



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）

SECURE

Financial results for the fiscal year ending December 2025

2025年12月期第1四半期決算説明資料

May 13, 2025

FY2025 Q1進捗

売上高**1,810**百万円前年同期比
+1.1%進捗率
25.9%営業利益**152**百万円前年同期比
△39.5%進捗率
38.1%

- ✓ 売上高は想定していた大型案件の剥落があるも、中・小型案件の受注が当初想定を上回り、前年同期比 +1.1% の增收で着地し計画対比では上振れ
- ✓ 営業利益も同様に大型案件の剥落による売上総利益率の減少と、人件費関連の先行投資で販管費は増額し、営業利益は152百万と減益で着地も想定通りの水準
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で3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
- ✓ SECURE AI STORE LAB2.0は、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
- ✓ 2月にメルコホールディングス社（現：バッファロー社）と資本業務提携を実施し、14.5億円を調達

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社（現：バッファロー社）との資本業務提携の影響は未反映

Q1売上高は当初想定を上回り、前年同期比で増収での着地
販管費は人件費関連の先行投資で増額し、営業利益は152百万円で着地

(百万円)	FY2024 Q1実績	FY2025 業績予想*	FY2025 Q1実績	前年同期比 (FY24-25比較) 増減額	前年同期比 (FY24-25比較) 増減率	業績予想 進捗率
売上高	1,791	7,000	1,810	+18	+1.1%	25.9%
SECURE AC (入退室管理システム)	635	-	409	△226	△35.6%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	974	-	1,147	+172	+17.7%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	49	-	70	+20	+40.8%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	131	-	183	+52	+39.8%	-
売上総利益	769	-	733	△36	△4.7%	-
販売管理費	517	-	581	+63	+12.3%	-
営業利益	252	400	152	△99	△39.5%	38.1%
営業利益率 (%)	14.1%	5.7%	8.4%	△5.7pt	-	-
経常利益	248	380	145	△103	△41.5%	38.3%
税引前当期純利益	248	-	145	△103	△41.5%	-
当期純利益	198	294	96	△102	△51.5%	32.7%

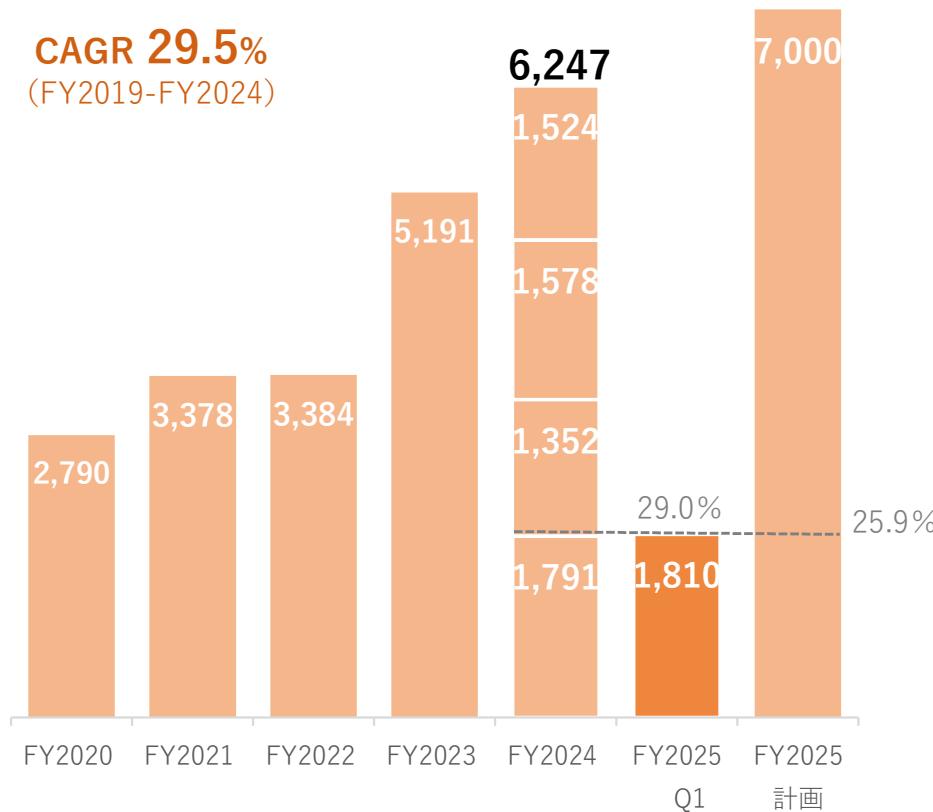
Q1売上高は前年同期比で増収、通期計画進捗率は25.9%で着地
売上総利益はSECURE AC（入退室管理システム）大型案件剥落の影響により減少

売上高

売上総利益・総利益率

(百万円)

CAGR 29.5%
(FY2019-FY2024)



(百万円・%)

