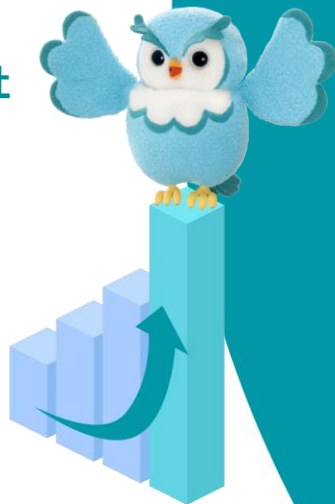




セーフィー株式会社

東証グロース 4375



事業計画及び 成長可能性に 関する事項

March 27, 2024

1. 会社概要および 事業環境

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.



セーフィー株式会社

映像から 未来をつくる

家から街までをデータ化し、インフラとし、
あらゆる人やモノの意思決定に役に立つ
プラットフォームに

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2024年1月）*1

434人

売上高（FY2023実績）

11,817百万円

ARR（2023年12月末）*2

9,370百万円

課金カメラ台数（2023年12月末）*3

23.4万台

*1 各月初の人数

*2 ARR Annual Recurring Revenue. 各四半期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出。
MRRは対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額（販売代理店経由の売上を含む）

*3 各四半期に販売したカメラ台数ではなく、各四半期末時点で稼働・課金しているカメラ台数

製品・サービスの概要



- 01 クラウドドリブンのカメラOS
- 02 強固なセキュリティ
- 03 誰もが使える高品質なUI・UX
- 04 拡張性の高いプラットフォーム



佐渡島 隆平

代表取締役社長CEO

1999年 12月 Daigakunote.com創業 (CEO)
2002年 4月 ソネット株式会社
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式
会社) 入社
2010年 10月 モーションポートレート株式会社入社 (CMO)
2014年 10月 セーフィー株式会社創業
2020年 12月 Forbes日本の起業家ランキング2021 第1位



森本 数馬

取締役 開発本部本部長 兼 CTO

2001年 3月 東京大学工学部応用物理 物理工学科卒業
2001年 4月 ソニー株式会社入社
2012年 8月 グリー株式会社入社
2013年 11月 モーションポートレート株式会社入社
2014年 10月 セーフィー株式会社創業



古田 哲晴

取締役 経営管理本部本部長 兼 CFO

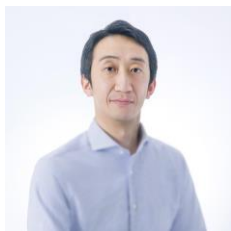
2006年 4月 McKinsey&Company Inc.入社
2010年 11月 株式会社産業革新機構入社
2017年 3月 当社入社 経営管理本部長兼CFO (現任)
2019年 10月 当社取締役 (現任)



岩田 彰一郎

社外取締役

1973年 3月 ライオン油脂株式会社 (ライオン株式会社) 入社
1986年 3月 プラス株式会社入社
1992年 5月 同社 営業本部アスクル事業推進室室長
1997年 3月 アスクル株式会社 代表取締役社長
2000年 5月 同社 代表取締役社長兼CEO
2006年 6月 株式会社資生堂 社外取締役
2008年 4月 公益社団法人経済同友会 副代表幹事
2012年 4月 同会 幹事
2019年 9月 株式会社フォース・マーケティングアンドマネージメント
代表取締役社長 (現任)
2020年 8月 当社 社外取締役 (現任)
2021年 6月 エステー株式会社 社外取締役 (現任)
2021年 9月 Arithmer株式会社 社外取締役 (現任)
2022年 5月 株式会社Hacobu 社外取締役 (現任)



西村 宣昭

執行役員 営業本部本部長 兼 CRO

2001年 4月 オリックス株式会社入社
2018年 5月 ORIX Corporation USA出向
2022年 5月 当社入社
2023年 1月 当社執行役員



中村 晋也

執行役員 カスタマーサービス本部本部長 兼 CCO

2001年10月 株式会社アイティ・イット
(現 エクシオ・システムマネジメント株式会社) 入社
2007年 3月 ソネット株式会社
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社) 入社
2020年 4月 当社入社 オペレーション部部长
2021年12月 当社執行役員



白石 久也

執行役員 企画本部本部長 兼 CPO

1997年 4月 TDCソフト株式会社入社
2002年10月 ヤフー株式会社入社
2018年 6月 株式会社 GYAO 取締役
2021年10月 Z Entertainment 株式会社 CPO 室長
2022年 6月 当社入社
2023年 1月 当社執行役員



植松 裕美

執行役員 企画本部副本部長 兼 VPoP

1999年 3月 北海道大学大学院量子物理工学専攻修了
1999年 4月 株式会社日立メディコ
(現 富士フイルムヘルスケアマニュファクチャリング株式会社) 入社
2006年11月 ソニー株式会社入社
2015年 1月 株式会社スポットライト
(現 楽天ペイメント株式会社) 入社
2017年 9月 アマゾンジャパン合同会社 入社
2020年 2月 当社入社
2021年 4月 当社企画本部企画部部长
2021年12月 当社執行役員

課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

23.4万台

(2023年12月末)

信頼される安心を、社会へ
SECOM

資本業務提携

USEN
USEN GROUP

業務提携

NTT 東日本

業務提携

KDDI
KDDIまとめてオフィス

業務提携

Canon

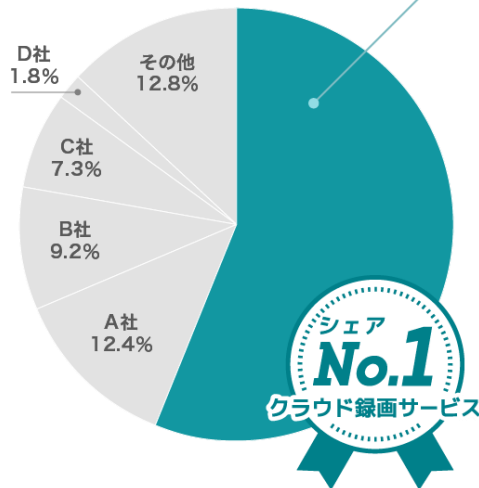
資本業務提携



マーケットシェア

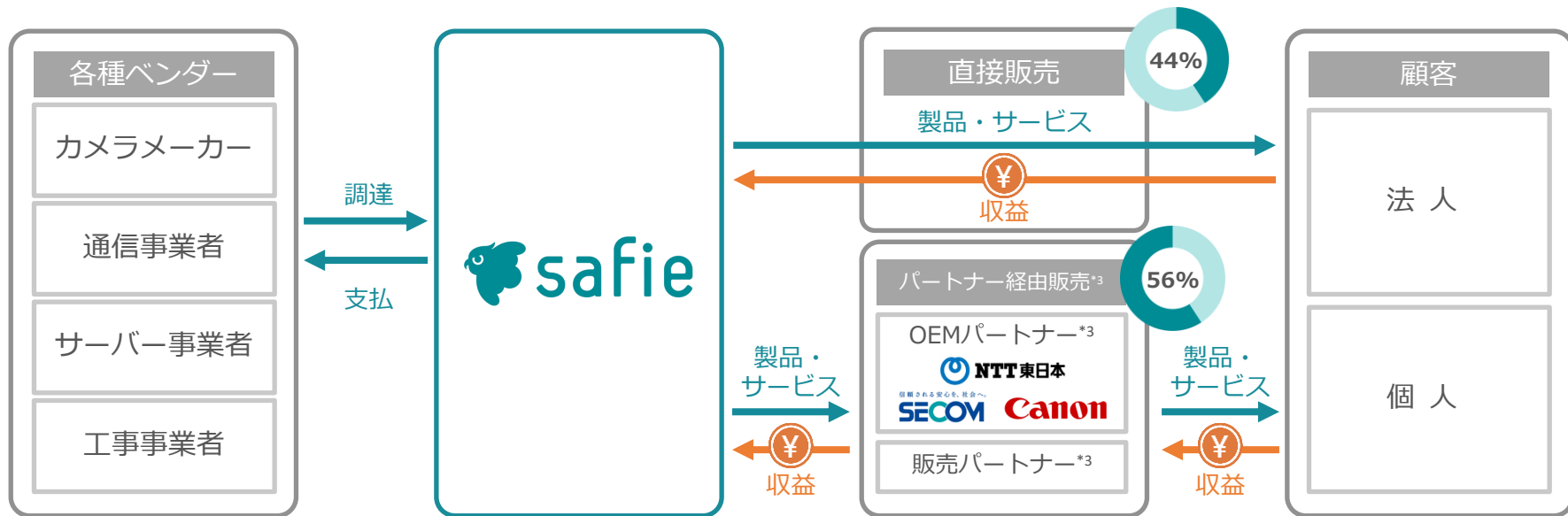
クラウドモニタリング・録画サービスシェア*1

safie 56.4%
(2022年)



*1 株式会社テクノ・システム・リサーチ「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査(2022)」クラウドモニタリング・録画サービスの定義は、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスであり、モニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス。エンジン別カメラ登録台数ベース

当社は、カメラ*¹を直接またはパートナー経由で販売するとともに、クラウド録画サービス*²を提供



スポット収益 (カメラ販売等)

リカーリング収益 (クラウドへの映像データの保存・閲覧やアプリ利用等の月額課金)

*1 当社はカメラの製造は行なっており、(自社ブランドカメラも含め) メーカーからカメラを調達

*2 当社は自社でインフラ等全てのクラウド環境を構築しているわけではなく、大手クラウドベンダーのサービスを利用しつつ、映像データの保存・閲覧サービスを提供

*3 「OEMパートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ (もしくは前者のみ) を仕入れ、利用者にパートナーのブランド名称で再販するパートナーを指す。

「その他販売パートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ (もしくは前者のみ) を仕入れ、利用者にSafieブランドのまま再販するパートナーを指す。一部のパートナーでは弊社からのカメラ販売は発生しない

国内では約2,863万台の成長余地、さらにグローバル市場に大きな開拓余地が存在

グローバル

監視 / モニタリングカメラ稼働台数^{*2}
(2024 / 当社試算)

国内

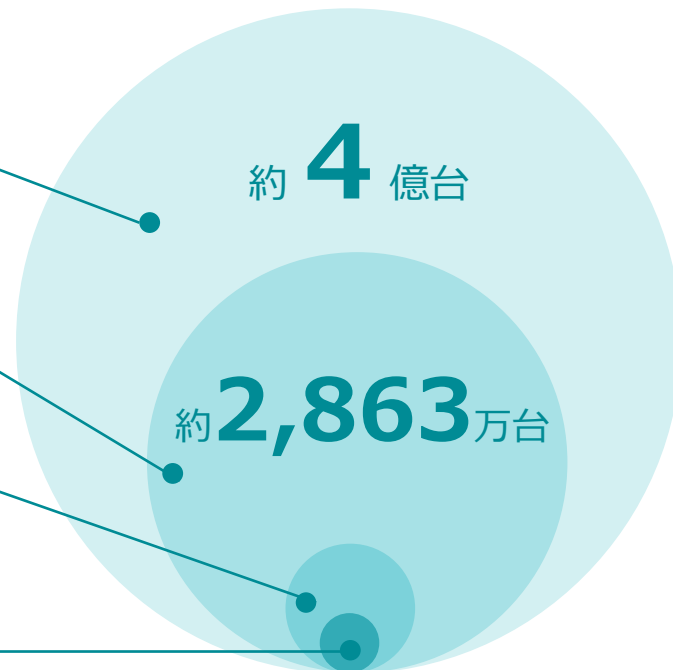
潜在ネットワークカメラ台数^{*1}
(2021年3月時点 / 当社試算)

国内

監視 / モニタリングカメラ総稼働台数^{*2} 約660万台
(2024年予想)

課金カメラ台数
(2023年12月末)

 safie 23.4万台



*1 ネットワークカメラとは、IP機能を内蔵し、単独でインターネット網に接続して使用可能な業務用カメラを指す(出所 矢野経済研究所)。各種資料を基に、一定の仮定を置いて算出した当社試算値。

*2 監視 / モニタリングカメラとは、監視カメラ製品を指し、IPカメラとアナログカメラに大別される(出所 矢野経済研究所)
矢野経済研究所「2020年度版監視カメラ市場予測と次世代戦略」に記載の出荷台数を基に、一定の仮定を置いて算出した当社試算値。



