

大牟田の「しんごう屋」、九州から全国へ、世界へ(1)

元祖しんごう屋「世に資するものを創り続けて」

福岡県大牟田市の信号電材株式会社は、国内生産シェア50%超の信号機メーカー。著者の父が48歳でゼロから創業した。信号機が普及していない中、厳しい環境や重病と闘いながら、諦めない生きざまを示すとともに、お客さまの要望に応える探求心と大胆な挑戦、出会った人々の支えを大切に、信号機の進化と共に発展を続けてきた。その、意欲、お客さまへの想い、挑戦から、勇気とヒントを得ていただきたい。

(「地方で稼ごう」コーディネーター＝松藤保孝・前関西学院大経営戦略研究科教授)

はじめに

福岡県大牟田市は、三池炭鉱、炭坑節で名を知られ、今は明治日本の産業革命遺産として世界遺産に登録されているが、炭鉱以外の分野はあまり知られていない。

わが社もその中の一つなのかもしれない。社名は信号電材株式会社、創業は1972年。2022年で創業50年となる。その名の通り、交通信号設備における機器・機材の製造販売を生業とするメーカーである。主要製品(信号灯器・信号用接続箱・信号用ポール)の業界における国内の生産シェアは、それぞれ50%を超えており、国内道路交通で「安全・安心の当たり前」を担うま

で成長してきている。

また、照明事業、海外輸出入事業、電気工事業、人材派遣事業などのグループ会社を有し、「人の暮らしの安全・安心」の主軸テーマから街路の明かりをベースに防犯・防災システムに関わる端末機器の開発を進めている。近年においては、防災への予防と対処の観点から防災訓練システムを構築すべく防災訓練ユニットの開発なども手掛けている。

人々が安心して暮らしていくことができ、地球にするための、国連の持続可能な開発目標である「SDGs」。その17の目標の一つに「11.住み続けられるまちづくりを」があり、わが社としても「人の暮らしの安全・安心」をつかさどる

メーカーとしてSDGsに適合した企業活動を進め、社会的課題解決をテーマに企業活動を活性化させていきたいと思っている。

その活動の一環として、国登録有形文化財の煉瓦建築

物を所有し、内部改装を施して2019年4月から本社事務所として活用することにより、文化財維持の役割を担っている



写真1 糸永 曉 氏

糸永康平

信号電材株式会社代表取締役社長

いとなが・こうへい 1955年福

岡県大牟田市生まれ。1979年長

崎総合科学大卒、信号電材株式会社

に入社。1992年専務取締役、

2005年から代表取締役社長。

SD Lighting株式会社社長を兼務。

る。

こう書くともまるで順調に成長してきたかのようであるが、実情は、波乱に満ちた半世紀だった。なぜ、九州の片田舎の中小企業が日本全国の交通信号設備に関わるほどの生産シェアを獲得できるまでになったのか、何かの参考になればと、この機会に記録しておきたい。

まず、信号電材株式会社（たかし）の創業者である私の父、糸永嶋（たかし）について、どんな経歴だったのかを記録しておきたい（写真1）。

1. 戦中戦後の幼少期と青春期

父は、1924年7月に大牟田市で生を受け、3男6女の長男として養育される。小学校入学の年に満州事変、卒業の年に日中戦争が勃発した。中学生時代に満洲電信電話株式会社へ入社し、1人で満州へ渡った。4年ほど働きながら夜間中学で学ぶ。その最中に第2次世界大戦が始まった。1941年に帰国し、同盟通信社に入社し東京で勤務。その年の12月に太平洋戦争が開戦となり、20歳で入隊。1945年8月15日に21歳で終戦を迎えた。

「兵隊さん、戦争が終わりましたよ」と、行き交う市民から告げられたときの衝撃と、中国、旧ソ連、米兵が進駐して、皆殺しになるとのうわさが分隊で流れ、寺に集結して全員が遺書を書き、どのような死に方を選ぶかについて1週間にわたる協議した末、分隊長指揮の下、一斉に切腹する



