

FY2024 Q1進捗

売上高

1,791百万円

前年同期比
+22.5%

進捗率
+28.7%

営業利益

252百万円

前年同期比
+65.8%

進捗率
+90.1%

- ✓ 大型案件の計上が相次ぎ、売上高、営業利益共に過去最高を更新
計画対比でも好調な着地
- ✓ 売上総利益率は、SECURE AC（入退室管理システム）の売上比率の影響により
43.0%と大幅に向上
- ✓ セールス・マーケティング人員はQ1で2名と微増だが計画対比では順調に進捗
- ✓ SECURE AI STORE LAB2.0等を通してレジレス・無人決済に関する引き合いが
拡大しており、FY2024も商談を継続
- ✓ 2024年1月にJTN社を完全子会社化、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

FY2024の見込み

売上高累計

6,250百万円

前年同期比
+20.4%

営業利益累計

300百万円

前年同期比
+59.6%

- ✓ JTNの連結効果を反映し、営業利益
は300百万円に上方修正
- ✓ 売上高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
- ✓ セールス人員の質の向上を通し
将来的な大規模案件の土台を作る
- ✓ 展示会等に対してはFY2023と
同程度の投資を想定、新規顧客の
獲得と新たな商材の販売を継続

Q1売上高は前年同期比+22%の成長

成長に向けた先行投資により販管費は増加も、営業利益は252百万円で着地

(百万円)	FY2023 Q1実績	FY2024 業績予想*	FY2024 Q1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	1,462	6,250	1,791	+329	+22.5%	28.7%
SECURE AC (入退室管理システム)	499	-	635	+135	+27.2%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	910	-	974	+64	+7.1%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	52	-	49	△2	-	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	-	-	131	-	-	-
売上総利益	573	-	769	+196	+34.2%	-
販売管理費	421	-	517	+96	+22.8%	-
営業利益	152	300	252	+100	+65.8%	84.1%
営業利益率 (%)	10.4%	4.8%	14.1%	-	-	-
経常利益	150	280	248	+98	+65.5%	88.9%
税引前当期純利益	150	-	248	+98	+65.5%	-
当期純利益	126	230	198	+72	+57.1%	86.2%

