



2023年5月11日

各 位

会 社 名 セコム株式会社  
代表者名 代表取締役社長 尾関 一郎  
(コード：9735、東証プライム)  
問合せ先 IR部長 余慶 徹  
(TEL. 03-5775-8225)

### セコムグループ Road Map 2027 策定のお知らせ

当社グループは、新たなサービスの提供を通じ、お客様に確かな「安全・安心」をお届けし続けることを目指し、2027年をターゲットとする「セコムグループ Road Map 2027」を策定いたしました。

詳細は、次ページ以降をご参照ください。

以上

# セコムグループ Road Map 2027

---

# Road Map 2022 の振り返り

Road Map 2022 の公表以降、社会環境の変化の影響を受けながらも、2021年度に過去最高の営業利益を達成  
2022年度は、当初見込んでいなかったコスト増の要因や賃金改定の影響等が重なり、  
営業利益目標は未達となったが、取組実績は着実に積み上がっており、今後の成長基盤が出来上がりつつある

	2018年度 (実績)	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)	2022年度 (実績)	<参考> Road Map 2022
連結売上高	10,138億円	10,600億円	10,358億円	10,498億円	11,013億円	11,000億円
連結営業利益	1,302億円	1,428億円	1,369億円	1,434億円	1,367億円	1,550億円
ROE	9.4%	8.8%	7.1%	8.6%	8.4%	8%超

## Road Map 2022 期間における主な取組実績

新たな法人向けセキュリティのプラットフォームとなる  
「AZ」「AZ-Air」の提供開始

ホームセキュリティと他社デバイスとの連携強化  
アプリを通じた「安否みまもりサービス」の提供開始

トルコでのセキュリティサービスの提供開始  
ASEANイノベーションセンターの開設

法人向けセキュリティと親和性の高い  
HRテックサービスの強化、連携機能の拡充

ベースアップをはじめとする従業員還元強化

セノンの子会社化、セコム上信越の完全子会社化

## 社会環境の変化と今後の方針

テクノロジーの進化

体感治安の悪化

自然災害の頻発化・激甚化

労働力人口の減少

高齢化の進行

世界的なインフレの進行

等

- ・ 「テクノロジーの進化」「労働力人口の減少」をはじめ、多くの課題が深刻化
- ・ 様々な社会環境の変化に加え、多様なリスクが顕在化する事態が生じている
- ・ お客様の心配や不安が増える中、安全・安心に対する価値は、今後ますます高まっていく

これらの課題から生じる様々なニーズを捉え、新たなサービスとして提供していくことで、これからもあらゆる場面で確かな「安全・安心」をお客様にお届けすることを目指す  
同時に、社会課題の解決にも貢献し、社会とともに持続的に成長していく

## セコムグループ Road Map 2027 の策定

- ・ 今後の取組方針をステークホルダーの皆様と共有すべく、セコムグループ Road Map 2027 を策定

変わり続ける社会においても、セコムの「安全・安心」を継続してお客様にお届けするために、従来の重点施策をさらに進化・発展させ、ステークホルダーへの還元もより一層重視しつつ、「安全・安心」で「快適・便利」なサービスを次々と提供していく

