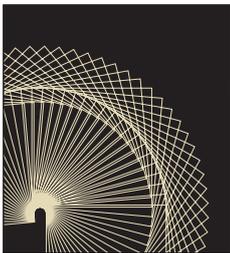


CLOSE
UP!



「2年前、心筋梗塞で死にかけました。三途の川の手前まで行って、この世に戻ってきた。それで人生観が変わったよ。うな気がします。まだまだ死ねないぞと」

対談記事▶▶ 114 p



アートメモリー 株式会社

代表取締役

平坂 政己

G u i d e l i n e s f o r b u s i n e s s

心筋梗塞は、そのまま逝ってもおかしくないほど重篤なものだった。そのときのことを「ご先祖様に頭をど突かれてこちらの世界に戻ってきた」と振り返る。以来、仕事の半分は“社会奉仕”だという気持ちが高まった。葬式の仕事に長く関わるなかで、縁に恵まれない人、業者のいいようにされている人をたくさん見てきたという平坂社長。今の彼を突き動かしているのは、紙一重で生かされた命で精一杯、社会貢献したいという思いなのではないだろうか。



代表取締役
平坂 政己

2000年、消費者にやさしい葬儀社の実現と葬儀料金の適正化を図るべく、同社の前身「ディーシープランナー」を創設。翌年6月、屋号を「アートメモリー」へ変更。2003年8月、本格的なプレニード（生前契約）企画販売。様々な営業形態の葬儀社を経験し、大小含め担当した葬儀件数は延べ5,000件を超える。



「業界主導」から「顧客主導」へ—— 真心対応で次世代の葬祭業界をリード

人生最後の大切なお見送りである「葬儀」。その葬祭業界に長く浸透していた不透明な部分を徹底した情報開示によって公開し、豊富な経験から葬儀を業界主導からお客様主導へと改革しているのがアートメモリー（株）だ。同社の代表取締役、平坂政己氏にお話を伺った。

Company Data>>

アートメモリー 株式会社

[埼玉本部：本社] 〒343-0025
埼玉県越谷市大沢 1597-13
TEL 048-970-7771 / FAX 048-970-7773

[東京本部] 〒158-0095
東京都世田谷区瀬田 1-12-28
TEL 03-3708-4996 / FAX 03-3708-4998
URL <http://www.artmemory.jp>



- [三鷹営業所] 東京都三鷹市新川 2-1-32-103
- [横浜営業所] 神奈川県横浜市港南区日野中央 1-3-36
- [葛飾営業所] 東京都葛飾区小菅 2-2-12
- [成城営業所] 東京都世田谷区成城 4-10-12
- [横浜北営業所] 神奈川県横浜市青葉区鶴志田町 561-5
- [お客様相談室] 東京都世田谷区松原 6-1-11
ハーバルラウンジ2F

高すぎる葬儀費用を改革した先駆者

さとう 御社は、創業から今年で8年というのですが、まずはこれまでの道のりについてお話し頂けますか？

平坂 生まれも育ちもずっと東京と埼玉です。20歳のころ、右も左もわからずこの業界に飛び込んで、それ以来葬祭業界ひと筋です。この仕事が自分の性格に合っていたんでしょうね。

さとう 平坂社長は40歳で起業なさいましたが、どんな思いで独立されたのですか？

平坂 皆様もご存知のことと思いますが、葬祭業界というのは料金体系の不透明さなど、何かと問題が多かった。その体質をなんとか変えたい、変えるまでいかななくても、

自分がやれることを、自ら発信したかったという思いですね。

さとう どんなことを改革されたのですか？

平坂 これまでお葬式はずっと業者主導の世界でした。利益8割が当たり前で「こんなに高くしなくても葬儀はできるのに…」と思っていました。ですから私は自分の会社では「消費者の側に立った商売」をすべての基本にしようと、高すぎる費用を改革しました。まず「生花祭壇」を市場から直接仕入れて自社で制作して中間コストを徹底的にカット。約半額に下げました。

また、当社は400か所に及ぶ各地の斎場やセレモニーホールと連携していますが、これはお客様のご希望が最優先できるうえにコスト削減にもなります。かつて葬祭会

社が自社斎場を持つことがブームになったことがあります。今ではそれがかえってアダになり、高い葬儀費用につながっている。ですから当社は、今後も借金を抱えてまで自社斎場を持つつもりはありません。これからは、お客様の立場に立ったサービスを提供できる会社だけが生き残る時代になると思います。

