



ハタラクヒト

*ペディア12

<喜多山裕史氏>

田中永子

はじめに

はじめまして、田中コーチングの田中永子と申します。

私はNLPやコーチング、ソースなどを学び、
それらのノウハウや考え方を活かしたコーチングを提供しております。

この度、新しい企画といたしまして、おもに愛知県名古屋市、刈谷市を中心にお仕事をしていらっしゃる経営者の方々や企業や組織の幹部の方々へのインタビュー企画をスタートいたしました。

この企画を始めようと思った趣旨は、将来の先行きが見えづらい現代社会において、第一線でバリバリと働いていらっしゃる現役の経営者の方々、企業幹部の方々が、今何を考えているかということに興味を持ったこと。そして、その考え方に基づいてどんなアクションを起こしていらっしゃるのだろうと思ったことにあります。

また、こうした第一線でご活躍の方々のさまざまな角度からのメッセージを他の多くの実業家の方々と共有したいと思ったことも大きなモチベーションとなっています。

その他、高校生や大学生の方、これから社会に入っていこうとする方にも読みやすいように心配りしておりますので、ぜひご愛読をいただけましたら幸いです。

個人的な考えではありますが、愛知県はモノづくりの聖地であると考えております。このモノづくりの聖地である愛知県にあって、日夜、しのぎを削っていらっしゃる多くの企業人、組織人の生の声をお届けしたいと思っております。

よって、このサイトの大きな特徴として、インタビュー形式のログをそのまま読者のみなさまにお届けするというスタイルを取っています。インタビューさせていただく私と、インタビューを受けてくださる方の真剣勝負。行間の中に潜む間も大切なメッセージだと考えております。

第11回目は、

「株式会社キタヤマ不動産」 代表取締役でいらっしゃる喜多山裕史さんです。

喜多山裕史さん



株式会社キタヤマ不動産

おもに不動産売買賃貸の仲介の仕事をしており、
「お客様本意」をモットーに日々の仕事に務めています。

趣味は特にありませんが、食べることと遊ぶことは大好きです。
好きな本は特にありませんが、ビジネスに関する本をたまに読みます。
好きな音楽は特にありませんが強いていうなら、「サザン」と「ユーミン」かな。

連絡先：株式会社キタヤマ不動産

電話番号：（0566）23-5244

メール：h.k@kitayama-f.jp

◆始まりは喫茶レストランの店長から

田中永子（以下、田中）： 私、仕事は歯科衛生士などの経験しかなくて、他の仕事の働き方とかいまいちわからず、いろいろ教えていただきたいなと思っています。

喜多山裕史さん（以下敬称略、喜多山）： 参考にならんだろうな。

田中： いえいえ（笑） 喜多山さんのところのお仕事って、不動産でしたね？

喜多山： うん。

田中： 不動産の売買とか、どんな感じですか？ 私、よくわからなくて、すみません。

喜多山： ね。不動産の種類、いっぱいあって。

田中： うん。

喜多山： もともと土地っていうのは、生産できないでしょ？ 誰かが持ってるものでしょ？

田中： はい、確かに。

喜多山： 誰かが持ってるものを、違う人に売るお手伝いさせてもらうっていうのが元々の仕事なんだけど。それがいわゆる仲介って仕事で、中を取り持ってお金貰うっていうことね。持ってる人から買って、それをまた違う人に売るとか、そこに建物作って売るとかいうのもあるし、後は貸す、とか。

田中： あー。

喜多山： いろいろあるでしょ？ で、ぼくが最初始めた頃は、やっぱり仲介か、買い取って売るのがどっちかだった。バブルの時だったんで、やっぱり仲介をすると大きいお金が動く。

田中： 確かに。

喜多山： 買い取って、例えば50万で買ったものが、売ると150万になったりする時代があって。で、サラリーマンの時はそういうのをみて、「不動産って、儲かるなあ」って思ってたんだけど、バブルがはじけてからは、「買って、売る」っていうことがあんまり儲からなくなってきた。

田中： うん。

喜多山： そういう時代になってきて、仲介だけで取引するってことが多くなって。で、まあ今は、そういう仕事が、多いかな。

田中： 今のお仕事は、脱サラされて？

喜多山： うん。話すとき長いんだけどねえ。

田中： うんうん。話して下さい（笑）

喜多山： 学校卒業して最初に入ったのが、建設会社だった。

田中： うん。

喜多山： その建設会社で不動産の取引ってものを、ちょっとだけかじった。で、その後、学生の時ずっとバイトしていた喫茶レストランが、支店を出してたのね。

田中： うん。

喜多山： その支店が、人がいないから閉めるっていう話になって。で、その社長に呼ばれて。ぼくそこの中のメニュー全部作れたので、「おまえに貸してやるから、おまえやれ」って話になったの、そこを。

田中： お店を。

喜多山： うん。ぼくサラリーマンやってたでしょ？ 建設会社。ま、でも働き出して、1年ちょっとぐらいして、だんだんと、ちょっと退屈だなあって思った矢先だったんで。

田中： 笑

喜多山： うん、まあ、親に相談することもなく（笑）。会社辞めちゃって。

田中： あはは。1年で。

喜多山： うん、辞めたのね（笑） で、借りてるけど一応経営者で店をやって。3年やったん

だけど、その時に、「店自体を買ってくれ」って言ってきたの、そのオーナーが。

田中： 貸すんじゃないくて。

喜多山： そうそうそう。でもそれはちょっとお金も大変だし。「もし買わないんだったら、他に買いたっていう人もいるし。どうする？」ってなって、「それじゃ、もう辞めます」とその店を辞めて。

田中： うん。

喜多山： その時ちょっと車屋さんもやってたので（笑）

田中： え？

喜多山： 車屋さんで生計たてようと思って。

田中： え？ えっと、喫茶店をやりつつ、車屋さんをやってた？

喜多山： うん。店に車屋さん等も出入りしてて、車屋さんがお客さんに車売ったりする紹介みたいなのでしてて。

田中： はい。

喜多山： で、う～ん。最初は紹介したりだったんだけど、そのうちぼくが買い取って、売るとか。

田中： ええ。

喜多山： うん。そういうことやりだしてたのね。そうしたら、ちょっと車が売れ出しちゃって、喫茶店が、お茶飲み来る人と車を買いに来る人、みたいになっちゃって。

田中： うん。

喜多山： で、う～ん。店辞めるんだったら、もうそっち一本で行こうって思って。1か月くらいそれで生計を立てたら、たまたま知り合いの人から、「娘が免許取ったから、車を買う」って連絡があって、車を売りに行ったのね。

田中： うん。

喜多山： 車買ってくれたんだけど、そしたら、「そんないつまで続くかわからんような仕事辞めて、うちに来なさいよ」ってその社長に言われたの。

田中： へえ。

喜多山： そこは建設とか、土木とかいろんなことしてる会社で、建材も売ったりいろいろやってるので、ちょっとおもしろそうだなって思ったのね。でも車屋さんも儲かってたんだわ。

田中： うん。

喜多山： 惜しいなあって思って、「車屋さんをやりながらでも、いいですか？」って聞いたら、「いいよ」って言うてくれたんで、「やります」って。で、その会社入ったんだけど、思いのほか忙しくて（笑）

田中： 笑

喜多山： 車屋さん、とてもじゃないけどやれなくて。でも、1年位並行してやってたかなあ。

田中： すごいですね。二足のわらじで。

喜多山： うん。そこの会社で4年くらいの時だったかな。ちょうどバブルだったから、また営業先で回ってた建設・不動産業やってる社長に、「不動産業、いいよ。うちにこんか」って話になって。

田中： うーん。

喜多山： いやあって言ってて、とりあえず「宅建」だけは取ろうかと。

田中： うん。

喜多山： で、宅建受かったら、会社辞めてそっち行こうかなって思って、会社に相談したわけ。そしたら、「受かったら、辞めてもいいよ」ってなって、宅建も一発で受かって。

田中： すごいじゃないですかー。

喜多山： うーん。まぐれだね。そしたらそこの会社が、「宅建受かったんだったら、うちも不動産をやるから、うちに残ってくれ」って言い出したんだわ。

田中： あははは。

喜多山： それは話が違いますよって。そしたら、「将来独立するんだったらいいけど、よそに勤めちゃうんなら、だめだ！うちにいてくれ」って。すごい悩んで。「よし、じゃあ独立します！」って。

