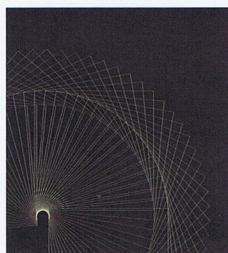


CLOSE
UP!



「コンサルティングは、それぞれ立場の違うお客様の事情をよく知ることが大切。そのためにはまず、コミュニケーションを図ることが重要なんです」

対談記事 ▶ 036_p



株式会社 TN-PLANNING

代表取締役

浅野 務

G u i d e l i n e s f o r b u s i n e s s

長年、大手運輸会社に身を置き、数々の大きな案件を成功に導いてきた浅野社長。その実績が評価され、起業に際して社長を応援する人々が集まつたのも、むしろ必然だったかもしれない。さらに、自らの力を信じる気持ちと「家族を大切にしたい」との思いから、40代で独立を決意した。現在は貿易と物流のスペシャリストとして、一人ひとりの顧客に寄り添ったコンサルティング業務を展開。綿密な意思の疎通によって生まれる誠意ある社長の姿勢は、熱い確かな思いとして顧客に伝わり、それが周囲からの搖るぎない信頼に繋がっている。

Special Interview

代表取締役

浅野 務

Asano Tsutomu

学業修了後、長きにわたり大手運輸会社に勤務。そこで培った貴重な経験を生かし2009年12月、(株)TN-PLANNINGを設立した。お客様の気持ちに寄り添うコンサルティングをモットーに、貿易と物流のスペシャリストとして運輸会社や貿易会社の顧問業をはじめ中国でのマネジメント業を手がけるなど、国内外を忙しく飛び回っている。現在48歳。



豊富なキャリアによる コンサルティングで 貿易業と物流業の未来を切り拓く



株式会社 TN-PLANNING

本店：〒583-0861 大阪府羽曳野市西浦6-3-8

TEL 072-959-0888 / FAX 072-959-0889

営業室：〒583-0882 大阪府羽曳野市高鷲3-3-2-111

応接室：〒541-0043 大阪府大阪市中央区高麗橋1-7-7

URL <http://tn-planning.com>MAIL info@tn-planning.com

世界的な不況のなか、巨大マーケットとして世界中から注目を集めている中国。そして、急速に発展し続ける中国の製造業を主に支えているのは、ものづくり大国・日本の技術指導者たちである。また建設分野においては、林立する高層ビルやマンション、近代建築物の安全性を高めるため、世界でも高水準を誇る日本の建築設計・施工技術者の需要も日増しに高まっている。そのなかで貿易と物流のコンサルティングを展開する（株）TN-PLANNINGでは、浅野社長が運輸業で培った経験と勘で、中国の技術需要に着目した事業と、海外取引に関わる顧客の思いに沿ったマネジメントをメインに展開。国内外を日々駆け巡る浅野社長に、仕事への情熱と思いを訊く。

日本で不況を乗り越えて、ようやく回復しつつある中国の建設業界で、今後はますます需要が伸びる見込みだ。一方で、日本企業の海外進出に対する意識も高まっている。そこで、中国での活動実績を交えながら、建設業界における日本企業の現状と、今後の動向について、（株）TN-PLANNINGの浅野社長に話を伺った。

中国でのコンサルタント活動

長江 御社は経営コンサルティングを手がけられていると伺いました。

浅野 はい。主に手がけているのは中国との貿易と物流のマネジメント。ひと月に1週間は渡航しています。昨今、成長著しい中国の製造業において、独自に商品開発してグローバルに展開する企業も少なくありませんが、全体的にはまだまだ技術不足の感は否めません。中国国内でも若い技術者的人材育成が課題となっているなかで、世界的に見ても水準の高い日本の技術者の協力を求めている企業が多いのです。そうしたニーズのなか、物流面から企業や技術者を支援するのが弊社の事業の一つなのです。

