

日本墓石店100選の旅 IN 茨城



日本墓石店百選会報

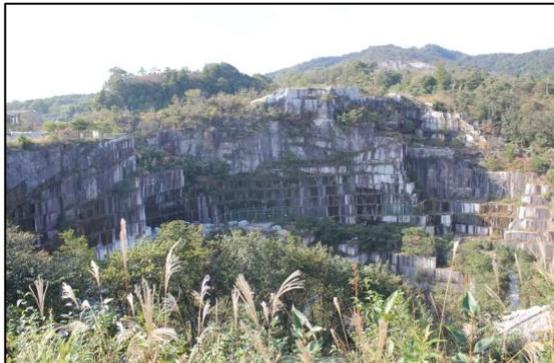
茨城ストーンフェスティバルにて

去る十一月一日、茨城県石材業協同組合連合会さんが主催する『いばらきストーンフェスティバル2013 内覧会』に行つて参りました。

この内覧会は、翌二日から一般向けに開催されたストーンフェスティバルに先立って行われた石材業者向けのもので、フェア会場だけでなく工場や加工工場などの見学を通して“産地茨城”を惜しげもなく体感できる大変貴重な内覧会となっております。私は「福田コース」に参加し、「福田石」の採掘場（想石様）加工工場（友常石材様）西念寺（親鸞聖人）を巡りました。



▲フェア会場に展示されていた、坂口石材工芸様の純国産の五輪塔です。その圧倒的な存在感に、来場した石材人の輪ができており、写真にその作品を収めていました。



▲想石様の福田石採掘場です。あまりの深さと広さに、全国から視察に集まった山元の石屋さんも感嘆の様子でした。

第05号

発行

株式会社ギブリー

友常石材様の加工工場では

うど、ガングソー（写真右下）による石の細断が行われていました。もう滅多に見られなくなった大型のガングソーに、一緒に見学していた地方の石屋さんからは驚きの声が上がっていました。

内覧会の後は日本石材産業協会の次世代育成ネットワーク委員会が主催する『青年石材人向け研修会』に参加しました。研修会では全国から集まった青年部による産地PRの活動報告と懇親会が行われました。

香川県丸亀市の沖に位置する「広島」を産地とする「青木石」の青木石材協同組合では『あじストーンフェア』に出展をするなどされていて、自分たちの地域の国産石を知って、買ってもらうという積極的な働き掛けを窺うことができました。

友常石材様の加工工場にて

建築材用に厚さ20mm均一に細断中で、振り子のように動く十数枚の刃を用いて鉄の粉の摩擦によって切り上げます。15トンの原石が2つ切ることができ、切り終わるまでおよそ1週間かかるそうです。



▲岩脈から切り離された岩塊を4t～5tほどに粗割りしている様子です。石目を捉えられないと上手く割ることができないとのこと。提供：青木石材協同組合ホームページより



“墓石業界の情報の透明化とブランディングに寄与する”ため、茨城国産を私たち100選も盛り上げます！

茨城で産出される石は五つあります。それぞれに特徴があり、味があり、生産者の想いがあり。やはり墓石に完成したときの圧倒的な重厚感、日本の風土に合った国産石だからこそ成し得る独特な趣なのだなど、現地の内覧会を通して強く感じました。

今回開催された内覧会は、消費者と実際に接する機会が多い「小売店」をターゲットとして組まれた企画だと伺いました。実際に都内大手の墓石小売店の参加者が多く、国産石の生の現場を感じて、その魅力を営業に活用していただきたいという産地の想いを感じました。

そしてそれは、私たち一〇〇選にも言えることが出来ると思います。むしろ中立的な立場でお客様と接することのできる私たちが、日本でも産出される石についてPRを行うことは理念にも明確に沿っています。そのことに気付き、一〇〇選として業界への貢献のためにまた新たに進むことができたことは、内覧会の参加によって得た大きな一歩だと感じています。

今回お世話になった皆様には心より感謝申し上げます。引き続きのご指導とご鞭撻を、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

中村裕貴



▲展示会場には川俣石材工業様の出品された【羽黒青隼目石】の原石が。今回号の『新規加入墓石店』でもご紹介しています。100選に加入いただいた山元の石屋さんには国産石のPRを発信していただきたいと思っています。

私たち「エンディングネクスト」チームの理念

『日本墓石店一〇〇選』を運営する「エンディングネクスト」の理念

『日本墓石店一〇〇選』を運営する事業部は「エンディングネクスト」と言います。社名はギリギリなので、よく混乱されてしまいます。「エンディングネクスト」とは、人が亡くなるという事は、終わりでなく、次の世代にへと繋がっていくもの、お墓も建てて終わりではなく、お墓参りの大切さを次世代に伝え、継承して欲しいとの想いが含められています。