39.5%
39.1%
38.8%
38.8%
40.5%
40.5%

1,101

1,320

1,312

2,015

606

529

769

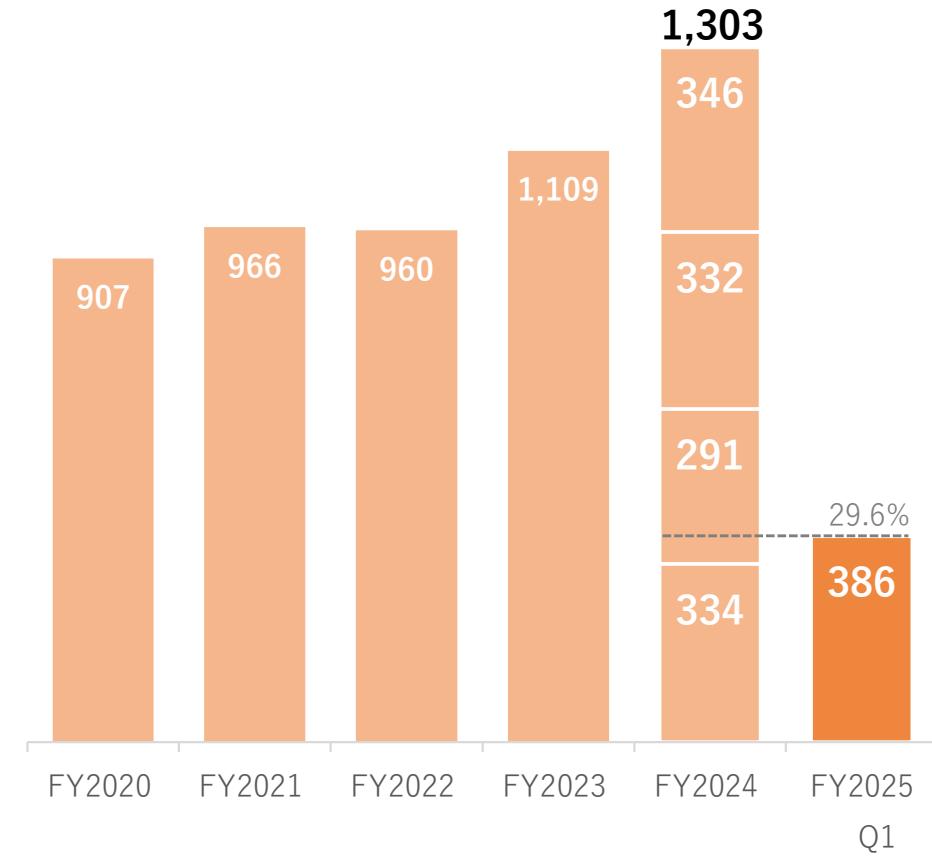
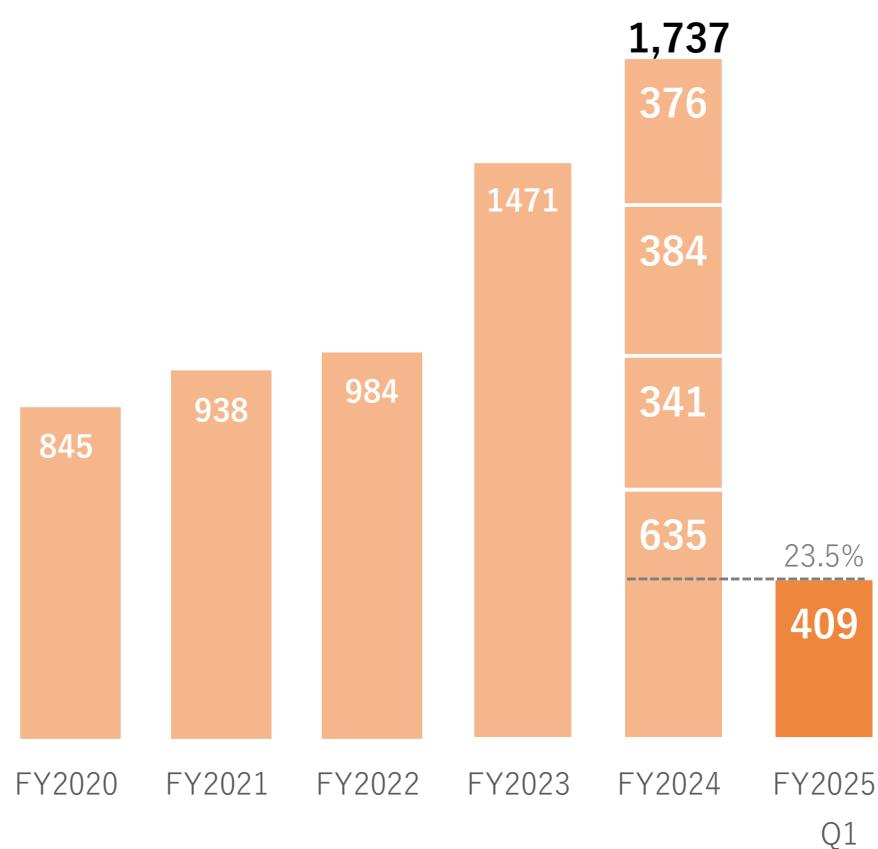
733

