

✓ Ella Hudson
Tokyo: 6-hour stay

✓ Expression: Smile

■ 189cm: Blue shirt

People: 4

Object: luggage

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）



FY2024 Q2進捗

売上高

3,143百万円

前年同期比
+19.3%

進捗率
+50.3%

営業利益

238百万円

前年同期比
+18.5%

進捗率
+79.4%

- ✓ Q2の売上高及び営業利益は単独・累計ともに概ね計画通りに推移、累計では過去最高を更新、通期に向けて順調な進捗
- ✓ 売上総利益率は、SECURE AC（入退室管理システム）大型案件の影響により前年から改善
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で12名の純増で計画対比で順調に進捗、採用の強化は継続して取り組む
- ✓ SECURE AI STORE LAB2.0は、ミニストップ、NTT東日本、テルウェル東日本の4社共同で、ミニストップポケットで実証を開始
- ✓ 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%

- ✓ 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

Q2売上高は前年同期比+19%の成長、計画対比においても順調に進捗

Q2単独では季節的な売上減少と先行投資による販管費増のため営業赤字だが計画通りの水準で着地

Q2累計でも売上・利益ともに計画通りであり、通期に向けて順調な進捗

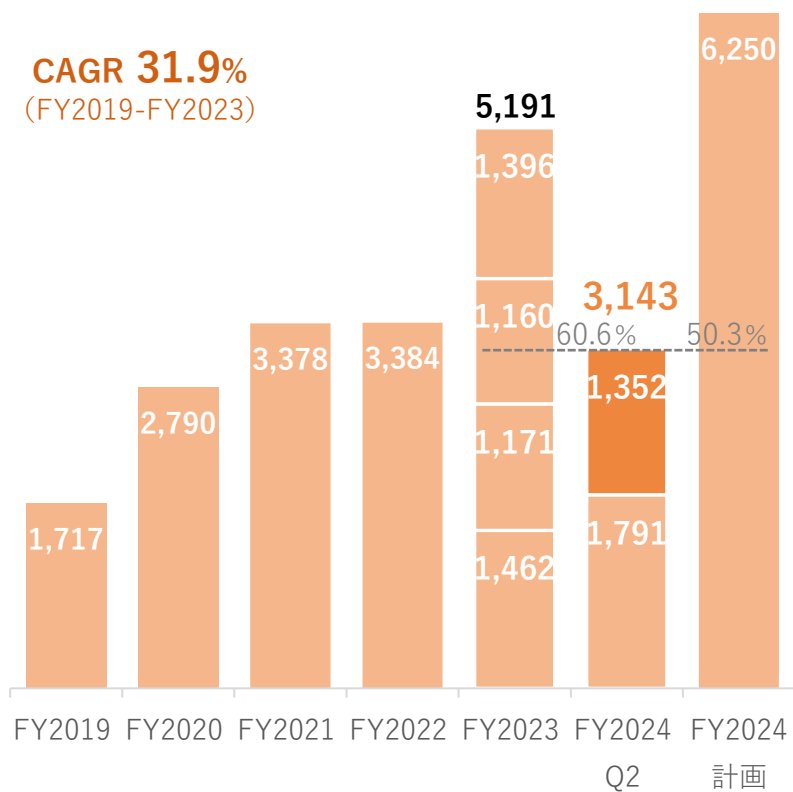
(百万円)	FY2023 Q2実績	FY2024 業績予想*	FY2024 Q2実績	前年同期比 (FY23-24比較)		業績予想 達成率
				増減額	増減率	
売上高	2,634	6,250	3,143	+509	+19.3%	50.3%
SECURE AC (入退室管理システム)	752	-	976	+224	+29.8%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	1,793	-	1,869	+75	+4.2%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	88	-	109	+21	+23.8%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	-	-	188	-	-	-
売上総利益	1,041	-	1,299	+257	+24.7%	-
販売管理費	840	-	1,060	+220	+26.2%	-
営業利益	201	300	238	+37	+18.5%	79.4%
営業利益率 (%)	7.6%	4.8%	7.6%	-	-	-
経常利益	197	280	231	+34	+17.6%	82.8%
税引前当期純利益	197	-	231	+34	+17.6%	-
当期純利益	165	230	185	+20	+12.5%	80.8%

