

企業  
探訪

TOP INTERVIEW

# 株式会社エーコー

代表取締役社長 中村 胎三氏

本社 東京都墨田区立花2-5-4  
茨城工場 茨城県久慈郡大子町矢田336-1  
設立 1973年12月25日  
従業員数 2023年12月現在 143名  
事業概要 防盜金庫、耐火金庫、データセーフ、耐火ファイリングキャビネット、組立式耐火室、ITサーバールーム、防弾(防刃)チョッキ、鋼製家具、各種セキュリティ用品の販売、レンタル金庫



筑波総研株式会社  
代表取締役社長 木村伊知郎

株式会社エーコー  
代表取締役社長 中村胎三氏

株式会社筑波銀行  
大子支店長 檜山信邦

暮らしの安心と社会の安心を  
これからもずっと守り続けます

はじめに貴社が目指す企業像についてお聞かせください。

当社は金庫の総合メーカーとして、各種製品を国内をはじめ全世界のお客様に提供しています。

近年、凶悪な犯罪に突然巻き込まれ、貴重な財産を奪われたり、尊い命までも奪われたりするような危険な世の中になってきました。このような環境の中、当社にできることは、長年にわたって蓄えてきた金庫の技術を活かし、破られないドアや外部から侵入されない部屋、犯罪を起こしにくい環境の提案などにより、多様化した犯罪を未然に防ぐことだと考えています。

目指すのは、金庫の総合メーカーの枠を超え、製品のセキュリティ品質を核としたサービス業も展開し、「暮らしの安心と社会の安心を守り続ける」総合セキュリティメーカーになることです。

## 海外への輸出を目的に 大子町に小型金庫の量産工場を建設

1963年の先代による創業や1974年に大子町に工場を建設された経緯についてお聞かせください。

当社のルーツは、1963年に東京都江戸川区に先代である兄、中村光夫が「アサヒ商会」を創業し、金庫作りの下請けを始めたことにさかのぼります。

その後、1973年にエコー工業株式会社を設立し、1974年には輸出を目的とした小型金庫の量産工場を、生まれ故郷である茨城県の大子町に建設しました。大子町の皆さんには土地の確保や働き手の確保、資金調達など、工場の立ち上げ時からいろいろな面でお世話になってきました。

## 総合セキュリティ メーカーを目指して



会社が目指す姿について語る

工場立ち上げ時の社員数は80人です。東京から移ってきた社員が20人、あとの殆どは地元大子町の方でした。その後、量産体制が整ったときは250人の社員がいました。輸出先はアメリカや中東、ヨーロッパ、アジアの一部をターゲットにしていたのですが、一番多かったのはアメリカでした。

創業当時と比べ、金庫作りで一番変わったのは「耐火材」ではないでしょうか。火事になっても中の収納物が燃えないように、セメントにアルミの粉やいろいろな素材を混ぜ入れるのですが、手作業であること、また産業廃棄物が多く発生することに苦慮していました。これらには同業他社も悩んでいました。

そこで、当社ではセメントの専門家を顧問として雇い、耐火性能の高い材料の最適な配合を研究しました。そして、材料を混ぜるミキサーをコンピュータ制御して耐火材を作る技術を他社に先駆けて開発し、独自の制御装置を完成させ、産業廃棄物を減らすことにも成功しました。

現在では金庫の製造工程のオートメーション化も進み、耐火材を活用した金庫の量産体制を確立しています。

## 工場と倉庫の一体化で 出荷の迅速化とコストダウンを実現

今回、大子町の工場と流通部門（倉庫）を一体化されたことについてお聞かせください。

2023年11月30日に、大子町の「茨城工場」に隣接して「配送センター」を新設しました。目的は製品出荷の迅速化とコストダウンです。以前は工場と倉庫が離れていて、工場で作った製品を全部トラックに積んで倉庫に運び、そこで降ろすということを繰り返していま



