

生産性向上と成長投資によって、 「あんしんプラットフォーム」構想と 持続的な成長を実現させていきます。

尾関 一郎
代表取締役社長



当期の業績

当期の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により依然として厳しい状況にある中、企業収益や個人消費などで持ち直しの動きが見られました。また、経済社会活動が正常化に向かう一方で、国内外の感染症の動向による経済の下振れリスク、金融資本市場の変動、国際情勢の不透明感の高まり、原材料価格上昇の影響などにも留意が必要な状況が続きました。

このような状況下でセコムは、“いつでも、どこでも、誰もが「安全・安心・快適・便利」な社会”を実現する「社会システム産業」の構築をめざして、セキュリティサービス事業、防災事業、メディカルサービス事業、保険事業、地理空間情報サービス事業、BPO・ICT事業、その他事業で、多様化・高度化するお客様のニーズに応えるサービス・商品の提供に努めました。また「社会システム産業」の構築を加速するため

に策定した「セコムグループ2030年ビジョン」と、その実現に向けて今何をすべきかを明確化した「セコムグループロードマップ2022」への取り組みを展開しました。

当期、国内・海外ともにエレクトロニックセキュリティサービスが伸長したことに加えて常駐警備が増収となったセキュリティサービス事業、採算性の良い物件が集中した防災事業、および国内提携病院とインドの総合病院の収益が改善したメディカルサービス事業がいずれも増収増益となったことなどにより、純売上高および営業収入は前期比308億円(2.7%)増加の1兆1,661億円となり、営業利益は前期比206億円(15.2%)増加の1,564億円となりました。当社株主に帰属する当期純利益は、前期比178億円(19.8%)増加の1,077億円となりました。

2022年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症が依然として社会に影響を及ぼす中で、セコムはお客様と社員の安全確保を最優先にし

ながら、サービスの提供を維持することが最大の社会貢献と考え、感染の拡大防止に必要なさまざまな措置を講じて

事業運営を行い、24時間365日途切れることなくサービスを提供しました。お客様に「安全・安心」をお届けするために、社員一人ひとりがコロナ禍においても何一つ変わらない高い使命感を持って業務を遂行してきたことを、私は大変誇りに思います。また、2021年7月から9月にかけて開催された「東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会」では、「オフィシャルパートナー(セキュリティサービス&プランニ

見守りサービスの拡充

超高齢社会の日本では、離れて暮らす高齢の親御さんが何事もなく無事に暮らしているか不安を抱えている方が多くいらっしゃいます。とりわけコロナ禍においては、容易には帰省できず、高齢者の見守りに対するニーズが急速に顕在化してきました。その有力なソリューションの一つとして、遠隔で暮らしの様子を見守り、万が一の時には最寄りの緊急対応員がご家族の代わりに駆けつけて必要な対応を行うホームセキュリティへの期待が高まっています。

2021年6月、セコムは、「セコム・ホームセキュリティ」の新たなオプションサービスとして、「安否みまもりサービス」を提供開始しました。ご高齢者のお住まいに設置した防犯センサーの検知情報をもとに、ご家族がスマートフォンアプリ上で生活リズムや活動量を確認することができ、親御さんをゆるやかに見守ることが可能です。健康面での不安を抱えている方の見守りにも対応するために、転倒などの姿勢変化や就寝中の呼吸の有無などをリアルタイムで確認できる各種センサーの開発も進めており、セコムが運営する介護付有料老人ホームで実証実験を行っています。高齢者向け見守り市場での「セコム・ホームセキュリティ」の認知度を高めるべく、テレビCMを刷新するなど広告宣伝を強化し、確かな手応えを感じています。

海外事業の強化

日本は今後長期にわたり人口減少が続いていくことが予想されており、セコムの持続的な成長の実現には、市場

ング)」として協賛し、競技会場や関連施設の警備を実施することで大会の「安全・安心」な開催に貢献しました。

私は2019年6月に代表取締役社長に就任以来、重点施策として4つのテーマを掲げています。当期も、この4つのテーマ、「見守りサービスの拡充」「海外事業の強化」「BPO・ICT事業の強化」「生産性向上」に引き続き取り組み、着実に進めました。

