

第五章 産業化への道を歩むシャッター

1. 高度経済成長下の建築界

木造の後退，耐火建築の増大

「もはや戦後ではない」。日本スプリング・シャッター協会が大阪で呱呱の声を上げた昭和30年後半，世相はひとしきりこの話題でもちきりだった。すでに戦後を脱しつつあった建築界，シャッター業界は，30年から翌々年に続く神武景気の中で，その成長のスピードをさらに進めて行く。

ここで，30年代の建築界を概観してみよう。まず目につくのは，30年代前半の大手建設会社の株式の公開である。もともとこれらの建設会社は「〇〇組」とあるように，極めて同族経営的色彩の濃い企業構造を持っていたが，それだけに資本力も決して強いとはいいがたかった。20年代後半から始まった技術革新の波は特に大規模な機械設備を要求するようになっていたし，大量の資金を要する機械力こそ，企業競争力をつける早道だった。大手建設会社が一般から資金を集め，未曾有ともいふべき好況の波に乗ろうとしても不思議ではない。

昭和30年代の10年間に，これも話題となったGNPは，約3.5倍もの急成長を遂げることになるが，建築産業はその倍近い6.5倍もの伸びを示している。成長花形産業として最大限の持ち上げられ方をしたわけである。電鉄関係や不動産関係の企業が多角経営の名のもとに，建設業界に乗り出したのも，その「成長ぶり」がいかに驚異的なものであったかを物語っている。

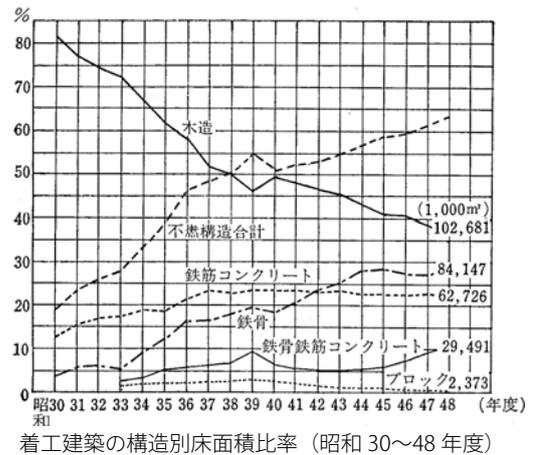
さて，文字通りのこうした高度経済成長下にあった建築界をシャッター業界から見つめてみると，ひとつの注目すべき事実が浮かび上がってくる。

それは，次の表にもあるような，建築の質の変化である。昔から，日本の建築といえば，木と紙と竹でできているといわれてきたものだが，木造建築と，鉄筋コンクリート造などの不燃構造建築の比率が，昭和37年を境に逆転したことである。次表は昭和30年以降の「着工建築の構造別床面積比率」の全国統計だが，37年の逆転以降はその差は広まるばかりで，43年には55:45，48年には60:40までになっている。

いうまでもなく，不燃構造住宅は，「不燃」を目的とするだけに，その防火に対する周辺設備もそれだけ多く要求し，ここに，防火戸の一種たるシャッターの需要をも大きく伸ばすことになったのであった。

様変りを来たす業界

次表は，昭和34年，日本シャッター協会が設立されてから10年間の，軽・重量シャッター



の取付面積及び売上金額の推移である。

取付面積の項を見てもわかるように、軽量シャッターの伸びが、重量シャッターの伸びをはるかに凌駕している。そして、売上金額においては、昭和 35 年に重量と軽量の間で逆転現象が起こっている。その後、年々軽量と重量の間の差は広がってゆく。30 年代半ばから、全国どこの商店街でも軽量シャッターが見られるまでになったのを裏付ける数字とってよい。

昭和 34 年 100 億円市場だったシャッター業界は、35 年には 150 億、36 年には 200 億、40 年には 265 億、43 年には 500 億というように急成長を遂げる。ま

さに建築業界の伸びと軌を一にしていたということができよう。39 年、40 年の伸びが鈍っているが、これは例のオリンピック不況の影響によるものである。ところで、こうした急激な伸びの中で、注目しなければならない事実がある。一つは技術的な進歩と、他の一つは経営の近代化による業界そのものの様変わりである。

これまで、度々述べてきたように、関西に軽量シャッターが誕生した時点では、日本のシャッター業界は長い伝統を誇る、いわば名門とっていい数社が、ビルブームによって拡大する需要に応えながら、独占的ともいえる業界を形成してきた。しかしそれも、軽量シャッターの爆発的な伸びによって、わずか 7、8 年のうちに大きな変化を遂げようとしていたのである。

軽量と重量が逆転した昭和 35 年頃になっても、従業員数平均 30~40 人の企業規模しかなかった軽量メーカーの経営は必ずしも近代化されていたというわけではなかった。経営の近代化は特に軽量メーカーにおいて急がれていたのである。

「この近代化は、端緒的には施主直接受注の比重が減少し、したがってまた、契約時における半金前金、取付完了と同時に残金回収という恵まれた資金操り状態が減少し、中間業者たる建設業者による手形決済制度の浸透により、いわゆる従来のドンブリ勘定からの脱皮と経理会計の近代化を余儀なくされ・・・」(大塚吉則・『建材年報』, 昭和 40 年)

発注者の多様化、販路の拡大によって生産部門と販売部門を分離したり、部品・塗装・取付け等の各部門を独立させたり、かつて昭和 10 年代に、重量シャッター・メーカーが町工場からの脱皮を図ったのと同じような現象が、急伸する軽量メーカーにも起こりつつあった。次表は、30 年代の軽量シャッター・メーカーの工場数と販売業者数である。

工場数の伸びはさておき、31 年わずか 5 カ所だった販売業者が、34 年には 150、37 年に

年別シャッターの取付面積と売上金額

日本シャッター協会事務局調査

年別	軽量シャッター				重量シャッター			
	取付面積 (万㎡)	前年比 (%)	売上高 (億円)	前年比 (%)	取付面積 (万㎡)	前年比 (%)	売上高 (億)	前年比 (%)
34 年	70	55	40	30	40	5	48	5
35 年	120	70	65	60	43	5	50	5
36 年	200	60	100	50	45	5	55	5
37 年	280	40	140	40	50	10	60	10
38 年	360	30	180	30	55	10	66	10
39 年	400	10	180		70	30	85	30
40 年	440	10	180		70		85	
41 年	530	20	220	20	80	10	95	10
42 年	600	15	270	20	105	30	140	45
43 年	700	15	320	15	130	20	170	20

軽量シャッター工場数と販売業者数

日本シャッター協会 40 年 2 月現在

年別	工場数				販売業者数				合計
	関西 地区	関東 地区	その 他	計	関西 地区	関東 地区	その 他	計	
31	15	10	0	25	0	5	0	5	30
34	20	15	5	40	30	35	85	150	190
37	30	35	15	80	35	45	110	190	270
40	30	35	35	100	40	50	210	300	400

