

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
(コード番号：4264 東証グロース)

Anna

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

35.6° | 65 | 57%

Jessica

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

R1

90% Note

SECURE

Explanatory Material on Growth Potential

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月

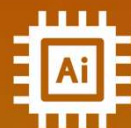
Mission

Make place Secure
Upgrade place Smart



Vision

AI x 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



01

会社概要

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略
- 04. 財務ハイライト

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	536,808,300円（2022年12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%）
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 コンピュータソフトウェア協会 一般社団法人 日本ディープラーニング協会

社員数



2022年12月末時点

役職員数：126名（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



国内：6拠点 海外子会社：1社

「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	SECURE AC 入退室管理システム Access Control	2 SECURE VS 監視カメラシステム Video Surveillance	3 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>FY2022 : 984百万円</p> <p>売上構成比率 : 29.1 %</p>	<p>FY2022 : 2,268百万円</p> <p>売上構成比率 : 67.0 %</p>	<p>FY2022 : 130百万円</p> <p>売上構成比率 : 3.9 %</p>

導入企業数の推移

大規模商業施設からITベンチャー、食品工場まで8,000社以上の導入実績。

様々なお客様の働く環境に、安心・安全とプラスアルファの価値を提供。



導入クライアント (一部抜粋)





1

SECURE AC

入退室管理システム

オフィスや店舗・工場等にカードリーダーや指紋・顔認証などの入退室管理システムを提供。クラウド型のサービスではオフィスの利用状況や混雑度、社員の健康管理も把握可能。勤怠管理や在籍管理等も行える。

主な導入先



主にオフィス
へ導入

利用シーン

10-1,000名

オフィスセキュリティや
フィットネスなどでの
会員管理にも利用可能

特徴

段階的な拡張や
サテライトオフィス
等の多拠点管理にも
優れている

クラウド オンプレ

7.4% ← 92.6%

(FY2022)

クラウド強化中



2 SECURE VS

監視カメラシステム

数台の小規模システムから、10万台の超大規模システムまで、顧客ニーズに応じて様々なデバイスと顔認証等のAI（画像認識）を組み合わせて最適な監視カメラシステムをオンプレミス・クラウドで提供。

主な導入先



主に商業施設
へ導入

利用シーン

小売店での
万引き対策や
ビルや工場等の
セキュリティ対策

特徴

最大10万台越

カメラ台数4台程度の小規模システムから10万台超の大規模システムまで運用性の高いシステムを構築・提案

クラウド オンプレ

2.4% ← 97.6%

(FY2022)

オンプレ主体



3

SECURE Analytics

画像解析ソリューション

AI（画像認識）技術を用いて、商業施設やイベント会場、避難所などの混雑度を分析、予測するソリューションを提供。API連携で施設の混雑状況を外部掲示するなど柔軟な運用にも対応。

主な導入先



(オフィス) (商業施設) (工場)

主に商業施設
へ導入

利用シーン

施設内の混雑状況を
リアルタイムで
Webサイトや
店頭サイネージ
で表示

特徴

SaaSモデル

1台から利用可能な
サブスクモデル
監視カメラの画像を
流用することも可能

クラウド オンプレ

100% 0%

(FY2022)

クラウド100%



導入サービス SECURE AC

複数拠点 多フロアのオフィスを一元管理
18扉すべてを顔認証で入退室管理



導入企業

企業名 : スマートニュース株式会社

事業内容 : ニュースアプリ「SmartNews」の
企画・開発・運用

所在地 : 東京都渋谷区

導入年月 : 2021年 5月



SmartNews

従業員数

約500名

導入理由

- テレワークに対応できるシステムへの更新
- 新入社員の登録の煩雑さの低減
- フロアごとの在籍者管理をデジタルで実施したい
- 体温記録台帳の廃止

選定ポイント

- スピード・精度・コストに優れた顔認証システム
- 入退室の認証でストレスを感じさせない
- 運営コストも抑えつつ、堅固なセキュリティレベルを実現
- 今後の分析サービスのアドオンにも期待



導入企業

TRIAL

企業名 : 株式会社トライアルカンパニー
事業内容 : 小売/ソフトウェア開発/物流/商品開発・製造
所在地 : 福岡県福岡市
導入年月 : 2020年～順次

従業員数(グループ)

約5,295名

選定のポイント

- 運用性に優れた高度なモニタリングシステム
- 豊富なラインナップ+互換性
- データ損失のリスクに対応
- AI実装や他システムとの連携性に優れたスケーラビリティ

導入サービス SECURE VS

店舗経営におけるロス率の削減を目指す

 Retail AIソリューション X	 スマートショッピングカート	 リテールAIカメラ
 セキュリティ ソリューション	 セキュリティカメラ	 モニタリングシステム

* AIによる万引き犯によるロス率の分析や削減を目指した実証実験進行中

導入サービス SECURE AC

トライアルグループのAI拠点である「リモートワークタウン宮若」の施設内に顔認証をはじめとした**入退室管理システム SECURE AC**を導入



顔認証



指紋認証

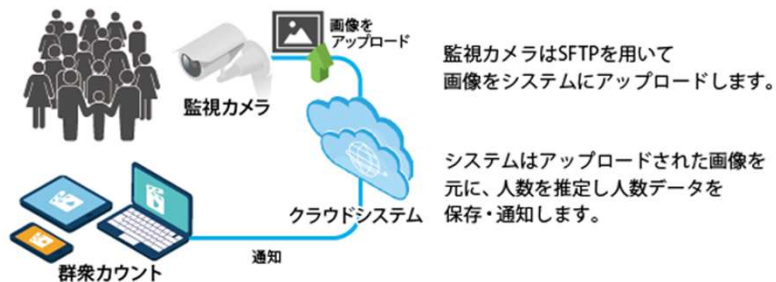


混雑見える化で安心して入店

導入サービス SECURE Analytics

● クラウドアプリでいつでもどこでも混雑状況を把握することが可能

*監視カメラ映像とインターネット環境があれば利用可能です。
*現地にサーバーの設置は必要ありません。



導入企業



企業名 : 株式会社ドトールコーヒーのフランチャイズ加盟店であるマルエイフーズ株式会社

所在地 : 高知県高知市

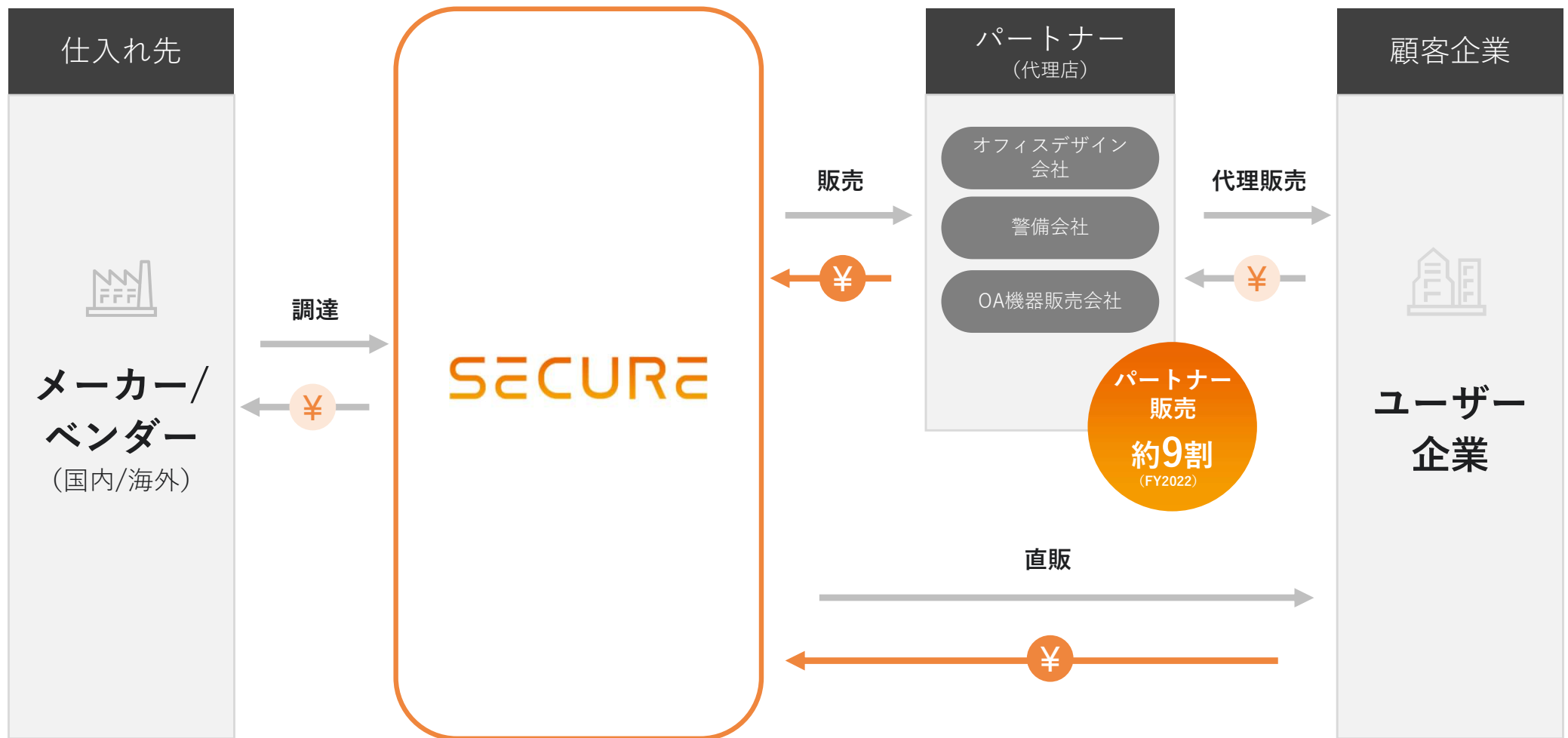
導入年月 : 2021年 8月

導入理由

- ・ **新型コロナウイルスなどの感染症拡大の影響により、来店客数の減少を予測して店舗DXを検討**
- ・ 感染対策や従業員のオペレーション改善
- ・ 群衆や混雑の見える化を行いたい
- ・ 感染対策や従業員のオペレーション改善
- ・ 店内の混雑状況を計測を行える
- ・ 来店客が1階から3階の店内全フロアの混雑状況を事前に確認できる
- ・ 従業員がスムーズに来店客を空いている席へ案内することが可能になった

該当事業	サービス名	詳細
1 AC (Access Control)	入退室管理システム SECURE AC	IPベースの オンプレ型入退室管理システム 。カード認証またはAI（画像認識）を活用した顔認証・指紋認証等のID認証リーダーとサーバーのみの構成で拡張性に優れ、小規模から大規模まで対応が可能。
1 AC (Access Control)	SECURE AI Office Base	オフィスのフリーアドレス化やサテライトオフィスの活用等、新しいワークスタイルを実現する クラウド型入退室管理システム 。AI（画像認識）を活用して事前登録を行った社員の入退室管理の他、測温による健康管理や勤怠管理、オフィスの稼働状況、混雑度合、勤怠状況、勤務時の表情等様々な分析が可能。
1 AC (Access Control)	顔認証 のぞき見ブロックャー	パソコンのぞき見（ショルダーハッキング）による 情報漏えいをブロックするAI顔認証ソリューション 。登録者以外の顔を検知すると画面をロックし操作中の情報の機密性を担保する。パソコンへのアクセスをコントロールするという概念から、SECURE ACとして分類。
2 VS (Video Surveillance)	監視カメラシステム SECURE VS	幅広い製品群からクライアントの課題を解決する オンプレミス型監視カメラシステム 。アナログカメラ、IPカメラ、レコーダーなど多種多様なラインナップを揃えており、異なる規格のカメラであっても統合して運用することが可能。カメラ4台から10万台を超える大規模システムまで構築運用が可能。監視カメラの映像を分析する専用デバイスも提供。
2 VS (Video Surveillance)	SECURE VSaaS	初期導入費用を抑え、必要に応じて拡張が可能な小規模向け クラウド型監視カメラシステム 。モバイルやPCで高画質な映像を確認することができ、7日間から90日間の録画プランを提供。防犯としての活用方法以外にも各店舗・事業所の業務遂行状況を本社で確認する等、一括管理も可能。
2 VS (Video Surveillance)	FaceTracker	AI顔認証技術を採用した 監視カメラ用顔認証ソリューション 。登録人物、非登録人物を識別し、外部への通知と顔情報を管理する。顔認証によるログ検知によって勤怠管理にも応用可能。
3 Analytics	vem count	AI（画像認識）専用ステレオカメラで施設の入退場者、 滞留人数を正確に計測するサービス 。ダッシュボードによる多拠点一括管理が可能。領域制限やアラート出力も可能。
3 Analytics	混雑COUNT 混雑見える化ソリューション	AI（画像認識）専用ステレオカメラによって人数を計測し、5段階のアイコン表示で 混雑具合を見える化するサービス 。一般利用者向けにWebサイトにて各種施設（温泉・商業施設等）の混雑具合を表示させたり、従業員向けに社内ポータルサイト等にてカフェ・食堂等の混雑度合をリアルタイムで表示することが可能。運営開始後は蓄積した混雑度合のデータを解析し、1週間の混雑度合予測も可能。