田中： わ。

喜多山： 宅建も一応免許取ったけど、実務経験がないとダメなんだわね。だから講習会行くのと並行して、名古屋の知り合いのところに勉強しに行かせてもらったのね。で、半年くらい修行して独立。

田中： えー。その独立と会社に残るって迷われた時って、なにが決め手で独立を選ばれたんですか？

喜多山： もともとが漠然と会社の社長、経営がやりたかったんだよね。で、喫茶店をやるっていうのも一応経営者じゃない。

田中： はい。

喜多山： だから、人に使われているよりも自分でやりたいなっていうのがあって、そっちに行ったんだけど。やっぱり思ってるよりも大変だけどね、自分でやるのは。人を使うのも大変だし、もちろん売り上げと経理のバランスも見ないかんし。

田中： 確かに。

喜多山： いろいろ大変だなと思ったところに、たまたま、その車屋さんから話があったでしょ？確かに、「不安だなあ。結婚もできんかもしれんなあ」て。

田中： 笑

喜多山： 思う、思うよ。ま、でもとりあえず実家で生活してたから、食べることはなんとかできたけど、「ほんとにいいのかなあ」というのはあって。

田中： うん。

喜多山： でも、30歳までには絶対独立したいって思ってたんだけど、当時27歳だから。う～ん。たまたまその会社が、逆に踏ん切りつけさせてくれたっていうかね。

田中： そうだね。

喜多山： 社長が、「独立するんだったら、いいよ」って言ってくれたから独立できたんじゃないかなって気がするね。

田中： そっかあ。

喜多山： ある意味タイミングがよかったのかもわかんないけど。今思うとね、その会社の社長が背中押してくれたみたいなの。

田中： お話を伺っていると、ほんと、こう流れに、来たものに、乗って。

喜多山： うーん。そうだね。

..... つづく ^^

◆不思議な巡り合わせの末に今がある

田中： ご自分で選ばれたっていうのは、もちろんあるんだけど。

喜多山： でも、不動産の仕事はやりたくて、どうしてもやりたくてっていうふうじゃないじゃんね。たまたまその建築屋さんの営業をしている中で、こういう仕事がいいっていう……。うーん、そうだね。そういう巡り合わせだね。

田中： お仕事されてる時って、どんな感じなんですか？ なんか、YEGの手帳とか拝見したら、趣味は仕事ってかいてあって（笑）

喜多山： そう？ そうだったかな……ほんとだ。

田中： 仕事、どんだけバリバリなんだって（笑）

喜多山： 自分でもよくわからんね。最初入った時は、たぶん趣味はゴルフとか、昔は陶芸とかしてたんで、陶芸とか書いてたんだけど、ゴルフは年に10回くらいしか行けないし、陶芸はもう、ここずっとやってないから、「こりゃ、趣味じゃないな」って。

田中： それで、『仕事』にされたんですか？

喜多山： そうだねえ。今では、『青年部』が趣味みたい感じだね。仕事以外にやってるっていうと、青年部の活動かなって感じがするね。

田中： そうですか。

喜多山： うん、うん。

田中： どうしてもやりたいていう仕事ではなかったっていう、そういう不動産というお仕事に向かわれる時、なにをもって。

喜多山： あのね、自分の中ではどうしてもこれやりたいてことじゃなかった、たまたまの巡り合わせで、きっかけがあって今の仕事なんだけど……不動産の売り物って、いろいろたくさんあるんだけど、結構高価なものじゃない。

田中： うん。

喜多山： 下手したら一番高いものかもしれない。ある時、営業で回ってる先のお客さんから、「あんた営業上手だから、ちっぽけなもの売ってるんじゃないかって、もっと高いもの売った方がいいよ」って言われて。

田中： へえ。

喜多山： 「そうですか」って。 一番高いもの？ 不動産かなって。

田中： 笑

喜多山： うん（笑） 「そうですねえ」って言って。

田中： それは、お客さんから言われたんですか？ それとも

喜多山： お客さんから言われた。で、「確かにそれもあるなあ」って。一番高いもの売って。夢もあるし、一生に一回しか買わないかもしれないでしょ？ だから、そういうののお手伝いをするのもいいなって思ったんだよね。

田中： うん。

喜多山： だから不動産始めた後に、もうひとつやりたいなって思った仕事が、実はあって。

田中： うん、なに？

喜多山： これは実現出来てないんだけど、この先も実現出来ないだろうけど。あの、結婚式場やりたいって。

田中： あー。

喜多山： 結婚式場は、なんでか？ っていうと、家と一緒に、基本的には一生に一回。

田中： うん。そうですね。

喜多山： みんながたのしい場を提供するっていう。

田中： 祝福される場ですもんね。

喜多山： うん。だから結婚式場をやって、しあわせになるお手伝いをするのっていいことだなって思ったから、不動産を始めてから、結婚式場をやりたいなってちょっと思ったけど。でも、ある人にそれを相談した時に、「あほか」と。

田中： あ？（笑）

喜多山： つまり、「結婚式って、ふたりで1回しかしないんだぞ」と。

田中： 笑

喜多山： わかる？

田中： ええ、まあ、基本的には（笑）

喜多山： でしょ？ひとりずつじゃやらないでしょ。ふたりで1回しかやらない。「葬式はひとりに1回やるんだぞ」と。

田中： うん。

喜多山： 「だったら、葬式のが、いいに決まっとるじゃないか」って。

田中： あははは。

喜多山： そう言われたの。確かに、葬式はひとり1回ずつやるなあって。ね？ で、「亡くなった時にケチっちゃいかんもんだから、みんな結構、お金出すでしょ？ 葬儀屋さんは儲かるよ」という人がいて、「確かにそうだな」って思って。

葬儀屋さん、簡単にやれないし、ちょっとやっぱり……。うーん、それはしあわせになるお手伝いと、ちょっと違うような気がするなあと思って、結婚式場の仕事はトーンダウンして。葬儀屋さんはちょっとなあって思ってるうちに、あれよあれよという間に葬儀屋さんがたくさん出来ちゃった。

田中： うーん。

喜多山： ね。だから、結婚式場も割とこじんまりとした式場で、家族プラスちょっと友達を呼んで出来るくらいの。

田中： 1日1組とかの。

喜多山： そうそうそう。

田中： オーダーメイドの。貸切の。

喜多山： そうそう。そういう結婚式場なら、そんな派手じゃなくていいんで、地味婚よりちょっといいくらいの感じだね。そういうのが出来たらいいなって思ってたけど、ま、出来なかったけどね。

田中： それはどうなんですか？ 今も心の中にくすぶってる感じなんですか？

喜多山： うーん、結婚式場やりたいなって思うけど、でも、手遅れかもしれんね。

田中： ふふふ。なにが？

喜多山： この歳になって……。うーん、なかなかちょっと、そこまでバイタリティがないね。

田中： 新しい事業を開拓していくっていうこと？

喜多山： そうそう。例えばそこがまだ、あんまり他の人がやってなくて、ちょっとなんとなくいけそうな感じがするんだっいたらいっちゃうけど。

田中： うん。

喜多山： もう、いっぱいあるでしょ？ 逆にもうダメになってると思う。そこに新しく介入してくのって、すごいことだと思う。うーん……って、ちょっと思ったね。だから、それは無理かなって。

田中： 喜多山さん、なんか鼻が利く感じがする。

喜多山： 鼻が利く？

田中： うん。嗅覚。お仕事の先見っていうか。

喜多山： うん。

田中： 「これ、いけるんじゃないか？」とか、なんかそういったものと、実利とのバランスっていうのかな、そういったものを瞬時に計算して、やってるような感じがする。

喜多山： ふふふ。いや、それはね、思い込みですよ。

田中： んん？

喜多山： 思い込み。

田中： 笑

喜多山： あのね、あのね、これまた、さっきいった修行に行った先の不動産屋さん。ほんと6か月か7か月しか行ってないんだけど、うーんと、その不動産屋さんの社長がたまたま見本になってるんで。その不動産屋さんは全然大きくないんだわ。ひとりかふたりでやってるんで地味なんだけど、すごい儲かってるんだわ。

田中： うん。

喜多山： で、なにが言いたかったっていうと。その社長さんはね、早くにご両親が亡くなって、お父さんが不動産やって、たくさん遺産がある人で。名古屋の街中とかに土地を持ってたり、千種にも持ってたりして、そこにバーンとアパート建てたりして。

