

中長期的な企業価値の最大化をめざして、 あくなき挑戦によって社会とともに持続的な成長を続けます。



吉田 保幸

代表取締役社長

当期は、保険事業の前期の投資有価証券評価益が大きかった反動減を、オンライン・セキュリティシステムの堅調な販売や価格改定（値上げ）、好調な安全商品の販売などによるセキュリティサービス事業の増収、堅調な受注による防災事業の増収、メディカルサービス事業の増収などで上回り、純売上高および営業収入は、前期比272億円（2.1%）増加の1兆3,111億円となりました。営業利益は、増収となった一方で、セキュリティサービス事業を中心に人財投資の強化に伴い人件費が増加したこと、さらに前期の投資有価証券評価益が大きかった反動減などで保険事業が減益となったことなどから、前期比266億円（17.2%）減少の1,283億円となりました。営業利益の減益に加えて、保険事業以外でも前期の投資有価証券評価益が大きかった反動減があり、当社株主に帰属する当期純利益は前期比248億円（19.7%）減少の1,011億円となりました。

＞ 当期の業績

当期（2025年3月期）の日本経済は、雇用・所得環境が改善する下で、企業収益や設備投資などで回復の動きが見られました。一方、物価上昇の継続が個人消費に及ぼす影響や通商政策など米国の政策動向による影響、金融資本市場の動向などに留意が必要な状況が続きました。

セコムは、「安全・安心・快適・便利」な社会を実現する「社会システム産業」の構築をめざし、多様化・高度化するお客様のニーズに応えるサービス・商品の提供に努めました。また「社会システム産業」の構築を加速すべく策定した「セコムグループ2030年ビジョン」と、ビジョンの実現に向けた方向性をより明確化した「セコムグループ ロードマップ2027」の取り組みを積極的に展開しました。

＞ 現状認識と主な取り組み

セコムの使命は、「あらゆる不安のない社会の実現」をめざし、お客様の「安全・安心」を支えることにあります。当社は創業以来、警備という枠組みを超えた価値提供を追求し、技術革新とサービス改革を積み重ねてきました。私たちがめざす「セキュリティサービス」とは、防犯にとどまらず、企業の事業運営を支える「ビジネスインフラ」や、個人の日常生活のあらゆる場面で「安心」を提供するサービスシステムであるべきだと考えています。

近年、セキュリティサービスの事業環境は大きく変化しています。約20年減少傾向にあった犯罪件数が2022年以降増加に転じたことや、凶悪犯罪に関する報道が相次いだ影響もあり、体感治安が悪化しています。こうした社会で、法人・個人を問わず「安全・安心」へのニーズを強く実感しています。

一方、セキュリティサービス事業は、AI、IoT、5Gやセンシング技術の進歩などにより、今まさに変革期を迎えています。特にオンライン・セキュリティシステムはこれらの先端技術との親和性が高く、サービスメニューの拡大が可能となっています。オンライン・セキュリティシステムに、サブスクリプション型の新しいサービスや機能を追加することで、セコムならではの「必要な時には人が駆けつけるサービス」を実現し、お客様へ幅広い価値を提供できます。間口の広いサービス展開により新規契約件数の増加を加速させるだけでなく、既存顧客に対しても新たなサービスを提供することで契約料金の改善にもつながると考えています。

また、労働力人口の減少に伴い、人的警備における人手不足が深刻になることが予測される中、常駐警備員が身に着けるウェアラブルデバイス、セキュリティロボット「cocobo」の導入、AIカメラの有効活用など、警備DXの専門部署を新設して警備DXを活用した業務の効率化・高精度化を推進しています。こうしたテクノロジーの活用によって、AIやロボットが得意とすることはそれらが担い、人はより高度な判断や細やかなお客様対応に集中することが、価値ある警備の未来を切り拓く鍵であると確信しています。

