

「マッサージ機を設置する文化をつくり、市場を拡大していく」

業務用マッサージ機の企画・販売・レンタルを行う日本メディック。業界トップシェアの背景には、「こんなところには？」と誰もが思うような、ニッチで身近な場所に市場を開拓していく戦略があった。

窮地から商機を見出し、業界トップシェアへ

——御社が取り扱う業務用マッサージ機とは、どのようなものでしょうか。

城田会長（以下、会長） よく温泉施設などに設置してある、硬貨を投入して使用する大型のマッサージチェアです。弊社は家庭用ではなく、施設などに置かれる業務用マッサージ機の製品企画、販売、レンタルを行っています。温泉施設や健康ランド、フィットネスクラブなど人が多く集まる施設が、主な取引先です。販売、レンタルに並び、昨今多い

のはシェア方式です。マッサージ機の設置に代金はいただきず、実際にお客さまが利用して得た売り上げを、施設と弊社で分配する方式です。多くの施設が、シェア方式でマッサージ機を導入しています。

城田社長（以下、社長） 弊社ではマッサージ機は製造していませんが、2021年に、ずっと取引のあったマッサージ機の製造工場・相生電子とM&Aを行い、ホールディングス化しました。これによりグループ全体で見ると、製品の企画から製造、販売、レンタルまで一貫して行える体制を実現したのです。

——営業販売の会社から、メーカーへと業態を変えたきっかけは？

会長 マッサージ機の仕入れが難しくなり、自分達でマッサージ機をつくらうと考えたのがきっかけです。元々、弊社を含めた多くの営業販売会社があるメーカーからマッサージ機を仕入れて販売、レンタルを行っていたのですが、2010年に、そのメーカーが分割払いを認めない方針に変わったのです。分割払いができなくなりました。それまで毎月数万円の支払いで商品を仕入れられたのが、数百万円を一括で支払わなければいけなくなりました。いくつも

元々、弊社を含めた多くの営業販売会社があるメーカーからマッサージ機を仕入れて販売、レンタルを行っていたのですが、2010年に、そのメーカーが分割払いを認めない方針に変わったのです。分割払いができなくなりました。それまで毎月数万円の支払いで商品を仕入れられたのが、数百万円を一括で支払わなければいけなくなりました。いくつも



KDDI ラーニング株式会社に設置された「あんま王IV」。シックで落ち着いた空間にもマッチする、洗練されたデザインが特徴だ。

城田裕之氏

株式会社日本メディック
代表取締役会長

城田充晴氏

株式会社日本メディック
代表取締役社長



の営業販売会社はその煽りを受けて業績が悪化、御多分に洩れず、弊社も経営が立ち行かなくなり、民事再生をしています。

ただ、なんとか会社を継続させるなかで見えてきたのが、マッサージ機の製造事業の可能性です。

当時、業務用マッサージ機の市場はフィットネスクラブを中心に拡大していました。また、それまでの販売経験から、どういうマッサージ機なら売れるのかも我々は熟知していました。さらに、販売したくてもマッサージ機を仕入れられずに困っている営業会社があることも知っていました。それならマッサージ機をつくれれば売れると思います、現在グループの一員である相生電子に声をかけ、マッサージ機の製造をスタートしたのです。

——マッサージ機の製造は、順調に進んだのでしょうか？

会長 いや、実はこれがなかなか大変で……。最も大変だったのが、中国での買い付けです。マッサージ機

簡単に交換できませんでした。

それを、簡単に交換できるようにしたのは、実際にマッサージ機を販売し、お客さまの声を聞いてきた我々だからこそできた工夫だと思っています。発売から10年、「あんま王」はリニューアルを重ねながら、現在では業務用マッサージ機で日本一のシェアにまで成長しました。

若い力で、新しい価値を生み出す

——現在は、2020年に発売された「あんま王Ⅳ」が最新機です。どんな特徴があるのでしょうか？

会長 マッサージ機能の充実はもちろん、高級感のあるスタイリッシュなデザインにもこだわりました。フルフェイス・シールドを採用したことで、外からの視線と雑音が大幅に軽減されています。利用中に、他の人から顔を見られたくないという方が多く、そのご要望に応える形で開発しました。特に近年、ショッピングモールなどの商業施設の一角に導入される事例が増えているなか、利



苦しいなかでも、
商機が見えた。
だから
挑戦しました

の基となる機器を中国の会社から仕入れることに決め、広州から上海まで10社近くを回ってさまざまな機械を試しました。

が、ずっとマッサージ機に座っていると、最後の方はもう背中感覚がなくなつて、もしかして皮がむけているんじゃないかと思うくらい痛くて（笑）。何が大変つて、あれが一番でしたね。そんな体験をしながら、試行錯誤して完成したのが「あんま

フルフェイス・シールドや、音声アナウンス機能を搭載。パブリックな環境でも、心地よいプライベート空間が作りだされる。



王」の1号機です。

——具体的には、どういった点にこだわったのでしょうか？

会長 一番の特徴は、マッサージ機表面の布をファスナーで簡単に着脱できるようにしたことす。業務用マッサージ機は、1日に何人も利用するため、頭や背中が当たる部分、特にもみ玉が当たる部分は、汚れたり破れたりしがちです。しかし従来の製品は布が縫い付けられていて、

で、加速度的に進みましたね。

社長 私は前職でシステムエンジニアをやっていました。日本メディックには2017年の4月、30歳で入社し、2021年に社長に就任しました。今後のビジョンとしては、マッサージ機を遠隔操作できる自社プラットフォームをつくりたいと思っており、すでに一部実装しています。

