

市場創造の  
可能性を探る②

# 石材をふんだんに 使用したモデルハウス

## 積水ハウス(株)福島シャーウッド展示場を取材

神永氏による案内のもと、積水ハウス(株)の福島シャーウッド展示場を取材させていただいた。ここには他メーカーのモデルハウスもまわりに並んでいるが、石材をふんだんに使用していることも同展示場の一つの特徴になっているようである。

玄関ホールに入ると正面に坪庭の景観があり、吹き付け壁の対面(左壁面)には淡い白系石種で柔らかみを感じさせる山形県産「高島石(凝灰岩)」

が一面に張られている。床の溶岩石とのコントラストが美しく、落ち着いた雰囲気を醸し出している。室内に足を進めると、ダイニングスペースにも壁面に高島石が張られており、上質な空間を演出する大きなアクセントにもなっている。ガラス越しに広がるアウトドアリビングスペースにも床の全面に溶岩石が張られて

おり、室内からも石材がふんだんに使用されていることがよくわかる。

積水ハウス(株)福島支店・設計課設計長の進藤健一氏にお話をうかがった和室スペースにも高さを

## 天然素材ならではの 本物の質感が魅力

積水ハウス(株)福島支店 設計課設計長 進藤健一氏

これまで積水ハウスではオリジナルの石製品(既製の寸法材)を使用してきた実績はあるのですが、それ以外の石材を扱いたいとなった場合に、石材の種類や使い方など、誰に相談したら良いのかわからなかった。だからこそ、あまり石材が使われてこなかったという背景もあるかと思います。

当社では、かねてより中・高級住宅を販売するメーカーとしてマーケティングアプローチを進めていますが、石材の天然素材ならではの本物の質感やインパクトは提案のポイントになりうるもの。神永さんとの出会いをきっかけに進められている石材の利用提案ですが、今後さらに需要が広がっていく可能性を感じています。

カタログだけの提案ではなく、実際に展示場で石に触れていただけることが大きいですね。ご来場いただいているお客様からの反応も良いですし、当社社員からの反響も非常に高いです。石材という新しい提案アプローチに出合えたことの喜びと、今後の可能性を感じているからこそその反響ではないかと感じています。

住宅の分野において石材というのは、まだまだ知られていない素材のひとつ。石材業界からの積極的な提案があれば、石材の利用頻度が高まる可能性は大いにあると感じています。



福島シャーウッド展示場の外観。重厚な溶岩石が敷きつめられているアプローチが迎え入れてくれる。



ダイニングスペースも高島石が上質な空間づくりを演出。ガラス越しに見えるアウトドアリビングには溶岩石が床面に使われている。

キッチンスペースにも高島石が



玄関ホール左壁面には柔らかみを感じさせる「高島石」が張られている。床面の溶岩石とのコントラストが美しい。



和室スペースから坪庭、キッチンスペースまで続く壁面には全てに高島石が使われている



アウトドアリビングスペースにも床の全面に溶岩石が張られている

部分には格子状にして光を採り入れる工夫がなされているなど、緻密な設計

・計算のもとでデザインされている石材の空間づくりが興味深い。

このほかにも和室の床面に福島県産「白河石(黒岩)」がさりげなく配されているなど、住宅にお

ける石材の可能性を幅広く提案してくれているモデルハウスとなっていた。