

2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明動画書き起こし

2025 年 5 月 13 日に発表された、2025 年 12 月期第 1 四半期決算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 執行役員 Co-CFO 谷口 才成
動画 URL : <https://irtv.jp/channel/19219>

【2025 年 12 月期 第 1 四半期ハイライト】

— 2025年12月期 第1四半期ハイライト

SECURE

FY2025 Q1進捗

売上高

1,810百万円 前年同期比 **+1.1%** 進捗率 **25.9%**

営業利益

152百万円 前年同期比 **△39.5%** 進捗率 **38.1%**

- ✓ 売上高は想定していた大型案件の剥落があるも、中・小型案件の受注が当初想定を上回り、前年同期比+1.1%の増収で着地し計画対比では上振れ
- ✓ 営業利益も同様に大型案件の剥落による売上総利益率の減少と、人件費関連の先行投資で販管費は増額し、営業利益は152百万と減益で着地も想定通りの水準
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で3名の純増、4月には東北エリアの営業活動拡大のため仙台オフィスを開設
- ✓ SECURE AI STORE LAB2.0は、みずほPayPayドーム福岡にてアプリ不要でクレジットカード決済に対応したストアの実証を開始
- ✓ 2月にメルコホールディングス社（現：パッファロー社）と資本業務提携を実施し、14.5億円を調達

FY2025 見通し

売上高累計

7,000百万円 前年同期比 **+12.0%**

営業利益累計

400百万円 前年同期比 **+30.8%**

- ✓ 売上高はFY2024の大型案件の剥落を想定した上で、その他の案件に関しては物理セキュリティに対する需要の拡大を取り込み継続成長
- ✓ セールス人員の採用・教育は継続して取り組み
- ✓ メルコホールディングス社（現：パッファロー社）との資本業務提携の影響は未反映

2025 年 12 月期第 1 四半期のハイライトについてご説明いたします。

売上高は 18 億 1 千万円で、前年同期比プラス 1.1%。営業利益は 1 億 5 千 2 百万円となり、前年同期比ではマイナス 39.5%となりました。

売上については、想定していた大型案件の剥落があったものの、中・小型案件の受注が当初見込みを上回り、前年同期比では増収、計画対比でも上振れの着地となっております。

営業利益についても、大型案件の剥落により売上総利益率が低下したことに加え、人件費を中心とした先行投資による販管費の増加が影響し、減益となりましたが、想定の範囲内での着地です。

セールス・マーケティング人員の補強については、新規採用活動を継続的に実施しているものの、退職者の影響もあり、前期末比では3名の純増となりました。

レジレス無人店舗「SECURE AI STORE LAB2.0」の取り組みについては、昨年のミニストップポケット サンイースト辰巳店およびイオンモール羽生店での展開に続き、みずほPayPay ドーム福岡でもウォークスルー型店舗の実証を開始しております。

同店舗では、アプリを使用せずクレジットカードでの入店・決済が可能な新たな運用モデルを採用しており、近年深刻化している人手不足という社会課題の解決に向けたリテール DX の一環として推進しています。

また、2025 年 2 月には株式会社メルコホールディングス（現社名：株式会社バッファロー）と資本業務提携を締結し、14 億 5 千万円の資金調達を実施いたしました。

【2025 年 12 月期第 1 四半期連結業績サマリー】

2025年12月期第 1 四半期連結業績サマリー

SECURE

Q1売上高は当初想定を上回り、前年同期比で増収での着地
販管費は人件費関連の先行投資で増額し、営業利益は152百万円で着地

(百万円)	FY2024 Q1実績	FY2025 業績予想*	FY2025 Q1実績	前年同期比 (FY24-25比較)		業績予想 進捗率
				増減額	増減率	
売上高	1,791	7,000	1,810	+18	+1.1%	25.9%
SECURE AC (入退室管理システム)	635	-	409	△226	△35.6%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	974	-	1,147	+172	+17.7%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	49	-	70	+20	+40.8%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	131	-	183	+52	+39.8%	-
売上総利益	769	-	733	△36	△4.7%	-
販売管理費	517	-	581	+63	+12.3%	-
営業利益	252	400	152	△99	△39.5%	38.1%
営業利益率 (%)	14.1%	5.7%	8.4%	△5.7pt	-	-
経常利益	248	380	145	△103	△41.5%	38.3%
税引前当期純利益	248	-	145	△103	△41.5%	-
当期純利益	198	294	96	△102	△51.5%	32.7%

© SECURE Inc. All Rights Reserved.