2030VISIONの実現に向け、2027年に向けてセコムグループが目指すべき方向性を明確化

## Road Map 2027

高度な技術と  
豊富なノウハウを活かし、  
あらゆる場面での  
安全・安心を提供

## Road Map 2022

優先課題を明確化  
ニーズを先取りし  
成長を加速

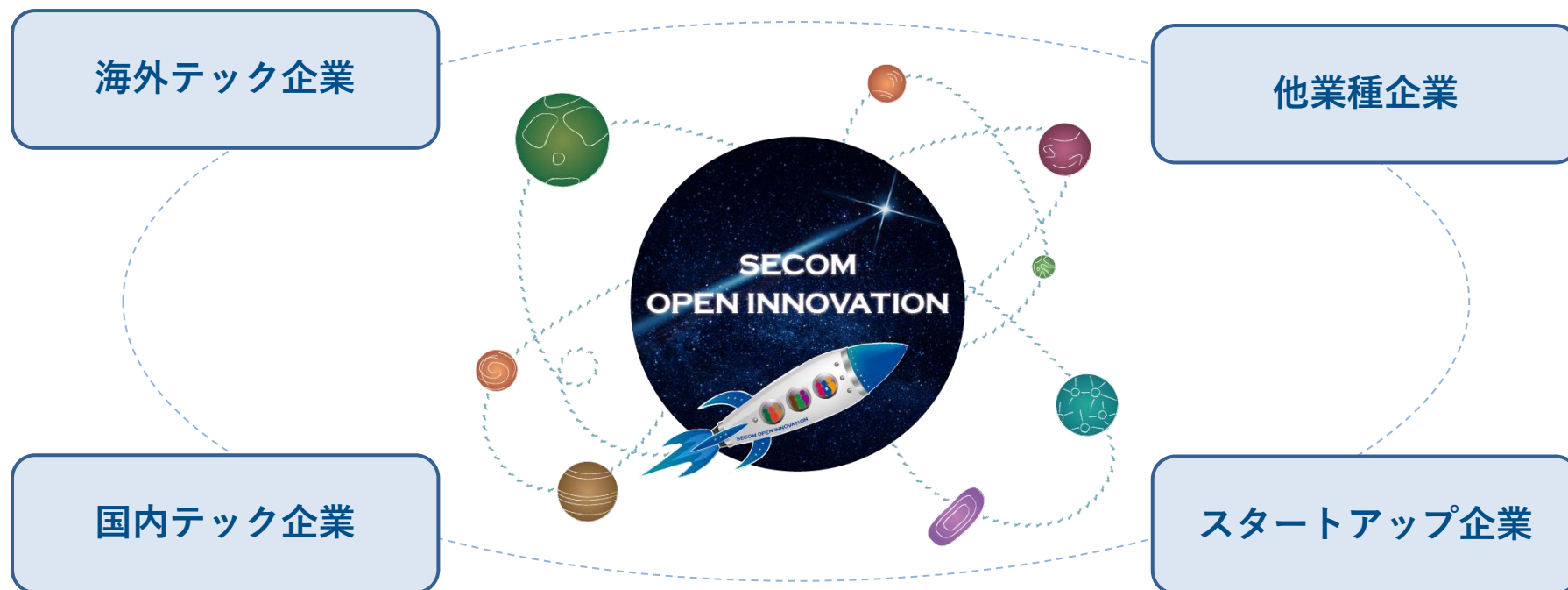


2018 — 2022

2023 — 2027

2030

想いを共にするパートナーとのオープンイノベーションで、セキュリティの枠組みを超えた新しい価値を発信する



- ✓ 新しい技術を活用した新サービスの展開
- ✓ これまでにないユーザー体験の実現
- ✓ 既存サービスの進化、サービス品質の向上

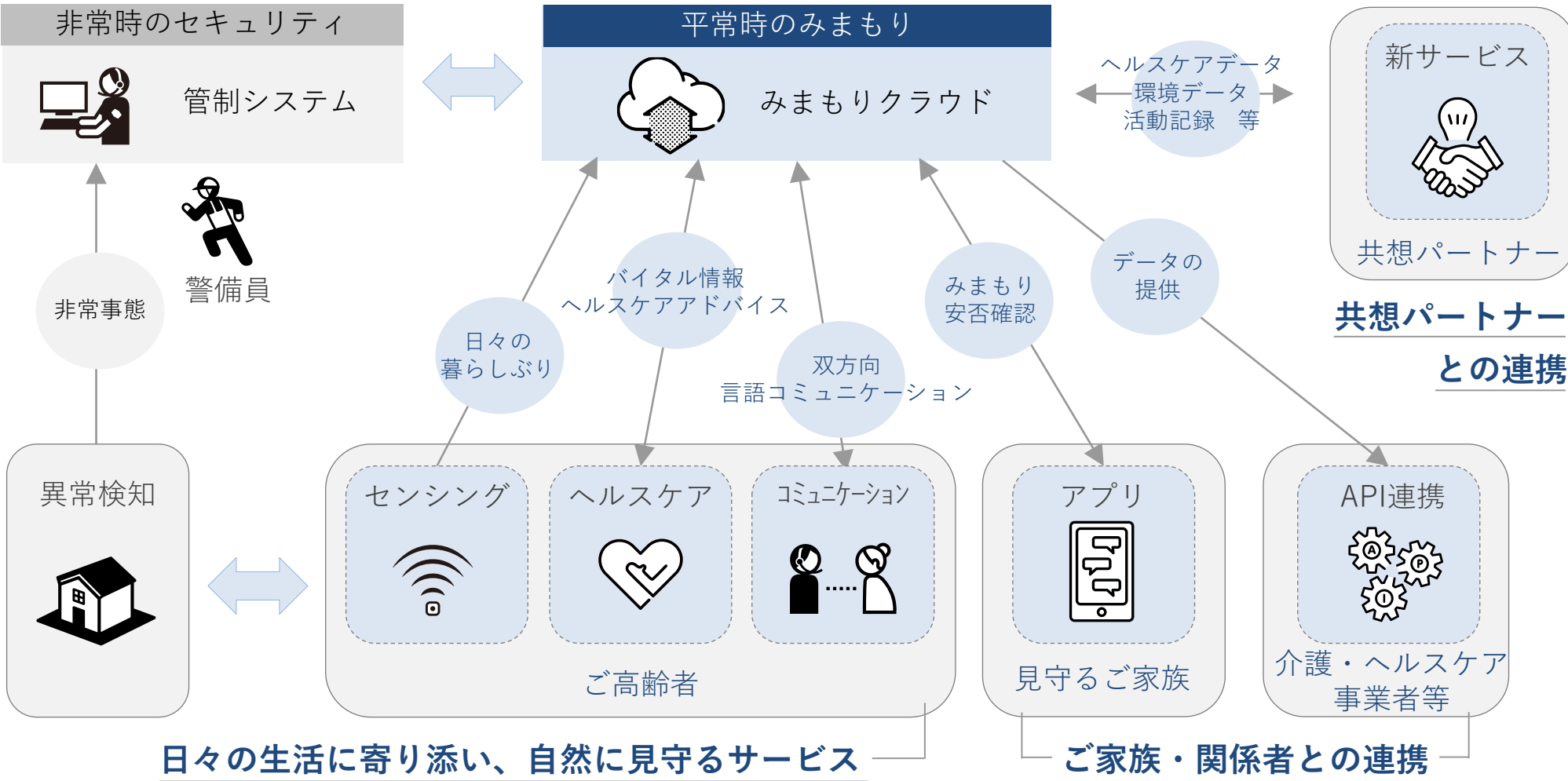
多種多様な企業とのオープンイノベーションを今後もさらに推進していく

# Road Map 2027 - 高度な技術と豊富なノウハウを活かし、あらゆる場面での安全・安心を提供 -

重点施策	今後の取り組み
見守り・セキュリティ	<p><b><u>セキュリティを中心とする新たなサービス・ソリューションの提供</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ みまもりクラウドを活用し、様々な情報を連携することで、切れ目のないみまもりを実現</li> <li>➤ 堅牢なセキュリティとオープンなクラウドを融合させたビジネスインフラへの進化</li> </ul>
海外	<p><b><u>市場拡大が見込まれる海外市場で更なる成長を実現</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ セキュリティ・メディカル分野における既存ビジネスの深耕</li> <li>➤ 未進出地域・新規分野における新たな事業ポートフォリオの拡大を推進</li> </ul>
BPO・ICT	<p><b><u>お客様の事業運営を支えるインフラ基盤を提供</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ サービス提供基盤としてのデータセンターやネットワークの拡充</li> <li>➤ 円滑な事業運営を支える各種ソリューションの拡充、BPOサービスの提供</li> </ul>
生産性向上	<p><b><u>サービス価値の最大化と業務効率化を通じて生産性向上を推進</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ これら重点施策の実行により、新たなサービスを次々と提供し、サービス価値を最大化</li> <li>➤ 最新の技術を活用しながら、社員一人ひとりのポテンシャルを引き出し、業務効率を向上</li> </ul>
ステークホルダー	<p><b><u>ステークホルダーから選ばれ続ける会社づくりを推進</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 従業員エンゲージメント向上等の環境整備を通じ、人財の確保・育成を継続的に推進</li> <li>➤ 全てのステークホルダーから信頼される存在になるためのサステナビリティ活動の推進</li> </ul>

