

|| 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 >>>](#)

2026年3月12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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026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. 2025年12月期の業績概要	10
2. 入退室管理システム (SECURE AC)	11
3. 監視カメラシステム (SECURE VS)	12
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	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年12月期の業績見通し	16
2. 事業の進捗状況	17
■ 成長戦略	19

■ 要約

2025年12月期は最終利益を除き増収増益。 2026年12月期は大幅な増収増益を見込む

セキュア<4264>は、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. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高6,840百万円(前期比9.5%増)、営業利益326百万円(同6.6%増)、経常利益299百万円(同2.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益187百万円(同22.0%減)と、増収、利益面は最終利益を除き増益となった※。期初予想に対する達成率は、売上高で97.7%、営業利益で81.5%、経常利益で78.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で63.8%であった。2025年12月期は大型案件がなかったことから、前期の好調を補うべく数多くの中小型案件を受注した結果、すべてのサービスで増収となり、特に第4四半期は四半期ベースで過去最高の売上高を更新した。しかし、期初予想比では一部のプロジェクトの進捗の遅れにより未達となった。利益面では、インフレや円安による仕入コストが上昇するなか、バッファロー<6676>((株)メルコホールディングスから社名変更)との提携によりデバイス等の調達コスト削減や安定調達を図ったほか、コスト上昇分の適正な価格転嫁や高付加価値サービスの提供により利益を確保した。先行投資としての人件費や研究開発費の増加は想定していたものの、M&A関連費用や計画を下回る売上高が要因となり、営業利益と経常利益は増益で着地したが、予想比では未達となった。

※ 2025年4月に子会社化した(株)メディアシステムの業績を含む。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高8,206百万円(前期比20.0%増)、営業利益620百万円(同90.1%増)、経常利益600百万円(同100.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益410百万円(同118.6%増)と、大幅な増収増益を見込んでいる。大型案件の受注や納品に加え、中小型案件についても安定した受注を見込んでいることから、売上面の達成確度は高いと弊社では見ている。利益面については増収効果のほか、引き続き高騰する原価への適正な価格転嫁や、高付加価値サービスの提供を推進し、計画達成を目指す。同社は、2026年12月期以降の事業期間を、これまでの実績をベースにさらなる高成長を図るステージと位置付けている。2023年12月期と2024年12月期に積み上げた大型案件への対応実績を踏まえ、引き続き大型案件の安定的な受注を図る。中小型案件については、同社が擁する販売パートナー網を通じて安定的な受注のパイプを確保するほか、積極的な人材採用やM&Aによる対応力強化を図り、プロジェクトの着実な進捗・納品の体制整備を進めている。また、顧客に対する高い付加価値を提供するためのサービス開発も進展しており、これらの対応によって「リアル空間×AIの実装」を推進し、高成長を図る。

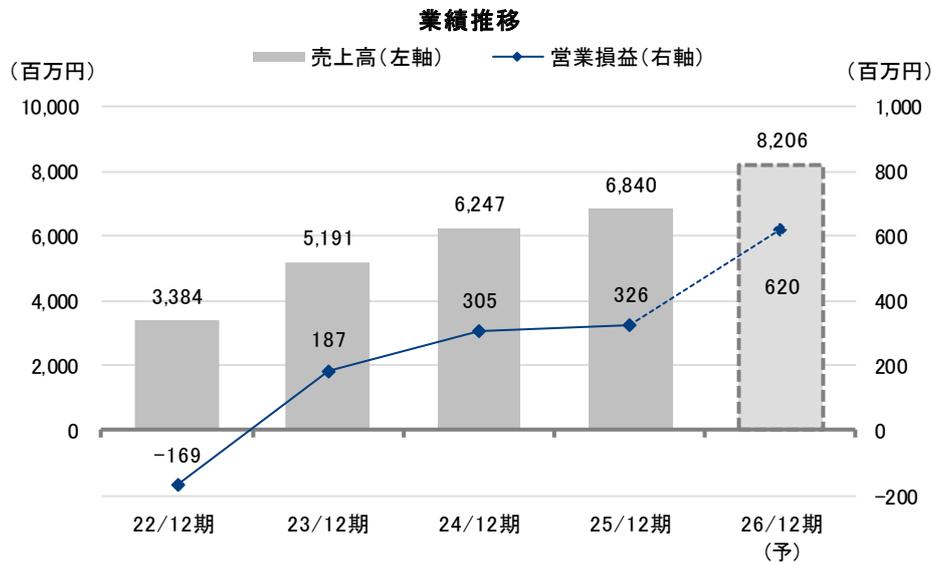
要約

3. 成長戦略

同社は、「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」という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、子会社との協業による事業拡大を進める。「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が高まったことから、本格的な収益化の段階に入る。

Key Points

- ・ 2025年12月期は最終利益を除き増収増益。中小型案件を中心に業績が伸長
- ・ 2026年12月期は大幅な増収増益を見込む。大型案件と中小型案件双方の受注を見込む
- ・ 「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」という3つの成長戦略により、高成長を図る



■ 会社概要

ビジョンは、「AI×セキュリティで新しい価値を創る」

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、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2025年12月末時点で10ヶ所（東京、札幌、仙台、福島、大宮、横浜、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(現(株)バッファロー)と資本業務提携
2025年 4月	(株)メディアシステムの全株式を取得し子会社化 仙台オフィスを宮城県仙台市に開設
2026年 2月	(株)TOUCH TO GOの連結子会社化に向け、株式譲渡契約を締結
2026年 3月	フィジカルセキュリティ分野でリコージャパン(株)と資本業務提携契約を締結

出所：同社ホームページ、同社リリースよりフィスコ作成

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、2025年8月には13,000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。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る認証方式の変更や、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

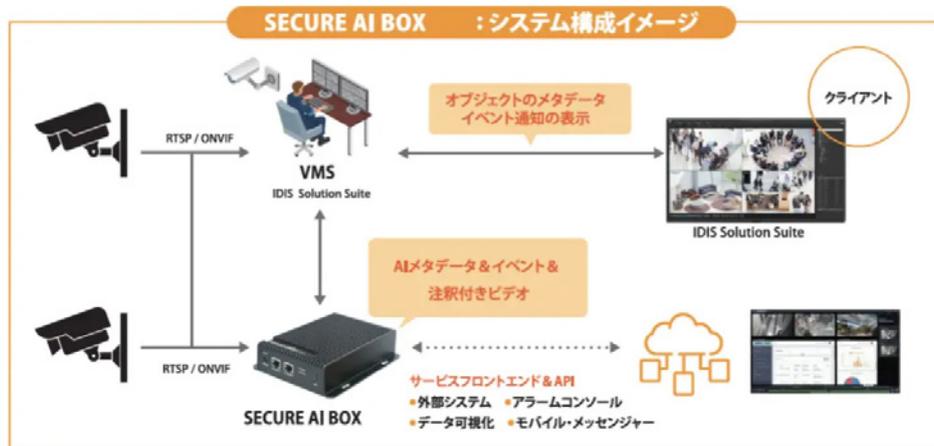
2. 監視カメラシステム (SECURE VS)

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止できる。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車の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

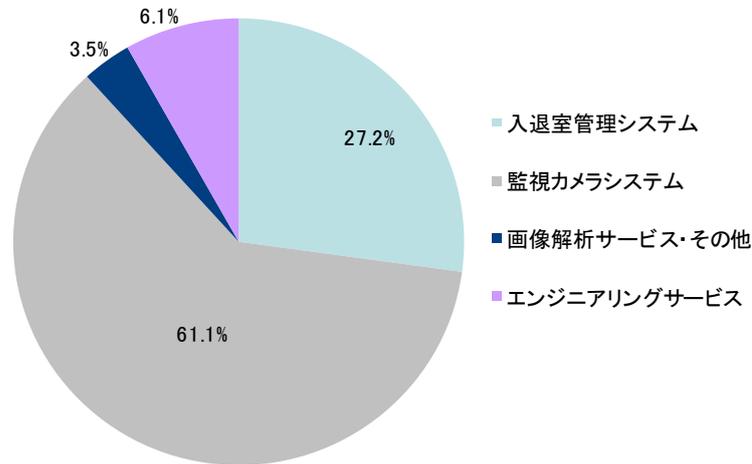
高性能な顔認証エンジン及びステレオビジョン技術を使用して空間内の行動を可視化するソリューションサービスである。客数情報解析アプリケーション「Vemcount」、混雑見える化ソリューション「混雑カウント」などのラインナップを揃え、店舗やレジヤ施設にて顔認証により来店客の属性を分析し、ステレオカメラにより来店客数、滞在人数、レジ待ち時間、施設内の混雑度情報をデータにて提供する。時間や曜日による店舗改善や最適なスタッフ配置スケジュールの指標として利用できるソリューションであり、ショッピングモールにおける客数分析など、マーケティングへの活用事例が増加している。

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(株)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。また、2025年4月に子会社化したメディアシステムが手掛ける事業も含まれる。メディアシステムは福島県福島市を本拠地に、防犯システム、防犯機器、通信システム等の電気通信工事や関連機器の販売・保守を行う。官公庁向けの高度なセキュリティシステムの導入実績を有しており、強みの高い技術力と信頼性は同社との協業において高い効果を発揮すると期待される。

事業概要

サービス別売上構成比(2025年12月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

強み

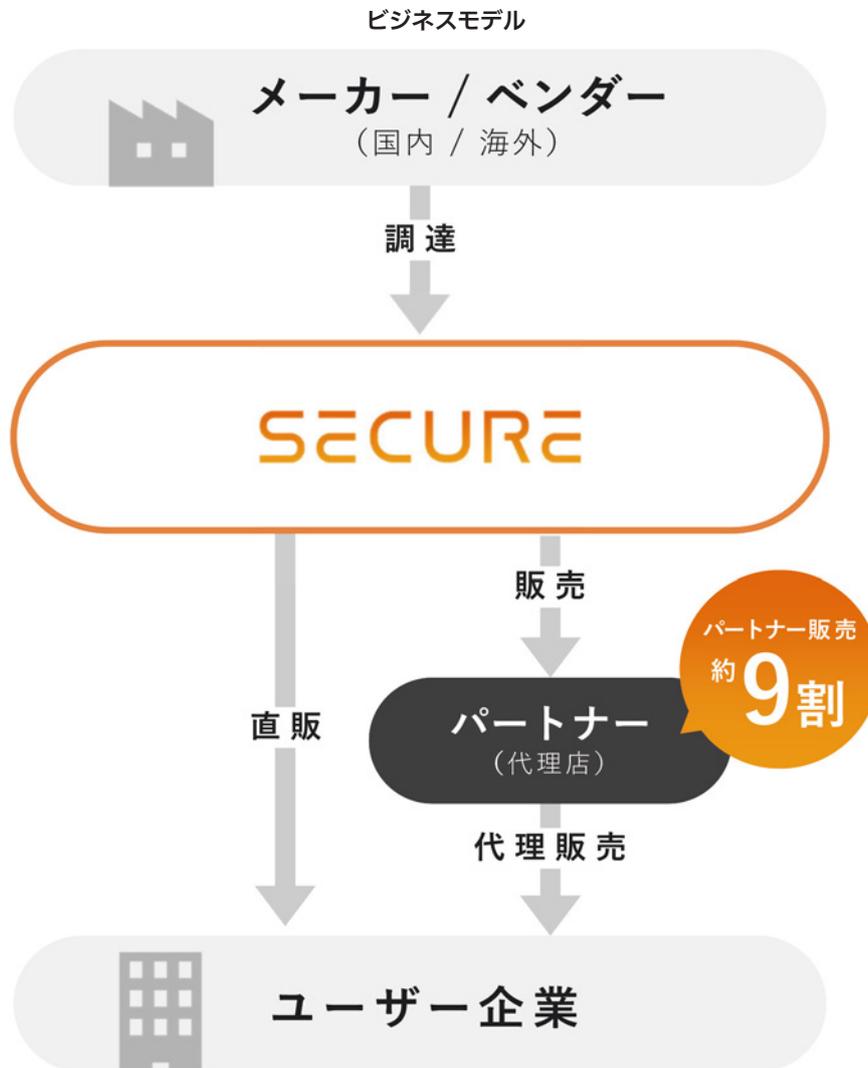
最先端技術を活用したプロダクト設計で、大型案件受注に弾み

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。この趨勢は当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。



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2025年12月期は、中小型案件対応で最終利益を除き増収増益。 子会社の連結効果も寄与

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高6,840百万円(前期比9.5%増)、営業利益326百万円(同6.6%増)、経常利益299百万円(同2.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益187百万円(同22.0%減)と、増収、利益面は最終利益を除き増益となった。期初予想※に対する達成率は、売上高で97.7%、営業利益で81.5%、経常利益で78.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で63.8%であった。

※ 売上高7,000百万円、営業利益400百万円、経常利益380百万円、親会社株主に帰属する当期純利益294百万円。

セキュリティ関連市場においては、企業の外的・内的脅威への対応としてのセキュリティ対策に関する需要は引き続き旺盛で、2024年12月期に成功させた大型案件と同程度の案件を受注すべく、大規模プロジェクト獲得に注力したことが奏功した。加えて、数多くの中小型案件を複数獲得したことで増収を確保した。一部のプロジェクトの進捗遅れにより予想比では未達となったものの、第4四半期に関しては四半期ベースで過去最高の売上高を更新した。

利益面ではインフレや円安による仕入コストが上昇するなか、バッファローとの提携によりデバイス等の調達コスト削減や安定調達を図ったほか、コスト上昇分の適正な価格転嫁や高付加価値サービスの提供によって利益を確保した。売上総利益率は41.3%と、大型案件を要因に利益率の高かった前期を0.8ポイント上回った。先行投資としての人件費や研究開発費の増加は想定していたものの、M&A関連費用や、計画を下回る売上高が要因となり、営業利益と経常利益は増益で着地したが、予想比では未達となった。なお最終利益が減益となったのは法人税額の増加によるもので、税金等調整前当期純利益は増益となった。

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			前期比	期初予想比
	実績	構成比	期初予想	実績	構成比		
売上高	6,247	100.0%	7,000	6,840	100.0%	9.5%	-2.3%
営業利益	305	4.9%	400	326	4.8%	6.6%	-18.5%
経常利益	293	4.7%	380	299	4.4%	2.1%	-21.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	3.9%	294	187	2.7%	-22.0%	-36.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

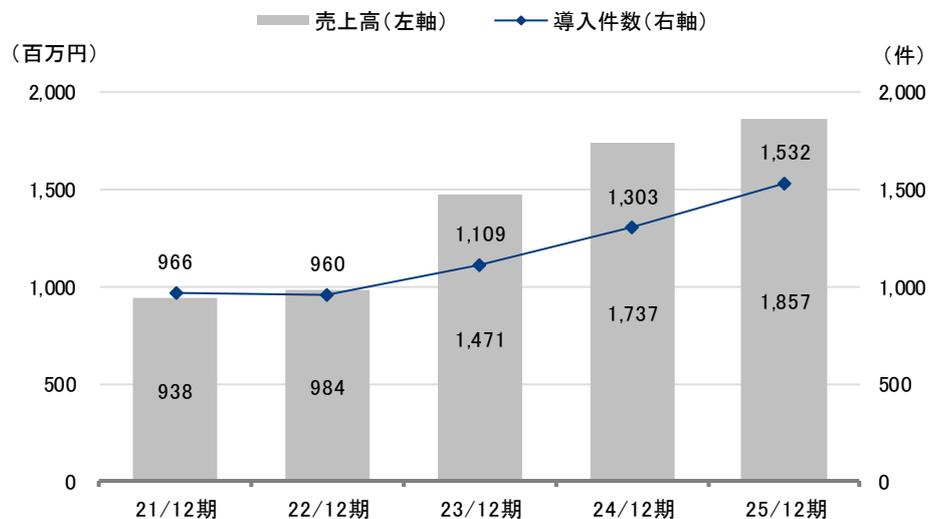
2. 入退室管理システム (SECURE AC)

2025年12月期の売上高は、前期比6.9%増の1,857百万円と増収となった。前期のような大型案件はなかったものの、中小型案件が順調で、導入件数は同17.6%増の1,532件と、好調だった前期の伸び率 (同17.5%) と同水準をキープし、増収要因となった。大型案件については、2026年12月期の納品に向けた案件の仕込みや、安定した受注や納品の体制整備を進めた。大型案件は受注活動から納品に至るリードタイムが長く、年単位となるため、複数案件を同時並行で安定的に対応できるよう組織体制を整備した。これにより2026年12月期以降の大型案件の安定的な受注・納品が期待される。一方、中小型案件は計画どおりに進捗し、業績を支えた。中小型案件は主に販売パートナー企業経由での受注だが、同社はオフィスデザイン会社や警備会社、OA機器販売会社等、各業界の大手を含む200社超の幅広いパートナー企業ネットワークを擁している。同社はこの強固なパイプを活用して安定した受注につなげている。

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※獲得に続き、入退室管理用途の2024年顔認証機器の出荷台数においてもマーケットシェアNo.1※ (50.0%) を獲得した。売上高においてもマーケットシェアNo.1※を獲得しており、業界における知名度をさらに高めた。顔認証関連商品はライセンス・デバイス合わせて11,000件以上の導入実績 (2025年12月末時点) を記録し、伸び率は前期比11.1%超となった。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) の売上高推移

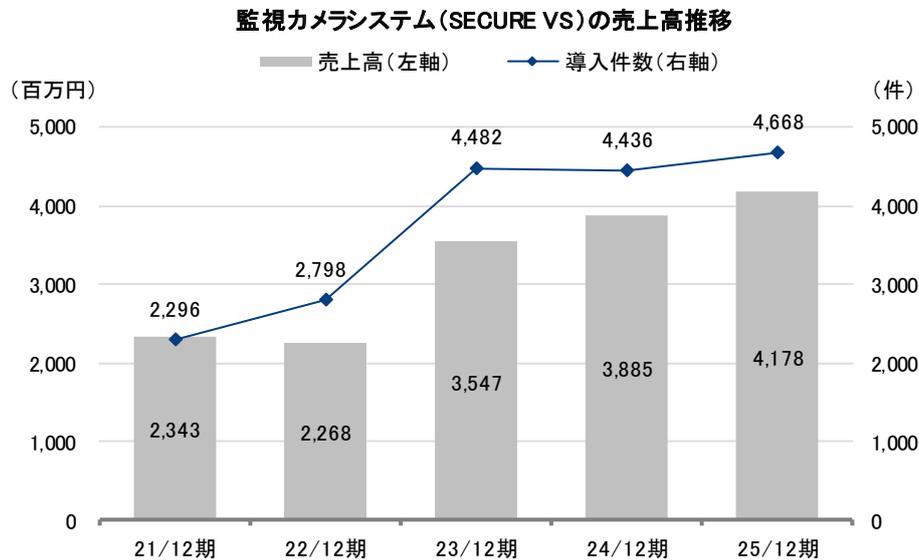


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 監視カメラシステム (SECURE VS)

2025年12月期の売上高は、前期比7.5%増の4,178百万円と増収で着地した。期初予想に対して既存顧客向けプロジェクトの進捗が下回ったものの、中小型案件の新規導入が順調だったことから増収となった。導入件数は4,668件となり、前期比5.2%増の伸びとなった。同社の監視カメラシステムは、データセンターなどの大規模施設だけではなく、コンビニエンスストア等の小売店舗への導入も進んでおり、2025年6月末時点で3,000店舗を突破した。夜間の不審人物検知や従業員の安全管理だけでなく、マーケティングデータによる棚割り、商品ラインアップの見直し等への活用のほか、AI活用により省人化や業務効率化、マーケティングソリューションへの発展も予想される。コンビニエンスストアの機器更新タイミングを見計らってソリューション提案を推進すれば、さらなる拡販も期待できるだろう。



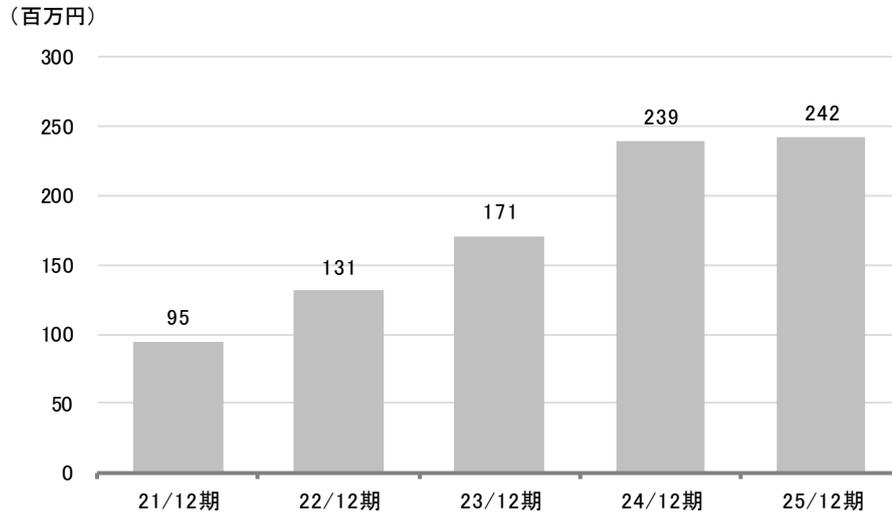
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 画像解析サービス (SECURE Analytics) ・ その他

2025年12月期の売上高は、前期比1.1%増の242百万円とわずかに増収となった。AnalyticsでPOC (概念実証) 案件の剥落はあったものの、保守案件等の売上の積み上げが収益を補った。

業績動向

画像解析サービス (SECURE Analytics)・その他の売上高推移

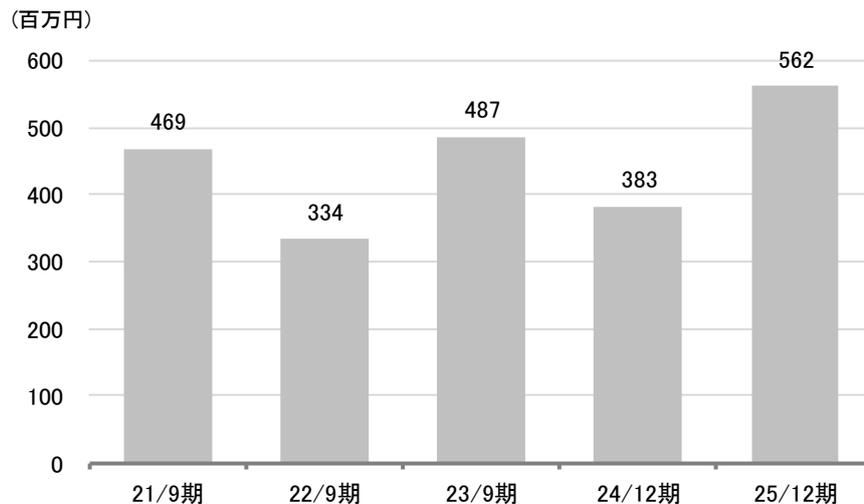


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. エンジニアリングサービス (SECURE ES)

2025年12月期の売上高は前期比46.5%増の562百万円と大きく伸びた。2024年12月期からジェイ・ティー・エヌが連結対象となっているが、2025年12月期第三四半期より子会社化したメディアシステムの業績が貢献した。メディアシステムは、福島県内において防犯システム等の電気通信工事や関連機器の販売・保守を手掛け、官公庁向けの高度なセキュリティシステムの導入実績を有している。メディアシステムの強みと同社の強みを融合し、同社の販売網を生かしてメディアシステムの顧客基盤を広げることで同事業のさらなる成長が期待される。

エンジニアリングサービス (SECURE ES)の売上高推移



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

2025年12月期末における資産合計は5,257百万円となり、前期末比1,473百万円増加した。主な要因は、現金及び預金の増加1,057百万円、商品の増加227百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の増加109百万円、のれんの増加28百万円、投資有価証券の増加48百万円である。負債合計は2,331百万円となり同171百万円減少した。主な要因は、買掛金の増加161百万円の一方、短期借入金の減少100百万円、長期借入金の減少260百万円である。

純資産合計は2,926百万円となり、前期末比1,644百万円増加した。主な要因は、第三者割当増資等による資本金の増加735百万円及び資本剰余金の増加735百万円、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187百万円である。この結果、2025年12月期末の自己資本比率は55.7% (前期末比21.8ポイント上昇) となった。パツファローとの資本業務提携により14.5億円を調達して自己資本を増強し、借入金を圧縮したためである。調達した資金を経営基盤強化 (200百万円) や研究開発 (200百万円)、M&A (1,051百万円) に使用し、より高い成長と市場シェア向上に向けて攻勢を強める方針である。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減額
流動資産	2,942	4,291	1,349
現金及び預金	1,195	2,253	1,057
受取手形・売掛金及び契約資産	867	976	109
商品	707	935	227
固定資産	842	965	123
有形固定資産	101	140	39
無形固定資産	319	361	41
投資その他の資産	420	463	42
資産合計	3,784	5,257	1,473
流動負債	1,539	1,599	60
買掛金	385	547	161
短期借入金	300	200	-100
1年内返済予定の長期借入金	291	260	-30
未払費用	217	226	9
固定負債	963	731	-231
長期借入金	835	574	-260
負債合計	2,502	2,331	-171
純資産合計	1,282	2,926	1,644
負債純資産合計	3,784	5,257	1,473

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) キャッシュ・フロー

2025年12月末時点の現金及び現金同等物の残高は2,226百万円と、前期末比1,031百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローについては220百万円の収入（前期は331百万円の収入）となった。主な要因は、税金等調整前当期純利益299百万円、仕入債務の増加186百万円があった一方、棚卸資産の増加206百万円、売上債権及び契約資産の増加97百万円、法人税等の支払額66百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローについては267百万円の支出（前期は502百万円の支出）となった。主な要因は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出93百万円、投資有価証券の取得による支出74百万円、有形固定資産の取得による支出72百万円、無形固定資産の取得による支出32百万円があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローについては1,078百万円の収入（前期は558百万円の収入）となった。主な要因は、株式の発行による収入1,455百万円があった一方、長期借入金の返済による支出291百万円、短期借入金の減少額100百万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う人件費や研究開発費の増加により、営業活動によるキャッシュ・フローは減少傾向にあるほか、積極的なM&Aにより投資活動に伴うキャッシュの支出が増加傾向にある。借入金を圧縮したものの、バッファローとの資本業務提携に伴う資金取得により、財務活動によるキャッシュ・フローは増加した。今後の資金の活用状況が注目される。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	331	220	-111
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-502	-267	235
財務活動によるキャッシュ・フロー	558	1,078	519
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-171	-47	123
現金及び現金同等物の期末残高	1,195	2,226	1,031

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

旺盛な需要を背景に2026年12月期は大幅な増収増益を見込む。 AI技術による高付加価値サービスの提供で高成長を図る

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高8,206百万円（前期比20.0%増）、営業利益620百万円（同90.1%増）、経常利益600百万円（同100.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益410百万円（同118.6%増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。企業のセキュリティやリスクマネジメントに対する高い投資意欲を背景に、同社サービスへの引き合いが増加していることを踏まえ、足元の受注確度から見通しを立てた。大型案件の受注や納品に加え、中小型案件についても安定した受注を見込んでおり、売上高の達成確度は高いと弊社では見ている。利益面については増収効果のほか、引き続き高騰する原価への適正な価格転嫁や、高付加価値サービスの提供により達成を目指す。人材投資を継続するほか、リテール分野などへのAI・DX関連投資の拡大を見込むものの、これらの利益面の施策により高い成長を図る。

同社は、2026年12月期以降の事業期間を、これまでの実績をベースにさらなる成長を図るステージと位置付け、SaaSソリューションに加え、AI活用による新規ビジネス創出で、企業価値を最大化する方針だ。2023年12月期と2024年12月期に積み上げた大型案件への対応実績を踏まえ、2025年12月期にはその再現性を高めるべく、大型案件対応を専門とする組織を立ち上げた。大型案件には、データセンターのように1箇所の拠点に多くのデバイスを設置してシステム化するものと、小売店のように1セットのシステムを多拠点に展開するものの2種類があるが、そのどちらにも対応可能な体制を整えた。これまでの実績と専任チームによる体制を活用して大型案件の安定的な受注を図る。中小型案件については、同社の擁する販売パートナー網を通じて安定的な受注パイプを確保するほか、積極的な人材採用やM&Aによる対応力強化を図り、プロジェクトの着実な進捗・納品の体制整備を進めている。また、後述するように、顧客に対する高い付加価値を提供するためのサービス開発も進展しており、これらの対応によって「リアル空間×AIの実装」を推進し、高成長を目指す。

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	6,840	100.0%	8,206	100.0%	20.0%
営業利益	326	4.8%	620	7.6%	90.1%
経常利益	299	4.4%	600	7.3%	100.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	187	2.7%	410	5.0%	118.6%

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) TOUCH TO GOの子会社化

2026年2月、(株) TOUCH TO GO (以下、TTG) の子会社化を発表した。TTGは、AIカメラや重量センサーを活用した無人決済店舗「SENSE」シリーズや、無人オーダー決済端末「MONSTAR (セルフレジ)」を主軸としてプロダクトを展開しており、東日本旅客鉄道<9020>グループが運営する施設や(株) ファミリーマートのコンビニエンスストアなどへの幅広い導入実績を有する、無人決済分野で国内屈指の技術力を有する企業である。子会社化の狙いは、TTGの無人決済に関する技術力を同社の「SECURE AI STORE LAB」などの事業運営に生かすほか、同社の有するリソースをTTGの事業拡大に活用することである。具体的には、同社の有する全国規模の施工・保守ネットワークをTTGのプロダクト展開に生かすことや、両社の顧客基盤へのサービスやプロダクトのクロスセル、決済とセキュリティの融合によるトータルソリューションの提供により、リテール(小売) DX市場で競争優位性を確立し、同社の成長エンジンとする方針だ。

(b) セキドとの業務提携

2026年1月、セキド<9878>との、無人店舗とAI活用による新たな出店モデル構築に向けた業務提携締結を発表した。セキドはブランドショップ「LoveLove」や韓国コスメセレクトショップ「&choa!」などをチェーン展開している。同社の有する無人店舗モデルやAI・セキュリティ技術、セキドの有する有人店舗運営の豊富なノウハウや会員の購買データを融合させるほか、セキドの生成AIや音声対話技術を活用した接客ソリューション「AIマエストロ®」との連携により、安心・安全で持続可能な店舗運営モデルの確立を目指す。協業では、「省人化・省力化による店舗運営の最適化」「有人店舗と無人店舗を組み合わせた出店戦略の構築」「データ活用によるマーケティング・店舗DXの高度化」「AI接客ソリューションとの連携」を中心に進める計画だ。

(2) SECURE AI STORE LAB 2.0

2025年3月、日本の野球場で初の、クレジットカード使用のみで入店可能な完全ウォークスルー型レジレス店舗「Hawks Smart Stand Powered by SECURE」を、みずほPayPayドーム福岡にオープンし、実証実験を行った。同店舗は利用客がクレジットカードをタッチして入店し、商品を手にとってそのまま退店すると自動で決済を完了する仕組みで、レジ待ちが一切ないスピーディーな買い物が可能だ。店舗内では重量センサーを使用せず、天井に設置された監視カメラの映像をAIが解析し、購買行動を検知する。3月23日から6月30日まで実施された実証実験では、野球場内の店舗として、コンビニエンスストアやショッピングモール以上に顧客の混雑するなか、ウォークスルー化することによる顧客回転率の改善度や、冷蔵庫内の物品販売の有効性、さらにレプリカユニフォームなど高単価グッズ販売での採算性等を検証し、成果を得たようだ。「SECURE AI STORE LAB 2.0」については2023年にNTT<9432>グループのテルウェル東日本(株)とウォークスルー型店舗の商用化に向けた共同実験を実施し、2024年にはミニストップ<9946>と協業して「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行った。同年に協業したイオンモール(株)とは、「イオンモール羽生」にて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実施し、SKU(在庫管理上の最小の品目数を数える単位)の向上や、決済精度が99%を超える水準に達するなど成果を出した。これら実証実験を経て、2026年12月期はいよいよ本格的な収益化がはじまる見込みであり、今後注目したい。

「SECURE AI STORE LAB 2.0」



外観 写真



店舗内 写真

出所：決算説明資料より掲載

(3) 新サービスの開発

(a) 盗撮防止ソリューションの開発

2025年7月、「盗撮防止ソリューションの開発」を発表した。教育現場や公共施設などにおける盗撮被害が深刻な社会問題となるなか、特に監視カメラの設置が難しい、トイレや更衣室といったプライバシー性の高い空間に対応可能な「盗撮防止ソリューション」の開発を進めている。映像監視を行うことなく、デバイスの発する熱源をAIが学習し、センサーで盗撮を検知するという独自の技術により、盗撮行為を防止する。2026年の実用化を目指しており、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している。発表以降、大手企業をはじめ各方面からの問い合わせが多く寄せられており、ニーズの高さがうかがえる。同ソリューションについては2026年12月期業績予想には織り込まれていないため、商品化が早期に進めば業績への寄与は高いと弊社では見ている。

(b) とも連れ検知機能パッケージの提供開始

2025年8月、「とも連れ検知機能」の提供開始を発表した。マンションにおける不審者侵入対策の強化に向け、これまで官公庁や金融機関などの施設で利用されてきた「とも連れ検知機能」をマンション向けに最適化してパッケージとして販売する。従来の高度な機能はそのまま、導入のハードルを下げた。これにより、既存のオートロックや認証機器との連携が可能といった導入のしやすさ、入居者は通常どおりの認証動作だけで利用可能などの利便性が維持される。中規模マンション等でも導入しやすい価格設計により、幅広い集合住宅での導入を見込んでいる。

(c) 無人店舗運営におけるAIエージェントソリューションの共同開発

2025年9月、AIソリューション事業を手がけるヘッドウォータース<4011>と共同で、無人店舗運営における主要課題を解決するAIエージェントソリューションを開発した。骨格検出により来店客の行動データを高精度に取得し、その購買行動を定量データ化して活用する。これにより店舗の商品陳列や販促施策、レイアウト改善などに役立て、無人店舗運営の意思決定を高度化する。また生成AI (GPT-5) による自律運営と「Azure AI Foundry」(Microsoftの提供するAI開発・運用基盤) でのGrok (X.AI Corp.の開発した大規模言語モデル) 活用により、顧客行動や店舗状況をリアルタイムで分析し、安全な基盤上で即時の施策実行が可能となる。これらの機能は「SECURE AI STORE LAB 2.0」の実証実験を通じて開発されたもので、同事業の今後の本格的な事業展開での活用も期待される。

■ 成長戦略

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

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、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。

「AI実装を強化したサービスによる拡大」に関しては、「SECURE AI BOX」のさらなる高度化を図り、監視カメラが捉えた異常行動をAIが認識して工事現場の安全対策や介護施設における入居者の事故防止につながるアラーム動作の機能や、監視カメラとインカム※を連携させて小売店や介護施設の従業員に必要なアラームを伝達する機能などのソリューションを検討中である。また、「AI STORE」事業については本格的な収益化の局面を迎える。これまでの実証実験で得られた知見を踏まえて、小売業界に対する無人化・省力化のソリューション提供をより強めていく。事業展開を進めて収益力を高めつつ、必要な投資を継続することでノウハウの蓄積とさらなるソリューションの高度化を進めていくと考えられる。

※ インターコミュニケーションシステム (Intercommunication System) の略で、特定の範囲で複数人が同時通信できる無線機器を指す。

今後の成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

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」では、特に既存パートナーの深掘に注力する。2025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。案件受注の効率を上げるため、サービスに関する勉強会の開催や、顧客交渉で成功を収める方法論等のナレッジ共有を進めており、同社にとっては中小型案件獲得のパイプとして強化している。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、メディアシステムとの協業による事業拠点拡大や官公庁向けビジネスも推進する。

「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、過去4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。今後の具体的な事業展開については同社の発表を待つことになるが、足元で注力している、小売業の人手不足解消につながるソリューションからの貢献を期待したい。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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