

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）

Anna

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

↓ 35.5" | ❤️ bpm 65 | 57%

Jessica

- Age : 26
- Job : Full Time
- Sex : Woman

R1

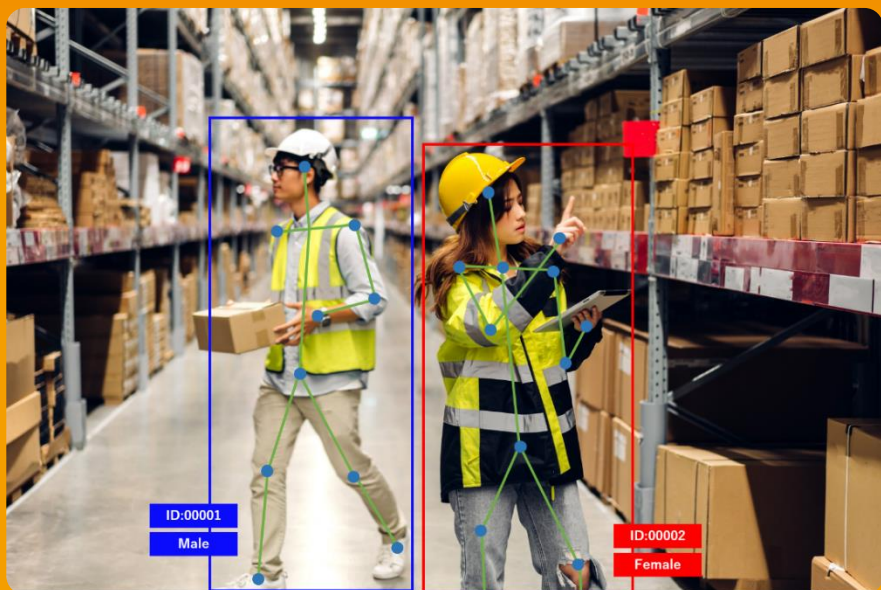
90% Note ✓

SECURE

株式会社セキュア 事業説明

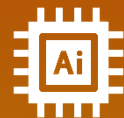
Mission

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	541,829,100円（2024年3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%）
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 日本ディープラーニング協会

社員数



2024年6月末時点

役職員数 **193名**※（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



※本社及びSecurity System Lab

「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

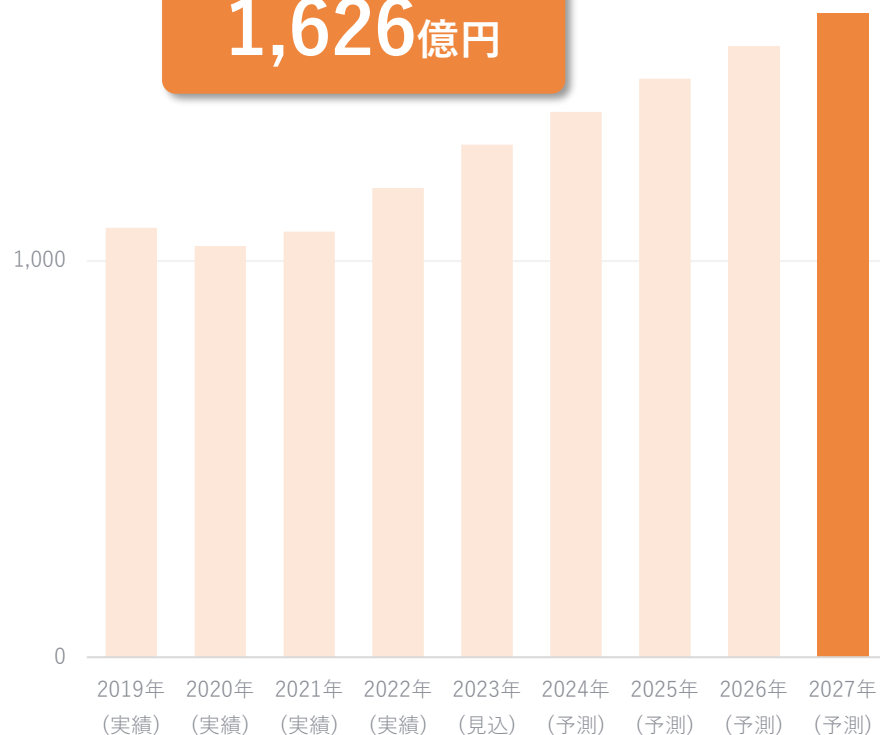
	1	2	3
	SECURE AC 入退室管理システム Access Control	SECURE VS 監視カメラシステム Video Surveillance	SECURE Analytics 画像解析サービス/その他
提供サービス	<p>* 主要商品</p> <p> 入退室管理システム SECURE AC (画像認識実装)</p> <p> SECURE AI Office Base (画像認識実装)</p> <p> のぞき見ドロッカー (画像認識実装)</p>	<p>* 主要商品</p> <p> 監視カメラシステム SECURE VS</p> <p> FaceTracker (画像認識実装)</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>FY2023 : 1,471百万円</p> <p>売上構成比率 : 28.4 %</p>	<p>FY2023 : 3,547百万円</p> <p>売上構成比率 : 68.3 %</p>	<p>FY2023 : 171百万円</p> <p>売上構成比率 : 3.3 %</p>

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）

(億円)

2027年予測
1,626億円



入退室管理市場（国内）

(百万円)