インタビュー日 2023年12月12日

（聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 木村伊知郎）取引支店：株式会社筑波銀行 大子支店



2023年11月 大子町に「配送センター」を新設



大子町にある茨城工場

した。1回あたり約20分、それを1日に午前中2回、午後2回行っていましたから、当然かなりのコストがかかっていた。

現在の本社は東京都墨田区にあり、経営や営業、企画開発、輸出などの機能を担っています。茨城工場は総務機能や資材の発注、技術開発・指導などを担い、完成品を送り出す配送センターが隣接しています。

また、東京都千代田区に「秋葉原ショールーム」を開設しています。これまで図面やカタログでしか紹介できなかった金庫を、実物をもとに検討していただけます。小型・大型の耐火金庫からスマホで操作できる製品、デザイン性の高い製品まで、当社の製品の品質と機能を直に知っていただければと思っています。

## 販路を国内にシフト 小型金庫をタイ国で量産する体制に

タイへ進出することになったきっかけについてお聞かせください。

最も大きな要因は円高です。1985年9月のプラザ合意で円が1ドル230円から160円に急騰し、為替差損が1年で4億円出たこともありました。当然赤字です。

そのため、注文の少ない輸出先はお断りしながら主な販路を国内にシフトしていきました。現在の国内のお客様の7割は、当時新規で営業して獲得したお客様です。私も大阪へ行って、毎日のようにお客様を回りました。

ちょうどその頃、輸出先の一つにタイがあり、そのお客様の中で当社の金庫を購入して販売しているスチール家具メーカーから、自前で金庫を作りたいという申し出がありました。そこで当社はプラントを販売し、技術指導を行いました。まずはタイから6人が来日して当社

で訓練を行い、タイのプラントが立ち上がったときに、今度は当社からタイに社員6人を派遣して、さまざまな金庫作りの工程ごとに技術指導を行いました。そうして1985年3月に設立されたのが、タイ国リーコ社との技術提携による合弁工場です。

それから10年が経ち、さらに円高が加速し1ドル80円程度となり、韓国や中国から安い金庫が輸入されるようになったことで、小型金庫の大手量産メーカーが倒産したりしました。

これではもう日本で小型金庫を作っても仕方がないということで、日本で量産品を作ることをやめました。そして約20年前にタイの合弁工場に金型をすべて持っていき、小型金庫を増産する体制を整えました。そこで日本のオフィス家具メーカー向けのOEM生産を行っています。

## 金庫のデザインの多様化と ロックシステムの多様化

金庫のデザインがインテリア性の高いものなど多様化していますが、どのようにニーズを把握し、製品化されているのでしょうか。

金庫は押し入れの中や見えにくいところに置くことが一般的ですが、それではつまらないと考えました。堂々と見えるところに置いてもおかしくないような金庫を作ってみようということで、デザインの多様化を進めました。

例えば電動で動く金庫は世界中どこにもありません。「映画007」によく出てくるような、引き出しがパッと出て、そのなかにピストルがあるとか、そこまでいなくても、自動で動く金庫があっても良いんじゃないかという発想で、引き出しが前に出る電動の金庫を作りました。これは新築の家で結構売れています。また、ジュエリー・



茨城工場の金庫製作風景



秋葉原ショールーム

アクセサリ収納金庫「LuCell (ルッセル) SERIES」は、美しさだけで終わらない、金庫本来の機能・操作までのトータルデザインを目指した金庫です。

**金庫のロックシステムも多様なタイプがあると聞いていますが、どのようなものがあるかお聞かせください。**

当社ではユーザーの声をいち早く実現するため、先端の認証技術を金庫錠前に応用し、多人数登録可能で低コストに抑えたロックシステムを自社内で開発しました。

旧来の金庫は、使用人数が少ないこともあり、1つの暗証番号を共有していました。しかし、近年では店舗の大型化やチェーン店の一元管理などにより、時間帯で金庫を使用する責任者が異なったりします。そこで当社が開発したのは、誰でも簡単に解錠操作ができ、かつ個人を判別できるロックシステムです。

