

✓ Ella Hudson
Tokyo: 6-hour stay

✓ Expression: Smile

■ 189cm: Blue shirt

People: 4

Object: luggage

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

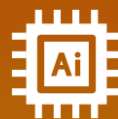
Mission

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

刑法犯の認知件数は
戦後最小の2020年から
4年連続で増加傾向

国際的に高まる
情報へのセキュリティ要求

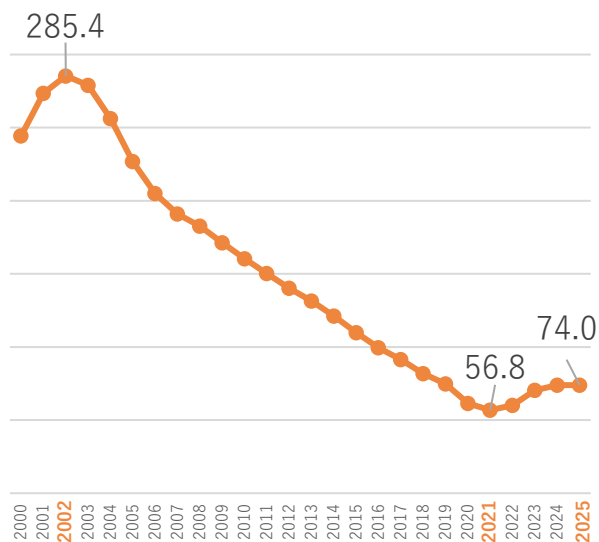
SNSの普及に伴う
炎上事案の増加



データの持ち運びの易化



刑法犯の認知件数 (万件)



出典: 警察庁



- ✓ 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

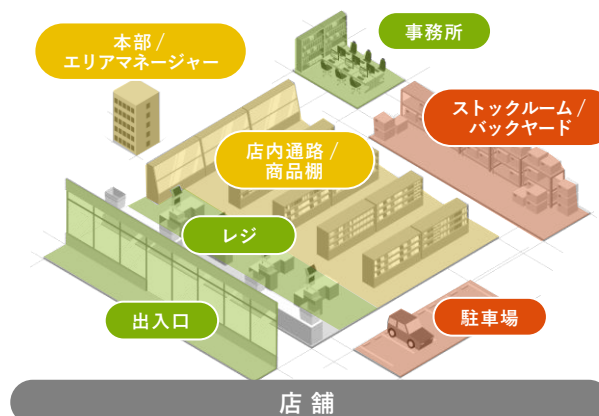
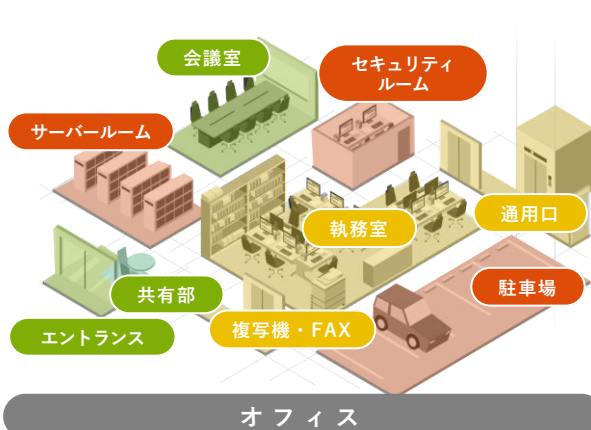
- ・ ウイルス対策ソフトの導入
- ・ 不正アクセスの防止
- ・ 定期的なセキュリティ診断 etc.

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

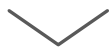
監視カメラシステムはかつての設置されていれば良い状況から高度な運用が求められる状況に変化
単なる設置業者ではなく複合したソリューションを提供出来るプレーヤーの需要が高まる

これまでのニーズ

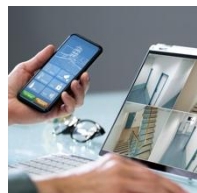


監視カメラの設置

- ✓ 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」を提供出来るプレー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	<h3>SECURE AC</h3> <p>入退室管理システム Access Control</p>	<h3>SECURE VS</h3> <p>監視カメラシステム Video Surveillance</p>	<h3>SECURE Analytics</h3> <p>画像解析サービス/その他</p>
			
<p>提供サービス</p>	<p>* 主要商品</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="171 949 451 1021">  <p>入退室管理システム SECURE AC</p> <p>(画像認識実装)</p> </div> <div data-bbox="493 949 700 1021">  <p>SECURE AI Office Base</p> <p>(画像認識実装)</p> </div> </div>	<p>* 主要商品</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="797 913 963 1078">  <p>GUARD-FORCE</p> <p>(画像認識実装)</p> </div> <div data-bbox="880 913 1170 978">  <p>監視カメラシステム SECURE VS</p> </div> <div data-bbox="1087 999 1315 1078">  <p>SECURE VS Cloud</p> </div> </div>	<p>* 主要商品</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="1398 963 1647 1021">  <p>混雑COUNT</p> <p>(画像認識実装)</p> </div> <div data-bbox="1688 963 1958 1021">  <p>vem count</p> <p>(画像認識実装)</p> </div> </div>
<p>売上構成比</p>	<p>FY2025 : 1,857百万円</p> <p>売上構成比率 : 27.2 %</p>	<p>FY2025 : 4,178百万円</p> <p>売上構成比率 : 61.1 %</p>	<p>FY2025 : 242百万円</p> <p>売上構成比率 : 3.5 %</p>



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

4.2% ← 95.8%

(FY2025)

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、20万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20万台超

カメラ台数4台程度の小規模システムから20万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

2.1% ← 97.9%

(FY2025)

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



(オフィス) (商業施設) (工場)

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

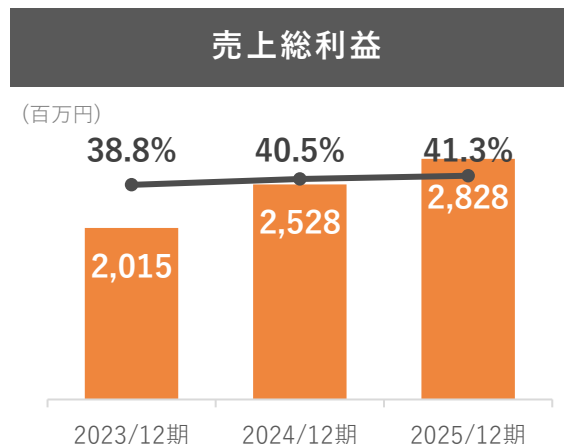
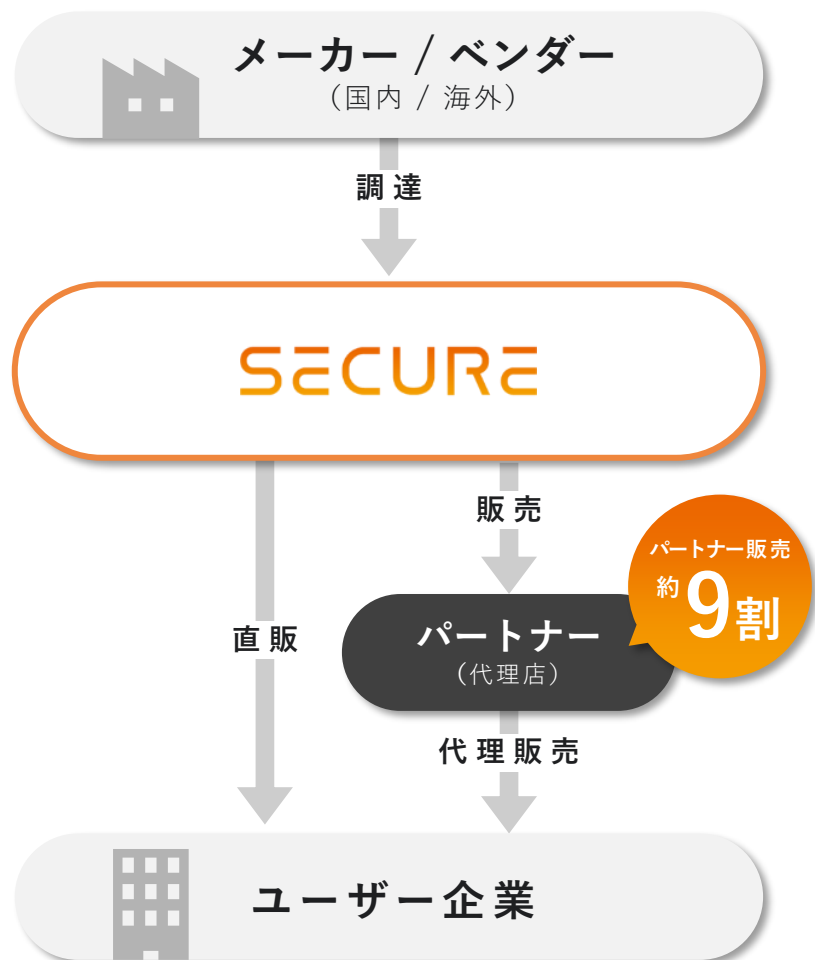
クラウド オンプレ

