

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## セキュア

4264 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月3日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 入退室管理システム (SECURE AC)	05
2. 監視カメラシステム (SECURE VS)	06
3. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・ その他	07
4. エンジニアリングサービス (SECURE ES)	07
■ 強み	08
■ 業績動向	10
1. 2024年12月期の業績概要	10
2. 入退室管理システム (SECURE AC)	10
3. 監視カメラシステム (SECURE VS)	11
4. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・ その他	12
5. エンジニアリングサービス (SECURE ES)	13
6. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025年12月期の業績見通し	15
2. 事業の進捗状況	16
■ 成長戦略	18

## ■ 要約

### 2024年12月期は大幅な増収増益。大型案件増加が業績拡大を後押し

セキュア<4264>は「AI(画像認識)×セキュリティで新しい価値を創る」をビジョンに掲げ、入退室管理システムや監視カメラシステムなどの物理セキュリティシステムに画像認識AI技術(顔認証、行動分析、体温測定、人検出、群衆解析など)を掛け合わせた高付加価値のソリューションを開発・提供している。技術開発力を駆使し、世界のデバイス・パートナー企業とともに「入退室管理システム(SECURE AC)」「監視カメラシステム(SECURE VS)」「画像解析サービス(SECURE Analytics)・その他」「エンジニアリングサービス(SECURE ES)」という4つのサービスを顧客企業のニーズに合わせてワンストップで提供する。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高6,247百万円(前期比20.3%増)、営業利益305百万円(同62.7%増)、経常利益293百万円(同67.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益240百万円(同42.5%増)となった。2024年5月に公表した、子会社である(株)ジェイ・ティー・エヌの連結効果を反映した修正予想と比べ、売上高で0.0%、営業利益で2.0%、経常利益で4.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で4.6%上回った。売上面では「入退室管理システム(SECURE AC)」が大型案件の需要の高まりで受注が好調だったほか、中・小型案件も計画どおりに進捗したことによって売上金額、導入件数とも前期を大きく上回った。「監視カメラシステム(SECURE VS)」では、顧客の防犯意識の高まりや省人化のトレンドを背景に、大型案件から中・小型案件まで順調に進捗したことによって大きく増収となった。「画像解析サービス(SECURE Analytics)・その他」についても前期に続き高成長率を維持し、売上増に寄与した。利益面では、「入退室管理システム(SECURE AC)」における大型案件受注等により売上総利益率が同1.7ポイント上昇の40.5%となった。さらに販管費率がほぼ前期並みだったこともあり、営業利益率は4.9%と予想の4.8%を上回った。販管費については主に営業人員拡大による人件費の増加(同25.9%増)があったが、増収効果により吸収した。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高7,000百万円(前期比12.0%増)、営業利益400百万円(同30.8%増)、経常利益380百万円(同29.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益294百万円(同22.2%増)を見込んでいる。企業のセキュリティ強化への投資意欲は依然として高く、同社は大型案件を含め豊富な受注案件を抱えている。ただし、前期第1四半期に集中した大型案件の反動と、2025年12月期では大型案件の計上が下期に偏る可能性を考慮し、売上高については保守的な見通しとなっている。堅調な需要を背景に、中・小型案件の積み上げも並行して行う計画だ。利益面については引き続き各段階利益で20~30%前後の高い伸び率を見込む。費用面では前期に引き続き人材投資に多くを割く方針である。2025年12月期の販管費増加はほぼ人件費によるもので、前期の営業人員拡大に伴う人件費増(276百万円)と同水準の人材投資を見込んでいる。なお、前期の業績見通しには、(株)メルコホールディングスとの資本業務提携に関する影響や効果は見込んでいない。

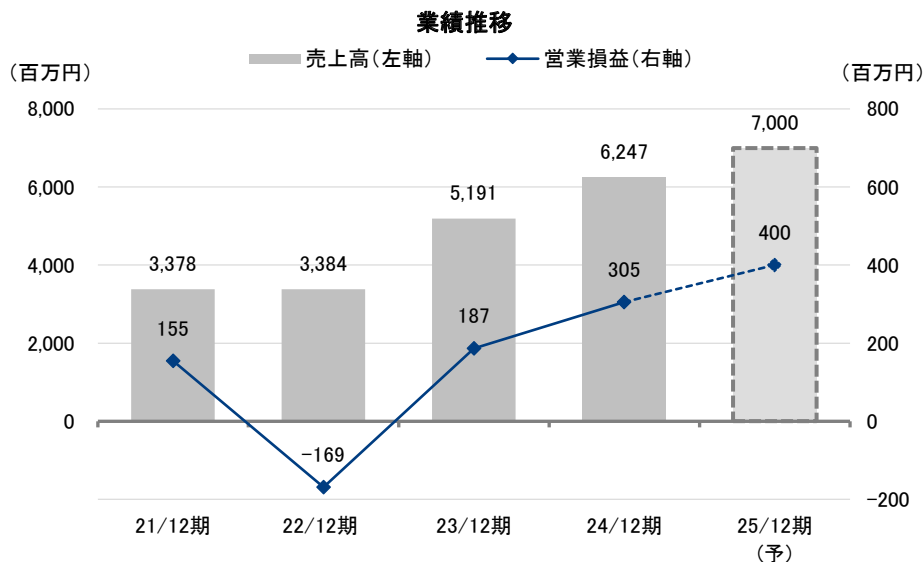
要約

### 3. 成長戦略

「パートナーの深掘・発掘 + 技術力強化」「領域拡大」「AI STORE LAB 収益化」の3つの成長戦略を掲げている。「パートナーの深掘・発掘 + 技術力強化」としては、特に既存パートナーの深掘に注力する。受注獲得の実績を多く持つパートナー企業が持つナレッジを他のパートナー企業に横展開することで、受注獲得に向けた裾野をさらに広げる。並行して「技術力強化」のため、人材開発センターや「Security System Lab」を活用した人材教育による技術力の高度化や、ジェイ・ティー・エヌとの協業による、工事施工管理技術の向上等の取り組みを進める。「領域拡大」では顧客基盤の拡大を目指し、大型案件を抱えるデータセンター等の新規開拓に加え、既存領域である小売業等の深掘を進める。これらの業種を受注拡大が見込める領域と捉え、同社のビジネスに関するナレッジや理解を有し、かつこれらの業種と有力なパイプを持つパートナー企業との協業により、攻略を進める。「AI STORE LAB 収益化」については、これまでの実証実験を経てソフトウェア面の精度はほぼ完成に近づいており、実用化の目途は立っているようだ。本格的な実用化に向けての課題を早期に解決して実用化を急いでいる。「AI STORE」については2023年7月に新宿住友ビルの店舗を開設した頃から多くの企業の注目を集めており、課題がクリアできれば本格的な実用はそれほど先のことではないと考えられる。

