

会社経歴 資料

大島会長より平成14年、社内報に寄稿された資料をご紹介します。
当社の歴史を知る一端となれば幸いです。

思い出(1)



昭和36年12月の暮れも差し迫った、埼玉県秩父山麓の御花畑駅から少し離れた、ある接骨院のできごとである。

飛び込みセールスマンとして私は、栄和号の売り込みに当たっておりました。

(栄和号：永和産業株式会社製造、本社東京都文京区本郷、真空管4本の低周波治療器1基と、磁気温熱器の原型で超長波と呼んでいた温熱器2基のついた低周波治療器)

商談は不発に終わり、話題は温熱治療器に移りました。当時の温熱療法は、タオルを蒸し器に何枚か並べて60～70度に蒸しあげ、湯気の出ているタオルを折り曲げて患部に押し当て、上から冷めないように乾いた布を当て包帯で縛っていた。この熱いタオルの手作業は、フーフーと息を手にかけてながら、手を真っ赤にしてお弟子さんが行なっていました。

接骨院院長は、少年航空隊出身で終戦のとき防寒服を一つ記念に貰って秩父市に帰ってきたとのことでした。電池式の防寒服を押入れから取り出して、これで温熱器を作れないかと依頼されました。防寒服を切断して作った罨法器(あんぼうき)をお届けしたところ、院長からは大変喜ばれました。

この罨法器がその後、爆発的に売れるとはそのとき夢にも思いませんでした。

(注釈)

大阪から上京し、東京都文京区大塚にある二間のアパートが生活兼仕事場でした。



思い出(2)

「栄和号は、低周波治療器1基と、温熱治療としての磁気温熱器2基を備えた複合治療器」と書きましたが、もう少し詳しくお話しさせていただきたいと思います。

超長波と呼ばれた磁気温熱治療器の導子は、超長波導子は2枚を1組として使用します。この超長波導子の両端にAC100ボルトを5段階、50～80V程度に減圧して加えます。超長波導子は2枚で患部を挟みゴムバンドで固定して用います。磁気振動と心地よい温熱、ブーンといかにも効果のありそうな音で、栄和号は確かに一時代を築いた名機だといえます。超長波温熱器の泣き所は、温熱調節の問題です。当時は温度センサーが市場にないため、温度調節はサーモスタットと、電圧だけで調節しなければなりません。電圧を高くするとワット数が増えて温度が高くなります。高温は熱傷の危険があります。電圧を低くすると温度

が下がると同時に、磁気振動も弱くなってしまいます。サーモスタットで電圧が切れると、復帰するまでの時間中、余熱で温感はありますが振動は0となるので機器の故障と間違われました。

(注釈)

大島製作所の前身は「パール商会」でした。その後、千葉県千葉市桜木町に本社を置くこととなります。

思い出(3)

「思い出」の第1回で電気式の温熱治療器(罨法器)が生まれるまで、のエピソードをお話しました。今回反省を含めて当時の状況を詳しくお話させていただきたいと思います。

私は都立エックス線技師学校(東京都立医療技術大学の前身)を退職後、X線装置の修理・改造で独立し、栄和産業を通じて接骨院の先生方と知り合いました。その後、少年航空隊が着用 of 防寒服がヒントとなり罨法器が世に出たわけです。当時、文京区大塚の2間のアパートに住んでいましたが、6畳間の畳にビニールを敷いて作業場とし、罨法器を組み立てました。夜遅くまで電気ドリルで板金の穴あけ作業をしたものだから、2階の住人から「公害」だと文句を言われ、謝りながらも仕事を続けました。

最初は家内と2人で始めました。昼はセールス、夜は機器の組立てと無我夢中の生活でした。秋葉原の電気店に特注の温床線を作ってもらい、帆布に縫い付け片面を毛布で反対側を綿布で挟み、これを布引きビニールで覆います。交流30ボルト程度のタップ式絶縁トランスで電圧調整を行います。操作は簡単で値段も安い。今から見ればローテクの最たるものですが、手を真っ赤にしてタオルでおこなう「蒸し器式」の罨法からみればハイテクな温熱治療器だったのでしょう。評判が評判を呼び注文は殺到して、作っても作っても需要に間に合わない状況でした。特筆すべきことは罨法器が接骨師の先生方に購入され、接骨院回りの販売業者が大いに潤ったことです。

