

当期の業績

日本経済は、株式市場や設備投資にはやや明るい兆しが見え始めたものの、予断を許さない状況にあります。また、個人消費の不振、先行き不透明な世界情勢など、依然として厳しい環境が続いております。

このような状況の中で、セコムグループは「社会システム産業」の本格展開に向けて、既存事業のサービス向上、営業力の強化ならびに業務の効率化を図るとともに、社会のニーズに応えた新しいサービスおよび商品の開発・提供、グループシナジーによるセコムグループならではのサービスの提供に努めてまいりました。その結果、当期は以下の成果を上げることができました。

当期の連結売上高およびその他の収入合計は前期比5.5%増の5,207億円となりました。前期に投資有価証券売却益(純額)を計上したことなどから、連結当期純利益は前期比11.2%減の303億円となりました。

なお、1株当たり当期純利益は前期の146.19円から132.87円となりました。また、2003年6月27日の株主総会で、1株当たり配当金を40円にすることが決議されました。

より包括的な事業・サービスの展開

セコムグループは、「社会システム産業」を構築するために、事業を展開する上で必要なさまざまな基盤づくりに取り組んできました。創立40周年を迎えた2002年、グループの事業基盤が整い始めたのを機

に、グループの総合力を活用して「社会システム産業」の本格展開を図ることを宣言しました。

そして、その本格展開に向けて、新たな社会的脅威への即応、各種事業の競争力強化、各種サービス・事業の複合化・融合化を図った包括的サービスの推進に尽力してまいりました。

セキュリティサービス事業では、犯罪の巧妙化や凶悪化に対応し、いち早くお客様のニーズをとらえたサービス・商品を市場に投入しました。例えば、ショベルカーなどの建設機械でATM店舗を破壊し現金を強奪する事件が一時期頻発しましたが、セコムは迅速に、しかも多面的にこの問題に対応しました。ATM店舗に



飯田 亮
創業者

近づく建設機械を検知して、犯行以前に威嚇などを行って破壊行為を抑止する「ATM店舗セキュリティシステム」を発売する一方、店舗構造とATM設置構造を強固にして、ATMの持ち去りを困難にする「物理的防護ユニット」を発売しました。また同時に、建設機械の盗難を防止する目的で、建設会社等に対して建機用「ココセコム」も発売しました。このようにセコムは、ATM犯罪の抑止から防犯、さらにATM破壊を引き起こすもとなる建設機械盗難を防止し、ATM破壊窃盗撲滅をめざしたサービスを展開しています。

また、家庭に対する脅威として、窓など住居の一部を物理的に破壊して侵入する強盗事件が増加傾向にあります。これに対抗して、家庭向けのホームセキュリティを補完する「SECOMあんしんガラス」「ストロングドア」などを新たに発売し、家屋の物理的防護の強化を提案するとともに、屋外対応型の映像監視・

静止画記録システム「セコム・ホームカメラシステム」を開発しました。一方、家族の構成要員である子供や老人などの外出先での安全確保も大きな課題となりつつあります。そこでセコムは、移動する人物・車両向けセキュリティサービス「ココセコム」のラインアップを拡充し、緊急の際に指定連絡先へ通報・連絡を行うことができる「通報サービス付きココセコム」を発売しました。

このような新サービス・商品の開発のみならず、セコムグループではオンラインセキュリティと安全商品、損害保険、保守点検サービスをセットで提供する「トータルセキュリティプランニング」を積極的に推進し、お客様にトータルコストの低減や一元管理による安心感もお届けすることが可能になりました。

メディカルサービス事業では、在宅医療などさまざまな医療関連サービスで培ったノウハウを活かした新サービス・商品を開発しました。例えば、10年以上のサービス提供実績がある訪問看護サービスや薬剤提供サービスなど、患者さんへのサービスだけでなく、在宅医療クリニックの開業・運営支援サービスも開始し、医師へのサービスを充実させ、在宅医療のさらなる普及を推進しています。また、いつでもどこでも必要な時にカルテを利用できる「セコム・ユビキタス電子カルテ」や、医療事故を科学的な手法によりリスク解析する「メディカル・リスクマネジメントシステム」など、ITを活用