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網を構築、迅速なソリューションの提案が可能。**



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）。



RICOH



KOKUYO



JVCKENWOOD



+200社以上

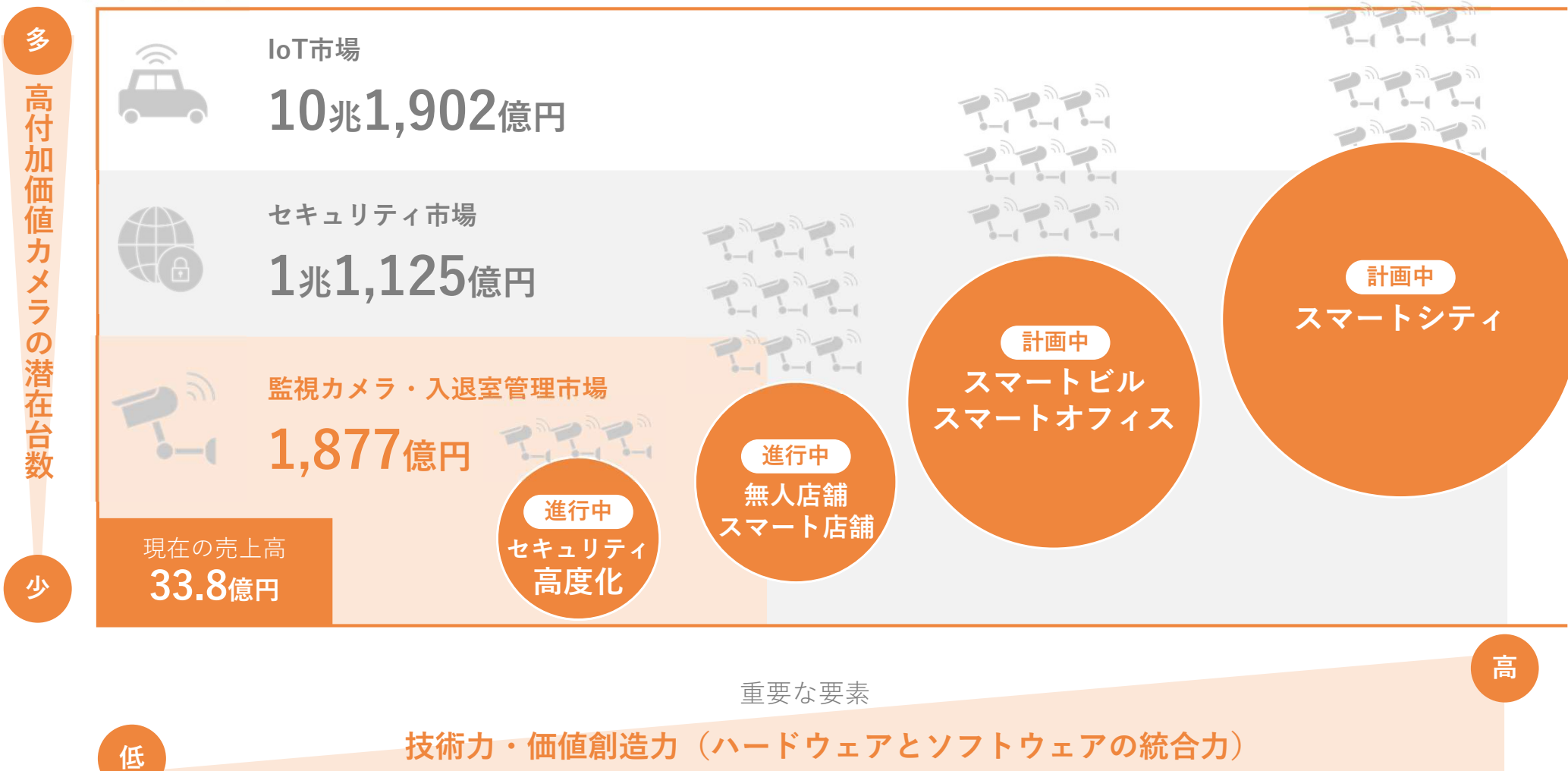
02

事業環境と当社の強み

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略
- 04. 財務ハイライト

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は大きくなると予測。

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



出典：富士経済「2022セキュリティ関連市場の将来展望」およびIDC Japan「国内IoT市場予測」に基づき当社で作成

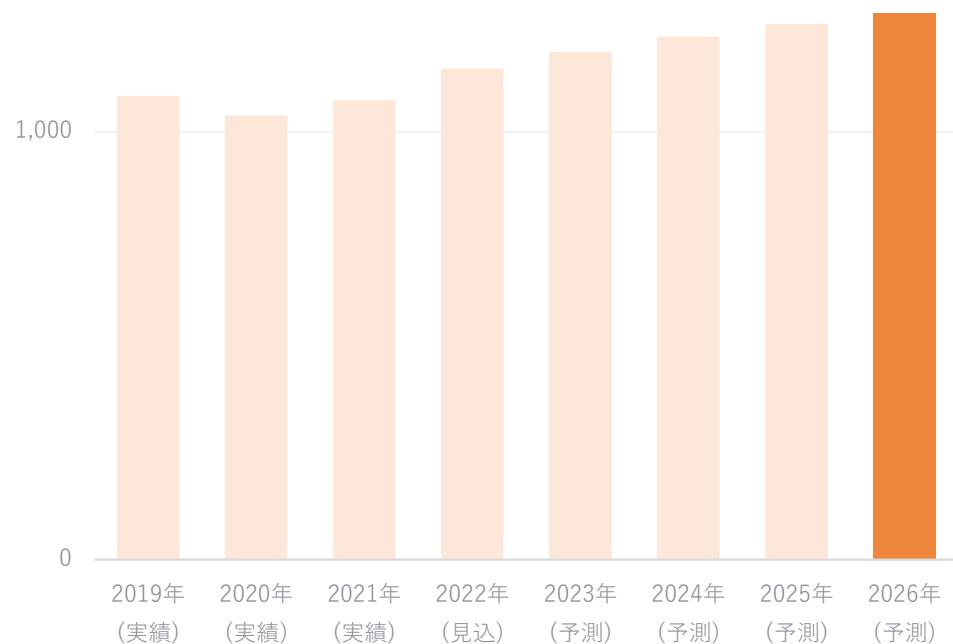
監視カメラ市場（国内）、入退室管理市場（国内）ともに堅調に成長。

監視カメラシステム市場（国内）

(億円)

2026年予測

1,278億円

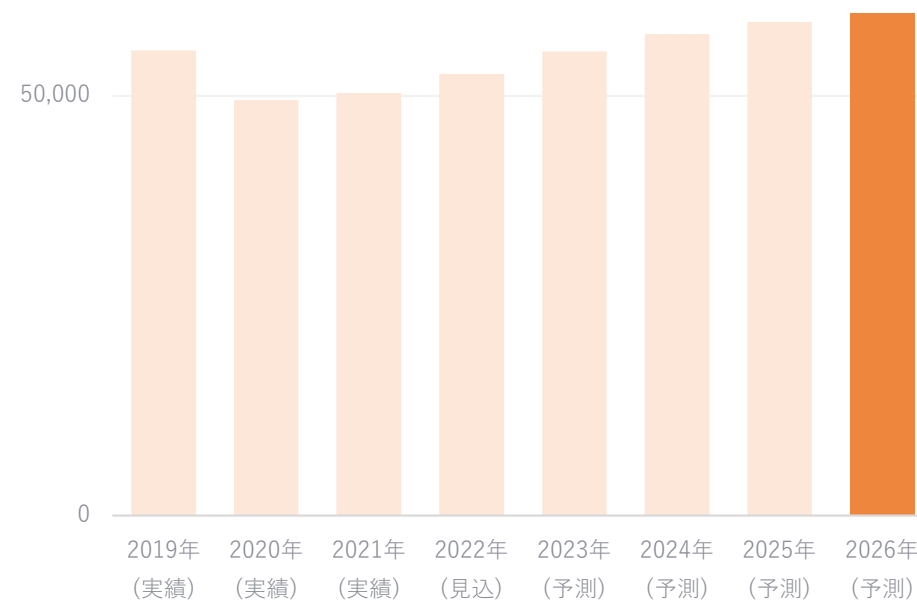


入退室管理市場（国内）

(百万円)

2026年予測

599億円



出典：富士経済「2022セキュリティ関連市場の将来展望」

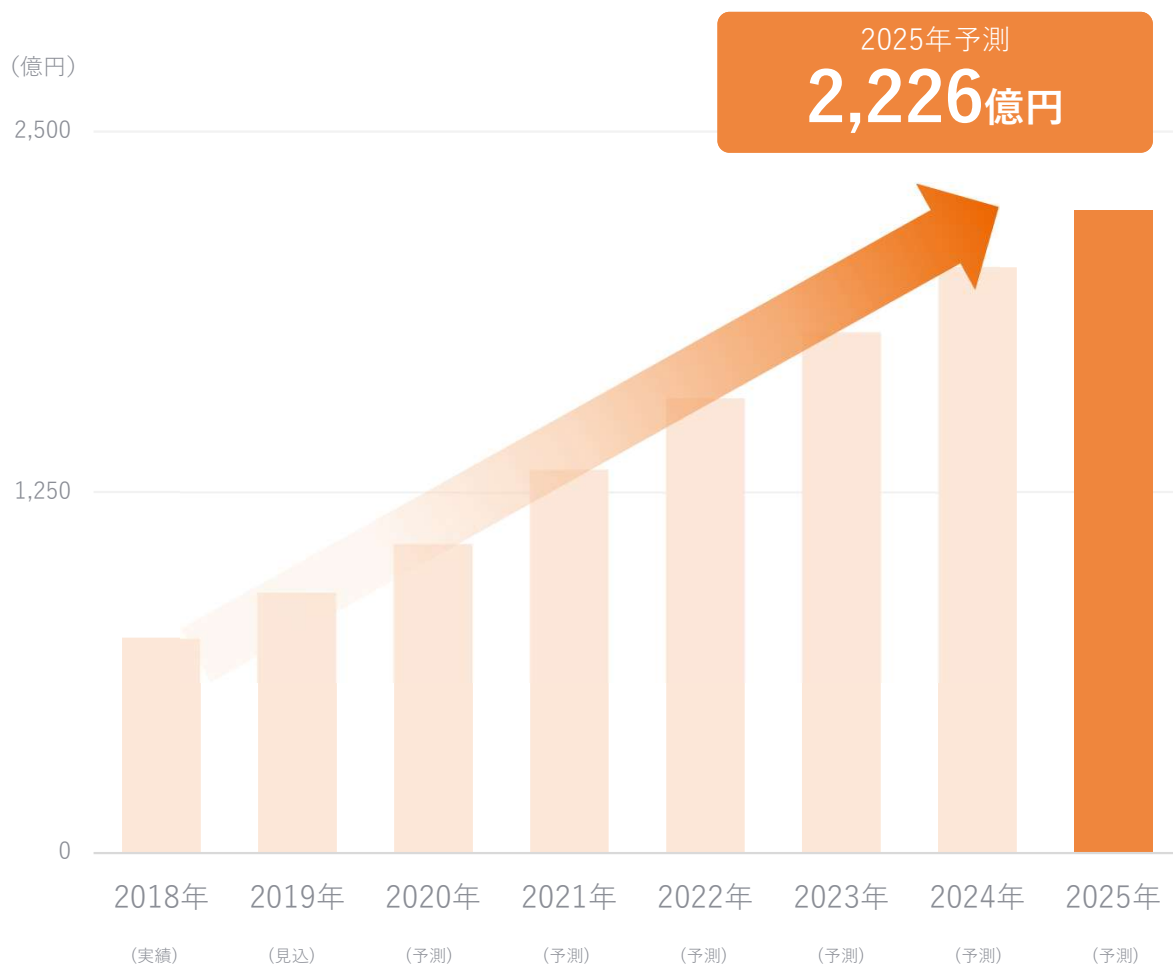
出典：富士経済「2022セキュリティ関連市場の将来展望」

企業の規模や業種等によって、**求められるセキュリティニーズは様々**であり、
時代とともに多様なインシデントが発生する中で、**対策が求められる事象の増加とともに市場は拡大**

当社の
ポジショニング

 オフィス	対象	外部犯罪対策	内部不正対策	内部不正対策 認証取得	内部不正対策 法規制FISC,HACCP等 重要機密
	主な対策	<ul style="list-style-type: none"> 遮断 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室マネジメント ログの保存 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な入退室マネジメント ログの保存 画像データの保存 	<ul style="list-style-type: none"> より高度な入退室マネジメント ログの解析 画像データの長時間保存
	推奨システム	<ul style="list-style-type: none"> 鍵・テンキー式ロック スマートロック 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 顔認証、AI 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム セキュリティゲート
 リテール	対象	小規模店舗のレジや店内の簡易的なモニタリング	レコーディング 高度なモニタリング	万引きや内部不正 バイトテロ対策	防災センターや本部での集中監視
	主な対策	<ul style="list-style-type: none"> 遮断 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室マネジメント ログの保存 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な入退室マネジメント ログの保存 画像データの保存 	<ul style="list-style-type: none"> より高度な 入退室マネジメント 画像データの解析 画像データの長時間保存
	推奨システム	<ul style="list-style-type: none"> 鍵・テンキー式ロック スマートロック 簡易カメラ 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム 顔認証、AI 	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム 監視カメラシステム セキュリティゲート

