庵治石を建築・インテリアの世界へ

庵治石

㈲石材商太元屋

香川県高松市

「庵治産地の場合、自然肌を生かした庵治石の石工事を手がけてくれている先輩方がいるおかげで、建築材としての庵治石のブランド力はすでにあります。産地内でも建築石材に目を向けている人が増えているので、当社にしかできない仕事を生み出せるかどうか。そのためには勉強も必要で、まだまだこれからです。ロケットでいえば、発射前の段階ですね」

㈲石材商太元屋（だいげんや）の和泉憲社長は、謙遜しながらこう話す。同社の創業は一九八五年。庵治産地の一企業として、庵治石の採掘から加工、卸、施工まで一貫して行なっている。和泉社長は丁場師の家系を継ぐ三代目。創業当初から墓石材を中心に扱ってきたが、十年ほど前から建築石材やインテリア商品の分野にも積極的に取り組んできた。もちろん、いずれも庵治石製だ。

同社の建築分野における最近の大きな実績としては、何といっても中東・ドバイの現場である。現地の五つ星ホテルの日本食レストランに庵治石が採用され、現場施工まで行なった。長さ一〇メートル超のメインカウンターをはじめ、階段や壁面、看板など二百点を超える部材で、総重量は約三〇トン。納期に余裕がなかったことから、産地内の十社の協力を得て納品した。

「ドバイにある日本人が経営するランドスケープデザイン会社から、今年一月に見積もり依頼があったのが始まりです。ＳＮＳを通じてのことで、現在も『ＳＮＳを見て』という問い合わせは多いです。営業活動としては、ＳＮＳでの発信と展示会への出展くらいで、設計事務所を回るようなことはしていません」（和泉社長）

展示会については、「庵治【あじ】ストーンフェ





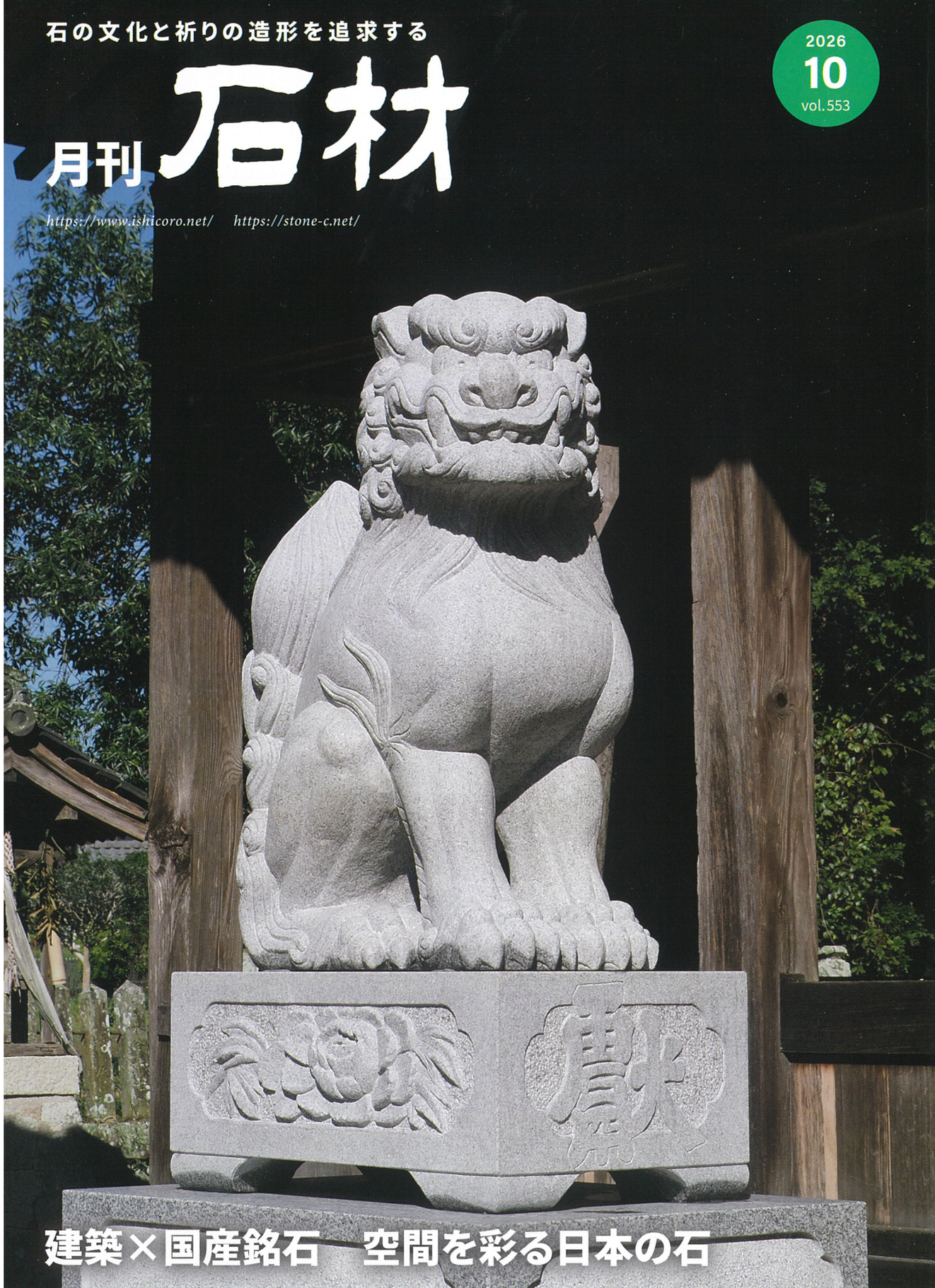
中東・ドバイの5つ星ホテルの日本食レストランに庵治石が採用され、現場施工まで行なった。長さ10メートル超のメインカウンターをはじめ、階段や壁面、看板など200点を超える部材があった。左写真の手前の男性が和泉社長。写真提供：㈲石材商太元屋