100% 0%

(FY2025)

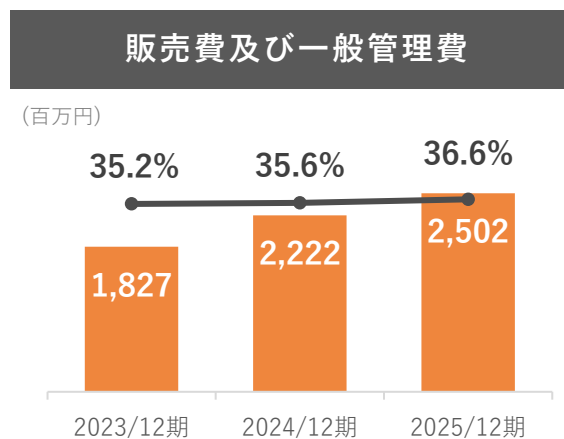
クラウド100%

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13,000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）

LINEヤフー



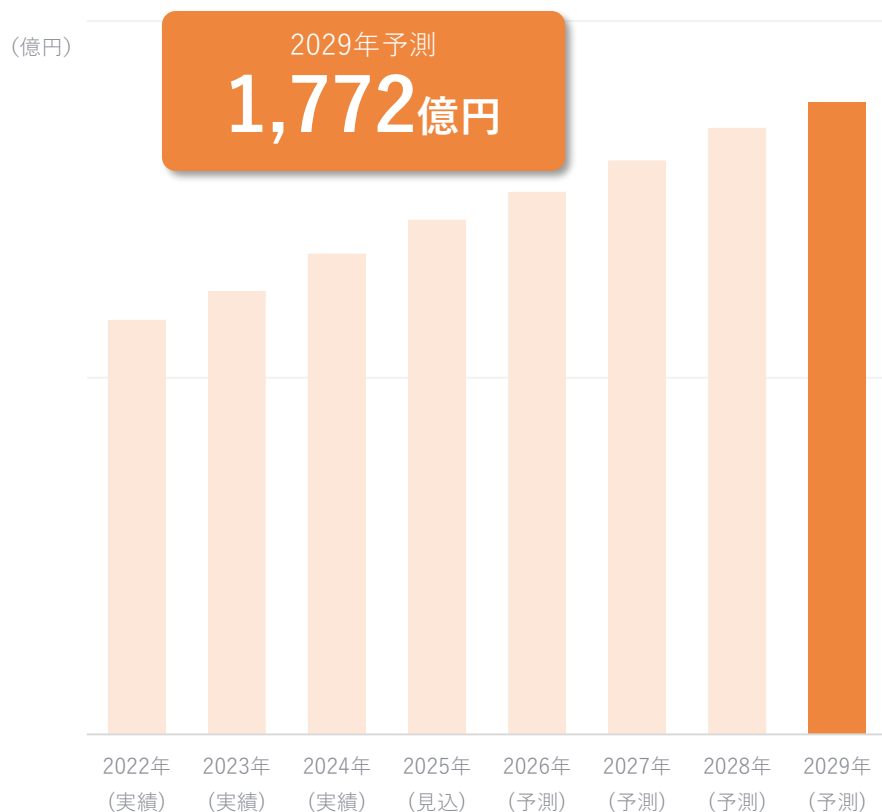
02

事業環境と当社の強み

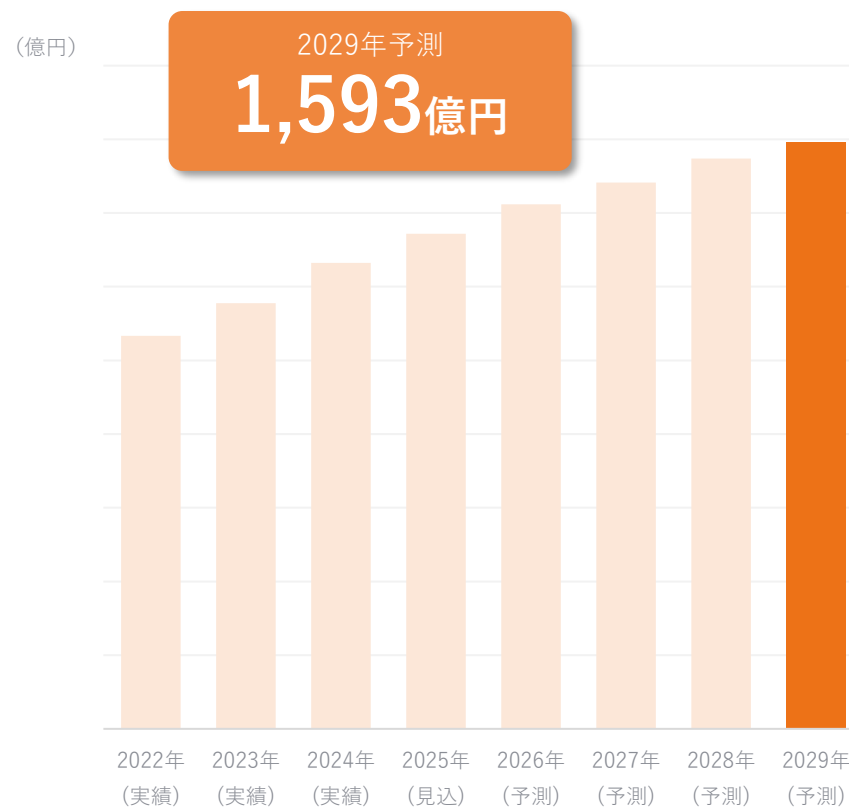
- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略
- 04. 財務ハイライト
- 05. Appendix

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2025」

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2025」

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

多

高付加価値カメラの潜在台数

少

IoT市場

10兆1,653億円



セキュリティ市場

1兆2,294億円



監視カメラ・入退室管理市場

3,365億円

現在の売上高
68.4億円

進行中
セキュリティ
高度化

進行中
無人店舗
スマート店舗

計画中
スマートビル
スマートオフィス

計画中
スマートシティ

重要な要素

低

技術力・価値創造力（ハードウェアとソフトウェアの統合力）

高

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2025」およびIDC Japan「国内IoT市場予測」に基づき当社で作成

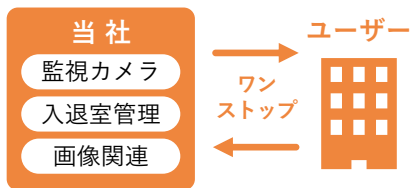
安さ手軽さよりも、運用をして、より効果を高めたいというユーザーに対して、ワンストップでコストパフォーマンスに優れた**最適なシステムを提供**