私は「サービス品質に見合った価格であるべき」という考えを大切にしています。セコムの高品質な人財が提供する優れたサービスを実現するためには、適切な価格設定が必要です。サービスや商品を適正な価格で提供することで、人財・育成等投資にかかるコストを吸収すると同時に、新たな高付加価値のサービスや商品の創出ができると考えています。

昨今の人件費・エネルギー価格・原材料費の高騰を踏まえ、2023年8月の家庭向けオンライン・セキュリティシステムの価格改定に続いて、2024年11月には事業所向けオンライン・セキュリティシステムの価格改定を実施させていただきました。この施策にはプロジェクトチームが中心となり、全社一丸となって対応した結果、ほぼすべてのお客様からご理解を得ることができました。多くのお客様に私たちのサービスの価値を認めていただけたことに、改めて深い感謝を申し上げます。

▶「セコムグループ ロードマップ2027」における取り組み

2028年3月期までにめざす方向性を明確化した「セコムグループ ロードマップ2027」において重点施策として掲げている、「見守り・セキュリティ」、「海外」、「BP0・ICT」、「生産性向上」および「ステークホルダー」の5テーマの取り組みを進めてきました。

「見守り・セキュリティ」では、新たな商品開発やサービスの高度化が進展しました。2024年4月には、異なるメーカーや仕様の監視カメラを一元管理できるシステム「セコムVMS」を発売。6月にはAIで危険行動を検出・通知する「セコムAI行動検知システム」と、AIによる画像解析機能を内蔵した「セコムAIカメラ」をサービスインしました。セキュリティロボット「cocobo」は2025年3月に、夜間を含む公道走行が可能な国内初の警備ロボットとして認定されました。東京都内のご契約先で「cocobo」による公道や公開空地を含むルートの巡回を行っており、活躍の場が広がることを期待しています。

家庭向けサービスにおいては、少子高齢化の進展によって「離れて暮らす親御さんを見守りたい」「一人暮らしの不安を軽減したい」といったニーズが年々高まっています。こうした背景を踏まえ、近年は「みまもりクラウド」の拡充に注力しています。センサーやデバイスから得られる日常の行動データや異常検知情報をクラウド上で管理・連携し、切れ目のない見守りの実現に寄与しています。また、「Apple Watch」でご利用いただける「YORISOS」や「SECOMカンターピレ」アプリのように、身近なデバイスと連携させて安心感や操作性を高めていただくことができるような商品開発も進めています。2024年4月には、セキュリティサービス事業で培ったオペレーション体制やデジタル基盤を生かし、「セコムらしいヘルスケア」の提供を視野に入れ、「セキュリケアセンター」を開設しました。さらに、2024年5月に強靱な中間膜を使用した防犯ガラス「SECOMあんしんガラスSG」を発売しました。強盗事件への関心が高まっていたこともあり、多くのお問い合わせをいただきました。2025年4月、「セコム・ホームセキュリティNEO」には、新たに顔認証機能を搭載したコントロー

ラーをラインアップに追加し、利便性とセキュリティの向上を図りました。

「海外」では、オンライン・セキュリティシステムの事業インフラが整ったタイは、経済発展とともにセキュリティ需要が今後さらに拡大すると見込んでいます。現地では価格・機能の両面で現地ニーズに合ったセキュリティシステムの拡充と広告宣伝の強化に取り組んでおり、クラウドを活用したインタラクティブなセキュリティシステムは非常に高い評価を得ています。こうしたタイでの成功モデルを、東南アジア諸国に水平展開していきたいと考えています。

北米市場では、戦略的出資による技術・ノウハウの獲得に注力しています。米国のクラウドセキュリティ企業であるEagle Eye Networks社、Brivo社に2023年から出資をしており、先端技術の獲得とグローバル事業の成長基盤を強化しています。両社は、クラウドを活用した監視カメラシステムおよびアクセスコントロールシステムの提供に高い競争力を持っています。北米で先行しているクラウド型のサービスモデルから得られる知見は極めて有用だと考えており、重要な戦略的パートナーとして緊密に連携していきます。

