

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2四半期決算説明資料

Aug 13, 2025

FY2025 Q2進捗

売上高

3,300百万円

前年同期比
+5.0%

進捗率
47.1%

営業利益

115百万円

前年同期比
△51.4%

進捗率
29.0%

- ✓ 売上高については当初想定に対して下期への期ズレが発生、現状では通期の売上目標は据え置き
- ✓ 営業利益は採用を中心に先行投資は計画通り実施も、売上高の期ズレ及び4月に発生したM&A関連費用37百万円の影響により当初想定を下回って着地したが、下期の利益計上を見込み通期の営業利益目標は据え置き
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で12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
- ✓ 2月開示のメルコホールディングス（現：バッファロー）との資本業務提携に関して協力体制の構築を中心に取り組みが進捗。両社併せて数億円程度の利益貢献を来期以降に見込むことが出来る状況に
- ✓ 4月にメディアシステムのM&Aを実施。第3四半期より同社業績を連結予定

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（現：バッファロー）との資本業務提携の効果の発現に向けては継続して取り組み

2025年12月期第2四半期連結業績サマリー

SECURE

Q2売上高は大型案件剥落の影響や期ズレの影響により、前年同期比では5%増収での着地
販管費は人件費関連の先行投資とM & A関連費用の支出で増額し、営業利益は115百万円で着地

(百万円)	FY2024 Q2実績	FY2025 業績予想*	FY2025 Q2実績	前年同期比 (FY24-25比較)		業績予想 進捗率
				増減額	増減率	
売上高	3,143	7,000	3,300	+156	+5.0%	47.1%
SECURE AC (入退室管理システム)	976	-	785	△190	△19.5%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	1,869	-	2,131	+262	+14.0%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	109	-	120	+10	+9.4%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	188	-	263	+74	+39.8%	-
売上総利益	1,299	-	1,333	+34	+2.7%	-
販売管理費	1,060	-	1,218	+157	+14.8%	-
営業利益	238	400	115	△122	△51.4%	29.0%
営業利益率 (%)	7.6%	5.7%	3.5%	△4.1pt	-	-
経常利益	231	380	98	△132	△57.3%	26.0%
税引前当期純利益	231	-	98	△132	△57.3%	-
当期純利益	185	294	49	△136	△73.3%	16.9%

