



事業計画及び成長可能性に関する事項

September 29, 2021



目次

序.	• • •	3
1. 事業環境	• • •	11
2. 当社事業の特徴	• • •	14
3. 収益モデル・経営指標	• • •	29
4. 成長イメージ	• • •	34
Appendix.	• • •	46

序. 当社概要



序.

1. 事業環境
 2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
 3. 収益モデル・経営指標
 4. 成長イメージ
- Appendix.
- a. 当社カメラの特徴
 - b. 事例紹介
 - c. 事業環境
 - d. 財務状況

企業情報

会社名： セーフイー株式会社

代表者名： 佐渡島 隆平

所在地： 東京都品川区五反田

設立年月： 2014年10月

従業員数※1： 193名

主要投資家

累計調達金額 33億円※2

SONY
Sony Network
Communications Inc.

Canon
Canon Marketing Japan Inc.

NEC
NEC Capital Solutions Limited

 **オリックス**
ORIX

信頼される安心を、社会へ。
SECOM

 **三井不動産**
MITSUI FUDOSAN

 **関西電力**
power with heart

docomo
NTT DOCOMO Ventures, Inc.

※1 2021年7月末時点、取締役・監査役・アルバイト等を除く正社員数
※2 創業時+エンジェルシード+転換社債+シリーズA,Bの合計33.27億円



雑誌「Forbes JAPAN 2021年1月号」

代表取締役社長
共同創業者

佐渡島 隆平

- 1999年
大学在学中、Daigakunote.com創業
- 2002年
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
同社出資のモーションポートレート株式会社 CMO
- 2014年
セーフィー株式会社 創業
- 2020年
雑誌「Forbes JAPAN 2021年1月号」
『日本の起業家ランキング2021』第1位



佐渡島 隆平
代表取締役社長
共同創業者



森本 数馬
取締役
共同創業者



下崎 守朗
取締役
共同創業者



古田 哲晴
取締役CFO

SONY

Sony Network Communications

SONY

SONY

木原研究所

McKinsey
& Company

Forbes JAPAN

日本の起業家ランキング2021
第1位受賞

INCJ



課金カメラ台数※1

12.9 万台

(2021年6月末)

売上高

5,047 百万円

(2020年12月期)

ARR※2

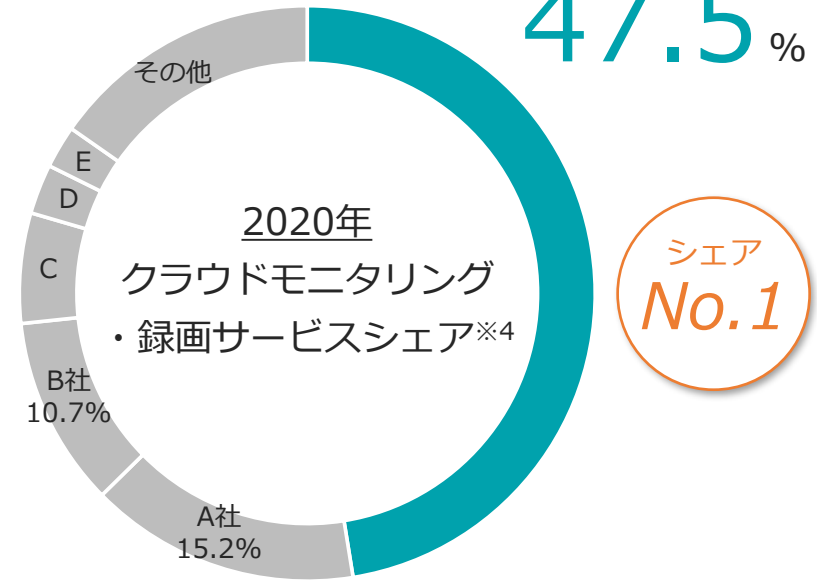
4,549 百万円

(2021年6月末)

直販NRR※3

138 %

(2020年12月期)



※1 2021年6月までの半期にて販売したカメラ台数ではなく、2021年6月末時点で稼働・課金しているカメラ台数

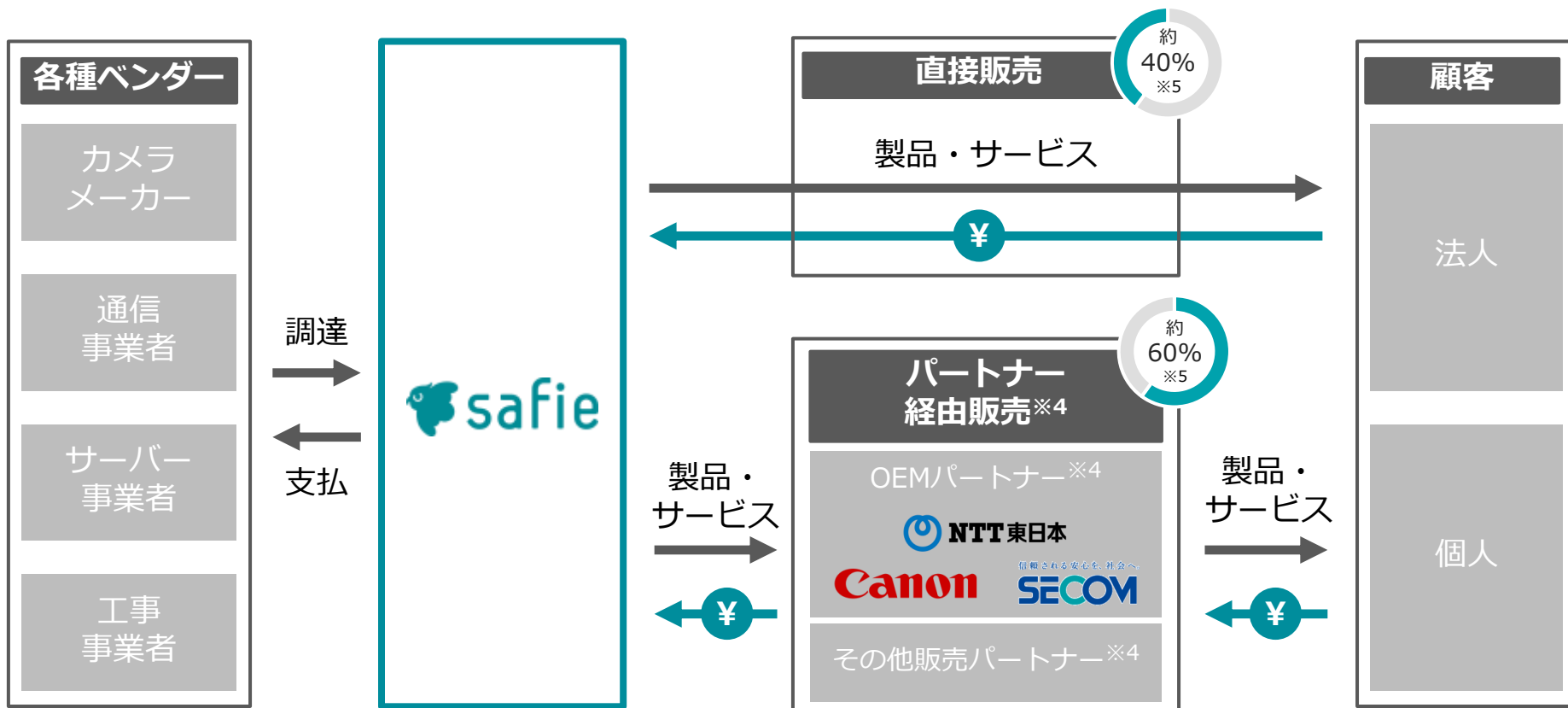
※2 ARR : Annual Recurring Revenue。対象月の月末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。
MRRは対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額 (販売代理店経由の売上を含む)

※3 NRR : Net Revenue Retention (売上継続率)。直販NRRは、「2019年12月末時点における直販課金顧客から生じる2020年12月末時点における直販MRR」を「2019年12月末時点の直販MRR」で除して算出(販売パートナーからのMRRは含まない)
なお、販売パートナーのNRRは308% (「2019年12月末時点における販売パートナーから生じる2020年12月末時点におけるMRR」を「2019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)

※4 出所 : Techno Systems Research「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査」
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

事業概要：クラウド映像PF※1を開発・運営

- ✓ 当社は、カメラ※2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※3を提供しています。



- ¥ {
- 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 プラットフォームの略

※2 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仕入れています。

※3 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しています。

※4 「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します。

「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します。

※5 比率は2020年12月期を基準としています。また、その他販売パートナーとOEMパートナーの内訳では後者の方が大きい比率を占めています。

1. 事業環境 : クラウド映像プラットフォームに対するニーズの高まりと広範な市場
2. 事業の特徴 : Digital × Realのプラットフォームとして様々な現場にソリューションを提供しDXを推進
3. 収益モデル : リカーリング収益 + スポット収益
4. 成長イメージ : VDaaS^{※1}としてIoTエコシステム^{※2}を形成

※1 VDaaS : Video & Data as a Service (当社造語)。

当社に集積したデータがAPI連携等により多様なサービスに利用されること、及び、データ利用に伴う収益獲得を想定

※2 長期的に、当社に接続されるデバイス/センサー等が増加し、当社に集積される映像データも増大していく中で、オープン（パートナーや3rd Partyも連携可能であること等）なプラットフォームを構築することで、多様なプレーヤーが参加し、提供・活用されるデータやソリューション等も多様化し、また、それらの関係性も複雑化・自律化（当社からの働きかけによらない取引が発生する等）することで、参加プレーヤーや取引が持続的に拡大していく姿を想定

1. 事業環境



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

c. 事業環境

d. 財務状況

- ✓ 労働人口の減少やコロナ禍による遠隔での業務推進等、クラウド映像PFを活用したDXへのニーズが高まっています。

クラウド映像プラットフォーム (PF)

- 映像データの質・量の向上
- データ活用の高度化・外部連携
- 低コスト化
- 投資/利用拡大の可能性

多様なソリューション

現場・社会の
生産性向上

社会

コロナ禍

- 企業経営の悪化
- 非接触・遠隔

生産性向上
ニーズ

- 労働人口の減少
- 企業競争の激化

データの
増加・多様化

- 非構造化データ
- リアルタイムデータ

テクノロジー
の発達

- AI
- センシング
- 5G

- ✓ 国内約2,863万台の成長余地、さらにグローバル市場の大きな開拓余地が存在しています。

グローバル

監視 / モニタリングカメラ総稼働台数 ^{※3}
(2024E / 当社試算)

国内

潜在ネットワークカメラ台数 ^{※2}
(2021年3月時点 / 当社試算)

課金カメラ台数 ^{※1}

 **safie 12.9**万台

(2021年6月末)

約 **4** 億台
(2024年予想)

約 **2,863** 万台
(2021年3月時点)

- ※1 2021年6月までの半期にて販売したカメラ台数ではなく、2021年6月末時点で稼働・課金しているカメラ台数
※2 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.61を参照
※3 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。

2. 当社事業の特徴



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

c. 事業環境

d. 財務状況

2-1. サービス概要

- 製品・サービス概要
- 当社カメラの特徴

2-2. 活用事例

- 飲食店：オペレーション改善
- 大手飲食チェーン：臨店コスト減
- 建設現場：品質維持と効率化

2-3. 当社の強み

- Digital×Realのプラットフォーム
- 販売力（OEM含む販売パートナー）
- 顧客基盤
- 当社テクノロジーを支える人材
- ポジショニング

2-1. サービス概要



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

c. 事業環境

d. 財務状況

✓ 当社はクラウド映像プラットフォームをベースとしたソリューションを展開しております。

Safie PRO

- クラウド録画サービス
- 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



Safie GO (シリーズ)



- Safie PROのサービスの一種で、屋外用カメラと防水LTEルーターが一体となった機体で提供

Safie Pocket (シリーズ)



- Safie PROのサービスの一種で、(バッテリー、LTEルーター、GPSが一体となった)胸ポケットに入る程度の小型ウェアラブルカメラとして提供

Safie Entrance



safie Entrance

- 建物・部屋の出入口向けアプリケーション
- 自動顔認証により、扉(電子錠)の解錠や勤怠管理システムとの連携が可能

Safie Visitors



- 店舗向けアプリケーション
- 自動顔認証により、来店者の属性分析や再来訪検知が可能

映像データの質とUX

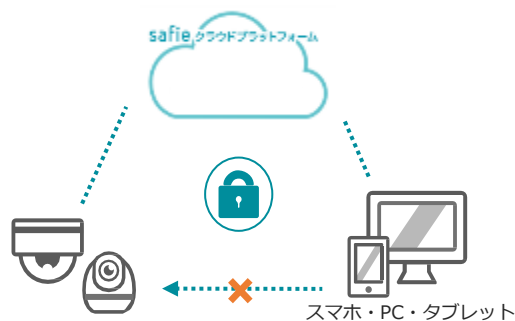
- 高画質かつなめらかな映像 (HD画質×30fps)
- ユーザーのスマートフォン等でのリアルタイム・アクセス
- 拠点間・ユーザー間の映像共有



