

パーソナライズド・セーフティ2030：警備ビジネスの再定義

労働集約型防衛から、AI主導の「ウェルビーイング・エコシステム」へ



エグゼクティブ・サマリー：不可逆的な構造転換



労働集約モデルの限界

「2024年問題」と深刻な人手不足（有効求人倍率8.67倍）により、警備員に依存した「駆けつけ」モデルは維持コストが増大し続けている。



価値の源泉の移動

顧客が求める「安全」は、物理的な侵入対策から、デジタル空間や健康管理を含む「ウェルビーイング（Anshin）」へと拡大している。



AI・エコシステム戦略

競争優位は「拠点数」から「データ解析力」へ。異業種（保険・通信）との連携によるオープンプラットフォーム化が生存のカギとなる。

「安全」の定義は、物理的防衛からウェルビーイングへ進化した

- 高齢者の健康異常検知、孤独死対策、サイバーセキュリティ。
- 【トレンド】急成長領域。「事後対応」から「予兆検知」へ。

デジタル・
ウェルビーイング
(Digital Wellbeing)

個人の安全
(Personal Safety)

- 特殊詐欺、ストーカー対策、子供の見守り。
- 【トレンド】脅威は物理的空間から心理的・デジタル空間へ。

- 侵入窃盗、火災監視。
- 【トレンド】認知件数は長期減少傾向。市場は成熟。

物理的防犯
(Property Protection)

