

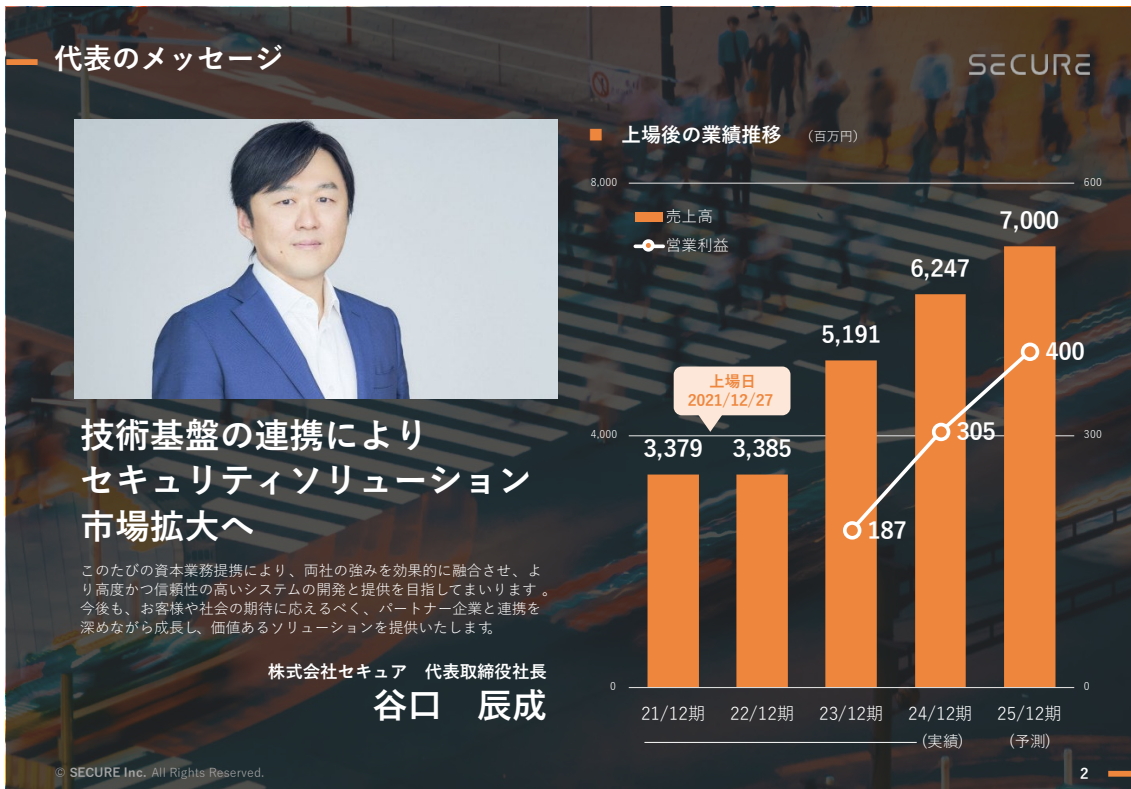
## 株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携に関する

### 説明動画の書き起こし記事配信のお知らせ

2025年2月14日に発表された、株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携についての説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。

スピーカー：株式会社セキュア 代表取締役社長 谷口 辰成

#### 【資本業務提携のご報告】



皆さんこんにちは。株式会社セキュア代表取締役の谷口です。2025年2月14日に株式会社メルコホールディングスと資本業務提携を締結させていただきましたので、こちらについてご説明させていただきます。

まずはじめに、当社は「AIとセキュリティを掛け合わせて新しい価値を作る」というビジョンのもと、パートナー企業との連携を深めながら成長してきました。そしてこの市場も当社も、まだまだ成長ポテンシャルが高いと感じております。

## 【資本業務提携の概要】

**本資本業務提携の概要**

SECURE X BUFFALO

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つかず、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っていることから、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

© SECURE Inc. All Rights Reserved. 3

そのような背景の中、さらなる成長と新しい価値を創造して、まずは国内市場でナンバーワンの企業となるべく戦略的な目的で、株式会社バッファローの親会社である株式会社メルコホールディングスと資本業務提携を締結させていただくことになりました。

まず資本提携の内容ですけれども、当社は第三者割当増資によりましてメルコホールディングス社を割当予定先として、当社の普通株式 80 万株を発行する予定であり、メルコホールディングス社は発行される新株式の全てを引き受けていただく予定です。

