

事業計画及び成長可能性に関する事項

March 29, 2023



セーフイー株式会社

東証グロース：4375

目次

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix

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
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

会社概要

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2023年1月）※1

353人

売上高（FY2022）

9,252百万円

ARR（2022年12月末）※2

7,528百万円

課金カメラ台数（2022年12月末）※3

18.6万台

※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



主要マネジメント (1)



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



下崎 守朗

取締役 新規ビジネス開発室 管掌

2003年 3月 東京大学情報理工学系研究科知能機械情報学修了 (修士)
2003年 4月 ソニー木原研究所入所
2009年 1月 ザイオソフト株式会社入社
2013年 12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



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)

主要マネジメント (2)



西村 宜昭

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



鈴木 竜太

執行役員 営業本部副本部長

2004年4月 株式会社ジュピターテレコム (現 JCOM株式会社) 入社
2011年6月 株式会社g&h入社 取締役 CSO
2016年10月 当社入社 営業部長
2018年10月 当社パートナー営業本部長
2020年12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



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

沿革およびマーケットシェア

課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

18.6万台

(2022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

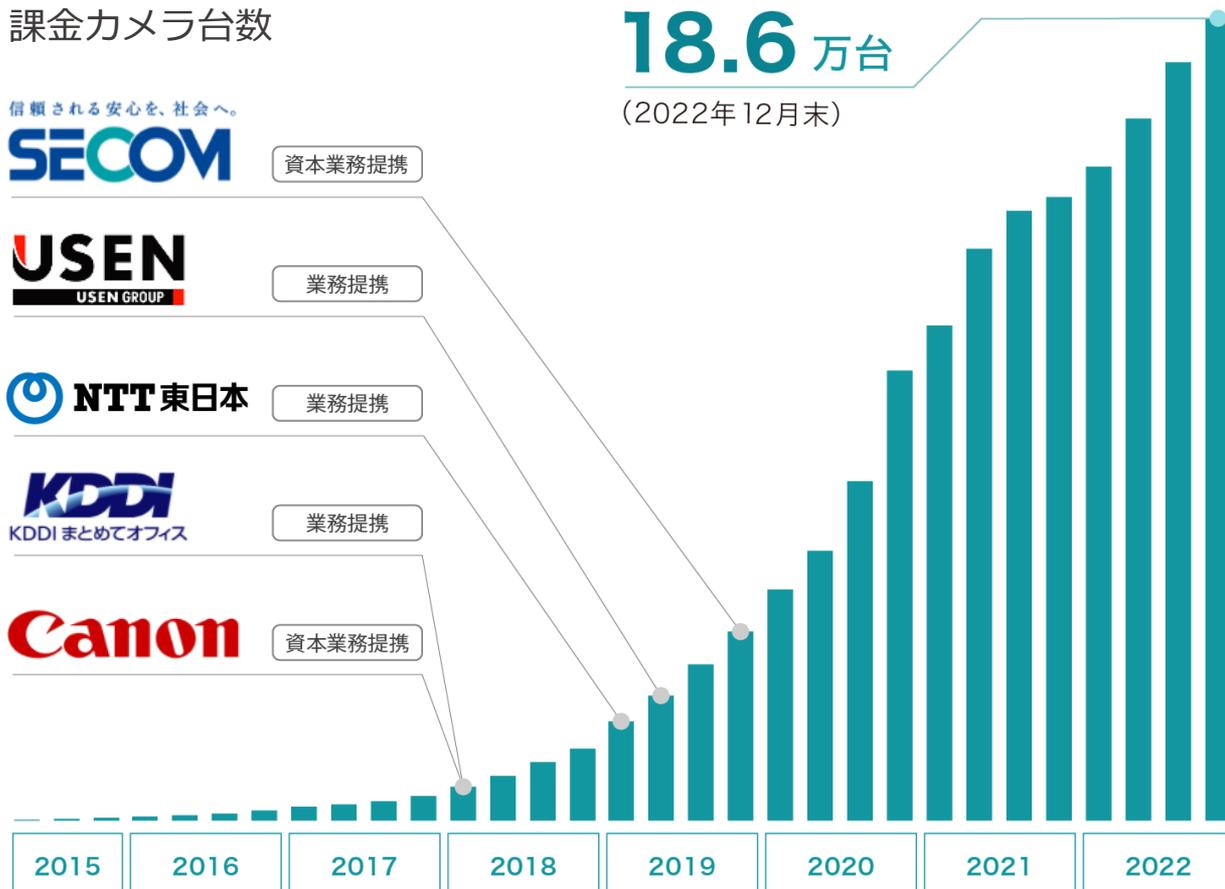
業務提携

KDDI
KDDIまとめてオフィス

業務提携

Canon

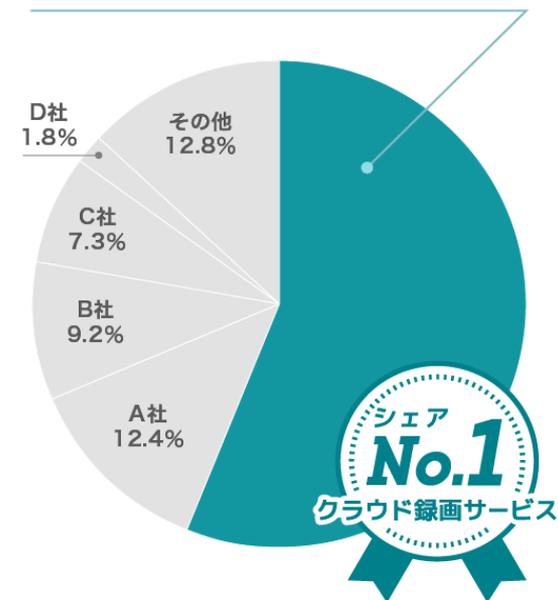
資本業務提携



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※

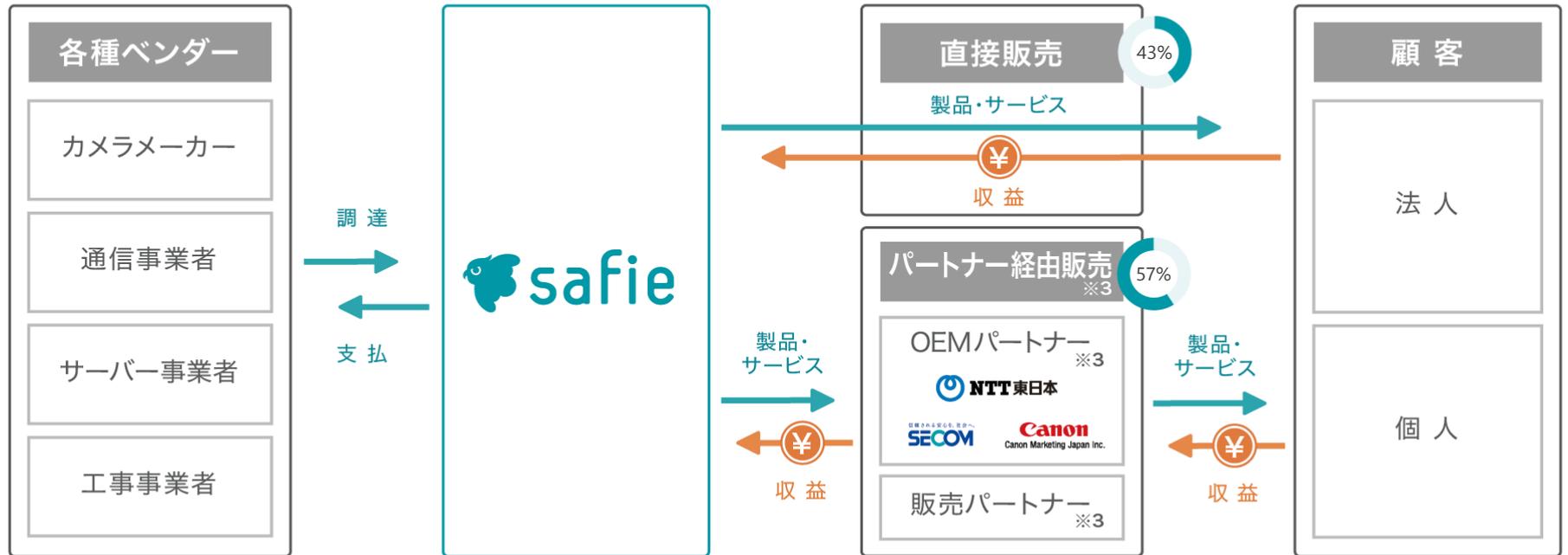
safie 56.4%
(2022年)



※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

ビジネスモデル及び商流

- ✓ 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

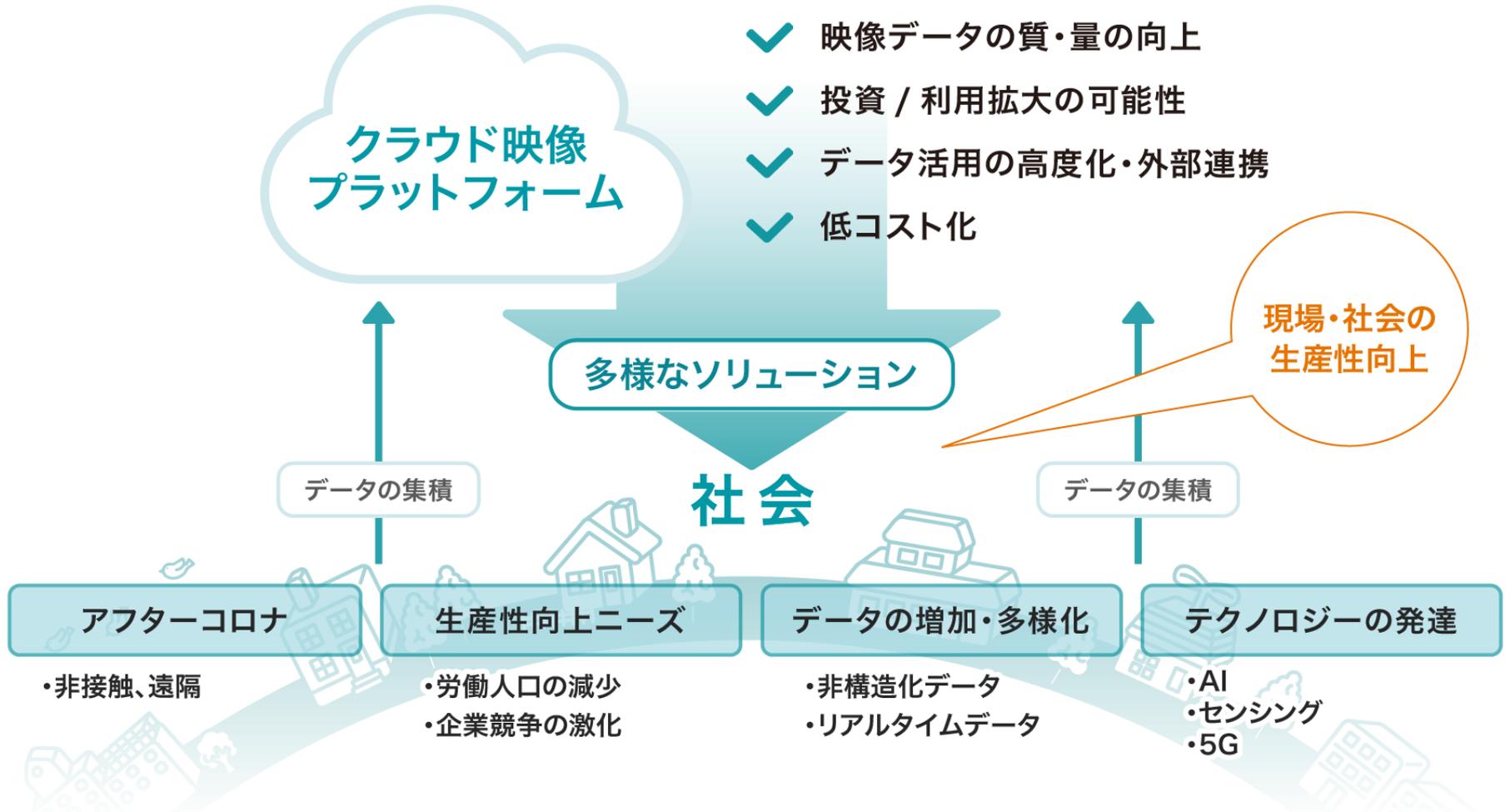


- ☎ スポット収益 (カメラ販売等)
- ☎ リカーリング収益 (クラウドへの映像データ保存・閲覧やアプリ利用等の月額課金)

※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

環境変化 - 高まる弊社サービスの活用余地

- ✓ 労働人口の減少を起因とした遠隔での業務推進加速など、クラウド映像プラットフォームを活用したDXへのニーズの高まり



ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

- ✓ 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}
(2024E / 当社試算)

約 **4** 億台

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}
(2024年予想)

約660万台

約 **2,863** 万台



safie

課金カメラ台数
(2022年12月末)

18.6 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。算出方法については、AppendixのP.88を参照
- ※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。

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



セーフィー株式会社

2. 事業内容

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

2-1. サービス概要

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

製品・サービス概要 – Safie PRO

- ✓ カメラで撮影した映像データをクラウド上に保存し、各種ユーザー端末で閲覧可能な月額課金型のクラウド録画サービスを提供しております。



サービスの特徴



製品・サービス概要 – Safie GO & Safie Pocket

✓ Safie GO / Pocketシリーズは、主に建設現場や屋外での現場のDX推進に大きく貢献しております。

Safie GO シリーズ



- Safie GOはLTEモバイルルーター・通信料及びクラウド録画サービスをセットにした、屋外で使用可能なカメラ
- 防水使用且つコンパクトボディで、様々な現場の業務改善に貢献しております。

Safie Pocketシリーズ



- Safie Pocket2は、あらゆる現場の遠隔業務を推進するクラウドウェアラブルカメラ
- LTE通信・バッテリー内蔵・リアルタイムで会話ができます。
- 様々な現場での遠隔業務を可能としております。

製品・サービス概要 – Safie Entrance2

- ✓ Safie Entrance2は、建物/部屋の出入口向けアプリケーションであり、自動顔認証により、扉（電子錠）の手ぶら解錠や、入退室記録の管理、勤怠管理システムとの連携が可能です。



- 手ぶら解錠、ウォークスルーで高速認証&解錠
- 端末情報、入退室情報、顔情報、利用者権限、入場エリアの管理が可能
- 多拠点・多扉の管理が容易
- 最大90日分の履歴データをクラウド保存
- 入退室履歴データをダウンロードし編集が可能
- 遠隔からの緊急解除が可能
- 錠前連携が可能



製品・サービス概要 – Safie One (1)

- ✓ Safie Oneは、映像データを活用し課題解決に貢献することを目的に開発されたセーフイー初のエッジAIカメラです。

safie one



- HD画質&30fpsのくっきり・なめらかな映像
- WDR (ワイド・ダイナミック・レンジ) 搭載。
これまで逆光や陰で判別できなかった部分もくっきり鮮明
- Day&Nightの性能が向上し、
これまでより広い範囲での撮影を実現
- 多彩なアダプターに対応し場所を選ばない
設置が可能

@i-app 対応カメラ



Store People Detection Pack

Safie OneはエッジAIを利用した「AI-App (アイアップ)」をインストールして、ご利用いただけるカメラです。

用途に応じてカメラのアプリケーションが切り替えられ、カメラがどんどん賢くなります。

@i-app

立ち入り検知



立ち止まったら
検知します

通過人数カウント



人を数えます

立ち入りカウント



人を数えます

現場DX
Powered by safie

当社カメラの特徴 vs 監視カメラの課題

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



- 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



従来の
監視カメラ

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



- カメラにアクセスされ、情報漏洩となるリスク



低価格

- 初期導入：カメラのみ
- 運用：月額1,200円〜※1



- 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



※ 7日間録画プランのカメラ1台当たりの金額、税抜

2-2. 当社の強み

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

当社の販売力：販売パートナーとの協力

- ✓ 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しております。

当社



連携

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

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～

ギガらくカメラ

信頼される安心を、社会へ。
SECOM
2019年6月～

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 **ジャパンコントロールサービス株式会社**

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

当社の顧客基盤：大手企業を含む導入 / 活用実績（一部）

■ 小売



■ 飲食/サービス



■ 建設



■ 製造



■ オフィス/ビル



■ その他店舗等



サービスの技術的優位性

技術的ポイント



1 クラウドドリブなカメラ 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



2 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



3 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



4 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PF
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



当社テクノロジーを支える人材

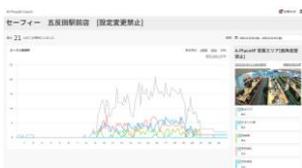
- ✓ 各領域において高い専門性を有したエンジニアを有し、幅広い技術領域を統合してサービスを作り込むことができる体制が、当社独自の強みとなっております。

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

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

iOS / Androidエンジニア



- モバイルアプリ開発

QAエンジニア



- 開発した製品全般の品質テスト

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

フロントエンドエンジニア



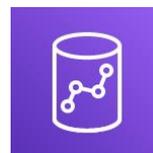
- 映像視聴アプリケーションの開発

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

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
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

