

Grand Design 2017

ALSOK中期経営計画

1. 長期的な発展

施設・人・財産を守りつつ、
人々の安全安心と快適な暮らしをサポートをする企業へ

グループ売上規模 1兆円を視野に入れながら、成長戦略実行のための
3か年計画としてGrand Design 2017(GD2017)を策定

中国・新興国経済と欧米経済の動向
地政学的リスクの変化

少子高齢化／構造的な人手不足
地方創生と社会保障費・財政の持続可能性

技術進歩に伴うリスクの多様化
自然災害の脅威

震災復興事業等

創立
50周年



マイナンバー制

消費税増税

社会保険
加入問題

大規模イベント
会場警備計画

ラグビー
ワールドカップ

大規模イベント
プレ大会

大規模イベント

グループ売上
規模
1兆円

成長戦略の実行により
新たな発展段階へ

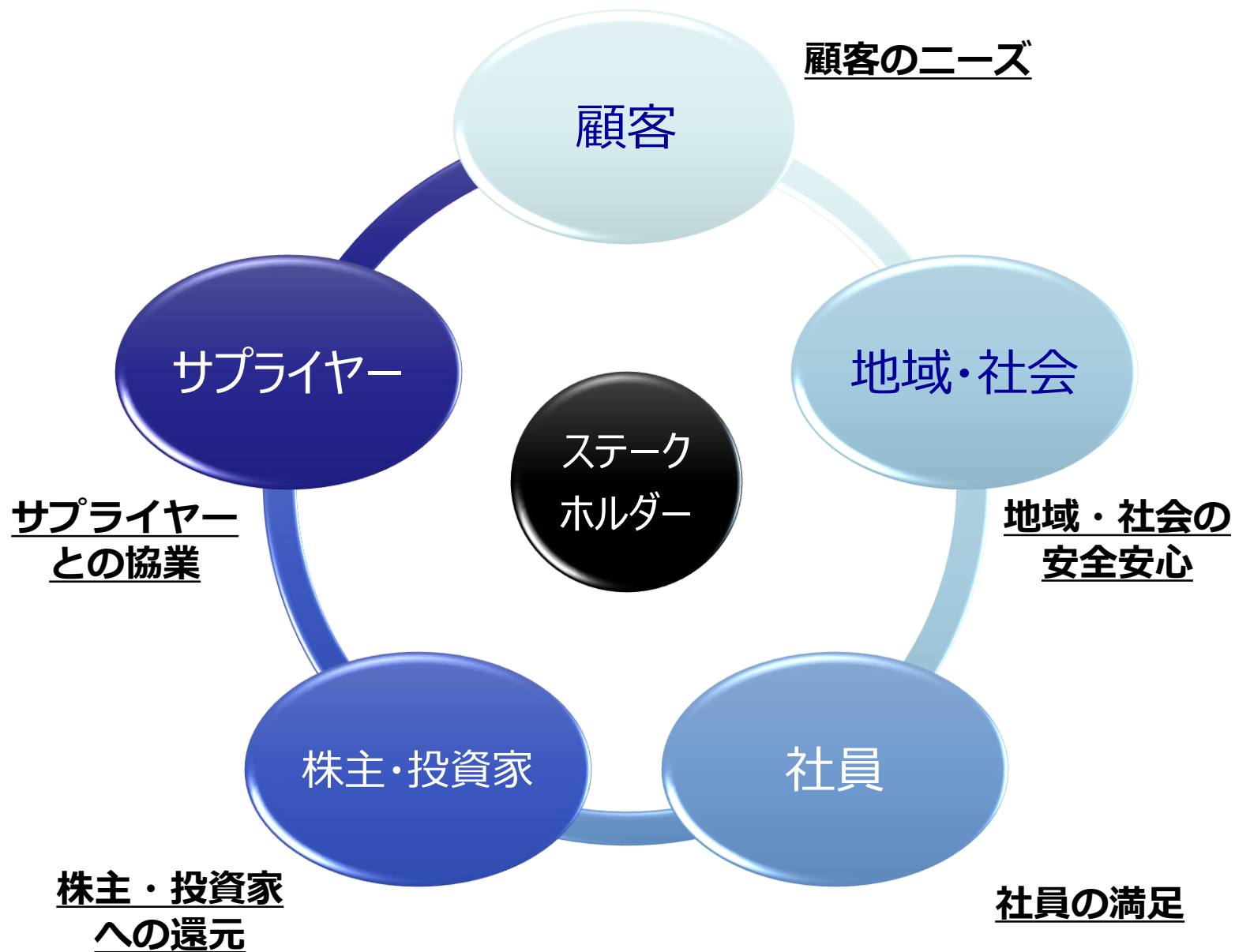
2015

2020

GD2017

GD2020

2. ステークホルダーの期待に応える成長



3. Grand Design 2017の基本方針

1 グループ売上高の拡大

- ① 営業員の生産性向上による既存事業の拡大
- ② グループのシナジー効果を最大限発揮することによる売上拡大
- ③ お客様のニーズに応える新商品サービスの提供

