

経営不振からの一発逆転術

加藤浩三社の事例に見る「FC」成功の方程式

大塚啓久氏

王将フードサービス 大塚啓久氏

セリユール
縫業界変えるために
立ち上がった女性経営者



長島理恵社長

「日本の縫市場に旋風を巻き起こしたい」と、無手勝流起業し、大手企業を次々と取引先にしていくのがセリユール（東京都中央区）長島理恵社長だ。

日本では戸建て、集合住宅とも、金属の鍵を使用する住宅が8割以上。集合住宅の場合、オートロックも一般的だが個人宅の玄関先ではアナログキーが取り付けられている。だが同社ではより安全性の高い電子錠を開発・販売するメーカーだ。

「たまたま観ていた韓流ドラマに、ヒロインの玄関先のシーンが出てきました。ガチャガチャと鍵を開けるのではなく暗証番号でスマートに解錠する姿を見て、日本でも流行すると確信しました」（長島理恵社長）

韓国では電子錠の普及率が9割と非常に高く、技術も進んでいるため、韓国で、日本人の感覚に合う商品開発を行う工場を探した。

だがなかなか思うような工場に出会えず苦労していた頃、紹介でS.T.F社に行きついた。トヨタやGMの自動車部品を製造していることから「これだ」と直感した同氏は製造契約を結んだ。

また、製品の効果検証にも力を注いだ。沖縄や北海道など、気温の変化が大きいところに設置し、不具合が生じなかつたため本格展開に乗り出した。

また、販売にも工夫した。賃貸住宅に狙いを定めた同氏は、一括導



入の仕組みを作ろうと販売代理店を探し、ジャパン建材に話を持ちかけた。縫業界は大手縫メーカーが長年シェアを独占し、参入障壁が高い業界だ。大手は工務店や住宅メーカーと長年の取引があるため、新興企業は取引拡大に苦勞する。それに気がついた同氏は、大手企業の名前を使って販売網を拡大したのだった。当初は断られていたジャパン建材も足しげく通うことで取引扱いを許したという。

同氏の目論見通り、大手不動産が管理する賃貸住宅物件に着々と導入されている。