

セコム株式会社
株主通信

3月
2006年



SECOM

Secom Now

セコムグループの強みを積極活用した 事業展開へ

「社会システム産業」の進展状況と今後の方針

今、「安全」は「健康」と並び、社会的ニーズが高い分野であり、多種多様のセキュリティサービス・商品が市場を賑わしています。

そのためでしょうか、最近、「セコムのセキュリティは他のそれとどう違うの？」

という質問を皆様からいただくことがあります。

そこで、ここでは、セキュリティを含めた

「セコムのサービスの特長＝強み」と、

「その強みをどう活かしているか」

についてご紹介します。



（ セキュリティ事業をさらに強化 ）

セコムは1962年に安全・安心を提供するニュービジネスとしてセキュリティ事業を創始。1966年にはご契約先に取りつけたセンサーから送られてくる様々な情報、たとえば侵入、火災、ガス漏れ、設備異常などの情報を1カ所に集め、その情報の内容によってどのような対応が必要であるかを判断し対処する、わが国初のオンラインセキュリティシステムを開発しました。その後、セコムのセキュリティシステムはオフィスビル、店舗、工場、金融機関、学校、病院、官公庁、美術館、博物館、神社仏閣、コンビニート、ダム、空港など社会の広い範囲に普及していきました。また、1978年から海外にも進出。今日では世界10カ国でセコム方式のセキュリティを提供し高い評価を得ています。

そして、1981年。私たちの暮らしを取り巻く環境の変化に伴って人々の安全に対する意識が変わり始めたことから、わが国初の家庭向け安全システム「セコム・ホームセキュリティ」を発売しました。

また、2001年には、わが国初の位置情報提供サービス「ココセコム」を発売。これはGPS衛星と携帯電話基地局の電波を使っ



「セコム・ホームセキュリティ」のホームコントローラー

て「ココセコム」の端末を携帯または装着している人や車の位置を突きとめるシステムですが、この発売により、セコムのセキュリティサービスの領域は、企業や家庭から個人へ、屋内から屋外へと広がりました。当然ながらこの間にセキュリティシステムの開発と運用を通じ



「ココセコム」

て多くの経験とノウハウを蓄積。また、全国47カ所のコントロールセンターや全国約2100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きました。今日、セコムが社会の求めに応じて即座に新しいセキュリティシステムを開発し提供できるのも、セキュリティサービスの質とスピードで他社を大きく引き離しているのも、こうした経験とノウハウ、インフラによります。

セコムは今、他にはないそれらの強みを活かして、新たな危険から人々や企業を守る高品質なセキュリティシステムをいち早く開発し、普及させることで、「あらゆる不安のない社会」の実現をめざしています。

（ 高品質なサービスを生み出す2つの体制 ）

●トータルパッケージシステム

セコムは一貫した責任体制でセキュリティ

サービスを提供しています。すなわちサービスにかかわるすべての部門、研究開発から機器の製造、営業活動、機器の取り付け工事、24時間365日監視、緊急対処、メンテナンスまでをすべてセコムグループで自己完結的に行っています。

こうした一貫体制（トータルパッケージシステム）にしているのは、たとえば、どんなに優れたシステム機器を開発し製造しても取り付け工事に不備があったらセキュリティシステムは十分に機能しないからです。また、営業員や緊急対処員がお客様のニーズをキャッチし研究開発に活かせる。フィールドでの運用上の問題を研究開発部門にフィードバックでき、システム機器の改良・改善が速やかに行えるといったことも理由です。言い換えれば、一貫責任体制だから高品質な安全・安心の提供が可能というわけです。このトータルパッケージシステムもセコムの大きな特長であり、強みです。



トータルパッケージシステム図

Secom Now

●人材開発・育成の拠点・セコムHDセンター

もう一つ、高品質な安全・安心を提供する上で重視していることは、人のクオリティです。セコムの事業はサービス業であり、サービスの質は最終的には人によって決まるからです。このため、職場で日常業務を通じて社員を教育するOJTだけでなく、OFF-JTと呼ばれる職場外の集合教育を行うなど、人材の育成には最大限の力を注いでいます。

