

株式会社セキュア

証券コード：4264

株式会社

メルコホールディングス

(証券コード:6676)

との資本業務提携に関する

補足説明資料

2025/02/14

SECURE



BUFFALOTM

資金調達額

14.5億円

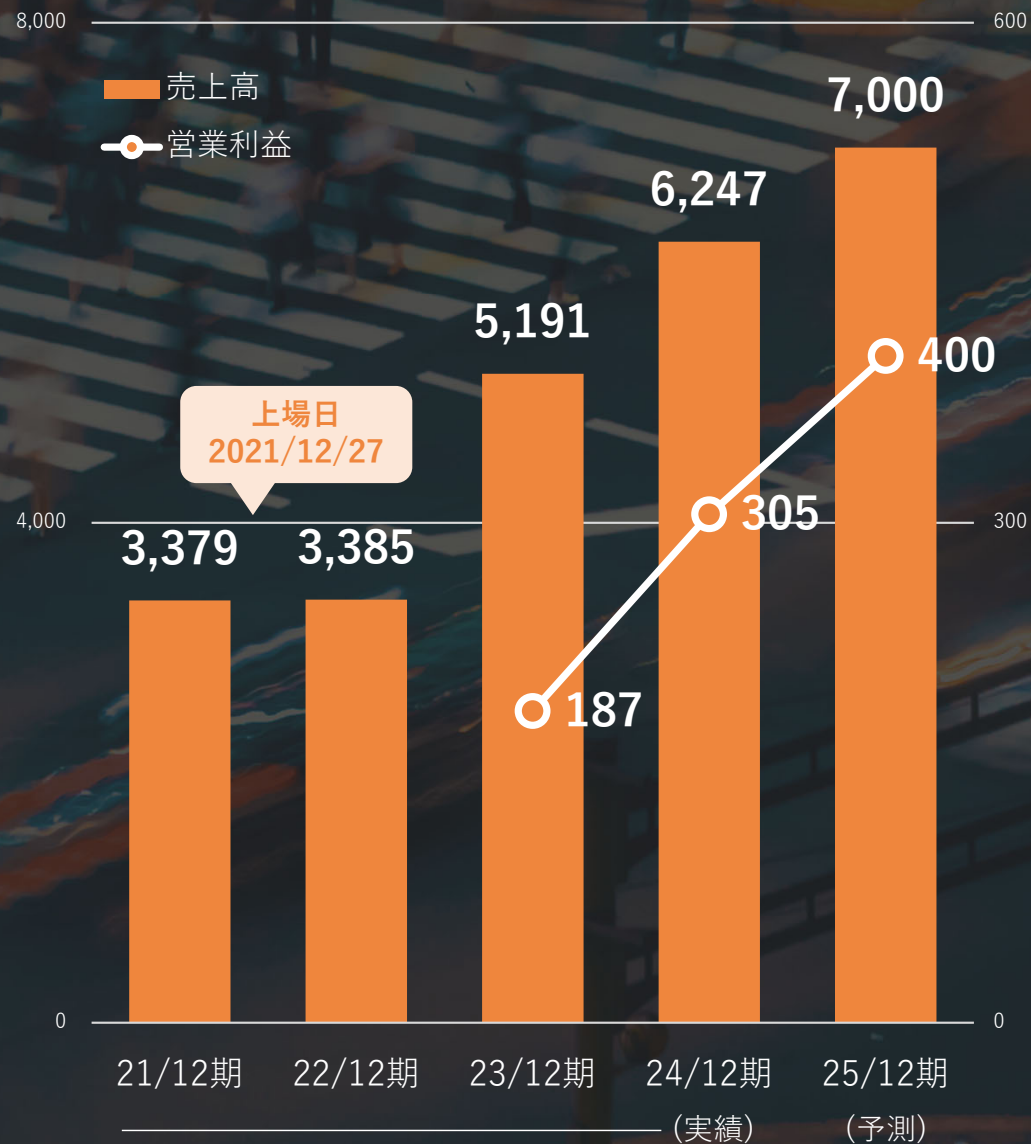


技術基盤の連携により セキュリティソリューション 市場拡大へ

このたびの資本業務提携により、両社の強みを効果的に融合させ、より高度かつ信頼性の高いシステムの開発と提供を目指してまいります。今後も、お客様や社会の期待に応えるべく、パートナー企業と連携を深めながら成長し、価値あるソリューションを提供いたします。

