



創業者  
飯田 亮

## 当期の業績

日本経済は、原油価格の高騰など懸念材料はあるものの、企業収益の改善、設備投資の増加、個人消費の持ち直しなど、景気回復基調で推移しました。

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、各事業分野で社会のニーズにいち早く対応した新サービス・商品の提供や販路の拡大に取り組む一方、顧客のニーズに合わせてさまざまなサービス・商品を包括的に提供することに努めました。

当期の純売上高および営業収入は、セキュリティサービス事業を中心に全事業セグメントが順調に伸長したことから、前期比6.7%増加の5.524億円となりました。また、売上が順調に伸びたことや前期に年金制度見直しに伴う損失を計上していたことなどから、営業利益は前期比39.8%増加の756億円、当期純利益は前期比122.0%増加の521億円となりました。1株当たり当期純利益は231.66円となりました。

なお、日本の会計基準では、当期の連結売上高が前期比3.8%増加の5,472億円、営業利益および経常利益がともに過去最高の830億円および835億円となり、当期純利益が前期比18.0%増加の485億円、1株当たり当期純利益が214.41円となりました。これにより、2005年6月29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50円にすることを提案し、決議されました。

## 新体制について

セコム(株)では、2004年11月25日開催の取締役会において、代表取締役の異動を決議しました。この決議に伴い、2005年4月1日をもって、木村昌平が取締役会長に、原口兼正が代表取締役社長にそれぞれ就任しました。

## 事業環境への現状認識

ここ数年、セコムの中核事業である国内セキュリティサービスの事業環境に、本格的な質的変化、つまりお客様のセキュリティに対する認識の変化が表れ始めています。お客様は、以前は万一のためにセキュリティ契約をしていましたが、今ではもっと高い確率で危険なことが起こると受け止めています。凶悪な強盗事件や子供の連れ去り事件の発生など近年の治安の悪化、また相次ぐ個人情報の漏えい事件など、「安全・安心」に対する社会的ニーズが増大・多様化しているとも考えています。以下に、事業所向け、家庭向けのセキュリティ市場の現状認識および市場動向について、ご説明します。

まず、事業所向け市場は、金融機関などの店舗統廃合による解約や契約料金の値下げ圧力等が一巡し、景気回復基調の中で企業の投資意欲が好転し始めています。このような状況の中、現金などの財産だけでなく情報を狙う犯罪が増加し、企業は昼夜を問わず、情報の保護に非常に敏感になってきました。また、2005年4月の個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)の完全施行も重なり、企業からは、より質を重視したセキュリティシステムへのニーズが高まっています。

次に、家庭向け市場は、一般のご家庭から、高齢のご夫婦、マンションに住む若い夫婦、1人暮らしの方まで、非常に幅広い層に広がりを見せています。また、不在時のセキュリティだけでなく、在宅時のセキュリティへのニーズも増大しています。これまでは家庭の防犯といえば、空き巣などの防犯対策を重視していましたが、最近は武装した侵入者から身の安全を守ることも重要になってきました。これに伴い、例えば、オンラインのホームセキュリティに、監視カメラや防犯ガラスなどの防犯機能強化商品の装備を付加するような、在宅時のセキュリティに対するニーズが確実に増えています。

このようにお客様のセキュリティに対する認識が変化している一方で、同業他社や異業種企業との新しい市場競争が生じています。セキュリティサービス事業は、その特徴として短期的に事業化できないため、参入障壁が非常に高く、事業所向け・家庭向け共に新規参入が困難です。また、事業所向けセキュリティサービスを展開している会社の家庭向け市場への参入は、事業所向け以上にきめ細かなサービスの提供が必要であり、さらに住宅地と商業地ではサービスエリアが異なるため、新たな資本投下を必要とします。一方、家庭向けだけの提供では契約単価が小さく、事業所向けの蓄積がないため、売上の規模が大きくなり、収益性からも難しいのが現状です。このような高い参入障壁にもかかわらず、家庭向け市場の広がりに伴い、センサーの設置数を減らすことにより低価格化を実現した簡易型のホームセキュリティが発売されるなどの動きが見受けられます。

## 社会変化への対応と

### セコムの成長と効率化の推進

セコムは、「安全は完璧でなければならない」という考えのもと、セキュリティの質を追求することでお客様の支持を集め、今日まで成長してきました。一方、前述のようなセキュリティサービス事業の環境変化とともに、社会の消費性向も変化し、本質的なセキュリティサービスの質が認められ、価値あるものを購入していただけの時代に入ったと認識しています。従って、これからはセコムのサービスの本質が今まで以上に問われる時代といえます。

