

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）



Expression: Smile

Ella Hudson
Tokyo: 6-hour stay

189cm: Blue shirt

People: 4

Object: luggage

01

会社概要

- 01 会社概要
- 02 業績ハイライト (FY2025 Q3)
- 03 業績見通し (FY2025)
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

Mission

Make place Secure
Upgrade place Smart



Vision

AI × 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

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	1,280,285,500円（2025年9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9月末時点

役職員数 **214名**※（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



「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

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	2	3
	SECURE AC 入退室管理システム Access Control	SECURE VS 監視カメラシステム Video Surveillance	SECURE Analytics 画像解析サービス/その他
提供サービス	* 主要商品 <p>(画像認識実装) (画像認識実装)</p>	* 主要商品 <p>(画像認識実装)</p>	* 主要商品 <p>(画像認識実装) (画像認識実装)</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 %

02

業績ハイライト FY2025 Q3

- 01 会社概要
- 02 業績ハイライト (FY2025 Q3)
- 03 業績見通し (FY2025)
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

FY2025 Q3進捗

売上高

4,948百万円

前年同期比
+4.8%

進捗率
70.7%

営業利益

204百万円

前年同期比
△29.3%

進捗率
51.2%

- ✓ 売上高については当初想定に対してビハインドも、現状では通期の売上目標は据え置き
- ✓ 販管費は採用を中心とした人件費関連の先行投資、およびM&A関連費用37百万円の影響により増額、営業利益も当初想定に対してビハインドも、現状では通期の営業利益目標は据え置き
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で14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
- ✓ 2月開示のメルコホールディングス（現：バッファロー）との資本業務提携に関して協力体制の構築を中心に取り組みが進捗。両社併せて数億円程度の利益貢献を来期以降に見込むことが出来る状況に
- ✓ 4月にメディアシステムのM&Aを実施

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（現：バッファロー）との資本業務提携の効果の発現に向けては継続して取り組み

2025年12月期第3四半期連結業績サマリー

売上高は通期計画に対して大型案件の進捗が想定を下回り若干の下振れ
 販管費は人件費関連の先行投資とM&A関連費用の支出で増額し、営業利益は204百万円で着地

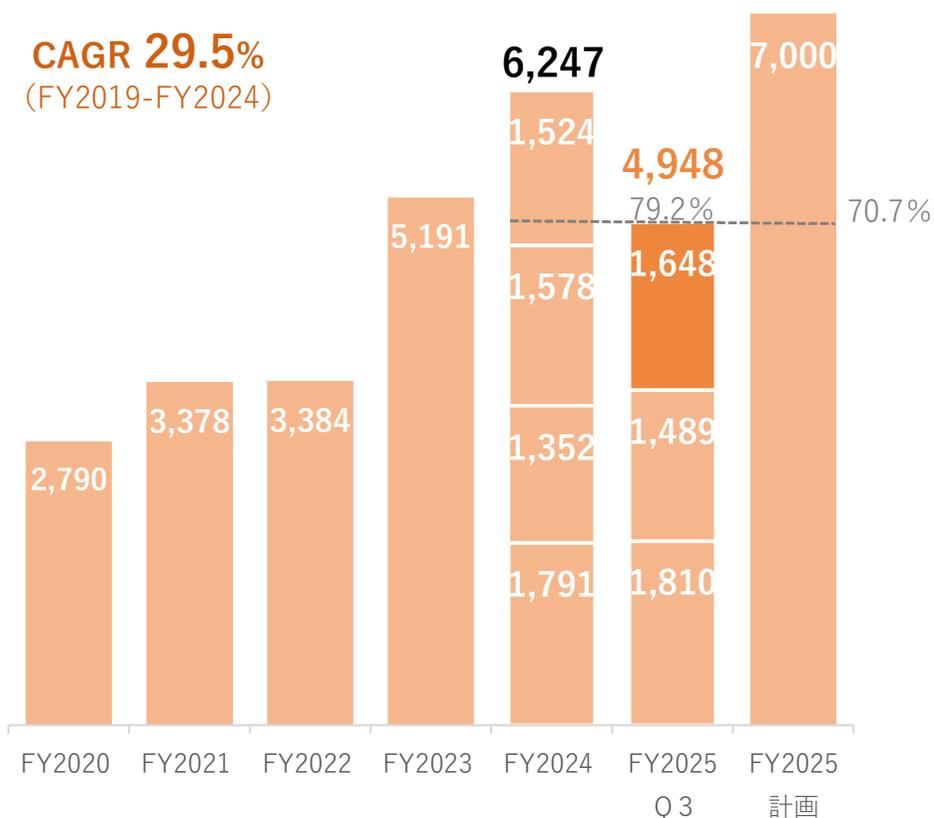
(百万円)	FY2024 Q3実績	FY2025 業績予想*	FY2025 Q3実績	前年同期比 (FY24-25比較)		業績予想 進捗率
				増減額	増減率	
売上高	4,722	7,000	4,948	+226	+4.8%	70.7%
SECURE AC (入退室管理システム)	1,361	-	1,353	△7	△0.6%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	2,889	-	3,035	+146	+5.1%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	175	-	188	+12	+7.3%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	296	-	371	+74	+25.1%	-
売上総利益	1,905	-	2,035	+130	+6.9%	-
販売管理費	1,615	-	1,831	+215	+13.3%	-
営業利益	289	400	204	△84	△29.3%	51.2%
営業利益率 (%)	6.1%	5.7%	4.1%	△2.0pt	-	-
経常利益	279	380	187	△92	△33.0%	49.3%
税引前当期純利益	279	-	187	△92	△33.0%	-
当期純利益	213	294	104	△109	△51.2%	35.4%

2025年12月期第3四半期全体売上・売上総利益

売上高の通期計画進捗率は70.7%となり、通期計画に対して若干の下振れ
 売上総利益は利益率の高い中小型案件の積み上げにより上昇

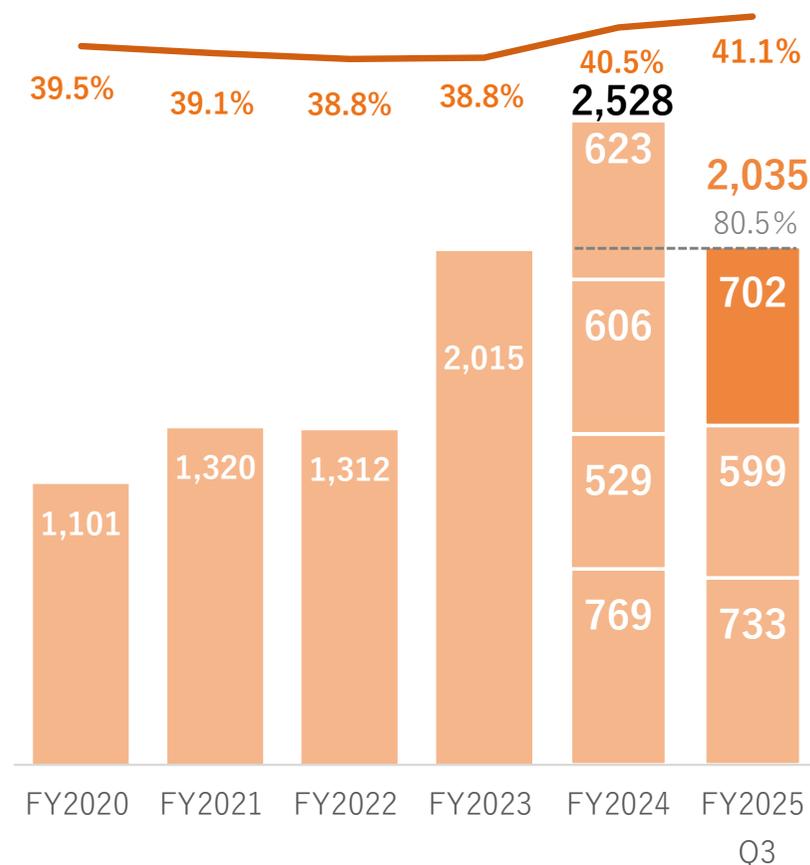
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

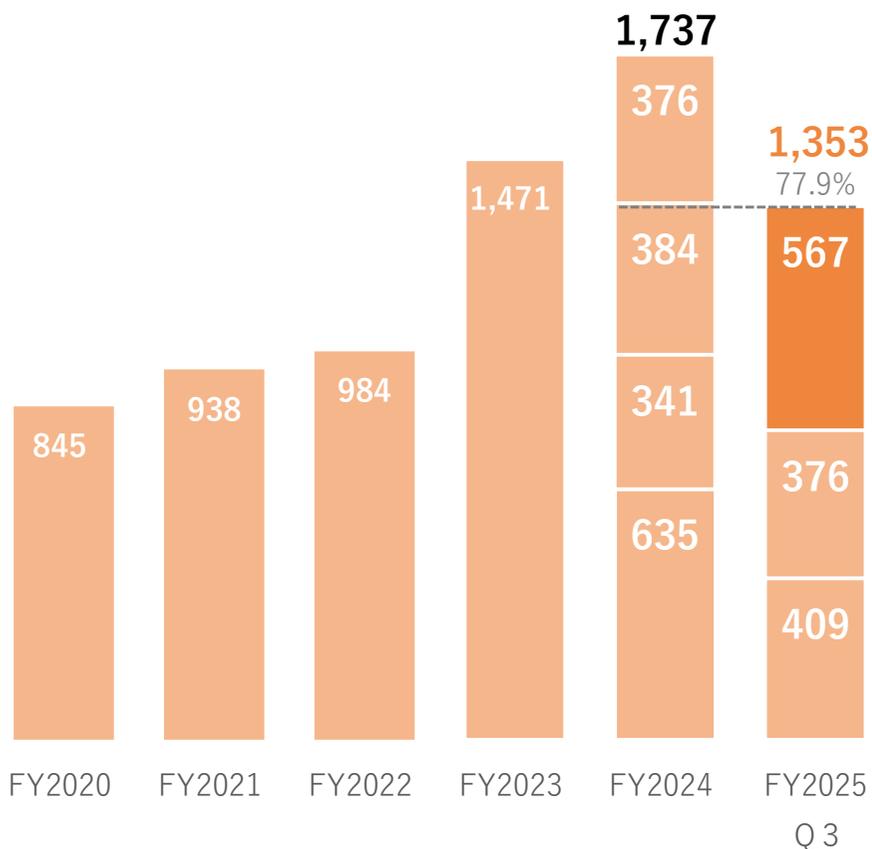
(百万円・%)