*業績予想は2024年5月14日発表

9

2025 年 12 月期第 1 四半期の連結業績サマリーをご説明いたします。

売上高は前年同期比プラス 1.1%の 18 億 1 千万円、売上総利益は前年同期比マイナス 4.7%の 7 億 3 千 3 百万円となりました。

販売管理費は、人材関連費用などの先行投資の増加により、前年同期比プラス 12.3%の 5 億 8 千 1 百万円となっております。

営業利益は前年同期比マイナス 39.5%の 1 億 5 千 2 百万円、経常利益はマイナス 41.5%の 1 億 4 千 5 百万円、当期純利益はマイナス 51.5%の 9 千 6 百万円での着地となりました。

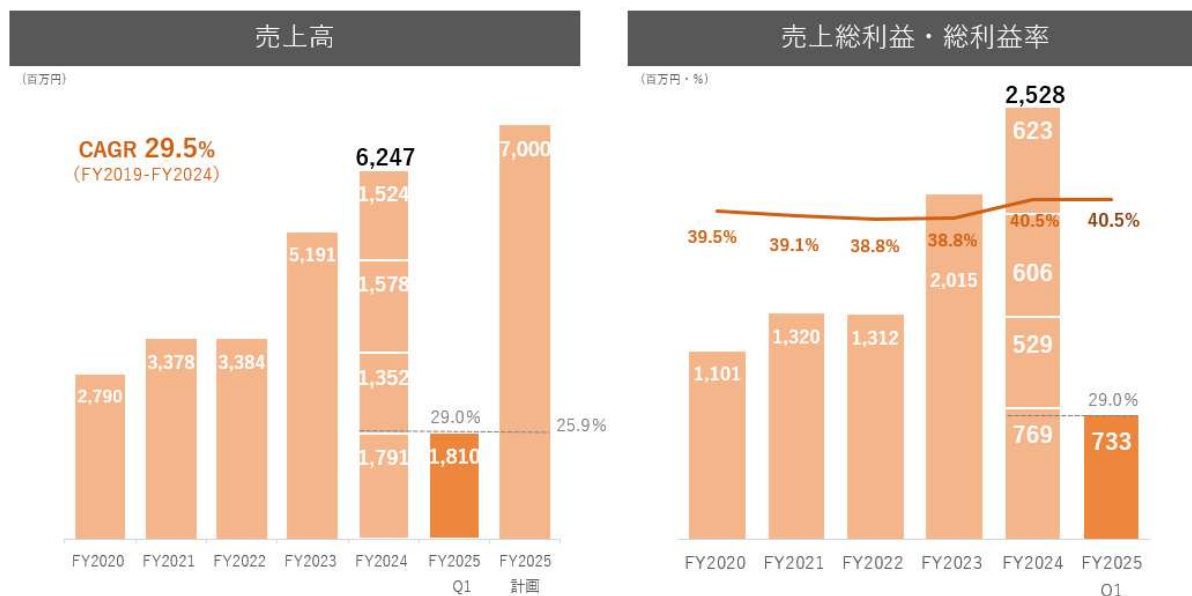
先行投資による販管費の増加はあったものの、全体としては計画どおりの水準で推移しており、通期の業績ガイダンスに向けては順調な進捗となっております。

【2025 年 12 月期第 1 四半期全体売上・売上総利益】

2025年12月期第1四半期全体売上・売上総利益

SECURE

Q1売上高は前年同期比で増収、通期計画進捗率は25.9%で着地
売上総利益はSECURE AC（入退室管理システム）大型案件剥落の影響により減少



© SECURE Inc. All Rights Reserved.