カメラ1台当たりの収益イメージ※1

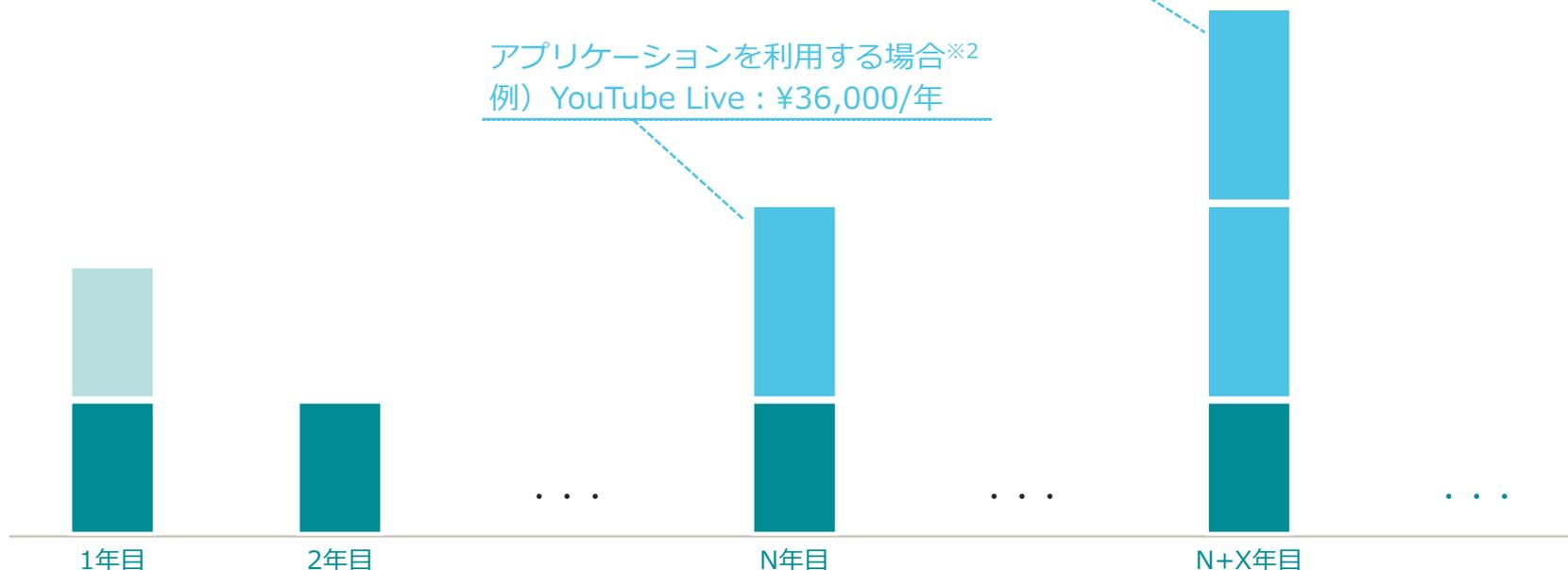
- ✓ スポット収益としてカメラの機器代が売上計上され、またクラウド録画サービスの利用料がリカーリング収益として計上されます。さらに各種アプリケーションによる追加の収益機会が存在します。

クラウド録画サービス30日間録画プランの場合

- スポット費用（主にカメラ本体）：¥24,800~
- リカーリング料金：¥24,000/年（月額2,000円）

アプリケーションを利用する場合※2
例) AI People Count : ¥36,000/年

アプリケーションを利用する場合※2
例) YouTube Live : ¥36,000/年



※1 全て税抜の金額

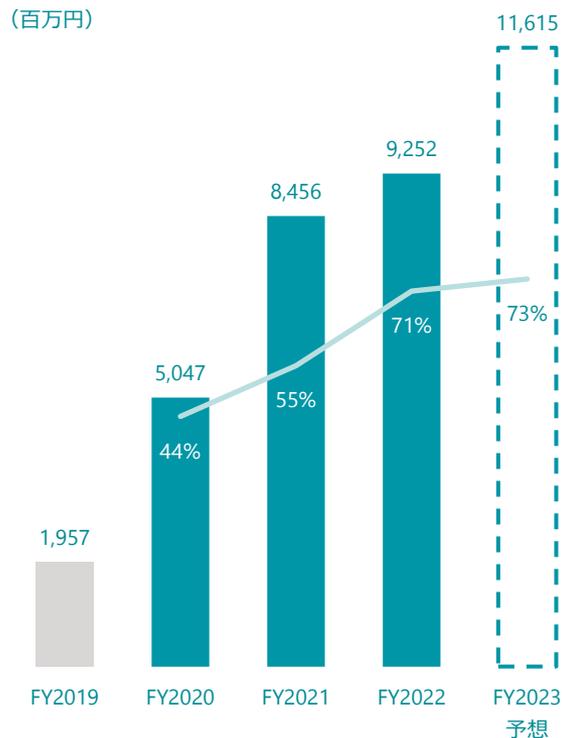
エンドユーザーにより支払われる料金を表しています。直販の場合、表示金額は全て当社の収益となりますが、OEMを含む販売パートナー経由の場合、表示金額の内の一部がパートナーに支払われ、残額が当社収益となります。

※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しているわけではありません。現時点では当社売上高に占めるアプリケーションリカーリング料金の割合は限定的です

売上総利益の成長イメージ

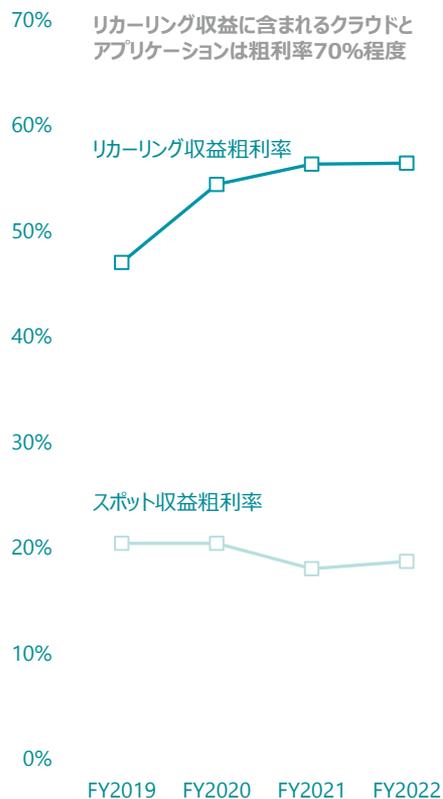
売上高成長とリカーリング収益比率の向上

■ 売上高
— リカーリング収益比率



- ✓ 顧客基盤の拡大に伴い、リカーリング収益比率の増加が見込まれる

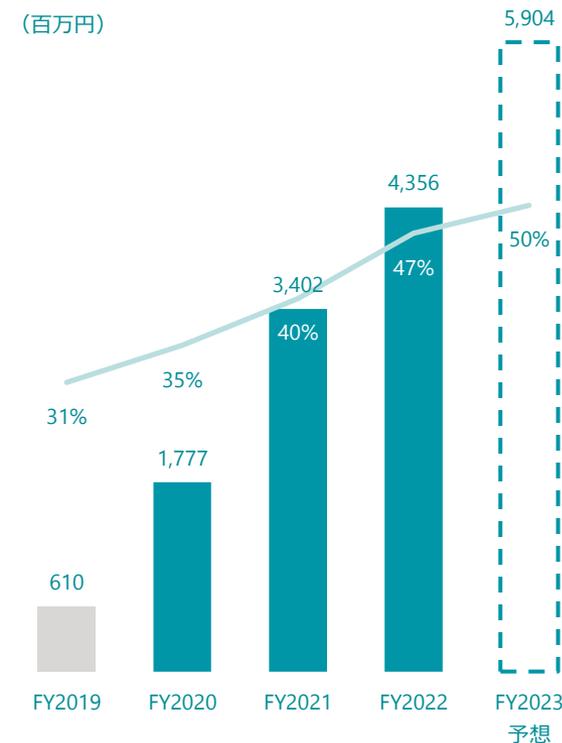
収益別売上総利益率



- ✓ リカーリング収益はスポット収益に比べて粗利率が高い

売上総利益の成長

■ 売上総利益
— 売上総利益率



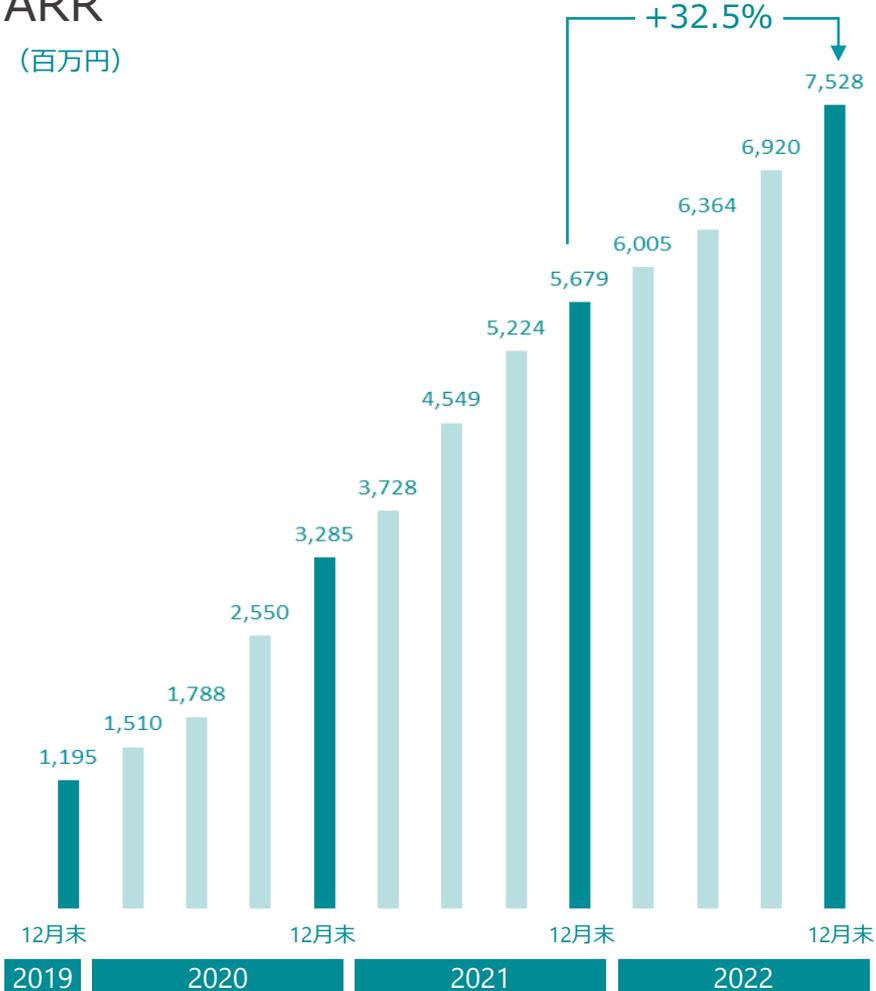
- ✓ 売上高成長と売上総利益率の改善により、売上総利益は順調に成長

重視している経営指標：ARR及び課金カメラ台数の推移

- ✓ 安定的かつ継続的な積み上げが見込めるリカーリング収益の獲得が重要だと考えており、その達成状況を判断するための経営指標としてARRを重視しています。また関連する経営指標として、課金カメラ台数を増やしていくことも重要となります。

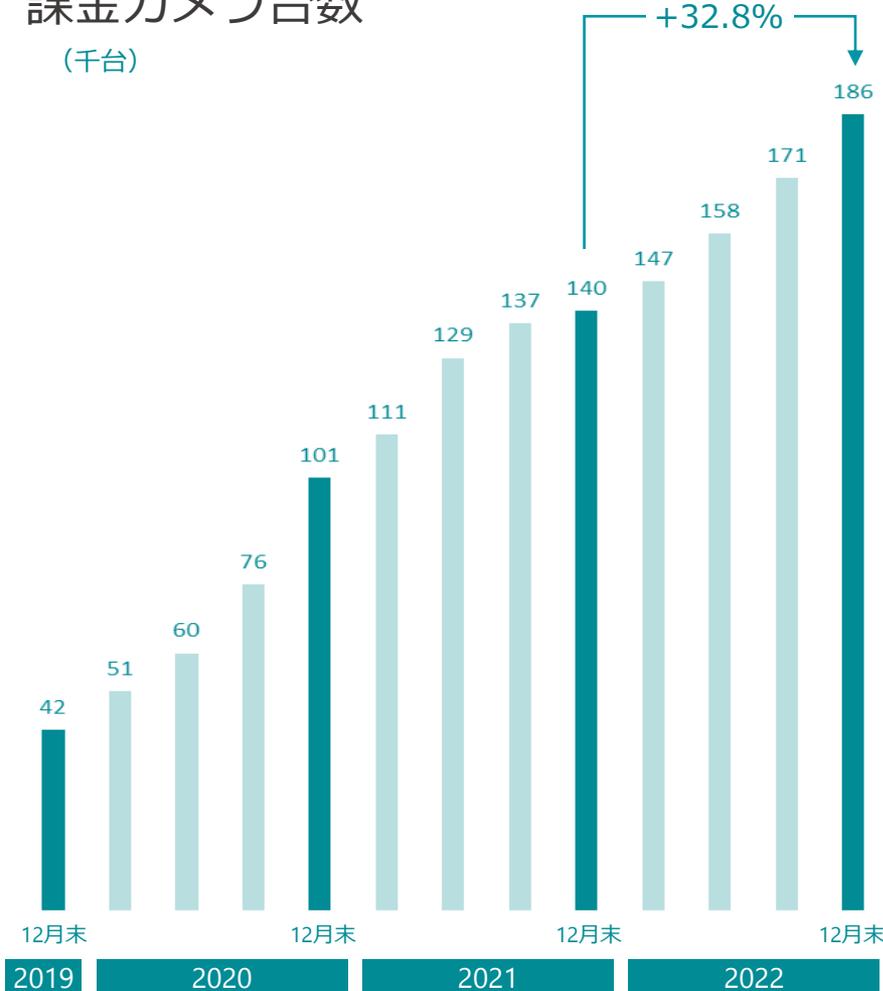
ARR

(百万円)



課金カメラ台数

(千台)



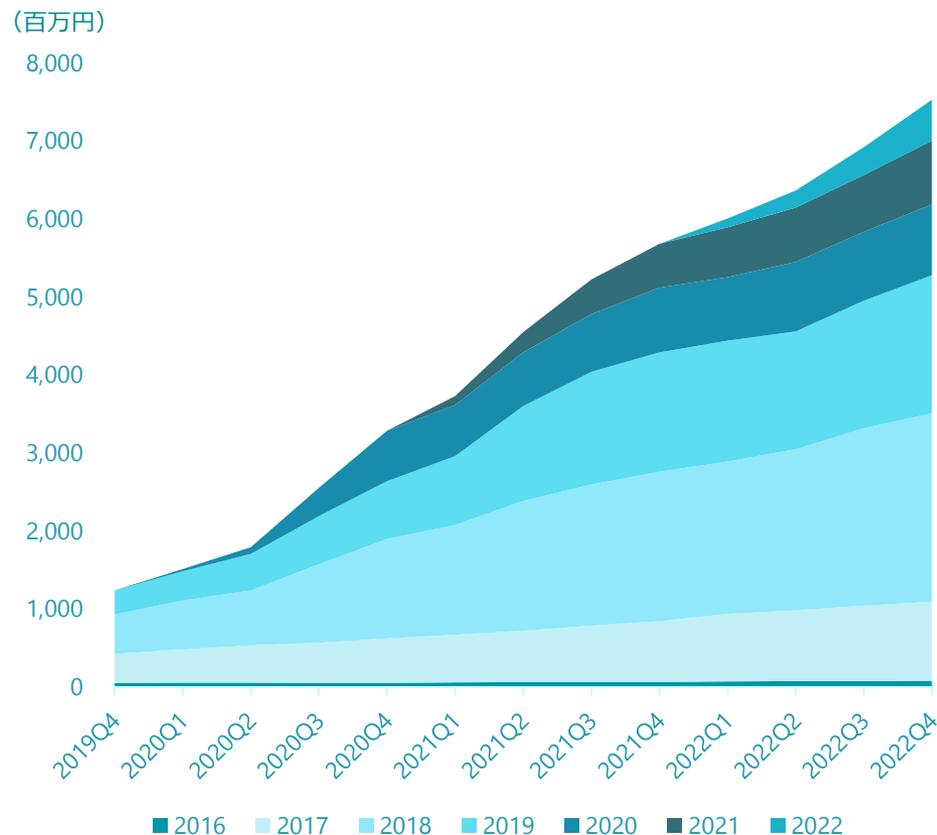
既存顧客からの収益推移（NRR）

✓ 当社はARRの持続的な成長に向けて、顧客からの高い満足度の獲得とそれに伴う既存顧客からの収益拡大も重要と考えており、直販NRR100%超を実現しています。

NRR※1

	2021/12月末	2022/12月末
直販	152.4%	112.3%
販売パートナー	153.2%	133.6%
全社	152.8%	122.6%

全社ARR（顧客獲得時期別※2）



※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月末時点の販売パートナーから生じる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
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

① 現場DXを推進し、着実なARRの積み増しを図る※1

- ✓ 各業界を攻略し、課金カメラ台数を伸ばす

② パートナー企業との連携強化を通じたソリューション強化

- ✓ ステップ3以降への対応力強化

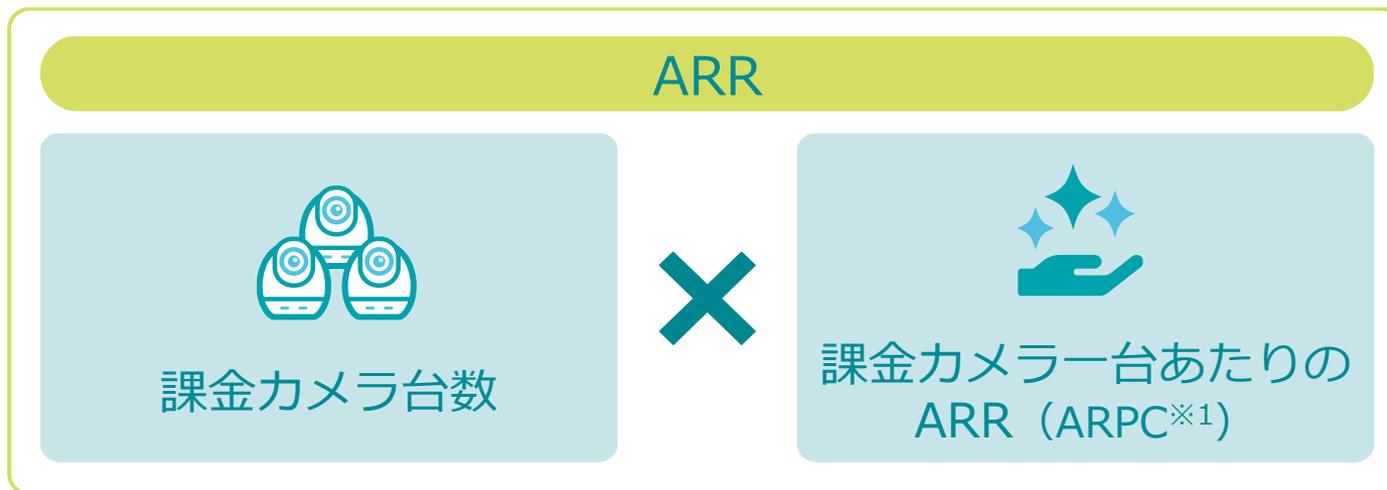
③ Safieプラットフォーム構築への投資

- ✓ 大量のデータが集積されるセーフイーだから実現できるプラットフォーム
- ✓ 各業界の現場で活用することができるアプリケーションやソリューションをだれでも簡単に生み出しやすい開発環境を整備する

