

会社名 セコム株式会社
代表者名 代表取締役社長 中山 泰男
(コード番号：9735 東証第一部)
問合せ先 I R 部長 余慶 徹
TEL 03-5775-8225

詳細は、次ページ以降をご参照ください。

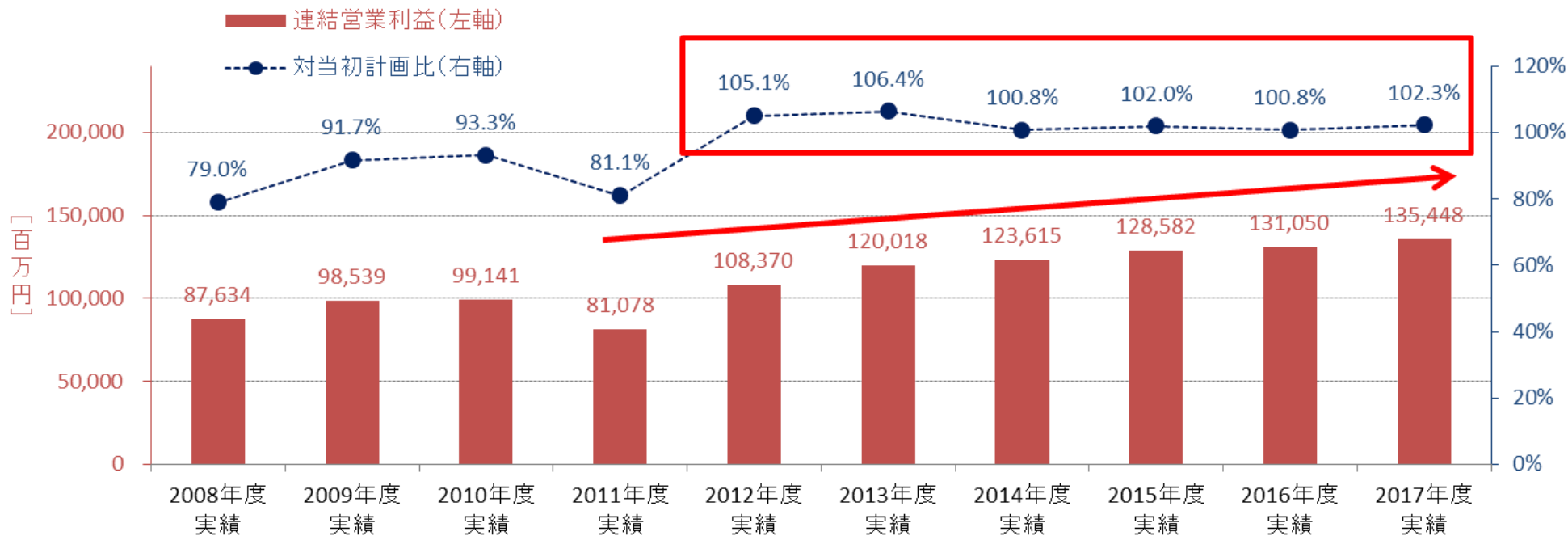
以上



Road Map 2022

直近の業績を振り返りますと、グループでの売上高・営業利益・純利益は、
2012年度から6年連続で増収増益を達成しています。

同時に、営業利益は常に業績予想を上回る実績を上げております。





VISION

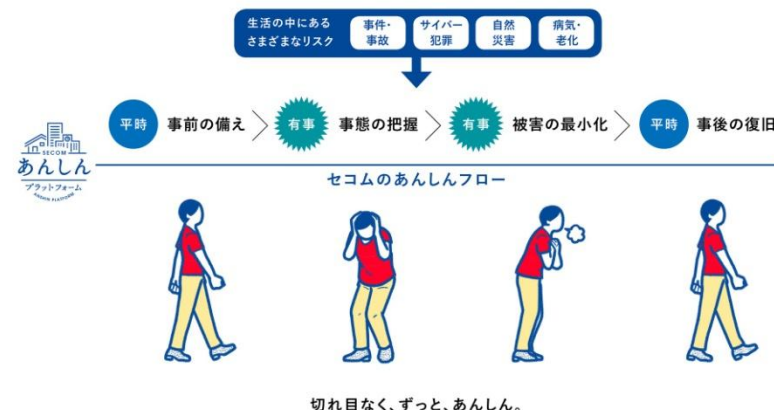
2030ビジョン

