



清月記の料理部門「一乃庵」では、葬儀・法要料理のみならず、各種パーティをはじめさまざまなシーン、フルコース、ビュッフェなどさまざまなスタイルに対応

100万円になるわけではない。

清月記の強みは料理ですからさらにそこを活かす。今後はますます料理のウエイトが高くなっていくはずだ。

——現在は家族葬がふえ、会葬者が少なくなってきました。家族・親族はいいですが、亡くなった方が社会的におつきあいしてきた方々にお知らせがいかなくなってしまいました。礼を欠いていることになると思うのですが。

菅原 なぜ家族葬が広まったかという、地縁や血縁、職場のつながりも薄れ、「うちはつきあいが少ないから」という方が多いです。が、実際は予想外に多くの方がご会葬に見えられることがあります。すると、ご遺族は「よかった」と思う。そのことに誇りを感じるご遺族もいる。そこで、たとえ人数が少なくても、お世話になった方々へはしっかりとお知らせをし

ましようとお伝えしています。年賀状を毎年100枚出しているのに、その方々にお知らせせずに葬儀を行ない、年末の喪中はがきではじめてお知らせするというのは失礼なことだ。

「葬儀は密葬で行ないましたが、お別れの場を設けましたので、ご参加ください」と、お別れ会を提案するのもいいでしょう。葬儀社は故人を支える、家族を支える商売をしていかなければいけません。そこにはやはり価値あるものを提供しなければなりません。もらって嬉しくない物を会葬礼品にしてもしょうがない。会葬礼品の商品開発にもかかわっていかないと。

「生命（いのち）の物語」応援会社として100年間お世話をさせていただきます

——「生命（いのち）の物語」応援会社というコンセプトはいいですね。

菅原 よりよい人生を送られることを支援したいと考えております。そこで、地域の皆様の生き方を応援することが、使命と考えました。

そのためにはわれわれが葬儀の価値をいちばん理解しなければなりません。そうでなければお客様を納得させられない。お客様に納得していただくためには、われわれが学ばなければいけない。それはむずかしいことではない。原点だけ学ばばいいこと。それを経営者だけ、役員だけ、幹部だけではなくて、社員全員が理解していかないと。

そしておひとりさまに対してプレゼンをしっかりできる企業になっていかなければいけない。もともとシングルで暮らしてきた人もいれば、離別して1人になっている人もいる。あとはいろいろな意味で、子どもたちはいるが地元にはいないとか。

相談は、100人いれば100とおりの内容だと思うが、これとしっかりに対応できる企業にならないといけない。

「生命（いのち）の物語」応援会社としての「使命感」と「誇り」をもち、お客様を何より大切に考

菅原裕典（すがわら ひろのり）

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（91年株式会社に改組、10年清月記に社名変更）。

2001年に代表取締役役に就任し、現在に至る。

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）みやぎ理事長を兼務。



え続け、「心」の価値を訴えていくことで、「だから清月記は安心なのよね」となる。昨年モニター制度を行なったが、モニターの意見を聞いてみると、それぞれに思いがあるのにそれを聞いてあげられる場所がない。当社には「ライフスタイル・コンシェルジュ」（月刊フェーネラルビジネス2016年8月号参照）というサロンがありますので、そこでお話をうかがうことができます。

このライフスタイル・コンシェルジュは、地域のために、シニアの皆様の生き方を応援することが、使命と考え、全国に類例のない、新時代へ挑戦するサービスであり、地域の皆様とのさらに強固な関係を築いてまいります。

——モニター制度とはどういうものですか。



菅原 当初25人の予定で募集したら80人が応募していただいた。80人を一気に勉強会をすると、単なる講演会になってしまうので、それを3班に分けて、それぞれ年間5回集まっていた。たとえば「葬儀とは」というテーマについて順番に意見を聞き、話し合っていた。そして次のテーマについても同様に行なう。5回目のときには発表会を行なった。こうして1年間終えて、いろいろな意見を吸収することができた。参加者には「アドバイザーフェロー」という称号を与えて、皆様は「特別ですよ」と。すると間違いなく清月記のファンになっていただける。

——そこでの意見をサービス提供するのに活かしているのですか。

菅原 それをこれから活かしてい

く。われわれが想像していた意見が多いが、求めているものはそれぞれ違う。求めているものを聞き出せるディレクターを育成していかなければいけない。そしてそういう声を聞ける会社なのだというイメージをつくっていく。

これを何年も続けていくと、そのうち1,000人くらいの清月記ファンができる。そうすると必ず変化がみえてくる。

フェローには清月記の一員なのだと思ってもらう。僕は清月記を利用してくれと言っているのではなくて、元気で100歳まで生きましよう。生涯現役社会で頑張りましよう。

「生命（いのち）の物語」応援会社」の次のメッセージは、「100年間お世話をさせていただきます」と、100年間お世話をさせていただきます



仙台の中心地・一番町に位置する「ライフスタイル・コンシェルジュ」は、セカンドライフを充実させる多彩な情報とサービスを提供。各種セミナー、パーティなどにも利用可能。いわゆるフェーネラルサロンとは異なり、物販はいっさい行なっていない