# セキュリティ事業 <みまもりサービスのさらなる進化>

ホームセキュリティとみまもりクラウドにより、高齢者や家族、介護事業者等に向けた様々なサービスを展開する



## 日々の生活に寄り添い、自然に見守るサービス

- 高精度で自然なセンシング、日常的に利用する様々なデバイスとのリンク

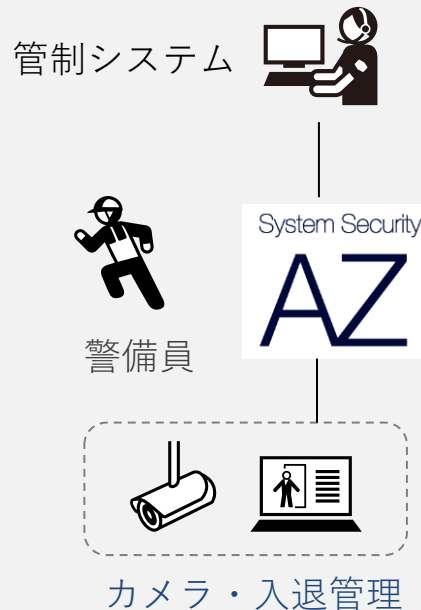
## ご家族・関係者との連携

日常生活のあらゆる場面で「安心」を提供



法人向けシステムセキュリティ「AZ」を軸とし、連携可能な「オープンなクラウドサービス」の充実を図る

## 堅牢なセキュリティサービス



## オープンなクラウドサービス

### 警備システムの情報を活用した アプリケーションの開発



- 省人化・省力化のためのリモートマネジメントツール
- 複数拠点の状況を一元管理するポータルサービス

### 共想パートナーとの連携による 外部サービスとのリンク



- 入退管理・ID管理サービス
- HRテックサービス（勤怠管理等）

## サービスの基盤となる「AZ」

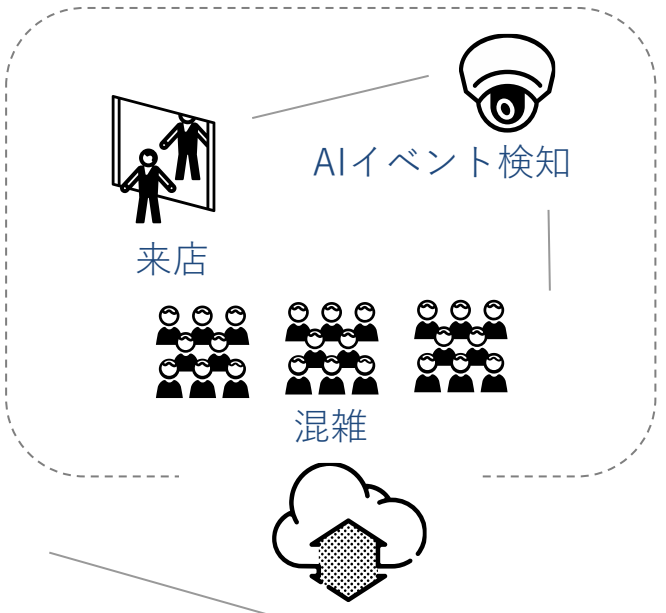
- オンライン監視サービスや建物入退管理、画像記録等を一元的に統合
- 多様な操作デバイスとのリンク・AIの実装等、進化を継続