AI関連市場（国内）



2025年の詳細

顔・表情認識市場は
470億円と大きな割合を占める

AI関連市場
2,226億円

顔・表情認識市場
470億円

当社の強みである「顔・表情認識AI市場」は
全体の約1/5の割合を占める
大きい市場になる見込み

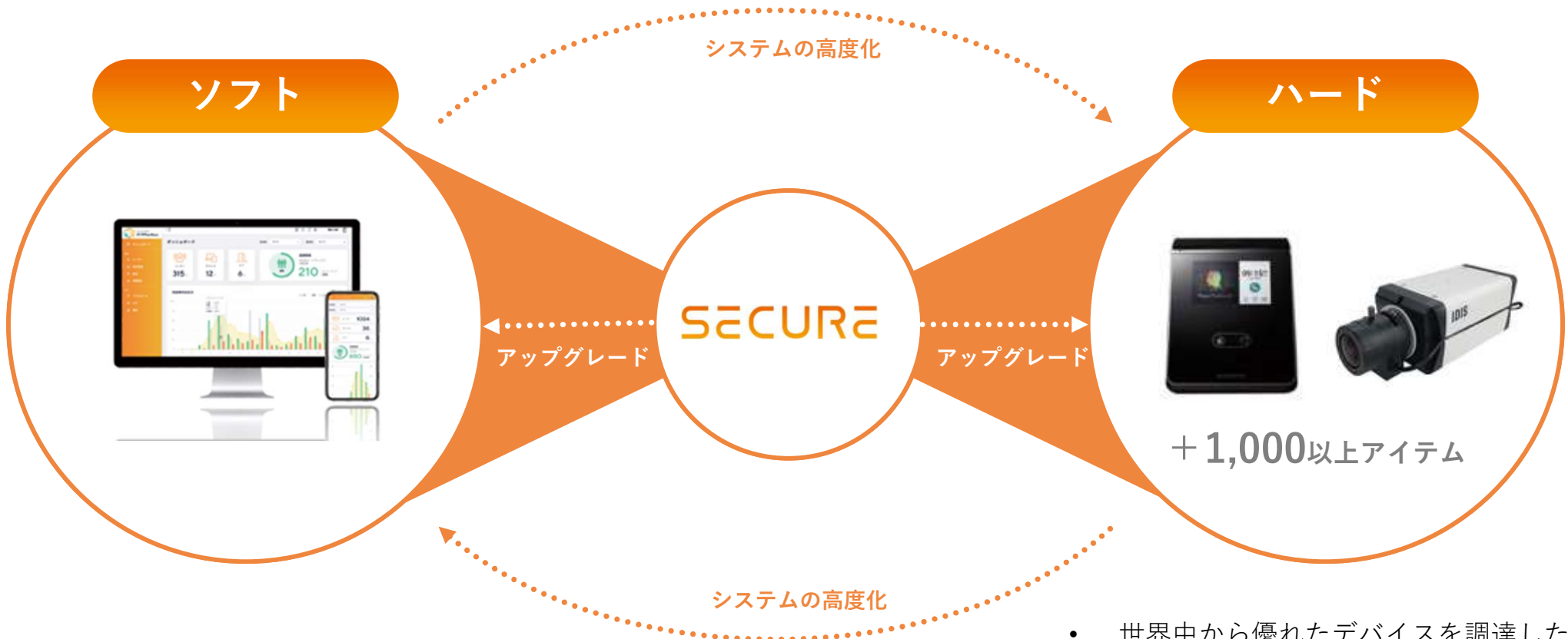
出典：富士キメラ総研『2020 画像・音声AI/次世代インターフェース市場の現状と将来展望』に基づき当社で作成
AI関連市場とは画像・音声AI市場（顔・表情認識、音声認識）とその技術を用いた各ソリューション（無人店舗ソリューション等）の合計額

ソフト・ハード両方のアップグレード

SECURE

高度なセキュリティを提供できるサイクル。

ハード・ソフト両方の継続的なアップグレードで付加価値の高いシステムの構築が可能。



- 大量のデバイスをマネジメント可能
- 運用に優れた機能性
- 画像認識のパフォーマンスを極大化するアプリケーション

- 世界中から優れたデバイスを調達した豊富なラインナップ
- デバイス間の互換性
- 用途に合わせたパフォーマンスを発揮できる多彩な顔認証・画像認識用デバイス

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

ニーズ/目的
高度な運用



- 高いセキュリティレベル
- 拡張性
- セキュリティ以外の多目的利用
- 顔認証等画像認識の利用

ユーザビリティ
ワンストップで提供



- セキュアではワンストップで提案が可能のため、ユーザーの手間が省け機能性も高い

価値提供
最適化モデル



- 画像認識やソフトからハードやアフターフォローまで、ユーザーニーズに合わせてシステムの最適化。コストを抑えてパフォーマンスを最大化

その他企業

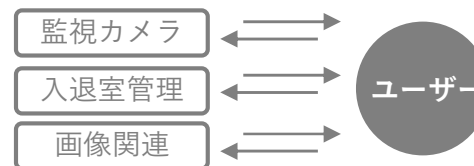
一般に監視カメラや入退室管理、画像関連等のサービスはそれぞれ特化して提供している。シンプルな機能のIoT系サービスを多い

ニーズ/目的
手軽さ



- シンプルなモニタリング/録画やロック機能

ユーザビリティ
複数の企業から購入



- 一般的にユーザーは監視カメラ、入退室管理、顔認証等の画像認識サービスを別々の会社から購入する

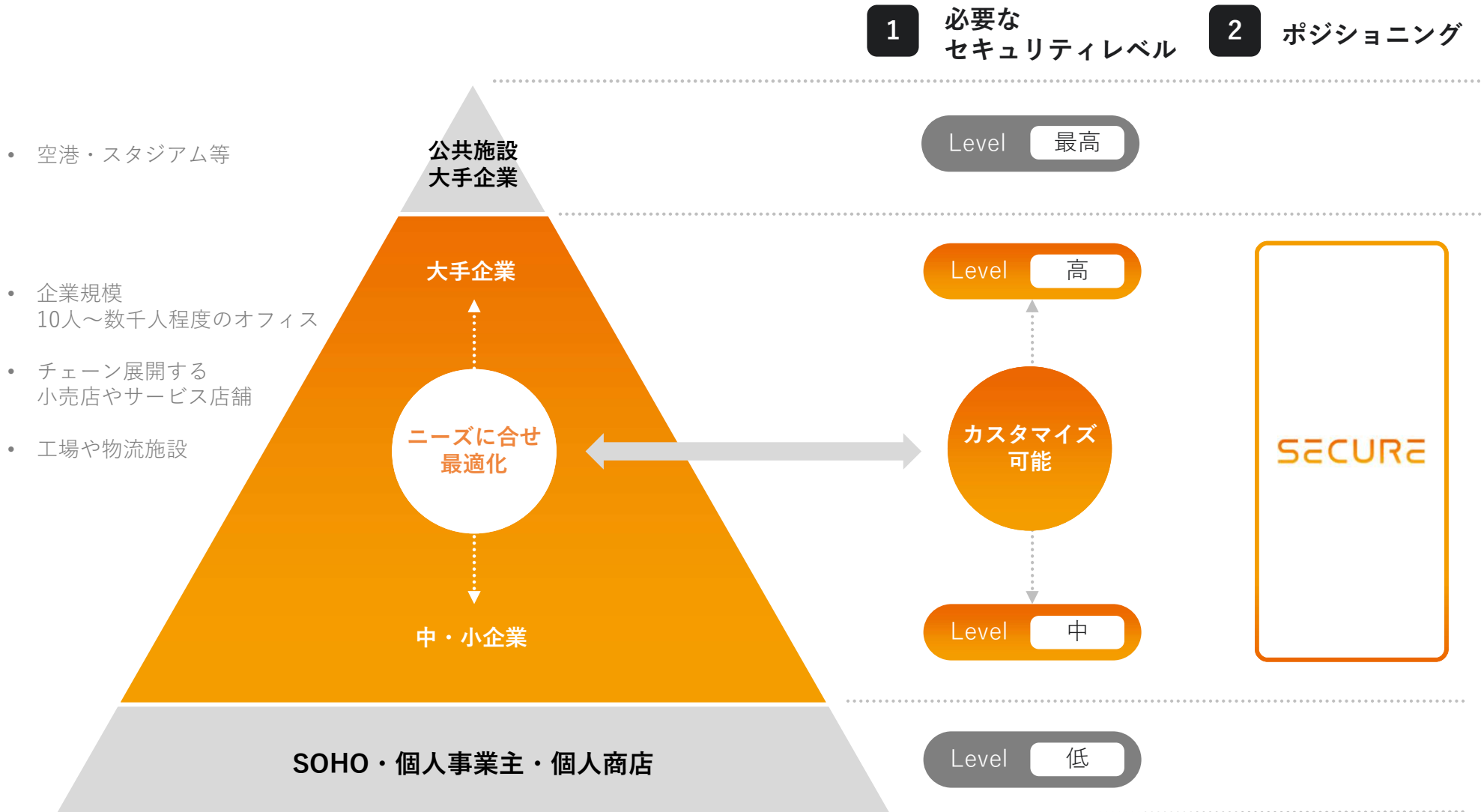
価値提供
性能 or コスト



- 画像認識やソフト、ハード等全ての領域に専門性を持たないと、オーバースペック（コスト高）や性能や安定性に欠けるシステムになりがち

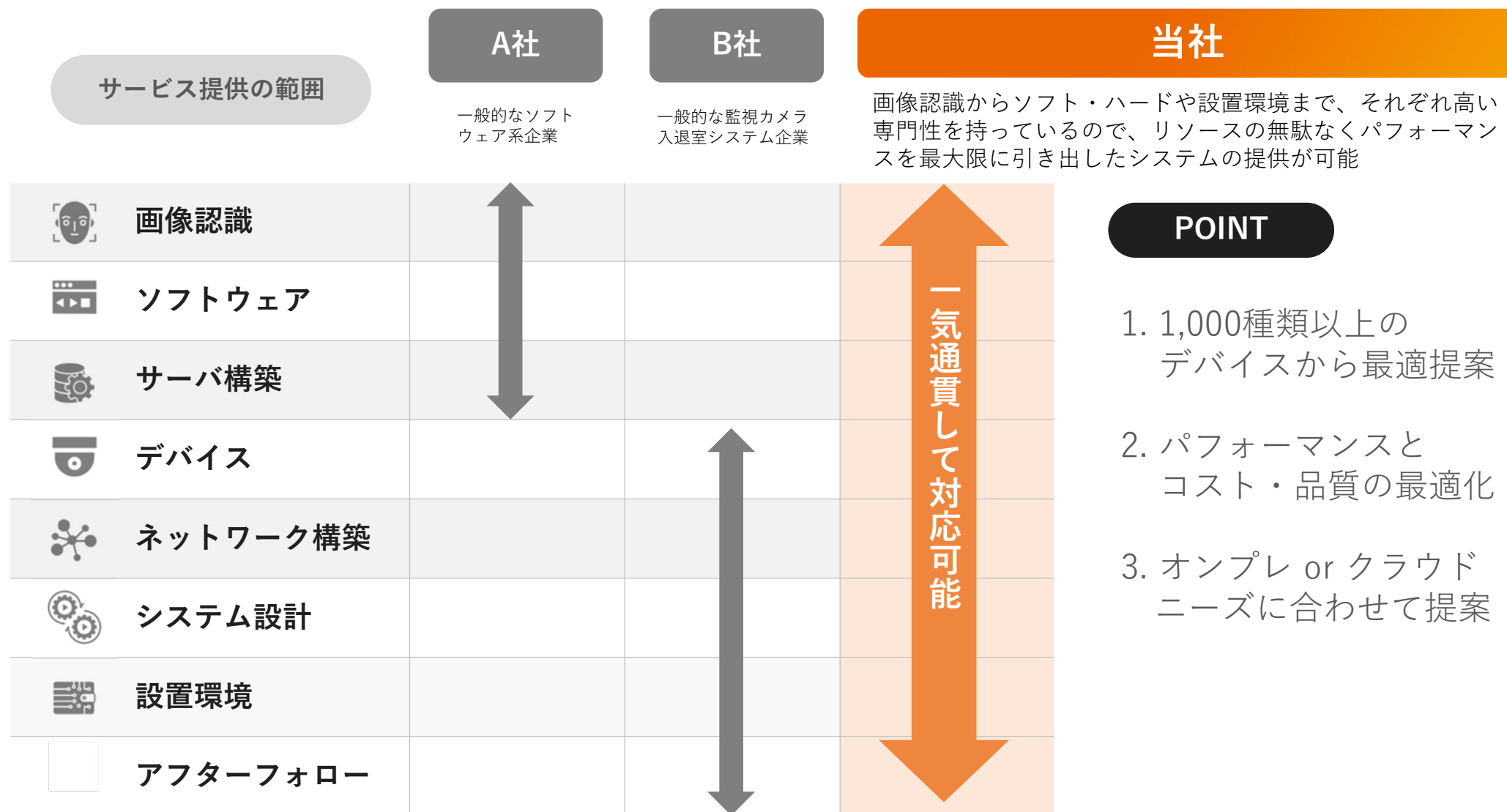
当社の強みが活かせる領域は非常に大きい

当社がメイン領域とする「中・小企業～大手企業」の領域で事業を展開するには、様々なデバイスでシステムを構築＋一定のセキュリティレベルが必須であり、**単一IoT事業者では開拓できない領域。**



