

セコムの競争優位

セコムは、「ブランド力」「継続収入ビジネスモデル」「グループの総合力」といった競争優位を生かして、個人から法人までさまざまなお客様のニーズにお応えし、持続的に成長しています。

ブランド力

セコムは、日本のセキュリティサービス事業のパイオニアとして、社員一人ひとりが「安全・安心」を提供するという高い使命感を持って地域に根ざした事業活動を続けることで、ご契約先の期待を上回るサービスの提供に努めています。また、ご契約先からのご意見やご要望は研究開発部門に共有され、システムのためめ改良・進化につなげています。お客様のお困りごとの解決に努めるこのような姿勢がセコム

の対応能力を高め、お客様からの厚い信頼につながり、「安全・安心」のブランドとして醸成されています。現在、国内のオンライン・セキュリティシステムの契約件数は事業所向け・家庭向け合わせて248万件を超え、国内最大の市場シェアとなっています。セキュリティ業界のリーダーとしての知名度は、優秀な人材を採用する上でも優位に働いています。

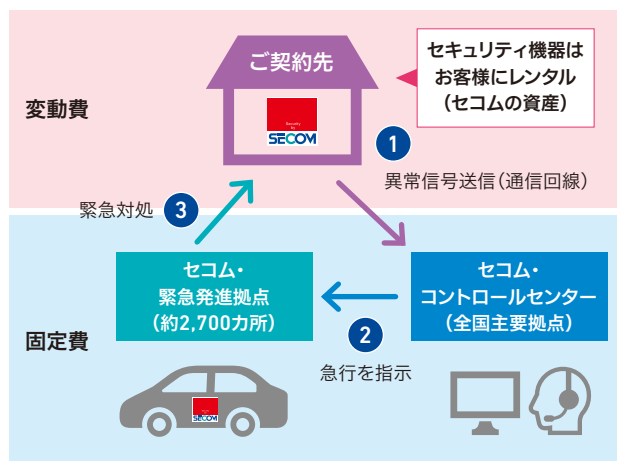
継続収入ビジネスモデル

オンライン・セキュリティシステムをはじめ、セコムグループの多くのビジネスが“継続収入ビジネスモデル”となっており、契約件数の増加によって収入が積み上がる安定的な収益構造となっています。お客様とのリレーションを大切に、期待を上回るサービスの提供、そして潜在的なニーズを把握し、それにお応えするサービス・商品を開発し提供し続けることで、セコムとのお付き合いの長期的な拡大につながっています。セコムは、継続収入ビジネスが創出する安定的なキャッシュ・フローを、新規契約に伴う投資だけでなく、品質や機能を向上させる投資、さらに将来の成長に向けた投資に活用することで、競争力を高めています。

グループの総合力

「社会システム産業」の構築をめざすセコムは、セキュリティサービス、防災、メディカルサービス、保険、地理空間情報サービス、BPO・ICT、その他の多様な事業の総合力を生かしてお困りごとの解決に努め、お客様ごとの収益の拡大を図っています。また、グループの連携強化によりセコムならではのサービスが創出され、利用者が増えることによって、

オンライン・セキュリティシステムの固定費・変動費(概念図)



クロスセルの機会が増加し効率的な営業活動が可能になっています。セコムが提供するさまざまなサービスをご利用いただくことによって、お客様との関係は強化され、契約の長期化につながります。加えて、M&Aによるグループ総合力の強化により、お客様との絆をさらに太くしていきます。