



「墓石・墓地のことなど」

トラブルにあつ前に考へることとは。

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、どこで買つてもそう違ひはないんじやないの?」そんな風に考へるとしたら、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。



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、お墓を建てる後アフターフォローを何もしない可能

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つた「墓地・墓石・石材に関するアンケート」には、次のように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、工事が始まらず寸法や色が依頼した内容と違う。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。墓石の購入を請求したが出てくれず、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つて(50代女性)

・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。墓石の購入を請求したが出てくれず、口約束だけで工事を始めた。(60代女性)

・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、工事が始まらず寸法や色が依頼した内容と違う。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。墓石の購入を請求したが出てくれず、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つて(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。やうと思えば誰でも「にわか墓石業者」になります。そし

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らは、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つていて初めて工場といいます。中には建物内に石などを工場がないといつて悪いわけではありませんが、要注意です。工場がないといつて悪いわけではありませんが、要注意です。

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

例えは「限定何基」とか「限定販売」などや、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」ととにかく今、ここで決めてしまいましょう」と、家族に相談して、あとは買い手のペースに合わせて決断を待つてくれま

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この手の手段手

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まりませ

ん。少しでも「強引だな」と感じたら、毅然とした態度でさ

ぱりとお断り下さい。

ここで「強引な営業スタイルの例」を

◇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に、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としたり、見えないところで手抜き工事をするこ

とも。せっかく建てたお墓が傾いたり欠けてきたら、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。

やつぱり安いほうにしておけばよかった」と後悔する方は少ないですが、「やつぱり良いほうにしておけばよかった」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、「お店いち押し」の商品ばかり勧めてくるとしたら「在庫品」およ

び「規格品」を売りた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にです。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

なりました。お墓を建てる後アフターフォローを何もしないといえます。もし完成直後に依頼した内容と違つていたら、誰が責任をとつ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。

△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

断つているのに勝手に自宅に押しかけてきた

業者には気を付けて下さい。

△強引な営業スタイル⑥
「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)

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)

10年保証は、当然の制度です。

独自の品質・施工でお客様と未永い付き合いをさせていただいております。

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。

九州一円お伺いいたします

熊本県内に限らずどの地域でもお伺いいたします。(送迎もしてあります)

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。



全天候型屋内展示場

西日本最大級の江副石材菊陽工場

江副石材菊陽工場

江副石材菊陽工場