



飯田 亮
創業者

当期の業績

日本経済は、原油価格高騰などの懸念材料はあったものの、海外経済の拡大から輸出が好調を続けたほか、企業収益の改善を背景に民間設備投資が増加し、個人消費も底堅さを増すなど、景気回復基調が徐々に鮮明となりました。

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、中核となるセキュリティサービス事業を拡充させる一方、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、情報通信・その他のサービス事業を積極的に展開し、お客様のニーズにより一層合致した高付加価値サービス・商品を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、全事業セグメントが順調に伸長したことなどから、前期比5.1%増加の5,805億円となりました。また、売上が順調に伸びたことや長期性資産減損損失が減少したことなどから、営業利益は前期比8.4%増加の819億円となりました。営業利益が伸長したほか、投資有価証券売却益（純額）の増加などにより継続事業からの利益は前期比22.6%増加したものの、前期に教育サービス事業や一部の賃貸用不動産などの売却に伴い非継続事業からの利益99億円を計上したことなどから、当期純利益は前期比3.5%減少の503億円となりました。1株当り当期純利益は223.69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3.7%増加の5,673億円、営業利益、経常利益および当期純利益がいずれも過去最高の941億円、967億円および530億円となり、1株当り当期純利益は234.28円となりました。これにより、2006年6月27日の定時株主総会において、1株当り配当金を10円増配の60円にすることを提案し、決議されました。

また、2006年5月9日開催の取締役会において、現状の当社株価の推移や市場の要請に鑑み、同年8月1日をもって、単元株式数を500株から100株に引き下げることを決定しました。

事業環境変化への適応

この1年を振り返ると、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いくつかの変化が見られました。まず、商業地の多くのテナントで業態の入れ替わりが頻繁に発生していますが、このことは単なる景気循環ではなく、日本経済の構造転換がある程度進展してきているからであると見ています。このような事業環境の変化を認識することにより、セコムは成長している業態や企業をいち早く見極め、その業態や企業に積極的な営業活動を行うことで、効率のよい営業展開を可能にしています。

もうひとつの環境変化として、セキュリティサービスをすでに導入しているお客様は、時代に合わせてセキュリティの見直しを検討していることが挙げられます。お客様が求めるセキュリティのレベルは年々高くなっており、お客様のご要望を的確に把握し、迅速にご提案・対応しなければ、お客様のニーズを満たせません。万一のときには緊急対応員が1分1秒でも早く駆けつけて適切な対応をとらなければ、お客様の満足を得られなくなっています。

セコムでは、全国47カ所のコントロールセンターや全国約2,100カ所の緊急発進拠点など、セキュリティサービスを提供するためのインフラを構築しています。これにセキュリティシステムの開発と運用を通じて蓄積した経験とノウハウが加わり、熟練度の高い緊急対応員が24時間365日全国どこでも緊急対応できる体制を整えています。また、これまでさまざまな業態の企業との契約を通じて蓄積した豊富なノウハウを土台とするセコムの高い提案力が、お客様が求める「安全・安心」を実現する高品質のセキュリティを提供する上で優位性を発揮するものと考えています。

「成長性」と「効率性」をさらに高めるために

セコムは、成長性と効率性をさらに高めるために、さまざまな取り組みを行っています。

セキュリティサービス事業では、営業力の強化とセキュリティサービスの質をさらに向上させるための組織づくりを進展させています。契約件数が増大している都市部を中心に、事業所を増設・再配置し、事業所の管理単位を最適な規模にすることで、異常発生時の緊急対応をより迅速にするとともに、日ごろからお客様への理解を深め、お客様のニーズにより一層合致したサービスを提供する体制を整えました。また、大規模ビルディングなどの大型案件を手掛ける「システム設計センター」を、大都市圏だけではなく全国の地域本部にも設置し、お客様のご要望に合ったセキュリティシステムを即座にプランニングすることで、営業力と提案力の強化を図り、大型契約の受注に努めています。さらに、社内の管理指標を契約件数基準から契約金額基準に変更し、単価の高い契約獲得への意欲をさらに高めることで、売上向上を図ってきました。また、大手ビル管理会社の株式を一部取得するなど、販売の拡充や付加価値の増大を実現しました。

