

「小売石材店様に役立つ 取り組みを追求していきます」

原産業(株) 原真社長にインタビュー

埼玉県さいたま市の石材卸問屋・原産業株式会社(原真社長)では5月19日(金)・20日(土)の二日間、同社敷地内において「はら祭り」を開催した。このイベントは同社近くの与野公園で開催される「ばらまつり」に時期を合わせて企画しているもので、タイトルにも「ばら」と「はら」が掛けられている。小売石材店に對する販売促進・高価値訴求がかった。



原真社長

禍で2020年は中止となりましたが、昨年より再開し、今回で4回目となる「はら祭り」を開催することができました。今年も中止となりましたが、昨年より再開し、今回で4回目となる「はら祭り」を開催することができました。今年も中止となりましたが、昨年より再開し、今回で4回目となる「はら祭り」を開催することができました。

「はら祭り」は初日(金曜日)に石材店様、二日目(土曜日)に石材店様と一般の方を対象として企画させていただきました。その効果を裏付けるものがないわけではなく、そこでも、まずは当社で実践し、その結果を石材店様と共有していくスタイルにしたいと考えています。問題は集客です。偶然にも当社のすぐ近く(与野公園)で開催される「ばらまつり」は毎回数万人が来場する大きなイベントで、当社の前も多くの来場者が通行されます。その方たちに興味を持っていただく設えをすることで、集客の課題もクリアできるのではないかと考えてスタートしたのが2018年。コロナ

「はら祭り」とは?

「はら祭り」は石材店とエンドユーザーを来場対象とした新しいスタイルの展示会として定着してきています。改めて、このイベントに込める想

いをお聞かせください。原産業はあくまで石材卸問屋ですので、小売石材店様のお役に立つ企画を提案・提供することが「はら祭り」の大きな目的です。弊社も以前の展示会で

「モノ」の提案(墓石の展示即売)に特化したのですが、業界を取り巻く環境が大きく変化している中、これからの展示会は「モノ」+石材店様のヒントになる「コト」の提供も含めた企画が必要だと考えました。

今回の展示会を振り返って、いかがでしたか。原産業は「はら祭り」の大きな目的は小売石材店様のお役に立つことで、「モノ」の提案にも力を入れています。

この企画は展示場内に隠されている3体のくまモン石像を探してもらうゲームで、石像の隣にあるスタンプを集めたらお菓子をプレゼントするというもの。子供たちから好評で、「次回はもっと難しくしてほしい」といった声も寄せていただきました。

元で塾を経営されている方が、その塾に通っている子供たちが親御さんが企画から運営・接客までを自分たちで担当してくれていて、しかもSNSでの告知活動など、「はら祭り」への集客面でも協力いただいています。

これまでに石を活かしたゲーム(例:サンブル石の上にストローを使う、自由なコースを作り、ゴールまで玉を転がしていくゲーム)を考えてく

「はら祭り」も今回で4回目となりましたが、これまで感じていた成果や変化などを教えてください。現状としては、トライ&エラーを繰り返している状況で、反省も多いため、実践しなければわからないことも多く、「とにかくやってみる」という姿勢が大事だと考えています。

「はら祭り」は年に一回、得意先石材店様に当社お薦めの製品や情報を発信する機会でもあり、そのためには常に前回以上にレベルアップしていかなければなりません。企画内容について悩むことも多いのですが、このようなアウトプットする機会が自分たちを成長させてくれるのだと実感しています。



はら祭り終了後に原産業(株)スタッフ・地域の方たちと記念撮影



原産業(株)厳選の墓石なども数多く展示され、小売石材店も多数来場した

今年「ばらまつり」が4年ぶりに開催(5月20・21日)されたこともあって、二日目は与野公園へ向かう多くの方々が当社の前を通っていかれました。そして、その帰りに当社のイベントに立

ち寄っていただき、人々を呼ぶ感じに合計250名もの方々にご来場いただくことができました。今回来場者の方々にはアンケートを取りましたところ、来場したきっかけがSNSや口コミという方も多く、また1/3の方が複数回参加いただいていることがわかり、地域の方々との繋がりが出てくることを嬉しく思いました。

「はら祭り」は年に一回、得意先石材店様に当社お薦めの製品や情報を発信する機会でもあり、そのためには常に前回以上にレベルアップしていかなければなりません。企画内容について悩むことも多いのですが、このようなアウトプットする機会が自分たちを成長させてくれるのだと実感しています。

また、「はら祭り」は地域の方たちや社員の家族にも来場いただける機会となっており、垣根を減らし敷居を下げて様々な人が集える場をつくり出せていることも大きな変化だと思っています。

地域社会への貢献、社員にやりがいを持って働いてもらえる環境づくり、新しいビジネスモデルの構築といったことなどを

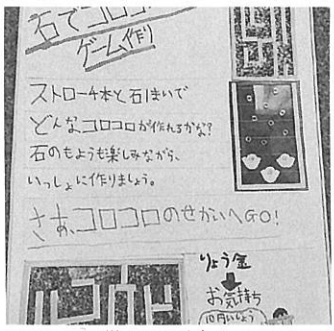
考える機会にもなっています。石材店から選ばれる石材卸問屋を目指して今後の目標を教えてください。コロナ禍も日常へと戻りつつある中、様々な人と会い、そこで意見・情報を交わすことによって新しいアイデアや発想が生まれていく。そのようになりリアルな場に集い同じ「トキ」を共有することの大切さを改めて実感しており、「はら祭り」も「モノ」「コト」「トキ」が充実するイベントへと昇華させていきたいと思っています。



親子で楽しめる企画を用意し、多くの来場者がワークショップなどを楽しんだ



子供たちが考えた石を活かしたゲームの一例



子供たちが考えた石を活かしたゲームの一例

元で塾を経営されている方が、その塾に通っている子供たちが親御さんが企画から運営・接客までを自分たちで担当してくれていて、しかもSNSでの告知活動など、「はら祭り」への集客面でも協力いただいています。

また、「はら祭り」は地域の方たちや社員の家族にも来場いただける機会となっており、垣根を減らし敷居を下げて様々な人が集える場をつくり出せていることも大きな変化だと思っています。

地域社会への貢献、社員にやりがいを持って働いてもらえる環境づくり、新しいビジネスモデルの構築といったことなどを

◆原産業(株) 埼玉県さいたま市中央区本町西3-16-15 TEL 048-853-2381