Q3は大型案件の受注により単独期間では増収で着地
 中・小型案件は計画通りに進捗しており導入件数は増加

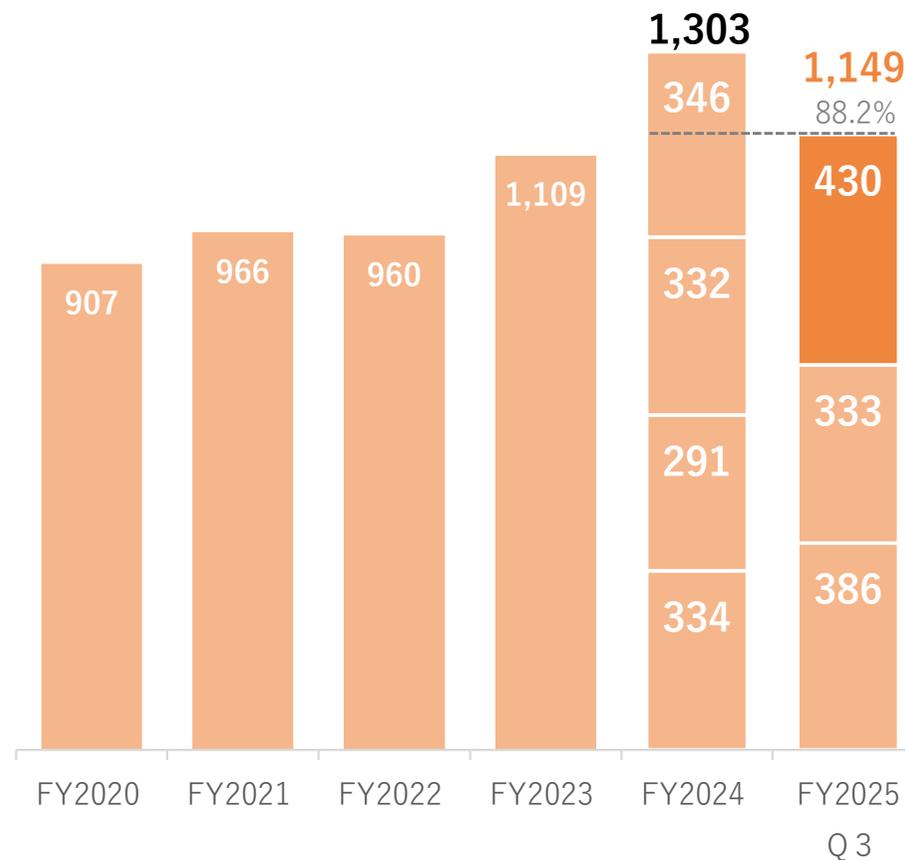
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

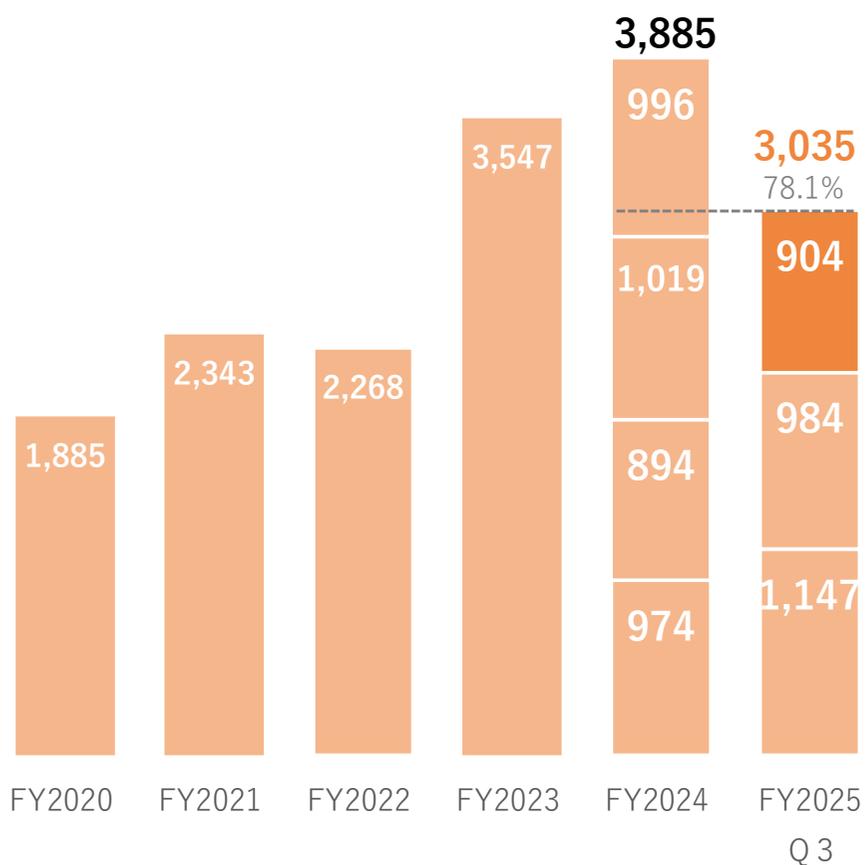
(件)



中・小型案件の新規導入は順調に進捗も、既存顧客向け一部PJが想定を下回りQ3売上高は減収で着地
導入件数は前年対比で順調に増加

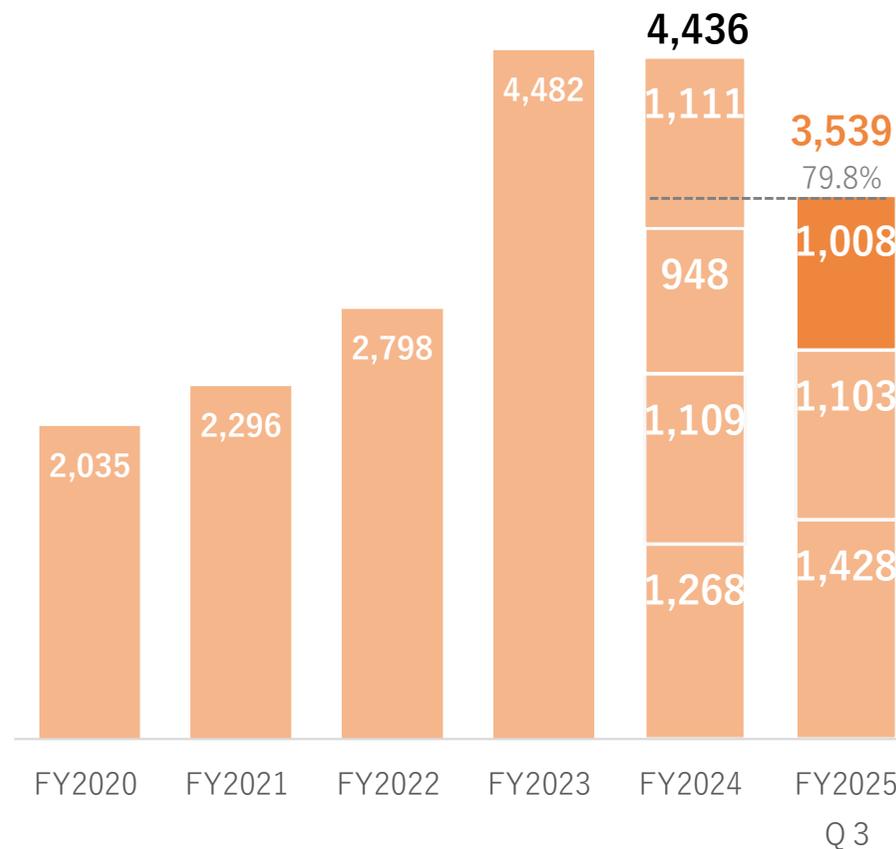
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

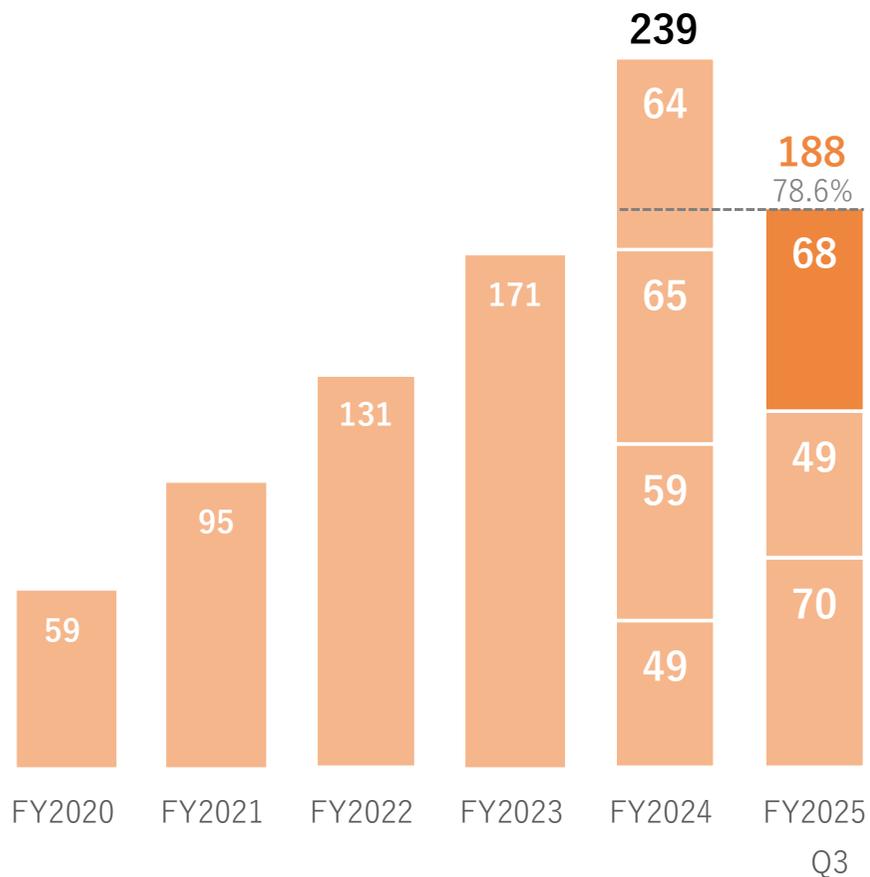
(件)