*業績予想は2024年5月14日発表

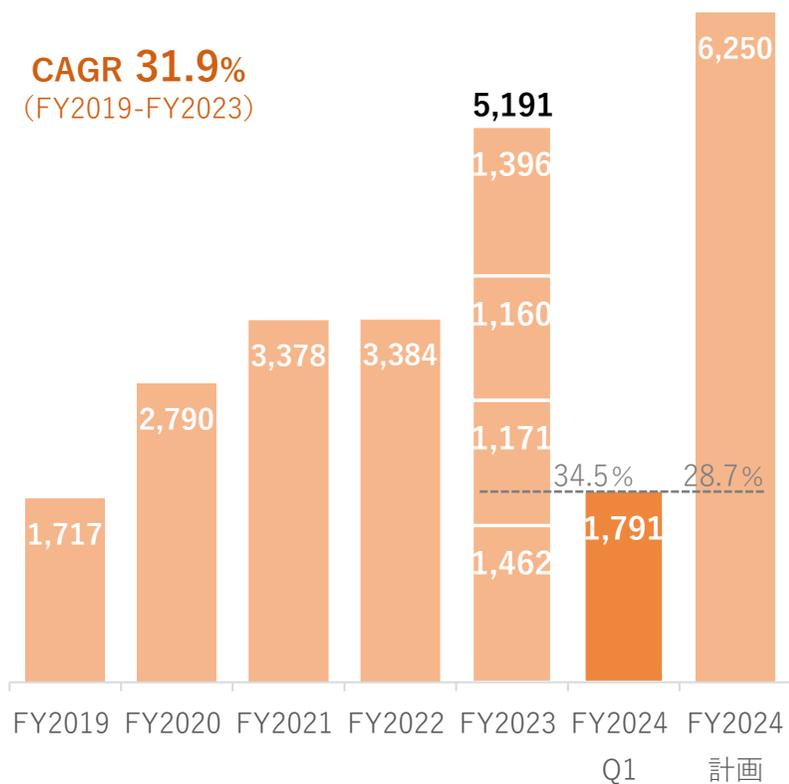
Q1売上高は中・大型案件が好調に推移し、計画対比で順調に進捗

大型案件の影響により売上総利益率は大幅に上昇

Q2は季節変動性と大型案件の計上タイミングの影響で、前年と同程度に推移する見込み

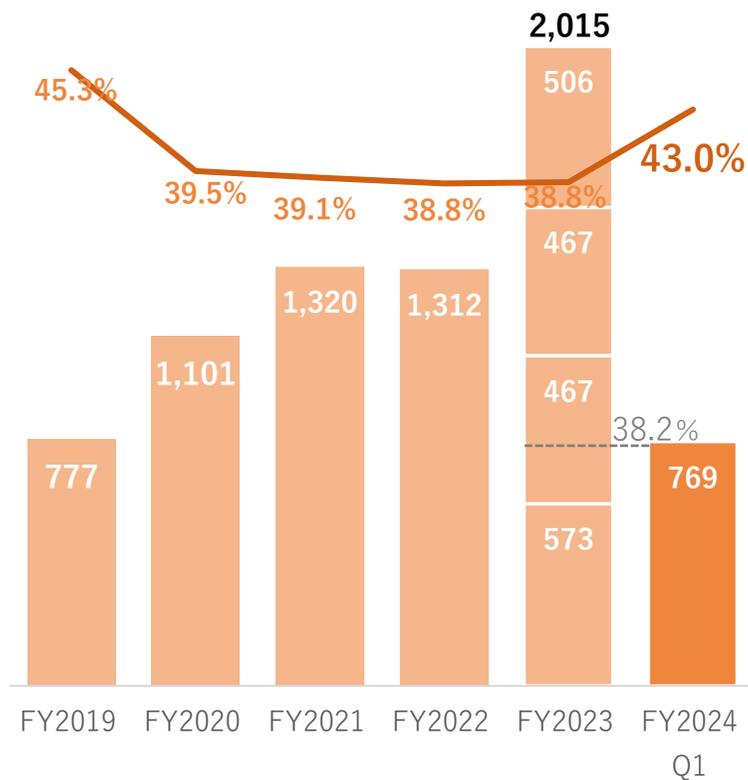
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)