セキュリティサービスから事業運営を支える「ビジネスインフラ」へと進化

オンラインセキュリティを補完する安全商品は、「クラウド時代のサービス」へと進化する

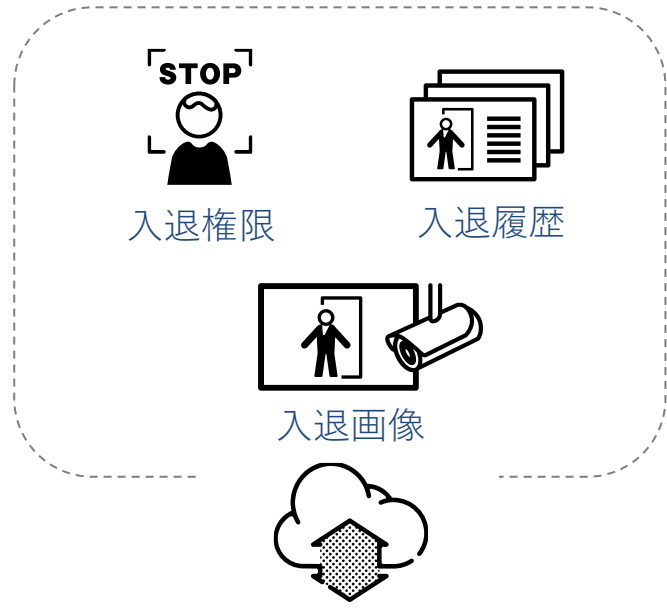
## 画像管理クラウドサービス Video Surveillance as a Service (VSaaS)

- カメラの映像と検知イベントを管理するクラウドサービスの提供



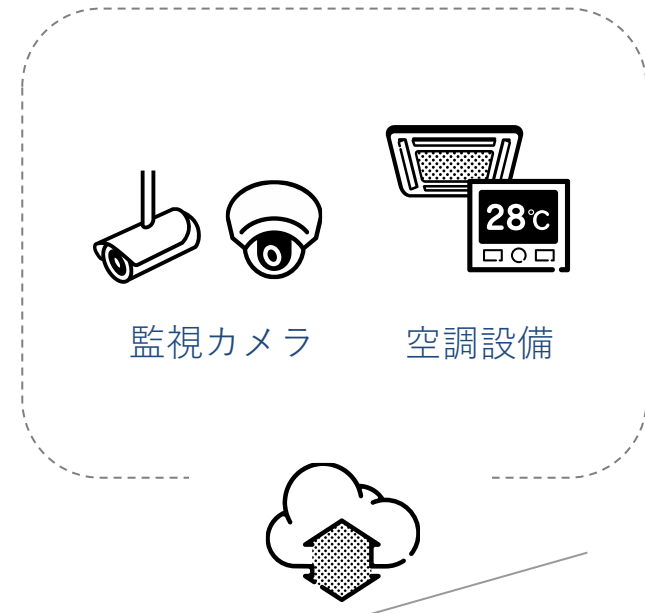
## 入退管理クラウドサービス Access Control as a Service (ACaaS)

