



Security Platform

守るだけじゃない。-物理セキュリティ-

株式会社セキュア（証券コード：4264）



01

会社概要

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

「ソフト」と「ハード」で構成された物理セキュリティシステムを提供
顧客の求めるセキュリティニーズに応じて、AI（画像認識）を活用した付加価値を実装



※AI未実装のサービスも存在します

Mission

Make place Secure
Upgrade place Smart



Vision

AI x セキュリティで
新しい価値を創る



AI

(画像認識)



セキュリティ

時代の変化に伴い必要とされるセキュリティは多様化し、刑法犯の認知件数は増加の一途を辿る
ISOなどグローバルで重要視される規格も作られ、企業の持つ情報の保護に対して適切な体制を教示

時代の変化に伴い
対策の必要な事項は増加

SNSの普及に伴う
炎上事案の増加

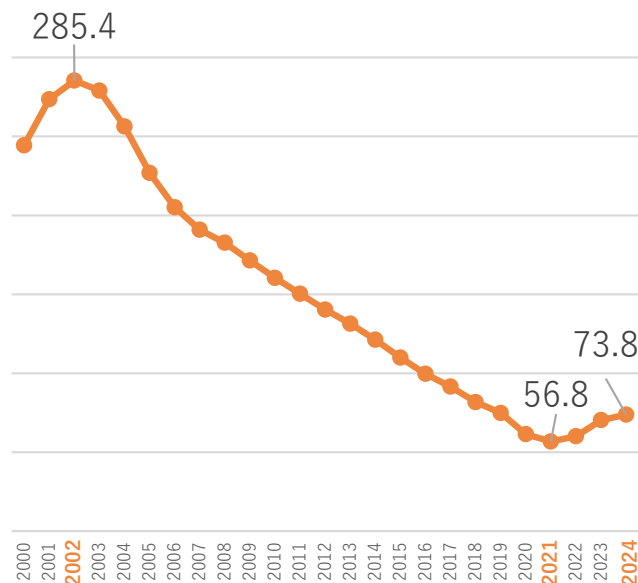


データの持ち運びの易化



刑法犯の認知件数は
戦後最小の2020年から
3年連続で増加傾向

刑法犯の認知件数 (件)



出典: 警察庁

国際的に高まる
情報へのセキュリティ要求



- ✓ 情報セキュリティの国際規格であるISO27001は 適宜アップデートをされており、最新は2022年
- ✓ ISOより提示された、全体で93個の管理策 (対応策) の内、**14項目は当社の扱う物理的管理策に該当**

高度なセキュリティには**物理的対策・技術的対策・人的対策**を組み合わせる必要性があるが、物理セキュリティならではの要素が多く存在し、**目的に沿った最適な構成を独力で構築するのは困難**

物理セキュリティ

- ・ 監視カメラの設置
- ・ 入退室の管理
- ・ 画像データの記録 etc.

情報セキュリティ

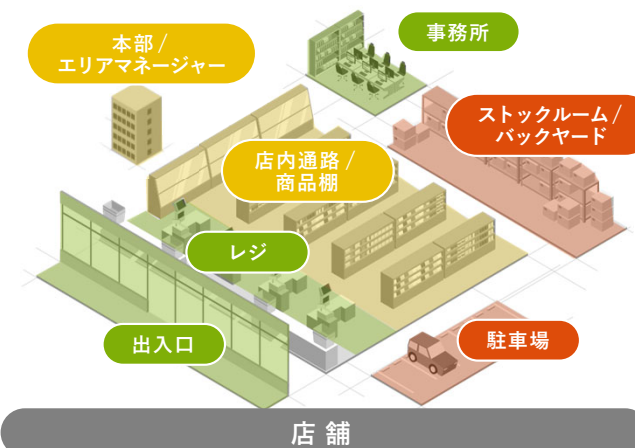
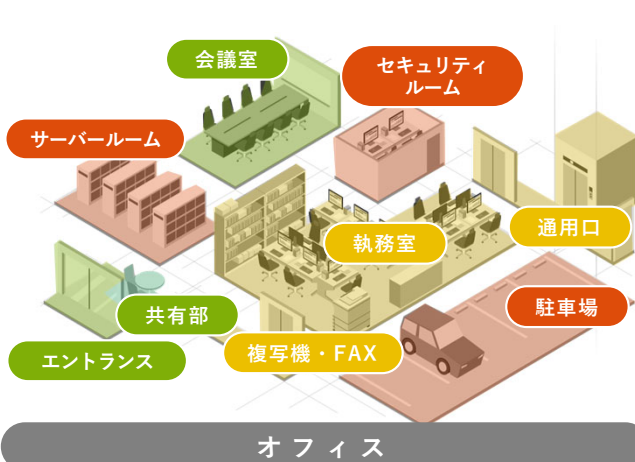
- ・ ウイルス対策ソフトの導入
- ・ 不正アクセスの防止
- ・ 定期的なセキュリティ診断 etc.

人的セキュリティ

- ・ マニュアル・ルールの整備
- ・ セキュリティ教育
- ・ 業務の持ち帰り制限 etc.

エリアの区画整理とセキュリティレベルの設定

● …セキュリティレベル高 ● …セキュリティレベル中 ● …セキュリティレベル低



目的に応じたデバイスの選択



鮮明度や共連れ⁽¹⁾検知等の仕様



(1)：入室許可者がドアやゲートを開けたタイミングで、立ち入りを制限されている人が一緒に入室する行為

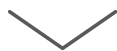
監視カメラシステムはかつての設置されていれば良い状況から高度な運用が求められる状況に変化
単なる設置業者ではなく複合したソリューションを提供出来るプレイヤーの需要が高まる

これまでのニーズ

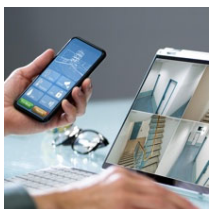


監視カメラの設置

- ✔ 犯罪等の抑止効果
- ✔ 発生した事案に対する情報収集



現在のニーズ



監視カメラの運用

- ✔ リアルタイムの映像検知や将来予測
- ✔ 大量の監視カメラ映像の整理や集中管理
- ✔ その他システムとの連携

ニーズの変化に伴う課題

✗ 運用・管理が為されていない大量の監視カメラ

✗ 運用・管理出来る人材の不足

✗ 監視カメラ台数の増加と構築難度の上昇

✗ AI・画像認識等の機能進化へのキャッチアップ

単なる「カメラの設置」ではなく
「セキュリティソリューション」を提供出来るプレイヤーに対する需要が増加

監視カメラと入退室管理の両方を扱い、クライアント個別のニーズに最適な物理セキュリティを提供
特に高度なセキュリティ体制が求められる内部犯罪対策以上の物理セキュリティ構築に強み



SECURE

セキュリティ水準や場所を問わずサービスを提供可能な

業界トップクラスの物理セキュリティソリューションベンダー



監視カメラと入退室管理両方を併せ持つ
全方位でのソリューション対応力

対策レベル

高

内部犯罪対策
法規制FISC,HACCP等重要機密

自動発報AI検知



顔認証



内部犯罪対策
認証取得

監視カメラシステム QR/スマホ



内部犯罪対策

クラウドカメラ



カード



外部犯罪対策

低

オフィス・商業施設・工場のほか空港やデータセンター等
高度なセキュリティエリアにも対応



オフィス



商業施設



工場



データセンター



物流倉庫



教育施設



フィットネス



空港

提案から設計、導入の支援、施工、導入後のサポート、保守までの一連を全て一貫して対応

サービス範囲



3つのカテゴリーでサービスを提供

主に「オフィス・工場・商業施設」などに対してセキュリティソリューションを展開

1	SECURE AC 入退室管理システム Access Control	2	SECURE VS 監視カメラシステム Video Surveillance	3	SECURE Analytics 画像解析サービス/その他		
				提供サービス	<p>* 主要商品</p>	<p>* 主要商品</p>	<p>* 主要商品</p>
売上構成比	FY2024 : 1,737 百万円 売上構成比率 : 27.8 %	FY2024 : 3,885 百万円 売上構成比率 : 62.2 %	FY2024 : 239 百万円 売上構成比率 : 3.8 %				



1 SECURE AC

入退室管理システム

オフィスや店舗・工場等にカードリーダーや指紋・顔認証などの入退室管理システムを提供。クラウド型のサービスではオフィスの利用状況や混雑度、社員の健康管理も把握可能。勤怠管理や在籍管理等も行える。

主な導入先



主にオフィス
へ導入

利用シーン

10-1,000名

オフィスセキュリティや
フィットネスなどでの
会員管理にも利用可能

特徴

段階的な拡張や
サテライトオフィス
等の多拠点管理にも
優れている

クラウド オンプレ

4.3% ← 95.7%

(FY2024)

クラウド強化中



2

SECURE VS

監視カメラシステム

数台の小規模システムから、10万台の超大規模システムまで、顧客ニーズに応じて様々なデバイスと顔認証等のAI（画像認識）を組み合わせて最適な監視カメラシステムをオンプレミス・クラウドで提供。

主な導入先



主に商業施設
へ導入

利用シーン

小売店での
万引き対策や
ビルや工場等の
セキュリティ対策

特徴

最大10万台超

カメラ台数4台程度の小規模システムから10万台超の大規模システムまで運用性の高いシステムを構築・提案

クラウド オンプレ

1.8% ← 98.2%

(FY2024)

オンプレ主体



3 SECURE Analytics

画像解析ソリューション

AI（画像認識）技術を用いて、商業施設やイベント会場、避難所などの混雑度を分析、予測するソリューションを提供。API連携で施設の混雑状況を外部掲示するなど柔軟な運用にも対応。