注 1.40 年の工場数には、北海道 3,東北 1,関東 4,東海 1,関西 1,九州 3 の合計 15 の支店工場を含む。
2.したがって、メーカー本社数は 85 社
3.販売業者とは、独立販売業者とメーカーの支店,営業所,出張所,代理店などを含む。販売業者は約 8%。

は190とうなぎ登りの数字を示している。

もちろん、これらの販売業者の大部分は、各メーカーの支店、営業所、出張所、代理店だが、こうした拡大にともなって、先に述べた経営の近代化、設備の増設、新技術の導入などが課題となってきたのである。

そして、特記しなければならないのは、こうした軽量メーカーのうちの何社かが30年代の半ばから、重量シャッター分野にも進出しはじめたことである。軽量シャッターと重量シャッターには、単なるスラットの板厚の差以上の技術的な差があるが、それをともかく埋めてしまおうとする意欲が、これら新勢力の中にはあった。こうして、重量シャッターを主製品とする旧勢力、軽量シャッターから出発した新勢力が、ともに、重量・軽量の両者を生産しはじめたことによって、シャッター業界は、これまで経験したことのない、激しい競争の時代を迎えることになる。

昭和37年、新勢力が登場してから7、8年後の時点で、新勢力は、かつて仰ぎ見た旧勢力に拮抗する時点に到達していた。国民金融公庫調査部発行の『調査月報』No.47に掲載された数字によると、三和の売上げが19億、鈴木が18億となっている。新旧の対比があざやかにいなければならない。

売上高の多寡を特に問題にするわけではないが、シャッター業界が新しい時代を迎えつつあったことはたしかである。

パーカーライジングの導入

これらの業界急伸の背景には、ひとつの画期的な技術革新があった。サビ止め処理と上塗り塗装の機械化がそれである。それまでのシャッターは、下地のサビ止め処理のみで、現場に取付けた後さらに上塗りするという形態をとっていた。受注産業である以上、それぞれのユーザーに合わせた規格、寸法、そして仕上げ塗装が必要だったが、手間がかかることはこの上ない。この隘路を何とか抜け出そうとするのが業界共通の意向だった。

33年8月、日本文化シャッター株式会社が腐食防止の下地処理にパーカーライジング法(ボンテ処理)を導入、その下地処理したのをサビ止め塗装し、さらにメラミン系樹脂塗料を静電塗装、赤外線焼付を行なって、取付け前に下地処理、上塗り塗装の双方をすまして、これまでの難問を一挙に解決することになった。同様の方法を1カ月遅れて、三和シャッター製作所が採用、サビ止め、ペンキ塗りという塗装についてのこれまでの常識はくつがえることになった。

「最初、焼付塗装は外注に依存しながら工場においては、もっぱらその量産設備の検討を行っていた。木炭による乾燥炉など、かなり原始的な手法も、この試行錯誤の中の産物である。

そして9月、下地塗装にパーカーライジング(磷酸塩被膜法)を施し、好みの色を赤外線、焼付塗装できるコンベアシステムを完成するに至る。これにより、やっかいで手間のかかる部分が機械化され、以後見積りの段階で顧客に色見本を見せ、注文を取ることができるようになって、大へんな評判を呼ぶ「ペンキを塗らなくてもいいシャッター」はこうして飛躍的な伸びを示しはじめる」(『三和20年史』P14)三和シャッター製作所のパーカーライジングの導入光景である。

パーカーライジングによる下地処理をどのメーカーが最初に試みたかは、議論の別れる所だが、

少なくとも、33年夏の段階では、その後日本のシャッター業界を二分するようになる文化、三和の両社に採用されていたことはたしかである。こうした技術が基本となって、その後、スラットの材料である帯鋼をそのまま亜鉛メッキにかけ、その上にポリエステル系樹脂塗料を赤外線焼付ける「カラーフープ」が材料メーカーから売りに出されることにもなる。そうした意味では、このパーカーライジングの導入は、軽量シャッターの爆発的な伸びを促す要因になったといえることができる。

技術についていえば、この翌年のJIS原案の作成についてもふれておかなければならない。建築基準法による甲種・乙種の区分はそれまでも厳然としてあって、業界はこれに準拠して生産を続けてきたが、特に軽量シャッターの場合、メーカー間の品質にバラつきが見られ、統一した基準が求められていたのである。34年6月工業技術院から日本シャッター協会にJIS原案作成の委託があったのを機に、それまで「LS研究委員会」（委員長、狩野春一明大教授・工博）が行ってきた品質向上のための強度試験、防火試験などの研究成果を基礎に、材料、構成部材、組立、取付け後の機能等についてのJIS原案作成に入り、2年半を要して、36年11月に「JIS・A4704」の制定をみることになった。現状の建築基準仕様書の殆どは、この時の作成になるものである。

溶融亜鉛メッキフープ

溶融亜鉛メッキフープをシャッタースラットに使いたい願望は戦前からあった。大野シャッターではそのフォーミングを何回か試みているが、試作品を作るまでに至らず未完になった。——と『シャッター一筋50年』の宮川は語っている。

戦後昭和30年頃から、軽量シャッターの普及に伴い、塗料密着性の関係でパーカーライジング(燐酸塩被膜)下地処理が採り入れられ、三和及び文化は率先使用した。しかし、塗装は殆んど吹き付け方式で丸め曲げの内面にとどかず、取り付けてから1年も過ぎないのにさみだれ様の糸錆びが表面に浮かび出て気になっていた。そんな事もあってか、日本電信電話公社の仕様には錆止め塗装はドブ漬けの事と特記してあった。これを見ても、実用性のある下地メッキの出現は待望の状況下にあったといえる。

当時、アメリカのシャッター界では既に加工性のある溶融亜鉛メッキフープをフォーミングして、しかも無塗装で現場に持ち込んでいた。目立たない内容で縁の下の力持ち的役割ではあるが、その果たす効果は大きく、このままで行けば資材の輸入もあり得ると云う人も出て来た。

多年にわたり渴望されていた、加工可能な溶融亜鉛メッキフープが遂に完成した。昭和39年、日新製鋼株式会社が、商品名をペンタイト(初めホワイトフープと称した)と名づけて発表したのがそれである。記念すべき開発品なのでその生い立ちのあらましを『日新製鋼発足10年史』及び『さんわ20周年特集号』から覗いてみよう。

三和シャッターは昭和36年に、錆び付かず塗料の乗りが良く加工性に優れたシャッター材を作るべく、日新製鋼と合併で新和塗装株式会社なるものを設立している。何とかならないものか、の具体化を目指した意欲で作った会社だろう。

パーカー処理には未だ不満がある。カドミウムメッキではコストが高い、電気亜鉛メッキでは附着量とコストに問題がある。何とか溶融亜鉛メッキで加工性のあるものが出来ないと課題目標は絞られていたのではないだろうか。

