



こうの ただし ●1959年生まれ、神奈川県出身。専修大学経営学部経営学科を卒業後、インテリアデザイン会社、株式会社船場に入社。1990年に同社の香港支店責任者として赴任。1996年に香港で独立し、K&C Creation Ltd. (アジア創造有限公司) を設立。ファーストリテイリング(ユニクロ)やドン・キホーテなど多くの日系企業の香港進出を支え、商業施設、レストラン、オフィス、病院、住宅など幅広く手掛けた。

大学時代は経営学部に在籍し、実家のある埼玉県入間市から生田キャンパスまで、2時間半かけて通っていたという河野さん。

「勉強はあまりせずに、寿司店でアルバイトばかりしていました」と、当時を振り返る。

就職活動の時期を迎えるころ、河野さんの胸には一つの思いがあった。自分が企画したり作ったりしていないモノを売る仕事はしたくない、というものだ。

た。大量生産された商品を右から左へ売るだけの仕事には魅力を感じず、インテリアデザイン業界に関心を抱く。

1983年、株式会社船場に入社。経営学部出身を買われて企画部門に配属され、その才能を開花させていく。

「入社して数年後、社長から『1~2年、ほかに何もしなくていいから、新しい仕事を取ってこい』と言われました。当時、上司もいなかった一人の部署に配属されたんです。今考えてみると、すごい時

代ですよね」

当時、竹下内閣の下、「ふるさと創生一億円事業」が進められていた。地方自治体が国から1億円を受け取り、地域の活性化に投じるという政策で、全国各地で再開発や商業施設の建設が相次いだ。

河野さんは三重県四日市市の商業ビル開発プロジェクトに参画。その縁から、札幌の商業施設のオープニングのプロジェクトを受注しようと、代理店と組んで札幌に単身赴任し、挑戦の場は一

30歳で香港へ赴任し、独立起業を決意。 ビジネスの最先端で挑み続けた30年の軌跡

会社員として働いていた1990年、赴任を命じられた香港へ家族と共に渡った河野正さん。

インテリアデザイナー、経営者として、アジア経済の最前線ともいえる香港でおよそ30年間にわたりキャリアを築いてきた。バブル期から香港返還、現在に至るまで時代の変化を先読みし、仕事と人生を謳歌してきた半生を尋ねた。

気に広がっていった。

「まだ27、28歳の頃だったでしょうか。仕事を取る前のプレゼン費用などで、4000万円も使ってしまったんです。取れなかつたらどうしようかと、1ヵ月くらい眠れない日が続きました。人が追い詰められるとは、こういうことかと思いましたね。」

でもある日、酒を飲んでいたら『まあ、命まで取られるわけじゃないだろう』と吹っ切れまして。結果的に、無事に仕事を獲得でき、その経験が、以降、色々な仕事につながっていきました」

その後も、1991年に渋谷にオープンしたイベントスペース「ドクター・ジーカンズ」の立ち上げに携わるなど、大きなプロジェクトで手腕を発揮。

そんな河野さんに転機が訪れたのは30歳の時だった。

バブル期の香港転勤が人生の転機に

「ドクター・ジーカンズの仕事が決まり1990年、社長に『河野、香港へ行け』と言われました。会社の香港支店の責任者として赴任することになったんです」

当時、英語はほとんど話せなかった。しかし、会社の研修で「ニューヨークのコンドミニアムに1ヵ月滞在してこい」と送り出された経験があり、海外に身を置くことへの抵抗は少なかった。

また、大学2年生の時には、リクルートが企画したアメリカ横断旅行にも友人とともに参加。最初の宿泊先だけが決まっていて、あとはバスで移動し、数週間後にロサンゼルスに集合するという冒険旅行だった。異文化の中で試行錯誤を重ねた経験が、その後の海外での活躍の

