、スーパーの花形『生鮮食品部門』に配属され、その中の精肉部門を担当することになりました。

バックヤードで肉のスライスとパック詰め作業。そして、店頭への品出しと販売。朝から晩まで立ちっぱなしの仕事でした。

ですが、寮に帰ると先輩や同期社員との楽しい酒盛り三昧。

私のような実家の商売を継ぐ予定の同期もいて、一生付き合える友人も出来ました。

ところが、そんな楽しさは長続きしませんでした。
ヤオハンに入社して3年目になると、

さて、そろそろ石屋の勉強をしなくては……。
父の会社（笹本石材）に正式に入社するか？
それとも、同業の会社で勉強させてもらうか？
を決断しなければ……。
いや、その前に、そもそも本当に僕にできるのだろうか？

でも、やるしかない。

よし！覚悟を決めた。
父の会社に入社する前に、同業（石材会社）で勉強しよう。
だが、その前に最後の冒険旅行をしておくぞ！

「同業の会社で勉強する」と腹をくくった私は、その前に冒険旅行へと旅立ったのです。

アフリカの大砂漠を見ながら「どうにかなるさ♪」

行先は北アフリカの砂漠地域(チュニジアとモロッコ、そのあとはスペインに渡り、叔母さんが住んでいたロンドンが旅のゴール)。

具体的な旅行プランはなし。もちろんホテルの予約もなし。

決まっていたことは40万円の持金で約30日間の冒険旅行をすること。

まずは、チュニジアの首都チュニスに入ってバイクを借りて、大砂漠への旅へと出発しました。

宿は運まかせで見つける。もし、見つからなければ野宿で我慢することになります。

バイク旅の３日目の夕方のことです。
「今日は泊まるところが見つからない……」と諦めかけていました。すると、「もしかするとあれは宿かも？」と思える建物を発見し、運よく泊めてもらえることになったのです。
ただし、その宿に電気は通っていませんでした。
トイレは、ろうそくの灯りを頼りにゆっくり歩いて進んで、トイレらしき場所へ行って用をたすという江戸時代のような一泊を体験しました。

苦難は続くもので、次の日も大ピンチに……。
陽が沈んで、星空が見えはじめたころ、「今夜は野宿だなぁ～」と呟いていました。
すると、５００メートル先の砂漠の山の頂に、山小屋のようなものを発見。
小屋の中に入ってみると、誰もいませんでした。
私は、「よし、ここで１００万ドルの綺麗な星空を見ながら一泊させてもらう」と、野宿の準備をしていました。

すると、地元の警察官がやってきて、「おまえは何者だ。ここで何をしている」と、根掘り葉掘り、職務質問をしてきたのです。

「僕は日本人です。バイクで冒険旅行をしています。宿が見つからないので、今夜は美しい星空を見ながらこの小屋で一泊させてもらおうと考えました」と、ボディーランゲージと英語で、懸命に訴えました。

すると、その必死の気持ちが、警察官に伝わって、「事情は分かった。じゃ、今夜はここに泊まれ」と、許可を出してくれたのです。

バイク旅の終盤となる8日目の昼間、砂漠地帯を爆走していると、360度、見渡す限り地平線

▲チュニジアでのバイク旅

という景色の中で、小さなテント風の住居が目に留まりました。
バイクを止めて、その住居を訪ねてみると、30歳ぐらいの女性とその娘が出てきました。
その女性は、東洋人の私に興味津々。
ボディーランゲージで熱心に話しかけてきました。
そして、チュニジアの郷土料理「クスクス」を出してくれたのです。

食事をしながらも、彼女のボディーランゲージは続きました。
私は懸命に、その意味を理解しようとしました。
そして、そのボディーランゲージの意味を理解できたとき、私は口の中の食べ物を噴き出しそうになったのです。

彼女のボディーランゲージを翻訳すると、
「ワタシノ ムスメヲ ヨメニヤル。ダカラ ムスメヲ ニホンヘ ツレテカエッテクレ」

と言っていたのです。

私はその返答に困ったのですが、照れ笑いでごまかしながら、ご馳走になったお礼を伝えて、次の目的地へと出発したのです。

こんな人情に触れながらのバイク旅が終わると、次は、飛行機でモロッコへ。

モロッコの空港からはバスで移動。そして、バスの終点で下車すると、20歳代ぐらいの男が

「お前、泊まるところはあるのか？」

「いや、ありません。これから探します」

「だったら、俺が今から行く親戚の家に泊まれ！」

と、声をかけてきました。

男の親戚の家に到着すると、十数人の大家族が「東洋人が来た！」と私を大歓迎してくれました。そして、来る日も、来る日も「今日も泊まれ。明日は、モロッコ

の名所に連れて行ってやる」と親切にしてくれました。
結局、食事と観光付きで、なんと十日以上も無料で宿泊させてくれたのです。

私はこの約30日間のアフリカ旅行で、「不安だらけの中でも、周りの人々が手を差しのべてくれる」「人の情け、人の気持ちは世界共通である」ことを学びました。
それと、もうひとつ大きな学びが……。

