

亀岡大郎の トップ対談



プロフィール
 ★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

経済評論家 亀岡大郎氏

「21世紀を代表する鍵を創る」を胸に、カキメーカーを設立。信用も実績も、コネもないゼロからのスタートを切ったのが3年前。体当たり営業を経てやっと、徐々にではあるがオーナーや管理会社からの問い合わせも増えてきた。セリユールの長島理恵社長に展望を聞いた。

身一つで異業種から参入 企画はデザイン重視で

亀岡 カキメーカーで女性社長とは珍しい。セリユールという社名にはどんな思いが込められているのでしょうか。

長島 セリユールとは、フランス語で「錠(じょう)」という意味です。セキュリティ設備は人を助けるもの、つまり人にやさしいものでなければならぬ、という考えから、「錠」と「情」を掛けて社名にしました。

亀岡 まったくの異業種からカキ業界に飛び込んだベンチャーだそうですが。

長島 大手広告代理店、総合商社を経て、39歳のときに起業しました。電子錠に人生を賭けています。日本で電子錠という新しい市場をつくりたいと思っています。きっかけは、実は「韓流ドラマ」なんです。韓流ブームでたくさん韓国のドラマが放送されました。わたしも結構ハマって見ましたが、映像に出てくるカギはすべてオートロック。カギを持ち歩かない主人公を見ていて、「なんて便利なんだろう」と。さっそく自宅に取り付けてみようと思いましたが、さまざまな商品やメーカーを当たってみただけで、自分の玄関に付けたいと思うようなものがない。どれもデザインがいまいちつなげず。玄関は家の顔。防犯性だけでなく、女性ならばデザインにもこだわりたい。「それなら、自分がいと思う電子錠を作ろうじゃないか」と考えたのが始まりです。

亀岡 石橋をたいてたいて安全を確認して、それでも渡らないという人が多いですが、すいぶん思いきりがいいですね。

長島 すぐに韓国へ飛んで、現地を調査しました。すると、韓国では電子錠の普及率が高く、マーケット規模も1200億(当時)と非常に大きいことが分かりました。しかも、

およそ6割のシェアをアイルボという企業が独占しています。韓国が一般化しているのは、日本とはずいぶん様子が違いますね。しかし、だからといって韓国製のいいとは限りません。日本人の感覚を理解する工場はないに等しいと感じました。できれば日本製で戻りたいと考えていましたが、唯一、自動車業界の方の紹介で訪れたSTF社のラインを見たと、「これだ」と思うものがありました。トヨタやGMの自動車部品を製造しているとも聞き、STFと製造契約を結びました。



セリユール
 (東京都中央区)
長島理恵 社長(44)

オートロックタイプのメイン錠と補助錠で新市場拓く

い日本です。ビックカメラもそうでしたので。創業者の藤沢社長は、街のカメから、結露による回路ショートなどを防ぐため、特別に電子基板へシリコンコーティングも行っていきます。寒い時期にも対応できるように、マイナス20〜50度の環境下でも動作する設計にしました。2年間、旭川と沖縄、茨城の沿岸部で実際に取り付け、モニター実験も行いました。その結果、問題が起らなかったため、本格展開を決めました。

とです。肝に銘じます。今はまだ、会社規模も小さいのでとにかく取引先に信用してもらえよう、という身近なものにしたいです。

長島 カキ業界で商売をするようになったきっかけは、既得権益の強いマーケットだ、ということ。思った以上に信用の繋がりがあって言わせない得ません。

亀岡 それを羨望していると思ってしまうんですね。

長島 それと、セキュリティをもっと身近なものにしたいです。例えばホームセキュリティを導入すれば防犯性は高まるけれど、個人にとっては結構な費用負担です。もっと気軽に低コストで安心な暮らしを手に入れられる商品を作りたいです。最近は一居抜きといいますが、人が在宅しているにもかかわらず、盗みに入る犯罪が多く発生しています。ペラペラで洗濯物を干していたりすると気が付かないです。また、「無締まり」が原因の侵入盗も非常に多いためです。電子錠ならオートロック機能がありますから、閉め忘れを防げます。

ドアに近づくだけで開くカギ クルマのキー技術応用し開発

およそ6割のシェアをアイルボという企業が独占しています。韓国が一般化しているのは、日本とはずいぶん様子が違いますね。しかし、だからといって韓国製のいいとは限りません。日本人の感覚を理解する工場はないに等しいと感じました。できれば日本製で戻りたいと考えていましたが、唯一、自動車業界の方の紹介で訪れたSTF社のラインを見たと、「これだ」と思うものがありました。トヨタやGMの自動車部品を製造しているとも聞き、STFと製造契約を結びました。

亀岡 なかなかの心意気ですが、御社の商品とはどういったものですか。

長島 補助錠の電子錠が2タイプ、メイン錠が1タイプあります。どれも引き戸以外のほぼすべての既存ドアに取り付け可能です。信用もブランドもないベンチャーですから、不具合が起きたら終わりです。とにかく、耐久性や耐衝撃性を問う実験は幾度も行いました。また、湿度の多



とです。肝に銘じます。今はまだ、会社規模も小さいのでとにかく取引先に信用してもらえよう、という身近なものにしたいです。

長島 カキ業界で商売をするようになったきっかけは、既得権益の強いマーケットだ、ということ。思った以上に信用の繋がりがあって言わせない得ません。

亀岡 それを羨望していると思ってしまうんですね。

長島 それと、セキュリティをもっと身近なものにしたいです。例えばホームセキュリティを導入すれば防犯性は高まるけれど、個人にとっては結構な費用負担です。もっと気軽に低コストで安心な暮らしを手に入れられる商品を作りたいです。最近は一居抜きといいますが、人が在宅しているにもかかわらず、盗みに入る犯罪が多く発生しています。ペラペラで洗濯物を干していたりすると気が付かないです。また、「無締まり」が原因の侵入盗も非常に多いためです。電子錠ならオートロック機能がありますから、閉め忘れを防げます。

亀岡 賃貸住宅に導入すればカギがないことで管理上の手間を省けるのでは？

長島 実際にクライアントの管理会社やオーナー様からそういった評価も頂いています。6月にはキータイプ電話の「1phone」に似た形の新商品が発売します。ボタンを押して通話できる。黒い画面上にLEDの番付が浮かぶ。1つは「番付」を開錠方法です。1つは「番付」を押して暗証番号を開錠する方法。2つ目は「スマートキー」システムを搭載したカギを持つと、ドアに1mまで近付くと勝手に開く方法。3つ目はボタンを押して通話しキーが開錠する方法です。近づくだけで開錠できれば、子供を抱いた人や両手に買い物袋をかかえた人、あるいは目が見えない人も簡単にドアを開けることができるようになります。

亀岡 高齢者住宅でも需要があるのでは？

長島 来年を目安に、引き戸対応の電子錠も開発する予定です。そうすれば、介護施設や病院にも本格的に営業していきます。前職のコネに頼らず、いかに取引先を開拓し、電子錠を広めていく考えです。本日はありがとうございました。