

市場創造の
可能性を探る①住宅分野における
石材の新たな可能性

茨城県北茨城市 (有)神永石材

有限会社神永石材(神永大輔社長)といえば墓石販売と共に石製品のネット販売で高い成果を上げている小売石材店として弊紙にも何度かご登場いただいている。自社工場における石製品づくりの技術力・開発力を活かし、現在では住宅分野への石製品の提供・提案にも力を注いでいる。石材の市場創造に向け、常にチャレンジを重ねている神永大輔氏のもとを訪れ、最近の取り組みなどについてお話をうかがった。

自社加工の技術を活かし
多種多彩な石製品を開発

有限会社神永石材のあ
る茨城県北茨城市の人口
は約4万2千人。もともと
と墓石販売を主体とする
小売石材店だった同社の
神永大輔氏は、過疎化し
ていく地元市場のみを
対象としているのでは将
来的な不安があると考え、
15年程前から石製品の

ネット販売に乗り出した。
ネット上のオンライン
ショッピングモール「楽
天市場」「アマゾン」「ヤ
フー」や自社サイトなど
でネットショップを展開
しており、同社の定番主
力商品として高い販売実
績を持つ東石や溶岩石製
品、バーベキュー用の石

プレート、ペット用の石
マット、インテリア小物、
さらに国産石材(白河石、
高島石、伊達冠石、浮金
石、真壁石等)を活かし
た製品など1000点以
上のアイテムが揃ってい
る。一般の消費者から建
築業者、工務店、設計者

でも小売石材店とは思え
ない規模と設備に目を奪
われる。3万平米以上と
いう広大な敷地内には花
崗岩から安山岩、凝灰岩、
砂岩にいたるまで多種多
様な原石がストックされ
ている。工場も広く、切
削機や自動研磨機など各
種加工設備も充実してお

り、4名の職人が効率よ
く作業できる体制が整え
られている。
「交通の便の悪い人口
密度の低い地域であるとい
うことは弱みなのです
が、土地が安いために資
材の置き場には困りませ
ん。弱みを裏返せば強み
になりますから、弱みを
どのように強みに変える
か、という視点が大切だ
と思っています」と神永
氏が話すように、これだ
けの敷地面積があるため
に、原石も大きなロット
で仕入れられるコスト
を抑えられるというメ
リットもある。

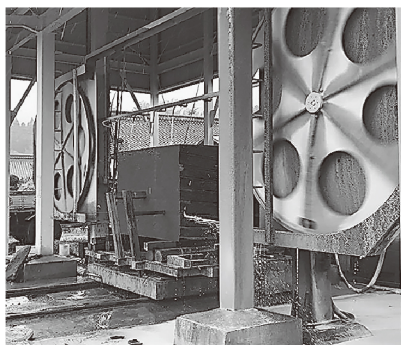
また、通常なら捨てて
しまうような端材も数多
くストックでき、それら
を自社加工できることで
魅力ある製品として世に
送り出すこともできる。
ネットならば、そういつ
た商品を求める顧客と出
会えるチャンスも多くな
り、実際にさまざまな石



神永大輔氏



住宅用の板石(白河石)加工に追われている同社工場にて



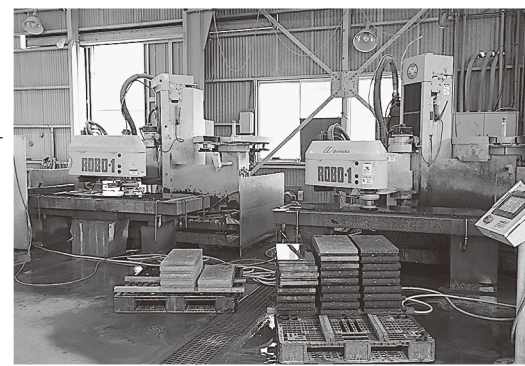
ダイヤモンドワイヤーソーなどの加工設備も充実

ネットショップ「夢石」(右上画像)を通して多い
月には1000梱包以上出荷することもあるという

製品がユーザーの手元に
届けられてきているのだ。
墓石販売の落ちこみ
を新規分野でカバー
このような同社ならで
は実績をバックボーン
とし、数年前からは住宅
分野への石材の活用提案
に向けて着実に歩みを進め
てきている。これまでに
積水ハウス(株)の平塚展示
場、水戸展示場、つくば
展示場、新宿展示場、福
島展示場などに同社で加
工した石材が数多く使用
されてきているが、その
きっかけはネットで同社
のことを知った積水ハウ
スの設計責任者からの問
い合わせだったという。
「展示場で石材を使用
したい」という要望があっ
た際に当社へご連絡いた
だきまして、そこで石材
についてご説明させてい
ただきました。すると、
石材について大変興味を
持っていたので、早速、同
社の工場へも足を運ん
でいただき、展示場(モ
デルハウス)で当社取扱
の溶岩石を使っていただ
けのこととなりました。
その後も新しい石材の



3万㎡以上もの広大な敷地内に多種多様な原石がストックされている



住宅用の板石(白河石)加工に追われている工場内にて

提案を求められた際、当
社で加工できる高島石
(山形県産/凝灰岩)や
白河石(福島県産/安山
岩)などのお話をさせて
いただいたところ、興味
を持っていただくことが
でき、一緒に工場見学な
どもさせていただきなが
ら、採用いただける運び
となりました」と神永氏
は経緯を話す。

これらの展示場で同社
取扱の石材が数多く採用
された背景には、神永石
材が培ってきた幅広い技
術力と共に、設計者の想
いを具現化できる対応力
の特性・施工方法まで
も踏まえた提案力があつ
たことは言うまでもない。
展示場で採用されて以来
積水ハウスでの住宅づく
りにおいて石材が使われ
るケースは着実に増えて
きているという。同社工
場も住宅用の仕事で追わ
れる状況になることも多
くなっており、墓石販売
の落ちこみを、ネットでの
石製品販売、住宅分野
での石材提供でカバーで
きる状態にもなっている。

「住宅における石材提
案の可能性を広げていく
ためにも、家具や照明な
どとのバランス・空間づ
くりなどの勉強が必要で
あることを感じています。
自分たちの努力次第に
よって石材の潜在的な需
要を掘り起こすこと(こ
れまで木材やタイルが使
われていたような場所に
石材を使っていたこと
)は、まだまだざっと
できるはず。これから
自分自身のスキルアップ
を図りながら、石材の魅
力を多くの方に知って
いただけるよう努力して
いきたいと思っています」。

住宅分野での新たな業
務を確立しつつある現在
も、今後の職人不足を見
据えて簡易施工で対応で
きる真壁石の土留めセッ
トの開発、白河石を活か
したガーデンセットの開
発、自社加工の国産石材
製品を提案するサイト
(国産夢石)の立ち上げ
など、積極的なチャレン
ジを続けている。同氏の
取り組みは今後の石材業
界における一つの方向性
として大変興味深いもの
があり、今後の動向から
も目が離せない。