長江 急成長する中国において日本の技術力が学ばれ、そして生かされているのです。

浅野 そうですね。中国の技術者は机上の上では優秀なのですが、如何せん経験が足りません。ですが十数年後には、日本に追いつき追い越せと迫ってくることだと思いますが、ただあくまで現在の中国企業は、製造業の企画開発力、生産性、完成度の全てにおいて、日本に学ぶべきところがあると認識していますから、日本のメーカーと技術者との提携や受け入れにとても積極的ですし、また日本側は

中国製鋼業の今後

長江 中国が「世界の工場」と言われる由縁ですね。日本の技術が、中国の製造業を急速に発展させたと言っても過言ではないでしょうね。これからも技術者の需要は大きくなるのでしょうか。

浅野 実は中国が必要とする技術者は、製造業だけではないんですよ。現在、弊社で取り組もうとしている事業の一つに建築関連のコンサルティングがあります。目覚ましい経済発展に伴い、中国では急速に拡大したインフラの見直しが重要な課題となりつつあるのです。大きな地震に立て続けに見舞われたことで、中国国内では道路や鉄道などの橋脚の安全性や、公共施設をはじめとする高層建築物の安全性が問われていて、そのため、建築基準の見直しが進められています。実際に現地では、より安全な建築設計・施工のための知識を持つ技術者が不足しているんですよ。弊社ではその部分をサ

ポートできればと考えています。

長江 なるほど。それと中国では今、不動産バブルの時代と言われていますが、不動産関連の仕事も手がけられているのでしょうか。

浅野 いえ、弊社では不動産売買は手がけていません。でも、リノベーション事業には興味があり、現在リサーチしているところです。中国は日本と違って新築マンションを販売する際、内装をせずに販売するのが普通で、中古マンションを買った人も内装をやり直す人が多いですから。

長江 それは面白そうな仕事ですね。今の中国には勢いがありますから、ビジネスチャンスも大きいと思います。

浅野 その通りですね。今の中の発展は目覚ましいものがあります。生産力も購買力も桁違いですから、中国で成功すれば大もうけできそうですが、実際に中国でのビジネス展開は生易しいことではありません。海外で起業する際は全てそうですが、現地の法律にのっとって、現地政府に承認を受けなければなりません。中国は社会主义の国ですから、基本的に自由にビジネスができる日本や欧米各国の感覚は通用しづらいですし、法規や許認可の手続きがとても煩雑で、事業資金の運用についても外為上の制約もありますし、個人資産であっても中国人ほ



ど自由にできるわけではありません。それに、中国国内での情報公開の制限などもあります。海外ビジネスでも、中国での場合はリスクを知った上で、特に慎重に検討する必要があると思います。

長江 初めてお聞きすることばかりで驚きました。昨今、日本と中国は経済面で密接に関わっているものの、そのあたりの障壁はまだまだ拭い去れないのが現状なんですね。

浅野 それと、中国は多民族国家で考え方も地方毎に違いますので、思わずところで苦労することもあります。とはいえ中国では、日本に精通した方たちが意外と多いんですよ。日本語がペラペラで、「会話のなかで間違っていたら正しい言い方を教えてほしい」と頼んでくる熱心な方もいるほどです。私も中国語の分かりづらい点を教えてほしいとは思っていますが、現地では日本語で話すことが多く、なかなかそのチャンスがないのが実情ですよ（笑）。

長江 語学習習の意欲が高いということは、日本への期待の表れでもあるんでしょうね。

阪神・淡路大震災の復興に尽力

長江 浅野社長が貿易と物流のコンサルタントになられたきっかけをお聞かせください。

浅野 この会社を立ち上げる前は、保税・通関業務や港湾荷役運送業をはじめとした運輸会社に勤務し、営業部長として企画開発に携わっていたからですかね。西日本ではそれなりに有名な会社で、比較的自由な社風でしたから、20代から責任ある大きな仕事に携わらせて頂いて、やりがいは大きかったです。退職するまでは仕事一筋という感じでしたね。物流や貿易のノウハウは、そこでの企画や業務推進のために身についたものがもとになっています。