※1 2022年3月に開示した事業計画及び成長可能性に関する事項における、ARRのターゲット「2025年12月末にARR 200億円～250億円」については、2022年の業績が当初の業績予想を満たすことができず、計画の練り直しが必要となったため、ターゲットを取り下げて、新たな目標を検討している最中であります。

達成するための優先順位・アクション

✓ 更なる業界攻略を進め課金カメラ台数の成長を主軸に達成を目指します。



現在の優先度	☆☆☆	☆
将来の優先度	☆☆	☆☆☆
現在の取り組み状況	<ul style="list-style-type: none">● 経営基盤強化にむけた各種取り組み● データドリブン経営の更なる強化	<ul style="list-style-type: none">● 映像×AIの社会実装を推進するための基盤作り

※1 Average revenue per camera

達成にむけた成長テーマ：現場DX

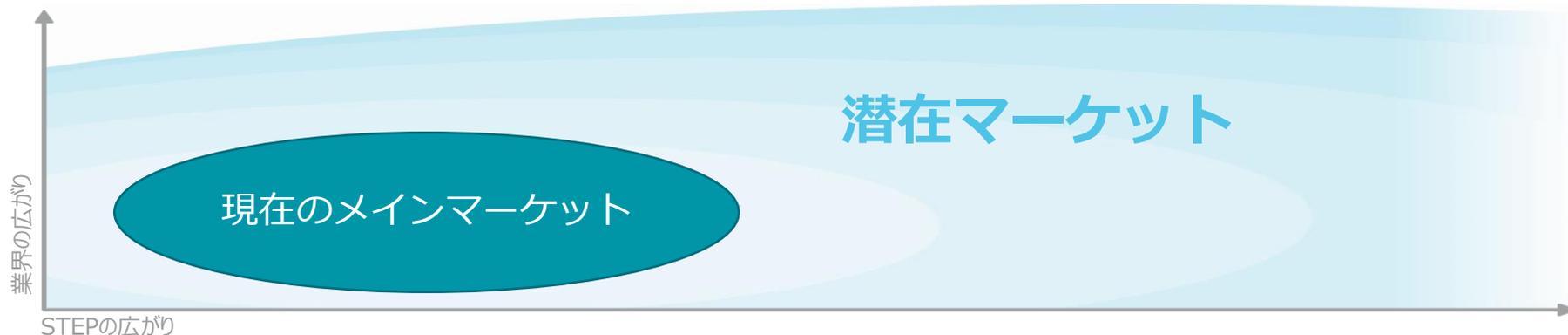
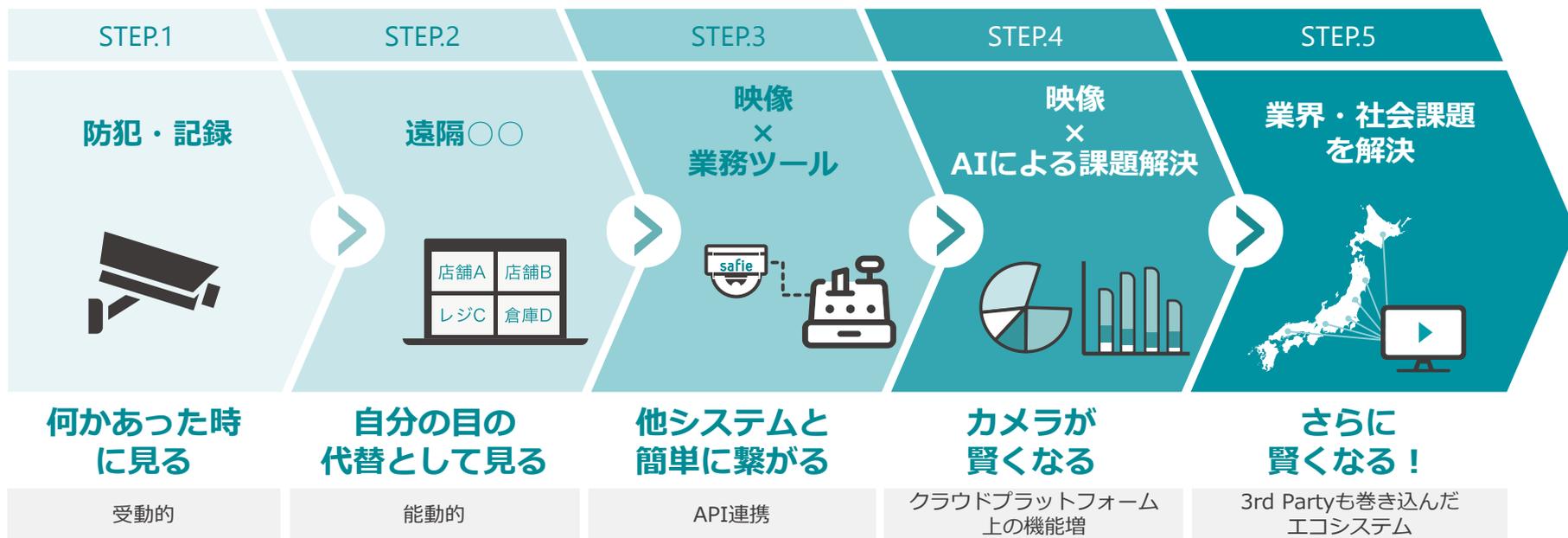


現場DX
Powered by safie

映像データであらゆる産業の現場を
DXする
デジタルトランスフォーメーション

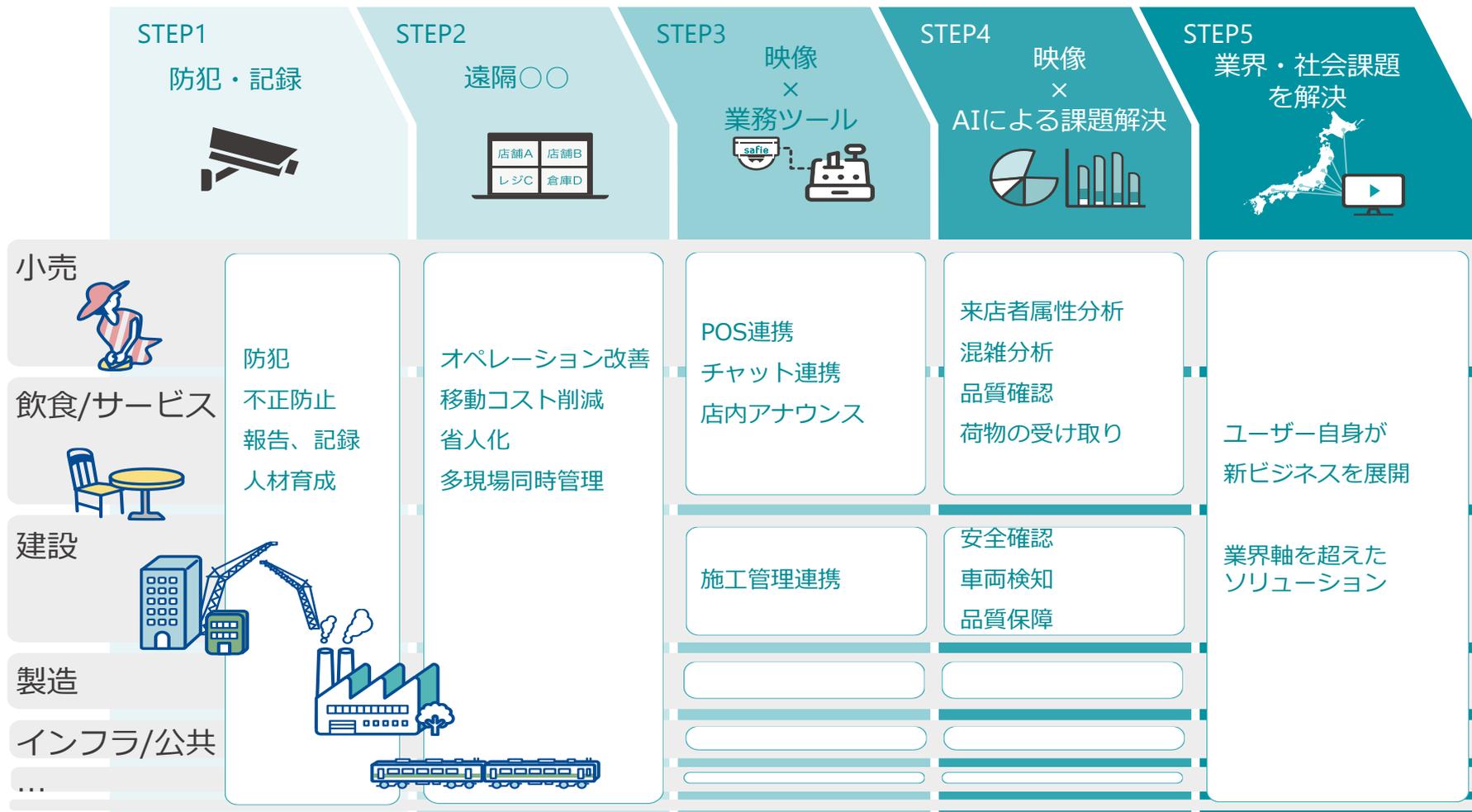
クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ

✓ まずはSTEP1もしくはSTEP2を目的としてクラウドカメラが導入され、同時に業務ツールとの連携やAIによる課題解決の検討が可能となります。



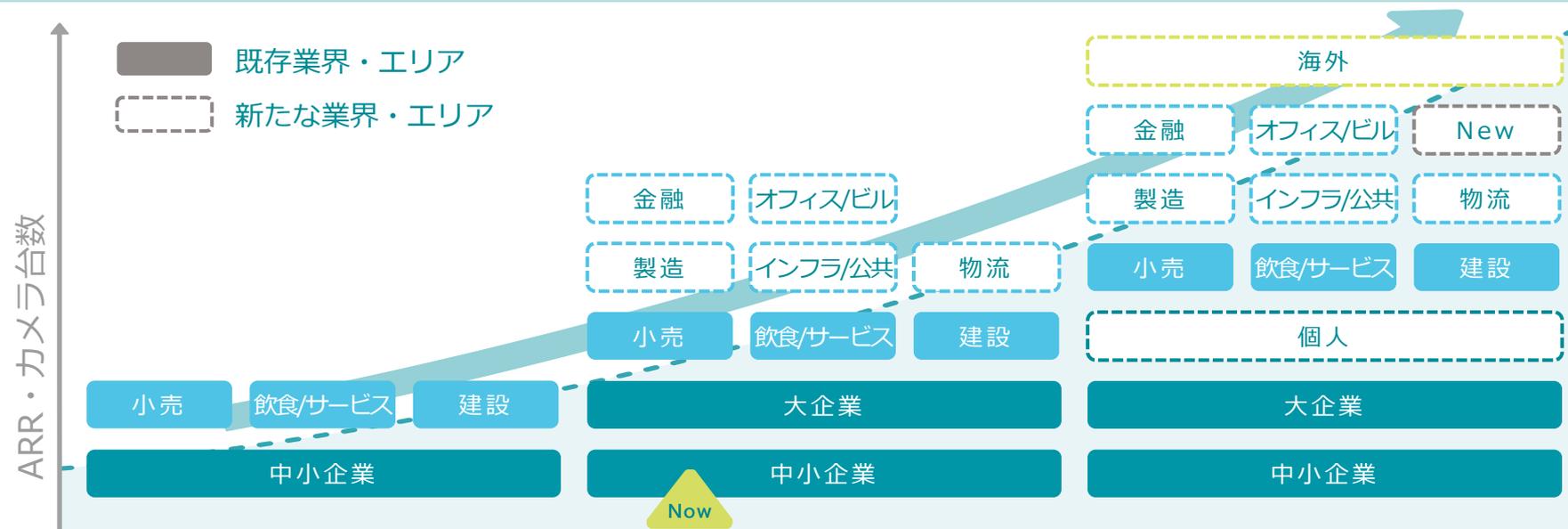
大きな成長余地 - セーフイーが解決できる顧客課題は多様

✓ STEP1およびSTEP2は業界共通の課題であり、セーフイーにて課題解決が可能なものの、STEP3以降は各業界毎の課題も様々となり他社との連携を推進しております。



課金カメラ台数増加にむけたアクションと進捗

✓ 既存顧客との取引拡大を継続しつつ、新たな業界での取り組みも加速しております。

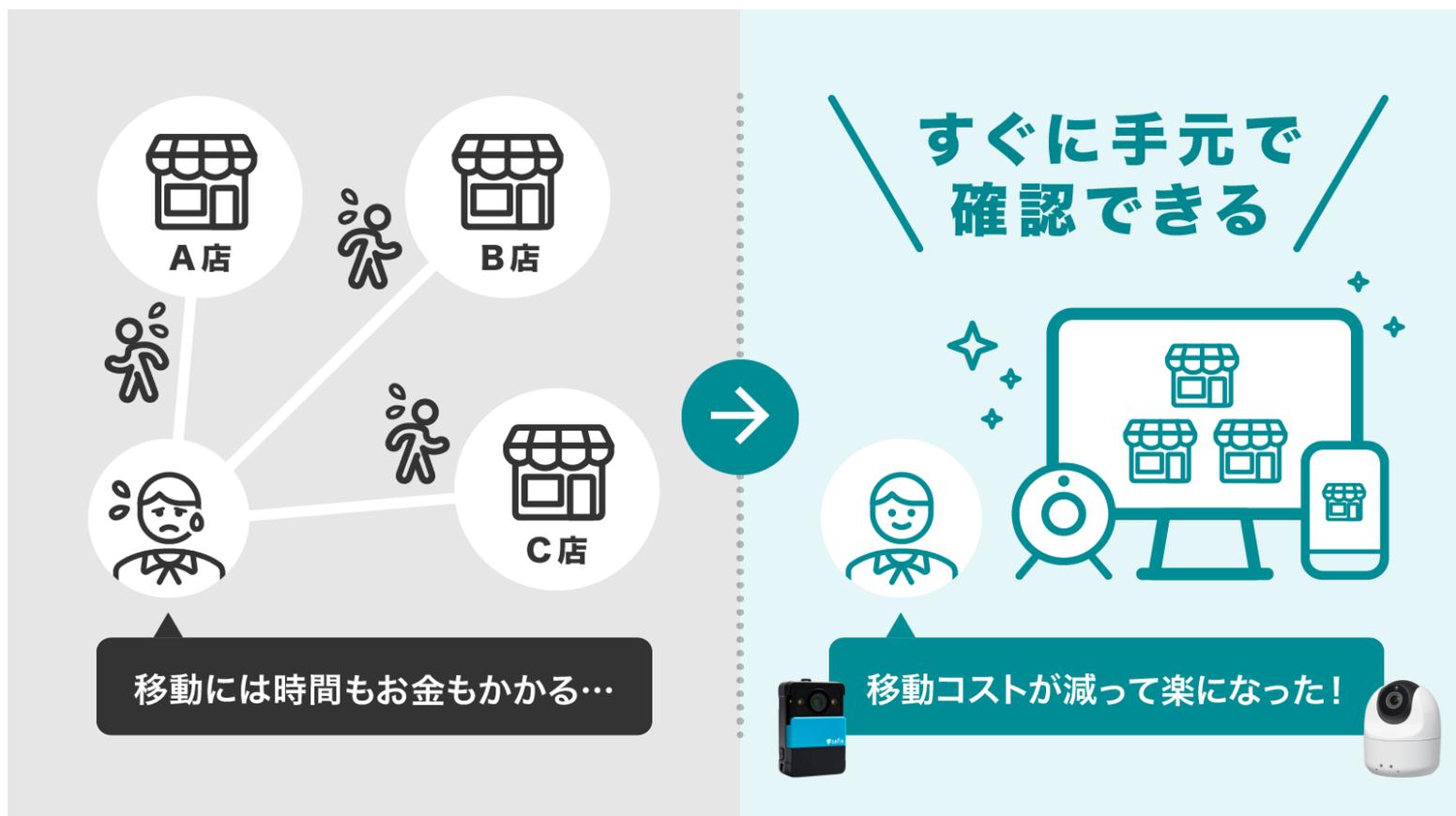


テーマ	アクション	進捗
顧客規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存顧客への浸透率向上に伴う高いNRRの維持 ■ 認知度向上に伴う拡販推進 ■ 個人向け販路の開拓による拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2022年も100%超のNRRを維持し着地 全社 122.6% (直販112.3%、パートナー133.6%) ■ 広告宣伝、販売促進へ向けた投資を強化
業界の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存業界での浸透率向上 ■ 新たな業界での拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存業界：AIによる課題解決事例 (STEP4の事例) など業界固有の課題解決への取り組みが増加 ■ 新たな業界：オフィスにおいて自動顔認証の導入事例や公共領域のクラウドカメラ導入事例が増加
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"> ■ 人材採用および市場調査を進行中