一方、「見守り」は高齢者だけに限ったことではありません。若年層や中年層においても健康志向が高まっており、自分の健康を見守るニーズが増加しています。セコムでは、「あんしんプラットフォーム構想」の中で掲げているコネクテッド戦略の一環として、「セコム・ホームセキュリティ」を「Apple Watch」や「iPhone」と連携させることができる新アプリ「SECOM カンタービレ」を2022年2月にリリースしました。従来からホームセキュリティをご利用いただいている方もこのアプリをダウンロードすることで、「Apple Watch」をタップするだけでホームセキュリティの警戒・解除が操作できるようになるほか、「Apple Watch」で取得した消費カロリーや歩数、睡眠時間、血液中の酸素レベルなどのデータを可視化してヘルスケアに役立てることもできます。また、若い世代に多い「Apple Watch」ユーザーのお客様に向けて高齢者向けとは異なるアプローチのプロモーションも開始しました。

このように、セコムが推進するクラウド型の「見守りサービス」は、幅広い年齢層をターゲットにしたヘルスケアも視野に入れています。他社のシステムやサービスとの連携も含めたオープン&インタラクティブな発想で、メディカルサービス事業やBPO・ICT事業といったグループの経営資源を活用しながら新たなヘルステックの扉を開いていきます。

営業収入に対する海外事業の比率を10%以上に引き上げることを目標とし、オーガニック成長とM&Aの両輪で事業を拡大すべく、人員強化やさまざまな戦略・施策の実行を進めています。

オンライン・セキュリティシステムは、国や地域の経済成長に伴って普及が進む傾向にあります。セコムは、富裕層や中間層が著しく増加し今後の経済成長を見込めるアジア地域を中心に、日本方式にこだわらず現地の特性やニーズをとらえたセキュリティサービスの展開を進めています。セコムが進出している国や地域の大半ではオンライン・セキュリティシステムを提供する事業基盤は既に整っており、現在、バンコクと上海に設置したイノベーションセンターでスマートフォンを活用した利便性の高いインタラクティブなオンライン・セキュリティシステムの開発と普及を進めています。タイにおいては、中小企業や家庭向けにクラウドを活用した拡張性の高いオンライン・セキュリティシステムを新たに投入するとともに、広告宣伝を本格的に開始しました。現地の著名な俳優を起用した広告宣伝が好評で、契約件数

BPO・ICT事業の強化

セコムは高品質で信頼性が高いデータセンターサービスを24時間365日途切れなく提供することに加えて、クラウドサービスなどへの接続性に優れた国内最大級のデータセンターも運営しており、多くの企業にとって欠くことができないITインフラとなっています。本格的なデジタル・クラウド社会となった今、拡大するデータセンター需要に応えるべく、2024年には大規模な都市型データセンターを首都圏に、2025年には既存データセンターの隣接地に新たなデータセンターを開設する予定です。加えて、日本国内の各地方でのデジタル化のニーズに対応するため、九州や北海

生産性向上

労働力人口の減少に伴い、今後ますます人材の確保が厳しくなることが予想される中、セコムがさらなる成長を果たすためには生産性の向上が必要不可欠です。たとえばセ

ムの増加につながるセコムブランドの認知向上など手応えを感じています。今後、タイのセキュリティサービスをさらに発展させてセコムのプレゼンスを高めていくとともに、そのノウハウを他の国や地域にも生かしてオーガニック成長を加速していきます。

海外事業の成長を加速させるためには、各国・地域で新たな市場を開拓していくことも重要な戦略です。そのため、業務提携やM&Aの検討を集中的に行う新事業開発チームを発足させ、事業領域の拡大も進めています。

2020年秋にセコムグループ入りしたセコムスマートマレーシアとセコムスマートシンガポールでは、デジタルマーケティングを強化し、クラウドを活用したセキュリティサービスの普及に努めているほか、2019年に参入したトルコにおいては、日本式のきめ細かいサービスやオンライン・セキュリティシステムのコストパフォーマンスが評価されて、契約件数が大きく伸長しています。今後もカントリーリスクを考慮した上で業務提携やM&Aも有効に活用しながら、さらなる事業拡大を進めていきます。

道での小規模データセンターの設置も推し進めています。さらに、オンライン・セキュリティシステムをご利用いただいている事業所のお客様に、セコムの営業員がBCP(事業継続計画)支援サービスや業務のデジタル化・効率化を支援する各種クラウドサービスを提案する取り組みを進めています。その推進のために、ICTサービスの商材を拡充するとともに、ICTに精通した人材をセキュリティサービス事業の各地域に配置し、営業員のITリテラシーと提案力の向上を図っています。

