第90回 会社訪問

# ゼロシーセブン株式会社

会社プロフィール
代 表 者：代表取締役　塩野 晃央
所 在 地：〒107-0052 東京都港区赤坂5-4-7 The Hexagon 7F
T E L：03-3560-7747
F A X：03-3560-7748
設　　立：1990年11月
資 本 金：6,000万円
営 業 所：西日本営業所（神戸市）
事業内容：医療研究機器、通信計測機器、
　　電子パーツ輸出入および国内販売
U R L：http://www.0c7.co.jp

## ゼロシーセブン（株）　代表取締役　塩野　晃央 氏へのインタビュー

聞き手：夏目 知佳子（広報委員）　岡田 康弘（事務局長）
（取材・撮影・編集協力：クリエイティブ・レイ㈱）

## “研究・医療用からエンターテイメント系”まで 海外の最先端機器を扱う輸入商社

**── カタログを拝見すると、御社が扱う製品にはライフサイエンス分野の機器が多いようですが、まずは、主な事業内容やこれまでの歩みを簡単にお話しいただけますでしょうか。**

当社は海外の最先端機材を販売する輸入商社です。核となっているのは研究機材です。そこから広がって医療機器やエンターテイメント系の機器を幅広く扱うようになりました。

当社はもともと日本から海外へ電子パーツを輸出するモンテシステムという名の会社だったのですが、そこに私が入社し、21年前に研究機材の輸入を始めました。そして、今から6年前にエンターテイメント向けの機材を輸入するため、ゼロシーセブンという新しい会社を立ち上げました。

その体制で事業を続けてきたのですが、2013年10月にモンテシステムをゼロシーセブンと社名を変更し、それに伴い、旧ゼロシーセブンをフォーセブンという社名に変更しました。フォーセブンでは多目的に使えるスタジオの運営やコンテンツ制作などを行っています。

**── 海外企業から信頼を得たり、代理店契約を結ぶというのは楽なことではないと思いますが、どのようにして取引を広げてこられたのでしょうか。**

最初に研究機材を扱うようになったのはBIOPACやSR Researchといった会社の製品でした。現在、BIOPACは基礎医学分野での研究・教育用の高品質な製品を出しています。一方のSR Researchは高速眼球計測システムを使った脳機能研究機器のリーディングカンパニーであり、私がBIOPACやSR Researchと取引を始めた頃は、大学の研究室から出て来て、会社を立ち上げたばかりといった感じでした。

そのため代理店契約を結びやすかったわけですが、私のほうでも、厳しい目で見られる日本市場の情報を彼らにフィードバックし、製品開発に役立て

てもらいました。その点では、一緒に成長してきたというところがあります。

ある程度、実績が出てきてからは、取引を始めたいという企業には、その実績を見てもらえるようになりました。こうした積み重ねもあり、今では、ヨーロッパの商工会議所などからも連絡をいただき、こういう製品があるので見に来てくれないか、と売り込みを受けることもあります。

**――展示会などを通して、製品の取り扱いを始めたということもございますか。**

ドイツのデュッセルドルフで開かれる世界最大級の医療機器に関する専門見本市「メディカ」で出会い、総代理店になった会社もあります。製品は高齢者がゲームをしながらリハビリを行うシステムです。ゲームでの体の動きをカメラで撮影し、昨日はここまでしかできなかったことが、今日はできるようになったと成果をゲームに反映させることで、リハビリや予防医学に役立てようというものでした。

**――日本ではどのように市場を開拓していったのでしょうか。**

研究機材や医療機器の販売を始めた頃は、私１人で全国各地をよく飛び回っていました。BIOPACには心電図、脳波、筋電図、血圧、血流など様々な生体信号をパソコンへ記録できる機器があり、そのデモ機を持って、研究者を訪ねたあと、そのほかの研究室にも顔を出したり、挨拶をしたりして地道に営業活動を行っていました。

そうした結果、医学に限らず、いろいろな分野の研究者と知り合うことができ、さらに製造メーカー等にも使っていただけるようになりました。次第に、そうした方々から、こんな機械はないかと要望をいただくようになり、それに応えるため扱う製品が増えていったのです。

**――最先端の機器を扱うということで、ご苦労をされたことはございますか。**

今はずいぶん減りましたが、初めの頃は、機器の問題ではなく、OS が変わったとか、バージョンの違いで動かないとか、コンピューターと周辺機器との相性が悪いとか…、コンピューターのちょっとしたトラブルで納入先から問い合わせを受けることがよくありました。

付加価値があるからこそ、対価をいただけると考え、それらに応えていったのですが、私自身、コンピューターについて多少の知識があったことが、様々な要望に対応できたのだと思います。

**――コンピューターは趣味としてお好きだったのでしょうか。**

実は、この業界に入る前はコンピューターのプログラマーをやっており、銀行や証券会社など事務系のアプリケーションを作っていました。その後、アップルの周辺機器の開発を行ったこともあり、アップルのファンになりました。そのような経験もあり、アップルファンの研究者との話し合いの席では、ついつい話が弾んでしまい、2 時間がアップルのコンピューターの話で、肝心の機器の話が 30 分ということもありました。（笑）

ゼロシーセブンで取り扱っている製品の一部

**――社名のゼロシーセブンには、どのような意味があるのでしょうか。**

私の前職がプログラマーだったとお話ししましたが、新卒のとき初めて出したエラーコード「0c7」が由来です。「0c7」とは、定義されていないので再定義しなさいというコードです。

