

# 七十七ビジネス大賞受賞

第11回（平成20年度）

## 企業 インタビュー

Interview

## コセキ株式会社

代表取締役社長 小関 正剛 氏



### 会社概要

住 所：仙台市青葉区堤通雨宮町2番26号

設 立：昭和23年（創業：昭和21年）

資 本 金：140百万円

事業内容：医療機器等卸売

電 話：022 (272) 2211

U R L：http://www.koseki.co.jp

**写真機・同関連商品販売事業として創業し、現在は医療機器等を中心としたデジタル機器及びIT機器・システムのトータルソリューションを行う専門商社として幅広く事業展開**

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、写真機・同関連商品販売事業を中心として創業後、AV・IT事業など幅広く事業を展開し多様なニーズに対応したオンリーワンサービスを提供する複合専門商社として発展する、コセキ株式会社の小関社長を訪ね今日に至るまでの経緯や事業の特徴などについてお伺いしました。

### 前身は大武写真館

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

受賞を機に経済情報関連誌から取材を受けるなど、より多くの方に当社を知っていただける機会が増え大変嬉しく思っています。

また、今回の受賞は社内報により社員へも報告し喜びを分かち合いました。この受賞が、社員のモチベーション向上につながることを期待しています。

——創業の経緯をお聞かせください。

創業者である祖父は、東京日比谷にある宮内庁ご用達の「大武写真館」で働いていましたが、大正12年に関東大震災が起これり地元仙台へ戻ることになりました。その際にのれん分けしてもらい、大正14年に当社の前身となる「大武写真館仙台支店」を東一番丁（現一番町）に開業しました。数ある写真館の中でも大武写真館は、カメラマンとして働いていた祖父の弟の腕前や写真館の規模の大きさから全国屈指の写真館として有名でしたが、残念ながら太平洋戦争により写真館は焼失してしまいました。

写真館再興の際に、独立を希望する弟に写真館を譲り、祖父は昭和21年にカメラと写真材料店「コセキ商店」を創業しました。当時カメラは贅沢品と

されていましたが、カメラ店が少なかったこともあり売れ行きは好調でした。そして昭和23年、仙台市一番丁4丁目（現三越定禅寺通り館）に「株式会社コセキ商店」を設立し、写真関連品の他にラジオ・テープレコーダー・テレビ等のAV機器、映写機、メディカル商品の取扱いを始めました。昭和39年には本社を現在の堤通雨宮町に移転し、平成元年に商号を「コセキ株式会社」と変更しました。

私は大学卒業後、東京の医療機器販売会社へ就職し、24歳の時に当社へ入社しました。最初は倉庫内作業を約2年間行い、メディカル事業の営業担当や取締役を経て、平成20年6月に社長に就任しました。社員の生活を守るという責任の重さや、継承されてきた会社の維持という責務を日々痛感しながら業務に邁進しています。

#### ——事業内容と営業拠点を教えてください。

メディカル、AV・IT、プロモーションサービス、店舗運営の4本柱で事業展開しています。事業の割合としては、メディカル事業が全体の8割を占めており、次いでAV・IT事業となっています。

営業拠点は宮城を中心に、青森、盛岡、福島、郡山に営業所、八戸、いわきに出張所を構えています。メディカル事業については全ての拠点で展開していますが、AV・IT事業は青森、盛岡、福島での展開となっています。

#### ——経営理念についてお聞かせください。

「記録と再生」で人々の喜びに貢献する」というミッションを掲げています。カメラで撮ってフィルムに“記録”し、現像して“再生”するという意味と、商品力や人間力など全てのものを“蓄積”し、ニーズや時代に合った形に変化させてお客様に“提供”するという意味が込められています。

またビジョンとして、お客様に喜んでもらうために当社が持っているノウハウやサービスを全て提供しお客様に対し気配り、目配り、心配りを忘れず思いやりを持てるよう、常に社員全員が成長できる環境づくりを目指しています。

## 東北の医療発展に貢献

### ——メディカル事業に進出した経緯をお聞かせください。

大武写真館時代に東北大学医学部の指定写真館として記念写真を担当していた為、多くの先生との交流があり、その人脈を頼りに創業当初よりレントゲンフィルムを取扱っていました。メディカル事業拡大のきっかけとなったのは、集団検診の研究を進めていた東北大学に専用装置のレンズを無償で提供したことでした。その後、結核予防法に基づきXレイ間接フィルムの需要増加、レントゲンフィルム販売の富士写真フィルム(株)特約店契約締結などを経て、昭和60年以降に取扱メーカー数を増やすとメディカル事業は急成長しました。

当初はレントゲンフィルムのための販売だった為、専門知識はあまり必要とされていませんでした。しかし、事業拡大と医療の発展に伴い新技術を駆使した医療機器が開発されていくなかで、我々も専門知識を身に付けることが要求された為、各メーカーや先生方から様々なことを教えていただきました。現在でも社内研修会を開催する等お客様に恥じない知識の習得に努めています。

