

10月号

# WONDER STORAGE PLUS

ワンダーストレージ  
ホールディングス社内誌  
ワンダーストレージプラス

猪股聰子が聞く！  
おくりびと®のお葬式  
波多野部長インタビュー！

| グループ会社 社員特集。

| 連載  
「ようこそ！社長室へ」

| SDプロジェクト始動  
Sustainable&Greatest Companyに向けて





株式会社セブンブレンチ  
ハートワンうるおい  
ホームマネージャー

増谷 明美 さん



増谷さんにとって、この仕事のやりがいは  
何ですか？  
介護といつ仕事をとても大変な仕事ですが、  
その分、とてもやりがいのある仕事だと思って  
います。

#### 社内報をご覧の皆様にひとこと

私のように、子育てをしながら自転車で通える範囲のお仕事を探している。介護未経験の方が多いから、「ホームマネージャー」を任せたいだけのこと。私は「ホームマネージャー」で、いつも、環境や立場が変わるタイミングでは、たくさんの方と一緒に働かないと、チャンスを逃すことがあります。そのため、自分たちの不安はあります。しかし、周りの人々に恵まれていることにも感謝しています。

**趣味：**旅行・温泉巡り（最近は行けていませんが…笑）  
**特技：**札勘（銀行で10数年働いていました）  
**自己紹介：**よく間違われますが「ますたに」です笑  
高1・中1の母です。  
日々笑顔につながる種を探しています。



社長に直訴！

# 貴方のパートを狙い撃ち！ 『僕、営業がしたいです！』

入社のきっかけとこれから。

入社したきっかけは何でしょうか？

前職に退職届を出したタイミングで、奇跡的に佐藤社長にお会いする機会をいたしました。私利私欲全開モードでコンサルティングについて、これから勝間祥太が人生を送っていくにあたっての指針を決めるためのアドバイスをいたくために佐藤社長にお会いしました。自己紹介をした後の佐藤社長の第一声が「キミはコンサルティングに向いていない。なぜかと言つと素直過ぎるから。きっと起業向きだと思いますよ。」今でも鮮明に覚えています笑。その時に初めて「起業」と言つ葉を知ったので…笑

起業するのではなく、入社したのですね？

正直、佐藤社長のお話を聞いていると、起業するにも「明らかに経験足りないし…頭も良く無いし…社会の事を知らない過ぎるから、このまま起業しても絶対無理！」と思いました。そこで、佐藤社長からいたいた言葉が「もし、将来的に独立したいとか会社を持ちたいと思つたら応援するし、その起業する事を前提で経験を積むために入社したいと言つなら、ウエルカムだよ」

考えてみてください?!普通そんなこと言います?…独立するための経験積む修行の場に選んでくれるなら、入社して欲しいし独立を応援するよーって言つことですよ??

佐藤社長ってめちゃめちゃスマートないですか？…

正直、じの仕事に興味があるとか知識と経験が少な過ぎて…理解できなくて（笑）

『ひこに配属になつても良いので、入社させてください！』とその日の夜すぐに電話をしました！

介護士から営業へ。たくさんの経験を積み、急成長中の勝間さん。今後の目標は？

まず、半年以内に達成したい目標は「目指せ！営業成績NO.1」ですね。そして、ちょっと恥ずかしいのですが、2年内に「妻の年収を超えること」ですね…笑。妻が年上で看護師とすることもあり、やつぱりカッコイイところを見せたいじゃないですか？そして3年後には起業…という大きな目標に向かって努力しています！現時点では漠然とすぎていて上手く説明できないのですが、誰も考えつかないような、僕にしかできないすごい事をする会社を作りたいと思っています…！

社内報をご覧の皆様へひとことお願いします。

入居営業などで皆様のところへ訪問する機会がこれから増えてくると思います。僕は褒められて伸びるタイプなので…見かけた時は是非、「勝間！頑張れ！」って声をかけていただけたら嬉しいです笑。