顔認証をロック解除に採用したのは15年くらい前です。他社に先駆けて採用し、商品数は当社が一番多いと思います。あるタイプは使用者を最大1,500人分登録でき、金庫を開けた履歴が約150,000件取得できます。これまで美容院などいろいろなところで使ってい

ただいています。

認証方法では、他にも指紋認証、暗証番号、ICチップなどがあり、いずれも誰がいつ解錠したのかをロックシステムに記憶します。そのデータをパソコンに転送して管理することが可能となっています。

## 小型金庫の需要の多くは店舗関連

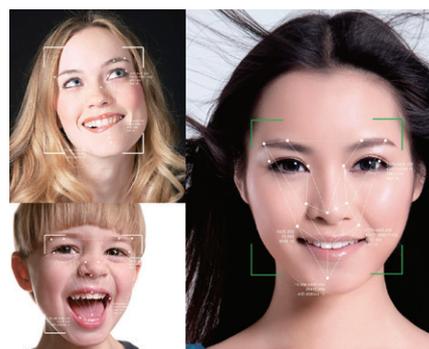
**現金流通高、特に1万円札の流通量が増加し、タンス預金が増えているといわれていますが、金庫の需要にも影響していますか。**

マイナンバーカードの開始時期に富裕層に高額な金庫が売れたということはありませんでしたが、家庭用金庫の普及率は2割くらいです。家庭では金庫がなくても生活にそれほど支障がありませんからね。

小型金庫の需要が一番多いのは、コンビニや牛井などチェーン展開している店舗向けで、様々なチェーンストアで当社の製品を採用していただいています。



顔認証タイプのロックシステム



顔認証イメージ



金庫の製造販売が事業の柱



金庫レンタル事業ユーザーイメージ

## 金庫販売事業に加え、貸金庫のレンタル事業を展開

貸金庫のレンタル事業も行っているとお聞きしましたが、サービスの特徴についてお聞かせください。

当社では家庭用から一般企業、官公庁まで収納する物や目的で多種多様な製品をラインナップし、製品サイズや性能バリエーションは業界屈指を誇っています。

販売事業に加え、1993年からは「補償付き金庫レンタル事業」をスタートしました。このサービスを行っているのは、この業界で当社だけです。その特徴は、万一の被害の際に保管している現金を補償、金庫が破壊されても新品に無料で交換でき、搬入・設置費が一切無料、そしてレンタル料を経費処理できることです。

新型コロナウイルスの流行前は10,000店舗以上の契約がありましたが、現状は約7,000店舗くらいで、いま増えているのは居酒屋チェーンでの利用です。

また、製薬会社が新薬の開発にあたって重要なデータなどを保管する目的で金庫をレンタルするというケースや、展示会用に3日間だけ貸し出すというケースもあります。

## 新規分野への挑戦

防弾・防刃チョッキの販売、ストロングドアの設計など、新しい分野にも進出されていますが、どのようなきっかけがあったのでしょうか。

新規事業として、1995年に「防弾・防刃チョッキ」などのセキュリティ商品の販売を開始しました。きっかけは、「防弾チョッキ」が必要な官公庁や企業の入札に参加したことです。警備保障会社にも大量に納品した実績があります。

実は日本には防弾チョッキに求められるスペック(仕

様基準)がありません。そこで当社では、防弾材に求められる耐防弾性能、耐衝撃性、軽量、柔軟性に対して少しでもレベルを高く、低価格化するために、本場アメリカロサンゼルス開発チームと共に絶え間なく研究・開発に取り組んでいます。その結果、NIJ\*の認定試験機関で認定を取得することができました。

なお、日本でこの認定を受けているのは当社だけです。そういったことから、大量に購入していただけるのです。

また、30年くらい前、就寝中に強盗に入られ、強盗と鉢合わせになるような事件が多発したことがありました。その頃、警備保障会社から相談があり、共同で「ストロングドア」の開発に取り組みました。

