

さいせき
彩石さん、どうしてお寺専門なのですか？

「お寺のお墓には、心に触れる物語があるからです」

(株)彩石 大西正也 社長



大西正也社長(写真：(株)彩石提供)

掃除から始まり掃除で終わる

——寺院専門に墓石事業を軸にした多彩な事業を展開している彩石さんが、なぜ成長しているのか、その一端を知りたいと思います。まずは会社設立から大西社長が入社するまでの経緯を、簡単に振り返っていただけますか？

大西正也社長 父が一九七九年、埼玉県朝霞市に(有)埼玉石材を設立したのが始まりです。私は二代目として後を継ぎましたが、入社当初からただの石屋では面白くないと考えて、もちろん

歴史や伝統を踏まえつつ、もともと私なりにお寺に貢献できることがあるのではないかと、常に追求しています。

埼玉石材は地域に根ざした石材店で、もともととお寺を対象に営業していました。私が入社したのは一九九七年で二十八歳のとき。その前は新卒で第一生命保険に入社し、こう見えても実はトップセールスマンで(笑)、仕事が面白くてこのまま自分の道を探して歩んで行こうと考えていました。しかし父から「石屋の仕事は面白いぞ。一緒にやらないか」と声をかけられ、あ

る意味、親孝行と考え、まずは一営業マンとして入社しました(二〇〇三年に社長就任)。

——前職とはまったくの畑違いの石材業に抵抗感などはありませんでしたか？

大西 正直、抵抗感だらけでしたね(笑)。でも二代目として「いずれ会社を引き継ぐ」「これが自分の仕事だ」と覚悟を決めました。それはサラリーマンとはまったくモチベーションが違い、やりがいも大きくなりましたね。

だから入社してすぐに、私は毎日のように早朝からお寺に伺って日が暮れるまで、慣れない

竹ぼうきを手には、参道や墓地など境内の掃き掃除を徹底して行なうようになりました。それはいまも彩石の社員全員の大切な心得になっていますが、お寺は、掃除から始まり掃除で終わる、という奉仕の精神です。

お寺を対象に営業する石材店として、まずはお寺がどうい場所なのかを理解し、体得しなくては、ご住職の信頼を得ることは絶対にできません。実は丹念に掃除をすることで、そのお寺の歴史や文化、ご住職のお考え、お檀家との関係性など、いろいろなことが凝縮して見えてきます。それらを理解すれば、真にお寺目線の提案ができるようになる。だから「掃除のプロフェッショナルになる」と決めて、普段お付き合いのないお寺にも申し出て、基本的にすべて手作業で掃除を行いました。

また同時に、営業担当ではありませんが、現場にも出て、建墓工事にも積極的に携わりました。それは石材業・墓石業の基本であるお墓の施工の流れ、石の扱い方を修得するためです。「不易流行」といいますが、そういう伝統や基礎を押さえていないと、決して先へは進めませ

◎彩石の基本的な寺院向けサービス一覧

寺院の発展を総合的に支援する彩石の事業展開

石材の総合建築事業
無縁墓・永代供養墓の整備
ケータリング事業
境内管理業務(清掃・植木剪定)
寺院各行事 支援事業
宗教法人向け福利厚生事業

境内整備事業
墓地・墓石企画販売・受付管理業務
樹木葬・納骨堂企画販売・受付管理業務
埋葬業務・海洋散骨・船上供養
マーケティング戦略
収益事業への支援事業

※他にも、お墓の定期清掃・お参りプラン(四季の墓守)、文化財の整備事業、ペット火葬など、多角的な視点で多彩な寺院サポートサービスを提供。福利厚生&健康サービス(THE ZEN 倶楽部)は石材店も活用できる(47頁に広告)



彩石ウェブサイト

(株)彩石
本社:東京都文京区小石川3-3-7 tel.03-6801-8902
<https://saiseki.net/>

霊園事業をやめて寺院墓地に特化 お寺主導のお墓を取り戻したい

——当初からお寺を重視する一方で、一九九〇年には霊園開発事業を開始されていますね。

大西 先代は埼玉を拠点にしながら、東京・多摩エリア(立川市、八王子市、多摩市など)への営業エリア拡大を計画し、九一年に相模湖霊園を開設しました。主に多摩エリアのお客様をご案内するためですが、私は入社後に営業マンとしてそのエリアの市場開拓を任されるようになり、実はこれが私にとって大きな転機になったといえます。

