

横並びのセオリーに疑問を持ち、同じことをしないことで形作られてきた企業がある。日本全国で輝く、そんな企業をお訪ねする。



是吉興業株式会社取締役社長
向川 是吉氏

◎専心企業ファイル④

昭和四十七年、埼玉県出身。サッカーの名門・武南高校でゴールキーパーとして活躍し、青山学院大学へ入学とともにスノーボードのアルペン種目（滑降・回転）に転向。平成十四年、三十歳の時に世界ランク四十一位、日本三位。ソルトレイクシティ・オリンピックを前に選手生活を引退。NTTコミュニケーションズ（株）の契約社員で拠点営業トップとなり十五年、法人化（元スノーボード選手三人で起業。十八年、トレーニング機器製造と直営ジム開始。事業を一本化した翌十九年、売上げが一億円を超えた。是吉興業サイト
<http://www.hogeirei.com/>

これですべてのこと

取材・文 本多容子

昭和三十七年生まれ。市場調査、ビジネス誌編集を経て、平成九年からフリーランスで活動中。

柔軟で力強い身体づくりでスポーツ業界の底上げを狙う

背面の姿勢を支える筋肉を鍛えた上で、日本人のきゃしゃな体格でも力を出せる筋肉の柔軟性を高めていく。そんなトレーニング法を提案する、元トップアスリートによる機器メーカーがある。それが是吉興業だ。既存のフィットネス機器を独自に改良した「ホグレル」のメーカーであり、直営のフィットネスジムの運営している。

向川氏は元プロ・スノーボード選手。海外進出を機に始めた筋肉増強トレーニングで、個々の筋肉をばらばらに鍛え、全く

動けぬ体をつくってしまった。

そこで全く逆の発想のトレーニングを半年試みると、成績が急上昇。この経験を胸に秘め、引退後NTT代理店として起業し、三年で売上げ一億円寸前にまでいった会社を、トレーニングマシンメーカーに変えたのだ。

疑問と悔しさバネに

向川氏の選手経験は、二つの思いに収束されるという。

一つは「効率が悪い既存の筋力トレーニングへの疑問」。二つ目は「トップクラスにいくほど資金づくりに追われ、練習できなくなる矛盾への憤り」だ。

「過去の自分と他の選手のトレーニングは、あまりにも非効率だった。今も、『身体の動き』を切り口にしたトレーニング法は主流ではない。この不合理を変

えたい」という向川氏がたどり着いたのが、「関節の可動域を広げ」「筋肉の柔軟性を高め」「使える神経系統を増やす」という三ステップだった。

さらに資金づくりに追われ、練習できずにいた経験から、「選手の手も変えたい」と、スタッフに現役選手を積極採用しているのだ。空き時間にマシンを自由に使用せ、勤務に柔軟性を持たせることで、競技と仕事を両立できる環境をめざしている。

しかし、ベンチャー企業が選手を抱えるのは難しい。選手のところは「スポンサーは選手にすべてを与えるべき」と考えたが、「会社では、選手も仕事上の生産性を生んでほしい。これが経営者の希望なのです」。

選手と経営者の経験から出した結論は「選手だからより仕事できる」という構図をつくってほしいというものだ。彼らは皆、一般の人がしない選択、経験をしてきているのだから。しかし選手なら皆、氏のよう

に開拓営業できるだろうか。「簡単にはいきません。選手の間も、社会的な能力を卑下しがちなのです。まず自力でその壁を乗り越えてもらわないと」

「力を抜いて」メーカーでいい

トレーニング事業を始めるにあたり、機器を自作するか否かを、大学の後輩でもある副社長とさんざん話し合った。

誰に相談しても「メーカーだと製造物責任を取られる。機械は工場に造ってもらい、買うだけにすべき」と言われた。

しかし、トラブルがあればつくる側に責任を押し付ける態度は、自分が顧客なら嫌だ。ちゃんと責任を負おう」

責任とは、リスクだけでなくビジネスの決定権そのものなのだ。

「腰痛治療の名医の悩みを伺って、高齢者向けに改造したモデルを納めたら、もうできたの」と驚かれた。それもこれもメー

カーだからできることです」

しかし、ここまで苦労して造った機器の名前が「ホグレル」である。「肩の力を抜く」ことが優先されているのだ。

販売姿勢にもこれは現れる。全国の整形外科、介護施設にも導入されている機器は、是吉興業がトレーニングの基礎を学ぶセミナーから、運動療法の運用方法、姿勢・動作などの実践的セミナーなどしっかりサポートするが、基本的に導入先は「自由に」使うことができる。だから「フィードバックがどんどん来ます」（向川氏）。顧客に使い方を提案されることもある。つい先日介護関係の顧客が、新しい使い方をスタッフを被験者に提案してくれたばかり。

「経営は山登りと一緒。登り始めはきついですが、登ったからこそ見える景色がある。現役時代、度胸があつたが安定感を手に入るまではいかなかった。今は問題をクリアしながら、一歩一歩、山を登る感覚があります」



(右) 腕と肩の可動範囲を広げる「ディッピング」マシンはプロ野球球団が採用、一般企業の休憩所にも入り始めている
(左) 「スーツで15分」掲げる直営ジムは日本橋、神田、八丁堀の駅近く。OLやサラリーマンとスポーツ選手が入り混じって、黙々とトレーニングしている



NTT代理店業時代、クレーム件数の少なさで表彰された。スタッフは、情報共有ボードで担当外でも各部署の進行を確認し、いったん引き取って業務を前進させる