遠隔〇〇を中心とした顧客付加価値の創出

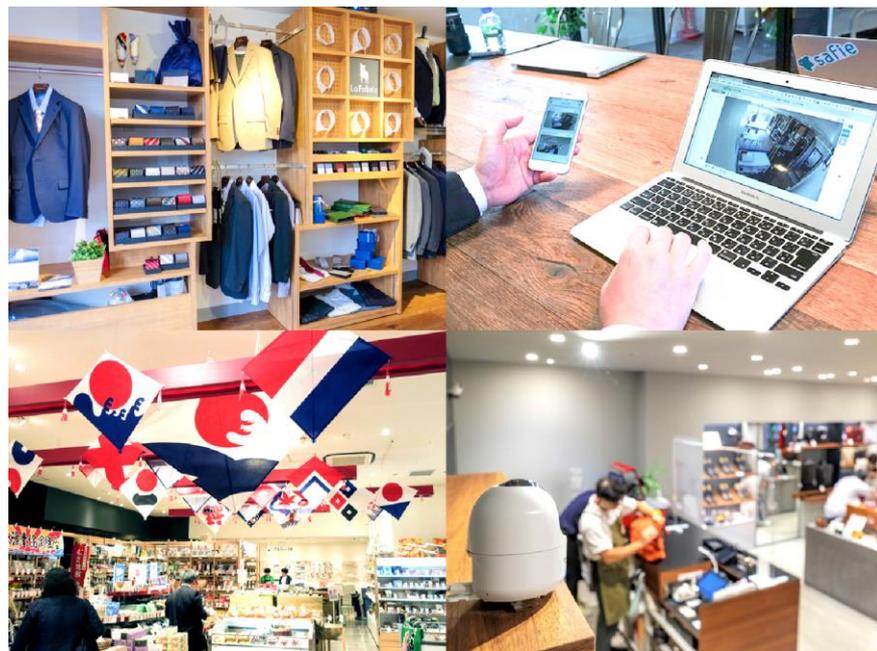
- ✓ 労働力人口減への対応をひとつの切り口に、顧客付加価値に結び付くソリューションを増やす

カメラを活用したリモート店長やリモート監督で「店舗巡回の負担を減らす」



遠隔〇〇を中心とした顧客付加価値の創出

店舗での「リモート店長」



- ✓ 各店の状況をリモートで把握できる
- ✓ 鮮明な映像と音声でQSCチェックに活用
- ✓ 複数店を比較してオペレーションを改善

現場での「リモート監督」



- ✓ 建設現場に出向くまでの無駄を削減
- ✓ 遠隔地や複数の現場を効率的に管理
- ✓ 録画映像を使って教育にも活用できる

さらに、Alerや他スタートアップ連携でソリューションを拡大を図る

小売業界でのサービス拡大

- ✓ 防犯のみならず、業務効率化や来店者分析などにも当社サービスを活用いただいております。今後も小売業界における弊社サービスラインナップが拡充されることが見込まれます。



※当社の提供内容は、カメラ及び連携のためのAPIのみであり、システム全体を提供するわけではない

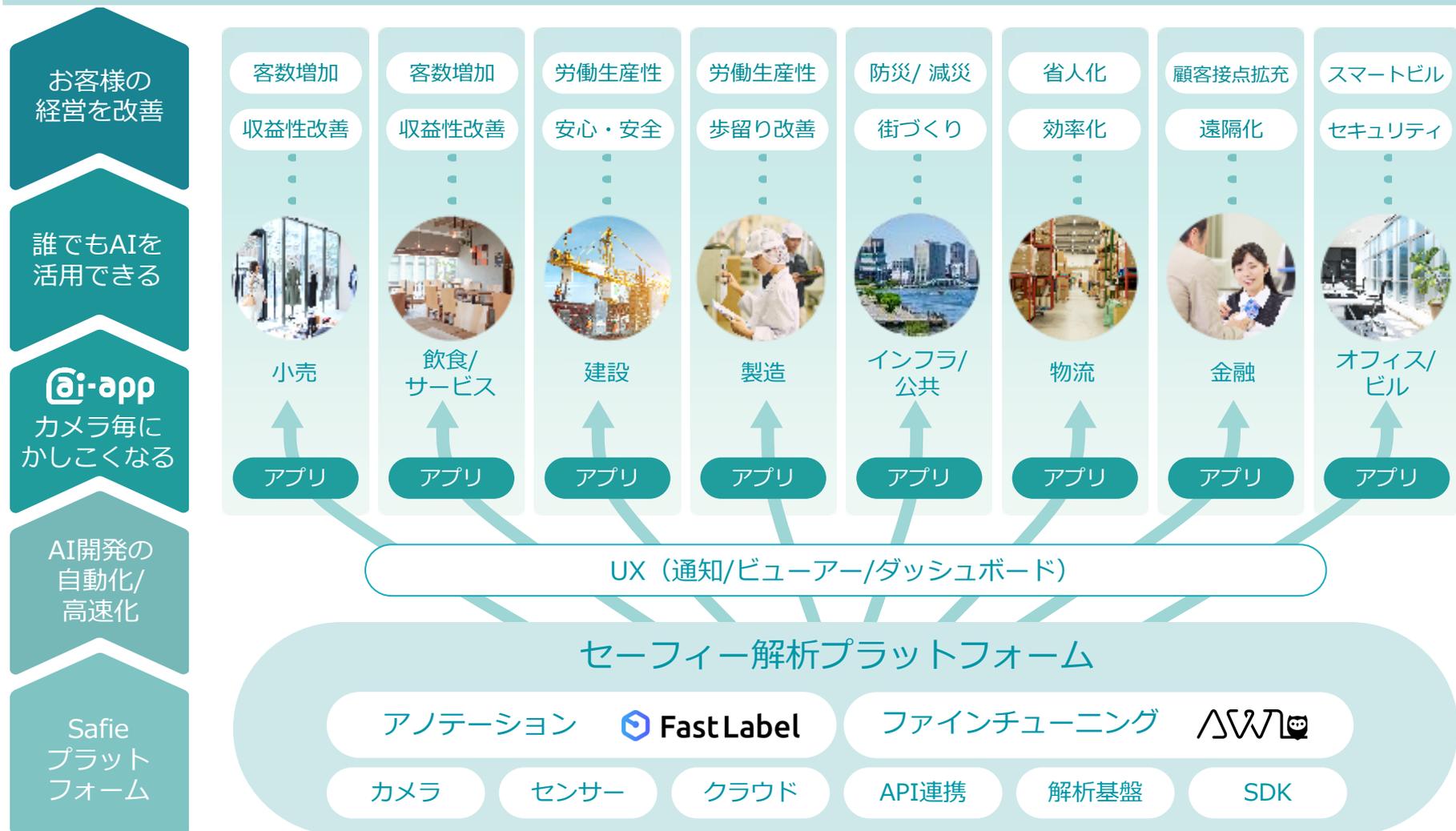
建設業界でのサービス拡大

- ✓ 防犯、管理のみならず、入室管理や安全確認などにも当社サービスも活用いただいております。今後も建設業界における弊社サービスラインナップが拡充されることが見込まれます。



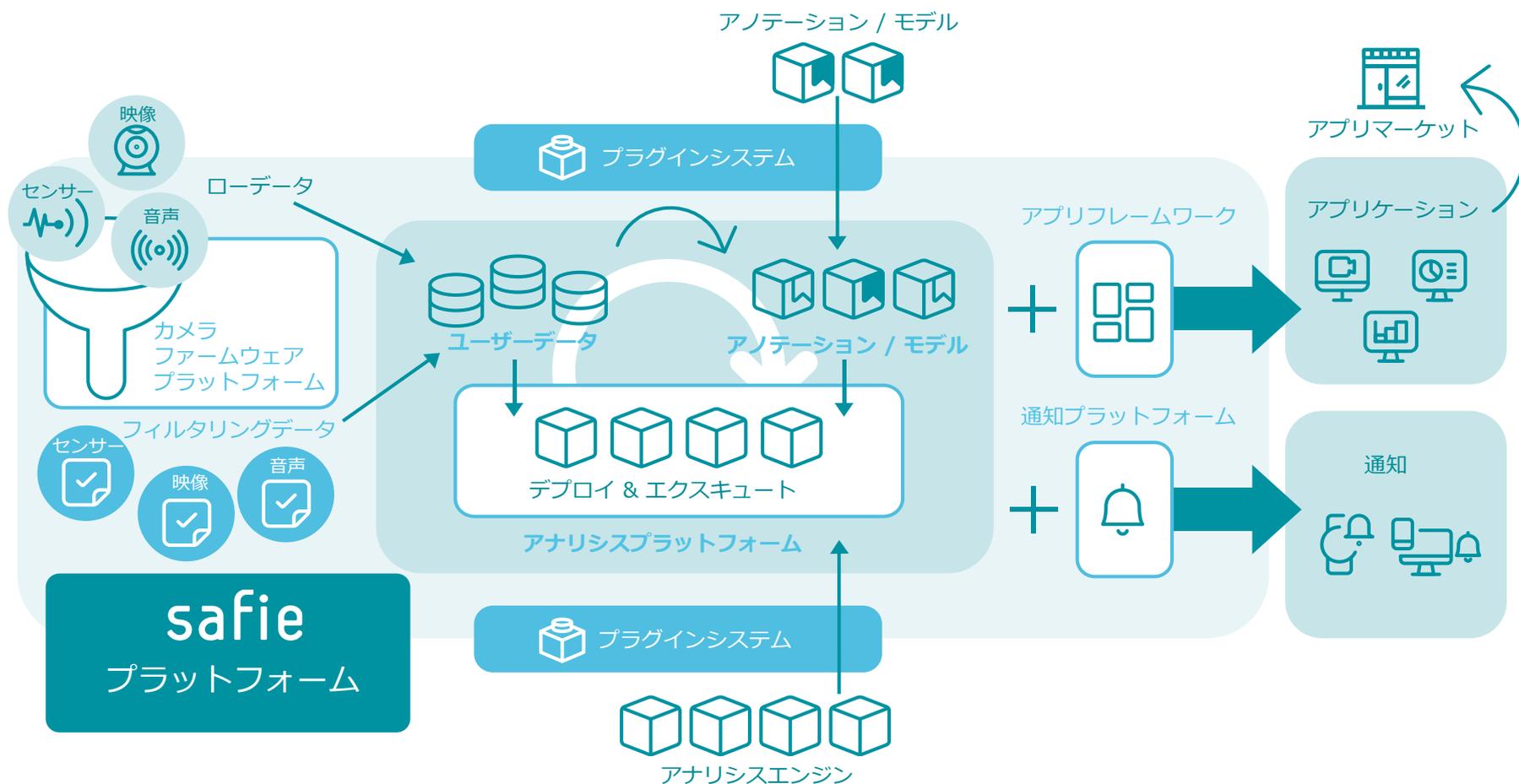
集積されたデータを活かしたアプリビジネスの拡大が期待可能

✓ セーフィーは、あらゆる業界のデータを集積し、お客さまの意思決定をよりよくするためのアプリケーションを生み出すことができます。



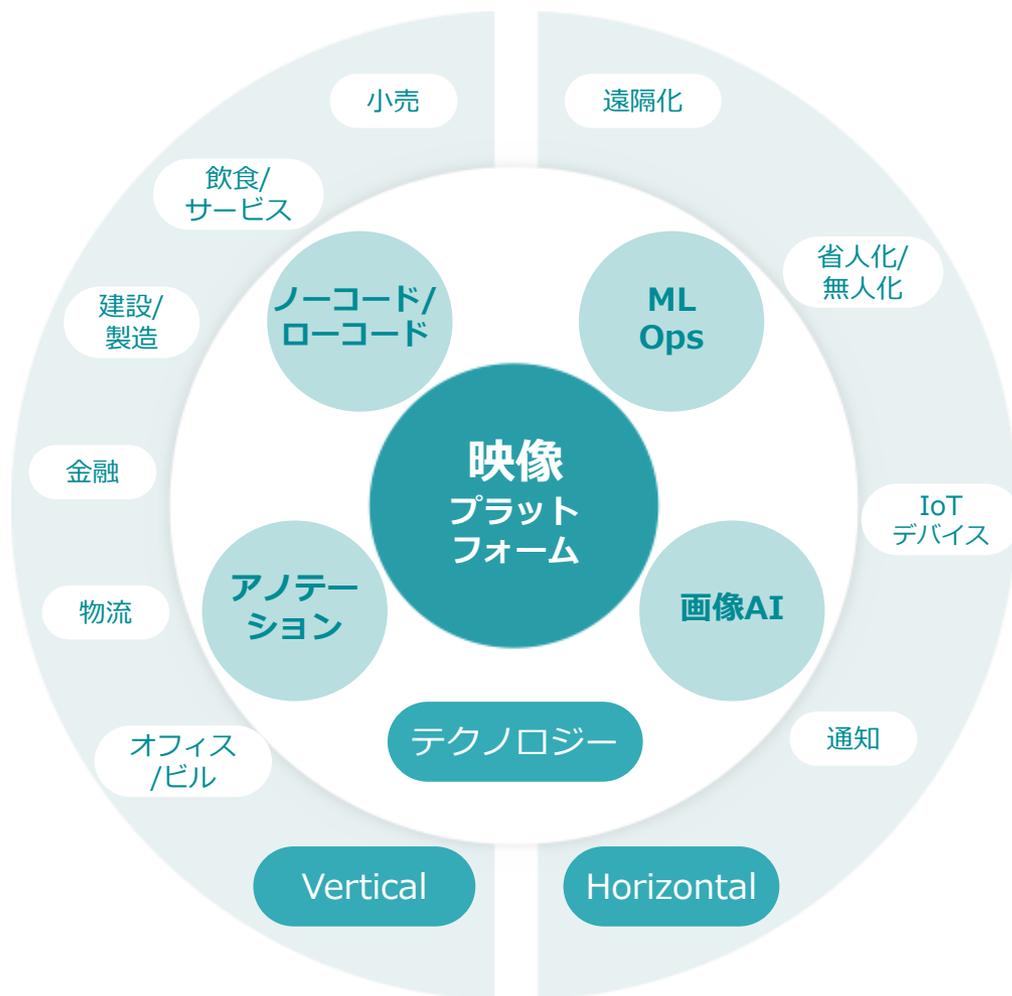
アプリプラットフォーム実現にむけて

- ✓ データ入力からアウトプットまでの一連領域を強化し、だれでも簡単に活用できる映像プラットフォームの構築にむけて開発投資を進めております。



プラットフォームバリュー強化にむけた取り組み

✓ 強固な事業連携を推進するための戦略的投資を実施



セーフィーベンチャーズ株式会社を設立

設立目的

- セーフィープラットフォームの価値を高め、事業成長を加速させるための戦略的な出資等を推進
- 既存サービスの機能を補完・強化することのできるパートナーと資本関係を構築し、セーフィーの顧客ニーズに迅速に応えていくことが目的
- セーフィー株式会社の100%子会社

投資実績



エッジAI/ML Ops



アノテーション



IoTデバイス
(テレプレゼンスシステム)

映像を活用したアプリケーションマーケット構想

- ✓ 自社開発アプリだけでなく、他社が開発したアプリも含めて簡単に利用できるアプリケーションマーケットの実現を検討しております。

safie アプリポータルサービス

自社開発アプリ

他社開発・連携アプリ

AI safie APP Market アプリマーケット

よく使われているアプリ

- Safie POS ジャーナル**
POSレジと連携して、レジ操作を行ったタイミングの映像を残します。
月額利用料 X,XXX円
- オートスケジュール**
タイムラプス動画やスナップショットをスケジュール設定することができます。
月額利用料 X,XXX円
- Safie Visitors**
顧客の再来店数をカウントし、VIP客などの来店をリアルタイムでお知らせします。
月額利用料 X,XXX円
- Safie 入退室管理**
顔認証による自動入退室管理ができます。
月額利用料 X,XXX円
- Safie AI watch**
店内の製品が少なくなったら、リアルタイムでお知らせします。
月額利用料 X,XXX円
- Safie Talking**
カメラを使ってリアルタイムに複数人で会話ができます。
月額利用料 X,XXX円

新しいアプリ

- Safie ペットアラート**
ペットの状態に異常を感じたら、リアルタイムにお知らせ
- Safie カウント**
通過した車の数をカウントし、交通量を把握できます。
- Safie Pocket 2**
カメラの位置をアプリから地図上で確認できます。

- 自社・他社のアプリを紹介
- オンライン上でダウンロード・決済できる
- 現在のSafieビューアーでそのまま使える



2025年までの投資領域

投資目的

■ 課金カメラ台数の拡大

■ デバイスラインナップの強化

■ 解析プラットフォームおよび
アプリマーケット構築

投資領域

✓ セールス&マーケティング
人材の採用

✓ 販売促進・認知度向上

✓ エンジニア人材の採用

✓ 各種開発費
(外注費、ライセンス費用)

2025年までの投資と業績推移に対する考え方

FY2025までの投資に対する考え方

- 基本的な考え方
 - 市場の獲得、拡大にむけて積極投資を継続
 - 事業を通じて得た売上総利益は積極的に再投資
- S&M
 - セールス&マーケティング人材の積極採用を継続
 - 潜在顧客企業群の意思決定者に対する認知度向上を目指した投資を実施
- R&D
 - エンジニア人材の積極採用を継続
 - 各種開発に関する外注費への投資
- G&A
 - 管理部門強化、全社費用への投資
- 投資規律
 - 広告宣伝費および販売促進費は費用対効果を確認しながら実行
 - 人員数は生産性を確認しつつ、各年投資を実行
- その他
 - 上記に限らず成長に資すると判断される合理的な投資は実施