Q2売上高は季節変動性の影響もあったが、計画通りに進捗

売上総利益率はSECURE AC（入退室管理システム）大型案件の影響により前年から改善

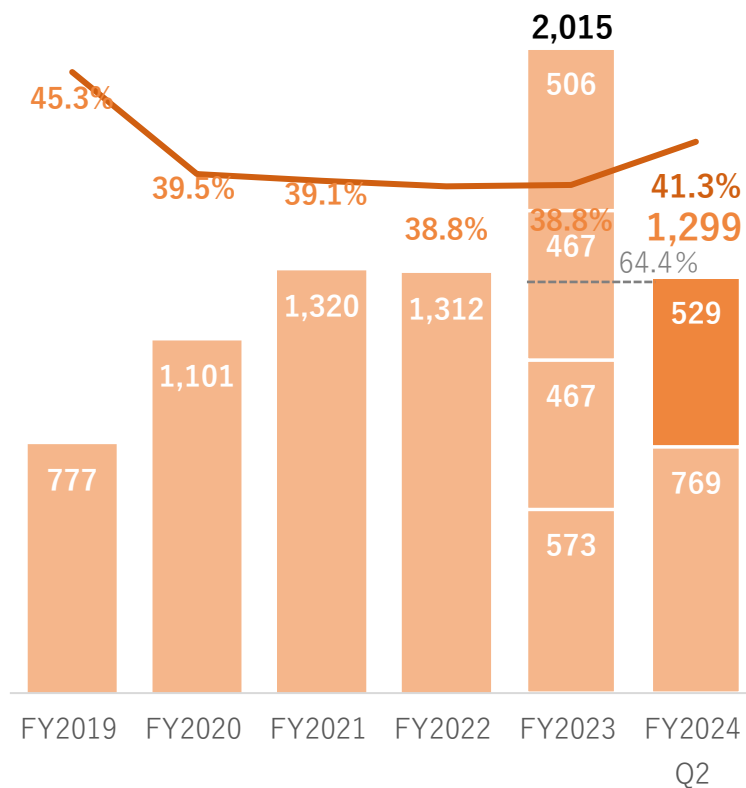
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)

