

知っておきたいお墓の知識



シリーズ「墓石・墓地のことなど」トラブルにあう前に考えることは。

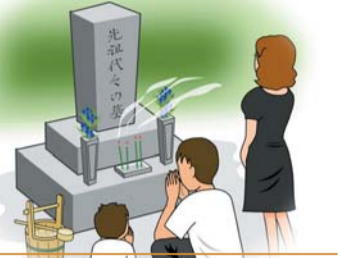
お墓の上手な選び方・建て方

トラブル解消法を伝授!!

— 第2回 —

「墓石・石材店に対するクレームや石材店の見分け方」

「お墓なんて、どこで買ってもそう違いはないんじゃないの?」そんな風に考えるとしたら、少し心配になります。お墓のことを決める際には、やはりあらかじめ、ある程度の知識を身に付けておくほうが安心です。業者の中には「家族の死」という悲しみにつけ込んで粗悪な石材を高級品として売る、いわゆる「儲け主義」の業者も存在しないわけではありません。今回は「墓石・石材店に対するクレームや石材店の見分け方」について掲載します。



強引なセールスに要注意

日本石材産業協会が平成19年に消費者センターに対して行った「墓地・墓石・石材に関するアンケート」には、次のようなクレームが挙げられています。

- ・「見積書を依頼しただけで、契約していないのに経費を要求された」(60代男性)
- ・「訪問販売業者と墓石工事を契約したが、工事が始まらず業者と連絡が取れなくなった」(70代男性)
- ・「夫がなくなりお墓を購入した。墓石の契約もしたが、墓の寸法や色が依頼した内容と違う。図面や見積書を請求したが出してくれず、口約束だけで工事を始めた」(60代女性)
- ・「法要に間に合うように契約して依頼したのに着工しない。代金は半額支払い済みなのに追加代金を請求されて困っている」(50代女性)

これらは数多く寄せられたクレームのほんの一例です。

墓石を販売するのに特別な許可や免許は必要ありません。やろうと思えば誰でも「にわか墓石業者」になれます。そうした業者は、販売が終われば事務所を閉鎖、売りっぱなしで連絡が取れなくなることも珍しくありません。お墓を建てて満足するか後悔するかは、石材店選びによって決まります。

要注意な石材店を見分けるポイント

■ 要注意ポイント① 工場や工事現場を見せたがらない

本来はお墓がまるまる1基造れる生産能力があるところを工場といいます。石を切る機械、磨く機械、手で磨く工具などが揃って初めて工場といえます。中には建物内に石を彫る機械だけを置いて工場といっている業者もいますので、要注意です。工場がないといっている業者は悪いわけではありませんが、工場を持たない場合、契約後の仕事を別の会社に丸投げしたまま、お墓を建てた後のアフターフォローを何もしない可能性が高いといえます。もし完成直後に依頼した内容と違っていたら、誰が責任をとってくれるのでしょうか。理由をつけて工場や工事現場などの見学を拒むのは、見せられない、見られたら困る理由があるからです。そうした業者は避けた方が無難です。

■ 要注意ポイント② 強引な営業スタイル

強引な口調でセールストークを繰り返す営業マンには注意が必要です。押しの強い営業マンはあの手の手の手段手法で契約を迫ります。しかし、言われるままに高いお金を出したところで、満足できるお墓など完成するはずがありません。少しでも「強引だな」と感じたら、毅然とした態度できっぱりとお断り下さい。

ここで「強引な営業スタイルの例」をいくつか見ていきましょう。

強引な営業スタイル① その場で契約を迫る業者

例えば「限定何基」とか「限定販売」など、その販売期間を限定するなどして、「早く決めないと、売れちゃいますよ」や「とにかく今、ここで決めてしましましょう」と、家族に相談したり、考える時間を与えない業者は要注意です。本当に親切な業者なら、買い手が判断するときには必要な情報だけを伝えて、あとは買い手のペースに合わせて決断を待ってくれます。

強引な営業スタイル② 価格の安さだけをアピールする業者

「今なら〇〇%引きです」「これは超目玉商品。お買い得です!」などと価格の安さだけをアピールする業者にも注意が必要です。石の説明や施工内容の話は一切せず、価格だけをアピールする業者は、価格以外にすぐれている点がないのです。こうしたところの多くは自社では施工を行わず、下請けの業者に作業を丸投げしています。工事を他社に外注すること自体は悪いことではありませんが、職人は低価格での仕事を嫌がります。価格相応の仕事で済ませるために材料費を落したり、見えないところで手抜き工事をすることも、せつかく建てたお墓が傾いたり欠けてきたりしたら、悲しいですね。価格が気になるのは買うときだけですが、品質はずっと気になります。「やっぱり安いほうにしてあげよう」と後悔する方は少ないですが、「やっぱり良いほうにしてあげよう」と後悔する方は決して少なくありません。

強引な営業スタイル③ 「在庫品」および「規格品」を押し付ける業者

ひたすら値引きをアピールし、「お店いぢ押し」の商品ばかり勧めてくるとしたら「在庫品」および「規格品」を売りがっている可能性が高いといえます。

強引な営業スタイル④ 他店の価格を気にして気安く値引きに応じる業者

お墓はある意味、家を建てるのと一緒です。面積が同じでも材料などにより坪単価が違います。誠実な会社は最初から材料費、工費などを適正な価格で出します。気安く値引きに応じるような業者には気を付けて下さい。