石の文化と祈りの造形を追求する

月刊石材

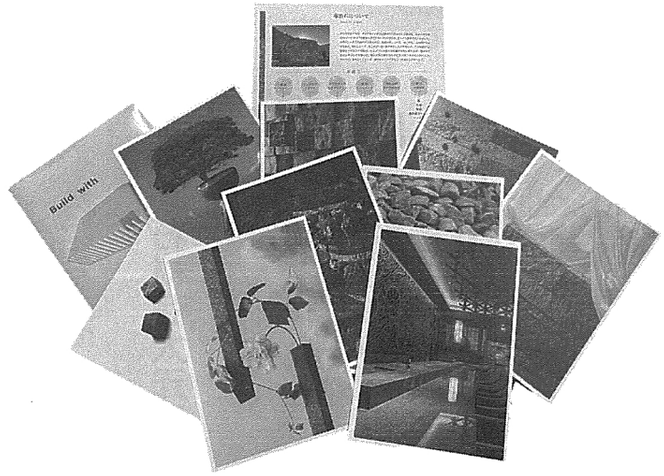
https://www.ishicoro.net/　https://stone-c.net/

2026 10 vol.553



建築×国産銘石　空間を彩る日本の石

ア」をはじめ、今年三月には東京ビッグサイトで開催された「ＪＡＰＡＮＳＨＯＰ」に、「Ｂｕｉｌｄ ｗｉｔｈ 庵治石」をテーマに出展した。庵治石に興味を持つ設計士などと数多く名刺交換ができ、その後、同社を訪れる人も多数いるという。訪問者には庵治石の丁場も案内する。施工事例をもとに製作したカード式の会社案内や、同社を中心に据えた産地周辺の「建築・アートを巡る旅」のマップも好評だ。



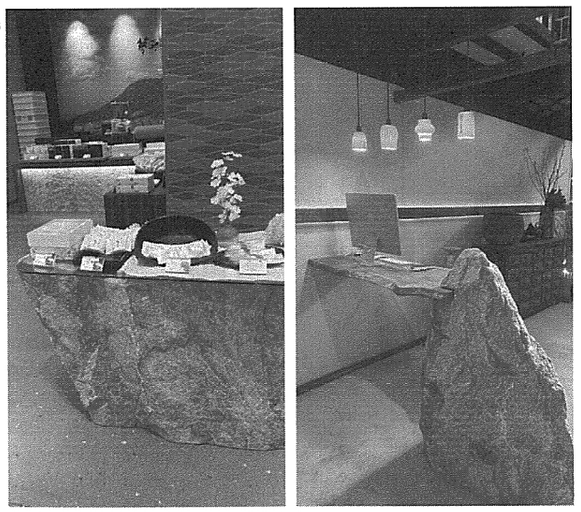
施工事例をもとに製作したカード式の会社案内

「丁場には、墓石材用と建築材用でゾーン分けした原石のストックヤードがあります。『この一角の石をすべてほしい。幾らか』という設計士さんもいますので、庵治石の魅力を本当に感じていただいているのだと思います。とても嬉しいことですね。ただ、土日、祝日に見学に来られることも増えているので、休みがないです（笑）」（和泉社長）