2025年7月には、グローバルセキュリティSI(システムインテグレーション)領域の有力企業であるAVTEL社の株式取得により完全子会社化する契約を締結しました。セコムは今後、AVTEL社が扱うグローバルに使用されている主要な入室管理システム、監視カメラシステムなどのセキュリティシステムを活用して、海外事業の成長加速とグローバル企業の日本拠点との取引拡大を図っていきます。

インドのメディカルサービス事業では、2014年に「サクラ・ワールド・ホスピタル」を開院し、インドで初めての「日本式」総合病院として医療サービスを提供しています。現地では、医療インフラのさらなる拡充が期待されており、2028年の開院をめざして第2病院の建設も進行中です。経済成長が著しい同国において、高品質な医療の提供を通じて貢献していきたいと考えています。

「BP0・ICT」の分野では、2024年7月にデータセンター事業を手掛ける(株)アット東京が「中央第3センター」の稼働を開始しました。2025年10月にはセコムトラストシステム

ズ(株)が既存のデータセンターの隣接地に新たなデータセンターを開設する予定で、拡大し続けるデータセンター需要に備えた基盤強化を進めています。またBP0サービスを提供する(株)TMJでは、生成AIを活用した「TMJ Generative Solution」の提供を開始し、人とデジタルによるハイブリッドコンタクトセンターへの変革をリードしています。

「生産性向上」では、システムの刷新と業務プロセスの見直しを継続的に進めています。2024年2月に発足した生成AI業務活用推進プロジェクトを中心に、業務効率化を目的とした生成AIの積極活用を推し進めています。2025年5月にスタートしたビジネスプロセス改革プロジェクトでは、事務系システムの刷新に合わせて、社内の各部門がその移行をスムーズに行い、新しい仕事の内容・やり方に対応できるよう準備を進めています。

「ステークホルダー重視」では、セコムが高品質なサービスを提供できるのは、セキュリティスタッフのクオリティによるものという考えから、経営の最重要課題として「人材戦略の強化」に全力で取り組んできています。2025年3月期は全社では平均6.3%の賃上げを実施し、特に、現場で日々お客様のもとに駆けつけ、安心を届けているセキュリティスタッフの賃金水準を大幅に(8~11%)引き上げました。2026年3月期も平均4.3%の賃上げを継続し、特に管理職手当の見直しを行い、昇進の魅力とともに管理職としての責任と役割に対する動機づけを強めました。この背景には、労働力不足の状況において競争力確保だけでなく、社員一人ひとりが生み出している「仕事の価値」に報い、長く当社で活躍して能力を発揮してもらいたいという思いがあります。「安全・安心」という無形の価値を社会に提供することは、報酬の面でもきちんと評価されるべきだと私は考えています。社員には、資産形成支援だけでなくエンゲージメント向上策として、2024年に続き2025年も譲渡制限付株式(RS)の付与を実施しました。また、セコムグループ社員持株会において2024年4月に奨励金制度を導入しました。

さらに採用競争力を高めるために、奨学金返還支援制度や高校卒の社員への自動車運転免許取得補助制度を取り入れたほか、2024年7月には、職業体験施設「connect base

akasaka(コネクトベース赤坂)」を開設し、就職活動を行う学生に、就業前からセキュリティ業務への理解を深めていただく機会を提供しています。社員が仕事とプライベートを両立しやすいよう、育児時短勤務制度の拡充や男性社員の育児休業の取得促進を継続的に行うなど、人生のステージに寄り添った施策の見直しも行いました。社員の定着率向上に向けた環境整備として、オフィス・拠点のリニューアルや業務内容の見直しによる現場負担の軽減なども進めてきました。

女性活躍についても、安心してキャリアを継続するための制度や職場づくりだけでなく、キャリアアップをめざして業務に励んでもらえるよう、キャリアデザイン意識向上につながる施策を拡充しています。さらに、社員の健康こそがお客様に「安全・安心」を提供するための基盤であるという思いを明文化したものとして、2024年10月に社内外に向けて「健康経営宣言」を発表しました。