10

全体の売上高および売上総利益の推移についてご説明いたします。

売上高の年度計画に対する進捗率は 25.9% となり、計画どおりの水準で推移しています。

売上総利益率については、前年同期に計上していた入退室管理システムにおける大型案件の剥落の影響を受け、前年同期の 43.0% から 40.5% へと低下しましたが、想定範囲内での着地となっております。

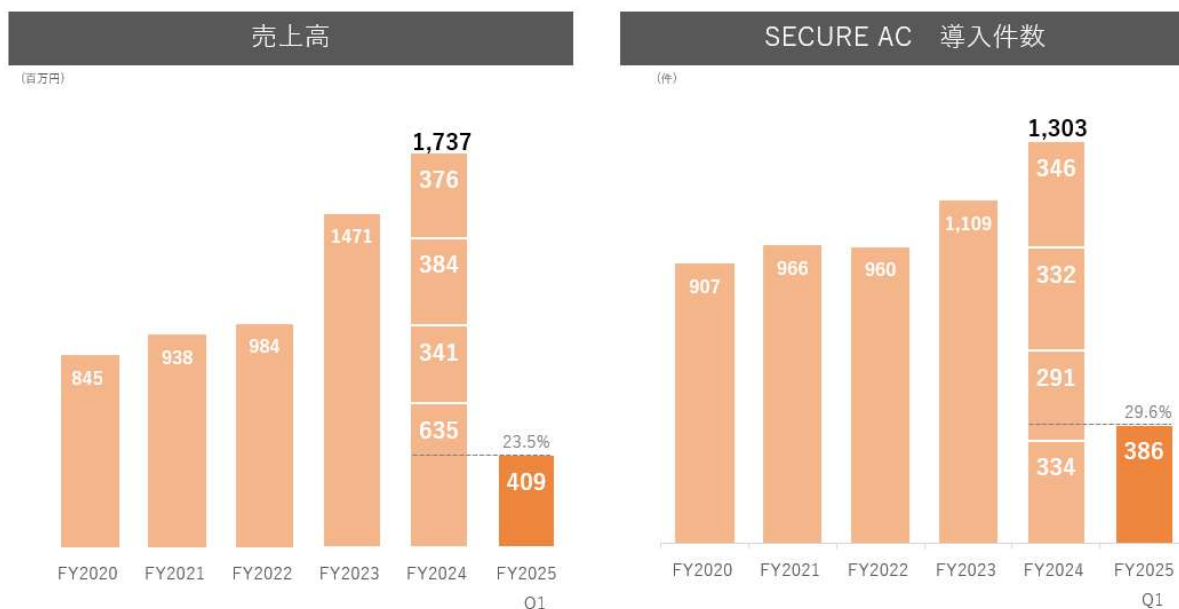
今後も、為替やインフレなどの外部環境の変動に注意を払いながら、引き続き利益率の改善に努めてまいります。

【SECURE AC 業績推移】

「SECURE AC」業績推移

SECURE

大型案件の剥落によりQ1売上高は前年同期比△35.6%で着地も想定通りの水準
通常案件は計画通りに進捗しており導入件数は増加



© SECURE Inc. All Rights Reserved.