#### Key Points

- ・ 2024年12月期は企業のセキュリティ需要を取り込み大型案件が伸長。売上・各段階利益とも大きく増加
- ・ 2025年12月期は引き続き堅調な企業のセキュリティ需要を背景に堅調な業績進展を見込む
- ・ 成長戦略の1つである「AI STORE LAB」の収益化を急ぐ



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「安心な空間を提供し、その空間をスマートにしていく。」がミッション

#### 1. 会社概要

高度セキュリティと言えば、「物理的対策」「技術的対策」「人的対策」を組み合わせることが必須であるが、これらを複合化するには考慮すべき要素が格段に増してくる。それゆえ、ユーザーが独力で最適かつ必要なソリューションを構築するのは非常に困難と言える。そうしたなか、同社は「AI ×セキュリティで新しい価値を創る」をビジョンに掲げ、入退室管理システムや監視カメラシステムなどの物理セキュリティシステムに画像認識 AI 技術（顔認証、行動分析、体温測定、人検出、群衆解析など）を掛け合わせた高付加価値のソリューションを開発・提供している。

同社は、AI が常に空間を見守るようになれば、人は不安やルーティンワークから解放されるとし、このような未来の実現をミッションとしている。AI とともにカメラやセンサーの技術によって、顔認証で入室する人を見分け、表情分析で体調や気持ちを把握し、いつもと異なる行動から事故や不正の前兆をつかむなど、同社は「AI ×セキュリティ」で様々な空間に知性を与え続けている。

同社の国内拠点は 2024 年 12 月末時点で 9 ヶ所（東京、札幌、大宮、横浜、福島、名古屋、大阪、広島、福岡）である。AI を活用したレジレス・無人店舗「SECURE AI STORE LAB 2.0」において、米国 NVIDIA Corp（以下、NVIDIA）と AI プラットフォームの提供・技術支援で協業し、自律型コンピュータビジョン技術を活用したソリューションを提供しているシリコンバレーのスタートアップである米国 AiFi Inc（以下、AiFi）と業務提携するなど、海外にもネットワークを有している。また、開発体制を強化するために、ソフトウェア及びクラウドシステムの研究・開発拠点として海外子会社の SECURE KOREA, Inc. も設立している。

#### 2. 沿革

2002 年 10 月に創業し、家庭向けセキュリティ機器の開発・販売からスタートした。2010 年以降ソーシャルメディアの普及などにより DX が加速するなか、第 2 創業として本格的に企業向けのセキュリティソリューションの販売を開始し、多くの企業へ提供して実績を積み重ねてきた。世界各国の先端デバイスや AI アルゴリズムを活用しながら企業が抱える課題を解決し続けており、それに伴って高い AI 開発力とデバイス開発力を有するテクノロジー企業として成長を遂げている。

## 会社概要

## 沿革

年月	概要
2002年10月	台東区東上野に資本金 500 万円にて (有) セキュアを設立
2004年 2月	(株) セキュアへ組織変更。資本金を 1,500 万円増額
2005年10月	新宿区西新宿へ本社移転
2010年10月	セキュア第 2 創業スタート。アクセスコントロール、CCTV の本格販売開始
2011年 4月	大阪営業所を大阪市中央区に開設
2012年 5月	福岡営業所を福岡市博多区に開設
2013年10月	福島オフィスを福島県郡山市に開設
2014年 8月	新宿区西新宿の新宿住友ビルへ本社移転
2016年 5月	クラウド型監視カメラサービス「SECURE VSaaS」リリース
2018年10月	AI による混雑度見える化クラウドサービス「混雑カウント」リリース
2019年10月	「Security System Lab」を開設
2020年 3月	韓国城南市に新会社 SECURE KOREA, Inc. 設立
2020年 7月	無人型店舗「SECURE AI STORE LAB」オープン
2020年 9月	クラウド型入退室管理サービス「SECURE AI Office Base」リリース
2021年12月	東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場に上場
2022年 2月	名古屋オフィスを名古屋市中区に開設
2022年 4月	東証の市場再編によりグロース市場に上場
2023年 1月	横浜オフィスを横浜市西区に、大宮オフィスをさいたま市大宮区に開設
2023年 4月	広島オフィスを広島市南区に開設
2023年 7月	AI によるレジレス・無人店舗「SECURE AI STORE LAB 2.0」をグランドオープン
2024年 1月	(株) ジェイ・ティー・エヌの全株式の取得に伴い、子会社化
2024年 4月	CIA(株) と資本業務提携
2024年 7月	札幌オフィスを北海道札幌市に開設 AI 画像解析結果を音声・テキスト・映像で即時通知する「GUARD-FORCE Standard」リリース
2025年 2月	(株) メルコホールディングスと資本業務提携

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

### 様々な状況で活用できるセキュリティソリューションを提供

同社は創業当時から、監視カメラがセキュリティだけではなく、店内の人流解析やオペレーション解析といった多目的に使われるソリューションとして活用される姿を思い描いてきた。DX が本格的に進んできた 2010 年頃には、監視カメラが高度な IT ネットワークシステムとしてのビジネスソリューションに位置付けられると考え、第 2 創業として現在のサービスをスタートさせた。「入退室管理システム (SECURE AC)」「監視カメラシステム (SECURE VS)」「画像解析サービス (SECURE Analytics)・その他」「エンジニアリングサービス (SECURE ES)」という 4 つのサービスを顧客企業のニーズに合わせてワンストップで提供する。

事業概要

販売パートナー企業として、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 200 社超を擁するほか、業界の大手企業も販売パートナーであることが強みとなり大型案件の獲得につながっている。入退室管理システムは、8 割がオフィスで使用されているほか、工場や店舗のバックヤード、データセンターなどでも活用されている。オフィスでの利用人数は、100 人弱から最近では数万人に近い規模となっている。なお同社の提供する監視カメラシステム、入退室管理システムなどのセキュリティソリューションの累計導入件数は順調に伸びており、2024 年 2 月末時点で 10,000 社を突破した。

販売パートナー企業



+200社以上

出所：決算説明資料より掲載

1. 入退室管理システム (SECURE AC)