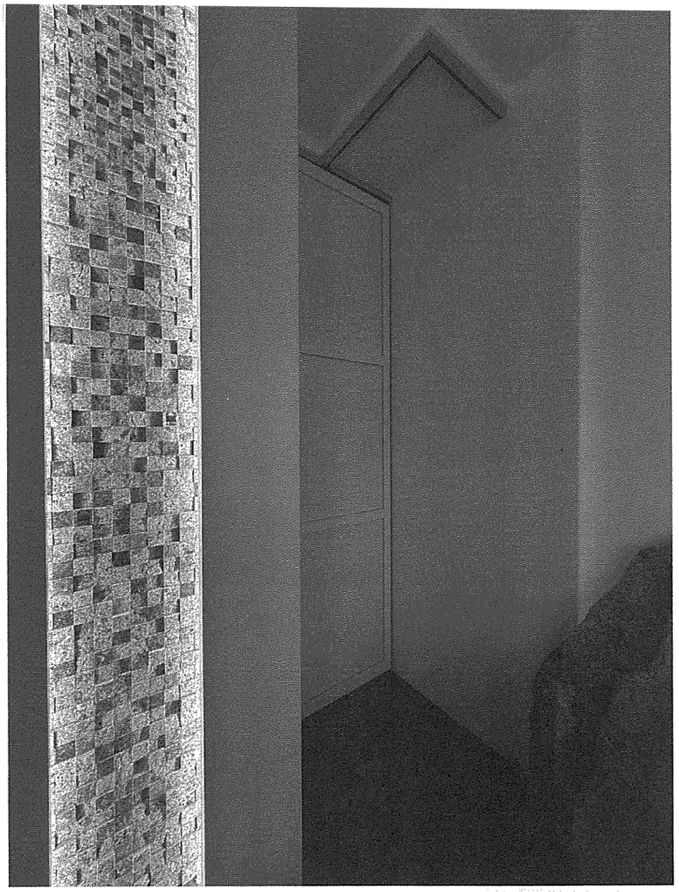
一般の方からの問い合わせも多い。ＳＮＳを通じて庵治石を知り、個人的に気に入った建築主が設計士に採用を働きかけるケースも多く、受注の半分ほどがこのケースだという。話はまとまらなかったものの、台湾から問い合わせがあったこともある。サビ石のニーズも高く、仕様書に「サビ多め」と記入されていることもある。また、「手を加えずに原石のままがいい」という声も増えている。

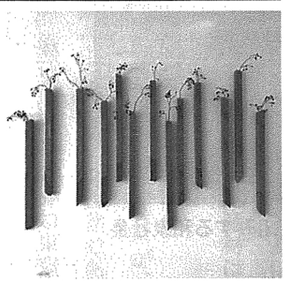
建築石材の場合、受注しても施工が数年後になることや、支払い条件など、墓石業界とは異なる面が多く、対応は難しい。着工後に予算がなくなり、庵治石から別の石種に変更されてしまう可能性もある。会社の維持を考えるとリスクは大きいが、「建築関係の石工事をしていると、これまでとは違った世界の方々と話す機会があるので勉強になる」と和泉社長はいう。

設計事務所と付き合うには、当然ながら建築関係の知識が必要となる。幸いにも和泉社長は、


テーブル台として庵治石の原石を使用した施工事例
写真提供：㈲石材商太元屋

前職の㈱日立ビルシステムでエレベーターの営業をしていた際に、建築について学んでいた。営業といっても建築の知識は不可欠で、設計図面を読み込み、一級建築士と対等に話ができなければ仕事にならなかったという。日立には十年間勤務。太元屋に入ってからは建築石材の仕事をしたいと考えていたが、入社当時は墓石の仕事が忙しく、それどころではなかった。


【上】庵治石のモザイクタイル3,000個を張ったオフィスのエントランス（一部）


【右】壁面に飾ることができる庵治石を使った一輪挿し

写真提供：㈲石材商太元屋

「自分で何でもしないと気が済まない性格」と話す和泉社長は、自ら石張りもする。「一〇〇トンレッカーを使った仕事をするのが夢だった」ともいい、ホテルの看板石として六×四×〇・六メートル、二七トンの庵治石を設置したこともあった（次頁に写真掲載）。