FY2022を起点としたFY2025までの業績推移

- 売上高
 - 課金カメラ台数の成長が売上高成長を牽引
 - ARPCの過度な成長は追わない
 - リカーリング収益が売上高成長を大きく牽引し、スポット収益の売上高に占める割合は縮小する見込み
- 売上総利益
 - リカーリング粗利率は継続して、スポット粗利率より高い粗利率が継続
 - 売上高に占めるリカーリング収益の割合が向上し、粗利率は継続的な改善傾向を見込む
 - 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
- 販売費および一般管理費
 - 左記投資に対する考え方に基づいた費用を見込む

経営において認識される主なリスク

✓ 以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

リスク対応策

■ 特定の販売先への依存について

当社は、主要な販売パートナーとの緊密な関係を構築し当社サービスの拡大を進めております。当社の主要取引先は、東日本電信電話株式会社であり、当該特定取引先への依存度が高い状況にあります。販売パートナーにおける経営方針、販売方針・販売施策の変更および取引条件の変更が生ずる場合等には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

可能性 時期 影響度

中 中期 中

当該取引先とは良好な関係を築いており、現時点において取引関係等に支障を来たず事象は生じておらず、当社としては今後も継続的な取引が維持されるものと見込んでおります。当社といたしましては、今後も主要取引先との取引拡大に加え、他社への売上高の拡大にも努めることで、当該特定取引先への依存度低下を図り、リスク低減に努める方針です。

■ 映像等の流出について

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。

低 中期 大

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ことは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で開催しており、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。

■ 知的財産権の侵害等について

当社の事業領域に関する第三者の知的財産権の完全な把握は困難であるため、他社の知的財産権を侵害してしまう可能性があります。この場合、特許権侵害や商標権侵害を理由とする損害賠償請求や差止請求を受けたり、知的財産権の使用に対する対価の支払い等が発生する可能性があります。これらの場合には当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が保有している知的財産権が第三者により侵害された場合には、法的措置を含めた対応を要するなど、当社の事業運営に影響が及ぶ可能性があります。

低 中期 中

当社で開発・設計しているソフトウェアやプログラムは、当社が独自に開発・設計したものであり、当社は知財の専門組織を設立し、特許権侵害の調査および出願等の特許事務所を通じて行っております。さらに、当社はサービスの名称等について商標の出願、登録を行う等、第三者の商標権を侵害しないように留意しております。

5. FY2022業績実績

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

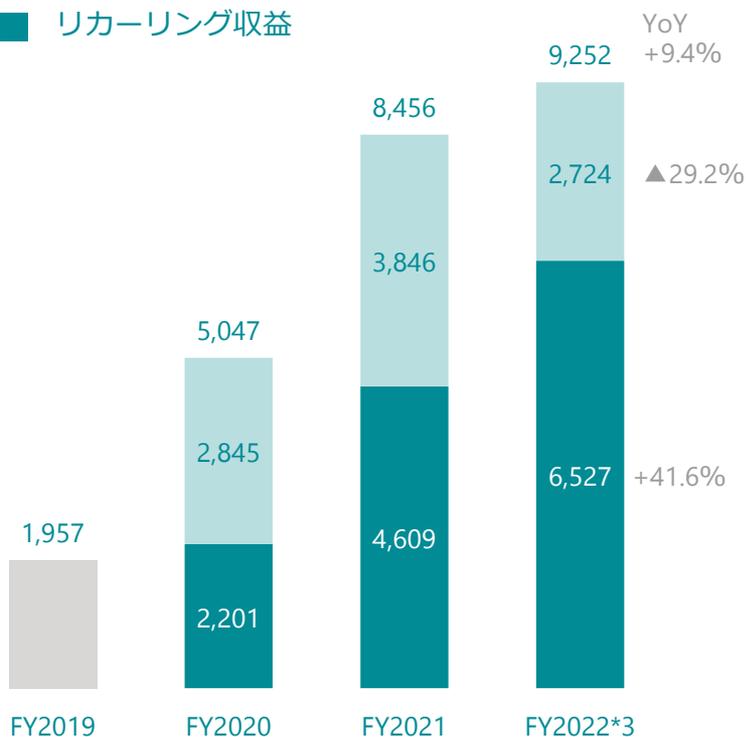
売上高の推移

✓ 前年通期対比で9.4%の成長となりました。なお、第4四半期は、対第3四半期と同様にスポット収益・リカーリング収益ともに堅調に推移しました。

通期推移

(百万円)

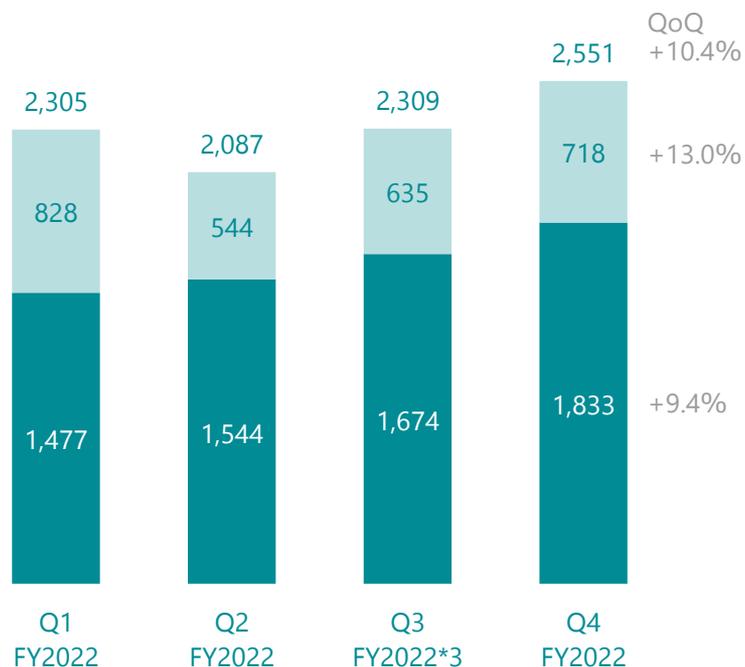
- スポット収益
- リカーリング収益



四半期会計期間推移

(百万円)

- スポット収益
- リカーリング収益



※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

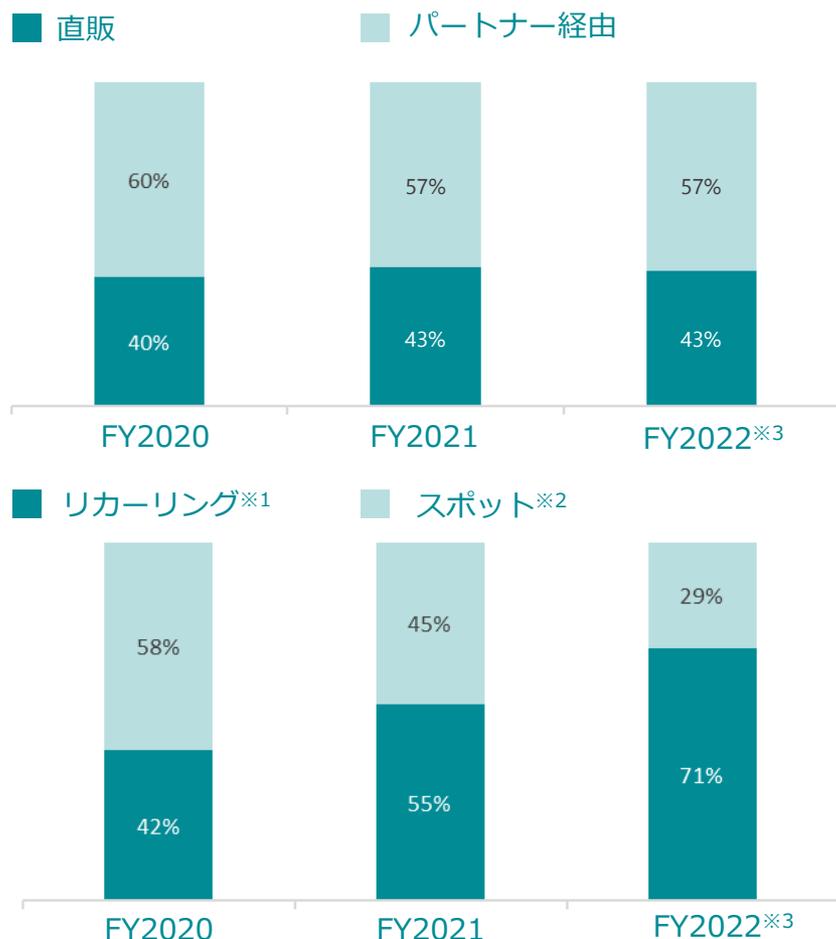
※2：スポット収益には物販、工事等が含まれる

※3：FY2022Q3より連結決算へ移行

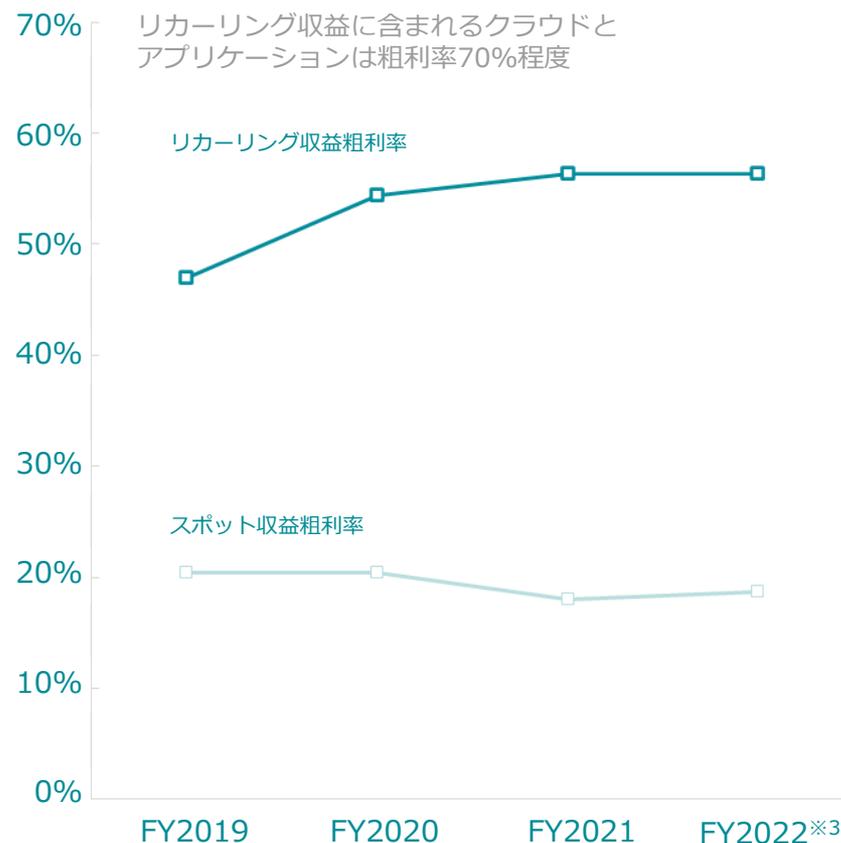
売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

✓ 売上高に占めるリカーリング比率は71%に達し、引き続き収益性の向上に貢献しております。

売上高構成比（通期）



粗利率の推移



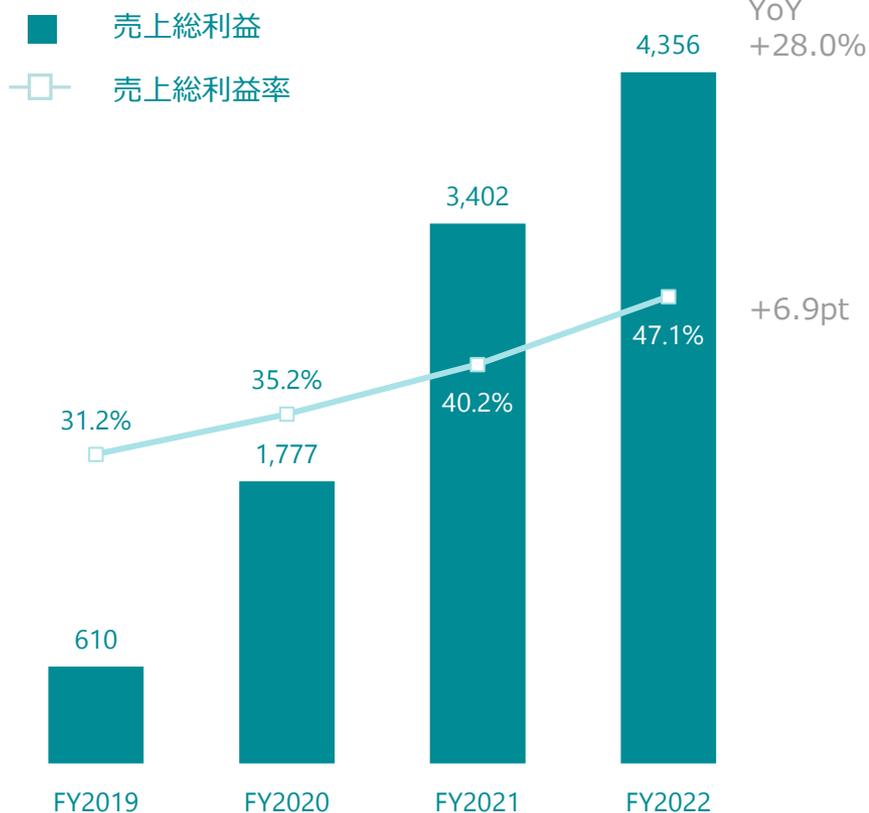
※1：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる
 ※2：スポット収益には物販、工事等が含まれる
 ※3：FY2022Q3より連結決算へ移行

売上総利益の推移

✓ 売上総利益率は47.1%と前期比+6.9ポイント向上しました。

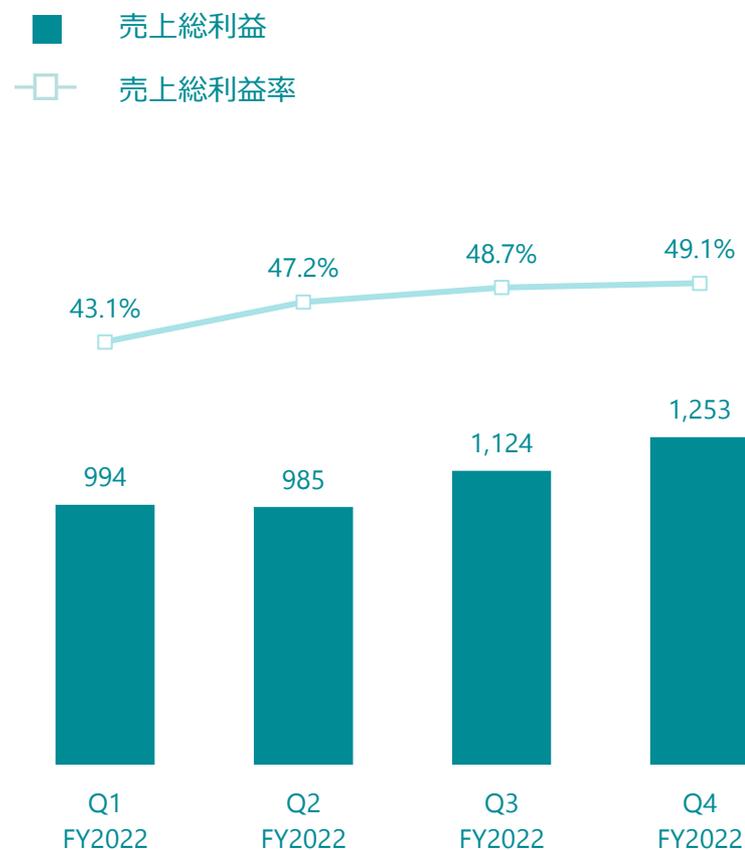
通期推移

(百万円)



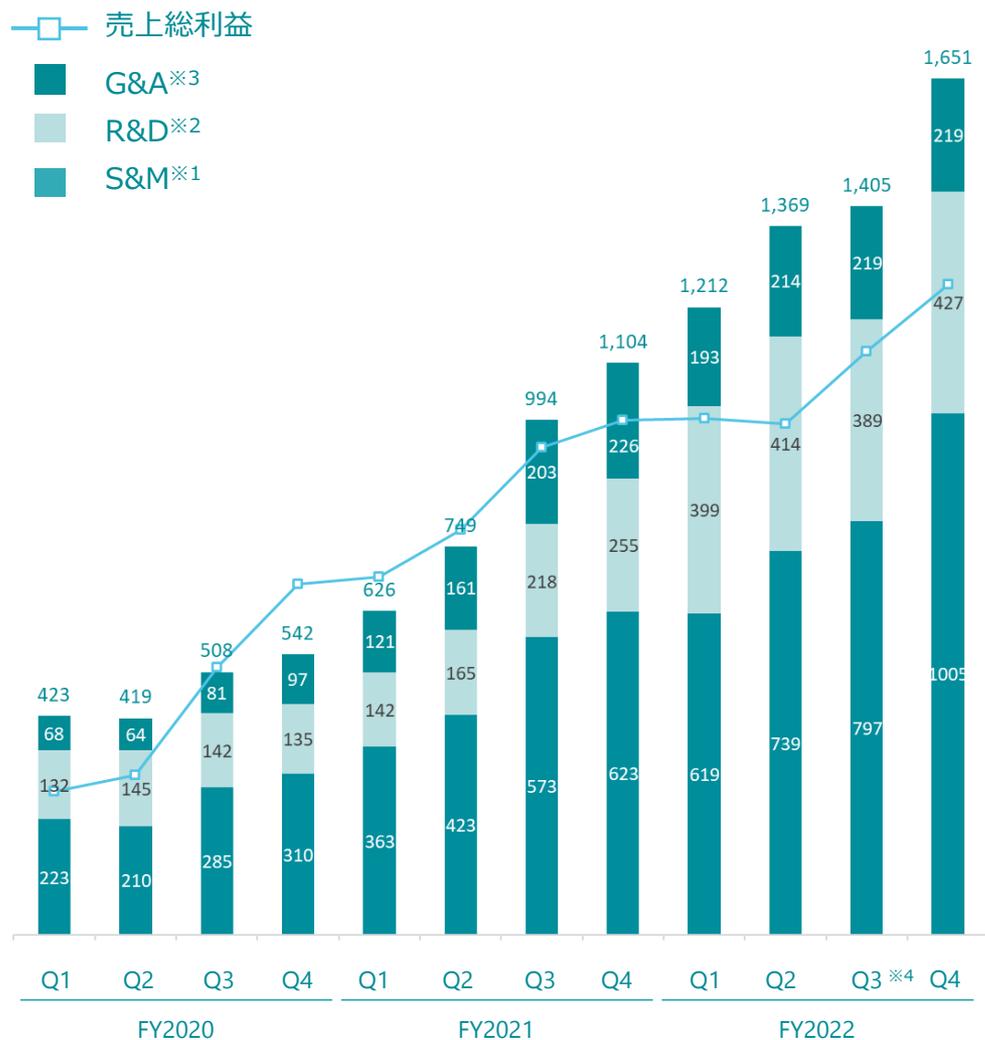
四半期会計期間推移

(百万円)