付加価値の増大

労働クライシス：人手不足が従来型モデルを破壊する

8.67倍

保安職の有効求人倍率

全職種平均約1.5倍に対し突出。採用難は慢性化している。

47.0%

60歳以上の警備員比率

高齢化が進み、ノウハウの喪失と現場対応力の低下が懸念される。

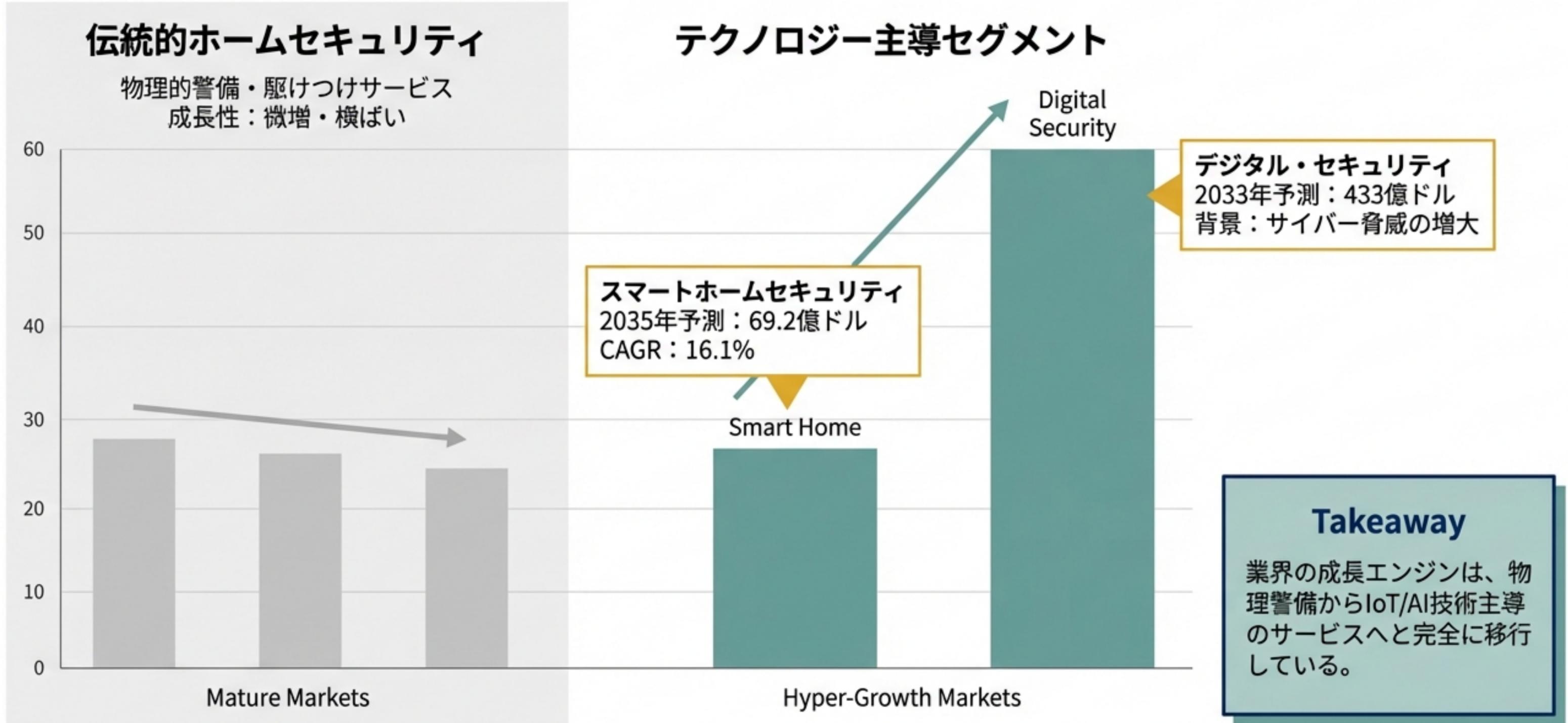
376万円

警備員の平均年収

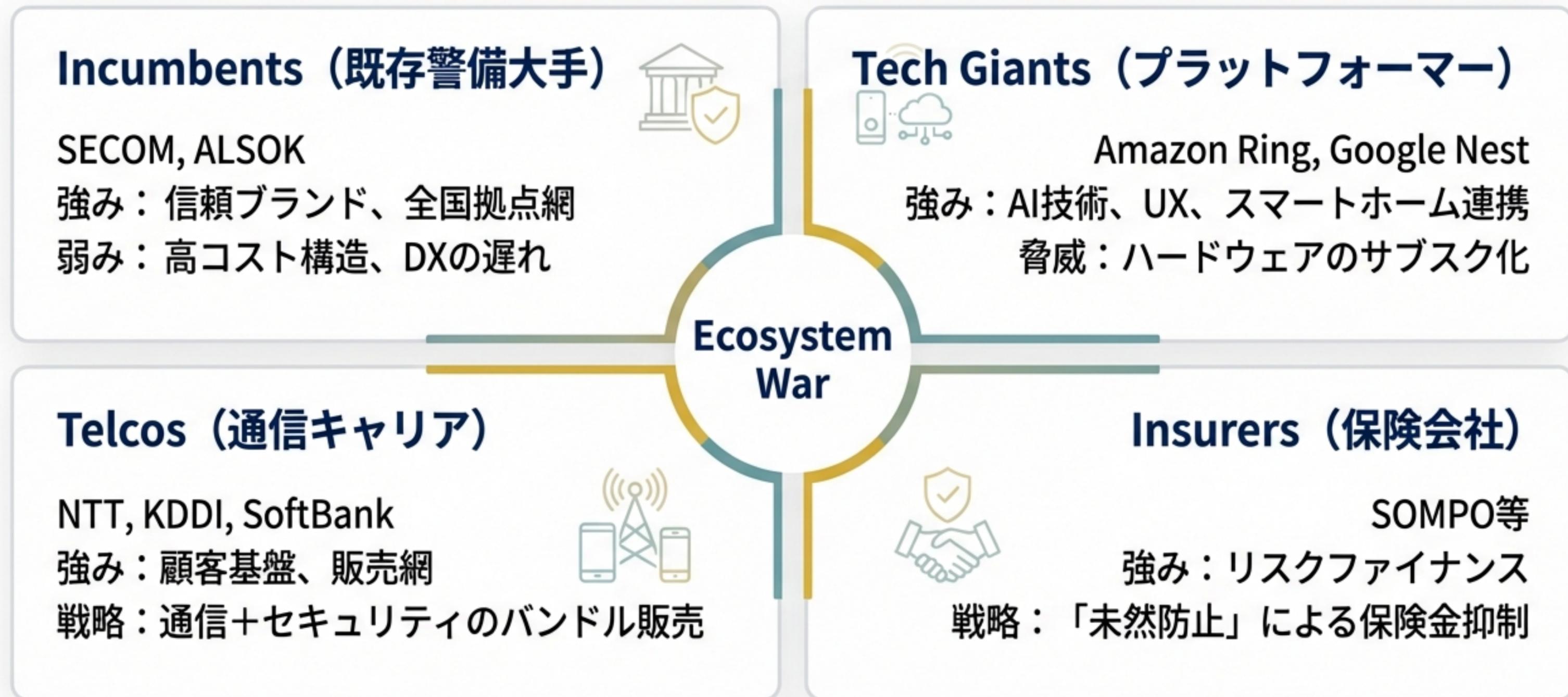
全産業平均より低い。賃上げ圧力は収益性を直接圧迫する。

Insight: 人海戦術による「駆けつけ」ネットワークの維持は、コスト構造上もはや不可能である。テクノロジーによる省人化は選択肢ではなく、生存条件だ。