チュニジアのバイク旅で体感したあの砂漠、砂漠、砂漠……。
砂漠以外にあるものは、丸い地平線と青い空、そして、相棒のバイクだけ。

私は素足で砂漠の山を登ってみた。
山の斜面に沿って強い風が吹き上がる。
そして、神秘的な風紋が刻まれていく。
まるで液体生物のように形を変えていく砂の山の尾根。

私は、大きな砂の山の芸術的な美しさと、その大エネルギーに圧倒された。
「笹本石材を守っていけるのか？」という悩みが、小さなものに見えてきた。
この砂漠の大自然が、
「お前の悩みは小さいなぁ～」と笑っている。

心配するから、ますます不安になる。
自分を信じて『笹本石材の６代目』に全力でぶち当たっていけ！
自分が本気なら、周りの人が助けてくれる。
そして、いつか、その恩返しができる人間になるんだ！

▲風によって生き物のように形を変えていく砂漠の山の尾根

私は大きなアフリカ土産を持って日本への帰路についたのです。

アフリカから日本に帰ると、私はすぐに就職活動を開始。

東京の須藤石材さんの面接試験を受けたのです。そして、実家が石材店であることを隠さずに、「須藤石材さんで勉強させてください」と頭を下げました。

すると、人事部長が、

「分かりました。では、笹本君を採用します。しっかり勉強してください」と、温かい言葉を掛けてくださったのです。

結局、私は須藤石材さんで2年半、営業などの勉強をさせていただきました。

そして、その2年半で、須藤石材の社長が、ありがたい配慮をしてくれました。

「笹本君、出張で札幌支店と福岡支店へ行ってきなさい。支店長に頼んでおくから、地方の墓地、お墓事情を勉強してきなさい」。

と、『腰掛け社員』の私に貴重な勉強をさせてくださったのです。

そして、須藤石材を退社するとき、
「いつか私が一人前の経営者になったとき、須藤石材さんから頂いたこの御恩を、次の世代の若者に恩返しします」と心に誓ったのです。

東日本大震災での学び

２０１１年３月11日の東日本大震災。
多くの国民が、「東北地方の皆様をお助けしたい！」と、被災地に入ってボランティア活動に汗を流しました。
また、現地へ行けない人々も、生活必需品や募金を送ったり、「被災者の皆様がご無事でありますように」「そして、一刻も早く安心できる生活に戻れますように」と、祈っていました。

私はテレビに映し出される現地でボランティア活動をされている方々の姿に頭が下がる思いでした。

同じ頃、私の会社にも、「お墓が地震で倒れてしまいました。」「お墓が地震でずれてしまい、倒れそうになっています。」という電話が殺到しました。

さらに、「他社で建てたのですが、なんとかしてください」という電話もひっきりなしに入ってきたのです。

震災当時、私は専務で、叔父が社長を務めていました。

その叔父が、

「〝超巨大地震だから壊れても仕方ありません〟という返事は止めよう」

「笹本石材が建てたお墓の修理は、原則無料で対応しよう」

「こんなときだからこそ、恩返しをしよう。営業部員も含めて全員でやっていこう！」

と決意表明をしたのです。

実際に墓地へ入ってみると、これまでの地震では想像できない光景になっていました。

地盤が沼地のようになる液状化現象を起こしている墓地もあれば、土台（基礎）から崩れているお墓があちらこちらにあったのです。

無償修理を始めてから数日経って、ある職人が社長に、

「昨日の午後から、〇〇墓地の修復をしていますが、となりのお墓も少し傾いていました。あのお墓は笹本石材で建てたものだと思います。依頼は来ていませんが、修復してもいいですよね？見て見ぬふりをして帰る事はできません」

すると、社長が、

「よし、依頼が来ていないお墓も直していこう。みんな頼んだ！」

おそらく社員たちも、

「僕らは岩手、宮城、福島でのボランティア活動には参加できない。だからこそ、

この地で今できることに汗を流そう！」
「お墓の修理は俺たちにしかできない。俺たちがやらなければ誰がやる！」
みんな、こんな気持ちだったと思います。

このように、日本中の誰もが「自分にもできることはないだろうか？」と悩み考えていたときに、私は同業者の悲しい姿を見てしまいました。
大きな霊園の入り口に『修理の受付コーナー』を設置して、修理ビジネスをしていたのです。
もちろん、違法ではないのですが、目を背けたくなる複雑な気持ちになったことを今でもハッキリと覚えています。

