

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」といった競争優位性を生かして、お客様から寄せられる期待に応えながら、持続的成長を続けています。

ブランド力

セコムは、日本にセキュリティサービス事業を創出したパイオニアとして、変化する社会のニーズに先駆け、「安全・安心・快適・便利」なサービスやシステムを提供し続け、業界をリードしてきました。国内のオンライン・セキュリティシステムのご契約件数は、事業所向け・家庭向け合わせて約235万件を超え、国内最大の市場シェアを継続しています。強固な顧客基盤をもとに蓄積した経験やノウハウによって、セコムはお客様のあらゆるお困りごとに適切に対応し、それがお客様からの信頼につながり、“セコム”というブランドに結実しています。さらに、セキュリティ業界のリーダーとしての知名度や将来性への期待から、優秀な人財を採用する上でも優位性を維持しています。

継続収入ビジネスモデル

セコムの収益は、その多くが“継続収入ビジネスモデル”で構成されており、新規顧客の開拓とともに、既存顧客に対してもサービスを継続利用いただけるように努めています。主要サービスであるオンライン・セキュリティシステムでは、緊急対応員をはじめ、営業、技術、管理など、部署を問わず社員一人

ひとりが、お客様の期待を上回るサービスの提供に努め、お客様満足度の向上を図っています。「お客様満足度促進担当」は、お客様に寄り添い、たゆまぬサービスの改善と潜在的なニーズの把握に努めています。継続収入ビジネスモデルは、グループ事業のサービスにも広がっており、そこから生まれるキャッシュ・フローを使い、さらなる成長への再投資を繰り返すことで、切れ目のない「安全・安心」の提供が可能になり、ますますの競争力向上や持続的成長を図っています。

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、現在、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、不動産・その他の7つの事業の総合力を生かした多様なサービス・商品の提供を通じて、お客様のお困りごとの解決に努めています。セコムはこれまで、各事業のサービス・商品の拡充やグループの連携を強化するだけでなく、M&Aも活用してグループの総合力を強化してきました。今後、お客様のニーズを的確にとらえたサービスをさらに拡充することで、お客様との絆をより太くしていきます。

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)