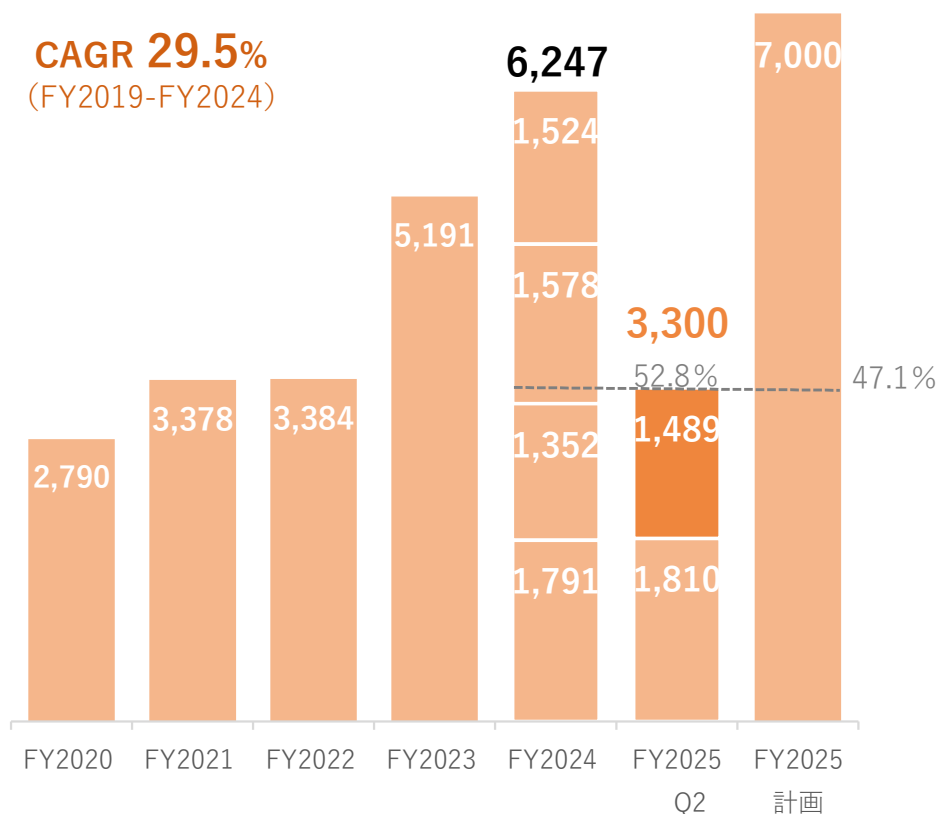
2025年12月期第2四半期全体売上・売上総利益

SECURE

売上高の一部期ズレにより通期計画進捗率は47.1%で着地も、通期に向けては当初計画通りに進捗

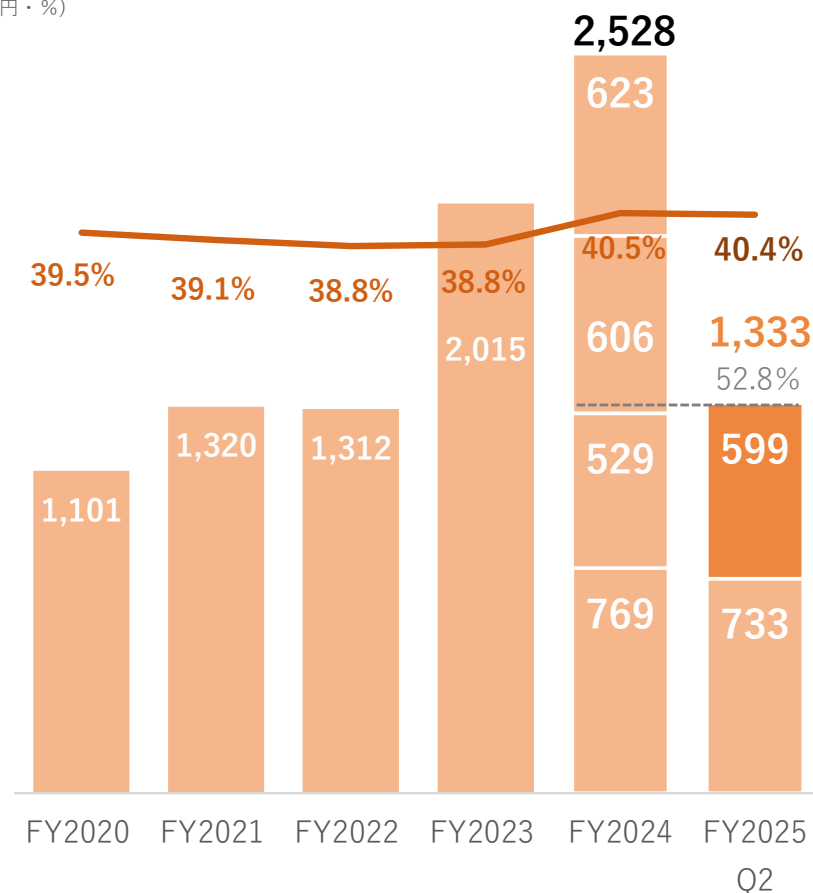
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)