- アクセス権限の制御と入退記録、画像保存を一元的にクラウドで提供

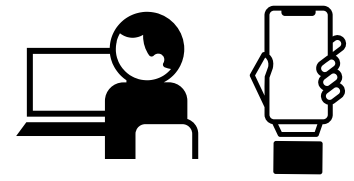


## IoTクラウドサービス IoT as a Service (IoTaaS)

- あらゆる設備にセット可能なIoT端末に、通信環境とUIをセットで提供



セコムのノウハウを活かした、「安全」「高度」「シンプル」なサービス



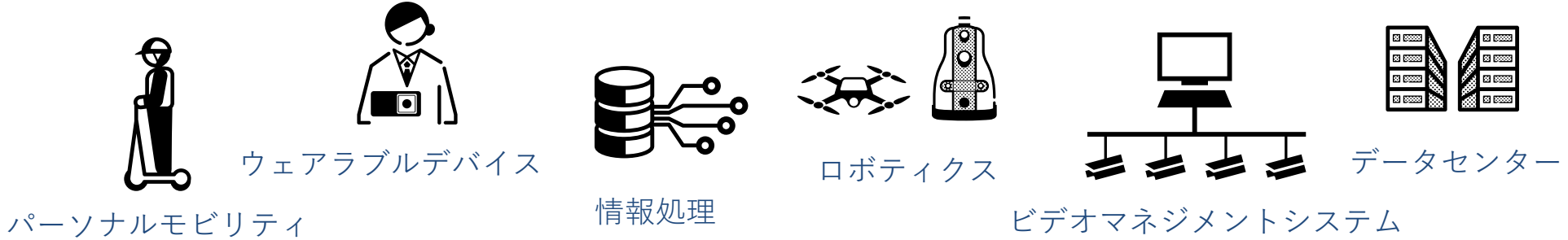
PCやスマホ等、あらゆるデバイスを通じてインタラクティブなサービスを提供

セコムのシステムやノウハウを、想いを共にする業界各社へ提供することで、警備DXを推進



よりオープンな体制で提供

## 最新技術を活用したセコムのセキュリティシステム



地域や社会全体の「安全・安心」の品質向上を牽引

市場拡大が見込まれる海外市場において有機的成長およびM&Aを図り、将来的には海外売上高比率10%を目指す

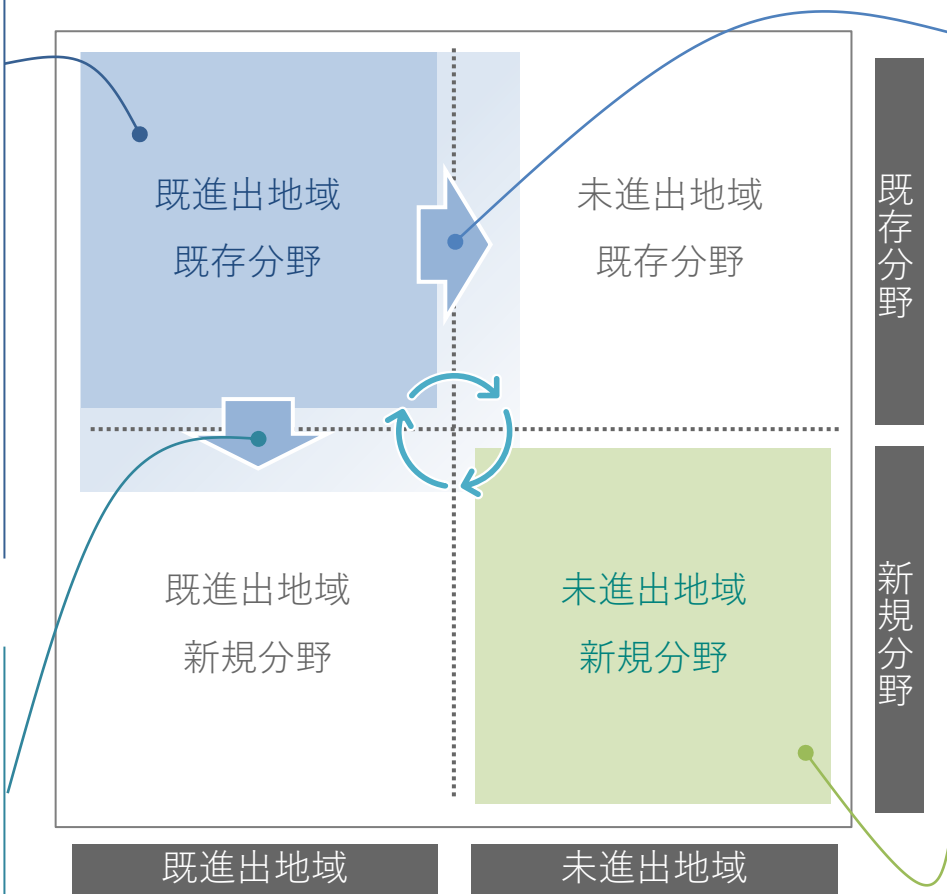
## ■ 既存ビジネスの深耕

- 最新技術を活用したセキュリティサービスを拡充
- グローバルブランド確立
- アジア・オセアニア等の事業基盤拡大
- インドにおける病院事業を新設も含め推進



## ■ 新規事業分野への展開

- 新たなテクノロジーやソリューションを活用し、サービスやシステムを進化
- 他社との協業やM&A



## ■ 未進出地域への展開

- 成長力の高い国への新規進出
- 他社との協業やM&A

## ■ 新たな成長モデルの構築

- 新たな成長基盤を獲得するM&Aの実行
- セキュリティ関連SaaSやヘルステックベンチャー等を中心に検討

## 画像・AIの活用とアプリの統合化で、より幅広い顧客層にサービスを提供する

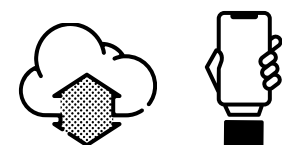
以前の海外セキュリティ

- ✓ 日本に準じたスペック
- ✓ クローズドなシステム
- ✓ 日系企業中心に提供



各国の状況に応じて柔軟に幅広いサービスを提供

- ✓ それぞれの国・地域に合ったサービス提供
- ✓ オープンな環境
- ✓ ローカル企業・ローカル顧客層を拡大



統合化されたアプリでのサービス提供

画像やAIを活用し  
省力化・信頼性向上




- ・ウェアラブルカメラの活用

画像付き機械警備



- ・アプリでの画像提供
- ・セコムによる画像確認
- ・画像を活用したモニタリングサービス

インタラクティブ  
コミュニケーション



- ・問合せへのAIチャット応答
- ・顧客満足度把握、フィードバック

付加サービス  
(IoT・ウェルネス)



- ・設備監視
- ・みまもり

ASEANイノベーションセンターによる最新技術の導入や各国パートナーとの協業、M&A等により各国のニーズに応じたサービス・プラットフォームを選択し、常にアップデートしていく

情報セキュリティ技術や24時間365日のオペレーション体制を中核に、お客様の事業運営を安全・安心・快適・便利に支えるビジネスインフラ基盤を構築

## サービス提供基盤としての データセンターやネットワーク

- 東京・大阪での新設やエッジデータセンター事業の拡大