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

- 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



各種工事

監視カメラの課題

※ 7日間録画プランのカメラ1台当たりの金額、税抜

2-2. Safieクラウドを 活用した事例



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

c. 事業環境

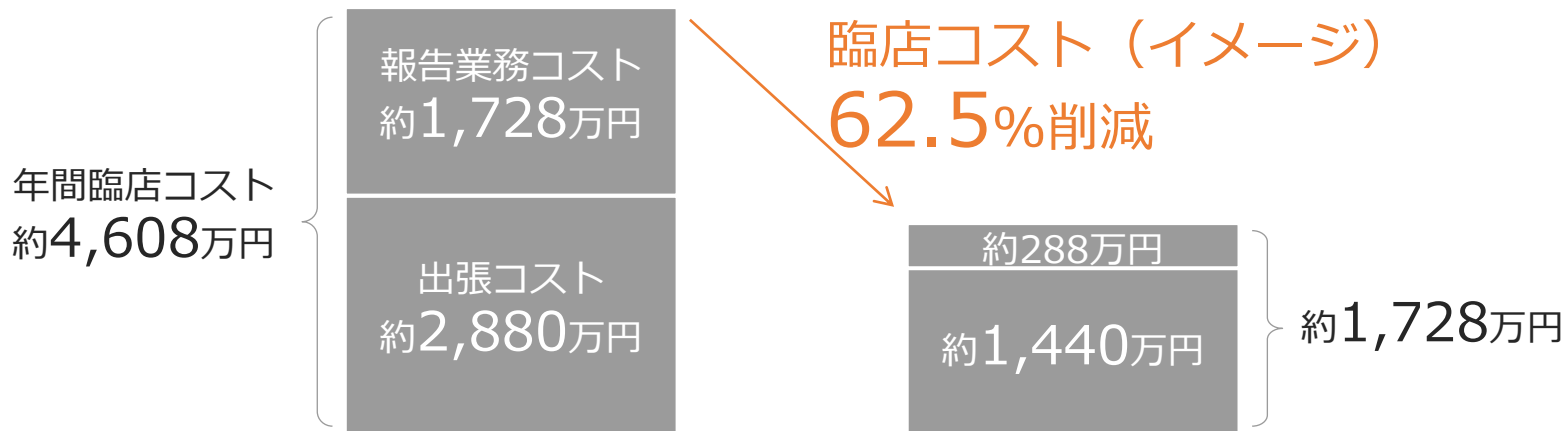
d. 財務状況

- ✓ 防犯以外の用途として、接客オペレーションの改善にも活用されています。



- 全国66店舗（2021年6月末時点）の全店舗に当社カメラを導入
- 全店舗の店内/厨房等の映像データの共有・分析と、それによるオペレーションの改善が可能に

- ✓ 大手飲食チェーンM社では、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ています。



※ 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）

- ✓ Safie Pocket2により、本部にいるベテラン社員が遠隔で指示することで、若手社員のための現場であっても**品質の維持**ができ、かつ複数の施工現場の同時管理による**効率化も実現**しております。



施工現場

遠隔臨場

- 臨場時間の短縮と施工品質の維持を両立
- 本部から多現場同時管理が可能
- 若手教育、熟練工のノウハウ伝承

映像
音声



本部から指示
(リアルタイム)

本部



ベテラン・
現場管理者

2-3. 当社の強み



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

c. 事業環境

d. 財務状況

Digital×Realのプラットフォームとして 現場DXを推進

現場DX

safie
Digital

映像データを蓄積・活用

顧客属性分析
レジ前行列状況

混雑率
顧客待ち時間

遠隔監視／指示
入退情報

店舗内映像

接客映像

現場映像



小売店



飲食店



建設現場

Real

- ✓ 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協力による販売体制を構築し、50%に迫る市場シェアを獲得しております。

OEMパートナー（一部）

その他販売パートナー（一部）

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。

2019年6月～

T-GAIA **NISHIO** **JCS** **ジャパンギャロントサービス株式会社**

セコム画像
クラウドサービス

Safieブランドにて
展開

直接販売
40%

直接販売と
パートナー経由
販売の売上比率
(2020年12月期)

パートナー
経由販売
60%



safie

- 販売加速
- 開発に注力

クラウドモニタリング・録画サービス※

シェア47.5% No.1

※ 出所：Techno Systems Research「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査」
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実績（一部）

■ 小売



■ 飲食



R&K Food Service



■ 建設・不動産



あなたの誇りを建てる。
Panasonic Homes



(駐車場)

■ オフィス



■ インフラ



■ 物流施設



思いに応えるロジスティクス
神鋼物流株式会社

■ その他店舗等



■ 工場



■ 交通

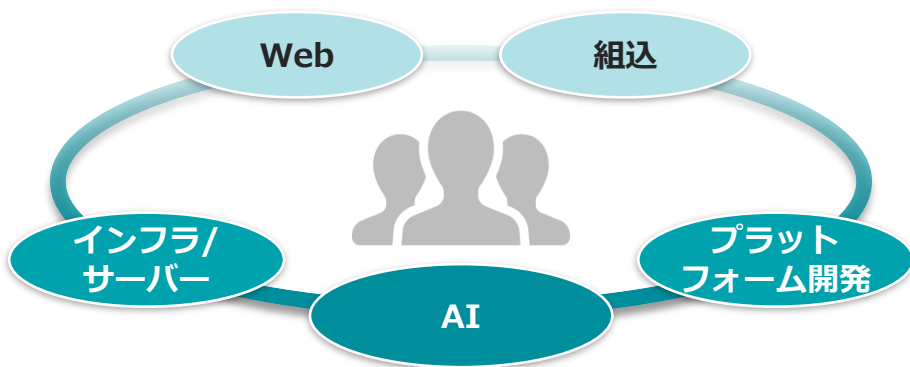
■ 交通



※ 各社ユースケースは当社ヒアリング等による

- ✓ プラットフォーム開発、インフラ/サーバ開発、Web、組込、AI等、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。

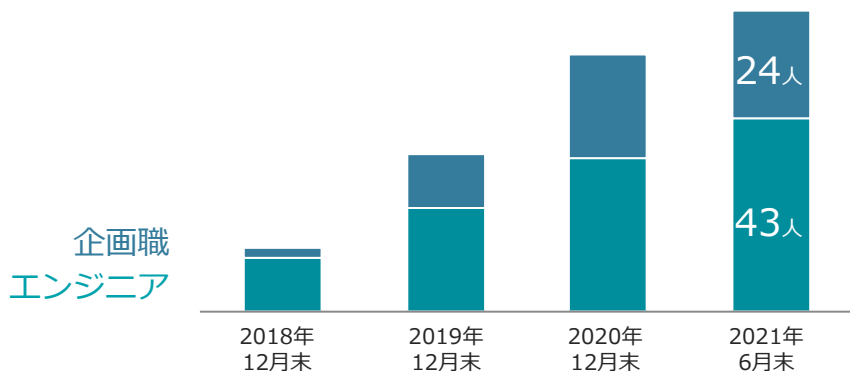
多様な技術的バックグラウンドを有する人材が集結



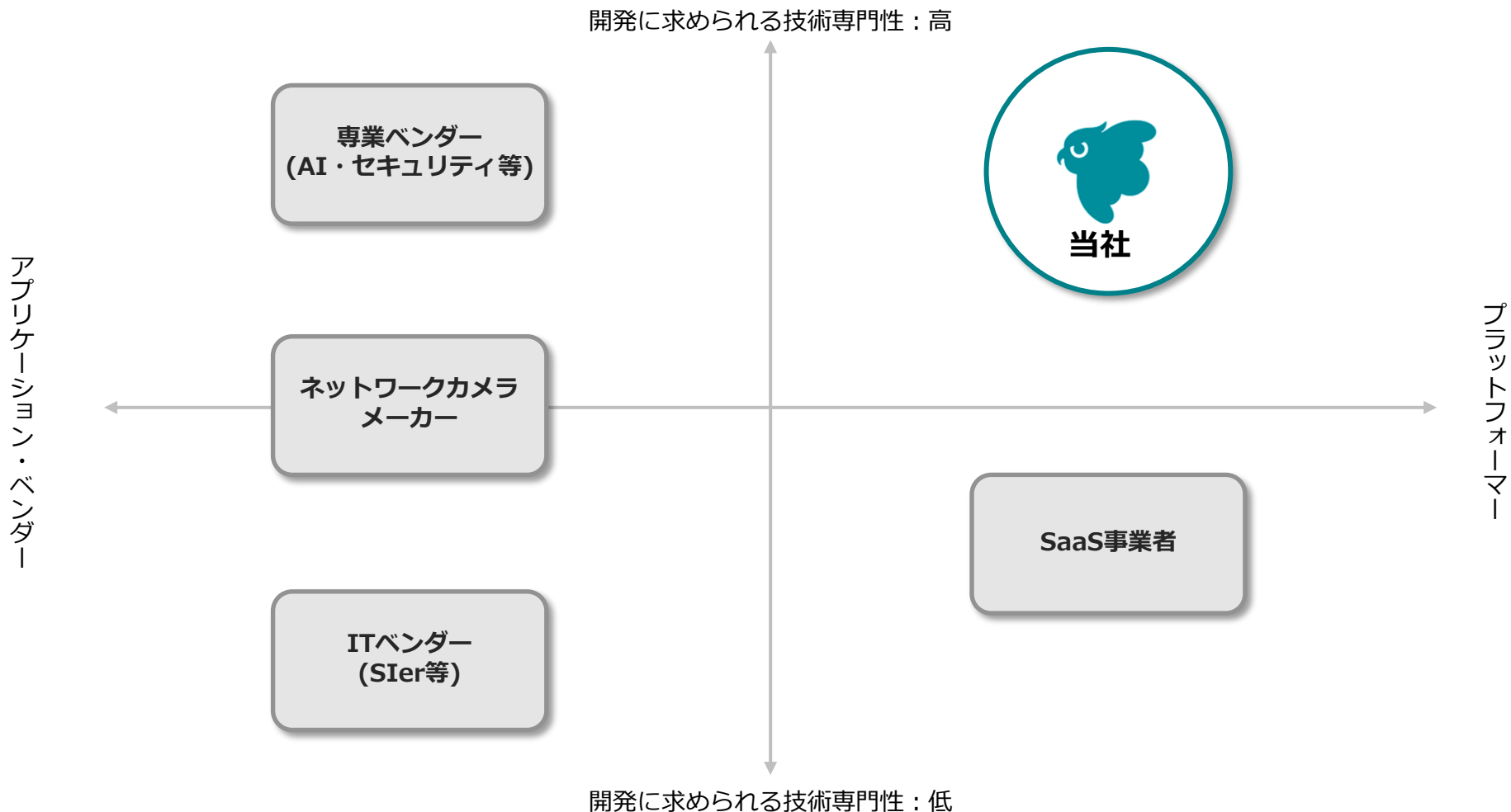
エンジニア・企画職の主な従業員の経歴

職種	主な経歴
開発本部長 (CTO)	SONY GREE
プロダクト開発部部长	morpho (事業部長)
開発部リーダー	M3, Inc. (執行役員)
AIエンジニア	TOYOTA
組込エンジニア	HITACHI Inspire the Next
企画本部長	SONY (木原研究所在籍)
商品企画部部长	SONY Sony Network Communications Inc. SoftBank Robotics
商品企画リーダー	SONY amazon
事業企画リーダー	FUJITSU

エンジニア・企画職の従業員数推移



- ✓ 当社は技術に対する高い専門性を持ちながら、プラットフォームを構築している点で、他のSaaS事業者、及び、ネットワークカメラメーカーや専門・ITベンダーと異なった**独特のポジション**を築いております。