田中： 家賃収入もあるんだ。

喜多山： 家賃収入もあるね。で、ぼくが見習いにいってる時に、その家賃の回収に行ったりとか、アパート管理で掃除行ったりとか、そういうことさせてもらって、「不動産って、いいな」ってちょっと思ったのね。

田中： その時に。

喜多山： うん。で、さっき言ったみたいに仲介で、うーん。買って売って仲介してっていうのも確かに儲かるけど、この先は、やっぱり家賃をもらって。自営業って、安定しないから、それって必要だなって。それで30までに自分で商売始めて、60までに大家さんをやりたいなって。じゃないと年金が（笑）、どうなるかわかんないから、「年金的に家賃で補えるような収入がほしいな」って思ってた。

田中： うん。

喜多山： その時26だったかな、不動産やってちょっとずつ儲かったら、そういうもの建てるなり、買おうかなって思っているところに、たぶん35くらいの時にそういう巡り合わせがあって。「こういうアパートあるんだけど、買いませんか？」って話があって。

田中： うん。

喜多山： で、うーん、たまたま縁があったので、買おうかなって思って、不動産さんに最初相談したら。「ちょっと無理だ」って言われて。お金貸してくれなかったのね。

田中： うん。

喜多山： 「そうか、ダメなんだあ」って思ってて。それで違う銀行に相談したら、「いいよ。買いなさい」って。で、「じゃあ、買います」って、そこ買ったんだけど。そしたら半年くらいして、もう一個おなじ大家さんが、「買ってくれませんか？」っていうので、「じゃあ、買います」っていうのがスタートで。だから何年前だっけ……14年くらい前だね、うん。

とりあえず、夢がかなったっていう訳じゃないけど、一応そこで家賃が入ってくるところに、「これはいいな」って思ったんだけど、家賃が入ってくるってことは収入が増えるわけだから、税金が上がっちゃうわけですよ。

田中： 確かに。

喜多山： 一生懸命仕事して稼いでも、家賃が入ってきても、借入金の返済や税金を支払ったらお金なくなっちゃうんですよ。だから結構厳しくて、キツキツなんだけど。それでもなんだかんだいいながら頑張ってます。

田中： うん。

喜多山： だから、ご縁のある仕事を大事にして、一生懸命に取り組むようにしてますね。

田中： そうなんですね。なんかおもしろいです。

喜多山： おもしろい？

田中： 社長としてね、なにかをしていきたい、雇われるのはヤダっていう野心的なところがありつつも……。

喜多山： うん。

田中： 流れにそのままのって現在に来つつ、そのご縁があればっていうところに落ち着いてるところが、なんかおもしろいなって。

喜多山： うん。だから、家賃が入ってくる件は、ご縁があって紹介してもらって、「数字が合うな」っていうやつは、基本的には全部買ってます。

田中： うーん。

喜多山： 断らないようにしてる。だからどんどん増えていっちゃう（笑） だけどやっぱり大変だよ。

田中： だって維持してかないといけないもんね。

喜多山： そうそう。またその返済もあるしね。だから収入もあるけど借金も大変ですよ。

田中： でもそれは回ってらっしゃるわけだし。

喜多山： 今はなんとかねっていうところですよ。だから、また新しく仕事始めるっていうと、すごいエネルギーがいるでしょ？

田中： うん。

喜多山： 今話したみたいに紹介してもらったり、その仕事をやって、例えばまた新たに何億とかっていう借金しようと思ったら、それもすごいエネルギーいるんだわ。そうするとね、新しい仕事の方までエネルギーが回せないっていうか。それは正直、あるね。

田中： うん。

喜多山： スタッフとか食べさせていかないかんし、とか思うと。

．．．．． つづく ^^

◆ 不動産屋の仕事は情報が一番、低いアンテナであちこちに立てる

田中： 喜多山さんがお仕事されてる時に、ご縁を大事にされてるっておっしゃってたんだけど、それ以外にも、なにを大切にされてるのかなって。

喜多山： むつかしいねえ。なにを大事に……。不動産の仕事は情報が一番なんですよ。

田中： へえ……情報。

喜多山： 誰かが物件買うとか、売るとかっていう情報で、ぼくらが動いてる。わかる？ 例えば、「田中さんが家買います、売ります」って言ったら、そこに取引があるわけでしょ？

田中： うん。

喜多山： ぼくらがその間に入らせてもらう、ご紹介させていただく、とか仕事になるじゃない。そういう、人がこうしたい、売りたい、買いたいっていう情報が、一番なんですよ。

田中： はあ、そっか。確かに。

喜多山： ね、そうでしょ？ さっき言ったみたいに、これを仕入れて売ってるわけじゃないので、この人が持ってるやつを、こっちの人に紹介して、ここでお金が発生するわけだから、売ってという情報が入ってこなかったら、仕事にならないでしょ？

田中： ですね。

喜多山： だから情報が一番。たくさん友だちがいた方がいいね。さっきの社長に言われたのは、「アンテナをいろんな方に向けてなさい。高く1本じゃなくて、低くてもいいからいろんな方に、あちこち向けて立てときなさい」って。「うーん、なるほど」と。

田中： うん。

喜多山： だから、こういう会に入ったりとか、団体に入ったりっていうのは、仕事をとるためっていうんじゃないで、アンテナを広く、情報を得るために有効なんだよ。

田中： そうですね。

喜多山： それが絶対に仕事に繋がるって、イコールじゃないけど、ひとつのきっかけになるし

。逆に、田中さんが買いたいなって思った時に、「あ、そういえばあの人がこういう仕事やってたな」って思ってくれるぐらいの感じでいいですよ。そんなしょっちゅう飲食店みたいに行ったりっていう仕事じゃないしね。一生に何度もあることじゃないし、その時にお手伝いさせてもらえばいいかな、と。そのための情報は一番かなって。

田中： そのアンテナの立て方が、すごくお上手な感じがする。

喜多山： いやあ。そうでもないんだなあ。もっと上手な人、いっぱいいますよ。

田中： そうですか？

喜多山： うん、そう。どっちかっていうとね、もうちょっと、こう大人しい、真面目、そんな人の方が好まれるんですよ、こういう仕事は。

田中： うふふふ。

喜多山： そりゃそうでしょ（笑） 高い物頼むわけだから。やっぱり、堅そうな人だかっていうの方が、たぶんいいのかなって思うんだけど。ぼくは、「ぼくのことをいいな」って言ってくれる人であれば、まあ（笑）いいかなって思うんだよね。

田中： あはは。

喜多山： それは、もうそれしかないもんね、だって。いろんな人がいるからねえ。仕方ないよね。

田中： うん。真面目そうな……。

喜多山： 堅そうな人ね。だから、なんていうの、そういう人の方が、仕事してくれそうな感じするでしょ。これが飲食店とか、そういう仕事だったらぼくみたいなのもいいかもしれないけど。ちょっと違うんだよね。例えば、加藤大志朗さん（YEG）だとか、ああいう人、堅そうでしょ？