～今月の推し社員～

名前：勝間 祥太（かつま しょうた） 26歳

趣味：お酒を嗜むこと笑 休日は妻と一緒に

隠れ家 Bar の発掘！新婚生活満喫中です笑





## Mr. ホスピタリティ



おくりびと®のお葬式  
札幌営業部 部長

# 波多野 景士さん

いのまた 猪股 聰子が聞く!  
さとこ  
今月の Wonder さん

元気なうつから相談されることもあり、  
そうする事で利用者様やご家族の負担を軽減し  
ていく。  
そのことが、利用者様の残りの人生の明るく楽  
しく生きていくサポートになっている。

今後のビジョンは  
【お葬式を亡くなつた方を送る儀式であると共に  
命の大切さを学ぶ場にしていきたい】

葬儀は非日常ではあるが、日常の一部。  
やはり死というものは、閉じ込められて蓋をして  
あるケースが多い。そこを変えたい。  
コロナ前から、お葬式＝家族葬になつていてる事  
が多く見受けられる。

本来、お葬式は内々の家族で行つもの。  
それが昭和の時代頃からとにかく派手にお金を  
かける。見えの張り合いとなりつつあった。  
それが原点に戻つた部分はいい事だが、  
少なくなりすぎで小さいお子さんが来ない  
ケースが多々あると云つ。  
今のお子さんは忙しい。でも、祖父母のお葬式  
より、やらなきやならない事はあるだろ?か?  
当たり前の話が当たり前じゃないケースが多い。  
それを変えたい。

亡くなる事は悲しい事。  
でも子供達は身をもつて現実を学ばなければな  
らない。

納棺にも立ち会い、手拭いてあげたり体を拭  
いてあげたり、その時に「こんなに人間つて冷  
たく固くなつちゃうの?」という経験。  
それは切ない事でありながら大切な教育の場  
面。命の大事さ、大切がわかる経験。

子供時代にその経験が少なくなつていてる事に  
よつて、悲しい事件や自殺をしてしまう人に少  
なからず影響しているのでは、と波多野さんは  
考へる。

【お葬式つていうのは亡くなつた方を送る儀式  
ではあるのですが、命の大切さを学ぶ場にして



いきたいと思っています。方向性を戻したいと  
いうビジョンがあります】  
波多野さんの自身のスローガンは  
【ミスターhosptality】

沢山のお仕事をさせて頂く中、あるお客様から  
【ミスターhosptality】と言われたことがあります。

【非常に感動し、この仕事を続けていかかたな  
と思つ瞬間でもあり、いつまでもこのように呼ば  
れ続ける為邁進していきたいです】

第一のミスターhosptalityを育成する為に  
も【気づきがある人材】を求めている。  
この仕事が好きな方は当然だが、求めるのは  
【気付く人間】気付きがある人間でないと、おも  
てなしも何も思いつかない。  
現状は気付きのある人材に溢れている。

特徴として同業他社からは、ほぼ応募してくる

人間はいないと云つ。  
九十九パーセント、ほとんどが新規。  
昔は新卒はほとんどありえなかつたが、  
最近は新卒者も多い。  
大抵は四十年代～五十年代の方が、仕事を  
辞め、第二の人生を求めて来るケース  
が多いという。

【おくりびとのお葬式】は、あえて中途  
や同業他社からは選ばないようにして  
いる。葬儀といつ意味では一緒に【お  
くりびとのお葬式】は他社とは目指す  
方向が違う。

お葬式は亡くなつたご本人様が主役。  
だが当然、遺族の皆様のサポートも行い、それぞれの施設葬  
エーションで百人いたら百通りの方法があり実施している。  
葬儀の一連は、残つて生きしていくご遺族の気持ちの整理でも  
ある為、グリー(遺族の複雑で深刻な心の状態を理解して  
いる)寄り添う事。

それぞれの施設様から連絡を頂き、その施設で送る。

【施設葬】と呼んでおり、施設の中で送らせて頂いたり、斎場  
にお体をお連れしてそこで送らせて頂いたり、場面、シチュ  
エーションで百人いたら百通りの方法があり実施している。  
遺族の方にももちろん喜んで頂けるが、身寄りのない方を送  
る場合も同様に、好きだった物等を聞いたりしてご用意する  
ということを行ひ、施設長やスタッフの方々に喜んで頂いて  
いる。