「あんしんプラットフォーム」構想の実現により、
変わりゆく社会に、変わらぬ安心を。



FEATURE | 「あんしんプラットフォーム」の特徴 3

3. 安心にフォーカスした切れ目のないサービスの提供

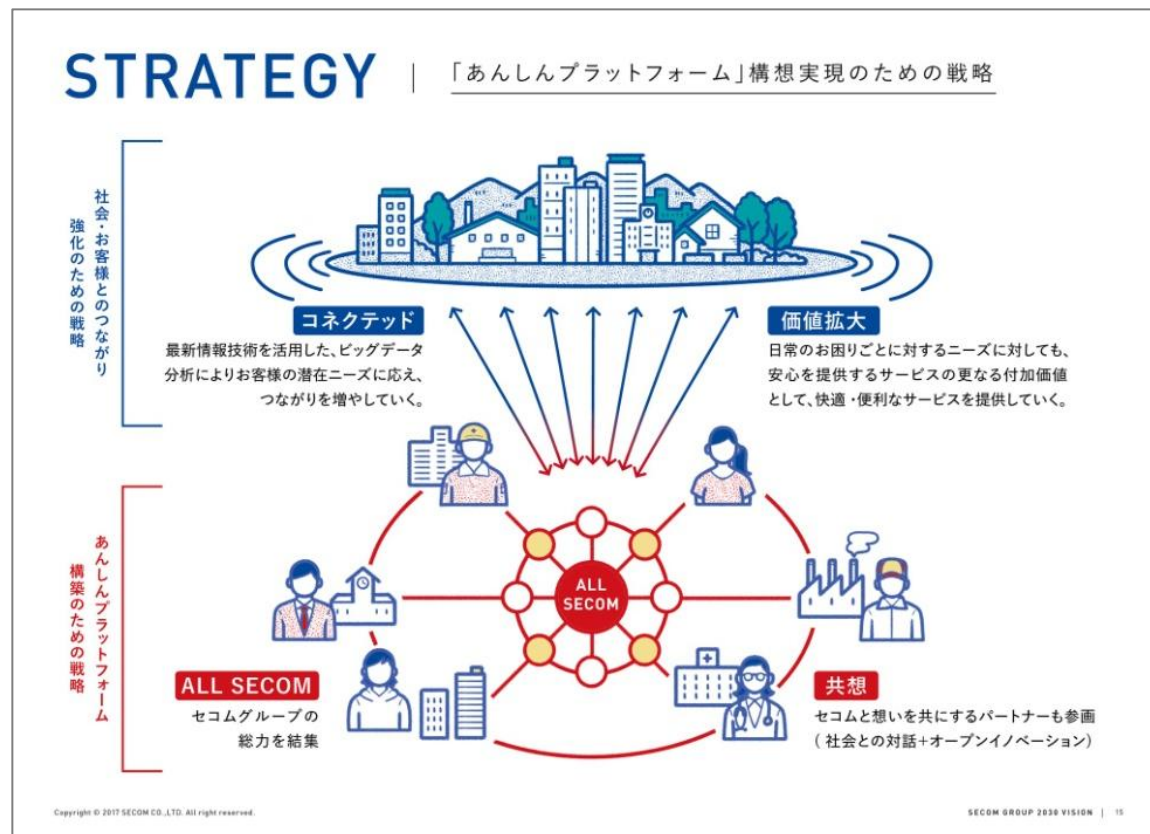


当社は、**2017年5月に、「セコムグループ2030年ビジョン」を策定**しました。

「あんしんプラットフォーム」構想の実現により、
変わりゆく社会に、変わらぬ安心を提供していくことで、
社会課題の解決と企業価値の拡大を両立(CSV)しながら、
持続的に成長していくことを公表しました。

※CSV: Creating Shared Value (社会課題の解決を企業価値の拡大につなげる考え方)