2 高収益体質への転換

- ① 一人あたりの労働生産性の向上
- ② グループ人財の活用（多機能化）
- ③ グループ全体での管理面を含めたコスト削減



4. Grand Design 2017の戦略

次の50年へのスタート ～ALSOKグループの有機的連携による更なる発展～

Grand Design 2017 基本方針

マーケット別戦略

お客様が抱える様々なリスクやアウトソーシングニーズへの対応

事業法人
市場

金融法人
市場

公共法人
市場

個人市場

海外市場

マーケット別戦略の推進を支える取組み

多様化するリスクやニーズに対応した複合的警備サービスの提供

技術革新、環境変化等によって生じる様々なリスクからお客様を守るサービスへの進化

ファシリティマネジメント
業務体制の構築

警備、防災、工事、ビルメンテナンス等のサービスをワンストップで包括的に提供

新商品・サービスの開発

最新技術を活用した新商品・サービスの開発

事業領域の拡大

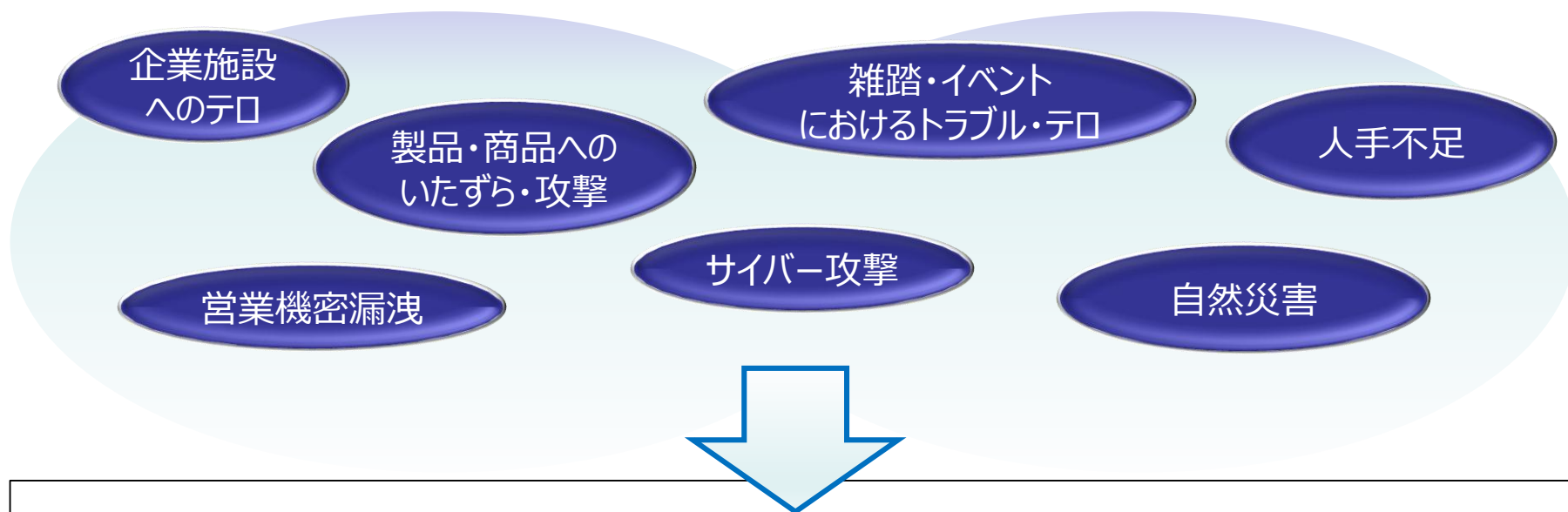
既存事業とシナジーのある分野へ事業を拡大

人財の安定確保と
競争力ある人財の育成

人財の安定確保 / 競争力ある人財の育成 / 活力ある職場づくり

5. マーケット別戦略

(1) 事業法人市場



安全安心を脅かすあらゆるリスクから
企業を守るサービスの提供

人手不足、社員高齢化による
管理業務、自社による警備業務の受託

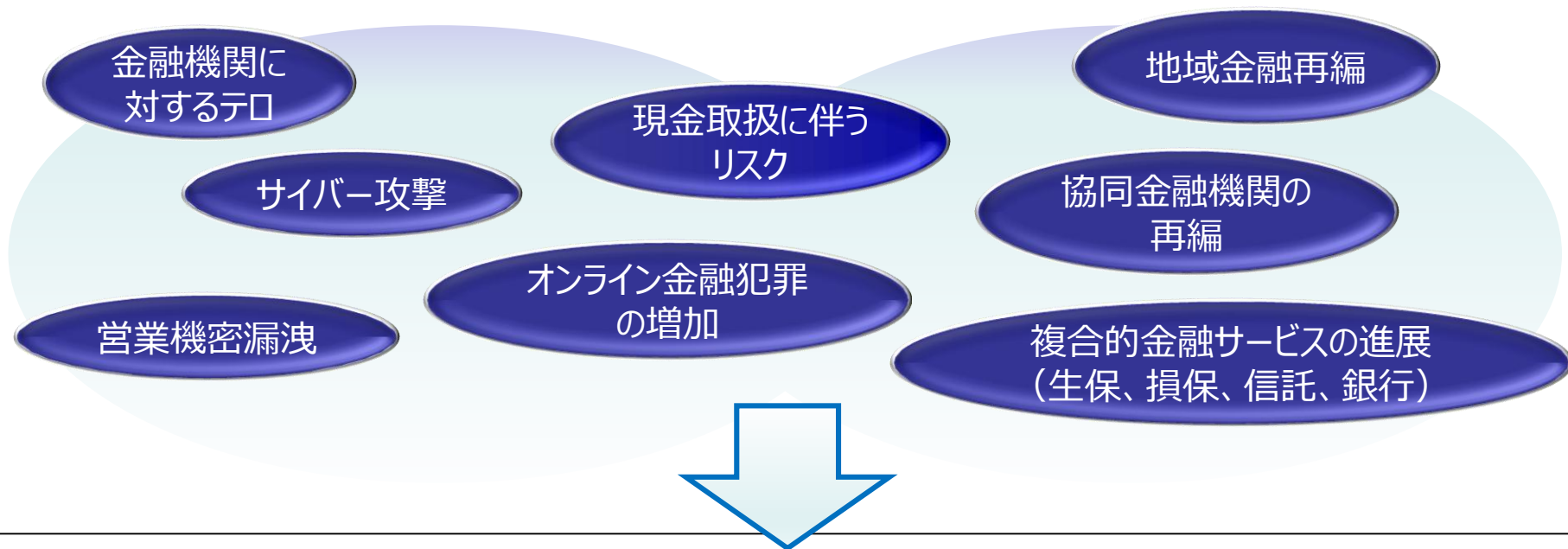
■ 大型プロジェクトの受注強化

■ 常駐警備、警備輸送、ファシリティマネジメント等のアウトソーシングニーズを捕捉

■ 設備新設や既存設備リニューアルが見込まれる業界に注力

5. マーケット別戦略

(2) 金融法人市場



- 銀行業務の合理化、効率化の推進をサポートするアウトソーシングサービスの拡充
- ビジネスマッチングを通じた内外の新たな顧客の開拓と地域金融機関への貢献
- 店舗リニューアル・新型化の機会を捉えた、警備のトータルサービスの販売促進