カード認証、指紋認証、顔認証などを用いて、本人であることの照合、区画への出入り制限、出入り時間の記録を自動的に行えるソリューションサービスである。入退室管理システムと勤怠管理システムを組み合わせることで、総務の管理業務だけでなく従業員の打刻の手間を減らし、従業員の満足度までも改善する。入退室管理システム「BioStar2」は、顧客の環境や規模、業種、課題に合わせて最適な入退室管理の運用が可能で、拡張性が高いうえ、1 台から最大 1,000 台まで端末の管理ができる製品だ。

「入退室管理」では、扉ごとの入退室管理のほか、セキュリティレベルにより認証方式を変えることや、屋外においても生体認証での入退出が可能である。「労務管理・勤怠管理」では、入退室記録を出退勤記録として設定することで、複数の拠点を一元管理ができるほか、オフィスにいる人を時間単位ごとに確認できる。

事業概要

入退室管理システム



出所：同社ホームページより掲載

2. 監視カメラシステム (SECURE VS)

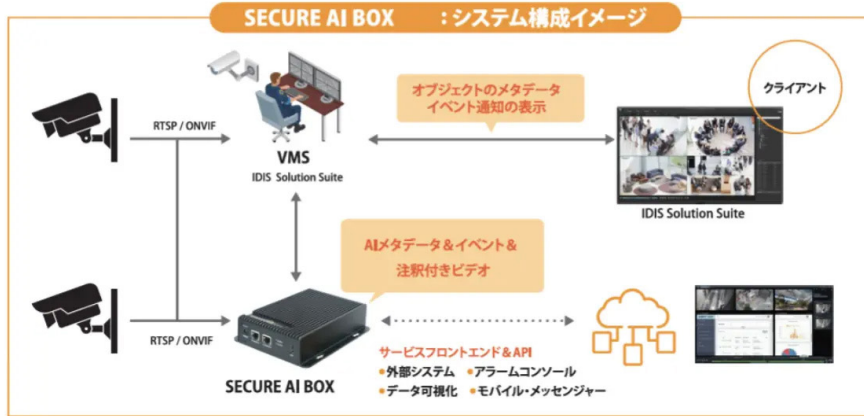
多種多様なカメラとシステムアレンジで顧客のニーズに最適なプランを提案する。例えば、映像を記録するレコーダーが不要で初期費用を抑えられるエントリー（クラウド）と、レコーダーを設置し複数台のカメラを24時間常にモニタリングできるエンタープライズ（オンプレミス）を提供している。エントリーは、社内施設に容易に設置できるほか、録画映像はクラウドに保存されるのでモバイルデバイスを通じて、いつでもどこでもモニタリングできる。エンタープライズの特徴は、1つのシステムで4台から10万台までのカメラを管理できる、非常に優れた拡張性を備えている点である。アナログカメラ・IPカメラなど様々な規格のカメラに対応しており、統合して運用できる。ドラッグストアやコンビニエンスストア向け案件の受注が順調に拡大している。

同社は、世界有数の監視カメラメーカーである韓国 IDIS Co., Ltd の日本における正規ディストリビューターであり、IDIS が製造する高品質な監視カメラ関連製品を万全のサポート体制で提供している。また、2024年2月より販売を開始した「SECURE AI BOX」は、AIを活用したアルゴリズムによって、人物や車両などのオブジェクトを検出する高度な検知プラットフォームである。同社がこれまで提供してきた検知プラットフォームと比較すると、骨格分析や動作パターン解析による検知で誤認識が最小化されており、AIによる人の行動分析の検知項目は30を超えている。さらに、超広角レンズによる広範囲魚眼撮影により、天井面から垂直に画角180度、360度のフロア面の撮影が可能だ。「うろつき検知」や「ラインクロス」「ホールドアップ（手をあげる）と命じて無抵抗にさせること」など、事件・事故が今まさに起ころうとしている行動を瞬時に検知・通知することで、トラブルを未然に防ぐことができる。また、人物だけでなく、自動車やバイク、動物の検知も可能であり、商業施設や工場、建設現場のほか、空きスペースの管理や違法駐車検出といった駐車場の利用など、あらゆる業種の施設・シーンでの活用が可能な製品だ。



事業概要

「SECURE AI BOX」システム構成イメージ



出所：同社リリースより掲載

3. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・その他

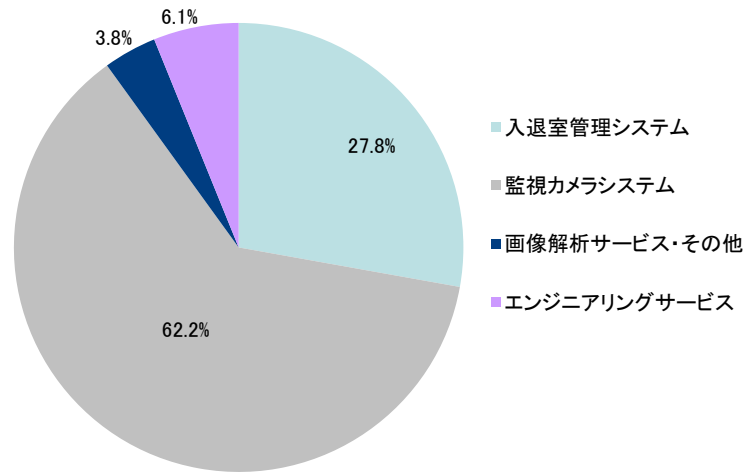
高性能な顔認証エンジン及びステレオビジョン技術を使用して空間内の行動を可視化するソリューションサービスである。客数情報解析アプリケーション「Vemcount」、混雑見える化ソリューション「混雑カウント」などのラインナップを揃え、店舗やレジヤ施設にて顔認証により来店客の属性を分析し、ステレオカメラにより来店客数、滞在人数、レジ待ち時間、施設内の混雑度情報をデータにて提供する。時間や曜日による店舗改善や最適なスタッフ配置スケジュールの指標として利用できるソリューションであり、ショッピングモールにおける客数分析など、マーケティングへの活用事例が増加している。

4. エンジニアリングサービス (SECURE ES)

2024年1月に子会社化したジェイ・ティー・エヌが工事施工や施工管理を手掛けており、主に神奈川県内で監視カメラシステム構築を含む電気通信・電気設備に関する工事全般を行っている。社内に多数の設備工事に関する資格者を有するなど、施工に関するノウハウや技術力の水準が高く、協業による設備工事面でのシナジーの発揮が期待されている。