販売費及び一般管理費の推移

(百万円)



- 積極的なマーケティング施策の継続によりS&M費用は前四半期比で増加
- 新規プロダクトの開発や既存プロダクトのアップデートにともない、R&D費用は前四半期比で増加

※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

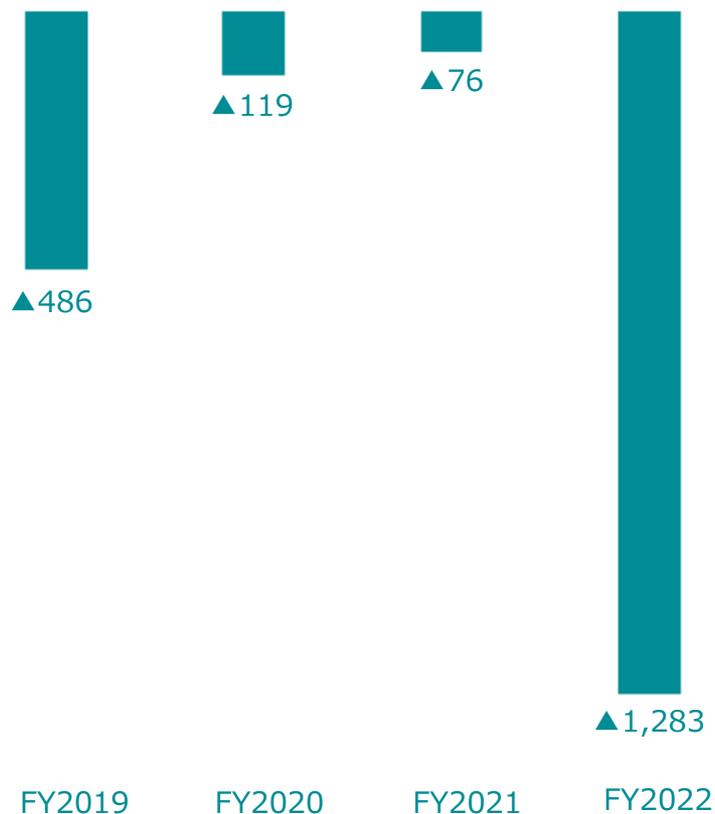
※4：FY2022Q3より連結決算へ移行

営業利益の推移

✓ 投資を加速させた結果、第4四半期会計期間および当期は営業損失を計上しております。

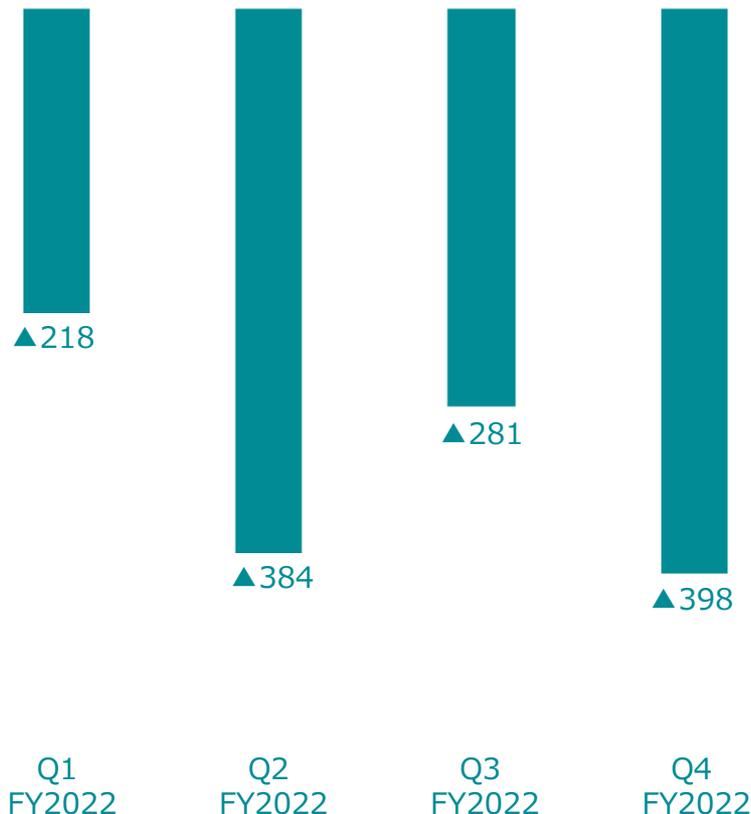
通期推移

(百万円)



四半期会計期間推移

(百万円)



2022年12月期業績着地

(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期		
		期初計画	修正後 業績予想	実績
ARR	5,679	8,300	7,500	7,528
課金カメラ台数 (千台)	140	200	178	186
売上高	8,456	11,000	9,200	9,252
売上総利益	3,402	4,700	4,200	4,356
売上総利益率	40.2%	42.7%	45.7%	47.1%
営業利益	▲76	▲500~ ▲1,000	▲1,500	▲1,283

- 2022年12月期は、新規顧客の獲得および既存顧客への追加販売がいずれも想定を下回ったため、8月に期初計画を修正
 - ハウスメーカー向けや製造業界向け等への新規顧客開拓に当初想定よりも時間を要したため
 - Safie GOおよびSafie Pocket2はレンタル商材であるため、一定期間使用された後の返却も影響
 - リカーリング収益とスポット収益の区別では、新規顧客獲得が想定を下回ったことによるスポット収益減収の影響が大きく影響
- その後、最終的には修正後の業績予想を上回る形で着地

6. FY2023業績予想

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

2023年12月期 業績予想

✓ 売上高・ARR・課金カメラ台数ともに前年度比で25%~29%成長の見込み

(百万円)	FY2022	FY2023	前年度比
ARR	7,528	9,450	+25.5%
課金カメラ台数 (千台)	186	239	+28.4%
売上高	9,252	11,615	+25.5%
売上総利益	4,356	5,904	+35.5%
売上総利益率	47.1%	50.8%	-
営業利益	▲1,283	▲1,200~▲800	-

- ✓ ARRは25.5%、課金カメラ台数は28.4%の成長を見込む
- ✓ 売上高については、次ページ以後ご参照
- ✓ 売上総利益は、トップライン成長とマージン改善の両面から売上高と比べて高い成長を見込む
- ✓ S&MおよびR&Dへの積極的な投資を見込む、詳細は次ページ以後ご参照

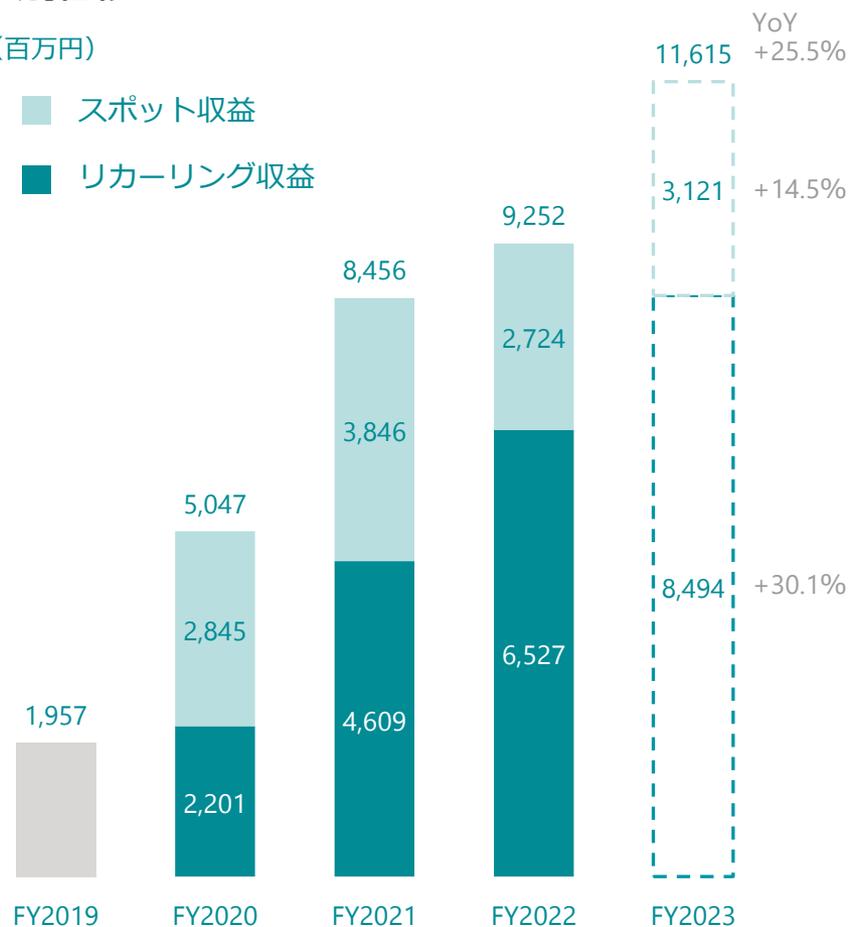
2023年12月期 業績予想 - 売上高

✓ リカーリング収益の成長が売上高成長を大きく牽引する見込み。

通期推移

(百万円)

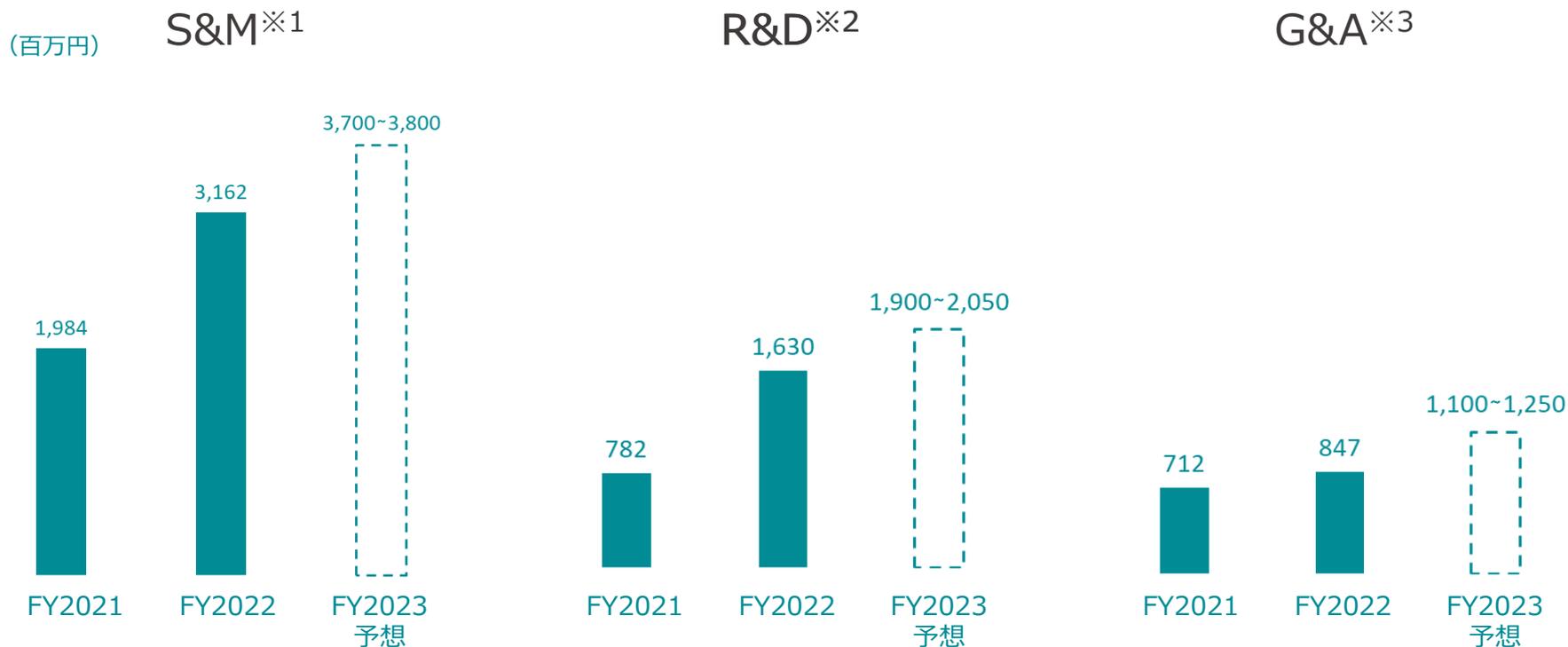
- スポット収益
- リカーリング収益



- FY2023は前年度比25%を超える成長を見込む
- リカーリング収益は、30%を超える成長を見込む

販売費および一般管理費の内訳

✓ エンジニア、セールス人材の拡充、認知度向上、販促費へ主に資金を投下する計画です。



FY2023の主な投資目的

- ✓ S&M関連人件費・人材採用費、広告宣伝・販売促進費 など
- ✓ 人件費・人材採用費、各種開発に関する外注費 など
- ✓ オフィス移転費用、管理部門の人件費や全社費用 など

※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、そのほか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、そのほか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、そのほか関連経費及び共通費等の合計

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
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

a. 事例紹介

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境



「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」さまは、店舗にSafieのカメラを導入。

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が可能に。



録画映像を振り返り、
オペレーション改善を指示



大手飲食チェーンさま

飲食 / サービス

大手飲食チェーンでは、当社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することができます。

Before



- 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**

After



safie



本社

- 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

報告業務コスト
約**1,728**万円

出張コスト
約**2,880**万円

年間臨店コスト

62.5%削減

約**1,728**万円

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



STEP2 遠隔 ○○





ベルクさまは、現在では関東地方を中心に約126店舗の食品スーパーマーケットを展開されております。当初、防犯目的でセーフティーカメラを導入され、加えて売り場のチャンスロス改善に成功しました。

映像から販売量をチェックし、品薄になっている商品の状態をいち早く把握することができ、売上高増加につながりました。





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されております。

「スマートコントロールセンター」(SCC)により、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SCCで全国各地の戸建住宅の施工現場管理を定点カメラやウェアラブルカメラで実現可能にし、遠隔での施行状況の確認や品質管理を実施されております。



現場DX
Powered by safie



三菱ケミカルさまでは、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うことで、安全かつ迅速な業務遂行のためにセーフィーカメラを導入いただいております。

具体的には、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化に活用いただいております。

- 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





ハウス食品さまの開発研究所では、新製品の開発や既存製品の改良を、味創りから生産ラインにのせるまで一貫しておこなっています。

Safie Pocket2はこの立ち合いの工程で活用いただき、

- ①遠隔での立ち合いの実現、
- ②そもそも出張にいけない研究員の方の参加実現、
- ③出張時間などのコスト削減の3点を解決することができました。

社員の皆様、一人ひとりが生き生きと能動的に働く環境づくりに貢献しております。



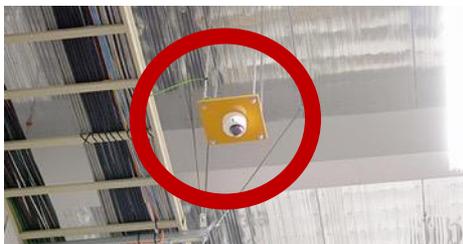
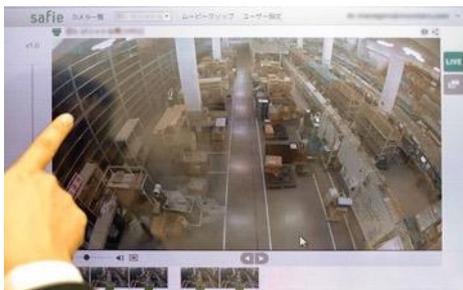
モノタロウさま



倉庫内にたくさんのカメラを設置し、ラインの状況をリアルタイムで把握。

荷物が滞留していたら、リアルタイムで映像を確認し、応援人員を即時に配置するなどし、スピーディーな出荷に寄与しております。

どこでも簡単に設置ができるSafie Pocket2も同様に活用いただいております、設備の稼働状況を見守るというよりは、チョコ停の発生原因を探るために活用いただいております。



セーフィーカメラを活用することで、多現場を同時に管理することが可能となり、且つ労働時間の削減にも貢献することができます。



八千代市消防本部さま

インフラ / 公共

千葉県八千代市消防本部さまがSafie Pocket2を試験導入し、訓練形式の人命救助実証試験を実施いたしました。今回の実証試験では、人命救助の現場で状況判断を映像を用いて正確かつ迅速に行うことを目的に導入されました。

訓練だけでなく実際の火災現場でもSafie Pocket2の活用が進んでいます。

具体的な活用方法は下記のとおりです

- 要救助者の重症度について現場と本部でリアルタイムの状況を共有
- 要救助者を遠隔からフォロー
- 消防活動を振り返りに活用
- カメラの位置情報をもとに隊員への的確な指示