5. マーケット別戦略

(3) 公共法人市場



公共事業・サービスとALSOKのコラボレーションサービスの提供

- PPP・PFI事業の受注拡大
- 大型国際会議やイベント等の警備業務の受注拡大
- 安全安心に関する公的サービスの民間での補完

5. マーケット別戦略

(4) 個人市場

個々人の安全安心に関わる様々なニーズに応じた商品・サービスを展開



- 迷子・連れ去り対策
- 子どもを対象とした犯罪対策



モバイルみまもりセキュリティ
まもるっく

- ストーカー・性犯罪等対策
- 簡易ホームセキュリティ



HOME ALSOK
PILiTeYe

- ホームセキュリティ
・スマホ対応
・屋外画像監視
- マンションセキュリティ



HOME ALSOK
みまもりサポート

- 緊急通報
- 見守り
- 健康相談

5. マーケット別戦略

(4) 個人市場

特に高齢者向けサービスの拡大に注力し、警備と介護をつなぐ第三分野サービスの展開



健康状態に
応じたニーズ

健康相談ニーズ

医療相談
健康維持サービス

介護保険外
サービスニーズ

家事代行
みまもり・安否確認
緊急通報

在宅介護
サービスニーズ

福祉用具
訪問介護・デイサービス

施設介護
サービスニーズ

有料老人ホーム

その他
関連ニーズ

空き家管理
ニーズ

相続相談
ニーズ



ALSOKグループのシナジーを生かしたワンストップサービスを提供

ALSOKグループの領域

連携強化



警備の領域

- ・ハードおよびシステム
- ・見守り
- ・緊急対応
- ・生活支援

警備と介護をつなぐ
第三分野

介護の領域

- ・居宅介護支援
- ・訪問介護
- ・通所介護
- ・有料老人ホーム

健康関連の領域

シームレスなサービス提供を実現

5. マーケット別戦略

(5) 海外市場