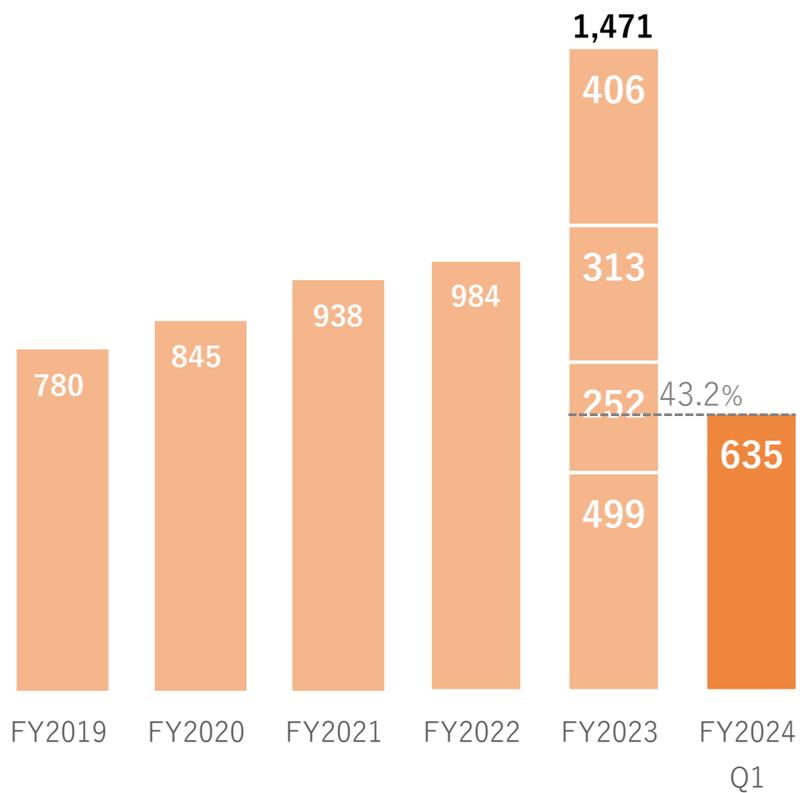


「SECURE AC」業績推移

通常案件は当初計画通りに順調に進捗も、想定以上に大型案件の需要が強く計画対比で上振れ
一方、Q2は通常案件は伸びるも大型案件はタイミングとしては縮小見込みで、前年と同程度の見込み

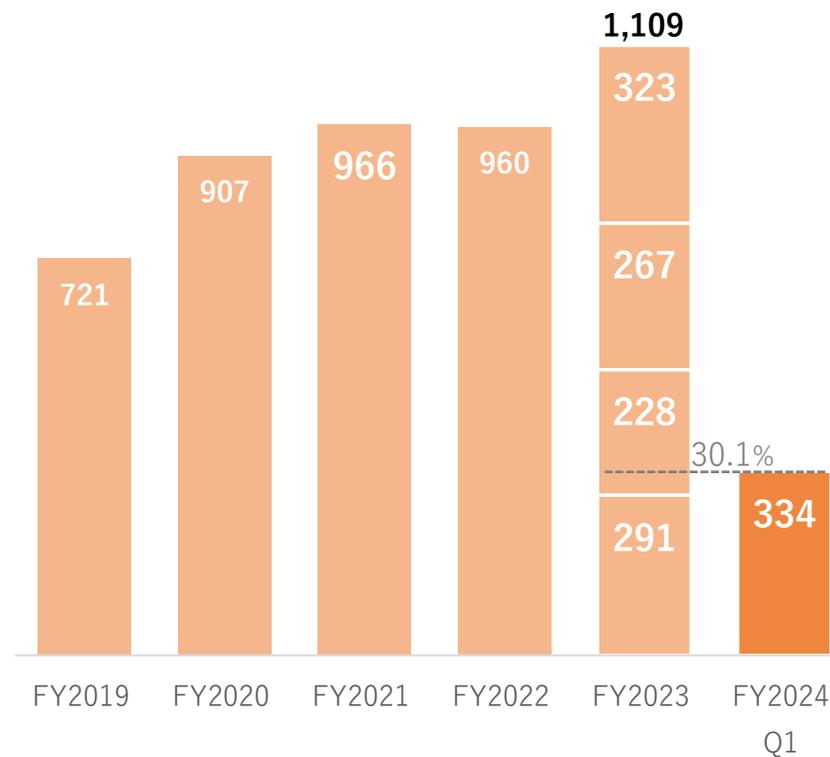
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

(件)



入退室管理の方法として、セキュリティへの意識や接触への意識の変化からカードキーや指紋認証ではなく顔認証への意識が高まっており、件数は前年同期比+68%の増加サービスの高付加価値化に伴い案件あたりの売上の拡大が期待される