何かあった時に見る

自分の目の代替として見る

他システムと簡単に繋がる

カメラが賢くなる

さらに賢くなる！

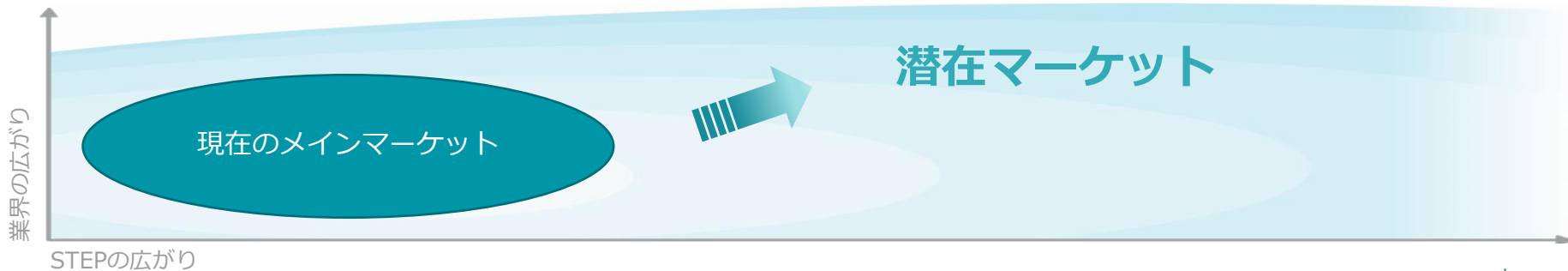
受動的

能動的

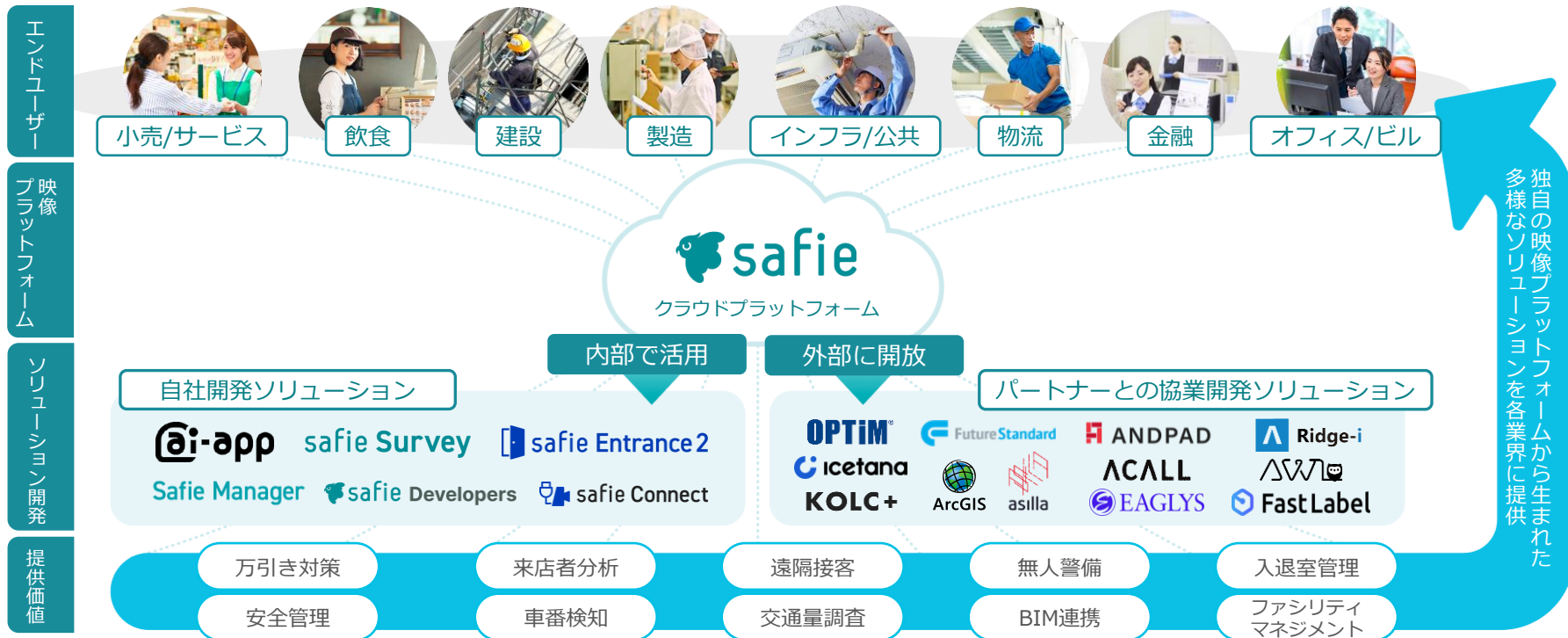
API連携

クラウドプラットフォーム
上の機能増

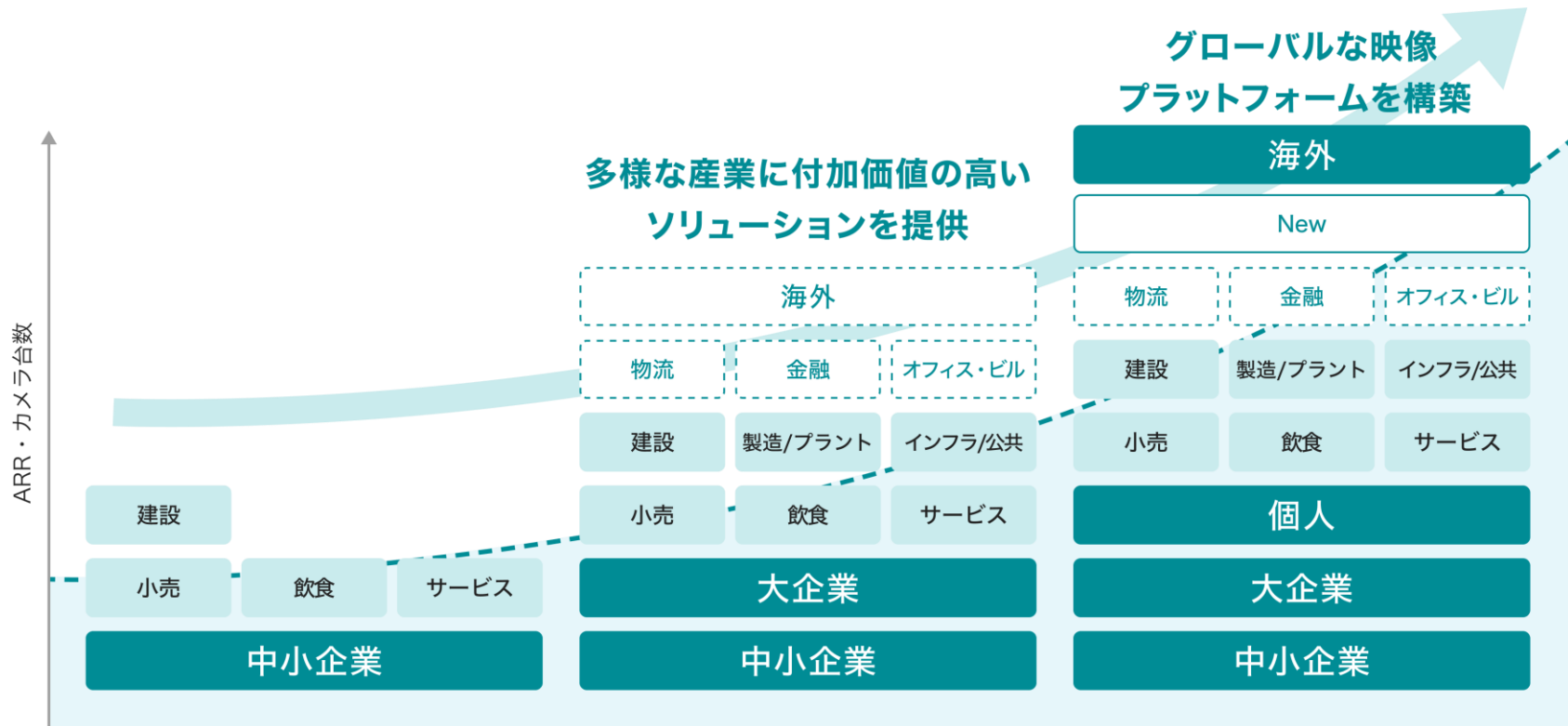
3rd Partyも巻き込んだ
エコシステム

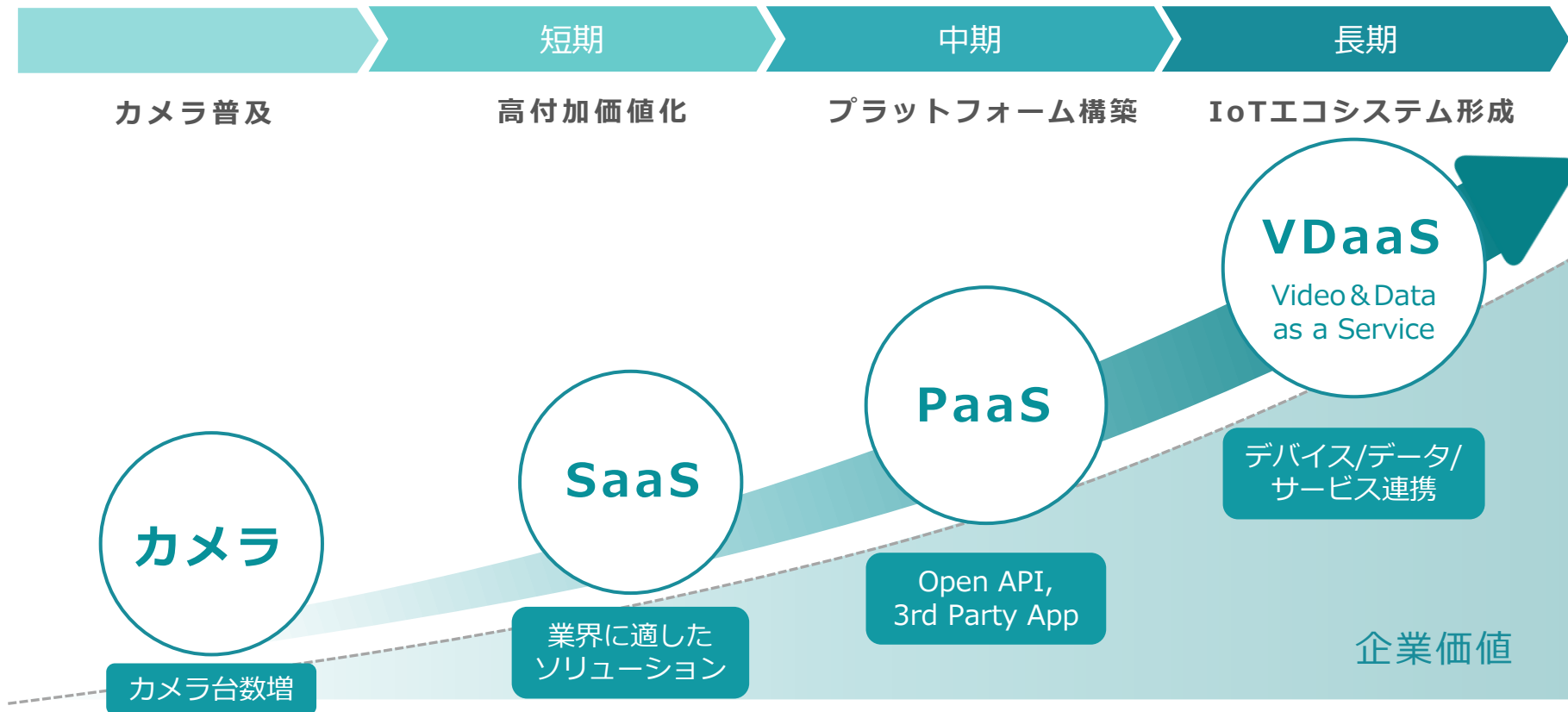


自社だけでなく、パートナー企業とともに各業界へのソリューション提供を進める



セーフイーサービスを活用している業界は広がりつつある







AI×IoTプラットフォーム

- セキュリティも万全 -

現場DXソリューション提供

- 顧客の課題解決に向けて伴走 -

防犯×生産性向上

- 人手不足への対応 -

AI×分析

- 学習データとして活用 -

導入時から日々進化

- AIによる機械学習 -

ユーザー企業に対する立ち位置

顧客への提供価値

データの意味合い

サービスの発展性

PDCA



一般的なカメラベンダー

ハードウェア提供

機器提供

監視・防犯

保管するもの

導入時から陳腐化

- ハードウェアの陳腐化と並行する -

2. 事業内容及び 当社の強み

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.

サービスの仕組み



スポット収益

カメラ販売 等

リカーリング収益

映像データ保存・閲覧や
アプリ利用等の月額課金

サービスの特徴



safie one

@i-app



立ち入り検知

人の滞留を検知し通知
レジ前混雑やPOPに興味があるお客様をリアルタイムで知れるため、機会損失を軽減



通過人数カウント

店舗の出入り口にラインを設定すると通った人数を自動で集計。POSデータだけでは分からない、リアルな入店人数をカウント



立ち入りカウント

特定のPOPや棚にエリアを設定すると、滞在している人数を自動で集計
グラフやデータダウンロードもでき、広告・商品分析業務に活用可能

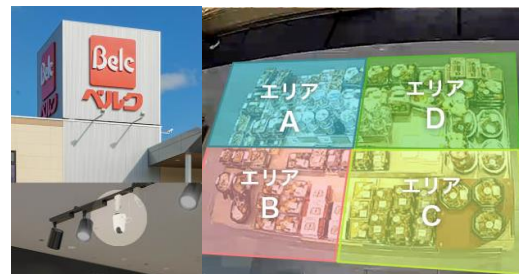
Case

スーパーマーケット



暗黙知であった業務ノウハウの見える化、 定量化に貢献

- お弁当（惣菜）エリアの俯瞰できる場所に「Safie One」を設置
映像と「AI-App」による立ち入りカウント検知を連携
データ分析を行い、適切なお弁当の陳列と補充を管理
- 今回はエリアを4分割したゾーン計測により、お客様の立ち寄りが一番高いエリアを見える化。人気商品などを適切に配置する場所を検討し陳列へつなげた



現場
DX
Powered by Safie



電源につなぐだけ

LTEルーター搭載
現場で電源さすだけすぐ使える



IP66防水防塵

防水・耐環境モデルなので
屋外の厳しい環境での使用も可能



コンパクトなボディ

従来の類似製品と比べてもコンパクトな設計で
現場間の持ち運びや郵送も容易に実現可能

Case

ゼネコン



820台以上のクラウドカメラが稼働中 建設現場の働き方改革に貢献

- 全社のICT標準アイテムにセーフイーのクラウドカメラが指定されており、各現場に最低1台は設置、配備
- 現場の工程や搬出入作業、台風・地震時のリアルタイムな状況確認を遠隔から実現
- 計19台の「Safie GO」が導入されている現場もあり現場の安全管理や遠隔からの防犯・防災用途で活用



現場
DX
Powered by Safie

safie Pocket

セーフィーポケットシリーズ



Safie Pocket2 Plus

Safie Pocket2



LTEルータ+バッテリー内蔵

電源を入れ
カバーを下ろすだけで録画が開始



身につける / 設置する

現場で身につけたり
三脚に取り付けて簡易設置も可能



通話機能搭載

本部から遠隔にいる
現場従事者と通話が可能

Case

インフラ



遠隔臨場で現場の立会業務の移動時間を軽減

- 現場で確認事項が発生した場合も映像を使って質問・確認ができ両者のコミュニケーションを密にすることが可能
- 立会業務の移動時間の軽減を実現
(ワークライフバランス向上に寄与)
- 現場を止める時間をできるだけ減らし、スムーズな進捗を実現



現場
DX
Powered by Safie

safie Connect



クラウド
プラットフォーム



本部

Safie Connect



オフィス1

オフィス2

オフィス3

PC・スマートフォン



ライブで見える



PC・タブレットで遠隔からでもリアルタイムに現場を確認

クラウド保存



映像は自動でクラウドに保存
他のSafieカメラと一括で映像管理が可能

簡単配信



Safie Connectを接続するだけの機器構成
電源を入れてアプリを立ち上げるのみで配信開始

Case

プラント

KP 関電プラント株式会社

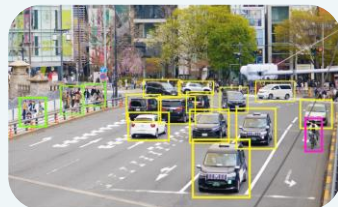
ドローンカメラ映像のリアルタイム共有で 遠隔業務の利便性向上

- リアルタイムに共有された映像を関係者で確認
遠隔から指示を出しつつ点検・確認作業でき、利便性が向上
- 現場に赴かずとも様子を確認できるため
コストや時間をセーブでき業務効率化を実現
- 作業環境は良好か、正しい作業は行われているかなど
安全管理・安全巡回に寄与



現場
DX
Powered by Safie

safie Survey



オールインワン

- 必要な全作業（カメラ手配・AI解析設定・レポート作成）をすべて請負
- カメラ選定・アウトプット作成含め、お客様による手配が不要



人が精度の担保

- AI解析前に人が実環境で精度検証を実施
- 映像の振り返りで、より精度の高い調査が可能



低コスト

- 人材確保が不要なため大幅なコストダウンを実現
- カメラ設置期間内での調査日数の追加や延長も安価に実現

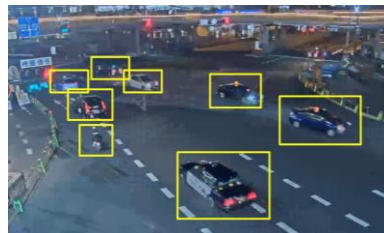
Case

ゼネコン



映像×AI解析によりコストを削減した調査を実現

- 工事現場に設置してある「Safie GO」2台の画角を調整撮影した映像データをAI解析することで知見やノウハウを活用
- 調査で得た結果は次の施工計画に活かすことが可能
- 交通量調査にかかる手間・コストが軽減され単発ではなく定常的な交通量調査を実施し施工計画の効果検証がしやすくなる



現場
DX
Powered by Safie

映像データの質とUX



- ・ 高画質かつなめらかな映像 (HD画質×30fps)
- ・ ユーザーのスマートフォン等でのリアルタイム・アクセス
- ・ 拠点間・ユーザー間の映像共有



HD画質：1,280×720px

高セキュリティ

- ・ 通信の暗号化
- ・ 個人ごとのID管理
- ・ 外部からカメラへの直接アクセス不可



スマホ・PC・タブレット

低価格

- ・ 初期導入：カメラのみ
- ・ 運用：月額1,200円～※1



Safie対応
カメラ



スマートフォン

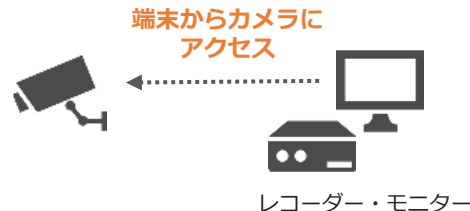
従来の防犯カメラ

- ・ 画質が悪い・なめらかではない
- ・ 現場のレコーダー（及びモニター）でないと映像が確認できない



VGA画質：640×480px

- ・ カメラにアクセスされ情報漏洩となるリスク



レコーダー・モニター

- ・ 初期導入：カメラ、その他機器、及び、各種工事
- ・ 運用：月額料金が高額な場合も



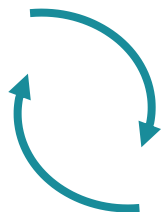
当社はユーザーへの直販に加え、OEMを含む販売パートナーとの連携により、56.4%の市場シェアを獲得

当社



クラウドモニタリング・録画
サービスシェア※
56.4% No.1

- ✓ 事例の創出/新規業界の開拓
- ✓ 新サービス開発



連携

販売パートナー

OEMパートナー（一部）

Canon
(キヤノンマーケティングジャパン)
2017年11月～
NTT東日本
2018年10月～
信頼される安心を、社会へ。
SECOM
2019年6月～



ギガらくカメラ

セコム画像
クラウドサービス

その他販売パートナー（一部）

T-GAIA **NISHIO**
JCS 株式会社ギガらくカメラサービス

Safieブランド
にて展開

- ✓ 営業網を利用して拡販
- ✓ 業界特化した協業

※出所：株式会社テクノ・システム・リサーチ「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査（2022）」クラウドモニタリング・録画サービスの定義は、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスであり、モニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス。エンジン別カメラ登録台数ベース

小売 / サービス



飲食



建設



インフラ / 公共



製造・プラント



物流



オフィスビル



警備



技術的ポイント

01



クラウドドリブンなカメラOS

豊富なB2B向けカメララインナップの提供
クラウドからデバイス・映像データの制御

02



強固なセキュリティ

暗号化などによる
セキュアなネットワーク通信経路設計

03



誰もが使える高品質なUI・UX

置くだけ簡単なサービスUX設計
高画質・高圧縮の映像品質を提供

04



拡張性高いプラットフォーム

AI開発のポイントとなる動画データP F
あらゆるサービスと連携できるAPI提供

顧客評価ポイント

- 高品質・低価格なサービス
- 拡張性の高いサービス
- 圧倒的な販売網



各領域において高い専門性を有したエンジニアを有し、幅広い技術領域を統合してサービスを作り込むことができる体制が、当社独自の強み



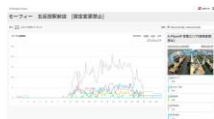
組み込みソフトエンジニア

- 幅広いカメラ機種に対応可能なファームウェア開発



サーバーサイドエンジニア/ インフラ・SREエンジニア

- 録画データの保存処理
- API全般の開発



AI / 画像処理エンジニア

- 最適なAIアルゴリズムの調査・実装・改善



フロントエンドエンジニア

- 映像視聴アプリケーションの開発



iOS / Androidエンジニア

- モバイルアプリ開発



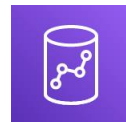
業務システムエンジニア

- 顧客管理や受注から請求などオペレーションに用いる社内システムを開発・運用



QAエンジニア

- 開発した製品全般の品質テスト



データエンジニア

- 各種データを分析し様々な活動に活かすためのシステム基盤を開発

3. 収益モデル・ 経営指標

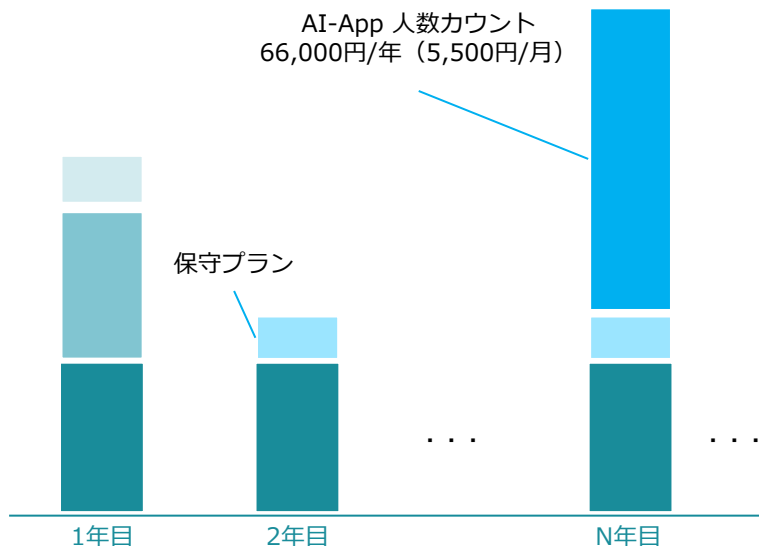
1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.

