



福岡銀行



信号機の製造で全国トップシェア。
創業50年の節目に経営陣刷新で、
さらなる高みへ。

信号電材株式会社

会長

糸永 一平氏

代表取締役社長

糸永 康平氏

取引店／福岡銀行 大牟田支店

熊本銀行 大牟田支店

十八親和銀行 久留米支店

■会社概要

創業・設立:1972年／所在地:福岡県大牟田市／
資本金:8,000万円／従業員:141名／事業内容:
交通信号灯器・専用柱・電源箱・端子箱並びに
交通関連機器の製造・販売／事業所:(本社・
事務所)福岡県大牟田市(事業所)熊本県荒尾
市、埼玉県草加市(営業所)札幌・仙台・東京・
名古屋・大阪・広島・福岡／関連会社:SDエンジ
ニアリング株式会社、SD Lighting株式会社、UTS上海、株式会社
ヒューマンコミットメントセンター

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





国登録有形文化財をリノベーションした本社(左から糸永康平社長、糸永一平会長、五島頭取)

地方での交通信号灯器需要を いち早く予見して起業

当社は、交通信号灯器の製造で全国シェア50%強を誇り、交通信号灯器の専用柱や電源箱、端子箱等を製造するとともに、関連会社でデザイン灯具やポールをご提案する事業を行う、SDホールディングスの中核企業です。

当社の創業は1972年。戦後、満州から引き揚げたのち、大牟田で履物店を営んでいた私の父・糸永嶋が、1962年、東京オリンピックが開催される前の東京に、私や兄の二平(現当社会長)ら家族とともに移り住み、叔父の経営する電気工事会社を手伝いました。叔父の会社は交通信号機の設置工事が主な仕事で、警視庁の都内管制システムをオリンピック前までに稼働させるミッションを受けた1社でもありました。壮大なミッションを終えた父は、1967年、東京から大牟田に戻り、九州で交通信号に関する事業を始めることにしました。

1972年、信号電材株式会社を設立し、信号機のケーブルをつなぐ端子箱の販売からスタートしました。当時ほとんどが鉄製であった信号機の端子箱をアルミダイカスト製で開発したり、コンクリート柱で外部配管が当たり前だった交通信号柱から内通式鋼管柱を開発したりと、市場に眠る新しいニーズの掘り起こしへとつなげていきました。警視庁や都道府県警を

中心としたお客様のニーズを細やかにくみ取って製品に反映しながら事業領域の裾野を広げていった背景には、顧客要望に妥協せず、開発に正面から取り組んだ創業者の職人気質があり、そうしたものづくりへのこだわりは、現在の当社における事業姿勢の土台にもなっています。

警視庁や都道府県警の要請に応え 信号関連機器総合メーカーへ

当社が開発したアルミダイカスト製端子箱の製造技術は、信号機のボディを鉄製からアルミ製へ変える開発へとつながりました。海岸沿いの信号機の腐蝕が激しい状況に頭を悩ませていた九州内の複数県警からの依頼がきっかけです。当時まだランプ部分に関しては自前の製造技術がなかったため、大手メーカーの下請けとしてOEM生産を行って県警からの要請に応えました。

そして、アルミ製信号機の開発によって当社の名が業界内に知れわたるようになると、今度は警視庁からの開発依頼が舞い込む展開になっていきます。当時の信号機は、電球、反射鏡、レンズを組み合わせた構造で、西日が射し込むと反射が生じます。これが、点灯していないランプが点灯しているように見える「疑似点灯」状態を引き起こし、事故の原因として問題視されていました。そこで業界各社に「疑似点灯防止型