カードリーダー



指紋認証



顔認証



- ✓ 紛失・なりすましのリスクの回避
- ✓ 接触による健康リスクの低減
- ✓ カード等の発行にかかる手間の削減
- ✓ 認証スピードの向上



社員のツールであるスマートフォンの有効活用としてスマホで入退室を

導入企業

エイベックス株式会社

事業内容

音楽事業、アニメ・映像事業、デジタル・プラットフォーム事業など

導入年月

2022年2月

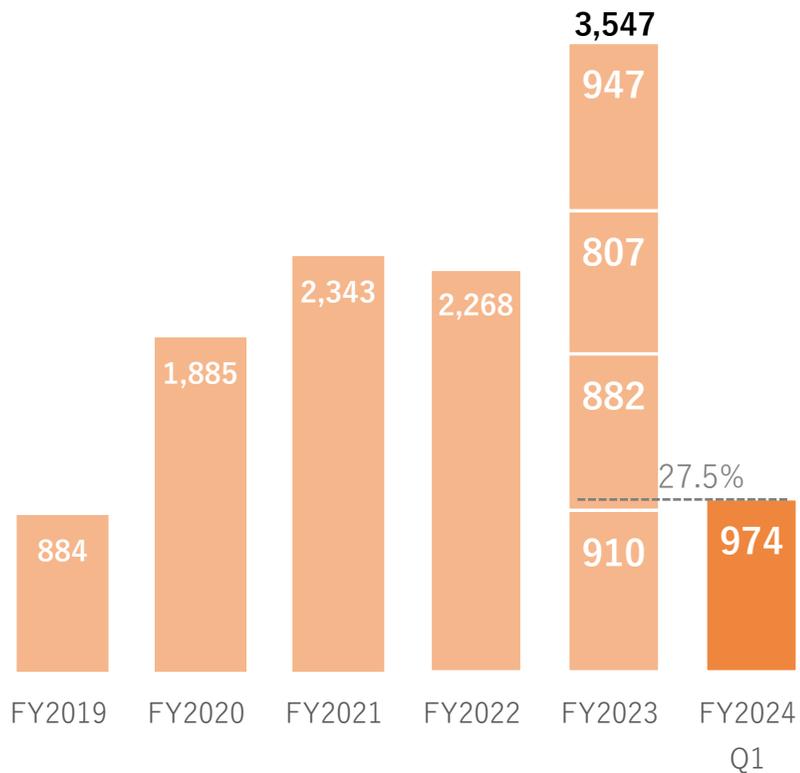
- ✓ オフィス移転を機にカードを廃止し社用スマホと連携した顔認証による入退室システムに一本化
- ✓ カードの発行・回収等の手間を削減し、セキュリティ面のリスクを低減
- ✓ 従来利用していたシステムよりもスムーズな認証

※ 事例詳細はHPをご覧ください。 <https://secureinc.co.jp/case/detail.html?id=1587>

物理セキュリティの需要拡大を背景に、概ね計画通りの着地
大型案件は前年と同水準で推移も、中・小型案件は順調に進捗し導入件数も増加

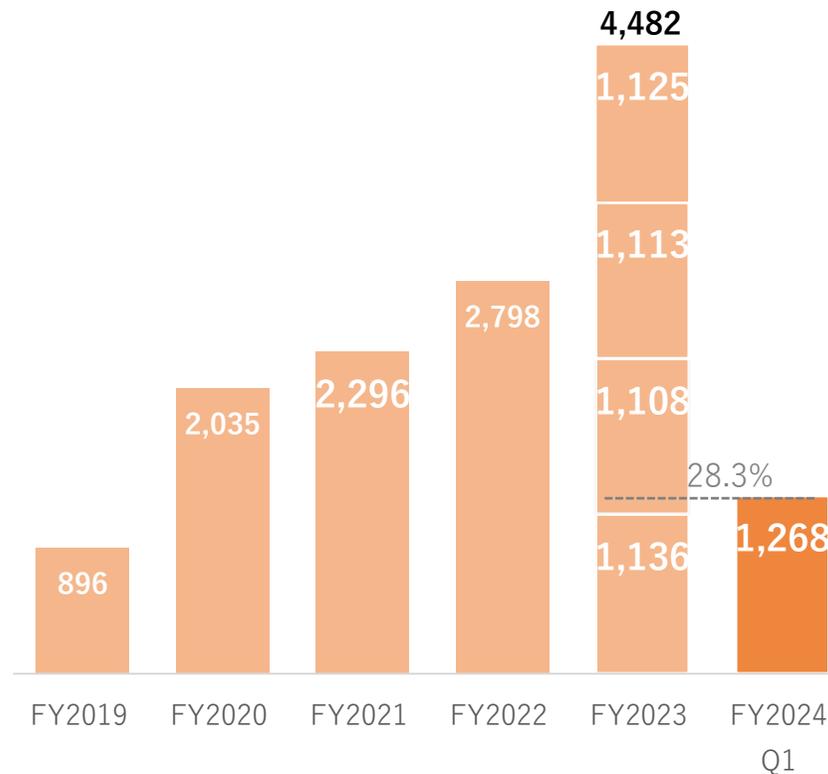
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