Safie PROは、カメラ機器販売代がスポット収益として取引開始時に計上され、その後、クラウド録画サービスの利用料がリカーリング収益として計上される。さらに各種アプリケーションによる追加の収益機会が存在

Safie GO/Pocketは、カメラレンタル、通信費、クラウド録画サービスを含めたレンタル商材として提供

Safie PRO (カメラ販売+クラウド録画+アプリケーション)

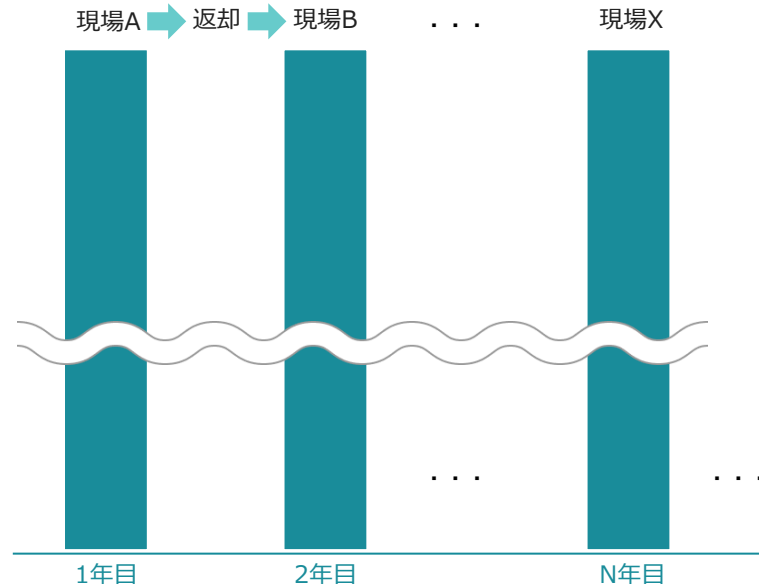
- スポット料金 (工事)
- スポット料金 (カメラ本体, Safie Oneの場合) 38,000円
- リカーリング料金 (クラウド録画) 24,000円/年 (2,000円/月)



Safie GO/Pocket (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

- リカーリング料金 (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

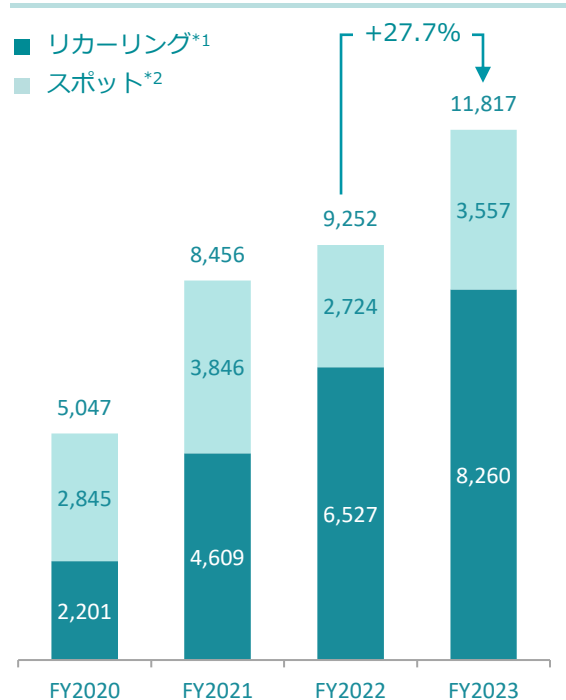
Safie GO/Pocketの単価はSafie PROよりも高い



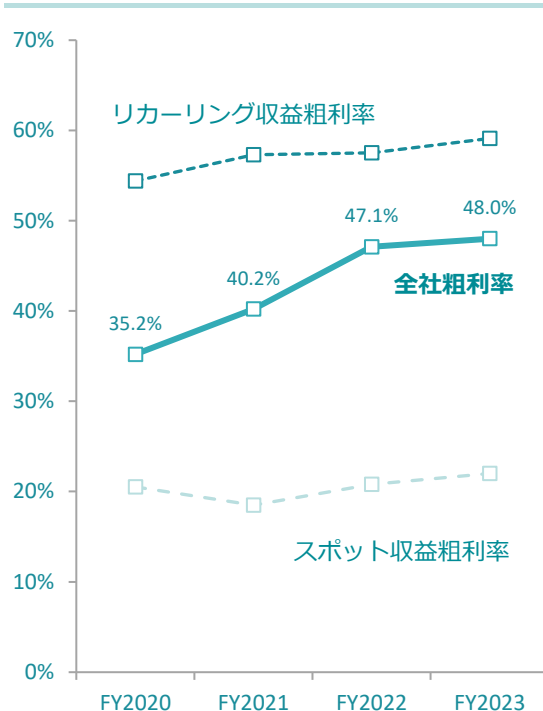
※1 エンドユーザーにより支払われる料金。直販の場合、表示金額は全て当社の収益だが、OEMを含む販売パートナー経由の場合、表示金額の内の一部がパートナーに支払われ、残額が当社収益となる
※2 図は、アプリケーションを利用する場合の収益の仕組みを示したものであり、全てのユーザーがアプリケーションを利用することを示しているわけではない

売上高の成長と粗利率の改善の両軸で、中期的な売上総利益の成長を目指す
 相対的に粗利率高いリカーリング収益比率が高まることで、全社粗利率は改善傾向

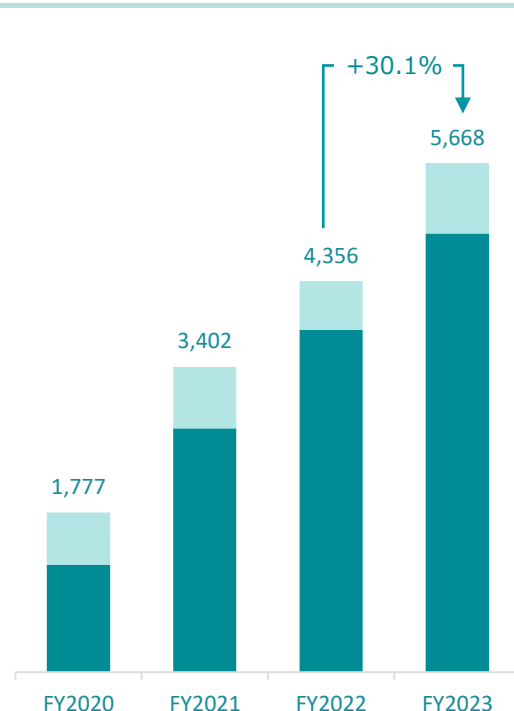
売上高の成長



粗利率の改善



売上総利益の成長



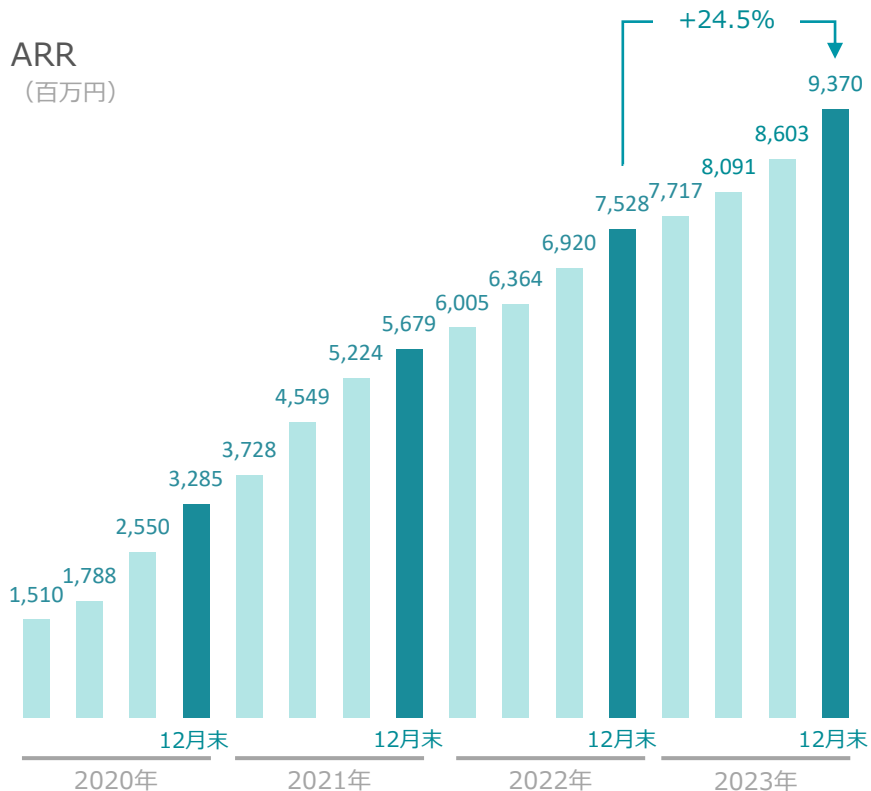
*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

ARRは93億円、課金カメラ台数は23.4万台に到達

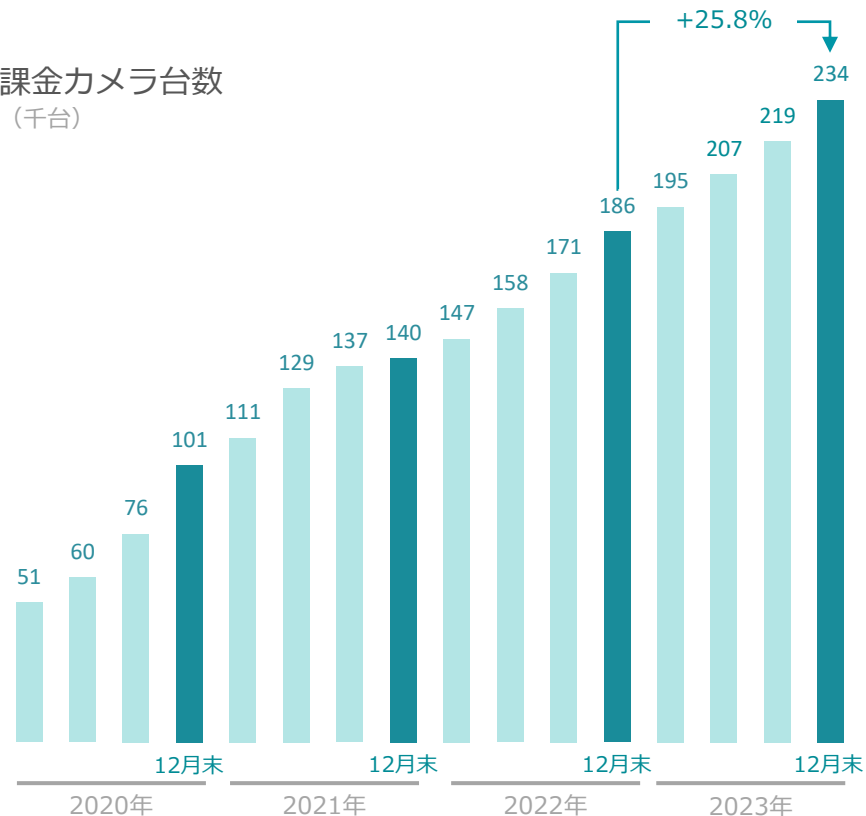
ARR

(百万円)

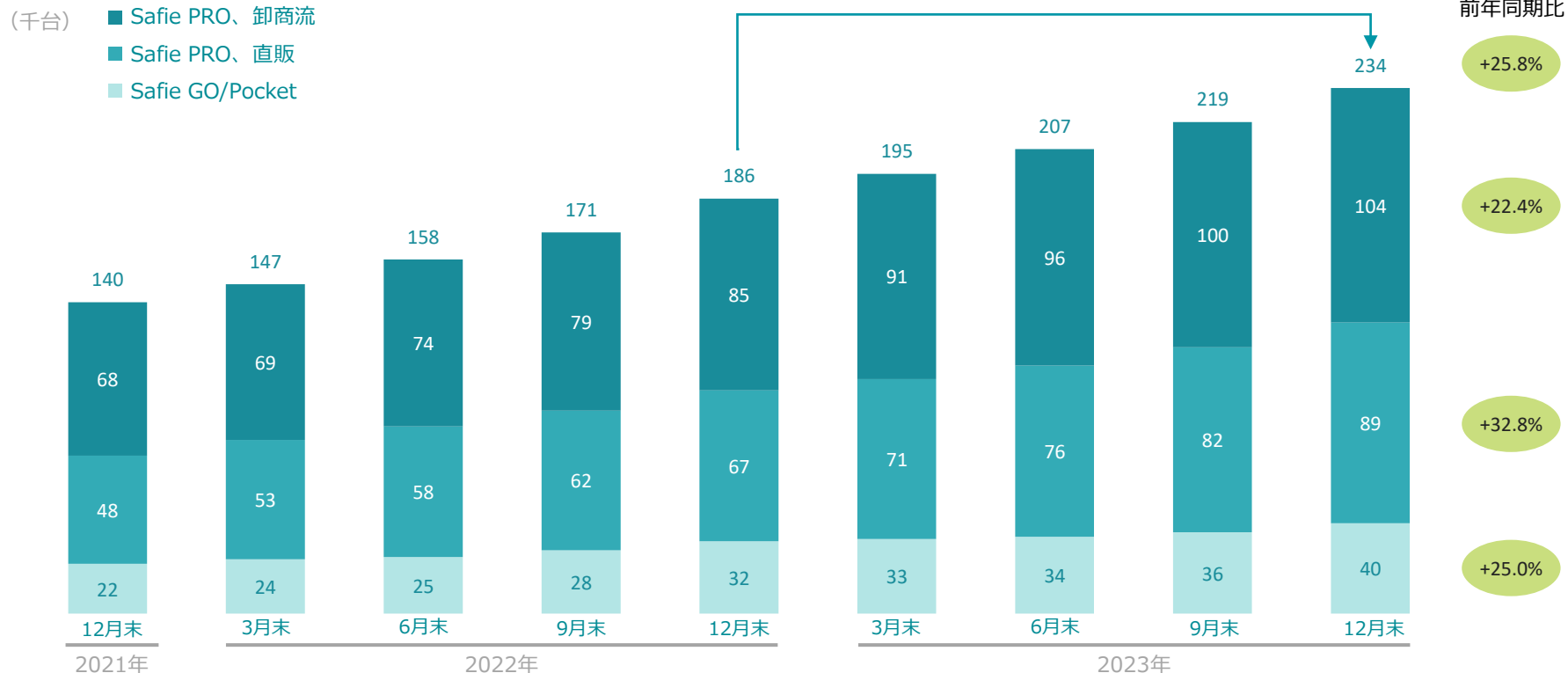


課金カメラ台数

(千台)

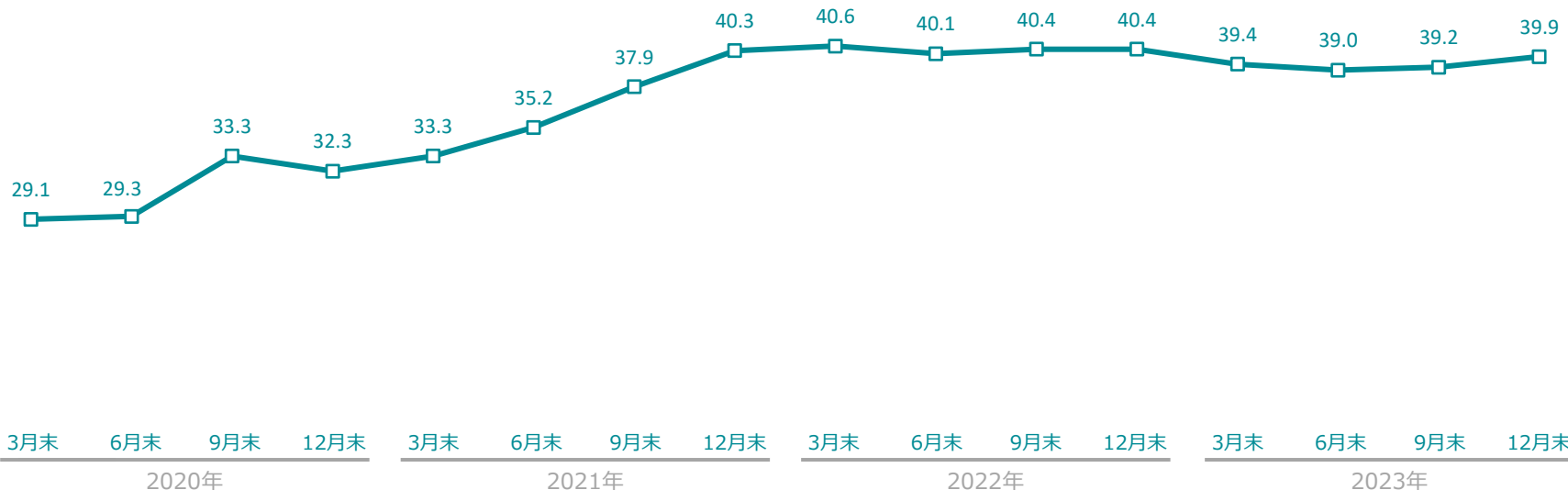


Safie PRO直販が課金カメラ台数の成長を牽引



Safie PROと比べて高単価なSafie GO/Pocketの製品構成比が前四半期比にて増加し、ARPCは上昇

(千円)



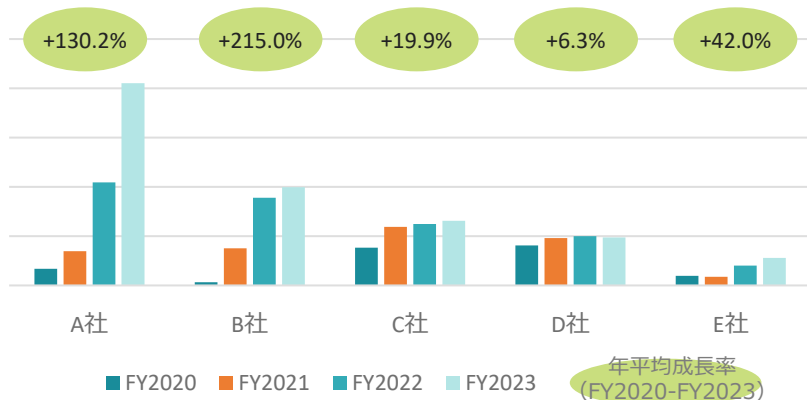
*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC = ARR ÷ 課金カメラ台数

直販NRRは100%超を維持し、2022年12月期と同水準。小売、建設、インフラ、住宅業界などの大手企業との取引が拡大

NRR*1

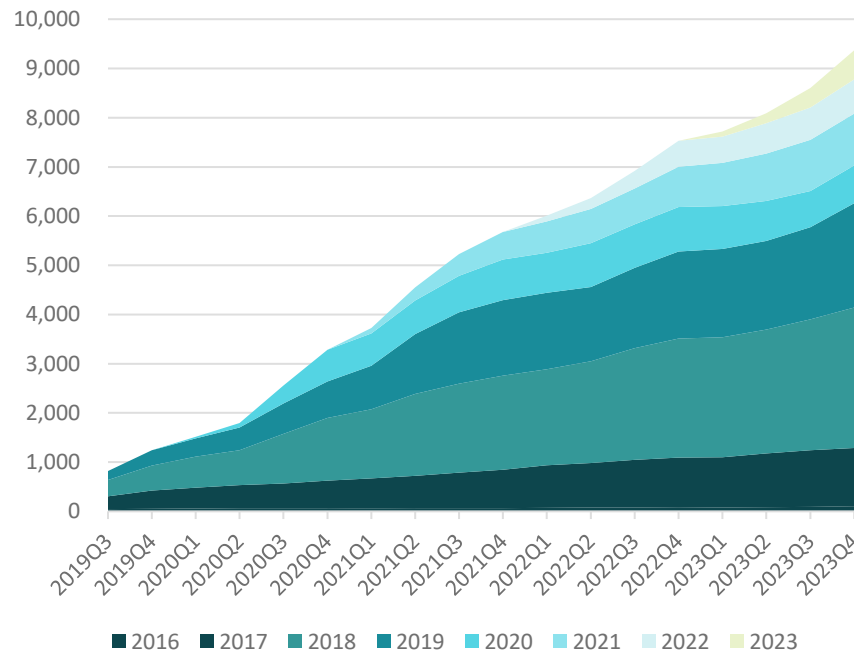
	2022年12月期	2023年12月期
直販	112.3%	110.9%
販売パートナー(卸商流)	133.6%	118.3%
全社	122.6%	115.6%

直販顧客 上位5社のARR推移



全社ARR (顧客獲得時期別*2)

(百万円)



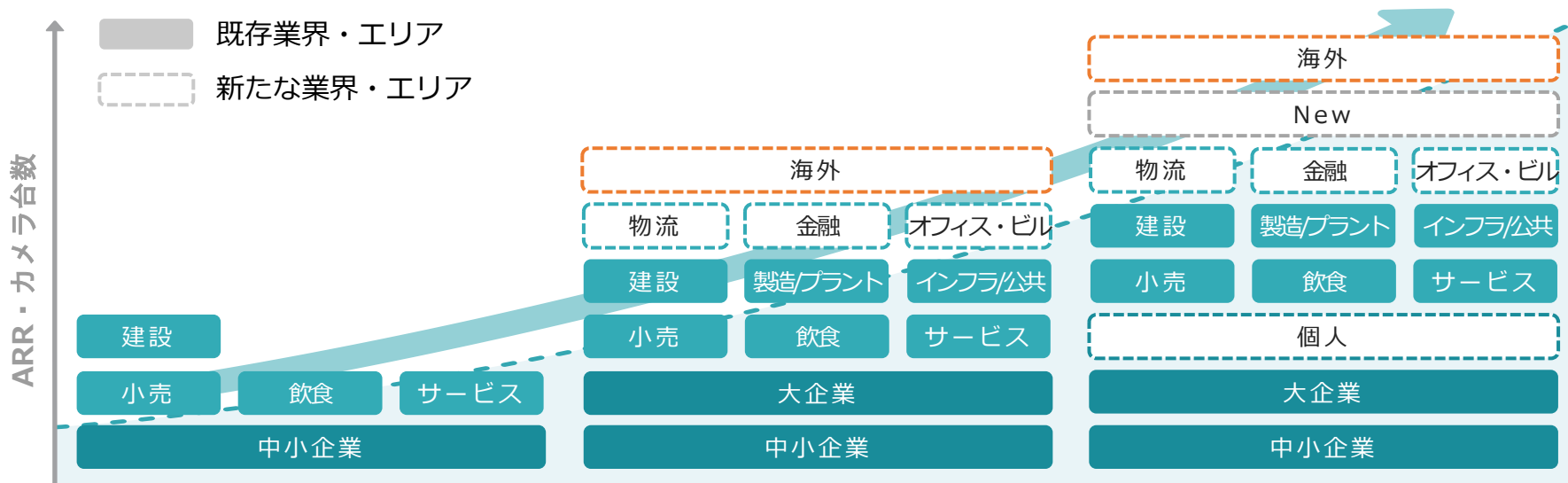
*1 NRRとはNet Revenue Retention (売上継続率)。直販NRRは「前年12月末時点における直販課金顧客から生じる各年12月末時点における直販MRR」を「前年12月末時点の直販MRR」で除して算出。

販売パートナーのNRRは「前年12月末時点における販売パートナーから生じる各年12月末時点におけるMRR」を「前年12月末時点のMRR」で除して算出

*2 直販ARRは各直販課金顧客との契約時期、販売パートナーから生じるARRは各パートナーとの契約時期により分類

4. 成長戦略

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.