3. 収益モデル ・ 経営指標



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

a. 当社カメラの特徴

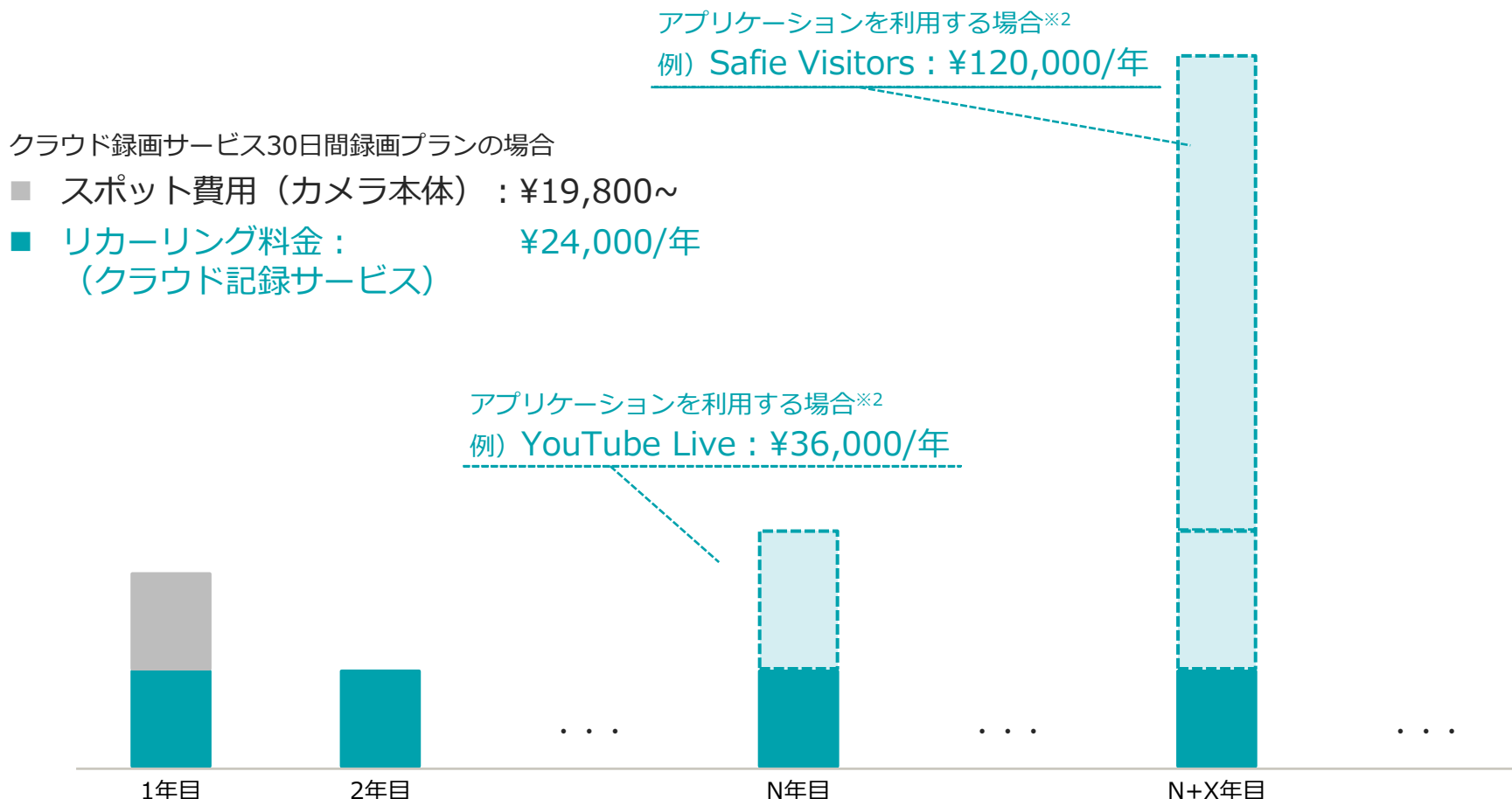
b. 事例紹介

c. 事業環境

d. 財務状況

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。



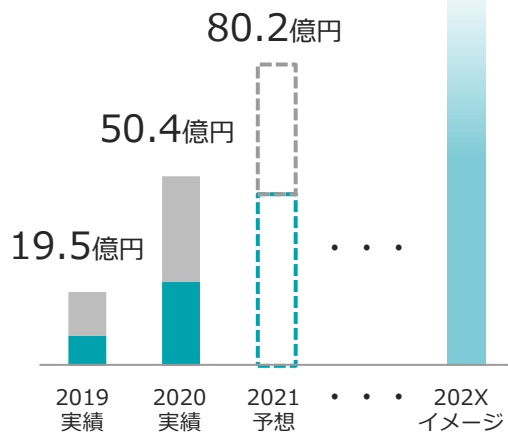
※1 全て税抜の金額

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することを示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

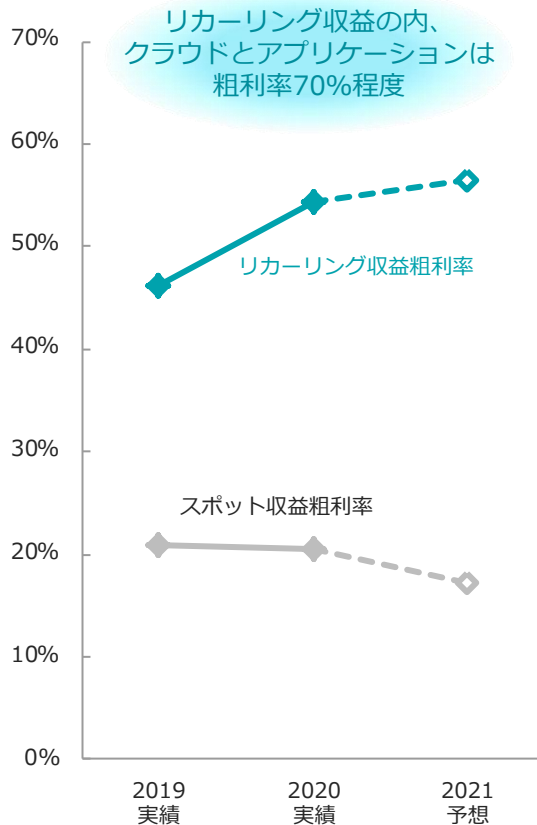
売上成長イメージ

- スポット収益
(物販・工事等)
- リカーリング収益
(クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等)



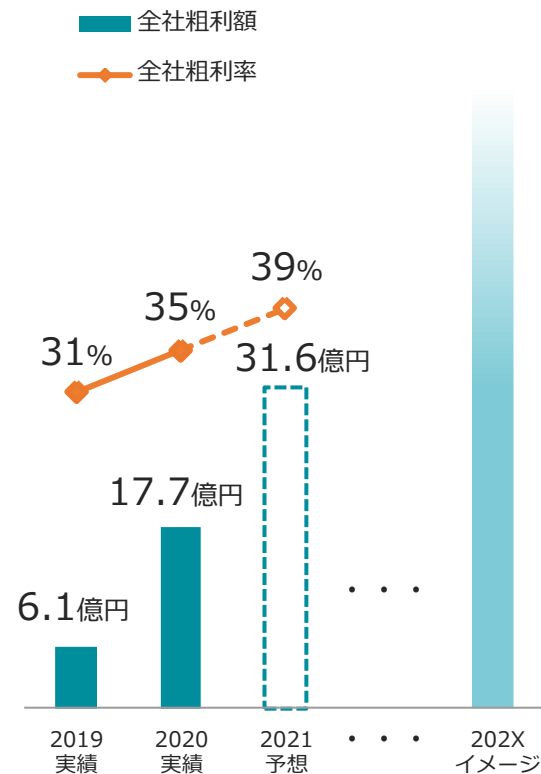
- ✓ スポット収益が、翌年以降のリカーリング収益の基盤となるため、リカーリング収益比率の増加が見込まれる

収益別粗利率イメージ



- ✓ リカーリング収益は粗利率が高く、今後、アプリケーションの増加や、エッジでの画像処理開始※1により更なる収益性向上余地あり

全社粗利イメージ

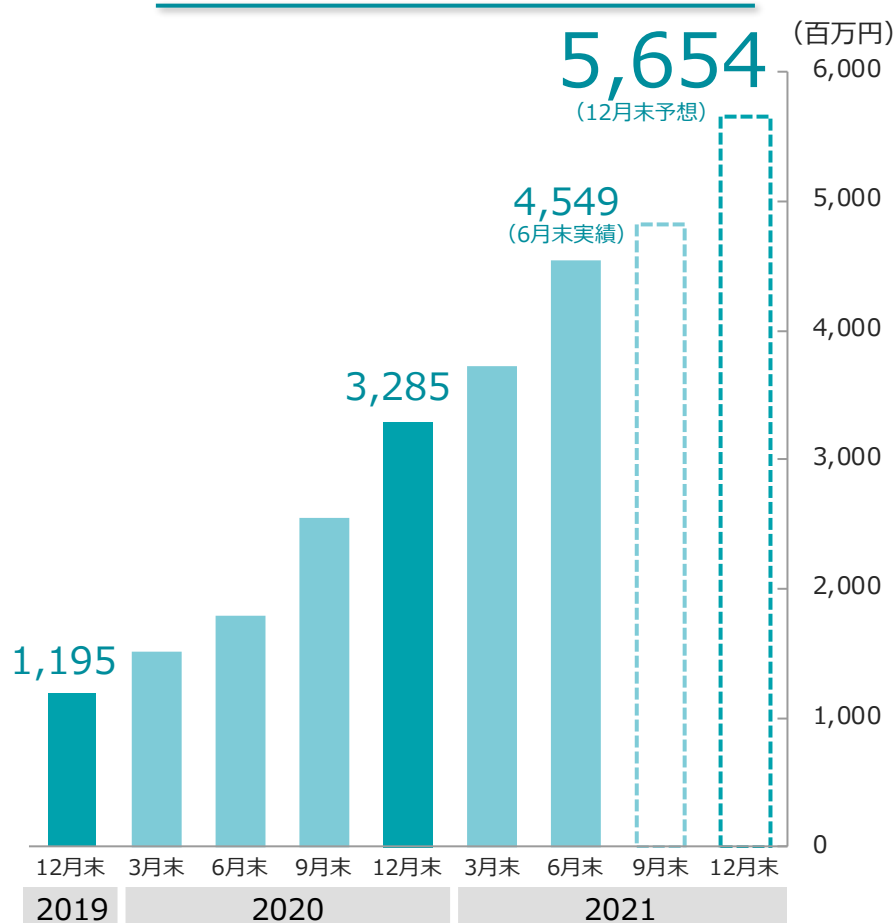


- ✓ 全社の粗利額・粗利率は順調に増加傾向

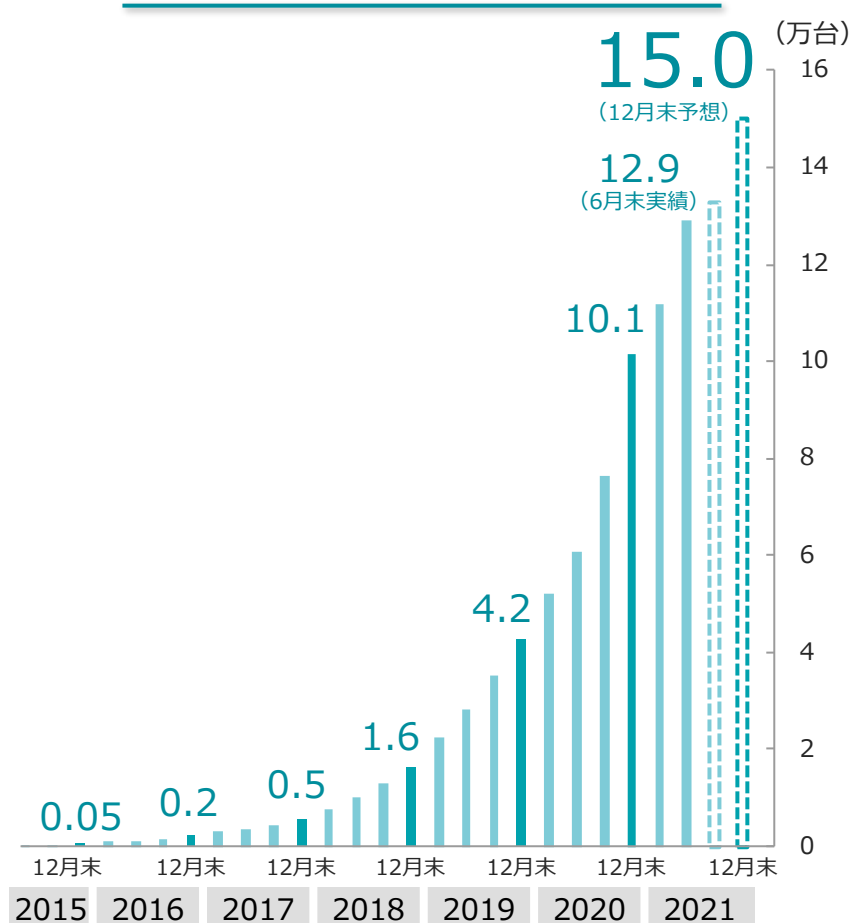
※1 画像処理の一部をクラウドではなくエッジ（カメラ）で行うことを検討しておりますが、具体的な開始時期等について決定しているものではありません