POC案件その他商材販売の受注によりQ1水準に回復、引き続き案件獲得に取り組む

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE Analytics 導入事例

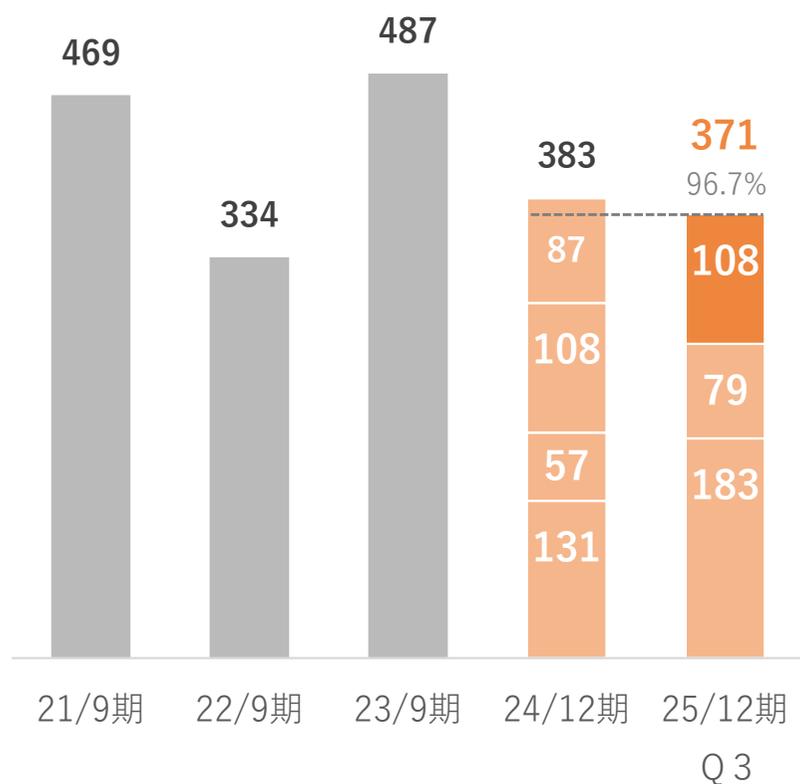


ショッピングモールにて出入口毎の通行人数を計測
 売上データと連携してマーケティングに活用

引き続き受注は好調に推移しており、計画通り順調に進捗

SECURE ES 売上高

(百万円)



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

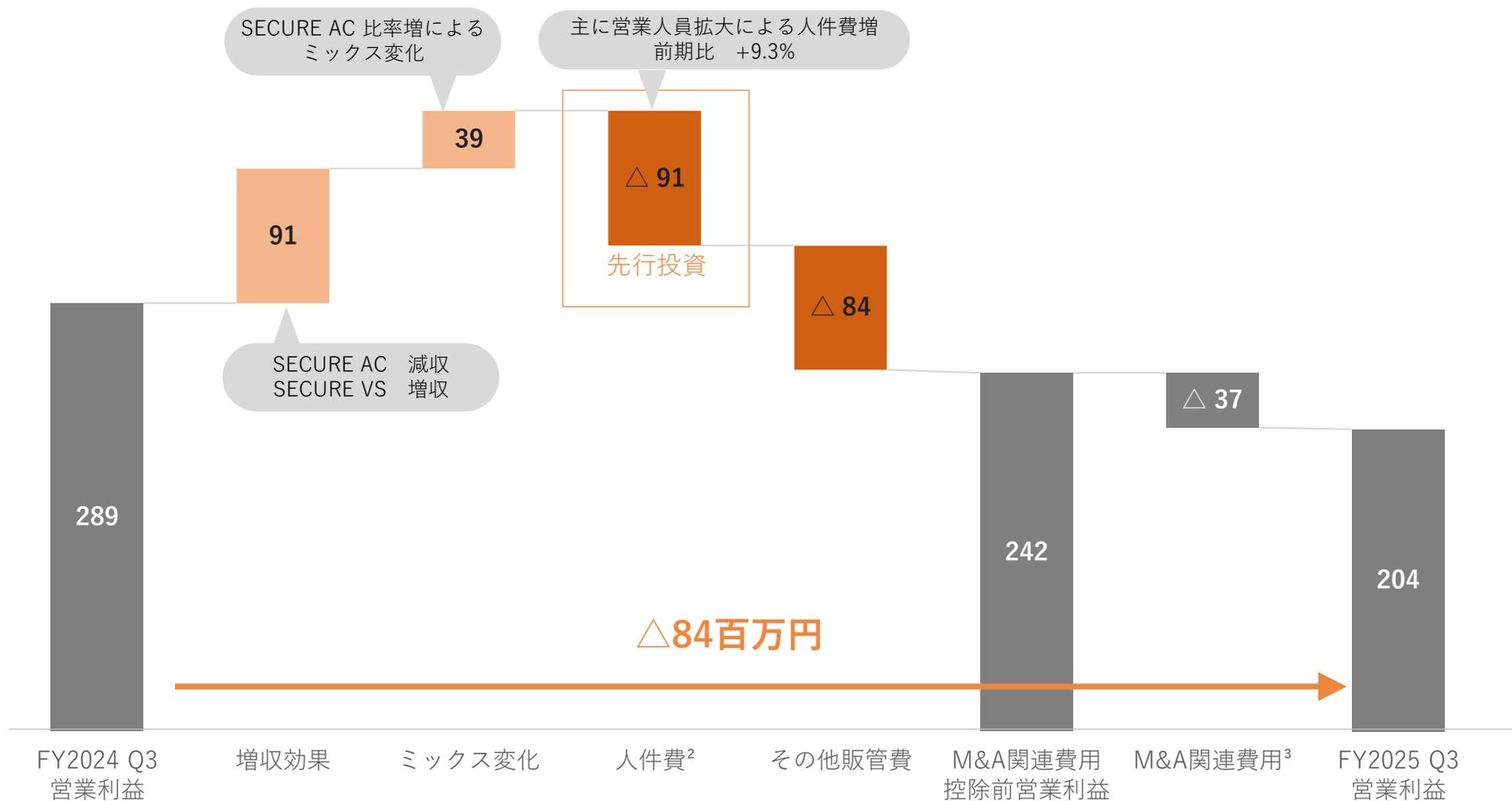
ジェイ・ティー・エヌの持つ知見により、施工の現場における原価の削減や管理の効率化を実現し、当社の提供するサービスの競争力強化を図る

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

営業利益増減要因分析

先行投資である人件費および研究開発費増によるその他販管費が増額¹
 M&A関連費用の影響を除く営業利益は242百万円での着地



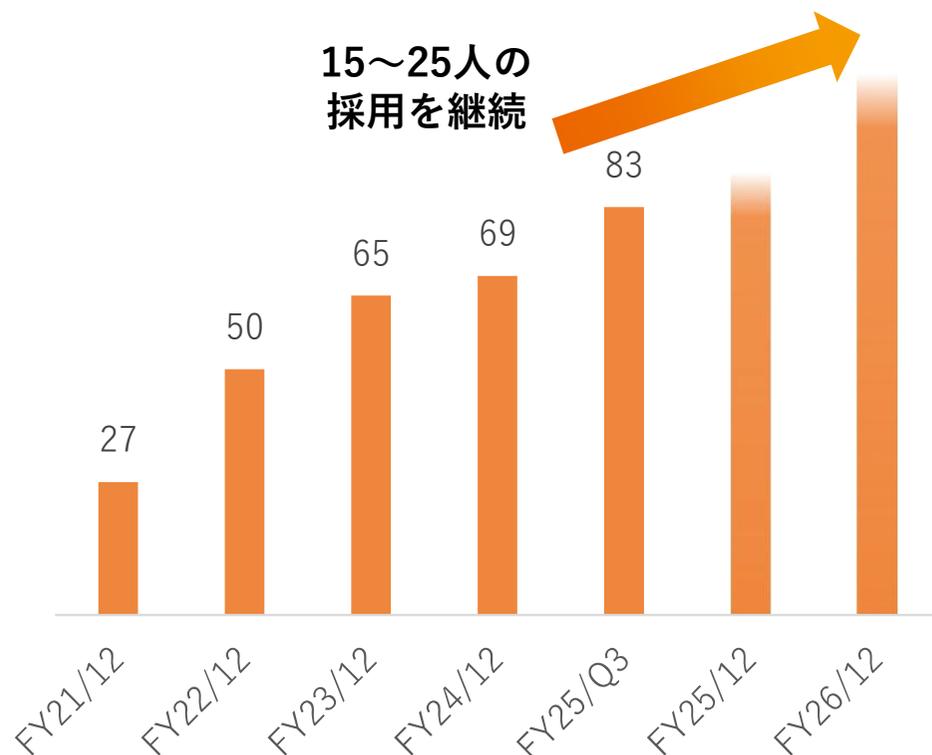
※1 研究開発費について、去年までは人件費に計上していたが、2025年12月期より計上方法の変更からその他販管費で計上

※2 人件費 = 給与・賞与・法定福利費等

※3 M&A関連費用 = アドバイザリ費用等 + 業務委託費用

新規採用は前期末比で14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
- 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

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

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



外観 写真



店舗内 写真

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

- 年内の実用化・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。

卓球界の有識者との協議を重ね、AIと映像解析技術を活用した**卓球判定システム「テーブルテニスレビュー (TTR)」**の開発に着手
セキュアのAIと映像解析技術で日本卓球界の技術向上をサポート