事業概要

サービス別売上高構成比(2024年12月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 強み

### 最先端技術を活用したプロダクト設計で、大型案件受注に弾み

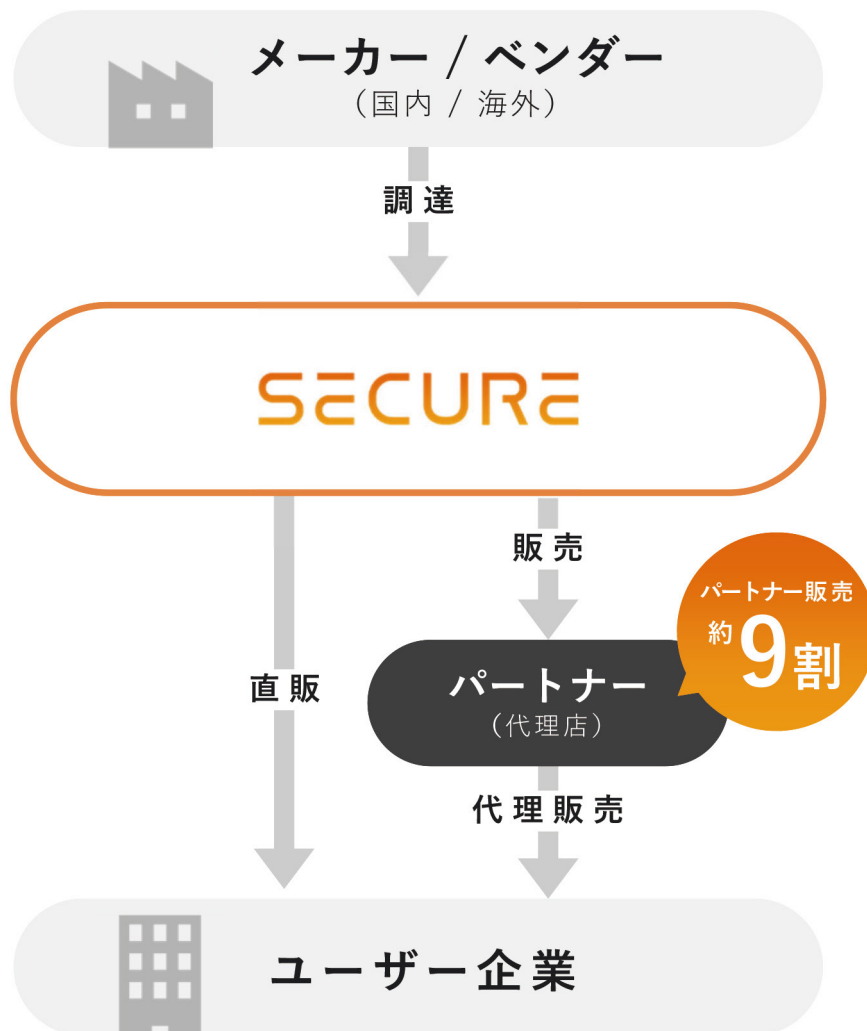
同社の強みは、20年超の業歴の中で培った経験・実績を有することと、多くの導入実績を生かし多様なニーズに合わせたセキュリティシステムを提案できることである。例えば、監視カメラやセンサー、それらをつなぐシステムすべてを連携させてセキュリティシステムを最適化するなど、空間の中から特定の人やモノを見分ける画像認識技術に長けている。また、多種多様な業界の課題を洗い出し、1,000種類以上のデバイスを駆使して、必要とされるソリューションを自社で開発できる体制を構築していることも強みの1つである。

2010年以前のセキュリティと言えば、監視カメラは不測の事態に備えて証拠映像を撮るものだったが、現在ではそれ以外での運用効果が期待されることが多く、同社は付加価値をつけてそれらのニーズに応えることでユーザーを獲得している。例えば食品工場では、製品や機械・備品などが盗難に遭うリスクよりも、製造ラインにおけるバイトテロの発生や製品への異物混入などのリスクがより高く、これにより最悪の場合、工場が稼働停止に追い込まれる。このようなリスクの発生を未然に防ぐため、変化の兆候をAIによって解析するニーズがある。同社は、移動信号をカメラシステムに組み込むなど、物理セキュリティシステムを通じて、機械のログだけでは明確化できない、発生した不測の事態を瞬時に分析できる仕組みを付加している。このように、顧客の課題を深掘りし、付加価値をつけたシステム提案により、近年は大型案件の受注に弾みがついている。

強み

またセキュリティ用途以外の顧客にも対応しており、運用ニーズを的確に捉え、最適化したソリューションを提供していることから、ユーザー企業やパートナー企業からの評価が高い。近年、入退室の管理方法として、カードキーや指紋認証から顔認証への移行が進んでいる。セキュリティカードの発行・回収や紛失した際の管理業務の手間を削減するうえでも、スマートフォンと連携した顔認証による入退出管理システムの需要は今後も高まると考えられる。この趨勢は同社にとってプラス要因であり、最新AIや1,000種類以上のデバイスを駆使するサービスの高付加価値化に伴い、売上単価の上昇が見込まれると、弊社では見ている。コストのかかるハードウェアの開発については、高い専門性を持つ会社に委託するほか、世界中から最先端の技術を取り入れて同社ラボで実験と検証を繰り返すという、独自の品質マネジメントを実現している。セキュリティ市場では大手電機メーカーなどと競合するが、同社は高付加価値領域を開拓しているため、競合他社とは棲み分けができています。

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2024年12月期は前期比で大幅な増収増益。 多数の大型案件受注に加え、子会社の連結効果も寄与

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高6,247百万円（前期比20.3%増）、営業利益305百万円（同62.7%増）、経常利益293百万円（同67.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益240百万円（同42.5%増）となった。2024年5月に公表した、子会社であるジェイ・ティー・エヌの連結効果を反映した修正予想と比べ、売上高で0.0%、営業利益で2.0%、経常利益で4.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で4.6%上回った。売上面では「入退室管理システム（SECURE AC）」が大型案件の需要の高まりで受注が好調だったほか、中・小型案件も計画どおりに進捗したことで売上金額、導入件数とも前期を大きく上回った。「監視カメラシステム（SECURE VS）」では、顧客の防犯意識の高まりや省人化のトレンドを背景に、大型案件から中・小型案件まで順調に進捗し売上高は前期比で大幅増となった。「画像解析サービス（SECURE Analytics）・その他」についても前期に続き高成長率を維持し、売上増に寄与した。利益面では「入退室管理システム（SECURE AC）」における大型案件受注等により売上総利益率が同1.7ポイント上昇の40.5%となった。さらに販管費率がほぼ前期並みだったこともあり、営業利益率は4.9%と業績予想の4.8%を上回った。販管費については主に営業人員拡大による人件費の増加（同25.9%増）があったが、増収効果により吸収した。

