

「SPアラームシステム」を売り出すに当たり、大いに迷ったことがある。機械を顧客企業に売るのか、レンタル制にするかという選択だった。

吾の履歴

亮と
まこと
田だ
飯い

19

資金繰りから言えば、売り切りの方が楽に決まっている。しかし、そこでハタと考えた。自分の販売は機械を売る（？）ではない。「安全」を売っているんだ。売り切り制にすれば、売り上げを増やすためについ余分に機械を売らなくてはならぬ。それは不誠実な販売だ、と。

レンタル制を心に決め、一九六五年（昭和四十年）十月、ニューヨークで開かれた国際警備連盟の会議にオブザーバーとして出席した。その場でSPアラームのレンタル構想を披露すると、欧州各社の経営者が笑い出した。彼らは口々に、「顧客企業が警備機器をほしいと言ったら売らせないだろう。ビジネスは自分だけで決められるものじゃない。君は若すぎるな」な

長くなっていた。売り表は六尺ふんどのように、タメか。いったんは売りに傾いた。だが、待て。最初に保証金として五万円もらうことにしたらどうだろう。計算し直すと三十六カ月で、これで行ける、と躍り上がった。振り返ると重大な岐路だったと思う。機械を売ると顧客企業との所有物になるから、故障した

当社通報で犯人逮捕

機械警備への認識が一変

どと言った。嘲笑（ちやうしやう）的になってしまった。日本に向かう飛行機の中では自信を失いかけていた。やはり自分は独断的なのだろっか。

帰国後、資金繰り予想表を作ってみた。料金は中規模の事業所で月三万五千円程度に設定したと思う。レンタル制にする、三年たっても四年たっても現金収支（キャッシュフロー）が黒字化しない。気がつく、資金

時も当社の判断で修理できない。顧客に「修理の決裁が下りるまで三日待ってくれ」と言われたら、その間安全を提供するシステムが途切れてしまっ。

契約の第一号は六六年六月三愛銀行（現東京三愛銀行）の東池袋支店と交わした。同支店に強盗が押し入り、宿直担当者（白痴）した後である。当時総務部長だった菅川茂保氏が宿直制の見直しに頭を痛めていたの

で、機械警備システム導入の意欲を訴えに行った。当社と岡永商店を通信回線で結んだ実験も行い、行員に確認してもらったうえで、契約にご着替した。しかし、その後は不振を極める。六六年末の契約数はわずか十三件。従来の巡回警備は三百四十一件に達しており、転換ど



「108号事件」解決の殊ら（右から語り合う者）と昭44年

そつした世間の認識を要する事件が六九年に起こった。四月七日午前一時二十分、東京・千駄ヶ谷の一橋スクール・オブ・ビジネスでセンサーが異常を感知。当社警備室のランプが点灯し、フザが鳴った。巡回中の警務士が急行し、けん銃を持った侵入者を発見する。発射された弾が警務士のほおをかすめた後、格闘となり、賊は逃走する。

報告を受けた時、社員の中に降りがかった危険に冷や汗が流れ、「あまり無理するな」と注意した。最初は侵入者がだれかも知らなかった。当社の通報を受け、警察が数時間後に逮捕したのは「連続射殺事件」（警察庁指定「二八号事件」）の犯人だった。永山則夫元死刑囚である。

事件解決に協力したとして、警視總監から当社の警務士一人に感謝状が贈られた。SPアラームも、「事件知らせた新兵衛」などと報じられ、一躍脚光を浴びる。（セコム創業者）