こうした取り組みは、着実に社員のエンゲージメント向上につながってきていると実感しています。2025年3月期に実施した社員満足度調査では、3年ぶりにスコアが上昇に転じました。特に夜間勤務の多いセキュリティスタッフの定着率の上昇は、サービス品質の安定と顧客満足度の維持につながる重要な要素ととらえており、今後も社員満足度調査の結果や現場からの声を踏まえ、取り組みを進めていきます。

2024年7月には、「人財戦略推進プロジェクト」を本格始動しました。私自身が最高責任者を務め、人事部門と一体となって、制度・評価・配置・育成の再設計を進めています。その一環として、社内公募制度の活用も進めており、これまで以上に社員の多様な能力と志向を生かすため、専門的なスキルを生かす職種を中心に、全社で人財を募る仕組みを導入しました。第1弾のセキュリティの先端技術を研究する職種の公募では全国から多くの応募があり、社員の自己研鑽への意欲の高さや期待感を強く感じることができました。私自身も、セキュリティそしてそれ以外のサービスにも携わりながらキャリアを積み重ねてきましたが、今後は、グループ内異動や職種転換なども検討し、社員がセコムグループの中で豊かなキャリアプランを描くことができる仕組みづくりをめざしていきます。

より強い組織づくりのためには企業理念の共有や組織の一体感醸成も重要だと認識しています。そのための活動が、2024年末から開始した「“豁達”の環(ふうたのわ)」活動です。「豁達」とは、創業者が贈られた書に書いてあった言葉で、「心広やかで、明るく、小さなことにこだわらない」という意味があります。それ以来、セコムではこの精神を大切に、組織が大きくなると生じやすいあつれきや摩擦を乗り越えて、明るくのびやかに目的を達成することをめざしてきました。「“豁達”の環」では、部門や役職の垣根を超えて社員の対話と交流を促進し、全社的な一体感と帰属意識を醸成することを目的としています。2025年3月期は全国23カ所では対話会を開催、1,260名の役員・社員が参加し、年齢やキャリアの違いを乗り越えて、様々なテーマでのディスカッションが繰り広げられました。参加者は、現場と本社の距離をより近く感じる事ができたようで、より良い組織・カルチャーづくりにつながるこのような取り組みを続けていきたいと考えています。

事業を通じたサステナビリティの実現とESG課題への取り組み

セコムは、創業以来、人々の「安全・安心」に寄与するサービスの提供を通じて社会課題の解決に取り組んでまいりました。「セコムグループ サステナビリティ基本方針」においても、「将来世代にわたり、あらゆるリスクに対して“切れ目のない安心”と“変わらぬ安心”をお届けできるよう、サービスやシステムを進化させていく」としており、事業活動を通じてグローバルな社会課題の解決に取り組み、社会とともに持続可能な成長をめざします。「セコムグループ ロードマップ2027」においては経営戦略とサステナビリティの一体化を加速することとしており、取り組みを一段と強化しています。

環境面では、「セコムグループ カーボンゼロ2045」として、2045年までに温室効果ガス排出(スコープ1+2)ゼロの実現に向けた取り組みを推進しています。2024年3月には警備業界で初めて、バーチャルPPAの活用による再生可能エネルギーの利用を開始しました。また、アット東京のデータセンターにおける使用電力の実質再生可能エネルギー100%化

など、グループ全体で温室効果ガス排出削減を進めています。製品や梱包材に使用するプラスチック削減や、物流業務における梱包材の削減にも取り組み、環境負荷の低減とコスト削減の両立を図っています。環境NGO、CDPの2024年調査においては、気候変動分野で3年連続、水セキュリティ分野で初となる最高評価の「Aリスト企業」に選定されたほか、サプライヤー・エンゲージメント評価では最高評価の「リーダー・ボード」を5年連続で獲得しています。