また業務提携につきましては、お互いが持つケイパビリティ、強みを融合させることで、中長期の業績拡大、企業価値向上を目指すことを目的としております。また、短期でもコストシナジーの創出を見込んでおりまして、成長途上において様々な課題を抱えている当社にとって、すでに当社より大きな規模で事業展開をされているバッファロー社を中心とするメルコホールディングス社の購買能力やオペレーション能力、そして技術力や品質マネジメント力というのは、とても大きな助けになると考えております。

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

本日は具体的に、メルコホールディングス社との資本業務提携の概要、そして当社が切り開いていく監視カメラ市場の動向、それから今回の資金調達を基軸としたさらなる成長——こういった観点でお話をさせていただきたいと思っております。

## 【株式会社メルコホールディングスに関して】

### 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

**BUFFALO**<sup>TM</sup>  
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



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を含む国内外15社（2024年10月1日時点）のグループ企業の持ち株会社でございまして、東証スタンダードに上場されております。無線ルーターやストレージ、それからパソコン周辺機器にとっても強い会社でございまして、2024年3月末時点での売上高は1,457億円、営業利益が25億9千7百万円となっております。ハードディスクやルーター等の周辺機器では国内ナンバーワンの調達量を誇っておりまして、全国に設置・施工の体制として協力会社150社以上のネットワークをお持ちの会社でございまして。

## 【今回の業務提携で検討していること】

### — 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



メルコホールディングス社及びバッファロー社は、法人向けの販売というのに実は大きく注力されており、両社の顧客基盤と技術基盤を掛け合わせることで大きなシナジーが生まれ、私たちのセキュリティソリューション事業の拡大をしていくことができるのではないかと考えております。

## 【資金使途】

### 資金使途

SECURE

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



今回 14 億 5,000 万円の資金調達をすることにより、当社としては財務基盤の強化を図りたいと思っております。その守りを固めた上で、より高い成長と市場シェアを獲得するために積極的な攻勢を実施していきたいと思っております。

具体的には、まず経営基盤の強化ということで、引き続き採用やブランディングの強化、そして専門人材を育成するプログラムの開発、こういった領域に 2 億円を投資していきたいと思っております。

また R&D についても、AI 分野の開発の強化、それからより多くのセキュリティに関するアプリケーション、それから今展開しております AI STORE の開発に合わせて 2 億円を投資していきたいと思っております。

さらに、これから M&A についても積極的に行っていきたいと思っております。基本的には我々のケイパビリティを強化できる企業、それから市場を獲得していくためのロールアップ戦略の実施、また私たちの事業とシナジーのある周辺事業、こういったところをスコープにして M&A を実施していくために、約 10 億 5,000 万円ほど投資していきたいと考えております。

## 【資本業務提携によるさらなる業績拡張へのステップ】

### — 資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ

SECURE

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

	定義	事例
第三階層： 事業創造シナジー	共同での新サービス・ 新事業領域開拓	・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

今回の資本業務提携による事業拡張のステップは3段階を想定しておりまして、第1階層としてインフラシナジーということで、お互いの既存のオペレーションを変えずに協業できるようなところを計画しております。具体的には、共同調達や施工・設置業務の集約、コンタクトセンターの共同運営等を行うことで、コスト削減効果を狙っていくというものです。

第2階層としては、エンジニアリングシナジーとしまして、現行事業の製品やサービス、オペレーションを両社で改善していくことによって、さらなるコスト削減や品質改善、あるいは付加価値アップを想定しております。

そして第3階層目では、共同での新しいサービスや新しい領域を開拓することで、さらなる業績アップを狙っていく。

このような3段階でのシナジー効果を予定しております。



続いて、セキュアが切り開く監視カメラ市場についてお話しさせていただきます。まず私たちセキュアが目指す世界観は「監視カメラを普段使いしてもらいたい」ということです。

実は今、カメラというのは何かあったときに録画面像を見るだけであったり、抑止効果を狙った設置が大半であり普段使いされていません。しかし、AI も含めてカメラをしっかりと活用していただくことで、セキュリティの価値をさらに高めて効果をアップしたり、人手不足や業務改善・自動化など、さまざまな役割を果たして社会課題を解決することができます。



## 【ノンデスクワーカーの市場に対してソリューションを提供】

### — ノンデスクワーカーの市場に対してソリューションを提供

SECURE

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



\*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

© SECURE Inc. All Rights Reserved.