した高品質・低コスト、効率的で信頼性の高い医療を支援するさまざまなシステムを開発し、医療情報専用ネットワーク「セコムヘルスケアネット」を充実させています。



杉町 壽孝
取締役会長



木村 昌平
代表取締役社長

さらに「セコム・ホームセキュリティ」の契約先を対象として予防医療関連サービス、救急医療関連サービスおよび医療機関・専門医などの紹介サービスを提供する会員制医療サービス「セコム・メディカルクラブ」を2003年秋から開始する予定です。

保険サービス事業では、自動車保険「NEWセコム安心マイカー保険」、事業所向けの「火災保険セキュリティ割引」、家庭向けの「セコム安心マイホーム保険」、ガン治療のための自由診療保険「メディコム」など、保険とセキュリティ、メディカルを組み合わせたシナジー商品の販売促進に努めました。

情報系事業では、サイバーセキュリティとネットワークサービスの両事業を統合した総合的なサービスの提供に努めました。

また、セキュリティサービス事業で培ったフィジカルセキュリティとサイバーセキュリティのノウハウを融合させた「セコム情報金庫」は、サーバーを

物理的に防護するとともに、サイバー面での攻撃からもネットワークを守るというトータルサービスが提供できるようになりました。

さらに、建物ならびに各フロアへの入退室管理も含めたオフィスセキュリティと、パソコンのセキュ

リティや電子証明書等のサイバーセキュリティを一体化した、非接触型ICカードシステムを開発しました。

地理情報サービス事業では、(株)パスコが新技術の開発に努め、ユーザーニーズをとらえたGIS(地理情報システム)を活用したサービスを展開しました。官公庁に対しては、2005年までに世界最先端のIT国家をめざす「e-Japan重点計画」に沿った統合型GIS「PasCAL」や「わが街ガイド」などを拡販し、民間企業に対しては、エリアマーケティングツール「経営ナビLight」、顧客管理の「経営ナビCRM」などGIS応用ソリューション製品・サービスを整備し、市場での存在感を高めました。

教育事業では、セコムラインズ(株)が学校向けの教育用ソフト配信サービス「ラインズeライブラリアドバンス」を発売し、教育支援への新しいソリューションを提供しました。

信頼のセコムブランド

セコムグループは、「安全・安心のセコム」として、社会から大きな信頼を得るブランドとなるように努めてまいりました。セコムグループの全社員は、このかけがえのない「セコムブランド」のイメージをさらに高め、「既成概念の打破」と「正しさの追求」を実践するセコム・カルチャーに、さらに磨きをかけてま

います。そして、より付加価値の高いサービスを提供し、“あらゆる不安のない社会”の実現と、「困ったときにはセコムに頼めばよい」といわれる企業集団になることをめざします。そのために、以下のことを積極的に推し進めていく所存です。

まず、安全産業の先駆者として、お客様を重視し、セキュリティサービス事業を革新するように努めます。また、個々のサービス提供だけではなく、さまざまなサービスを複合化・融合化することにより、グループシナジーを十分に発揮し、より安心・便利・快適で、低コストのサービスをお客様に提供します。さらに、セコムグループが手掛けることが社会にとって最適なものとなるような新事業の創出に、グループを挙げて取り組みます。

セコムグループは、今後も株主の皆様のご期待に応えるために、経営環境の変化に迅速に対応できるスピード重視の経営と、ビジネスチャンスを的確にとらえて積極的に事業展開していく革新的な経営を実践し、株主価値向上への挑戦を続けてまいります。

今後とも、当グループ事業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。

2003年8月29日

銀田 亮 杉町 壽彦 本 町 昌平

創業者

取締役会長

代表取締役社長