「あんしんプラットフォーム」構想実現のための戦略



従来のセコムグループの総力を結集するALL SECOM戦略に加え、

想いを共にするパートナーと協業する共想戦略を推進することで、

社会・お客様とのつながりも一段と増え、そのつながりがまた新たな価値拡大を生んでいきます。

この1年、多くの企業から共想のオファーを受けるなど、これらの戦略は順調に機能しています。

2つの優先課題から高まるニーズ

2030VISIONに向けて邁進する中で、優先して取り組むべき課題を明確化しました。

テクノロジーの進化と労働力人口の減少です。

2つの優先課題から高まるニーズを先取りし、大きなビジネスチャンスにつなげることで、
CSVを果たすべく、社会の生産性向上にも大きく貢献していきます。

優先課題

高まるニーズ

テクノロジー
の進化

「つながる社会のセキュリティ」需要

フィジカル・サイバー
セキュリティの融合

B to B: コネクテッドカー、ドローン、ロボット、無人店舗運営支援

B to C: スマートホーム(スマートロック、AIスピーカー)

労働力人口
の減少

「誰かに頼みたい」需要

省人化を推進する
セキュアなサポート業務

B to B: 機械警備(駆けつけ含む)、現金護送、集配金、
常駐警備、FM、BPO

B to C: 子供や高齢者の見守り

大きな自己変革(SECOM-Transformation)

同時に、社内においても、2つの優先課題を先取りした
大きな自己変革(SECOM-Transformation)に挑みます。

優先課題

将来に向けた自己変革

最新テクノロジーを味方につける取り組み

テクノロジー
の進化

高まるニーズも見据えた
次世代基幹システムの構築

省人化や人の力の増幅により
サービス品質と
生産性の向上を実現

人財から選ばれ続けるための取り組み

労働力人口
の減少

理念を軸に、多様な人財の確保と、
自己実現・組織活性化に向けた
教育・研修の強化

テクノロジーでは代替できない、
変化適応力、価値創造力、
社会貢献意欲の高い人財の確保

これらの優先課題は、企業や社会にとって
適切に対応しないと脅威になりうるものであり、
そのような環境において、フィジカル・サイバーを問わず、
「つながる社会のセキュリティ」需要や**「誰かに頼みたい」**需要は
今後も一段と高まっていくことが想定されます。

将来に向けた自己変革(SECOM-Transformation)と、
これらの大きなビジネスチャンスをつかめるために、
最新テクノロジーを味方につけるための**システム投資**、
人財から選ばれ続けるための**人への投資**を
今まさにこのタイミングで集中的に行うことが
2030VISIONに向けた成長を加速するために最良であると判断し、
この意志をステークホルダーの皆さまと共有すべく、
2018年度から2022年度までのロードマップを策定いたしました。

2018・2019年度を持続的成長のための将来に向けた基盤整備を行う投資の年とすると共に、新たな価値創造による新事業の創出・育成や、既存業務の拡充を着実に進めていきます。

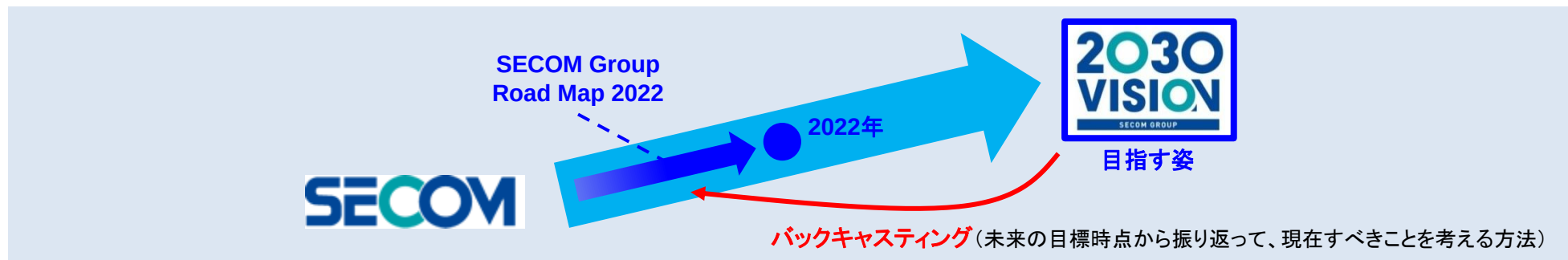
さらに、東京2020大会後はオリンピック・パラリンピックのレガシーも活かしながら、成果の現れたものから順次投資を回収し、2022年にかけて**成長を加速し、躍進**します。