『日本墓石店一〇〇選』お墓探しナビの二つのサービス展開で、お客様、墓石店様のお手伝いをしてまいります。

【エンディングネクストの理念】

終と、旅立ちの先を彩る

【日本墓石店100選の理念】

墓石業界の情報の透明化とブランディングに寄与する

【お墓探しナビの理念】

世代を超えて建ててよかったと思えるお墓づくりに寄与する

一〇〇選 立ち上げの経緯

私たち株式会社ギリギリのエンディングネクストチームは二〇一二年の六月にオープンした「お墓探しナビ」よりスタートいたしました。

『お墓探しナビ』は集客をご支援する成果報酬型のサービスになります。お墓業界でも一般的になってきている形態になるので、墓石店様は急激に増加していきました。

ギリギリはインターネットサービスを提供するので、サービスの軸や強みは当然ITとなります。その蓄積したノウハウや強みを最大限活かしてネットの世界を制することができれば、『お墓探しナビ』のよくなサービスは、正直ある程度の売上をつくる事ができます。

しかし運用をするにつれ、もっとお客様に寄り添って近い位置で建墓のお手伝いをしていきたいという想いが強くなっていきました。我々自身が「お墓のプロ」となりITに頼り切らない信頼関係を求めるようになりました。

また、短い業界生活においても、いかに墓石業界が他の業界と比べて情報が少なく、分かり辛い業界なのかということに気づきました。もっとお客様に安心を与えることのできる情報（費用、墓石店の理念や想い、職人の顔 等々）を提供していくことが、我々IT企業の出来得ることだと感じるようになりました。

『お墓探しナビ』の運営経験により抱えた「お墓のプロ」への道に「情報の透明化」という使命も加わり、さらに各墓石店様のブランディングをお手伝いする場の提供として立ち上げたのが、この『日本墓石店一〇〇選』になります。上の文章にもあるように、私たちは単なるIT企業に留まることなくお墓業界とお客様と墓石店様のために、これからも奮闘していきたいと思っております。

【菊池のIT講座】

今月の会報から新たなコーナーを設けさせていただくことになりました。その名も、「菊池のIT講座」。今回は初回ということもあり、そもそもIT企業の私どもが「なぜ石材店業界に参入したのか？」をお話しできればと思います。

もともと私、菊池と中村は様々な業種の方々のインターネットコンサルティンクをお手伝いしております。母体である株式会社ギリギリはインターネットプロモーションにおいては、多くの実績があり、すべて社内で作成、企画、営業、プロモーションまで行うことが可能です。そのため、社内での新しいメ

が活発化してまいりました。

テーマは「IT×リアル」。ITの力だけでなく、直接、そこに関わる方々とお会いし、ユーザーとクライアントの架け橋へとなりたい。また、ITの力が行き届いていない業界でNo.1を目指そう！と考えていました。そこで、検討し上がった数十業種の中から絞り込みを行い、「マーケットイン」させていただくこととなりま

は三つありました。

①「お墓業界」の不透明さ

②将来的な市場価値

③既存事業のクライアントに石材店の方があり、ご協力をいただくことができた。

これだけインターネットが普及する中で、情報が手に入らないのは墓石業界のみです。業界をもっとクリアに、安心感を与えらるるよう、頑張っております。

【新規加入】
株式会社石原石材
石原且久様



【新規加入】
有限会社川俣石材工業
川俣均様



『やさしみかげ石』は、錆びが出にくく、上品な色合いが特徴の白御影石に区分され、光沢が長く保てる点などが魅力的で、それが建築や記念碑、モニュメントなど様々な用途で使われています。石の上下の向き（天と地）を自然そのままの状態に採掘・加工する『天然地石』も、石原石材様の特徴的なブランドです。

安倍晋三現首相の祖父にあたる岸信介（第56・57代内閣総理大臣）元総理の静岡のお墓は、『やさしみかげ石』で建てられているそうです。

茨城産の5種類のうちの一つである『羽黒青糠目石』の山元の石屋さんです。

『羽黒青糠目石』は『庵治石』や神奈川の『本小松石』と共に、三大最高級銘石と称されています。採掘元は2社しかいないため、流通経路の面からも、大変貴重な銘石ということになります。

「糠目」という文字通り、米糠の様にきめの細かい石目な上に、青みがかかった深みのある輝きが重厚感を生み出します。風化の経年変化にも強いのが特徴です。

全国的に本格的な寒さとなってまいりましたが、皆様お元気でしょうか？

「日本墓石店100選」公式サイトは年内にバージョンアップを予定しております！

主な変更点としては、①100選ブログページの追加 ②墓石店様ごとの地域別表示 ③Facebookページをはじめとしたソーシャルネットワークとの連動 ④墓石店様、紹介画像を3枚⇒6枚へ増加 など墓石店の皆様により情報を公開できるようなサービスへと進化いたしますので、どうぞご期待いただければと思っております。皆様のご活躍をユーザーの方々に少しでもお伝えできるよう取り組んでまいりますので、12月度もよろしくお願ひ申し上げます。

編集後記
記：菊池 康之