亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 **亀岡大郎氏**

■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。

セキュラ（山口県下関市）
藤井節雄社長（69）

電子錠「マイロック」の開発、販売を行っているセキュラ（山口県下関市）。金融機関向け電子錠を一般向けに改良し販売してきた。現在も賃貸住宅のほかの金融機関や分譲マンションなどへ採用されている。賃貸市場には2004年から注力し、展開している。電子錠の年間販売数は7000～8000台に上る。日本のカギ文化を変えるため電子錠の普及に努めている藤井節雄社長に話を聞いた。

1944年4月29日生まれ。福岡県門司市（現・北九州市）出身。1963年、福岡電波高校卒業。久留米大学中退。1982年6月に日東ドアーに入社。1992年6月日東ドアーの代表取締役に就任。1996年6月にセキュラを設立。代表取締役に就任。2000年8月日東ドアーの代表を退任。

趣味は柔道。現在、スポーツ少年団の団長を務めるほどだ。

金融機関向け電子錠を一般向けに改良し販売

ドアを閉めると自動施錠など安心・安全・便利をコンセプトに開発

電子錠のレンタルを開始し月額650円で導入可能

亀岡　山口県下関市に本社があるそうで。社長は生まれも育ちも山口県なのですか。

藤井　私は福岡県門司市、今の北九州市の出身です。山口県は、大洋漁業（現・マルハニチロ水産）のお膝元ということもあり、今の横浜ＤｅＮＡベイスターズ、前の横浜ベイスターズ（旧横浜大洋ホエールズ）ファンは今でも多いです。

亀岡　大洋漁業の影響が根強いのですね。山口県内ではどのような企業とお付き合いがあるのでしょう。

藤井　弊社は、電子錠の開発・販売を行っているメーカーです。県内では山口銀行など数行の金融機関の通用口の電子錠を提供しています。もともと、同族会社の日東ドアーが九州・中国地区で30年以上、金融機関向けに電子錠「ＥＣロック」を提供していました。

亀岡　今でこそ電子錠というと一般の人も理解できますが、当時はまだ浸透していなかったのではないですか。

藤井　金融機関では採用されましたが、一般的にはまだまだでした。１９９６年にセキュラを設立し、日東ドアーで販売していた電子錠を一般ユーザー向けに改良して誕生したのが現在の「マイロック」です。

亀岡　一般ユーザーといってもなかなか一般住宅へのアプローチは難しいのではないですか。

藤井　当初は、分譲マンションなどが中心でした。賃貸市場へは２００４年から本格的に参入し、注力してきました。

亀岡　一般住宅や分譲住宅とは異なり、オーナー1人を口説き落とせば、1棟まるごと50戸でも２００戸でも導入が決まります。

藤井　戸建て住宅や分譲マンションですと、そうはいきません。1軒1軒に提案を行わなければなりません。

亀岡　安価商品もたくさんあります。電子錠のメーカーということへのこだわりは。

藤井　例えば、「鍵を閉め忘れて外出し、泥棒に入られた」「鍵を落として泥棒に入られた」としたら、日本人は「自分が悪い」と考えます。私は、本当にそうなのかと思うのです。「ドアを閉めたら自動で施錠しない鍵が悪い」という考えをもとに商品開発を行っています。

亀岡　なかなかない発想です。

藤井　現代日本の鍵文化の常識を変えたい、もっと安心できる鍵設備を世に広めたいという志を持っています。

亀岡　先ほど出た「鍵を閉め忘れて外出」というのはどのような解決方法があるのでしょう。

藤井　「マイロック」の特徴の1つに、オートロック機能があります。ドアが閉じると自動的に施錠されます。これにより、鍵の閉め忘れが防止されます。

亀岡　ほかにはどのような特徴があるのですか。

藤井　開錠方法を数種類用意しています。暗証番号、リモコン、弊社商品の一番訴えたいことは、長期的に安心して利用してもらうための「耐久性」です。

亀岡　確かに電子機器などだと耐久性は求められますが、最も難しいことでしょう。

藤井　私どもの顧客である金融機関の性質が影響しています。

亀岡　金融機関であれば壊れたらそのまま放置というわけにもいかないですからね。

藤井　万が一、何かあればすぐに駆けつけるというサポート体制は整えています。が、何事もないことが一番です。そのために商品の耐久性は一番、重要視しています。「安心・安全・便利」が「マイロック」の基本コンセプトになっています。このような考えからモノづくりを行っているため、コストの抑制は課題になってきます。

亀岡　賃貸市場で展開していくうえでコスト面はネックになってくるのではないですか。

藤井　そこで普及しやすいようにレンタル契約での商品提供を昨年の6月にスタートさせました。

亀岡　電子錠のレンタルというのはあまり聞かないですね。設備のリース契約はよく耳にしますが。

藤井　リース契約ではなく、あえてレンタルにしました。レンタルのため、期間などの契約がなく自由に手軽に電子錠を利用できるのがポイントです。

亀岡　手軽に簡単に電子錠を利用してもらうことを最大の目的にしているということですね。

藤井　そのため、料金設定も協議を重ね、手ごろ感を感じやすい価格設定にしました。「おススメプラン」として提案しているのは月額６５０円（税別）です。

亀岡　レンタルの場合、メンテナンスなどはどのようになるのでしょう。

藤井　機器メンテナンスなどもレンタル料に含まれています。レンタル料以外に契約時に保証金５０００円が発生しますが、期間満了時返還します。

亀岡　昨年6月から開始し、オーナーの反応はどうですか。

藤井　おかげさまで受注数は上々です。手軽に導入できると好評いただいています。

亀岡　営業スタイルはどのように行っているのでしょう。

藤井　営業だからといって御用聞きではいけません。提案や意見を言い合い、コミュニケーションをとることで関係性ができると思うのです。弊社の営業担当にも相手の意見だけをうのみにするのではなくこちらの言い分をしっかり伝えることも大切と考えています。

亀岡　電子錠が賃貸住宅に導入されるとは時代も変わりました。昔は家主という職業を胸を張って言える人は少なかった。そこで私どもは、この「全国賃貸住宅新聞」をつくり、「賃貸住宅フェア」を開催し、家主、管理会社の地位向上に努めています。昔の賃貸住宅は、釘と板があればできていました。しかし、時代が変わり、現在はそれでは賃貸住宅はできません。

藤井　具体的にどのように変わってきたのでしょう。

亀岡　不動産情報が必要であり、建設するには、木材だけではなく鉄やら建具やらさまざまなものが必要になります。また、ただ箱を提供する時代ではなく設備の充実も重要です。御社のような電子錠や防犯カメラなど。建物以外にも賃貸住宅を経営するうえでは金融、保険などあらゆるものが付随してきます。いろいろなマーケットが動くのです。

藤井　おっしゃるとおりです。まだまだいろいろな可能性がある市場だと思います。

亀岡　昨年の賃貸住宅フェア２０１２ｉｎ東京で掲げましたが「賃貸市場を制する者は経済を制す」というのはそういった意味なのです。

藤井　本日は、勉強になりました。ありがとうございました。

▶日本の鍵の常識を変えたいと志を持って取り組んでいる

会社概要

会社名	セキュラ株式会社
所在地	山口県下関市大和町１丁目２―８山口県貿易ビル３Ｆ
設立日	1996年６月
代表取締役	藤井節雄
事業内容	電子錠の開発・販売