- クラウドサービス利用をより快適にする相互接続サービスの更なる展開

## 円滑な事業運営を支える SaaSソリューション

- 事業運営や事業継続をサポートするSaaSサービス（HRやBCP領域等）の拡充・開発
- 中小企業を対象に、HRテックサービスのハブとなるプラットフォームをを目指す

## 業務効率向上に寄与する BPOサービス

- 消費者の価値観・ニーズの変化、労働力人口の減少、働き方の多様化等の外部環境の変化に柔軟に対応したBPOサービス（コンタクトセンターやバックオフィス業務）の拡充・開発



まだ世に存在していない新しい「安全・安心」を提供し続ける企業であるために、人財の確保・育成に継続投資

## 求める人財像



## 環境整備

それぞれの個性を活かし、公私ともに豊かで充実した人生を送る基盤としての会社づくり



## 重点施策

- 従業員エンゲージメントの向上
- ワーク・ライフ・バランスの推進
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進

事業活動に関わる全てのステークホルダーから信頼される存在であり続ける

## これまでの主な取り組み

サステナビリティ体制の強化

## Road Map 2027での取り組み

経営戦略とサステナビリティの一体化を加速

### サステナビリティ経営

- サステナビリティ基本方針の策定
- 重要課題（マテリアリティ）の特定
- マテリアリティに沿ったKGI・KPIを設定

- KPIの進捗状況を管理・評価し、活動内容を改善
- 経営判断・事業活動の基準にサステナビリティの視点を取り入れる

### 誰一人取り残さない社会

- ダイバーシティ & インクルージョン推進宣言
- 人権方針の策定

- 多様な社員を通じた会社づくり
- 未来志向を育む人財育成
- すべての人が等しくアクセスできるサービスの構築

### 住み続けられる地球を守る

- **Carbon Zero 2045** の策定  
SBT認定の取得・RE100加盟
- TCFD提言への賛同

- 再生可能エネルギー導入の加速
- セコム製品材料の環境負荷低減
- セコム製品の包装におけるプラスチック削減



**2027年をターゲットに、連結売上高は12,500億円以上、連結営業利益は1,600億円～1,800億円を目指す**  
**また、配当性向は45%前後を目安とし、ROEは10%を目指す**

	2027年度目標	備考
連結売上高	12,500億円以上	
連結営業利益	1,600億円～1,800億円	
配当性向	45%前後	<p>&lt;財務戦略&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>健全な財務体質を維持しつつ、株主還元強化を図る</li> <li>資本コストを意識した成長投資の実施</li> <li>ROE10%の実現に向け、適切なタイミングで自社株買いを実施</li> </ul>
ROE	10%	

「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。



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。