罨法器の発売後、僅か3年後の昭和41年千葉市桜木町に80坪の土地を購入し、工場と事務所、自宅を建設することができました。名称も個人営業の「パール商会」から「有限会社 大島製作所」と改称し社会的認知の第一歩となりました。

(注釈)

温熱治療器と低周波治療器は「エンプロケーターシリーズ」から現在の「オーゴスペルシリーズ」に、罨法器(磁気振動)は「ネオマグトロンシリーズ」に受け継がれていきました。



思い出(4)

昭和41年、(有)大島製作所設立当時の営業拠点は、江戸川区小松川3丁目のアパートの一室でした。電話一本と女子事務員一人、営業は年配の坂倉さんと私の二人三脚です。助手席に坂倉さん、後部座席にハンディⅢ型(低周波1人、温熱1人)を積んでの飛び込みセールスです。東京および関東近辺の接骨院を訪問しましたが、商談できるのは昼の休み時間と夜、治療が終わってからでした。売れるまでは帰らないをモットーの行商セールスです。千葉市桜木町の自宅に帰るのはいつも夜中過ぎでした。夜明けごろ家に着いて、家人が起きるまで車のなかで眠ることも度々でした。ある日、人相見に観てもらったらば、「あなたはコマの回転と同じで動いてバランスのとれる体質、止まってはダメ、動きに動きなさい。」と言われました。しかし、いくら動けばよいといわれても、毎日東京と千葉の長距離往復。増えつづける千葉街道の渋滞。ついに耐えきれなくなって、昭和46年、東京に事務所兼住宅を建設しました。自前の事務所が信用となっただけでしょうか、一大転換期が来ました。回転式マッサージ器バイターの販売です。バイターの発売元、明光通商の営業マンが当社を尋ねてきました。接骨院の東日本の総発売元になって欲しい。バイターは今までの指

圧式マッサージと違って、パットが回転するため広い範囲に血液循環が改善する特許マッサージ器です。しかも信用で保証金は不要とのこと、その場で承諾しました。最盛期には月に450～500台売れました。このような時代が3年後の昭和49年本社設立へとつながりました。

(注釈)

「バイター」の他、足踏み用マット「ホスパーマット」などの商品が、接骨院や理美容店に売れました。

思い出(5)

前回、バイターの販売が大島の一大転換期だと申し上げました。今回はそのことについて詳しくお話ししたいと思います。

バイターを国内向けに販売するについて、第1に、その当時、販売戦略としては珍しいテリトリー制を敷きました。売り先は医療業界と理美容業界に的を絞り、医療業界は東日本と西日本に分けてそれぞれ競争させる、というものです。第2に、その当時「売り手」と「買い手」の交渉で決めていた販売価格を統一したことです。第3に、その当時、業界では考えもしなかったキャッシュオン・デリバリーによる支払いです。納品と同時に集金ですから、いくら多く売っても資金繰りの心配がない。

以上が(売買)契約の要点でしたが、バイターはよく売れました。力士が接骨院に買いに来るので毎日4～5台届けたこともあります。驚いたのは毎日20～30台を売る販売店が現れたことです。しかも従業員はなし、夫婦二人での販売です。どこに売ったと思いますか・・・？

最初は企業秘密と医療業界以外のために教えてくれませんでした。正解は青物市場です。夜の明けぬうちから始まる青物市場の人達に実演販売を行っていたのです。

大島の本社は昭和48年建設ですが、バイターの販売から学んだ有形無形の恩恵があったことは確かです。バイターの成功は、販売戦略の成功です。バイター販売以前の大島は、手作りしたものを自分の足で売って歩く、儲けを考えない非科学的な父ちゃん母ちゃん工業でした。バイターの合理的、科学的な販売戦略を目の当たりにし、販売を実行するにつれて販売の重要性、販売の偉大性を心から実感しました。