株式会社セキュア 代表取締役社長
谷口 辰成

■ 上場後の業績推移 (百万円)





メルコホールディングスと強固な資本業務提携契約のもと事業推進を図ることは、
当社の企業価値及び持続的かつ長期的な株主価値の向上に資するのであると判断し、資本業務提携を締結

資本業務提携の内容

両社がもつケイパビリティを融合させることで、
両社間の相乗効果を生み出し、中長期的な企業価値の向上を目指します

資本業務提携の 目的・理由

短期ではコストシナジーの創出を協業の基盤とし、
中長期的には新規事業創出・事業領域拡大に資する協業を目指す

- 当社の抱えている課題として、急激な売上成長に伴い社内オペレーションの改善が追い付かず、納品プロセスの複雑化や案件ごとに個別対応となってしまうことから、営業人員の工数がかかる等により、事業上のコストが増大していることが挙げられます
- 協議を重ねた結果、メルコホールディングス及びその子会社の属する企業集団の購買チャネルを活用することで原価構造が最適化されることや、上記個別対応に要しているコストの削減が可能であることを見込んでいます
- また、中長期的には共同開発・共同オペレーション改善によるシナジーや新規事業の強化・事業領域拡大等を通じた競争力強化による企業価値の向上を目指します

1

調達概要

メルコホールディングスとの資本業務提携の概要

2

市場環境

セキュアが切り開く監視カメラ市場の動向

3

成長戦略

今回の資金調達を基軸とした更なる成長

1

調達の概要

メルコホールディングスとの資本業務提携の概要

2

市場環境

セキュアが切り開く監視カメラ市場の動向

3

成長戦略

今回の資金調達を基軸とした更なる成長

株式会社メルコホールディングスに関して

SECURE

株式会社メルコホールディングスは株式会社バッファロー等
国内外15社のグループ企業の純粋持株会社

会社概要

会社名	株式会社メルコホールディングス（コード番号:6676）
設立	1986年（昭和61年）7月1日
代表	代表取締役社長 牧 寛之
資本金	10億円

売上高（連結）

1,457億円

（2024年3月末時点）

営業利益（連結）

2,597百万円

（2024年3月末時点）

グループ会社

15社

（2024年10月1日時点）

HDD・ルーター・周辺部品

国内シェア**No.1**

※株式会社BCN調べ

全国**150**社以上の

協力会社網による施工・設置体制

BUFFALOTM

無線LANルーター等のネットワーク機器や、
HDD、SSD等のストレージなど、
パソコン周辺機器の開発・製造・販売を実施



今回の業務提携で検討していること

SECURE

両者の顧客基盤・技術基盤のシナジーにより
セキュリティソリューション事業の拡大が見込まれる

BUFFALOTM

SECURE

ネットワーク/ストレージ製品
国内トップクラスの技術・シェア

法人顧客基盤

法人向け販売の拡大

技術基盤のアップデート

セキュリティソリューション市場の拡大

- ・データ量が大きく、有線でないと使えない監視カメラの無線化に大きな期待
- ・電気工事領域であった監視カメラ関連事業を、ITインフラとしてビジネス課題解決に活用可能

