

# 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 >>>](#)

2024年4月4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. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024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
■ 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2023年12月期の業績概要	09
2. 入退室管理システム (SECURE AC)	09
3. 監視カメラシステム (SECURE VS)	10
4. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・ その他	11
5. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年12月期の業績見通し	13
2. 事業の進捗状況	14
■ 成長戦略	16
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 2023年12月期は受注案件の増加と大型化により、売上高と各段階の利益ともに過去最高を記録

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」という3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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高5,191百万円(前期比53.4%増)、営業利益187百万円(前期は169百万円の損失)、経常利益175百万円(同183百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益168百万円(同227百万円の損失)となった。2023年12月期は、新型コロナウイルス感染症の5類移行等に伴う企業のオフィス関連投資の回復や、同社の積極的な営業活動により、前期比で大幅な増収増益となり、売上及び各段階の利益ともに過去最高を記録した。売上面では企業の物理セキュリティに対する需要の拡大を取り込み、入退室管理システム、監視カメラシステムともに前期比約5割の増収、画像解析サービス・その他は商業施設への人出の回復などを背景に前期比約3割の増収を果たした。これは、通常規模の受注案件数が伸びたことに加えて、数千台規模の監視カメラを設置し一元管理する案件や、企業内の多拠点にわたる入退室管理を行うなどの大型案件の受注が大きく伸びたことによる。利益面では、2022年12月期に続いて202百万円の戦略投資を行った一方で、多くの大型案件を受注したことによる増収効果で、営業利益は前期比357百万円増と大幅な増益となった。

#### 2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高6,250百万円(前期比20.4%増)、営業利益250百万円(同33.0%増)、経常利益230百万円(同31.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益190百万円(同12.6%増)を計画している。企業のセキュリティ強化への投資意欲が依然として堅調なことから、売上面では20%以上の成長を見込んでいる。大型案件は大きく増加した2023年12月期並みの受注件数を維持、通常案件については2023年12月期同様の高い伸びを見込んでいるようだ。また、2024年12月期はより高度な専門性が必要とされる案件を獲得するため、量の追求だけでなく質の向上も求めていく考えだ。利益面ではさらなる成長に向けた戦略投資を継続する考えであるが、増収効果により営業利益で前期比33.0%増を見込むほか、売上高営業利益率も前期比0.4ポイント増の4.0%を目指す。高度な顧客ニーズに的確に対応できる提案を継続的にを行い案件化し、高い付加価値を提供することで利益率の改善を図っていく方針だ。