その人材育成の拠点がセコムHD(ヒューマン・デベロップメント=人材開発)センターです。静岡県御殿場市、三重県名張市、熊本県阿蘇町、東京都多摩市の4ヵ所にあるHDセンターでは、セコムの理念の浸透やスキルアップなどを目的として作成された独自の研修プログラムにより指導が行われています。人のクオリティ、中でも安全・安心を日夜提供しているフィールド社員のクオリティの高さは、セコムが最も誇れるものの一つです。

（メディカルサービス事業も積極展開）

セコムは、家庭の安全・安心を突き詰めていくと家族の健康や命に行き着くことから、1991年にメディカルサービス事業を開始しました。最初に手がけたのは、日本では初めての本格的な在宅医療サービスです。その主なサービスは、主治医の処方箋に基づいて、無菌調剤室で薬剤師が点滴用の輸液を調剤して宅配する薬剤提供サービスと、主治医の指示に基づいて看護師が定期的に患者さん宅を訪問し、状態観察や処置

を行う訪問看護サービスで、今では全国35ヵ所に設置した訪問看護ステーションが質の高いサービスを提供しています。

その後、在宅介護サービスや通所介護サービスの提供、健康食品や福祉機器の販売、終身利用型の高級有料老人ホームや介護専用型の有料老人ホームの運営を行う一方、医療機関向けとして遠隔画像診断支援サービス「ホスピネット」や電子カルテサービスなどを提供しています。新しい事業としては、昨年5月から開始した会員制健康管理サービス「セコム健康くらぶ KENKO」があります。また、これまで「サクラピア成城」「ロイヤルライフ多摩」や、グループのセントラルメディカルサービスが



「セコム・メディカルクラブ」ナースセンター

有料老人ホームを手がけてきましたが、今回、新しいコンセプトの有料老人ホーム「セコムフォート」をスタートします。まず、今年10月には「コンフォートガーデンあざみ野」(横浜市)をオープンする予定です。このように、メディカルサービス事業は年々拡大し、今ではセコムグループ



「コンフォートガーデンあざみ野」完成予想図

の大きな柱に成長していますが、その成長の背景には「セキュリティのセコムが提供するメディカルサービスなら安心だ」というセコムへの信頼感があります。長年にわたってパイオニア、リーディングカンパ

ニーとしてセキュリティ業界を牽引してきた歴史と実績から生まれる信用という財産が、メディカルサービス事業を後押ししているのです。メディカルサービスを利用されているお客様にセコムのセキュリティのご契約先が多いことから、安全と健康という、快適な暮らしを送る上で不可欠なサービスを一緒に提供できることは、セコムグループの大きな強みといえます。

（「社会システム産業」の構築を強力に推進）

セコムグループは、セキュリティ事業やメディカルサービス事業のほか、保険事業や地理情報サービス事業、情報通信・その他の事業分野でも多彩なサービスを提供しています。グループ各社はそれらのサービスの拡充を図っていますが、セコムグループでは並行して、それらのサービスを個別にではなく、複合化・融合化して提供するほうがお客様はより安全で便利で快適になると考え、それらのサービスを融合化し一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。すでにセキュリティとメディカルを一体的に提供する「セコム・メディカルクラブ」がスタート。セキュリティに地理情報サービス技術を活用して「ココセコム」を開発。また、セキュリティと保険を融合した「セコム安心マイホーム保険」を商品化するなど、「社会システム産業」の構築に向けて事業融合を強力に推進しています。この世界のどこにもない「社会システム産業」を構築し、人々から「困ったときはセコム」と頼りにされる会社になることが、私たちセコムグループの目標です。