大型案件の剥落によりQ1売上高は前年同期比△35.6%で着地も想定通りの水準
通常案件は計画通りに進捗しており導入件数は増加

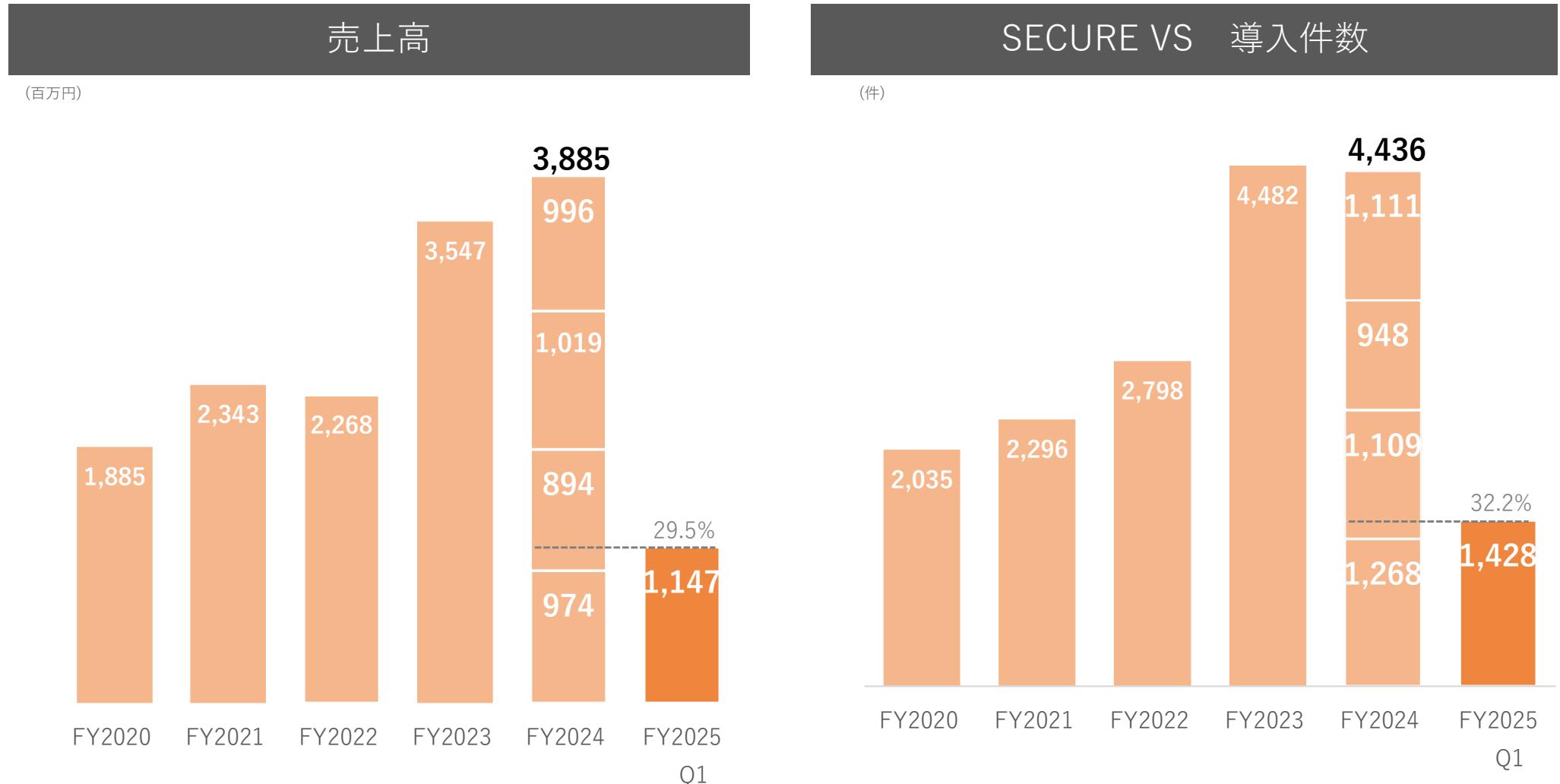


(百万円)

(件)



