・墓地のことなど」

上手な選びて

第2

トラブル解消法を伝授!

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

お墓なんて、どこで買ってもそう違いはないんじ

強引なセールスに要注意

経費を要求された」(60代男性) · 「見積書を依頼しただけで、契約していないのに ケート」には、次のようなクレームが挙げられて います。 · 「訪問販売業者と墓石工事を契約したが、工事が に対して行った「墓地・墓石・石材に関するアン 日本石材産業協会が平成19年に消費者センタ

「夫がなくなりお墓を購入した。墓石の契約もし で工事を始めた」(60代女性) や見積書を請求したが出してくれず、口約束だけ たが、墓の寸法や色が依頼した内容と違う。図面

始まらず業者と連絡が取れなくなった」(70代男

これらは数多く寄せられたクレームのほんの一例 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) 一法要に間に合うように契約して依頼したのに 墓石を販売するのに特別な許可や免許は必要

するか後悔するかは、石材店選びによって決まり なることも珍しくありません。お墓を建てて満足 ありません。やろうと思えば誰でも「にわか墓石 は事務所を閉鎖、売りっぱなしで連絡が取れなく 業者」になれます。そうした業者は、販売が終われ

要注意な石材店を見分けるポイント

本来はお墓がまるまる1基造れる生産能力が 現場を見せたがらない

> 別の会社に丸投げしたまま、お墓を建てた後のア えます。もし完成直後に依頼した内容と違ってい ませんが、工場を持たない場合、契約後の仕事を 注意です。工場がないといって悪いわけではあり 場といいます。中には建物内に石を彫る機械だけ らです。そうした業者は避けた方が無難です。 は、見せられない、見られたら困る理由がある 由をつけて工場や工事現場などの見学を拒むの たら、誰が責任をとってくれるのでしょうか。 フターフォローを何もしない可能性が高いとい を置いて工場といっている業者もいますので、要 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いて初めて工

> > 神風連をはじめとする1200人の師

石の記憶

(1798~1870)

らを輩出した藩校時習館に学んだが

熊本市山崎町で生まれる。横井小楠

で思想書「昇天秘説」を書き、さらに 真幸の下で神学と国学を学んだ。18歳 学風に馴染めず退学し、国学者の長瀬

強引な営業スタイル 思ポイン

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

いくつか見ていきましょう。 ここで「強引な営業スタイルの例」

その場で契約を迫る業者 ◇強引な営業スタイル①

間を与えない業者は要注意です。本当に親切な業 売れちゃいますよ」や「とにかく今、ここで決めて 販売期間を限定するなどして、「早く決めないと、 しまいましょう」と、家族に相談したり、考える時 例えば「限定何基」とか「限定販売」などや、その

他社に外注すること自体は悪いことで えないところで手抜き工事をすること ませるために材料費を落としたり、見 事を嫌がります。価格相応の仕事で済 はありませんが、職人は低価格での仕 者に作業を丸投げしています。工事を

安いほうにしておけばよかった」と後 品質はずっと気になります。「やっぱり けてきたりしたら、悲しいですね。価格 悔する方は少ないですが、「やっぱり良 が気になるのは買うときだけですが、 ほうにしておけばよかった」と後悔

◇強引な営業スタイル② のペースに合わせて決断を待ってくれ 要な情報だけを伝えて、あとは買い手 者なら、買い手が判断するときには必

がないのです。こうしたところの多く る業者は、価格以外にすぐれている点 目玉商品。お買い得です!」などと価格 は自社では施工を行わず、下請けの業 話は一切せずに、価格だけをアピールす 意が必要です。石の説明や施工内容の の安さだけをアピールする業者にも注 価格の安さだけをアピールする業者 「今なら○○%引きです」「これは超

も。せっかく建てたお墓が傾いたり欠 る業者は要注意です。 断ってもしつこく押しかけてくる業者 ◇強引な営業スタイル⑤ な業者には気を付けて下さい 応じる業者

5月号は「お墓選びは石材店選び 石材産業協会熊本県支部) できる石材店の選び方」などについて掲 行く前に読む本」から抜粋、取材協力=日本じます。(日本石材産業協会発行=「石材店

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 ひたすら値引きをアピールし、「お店

◇強引な営業スタイル④ たがっている可能性が高いといえます。 したら「在庫品」および「規格品」を売り いち押し」の商品ばかり勧めてくると

他店の価格を気にして気安く値引きに

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

けてきたり、しつこく電話をかけてく 断っているのに勝手に自宅に押しか

K熊本放送局南側に記念碑として りにも皮肉な説もあるという。 快く思っていなかったという、 6年)を起こしたが、師である桜園は、 弟子の大田黒伴雄らが帯刀禁止や 残り、墓は桜山神社 (同市黒髪5丁 断髪に抗議して神風連の乱(187 げようと行動を起こすことについて を決めると信じた桜園。彼の死後、 原道館は熊本市千葉城町のNH 〈間である弟子達が何かを成し遂)に建っている。 ▲桜山神社境内に建つ桜園の墓。両脇には神 風連志士らの墓が整然と並んでおり、同神社境

大切な墓石選びは、安心のブ

門下生は1200人に及ぶといわれ、

に家塾原道館(げんどうかん)を設立。 桜園は、千葉城高屋敷(現千葉城公園) 天文、地理、歴史、蘭学なども学んだ

創立した佐々友房ら多様な思想を持 呼ばれる河上彦斎、済々黌高校などを 池田屋事件の宮部鼎蔵、「人斬り」と

人が在籍し、維新の十傑に数えられ

神々のはたらきが世の中の吉凶盛衰 義勇らも来学したという。 る大村益次郎、「北海道開 神事は本也、人事は末也」と説き、 拓の父]島 緒だと思ってませんか? もしかして、お墓はどれも

全天候型屋内展示場 西日本最大級の **江副石材菊陽工場**

》「創業90年」。 江副石材の自信

永久保証 10年保証は、当然の制度です。 永久保証で、お客様と末永いお付き合いをさせていただいております。

詳細のお見積もり&設計図面を提示 1つ1つの費用を明確に明示し、ご納得のいくまでご説明します。 既製のCAD図面ではなく、手書きの設計図面をご確認いただけます。

県内一円お伺いいたします 熊本県内であればどの地域でもお伺いいたします。(送迎もしております) 写真も準備しておりますので、写真でのご確認も可能です。

本社•竜田展示場 お電話またはホームページからのお問い合わせもお待ちしております。

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。

※各種ローンOK!(メモリアルローンあります)

78万円~

必ずあなた様へご満足をお届けいたします。

SINCE 1921 石の世界 紫江副石材工業

本社「石の世界」 竜田展示場 日本石材産業協会熊本県支部会員 熊本市北区龍田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)

竜田展示場 💮 旧国道57号線 至市街 日曜日・祝日も通常通り 営業しております。

私たち「江副石材」は、品質・技術・価格・アフターケアの全てに自信を持って まずはお気軽に、本社・「石の世界」竜田展示場へお越しください。