

FRONT RUNNER

フロントランナー

(有)眞心堂
代表取締役社長
高屋龍一氏



本州の最北端・下北半島に位置する青森県むつ市は、2005年の市町村合併により、青森県の総面積の約11%を占める県内で最も大きな面積をもつ本州最北端の市となった。そのむつ市を拠点に葬祭事業を手がけているのが(有)眞心堂（社長高屋龍一氏）だ。同社の創業は市町村合併がなされた05年。新生むつ市の歴史とともに着実な歩みを重ねている高屋龍一社長を訪ねた。

芸人目指し上京するも 母の病を機に帰郷し家業へ

——創業の経緯からお話いただけますか。

高屋 当社の創業は、むつ市が下北郡川内町、大畑町、脇野沢村を編入した2005年のことです。

——ご実家は葬祭業を営まれていたそうですが。

高屋 はい。実家は1967年に創業したむつ市内初の葬儀社で、そこの三代目として生まれました。ただ、二代目（父）と反りが合わず、高校を卒業したらお笑い芸人を目指そうと上京し、大手プロダクションの芸人養成所に入所したのですが、実力不足を痛感し、わずか1年で養成所を退所しました。

——その後、葬祭業界に戻られたということですか。

高屋 お笑い芸人になる夢を諦めたことで、自暴自棄になりかけた頃、母（故人）から、「平塚市（神奈

川県）に葬儀専門学校（日本ヒューマンセレモニー専門学校）が開校したから、行ってみたら」と連絡があり、同校の2期生として入学しました。卒業後の進路先も決まっていたのですが、そんな矢先、母がガンを患い、余命半年を宣告されたとの連絡を受け、家業を手伝うことになったのです。

——和解されたなかでの家業入りだったのですか。

高屋 いいえ（苦笑）。父との仲を取り持っていたのが母親でしたが、母が他界してからは調整役も不在になり、折り合いはいっさいつかない。実際、私が家業に入ってから売上げが倍増したこともあって、少しばかり天狗になっていたのかもしれませんが、結局、24歳のときに家を飛び出したのです。そんなとき、実家を出ていくことになった翌日に子どもができたことが発覚。さらに、その翌日には、母方の祖父が急逝し、実家の葬儀社ではなく、他の葬儀社

東日本大震災とコロナ禍をきっかけに、 葬儀の本質をあらためて問い直し、 業界人として成長できたと思います。

に道具の貸出しを頼み込み、祖父の葬儀をとり行な
いました。

——実家の世話にはならないと。

高屋 そうです。そしてその葬儀の際に親戚一同や
会葬者から、「君が葬儀社を創業するなら応援する」
という声があがり、半ば勢いで葬儀社を創業するよ
うになったのです。

——ドラマティックな展開ですね。

高屋 そうかもしれません(笑)。創業したとはいえ、
社員は私と弟。それに二代目の会社で働いていた社
員2人の4人体制。亡くなった母の弟が整地してく
れた200坪の土地にプレハブの事務所と車1台。祭
壇は専門学校で知り合った友人から譲り受けたもの
を使っていた。倉庫がないので、祭壇や棺は、
社員の自宅倉庫や、使っていなかった牛舎に置かせ
てもらったこともあります。

仕事が重なると、同業者に道具を貸していただけ
ませんかと頭を下げることもありましたが、そのた
びに「そんなものも買えないのか」と言われたもの
です。そうした繰り返しのなかで得た“本番までに
何とか対応する、まさに泥縄式の経験が度胸と実力
を育ててくれた”と思っています。

地域シェアにこだわる営業戦略で 活路を見出す

——そうした船出から、いまや市内No.1のシェアを
獲得するまでに至りました。それまでの経緯を教え
ていただけますか。

高屋 05年の創業以来、6年間は会館のない葬儀社
でしたが、現在は市内に「真心堂ファミリーホール」
(11年開業)、「真心堂はやかけホール」(18年開業)
の2会館を展開しています。成功の要因は、会館を
保有しているかという問題以前に、むつ市の地域特
性を把握したことにあっただのではないかと思います。

——と申しますのは。

高屋 むつ市の地図を広げてみれば一目瞭然ですが、
むつ市の人口は本社のある田名部地区のほか、大平、
大湊地区に集中しています。当然ながら、人口集積
エリアは競争が激しい。一方、人口が集積していな
いエリアには競合他社はなく、そのエリアを押さえ
ていくことで確実なシェアアップを図ることができ
ると考えたのです。