開発背景

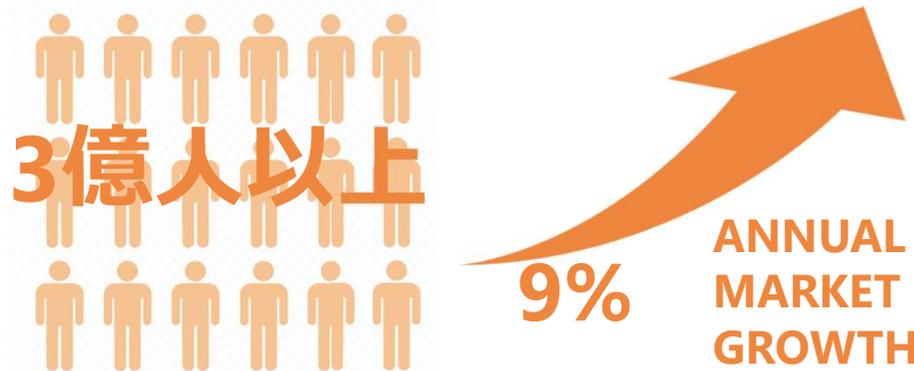
■ 世界選手権で初導入されて以降、TTRシステムの日本国内への導入が進まず、新ルールへの対応が遅れることによる、日本選手の不利益が懸念。

開発内容

■ セキュアの「普段使いできる」監視カメラ・AI映像解析技術を活用して、国際大会からTリーグ、学生大会やトレーニングまで幅広く活用可能なシステムを目指す

市場性

- ✓ 卓球は世界の競技人口3億人以上^(※1)とも言われ、ファン層は、約8.5億人^(※2)。
- ✓ 特にアジア地域での人気が高い。
- ✓ 卓球関連市場は継続して年間約9%^(※3)の成長が見込まれており、特に技術革新分野での投資機会が拡大。



出典：iSportConnect (The House View: Why Table Tennis is the world's other game – iSportConnect) (※1)

: The Sun (World's ten most popular sports revealed with host of shock entries including hockey THIRD and volleyball in top five | The Sun) (※2)

: BusinessResearchINSIGHTS (Table Tennis Market Size, Trends | Report [2033]) (※3)



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ジীর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ジীর創出や新規事業の強化・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

※詳細に関しましては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式発行、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