14.5億円の資金を調達することにより財務基盤を強化
守りを固めた上で、より高い成長と市場シェア獲得のために積極的な攻勢を実施

資金調達額：14.5億円



採用ブランディングの強化

中途人材採用強化

専門人材育成のプログラム開発

AI分野開発の強化

より多くのアプリケーション開発

AI Store開発

ケイパビリティ強化

ロールアップ戦略

シナジーのある周辺事業

市場の再構築を加速させるため、ネットワーク
およびストレージのテクノロジーに強いバッファロー社と協業

第三階層： 事業創造シナジー

定義

共同での新サービス・
新事業領域開拓

事例

- ・ 海外展開
- ・ AIソリューション拡大

第二階層： エンジニアリングシナジー

現行事業の製品・サービス・
オペレーションの改善による
シナジー

- ・ ストレージネットワーク機能
の共同開発
- ・ キットティング・施工業務改善
- ・ 機器品質改善

第一階層： 機能・インフラシナジー

両者の現行製品・オペレー
ションを前提としたシナジー

- ・ 共同調達
- ・ 施工・設置業務集約
- ・ コンタクトセンター集約

1

調達概要

メルコホールディングスとの資本業務提携の概要

2

市場環境

セキュアが切り開く監視カメラ市場の動向

3

成長戦略

今回の資金調達を基軸とした更なる成長

監視カメラの普段使い

様々な社会課題を解決

業務改善



自動化



人手不足



万引き



強盗

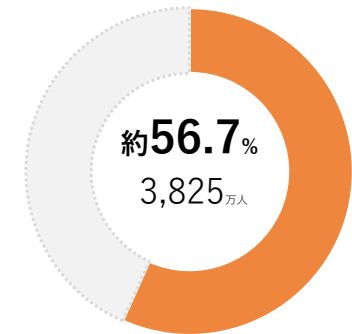


ノンデスクワーカーはデスクを使わず現場で働く労働者であり、労働人口の約60%程度を占めている

ノンデスクワーカー

特定のオフィスに縛られずに
現場で活動する労働者

労働人口の
約60%を占める
巨大な市場



建設業など
生活を支える
多くの業種



ノンデスクワーカー
は経済活動の核



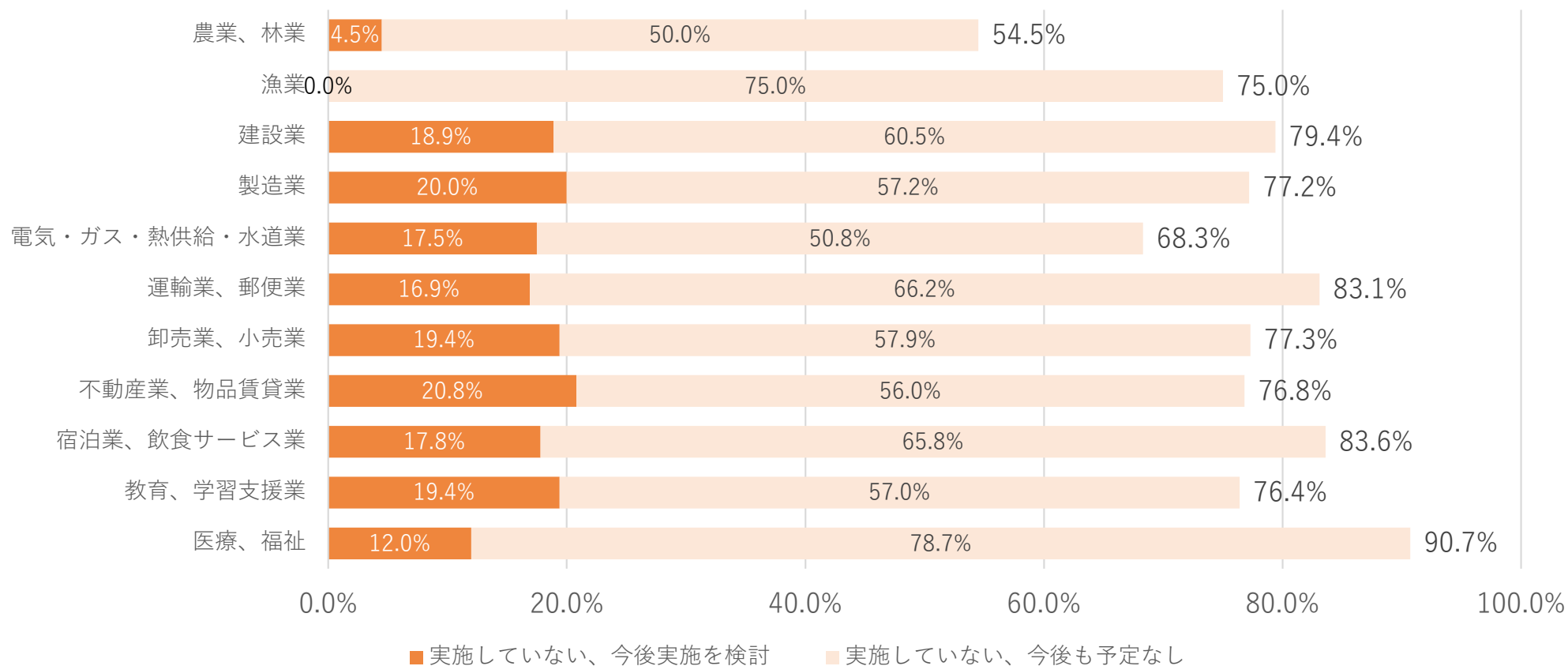
生活に密着したサービスが
多くインフラとなるため、
経済活動の核となる

*独立行政法人 労働政策研究・研修機構「職業別就業者数（2023年）」より当社作成

■ ノンデスクワーカーが中心の業界におけるDXの遅れ

ノンデスクワーカーが中心の業界は総じてDXが遅れているため、依然として参入余地が大きい

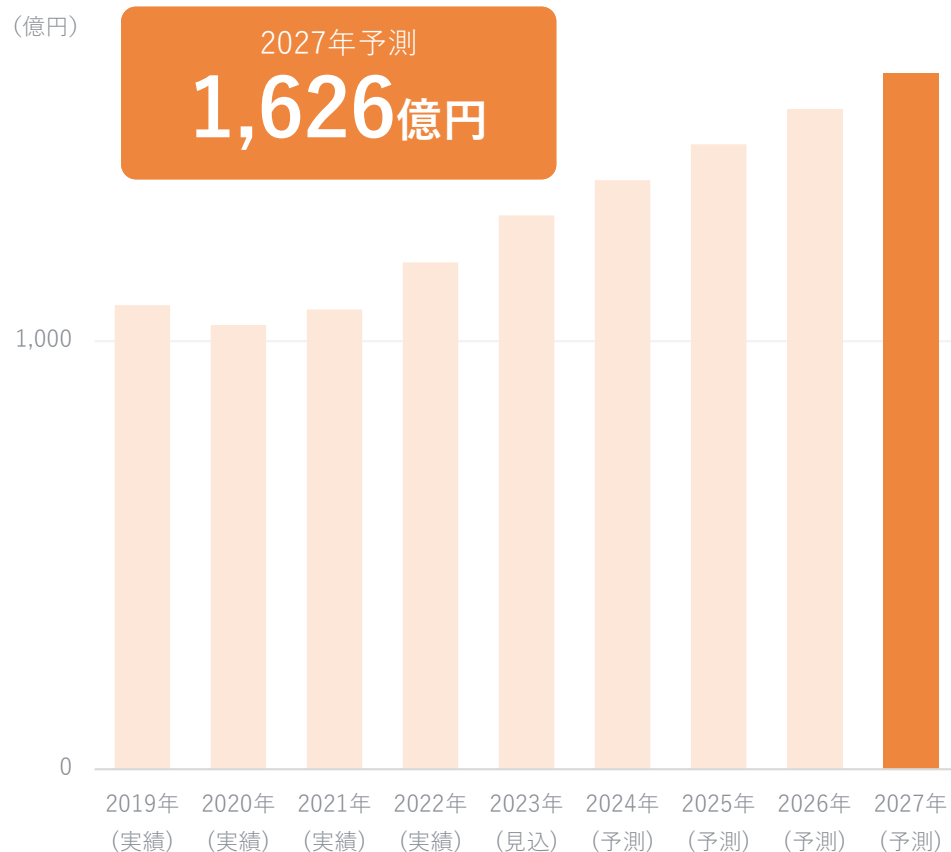
■ ノンデスクワーカーが中心の業界のデジタル・トランスフォーメーションの取組状況