ガバナンスについては、監査役会設置会社として、執行と監督のバランスを重視した取締役会構成を採っています。当社の業務特性やビジョンに照らして必要と考えるスキルを有する取締役候補者を選定しており、2025年6月の定時株主総会で社内取締役6名と社外取締役4名の体制となりました。今後も当社ビジョンやロードマップの実現に必要な知見・スキルを備えた取締役構成にしていきます。

役員報酬に関しては、社内取締役について2025年3月期から固定月額報酬・賞与：株式報酬の割合を80：15：5から65：15：20に改め、株式報酬の比率を高めました。業績連動部分である賞与には連結営業利益やEPS(1株当たり当期純利益)、従業員エンゲージメント(社員満足度)の達成度を指標として採用しており、今後も当社の企業価値向上に資する適切な評価となるよう報酬体系や指標の検討を重ねていく考えです。

資本政策と株主還元

セコムは、企業価値向上をめざして成長投資と株主還元のバランスを重視した資本政策を推進しています。最優先課題である人財への投資をはじめ、変革期にあるセキュリティサービス事業への投資、生産性向上を目的とした投資、将来の成長に不可欠な様々な投資など、企業価値向上に資する投資機会は多岐にわたります。セコムでは、株主資本コストを5～7%程度と推計しており、様々な投資の実行においてはその水準を意識した資本効率経営を実践しています。

また、事業ポートフォリオの最適化にも継続的に取り組んでおり、適切なタイミングでのグループ編成の見直しを行っ

ています。当社グループの各事業について、収益性や資本効率性に加え、将来の成長性や事業間シナジーなどを総合的に評価し、経営資源の適切な配分を検討しています。2025年3月期には、地理空間情報サービス事業を展開する(株)パスコのTOB(株式公開買付け)を総合商社グループと共同で実施し、2025年1月に非上場化しました。この判断は、パスコが有する高い技術力と市場ポテンシャルをグループ内でより柔軟に生かすための戦略的なものです。特に衛星データ解析や都市インフラの3Dマッピング技術は、防災、インフラ管理、スマートシティ分野において今後不可欠な要素です。総合商社グループとのパートナーシップを通じて、これらを活用して民間向けサービスの拡充を図り、新たな収益ドライバーとしてさらなる成長をめざしていきます。今後とも当社にとって最適な事業ポートフォリオを継続検討してまいります。

「セコムグループ ロードマップ2027」では、成長投資によるリターンと、最適化された事業ポートフォリオのオーガニック成長による利益拡大を通じて、2028年3月期には連結営業利益1,600億円～1,800億円をめざしています。株主還元については、配当性向45%前後を目安に、安定的な配当を基本としながら、自社株買いについても、成長投資、キャッシュポジションや市場環境などを総合的に勘案し、柔軟かつ機動的に実施してきました。2022年2月～2023年12月に計3回、合計約850億円、2024年5月～7月に約300億円の自社株買いを実施し、さらに2025年5月～12月に約600億円の自社株買いを進めています。引き続き利益の最大化および自己資本の最適化によりROE10%をめざしてまいります。

資金調達面においては、セコムは高い信用格付けを維持しており、必要に応じて他人資本(借入金や社債等)の活用も視野に入れ、資本構成の最適化を図り資本効率を向上させることも検討しています。資本コストについては、情報開示の充実や他人資本の活用などを通じて、低減に取り組んでいきたいと考えています。

幅広い投資家の皆様に当社の株式を取得いただき、長年にわたって保有いただくことを目的に、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割

をしました。基準日が当期に属する1株当たり配当金は、株式分割反映後換算で前期から2.50円増配の年間97.50円となりました。

株価は市場からの経営者への通信簿であると認識しており、TSR（株主総利回り）の持続的な向上に取り組むとともに、投資家の皆様との対話にも前向きに取り組んでまいります。