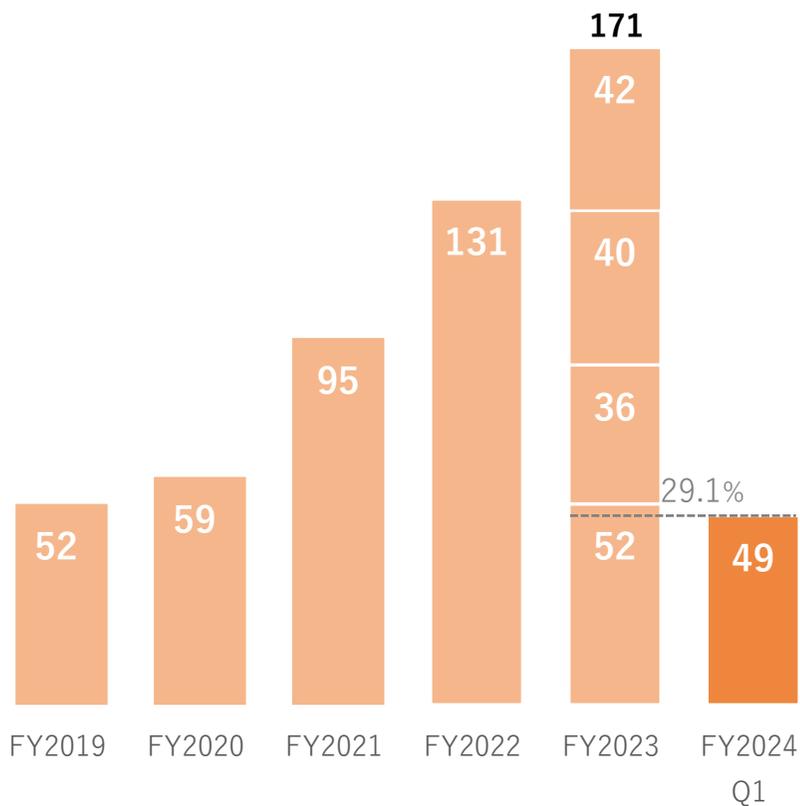
(件)



昨対比では大型案件の剥落の影響で減収も、前四半期対比でみると順調に伸長

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

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



名称 **株式会社ジェイ・ティー・エヌ**

所在地 神奈川県横浜市中区初音町 1-7-1

事業内容 電気通信工事業・電気工事業

取得価格 795百万円 (含むアドバイザー費用等)