大震災発生後の約3カ月間、私たち笹本石材の全社員がお墓の復旧工事に没頭しました。
その一方で、私どもの経理は頭を抱えていました。笹本石材の売上がほぼゼロに

なっていたからです。社長の叔父も苦しかったと思います。

ですが、大震災からの一年後、二年後、いや、十数年が経過した今でも、

・あの時は、笹本石材さんに助けてもらった。無償で修理してくれて本当に助かりました。

ところで、私の親せきがお墓を建てたいと言っています。笹本さんを紹介するのでよろしくお願いします。

・２０１１年の地震で、実家のお墓が倒れてしまいました。でも、それから1カ月後に墓参りに行ってみると、元通りに直っていました。

私は「笹本石材さんが無償で直してくれたんだ！」とピンと来ました。そして、「こんな大混乱しているときに……」と涙が出てきました。

笹本さん、娘の嫁ぎ先がお墓を建てるそうです。娘夫婦が、「来週、笹本石材さんへ相談に行く」と言っているのでよろしくね。

という、本当に有難い連絡をくださるのです。

私は今も、多くのお客様から「温かい人情」「人と人の絆」の大切さを学ばせていただいています。

大震災から4年後の２０１５年9月、
関東地方に巨大な線状降水帯が発生しました。
発達した雨雲が停滞し、大量の雨を降らせた結果、常総市で鬼怒川の堤防が崩れて市内の3分の1が浸水。
堤防の決壊現場付近は、凄まじい勢いの濁流で、電信柱にしがみついて助けを求める人。
今にも流されてしまいそうな家の屋根の上や、2階のベランダで懸命に手を振って救助を求めている人。
ヘリコプターに乗り込んだ警察官や自衛隊員が命がけで救助しようとしている。
家が激流にどこまで持ち堪えることができるのだろうか？

時間に余裕がない。

テレビ中継を見ている私たちも、

「早く助けてあげてください。お願いします」と必死で祈りました。

その大洪水から2日後、放送局の取材班が決壊付近の住宅に入って被害の様子を伝えていました。

私はそのニュース映像を見ながら、

「よし、今回はボランティアとして現場に入ろう」と、常総市のボランティア募集に応募しました。

実際の被災家屋の現場に入ってみると、ニュース映像よりも酷いありさまで、家の敷地内に、畑から流れてきた藁やゴミが山のようになっていました。

朝9時に現場に入った時は、「この片づけは何時までかかるのだろう？ 今日中に終えるのは無理かも？」と思いました。

しかし、4人のボランティアが力を合わせてコツコツ、コツコツやり続けていると、徐々にですが、確実に敷地内のゴミや藁が減ってきました。そして、撤収する時間までに想像以上のゴミを取り除くことができたのです。

一人ひとりの力は小さなものです。ですが、

「みんなが心を一つにして助け合えば、大抵のことは解決できる！」

「希望を失いかけていた被災者に勇気を与えることができる」

ボランティアに参加した多くの人々が私に大切なことを教えてくれたのです。

石屋の使命とは

高校時代に、今でもはっきりと覚えている出来事がありました。

同級生と雑談していると、

「おまえの家の仕事は、人が死んだら儲かる『死の商人』だなぁ」
という嫌味な言葉を投げかけられたのです。
そのときの私には、その同級生に言い返す言葉がありませんでした。

私たち石材業者は、なんのためにお墓を建てる仕事をしているのか？
私が考えるその答えは、

お亡くなりになったご家族の供養のお手伝いをさせていただく。

これが私たち石材業者の使命だと考えています。

私の会社がある茨城県の南部地域には、今でも土葬の文化が残っています。
これは数年ほど前のことです。
60代の女性Fさんから、「父の土葬のお墓を火葬のお墓に建て直したい」というお

電話をいただきました。

そして、翌日、工事の下見をするために、Fさんと土葬のお墓へ向かっていると、Fさんが車中で「笹本さん、〝上の石が重たい～、軽くしてくれよ〟と辛そうな父が、夢によく出てきます。だから、早く軽くしてあげたいです」と、しみじみと語ったのです。

私は助手席のFさんに、

「お父さんが大好きなんですね」「早く軽くしてあげましょう」

と返事をしつつ、Fさんの顔をチラッと見ると、Fさんが涙を浮かべていたのです。

私はその下見から3日後に、Fさんの新しいお墓のイメージについてじっくりヒアリングしたあと、

・設計図と概算見積りの提出。さらに意見交換。

・最終の設計図が完成。その後、

・Fさんの立ち合いの元で、私どもが土葬のお墓から故人の骨を掘り出す。
・新しいお墓の工事に着手 → 完成

ご相談をいただいてから約2カ月で無事、納骨式を終えることができました。

納骨式から2週間後、私がFさんのご自宅へ集金に伺うと、

「笹本さん、不思議なことに、納骨式が終わってから父の夢を見なくなりました。父も喜んでいると思います」

「笹本さん、あの暑い中で、一生懸命に骨を掘り出したり、新しいお墓を建ててくださった職人さんに〝ありがとうございました〟とお伝えください」

というお礼の言葉をいただいたのです。

もし、私たちが、

お亡くなりになったご家族の供養のお手伝いをさせていただく。

という使命を忘れてしまったらどうなるのか？

お客様からの見積り依頼→設計図面の提案→正式契約→お墓づくりに着手→完成へと、流れ作業のようにお墓づくりを進めていき、『お墓という構造物をつくる』という単純な仕事を繰返すことになります。