写真2 1961年、履物店を営んでいた頃

そして、憲兵だったことでC級戦犯として4年間、制約を受ける。復職もできず、25歳まで大牟田市で監視下に置かれる。

幼少期から青春期まで戦争の最中にあり、戦争、敗戦と共に過酷な時代を生きただけの人であつたことが分かる。

28歳の時に妻、康子との結婚を機に、熊本県境で下駄を売る履物店を10年ほど営み、その間に筆者と兄、妹の3人が生まれた。家族にとつてこの時代が一番平穏で幸せだったのかもしれない（写真2）。

2. 交通信号事業との出会い

時代の流れは、石炭から石油へ、下駄から靴へと急速に変化した。履物店の仕事は行き詰まり、父は38歳だった1962年、東京都で叔父が経営する電気工事業に就職し、家族で移住した。

ことに決まったという。自決する心境とは、死線に立つという状態なのだろう。だが、その最中に本隊から自決を待てとの指令が来て、一命を取り留めたという。

それは、1964年の東京五輪開催の2年前、首都東京が大変貌する時代の最中であつた。叔父が経営する会社は、交通信号工事を主力とし、警視庁交通管制センターによる都内管制システムを五輪までに稼働させる工事を請け負う業者の一つでもあつた。

東海道新幹線、首都高速、都内交通管制システムなど、どれも今までにない物を生み出す必要に迫られ、無理難題の難工事ばかりだったといわれている。それを当時の日本人はやり抜き日本の高度経済成長を手に入れ、エコノミックスアニマルとまで呼ばれるようになる。

そして、この6年ほどの東京時代に父は「交通信号」事業と出会うのである。

3. 帰郷と病魔の死線を越えて

父は43歳だった1967年12月に大牟田市に帰郷する。郷里で交通信号事業を始めようと考えたようだが、当時の九州地区では交差点の信号機がまだまだ普及しておらず、東京で稼いだ資金で信号用端子箱（ジョイントボックス）などを東京から入手し、販売する事業から始めた。

しかし翌年3月、4日の徹夜はざらといった東京での無理な屋外業務と営業商談等でコーヒールを日々飲み過ぎたのがたたり、父は急性十二指腸潰瘍で入院、手術をした。何度も手術が行われる中で死線をさまよつたが、奇跡的に生き残る。この死線を越えて生還した体験を転換点に、父はどう

にもならない負の環境を背負ったこれまでの人生から、出会う人々に支えられるという人生を迎えたという。父の伝記「ひとすじの道」にそう書かれている。

しかし、東京で稼いだ資金も長期入院と手術費の支払いで底を突き、その年の12月に退院した。帰宅後も闘病生活となるが、その間の収入は妻が近くのスーパーで働き捻出してくれた。

父は、闘病生活を送りながらも杖を突き、痛む腹を抱えつつ風呂敷包みに製品を入れ、九州各県の警察本部へ筆者の母や妹に支えられながら行商に出掛けた。このどん底の時代によく諦めなかつたものだと思う。この時の諦めない心は、父の生涯貫徹されていくことになる。退院後、3年ほどしてようやく体調も回復し、行商で出会った方々から「こんなものが作れないか？」と商談も受けるようになり、前向きな会社経営を考え始めたと思われる。

4. 48歳の創業、諦めない牛乳お母

1972年10月25日、父は48歳にして信号電材株式会社を設立する。何とも遅咲きのスタートで、家族の生活を何とかしなければとの一念だったと思われる。

父ちゃん、母ちゃん、叔父ちゃん、叔母ちゃん、兄ちゃんの「五ちゃん会社」で、従業員5人、売り上げ2000万円ほどが会社のスタートだったという。筆者の兄は大学を目指していたが、家庭