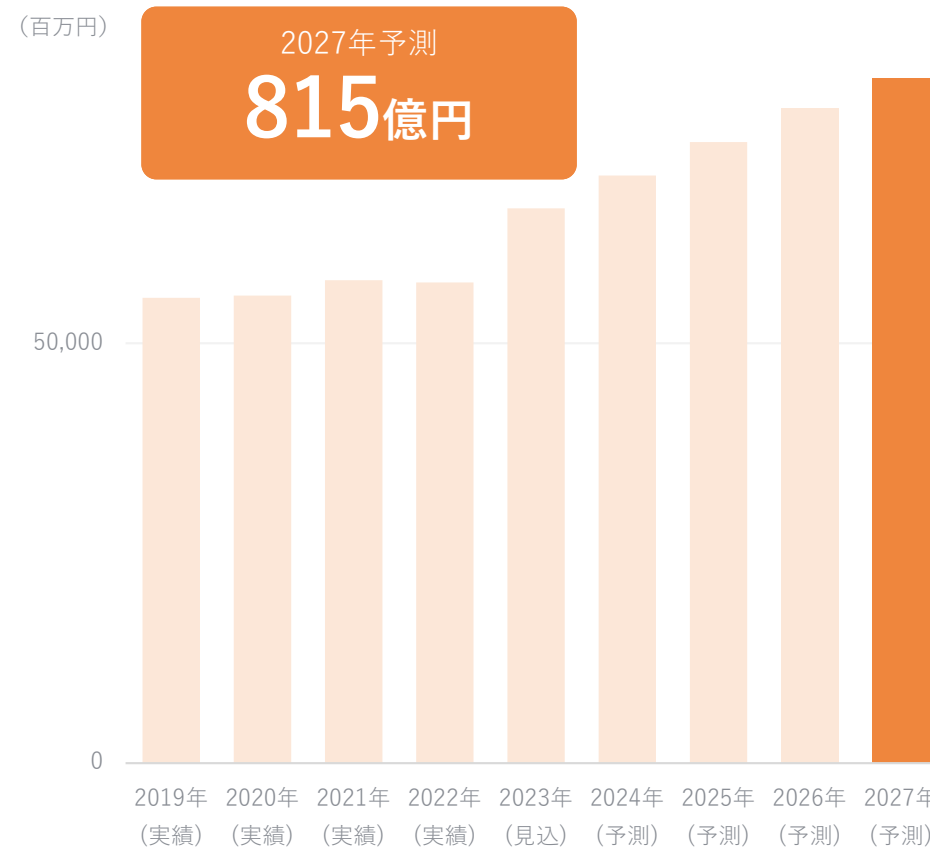
*：総務省「情報通信白書」令和3年度版より抜粋

監視カメラ市場（国内）、入退室管理市場（国内）ともに堅調に成長

監視カメラシステム市場（国内）



入退室管理市場（国内）



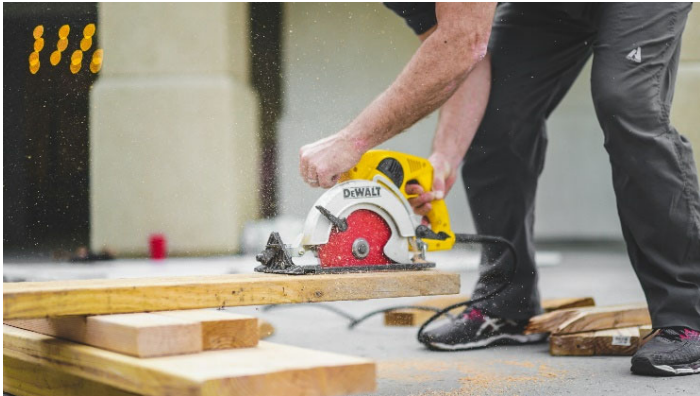
出典：富士経済「DXを実現するセキュリティ関連技術・市場の将来展望2023」

出典：富士経済「DXを実現するセキュリティ関連技術・市場の将来展望2023」

国内に600万台以上設置されている監視カメラの用途は、事後確認の映像記録に留まる
当社がAIやクラウドを活用することで監視カメラの概念を覆し、新たなセキュリティ市場を創造

既存市場構造

セキュリティ業界は
建設資材(設備)として発展



- ✓ プレイヤーは大手電気メーカーやサブコン
- ✓ これまでも年率3~5%で成長しているが、API連携の不足などにより、ユーザーの運用ニーズに100%は応えられない

