

生涯現役で  
働くとは

会社を辞めたものの、まったくの素人がどこまで葬儀の世界に入り込めるのか不安もありましたが、もともとのおとな性格の私はできることから一つずつやっていこうと気楽に構えました。

手始めに自宅の一角を事務所にし、葬儀会社の部長職に就いていた妻の大学時代の友人を専務に迎えることに成功しました。この人には妻だけでなく、私の父や義父の葬儀でもたいへんお世話になりました。社長の私、葬儀のプロの専務が中心となり、4人で葬儀会社「アイユーメモリー」のスタートを切りました。最初から株式会社の体制を整備したのはこの業界への期待が大きかったからです。

しかし、現実には厳しく軌道に乗るまで3年ほどかかりました。ほかの人の給料は何とかひねり出しましたが私は1年間無給でした。現代ではほとんどの人が病院で亡くなりません。だから病院には指定業者がいて一切を取り仕切るわけですが、ここになかなか切り込めませんでした。営業の経験を活かして病院に日参しますが、同業者がどっしり居座っていてとても歯が立ちません。結局効果があったのは、昔の仲間のつてでした。周囲の応援があつて、やっと二つの病院の指定業者になることができ、そこからは口コミで少しずつ仕事が増えていきました。最初に葬儀を依頼してくれたのもかつての私の部下で、何と社葬でした。人脈は金脈に勝ります。

「アイユーメモリー」の特徴はリピーターが多いということ。前に家族を見送った方が、親族などを亡くされるとまた依頼があるという。最近では「小さなお葬式」という名称で取り上げるマスコミも増えている。内山さんの先見の明が光る。

▼ 人生の旅の終わりに寄り添って

世界に類を見ないような高齢化社会は、日本古来の葬儀の形も変えつつあります。見送られる人も見送る人も高齢ですから、見送る人に負担がかからないような葬儀の形をこれからいろいろ考えていきたいと思えます。形ではなくそこに「心」があるかどうかだと思ひ「真心」と「信頼」という言葉を社是に掲げました。

私たちの仕事は、断るといふことができませぬ。365日24時間体制です。病院からの連絡が主ですが、時には個人で連絡してこられることもあります。事務所の2階に寝起きしている私は電話口に出ることも多く、突然の事態に動揺するお客さまに心を込めてお話しするようにしています。営業マン時代に会話の力を徹底的に鍛えられたことがいま、役に立っています。何事も経験が大切だと若いスタッフには折に触れ話しています。

当社では一般の葬儀だけではなく「国際霊柩」も手掛けています。これは駐在や旅行な

ど海外で亡くなったご遺体を空港からご自宅まで搬送させていただく仕事です。一般の葬儀よりも複雑なご事情が背景にあつて、また、異国の地で亡くなられた無念を思えば本当に心が痛みますが、それだけに少しでもよい形でご自宅にお送りしようと、スタッフは心を一つにしてご遺体と向き合います。チームワークがなくては成り立たない仕事です。

「国際霊柩」のお話も、私のかつての古巣である会社の系列保険会社から声をかけていただきました。多くの方のご支援があつてのいまがあることを、肝に銘じたいと思えます。けつこう体力がいる仕事なので、毎日ジムで1時間ほど汗を流しています。ゴルフはずっと続けていて、いまも年3回はコースに立っています。健康面では血圧が少し高いくらいで、特に心配はしていません。お酒は好きですが煙草は若いころやめました。

ゴルフ仲間も、私のようにフルタイムで働いている人は少ないですが、それでも何らかの形で社会にかかわっています。社会貢献というとおこがましいですが、だれかの役に立ちたいという気持ちが生涯現役につながるのではないのでしょうか。

70歳の私は果たしていつまでがんばれるかわかりませんが、中野にしつかり根を下ろし、人生の旅の終わりにそつと寄り添い続けたい。30年間、旅のお手伝いをし続けてきた私にふさわしい仕事だと思っています。

第47回

生涯現役で  
働くとは



株式会社  
アイユーメモリー  
代表取締役  
内山雅樹さん

内山雅樹さん(70歳)は、大手旅行代理店で営業畑ひとすじに歩き続けてきた。定年を迎える10年ほど前から、定年後の生き方を模索してきた内山さんが選択したのは、未知の世界である葬儀会社の起業であった。旅行代理店時代の人脈と長年つちかってきた営業力で新しい人生を切り開いた内山さんが生涯現役の思いを語る。

▼ 旅行ブームの幕開けとともに

私が産声を上げたのは福島県ですが、すぐに一家で東京・中野区へ転居、以来ずっと中野で育ち、ここが私の故郷です。父は昔の逓信省に勤務していた関係で戦前は北京で働いており、兄は北京で生まれています。

大学卒業後、当時大手4社といわれていたなかの一つの旅行代理店に就職しました。大阪万博が開催された年で、入社したばかりの私も添乗員として万博に行きましたが、大阪の熱気をいまでも覚えています。万博をきっかけに日本人の海外旅行への関心が高まりました。旅行代理店花盛り時代が到来、同期入社は全体で数百人はいたでしょうか。職場は活気にあふれ、仕事も面白かったです。

私の担当は企業を対象とした営業で、経営者の視察旅行などを受注、入社して10年ほどは1年のうち200日以上、添乗に飛び歩きました。当時のお客さまのなかには、いまやだれもが知っている有名企業を育て上げた人も。起業の際には、このころの人脈に助けをいただいた。感謝の気持ちでいっぱいです。

順風満帆な日々が続く、39歳で管理職を拝命し、東京都内の京橋や銀座、新宿などの支店長を歴任しました。本社の販売部長、管理部長などの要職にもつき、公私ともに充実していました。

▼ 55歳で起業に挑戦

私は仕事人間でしたから、妻は苦勞も多かったことと思います。大切な伴侶を失って、これからの人生というものをいままでも以上に真剣に考えるようになりました。体力や気力のあるうちに次のステップへふみ出したいという思いは強くなるばかりでしたが、首都圏の販売店舗を統括する責任者でしたから、仕事を投げ出すわけにもいきません。葬儀市場の伸長に着目して、将来の仕事にしていこうと考えたものの毎日が忙しくて、会社を起業したいという気持ちがあつても具体的には何も進みませんでした。そのうち営業推進室に異動することになり、少し時間的な余裕が生まれました。このタイミングを逃したら会社を辞められないと思ひ、営業推進室を最後に、30年お世話になった会社に別れを告げました。ありがたいことに会社は慰留してくれましたが、60歳の定年までは気力も体力も維持できないだろうと、思い切つて55歳で退職しました。

49歳のとき、最愛の連れ合いの急逝という、内山さんの人生を大きく変える出来事があった。さらに相次いで大切な人を3人も見送ることになり、葬儀の世界に触れる機会が多くなった。これをきっかけに、内山さんは、漠然と未来図を描くようになった。