＞企業価値最大化をめざして

私はセコム株式会社の代表取締役社長に就任して1年余りの間、セコムの変革と継承という両輪を絶えず意識して日々の経営に取り組んできました。セコムは創業以来60年以上にわたり、「あらゆる不安のない社会の実現」という使命を軸に着実に成長を遂げてきた企業です。その歴史と積み重ねてきた信用は、まさに「無形の資産」であり、これからも変わることのない私たちの根幹であり続けます。

これからまた新たな信用を築き続けていく社員の努力に報いるため、今後とも人財への投資を続け、事業基盤を強固なものとし、競争力を高めていきたいと考えています。優秀な人財の確保と育成を進めることが、サービス品質や生産性の向上を実現し、他社との差別化につながります。そのためには、真面目で社会の役に立ちたいという使命感を持つ社員が、仕事にワクワクしながら取り組み、自己実現を果たすとともに、賃上げを通じて経済的な充実を図ることが重要です。社員一人ひとりが充実感を持って働ける環境が、セコムの成長を支える原動力になると確信しています。

一方で、私は利益率の向上にも強くこだわります。特にセキュリティサービス事業の営業利益率を引き上げたいと考えています。将来の成長を支える人財投資の原資を確保しつつ利益率を向上するためには、サービスや商品の適正価格での提供、付加価値の高いサービスの提供、生産性の向上が不可欠です。今後も自助努力による効率化を進めつつ、社会情勢や人財投資の状況を踏まえながら、適正価格への料金改定を検討していきます。また、オープンイノベーションも活用した最新のテクノロジーを積極的に導入し、新たな付加価値

サービス創出を加速していくことで、契約件数の増加や契約単価の上昇を図っていきます。さらに、ITシステムの導入やAIなどの先端技術の活用による業務改善を推進し、効率化を進めていきます。これらの先端技術と24時間365日対応可能な体制という当社の強みを生かし融合させることで、セコムならではの価値を創出し社会に貢献していきます。

今後もセコムは、中長期的な企業価値の最大化をめざして、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーに対して責任を果たす企業でありたいと考えています。私たちは、あくなき挑戦によって社会とともに持続的な成長を続けます。引き続き、セコムの取り組みにご期待いただき、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2025年9月1日
代表取締役社長

吉田 保幸

ブランドアンバサダーと社会貢献活動

大谷翔平さんがブランドアンバサダーに就任

2025年3月、セコムは新たなブランドアンバサダーとして、アメリカで活躍している大谷翔平さんを迎えました。これに伴い、35年間ブランドアンバサダーを務めてきた長嶋茂雄さんとの夢の共演を果たす新CMを制作し、テレビ放映を開始しました。このCMは社会から大きな反響をいただきました。

CMでは、現役時代の長嶋さんをCGで再現し、ピッ

チャーマウンドに立つ大谷さんとバッテリーボックスの長嶋さんが対峙するシーンを描いています。お二人は「セコム、してますか？」のフレーズでも声の共演を果たしています。CMのキャッチフレーズ「挑戦を支える、安心をつくる。」には、日々挑戦を続ける人々を支える安心を提供するというセコムの決意が込められています。

社会課題への取り組み：「ホームを全力で守るプロジェクト」

8月には、日本の防犯力向上をめざした新たな取り組み「ホームを全力で守るプロジェクト」を開始しました。近年、匿名・流動型犯罪グループによる犯罪の増加などで社会不安が高まる中、セコムはこれまでの「子ども安全教室」「女性のための防犯セミナー」と

いった啓発活動に加え、デジタルを活用した新しい防犯啓発活動を展開していきます。このプロジェクトを通じて、「安全・安心」な社会の実現に向けた取り組みをさらに強化していきます。

長嶋茂雄さんへの感謝と追悼

長年にわたり、セコムのブランドアンバサダーを務めていただいた長嶋茂雄さんがご逝去されました。これまでのご尽力に心から感謝申し上げますとともに、謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

なお、長嶋さんのご家族および所属事務所のご承諾をいただき、今後も長嶋茂雄さんの広告を継続して使用させていただくこととなりました。

