



業界創生人

KEY PERSON



らったと思います。身だしなみから一般企業とのつきあい方、相見積りの実施、契約書の締結など、成功の秘訣ではありませんが、「1に営業、2に営業、3・4がなくて、5に営業」でした。いまでは当たり前前のサービスですが、当時、塩竈や石巻ではどこもしていなかった自宅や寺での通夜立ち会いなども、新鮮な感覚で経験させてもらいました。

—その頃、ご自分が目指すべき葬儀社像はイメージできていたのですか。

小学5年生から13年間、塩竈や石巻で葬儀と取り組んできたなか、出店戦略はすでにでき上がっていました。誰も来店しない裏通りの薄暗いところに事務所を構えてはいけません。仏壇・仏具などの物販店舗をつくり、お客様が入りやすいようガラス張りにして外から店内がよく見えるようにし、日頃から地域の方との交流ができる場をつくっておく。その結果、地域との信用・信頼関係が深まり、それがひいては施行に結びつくという図式です。



会社設立時の地鎮祭で拍手を打つ菅原裕典社長（1984年11月）



岩手のクラシックカーイベントに出かけたときの家族写真（2015年）。左から菅原社長と夫人で常務取締役の菜美氏、車を探んで、菅原吉里紗氏（長女）と奥に取締役の菅原啓太氏（長男）、隣が結真取締役夫人、手前に菅原和樹氏（次男）

—創業地は泉市（現仙台市泉区）ですね。

仙台市内は競合が激しく、かつ保守的でしたから、おそらく「よそ者扱い」を受けて勝負にならないだろうと。泉は仙台の北に隣接するベッドタウンで、全国でも有数の人口急増地として市場の将来性が期待できるとともに、当時、競合が1社しかなかったのです。仙台の実家からは離れていてまったく地縁はありませんでしたが、（独立を考えて）学生時代に町を歩いて環境や住民層、地域性などをつかんでいたのも好材料だったと思います。

—資金はどう工面されたのですか。

定年間近だった父が、自宅だった120坪の土地と40坪の建物を売却し、開業・運転資金として援助してくれました。「こうと決めたら絶対に意思を曲げない人間」という私の性格を見抜いていたからだと思います。修業を終えてから1年が経っていましたが、私は会社設立にあたって2つの方針を立てました。1つ目は「いただく仕事は絶対に断らない」。どんな仕事もきてNOとは言わずに、たいへんでもやり切ります。そうすると、お客様（施行）が10件、もしかしたら50件付いてくるかもしれない。逆にいえば、その1件を断ったことで、関係のある親族までが別の葬儀社に流れていってしまい、10件を取りこぼしてしまうかもしれない感覚でしょうか。

2つ目は「お客様が来てくれるお店をつくる」。前述した出店戦略もその1つですが、イベントをしてお客様を集めて商品を買ってもらおう。買ってもらったらアーティストを呼んで歌ってもらおう。とにかく、葬儀社だからといって思み嫌われるだけの商売はダメなわけです。この2つは、創業当初から受け継がれてきた当社のバックボーンといえるもので、会館展開や事業展開、人材育成など、あらゆる面で精神的な支柱になっているといえます。

菅原裕典（すがわら ひろり）

株式会社清月記代表取締役社長

1960（昭和35）年仙台市生まれ。東北学院大学卒業後、名古屋の中京葬儀で1年間の修業を経て、さらに1年後の85年に父・菅原清一氏（故人）とともに有すがわら葬儀社を設立する（91年株式会社へ改組、10年清月記に社名変更）。2001年に代表取締役就任し、現在に至る。現在、社会福祉法人無量壽会理事長（01年4月～）、特定非営利活動法人JETO（ジェット）みやぎ理事長（11年5月～）。



オフィシャルでもプライベートでも常に学びの姿勢をもって「本気」で取り組む

—以来約30年、いまや葬儀にとどまらず、飲食・ハイヤー・墓・学童保育・プライダルなど、まさにライフタイムサポート企業というべき存在です。

さまざまな事業をお客様に提供してきましたが、すべての事業の源泉は「お客様の喜ぶ顔を見たいから」、これに尽きるといいます。

そのうえで努力して、知恵を使って、汗をかく、食欲に、根気強く、へこたれない。これをみんなが等しく取り組んだからといって必ず成功するとは限りませんし、180度違うことをしないとダメなときもあります。それでも、結果を出して目標を達成した人は、けっして楽はしていません。仕事と取り組むうえでのごこうした基本姿勢は、どんな業種・業態になってもいえることではないでしょうか。

—そうした気概をもって、常にお客様から求められるサービスとは何かを貪欲に追求しつづけて提供してきたからこそ、いまの清月記がある。

そうです。たとえば、まだやるべきことがある、何か物が足りない、じゃ何が足りないのか。バツとなんらかの答えが閃く、じゃ、それをするためにどうすればよいのか。それを導くために何事にも「本気」で「真剣」に取り組めば、どこかに解決策がみえてくると思います。あるいは、自分以上にみえている、まわりの誰かが耳元でささやいてくれるかもしれない。夜、耳元に「まだまだ努力が足りないぞ」とささやかれて、われに返ってみると夢だったりしたこともありましたね（笑）。

—経営者は寝る間も惜しんで、常に走り続けていなければならない。

発注漏れがないか、きちんと準備ができたか、家

に帰っても風呂に入りながら、休日でも寝ているときでも、常に仕事のことを考えています。同じ人生を歩むなら、そうした会社を目指さないと（社員も）、もったいないと思うのです。

—休日はあるのでしょうか。

毎日出社していますが、私にとって仕事（出社）＝休日ですから、1年365日が休日であるという認識です。とはいえ、いちばんリラックスできる時間は家族・家庭です。なにせ、妻の手料理は三つ星クラスですから。

その妻とは1、2年おきに2週間くらいの地中海クルーズに出かけていますが、たとえプライベートであっても、訪問した先々で仕事のヒントにつながるものは、たとえ短期間でも、したたかに吸収してやるようにしています。国内外問わず、街を歩いてお洒落な専門店に入り、建物のデザインから店内ディスプレイ、接客態度や店員の洋服センスまで、常に「学びの姿勢」をもって出かけています。こうした姿勢は、もう自分の生き方の一部でもあるわけですが、そのぶん、社員には理解されにくい部分かもしれません。ただし、年齢からくる体力の衰えなども影響していると思いますが、そうしたときの時間の使い方が昔ほど上手くないと感じるこの頃です。—今年、菅原社長は57歳を迎えると思いますが、何歳まで走り続けると考えていらっしゃいますか。

私は42歳のとき（2002年）に父親を亡くしたから、いま27歳の長男が同じような歳になったときにスムーズにバトンタッチできれば、というのが理想のイメージです。それまでは、「清月記に頼んでよかった」「待ってでも清月記にお願いしたい」「やっぱり清月記だね」と言っていただけの会社でありたいと願っています。

—本日はありがとうございました。