#### 2024年12月期業績概要（連結）

（単位：百万円）

	23/12期		予想*	24/12期		前期比	
	実績	構成比		実績	構成比	増減率	予想比
売上高	5,191	100.0%	6,250	6,247	100.0%	20.3%	0.0%
営業利益	187	3.6%	300	305	4.9%	62.7%	2.0%
経常利益	175	3.4%	280	293	4.7%	67.4%	4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	3.3%	230	240	3.9%	42.5%	4.6%

※ 2024年5月14日発表の修正予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 入退室管理システム（SECURE AC）

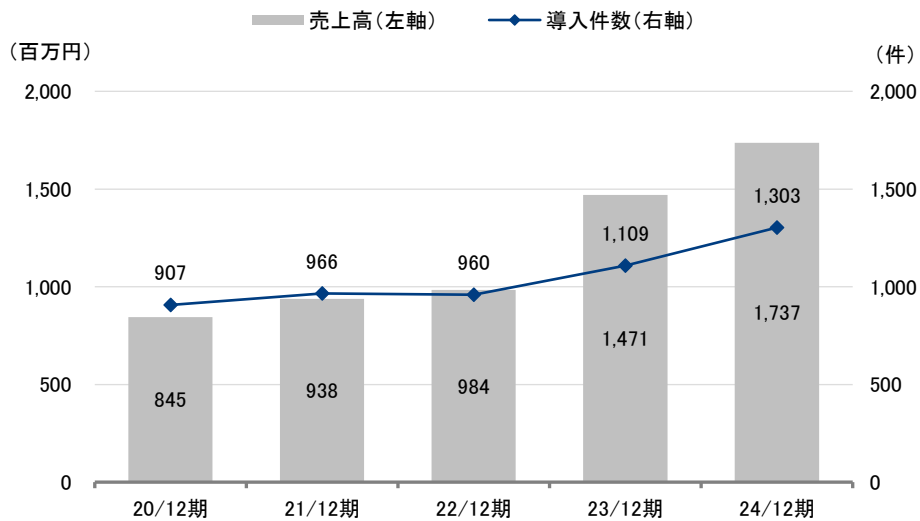
2024年12月期の売上高は、前期比18.1%増の1,737百万円と2ケタ増収となった。通常案件に加えて大型案件の受注が好調で、売上高の押し上げに寄与した。大型案件では、データセンターや物流等の大型施設に向けて同業界に強いパートナーとともに受注活動に注力し、受注に成功した。導入件数も1,303件（前期比17.5%増）と、前期の伸び率（15.5%）を上回った。またサービス内容については、非接触かつセキュリティレベルの高い顔認証方式の人气が高まり、採用件数が増加した。同方式は他と比較して案件単価が高く、売上向上に寄与しつつある。

業績動向

同社の顔認証入退室管理システムは、2020年～2022年の3年連続で業界シェア No.1※を獲得している。これまでに顔認証関連商品は、ライセンス、デバイス合わせて9,900件以上の導入実績（2024年12月末時点）があり、2024年12月期の導入件数は前期比25%増加した。顔認証は、カード媒体や暗証番号入力、指紋認証装置等と異なり接触が不要なため利便性が高いうえ、生体認証のなかでも高いセキュリティレベルを実現しているため、厳格な物理セキュリティを求める顧客にメリットが大きい。同社ではインバウンド向けが増えており、加えて積極的に顧客開拓も進めている。競合は多いが、同社は顔認証エンジンの精度を含めて顧客の利用要件に応じてハードウェア・ソフトウェアを最適化して提案し、高い受注率を挙げている。本人判別では特に利用者が多いケースで高い認証精度が求められ、高度なエンジンが必要となることから、同社の優位性は高い。今後進めるデータセンターや商業施設等の大型案件受注獲得に向けても、この技術力の高さはプラス要因になるだろう。

※ 同社ニュースリリースによる。

入退室管理システム (SECURE AC) の業績推移

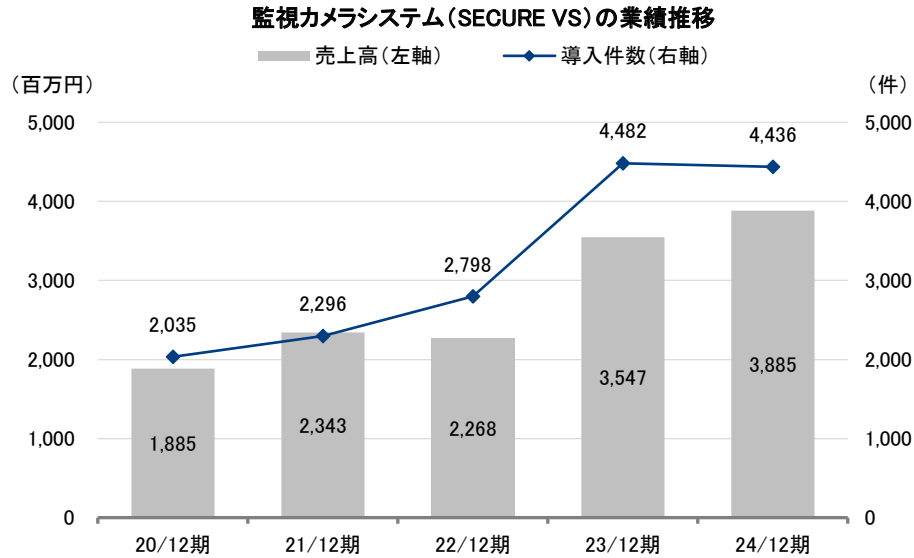


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 監視カメラシステム (SECURE VS)