このような単純な仕事を長年続けていると、第1章、第2章で紹介した『コスト削減と称する手抜きが当たり前』『お客様を裏切る業者』へと低落していく危険性があるのです。

私が考える理想のお墓づくりは、

故人のことを想い偲ぶお客様に業者がしっかり寄り添って、一緒にお墓をつくっていく。

自然に手を合わせたくなるお墓のデザインをお客様と一緒に考える。

お墓の基礎工事などの工事の様子は、出来る範囲でよいのでお客様に見てもらう。

そして、一生に一度しかないお墓づくりを『良き思い出』にしてもらう。

このような『人の想い』を大切にするお墓づくりによって、故人、ご先祖様への感謝の気持ちがさらに深まっていくのではないでしょうか。

そして、微力ではありますが、この業界の一人として地域に貢献するとともに、この日本の素晴らしい『お墓の文化』をしっかり守っていきたいと考えています。

「地元に恩返しをしなさい」という教え

お墓づくりに懸命に取り組んできた３代目、４代目、５代目の背中を見ながら、「お世話になった地元への貢献を絶対に忘れるな！」「地元に恩返しをしなさい！」という教えを学びました。

笹本石材６代目　笹本 高男

2017年(平成29年)11月6日　月曜日

「殿様の墓」再生

東日本大震災で被害

行方・海了寺

鹿嶋石材業者「地域の宝」、無償協力

東日本大震災で被害を受けた行方市海了寺の「殿様の墓」が笹本石材の協力で再生した。江戸時代、藩主家の菩提寺の一角にあるこの墓は、倒れ、傾いたまま放置されていた。費用が高くなるため年間、復興に必要なものとして、ことし、笹本石材が「地域の宝」と無償で修復した。

東日本大震災で被害を受けた海了寺の墓

笹本石材（右）と松本文雄住職＝行方市麻生

南行方の石材店は、霞ヶ浦北岸で墓石の販売・加工を行っている。同社は、「墓石は、地域の歴史を物語る文化財。地域の宝として、ぜひ、復興に役立てたい」と、無償で修復を引き受けた。

海了寺は、近江藩の出身で、歴代藩主の墓石が、「地域の宝」として、ことし、笹本石材が無償で修復した。

「殿様の墓」は、江戸時代、藩主家の菩提寺の一角にあるこの墓は、倒れ、傾いたまま放置されていた。

「地元に恩返しをしなさい！」という教えを学びました。

東日本大震災で崩れた江戸時代初期の殿様のお墓の再生を笹本石材が無償でお請けした。

参道の落書き

鹿島神宮参道の石畳

上写真の黄色い点線で囲まれた部分を拡大したもの。

鹿島神宮の参道である石畳は、1881（明治 14）年に奉納され、1928（昭和 3）年には敷石の幅を広げる作業が行われた。

現在、石畳の参道を歩いてみると、ひびの入ったような部分が見られる場所がある。よく見るとお酒の「とっくり」と「杯」が刻まれているのである。これを彫った人物を調べてみると、笹本石材の創始者であることが分かった。なんと粋な遊び心であろうか。

