

突然ですが、

「あなたの夢は何ですか？」

皆さんならどう答えますか？

私はいつも迷わず、

「自分、家族や友人、そして周りの人達は何よりも健康で幸せに暮らす事」

そう答えます。

「え？そんなありきたりな事が夢なん？」

「何か抽象的やな」

そう思われる方もおられるかと思います。

でも、マジです。

そしてもう一つ。

「あなたはどのようにして家づくりの仕事をしているのですか？」

と質問されたら、私はこう答えます。

「自分の『家』が好きだからです」と。

皆さん、初めまして。

フィックスホームの林 直人と申します。

数ある住宅会社の中から私たちに興味を持って頂き、ありがとうございます。

こちらでは私の人となりや、家づくりへの想いをお話しさせて頂き、

私自身がどのような人なのかを、少しでも知って頂ければと思います。

どうぞコーヒーでも、お仕事の後であればビールでも飲みながらごゆっくりと
ご覧頂ければと思います。

【私のプロフィール】

1)経歴

生年月日：1986年(昭和61年)

2月15日生まれ(水瓶座)

血液型：O型

1992年(平成4年)大津市立膳所幼稚園 卒園

1998年(平成10年)大津市立膳所小学校 卒業

2001年(平成13年)大津市立粟津中学校 卒業

2004年(平成16年)私立比叡山高等学校 卒業

2008年(平成20年)追手門学院大学(人間学部/社会学科) 卒業

2)職歴

2008年(平成20年)4月株式会社キャッツ入社

2009年(平成21年)3月株式会社ユニクロ入社

2022年(令和4年)1月株式会社フィックスホーム入社

3)自己紹介

- ・趣味/好きなもの：アウトドア、競馬、食べ歩き、お風呂、サウナ、ファッション
- ・座右の銘：「なるようになる」
- ・長所：情に熱いところ
- ・短所：気にしないところ



【私のエピソード】

★誕生～幼少期

私の実家はその昔酒屋を営んでおり、商店街の酒屋の長男として、寒い冬の日の深夜に産まれました。

「直人」

父が母にも相談する事なく、石山寺の大黒天で名前を診てもらい、そう命名されました。

素直に、真っ直ぐに、正直に...

今となっては凄く気に入ってる名前です。

母屋兼酒屋の事務所に祖父母。

両親と私は離れの平屋。

裏には酒蔵。

そんな光景を今でもハッキリと覚えています。

近所に母方の祖父母が暮らしており、どっちが実家なん

やろ？というぐらい母方の祖父母の家に頻繁に行っていました。

好奇心旺盛でとても人懐っこく、色んな人から「なおちゃん、なおちゃん」と、とても可愛がってもらっていました。

メタルヒーローシリーズの世界忍者戦ジライヤと仮面ライダーシリーズの仮面ライダーBLACK、仮面ライダーBLACK RXが大のお気に入り。

離れの平屋ではもっぱらそのビデオが流れ、変身セットや刀を身につけてとてもご満悦でした。

やがて妹が生まれ、兄となります。

妹が産まれた事で嫉妬しないかと心配する母をよそに、やたらと面倒見の良いお兄ちゃんだったようです。



★小学校時代

幼稚園年長から小学校に入学する頃、実家から近くの小さなアパートに家族4人で引っ越しをします。

「お家を建てるんやで」

それが何を意味するのかは良く分かっていませんでしたが、小さい子どもながら何かワクワクした事を記憶しています。

実家にある離れと酒蔵を潰し、決して広くはありませんが家族4人の新築が完成しました。

親戚や、私や両親の友達が「おめでとう！」と言いながらお祝いをしてくれ、「何がおめでとうなんやろ？」と、とても不思議でした。

でも、新築の木の匂いに新しいお風呂...

「2階がある！」

「テレビ大きくなってやん！」

小さいながらあの興奮は今でも鮮明に覚えています。

小学校ではとにかく活発でやんちゃ。

母方の祖父が亡くなり、従兄弟のお兄ちゃん2人が近所に引っ越してきました。

歳も近く、一気に2人のお兄ちゃんが出来たような気分でした。

その影響もあってか、気は小さいくせに大胆な悪さをしたり、調子乗りにも程がある少年。

「林っ！！」

先生に良く怒られていましたが、自分で言うのも何ですがどこか憎めない、素直で正直で先生の記憶に残る少年。

また、ちょうどJリーグが開幕し、世間ではカズ・ラモスにヴェルディ...