(注釈)

明光通商様とは今でも良好な関係が続いています。



思い出(6)

昭和50年のちょうどその頃、耳よりの話が飛び込んできました。アメリカ留学でカイロプラクティックの勉強をしたS先生が、ローラーマッサージ機器を持ち帰ったが、これと同じ物をつくれる会社を探しているという情報です。「バイターがひと区切り」の頃です。早速、医院を訪れ、試乗と機器の作動原理を長谷川技術顧問と二人でスケッチしました。医院では夜8時に診療が終わってからの調査です。商品の現物は持ち出せないため、物差しと秒時計だけの測定です。リバーサルシャフトの寸法がどうしてもとれないので、紙をシャフトに巻きつけて型をとり、後日会社で寸法をとりました。減速比が刻印されていないので、回転数を数えるなど苦労し、終わったのは朝方でした。

(注釈)

昭和50年代に出合ったマッサージ器が「当社の大きな柱」となりました。

思い出(7)

今回は、オスピナレーターR-302試作機の出来上がるまで、をお話ししたいと思います。

オスピナ原型ともいべきローラーマッサージ器は、ローラーを回転させて脊柱近傍全体を往復マッサージするだけの、今から思えばしごく簡単なものですが、当時の日本では見たことも聞いたこともない画期的なすばらしい機器でした。試乗した瞬間、私も長谷川さんも感動しました。

製造するに当たっての具体的内容として、①上半身と下半身に回転三叉ローラーをいれる、②温熱をいれる、③マッサージ強弱の構造をいれる、④二組の大小ローラーを搭載した台車をいかに人体にマッチして走行させるため、人体工学に基づいて日本人の前彎・後彎を計測し波型走行をいれる、こうして無事特許を取得することが出来ました。

つぎに試作する工場と人の問題ですが、社員の知り合いに建築現場のガス溶接工がいるというので、その人と高速道路高架下の道路にチョークで図面を書いて打ち合わせ、ベッド型外枠を外注しました。三叉ローラー、その他の部品は自動車メーカーの再々下請けに依頼して、何とか第一号試作機が完成しました。

デモ試作機のユーザーの評判は上々でした。「ヒットするのは間違いない」と試作量産する工場を探していたところ、山口さん(当社OB)の叔父さんが漁船の修理をしており、手隙のときがあるというのでお願いしました。めし食うひまも惜しみ、人体の限りを尽くし、月産75台の大台にまで漕ぎ着けました。

(注釈)

「オスピナレーター」の思い出では、道路にチョークで図面を書いて打ち合わせしたことが特に印象に残っているようです。当社「ベッド型マッサージ器」の原点はここから始まりました。



思い出(8)

オスピナレーターの量産は、高速道路高架下のチョーク図面から始まり、山口漁船修理場。次に今の大阪工場近くに借地でのプレハブ工場、そして昭和55年8月の大阪工場建設と続きました。

大島、マクター、大日のローラー3強の熾烈なシェア争いで、ローラーが競うように売れました。

今回は、今後の参考にその当時の思い出をお話ししたいと思います。大島のローラーは回転式ですが、当時日本では、ローラーで背中をマッサージする背骨矯正器が家庭用でありました。マクターはその特許を買い上げ「マクター」の名で売り出しました。最初「マクター」を製造していたのは大日ですが、「マクター」が自社工場で生産することに伴い、大日も「ヘルサー」名で製造販売を始めました。両社とも平面上に並べたローラーの上を「機械が動くか、人体が動くか」の違いが実用新案でした。

(注釈)

当社ローラーはその後さまざまな進化を遂げ、現在「インペリアル シンフォニー」・「オスピナレーター フロンティア」・「オスピナレーター R-303 WAVE-II」のラインアップで、多くのお客様にご使用いただいております。



思い出(9)

