



飯田 亮
創業者

当期の業績

昨年来の米国でのサブプライムローン問題に端を発した金融危機は、グローバルな規模で各国の実体経済に急減速をもたらし、日本経済もまた企業収益の悪化や民間設備投資の減少、さらに雇用・所得環境の悪化による個人消費の低迷など、厳しい経済環境が続きました。

このような経済環境の中で、セコムは「社会システム産業」の実現をめざして、セキュリティサービス事業を中心に、防災サービス事業、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、不動産開発・販売事業および情報通信・その他のサービス事業で、お客様のニーズに合った、質の高いサービス・商品を提供することに努めました。

その結果、当期の純売上高および営業収入は、セキュリティサービス事業、防災サービス事業、メディカルサービス事業、地理情報サービス事業が伸張する一方で、保険サービス事業が株式市場の低迷に伴う投資有価証券評価損の増加により減収になったこと、不動産開発・販売事業がマンション市況低迷の影響を受けたこと、および情報通信・その他のサービス事業が利益率の低いサービスを縮小したことにより減収となったことから、前期比179億円(2.5%)減少の6,888億円となりました。営業利益は、純売上高および営業収入が減少したことに加え、不動産開発・販売事業において販売用不動産評価損を計上したことなどから、前期比289億円(27.4%)減少の767億円となりました。当期純利益は、投資有価証券評価損が増加したことなどから、前期比312億円(50.5%)減少の306億円となりました。

しかしながら、当期の業績の悪化は一過性であると判断し、株主の皆様への利益還元を優先して、2009年6月25日の定時株主総会において1株当たり配当金を前期と同額の85円にすることを提案し、承認されました。また、期中に自己株式を300億円取得し、株主還元の充実を図りました。

経営環境の変化に対する現状認識とセコムの取り組み

セコムのセキュリティサービス事業を取り巻く環境は、犯罪の凶悪化・巧妙化や社会環境の変化により、お客様のニーズが多様化・高度化し、セキュリティに関係するニーズは広がりを見せています。また、経済環境の厳しい中、お客様のコスト意識の高まりから、セキュリティの価格と質により厳格な見方をする傾向が強まっています。

事業所向けセキュリティ市場では、セコムは営業力を強化し、市場シェアの拡大に取り組んでいます。セコムは常に積極的に営業活動を行っていますが、開拓が十分でない業種やお客様もあります。セコムが本来得意とする1件1件を丁寧に訪問

する営業活動を行い、お客様のニーズを把握した最適なサービスをご提案することで、このようなお客様を開拓し、新規契約の増加に取り組んでいます。既存のご契約先企業に対しては、ビル設備の保守・点検など、お客様の幅広いニーズをとらえて豊富なサービス・商品を総合的に提供できるセコムならではの提案を行っています。一方で、世の中の変化や景気悪化の影響により、店舗移転やテナントの入れ替わりが加速しています。セコムは、そのような動向を的確に把握し、全国に広がる営業網を活用して、移転されたお客様には移転先で継続してご契約を、新たなテナントとなったお客様には新規のご契約をいただくよう積極的に営業しています。

家庭向けセキュリティ市場では、住宅市況の悪化で戸建て分譲住宅が伸び悩んでいます。犯罪の凶悪化・巧妙化やホームセキュリティの普及などから、防犯意識は一層高まっています。セコムは、きめ細かな営業活動を強化し、「セコム・ホームセキュリティ」の契約件数を伸ばしています。また、消防法の一部改正により新築住宅に住宅用火災警報器の設置が義務づけられたのに続いて、既築住宅でも2011年までに条例で同様に順次義務づけられることになっていることから、「セコム・ホームセキュリティ」に接続できる「ホーム火災センサー」を、既築住宅のお客様にも積極的に提案しています。また、ホームセキュリティをご契約されているお客様に火災保険料の割引が適用されるセコムの損害保険も、積極的に提案しています。そして近年では、さらなる防犯強化をご要望されるお客様も増えており、そのようなお客様には「セコム・ホームセキュリティ」に接続して防犯を強化する防犯ガラスや「屋外画像監視サービス」などのさまざまな商品を提案しています。また、「セコム・ホームセキュリティ」をご契約されているご家庭を対象にした生活支援サービス「セコム・ホームサービス」が好評なことから、このサービスを拡充しています。