5



3



1



6



4



2



系永一平会長

**世に資するものづくり精神を強みとして
世界に通用する会社を目指す**

その後、LEDの普及に伴って、信号機の

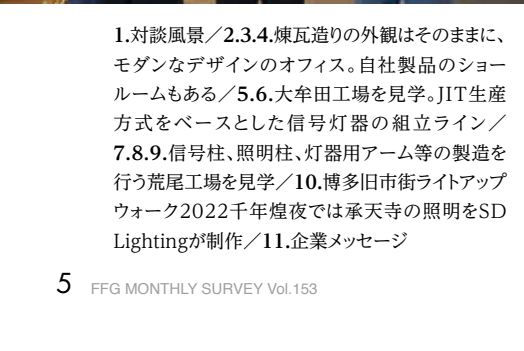
レンズ開発」の警視庁依頼があり、各社製品開発を行い東京の鮫洲試験場で公開品評試験を行った結果、当社製品が評価され正式に警視庁採用となったわけです。

開発は困難を極め、1年以上の試行錯誤を要する開発となりました。専門の研究機関の協力にも背中を押され、ついに多眼レンズと遮光板を組み合わせた西日対策技術を開発して製品化を実現しました。警視庁が当該製品の全面採用を決めたことで、当社の生産台数は、一気に倍増していきます。これを機に、全部材を自社生産できる体制を確立し、OEMメーカーから脱して、信号機材メーカーとして、信号灯器・ポール・ボックスを生産販売する独自の複合メーカーへと躍進し、次のステージへと駒を進めました。

LED化にも他社に先駆けて取り組みを開始しています。1995年の「LED矢印灯器」から「国内外向けのLED車両灯器」、そして厚さが従来の信号灯器の半分となる「薄型LED信号灯器」と、立て続けに新製品を開発。2006年には、視認性向上や省エネ等に貢献してきた実績が評価され、中小企業庁の「元気なモノ作り中小企業300社」に選定されました。自治体により交通信号用鋼管柱の仕様が異なることもあり、現在では600を超える種類の交通信号用鋼管柱を製造しています。

さらには、製品がマスコミ等に取り上げられる機会が増えた結果、海外からの問い合わせも増え、1993年の韓国企業との交流を始めとして、台湾での現地法人開設や中国での現地生産、世界各国の展示会への出展等、海外展開にも積極的に取り組んできました。

その一方で、「小さくても世界に通用する会社創り」を目指し、そのための活動の一環として次世代リーダーを育成する研修会「SD会」を社内でする。さらには、一般職合宿研修「NF(ニューフィールド)会」も実施し、人材育成にも注力してきました。これらの取り組みによつて、先行きの不透明な状況において想定外の展開にも対応できる人材を育てる活動に関し、大きな成果を挙げられたものと考えています。



1.対談風景／2.3.4.煉瓦造りの外観はそのままに、モダンなデザインのオフィス。自社製品のショールームもある／5.6.大牟田工場を見学。JIT生産方式をベースとした信号灯器の組立ライン／7.8.9.信号柱、照明柱、灯器用アーム等の製造を行う荒尾工場を見学／10.博多旧市街ライトアップウォーク2022千年煌夜では承天寺の照明をSD Lightingが制作／11.企業メッセージ



屋外で耐久試験中の信号機を背景に。前列左3人目から糸永康平社長、糸永一平会長、五島頭取、立木支店長(福岡銀行)

時代の変化に対応する開発と 新たな可能性への挑戦

2000年代になって、必要な時に必要な物だけ生産する「J-I-T(ジャスト・イン・タイム)」方式の生産活動を導入し、生産効率の良い製造ラインの構築を目指した結果、2009年には売上高50億円台を達成しました。

さらに現在は、低コスト型信号灯器の開発を進めています。国内の道路インフラ事業が「拡張」の時代から「維持・メンテナンス」の時代を迎えているところから、安全性は向上させつつも、より長持ちで安価な設備の開発が望まれるようになりました。加えて、地球環境の変化によって甚大な自然災害が頻発するようになった状況を踏まえ、当社では、災害に強く、シンプルで長持ちし、リサイクルも容易で、しかもより安価な素材を使った灯器の開発に着手しています。その結果、低コストを実現しながら、豪雪や暴風といった災害に強い信号灯器の進化形を実現させました。

