



株式会社セリール

代表取締役 長島 理恵

●設立年月/平成21年5月 ●事業内容/電子錠の設計・開発・販売 ●従業員/2名 ●所在地/中央区銀座4-8-4 ●プロフィール/大学卒業後、大手商社や大手広告代理店等勤務の後、平成21年5月に当社を設立、代表取締役就任。

「韓流ドラマを見て、これは必ず世の為、人の為の商品と確信しました」

御社の事業内容や特徴について教えてください
電子錠の設計・開発・販売を行っています。製品の特徴は、新築のみならず既設のドアにも簡単に電子錠を取り付けることが可能で、配線も不要です。オートロックですので閉め忘れの心配や鍵を持ち歩く煩わしさから解放されます。室内の離れた場所からリモコンで開錠できる製品もあり、ご高齢の方や忙しいお母さん方から人気です。

製品の種類は、①車のスマートシステムキー方式、画面タッチ方式、暗証番号方式の3通りから開錠方法が選べるタイプのもの、②暗証番号とICチップ入り半導体キーの2通りの開錠方法が選べるタイプのもの、などがあり、お客様のニーズに合わせてお選び頂けます。

設計から開発は当社、製造は主に韓国の自動車電子部品製造会社へ委託しています。



創業の動機と経緯をお聞かせください
前勤務先での海外赴任先で、たまたま観た韓流ドラマの主人公たちが、鍵を持たないでドアの開け閉めをしているのを見て、初めて電子錠というものを知りました。「これはすごい」と、純粋にそう思い、まず自宅に付けたいと思いました。そこでネットでいろいろ調べたところ、電子錠の発祥の地が韓国であることがわかり興味を持ち、リサーチのため韓国へ飛び、韓国の電子錠を開発販売している会社を26社位回りました。サムスンのような大企業から家族経営の小さな会社にも行ってみましたが、なかなか日本の

生活環境に合うような商品展開をしている会社がなかった為に、一度断念し帰国しました。その時に、たまたま前職のクライアントであった国内自動車メーカーさんに相談したところ、「うちの電子部品を製造開発している会社が韓国にあるので、騙されたと思ってそこへ1回行ってみたらどうですか」と紹介され、これが最後の思いで再度韓国へ行きました。

創業しようという気持ちよりも、まず「自分が使いたいと思う商品」を手に入れたいという思いが先でした。創業しようとか、商売になるとかそういうことは全然考えず、導かれるように行ってしまったというのが現実ですね。でも、この商品は必ず世の為、人の為になるということだけは感じていました。多くの人に「こんな良い商品がある」ということを知ってもらいたいという思いが沸々と湧きあがり、これは天命かなと感じて創業に至りました。

創業にあたって最も苦労されたことはどんなことですか？
これは必ず世の中の為になるという思いだけは強かったのですが、当時は創業するという事まで考えていたわけではありませんでした。実際に創業した場合、資金がショートしてしまったり会社はつぶれてしまうという不安、そして、いかに固定費をかせずにブランドイメージを高められるか、ということに頭を悩ませていました。同志もいませんでしたので、誰にも相談できず一人でやっていた事が辛かったです。

創業してからは特に誰にも相談せず、前職でのコネクションなども一切使わずに展開していました。この電子錠というものが必ず世の中に役立つという思い、そしてそれが正しいと確信するためには、コネクションを使うと商品にフィルターがかかってしまうと思ったからです。私という人間をまったく知らない人が、共感して協力してくださるということが成功への道ではないかと思っていました。ただ、言うのは簡単ですが、実際にはすごく大変でした。

現在の成長のきっかけになるトピック等があればお話しください
創業直後は、数台ずつ売りながら日銭を稼ぎ、成功へのイメージを組み立てていました。平成

21年5月に創業しましたが、8月になけなしのお金をはたき、ある賃貸新聞会社のフェアに参加しました。そのフェアでご覧になってくださったお客様が何十台か買ってくださり、徐々に口コミで買いたいという人が増え、生き延びてきたというのが現状です。

そのような状況の中、平成22年1月にある生命保険会社の賀詞交歓会に出席する機会がありました。私のような小さな会社が出席してもあまり意味がないと当初は迷っていましたが、神様が背中を押してくれたかのように、ふと急に行こうと思い立ちました。そして向いたところ、大手間仕切りメーカーの役員の方との出会いがあり、偶然にも東京のオフィスに来ておられた同社の社長をその日のうちに紹介して頂くことができました。それからはとんとん拍子で話が進み、同年6月の株主総会で同社内に「セリール事業部」を立ち上げて頂き、これによって営業体制・全国施工体制も確立し、今日へとつながりました。

経営していくうえで、特に心掛けていることは何でしょうか？
透明性をもった企業であるという事、そして社会に必要とされる企業でありたいと思っています。

現在の課題を教えてください
セリール電子錠の認知度を上げることが最大の課題です。多くの方にセリール電子錠の利便性と良さをわかって欲しいと思っています。

それと、電子錠の商品ラインアップを増やし、世界に向けても展開していきますので、そのための展開方法と仕組みづくりを進めていかなければとも考えています。

今後の夢や展望についてお聞かせください
「電子錠と言ったらセリールさんだね」と言われるブランドの構築をすることです。ウォークマンといったソニーさんと言われた様に、電子錠と言ったらセリールというブランドを構築したいと思っています。でも今はまず純粋に、この製品を一人でも多くの方に使って頂きたいという思いの方が強いです。

信用保証協会への要望やご意見があればお聞かせください
一番最初からご支援頂き、信用保証協会さんがなければ今のセリールはなかったと思っていますので感謝の念でいっぱいです。

これから起業する人たちがたくさんいると思いますが、先見の明をもって頂いて、本当にこの会社と商品は世の中に広めるべきものに対しては、是非積極的に支援して頂けたら嬉しいなと思っています。

信用保証協会さん主催のビジネスフェアにも参加しましたが、大手の会社や東京都から着目して頂き、商談につながるきっかけが得られ、とても良い機会となりました。

これから創業を希望する方へのアドバイスなどがあればお聞かせください
いかなる場合においても「絶対にぶれない」ということですね。いろいろなことを言う人たちがいますが、自分がこれだと思ったものに対しては頑なに信念を貫き通すという力

強い気持ちが絶対に大事だと思っています。それと「媚びない」ということを私はポリシーにしています。たかだか資本金300万円の小さな会社ですが、人に媚びてまで買ってほしいとは思っていません。なぜなら、人に喜ばれる商いをやらせて頂いているからです。ぶれずに信念を持って展開していれば、必ず賛同者が現れます。人はそこを見ています。人の意見に耳を傾ける事は大事ですが、「自分の考え」がぶれなければ、人の話を聞けば聞くほど、自信になって返ってくるはずですよ。成功の光が見える位にまで惚れ込んだ商いができたら幸せだと思っています。

