

PEOPLE IN OUR COMMUNITY



Kohtoku Enterprises Inc. CEO / Representative agent

Hideo Suganuma

Hideo spent his childhood going back and forth between Tokyo and Seattle because of his father's work. He graduated from the University of Washington in 1993, and has spent the last 20-plus years working in the real estate industry across Washington state. He's a sports enthusiast. He lives in Bellevue with his wife Yuuri and their 9-year-old daughter.

The Edge of Seattle, the Edge of the Real Estate World

I was born in Tokyo, but because of my father's work, I came to the US when I was 1. I lived in Portland and West Seattle for eight years. Back in the 1970s, there weren't many Japanese around. All my friends were Americans. I think that even when I was spoken to in Japanese in our house, I would reply in English. I only spoke Japanese at Japanese school. But the Japanese school back then wasn't as strict as it is today, so I talked with my friends in English.

When I was in third grade, we returned to Japan. I entered a Japanese school, but when I got to the final year of middle school, we moved back here. That was 1985. We were living in Bellevue. My mom and I complained that we had bought a house in the sticks. When we were in the States for the first time, there was nothing in Bellevue.

Soon after our second return to the US, my father was diagnosed with lung cancer. He passed away. I changed my visa from my dad's work visa to a student visa while I attended Bellevue High School. I then moved onto the University of Washington. Because my student visa would only be good through graduation, I returned to Japan to take part in job search activities and got an informal offer from Bridgestone. I was supposed to make sales calls at Boeing to get Bridgestone tires on JAL/ANA airplanes (he laughs).

However, when I got that offer, I also got a green card. I no longer had to return to Japan. I hadn't looked for work in the US, so I was unsure what to do.

At the time, my mom had started Kohtoku Enterprises, but it was more of a handyman business than a real estate enterprise. So I got a real estate license with the intention of getting

Kohtoku into the industry.

At first, I worked for a different real estate company, delivered food for an acquaintance, did some other business, and took care of whatever needed doing at Kohtoku. Eventually, we got more work and I began working full time in real estate. I also got a managing broker license as our business grew. And now, here I am.

In Japan, the term "broker" doesn't seem to have very good connotations, but in the US, it is very prestigious. In the insurance and travel industries, being a broker is a sign of professionalism and a source of pride.

Getting Influence from Both Cultures

I received education from both Japan and the US, but I would say I am very American when it comes to work. I see things in black and white. At the same time, I understand the Japanese way. When I work with an American agent and a Japanese customer, I think one of my strengths is explaining the gray areas the Japanese see to the American side.

The way the real estate business is handled is different in each culture. For example, in Japan, value is seen in larger plots of land even when they aren't useable. The fact that it is a large plot adds value. Also, in Japan there isn't the tradition of remodeling before selling to raise value. It's difficult for them to understand the American way of sinking money into an old house to raise value. But that can raise the price of a house from \$300,000 to \$600,000.

Also, there are lots of cases of Japanese not caring about something that Americans care about quite a bit. For example, a home that is built just below power lines. In the past, people being affected by power lines was a big problem in the US. Even though it was later proven scientifically that

This is the first in a series of new interviews. We will talk with Japanese and Japanese Americans active in business and the community. For our inaugural interview, we chose Kohtoku Enterprises CEO and Representative Agent Hideo Suganuma. He is also volunteering Secretary of Keiro Northwest.

Interview conducted by Naoko Watanabe, Translated by Yuko Enomoto

there wasn't any influence on people, many people worry about the safety of such houses, which lowers their value. In Japan, most people don't care about this, but I think it's important for people to clearly express these issues before selling a property.

Houses near the highway have the same problem. The Japanese typically are not bothered by the noise, but this is a big deal to Americans. Being near a train station or a bus depot -- a 5-minute walk to the station -- is a sales point in Japan, and a negative in the US.

Comfortable Living and Japanese American History

If I want to express the comforts of living in this area, the first word that springs to mind is "food." When it comes to groceries and restaurants, there is very good Japanese food here that goes well beyond sushi and teriyaki. Next, I would point out the acceptance of Asians. The percentage of Asians is relatively high, and there is a long local history, making locals familiar with Asians. Also, we are close to Japan. You can fly nonstop and be back in Japan quickly. Also, there are four seasons and a good climate. There is good support for Japanese language speakers. There is a lot of business done in Japanese, and interpreters available at the hospitals, so it's possible to live here speaking only Japanese. Also, for families, it's important to note the area has a high education standards.

Today, Seattle is a comfortable, wonderful city. But the earlier generation of Japanese Americans sacrificed a lot to make it that way. Japanese American history and the culture of Japanese living here raised the livability step by step. What we have is beyond the imagination of the early Japanese Americans who built their communities here, I believe. They suffered through a difficult stage so that we could enjoy living here.

The Importance of Meeting People

The most important thing to me is my family. My mother, wife, and daughter make up my family. Then it's my friends and all the people I work with and share interests with. They are all important to me.