本ロードマップは、2030年の目指す姿に到達するために、

我々は今何をなすべきか、何を必要としているかを

バックキャスティングの思考で明らかにしたもので、

2022年を2030VISION実現の一里塚として位置づけております。



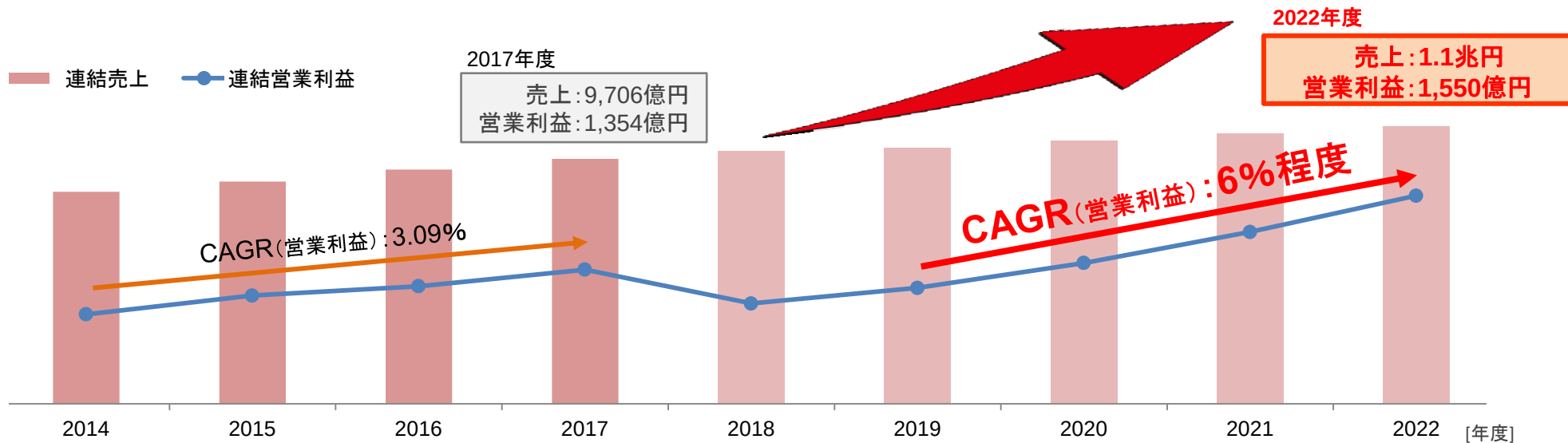
最先端で信頼性の高いシステムや、社員満足を原点とする全員経営を通じて、

これからもセコムは変わりゆく社会に、変わらぬ安心を提供し続けます。

	2018年度・2019年度に取り組む主な投資	
人への投資	✓ <u>自己実現をサポートするための投資</u> ・積極的な人員採用 ・働き方改革(働きやすい環境づくりなど)の推進 ・モチベーションを高めるための各種研修内容の充実(外部の研修も積極活用)	✓ <u>競争力のある人財確保策の実施</u> ・IT人財やグローバル人財など流動性の高い高度な人財獲得のための基盤整備 ・業務効率化、生産性向上を実現し、成長分野へ人財を再配置 ・ダイバーシティの推進(女性の活躍など) ・多様な働き方(高齢者雇用、在宅・短時間勤務など)の推進
システム投資	✓ <u>基幹システムの刷新・機能改善</u> ・次世代基幹システムへの投資 ・関連システムのリニューアル ✓ <u>業務品質向上・効率化のための投資</u> ・AI/IoT、RPA等への投資(AIによる画像解析、行動検知など)	✓ <u>新商品・新サービスの研究・開発</u> ・テクノロジーの進化と労働力人口の減少に対応するための新商品・新サービスの研究・開発投資

※RPA: Robotic Process Automation (ロボットによる業務自動化の取り組み)

2022年度までの業績見通し



- 2018年度は、売上は順調に推移し、初の1兆円を達成
基盤整備のための投資の影響が大きく、一時的な減益が見込まれる

人への投資

- 自己実現をサポートする投資
- 競争力のある人財確保

PL影響額: 60億円

+

システム投資

- 基幹システムの刷新
- 業務品質向上・効率化

PL影響額: 40億円

=

あんしん
プラットフォーム
基盤強化

- 2019年度から増益に転じ、2022年度に向けて成長を加速させる
⇒ 2019～2022年度のCAGRは、直近4年(2014～2017年度)のCAGRを大きく上回る

※CAGR: Compound average growth rate (年平均成長率)

© 2018 SECOM CO.,LTD. All rights reserved.