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



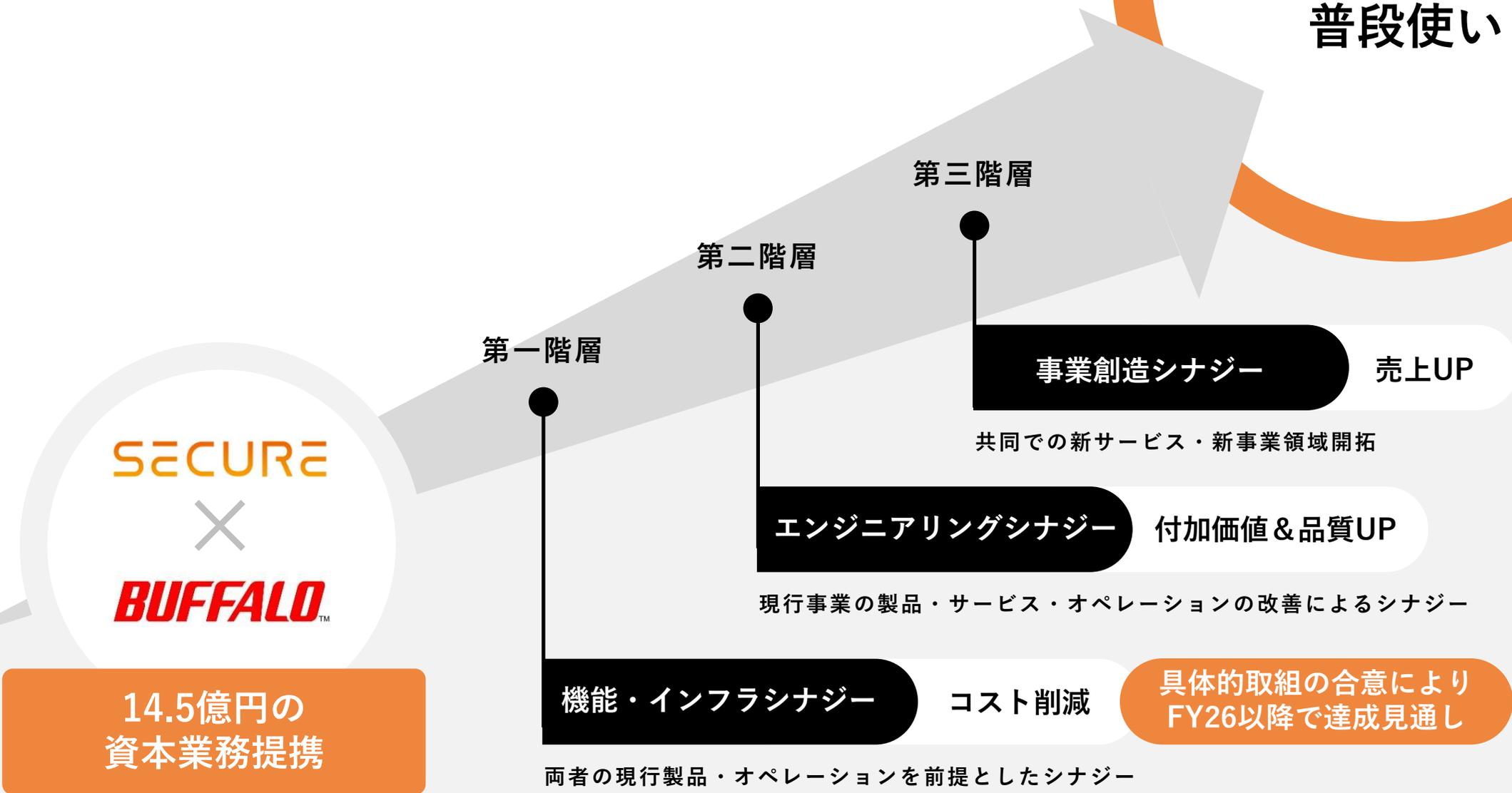
ケイパビリティ強化

ロールアップ戦略

シナジーのある周辺事業

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

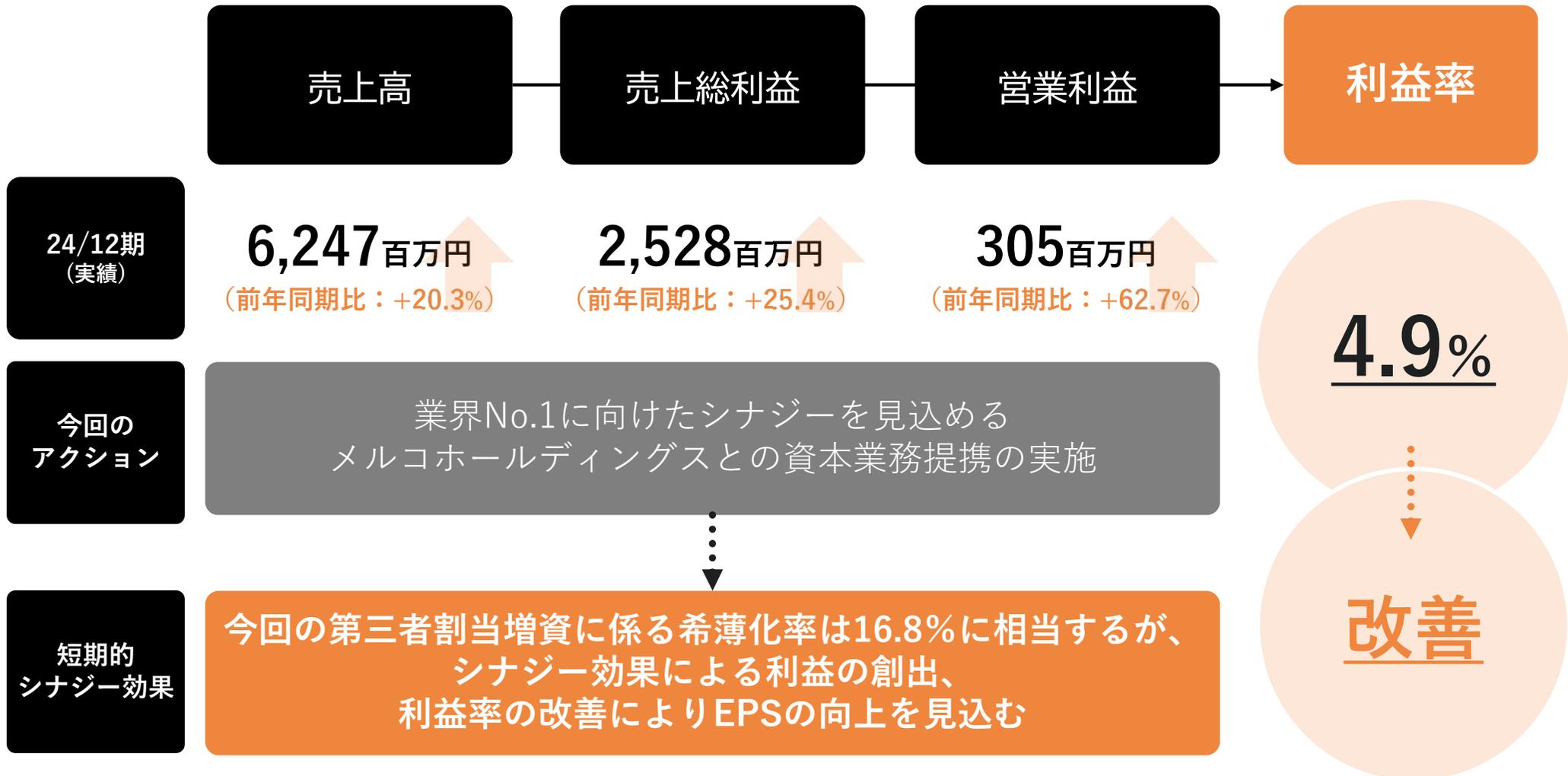


両者の現行製品・オペレーションを前提としたシナジー

※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



03

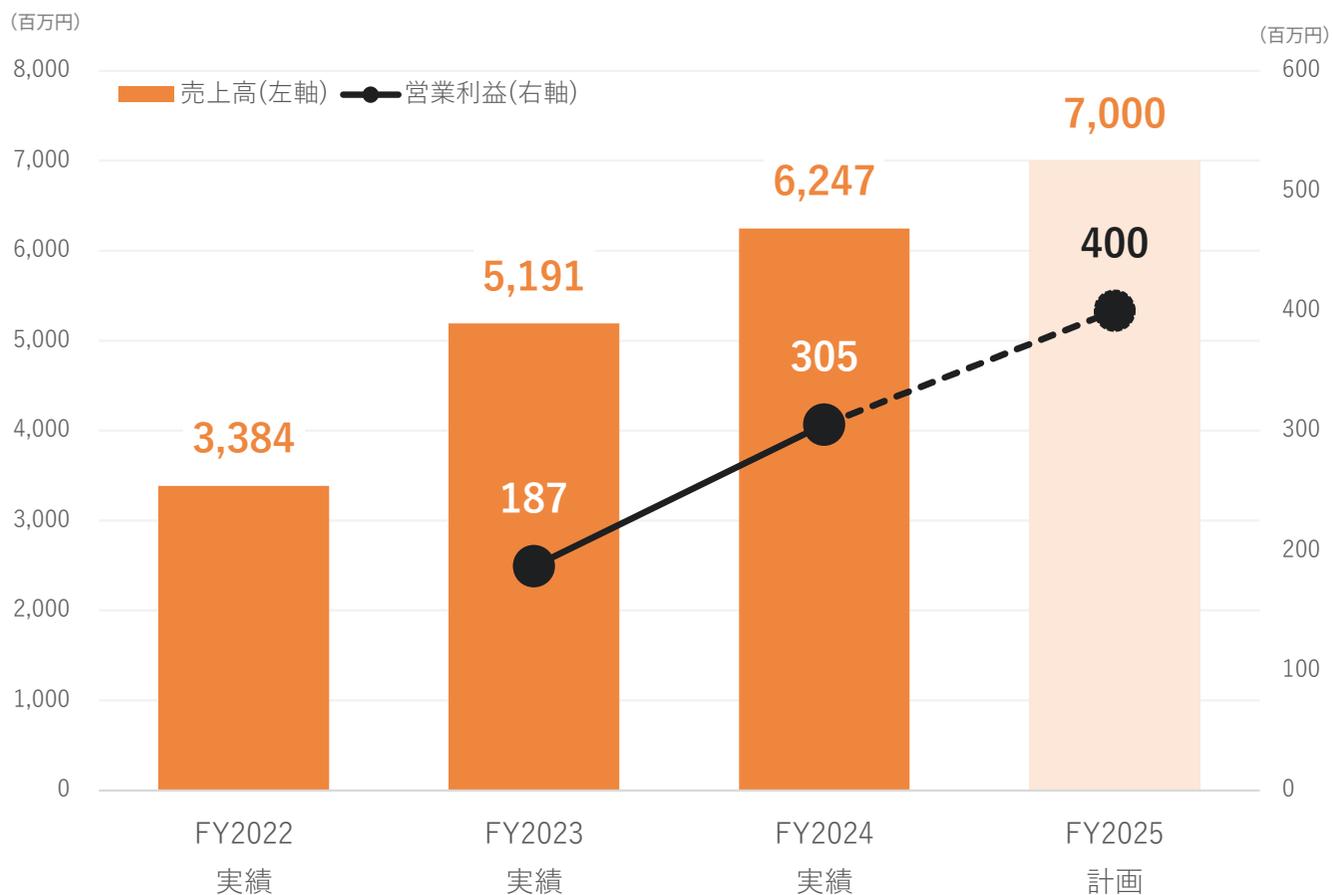
業績見通し FY2025

- 01 会社概要
- 02 業績ハイライト (FY2025 Q3)
- 03 業績見通し (FY2025)
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

今期の業績予想（25/12期）

25年12月期は、24年12月期と同様に2桁増収増益を計画

売上高と営業利益の推移



25/12期計画は
売上高**12.0%**増収、
営業利益**30.8%**増益
営業利益率+**0.8pt**

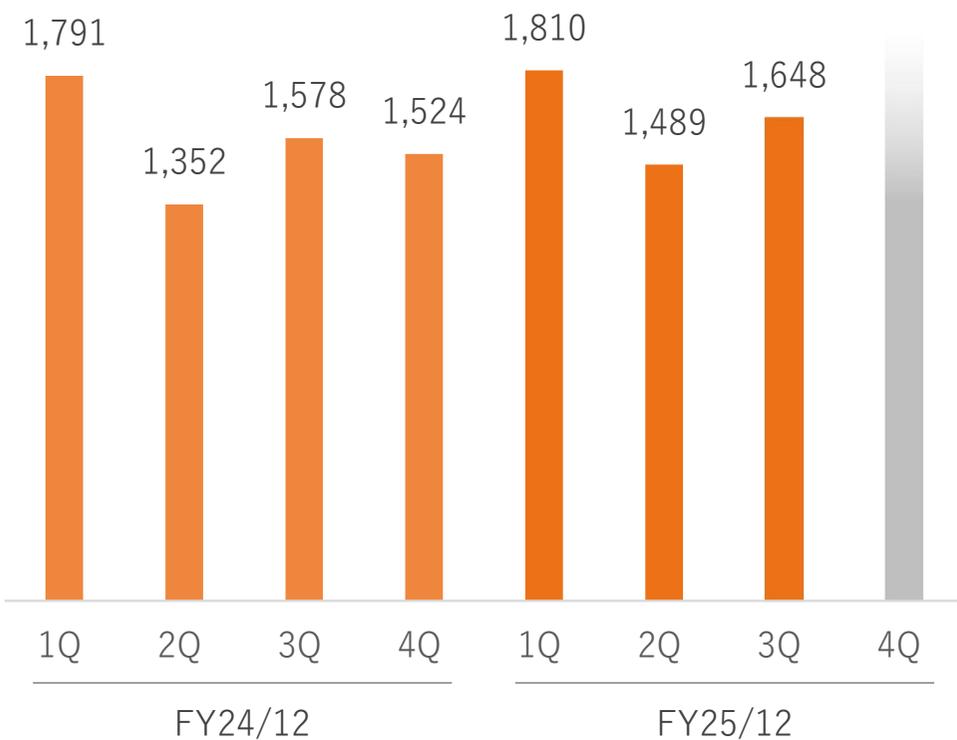
大型案件剥落の影響はあるが
業界の成長を取り込む

人材への先行投資は継続
R&Dへの投資も継続

大型案件および既存顧客向け一部PJが想定を下回り、計画に対し若干ビハインドではあるが通期の売上高・利益の目標については据え置き

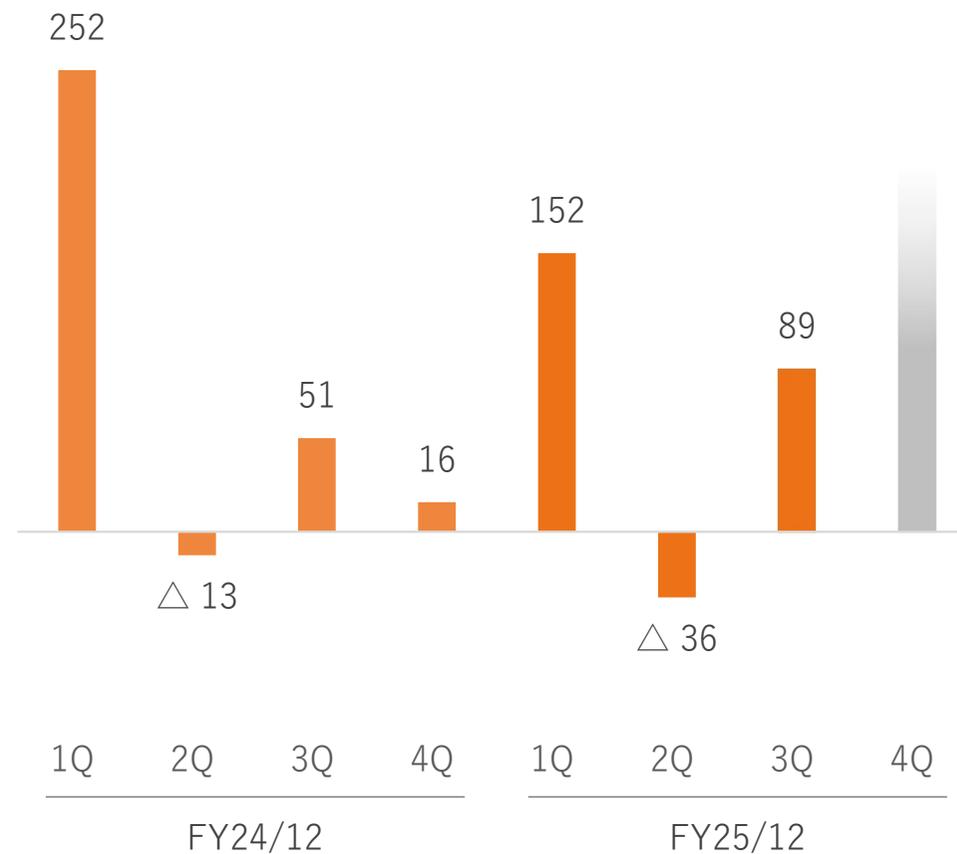
売上見通し

(百万円)



営業利益見通し

(百万円)



25年12月期は大型案件の一時的な剥落の影響はあるが業界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

	FY2024 実績	FY2025 Q3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	6,247	4,948	7,000	+752	+12.0%
営業利益	305	204	400	+94	+30.8%
営業利益率 (%)	4.9%	4.1%	5.7%	+0.8pt	-
経常利益	293	187	380	+86	+29.4%
税引前当期純利益	283	187	380	+96	+33.9%
当期純利益	240	104	294	+53	+22.2%

*業績予想は2025年2月14日に発表

04

成長戦略

- 01 会社概要
- 02 業績ハイライト (FY2025 Q3)
- 03 業績見通し (FY2025)
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