昭和 38 年 8 月、日新製鋼では開発グループを作り、研究に着手した。担当には佐藤敏夫課長そして梅田啓三、田代健二をおいた。数々の苦心はあったが、38 年夏には完成している。亜鉛附着量 1 m²片面 30~180 g で加工性も満足でき、価格も手ごろで大成功であった。39 年初めには月間数 100t を出荷するまでになり急速に増加していった。間もなく電電公社の仕様も溶融亜鉛メッキ鋼板に仕様が改められ、ドブ漬け特記もなくなった。三和シャッター及び鈴木シヤタアは、一般用にも採用にふみきり、逐次同業メーカーにも普及して、パークーライジング処理方式オール廃止で、今日を迎えている。さみだれ糸錆びが街から姿を消したのは云うまでもない。

ちなみに、フープ材の国内生産の日は浅く、昭和 8 年現在で、年間 5 万 t くらいの需要をオール輸入に頼っていた。10 年になって日垂製鋼が年間 8600t、11 年に 2 万 9800t、徳山鉄板が 10 年に 9100t、11 年に 3 万 6300t の生産が出来るようになり、輸入を断ち切っている。尚、前記の両社は日新製鋼の前身会社である。

日本シャッター工業会の設立

主として軽量シャッター・メーカーを中心とする日本シャッター協会の動きに、伝統を誇る旧来からの重量シャッター・メーカーは、決して手をこまねいていたわけではむろんなかった。特に戦後の混乱期に、材料不足や間に合わせの施工工事などもあって、重量シャッターといえども完璧なものそう多くはなかったのである。シャッターの「標準化」とそれを推進するための業者団体の結成は、戦後すぐからの各メーカーの課題だったわけである。

すでに昭和 23 年、焼け残った丸ビルの一室で、団体結成のための話合いが行なわれている。鈴木シヤタア、日本建鉄、大野製作所の三者による話合いがそれである。しかしこの話合いは不調に終り、もう少し時期を見ようというまま、10 年以上もの年月が過ぎる。その間、建築基準法の施行、ビル・ラッシュ、軽量シャッターの登場が続くのだが、先の日本シャッター協会の活躍に刺激されたこともあって、昭和 38 年 5 月、重量シャッター・メーカー三社(鈴木、大野、小俣)の話合いが持たれることになる。時機が熟していたこともあって、今度は三者の合意を見、神田神保町に設立準備事務所を開設するまでになる。

当時、日本のシャッター業界の中核的位置を占めていた重量シャッター・メーカーの団体結成が、軽量のそれに比べ、はるかに遅れたのには、それなりの理由があった。

ひとつには、それぞれの有力メーカーが、ある者は特命といった営業方式で、またある者は、特に業者団体の力を借りずとも、それなりの確たる地歩を築いて行くことができるということがあった。つまり、独立独歩、自社の製品に自信を持ち、われこそはシャッターの本流なりといった気概をもっていたことがある。こうした気質が左右している所に、たとえ親睦だけとはいえ、共通の場は育ちにくい。それぞれが、自社の責任において製品を世に送り出し、その評価を受ければそれでよしとするわけだから、難行するのは、当然であったろう。

もうひとつは、重量と軽量の差であった。軽量が、波型の粗末なシャッターから出発したことは先に述べた通りだが、そうした製品をつくり出すことに抵抗感があったことは事実である。



日本シャッター工業会設立記念式典

日本シャッター協会が発足した時点で業界の動向を左右すると思われる重量シャッター・メーカーが参加していないのもそのためとっていいようだ。

参加しなかった当事者（日本シャッター工業会の有力メンバー会社）によれば、「プライド」ということになるが、昭和 30 年代の後半の時代感情をそっくり再現すると、そういうことになる。ここではその程度に止めておきたい。

さて、設立準備会を設けた重量シャッター・メーカーは、翌 39 年 1 月、「日本防火シャッター工業会」を発足させるに至る。正会員 14 社、賛助会員 10 社の、合わせて 24 社からなる組織である。同会は 10 月さらに、社団法人としての設立総会を開き、初代会長に鈴木久進を推挙して、その名も「日本シャッター工業会」と称することになる。

設立趣意書は言う。

「わが国においては、経済の伸長と建築基準法の改正とにより、近時、高層ないし超高層建築が多量に建設されつつありますが、これらの建築物の殆どが、銀行、デパート、ホテル等のように公共性を持ち、かつ多数の人が在住しあるいは出入する施設であることを思えば、不時の出火の際に防火の用に供せられるシャッターの使命が、将来に向かってますます重要さを加えることは言うまでもありません。

もともとシャッターは、防火と防盜、即ち、人命財産の保護を主目的とするもので、これを建造物または構築物の構造組成の点からみると、移動する壁体の一部と考えることができ、普通の開口部または扉類と比較して相違するところは、常時は完全な開口部で、閉めたときは防火性能の高い壁体を構成することと、上下に移動開閉するために床面積の有効な利用を妨げない点などにあります。

シャッターの歴史は、わが国において 60 余年になりますが、過去における震火災のたびにその必要性を認識され、それに伴って需要増を見つつ発展して来た足跡であり、近くは一連の百貨店火災等においても、数多くの問題として提起されております。即ち、非常の際に必ず有効に働く完全な機能の一層の研究改良が要請されますが、それと同時にシャッターの施設基準や施主側の保守、管理の方法などが、将来何らかの形で、法的に規制される必要があるのではないかと考えられております。

これらの問題の解明と対策は業界の使命であると同時に、個々のメーカーの利害を離れて社会的問題として協力研究されなければなりませんので、ことに志を同じくする者が相寄り、社団法人を設立して、関係諸官庁の諮問に答申し、政府の施策に寄与し、建設業界を通じて一般社会へ些かなりとも貢献するところあらんと念願するものであります。

以上

昭和 39 年 10 月

」

ここに、シャッター業界は、業界大手を糾合した社団法人日本シャッター工業会と、中小メーカーの集まりである日本シャッター協会の二団体を持つことになる。昭和の 30 年代は、シャッター業界がひとつのまとまりを持ち始めた時代といえることができる。

2. 高度経済成長頂点に

上位企業の相次ぐ工場建設

軽量シャッターの登場とともに幕を明けた昭和30年代は、毎年20～30%の高度成長を遂げながら、業界に未曾有の繁栄をもたらすことになった。日本経済の高度成長は、昭和39年の東京オリンピック、新幹線開通をジャンピング・ボードにして、さらに勢いを増し、輝かしい発展の40年代を迎えるかに見えていた。たしかに昭和45年の日本万国博の開催まで、昭和40年代前半の経済の動きには刮目すべきものがある。これを建設主要材料であるセメントに一例をとってみると、昭和40年を期に、セメント生産高は急上昇を開始し、48年には、アメリカを凌いで世界第2位、87,000万トン記録するに至っている。40年代の建設・建築関係の伸びがいかに凄まじかったかを物語る数字である。世界を驚嘆させた高度経済成長が、永遠に続くものといった楽観的な空気の中に人々が浸りきっていたとしても不思議ではない。『つくれば売れる』時代が30年代代としたら、40年代はさらにその上に行くものになるはずだった。