主な導入先



主に商業施設
へ導入

利用シーン

施設内の混雑状況を
リアルタイムで
Webサイトや
店頭サイネージ
で表示

特徴

SaaSモデル

1台から利用可能な
サブスクモデル
監視カメラの画像を
流用することも可能

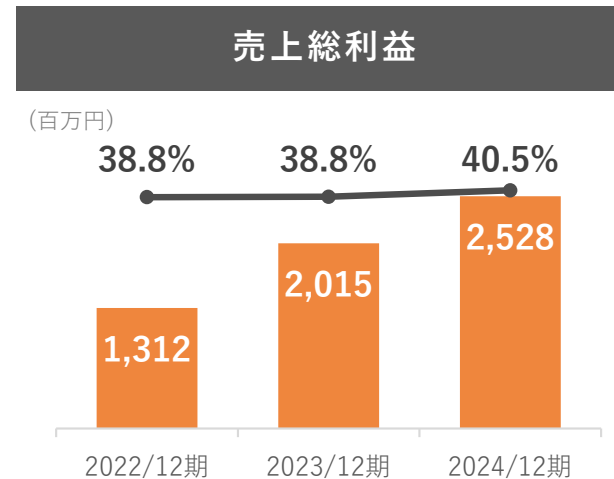
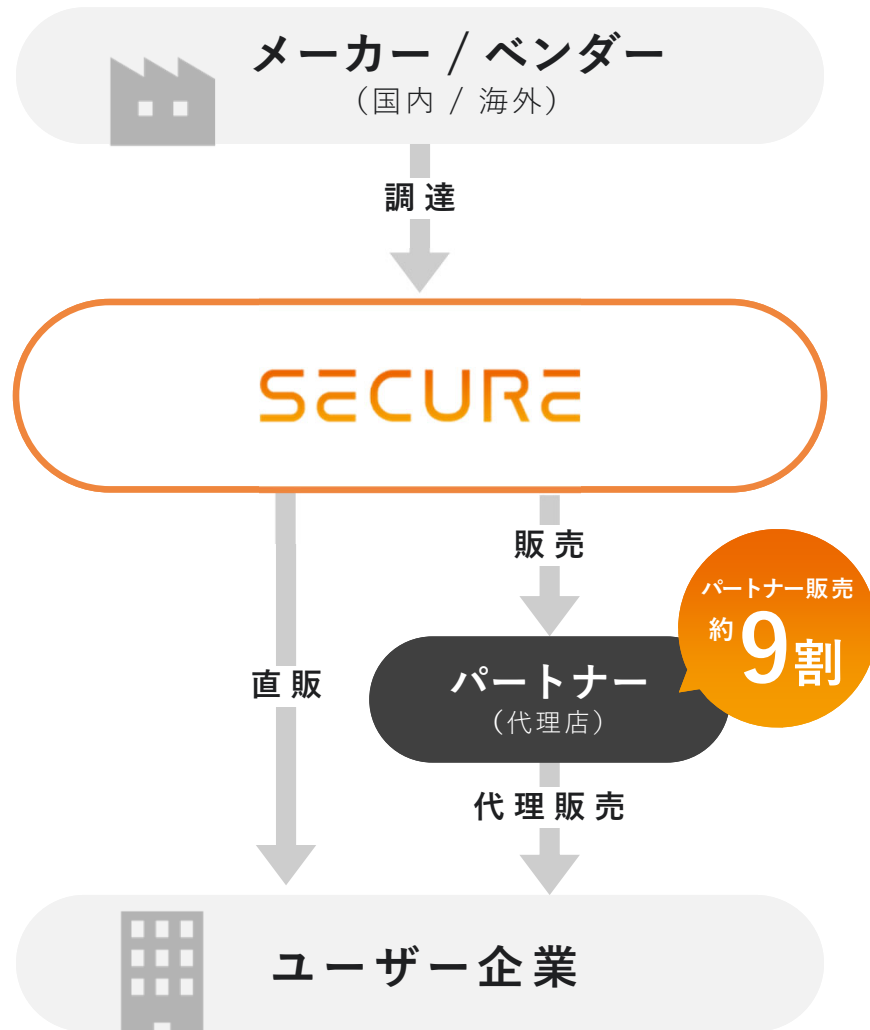
クラウド オンプレ

100% 0%

(FY2024)

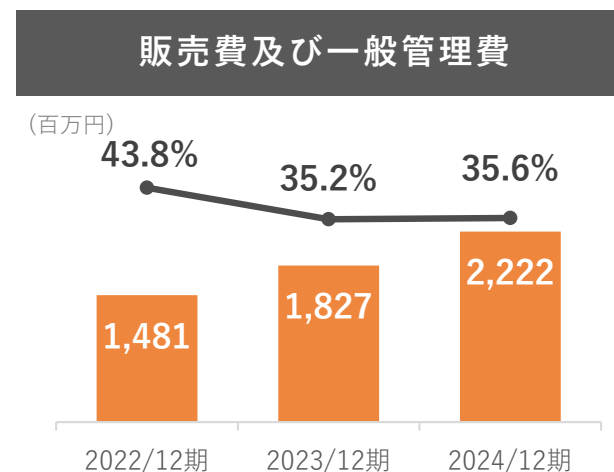
クラウド100%

売上の約9割をパートナー経由でユーザー企業に販売。売上はパートナーに対しての売上を計上
変動費として主にカメラ等の機器やシステムの原価が、固定費として人件費が多くを占める



■ 売上総利益 (額)
● 売上高対比 (%)

- 売上原価は **機器の仕入費用が中心**
- SECURE AC (入退室管理) と SECURE VS (監視カメラ) の **売上構成比が主に影響**



■ 販売費及び一般管理費 (額)
● 売上高対比 (%)

- 人件費が中心であり **固定的** (営業・技術・管理を全て含む)
- **従業員の採用に概ね連動**
- 2022年12月期以降は **継続して営業人員を増員**

200社超の販売パートナー企業

SECURE

オフィスデザイン会社・警備会社・OA機器販売会社等、企業におけるセキュリティニーズを瞬時に感知できる業種を中心に幅広い**200社超の販売パートナー企業**（一部抜粋）
業界の大手企業が販売パートナーとなっており、大型案件の獲得にもつながる



RICOH



KOKUYO



JVCKENWOOD



+200社以上

導入企業数の推移

大規模商業施設からITベンチャー、食品工場まで11,000社以上の導入実績。
 様々なお客様の働く環境に、安心・安全とプラスアルファの価値を提供。



導入クライアント (一部抜粋)



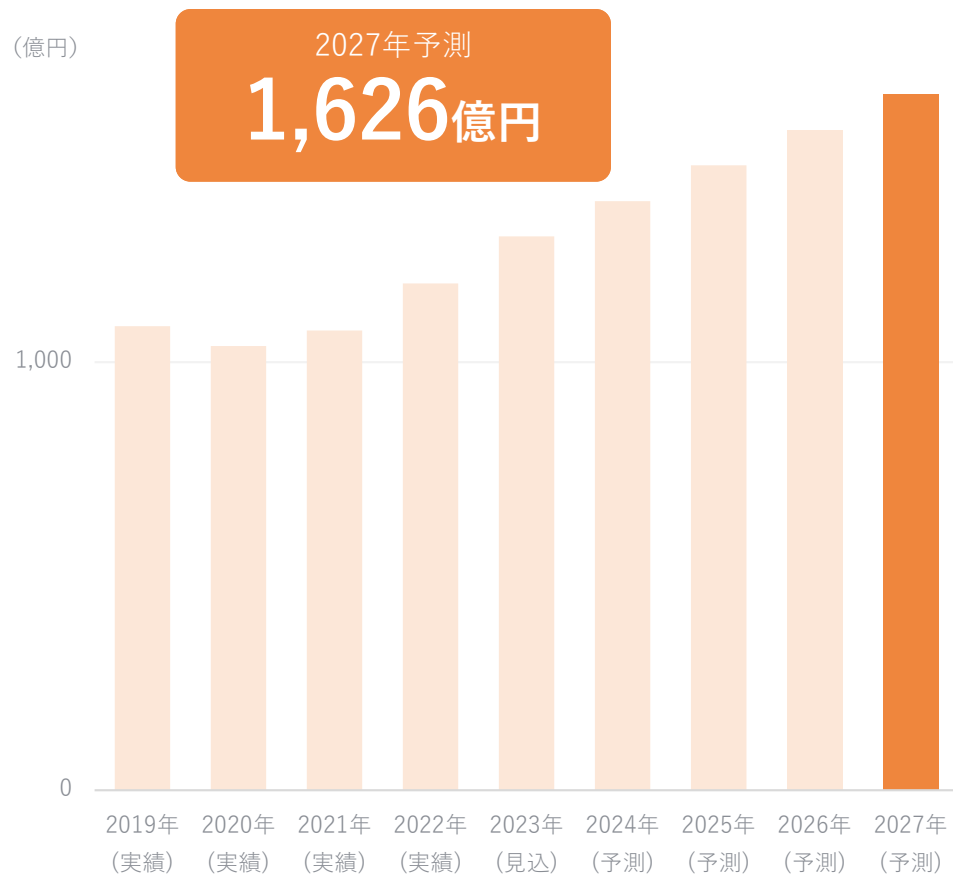
02

事業環境と当社の強み

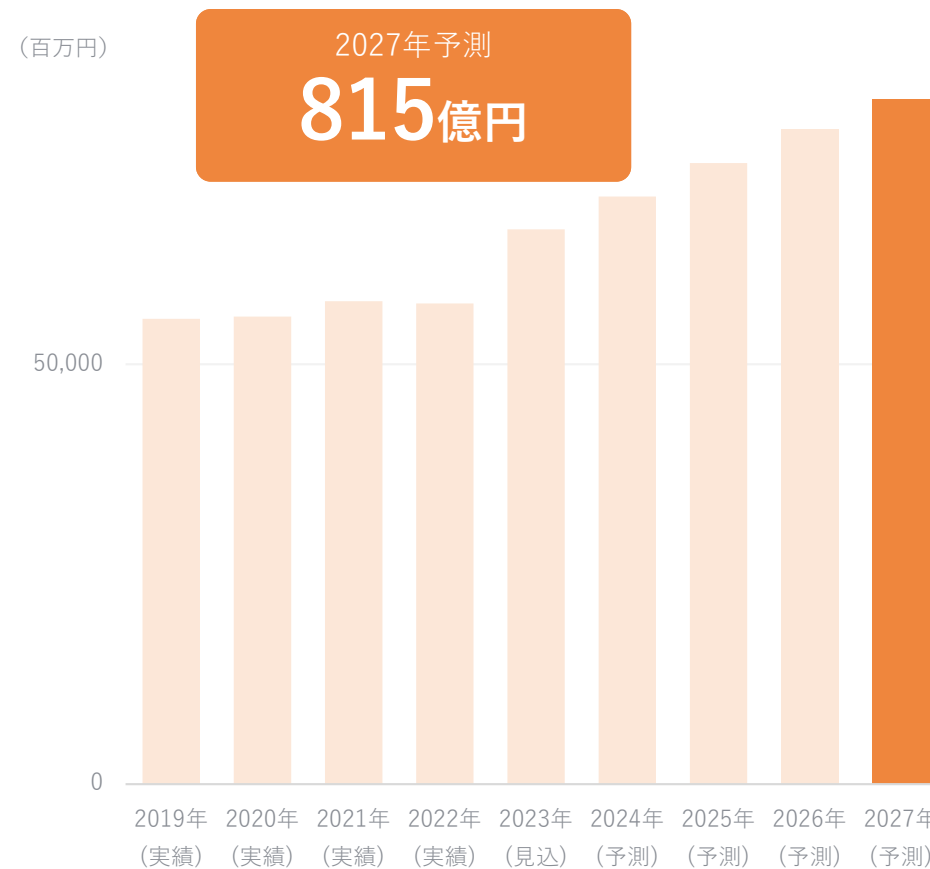
- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

