

“Peace of mind”
for everyone



飯田 亮
創業者

当期の業績

日本経済は、サブプライムローン問題に端を発した米国経済の減速感の強まりや原油・原材料価格の高騰により企業収益が圧迫されるとともに、物価の上昇基調により個人消費も伸び悩むなど、経済環境が厳しさを増しています。

このような状況の中、セコムは「社会システム産業」の本格展開に向けて、サービス提供基盤の強化を行うなどセキュリティサービス事業を中心に、防災サービス事業、メディカルサービス事業、保険サービス事業、地理情報サービス事業、情報通信・その他のサービス事業の展開を強化し、変化する社会の安全・安心のニーズを的確にとらえ、いち早い対応に努めました。

当期の純売上高および営業収入、営業利益および当期純利益はいずれも過去最高になりました。2006年12月に新設した防災サービス事業が通年で寄与したことに加え、セキュリティーサービス事業を中心に、メディカルサービス事業、地理情報サービス事業および保険サービス事業が順調に伸長したことから、純売上高および営業収入は前期比700億円（11.0%）増加の7,067億円となりました。また、純売上高および営業収入が増加したことに加え、長期性資産減損損失や営業権減損損失が減少したことなどから営業利益は、前期比112億円（11.9%）増加の1,056億円、当期純利益は、前期比59億円（10.5%）増加の618億円となりました。

なお、日本の会計基準では、当期の連結売上高は、前期比11.2%増加の6,826億円、営業利益、経常利益、当期純利益は、前期に続き過去最高の1,047億円、1,143億円、615億円となりました。

また、より経営実態に沿った形で株主の皆様へ利益還元を行うため、前期より配当基準を単体ベースから連結ベースに変更しています。当期の配当は、日本会計基準の連結ベースで考慮した結果、2008年6月26日の定時株主総会において、1株当たり配当金を5円増配の85円にすることを提案し、承認されました。

経営環境の変化に対応したセコムの取り組み

セコムのセキュリティサービス事業を取り巻く国内の市場は、犯罪の巧妙化・凶悪化により、事業所や家庭での社会生活はどこに危険が潜んでいるのか分からない状況に置かれているため、お客様がセキュリティの質を求める傾向が、より顕著になっています。

このようなセキュリティ市場からの多様なニーズにいち早く応えるべく、セコムはサービスの核となる人材のスキル向上とセキュリティシステムの機能向上の両面に注力し、より

質の高いサービスの提供に努めました。セコムが高品質なセキュリティサービスを実現しているのは、セキュリティシステムの研究・開発から、製造、販売、セキュリティプランニング、設置工事、監視、緊急対処、メンテナンスまで、一貫したサービス提供体制をとっているからです。これらの各部門がスキルや相互連携の一層の向上を図ることで、セコムのセキュリティサービス全体の質をさらに高めています。

事業所向けセキュリティ市場では、社会環境の変化に伴い、セキュリティニーズも多様化しています。近年、建物等の利用者の入れ替わりや利用形態の変化が活発化しており、事業所向けセキュリティ市場の流動性が高まっています。例えば、国内のさまざまな業種で、これまでの店舗を閉鎖して、より収益性の高い場所に新規出店したり、その店舗が閉鎖した場所に別の業態の店舗が入ったりと、建物を利用するテナントの入れ替わりが加速しています。セコムは、このような動向を把握し、移転されたお客様には移転先でのご契約の継続を、新たに入居されたお客様には新規のご契約をいただくなどして、シェアの拡大に結びつけています。また、最近さまざまな業種で省力化・効率化を追求した無人店舗が増加していることに対応するために、設備制御機能により店舗の開・閉店の自動化を可能にした小規模事業所向けセキュリティシステムなど、市場ニーズに迅速に対応したシステムの開発を行っています。

セキュリティに対するニーズも、夜間中心のセキュリティから24時間のセキュリティへと広がっています。近年、店舗や事務所で従業員がいる時間帯でも強盗などが増加傾向にあります。このような変化に対応して、セコムは入退室管理システムの豊富なラインアップの中から有人時でも安全を確保できるようお客様に最適なものをご提案しています。また、早朝・深夜の従業員の勤務中の安全を確保するために、従業員が在室中でも窓や扉などの防犯センサーを監視状態にし、不審者の侵入をいち早く検知する機能を、セキュリティシステムに追加しました。

企業の職場では、ICカードが急速に普及しており、社員証をICカード化する企業が増えています。そのため、社員証を事業所向けセキュリティシステム、入退室管理、出退勤管理、パソコンのアクセス管理といったさまざまなシステムに共通利用したいというニーズが高まっています。セコムの主要なセキュリティシステムは、「セコムワイヤレスICカード」だけでなく、他社メーカーのICカードも利用できるマルチカード対応機器をシステムに組み入れることが可能です。セコムは、このような特長を持つセキュリティシステムを、ICカード化した利便性の高い社員証を求めるお客様に、積極的に提案しています。

家庭向けセキュリティ市場では、「セコム・ホームセキュリティ」が契約件数を伸ばしていますが、社会の不安感を反映して、より一層高いセキュリティレベルを希望するお客様も増えています。セコムは、そのようなご家庭のご要望にきめ細かく対応する営業活動も行っています。例えば、消防法の改正で住宅用火災警報器の設置が順次義務づけられていることから、「セコム・ホームセキュリティ」に接続できる新「ホーム火災センサー」を積極的に提案し、導入実績が拡大しています。また、「セコム・ホームセキュリティ」に接