昭和30年代の最終年に大同団結を果たしたシャッター業界は、しかし決して手ばなしの見通しを立てていたわけではない。他産業に比べれば、その構成企業は中小と呼ぶにふさわしかったし、『シャッター』はまだ一般社会の認知を全面的に受けていたわけでもなかった。業界に従事している者なら誰でも経験のあることだが、シャッターというと写真機のシャッターと間違われる風潮は、40年代の半ばになっても続いていたのである。シャッター業界の全シェアは、推定では43年になってはじめて500億円を突破することになるが、当時、500億円産業など『産業』の仲間入りさえさせてもらえなかったのである。

日本シャッター協会の調べた数字によると、昭和40年のシャッター業界は、従業員50名以下の会社が75%、100名以上の会社が25%程度のものであったという。アウトサイダーを入れてもせいぜい100社前後の中小企業のみならず、それが業界の実像だった。トップ・メーカーである三和シャッターが、東京証券取引所第二部に、業界ではじめて上場したのが昭和38年、ということを見ても、業界自体が極めて弱小で、新しかったことがわかる。

こうしたいわば未成熟で弱体な業界だけに、景気の変動や不況の影響はいち早く受ける。オリンピック不況と呼ばれる昭和40年不況は特に弱体な小企業に、より大きな打撃を与えることになった。そしてそれは、30年代後半から激しくなった業界内の企業格差をさらに拡げて行くことになる。上位企業と小企業の乗離は、40年代になってますますはっきりとしてくる。

上位企業の発展の跡は、その生産設備の拡充(工場の新增設)に見てとれるが、40年代に入ってから代表的な会社の拡張ぶりを、それぞれの会社の経歴書から拾ってみる。

- | | | |
|----------------------|-----|-------------------|
| ○株式会社日本シャッター製作所 | 44年 | 九州工場移転新設, 四由工場新設, |
| 40年 大阪第三工場新設 | | 足利工場新設 |
| 42年 大阪枚方工場新設, | 45年 | 盛岡工場新設, 四国重量工場新設, |
| 大阪技術研究所新設 | | 札幌工場移転新設 |
| 45年 枚方第二工場新設 | 46年 | 広島工場新設, 静岡工場新設 |
| 47年 鹿児島工場新設 | 48年 | 沖縄工場新設 |
| 48年 九州工場移転新設 | | |
| | | ○文化シャッター株式会社 |
| ○三和シャッター工業株式会社 | 40年 | 姫路工場新設 |
| 40年 岐阜工場新設 | 41年 | 秋田工場新設, 静岡袋井工場新設 |
| 41年 大阪工場移転新設, 秋田工場新設 | 42年 | 北海道千歳工場新設 |

43年 栃木小山工場新設
 44年 埼玉大宮工場新設
 45年 仙台工場新設

○東洋シャッター工業株式会社
 42年 茨城土浦工場新設
 43年 大東工場新設
 47年 岡崎工場新設

○小俣シャッター工業株式会社
 42年 埼玉川越工場新設
 43年 埼玉与野工場新設
 48年 札幌工場新設

○鈴木シャッター工業株式会社
 40年 神奈川伊勢原工場新設
 45年 福岡工場新設

毎年、全国のどこかで、シャッター工場が新設されていたことになる。45年度などは2ヵ月に1カ所、シャッター工場が日本に誕生した勘定になる。

驚異という他はない。他の産業では、いかに高度成長が続いたとはいっても、おそらくこうしたことは珍しいことであるにちがいない。一定規模以上の工場が全国ほとんどの都道府県に散在するといった現象は、稀有のことといいいい。これは、シャッター業が、いかに地場産業的色彩の強い業種であるかを示す好例だが、それも、軽量シャッターの登場を見てからのことである。マス・プロ、マス・セールスの可能な軽量シャッターとはいえ、それぞれの取付けに至るプロセスはすべて受注先行であることに変わりはない。受注形式であれしかもマスプロを可能にする産業という、シャッター業界の特殊性が、40年代になってより明確になってくる。

こうした産業特性を正確に認識し、十二分な対応を果たし得たかそうでないかが、その後の企業格差を生むことになった。各社の工場建設がピークを迎えた昭和45年までの前半の5年間に、シャッター業界は、ひとつの成長物語に、ある休止符を打ちつつあったのである。

日本シャッター工業会の役割

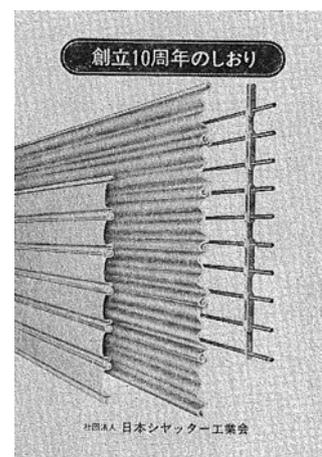
ここで、急変する時代に対応するかのように発足した(社)日本シャッター工業会についてふれておきたい。

「個々のメーカーの利害を離れて」業界の発展に寄与したいと、その「設立趣意書」に謳った工業会は、設立直後から、「関係諸官庁の諮問に答申し、政府の施策に寄与し、建設業界を通じて一般社会へ些かなりとも貢献」(同趣意書から)すべき活動を開始している。

昭和50年11月に、工業会の創立10周年を記念して発行された「しおり」の中の『工業会10年の歩み』を見ると、多岐にわたるその活動の軌跡がよくわかる。工業会はその事業として、定款第4条に以下のような事業を行なうとしている。

1. シャッター並びに防火とびらの施設に関する材料及び工法の調査研究
2. シャッター並びに防火とびらの施設の規格及び品質に関する調査研究
3. シャッター並びに防火とびらの有効適切な使用を普及するため、必要な方策の立案及び推進
4. シャッター並びに防火とびらの施設に関する資料の収集及びその頒布
5. シャッター並びに防火とびらの施設に関する研究発表、及び会報の発行
6. 関係官公庁、関係団体及び建築業界に対する建議並びに答申

工業会の年次ごとの動きは、別項の通りであるが、こうした事業は、たとえば、年間数次



『工業会10年のしおり』

にわたる現場の共同調査における調査・研究をはじめ、新しいシャッターの研究・実験、煙連動機構の共同開発、建築基準法改正のための原案作成、JIS 規定の原案作成及び、答申等に結実し、シャッター業界の業界としての独自性の確立に寄与する所大であった。こうした活動を通じ、シャッター業界は、永い間の独立独歩時代の空白をはじめて埋めることになったので、ある。かつて、シャッター界の先達たちが、誰とも知らぬ競争相手と闘いながら日々を過ごしていたのは雲泥の差である。交流の無かった時代には果たしえなかった数々の課題を、一つ一つ共同して解決してゆく楽しさを、文字通り商売を離れて共有できる場を持つことができたことは、高く評価しうるものと考えることができる。

