

# 「ファミリー・チェア」成功までの秘話が 読売新聞に掲載されました！

2015年6月8日(月)

発行

7 経 済 13 S 2015年(平成27年)6月8日(月曜日) 言 堂



△起業で成功者へ▽  
 今では一般家庭にも普及しているマッサージチェアとの出会いは偶然でした。高校を卒業後に就職した大阪の鉄工所を3年ほどで辞めて工芸会社を作った。お金もなく、間借りの4畳半が仕事場だったが、知人の紹介や飛び込み営業で仕事を取る中で、たまたまマッサージチェアの下請けを手がけました。独立から4年後、マッサージチェアの製造販売に本格的に乗り出したのは、当時、全国に約2万5000軒あった銭湯が次々にマッサージチェアを導入したからです。男湯、女湯があるので市場は倍です。面白いように売れた。30歳の時には従業員は200人を超え、「高度成長期の若き成功者」として業界で一目置かれる存在になりました。

## 血判状手に再生奔走



1940年鳥取県生まれ。59年米子高等経理学校(現米子松蔭高校)卒、橋本鉄工所入社。62年、「稲正万能工芸社」を創業し、自動マッサージ器「ファミリー・チェア」の製造販売を開始。70年、「ファミリー」に社名変更。2013年、社名を「ファミリーイナダ」に。本社・大阪市。14年3月期の売上高は217億円。従業員数450人。

ファミリーイナダ社長

稲田 二千武 74

△相次ぐピンチ▽  
 そんな時、約1年半の間に次から次へと危機に見舞われた。1億円かけて完成間際だった新工場が、社員のためこの不始末が原因で全焼。さらに社内でストライキの計画が発覚した。社員と一体で経営を進めたいとの思いから、社名を「ファミリー」に変え、「労使は丸」と信じていただけにショックだった。第1次石油危機が追い打ちをかけた、資材の高騰や不足で製

品が作れず売上高は半分に落ち込みました。経営を不安視した銀行は手形取引を認めない。100社近くあった部品の仕入れ先でも納品を見合わせる動きが広がり、倒産寸前。夜に布団に入ると、「このまま朝がこんでええ」と泣いたこともある。思い余って、世話になっていた経営者に相談に行く



と、「生まれ変わった気持ちで頑張れば大丈夫」と励まされた。でも、借金は切

△危機脱出▽  
 その足で会社に戻り、幹部社員20人を集めて、2日間、ほぼ徹夜で自分や会社の問題点を話し合った。年上の社員からは「若いのに生意気すぎる」「飲み歩いてばかりいる」などと厳しく指摘された。そんなふうに見られているとは思って

約50年前 新社屋の完成祝賀会に臨む稲田さん(右から2人目)

もいなかっただから、「なんてバカな男やったんや」と涙が止まらなかつた。話し合いの末、会社が潰れるまで一緒にやってほしいと頼み込み、みんなに血判状を押しもらった。翌朝から社員と一緒に銀行や取引先を回り、血判状とともに再生の気持ちを必死に訴えた。すると、徐々に取引を元に戻してもらえた。いくら良い商品を作っても、経営者が慢心すると会社は揺らぐことを身をもって知りました。

(聞き手・山下福太郎)