（令和元年　読売新聞より）

石のジーコ像

カシマスタジアムの『ジーコ像』
平成 6 年に笹本石材が施工。

鹿島アントラーズのオブジェ

▲染色前

▲染色後

鹿島神宮のすぐ近くにある鹿島アントラーズのオブジェ。
色褪せていた石に染色を施し、アントラーズレッドが復活！

古いお墓を大切に守る

●リフォーム前

●リフォーム後

第4章 良い業者の選び方　7つのチェックポイント

私の拙い自己紹介にお付き合いいただき、ありがとうございました。
ではいよいよ本題に入っていきます。

この章では、誰でも簡単にチェックできる
『良い業者の選び方　7つのチェックポイント』についてご説明します。

正しい選択基準を身につけて、『信頼できる業者選び』にお役立てください。

★ポイント1

社長さんの想いやスタッフの対応に会社の姿勢が表れる

信頼できる業者選びの基準として、もっとも大切なのは会社の姿勢をチェックすることです。

それは「社長さんの想い」「スタッフの対応」の2点を観察すればわかります。

●社長さんの想い

社長さんの想いを知るためには、やはり実際に会って話をするのが一番です。

とはいえ、繁盛店の社長さんには会えないこともあると思います。

そんなときには、ホームページ・会社案内・小冊子などを見てみると良いでしょう。

どんな考えをもっているのか？

何を目的とした経営をしているのか？

お客様に伝えたいことは何か？

これらの想いを積極的に発信している社長さんなら安心です。

お墓づくりを単なるお金儲けと考えず、社会への貢献を真剣に考えているに違いありません。

そして、彼のもとで働くスタッフや職人さんたちは、あなたのお墓づくりにも全身全霊で打ち込んでくれるはずです。

●スタッフの対応

「電話で問い合わせてみると、スタッフの方が応対してくれました。彼（彼女）の感じは悪くないが、どことなく暗い感じがする……。大丈夫なの？」

このようなモヤモヤ感に襲われたことはありませんか。

そしてその後、不安が的中したのではありませんか。

「自分は大事にされていない」と感じているスタッフは、どうしても暗くなりがち

です。いきおい消極的な姿勢となり、さわやかな受け答えが出来なくなるのです。

あなたの気持ちまで明るくなるような、そんな対応をしてくれる業者さんを選びましょう。

★ポイント2

地元で長く石材業を営んでいるか

機械・工場・工事車両を持たない個人ブローカーの業者。

あるいは「この商圏は儲かりそうだ」と考えてテナントビルの一室を借りて開店し、石の加工や施工はすべて外注といった営業マンだけの会社。

彼らは、儲からないとなると、サッサと店じまいするのです。倒産してしまうことも珍しくありません。

このような業者で建ててしまうと、メンテナンスが必要になったときに厄介なこ

とになります。

当たり前のことですが、お墓というものは雨風にさらされ続けます。建ててから10年もすると、汚れが目立つようになりクリーニングが必要になることもあります。

あるいは、石と石の間のメジ（ボンド）の補修、彫刻文字の染め直しが必要になることもあるでしょう。

そんなときに「別の業者に頼むしかない」と、なってしまったら……。

率直に申し上げて、クリーニングやメジの補修、染め直しはいくらにもならない手間仕事です。

「ちょっと出来かねます」と断られてしまっても不思議ではありません。

※もちろん、自社の施工ではなくても請け負ってくれる親切な業者もいますので、あきらめずに探してみることも大切です。

それにひきかえ、地元で長く石材業を営んでいる業者なら安心です。
「はい、わかりました。さっそく〇日の〇時に対応いたします。」と気持ちよく対応してもらえるはずです。

実際、「2カ月前に父が亡くなって、納骨と戒名の文字彫りをしなければならないのですが、お墓を建てた石材店が倒産していました。小さな仕事で申し訳ないのですが、御社でやってもらえませんか?」などの、小さな仕事の依頼が頻繁に入ってきています。
もちろん、そのご依頼を断るようなことはしません。
他社で建てたお客様からの依頼であっても、私どもの方で喜んでお請けするようにしています。

★ポイント3 安売りや安易な値引きは要注意

厳しい経済状況が続く昨今、格安料金や値引きを提案する業者に、魅力を感じてしまうこともあると思います。

ところが、これがクセモノなのです。

では、くわしくお話していきます。

●安売り

「一式〇〇万円」などと格安料金をうたう業者がいます。

なかには他社の半額といった極端な例も……。

結論から申し上げますと、このような業者はおすすめできません。

なぜなら、「石の質や加工技術」「職人の腕」「営業マンの質」などあらゆる面で、不安要素があるからです。

●石の質や加工技術

キズの入った粗悪な石を使ってしまう。

あるいは、石を加工する際に手抜きがあるため、表面にかすかなデコボコがあったり、表面の輝きが早く失せてしまう、といった心配があります。

●職人さんの腕

安い工賃で請け負う職人さん＝それなりの職人さん。

これがお墓づくり業界の常識です。

彼らは数をこなさなければならないので、早くて雑な施工が長年の習慣となってしまっています。たとえ「今回は十分な工賃を取れているから、丁寧にやってね」とお願いしても、もはや不可能です。

まったく人間というものは恐ろしいものです。

●営業マンの質

「安売り業者から高いお墓を買えばお得なんじゃないの？」と、たまに聞かれることがあります。

その答えはNOです。

安売り業者の営業マンには、本物商品を見る目が養われていません。

本物商品を見る機会が極端に少ないのです。

●安易な値引き

お墓づくり業界も不況のまっただ中。

数社の見積もり競争は当たり前、といった状況です。

「いくらでも値引きしますよ」などと、捨て身であなたに迫る業者さんも出てくるかもしれません。

「そんなに安くしてくれるなら頼んじゃおうかなあ」

思わず気持ちがグラッと傾いてしまうかも……。

でも、ちょっと待ってください。
もう一度冷静に考えてみましょう。

なぜ、それほど簡単に『値引き』ができるのか？
こっそり材料の質を落とす？
職人の工賃を値切る？
工事の手を抜く？
あるいは、営業マンの給料を下げる？

どの方法を選択したとしても、良いものができないことは明らかです。
値引きの裏側には必ず何かがあるのです。

★ポイント4 「お客様には見えない箇所」の工事は要注意

夢のマイホームを建てる施主は、建築中の工事現場を10回ほど、多い施主なら15～20回も見に行くと思います。

では、お墓を建てるときはどうでしょう？

これは私の感覚になるのですが、5割の施主様が一度も工事現場を見ていないと思います。

多くの施主様は、石材業者を信頼しています。ですが、1章と2章で紹介したような悪質な業者がいることを忘れないでください。

●基礎工事について詳しく説明してもらう

いざ、お墓を建てるとなると、総予算、石の種類、お墓のデザイン、石に刻む文

字など目に見えることばかりが気になって、目に見えない『基礎工事』には注意がいきません。

お墓の総重量は2～3トンにもなります。基礎工事が脆弱なお墓は、震度6クラスの地震や台風の大雨に耐えることができません。せっかく建てても、お墓が地盤から崩れてしまうのです。