八千代市消防本部がウェアラブルクラウドカメラを試験導入し、災害対策を強化
震災から11年を迎える今、人命救助における防災DXを推進

現場DX
Powered by safie



STEP2 遠隔 ○○





千葉市では災害時に避難場所の現状確認や、土砂崩れが起きた場所の確認として、Safie Pocket2を利用した確認を実証実験しております。

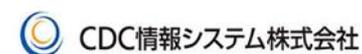
また、平時は災害が発生し、崩れやすくなっている道路や崖部分の点検への利用を想定し、実際にパトロールテストを行っております。

災害時

避難所や災害場所の現状確認に利用想定

平時

崖崩れが起きやすい場所の点検に

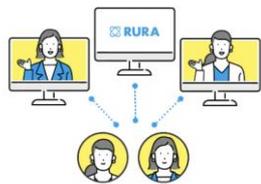




@店舗

@遠隔接客センター

RURA



複合カフェの自遊空間を経営するランシステムさまは、店舗の自動化やセルフオペレーションを推進しており、その一環として従来よりSafieカメラが利用されています。

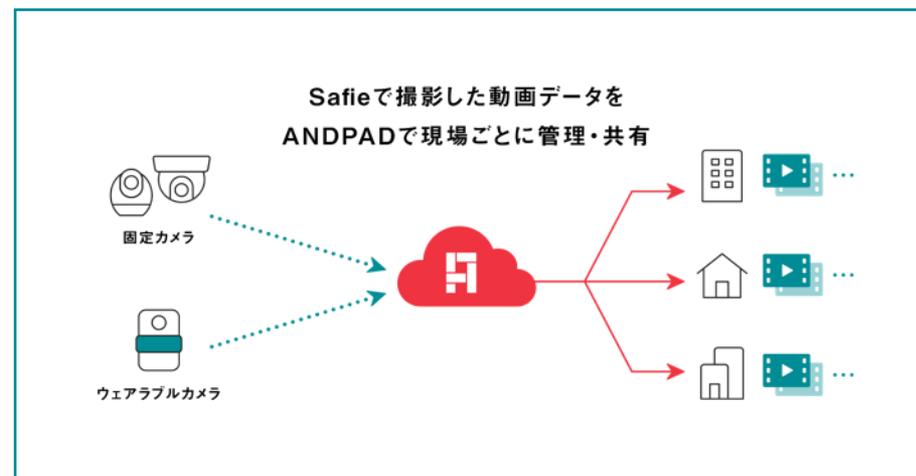
Safieカメラと同時にセルフ受付端末を導入するも、セルフ受付端末の利用方法がわからない来店客が帰ってしまうというチャンスロスが起きていました。

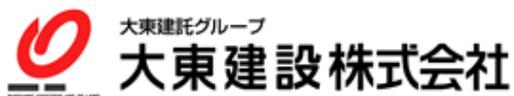
そこで遠隔接客サービス「RURA」を合わせて導入されることで、27店舗の受付業務を遠隔接客センターから3名で運営することを実現されました。

ANDPAD

両社の機能連携により、ANDPADにおいて各現場ごとのSafieの定点カメラ・ウェアラブルデバイスの情報と、ANDPADで保有する現場情報を紐づけ、動画情報も一元管理することが可能になります。

本連携により遠隔臨場を行う建設現場において動画を使ったコミュニケーションおよび動画データ管理の効率化が可能になり、よりスムーズな現場管理に貢献します。





大東建設さまは「Safie Entrance」を2019年に全ての建設現場に導入しました。これにより、1年間で現場担当者1人あたり252時間の労働時間が削減され、業務効率化につながりました。

従来、現場担当者は技能労働者の現場入場記録や、入場に必要安全関係書類の確認などに1日あたり約1時間を要していました。導入したところ、現場に入場する技能労働者の本人確認や事前登録情報の確認を自動的に実施することが可能になりました。





Safie Entranceを導入することで、顔認証により各従業員のオフィス出勤状況を管理。

リモートワークの増加に伴う、通勤費の定期代支給から実費精算への切り替えを、従業員や業務担当の負担を最小限に留めるかたちで実現。

具体的なコスト削減にも寄与しております。





「Safie One」によるクラウド録画サービスの映像とAIが連携し分析を行うことで、従来の業務における課題の改善と新たなスタイルを創出するため、実証実験を行いました。

実証実験の主な内容

- 目的：お弁当エリアで販売機会の損失低減 & 売上最大化
- 手段：お弁当エリアを4つに分割して計測
- 手法：立ち入りカウントの機能を使い、滞留数、通過人数、滞留率を数値化

これまで暗黙知であった業務ノウハウの見える化、定量化にSafie Oneが貢献いたしました。



safie one

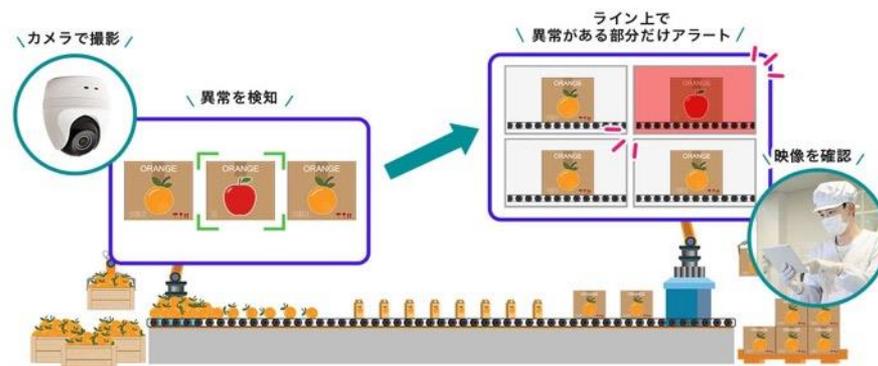


STEP4 映像×AIによる課題解決



EAGLYSと連携し、撮影した映像データにAI解析を組み合わせることで、製造現場の生産ライン上の不具合や異物検知を行えるAI画像解析サービスの開発に着手いたしました。

今回、実証実験用に開発した工場向けAI画像解析サービスを実際の製造工場で試したところ、現状の生産設備や従業員の作業導線を変えることなく、目視でも検知困難な24m先のラインにある異物を91%の確率で検知することに成功しました。





高精度・超高速のAI画像解析技術を有するEAGLYSと連携し、セーフイーカメラで撮影した映像データにAI解析を組み合わせることで、料理の品質チェックの省人化と料理そのものの品質向上に貢献すべく、飲食店向けAI画像解析サービスの開発に着手いたしました。

このことで、料理の盛りつけ状況や調理後の経過時間を瞬時に把握することができ、品質の保たれた料理をお客様に提供することが可能になります。



鹿島建設さま

建設

100年をつくる会社

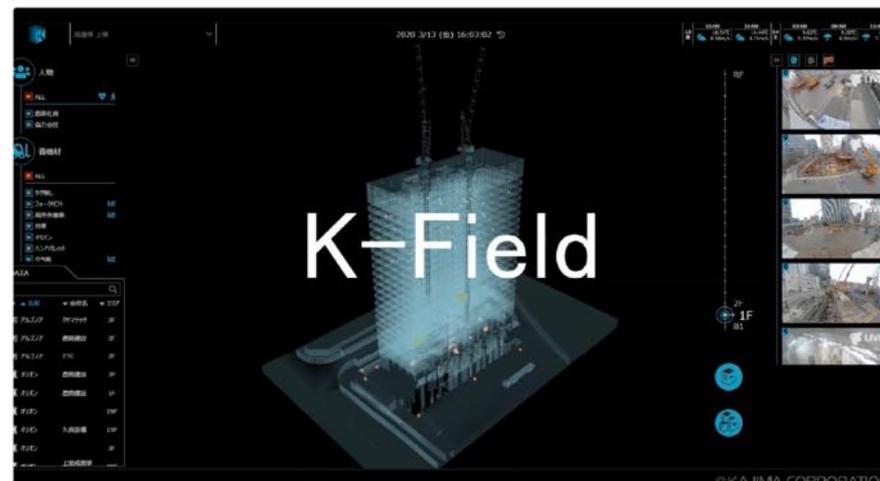


鹿島建設さまが掲げる「鹿島スマート生産ビジョン」では「すべてのプロセスをデジタルに」を目指し、「作業の半分はロボットと」「管理の半分は遠隔で」を推進されております。

これら取り組みを推進するために、セーフイーカメラを活用いただいております。

鹿島建設さまが開発したリアルタイム現場管理システム「3D K-Field」でもセーフイーカメラが活用されております。

※ 2020.11.06 「事例に学ぶ！現場における人手不足解消、省人化～鹿島スマート生産におけるクラウドカメラによる現場の遠隔管理とは～」より



現場DX
Powered by safie

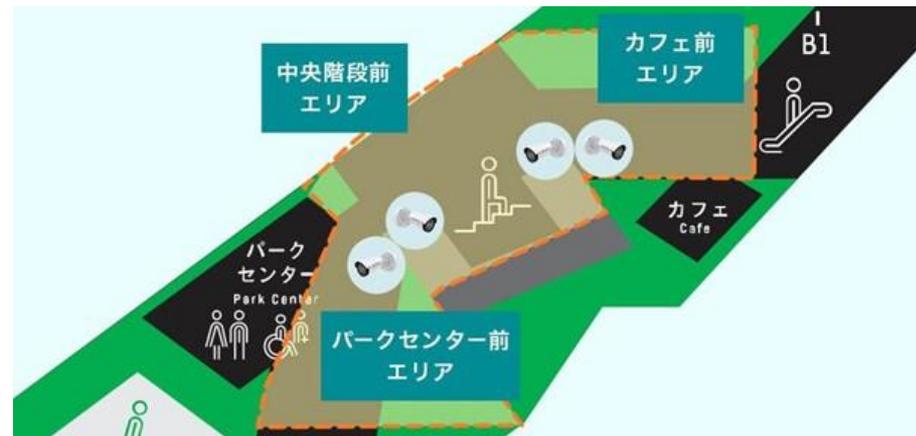


STEP4 映像×AIによる課題解決



渋谷区では、基本構想に掲げる未来像「ちがいを ちからに 変える街。渋谷区」の実現に向け、区が抱える課題を的確かつ迅速に把握するためのデータ収集を進めており、このたびセーフィーの「クラウドカメラと映像解析AIを活用した利用者データの解析事業」が採択されました。

Safieを活用することで、公共空間の利用傾向や利用者の推定属性を把握し、より便利で快適な公共空間整備に役立てることが期待されています。また、公共空間の利用者にとって魅力的な場所として創出し、利用者の生活を豊かにすることに寄与できるとも考えています。



- 実施概要：渋谷区立宮下公園に人流測定カメラを設置し、利用者数や利用者の属性推定データ等を分析する。
- 実施期間：2022年2月8日（火）～2022年2月24日（木）

※個人を特定可能な映像データは、上記解析以外には利用せず、利用状況測定後の保存期限（2022年3月31日）までに削除し、統計情報のみを保持します。

※ 2022.02.08 セーフィープレスリリース「セーフィー、渋谷区のスマートシティ化を目指す「データ利活用事業」に採択より



b. 会社情報

- ・ 経営指標
- ・ 業界環境

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2022業績実績
6. FY2023業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

データガバナンスに関する有識者会議

✓ 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）



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



岡田 淳

森・濱田松本法律事務所 パートナー
当社監査役



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



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

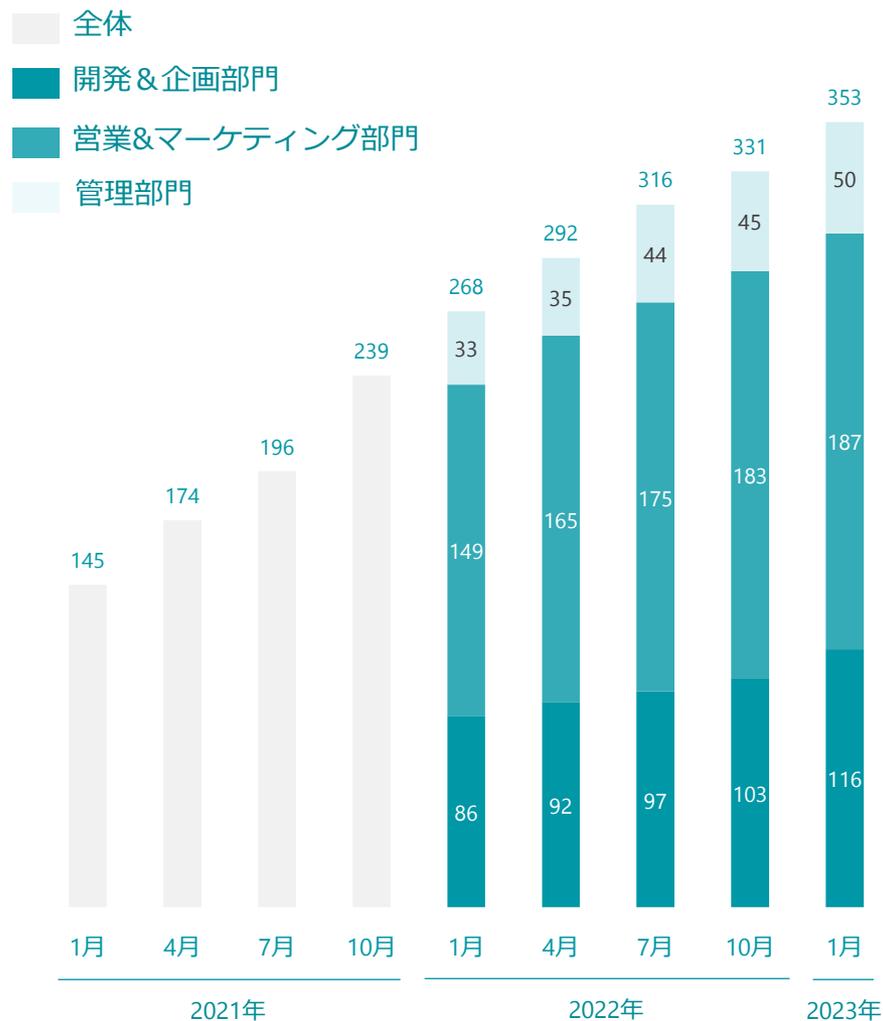


平林 司光

セコム株式会社 技術開発本部
特命担当ゼネラルマネージャー

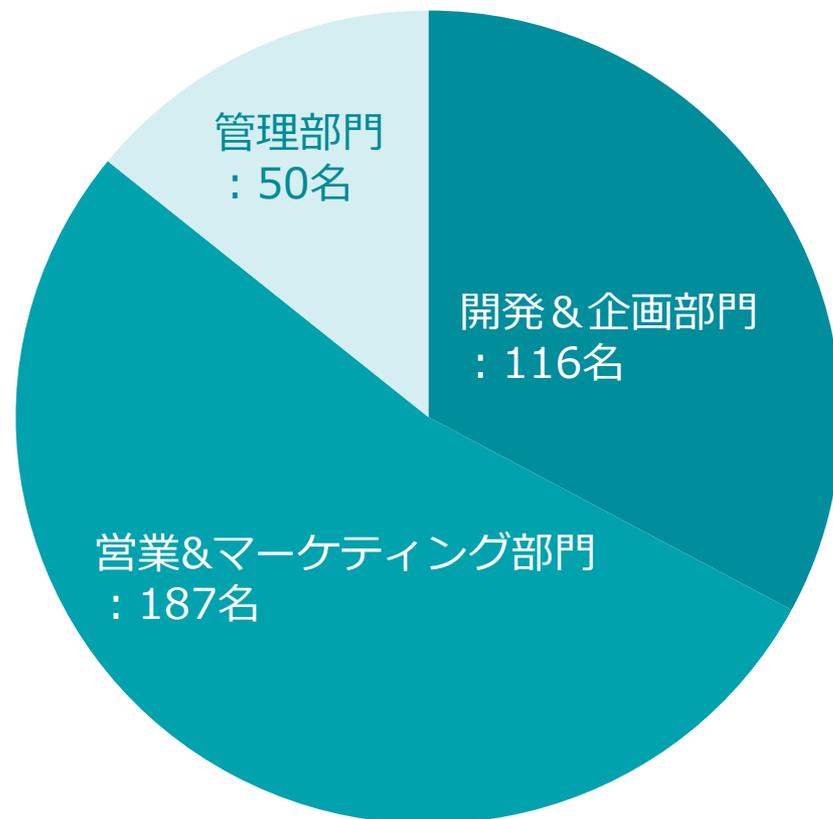
社員数の推移

社員数の推移※1



※1 各月初の人数

人員構成 (2023年1月)