田中： あ、そうですね。

喜多山： 真面目そうでしょ？ 高いもの買ったりするんだったら、ああいう人の方がいいのかなって。そうでしょ？

田中： でも私、堅そうな人だからとかでは選ばない。

喜多山： あ、そうなの！？

田中： うん。フィーリングですね。

喜多山： あ、そうか。ぼくは、どっちかっていうと、最初にも言ったけど、あんまり自分のこと言うよりも、人のこと聞きたいタイプなんで（笑）

田中： 笑

喜多山： そうすると、うーん、いろんな話をしてくれるっていうか。

田中： うんうん。

喜多山： だから、そういう人でいいんだけどね、ぼくは。

田中：すごい明るいですもんね。

喜多山： あかる……いじゃ、だめなんだよ。だからあ。

田中： え？ そうですか？

喜多山： そうだよ。まあ、だけど気に入ってくれる人がおって（笑）、まあ、仕事させてくれればね。だって、もう無理だもん、今から真面目になりなさいってなったって。

田中： そうですね。そのキャラクターで今までいらして。

喜多山： そうそう。そうそう。

田中： 今のいらっしゃるお客さんも、そのキャラクターがいいっていう方がいらしてるわけだから。

喜多山： あー、そうだなあ……でも、ぼく、調子がいいって言われるけどね。

田中： うふふ。

喜多山： 笑 「おまえ、調子がいいもんで」ってよく言われる。

田中： あはは。

喜多山： まあ、しゃあないね、性格は変えられないもんね。

..... つづく ^^

◆ 父からの教えは「銀行員はやるな」だった

田中： なにかを決断される時って、どういうものを信じて決断されるんですか？

喜多山： うーん。ぼくねえ。あの、うん、決断ねえ……。

田中： 今までね、いろいろな転機みたいなものがあったと思うんですけど。

喜多山： あるよねえ。

田中： 1年足らずで、レストランやっちゃったりとか（笑）

喜多山： そうだねえ。一応は、うーん……ぼく、「簿記1級」持ってるのね。

田中： わっ！簿記1級ですか。すごいな。

喜多山： だから、税理士になりたかったの。でも、就職で求人票見た時に、税理士さんの仕事の給料がすごい安いの。

田中： あ、そうなんだ。

喜多山： だって、修行しながらだから。仕事だけど、修行だから、勉強しながら給料もらえるなんてっていうことでしょ？

田中： そっか。

喜多山： 修行中だから給料も安いんだわ。じゃあ、銀行員がいいかなって思って、求人もいっぱいあったんだけど、信金とか、銀行。うちの父が。もう亡くなってるんだけど、その父から、「銀行員はやるな」と。「あんなノルマに追われて、日々苦しむような」と。

田中： 半沢直樹、やってますね。

喜多山： やってるね。要はそういう、「行員同士もライバルだし、ギクシャクした中において仕事するのは、向いてない、おまえには」って言われて、「そうかなあ」って思って。おれは銀行でもいいと思ってたけど、今思うと、ならなくてよかったって思うね（笑）

田中： 笑

喜多山： で、税理士もやめて、銀行員もやめて。で、たまたま給料がよかったのが、建設屋さんだったの。で、その建設屋さんに面接に行ったんだけど、たまたま会社本部に行ったら、社長さんがわざわざお茶出してくれたの。100人位従業員がいる会社なんだよ。で、名刺くれて、説明してくれて、帰りにもらった名刺見たら、『取締役』って書いてあって、びっくりしたの（笑）

田中： え？ あ、そっか、それまで。

喜多山： そう。知らなくて。「〇〇です」、「はい〜」って。社長さんって思っていないから、帰りに名刺見て。

田中： うん。

喜多山： あんな素敵な。大きな会社なのに、素敵な社長だなあと思って。そこに決めたんだよね。

田中： へえ。

喜多山： だから、話は長くなったんだけど、経理畑だから、計算しちゃうんだよね。すぐ計算しちゃう。

田中： うん。瞬時に頭の中で。

喜多山： うん、あんまりいいことじゃないかもしれないけど。そのお金に関しても、計算は割とするかな。だから、こういう物件を買ってどうするのか？ とかの計算は、割と早くするかもしれないね。

田中： それは不動産に限らず、元々持ってらっしゃるもののような気もしました。

喜多山： あ、そう？ うーん、そうなのかなあ。

田中： うん。それが今活かされてる、強化されてる部分はあると思うんですけど。

喜多山： ふふふふ。ほんと？

田中： うん。こっちの仕事がいいかな？ とか、スイッチされる時とかの。

喜多山： あー、うんうんうん。

田中： 判断される時の、判断基準のひとつとして、なんかそういったものがあるような感じが。

喜多山： あー、そうですか。そうなのかなあ。自分では、もう思いつきだけだからね。

田中： ふふふ。

喜多山： わかんない。計算しとるかもしれんけど、その時は思いつきだけで、「あ、いいな」っていうのだけで。

田中： それは、こう、閃くって感じなんですか？

喜多山： そうだね。

田中： 「あ、こっちのがいいじゃん」みたいな。

喜多山： うん。そうだと思うなあ。でも、さっきいった結婚式場とかは、やっぱりやりたい。不動産をやったことで、「みんなの夢を応援したいなあ」っていうところから、そういう仕事いなくなっていうのもあったんだけど。さっき言った計算だけど、それは計算しても出来なかった。

田中： あー、ふたりに1回だし（笑）

喜多山： そうそう（笑） そうでしょ？ 子どもはどんどん減ってくし。その人も「だろ？ 商売成り立たんだろ？」、「そうですよね」って。大手の結婚式場も閉めてってるし。

それ思ったのは、もう20年くらい前の話だけどね。今してみると、やらなくてよかったなあって思うかなあ……。逆にその時に、結婚式場やってたら、すごい儲かってたかもしれんなって、思うね。

田中： うん。

喜多山： でも本業から離れると、やっぱり、うーん、お客さんの信用もね、あるからね。違う事やると、本業がおろそかになるところがあるから、絶対に。うん、それこそ信用がなくなっちゃうんで、この道だけで行こうと思ってる。

田中： うん。

..... つづく ^^

◆ 不動産屋の仕事は、周りからあまり評価されにくいのがつらいところ

喜多山： うん。でも、ぼくの仕事は、自分の中では仕事にプライド持ってるけど、周りからはあんまり評価されないじゃない？

田中： お仕事が？

喜多山： うん。あの、なんていうかな、世の中に必要なんだけど、ちょっと、なんていうのかな.....あんまりよく思われない仕事っていうの？

田中： そうなんですか？

喜多山： うんうん。不動産業っていうだけで、「地上げ屋」って言われたり、「ぼろ儲けしてる」って思われたり、なんか黒いイメージあるじゃん、なんとなくね。最近ちょっと違うかもしれないけど、昔ぼくらがやってる時は、不動産やってるっていうと、「うわー」って。

田中： そうなんですか??

喜多山： うん。「悪いやつだ」みたいな（笑）そういうイメージがあって。

田中： あはは。いや、私、世間知らずで全然（笑）

喜多山：ほんと、それで。悪徳不動産とか、言うでしょ？悪徳コーチングとか、普通言わないでしょ？

田中： うん。

喜多山： だから、ぼくらも、周りから、「悪徳なんとか」（笑）って言われてるんだって。

田中： え？マジで??

喜多山： 今でも言われるんですよ。

田中： えー、知らなかったー。

喜多山： 心外なんだけど、みんな結構そう思ってるんだらうなって。だけど、実際そういう仕事も必要なだよ。だから、まあいいと思うんだけど。最初に言ったように、この人が持ってる

ものを、その人に紹介することでお金が発生するわけだから……やっぱり、おもしろくないよね。

例えば、この人のやつをぼくが買って売りましたっていうんなら、仕入れが発生して、ここに利益があっても、仕方がないかなって気持ちもあるんだけど。仲介でこの人から3%、その人から3%って、「ちょっと書類を書いただけで、そんなもらえるの？」ってなるじゃん（笑）

田中： あー。そういうことかあ。

喜多山： だからあんまりよく思われてないんだよね。

田中： そっかあ。楽な仕事に思われるのかな。

喜多山： まあ、そうかもしれないね。

田中： 結構お金を儲けるのって、額に汗して……みたいなことがあったりすることも。

喜多山： そうなのかもしれないね。それがちょっと違うんだね。取引は高い物件も安い物件も同じパーセンテージだから、特に高い物件になればなるほど。例えば1億円だしたら、ちょっと動かすだけで、こちら3%、そっち3%で300万、300万になるのね。ひとりで両方やったら、600万になるわけね。これは1億のもの動かしても、100万のものを動かしても同じなんだわ。

田中： うん。

喜多山： だから、高いものをやればやるほどお金になるんだけど、特に高いものをやった人ほど、あんまり、そういうこと言わないんだわ。儲けさせてくれたんだけど、そう言わない。ちいちゃいものやった人ほど、「いいな、不動産、儲かって」って。1千万くらいのだと、30万くらいしかないんだけど、「いいな、儲かって」って言う。

