

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
(コード番号：4264 東証グロース)

Anna

- Age : 28
- Job : Full Time
- Sex : Woman

35.6° | 65 | 57%

Jessica

- Age : 28
- Job : Full Time
- Sex : Woman

R1

90% Note

SECURE

事業説明会

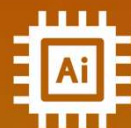
Mission

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

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	536,808,300円（2022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%）
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 コンピュータソフトウェア協会 一般社団法人 日本ディープラーニング協会

社員数



2022年12月末時点

役職員数：126名（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



国内：6拠点 海外子会社：1社

「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>入退室管理システム SECURE AC (画像認識実装)</p> <p>SECURE AI Office Base (画像認識実装)</p> <p>のぞき見ドッカー (画像認識実装)</p>	<p>* 主要商品</p> <p>監視カメラシステム SECURE VS</p> <p>FaceTracker (画像認識実装)</p> <p>SECURE VSaaS</p>	<p>* 主要商品</p> <p>混雑COUNT (画像認識実装)</p> <p>vem count (画像認識実装)</p>
売上構成比	<p>FY2022 : 984百万円</p> <p>売上構成比率 : 29.1 %</p>	<p>FY2022 : 2,268百万円</p> <p>売上構成比率 : 67.0 %</p>	<p>FY2022 : 131百万円</p> <p>売上構成比率 : 3.9 %</p>

セキュリティシステムの構築は非常に複雑。

当社ではセキュリティシステムの、より**高度な運用と多目的化を追求**。

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
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

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8,000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。

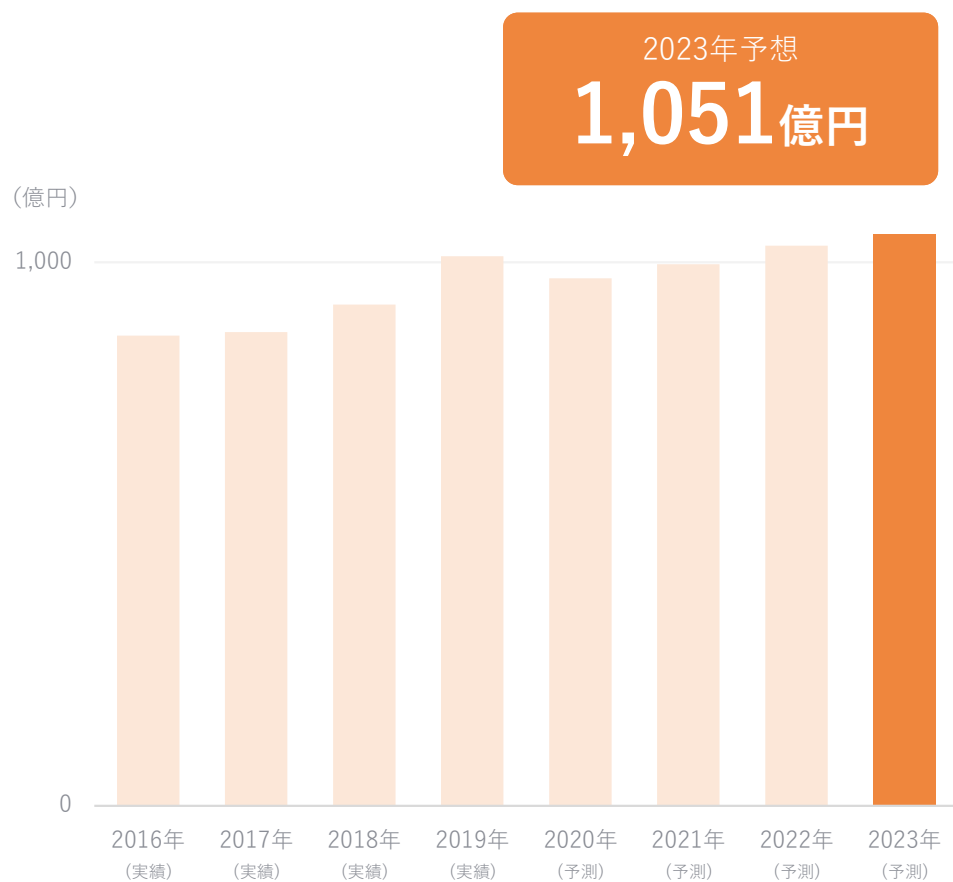


導入クライアント (一部抜粋)