11

サービスごとの業績推移についてご説明いたします。

はじめに、入退室管理システム「SECURE AC（入退室管理システム）」です。

売上高は4億9百万円で、前年同期比マイナス35.6%となりました。

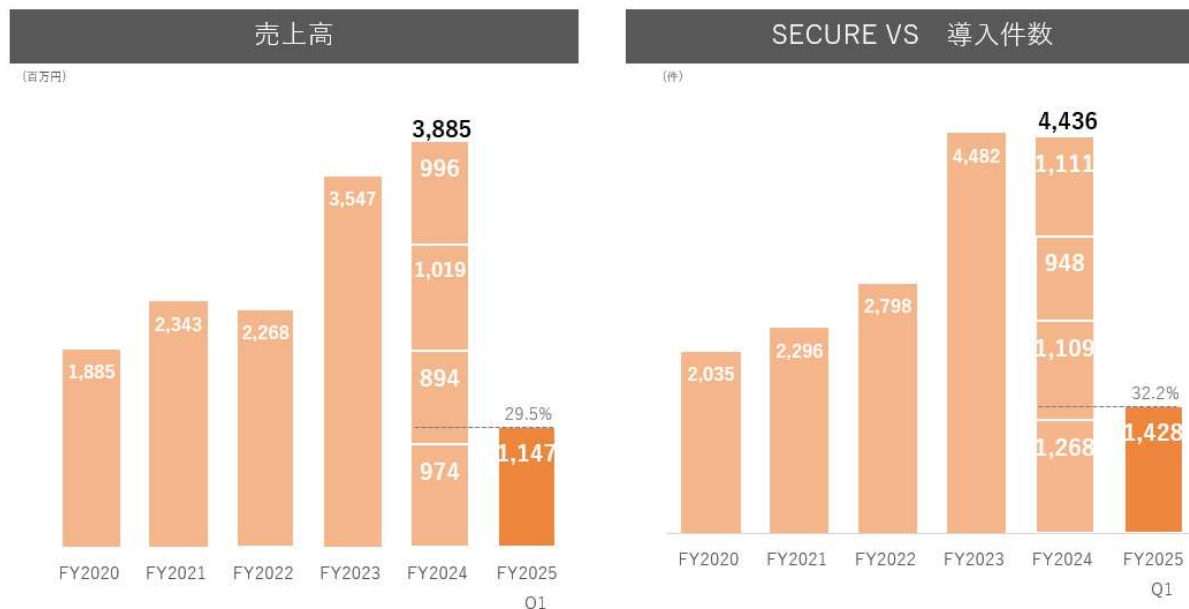
前年同期に計上していた大型案件の剥落が減収要因となりましたが、通常案件は計画どおりに進捗しており、導入件数は堅調に増加しております。

【SECURE VS 業績推移】

「SECURE VS」業績推移

SECURE

大型案件は昨年と同程度の水準で着地も、中・小型案件の導入は計画通りに進捗し
Q1売上高は増収で着地、導入件数も順調に増加傾向



続いて、監視カメラシステム「SECURE VS（監視カメラシステム）」の業績についてご説明いたします。

売上高は11億4千7百万円と、概ね計画どおりの着地となりました。

大型案件は昨年と同程度の水準で推移しましたが、中・小型案件の導入は計画通りに進捗しており、導入件数も順調に増加しています。

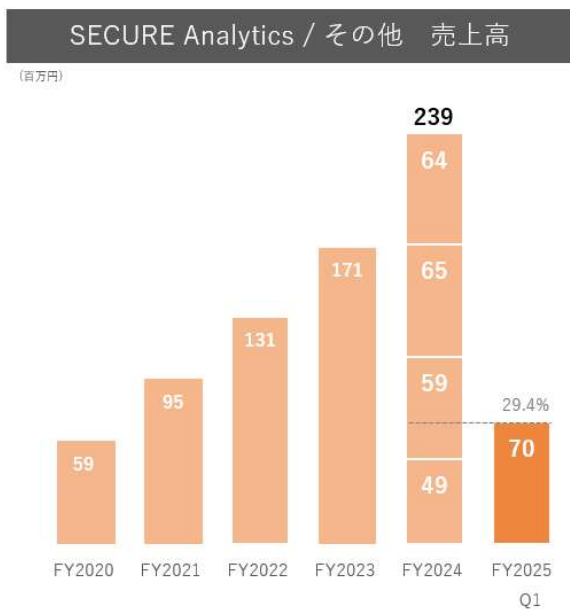
これにより、売上高は前年を上回る水準での着地となりました。

【SECURE Analytics/その他 業績推移】

「SECURE Analytics/その他」業績推移

SECURE

その他売上における保守等のストック売上は順調に積み上がり好調に推移
売上高は前年同期比+40.8%の増収で着地



© SECURE Inc. All Rights Reserved.

