

マッサージチェアの文化を 世界に広げる会社

ファミリーイナダ 株式会社

本社：大阪市淀川区西宮原2丁目1-3
従業員数：450人

30年近く前、ファミリーイナダは、エステサロン、瘦身教室、ウエイトトレーニング製品など、事業の多角化を積極的に推進していた。稲田二千武社長は創業以来、マッサージチェアの改良と普及に心血を注いできた人だが、多角化の最盛時、売上げに占めるマッサージチェアの割合は20%。それ以外の事業が80%に達していた。しかし、師と仰ぐ稲盛和夫氏の「経営者には、社会に対して果たすべき役割がある」という言葉から、儲かるなら何でもやって会社を大きくするというのが、はたして正しいことなのか、自分の社会的役割はマッサージチェアの可能性を極め、世のため人のために尽くすことではないか…と思い直したという。多角化事業をすべて売却。あらためてマッサージチェアの可能性を追求し、マッサージチェアという日本の文化を世界に広げ、世界の人々の健康に貢献することに全エネルギーを注いだ。現在、同社は予防医学の考え方を取り入れ、脳波・歩数・距離・カロリー・睡眠状態を計測するアクティブメジャーと組み合わせたマッサージチェアによる健康管理システムの開発の道を歩んでいる。

■ビジネスの基本を学ぶ

稲田二千武さんは鳥取県の出身。商業高



稲田二千武社長

校を卒業し、大阪の印刷機械メーカーに就職した。算盤2級、簿記2級の腕前だったから、最初に経理部門に配属された。毎日の伝票をもとに試算表、精算表、決算書を作成していくなかで、会社組織というもの
の輪郭がおぼろげにわかるような気がした。会社はどのようにして儲けているのか、なぜこれだけの経費が必要になるのか、それをもっと知りたいと思って、違う仕事をやらせてほしいと専務に進言した。「キミはよくやってくれるから給料を上げ



同社の最新モデル「ルピナスショルダー」

- 365日24時間の健康管理システムを搭載した2017年度新製品
- アジャストセンサーによって指圧点を自動検索する
- 人工知能により、その瞬間のコンディションに合わせて最適のマッサージを行う
- ウェアラブルデバイスを腕などに装着することで、日々の健康チェックでき、そのデータに応じてマッサージチェアが最適のマッサージコースを選択する

てやろうと思っていた」と言われたが、「給料はこのままでいいです。もっと違う仕事がしたいのです」と頼み込み、「変わった奴だな」と言われながら、製造、資材、営業の仕事を次々経験した。

命じられた仕事を黙ってそのままやっていられる性質ではなかった。4年間でひとりの仕事を経験すると、次は独立して自分で何かをやりたいと思うようになり、ビジネスの基本を学ばせてもらったことに感謝しつつ、印刷機械メーカーに別れを告げた。

中学でも高校でも、成績はずっといいほうだった。その傍らで空手にも打ち込んでいた。大阪へ出てからはボクシングジムにも通った。さらに歌手養成所にも通い、歌手を目指したこともあった。しかし、プロになるのは難しいと悟り、結局、赤松木工所という木工所の4畳半の部屋を借り「稲正^{いなまさ}万能工芸社」という看板を掲げることにした。稲田さんの「稲」、家賃は出世払

いでいいと作業所のスペースを提供してくれた赤松正光氏の「正」、そして何でも引き受けますという意味で「万能工芸社」とした。1962年、稲田さんが22歳の時のことである。

■マッサージチェアとの出会い

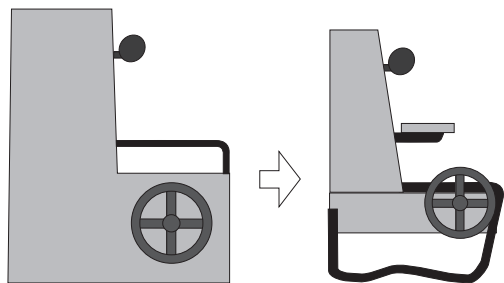
「稲正万能工芸社」は、近くの酒屋さんの棚をつくったり、繊維問屋の陳列棚をつくるという仕事を引き受けた。図面を描き、棚板を薄くし、クロムメッキした鉄パイプで強度を持たせた棚を設置した。もともと器用なほうだったが、印刷機械メーカー時代に見よう見まねで図面を引き、機械加工を経験したことが役に立った。

そんななか、マッサージチェアのボディづくりの仕事が入ってきた。マッサージチェアは、それより20年近く前、堺の河原仁市さんという人が考案したものである。椅子の背中から揉み玉が突き出ていて、それが振動して背中・腰・肩を押してくれる。