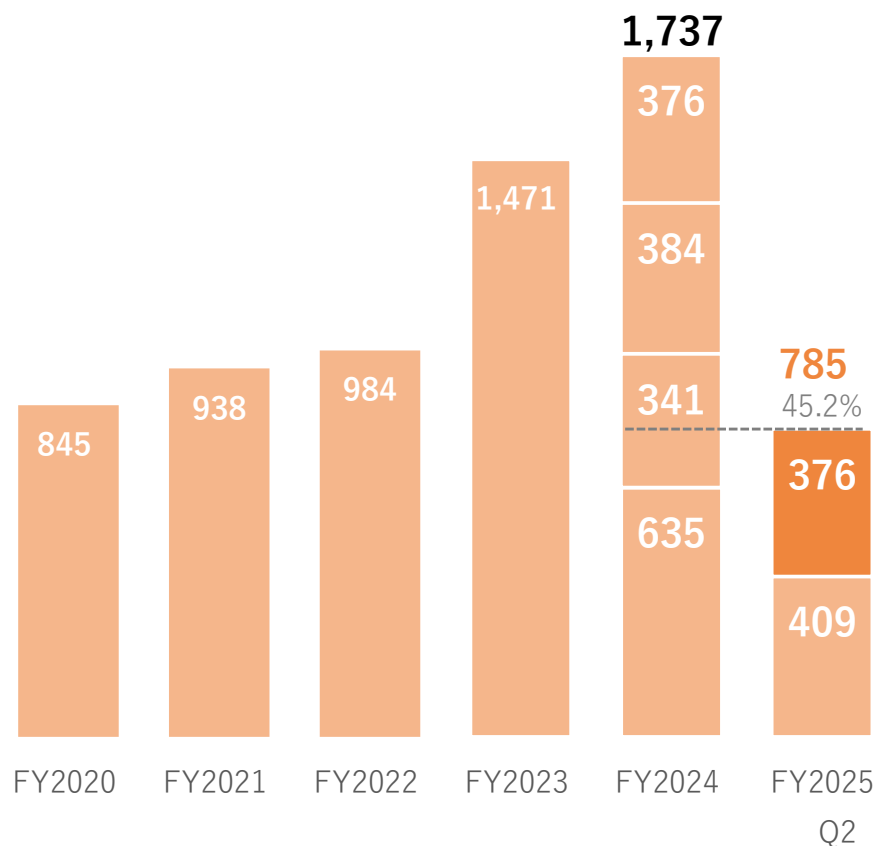
「SECURE AC」業績推移

SECURE

大型案件の剥落により前期比でQ2累計期間では減収も、単独期間では+10.3%増収で着地中・小型案件は計画通りに進捗しており導入件数は増加

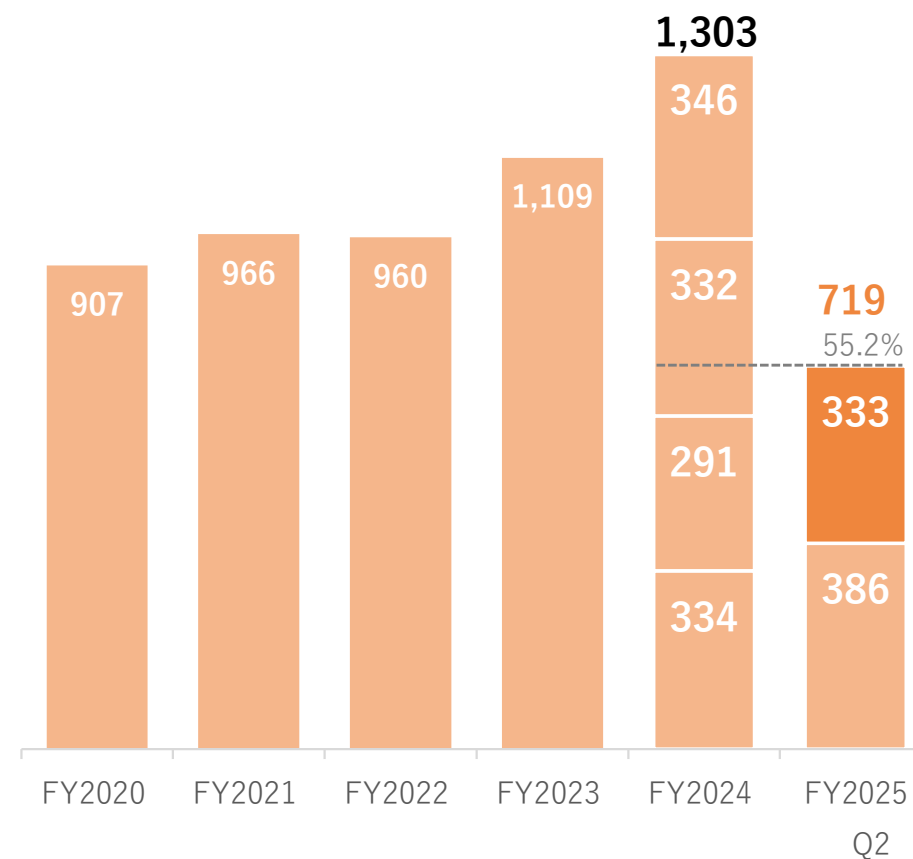
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