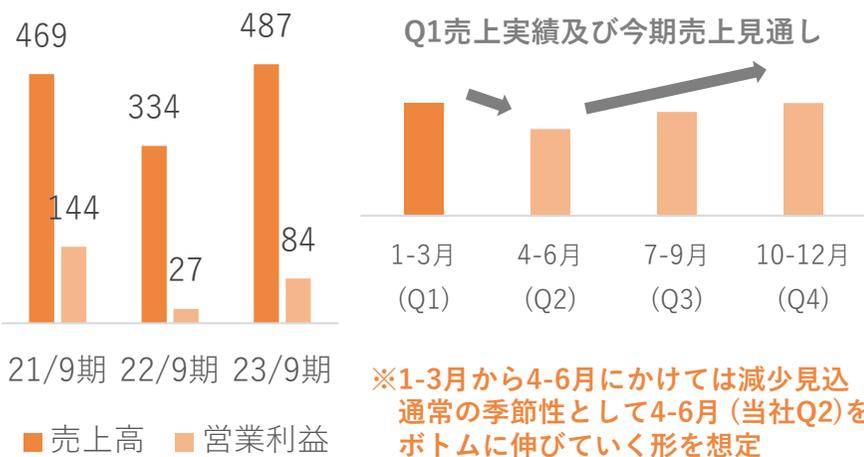


施工管理領域におけるノウハウの強化

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

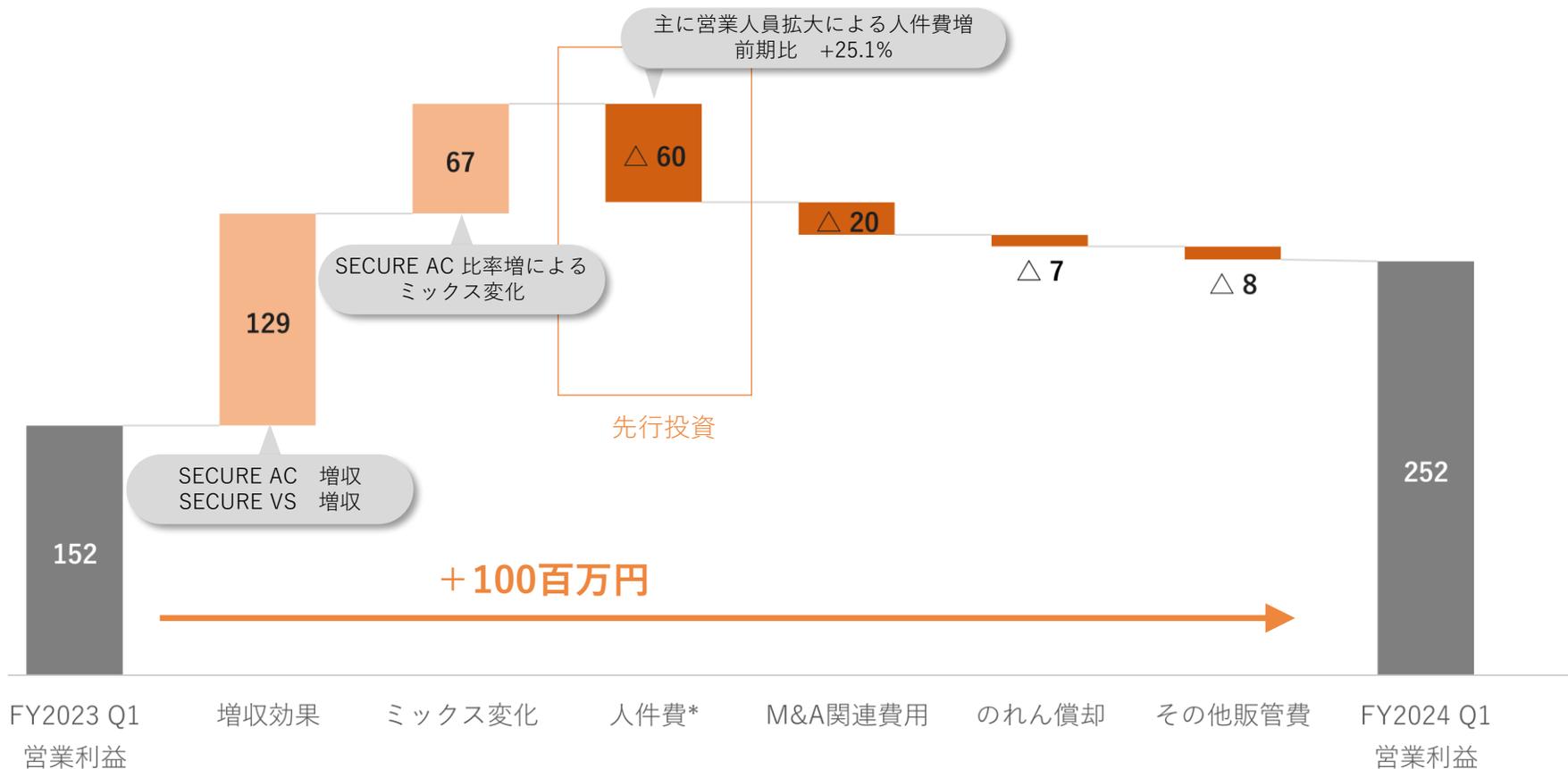
施工及び施工管理のキャパシティの拡充

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