セコムは、この好機到来の中にあって“成長”と“効率化”の2つを、戦略の柱として取り組んでいます。

セコムの“成長”を推進するにあたり、セキュリティサービスのさらなる質の向上を図り、競

争優位をさらに強固なものにしていきます。他社が追従できない高品質なサービスを可能にするのは、セコムが蓄積してきたセキュリティサービス事業のノウハウやサービス基盤です。例えば、セコムには、人・機械・通信回線のネットワークがあります。充実した教育・研修を受けた質の高い従業員、自社に研究開発・製造部門を持つことで実現できるお客様のニーズの変化に即応した機器の開発と供給、電話回線による有線通信とココセコムによる無線通信を組み合わせた通信インフラなど、いずれも他社が簡単には追従できない経営資源があります。さらに、損害保険会社をグループ内に持つことで、セキュリティサービスによる事前の備えから損害保険による事後の補償まで、一体化したセコムならではのサービス・商品の開発も可能となっています。これらをベースに、セコムにしかできない高品質なサービスの提供が可能となります。

もちろんセコムは、“成長”の前提として、お客様のニーズの変化を的確にとらえ、それに即応することが必須であると考えています。例えば、事業所向けでは、個人情報保護法施行に伴うセキュリティニーズの変化に対応し、新たな潜在顧客への営業展開の徹底などを図っています。また、家庭向けでは、お客様の広がりに対し、さまざまなお客様の多様なニーズに対応した最適なセキュリティシステムを提案し、提供しています。そして、在宅時の家庭での不安や危険度が高くなったことに伴う、より厳重なセキュリティ導入への顧客ニーズに対しては、在宅時の安全強化の商品ラインアップを拡充し、オンライン・セキュリティシステムと安全商品を一体的にご提案しています。

一方、“成長”だけではなく、“効率化”も推進していきます。あるべき姿を追求することにより、「現状打破の精神」で経営全般を点検する業務改革を断行し、構造的な無駄を省いていきます。例えば、データを有効活用した効率的な営



取締役会長  
木村 昌平



代表取締役社長  
原口 兼正

業展開を図っていきます。そして、“効率化”によって生じた資金を競争力強化のために活用し、さらなる“成長”を加速していきます。

同時にセコムは、今後の事業拡大策として、海外の顧客獲得も強化しています。これからの成長の要はアジアであり、中でも一番大きなマーケットは中国です。セコムは、中国に進出して10年以上の実績があります。中国では外資系企業のセキュリティ契約が中心ですが、これはアジア各国の親会社がセコムのお客様で、中国で事業展開する際にセコムのセキュリティを求めているからです。さらに、今後は中国のローカル企業の契約獲得をめざし、なお一層の事業強化を図っていく所存です。

#### “あらゆる不安のない社会”をめざした

##### 今後の展開

今後、セコムでは、前述の“成長”と“効率化”を推進することで、提供するサービスの優位性を圧倒的なものにする一方、戦略的なM&Aによって、セキュリティを核にそれ以外のサービス事業も強化し、人々の暮らしや企業の事業活動に役立つセコムならではの「安全・安心」サービスシステムの創出を積極的に進展させます。

また、セコムは、“あらゆる不安のない社会”の実現に向けて「社会システム産業」の構築をめざし、セキュリティサービス、メディカルサービス、保険サービス、情報サービス、地理情報サービスなどに関して、単にシナジーを発揮するだけではなく、それぞれをつなげてひとつのシステムにしていかなければならないと考えています。そのため、われわれ経営陣は、役員一同が多岐にわたる事業が何のためにあるのかという共通認識を持つように、セコムの全従業員の心に1本の芯を通すよう努力しています。

セコムは、“成長”戦略を加速することで、お客様の信頼をさらに厚いものにするとともに、今後もお客様のどのようなニーズにも応えていく決意を新たにしています。また、全事業運営にわたり「現状打破の精神」を徹底して業務改革に取り組むことで、“効率化”を達成し、新たな成長軌道入りをめざします。そして、社会や人々からあらゆる場面で頼りにされる企業体になることをめざして邁進します。今後と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。

2005年8月31日

鈴木 亮

創業者

木村 昌平

取締役会長

原口 兼正

代表取締役社長