### ——メディカル事業の内容を教えてください。

東北地区における医療機器の総合商社として、システム提案、販売、施工、メンテナンスまで対応しています。取扱品目はベッドサイドモニターシステ



医療システム

ム、モニター診断システム、X線自動現像機など種類は膨大で、取扱メーカーは国内外合わせて数百社あります。医療機器の1個あたりの金額は数百万円から高価なものになると億単位の商品もありますが、リース契約が大半を占めています。メンテナンスは各メーカーが行う場合が多いですが、商品によっては当社で行う場合もあります。

#### ——営業活動について教えてください。

営業担当者は「医療機器販売資格」を取得し、まずは訪問しながらお客様との関係づくりを行います。そして、そこから引き出したニーズに合うシステムを提案・販売しています。訪問先は、専門業者がいる歯科と放射線の機械を使用しない産婦人科以外の病院、クリニック、動物病院等ですが、最近では産婦人科専用装置の取扱いをスタートし少しずつ訪問先を増やしています。

ここでのお客様は医療に精通した先生であり、当然我々よりも知識が豊富で機械の性能についても詳しい為、営業担当者には専門知識と高度な技術が求められます。また、病院内システムのネットワーク構築には、一部分を担当している当社以外の業者との係わり合いも重要になってきます。お客様だけでなく様々な業者とのつながりも大切にし、ご満足いただけるシステム提案を行っています。

#### ——医院開業支援もされているそうですね。

取組み当初は取扱商品の一部分のみの供給でしたが、先生方からのニーズが次第に増えてきた為、約3年前に部署を設置し正式に事業化しました。病院スタッフの一員として、開業場所の調査・選定、周辺地域の診療圏調査、事業計画の作成、施設の図面作成・建築着工、医療機器の提案・納入、職員の採用、開業書類の提出代行、宣伝・広告、アフターフォローまでトータルに支援します。

現在は仙台に3名、福島と盛岡に各1名のスタッフを配置しています。今後の取組みとして会計士、税理士、保険など経理関係のご提案も検討しています。当社では責任を持って医院開業をお手伝いし、

信頼されるパートナーとして貢献していきたくと思っています。

#### ——メディカル事業において大切にしている事は何か。

お客様に信頼していただくことが一番大切です。基本的なことですが、約束や時間は必ず守り誤った情報は決して提供しないということを徹底しています。

また、当社のお客様は先生方ですが、実質にはその医療を受ける患者さんであると考えます。病院を訪問する際は、患者さんからどのように見られているかを常に意識して私語は慎み、病院の敷地を出るまでを仕事とするなど患者さんへの心配りも大切にしています。

## 映写機からシステムソリューションへ

#### ——AV・IT事業の概要を教えてください。

昭和29年に映写機・幻燈機の取扱いを開始し、昭和31年に映像システム部の前身となる「映画部」を設置しました。当時、映写機は主に公民館で、幻燈機は公民館、学校、大学の研究室で利用されました。その後時代の変遷により、映写機は8mmから16mm、35mm、VHSカメラへと変化し、昭和37年にはラジオやテープレコーダーが爆発的な売れ行きをみせました。

現在は「IPソリューション」をテーマにシステムの企画、提案、設計、施工、メンテナンスに至るまで一貫したサービスを行っています。ユーザーは文



テレビ会議システム

教、官公庁、民間企業、医療機関など幅広く、これまでの取扱実績は東北屈指のシェアを誇っています。

——AV・IT事業での取扱品目を教えてください。

「官公庁関連」では会議室・視聴覚室向けAVコントロールシステム、議会中継システム、情報配信システム等、「企業関連」では赤外線会議システム、ビジュアルプレゼンター、プレゼンテーション支援システム等、「社会文化関連」ではビデオスタジオ及び撮影システム、大型映像システム、ホール音響システム等、「文教関連」では遠隔講義システム、図書情報システム、コース管理システム等、「メディカル関連」では医療画像転送システム、医療向けカンファレンスシステム、ライブ映像配信システム等、多種多彩なシステムを取扱っています。

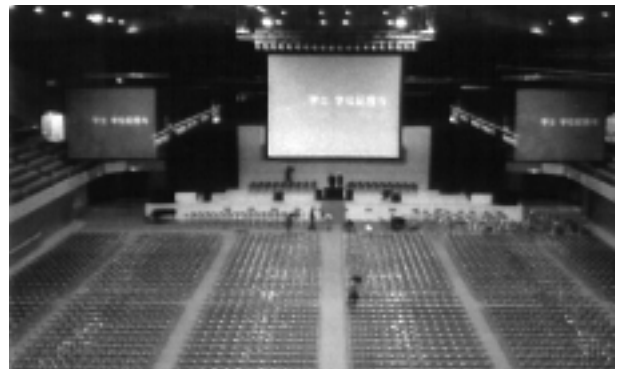
最近では、凶悪事件が多発していることから監視カメラの需要が高まっており、学校、病院、民間企業など多くのユーザーから問い合わせがあります。またテレビ会議システムをはじめとする視聴覚の設備は、当社だけで一貫して対応できることが強みです。