というのも、今度はそこでいろいろな葬儀社とのお付き合いが始まるんですね。それこそ葬儀や火葬のお手伝いなどを通して、お墓の紹介をいただくためです。

でも当時、これは石材店の多くでも同じでしたが、見積書も契約書も発行されずに、ほとんどが葬儀社の言い値で仕事を進められてしまっ



1 東京 小石川の傳通院境内を掃除する彩石スタッフ。「掃除始まり掃除で終わる」が同社の原点 2 傳通院の徳川家諸廟所の整備事業も手がけた(3は整備中) 4 東京 目黒の祐天寺では地藏菩薩像の設置も手がけた 5 さまざまな羅漢像で知られる浄慶寺(神奈川県川崎市)では境内整備も手がけている(写真1:3・5・懶彩石提供)

状況が続ききました。それは私自身の前職の経験からすると完全に時代錯誤的であり、近い将来を見越しても、「こんな取り引きは長続きしない」と考えるようになっていくんです。

しかし反面、葬儀やお墓のしきたり、伝統は基本的に変わることとは決してなく、ましてやどちらも大切な宗教行為ですから、そこを取り仕切るの当然、お寺であるべきです。でも実際には、どちらも葬儀社が主導しているといえる状況で、葬儀でもお墓でも、葬儀社が相応の利益を得られる仕組みになっている。

しやすい墓地ですが、実際にそこで先祖供養という宗教行為がなされなければ、果たしてそれをお墓と呼べるのか、という疑問も生まれます。当然、管理者や利用者個人から依頼があればお寺は来ますが、呼ばれなければ、そのまま何もなされないわけです。一方の寺院墓地は日々、否が応でも供養される。「どちらがいいか」と問われれば、私は絶対に「お寺がいい」と答えます。でも実際には霊園はお求めやすい価格で、檀家になる手間もない。だから多くの人が「霊園がいい」というわけです。

しかし、お墓とは故人を「とち」う場所であり、先祖と対話する場所でもあり、また子孫が寄り添う場所でもある。そこには先祖供養という宗教行為があつて然るべきで、お寺に「ねんご」ろに先祖の魂を弔ってもらうのが大前提です。

そう考えると、このまま霊園事業を続けていると、私自身が入社当初からお寺の掃除や行事の手伝いを地道に行なってきて、それによりお寺の役割、お墓の意義を改めて知ることができたという、いわば当社の原点から少し遠ざかってしまうように感じられました。そこに葬儀社



埼玉県新座市にある平林寺(永和元年(1375)創建)では、大河内松平家廟所の整備事業に参加する他、境内の整備なども手がけている 1 松平伊豆守信綱夫妻のお墓(手前が信綱のお墓) 2 壮大な規模を誇る松平家廟所。平林寺の他にも、文化財を含め、境内の整備を手がけるお寺は多い

——葬儀もお墓も、お寺が主導すべきだということですね。相模湖霊園の他にも霊園開発を手がけたのですか？

大西 もちろん、ちょうど霊園開発が非常に活性化した時期(一九九〇年代)でしたから、当社も開発業者と協働し、埼玉や多摩エリアなどで複数の案件に投資しました。霊園は投資した分は単発的に利益を得られますから、多くの石材店でも寺院墓地と霊園とをハイブリッドで営業していた時期ですね。

ただ、確かに霊園は宗教不問で、とても販売

への疑問も重なって、「もう霊園事業からは手を引こう」「葬儀もお墓もお寺が主導できる健全な環境を整えよう」と、現在につながる会社の経営方針を強く固めました。

——お寺の墓地を販売するうえで、やはり檀家制度などがネックになりませんか？

大西 正直に言えば、それはありません。でもお位牌を祀る本堂では、朝晩のお勤めがあります。お盆、お彼岸、お施餓鬼などの行事もすべて先祖供養になる。そもそもご先祖あつての私たちですから、そういうことをお客様に地道に伝え、寺院墓地に徹していきました。確かに最初はなかなか苦戦しましたが、逆に私たちの提案やサービスに納得してくれるお客様も実はたくさんいらして、ましてやお寺にも当社を心強く思っていたくようになりました。