工業会の一つ一つの仕事については、次項でその都度ふれる通りである。

昭和 40 年代前半

さて、オリンピック不況を迎えた業界は、一時的にはあったが、設備過剰による過当競争の危険をはらんでいた。39 年春からの金融引締めによる受注減が、別表に見る通り、受注減となって現われた。特に重量シャッターにおいては、数年来ではじめて経験する「不景気」といってよかった。これに比べ軽量シャッターは、依然として高い伸び率を示している。数年前まで、軽量シャッターを殆んど無視していたかに見えた鈴木シャタアが、神奈川県伊勢原に軽量シャッター専門工場を建設し、新たに鈴木シャタア産業株式会社を創立したのは、40 年の 2 月のことである。軽量シャッター・メーカーが重量に進出し、重量メーカーが軽量を生産するというクロスした関係が生じることになったわけである。あるいは、新旧メーカーがはじめて共通の土俵に上ったというべきであろうか。いずれにせよ、40 年代の閉幕と同時に、業界は過熱の様相を帯びていた。

昭和 42 年、不況脱出の波は、東京・大阪といった大都市よりは、地方から興ってきた。数年来とぎれもなく続き、オリンピック後に一頓挫したビル・ラッシュが、地方都市に波及しはじめたのである。木造の建築よりは、鉄筋コンクリートの建築物が目立って増え始めたのが、40 年代前半の極めて特徴的な現象である。ステーション・ビルと呼ばれる駅舎上の高層ビルが、はじめは県庁所在地の主要駅に誕生し、それが引き金となって、ホテル、各種雑居ビル、レジャーセンター、スーパーマーケットなどの新しい形態のビルが続々と建てはじめられる。各地方自治体の市庁舎、町役場などの新・増築ラッシュも、目立った動きのひとつだった。当然、サッシやドアなどシャッター以外の建築資材の伸びも著しいものがあり、それぞれが、急伸する需要に対応すべく、生産設備の拡充に意をそそいでいたのである。かつてのシャッターメーカーの中核を占めた日本建鉄株式会社が、重量シャッター部門を閉鎖したのは昭和 42 年のことだが、これは、受注生産で決して効率が良いとはいえないシャッター部門を、本業のサッシに振り向けたものと解釈することができる。

(注)アウトサイダーを含めた全国の 90 推計

この年の重量シャッターの伸びは、前記のような、地方各都市の建築ブームが形づくることになるが、こうした傾向は翌 43 年まで持ち越し、明治百年を迎え「昭和元禄」と呼ばれる時代を反映することになる。

しかし、重量シャッターの伸びが順調に続くなかで、問題がないわけではなかった。特に人件費の高騰が取付工事のコスト・アップをもたらし、加えて取付工事技術者の不足が業界全体の課題となりつつあった。

シャッターはいうまでもなく、工場生産された段階では未だ半製品である。現場に取付け

られ、スムーズに稼動してはじめてれ「商品」となる。そうした意味では、メーカーの直販といえども、第三者の工事技術者が中に入るだけ、ユーザーとの距離が遠くなる。設計図通り、納まりが良く、不具合を解消するのは、一に技術者の腕にかかってくる。

明治末期から現代に至るまで、工事にまつわるトラブルは、決して少なくはない。そして、たとえそのトラブルの原因がずさんな工事にあったとしても、責任はすべてメーカーに来ることになる。良き工事技術者はいずれのメーカーでも、欠かすことのできない条件になっているのである。

しかし、一時期のあるメーカーを除いて、工事はいまに至るも下請外注が殆どである。工事技術者を従業員として雇用する余裕がそれぞれのメーカーになかったことも原因

しているが、つねに人手が充足していたところに、こうした工事ごとの契約関係が成立したものと見ることができる。

だがそれも、高度経済成長による絶対的な人手不足によって、足元をおびやかされる時代が来ていたのである。脱工業化時代といわれ、情報化社会といわれはじめたのはこの頃だが、人手は現場の作業などより、第三次産業などに集中して流れるようになってきたことも、取付け技術者不足に拍車をかけることになった。

高度経済成長による業績の拡大と高度経済成長なるが故の取付け技術者の絶対的不足。40年代の前半は、すでにこうしたひずみを業界の一部にもたらしていた。

この昭和 43 年には、その後続く二つのエポック・メイキングな技術を実現した年でもあった。一つは、煙感知連動のシャッターの開発、他の一つは窓用シャッターの市場参入である。

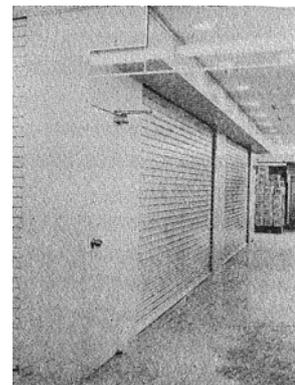
煙感知連動シャッターは、30年代の後半から、すでに社会問題化していた煙による焼死問題に端を発していたことはいまでもないが、新建材の激増と日々の火災が一層その早期解決を求めようになっていた。前年の昭和 42 年 12 月末、建設省及び東京消防庁から、日本シャッター工業会に、煙感知連動防煙防火シャッターを開発するよう正式要請があった。報知機工業会との共同開発である。星野昌一東京大学教授を委員長とする開発委員会が組織され、ここに工業会創立後初めての開発事業に取り組むことになった。委員会は数次の審議を重ね 4 月末、煙感知連動シャッターの開発案を作成し 8 月には、東京・ニッタン・ビル地下において実験を行ない成功を収めた。新時代にふさわしいシャッターの登場である。

むろん、この煙感知連動シャッターは、開発製品でもあり、コストは高く、実用に供されるまでには数年を要するが、業界(とその組織)が共同して、一つの社会の要請に応えた意義は大きい。工業会は同年末に、建設省及び東京消防庁に開発成果を答申、その後の採用促進を計ることになる。委員会発足からまる一年である。

こうした業界上げてのシャッターの開発事業に対し、個々の企業

年別シャッターの取付面積と売上金額

年別	重量シャッター				軽量シャッター			
	取付面積 (万㎡)	前年比増 (%)	売上金額 (億円)	前年比増 (%)	取付面積 (万㎡)	前年比増 (%)	売上金額 (億円)	前年比増 (%)
41	80	10	95	10	530	20	220	20
42	105	30	150	60	600	15	270	20
43	120	15	180	20	660	10	300	10
44	175	130	260	130	800	115	370	115
45	210	120	300	120	880	110	400	110
46	800	90	320	80	190	90	250	85
47	880	110	350	110	200	110	270	110
48	800	90	450	130	220	110	370	140