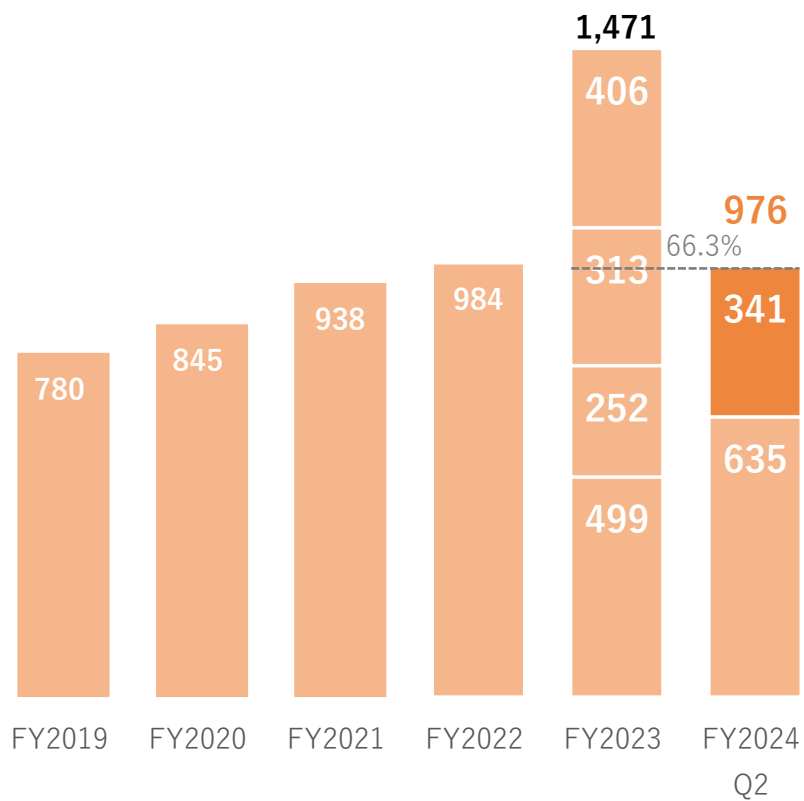


「SECURE AC」業績推移

通常・大型案件が好調に推移し、前年同期比+29.8%の増収で着地
継続して付加価値の高い認証方式の採用が増えており、案件単価が上昇傾向

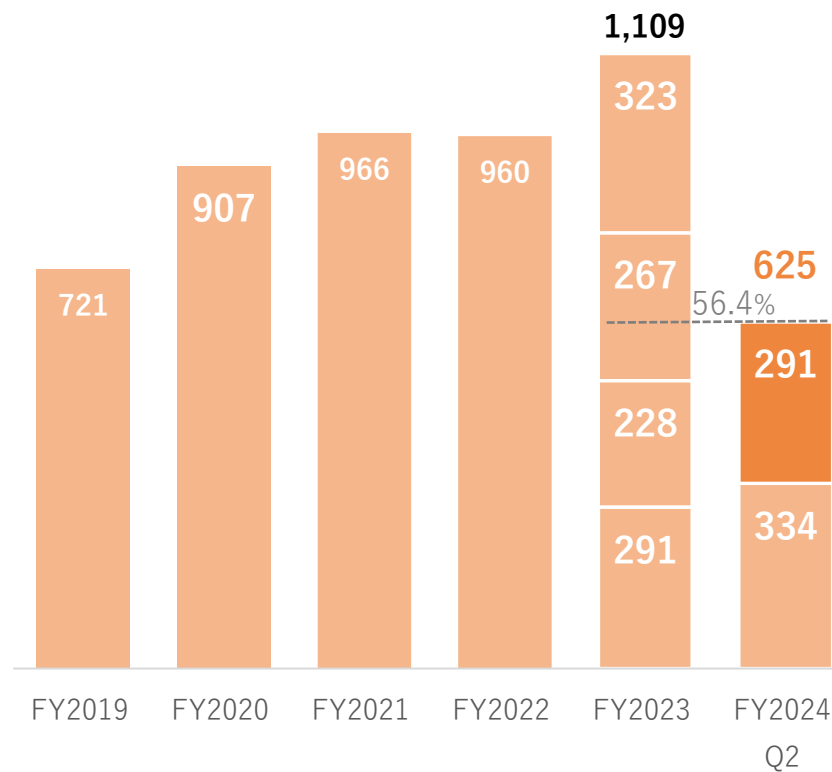
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

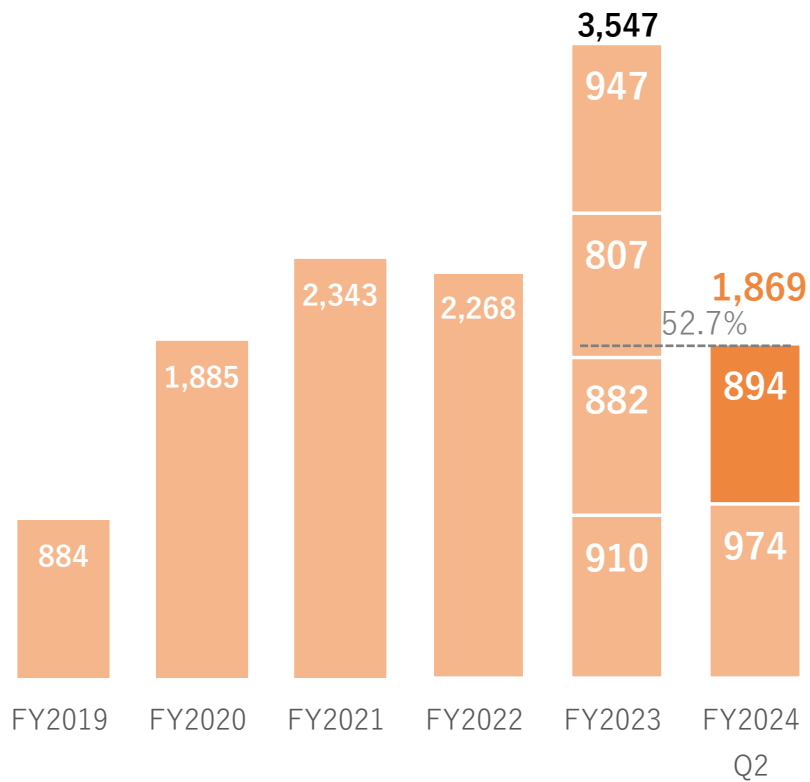
(件)