そのように「彩石(当時は埼玉石材)はお寺のために努力してくれている」とお寺に認識されると、そこに信頼関係が生まれます。その関係づくりを、私はとても重要視しています。お寺と私たちがお互いにパートナーとして信頼し合える関係性ですね。



東京・小石川の傳通院（徳川家ゆかりの名刹）とは特に深いパートナーシップを結び、本堂や山門、客間、庭園の改修などに携わり、また徳川家諸廟所の整備、墓地の整備・造成などを手がける。1-2 彩石が新規造成した区画の一部。国産墓石が多い（写真上：(株)彩石提供）

お寺での実績がまた新たなお寺を呼ぶ

「いまお付き合いのあるお寺は何軒くらいありますか？」

大西 お互いにパートナー意識を持って、納骨やお墓のリフォームなどでも声をかけていた。だくお寺は、埼玉、東京都心部、多摩エリア、横浜方面などに百カ寺くらいでしょうか。

「失礼ながら、想像を上回る軒数に驚かされます。彩石さんは都内有数の名刹とのお付き合いも多いですね。」

大西 きっかけは二〇〇五年に港区南青山へ本社を移転しますが、その数年前の青山にあるお寺との出会いですね（当時は埼玉石材のグループ会社・(株)サイセキとして。翌年、(株)サイセキを(株)彩石に社名変更）。あまり詳しくはお話できませんが、そのお寺とは境内墓地の改修工事から始まり、その区画販売と管理、あるいは境内の整備業務、さらには当社グループ会社（(株)彩ダイニング）で運営する飲食店・光石（二〇一九年オープンの神楽坂光石の前身、前号で紹介）などまで、非常に密接なお付き合いを約十五年間にわたって

続けていただきました。そこでご住職に教えていただいたことは、現在の彩石の活動のヒントにも多々なっていて感謝しています。

そうした成果は当然、お寺同士のつながりのなかで、他のお寺にも伝わりやすから、それを機に多くのお寺からもご相談をいただくようになりました。また、たとえば傳通院（東京・小石川、応永二十二年（一四一五）開山、徳川家康の生母・於大の方をはじめとする徳川家諸廟所や著名人のお墓も多数ある名刹）などのお寺とも、その後は深い関係を結ぶことになっていきます。

お寺とパートナーになるために

「どうしたらお寺と深い関係を築けますか？」

大西 先に少し触れましたが、お寺と彩石とが「パートナーになる」ということです。「お互いになくしてはならない存在になる」ということですね。お寺にできること、彩石ができることを、お互いにきちんと理解し合い、信頼し合いながら、できない部分を託していただく。そのポジションをいかに確立するか、ということですが、しかし、それは決して容易なことではありません

せん。当社では建墓だけでなく、お寺にとって適正な収益を確保し、健全な寺院経営を継続できるように、各種サポート業務を幅広く提供していますが、それらはすべてお寺を中心に考えて見えてきたサービスです。まさに、掃除に始まり掃除で終わる、の姿勢から見えてくるもので、当社ではいまも社員は必ずお寺に向いて掃除を徹底しています。そうすると、お檀家のためにあるお寺という空間、役割を維持するために不可欠なことが見えてくるのです。

それは誰にでもできることではなく、彩石には彩石にしかできないことが多数あります。当然、協力会社も多岐にわたり、専任スタッフも大勢抱えています。そういう体制を築きながら、お寺を健全化するサービスを丁寧提供し続けることで、お寺は彩石をパートナーとして見てくださるようになります。

——傳通院とは特にご縁が深いようですね。

大西 傳通院のご住職とはもう二十五年ほど前になりますが、南米へのあるツアーでお会いしたのが最初です。その後、あるときにご住職から「十年はかかるが、よかったら手伝いに来ませんか？」と声をかけていただき、それから本日に十年間は奉仕の日々でした。毎日の掃除から日常のお手伝い、各行事のお手伝いまで、私一人でも必ず奉仕に伺いました。当時すでに他に入りの石材店がいて、その十年間に当社が受注した仕事はゼロです。でも十年後、最後に残ったのは彩石だけでした。