業者と契約前の打ち合わせをするとき、その業者に「基礎工事について説明してほしい」と依頼してください。

丁寧な工事をする業者なら、過去の工事の写真を見せながら、丁寧に説明してくれます。

さらに、時間が許すのであれば基礎工事の様子を見に行ってください。

▲鉄筋を入れた強固な基礎づくり

基礎工事に自信のある業者なら「ぜひ、私どもの基礎工事をじっくり見てください。○月○日にお待ち申し上げます」と、快諾してくれるでしょう。

●地震対策についても詳しく説明してもらう

阪神・淡路大震災、新潟県中越地震、福岡県西方沖地震、東日本大震災、熊本地震、大阪府北部地震、北海道胆振東部地震　能登半島地震などの震度6～7の大地震が続いています。

日本は明らかに地震の活動期に入っています。これからお墓を建てるのなら地震対策が必要不可欠です。

基礎工事と同じように、「御社の地震対策について説明してほしい」と依頼してください。

▲震度６強の地震にも耐えることができる地震対策

ちょっと意地悪な質問になるのですが、「東日本大震災のとき、御社の地震対策はどうでしたか？ 有効でしたか？」と質問してください。

実は、私もこの質問を受けたことがあります。

幸い私の会社では、『佛心棒』という地震対策をしていたので、液状化現象で地盤が沼地のようになってしまった墓地以外で、大きく崩れたお墓は1基もありませんでした。

★ポイント5

実際に建てた人やお寺の住職に聞いてみる

それぞれの業者が自社のことをよく言うのは当たり前なので、それを前提にある程度割り引く必要があります。

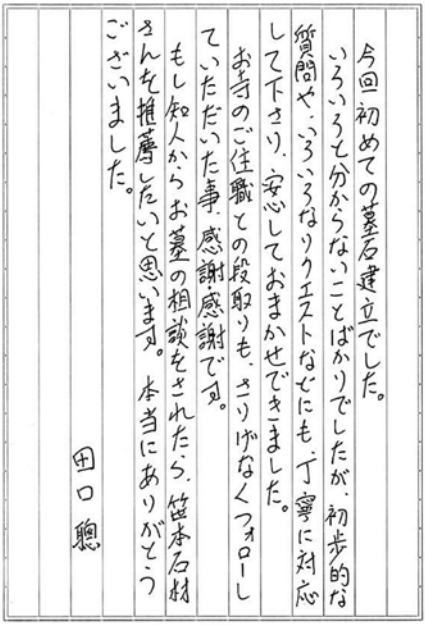
一番間違いないのは、実際にお墓を建てたお客様や、お寺の住職に「信頼できる石材店をご存じですか？」と尋ねてみることです。

「あの石材店なら大丈夫だよ。誠実に対応してくれたよ」

「文字彫りなど小さな仕事も快く引き受けてくれるよ」など、営業マンとの会話やホームページ、チラシ広告では分からないことを教えてくれます。

今はネット全盛時代ですが、間違った情報も多いといわれています。

『体験者の生の声』も参考にして信頼できる業者を選定してください。


今回初めての墓石建立でした。
いろいろと分からないことばかりでしたが、初歩的な
質問や、いろいろなリクエストなどにも丁寧に対応
して下さり、安心しておまかせできました。
お寺のご住職との段取りも、さりげなくフォローし
ていただいた事、感謝感謝です。
もし知人からお墓の相談をされたら、笹本石材
さんを推薦したいと思います。本当にありがとう
ございました。
田口 聰

お客様からいただいた
「ありがとうのお手紙」

★ポイント6

保証制度を確認する

マイホーム、自動車、家電、携帯電話などを購入するとき、保証制度の有無、保証制度の内容をしっかり確認すると思います。

では、お墓の購入はどうでしょう？

ちゃんとした統計データがないので、私の推測になってしまうのですが、保証制度を設けている石材店は5割前後と想像します。

お墓は安いものではありません。

必ず保証制度の有無を確認してください。

そして、保証制度がある場合は、その補償内容を丁寧に説明してもらいましょう。

安心

保　証　書

No.

殿　　年　月　日

本証は、貴殿の墓石施工におかれまして施工完了引渡日から下記の期間中、当社施工上の不備により、万一欠陥が生じた場合、修復する事を約束するものです。尚、天災及び人災は除かせていただきます。