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

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

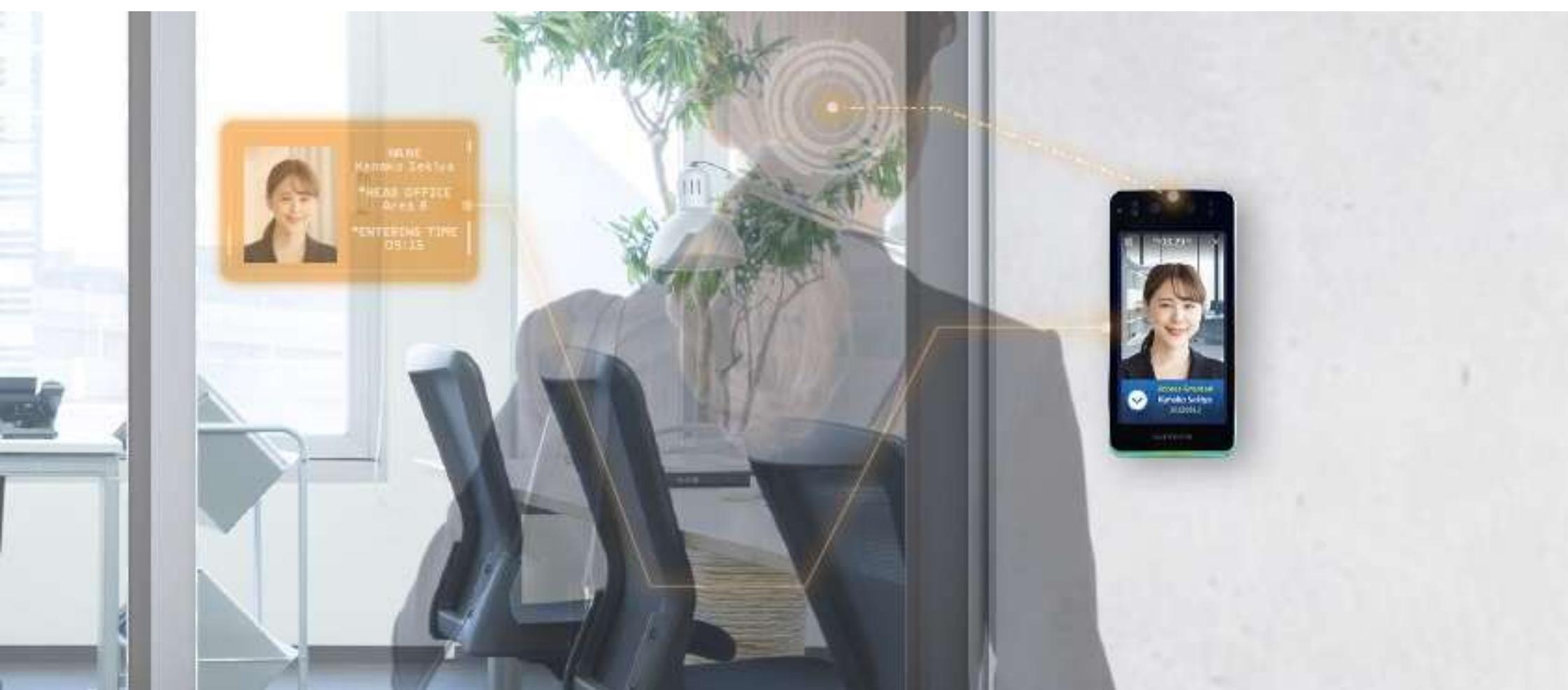
更なるAIの実装力を強化し
企業価値の最大を図る



05

Appendix

- 01 会社概要
- 02 業績ハイライト (FY2025 Q3)
- 03 業績見通し (FY2025)
- 04 成長戦略
- 05 Appendix



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



(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

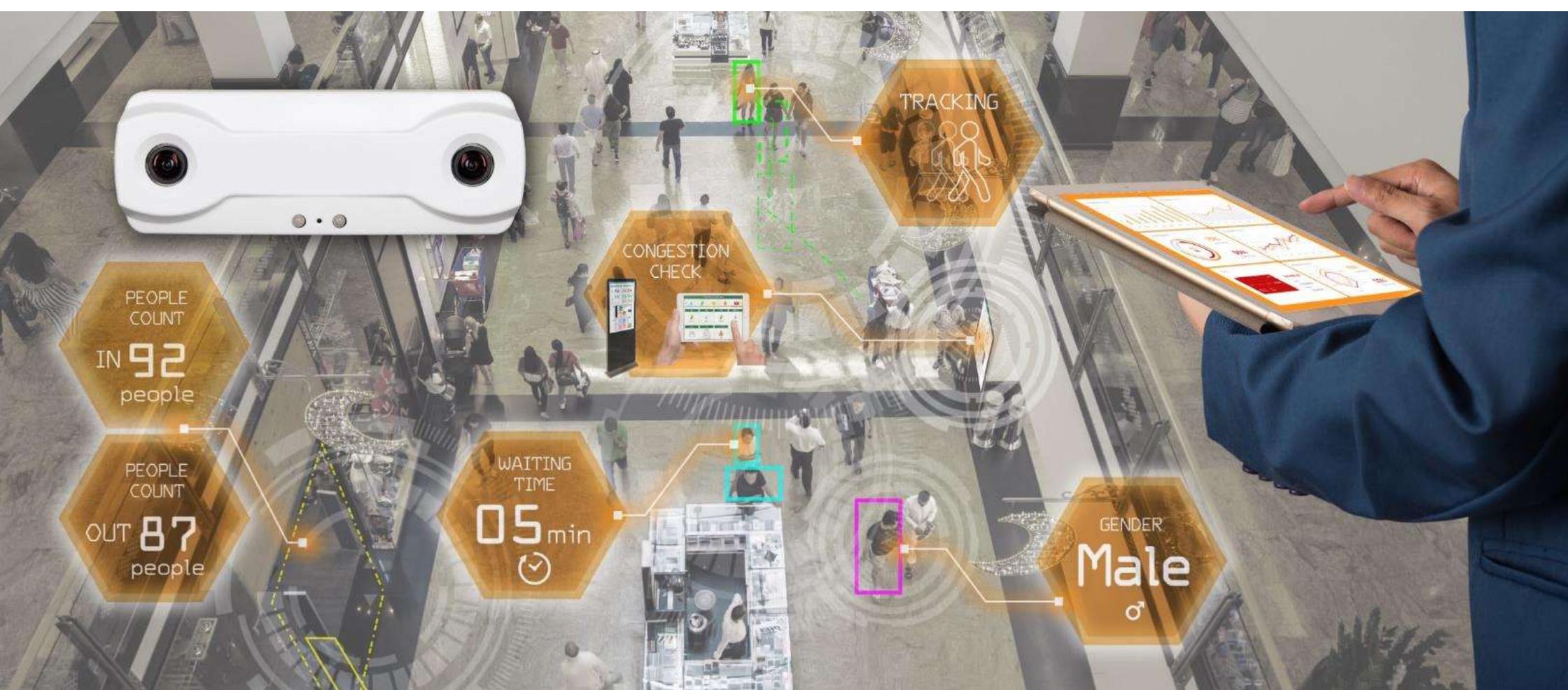
カメラ台数4台程度の小規模システムから10万台超の大規模システムまで運用性の高いシステムを構築・提案

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



(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

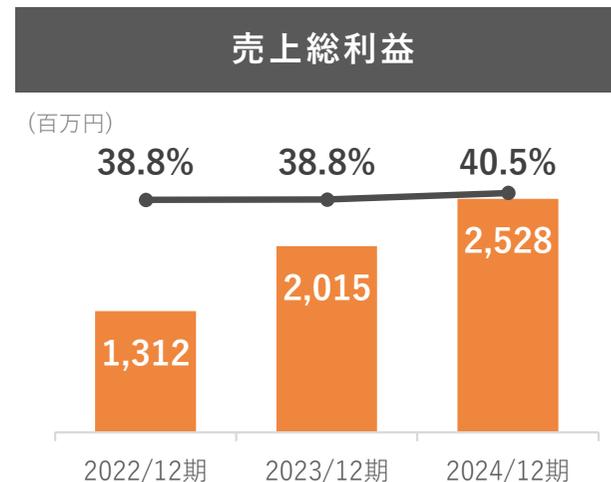
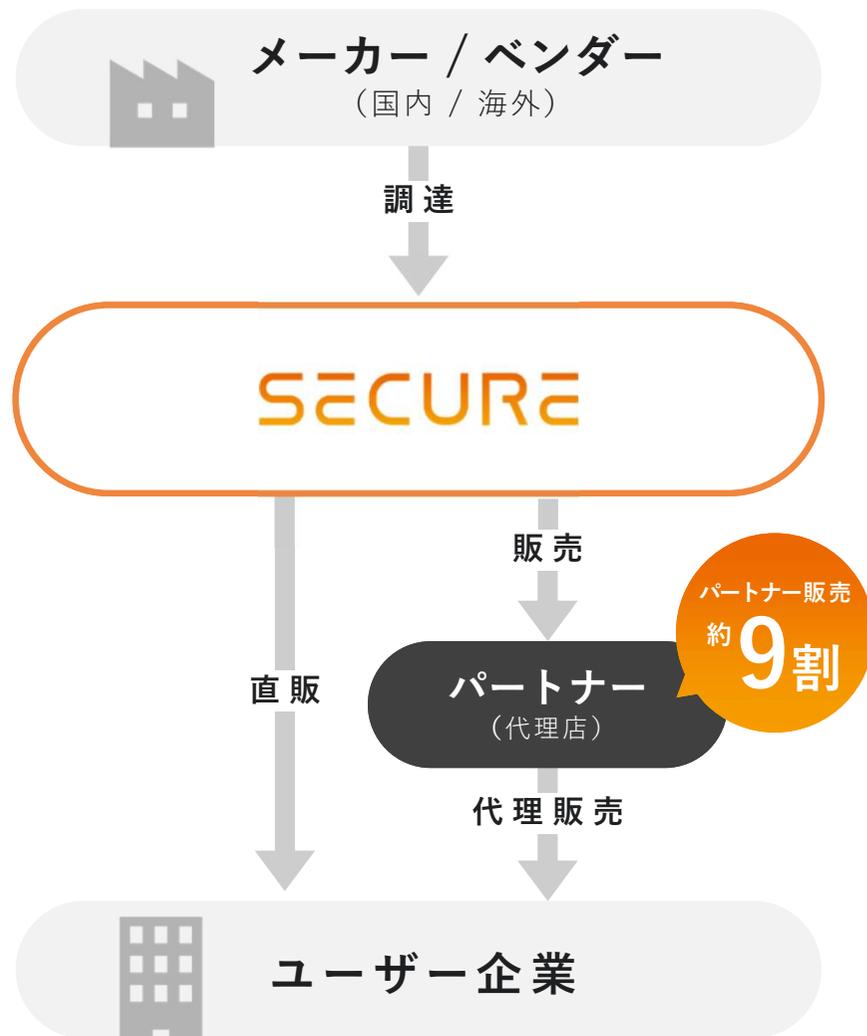
100% 0%