2024年12月期の売上高は、前期比9.5%増の3,885百万円と増収で着地した。大規模な監視設備が必要なデータセンター、物流施設、ホテル等への案件が増加したことで案件単価が上昇し、増収の大きな要因となった。一方で導入件数は4,436件（前期比1.0%減）となったが、これは、業績管理効率化に向け、店舗向けの導入を案件ごとの計上からパートナー経由での一括導入方式計上に変更したためである。2024年12月期においても実質的には変わらず堅調に導入件数を増やしており、大型案件だけでなく店舗やオフィス等の案件にも従来どおりバランス良く対応した。監視カメラシステムはリース契約での導入が多く、通常5～7年程度で更改を迎えることから、顧客が他社製品から乗り換える機会が多い。今後は新規設置案件だけでなくリプレース需要も取り込み、導入件数の上積みを図る。なお同社の監視カメラシステムは、コンビニエンスストア向けでも導入が進んでおり、2024年12月末時点で2,000店舗を突破した。

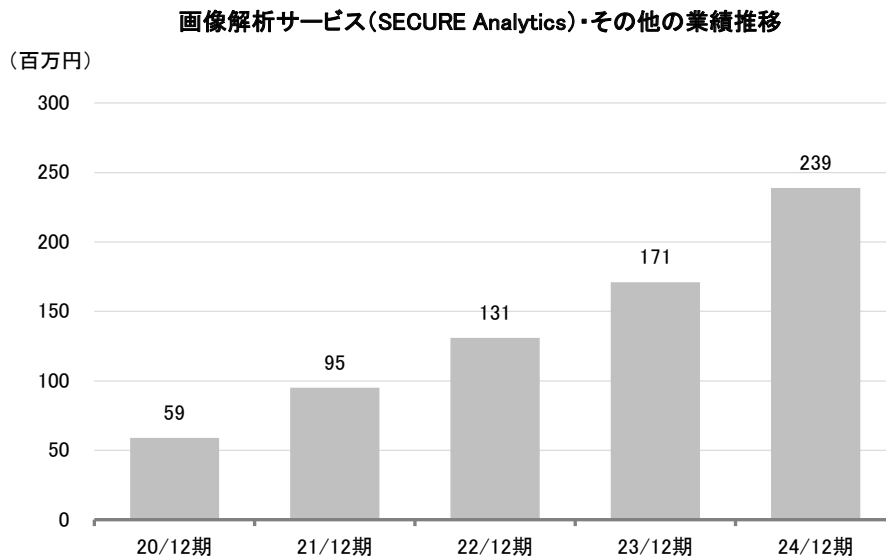
業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 4. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・その他

2024年12月期の売上高は、前期比39.5%増の239百万円と引き続き大幅増収となった。入退室管理システムの導入件数増加に伴い、保守案件等のストック売上が順調に積み上がったことで安定的に売上高を伸ばしている。

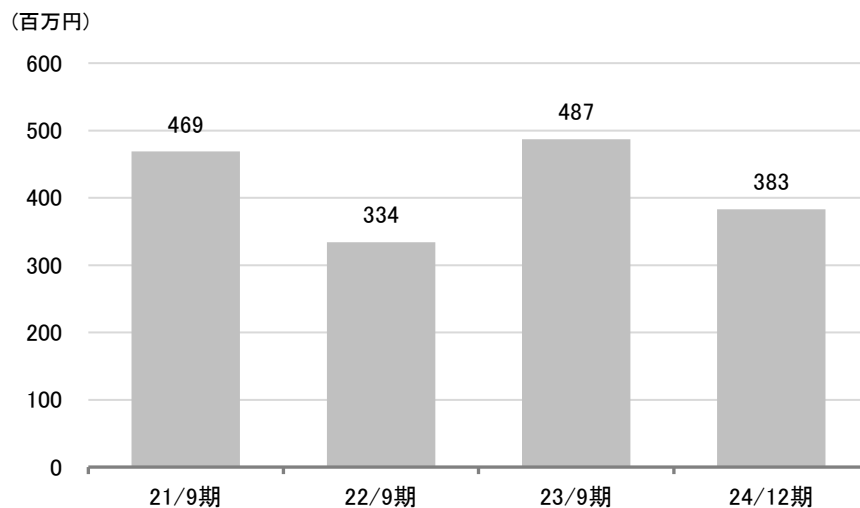


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 5. エンジニアリングサービス (SECURE ES)

2024年12月期から連結対象となったジェイ・ティー・エヌが同事業を展開しており、2024年12月期の売上高は前期比21.4%減の383百万円となった。前期の大型案件受注の反動で減収となったものの、予想どおりの着地だった。利益は着実に確保しており、2024年5月の修正予想ではジェイ・ティー・エヌの寄与を織り込み利益面を上方修正した。ジェイ・ティー・エヌに対してはPMI（M&A後に行う経営・業務・意識面の統合手続き）によりあらためて技術力の高さを評価している。現在、施工管理のノウハウや、施工及び施工管理のキャパシティ拡充といった点において、特に高度な技術力や施工管理能力が求められる工事でのシナジー発揮に向け具体策を検討中だ。

### エンジニアリングサービス(SECURE ES)の業績推移



注：23/9期まではジェイ・ティー・エヌ単独の数値  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 6. 財務状況

### (1) 財政状態

2024年12月期末における資産合計は3,784百万円となり、前期末比1,034百万円増加した。主な要因は、現金及び預金の増加386百万円、のれんの増加267百万円、投資有価証券の増加191百万円である。負債合計は2,502百万円となり同774百万円増加した。主な要因は、短期借入金の増加100百万円、1年内返済予定の長期借入金の増加91百万円、長期借入金の増加360百万円、長期前受金の増加62百万円である。

純資産合計は1,282百万円となり、前期末比259百万円増加した。主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加240百万円による。この結果、2024年12月期末の自己資本比率は33.9%（前期末比3.3ポイント低下）となった。売上高が増加した一方、M&Aに伴う借入金等が増加したことで低下したが、財務上問題となるレベルではない。借入は主に長期借入金で調達しているため、流動比率は191.2%（同9.8ポイント低下）と200%水準を維持しており、財務の健全性に問題は見られない。

## 業績動向

## 貸借対照表（連結）

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
流動資産	2,408	2,942	533
現金及び預金	808	1,195	386
受取手形・売掛金及び契約資産	786	867	80
棚卸資産	744	743	0
固定資産	341	842	500
有形固定資産	101	101	0
無形固定資産	53	319	266
投資その他の資産	186	420	233
資産合計	2,749	3,784	1,034
流動負債	1,197	1,539	341
買掛金	342	385	42
1年内返済予定の長期借入金	199	291	91
未払費用	186	217	30
固定負債	529	963	433
長期借入金	474	835	360
負債合計	1,727	2,502	774
純資産合計	1,022	1,282	259
負債純資産合計	2,749	3,784	1,034

