

浅井市川海損精算所

代表取締役社長 中島清一氏インタビュー

総合コンサル企業への成長目指す

浅井市川海損精算所は、これまで顧客の信頼と社会的ニーズに応えながら挑戦を続け、今年で創業100周年を迎えた。「次の100年に向けて物流・海事情分野における幅広いソリューションを提供する総合コンサルタント企業への成長を目指す」と語る中島清一社長に、100周年を迎えた所感や事業が100年継続できた要因、今後取り組むことなどについて聞いた。

――創業100周年を迎えた心境を。

中島 100周年を迎えられたことはわれわれにとつて、とても大きな喜びだ。また、私が10代目の社長として100周年という機会に巡り合えたことはとても幸運だと思っており、感慨深い。100周年を迎えた企業は、日本に存在する147万社の中で約3%しかない。100周年という

節目は、過去の努力と成果を振り返る良い機会であると同時に未来に向けて新たに挑戦することを考える時だとも考えている。

中島 海損精算業務が

次の100年も社会に貢献し続ける

特殊な業種であるため、社会から必要とされたことに加え、お客さまの期待と信頼に応える事業を継続してきたことが要因だと思う。また、市場の変化や顧客のニーズに迅速に対応し、常に進化し続けることを重視し、失敗を恐れずに新しいことに取り組むことができたことに加え、社員一人一人の力を信じて、一緒に成長してきたことも要因だと思う。

――これまで注力して取り組んできたことは。

中島 主要な顧客が保険会社であることに変わりはないが、特定の大手保険会社に偏ることのないように取引先の拡大に注力してきた。また、海

運をはじめとする海事業全般のニーズに応えるために事故防止に関連するサービスなどを提供することで、事業内容を徐々に拡大してきた。さらに当社はノウハウを提供するビジネスモデルであるため、必要な知識・スキルを持つ人材の確保が生命線となる。そのため、特に海事情分野で優れ

――これまでの取り組みの成果は。

中島 保険会社との取引は当然のことながら、保険会社以外のお客さまとの取引も着実に増えている。また、社員数についても2019年の20人から24人に増加しており、人材育成と確保も進んでいる。一方で、ノウハウを提供することが業界での競争力や商品価値の軸になるものの、スキルの伝承不足が課題になっている。海損分野では特にノウハウの伝承が伝統的に緻密に行われてきたが、それを保険会社や海運事業者が自前で行う

ことが難しくなっている。そのため、ノウハウの伝承や人材育成を支援するビジネスにも注力している。

――今後の取り組みについて。

中島 海損精算業務を軸にしながら、海事情関連だけではなく、陸・海・空の物流全般を対象にした総合コンサルタント業務への拡大を目指している。洋上風力発電や海底ケーブルなどの海事情関連分野も含め、幅広い領域でソリューションを提供できる企業を目指していきたい。海上保険のクレーム対応力というものは、幅広い保険領域（例えば火災保険や新種保険）にも通じると考えられるため、海上保険のクレーム対応力を応用することで他の分野にも対応可能な体制を構築していきたい。

――貴社が目指す姿（指針）は。

中島 物流（陸・海・空）や海事情関連の総合コンサルタント企業として幅広い課題に対してソリューションを提供する体制を構築することを目指したい。また、社会から必要とされる存在であること、社会に認められ信頼されること、知識と経験豊富なプロフェッショナル集団であり続けるこ

との三つを引き続き実践することで、次の100年も社会に貢献し続ける企業でありたい。

――社員へのメッセージを。

中島 100周年を迎えられたのは社員の努力のおかげであり、その努力に感謝したい。引き続き、これまでの100年を支えてきた先代の役員への感謝を忘れず、次の100年を担う世代へバトンタッチすることが重要だ。社会から必要とされる企業であり続けるために、自分がやるべきことを常に考えるプロフェッショナル集団として自己研さんんを続けてほしい。



中島社長