テーマ	アクション	進捗
顧客規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 高いNRRの維持 (既存顧客との取引拡大ペースを維持) 認知度の向上 映像を活用したソリューションの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年も100%超のNRRを維持 (2023年12月期 直販NRR110.9%) 認知度の向上、販売促進への投資を継続 既存顧客とのリレーションを活かした各業界課題に沿ったソリューションの企画開発を推進 関西支店を開設
業界の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 既存業界での浸透率向上 新たな業界での拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 既存業界：防犯及び安心安全へのニーズが見直され導入されるケースが増加 新たな業界：2024年4月より時間外労働の上限規制が適用される物流業界での導入が加速
エリアの拡大	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジアを中心に市場調査を実施。ベトナム、タイより本格進出準備を開始

上場後に投資を加速させ、組織及び顧客基盤の強化、新たなソリューションへの種まきは進行
今後はクラウドカメラ×ソリューションへ注力。売上高成長と同時に利益体質への転換を目指す

これまで（上場以降）

更なる成長へ組織拡大・強化を推進

カメラ設置までのオペレーション強化を推進

各業界トップ企業との取引拡大

カメララインナップ強化、各業界課題に向き合い
新たなソリューションの種まきを実施

2023年は売上高が成長トレンドへ回帰



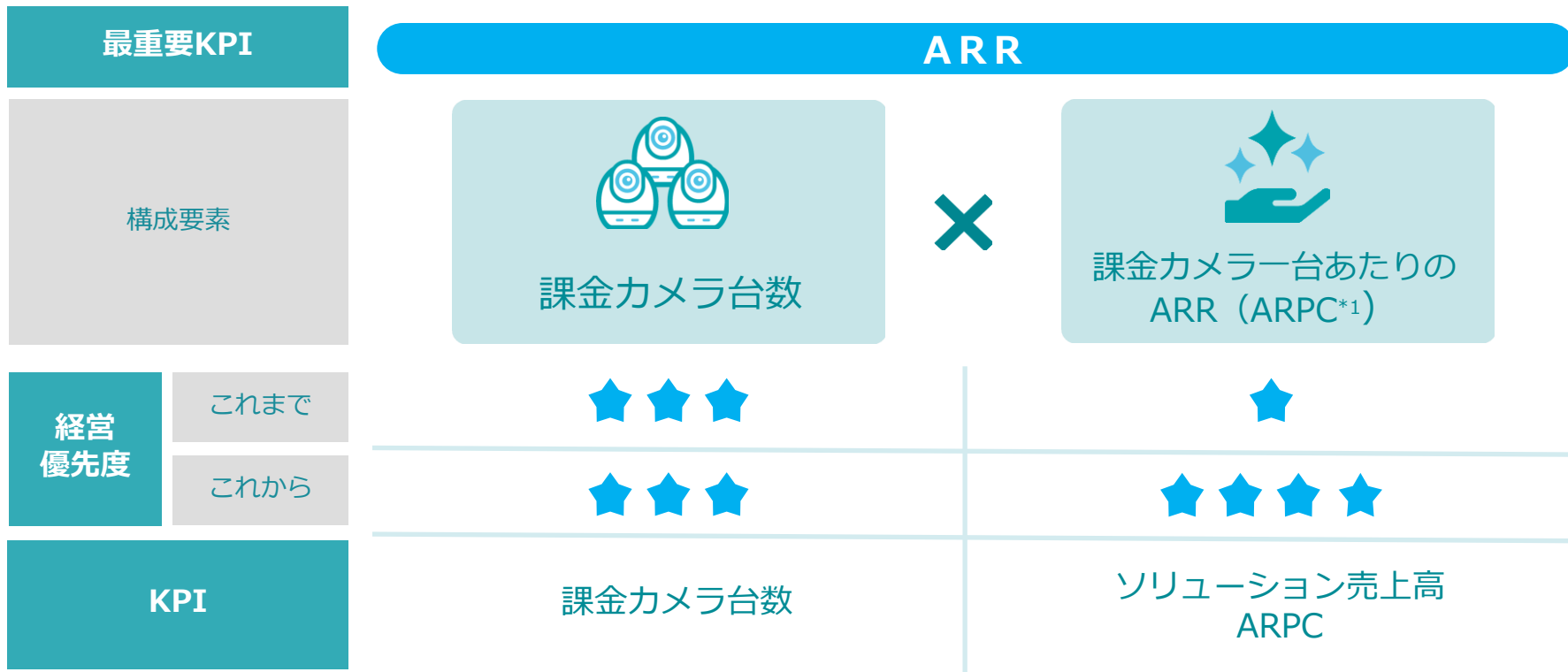
これから

顧客基盤を強化するために、
カメラ台数成長は継続追及

クラウドカメラ×ソリューションへ注力

生産性を向上させ、利益体質への転換

これからはソリューション売上高拡大へ注力し、中期的にはARPCの増加を目指す
課金カメラ台数を追求した事業基盤の強化は継続



*1 Average revenue per camera



現場 DX

Powered by safie



映像データで
あらゆる産業の現場を

DX デジタル
トランス
フォーメーション する



従来よりも映像活用ニーズは高まりつつあり、クラウド映像プラットフォームによりデータを集積、連携しやすいことから、セーフティーに対して新たなソリューションへの期待値も高まっている

これまで

アナログカメラ



〈時代のニーズ〉

- もしもに備えたい
- 念のための防犯

現在

クラウドカメラ



〈時代のニーズ〉

- 何かあったときに、いつでもどこでもすぐに確認したい
- 鮮明な画像

これから

クラウドカメラ×ソリューション



〈時代のニーズ〉

- 省人力でのオペレーション
- 分析・定量化
- 再発防止 / 未然防止
- 同時にプライバシーもケア

- 顧客視点 / 顧客ドリブン
- 分析、定量化、拡張性
- ソリューション提案

防犯市場は顕在化済みの大きなマーケット。且つ安心安全へのニーズの高まりとともに顧客課題は多様化。省人化が進む一方で、小売業を中心とした万引きなどロス対策へのニーズも高まっている

大きな防犯市場

国内監視 / モニタリングカメラ
総稼働台数(2024年予想)

約**660万台**

28倍

課金カメラ台数
23.4万台

多様化するニーズ



ユーザーへの
安心の提供



企業活動の透明性向上



スタッフ・従業員
を守る

万引きによる大きなロス

小売業年間販売額 *1 **124兆円**

ロス率 *2 **0.97%**

内万引き率*2 **57%**

万引き被害総額 (当社試算)

6,856億円



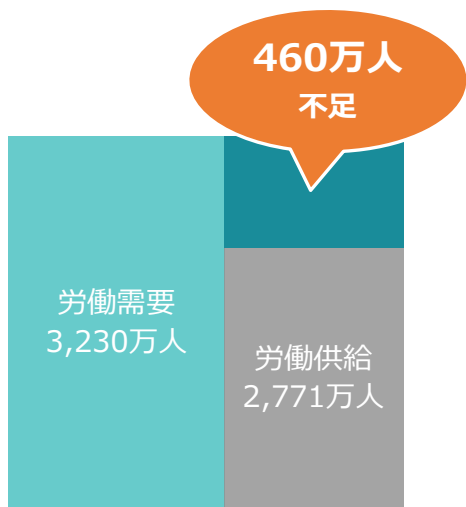
*1 経済産業省 商業動態統計調査。各種商品小売業、織物・衣服・身の回り品小売業、飲食品小売業、機械器具小売業、医薬品・化粧品小売業、その他小売業、無店舗小売業の2022年度販売額の合計

*2 The Smart Cube Global Retail Theft Barometer 2013-14、万引き率には従業員による盗難を含む

2030年には460万人の労働力不足が見込まれており、省人化ニーズはすでに顕在化済み。多様化する顧客ニーズに応えるためのデータ活用加速も見込まれる

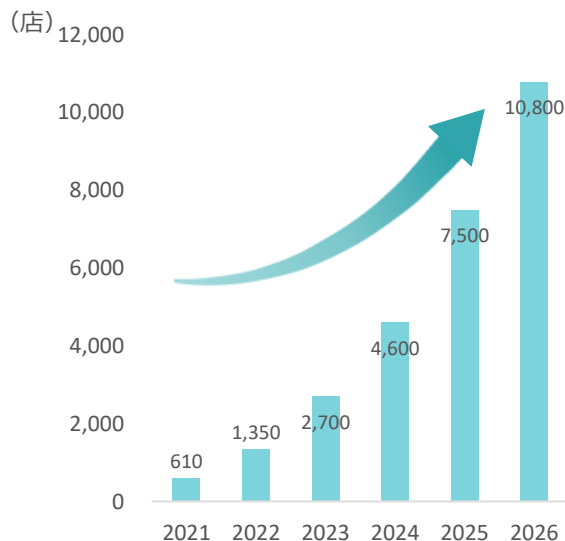
2030年に460万人の人手不足

労働需給推計*1（小売+サービス）



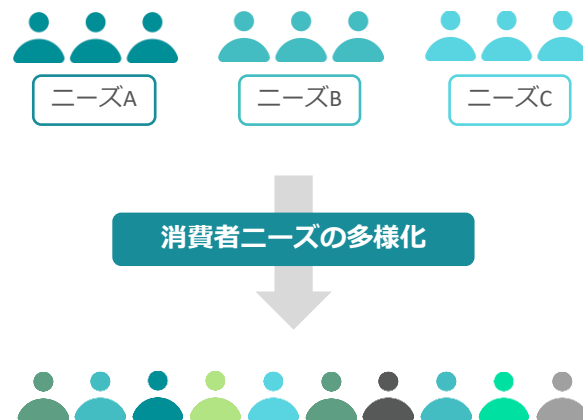
省人/無人店舗への投資額は増加見込

省人/無人決済システム導入数*2



多様化する消費者ニーズ

データ取得・定量化・分析
による投資効果アップ



*1 パーソル総合研究所「労働市場の未来推計2030」

*2 富士経済「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」、無人/省人決済システム数の推移。有人レジやセルフレジを活用することなく、商品の支払い・購入を可能とするシステムが対象

防犯のみならず、映像プラットフォームを活用した小売/サービス業界向けソリューションの拡充を推進



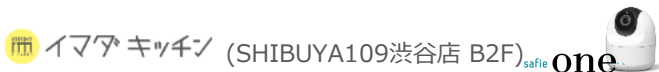


小売/サービス

導入事例

小売/サービス業界での活用も拡大中

加えて、小売/サービス業の各種課題に対応するため、継続的な機能強化を推進中



IMADA KITCHEN (SHIBUYA109渋谷店 B2F)



導入背景

- 「IMADA KITCHEN」は、渋谷発の“食”文化から始まる新たなムーブメントを生み出すことを目指しており、出店毎（期間限定）の販促把握のため、精緻なデータが求められていた

活用方法

- SHIBUYA109が集計する「IMADA KITCHEN」の「入館者数」「購入客数」「売上」の各データとともに、「Safie One」のエッジAIでの計測による「フロア流入数」「店前通過人数」「立ち止まり数」のデータをダッシュボードにて可視化。施設関係者はダッシュボードにて可視化されたデータを活用し以下のマーケティング活動を実現

今後の展開

- 来店するターゲット層（若者、インバウンド）の計測のほか、店舗前のサイネージの視認による分析も併せて行い、データによる店舗エリアの付加価値向上を目指す

多岐にわたる機能強化を推進中

属性
検知

人物検索 /
リピーター分析

映像
検索

車両
検知

欠品
検知

異種
検知

And more



小売/サービス

小売/サービス業界の店舗運営の省人化を実現できる遠隔接客や店舗マネジメントのソリューションを提供



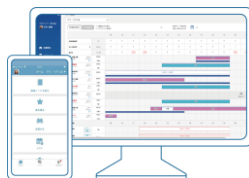
遠隔接客ソリューション

店舗の接客を遠隔地から行うことで最少人数で最大店舗の接客により店舗の省人化を実現



店舗マネジメントDXアプリ

業務効率化とシフトワーカーの働きがい向上を同時実現することで生産性を高める



ジムDXソリューション

ジム内に専用AIカメラを設置し、ジム運営をAI化するDXサービス



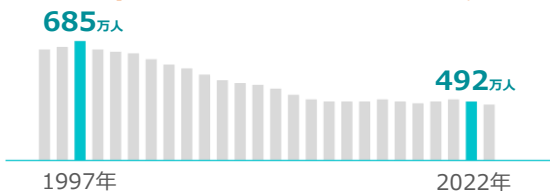
And more

建設業界ではピーク時から約30%の労働者が減少。時間外労働の上限を規制する働き方改革関連法も2024年4月から適用され、アナログ規制の見直しも進展しており、市場環境は大きな変化が見込まれる

労働力人口は減少の一途

建設業界の市場環境*1

ピーク時から
約30%の労働者が減少



有効求人倍率*2

平均 1.20

介護職 4.06

建設技術者 5.57

*1 厚生労働省「一般職業紹介状況(令和5年11月分)」について

*2 介護とは、介護サービス職業従事者を指す。建設とは、建設・採掘従事者を指す

生産性向上は急務

建設業界の2024年問題について

- 2019年4月「働き方改革関連法」施行
- 建設業では短期間の労働環境改善が難しいとされ、5年間の猶予期間を設定。2024年4月から適用

時間外労働の上限規制

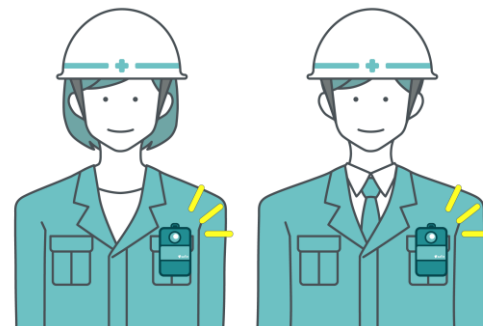
① 「月45時間、年360時間」の上限が罰則付きで法律に規定

② 正規・非正規社員の同一労働同一賃金

③ 月60時間超の時間外割増賃金率引上げ
2023年から適用され、割増賃金率が25%から50%に引上げ

デジタル活用への追い風

- 2024年6月を目処に「アナログ規制」の見直しが完了
- 建設業も関連する「検査・点検・監査」「調査」「巡視・見張」項目においてWeb会議システムやウェアラブルカメラの活用で代替し、業務効率化が可能に



建設業界向けのソリューションにとどまらず、ビルマネジメント、タウンマネジメント向けのソリューションへ





現場を死角なく見える化した遠隔施工管理を実現するSafie GO 360をリリース
より高度な遠隔臨場と安全管理、点検を実現することのできるデジタルツイン構築へ貢献

Safie GO 360をリリース

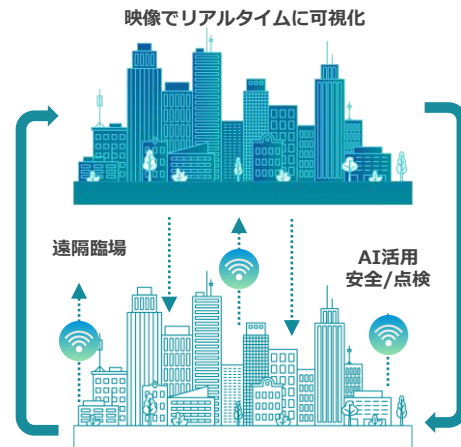
- 360°広範囲な映像取得によりこれ1台で現場に行かずとも現場の外観を捉えることが可能に



上下左右360°自由な画角で
スクロールが可能
狭小地の映像も歪みなく確認できる

ユースケース

- 現場に**多台数のSafie GO、Safie Pocket**が設置され、網羅的に映像を自動取得
- それらの映像をもとに**デジタルツインを自動生成・常時更新可能**に
- 遠隔から現場全体の施工状況をリアルタイムに場所別で把握可能