I got into the real estate business because of various circumstances, but if I had it to do all over again, I

would choose the same path. I can't imagine any other life than the one that has brought me all these personal connections. That's how important these people are to me.

I love exercising. I have made a lot of friends through sports. I play rugby, golf, and soccer. I have been playing on Seattle's Japanese rugby team, the Raccoons, since it was founded. I'm also a member of the indoor soccer team, the Drinkers. Just like the name says, we get together for a drink after the games. I love getting together with friends for a drink too. I also participate in the Japanese America Society and Keiro Northwest golf tournaments.

From Total Home Management to Life Support

Today, I help people moving from Japan with everything from housing to choosing the right schools for their children, to signing up for and installing cable TV -- anything that is needed for living here. I'm more of a lifeline service than a real estate agent. I also provide aftercare. When there's a problem and you need to tell the landlord but don't speak English, I can help.

In the future, I'd like to expand our business. If we can come up with a system for Japanese to easily move and settle in here, Seattle will be more popular. It's not just individuals -- Japanese companies could come here to expand their business. To help with that, I plan to study tax, law, and other aspects beyond real estate. I want to grow along with society, and be a life supporter rather than a housing manager.

I have lived in the US longer -- 38 years. I think about my home country, Japan. If there are companies that can't get something done in Japan, but might be able to do it in the US, I want to support them. My daughter turns 9 this year. As a Japanese being raised in the US, when she becomes independent, I want both countries to be comfortable places for her.

[About Kohtoku Enterprise Inc.]

Kohtoku Enterprise Inc. is a licensed Washington State real estate broker and a member of the Northwest Multiple Listing Service. Founded in 1992, Kohtoku Enterprise has helped bridge cultural differences between real estate laws and customs in the United States and Japan. For more information, please visit their web site <http://www.kohtoku.com>.

PEOPLE IN OUR COMMUNITY

本号より始まる新インタビュー企画。シアトルで活躍する日本人と日系アメリカ人に、仕事やコミュニティでの活動について、各号でインタビューしていきます。第一弾になる今号では、宏徳エンタープライズ Inc. CEO/ エージェント代表の菅沼秀夫さんに話をうかがいました。(取材・文：渡辺菜穂子)

シアトルへの縁、不動産業への縁

生まれは東京ですが、父の仕事の都合により1歳の時に渡米し、ポートランドとウエストシアトルに8年間住んでいました。当時の70年代は日本人があまりおらず、友達はアメリカ人ばかり。家の中で日本語で話しかけられても、英語で答えていたと思います。唯一日本語を話すのは補習校。ただ補習校も今ほど厳しくなかったのが、友達同士の会話は英語でした。

小学校3年生の時に東京に戻り、日本の学校に通っていたのですが、中学3年の途中でまたこちらにきました。1985年のことです。ベルビューに住むことになり、私も母も「なんでそんな田舎に家を借りたんだ」と文句を言いました。1回目の帰国当時のベルビューには何もなかったの。

2度目の渡米の直後、父に肺ガンが見つかり、亡くなりました。当時ベルビューの高校に通っていた私は、父の仕事関係のビザから学生ビザに切り替え、そのままワシントン大学に進学しました。学生ビザは大学卒業とともに切れるため、その後は日本で働こうと就職活動をして、プリジストンに内定をもらいました。「JALの機体にプリジストンのタイヤを履かすため、ポーイングに売り込みに行く」という売り文句で(笑)。

ただ、内定と同時にグリーンカードの抽選が当たったのです。日本に帰る必要はなくなったけれど、アメリカで就職活動もしていなかったの、どうしようかと迷いました。

当時、母が始めていた宏徳エンタープライズは、その時は不動産業というより便利屋みたいな会社だったのですが、とりあえずそこに不動産業を加えるつもりでライセンスをとりました。

最初は他社の不動産会社で修行したり、知人の依頼で食材の配送をしたり、他業務をしながら必要な宏徳エンタープライズの仕事に携わっていました。徐々に仕事が増え、フルタイムで不動産業務に携わるようになると同時に、会社の規模を拡大し、マネージング・ブローカーのライセンスを取り、そして今に至ります。

日本ではブローカーという言葉はあまり良い意味に取られないこともあるようですが、アメリカでは非常にステイタスのある言葉です。保険も旅行業務もみ

んな、ブローカーであることにプロ意識と誇りを持って仕事に臨んでいます。

日米両文化の影響を受ける

日米両方の教育を受けて育ちましたが、私は仕事面ではアメリカ的だと思います。白黒ははっきりしています。同時に日本人のことも理解していますので、アメリカ人エージェントと一緒に日本人のお客様の相手をしている時に、白か黒かという結論を迫るアメリカ人に対して、グレーの部分も説明できるのが自分の強みだと思っています。