季節変動性の影響はあるが、概ね計画通りに着地
 大型案件は前年と同水準で推移、中・小型案件も順調に進捗

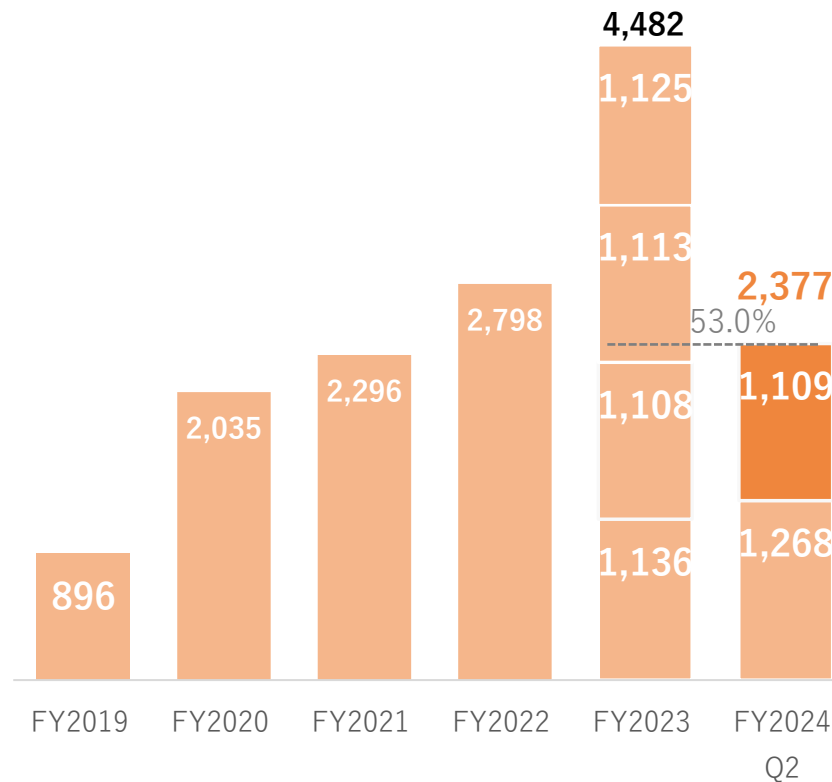
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

(件)