12

特に全労働人口の60%を占めると言われるノンデスクワーカーの市場においては抜群の効果を発揮できると考えており、人手不足問題の解消や業務の効率化・自動化の支援など、さまざまな役割を担うことができます。

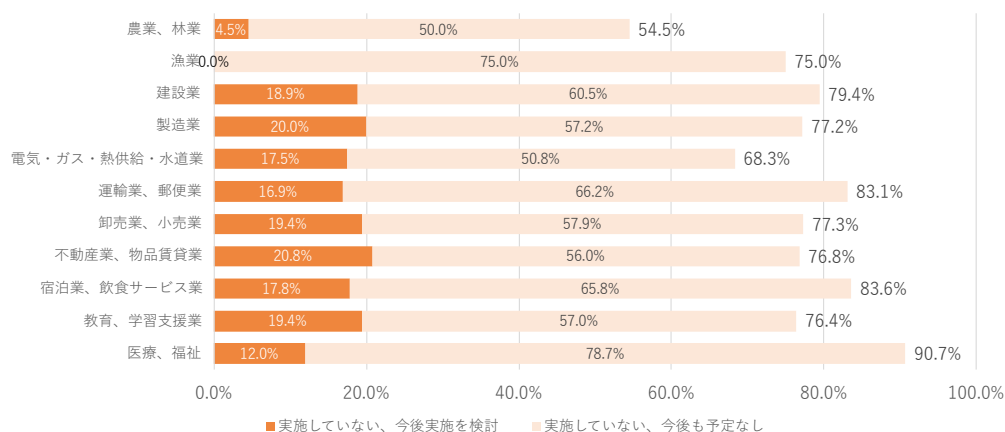
## 【ノンデスクワーカーが中心の業界における DX の遅れ】

### — ノンデスクワーカーが中心の業界における DX の遅れ

SECURE

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

© SECURE Inc. All Rights Reserved.

13

ただ一方で、ノンデスクワーカーの業界というのはDXが進んでおらず、どの領域もまだまだ活用の余地があると同時に、私たちとしても参入の余地が大きいと捉えております。

## 【日本の監視カメラ事情】

### — 日本の監視カメラ事情

SECURE

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



私たちのセキュリティ市場というのは、実は60年ほど歴史があるのですが、過去は大手の電気メーカーが川上において、デバイスを提供する形で建設資材・設備として発展してきました。既存の市場には電材の卸売業者や工事を担う会社が多くいました。

しかし、監視カメラを普段使いしてもらうためには、設備ではなくAI・ITソリューションとして存在しなくてはなりません。そのためには、①ハードウェア ②ソフトウェア ③工事やネットワークといったインフラ ④AI、この4つが融合しないと、普段使いができるソリューションにはなっていきません。

私たちセキュアは、このセキュリティシステムをAI・ITソリューションとして提供する新しい市場を再構築していきたいと考えております。そのための陣営・パートナーを作り、体制を整えていくことを目指しております。

