



お墓ディレクター1級を持つ渡邊社長。本棚にはお墓や仏教、神道、仏像、家紋などの書籍が並ぶ

# 昭

和三十九年、まさしく前回の東京オリンピック開催年に創業したのが(株)竹や石材店(渡邊統宏社長)だ。創

業者は現社長の父・平二さん(昨年十一月死去)。当時は染め竹(晒し竹を染料で染めたもの)の輸出を生業としていた。その後、景気の良い建設院向けに塔婆の製造卸を始める。「それが縁で石材業を始めたのか」と思いきや、そうではなかった。同社が所有する土地の一角で岩盤の露頭を見つけたことが発端で、そこで「アダタ

## ■いま注目の企業ルポ■

# いしを商う目

## 仕事一筋、25年で借金完済 更なる高み求めて自己研鑽も

### (株)竹や石材店 (福島県本宮市)

たく破天荒としか思えない無謀な行動でした」  
渡邊社長はそう話す。

当時は高卒後すぐに家業を手伝っていたが、これを機に岩手の石材問屋で修業に励むことになる。最初の半年間の給与は月三万円、その後は月八万円という条件で、十二時間労働は当たり前、朝八時から夜九時まで毎日身を粉にして働く生活が始まった。

「全社員が帰宅した後、再び電気をつけて、夜通し石を磨き、翌朝出勤した社員を驚かせたこともありました(笑)。とにかく仕事を覚えることが楽しかった」と当時を振り返る。

二年後、夢と希望を抱いて実家に戻ったものの、現実には甘くはなかった。過去の実績はもちろん、親の信用も知名度もないため、仕事の依頼がまったく来ない。しかも修業中の二年間で銀行からの借金が総額一億円(利息だけで三千万円)まで膨らんでいることが判明。まさにゼロからではなく、マイナスからのスタートとなった。当時はランプすら買えず、やむなく同業者から三万円を借りて購入した。それが仕事用に購入した初めての道具でもあった。

「未知の世界ながら、人から『切れば二倍、磨けば三倍』といわれるままに、取り引き先もなのまま採掘業を始めたのです。しかも加工経験がないのに五〇インチの切削機やダブルの小口径、研磨機まで購入してしまいました。まっ

ラ石」を採掘していた他社の仕事を見よう見真似で引き継いだことが石材業の始まりだった。

「未知の世界ながら、人から『切れば二倍、磨けば三倍』といわれるままに、取り引き先もなのまま採掘業を始めたのです。しかも加工経験がないのに五〇インチの切削機やダブルの小口径、研磨機まで購入してしまいました。まっ



【2点】かつて同社が採掘していた「アダタラ石」の採石場（上）。かなりの規模だったことは重機の大きさからもわかる  
左は岩盤の上に立つ父・平二さん（昨年11月に他界）。この写真は額装し、事務所に飾っている



「その点、昔から何代と続く石屋さんにはうらやましい。始めから店舗や工場があり、親の信用があり、お寺様やお客様からの紹介もある。それがどれだけ恵まれたことか、感謝すべきです」と渡邊社長は話す。

これが教訓となつて、渡邊社長のお金に対する考え方も変わった。「値引き交渉をしない」「支払い期日を厳守する」「先方から催促される前に、一円単位まできっちり支払う」ことを二十

代から実践してきた。「自分は父親とは違うんだ——その気持ちを行動で示して信用を得ようと思った」という。

その後、採掘業と併行して下請けの仕事を始めると、地元を中心に小売の仕事も徐々に頼まれるようになった。ただし職人を雇う余裕はないため、目地作業だけは母親に手伝ってもらった。その他の基礎工事

から運搬・建立までのすべての作業は自分一人でやるしかなかった。生産効率を上げるため自動研磨機も新調したが、中国製品の普及により活躍する機会はほとんどなかった。

やがて父親も七十歳となり、平成五、六年頃に石山を同業者へ売却。それでも借金の返済は十年ほど続き、全額完済し終えたのは、社長が石材業に身を投じてから二十五年、実に四十三歳のときだった。

渡邊社長は、この二十五年間を「まさしく下座行だった」と振り返る。下座行とは「身を低くし、頭を低くし、地位が低かろうと不満の色を見せず、目の前のことに打ち込むことにより自分自身を磨くこと」「己の傲慢さを削るための砥石である」と教えてくれた。

東京在住の兄の孝始さんが体調を崩し、静養のため一時帰省したのもその頃で、それ以降は二人で仕事をするようになったという。

座右の銘は「天網恢恢疎にして漏らさず」（悪いことをすれば必ず天罰が下る）。万事において「宥座の器」を慢心や過信の戒めとしている。宥座の器は、孔子の説いた「中庸」の教えを装



