

水道橋博士、バイオラバーを語る



ホームページ「KID RETURN」博士の悪童日記 2003年4月中旬より

2003年4月19日 土曜日

16時半。

俺が愛用する健康器具『バイオラバー』の製造元である、大阪生野区にある『山本化学工業』に。大胆にも社長を直接訪ねる。

さて、俺をここまで行動を駆り立てた、この「バイオラバー」とは？

そもそもの発端は、俺の深刻な肩こり、頭痛からだ。

肩こりは、日に日に悪化。なにしろ痛み止め用に、一ヶ月に2本も、鎮痛剤のバンテリンを使い切るほどで、そのバンテリンの使いすぎで、肩の皮膚がかぶれるほどだった。

さらに、頭痛の方も、一時は、歩いただけで、脳に鈍痛が走り、痛み止めのイブの錠剤を一日、10錠も飲むほどだった。

廻りも、自分もこれはヤバイと思い、脳に障害があるのかも心配で、人間ドックに入った際に、調べてもらおうと、頭痛の原因は、痛みの発生箇所からも、肩こりから来ているとのこと。

で、今年の3月1日。神代夫妻がいらっしやった際に、良い治癒法はないか相談した。神代夫妻は、お二人とも、建築士であり、旦那さんは、病院建築を数々手がけられたことから、満遍なく健康通であり、さまざまな健康グッズをいろいろ試されているわけだが、そのお二人が、安っぽい三角の布のバイオラバーを体に身につけ、「効いている」と言うので、その気になった。しかも、値段を聞いてビックリ、3万円と言うではないか。

こういうグッズに靈感商法が多いのは、百も承知だが、こんなインテリのお二人が、簡

単に騙されるのか？単なるプラシーボ効果とは思えない。いや、むしろ俺の場合、職業柄騙されたほうが、この場合オモロと思い、半信半疑のまま、通販で購入。

その後、三角の布は、身に着けていても、しょっちゅう落とし、その度に、ADさんにゴミ箱に捨てられ、その対策に、名前や連絡先を書いたりして、ますます怪しさ倍増して、お笑いのには受けていたのだが、体はずこぶる好調。

この時点では、胎盤エキスも効果大だったので、何が効いているのか？と言っていた。

これは、さらに騙された気になって、12万円の敷布団タイプを購入。睡眠時だけでは、もったいないから、元をとると、24時間、マント変わりに身につけていたのだ。まるで、オノデン坊やか、ミニミニマンか。

仕事先までこの風変わりな扮装のまま行くので、廻りから注目され、話題としても受けるので、片時も離さずにいたのだが、気がつくと、いつのまにか、イブを飲むこともなく、バンテリンを一切、使っていなかった。肩をほぐしたり、首を回したりする癖もなくなった。

これは、効いているではないか！だったら、これは、どうして効果があるのか？科学的な実証はあるのか？なんで、こんなに高価なのか？などなど他人にうまく説明出来なかった。単に、俺の思い込み、プラシーボ効果のようにも思われる。ならば、直接、社長に聞いてみよう。と言うことで、「チャンネル北野」に企画を持ち込み、俺自ら、ロケに行く算段だったのだが、昨日、確かこのバイオラバーの本社が大阪にあると聞いたことを思い出し、ならば、この機会に俺が乗り込むことにしたのだが、その旨、チャンネル北野のプロデューサーである小橋Mに話してみると、結局、本日、チャンネル北野からディレクターが一人、派遣されることになった。つまり昨日の今日で、急遽、仕事になったわけだが、しかし、半分はプライベートだ。ここへプライベートで訪れようとするのも、バイオラバーで得た、バイタリティーそのものなのだ。チャンネル北野より、大泉Dがカメラ一台片手に派遣される。

『ド・ナイト』の社長インタビューなら、事前に資料読みを経て行くのだが、今回は、予備知識なし。もしかしたら、靈感商法みたいなもの？と疑惑を持ちながら、現地へ着くと、会社は立派なビルであり、バイオラバーの看板も。