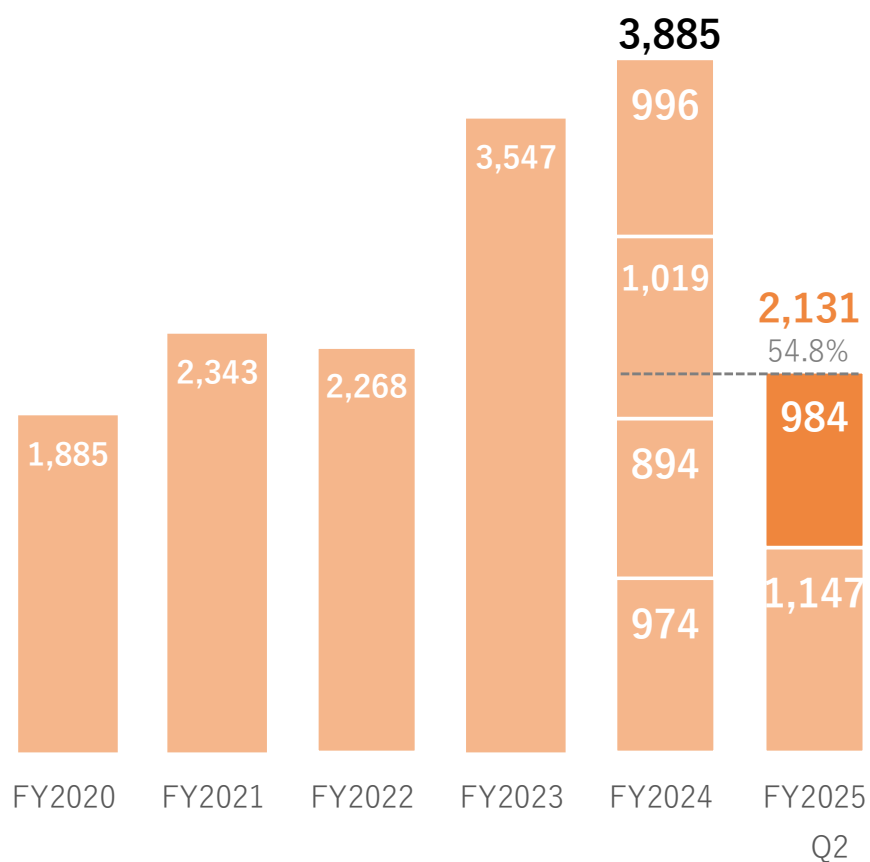
(件)



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
Q2売上高は増収で着地、導入件数も順調に増加傾向

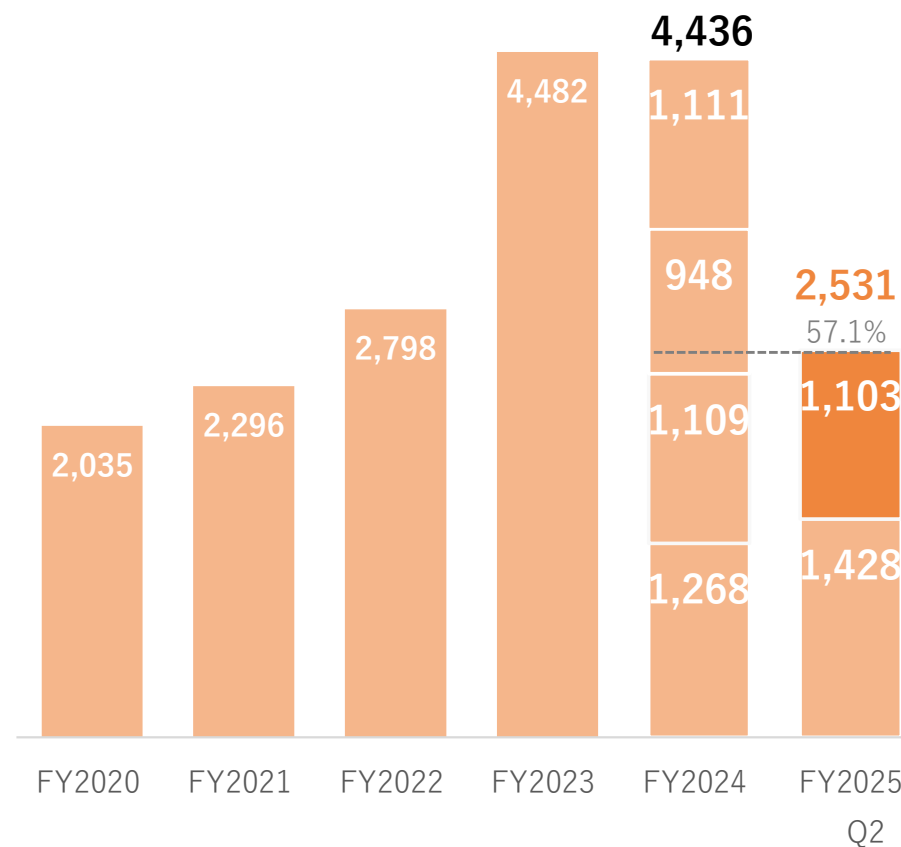
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

(件)



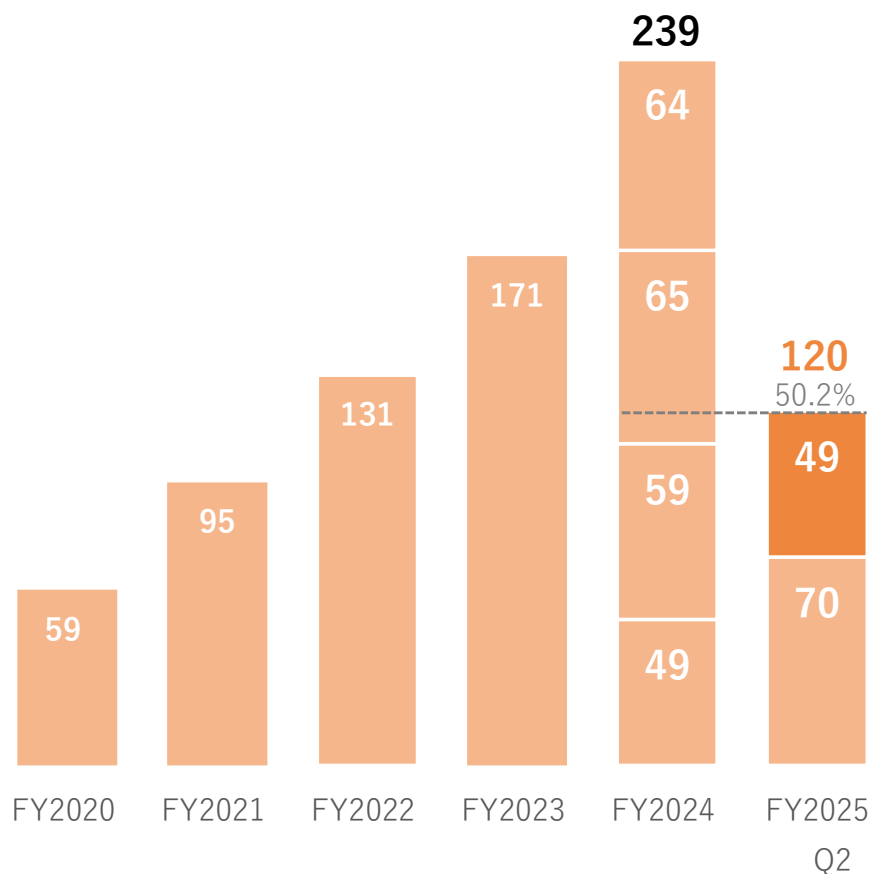
「SECURE Analytics/その他」業績推移

SECURE

POC案件の剥落やその他商材販売の減少により第1四半期からは減収も全体に大きな影響は無し
引き続きAI STOREを中心に案件獲得に取り組む

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE Analytics 導入事例

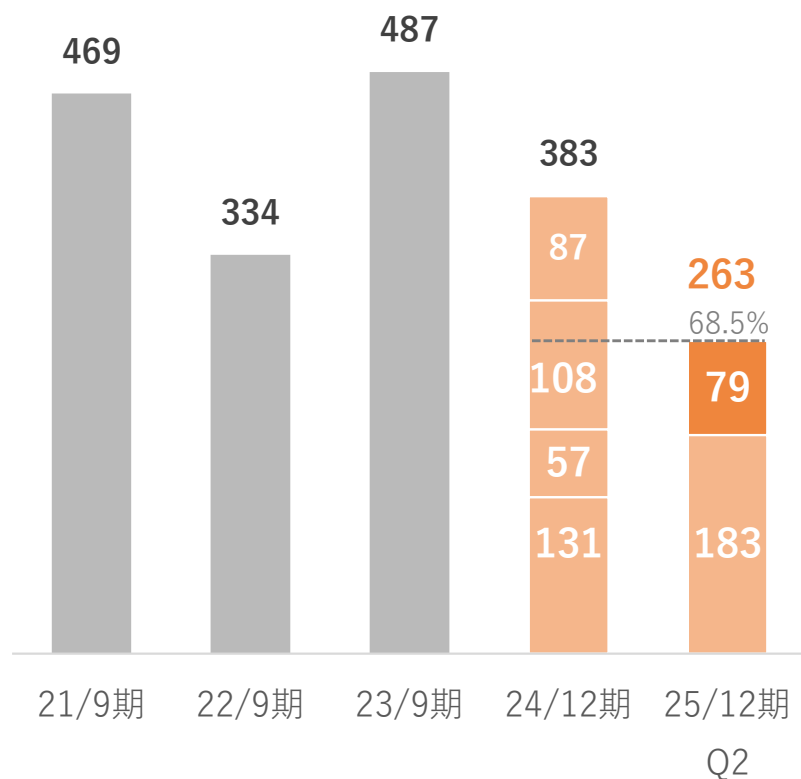


ショッピングモールにて出入口毎の通行人数を計測
売上データと連携してマーケティングに活用

Q2は季節性によりQ1水準からは減少も、受注は好調に推移