長江 そういう仕事をされてきたなかで、最も大変だったことは何ですか？

浅野 企画を立ててマネジメントすると

きは、充分な準備期間を設けて事前に綿密なマーケティングをするのですが——、阪神・淡路大震災のときはそうはいきませんでした。実は震災が起こったとき、私は大阪の自宅で入浴中だったんですよ。浴槽のお湯がザブザブと波打つほど揺れ

たことを覚えています。ニュースを見ると家屋や道路が崩壊したという報道をしているでしょう、驚いた私はすぐに神戸へ車を走らせました。すると神戸の街は、とにかく大変なことになっていました。現状を目の当たりにして「なにかできることはないか」と日々考えておりましたら、当時の取引会社が仮設住宅の入札に参加するための物流会社を探していることを知り、すぐさまそのプロジェクトに参画させて頂きました。入札の結果、300戸の仮設住宅を受注することができ、物流という形で神戸復興のための一翼を担うことができたのです。

長江 それは良い経験をされました。神戸の復興に一役買われたのですね。私もそのとき関西にいたので、震災のことはよく覚えていますよ。

浅野 ところが、そのときの神戸港は壊滅的な状況でした。被災者に対しての仮設住宅引き渡し日は決まっていたのですが、物流計画など準備以前の問題が山積し、八方ふさがりの状態。これから始まる輸入住宅やその他の物資の運搬をどうやって効率的に進めていくかが直面した課題でした。さんざん頭を悩ませたあげく、思いついたのが六甲アイランドの倒壊したコンテナバースだったのです。そこは、岸壁がつぶれクレーン設備までが水に浸かっていましたが、当時勤めていた会社の設備と作業員を使ってコンテナを揚げようと思い、倒壊した岸壁に船を着けるよう船会社に指示したところ、船舶代理店担当者に、「港湾局などに出す書類に責任者の名前がないと本船を着岸させることができない」と言われまして



ね。しかし一刻を争う状況下で、本社に申請して許可をもらっている時間などありません。当時はまだ係長に過ぎなかった私ですが、絶対に大丈夫だと自分に言い聞かせ、腹をくくって私がサインすると言いました。現場からは「なにかあつたら誰が責任を取るんだ」という声も上がりましたが、結果的に何事もなく済み、そのとき協力してくださった方々には今でも本当に感謝しています。勝手に決裁したことを上司からずいぶん叱られた苦い思い出もありますが（笑）。でも震災後、初めて神戸に船が入港したというニュースがテレビで大々的に報道されたときは本当に嬉しかったですね。水に浸かっていた岸壁を思い出しながら、神戸の再生が進んでいるということを実感した瞬間でもありました。

長江 仮設住宅を被災者に間に合わせるために、会社の体制を度外視して動かれた姿勢は立派だと思います。無謀とも思えるエピソードですが、行動力があると言えなくもないですね（笑）。

独自のコンサルティング戦略

長江 難しいとされる中国向けコンサルタント業や阪神・淡路大震災でのエピソードなど、男のロマンを求めて仕事に打ち込んでいるという印象がありますよ。では、なにがきっかけで独立されたのですか？

浅野 仕事上の企画や取引については、思い切りよく決断するほうかもしれません、人生の選択においては別です。実は私はこう見えて、石橋を叩いて渡るよ

経験豊かな浅野社長の海外取引のお話はとても興味深く、ためになりました。面白いエピソードも多く、業界の裏の裏まで知り尽くしている印象を受けましたよ(笑)。また同じ関西人として大震災に尽力されたことに感激しました。「今は家族が大事」とおっしゃる社長は、かつては家庭を顧みないほどの仕事人間だったそうですが、「儲けることより多くのお客様の力になりたい」「家族が幸せで自分は好きな仕事ができればいい」という今の姿勢が、お客様とご家族の信頼を確かなものにしていると感じました。日中の経済活性のために、これからも尽力してください。