土曜は休日の様子、会社のなかに人気がない、その中で、まだお若い、山本富造社長と面会。聞けば、社長、ここ8ヶ月の間、ずっと土日は海外出張なのだが、たまたま、偶然にも、今日だけ大阪に居たとのこと。これまた、機縁なり。さすがに、初対面であるし、こちらは、夫婦連れの旅行者であり、方や、広報担当も無しの社長本人である、お互い、面食らうこともあるのだが、時間と共に数々の新事実。

まず、会社の規模が、予断では、ごく小さなものを想像していたが、年商38億円を誇る、中小企業であり、消しゴム付き鉛筆の特許で一世を風靡し、その後、ゴム生地に進出。ウエットスーツの分野では、世界シェアの60%、競技大会などのシェアは100%の、ゴム化学製品のトップ企業であること。世界中に工場があり、特に、俺の地元、岡山には、大工場があるとのこと。経済誌にも、さまざまな記事がある。

なんだ、まともな企業ではないか。

そして、バイオラバーは、肩こりの治療に使っている人は、少数派であり、医療用、特に癌患者の間では、著名であること。現在、国内外の研究機関(例えば、島津テクノロジーなど)に委託し、数々の安全実験、臨床実験中であること。そのデータもいろいろ貰ってきた。それでも、なんでこんな値段なのか？

社長いわく、鉱物の治癒効果は、さまざまな報告があるし、トルマリンや、ライマ、一円玉健康法まで、ピンからキリまでである。

「そのなかで、ゴム素材は、石灰石から作るわけですが、金や、銀、プラチナなどの鉱物を、このハニカム構造のなかに織り込むわけです。だから、この小さな面積のなかに、展開面積で言えば、畳ウン畳分の大きさがあるわけです。金が暴落することは、

めったにないことだけど、需要と鉱物価格の値段次第では安価にするのも可能ですよ」と。

そして、簡単にわかる、実験のいくつか。机を片手で持ち上げる実験は、結果は明白。しかし、社長が手で力を加えるのは、どうしても、任意の力なので、正直言って、実験としては不適格に感じた。

別棟にある工場も廻る。



「社長、もっと上手に宣伝しなきゃダメですよ。ユニクロと業務提携して、このバイオラバー・フリースなんて作ったら驚きますよ。今度のユニクロは、198000円！とかってテレビでやったら」と芸人のノリで迫る俺なのだが、社長は「もともと、うちは製造業だから、宣伝下手なんですよ」と控えめに語り、「この事業に関しては、お金儲けではなく、



医療機関と提携して、財団を作って社会還元したいと考えているんです」と語ったが、そういう話に好感を持つのは、もちろんのことだ。

最初は、こちらを冷やかしたと思ったはずだが、すっかり、こちらの真剣ぶりをわかってくれた社長、今度は饒舌に話をしてくださる。こちらは、その本気ぶりが嬉しい。

番組上のリクエストとして、博士専用バイオラバーをおねだりしたところ、既に肺がん患者用に開発した、バイオラバーベストを進呈される。さらに、同席した人たちにも、お土産を用意してもらい、恐縮することしきり。3時間に渡っての会談。休日に突然の来訪。しかも、ハンディーカム1台での取材、無視してもかまわぬところ、紳士的対応してくださったことに感謝。社史を読むと、社長も世界の企業に飛び込み

営業を廻った体験が、書かれている。

結論を言えば、さらに俺の好奇心を刺激され、さらに、この製品への確信は深まった。会社と社長の人柄も、信頼に値した。そして俺と社長の信頼関係で、今後、自主的な社外応援団を引き受けることを約束。ここで、全面的に大展開したいところだが、しかし、今までなら「怪しい」のがシャレになっていたが、これを大真面目に声高に俺が熱弁するのも逆にまるで新興宗教に入れ込んでいるようにも思われシャクだ。だから、社交辞令ではなく、ちゃんとした会社と製品の情報を伝える、私設バイオラバー応援HPをとりあえず作ってみようと思う。

猪木信者として、「元気があれば、何でも出来る」を信条とする俺は、この「元気」そのものに関心を持つ。重病に効く〜ってスタンスは俺には無理だが、(本当はそこに意味があり、その研究を進めているのだが……)しかし、俺の体験上、肩こり、頭痛に関してこれほど、画期的な効果があったものはない。