市場の二極化：成長資金はどこへ向かうのか

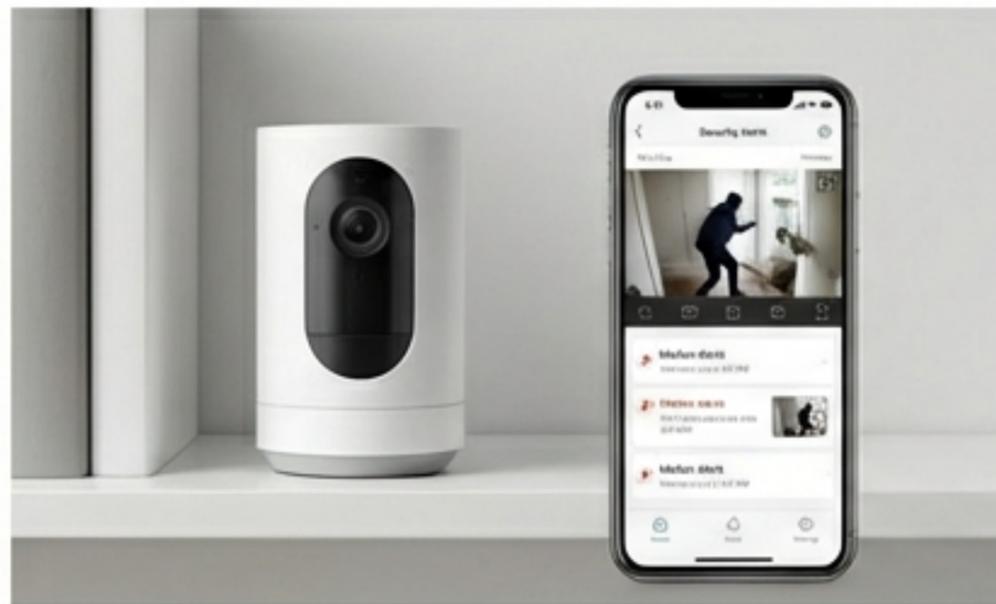


競争環境の激変：エコシステム間競争の時代



「DIY型」の破壊力：プロフェッショナル・サービスの真価が問われる

Option A: DIY Security (SwitchBot / Ring)



- Cost: 初期数千円のみ（月額0円～）
- Feature: スマホ通知、高画質録画、自己完結
- Perception: 「これで十分」と感じる層が急増中

Option B: Professional Security (従来型警備)

