



セキュラ“コラボ事例”のご紹介

コラボ①地元企業～(株)Re' HOUSE様

今回、ご紹介させていただくのは、弊社の地元である山口県下関市で活躍されている**株式会社Re'HOUSE(リハウス)**様です。

Re'HOUSE様は新築の戸建て、アパート・マンション、テナント・事務所の建築から、建替え、リフォーム・リノベーション、各種修繕工事まで不動産に関わる事業を広く展開されています。

安心、安全、快適性はもちろんのこと、そこに住まう人と人とのコミュニケーションを意識した設計、そして徹底的に住まい手に寄り添ったデザイン性の追求をコンセプトとして活躍をされています。

あの“匠”ともコラボレーション

デザイン性の追求という点で、有名テレビ番組『**劇的ビフォーアフター**』にご出演された「匠」の方々(建築士)とコラボした中古住宅のリフォーム・リノベーションも実施されています。施工事例はRe'HOUSE様のホームページに掲載されていますので、ぜひ一度、ご覧ください。(下の写真は一例です)



～セキュラ社員のつばやき～

今回、初めてセキュラの商品を導入いただきました。

また、近日、Re' HOUSE様の新築の戸建て物件にも導入いただくことも決定しており、そこでは宅配ボックス、防犯カメラの設置も予定しています。打合せの際は、社長様以外の社員の方々も積極的に意見を言ったり、チラシの作成に当たっても資料請求や多くの質問をいただいたりと、会社全体が活気に満ち溢れている印象を受けました。これからも同じ地元企業として良い関係を築き、多くのことを学ばせていただきたいと思います。

マイロック設置事例及び物件のご紹介

单身向けマンション～マイロック、Vリーダーを設置

この度、Re'HOUSE様が新社屋となる自社物件を建設されました。1Fが事務所、2F～6Fは賃貸物件として運営されます。その賃貸物件向けに全戸および共用ドアにマイロック、エントランスにVリーダーを設置させていただきました。物件近郊には下関市の公立大学もあり、学生を含めた单身者向けの作りとなっていますが、エントランスはオートロック、宅配ボックス、室内も広々サイズのウォークインクローゼット、キッチン、モニター付ドアホンなど**充実した設備で入居前に既に満室という状態**です。





コラボ②(株)アイエヌケイコミュニティ様

中古物件再生にマイロックを導入

(株)アイエヌケイコミュニティ様とは、これまで宅配ボックスの共同開発を通してご協力させていただいていますが、新たに**中古物件のリフォーム・リノベーション事業を強化**されており、その中で**セキュラのマイロックも導入いただいております**。物件力を高めるためには、一部の設備だけにフォーカスするのではなく、住空間全体を通して入居希望者の心に響くものでなければなりません。私たちセキュラもエントランスリーダー、宅配ボックスなどのプラスアルファの付加価値の創造を一つのテーマに掲げています。「物件力を高めるために私たちセキュラに何ができ、何を求められているのか」を意識して、これからも安心・便利な住空間の提供に寄与していきたいと考えています。



マイロック設置事例及び物件のご紹介

広島市内の築50年近くの分譲マンションです。大幅なリノベーションを行いLDKの間取りを広くしています。キッチンはお洒落なアイランドキッチンを採用。陽当たりも良く、明るい雰囲気を出しています。



物件外観



広々ダイニング



サンルーム

玄関
※セキュラ マイロック

エントランスホール

「代表取締役のフリーキャンパス」Vol.4



セキュラ（株）代表取締役の藤井英定です。
どうぞよろしくお願いいたします。

＜NTTグループとの共同開発で学んだこと＞
創業から10年ほど経った2005年、ある方のご紹介でNTTビジネスアソシエ社と商談をさせていただきました。

ちなみに事務所は、東京大手町の超一等地にあるビルディング内（当時）。「ここの賃料、坪いくらなんやろう…ぶち高いんやろうなあ…」 「地代も高いけど、さぞかし人件費もお高いのでしょうねえ…」などと下らない事を考えながら通ったことを思い出します。

話しを戻しますが、先方は「iモードを使った鍵の共同開発先を探している」ということでセキュラにも声をかけてくれたそうです。（後に聞いた話ですが、担当責任者が北九州出身の方で、わが社の本社が下関と聞いて親近感もあり声をかけたそうです。真意は分かりませんが何はともあれ、ご縁をいただき感謝です）

ちなみに競合相手は、警備会社と鍵メーカー（どちらも大手企業）。私は「お任せください！わが社の得意分野です！」と大風呂敷を広げて帰ってきました。そして、紆余曲折ありましたが、何とか受注することができました。決め手になったのは「わが社は、本開発製品を最初に導入する新築物件に私自身が居住して24時間現地サポートさせていただきます。」と表明したことでした。

先方の自社新築物件に導入することは決定していました。また、新規開発製品にはトラブルやアクシデントは付き物ですが、そのサポート体制をどう構築するのか？が最大の懸案事項になっていました。これには、先方も「それが一番安心できる」と評価して下さり、大手企業の競合他社たちは「社員を居住させてまでサポート体制は構築できない」と白旗を上げて勝負あり。

その後、拡販に向けてTV番組「ガイアの夜明け」や多数のラジオ番組等にも出演させて頂きました。

結果的に普及拡大には至りませんでした。この経験が現在のマイロックVF-10の原型となったことは大きな収穫でした。

また、大手企業とのコンペに競い勝てたことが大きな自信となりました。勿論、担当者とのご縁や関係各位の協力があってこそという事も忘れてはなりません。

ちなみに、導入物件に居住しサポートする件ですが…本当に入居しました！しかし、実際に緊急対応しないといけない事案はありませんでした。わが社の技術力の高さを改めて実感することもできました。自画自賛ですが…。それでは、またの機会まで、ごきげんよう。