- ✓ 当社は、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上の指標としてARRを重視しています。
- ✓ また、関連する指標として、課金カメラ台数を増やしていくことも重要だと考えています。

ARR※1,3



課金カメラ台数※2,3



※1 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）

※2 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

※3 2021年9月末及び2021年12月末は予想値

- ✓ 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が重要と考えており、直販NRR138%を実現しています。

直販ARR※1と直販NRR

直販NRR※2

138%

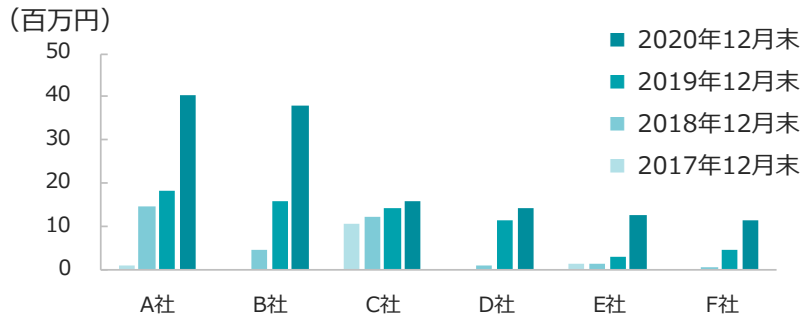
直販ARR
(新規顧客)
直販ARR
(既存顧客)

2019年12月末

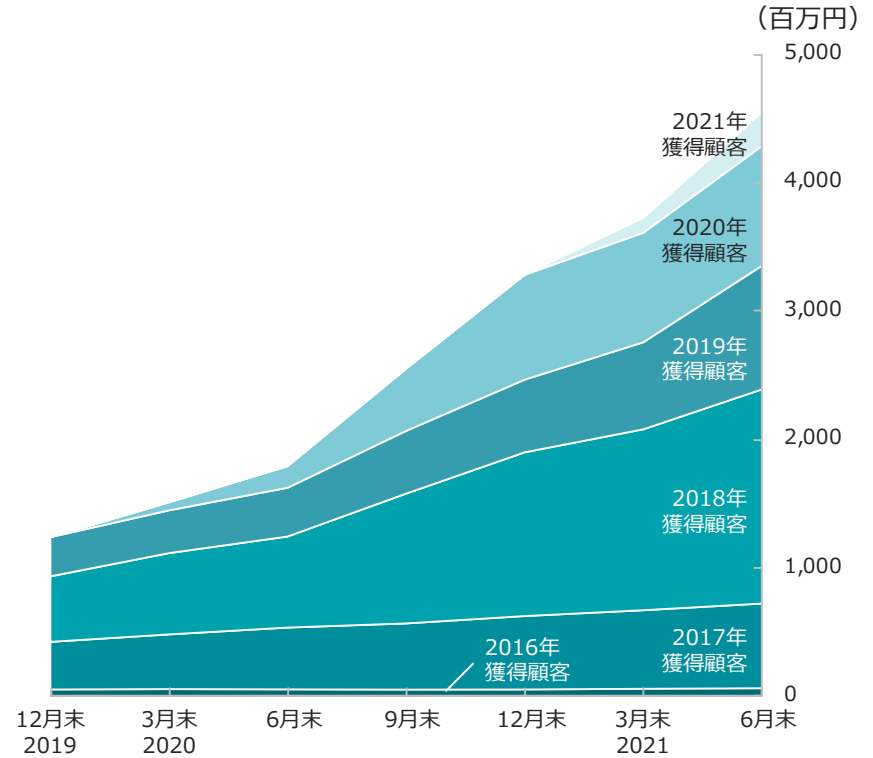
2020年12月末

当社直販顧客からの平均月次解約率※5は1%未満であり(2020年12月期)、継続的な収益獲得の礎となっている

直販売上上位6顧客のARR推移※3



全社ARR※1 (顧客獲得時期別※4)



※1 ARR : Annual Recurring Revenue。対象月の月末時点の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)

※2 NRR : Net Revenue Retention (売上継続率)。直販NRRは、「2019年12月末時点における直販課金顧客から生じる2020年12月末時点における直販MRR」を「2019年12月末時点の直販MRR」で除して算出 (販売パートナーからのMRRは含まない)。なお、販売パートナーのNRRは308% (「2019年12月末時点における販売パートナーから生じる2020年12月末時点におけるMRR」を「2019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)

※3 当社における顧客単価上昇の一例 (2020年12月末時点の直販売上上位6顧客) を示したものであり、全ての顧客が同様の傾向を示すわけではありません

※4 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

※5 月初における既存契約の月額課金台数に占める、当月中に解約に伴い減少した月額課金台数の割合の過去12ヵ月平均値。直販顧客においては2020年1月~12月の平均値は0.9%、OEMを含む販売パートナー経由の顧客においては同期間で2.9%、全社では同期間で2.1%

4. 成長イメージ



序.

1. 事業環境

2. 当社事業の特徴

2-1. サービス概要

2-2. Safieクラウドを
活用した事例

2-3. 当社の強み

3. 収益モデル・経営指標

4. 成長イメージ

Appendix.

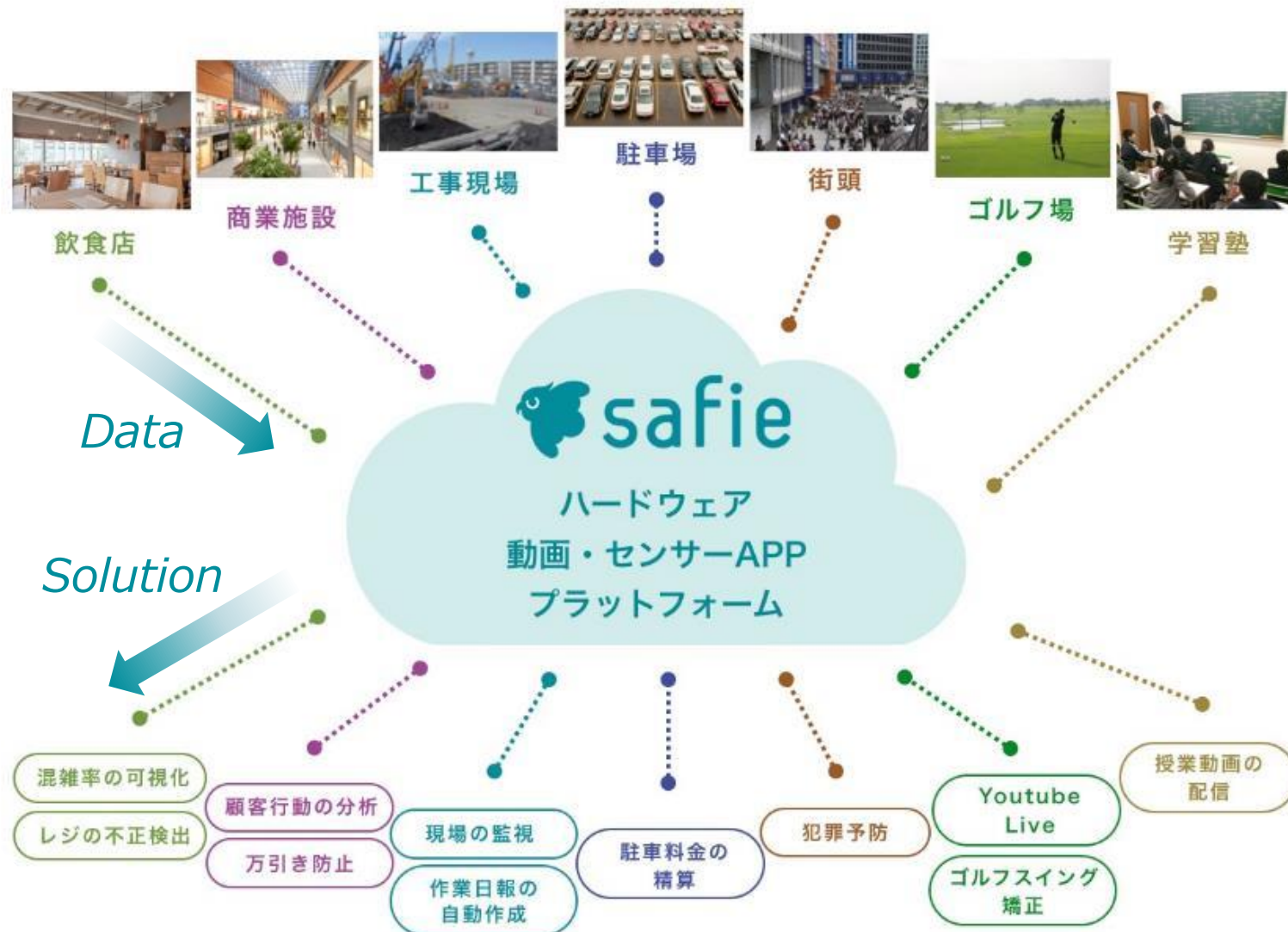
a. 当社カメラの特徴

b. 事例紹介

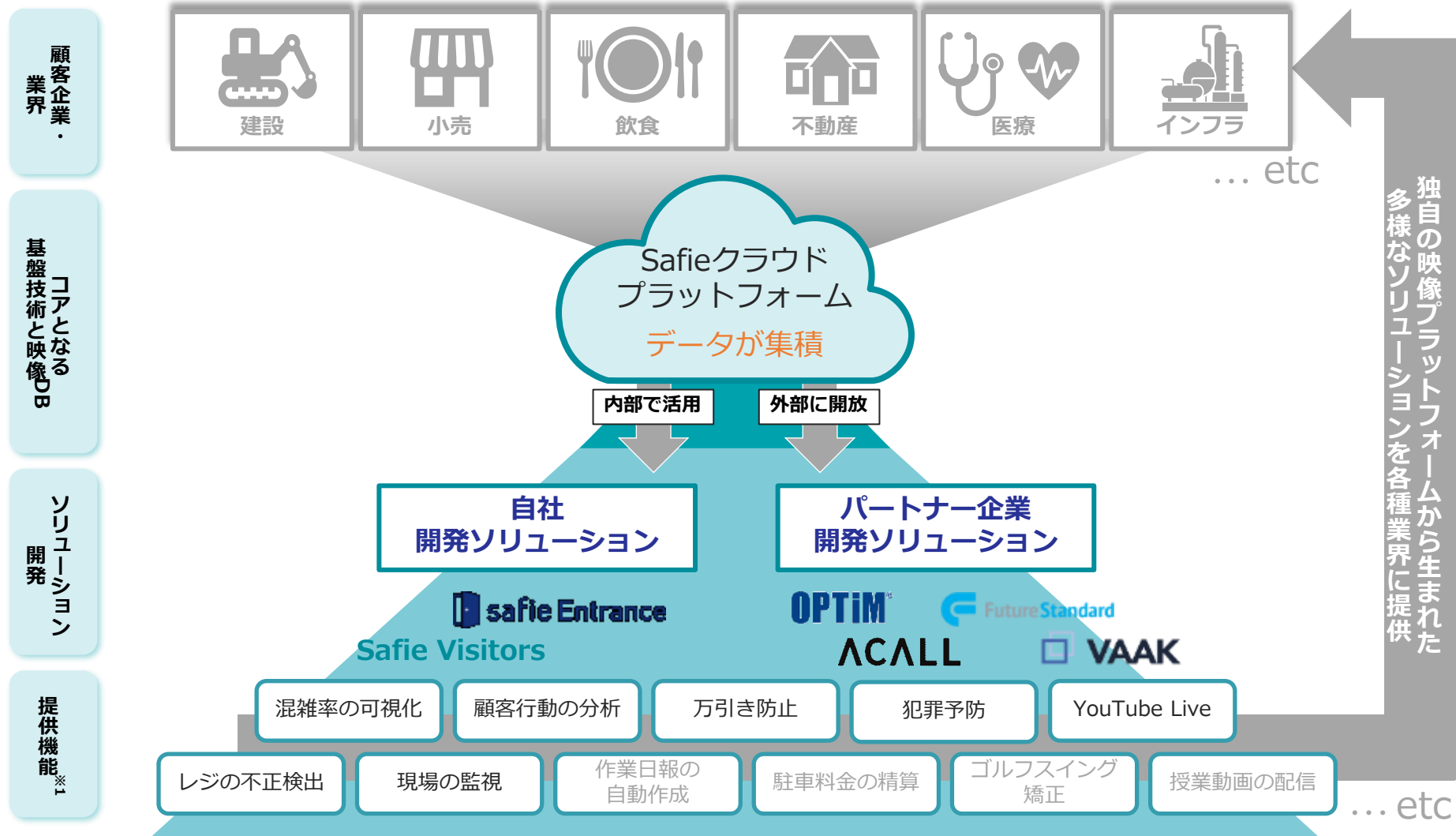
c. 事業環境

d. 財務状況

- ✓ 将来的に、あらゆる現場のデータを収集し、そのデータを活用してソリューションを提供すること、及び、その過程における外部の企業・データとの連携によるIoTエコシステムの形成を目指しています。