強引な営業スタイル⑤ 断つてもしつこく押しかけてくる業者

断っているのに勝手に自宅に押しかけてきたり、しつこく電話をかけてくる業者は要注意です。

7月号は「お墓選びは石材店選び 信頼できる石材店の選び方」などについて掲載します。
(日本石材産業協会発行:「石材店に行く前に読む本」から抜粋、取材協力:日本石材産業協会熊本県支部)

読者プレゼント「石材店に行く前に読む本」(日本石材産業協会発行)をプレゼントします。
ご希望の方は15ページのプレゼントコーナーを参照してください。



【連載】古巣にて還る

第二回

木村政彦

1917-1993

熊本で生まれ、日本が誇る偉人と呼ばれるに至った人物たち。海千山千が跋扈する世の中を大志とともに生き抜き、やがて故郷に骨を埋めた彼らの生き様は墓という象徴となり、後世の私たちに重大な何かを伝えている。

▲旧制鎮西中学時代の木村政彦



▲木村の師・牛島辰熊(肖像画)。試合に臨む気迫と柔道の強さから「鬼」「猛虎」などと称された

熊本市南西部の旧・川尻町で誕生した木村は加勢川での砂利すくいでの身体基礎を培い、小学校時に柔道を始めた。旧制鎮西中学では同校を初の全国制覇に導き、4年生時に四段という稀な昇段を果たす。同校OBで拓殖大学師範・牛島辰熊の誘いで同大に進学した後の1937年、全日本選手権大会で初優勝した木村だが「他人の3時間練習に対し6時間練習で勝った。だが今後他人は俺を倒さんと一層練習に励むはず」と他人の3倍である9時間練習、すなわち「三倍努力」を始めた。勝つてなお自らを律する姿勢は師・牛島の教えからとも言える。拓大1年時、五段昇段試験で8人を投げ9人目に力尽きたが技量抜群と昇段を果たした木村。喜ぶ彼を牛島は「お前は8人殺し9人目

に殺されたのだ」と鉄拳とともに戒めた。牛島による地獄の稽古と、過剰とも言える自己練習に支えられた木村は、全日本選手権大会3連覇という史上初の偉業を成す。以降、天覧試合を優勝で飾った木村も徴兵され、除隊後は用心棒稼業、柔道への復帰、プロレスへの転向など紆余曲折を経て拓大で後進の指導に当たった。鎮西高校柔道場内に飾られた木村の写真と牛島の肖像画。二人の視線が交錯する中、現在も30数人の若き柔道家が稽古に励む。指導する鳴川良美さんは、木村から稽古をつけてもらった経験があるという。強さの証である「鬼」の称号と、「木村の前に木村なく、木村の後に木村なし」という言葉を得た木村。現在は同市野田1丁目にある大慈寺境内で眠っている。参考/木村政彦著「わが柔道



▲熊本市野田1丁目大慈寺に建つ木村の墓

見なくて「後悔」するより、見て「満足」を。石の世界 展示場へ!!

価格 78万円~

(墓石・工事費・消費税込)
※各種ローンOK!(メモリアルローンあります)

各種、豊富で充実した品揃え。高品質な墓石を展示いたしております。必ず、ご満足いただける墓石があります!!
まずはお気軽に本社・「石の世界」竜田展示場にお越しください!



本社・竜田展示場

全天候型屋内展示場

西日本最大級の江副石材菊陽工場

特殊デザイン灯籠他 意匠登録済み

江副石材では、独自の傾斜・曲面加工の耐震型墓石をご提案しております。

<http://www.ezoe.co.jp>

JR豊肥本線

武蔵塚駅へ



SINCE 1921 石の世界 株式会社 江副石材工業

本社「石の世界」竜田展示場 一般社団法人 日本石材産業協会熊本県支部会員
熊本市龍田2丁目19番31号(三の宮旧57号線沿い)
TEL 096-338-8684 (代表)
菊陽工場 菊池郡菊陽町津久礼2827 TEL 096-232-6161 (代表)

至市街 北ハイバス 竜田口駅

竜田展示場 三宮神社 ポプラ

旧国道57号線 肥後銀行 至大津

日曜日・祝日も通常通り営業しております。

保障よりも補償 墓石新時代!

「天災補償付きサービス」が新基準!!
「おまいりまもり」は、3つのサービスを組み合わせた総合生活サポートサービスです。

- お得! 割引優待サービス
- 安心! 天災補償サービス
- 便利! ギフトサービス

「おまいりまもり」月払サービス料 2,900円~5,150円!
「天災補償」墓石を最高で購入価格までを補償!

●「おまいりまもり」月払サービス料は、天災補償サービスの対象となる墓石の購入価格により決まります。●墓石の購入価格が50万円の場合、月払サービス料は2,900円とし、墓石の購入価格が50万円を超える場合は、購入価格10万円単位におまいりまもり月払サービス料が50円ずつ加算されます。●本サービスの契約期間は契約日より1年間となります。何らかの理由で、契約期間満了前に契約が終了となった場合は、【契約満了までの月払サービス料の残額回数×2,650円】を解約金としてお支払いいただきます。●「おまいりまもり」は墓石の購入価格が50万円~500万円の高級品を対象としたサービスです。●記載の価格は税込価格です。(月払金は非課税)