社説

業界全体で適正な価格設定への理解を求めよ

様々な要因により物価が上昇基調にあり、日銀も政策目標の2%に達したとの見解を示した。防犯設備においても原材料の高騰などにより、製造コストが高まっており、事業継続の危機に瀕する企業もある。こうした状況を踏まえ、業界全体で顧客に対する適正な価格設定への理解を求めるべきである。企業の努力のみでは持ち堪えることが難しい状況である。

社会的にはセキュリティに対する関心の高まりなどにより、セキュリティ産業の企業は潤っていると思っている向きが意外と多い。

だが、現実のセキュリティ産業において、一般的な印象と同様に潤っている企業は限定的だろう。セキュリティ産業の中でも、物理（フィジカル）セキュリティを支える防犯設備に携わる企業は薄利多売で事業展開するケースが多い。セキュリティは投資と捉える企業が増えており、こうした理解のある企業向けに付加価値のある製品・システムを提供することで利益を確保している企業もある。しかし、利益を生み出さないコストと考え続ける企業は依然多い。セキュリティをコストと考える企業は、コスト削減の観点で防犯設備の価格要求に応じないこともある。

昨今では半導体価格の上昇などで、物理セキュリティ企業を取り巻く環境は非常に厳しくなっており、事業が赤字に転じる企業も見られる。こうした状況を踏まえ、工業会　日本防犯防止システム協会（以下、JEAS）は、11月2日付で会員企業とユーザー企業の双方に半導体価格等の費用上昇への対策を求める文書を発出した。JEASは防犯防止システムを展開する会員企業が多いが、今回の文書では昨今の世界情勢などにより電子部品や半導体をはじめとする資機材の調達価格の上昇とともに、納期の長期化が継続しており、企業努力のみではコストの吸収が困難であることを明記。併せて、設置工事や保守点検の実施にあたり、技術者不足、安全管理体制の維持や物流費の上昇などの要因もあり、事業運営コストも増加している点にも言及。JEASでは会員企業を取り巻く状況を踏まえ、今後も安定的なサービス提供と製品品質を維持しながら、防犯インフラに要求される社会的責任を果たすために、取引先企業に実情に応じた適正な価格設定と価格改定に対する理解を求めている。それと同時に会員企業には、取引先や顧客などに価格変動要因を丁寧に説明すること、適正な「価格反映の推進、契約内容の定期的見直し、安定供給と品質維持、コスト上昇への対応を価格転嫁のみで対応するのではなく業務効率化などに取り組むことを求めている。

価格転嫁が難しい企業にとっては、業界団体の問題提起と適正な価格設定への理解を求める文書の発出は、取引先や顧客に値上げを求める際の後押しとなることが期待できるだろう。昨今では他業界でも原材料費の高騰などを理由に値上げをする動きが広がっており、万引防止システムに関しても取引先や顧客に理由を丁寧に説明すれば受け入れてくれるケースも多いのではないだろうか。

セキュリティ産業は、大切なものを守るために発展してきた。生命、財産、企業、家屋、情報、商品など、守るものは多い。大切なものを守るために調達している筈のセキュリティ製品・システムを安価に抑えるというのは筋論としては不可解だが、その不可解さが長年にわたりコストという捉え方で顕在化していた。

取引先や顧客に価格転嫁を理解してもらうには、製品・システムに対する信頼を得ることが必須要件となる。

今秋以降にサイバー攻撃が大きな社会問題となっており、企業・団体などではサイバーセキュリティ対策を進める動きが加速する可能性が高い。しかし、こうした動きは、導入していた製品・システムでは対処できなくなったことを意味する。AIの能力向上などで既存の製品・システムでは対応できなくなったのは事実ではあるが、新たなセキュリティ投資に不満を抱く企業・団体があっても不思議ではない。サイバー攻撃で個人情報が漏洩したケースの中には、委託先企業のシステムに問題があり、顧客に委託先企業の情報が共有されていなかったものもあった。こうした問題が発生していては、顧客の信頼を得ることはできない。

半導体などの資機材調達価格の上昇という課題を抱えているのは、万引防止システムを展開する企業だけではなく、監視カメラシステム、入退室管理システム、金庫関連、自動車盗難装置など物理セキュリティ製品・システムを提供する企業共通の課題である。関連企業及び団体が、製品・システムへの適切な価格転嫁を求めることは、セキュリティ産業の健全な発展という観点でも必要である。

（編集長　野口勇人）