田中： 妬み……かな？

喜多山： そうそう（笑） そうだね。うんうん。どっちにしても、やっぱり大きいもの動かすから、よく思われないう。って言う。

田中： そこは、悲しい感じですね。

喜多山： それは、悲しいね。

田中： ね。

喜多山： 自分では誇りを持ってるけど、周りからあんまりよく思われないんだよねっていうのは、悲しいというかね、うん、歯がゆいというかね。

田中： わかってほしい、みたいな、ね。

喜多山： うん、わかってほしいね。

田中： そんだけ大きなものを預けるっていうことは、そこに信頼関係ないと、預けられないですよ。

喜多山： そうそう。

田中： なんか、そこが伝わってないのが。

喜多山： そうだね。

田中： だって全然知らない人に、「これ、ちょっと売りたいんだけど」ってこと、絶対ないですよ。

喜多山： 絶対ない。

田中： 私、結局は人となりというか、信頼関係というものが一番大事だと思ってて。だから、喜多山さんが、お客さまからお預かりした大きなものを、変な方に繋ぐこともできないじゃないですか。

喜多山： そうだねえ。

田中： そこで、信頼関係というものがね。

喜多山： あるよね。

田中： それがなければ。どこの馬の骨ともわからない方に、「たのむわー」ってことは絶対言わないと思うんですよ。

喜多山： うん。そうだね。だから大手の不動産屋さんが流行るんですよ。ぼくらを知ってる人だったら、「あ、あいつに頼んどきゃいいな」って思ってくれるかもしれないけど、全然知らない人が、飛び込みで来て、「おたくにお願いします」なんていう人はやっぱりいないんだわ。ほとんどのいない。たまにはいるけど、ほとんどのいない。

田中： うん。

喜多山： そうなると、やっぱり大手の三井、住友、そういうところが行きやすいよね。

田中： うん。窓口としてね。看板背負ってるってことで、ありますよね。

喜多山： そうそう。そういう大きいところでお願いしたけど、若い営業マンで、「ちょっと、ダメだなあ」って思ったら、以前に紹介があって、「〇〇から紹介されたんですけど」……みたいな話で依頼されたりってことは、あるよね。「あそこで頼んでたんだけど、一生懸命やってくれないんで」みたいな。

田中： そうなんですよ。結局は、大手のところであっても、入った営業のその人が、会社の顔になるわけですね。

喜多山： そうそうそう。そういうこと、そういうこと。そう。だから、あたって営業マンがダメなら、「あそこ、だめだ」って。

田中： うん。イコールになっちゃいますね。

．．．．． つづく ^^

◆会社の看板である営業は自分ひとり、従業員はご縁の繋がり

喜多山： そうそう。だからうちも、「営業の若い子何人か入れて」って思うんだけど、出来ないんですよ。

田中： じゃあ、今営業はおひとり？

喜多山： 営業は、ぼくひとりしかいない。それは、なんでかっていうと、名刺を持って営業に行くわけじゃない。そうすると、さっき言ったみたいに、その人が看板になっちゃうわけよ。

田中： そうですね。

喜多山： ね。そうになると、自分がもうひとりいればいいけど、じゃなかったら、その人が外で何やってくるかわかんないじゃない。それはもう、小心者だからちょっと出来ないんだけど、ほんとは任せてやらせればいいのかもしいけど、そこがなかなかね。

田中： うん。

喜多山： もうちゃんとしたブランドになってるならいいけど、もともとうちの名前自体知らないのに、そこにきて、全然知らない人が飛び込みで来たら、やっぱ厳しいよねと思うね。

田中： うん。

喜多山： だから、三井とか住友とかそういう名刺を持って行くぶんには、「たまたま変な人にあたったな」って思うかもしれないけど、うちの名刺で行ったら、その人がもう、うちの看板になっちゃうから、「この会社は、こうなんだー」みたいに思われちゃうでしょ？ そうなると、ちょっと。

田中： 築いて来たものがね、そこで。

喜多山： そう。信用もあるし。これ、前の指導してくれた不動産屋さんも言ってたんだけど、不動産の仕事って毎日何かってやるっていうほど、たくさん仕事ないんだわね。そんな毎日毎日うち買っとったら、大変なことになるでしょ？

田中： 笑

喜多山： だから、営業っていっても、そんなにないんだわ。車屋さんの営業もそうなんだけど

、「行ってきまーす」って会社を出ても、ずーっと回ってるわけじゃない。それは回って途中で、情報をまたつかんでくるっていうのはあるんだけど。自分の中でも、「行ってきまーす」、「頑張ってこいよ」ってなり、帰社した時に、「ただいま戻りました」、「おかえり、どんだけ売れたんだ？」みたいなのは、やっぱり絶対言っちゃうじゃん（笑） 給料払ってる以上はね。その辺やっぱり、わかってるんだけど（笑）

田中： ふふふ。

喜多山： 「今日なにやってきたんだ？」って言っちゃいそうで、「やっぱり、いかんな」と。うーん。自分も自分の時間のつぶし方はあるけど、「外に行ってきます」って言って、1日パチンコやってたりね、映画みとったり、漫喫で漫画読んどったりとか、それで毎日給料払うっていうようなのは、やっぱり、こう出来ないんだよね。まあ、でも成績だから、それなりにこなしてくればいいのかもしれないけれど。

田中： うん。

喜多山： だから自分がそこまで、外に出れない年齢的、体力になってきたら、人入れて、自分の代わりに営業やらしてもらってみたいなことになるかもしれないけど。自分が動ける間は、自分がやれる範囲で、さっき言ったご縁がある仕事をやらせてもらうくらいの感じでいいのかなって。

田中： うん。

喜多山： あとは、例えば縁があって、これも縁だからね、例えば、うちでどうしても働きたいとか修行させてくださいとか話があって、ご縁で、その人が来るっていう話になれば、それはそれでまた仕事してもらってもいいかもしれないけれど。

田中： うん。

喜多山： だからうちの女の子でもそうだよ。求人したりすることもあるんだけど、だいたい今いる人の友達とか、友達の友達を「いいですか？」みたいな。で、最初にいた人が辞めて、残った友達が、また友達を呼んで……みたいな。だから今そういう人ばっかだよ。

田中： あー、じゃあほんとに、ご縁でずーっと繋がってる感じなんですね。

喜多山： なんか一番いいよね。あー、なあなあになりがちのところはあるけど（笑） ぼくは、直接、友達とかじゃないけどね。もともと知り合いの知り合いの紹介の友達の友達の友達ぐらい

だから。まあ、やりやすそうだよ。

田中： 確かに、あわない人は連れてこないでしょうしね。

喜多山： だから今、事務の手が足りなくて、もう一人入れようと思ってるんだけど、「もう一人、入れよか？」っていったら、「手は欲しいんですけど、今ここにもう一人入ると……」みたいな、そんな感じだな。3人だと、どうしてもちょっとあるでしょ？

田中： 今ふたりなんですか？

喜多山： そう。4ならいいかもしれんけど。3はちょっときびしい。前に3の時があったのよ。その時は、ねえ。なんとなく話が聞こえてくるじゃない。こっちでしゃべっていると、あっちにひとりかがちょっと浮いちゃうでしょ。なんかそういうのが、あからさまにあったからね。3人はいかんなーって。でも、手は足りないから、どうしようかなあって。

田中： 女の子の関係ってむつかしいですからね。私も前、歯科医院で完全に女の子の世界だったので。

喜多山： あー、そうだねー。

田中： やっぱり女の子の視点って違うので。

喜多山： 男の方がさっぱりしてるからね。

田中： そうですね。男の人でもいろいろな視点が必要かとも思うんですけど、女の子は特に社会的な視点というものが乏しい感じがしていますね。仕事場であれば、仕事が円滑にいくことが第一優先だと思うんですけど、えてして、感情が優先されてしまうこともありますし。

喜多山： そうだよな。

．．．．． つづく ^^

こちら、好奇心でかきだした質問表です^^

喜多山さんにもインタビュー後、おつきあいいただきました。

まずはどうぞ、みなさんもたのしんでくださいませ★★

<いろいろ質問表>

- ・月並みですが、小さい頃はどんなこどもでしたか
- ・好きな本を一冊選んでください
- ・いつも必ずする「習慣」はありますか
- ・ねこ派ですか？いぬ派ですか
- ・今までで一番大変だと感じた出来事（環境）はどんなこと（時）でしたか
- ・それのどの部分が大変だと感じたのでしょうか
- ・それをどうやって乗り越えたんですか
- ・その時、大切にしていたことは何ですか
- ・今頭の中にうかんでいる人はだれですか
- ・その人は、何か言っていますか
- ・3つ願いが叶うとしたら、何を願いますか
- ・人と会う時、つきあう時、その人のどんなところをみていますか
- ・人として、これは譲れないっしょ??っていうのがあったら、何ですか
- ・RPGでパーティを組むとしたら、どんなキャラクターを選びますか
- ・因みにそのなかで、あなたの役割（キャラ）はなんですか
- ・それはどんな冒険になるのでしょうか
- ・「攻め」と「守り」自分はどちらだと思えますか
- ・全く何の制約もないとしたら、何をしますか
- ・聞くとムカッってくる言葉ってありますか
- ・どんな時にイラッとしますか
- ・落ち込んだ時、どうやってリセットしていますか
- ・何をしている時が一番たのしいと感じますか
- ・今一番欲しいものは何ですか
- ・あなたの萌えポイントをおしえて下さい
- ・今の自分に大きな影響を与えたと思える出来事を、2つ語って下さい
- ・そこで何に気付きましたか
- ・今の自分を突き動かしているものは、何だと思えますか
- ・今死んでも悔いはありませんか
- ・身体もお金も制限のない状態で、寿命が後一か月だとしたら、何をしますか

