

# 戦略経営者登場

—キーパーズ

## 吉田太一

yoshida taichi

# 質の高いサービス追求する 遺品整理業のパイオニア

「遺品整理業」——。キーパーズの吉田太一社長の存在抜きにこの仕事について語ることはできない。

遺品整理を専門に手掛ける会社を日本で初めて設立し、なおかつ全国展開するまでに成長させた張本人だからである。

吉田社長は、他社の追随を許さない質の高いサービスを追求する一方、人間関係の希薄化と高齢化で増え続ける孤立死の問題にも正面から立ち向かう。

清潔感のある短髪に気さくな人柄、常に笑いをとろうとするサービス精神——人間の死と残された家族をめぐるさまざまなドラマを目の当たりにしてきた人物とは「見思えないが、キーパーズの吉田太一社長は、紛うことなき遺品整理のパイオニアである。

「遺品整理は、場合によつては葬式よりも骨の折れるもの。当社は、葬儀の後に遺族がしなければならないことをすべてを代行することで売り上げを伸ばしてきました」

亡くなつた方の家財道具一式の貴重品チェックからはじまり、ときには遺族によつて「不要」と判断されていたものからプロの目で形見分けの品を見つけ出して「形見として残されてはどうですか」と提案する。また本当に不要なものは分別して一般廃棄物業者の手配を行い、空っぽになつた部屋を最後はきれいに清掃する——これらの作業はこれまで故人の親族が行つてきたが、核家族化の進行や一人住まい世帯の増加で状況が一変。単身者が亡くなり発見が遅れた場合などは身内ですべてその後の整理を済ませ



◎プロフィール

よしだ・たいち●1964年、大阪府生まれ。運送会社に勤務後、28歳で引っ越し運送業者を始め、日本初の「ひっこしやさんのリサイクルショップ」を開業、メディアの反響を呼ぶ。2002年、日本初の遺品整理専門会社キーパーズを設立。本業以外にも、孤立死を防ぐための講演活動なども精力的に行ってい。著書に『遺品整理屋は見た!』(扶桑社)、『私の遺品お願いします』(幻冬舎)などがある。



作業中のスタッフ(上)と本社屋で定期的に行っている合同葬の様子

ることは難しく、そのような遺族が遺品整理を同社に依頼するケースが増えているのだという。費用は数十万円からと決して安くはないが、そもそも同社へ遺品整理を頼むのは「自分たちだけではとても手に負えないが、廃棄物業者にゴミの片づけとして依頼するのもいのびない。専門性の高いキーパーズにお願いしよう」という心ある遺族。言い換えれば安さよりサービスの質を求めている顧客からの支持を受けているということで、価格競争に巻き込まれることなく年間1500~1600件の遺品整理を手がけている。遺品整理に対する需要は減少が予測されているものの、吉田社長は「付加価値の高いサービスを追求している当社の方針がより多くの人に伝われば、現在の2~3倍は伸びしろがある」と話す。

## あなたが神様に見える

吉田社長がこの事業形態にたどり

着くまでには糾余曲折があった。日本料理の板前や大手運送業者勤務などさまざまな職種を経て、1994年に軽トラック1台を借金で購入し「吉田運送」を設立。リサイクル事業に進出して「日本初の引っ越し屋さんの

リサイクルショップ」などとマスコミで話題になつたり、インターネット黎明期にはそこまで提案した。「お手伝い

明期から自社ホームページを開設し検索順位トップを記録したりするなど事業は軌道に乗つたが、同業者間の激しい競争で将来性に確信は持てなかつた。

「運送業で何か新しいことを始めようとするときに他社がまねし、あほらしい値下げ競争ばかり。それとは別の商売のヒントはないかと常に考えていましたところ、ある遺族の姉妹の方にお会いしたのです」

引っ越しの依頼だつたが、荷物の行

き先は姉妹それが住む東京と横浜。見積もりに行くと、2人がタウンページ片手に途方に暮れていた。家

の中には見積もり依頼のあつた荷物以外にもまだ大量の家財道具が残つている。聞けばこれから処分業者やリサイクル業者を探すのだという。吉田社長はそこで提案した。「お手伝い

## COMPANY DATA

設立 2002年10月  
所在地 東京都大田区大森本町2-4-22  
売上高 約4億円  
URL <http://www.keepers.jp/>

大好きな仕事なのでホームページ上で宣伝してください」とメールを送つたところ、ある名古屋の会社が興味を示してくれ、その会社と愛知県刈谷市に新会社を合弁で設立することになりました。1年内に東京支店を出すという目標が達成できなければ撤退する不退転の決意でした

最初に取り組んだのは、専用ホームページの構築などメディアを駆使した広告宣伝。とくに検索リストの

できることがあれば、うちが全部やりますよ。思いがけない言葉に姉妹はことのほか喜んだ。

「今まで仕事をしてきてこんなに感激されたことはありませんでしたよ。『このタイミングで全部整理してくれる人は神様に見える』とまで言われたんですから」

そこで初めて家の中に遺影があるのに気付いた。姉妹は、亡くなつた父の遺品整理をしていたのである。会社に戻つて調べてみると、遺品整理を専門に展開している業者は一つもなかつた。吉田社長はここにチャンスがあると直感した。引っ越しの車や道具、スタッフなど経営資産をそのまま流用できる、と。ましてや直営で展開しているリサイクルショップとのシナジーも見込める。勝算はあつた。

「全国の葬儀関連サイトに『とても大切な仕事なのでホームページ上で宣伝してください』とメールを送つたのです。

ところ、ある名古屋の会社が興味を示してくれ、その会社と愛知県刈谷市に新会社を合弁で設立することになりました。1年内に東京支店を