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) キャッシュ・フロー

2024年12月末時点の現金及び現金同等物の残高は1,195百万円となり、前期末比386百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローについては331百万円の収入（前期は99百万円の収入）となった。主に税金等調整前当期純利益283百万円、前受金の増加90百万円、仕入債務の増加65百万円があった一方、法人税等の支払額85百万円、未払費用の減少63百万円による。投資活動によるキャッシュ・フローについては502百万円の支出（前期は36百万円の支出）となった。主に連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出338百万円、投資有価証券の取得による支出201百万円があった一方、保険積立金の解約による収入65百万円があったことによる。従来から取り組んでいる積極的な戦略投資に伴い人件費や研究開発費が増加するため、営業活動によるキャッシュ・フローは減少傾向にある。加えて積極的なM&Aにより、不足する資金を借入金でまかなう状況が継続している。増加をたどる売上規模が目標レベルに達するまでは、適切なキャッシュ・コンバージョン・サイクルの管理が重要と言えよう。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	99	331
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-36	-502
財務活動によるキャッシュ・フロー	270	558
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	63	-171
現金及び現金同等物の期末残高	808	1,195

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### セキュリティ強化需要を背景に、引き続き増収増益を見込む。 さらなる成長に向け人材育成とアライアンス推進を強化

#### 1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高7,000百万円（前期比12.0%増）、営業利益400百万円（同30.8%増）、経常利益380百万円（同29.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益294百万円（同22.2%増）を見込んでいる。企業のセキュリティ強化への投資意欲は依然として高く、同社は大型案件を含め豊富な受注案件を抱えている。ただし、前期第1四半期に集中した大型案件の反動と、2025年12月期では大型案件の計上が下期に偏る可能性を考慮し、売上高については保守的な見通しとなっている。堅調な需要を背景に、中・小型案件の積み上げも並行して行う計画だ。利益面については引き続き各段階利益で20～30%前後の高い伸び率を見込んでいる。費用面では前期に引き続き、人材投資に多くを割く方針である。2025年12月期の販管費増加はほぼ人件費によるもので、前期の営業人員拡大に伴う人件費増(276百万円)と同水準の人材投資を見込んでいる。なお、2025年12月期の業績見通しには、後述するメルコホールディングスとの資本業務提携に関する影響や効果は見込んでいない。

2025年12月期の業績達成に向けて、引き続きセールス・マーケティング体制を強化する。これは前期以前から続く人材投資の目的の1つである。セールス・マーケティングに求める人材は、顧客の基本的なニーズをくみ取りながら要件定義や設計を行い、ビジネスソリューションレベルの提案としてまとめ上げ、受注後はプロジェクト・マネジメントを行うセールス・エンジニアとしての能力を持つ人材である。同社では独自の研修制度を備え、1年半～2年程度の習熟期間で人員の戦力化を図っており、業績拡大に必要な当面の営業活動を支える陣容として100名体制を目標としている。前期は14名を新規採用した一方で、退職者数が一定数発生したことや、一部人員を配置転換したため、前期末時点では69名と伸び悩んだ。社員研修期間中の習熟度を測り評価を可視化する意味で、成長過程における経験値を人事評価に反映させたり、能力評価をスキルマップに基づいて行うなどの人事評価の改善を図るほか、採用制度や教育体制を随時見直している。また前期には成長戦略実現を目的として人材開発センターを設置した。セールス・マーケティング人材育成のほか、「Security System Lab」における高度なセキュリティサービス提供に向けた研究開発支援が期待される。これら施策により年間15～25名の採用と人材育成を推進し、早期に100名体制の構築を目指す。

#### 2025年12月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	6,247	100.0%	7,000	100.0%	12.0%
営業利益	305	4.9%	400	5.7%	30.8%
経常利益	293	4.7%	380	5.4%	29.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	3.9%	294	4.2%	22.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 事業の進捗状況

### (1) アライアンスの推進

#### (a) CIA との資本業務提携

2024年4月、CIA(株)との資本業務提携契約締結を発表した。CIAは顔認証システム運用のトータルサポートや防犯セキュリティコンサルティング、マーケティングサポートを本業とし、不正行為未然防止ソリューションとして「万引きロスの削減」や「犯罪未然防止検知AIの開発」「セキュア・プラットフォームの構築」を大手小売業等に提供した実績がある。同社はCIAの持つ顔認証システム運用面での強みや、不正行為未然防止にかかるソリューションを評価し契約締結に至った。顔認証システム販売後の保守運用や、店舗向け監視カメラシステム提案の際に万引き等不正行為未然防止ソリューションなどを盛り込むことで、シナジーを追求すると考えられる。

#### (b) メルコホールディングスとの資本業務提携

2025年2月、メルコホールディングスとの資本業務提携契約締結を発表した。メルコホールディングスは、ネットワーク機器やストレージなどのパソコン周辺機器の開発・製造・販売を行う(株)パツファローをはじめとする国内外15社を傘下に持つ純粋持株会社で、ハードウェア・ソフトウェア含めてセキュリティソリューションを提供する。同社にとっては親和性の高い事業を展開している企業グループである。同社はメルコホールディングスとの様々な協業に期待しており、まずは両社の手掛ける製品やオペレーションでの機能やインフラのシナジーを見込んでいる。システム構築に必要な周辺機器のより安価での調達や、効率化に向けた施工・設置工事業務と機器保守のコンタクトセンターの集約といった、比較的短期に実現可能なメリットが考えられる。またエンジニアリングシナジーとして、両社の既存製品やサービス、オペレーションの改善効果が期待できる。ストレージネットワーク機器等の共同開発や、施工業務及び機器品質の改善が予想される。さらに上流段階では両社共同での新サービスや新規事業領域の開拓といった事業創造シナジーを創出する展望を掲げ、海外展開やAIソリューション拡大等のテーマを想定している。長期的な計画と考えられるが、それだけ幅広く、深い協業が今後期待できる。強力な提携先を得たことで、ターゲット市場における地位を飛躍的に高める考えだ。

