



飯田 亮
創業者

当期の業績

日本経済は、個人消費がやや力強さに欠けるものの、好調な企業収益を背景に設備投資の増加や雇用情勢の改善が見られるなど、景気は引き続き緩やかな拡大を続けました。

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、新サービス・商品の提供や事業所の新設・再配置を行うなど、セキュリティサービス事業を中心に、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および情報通信・その他のサービス事業の展開を加速し、「安全・安心」を求める社会のニーズに応えることに努めました。また、2006年12月、能美防災(株)(東京証券取引所市場第一部)の第三者割当増資を引き受け、同社を連結子会社とし、当期から防災サービス事業へ本格的に参入しました。防災サービス事業では、オフィスビル、プラント、トンネル、文化財、船舶、住宅など、幅広い分野に自動火災報知設備や消火設備をはじめとする各種防災システムを提供しています。

当期の純売上高および営業収入、営業利益ならびに当期純利益はいずれも過去最高になりました。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に加え、当期中に連結した防災サービス事業が寄与したことから、純売上高および営業収入は前期比562億円(9.7%)増加の6,367億円となりました。また、純売上高および営業収入が増加したことに加え、販売費および一般管理費が減少したことや、前期に確定拠出年金制度移行損を計上した

ことなどから、営業利益は前期比125億円(15.3%)増加の944億円、当期純利益は前期比56億円(11.0%)増加の559億円となりました。

なお、日本の会計基準では、当期の連結売上高は前期比8.2%増加の6,140億円、営業利益、経常利益、当期純利益は、いずれも過去最高の978億円、1,027億円、583億円となりました。また、より経営実態に沿ったかたちで株主の皆様へ利益還元を行うため、当期より配当基準を日本会計基準の単体ベースから連結ベースに変更し、2007年6月27日の定時株主総会において、1株当たり配当金を20円増配の80円にすることを提案して、決議されました。

総合力でお客様のニーズに対応

セキュリティサービスに対する社会のニーズは、より多様化・複雑化しています。近年、お客様はセキュリティサービスを提供する会社に対して、より質の高いセキュリティとともに、日常生活で発生するさまざまな不安や危険に対する柔軟な対応力や的確な課題解決能力を求めています。同様の変化が、セキュリティサービスの導入を決定するうえでの判断基準にも見られるようになってきました。例えば、重要施設などの競争入札では、従来の価格面の競争だけでなく、提案されたサービス内容も重視する総合的な評価が行われ始めています。セコムは、長年の経験で培われたノウハウやグループの総合力によって、お客様のご要望の的確な把握に努め、お客様の立場に立って考えることで、

真の課題解決につながる最適なサービスをご提案しています。セコムが代表企業となって応じたPFI (Private Finance Initiative) 刑務所「美祢社会復帰促進センター」の整備・運営事業を落札できたのは、価格面だけではなく、期待を上回る提案内容と良質なセキュリティが高く評価された結果であると認識しています。

次に、セキュリティに対するニーズにも、広がりが見られるようになってきました。例えば、セキュリティサービスを導入されているお客様の中には、大規模災害発生時などに、可能な限り短期間で事業を再開するための事業継続計画 (BCP : Business Continuity Plan) の立案支援や、災害対策支援を期待している企業もあります。BCPは、企業のリスクマネジメントとして重要な経営戦略の一部となっています。このような企業の危機管理を積極的に支援するために、セコムは災害情報の収集・共有化と社員やそのご家族の安否確認を行う「セコム安否確認サービス」をはじめ、セコムの総合力を活用した効果的な企業向け災害対策支援サービスを、いち早く提供しています。

このようなセキュリティ市場の変化に対して、セコムはさまざまな事業で得たノウハウや経営資源を有効に活用した総合力により、価値の高い、お客様にご満足いただけるサービス・商品を提供しています。そして、今後もお客様の良き相談相手となって課題解決のお手伝いをすることで、新たな市場を開拓していきます。

さらなる成長に向けて

セコムは、成長を一段と加速するため、さまざまな施策を行っています。

2006年12月、セコムは、防災サービスの大手企業である能美防災 (株) を連結子会社化したことにより、防災サービス事業へ本格的に参入しました。セコムはこれまでも能美防災 (株) の筆頭株主として提携関係にありましたが、同社を連結子会社化することで、さらに関係を強化し、セコムの防犯技術と能美防災 (株) の防災技術を効果的に融合させ、競争力のある独創的な新商品を開発することにより、新市場の開拓を推進していきます。また、防犯機器の製造委託や共同開発を行うなど、両社の得意分野にそれぞれの経営資源を集中することで、効率的な経営を推進していきます。

家庭向けセキュリティサービスでは、より一層の「安全・安心」を提供できるサービス・商品を加えていきたいと考えています。最近では、在宅時を狙った凶悪な犯罪が増える傾向にあります。「セコム・ホームセキュリティ」は、居住者が不在時のセキュリティはもちろん、在宅時でも居住者の安全を確保するための機能を標準装備しています。また、強化ガラスや監視カメラなど、在宅時のセキュリティを強化する商品も提供しています。今後も、さまざまなサービス・商品の提供によって培われたノウハウや経営資源を家庭向けのサービス・商品に応用し、より競争力を高めていきます。

このほか、地理情報サービス事業では、ドイツの商用人工衛星の打ち上げ成功によって、短期間で高精度の地表撮影データを



木村昌平
取締役会長



原口兼正
代表取締役社長

入手できるようになりました。(株)パスコは、この衛星による撮影データの日本国内における独占販売権と世界での販売権を取得しており、今後、長年蓄積した測量技術と空間情報処理技術に加え、衛星による高精度撮影データを利用して、さらなる成長をめざしていきます。

将来への躍進に向けてグループ一体で理念経営を徹底

セコムの事業は、セキュリティサービス、防災サービス、メディカルサービス、保険サービス、地理情報サービス、情報通信・その他のサービスと、多岐にわたっています。

このような状況のもとで、セコムの総合力を十分に発揮して「社会システム産業」を構築するためには、社員一人ひとりが自らを律し、共通の考え方のもとに行動できる体制が必要です。

セコムは創業まもなく、「セコムの理念」を具現化した日常業務における行動基準を、「社員手帳」として制定しました。セコムの

業容が拡大し、事業領域も多岐にわたっている現在、職種を問わず、グループのすべての社員が「セコムの理念」を共有し、新しい挑戦への礎とするために、2006年12月、「社員手帳」を「セコムグループ社員行動規範」に改訂しました。また、社内外で発生する重要事項については、経営陣への迅速な伝達を再徹底するなど、グループ一体の経営に向けた体制を整備しました。

これにより、セコムの総合力を結集し、成長を加速させていきます。また、業務の効率化を進め、より一層のコスト削減を推進していきます。そして、「社会システム産業」の構築をさらに強力に推進して、企業価値の最大化に努めてまいります。

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。

2007年6月27日

飯田亮

飯田亮
創業者

木村昌平

木村昌平
取締役会長

原口兼正

原口兼正
代表取締役社長