

企業名： セコム株式会社

レポート名： セコムレポート 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

目指す姿については理解できた。セコム株式会社（以下、セコム）の社会的使命は『あらゆる不安のない社会の実現』である。外部環境が変化し不確実性の増す今日において、この社会的使命を全うするためのビジョン（将来像）は、『いつでも、どこでも、誰もが「安全・安心・快適・便利」に暮らせるサービスやシステムを創造し、それらを統合・融合して、社会になくてはならない新しいシステムとして提供する「社会システム産業」の構築をめざす。』と示されている。この社会システムの構築に向けて、2030年までの方向性を明確に示すため、2017年に「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「あんしんプラットフォーム」構想の実現に取り組んでいる。「あんしんプラットフォーム」とは、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、技術や知識を持ち寄り、暮らしや社会に安心を提供する社会インフラとしている。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する。加えて、その被害が大きいほど、復旧までの時間を要する。「事件・事故」「サイバー犯罪」「自然災害」「気・老化」といったリスクに対して、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る。セコムは、これら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る。「あんしんプラットフォーム」を構築するための戦略として、グループの総力を結集して相乗効果を生み出す“ALL SECOM”戦略や、セコムと想いを共にするパートナーが参画して新たな価値を創出するオープンイノベーション“共想”戦略を推進している。さらに、最新の情報技術を活用したビッグデータ解析により、お客様の潜在ニーズを見いだして、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、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”戦略を展開している。また、2018年5月、セコムは2030年までの方向性を明確に示した「セコムグループ2030年ビジョン」に到達するために、今何をすべきかを明確にし、2023年3月期を一里塚とした「セコムグループロードマップ2022」を策定した。「セコムグループロードマップ2022」の最終年度も、具体的な重点施策として進めている「見守りサービスの拡充」「海外事業の強化」「BPO・ICT事業の強化」「生産性向上」の4つに引き続き取り組んでいく、としている。セコムが目指す姿として大々的に取り上げていたのはあんしんプラットフォームである。あんしんプラットフォームは具体的な目標を掲げた優れた企業目標だと感じた。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

理解できた。p24 ではセコムの競争優位性として、「ブランド力」「継続収入ビジネスモデル」「グループの総合力」が記載されている。ブランド力については、現在、国内のオンライン・セキュリティシステムの契約件数は事業所向け・家庭向け合わせて 248 万件を超え、国内最大の市場シェアとなっており、セキュリティ業界のリーダーとしての知名度は、優秀な人材を採用する上でも優位に働いている、としている。継続収入ビジネスモデルは、契約件数の増加によって収入が積み上がる安定的な収益構造となっており、創出する安定的なキャッシュ・フローを、新規契約に伴う投資だけでなく、品質や機能を向上させる投資、さらに将来の成長に向けた投資に活用することで、競争力を高めている。グループの総合力については、「社会システム産業」の構築をめざすセコムは、セキュリティサービス、防災、メディカルサービス、保険、地理空間情報サービス、BPO・ICT、その他の多様な事業の総合力を生かして困りごとの解決に努め、お客様ごとの収益の拡大を図っている。セコムが提供するさまざまなサービスをご利用いただくことによって、お客様との関係は強化され、契約の長期化につながり、M&A によるグループ総合力の強化により、お客様との絆をさらに太くして、競争を優位にしている。非常にわかりやすく競争優位性が示されていると感じた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

理解できた。p25 に収益拡大へのイメージが記載されている。取り組むべき優先課題として、テクノロジーの進化と労働力人口の減少を挙げ、資金創出力、継続収入ビジネスから創出される安定的なキャッシュ・フローによる適時的確なシステム投資と人材投資を基にして、セコムのイノベーションを生み出す事業基盤である研究開発体制や拡張性に優れたシステム機器などを明確に述べている。またその結果としての進化し続けるサブスクリプション型ビジネスとして、駆けつけサービスとデジタル技術を駆使した市場ニーズをとらえた先進的なサービスを掛け合わせた、お客様の期待を上回る価値の創造、それぞれのお客様の価値向上と継続的に利益が拡大 / 成長への再投資、資本効率の改善を行っている。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

思った。全国 4 カ所の研修センターでは、新入社員、緊急対応員、営業員、管理担当者などが「セコムの理念」や安全のプロとしての行動規範などを学び、専門知識やスキルの研鑽に励んでいる、としている。また、セコムは、人材を最も重要な経営資源と位置づけ、強靱な組織の構築と高品質なサービスの提供につなげている。そして、人材開発・研修では、高度な倫理観とスキルを有する人材育成を目的に、すべての新入社員を対象とした入社時研修のほか、仕事の最前線で役立つ実務能力をさらに深めるための部門別・職能別のカリキュラムや、海外留学制度、通信教育助成制度などを用意している。特に、に警備員教育においては、VR 技術なども活用して判断力や知識の習得を安全に行えるよう研修効果の向上に努めている。評価制度は、社員の努力を公正に評価し、自発的な成長を支援することを目的に、

社員自らが申告した担当業務・成果・反省点と、職務ごとに最適化された合理的な評価項目の両面を評価し、結果をそのつど社員に開示するオープンで公正な仕組みを採用している。以上のように人的資本の価値向上への取り組みには積極的であることが分かった。加えて、ワーク・ライフ・バランス向上に継続的に取り組み、諸制度を整備し、社員の働きやすい環境づくりにも積極的であった。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

まず、警備サービスを提供している会社ということもあって、社会システム産業の構築という説明が難しい事業のはずだが、写真や図、グラフなどを用いて、非常にわかりやすく説明されていた。

改善点についても触れるが、事業部分とサステナビリティへの貢献の部分は順番を整理した方が理解しやすいと思った。また、図だけで説明されている部分もあったが、文章も載せた方がより分かりやすいものになったと思った。