それも、やはりご住職に当社をパートナーと認めていただいた結果と自負しています。

いずれにしても、長らく傳通院と懇意にさせていただいている、ふと思うのは、「お寺専門で頑張ってきてよかった」ということです。傳通院では現在、境内や関連施設を舞台に展開する文化活動のお手伝いもさせていただいて、お寺としての高い意識、お檀家や社会に対する活動、お墓に対するお考えなど、とても多くの学びや気づきをいただいています。



墓地区画整備と販売（池上本門寺、東京都大田区 / 写真：(株)彩石提供）



東京・北烏山の妙祐寺に開設した樹木葬「世田谷自然の杜」。灯籠をモチーフにした黒みかげ石の石碑が印象的。デザインを含むトータルプロデュースはランドスケープアーキテクトの大野暁生氏が担い、2023年度グッドデザイン賞を受賞した
(写真上：(株)彩石提供)



傳通院墓地での彩石による国産墓石の建立例
上今年9月に亡くなった橋幸夫氏(橋家)の墓所。橋氏と大西社長はとても親交が深く、傳通院で営まれた葬儀も大西社長が全面的にサポートした。石碑は羽黒糠目石、外柵・敷石は真壁石(ともに茨城県産) 1 傳通院では香川県産の庵治石墓石の建立も多い。写真の石塔は庵治石、外柵は羽黒糠目石、敷石はインド黒(写真：(株)彩石提供) 2 前ページ写真にもあるが、傳通院では小型の五輪塔を建立する区画を新設し好評だ。こちらも庵治石等の国産材が多い(黒系はインド材)



デザインはあらゆる事業に不可欠 建築家やデザイナーとの協働も多数

「彩石さんがお寺に提供している多種多様なサービスは、一体どこから発想するのかと考えていました。でも今回お話をうかがい、大西社長自身のお寺やお墓、先祖供養に対するお考えが、会社としての強くて太い軸になっていることを知り、とても納得させられます。」

大西 彩石ではそれほど変わったことや新しいことをしているわけではなく、一番のベースになっているのは「仏教の教えを通じて先祖供養の大切さを守りたい」ということです。私たちが取り扱っているものはお墓ですから、その本来の役割や意味を理解し、また追求していくことが必要でしょう。

そう考えると、お墓をただ単に値段だけで提案するのではなく、将来まで安心して手を合わせられるように、素材や工法、デザインにもこだわって提供しなくてはいけなくなります。そのため彩石では、墓石では庵治石(香川県産)や大島石(愛媛県産)、万成石(岡山県産)、ある

いは真壁石・羽黒糠目石(ともに茨城県産)など、国産の石にこだわってお寺にも提案しています。また同じお墓でも、近年はお寺での樹木葬が増えていますが、それもデザインからこだわって設計するのが基本です。お寺にあるお墓として、供養にふさわしい空間を創造しています。

その姿勢もお寺のパートナーになるには不可欠である、私は考えています。特に「お寺の千年先を彩るパートナー企業」という当社のテーマにも表れています。彩る「デザイン力」はお墓だけでなく、当社が展開するすべての事業になくてはならない存在です。

—— 国産墓石の比率はどのくらいですか？

大西 七割ほどが国産墓石で、特に庵治石の比率が高いですね。それはお寺の協力があってこそ実現できることです。

また樹木葬では、東京・北烏山の妙祐寺の「世田谷 自然の杜」が二〇二三年度グッドデザイン賞を受賞しました。こちらは大野暁生氏(ランドスケープアーキテクト)がデザインを含むトータルプロデュースを手がけた樹木葬で、他にも建築家・加藤雅康氏(前号の表紙、カラーグ

◎今年もエンディング産業展に出展しました！



（株）彩石は9月10日・11日に東京・有明ジメックスで開催されたエンディング産業展に出展。寺院向け福利厚生&健康サービス（THE ZEN 倶楽部）や、本堂・墓地・駐車場等の社寺境内の防犯を強化する（AI自動警備ソリューション）などを提案し、来場者から大きな注目を集めました。

当社グループの事業は、いずれもパートナーとしてお寺を健全に活性化させることを第一の目的としています。お寺と共存共栄できる体制をさらに強化していきたいですね。

——最後にあえてお聞きします。彩石さんはどうしてお寺専門なのですか？

大西 お寺のお墓にはみんな、心に触れる物語があるからですね。安易に値段だけで提案すると、お墓もモノ化してしまいますが、お寺のお墓にはお檀家個人の、またそのご家族の、ある