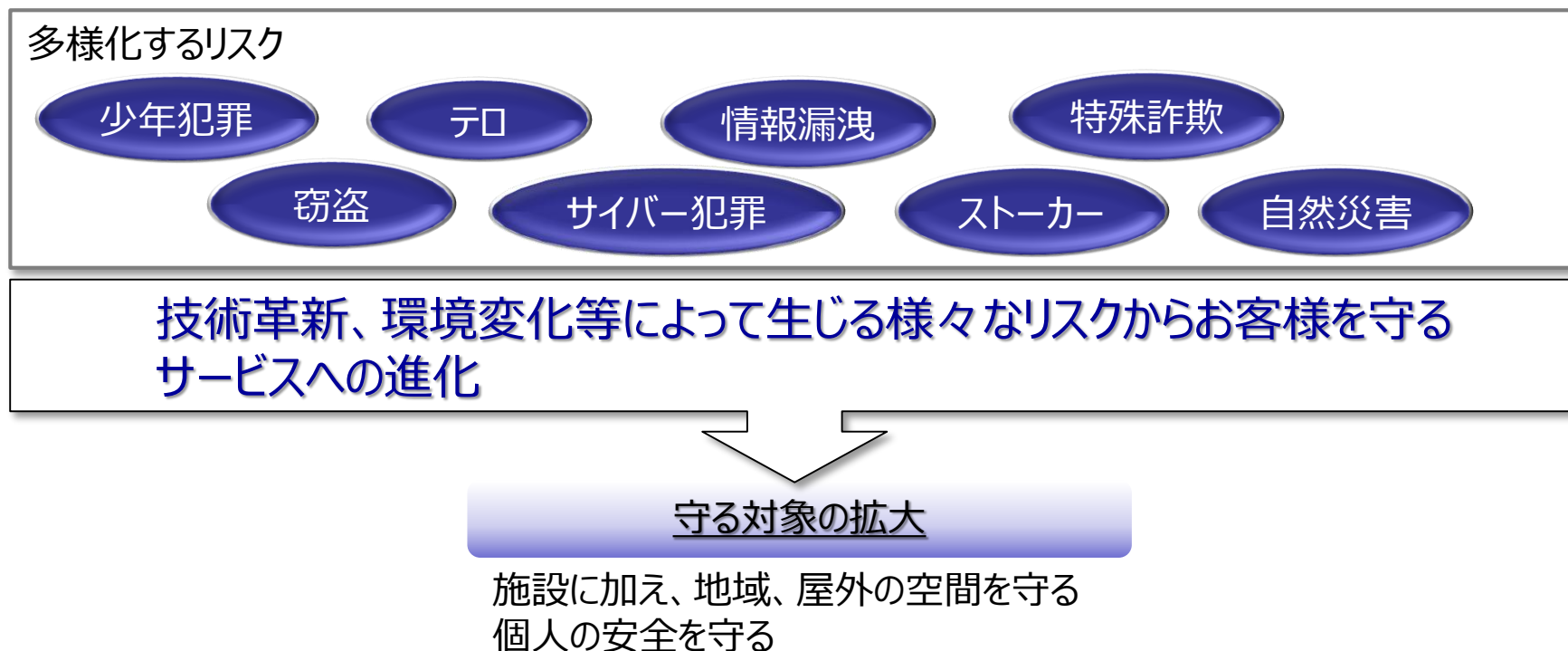
各国の状況に即した事業の推進と拡大・新事業への挑戦

機械警備および総合管理・防災業務の拡大
ローカルの警備会社との関係強化
日系工業団地とのタイアップ



6. マーケット別戦略の推進を支える取組み

(1) 多様化するリスクやニーズに対応した複合的警備サービスの提供



警備サービスの進化に必要な要素

より迅速でより詳細な状況把握

警備員

警備員のマルチタスク化
ICT技術活用による警備員の機能拡大

様々な事態へ対応した即応体制

センター機能

情報の収集・共有・分析および
関係機関との連携ハブ機能

6. マーケット別戦略の推進を支える取組み

(2) ファシリティマネジメント業務体制の構築

警備業務のみにとどまらず、ALSOKグループの有機的連携により
施設警備と各種サービスをワンストップで提供

プロパティマネジメント会社 / ビルオーナー 等

ファシリティマネジメント

ニーズに合わせ、スキームを自在に変更

ALSOKのファシリティマネジメントサービス

ビルメンテナンス

工事

設備
管理

警備

防火
防災

清掃
衛生
管理

ALSOKグループ

6. マーケット別戦略の推進を支える取組み

(3) 新商品・サービスの開発



最新技術を活用した新商品・サービスの開発

マーケット別戦略

お客様が抱える様々なリスクやアウトソーシングニーズへの対応

- 警備員とICTを組み合わせた、高品質な警備サービスとコストの最適化を実現する新たな警備サービスの開発
- 国土強靱化対策をはじめとした、公共部門に対するソフト面でのサービスの拡充
- 常駐警備員とビルマネジメントシステムとの融合ソリューションの開発
- 介護サービスと警備サービスの融合による新たな個人市場向け商品・サービスの開発