同社の場合、和泉社長の奥様である恵美さんの活躍も見逃せない。主に庵治石のインテリア商品の製作・販売を担当しているが、自ら丁場へ行って石を選び、サンダーを使って加工し、手磨きまで行なっているという。さらに、建築石材における外壁などの乱張りの割り付けも手伝っているそうだ。

「商品づくりを本格的に始めたのは子育てが終わってからですが、すべて自己流です。美術館やホテルなど、よいものを見て、宿泊して勉強しています。石は大好き。毎日のように山に上がりたいです（笑）。庵治石を使って洒落たことをしたいので、常に自分にプレッシャーをかけています。石は唯一無二の天然素材です。『私たちに頼んでよかった』と思われるように、これからも頑張っていきます！」

恵美さんはこう話す。和泉社長と同様に、「自分で一通りのことをしたいです」ともいい、自分らしさを出すことを心がけている。

オフィスのエントランスに、庵治石のモザイクタイル三千個を張ったこともある。四角い箱を使ってあらかじめ仮組みし、現場ではそのとおりに配置したという。

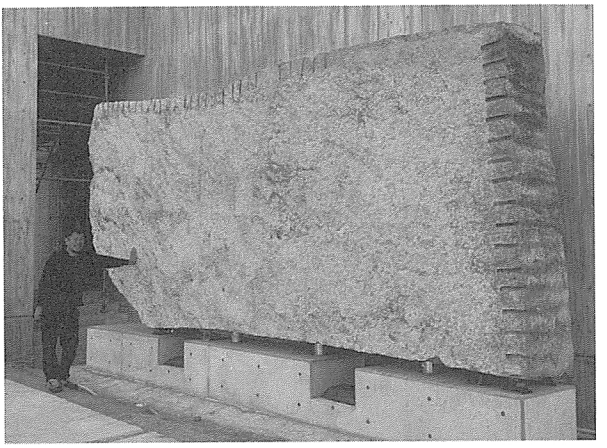
「墓石をあきらめたわけではありません。こ

れまでお付き合いのある石材店様を大切にしながら、墓石以外の石の仕事にも積極的に取り組んでいきたいということです。庵治石は色や柄が特徴的ですが、大きな石は不得意な部分もあります。量産も難しい。ただ、産地には加工技術が残っていますので、産地の皆と一緒に走っていきたいです」（和泉社長）

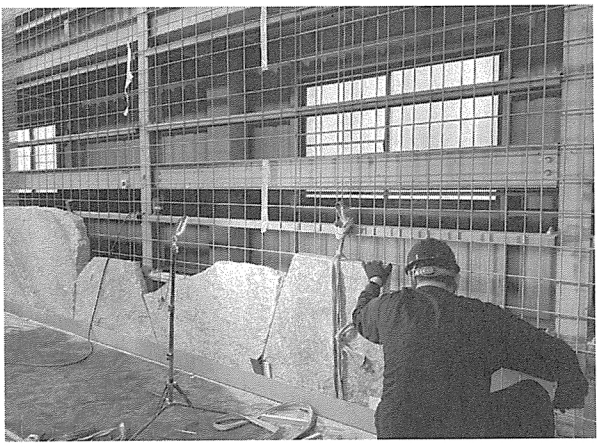
同社を訪れた建築家や設計士、デザイナーなどを産地内の丸モノ工場に案内すると、「こんなことができるのか」と皆が感動するという。こうした体験が庵治石の新たな使い方を考えるヒントになり、新商品が生まれる可能性にもつながっている。一日に数件を案内することもあり、和泉社長と恵美さんで手分けして対応する。

今年は建築石材・インテリア商品などの売り上げが、墓石の売り上げを上回る見込みだという。今春には倉庫を改造し、製品を仮組みできるスペースもつくった。建築関係の現場は東京、大阪、福岡などの大都市が中心で、施工を取引先の石材店に依頼することもある。現在は四人体制で人材面には課題もあるが、産地内の協力会社とともに庵治石をあらゆる分野で使っていく構えだ。

◎㈲石材商太元屋
香川県高松市牟礼町牟礼3720-360
TEL087-845-1114
http://www.daigenya.jp/



ホテルの看板石として、27トン（6×4×0.6メートル）の庵治石を設置。写真提供：㈲石材商太元屋



倉庫を改造したスペースで、庵治石を仮組みする和泉社長
写真提供：㈲石材商太元屋



和泉社長と奥様の恵美さん