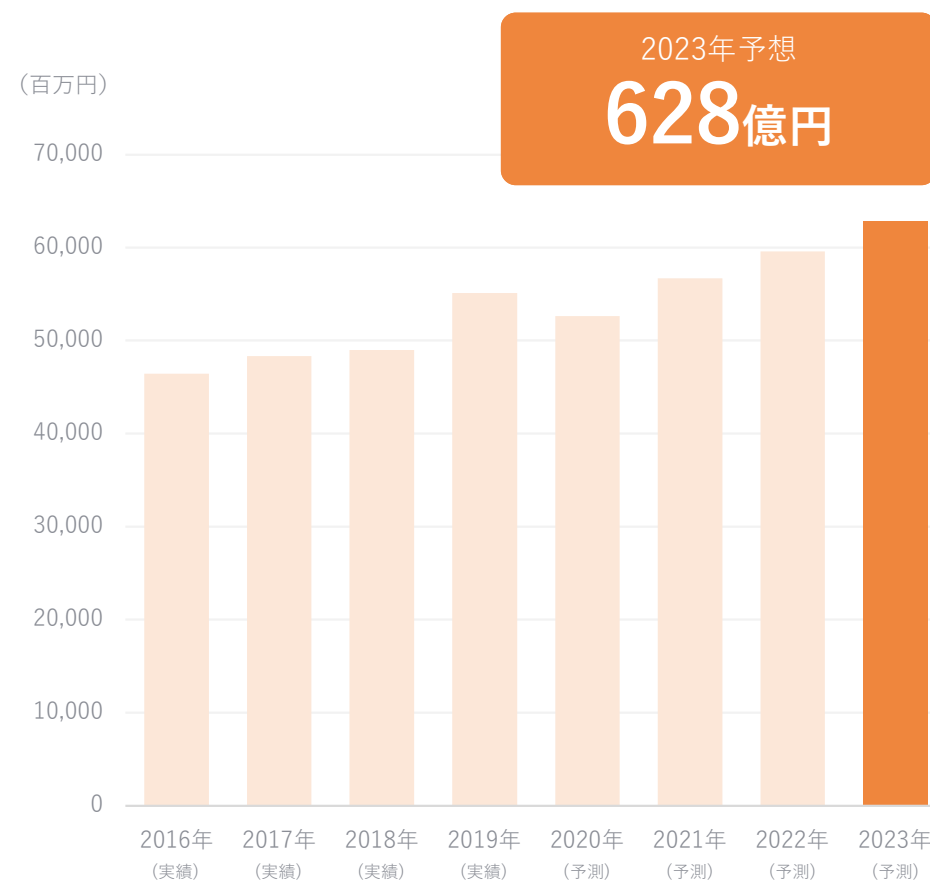
監視カメラ市場（国内）、入退室管理市場（国内）ともに堅調に成長。

監視カメラ市場（国内）



出典：富士経済「2020セキュリティ関連市場の将来展望」

入退室管理市場（国内）



出典：富士経済「2020セキュリティ関連市場の将来展望」

セキュリティポジションから狙う高付加価値カメラのTAM

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市場と融合され、無人店舗やスマートシティ等においては高付加価値なカメラが必須であり、潜在台数は大きくなると予測。



出典：富士経済「2020セキュリティ関連市場の将来展望」およびIDC Japan「国内IoT市場予測」に基づき当社で作成

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

人材育成 システム最適化

Security System Lab

アップデート

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6,400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**