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）

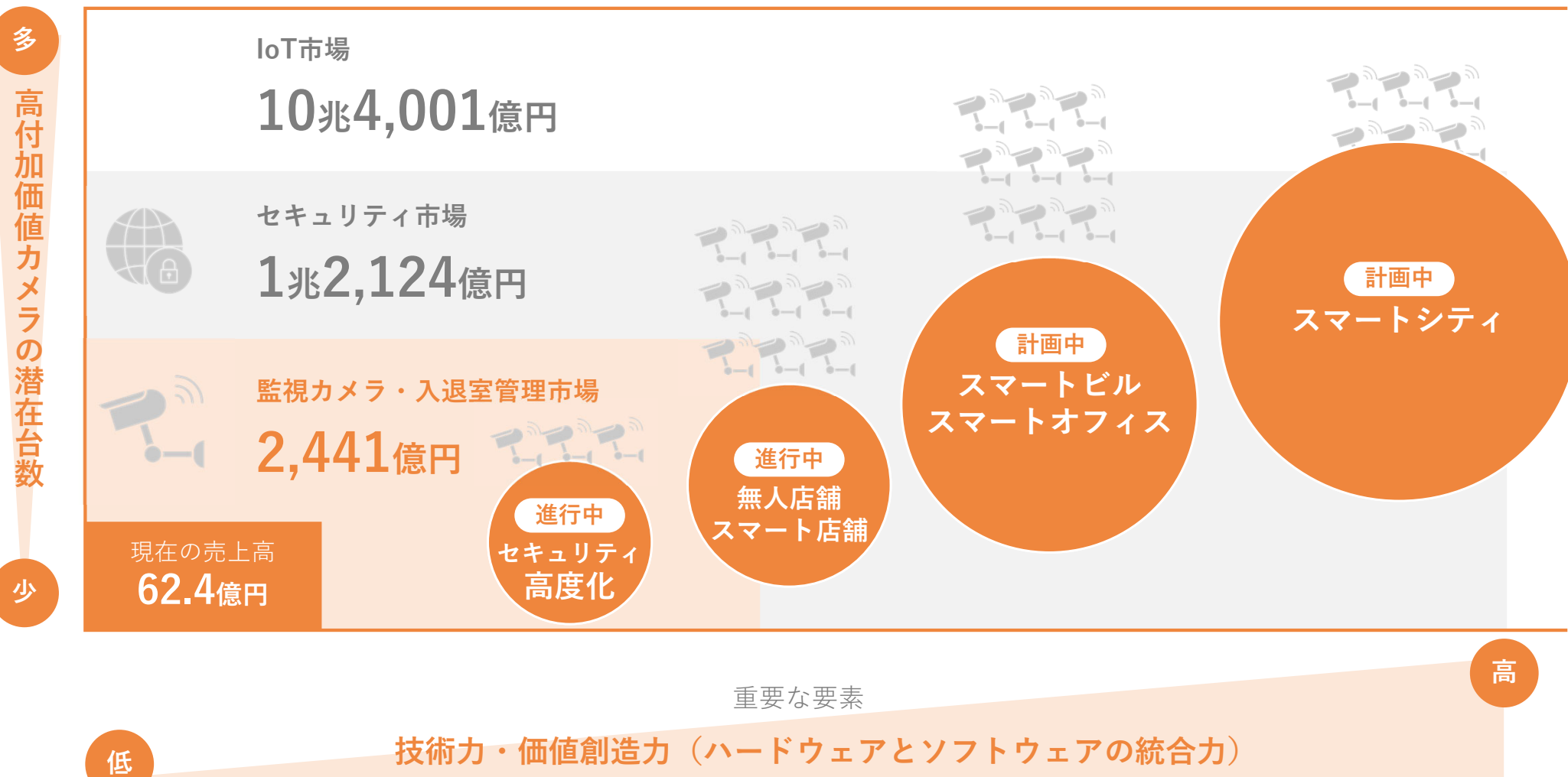


出典：富士経済「DXを実現するセキュリティ関連技術・市場の将来展望2023」

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」

監視カメラ・入退室管理の市場は将来的にセキュリティ市場やIoT市場と融合し、高付加価値カメラが必須となり潜在台数が大きく増加する想定

多様化、複雑化するニーズには、ハードとソフトを統合したシステムを構築できる技術力が重要



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」およびIDC Japan「国内IoT市場予測」に基づき当社で作成

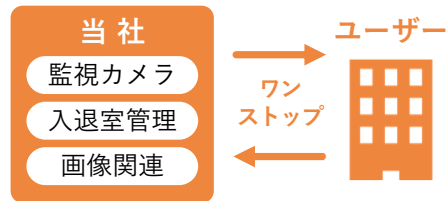
安さ手軽さよりも、運用をしてより効果を高めたいというユーザーに対して、ワンストップでコストパフォーマンスに優れた**最適なシステムを提供**

SECURE

監視カメラ・入退室管理、画像関連までハード/ソフトを一気通貫で提供可能なことによる価値提供

ユーザビリティ

ワンストップで提供



ワンストップで提案が可能

価値提供

最適化モデル



必要な全ての領域に対応出来るため、ニーズに合わせた最適化が可能

ニーズ/目的

高度な運用



大量のカメラの運用、顔認証等の画像認識技術の活用やセキュリティ以外の多目的利用も可能

その他企業

一般に監視カメラや入退室管理、画像関連等のサービスはそれぞれ特化して提供している。シンプルな機能のIoT系サービスが多い

複数の企業から購入



一般的に監視カメラ、入退室管理、顔認証等の画像認識は別々の会社

性能 or コスト



特定領域にのみ強みを持つプレイヤーはいるがシステム全体での最適化は難しい

手軽さ



シンプルなモニタリング/録画やロック機能

入退室管理・監視カメラの2分野対応や、1,000以上のデバイスを組み合わせた構築、クラウド・オンプレミスを問わない構築力、一貫したサービス提供の体制が**満足度の高いワンストップ体制を実現**

提供可能なソリューションの幅

監視カメラと入退室管理を高度なレベルで備えたプレイヤーは少ない

監視カメラシステム



入退室管理システム



提供出来る形態の幅

1,000以上のデバイスの選択肢やクラウド、オンプレミス両方を扱える体制

All on Cloud

Extended storage on cloud

Client on cloud

On premise

(次頁参照)

サービス提供範囲の幅

提案から保守・運用まで一貫した形でサービスを提供

提案

設計

導入支援

施工

導入後サポート

保守

クライアントの多様なニーズに対し、セキュア1社でも幅広く、かつ一貫した対応が可能

物理セキュリティにおいて、規模や要求によりクラウド、オンプレミスの選択は変動

特にクラウドの大規模・長期録画の案件ではランニングコストが高くなってしまいう懸念がありクラウド、オンプレミス（ハイブリッド含む）両方で提供出来ることはクライアントに対する提案力に直結

クラウド提供形態の分類（オンプレミス含む）

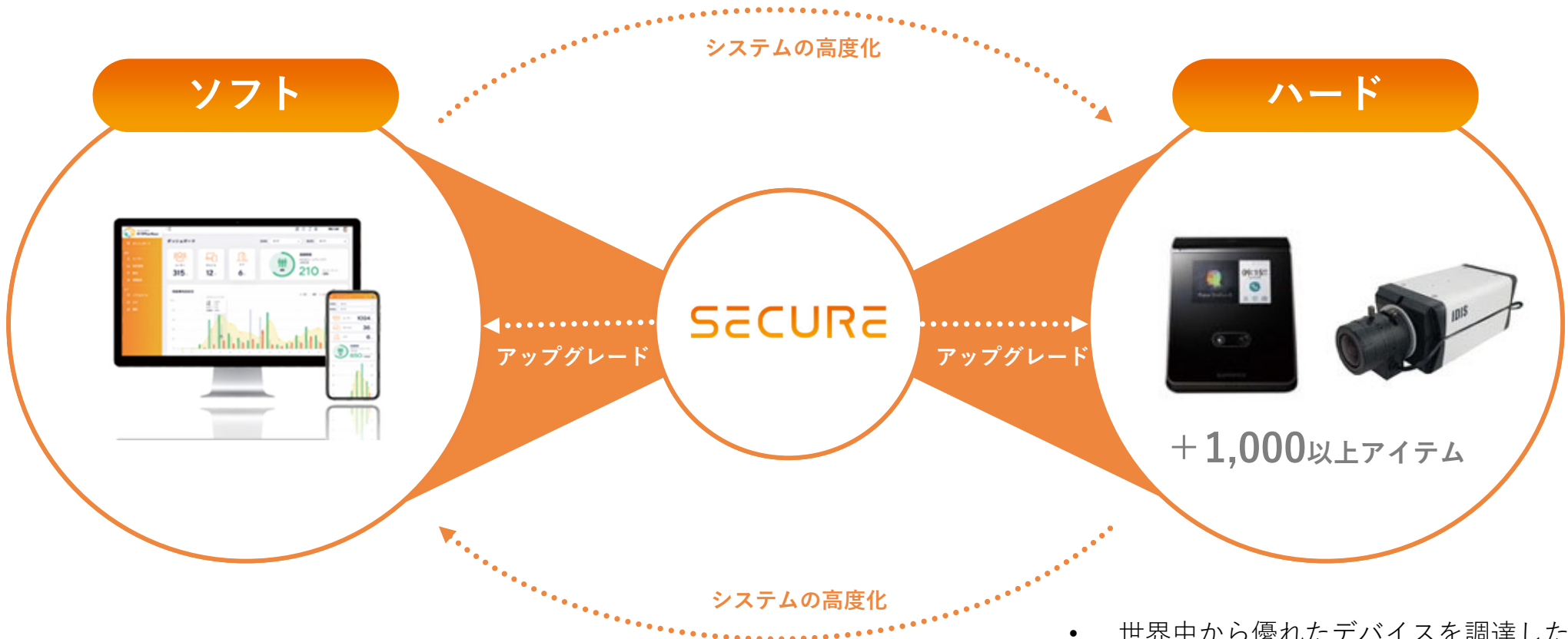
提供形式	A All on Cloud	B Extended storage on Cloud	C Client on Cloud	D on-premise
定義	クラウドを中心にシステム全体を管理するビデオPlatform	一部ビデオデータをローカルストレージではなくCloudにバックアップする	ローカルデバイスをどこでも管理・監視するサービス	Cloudは使用せず、ローカルのみで運用
構造				
メリット/デメリット	小規模の場合はインシャルコスト低 カメラ台数増えるとランニングコスト高い ネットワーク遅延も発生する	A All on CloudとC Client on Cloudの中間的な運用 インシャルコスト高 ランニングコスト中	インシャルコスト高 ランニングコスト低 運用はAll on Cloudと変わらない 大規模システムではこの形式が多い	ネットワークに接続せずローカル運用 ハッキング等によるセキュリティリスクゼロ