宥座の器と渡邊社長

置にしたもので、日本最古の学校「足利学校」(栃木県足利市)に実物がある。二本の鎖で吊られた器があり、空の状態では少し傾いているが、水を入れるとまっすぐに安定し、さらに水を入れて満杯になるとひっくり返りこぼれてしまう仕組みになっている。

商圏の本宮市は人口三万(二万世帯)の地方都市で、お悔やみ営業などはしていないが、業績は至って順調だ。「仕事が丁寧で、親身に対応してくれる」と評判で、口コミや紹介による依頼もあるという。

昭和五十年代までは自社で採掘し、加工・建立していたが、平成に入ると中国製品の扱いが徐々に増加。ただ当時の中国の加工レベルは低く、納品時の検品作業を念入りに行なう必要

があった。そのため数ミリ程度の欠けやダイヤモンドのキズ(磨き跡)などがあれば、それを補修・再研磨し、完璧に仕上げから建立していた。そんな真面目な仕事ぶりが気に入られ、取り引き先の石材問屋の社員からお墓の修理を頼まれることもあった。

「今年に入って中国製品が再び値上がりし、国産品との価格差がかなり縮まったため、今後は国内産、特に県内産の石をメインに扱うつもりです。そして価格重視で安価な商品を希望される方には、ベトナムやインド製品をお勧めしようと考えています」と話す。

経営理念は「感謝の想いを石に刻み、社会貢献する」。お墓は自分の心を込めた作品として、過去に建てた墓石の定期点検も欠かせない。お彼岸やお盆前の簡易清掃(水拭き)はもちろん、故人の命日に墓参し生花とお線香を手向けることもある。日曜・祝日で時間に余裕があれば、現場に高圧洗浄機を持ち込んでクリーニングを行なう。これらはすべて無料サービスで、特に契約書に明記しているわけではないが、「大きい石材店には真似できないこと」として自発的



無料サービスのクリーニング作業のようす

に取り組んでいる。

「いまの時代、消費者を欺くことはもちろん、嘘や着飾った言葉による心のない営業なども、お客様はすべて見抜いています。大きい霊園に行くと、精度や施工の不具合を目地で誤魔化したものなど『どうすればこんな酷い施工ができるのか』と思うような事例も見られます。県内では業績不振による廃業や支店閉鎖などもあり、一人営業で外注に丸投げしていた石材店や、二十年保証を謳っていた石材店もいつの間にか姿を消してしまいました」



蔵王石（宮城産）の墓石を慎重に降ろす渡邊社長。「お墓は、ご先祖様といつでも交信できるパワースポット。陽宅（自宅）と陰宅（お墓）の風水のバランスがとれて幸運が無い込む」と考える



2年前に発行した小冊子



仏像教室（木彫）で制作した仏像

最近「子どもにも負担を掛けたくない」等の理由で生前墓の注文も増えている。「結婚六十周年（ダイヤモンド婚）記念に」「先祖代々のお墓とは別に、同じ敷地内に夫婦墓を建てたい」といった依頼もある。「生前墓には悲しみがなく、お客様と楽しく打ち合わせできるので、性格的にも自分に合っている」と話す。

二年前、お墓のことを何も知らないお客様のために『お墓づくり入門講座』という小冊子も発行した。お墓を買う際の基礎知識（お墓づくりのポイントや注意点、価格相場、見積の仕方など）

についてまとめたもので、依頼者本人による墓地の計測を原則とするインターネット石材店のリスク（計測ミスによるトラブルや責任問題など）にも触れている。

パソコン教室へ通い始めたのは、その執筆のためであったが、のめり込みやすい性格で（受講時間は通算四百時間以上）、ワードとエクセルの認定資格（マイクロソフト社）を取得した。自己研鑽のため入会したNHK文化センターの仏像教室（月二回）も郡山市内まで通っており、今年四月で五年目に入る。

同社が以前採掘していたアダトラ石の原石はすべて売り切ってしまったが、実は一組分だけ残してある。亡き父の一周忌（今年十一月）までに、その石でお墓をつくる予定だ。まさしく「感謝の想いを石に刻む」機会となる。その墓前で渡邊社長は何を報告するのだろうか。必ずや良い報告ができることだろう。

◎(株)竹や石材店

福島県本宮市高木字大岩28-26

TEL0243-33-3034

<http://www.takeya39.com>