保証期間
年　月　日から
年　月　日まで

笹本石材株式会社
〒314-0031
茨城県鹿嶋市宮中1-10-10
TEL 0299-82-1548

▲笹本石材の保証書

★ポイント7

建てないという選択肢もある

・子どもがいない。
・子どもが都会に行って故郷に帰ってこない。
・遠い県外に嫁いだ娘に墓参りの負担をかけたくない。

今、多くの人がこのような理由で、
樹木葬、永代供養にしようか？
お墓を建てようか？　止めようか？
と迷っています。

お墓を建てる仕事をしている私たちとしては、ぜひ、お墓を建ててもらいたいのですが、今は昔と違って、供養の選択肢が広がっています。
55ページでも述べましたように、

お亡くなりになったご家族の供養のお手伝いをさせていただく。

これが私たち石材業者の使命だと思います。

本当に誠実な石材店なら、相談に訪れたお客様の様々なご事情、ご希望をしっかりお聞きしたうえで、

・それならお墓づくりをお勧めします。

・将来、県外へ出る可能性があるのなら、お墓のことは5年後にお決めになった方がよいのでは？

・お客様のご要望に一番近いのは樹木葬ですね。

など、お客様の事情にあった供養を提案、お手伝いをしてくれると思います。

以上で、7つのチェックポイントの説明は終了です。

次はいよいよ最終章。

実践編として、かしこい準備のすすめ方についてお話します。

第5章 よいお墓をつくるための上手な準備のすすめ方

あなたは前の章で、『信頼できる業者を見極めるための選択基準』を修得しました。

そして、「では、お店に行ってみよう」とお考えだと思います。

でも、ちょっと待ってください。

お店を訪問する前に、やっておきたい事前準備があるのです。

●いろんなお墓を見てイメージをつかんでおこう

まずはお建てになる墓地の下見をしてください。

そして、いろんなお墓を見て「こんなデザインにしたい！」というお墓の写真を3点ほど撮ってください。

後日、石材業者と打ち合わせをするとき、

「こういうのを見たんだけど、どうでしょうか」

と、石材業者の営業マンに見せてください。

あなたと業者の互いの考えや想いが、ちんぷんかんぷんにならずに、ストレートに伝わるので、有意義な打ち合わせになるでしょう。

次に大切なのは、建てる場所の周りのお墓をよく見ておくことです。

「和型と洋型のどちらが多いのか？」「高さはどのくらいか？」

をチェックしておきましょう。

自分が好むデザインや高さを推し進めるあまり、周囲から浮いてしまう。これでは、ご先祖様が肩身の狭い思いをしてしまいます。

周りとの調和を心がけましょう。

●他のお寺さんや霊園も見学してみる

寺院墓地にお墓を建てる場合は、お寺の決まりごとを事前に聞いておいてください。

たとえば、

・形や高さの制限があるのか？

さらに、お建てになるところ以外のお寺・霊園をご見学なさるのもよいでしょう。

アイデアの幅が広がります。

ここまでご紹介した下準備を終えたら、いよいよお店訪問です。

●まずは電話で来店の予約をしよう

お待たせしました。ついにお店を訪れるタイミングとなりました。

ただし、来店はいきなりではなく、アポイントメントをとるようにしましょう。

お墓の商談にはある程度の時間が必要です。

しかも、よい業者のお店にはたくさんのお客様が訪れています。

いきなり行くと、すべての営業マンが現場案内に出払っていることも……。

これでは質問したいことがたくさんあっても何も聞けませんし、店内の資料も思うように見ることができません。

このようなことにならないよう、事前に電話予約をすることをおすすめします。

そして、お店のスタッフが電話口に出たならこうおっしゃってください。

「お墓をつくるときのために、お話だけ聞かせてほしいのですが……」

親切な業者なら、

「ご希望のお墓をつくるために、どうぞ当店の資料や、実際の石をじっくりご覧になってください」と答えてくれるはずです。

以上が、お店を訪問する前に、やっておきたい事前準備です。

では、ここからお店に行ってからの注意点をアドバイスします。

●よいお墓を見ることが成功への第一歩

お店に行ってまず見ておきたいのは、店内に展示している実際のお墓です。

お店のスペースの都合で、これを写真で対応するお店もあるようですが、できれば実物の見学をおすすめします。

そのお墓を見る順番ですが、予算のことはすこし横に置いて、まずは金額の高いお墓から見ていくことが、成功への第一歩です。

価格の安いものから見ていくと、お客様が希望している『本当に良いお墓』を見ずに見学が終わってしまう可能性があるからです。

さらに、お客様対応が優れている業者なら、

・基礎工事
・石積み工事（墓石とその下の囲い［外柵（がいさく）］を積んでいく工事）
・開眼供養（お坊さんの読経によって魂を入れてもらうこと）
・納骨

というお墓づくりの流れを丁寧に説明

▲金額の高いお墓から見ていくことが成功への第一歩

してくれます。

また、デザインや各種の石のサンプルも必ず見せてもらいましょう。

これらの展示をじっくり見ることで、事前準備でつかんだイメージをさらに膨らませていくことができます。

もし、既に墓地を確保しているのなら、店内での見学終了後に、担当営業マンに実際の墓地を見てもらいましょう。そうすることで、より的確な提案と、より正確な概算見積りを出してもらえるようになります。

●「良い石材店、誠実な営業マンだなぁ～」と感じたか

この石材店、この営業マンは信頼できるのか？

この最終判断は、理屈ではありません。

最後は、心のこもったおもてなしです。

石材店に行ったとき、営業マンの説明を受けたときに、あなたの心のセンサーが何を感じたか？
「良い石材店だなぁ～。誠実な営業マンだなぁ～」と感じたのなら、迷うことはありません。
どうぞご縁をお結びください。

以上が、『よいお墓をつくるための上手な準備のすすめ方』です。
ぜひ参考にしてください。

さぁ、「上手な準備のすすめ方」をご理解いただけたら、あとは行動あるのみです。
納得のいくまで、じっくりとお墓選びに取り組んでください。
では、お墓づくりのご成功を心よりお祈りしております。