「子どもの安全もセコム」を積極提案

子どもが被害にあう痛ましい事件が相次ぎ、とりわけ小学生以下の子どもを持つ人々に大きな不安を与えています。

このため、セコムでは危険や犯罪から子どもを守るための提案を積極的に行っています。

●「ココセコム」の普及を加速

セコムでは子どもの行方不明や連れ去り防止策として、位置情報提供サービス「ココセコム」の活用を呼びかけてきました。お子さんが「ココセコム」の専用端末を携帯しているだけで現在位置が分かるだけでなく、保護者の方から要請があれば、セコムの緊急対応員が現地に急行してお子さんの捜索と安全確保に努めます。現在、全体の約4分の1が子ども用として利用され、行方が分からなくなっていたお子さんを見発したり、連れ去られそうになったお子さんを無事保護するなど、威力を発揮しています。

この「ココセコム」の普及を加速することは、セキュリティのリーディングカンパニーであるセコムの責務であると考えています。

●防犯絵本と防犯アニメを監修

子どもの防犯の啓蒙を目的として、昨年12月に発売された防犯絵本『白いおばけのすー』（駒草出版）と、今年2月から放送が始まった防犯アニメ『Kin-Qキッズ★おたすK隊』（緊急キッズおたすけ隊）の制作に監修者として協力しました。

『白いおばけのすー』は、小さな子どもを持つセコム社員で構成された「セコム(株)子を持つ親の安全委員会」が監修にあたりました。これは子ども用絵本と保護者用別冊の2冊をセットにしたもので、子どもには

ストーリーを楽しみながら防犯意識を高めてもらい、保護者の方には子どもが犯罪にあわないための実践的な知識を体得してもらうように編集されています。発売と同時に子どもの防犯対策の啓蒙書としてマスコミで大きく取り上げられ、大反響を呼びました。

『Kin-Qキッズ★おたすK隊』は、子どもに自分の力で危険を回避する「自力防犯力」を育ててもらうことを目的に、キングレコード(株)、(株)スターシップ、(株)キッズステーション、セコムの4社で共同制作したもので、企画全体の監修を担当したセコムは、これまでの事件のデータや実事例を分析・体系化した

防犯のノウハウをもとに監修しました。現在、CS放送のキッズステーションで放送中で、DVD・ビデオの販売・レンタルも行っています。

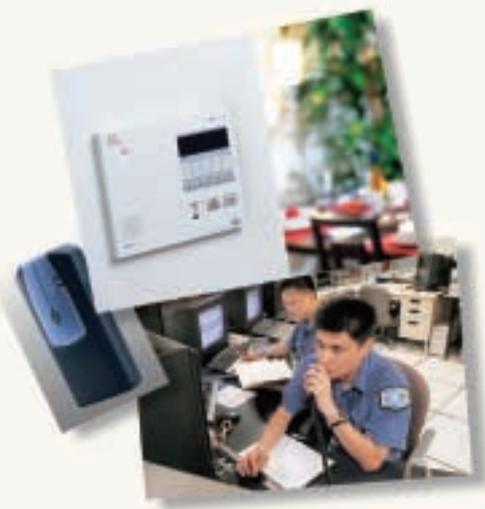
今後も、子どもの安全対策を積極的に提案していき、戸外でも子どもが安心して過ごせるコミュニティづくりのお役に立ちたいと考えています。