また、2020年6月には、5G基地局を信号交差点に整備する計画が政府から発表されましたが、これにより交通信号以外の事業開拓を進めることにつながっています。信号機に照明、カメラ、センサー、サインボード、インターフォンなどを組み合わせたポール型の端末装置(スマートポール)を、当グループ会社のSD



系永康平社長

独自のライティング技術を 地方創生に役立てたい

コロナ禍をきっかけに見直された、室内から屋外への空間利用の広がり。さらには、大都市の一極集中から地方への分散化の動きと、地方

Lighting株式会社で開発しましたが、今後の都市におけるスマートシティ化や5G化の過程でますます価値が高まっていくものと捉えています。交差点は人の行き交う場所。車の往来のための交通情報のみならず、通行者の識別や児童や高齢者の見守りに役立つ情報を収集できる利点があります。そうした観点に立てば、5G基地局化により交差点インフラからの収集データにつながる人感センサーや交通情報入出力端末、さらには気象情報収集端末等の活用において、当社ならびに業界が担うべき役割の可能性が広がっていくことでしよう。

創生への意識の高まり。こうした変化に呼応すべく、当社が培ってきた信号灯器や専用柱の基盤ノウハウを発展させたライティング技術を駆使した、地方創生につながる提案を活発化させています。

例えば、街路照明にパラボラやシェードを組み合わせたポールを配した屋外空間は、街並みの景観を損なわない市民参加型マルシェなどの実現に役立っています。また、景観の魅力を引き出す野外照明と屋外常設型のプロジェクトショウマップアップと、食事や宿泊による地域経済効果の創出につながります。

2022年10月、当社は創業50周年を迎え、照明事業、海外輸出入事業、電気工事業、人材派遣業などを展開する企業グループとしての決意を新たにしました。100年企業、100億円企業を目指すために、今年私を含めた経営陣を刷新する予定です。すべての人が安心して幸せに暮らせる地球のため、当社も「SDGs」の理念を重要テーマとして掲げ、その取り組みは多岐にのびますが、その一つとして国の登録有形文化財の煉瓦建築物を購入し、内部改装を施して本社事務所として利用開始しました。これからも課題解決に貢献することで持続可能な社会を実現するために必要とされる企業と呼ばれるよう、社業の活性化と永続的成長を目指してまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久



大牟田の地で創業され50年、業界トップの信号機メーカーとして今なお成長拡大を続けられています。低コストかつ自然災害に強い信号灯器の開発、地域の歴史的ランドマークである旧三池炭鉱三川電鉄変電所への本社移転など、このところSDGsへの取り組みにも注力されています。

また、新たな取り組みとして、独自のライティング技術を駆使した地方活性化プランの提案や、信号交差点の5G基地局化など都市インフラ機能の集約に貢献すべく、新たな信号機設備の開発にもチャレンジされています。今後は新たな経営陣のもと、創業者から続く“ものづくり精神”を原動力として、さらに発展されることを期待しています。



 熊本銀行

設立以来、黒字経営を継続。

「二つの大きな家族」のような

温もりのある地域包括ケアを目指して。

ほうじゅかい
芳寿会グループ

株式会社スローライフ

芳寿会

代表取締役

たばた
田端 誠四郎氏

代表取締役副社長

とくながひろこ
徳永 寛子氏

取引店／熊本銀行 松橋支店

■会社概要

設立:2008年／所在地:熊本市西区／資本金:
2,000万円、株式会社かめつる健康福祉会
1,000万円(芳寿会グループ)／従業員:約250名
(グループ全体)／事業内容:高齢者福祉・介護
事業

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本部事務所前(左から徳永副社長、田端社長、野村頭取)

