

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、個人から法人まで様々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

- 事業所向け・家庭向けのオンライン・セキュリティシステムの契約先が250万件を超える国内最大の顧客基盤
- セキュリティサービス事業の先駆者として、地域密着で築いた強固なローカルネットワークと販売チャネル
- 業界で最も長い歴史と多種多様なお客様へのサービス提供を通して蓄積された経験とノウハウによる高い問題解決能力
- お客様の期待を上回るサービスの提供により育まれた厚い信頼と「安全・安心」のブランド
- ご契約先からの意見・要望を研究開発に生かした、システムのたゆまぬ改良・進化
- 国内最大の顧客数やブランド力が引き寄せる共想パートナーとのオープンイノベーション
- 優秀な人材を引き付ける業界リーダーとしての知名度

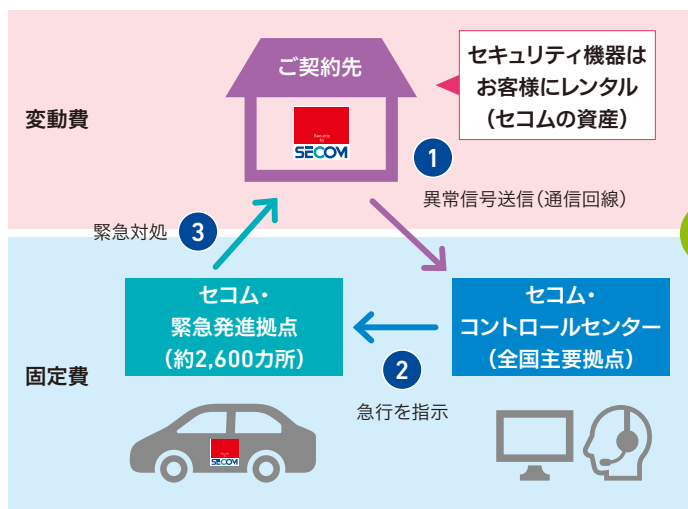
継続収入 ビジネスモデル

- オンライン・セキュリティシステムをはじめ、グループの多くのビジネスが“継続収入ビジネスモデル”であり、契約件数増加により収入が積み上がる安定的な収益構造
- オンライン・セキュリティシステムは特に限界利益率が高く、規模の経済が働くビジネスモデル
- お客様の期待を上回るサービスの提供や、潜在ニーズに応えるサービス・商品の開発・提供による、お付き合いの拡大および長期化
- 継続収入ビジネスが生み出す安定的なキャッシュ・フローを活用した、品質・機能の向上、新規契約に係る初期投資、将来への成長投資

グループの 総合力

- 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、その他事業の総合力で、お困りごとの解決に努め、お客様ごとの収益を拡大
- 複数サービスの利用に伴うお客様との関係強化、契約の長期化
- グループの連携強化によるセコム独自のサービスとクロスセルを活用した効率的な営業活動
- M&Aによるグループ総合力のさらなる強化

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)



進化する継続収入
ビジネスモデル

