

11月のHAPPY BIRTHDAY

寺門所長（鞍掛山店） 磯さん（矢板店） 片岡さん（総務経理課）

本多さん（水戸東店） 矢部（サポート事業部）

お誕生日 おめでとうございます



矢板本部

今年は、記録的な猛暑で事務所エアコンも冷房フル稼働、機械といえども感謝の気持ちです。温暖化の影響か？秋の丁度良い季節が短くなり、冬もすぐ近くまで到来の雰囲気を感じております、画像の事務所エアコンもフィルター掃除をして来る冬季へ備えを致しました。暖房時は最も電力を消費する一つだけに、効率を良くする事が節電・光熱費の節減につながるものと考えています。すでに接客室のエアコンも来客時と不在時の設定温度のコントロールを実行していますが、今後は冬場の展示場照明にもメスを入れて改善を計りたいと思っています。

（駒場所長代理）



東金本部

お疲れさまです。9月の猛暑・10月に入っの台風が去りやっと過ごししやすい秋になってまいりました。今年の台風は風がとても強く他の営業所でも被害が出てしまったと思います。東金本部は屋外見本石展示スペースの波板屋根がすべて吹き飛ばされるという被害ができました。修理業者も対応に追われているとの事で復元には少々時間がかかりそうです。その他、展示品小物のパーツが落下物で取れてしまった見本石が欠けてしまったりとありましたが、こちらは石材用ボンドで即修復しました。10月中旬以降は、雨や曇りの日が続く徐々に冷え込んできたのでまた今年も暖房器具を使う季節が近づいてきたなあと感じます。つい設定温度を上げてしまいたい衝動にかられますが、今回は電気料金につて調べてみました。暖房として使う場合の目安は20～22度とされているそうです。エアコンの設定温度は1度下げると一般的には10%電気代節約する事が出来るそうです。

例えば、普段暖房を25度設定で使用し電気代が5000円かかったとします。

- ・24度になると電気料金4500円（10%節約になり 500円の削減）
- ・23度になると電気料金4050円（10%節約になり 450円の削減）
- ・22度になると電気料金3645円（10%節約になり 405円の削減）

普段意識をして設定温度には気をつけているものの数字で見るとかなり安くなるのだと感じました。

千葉東金本部は他本部・営業所に比べたら暖かい場所にありますので今年は22度設定目安&ひざ掛け使用で様子を見たいと思います。来客されるお客様には暖かいお飲み物をご用意してお待ちしたいと思います。

（鈴木社員）



VOICE みんなの声



今回は、①「経費削減に対する取り組み、実践したこと、したいこと」、②「同業他社の状況について（気になる点や参考にしたいことなど何でも構いません）」以上2つのテーマについて、皆さんからご意見を頂きました。

テーマ①「経費削減に対する取り組み、実践したこと、したいこと」

水戸西本部

事務所が広いので、電気のつけっぱなしをしないよう注意しています。又、利用する頻度が少ない家電等は、コンセントを抜いて待機充電を少なくして電気代削減の為、皆で協力し合って取り組んでおります。家電等もこまめにお手入れをして長持ちできるようメンテナンスを行なっています。

除草剤を使用するとコケが出来やすくなる為、なるべく手作業で除草作業に取り組むよう努力します。

（飯田社員）



小山営業所

経費節減でやっていることは小さいことですが、店舗消耗品の購入は、近隣スーパーで3%割引の月曜日に行ったり、ポイントカードのポイント交換を利用。店舗備品の修理（修繕）などできる限り店舗スタッフで対応しております。

（今回は、看板支柱のペイント修繕実施）

（松本所長）



会津本部

冬支度も、もうすぐですね。事務所内の暖房費の経費削減と共に温か対策として、今から¥100円ショップで少しずつ準備開始です。保温シートを両面マジックテープなどを使って、2階から降りてくる冷気を遮断したり、横の通路にカーテンの代わりに下げたりします。(来客からは見えない所ですが)

冬期期間中にもう一度このテーマがありましたら。次は実践後の写真を載せたいと思います。

(富樫社員)



つくば本部

※展示場全体に広がるサツキ他/植栽の剪定を業者依頼ではなく、三人で取り組みました。

(星原主任)



No.03

小美玉本部

経費削減については8月の社内新聞にも掲載したように、エアコンの設定温度や、今頃の季節は窓の開け閉めで調整したり、裏紙利用、買物の際のクーポン・会員割引・曜日別割引日などを利用して、地道な削減をしています。小美玉の場合は一番植栽の管理にお金がかかっていますね。クロマツが3本もあるし、植栽が多いので…。お客様からは、いつもキレイで公園みたいねと評判は良いのですが、管理する側は害虫退治や除菌剤散布、草刈・草抜き、剪定etc…でも、これは削減できないので…。昔から生き物はお金が掛かると思いますが、まったくそのとおりですね。これからも地道に経費削減に取り組みます。

(池田係長)



北茨城営業所

北茨城営業所では、経費削減は、何と言っても「節電」です。他の店舗でも行っていることでしょうか。チリも積もれば です!