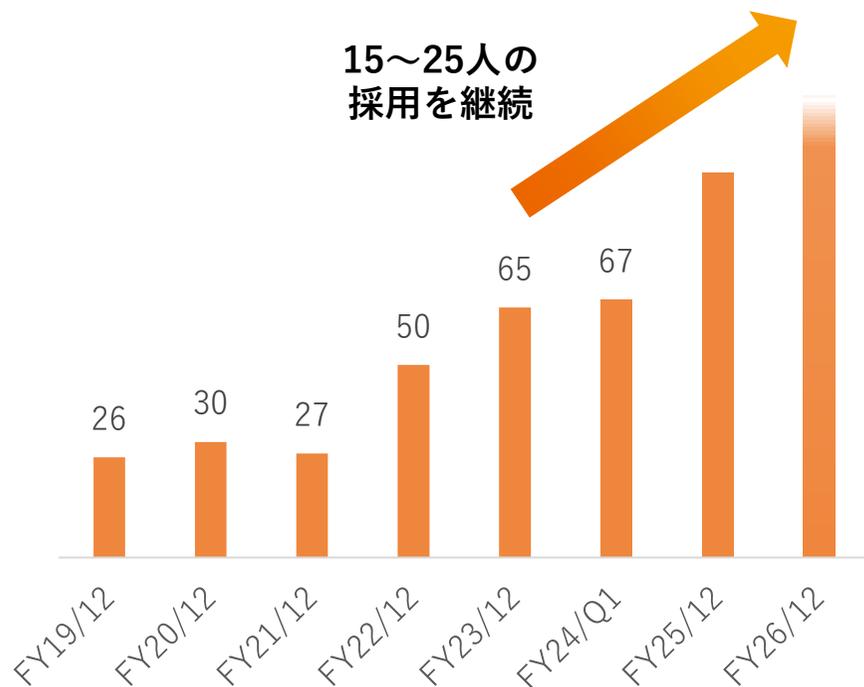
増収効果および売上総利益率の改善効果により、営業利益は100百万円増の252百万円で着地
 販管費の増加は主に人件費増によるもの、1月に実施したM&Aの関連費用を支出



*人件費 = 給与・賞与・法定福利費等

新規採用は計画通り退職者もありQ1は2名の純増、引き続き新規採用は継続
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