防火防煙シャッター

でも、それぞれの努力がなされていた。なかでも、一般住宅用の雨戸代わりの窓用シャッターの市場参入は注目してよい。すでに前年 10 月、文化シャッターは、窓用シャッターの専用工場を新設し、生産に入っていたが、この年から本格的販売に力を入れ始める。こうした窓用シャッターの市場参入は、その後の業界有力メーカーの、住宅用ドアや折畳雨戸など、住宅周辺部材の先鞭をつけるものであった。これまでの重量シャッター、軽量シャッターとは趣を異にした製品への進出が、昭和 40 年代の前半からすでに、各メーカーのプランに入っていたことは、その後の業界の動きを知る上で見逃すことのできない重要な意味をもっている。

合併と業務提携

44 年 5 月、わが国は国際収支の黒字新記録をつくり、神武景気以上の好況というので「イザナギ景気」と命名されるほど、高度成長はその極に達していた。この好況を背景に各社とも設備投資に多額の資金をつぎこんだが、時にはこれが過当競争を生むことになった。中でも代表的な激戦といわれたのが、栃木県における三和、文化の二大トップ・メーカーによるシェア争いである。

前述のように日本文化シャッターは 42 年秋に栃木県小山に工場を建設、北関東において積極的な営業活動を展開していたが、この年 12 月、三和シャッターは足利市に、シャッター工場としては世界一の規模を誇る足利工場を竣工させ、ここに二大メーカーによるシェア争いは激化の道をたどることになった。加えて 2 月、軽量部門に意を注いできた鈴木シャッターが、建材関係の老舗・三機工業と業務提携し、軽量シャッターの拡販をはかつてきたため、上位企業によるシェア競争はかつてない様相を呈してきた。当然価格は低迷し、中小のメーカーの経営は追いこまれる結果となったが、需要は秋口から回復のきざしを見せ、一見過大とも思える設備を吸収するまでに回復した。

前出の日本シャッター工業会の集計になる統計によると、44 年の重量シャッターの前年比 30%増、軽量シャッターの 15%増が、このことをよく示している。

ところで、ここにもう一つの統計表がある。日本シャッター工業会による会員各社の防火(重量)シャッター、軽量シャッター、グリルシャッター等(その他のシャッターを含む)の全生産量である。工業会の会員各社はこの時で 18 社、日本の総生産量の 80%近くを抑えていたことになるが、44 年の数表比較に見る限り、そうした事実を裏付けることはできない。それほど正確な統計を出すことがむずかしい業界なのである。少なくとも、この両者の数字の大きな差異は、統計表に表われない無数の零細シャッター・メーカーの存在を暗示している。それだけ、上位と下位の差がひろがってきていたのである。

ところで、この 44、45 年は、合併と業務提携の年であった。鈴木シャッターの動きは先の通りだが、45 年 3 月末、それまで兄弟会社の関係にあった東京と姫路の日本文化シャッターが対等合併、文化シャッター株式会社として新発足することになった。この合併によって、文化シャッターの年間売上げは一挙に 85 億になり、トップメーカーである三和シャッターと肩を並べることになった。この年以降、重、軽量ともに三和、文化それに東洋シャッターの 3 大メーカーの動向が、業界の動きに大きく関係してくることになる。

45 年 7 月、三和シャッターは、業界としてはじめて、東京・大阪の両証券市場の第一部銘柄に指定替えを行ない、ここに、一般投資家の資本参加によるシャッター企業が誕生するこ

とになるのである。第一部上場が、必ずしも優良企業の証左にはならないにしても、公的・社会的に認知された企業が業界に登場してきた意義は大きい。鈴木富太郎や大野正が、日本最初のシャッターをつくり始めてから実に70年目にして、他産業に肩を並べることのできる企業が生まれ出たわけである。

ところでその大野シャッターだが、重量の伸びが思わしくないこともあって、45年11月、販売提携先であり親会社でもある株式会社キトー(旧鬼頭製作所)に吸収合併され、そのシャッター事業部としてスタートすることになる。新旧の交代誠にあざやかというより他はない。

会員合計生産高

(単位:m)

区分		1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	合計	対前年
43年	防火シャッター	102,423	113,715	115,841	114,291	446,270	
	軽量シャッター	203,637	343,428	386,209	419,258	1,352,532	
	グリルシャッター	5,831	5,627	5,425	5,998	22,881	
	小計	311,891	462,770	507,475	537,547	1,821,683	
44年	防火シャッター	101,248	115,894	137,511	176,534	531,187	19.0%
	軽量シャッター	273,156	400,510	441,536	507,152	1,622,354	19.9%
	グリルシャッター	4,521	4,613	6,425	5,772	21,331	
	小計	378,925	521,017	585,472	689,458	2,174,872	
45年	防火シャッター	194,708	208,471	233,775	256,541	893,495	18.0%
	軽量シャッター	581,785	798,413	915,200	998,516	3,293,914	22.0%
	グリルシャッター	7,698	5,527	9,341	6,295	28,861	
	小計	784,191	1,012,411	1,158,316	1,261,352	4,216,270	
46年	防火シャッター	227,958	212,465	267,150	247,724	955,297	6.9%
	軽量シャッター	692,253	882,313	946,888	1,058,025	3,579,479	8.7%
	グリルシャッター	8,858	8,425	7,622	8,317	33,222	
	小計	929,069	1,103,203	1,221,660	1,314,066	4,567,998	
47年	防火シャッター	231,156	246,188	297,778	335,423	1,110,545	16.3%
	軽量シャッター	775,641	1,023,405	1,087,725	1,265,755	4,152,526	16.0%
	グリルシャッター	13,018	16,394	17,615	19,887	66,914	
	小計	1,019,815	1,285,937	1,403,118	1,621,065	5,329,985	
48年	防火シャッター	282,105	342,349	379,116	422,269	1,425,839	28.4%
	軽量シャッター	949,796	1,169,842	1,258,321	1,416,123	4,794,082	15.4%
	グリルシャッター	17,765	18,699	20,703	25,137	82,304	
	小計	1,249,666	1,530,890	1,658,140	1,863,529	6,302,225	
49年	防火シャッター	356,399	309,277	332,379	302,641	1,300,696	▲8.8%
	軽量シャッター	988,921	1,168,835	1,207,179	1,339,882	4,704,817	▲1.9%
	グリルシャッター	16,042	19,728	19,579	16,762	72,111	
	小計	1,361,362	1,497,840	1,559,137	1,659,285	6,077,624	

43~44年分は47年3月作成、45~49年は50年3月作成。

注) 当会会員の業界シェアは 防火シャッター 90% 軽量シャッター 50%

上位企業のこうした業務提携・合併劇は、業界が急速に再編されていることを意味するものであるが、こうした動きは中小のメーカーにも影響を及ぼし、40年代の半ばには、生産会社と販売会社が、それぞれメリットを求めて協力し合う風潮を生み出した。そうした意味では、業界の経営近代化が、紙の上の討議の時代から、実質的な事実の裏付けを必要とする時代に移行していた時代ということができよう。