あとがきに代えて

ここまでお読みくださり、ありがとうございます。
拙い文章で読みづらくはありませんでしたか。
この小冊子でお墓づくりの業者を選ぶためのヒントをみつけていただけたなら、とてもうれしく思います。

数年前にお墓参りにいったときのことです。
私どものお墓から数メートルほど離れたお墓に、祖父、祖母、息子、妻、小学生の男の子と女の子の6人家族がお墓参りをしていました。
祖父母は足が悪いようで、息子と妻が大粒の汗を流しながら一生懸命お墓の掃除をしていました。その間、女の子は祖父母と笑顔で会話を、元気な男の子はお墓を離れてバッタとりに夢中になっていました。

やがて掃除や草抜きが終わって、線香とお花を綺麗に供えると、息子さんが男の子に「お墓の前に来てちゃんとお参りしなさい」と声をかけていました。

そして、６人の家族全員がご先祖様に静かに手を合わせていたのです。

私はそのご家族の後ろ姿を見ながら、

ご先祖様に感謝する心が、こうやって子や孫へと受け継がれていく。

お墓参りとは素晴らしいものだなぁ～。

この２人のお孫さんは、家の中でも両親がお仏壇に手を合わせている姿を見ているだろう。

そして、30年もすると、今度は自分の子どもをお墓参りに連れて行って、綺麗に掃除をして静かに手を合わせる姿を見せるだろう。

時代の流れと共に、永代供養や樹木葬など供養の形が多様化してきました。

ですが、心静かに手を合わせてご先祖様に感謝する心は不変的なものだと思います。

ぜひ、信頼できる石材業者と出会って、
「また来たよ」と、足を運びたくなるお墓
お墓の中の父母、祖父母と会話したくなるお墓
子や孫を連れて行きたくなるお墓
そして、
手を合わせると、ご自身の心が安らかになるお墓をお建てになってください。

笹本　高男

〈明治３年 茨城県鹿島町（鹿嶋市）で創業〉

祖父（３代目）と職人たちが力を合わせて建てた
旧鹿島町の石の蔵（昭和 30 年頃）

●著者プロフィール

笹本　高男

（ささもと　たかお）

1966 年 茨城県鹿嶋市生まれ

笹本石材株式会社
代表取締役社長

家業である笹本石材の創業は明治３年。物心のついたころから「お前は石屋の後継ぎだ」とマインドコントロールされながら高校生まで地元で育つ。その後東京の大学に進学。卒業後は静岡のスーパー、都内の石材会社で修業。29 歳で結婚と同時期に笹本石材に入社。令和３年に 54 歳で６代目として代表に就任する。
父親から、「商売をさせていただいている地元に恩返ししなさい」と地域貢献の大切さを学ぶ。
地元の鹿嶋市では商工会青年部、青年会議所、消防団、PTA、法人会、ライオンズクラブ等で活動。中学高校はサッカー部ということもあり、趣味は登山、ランニング（41 歳で初のフルマラソンを４時間台で完走！）。家族は妻と二男の四人家族。

●座右の銘

「天上天下唯我独尊」
（てんじょうてんげゆいがどくそん）

自分というのはこの世にただ一人の尊い人間であり、その人生を大事にして自分なりに生きる。自分にしか出来ないことをしっかりと後悔のないように生きる。自分がそうであるように他人もそうあるべきで、周りの人とも協調しあいながら意義のある楽しい人生を送ることができれば幸せである――という意味だと私は解釈しています。

笹本石材株式会社
フリーダイヤル　0120-019-148

笹本石材ホームページ
HP：https://www.sasamotosekizai.com/
石とお仏壇　ささもと　検索

公式 You Tube
https://www.youtube.com/channel/UCYoM_LSb3oQb18MqXWQ4Mdw
笹本石材　ユーチューブ　検索

●連絡先

笹本石材株式会社 鹿嶋本店

茨城県鹿嶋市宮中 1-10-10
TEL　0299-82-1548

●仏壇展示ルーム（本店）●

笹本石材株式会社 東店

茨城県稲敷市西代 1202
TEL　0299-78-3301

笹本石材株式会社 佐原店

千葉県香取市佐原ホ 335-3
TEL　0478-55-1401

失敗しないお墓づくり

令和 6 年 8 月　初版発行
笹本石材株式会社
著者　笹本　高男
定価　本体 900 円＋税

© Takao Sasamoto Printed in Japan 2024

2024年8月　初版発行
「失敗しないお墓づくり」
著者　笹本　高男
定価　本体900円＋税
©Takao Sasamoto　Printed in Japan 2024

石とお仏壇　ささもと　検索

https://www.sasamotosekizai.com/

- 第１章　見積もりが30万円安いから頼んだのに……
- 第２章　なぜ手抜きをする業者が後を絶たないのか？
- 第３章　アフリカ大砂漠での決意
- 第４章　良い業者の選び方　７つのチェックポイント
- 第５章　よいお墓をつくるための賢い準備のすすめ方

はじめてお墓づくりに取り組まれる方が成功するためのヒントが満載です。

印刷・製本／アート印刷株式会社　http://www.artinsatsu.com