

経営者が語る  
「経営の転機」

No. 3

社名 中村ブレイス株式会社  
代表者 代表取締役社長 中村 俊郎  
創業 昭和49年  
設立 昭和57年10月  
事業内容 義肢装具、メディカルアート製品の製造販売  
所在地 〒694-0305  
島根県大田市大森町ハ132  
電話 0854-89-0231  
URL <http://www.nakamura-brace.co.jp>  
資本金 2000万円  
売上高 10億円  
従業員 70名

中村ブレイス株式会社  
代表取締役社長 中村 俊郎



石見銀山発、丹精込めた義肢装具  
お客様の「明るく生きる」をお手伝い

ふとしたことから足を踏み入れた、義肢づくりの道人に喜ばれ、生涯を捧げられる仕事との幸運な巡り合い  
郷里での起業から、やがて40年を迎える

中村俊郎（なかむら としろう）昭和23年、島根県大森町生まれ。県立大田高校卒業後京都の老舗義肢製作所に入社。46年より2度にわたり渡米。世界最先端の義肢装具製作技術を学ぶ。49年郷里にて創業。シリコーンゴム製の義肢装具やメディカルアート製品（人工乳房、義指など）の開発で業績を軌道に乗せ、世界的企業へと育て上げる。県教育委員長をはじめ公職歴任。石見銀山の世界遺産登録にも尽力。



## 社是は`Think、お客様のために考え続けよう

### 京都、米国での 刺激的な出会い

かれこれ47年、高校卒業を控えていた私は、まだ卒業後の進路を決めかねていました。そんなある日、病院事務職に就いていた姉から「こういう職種もあるのよ」とさりげなく勧められた進路、それが義肢装具士でした。社会一般的な認知度は低いものの、医療現場には欠かせない重要な仕事だから、というのが姉の意見でした。

面白そうで、やりがいもありそうだし、直感に従って、京都の老舗義肢製作所に就職します。徒弟制度が幅を利かせる職場で厳しく鍛えていただきました。下積み時代から、コルセットの型取りなどで病院を訪れる機会も。患者さん、医師の皆さんとのコミュニケーションを通じて、この仕事の意義と責任の重さを再認識させられました。

訪問先病院の医師の方々との会話のなかで特に刺激的だったのが、海外最新医療事情でした。自分もいつか、海外義肢装具先進国で学びたい。そして入社7年目の昭和46年、会社に休暇をもらい米国へ渡ります。世界的な義肢装具メーカーH社などを視察していったん帰国。翌47年、西海岸へ再渡米。民間義肢装具メーカー、さらにはUCLAメデイカルスクールや病院での研



## 若者を育てることこそ経営者のやるべきこと

修を通じて義肢装具の最先端に触れます。

### 郷里の 石見銀山大森町での起業

米国研修では、大きな交通事故に遭遇したこともありました。死線をさまよう重篤な状態から奇跡的に生還を果たした際、せつかく与えられた今後の人生をどう生きていくのかと考えます。かつて進路に迷っていた頃、父が言ってくれた「実業家の道へ進んだらどうか」を思い出します。事業として、経営としての義肢装具への挑戦という、新たな転機を迎えます。約2年半におよんだ米国研修を切り上げ、帰国したのは昭和49年、26歳のときでした。選んだ創業の地は、郷里・石見銀山大森町、自宅前の古びた納屋を改装した「本社」兼「工場」で、たったひとりのスタートを切ります。

ユネスコ世界遺産登録（平成19年）で注目を浴びる以前のこの町は、まるでゴーストタウンの様相を呈していました。私の周りからは「なぜここなの？」「やっていけないの？」の声、声。しかし義肢装具づくりの事業には何も、市街地立地の必要性はありません。実際、米国で訪れた義肢装具メーカーの多くが、人口過疎気味な牧歌的環境で事業を営んでいました。そして何よりも、郷里のゴーストタウン化の進行防止に向け、自分の手で雇用の受け皿をつくりたいという強い思いがありました。



## 単品ごとの採算性よりも 事業トータルでの利益を

### お客様本位主義に 徹してきたからこそ

最初のひと月は、ほぼ仕事ゼロで終わってしまいました。見かねた伯父から、腰痛緩和用コルセット発注の助け舟が。実質納品第1号となったこの製品が評判を取り、クチコミで1件、また1件と注文が入ります。製品ジャンルも義手、義足などへと広がっていききました。評判は専門医の間にも広まり、病院・診療所を介した取引数もしだいに増加。創業6、7年目頃には、かなり安定した受注量を確認できるようになりました。

ちょうどその頃、若手の協力で誕生したシリコーンゴム製の足底装具（骨折治療や扁平足矯正に用いられる靴の中敷）は以後、世界的な大ヒット製品に育ちます。また開発過程で蓄積したシリコーンゴム成型にかかわる技術ノウハウはその後、義手や人工乳房「ピブファイ」といったメディカルアート製品群へと応用されていきます。当社の世界企



## 仕事を楽しむ それが喜ばれるモノづくり

業への飛躍の契機を、ひとりの若手がつくってくれたのです。まさに人材こそ生命線。人を育てる、それが社長業にとつての最重要仕事と位置づけ取り組んできました。

お客様お一人お一人と向き合い、使い勝手を追求し、製品に具現化してお届けする。この徹底したお客様本位主義は、時には採算性度外視のものづくりともなってしまう。それはそれで構わない。単品すべてで利益を出すようなと考えると、事業トータルとして一定水準の利益を確保できれば、それでいいのです。メディアをはじめ各方面から、ソーシャルビジネスの先駆け」といったお褒めを頂戴してきましたが、私自身、実はあまり意識したことはありません。確かに社会性の高い分野です。だからといって、日常の業務遂行に気負いのようなものは要らない。仕事はあくまでも楽しく、明るく。つくり手がそうであるこそ、使い手の皆さまに響く製品を生み出せるのだと思います。そんな「自然体」の取り組みが、結果としてお褒めに結びついたのではないかと受け止めております。



自然環境と調和した本社ビル



次代を引き継ぐ長男の専務取締役中村宣郎さんと