- ・世界に向けて演説をするとしたら、何を一番伝えたいですか
- ・生まれ変わったら、男と女、どちらがいいですか
- ・人間以外のものに生まれ変われるとしたら、なにがいいですか
- ・朝起きたら、雨が降っていました、どんなことを思いますか
- ・世界で何かひとつ完全に消滅させられるとしたら、なにを消し去りますか
- ・自分の性格を象徴するようなエピソードがあったら、おしえてください
- ・自分のキャラを一言でいうなら
- ・今一番大切に思っている事（もの）って、なんですか
- ・今日のこの時間で、なにか気付いたことはあったらおしえてください
- ・一年後、どんな自分にいるでしょうか
- ・最後に何か一言お願いします ^^

..... つづ

きは喜多山さんのおこたえデス ^^

田中： すみません。あともうちょっといいですか？

喜多山： うんうんうん。

田中： 月並みですが、小さい頃はどんな子どもでしたか。

喜多山： そんなこと、インタビューするのぉ？（笑）

田中： 笑

喜多山： ちっちゃい時……ぼく、年子の姉がいるんだけど、弟もいるんだけど10離れてて。小さい時はもちろん姉しかいなかったから、割と姉ちゃん子だったかな。親があんまりうちにいなかったからね。お姉ちゃんの友達と遊んだり、割と、やんちゃ、じゃない子だった。

田中： あはは（笑）

喜多山： よく近所のおばさんには怒られた。

田中： なにして？

喜多山： うんとねえ（笑）YEGの赤松って知ってる？ そいつ、ぼくのまたいところになるんだけど、そいつのお母さんによく怒られたんだわ。近所に住んでて。

田中： え、いたずらしてですか？

喜多山： まあ、いたずらしたんだらうねえ。よく怒られたよ。自分ではやんちゃじゃなかったと思ってるけど、怒られたってことは、やんちゃだったかもしれないね。

田中： 好きな本を一冊選んでください。

喜多山： 好きな本かぁ。最近全然本なんて読んでないからなあ。

田中： なにしてるんですか？

喜多山： 最近？ うーん。寝ちゃうね。

田中： 寝ちゃうんですか？

喜多山： 寝ちゃう。時間があったら寝たいもんね。

田中： ふふふ。それはお疲れで？

喜多山： うーん。そうかなあ。お疲れかなのかあ。うちにいることはあんまりないね。

田中： そうなんですか？

喜多山： そうだねえ……（笑）

田中： それは営業で回ってらっしゃるからとか？

喜多山： 営業……（笑） いやいや（笑） 仕事が終わったら、飲みに行っちゃったりとかね。まあ、そういう感じかなあ。毎日じゃないけど。今、子どもも、もう結構大きいから。

田中： おいくつなんですか？

喜多山： 上が22で、下が17かな。やっぱりね、こうあんまり交わらないでしょ？

田中： そうですね。あんまり干渉するような歳じゃないですね。

喜多山： そうでしょ？ だからうち帰っても、嫁さん、子どももあんまりしゃべってくれなかったりするし（笑）

田中： 笑

喜多山： だからうちに帰ったところで。犬とか猫とかいるんだけど（笑） 最近はうちに帰っても、寝ちゃうかなあ。

田中： あはは。

では、いつも必ずする習慣はなんですか？

喜多山： 習慣？ 例えば？

田中： 例えば、大志朗さんは毎日神棚に……とか。

喜多山： あー。毎日、朝、納豆食べます。あははは。

田中： ふふふ。確かに習慣ですね。それはゲン担ぎでとかではなく？

喜多山： ゲン担ぎじゃなくてね、父が亡くなってるんだけど、脳梗塞がもとで。やっぱ家系だから、血管の病気になりがちだって。納豆自体が血液にいいって話で、納豆は食べるようにしてる。

田中： へええ。

喜多山： あと、2日か3日に1回は『もずく』も食べる。酢で。

田中： お酢は身体にいいですもんね。

喜多山： うん。だからおいしいとか好きとかいうより、身体にいいから食べてる。

田中： へえ。偉いですね。

喜多山： 偉いってというか、これはもう習慣ですよ。

田中： 私、身体に悪いものばっか好きで。

喜多山： そうなの？ おれもそうだよ。うん、おれもそうなんだけど、それだけは義務的に食べてるかな。

田中： それはずっと健康で働きたいっていうことにも繋がるんですか？

喜多山： うーん。あのね。死ぬならポックリ逝きたいなって感じかな。寝たきりでみんなに迷惑かけたくないとか。そう思うと、もちろん健康でいられたらいいけど、なるべく健康な状態であってことだね。

田中： そっか。

今までで一番大変だと感じた出来事（環境）はどんなこと（時）でしたか。

喜多山： 一番大変かあ……難しいなあ……子育て？

田中： 子育て？

喜多山： あははは。子育て……してないなあ。

田中： あはは。今、私に聞いてたんですか？（笑）

喜多山： 子育て、大変じゃない？ 今落ち着いてるけど、反抗期ってあって、子どもって力で押さえつけるって、小さいうちって出来るじゃない。それがあつた時から出来なくなる。急に。それが自分の中では、それが変わつてきた時の、うーん、切り替えてつうのか、それがなかなか出来ない。

田中： うん。

喜多山： 今までは、「コラ」、「ハイ、わかりました」つて言つてたのが、「コラ」つて言つても「はあ？」みたいに切りかえされた時に、「なにが、はあ？だ」つてなつて、ケンカになるんだけど、その次にまたつう時があつて、また、またつて、その繰り返して。だんだんと、「まあいいか」つて。つうなるまでに、こつちが時間かかつて。向こうはいきなり変わるんだわ。こつちは前と同じように思つてるから。

田中： 笑

喜多山： それがお兄ちゃんの時にあつて、下の娘の時にもあつて。今はもう、誰に何言つてもつうことを聞かないんで（笑）

田中： あはははは。

喜多山： 逆に今は上の坊主の方がちよつとつうこと聞くようになつてきたかなつて。つういう時代が終つて、こつちも相手の人格を認めないかんし。

田中： つうですね。その切り替えていく時が大変だつたんですね。

喜多山： うん。こつちは変わつてないもんだから。あつちも見た目も変わつてるわけじゃないし。

田中： 急に違つう人間になつたかのように。

喜多山： つうそうそう。躡つてつう言葉があつたでしょ？ 躡つては親の責任だと思つて。例えば、だらしなつたことをした時、やつちやいけなつたことをした時とか、躡つたと思つて、「ああしなさい。

こうしなさい」って言ってきたんだけど、躰ける年齢じゃなくなってきたっていうことなんだよね、きっと。

それが当たり前じゃなくなってきてて、こっちが順応できなくなってるから、まあ、躰けなのか、自分のプライドで言ってるのか、わかんなくなってくるっていう。

田中： ね。いろんなものが重なってますもんね。

喜多山： うん、そうなんだわ。親は、外に出た時に、本人が恥ずかしい思いをしちゃいかんという思いで、「こうしなさい」って言ってるんだけど、本人たちは外に出るとちゃんと出来るんだわ。家の中でだらだらしとるだけで、嫁さんにもそう言われて。