海外セキュリティ市場は、アジアを中心に順調に成長しています。経済発展が続く中国では、沿岸部の主要都市やその周辺部を中心にセキュリティサービスを提供するとともに、内陸部にもサービス提供範囲を拡大し、さらなる普及をめざしています。また、東南アジア各国においても、経済成長に伴うセキュリティ需要の高まりを受けて、事業拠点を拡充するとともにサービス基盤を整備し、一層の事業拡大を図っています。

セコムは、「社会システム産業」を実現するために、セキュリティサービス以外の事業でも、さまざまな活動を展開しています。防災サービス事業では、リニューアル事業が好調に推移しました。近年、日本では古くなったビルを建て替えるのではなく、リニューアルを行い、コストを抑える傾向にあります。防災業界でトップシェアを誇る連結子会社の能美防災(株)は、豊富な施工実績と長年にわたって培われた信頼関係を活かして、ビルなどのリニューアルに伴う防災システムの更新ニーズに、積



木村 昌平
取締役会長



原口 兼正
代表取締役社長

極的に対応しました。

メディカルサービス事業では、訪問看護サービスや薬剤提供サービスなどの在宅医療サービスをはじめ、従来の有料老人ホームの概念を打破するセコムならではの長年あるシニアレジデンス事業を展開しています。2009年6月には、セコムの長年の経験やノウハウを活かして、日本初の総合病院と直結したシニアレジデンス「コンフォートヒルズ六甲」を開設しました。

保険サービス事業では、オンライン・セキュリティシステム導入によるリスクの低減を保険料の割引に反映した事業所向け火災保険や家庭総合保険、セコムの緊急対応員が“現場急行サービス”を行う自動車総合保険、ガン治療にかかった費用を補償する「自由診療保険メディコム」など、セコムならではの損害保険の拡販に努めました。火災保険や「自由診療保険メディコム」は順調に契約件数を伸ばしており、今後も販売を強化していきます。

地理情報サービス事業では、測量技術と地理情報システム (GIS) 技術を活用した空間情報サービスの提供に努めました。また、商用人工衛星による撮影画像の日本国内の独占販売権と全世界への販売権を活用した衛星事業などを国内外に展開しました。

不動産開発・販売事業では、セコムならではの防犯・災害対策を充実させたマンションを開発・販売しました。マンション需要の低迷に対応し、開発・販売物件を厳選するとともに販売価格の見直しにより販売を促進し、在庫の圧縮に努めました。

情報通信・その他のサービス事業では、情報通信サービス分野において、情報セキュリティと大規模災害対策を核に据えた総合的な情報・ネットワークサービスを提供しています。お客様から高く評価されている「セコム安否確認サービス」は、新型インフルエンザ対策の機能を追加し、さらなる拡販に努めました。

「社会システム産業」の本格展開に向けて

セコムは、セキュリティサービス事業を中核として、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、不動産開発・販売、情報通信・その他のサービスと事業領域を広げ、それぞれがサービス・商品を提供するだけでなく、相互に連携することで、社会にとって欠くことのできないサービスやシステム—社会の“サービス・インフラ”—を創造し、お客様に提供することで発展してきました。

セコムは、「社会システム産業」を実現するために、社会の変化やお客様の声から「安全・安心」ニーズを把握し、より価値あるサービスやシステムを開発・提供していきます。そして、安全で安心できる社会の実現に貢献していきたいと考えています。

また、海外においては、日本で培ったセキュリティサービスのノウハウを活かし

ながら、セコム方式のセキュリティシステムをその国や地域の状況に応じてカスタマイズし提供することで、その国のお客様の「安全・安心」に貢献していきます。

また、「社業を通じて社会に貢献する」ことを企業目標に活動しているセコムは、「セコムの理念」を制定しています。「セコムの理念」の代表的なものに、現状に満足せず、現状を打破することで独創的なサービスやシステムを創出する「現状打破の精神」や、セコムにとって正しいか公正であるかではなく、社会にとって正しいか公正であるかを判断尺度にする「正しさの追求」があります。セコムがこれまで成長し続けることができたのは、「セコムの理念」のもとに、変化を恐れず、常に革新的に新しい事業に取り組んできたからです。セコムの全社員は、“信頼される安心を、社会へ。”というコーポレートメッセージのもとにこれからも一丸となってさらなる成長に挑戦していきます。

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。

2009年6月25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