私も親にお願いしてスポーツ少年団膳所 JFC に入団。

憧れは、やはりカズ。当時の夢はJリーガーでした。

でも、ここではサッカーよりも今も繋がる多くの「人」と出会います。



★中学校時代

当然のように部活はサッカー部。

練習と勉強はさておき、小学校からのサッカー友達と遊びに遊びました。

音楽なら X JAPAN に hide。

ファッションならキムタクや裏原ストリート。

街中では大所帯で自転車でウロウロと...

大津 PARCO、西武百貨店、浜大津アークス。

石山商店街、瀬田のトイザラス。

茶臼山、なぎさ公園、膳所公園...

どれもこれも、全てが青春です。



家に帰れば「いつまで遊んでるんや!？」

と、母に毎日のように怒られながらも

「おかえり、ほなご飯にしょか」

いつも温かく迎えてくれ、色々な話しをしながら家族みんなで食卓を囲んでいました。

「明日は誰々と遊びに行くわ」

「今日のテスト、さっぱり分からなかった」

「皆んなこんなん持っとるし、俺も欲しい」

「あかん! あほな事言うてんとき！」

★高校時代

地元の友達みんなバラバラの高校に進学。

私はあまり勉強は得意ではなかったのですが、将来的に大学には行っておいた方が良いと周りから言われ、

何とか比叡山高等学校に進学。

新しい友達もすぐに出来、流行りの音楽やファッションにはとにかく敏感。

初めての携帯電話は当時最新の docomo のガラケーでした。

文化祭では全クラス模擬店をする事になります。

「俺らのクラスが一番目立って、おもろい事しょ！」

と自ら先頭に立ち、商店街の地域で生まれ育った事から、近所のおっちゃんたちに次々と協力を仰ぎ、プロ顔負けの食材や機材を搬入します。

「何かあいつらのクラスの店、凄い事になってんで！」

「ごっつい鉄板で次はチャーハン作り出しとる」

そうです、私はお祭り男なのです。

噂は瞬く間に広がると同時に、学校史上過去に例を見ないほどの大盛況だったそうです。

「もしかして俺、何か商売の才能あるんかな？」

と、当時の私は甚だしい勘違いをしていました...



