

暮らしや社会に安心を提供する社会インフラ  
「あんしんプラットフォーム」を通して、  
多様化、高度化する社会課題を解決しながら、  
企業価値の向上と持続的な成長を  
めざします。



飯田 亮  
創業者



中山 泰男  
代表取締役社長

## 当期の業績

当期の日本経済は、企業収益や雇用情勢の改善に加え、個人消費の持ち直しもあり、緩やかな回復基調で推移しました。一方、米国の各種政策の動向、中国や新興国の経済の先行き、英国のEU離脱問題に伴う不透明感、地政学リスクの影響など、経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意が必要な状況が続きました。

このような状況の中、セコムは“いつでも、どこでも、誰もが「安全・安心・快適・便利」に暮らせる社会”を実現する「社会システム産業」の構築をめざして、セキュリティサービス事業、防災事業、メディカルサービス事業、保険事業、地理情報サービス事業、BPO・ICT事業、不動産・その他の事業で、お客様のニーズに最適なサービス・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、セキュリティサービス事業や防災事業が堅調だったことに加え、2017年10月2日に(株)TMJが新たに連結子会社となったことなどから、前期比515億円(5.0%)増加の1兆828億円となりました。営業利益は、セキュリティサービス事業をはじめ6事業セグメントで増益となったことから、前期比127億円(9.7%)増加の1,428億円になりました。当社株主に帰属する当期純利益は、プライベート・エクイティ投資関連利益は減少しましたが、営業利益が増加したことなどにより、前期比52億円(5.7%)増加の966億円となりました。

## 株主還元

セコムは、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、業容の拡大および連結業績の動向を総合的に判断して連結配当性向の水準を決定し、安定的かつ継続的に利益配分を行うことを基本方針にしています。

当期の配当金は、2018年6月26日の定時株主総会において、1株当たり期末配当金80円が承認されました。これにより、当期の1株当たり配当金は、中間配当75円と合わせて年間155円と、前期比10円の増配となりました。

## 現状認識と主な取り組み

外部環境が大きく変化し不確実性の増す状況下において、セコムは持続的な成長を果たし、「社会システム産業」の構築を加速するため、経営理念を共有する社員が、主体的に判断して行動する「全員経営」を標榜しています。「全員経営」の実効性を高めるため社員一人ひとりが高い意欲で業務に取り組めるように、自由闊達で風通しの良い公正な組織運営を推進しています。またセコムでは、社員の潜在能力を最大限に引き出し、自己実現を叶えるために、「社員満足を原点とする正の循環」を実践しています。「正の循環」とは、お客様に対してより良いサービスを創造・提供したいという社員の想いが、お客様の期待を上回るサービス品質を生み、その結果、お客様の満足度や社会からの信頼が高まることで、社員のより良いサービスの創造・提供への意欲がさらに高まるという循環のことです。

2017年5月、セコムは、2030年のめざす姿を明確にすべく「セコムグループ2030年ビジョン」を策定し、暮らしや社会に安心を提供する社会インフラとなる「あんしんプラットフォーム」構想を打ち出しました。この構想の特徴は、いつでも、どこでも、一人ひとりに寄り添って不安やお困りごとにきめ細かく切れ目のない安心を提供することで、お客様の多様化する安心へのニーズに対応することにあります。この1年「あんしんプラットフォーム」の実現に向けて、「あらゆる不安のない社会」を実現したいセコムと共通の想いを持つ、産・官・学などのパートナーと社会課題の解決に向けて、新たなサービスやシステムの創出を推進しました。

当期もセコムは、セキュリティサービス事業、防災事業、メディカルサービス事業、保険事業、地理情報サービス事業、BPO・ICT事業および不動産・その他の事業といった7つの事業を展開する中で、「セコムグループ2030年ビジョン」のめざす姿を社員一人ひとりが共有し、その実現に向けて高い目的意識と主体性を持って業務に精励しました。