キュリティサービス事業において、今後ご契約先の増加やサービスの拡充があっても人員数を増やすことなく対応できることをめざして、社内の事務系ITシステムの刷新に取り

組んでいます。投資規模とさまざまなリスクを検討した結果、再構築の方針が固まり、今後、数年かけて順次リリースし、社員一人当たりの生産性の向上を図っていきます。

また、生産性の向上に向けて、コントロールセンターの配置の最適化や、各事業所において従来は縦割りだった営

変革期にあるセキュリティサービス事業

コロナ禍によって人々の価値観が大きく変わり、私たちの社会にニューノーマルと呼ばれる新たなライフスタイルや商習慣、消費者行動が定着し始めています。また、少子高齢化の進展に伴う労働力人口の減少、気候変動による自然災害の頻発、デジタル化による情報セキュリティへの対応などが社会課題として顕在化しています。セコムのお客様においても新たなニーズや変化が生まれており、店舗の省人化あるいは無人化に伴うセキュリティ強化やトラブル対策、テレワークの普及や働き方改革に伴う効率的な勤怠管理、情報セキュリティの強化や文書のデジタル化、在宅時間の増加や宅配利用の増加による安全な在宅環境、高齢の親御さんなど家族の見守り、遠隔医療など、幅広い「安全・安心」が求められています。

テクノロジーは目を見張る進化を遂げつつあり、これら

成長戦略:オンライン・セキュリティシステムの進化

オンライン・セキュリティシステムをビジネスの中核にしているセコムは、社会環境の変化とテクノロジーの進化によるこの変革期を大きな事業機会ととらえています。セコムには、国内最大規模の顧客基盤から得られるセキュリティのノウハウを蓄積してきた研究開発部門が、自社の資源と能力だけにとらわれずオープンイノベーションを通じて最新の技術や機能を積極的に取り込み実用化する仕組みがあります。また、オンライン・セキュリティシステムを24時間365日途切れることなく提供するITシステムと人材が有機的に結びついたサービスネットワークを有しており、日本全国に均質なサービスを提供しています。

セコムでは、2019年の発売以来、事業所向けオンライン・

業・業務・管理部門それぞれの事務を2022年4月からは管理グループサービス担当に一元化するなど、組織のスリム化と効率化を図っています。今後とも生産性向上のための組織最適化に取り組んでいきます。

の課題解決にはテクノロジーの活用が欠かせませんが、セキュリティサービスはその恩恵を最も受ける事業のひとつとされています。たとえば、AIやIoT、5Gの普及やセンシング技術の急速な進歩に伴い、暮らしやビジネスの課題を解決するさまざまなIoTサービスが創出されることが期待されています。オンライン・セキュリティシステムはIoTサービスとの親和性が非常に高く、お客様に提供するサービスメニューを大幅に拡大することが可能となります。また、人的警備ではロボットをはじめとするテクノロジーを活用した省人化への期待が高まっています。セキュリティサービス会社が飛躍的な成長を遂げるか否かは、最新のテクノロジーをいかにうまく取り込んでお客様に新たな価値を提供できるか、また最新テクノロジーを活用していかに生産性向上を実現できるかにかかっていると言えるでしょう。

セキュリティシステムのメインシステムとして、優れた拡張性を持つシステムセキュリティ「AZ」を積極的に提案しています。「AZ」は、提供先の業種や規模、機能ごとにシステムをラインアップしていた従来とは異なり、画像センシングによるハイグレードな監視に加え、スマートフォン操作、カメラモニター、出入管理、勤怠管理といった多様な機能をお客様のニーズに合わせて選択可能で、今後もし新しい機能を追加できるシステムです。さらに、2022年7月には、大きな潜在マーケットである中小規模の店舗・オフィスをメインターゲットとしたシステムセキュリティ「AZ-Air」を新たに発売しました。「AZ」のハイグレードな監視や多様な機能を継承しながら、主装置のコンパクト化と無線機器の接続を実現