### メルコホールディングスとの提携による事業拡張へのステップ

	定義	事例
第三階層： 事業創造シナジー	共同での新サービス・ 新事業領域開拓	・海外展開 ・AIソリューション拡大
第二階層： エンジニアリングシナジー	現行事業の製品・サービス・ オペレーションの改善による シナジー	・ストレージネットワーク機能 の共同開発 ・キッティング・施工業務改善 ・機器品質改善
第一階層： 機能・インフラシナジー	両者の現行製品・オペレー ションを前提としたシナジー	・共同調達 ・施工・設置業務集約 ・コンタクトセンター集約

出所：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より掲載

今後の見通し

(2) SECURE AI STORE LAB 2.0

2023年7月にオープンした「SECURE AI STORE LAB 2.0」において、レジレス・無人店舗を開業以来、ハード面、ソフト面の実証を重ね、処理の精度向上に努めてきた。開業から1年が経過した2024年7月時点では、取り扱いSKU※1数は開業当初の2倍となり、決済精度※2は99%を超えている。また同店舗では、ウォークスルー型店舗の商用化に向けた共同実験を、東日本電信電話(株)グループのテルウェル東日本(株)とともに行ってきた。無人店舗を適正価格で開発するためのノウハウ蓄積を目的とし、無人決済や棚割り解析などの実証実験を流通小売業界に先駆けて実施している。ほかにもミニストップ<9946>と協業し、「ミニストップポケット サンイースト辰巳店」においてウォークスルー型店舗の実証実験を2024年7月～12月にかけて実施しており、同社は主にシステム面を検証した。2024年8月にはイオンモール<8905>と協働で、最新のデジタル技術を活用した、完全レジレス・無人店舗の実証実験を「イオンモール羽生」にて開始した。このようにビジネスビル内店舗や、コンビニエンスストア、ショッピングモールと店舗形態を変えて実証実験を行う理由は、それぞれの利用顧客層が異なるためだ。イレギュラーなデータを含め、様々なバリエーションの購買データを検証することでソフトウェアの精度をさらに高める作業を進めている。今後の課題はハードウェアのコストと決済手段の多様化である。コストに関するネックは、必要不可欠かつ高価なGPUの実装で、低減が課題となっている。決済手段については、利用者はアカウントに決済用クレジットカードを事前登録しなければならぬ等利便性を欠くため、手続きの簡素化や電子マネーの導入等、改善策を検討している。

※1 Stock keeping Unit の略で、在庫管理上の最小の品目数を数える単位を指す。

※2 (総購買数 - 顧客からの修正依頼数) ÷ 総購買数で算出。

「SECURE AI STORE LAB 2.0」



ミニストップポケット店舗写真



イオンモール羽生店舗写真

出所：決算説明資料より掲載

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

今後の見通し

### (3) NVIDIA パートナーネットワークへの参画

同社は 2024 年 4 月、NVIDIA Partner Network (NPN) に参画したことを発表した。同社の「SECURE AI STORE LAB 2.0」では、2023 年に業務提携した米国 AiFi の技術を活用し、ネットワークカメラの映像を独自の AI で解析しているが、NVIDIA の GPU を搭載したリアルタイムの画像認識と AI を使うことで、インスタアナリティクスを実現できた。同プログラムに参加することで NVIDIA 製品の調達力を強化できるほか、新しい GPU アーキテクチャーや計算リソース設計、スループット設計といった高度な技術レベルのサポートを受けることができる。「SECURE AI STORE LAB 2.0」実用化のほか、AI 技術を活用した新サービス提供に向けてこれらサポートを受けることで、独自の AI ビジョンシステムの構築や、付加価値の高いサービス開発をさらに加速させることが可能になると考えられる。スマート・ビデオ分析に使用される「NVIDIA Metropolis プラットフォーム」を活用した新たなソリューションとして、省人警備・省人運営を実現させる新サービスの開発を開始したほか、NVIDIA の GPU 活用かつ CIA との協働によって、小売業界における人手不足や万引きによる商品ロスを解決するための AI 学習モデルの開発に着手している。

## ■ 成長戦略

### AI 実装を強化しサービス拡大により、「AI STORE」事業の収益化を急ぐ

今後の成長イメージとして、「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」の 3 つのステージを設定し、各ステージにおいて成長を重ねることで、企業価値の最大化を目指す。「事業基盤構築」ステージではセキュリティソリューション事業で基盤固めを行う。「AI 実装を強化したサービスによる拡大」ステージでは 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る。「AI STORE」事業を本格化する現在はこのステージに当たる。「新規事業・海外展開での拡大」のステージでは、既存サービスや「AI STORE」事業の拡大に加え、ICT を活用して新たな価値創造を目指す都市構想であるスマートシティやスマートビルディング関連の事業化や、海外事業を収益の柱にすることを目指す。

成長戦略

今後の成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

成長イメージを実現するため、「パートナーの深掘・発掘＋技術力強化」「領域拡大」「AI STORE LAB 収益化」の3つの成長戦略を掲げている。「パートナーの深掘・発掘＋技術力強化」としては、特に既存パートナーの深掘に注力する。2024年12月末現在、オフィスデザイン会社・警備会社・OA機器販売会社等、企業のセキュリティニーズに多く接する業種の有力企業を中心に、200社超のパートナー企業と協力関係にある。これまでは案件受注の効率を上げるため、少数の特定のパートナーとの間でサービスに関する勉強会や、顧客交渉で成功を収める方法論等のナレッジ共有を行ってきた。今後はこのようなナレッジをほかのパートナー企業にも横展開することで、受注獲得に向けた裾野をさらに広げる。並行して「技術力強化」のため、人材開発センターや「Security System Lab」を活用した人材教育による技術力の高度化や、ジェイ・ティー・エヌとの協業による工事施工管理技術の向上等の取り組みを進める。

「領域拡大」では顧客基盤の拡大を目指し、大型案件を抱えるデータセンターや物流施設、フィットネス施設などの新規開拓に加え、既存領域である小売業や一般住宅、建設業の深掘を進める。これらの業種を受注拡大が見込める領域と捉えており、同社ビジネスに関するナレッジや理解を有し、かつこれら業種との有力なパイプを持つパートナー企業との協業により、攻略を進める。

「AI STORE LAB 収益化」については、既述のとおり、3拠点での「AI STORE」の実証実験を経て、ソフトウェア面の精度はほぼ完成に近づいた状況で、実用化の目途は立っているようだ。本格的な実用化に向けてはいくつかの課題が明確になっており、対応策を検討している。「AI STORE」1号店である新宿友友ビル店舗を開業した際に多くの企業の注目を集めており、課題がクリアされれば本格的な実用はそれほど先のことではないと考えられる。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp