



海外企業の対日進出の一翼を 担う、経営と人材の魔術師

日本の商慣習に基づく労務管理のコンサルタントを日本で

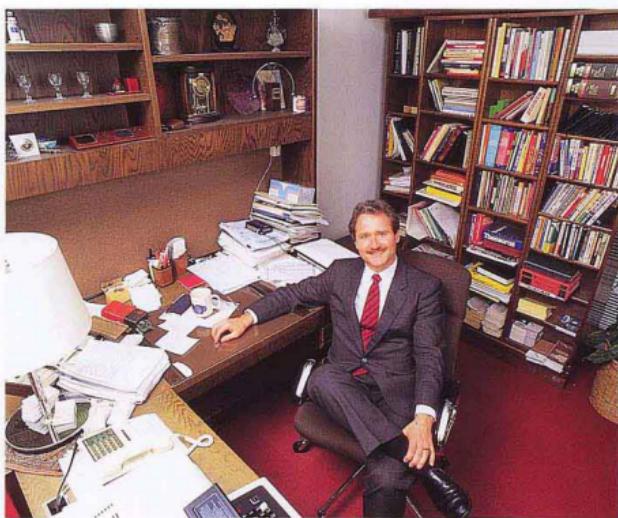
日本語は上手い。さすがに10年以上日本に住んでいることあって、ネビンズはすっかり日本人だ。ところが、こう書くとネビンズ氏はムッとする。「いまから10年前、「日本人も世界に住め」(週刊ダイヤモンド別冊)という論文の中で、日本人の悲劇について次のように書いていた。

「國際人というのは、感受性豊かで、知覚の鋭いもののことであっても、もっと大切なことは、世界のほかの國々の人たちを、同じ人類として見ていい人でなくてはならない」と。

「賞味期限のない普遍的な意味をもつ言葉ではないか。おもに外資企業

の労務コンサルタントとして、まさに世界人として国際化を実践しているネビンズ氏の素顔に迫る。

「ぼくは、自分にとって一番自信のもてる仕事しかやらない。だから、



株式会社 テクニクス・イン
マネジメント トランクスファー
代表取締役社長 トーマス J. ネビンス

Thomas J. Nevin

写真●富尾飛古
文●内村敬

TMTと組もうとしないクライアントを不思議に思いますね」
東京都千代田区にあるビルの1室で、トーマス J. ネビンスは、日本語であざりとそう語った。来日から18年。いまでは、この建物の5階から7階までが、彼のオフィスである。

株式会社テクニクス・イン・マネジメントトランクスファー(TMT)は、TMTがほかのコンサルタント会

でなくして、日本外資系企業である。本人の語るところでは、同社の取引先は「主要な外資系企業の4分の1。コンサルティングのテーマとして多いのは、賃金体系の変更をはじめ、人員削減を目的とした合理化や、就業規則の変更、そしてルーザー(負け犬)をウイナー(勝者)にすることがありますね」

(直筆)

Thomas J. Nevin

●学生時代●

1950年、ニューヨーク州生まれ。コーネル大学・産業労働関係学部在学中は、労働省国際労務局のスタッフ訓練生として働く。20歳のとき、2カ月ほどの滞日中に、日本の労働界の要人と親交を深め人脈を広げた。大学院に進んでからは「労働関係論」を学ぶ。

●来日から創業前期●

1972年、コーネル大学からの派遣で日本労働協会の研究員となる。以後、日本の労働問題の研究に取り組む一方、労働省や外務省などの委託で翻訳の仕事を行なう。1978年、テクニクス・イン・マネジメント・トランザクターを設立。同年、「Passport to Japan-Business man's Guide」(BII) を出版



毎朝スタッフは9時からミーティング。スタッフ採用基準で必要なのは英語力より人柄(人間性)

