

産経新聞

平成27年(2015) 日刊25923号

2|20 [金]

産経新聞(サンケイ)
THE SANKEI SHIMBUN
発行所 産経新聞東京本社2015
〒100-8077東京都千代田区大手町1-7-2
東京(03)3231-7111 (大代表)

購読の
配達・
紙面・
産経二

朝の詩
岩手県北上市
菅原 佳良
66

良いことは
みなわたしを
避けてゆくこ
思っていた
でも
悪いことも
避けていたのかも
しれない
今
わたしは
生きている
(遺著 新川和江)

アイデアが土地を活かす

高松建設
Takamaru
高松建設 検索

0120-53-8101

BANTOU 番頭の時代 メガネ業界変えた同志

第2部 「飛躍」を生み出す

メガネチェーン「JINS」を運営する東京・北青山(当時)のジェイアイエヌ本社。平成22年12月、内線電話をとった専務の中村豊は、けげんな表情を浮かべた。相手は社内にいる創業社長、田中仁だった。

田中は普段、社内電話で連絡するような横着はしない。用件があれば自ら足を運び、直接話をする。いぶかしむ中村に、田中は照れくさそうな声でいった。

「かみさんから『中村さんにちゃんとお礼をいうように』といわれたよ。ありがと」

田中は、国際的な起業家表彰制度「アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー」の日本代表に選ばれた直後だった。

「気恥すかしくて他人に聞か

「嫌らしい商売だな」

13年春、中村は経営再建中のメガネチェーン「テレホンメガネ」(群馬県伊勢崎市)の社長兼再生管財人代理として出向し、リストラを進めていた。約200店あった店舗をほぼ半数に減らし、130億円の負債の8割減免を債権者から取り付ける。業務の過

れたくないのなら」と察した中村は、小声で「おめでとう(さいます)」と祝福した。

前借信用金庫(現しのめ信用金庫)時代、7年後輩だった田中が、世界で認められる起業家に成長した。ともに歩んだ9年間、中村は右腕として田中を支え続けた。2人は「メガネ業界を変えたい」という思いで結びついた。同志だった。

其二▶▶ ジェイアイエヌ 中村豊専務

年	月	ジェイアイエヌの主な歴史
昭和63	7	前橋市で創業
平成13	4	メガネ1号店「JINS天神店」を出店
18	8	大証ヘラクレス(現ジャスダック)に上場
21	5	レンズの追加料金をゼロにする価格体系を導入
9	9	超軽量「エア・フレーム」を発売、大ヒット品に
22	12	中国遼寧省に海外1号店「JINSヤマダ電機瀋陽店」を出店
23	9	パソコン用「JINS PC」を発売
25	5	東証1部に上場
26	5	JINS PCの累積販売本数400万本を突破
12	12	中国店が40店舗に
27	春	米国1号店をサンフランシスコにオープン予定



酷さ以上に、古い商慣習が残るメガネ業界の体質に、嫌気を感じていた。

当時のメガネは平均価格が3万円程度。買っても商品がでさあがるまで数日かかり、ふと手にした専門紙で目に

「書き真左は田中仁社長(当時専務)」

「商品のできあがり4時間、カフェもご利用ください」

中村が入社した3カ月後。

「若者向けの低価格メガネ店は、都心部でなければ成功しない」という業界の常識を打ち破り、栃木県、埼玉県にも出店し、流通大手イオンモールからの要請を受け、全国に展開した。安い製品を提供するという2人の思いは、いつしか「メガネで人々の生活を豊かにする」という大きな志に変わっていった。

「商品のできあがり4時間、カフェもご利用ください」

3面に続く

BANTOU 番頭の時代

1面から続く

興業した」という中村は、財務担当としてジェイアイエヌの上場を支えることが、己の仕事だと思い定めた。

だが、思わぬ所に頭脳が磨かれていた。東証マザーズへの上場を間近に控えた18年明け、中村は社長田中仁に電話をかけた。社用車を田中が買取った際の価格設定に問題がある、という事情で東証が上場に難色を示したのだ。上場審査が厳格になったのは、同年1月のライブドアの粉飾決算事件のおおりのた。

22年12月10日、中国東北部最大都市の瀋陽市の気温はマイナス30度だった。田中は、瀋陽桃仙国際空港に白い息を吐きながら降り立った。この日はJINSの海外1号店の「JINS瀋陽店」のオープン日。「こ

れは、それは杞憂だった。進出のきっかけを作った。日本ブランドの安心感、たのは中村だった。とファッション性が受け入れられ、中国でのJINSの店舗数は40店舗を突破し、株式会社公開を手がけて以

来、つきあいのある中村に、ヤマタ電機の商業社長に、山田は「中国は放っておいても売り上げが10%伸びる」と言い切った。

「偶然もたのめられたチャンスにひよいと乗った」田中は当時の心境をことなげにいう。借金時代に最年少の支店長となり、本店の業務推進課長も務めた中村の力量を、誰よりも信

頼しているからこそだ。田中という「同志」と出会い、自分の力で会社を成長させるという生きがいを得た。今春からはサンフランシスコでの出店を皮切りに、欧米にも進出する計画だ。

「当時は意を固くと、田んぼが一面に広がっていた」中村は入社した14年当時の本社を思い、感慨深げにいう。当時のオフィスは、前橋市内の田中の自宅にあり、中村にあてがわれた部屋は、トイレを改修した3畳間だった。だが、そこには情熱を注げる仕事があった。

財務手腕と人脈が「武器」

チャンス逃さず

「そのダイナミズムに買収提案など、難局は続い

た。田中が掲げる戦略を、中村は財務で支え続けた。すべては一人に良いメガネとファッショ性が受け入

る。しかし、それは杞憂だった。進出のきっかけを作った。日本ブランドの安心感、たのは中村だった。とファッション性が受け入れられ、中国でのJINSの店舗数は40店舗を突破し、株式会社公開を手がけて以

来、つきあいのある中村に、ヤマタ電機の商業社長に、山田は「中国は放っておいても売り上げが10%伸びる」と言い切った。

「偶然もたのめられたチャンスにひよいと乗った」田中は当時の心境をことなげにいう。借金時代に最年少の支店長となり、本店の業務推進課長も務めた中村の力量を、誰よりも信

頼しているからこそだ。田中という「同志」と出会い、自分の力で会社を成長させるという生きがいを得た。今春からはサンフランシスコでの出店を皮切りに、欧米にも進出する計画だ。

「当時は意を固くと、田んぼが一面に広がっていた」中村は入社した14年当時の本社を思い、感慨深げにいう。当時のオフィスは、前橋市内の田中の自宅にあり、中村にあてがわれた部屋は、トイレを改修した3畳間だった。だが、そこには情熱を注げる仕事があった。

「そのダイナミズムに買収提案など、難局は続い

番頭の敵え

着想実現する「引き出し」持て

事業計画通りに物事を進め、成功に導くことができれば、これほど容易なことはない。経営環境が刻々と変化する中では、思いついたことの勝ち目を狙って、即座に実行していかないと、その思いつきの中にこそ成長の種がある。

「グローバルナンパーワ企業となり、メガネの歴史を変えたい」社大なる夢に向かって人は歩み続ける。(敬称略)

換。「そのダイナミズムに

買収提案など、難局は続い

た。田中が掲げる戦略を、

中村は財務で支え続けた。

すべては一人に良いメガネ

とファッショ性が受け入れ

られ、中国でのJINSの店

舗数は40店舗を突破し、

株式会社公開を手がけて以