

- 1.2.インタビューは約2時間でしたがのしくてあっという間に過ぎていく時間
- 3.クラシックなスーツスタイルにふさわしい小ぶりの時計
- 4.スタイルをよりよく見せるクリーステッチが施されたスラックス
- 5.若林様専用で作らせていただいているラベルの角度やシルエット



当時は留学なんてまだまだ珍しいことだったので、多くの友人や親戚縁者が羽田空港まで見送りに来てくれました。母などはもう今生の別れみたいな感じで大泣きだったので、私は将来に対する希望と期待でウキウキワクワク、生まれて初めて乗る国際線に興奮しハワイ経由でアメリカ本土に向かいました。5月からシガン大学のインテンシブコースで足慣らしをして、9月にフロリダ州立大学院で学び始めました。苦手な英語での学生生活は想像以上にハードで精神的にも辛くホームシックになりましたが、ルームメイトに恵まれ次第に友人も増え少しずつ生活に慣れていきました。アメリカでの一番のカルチャーショックは、どんな場面でも親の地位や家系、経済力などのバックボーンの加点がなく素の自分そのもので評価されることでありました。常に自分の考えや意思表示が求められ、「己自身を知らないことを痛感すると共に自分の未熟さを思い知らされました。

苦勞しながらも留学して良かったと思えるようになってきた翌年6月頃に父が病気で入院しているから、一度戻るようにと母から連絡が来ました。帰国すると父は大腸がんで転移も進み余命半年であると聞かされました。まさかそこまで進行しているとは想像もせず、父の顔を見たらまたすぐにフロリダに帰るつもりでしたが、とてもそんな状況ではなく日本に残って父の看病をすることにしました。本当の病状を知らぬ父は会社に復帰するため懸命に治療を続けましたが甲斐なく54年の生涯を閉じました。

父が旅立った後、母と兄はフロリダに戻っていいと言ってくれましたが、父のバックアップがあつてこそ出来た留学なので、父の亡くなった

後も続けるわけにはいかないと留学を中止して家業に入る決心をしました。会社の規模は社員40〜50名くらいで、父の遺言により母が社長、兄が副社長、そして25歳の私が常務として入社しました。父が生きていればいろいろと教えてもらえたでしょうが、社会人としての知識も経験も何もない状態からのスタート、ファミリー企業なので立場だけはいきなり常務という何とも居心地の悪い新社会人です。友人からは若林家の息子というだけでポストと待遇が与えられてラッキーと思われるかもしれませんが、私自身はまわりの社員に申し訳ない気持ちと、一日でも早く役職と待遇に見合った実力を付け、社員が納得するようにならないといけないというプレッシャーに押しつぶされそうで、入社して再び自分の未熟さを実感させられました。

「物を売る極意」が 掴めてきた

手を私が引き受けることにしました。総務からは「時間の無駄ですよ」と言われはしたのですが、まずはやってみようというので、飛び込み営業の人に常務の名刺を渡すと、はじめビックリされ、次に喜ばれました。決定権限があるとおもわれ、真剣に営業をかけて来るのです。そこでどんな色んなことを質問してみました。そんなことを続けているとだんだんと「物を売る極意」が掴めてきたので、自分の会社に落とし込んでみました。プロパングスの交換に各家庭を回るので、交換するだけで済ますのは勿体ない、敏腕飛び込み営業マンよろしく、交換時にお客様の話しを聞けば各家庭のお困りごとがわかるはず。お困りごとに合わせて対応すればお客様に喜ばれると共に業績にもつながり、少しずつ会社の中で認められるようになっていきました。

父は喜んで
くれているはず

悲しいことに兄が37歳の若さで病魔に倒れ他界しました。父に次いで兄も失い会社の責任は33歳の私に重く押し掛けましたが、社員と一丸となつて業績向上に努め40歳で社長に就任、ガス関連事業や生活に則した事業を展開していきました。

「人のお役に立てる」「日々の家庭のくらしに欠かせないものを」というポイントは変えずに横展開もしていこうということ、食品原材料の取り扱いを始めました。日本全国には磨かれた技術とこだわりの原料で物づくりをしている中小メーカーが沢山あります。片や大手メーカーは目的に合った、こだわりの良い商品を見出すことが難しいのです。そこで、我