

## 60余年の信頼を、次の世代へ

歴史に恥じない価値を提供し、次の世代へ繋げていく。それが私の大切にしている想いです。前職では、ホテルスタッフとして夜間のフロント業務などを行なっていました。働いていく中でやがて「もつとお客さまに関わる仕事に就きたい」という想いが湧いてきたため、転職することに。夜間スタッフの経験を活かしながら、深くお客様と関われる仕事を探していたところ、たかはし葬儀社と出会ったんです。

入社して担当になったのは、たかはし葬儀社の販売部門・仏壇ギャラリーたかはしの販売員。入社直後はわからないことだらけで、お客様のご要望を伺うのが精一杯でした。その後、商品の知識や季節、お盆、お彼岸にあわせた商品の流れなど、一年以上かけて販売のコツを掴んでいったんです。

コツを掴んでからは、お客様がどのように故人様さまをお迎えしているのか、どうお祀りされたいのかに考えを巡らせ、ご要望に合わせたアドバイスやご提案ができるようになっていきました。私には、ある印象に残っているお客様がいらっしゃいます。それは、故人様の奥様と息子夫婦のご家族です。

お仏壇を購入しようと来店してくださったのですが、奥様は足が悪く、息子夫婦様はその事情から「お仏壇を移動の少ないリビングに置きたい」とご希望されていました。

一方で奥様は「リビングだとお線香の匂いが気になってしまうのでは？」と和室への設置をご希望されていたんです。

息子夫婦様には息子夫婦様の想いがあり、奥様には奥様の想いがある、難しいケースでした。最初は奥様の体調を考え、リビングへの設置をご提案しました。けれどその後、「ご家族内で話し合わせられ「お仏壇にお祈りする時間を、毎日の移動の機会にできれば」ということで、和室への設置にご希望が変更されたのです。

それならば、と私も考えを改め、和室におけるような形、大きさ、そして奥様が使いやすいように椅子のあるタイプを再提案。

コミュニケーションを重ねた末、奥様と息子夫婦様、双方がご納得いただけるお仏壇を購入いただくことができました。

お仏壇は毎日お手合わせする、長くお付き合いしていただくものです。そういった大切なものに対して、お客さまが大切にされたい点まですり合わせたうえでご提案できた、今も忘れない出来事です。

お客様のことを深く理解し寄り添える。これはたかはし葬儀社全体の魅力だと思っています。お客様に、たかはし葬儀社に来てよかったと思っただけのように。ご友人に勧めたいと思っただけのように。

60余年かけて積み上げてきた信頼をもとに活動し、信頼があるからこそ襟を正す。

これからは会館も増え、新たなスタッフも増えていくことでしょう。そのときに備え、次の世代にもたかはし葬儀社ならではの魅力を繋いでいけるように、社内の仕組みを整えていきたいですね。



The Philosophy of TAKAHASHI SOUGISHA

あなたと共に生きる

# Minoru Otani