13

「SECURE Analytics」およびその他の業績推移についてご説明いたします。

保守を含むストック売上が順調に積み上がっており、計画対比でも堅調に推移しています。
売上高は前年同期比でプラス 40.8%の増収を達成し、引き続き高い成長を維持しております。

【SECURE ES（JTN 社事業）】業績推移】

「SECURE ES（JTN社事業）」業績推移

SECURE

受注が好調に推移し、Q1は前年同期比39.8%と計画を上振れて着地
一方、Q2にかけては季節性によりQ1水準からは減少する見込



JTN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（JTN 社事業）の業績についてご説明いたします。

受注が好調に推移したことに加え、昨年は本来 2024 年第 1 四半期に計上予定であった大型案件が、2023 年 12 月に前倒しで計上されたこともあり、前年同期比でプラス 39.8%の増収で着地しております。

なお、本事業は季節変動の影響を受けやすく、年度末の 3 月に売上が集中する傾向があります。そのため、第 2 四半期以降は第 1 四半期の水準から一時的に減少する見込みです。

【営業利益増減要因分析】

営業利益増減要因分析

SECURE

大型案件剥落によるミックスの変化により売上総利益率が低下も想定通りの水準
 先行投資による人件費増により営業利益は100百万円減の152百万円で着地



*人件費＝給与・賞与・法定福利費等

営業利益の増減要因についてご説明いたします。

営業利益は、前年の2億5千2百万円から1億5千2百万円となり、1億円の減益となりました。

要因としては、増収効果によるプラスが8百万円ある一方で、大型案件の剥落による構成比（ミックス）の変化により売上総利益率が低下し、4千4百万円の減益要因となりました。

また、販管費の増加については、主に先行投資としての人材関連費用が中心であり、具体的には人件費で5千1百万円、のれん償却で7百万円、その他販管費で4百万円の増加となっております。

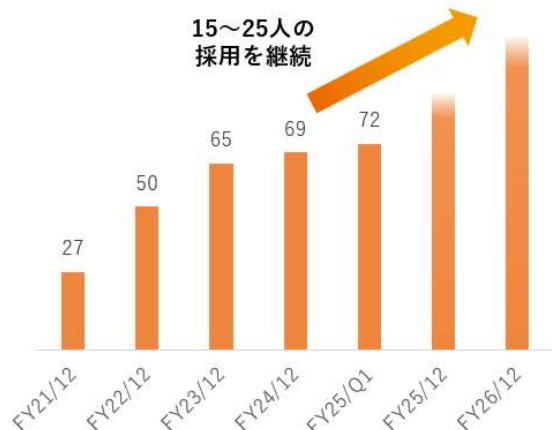
【事業の進捗状況 セールス・マーケティングの強化】

― 事業の進捗状況 セールス・マーケティングの強化

SECURE

新規採用は計画通りに進捗したが退職者もありQ1は3名の純増、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
- 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

続いて、事業の進捗状況についてご説明いたします。

まず、セールス・マーケティング体制の強化に関してですが、新規採用は概ね計画どおりに進捗している一方で、退職者の発生により、前期末比では3名の純増となりました。

引き続き採用活動を強化し、短期的にはまず100名体制の構築を目指してまいります。

また、4月には仙台に新オフィスを開設いたしました。当社のパートナー企業には全国展開している企業が多いため、当社としても拠点を全国主要都市へと順次拡大し、さらなる事業拡大につなげてまいります。

【事業の進捗状況 SECURE AI STORE LAB2.0】

— 事業の進捗状況 SECURE AI STORE LAB2.0

SECURE

みずほPayPayドーム福岡にて、アプリ不要でクレジットカード決済に対応したストアの実証を開始
スタジアム・イベント施設向けに、様々な顧客層をターゲットに新たな購買体験を提供