医療介護系の方は生きているうち、葬儀屋は亡くなつてから  
の仕事、と分かれていたが、深く交わらすことが大切。  
そうすることでシルバー産業、死をみつめる高齢者様（利用  
者様）が残りの人生を有意義にすごせる一助になれば、と考え  
える。お互いがその利用者様のためにできる事、それは社会貢献に  
も繋がると考え、ワンダーストアホールディングスと利  
用者様の生きているうちの状況を把握するお仕事ができるよ  
う、進めている。

【おくりびとの贈り物 サプライズ】というものがある。  
それは「日本で一番感謝される葬儀社」という、おくりびと  
のお葬式、のスローガンそのもの。

【ワンダーストアホールディングスとの関わりは

去年の10月頃。

【営業部の法人営業(B to B)とBtoCとで  
葬祭業と医療系・介護系の法人様と連携し、お亡くなりにな  
る前の人たちのよりよいエンディングを迎えるため【その人  
にとって人生の最後をより良い形で】をテーマに、最後を迎  
えられるよう【プランニングすること】を担つていて、それが佐  
藤社長との出会いのきっかけとなりました】

佐藤社長の【わくわくする】という「スローガン」を持つ  
た波多野さん

【お互いベンチャー企業として、佐藤社長は当社の五年先を行つて  
いるように映ります。  
会社理念、社員様の働く環境、見ていて本当にワクワクする  
ようなところにひかれ共感し、お付き合いさせていただいて  
おります】

いいエンディングを迎えるためのプロデュースについて、エ  
ンディングに特化するだけではだめだと云つ。  
その人がより良い最期を迎えるために、生きているうちに情  
報を知つておかないと、より良い送り方はできない。  
その為には介護施設や医療施設で携わつた人からの情報が不  
可欠。  
様々な医療系の法人様と関わりながら、一緒にいい形を作り  
たいと考えている。  
エンディングが残念な形の法人様が見受けられることも大  
きな原因。



どんな方が多いのか?

自分の祖父母が亡くなつた時の納棺士さんに感銘を受けたり、メディアを見  
て感動し、やってみたいという方が多い。  
ひと昔前では考えられなかつたが  
メディアによって葬儀という仕事が取り上げられた事により、入りやすい  
土壤になつたのが理由のひとつでは、と考える。  
NHK番組の「プロフェッショナル」でも映画「おくりびと」にたずさわつ  
た葬儀社してとりあげれた事でより認知されるようになつた。

【次世代のミスターhosptalityを育てていきたい】

気付き、hosptalityはマニュアル化できないもの。  
マニュアル化できないhosptalityをいかに新しい人たちに学んでもら  
えるのか。  
そこが勝負であり、次のハードル。

【葬儀業界全体の底上げにも繋がる  
ミスターhosptality】波多野さんの想い。



WEBで連載中!