具体的には、人口100人規模、300人規模、500
人規模といった地域で徹底的な営業活動を実践して

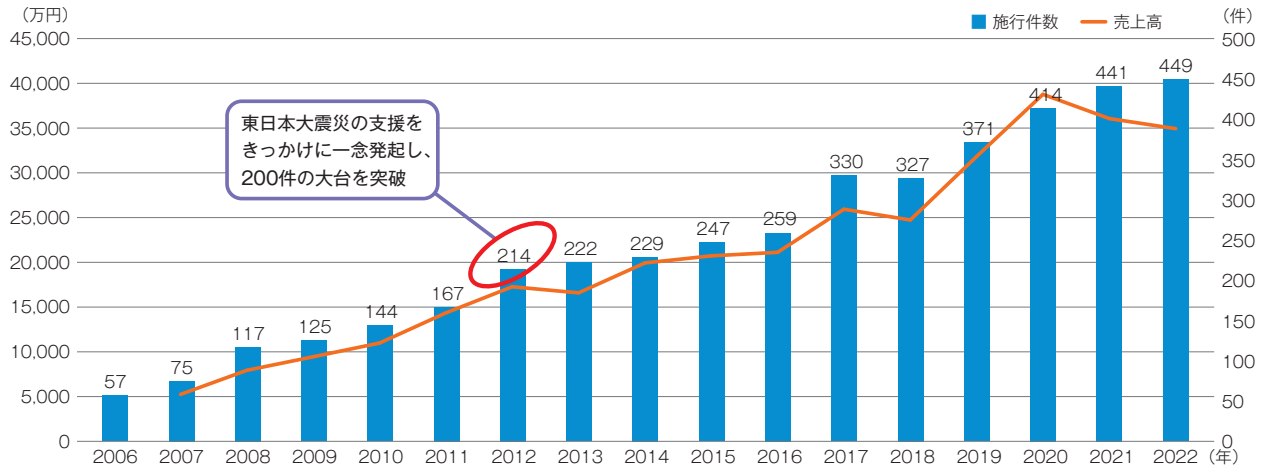
同社第1号会館として2011年に開
業した「真心堂ファミリーホール」
の外観と式場



2018年12月に開業した2号会館
「真心堂はやかけホール」の外観と
式場



図表 創業から現在までの施行件数および売上高の推移



コロナ禍中に独自開発した「故人の思い出写真共有」システムのチラシ



県内初となる「コロナ死 火葬まで無償」を報じた地元紙の記事。マスメディアに取り上げられることも知名度を高める1つの術

いく戦略です。こうした「点」がやがて「線」となり、いずれは「面」になっていくというランチェスター戦略に基づいた戦術で施行件数を積み上げていくことにしました。

——たとえば、どのような戦略ですか。

高屋 1つの例ですが、当時、郡部では自宅葬がほとんどでしたから、「葬儀が終わるまで弔問客が多数お見えになるので、駐車などでご迷惑をおかけします」と言いながら、葬家の近隣宅に挨拶に伺うといった顔見世営業です（笑）。

シェア率が低い地域であれば、道路の裏手にある民家を含め十数軒に、シェアが高いエリアでは隣3軒程度までといったように、自社の認知度によって戦略も変えていました。

また、通夜や葬儀の開式までの時間は絶好の営業時間と捉え、その地域の関心ごとを把握しておき、会葬者たちと積極的にコミュニケーションをとるようにしました。そうした地道な活動が、創業以来、今日に至るまでの施行件数に表われていると思います（図表）。

葬儀人としての想いを想起させた東日本大震災とコロナ禍

——2012年の施行件数を見ると、増加幅が著しく多くなっているように思えるのですが。

高屋 前年の11年に起きた東日本大震災の経験が、葬儀人としての想いをあらためて呼び起こしてくれたからでしょうね。震災当時、幸いにもこちらのエリアは被害も少なく、岩手県内の被災地支援のために現地入りしました。そのとき、この業に携わる者としての気づきがあったのです。それは、「生きている人でさえたいへんなときに、（亡骸の）搬送支援で入っているわれわれを受け入れてもらえるのだろうか」という不安があったのですが、現地に入ると、とても歓迎してくれたのです。そのとき、「大事な人が亡くなったとき、自分のこと以上に亡くなった方を大事にしたい」という思いは根本にある感情なのだ気づかされたことでした。