## 【普段使いの具体的事例：小売店舗】

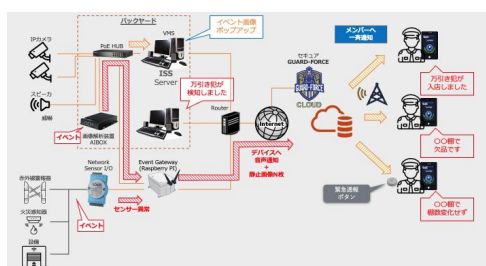
### — 【参考】 監視カメラの普段使い事例 ①

SECURE

## 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

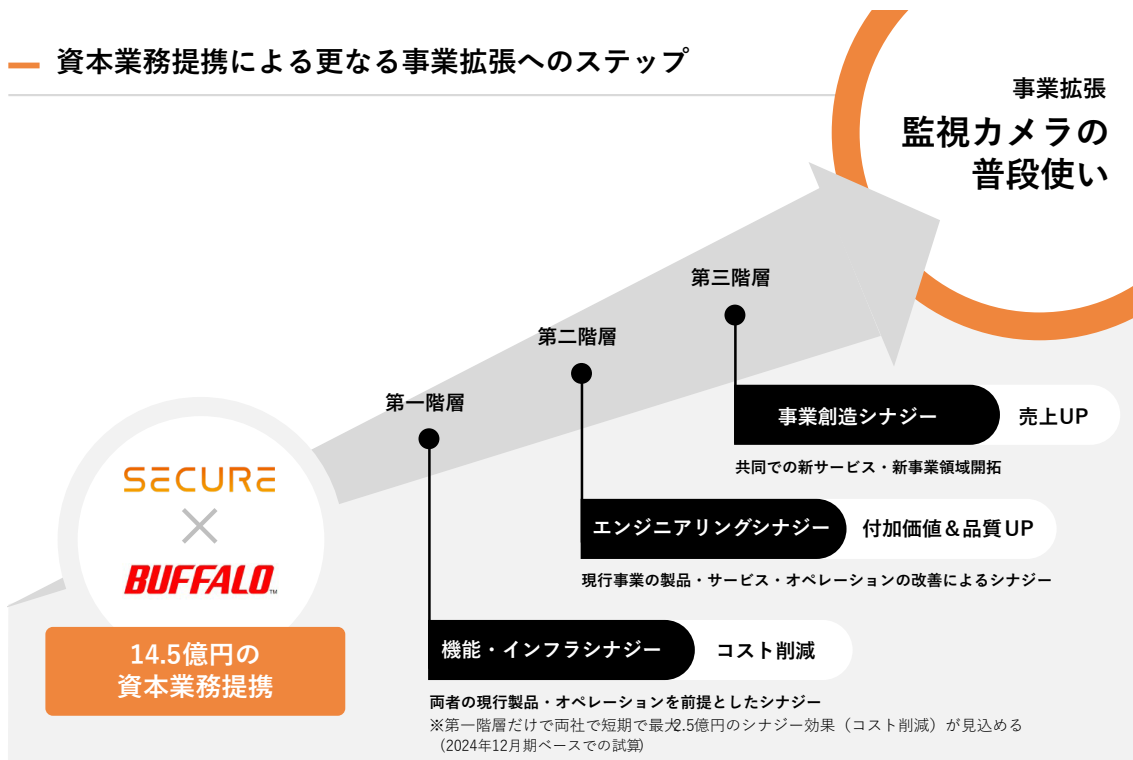
- ✓ 欠品商品があれば自動でお知らせ
- ✓ 店舗スタッフからの「〇〇売り場の棚状況」の問い合わせに、AIが音声・画像で回答
- ✓ レジの行列状況を自動でお知らせ
- ✓ 万引き行為をAIが分析
- ✓ 万引き犯が再来店した際にインカムでお知らせ

参考までに監視カメラの普段使いの事例をご説明させていただきます。これは小売店舗における事例になります。これまでは通常の店舗における監視カメラシステムというのは、カメラがついていることによる抑止目的や、何かあったときに被害状況を見るために録画画像を確認するといった使い方が中心でした。

私たちはこれを普段使いしてもらうために、この監視カメラと店舗のスタッフの方を接続してAIを使って人の目の代わりになるようなことを提案しております。例えば、欠品商品があるとカメラが自動で店舗スタッフに「この棚で欠品がありますよ」と知らせたり、レジで行列ができたときには自動でお知らせしてくれたり、万引き行為をAIで解析してその瞬間を捉えたり、再来店した万引き犯を入り口で察知してインカムで警戒情報を共有したりといった形で、カメラを人とつなげることで、店舗スタッフの目の代わりとなり店舗状況を常に把握し、人手不足の中でのオペレーションをサポートするシステムとしてご提供させていただいております。

## 【資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ】

### — 資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ



今回の資金調達を基軸としたさらなる成長についてご説明させていただきます。先ほどもお話ししましたが、第1階層としてのインフラシナジーでは、お互いの現行のオペレーションを変えずに生まれるシナジーによってコストを削減することが可能です。2024年12月ベースにおいて試算したところ、第1階層だけでも両社合わせて短期で最大2.5億円のコスト削減シナジー効果を見込んでおります。