大人気の実話4コママンガ  
しづかのきもち

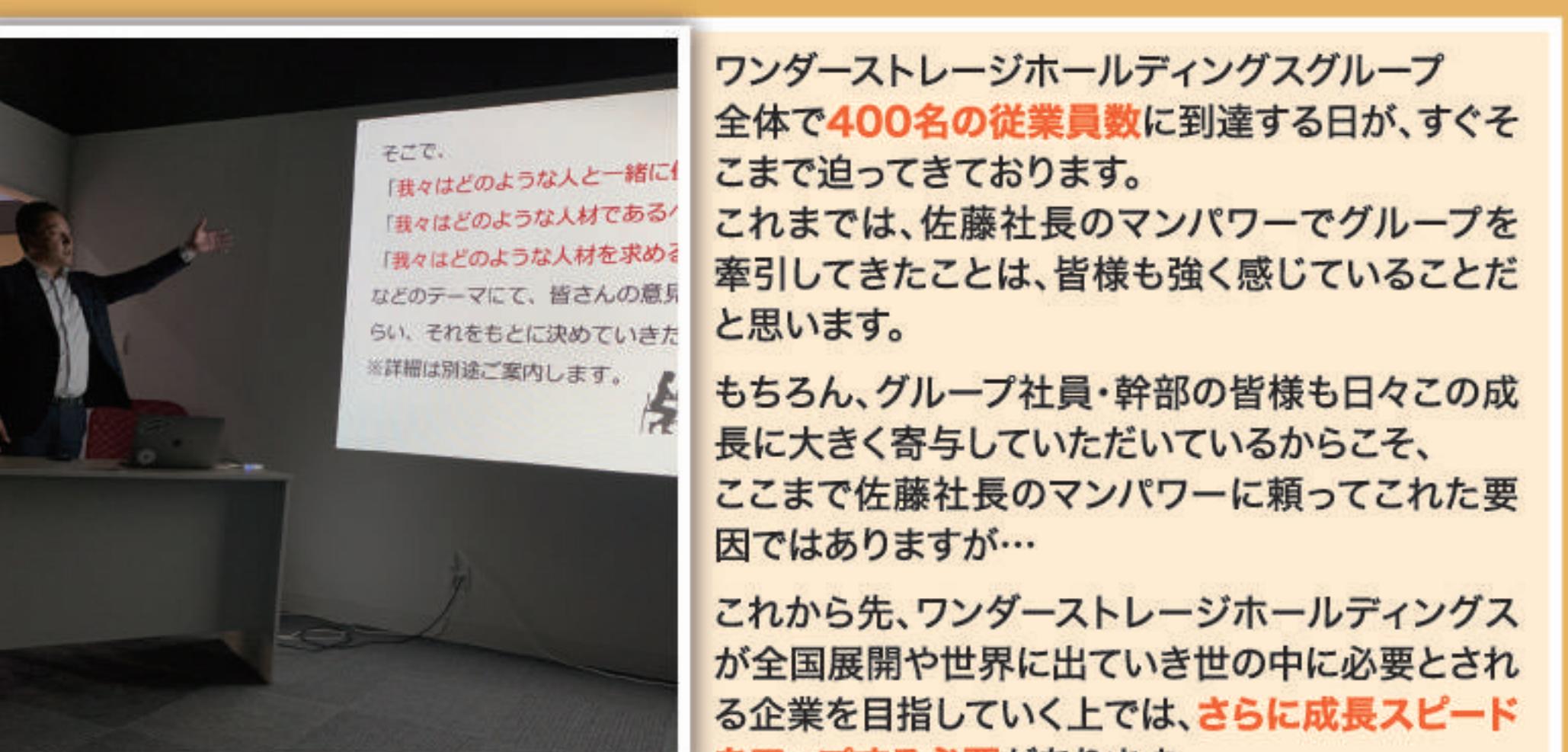
怒るときは怒るわよ2



# Dプロジェクト始動

～Sustainable&Greatest Companyに向けて～

2020年9月29日



ワンダーストレージホールディングスグループ  
全体で**400名**の従業員数に到達する日が、すぐそ  
こまで迫ってきております。  
これまで、佐藤社長のマンパワーでグループを  
牽引してきたことは、皆様も強く感じていることだ  
と思います。

もちろん、グループ社員・幹部の皆様も日々この成  
長に大きく寄与していただいているからこそ、  
ここまで佐藤社長のマンパワーに頼ってこれた要  
因ではあります。

これから先、ワンダーストレージホールディングス  
が全国展開や世界に出ていき世の中に必要とされ  
る企業を目指していく上では、**さらに成長スピード**  
**をアップする必要**があります。

全員が自分自身の会社であるということを  
再認識し、何のためにこの会社に集まり共  
に汗をかき、涙を流し、喜ぶのか。  
社員の皆さんと幹部で意見を出し合い  
ながら会社の根幹となる