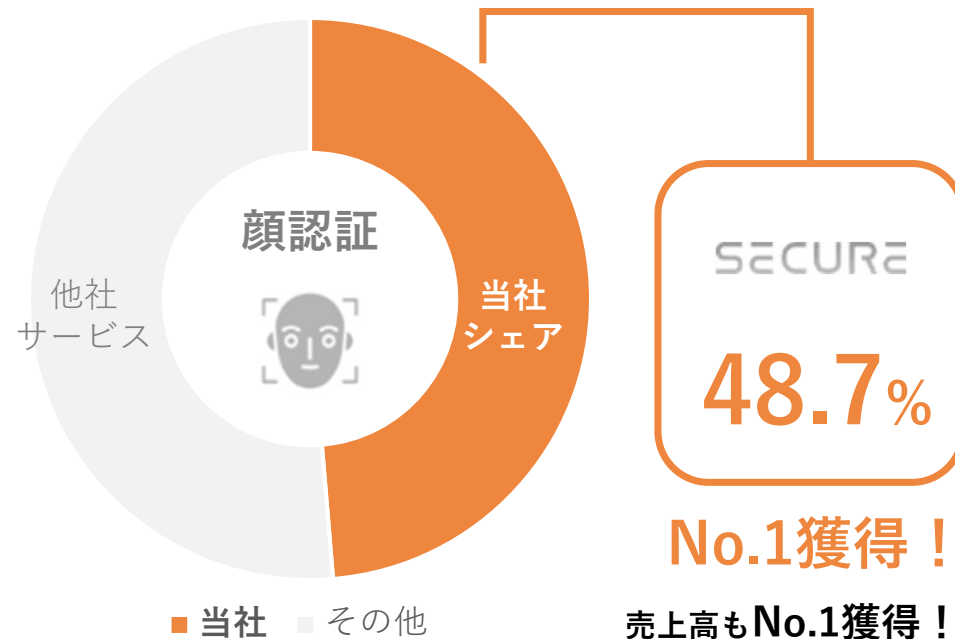
顔認証関連のサービスの概況



※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



出典：富士経済「2022セキュリティ関連市場の将来展望」の2021年実績（数量ベース）

監視カメラシステムの応用で独自開発した無人店舗を新宿住友ビルにて実証中。
誰がどんな商品を手にとったかをAIが認識し、お会計は顔認証で手ぶら決済を実現。

コラボ第1弾 アットコスメ(20.7~21.3) 第2弾 小学館DIME(21.4~)

顔認証による入店・決済

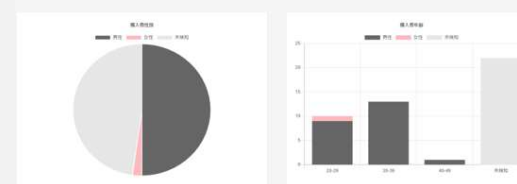
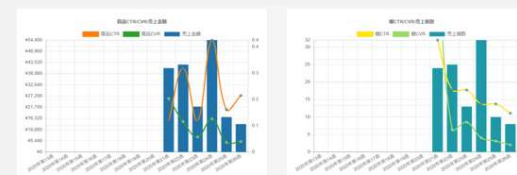
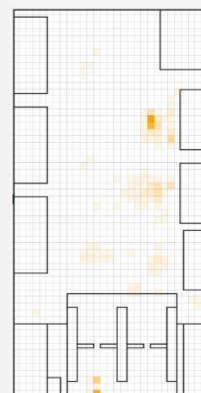