公務員で地域振興に尽力した経験から 高齢者介護福祉事業へ参入

当社を中核とした芳寿会グループでは、当社が運営する有料老人ホームや訪問介護・訪問看護サービスをはじめ、「株式会社かめつる健康福祉会」が運営するデイサービスを展開しています。

私が生まれ育った熊本県宇土郡三角町（現：宇城市三角町）は、1887年に整備され、今や世界遺産にもなっている三角西港を中心に賑わいあふれる港町として栄えていた地域です。しかし、1966年に開通した天草五橋、さらには熊本市に熊本港などが整備されたことから、貿易港としての需要が減退し、徐々に衰退の一途をたどっていきました。

私は高校卒業後、当時の三角町役場（現：宇城市役所）に勤めることになったことから、「この町に何とか昔の活気を取り戻したい」と、地域振興に深く関わってきました。地域振興に尽力していく中で、平成の大合併では五町合併協議会に三角町の代表として事務局に加わり、隣町の方との親交を深めていきました。

当時は、男女共同参画社会が到来し、これからは女性も働く時代になる中で、雇用創出の場を提供して地域に貢献できないかと思案を巡らせていました。そのときに隣町で介護事業を

運営されている方から介護業界の情報を聞き、女性が働きやすい環境の提供と高齢社会に向けた地域貢献として介護事業を立ち上げようと思い立ったのです。

デイサービス利用者様が願う 終の棲家を実現するために

私が突然起業すると言いだしたことで、宇城市役所の上司や同僚からは引き止められ、家族や親戚からも反対されましたが、介護事業で地域に貢献するという決意は変わらなず56歳で役所を早期退職。当時、介護の勉強をしていた私に同じ宇城市の松橋町曲野のデイサービス事業者から「経営を譲渡したい」という話を偶然にもいただき、退職金を注ぎ込み、2008年に「曲野デイサービス」を開設する運びとなりました。

1年ほどして運営もなんとかスムーズになってきた頃、ふと利用者様から「社長、私たちは今のところは元気でデイサービスに来ているけど、何年かするとここに来られない時がくると思う。なので、終の棲家として老人ホームを建ててもらえないか」というお話をいただいたのです。

その願いに応えたい気持ちはあるものの、当時の自己資金だけでは、とても新しい施設を建てる余裕はありません。しかし、私の座右の銘は





田端社長

「サービスは高く、負担は軽く」 をモットーに新たな施設を展開

私たちの運営方針には、「サービスは高く、負担は軽く」という方針があります。住宅型有料老人ホームと聞くと、高額なところだと入居時の費用だけで数千円かかるといったイメージがあるかと思いますが。しかし、当社は富裕層を

「迷ったら進め、決めたら後ろを見るな、覚悟を決めろ、死ぬ覚悟で努力をする」です。新しい事業を始めるための努力をしたいと、熊本銀行松橋支店に相談したことで施設を建てる計画が実現しました。

完成した施設の内覧会には、定員24名のところ200名以上の方に会場いただき、2009年11月に住宅型有料老人ホーム「まっばせ芳寿苑（現在定員30名）」がオープンしました。

ターゲットにしておらず「より安く、もっと安く、最後まで安く」をモットーにしています。

だからといって、こちらに都合のよい効率性ばかりを追求した介護をするのではなく、目指すべきは「上手な介護より優しい介護」でありたいと思っています。その人に寄り添い、求められるニーズに応える介護を大切に、入居者様や職員全てを「一つの大きな家族」ということを第一としています。

有料老人ホームのサービスについては、孤独を感じさせないように日中はなるべくホールに出させてもらい、食事や体操、レクリエーションを実施し、入居者様と職員が大きな家族といえるような環境で過ごしてもらっています。特に食事は「家族で食べるようなものをおいしく満足いただくまで食べてもらう」という方針です。正月はおせち、2月は節分など、季節感を取り入れた食事や行事で認知症の予防にも繋がるイベントを毎月実施しています。