今回は、「がま式治療器」についてお話ししたいと思います。

昭和40年後半に、中国が麻酔薬を使用しない「ハリ麻酔」を開発しました。それが日本、欧州の医学界に紹介され、東洋医学の一大ブームが起りました。日本で東洋医学の先鞭をつけたのは、中谷博士の良導絡研究所です。人の体には350ヶ以上の「つぼ」があります。「つぼ」では、皮膚の電気抵抗（インピーダンス）が「つぼ」の周りの皮膚抵抗より低い、という特性があります。その「つぼ」に「はり」を打ち、電極を通して身体内に微弱な直流電流を流すだけで、疾患の「痛み」がウソのように軽減しました。手軽で、安価で神秘的なこの「ハリ麻酔器」は、多くの西洋医の賛同を得て全国的に広がりました。しかし、はり通電は「はり」を身体内に打つため医師法により、使用できるのは医師と鍼灸師に限られました。そこで「はり電極」にかわるものとして考案されたのが「SSP電極」と「がま式電極」です。



「がま電極」と治療法の詳細は、「誰にもできるツボ療法」（新晃出版1978年発行）を参照してください。

中国から始まった「ハリ麻酔」は、日本では良導絡電極（良導絡研究所）、SSP電極（日本メディックス）、がま式電極（大島）の3社が、それぞれ開発・改良・競合しながら大きく発展し、大島のOTG-4型は当時よく売れました。1週間50台、月産250～300台、毎晩朝方までの徹夜仕事でした。

やがて3社競合も「がま先生」の早逝を境に大島が市場から撤退し始めました。ここで反省点として総括しますと、次のようなことが考えられます。①当時大島はオスピナに営業全員が集中し、OTG-4まで手が回らなかった。②教祖さまの「がま先生」が、後継者の育つ前に早逝された。③代理店の展開をつくれなかった。④独自の販売戦略（展示講習会、PR方法など）をやらなかった。

結論としては、「どんなに良い商品でもほったらかしでは売れるものではない。」「商品は子供と同じです。生みの親より育ての親がより大事。」ということです。

（注釈）

「がま先生」の早逝に、心よりお悔やみ申し上げます。低周波のラインアップも充実し、さまざまご紹介させていただいております。

思い出(10)

今回は「思い出」の最終回として協力会社との関係についてお話ししたいと思います。

以前は、大家（おおや）と店子（たなこ）の関係は親子と同じで、なんでもザックバランに、腹蔵のない付き合いが普通であった。親会社と協力会社も親子と同じ異体同心、運命共同体で売れる商品づくりに協力し合うのが当然のモラルとされていた。しかしその商品が売れ出し儲かってくると、下請け（つくる方）は親会社（売る方）が楽しんで儲けていると思い、売る方はつくる方が儲けすぎていると思いはじめる。この思いが高じてくると、下請けが親会社の模造品を売り出し、親会社は自社工場でつくり出す。これは自由競争としてのやむを得ない弊害の一面かもしれません。

これに反して、オスピナレーターR-302は昭和52年発売以来S社との協力関係が崩れることなく続いた稀有の快挙と言えると思います。これほどの長い年月、いろんなトラブルもありましたが、ともかくも協力・友好関係が持続できた要因を総括しますと次のようなことが考えられます。①契約条項、特許関係に弁護士が立会い契約したことにより、将来起こり得るトラブルを未然にふせぐ条文であったこと。②台数、売

り上げ、利益とも両者にとって、ほぼ満足すべき状態が続いたこと。③開発の優秀な技術者を工場長に招聘し、R-302の初期不良を解決、改善したのでS社に喜ばれた。④財務のプロを銀行から召集し、脆弱だった財務基盤が業界指折りの優良会社になったため、S社も安心して取引できた、ことが挙げられます。

(注釈)

当社企業理念は「本有常住（ほんぬじょうじゅう）」といます。これは「世界に多くの企業がある中、一緒に働くこと・商品を使っていただけることが決して偶然でなく、その縁を大事にし、一緒に働いて良かった・商品を使って良かった。生まれ変わってもまた一緒に働きたい・商品を使いたい。」そして「永遠に存続し得る会社に。」との意味が込められています。

今後とも未来の「大島製作所」を宜しくお願い申し上げます。

