



まる ○福連携2022

一般社団法人福祉システム北海道

高橋 銀司代表理事

異業種との対話から福祉を探る

□連載3□

不動産業 高尚人さん



たかい・なおと 1991年、稚内市出身。中学校から札幌市内の朝鮮学校に編入し、朝鮮大学を卒業後、海外でプロサッカー選手として活躍。引退後は北海道に戻り、調味料製造工場アルバイトを経て不動産会社に就職。2年半にわたり不動産を勉強し、2019年に株式会社S K光星(不動産業)を設立し活躍中。

たかはし・ぎんじ 1987年、小清水町出身。札幌市にある障害福祉事業所に勤めながら、福祉系大学院修士課程を修了。2022年4月から日本医療大総合福祉学部介護福祉マネジメント学科助教としても活動。介護福祉士、社会福祉士。

た部分もあった。次はこうしようと決めて、切り替えます。

●不動産の仕事をしていて福祉とか介護を感じる時はありますか？

賃貸は特に感じます。取り扱っている物件の中で、福祉に特化した物件があります。生活保護の方や障害のある方でも関係なくオーナーはOK。1階はテナントですが、2階以上は福祉を必要とされている方々が結構住まわれている物件です。

●いくら車いすの人が住みたいと言っても、オーナーさんがダメと言えばダメですね。

障害にもよりますが、ある方はダメとかこれなら大丈夫とか線引きを、オーナーさん自身でしています。海外の方でも、この国の方はダメ、この国の方は良いついていう方ももちろんいる。賃貸で入る時に「保証会社さんを付けてください」という方が多いのですが、保証会社さんからはオーナーさんに直接家賃が入ります。住む人は保証会社さんに家賃を払ってもらう。家賃の仲介みたいな感じです。督促とかは全部保証会社さんがするので、オーナーさんも安心です。過去にカードがブラックリストに載るとか、債務不履行の人じゃないと保証会社で通らないことはないです。それを通ってもオーナーさんからダメと言われるケースもありますが、幅広く対応してくれる物件はあります。

●オーナーさんとの調整役ということですか。

そうです。しかし、仲介のできることはほとんどありません。嘘はつけられないので、本来の今ある状態をお伝えした上で、ただこの方は普通の方と同じというのをいかにうまく伝えられるか。オーナー業として言えるのはそれを理解した上で、そういう方々の意見をどう取り入れるかということです。

●そうですか。オーナーとしての対応の一方で、不動産業としての考え方や取り組みもあるんですね。介護職員や福祉、役所の人も福祉の考え方なので、彼らが不動産業のこうした魂とか技術を持ち合わせていたら面白いですね。

僕の知り合いが不動産1棟丸ごと買って、介護施設に変えています。これを経営者の目線で見ると、現場で働いている人の目線で見ると違ってきます。経営者の目線から見ると、介護施設を建てる時に、周辺に介護を必要としている方がどれだけいるのか、数字を絶対最初に調べます。一方、働いている人達から見ると、スタッフの人達がどこから来られるのかを把握しておかないと、災害時など何かの時に対応スピード等が変わってきます。非常時の責任が絶対問われると思うので、そういった視点の違いを理解しておくことも、不動産と介護の連携と言えるのではないかと思います。

●プロサッカー選手だった高さんですが、不動産業という職業を選んだのはなぜですか。

人にとって衣食住は切っても離せないものですよね。その「住」の部分に特化していきなと考えると、人と話すことが好きなので、その中でいろいろな人に携わることができる仕事があったのです。また、サッカーをしているときに、ふとした瞬間に僕が60歳のときの自分を想像したのです。それが、海外のビーチの前に家を買って、ビーチを奥さんと一緒に散歩したり、パラソルの下でブルーハワイを飲むとか、すごく幸せだなと。そこから逆算して当時24歳になる年だったのですが、60歳のときにその状況をつくるにはある程度資産が必要。では何をするかとなったら、保険か不動産で迷ったのですが、父から持っている不動産を活用して会社を大きくしてほしいという願いもあり、不動産にいかうと最終的に決心をしました。