新たな施設を展開しながら 独自の経営指針を設定

一つ目の施設が順調に運営できたことで、2011年に「まっばせ寿光庵（定員34名）」、「ケアホーム田原坂（定員30名）」、2013年に「ケアホーム保田窪（定員32名）」、2015年に



11 9



7



10



8

1.対談風景/2.懇談会での田端社長のあいさつ/3.4.懇談会での野村頭取のあいさつ/5.6.7.懇談会では役員・各施設長が集まり野村頭取への質疑応答がおこなわれた/8.9.施設見学の様子/10.2022年に開設した「ケアホーム八王寺通り」、送迎に電気自動車が使用されている/11.企業メッセージ



前列左から田端常務、徳永副社長、田端社長、野村頭取、古場支店長(熊本銀行)

「ケアホーム蓮台寺(定員66名)」、2016年に「ケアホーム三郎二丁目(定員69名)」、2022年に「ケアホーム八王寺通り(定員62名)」を開設。また、2020年には社会福祉法人くまもと芳寿会を設立し、「特別養護老人ホーム琴平本町(定員60名)」と「特養ティサービス琴平本町(定員15名)」を開設しています。ほぼ2年ごとに新しい施設を開設していますが、ずっと黒字経営を続けることができます。

黒字経営を続けていくために、私たちは「0.5・10運動」を掲げています。これは「離職率0%・空床率5%以下、経常利益10%以上」を意味しており、介護施設としては珍しく、数値を具体的に出して目標設定をしています。

まず、離職率0%というのは、同業他社への転職をなくすということで、そのためにも地域の介護業界で高水準の給与を準備しています。そして、年3回は施設長が職員との面談を実施し、仕事や将来のことなどプライベートの相談も受けながら、各施設で風通しの良い職場環境づくりを目指しています。また、新卒者や職員の安定した暮らしを守ることができるように、福利厚生の一環として現在社宅を建設中です。

次に、空床率5%以下というのは、空床率の徹底した管理により実質入居率を95%を超える水準に保つことです。そのためには、入院予防に努めることが大事で、ケアマネージャーを中心に



徳永副社長

内科クリニック、歯科、調剤薬局と連携した地域包括ケアシステムを推進しています。これが入居者様やご家族の方からのニーズに応える形となり、高い満足度に繋がっています。

最後に、経常利益10%以上では、施設長が参加する毎月の幹部会議で、損益計算書の情報やキャッシュフローをオープンにしており、数字の意識を持ってもらうことで各施設長が目標達成に向けた計画を実行しています。

この3つの指標があることで、施設長をはじめ職員一人ひとりが収益への意識を持ち、目標を達成するための努力を惜しまず、高いモチベーションを維持してくれています。

新たな施設も計画 100年続く企業へ

今後は、熊本市内でより高齢者の多い地域に

向けて、新しい施設の開設を目指していきます。熊本市東区尾ノ上地区に、熊本市内の施設のための給食センターを開設する予定です。現在、各施設で行っている調理を一括することで、スペースが空き、そこに職員の休憩所、カフェ、機能訓練器具、機械浴などの設備を導入できればと考えています。

また2022年、社会福祉法人くまもと芳寿会は、熊本県SDGs登録制度の第2期登録事業者の認定を受けました。これは外国人留学生の雇用や、社用車の電気自動車への転換、グループ全体でのフードドライブ活動などの成果で、今後も持続可能な社会に向けての取り組みを進めていきたいと思っています。

私が会社設立当初目標としていた「50年続く企業」は、次世代の人のことを考え「100年続く企業」に大きく変わりました。2023年には当社の社長の任を、現在副社長を務めている娘の寛子に任せる準備を進めており、芳寿会グループは、また新しいステージに向かって歩み始めます。今後も、黒字経営を続けることで利益を職員に還元しながら働きやすい環境をつくり、施設利用者様の笑顔と健康の維持に努めながら「大きな一つの家族」として寄り添っていききたいと思います。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