「ストロングドア」は、押し込み強盗などに襲われたときに逃げ込める場所を作っておくための強化扉です。逃げ込む部屋の扉を金庫のように上下左右にカンヌキが飛び出し強力にガードする仕組みです。

これまでには、筑波銀行さんの紹介で注文を受け、納品したこともありました。

「ストロングドア」は、ロック機構に改良を加えてユニット化し、サッシドアメーカーとの共同開発により玄関ドアにも採用しています。

\*NIJ National Institute of Justice:アメリカ合衆国司法省傘下の研究・教育機関「国立司法省研究所」

## 品質管理の認証取得や自社試験で品質の向上を図る

製品の品質管理についてお聞かせください。

製品の品質管理については、品質管理に関する公的な認証を取得するほか、自社内で耐火・防盜試験などを実施したり、環境に配慮した製品作りを行ったりしています。

茨城工場は、2002年に耐火金庫の設計・製造に関する国際規格ISO9001を取得し、品質マネジメントの



自社施設で耐火訓練を実施



茨城工場の管理部門

継続的な改善と向上、品質の安定した製品の供給に努めています。また、第三者の登録認証機関、一般財団法人建材試験センターによって「製造工場の品質管理体制の審査」と「製品のJIS適合性の評価試験」が行われ、耐火金庫の「NCSシリーズ」「NCS-KSシリーズ」、学籍簿用耐火保管庫「NCWシリーズ」の3シリーズでJISマークの認証を受けています。

耐火性能の向上のために、金庫メーカーで唯一自社に耐火試験炉を持ち、第三者試験機関での本試験の前に、JIS試験項目内「標準加熱試験」と同等設定で社内試験を行うことができます。また、新しい耐火材や耐火構造に関する研究も行っています。

大気汚染防止法により排出量が規制されている揮発性有機化合物(VOC)は、大気や水質などへ放出されると、公害や健康被害、シックハウス症候群を引き起こす危険性があります。環境問題に取り組むため、当社では金庫製品90%以上において無揮発で環境にやさしい粉体塗装を行っています。

## 従業員の満足度向上のために

少子高齢化が進む地域のなかで、従業員の確保が難しくなっていると思いますが、福利厚生や働き方改革など、従業員満足度の向上に関することについてお聞かせください。

当社では、全社を挙げて育休・有給休暇の取得率向上に取り組んでいます。今年は男性社員が育休を1

か月間取得しましたが、周りの社員も応援するような形で早く仕事を分担してくれました。有給休暇については、取得の少ない社員を対象に総務部から取得するように積極的に働きかけています。

また、コロナ禍の経験もあり、働き方改革の一環としてテレワークの推進にも取り組んでいます。東京や大阪などの拠点では、家族を在宅で介護している、あるいは小さい子どもがいる社員などを優先に、テレワークの実施を推奨しています。

## 金庫販売シェアの拡大と商品開発

今後の展望、事業展開についてお聞かせください。

まずは金庫の販売シェアの拡大、次に金庫の技術を使った商品開発でいかに需要を増やしていけるかです。商品開発についてはどのような分野で可能かを検証しているところで、現在は主に医療関連用途などで取り組んでいます。

例えば病院の放射線検査機器の放射線を放出する部品やMRIの部品を格納する金庫は、現在年間40～50台の注文があります。

医療分野では、世界でのシェアをドイツが独占している状況です。当社でも放射線を出す部品を扱っている専門商社から格納用金庫の注文を受けて作りますので、それを東南アジアなどに輸出できるようにしたいです。

また現在、特殊な収納物を保管する金庫が3タイプあり、種類を増やしていく計画です。去年は燃料デブリの格納用に放射線を遮断する金庫を製作しました。

今後もお客様や社会のニーズに応える商品、時代を先読みした商品の開発を積極的に進めていきたいと考えています。



国際規格ISO9001を取得



耐火金庫など3つの製品シリーズでJISマーク認証