← 当社の提供範囲 →

ソフト・ハード両方を扱えることによる強み

高度なセキュリティを提供できるサイクル

ハード・ソフト両方の継続的なアップグレードで付加価値の高いシステムの構築が可能

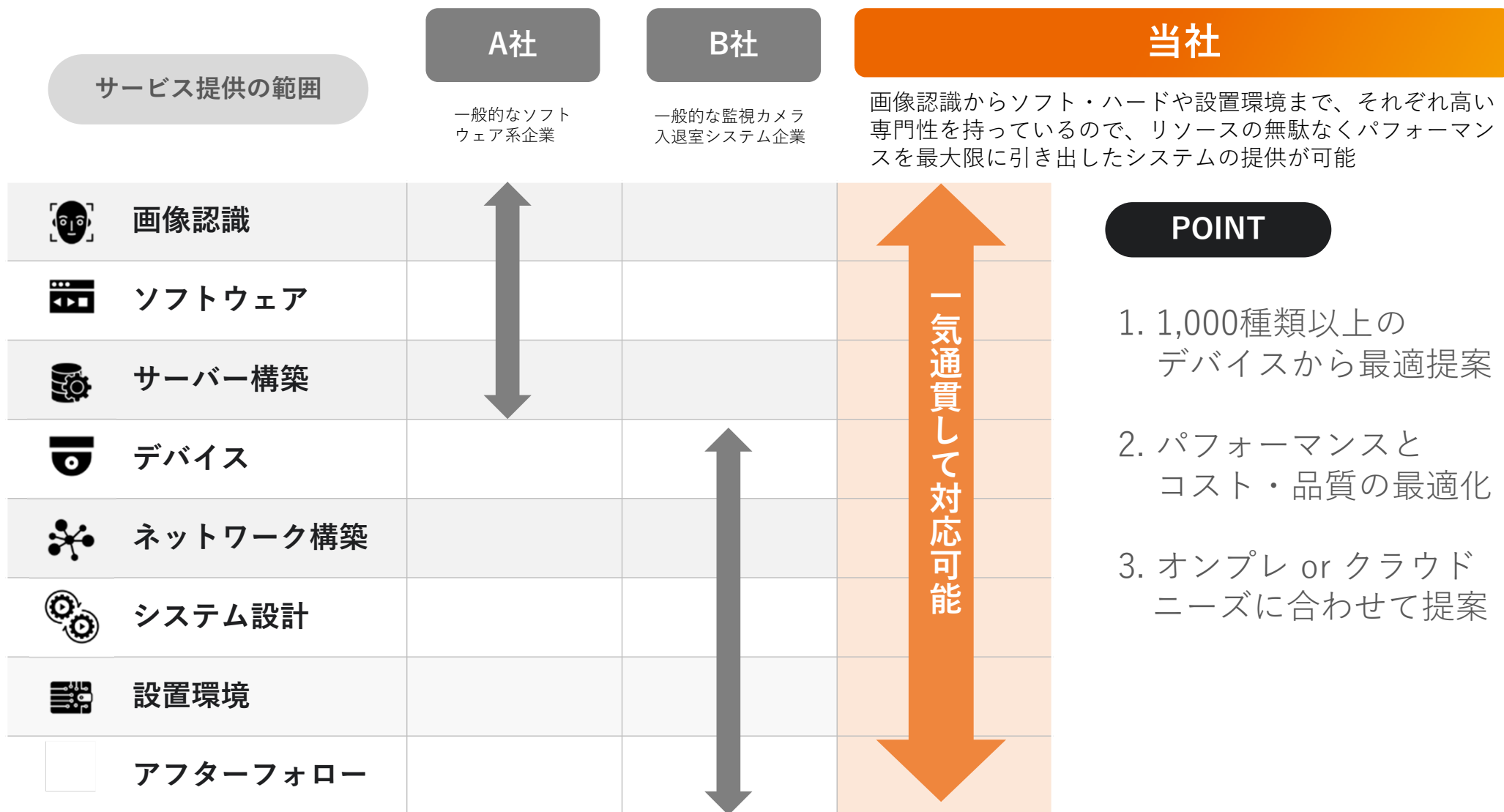


- 大量のデバイスをマネジメント可能
- 運用に優れた機能性
- 画像認識のパフォーマンスを極大化するアプリケーション

- 世界中から優れたデバイスを調達した豊富なラインナップ
- デバイス間の互換性
- 用途に合わせたパフォーマンスを発揮できる多彩な顔認証・画像認識用デバイス

最適化モデル：コストパフォーマンスに優れたシステム構築

画像認識などの技術、ソフトからハードまで扱う体制、導入に際してのコンサルティングなど
 全てに一貫して取り組む体制を整備しているからこそ、トータルで利益の大きい提案が可能



大規模な運用や、既存システムとの連携により更なる付加価値を出せるようにする構築も可能

SECURE VS



15万台の
カメラ &
システム構築

- 全国の店舗に合計**150,000台超**のカメラシステムを構築
- 膨大な量のカメラの互換性とデータ損失のリスクに対応
- 大量のカメラ画像を一元管理できる優れたマネジメントシステム

主な目的

年間数十億円規模の
商品ロス率削減

SECURE VS



200店舗へ
カメラ設置

- **臨店コスト削減**のため200店舗超の防犯カメラ画像を活用
- **通信コスト削減**のため既存の回線を活用
→データ量の大きいカメラ画像でPOSシステムの通信を圧迫しないよう**帯域を自動でコントロール**

主な目的

臨店コスト/通信コスト
の削減

SECURE AC/VS/Analytics



高度な
画像技術

- 監視カメラで**セキュリティ+マシンの稼働率分析**
- 会員は**顔認証**で手ぶらで入店可能
- **混雑状況**もWebで確認

主な目的

半無人化運営

Security System Labでシステムの最適化の研究と専門人材の育成を行ない、
高度なセキュリティサービスを顧客にとって最適なソリューションとして提供できるように研究開発を実施

多様な要素を常にアップデートしシステムの高度化を追求

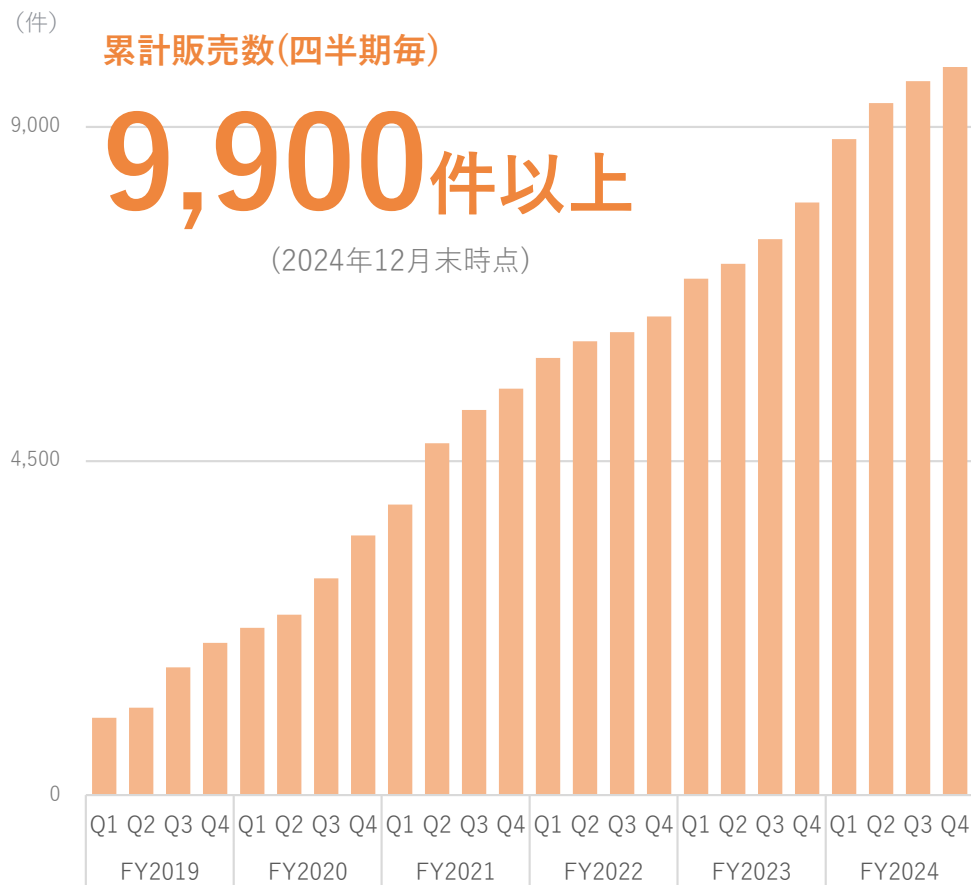


高度な顔認証・画像認識技術を活用し、顧客ニーズと世の中の流れを汲んだサービスを開発

特に顔認証関連商品は、ライセンス・デバイス合わせて9,900件以上の導入実績

非接触ニーズで需要の高まっている**顔認証の国内シェアは数量と売上高でNo.1を獲得**

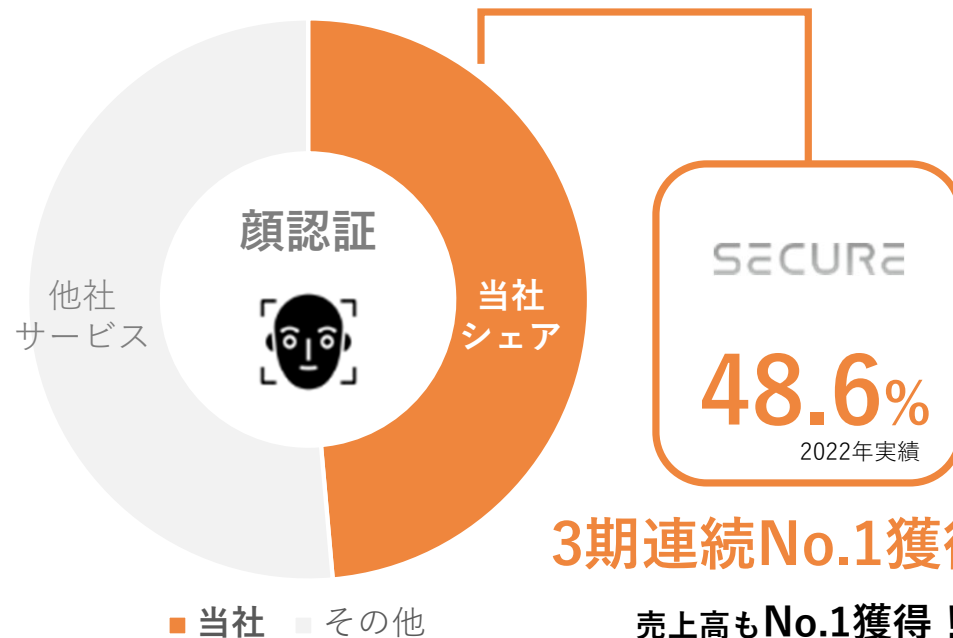
顔認証関連のサービスの概況



※ライセンス：「顔認証のぞき見ブロック」 「Face Tracker」の顔認証ソフトウェアライセンス
 ※デバイス：入退室管理システム導入時に設置される顔認証デバイス

顔認証国内シェア率（入退室管理用途）

オフィスやフィットネス
食品工場等で幅広く導入
コロナ禍の非接触ニーズで今後も需要高まる



3期連続No.1獲得！

売上高もNo.1獲得！




出典：富士経済「2021~2022 セキュリティ関連市場の将来展望」「DXを実現するセキュリティ関連技術・市場の将来展望2023」の2020~2022年実績（数量ベース）

03

成長戦略

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略**
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

FY2024/12期においては各取組が順調に進捗

項目	進捗状況	
<p>パートナーの 深掘り・発掘</p>		<p>地方中核都市への拠点拡大や、セールス・マーケティング人員の採用（14名）は一定の退職者も出たが順調に進捗。 当社独自の研修制度を構築し、採用した人員の戦力化に取り組みながら、早期にセールス・マーケティング100名体制を目指す。</p>
<p>領域拡大</p>		<p>従来 of 事業領域であるオフィスや商業施設、工場などに加え、エンタープライズ向けの大型案件が拡大。 また、ホテル、学校、データセンター等の新たな領域展開も順調。</p>
<p>AI STORE LAB</p>		<p>ミニストップポケットやイオンモール羽生店内等、実店舗にて実証。 2025年12月期では事業本格化に向け更なる取り組みを継続予定。</p>

2024年12月期連結業績サマリー

売上高は前年同期比+20.3%の成長、計画対比においても達成
 販管費は人件費関連の先行投資で増額も、営業利益は305百万円で着地

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 業績予想*	FY2024 実績	前年同期比 (FY23-24比較)		業績予想 達成率
				増減額	増減率	
売上高	5,191	6,250	6,247	+1,056	+20.3%	100.0%
SECURE AC (入退室管理システム)	1,471	-	1,737	+265	+18.1%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	3,547	-	3,885	+338	+9.5%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	171	-	239	+67	+39.5%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	-	-	383	-	-	-
売上総利益	2,015	-	2,528	+512	+25.4%	-
販売管理費	1,827	-	2,222	+394	+21.6%	-
営業利益	187	300	305	+117	+62.7%	102.0%
営業利益率 (%)	3.6%	4.8%	4.9%	+1.3pt	-	-
経常利益	175	280	293	+118	+67.4%	104.9%
税引前当期純利益	171	-	283	+112	+65.4%	-
当期純利益	168	230	240	+71	+42.5%	104.6%

3つの成長戦略

1

既存ビジネス

パートナーの深掘・発掘
+
技術力強化

導入件数UP

領域拡大

新たな顧客

2

Retail DX

AI STORE LAB
収益化

新たな収益

パートナーの深掘/発掘

パートナーセールス人員の増強や
広告宣伝等の強化を行う。
またパートナー企業との
新サービスの共同開発も推進する。

既存ビジネス 成長サイクル

AI強化 SaaS強化

顔認証や人物検出機能を強化した商品や、
SaaS系サービスのマーケティングを
強化することで、付加価値の高い商品の
販売比率を高める。

導入件数UP ↑



パートナー企業と共に新しい領域展開を図る。

「既存パートナーの育成、新規パートナーの獲得」のための施策を実施することで、
既存ビジネスの継続的な拡大を見込む

既存



パートナーの深掘



【施策】

セールス人材の採用・育成

パートナー企業へトレーニングの継続実施

トレーニング用コンテンツの拡充

パッケージ開発・新サービス開発

新規



パートナーの発掘



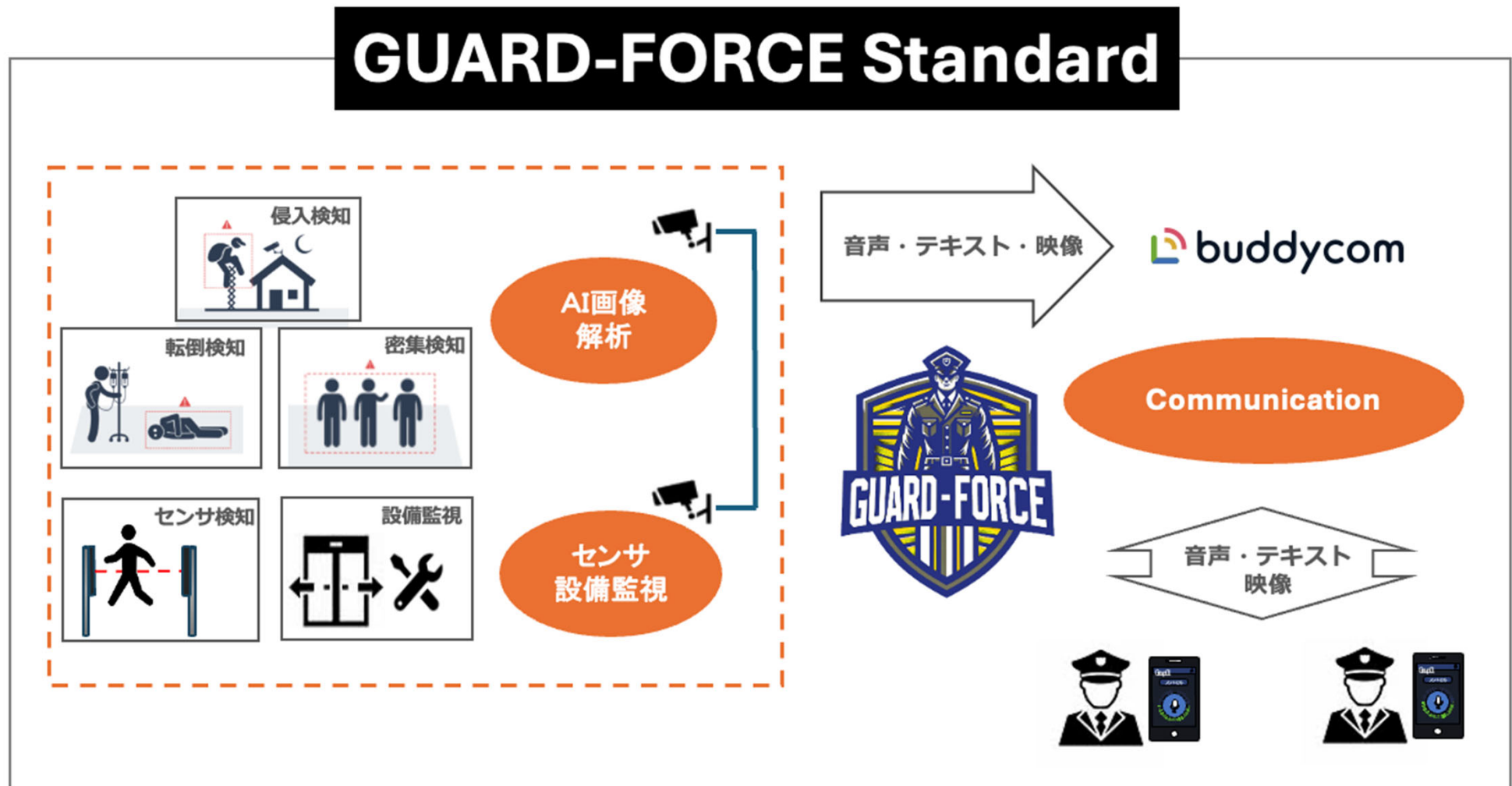
【施策】

Web広告等の強化

ウェビナー・セミナーの開催

展示会・プライベートショーの開催

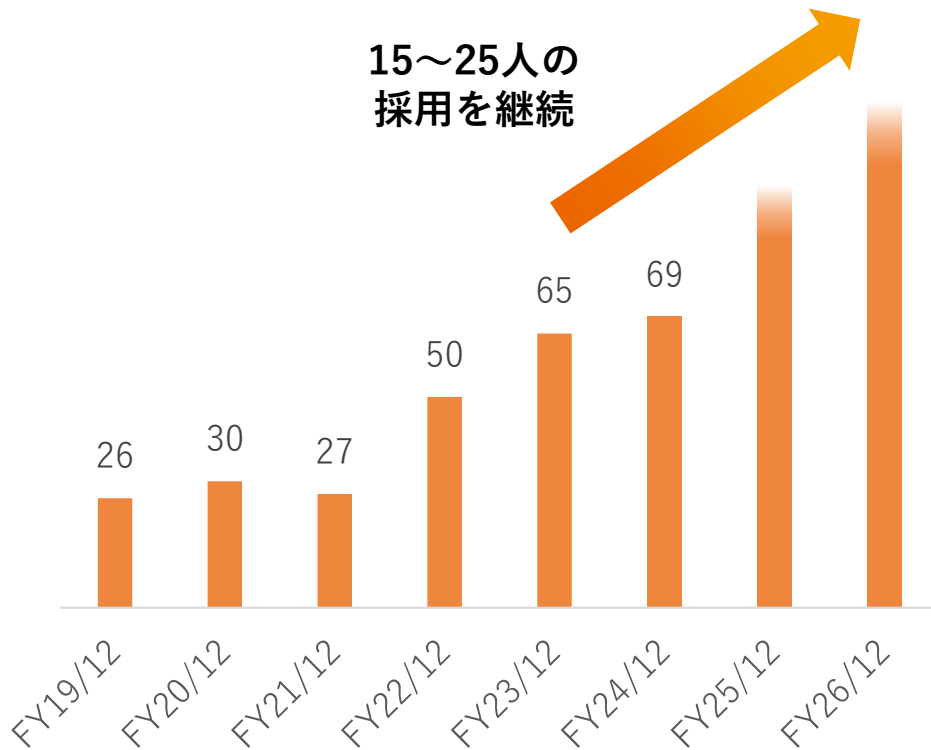
2024年7月に「普段使いのセキュリティシステム」をコンセプトとした「GUARD-FORCE」をリリース
「GUARD-FORCE」はAI画像解析結果や各種センサの情報を「buddycom※」を通じて通知することで、
常駐警備のDX化や店舗におけるサービス向上を図る



※ 「buddycom」は(株)サイエンスアーツの登録商標です。

新規採用は14名だが新卒を中心とした一定の退職者と配置転換の影響で計画を下回り着地
 セールス人員に向けた当社独自の研修制度を構築し、早期の戦力化を目指す
 短期的にまずは100名体制を構築する

セールス・マーケティング人員数推移



セールス人員の成熟化までは約1.5~2年
 先んじて採用を行い、業績拡大に繋げる

拠点拡大



- 22年7月名古屋オフィス開設
- 23年1月大宮・横浜オフィス開設
- 23年4月広島オフィス開設
- 24年7月札幌オフィス開設

基盤強化



- マーケティング活動の強化
- Security System Labにおける独自の教育制度
- 採用力の強化

オフィスや工場等の既存領域に加え様々な新領域での展開が進展
 パートナーとの協力体制を軸に継続的な顧客層の拡大に取り組む



オフィス



商業施設



工場



データセンター/物流倉庫

コロナ禍やテレワークの普及を通して従来の監視カメラシステム以上に社内システムとの連携や遠隔運用、統合管理に対するニーズが高まり当社のソリューションを採用



教育施設

海外の環境と比較して日本の学内のセキュリティは劣後
 留学生のニーズ対応と獲得に向け物理セキュリティ投資の芽



フィットネス

コロナ禍で拡大した24時間フィットネス施設における半無人管理下でのセキュリティ体制と入退室管理のニーズ同様のサービス形態は他分野にも広がりを見せており拡大のポテンシャル

既存領域

展開中の新規領域例

神奈川県を中心に監視カメラの施工等を含む電気工事・電気通信工事を行うJTN社を買収
 施工現場におけるシナジーを実現することで競争力向上や事業効率の向上を図る



JTN買収に見込むシナジー

施工管理領域におけるノウハウの強化

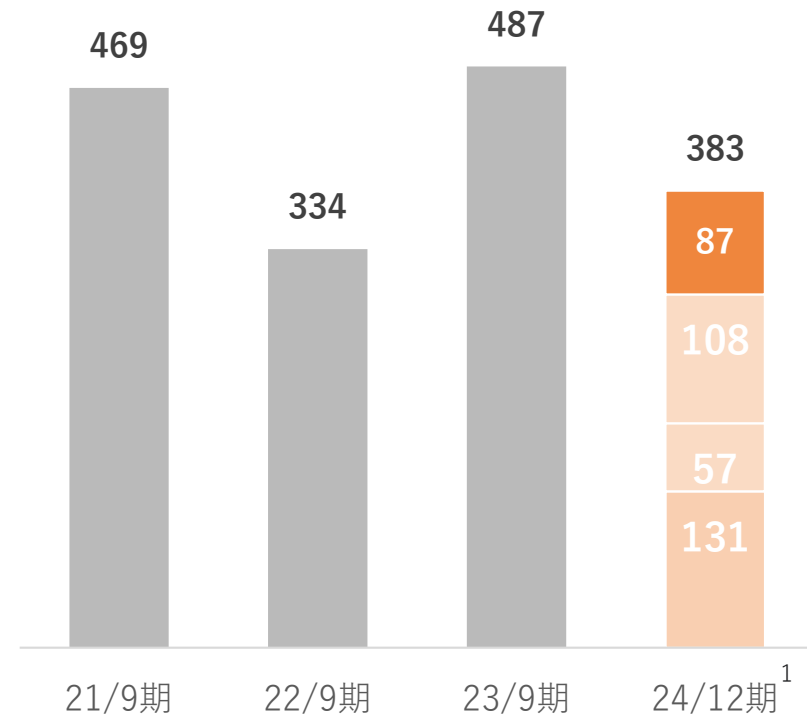
ジェイ・ティー・エヌの持つ知見により、施工の現場における原価の削減や管理の効率化を実現し、
 当社の提供するサービスの競争力強化を図る

施工及び施工管理のキャパシティの拡充

設備工事のキャパシティが全国的に不足する中、施工や施工管理の現場で動けるリソースを確保することで、
 営業担当との分業体制を通じた営業部の効率向上や一部の施工の内製化による収益性向上を図る

SECURE ES 売上高

(百万円)



1: セキュアの12月期決算に合わせ24年1-3月から開示
 23年10-12月は238百万円

7月から開始したミニストップポケットの実証に加え、イオンモール羽生店内にて実証を開始
ウォークスルー型店舗の商用化を目指す



ミニストップポケット店舗写真



イオンモール羽生店舗写真

ウォークスルー型店舗のメリットと当社の特徴

顧客利便性の 向上

- ✓ ウォークスルー型の購買形式によりレジ待ちの待機時間を抑制

店舗運営の 効率化

- ✓ レジ人員の削減
- ✓ レジ設置が不要になることによる効率的な店舗空間の利用



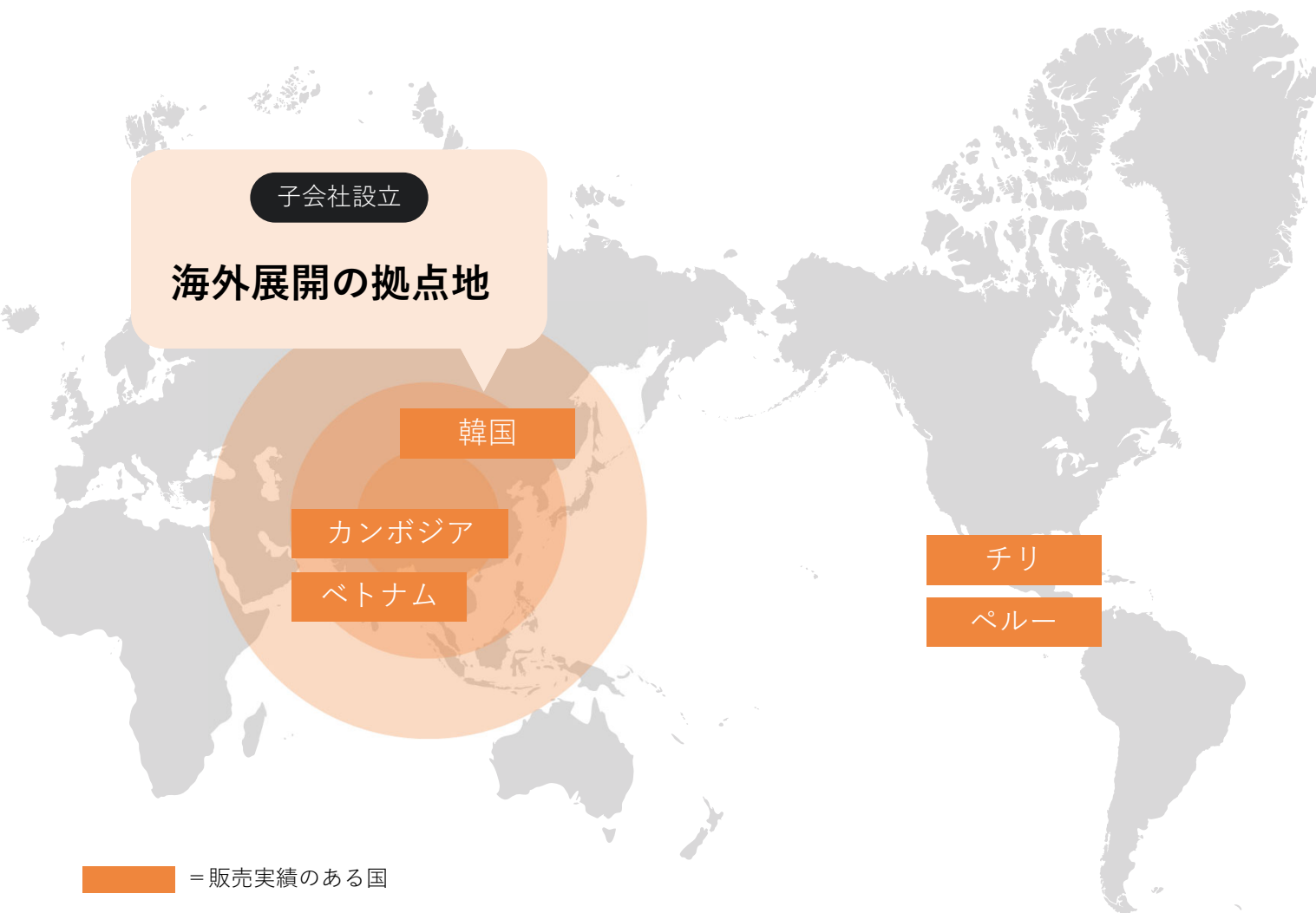
導入コストの 抑制

- ✓ カメラによる映像検知のみとすることで導入コストを削減（一般的なウォークスルー型店舗では重量センサーを使用）

- ✓ オフィスビルなど、リピート客で混雑しがちだが特定商品を素早く購入したいニーズのあるコンビニ店舗
- ✓ レジ待ちによる混雑が発生しがちなコンサート会場やスタジアムの物販シーン

などを意識した展開を継続

海外展開に大きな進捗はなく、国内の需要の高まりを受けそちらの展開を優先より長期の展開として展示会への出展や事例の積み上げなどの先行投資を継続



販売実績あり

韓国、カンボジア、
ベトナム、チリ、ペルー

戦略地域

韓国、ASEAN

進出戦略

- 海外展示会への出展
- パートナー企業と連携
- 自社サービスの展開

既存のセキュリティソリューション事業で基盤を固め、**SaaS型ソリューションやAI技術を活用した新規ビジネスで成長を加速**させ、安心安全でスマートな社会の実現を目指す

方針

更なるAIの実装力を強化し
企業価値の最大を図る



リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
競争激化	新規参入業者の増加による売上減少や価格競争激化による収益の低下	低	大	サービス品質向上や継続した性能面や機能面の向上による参入障壁の強化 既存事業をコアに、事業内容の多角化・新事業への取り組みを実施
人材確保	人材獲得競争の激化により有能な人材が確保ができず当社グループが求める品質水準の低下	中	中	人材育成の高度化や労働環境の改善等による退職率の低減等の人事政策への取組
技術開発の遅れ	技術革新への対応が遅れ、提供サービスの陳腐化による競争力の低下	中	中	常に世界中から最新の情報・テクノロジーを収集し、市場動向の変化を分析することで、新規サービスの開発を継続
情報漏えい・流出	個人情報や重要情報が外部に漏えい・流出することにより損害賠償請求や社会的信用の失墜	中	大	情報管理・個人情報管理に関する諸規程等の制定や、社内の研修体制の整備等
法的規制	個人情報・プライバシーの観点からのAI活用の規制	低	中	EU等諸外国の状況を調査分析しながら、プライバシーに配慮した商品サービス開発を継続

※投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

04

財務ハイライト

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 市場環境
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

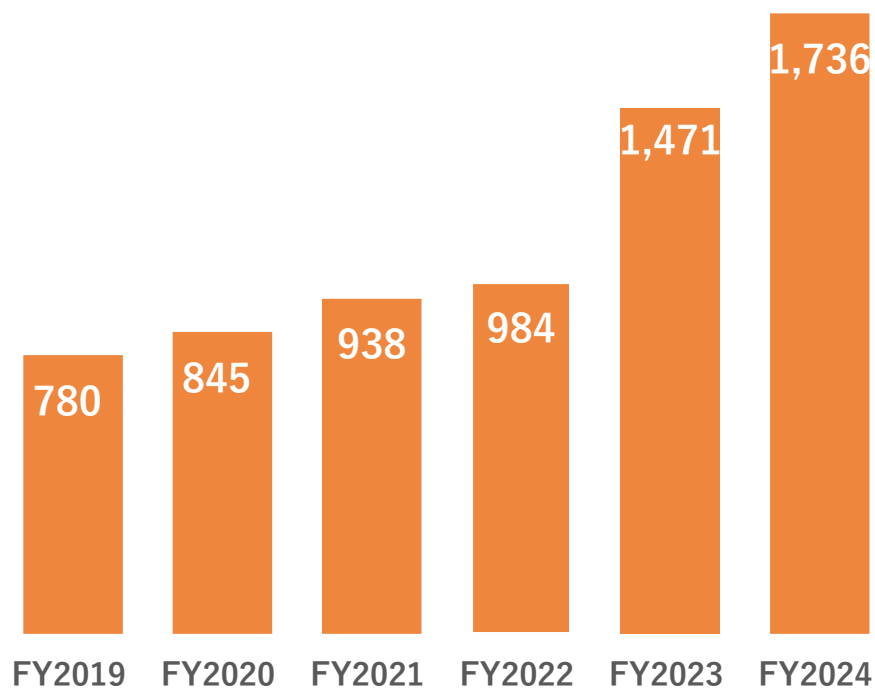
「SECURE AC」業績推移

通常・大型案件が好調に推移し、通期+18.1%の増収で着地

継続して付加価値の高い認証方式の採用が増えており、案件単価が上昇傾向

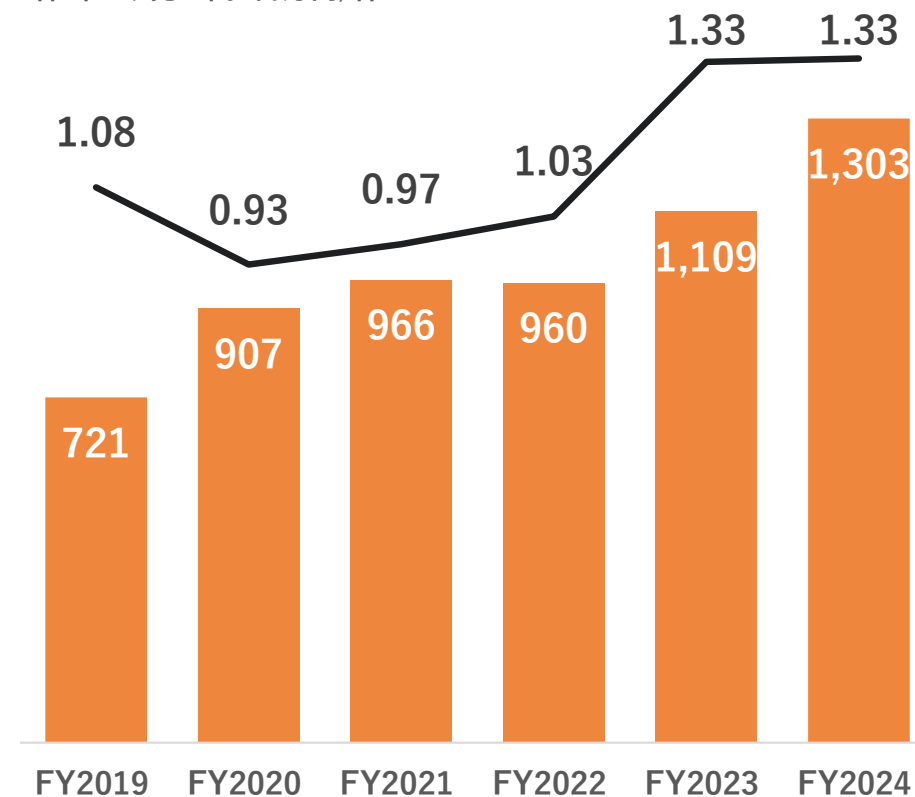
SECURE AC 売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

