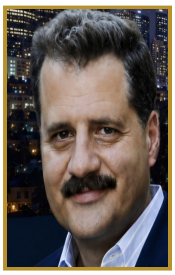
JAMES JOSEPH



Joseph Real Estate ・ Liberty Real Estate Services ・ CA DRE# 00819837 ・ Realtor®、集合住宅（アパートメント）専門

日本で生まれ育ちました。1983年、センチュリー21ジャパン誕生の現場に立ち会いました。40年以上にわたり、二つの世界の架け橋であり続けています。

ジェームズ・ジョセフは、アメリカ人宣教師の息子として日本で生まれ育ちました。父はシカゴ出身、母はモンタナ出身で、それぞれ単独の宣教師として別々に日本へ渡航し、両名とも語学学校に通うために訪れていた軽井沢で出会いました。二人はそこで恋に落ち、結婚しました。ジョセフは人生の最初の18年間を東京の大泉学園地区で過ごし、東久留米にあるクリスチャン・アカデミー・イン・ジャパン（Christian Academy in Japan）で教育を受け、同校を卒業した後、18歳で日本を離れてアメリカへ渡りました。

同氏は、カリフォルニア州立大学フラトン校で政治学の学士号（Bachelor of Arts）を取得し、18歳でカリフォルニア州の不動産ライセンスを取得して、ラ・ミラダの Century 21 Hastings Realty でキャリアをスタートさせました。センチュリー21でのキャリアの絶頂期には、約400名のエージェントをスタッフとして擁する8つの不動産オフィスを共同経営し、個人的にはグランド・センチュリオン（Grand Centurion）を獲得しました。これは、同システムにおける最高の業績栄誉であり、エージェントの上位10分の1パーセント（0.1パーセント）のみに与えられるものです。それは、南カリフォルニア全域においてアパートメント2,913戸の販売と約8億100万ドルの取引高を包含する、現在45年に及ぶ実務の始まりでした。

1982年、20歳のとき――ジョン・ネイスビッツ（John Naisbitt）の『メガトレンド（Megatrends）』を読み終えたばかりで、多くの人よりも早く、グローバルな不動産における機会を感じ取っていたジョセフは、当時ほとんど誰も共有していなかった確信を抱き、トヨタ・セリカを駆ってアーバインのセンチュリー21本社へ向かいました。その確信とは、センチュリー21システムは日本にこそふさわしく、その言語と文化の中に生まれた自分こそが、それを日本へ届ける人間である、というものでした。シニア・バイスプレジデントのマイク・エバンス（Mike Evans）氏は、その若いエージェントを丁重に迎えましたが、提案は一旦棚上げとし、代わりに南カリフォルニアの日系アメリカ人のセンチュリー21 Realtor たちと接触するよう指示しました。ジョセフは、まさにその通りに行動しました。その後、C. Itoh & Co.――現在の伊藤忠商事株式会社――がセンチュリー21インターナショナルに接触してきたとき、エバンス氏は、真っ先に自分のもとへ来た若者の名を思い出し、彼を再び呼び寄せました。エバンス氏はジョセフに初めてのセンチュリー21の金色のジャケットを買い与え、ジョセフは、エバンス氏の「かばん持ち」――文字通り、主（あるじ）のブリーフケースを託されて運ぶ者――としてその事業に加わり、1983年6月のセンチュリー21と伊藤忠とのサブフランチャイズ契約、同年10月のセンチュリー21ジャパンの設立、そして東京の18のオフィスのセンチュリー21バナーへの転換をもたらした交渉を通じて、氏の傍らに仕えました。同氏は影の中、舞台裏にあって、すべてが決まるその瞬間に、重要な意思決定者たちに耳打ちをしていました。その創設における同氏の立場は、単なる回想の問題ではありません。ジョセフは、センチュリー21インターナショナルと C. Itoh & Co. との間の国際マスターフランチャイズ契約において名指しで言及され、両当事者間の公式な二者間コンサルタントとして指定されています。その契約とは、憲法に似て、両当事者を結びつけ、その事業を統治する文書なのです。この契約は今なお、同氏が最も大切にする文書の一つです。なぜならそれは、センチュリー21インターナショナルとセンチュリー21ジャパンの双方の経営幹部による、センチュリー21ジャパンの創設に対するジョセフの貢献の正式な承認をなすものであるからです。

それ以来の43年間、ジョセフの際立った仕事は、最も深い意味での「解釈・通訳」でした。すなわち、西洋の世界を日本人に、日本の世界をアメリカ人に説明することです。それは、と同氏は言います、結婚生活に似ています。夫が間違っているのでもなく、妻が正しいのでもない。ただ、世界の見方が異なるだけなのです。同氏自身の賜物（ギフト）は、と同氏は語ります、ダイビング・マスクをつけて海面に浮かぶ人の視点です。水の上と水の下を、同時に見渡すことができるのです。魚には鳥が見えず、鳥には魚が見えません――しかし同氏には、両方が見えるのです。その二重の視点こそが、一生涯にわたる同氏の天職であり、喜びであり続けてきました。高校を卒業して以来、同氏は日本とアメリカの間を86回の往復の旅をしてきました。

日本における同氏の仕事は早くに始まり、実質的には止まることがありませんでした。大学の夏休みの間、ジョセフは東京へ戻り、暑い東京の夏の中、金色のジャケットを着て、独立系ブローカレッジから独立系ブローカレッジへと歩き回り、独立系の Realtor たちにシステムへの加盟を説得しました。その後何年にもわたり、より困難な候補先は意図的に、ジョセフの訪問のときまで取っておかれました。長年にわたり、同氏は『ジョセフ・リポーツ（Joseph Reports）』と題する定期コラムをセンチュリー21ジャパンの雑誌に執筆し、その雑誌はネットワーク内のすべてのブローカレッジに配布されました。同氏は、トップ・プロデューサーたちを讃えるために開かれた全国イベントにおいて、彼らのために数十回のセミナーを行い、全国各地で数えきれないほどのフランチャイズ販売プレゼンテーションで講演し、一つひとつのオフィスをシステムへと引き入れてきました。同氏の自信は、会社の存在そのものより前に遡ります。1983年7月29日――センチュリー21ジャパン設立の3か月前――住宅業界紙『住宅新報（Jutaku Shimpo）』のインタビューを受けた同氏は、アメリカのフランチャイズが日本で成功するかどうかを疑う懐疑論者たちに、こう答えました。

> 「マクドナルドやケンタッキー・フライド・チキンがここに上陸したときにも、同じことが言われました。しかし、彼らは成功しました。うまくいくと思います」― J. Joseph、『住宅新報（Jutaku Shimpo）』、1983年7月29日

ジョセフは、6人の成人した子どもの誇り高い父親であり、3人の子どもの配偶者と9人の孫がいます。家族の事業は次世代へと続いています。同氏の息子であるクリストファー・ジョセフとジェイス・ジョセフが、アパートメント・ブローカレッジ事業において同氏とともに働いています。

ジェームズ・ジョセフより一言

「今週は、その旅路における新たな一つの節目となります。2026年AIアメリカ・ツアーを通じて、今日のアメリカの不動産で何が起きているのかを、日本の不動産の友人の皆様と共有する光栄に浴しますからです。アメリカの不動産会社の経営者やマネージャーの方々は、私の日本の友人たちをいつも寛大に、心温かく迎えてくださいます――そして日本の皆様もまた、例外なく、いついかなる訪問のときも、私をこの上なく温かく迎えてくださいます。私はそのことを、いつも目にしてきました。」