●右上:「ココセコム」 ●左上: 防犯絵本「白いおばけのすー」 ●右下: 防犯アニメ「Kin-Qキッズ★おたすK隊」

セコムグループが成長するために いま必要なこと、 大事なこと

セコムグループが
さらに大きく成長していくために、
いま何が必要で何が大事か、
何をなすべきかについて、
セコム社長の原口兼正より
ご説明させていただきます。



●写真上:「セコム・ホームセキュリティ」のホームコントローラー ●左:「ココセコム」 ●右:中国・上海のコントロールセンター

社会不安が広がる中でセキュリティに対するニーズが高まっています。このニーズを成約に結びつけるためには何が大事でしょうか。

一つはお客様からの信頼です。「ホームセキュリティ」も「ココセコム」も家庭や個人を守るうえで有効なシステムですが、個人情報からみの問題があります。たとえば「ホームセキュリティ」のお客様には家族構成をお聞きます。「ココセコム」については利用されている方の現在位置をセコムでも検索できます。「ホームセキュリティ」はそのうえで自宅の鍵をセコムでお預かりします。これらはお客様の安全を確保するために必要なことですが、セコムとセコム社員に対するお客様の信頼感がなければ実行は不可能です。ですから私たちは、セコムなら大事なものを預けても大丈夫だという信頼感の醸成に努めてきましたし、これからも努めていきます。このセコムへの信頼感がこれまでの成長の原動力になってきましたし、今後さらに優位性を高めるうえでも重要なポイントになると思います。

もう一つはお客様への説明です。「ホームセキュリティ」も「ココセコム」もその良さがお客様に伝わっていないように思います。たとえば、お客様は操作について難しそうだ、間違えたらどうしようと思われるのではないのでしょうか。実際は小さなお子さんでもお年寄りでも簡単に操作できるし、セコムにお電話をいただければ、間違えられても簡

単なことでも対応するので安心していただけるはずなのに、そのことがお客様に十分に伝わっていないと私は思っています。「ココセコム」は携帯しているだけでいい。お客様がパソコンで位置を調べることができますし、セコムにお電話をいただければすぐ位置が分かります。これはすごい安心感です。しかも月々500~800円でご利用いただける。こうした良さをもっとお客様にお知らせしていかなければならないと考えています。

もう一つ、セキュリティの質の追求を重要視されていますが、それはなぜなのか、またどのように進めていますか。

現在、セコムの緊急発進拠点は全国に約2100カ所にあります。一部の過疎地を除いて全国どこでも安全・安心を提供できる体制が整っています。この拠点はご契約先で異常が発生したときにすぐ駆けつけられる場所に設置してきたわけですが、ご契約先が増えるにつれて、特に大都市では1事業所当たりのご契約件数が非常に多くなってきています。このため、ご契約先が少なかった頃にはハッキリ見えていたお一人お一人のお客様の顔がはたして見えているのか心配です。それでも私たちの仕事をご契約先で起きた事故や事件に対処することだけなら支障はないのですが、何もないときでもお客様に日々安心していただくことが私たちの本来の仕事です。そこで、これからご契約先の多い地区で事業

所を増やしていきます。そうすることによってお客様の顔がより良く見えるようにします。日頃からお客様がどんな不安を抱えておられるか把握しておき、ご相談があれば即対応するなど、きめの細かいサービスを提供して安心感を得ていただくようにします。常にセキュリティのクオリティを高めていくことは、日本で一番多くのお客様に安全・安心を提供しているセコムの使命であると考えています。

ところで、セコムはいま海外10カ国でセキュリティ事業を展開していますが、その中で特にアジアの需要が伸びていますね。

まず各国に進出した日系企業、次いで外資系企業のニーズの発掘に努めてきましたが、このところ各国の経済発展が著しく、それぞれの国の企業も急成長してきていますので、現在はそれらの企業のニーズの発掘にも取り組んでいます。したがって、これまでは海外事業のセコムグループの連結業績への寄与はごく限られたものでしたが、今後は本格的に寄与していくものと考えています。また、海外のセキュリティ事業の急伸展は国内事業へのいい刺激になりつつあります。日本より競争の激しい国もあり、そうした国ではニーズが顕在化してきますが、そうした国での経験は国内での事業展開にも参考になります。近い将来、中国などのセキュリティマーケットは日本より大きくなるのは間違いないので、セコムグループの将来の成長の源泉は