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



クラウドカメラ

監視カメラシステム

自動発報 AI検知

入退室管理システム



カード

QR/スマホ

顔認証

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

物理セキュリティは、規模や要件によりクラウド／オンプレミスの最適な構成が変動
 特に大規模・長期録画ではクラウドのランニングコストが課題となるケースも存在
 クラウドとオンプレミス（ハイブリッド含む）双方に対応できることが顧客提案力に直結

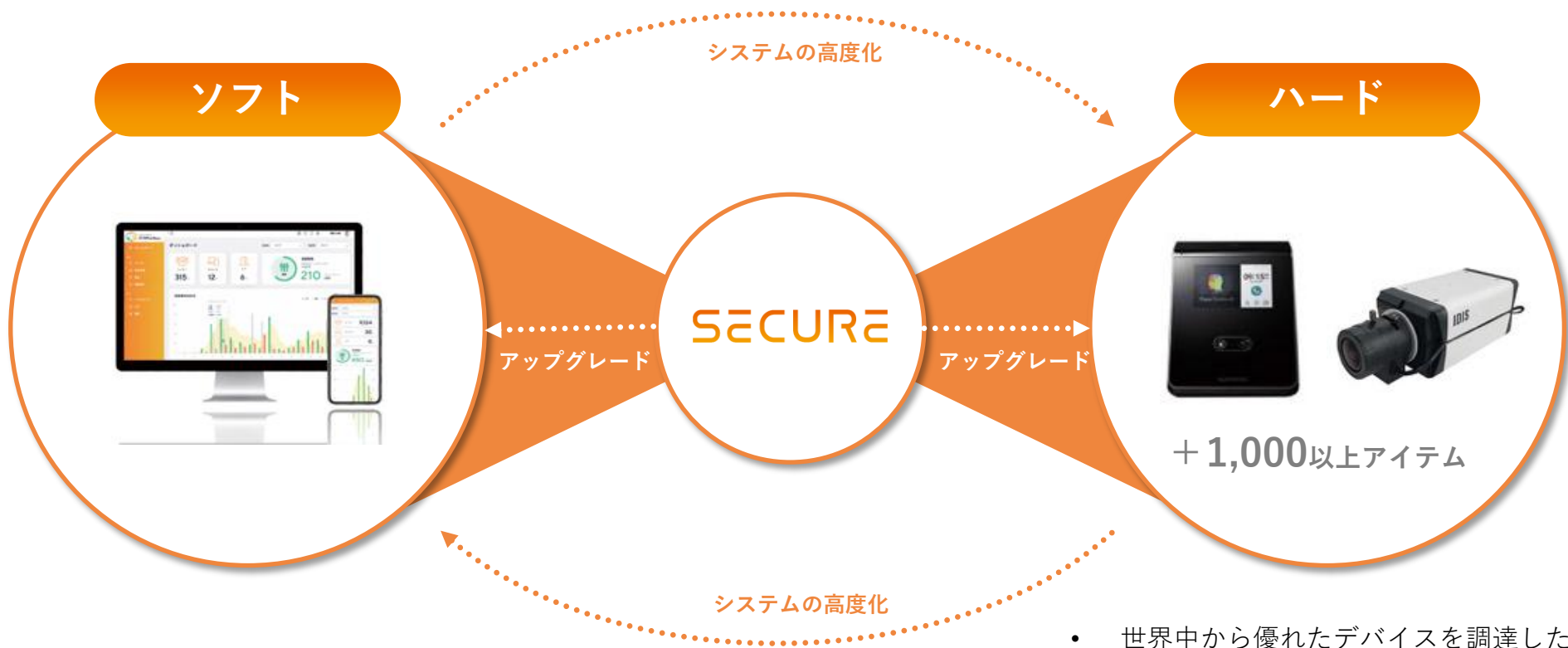
クラウド提供形態の分類（オンプレミス含む）

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



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

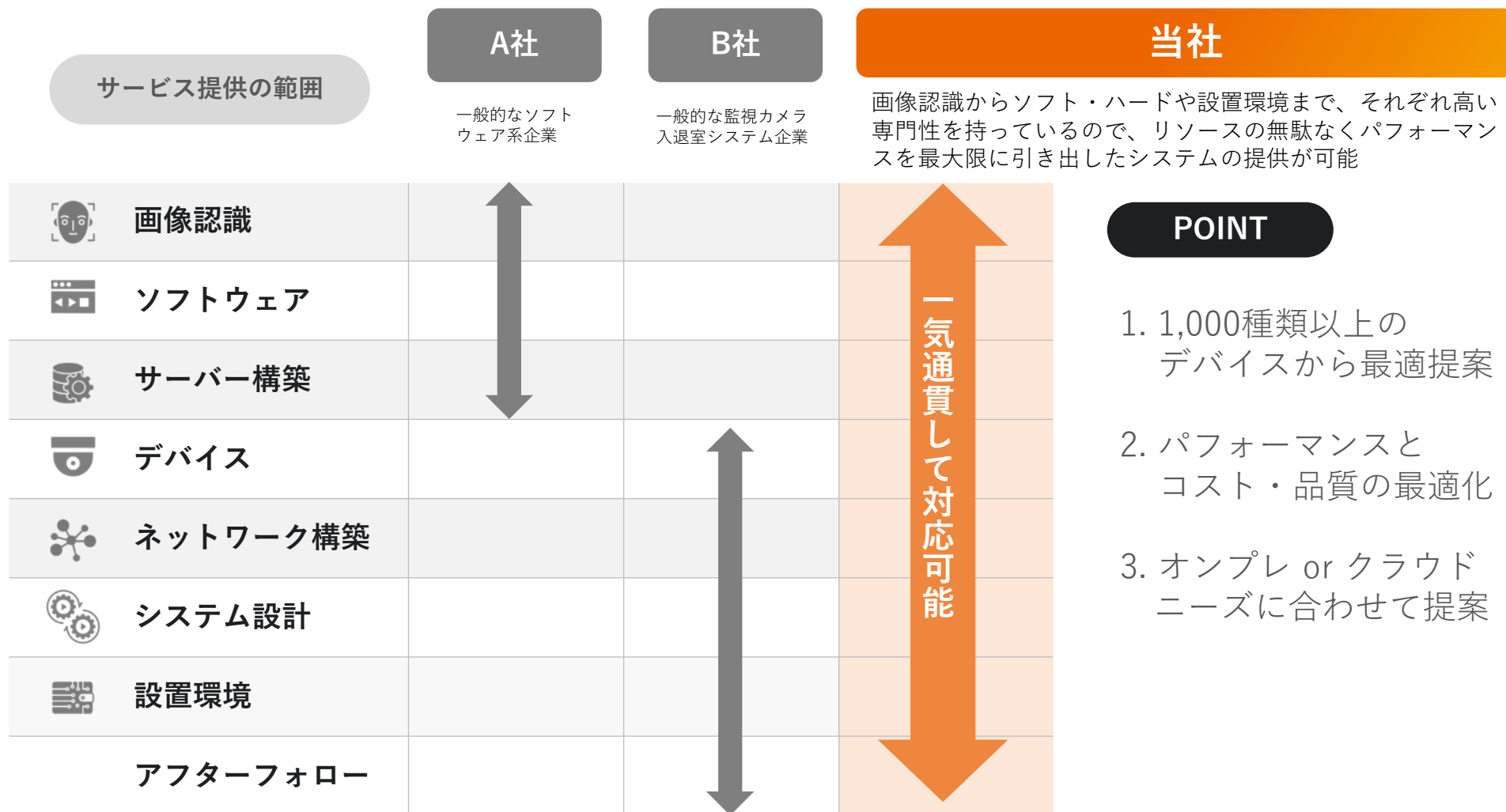


- 大量のデバイスをマネジメント可能
- 運用に優れた機能性
- 画像認識のパフォーマンスを極大化するアプリケーション

- 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

画像認識などの先端技術、ソフトからハードまで扱う体制、導入コンサルティングまで一貫して対応
 全てに一貫して対応できる体制により、トータルで利益を最大化する提案が可能



大規模運用や既存システムとの連携に対応し、更なる付加価値創出を実現するシステム構築が可能

SECURE VS



15万台の
カメラ&
システム構築

- 全国の店舗に合計**200,000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11,000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

(件)

累計販売数(四半期毎)

11,000件以上

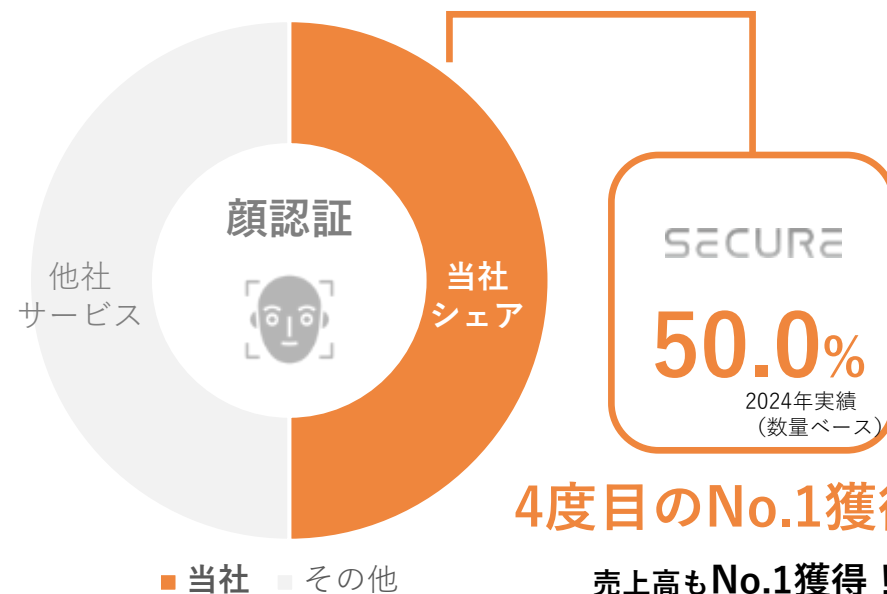
(2025年12月末時点)



※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
依然高い非接触ニーズで今後も需要高まる






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2025」の2024年実績（数量ベース・金額ベース・入退室管理システム）」

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

FY2025/12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>地方中核都市である仙台市で新たに拠点を開設、セールス・マーケティング人員の採用は18名の純増で順調に進捗。 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。 2026年3月にリコージャパン株式会社と資本業務提携契約を締結。</p>
<p>領域拡大</p>		<p>従来の事業領域であるオフィスや商業施設、工場などに加え、ホテル、学校、データセンター等の新たな領域展開も引き続き順調に進捗。 「盗撮防止ソリューション」の開発に着手し映像監視以外のセキュリティ領域への展開も目指す。</p>
<p>AI STORE LAB</p>		<p>みずほPayPayドーム福岡等、実店舗にて実証。 2026年2月に株式会社TOUCH TO GOの買収を発表し、2026年からAI STORE LABの収益化に向け本格稼働</p>

2025年12月期連結業績サマリー

売上高は前期比+9.5%の成長、販管費は人件費関連の先行投資とM&A関連費用で増額も売上総利益率の改善により営業利益は326百万円と増益で着地

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 業績予想*	FY2025	前期比 (FY24-25比較)		業績予想※ 達成率
			実績	増減額	増減率	
売上高	6,247	7,000	6,840	+593	+9.5%	97.7%
SECURE AC (入退室管理システム)	1,737	-	1,857	+120	+6.9%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	3,885	-	4,178	+292	+7.5%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	239	-	242	+2	+1.1%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	383	-	562	+178	+46.5%	-
売上総利益	2,528	-	2,828	+299	+11.9%	-
販売管理費	2,222	-	2,502	+279	+12.6%	-
営業利益	305	400	326	+20	+6.6%	81.5%
営業利益率 (%)	4.9%	5.7%	4.8%	△0.1pt	-	-
経常利益	293	380	299	+6	+2.1%	78.9%
税引前当期純利益	283	-	299	+16	+5.7%	-
当期純利益	240	294	187	△52	△22.0%	63.8%

3つの成長戦略

① 既存ビジネス

パートナーの深堀・発掘

+

AI強化・SaaS強化

↓
継続成長
収益力UP

2つ目の成長戦略を
本格始動

② Retail DX

AI STORE LAB
収益化

↓
新たな収益

SECURE

③ 海外展開

韓国・ASEAN
への展開

↓
市場の拡大

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。

「既存パートナー育成、新規パートナー獲得」のための施策を実施既存ビジネスの継続的拡大を見込む
2026年3月にリコージャパン株式会社と資本業務提携契約を締結

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】

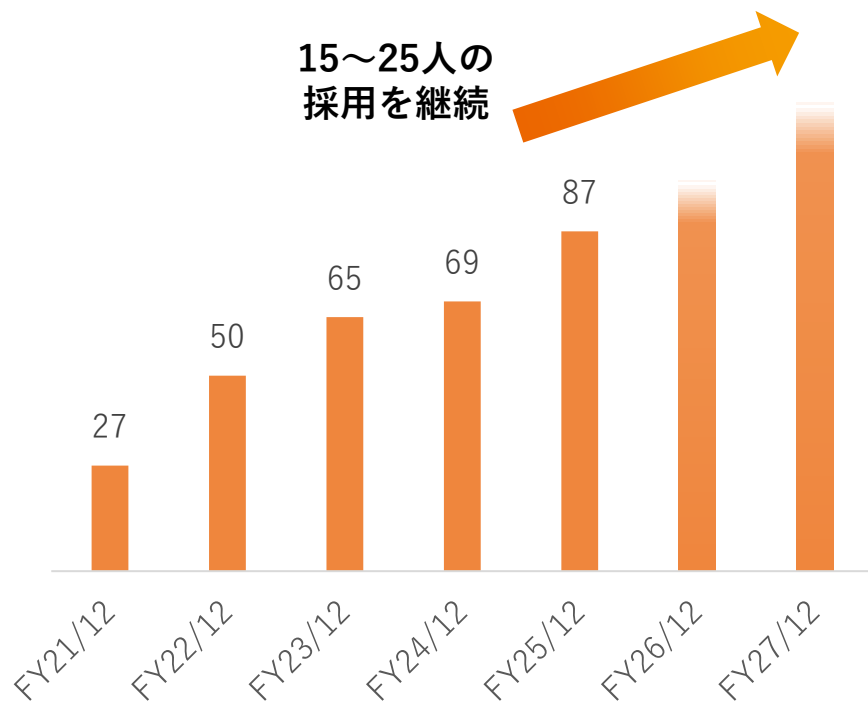
Web広告等の強化

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

新規採用は前期末比で18名の純増で計画通りに進捗、4月には仙台オフィスを開設
引き続き新規採用は継続し、100名体制の構築を目指す

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（現 名古屋営業所）
- 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
- 25年4月仙台オフィス開設

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

文教施設、商業施設、公共施設など多数の人が利用する場所における盗撮行為を未然に防ぐため、監視カメラの設置が難しいトイレ・更衣室等に対応可能な、独自の「盗撮防止ソリューション」の開発を開始

開発背景

- 教育現場や公共施設における盗撮被害が深刻な社会問題に。
- 特にトイレや更衣室などのプライバシー性の高い空間での盗撮行為が深刻。



監視カメラの設置が困難な場所での“見えない危険”への対処が急務

ソリューション概要

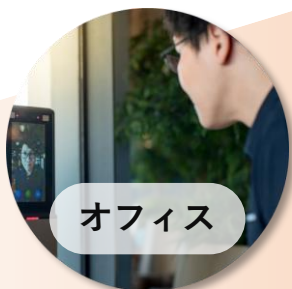
- 映像監視を行うことなく、盗撮目的のカメラなどのデバイスを検知する、新たな仕組み。
- トイレや更衣室などの空間にも設置可能な独自技術。



今後の展開

- 早期の実用化・販売を目指し開発を進める。
- 文教施設や商業施設、公共施設など、多数の人が利用する場所への導入を想定。
- 未来を担う子ども達を守る 新たな社会的インフラへ。
- 人々が安心して暮らせる、スマートな社会の実現へ。

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

両社のタグにより、様々な規模の業種へアプローチ。無人化/省人化店舗の幅広い普及を目指す

SECURE AI STORE LAB 2.0

高単価×大規模

完全レジレス

- ・セキュリティ分野で培ったテクノロジー
- ・全国展開を可能とするサポート力
- ・店舗の安全・運用・収益化を総合的に支援

ターゲット

レジ

強み

TOUCH TO GO

低単価×小規模

多様な無人決済ソリューション
(現金やポイントも可)

- ・累計250店超の豊富な導入実績
- ・高い実用性と市場適応力
- ・カスタマイズ性の高い商品ラインナップ

×



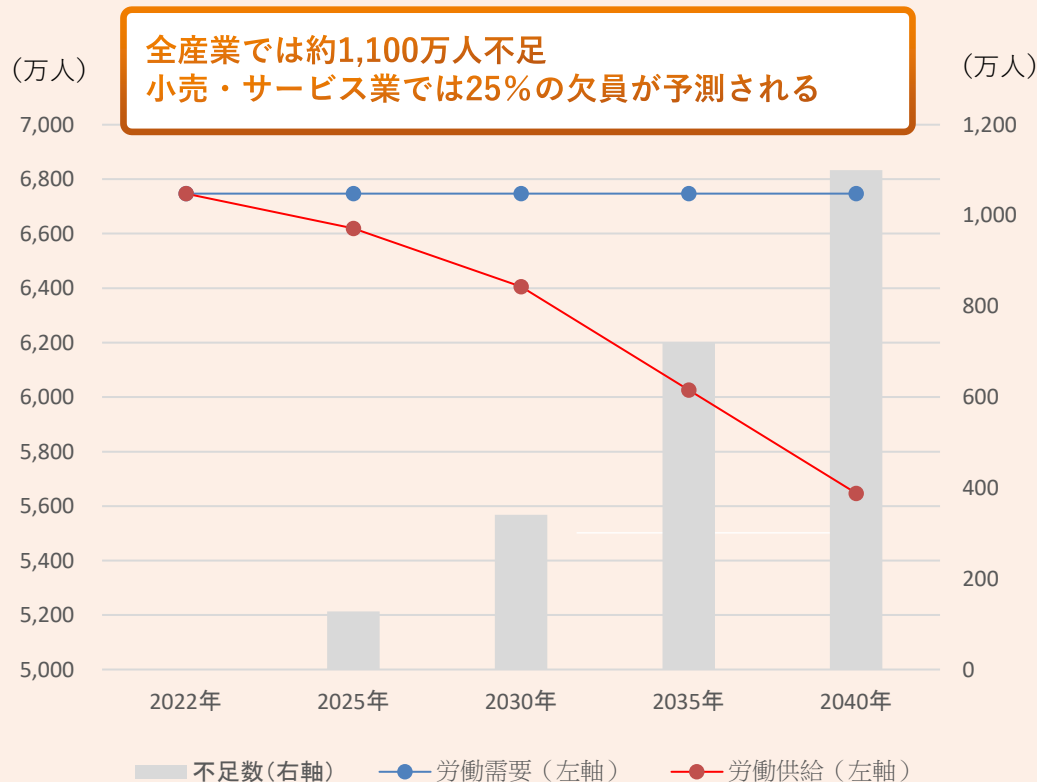
SECURE AI STORE2.0



JR高輪ゲートウェイ駅「TOUCH TO GO」

人手不足の恒常化により万引き被害が拡大する等、店舗運営を取り巻く課題は構造的に深刻化こうした課題への対応策として、AIを活用したリテールDXの推進が不可欠

労働需給ギャップの推移（2022年～2040年）^{※1}



万引き市場
年間被害額 **8,000**億円^{※2}

小売業人件費総額推計
2024年 約**19**兆円^{※2}

流通・小売のDX関連国内投資額見込
2030年度 **1,852**億円 (CAGR 13.7%)^{※2}

無人店舗向けソリューション市場
2027年度 **97**億円 (CAGR 94.5%)^{※3}

2026年初頭に無人店舗の先駆けだったAmazon GOの撤退が発表されているが、これには、日本と異なる米国の購買行動・労働市場・商習慣との相性も影響しているものと認識
無人店舗は“安心”“安全”という社会インフラに強く依存するビジネス

Amazon GO撤退から見る米国の事情

「**米国特有の市場環境との不適合**」が要因

「**無人店舗モデルの否定**」ではない

米国
イベント型
購買

- ◇週1回のまとめ買い、車移動前提
- ◇家族単位での長時間滞在
- ◇ウォルマートのような大型店舗

- 窃盗や強盗などの凶悪犯罪が多発
- スタジアムなどでの「少量購入」シーン
では無人店舗の導入が進む

【(NBA)ロサンゼルスクリッパーズ Intuit Domeなど】

日本固有の構造的必然性

不可逆的な人口動態、**深刻な人手不足**

無人店舗は「効率化施策」だけではなく
もはや「**インフラ維持のための手段**」

日本
日常
インフラ型
購買

- ◇徒歩・自転車での少量購入
- ◇短時間滞在が基本
- ◇成熟したコンビニ文化

- 自動販売機・無人販売の浸透
- 働き方改革と長時間営業のジレンマ

買い物文化の違い

【セキュア×TTG】で、各施設特性に応じた無人店舗モデルを展開し、持続的かつスケラブルな成長を果たし、圧倒的シェアNo.1を目指す

日本でスケールしやすい無人店舗の類型と想定されるマーケットポテンシャル（例）

限定シーン特化型店舗

オフィス/工場/病院/学校/
建設現場



病院：約8,000施設

大学：約800校

大規模オフィス

：約20,000施設

工場：約200,000施設

時間帯限定無人化店舗

夜間早朝だけ無人化/
日中は省人化



スーパーマーケット

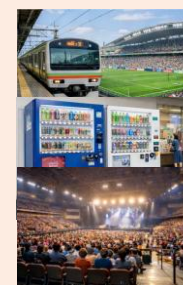
：約23,000店

コンビニエンスストア

：約57,000店

小型・高回転型店舗

駅ナカ/省スペース/
自販機代替/イベント



鉄道の駅：約9,000駅

自販機：約2,600,000台

スタジアム：約300施設
(推計)

屋内アリーナ：約200施設
(推計)

SECURE ×

TTG

まずは早期に1,000店舗の導入を目指す

店舗の無人化・省人化とセキュリティ強化は、相互に切り離すことのできない表裏一体の課題
短期的にグループ資産活用によるTTGの赤字早期解消、中長期は収益モデルの進化を目指し
セキュアグループ全体の事業基盤強化と企業価値の最大化を図る

