

第65回

会社訪問



株式会社センコム

会社プロフィール

代表者：代表取締役 林 秀雄

所在地：〒110-0016 東京都台東区台東4-1-9

TEL：03-3839-6321 FAX：03-3839-6324

設立：1979年12月（創業：1943年4月）

資本金：1,500万円

従業員：8名

事業内容：医理科学機器の輸出入および国内販売、理科学分析測定機器の輸出入および国内販売、医理科学機器のリース業務およびレンタル業務

URL：<http://www.senkom.com>

(株)センコム 代表取締役 林 秀雄 氏へのインタビュー

聞き手：南 明則（広報委員） 藏満邦弘（事務局長）

（編集協力：クリエイティブ・レイ株）

“滅菌保証・水質測定・粘度測定・微生物関連の受託試験・
クリーン エリアのメンテナンス商品” 分野の最先端機器の輸入商社

— 林社長が科学機器業界に身を置かれて約50年が経つと伺いましたが、率直にこの業界に対するお考えやお気持ちなどからお聞かせいただけますでしょうか。

僕は学校を出てすぐにこの業界に入りましたが、そこから今日まで、なぜ続けてきたのかといえば、第一に素敵な出会いがあったからです。

学校を出て勤めたのは島津製作所の代理店でした。僕は経済学部出身で、科学には詳しくなかったので、初めは何回も何回も製品カタログを読んで勉強をしました。それでも分からないところがあると、取引先の先生、研究者のところへ出向き、分からないことについて教えてもらっていました。それがずっと続くと、先生方からは「今度来た林という営業マンは、元気があって、前向きで、面白い」というふうに評価されるようになったのです。

僕は僕で、先生方と接するうち、研究者の情熱や

純真さがたまらなく好きになり、そのとき、この仕事を一生続けていこうと思うようになったのです。当時から男が一生、同じ仕事に打ち込めたら、こんな幸せなことはないと思っていたのですが、それが現実になりつつあります。商いのためにやっているのではなく、好きでたまらないものがあるから、この業界にいる。そのあたりが僕の原点なんです。

— 林社長のご経歴を拝見すると、常に新しい分野を切り開いてきたという印象を受けるのですが？

僕自身は経済学部出だったことが幸いしていると思っています。好奇心があって、難しい仕事に挑戦するという心構えがあれば、文系であっても理系の人たちよりも広い視野に立てる。気持ちが柔軟ならば、自分にないものに関心を持ち、現状に収まりたくない、より広い世界に行ってみたいと思うもので、これが良かったのでしょうか。

— 御社で扱っているのは、滅菌保証・水質測定・粘度測定・微生物の受託試験・クリーン エリアのメンテナンス商品などに関する製品が主で、中でもアメリカ製が多いようですが、主な製品をご紹介いただけますか。

現在、民間企業の品質管理に使われる機器類を中心に扱っています。例えば、滅菌保証に関する製品には、微生物を使って製品が滅菌されているかを確認するバイオリジカルインジケーターがあります。

その方法は、滅菌をするものに僕たちが提供する抵抗性強い微生物を入れ、一定の時間、一定の条件で滅菌し、その微生物を取り出して培養する。それを調べ、その微生物が完全に死滅していれば、製品は滅菌されていることが分かるというものです。

当社では20数年前からいち早く取り扱うようになり、その周辺製品の代理店契約もいろいろと結んできました。日本ではこの分野のマーケットを我々が先鞭をつけたわけです。

— 他社に先駆けて新しいマーケットをつくる、あるいは新しい分野に着目できた理由は、どのようなところにあるのでしょうか。

大切なのは運と感性であり、もう1つはエンドユーザーと接触を重ねることです。エンドユーザーと話をしていて、こんな機器があると紹介されたり、こんな機器がほしいと言われる。それをみんなが使うようになるか、感性でしっかりと見極める。それが重要です。

それと忘れてはならないのは、仕事はやはり人とのつながりだということ。仕事を成約するとき、本当は何を買っているのかというと、それは人と人の気持ちです。当社の製品は決して安くすればいいとは思わない。僕は単に安く売るのは自分を否定することと同じだと考えているので、価格競争で勝とうとは思わない。

ある人が「あなたのところから買うと、その商品以外の情報が入ってくるので、結果として得をする」と言っていたのですが、これが本物の仕事だと思う。



生物指標抵抗性評価装置 (BIERシステム)

— 林社長とお話ししていると、アメリカ人と気が合うのではないかという印象を受けますが、そのあたりはどうお考えでしょう。

アメリカ人と話をしていたとき、「お前は日本人らしくない」と面白がられたことがありますが、確かに話が合うことは多かったと思います。何よりもアメリカでは人のマネをすると否定される。マネは誰でもできることで、なぜ、他人に先んじた発想ができないのかと言われる。そういう風土から新しいモノが次々と生まれてくるのでしょう。

ただし、それで研究者が皆、ハッピーになれるというものでもない。長く着実にやり続ける日本の良さもある。僕はそういう考えでやってきました。例えば、日本でアメリカの会社の代理店をつくる時、アメリカ人は「半年で結果を出せ」と求めてくる。そんなとき僕は「日本のマーケットはアメリカとは違うんだから、すべて僕に任せろ」と言うのですが、やはり1つの商品を育てるのに、日本では4~5年かかると思います。日本には日本の風土があるので、それは守らねばいけません。

— 最後になりますが、林社長のご趣味をお聞かせいただけますか。

外国人との付き合いの反動もあるのですが、僕は60歳から日本人になろうという気持ちになり、和服を着、小唄を始めました。小唄では名取になりましたが、たまに民謡や尺八をやるべきだったかなと思うこともあります。民謡の持つ日本人の心のヒゲや尺八の哀愁をたまらなく思うのです。ただし、1度始めたものを途中で投げ出すのも嫌なので、それも自分の生き様だと思って、小唄と三味線をやり続けていこうと思っています。



NAMSA滅菌用バイオリジカルインジケーター

パッケージシール強度テスター