

(株)日本総合コンサルティング

東京都文京区大塚2-1-9 茗荷谷大矢ビル6F
TEL.03-5940-3883 FAX.03-5940-3884

対談

代表取締役 松澤 敏行 × インタビュアー 畑山 隆則

元VBA世界スーパーフェザー級・
ライト級チャンピオン(2階級)
インタビュー
(タレント)



INTERVIEW

OSHIIYUKI MATSUZAMA × TAKANORI HATAKEYAMA

畑山 御社は一年前に、それまで行なっていたファイナンシャル業務に加えてコンサルティング業務や翻訳業務を柱とし設立されたと伺っています(対談日:平成十九年十月九日)。早速ですが、これまでの経緯を教えてください。

松澤 私は銀行員時代の十八年間、営業や融資の仕事に従事していました。特に融資の仕事では会社の決算内容などを精査することが不可欠で、経営に関する貴重な勉強ができました。しかしバブル崩壊で銀行の貸し流りなどが社会問題となり、それに伴い仕事に対するやり甲斐が薄れてきたんです。そこで銀行員時代からお客様に相談されることの多かった保険に関する知識を深めようと、外資系保険会社に転職。三年間勤務して独立しました。会社員として金融業務に従事して二十一年、独立して六年になります。

畑山 独立されたきっかけと伺います。松澤 一つの企業に帰属していると他社の商品をお勧めすることはできません。「お客様立場から中立・公正な提案をしたい」という思いが募り独立を決定。まずアメリカ

に法人をつくり、日本支店の登記を中央区で行なった後に保険コンサルティング業務を開始しました。お客様のお付き合いの中で経営コンサルティングや翻訳など守備範囲が拡大してきたため、社名変更も含めて組織を一新する運びとなりました。

松澤 銀行員時代から相続税対策としての融資や不動産相談のお手厚いをさせて頂きました。保険の場合は商品が豊富で納税資金を作ったり節税ができたりと、お客様のニーズに沿った様々な使い方が可能なことが魅力であり、それが転職に踏み切った理由の一つになりました。加えて中立・公正に商品を提供したいという気持ちも強かったため、当社では社員全員がお客様にお勧めする十三の金融機関の商品をすべて把握して提案するべく研修を積んでいます。ところで保険は勧められて加入し、不安な状態のまま継続している方が多いですね。

畑山 知人や親戚の繋がりでとりあえず入るといふケースがよくあるようですね。松澤 当社ではその方が置かれた立場や状況を把握して必要となる最適な金額を算出し、保険の種類を決めてから保険会社を選んで頂きます。その際こちらの押し付けにならないよう豊富なラインアップを用意し、ご希望に最もマッチする商品をお客様に選んで頂くようにしています。家電製品などと同様、ご自身で納得して決めてもらえる提案ができればと。ちなみに金融商品は税務的部分と法律的部分に分離してしま

が、保険・銀行関係者は金融知識が豊富な反面法律には詳しくありません。一方で税理士や会計士は法律的な考え方に金融商品を当てはめていくためどんな保険がベストか把握していない傾向があり、トータルに提案できる方がまだ少ないのが実情です。

畑山 トータルな提案が得意な点も御社の強みというわけですね。松澤 そうですね。ファイナンシャル業務では生命保険以外にも損害保険や投資信託、住宅ローンの取り次ぎ、企業の福利厚生制度や資金運用などを手掛けています。また、経営コンサルティング業務では事業計画書の作成や会社の立ち上げ方、融資に関する銀行との交渉を始めとしたご相談をお受けしています。ですから法人関係では登記に始まり、資金調達・融資のサポート、事業展開・販売支援的な業務など幅広く行なっていることになりました。更に契約書や技術解新書、マニュアルなどを翻訳するサポートを行なう翻訳業務を加えることで、クライアントが順調に成長して海外に進出される際のバックアップを図ることが可能になりました。

畑山 詳しくご説明願えますか。松澤 当社がエージェントという立場で大手メーカーさんから受注し、それを各専門分野の翻訳者に発注、仕上がったものを校正して納める形になります。最も受注が多いIT関係以外に学校関係の学会発表資料などの翻訳にも対応しており、言語は英語を中心に約五十カ国語をカバーしています。専門用語が多用されるため各分野の専門職でなおかつ翻訳を行なえる人材の確保が鍵になりますね。

畑山 海外でもサポートを行ないたいのですね。松澤 海外でもサポートを行ないたいのので名称の一部に「日本」を入れました。設立から一年が経過して三部門のベースづくりがようやく終わろうとしている段階にきましたが、各業務には責任者とスペシャリストがいますので今後の展開を楽しみにしています。ただ私が最も関わっているファイナンシャル業務に関しては保険金の不払いなどが社会問題化し、信用が低下しているという厳しい側面がありますので地道に信用を築いていくしかないと感じています。銀行や日本郵政グループで保険の窓口販売が解禁される中、当社が勝ち残るためには豊富な商品ラインアップでの中立・公正な提案をさせて頂くこと、個人情報管理を言めた様々なコンプライアンスの徹底、そしてお客様の要望・意見を取り入れながら当社自体が改善や進化への努力を怠らないことが不可欠と肝に銘じています。

畑山 企業や個人の皆様に喜ばれる会社として大いに存在意義を発揮して下さい。

畑山 御社が一年前に、それまで行なっていたファイナンシャル業務に加えてコンサルティング業務や翻訳業務を柱とし設立されたと伺っています(対談日:平成十九年十月九日)。早速ですが、これまでの経緯を教えてください。

