

「活躍する防犯設備士 ～時代に沿った情報発信を～」

岐阜県防犯設備協会 副会長
山田硝子商事株式会社 代表取締役
防犯設備士資格者番号 第99-5867号

山田 康雄



私が防犯設備士を取得した1999年当時、全国的に窃盗犯によるピックアップ犯罪が横行し、その対策として防犯性の高い錠前の開発が行なわれ、毎月のように新商品が発売されていました。また、防犯ガラスにも当時は「お見舞金制度」が存在し、万が一、お買い上げいただいた防犯ガラスが窃盗被害に遭った場合はお見舞金を補償するというものですが、それは裏を返せば、防犯ガラスの高い性能値への自信の表れでもありました。

また、当時は防犯に対する住民意識も高く、テレビ等でも防犯対策特集が多く組まれ、私自身も週末ごとにマンションや自治体での住民説明を依頼され、多忙を極めた時期でもありました。

では現在はどうか。

侵入犯罪数の統計を見ると、認知件数は減少傾向ですが、侵入手口は以前にも増して、荒々しく、また巧妙になってきた気がします。

先日テレビで放映されていた事件では、逮捕された侵入盗の所持品を調べた際に、被害に遭われた家の見取り図だけでなく、その家族、さらには近隣住民の行動パターンまでも記したメモが見つかったと報道されていました。

今、私たち防犯設備士は、改めて地域住民への防犯対策の呼びかけだけでなく、時代に沿った防犯性の高い商品をご提案し、薄れがちな防犯意識の向上につながる啓蒙活動に勤めねばならない時期に来ていると思います。

しかし、コロナ禍において、我々の活動形態は一変しました。

昨年、私の所属する岐阜県防犯設備協会が計画していた防犯イベントは、全て中止となりました。もちろん、地域における啓蒙活動として効果的な講演活動も同様です。

人が多く集まり、接するという機会は全て中止となり、全国の各協会の皆様も同様の結果ではなかったかと推察されます。

その中において、新たな情報伝達手段として注目されているのがyoutube等に代表されるSNSです。

今、私たちは、知りたい情報はすべてインターネットで検索する時代であり、私も及ばずながら、自社のyoutubeチャンネルを設立し、防犯対策や商品のご提案を行っています。

もちろん視聴回数や登録者数は、有名タレントや人気ユーチューバーとは比較にはなりません、それでも日々の傾向をみてみると、ありがたいことに着実に登録者と視聴回数は伸びています。

ちなみに弊社の場合は、防犯に特化したチャンネルではありませんが、2つのパターンをとっています。1つはテーマ毎に約8～10分の内容で、1ヶ月3回シリーズでお届けするタイプ。もう1つはお客様からのご質問や問い合わせに答える3分完結型のショートタイプです。

よろしければご視聴ください。



youtube



情報誌①KEEP ON T.R.Y



情報誌②Re-Life A-Life



情報誌③スマイル住まいる

ただ、SNSが主流の時代とはいえ、まだまだ紙媒体による情報発信も大切です。

そのため、弊社では現在、youtubeだけでなく、HPはもちろん、ブログや公式LINE@を行うと同時に、お得意様に配布する3種類の情報紙を通じ、デジタルとアナログの二刀流で最新情報を発信するよう心がけています。

youtube



ブログ



公式LINE@



ブログ「窓すま」



HP

また、改めて拝見しますと「防犯」をタイトルにしたyoutubeへの投稿は、大変多く存在し、各々が防犯として抑えるべき基本を守りながら、独自の視点から対策のご提案をされています。私も時には、そのようなチャンネルを視聴し、今まで自分の気づかなかった点を発見することもあります。

防犯設備士は、防犯のスペシャリストでなくてはなりません。しかし、一人の視点には限りがあります。時には他者に学び、さらに中身のある充実したアドバイスができればいいのではないかと思います。

さらにいうならば、防犯商品も、私が防犯設備士資格を取得した20年前に比べると大きな変化を遂げています。毎年3月に開催される「SECURITY SHOW」においても展示内容、商品コンセプト、そして防犯システム自体が大きく変わっています。

モノとモノを結ぶIoTのもっとも重要な役割は「見守り」と「防犯」であるといわれ、リモートによる「見守り」「監視」「管理」を主体とした、第三者に頼らない自己完結型の防犯システムが多く誕生しています。

私たち防犯設備士は、そういった新たな商品知識を学び、旧態然とした防犯対策から脱却し、時代に沿ったシステム構築、さらには提案をしていかねばならないと考えます。

その伝えかたの一つが、先に申し上げたyoutubeやFacebook、さらには各企業やそれぞれの会社におけるHPなど、SNSによる手段です。

以前のように、協会員が集まり、来場者を前に説明していく大規模なイベントは、今後、確実にその機会が減っていくでしょう。

それゆえ、今後はSNSを活用した、一人ひとりに届く「攻め」の伝達方法が望まれるのではないかと思います。

また、昨今、私は「防犯」だけでなく「防災」も併せた対策の必要性を提唱しています。

年々大型化する台風、また頻繁に起きる大型地震。これらに対する備えが、かつての「防犯特集」のように、テレビ等で多く報道されています。

平時にも有事にも使用できるものとして、「防犯商品」はそのまま「防災商品」としても考えていかねばならない時代ではないでしょうか。

人生100年時代といわれる中において、現在、各住宅メーカーが開発しているのは「レジリエンス住宅」と呼ばれる災害に強い住宅です。そのコンセプトとなるのが「健康」「防災」「エネルギー」「見守り」、そして「セキュリティ」です。

今後ますます直面する少子高齢化社会においても、より安全に、より安心な暮らしを届けるため、「セキュリティ」のプロとして防犯設備士は日々、新たな変化を学び、そして情報を発信し続けていく必要があると思います。

私たちにとっての「アタリマエ」が、地域住民にとっては「発見」となることを信じて。