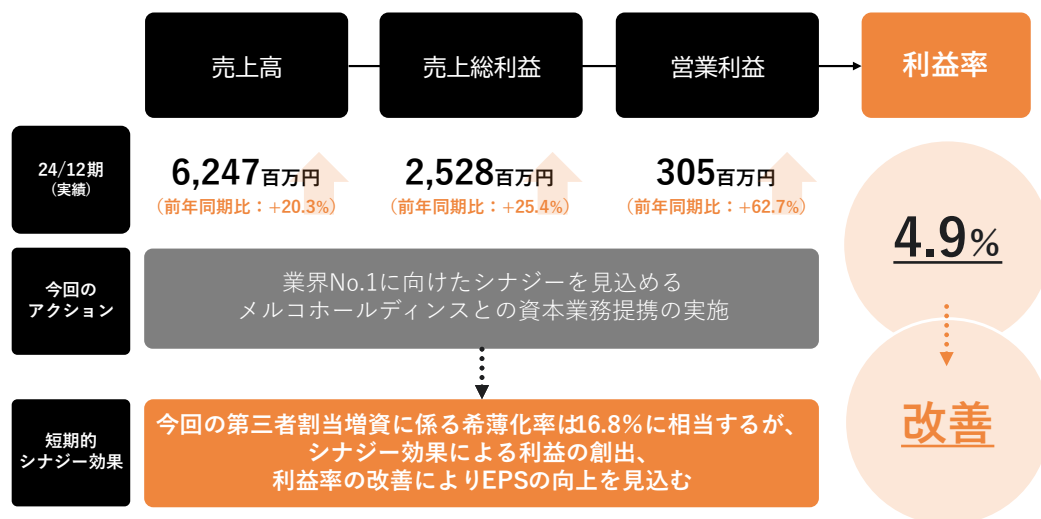
その次に第2階層ではエンジニアリングシナジーを通じて付加価値アップや品質アップを行い、第3階層では両社で新しい領域を開拓し、売上アップを目指す。このような3段階のシナジー効果を想定しております。

## 【シナジー効果による利益率の改善】

### — シナジー効果による利益率の改善

SECURE

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



当社では、現状オーガニックに売上高・売上総利益・営業利益率ともに上場来成長しておりますが、今回の資本業務提携では短期で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していきたく思っております。

今回の第三者割当増資によって一定の希薄化はありますが、シナジー効果による利益の創出によって短期においても利益率の改善によるEPSの向上が見込まれ、長期においてはトップラインの成長と合わせて営業利益率の成長を実現できると思っております。

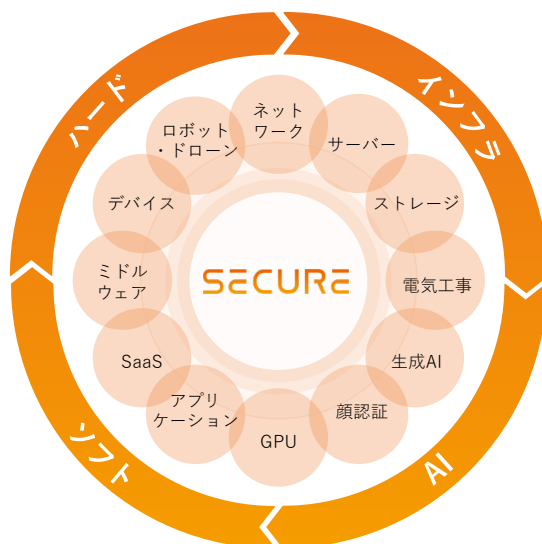
## 【資本業務提携・M&A を基軸にした更なる拡大を目指す】

### — 資本業務提携・ M&A を基軸にした更なる拡大を目指す

SECURE

## 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



© SECURE Inc. All Rights Reserved.

21

また今回の資本業務提携を起点に、M&A も加速させていきたいと思っております。当社の事業においては、ハードウェア・ソフトウェア・インフラ・AI の4つの領域の連携が必要なので、この考え方を軸に、ケイパビリティの強化、ロールアップ戦略の実施、シナジーのある周辺事業という視点でM&A を成長戦略に組み込んでまいります。

以上、メルコホールディングス社との資本業務提携についてご説明させていただきました。引き続き株主の皆様ごの期待に応えられるよう励んでまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。本日は最後までご視聴いただきありがとうございました。

### 【参考】

- [株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携に関する補足説明資料](#)
- [株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携に関する説明動画](#)