外観 写真



店舗内 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

- ✓ クレジットカードタッチによるスムーズな入店・決済でレジ待ち不要
- ✓ 試合前後の混雑を回避

店舗運営の 効率化

- ✓ 完全無人化によるスタッフの常駐不要
- ✓ AI映像解析により、在庫・動線の可視化が可能

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）

<導入の意義とスケーラビリティ>

- 顧客動線を止めないウォークスルー型購買体験で場内混雑を解消
- イベント特化型の無人運営モデルとして、球場・アリーナ・テーマパークへ応用可能
- 今後は、全国主要スタジアムへの横展開を推進

レジレス無人店舗「SECURE AI STORE LAB2.0」についてご報告いたします。

昨年取り組んだミニストップ ポケット サンイースト辰巳店およびイオンモール羽生店での導入に続き、2025 年はみずほ PayPay ドーム福岡にてウォークスルー型店舗の実証を開始いたしました。

同店舗では、アプリを使用せずにクレジットカードのみで入店・決済が可能な、新しい形態の無人店舗として運用されており、技術的な完成度も着実に向上しております。

現在、深刻な人手不足を背景に、営業時間の短縮やセルフレジの導入といった対応が進められている中、既存店舗の運営に大きな影響が及んでいます。

当社では、こうした社会課題の解決に向けたソリューションとして本事業を推進しており、今後もさまざまな業態・業種への展開を見据えて、引き続き取り組んでまいります。

【メルコホールディングスとの資本業務提携に関して】

— メルコホールディングスとの資本業務提携に関して

SECURE



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

※詳細に関しては2025年2月14日公表の「株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携、第三者割当による新株発行、及び主要株主の異動に関するお知らせ」
および「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」をご参照ください

2月に実施したメルコホールディングスとの資本業務提携についてご説明いたします。

本提携は、双方の持つケイパビリティを融合させることで、戦略的に中長期の業績拡大および企業価値の向上を目指すことを目的としています。

また、短期的にもコストシナジーの創出が見込まれており、すでに当社より大きな規模で事業展開を行っているバッファロー社を中心としたメルコホールディングスの購買力、オペレーション力、技術力、品質マネジメント力は、成長途上にある当社にとって非常に大きな支援となると考えております。