★大学時代

無事に大学へと進学し、場所は大阪の茨木にある追手門学院大学。

実家暮らしですが、初めて滋賀を出ます。

それでも、アルバイトは地元の飲食店と夏限定でなぎさ公園プールの監視員。

地元の祭りの会に入り神輿を担ぐなど、出てみて初めて地元の良さを再認識します。

「住むのも将来働くのも、やっぱり滋賀かな」

「独り暮らしとか全国転勤も楽しそうやし興味あるけど、

やっぱり自分の家と地元が一番良いな」

この頃から私は漠然とですが、地元愛を強く感じ始めます。

そして就職活動。

当時は超売手市場と言われる時代。

黙っていても1人2社は内定が出る。

そんな時代でした。

「どんな仕事が向いてるやろ？」

「有難い事に常に自分の周りにはいつも多くの人がいてくれるよな」

「自分の強みは人間力？っていうのかな？じゃあ自分自身を買って貰えるような仕事に就いてみよう」



★新社会人...挫折と父の死

大学を卒業後、新卒として愛知県でリフォームを主に扱う住宅関連の仕事に就きます。

しかし、利己的で売上至上主義の現実。

私は2ヶ月で退職し、再び滋賀に戻ります。

「これからどうしよかな...」

その後、追い討ちをかけるようにリーマンショックとも重なり、プレッシャーと不安に駆られながら職を探す日々でした。

そんなある日、父が珍しく体調を崩します。

診断は風邪。

でも、日に日に病状が悪化する一方。

「ちょっと！早よ起きて、とりあえず後で説明するから」

慌てた様子之母。

「え？何やねん？どしたん？」

「ええからすぐ着替えて」

訳の分からないまま近所の病院に行くと、大きな病院へ救急搬送される事になった父。

「えっ...」

ケロツとした様子の父とは裏腹に、向かった病院で告げられたのは

「あと数日、もしくは数時間です」

私たちには何の前触れも、何の準備もありませんでした。

翌日、父は家族に看取られて息を引き取りました。

悔しさ、虚しさ、悲しみ、怒り、焦り、後悔、不安、絶望。

父は亡くなり、仕事もない。

高齢の祖父母を残し、妹はまだ学生。

「自分が残された家族を支えなあかんのに...この先どうなんねん...」

しかし、そんな私たち家族を励まし、救ってくれたのは「人」であり「家」でした。

毎日連絡をくれ、自分ごとのようにいつも気にかけてくれた多くの友達や地域の人たち。

本当に今でも感謝しかありません。

そして、家族で食卓を囲み、テレビを見ながらみんなで笑い、事あるごとに

「やっぱり家が一番ええな」

そう口癖のように話していた父を思い出し、

「いつも通りに、またみんなで明るく賑やかに過ごそうや」

不思議と家族みんながそう思えました。

★再起をかけたユニクロでの「学び」と「感謝」

少しづつ落ち着きを取り戻し始めた頃でした。

私自身服が好きで、友人からの勧めで草津にあるユニクロの店舗の求人に応募します。

無事に採用して頂き、準社員で入社します。

「とにかく家族を安心させたい」

その一心でした。そして、がむしゃらでした。

やがて準社員から正社員に、そして店長に。

「お客様に本当に良いモノを届け、幸せに暮らして欲しい。そして世の中が豊かになって欲しい」

これは近江商人の三方よしの精神であり、亡き父から訓えられた私の信念です。

約12年半販売職に携わり、社会人としての礎を築き、様々な店舗で様々な年代の方と一つのチームとして働き、多くの事を学び、お客様やスタッフから愛され感謝され、人々の

暮らしを豊かにするモノを扱い、お客様と世の中に貢献し、本当に誇れる仕事。
今もそう自負しています。

「忙しいのに親切にありがとう。また来るね。」

「林さんがいてくれたから最後まで続けられました！どんな時も丁寧に親身になって寄り添ってもらってありがとうございました。」

「誰にでも親切で、話しやすい。僕の目指すべきは林さんのような人です。これから社会に出ても目標として頑張ります！」

「店長なのに、いつも自分たちと同じ目線で接して頂き、ありがとうございました！謙虚さと誠実さ、尊敬してます」

お客様やスタッフの皆さんからこのような言葉を頂き、私がユニクロで過ごした日々は本当に幸せなものでした。



【私の家づくり経験】

23歳の時、妻と出会います。

27歳で結婚。

実家も落ち着きを取り戻し、当時は妻と南草津の賃貸に住んでいました。

30歳で第一子が誕生します。

その後、第二子・第三子が誕生し、今では3人の子育て真っ只中のパパです。

第一子の誕生を前に、実家の4軒隣の賃貸に引っ越しをしました。

その後実家の祖父母が亡くなり、空き家となった祖父母の家。

私たちと母と妹を含む家族会議の結果、空き家を潰し、みんなで一つの家に住めるよう、実家を建て替える...

大きな決断でした。

家を建てると言っても事前に資金や緻密な計画をしていた訳でもなく、むしろまあまあ急でした。

「有難い事に土地はある」

「家建てるのにいくらかかるかな？」

「ローンってどうしたらいいんやろ？」

「どこで建てよか？」

その反面、

「風呂はこだわりたい！」

「こんな外観で、あと床暖とかあったらいな」

「キッチンはどうなんにしよ？」

「将来子どもたちと遊べる庭が欲しいな！」

「バリアフリーの事も今から考えとこ」

など、皆さんが抱く不安や楽しみを、私もそっくりそのまま経験しました。

そして展示場へ行ったり、スマホで情報を見たり...

色々と考えた末、一社を決めました。

勿論、性能やプラン、金額面と様々な判断基準はありましたが、最後は私たちを担当して下さった方の人柄でした。

「よし、これで家が建つ！」

いえ、そんな事はありません。

「こんな事も打ち合わせしなあかんのか」

「仕方ないんやろうけど、何でこれにこんな金額かかるんやろ。予算超えるやん。」

「住宅ローン、話し聞いても複雑やな...」

「書類とか一杯あるし、休みやのに何か疲れるな」

こんな経験もたくさんしました。

でも、色々な事を乗り越え、いよいよ着工に取り掛かる事になります。

解体工事が始まる直前、家族みんなで家の前で写真を撮りました。

「今までありがとう...これからは俺がこの家と家族を守っていくな」

そんな想いでした。

地鎮祭、基礎工事、棟上...

段々と自分たちの家が建っていきます。

そして引き渡しの日。

玄関を開けると...

