



株式会社 KIZUKI

三重県桑名市多度町下野代 482 番地
URL : <https://my-kizuki.com>



不動産の売却
買取・仲介による売却や空家・空地の相続による売却など、お気軽にご相談ください。

Business 01



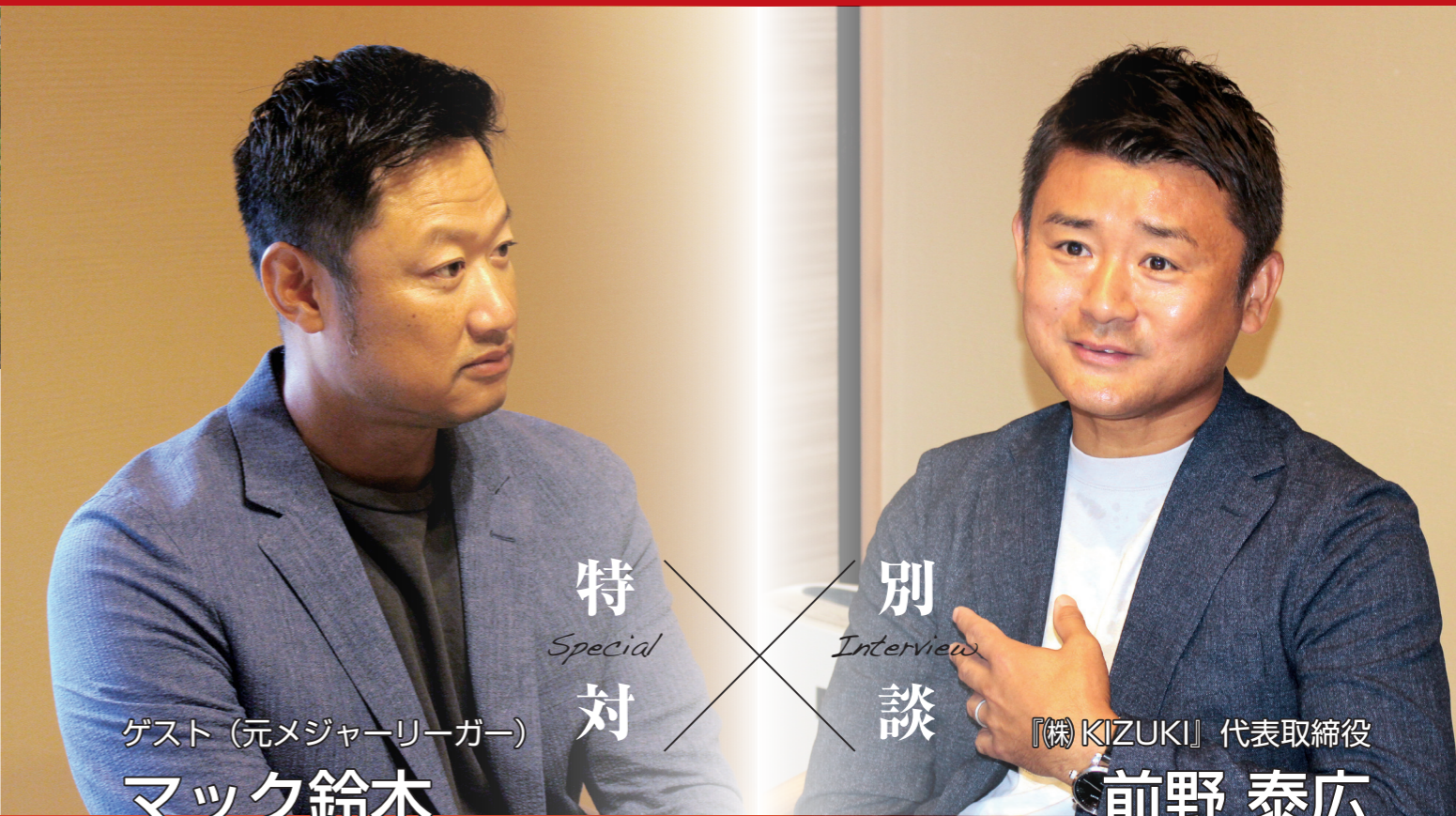
不動産の購入
マンション、一戸建て、土地、倉庫、ビル、工場など、まずはお相談ください。

Business 02



中古住宅のリノベーション及び再売
中古住宅をリノベーションすることで、新たな価値を付加し、再生不動産として再販します。

Business 03



特別対談
Special Interview

ゲスト(元メジャーリーガー)
マツク鈴木

【株】KIZUKI 代表取締役
前野 泰広

関わる人々と良縁を築き 公私共に全力で楽しむ経営者

宅地の開発・造成・分譲や、不動産の買取り、売買仲介、コンサルティングなどを手掛ける『KIZUKI』。同社の前野社長は現場監督見習い、住宅リフォームの訪問営業、ハウジング会社の営業で培った豊富なノウハウを活かし、顧客の理想の住まいづくりを支えている。また、社長は「仕事もプライベートも楽しく」をモットーとしており、顧客に誠実で、家庭人としても温かい人物。本日は元メジャーリーガーのマツク鈴木氏が、社長の仕事観や人物像に迫った。