事業所向けセキュリティサービスでは、お客様のニーズを的確に捉え、オンライン・セキュリティシステムをはじめ、常駐警備や集配金サービスなどの契約も伸長しました。防犯・火災監視機能と出入管理機能を一体化したオンライン・セキュリティシステム「セコムLX」は、労務管理を効率化しお客様のコスト削減を可能にするだけでなく、労働時間の客観的な把握が可能となり長時間労働削減対策の一助として社会課題の解決にも貢献しています。「セコムLX」や、高度な画像認識技術を搭載したオンライン画像監視システム「セコムAX」、防犯・火災監視機能に設備制御機能を付加した「セコムFX」といった高付加価値オンライン・セキュリティシステムの需要は、引き続き堅調に推移しました。

大規模イベント向けサービスでは、「立体セキュリティ」の本格展開を開始しました。高精度な3次元地図を活用した「セコム3Dセキュリティプランニング」や、イベント会場を上空から見守る「セコム飛行船」「セコム気球」、地上の「仮設監視カメラ」「ウェアラブルカメラ」「セコム・ドローン検知システム」など、最新のセキュリティシステムと、現場に常駐するセコムの警備員、それらの情報を統括する車両型の移動式モニタリング拠点「オンサイトセンター」などにより、「安全・安心」なイベント運営を支援しました。

2018年4月、セコムは(株)東芝から同社グループの施設警備を主に手がける東芝セキュリティ(株)の発行済株式の80.1%を取得する契約を締結しました。今後は、工場などの大型施設における東芝セキュリティの幅広い経験および蓄積されたノウハウを活用することで、警備に留まらず、お客様の事業活動の基盤を支える「安全・安心」で付加価値の高いサービスの開発・提供をめざし、事業拡充を図っていきます。

家庭向けセキュリティサービスでは、多様な生活スタイルに柔軟に対応可能で、さまざまな機器と接続することによりサービス拡張が容易な「セコム・ホームセキュリティNEO」を、2017年7月に発売しました。それと同時に、「セコム・ホームセキュリティNEO」と連携可能なオプションサービスの第1弾として、リストバンド型ウェアラブル端末を用いて健康管理・自動で救急通報を行う「セコム・マイドクターウォッチ」を発売しました。さらに、第2弾として、2017年12月、在宅・不在のいずれの場合でも荷物を安全に受け取ることができる「セコムあんしん宅配ボックス」の販売を開始し、不在時の再配達増加という社会課題の解決にも寄与しました。

海外のセキュリティサービスでは、経済発展が続く東南アジアや中国を中心に、「セコム方式」の緊急対処サービス付オンライン・セキュリティシステムの普及に努めました。中国では、中国大手総合家電メーカーとの間で、ホームセキュリティ市場開拓の戦略的パートナーシップを締結しました。英国では、セコムP L Cが「セキュリティ・アンド・ファイア・エクセレンス・アワード2017」で「最優秀監視カメラシステム賞」を受賞するなど、高品質なサービス・商品の提供が高く評価されました。

防災事業では、国内防災業界大手の能美防災(株)とニッタン(株)が、オフィスビル、プラント、トンネル、文化財、船舶、住宅などに、お客様のご要望に応える高品質な自動火災報知設備や消火設備などの各種防災システムを提供し、高い評価を得ています。両社は、営業基盤や商品開発力などを生かして、お客様のニーズを捉えたサービスやシステムの提案に努めたことにより、防災システムの受注が伸びました。

メディカルサービス事業では、当期も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の提供をはじめとして、シニアレジデンスの運営、電子カルテの提供、医療機器・医薬品などの販売、介護サービス、提携病院の運営支援など、さまざまなメディカルサービスを提供しました。

保険事業では、がん治療費の実額を補償する「自由診療保険メディコム」や、オンライン・セキュリティシステム導入によるリスク軽減分を保険料に反映した火災保険など、セコムならではの保険の販売が堅調に推移しました。

地理情報サービス事業では、人工衛星、航空機、車両などを利用した測量・計測で地理情報を収集し、加工・処理・解析した空間情報サービスを、国・地方自治体などの公共機関や民間企業、さらには新興国などの政府機関に提供しています。(株)パスコは、当期も国内外の社会インフラ整備や維持管理、リスク・災害対策など、多様化・高度化するニーズに、空間情報の収集力を進化させ、より高品質なサービスで応えることに注力しました。