AI商品棚



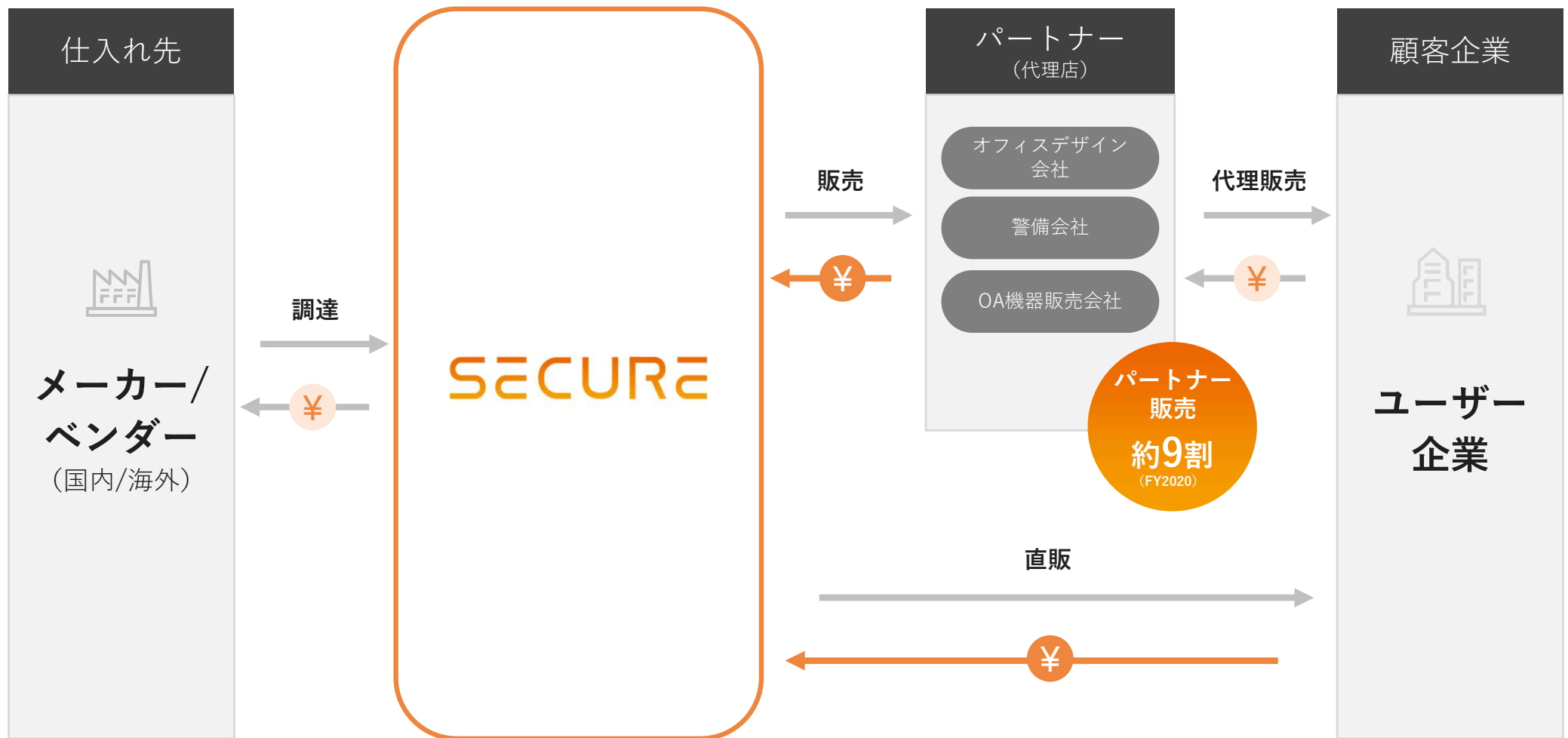
手に取った商品を自動で認識し、AI商品棚にあるサインージュ上の買い物かごに表示される。またネット上の口コミ情報も自動的に表示される。