- ✓ 自社だけでなく、外部のパートナー企業との連携も活用し、提供ソリューションのラインナップ増強を図っております。



※1 灰色文字のものは現時点では提供は開始しておらず、また、今後のサービス開始をお約束するものでもありません

- ✓ 中長期的な成長の基盤を固めるため、短期的な成長戦略として、以下の3つの重点施策に先行投資することを考えております。

短期的な3つ重点施策及び先行投資の実施

1

従来プロダクトの
継続的な販売拡大

Safie Pro

認知促進による販売拡大

主に業界トップシェア企業に対する当社サービスの認知度向上を目的とした積極的な広告宣伝費投資を行う

2

成長プロダクトの
さらなる顧客開拓

Safie Pocket2

パートナー連携による顧客開拓

社外のパートナーとの連携を通じたARR及び課金台数の増加のために、事業開発人材を増強する

3

業界に最適化した
新ソリューション開発

アプリケーション

開発加速

新規アプリケーションの開発等、プロダクト強化のためのエンジニア・企画人材を増強する

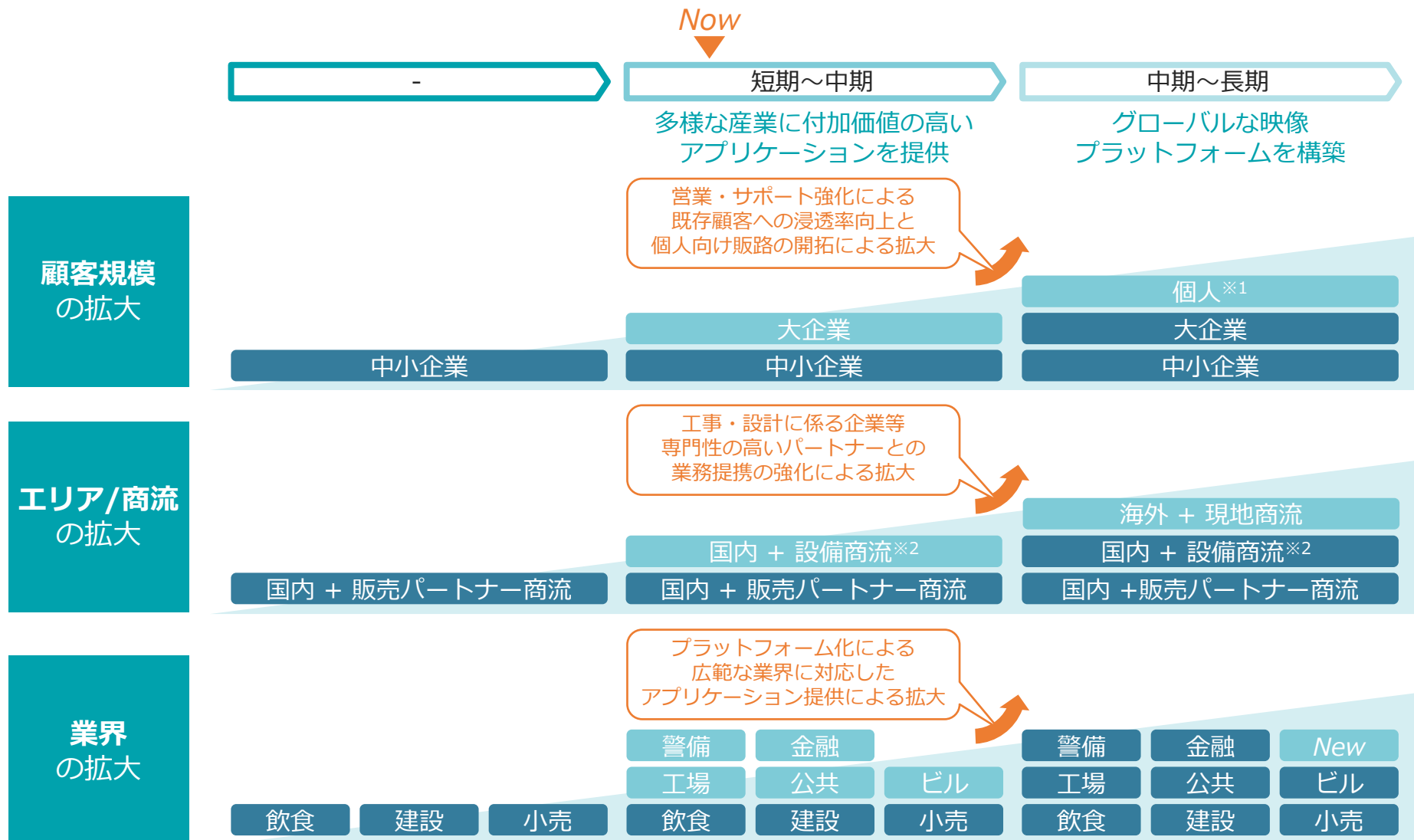
- ✓ 費用対効果や事業環境の変化も踏まえながら先行投資の一部として本件調達資金を活用していきます。
- ✓ 主に認知向上のための**広告宣伝費**、また新サービスの企画開発及び社外のパートナーとの業務提携といった事業拡大のための**人材確保**に係る**人件費**に集中的に投資していくことを考えております。

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月期以降
広告宣伝費 ※2	主に業界トップシェア企業に対する当社及び当社サービスの認知向上施策の展開	19.6億円	2.4億円	4.0億円	13.1億円
人件費 ※2	新たなサービスの企画開発及び社外パートナーとの業務提携など事業拡大のための人材確保	58.1億円	0.6億円	10.6億円	46.7億円

※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。

※2 事業拡大のための広告宣伝費もしくは人件費の一部として使用

- ✓ 集中的に資本を投下し、人材、提携パートナー及びソリューションの強化を継続的に行うことで、顧客規模・エリア/商流・業界の拡大を進め、映像プラットフォームとしてのプレゼンス向上を目指します。



※1 住宅向けカメラ等

※2 設備工事・設計に係るパートナー企業を通じた商流を想定

提供中



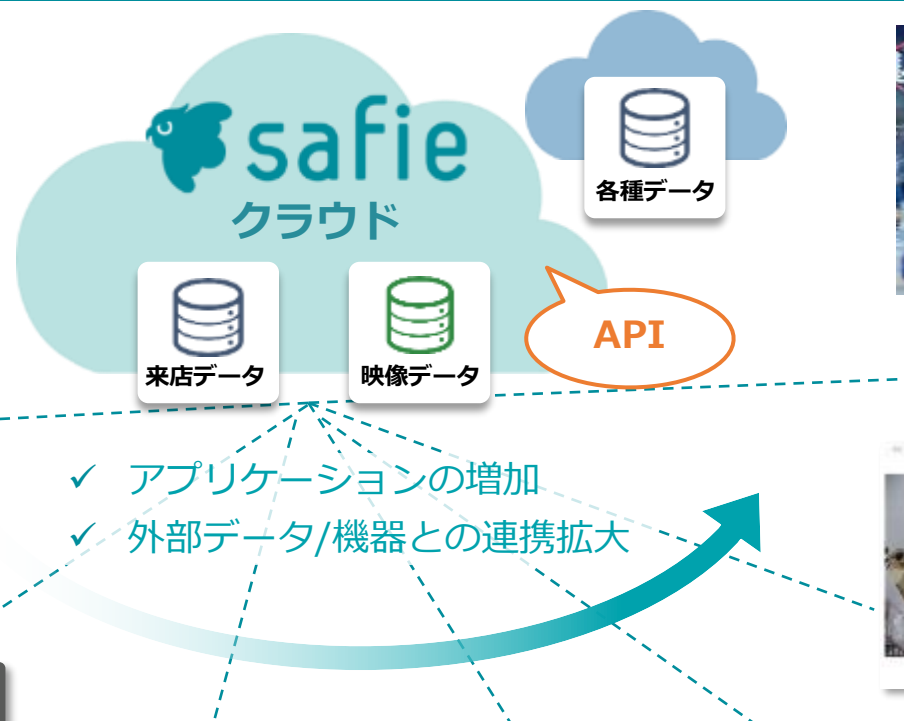
防犯
(防犯/荷受効率化)



提供中

はたLuck

業務ツールAPI連携
(売場効率アップ)



- ✓ アプリケーションの増加
- ✓ 外部データ/機器との連携拡大

2023年以降の提供に向けて検討中



スマート店舗
(無人店舗)

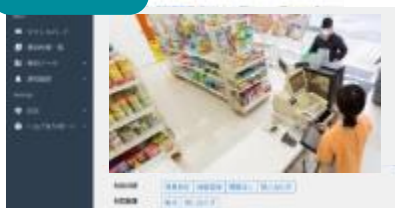
2022年以降の提供に向けて検討中



物体検知AI
(KPI自動管理)

提供中

提供中



VAAK

万引防止AI連携
(万引き防止)

提供中

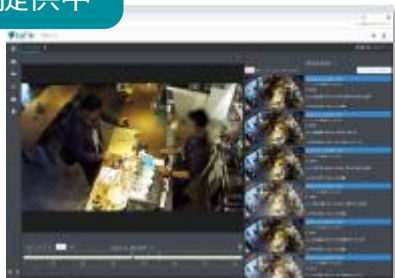


AI People Count
(レジ業務効率化)



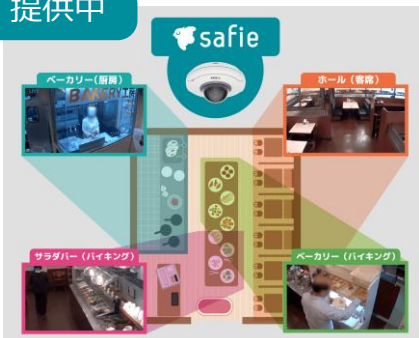
Safie Visitors / AI Count
(入店率/来店者属性分析/エリア滞在)

提供中



POSレジ連携
(レジトラブル防止)

提供中



オートスナップショット
(ウェブ臨店)

提供中



AI People Count
(混雑率把握)

提供中



Safie Visitors
(再来訪者割引)



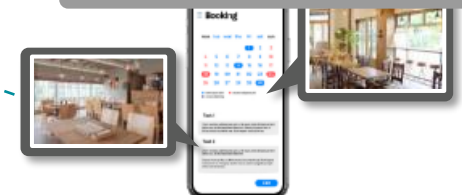
- ✓ アプリケーションの増加
- ✓ 外部データ/機器との連携拡大

2023年以降の提供に向けて検討中



出店&売上予測 / 自動化 / 立地分析・来客者予測

2022年以降の提供に向けて検討中



予約ツール連携
(来客者up)

提供中



トリノ・ガーデン (株) との連携
オペレーション向上
(例: ひじの角度判定)

- ✓ 自社開発アプリだけではなく、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。

自社開発アプリ

他社開発・連携アプリ

NEW!