【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



14 億 5,000 万円の資金調達を実施するにあたり、当社ではまず財務基盤の強化を図る方針です。

守りを固めたうえで、より高い成長と市場シェアの獲得を目指し、積極的な攻めに転じていく計画です。

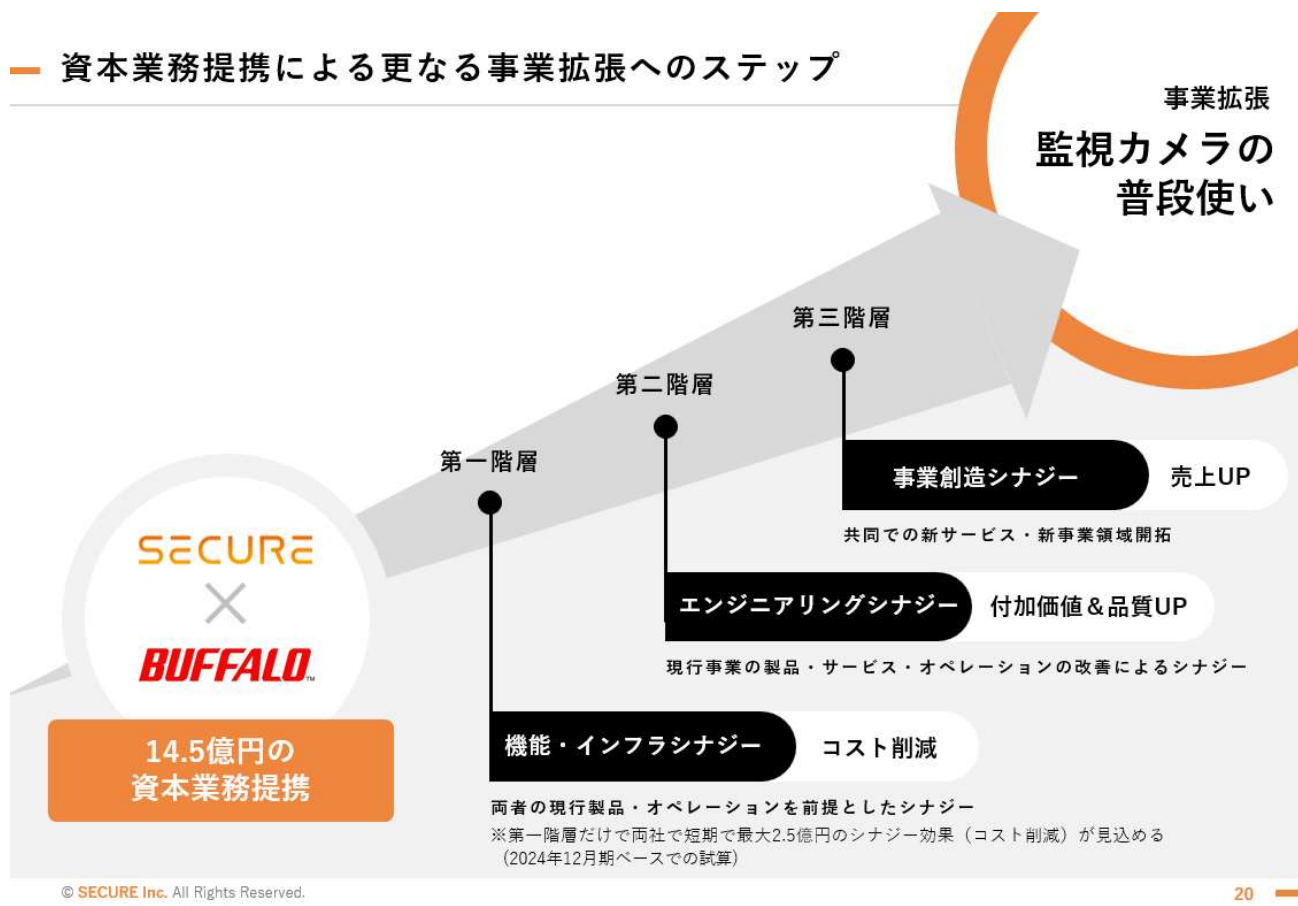
具体的には、経営基盤の強化として、採用活動やブランディングの強化に加え、専門人材の育成プログラムの開発などに 2 億円を投資する予定です。

また、R&D 分野についても、AI 関連技術の開発強化に加え、セキュリティ領域における各種アプリケーションの開発、および現在展開中の「AI STORE」のさらなる高度化に向けて、2 億円を投資いたします。

さらに今後は、M&A 戦略を成長の柱の一つと位置づけております。当社のケイパビリティを強化できる企業や、新たな市場を獲得するためのロールアップ戦略の実行に加え、既存事業とシナジーのある周辺領域の企業を対象に、約 10 億 5,000 万円の投資を計画しております。

【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、今後のさらなる成長戦略についてご説明いたします。

当社では、メルコホールディングスとの提携を通じて、3つの階層からなるシナジー効果の創出を想定しております。

まず、第1階層の「インフラシナジー」では、両社の既存オペレーションを変更することなく連携することで、短期的なコスト削減を図るものです。2024年12月期ベースで試算した結果、このインフラシナジーだけでも、両社合計で最大2.5億円のコスト削減効果が見込まれています。

続く第2階層では「エンジニアリングシナジー」として、製品やサービス、オペレーションの相互改善による付加価値の向上や品質向上を図ります。

そして第3階層では、両社の強みを活かして新たな市場やサービス領域を共同で開拓し、売上成長を目指してまいります。

このように、インフラ・エンジニアリング・市場拡張という3段階での協業を通じて、中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

【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



当社は現在、売上高・売上総利益・営業利益率のいずれにおいても、上場以来オーガニックな成長を継続しております。

今回の資本業務提携により、短期的には売上総利益および営業利益の改善を図るとともに、中長期的にはトップラインのさらなる成長を目指してまいります。

なお、第三者割当増資により一定の株式希薄化は発生いたしますが、シナジー効果による利益の創出により、短期的にも利益率の改善を通じたEPSの向上が期待されます。

また、長期的には売上拡大とともに、営業利益率のさらなる向上も実現可能であると見込んでおります。

【今期の業績予想（25/12期）】

— 今期の業績予想（25/12期）

SECURE

25年12月期は、24年12月期と同様に2桁増収増益を計画
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



© SECURE Inc. All Rights Reserved.