「おお！」

幼い頃に抱いたあの記憶が蘇ってきました。

私は家を建ててから、もう4年が経ちました。

当時より家族も増え、今では7人家族で幸せに暮らしています。

おかげさまでみんな健康です。

子どもたちは泣き、笑い、喧嘩に散らかし放題。

「言う程何もしてへんやん」と妻にはチクリと言われそうですが、仕事に家事に育児と本当に大変です。

これから家づくりをされる皆さんと全く同じです。

でも、これだけはずっと変わりません。

「やっぱり家が一番ええな」

【フィックスホームと私】

私は、自分の「家」が好きです。

姿形が変わっても、昔も今も自分の「家」が大好きです。

私自身が家づくりをした事を機に

「家はただの箱ではなく、家づくりとは家庭づくり」

そう考えています。

家を建てたいと考えておられる全ての方に、幸せのカタチはそれぞれ違うけれど、自分の

「家」が好きで、家族みんながそう思う。

そして自分の「家」を誇りに思える。

そんな家づくりをして欲しい。

これから家づくりをされる方にとって、私の想いや経験が少しでも役に立てばいいな。

そのような想いを抱きました。

そして、私はフィックスホームという会社に出会いました。

家づくりを経験した身ですが、住宅会社と聞くとしつこい営業や押し売り、中にはもしかしたら悪徳業者かも？

なんて考えますよね。私も同じでした。

「私たちは決して売り込みをしません。お客様がこの先も幸せに暮らして頂ける為に、プロとして誠心誠意、家づくりのお手伝いをさせて頂いてます。」

その言葉の通り、正直で、家づくりをされるお客様と寄り添い、フィックスホームで働く全員とお客様が一丸となってお客様の理想の家づくりに取り組む。

「自分もこの一員になってみたいな」

その想いと同時に私は一念発起し、フィックスホームへの入社を決断しました。

【私の使命】

私の使命は、これから家づくりをされる方と常に寄り添い、家づくりのプロとしてお客様に必要かつ正しい情報を提供し、自分の「家」が好き。
そう誇りに思ってもらえるような家づくりのお手伝いさせて頂く事です。

「家」とは素晴らしく、幸せなものだと思います。

そんな中、何から始めたら良いのか？

誰もが通る道です。

色々なものがデジタル化され、便利になり、十数年前からは考えられないような IT の時代になりました。

欲しい情報はすぐ手に入る。しかし、何が本当に正しいのか？

情報の飽和により、自分たちに本当に必要な情報が埋もれていないか？

私はそう感じます。

口コミ、評判、イメージ...

家づくりでもまさにそうではないでしょうか？

また、「衣食住」はいつの時代も私たちが暮らしていく中で必要不可欠なものです。

その時その時、食べたいものは自分の好みで決め、それはすぐ手に入るし、今や Uber eats がすぐに運んできてくれる。

着たいものはそれぞれが好きでデザイン、形、色、お気に入りのブランドを纏い、寒ければもう一枚、暑ければ薄着で過ごせばいい。

でも、「住」は何か複雑。

新しい家が欲しくても、一生に一度。

絶対に失敗出来ない。

金額は桁違いで、人生で一番大きな買い物。

漠然と自分たちの方向性はあるけれど、実現出来なかつたり複雑過ぎて滅入ってしまう。

そして不透明な事が多い。

騙されていないかな？ほんまに大丈夫なんかな？

家づくりの経験の中で、私は凄く感じました。

そして悪い会社なら知らぬ間に主導権が営業マンに渡り、少しでも自分たちの利益に繋がるように接してくる。

凄く疑問に感じます。

家づくりのプロならば、お客様と二人三脚で、お客様の手に入れたい幸せを全力でサポートさせて頂くべきだと考えています。

私自身、まだまだ勉強の日々です。

しかし、こんな時代だからこそ、私は家づくりという方法で幸せを手に入れたいと考えておられるお客様一人一人と常に寄り添い、信頼し合い、全力で正々堂々と向き合っていきます。

「自分の『家』が好き」

「やっぱり家が一番ええな」

皆さんにそう思ってもらえるよう、

私は初心を忘れず、これからも日々精進していきます。

皆さんがどこで建てられるにせよ、少しでも皆さんの家づくりの参考となり、少しでも興味を持たれたり、この先ご縁があつて皆さんと一緒に家づくりをさせて頂ければ幸いです。

最後までご覧頂き、ありがとうございました。

フィックスホーム 家づくりアドバイザー 林 直人