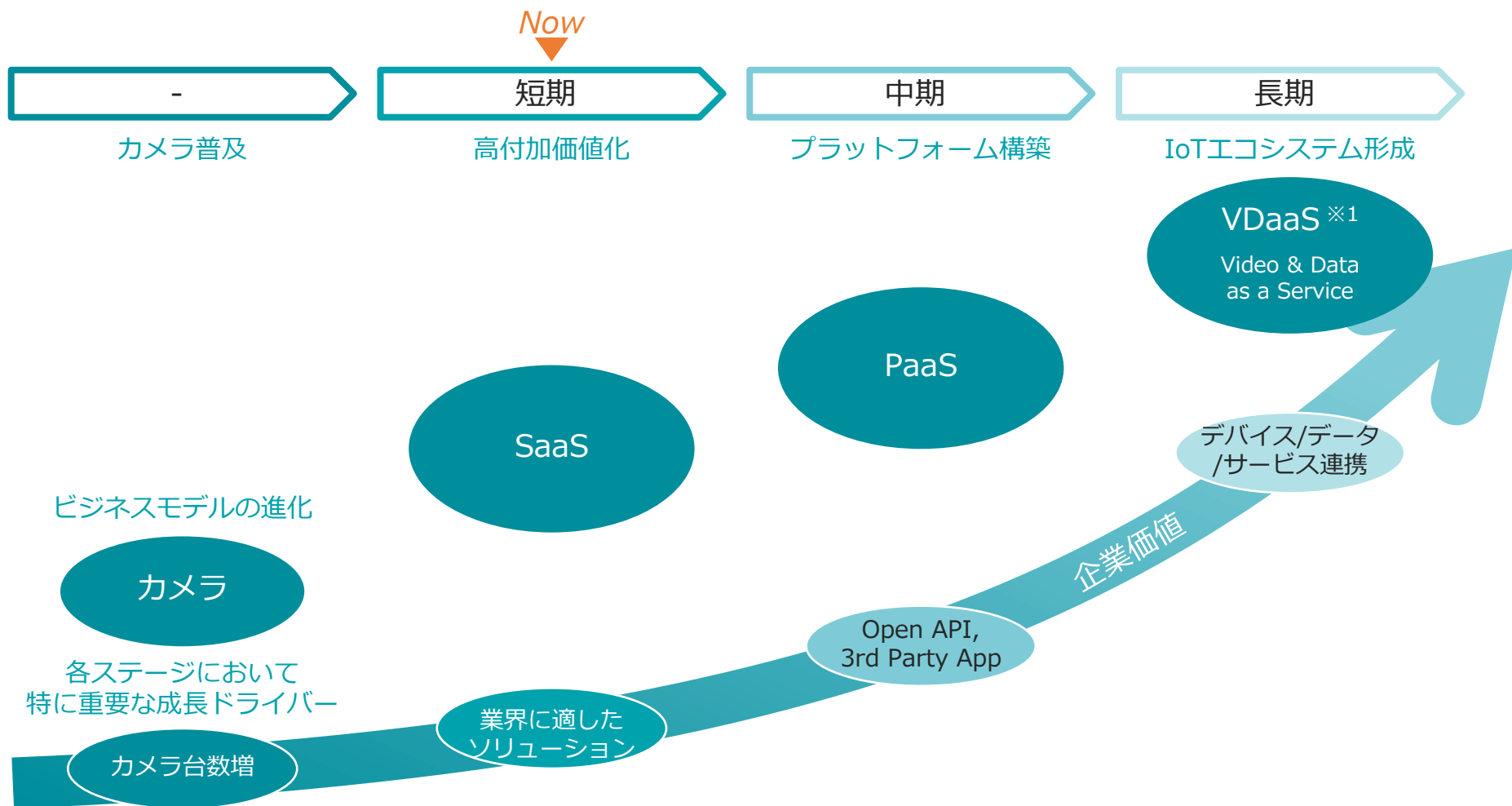
safie アプリポータルサービス

- ・ 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
(2023年以降の提供に向けて検討中)



将来的的なプロダクト進化のイメージ

- ✓ 短期的には建設や小売のように、業界別のソリューション提供による高付加価値化を推進します。
- ✓ 中期的にはAPI等を介したパートナー企業との連携によるプラットフォーム構築を図ります。
- ✓ 長期的にはVDaaS※1として、IoT社会の中で、より多様なデバイス/データ/サービスと連携して事業展開を行うことで、企業価値のさらなる向上を目指します。



※1 VDaaS : Video & Data as a Service (当社造語)。
当社に集積したデータがAPI連携等により多様なサービスに利用されること、及び、データ利用に伴う収益獲得を想定

- ✓ 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、有価証券届出書の「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

可能性 時期 影響度

中 中期 中

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、オリックス株式会社と日建リース工業株式会社であり、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。

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す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

低 中期 大

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。

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

中 中期 中

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、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。

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、当社は特許権侵害の調査等を、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。

Appendix.



序.

1. 事業環境
2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長イメージ

Appendix.

- a. 当社カメラの特徴
- b. 事例紹介
- c. 事業環境
- d. 財務状況

a. 当社カメラの特徴



序.

1. 事業環境
2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長イメージ

Appendix.

- a. 当社カメラの特徴
- b. 事例紹介
- c. 事業環境
- d. 財務状況

Safie Pocket2 : 様々な現場に「遠隔〇〇」を

- ✓ Safie Pocket2は、通信機能を備えた胸ポケットサイズのウェアラブルカメラと、クラウド録画サービスを一体として提供する製品・サービスであり、様々な業種の現場での遠隔業務を可能としています。



遠隔臨場



遠隔工程検査



遠隔監査

safie Pocket 2

セーフィー ポケット 2

SIMカード内蔵
LTE通信



最大8時間
バッテリー内蔵



電源入れるだけ
簡単操作

ON



設置

装着

会話



遠隔臨店



遠隔警備



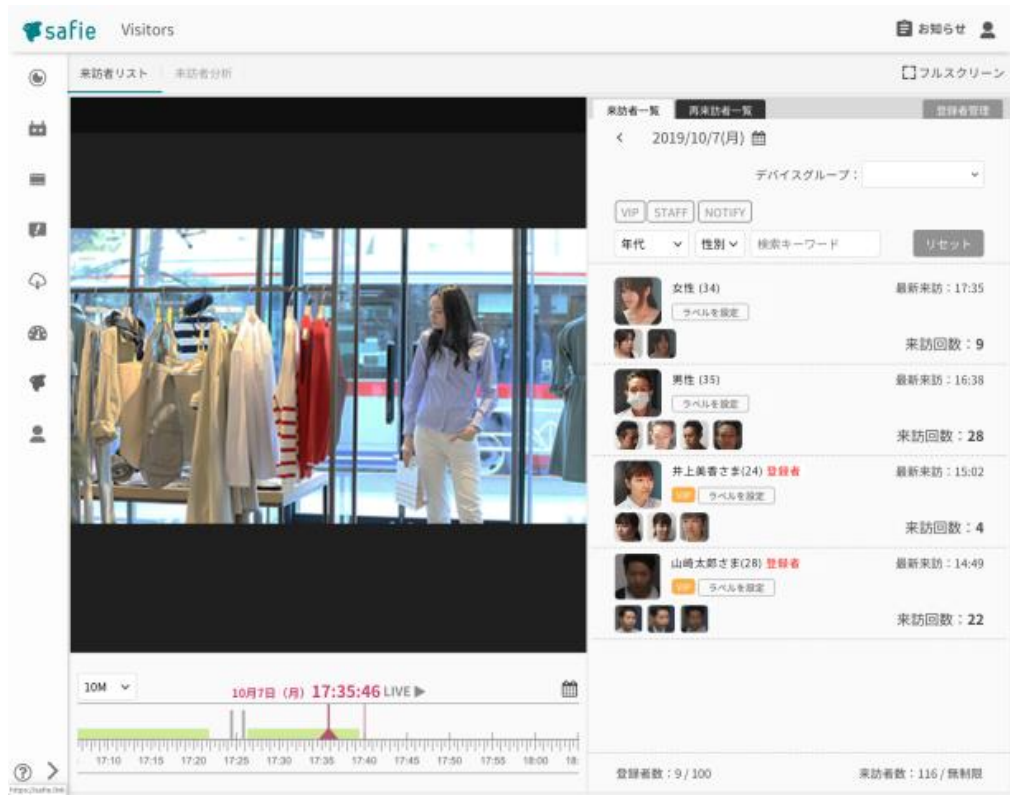
遠隔点検

- ✓ Safie Entrance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。

Safie Entrance



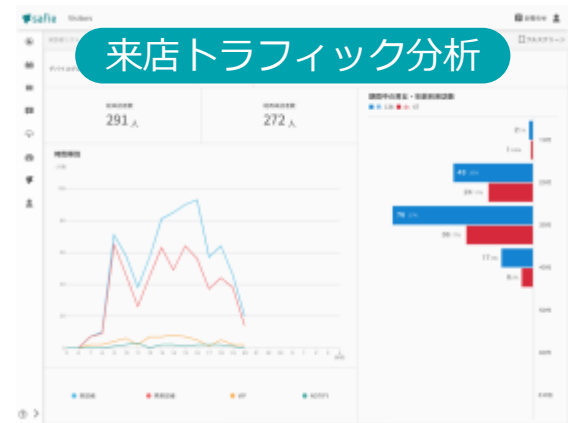
- ✓ **Safie Visitors**は、追加機能の一種で、店舗向けのアプリケーションであり、自動顔認証機能により、来店者の属性や行動データの分析が可能です。



- 自動顔認証・記録
- 自動属性判定（年齢・性別等）
- 来店回数カウント
- 店舗での登録（名前・ラベル）
- 顧客DBとの紐付け

購買率測定 属性分析 リピーター獲得 優良顧客分析 複数店舗回遊※1

防犯※2



※1 来店者の自動顔認証・記録により、複数店舗への来店状況の把握が可能
 ※2 多店舗で万引きした人や不審者を登録し、当該人物が来店時にスタッフに通知を送信することが可能

当社カメラのセキュリティ

- 当社カメラ
 - 外部からカメラへのアクセスは極めて困難であり、安全性が高い
 - Qualys SSL LABS「SSL Server Test」※1において、当社Webサイトは「A」評価※2（オンラインバンキングサイトも運用されている水準※3）
- 一般的なネットワークカメラ
 - 悪意のある第三者からのカメラやレコーダーへの不正アクセスにより、映像流出やハッキングのリスクがある



※1 WebサイトのSSL/TLS暗号化の安全性をチェックするテスト
※2 2021年6月調査
※3 当社調べ

個人情報の取り扱い

映像データの取得・保存

- 当社サービスにて取り扱う映像データはお客様に帰属
- お客様から映像シェアを受けた特別なサポートの場合を除き、当社の従業員が映像を閲覧することはできない

映像データの第三者提供

- 映像データを活用したアプリケーションの開発・提供を行う等の目的のため、映像データをAIサービス提供者などの第三者に提供する際は、常にお客様の同意を得た上で提供
 - その際も暗号化を徹底し、想定外の流出リスクを低減

標準機能※



マルチデバイス視聴
24時間閲覧可能



録画日数
えらべる7日~365日



シェア権限設定
詳細な権限設定



動画一括ダウンロード
72時間/月まで



ムービークリップ
120minまで



スナップショット
300枚/1台



カメラ登録台数
無制限



タイムラプス
2~1440倍



検知通知
動体・音・切断



トークバック
マイク&スピーカー



プライバシーマスク
最大4箇所



マルチビューアー
複数カメラ一括表示



ダッシュボード
自由にカスタマイズ

アプリ機能



Safie Visitors



Safie Entrance



YouTube Live連携



Safie POS
ジャーナル連携



データ無制限
ダウンロード



オート
タイムラプス



オート
スナップショット

※ 主要機種における標準機能であり、一部機種では対応していない機能もあります

		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		¥19,800~	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	-	¥25,000/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

■ アプリ

Safie Entrance	ドアコントローラ ¥39,800~/台※2	カメラ1台当たり ¥2,000/月 + 登録人数100人まで ¥6,000/月※3
Safie Visitors	-	カメラ1台当たり ¥10,000/月

※1 全て税抜の金額

※2 上記の他、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

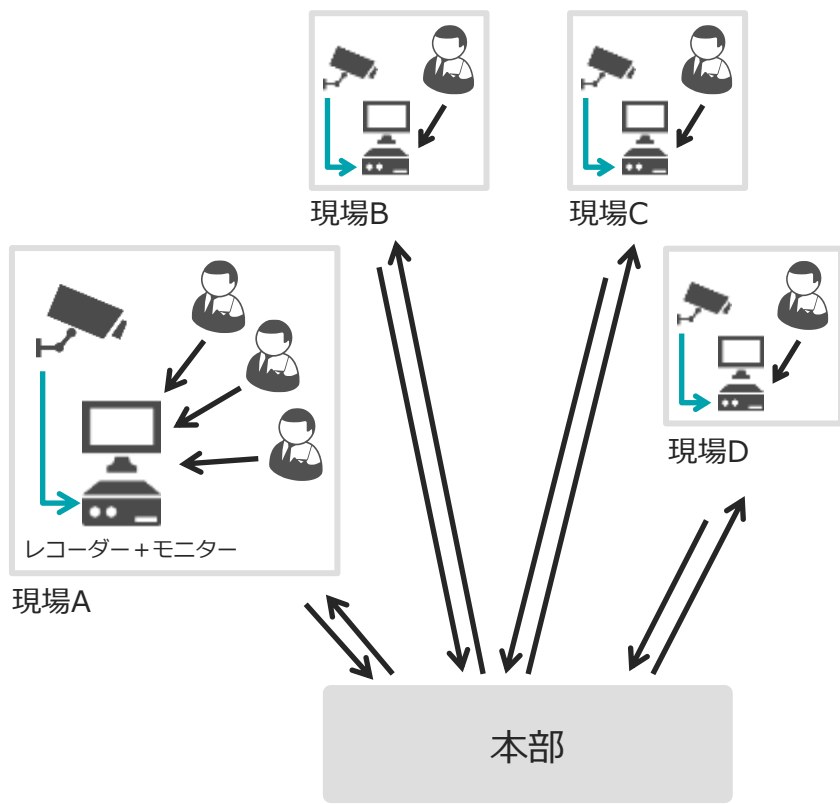
- ✓ AI・解析技術企業等とは、**競合ではなく協力関係を築けると考えており、当社の映像データプラットフォームと各社の技術を組み合わせることによって、多様なソリューションの提供が可能になります。**

パートナー企業(一部)	提供開始時期	機能連携	想定用途
	2019年10月～	クラウド録画サービス × 学習済みAIモデル	取得映像に対する 人検知・混雑検知等
	2020年03月～	顔認証機能 × 受付管理機能	オフィス等における 顔認証による 非接触な入退室
	2020年09月～	クラウド録画サービス × 映像解析AI	手動でなく 映像解析による 効率的な交通量調査
	2020年10月～	クラウド録画サービス × 映像解析AI	不審行動の検知による 万引等の犯罪行為の 未然防止



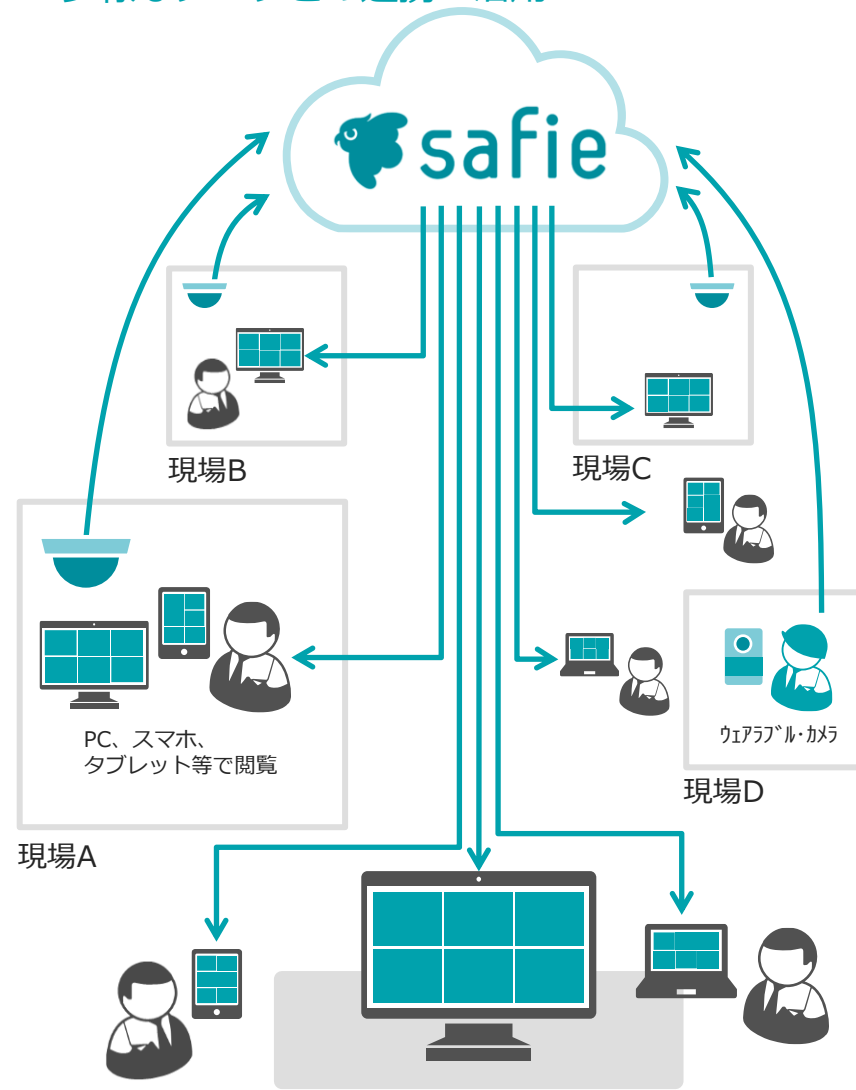
- ✓ 様々な他社サービスとも連携できるプラットフォームとして、その健全性を保つために、
- ① 外部連携の際は顧客からの個別の同意のもと、適切な認証プロセスを経た上での共有が徹底されております。
 - ② 個人情報保護やAIの利用に関する専門家を招いた外部有識者会議を定期的を開催しており、当社での研究開発の方向性や顧客におけるデータ活用に対する啓蒙活動を協議しております。

- レコーダー+モニターで閲覧する必要
- 拠点間で映像データが共有されない
(臨場コスト大)



→ : データの流れ → : 人の動き

- 多拠点×多カメラ×多人数の映像データ共有
- 多様なデータとの連携・活用



b. 事例紹介



序.

1. 事業環境
2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長イメージ

Appendix.

- a. 当社カメラの特徴
- b. 事例紹介**
- c. 事業環境
- d. 財務状況



本部から指示
(リアルタイム)



内装の品質検査



施行中の防犯・進捗管理

スマートコントロールセンター

全国12箇所に設置した「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現場の状況を、定点カメラ、ウェアラブルカメラで撮影。

映像データやセンサーなどから得たデータを一元管理し、移動・作業時間短縮と施工品質の維持を両立する実証実験を行っている。

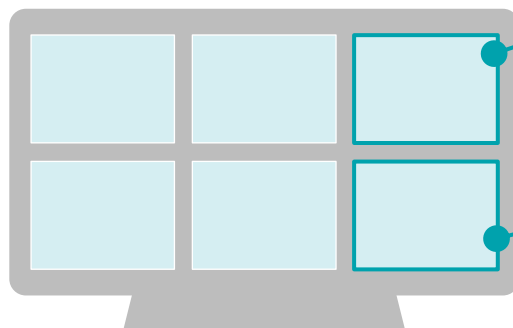


当社カメラによる医療機関での遠隔監視

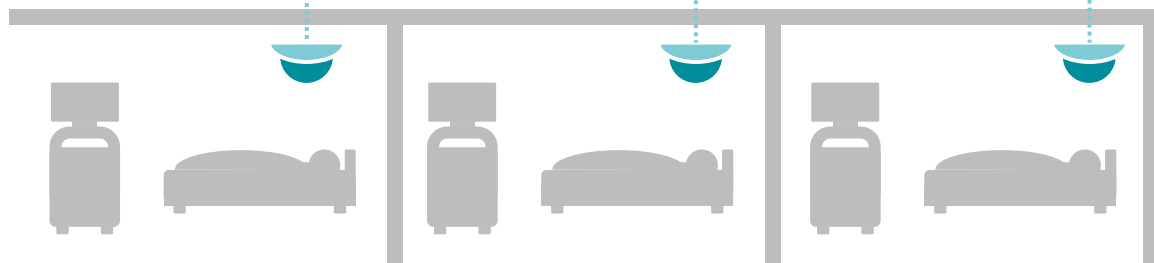
- 患者・医療機器等を遠隔監視
- 病室・医療機器等のIoT化は不要
(導入が容易・安価)

導入事例： 聖マリアンナ医科大学病院

- ダイヤモンドプリンセス号重症患者受け入れ時、
遠隔監視環境を迅速に構築



医療従事者は別室のモニターで一括監視



患者の遠隔監視



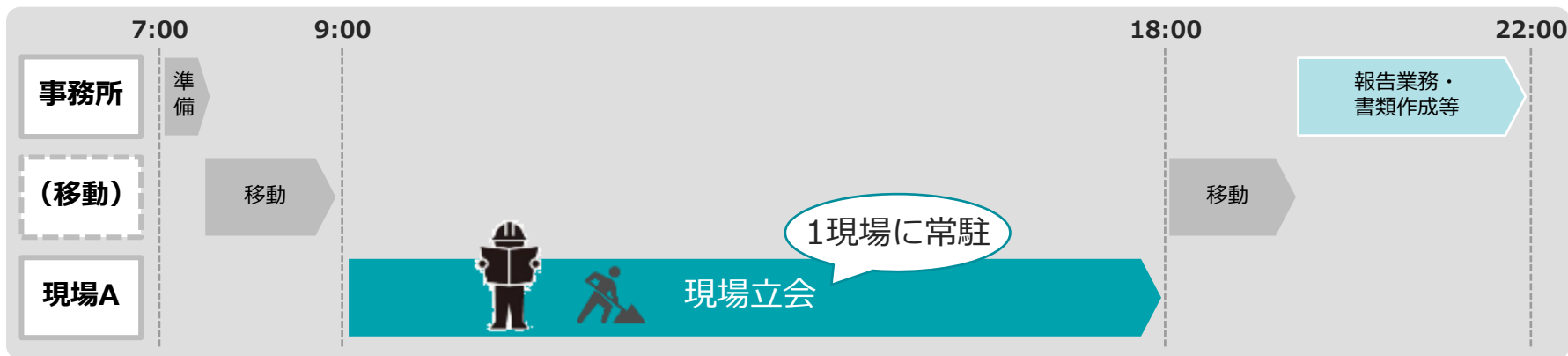
バイタルデータの遠隔監視



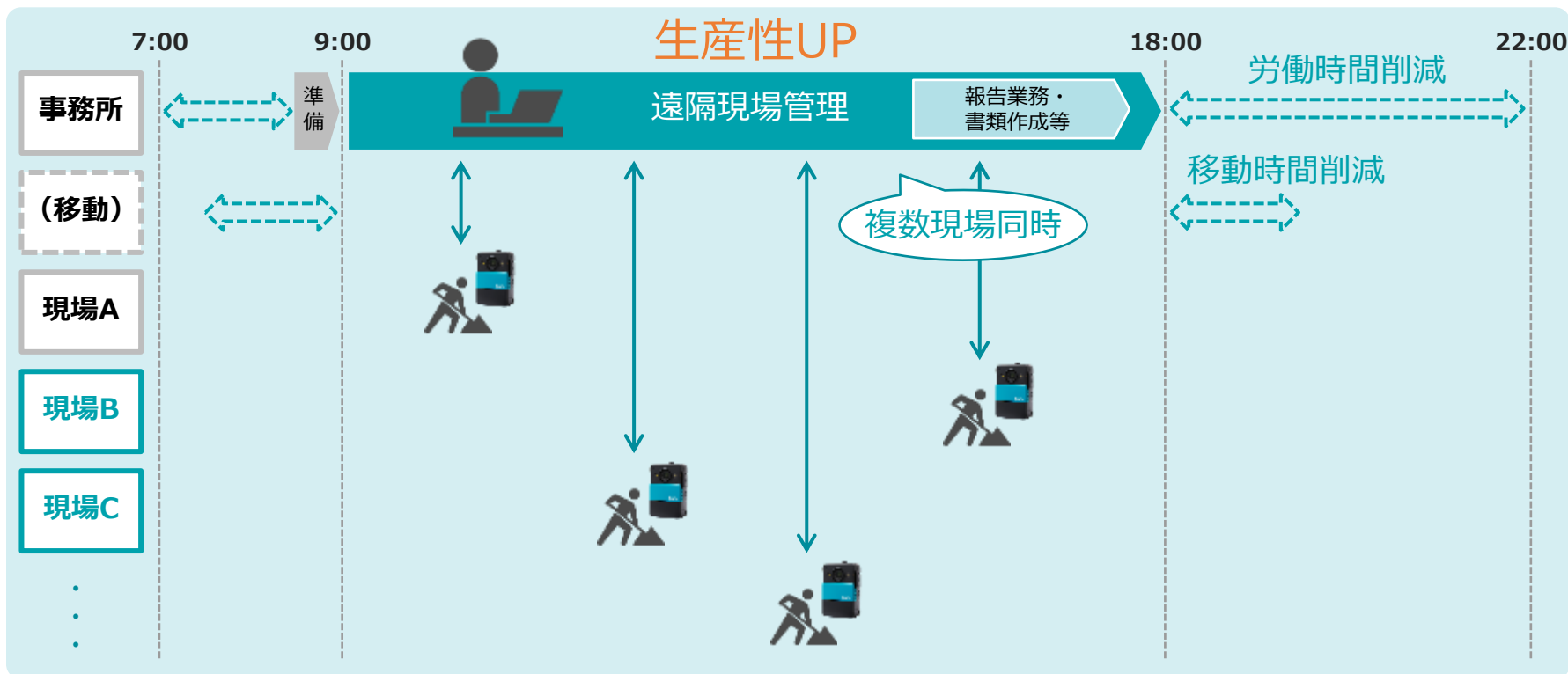
※ 聖マリアンナ医科大学「聖マリアンナ医科大学病院におけるCOVID19対応の検証【資料2】」(2020年3月30日)

活用事例：インフラ（ガス会社）

監督業務の実態



当社が可能なリモート管理



C. 事業環境



序.