最適化モデル：コストパフォーマンスに優れたシステム構築

画像認識などの技術、ソフトからハードまで扱う体制、導入に際してのコンサルティングなど、
全てに一貫して取り組む体制を整備



Security System Labでシステムの最適化の研究と専門人材の育成を行ない、
高度なセキュリティサービスを顧客にとって最適なソリューションとして提供できるように研究開発を実施。



セキュリティシステムの構築は非常に複雑。

当社ではセキュリティシステムの、より**高度な運用と多目的化を追求**。

SECURE VS



15万台の
カメラ &
システム構築

- 全国の店舗に合計**150,000台超**のカメラシステムを構築
- 膨大な量のカメラの互換性とデータ損失のリスクに対応
- 大量のカメラ画像を一元管理できる優れたマネジメントシステム

主な目的

年間数十億円規模の
ロス率削減

SECURE VS



200店舗へ
カメラ設置

- **臨店コスト削減**のため200店舗超の防犯カメラ画像を活用
- **通信コスト削減**のため既存の回線を活用
→データ量の大きいカメラ画像でPOSシステムの通信を圧迫しないよう
帯域を自動でコントロール

主な目的

臨店コスト/通信コスト
の削減

SECURE AC/VS/Analytics



高度な
画像技術

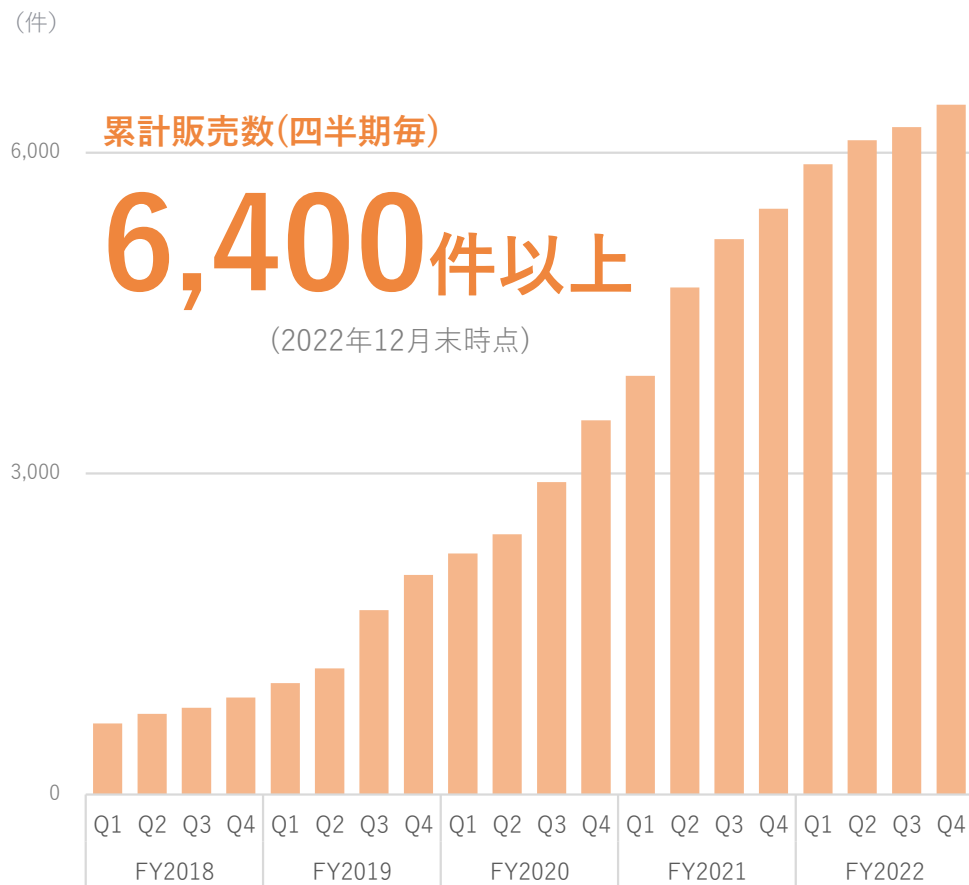
- 監視カメラで**セキュリティ+マシンの稼働率分析**
- 会員は**顔認証**で手ぶらで入店可能
- **混雑状況**もWebで確認

主な目的

半無人化運営

高度な顔認証・画像認識技術を活用し、顧客ニーズと世の中の流れを汲んだサービスを開発。
特に顔認証関連商品は、ライセンス・デバイス合わせて6,400件以上の導入実績。
 非接触ニーズで需要の高まっている**顔認証の国内シェアは数量と売上高でNo.1を獲得**

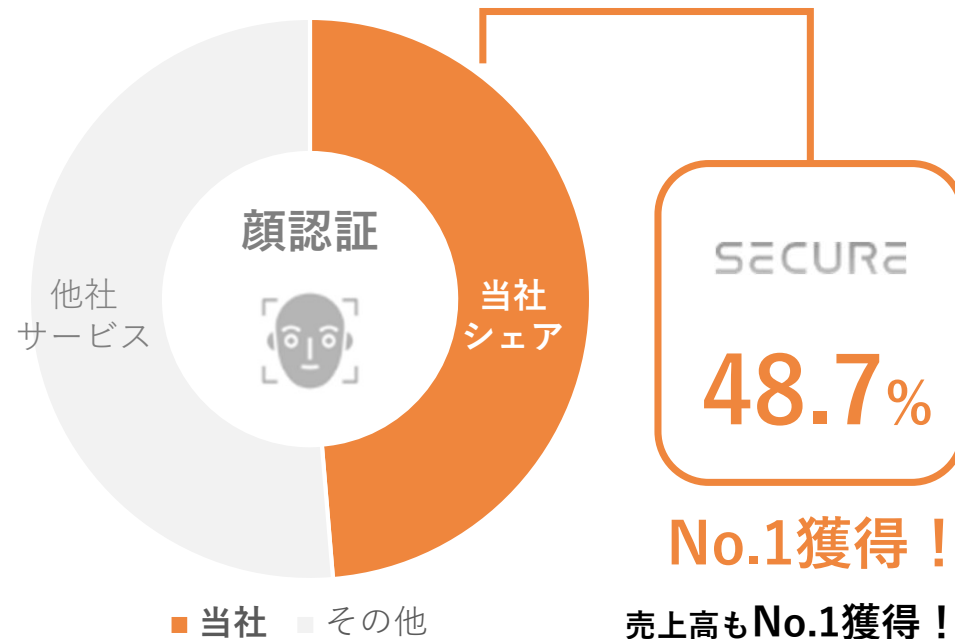
顔認証関連のサービスの概況



※ライセンス：「顔認証のぞき見ブロック」 「Face Tracker」の顔認証ソフトウェアライセンス
 ※デバイス：入退室管理システム導入時に設置される顔認証デバイス

顔認証国内シェア率（入退室管理用途）

オフィスやフィットネス
 食品工場等で幅広く導入
コロナ禍の非接触ニーズで今後も需要高まる



出典：富士経済「2022セキュリティ関連市場の将来展望」の2021年実績（数量ベース）

自社開発で運営中：AI STORE LAB（無人店舗）

監視カメラシステムの応用で独自開発した無人店舗を新宿住友ビルにて実証中。
誰がどんな商品を手にとったかをAIが認識し、お会計は顔認証で手ぶら決済を実現。

- Aifi社との業務提携(2023.2.16)
- リテールテック出展(2023.2.28~3.3)

顔認証による入店・決済

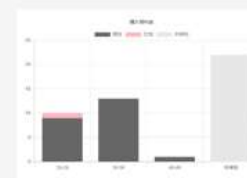
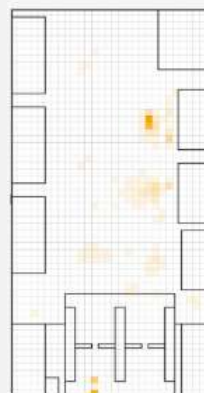


AI商品棚



手に取った商品を自動で認識し、AI商品棚にあるサインージュ上の買い物かごに表示される。またネット上の口コミ情報も自動的に表示される。

インストアアナリティクス



購入前の来店者の行動を定量化。「手に取って購入しなかった商品」の情報も分析可能。

03

成長戦略

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 成長戦略**
- 04. 財務ハイライト

— 3つの成長戦略

1 既存ビジネス

パートナーの深堀・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

3 海外展開

韓国・ASEAN
への展開

↓
市場の拡大

SECURE

パートナーセールス人員の増強や
広告宣伝等の強化を行う。また
パートナー企業との新サービスの
共同開発も推進する。

パートナーの
深掘/発掘

既存ビジネス
成長サイクル

AI強化
SaaS強化

顔認証や人物検出機能を強化した商品
や、SaaS系サービスのマーケティング
を強化することで、付加価値の高い
商品の販売比率を高める。

導入件数UP ↑

大型ビル

ホテル

病院

既存領域

- ・ オフィス
- ・ 商業施設
- ・ 工場

データセンター

マンション

学校

領域拡大 ↑

パートナー企業と共に新しい領域展開を図る。

「既存パートナーの育成、新規パートナーの獲得」のための施策を実施することで、
既存ビジネスの継続的な拡大を見込む。

既存



パートナーの深掘



【施策】

セールス人材の採用・育成

パートナー企業へトレーニングの継続実施

トレーニング用コンテンツの拡充

パッケージ開発・新サービス開発

新規



パートナーの発掘



【施策】

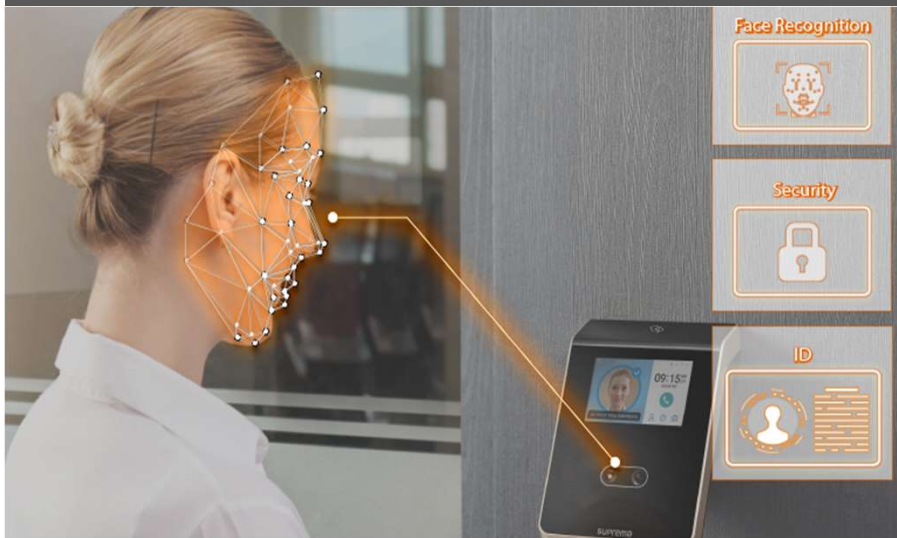
Web広告等の強化

ウェビナー・セミナーの開催

展示会・プライベートショーの開催（コロナ後）

コロナ禍による非接触ニーズなどから顔認証や人の検出等の機能を強化。

顔認証の機能強化



屋外対応



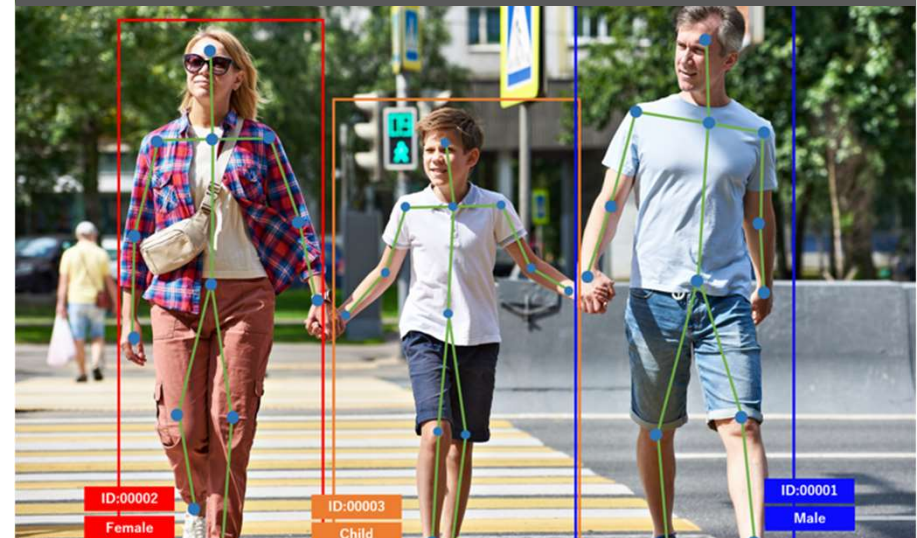
クラウド機能強化



マスク対応

* 2022年より順次リリース

人検出AIの拡充



監視カメラシステム
SECURE VS



類似人物検出



監視カメラシステム
SECURE VS



ソーシャルディスタンス



精度向上

* 2022年より順次リリース

SaaS系サービス一覧



新しいワークスタイルを支援する
顔認証クラウド型入退室管理システム

SECURE VSaaS

簡単導入クラウド型
モニタリング・レコー
ディングサービス

混雑COUNT

店舗などの混雑状況を可
視化するSaaS型の混雑
可視化ツール

顔認証
のぞき見ブロック

覗き見の防止だけでなく
社内システムログイン中
の継続した本人確認

拡大戦略

短期

SECURE ACの
SaaS強化を推し進める

- Webマーケティングの強化
- 直販体制の強化
- イニシャルコストを抑えたサービスプランの導入
- 機能強化→シェアオフィスや勤怠機能、会員管理機能等の強化・連携