アジアにあると見て、力を入れています。

近年、企業でインモラルな事件が発生していますが、セコムではコンプライアンスをどう考え、どう実行していますか。

いま、さかんにコンプライアンス経営ということが言われていますが、セコムは創業時から「正しさの追求」を経営理念にしてきました。これは、すべてのことに関して「正しいかどうか」「公正であるかどうか」を判断基準にすることですが、セコムではこの理念の継承に努めております。それと、セコムではやはり創業時から「報告の義務」を徹底してきました。仕事を通して見たり聞いたり経験したことを包み隠さず脚色せずありのまま報告する。また、お客様に安全を提供するうえで知りえたことは、決して外部に漏らさない。そういった決まりが今日まで脈々と受け継がれています。この二つは今でいうコンプライアンスであり個人情報保護です。私としてはこうした伝統が形骸化しないように常に社員を啓蒙し続けていき、このよき風土を成長の糧にしたいと思っています。



セコム株式会社
代表取締役社長

原口 兼正

An Outsider's View

第三者から見たSECOM

昨年の11月以降、ボストンのハーバード・ビジネス・スクール (HBS) から訪れたオースティン教授らとともに、セコムのケースを

書くために経営者の方々や、コントロールセンターなどの現場を取材させていただいた。

ケースというのは、HBSをはじめとして世界中のビジネス・スクールで使われている教材で、経営者となる人々に企業など

が直面した実際の問題を疑似体験し、思考力・判断力を磨いてもらうために用いられる。オースティン教授は、IT(情報技術)の専門家で、

セコムのIT利用に関するケースを執筆する予定である。一方われわれは、より広く、セコムの事業展開や組織運営といった経営

全般に関して参考になると思われる点を、別のケースと

してまとめている。以下では取材を通じて感じた点をいくつか挙げさせていただこうと思う。ただ、あくまでもケース執筆者

としての視点 (まさに「第三者の眼」!) からの印象であり、

必ずしも株主、あるいは株式投資

という観点に立った記述ではないことを、あらかじめお断りしておく。ご容赦願いたい。

“ ケースライター ”
として見たセコム

SECOM

環境がセコムの方へすり寄ってきて

セコムのユニークさ

まず、今回インタビューさせていただいた多くの方が皆、現場の方々から経営トップに至るまで、「われわれはサービス業」という自己規定をして話されていた点が非常に印象的であった。機器の製造部門や研究開発部門も明確に「サービスを提供する」という観点から運営されている。

セコムの業態からすれば、「サービス業であるというのは当たり前」ということになるかもしれない。しかし、ご承知のように日本は、「ものづくり」重視派が多数を占めているところである。現在でも、「サービスする」という表現は「タダで提供する」ことを意味するほど、サービス業の付加価値が認められにくい面が多々ある。そのような環境下で、たとえばリッツ・カールトン(ホテル)やアメリカン・エキスプレス(カード・金融)といった世界的に有名な企業に匹敵するサービスカンパニーを構築している。これは、(単純かつ感覚的な言葉で申し訳ないが)すごいことである。

戦後創業して成功した日本のベンチャー企

業というと、ソニー、ホンダ、京セラといったメーカーばかりが取り上げられることが多い(特に海外では)。しかしサービス分野でも実はセコムのようなモデルがあったということを改めて認識させられた。しかも全くゼロからの出発、「安全は水や空気と同様にタダ」と考えられていた今以上に厳しい環境下での創業である。立ち上げ時の苦労は、つくった製品を見せれば顧客にも理解してもらえるメーカーの比ではなかったと想像される。

飯田創業者の「私の履歴書」(『日本経済新聞』連載)によると、事業をはじめに当たって、ポーリング場とか証券会社、通信販売も検討されたとのことである。このように創業の経緯は偶然そういう機会に出会ったように感じられるのだが、初期の頃から現在に至るまで「安心・安全を提供するサービス業」、あるいは「社会システム産業」というコンセプトのもとで「ぶれ」のない経営が行われている。海外のビジネスモデルの安易な模倣をしなかったこと、苦しいときにも妥協しなかったことといった初期のエピソードを含め、戦略、ビジネスモデル、資源配分の仕方、組織運営などさまざまな要素が非常に考え抜かれ、業容と