2008年の設立以来、デイサービス、有料老人ホームなどの介護事業を続々と展開し、高齢化が急加速する社会の中でそのニーズに応えながら、今や熊本市内や松橋町で8施設を運営されています。

ずっと黒字経営を続けていらっしゃる背景には、社会のニーズに応えるだけでなく、「0・5・10運動」という独自の指針の徹底があり、職員一人ひとりの収益に対する意識を高められているからにほかなりません。地域に貢献しながら「100年続く企業」を目指し、さらに発展されることを期待しています。





JS 十八親和銀行

豚舎のすべての豚をSPF豚に。

『芳寿豚』ブランドを長崎から全国へ。

有限会社 芳寿牧場

会長

平芳紘氏

代表取締役

宮井宏泰氏

取引店／十八親和銀行口之津中央支店

■会社概要

創業:1969年／設立:1984年／所在地:長崎県南島原市／資本金:1,000万円／従業員:30名(2022年12月末現在、関連会社含む)／事業内容:養豚(SPF豚)業、食肉販売業／事業拠点:(本社)長崎県南島原市(事業所)長崎県雲仙市、島原市／関連会社:有限会社ワールドファーム



本社事務所前(左から宮井社長、平会長、山川頭取)

一家の大黒柱として働き続け 柑橘農家から養豚業に転身

1942年、島原半島最南端のここ口之津で果樹園や水稻、搾乳などを営む家庭のもと、6人兄弟の長男として私は生まれました。戦後、戦地から戻った父は流行り病に侵され体が弱くなっていたことから、長男の私は中学卒業後から一家の大黒柱として働き通しました。昼間は、家業である農業や酪農のほかに時間を見つけては木を伐り、夜はその伐採した木材を三輪自動車で長崎の市場まで運ぶなど、人の3倍ほど働いて、弟たちの大学卒業まで見届けました。

その後、島原半島一帯の農家では柑橘類の栽培が長崎県によって推奨され、我が家でも柑橘類の生産が主体となり、島原半島一帯はオレンジベルト地帯と呼ばれるまでになりました。しかし昭和40年代に入ると県全体で柑橘類が過剰生産となり、事業の継続は不可能と判断した私は、1978年、36歳の時に思い切って養豚業に切り替えました。

豚は生後6か月程度で出荷でき、手取り早く資金化できるという点に魅力を感じ、養豚業を始めました。ただ、はじめのうちは農協の指導のもとで養豚を継続してきましたが、ほとんど利益が出ないことに不安を感じ、誰の力も借りずに事業を継続することを決意しました。

1984年に有限会社芳寿牧場を設立。私の名前から「芳」を、働き者で私の尊敬していた叔父・吉寿きちじゆうから「寿」をとって社名にしました。その後は飼料の購入も商社経由に変更し、次第に養豚事業も軌道に乗り始めていました。

安心・安全なSPF豚 『芳寿豚』への厳しい道のり

ただ、ずっと引っかかっていたことがありました。当時は、成長促進剤のような薬剤を子豚に投与し、小面積で多頭飼育をすることが推奨されていた時代です。私の心の中には、「こんな環境の中で、本当に美味しい豚肉ができるのか」「薬剤などの効果で育った豚肉が本当に安心安全と言えるのか」という疑問が生まれていたのです。そんな時に飼料の提供を受けている商社の担当者から教わったのが、ほとんど薬剤を使用することなく飼育することができる「SPF豚」の技術が確立しつつあるということでした。

SPFとは、「Specific＝特定の」「Pathogen＝病原体」「Free＝無」の略で、豚の健康に影響を与える特定の病原体を持っていないということを意味し、日本では「日本SPF豚協会」が定めた厳しい基準があります。私は国内で飼育が始まったばかりのSPF豚農場を何度も訪ね、訪ねる度に魅了され、