・5G通信、より大容量・高速通信へ
・ビッグデータ ・ウェアラブル端末

・飛行ロボット ・画像解析の高度化
・センシング技術、認証技術の高度化
・位置情報精度向上

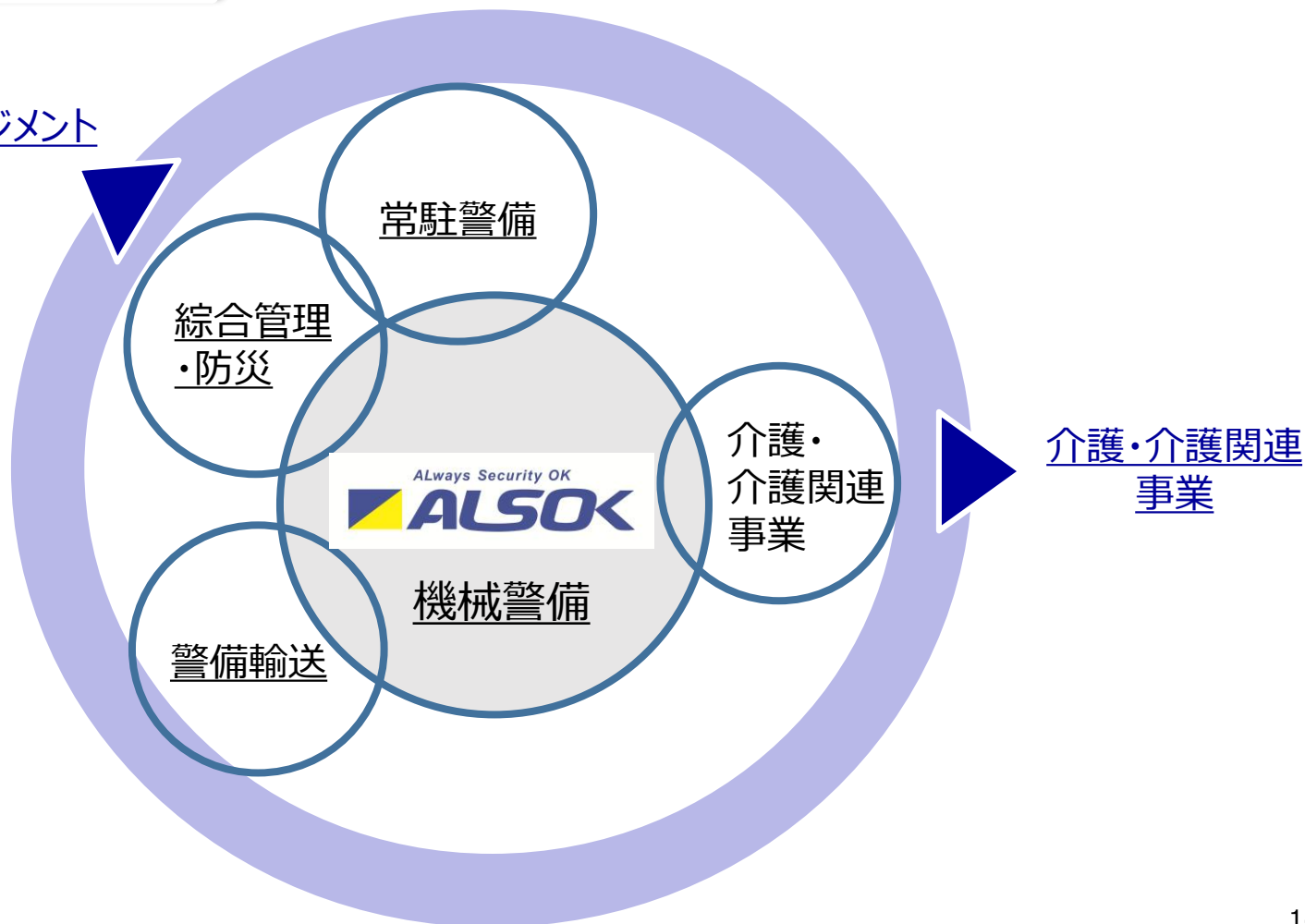
6. マーケット別戦略の推進を支える取組み

(4) 事業領域の拡大

既存事業とシナジーのある介護事業、ファシリティマネジメント事業等の事業領域を拡大

事業領域拡大イメージ

ファシリティマネジメント
事業



6. マーケット別戦略の推進を支える取組み

(5) 人財の安定確保と競争力ある人財の育成

人財の安定確保

- ☆新卒・キャリア人財の採用強化
- ☆グループ採用の促進