エンターテイメント系の機器を扱う会社を立ち上げるとき、私の頭にあったのは、最先端のテクノロジーを使って、既存のシステムを再定義したいということでした。例えば、当社で取り扱っているカメラレス（Xsens社 MVN）、マーカーレス（Organic Motion社 Stage）のモーションキャプチャという製品があります。それらはカメラレスやマーカーレスでは不可能と言われていたことを可能にしています。そんな既存のシステムを打破するような製品を積極的に扱っていきたい。社名にはそういう意味も込められています。

**――社名のロゴマークも面白いデザインですね。**

「0c7」という文字を使ってロゴをデザインしてみると、ビリヤードで使う7番ボールのようだね、という話になり、なおかつ7番ボールの色はエンジ色なので、ロゴにもその色を取り入れました。

話は少しそれますが、ビリヤード台には思い出があります。現在のビルに入る前に使っていたオフィスでは、ビリヤード台の上にボードを置き、デスクとして使っていました。

ゲーム会社のお客様が来たときなどは、ビリヤード台に置いたボードを外し、ビリヤードをやっていました。そうした話題づくりもエンターテイメント系の機器の売上に役立ったようです。

ビリヤード台は安くて性能のいい台湾製もあったのですが、アメリカの会社のスタッフが来社したとき、「この台はアメリカ製だよ！」と言えるように敢えて競技用として使える高価なアメリカ製を選びました。当時はスピーカーにもこだわっていて、アメリカ製のJBLで揃えていました。遊び心は仕事においても大切にしたいと考えています。

制作オフィスでは、若手スタッフとクリエイティブな企画がとびかう

**――オフィスも、ハイセンスな印象を受けますね。**

このオフィスが入っている建物はガラス張りですから、中のオフィスも同じように近未来的な内装にすることもできました。しかし、最先端のものを扱っているからこそ、普遍的なものを大切にしたいと思い、木や石やレンガなどを使用して温かみのあるデザインにしてもらいました。

また、水槽にはスッポンモドキという亀を飼っています。スッポンモドキはブタのような鼻を持っているため、ピックノーズタートル、ブタバナガメとも言われています。私は昔からこの亀が好きで、前のオフィスでも飼っていました。スッポンモドキの亀のほか、龍と虎と鳥の装飾を取り入れることで、この部屋の風水の四神（玄武・青龍・白虎・朱雀）を表現しています。

**――オフィスはどなたかがデザインされたのでしょうか。**

ANAインターコンチネンタルホテル にあるシガーバーを手掛けたデザイナーの方にお願いしました。以前インターコンチネンタルのバーに行ったとき、雰

◀社長お気に入りのスッポンモドキ亀

▲社長ご自慢の葉巻。管理は難しいがその香りはまさに「究極のアロマ」

囲気がたいへん気に入って、デザイナーを紹介してもらいました。

実は、私はタバコを一度やめているのですが、海外で勧められたのがきっかけで、葉巻にはまってしまいました。葉巻は本当に奥が深い嗜好品で、低常温多湿の状態で、ある程度の年数を寝かます。とても手のかかるものですが、その香りは、まさに究極のアロマと言っても過言ではありません。

この部屋は喫煙ができるようになっていますが、その分、空調には万全を期しています。オゾンの力で臭いを消し去るので、臭いを感じることはないと思います。

**――葉巻がお好きだと、ウイスキーも飲まれるのでしょうか。**

葉巻を嗜むようになり、シングルモルトのウイスキーを飲むようになりました。特に「アードベック」というウイスキーがお気に入りです。初めのうちは薬のような味で飲めなかったのですが、今となっては、それでないと味気なく感じるようになりました。この「アードベック」には「アリゲーター」という限定品があるのですが、初めて入った銀座のバーで、おそらくないと思いながらも「アリゲーター」を注文してみたところ、お店の方が銀座中を探して2本持ってきてくれました。さすが銀座は違うなぁと感心したものです。結局、私はその店でボトルを入れることになってしまいました。(笑)

**――ここ7階オフィスの上の階が、多目的に使えるスタジオになっているのですね。**

私たちは「Linkage 047」と呼んでいて、多目的なエンターテイメント・スペースになっています。高解像度のプロジェクターが9台設置してあり、壁面へのプロジェクションマッピングができる映像機器、多様な音響機器があり、映像と音楽を合わせたさまざまな演出が可能です。カフェやバーカウンター、VIPルームもあり、ここをエンターテイメント系だけでなく、研究や医療に関係する様々な人たちとの交流、情報交換の場にできればと思っています。

**――最後になりますが、塩野社長がモットーとされていることや経営理念などがありましたら、お聞かせください。**

私は長年、デジタルの世界で生きてきたのですが、どちらかというと感覚的な人間で、人と会ったり、話したりすることが好きです。プログラマーを辞め、モノを売ろうと思ったのも、人とのふれあいを大切にしたかったからでした。

また、人とのふれあいと同様に美しさやカッコよさ、遊び心といった理屈では説明できない感覚も、大切にしていきたいと思っています。仕事をする上では、最先端のもの、最先端のテクノロジーを扱いたい、それによって時代を変えていこうとしている人たちのお手伝いをしていきたい、そういう気持ちを強く持っています。

**“Think different” という考え方に共感**

「Think different」というのは、一度アップルを離れたスティーブ・ジョブズが、アップルに復帰したあとに取り組んだ1997年の広告キャンペーンのキャッチコピーです。ジョブズのいないアップルが万人に受けようとして失敗したのに対し、復帰したジョブズは、分かってくれる人だけ分かってくれればいいという方向に転換し、見事にアップルを甦らせました。その考え方に当時、感銘を受けました。ジョブズの哲学は今なお変わらずに私の心に息づいています。

初代マッキントッシュ128K（1984年）は、塩野社長の宝物