具体的には、全国さまざまな箇所に設置されたマッサージ機がネットワークでつながり、稼働状況が把握できたり、遠隔で操作ができる状態です。実現すれば、複数の商業施設に設置されているマッサージ機を、月額定額・使い放題で提供できたり、利用者が少ない箇所や時間について、データを自動で分析して利用料金を変え、いわゆるダイナミック・プライシングも可能になります。

——社長が入社したことで、既存の知と新たな知とが組み合わさり、新たな価値が生まれていますね。

会長 親の欲目もあるかもしれませんが、我が社のなかで息子が社長に

用する方の顔が周囲を通行する人から見えないというのは、喜ばれているポイントの一つですね。

社長 その他にも、音声アナウンス機能を搭載したり、業界初となるQRコード決済機能も導入しています。——デジタル化も進んでいるんですね。

会長 そうですね。今後の展開として、デジタル化やIoTは重要ポイントですが、現社長が入社したこと

デジタル化で
マッサージ機のビジネスの
可能性は大きく広がります



最も適任だと思っっているから任せました。IoTなど今後明らかに取り組むべき領域において、社内の誰もが、彼が適任だと評価しています。

社員と社員の家族を大切にしていきたい

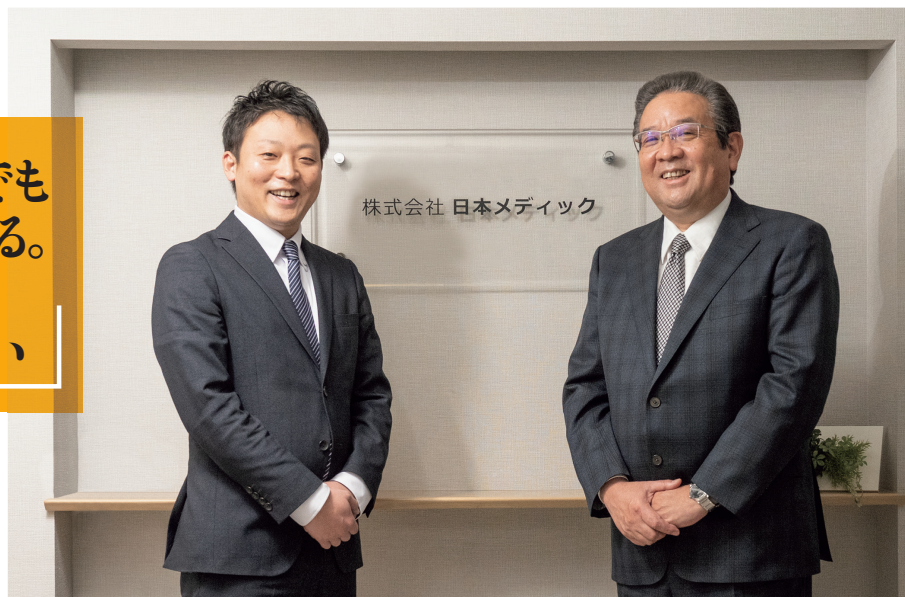
——本事業のやりがい、どんなところにあるのでしょうか。

会長 やはり、弊社が提供したマッサージ機を使うことによって、お客さまが疲れを癒したり、ストレスを解消したり……それが喜びですね。新しいマッサージ機を開発して、お客さまに喜んでいただける瞬間に、やりがいを感じます。

社長 中小企業の良い点だと思うのですが、自分の判断一つで進む方向を決められたり、やりたいと思ったことを、すぐ製品に反映させられるというのは面白いですね。

——将来、家庭用のマッサージ機まで事業を拡大することは？

会長 マッサージ機の一般家庭への普及は、我々の規模の会社が勝負し



短時間で少額でも
リフレッシュできる。
そんな場所を
つくってきたい

でも難しいでしょう。コンパクトな機器を、大量生産して安く提供するというのは、資本の大きな会社ができることです。

いま積極的に取り組んでいるのが、誰でもどこでも、短時間で安価にリフレッシュできる場所づくりです。

社長 最近ではコインランドリーや、自動車の整備工場の待合室、また商業施設の従業員が使う休憩所など、驚くほどニッチな場所にマッサージ機を導入してもらっています。

会長 いままで「椅子があればいい」と思われていた場所に、マッサージ機を置く。そういう文化が生まれつつあるのです。どこに置いてももらえるか、常に想像をふくらませて、設置場所を開拓していきたいです。

——最後に、会長、社長の経営を一言をお願いします。

会長 「共存共栄」です。社是でも言っているのですが、仲間と関係者が公私共に幸せになってほしい。経営して苦しかったとき、いろんな人が助けてくれたから、いまの日本メディックがあります。取引先や社員、そしてお客さま、みなさんにお世話になっている。感謝を忘れないことを徹底したいですね。

社長 私はまだ、経営を一言で表せるほど経験がないのですが……。やはり社員がいてくれるのですが……。やっています。会長の「共存共栄」にも重なりますが、まずは社員と、社員の家族を大切にしていきたいと思っています。

株式会社日本メディック

【本社】 神奈川県藤沢市下土棚 468-1
 【創立】 1983年7月
 【従業員数】 70名(グループ会社含む)
 【事業内容】 健康、運動、美容、生活環境機器などの卸・小売
 【グループ会社】 株式会社相生電子/ライフスピリッツ株式会社
 きらぼし銀行 湘南台支店