現場の盗難防止や防犯強化、遠隔警備ソリューション、遠隔からの安全管理や点検業務を実現するため、屋外向けAI搭載カメラのラインナップを順次拡大中

屋外向けAI搭載カメラのラインナップが拡充

屋内AIカメラ

safie one



屋外AIカメラ



提供価値

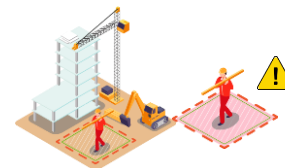
あらゆる業種にて屋外の盗難防止・防犯強化へ

- ✓ 現場に侵入した人物をリアルタイムにAIで検知し、通知
- ✓ お手頃な価格で導入しやすい防犯を実現

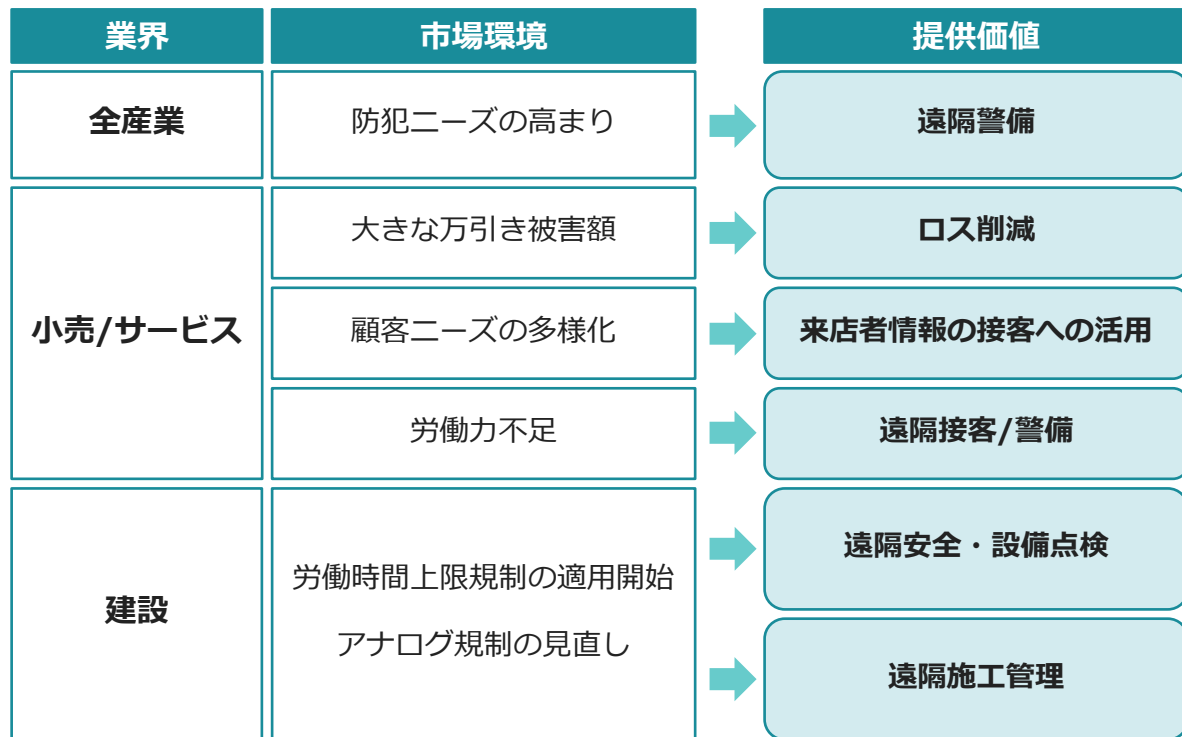


遠隔からの安全管理、点検ソリューション

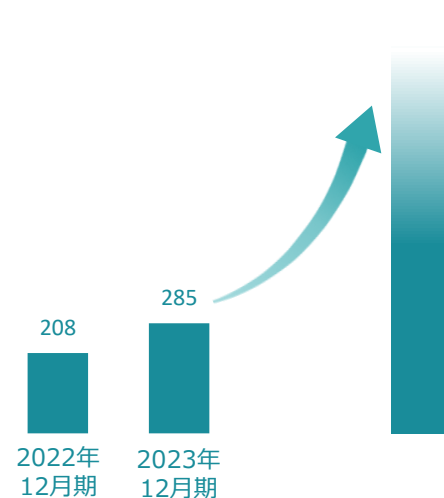
- ✓ 現場内の危険・禁止エリアに侵入した人物をリアルタイムにAIで検知し、通知
- ✓ 遠隔での安全管理を実現



各業界課題に対して適切な価値を提供し、ソリューション売上高を拡大する



ソリューション売上高*1
(百万円)

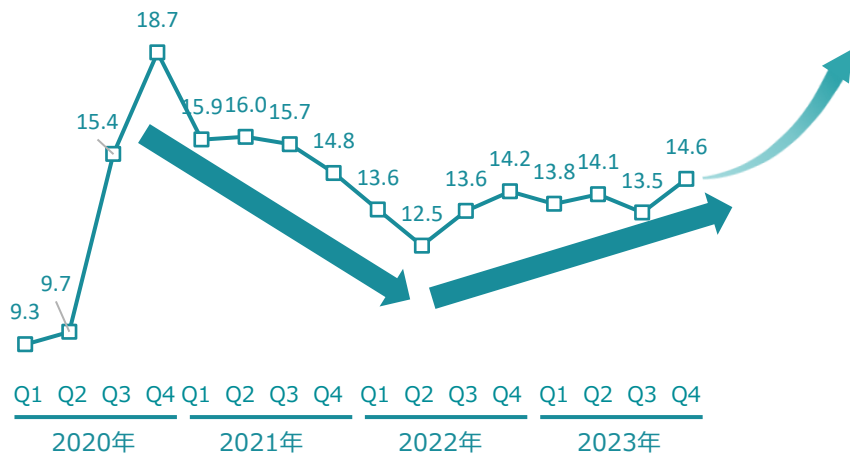


*1 AI-App等のアプリケーション、カメラ機能を拡張する各種オプション、および映像活用サービス等の売上の合計。リカーリング収益およびスポット収益どちらも含む

一人当たり粗利額は足元での組織強化も奏功し、底を打ち改善傾向へ。今後は付加価値の高いソリューションの提供とオペレーション強化を推進し、継続した改善を目指す

一人当たり粗利額*1

(百万円)



今後のフォーカスポイント

セールスイネーブルメント機能の強化継続

付加価値の高いソリューションの
企画開発を継続

サービス提供までのオペレーション強化

- 現地調査、工事リードタイム短縮
- 課金カメラあたりの運用コスト削減

*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 翌四半期初社員数

ソリューション強化と生産性の向上を実現し、2026年通期調整後営業利益の黒字化を目指す

中期戦略アクション

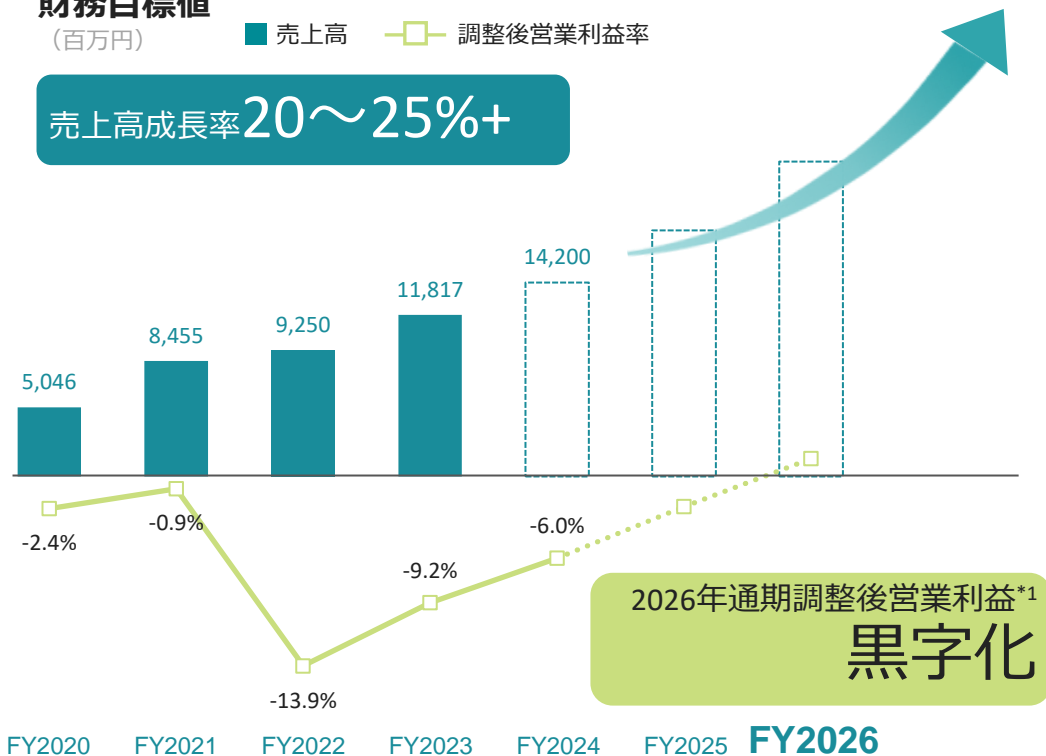
- STEP1、STEP2領域を中心に顧客基盤強化の継続
- 業界・顧客課題に沿ったソリューションの提供によるソリューション売上の徹底強化
- 生産性の向上

財務目標値

(百万円)

■ 売上高 □ 調整後営業利益率

売上高成長率 **20~25%+**



2026年通期調整後営業利益*1
黒字化

*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用

2026年の調整後営業利益黒字化を前提に、投資効果、生産性を精査しながら投資を実施

主な投資領域

大方針

- 2026年の調整後営業利益黒字化を前提に、投資効果、生産性を精査しながら投資を実施

投資目的	テーマ
<ul style="list-style-type: none"> 課金カメラ台数の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在顧客層への認知度向上 販売促進
<ul style="list-style-type: none"> ソリューション売上高の拡大 映像プラットフォームの継続強化 	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア人材採用 各種開発費（外注費など）

FY2026までの業績の考え方

大方針

- 2026年までの年次売上高成長率は20~25%+を目指す
- 2026年通期にて調整後営業利益黒字化の達成
- 人材採用は一人当たり粗利額など、生産性を確認しつつ実行

売上高

- 課金カメラ台数の拡大に伴うリカーリング収益が成長を牽引
- ソリューション売上高の拡大を推進

売上総利益

- 売上高に占めるリカーリング収益の割合が向上し、緩やかな粗利率の改善傾向の継続を見込む
- 売上高成長と粗利率の改善により、売上高成長と比べて高い成長率を見込む

S&M







- 投資効果を見極めながら認知度向上に寄与する広告宣伝への投資を実施
- 売上高成長に連動し一定の販売促進費を見込む

R&D

- エンジニア人材の採用活動は継続

G&A

- 従業員数増加に伴う緩やかな増加を見込む

リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
映像等の流出について <ul style="list-style-type: none"> 顧客からの膨大な録画映像は当社が契約するクラウドサービスプラットフォーム上で管理されておりますが、不測の事態によりこれらの情報の漏洩や映像データに関するトラブルが発生した場合、当社の企業価値の毀損、社会的信用の失墜、流出の影響を受けた顧客その他関係者への補償等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります 			<ul style="list-style-type: none"> 当社は顧客の録画映像を閲覧することはできない仕組みになっており、顧客の映像データは安全に管理されております。また、録画映像データはカメラからクラウドへの送信時や配信時にそれぞれ暗号化を実施しており、万が一、第三者が違法に映像データをクラウド上から入手したとしても再生して見るができない設計になっています さらに膨大なデータを預かるプラットフォームの健全性を保つために、個人情報保護やAIの利用に関する専門家を招いた外部有識者会議を定期的に開催しており、当社での研究開発や顧客におけるデータ活用に対する啓蒙活動を協議しております
サービス等の不具合 / 製造物責任について <ul style="list-style-type: none"> 一般的に高度なソフトウェアは不具合の発生を完全に解消することは不可能であると言われており、当社グループのアプリケーション、ソフトウェアやシステムにおいても、各種不具合が発生する可能性があります 製品の安全性確保及び事故発生防止に努めた上で、各種製品を販売及び製造委託しておりますが、すべての製品に欠陥がなく、将来的にクレーム等が発生しないという保証はなく、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります 			<ul style="list-style-type: none"> 当社はすべての新サービスの開始及び更新前に、専任の品質保証チームによるテストを行うなど、信頼度の高いサービス提供をするための開発体制を維持・構築しております 製造物賠償責任に関する保険に加入しております
人材の育成及び確保について <ul style="list-style-type: none"> 適切な人材を十分に確保できず、あるいは在職中の従業員が退職するなどした場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、今後の事業拡大に向け、特にエンジニア人員の確保が必要となりますが、採用が計画どおり進まなかった場合、あるいはエンジニア人員の流出が生じた場合には、事業拡大の制約となる可能性があります 			<ul style="list-style-type: none"> エンジニア採用チームの設置、緻密な人材採用計画の立案、実行を推進しております エンジニア組織強化、各メンバーのキャリア支援を行う目的でエンジニアリングオフィスを設立しております また職能毎のオンボーディングコンテンツ、マネジメント研修、資格取得補助、学習支援社内教育等の拡充を推進しております

- 現時点で重要度が高いと認識するリスクを上記に掲載
- 過去掲載していたリスクについては、以下理由より重要度が相対的に低下しているため掲載をしていない
 - 特定の販売先への依存について・・・売上依存度が低下したため
 - 知的財産権の侵害等について・・・社内知財グループの確立によりリスクは過去対比にて低減しているため

5. 2023年12月期 実績

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.

売上高は業績予想を超過し、前期比+27.7%。ARRは若干の未達にて着地

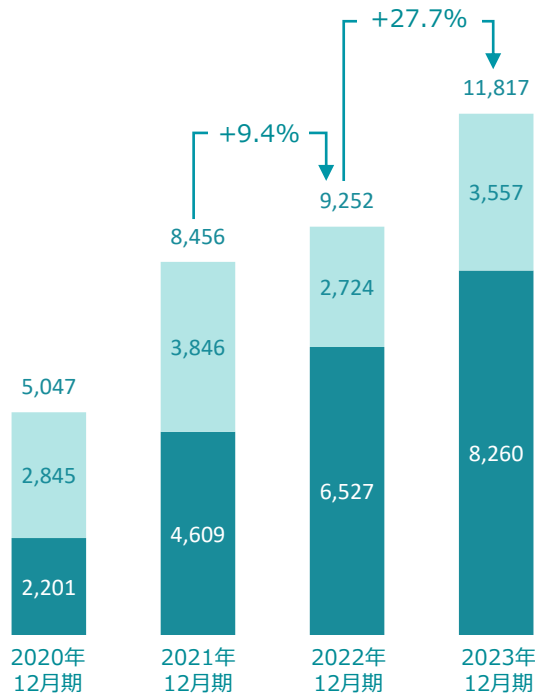
(百万円)	2022年 12月期	2023年12月期			
		予想	実績	対 前期比	対 業績予想
ARR	7,528	9,450	9,370	+24.5%	99.2%
課金カメラ 台数 (千台)	186	239	234	+25.8%	97.9%
売上高	9,252	11,615	11,817	+27.7%	101.7%
売上総利益	4,356	5,904	5,668	+30.1%	96.0%
売上総利益率	47.1%	50.8%	48.0%	-	-
営業利益	△1,283	△1,200~ △800	△1,091	-	-
税金等調整前 当期純利益	△1,430	-	△1,434	-	-
当期純利益	△1,434	-	△1,438	-	-

- ARR、課金カメラ台数は若干の未達
- 売上高は前期比+27.7%の成長を実現し、業績予想を超過
- 売上総利益は前期比+30.1%の成長も、売上総利益率は業績予想には届かず
- 営業損失は予想レンジ内にて着地
- 中長期の事業計画を見直し「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき約3.2億円の減損損失を計上

2023年通期は前期比+27.7%、2023年Q4は前年同期比+31.6%の成長となる

通期

(百万円)

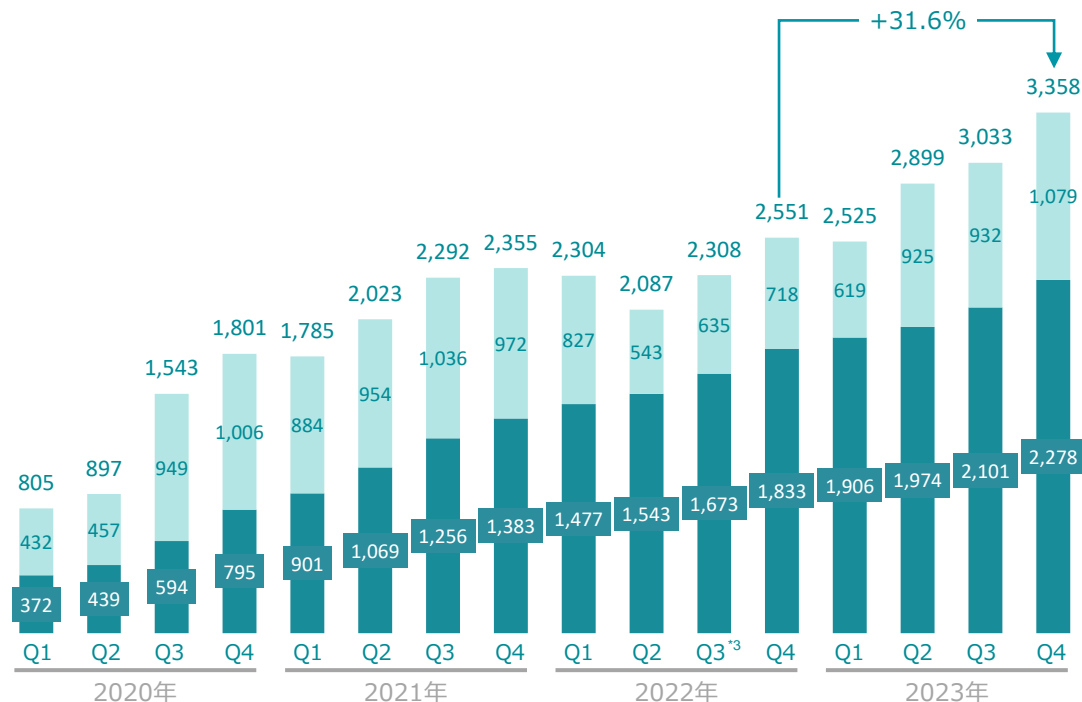


四半期

(百万円)

■ リカーリング収益*1

■ スポット収益*2



*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

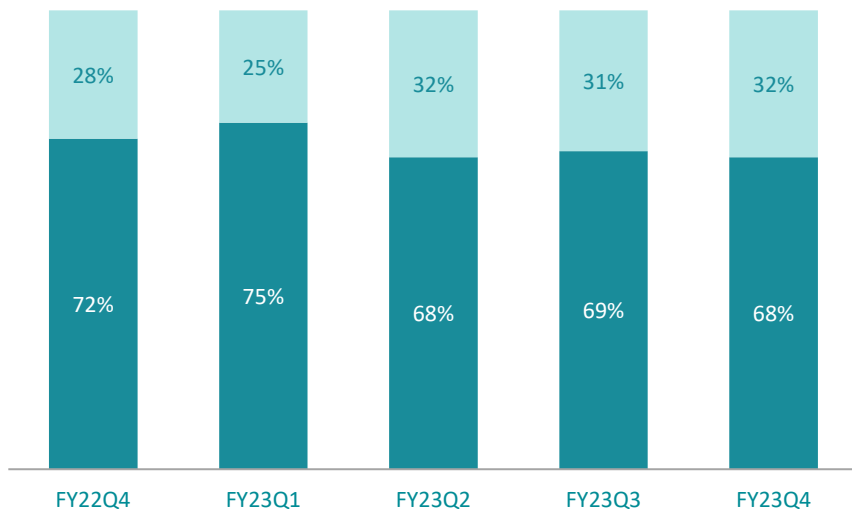
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