- ①商談ルームは、通常は最低限の点灯で来客時のみスイッチを入れる。
- ②商談ルームのエアコンも最小のみ使用(動力エアコンは壊れている)
- ③展示場照明は、全て切っておりです。
- ④展示場入口ダウンライトのみ、5時入、7時切のタイマー設定。
- ⑤トイレ・給湯室も利用時のみです。

他、外出時なるべく一度に数か所廻るようにしています。(いわき方面は広いので)



写真ですが、上記と関係ないですが、松が元気ありません。庭師さんに指導うけながら薬剤を散布しています。(事務員さん)

殺菌剤「トップジンM」 殺菌剤「キノンドー」 殺虫剤「マツグリーン2」 殺虫剤「カルホス」 活力剤「HB-101」

参考になれば幸いです。

No.04

日立本部

日立は、水は井戸なので水道代はかかりませんし・ガス代は給湯器が使えないのでありません。商談室の照明も夕方来店があった時くらいしか付けませんので、経費削減あとは何ができるだろうと思うと、裏紙を使うことなどの細かいことに気をつけていくしかないと思います。
(小室主任)



水戸東本部

・窓の拭き掃除には新聞紙で
(洗剤よりも拭きムラがなくピカピカ)
・事務関係の印刷書類は全てとっていいほど裏紙を使用。(図面以外のカラーコピーは基本しない。社内新聞も印刷は白黒)
・備品リスト(事務用品)作成し、備品を無駄に購入しない。
これからもまだまだ経費削減できることはあると思いますので探していきたいと思います。
(本多社員)



鞍掛山営業所

夏頃から実践している来店無いときは事務所のみ電気を点け来店時は商談コーナーを電気を付けるようにしております。又エアコンも温度調整し9月度6996円まで下がりました。今後も継続して行きたいと思います。高額の石の場合見本石を取り寄せお互い後で経費が発生しないようにしたいと思います。
(寺門所長)



成田営業所

・所内印刷物は必ず裏紙を使用しています。(必要以外印刷時は黒インクのみ)
・展示場・事務所・商談ルーム等の照明の点灯の調節。
・備品などの購入は100均よりも安くなるものもあるので、数店舗比べてから購入しています。洗剤などは、徳用のもので、小まめに購入しなくても良いようにしています。

No.05

テーマ②「同業他社の状況について(気になる点や参考にしたいことなど)」

水戸西本部

お疲れ様です。同業他社の状況についてとの事ですが、大きく感じる事としましては他社も価格を大幅に落として販売活動をしているという事。数年前までは、価格でほとんど負ける事は無かったのですが、近年では契約後お客様からの情報でこちらの方の見積りが高かったのだが・・・なんて事も結果としてあったりします。会社の規模で選ばれている方もおられる様ですね。
とにかく厳しい事には変わりはなく、ギリギリのラインで交渉を進めている事が多いかと思います。情報が蔓延して選択肢が多くある時代です。他社とやりあい勝ち残って行くには価格以上の大きな信頼・信用を勝ち取る事が重要かと思います。
(櫻井所長代理)

矢板本部

他社チラシでは、殆どのケースが不定期配布で展開しております。他社チラシの傾向は、価格表示の具体的な金額が表示されてなく、プライスの明良性に於いては当社との比較はできない内容となっています。
また具体的金額表示のある場合は、数量3基限定の様な表現に留めている様です。栃木県北地域については、他社のチラシの配布部数や配布範囲も極めて限定的な印象で当社がプライスリーダーとしての立ち位置と捉えて良いと思います。但し、家電量販店の様な販売スタンスの場合は、当社のチラシ価格を踏まえた前提で見積提案を展開する手法も、視野に意識する必要があるものと感じています。
他社との競争関係はかなり以前より存在しているので、今後の課題はチラシ来店の見込み客を如何に高確率で受注に繋げるかに尽きる(矢板営業の総意)かと捉えています。
(駒場所長代理)

会津本部

10月より会津店の広告を入れておりませんが、ご報告までに他社では2社が折り込み及び新聞紙面の広告を掲載しております。これからの時期では年内建墓は難しい為、来春に向けての広告であろうと思われます。
会津の石材店で営業部門、工事部門、設計部門、見積作成部門等を細分化している会社があります。このように工事部門を抱えている会社との競合では、解体・改修工事費を破格の金額で提示される場合がありますので、十分に注意しながら見積金額の提出を心がけています。見積作成部門があるのは、経験・知識不足の私にとってはうらやましい限りです。
(小笠原所長代理)

東金本部

他石材店の事務所前を通ると思いますが展示品が少なくなっていて、営業しているのが不思議に思うことがあります。墓所で工事していたりする事は見かけるのですが・・・紹介営業やお寺との繋がりで何とか維持できているのかなと思っています。また、競合店(フォレスト)のやり手営業マンが独立したり、競合店(アスカ)の事務員から弊社を紹介されて受注になったり等、そういった動きはお客様から頂くことの方が多いと思います。(情報ありがたいです)これから先の事を考えるにあたり、厳しい中展示場を維持していくことが出来れば、生き残った石材会社となっていけるのでは、などと思うこの頃です。
(中川所長)