2027年予測
815億円



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2023」

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2023」

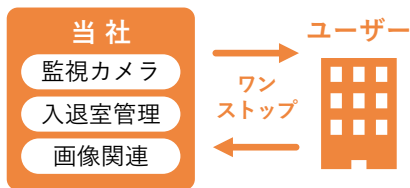
安さ手軽さよりも、運用をしてより効果を高めたいというユーザーに対して、ワンストップでコストパフォーマンスに優れた**最適なシステムを提供**

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

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

10兆4,001億円



セキュリティ市場

1兆2,124億円



監視カメラ・入退室管理市場

2,441億円

現在の売上高
51.9億円

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

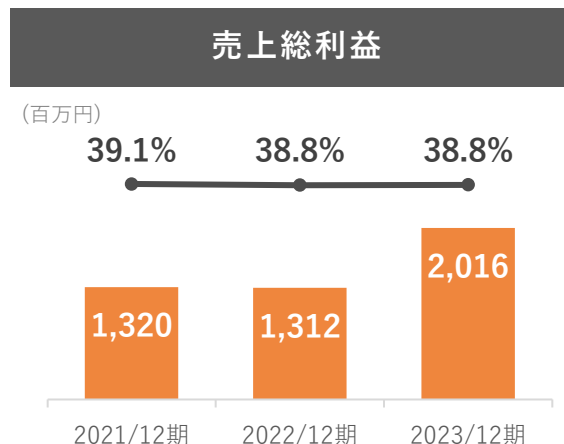
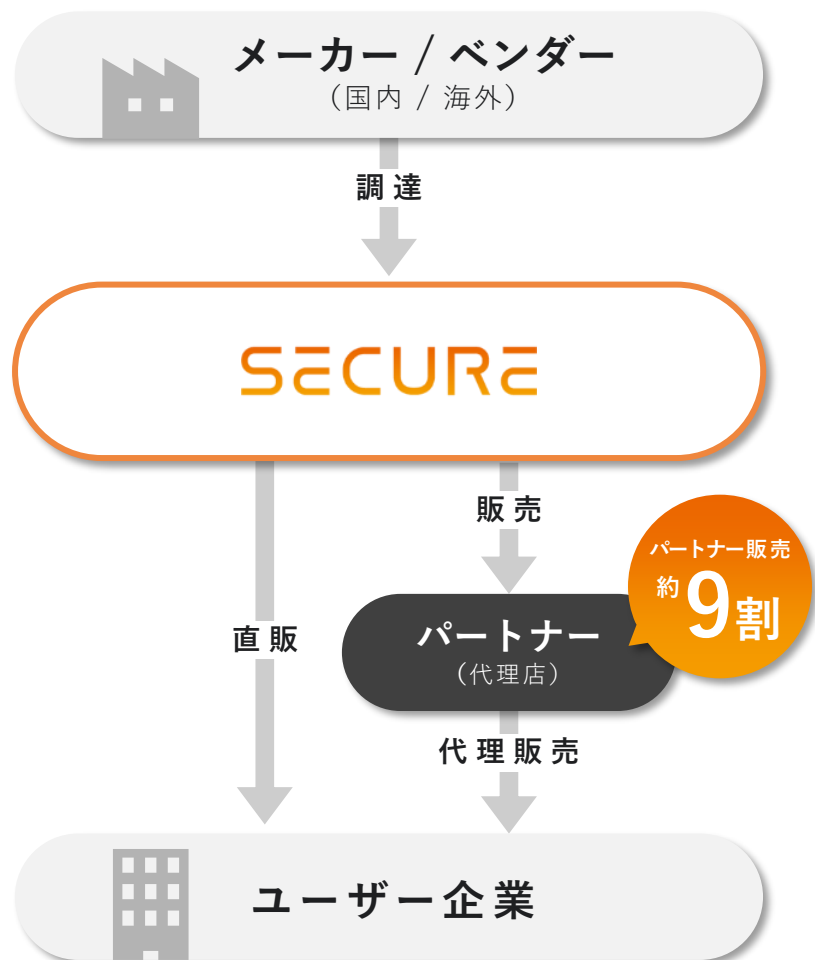
重要な要素

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）

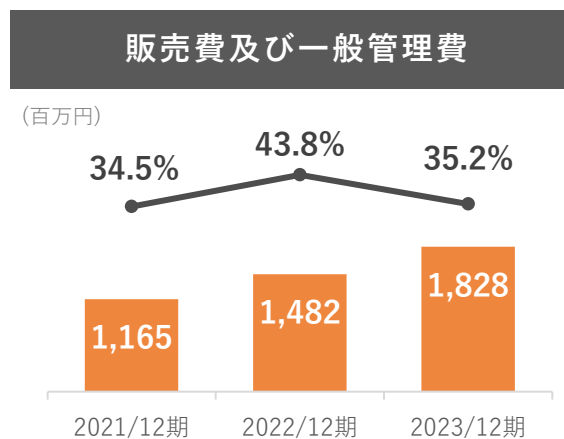
高

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 ECURE 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

3つの成長戦略

1 既存ビジネス

パートナーの深掘・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

SECURE

3 海外展開

韓国・ASEAN
への展開

↓
市場の拡大

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
企業価値の最大化を図る

2024年～ 本格化

AI STORE 事業



③ 海外展開

新規事業

② スマートビルディング

② スマートシティ

② AI STORE

① 既存サービスの拡大

事業基盤構築

AI実装を強化したサービスによる拡大

新規事業・海外展開での拡大

現在