リカーリング粗利率はクラウドコストの最適化が進み上昇

スポット粗利率は一部商材にて商品評価損を計上し下落も、評価損を除いた場合のスポット粗利率は若干の改善

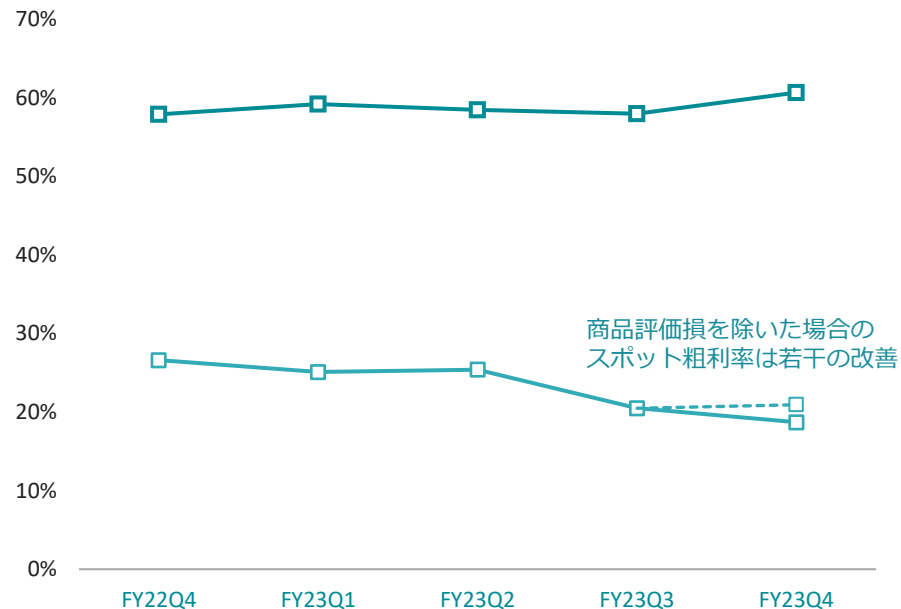
売上高構成比（四半期）

- リカーリング*1
- スポット*2



粗利率の推移

- リカーリング*1
- スポット*2
- スポット（商品評価損を除く）



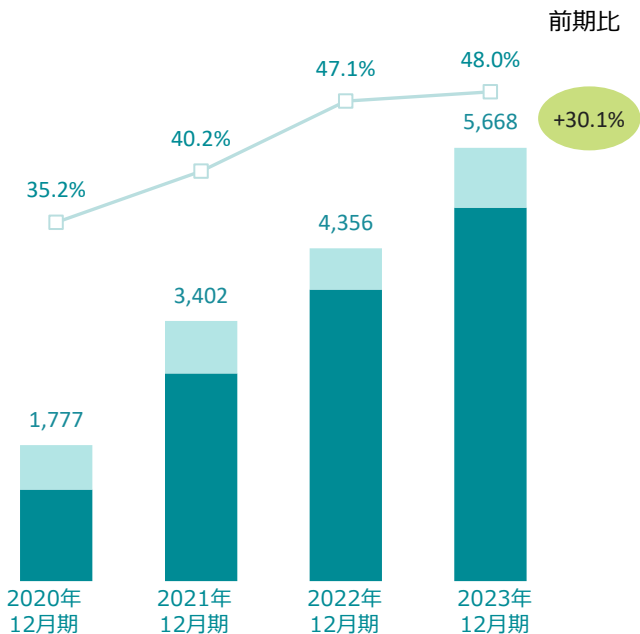
*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

2023年通期は前期比+30.1%、2023年Q4は前年同期比+26.4%の成長となる

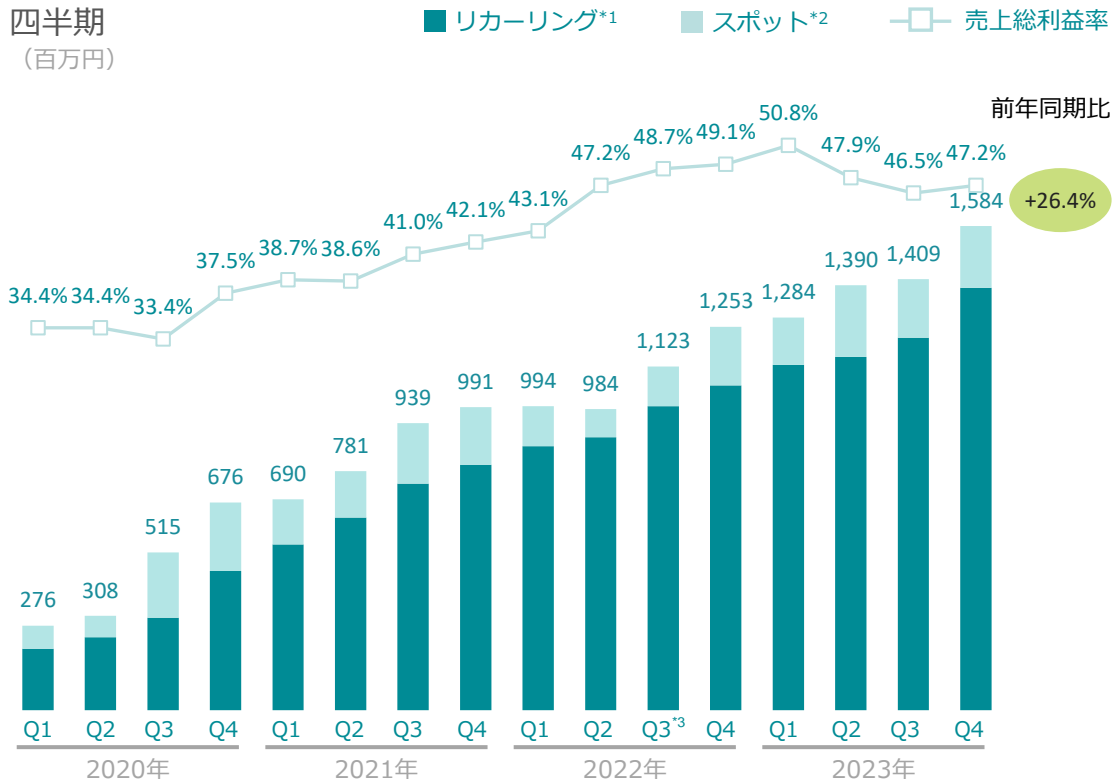
通期

(百万円)



四半期

(百万円)



*1 リカーリングには、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポットには物販、カメラ設置工事等が含まれる

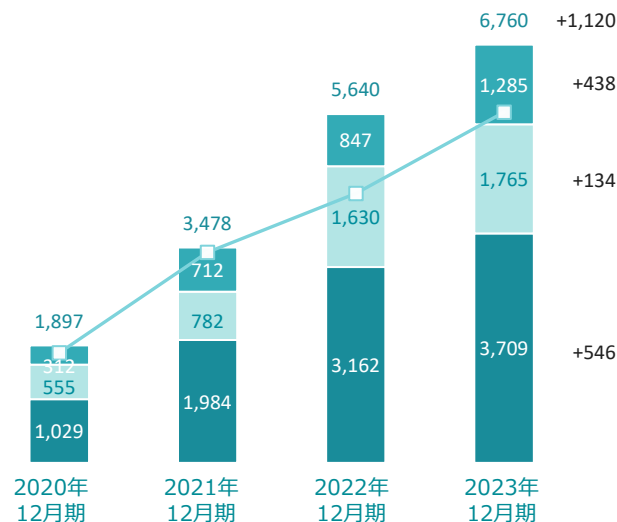
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

2023年通期では、販促活動、人材採用、オフィス移転による家賃増加等が主な費用増の要因

通期

(百万円)

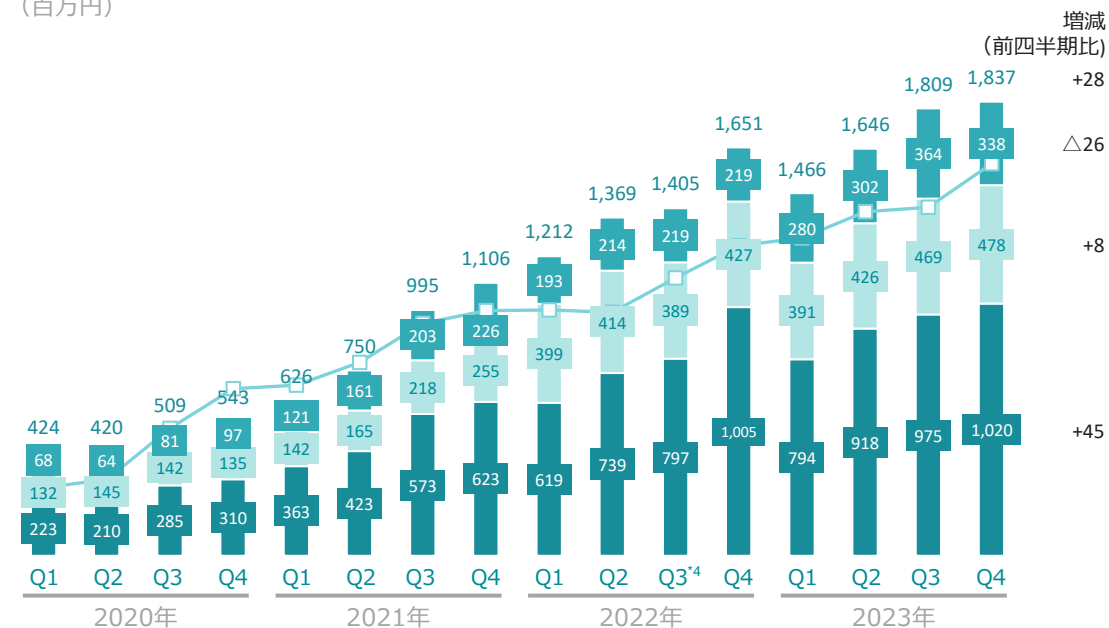
増減
(前期比)



四半期

(百万円)

■ S&M*1 ■ R&D*2 ■ G&A*3 □ 売上総利益

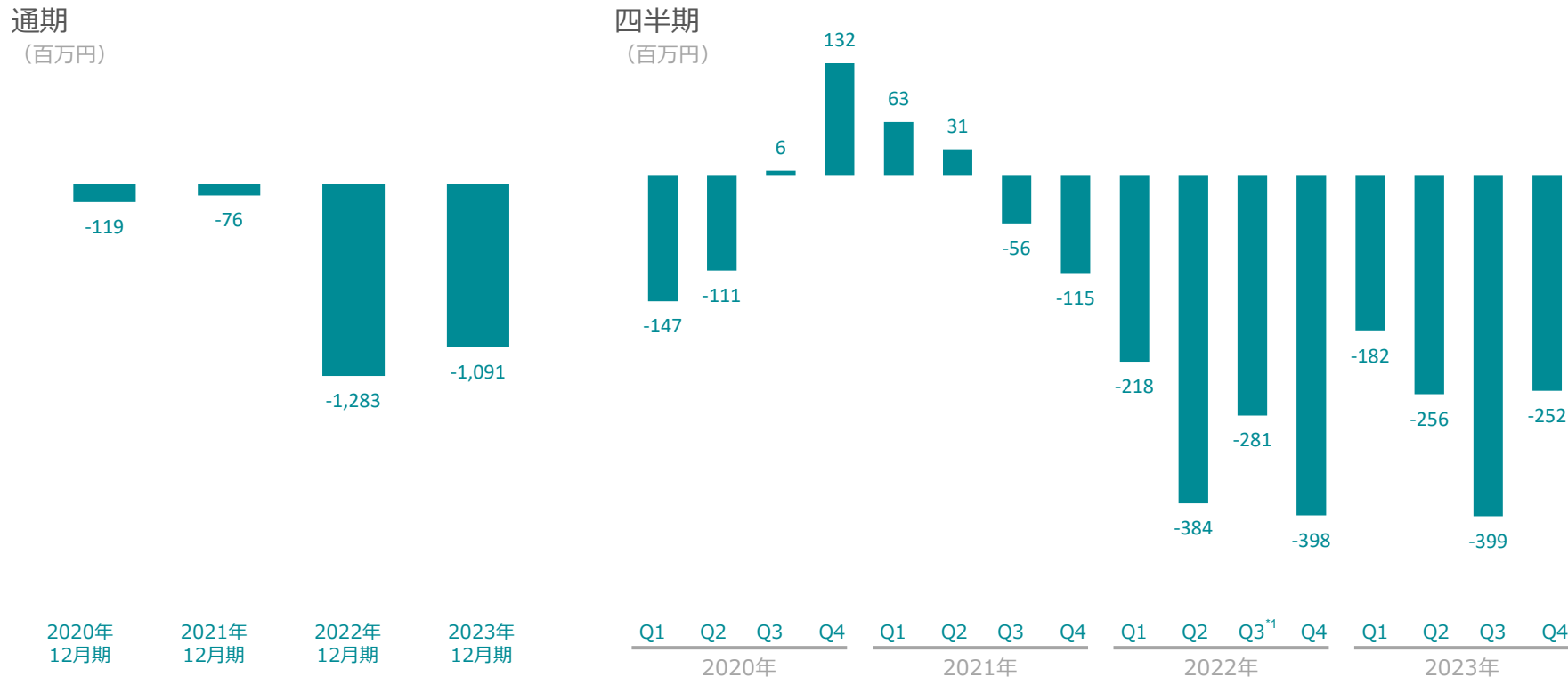


2023年12月期予想と実績との差異について

- S&Mは予想3,700~3,800百万円に対し実績は予想レンジ内にて着地
- R&Dは予想1,900~2,050百万円に対しエンジニア採用が想定より進捗せず実績は予想レンジの下限を下回り着地
- G&Aは通期予想1,100~1,250に対し実績は予想レンジの上限を若干上回り着地

*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計
 *2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計
 *3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計
 *4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2023年通期での営業損失は1,091百万円、2023年Q4は252百万円にて着地



*1 FY2022Q3より連結決算へ移行

6.2024年12月期 業績予想

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 予想人的資本経営戦略
- Appendix.

2024年12月期のARR、売上高は前期比+20%超の成長を見込む

(百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	前期比
ARR	9,370	11,300	+20.6%
課金カメラ台数 (千台)	234	285	+21.8%
売上高	11,817	14,200	+20.2%
売上総利益	5,668	7,070	+24.7%
売上総利益率	48.2%	49.8%	+1.6pt
調整後営業利益*1	△1,057	△850	-

- 粗利率向上は継続

- 2026年12月期の黒字化に向け、赤字幅は縮小

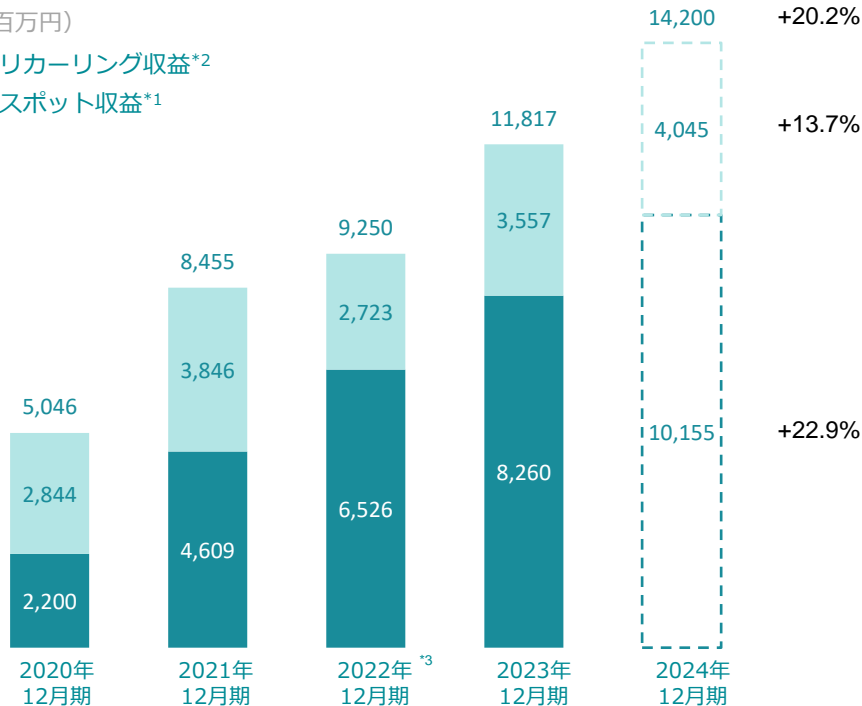
*1 調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用

2024年12月期も顧客基盤拡大に伴うリカーリング収益の成長が売上高成長を牽引

通期

(百万円)

- リカーリング収益*2
- スポット収益*1



2024年12月 通期

- 通期にて売上高は前期比+20.2%の成長を見込む
- スポット収益は前期比+13.7%の成長に留まる見込み
- リカーリング収益は前期比+22.9%の成長を見込む

2024年12月期 四半期トレンド見込

- Q1は建設業における季節要因もあり売上成長は限定的となる見込み

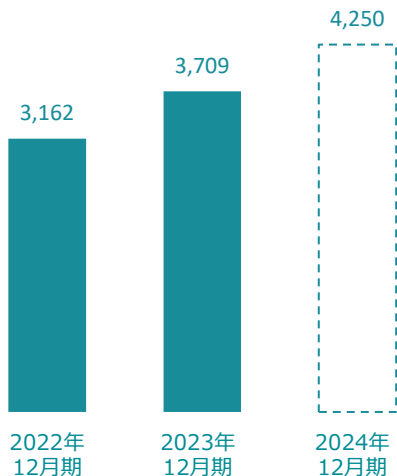
*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

*2 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

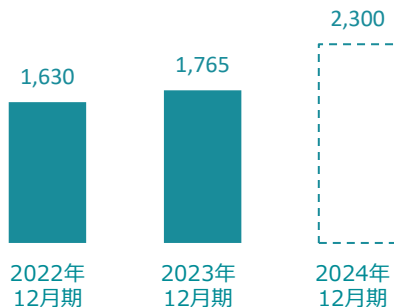
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

当期は主にエンジニア人材獲得、認知活動及び販促費への投資を予定

(百万円) 調整後S&M*1



調整後R&D*2



調整後G&A*3



*1 調整後S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

*2 調整後R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

*3 調整後G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

7. 人的資本経営戦略

1. 会社概要および事業環境
 2. 事業内容及び当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長戦略
 5. 2023年12月期実績
 6. 2024年12月期業績予想
 7. 人的資本経営戦略
- Appendix.

将来事業イメージ

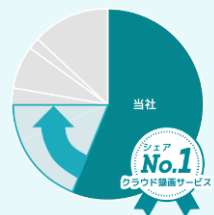
グローバル展開



社員数 1,000人~



既存市場でのシェア
圧倒的No.1



Safieを活用した
複数の新規事業



セーフイー組織ビジョン

「異才が集い、常に挑み、顧客とともに未来をつくる」

異才が集い

多様な職歴

様々な業界や課題の知見がある人材

年代×性別

年齢や性別を問わず優秀な変革人材

グローバル

事業を展開していく各国の人材

常に挑み

心理的安全性
の担保

潜在力を存分に発揮できる風通しの
良い環境、働き方の提供

チャレンジの支援

研修の充実、抜擢人事による成長機会
の提供、挑戦した人を報いる制度

顧客とともに
未来をつくる

既存事業の深化

顧客やパートナーと協調して
既存サービスを継続的に深化

新規事業の探索

プラットフォームを活用した新しい
事業により非連続成長を生み出す

多様な職歴



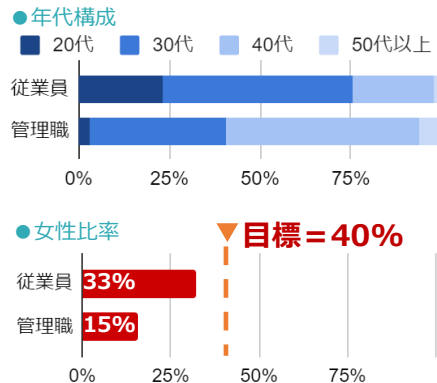
- 様々な業界の顧客課題に、共感し解決できるように、多様なバックグラウンドがある人材が集結

現状及び課題

施策の方向性

- 多様な採用を維持、特にリファラルで実績がある方を積極雇用
- 入社後も新たなキャリア開発を支援

年代×性別



- 性別×年代で見ると、従業員全体に比べ管理職になると40代×男性が多く、若手や女性の活躍が少ない

- 若手・女性のロールモデルとして、管理職を育成すると同時に母集団を増加させる

グローバル



- 現状は国内拠点のみで、日本人従業員が大半

- 今後の海外展開時に、進出先に応じて各国のグローバル人材を登用、現時点でベトナム・タイで採用

心理的安全性の担保（働きやすさ）



- 部署や職域を超えたコミュニケーションは活発で、風通しの良い環境から、社員アンケートの結果においても、心理的安全性に関する結果は高く、ライフスタイルの変化に合わせた働き方の変更も可能

現状及び課題

施策の方向性

- 独自の相互理解促進施策の強化
他部署交流ランチ、部活動、メンター制度
相互理解研修、1on1研修
- サイロ化を防ぐ配置（FA制度、戦略的兼務）

チャレンジの支援（働きがい）



- 特に社内研修は、社員が講師を務めるカメラ研修、倉庫研修、ロジカルシンキング研修、1on1研修、管理職研修、知財セミナーなど多様な内製研修が充実
- 23年から開始した新卒採用者を含む、若手の育成・抜擢にも注力



- 等級制度・処遇制度の刷新
- 研修の充実（管理職研修、内製の各種ビジネス研修）

*1 2023/9月実施の従業員サーベイにおける心理的安全性またはチャレンジの支援に関連する8質問に対する平均スコア。他社平均は、同質問に対するサーベイ企業の提供データ

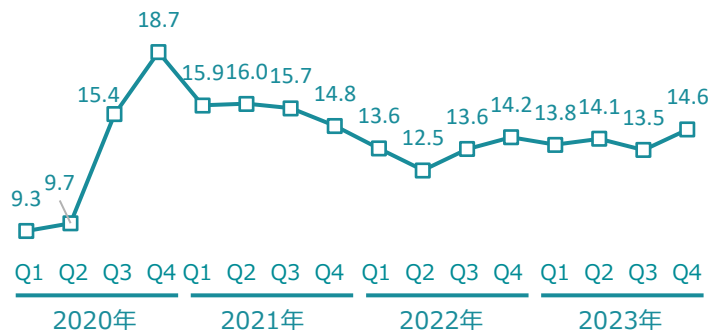
*2 「令和5年度男性の育児休業等取得率の公表状況調査」（公表義務化企業における公表値であり、その他企業を含める令和4年度雇用均等基本調査では17.13%）

現状及び課題

施策の方向性

既存事業の深化

一人当たり粗利額
(百万円)

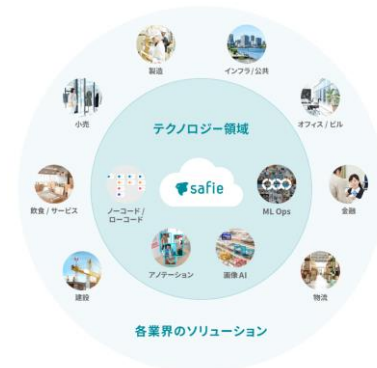


- 競合優位性のあるプロダクトと強固な顧客基盤で成長し、既存顧客からの高いINRRを維持
- 上場後、先行投資で社員数は増加したが、従業員一人あたりの粗利は停滞

- 全社の生産性向上
- 全社一丸となり、社員それぞれが顧客に高い付加価値を感じてもらい、継続的なサービスの利用と追加需要を創出

新規事業の探索

safie ventures



- 新しい業界への進出や新技術の適用のため、出資など他社連携による新規の事業機会を獲得。出資先企業への出向など人事面からも協業を促進

- 出資&協業の継続
- 社内で非連続成長を促す報酬制度



映像から未来をつくる

Appendix.

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容及び当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. 2023年12月期実績
6. 2024年12月期業績予想
7. 人的資本経営戦略

Appendix.

プライバシー/消費者保護等の観点からプラットフォームの在り方を議論

データガバナンス
有識者組織

説明 ↑ ↓ 提案・助言

当社経営陣

活動の概要

- 開催頻度：年4回
- 議論内容：プラットフォームの責務、技術開発とプライバシー / 消費者保護、カメラ設置事業者への支援等

有識者委員（敬称略）



岩田 彰一郎

株式会社フォース・マーケティング
アンドマネージメント
代表取締役社長 当社社外取締役



岡田 淳

森・濱田松本法律事務所 パートナー
当社監査役



小松原 康弘

セコム株式会社 IS研究所
企画グループ 主務



寺久保 朝昭

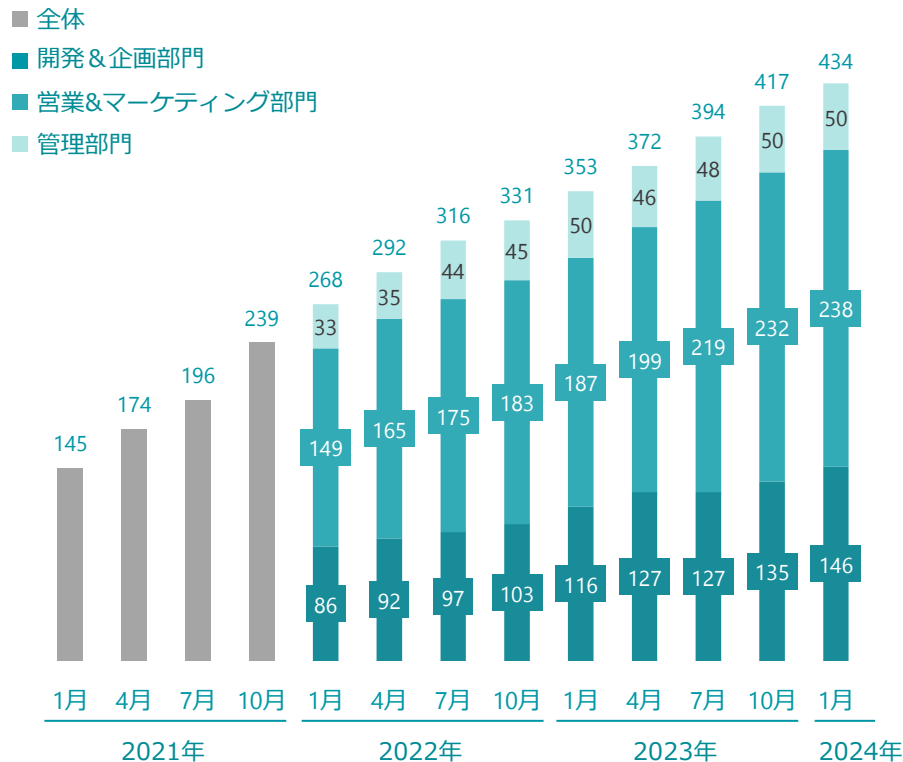
キャノンマーケティングジャパン
株式会社
ソリューションデベロップメント
センター センター長



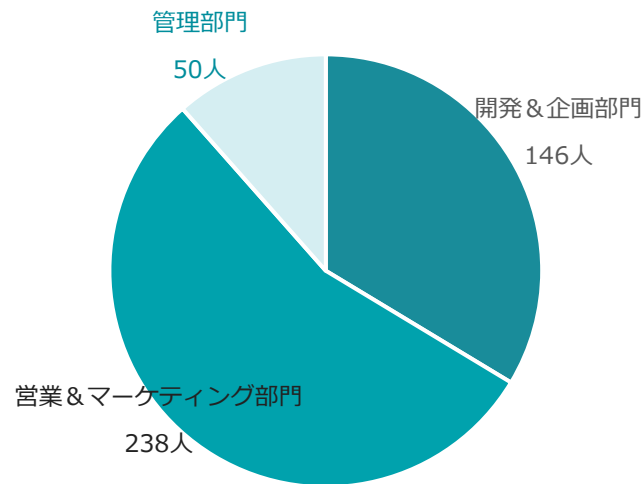
山本 龍彦

慶應義塾大学大学院法務研究科
（法科大学院）教授

社員数の推移*1

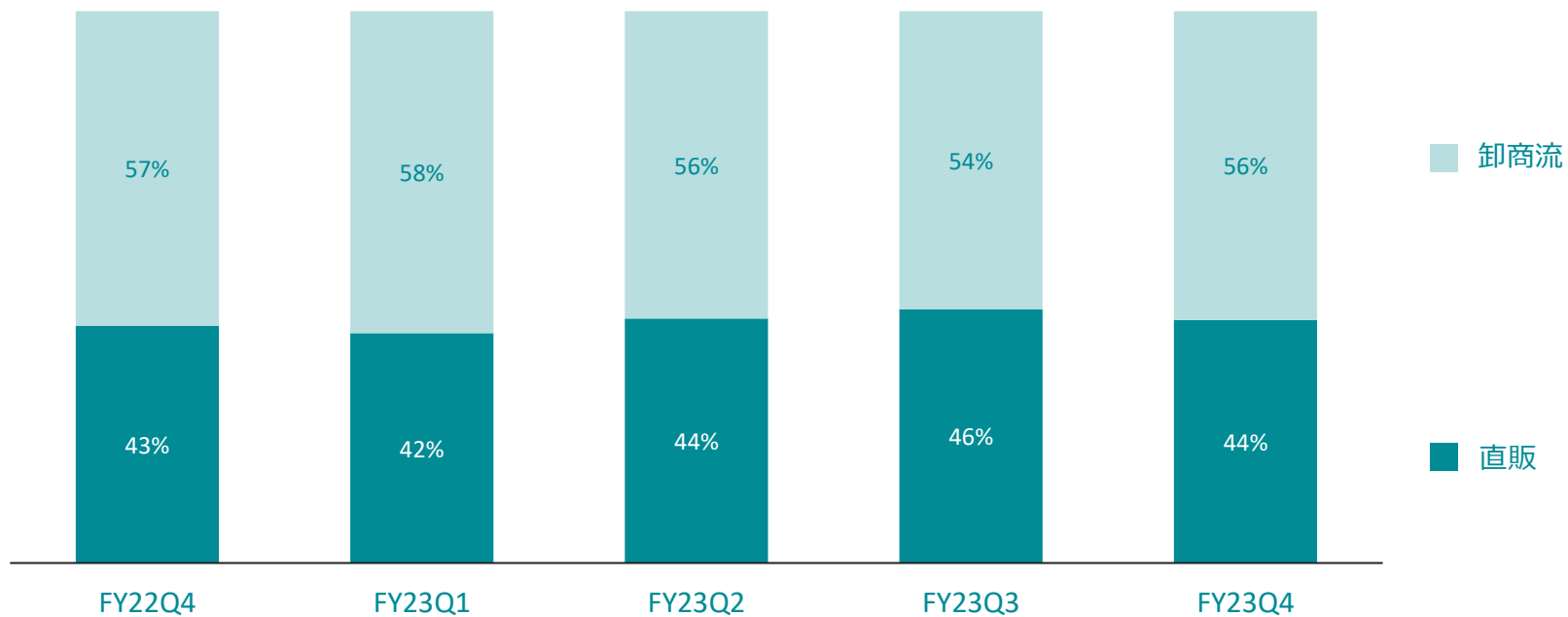


人員構成

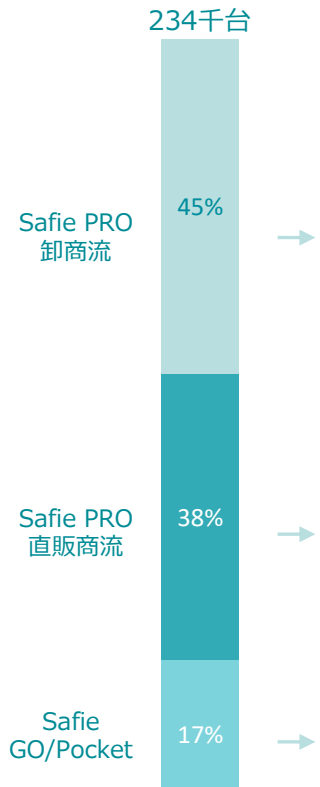


*1 各月初の人数

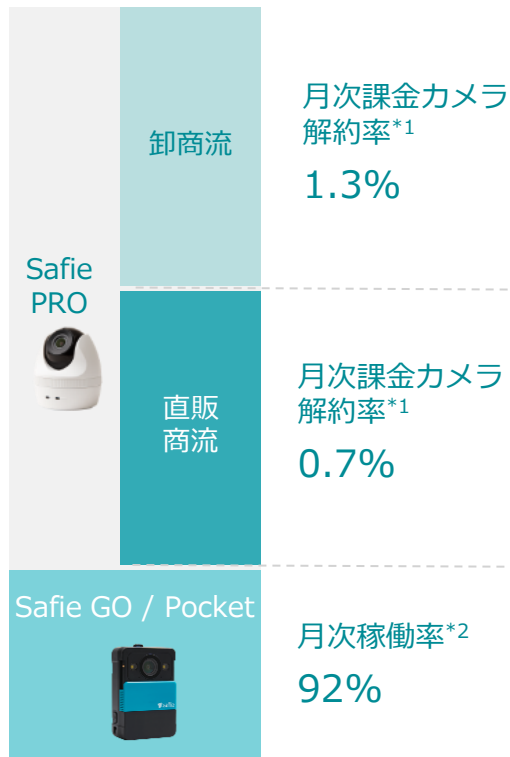
売上高構成比（四半期）



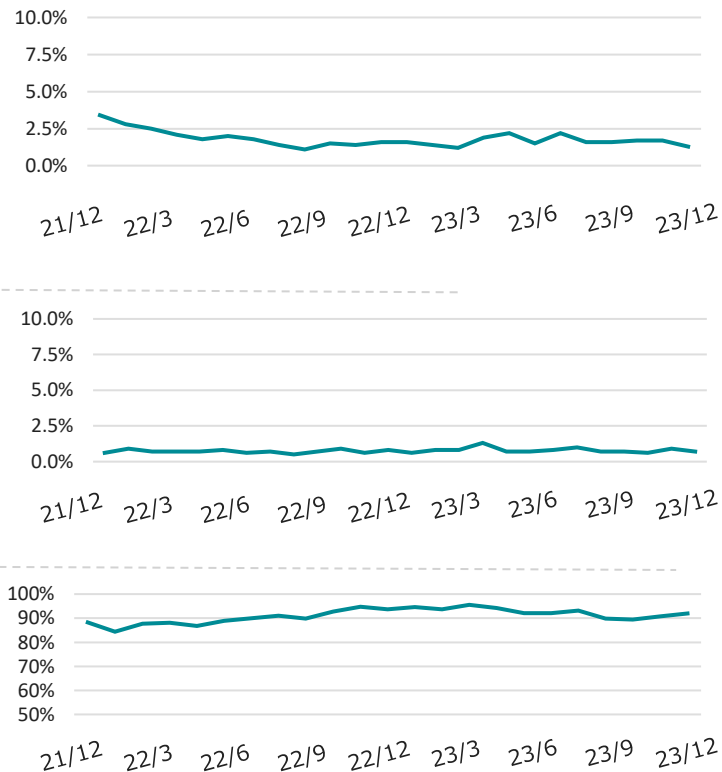
12月末構成



12月月次



月次トレンド



*1 課金カメラ台数ベース月末時点の解約率、月次課金カメラ解約率 = 当月解約台数 / 前月末課金カメラ台数

*2 稼働率 = 月末課金台数 / 月末レンタル用カメラ台数 (稼働不可能な修理品等を除く)

*3 解約率の数値について、課金カメラ台数集計定義変更に伴い、2023年3月以降の解約率は「2023年第1四半期からの集計区分」をベースに集計し、過去の数値には新しい集計区分を適用していない

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）*1

		2021/12	2022/3	2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9	2023/12
卸商流	月次	4.0%	2.5%	2.0%	1.1%	1.6%	1.2%	1.5%	1.6%	1.3%
	12ヶ月平均	6.4%	5.4%	4.2%	2.8%	2.0%	1.6%	1.6%	1.7%	1.7%
直販商流	月次	0.6%	0.7%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%
	12ヶ月平均	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.8%	0.8%
全社	月次	2.6%	1.8%	1.4%	0.9%	1.2%	1.1%	1.2%	1.2%	1.0%
	12ヶ月平均	4.3%	3.6%	2.8%	1.9%	1.4%	1.2%	1.2%	1.3%	1.3%

■ GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

		2021/12	2022/3	2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9	2023/12
全社	月次	88%	88%	90%	92%	94%	94%	93%	90%	92%

*1 解約率の数値について、課金カメラ台数集計定義変更に伴い、2023年3月以降の解約率は「2023年第1四半期からの集計区分」をベースに集計し、過去の数値には新しい集計区分を適用していない

戦略	業界	潜在拠点数	想定設置台数*1	潜在カメラ台数
現在のメインマーケット	飲食業	142万拠点*2	約4台	約567万台
	小売業	99万拠点*3	約4台	約396万台
	サービス業	47万拠点*4	約4台	約189万台
	建設業	21万拠点*5	約5台	約105万台
今後拡大していくマーケット	製造・物流業	5万拠点*6	約10台	約45万台
	インフラ/公共業	200万拠点*7	約3台	約601万台
	金融業	25万拠点*8	約3台	約75万台
中長期的な開拓余地	駐車場	534万拠点*9	約1台	約534万台
	病院・介護施設	19万拠点*10	約5台	約97万台
	教育施設	8万拠点*11	約10台	約83万台
	事務所	19万拠点*12	約3台	約57万台
	マンション	12万拠点*13	約3台	約36万台
	エレベーター	77万拠点*14	約1台	約77万台
	合計	1,208万拠点	-	約2,863万台