(FY2024)

クラウド100%

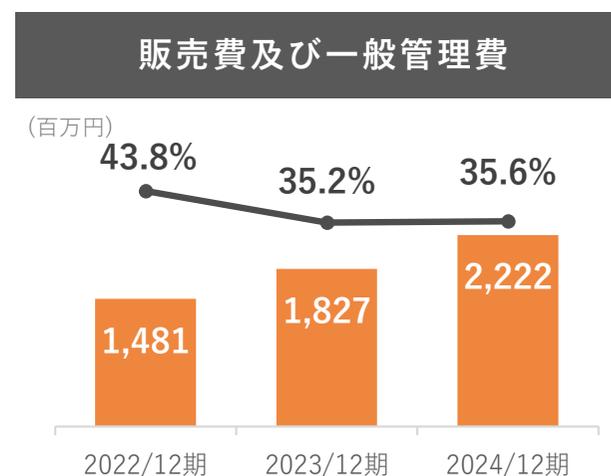
該当事業	サービス名	詳細
1 AC (Access Control)		IPベースのオンプレ型入退室管理システム 。カード認証またはAI（画像認識）を活用した顔認証・指紋認証等のID認証リーダーとサーバーのみの構成で拡張性に優れ、小規模から大規模まで対応が可能。
1 AC (Access Control)		オフィスのフリーアドレス化やサテライトオフィスの活用等、新しいワークスタイルを実現する クラウド型入退室管理システム 。AI（画像認識）を活用して事前登録を行った社員の入退室管理の他、測温による健康管理や勤怠管理、オフィスの稼働状況、混雑度合、勤怠状況、勤務時の表情等様々な分析が可能。
2 VS (Video Surveillance)		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)		音声と画像で顔認証結果を即時通知する監視カメラ連携システム 。登録済みのVIP顧客やトラブル人物を検知し、読上げ音声と静止画でスタッフに即時通知。ホテルや店舗のサービス向上とトラブル抑止に貢献。
2 VS (Video Surveillance)		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)		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		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		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。

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

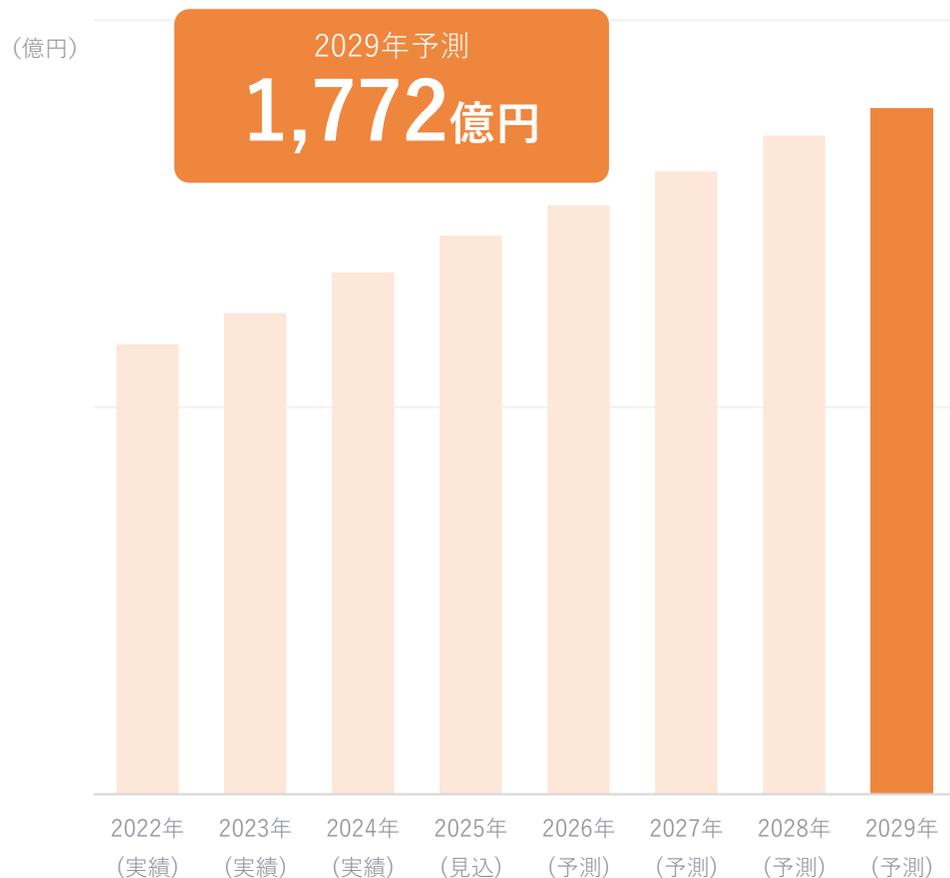
オフィスデザイン会社・警備会社・OA機器販売会社等、企業におけるセキュリティニーズを瞬時に感知できる業種を中心に幅広い**200社超の販売パートナー企業**（一部抜粋）。
業界の大手企業が販売パートナーとなっており、大型案件の獲得にもつながる