インストアアナリティクス



購入前の来店者の行動を定量化。「手に取って購入しなかった商品」の情報も分析可能。

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網を構築、迅速なソリューションの提案が可能。**



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）。



RICOH



KOKUYO



JVCKENWOOD



+200社以上

— 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 Retail DX

AI STORE LAB
収益化

↓
新たな収益

3 海外展開

韓国・ASEAN
への展開

↓
市場の拡大

SECURE

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。

パートナーの
深掘/発掘

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 ↑

大型ビル

ホテル

病院

既存領域

- ・ オフィス
- ・ 商業施設
- ・ 工場

データセンター

マンション

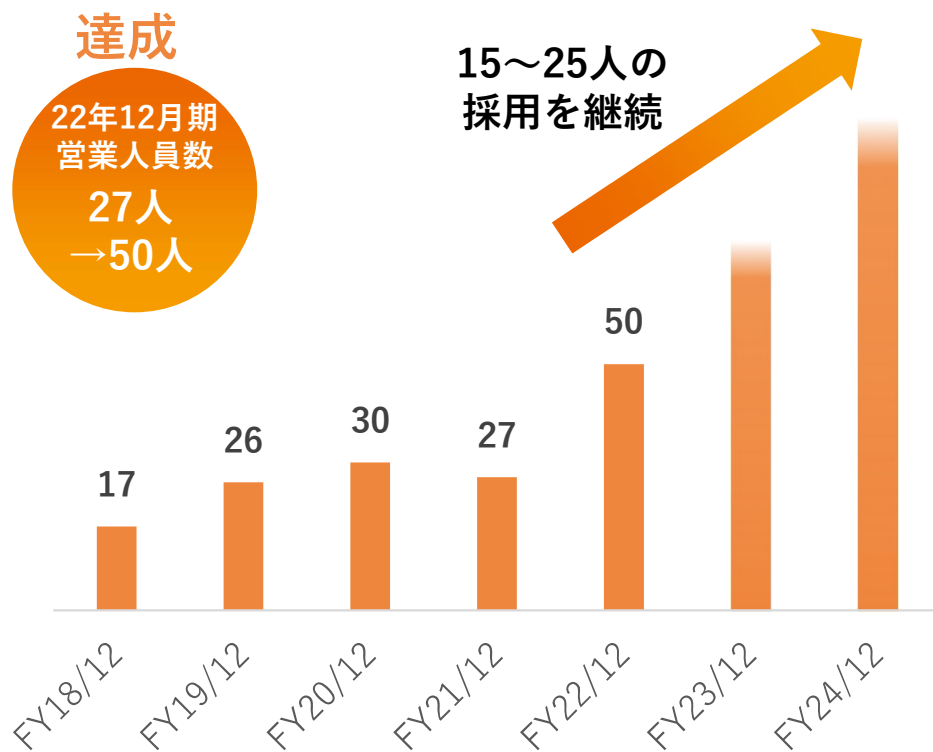
学校

領域拡大 ↑

パートナー企業と共に新しい領域展開を図る。

需要が成長基調にある中、セールス・マーケティングの人員を中心に拡大することでリソースを拡大し、積極的な案件獲得に取り組む

セールス・マーケ人員数推移



営業人員の成熟化までは約1~1.5年
先んじて採用を行い、業績拡大に繋げる

拠点拡大



- 今後2年間で、札幌・仙台・名古屋・広島に営業所を順次開設予定

リソースの充足



- パートナーの発掘・深掘りに充足
- 旺盛な引き合いに対し応じるためのキャパシティを確保

② Retail DX

AI STORE LABの収益化

AI STORE LAB を実験場として新しい形のお店の在り方を開発。
手ぶら決済や店舗内のリアルな行動のデータ化など、付加価値の
高いサービスをサブスクリプション形式でビジネスを展開予定。

事業化までのStep

- Step 1 **完了** 2022年夏頃まで実証実験終了
技術やビジネス上の課題を改善
- Step 2 機能毎にパッケージ化してリリース
- Step 3 AI Store OS ver1.0のリリース
(無人化や新しい店舗のスタイルを実現)

AI STOREの提供価値

手ぶら決済

AI商品棚
在庫最適化無人化
セキュリティリアル行動
データ化新しい
購買体験

OMO

* Online Merges with Offline
オンラインとオフラインを融合する



2022年にSTEP 1としての実証実験を終え、本格的なリテールDXの展開に向け各社との協業・業務提携を発表。リテールテックJAPAN2023にも出展し好評を受ける