したことで価格競争力と美観を向上させた「AZ-Air」によって、「AZ」シリーズを飛躍的に普及させたいと考えています。

センシング技術をはじめ、テクノロジーは目を見張る速さで進化しています。国内240万件を超えるオンライン・セキュリティシステムの膨大な顧客基盤を持つセコムは、大企業からスタートアップまでさまざまな技術力を持つ企業（パートナー）を引き寄せます。パートナーとのオープンイノベーションによって、最新技術を生かしたサービスのリーディングカンパニーであり続けます。パートナーの持つテクノロジーを活用した新たなサービスを次々と開発、提供することで、お客様の多様化・複雑化するニーズにいち早く、より柔軟にお応えしていきます。セコムは利便性に優れた新たなサービスをサブスクリプション型ビジネスとして提供するだけでなく、何かあった時には訓練を積んだ人が駆けつけるサービスを組み合わせ、「セコムならではの高度化されたサービスシステム」を提供していきます。サービスの豊富なラインアップは、新たなお客様を惹きつけ新規契約を伸長させるとともに、既存のお客様に追加サービスをご利用いただけることを期待できます。複数のサービスをご利用いただくことは、お客様との関係をより強固にし、契約の長期化にもつながります。つまり、契約件数の拡大、契約料金の上昇、解約の防止が図れ、収益の最大化を図ることができます。

このような飛躍の機会を最大限に生かすためには、タイミングを逃さず必要な投資を行う必要があります。ロードマップ2022で策定した集中投資により、オンライン・セキュ

成長戦略：常駐警備の進化

生産年齢人口の減少に伴う労働力確保が重要な社会課題となっており、警備業界においても警備員の負担軽減・労働環境の改善が求められています。セコムではこの課題に対する解決手段として、最先端技術を活用した新しいセキュリティサービスの創出に取り組んでいます。セコムは、オフィスビルや商業施設などにおける常駐警備において、テクノロジーの有効活用を模索してきました。そして、常駐警備の一部の業務を機器やシステムに置き換え、マンパ

リティシステムの基幹システムは今後のテクノロジーの進化に備えたキャパシティを得ることができました。しかし、既存のお客様に新たなサービスをご利用いただけるようにするには、ご契約先に設置されている機器を将来の新技術に対応可能な「AZ」などの新型の機器に切り替える必要があります。お客様にレンタル方式で機器を提供しているセコムは、従来から、ご契約先の古い機器を新しい機器に交換してきましたが、今後の新サービスの利用促進に向けて切り替えを加速するため、長期にわたり機器をお使いのお客様から順次切り替えるシステム投資を10年間の計画で進めています。同時に、前述の通り、契約件数の増加やサービスラインアップの拡充があっても現在の人員数で対応できるように事務系ITシステムの刷新も進めています。

さらに、テクノロジーを駆使した新たなサービスによって警備の業務運営の抜本的な改善も期待でき、緊急対処員の業務負荷の低減にもつながります。業務負荷が低減することで、24時間365日何かあったら駆けつけるサービスインフラのキャパシティを増やすことができるため、現場の生産性向上が実現できます。

セコムは、センサーで監視し、異常があったら駆けつける従来のオンライン・セキュリティシステムから、今後はデータサイエンスも駆使したさまざまな新サービスをサブスクリプション型で提供し、必要なときには人が駆けつけるサービスを組み合わせセコムならではのサービスシステムに進化させることによって、新たな成長軌道を描いていきます。

ワーと機械の最適な構成を図ることで、警備品質の維持・向上と警備員の業務負荷軽減の両立が可能になってきました。

セコムはこれまで、大型施設の管理・運営において、出入管理や開閉店の一部自動化や監視カメラの設置などによる常駐警備業務の省人化に取り組み、経験とノウハウを蓄積してきました。また、AIを活用した画像認識システムを大規模イベントで試験導入するなど、最新技術の有効活用を

進めてきました。さらに、2022年1月には、AIを活用したバーチャルキャラクターが警戒・受付業務を提供する「バーチャル警備システム」や、AI・5Gなどを活用し常駐警備員の代わりに巡回警備や点検業務を行うセキュリティロボット「cocobo」を発売しました。セコムは、省人化のための運用ノウハウを蓄積するとともに、新たなシステムをオープンイノベーションで開発するなど、常駐警備の省人化に向けた取り組みをさらに加速させていきます。

2022年7月には、常駐警備や機械警備をはじめ、航空保安業務や車両運行管理業務など、広範なセキュリティ業務を提供する(株)セノググループ入りしました。同社は、大型商業施設の常駐警備を強みとし、航空保安業務においても業界トップクラスの実績があります。今後は、両社の経営