木村 昌平
取締役会長



原口 兼正
代表取締役社長

続いてセキュリティレベルを向上させる防犯ガラス「SECOMあんしんガラス」や監視カメラなども提案し、ご好評をいただいています。

このような営業活動は、過去数年でさらに充実させた事業所網により、お客様と接触する機会を増加させ、ビジネスの拡大につなげています。さらに、「セコム・ホームセキュリティ」の付加価値サービスとして提供している生活支援サービス「セコム・ホームサービス」は、これまで地域限定で提供していましたが、域外からのご要望も多いため、一部のサービスから全国展開を開始しました。今後もサービスメニューを充実させながら、幅広くご契約先のニーズに応えていきます。

ご家庭の通信環境の変化としては、携帯電話の普及により、自宅に固定電話のない方が増えています。ご家庭に設置するセキュリティシステムは、従来、異常発生時に固定電話の通信回線を利用してコントロールセンターに信号を送信していたため、このような変化はセキュリティ業界にとって大きな問題でした。しかし、セコムは位置情報提供サービス「ココセコム」の開発で確立した携帯電話の通信インフラを活用することで、固定電話をお持ちでないお客様へも「セコム・ホームセキュリティ」を提供できるようにしました。このように、あらゆる回線を使ってセキュリティサービスを提供できるようにしたこと、お客様の通信環境に依存しない、均一なサービスの提供が可能となりました。

海外セキュリティ市場では、経済成長が著しい中国において、沿海部主要都市やその周辺都市を中心にセキュリティサービスを提供しています。中国では、契約件数が急増していることから、内陸部への進出などサービス拠点の倍増を計画しています。また、経済発展が続く東南アジアの国々のセキュリティニーズも急速に高まっています。そのため、東南アジアの事業拠点を拡充するなど、サービス基盤を整備し、一層の拡販をめざしています。一方、英国の子会社でセキュリティ事業を展開しているセコムPLCが、「2007年セキュリティ・エクセレンス・アワード」で、「最優秀顧客サービス賞」を受賞しました。これは、英国でもセコム独自のセキュリティサービスが評価されたものと考えています。セコムは、今後もセコム独自の高品質なセキュリティサービスをさらに向上させるとともに、そのサービスを提供できる地域を拡大するなど、積極的な事業展開を行っていく予定です。

さらに、セコムは成長を一段と加速するために、セキュリティサービス以外の事業でも、さまざまな活動を積極的に展開しています。防災サービス事業では、住宅防災市場での販売拡大、大型案件における組織的営業活動の徹底や最適な施工・メンテナンス体制の整備など既存事業の改革に努めました。メディカルサービス事業では、訪問看護サービスや薬剤提供サービスなどの在宅医療サービスをはじめ、各種メディカルサービスを拡充しました。保険サービス事業では、事業所向け火災保険、家庭総合保険、自動車総合保険、公的保険の範囲にとらわれず最適な治療でガン克服をめざす「自由診療保険メディコム」など、セコムならではの損害保険の販売に努めました。地理情報サービス事業では、最先端の測量技術や地理情報システム (GIS) 技術を活用した官公

庁向け空間情報サービスや民間向け業務支援サービスなど、顧客ニーズに応える商品の提供に努めました。また、ドイツの商用人工衛星「TerraSAR-X」による撮影画像の日本国内の独占販売権と全世界への販売権を取得しており、その撮影データを幅広い分野で活用するための事業基盤を整備しました。情報通信・その他のサービス事業では、情報通信サービス分野において情報セキュリティと大規模災害対策を核に据えたコンサルティングサービスから具体的なソリューションの提供まで、総合的な情報通信サービスを展開しており、その一環として「セコム安否確認サービス」のラインアップを充実させました。

「社会システム産業」の本格展開に向けて

セコムは、セキュリティサービス事業を中核として、防災、メディカル、保険、地理情報、情報通信・その他のサービス事業へと領域を広げ、それぞれがお互いに連携し合い、より価値のあるサービスや商品を創造し、提供することで発展してきました。セコムがめざしている「社会システム産業」は、これらのサービスや商品が、人々の暮らしに欠かせない生活のインフラとして利用されることを目的としています。そのために、新たなサービスや商品の開発・提供を通じて、より安全で安心できる社会の実現に注力していきます。それが企業価値の着実な向上につながると確信しています。

最後になりますが、セコムは2008年1月1日に、“信頼される安心を、社会へ。”というコーポレートメッセージを制定しました。これは、セコムとして真に安心していただけるサービスを提供しなければならないという使命と、その使命をお客様から信頼をいただける安心の基盤となる「社会システム産業」に結実させる決意を示したものです。このコーポレートメッセージのもとに、セコムはグループ一丸となって、「社会システム産業」の構築を加速させていきます。

今後もセコムの事業展開へのご理解とご鞭撻を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

2008年6月26日

飯田 亮 木村 昌平 原口 兼正

飯田 亮
創業者

木村 昌平
取締役会長

原口 兼正
代表取締役社長