さとう 最近の葬儀はどのように変わっているのですか？

平坂 大きな式場で盛大にお見送りするというよりも、親しい身内や家族だけで静かに見送りたいという方が多くなってきています。

さとう 身内の人が亡くなると気持ちの面だけでも大変だと思うのですが、お葬式をする上で大事なものはどんなことでしょうか？

平坂 お身内の方が亡くなるという、たいへん気持ちのなかで葬儀社や式場を選ぶのでは遅いのです。冷静なときに情報収集をしておくことが何よりも大切です。お葬式のスタイル、葬儀社の考え方などをよく調べて、ぜひ冷静なときにご判断くださいと申し上げたいですね。当社では、そうしたことを一人でも多くの方に知って頂くために、各地で葬儀に関する学習会を開いています。

海外では、規模や会場など「自分の葬儀は生前に自分で決めておく」というのが当たり前。葬儀社は御本人が亡くなられたときには、その契約に従って葬儀を実行していきます。最近ではご高齢の方も「元気なうちにきちんとした形で決めておきたい」「残された家族に無用な出費を強いたくない」という人が増えてきました。

100年続くお付き合いを

さとう 御社は東京本部のほかに三鷹、埼玉、神奈川と次々に営業所を開設されましたね。

平坂 本社を東京に置いて「頼みたい方は来てください」ではなく、私たちのほうからお客様に近づいていこうというスタンスで営業所を増やしてきました。創業時に、これからどんな形が求められるかと考え、現在のような営業形態になりました。

さとう 価格面だけでなく、サービスの質に関しても注力されているのですね。

平坂 価格面の改革に着手したときには、周囲からのバッシングもすごかったですよ。でも、それは古い体質の業者が苦し紛れにしていること。そうした業者は遅かれ早かれ淘汰されていくでしょう。お葬式という人生の大切な儀式を行うのですから、私たちにはとても大きな責任があります。お客様は金額と内容のバランスをシビアに見ておられます。

さとう 「安かろう・悪かろう」は許されないのですね。

平坂 どんな業界もそうだと思いますが、リピートなくして商売の継続はありえません。ところが、葬儀にはリピート依頼というのがとても少なかった。そのことが業界に対する不信をよく表しています。おかげさまで当社では創業後まもなくリピート依頼が入り始めました。当社をご利用頂いたお客様が、ご親戚や会社の方をご紹介くださった。こうしたお客様の評価、クチコミがいちばん嬉しくありがたいことですね。「今さえ良ければいい」という商売は、これからはもう続かないでしょう。50年、



100年存続できる葬儀社にならないければ、私は創業した意味がないと思っているんです。

さとう 家族全員がずっとお世話になるような、長いお付き合いですね。

平坂 そうですね。「おじいちゃんのお葬式のときによかったから、お父さんのときも」というように、ひとつのご家庭で何十年かに1回のお付き合いを、世代を超えて脈々と引き継いでいけたら、それが事業にとって最終的な成功かなと思っています。

さとう 今後のビジョンをお聞かせ頂けますか？

平坂 これからもサービスの質を高めながら、時代に合った新しいことをどんどん取り入れていきたいですね。そして、お客様の立場に立った葬儀のお手伝いをするという私たちの考えを、一人でも二人でも多くのお客様にご理解頂きたい。人のプラスになること、人のために最善を尽くすことが先で、お金は後からついてくるもの。お金のことばかりを先に考えていると、肝心なことが見えなくなりますね。これからも真心込めたサービスを、スタッフと共に提供していきたいと思っています。



▲ お葬式学習会の講師も務める平坂社長

Guest Comment>>

さとう 珠緒 (タレント)

「今でも自社で手がける葬儀には、全部自分自身で行って、この眼で確かめたい」というお言葉から、平坂社長のお仕事に対する情熱を感じました。「結婚式と違ってお葬式はいつ起こるかかわからないのでお休みもゆっくりできないですね」と話されましたが「もうすっかり体が慣れてますから」とサラリ。そんなところにも平坂社長のプロとしての気概が垣間見えたような気がします。