成長投資

前述の通り、セコムはオンライン・セキュリティシステムの進化に向けた機器の切り替えや生産性向上のための事務系ITシステムの刷新などのシステム投資を進めています。さらに、従業員一人ひとりが高いモチベーションを持ち、現状に安住せず自ら変革の担い手となることを期待して、5年ぶりに基本給を一律で引き上げるベースアップを実施するなど、人材投資も推進しています。また、国内で顕在化し始めた見守り市場のさらなる開拓や海外でのセコムブランドの浸透などを図るため、広告宣伝を強化しています。そのほか、増大するデータセンター需要に応えるためのデータセンターの新設、さまざまなサービスのITシステムの品質向上や管理強化に向けたシステム投資も計画しています。

キャピタル・マネジメント

常に変化する社会・経済環境の中で、最適なタイミングで必要な成長投資を行うことが可能なのは、オンライン・セキュリティシステムを中心とした継続収入による強固な財務基盤があるからです。当社は、継続収入により安定的な営業活動からのキャッシュ・フローを、「成長投資」「事業運営資金」「株主還元」のバランスを考慮しながら資金配分して



資源とノウハウを生かし、常駐警備の現場における機械化を推進し、機械警備と常駐警備、言い換えればシステムと人間の能力を相互補完的に活用し発展させていきます。そして、空港やコンベンションセンター、スポーツ競技場などの大規模施設などにおけるセキュリティの拡大とともに、収益性の向上も図っていきます。

いずれの成長投資も収益の拡大や生産性の向上を実現するためのもので、適切なリターンにつながるものと考えています。さらに、フィジカルセキュリティ、サイバーセキュリティ、BPO・ICT、ヘルスケア、優れた技術力を保有するベンチャー企業の5分野をメインターゲットに、投資効率や時間軸を考慮しながらM&Aによる成長も重要な選択肢としています。これらは将来に向けた成長投資であり、今このタイミングで行わないと今後の成長のスピードに大きな差が生じることになります。私に課せられた課題は、将来「あの時の成長投資があったからこそ今がある」と言われる基盤をつくることだと考えており、そのために中期目線で成長投資を推進していきます。

います。社会の変化や技術の急速な進化の結果、セキュリティサービス事業が大きな変革期に差し掛かっていることから、現在、「成長投資」に重きを置いています。「成長投資」は言うまでもなく企業価値を高める成長ドライバーですが、チャレンジングな側面もあるため、自己資本で行うことを基本としています。

「事業運営資金」は、「安全・安心」を提供する会社の責務として外部環境が変化しても途切れることなくサービス提供、事業継続をするために必要な資金の水準です。グループ会社はそれぞれの事業特性によって事業継続に必要な運転資金や設備投資の水準が異なります。また、それぞれの経営環境によってリスクのレベルも異なるため、それらを加味して事業運営資金の水準を設定しています。

「株主還元」に関しては、従前より経営の重要課題と位置づけています。継続収入を中心としたビジネスモデルのセ

コムは、成長投資により持続的に拡大する利益を連結配当性向の一定水準を目安に安定的かつ継続的に配当金として株主の皆様へ還元しています。当期は基準日が当期に属する1株当たり年間配当金を180円とし、前期から10円増配しています。また、2022年2月から6月にかけて、約13年ぶりとなる総額約300億円の自社株買いを実施しました。今後も、キャッシュ・ポジション、成長投資の規模やタイミング、株価の推移などを総合的に勘案しながら機動的に自己株式の取得による株主還元にも取り組んでまいります。

ESG課題への取り組み

新型コロナウイルス感染症の影響や急速なデジタル化の進展に伴って、お客様が求める「安全・安心」のニーズが多様化、複雑化しています。このような状況下でセコムの最大の強みは、それぞれの地域でお客様に寄り添い、お困りごとを伺い、「つながる社会のセキュリティ」や「誰かに頼みたい」需要にしっかりとお応えする社員(人材)です。

社員の高い使命感とモチベーションがセコムのサービス品質に直結するため、意欲の高い人材の獲得・育成とともに、ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みや働きやすい職場環境づくりを推進しています。2022年春に5年ぶりとなる賃金のベースアップを実行したのも、モチベーション向上につながるためです。

ビジョン実現に向けて適正な事業運営がなされ、社員一人ひとりがセコムの企業理念に基づいて行動し、その潜在能力を十分に発揮するためには、ガバナンスが効いた経営がその根幹となります。取締役会の実効性向上には継続的に取り組んでおり、毎月の取締役会では社外取締役と社外監査役にも積極的に発言いただくなど、自由闊達な議論が行われています。現在、女性の社外取締役は1名ですが、取締役会の構成の多様性をさらに高めていくことについても建設的な意見が出されており、将来的には社内の女性取締役輩出に結びつくよう、女性リーダーの育成に注力しています。