当社が再構築する市場

監視カメラを
ビジネス課題解決ツールへ



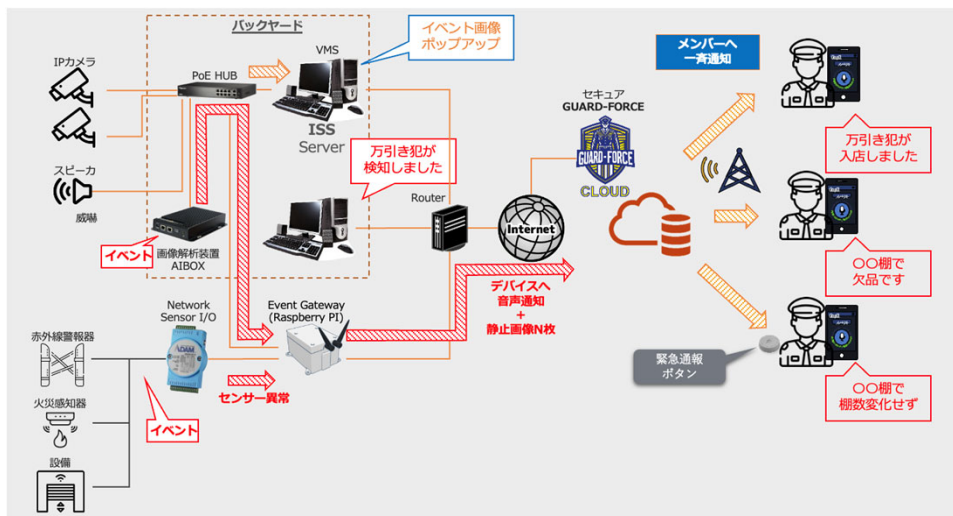
- ✓ ビジネス課題を解決するツールとして監視カメラを位置付け、高度なITネットワークソリューションとして市場を再構築
- ✓ 再構築しつつまずは日本No1シェアを獲得

監視カメラを 店舗スタッフと接続

～万引き防止や人手不足解消～

導入システム

Guard Force



これまでの監視カメラ

- ✓ 抑止目的で設置し、被害状況確認のために視聴
- ✓ 数時間分の録画映像視聴にも一定の工数が必要

新たな運用 | 普段使い

AI解析でカメラが捉えた状況を 音声で店舗スタッフへ通知

通知内容例

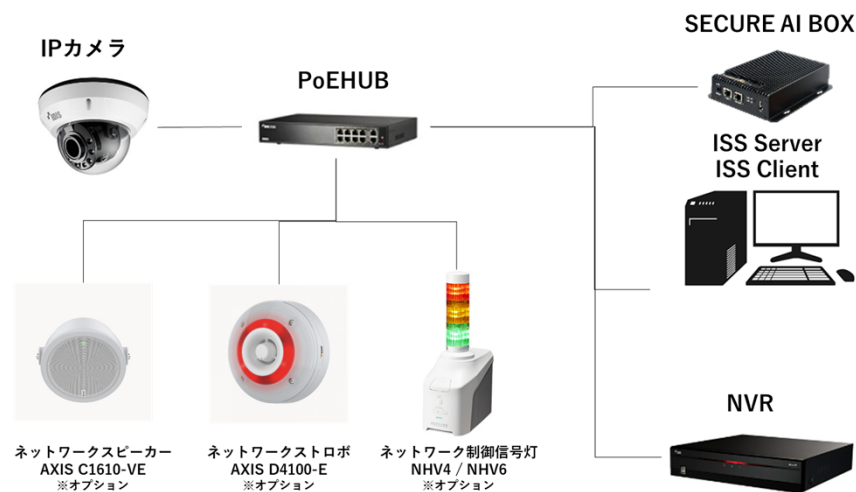
- ✓ 欠品商品があれば自動でお知らせ
- ✓ 店舗スタッフからの「〇〇売り場の棚状況」の問い合わせに、AIが音声・画像で回答
- ✓ レジの行列状況を自動でお知らせ
- ✓ 万引き行為をAIが分析
- ✓ 万引き犯が再来店した際にインカムでお知らせ

監視カメラの進化と工場運営の最適化

～業務改善・品質管理・安全対策を実現する映像活用～

導入システム

監視カメラ+AI BOX



これまでの監視カメラ

- ✓ 記録偏重で操作性が悪く、迅速な問題解決を阻害
- ✓ AI導入コスト高額、費用対効果は不透明

新たな運用 | 普段使い

カメラ台数を150→350台に増設
AIと連携した映像分析で工場運営を効率化

監視カメラを隙間なく配置しAIと監視カメラの組み合わせで迅速な問題解決を可能に

運営の効率化例

- ✓ 大型モニターやタブレットで映像の即時活用
- ✓ セキュアの監視システムにより操作性向上
- ✓ 作業中の映像を用いて従業員トレーニング
- ✓ 走行検知・危険エリア侵入防止で安全対策強化