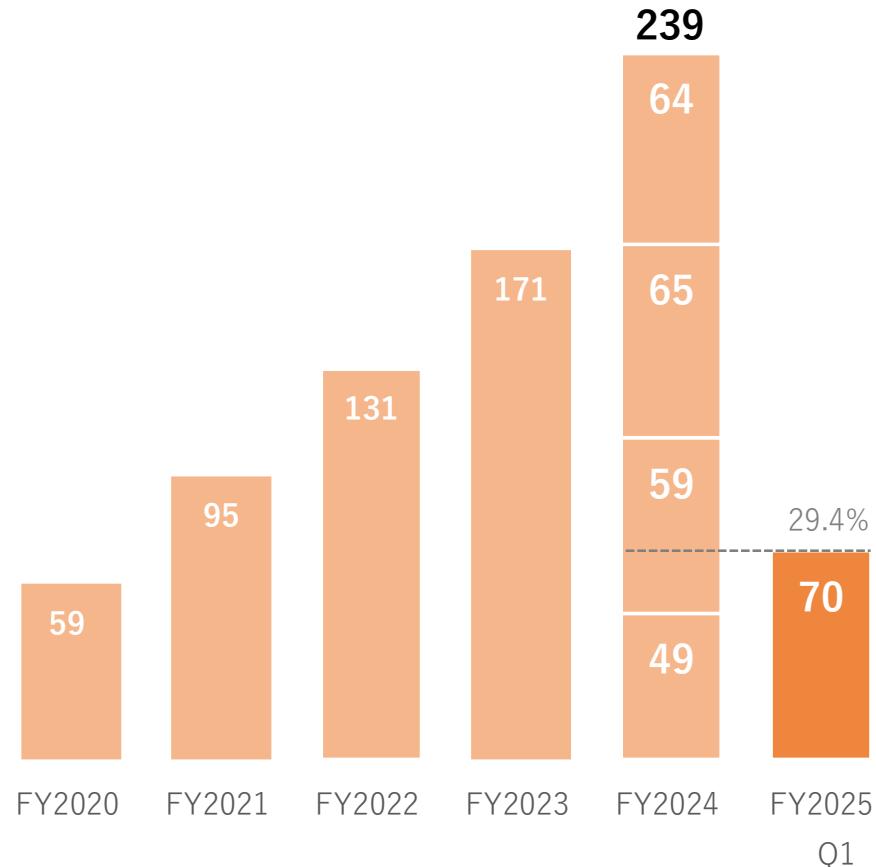
大型案件は昨年と同程度の水準で着地も、中・小型案件の導入は計画通りに進捗し
Q1売上高は增收で着地、導入件数も順調に増加傾向



その他売上における保守等のストック売上は順調に積み上がり好調に推移
売上高は前年同期比 +40.8% の增收で着地

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE Analytics 導入事例

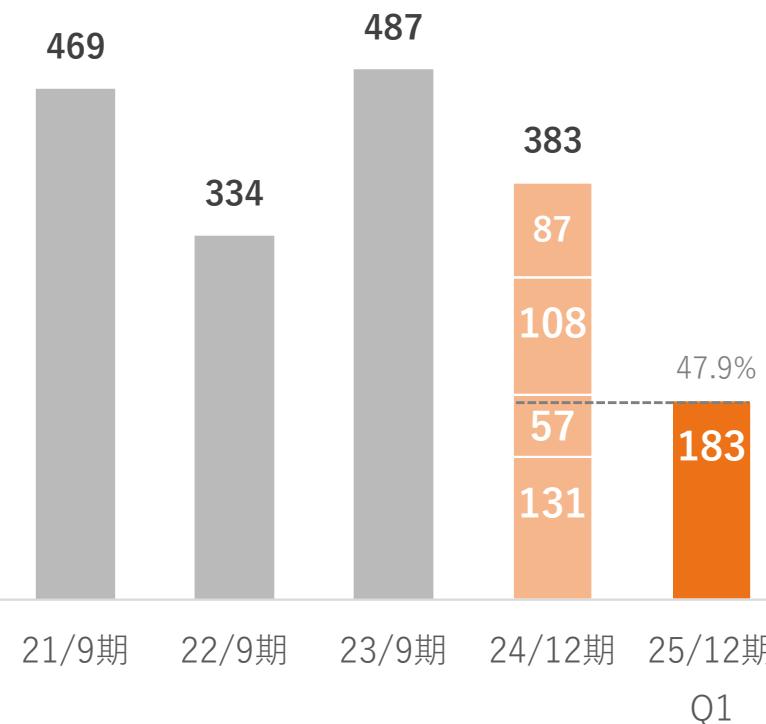


ショッピングモールにて出入口毎の通行人数を計測
売上データと連携してマーケティングに活用

受注が好調に推移し、Q1は前年同期比39.8%と計画を上振れて着地
一方、Q2にかけては季節性によりQ1水準からは減少する見込

SECURE ES 売上高

(百万円)