松澤 私は銀行員時代の十八年間、営業や融資の仕事に従事していました。特に融資の仕事では会社の決算内容などを精査することが不可欠で、経営に関する貴重な勉強ができました。しかしバブル崩壊で銀行の貸し流りなどが社会問題となり、それに伴い仕事に対するやり甲斐が薄れてきたんです。そこで銀行員時代からお客様に相談されることの多かった保険に関する知識を深めようと、外資系保険会社に転職。三年間勤務して独立しました。会社員として金融業務に従事して二十一年、独立して六年になります。

畑山 独立されたきっかけと伺います。松澤 一つの企業に帰属していると他社の商品をお勧めすることはできません。「お客様立場から中立・公正な提案をしたい」という思いが募り独立を決定。まずアメリカ

に法人をつくり、日本支店の登記を中央区で行なった後に保険コンサルティング業務を開始しました。お客様のお付き合いの中で経営コンサルティングや翻訳など守備範囲が拡大してきたため、社名変更も含めて組織を一新する運びとなりました。

松澤 銀行員時代から相続税対策としての融資や不動産相談のお手厚いをさせて頂きました。保険の場合は商品が豊富で納税資金を作ったり節税ができたりと、お客様のニーズに沿った様々な使い方が可能なことが魅力であり、それが転職に踏み切った理由の一つになりました。加えて中立・公正に商品を提供したいという気持ちも強かったため、当社では社員全員がお客様にお勧めする十三の金融機関の商品をすべて把握して提案するべく研修を積んでいます。ところで保険は勧められて加入し、不安な状態のまま継続している方が多いですね。

畑山 知人や親戚の繋がりでとりあえず入るといふケースがよくあるようですね。松澤 当社ではその方が置かれた立場や状況を把握して必要となる最適な金額を算出し、保険の種類を決めてから保険会社を選んで頂きます。その際こちらの押し付けにならないよう豊富なラインアップを用意し、ご希望に最もマッチする商品をお客様に選んで頂くようにしています。家電製品などと同様、ご自身で納得して決めてもらえる提案ができればと。ちなみに金融商品は税務的部分と法律的部分に分離してしま

が、保険・銀行関係者は金融知識が豊富な反面法律には詳しくありません。一方で税理士や会計士は法律的な考え方に金融商品を当てはめていくためどんな保険がベストか把握していない傾向があり、トータルに提案できる方がまだ少ないのが実情です。

畑山 トータルな提案が得意な点も御社の強みというわけですね。松澤 そうですね。ファイナンシャル業務では生命保険以外にも損害保険や投資信託、住宅ローンの取り次ぎ、企業の福利厚生制度や資金運用などを手掛けています。また、経営コンサルティング業務では事業計画書の作成や会社の立ち上げ方、融資に関する銀行との交渉を始めとしたご相談をお受けしています。ですから法人関係では登記に始まり、資金調達・融資のサポート、事業展開・販売支援的な業務など幅広く行なっていることになりました。更に契約書や技術解新書、マニュアルなどを翻訳するサポートを行なう翻訳業務を加えることで、クライアントが順調に成長して海外に進出される際のバックアップを図ることが可能になりました。

畑山 詳しくご説明願えますか。松澤 当社がエージェントという立場で大手メーカーさんから受注し、それを各専門分野の翻訳者に発注、仕上がったものを校正して納める形になります。最も受注が多いIT関係以外に学校関係の学会発表資料などの翻訳にも対応しており、言語は英語を中心に約五十カ国語をカバーしています。専門用語が多用されるため各分野の専門職でなおかつ翻訳を行なえる人材の確保が鍵になりますね。

畑山 海外でもサポートを行ないたいのですね。松澤 海外でもサポートを行ないたいのので名称の一部に「日本」を入れました。設立から一年が経過して三部門のベースづくりがようやく終わろうとしている段階にきましたが、各業務には責任者とスペシャリストがいますので今後の展開を楽しみにしています。ただ私が最も関わっているファイナンシャル業務に関しては保険金の不払いなどが社会問題化し、信用が低下しているという厳しい側面がありますので地道に信用を築いていくしかないと感じています。銀行や日本郵政グループで保険の窓口販売が解禁される中、当社が勝ち残るためには豊富な商品ラインアップでの中立・公正な提案をさせて頂くこと、個人情報管理を言めた様々なコンプライアンスの徹底、そしてお客様の要望・意見を取り入れながら当社自体が改善や進化への努力を怠らないことが不可欠と肝に銘じています。

畑山 企業や個人の皆様に喜ばれる会社として大いに存在意義を発揮して下さい。

畑山 御社が一年前に、それまで行なっていたファイナンシャル業務に加えてコンサルティング業務や翻訳業務を柱とし設立されたと伺っています(対談日:平成十九年十月九日)。早速ですが、これまでの経緯を教えてください。

松澤 私は銀行員時代の十八年間、営業や融資の仕事に従事していました。特に融資の仕事では会社の決算内容などを精査することが不可欠で、経営に関する貴重な勉強ができました。しかしバブル崩壊で銀行の貸し流りなどが社会問題となり、それに伴い仕事に対するやり甲斐が薄れてきたんです。そこで銀行員時代からお客様に相談されることの多かった保険に関する知識を深めようと、外資系保険会社に転職。三年間勤務して独立しました。会社員として金融業務に従事して二十一年、独立して六年になります。

