

アフター部
部長
内藤徳章氏



■(株)清月記の概要

[所在地] 仙台市宮城野区日の出町2-5-4
[設立] 1985年3月
[代表者] 菅原裕典
[施行件数] 約2,600件(年間)

■(有)石伸の概要

[所在地] 宮城県岩沼市下野郷字新畑41-6
[創業] 1987年
[代表者] 菅原裕典
[施工件数] 約1,000件(年間)

購買行動をしていることが予想される。楽天市場で購入すると「楽天ポイント」が付与される。これまで楽天ポイントを貯めている人も多く、うまくポイントを活用している“やりくり上手”なお客様が多いためとみられる。「その意味では、今後のアフター商品の展開においては楽天市場というものも商品の販売ツールとして謳っていかなければいけないと認識している」と内藤氏は話す。

墓石を清月記 楽天市場店で購入した場合でも、着工打合せなど、それ以降は、店舗で購入する場合と変わらない流れとなる。県外の方が楽天市場で墓石を購入した場合には、加盟する

全優石のネットワークを活かし、購入者が住む石材店が対応することになる。

アフター部の取扱商品には、仏壇、位牌、墓石のほかに法事もある。法事については、「一周忌、三回忌、七回忌とつなげていくことで、清月記で葬儀を施行したお客様とのつながりを維持していくことが大切」と内藤氏。葬儀施行が終わればそこで終わり、仏壇（販売）が終わればそこで終わり、墓石建立が終わればそこで終わりではなく、アフター部としては「お客様の100年の生活全般を清月記でお世話させていただく」という意識で、“その後”（アフター）のサポートにあたっている。