JTNに見込むシナジー

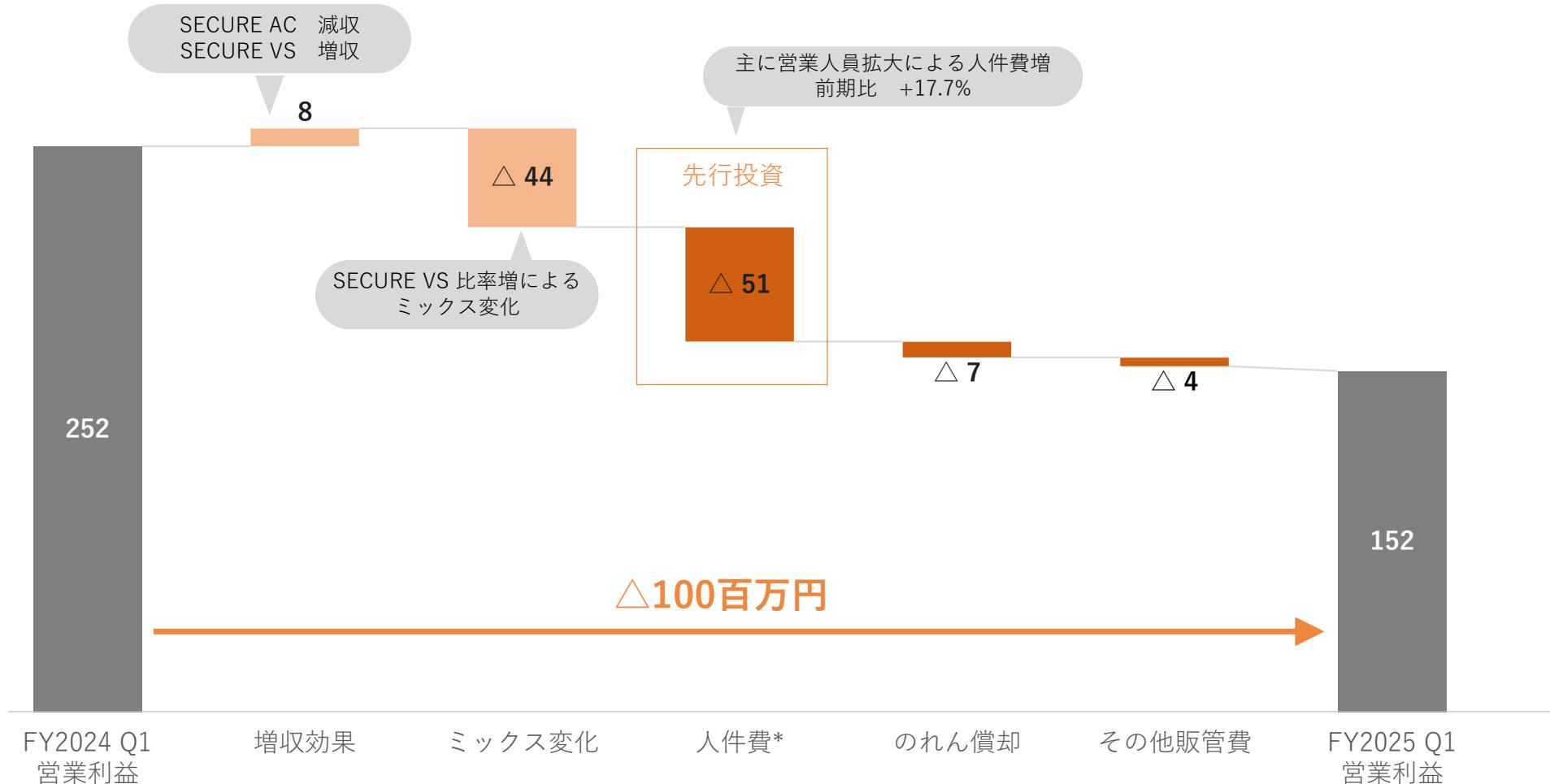
施工管理領域におけるノウハウの強化

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

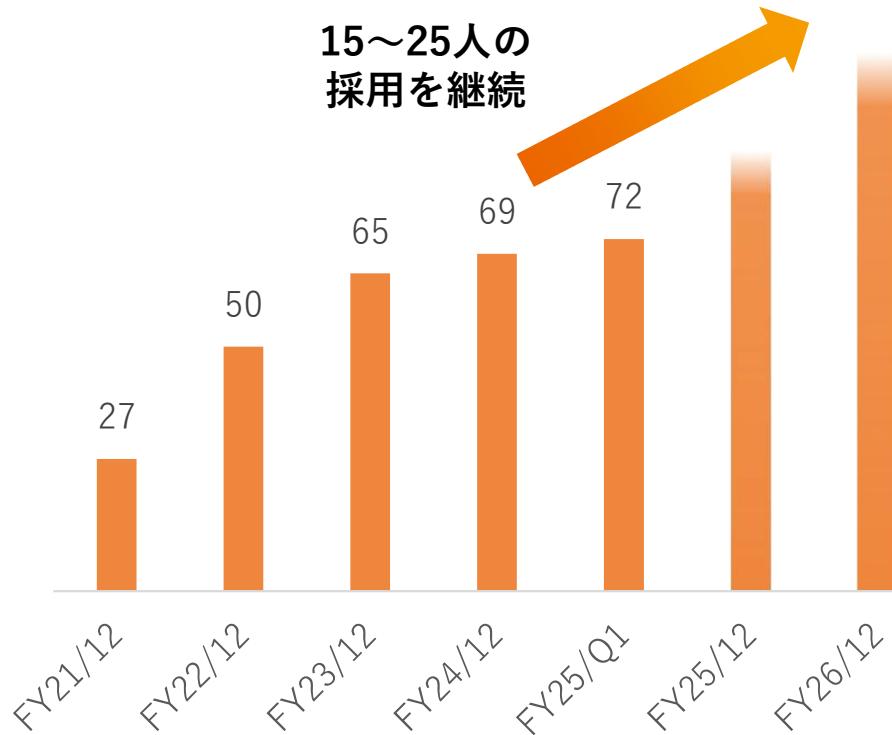
設備工事のキャパシティが全国的に不足する中、施工や施工管理の現場で動けるリソースを確保することで、営業担当との分業体制を通した営業部の効率向上や一部の施工の内製化による収益性向上を図る