日米では不動産に関する考え方も違います。例えば、日本では広い土地に価値を見出す場合が多く、傾斜があっても使えない土地であっても、その広さに価値がつくと考える人もいます。また、売る直前にリモデルをして価格を上げるという習慣が日本ではあまりないので、中古の家にお金をつぎ込んで価値を上げるというアメリカ式の考え方が理解しにくいようです。それにより30万ドルでしか売れなかった家が、60万ドルになることもあるのですが。

日本の方にとって気にならないことをこちらの方が気にするケースも多々あります。例えば高圧線の真下に建っている家などがその一つです。過去にアメリカでは高圧線から受ける人体への影響が大きな問題となったことがあり、その後科学的に人体への影響はないと証明されながらも、今でも安全面に気にされる方が多く、価格が下がってしまいます。日本では気にしない方が多いのですが、売却時のチャレンジポイントをきちんと伝えることは大切だと思います。高速道路の真横なども同じです。日本の方は騒音をあまり気にしませんが、アメリカ人にとっては重要なポイントになることが多いです。駅前、バス停に近い、駅徒歩5分は日本ではところによってセールスポイントになりますが、アメリカではマイナスポイントになることもあります。

住みやすさと日系社会の歴史

不動産エージェントとしてこの地域の住みやすさを語るとすれば、まず「食」です。食材にしてもレストランにしても、寿司やテリヤキに限らない、きちんとした和食があります。次に「東洋人に対する受け入れ」の良さです。東洋人の方ですが、アメリカでは非常にステイタスのある言葉です。保険も旅行業務もみ



宏徳エンタープライズ Inc. CEO / エージェント代表

菅沼秀夫さん

父親の仕事で東京とシアトルを行き来しながら幼少期を過ごす。1993年にワシントン大学卒業後、20年以上にわたりワシントン州の不動産業界に関わる。趣味はスポーツ全般。一児の父。

「日本への距離」が近いのも重要です。飛行機の乗り換えなしですぐ日本へ帰れるというメリットがあります。また四季があって「気候」が良く、「日本語のサポート」も充実しています。日本語対応のビジネスが多く、病院でも通訳がつき、日本語のみでも生活できます。そして子どものいる家庭には重要なポイントとなる「教育水準」が高いです。

現在のシアトルは、とても住みやすく素晴らしい街です。しかし、それは初代日系人たちが苦労して作り上げ、日系社会の歴史とともに在米における日本文化が段階的に積み上げられた結果です。初代日系人がこの土地にコミュニティを作り上げた時代は、想像を絶する環境だったと思います。彼らが大変な時期を過ごしてくれたおかげで、我々が今シアトルで居心地よく過ごせるのだと思います。

大切にしているのは、出会った人々

私が一番大切にしているのは家族です。母親と、妻と、娘を含めた家族です。さらに、自分の友達、そして仕事や趣味を通してご縁をいただいたすべての人たちが、とても大切です。

不動産業は状況の流れの中で始めた仕事ですが、過去を遡ってまた人生を選べるとしたら、やっぱり同じ道を選ぶと思います。その理由は、この仕事を通してこれまで出会った人たちのご縁がない人生というのは、自分にとってあり得ないからです。私にとって人との出会いはそのくらい大事です。

体を動かすことが趣味で、スポーツを介した友達も多いです。今はラグビー、ゴルフ、サッカーをしています。シアトルの日本人ラグビー・チーム「ラクーンズ」では、創設時からずっと活動しています。インドアサッカー・チーム「ドリッカーズ」にも所属していて、名前の通

り、運動した後にお酒を飲んでいます。仲間とお酒を飲む雰囲気が大好きなのです。日米協会や敬老ノースウエストのゴルフトーナメントにも参加しています。

今後も家の総合管理から人生のサポートまで

現在、日本から来た方々のために、家のことはもちろん、お子さんのための学校選びや、ケーブルテレビの契約や設置など、頼まれれば生活に必要なありとあらゆるお手伝いをしています。不動産エージェントというより、ライフラインのサービスです。アフターケアもします。「問題が起きて大家さんに伝えたいのだけど、英語が通じなくて困っている」といった依頼にも対応しています。

将来的にも考え方は同じで、分野を広げていきたいです。日本人が手軽に移住できるシステム作りができれば、もっとシアトルが目玉されるようになります。一般の人だけでなく、アメリカでビジネスを拡大しようとする日本企業がその拠点をシアトルにしてくれたらいいと思います。

そのために、税金や法律など不動産以外の専門分野も勉強していこうと思っています。自分自身とともに会社も成長させ、家の総合管理だけでなく、生活や人生のサポートができるように。

私はアメリカでの暮らしの方が長く、もう38年になります。母国である日本のことも考えます。日本ではできないことがアメリカでできそうだという企業があれば、それをサポートさせてもらいたい。今年9歳になる娘が、アメリカで育った日本人として自立する頃に、どちらの国もちゃんと住みやすい場所であってほしいと思います。