セコムはお客様から信頼していただいて初めてご契約をいただき、セキュリティサービスを提供することができます。そのためには、長年受け継いできたセコムの理念を良く理解している人たちの集団にならなくてはなりません。セコムはお客様のカギを預かっている会社であるという原点に立ち返り、社員全員が「セコムグループ社員行動規範」および「セコムの理念に基づく行動指針」を厳格に実践するセコムのガバナンスのあるべき姿を追求しています。また、お客様の大事な情報をお預かりしてサービスを提供していることから、情報セキュリティに対する社員一人ひとりの高い意識が欠かせません。自社でBPO・ICT事業を行い、情報セキュリティのリスク管理体制の維持に努めるとともに、全社員が情報セキュリティ基本方針と情報セキュリティルールに則った行動を徹底し、お客様に安心してサービスをご利用いただけるよう努めています。

グローバル社会での脱炭素に向けた動きが加速していますが、セコムグループでも2045年までに温室効果ガス排出ゼロをめざすという新たな目標を策定、2021年7月に「SBT (Science Based Targets)」認定を取得し、各社での取り組みを進めています。また、国際的環境イニシアチブ「RE100 (Renewable Electricity 100%)」に加盟し、2045年までに事業活動で使用する電力を再生可能エネルギー由来に100%転換することをめざしています。

こうした取り組みの旗振り役を担っているサステナビリティ推進室では、社員のサステナビリティへの意識向上とSDGsへの理解促進を目的にした勉強会を開催するなど、積極的に活動を行っています。また、社員とお客様にセコム

の取り組みを知っていただくためのブックレットなども作成し、営業活動や採用活動の場で多くの社員が活用しています。

持続的な成長に向けた施策を継続し、事業の成長をめざす

長期化するコロナ禍に加えて、不安定な海外情勢、原油・原材料の高騰など先行き不透明な状況が続いており、お客様のセキュリティ関連への投資意欲にはやや慎重さが感じられます。当社においては、事業所向け、ご家庭向けのオンライン・セキュリティシステムなどの継続収入への影響は極めて小さいと見ていますが、商品販売の減少、大規模案件や好採算案件の先送りや縮小などが予想されます。また、電力需要の大きいデータセンターでは、電気代の上昇が続けば収益が圧迫されます。そのような中でも、持続的成長の実現を図るために、セコムはシステム投資や人材投資、広告宣伝の強化など、必要な先行投資・先行費用は着実に実行していきます。

近年、新型コロナウイルス感染症のまん延や自然災害の頻発など、大規模な災害が続いています。セコムは、大きなリスクや大型事案に対峙しても「想定外はない」という考え方で取り組んでいます。これから先どのような大きなリスクが発生するか予想することは困難ですが、事前の備え、不断の訓練を怠らず、発生時には被害を最小限に食い止めるため、社員一人ひとりが適時・的確にセコムの理念に基づき判断し、最善で機敏な行動をとることができるよう備えています。そうしたリスクの大小を問わず日々のたゆまぬ努力によってお客様の安全を守り抜き、お客様に「やっぱりセコムに頼んでよかった」、「今後もセコムに頼みたい」と思っただけでセコムの評価につながると考えています。

その根底には、創業以来いささかもぶれない「セコムらしさ」があります。「セコムらしさ」は、社会通念・社会概念に縛られず、判断基準として社会にとって正しいかということを考え、正しいと思ったら一切の妥協を排し、徹底してやり抜

くというものです。この「セコムらしさ」がセコムグループの仲間一人ひとりに理念として堅持され、その集合体である組織にしっかりと浸透し、組織風土として根づいていれば、セコムグループは社会の変化に対応しながら、永続的に発展し続けられると考えています。

2022年7月7日、セコムは創立60周年を迎えましたが、これは一つの通過点にすぎません。「安全・安心」といえばセコムと言われる確固たる地歩を築くことができたと思う一方、この延長線上に安住するつもりはありません。安住は衰退に向かいかねないとの危機感を持ち、現状打破の精神で社会に有益な事業を行い続けるという高い志を持って、時代を先駆けるような新しいサービスやシステムを開発し、今後も未知の市場の開拓に取り組んでいきます。

セコムが現在取り組んでいることは必ず実を結びと確信しています。ステークホルダーの皆様にはご期待いただくとともに、引き続きセコムの事業展開にご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2022年7月25日
代表取締役社長

尾関 一郎