●TMTの成長期・定期会●

1980年、「対米進出企業の労務管理のすべて」(日本貿易振興会) を出版し、日本企業の注目を集め。その後は、労働省、経団連、日経連などで講演する一方、テレビ、ラジオにも出演。1984年には「Labor Pains and the Gaijin Boss」(ジャパンタイムズ) を出版し、組織全体が一体感をもつて仕向けていく日本の経営について言及している。その後、TMTはクライアントを増やし、いまでは年間200社以上に亘る。現在、社長のネビンス氏の所属する団体は、東京アメリカン・クラブ、日本外国特派員クラブ、国際文化会館、日本協会、日本アジア協会、東京商工会議所、在日本国商工議所など

社と決定的に異なる点は、労務管理を援助する一方でヘッドハンティングも展開するところにある。ただし、ビジネスの基本をなすのは、賃金や就業規則など在日外資系企業がとも苦手とする分野でのプランニングにはかならない。かつてほどではないにせよ、やはり今日においても異文化のなかで企業風土の違いに頭をひねる外資系企業があとを絶たない。

ネビンスは、日本で活動を続ける外資系企業の問題点について、話を始めた。

「たとえば、外資系企業では、外人が根回しもせずに自分の意見を発表し過ぎることがある。そこで、日本人が怒ってしまう、信頼関係をなくしてしまう。やはり、外人も基本的に日本人の習慣をマネすることが大切。もうひとつは、日本の経営の強味を生かしていないということ」と、の後の針路に影響を与える

現在、年商約5億円に成長したTMTだが、初めて日本を訪ねたときのネビンスにとって、その後の日本の銀行で働いていた三和や住友などとのほかの銀行に移れないことを、みんなよくわかっているからです。その点、外資系は、この会社でダメなら次の会社へ移ろうという意識になる。これは、ひとつの弱さです。

仕事に対してルーズな面も生まれ、実際、日本の会社ほど働きないです

む点がある」

「ツーリスト・トム」、米国のコーネル大学に在学中、友人は彼をそう呼んだ。大学3年の夏、ネビンスは賃金の5000㌦を手にネバールへのひとり旅を計画。そのとき「ネバーラーで行くのなら、日本へ足を運ぶといい」と勧めてくれた女性がいた。アリス・クリス、労使関係の専門に研究している教授である。いわば彼女のアドバイスが、その後の

たどり着くだろう。

1970年。初めて来日した20歳の青年は、じつに多くの労働界の大物と出会うことになる。当時、都知事選を控えた太田薰や、総評の植枝議長らと面識をもち、さらには全電通の及川委員長に英語を教えることになった。ましてや、経営者の道を歩み始めようとは……。

ネビンスは、このほかにも全職同盟など、き

まざまな労働組合に顔を出し、交流を広げていった。かつて、クック教授が自らの著書で批判的に記した埴

地郎(自動車労連委員長)にも会

い、その内容についてお互いの意見を交換する機会を得た。

当時のネビンスにとって、日本の

独特な労使関係は、興味を抱かせる

に十分な対象だったといえる。その

後、彼はコーネル大学の大学院に進

たといえるだろう。

1970年。初めて来日した20歳

の青年は、じつに多くの労働界の大

物と出会うことになる。当時、都知

事選を控えた太田薰や、総評の植枝

議長らと面識をもち、さらには全電

通の及川委員長に英語を教えること

もあった。いずれも、クック教授の

間接的なおかげであった。ネビンス

は、このほかにも全職同盟など、き

まざまな労働組合に顔を出し、交流

を広げていった。かつて、クック教

授が自らの著書で批判的に記した埴

地郎(自動車労連委員長)にも会

い、その内容についてお互いの意見

を交換する機会を得た。

当時のネビンスにとって、日本の

独特な労使関係は、興味を抱かせる

に十分な対象だったといえる。その

後、彼はコーネル大学の大学院に進

現在も1冊執筆中。早く書き終えたいために、お光なお招き(現米国大使館から)すらかしまで頑張る面倒な面もある



ネビンス氏の堪能な日本語はこの1冊から生まれました。用済みならもう少し見てしまうところです。

「最初の3年は、ILQ、外務省の委託で労働関係の本などの翻訳をやりました。それ以外のときは、日本での労務管理の勉強所。ただし、当時から米国労働会議所のなかで、日本の専門家として評判だった。