素地となっていく。

妻と幼い子ども2人とともに渡った当時の香港は、バブル景気に沸き、日系の百貨店や量販店が10社以上もひしめく空前の出店ラッシュ。

河野さんは、それらの店舗設計や工事の責任者として、多忙な日々を送ることになった。

好景気の香港で独立時代のニーズを冷静に見極める

現地のマネージャーとして香港に赴任し、以降6年間にわたり手腕を振った河野さん。1990年以降、日本がバブル崩壊後の長い停滞期に入る一方、香港は好景気が続いていた。

私生活では第3子も誕生し、公私ともに順風満帆の日々を送っていた。ところが1996年、会社から日本への

帰任辞令が下る。河野さんは大きな決断を迫られることになった。

「バブルが崩壊し、経済が下向きたった日本へ帰ることをためらいました。周囲の勧めもあり、会社を辞めて自分で起業することにしたんです。当時の香港では、多くの日本人が独立していましたし、私もその流れに自然と乗ったのだと思います。それに、海外赴任で給料は日本の倍近くもらっていましたから、その生活レベルを落としたくなかったというのもありますね」と笑う。

会社を退職し、香港に残ることを決意。1996年4月、「K&C Creation Ltd.」を設立した。社名の「K」は自身の名前、「C」はチャイニーズから取り、「アジアのチャイニーズの人たちと交わりたい」という思いを込めた。3人の現地スタッフを雇い、4人での船出だった。

「設立当初、手元資金は1000万円ほどでした。事務所と住居の家賃、子ども3人の学費で毎月400万円近くかかりましたが、不思議と“何とかなる”と思っていたね」

その自信を支えたのは、香港ならではのビジネス慣習と、会社員としてこれまで築いた人脈だった。

「香港では銀行から融資を受けず、自己資金で経営するのが一般的です。私も一度も借金をしたことありません。お客様から着手金を先にいただいたら、下請け業者さんに支払いを待ってもらったりと、自分のネットワークの中でお金を回せるんです。手形もないでの、経営は



1981年初めての海外旅行。ニューヨークからアメリカ横断、帰路途中ハワイにて



コミュニティの場として活用する目的で、カフェと事務所を併設



2021年東京での香港貿易発展局主催セミナーでのスピーチ

非常にシンプル。会社の経理には『月次決算はやらないでいい。銀行口座の残高だけ毎日報告してくれればいい』と言っていました。残高が増えていれば問題ないわけですから」

独立後の河野さんの事業は、時代の変化とともに大きく変遷していった。独立直後は、前職の経験を活かし、百貨店や量販店の仕事を中心に手がけていく。しかし、1997年にヤオハンが倒産するなど、日系小売業の勢いが衰えていくのを感じていた。2000年に入ると、香港では日本食レストランのブームが到来。河野さんは素早くこの波に乗り、寿司店や居酒屋など多数のレストランデザインを手がけた。

その後はドン・キホーテの香港出店のプロデュースを手掛けるなど、常に時代のニーズを的確に捉え、事業の領域を広げてきた。

「香港はマーケットが小さいので、一つの大きなブランドの仕事も数年で一巡してしまいます。だから次々と新しいことを仕掛けないといけない。でも、その方が面白いじゃないですか。私たちの仕事は、単なる建築と違って、マーケティングの要素が強いですね。オーナーの考えを踏まえ、どうすれば繁盛する店になるかを常に考えています」

飛躍的にビジネスが拡大したチャンスをつかむ

その後、大きな転機となったのがユニクロとの出会いだった。同時期にファーストリテイリング社が中国に進出した際、上海の旗艦店の完成度に柳井正会長が不

満を示した。

次の旗艦店を香港に作ることになった際、河野さんに声がかかり、建築から内装まで一手に引き受け、ユニクロは香港初進出で大成功を収めた。創業者である柳井氏から絶大な信頼を得たことで、通常は入札形式での契約だが、随意契約で2~3年間はユニクロの案件を集中して任せられ、香港に展開した30店舗のほとんどを手掛けた。