中長期成長ロードマップ

早期に1,000店舗導入を目指す

- TTG株主（JR東日本、ファミリーマート、東芝テック、グローリー）との強力なエコシステムを継続・深化

収益モデルのストック化

- クラウド型店舗管理システムなど月額システム利用を積上げ安定的な収益基盤を構築

無人化/省人化ソリューションのみではなく
高利益率な「店舗運営プラットフォーム」の構築で企業価値の最大化を図る

STEP 1 経営基盤の統合

グループ資産活用による
コスト削減と効率化

- セキュア全国規模ネットワーク
- 既存顧客へクロスセル
- 原価率の改善

→FY26/12での
TTG単独黒字化を目指す

STEP 2 市場の独占

AI Store × TTGのタグで
圧倒的シェアNo 1を目指す

- スケールポイントの見極め
- 各施設に応じた店舗開発
- 日常インフラ型の浸透

→ストック収益の積上げ

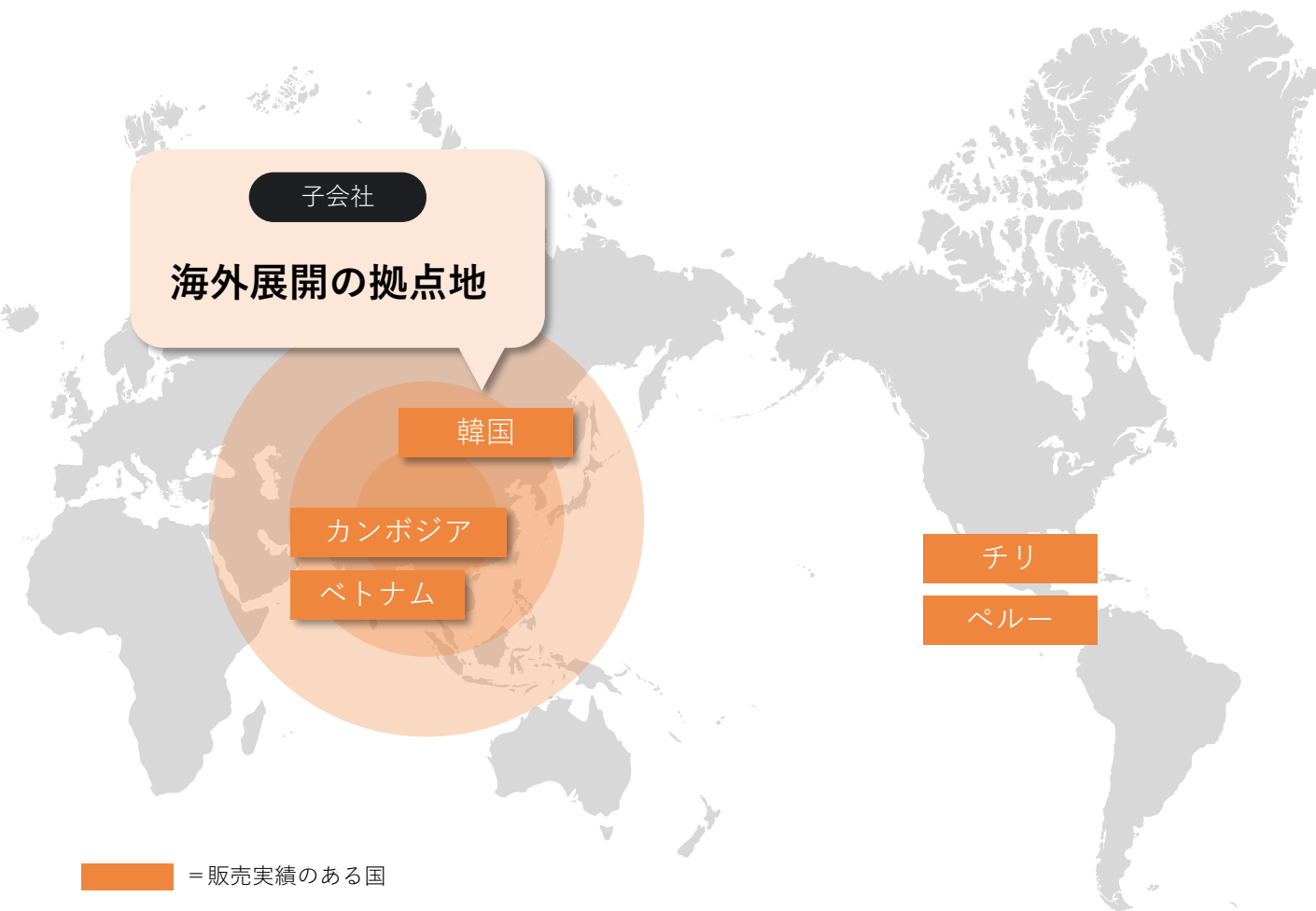
STEP 3 収益モデルの進化

さらなるビジネスの積上げで
非連続な利益成長の実現

- AIデータ利活用でストック積上げ
- 「決済×セキュリティ」の融合
- 「社会インフラ」の地位を確立

→高利益率な
店舗プラットフォームの構築

2026年3月にリコージャパン株式会社と資本業務提携契約を締結、グローバルパートナー企業との連携で新たなビジネス機会の創出につなげ、グローバル展開の足掛かりとする



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

- パートナー企業と連携
- 自社サービスの展開
- M&A

既存のセキュリティソリューション事業で基盤を固め、AI技術を活用したAI STORE事業の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

リアル空間×AIの実装で
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、発生の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

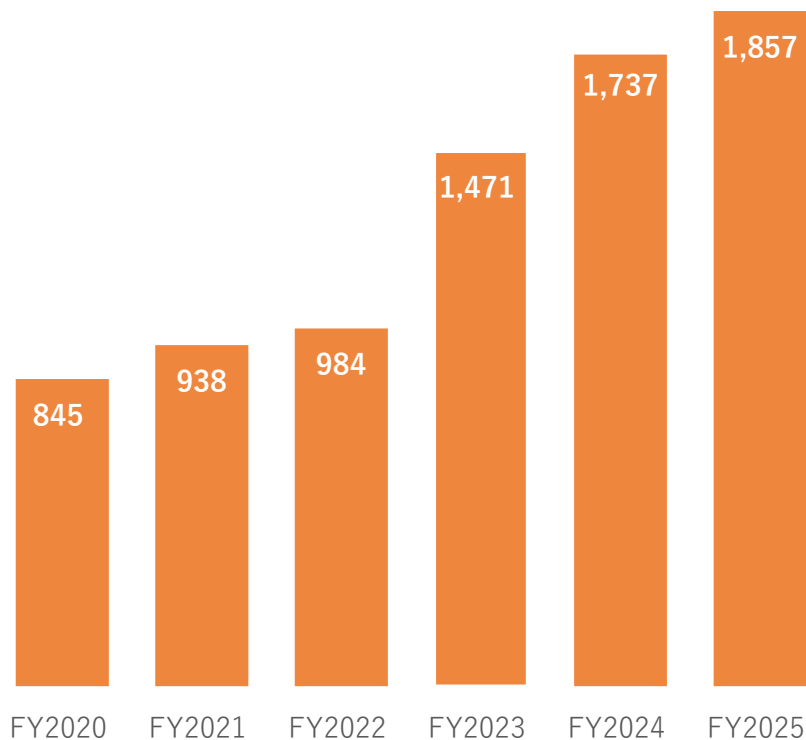
財務ハイライト

- 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

昨年に比べQ1の大型案件納品は少なかったものの、中・小型案件が順調に進捗したことから導入件数は大幅に増加、売上高も前期比増収で着地

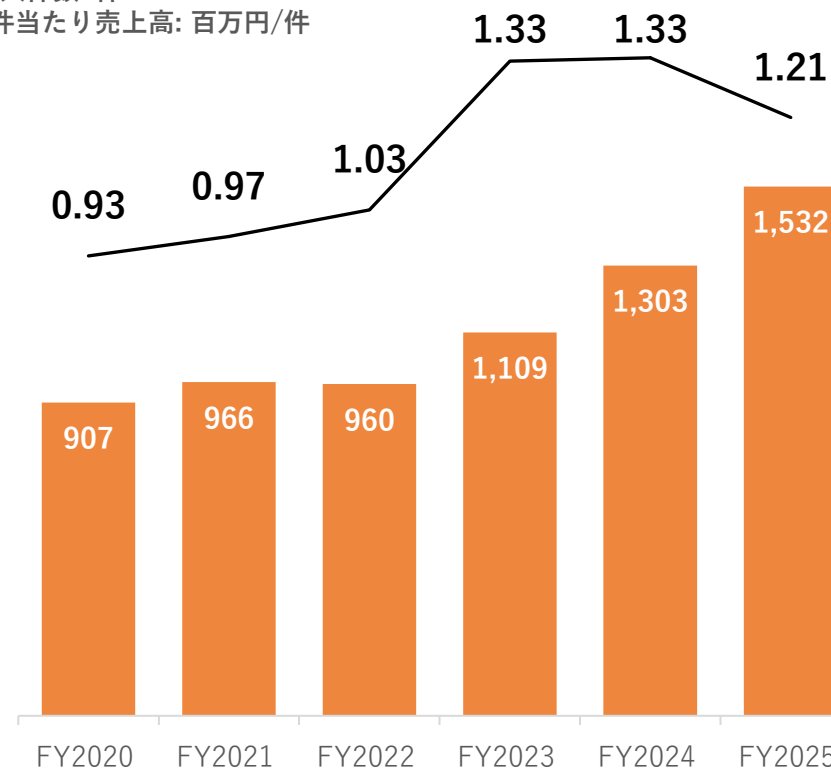
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