らっています。そう思う人はレポートしてくれるじゃないですか。

●そうですね。前提に信頼を確立することが大事だと思いますが、レポートされる存在であり続ける、その一言が印象に残りました。差し支えないところで失敗談があれば教えてください。

具体的な例をあげれば、例えば約束事をちょっと失念してしまったことがありました。大きいところというと、人を信頼し過ぎてしまった故の失敗談。うちで雇っていたスタッフが工事でも請け負っていたのですが、信用して全部任せていたのです。お客さんからの入金をその人が全部着服しちゃって…。信用し過ぎていて、僕がもっとスタッフに対して目を配り、お金に関しては僕が全部管理しないとイケないのだと、失敗から学びました。

●それは僕もそうですが、信頼してほしい仕事ではありますが、もし失敗した場合、信頼していることに僕自身が胡坐(あぐら)をかいているというか。こちらは楽だから、そこに胡坐をかいていて、この人は失敗しちゃったのかなと。体も脳みそも一つしかないから、ちょっと楽をしないと自分がもたないという。「楽」と「任せる」の紙一重の部分です。

そうです。事業を広げるとリスクも伴うし、一緒にやってくれる人を信頼するか、寝ずにやるしかない。一気に広げるには一人ではできません。僕に関しては、その人を信用しきって

●お父さまは、高さんがコミュニケーション能力に長(た)けているのを見抜いて高さんを経営者にしたということですか。

僕の兄も、もともと韓国でプロサッカー選手だったのですが、今は一緒に管理の仕事で頑張ってもらっています。不動産業に携わっている長で今回は代表が僕に全部変わったのですが、僕の兄もコミュニケーション能力が高いですし、嫌われない素質がある。兄は、人としてお客さんたちをどうにかしてあげたいという思いが強い。僕は会社の利益プラスその人の生活も一緒に良くしてあげれば良いという意見です。

●もちろん高さん自身もその気持ちは持ち合わせている？

もちろんです。自分が会社を経営していなければそのほうが良い。でもうちの従業員がいるし、従業員とその家族が、会社で一番大事じゃないですか。そのプレッシャーを毎日感じながら生きているので、意見の食い違いはある。父からしたら会社を守っていくために動ける人間はどちらかという判断で、経営者は僕になりましたが、ただ能力的には兄の方があります。

●不動産業をする上で大切にしていることは？

人と話すのが好きなので、記憶に残る人でありたいです。その他には、レポートされる存在であり続けたい。不動産に関するファーストチョイスが僕であること。在日韓国人であれば、不動産関係で何かあったら僕に相談に来てくれます。どの業種でもその人に必要な物を必要なときに与えられる存在、または僕じゃなくても誰かそこを賄える人間を紹介できることは大事にしています。そうすると、ファーストチョイスになる確率が上がりますよね。例えばこういう飲食店知っている？みたいな感じでも良いのです。そういう飲食店に詳しいグルメが周りにいるので、そこに聞いて供給できる。変な話、決算書や会社を全部僕に任せて、あと全部資産運用任せると、という状態もたまにあるのです。信頼関係はできているし、もちろん悪いことは絶対にしないので、安心して任せても



「レポートされる存在であり続けたい」と力強く話す高さん

「○福連携プラス」YouTube配信中

高橋代表理事の連載する「○福連携」で過去に紹介した、異業種との対話を視聴できる動画チャンネル「○福連携プラス」がYouTubeで配信中。紙面に掲載し切れない対談の様子を15～20分前後にまとめている。視聴QRコードはコチラ。

□一般社団法人福祉システム北海道

▶ホームページ <https://fukushi-sh.net/> ▶問い合わせ先 info@fukushi-sh.net