周知のように、45年は大阪において万国博が開催された年である。華やかな話題にこと欠かない博覧会であったが、少なくともこの年まで、建築ブームにともなうシャッターの需要の伸びは前年を下回ることはなかった。前記の合併劇の多発も、こうした伸びに対応して、より高い成長を遂げようとする業界の意志の表明であったわけで、ある。

そしてこの年忘れてならないのは、順調な伸びを示す業界への他産業の資本の導入である。特に商社資本の導入がめざましかった。東洋シャッターに阪和興業、兼松江商、日本シャッター製作所には日商岩井といった商社資本が導入され、上位企業の大型化は急テンポで進行しつつあった。44、45年の各社の動きを、時間を追って整理すると次のようになる。

- 44年 2月 鈴木シャッター, 三機工業の傘下に。
 同年 2月 東洋シャッター, 阪和興業, 兼松江商より資本導入。資本金 1 億 4 千万円から 2 億 4 千万円に。
 45年 3月 鈴木シャッター, 鈴木シャッター工業株式会社に商号変更。
 同年 4月 東西の文化シャッター合併, 文化シャッター株式会社に。
 同年 7月 三和シャッター, 東京・大阪両証券市場第一部に上場。
 同年 11月 大野シャッター, (株)キトーに吸収合併。
 日本シャッター製作所, 日商岩井より資本導入。

業界全体から見て、昭和 45 年ほど動きの激しい年はなかった。それぞれの企業にとっては剣が峰ともいふべき時代であったろう。それまでの旧体制を打ち破り新しい体制の下に、これまで以上の飛躍を期していたのである。

しかし、こうした業界全体の盛り上がりの気運は、天井知らずの伸びを約束したわけではなかった。翌年早くも、各企業の新体制は試練にさらされることになる。いうまでもなく、ドル・ショックと、高度経済成長の終焉による厳しい経済環境の時代が始まったのである。

工業会の活発な動き

44 年から 45 年にかけての業界全体の盛り上がりを反映したかのように、日本シャッター工業会は、業者団体として活発な対外活動を開始している。特に、業界の利益を公的なものに定着させて行く動きが激しい。

43 年の暮、煙感知連動シャッターの開発成果を、建設省及び東京消防庁に答申したことは先にふれた通りだが、翌 44 年 3 月には、さらに同シャッターの使用促進についての意見書を両省庁に再度提出、当時進行中だった建築基準法の施行令の改正案に同シャッターの義務づけを強く具申した。

さらにこの年の 12 月、また翌 45 年 3 月には、それぞれ第 1 次、第 2 次の陳情を行ない、煙感知連動シャッターが法的裏付けを持つよう、関係官庁への運動を行なっている。明治末期の長い歴史の中で業界が一体となって関係各省庁に陳情を行ない、たとえ施行令の一部改正にせよ、法的規制に強く働きかけ、その実現を



煙感知連動シャッターと煙感知器

るといったことは、これまでなかった。そうした意味では、この煙感知連動シャッターの法制化への努力は、歴史的なものといふことができよう。少なくとも、他の産業が日常的に行なってきた行政への働きかけをわがものとしたわけである。業者団体としての日本シャッター工業会の機能が十分に発揮されたことになる。もっとも、行政の立場からすれば、本来、業界のことを最も良く熟知している業者団体があつてしかるべきはずなのに、シャッター業界のみは、昭和 39 年まで無きに等しかったわけだから、かえって意思疎通がしやすくなったかもしれない。業界の発展と成長のための団体がしかるべき要求をしてくることは当然のことだが、それが当然の要求をしてきたとうつつたようだ。工業会の意見書は、さらにその翌年の 46 年 1 月、建築基準法施行令一部改正に組みこまれることになった。大きな成果である。それだけでなく、同年 2 月には、建築基準法 38 条に基づく「煙感知連動機構」の団体認定書が建設大臣から工業会に下ろされている。さらに大きな成果といふべきであろう。ただこの認定が工業会会員 6 社に限定されていたため、その也のメーカーから不満の声が上

がったが、煙感知器がどのメーカーにも入手できる道が開かれ、工業会の得た成果は、業界全体に大きな利益を及ぼすことになった。

この他にも工業会は、軽量シャッターの JIS 改正原案の作成(45 年)、乙種防火戸の板厚規定改定についての意見書の作成具申(45 年)、防火シャッターの JIS 改正案の提出(47 年)、防煙シャッターの JIS 原案作成(49 年)など、その時々 of 社会の要請と業界発展のための専門的意見の調整を計りつつ、一步一步若実な歩みをすすめてつある。けだし、業界の代表としては当然のことであるが、企業環境が厳しくなりつつある時、非常に貴重な存在になったといわなければならない。

石油ショックから安定成長へ

昭和 46 年 8 月 15 日、アメリカのニクソン大統領は、金とドルとの交換停止、いわゆるドルの防衛策を発表した。ドル・ショックである。それまで 1 ドル=360 円というドルの庇護の下に、世界経済の中でも飛び抜けた成長を誇ってきた日本経済も、独り立ちを求められるようになったわけである。当然景気は後退し、金融は引締めに向かう。設備投資は繰延べになり、建築着工量は減少しはじめる。輸出入とは直接関わりの少ないシャッター業界「不況」の余波を受けることになる。この年、年々成長を遂げてきた受注量は、はじめて前年比を大きく割ることになる。業界は、急成長による設備投資の拡大と資本の増大の頂点に立ったその翌年、早くも大きな試練に立たされることになったわけである。

小規模メーカーは人員整理、機構の縮小などを余儀なくされるにいたった。不況乗り切りが業界の最大の課題となる。

しかしこの年、三和と文化の二大トップメーカーは、それぞれ新工場を建設し、ともに全国に 12 工場を擁する強気の経営政策を行なっている。三和の広島工場(5 月)、静岡工場(8 月)、文化の広島工場(10 月)がそれである。常識的に見れば無謀といった評価を受けざるを得ないが、これには理由がある。これらの設備投資は、三和の静岡工場が窓シャッターの専用工場を持っていたように、従来の重、軽量シャッターの生産設備の拡充とはやや趣を異にしていたのである。

高度経済成長後期、他産業においては、異業種への進出による多角経営が盛んに行なわれたが、シャッター業界においてはこれが、関連製品部門への進出となってあらわれた。シャッターだけでなく、その他の建材部品の生産、販売への道をつけるための企業努力。当時、業界内においては、営業品目の多様化、経営の多角化が問題となっていたが、ドル・ショックの不況乗り切りに、新しい分野への進出が模索されていたわけである。防火ドアや鋼製雨戸など、いわゆる建材製品と呼ばれる新製品が、各企業から矢継早に発表された背景には、こうした時代に活路を見出そうとする姿勢があったわけである。45、46 年に発売されたこれらの製品は次のとおりである。

