

## 一人ひとりに合う心地良さを

お客様にとつての心地良い時間を提供する。そうして信頼が生まれ、ひいては会社の未来を作っていく。私は、そう信じています。

以前は、外資系のアパレル企業に勤めていました。お客様の年齢層が高く、失礼のない対応が求められる環境で、接客マナーや礼儀の体得に努めていました。全国各地のスタッフの中で上位の実績を残せたり、所属店舗のマネジメントをしたりとさまざまな景色を見たことは、今振り返ってもかけがえのない経験です。

しかし、転職は突然訪れました。コロナ禍の影響により、勤めていた企業が日本から撤退することに。やむを得ず退職することになったのです。

そのタイミングでさらに体調を崩してしまい、働くことができず家に籠る日々が続きました。また仕事を始めようと、在宅で個人事業を始めると同時に、自分がどのような未来を描きたいかを改めて考えたとき。やはり、在宅ではなくまた人と触れ合う仕事がしたいと思ったのです。

そんなとき、求人媒体を通してたかはし葬儀社からスカウトメールが届きました。

自分の知らない業界だったことや、社長から直接メールが届いたことに興味が湧いて。

会社まで車を走らせ、話を聞きに行った日のことはよく覚えています。

特に印象的だったのは、社長から聞いたたかはし葬儀社の未来図。会社を大きくしたいという想いだけでなく、そのための設計プランも話してくださって。ワクワクが膨らみ、入社を決意しました。

現在は、前職での経験を活かし仏壇仏具の販売を行っています。

販売課は、たかはし葬儀社としてお客様と関わる最終段階。どれだけ良いご葬儀ができて、その後に関わる私たち販売員が良いサービスを提供できなければ、最後の最後で不快にさせてしまったり、悪い印象で関係が終わったりしてしまうのです。

最後までお客様に「お願いしてよかった」と思っていたために、部署を越えて仲間からのバトンをつなぐ想いでお客様と向き合っています。

そのために、やりとりを通してお客様が温かな気持ちに、そして笑顔になれる瞬間を作りたいのです。

もちろん、深い悲しみの中で笑顔になれない方もいます。そんな方には、無理にたくさんお話をする必要はなくて。

目の前の方のお気持ちに合わせて、心地良い距離感でお話することを心がけています。

なにより、私はたかはし葬儀社の未来が楽しみです。

会社が大きくなることでより地域に密着し、「何かあればたかはし葬儀社に」と思っていたく未来をとともに作りたいのです。

そのために、目の前のお客様のお気持ちに合わせて真摯に向き合い、信頼関係を築いていくことを忘れずにいたいのです。

数ある葬儀社・仏具店の中で「たかはし葬儀社だから頼みたい」「菅野さんに相談したい」と、一番にお客様の頭に思い浮かぶような存在を目指して参ります。



The Philosophy of TAKAHASHI SOUGISHA

あなたと共に生きる

# Shun Kanno