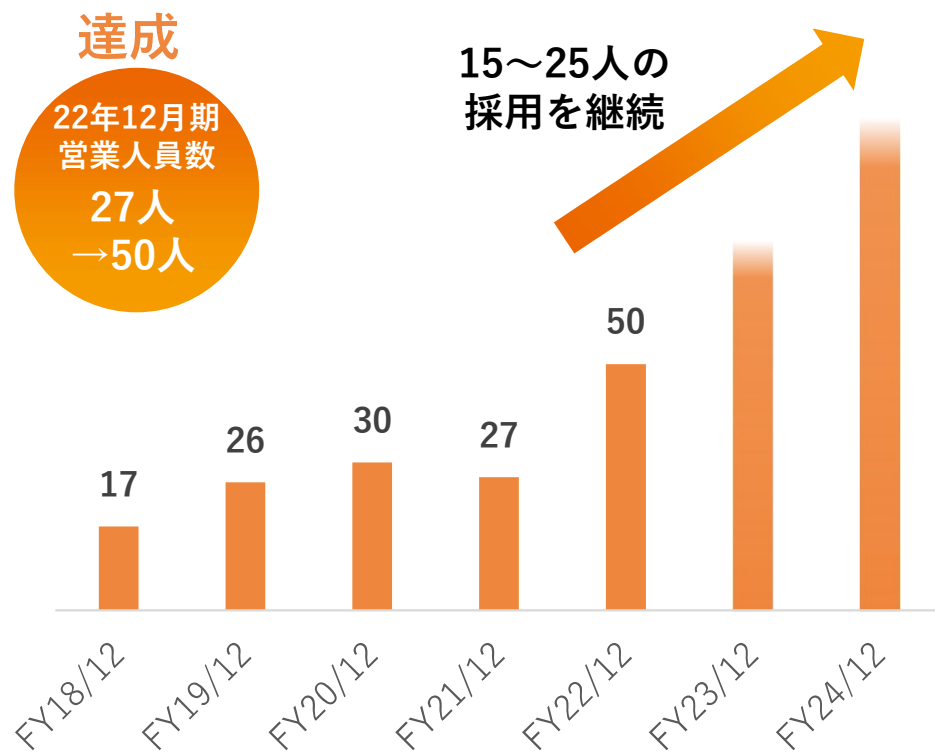
中長期

SECURE VSのSaaS強化

- 通信コスト、クラウドのコストの観点から当面はオンプレを主体で提案
- 顔認証等を活用した新サービスの開発

- 需要が成長基調にある中、セールス・マーケティングの人員を中心に拡大することでリソースを拡大し、積極的な案件獲得に取り組む

セールス・マーケティング人員数推移



営業人員の成熟化までは約1~1.5年
先んじて採用を行い、業績拡大に繋げる

拠点拡大



- 今後2年間で、札幌・仙台・名古屋・広島に営業所を順次開設予定

リソースの充足



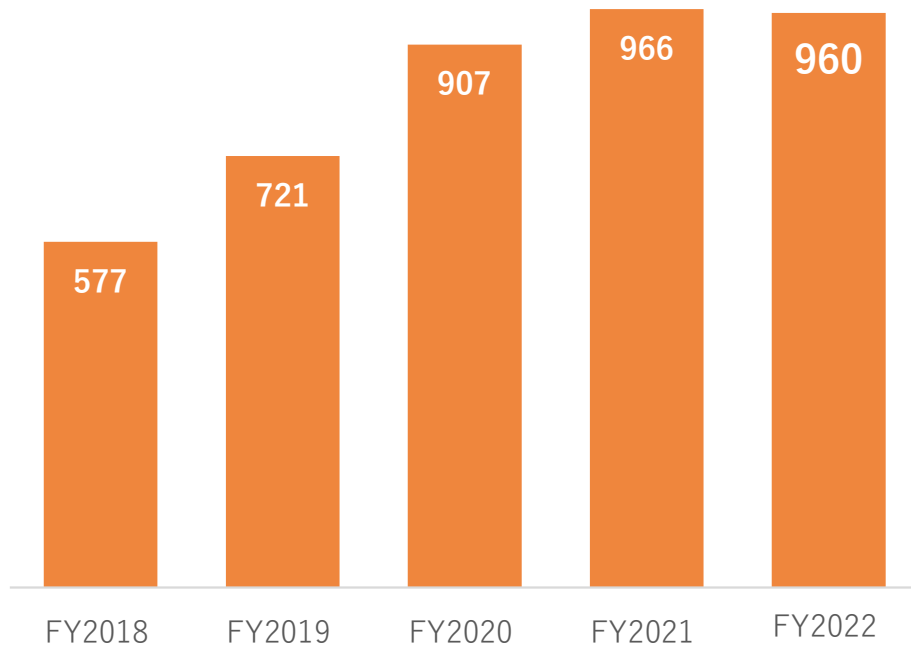
- パートナーの発掘・深掘りに充足
- 旺盛な引き合いに対し応じるためのキャパシティを確保

SECURE ACは、期ズレの影響と小規模オフィスの需要減少により前年比微減

SECURE VSは、中小型案件の増加により前年の122%の水準で到達

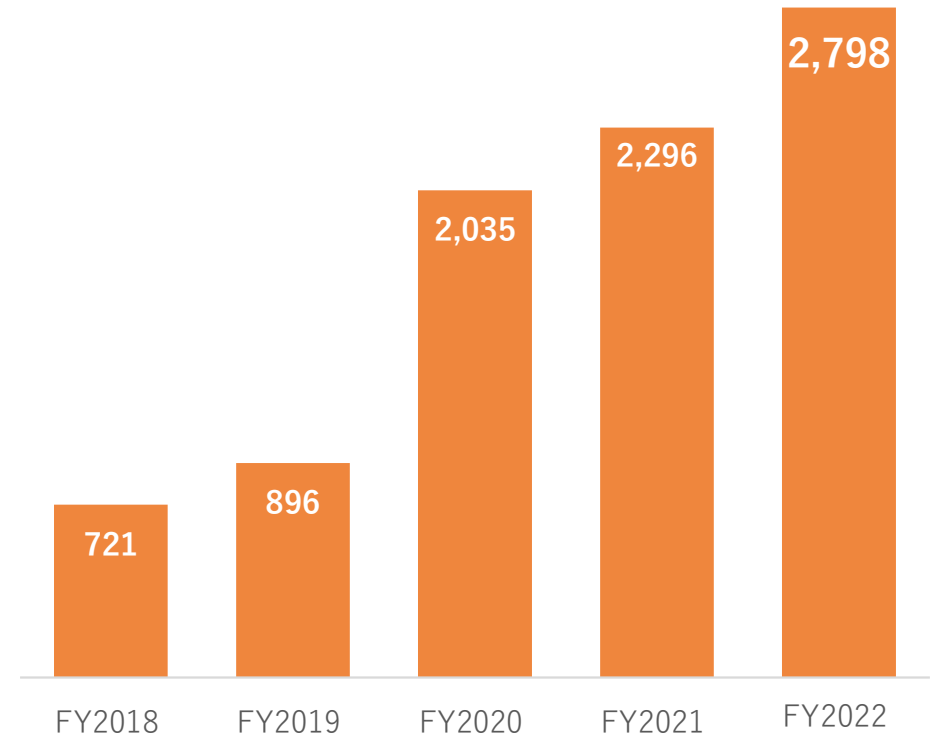
SECURE AC 導入件数の推移

(件)



SECURE VS 導入件数の推移

(件)



※導入件数とは、SECURE ACは20万円以上、SECURE VSは10万円以上のシステム案件としており、不具合対応やOEM等のプロジェクトは対象外としております。

より大型のエンタープライズ案件に対するトータル物理セキュリティについて、ラインナップの拡充やサービス体制の構築等の取り組みを進め、更なる事業領域の拡大を目指す

オフィスビル全域向けトータル物理セキュリティ



これまで個社レベルからの提供に
留まっていたのに対し
オフィスビル全体の物理セキュリティを
一挙に担うことを目指す体制へ

データセンター向けトータル物理セキュリティ



情報化社会の中で重要なデータが集中する
データセンター内のセキュリティについて
入口の管理認証から入退室管理を一貫して取り組む

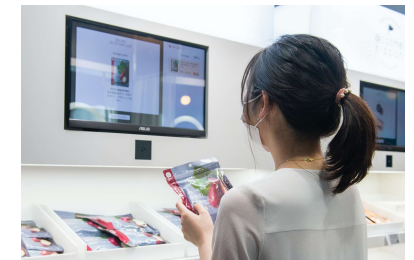
2022年にSTEP 1としての実証実験を終え、本格的なリテールDXの展開に向け各社との協業・業務提携を発表。リテールテックJAPAN2023にも出展し好評を受ける

2022年



第1回の実証実験は終了
技術やビジネス上の課題を改善

2023年～



LINE株式会社が提供する
コミュニケーションアプリ「LINE」上で
動作する顔認証機能付き
「デジタル会員証」を開発

顔認証技術、画像処理カメラやセンサー、
デジタルサイネージが搭載された
「Ali商品棚」

「SECURE Marketplace」構想⁽¹⁾の実現に向け
第2回実証実験を三菱地所株式会社の「常盤橋タワー」にて実施予定



業務提携を通して様々な新しい機能・ソリューションの提供を加速
(次頁へ)

(1) リテール業界の人材不足と施設の空きスペースの有効活用さらには消費者の多様化した買い物のニーズに対応した、施設の空きスペースを活用し消費者とブランドを繋ぐ新たなプラットフォームサービス

2022年にSTEP 1としての実証実験を終え、本格的なリテールDXの展開に向け各社との協業・業務提携を発表。リテールテックJAPAN2023にも出展し好評を受ける

