

仏心と葬弁儀 ーその10ー

人材こそが葬儀社の宝

葬儀社の仕事は、一般的な営業活動だけでは務まるものではありません。「人生の最後を飾り、悲嘆の底に沈む遺族に接するとともに、大勢の参列者の心を祭壇に集中させ、哀悼の情に込めなければならぬ」わけですから、それだけの心構えや人生経験が積んだ者でなければできない」と飛田は口癖のように語ります。

一般商店のように派手なPR活動もできないため、多くはそれまでの実績や日ごろから積み上げた人間関係や信頼関係、利用者の口コミによるものが大きく物をいいます。つまり、会社の規模や機材よりも経験の豊かな、しかも志のしっかりとした担当スタッフの有無こそが、葬儀社の優劣を左右するのです。

さらに飛田は語ります。「人の死は、あだやおろそかには考えられません。私たちは、いわば葬儀のプロですが、いざ自分が喪主の立場に立たされてみると、何もできないということを私自身、身をもって体験してきました。ましてや一般の人ならば、なおさらのことでしょう。だからこそ、葬儀を出す人の立場に立ち、気持ちを探して誠心誠意を尽くし、遺族の方々に心残りがないように努めています。

葬儀はやり直しができませんから、それだけに終わって『ありがとうございました』と感謝の言葉をいただいた時などは本当にうれしいものです」と。

子会社の生花店を開業

丸和堂では一九七八年に子会社となる「丸和堂生花店」を設立しました。すでに葬儀の花輪造りには慣れていたのですが、生花となると話は別です。「生ものを扱うのは在庫の管理が難しい。まず花の勉強から始めました。しかし、これが思いのほか楽しい仕事でした」と飛田は当時を述懐します。それまで丸和堂では、生花は専門店に外注していましたが、これを直営にすることによってより安く、より良い花を祭壇に飾ることができるようになりました。そんな方針が利用者にも歓迎され、創業早々から上々の販売成績を上げ、現在も常時数千本の生花を管理するようになっていきます。用途はもちろん葬儀用が九割を占めているのですが、他にも開店祝いの花輪やフラワーアレンジメント用など、多岐に渡っての注文が寄せられるようになりました。

つづく

■次回の掲載は六月二十日(土)を予定しております。