## 【理念や行動指針】 （ミッション・ビジョン）

を創っていくプロジェクトです！



選べる4つのサイズであなたらしい、思い出の詰まった一冊に

特別な  
思い出や  
イベントに

子どもの  
成長記録  
として

楽しかった  
イベントの  
思い出に

1冊**¥398~**から、  
各種受け付けてます！

スマホやパソコン内にある画像からあなただけの  
オリジナルフォトブックを作りませんか？



ネットで注文→自宅にポスト投函

ホームページは  
こちら▶

<https://wsc-photobook.com/>

代表取締役兼グループCEO

佐藤 肇祐

連載

# ようこそ 社長室へ

## 第5回 モデル化①！

「どんな何をどういう風にやっていく?」

前回は、誰を船に乗せる？という話をしました。  
今回は、何をやる？の話をしたいと思います。

お金がなかつた私は、前段にも書いたかもしません  
が、「福祉事業をやる！」というところまでは決まつ  
ていましたが、どんな福祉事業をやるということは決  
まっておりませんでした。

故にまずは、訪問介護（実際に一般居宅に行くやつ）を開始し  
ました。ケアマネージャーさんに挨拶に行きましたが、  
まーまーひどい態度で門前払いばかりでした。半年もつてか  
らきて！今忙しいから帰つてシッ！みたいな感じがほとん  
どでした。当時は、私は若かつたので、いちいちムカついており  
ました。絶対、お前らの会社なんて追い抜いてやる！覚えとけ！  
と言つて椅子蹴つて出てきたことも何回もあります。  
そんな営業マンが我々の会社に今入ってきたら、ますます激し  
いヤキを入れるでしょうね（笑）



この時の悔しい体験から生まれたものがあります。

「俺は本当に世の中に必要とされる商品をつくれてない」と  
いうことです。  
正直、うまくいかなくて世の中すべてにムカつきました。しかし、  
ムカついてもなにも変わらない。

ちんけなプライドで飯は食えません。土下座して従業員が食え  
るなら安いもんです。マインドを変えるのはそう長くからず  
とにかく考えまくりました。

して生まれたのが、「空室を埋めること十高齢者の特別  
養護老人ホーム待機者を減らす」という、空室利用の有料老人  
ホームのスタートでした。  
そして、このモデルを白黒コピーでつくったパンフを持ち、ケ  
アマネージャーさんではなく、どこに営業をかけたかという  
と・・・ダメもとで総合病院に直接アタックをするという無謀  
なことを実行してしまいました。

結果・・・1ヶ月で一番最初にはじめた住宅5室は満室！！！  
他社からも、自分の物件も埋めてくれー！と問い合わせが殺到  
しました。

悩むくらいなら失敗してもいいからやってみる！  
それが業界の通例に合わなくとも、批判されてもやってみる！  
とにかくやる！

これが自分の強みなんだなーと0期目の今だから思います。

字数の制限があるので、この続きを次回・・・。

第六回へ続く…

新築なのに、このお値段!!



サービス付き高齢者住宅

うるおいの家® 西野

2021年1月1日 オープン!

✓ 広々 1R (約 12帖)

✓ トイレつき

✓ エアコン完備

✓ 2食 (朝・夕) つき

月額 93,000円~

住所 札幌市西区西野7条2丁目

### 月額費用

	1R	93,000円~	1DK	152,000円~
家賃	36,000円	家賃	43,000円	
管理費	15,000円	管理費	25,000円	
食費 2食	30,000円	食費 2食	6,000円	
水道料	12,000円	水道料	24,000円	
光熱費		光熱費		

\*別途、冬期暖房費(10月~4月)12,000円(1R・税別)がかかります。  
\*上記は住宅費用になります。別途火災保険料がかかります。

### 初期費用

	1R	72,000円~	1DK	86,000円~
敷金	72,000円	敷金	86,000円	
管理費	15,000円	管理費	25,000円	
水光熱費	12,000円	水光熱費	24,000円	

\*別途、冬期暖房費(10月~4月)24,000円(1DK・税別)がかかります。  
\*上記は住宅費用になります。別途火災保険料がかかります。



## お問い合わせ先

0120-114-212

北海道ケアパートナー協会まで

〒003-0023 札幌市白石区南郷通1丁目北8番1号ディノス札幌白石ビル1階