．．．．． つづく ^^

田中： では、次に、3つ願いが叶うとしたら、何を願いますか。

喜多山： 3つ。難しいね……とりあえず、80歳くらいまでは生きたいね。後は、死ぬまで金に困らないように。後、孫がほしい。

田中： 孫?? 孫ってかわいっていいますもんね。

喜多山： 嫁さんとも話すんだけど、子どもの手が離れたから、犬と猫しかいないんだわ（笑）

田中： 笑

喜多山： で、「子どもたち結婚するか、わからんよね」って話してて。とりあえず上の子でも下の子でも、どっちでもいいから、孫を（笑）

田中： あははは。

喜多山： 孫もあつという間に大きくなっちゃうかもしれんけど。

田中： そうですね。

喜多山： でも、いつかはいいじゃん。

田中： ですね（笑）

人と会う時、つきあう時、その人のどんなところを観ていますか。

喜多山： どんなところを観てる？ それは男とか女とか、関係なく？

田中： どっちでもいいですよ。

喜多山： どんなところお？ 難しいねえ。まあ、男の人の場合は、上辺だけのつきあいの人か、長くつきあえる人か。そういうのは話した感じでわかるじゃない。それは観てるかもしれないね。

田中： うん。

喜多山： なんとなく話しが分かり合える人だったら、長くつきあうなって気もするし、そういうのはあるかもな。女の方は、うーん、まあ、恋愛対象になる人か、どうかっていうのは観るか

もしれないね。

田中： へえー。恋愛対象かどうか（笑）

喜多山： なるかなあって観てるかもかもしれない。それはいやらしい意味じゃなくてね。

田中： 人としてこれは譲れないっしょ?? っていうのがあるとしたら、何ですか。

喜多山： 人に迷惑かけないことだね。人に迷惑かける人にはなりたくないな。人に迷惑かける人は、ダメだな。細かいこというとね、煙草吸う人がいるでしょ？

田中： うん。

喜多山： 自分も昔、煙草吸ってたから、大きい声では言えないんだけど、煙草吸ってる時は気づかないんだけど、吸わない人からみると、煙草を近くで吸われるのって、すごく迷惑なんだよね。だから、煙草吸ってる人に、いつも「煙草、やめろ」って言ってるの（笑）

田中： ふふふ。

喜多山： 嗜好品だから仕方ないんだけど、煙草はやっぱり、できればやめたほうがいい。

田中： それは、人に迷惑をかけるっていう視点で。

喜多山： そうそう。神野さんって先輩がいて、その先輩がJCの時代の話ね。ぼく、煙草を吸ってたんだけど、その煙草を手を持ったまま神野さんに挨拶しちゃったことがあるんだよね。

田中： うん。

喜多山： ぼくが灰皿の前で煙草を吸ってて、たまたま灰を落とす時、ちょうど先輩が見えたんで、「先輩、こんにちは」って挨拶したら、「おまえ、煙草を持ちながら挨拶する奴があるか」って叱られて。「あ、すみません」って火を消して謝ったんだけど、その時に「煙草を持ってるとことは、すごく失礼なことなんだ」っていうことに気づいたの。

田中： うんうん。

喜多山： 自分では思っていないの。

田中： 日常のことだから。

喜多山： そうそう。その先輩に挨拶した時に、その先輩に対して、失礼だなってわかった時に、お客さんに対しても同じようにやってるかもしれないなって思った。「こりゃ、やっぱりいかん」って思って、それから1～2年後には煙草やめてるんだけど。

田中： すごいですね。

喜多山： 今思うと、やっぱりそういう人がいると、脳裏に残ってるからね。「よくないな」って。人を観て思う時がある。

田中： 教えていただいて、よかったですね。

喜多山： そうなのかも、しれないねえ。

田中： 「攻め」と「守り」自分はどちらだと思えますか。

喜多山： ぷっ！ 難しいねえ。攻めじゃない？

田中： 攻め。どんなところで？

喜多山： あのね。世間でいう、「攻撃は最大の防御なり」というでしょ？ 守ってたら、やっぱり守にならないんだよね。

田中： うーん。

喜多山： だからさっきも言ったけど、不動産の仕事でも新しいところを増やしていかないと、衰退していく一方だから、今はどんどん増やしてく。さっきも言ったけど、この歳になってもどんどん借金してるからね（笑） だから、攻めてると思う。

田中： うん。そうですね。

全く何の制約もないとしたら、何をしますか。

喜多山： んふ？ すごい質問だねえ（笑）

田中： ふふふ。

喜多山： 今でも思うのが、生まれ変わったら、医者になりたいって思ってるのね。

田中： お医者さんなんだ。

喜多山： 医者になりたい。だから、なんの制約もないんだったら、医者になる。

田中： 医者で、なにをするんですか？

喜多山： 医者でね、やっぱり新しいもの。例えばガンでもそうだけど、治らないっていわれる病気が治るようなお手伝いをしたいね。死なないっていうのは難しいけど、痛みとか、そういうのを無くしたいね、この世からね。みんながしあわせになるように。そう思うね。

田中： 喜多山さん、いい人みたいですね（笑）

喜多山： いい人だよ（笑） 基本には。

田中： 笑

喜多山： 言ったでしょ？ 仕事も、みんながしあわせになるためのお手伝いだと思ってるから。

田中： いい事だと思います。

喜多山： そう。医者になるのは残念ながら無理だけどね（笑）

田中： 笑
聞くとムカッってくる言葉ってありますか。

喜多山： うーん。それ、人によって違うんだよね、きっと。

田中： あ、言う人によって違うってこと？

喜多山： うん。子どもとかに、「あん？」って言われると、ねえ。

田中： あははは。確かに。

喜多山： あと、まあ、目上の人からだと、大概のことではムカッとしらないけど。まあ、あんまり怒らんね。

田中： うん。

喜多山： あんまりムカッてくることはない。

田中： では、どんな時にイラッとしますか。

喜多山： イラッとする？ うーん、難しい。

田中： 笑

喜多山： うーんと、ぼくね、たくさんの中にも、存在感をアピールしたいタイプなんだわね。たとえ100人いても、「あいつ、いたね」って思われたいタイプなんで。だから「あら、いたの?」とか、そういうの、イヤなんだよね。

あとは、「いなくても、いいのにい」とか言われちゃうと、ちょっとつらいなって（笑）そういうのは、あるかなあ。

田中： 落ち込んだ時、どうやってリセットしていますか。

喜多山： リセット……？

田中： あんまないですか？ えっと、落ち込むことって、あるんですか？

喜多山： （爆笑）落ち込むこと、あると思うよ（笑）

田中： うふふふ。

喜多山： 落ち込むこと、あると思うけど……やっぱり飲んじゃうかなあ。

田中： あー、飲んじゃう。

喜多山： 飲んじゃったり、買い物したりするのがストレス解消になるかもしれないね。

田中： 何をしている時が一番たのしいと感じますか。

喜多山： あのねえ、布団に入る時が一番、しあわせだと思うね（笑）

田中： ふふふ。

喜多山： 「今日も寝れるぞ」っていうね（笑） 「今日も布団で寝れる」って思うとしあわせ
だなあ（笑）

..... つづく ^^

田中： 今一番欲しいものは何ですか。

喜多山： 一番欲しいもの……なんだろう？ 家かな。

田中： 家？

喜多山： 家、あるんだけどね。あるんだけど、替わりたいなって。

田中： 大きいお家に？

喜多山： それがねえ。話が長くなるけど（笑） さっき弟がいるっていったでしょ？ やっと、今度結婚することになったんだわね。で、来週結婚するんだけど。

田中： わ！ それはおめでたいですねえ。

喜多山： そうそう。うちは父がいないんで、今、母と弟と二人暮らしで実家にいるわけ。で、弟が嫁さんもらって同居するって言うてくれたから、実家はもう弟にやろうと思ってて。今ぼくは、こういう仕事してるんで仮住まいというか、売れ残りの建売を知り合いから買って、一応新築だけど、買って10何年経つんだけど住んでんのね。

子どもも高校に行ってるから、どっかに引っ越してもいいなって思ってたのね。だけど、さっきも言ったみたいに、子どもが結婚するかもわからんし、同居するかもわからんし、ふたりとも出てったら夫婦二人になっちゃう。

田中： うん。

喜多山： そうすると、大きなうちはいらんし、とってマンションっていうのも、どうかなと思うもんで。別に嫁さんとは、様子見るかって言ってるんだけどね（笑） なんかこういう仕事やってんのに、建売の家に住んでるっていうのも、なんか、どうかと思うじゃん。

