

■ Ella Hudson
■ Tokyo: 6-hour stay

■ Expression: Smile

■ 189cm: Blue shirt

■ People: 4

■ Object: luggage

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）



01

事業紹介

- 01 事業紹介
- 02 業績ハイライト
- 03 AI Store事業

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	1,282,493,500円（2025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%） 株式会社ジェイ・ティー・エヌ（当社100%） 株式会社メディアシステム（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-6）第27739号 建設業の種類 電気工事業 国土交通大臣許可（般-6）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 日本ディープラーニング協会

社員数



2025年12月末時点

役職員数 **224名**※（連結）

※派遣・出向社員等含む

拠点



Mission

Make place Secure
Upgrade place Smart



Vision

AI × 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

「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つのカテゴリーでサービスを提供

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	2	3
	SECURE AC 入退室管理システム Access Control	SECURE VS 監視カメラシステム Video Surveillance	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>(画像認識実装) (画像認識実装)</p>	<p>* 主要商品</p>   <p>(画像認識実装)</p>	<p>* 主要商品</p>   <p>(画像認識実装) (画像認識実装)</p>
売上構成比	<p>FY2025 : 1,857百万円</p> <p>売上構成比率 : 27.2 %</p>	<p>FY2025 : 4,178百万円</p> <p>売上構成比率 : 61.1 %</p>	<p>FY2025 : 242百万円</p> <p>売上構成比率 : 3.5 %</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13,000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)

YAHOO! JAPAN

mercari SmartNews

日清製粉グループ RAKSUL

九州フィナンシャルグループ Group

5G Innovations GA TECHNOLOGIES

ADASTRIA Play fashion! i-mobile 温泉の湯

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11,000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

(件)

累計販売数(四半期毎)

11,000件以上

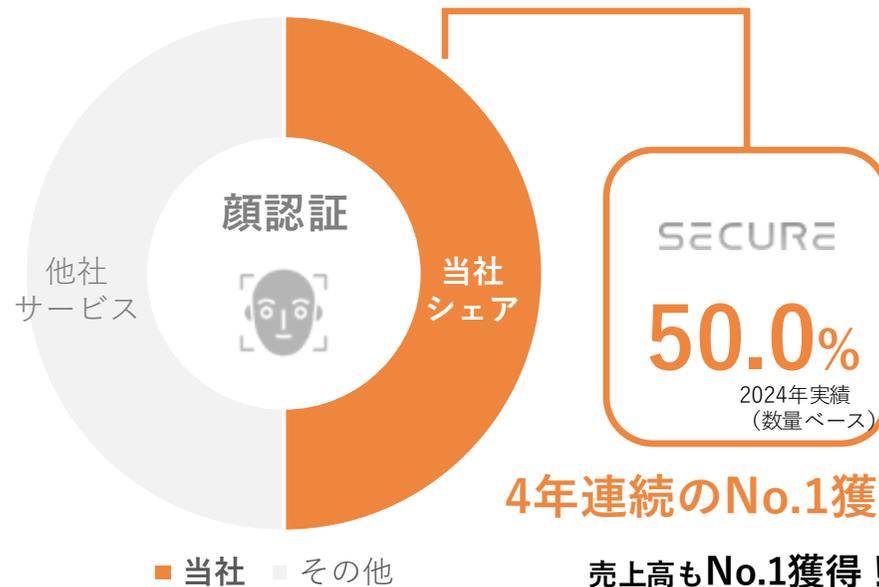
(2025年12月末時点)



※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
依然高い非接触ニーズで今後も需要高まる



出典：富士経済 「「DXを実現するセキュリティ関連技術・市場の将来展望2025」の2024年実績（数量ベース・金額ベース・入退室管理システム）」

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



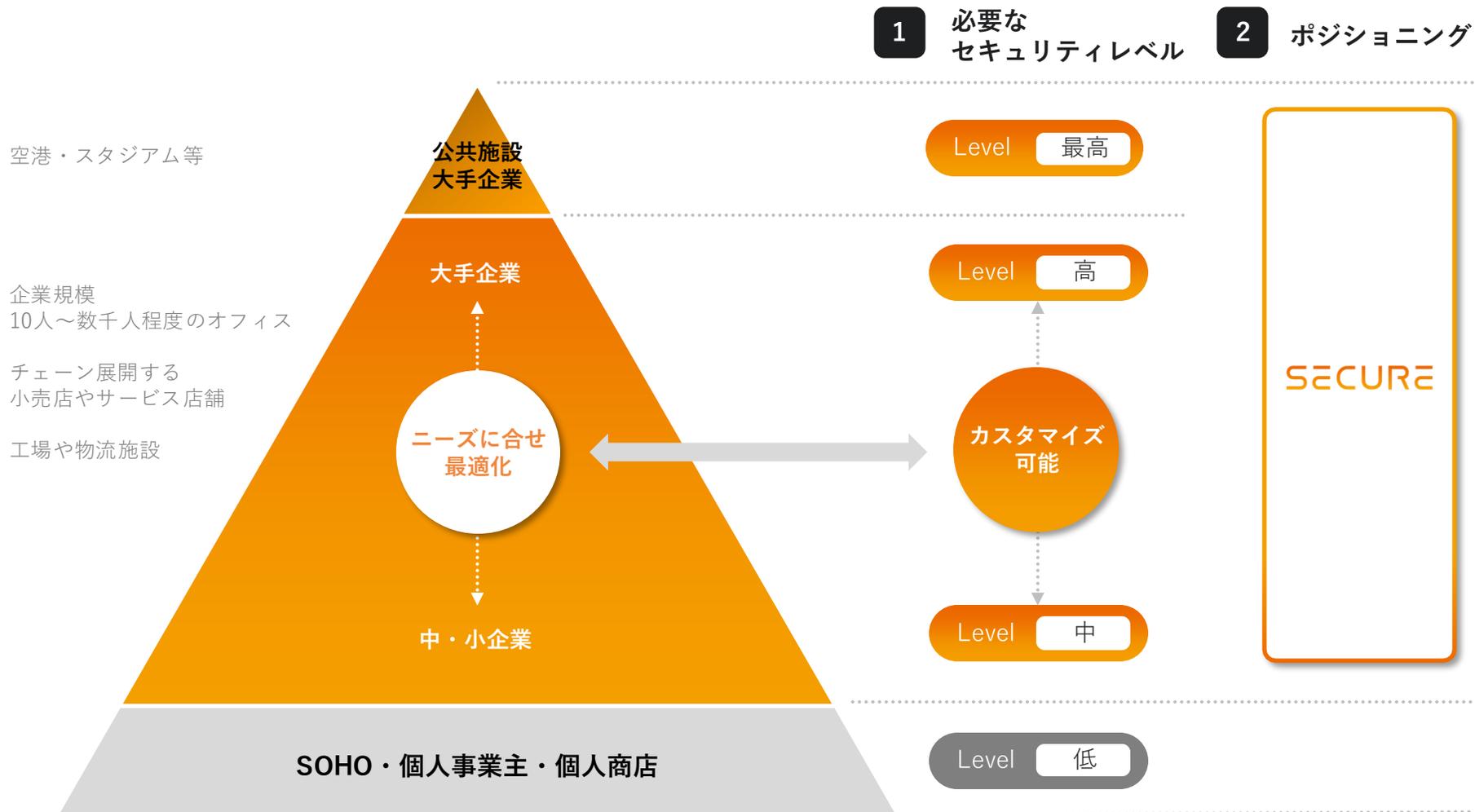
高度な
画像技術

- 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

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。**



世界の監視カメラ市場規模は
2025年から2030年にかけてCAGR 11.2%を記録し、
2030年には813億7,000万米ドルに達すると予測

出典：グローバルインフォメーション

→2025年 約7.2兆円
2030年 約12.2兆円 (1.7倍)