- ☆シニア人財の活躍を促進

基本戦略に合致した 人事施策の実現

競争力ある人財の育成

- ☆リーダー層と専門プロ人財の育成推進
- ☆グループ人事の推進
- ☆教育・研修プログラムの充実

活力ある職場づくり

- ☆ワークライフバランスの継続推進
- ☆評価制度の再構築
- ☆ダイバーシティの推進
～女性の活躍を推進～

女性管理職率
5%目標

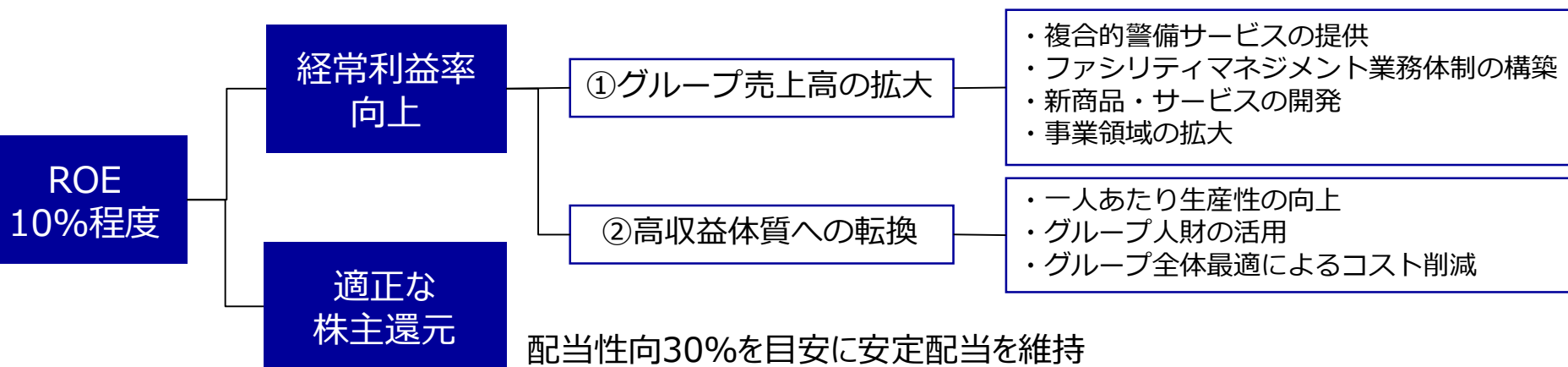
7. 財務目標

	2015年 3月期		2018年 3月期
売上高	3,657億円		5,000億円程度
経常利益	247億円		400億円程度
経常利益率	6.8%		8.0%程度
ROE	7.8%		10.0%程度