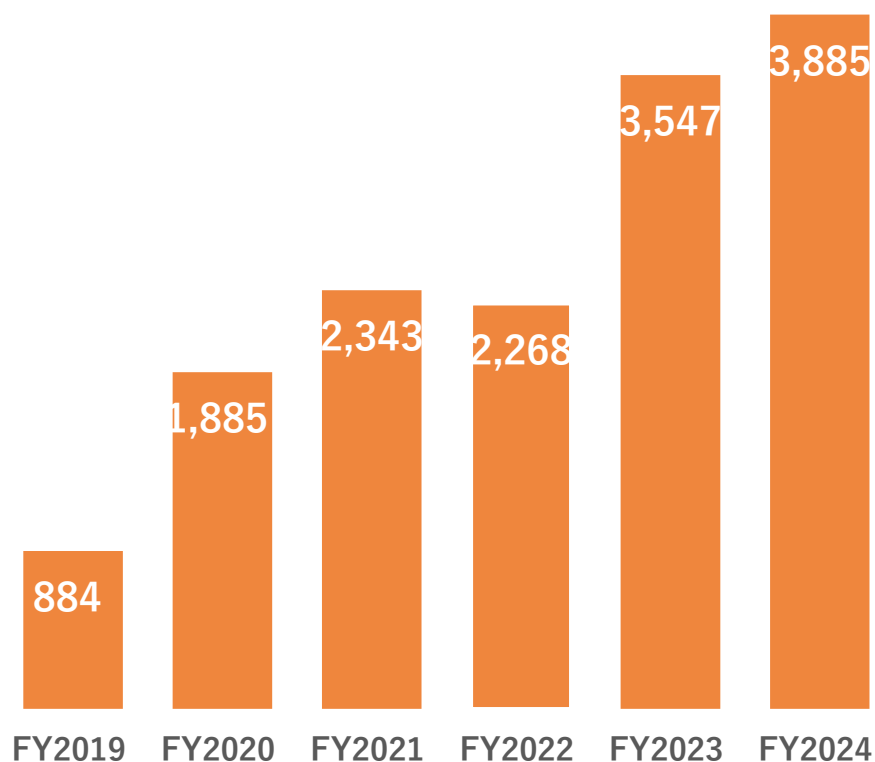
導入件数: 件
1件当たり売上高: 百万円/件



導入件数は若干減少も一部案件に関して計上の方式が変わったためであり、問題無いという認識
 データセンター、物流、ホテル等への大型案件の影響で案件単価が上昇し、前年同期比+9.5%の増収

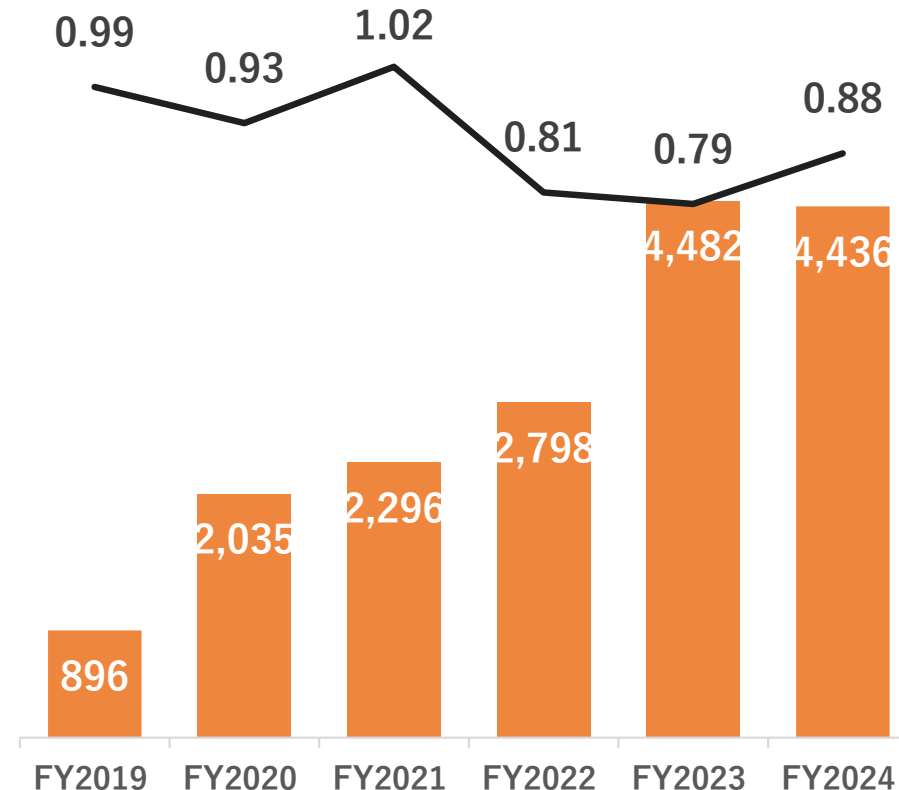
SECURE VS 売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

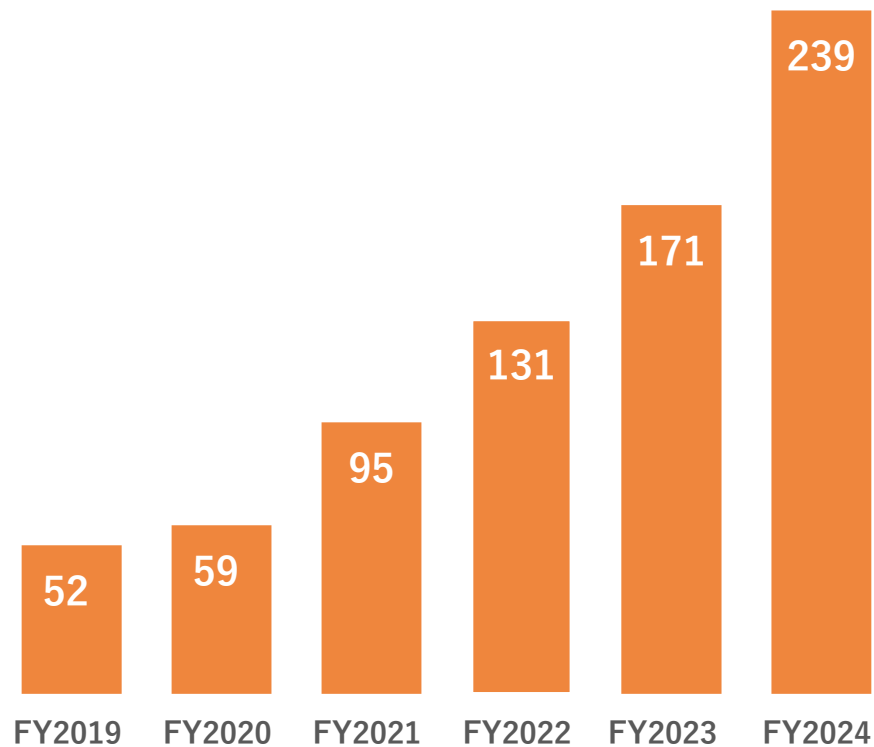
導入件数: 件
 1件当たり売上高: 百万円/件



その他売上における保守等のストック売上が順調に積み上がり好調に推移
売上高は前年同期比 + 39.5% の増収で着地

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE Analytics 導入事例



ショッピングモールにて出入口毎の通行人数を計測
売上データと連携してマーケティングに活用

25年12月期は、大型案件の剥落の影響はあるが、業界の成長を取り込み年率12%の売上成長を見込む
 営業利益については人材への投資を継続するも前期比で30%成長の400百万円での着地見通し
 メルコホールディングスとの資本業務提携の影響は未反映

	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 業績予想		
			計画	前期比増減額	前期比増減率
(百万円)					
売上高	5,191	6,247	7,000	+752	+12.0%
営業利益	187	305	400	+94	+30.8%
営業利益率 (%)	3.6%	4.9%	5.7%	+0.8pt	-
経常利益	175	293	380	+86	+29.4%
税引前当期純利益	171	283	380	+96	+33.9%
当期純利益	168	240	294	+53	+22.2%

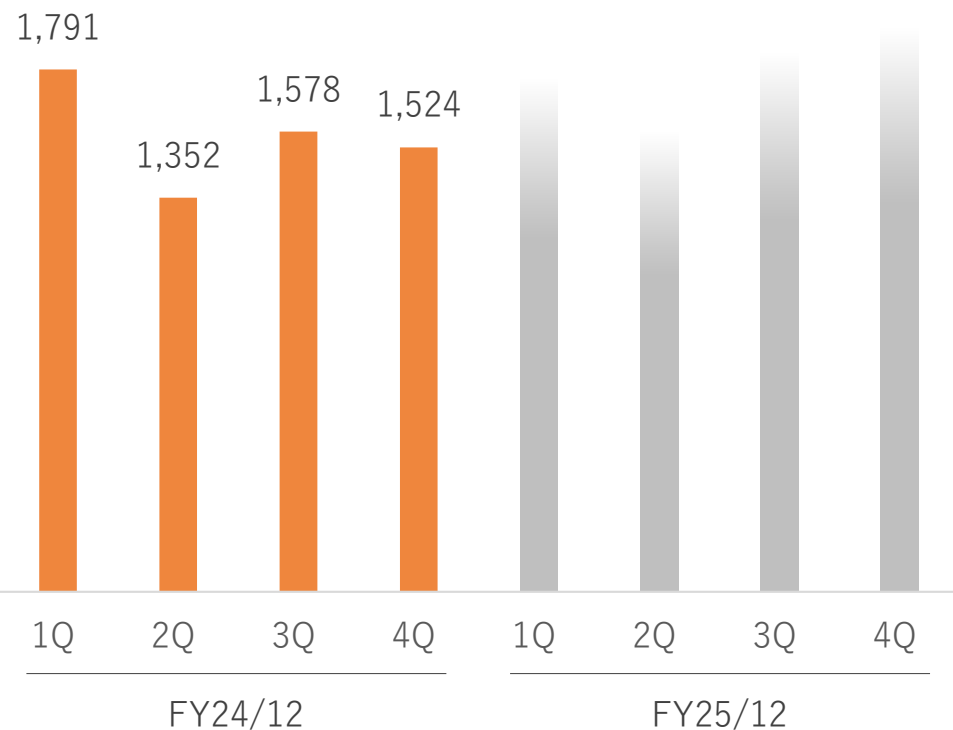
*業績予想は2025年2月14日に発表

FY2025四半期見通し

24年12月期は第1四半期に大型案件が集中した一方、25年12月期は下期での計上が増える見通し
第1四半期は前年同期比で減収減益、上期にかけては前年同期比微増収も減益となる想定だが
中長期の成長ストーリーに変更なし

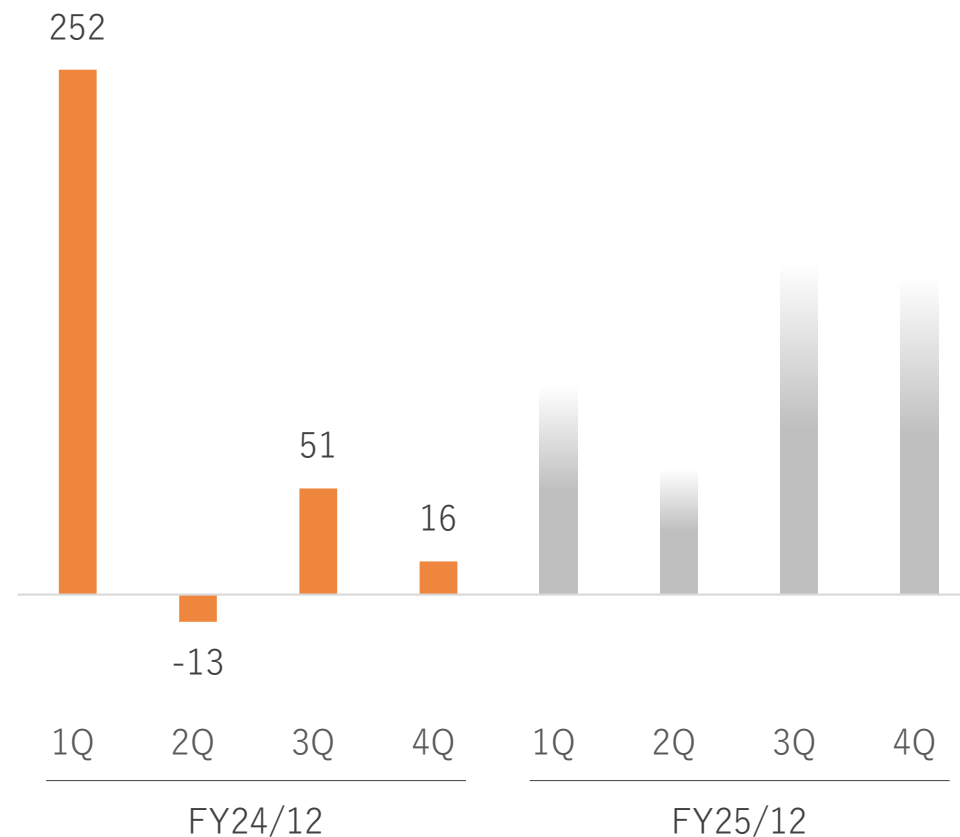
売上見通し

(百万円)