成長性をさらに高めるためには、新サービス・商品の開発・提供も不可欠です。そのために、家庭用セキュリティサービスでは、2006年5月に、住宅の規模や形態に合わせて4つの新しいタイプの「セコム・ホームセキュリティ」を発売しました。これにより、1DKのマンションから二世帯住宅のような大型住宅まで、あらゆるお客様のセキュリティニーズに最適なシステムの提供が可能になりました。また、「セコム・ホームセキュリティ」のお客様に独自の生活支援サービスを提供する「セコム・ホームサービス」を開始し、「セコム・ホームセキュリティ」の付加価値を高めています。このサービスは、現在「セコム・ホームセキュリティ」をご利用のお客様が集中している首都圏と関西圏の一部で提供しており、お客様からご好評を得ています。

また、セコムは業務効率の向上も図りました。例えば、静岡県を中心にセキュリティサービスを提供していた子会社の(株)中央防犯と合併することで、同一地域における事業所の統廃合や人員の再配置を行い、業務効率を大幅に向上させました。また、お客様からお預かりしている鍵については管理システムを導入し、より正確に鍵の管理を行えるようにするとともに、日々行っていた鍵の点検時間を大幅に削減しました。

セコムは、海外での事業所向けセキュリティサービスも、積極的に展開しています。セコムはアジアの中でも、特に中国に注目しています。高度経済成長を遂げている中国では、上海はじめ、大連、青島、北京および深圳に子会社を展開し、外資系企業との契約だけでなく最近では現地企業との契約も増加しています。セコムは、中国市場をアジア地域におけるグループ成長の源泉のひとつと位置付け、増大する需要に対応できる体制をすでに整えています。

セキュリティサービス以外の事業では、メディカルサービス事業が年々拡大し、セコムの大きな柱に成長しています。メディカルサービス事業では、順調な在宅医療サービスに加えて、新しいコンセプトの有料老人ホーム「セコムフォート」の運営を開始するなど、「安全・安心・快適」な生活を提供する事業を積極的に展開しています。保険サービス事業では、事業規模を拡大するために営業力を強化し、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を一体化したセコムならではの特長ある商品を、多くのお客様にご紹介しています。地理情報サービス事業では、商用人工衛星の活用で高精度な地理情報サービスを迅速に提供する体制を構築中です。また、国土地図改訂の需要を持つ東南アジア各国では、地図作成サービスの提供などを通じた成長も期待されます。情報通信・その他のサービス事業では、営業資源の有効活用を図り、2006年5月、子会社であるセコムトラストネット(株)とセコム情報システム(株)



木村昌平
取締役会長



原口兼正
代表取締役社長

を統合し、情報セキュリティや情報サービス事業の経営資源を集中することにより、営業力を強化するとともに重複部分を削減し、情報セキュリティと大規模災害対策をコアとした包括的な情報通信サービスの提供を実現しようとしています。

セコムは、関連会社であったケーブルテレビ会社を売却するなど、長期的かつ戦略的なポートフォリオの組み替えにも着手し、新たな成長軌道をめざしています。

次のステップへ

セコムは、日本経済の環境変化やセキュリティニーズの変化を、事業発展の好機と受けとめ、積極的な営業を展開し、成長を加速していきます。社内においては、業務の効率化を図り、収益性の向上に努めていきます。

一方で、少子高齢社会の進展に伴い、セキュリティサービスやメディカルサービスなどに期待が寄せられています。このような社会状況の中で、セコムはこれからも豊富な経験とノウハウ、整備されたインフラというセコムの強みを活かして、新たな危険や不安から人々や企業を守る高品質なセキュリティシステムやサービスをいち早く開発し、普及させることにも注力していきます。

セコムが今後も成長していくために最も大事なことは、お客様からの「信頼」です。この「信頼」は、セコムの成長の大きな原動力になっており、それは今後も変わることはありません。セコムの理念である「正しさの追求」は、「セコムの社員は、それが社会にとって正しいか、公正であるかを判断基準にして行動しよう」という指針です。この「正しさの追求」をすべての社員の行動規範として徹底することで、さらなるセコムへの「信頼」向上を図ってまいります。

セコムは、グループ各社のサービスを融合化し、ひとつのトータルシステムとして提供する「社会システム産業」の構築に取り組んでいます。それにより、お客様により安全で便利で快適な生活を提供し、お客様から「困った時にはセコムに頼めばいい」「セコムのシステムがあると安心で便利だ」と頼りにされる会社になることを、目標にしています。セコムは、その目標に向かってこれからも事業を展開し、さらに発展することで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。

2006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