図表1



出典：社内教育資料「安全と信号機材の進化」

しかし、創業後の父の事業の進め方は、何とも大胆かつ無謀であった。創業から2年目は、創業者の病気の問題もあり、東京の供給元からうまく製品を供給してもらえなくなったことや、九州独自の製品仕様への要望を聞く必要が出てきたこともあり、資金を親類縁者からかき集め、地域の町工場に見よう見まねで作ってもらい、ケーブルを保護するジョイントボックスの仕入れ販売から自主生産に切り替えた。これを機に、当時の生産量は少なかつたとはいえ、九州の交通信号用端子箱の販売シェアを確保し、さらに九州以外への販売を目指すようになる。

創業から3年目の1974年、東京時代に知り合った名古屋出身の仲間を引き入れ、何と名古屋市に中部営業所を設立し、愛知県と静岡県へ自社製端子箱の販売を進めている。当時、交通信号専用のボックスメーカーはまだ少なく、顧客要望を聞き製品改良していくスタイルは珍重されたと思われる。

そして、4年目の1975年には関西地区の信号機がアルミ製ボックス仕様であったこともあり、当時父が懇意にしていた社長の紹介による大阪のダイカスト製造（金属を金型に圧入し瞬時に成形する）メーカーに、父が要望する形状に開発設計してもらい、業界初のアルミダイカスト製端子箱を考案した。ダイカスト製造はファブレス（外部委託）、アッセンブリ（部品を組み入れたボックス）は自社で量産を始める（図表1）。

図表2



出典：社内教育資料「安全と信号機材の進化」

またその頃、近くの熊本県長洲町で日立造船が操業を開始したことに伴い、大阪府から進出した工場に依頼し、鋼管を溶融亜鉛メッキ化して交通信号用ポールとして商品化、生産し輸送を始めた。父が長い闘病生活の中で考えていた商品であったが、人との出会いで時流をつかみ、果敢に挑戦したことで、他社が考え付かなかった商品を具現化した。アイデアは自己流、物作りはファブレスで商品化を進めた時代である。

そして、4年目に当社の主力製品である、ボックスとポール部門を立ち上げ、九州地区から中国・四国・中部地区まで販路を広げ始める。これらの製品開発事業は、東京時代に必要とす

る製品の主材料は何かを知り得たため方向付けができた。ボックスは関西圏がアルミ製であったことから、量産性のあるダイカスト化に踏み切り、中部圏を狙った。その量産用の金型代は数千万円掛かる設備投資であり、当時の会社規模からしても無謀な賭けだったと思われる。

しかし、父には東京時代に培った経験と感覚で事業の未来が見えており、地方にもいつかモーターゼーションの波が訪れ、信号設備が必要となっていくと確信していたようだ。そして、何としても東京へ進出したいという意欲が創業時代から強かった。九州の片田舎の一般的な零細企業の社長とは、ちよつと違った視点があった。

5年目の1976年には、画期的な内通式交通信号専用鋼管柱を考案、商品化した(図表2)。当時の設備は多くがコンクリート柱で、外部配管が当たり前だった。軽量で施工性の良い鋼管柱の施工効率をさらに上げる内通式を開発したことにより、西日本地区の複数の警察本部で採用された。この年から売上額が1億円を超えた。

これも父の東京時代に仕事で苦労した体験が、施工性の良いアイデア製品を生んだと思える。

6年目、7年目の当時、対抗するメーカーは関東圏、関西圏にあつたぐらいで、地方の県はまだ手付かずの状態であった。顧客の要望を取り入れた商品開発のスピードは評判を呼び、順調に販売を伸ばし売上額は2億円台になっている。

私は、1979年の8期入社だが、当時は、従

業員13人、売上額2億8900万円の零細企業だった。大学を卒業する年、長崎で就職が決まっていた私に、家業を継ぐことを母から勧められた。「兄ちゃんを助けてやって！」という言葉が殺し文句だったことを覚えている。

(続く)