ゲストインタビュー 長江 健次

うな性格なんですよ(笑)。引き抜きや独立のお説明は20代、30代と過去に何度かあったのですが、その当時、会社では割と自分のやりたいように仕事をさせて頂いていましたし、なぜ私にという戸惑いがあり、それらのお話はお断りさせて頂きました。起業したのは、良くいうと今の時代のおかげですかね。時代が後押ししてくれたと思っています。今までには、「脇目もふらずひたすらに走り続けてきた」という感じで、それこそ家族を顧みず、仕事に打ち込んでいました。でも、このままで良いのかと自問自答の末、やはり自分を変えられるのは自分だけだと思い、2009年の初めに退職届を出したんです。結局、退職の時期は、企画の継続や業務の引き継ぎなどでその年の9月まで伸びました。退職後もすぐに法人化しなかったのですが、なぜかというと、会社はそれほど大きくしなくてもいいと思ったからなんです。独立する際、今後は家族が幸せでいてくれること、仕事一筋だった私を長年支えてくれた家族との時間をもっと増やしたいという思いがあったので、家族を大切にしながら自分の好きな仕事ができればいいと。当時、私の起業のバックアップを申し出てくれた方が、「東京でやってはどうか」と言ってくださったのですが、大阪での生活を希望していた家族と共にいることを優先するのに迷いはありませんでした。

長江 家族か仕事か——。世のサラリーマンにとって、とかく仕事が優先される傾向にあると思いますが、もちろん最善

は両方を大切にすること。いい選択をされましたね。

浅野 今は中国と東京、大阪を飛び回る忙しい毎日です。今も退職した会社とは良好な関係を続けていますし、当時の同僚や部下とも連絡を取り合っています。そのほか、ある企業の顧問業をしている関係で企画や実務面でのアドバイスを求められるため、常にアクティブな体制を取っていて気が抜けませんね。

長江 では、浅野社長が仕事上で大切にしていることはなんですか?

浅野 広い意味でのコミュニケーションが重要だと考えています。私の仕事は性質上、いち早く情報をキャッチすることが求められますし、取引先とは常に新鮮な情報交換が欠かせません。国内外に関わらずコンサルティングするためには、それぞれ立場の違うお客様の事情をよく知ることが大切だと思っています。お客様と会話するなかで、言葉に秘められた部分まで読み取るといいますか、相手が今どういう気持ちで話しているのか、どうしてほしいと思っているなどの心情を推し量って、できるだけ相手の意に沿えるような対応を心がけています。例えば先日、中国から輸入する貨物の件で相談を受けたのですが、アドバイスさせて頂いたクライアント様から不安な気持ちが感じられましたので、「来てほしい」とお願いされたわけではないのですが、期日に現地に飛んで私も立ち会いました。とても感謝して頂きましたが、私としては、それは当然のことなのです。

長江 海外との取引は色々な問題がある

と思いますから、それを察して動いてくださるなら依頼したほうは心強いですよ。その姿勢が、取引先から信頼を得ている秘訣なんですね。

浅野 コンサルタント業は、お客様の問題を解決するためのマネジメントの相談だけが役割ではないと考えています。私の持っているノウハウは惜しまず全てお知らせするのはもちろんのこと、お客様一人ひとりに私の考え方を理解して頂くことが大事なのです。たまにお客様から「こんなに何もかも手の内を明かしてしまっては、あなたの仕事がなくなっちゃうんじゃないの?」と心配して頂くこともあるんですよ(笑)。でも私は「問題ありません」と答えます。私の仕事は点と点を結ぶような仕事で、いかにそれを繋げるかがノウハウであって、現場での対応は通過点しかありませんから。

長江 その言葉から、自らの仕事に対する自信と余裕を感じますよ。さすがですね(笑)。では、今後についてはいかがですか?

浅野 そうですね、これから1年も自分磨きの1年ですかね。会社を設立してまだ1年ですし、今のところ利益はさておき、中国を中心とした国際情勢のマーケティングとコンサルティングにより精通していきたいと考えています。それと、利益を優先するのではなくコストを引き算方式で考え、より多くのお客様のお力になればと思っています。今の仕事はとても楽しく、本当にやりがいがありますよ(笑)。