1. 事業環境
2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長イメージ

Appendix.

- a. 当社カメラの特徴
- b. 事例紹介
- c. 事業環境
- d. 財務状況

TAM①国内カメラの導入余地（業界別）

戦略	業界	潜在拠点数	✕ 想定設置台数※1	= 潜在カメラ台数
創業～2017 創業来 重点領域として 導入を推進	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
2018～2020 Safie GOで開拓	建設業	21万拠点※5	約5台	約105万台
2021～ 販売パートナーを活用し 新たなEnterpriseの領域へ	金融業	25万拠点※6	約3台	約75万台
	インフラ業	200万拠点※7	約3台	約601万台
	製造・物流業	5万拠点※8	約10台	約45万台
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 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

※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）、地域交通年報に記載の鉄道等駅数（2018）、水道技術研究センター「水道ホットニュース」に掲載の水道・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 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

※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）

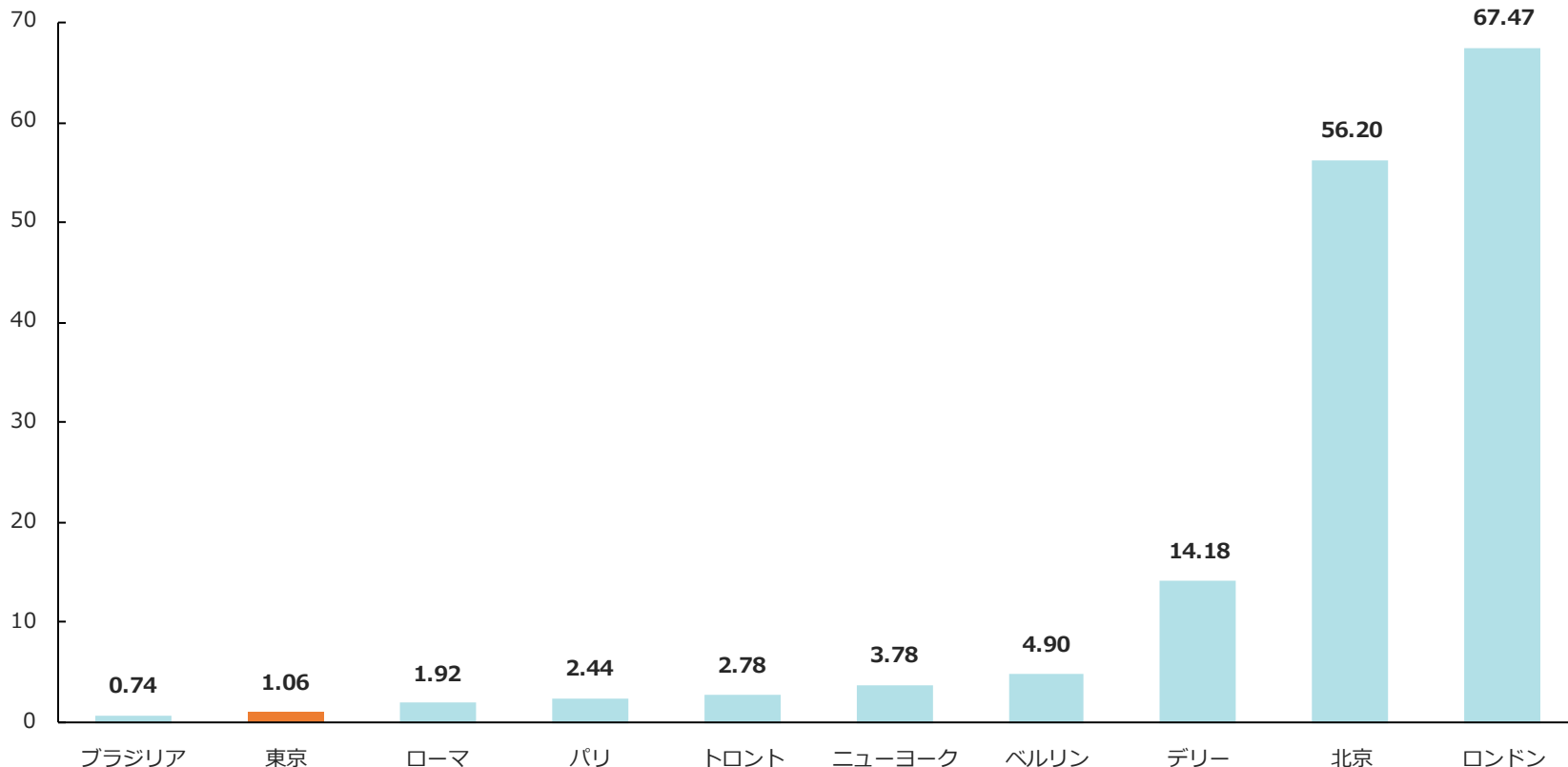
※14 一般社団法人日本エレベーター協会「2019年度昇降機設置台数等調査結果報告」に記載のエレベーター保守台数（2020）

人口あたりCCTVカメラ台数※1

- ✓ 東京における人口あたりのCCTVカメラ台数は、海外主要都市と比較しても数が少なく、**将来的な成長の余地**があると考えられます。

人口あたりCCTVカメラ台数
(主要都市の人口1,000人あたりCCTVカメラ台数※2)

(台/1,000人)



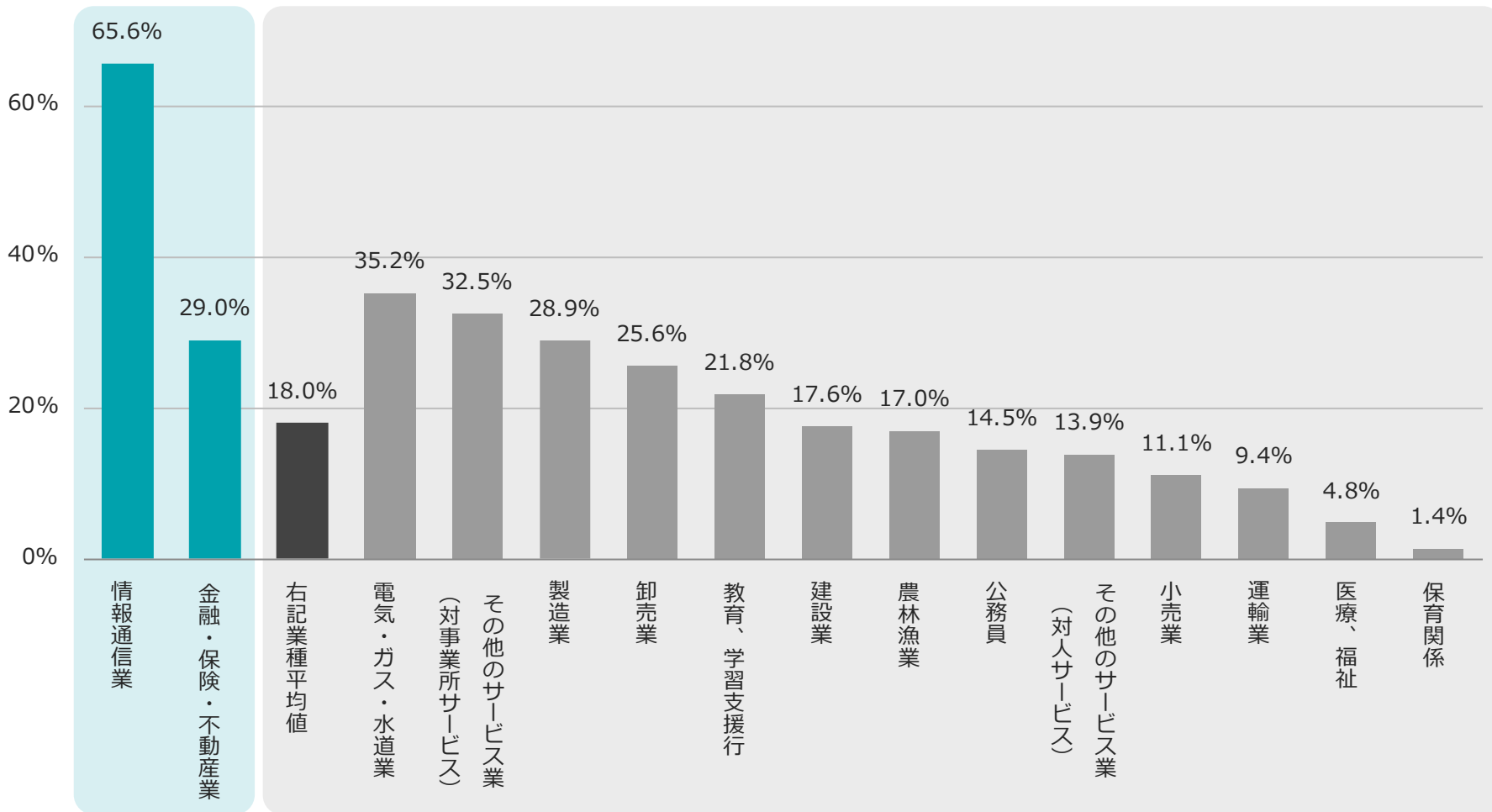
※1 CCTVは、“Closed-circuit television”の略で、CCTVカメラは一般的に映像監視カメラシステムの意

※2 Comparitech “Surveillance camera statistics: which cities have the most CCTV cameras?”(2020年7月22日) から、人口1,000人あたりCCTVカメラ台数の数値を参照
主要都市は、GDP上位10カ国（世界銀行公表の2019年実績値を参照）の都市と定義し、上記記事の中で首都の数値が確認できたものは首都の数値を、
そうでないものは該当国の中で数値が確認できた都市のうち、人口が最も多い都市の数値を使用

- ✓ コロナ禍によりテレワークが普及しましたが、未だ多くの「現場」ではテレワーク実施率が低位にとどまっており、DX・遠隔での業務を推進する余地が多く残されていると考えられます。

オフィスワーク主体

「現場」を持つ業種



d. 財務情報



序.

1. 事業環境
2. 当社事業の特徴
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. Safieクラウドを活用した事例
 - 2-3. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長イメージ

Appendix.

- a. 当社カメラの特徴
- b. 事例紹介
- c. 事業環境
- d. 財務状況

貸借対照表 (単体)

(単位：千円)	2019年12期	2020年12月期
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	2,090,332	1,540,096
売掛金	328,322	813,786
商品	336,596	404,042
貯蔵品	5,008	5,130
前渡金	59,200	222
前払費用	64,367	84,687
その他	24,086	16,593
貸倒引当金	△49	△1,623
流動資産合計	2,907,863	2,862,936
固定資産		
有形固定資産		
建物	3,742	3,742
減価償却累計額	△29	△1,304
建物 (純額)	3,712	2,437
工具、器具及び備品	7,132	11,769
減価償却累計額	△874	△4,558
工具、器具及び備品 (純額)	6,257	7,210
有形固定資産合計	9,969	9,648
投資その他の資産		
長期前払費用	24,364	10,100
その他	32,802	210,675
投資その他の資産合計	57,166	220,775
固定資産合計	67,136	230,424
資産合計	2,975,000	3,093,360

(単位：千円)	2019年12期	2020年12月期
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	296,884	394,010
1年内返済予定の長期借入金	64,408	130,700
未払金	52,131	151,985
未払費用	71,854	98,246
未払法人税等	2,290	2,290
前受金	34,828	42,024
預り金	11,775	13,221
賞与引当金	-	30,250
流動負債合計	534,172	862,727
固定負債		
長期借入金	245,705	135,005
固定負債合計	245,705	135,005
負債合計	779,877	997,732
(純資産の部)		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金		
資本準備金	1,658,250	1,658,250
その他資本剰余金	927,132	927,132
資本剰余金合計	2,585,382	2,585,382
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△495,587	△595,081
利益剰余金合計	△495,587	△595,081
株主資本合計	2,189,795	2,090,300
新株予約権	5,328	5,328
純資産合計	2,195,123	2,095,628
負債純資産合計	2,975,000	3,093,360

（単位：千円）	2019年12期	2020年12月期
売上高	1,957,541	5,047,642
売上原価	1,347,295	3,270,012
売上総利益	610,245	1,777,629
販売費及び一般管理費	1,096,458	1,897,203
営業損益	△486,213	△119,573
営業外収益	1,761	25,567
営業外費用	10,767	3,198
経常損益	△495,219	△97,204
特別利益	1,923	—
税引前当期純損益	△493,296	△97,204
法人税、住民税及び事業税	2,290	2,290
当期純損益	△495,587	△99,494



映像データで あらゆる産業の“現場”をDXする



- 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。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における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。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の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。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内およ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、これらに限ら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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、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2022年2月の決算発表後を予定しております。