



Executive Interview

エグゼクティブ
インタビュー

no. 75

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

有限会社 富澤建託 取締役社長

青木 京子 様

山と海に恵まれた温泉地・湯河原で不動産売買業を営む有限会社富澤建託。終の住処として移り住む人も多く、人情あふれる取締役社長の青木京子氏の奮闘ぶりが光ります。伺ったエピソードの数々は、高齢化社会にとって非常に興味深いものでした。

■客として訪れた会社で 手にした新たな人生

——神奈川トヨタ湯河原店とは非常に近い関係のようですね。

神奈川トヨタさんを始めご近所とは長屋のようなおつきあいをさせていただいています。このお店にはお隣の薬局と間違えてくる方もいれば、仕事の愚痴をこぼしにくる業者の方、大型の迷い犬「クマ」がいた20年前などは、散歩に連れて行ってくれたりする方がいたり。

そういう私も元々モデルルームを見たりするのが好きで、湯河原に遊びにきて泊まったホテルから見えた「オープンルーム」という看板につられて、見学に行ったことがここで働くことになった発端。客として先代社長と知り合い、湯河原にマンションを買い、その後も時折、犬を可愛がりに来て……という縁から始まっています。

——社長を引き受けた経緯を教えてください。

ある日、先代社長からいきなり電話がかかって来て「手伝ってくれ」と。女性社員の身内に不幸があり、お茶も出せないような状況ということでした。その時は住んでいた横浜ではなく、たまたま湯河原の別荘にいたので、手伝うことができました。そこから「3日もあればベテラン」と、ろくに地理がわからない私に、物件への道案内を任せるとか、振り返るとむちゃくちゃでしたね(笑)。ただ、できなくて叱られると悔しいので、ムキになって地図を貼り合わせ、湯河原全図を手作りし、覚えたりしました。宅地建物取引士の資格は、先輩方が持っていたため、正式に働くようになってからも、必要を感じずにいたんですが、50歳の時にようやく取得しました。そこでも、試験に落ちたら社長に馬鹿にされると思い、必死で勉強して1回で合格を勝ち取りました。

先代は、とにかくユニークで憎めない人でした。振り回されながらも、つついと同じく心臓が悪かった父親を重ねてしまって世話を焼き続け、4年前に亡くなった後は「若手」ということで社長業を引き受けてしまいました。

■不動産のみならず、 人と人との仲介も

——面倒見がいいと、よく言われませんか？

どうなのでしょう(笑)? 両親をわりに早く亡くしたため、高齢のお客様は「親が生きていればこうなっただろうな」と思いながら、何かと気にかけてしまいます。都会と違い、湯河原で物件を購入される方は、リゾート感覚で海の見えるところを買ったり、温泉のあるところに移ってみたり、体が弱ってくるとエレベーター付きの物件を……など、売買を繰り返す



気軽に入って来ることができる 敷居の低い不動産屋でいたい。

傾向にあります。その分、おつきあいは長く濃くなっていますし、信頼して下さると、お知り合いの方を紹介していただくことも多くなります。こちらとしても不動産屋だと思わずに、皆さんに気軽に立ち寄ってほしいと考えていますので、離れて住んでいるご家族から「万が一に備えて鍵を預かっておいてほしい」とか、ご本人から「新聞を3日放置していたら富澤建託へ電話を」など、賃貸の管理人のような役割も託されています。

——賃貸は扱わず、管理会社でもないの？

他の土地から湯河原に来られると、何もわからないので「布団はどこで買えば？」など、とりあえずうちにいらっしゃるんですね。内装業者を紹介したり、何かと仲介することが多くなります。その流れで、ケアマネージャーと連絡を取ったりすることも増えました。相談されるとそのままにしておくことができなくて「やれることはやろう」と思ってしまいます。相棒である佐藤も、うちに立ち寄った高齢のお客様を病院へ送って行ったりしていますし。お客様としても、物件を見て回り、売り買いして新しいところに移るという一連の行為は元気が出るようで、4軒目の引越しを予定されている80歳過ぎの方もいらっしゃいます。もともと湯河原に住んでいる人たちも、よそ者である私たちによくしてくださるので、「できる範囲で」と思って橋渡しをしているだけです。

——何かと忙しい毎日のようですね。

自然と年配者のリズムに合わせた早寝早起きになりました。夫は先代社長と同じく4年前に亡くなり、二人の娘は、独立したり留学したりと、手がかからなくなりました。趣味は特になく、旅行も年に何度かディズニーランドへ行く程度。娘が海外へ行ってしまっても、代わりにホームステイの学生がやって来るし、気を配ってあげないといけないお年寄りが増えたりと、寂しさを感じる暇もありません(笑)。愚痴はその都度、スタッフの佐藤に聞いてもらって解消します。

——事業はこれからどうなるでしょうか？

ここに来たのが平成10年。20年経ちましたが、物件を購入される方は、ご高齢の方が本当に増えました。一方、予想を超えた形で購入を決断する方もいて、私たちが驚いています。関西に住んでいたお客様ですが、新規で電話をいただいて以降、LINEを利用して写真や動画で物件をご案内し、「手持ちの冷蔵庫は入る寸法ですか？」など、質問があれば、私たち

が現場に行ってご報告するというのを繰り返し、とうとう一度も物件を訪れることなく契約されました。顔を合わせた最初の日が契約締結の日。無事に成立するか、こちらも不安でしたが、とても喜んでくださって、同じように湯河原移住を考えているご友人を紹介していただいています。それだけ信頼して下さったということで、こちら嬉しいです。

熱海などメジャーな保養地と違い、湯河原は、のんびり落ち着いた空気に包まれています。他所へ移った方が再び湯河原に戻ってきたりしますし、何かしら惹かれるものが多い土地なのでしょう。今までもこれからも、うちは不動産だけではなく、人と人との繋がりも仲介していくことは、変わりないと思っています。



宅地建物取引士・佐藤喜八郎さんは美術大学出身でデザイナーでもあります。趣味のバイクを楽しんでいる様子はInstagramやTwitterで見ることができます。



有限会社 富澤建託

〒259-0303
神奈川県足柄下郡湯河原町土肥4-1-13
TEL:0465-63-8111 FAX:0465-63-8114
<http://www.tomizawakentaku.club>

<インタビューを終えて>

もともとは音大を出てピアノを教えていたのだとか。湯河原に移り住み、不動産業に携わる運命だとは全く思っていなかったけれども、土地と人、それと犬に呼ばれたのかもしれないと笑っていました。縁あって関わった人の困りごとを、ぼやきながらも親身になって解決していくのは、まるで落語に出て来る「大家さん」。不動産業の枠を超えた、古くて新しい姿がここにありました。