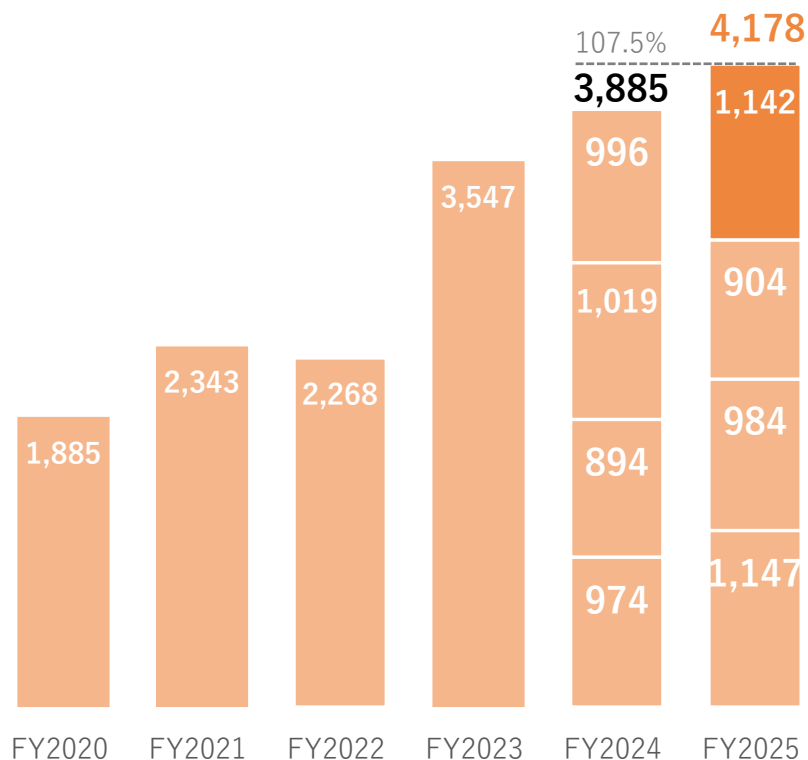
導入件数: 件
1件当たり売上高: 百万円/件



既存顧客向け一部PJが想定を下回ったものの、中・小型案件の新規導入は順調に進捗し
売上高、導入件数ともに前期を上回り着地

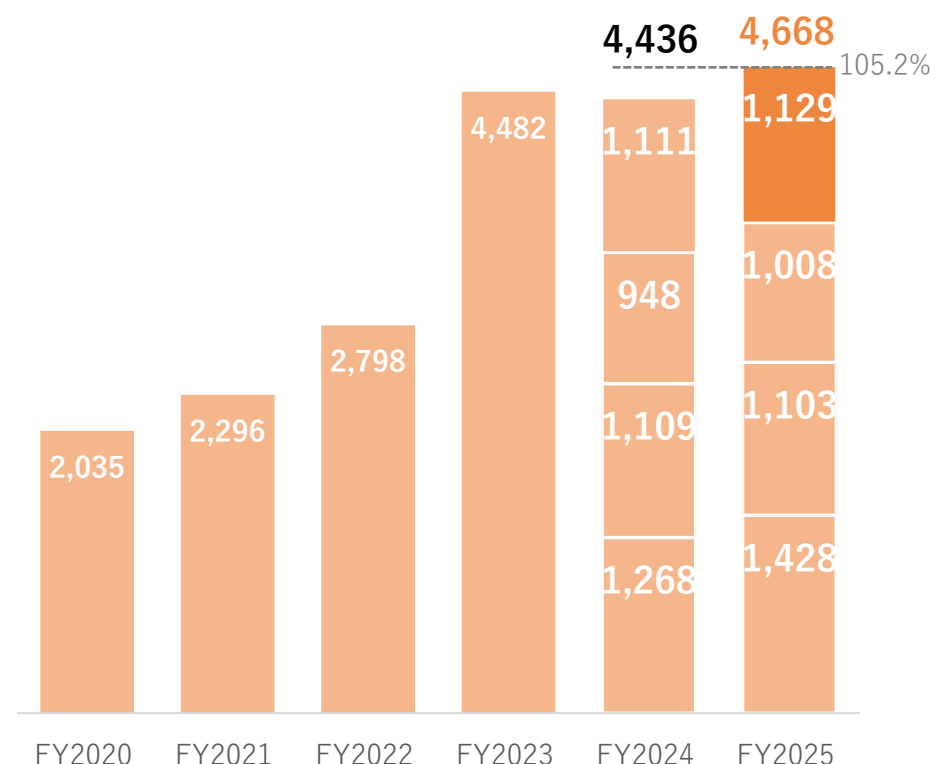
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

(件)

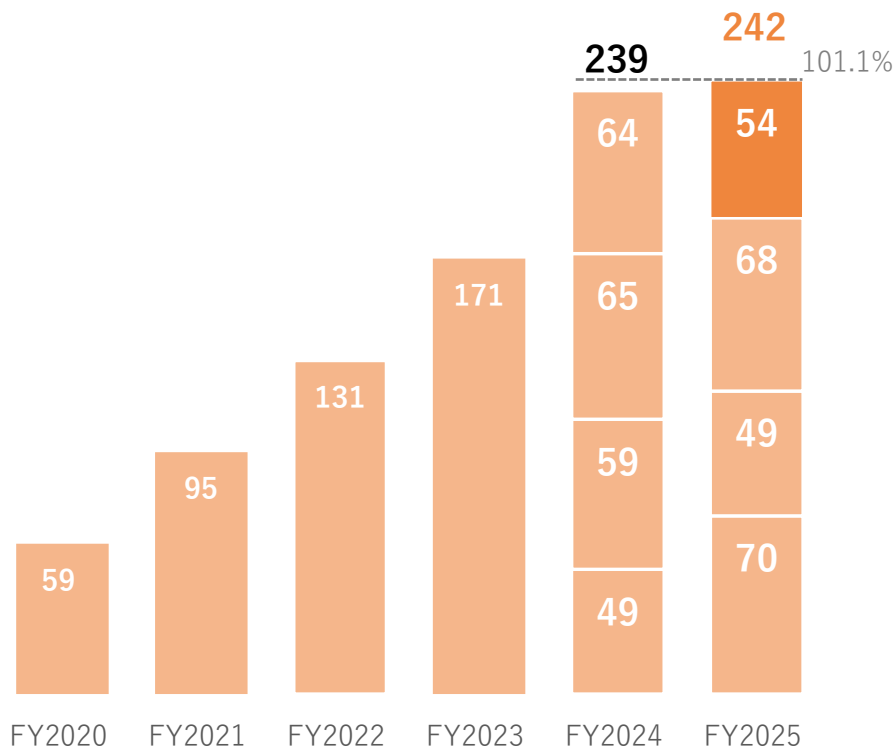


「SECURE Analytics/その他、SECURE ES」業績推移

AnalyticsはPOC案件剥落の影響はあったが前期比増収で着地、引き続き案件獲得に取り組む
SECURE ESはQ3以降のメディアシステムの取込みもあり増収で着地