田中： 笑

喜多山： ね？ 出来ればね、注文住宅とか、そういうのしたいなって思うんだけど、「まあ、どっちでもいいか」って思う反面、人の家のお手伝いをしてるのに、自分の家は建売っていう（笑）

田中： 笑

喜多山： そういうジレンマがあって。家は欲しいんだけど、検討中みたいな。

田中： そんな感じなんですね。

喜多山： そんな感じ。

田中： 今の自分に大きな影響を与えたと思える出来事を、2つ語って下さい。

喜多山： うーん。やっぱり今の仕事をやるきっかけになったことだよね。それはさっきの話。わかる？

田中： いろんな繋がりがあって……。

喜多山： うんうん。それがひとつかなあ。もうひとつは、親父の死かなあ。やっぱり。

田中： はい。

喜多山： 煙草をやめたのもそうだし。結局、父が病気で亡くなったことが、自分にも影響するって思ったから、身体を大事にしなきゃなって思ったし。そんなところが結構大きいかもしれないね。

田中： そうですね。

喜多山： うん。

田中： 萌えポイントを教えてもらっていいですか。

喜多山： も、萌え……ポイント？（笑）、なにそれ？

田中： これ聞くと、キュンキュンってしちゃうようなことです。ちなみに吉岡さんは、「コラボ」ってきくとキュンってするっておっしゃってました。

喜多山： あー、そうなの？

田中： 別になきゃ、いいですよ（笑）

喜多山： なんだろな。あるかなあ。なんかないような気がするなあ。

田中： じゃ、いいですよ（笑）

喜多山： あ、でもね、アレが好きなんですよ、韓ドラ。

田中： あー。「冬ソナ」とか、あっち系ですか？

喜多山： そう、そうね……でも、だいぶ古いよ、ソレ（笑）。それは、結構観てるよ。

田中： うん。

喜多山： いや、観てたかな。結構、韓国、好きだね。

田中： 韓国、好きなんですネ。じゃあ、萌えは『韓国』と。

喜多山： そうかもしれないね（笑）

田中： 今の自分を突き動かしているものは、何だと思えますか。

喜多山： 突き動かしてる……仕事。

田中： 仕事……。情熱とか？ 仕事が動かしてるわけですか？

喜多山： 仕事をしなきゃっていう……なんだろな、義務感？ みたいなものかな？

田中： 義務感？

喜多山： 「しなくちゃいけない」っていうところで動いてると思う。

田中： へえ。「しなければいけない」みたいな。

喜多山： 人間で生まれた以上、仕事はしなければいけないっていう。だから、不労所得って言葉が嫌いなんです。やっぱ、人間は仕事をしないとね。「働かざる者、食うべからず」で、仕事は絶対しなければと思ってるんで。仕事があることで、自分が動いてるんじゃないかと思うかな、うん。

田中： 今死んでも悔いはありませんか。

喜多山： 悔いありますよ。

田中： ある？（笑）

喜多山： ありますよ～（笑） なんのために、毎日、納豆食べてると思ってんの？（笑）

田中： あ、そっか（爆笑）

喜多山： あははは。

田中： あ、80まで生きるっておっしゃってたもんね。

喜多山： そうそうそう（笑） そりゃ、いかんですよ。

田中： えー、80ってのは、どうして？

喜多山： あのね。また話長いんだけどね（笑） ぼくが買ってるものがたくさんあるんだけど、返済していかなきゃいけないでしょ？ 返済をして、返済が終わるのが、大体60から65ぐらい。早いやつは終わるとるやつもあるし、50で終わるやつもあるんだけど、65ぐらいで全部終わってくるのね。

田中： うん。

喜多山： そうすると、またそこから新しく作り替えたりして、自分が生きてきたという功績を子どもとかに……迷惑がられるものじゃなくて、「ちゃんと親父が遺してくれたんだ」みたいに思ってもらえるものにしようと思うと、80くらいまで生きないと無理なんだわ（笑）

田中： そっかそっか（笑） そうですね。相続って借金も一緒にいっちゃいますもんね。

喜多山： そうそう。そうなんです。だからある程度きちんと。それはプロとして見極めたうえで、「こんなものを遺しやがって」って思われないように（笑）

田中： 笑

喜多山： そうした上で死んでいかないと、迷惑かけるなど。

田中： それで80ってこと？

喜多山： うん、そうそうそう。だからうちの嫁さんが、「あんまり延ばしたってね、バカになるだけだよ」って言うてるんだけど（笑）

田中： 笑

身体もお金も制限のない状態で、寿命が後一か月だとしたら、何をしますか。

喜多山： 世界一周？

田中： 世界一周？ おひとりで？

喜多山： あ、家族がいたらいいよね。

田中： 世界に向けて演説をしたら、何を一番伝えたいですか。

喜多山： 演説？（笑）難しいインタビューだねえ。まあ、「人間の命には限りがあるから、思った時にやりたいことは、やっつくべきだよ」って、言いたいね。

田中： 人間以外のものに生まれ変われるとしたら、なにがいいですか。

喜多山： ネコ。ネコ、いいねえ。

田中： 生まれ変わったら、男と女、どちらがいいですか。

喜多山： どっちもいいねえ。でも、やっぱり男かな。

田中： どうして？

喜多山： うーん。やっぱり男の方が、気を遣わないよね、きっと。

田中： 今日はどうもありがとうございました！

最後までお読みいただきましてありがとうございました。

今回、あなたの心の内側では、どのような気づきがありましたか。

少しでもみなさまのお役に立てましたら幸いです。

さて、私にはこのインタビュー記事の電子書籍出版のほかに、

『コーチング』 という専門職の顔も持っています。

実は、今お読みになられたインタビューそのものも、このコーチングの考え方に則って行っています。

コーチングとは、人材開発のための手法のひとつで、

おもに対話によって相手の自己実現や目標達成を図る体系的な技術のことです。

相手の話を聴き、感じたことを伝えて承認し、相手に適切な質問をすることで、

クライアントの自発的な行動を促していくことができます。

日本にはいくつかのコーチングスクールがあります。私はCTIというコーチングスクール

でCPCC（Certified Professional Co-Active Coach）という国際資格を取得しています。現在、日本では約550人のコーチがCPCCの資格を取得し、世界中では6,900人のコーチがこの資格を持って活躍しています。（2014年6月現在）

また、『人間の脳の取り扱い説明書』とも称される実践心理学 『NLP（神経言語プログラム）』 も学び、

米国NLP協会認定トレーナーアソシエイトの国際資格も取得しています。

このNLPとコーチングはとても親和性が高く、相互に相乗効果を発揮して、クライアント様の変化変容、

目標実現に大きく寄与していると評価を頂戴しています。

その他、ソースワークショップトレーナーの資格も取得しており、クライアント様に

「本当に生き甲斐のある人生とは何か」 を見定めていただくためのサポートもさせていただいております。

しばらく新規クライアント様の募集は諸事情によりおやすみをさせていただいておりましたが、このたび、また新規クライアント様の募集を再開させていただくことになりました。

もし、少しでもご興味やご関心がおありでしたら、無料体験コーチングを受講なさってみませんか。

今なら1回60分のコーチングセッションを無料でお受けしております。

これまでも、たくさんの経営者様、事業家様、サラリーマンの方、もちろん主婦の方々までコーチングをさせていただきました。柔軟なアプローチと揺るぎない信頼関係。これが私のコーチングのスタイルです。

あなたの目標達成はもちろん、日常生活でのメンタル調整に、思考や判断の整理に、コーチングやNLPは素晴らしい効果を発揮します。私にあなたのサポートをさせていただけるのであれば、これに優る喜びはありません。あなたからのお問い合わせを心からお待ちしています。

無料コーチングセッション、その他のお問い合わせはお気軽にこちらから。

< ace-support@samba.ocn.ne.jp >

最後までお読みいただきましてまことにありがとうございました。

ハタラクヒトペディア電子出版

記者兼編集長 田中永子

ハタラクヒト*ペディア 12 < 喜多山裕史氏 >

<http://p.booklog.jp/book/81034>

著者：田中永子

著者プロフィール：<http://p.booklog.jp/users/24riko/profile>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/81034>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/81034>

電子書籍プラットフォーム：ブックログのパー（<http://p.booklog.jp/>）

運営会社：株式会社ブックログ