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

NTT東日本グループテルウェル東日本との共同実験を開始

ウォークスルー型店舗の商用化実現に向けて両社のノウハウを用い実店舗を運営

新宿住友ビルにて実証実験を開始

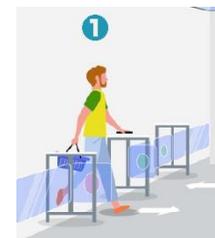


AI STORE LABで
未来の買い物を
体験しませんか？

所在地: 新宿住友ビル (大江戸線「都庁前」駅直結)
営業時間: 8:00~22:00
定休日: 土日祝

STEP 1

専用アプリをダウンロード
登録後、アプリに表示される
QRコードをかざすだけで入店



STEP 2

AIによる行動解析
15台のカメラの情報を統合し
正確に行動を把握
手に取るだけで商品を認識



STEP 3

そのまま退店するだけで
お会計が完了
決済情報はアプリに送信

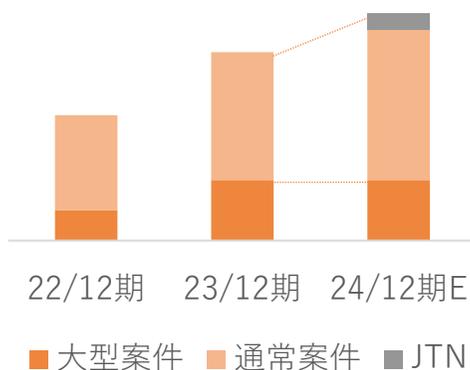


FY2023は高い成長率を実現したが組織はまだ未成熟

FY2024はオペレーション改善、人材育成等に重点的に取り組み、更なる成長の実現に向けて質の向上を図る

売上見通し

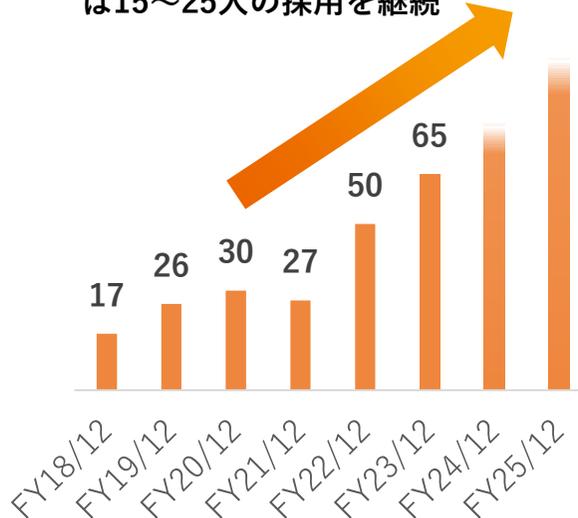
- ✓ FY2023は通常案件の伸びに加えて大型案件も昨対比で大きく成長
- ✓ FY2024については通常案件は前年同様の伸びを期待する一方大型案件はFY2023と同程度を見込む
- ✓ 更なる成長の実現に向けて、今期はオペレーション改善やより高度な案件獲得のため質の向上を図る



採用・育成

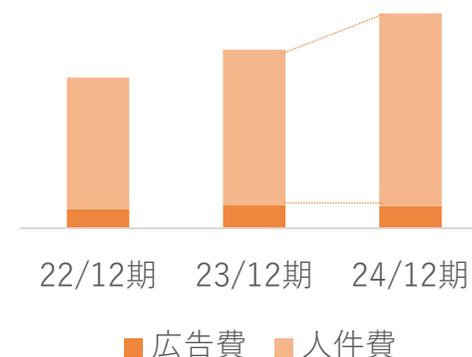
- ✓ FY2022から高いペースでセールス人員の拡大を継続
- ✓ 今期は将来的な大型案件獲得のため質的な向上への投資を増やす想定

セールス・マーケティング人員は15~25人の採用を継続



費用見通し

- ✓ FY2023は採用に伴う人件費増に加えコロナ禍からの環境改善を通して展示会等の広告投資が増加
- ✓ FY2024については広告投資は前年並みに留まる想定のため費用は人件費増が中心になる見込みだが、R&Dについては事業の進捗状況次第では追加投資を検討
- ✓ 採用・育成への積極投資は継続



子会社化したJTNの連結効果を反映し、営業利益以下を上方修正
 なお、Q2は大型案件の計上タイミング等の影響で前年と同程度の見込み

(百万円)	FY2023	FY2024	FY2024業績予想			修正後対前期比
	実績	Q1実績	修正前*	修正後**	修正額	増減率
売上高	5,191	1,791	6,250	6,250	-	+20.4%
営業利益	187	252	250	300	+50	+59.6%
営業利益率 (%)	3.6%	14.1%	4.0%	4.8%	-	-
経常利益	175	248	230	280	+50	+59.6%
税引前当期純利益	171	248	230	280	+50	+63.3%
当期純利益	168	198	190	230	+40	+36.3%

*修正前業績予想は2024年2月14に発表 / **修正後業績予想は2024年5月14日に発表

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