

セコムグループ2030年ビジョン



セコムは、2030年までの方向性をより明確に示した「セコムグループ2030年ビジョン」を2017年5月に公表しました。さらに2018年5月には、2030年のめざす姿に到達するために何をすべきかを明確にし、2022年を一里塚とした「セコムグループ ロードマップ2022」を策定しました。

「あんしんプラットフォーム」構想

セコムは、「セコムグループ2030年ビジョン」のもとに、“いつでも・どこでも・誰にとっても・切れ目のない安心”を提供する「あんしんプラットフォーム」構想の実現をめざしています。

「あんしんプラットフォーム」とは、これまでセコムが培ってきた社会とのつながりをベースに、セコムと想いを共にする産・官・学などのパートナーが参加して、さまざまな技術や知識を持ち寄り、セコムとともに暮らしや社会に安心を提供する社会インフラのことです。

企業活動や日常生活で、事件や事故など“想定外の事態”が起きると、日常の流れが止まり、生産性が大幅に低下します。さらに、その被害が大きいほど、復旧までの時間を要します。

「事件・事故」「サイバー犯罪」「自然災害」「病気・老化」といったさまざまなリスクに対して、平時は「事前の備え」を怠らず、有事には「事態の把握」と「被害の最小化」に努め、「事後の復旧」を迅速に行えば、安心して生活することができます。セコムは、この4つの要素を「セコムあんしんフロー」と定め、あらゆるリスクに対して“切れ目のない安心”を提供できるように、サービスやシステムを進化させています。

「あんしんプラットフォーム」構想で実現をめざすサービス概念図



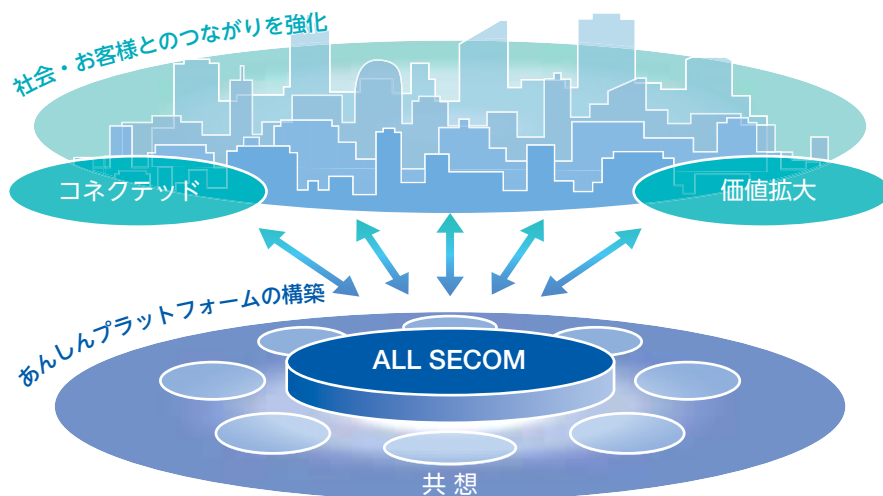
「あんしんプラットフォーム」構想の実現に向けた戦略

「あんしんプラットフォーム」構想を実現するため、セコムグループの総力を結集して相乗効果を生み出す“ALL SECOM”戦略と、セコムと想いを共にするパートナーが参画するオープンイノベーション“共想”戦略を、積極的に推進しています。

そして、最新情報技術を活用したビッグデータ分析により、お客様の潜在ニーズに応えて、つながりを増やしていく“コネクテッド”戦略や、日常のお困りごとに対するニーズに

対して安心を提供するサービスの付加価値として快適・便利なサービスを提供する“価値拡大”戦略を展開することで、社会やお客様とのつながりが強化され、そのつながりが新たな価値を生み出します。

セコムは、この4つの戦略のもと、お客様の多様な「安全・安心」ニーズに応えるサービスやシステムを創出していきます。



「セコムグループ ロードマップ2022」を策定

2030年のめざす姿に到達するために、今何をすべきかを明確にして、何を必要としているかをバックキャストिंग*の思考で明らかにした、「セコムグループ ロードマップ2022」を2018年5月に策定しました。