リテールDXに関する直近の業務提携

2023年2月16日



レジレス無人店舗のサービス提供において 世界No.1の実績を持つAiFi社と業務提携

共同で無人店舗ソリューションの開発に取り組み、
日本の小売市場に最適化された
無人店舗ソリューションの提供を目指す

2023年2月22日



AIソリューション事業を手掛ける 株式会社ヘッドウォータースとの協業強化

大手リテール企業向けにAIを活用した
店舗DXの高度化や全国展開を支援する
ソリューションサービスの共同提供に取り組む

リテールテックJAPAN2023への出展



▲セキュアブースの様子

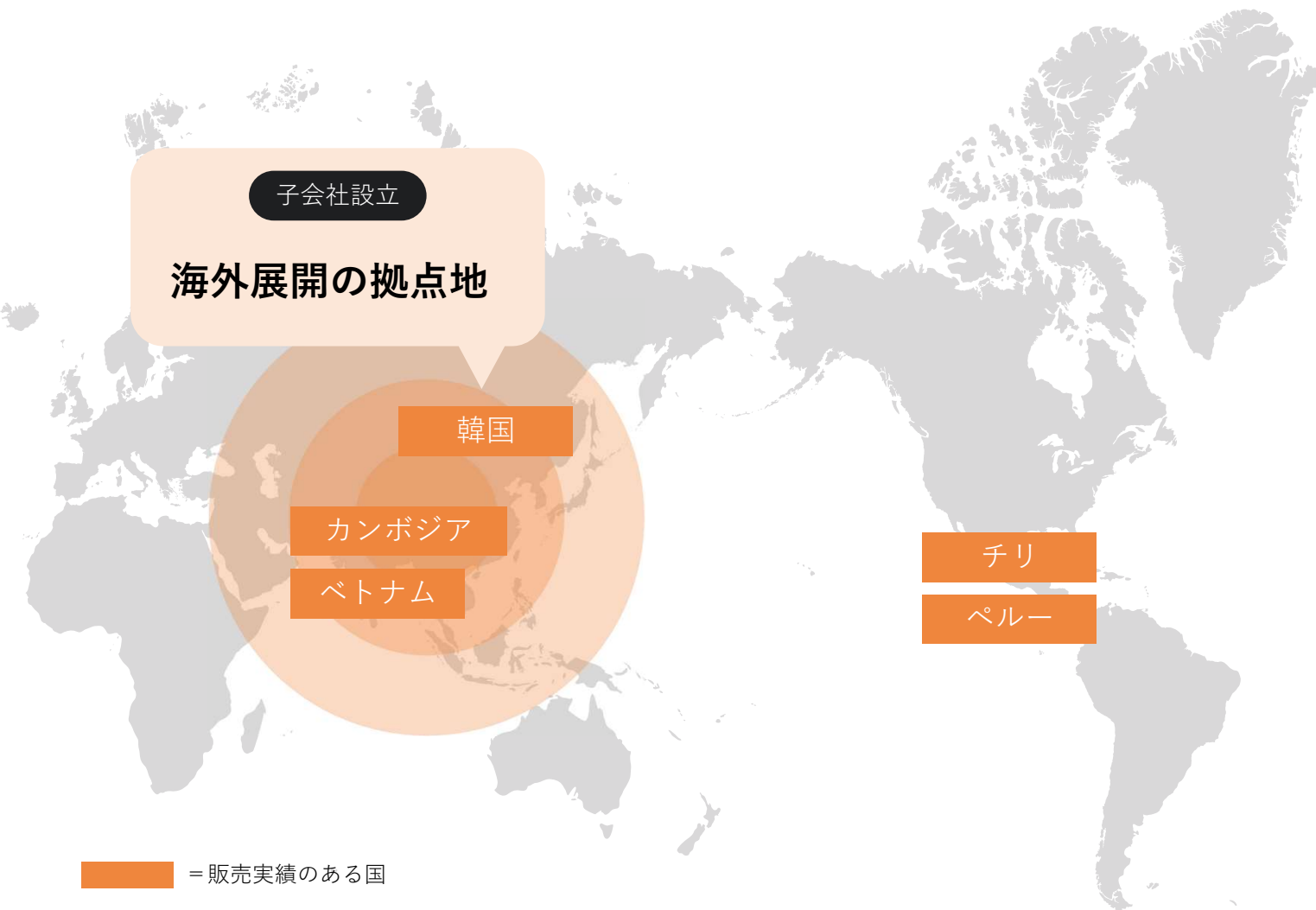


▲AiFi社の無人店舗ソリューションの参考展示



▲セキュアによるAI商品棚の参考展示

コロナ禍により海外展開に大きな進捗はなし。今後の環境改善を見据え、既に販売実績のある韓国・ASEAN諸国等を中心に自社クラウドシステムを軸とした進出に取り組む計画



販売実績あり

韓国、カンボジア、ベトナム、チリ、ペルー

戦略地域

韓国、ASEAN

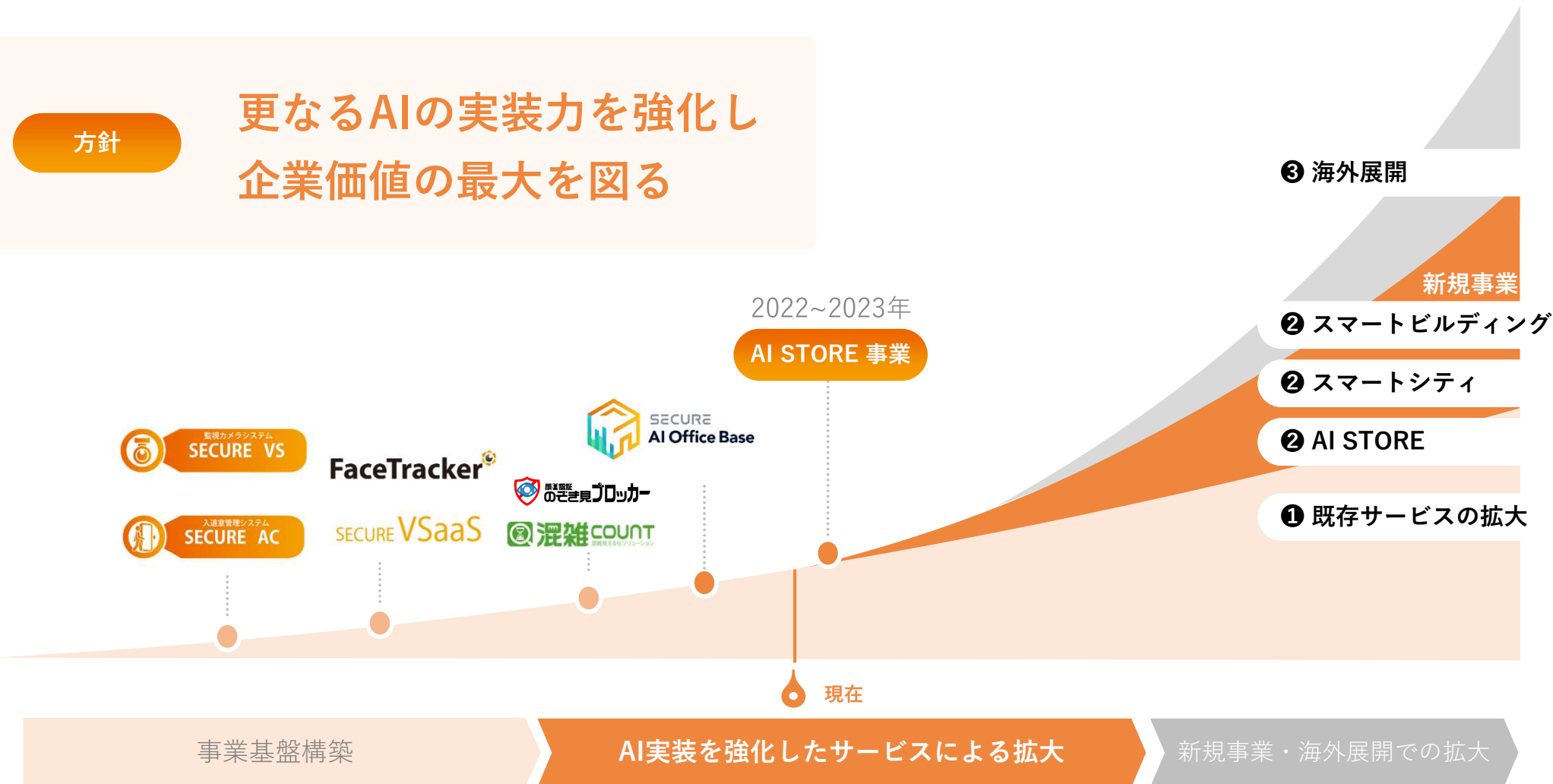
進出戦略

- ・ 海外展示会への出展
- ・ パートナー企業と連携
- ・ 自社サービスの展開

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



04

財務ハイライト

- 01. 会社概要
- 02. 事業環境と当社の強み
- 03. 市場環境
- 04. 財務ハイライト

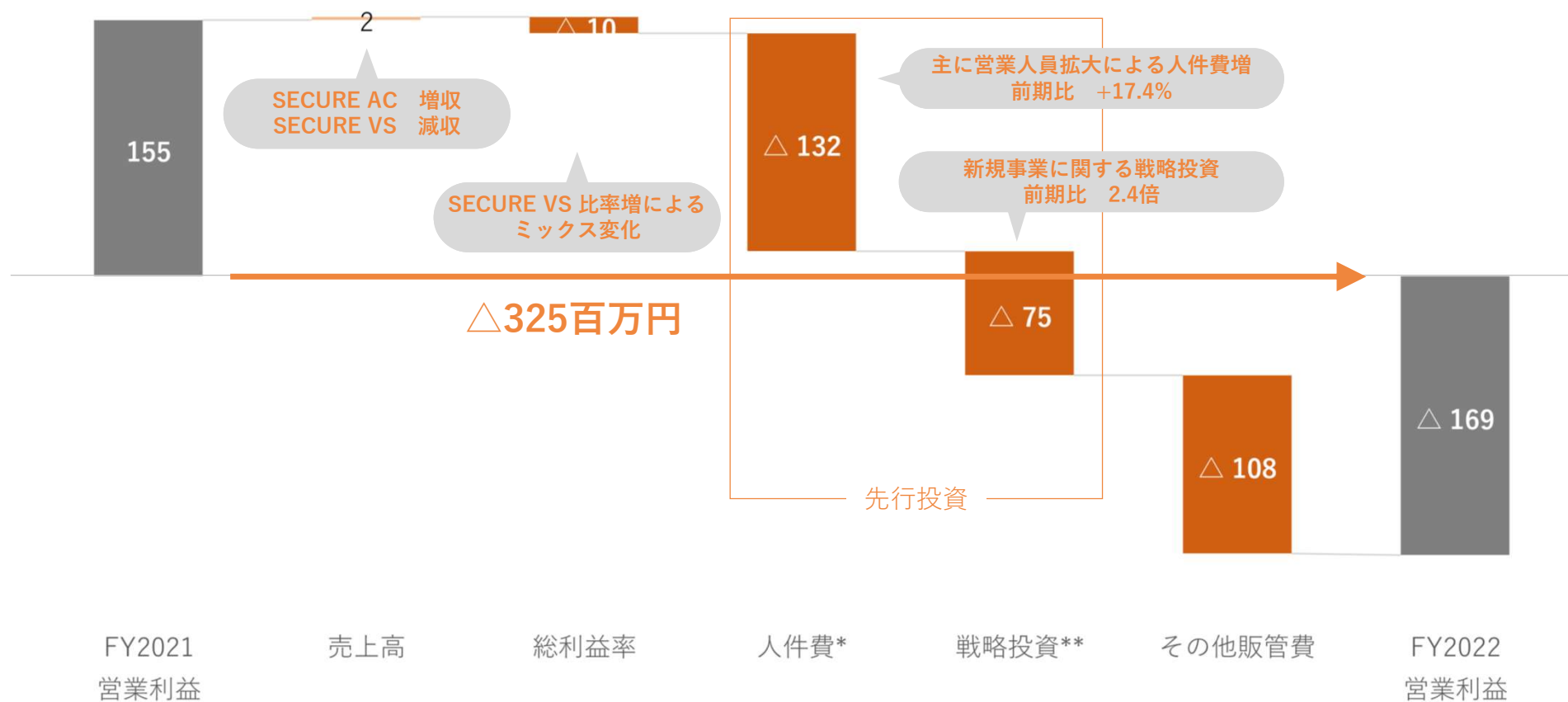
半導体不足、中国ロックダウンによる納期遅れ、需要調整等の影響はあったが売上高は微増
成長に向けて戦略的かつ規律ある先行投資により販管費は増加、営業利益は△169百万円の着地

(百万円)	FY2021 累計実績	FY2022 業績予想*	FY2022 累計実績	前期比 (FY21-22比較)		業績予想 達成率
				増減額	増減率	
売上高	3,378	3,150	3,384	+5	+0.2%	107.4%
SECURE AC (入退室管理システム)	938	1,050	984	+45	+4.8%	93.7%
SECURE VS (監視カメラシステム)	2,343	1,990	2,268	△75	△3.2%	114.0%
SECURE analytics (画像解析サービス) / その他	95	110	131	+35	+37.4%	119.6%
売上総利益	1,320	-	1,312	△8	△0.6%	-
販売管理費	1,165	-	1,481	+316	+27.2%	-
営業利益	155	△180	△169	△325	-	-
営業利益率 (%)	4.6%	-	-	-	-	-
経常利益	148	△195	△183	△331	-	-
税引前当期純利益	148	△195	△197	△345	-	-
当期純利益	131	△245	△227	△359	-	-

*業績予想は2022年8月10日修正発表

営業利益増減要因分析

AC増収とVS減収で売上高は微増だが、販管費増加により△325百万円の減益
 成長に向けて戦略的に「人件費」と「戦略費」の先行投資を進め、おおむね計画通り実施済
 売上高販管費率は、計画の水準を維持し規律ある投資を実行