平会長

ついにSPF豚の飼育を決定しました。しかしSPF豚の飼育を実現するには、いま育てている豚を全て売り払い、養豚場を一からリセットする必要があります。準備に必要な期間は2年間。その間は無収入になるため、並々ならぬ覚悟が必要でした。

リセットには時間のみならず莫大な資金も必要です。長崎県から補助金を得ようと申請をしたものの、当時は県内の誰もがSPF豚の存在を知らず、そこから何度も県や取引銀行への説明に明け暮れました。1987年、ついに長崎県初として九州初となる思い切った転換を、当時の十八銀行、親和銀行の支援もあって実現する運びとなり、豚舎のリセットに着手。ついに1989年に、SPF豚の母豚200頭を飼育することからスタートしました。

さらに、SPF豚を販売するに当たって、食肉処理の問題もありました。一般の養豚業者が肥育した豚の食肉処理をした後に、当社のSPF豚を

処理することはできません。食肉処理の専門業者の協力をなんとか取りつけ、週明けの朝一番に処理してもらうよう交渉した結果、定時に必ず頭数を揃えて出荷することを約束することで理解していただきました。そこまでこだわらなければ、準備にかけた2年間が無駄になってしまいます。

そうして生まれたSPF豚を、芳寿牧場の名前から『芳寿豚』と名付け、他の豚肉とは一線を画す長崎県初のブランド豚として販売しました。おかげさまで『芳寿豚』は、ジュシーで柔らかく、豚肉独特の臭みが全く感じられないと、多くの消費者、飲食店様から高い評価を受けています。徹底した管理のもとで健康に育った『芳寿豚』は、安心・安全性が非常に高く、まさに自信を持って『美味しい』と言える豚肉になりました。

現在の生産状況はグループ全体で、飼育が1万7,000頭、170日ほど育てて出荷しています。年間の出荷数は3万頭を目標としており、ほぼ実行できています。長年ご協力いただいているお取引先を通して長崎県内のスーパーや飲食店に販売しているほか、南島原市のふるさと納税でも商品を提供しています。また、当社敷地内に直売所を設けており、長崎県内はもちろん、福岡県など遠方からも、わざわざお買い求めになります。ただ、飼料高騰などいろいろな理由から増やすことが容易ではないため、受注に関しては慎重にならざるを得ない状況です。



10 8



6



9



7

1.最新鋭の設備が施され徹底的に管理されている豚舎内部／2.対談の様子／3.4.敷地内の東屋でパーベキューし、芳寿豚を試食／5.安心・安全なSPF豚「芳寿豚」／6.7.8.直売所を見学／9.直売所の天井にオゾン発生装置を設置し殺菌／10.企業メッセージ

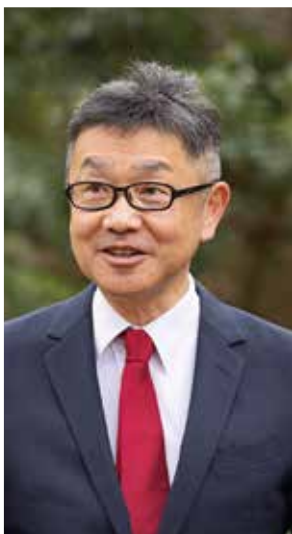


平会長が長年の歳月をかけた1人で組まれた石垣の前にて
(左から平良子取締役、宮井宏泰社長、平芳紘会長、山川頭取、成瀬支店長(十八親和銀行)、野田香代取締役)