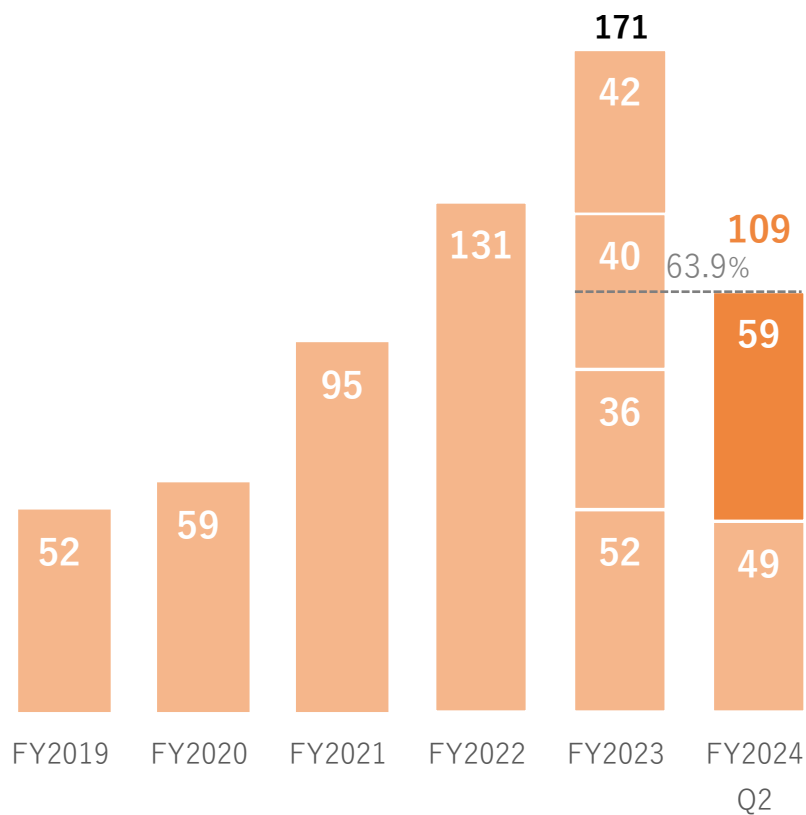


「SECURE Analytics/その他」業績推移

大型案件の受注もあり計画対比で好調に推移、ストックも積み上がっており
前四半期対比でも順調に伸長

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

JTNの売上高は1-3月(1Q)及び10-12月(4Q)の年末・年度末に偏る傾向

Q2業績はQ1四半期対比で減収も想定内であり、通期に向けてQ2を底に伸びる見通し



JTN買収に見込むシナジー

施工管理領域におけるノウハウの強化

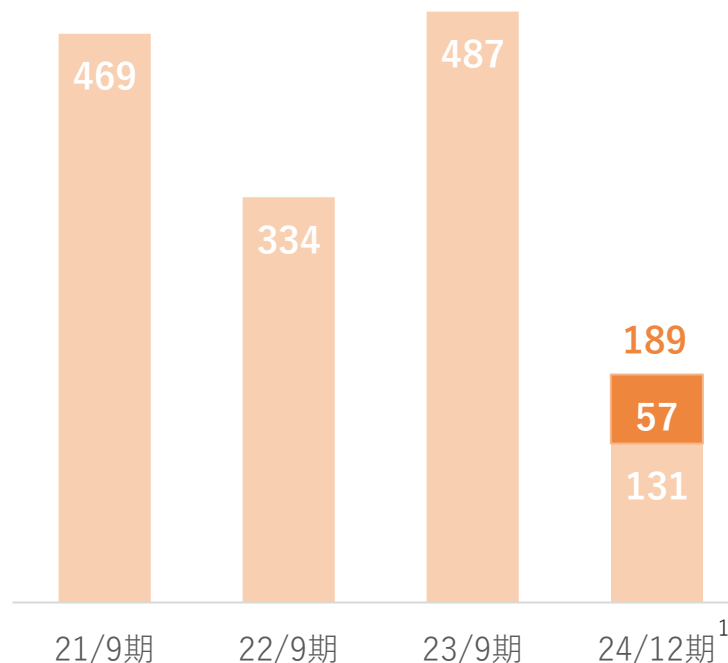
ジェイ・ティー・エヌの持つ知見により、施工の現場における原価の削減や管理の効率化を実現し、当社の提供するサービスの競争力強化を図る