成田営業所

新規建墓の仕事が少なくなっているようです。
同業他社は、建墓顧客の石貼りリフォーム工事などの、少額な受注工事をして、何とか持ちこたえている話を墓地で施工業者より聞きました。
(岩佐所長)

つくば本部

土浦市の市営霊園などに足を運んだ際に、正直他社の工事に出くわす機会がめっきり減ったと思いますが、本当に廃業や倒産の話はあまり聞きません。どうやって事業を続けているのは逆に感心してしまいます。たまたま墓地で新規の他社建墓物件を見つけたときは、デザインは別として、石材の品質は明らかに当社の方が負けていると感じてしまうのはいかがなものかと思います。
(門脇所長代理)

小山営業所

3年程前より群馬の斉藤石材(安心堂)が佐野から小山と進出。安さと仏壇セット販売で何度となくブッキングしておりましたが、今年の夏倒産(撤退)致しました。
(松本所長)

No.06

日立本部

先日のご注文いただいたお客様から次のような相談がありました。「近所の方が十年前に他社でお墓を建てたが、そのお墓に戒名彫刻(出張刻字)をお願いできないか?」と。勿論、引き受けましたが、何故その他社に依頼しないのか聞くと、何度か電話はしたものの不通、辞めたという話も聞いたことがあるとのこと。その他社というのは「ひたちなか市の永井石材・(永石)」、墓石のプレートは良く見かけていたので、少し衝撃を受けました。また、JAに縁故関係があった萩原石材(石のはぎわら)が倒産したという話も聞きました。日立市内においても他社の施工をほぼ見かけないことから、業界が苦戦していると思われる。

そういった中で、当社の集客力・販売力・施工力は群を抜いておりますが、更なる高みを目指し努力すると共に堅実な運営を辛抱強く継続することが大切であると考えます。また、「現場・現物・現実」を理解し、常にお客様の目線を考え物事を推進していくことが維持・成長の鍵であると考えています。

(高橋所長)

小美玉本部

お疲れ様です。今年度も残り少なくなりました。営業の皆さまはノルマ達成に向けラストスパートで忙しい日々を送っているものと思います。表題の同業他社においてですが、小美玉・石岡本部もオープンから10年を数え長年の折り込み広告の効果もあり地元で根付いた感じはあります。その反面、相見積もりにおいては一番最初に来店相談されるケースが多くみられます。初見対応の話や説明で信頼を勝ち取り早期提案で受注となれば良いのですが、その後に他店相談で当て馬的扱いをされる事もあります。知名度が上がった反面、信頼を受け早期取り上げ繋げる活動がより重要視されてくると思っています。近年の状況で、まず売り上げ確保と思い活動していますが、残りノルマ達成に向け全力で頑張っていきたいと思えます。

(叶野所長)

北茨城営業所

・大黒堂…いわき市植田町の営業所閉鎖。現在平にて2店舗体制

仏壇・墓石の大黒堂としていわき市では度々競合になるライバル店です。低価格ラインはとても適わない金額を提示してきます。低価格のセット外柵は工事がし易いデザインで見習う面があります。

・石のカンノ…わき市鹿島街道で営業。数年前にリニューアルし、綺麗な展示場になりました。展示場前を通過時に見ますが、展示金額が高いです。(弊社比で3割から4割位)以前の勢いは無いようです。競合しますが、まず勝てます。又、弊社へ来店された方からも良いお話しは無いようです。

・小名浜にある石材店…お寺の指定で営業。只、石の仕上げ等は見習うものが有ります。

(江橋所長)

水戸東本部

お疲れ様です。最近の同業他社様の建墓例を拝見して感じることはシンプルで使用石材量も少なく低価格なお墓が増えていると感じます。当社も同じ傾向にあると思いますが、気になる点は使用石材の品質が他社様の建墓を拝見しても悪くないと感じます。石目も悪くないし、ペイント塗料の持ちも悪くないのに当社で建墓したお墓を見ると差があり過ぎる気がします。特にペイントの持ち改善すべきではないでしょうか。建墓完成したお墓は当社の看板でもありますので、お墓の建墓を考えているお客様は見学して参考にされますのでマイナスイメージにならないようなお墓を建墓したいものです。こけからは安いだけではなく品質の向上を意識しなければ競合に勝てないと感じながら今後の営業活動に繋げて行きたいと思えます。

(赤須所長)

鞍掛山営業所

店の回りにミナモト石材、くよう石材がありますが、鞍掛山霊園の売上シェアみなもと石材とB J Cは同じ比率です。みなもと石材の建墓例の良いところは参考にしシェア拡大を計って行きます。

(寺門所長)

次回のテーマは、①「店舗活性・店舗美化に対する取り組み、実践したこと、したいこと」、②「来店が少なくなる時期に受注獲得のためにできること」以上2つのテーマについて、11/25必着で王常務あてに提出してください。なお、各部署とも原則として「写真2点」を添付してください。