## 培った経験と技術を軸に事業拡大

——プロモーションサービスの事業内容を教えてください。

元々はAV・IT事業内にあった部門で、以前は冠婚葬祭の撮影・編集を主に行っていました。その後、プロジェクター等の映像機器レンタルを開始し4年程前に営業部として独立させました。現在は、これまでに培ってきた「技術」「知識」「経験」「感性」を活かし、コンテンツ制作やイベント・プロモーションでの映像演出、企画、提案、運営等のサービスも行っています。

具体的には、会場に最適な映像システムを提案し機材の搬入、設営、オペレーションまで対応する「映像関連機器レンタル」、商品PRの企画提案、収録、編集、パッケージングや、講演会の記録等を行う「コンテンツ制作」、学会やイベントでの機器操



イベント等のプロモーション

作等を行う「オペレータ派遣」、イベントのプランニングから機材・会場手配、運営を行う「各種イベントコーディネート」、ホームページ制作や動画配信サービスをサポートする「Web関連サービス」を行っています。

特に映像関連機器レンタルに関しては、JVRA（日本映像機材レンタル協会）に加盟している為、不足機材も日本各地から迅速に手配が可能です。音響関連の強化や人材不足等の課題はありますが、今後より一層の強化を図りたいと考えています。

——「カメラのコセキ」「フォトテック」を運営されていますね。

カメラ、レンズ、フィルム、写真用品の販売とカラープリントを行う「カメラのコセキ」は、宮城と青森に計5店舗運営しています。

東北一の中古カメラ在庫数を誇る中古カメラ専門店「フォトテック」では、実用国産カメラから舶来クラシックカメラまで幅広く取扱っています。下取り交換や買取りも行っており、持ち込まれたカメラは東京や大阪などの職人によってメンテナンスを受け、仙台市青葉区一番町にある店舗又はインターネットで販売しています。特にインターネット上では、あらゆる角度から撮影した写真を掲載しているため返品率は低く非常に好評を頂いています。

## 「人」を大切にす

——どのような人材育成をされていますか。

人材育成において私が大切にしているのは「ヒュ



## 企業 インタビュー

ーマンスキル」です。年間40ポイントの自己啓発を実施して業務のスキルアップを図っていますが、いくら業務上のスキルを身に付けても、人間力がなければ商品は売れません。人はみな十人十色で全員同じ育成をしても結果は出ない為、性格や心境などを診断する専門のプログラムを導入し、まず社員を知ることから始めています。そして、一人ひとりの個性が活かされる人材育成を目指しています。

### ——今後の事業展開についてお聞かせください。

今はお客様のニーズの幅が広がってきており、既存の商品を提供するだけでは成り立たない為、お客様の多様なニーズに合う商品や情報のさらなる収集に努めます。また、当社では大手メーカーの商品を取扱っていることでお客様に安心を提供していますが、大手メーカーではそれぞれのお客様仕様のシステムを開発することは非常に難しい為、細かなニーズにまで対応できずにいました。そこで、今後は当社で開発が可能な技術であれば独自開発し提供できるよう現在取組んでいます。

創業以来、東北地区の皆様にご育ていただいたおかげで今の当社があります。皆様へ恩返しができるよう、さらなる飛躍を図っていきたく思います。

### ——複合専門商社として事業運営する上での留意点がありますか。

各業界の方針によって当社の事業は大きく左右される為、常に各業界の最新の情報を知っておく必要があります。1つの業界だけでも情報は膨大で、収集はもちろん管理するのも大変な作業ですが、お客様のニーズにお応えできるようしっかりと把握しなければなりません。

また、全ての事業をこなすためにはそれだけの人脈も必要です。各メーカー、お客様、社員など人とのつながりを大切にして人脈の幅を広げていかなければなりません。複合専門商社として事業が広く浅くなっていないか、きちんとニーズに応えられているかという危機感を常に持って事業運営しています。

### ——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

私は3代目で、先代の父と同じ経営手法を執るべきか否か悩んだ時期がありました。その際、様々な経営者の書籍を読んで、人それぞれに成功までのプロセスが異なるのだから私も自分の手法で経営すればよいということに気が付きました。しかし、自分らしさを意識していても結局は父と同じようなことをしていました。それは「人との出会い」を大切にするとということです。如何にして人とお付き合いをし、そこから多くの刺激を受け、一期一会を大切にすることが次の商売につながると思います。社員にも上手くいかない案件があった場合には、まず人脈をつくることから始めさせています。

「人との出会い」は全ての原点です。お付き合いのあるベンチャー企業の社長様に話を伺うと、人からの勧めで起業した方が多いようです。業界に関係なく色々な人と出会い、会話をし、自身の経営手腕を磨きながら、積極的に人脈を広げていってください。



本社前にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(21. 1. 20取材)