23

今期の業績見通しについてご説明いたします。

物理セキュリティ分野に対する需要は引き続き堅調に推移しており、通期の売上高は前年比 12%増の 70 億円を見込んでおります。

また、来期以降の成長に向けては、人材投資を中心とした先行投資を継続していく方針であり、営業利益は前年比 30.8%増の 4 億円を計画しております。

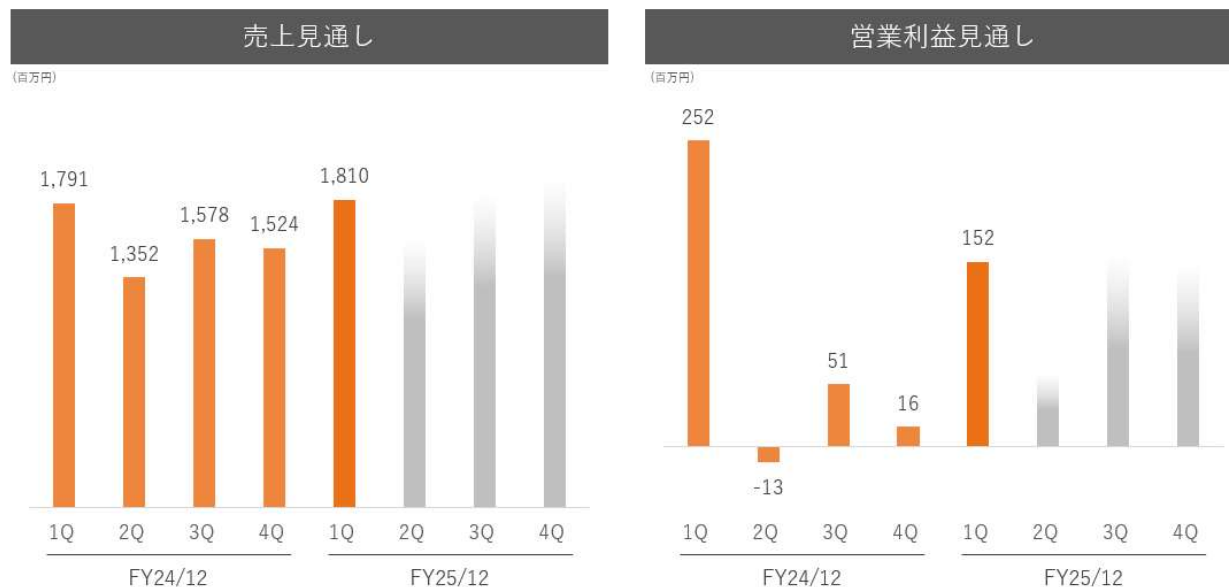
なお、メルコホールディングスとの資本業務提携に伴う影響については、現時点では業績見通しに反映しておりません。今後、見通しが明確になった段階で改めてご報告いたします。

【FY2025 四半期見通し】

— FY2025四半期見通し

SECURE

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
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



最後に、今期の四半期業績見通しについてご説明いたします。

2024年12月期は第1四半期に大型案件が集中していた一方で、2025年12月期においては、下期への計上が増加していく見通しです。

このため、上期は前年同期比で微増収ながら減益となる見込みですが、これは新たなターゲット市場の開拓を進めている過程で生じている、短期的なトレンドの変化によるものです。

中長期的な成長ストーリーに関しては、依然として強い確信を持っており、今後も持続的な成長の実現に向けて全社を挙げて取り組んでまいります。

引き続き、株主のみなさまのご期待にしっかりとお応えできるよう尽力してまいりますので、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

本日はお忙しいところご視聴いただき、誠にありがとうございました。