BPO・ICT事業では、データセンター、BCP(事業継続計画)支援、情報セキュリティ、クラウドサービス、およびBPOサービスを提供しました。幅広い業界の大手企業からコンタクトセンターを受託するなど、高品質なBPOサービスの経験とノウハウを持つTMJを2017年10月に連結子会社化し、「安全・安心」なビジネスサポート業務の拡充を図るなど、事業基盤を強化しました。

不動産・その他の事業では、セコムならではの防犯・防災対策を充実させたマンションの開発・販売、不動産賃貸、および建築設備工事などを展開しました。

### 持続的な企業価値向上をめざして

セコムは、「セコムグループ2030年ビジョン」に向けて邁進する中で、特に顕著になってきた「テクノロジーの進化」と「労働力人口の減少」という、企業や社会にとって適切に対処しないと脅威になりうる2つの社会動向への対応を、優先して取り組むべき課題として捉えています。優先課題から高まる社会のニーズを先取りし、大きなビジネスチャンスにつなげることで、社会課題の解決と企業価値の拡大を両立し、社会の生産性向上にも大きく貢献できるものと考えています。そこで、セコムが2030年にめざす企業像を実現するために今なすべきことを整理し、ステークホルダーの皆様と共有すべく、2018年5月に「セコムグループロードマップ2022」を策定しました。

「テクノロジーの進化」が急速に進み、あらゆるものがインターネットでつながりはじめ、コネクテッドカーや無人店舗、ロボットの普及など、さまざまな分野で大きな社会変化が生まれつつあります。このような状況下においても、「安全・安心」は、必要不可欠な要素であり、「つながる社会のセキュリティ」への需要は、より一層高まるものと考えています。

また「労働力人口の減少」に伴い、企業においては非中核業務を、家庭においては共働き世帯の増加に伴い子供や高齢者の見守りなどを、「誰かに頼みたい」需要も高まっています。それに伴い、「安全・安心」な委託先を求める社会ニーズはますます高まっていくものと考えています。

このような状況の中、セコムでは将来に向けて経営基盤を強化するため今後2年間を投資の年と位置づけ、基幹システム刷新をはじめとしたシステム投資と、人的資本増強のための投資を集中的に行っていきます。これらの積極的な集中投資を通じて最新テクノロジーを味方につけるとともに、変化適応力や価値創造力に優れ、社会貢献意欲が高い人財を確保します。「セコムの理念」が浸透した自由闊達な風土の中で生き生きと活動する多様な人財は他社が模倣できない無形資産であり、セコムの競争優位の源泉となっています。セコムは最新の技術を活用し、人財の持つ能力を最大限に発揮させ、サービスイノベーションに果敢に挑むことで、社会とともに成長していきます。

また、集中投資に併せて、人事・組織戦略、国内外の事業戦略、資本戦略を遂行していきます。人事・組織戦略では、高度な専門知識や経験を有する人財の採用強化・育成を行うとともに、成長分野への人財の集中投資により、強靱な組織構築をめざします。

事業戦略では、「あんしんプラットフォーム」構想の実現に向けて、“ALL SECOM”、“共想”、“コネクテッド”および“価値拡大”の4つの戦略を加速します。国内市場では、「つながる社会のセキュリティ」需要や「誰かに頼みたい」需要を捉えた高品質なサービスを提供していきます。海外市場では、既に進出している国や地域でのサービス拡大を図るとともに、成長力のある未進出国への事業展開を推進していきます。

資本戦略では、今後5年間で総額2,000億円のM&A枠を設定し、自己資本を活用して成長分野への投資を実施していきます。また、自己資本利益率（ROE）の維持・向上を図り、安定的かつ継続的な配当方針のもと、株主還元を行っていきます。さらに、株主価値の最大化に向けて投資家の方々と建設的で高質な対話を強化・充実していきます。

セコムは、「あんしんプラットフォーム」構想の実現を通じて、社会とのつながりを強め、さまざまな社会課題を解決することで、社会とともに成長し、持続的な企業価値向上をめざします。

株主の皆様におかれましては、セコムの事業展開に引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2018年6月26日

飯田 亮

飯田 亮  
創業者

中山 泰男

中山 泰男  
代表取締役社長