業界をよく知り尽くした 第三者への継承を決意

私も70歳を超えたあたりから「そろそろ後継者を育成しなければ」と考えるようになりましたが、当社のSPF豚の経営はとても特殊で、身内への事業の継承は難しいのではないかと思っていました。そんな時に白羽の矢を立てたのが、飼料を提供してくれていた伊藤忠飼料株式会社営業担当として、当社に足を運んでいた宮井宏泰氏(現・当社社長)でした。宮井氏は、広島大学大学院で畜産について研究した後、同社に入社。研究所で畜産飼料の研究を行った後に、その知識をもとに技術営業として九州の養豚場を訪問して改善策の提案などを行っていました。仕事でもプライベートでも全国の豚肉を食べ巡った宮井氏が、「芳寿牧場の豚肉がもつとも美味しい」と言ってくれ、宮井氏の結婚式に私が披露宴で父親代わりにスピーチをするほど、信頼できる間柄になっていました。

「私にはない知識や新しい考え方を持った宮井さんなら任せられる」と、社長業の継承を説き伏せ、会社にもご理解いただいて、まずは出向という形で、経営に携わってくださることに。出向から5年ほど経過し、私から「ずっとここで働いてほしい」と再度宮井氏を説き伏せ、ついに2020年4月、私が会長に、宮井氏が社長となって当社は新たなスタートを切りました。



宮井社長

若い人材を確保し 島原が生み出した恵みを世界へ

現在はここ南島原市口之津のほか、雲仙市、島原市に関連会社の有限会社ワールドファームを含め7農場を運営していますが、有限会社芳寿牧場は「スリーサイト方式」による養豚システムを採用しています。これは豚を飼育する農場立地を、繁殖農場・仔豚育成農場・肥育農場の3段階にすることで、伝染病のリスクを下げる方法で、国内でも当社はいち早く採用しました。さらに飼育豚の最適な出荷時期を見極めるために、人の目によるばらつき補正や、体重計にのせて測定する手間を省略するためにポータブル機器で映像から体重を測定するなど、最新のIT技術も導入しています。宮井社長は、このような先進的なり方も熟知しており、きつと私の意志を最も深く理解し、これまで培ってきた最先端の技術や知識を持って、海外をも視野に発展させてくれると信じています。

当社における当面の課題は、人材の獲得です。これまで外国人技能実習生を受け入れていたが、円安の影響もあり、今後は期待できないのではと感じています。ただ、うれしいことに新卒の若い世代が畜産に興味を持ってくれるように感じます。とくに就職説明会では女子学生が多く集まってくれるようになり、すでに1人、そして来年度にもう1人、当社への入社が決まっています。飼料価格の高騰が続くなど、畜産業界にも明るい話題が少ないのですが、宮井社長のアイデアもあり、私たちには次なる挑戦とその成功も見えてきています。

私は今、なるべく現場は任せ、さらに豚舎を増やすことができればと周辺の整備に精を出しています。SPF豚は、私が始めた頃は全国でも数えるほどしかありませんでしたが、今や多くの養豚場で取り組まれるようになりまし。そのような中であっても、「芳寿牧場の豚肉はどこよりも美味しい」という声をたくさんいただいている要因の一つには、島原半島という海に囲まれ、豊富な農作物が育つ、自然に恵まれたこの土壌が何らかの影響を与えているのではないかと考えています。環境を整え、人員を増やし、この地域だからこそ生まれた唯一無二の『芳寿豚』をさらに多くの方に味わっていただけるよう、宮井社長と共にさらに励みたいと思います。

■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 山川 信彦



島原半島の最南端に位置する南島原市口之津。潮風が吹く海沿いの道から高台に登った自然豊かなところに芳寿牧場があります。この豊かな自然と平会長の長年のご尽力から生まれた安心・安全で、美味しい『芳寿豚』は、今や長崎が誇る名産品の一つとなっています。

平会長の厚い信頼のもと、経営を引き継がれた宮井社長は、畜産飼料に精通され、技術営業のために九州の養豚場を回っておられたプロでもあります。新たな知識とアイデアで、この『芳寿豚』の生産を増やし、いつかは世界にまでその名を轟かすようになることを期待しています。