ROE向上に向けた戦略の位置づけ

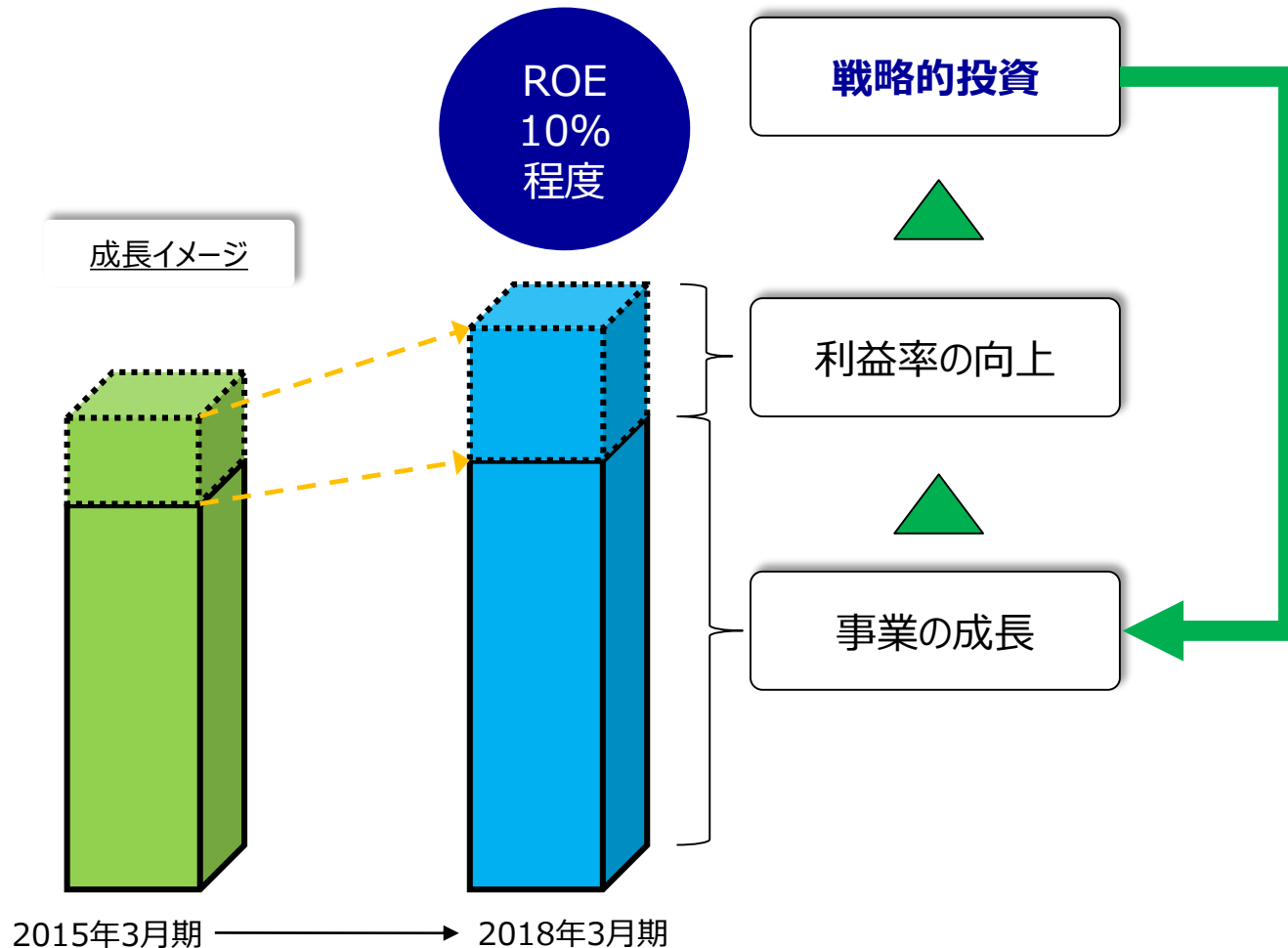
基本方針

マーケット別戦略 等



8. 投資方針

利益の拡大によりキャッシュを生み出し、戦略的投資による事業の成長を加速させ、安定した財務基盤を維持しつつROEの向上を図る



9. コーポレートガバナンスコードへの対応

