

仏事コーディネーター 資格取得者を訪ねて

BUTSUJI-COORDINATOR

中原三法堂笹沖店（岡山県倉敷市）

「人材育成・スキルアップに活用」

小田知也氏

中原三法堂笹沖店の店長である小田知也さんが、仏事コーディネーター資格試験を受験したのは平成18年のことで、すでにゴールドカードを二回更新している。

試験を受けた時小田さんは津島店の副店長で中原三法堂では店長クラスの受験が一巡し、副店長クラスの受験が始まった頃であった。

「津島店の店長はすでに試験に合格し資格を持っていましたので、受験の前には相談にも乗ってく

れたのですが、「試験に落ちたら恥ずかしいぞ」とプレッシャーをかけられ、分厚いテキストを必死に勉強したことを覚えています。その時には中原三法堂からは七、八名が受験しましたが、同僚と一緒に勉強したこともありリラックスして講習と試験に臨むことができました。同じ時に受験した社員は全員合格したと記憶しています」と小田さんは当時のことを振り返る。

「講習や試験は直接セルストークに役に立つ内容ばかりではないのですが、普段知らない仏教のことを勉強できますし、その知識はお寺様とお話する時に役に立ちます。なにより勉強する機会を与えられるということが良いですね。試験の前には仏壇仏具のことが今更け以上に気になるようになり、周囲の人に教えて頂くことも多く、自分の知識を掘り下げることができましたね」と小田さんは言う。

夫専務と吉田雅昭常務にもご同席頂いたが、中原三法堂では仏事コーディネーター資格を店長昇進に際しての一つの目安にしているという。

「試験に合格する人は、店長にふさわしく、日々勉強をおこなわない人だと思えます」と木村専務は語る。

今年には笹沖店の主任女性を受験しているということだが、この新聞が出ている頃には「合格」の知らせが届いていることを祈りたい。

小田さんによれば「最近のお客様は仏壇についての情報を持って来店される方が多い」という。パソコンを使いネット情報で仏壇の材質、サイズなどを調べた上で来店される方が増えているのだ。「情報を持っているお客様には一から説明しなくてもいいわけです。以前ですと、全く知識ゼロで来店される方が多かったのですが、お話を聞きながら説明するのに時間がかかりました。たまに間違った情報や、勘違いされている情報をお持ちのお客様もいらっしゃる

のですが、その場合は商品を見ながら丁寧に説明することを心がけています」という。

そんな小田さんが入社したきっかけは、友達のお母さんが中原三法堂に勤めていたことによる。そのお母上の紹介で中原三法堂の今店（現在の青江店）に行き、その後すんなりと中原三法堂に入社。

一人で初めて販売した仏壇は仏壇本体価格で120万円ほどの「慶応」。お客様の「ご家庭に訪問し、焼香している間にカタログを求められ、焼香が終わらないうちに「この製品で」と指名されたのが「紫檀慶応」であった。

吉田常務によれば「新人で初めて売る仏壇の価格が百万円以上というのは珍しい」という。運もあつたのだろうが、仏壇を通してお客様の心とつながる、ということに小田さんは天性の何かを持っているのだろう。

これらの活躍も期待し、後輩仏事コーディネーターの育成にも努めて欲しい。



小田知也氏（中原三法堂笹沖店）



仏壇の展示（中原三法堂 笹沖店）