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

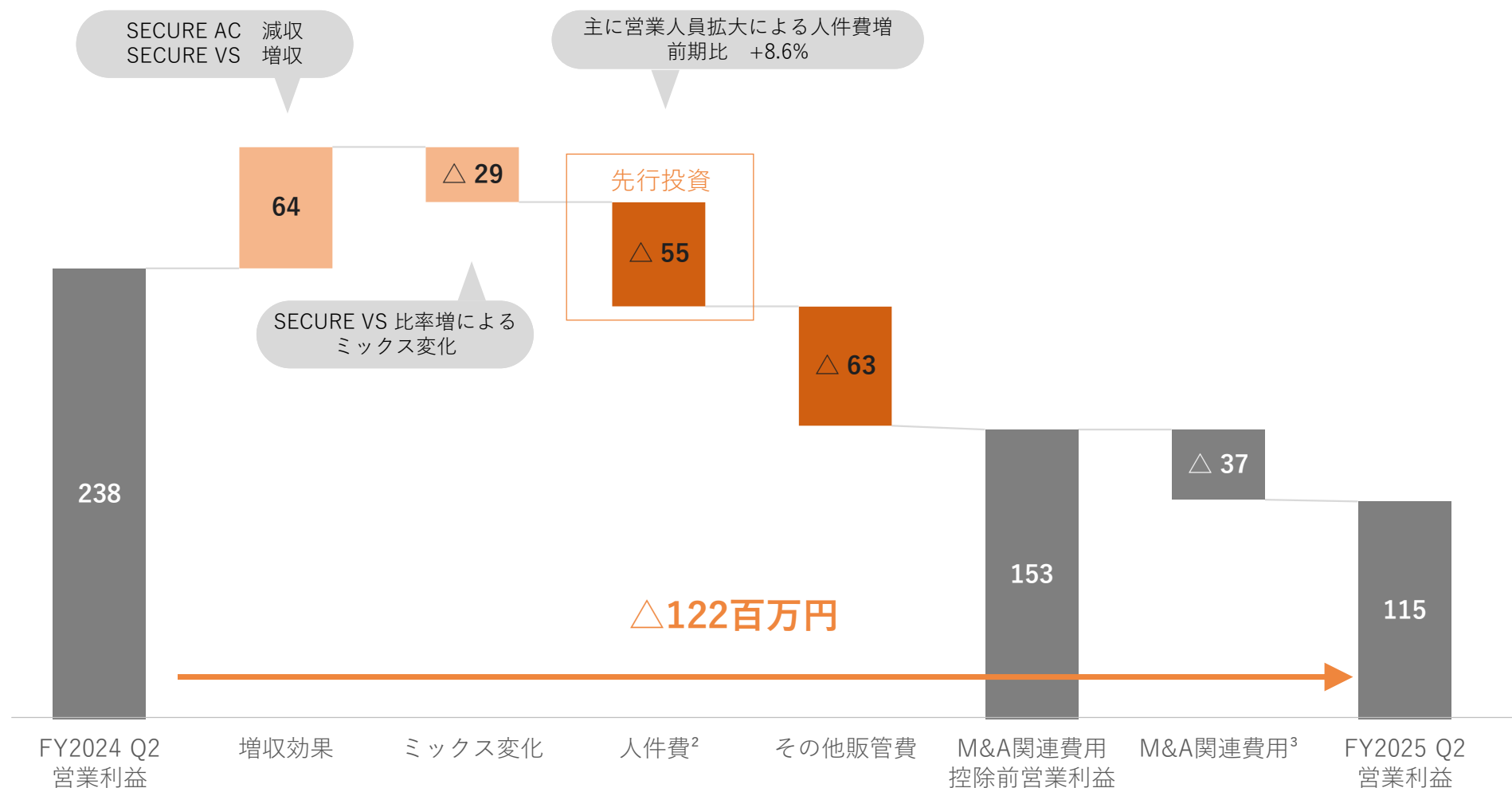
設備工事のキャパシティが全国的に不足する中、施工や施工管理の現場で動けるリソースを確保することで、営業担当との分業体制を通じた営業部の効率向上や一部の施工の内製化による収益性向上を図る

営業利益増減要因分析

SECURE

先行投資である人件費および研究開発費増によるその他販管費が増額¹

M & A関連費用の影響を除く営業利益は153百万円での着地



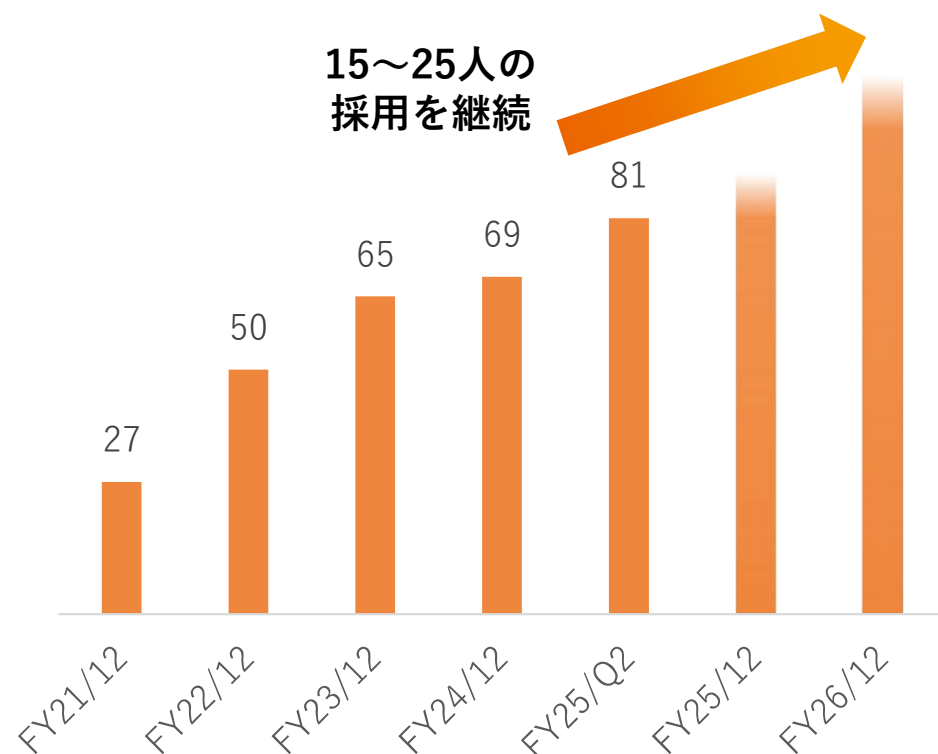
※1 研究開発費について、去年までは人件費に計上していたが、2025年12月期より計上方法の変更からその他販管費で計上