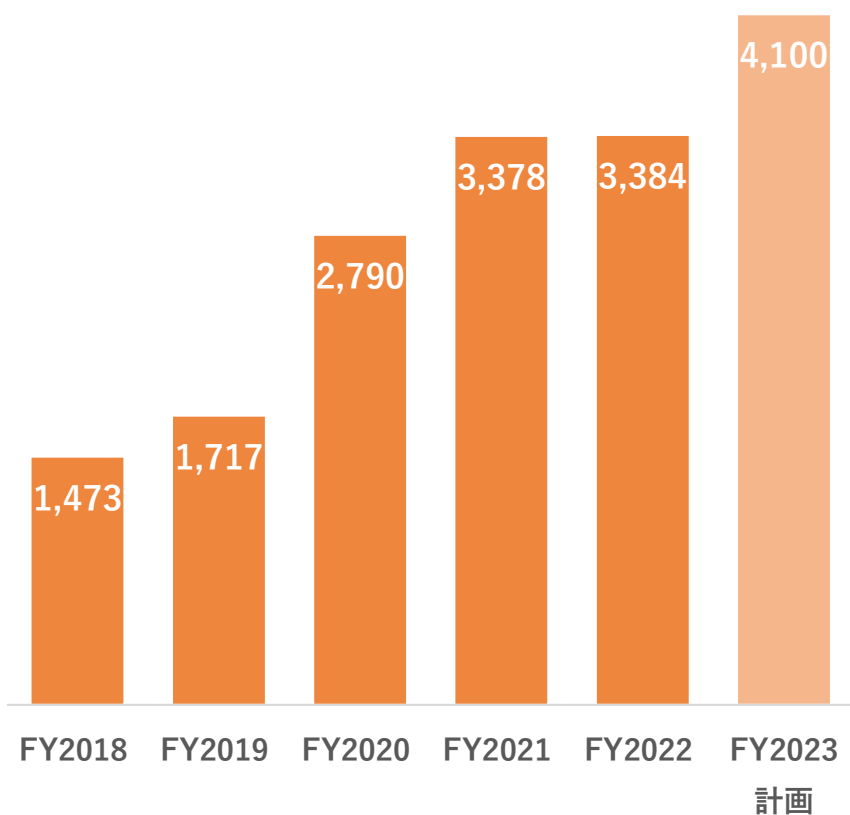


*人件費 = 給与・賞与・法定福利費等 / **戦略費 = 広告宣伝費・研究開発費等

2022年は外部環境に課題あるも昨対比で微増収を確保、円安等の影響も価格転嫁でカバー
半導体に関する課題等の解消から2023年は前年比21%の増収を計画

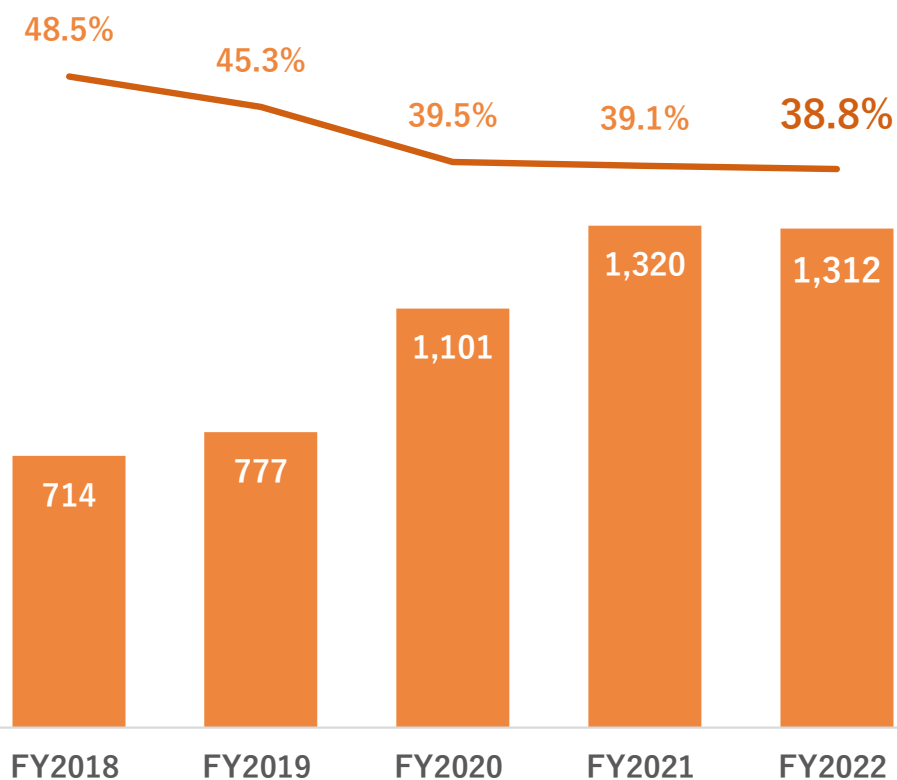
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)

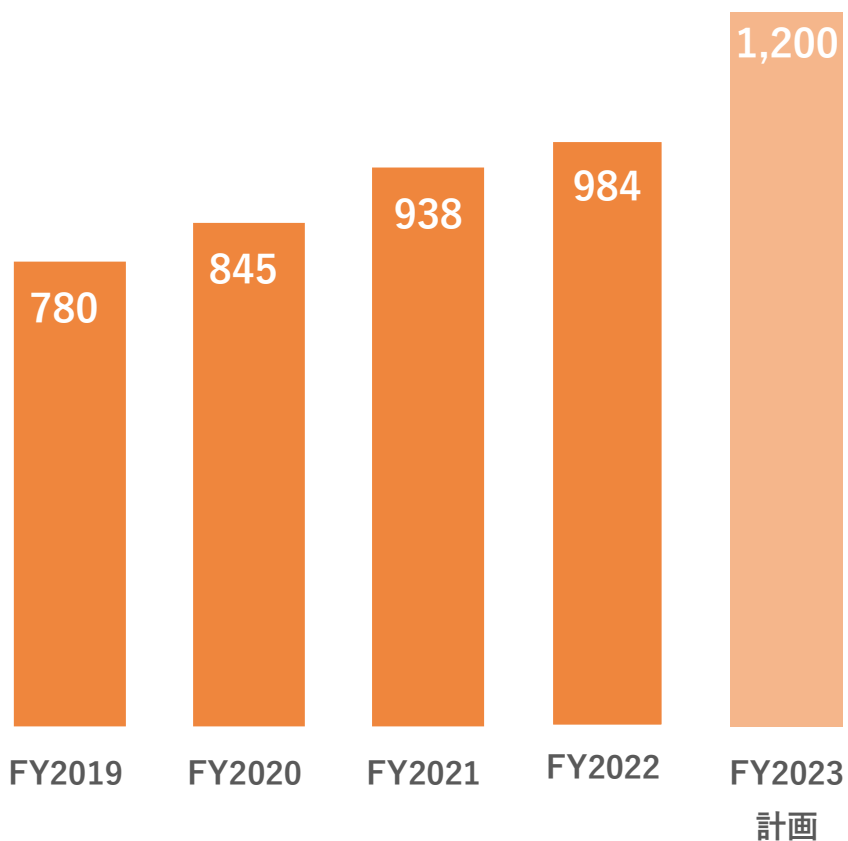


「SECURE AC」業績推移

売上高は期ズレは解消し増収を維持したが、商品構成の変化により計画を下回る
導入件数はオフィス市況の影響等により前年比減少、顔認証が好調で単価上昇

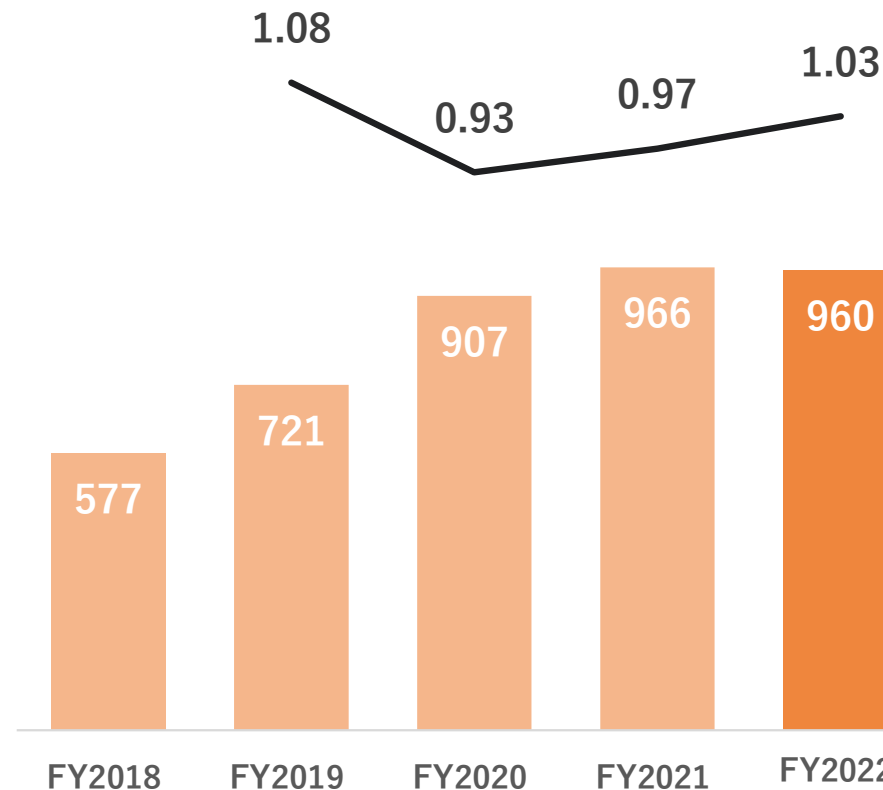
SECURE AC 売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

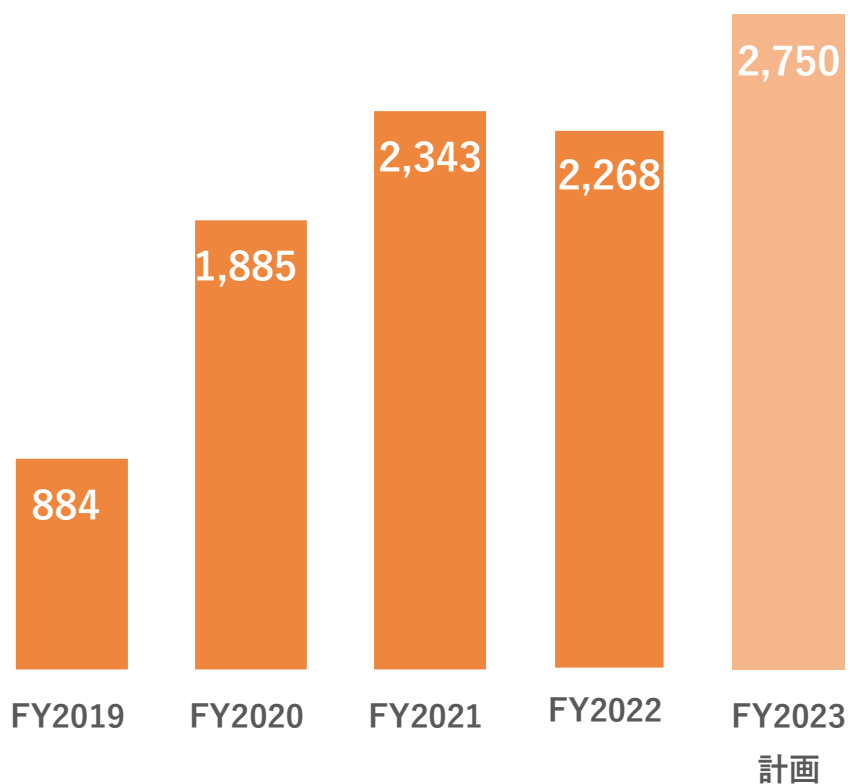
導入件数: 件
1件当たり売上高: 百万円/件



売上高は需要調整と期ズレはあったが、中小型案件の増加により計画以上で着地
 パートナーとの連携強化により大型案件の依存度は低下、導入件数は前年の122%の水準に到達

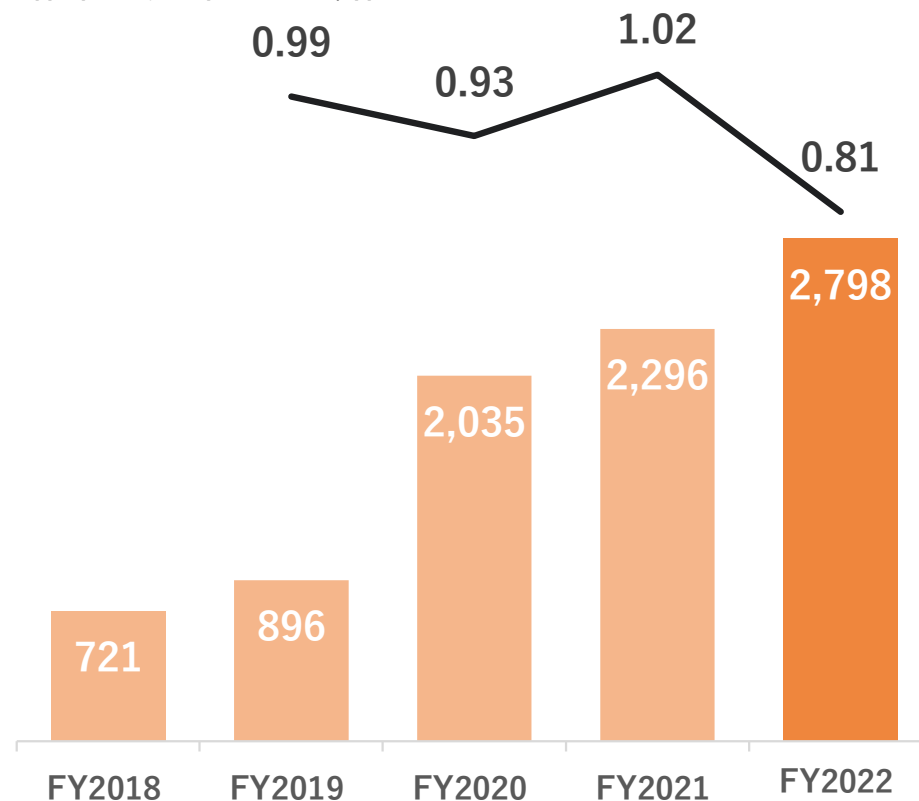
SECURE VS 売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