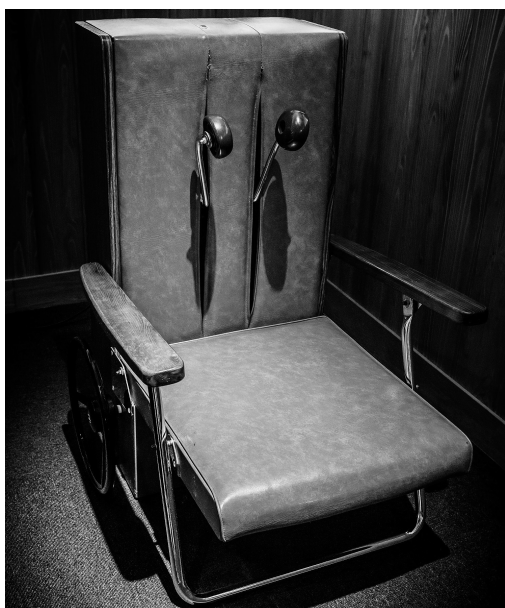
ボディの側面のハンドルを回し、自分で揉み玉の位置を上下させる。当時、全国に7万軒あった銭湯の男女それぞれの脱衣場に置かれていて、コインボックスに10円入れると動くという仕組みだった。

「稲正万能工芸社」が引き受けた仕事は、椅子の形に切ったラワン材にトノコをすり込み、拭き取ってニスを塗り、それを組み立てて背中と座面にレザーを貼るというものだった。ものすごく時間がかかった。寝る間も惜しんで作業しても、加工代はほんのわずかでしかない。長く続けられる仕事ではないと悟ったとき、もっと簡単な方法で、もっと格好のいいボディをつくって逆提案したら…というアイデアがひらめいた。

稲田さんが考えたのは、脚部をパイプでつくり、人が座る部分はラワン材をデコラ張りにするというものだった。軽量化され、デザイン性が向上し、加工時間が大幅に短縮できる。それを元受会社に持ち込むと、同席した先方の営業担当者が「いままでのものは大きくて不細工だと評判が悪かったが、これなら銭湯だけでなく、ヘルス



稲正万能工芸社時代のマッサージチェア改良提案
(ラワン材だったものがデコラ張りやパイプなどに)



初期のマッサージチェア

センターや家庭用にも売り込める」と社長に口添えしてくれ、提案は採用され、加工代金が大幅アップした。

その後、元受会社は乱脈経営で倒産。元受会社の専務が再建した会社を稲田さんが共同経営することになった。しかし、共同経営の難しさから半年で袂を分かち、外部から仕入れていたメカ部分を自社制作する体制を整えて、マッサージチェア専門メーカーとなった。このとき「稲正万能工芸社」は「中央物産」と名前を変えた。1966年、稲田さんが26歳の時のことである。

■試練の時代

「中央物産」のマッサージチェアは右肩上がりに伸びていき、会社はみるみる大きくなった。製品開発も営業も、常に稲田さんが先頭に立った。1968年には、大東市に

最初の自社工場を建設。全国7カ所に営業所を設置し、従業員数は250人を数えるまでになっていた。若くしてつかんだ大きな成功だった。

そのことに慢心する気持ちがどこかにあった、と稲田さんは言う。自分自身をビジネスの天才だと思い込んだ。背広をりゅうと着こなし、外車を乗り回し、しばしば歓楽街を豪遊した。自分の稼いだ金だ。何が悪いという気持ちがあった。十分に余裕を持ったダム経営ができていた。何をやっても大丈夫だった。

しかし、その足元をすくうような出来事が稲田さんを次々襲った。ひとつは労働争議である。そのときの稲田さんは30歳より少し手前。社員も同じような年代の人が多かった。俺たちが汗水たらして働く一方で、社長一人がいい思いをしている。それでいいのか、と焚きつける者がいた。彼に先導され、多くの社員がそれに同調し、会社に反旗をひるがえした。

さらに、まだ保険をかけていなかった建設中の第2工場が火災で焼失し、大きな損害が生まれた。加えて、1973年のオイルショックで、資材が高騰して手に入りにくくなった。そんなとき、ある販売代理店から回ってきた手形が不渡りになり、銀行から取引停止の通告を受けた。「あの会社、どうも危ないらしい」という風評があつという間に広がった。仕入れ先が資材を売ってくれなくなり、もはや一歩も先にすすめな