なぜなら、日本の労使関係が米国に

紹介されていないときから、向こう

の雑誌にいくつも記事を書いていた

からです。」

その後、ネビンスの名前が日本の企

業にも注目されるようになったのは、

1980年11月に出版された彼の著

書がきっかけだったといえる。日本

曾文振興会(ETRO)の発行に

よる「対米進出企業のための労務管

理のすべて」—採用から解雇まで

が、それだ。

出版の1年前、

ネビンスは日本貿易振興会、米国大

使館、通産省、合

同国商務省など訪

問へて後援した訪

米投資規制局に、

在日米国工商會議所の代表として参

加している。このとき、彼は32の日

本企業を訪ね、さらに6州の知事と

直接話を交わすなかで、日本企業の

ニーズをしきしと感じたのである。

つまり、日本人の管理職が、現地に

適した労務・人事管理のノウハウを

求めていることをだ。

日本においても、外資系企業の個

みは同じだった。そのコンサルティ

ングを始めたからだ。いま、彼は

自らの仕事をこう振り返る。

「設立当初は、広告に出せば仕事が

くると思っていた。しかし、コンサ

ルティングという仕事は絶対、広告

でうまくいく仕事ではないね。いま

にして思えば、無駄なことをやった

と思う。いまは営業はやらない。口

コミか私の本を読んだことがきつか

けで、相手が喜んでくれます。」

さらには、彼はこうもつ加えた。

「私は、いつも相手にいちばん、

実践的なこと、実用的なことを伝え

ようとします。もっとも日本人は、

み「労使関係論」の研究を始めた。ネビンスが再び日本にやって来たのは、それから2年後の1972年のことだ。コネル大学の派遣研究员として、日本労働協会の研究員となつたのである。もっとも、そこに足を運ぶよりも、彼は日本語の勉強に多くの時間を費した。およそ2年で漢字も1800語ほどマスターし、新聞や書籍も読みこなせるようになったのである。

芸は身を助けるではないが、ネビンスにとっては翻訳の技術を身につけたことが、その後の軌道を生んだといえるだろう。TMTを設立する78年までの間に、彼が「いちばん世話をなった」と言うひとつ目の団体

「TMTのステークを食べれば十分」というささやかな賛沢

の設立を勧めてくれたのである。

もっとも、TMTが労務管理専門

のコンサルタント会社として動き出

すまでは、3年ほどの時間が必要

だった。ネビンスは、コンサルタント会社

が、それが、それで、

出版の1年前、

ネビンスは日本貿易振興会、米国大

使館、通産省、合

同国商務省など訪

問へて後援した訪

米投資規制局に、

在日米国工商會議所の代表として参

加している。このとき、彼は32の日

本企業を訪ね、さらに6州の知事と

直接話を交わすなかで、日本企業の

ニーズをしきしと感じたのである。

つまり、日本人の管理職が、現地に

適した労務・人事管理のノウハウを

求めていることをだ。

日本においても、外資系企業の個

みは同じだった。そのコンサルティ

ングを始めたからだ。いま、彼は

自らの仕事をこう振り返る。

「設立当初は、広告に出せば仕事が

くると思っていた。しかし、コンサ

ルティングという仕事は絶対、広告

でうまくいく仕事ではないね。いま

にして思えば、無駄なことをやった

と思う。いまは営業はやらない。口

コミか私の本を読んだことがきつか

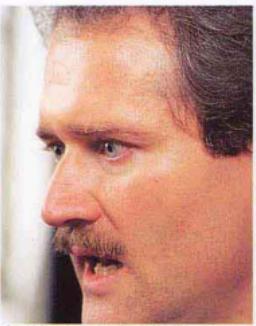
けで、相手が喜んでくれます。」

さらには、彼はこうもつ加えた。

「私は、いつも相手にいちばん、

実践的なこと、実用的なことを伝え

ようとします。もっとも日本人は、



ときにはクライアント企業の幹部を楽しく叱ることもある。相手に痛いことも正直に言葉から彼の仕事は評価される

企業DATA

所在地：東京都千代田区一番町13-8
電話番号：03-2211-1011
資本金：約5億円
年商：約5億円
経常利益：公表せず