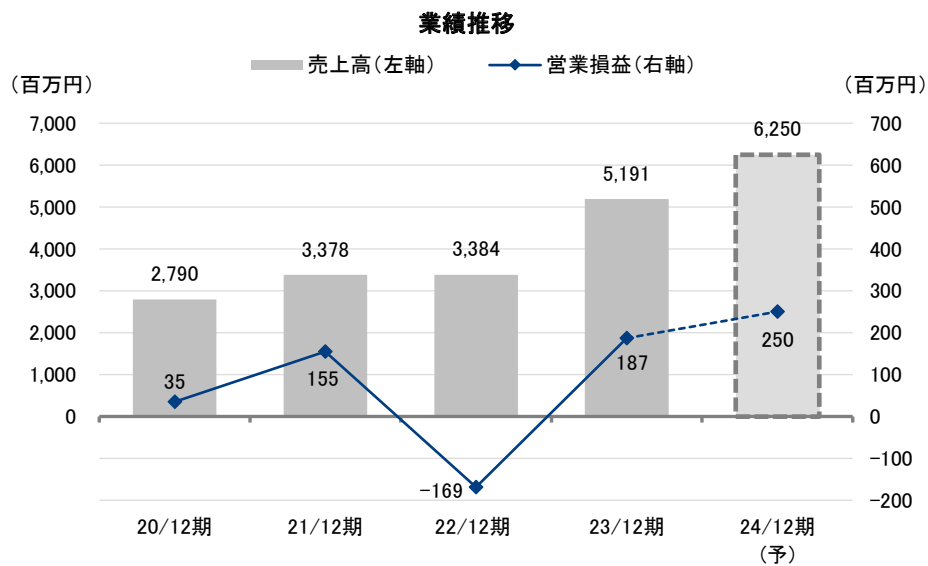
要約

3. 成長戦略

今後の成長戦略として3つの柱を掲げている。1つ目の柱は「既存サービスの拡大」である。これは将来の成長のための根幹となるもので、現有のセキュリティソリューション事業の推進強化と基盤固めである。2つ目の柱は、AIを活用したレジレス・無人店舗の「SECURE AI STORE LAB」だ。現在は商用化に向けての実証実験の段階だが、今後商用化が実現すれば大きな収益源として期待される。また、オフィスや商業施設のセキュリティを高める監視カメラや入退室管理、警備システムや空調・電力などのビル設備との連携を行うスマートビル、それを発展させたスマートシティの商用化を計画中である。3つ目の柱は海外展開で、さらなる市場拡大として韓国やASEAN 諸国へのサービス展開を検討している。日本国内で培った物理セキュリティに関するノウハウや知見を生かして海外の顧客ニーズに応えるビジネスを展開し、事業基盤の拡大を図る。

Key Points

- ・ 2023年12月期の業績は、企業の物理セキュリティ需要を取り込み、売上と各段階の利益ともに過去最高を記録
- ・ 2024年12月期は、引き続き堅調な企業の物理セキュリティ需要を背景に2ケタ成長を見込む
- ・ 将来のさらなる成長のための戦略投資を継続



## ■ 会社概要

### AI×セキュリティで空間に知性を与える

#### 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、セキュアは「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。

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掴むなど、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 8 ヶ所（東京、大宮、横浜、福島、名古屋、大阪、広島、福岡）であるが、AI を活用したレジレス・無人店舗「SECURE AI STORE LAB 2.0」において、米エヌビディアと AI プラットフォームの提供・技術支援で協業したり、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 AiFi 社とつながるなど、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、多くの企業へセキュリティソリューションを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の成長を遂げている。

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・無人決済店舗「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

出所：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」の 3 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。

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となってい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、基本的には 8 割がオフィスで使用されるほか、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規模としては、100 人弱から最近では数万人～10 万人近い規模となっている。

事業概要

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、顔認証などを用いた、各種入退室管理システムを利用した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時間も減らし、従業員の満足度までも改善するシステムだ。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あり拡張性の高い製品であるうえ、1台から最大1,000台まで端末の管理ができる。

「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を設定できるため、顧客の要望に合わせて認証方式を選ぶことや、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に設定した場合、拠点数が複数であってもデータ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。「オフィス管理・ビル管理」においては、収集した勤怠ログが勤怠システムに連携して業務の効率化を実現することに加え、自動ドアや電動シャッターなどとの連動も可能である。

入退室管理システム



出所：ホームページより掲載

事業概要

2. 監視カメラシステム (SECURE VS)

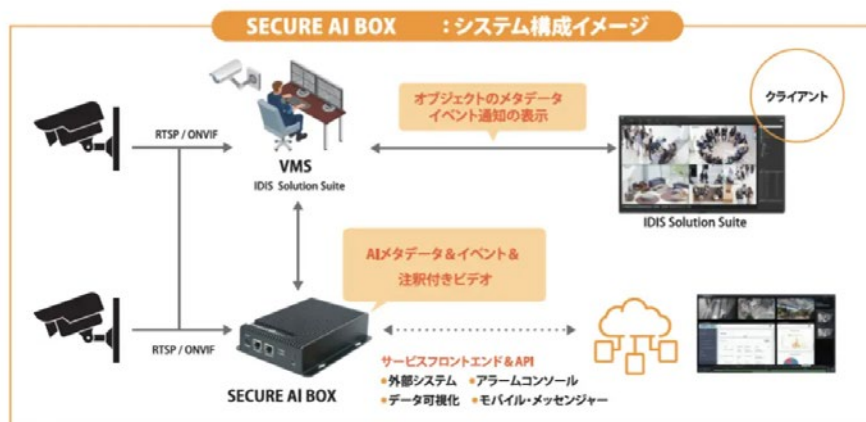
豊富な種類のカメラとシステムアレンジで顧客のニーズに最適なプランを提案する。例えば、社内施設にレコーダー設置不要で初期費用を抑えられるエントリー（クラウド）と、レコーダーを設置し複数台のカメラを24時間常時モニタリングできるエンタープライズ（オンプレミス）を提供している。

エントリーは、映像を記録するレコーダーが不要なため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可能である。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、非常に大きな拡張性を備えている点である。様々な規格に対応しており、異なる規格でも録画装置を統合して監視できるため、従来のアナログカメラとネットワークカメラなど、異なる世代やメーカーのカメラであっても一元化したシステムとして管理することが可能である。ドラッグストアやコンビニエンスストア向けの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、「SECURE AI BOX」では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度のフロア面を魚眼映像での撮影が可能だ。「うろつき検知」や「ラインクロス」「ホールドアップ（手をあげろ」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での利用など、あらゆる業種の施設・シーンでの活用が可能な製品である。

「SECURE AI BOX」システム構成イメージ



出所：会社リリースより掲載

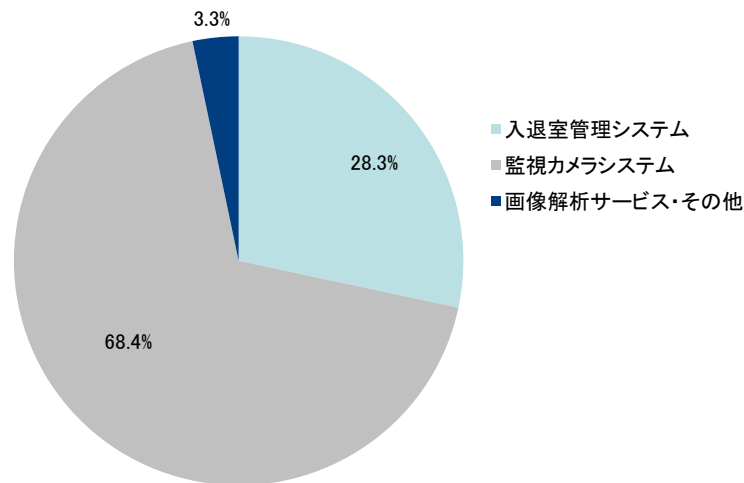


事業概要

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。

サービス別売上構成比(2023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

監視カメラや入退室管理システムなどの物理セキュリティシステムを通じて、顧客に安全と安心を届ける事業を展開している。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て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。

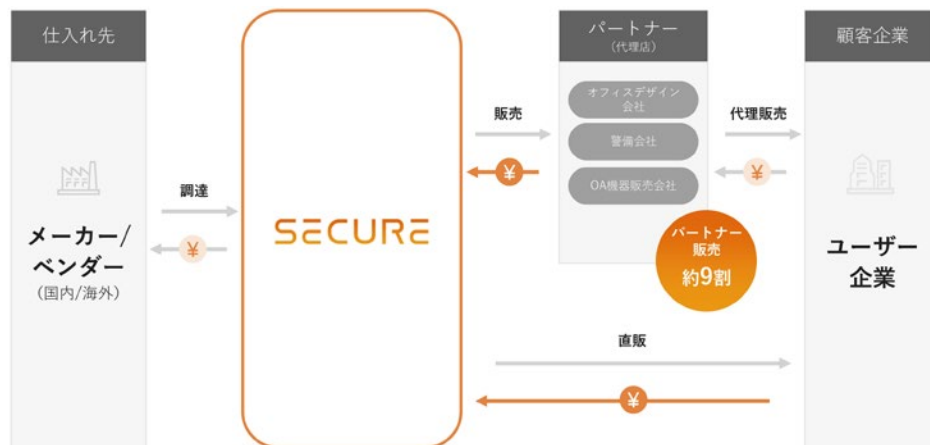
強み

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とを未然に防ぐため、変化の兆候をAIによって解析するニーズがある。このようなニーズに対しては、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する。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を行うことで、近年は大型案件の受注に弾みがついている。

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も高い。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、弊社では考えている。

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

### 2023年12月期売上高は前期比50%超。 売上高と各段階の利益ともに過去最高を記録

#### 1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高5,191百万円（前期比53.4%増）、営業利益187百万円（前期は169百万円の損失）、経常利益175百万円（前期は183百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益168百万円（前期は227百万円の損失）となった。2022年12月期は売上高が前期並みであったものの、将来の成長に向けた戦略投資（207百万円）が負担となり最終損失となっていた。しかし、2023年12月期は、新型コロナウイルス感染症の5類移行等に伴う企業のオフィス関連投資の回復や、同社の積極的な営業活動により前期比で大幅な増収増益となり、売上と各段階の利益ともに過去最高を記録した。売上面では企業の物理セキュリティに対する需要の拡大を取り込み、入退室管理システム、監視カメラシステムともに前期比約5割増の増収、画像解析サービス・その他は商業施設への人出の回復などを背景に前期比約3割の増収を果たした。これは、通常規模の受注案件数が伸びたことに加えて、数千台規模の監視カメラを設置し一元管理する案件や、企業内の多拠点にわたる入退室管理を行うなどの大型案件の受注が大きく伸びたことによる。物理セキュリティに対する高いリテラシーを持つ企業のニーズは高度化、複雑化、大規模化する傾向にあり、2023年12期はそのような顧客ニーズを的確に捉えて案件化に成功したと言える。利益面では、2022年12月期に続いて202百万円の戦略投資を行った一方で、多くの大型案件を受注したことによる増収効果で、営業利益は前期比357百万円増と大幅な増益を達成した。

#### 2023年12月期業績概要（連結）

（単位：百万円）

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	構成比	予想*	実績	増減率	予想比
売上高	3,384	100.0%	5,100	5,191	53.4%	1.8%
営業損益	-169	-5.0%	180	187	-	4.4%
経常損益	-183	-5.4%	165	175	-	6.3%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-227	-6.7%	145	168	-	16.4%

※ 2023年11月10日発表の修正予想  
出所：決算短信よりフィスコ作成

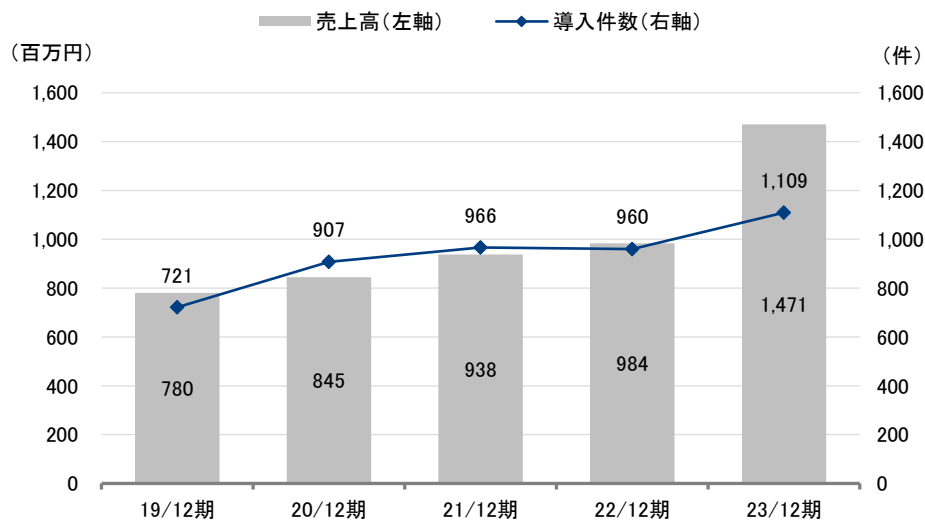
#### 2. 入退室管理システム（SECURE AC）

2023年12月期の売上高は、前期比49.5%増の1,471百万円と大幅増収となり、期初計画値（1,350百万円）を達成した。従来から推進してきた、顔認証などの高機能な入退室管理システムの営業活動や、データセンター及び商業施設などの中・大型案件への積極的な取り組みが奏功して案件単価が上昇したことも増収に結び付いた。

業績動向

入退室管理については、企業のセキュリティ意識の高まりや、新型コロナウイルス感染症拡大による接触への意識の変化を受け、従来のカードキーや指紋認証から、非接触でセキュリティ強度の高い顔認証への注目度が高まった。顔認証の採用は、セキュリティの高度化以外にも、入退室用のカードキーの紛失防止やカードキーの発行に係る事務負担の削減、なりすまし防止、認証スピードの向上といった利点があり、企業にとってのメリットが多い。企業の意識の変化が同社への追い風となり、顔認証による入退室管理システムの成約件数は、前期比44%増と大きく伸びた。今後も、売上の柱とすべく、入退室管理システムの付加価値をさらに高め、販売拡大に注力する考えだ。

**入退室管理システム(SECURE AC)の業績推移**

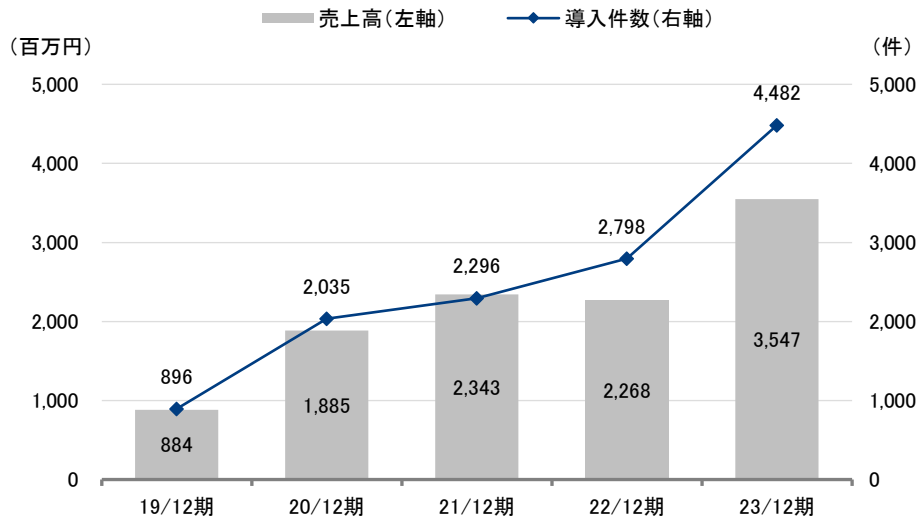


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### 3. 監視カメラシステム (SECURE VS)

2023年12月期の売上高は、前期比56.4%増の3,547百万円と大幅増収となった。期初計画値(3,600百万円)には僅かに届かなかったが、期中を通じて好調な売上を継続した。ドラッグストアやコンビニエンスストア向けの案件に注力することで確実に受注を拡大したほか、引き続き中小型案件を取り込むことで導入企業数を拡大した結果、導入件数は4,482件と前期比60.2%増の伸びを示している。

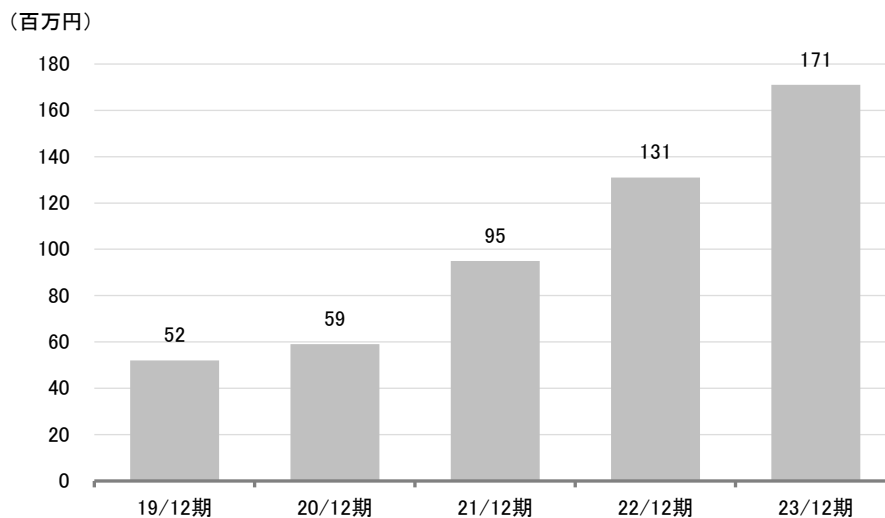
## 業績動向

**監視カメラシステム (SECURE VS) の業績推移**


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**

2023年12月期の売上高は、前期比30.5%増の171百万円と、期初計画値(150百万円)を大幅に達成した。新型コロナウイルス感染症の5類移行を受けて客足の回復したショッピングモールなどの商業施設において、全体あるいはフロア別の客数分析や交通量分析を活用してマーケティングに活用するなどの案件が増加し、全体売上の押し上げに貢献した。同サービスは監視カメラシステムとのセット販売により導入されるケースが多いことから、監視カメラシステムの増収にも結び付いたと考えられる。

**画像解析サービス (SECURE Analytics) ・その他の業績推移**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 5. 財務状況

### (1) 財政状態

2023年12月末における総資産は2,749百万円となり、前期末比756百万円増加した。主な要因は、現金及び預金の増加334百万円、受取手形及び売掛金の増加327百万円、棚卸資産の増加106百万円である。

負債合計は1,727百万円となり、前期比576百万円増加した。主な要因は、長期借入金の増加202百万円、買掛金の増加115百万円、未払消費税等の増加76百万円、1年以内返済予定の長期借入金の増加69百万円である。

純資産は1,022百万円となり、前期比180百万円増加した。主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加168百万円によるものである。この結果、2023年12月末の自己資本比率は37.2%(前期末比5.1ポイント減)と、売上高の増加に伴い借入金等も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201.0%(同4.2ポイント増)となっており、財務の健全性に問題は見られない。

### 貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	増減額
流動資産	1,651	2,408	757
現金及び預金	474	808	334
受取手形及び売掛金	459	786	327
棚卸資産	637	744	106
固定資産	341	341	-0
有形固定資産	98	101	3
無形固定資産	89	53	-36
投資その他の資産	153	186	33
資産合計	1,993	2,749	756
流動負債	838	1,197	359
買掛金	227	342	115
1年以内返済長期借入金	130	199	69
未払費用	182	186	4
固定負債	31	529	217
負債合計	1,150	1,727	576
純資産合計	842	1,022	180
負債純資産合計	1,993	2,749	756

出所：決算短信よりフィスコ作成

### (2) キャッシュ・フロー

2023年12月末時点の現金及び現金同等物の状況は808百万円となり、前期末比334百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローについては99百万円の収入(前期は268百万円の支出)となった。主に税金等調整前当期純利益171百万円、仕入債務の増加115百万円に対して売上債権の増加327百万円、棚卸資産の増加106百万円によるものである。

業績動向

投資活動によるキャッシュ・フローについては 36 百万円の支出（前期は 144 百万円の支出）となった。主に有形固定資産の取得による支出 21 百万円、投資有価証券の取得による支出 10 百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローについては 270 百万円の収入（前期比 60 百万円増）となった。これは主に長期借入金による収入 450 百万円、及び同返済による支出 178 百万円によるものである。

同社は従来より積極的な戦略投資を行っているが、これらは人件費や研究開発費の増加となって表れるため、営業活動によるキャッシュ・フローの減少要因となる。現状はその不足分を借入金によってまかなっており、売上規模が目標レベルに達するまではこの状況が続くと考えられる。そのため、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）

	22/12 期	23/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-268	99
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-144	-36
財務活動によるキャッシュ・フロー	210	270
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-413	63
現金及び現金同等物の期末残高	474	808

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

**物理セキュリティに対する需要増を背景に、  
売上高と各段階の利益ともに 2 ケタ成長の見込み。  
さらなる成長を見据えた戦略投資も継続**

### 1. 2024 年 12 月期の業績見通し

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高 6,250 百万円（前期比 20.4% 増）、営業利益 250 百万円（同 33.0% 増）、経常利益 230 百万円（同 31.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 190 百万円（同 12.6% 増）を計画している。企業のセキュリティ強化への投資意欲が依然として堅調なことから、売上高は 20% 以上の成長を見込んでいる。大型案件は大きく増加した 2023 年 12 月期並みの受注件数を維持、通常案件については 2023 年 12 月期同様の高い伸びを見込んでいるようだ。また、2024 年 12 月期はより高度な専門性が必要とされる案件を獲得するため、量の追求だけでなく質の向上も求めていく考えだ。

今後の見通し

利益面ではさらなる成長に向けた戦略投資を継続する考えであるが、増収効果により営業利益で前期比 33.0% 増を見込むほか、売上高営業利益率も前期比 4.0 ポイント増の 4.0% を目指す。高度な顧客ニーズに的確に対応できる提案を継続的に行い案件化し、高い付加価値を提供することで利益率の改善を図っていく方針だ。物理セキュリティ市場、特に同社の事業領域については、2026 年の予測として、国内の監視カメラシステム市場は 1,278 億円、入退室管理システム市場は 599 億円まで堅調に拡大すると見込まれている。これまで顧客の多様なニーズに対応してきたソリューション提供力を発揮し、市場成長のビジネスチャンス成果につなげる考えだ。

**2024 年 12 月期業績見通し**

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	5,191	100.0%	6,250	100.0%	20.4%
営業利益	187	3.6%	250	4.0%	33.0%
経常利益	175	3.4%	230	3.7%	31.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	3.3%	190	3.0%	12.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 事業の進捗状況

### (1) セールス・マーケティングの強化

同社は従来、顧客ニーズを把握し最適なソリューションの提案を行える人材の育成に注力しており、社員の早期戦力化に向けた戦略投資を行っている。当面の目標として 100 名体制に向けて社員の採用及び育成を継続している。この体制を構築することで、今後さらに大型化・複雑化する案件へ対応し、将来のさらなる成長につなげる考えである。

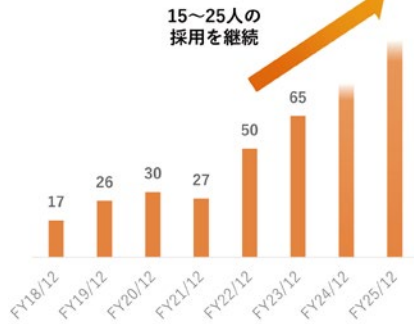
同社が求める人材のスキルとは、「監視カメラで監視したい」「入退室管理を行いたい」などの顧客の基本的ニーズに対応するだけでなく、「監視カメラで撮影した映像を解析して異常な事象を早期検知し、不正防止や早期発見に役立てる」「複数のビルの入退室管理を一元的に行い、他システムと連携して従業員の勤怠管理に役立てる」といった、ビジネスソリューションのレベルの高度なニーズに対応することである。このようなスキルを身に付けた人材を育成するためには専門的な教育は必須であるが、同社では独自の研修を実施することで、顧客のニーズをヒアリングしながら要件定義や基本設計を行い、プロジェクト・マネジメントまで完結できる人材育成を実現している。2023 年 12 月期には前期比で 15 名を増員し、65 名体制に拡大した。今後も年間で 15 ~ 25 名の採用を行い、早期に 100 名体制を築く計画である。



今後の見通し

セールス・マーケティングの強化

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

出所：決算説明資料より掲載

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

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

(2) SECURE AI STORE LAB 2.0

2023年11月、同社が同年7月にオープンした「SECURE AI STORE LAB 2.0」において、ウォークスルー型店舗の商用化実現に向けた共同実験を、東日本電信電話(株)グループの1社であるテルウェル東日本(株)とともに開始すると発表した。無人店舗を適正価格で設備開発するためのもので、両社のノウハウを共有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。未来の買い物を体験できるスペースとして、1) 専用アプリをダウンロードし、アプリに表示されるQRコードをかざして入店、2) 顧客が手に取る商品やその前後の行動を複数台のカメラで撮影し、その情報を統合して行動を把握、3) 顧客が退店する際に決済を完了、という流れになっている。同社によれば、これまで数百社の企業が見学に訪れており、数十社との間で商談も進んでいるようだ。現時点で詳細は開示していないが、具体化された時点で公表する予定で、今後の案件実現に期待したい。

「SECURE AI STORE LAB 2.0」



新宿住友ビルにて実証実験を開始

AI STORE LABで  
未来の買い物を  
体験しませんか？

所在地: 新宿住友ビル(大江戸線「都庁前」駅直結)  
営業時間: 8:00~22:00  
定休日: 土日祝

STEP 1

専用アプリをダウンロード  
登録後、アプリに表示される  
QRコードをかざすだけで入店



STEP 2

AIによる行動解析  
15台のカメラの情報を統合し  
正確に行動を把握  
手に取るだけで商品を認識



STEP 3

そのまま退店するだけで  
お会計が完了  
決済情報はアプリに送信



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

### (3) ジェイ・ティー・エヌの買収

2024 年 1 月、神奈川県で電気通信工事業を営む（株）ジェイ・ティー・エヌを子会社化した。「ソフト」と「ハード」で構成される物理セキュリティシステムを提供する際、ハードウェアの設置工事は必要不可欠であり、かつ作業には高度な技術が要求される。これまでの設置工事は主に協力会社に委託していたが、増加する高度な顧客ニーズに応えるため、機器の設置工事だけでなく、ネットワーク構築作業やソフトウェアのインストール作業といった、ソフト面での対応も必要になる。協力会社に対してはソフト面の対応に関してマニュアルを提示して作業員に訓練を実施してきたが、作業の安定した品質や、増加が見込まれる案件に対応できる作業員数確保の観点から、電気通信工事に強みを持つジェイ・ティー・エヌをパートナーとして迎えた。ジェイ・ティー・エヌは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提供しており、その業務品質が高く評価されているほか、施工に関する様々なノウハウを蓄積しているため、高いシナジーが期待される。今後についても、事業のケイパビリティ強化に資する M&A を積極的に実施する方針である。

## ■ 成長戦略

### 既存サービスの拡大により事業基盤を固め、新サービス分野に進出

今後の成長戦略として、3つの柱を掲げている。1つ目の柱は「既存サービスの拡大」である。これは将来の成長のための根幹となるもので、現有のセキュリティソリューション事業の推進強化と基盤固めである。案件化推進にあたってカギを握るのは、セールス・マーケティング社員の確保とパートナーとの関係強化である。セールス・マーケティング社員の確保については、当面 100 名体制とすることを目標としている。物理セキュリティに対する高いリテラシーを持ち、高度なニーズへの対応を要求する主要顧客層に対し最適な提案を行い、案件成約を実現するためには、セールス・マーケティング社員の提案力は必要不可欠である。具体的には、顧客のニーズを要件として取りまとめ、同社の有するソリューション製品（場合によっては他社製品との組み合わせ）を活用して実装形態を検討し、顧客の実運用までを想定した総合的な提案を行うことのできる能力と、その後のプロジェクト・マネジメント力が必要とされる。

人材育成に関しては、同社の有するノウハウや知識を伝授するだけでなく、実際に複数の案件を手掛けることで経験値を高めることが重要と考えており、育成期間を 1.5 年から 2 年程度と見積もっているほか、継続的な採用及び育成により 100 名体制を早期に実現する考えである。パートナーとの関係強化については、現状 200 社超に及ぶ販売パートナー企業との関係をさらに深めることにより、大型案件や高度なニーズに対応する案件の獲得を強化する。同社は既存パートナーとの関係強化についてはまだスタート時点の段階という認識であり、パートナーの有するネットワークを通じた紹介から顧客や案件を増加させ、並行して新規パートナー企業の獲得も行っていく。

成長戦略

2つ目の柱は、「AI STORE LAB」である。現在は商用化に向けての実証実験の段階だが、店舗の無人化を生かせる業態は多い。例えば、24時間営業が基本のコンビニエンスストアでは、防犯対策の観点から夜間は2名での勤務体制が主流である。一方、人手不足問題から2名体制を徹底するのが難しいとのオーナーの声も年々高まっているようであり、店舗の無人化による解決が検討されている。今後商用化が実現すれば同社の大きな収益源として期待される。また、オフィスや商業施設のセキュリティを高める監視カメラや入退室管理、警備システムや空調・電力などのビル設備との連携を行うスマートビル、それを発展させたスマートシティの商用化を計画中である。

3つ目の柱は、海外展開で、さらなる市場拡大として韓国やASEAN 諸国へのサービス展開を検討している。日本国内で培った物理セキュリティに関するノウハウや知見を生かして海外の顧客ニーズに応えるビジネスを展開し、事業基盤の拡大を図る。

成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

同社は、2022年12月31日時点において、グロース市場の上場維持基準のうち、「流通株式比率」の基準に適合しなかったため、2023年3月29日に「上場維持基準の適合に向けた計画」を開示した。2024年2月29日には東京証券取引所から「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を受領し、2023年12月31日時点でグロース市場の上場維持基準にすべて適合していることを確認した。

同社は、一定の利益を確保しつつ成長のための先行投資を行うことで、事業基盤の安定と規模の拡大を推進し、企業価値を向上させる方針である。そのため、株主還元において現時点で配当の予定はない。会社オフィスの受付が無人化されてきたように、今後様々な場面で無人化が増えていくと見られるなかで、同社の事業は社会課題を解決する一助となり、株主還元の下地となる事業基盤の安定と規模の拡大を進めていくと弊社では考えている。

#### 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