建築・不動産に関する 3つの仕事を体験し起業

——『KIZUKI』さんは不動産に関する様々な相談に応じておられるそうですね。

三重県桑名市・東員町・いなべ市を中心に宅地の開発・造成・分譲、不動産の売却・購入、中古住宅のリノベーションなどに対応しています。売却においては、初めての方でも安心してご相談いただけるように、お客様お一人おひとりに合った方法をご提案させていただきます。中古住宅のリノベーションでは、物件のご購入の仲介からリノベーション工事ま

で、一貫してサポートしています。

——前野社長が建築や不動産に興味を持たれたのは、いつごろだったのですか。

中学生の時です。漠然と建築や住まいに関わる仕事がしたいと考えて工業高校に進学しました。そして卒業後は地元の工務店に就職し、現場監督見習いとして住宅建築に携わっていたんです。憧れだった建築関係の仕事に就けたものの、厳しい大工さんにしごかれて、当時は仕事を楽しく余裕なんてありませんでした(苦笑)。それでも必死に食らいつき、4、5年ほど働きながら住宅の基本を学びました。その後、業界的に近い住宅リフォー

ム会社の営業職に転職。その経験は今にもとても活かしています。

——どんなスキルや学びを得られたのですか。

例えば、面識のない方のご家庭を訪問する時は誰でも勇気が要ると思いますが、私は若いころにそれを経験できたので、今も特に抵抗がなく、誰ともコミュニケーションを取ることができます。勤務時代もリフォームの提案をさせていただく際に、前職の現場監督見習いで得た住宅の知識が活きて、お客様にとっても喜んでいただけましたね。

——いずれの経験もご自身の糧にしてこられたのですか。

その次は土地や住まいだけでなく、店舗やインテリアまで総合的に住宅づくりを行うハウジング会社に転職して営業に従事しました。2001年に入社し、2022年に起業するまでそこで経験を積んだんです。その後、自分の裁量で仕事をしたと考え、独立起業しました。妻も起業

を応援してくれたので心強かったですね。

楽しく、ワクワクする仕事を—— 周囲と良好な関係を築きながら歩む

——お仕事をやる上で、社長の軸になっているものは何ですか。

仕事でもプライベートでも「とにかく楽しく」という考えを軸に動いています。何かワクワクできることに取り組みたいという思いが常にありますね。ありがたいことに多くの方に支えていただけて順調に歩めており、創業時からずっと楽しくワクワクした気持ちが続いています。それは家族にも伝わっていて、妻も子どもたちも仕事を応援してくれています。

——ご家族の後押しは、家庭人としても経営者としても嬉しいですね。

そうですね。例えば、当社では土地を買い、家を建てる方に住宅用地として販売する仕事メインです。家族で住む家を建てるための土地を購入される方が多いので、家づくりにこだわりのある女性の目線や意見がとても大事になってきます。ですから、土地の購入は私だけでなく妻と共に調査して意見を聞きます。彼女の意見次第で購入を決めたり止めたりするほど信頼していますし、意見通り仕

入れてお客様に喜んでいただけた時はとても嬉しいですね。

またもう一つ、土地を探す際に私が重視しているのは、能動的に動くことです。通常の不動産会社は情報が入ってきてから購入するかどうかを決めますが、当社では「この土地が良いな」と感じたら自分で地主様を調べて訪問し、「譲っていただけませんか」と交渉します。不動産は世の中に出てしまうと鮮度が落ちてしまうと思っているので、良いと思ったら自分から獲得しにいく姿勢が大事ですね。そうして何カ月も交渉して購入させていただいた土地を、お客様がほしいと言って順番待ちをしてくださったりすると苦労も報われます。ただ、その時もマージンを取るような商売はせず、誠実な仕事を心掛け、信頼していただけた時は喜びもひとしおです。この姿勢は訪問営業時代に培ったものなんです。

——そうした姿勢をお持ちだからこそお客様からの信頼が厚く、順調に歩めているのでしょうか。今後については？

会社を大きくしたり、No.1になりたいという思いはなく、これからも自分がワクワクして楽しいと感じられる仕事を続けていきます。

(取材 / 2024年6月)

COLUMN

「自分で勤務時間を調整できるので、独立してから、子どもとの時間が増えました。そうした時間を大切にしていたので、独立して本当に良かったです」と前野社長。勤務時代も野球に励むご長男の練習試合には必ず応援に行くなど、子煩悩ぶりを発揮していたが、今も習い事の送迎などを買って出たりと家族との時間を欠かさないようにしている。

そんな社長との対談には奥様とご長男、ご長女が同席され(ご次女はクラブ活動で不在)、終始和やかな雰囲気で行われた。温かい家庭を築く社長だからこそ、そこで暮らす人々のことを考えた住まいづくりを支えることができ、地域の人々に信頼されているのだと、ご家族同席のインタビューを通じて実感することができた。また、マツク鈴木氏とは野球人同士、最後は「心のキャッチボール」で対談を締めくくった。

After the Interview



「仲間にもサラリーマン時代より、今の方が楽しそうに見えると言われるので、好きなことを仕事にしている実感があります。そうやって楽しく仕事をしている背中を子どもたちが見て、大人になるのも楽しそうと思ってもらえたら嬉しいですね」と前野社長。これからもワクワクする仕事を続けて、働く魅力を伝えていただきますね」

マツク鈴木・談