1-2 東京・市谷左内町の長泰寺に開設した堂内廟「市ヶ谷 坂の上堂内廟」。建築家・加藤雅康氏が設計デザインを手がけ、「樹に包まれて眠る」がコンセプト。やわらかく美しい木目の棚にお骨を納める（2） 3 東京・広尾の祥雲寺に開設した樹木葬「広尾の杜」。都心の高級住宅街に建つ緑ゆたかな端正な寺院で、彩石は樹木葬の他、墓地の整備等も行なっている（写真1-2：（株）彩石提供）

ラビア、特別インタビューで紹介）による堂内廟（東京・市谷左内町の長泰寺「市ヶ谷 坂の上堂内廟」）など、外部デザイナー・設計士との協働も積極的に進んでいます。

詳細はまだ明かせませんが現在、ある世界的建築家の設計監修による礼拝施設のプロジェクトも進行中です。大島石を大々的に使用する、すばらしい空間設計がなされています。

お寺がある以上、墓石はなくならない お寺と共存共栄できる体制を強化

——今後の展開はどのようにお考えですか？

大西 まず、現在彩石が展開する各種事業のなかには、私以外にはできないことが多々含まれています。それを引き継げる社員を育成することは課題の一つですが、同時に、お寺を中心に考えると安易に変えてはいけな要素（宗教儀礼や伝統文化など）、たとえば、掃除から始まり掃除に終わる、もそうですが、そういう原点といえる要素を社員全員がしっかりと実践していくことが大前提になると考えています。そうすれば、パートナーとして深いお付き合いのでき

いはお寺そのものの、さまざまなストーリーがあります。それが私にとって大きな魅力であり、一番のやりがいにもなっています。

その一つひとつに「手間」と感じる石材店もあるかも知れませんが、でも彩石では一人ひとりの思いに丁寧に寄り添い、それを形にすることでより高いご満足をいただいています。そしてそこから、たとえばクリーニングサービスなど、お墓の維持管理面での長いお付き合いが生まれます。本来はその積み重ねが私たちの仕事なのではないでしょうか。

当社の理念は「論語」の言葉、「仁に里を美と為す」です。これは簡単にいうと、「仁（思いやり、やさしさ）が集まる場所（会社、組織）は美しい（素晴らしい）」という意味です。思いやりとは、お寺、お客様、取引先、そして社員など、自分以外の皆さんに向けるもの。それを社員一人ひとりが自覚して、大切にすることで、彩石という会社が素晴らしい環境になり、また新たなご縁が生まれると考えています。

——貴重なお話をありがとうございました。

（聞き手＝編集部 安田寛）

るお寺がさらに増えていくはずですが。

昨今では墓じまいが増え、樹木葬のニーズが高まり、「墓石がなくなる」という危機感を募らせている方も多々あります。でも私はそうは考えず、「墓石はなくならない」「いずれ墓石に戻る」と考えています。なぜなら、お寺が存続する以上、必ず墓石も必要になるからです。

その意味ではお墓の販売業務はもろろんのこと、お墓・墓地・お寺全体を対象にする管理・サポート業務にさらに力を入れ、より充実したサービスを打ち出していきたいと考えています。そこから派生する一つが墓石があり、納骨、建墓、追加彫刻、リフォーム、墓域整備などの事業に、彩石ならではの強みを生かして丁寧に対応していくという姿勢です。もちろん樹木葬も同じで、お寺での供養を前提にしながら、上質なものをつくり込んでいきます。

また、お寺（寺院関係者や檀家等）を対象にした福利厚生サービス（THE ZEN 倶楽部）（グループ会社・THE ZEN 倶楽部）が運営、八月号既報もその一環として重要な事業であり、さらなるサービス拡充と普及に努めていきます。

彩石グループ THE ZEN 倶楽部

福利厚生サービス最大手・（株）ベネフィット・ワンと提携

檀家、信徒募集に繋がる 宗教法人の為の福利厚生

霊園や樹木葬など、寺社の基軸サービスをご紹介します！

ベネフィットステーション 1100万人以上の会員向けPR

代理店を募集中です！

03-6801-8820

【運営元】〒112-0002 東京都文京区小石川3-3-7 THE ZEN 株式会社 ((株)彩石グループ) <https://the-zen.jp> info@the-zen.jp