■人財・組織の強化推進

- ✓ 社員の**変化適応力・価値創造力の向上**
- ✓ レジリエントかつイノベーティブな
組織体制の強化

■高度人財の採用強化・育成

- ✓ IT人財やグローバル人財の採用強化・育成



■成長分野への人財の集中投資

- ✓ 業務効率化・生産性の向上により、成長分野へ人財を再配置

■強靱な組織の構築

- ✓ シェアードサービスの推進により、利益率改善と人財活用を推進
- ✓ 企業理念の徹底による隙のない組織の構築
(リスク管理体制及びガバナンスの強化)

事業戦略およびサービス展開 - 国内マーケット -

事業戦略

ALL SECOM・共想・コネクテッド・価値拡大の4つの戦略に基づき、
「あんしんプラットフォーム」構想の実現に向け取り組みを加速していく



投資を活かして、優先課題から高まるニーズに対して以下のような取り組みを推進していく

優先課題から高まるニーズ

ターゲット	
B to B (事業・情報を守る)	B to C (生活・健康・情報を守る)
テクノロジーの進化による 「<u>つながる社会のセキュリティ</u>」需要	サイバーセキュリティ分野への積極的な進出 (IoT通信・スマートホーム・仮想通貨のセキュリティ対策など) セキュリティBPO・ICT
	・立体セキュリティ ・次世代オンサイトセンター ・次世代防災システム セキュリティ防災地理情報 コネクテッドカーをはじめとするAutomotive領域への進出 セキュリティBPO・ICT ホームセキュリティの価値拡大 (AI・IoTサービスとの連携など) セキュリティ保険BPO・ICT
労働力人口の減少による 「<u>誰かに頼みたい</u>」需要	無人店舗、キャッシュレス社会におけるサービス創出 セキュリティBPO・ICT
	ドローンやロボットの活用 セキュリティ地理情報BPO・ICT FM、BM、SCMへの提案力強化 セキュリティ防災 ライフスタイルに応じたヘルスケアサービス創出 セキュリティメディカル 見守り市場に対する新たなソリューション創出 セキュリティメディカル不動産

事業戦略およびサービス展開 - 海外マーケット -

事業戦略

ALL SECOM・共想・コネクテッド・価値拡大の4つの戦略に基づき、
「あんしんプラットフォーム」構想の実現に向け取り組みを加速していく

投資を活かして、マーケットの拡大に重点的に取り組む

人財戦略

- ・グローバル人財の獲得・育成
- ・積極的な現地採用の実施
- ・現地での教育・研修の充実

サービス展開

	B to B (事業・情報を守る)	B to C (生活・家庭・情報を守る)
既進出国でのサービス拡大	現地企業等との協業 金融機関の アウトソーシングニーズ獲得 工場、ビル建設やインフラ投資を捉えた 統合システム(SI)事業の拡大	ホームマーケット本格参入
未進出国への展開	成長力のある未進出国への 事業展開を推進	 ※青色で区分している国・地域は進出済みの国・地域