日本市場 2025年 約2500億円
2030年 約4500億円

出典：矢野経済 CAGR 12.5%

防犯セキュリティ需要増

刑法犯の認知件数は
戦後最小の2020年から
3年連続で増加傾向

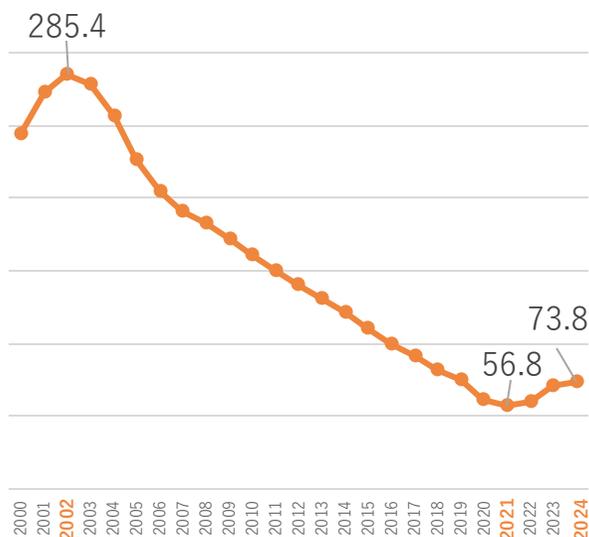
サイバーセキュリティ連携

国際的に高まる
情報へのセキュリティ要求

人手不足問題

人手不足問題と
ノンデスクワーカーが中心の業界
におけるDXの遅れ

刑法犯の認知件数 (件)



出典: 警察庁



- ✓ 情報セキュリティの国際規格である ISO27001は 適宜アップデートをされており、最新は2022年
- ✓ ISOより提示された、全体で93個の管理策 (対応策) の内、**14項目は当社の扱う物理的管理策に該当**

労働人口の
約60%を占める
巨大な市場



建設業など
生活を支える
多くの業種



国内に600万台以上設置されている監視カメラの用途は、事後確認の映像記録に留まる
当社がAIやクラウドを活用することで監視カメラの概念を覆し、新たなセキュリティ市場を創造

既存市場構造

セキュリティ業界は
建設資材(設備)として発展



- ✓ プレイヤーは大手電気メーカーやサブコン
- ✓ これまでも年率3~5%で成長しているが、API連携の不足などにより、ユーザーの運用ニーズに100%は応えられない

当社が再構築する市場

監視カメラを
ビジネス課題解決ツールへ



- ✓ ビジネス課題を解決するツールとして監視カメラを位置付け、高度なITネットワークソリューションとして市場を再構築
- ✓ 再構築しつつまずは日本No1シェアを獲得

監視カメラの普段使い

様々な社会課題を解決

業務改善



自動化



人手不足



万引き



強盗

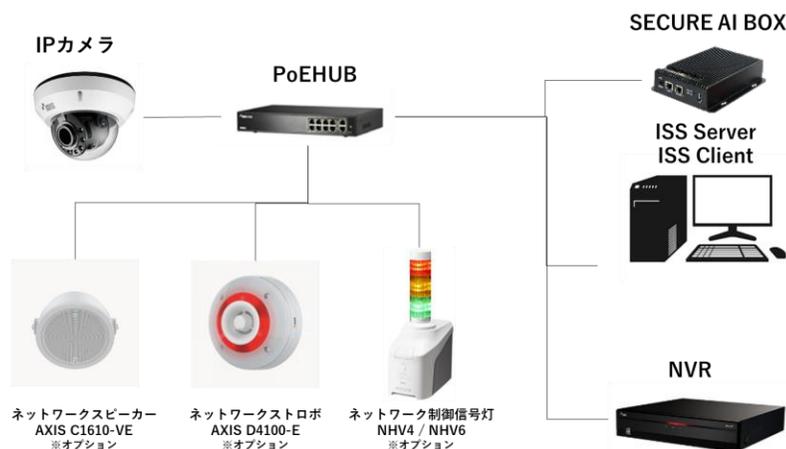


監視カメラの進化と工場運営の最適化

～業務改善・品質管理・安全対策を実現する映像活用～

導入システム

監視カメラ+AI BOX



これまでの監視カメラ

- ✓ 記録偏重で操作性が悪く、迅速な問題解決を阻害
- ✓ AI導入コスト高額、費用対効果は不透明

新たな運用 | 普段使い

カメラ台数を150→350台に増設
AIと連携した映像分析で工場運営を効率化

監視カメラを隙間なく配置しAIと監視カメラの組み合わせで迅速な問題解決を可能に

—— 運営の効率化例 ——

- ✓ 大型モニターやタブレットで映像の即時活用
- ✓ セキュアの監視システムにより操作性向上
- ✓ 作業中の映像を用いて従業員トレーニング
- ✓ 走行検知・危険エリア侵入防止で安全対策強化

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。

世界の監視カメラ市場規模は
2025年から2030年にかけてCAGR 11.2%を記録し、
2030年には813億7,000万米ドルに達すると予測

出典：グローバルインフォメーション

→2025年 7.2兆円
2030年 12.2兆円 1.7倍



日本市場 2025年 2500億円
2030年 4500億円

出典：矢野経済 CAGR 12.5%

運用ニーズ（普段使い）による
付加価値UPで日本市場No1を獲得する

02

- 01 事業紹介
- 02 業績ハイライト
- 03 AI Store事業

業績ハイライト

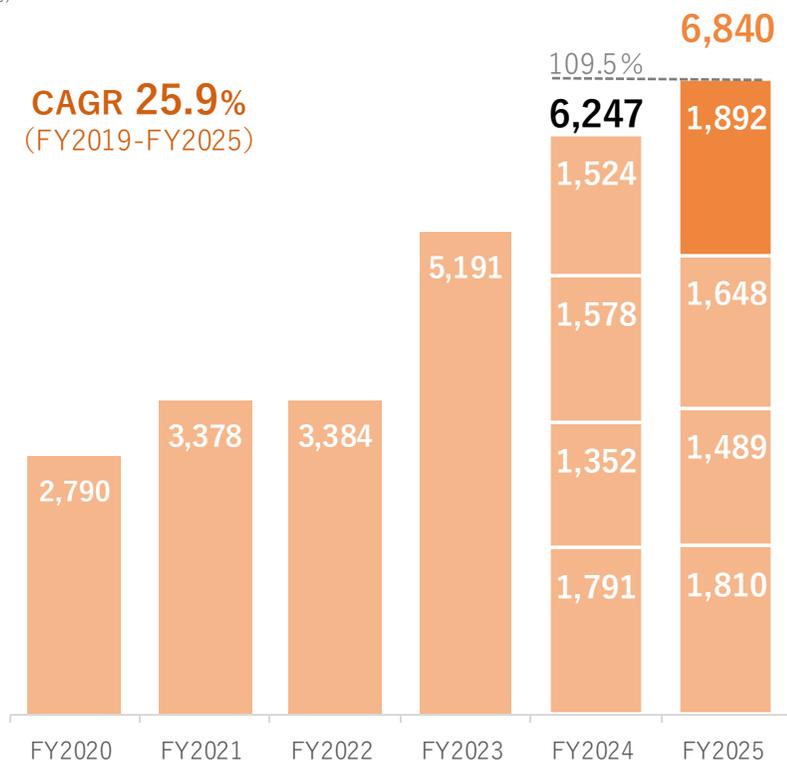
全体売上・売上総利益の推移

売上高は旺盛な需要を受け順調に成長

売上総利益率については、インフレ・為替等の影響を受けながらも上昇傾向

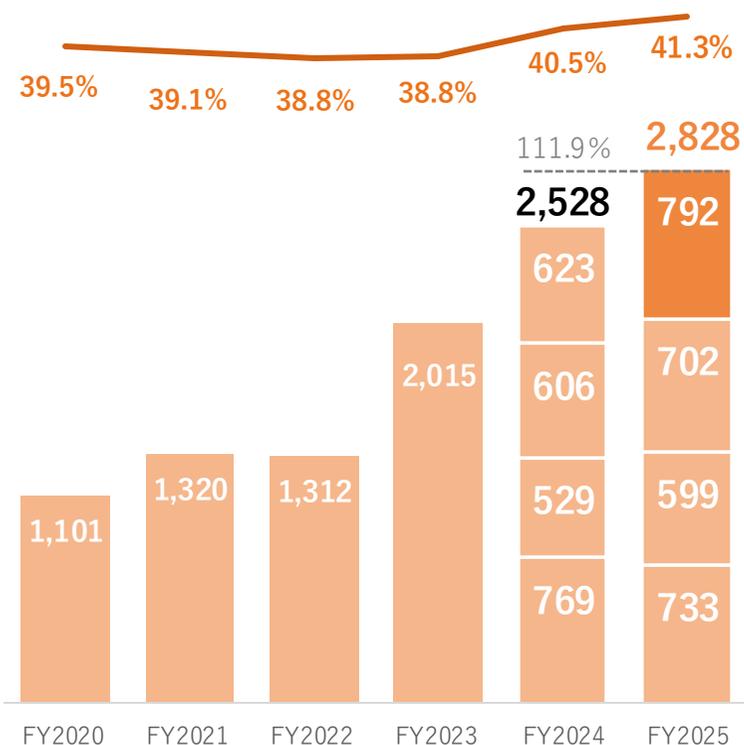
売上高

(百万円)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)



売上高は前期比+9.5%の成長、販管費は人件費関連の先行投資とM&A関連費用で増額も売上総利益率の改善により営業利益は326百万円と増益で着地

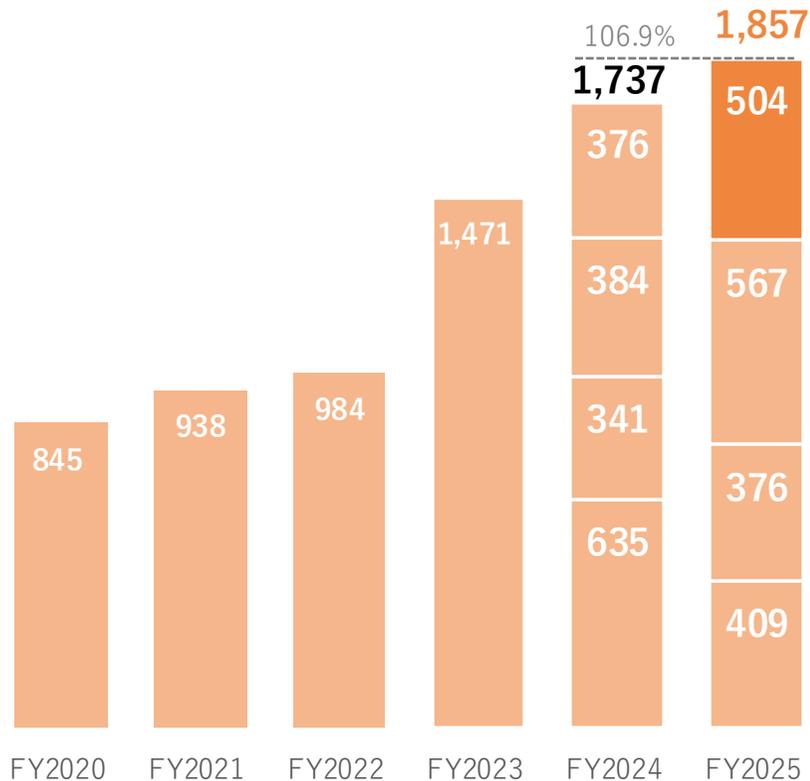
(百万円)	FY2024 実績	FY2025 業績予想*	FY2025 実績	前期比 (FY24-25比較)		業績予想※ 達成率
				増減額	増減率	
売上高	6,247	7,000	6,840	+593	+9.5%	97.7%
SECURE AC (入退室管理システム)	1,737	-	1,857	+120	+6.9%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	3,885	-	4,178	+292	+7.5%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	239	-	242	+2	+1.1%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	383	-	562	+178	+46.5%	-
売上総利益	2,528	-	2,828	+299	+11.9%	-
販売管理費	2,222	-	2,502	+279	+12.6%	-
営業利益	305	400	326	+20	+6.6%	81.5%
営業利益率 (%)	4.9%	5.7%	4.8%	△0.1pt	-	-
経常利益	293	380	299	+6	+2.1%	78.9%
税引前当期純利益	283	-	299	+16	+5.7%	-
当期純利益	240	294	187	△52	△22.0%	63.8%

「SECURE AC」業績推移

昨年に比べQ1の大型案件納品は少なかったものの、中・小型案件が順調に進捗したことから導入件数は大幅に増加、売上高も前期比増収で着地

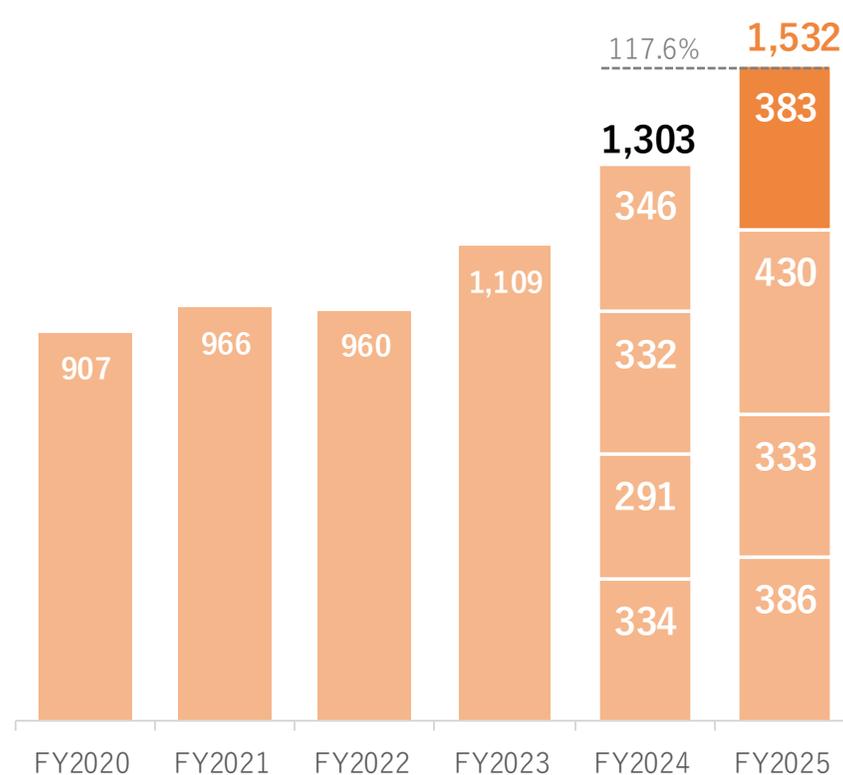
売上高

(百万円)



SECURE AC 導入件数

(件)

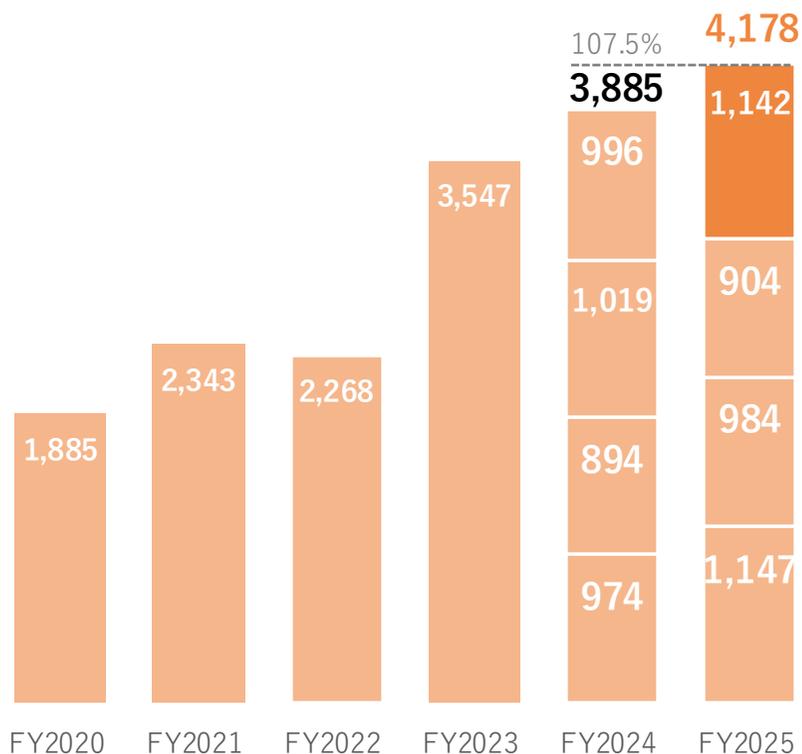


「SECURE VS」業績推移

既存顧客向け一部PJが想定を下回ったものの、中・小型案件の新規導入は順調に進捗し
売上高、導入件数ともに前期を上回り着地

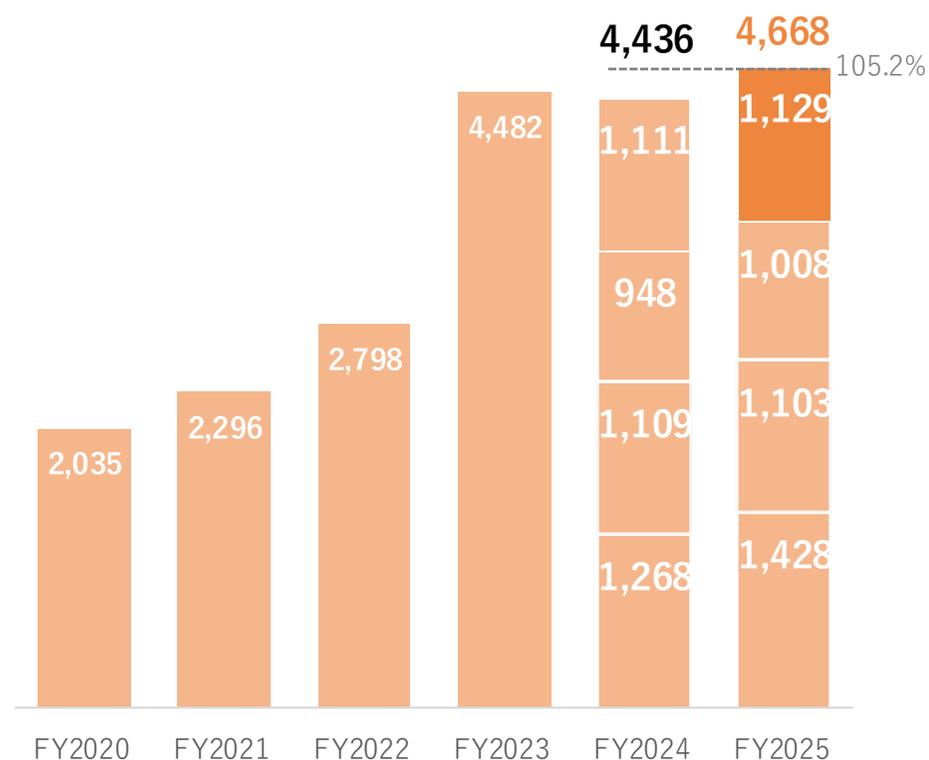
売上高

(百万円)



SECURE VS 導入件数

(件)

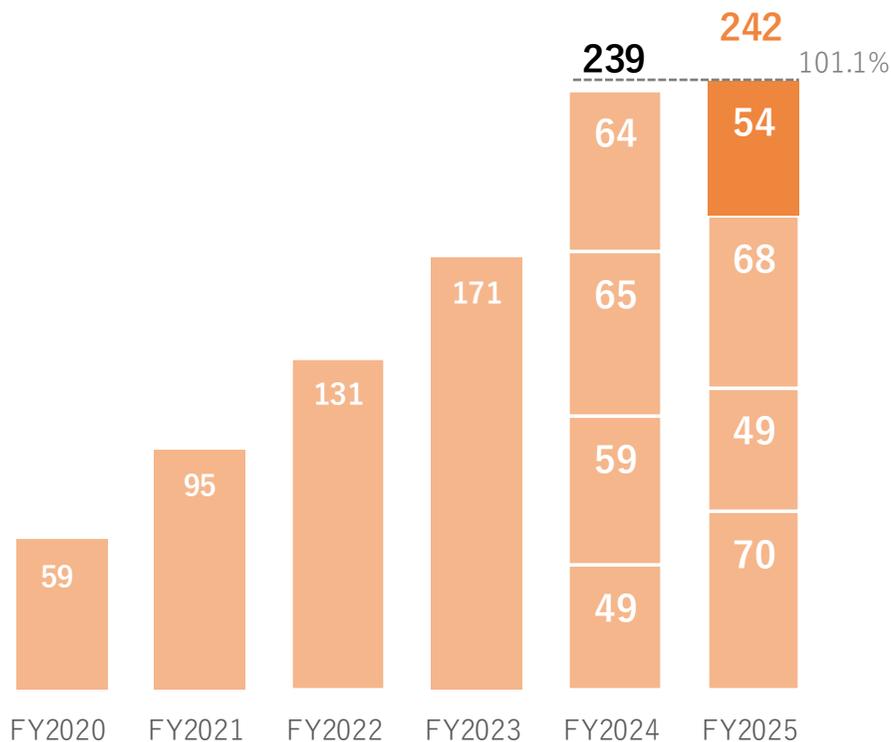


「SECURE Analytics/その他、SECURE ES」業績推移

AnalyticsはPOC案件剥落の影響はあったが前期比増収で着地、引き続き案件獲得に取り組む
SECURE ESはQ3以降のメディアシステムの取込みもあり増収で着地

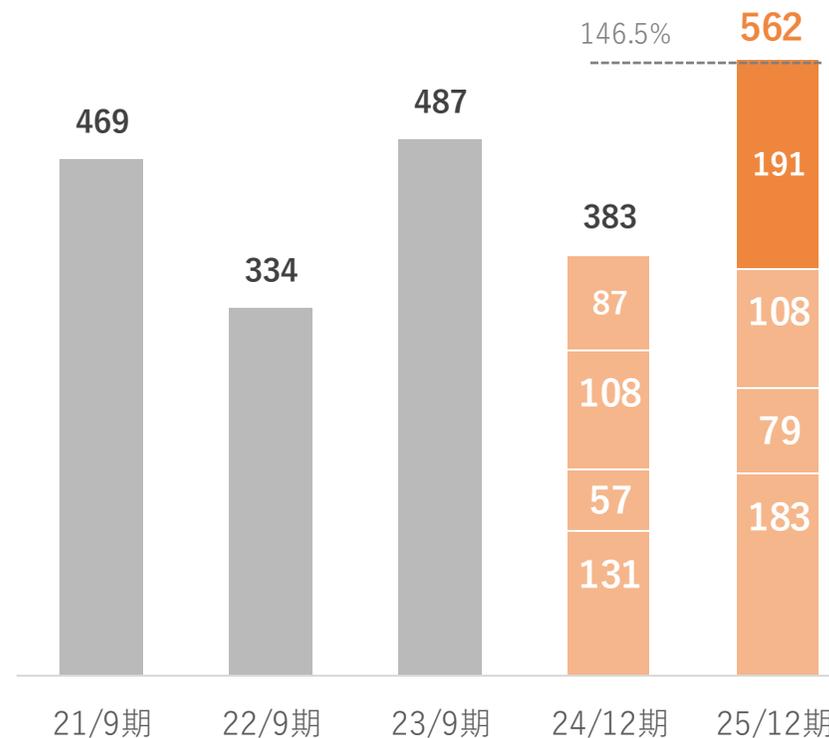
SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)



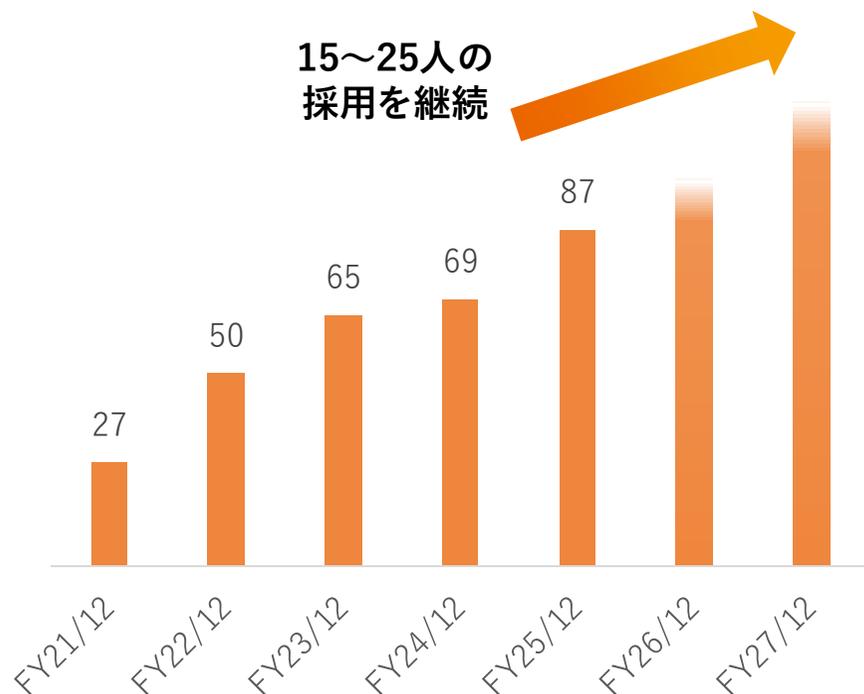
SECURE ES 売上高

(百万円)



新規採用は前期末比で18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（現名古屋営業所）
- 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



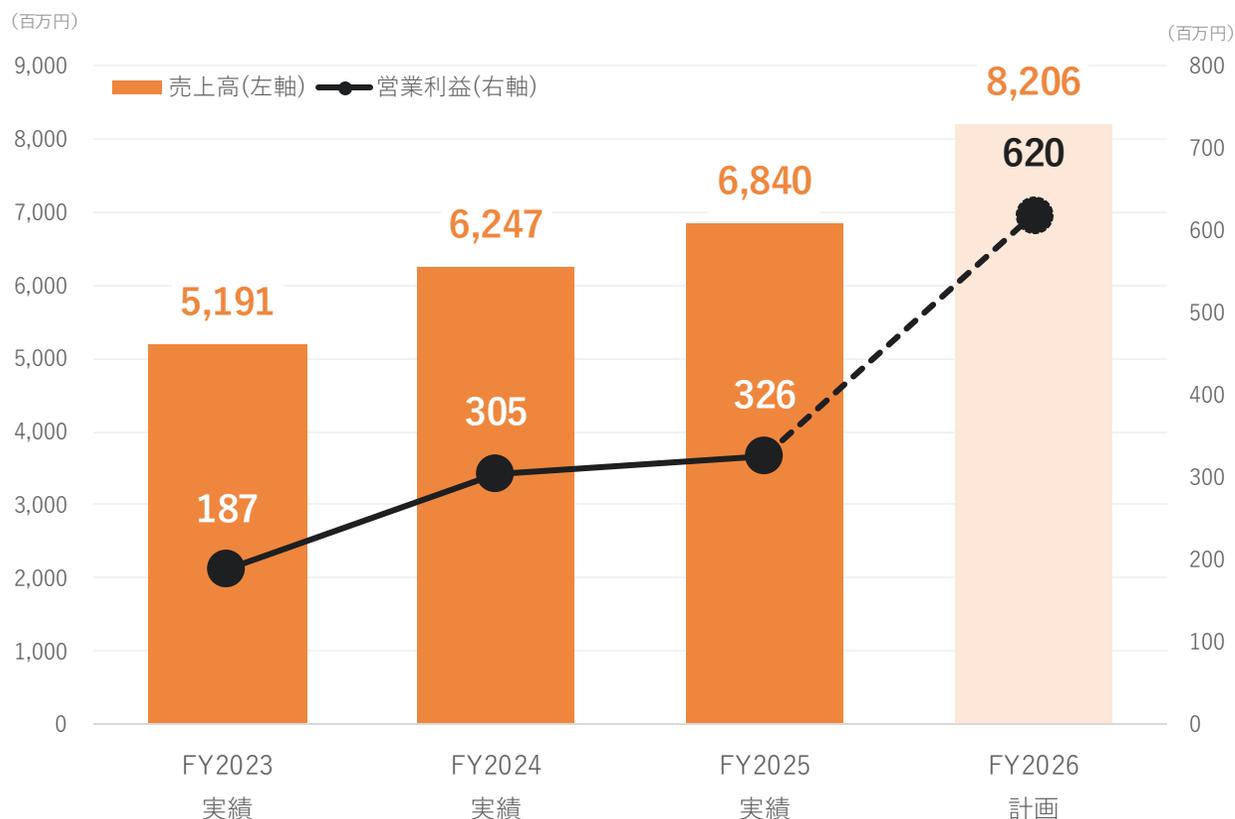
- マーケティング活動の強化
- Security System Labにおける独自の教育制度
- 採用力の強化

— 今期の業績予想（26/12期）

26年12月期の売上高は前期比+20.0%増収を計画

販管費の先行投資は継続するが営業利益は前期比+90.1%増益を見込む

売上高と営業利益の推移



26/12期計画は
売上高**20.0%**増収、
営業利益**90.1%**増益
営業利益率+**2.8pt**

FY2026は大型案件の
受注を見込む

AI・DX関連サービスの
開発・販売を強化
人材への先行投資は継続
M&A投資も強化

03

AI Store事業

- 01 事業紹介
- 02 業績ハイライト
- 03 AI Store事業

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つ目の成長戦略を
本格始動

2 Retail DX

AI STORE LAB
収益化

↓
新たな収益

SECURE

3 海外展開

韓国・ASEAN
への展開

↓
市場の拡大

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。

コラボ第1弾 アットコスメ(20.7~21.3) 第2弾 小学館DIME(21.4~)

顔認証による入店・決済

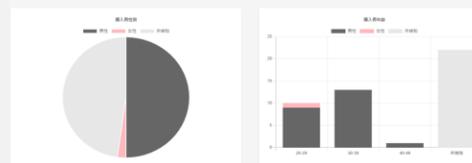
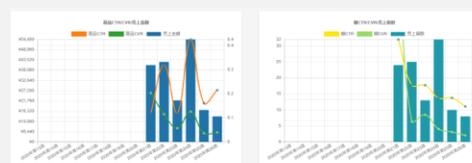
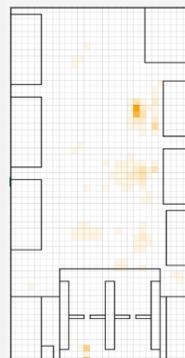


AI商品棚



手に取った商品を自動で認識し、AI商品棚にあるサインページ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。

たったの3ステップで、ちょっと未来のお買い物体験



入店方法は簡単

お買い物を始めるには、アプリに表示されるQRコードをかざすかクレジットカードをかざすだけ。

スムーズなお買い物

AIがカメラ映像を解析し、お買い上げの商品を判別します。プライバシーの配慮も対応します。

あとはお店を出るだけ！

お会計はレジに並ぶ必要はありません。退店するだけで会計が完了し、決済情報はアプリに送信されます。

セキュア、ミニストップ、NTT東日本、テルウェル東日本4社でミニストップポケットでの実証を開始。ウォークスルー型店舗の商用化を目指す



店舗写真



- 1 QRコードをかざして入店
- 2 商品を手にとる
- 3 そのまま退店

店舗利用イメージ

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

みずほPayPayドーム福岡に

完全ウォークスルー型レジレス店舗「HAWKS Smart Stand Powered by SECURE」3月28日オープン
～24台のネットワークカメラとAIが利用者の購買行動を検知・解析～



TOUCH TO GOの グループインについて

両社のタグにより、様々な規模の業種へアプローチ
無人化/省人化店舗の幅広い普及を目指す

SECURE AI STORE LAB 2.0

高単価×大規模

ターゲット

完全レジレス

レジ

- ・セキュリティ分野で培ったテクノロジー
- ・全国展開を可能とするサポート力
- ・店舗の安全・運用・収益化を総合的に支援

強み

TOUCH TO GO

低単価×小規模

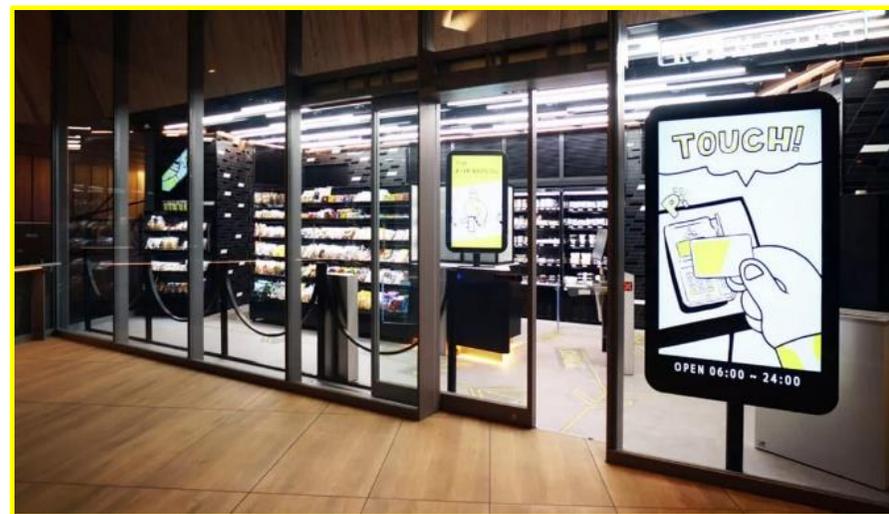
多様な無人決済ソリューション
(現金やポイントも可)

- ・累計250店超の豊富な導入実績
- ・高い実用性と市場適応力
- ・カスタマイズ性の高い商品ラインナップ

×



SECURE AI STORE2.0



JR高輪ゲートウェイ駅「TOUCH TO GO」

2019年に設立

無人決済システムの開発及びソリューションの提供を手掛ける

会社情報

会社名	株式会社 TOUCH TO GO
所在地	東京都港区高輪2-21-42 TokyoYard Building 8F
設立年	2019年7月1日
資本金	1億円
従業員数	60名

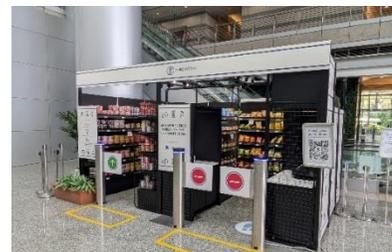
沿革

2017年	無人決済店舗システムの実用化を目指し実証実験を始める
2019年	JR東日本スタートアップ(株)及びサインポスト(株)のJVによりカーブアウトスタートアップとして設立
2020年	JR高輪ゲートウェイ駅に初の無人決済店舗TOUCH TO GOをオープン
2025年	2025年2月～11月、JR East Business Development SEA Pte. Ltd.の支援を受け、国外進出第1号として、JTC Corporation (シンガポール政府企業)に「TTG-SENSE」を採用いただき実証実験を実施。

サービス導入事例



JR高輪ゲートウェイ駅 TOUCH TO GO



JTC Corporation
(シンガポール政府企業)



ミスタードーナツ
アトレ信濃町ショップ

導入顧客事例



三越伊勢丹ホールディングス



最短4か月で無人決済店舗をオープン可能なソリューション TTG-SENSEを提供
顧客のニーズに応じたカスタマイズ性の高さ と 課題解決に向けた支援体制を構築

TOUCH TO GO提供ラインナップ



レジ2台 棚12本の例

◀ TTG-SENSE

棚1本から始められ
店舗区画に合わせて
自由にレイアウト設計可能な
次世代型・省人化スマートストア



◀ TTG-MONSTAR

「券売機」「セルフスキャンレジ」
「時間課金モード」の
1台3役のクラウドPOS型
セルフオーダー決済端末

TOUCH TO GO の特徴



無人化/省人化

レジ業務が一切不要で
人件費の削減可能



コールセンター

コールセンターから遠隔で
店舗監視、接客対応



簡易設置

ユニット化された筐体
を連結することで構成



ユーザーフレンドリー

アプリのダウンロードや
事前登録が不要
現金釣銭機の導入も可能

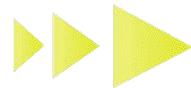


AI分析

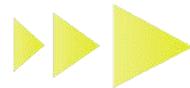
顧客購買行動データの
取得及び分析により
店舗売上最大化を支援

会員登録不要で誰でも入店可能。AIカメラと重量センサーで手に取った商品を自動で認識し、レジに表示⇒スキャン不要で会計が可能

はいる。
Enter from the gate.



とる。
Take the goods.



でる。
Touch to Go!

HAVE A
NICE DAY



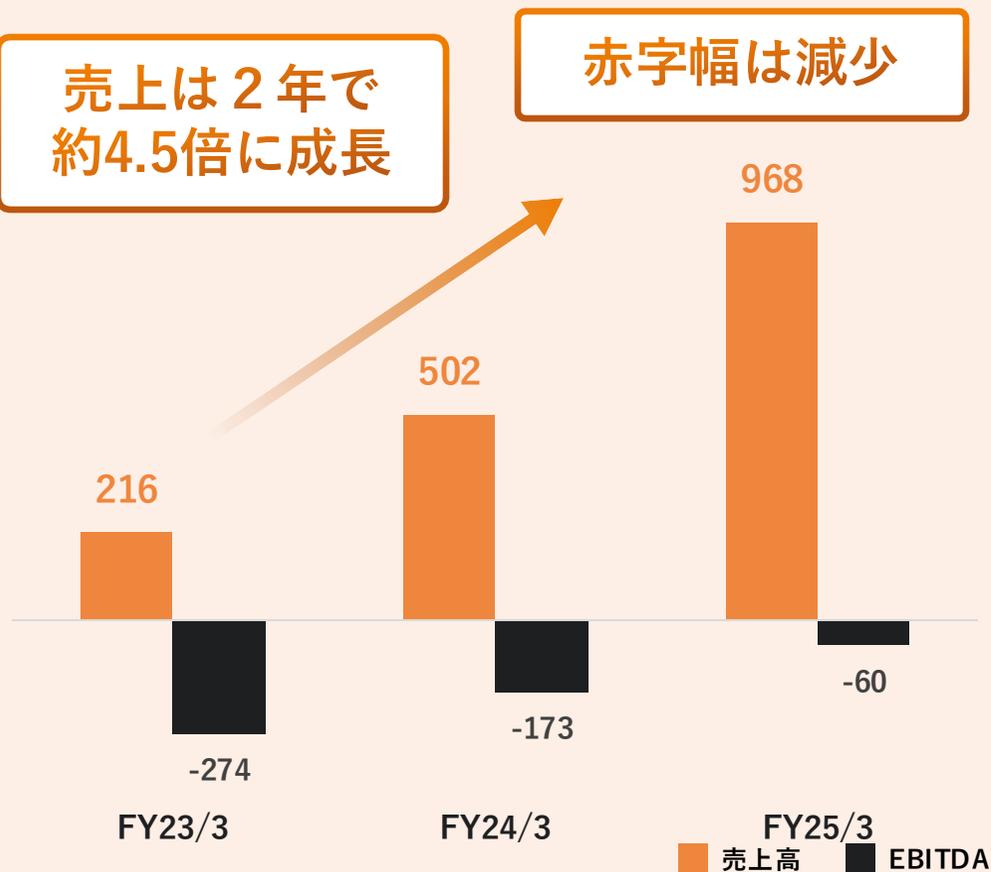
センシングによるリアルタイムな商品取得データ

創業以来売上高は非常に高成長を継続しており、EBITDAの黒字化も間近
技術を創る創業フェーズを終え、社会インフラとして普及・定着させる拡大フェーズへ移行

業績推移 (百万円)

売上は2年で
約4.5倍に成長

赤字幅は減少



主な導入実績 (実績は250店舗超)

株式会社ファミリーマート様

店舗名：ファミマ!! サピアタワー/S店
業種：小売業
導入設備：TTG-SENSE
導入開始：2021年3月～



株式会社東急ストア様

店舗名：toks中央林間駅ホーム店
業種：小売業
導入設備：TTG-SENSE
導入開始：2025年9月～



株式会社ルミネ様

店舗名：イトルミネ/ニューマン高輪
一部ショップ
業種：不動産業
導入設備：TTG-MONSTAR
(飲食券売機/物販)
導入開始：2024年4月～



JR東日本スタートアップ株式会社の保有する株式の一部、及びサインポスト株式会社、KDDI新規事業育成3号投資事業有限責任組合の保有する株式の全部を取得
 当社、JR東日本、既存株主3社で共同してリテールDXを推進する方針

本件譲渡前

株主名	持分比率
JR東日本スタートアップ株式会社	37.4%
サインポスト株式会社	37.4%
株式会社ファミリーマート 東芝テック株式会社 グローリー株式会社 KDDI新規事業育成3号投資事業有限責任組合	計25.2%



本件譲渡後

株主名	持分比率
株式会社セキュア	56.2%
JR東日本スタートアップ株式会社	20.0%
株式会社ファミリーマート 東芝テック株式会社 グローリー株式会社	計23.8%

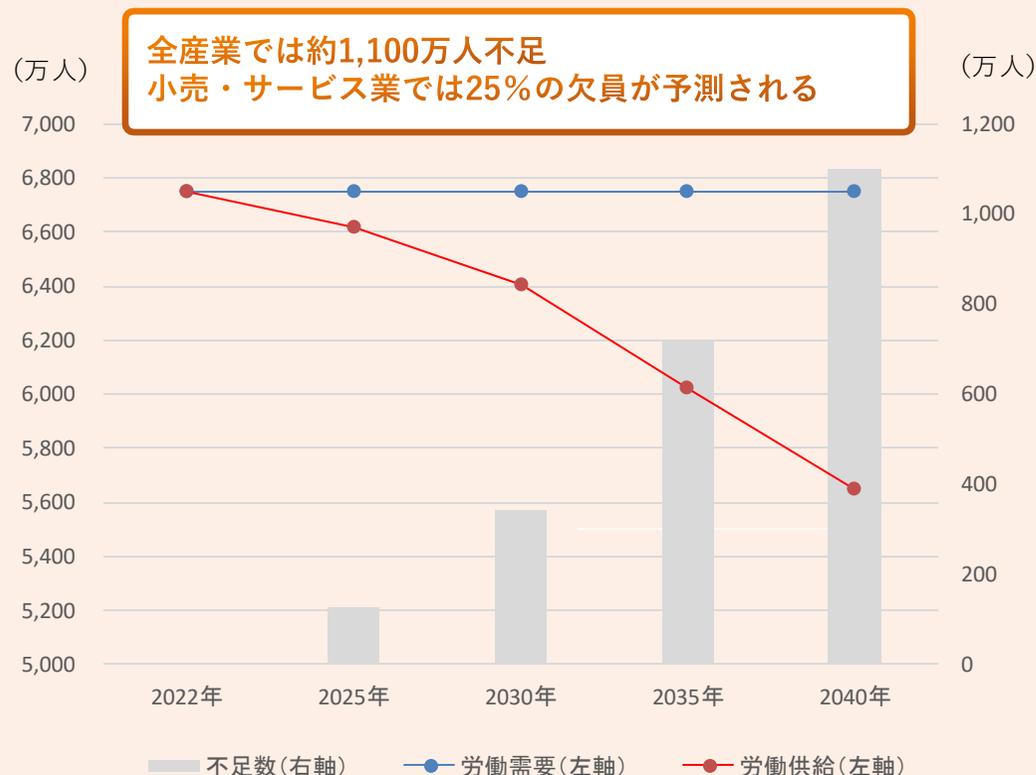
グループイン後は当社の連結子会社となる見通し

The image shows the interior of a retail store named 'SECURE AI STORE LAB 2.0'. The store features dark grey walls and white shelving units. On the left, a wall displays the store's name and logo, 'powered by AIFI'. The shelves are stocked with various products, including packaged goods and books. In the center, a tall kiosk with a screen displays the store's name. To the right, there are more shelves with books and a small table with a plant. The ceiling is equipped with several security cameras and recessed lighting. The overall atmosphere is clean and modern.

AI Store事業に関する 成長戦略

人手不足の恒常化により万引き被害が拡大する等、店舗運営を取り巻く課題は構造的に深刻化
 こうした課題への対応策として、AIを活用したリテールDXの推進が不可欠

労働需給ギャップの推移（2022年～2040年）



万引き市場
 年間被害額 **8,000**億円

小売業人件費総額推計
 2024年 約**19**兆円

流通・小売のDX関連国内投資額見込
 2030年度 **1,852**億円 (CAGR 13.7%)

無人店舗向けソリューション市場
 2027年度 **97**億円 (CAGR 94.5%)

2026年初頭に無人店舗の先駆けだったAmazon GOの撤退が発表されているが、これには、日本と異なる米国の購買行動・労働市場・商習慣との相性も影響しているものと認識
無人店舗は“安心”“安全”という社会インフラに強く依存するビジネス

Amazon GO撤退から見る米国の事情

「**米国特有の市場環境との不適合**」が要因

「**無人店舗モデルの否定**」ではない

米国 イベント型 購買	◇週1回のまとめ買い、車移動前提
	◇家族単位での長時間滞在
	◇ウォルマートのような大型店舗

- 窃盗や強盗などの凶悪犯罪が多発
- スタジアムなどでの「少量購入」シーンでは無人店舗の導入が進む

【(NBA)ロサンゼルスクリッパーズ Intuit Domeなど】

日本固有の構造的必然性

不可逆的な人口動態、**深刻な人手不足**

無人店舗は「効率化施策」だけではなくもはや「**インフラ維持のための手段**」

日本 日常 インフラ型 購買	◇徒歩・自転車での少量購入
	◇短時間滞在が基本
	◇成熟したコンビニ文化

- 自動販売機・無人販売の浸透
- 働き方改革と長時間営業のジレンマ

買い物文化の違い

【セキュア×TTG】で、各施設特性に応じた無人店舗モデルを展開し、持続的かつスケラブルな成長を果たし、圧倒的シェアNo.1を目指す

日本でスケールしやすい無人店舗の類型と想定されるマーケットポテンシャル（例）

限定シーン特化型店舗

オフィス/工場/病院/学校/
建設現場



病院：約8,000施設
大学：約800校
大規模オフィス
：約20,000施設
工場：約200,000施設

時間帯限定無人化店舗

夜間早朝だけ無人化/
日中は省人化



スーパーマーケット
：約23,000店
コンビニエンスストア
：約57,000店

小型・高回転型店舗

駅ナカ/省スペース/
自販機代替/イベント



鉄道の駅：約9,000駅
自販機：約2,600,000台
スタジアム：約300施設
(推計)
屋内アリーナ：約200施設
(推計)



まずは早期に1,000店舗の導入を目指す

店舗の無人化・省人化とセキュリティ強化は、相互に切り離すことのできない表裏一体の課題
 短期的にグループ資産活用によるTTGの赤字早期解消、中長期は収益モデルの進化を目指し
 セキュアグループ全体の事業基盤強化と企業価値の最大化を図る

中長期成長ロードマップ

早期に1,000店舗導入を目指す

- TTG株主（JR東日本、ファミリーマート、東芝テック、グローリー）との強力なエコシステムを継続・深化

収益モデルのストック化

- クラウド型店舗管理システムなど月額システム利用を積上げ安定的な収益基盤を構築

無人化/省人化ソリューションのみではなく
 高利益率な「店舗運営プラットフォーム」の構築で企業価値の最大化を図る

STEP 1 経営基盤の統合

グループ資産活用による
 コスト削減と効率化

- セキュア全国規模ネットワーク
- 既存顧客へクロスセル
- 原価率の改善

→FY26/12での
 TTG単独黒字化を目指す

STEP 2 市場の独占

AI Store × TTGのタグで
 圧倒的シェアNo 1を目指す

- スケールポイントの見極め
- 各施設に応じた店舗開発
- 日常インフラ型の浸透

→ストック収益の積上げ

STEP 3 収益モデルの進化

さらなるビジネスの積上げで
 非連続な利益成長の実現

- AIデータ利活用でストック積上げ
- 「決済×セキュリティ」の融合
- 「社会インフラ」の地位を確立

→高利益率な
 店舗プラットフォームの構築

店舗の無人化・省人化とセキュリティ強化は、相互に切り離すことのできない表裏一体の課題。強みの相互補完に加え、両社の技術・顧客基盤を活かしたクロスセルにより、売上拡大とコスト削減の両面で企業価値向上を図る。

AIセキュリティ

万引き削減



社内不正削減



カスハラ対策



AI & データ利活用

Store Analytics



データ連携・解析



TTGグループイン
により強化

マルチモーダルAI



無人化・省人化

AI STORE LAB



大規模
高単価

TTG-SENSE



TTG-MONSTAR



小規模
低単価

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
企業価値の最大化を図る



- 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。
- 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。