の整合性が取られている。組織論などの分野で、成功企業は諸要素が「タイトにアラインされている(tightly aligned)」というような表現をすることがあるが、セコムはその典型である。それらをきっちり実行に移してきたことによって、顧客基盤、情報、ブランドなどが蓄積・構築され、今日の圧倒的な強みにつながっている。

セコムのユニークさとして印象に残った第二は、二律背反的な要素を非常に上手にマネージしている点である。セキュリティ事業をはじめとしてどの分野も業務の性格上、極めて高水準の均一的なサービス提供が求められる。そして、そのためにはマニュアル化された厳格な仕組みが必要である。しかし一方で、現状打破、否定の精神、捨てることなどが奨励されている。それによって自己革新を遂げ、「動脈硬化」を防ぐことに成功しているのである。また、ITを積極的に活用するとともに、ヒューマンタッチの温かさを提供しようとするとか、高いレベルの新サービスを安価に、あるいは短期間で投入するといったこともやり遂げている。組織的にも、インフォーマルで柔軟な対応を可能にしている部分がある。今でもベンチャー企業的な良さをうまく残していると言える。

ている

ハーバード・ビジネス・スクール名誉教授 吉野洋太郎
野村マネジメント・スクール主任研究員 遠藤幸彦

An Outsider's View



セコムのビートエンジニア (緊急対応員)



セコム・コントロールセンター

第三は、前の二つとも密接に関連しているが、多角化のユニークさである。一見すると昨今の「選択と集中」という流れに逆らうかのよう
に多様なことをやっている。一般的に企業が多角化を行うときには、技術や流通チャンネル、顧客基盤などの共有が根拠となることが多い。セコムでも顧客基盤は大事なシナジー（相乗効果）発揮の源泉だと考えられるが、実際に新規事業の担当者にインタビューすると、むしろ「安心と安全」といった抽象的なコンセプト、あるいは「セコムらしさ」というような観点をより重視して判断されているように感じた。極端に言えば、「当該新規事業の運営ノウハウ自体は外から調達すればよい」とさえ考えておられるようである。それでいて、たとえばセキュリティ事業と損害保険の組み合わせなどは、自ら保険の対象となる火災や盗難というリスクのコントロールを手がけているだけに、金融機関が品揃えの一つとして投資信託や保険を提供するといった動きよりも、ずっと本質的なフィットがある。

根底にある企業文化・価値観の重要性

この「セコムらしさ」という言葉こそ、キー

ワードである。セコムの提供するサービスは、「蟻の一穴」という慣用句ではないが、ちょっとしたスキも見逃すことができない。と同時に、クイック・レスポンスを実現するためには、全国津々浦々に広く分散したネットワークを張る必要がある。こういったビジネスを運営するとき、いくらマニュアルやモニタリング体制が整備されていても十分とはいえない。結局、末端の一人一人に至るまで、会社の理念が共有されているかどうかが鍵となる。その意味で、セコムでの取材を通じ企業文化とか価値観の果たす重要な役割を再確認させていただいた。もちろん創業者の書かれた『セコムの事業と運営の憲法』などがバックボーンとして役立てられているわけだが、われわれがどこへお邪魔してもその場の全員から礼儀正しい挨拶をいただいたり、社長から社員全員への電子メールによるメッセージが出されているというエピソードを伺ったりという細かいところで、単なるお題目にとどまらず、実際に浸透していることがよく分かった。「セコムらしさ」という言葉も、明確には説明できない暗黙知ではあっても、新しいサービスのレベルだとか、提供の仕方を考えるときに、用いられる共通の枠組み（frame of reference）を、中途

採用の人を含めて各自が持っておられるということを如実に示している。また、多くの日本企業ではとすれば「使い捨て」になりがちなブランドに対しても、セコムは徹底的にこだわっている（たとえばあの「Security by SECOM」というステッカーを一枚一枚に至るまで管理している）ところにも表れているのである。