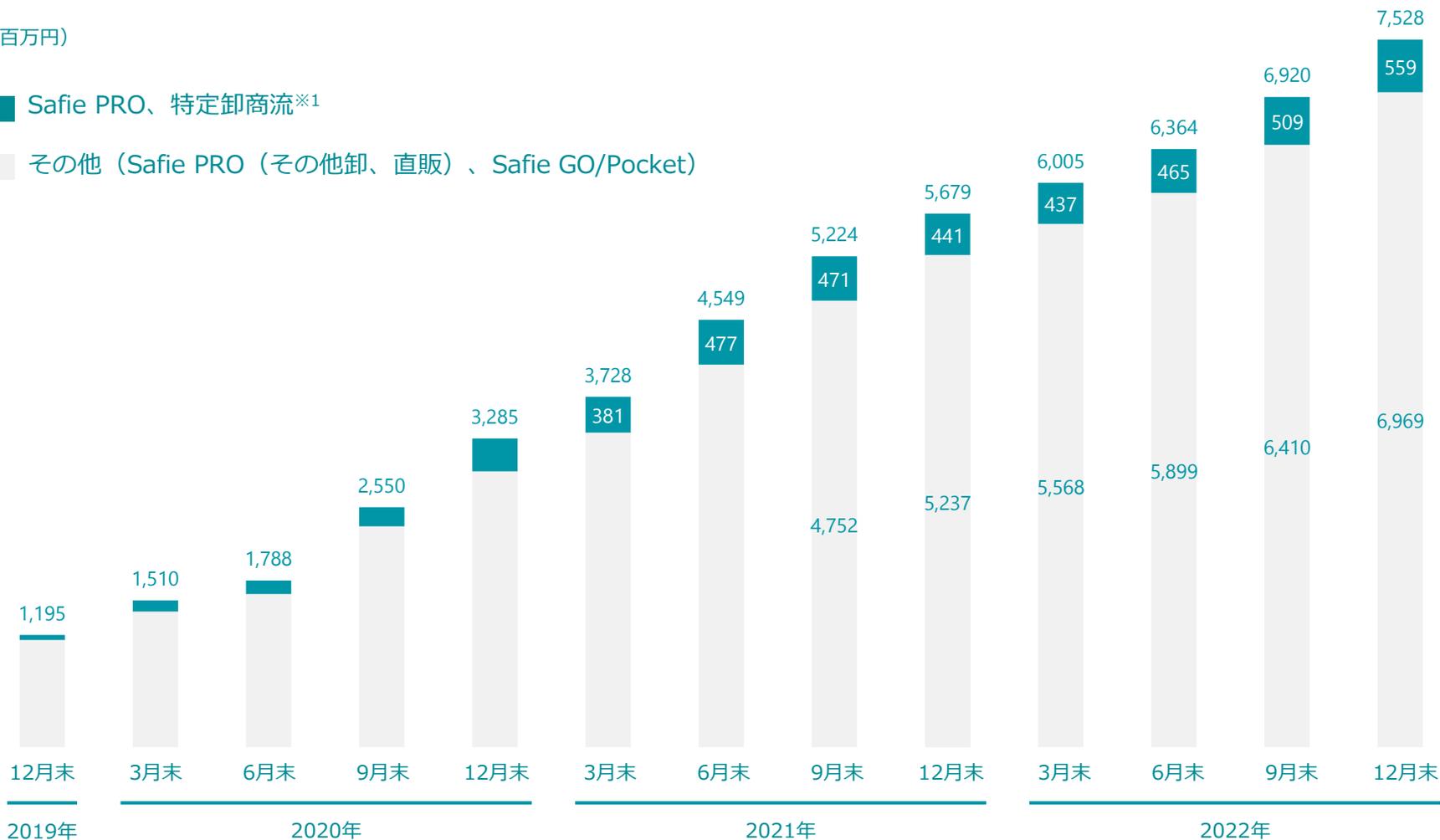


ARRの推移

(百万円)

■ Safie PRO、特定卸商流※1

■ その他 (Safie PRO (その他卸、直販)、Safie GO/Pocket)

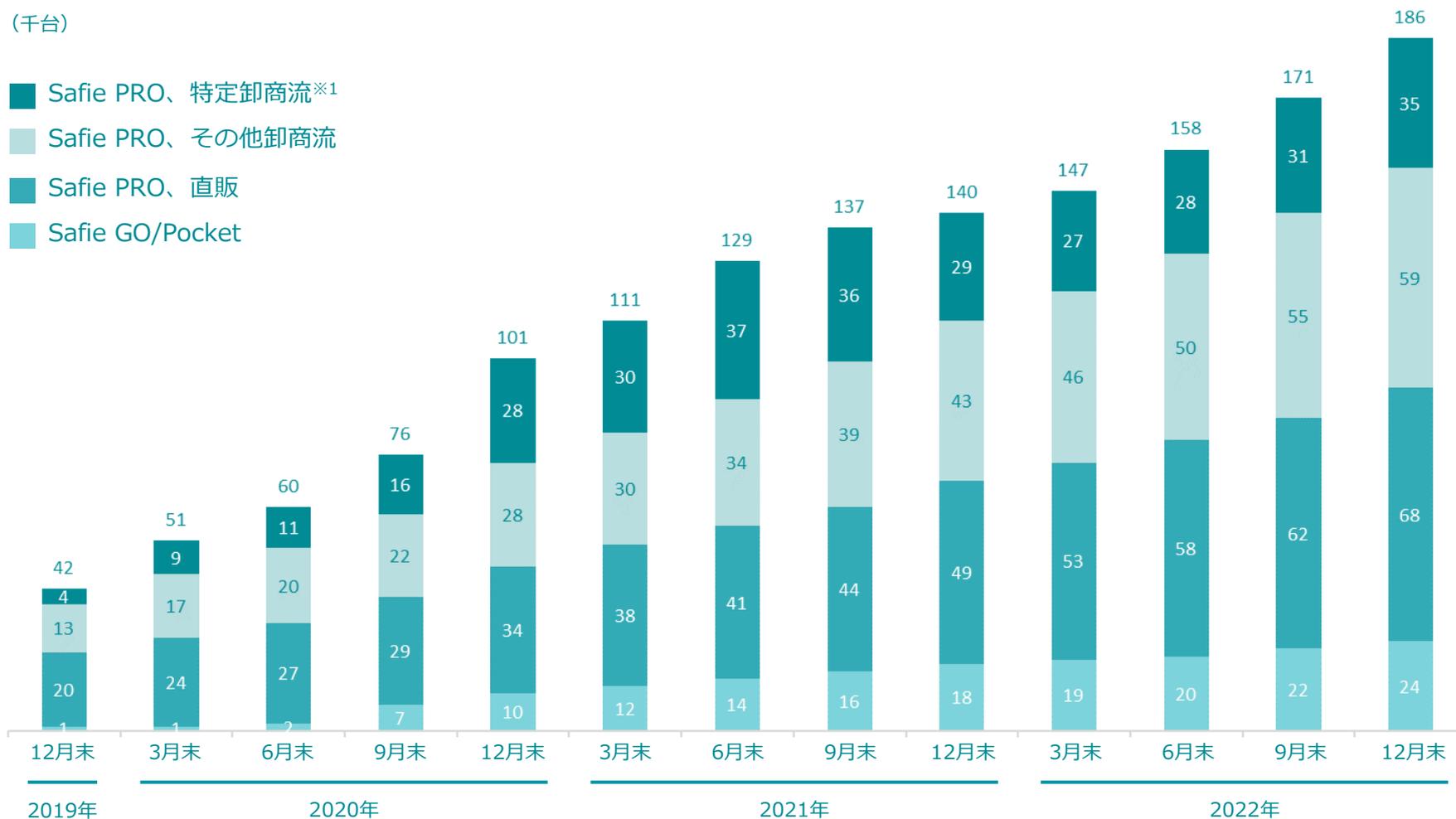


※1：当社の販売パートナーの1社の商流

商流別課金カメラ台数の推移

(千台)

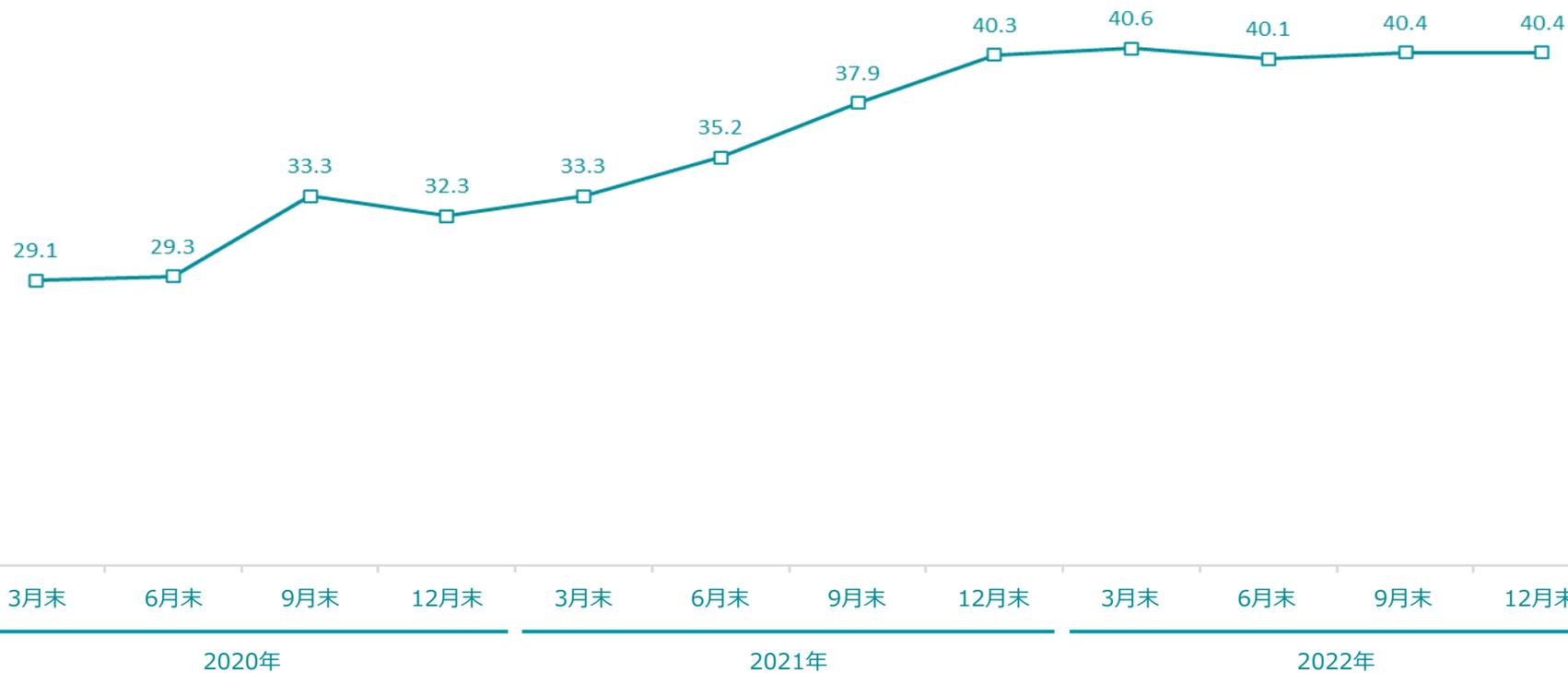
- Safie PRO、特定卸商流※1
- Safie PRO、その他卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

ARPCの推移

(千円)



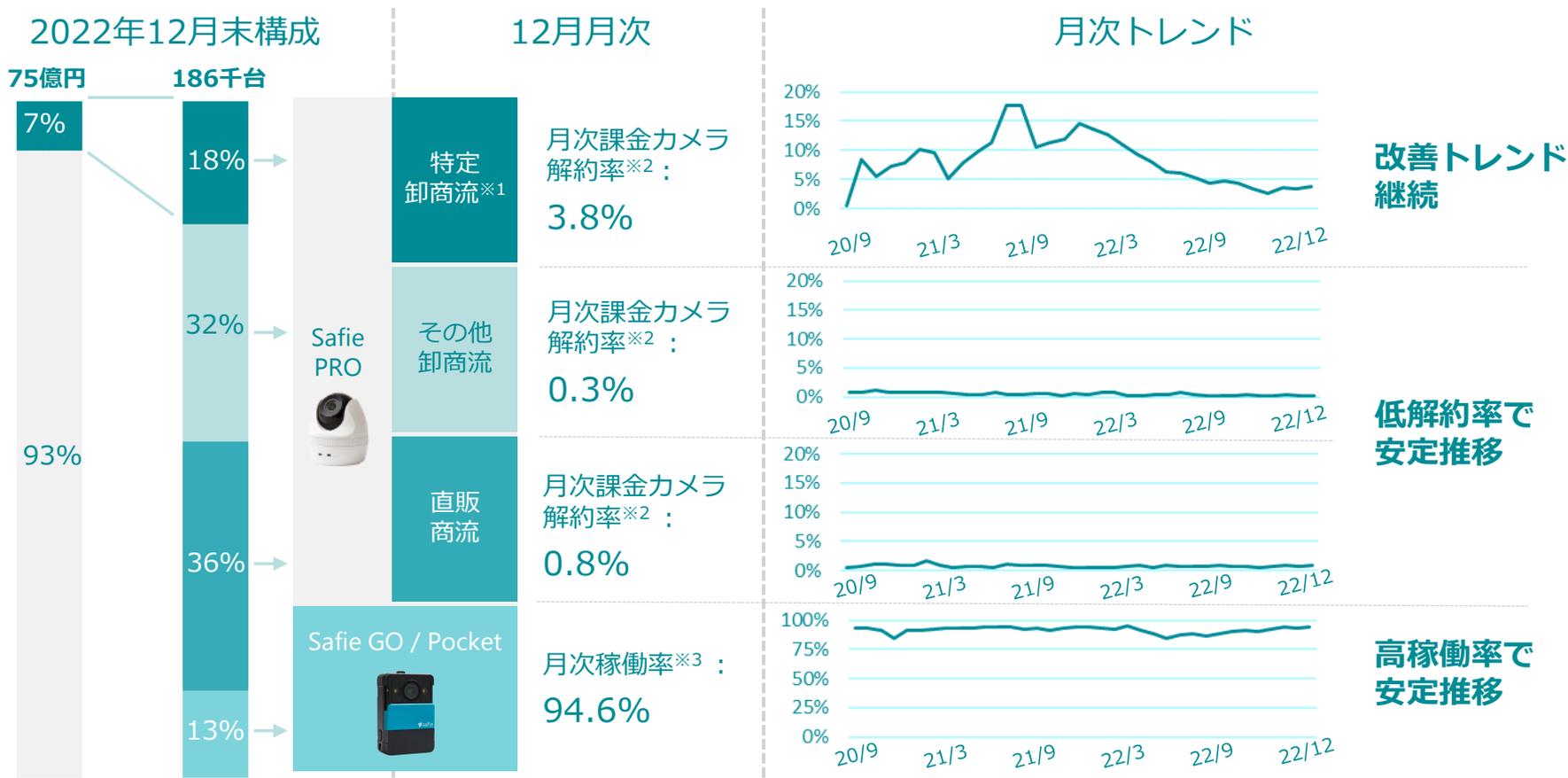
※1 : ARPCとはAverage Revenue per camera。 $ARPC = ARR \div \text{課金カメラ台数}$

ARR及び課金カメラ台数の構成

ある特定の商流（特定卸商流）で解約率が上昇しておりましたが、同商流での販売施策の変更以後は改善傾向にあります。

ARR

課金カメラ台数



※1：当社の販売パートナーの1社の商流、※2：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、※3：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）

解約率・稼働率の推移

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）

		2021/12	2022/3	2022/6	2022/9	2022/12
特定卸商流	月次	9.4%	6.2%	4.8%	2.7%	3.8%
	12ヶ月平均	12.6%	11.1%	9.0%	6.5%	4.7%
その他卸商流	月次	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%
	12ヶ月平均	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%
卸商流	月次	4.0%	2.5%	2.0%	1.1%	1.6%
	12ヶ月平均	6.4%	5.4%	4.2%	2.8%	2.0%
直販商流	月次	0.6%	0.7%	0.6%	0.7%	0.8%
	12ヶ月平均	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
全社	月次	2.6%	1.8%	1.4%	0.9%	1.2%
	12ヶ月平均	4.3%	3.6%	2.8%	1.9%	1.4%

■ 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
全社	月次	88%	88%	90%	92%	94%

上場時における調達資金の主な使途 ※1

✓ 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いきます。

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

主な資金使途 ※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)	8.1億円
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)	37.7億円

※1 経営環境の急激な変化等により、上記の資金使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使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)	2021年12月末	2022年12月末	2021年12月末	2022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	11,649,281	8,771,628	買掛金	502,151
電子記録債権	12,800	9,500	1年内返済予定の長期借入金	9,145
売掛金	1,078,214	1,152,934	未払法人税等	100,797
商品	618,984	1,022,136	前受金	54,928
その他	158,995	281,583	賞与引当金	1,100
貸倒引当金	-3,489	-3,116	その他	396,037
流動資産合計	13,514,786	11,234,666	流動負債合計	1,064,160
固定資産			固定負債	
有形固定資産			長期借入金	125,860
建物	70,974	16,865	その他	-
減価償却累計額	-4,003	-16,865	固定負債合計	125,860
建物（純額）	66,971	-	-負債合計	1,190,020
工具、器具及び備品	39,933	25,595	純資産の部	
減価償却累計額	-13,770	-25,595	株主資本	
工具、器具及び備品（純額）	26,163	-	資本金	5,404,872
有形固定資産合計	93,134	-	資本剰余金	
投資その他の資産			資本準備金	6,963,122
投資有価証券	-	1,056,301	その他資本剰余金	927,132
長期前払費用	61	-	資本剰余金合計	7,890,254
その他	113,320	434,574	利益剰余金	
投資その他の資産合計	113,382	1,490,876	その他利益剰余金	
固定資産合計	206,517	1,490,876	繰越利益剰余金	-769,062
資産合計	13,721,304	12,725,542	利益剰余金合計	-769,062
			自己株式	-108
			株主資本合計	12,525,955
			その他有価証券評価差額金	-
			新株予約権	5,328
			純資産合計	12,531,283
			負債純資産合計	13,721,304
				12,725,542

当社が試算するTAM

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）

料金プラン※1

		初期費用	リカーリング利用料金/月	
			録画プラン	カメラ1台当たり
クラウド録画サービス		¥24,800~	7日間	¥1,200/月
			14日間	¥1,650/月
			30日間	¥2,000/月
			60日間	¥2,500/月
			90日間	¥3,000/月
			180日間	¥4,500/月
			365日間	¥7,000/月
Safie Pocket2	レンタルプラン1ヶ月~	¥15,000	-	¥25,455/月
	長期レンタルプラン 24ヶ月~	オープン価格	-	オープン価格
Safie Entrance2		買取プラン ¥99,300~/台※2	登録人数100人まで ¥15,000/月※3	

※1 全て税抜の金額

※2 上記の他、ドアコントローラ費用、工事費が発生する場合があります

※3 登録人数が100人を超える場合、追加の料金が発生します

本資料の取り扱いについて

- 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、通期決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2024年3月頃を予定しております。