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 売上高

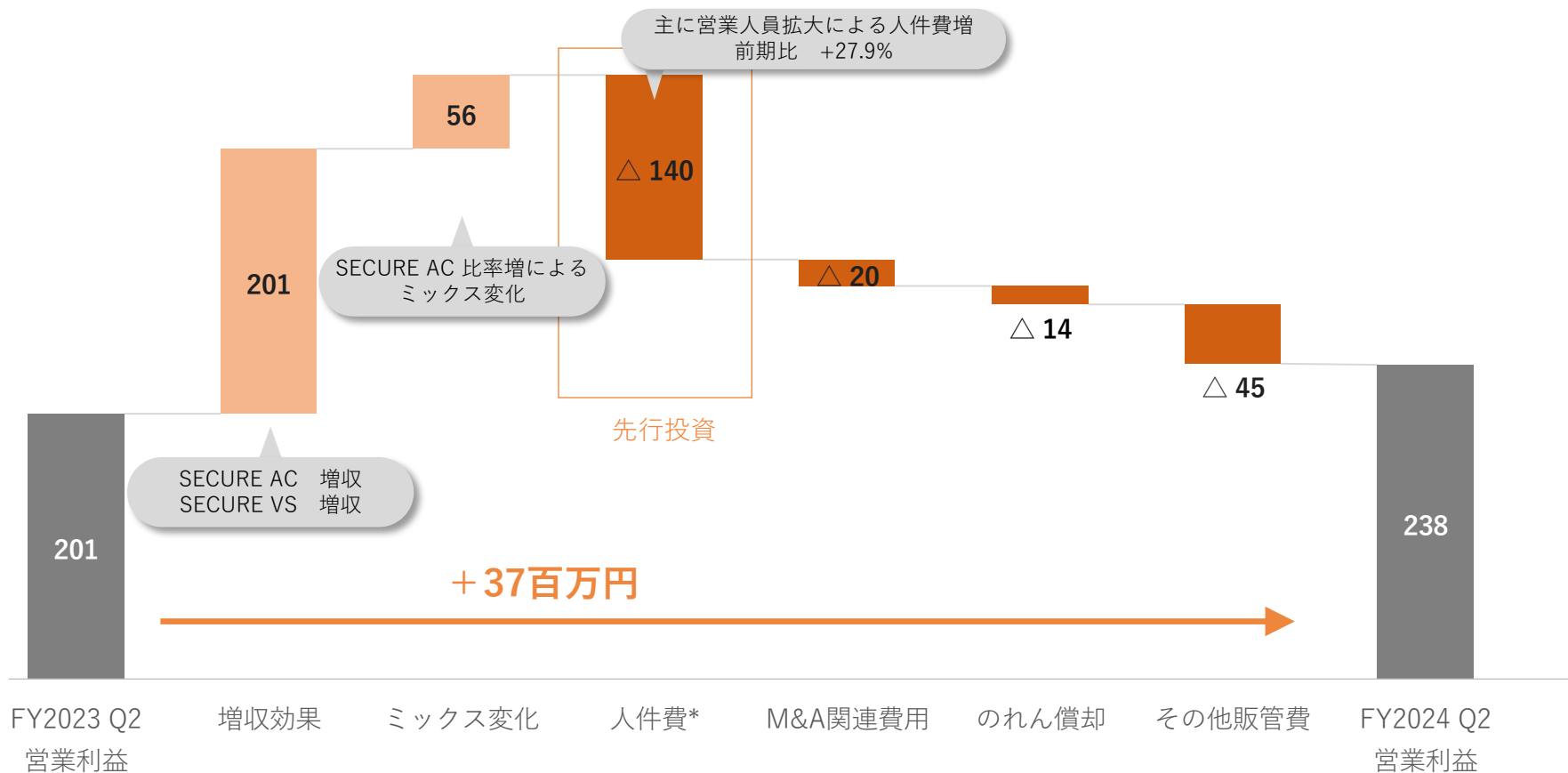
(百万円)