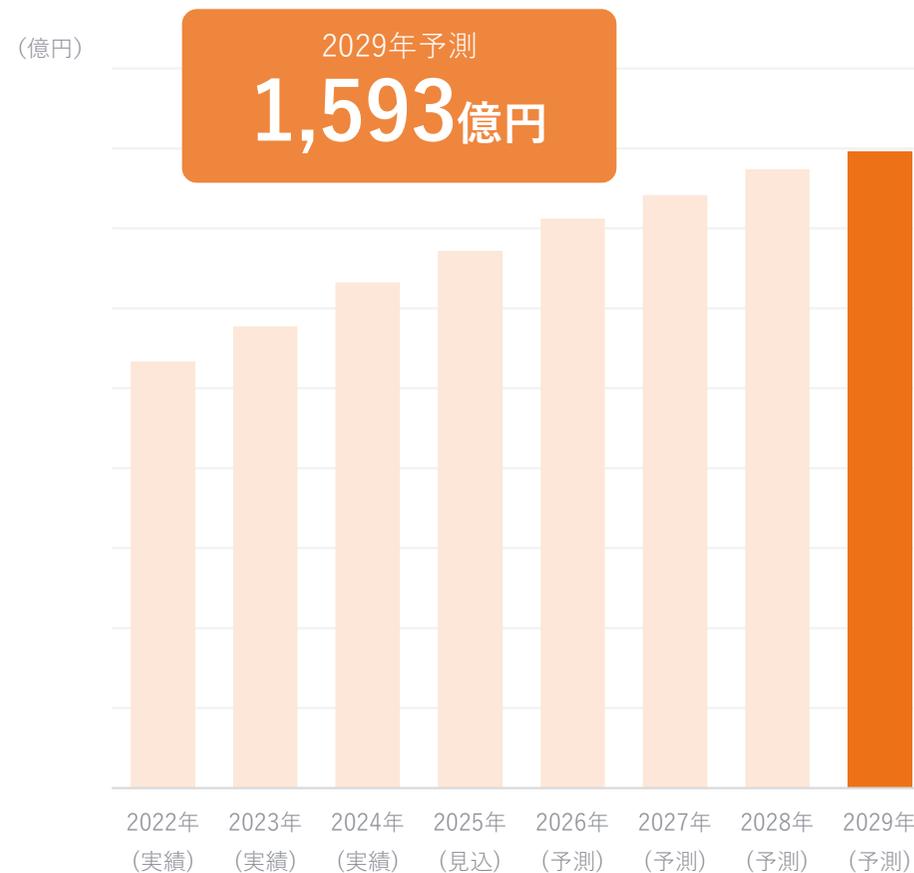
+200社以上

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



重要な要素

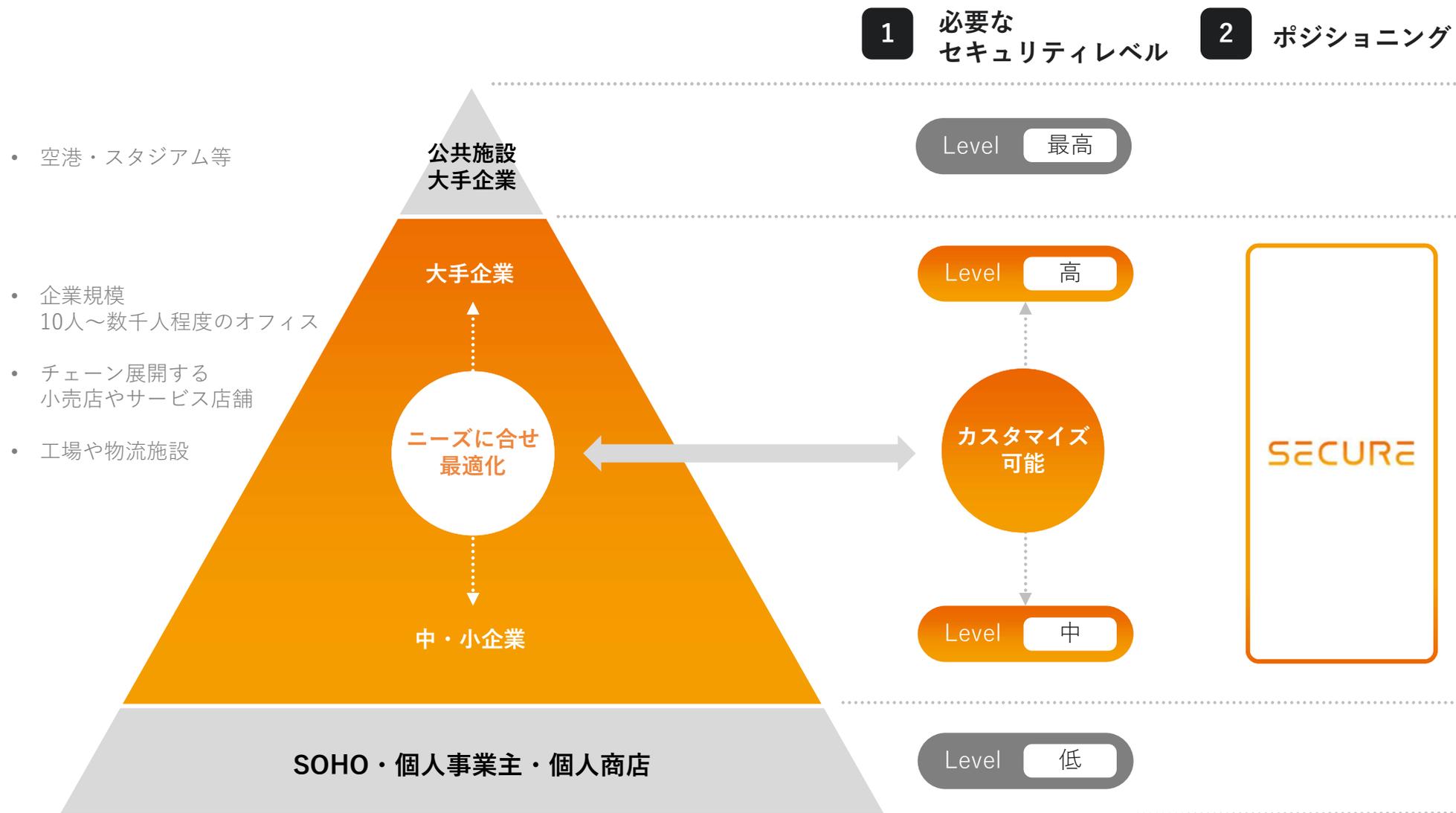
高

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）

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

当社がメイン領域とする「中・小企業～大手企業」の領域で事業を展開するには、様々なデバイスでシステムを構築＋一定のセキュリティレベルが必須であり、**単一IoT事業者では開拓できない領域。**



1 必要なセキュリティレベル **2** ポジショニング

- 空港・スタジアム等
- 企業規模
10人～数千人程度のオフィス
- チェーン展開する
小売店やサービス店舗
- 工場や物流施設

企業の規模や業種等によって、**求められるセキュリティニーズは様々**であり、
 当社のソリューションは、そうした**様々なニーズに柔軟に対応**。

当社の
 ポジショニング

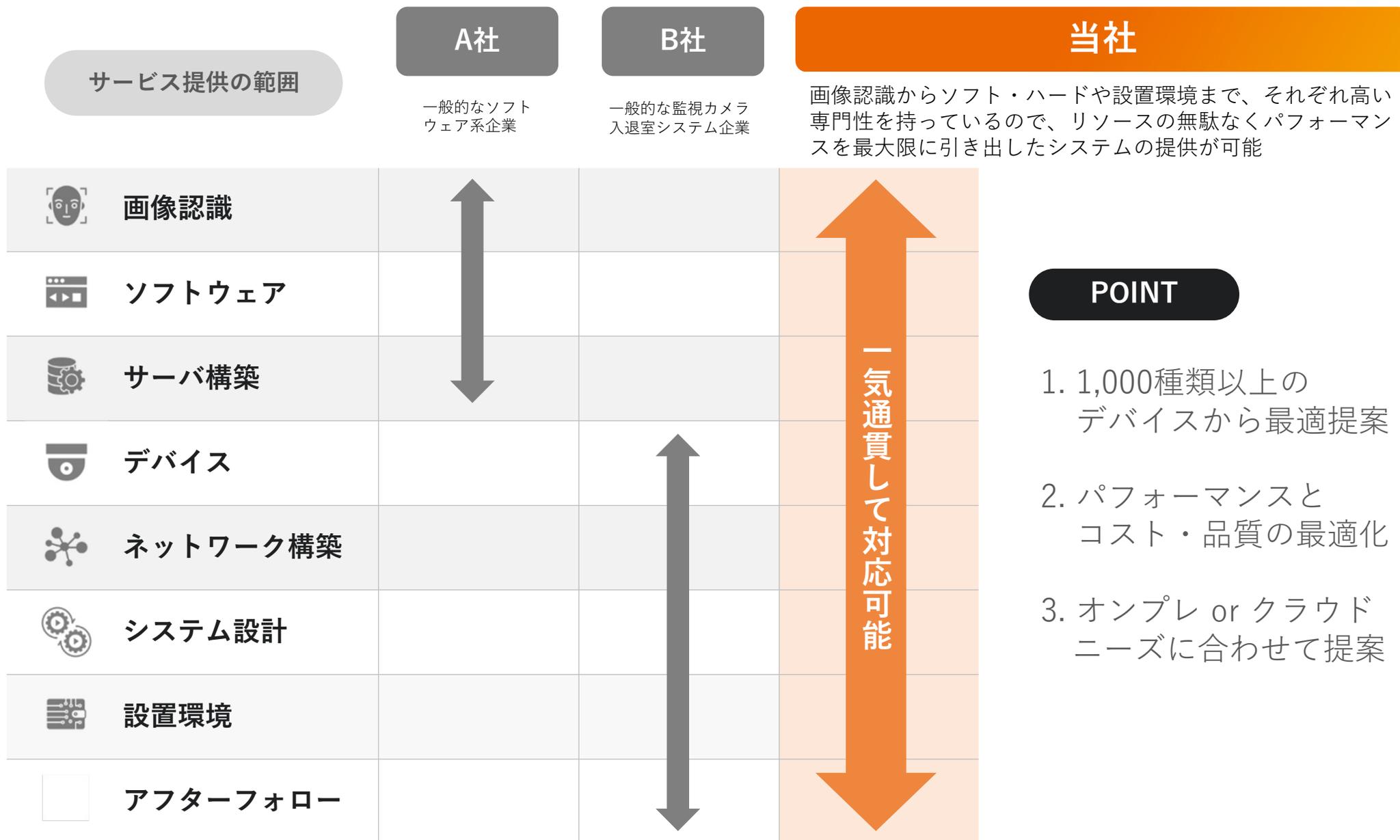
 オフィス	対象	外部犯罪対策	内部不正対策	内部不正対策 認証取得	内部不正対策 法規制FISC,HACCP等 重要機密
	主な対策	<ul style="list-style-type: none"> 遮断 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室マネジメント ログの保存 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な入退室マネジメント ログの保存 画像データの保存 	<ul style="list-style-type: none"> より高度な入退室マネジメント ログの解析 画像データの長時間保存
	推奨システム	<ul style="list-style-type: none"> 鍵・テンキー式ロック スマートロック 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 顔認証、AI 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム セキュリティゲート
 リテール	対象	小規模店舗のレジや店内の簡易的なモニタリング	レコーディング 高度なモニタリング	万引きや内部不正 バイトテロ対策	防災センターや本部での集中監視
	主な対策	<ul style="list-style-type: none"> 遮断 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室マネジメント ログの保存 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な入退室マネジメント ログの保存 画像データの保存 	<ul style="list-style-type: none"> より高度な 入退室マネジメント 画像データの解析 画像データの長時間保存
	推奨システム	<ul style="list-style-type: none"> 鍵・テンキー式ロック スマートロック 簡易カメラ 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 顔認証、AI 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム セキュリティゲート

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)





POINT

- 1,000種類以上のデバイスから最適提案
- パフォーマンスとコスト・品質の最適化
- オンプレ or クラウドニーズに合わせて提案

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

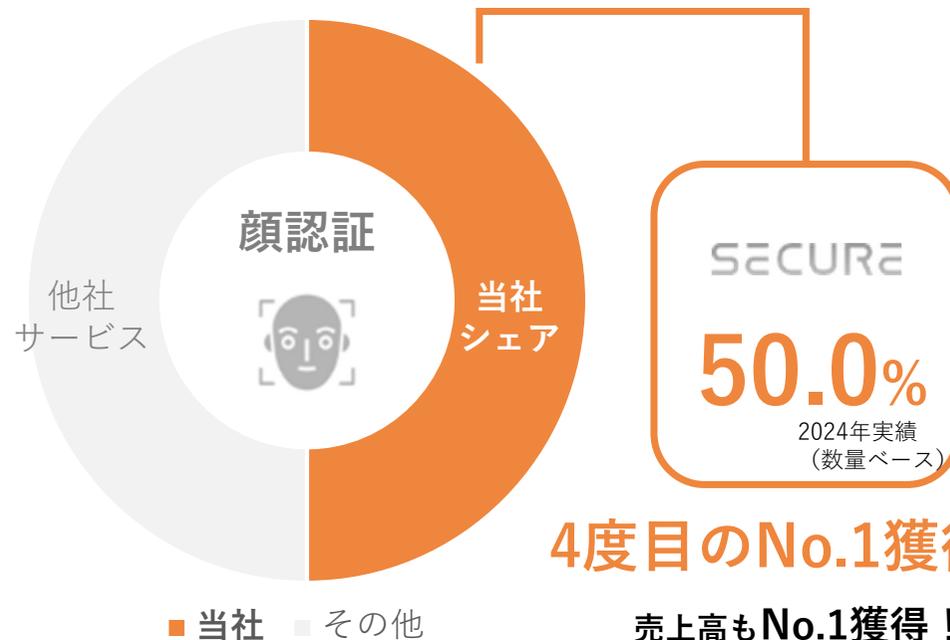
顔認証関連のサービスの概況



※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



4度目のNo.1獲得！

売上高もNo.1獲得！

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）」

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





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



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

 Retail AIソリューション X	 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 ソリューション	 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

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 Q3実績	前期末比 増減額
流動資産	1,651	2,408	2,942	4,080	+1,137
現金及び預金	474	808	1,195	2,316	+1,120
受取手形及び売掛金	459	786	867	778	△89
商品	621	725	707	834	+127
固定資産	341	341	842	961	+119
総資産	1,993	2,749	3,784	5,041	+1,257
負債	1,150	1,727	2,502	2,195	△306
買掛金	227	342	385	456	+71
有利子負債*	603	874	1,426	1,081	△344
純資産	842	1,022	1,282	2,846	+1,564
自己資本比率	42.3%	37.2%	33.9%	56.5%	+22.6pt

*有利子負債 = 短期借入金+1年内返済予定長期借入金+長期借入金

[ご参考] 財務ハイライト

SECURE

		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。