大型案件剥落によるミックスの変化により売上総利益率が低下も想定通りの水準
先行投資による人件費増により営業利益は100百万円減の152百万円で着地



新規採用は計画通りに進捗したが退職者もありQ1は3名の純増、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



外観 写真



店舗内 写真

ウォーターフロント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マートな入店・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(一般的なウォーターフロント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ターフロント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



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ーの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っていることから、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ーによる新規事業の強化・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



経営基盤強化

(200百万円)



R&D

(200百万円)



M&A

(1,051百万円)

採用プランディングの強化

AI分野開発の強化

ケイパビリティ強化

中途人材採用強化

より多くのアプリケーション開発

ロールアップ戦略

専門人材育成のプログラム開発

AI Store開発

シナジーのある周辺事業

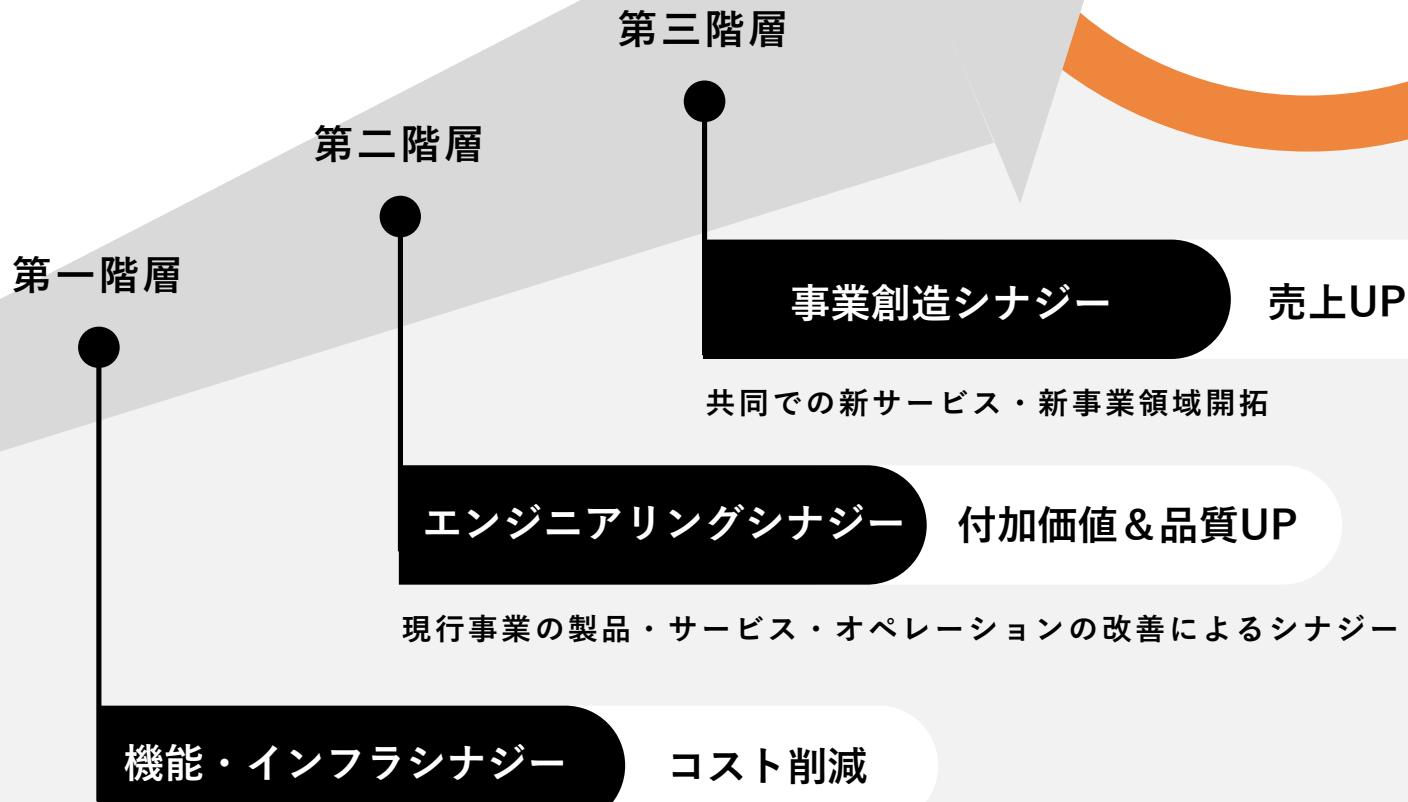
資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ

事業拡張

監視カメラの
普段使い



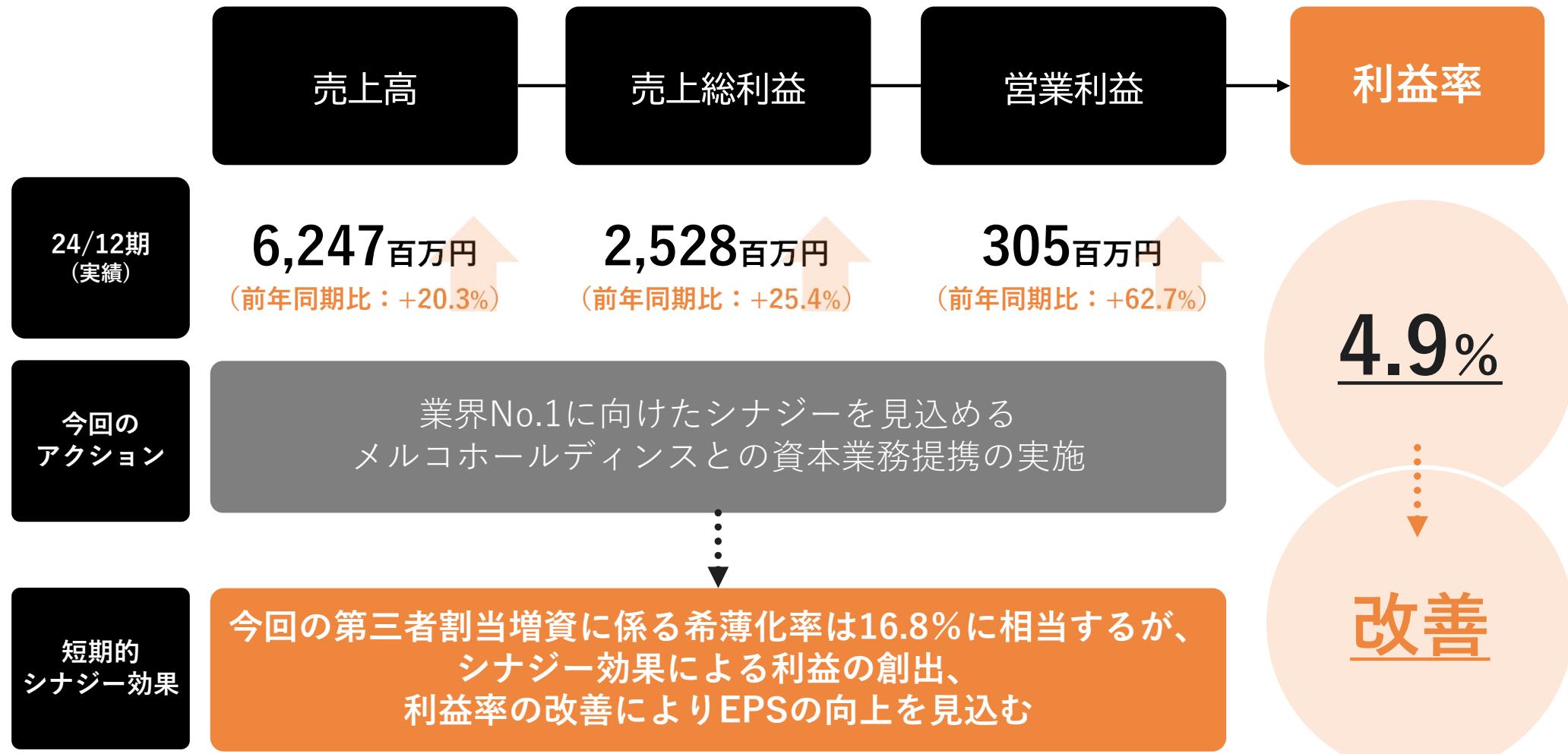
14.5億円の
資本業務提携



両者の現行製品・オペレーションを前提としたシナジー

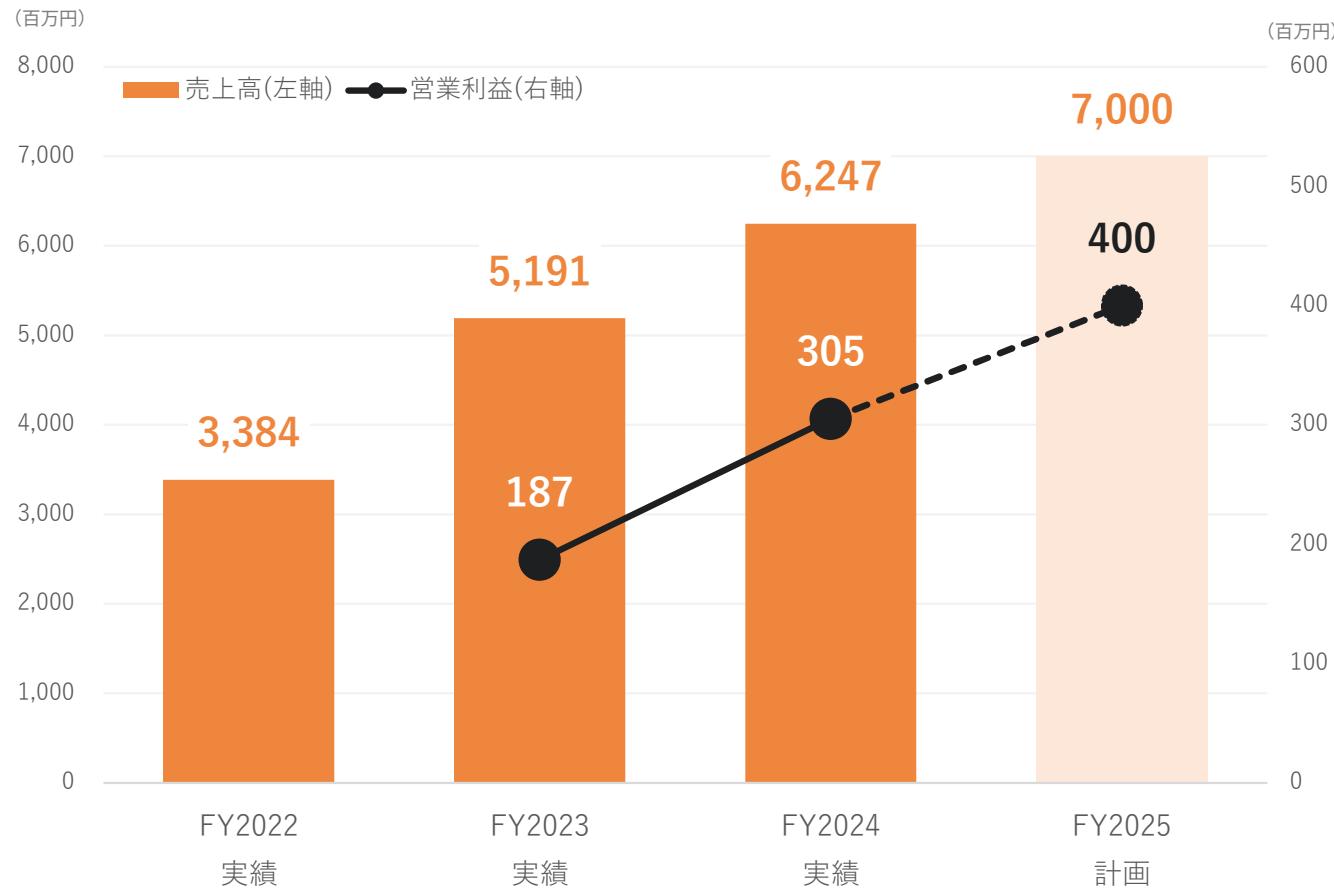
※第一階層だけで両社で短期で最大2.5億円のシナジー効果（コスト削減）が見込める
(2024年12月期ベースでの試算)

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