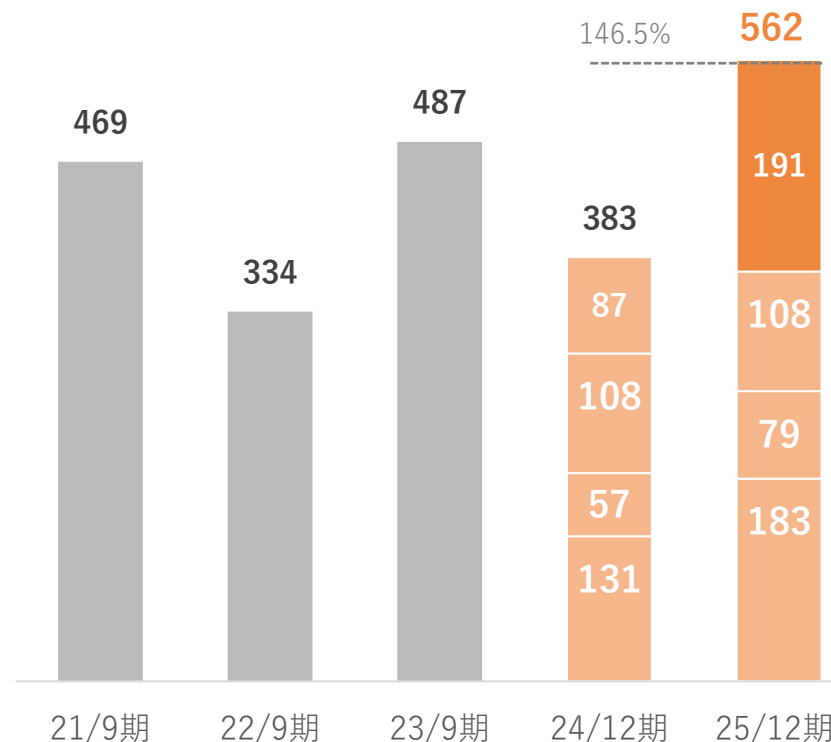
SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE ES 売上高

(百万円)



- 26年12月期は前期比で+20.0%の売上成長を見込む
- 人材への継続投資に加え、リテール分野などのAI・DX関連への投資拡大を見込むも
- 営業利益については前期比で+90.1%成長の620百万円を見込む

(百万円)	FY2024	FY2025	FY2026 業績予想		
	実績	実績	計画	前期比増減額	前期比増減率
売上高	6,247	6,840	8,206	+1,365	+20.0%
営業利益	305	326	620	+293	+90.1%
営業利益率 (%)	4.9%	4.8%	7.6%	+2.8%	-
経常利益	293	299	600	+300	+100.1%
税引前当期純利益	283	299	600	+300	+100.1%
当期純利益	240	187	410	+222	+118.6%

*業績予想は2026年2月13日に発表

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	1,282,493,500円（2025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%） 株式会社メディアシステム（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-6）第27739号 建設業の種類 電気工事業 国土交通大臣許可（般-6）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



2025年12月末時点

役職員数 **224名**※（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



※本社及びSecurity System Lab

(参考資料) 各種サービスの詳細

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ベースのオンプレミス型入退室管理システム 。顔・指紋・カード・モバイルなど多様なID認証デバイスをサーバーで一元管理し、小規模から大規模まで柔軟に拡張可能。さらに、ビル管理・警備システムとの連動に加え、APIを介して勤怠管理をはじめとする社内システムや他社システムとも連携でき、施設のセキュリティレベルに応じたフレキシブルな運用を支援。
1 AC (Access Control)	 SECURE AI Office Base	セキュリティレベルを強化しつつ、利便性高く運用できるSaaS型の クラウド入退室管理システム 。フリーアドレスやサテライトオフィスなど新しいワークスタイルに対応し、AI（画像認識）による事前登録者の入退室管理に加え、勤怠管理・在室管理など幅広い管理機能を提供。さらに、測温による健康管理、オフィスの稼働状況／混雑度の可視化、勤怠状況の分析、AIを活用した表情分析など、多角的なデータ分析が可能。
2 VS (Video Surveillance)	 監視カメラシステム SECURE VS	幅広い製品群でクライアントの課題を解決する、 オンプレミス型の監視カメラシステム 。アナログカメラ、IPカメラ、レコーダーなど多様なラインナップを揃え、規格の異なるカメラを統合して運用可能。カメラ4台の小規模構成から10万台超の大規模システムまで構築・運用が可能。さらに、転倒・うろつき・滞留・エリア侵入・混雑の把握、ゾーン/ラインカウント、プライバシーマスキング、ラインクロス等の検知が可能な専用デバイスも提供。
2 VS (Video Surveillance)	 GUARD-FORCE	「環境」と「従業員」をAIでリアルタイムに双方向接続する 統合プラットフォーム 。カメラ映像をAI解析し、顔認識AIやIoT制御の検知・接点入力をトリガーにクラウドへデータを収集。発生した異常や検知結果を、Buddycomを通じてインカムへ音声（読上げ）・テキスト（チャット）・映像で一斉通知し、現場の状況共有と初動対応の迅速化に貢献。
2 VS (Video Surveillance)	 SECURE VS Cloud	クラウド型映像監視サービス 。SaaS型で初期費用を抑えて導入でき、カメラ・録画をクラウドで柔軟に拡張。多拠点をブラウザ/モバイルアプリで一括管理し、AI検知のイベント通知、AI検索で必要シーンを迅速抽出。権限設定やアラート履歴共有で運用を省力化し、現場対応を高速化。
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

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

導入サービス SECURE AC

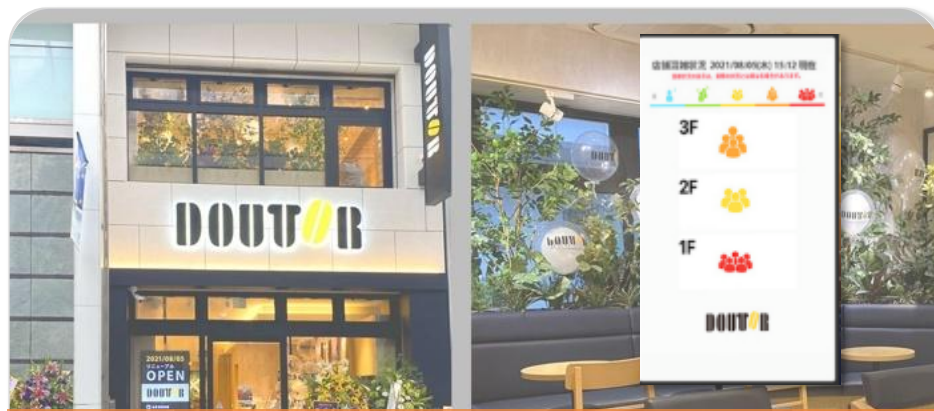
トライアルグループのAI拠点である「リモートワークタウン宮若」の施設内に顔認証をはじめとした**入退室管理システム SECURE AC**を導入



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	FY2025
		15期	16期	17期	18期	19期	20期	21期	22期	23期	24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	6,840,816
経常利益	(千円)	△123,965	39,304	66,109	△56,570	27,637	148,041	△183,605	175,425	293,746	299,863
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	187,586
資本金	(千円)	227,000	227,000	227,000	294,000	294,000	490,213	536,808	540,827	546,884	1,282,493
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	5,639,420
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	2,926,474
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	5,257,475
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	518.91
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	34.30
自己資本比率	(%)	6.8	12.5	15.2	33.4	31.0	49.6	42.3	37.2	33.9	55.7%
自己資本利益率	(%)	-	55.8	48.9	-	7.5	18.3	-	18.1	20.9	8.9%
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△145,328	△132,113	122,231	△268,301	99,185	331,256	220,003
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△40,341	△83,268	△70,779	△144,709	△36,117	△502,486	△267,279
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	471,241	90,585	252,140	210,163	270,575	558,218	1,078,140
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	2,226,823
従業員数	(人)	51	48	57	68	91	98	113	154	178	215

※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。