

☆地場に仕え 地場に育てられる☆

・・・父親が異業種から参入・・・

亀田葬儀社は JR 函館駅から二つめの桔梗駅前にある 社名は函館市に行政区分される前の 地名である 亀田郡からとったもの 創業者は 一司氏の父親である 故 川道政義社長 昭和 45 年に友人との共同経営の形で始めた（亀田霊柩）政義氏は それまで電機店を経営していたが 二重価格問題で電機業界が不振になったとき 多角経営の方向を模索 友人が霊柩車専属会社の運転手をしていた関係で最初は霊柩車業として始めることで のちに葬儀社の看板を掲げた 電機店経営も継続しながらの 文字通り見よう見まね てんてこまいの出発であった 地道な努力が実を結び 5 年後の昭和 50 年には葬儀専用会館（旧亀葬会館）を建設し「仏壇・仏具・神具の店舗・事務所」を完成するまでになった 平成 3 年 共同経営の友人が病気になる引退 同年 10 月には 亀葬会館店舗・事務所を新築した 単独経営を契機に それまで異業種に携わっていた息子の一司氏が入社した

・・・両親の背中を見て育つ・・・

一司氏は入社時 26 歳 父親が霊柩業を始めた時は まだ 5 歳であった 両親が多忙で幼稚園・小学校の参観にも来てもらえないことが多かった 祖父母と起居をともにする生活が続く父も母もそれほど丈夫な身体ではなかった 母は無理がたたってか失明寸前になり 父は肺を患い何度も手術を受けるなど病弱で寡黙な人であったが 意志は人一倍強く 決心したことは曲げずにやり抜こうとする人であった 一司氏は祖父母の腕の中で両親の後ろ姿を見て育った

大学を出たあと別の業界に就職したが 家業を継ぐのを敬遠したためではない・・・

「黙々と頑張っている両親の姿には子供を納得させるものがありました 他人のお世話をしてきたから弱いながらもこれまで生き延びさせてもらえたのだと 両親は口癖のように言って感謝していました 大学を出たあと すぐに家の仕事を継がなかったのは しばらく別の仕事をしておいた方が将来のために良い経験になると思ったからです それに 祖父母と暮らしていたおかげで お年寄りを見ると優しくしてあげたいという気持ちが自然に湧いてくるのです」と語る一司氏である

・・・有言実行で、着々整備・・・

平成 3 年に入社した 一司氏がまず心に誓ったことは 「父親が大切にしてきた遺族への想い」

「それによって培われてきた会社への信用」を第一義に考えるということであった

そのうえで 家業イメージを払拭し企業イメージを獲得するための整備が一つ一つ具体化

されていった 亀田の名にちなんでロゴマーク「おじぎ亀」を自分でデザインし パンフレット

類も整備した この亀マークは 「常に感謝の気持ちを忘れないように」という意味だという

設立当初からの主業務であった霊柩車業にも力を注いだ これまでの軽霊柩から一般貨物自動車運送事業（霊柩 青ナンバー）の許可申請書を平成 5 年 4 月に許可が下りるまでの間に

事業遂行に必要と考える数種類の資格を次々に取得 中でも 運行管理者・整備士は

当時から年に一度の国家試験だったので不合格になるとそれだけ遅れることになる 仕事を続け

ながら 特にも整備士取得に関しては半年間夜学に通うなど背水の陣で臨んだ これに関しては特別な思い入れ

もあった 長く関わりのあった 行政書士が霊柩許可申請を作成してくれたが 彼はそのときガンで死の床に

あった 最終の書類を作成し終えた数日後に 彼はこの世を去った（葬送儀式は 弊社で施行）・・・

死の間際まで力を貸してくれたのかと思うと 胸が熱くなり 奮起したという 平成 5 年 12 月には

北海道内 初 洋型霊柩車（キャデラック 米国 S&S 社 初の試みの特注車両で 6 人乗り 独自の洋風棺室仕

様（二遺体搬送可能）と総ステンレス柩庫のバス型霊柩車を導入し（霊柩車の保有台数は全部で6台にまでなった）独自の会員システム「あんしん亀の会」も始めた。これは1,000円の入会金のみで各種費用1割引の特典が得られるというもの。現在は入会金10,000円（税込）

令和7年7月 現在は 23,876名の会員がいる これらを一司氏は有言実行でやってきた。父の政義氏はどちらかといえば不言実行型。有言無言の違いはあるが、いずれも重点は実行にある。

・・・サービス拡大と話題性の追求・・・

おもしろいのは、法人登録の営業目的に「自動車用品の販売」・「家庭電気製品および家具の販売」・「清涼飲料水・酒類・たばこ・食料品の販売」・「衣料用繊維製品及び衣料用付属品の販売」などが含まれていること。家庭電気用品以外は、葬儀業の中で遺族の要望に応えようとしているうちに、同じやるなら営業許可までちゃんと取得して、となったものだという。もちろんこれは「葬儀社がこんなことまで？」という話題性も一つの狙いであろうが、葬儀業の枠にとらわれず、遺族へのサービスを突き詰めた結果、自然とこうなったのだという。

・・・原点を見失わずに・・・

父の補佐をしていて、6年後、一司氏は専務として全業務の6～7割を任されるまでに、なったが、まだまだ父から教えられることが多いという。

「父は昔から自分で施盤機を動かし塔婆等の葬具を作っています。もう、そういう時代ではないという考えもありますが、頑として今でも続けている。父にとっては、遺族への想いの原点がそこにあるのだと思います。若い私たちにはなかなかできませんが、急激な変化の中にあっても本当に大切なものは何かをいつも考えながら仕事をしたいと思っています」

「この数年間、会館の整備、霊柩車の新導入など、ハード面を充実させることに努めてきました。これからは遺族の方々との心のふれあいをより大切に、それに十分に応えられる人材の養成、社員教育の強化が課題です」社員は現在、パートも入れて18名、近々これを25名くらいに増やすつもりだという。葬儀施行件数は月25件前後。

電話がなった。「葬儀葬送についての相談ですね・・・かしこまりました。これから、お伺いします」と対応し、依頼先に向かう一司氏。

将来の姿は「葬儀部門を持つ総合サービス会社」とユニークなものになっているかもしれないとふと思った。
※（1995年 専門誌「SOGI」通巻25号掲載）