25年12月期は、24年12月期と同様に2桁増収増益を計画
メルコホールディングスとの資本業務提携の影響は未反映

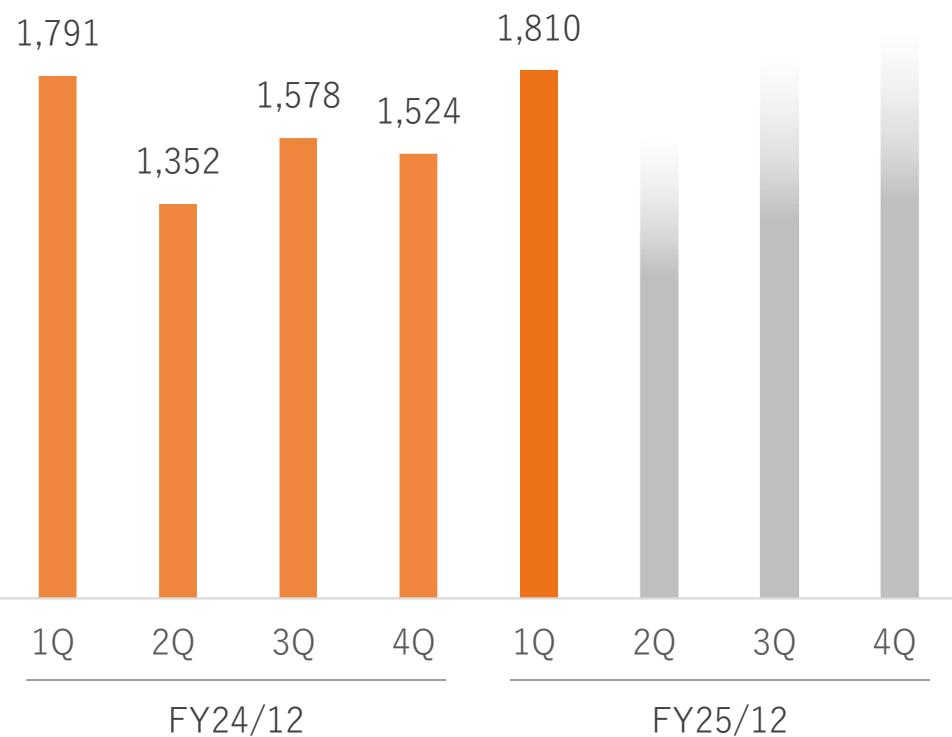
売上高と営業利益の推移



24年12月期は第1四半期に大型案件が集中した一方、25年12月期は下期での計上が増える見通し
上期にかけては前年同期比微増収も減益となる想定だが、中長期の成長ストーリーに変更なし

売上見通し

(百万円)



営業利益見通し

(百万円)

