

お客さんの喜びを一緒に考えて 笑顔を見ることが好き

有限会社「アート」代表取締役

高島 たかしま

繁 しげる
さん



「病院や理美容院、飲食店など多くの人が集まる場所で、絵からやすらぎを感じてもらいたいです」

「お客さんの喜ぶ顔がうれしかった」

システムキッチンやバスルームなどを製造販売する住宅設備機器メーカーのサラリーマンだった高島繁さんが会社を退職したのは二年前。そして昨年の七月には、複製画の販売・リースと不動産業の「アート」を開業した。

住宅設備機器メーカーでの仕事は住宅に合わせたシステムキッチンのレイアウトを提案すること。リフォームなども手掛けていたが完成したキッチンを使ったお客さんの喜んでくれる笑顔を見ることが何より好きだった。

高島さんは夕張で八人兄弟の末っ子として生まれた。上の七人はすべて姉。幼い頃に両親は他界して姉に育てられる。「ひどく貧乏な生活でした」と高島さん。でも、それだけに将来は人に役立つ仕事をしたかった。

地元の定時制高校に通い、昼間は夕張市内の額縁工場で働いていた。

「不思議と絵には縁があるんですよ」

小さい頃からよく絵を描いていた。卒業後は静岡の大学に進学。二十八歳のとき北海道に帰り、住宅設備機器メーカーへ就職した。

で、絵からやすらぎを感じてもらいたい。「一枚の絵で痛みも和らぐことだってあるのかもしれない」

絵も「どこかで見たことがある」といふ名画こそ、その目的を満たしてくれるのではないかと。よく知っていたのは高島さんがやすまらぬでは」と高島さんは考えていた。

だからこそ、世界の有名な美術館にある名画の複製画を販売することに決めた。複製画を取り扱っている企業は十数社あるが、プリハードが一番だと思っていた。

「プリハードの特徴は絵画用キヤンパスに直接印刷された複製画（特許）。ルーブル美術館やオルセー美術館など世界の有名美術館の所蔵作品を原画のカラーポジフィルムから提供を受けて製作したもので、傑出した原画再現性は、所蔵美術館の専門家からも高く評価されています」

そのプリハードとも取引ができるようになった。リースも扱っているのはより安価な料金でたくさんの人を楽しませることができからだ。高島さんはペットの犬も写真を持ってきてもらえば、油絵や水彩画に描くことも始めた。

不動産業と複製画の販売・リース。二つの仕事に共通していることは、どちらもお客さんの喜ぶ顔を見るためである。取材の間、高島さんはいつも笑顔だった。

「破産は簡単にできる時代ですが、あくまでも支払い能力を付けて再生させ、支払いを完了させることが大切なのだと思います」

任意売却とは、やむを得ず返済が困難になった場合に、少しでも債務者に有利な条件で売却できるようにすること。メリットは所有者と債権者、そして買主が話し合いによって残債務について柔軟な処理ができる。競売よりも価格が高い。買主がローンや銀行融資が使えるので売却しやすい。周りの人に知られることなく売却ができるなどがある。

「ただし、一件の任意売却を処理するのに三〜四カ月は必要となるなど面倒なことが多いですよ」

それでも「苦しんでいる人を少しでも助けたい」という思いから高島さんは相談があれば引き受けている。現在はリストラなどでオーナーパーソンに苦しんでいる人が増えているが、そうした場合にも

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

お客さんの喜ぶ顔を見るのは嬉しかった。しかし、もっと人を助けることがしたかった。それはやはり小さい頃の貧乏な生活があったから。帰宅後や休日には法律を勉強し始めた。目指したのは法律で相談できる不動産屋。三十五、六歳の頃だった。

●任意売却で人を助ける

退職したのは二年前。五十歳を前にしての決断。

「やるしかない」と猛勉強をして宅地建物取引主任者とマンション管理業務主任者の二つの資格を取得した。開業して間もない頃に受けた相談が任意売却のこと。その実務の経験はなかったが、仕事を始めてからいろいろとお世話になっっている米沢不動産の社長に相談したら丁寧に教えてくれた。そして、その困っているお客さんの悩みを一緒に考えて、どうにか解決へと導くことができた。

「破産は簡単にできる時代ですが、あくまでも支払い能力を付けて再生させ、支払いを完了させることが大切なのだと思います」

任意売却とは、やむを得ず返済が困難になった場合に、少しでも債務者に有利な条件で売却できるようにすること。メリットは所有者と債権者、そして買主が話し合いによって残債務について柔軟な処理ができる。競売よりも価格が高い。買主がローンや銀行融資が使えるので売却しやすい。周りの人に知られることなく売却ができるなどがある。

「ただし、一件の任意売却を処理するのに三〜四カ月は必要となるなど面倒なことが多いですよ」

それでも「苦しんでいる人を少しでも助けたい」という思いから高島さんは相談があれば引き受けている。現在はリストラなどでオーナーパーソンに苦しんでいる人が増えているが、そうした場合にも

任意売却はメリットがある。また不動産部門では、最近リフォームの相談が増えているが、その内容は「信頼できる工務店を紹介して欲しい」という依頼がほとんど。そこで高島さんは住宅設備機器メーカー時代のキャリアを生かして、信頼のおける工務店を紹介し、ここでもまたお客さんから頼りにされ、喜ばれている。

●多くの人に楽しんでもらえる絵を

会社のドアを開けると、壁に架けられたたくさんさんの絵が目飛び込んでくる。社名の「アート」とはもちろん絵を意識して付けたもの。複製絵画の販売やリースは高島さんの昔からの夢だった。法律で相談する不動産業と同様、絵は人に楽しんでもらうことができるのではと考えていた仕事。病院や理美容院、飲食店など多くの人が集まる場所