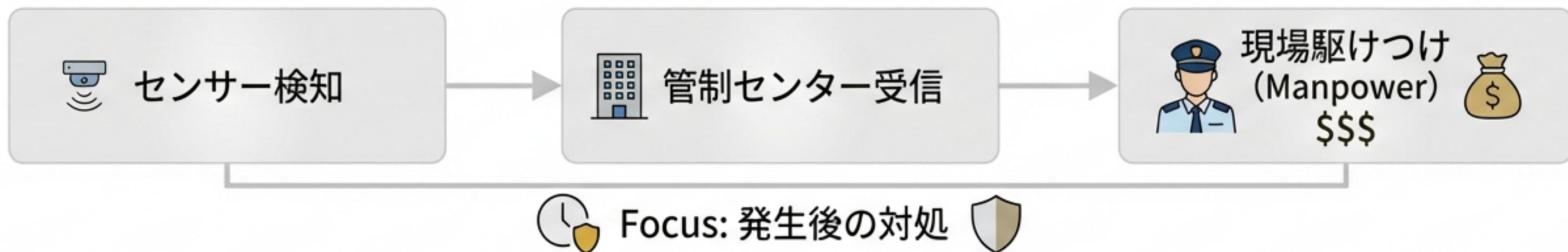


- Cost: 工事費＋月額数千円
- Feature: 駆けつけ、常時監視
- Challenge: 高いスイッチングコストと価格差を正当化できるか？

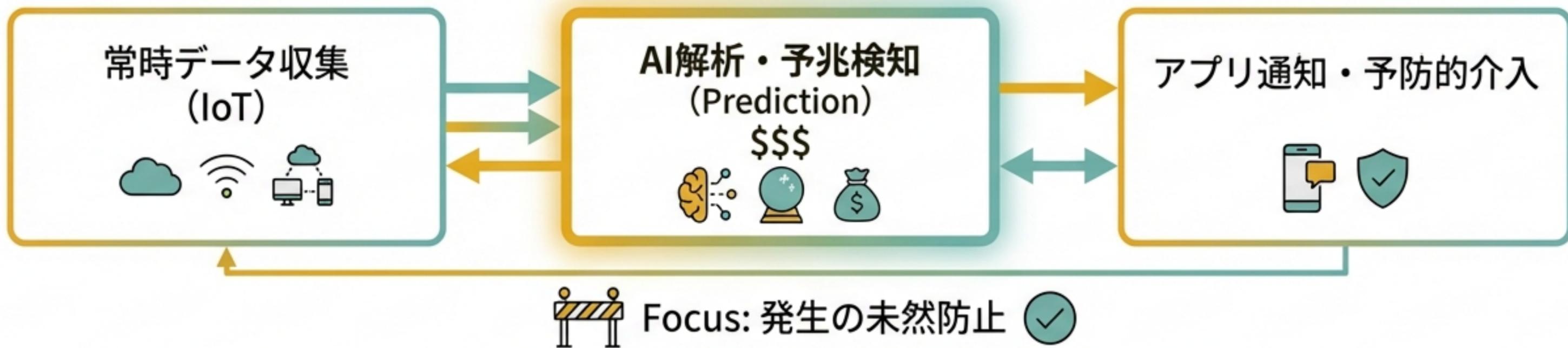
**Strategic Insight: 機器の性能競争では勝てない。
プロの価値は「ハードウェア」ではなく、「判断」と「介入」のサービスにある。**

バリューチェーンの転換：事後対応から「予兆検知」へ

FROM (Old Model): 労働集約型



TO (New Model): データ集約型



AIは「監視する目」から「理解する脳」へ



1. 行動認識 (Behavior Analysis)

単なる動体検知ではなく、「転倒」「滞留」「暴力行為」などの具体的アクションを特定。異常の早期発見と誤報の削減。



2. AIトリージ (Efficiency)

警報の緊急度をAIが即座に判定し、オペレーター業務を支援。限られた人的リソースを「本当に危険な事案」に集中させる。



3. エッジAI (Privacy)

カメラ側でデータを処理し、映像自体はクラウドに送らない。プライバシー懸念の解消とサーバーコスト削減。

2050年問題への回答： 高齢者ウェルビーイング市場

Context: 2050年には単独世帯の約44%が高齢者に。

睡眠パターン



トイレ使用頻度

家電利用状況

Service Shift: 「倒れたら通報ボタンを押す」から「生活リズムの変化から異常を察知する」へ。警備会社は『ヘルスケアの代理人』となる。

デジタル・ウェルビーイング： サイバー空間の「身辺警護」

これまでの脅威（物理）



これからの脅威（サイバー）



- 個人情報漏洩監視: ダークウェブ上のID/パスワード流出検知
- ネット風評被害対策: SNS上の誹謗中傷・ストーカー行為のモニタリング
- デジタル遺産管理: 死後のオンラインアカウント処理

Market Insight:

「物理的な泥棒」よりも「ネット上の詐欺師」への不安が高まっている。

エコシステム戦略： あらゆるサービスをつなぐ「ハブ」になる



Don't build everything. Connect everything.