決して大袈裟に言うつもりはないのですが、その気づきがなかったら、私は年間150件ほどの施行件数で推移する会社の社長で終わっていたかもしれま

せん。と同時に、しばらくむつ市を留守にしても、現場は回っているということは、あまり自分1人で仕事を抱え込む必要はないことにも気づきました。

——そうした意味においては、今回のコロナ禍も何らかのきっかけになったのではないですか。

高屋 おっしゃるとおりです。幸いなことに、経営面からみれば、飲食などは外注していることもあり比較的軽微なダメージで済んでいます。それでも、ふと考えたとき、そもそも葬儀の会食はいったい何のために行なわれているのかについて、自分なりに解釈をし、新たなサービス開発の糸口にすることができました。

——その新たなサービスとは。

高屋 故人の思い出写真を共有するシステムを開発しました。これは、通夜と葬儀に参列される友人・知人から携帯やタブレット端末に保存されている故人の写真をWeb上にアップしていただき、大型ディスプレイに集積・表示するというシステムです。最終的には、集まった写真データを施主様にお渡しします。これは、コロナ禍で会食そのものがなくなったことを機に、「会食にはどのような意味があったのか」からスタートしたものです。諸説あるなかで、ともに食べることによって思い出の共有につながるという「共食」という観点から会食が提供されるようになってきたようですが、会食ができないご時勢となるなかで「思い出の共有」をフックに青年会議所などで懇意になったSEの方に協力を仰ぎながら、開発費の一部は持続化補助金を活用して実現に漕ぎつけたものです。

——震災やコロナ禍が、業界人としての気づきのきっかけとなり、いまの躍進につながっていると。

高屋 はい。東日本大震災とコロナ禍は、葬儀の本質をあらためて問う機会となり、業界人として大きく成長するきっかけになったと思います。そうしたなかで、知名度を上げる戦略として地元マスコミ（地元紙・誌）とのリレーションをうまく活用することの大切さにも気づきました。

——具体的には。

高屋 たとえば、今年3月、コロナで亡くなられた方の葬儀については、死亡届の提出からご遺骨の引き渡しまでを無償で行なわせていただく旨をリリースしたのですが、そのことを地方紙に大きく取り上

げてもらいました。対象者は、コロナ感染でお亡くなりになり、かつ、むつ市で火葬をとり行なわれる方に限るという条件付きでしたが、マスメディアに取り上げられたことで、たくさんのお問合せもいただきました。とはいえ、実際のところ、現段階（8月31日現在）までの施行件数は4件です。そのほか、学生を受け入れるインターンシップ制度の話題や地域おこしイベントなども取り上げられるなど、パブリシティ記事として紹介されることで、エリア内での知名度もかなり高まっていると思います。

——地域メディアに対する積極的な情報発信も戦略の1つであるということですね。最後に、今後の展開についてはいかがですか。

高屋 昨今、死後事務手続きについての相談がふえつつあるので、土業の方との連携強化を図っていきたいと考えています。合わせて、まだニーズはそう高くないものの、これからのことを考えれば「空き家」となる実家の解体・清掃といったサポート事業も視野に入れておく必要があるのではないかと。実際、空き家の解体はすでに数件受注していますし、葬祭事業者がその窓口になる可能性は高くなると思います。

近年、むつ市でもご遺体を直接、会館に安置される希望者が多く増えておりますので、当社でも安置スペースの拡充を検討しているところです。

——本日はありがとうございました。



高屋 龍一（たかや・りゅういち）
侑真心堂
代表取締役社長

1981年、青森県むつ市生まれ。地元の高校を卒業後、芸人を目指し大手芸能プロダクションの養成所入学のため上京。その後、日本ヒューマンセラモニー専門学校を経て家業（葬祭業）に入るものの、経営方針の相違から独立。2005年に侑真心堂を設立。11年に第1号会館を開業し、16年には地域No.1の葬祭事業者に躍進。18年、2号会館を開設し、現在に至る。

■侑真心堂の概要

- 所在地／青森県むつ市大字田名部字榎川目23-5
- 創業／2005年4月
- 代表者／高屋龍一
- 施行数／449件(21年度実績)
- 会館数／2会館