その後はドン・キホーテの香港出店のプロデュースを手掛けるなど、常に時代のニーズを的確に捉え、事業の領域を広げてきた。

「香港はマーケットが小さいので、一つの大きなブランドの仕事も数年で一巡してしまいます。だから次々と新しいことを仕掛けないといけない。でも、その方が面白いじゃないですか。私たちの仕事は、単なる建築と違って、マーケティングの要素が強いですね。オーナーの考えを踏まえ、どうすれば繁盛する店になるかを常に考えています」

新たな挑戦と次世代への継承

2017年、河野さんは事務所を紅磡に移転し、カフェを併設するという新しい試みを始めた。これは単なるビジネス展開ではなく、コミュニティの場を作りたいという思いからだった。

「情報を持っていることだけが価値ではなく、次の時代は、どんな価値観、スタイルを持って仕事をするのかが大切になる。そのため、自社のカラーを自ら発信して広くマーケットに理解してもらい、そこに共感してもらえる人と仕事ができたらと考え、カフェを始めました」

もう一つの理由は、長年の夢をかなえるためだった。店先に愛車のポルシェ911を停め、洗車する。そんな姿を思い描き、ようやく実現させた。

その一方で、長年香港で活動してきたことに恩返しの意味も込めて日本の技術を現地で紹介する活動にも力を入れた。

「香港に長年いさせてもらったので、日本の技術を紹介していくと考えて日本の壁紙の技術導入に挑戦しました」

日本人の職人を呼び寄せて技能研修を行うと、技術は高く評価された。しかし、現地の職人が苦労して技術を習得しても、給与が上がるわけではなく、定着には至らなかった。日本の技術導入は一時的に止まっているが、河野さんは「機会があれば別の分野でも挑戦したい」と意欲を見せる。

長年の夢を叶えた後、2023年末に河野さんは約30年続けてきた会社を息子に任せ、自身は週1~2回の出社に留め、実質的な引退生活に入った。カフェ兼事務所も2024年でクローズし、現在は香港郊外のゴルフ場に隣接した家を購入。早朝6時半から毎朝ゴルフを楽しみ、9ホールを回って、9時に帰宅。シャワーを浴びてから一日が始まるという穏やかな日課を送っている。

「香港は金融所得や相続に対する税金が



2023年香港支部での集まり。河野さんは香港支部の支部長である

かからないので、ある程度資産を築けば、日本よりずっと暮らしやすいんです。これも意図したわけではなく、時代の巡り合わせ。運が8割くらいあったんじゃないですかね」

その「運」をどう引き寄せてきたのか尋ねると、少し考えた後、こう語った。

「やっぱりお金を使う人の方が、結果的にお金が巡って入ってくる気がします。私の友人には、とてつもないお金持ちがいますが、彼らはとにかく『人たらし』なんです。周りの人に気を使って、みんなをファンにしてしまう。私も最近、社員とその家族を連れて旅行に行くのが一番楽しいんです。喜んでもらえるのが嬉しいんですよね」

およそ30年間、香港のビジネス最前线で走り続けた経験を振り返り、河野さんは、まだ若い校友にエールを送る。

「できる限り、世界を見た方がいいですね。特に欧米だけでなく、アジアの国々に行って、その勢いを感じてほしい。発展している場所に身を置くことは、間違いないチャンスにつながります。需要が供給を上回っているわけですから。そして、何か新しいことに挑戦しようと思った時、日本には素晴らしい資料や技術情報が豊富にあります。それを活用できるのも日本人の強みです」

バブル期の香港転勤から始まり、独立、そして様々な業界の変遷に対応しながら事業を継続してきた経験は、変化の激しい現代を生きる校友たちにとって貴重な指針となるだろう。新しい挑戦を恐れない姿勢を大いに見習いたい。

(2025年6月取材)