営業利益見通し

(百万円)



05

Appendix

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 市場環境
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

基礎情報

会社名	株式会社セキュア（英文表記：SECURE, INC.）
代表者	代表取締役 谷口辰成
設立	2002年10月（第2創業 2010年）
資本金	546,884,700円（2024年12月末現在）
本社	〒163-0220 東京都新宿区西新宿二丁目6-1 新宿住友ビル20F
子会社	SECURE KOREA, Inc.（当社100%） 株式会社ジェイ・ティー・エヌ（当社100%）
主な事業内容	セキュリティソリューション事業
事業許可等	【一般建設業】 国土交通大臣許可（般-1）第27739号 建設業の種類 電気工事業 国土交通大臣許可（般-1）第27739号 建設業の種類 電気通信工事業
所属団体	一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会 一般社団法人 日本ディープラーニング協会

社員数



2024年12月末時点

役員数 **190名**※（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



該当事業	サービス名	詳細
1 AC (Access Control)	入退室管理システム SECURE AC	IPベースの オンプレ型入退室管理システム 。カード認証またはAI（画像認識）を活用した顔認証・指紋認証等のID認証リーダーとサーバーのみの構成で拡張性に優れ、小規模から大規模まで対応が可能。
1 AC (Access Control)	SECURE AI Office Base	オフィスのフリーアドレス化やサテライトオフィスの活用等、新しいワークスタイルを実現する クラウド型入退室管理システム 。AI（画像認識）を活用して事前登録を行った社員の入退室管理の他、測温による健康管理や勤怠管理、オフィスの稼働状況、混雑度合、勤怠状況、勤務時の表情等様々な分析が可能。
2 VS (Video Surveillance)	監視カメラシステム SECURE VS	幅広い製品群からクライアントの課題を解決する オンプレミス型監視カメラシステム 。アナログカメラ、IPカメラ、レコーダーなど多種多様なラインナップを揃えており、異なる規格のカメラであっても統合して運用することが可能。カメラ4台から10万台を超える大規模システムまで構築運用が可能。監視カメラの映像を分析する専用デバイスも提供。
2 VS (Video Surveillance)	GUARD-FORCE	AI画像解析やセキュリティセンサー、設備機器などの接点入力と、株式会社サイエンスアーツが提供するライブコミュニケーションプラットフォーム「Buddycom」とを連携することで常駐警備のDX化、店舗や工場での安全管理やマーケティングにも役立つ新しい形のセキュリティソリューション。検知したイベントを音声やテキスト・画像で即時通知が可能。
2 VS (Video Surveillance)	SECURE VSaaS	初期導入費用を抑え、必要に応じて拡張が可能な小規模向け クラウド型監視カメラシステム 。モバイルやPCで高画質な映像を確認することができ、7日間から90日間の録画プランを提供。防犯としての活用方法以外にも各店舗・事業所の業務遂行状況を本社で確認する等、一括管理も可能。
2 VS (Video Surveillance)	FaceTracker	AI顔認証技術を採用した 監視カメラ用顔認証ソリューション 。登録人物、非登録人物を識別し、外部への通知と顔情報を管理する。顔認証によるログ検知によって勤怠管理にも応用可能。
3 Analytics	vem count	AI（画像認識）専用ステレオカメラで施設の入退場者、 滞留人数を正確に計測するサービス 。ダッシュボードによる多拠点一括管理が可能。領域制限やアラート出力も可能。
3 Analytics	混雑COUNT	AI（画像認識）専用ステレオカメラによって人数を計測し、5段階のアイコン表示で 混雑具合を見える化するサービス 。一般利用者向けにWebサイトにて各種施設（温泉・商業施設等）の混雑具合を表示させたり、従業員向けに社内ポータルサイト等にてカフェ・食堂等の混雑度合をリアルタイムで表示することが可能。運営開始後は蓄積した混雑度合のデータを解析し、1週間の混雑度合予測も可能。



導入サービス SECURE AC

複数拠点 多フロアのオフィスを一元管理
18扉すべてを顔認証で入退室管理



導入企業

企業名 : スマートニュース株式会社

事業内容 : ニュースアプリ「SmartNews」の
企画・開発・運用

所在地 : 東京都渋谷区

導入年月 : 2021年5月



SmartNews

従業員数

約500名

導入理由

- テレワークに対応できるシステムへの更新
- 新入社員の登録の煩雑さの低減
- フロアごとの在籍者管理をデジタルで実施したい
- 体温記録台帳の廃止

選定ポイント

- スピード・精度・コストに優れた顔認証システム
- 入退室の認証でストレスを感じさせない
- 運営コストも抑えつつ、堅固なセキュリティレベルを実現
- 今後の分析サービスのアドオンにも期待



次世代型複数店舗にロス率削減のために監視カメラシステムを導入

導入企業

TRIAL

企業名 : 株式会社トライアルカンパニー
 事業内容 : 小売/ソフトウェア開発/物流/商品開発・製造
 所在地 : 福岡県福岡市
 導入年月 : 2020年～順次

従業員数(グループ)

約5,295名

選定のポイント

- 運用性に優れた高度なモニタリングシステム
- 豊富なラインナップ+互換性
- データ損失のリスクに対応
- AI実装や他システムとの連携性に優れたスケーラビリティ

導入サービス SECURE VS

店舗経営におけるロス率の削減を目指す



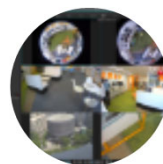
スマートショッピングカート



リテールAIカメラ



セキュリティカメラ



モニタリングシステム

* AIによる万引き犯によるロス率の分析や削減を目指した実証実験進行中

導入サービス SECURE AC

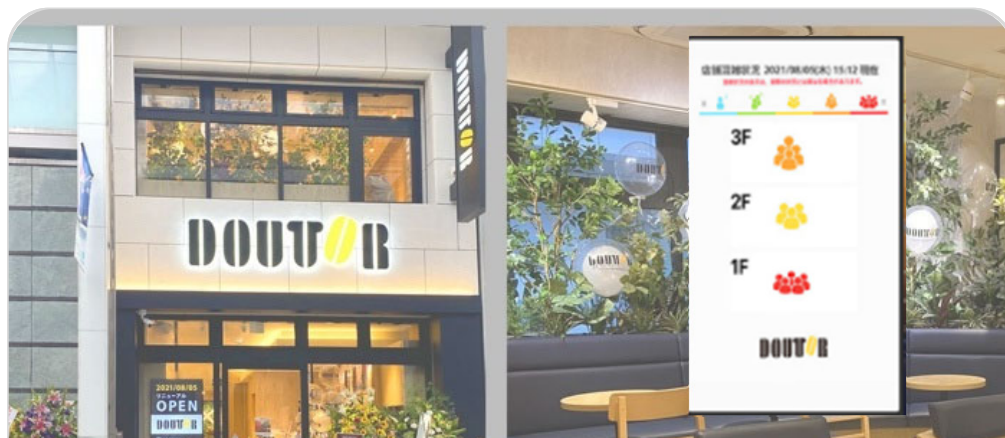
トライアルグループのAI拠点である「リモートワークタウン宮若」の施設内に顔認証をはじめとした**入退室管理システム SECURE AC**を導入



顔認証



指紋認証

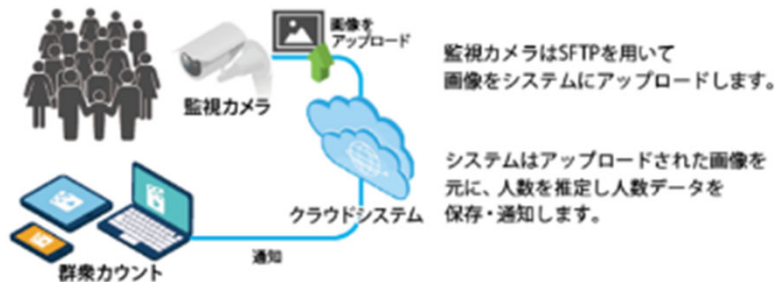


混雑見える化で安心して入店

導入サービス SECURE Analytics

● クラウドアプリでいつでもどこでも混雑状況を把握することが可能

*監視カメラ映像とインターネット環境があれば利用可能です。
*現地にてサーバーの設置は必要ありません。



導入企業



企業名 : 株式会社ドトールコーヒーのフラン
チャイズ加盟店である
マルエイフーズ株式会社

所在地 : 高知県高知市

導入年月 : 2021年 8月

導入理由

- ・ **新型コロナウイルスなどの感染症拡大の影響により、来店客数の減少を予測して店舗DXを検討**
- ・ 感染対策や従業員のオペレーション改善
- ・ 群衆や混雑の見える化を行いたい
- ・ 感染対策や従業員のオペレーション改善
- ・ 店内の混雑状況を計測を行える
- ・ 来店客が1階から3階の店内全フロアの混雑状況を事前に確認できる
- ・ 従業員がスムーズに来店客を空いている席へ案内することが可能になった

		FY2016*	FY2017*	FY2018*	FY2019*	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
		15期	16期	17期	18期	19期	20期	21期	22期	23期
売上高	(千円)	998,292	1,383,684	1,473,179	1,717,077	2,790,181	3,378,576	3,384,508	5,191,074	6,247,242
経常利益	(千円)	△123,965	39,304	66,109	△56,570	27,637	148,041	△183,605	175,425	293,746
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	△140,387	31,525	46,750	△47,191	33,032	131,476	△227,627	168,790	240,561
資本金	(千円)	227,000	227,000	227,000	294,000	294,000	490,213	536,808	540,827	546,884
発行済株式総数	(株)	120,554	120,554	120,554	138,054	138,054	4,590,620	4,717,020	4,744,920	4,777,620
純資産額	(千円)	41,032	71,950	119,313	421,740	455,236	983,086	842,138	1,022,308	1,282,134
総資産額	(千円)	602,748	577,176	786,339	1,261,002	1,468,294	1,981,467	1,993,000	2,749,733	3,784,347
1株当たり純資産額	(円)	340.37	596.83	989.71	19.84	29.10	214.15	178.53	215.42	268.33
1株当たり当期純利益	(円)	△1,164.52	261.51	387.80	△13.04	7.98	31.67	△48.52	35.67	50.53
自己資本比率	(%)	6.8	12.5	15.2	33.4	31.0	49.6	42.3	37.2	33.9
自己資本利益率	(%)	-	55.8	48.9	-	7.5	18.3	-	18.1	20.9
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△145,328	△132,113	122,231	△268,301	99,185	331,256
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△40,341	△83,268	△70,779	△144,709	△36,117	△502,486
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	471,241	90,585	252,140	210,163	270,575	558,218
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	496,345	372,110	675,933	474,194	808,950	1,195,606
従業員数	(人)	51	48	57	68	91	98	113	154	178

※FY2019までは単体でFY2020より連結の数値、FY2018までは監査を受けていないため参考数値

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。将来予想に関する記述には様々なリスクや不確実性が含まれており、その結果、実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- 今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、決算発表の時期（3月）を目途に開示を行う予定です。