1

調達概要

メルコホールディングスとの資本業務提携の概要

2

市場環境

セキュアが切り開く監視カメラ市場の動向

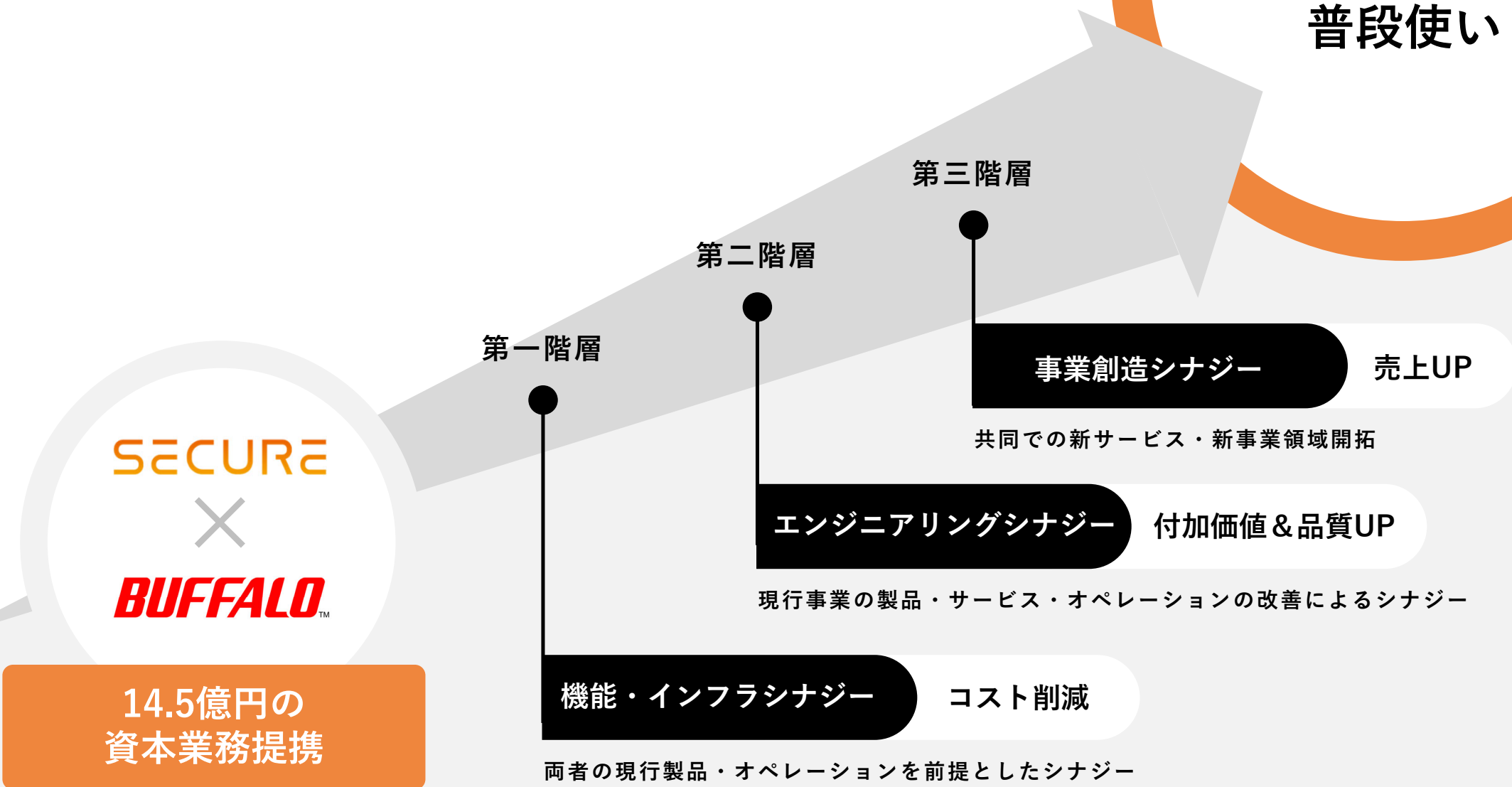
3

成長戦略

今回の資金調達を基軸とした更なる成長

資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ

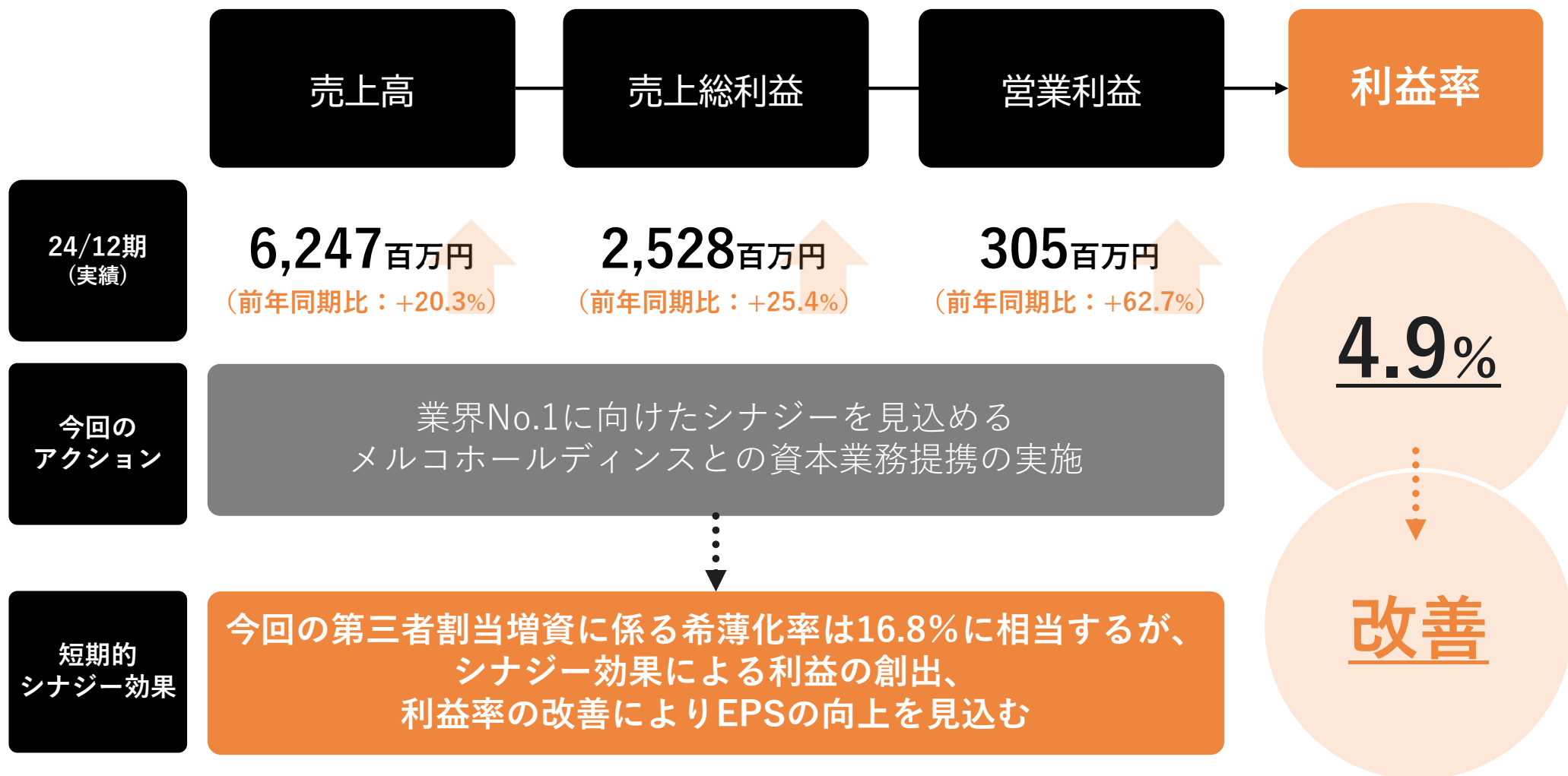
事業拡張
監視カメラの
普段使い



※第一階層だけで両社で短期で最大2.5億円のシナジー効果（コスト削減）が見込める
（2024年12月期ベースでの試算）

シナジー効果による利益率の改善

今回の資本業務提携では、短期的には売上総利益と営業利益の改善を図り、中長期的にはトップラインのさらなる成長を目指す



今回の資本業務提携を 起点にM&Aの加速

「インフラ/AI/ハード/ソフト」
のアップデートを実施し
既存領域でのNo.1を目指す