◆ 自己資本の活用

- ✓ M&A枠の設定 国内および海外部門で今後**5年間で2,000億円**の投資枠を設定

主要対象

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

技術力の高いベンチャー企業

- ✓ 配当性向およびROE

配当性向: 40%台前半を目安

ROE: 8%超

- 情勢もにらみながら、自己株買いも検討

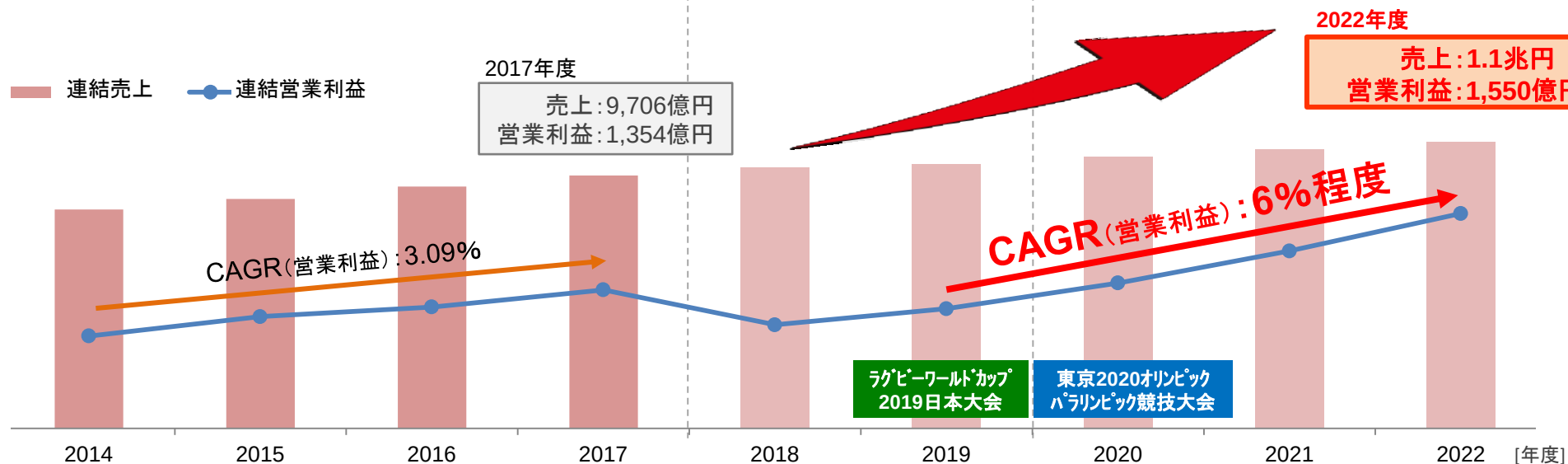
◆ 投資家との建設的な対話促進

- ✓ 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のための経営方針を投資家と共有
- ✓ 投資家との建設的で高質な対話・エンゲージメントの強化・充実
- ✓ IR説明会の開催など投資家との密なコミュニケーションを実施

セコムグループ ロードマップ2022

2022年度業績目標 : 売上 **1.1兆円** 営業利益 **1,550億円** ROE **8%超**

※新規M&Aの影響を含まず



投資フェーズ(2018-2019年度)

人への投資の実行

システム投資の実行

躍進フェーズ(2020-2022年度)

国内

- ・投資を活かした新サービスの展開
- ・パートナーとの共想を一段と活性化

海外

- ・既進出国でのサービス拡大
- ・成長力のある未進出国への積極展開

持続的な成長を実現するための、レジリエントかつイノベーティブな組織の強化
株主価値最大化に向けた、自己資本の活用 および 投資家との対話の促進

セコムは**社会と企業のサステナビリティを重視**しています。

セコムではサステナビリティの対応はコストではなく、
長期的なビジネスの環境変化を事業に組み込んで行くための投資と考えています。

セコムはサービスイノベーションに挑み続けていますが、
これも今セコムが世の中に提供できるものを売るというプロダクト・アウトの発想ではなく、
常に社会のサステナビリティのために必要なものは何かとの**一步先を見据えた**
マーケット・インの発想からサービスを創り出していきたいとの強い思いがあるからです。

そのために**セコムが最も大切にしているものは人と技術**です。

セコムはこれら**無形資産(見えざる資産)**とこれを活用する能力を
絶えず高める努力を続けていきます。

これにより競争優位を確立し、持続的な成長を続けて参ります。

「変わりゆく社会に、変わらぬ安心を。変わり続けるセコム。」

当資料に記載されている将来に関する内容は、様々な前提に基づいたものであり、実際の成果や業績については、記載の内容とは異なる結果となる可能性があります。

「あんしんプラットフォーム」構想の実現により、
変わりゆく社会に、変わらぬ安心を。



セコムは、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会のオフィシャルパートナー（セキュリティサービス&プランニング）です。