※2 人件費 = 給与・賞与・法定福利費等

※3 M&A関連費用 = アドバイザリー費用等 + 業務委託費用

新規採用は前期末比で12名の純増で計画通りに進捗、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

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

- ✓ クレジットカードタッチによるスムーズな入店・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（一般的なウォークスルー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クスルー型購買体験で**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



外観 写真



店舗内 写真

文教施設、商業施設、公共施設など多数の人が利用する場所における盗撮行為を未然に防ぐため、監視カメラの設置が難しいトイレ・更衣室等に対応可能な、独自の「**盗撮防止ソリューション**」の開発を開始

開発背景

- 教育現場や公共施設における盗撮被害が深刻な社会問題に。
- 特にトイレや更衣室などのプライバシー性の高い空間での盗撮行為が深刻。



監視カメラの設置が困難な場所での“見えない危険”への対処が急務

ソリューション概要

- 映像監視を行うことなく、盗撮目的のカメラなどのデバイスを検知する、新たな仕組み。
- トイレや更衣室などの空間にも設置可能な独自技術。



今後の展開

- 年内の実用化・販売を目指し開発を進める。
- 文教施設や商業施設、公共施設など、多数の人が利用する場所への導入を想定。
- 未来を担う子ども達を守る 新たな社会的インフラへ。
- 人々が安心して暮らせる、スマートな社会の実現へ。

卓球界の有識者との協議を重ね、AIと映像解析技術を活用した**卓球判定システム「テーブルテニスレビュー（TTR）」**の開発に着手
セキュアのAIと映像解析技術で日本卓球界の技術向上をサポート

開発背景

■ 世界選手権で初導入されて以降、TTRシステムの日本国内への導入が進まず、新ルールへの対応が遅れることによる、日本選手の不利益が懸念。

開発内容

■ セキュアの「普段使いできる」監視カメラ・AI映像解析技術を活用して、国際大会からTリーグ、学生大会やトレーニングまで幅広く活用可能なシステムを目指す

市場性

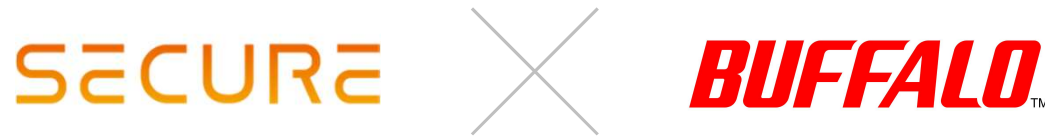
- ✓ 卓球は世界の競技人口3億人以上^(※1)とも言われ、ファン層は、約8.5億人^(※2)。
- ✓ 特にアジア地域での人気が高い。
- ✓ 卓球関連市場は継続して年間約9%^(※3)の成長が見込まれており、特に技術革新分野での投資機会が拡大。



出典：iSportConnect (The House View: Why Table Tennis is the world's other game – iSportConnect) (※1)

: The Sun (World's ten most popular sports revealed with host of shock entries including hockey THIRD and volleyball in top five | The Sun) (※2)

: BusinessResearchINSIGHTS (Table Tennis Market Size, Trends | Report [2033]) (※3)



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ジীর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

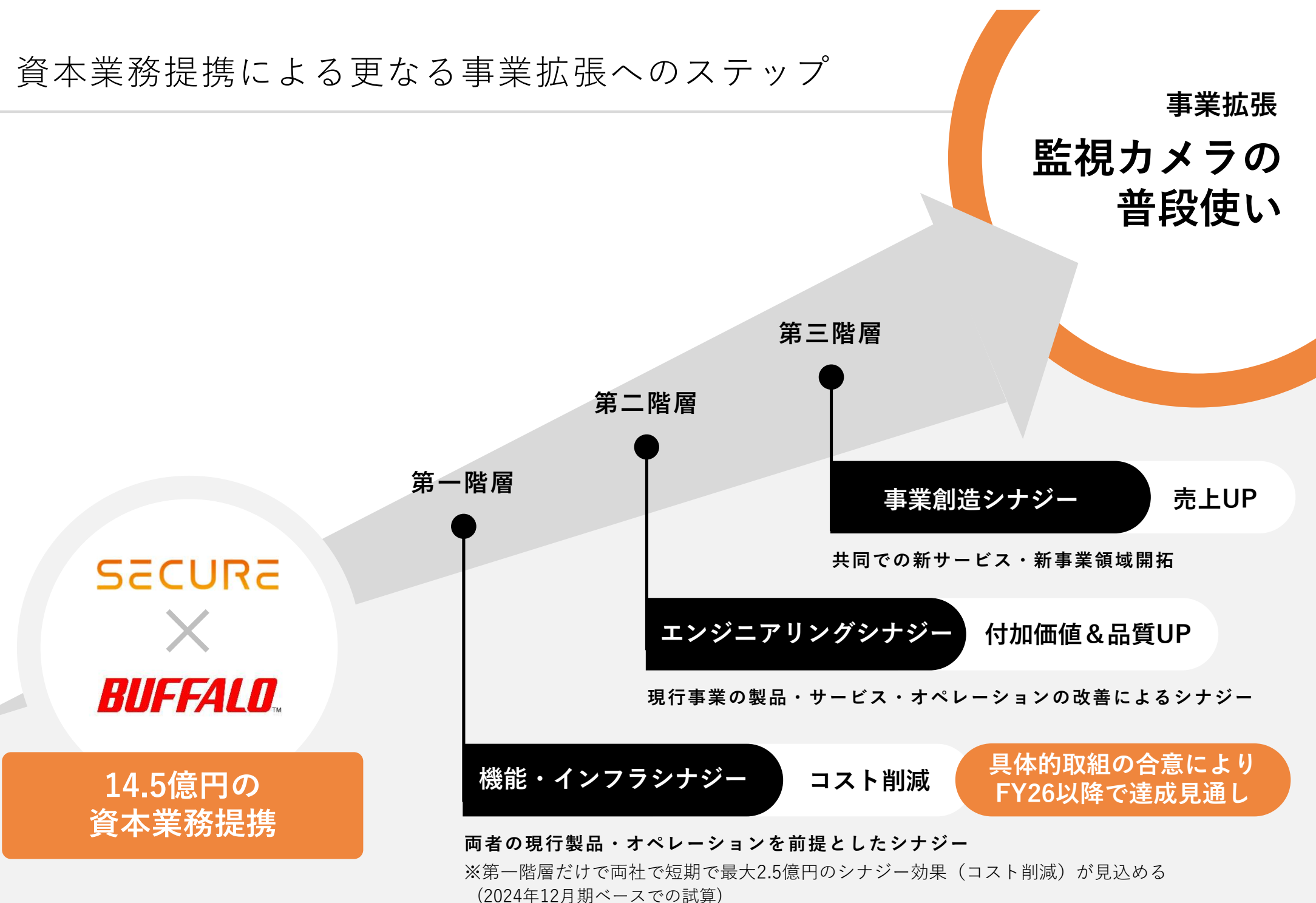
- 当社の抱えている課題として、急激な売上成長に伴い社内オペレーションの改善が追い付かず、納品プロセスの複雑化や案件ごとに個別対応となってしまうことから、営業人員の工数がかかる等により、事業上のコストが増大していることが挙げられます
- 協議を重ねた結果、メルコホールディングス及びその子会社の属する企業集団の購買チャネルを活用することで原価構造が最適化されることや、上記個別対応に要しているコストの削減が可能であることを見込んでいます
- また、中長期的には共同開発・共同オペレーション改善によるシナジーや新規事業の強化・事業領域拡大等を通じた競争力強化による企業価値の向上を目指します

※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

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

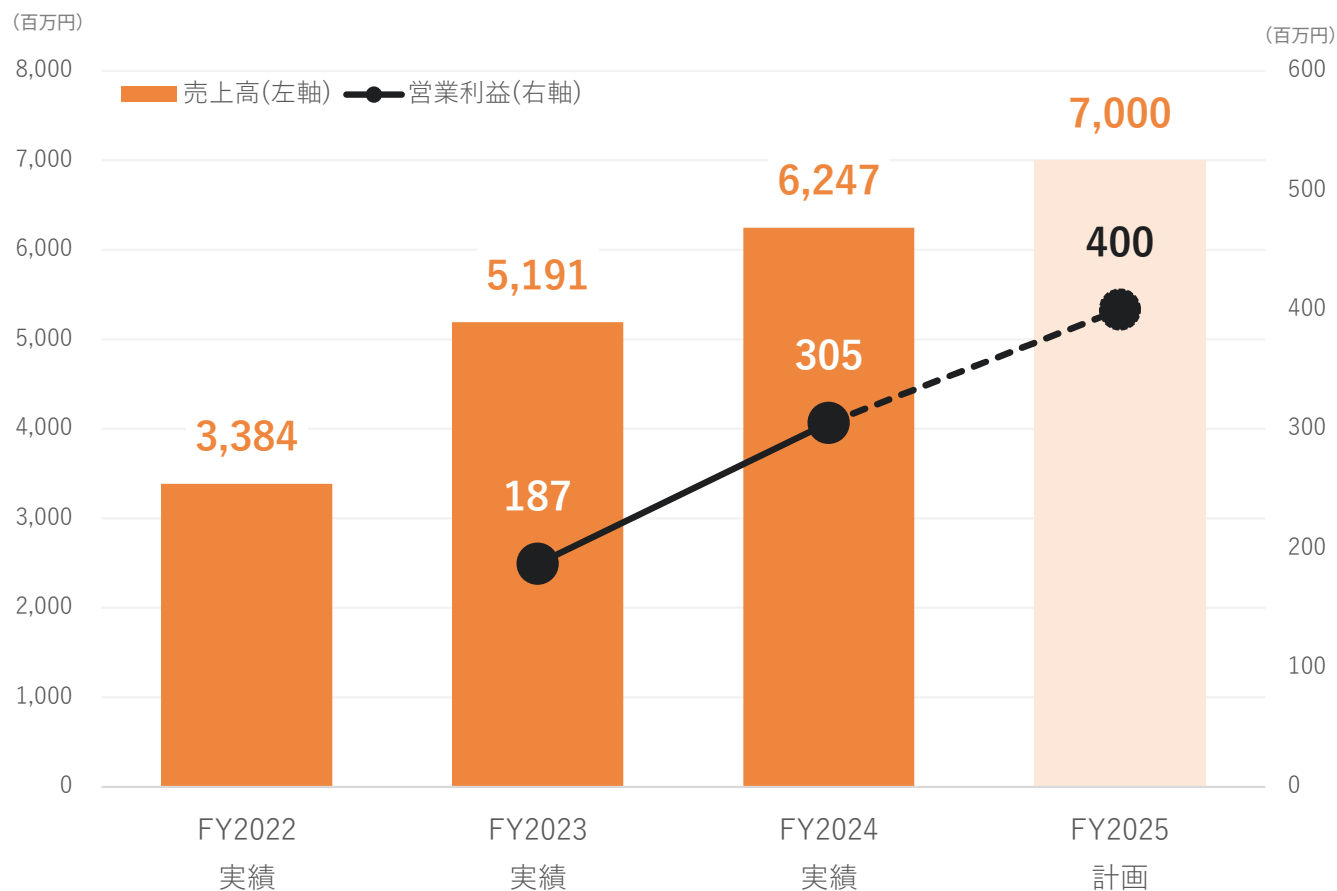


今期の業績予想（25/12期）

SECURE

25年12月期は、24年12月期と同様に2桁増収増益を計画

売上高と営業利益の推移



25/12期計画は
売上高**12.0%**増収、
営業利益**30.8%**増益
営業利益率+**0.8pt**

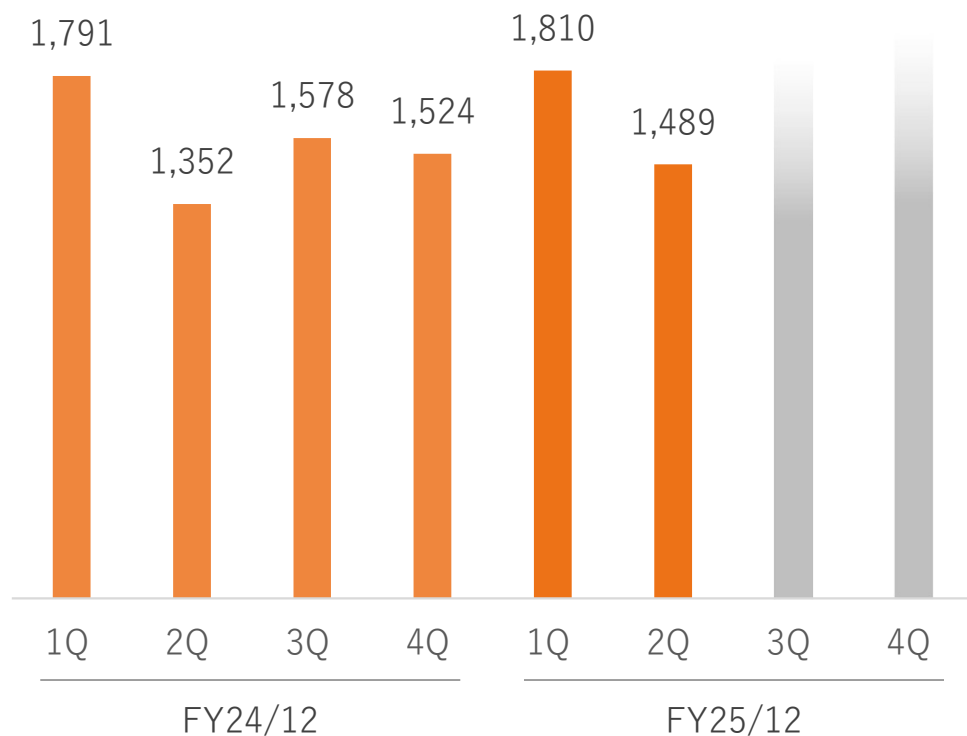
大型案件剥落の影響はあるが
業界の成長を取り込む

人材への先行投資は継続
R&Dへの投資も継続

25年12月期第2四半期はM&A費用及び売上高の期ズレ影響で想定を下回るものの、期初計画通り下期への利益偏重があるため、通期の売上高・利益の目標については据え置き

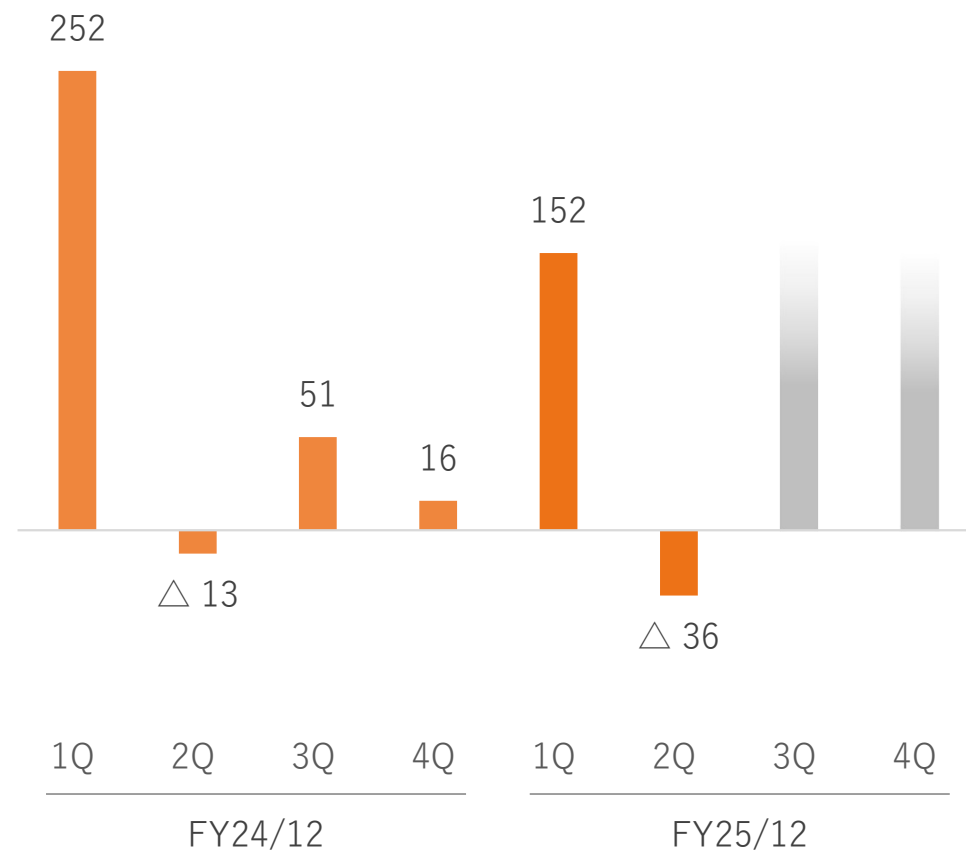
売上見通し

(百万円)



営業利益見通し

(百万円)



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。
- また当社以外の事項・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。