セコムは、変化の激しい社会において、「テクノロジーの進化」と「労働力人口の減少」への対応を、優先して取り組むべき課

題と位置づけています。これらの課題は、企業や社会にとって適切に対処しなければ脅威になりうるものです。

セコムはこれらの優先課題から高まるニーズを先取りし、事業機会につなげ、社会の生産性向上に寄与していきます。

* バックキャストिंग・・・未来の目標時点から振り返って、現在するべきことを考える方法。

持続的成長をめざして

セコムは、社会と企業の持続的成長のための支出はコストではなく、長期的なビジネスの環境変化を事業に組み込むための投資と考えています。創業以来、セコムが新たな価値を創造するサービスイノベーションに挑むのは、提供できるものを売るという発想ではなく、社会の持続的成長に必要なものは何かと

いう、一歩先を見据えた発想でサービスを創出したいという強い思いがあるからです。そのために最も大切にしているのが、人と技術です。セコムは、これら無形資産とそれを活用する能力を今後も絶えず高めていくことで、競争優位を確立し、社会とお客様の信頼を得て、持続的成長を続けていきます。

社会の変化を事業機会につなげ、社会課題の解決に貢献

「テクノロジーの進化」に伴い、さまざまなものがインターネットにつながるにつれて、コネクテッドカーの実用化、ドローンやロボットの利用拡大、無人店舗やキャッシュレス決済のさらなる増加、スマートホームの普及など、フィジカルとサイバーを融合させた「つながる社会のセキュリティ」需要が高まると考えています。

また、「労働力人口の減少」に伴い、企業では非中核業務を外部に委託するニーズが高まり、また、ご家庭では共働き家庭の増加などにより、高齢者や子どもの見守りニーズが高まっています。このような「誰かに頼みたい」需要に対して、セコムな

らではの「安全・安心・快適・便利」なサービスを提供することで、社会課題の解決に貢献したいと考えています。

新型コロナウイルス感染症の流行に伴い、商習慣や消費者行動、働き方など、社会の仕組みに大きな変化が生じており、それらは感染症が終息しても、ニューノーマルとなる可能性があります。セコムは、さまざまな分野で進むデジタル化やICT活用への対応などの「コロナ禍の社会変革」需要に対して、社会基盤と生活基盤の一端を担うべく、社会変革の推進役となることで、社会課題の解決に貢献したいと考えています。

成長投資

「つながる社会のセキュリティ」需要や「誰かに頼みたい」需要に応えるためには、セコムが大きな自己変革 (SECOM-transformation) をすることが必要との考えに基づき、2020年3月までの2年間、システム投資と人への投資を重点的に実施しました。

システム投資は、省人化や人の力の増幅によるサービス品質と生産性の向上を図るため、次世代基幹システムの構築や機能改善のための投資に努めました。また、AI/IoT、RPAといった業務の品質向上・効率化に役立つ分野への投資や、「テクノロジーの進化」と「労働力人口の減少」に対応する新

サービスや新商品の研究・開発に対して、積極的に資金投入しています。

人への投資は、テクノロジーでは代替できない変化適応力や価値創造力に優れ、社会貢献意欲の高い人財確保など、人的資本の増強を進めました。特に、IT分野やグローバルビジネスなどに必要な高度な専門知識と経験を有する人財の採用・育成に注力し、組織面では、働きやすい職場の環境整備や、各種研修の充実といった、社員の働きがいを高め、自己実現を支援するための投資を行っています。

「セコムグループ ロードマップ2022」の実現に向けて

システムと人への重点投資による経営基盤のさらなる強化を経て、今後、国内においては、投資を生かした新サービスを展開するとともに、セコムと想いを共にするパートナーとの共想を一段と活性化させる取り組みを加速していきます。

海外においては、さらなる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積極的な展開を実施していきます。

また、2023年3月末までの5年間で、自己資本を活用した総額2,000億円のM&A枠を設けています。投資対象は、

国内外を問わず、フィジカルセキュリティ、サイバーセキュリティ、BPO・ICT、ヘルスケアの分野と、技術力の高いベンチャー企業と位置づけています。

このような事業展開を進めるとともに、新型コロナウイルス感染症の拡大による急激な社会の変化にも前向きに対応し、2023年3月期（日本会計基準）に連結売上高1.1兆円、連結営業利益1,550億円の達成をめざします。

セコムグループ ロードマップ 2022

ご参考までに、日本会計基準による2023年3月期の業績目標を以下に記載します。

連結売上高 **1.1 兆円** 連結営業利益 **1,550 億円** ROE **8% 超** 配当性向 **40%** 台前半を目安

(※新規M&Aの影響を含まず)