くなった。

■苦境からの脱出

打開の方策が次第に狭まっていくなかで、かわいがってもらった先輩経営者に相談を持ちかけたことがあった。先輩はある夫婦が同じように苦境に立ったときのことを話してくれた。「もはや2人で死ぬしかない」と奥さんに話すと「どうせ死ぬのなら、最後に死んだ気で頑張りましょう」と奥さんが言ってくれ、その一言で奮起した結果、苦境を脱したという話だった。

すばらしい話だと思いつつ、だからと言って自分が直面する労働争議や資金繰りや倒産の危機をどう乗り越えるかの答えは、そこには無いように思えた。先輩経営者宅を辞し、その帰りの車の中でのことだった。交差点でいったん止まり、信号が青に変わってアクセルを踏んだ瞬間、稲田さんの中にひとつの考えがスーッと浮かんできた。そうだ、すべて一からやり直そう、と思ったという。

会社に帰ると、稲田さんはすぐに幹部社員、数十人を集め、会社の苦境を説明した。これまでこの会社を自分一人で動かしていると思っていた。しかし、社員一人ひとりの支えがあつて、この会社が成り立っていることにはじめて気がついた。いま、この会社が陥っている苦境を脱出するには、みんなの協力がぜひとも必要なのだと説いた。はじめてみんなの意見に耳を傾ける気



大山工場

になってくれた稲田さんに、社員たちは目を見開き、いくつもの率直で前向きな意見が出てきた。

徹夜の議論が2日間に及んだ。最後に全員が会社の再建への協力を約束し、それを文書化して幹部社員34人がそれに署名し押印した。

「血判状」と呼ぶその文書を持って稲田さんと幹部社員たちは、銀行と取引先を1軒1軒訪問し、頭を下げ取引の再開を頼んで回った。社員たちも会社を支える気になっているということが、何軒かの取引先を動かし、「とりあえず、当座の部品だけ納入してあげましょう」というところが現れた。その動きを見て銀行も取引を再開してくれるようになった。会社は危機を脱し、再びマッサージチェアをつくりはじめることができた。

1970年、「中央物産」は会社名を「ファミリー」に変えている。マッサージチェアの販売先を銭湯だけでなく一般家庭に広げていくというねらいとともに、もうひとつは「ファミリー」という言葉の中にある



大山工場の製造ライン

「仲間」とか「同志」の意味に着目して、これからは社員とともにこの会社をつくりあげていくという決意を込めたものである。

■正しい経営のすすめ

1985年、稲田さんは京セラとKDDIの創設者、稲盛和夫氏とはじめて面識を得た。その稲盛氏の「経営者には、社会に対して果たすべき役割がある」との言葉で、稲田さんが多角化していた事業をすべて売却し、再びマッサージチェア専門メーカーの道を歩きはじめたことは冒頭で述べた。「マッサージチェアは日本の文化です。私はそれを世界に広げていきたい」と稲田さんは言い、その言葉どおり、現在は世界70カ国以上に輸出している。

稲盛氏が主宰する「盛和塾」で、稲田さんは現在、理事を務め、若い経営者の指導に当たっている。そこで強調しているのは「経営者は常に正しい経営をしなければならない」ということである。

経営者は周りのいろんな人たちに助けられながら、会社を経営している。より大き

な支援を手に入れるには、より人間性を高め、より大きな感謝の心を持たねばならない。それを忘れ、何もかも自分一人の力でやっていると自惚れた瞬間から、人々は支援の手を引いていく。30歳の稲田さんを襲った危機はまさにそれだった。

人として何が正しいか。その答えはそんなに難しいことではない。十分に常識でわかることだ。しかしそれを実際に貫くのは

難しい。世の中には、脱税する会社、粉飾決算する会社、品質を偽装する会社…が後を絶たない。今さえやり過ごせば何とかなる、自分さえ傷つかなければそれでいいと思うからだ。正しい判断を実践するには、未来に対する責任、みんなの未来を守ろうとする強い意志が必要になる。

そう語る稲田さんのまなざしに、力強さと優しさが浮かんでいた。

取材・執筆 山口 幸正（やまぐち ゆきまさ）

《プロフィール》

外資系食品製造業人事部勤務の後、産業教材出版業勤務。全国提案実績調査を担当し、改善提案教育誌を創刊。1985年に独立し創意社を設立、『絵で見る創意くふう事典』『提案制度の現状と今後の動向』『提案力を10倍アップする発想法演習』『提案審査表彰基準集』『改善審査表彰基準集』『オフィス改善事例集』などの独自教材を編集出版。40年にわたって企業・団体の改善活動を取材。現在はフリーライター。

●創意社ホームページ <http://www.souisha.com> 「絵で見る創意くふう事典」をネット公開中