ビジネスモデルの進化：SaaSとハイブリッド型

1. サブスクリプションの深化（Deep Subscription）

機器売り切りではなく、データ保管・解析レポート・サイバー保険を付帯した月額モデル。



2. BYOD（Bring Your Own Device）セキュリティ

顧客が自分で設置したAmazon Ring等のデバイスに対し、プロが監視・駆けつけサービスのみを提供。「ハイブリッド型」で設置コストゼロ。

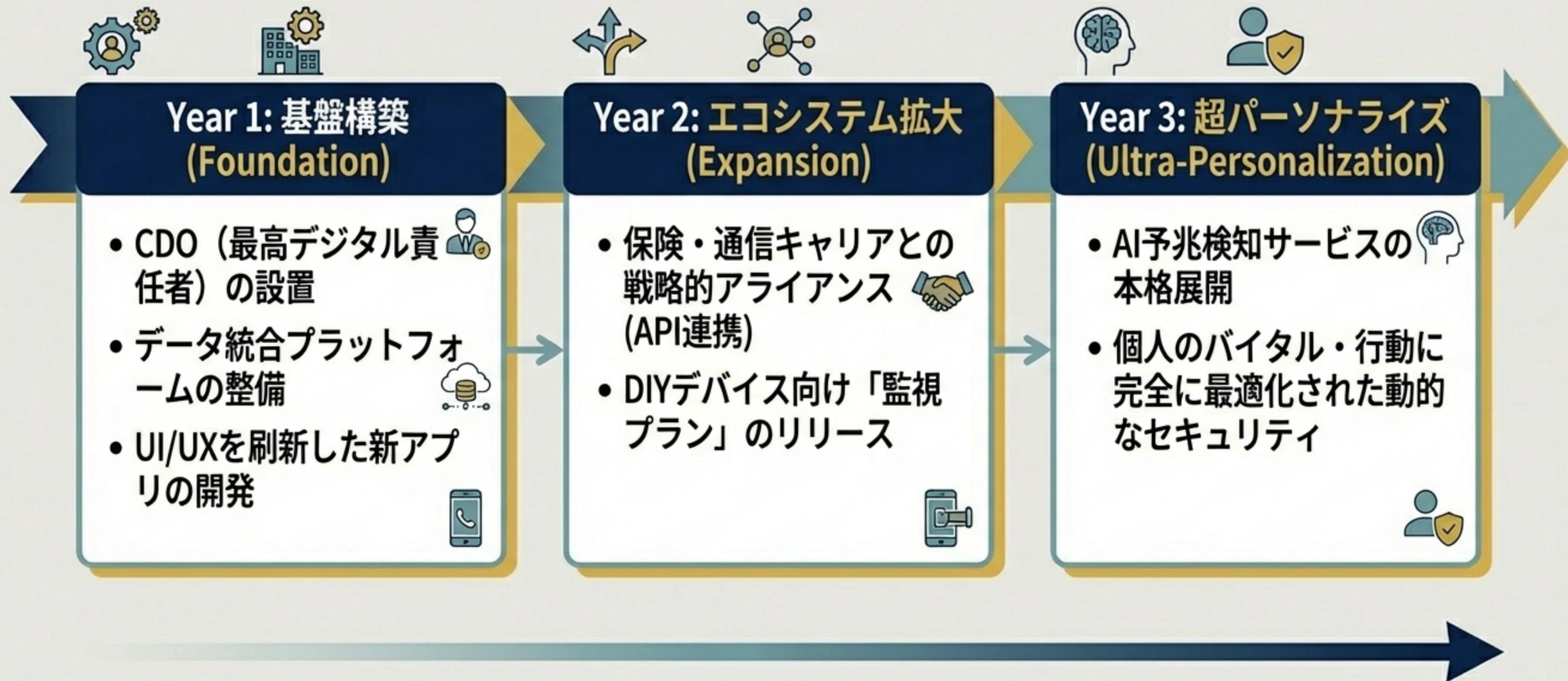


3. データ・マネタイズ

生活パターンデータを（同意の下で）提携企業に提供し、新たな価値を創出。



アクションプラン：3カ年ロードマップ



結論：デジタル・インテリジェンスと人間味の融合

テクノロジーは「冷たい監視」
のためにはあるのではない。
「温かい見守り」を実現する
ためにある。

「データによる予兆」と「プロによる介入」。
この両輪を回せる企業だけが、次世代の
「安心（Anshin）」のインフラとなる。

オープンプラットフォームへの挑戦を、今ここから。