- 文化シャッター「ユニットひさし」
- 美馬シャッター「ミマ(窓用シャッター)」
- 三和シャッター「サンパック(同)」
- 小俣シャッター「アルマー」
- トーヨーサッシ「イタリア」

ドル・ショック以降、シャッター業界は、こうした新製品、とくに建材製品を生産、販売することによって、シャッター専業からエクステリア製品までを手がける総合メーカーへ、徐々にではあるが様変りを見せ始める。そうした意味では、業界全体が一種の曲り角、「オン

リーシャッターに頼らない」道を選びつつあったのである。

こうした建材部品がシャッターと最も大きく違う点は、それらがいずれも「大量生産」が可能だということである。もちろん、軽量シャッターも、重量シャッターに比べれば、マス・プロがしやすい製品ではあったが、やはり「受注先行」のワクを出ることはできなかった。採寸をし、設計図をおこして、工場で注文通りの製品をつくるプロセスは、原則的に重量と「同じ」といって過言ではなかった。そしてむろん工事を伴ってくる。あくまでも、ユーザーからの注文生産だったのである。

これに比べ防火ドアや鋼製雨戸、窓用シャッターなどは、納品こそ現場納品といった面倒くささはあったが、工事の必要はなく、規格品の大量生産が可能であった。受注生産でしかも地場産業的色彩の強いシャッター業界が、はじめて、全国の市場を対象にした製品を持つことができるようになったのである。もちろん、関東と関西の建築寸法の違いによる製品のバリエーションは必要だったが、受注から見込み生産への基本的な変化を左右するほどのものではなかった。

こうした大量生産の可能な建材部品を営業品目の中に繰り入れることによって、当然経営政策、営業の方向も変わらざるを得ない。特に時代は、ドル・ショック後という厳しい経済環境下にある。不況乗り切りのために、これまで以上の経営努力が要請されたことはいうまでもない。

50年「不況業種」に指定される

昭和47年5月13日、大阪千日デパートにおいて火災が発生し、死者148人という痛ましい惨事になった。死者の大部分は、焼死というより、煙にまかれての窒息死であった。この火災事故は、防煙に対する社会意識を一挙に高め、従来の煙感知連動シャッターの一步先を行くシャッター、すなわちシャッターそのものが防煙機能をもつ防煙シャッターへの要請としてあらわれることになった。

この年の9月、工業会は建設省が出した防煙シャッター開発要請文を受け取れ業界を上げて防煙シャッターの開発に取り組むことになった。千日デパートの惨事から1年後の48年5月、建材試験センターにおいて防煙用シャッターの通気量測定実験が行なわれ、この結果に基づいて、防煙シャッターに関するJIS原案の作成にとりかかっている。JIS原案ができたのは、さらにその翌年の49年3月のことであるが、社会の要請に応えるスピードはかつてないほど早くなったといえる。「遮煙性能を有する防火シャッターの試験方法」と「遮煙性能を有する防火シャッターの検査標準」というのがこの時のJIS原案のタイトルだが、すでにこれより2カ月前、49年の1月1日から建築基準法の一部改正が行なわれ、竪穴区画(階段室、エスカレーターまわり等)に使用するシャッターは、防火性能とともに、遮煙性能もあわせて要求されることになった。またこの改正によって、自動閉鎖装置は、これまでのヒューズにかわり竪穴区画においては煙感知連動による自動降下が義務づけられることになった。

昭和40年代の初めから続いた煙との闘いは、10年を経て、ようやく完成の域に達しつつあったのである。この10年の成果の中で、やはり工業会の果たした役割は無視することはできない。かつては、すぐれた個人の才にたよることの多かった技術の改革が、むろんそれぞれの企業の開発技術者の努力があったとはいえ、それを1本にまとめ、いち早く対応でき

るようになったのは、こうした一つの核の存在があったればこそである。

それはさておき、ドル・ショック後の不況乗り切りに新しい道を切り拓きつつあった各企業は、翌 47 年の政府の金融緩和策によって一息つくことになった。ばかりでなく、前年に縮小したシャッター部門をフル稼働させ、時に選別受注さえ行なうようになってきていた。人件費、原材料費、運搬費等の高騰による生産コストの上昇による適正価格の問題は依然として未解決のままだったが、前年の不況による落ち込みは見られなかった。景気は少しずつ回復しつつあったのである。

さてその適正価格だが、40 年代当初から始まった過当競争による低価格問題は、その都度急伸する需要に吸収され、業界全体にとっては、慢性疾病のような所があった。それが一挙に吹き出すような時代がすぐそこまで来ていた。いうまでもなく、石油ショックによる大混乱とそれに続く低成長時代への突入である。

48 年 10 月の石油ショックによる後遺症は、いまなお様々な形で日本経済全体に影を落としているが、シャッター業界もまた大きな打撃を受けることになった。すでに石油ショック以前、粗鋼減産カルテルによる原材料の入手難、高騰に悩まされていた業界は、石油ショックによって、二重の打撃を受けることになったのである。

政府の総需要抑制策による景気の徹底的な冷えこみ、建築着工量の減少によって、中小のメーカーの中には倒産するものが相次いだ。特に建設業界が、家電、繊維産業とともに「不況御三家」と呼ばれる時代が続いて、経営基盤の強い企業とそうでない企業との格差がますます開くことになった。46 年のドル・ショック時代に、いわば不況の足ならしをしていなかった企業は、もろくもくずれさらざるを得なかったのである。50 年 1 月、シャッター業界は、労働省から「雇用調整給付金制度」の対象業種に指定され、さらに 3 月には、通産省及び中小企業庁から「不況業種」に指定されることになったのである。まさに戦後はじめて体験する本格的な不況であった。その後「構造不況」という言葉がマスコミをにぎわすことになるが、シャッター業界は、そのありがたくない先鞭をつけることになったわけである。

46 年のドル・ショック、49 年の石油ショック。わずか 3 年間に 2 度も大きな不況を経験することになった業界は、その後の安定成長という停滞の中でさまざまな新しい道を模索している。かつてのような不況を上回る需要は、今の所大きく期待はできない。あるいは、建材部門への道が業界をさらに飛躍させるであろうか。その実際と歴史的評価は、後年の人々の眼に待ちたい。

取材メモから

〈社名が呼称を変えた話、変えなかった話〉

不二サッシは昭和 5 年、大野シャッターの分身として独立誕生しているが当時金属建具のことを一般にサッシュと呼んでいた、その証明ともゆかないが社名としては株式会社日本サッシュなどがある、そんな訳で不二サッシのサッシュの出来ばえはなどと批判していた。ところがいつの間にかサッシュは消えてサッシになってしまった。

鈴木シャッターでは昭和 2 年頃シャッターでなくシヤタアと呼ぶことに決めている。他社製品と混同されない為である。そして昭和 12 年の 10 月には株式会社建築金物商会を鈴木シヤタア工業株式会社と改称した。しかしシャッターはシヤタアにならなかった。