セコムの今後

冒頭に申し上げたように、われわれは証券アナリストではないのでセコムの将来性を占うことはできない。ただ、昨今報道される社会情勢などを考えると、いろいろな「安全」が脅かされているように思われる。うまい表現ではないが、「環境がセコムの方へすり寄ってきている」感じである。その意味でセコムの成長機会は今後も豊富だろう。

そういう時代の要請に応え、加えて海外事業を拡大するなど、さらなる成長を遂げる中で、セコムらしさを維持し続けていくのは、引き続き大きな挑戦である。われわれの書くケースには結論はない。今後も注目していきたいと思っている。

個人情報保護法に対するセコムの取り組みについて

2005年4月1日から、個人情報を取り扱う事業者に対して、個人情報の取り扱い方法を定めた法律「個人情報の保護に関する法律」が完全施行されました。セコムは創業以来、セキュリティ会社として当然の責務であるお客様の個人情報などの機密の保持について、社内規程を設け厳格な管理を行ってまいりましたが、本法律の施行を受け、「個人情報保護方針(プライバシーポリシー)」を策定し、個人情報保護についてのセコムの方針を宣言しました。詳細は、セコムのホームページ(www.secom.co.jp)に掲載しておりますが、本誌面で以下の通りその概要をご紹介します。

セコムの「個人情報保護方針(プライバシーポリシー)」の概要

- セコムは、サービス、商品の内容に応じて、個人情報の利用目的を具体的に明示し、利用目的以外の利用を行わない。
- セコムとセコムグループ各社は、セコムとセコムグループ各社の製品、サービスの提供・紹介などの目的で個人情報を共同利用する。
- セコムは、法律で認められる場合を除き、個人情報を第三者に提供しない。
- セコムは、不正な手段で個人情報を取得しない。
- セコムは、契約者から契約者本人の個人情報の開示などの要求があった場合、本人確認を厳格に行った上で対応する。
- セコムは、個人情報漏えいなどの防止措置を適切に行う。
- セコムは、従業員および委託先に対して、個人情報の取り扱いに関する教育・監督を行う。
- 個人情報に関する問い合わせ窓口は、セコム(株)本社総務部とする。



表紙写真のご説明

セコム本社ビル (東京都渋谷区)

セコムの中核拠点として2001年1月に竣工。地上18階、地下2階の本社ビルは、JR原宿駅からもよく見え、ランドマーク的な存在になっています。本社ビルはトータルセキュリティシステム「トータックスZETA」をはじめ、出入管理システム、監視カメラシステム、常駐警備などで高度なセキュリティ管理を行っており、本社各部門、グループ会社の一部などが入っています。



株主メモ

- 決算期 3月31日
- 定時株主総会 6月下旬
- 株主配当金支払株主確定日 3月31日
- 中間配当制度 なし
- 基準日 3月31日(その他必要あるときは、あらかじめ
公告いたします)
- 名義書換代理人 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社

郵便物送付先・
電話お問い合わせ先

- 〒171-8508 東京都豊島区西池袋1丁目7番7号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-707-696(フリーダイヤル)
三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
東京・大阪証券取引所市場第1部
- 証券コード 9735
- 公告掲載新聞 日本経済新聞
- 貸借対照表および損益計算書
掲載のホームページアドレス <http://www.secom.co.jp/bspl/>

●ご案内

1. 住所変更、配当金振込指定・変更、単元未満株式買取請求に必要な各用紙および株式の相続手続き依頼書のご請求は、名義書換代理人のフリーダイヤル0120-86-4490で24時間承っております。
2. 配当金を郵便貯金口座へお振り込みすることができます。お手続きには振込指定書のご提出が必要ですので名義書換代理人に指定書用紙をご請求ください。

www.secom.co.jp

会社情報・IR情報・商品・サービス・
プライバシーポリシー等についての
ご案内をしております。