*1 1拠点あたり想定設置台数 過去の事業経験等を踏まえた当社の試算値、*2 厚生労働省「令和元年度衛生行政報告例」に記載の飲食店営業施設数（2019）、*3 経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果（卸売業、小売業）」に記載の小売業の事業所数（2016）、*4 「アミューズメント産業界の実態調査平成29年度」に記載のアミューズメント施設店舗数（2017）、警察庁公表資料に記載のパチンコ/パチスロ店舗数（2018）、厚生労働省「衛生行政報告例」に記載のホテル数（2017）及び旅館数（2017）及び公衆浴場数（2018）及び理容室・美容室数（2018）、文部科学省「社会教育調査H30年度・中間報告」に記載の博物館数（2018）の合計、*5 国土交通省「令和元年建設工事受注動態統計調査報告」に記載の公共機関からの受注工事件数（2019）、*6 国土交通省「建築統計年報」【土地・建物基本調査】に記載の工場・作業場（2018）及び物流センター推定数（2013）及び大型物流センター推定数（2013）の合計、*7 資源エネルギー庁公表の自然エネルギー発電設備総数（2019）、「都市・地域交通年報」に記載の鉄道等の駅数（2018）、水道技術研究センター「水道ホットニュース」に記載の水道・浄水場数（2014）、国土交通省公表の下水道処理場数（2015）及び河川管理施設数（2014）の合計、*8 「平成30年版決済統計年報」に記載の金融（銀行店舗数 2018-2019）、全国信用組合主要勘定及び系統信、用事業の現状と農林中央金庫の役割 他に記載の金融（ATM数 2018）の合計、*9 一般社団法人 全日本駐車協会「全国駐車場整備状況調査2020」に記載の駐車場総共用台数（2018）、*10 厚生労働省「令和元年医療施設（動態）調査・病院報告」に記載の医療施設数（2019）と、厚生労働省「令和元年社会福祉施設等調査」に記載の有料老人ホーム数（2019）の合計、*11 文部科学省「学校基本調査」に記載の学校数（2019）及び幼稚園数（2019）、厚生労働省公表の保育所（2019）及び他保育施設数（2019）の合計、*12 国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」に記載の主な利用現況が事務所の建物件数（2018）、*13 一般社団法人マンション管理業協会「令和2年マンション管理受託動向調査結果概要」に記載のマンション棟数（2020）、*14 一般社団法人日本エレベーター協会「2019年度昇降機設置台数等調査結果報告」に記載のエレベーター保守台数（2020）

主には認知度向上のための広告宣伝費、人材確保に係る人件費に対して充当しております。

下記金額は調達資金の内訳としての充当額であり、各年度における広告宣伝費および人件費総額とは異なる

主な資金用途*1		予定金額	予定時期			
項目	具体的な目的		2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期以降
広告宣伝費	主に各企業およびその企業における意思決定者に対する当社及び当社サービスの認知向上施策の展開	18.1億円	2.1億円 (充当済み)	7.9億円 (充当済み)	5.0億円 (充当済み)	3.1億円
人件費	販売促進にむけたセールス&マーケティング人材の拡充 エンジニア人材の拡充	53.3億円	0.6億円 (充当済み)	15.0億円 (充当済み)	16.7億円 (充当済み)	21.0億円

*1 経営環境の急激な変化等により、上記の資金用途へ予定どおり資金を投入したとしても、想定通りの投資効果をあげられない可能性があります。また、今後の事業環境の変化や、当社事業戦略等の変更等により、将来において調達資金に係る資金用途に変化が生じる可能性があります

連結貸借対照表

(単位 千円)	2022年12月末	2023年12月末	2022年12月末	2023年12月末
(資産の部)			(負債の部)	
流動資産			流動負債	
現金及び預金	8,771,628	7,216,707	買掛金	556,961
電子記録債権	9,500	10,300	1年内返済予定の長期借入金	31,656
売掛金	1,137,084	1,704,684	未払法人税等	29,869
契約資産	15,850	8,534	契約負債	72,034
商品	1,022,136	968,061	賞与引当金	55,620
その他	281,583	349,749	その他	643,486
貸倒引当金	△3,116	△3,730	流動負債合計	1,389,628
流動資産合計	11,234,666	10,254,307	固定負債	
固定資産			長期借入金	94,204
有形固定資産	-	-	繰延税金負債	242
投資その他の資産			その他	-
投資有価証券	1,056,301	1,240,534	固定負債合計	94,446
その他	434,211	206,407	負債合計	1,484,074
投資その他の資産合計	1,490,513	1,446,942	純資産の部	
固定資産合計	1,490,513	1,446,942	株主資本	
繰延資産	363	282	資本金	5,476,879
資産合計	12,725,542	11,701,532	資本剰余金	7,962,262
			利益剰余金	△2,203,384
			自己株式	△167
			株主資本合計	11,235,590
			その他の包括利益累計額	
			その他有価証券評価差額金	549
			その他の包括利益累計額合計	549
			新株予約権	5,328
			純資産合計	11,241,467
			負債純資産合計	12,725,542

(百万円)	2023年12月期 通期
営業利益	△1,091
+)株式報酬費用	33
+)M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0
調整後営業利益	△1,057



小売/サービス

Gulliver

導入背景

- 従来より整備・板金など各作業の透明性を高めるための取り組みを実施
その中の、整備・板金工場の状況及びトレーサビリティ確保の取組みの一環としてカメラ設置を開始

概要

- 工場内にクラウドカメラを設置し、車両を預けたカーオーナーが自身の目で、整備・修理状況を直接確認することが可能
- 整備・板金の工場にカメラ設置し、エビデンスとしても保存可能



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.1

防犯・記録





小売/サービス



導入背景

- 個別指導塾の森塾は創業当初から「安心安全な教室運営」を徹底
- 指導ブース・職員を一つの空間にするため、外観はガラス張りで掲示を極力控えたり教室内に背の高い仕切りを置くことを極力減らし、閉鎖空間ができればいい配置を実施
安心安全な教室運営をよりするため「Safie」のクラウドカメラを導入

活用方法

- 2023年12月時点にて、全209教室で計650台以上のクラウドカメラを導入
- 教室全体が見渡せるよう、1教室に3台を設置

導入効果

- 滞りなく多拠点の教室運営ができているかなど教室内の『見守り』を中心に活用、防犯や万が一のトラブル発生時の事後確認などの活用にも期待
- 好ましいコミュニケーションや雰囲気作りの事例について、録画された映像を本部及び各エリアの責任者で共有し、他の教室運営の質の向上に寄与



現場DX in 5 steps >>>>
Powered by Safie



STEP.1
防犯・記録





導入背景

- 「3分以内に提供」が魅力のひとつである1人焼肉ブランド「焼肉ライク」は、店舗にSafieカメラを導入

導入効果

- 全店舗の店内や厨房等の映像データを共有・分析することにより、オペレーションの改善を可能に



録画映像を振り返り、
オペレーション改善を指示



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>



STEP.2

遠隔〇〇





大手飲食チェーンさま

導入背景



- 地方店舗の臨店のために **毎週出張**
- 写真とテキストで **出張報告書を作成**

活用方法

- カメラの導入により映像を本部一括で管理することで、店舗への臨店、及び、その報告業務にかかるコストを削減

導入効果

- 本社から **遠隔で業務確認**
- 報告書に替えて、**重要な映像をクリッピング**

年間臨店コスト
約**4,608**万円



年間臨店コスト
62.5%削減

年間臨店コスト
(イメージ)

約**1,728**万

約**288**万円

約**1,440**万円

※当社の顧客（大手飲食チェーン）へのヒアリングを基に、当社にて以下のモデルを仮定として試算したイメージであり、実際の店舗における臨店コストの金額及び削減率とは異なる可能性があります。また、当社の他の顧客については前提・仮定自体が異なるため同等の臨店コストの減少が期待されるわけではありません。出張コスト：従業員10人が月間各8回ずつ支店に出張を行い、出張1回当たり3万円の交通費及びその他の経費が発生していたところ、当社カメラの導入により各自の出張回数を半分に削減。報告業務コスト：従業員10人が月間各8回ずつ支店に出張を行い、出張1回当たり報告書の作成（写真とテキストにより作成）に6時間の勤務時間を要していたところ、当社カメラの導入により報告形式が重要な映像のクリッピングのみに変更され、当該勤務時間が1時間に削減（各従業員の時給を3,000円として金額換算）

現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.2
遠隔〇〇





背景

- 日本全国で高品質の住宅を提供している大和ハウス工業では、施工現場の省人化を目指してデジタル化を推進

概要

- 施工現場の一元管理の実証実験では、全国12カ所に設置した「スマートコントロールセンター」(SCC)で全国各地の戸建住宅の施工管理を定点カメラやウェアラブルカメラで実現可能に
- 遠隔での施行状況の確認や品質管理を実施



映像・音声

映像・音声



現場DX in 5 steps >>>>
Powered by safie



STEP.2
遠隔〇〇





ハウスメーカー



アエラホーム

導入背景

- 住宅業界では例外なく時間外労働時間の上限規制に関する「2024年問題」への対応が急務
- 検査、進捗管理の行程確認や重要な決断をする人材が不足、育成が課題に挙がっている

活用方法

- ウェアラブルクラウドカメラ「Safie Pocket2」計10台を導入
手持ちサイズで持ち運びが容易、状況に応じて使用したい台数を本社に連絡して手配
- ベテラン社員が現場に移動せず、遠隔から確認や指導を実施
- 撮影した映像はクラウドに保存、現場の状況把握や進捗管理が後からでも確認可能に

導入効果

- 遠隔にいる現場監督の目の代わりとして活用。進捗管理の精度を保ちながらの効率化を実施
- 新卒社員がひとり立ちして間もない時期や中途社員が入社した直後、社員が一人で現場に向かう際にカメラを持参し活用
現場到着時にカメラを起動し、検査などの目的があるタイミングで遠隔にいる責任者やベテラン社員と映像・音声を介してやり取りを実施



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>



STEP.2

遠隔〇〇





三菱ケミカルさま

背景

- プラントの現場において映像を使った適切な情報共有を行い安全かつ迅速な業務を遂行

概要

有識者の目の代わりとして、作業員の安全管理や負荷軽減、現場作業および立会業務の効率化、管理人員の削減などDX化に活用

- プラントの定期修繕工事の進捗確認
- プラントの装置・計器の状態監視
- 人の作業や工事の有識者による遠隔サポート
- 製造設備のリモート点検
- 場内および場外の安全パトロール



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.2

遠隔〇〇





小売/サービス



導入背景

- ピークタイム以外でのレジ混雑の発生
- ピークタイムにも関わらずお客様が少ない場合に、レジ人員が余剰に

活用方法

- 時間あたりの通過人数が閾値を越えた際にチャット通知
- チャット通知にレジ上のSafieカメラ映像を添付し、映像をすぐに確認
- インカムでレジへのヘルプを指示

導入効果

- お客さまの待ち時間が減少し、顧客満足度が向上
- レジ人数の調整が柔軟になり、品出しやほか業務へ効率的に対応可能となり、残業も減少



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール





小売/サービス



導入背景

- 従来よりSafieカメラを導入
同時にセルフ受付端末を導入するも、セルフ受付端末の利用方法がわからない来店客が帰るといったチャンスロスが起きていた

活用方法

- Safieカメラと遠隔接客サービス「RURA」を合わせて導入

導入効果

- 店舗の自動化やセルフオペレーションを推進するだけでなく、27店舗の受付業務を遠隔接客センターから3名で運営を実現



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール





連携背景

- 建築・土木業や社会インフラ管理業では位置情報に関する多種多様な情報を持ったデータを地図上で統合的に管理・加工するGIS（地理情報システム）の活用が広がっている

連携メリット・効果

- GISプラットフォーム「ArcGIS®（アークジーアイエス）」とAPI連携することで地図上の位置と連動したカメラの映像をリアルタイムに確認
- 位置情報だけでなく、映像、気象情報、気温なども一元管理し、通常業務並びに緊急時においても正確で迅速な予測や判断を助け、効率的かつ安全に現場業務を遂行可能



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール





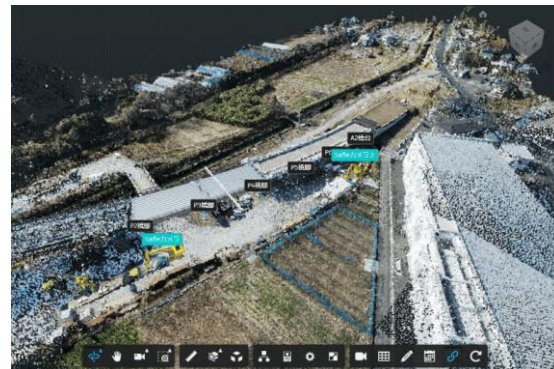
KOLC+

連携背景

- 人材不足の課題に直面する中、現場の業務生産性を向上させるための試行錯誤が続いている
- 現実空間からIoTやAI、ARなどの技術を用いて収集した膨大なデータをもとに構築するデジタルツインに注目が集まっている

連携メリット・効果

- BIM/CIM共有クラウド「KOLC+」とAPI連携することでBIM/CIMモデル、点群データ、リアルタイム映像をクラウド統合したデジタルツインによる遠隔臨場の実現
- デジタルツインに集約された最新情報を基に工事管理者が現地の事務所や本社・支店から、現場の隅々の状況を間近で確認できる遠隔臨場を実現
- 異常やトラブルが発生した際、遠隔地からでも正しい状況判断・原因究明を実施



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール





Grow the new Story.

新しい物流で、新しい社会を、共に育む。

導入背景

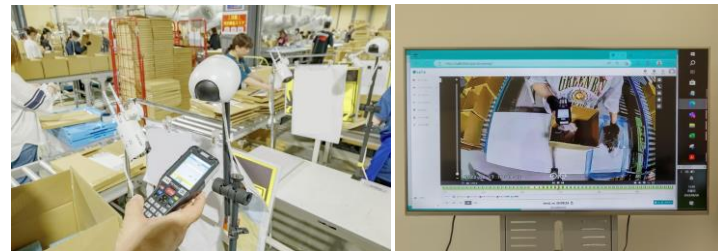
- 佐川グローバルロジスティクス千葉北営業所では消費者から商品発送後に問い合わせがあった際、作業に問題が無かったかエビデンスを探す、というコア業務以外の作業に各件平均で1時間かけて取り組んでいた

活用方法

- 各検品台にエッジAIカメラ「Safie One」を設置、映像データを社内のWMS（倉庫管理システム）の出荷管理画面に連携

導入効果

- 問い合わせが発生した場合、調査対象の検品作業の映像を1分もかからずに容易に確認が可能になった
- 繁忙期には問い合わせ業務にかかる時間を大幅に削減し、本来、時間を割くべきコア業務や有人対応を要する業務に集中が可能になった



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール





導入背景

- ドローンカメラの映像で難所や高所の状況を確認していたがリアルタイムで複数拠点に安定配信することが難しく関係者の現場立会いが必要とされていた
- 撮影時に、関係者の意思決定に必要な映像が撮れておらず再撮影するという手戻りが発生することも

活用方法

- 「Safie Connect (セーフィー コネクト)」の活用によりドローンカメラの映像をリアルタイム共有

導入効果

- リアルタイムに共有された映像を関係者で確認遠隔から指示を出しつつ点検・確認作業でき、利便性が向上
- 現場に赴かずとも様子を確認できるためコストや時間をセーブでき業務効率化を実現
- 作業環境は良好か、正しい作業は行われているかなど、安全管理・安全巡回に寄与



現場DX in 5 steps >>>>
Powered by Safie



STEP.3

映像×業務ツール





小売/サービス

I・TOP横浜
IoT Open Innovation Partners YOKOHAMA



safie **one**



導入背景

- 横浜市が運営するプラットフォーム「I・TOP横浜」の実証プロジェクトにSafie Oneが採択
- 顧客の関心度が高い商品群や混雑エリア等を店舗スタッフが暗黙知で特定していた

活用方法

- Safie Oneの立ち入りカウントにより、店舗への来店客数と各エリアの滞留者数を可視化
- 加えて、各時間帯におけるレジの滞留者数推移を可視化し、ピークタイムを把握

導入効果

- 可視化できていなかった「来店客数」「滞留者数」「レジ待ち人数」の可視化を実現



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.4
映像 × AI





導入背景

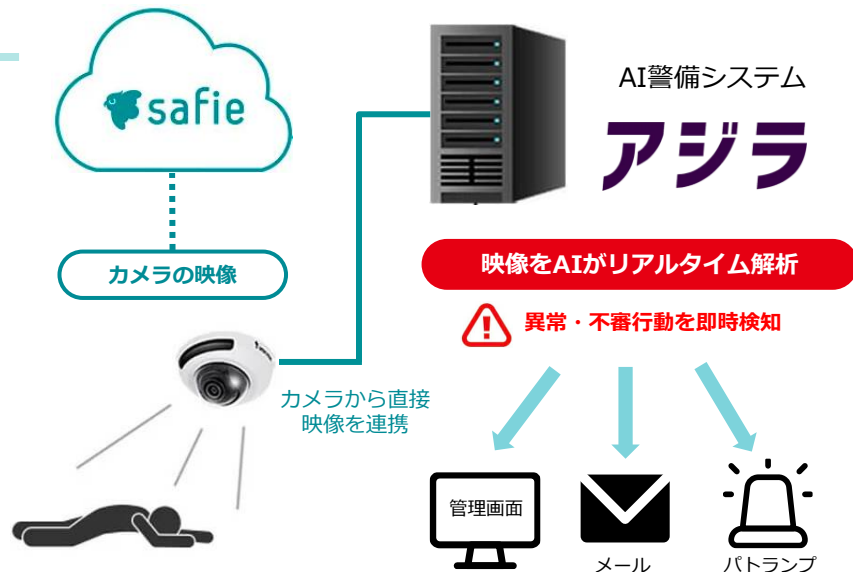
- 東京建物では、最新テクノロジーの活用による、施設管理現場の課題解決・生産性向上に向けた様々なデジタルトランスフォーメーション活動を実施

活用方法

- カメラの映像と施設向けAI警備システム「アジラ」を連携しリアルタイムで映像解析。異常な行動や不審な行動を即時検知できるシステムを構築

導入効果

- 事象発生時の現地状況を遠隔からリアルタイムに把握することが可能



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.4
映像×AI



- 本資料は、セーフイー株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料は作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提の下になされています。そのため、これらの記述または前提の、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらは将来に関する記述に全面的に依拠することのないようにご注意ください。
- なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。
- また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報は正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、通期決算発表後の2025年3月頃を予定しております。



Safie IRに関するお問い合わせはこちら

ir@safie.jp

セーフイーのサステナビリティご紹介ページはこちら

[https //safie.co.jp/csr/](https://safie.co.jp/csr/)