導入件数: 件
 1件当たり売上高: 百万円/件



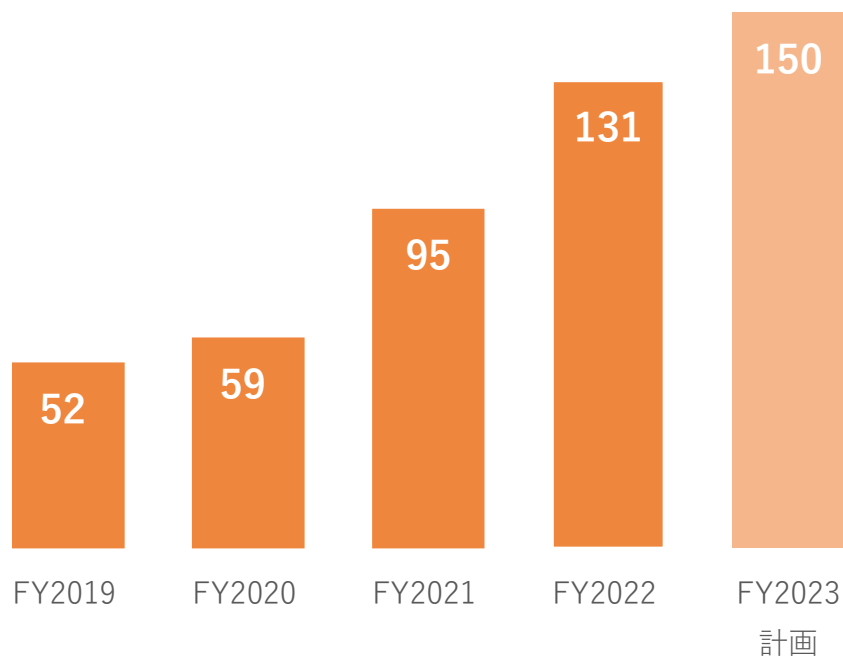
「SECURE Analytics/その他」業績推移

売上高は前期比増収、計画を上回って着地

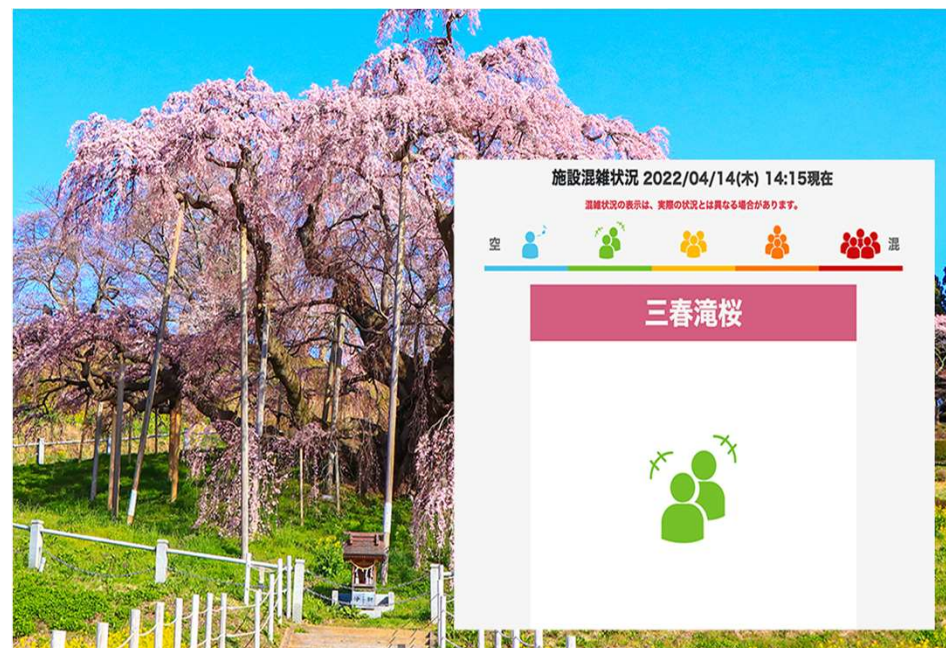
株式会社三春まちづくり公社にて混雑カウントを導入、「滝桜」観桜の滞在人数を計測

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



SECURE Analytics 導入事例



ホームページ上に人数制限を実施することをアナウンスし、リアルタイムの混雑状況を公開

半導体不足による機会損失回避のため継続的に在庫を確保

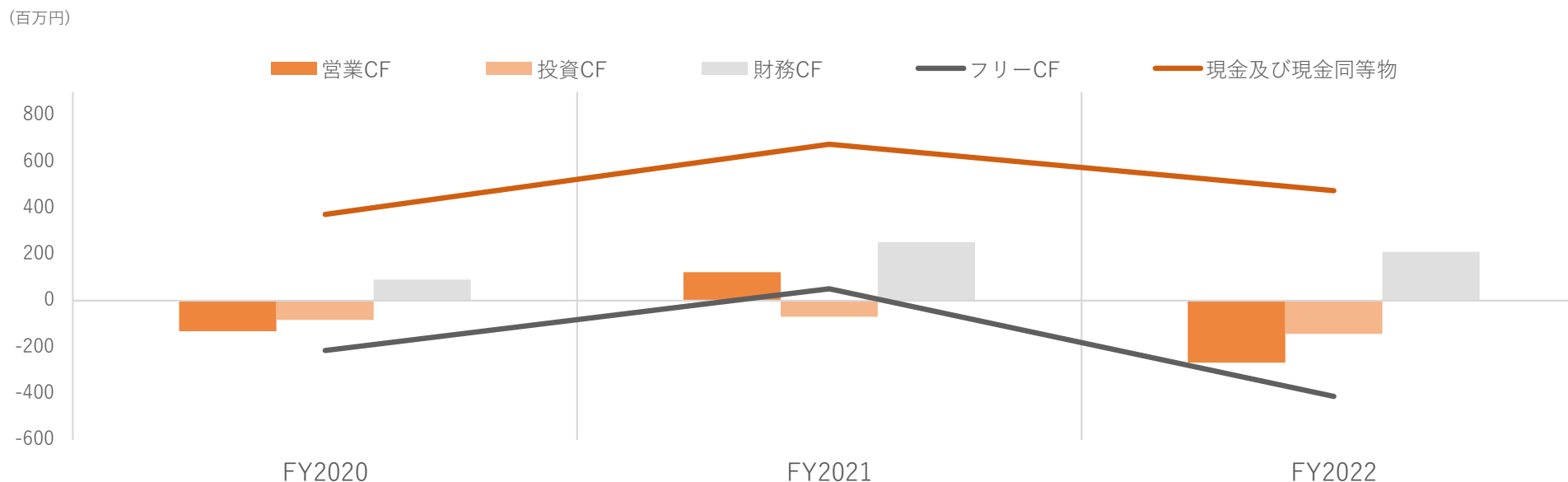
手元流動性を高めるため有利子負債は増加したが、自己資本比率は40%台を維持

(百万円)	FY2021 実績	FY2022 Q3実績	FY2022	前期末比 増減額	
流動資産	1,683	1,881	1,651	△32	
現金及び預金	675	571	474	△201	在庫の確保
受取手形及び売掛金	497	429	459	△38	
商品	455	742	621	+165	半導体不足などに対応
固定資産	297	340	341	+44	
総資産	1,981	2,222	1,993	+11	
負債	998	1,305	1,150	+152	
買掛金	237	271	227	△10	
有利子負債*	476	778	603	+126	手元流動性の維持
純資産	983	916	842	△140	
自己資本比率	49.6%	41.2%	42.3%	△7.3pt	

*有利子負債 = 短期借入金+1年内返済予定長期借入金+長期借入金

キャッシュフロー (CF)

当期は先行投資を進め赤字になったことで営業CFはマイナス、拠点拡大により投資CFも支出増加
長期借入を増やし手元流動性を確保



(百万円)	FY2020	FY2021	FY2022	前期比
営業キャッシュフロー	△132	122	△268	△390
投資キャッシュフロー	△83	△70	△144	△73
フリーキャッシュフロー	△215	51	△413	△464
財務キャッシュフロー	90	252	210	△41
現金及び現金同等物	372	675	474	△201

※FY2019までは単体でFY2020より連結の数値

半導体等の影響による期ズレは2022年度でほぼ解消されたことで、年率20%の売上成長を見込む利益は、更なる売上成長を実現するための先行投資を実施しつつ黒字化を計画

(百万円)	FY2021	FY2022	FY2023 業績予想		
	実績	実績	計画	前期比増減額	前期比増減率
売上高	3,378	3,384	4,100	+715	+21.1%
SECURE AC (入退室管理システム)	938	984	1,200	+215	+21.9%
SECURE VS (監視カメラシステム)	2,343	2,268	2,750	+481	+21.2%
SECURE analytics (画像解析サービス / その他)	95	131	150	+18	+14.0%
営業利益	155	△169	100	+269	黒字化
営業利益率 (%)	4.6%	-	2.4%	-	-
経常利益	148	△183	90	+273	黒字化
税引前当期純利益	148	△197	90	+287	黒字化
当期純利益	131	△227	70	+297	黒字化

*業績予想は2023年2月14日に発表

[ご参考] 財務ハイライト

SECURE

		FY2016*	FY2017*	FY2018*	FY2019*	FY2020	FY2021	FY2022
		15期	16期	17期	18期	19期	20期	21期
売上高	(千円)	998,292	1,383,684	1,473,179	1,717,077	2,790,181	3,378,576	3,384,508
経常利益	(千円)	△123,965	39,304	66,109	△56,570	27,637	148,041	△183,605
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	△140,387	31,525	46,750	△47,191	33,032	131,476	△227,627
資本金	(千円)	227,000	227,000	227,000	294,000	294,000	490,213	536,808
発行済株式総数	(株)	120,554	120,554	120,554	138,054	138,054	4,590,620	4,717,020
純資産額	(千円)	41,032	71,950	119,313	421,740	455,236	983,086	842,138
総資産額	(千円)	602,748	577,176	786,339	1,261,002	1,468,294	1,981,467	1,993,000
1株当たり純資産額	(円)	340.37	596.83	989.71	19.84	29.10	214.15	178.53
1株当たり当期純利益	(円)	△1,164.52	261.51	387.80	△13.04	7.98	31.67	△48.52
自己資本比率	(%)	6.8	12.5	15.2	33.4	31.0	49.6	42.3
自己資本利益率	(%)	-	55.8	48.9	-	7.5	18.3	-
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△145,328	△132,113	122,231	△268,301
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△40,341	△83,268	△70,779	△144,709
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	471,241	90,585	252,140	210,163
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	496,345	372,110	675,933	474,194
従業員数	(人)	51	48	57	68	91	98	113

※FY2019までは単体でFY2020より連結の数値、FY2018までは監査を受けていないため参考数値

リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
競争激化	新規参入業者の増加による売上減少や価格競争激化による収益の低下	低	大	サービス品質向上や継続した性能面や機能面の向上による参入障壁の強化 既存事業をコアに、事業内容の多角化・新事業への取り組みを実施
人材確保	人材獲得競争の激化により有能な人材が確保ができず当社グループが求める品質水準の低下	中	中	人材育成の高度化や労働環境の改善等による退職率の低減等の人事政策に取組み採用力を強化する
技術開発の遅れ	技術革新への対応が遅れ、提供サービスの陳腐化による競争力の低下	中	中	常に世界中から最新の情報・テクノロジーを収集し、市場動向の変化を分析することで、新規サービスを開発する
情報漏えい・流出	個人情報や重要情報が外部に漏えい・流出することにより損害賠償請求や社会的信用の失墜	中	大	情報管理・個人情報管理に関する諸規程等の制定や、社内の研修体制の整備など、コンプライアンス体制の整備を図る
法的規制	個人情報・プライバシーの観点からのAI活用の規制	低	中	EU等諸外国の状況を調査分析しながら、プライバシーに配慮した商品サービス開発に取り組んでいく

※投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

- 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。
- 今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、決算発表の時期(3月)を目途に開示を行う予定です。