1: セキュアの12月期決算に合わせ24年1-3月から開示
23年10-12月は238百万円

営業利益増減要因分析

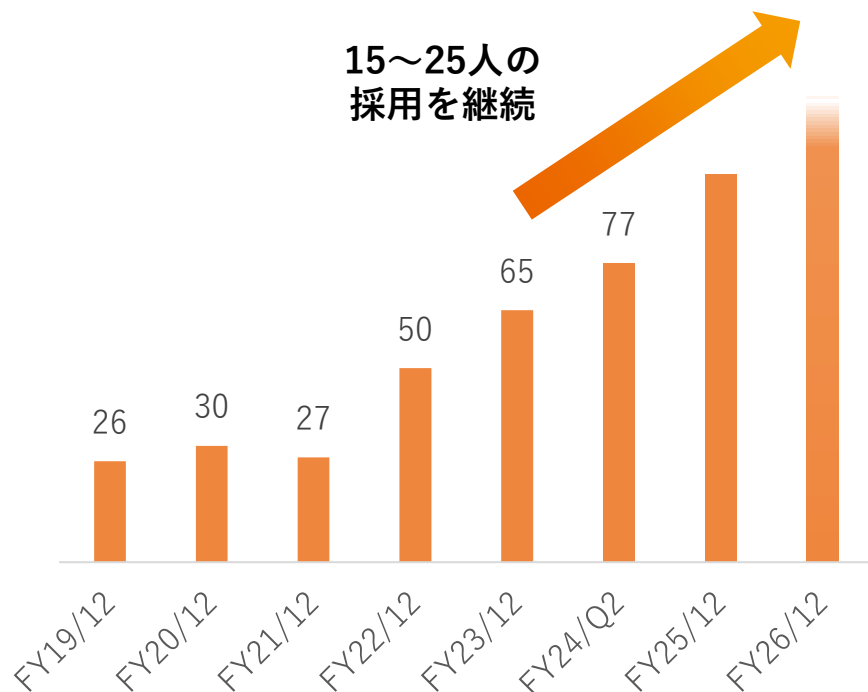
増収効果および売上総利益率の改善効果により、営業利益は37百万円増の238百万円で着地
 販管費の増加は主に人件費増によるもの、1月に実施したM&Aの関連費用を支出



*人件費 = 給与・賞与・法定福利費等

新規採用は計画通り進捗しており前期末比12名の純増、また7月に札幌オフィスを開設
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
- 24年7月札幌オフィス開設

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

セキュア、ミニストップ、NTT東日本、テルウェル東日本4社でミニストップポケットでの実証を開始
ウォークスルー型店舗の商用化を目指す



店舗写真



- 1 QRコードをかざして入店
- 2 商品を手に取る
- 3 そのまま退店

店舗利用イメージ

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

- ✓ ウォークスルー型の購買形式によりレジ待ちの待機時間を抑制

店舗運営の効率化

- ✓ レジ人員の削減
- ✓ レジ設置が不要になることによる効率的な店舗空間の利用



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）

- ✓ オフィスビルなど、リピート客で混雑しがちだが特定商品を素早く購入したいニーズのあるコンビニ店舗
- ✓ レジ待ちによる混雑が発生しがちなコンサート会場やスタジアムの物販シーン

などを意識した展開を継続

顔認証機能を活用して万引きを防ぐ防犯サービスを手掛けるCIAとの資本業務提携を開始
「AI×セキュリティと拡販力」「万引きロス削減」で小売業界の人手不足解決に取り組む



社名 CIA株式会社
代表取締役 長岡 秀樹 氏
設立 2015年9月11日
事業内容 顔認証システム運用トータルサポート
防犯セキュリティーコンサルティング
マーケティングサポート
本社 広島市中区八丁堀11-8
エフスペース八丁堀 7F



CIA株式会社代表取締役 長岡氏 (右) と当社代表取締役 谷口 (左)

CIAのサービスの仕組み

万引き犯の発見

CIAのセンターに登録



万引き犯の発見・登録に顔認証を活用

店舗にメール等で通知
警戒や声掛け等を通じて
万引きを防止

万引きなどによる
不明ロスを7割程度削減した実績

物理セキュリティに対する需要の拡大を背景に、年率20%の売上成長を見込む
 営業利益については、人材への投資を中心とした先行投資を継続するも、前年同期比59%成長の
 300百万円での着地見通し

(百万円)	FY2023	FY2024	FY2024業績予想			修正後対前期比
	実績	Q2実績	修正前*	修正後**	修正額	増減率
売上高	5,191	3,143	6,250	6,250	-	+20.4%
営業利益	187	238	250	300	+50	+59.6%
営業利益率 (%)	3.6%	7.6%	4.0%	4.8%	-	-
経常利益	175	231	230	280	+50	+59.6%
税引前当期純利益	171	231	230	280	+50	+63.3%
当期純利益	168	185	190	230	+40	+36.3%

*修正前業績予想は2024年2月14日に発表 / **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