リテールDXに関する直近の業務提携

2023年2月16日



レジレス無人店舗のサービス提供において 世界No.1の実績を持つAiFi社と業務提携

共同で無人店舗ソリューションの開発に取り組み、
日本の小売市場に最適化された
無人店舗ソリューションの提供を目指す

2023年2月22日



AIソリューション事業を手掛ける 株式会社ヘッドウォータースとの協業強化

大手リテール企業向けにAIを活用した
店舗DXの高度化や全国展開を支援する
ソリューションサービスの共同提供に取り組む

リテールテックJAPAN2023への出展



▲セキュアブースの様子

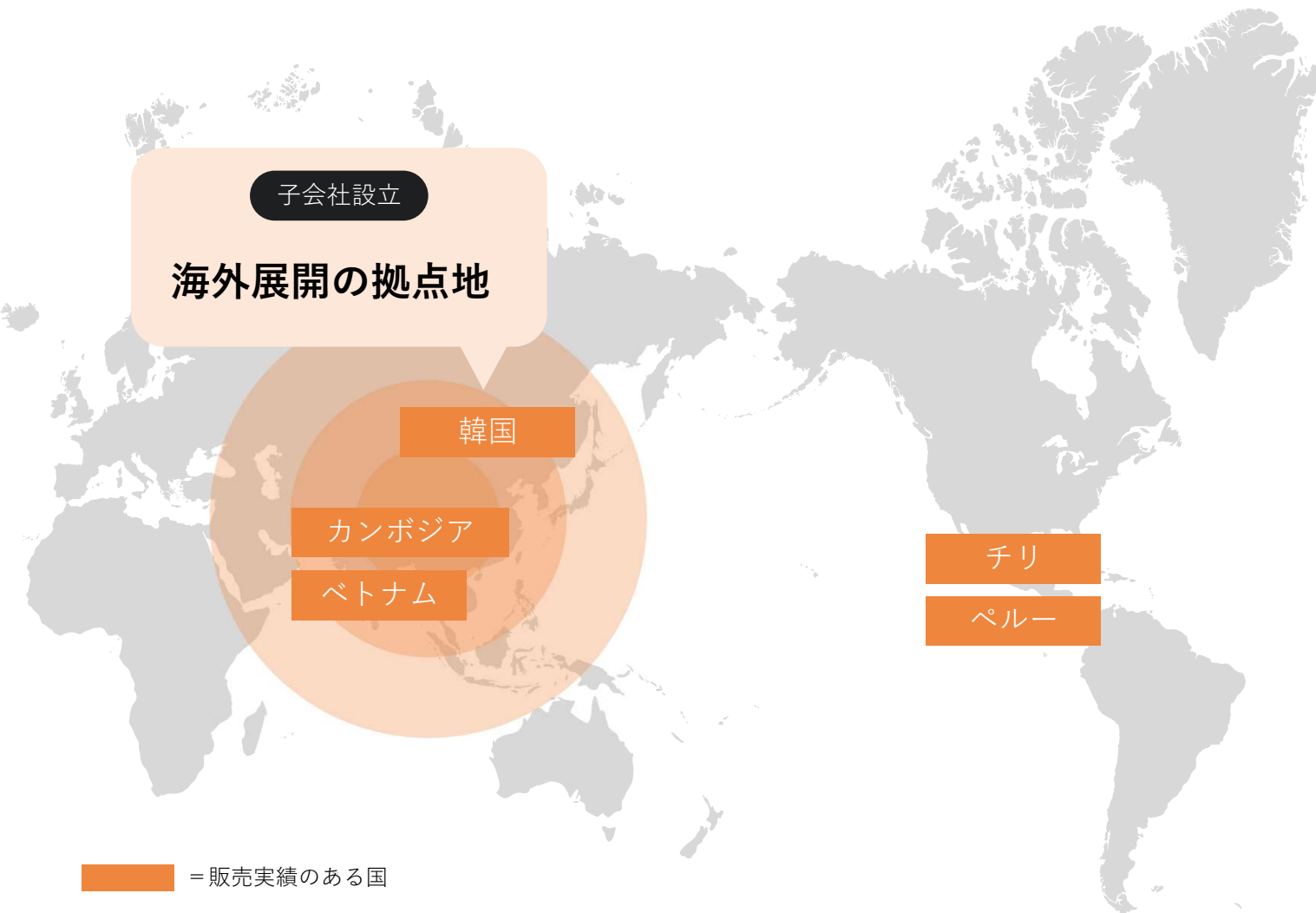


▲AiFi社の無人店舗ソリューションの参考展示



▲セキュアによるAI商品棚の参考展示

コロナ禍により海外展開に大きな進捗はなし。今後の環境改善を見据え、既に販売実績のある韓国・ASEAN諸国等を中心に自社クラウドシステムを軸とした進出に取り組む計画



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



- 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。
- 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。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません