

# 2021年12月期 通期決算説明資料

February 14, 2022



セーフィー株式会社

東証マザーズ：4375

## 目次

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix

# 1. 会社概要

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

# 会社概要

## At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2022年1月）※1

268人

売上高（FY2021）

8,456百万円

ARR（2021年12月末）※2

5,679百万円

課金カメラ台数（2021年12月末）※3

14.0万台

※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



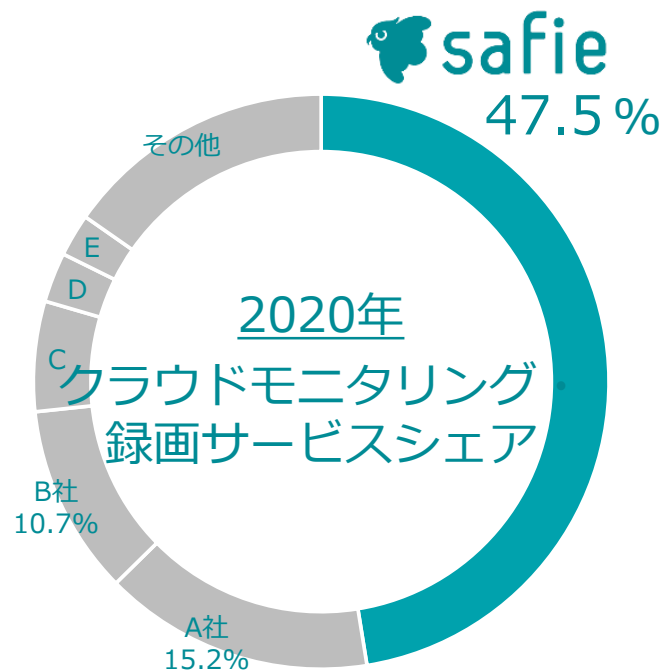
# 沿革およびマーケットシェア

## 課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数14.0万台  
(2021年12月末)



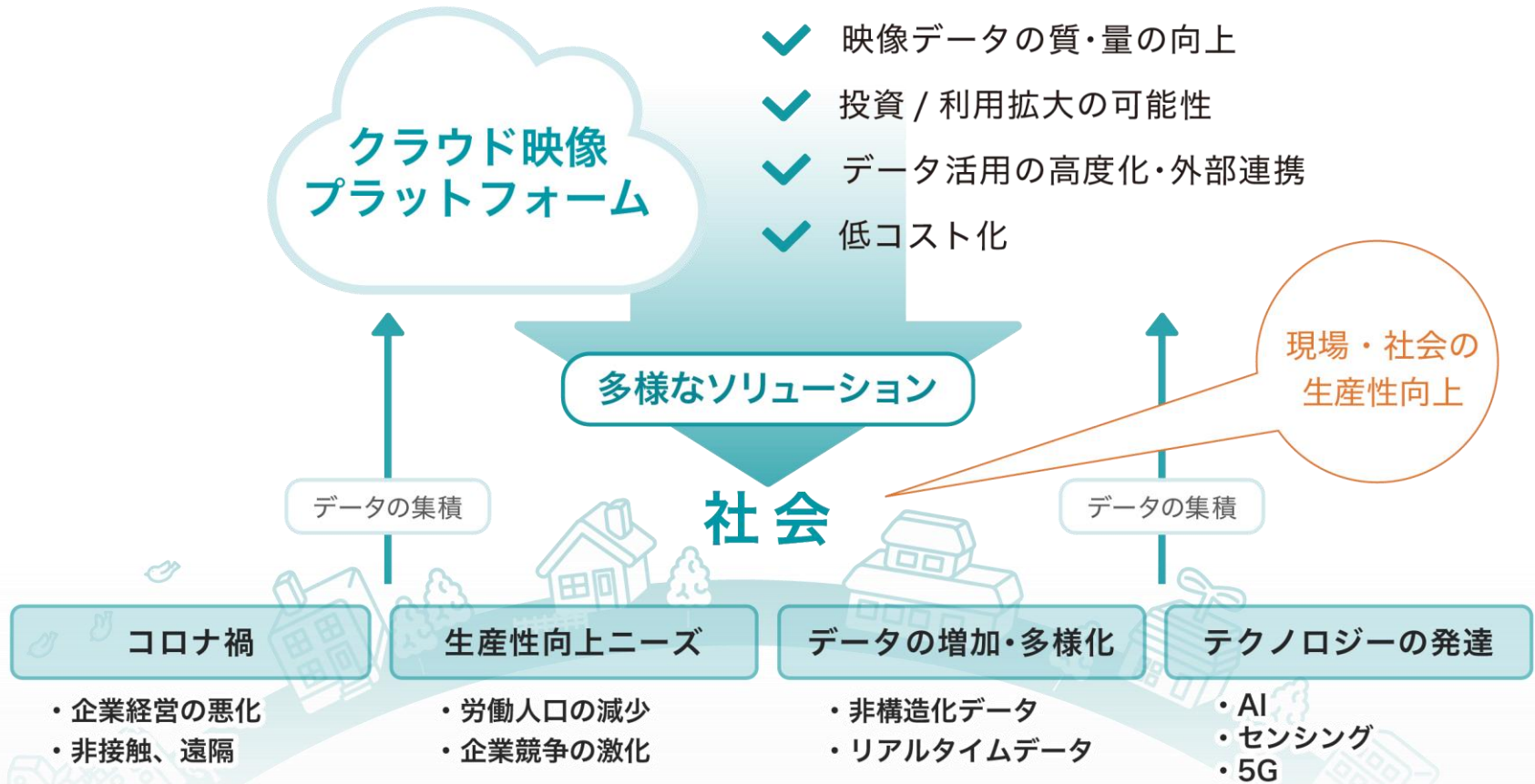
## マーケットシェア



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

# 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へのニーズが高まっています。



# 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しています。

## グローバル

監視 / モニタリングカメラ稼働台数<sup>※2</sup>  
(2024E / 当社試算)

約 **4** 億台

## 国内

潜在ネットワークカメラ台数<sup>※1</sup>  
(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<sup>※2</sup>  
(2024年予想)

約660万台

約 **2,863** 万台



**safie**

課金カメラ台数  
(2021年12月末)

**14.0** 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.69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. FY2021決算概況

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

## 2021年12月期本決算 ハイライト

- ✓ 売上高は**84億円**と、前期対比**+67.5%**の成長を実現
  - ✓ 当第3四半期会計期間対比の成長率は、特定卸商流の販売施策変更の影響によるスポット収入の減収により、**+2.7%**にとどまる
- ✓ ARRは順調に成長し、**56億円**に到達
- ✓ 課金カメラ台数は**14.0万台**にて着地
- ✓ 粗利率は**40.2%**となり、前期対比**+5.0ポイント**の向上を達成。加えて、改善傾向は継続中
- ✓ 今後の成長に向けた人材獲得と、認知度向上にむけた広告宣伝費へ投資を行い、通期では**76百万円**の営業損失を計上

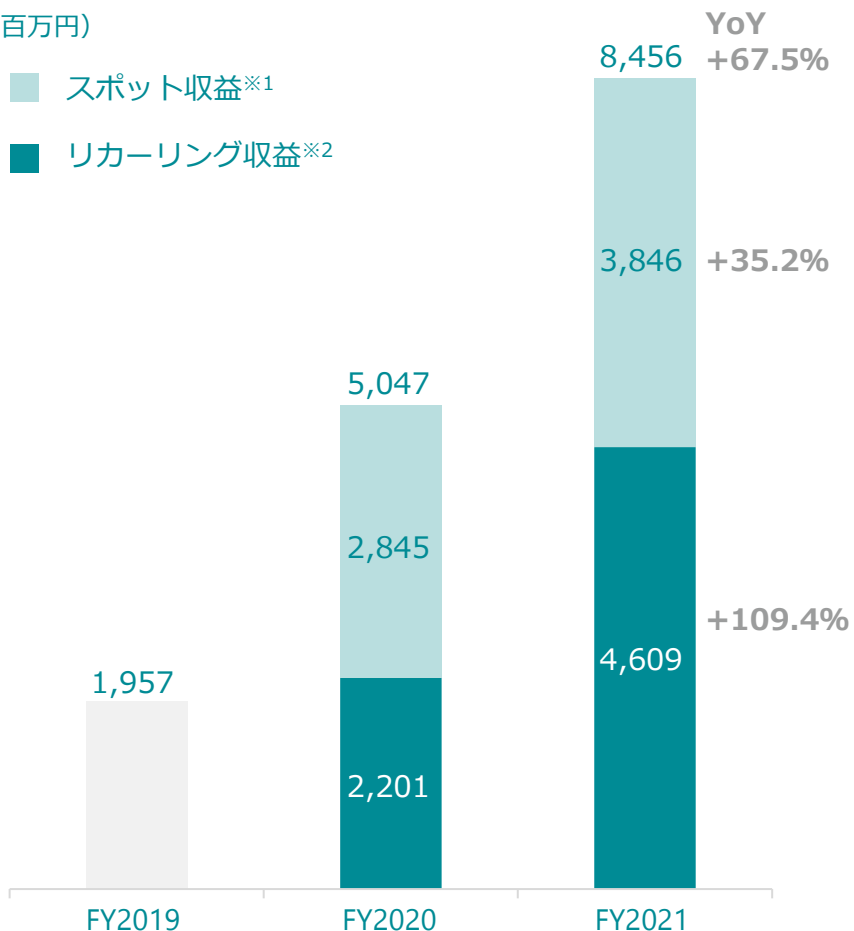
# 売上高の推移

前年通期対比で67.5%の成長となりました。当第4四半期会計年度は、特定卸商流の販売手法変更に伴うスポット収益の減収はあったものの、リカーリング収益は堅調に推移しました。

## 通期推移

(百万円)

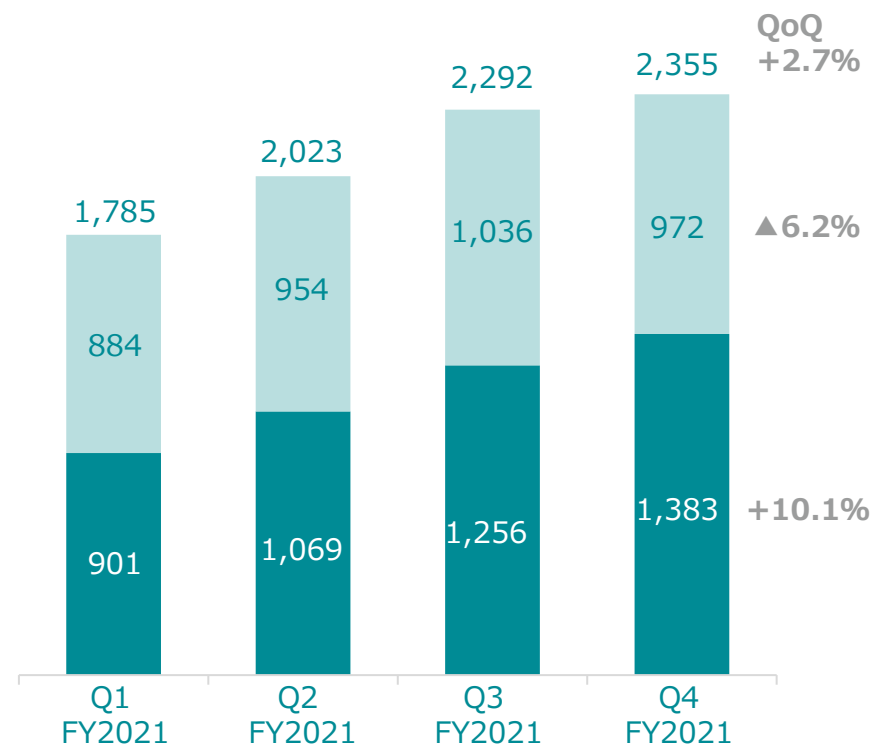
- スポット収益※1
- リカーリング収益※2



## 四半期会計期間推移

(百万円)

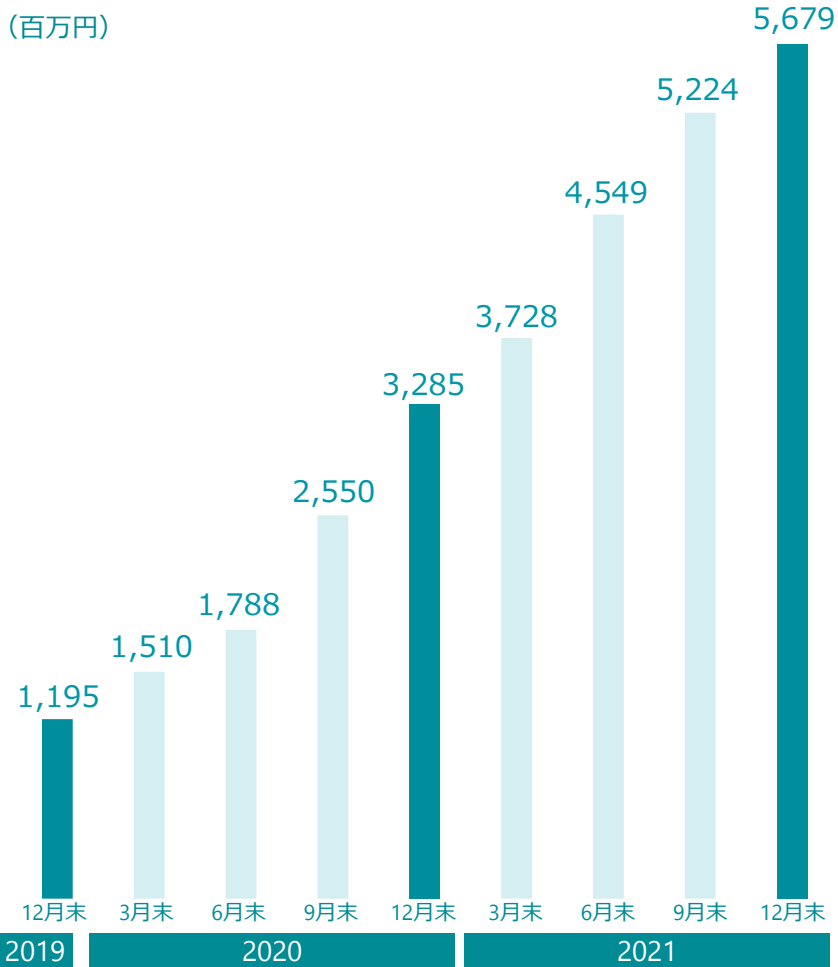
- スポット収益
- リカーリング収益



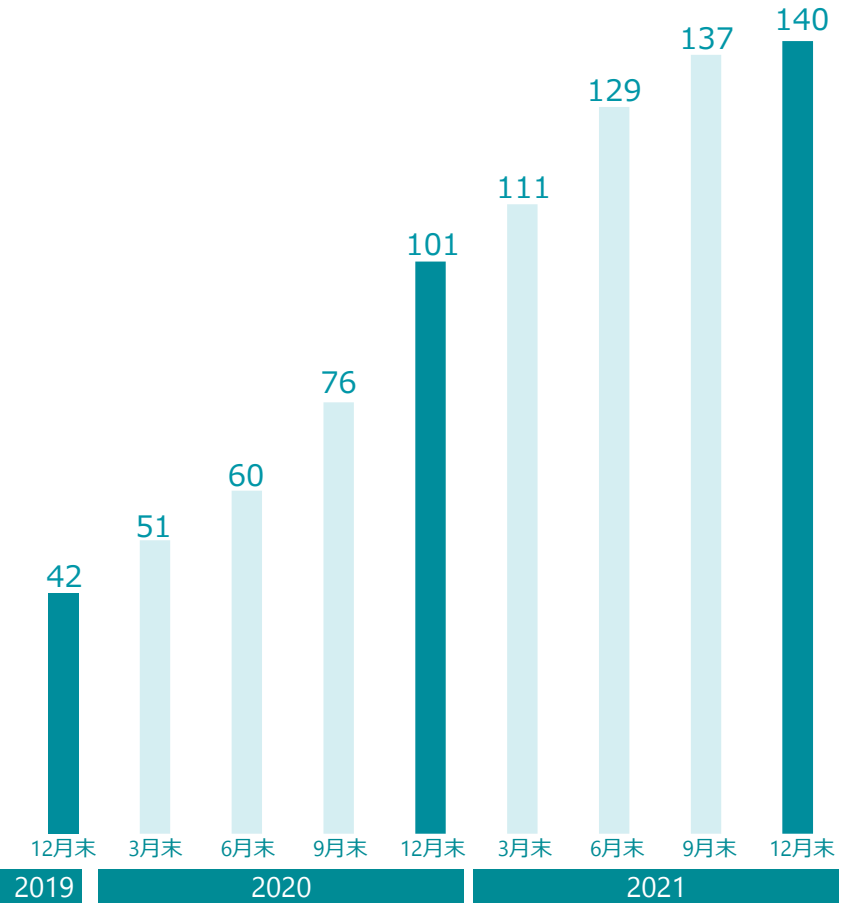
# ARR及び課金カメラ台数の推移

ARRは56億円を超え、課金カメラ台数は140千台に到達しました。

ARR  
(百万円)

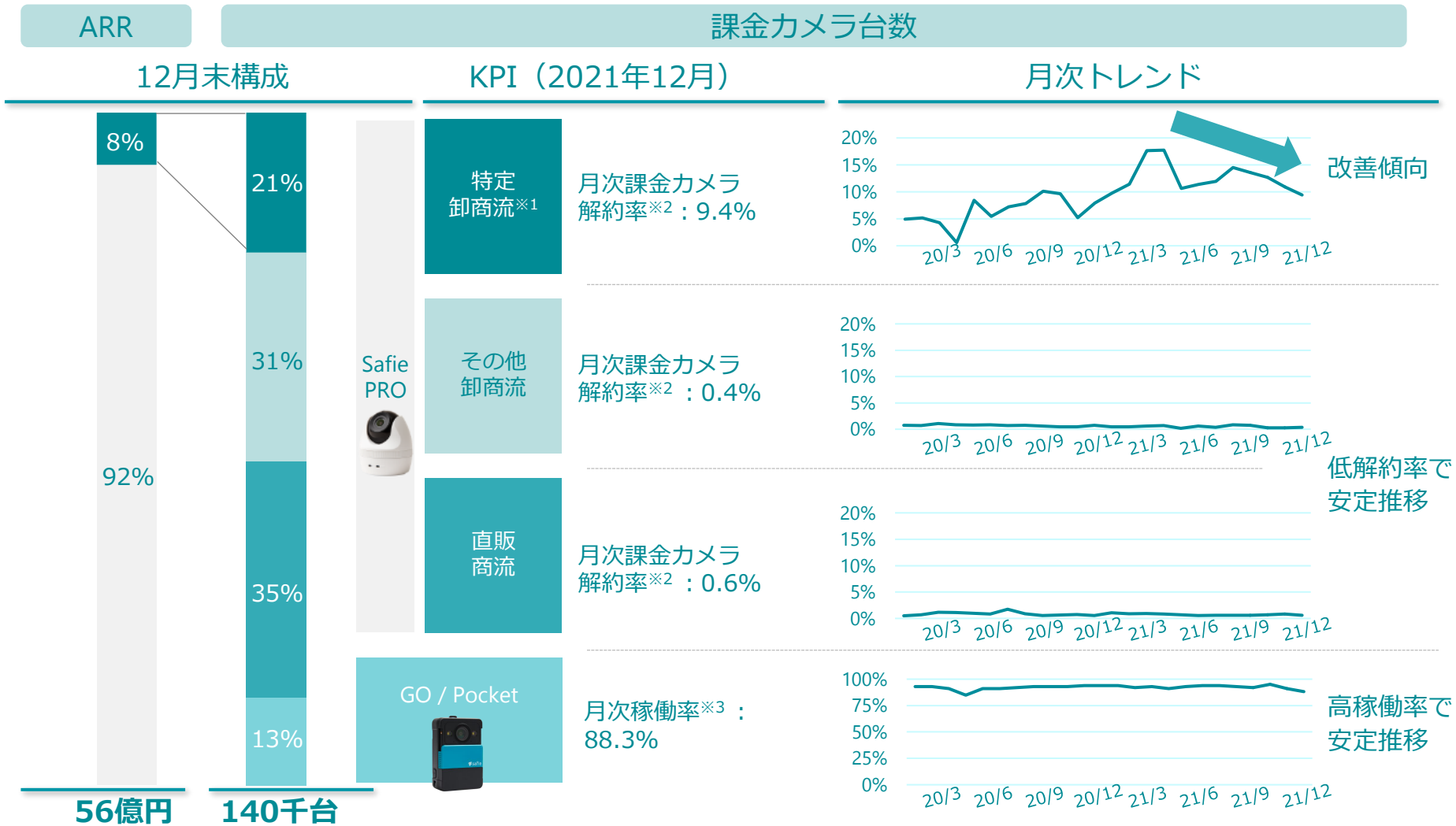


課金カメラ台数  
(千台)



# ARR及び課金カメラ台数の推移

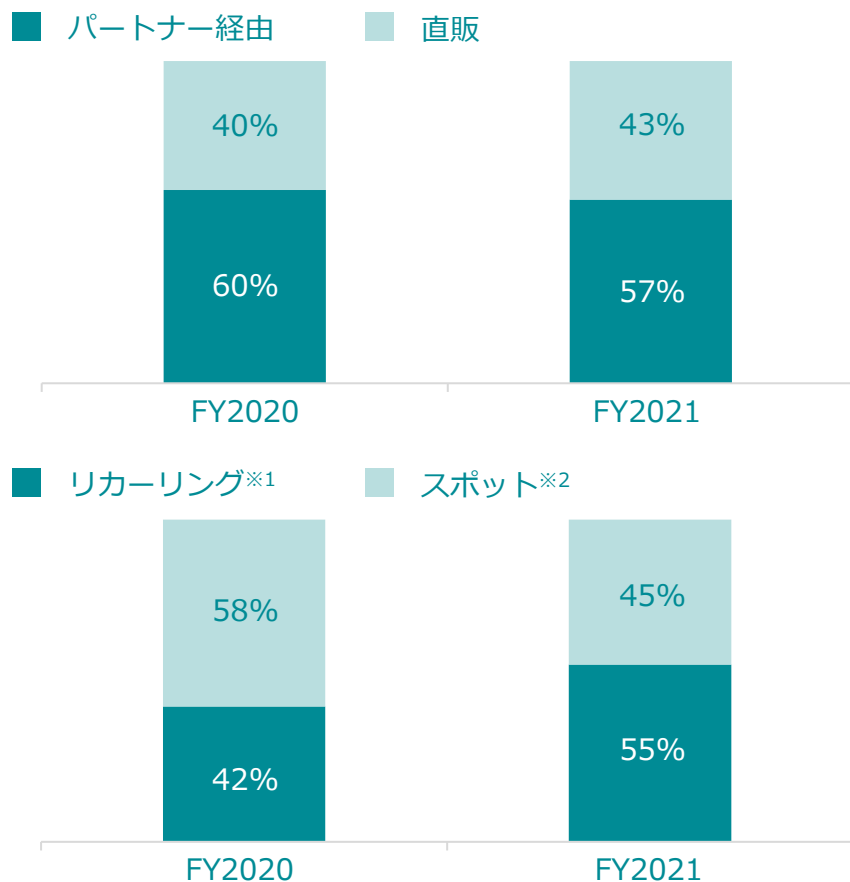
特定卸商流での販売施策の変更以後、解約率は改善傾向にあります。



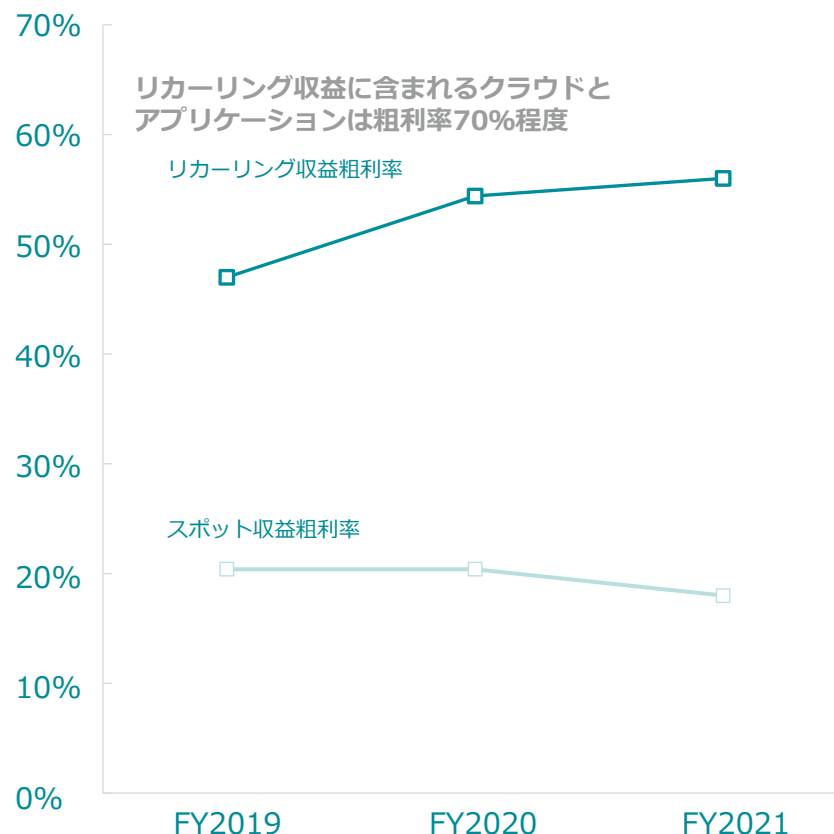
# 売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

売上高に占めるリカーリング比率は55%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（イメージ）

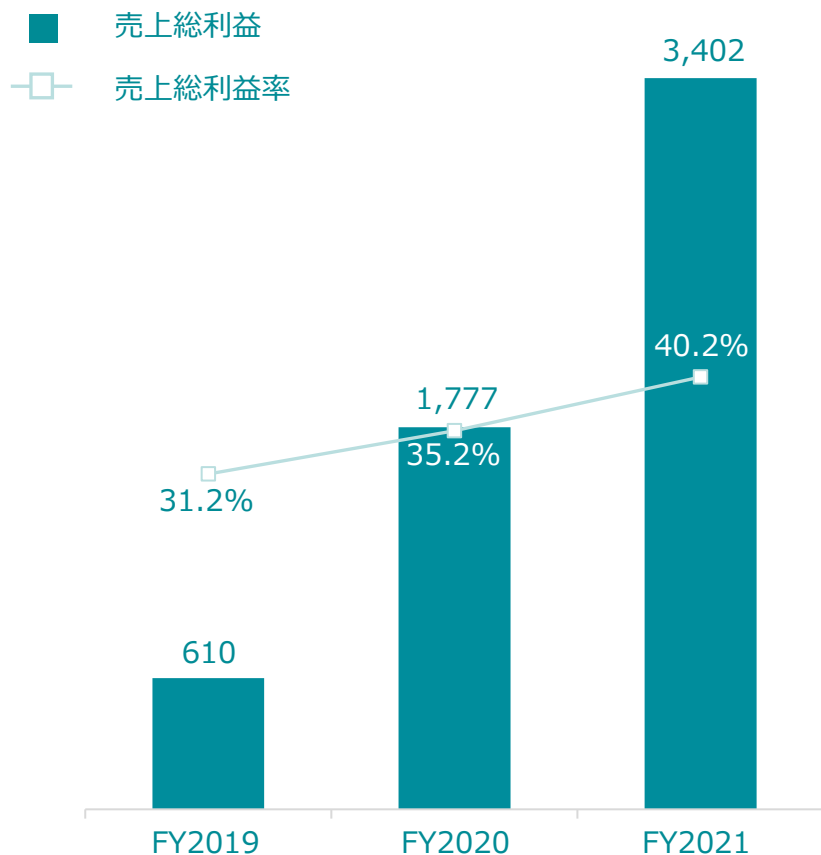


# 売上総利益の推移

売上総利益率は40.2%と前期比+5.0ポイント向上しました。

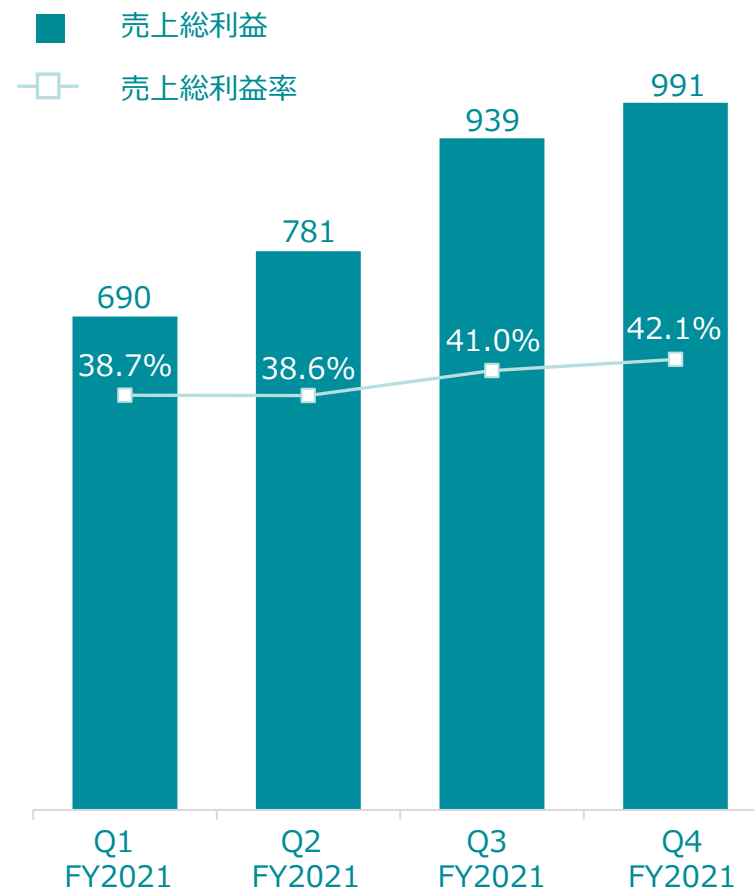
## 通期推移

(百万円)



## 四半期会計期間推移

(百万円)

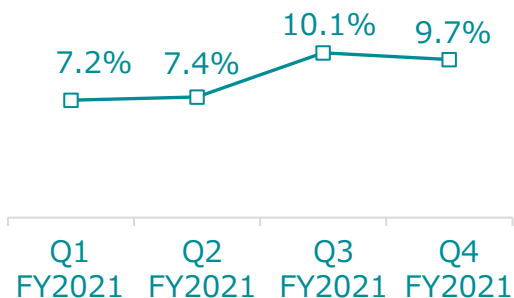


# 販売費および一般管理費の対売上高比率

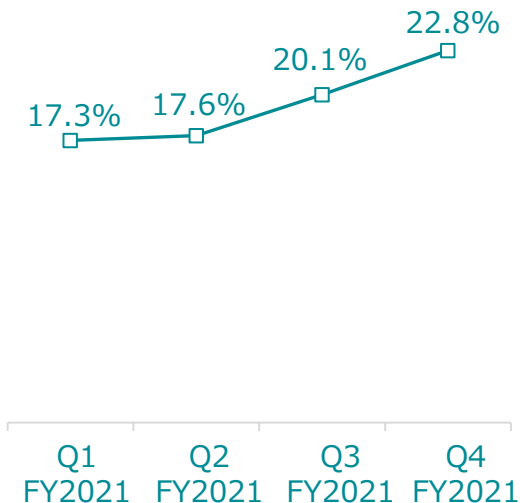
採用強化を継続し人件費率、開発関連の外注費も増加しその他費用比率も上昇いたしました。

## 四半期会計期間推移

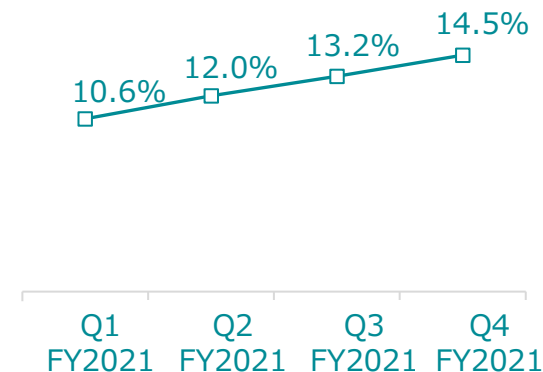
### 広告宣伝費比率※1



### 人件費比率※2



### その他費用比率※3



※1 広告宣伝費に加えて販売促進費等を含む

※2 人件費に加えて役員報酬や採用費等を含む

※3 主に研究開発費、外注費、支払手数料、荷造運賃費、地代家賃等を含む

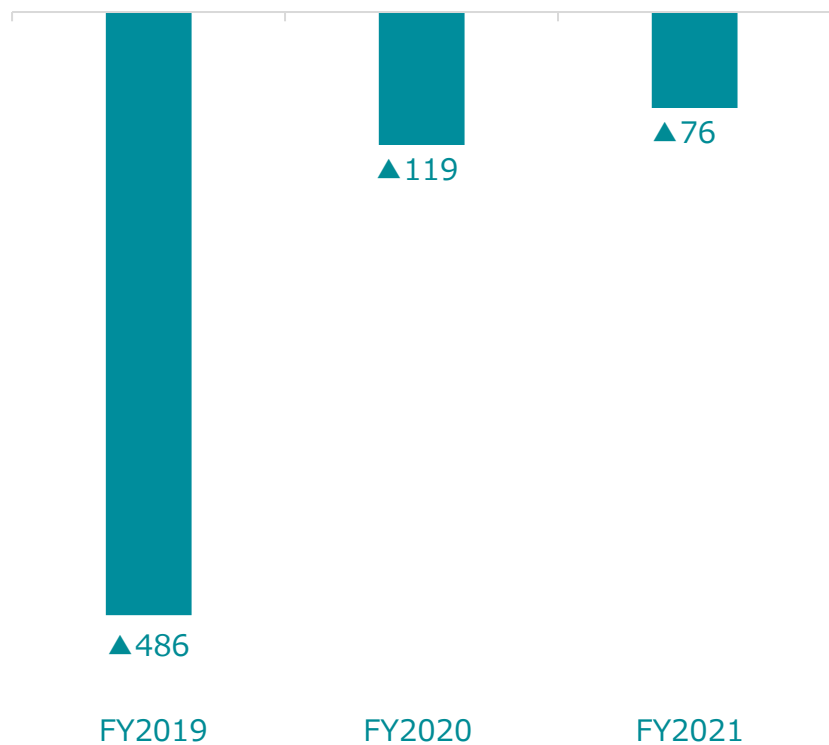


# 営業利益の推移

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。

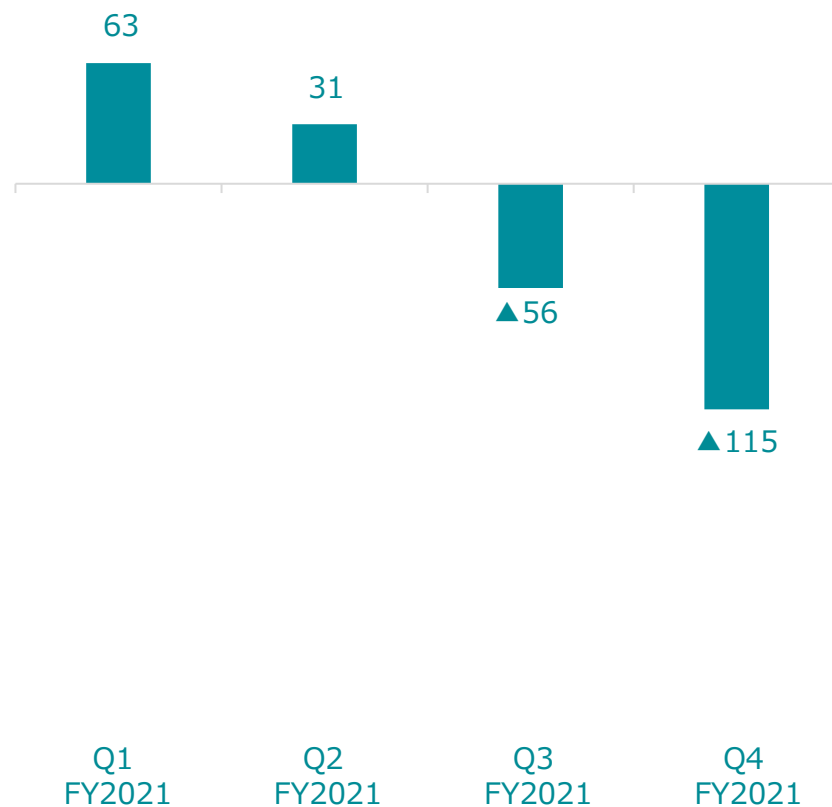
## 通期推移

(百万円)



## 四半期会計期間推移

(百万円)



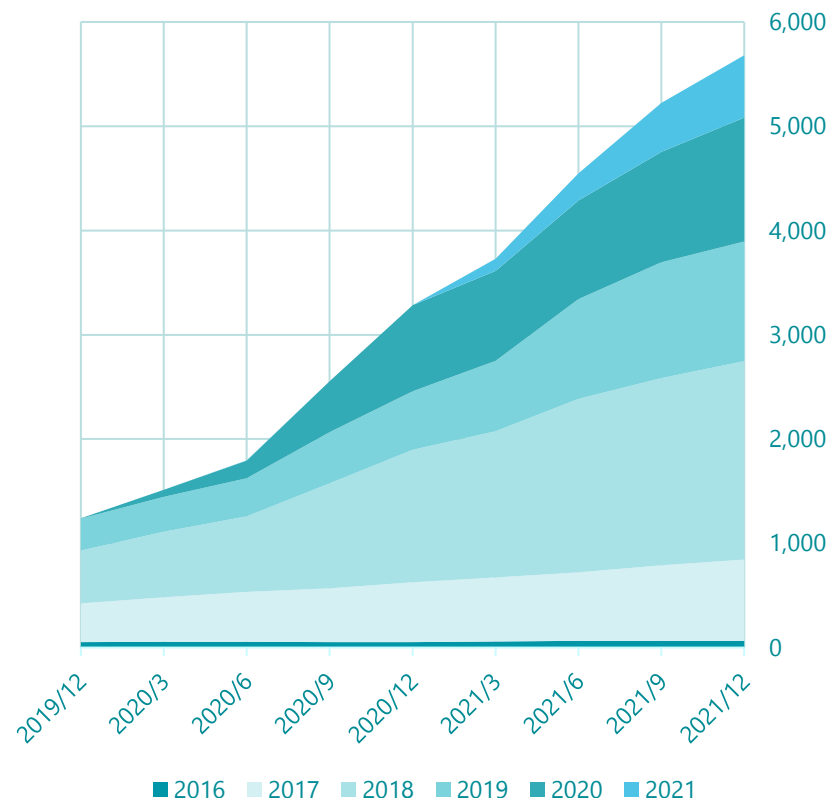
# 既存顧客からの収益推移（NRR）

1ユーザーあたりの課金カメラ台数の増加を主因とし、高いNRRを維持しております。

## NRR※1

	2020/12月末	2021/12月末
直販	137.9%	152.4%
販売パートナー	308.1%	153.2%
全社	202.8%	152.8%

## 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

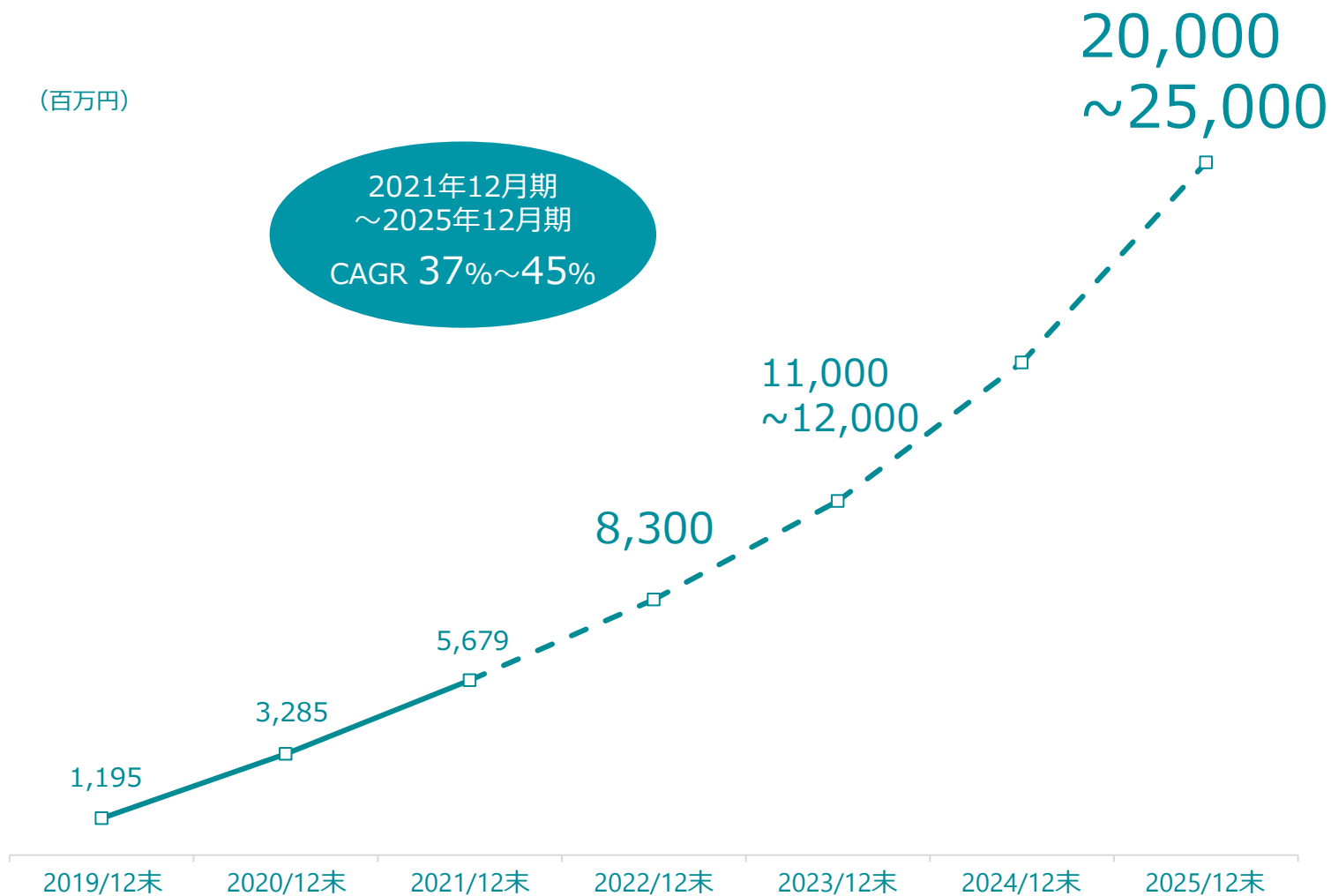
※2 直販ARRは各直販課金顧客との契約時期、販売パートナーから生じるARRは各パートナーとの契約時期により分類

## 3.中期目標と成長戦略

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

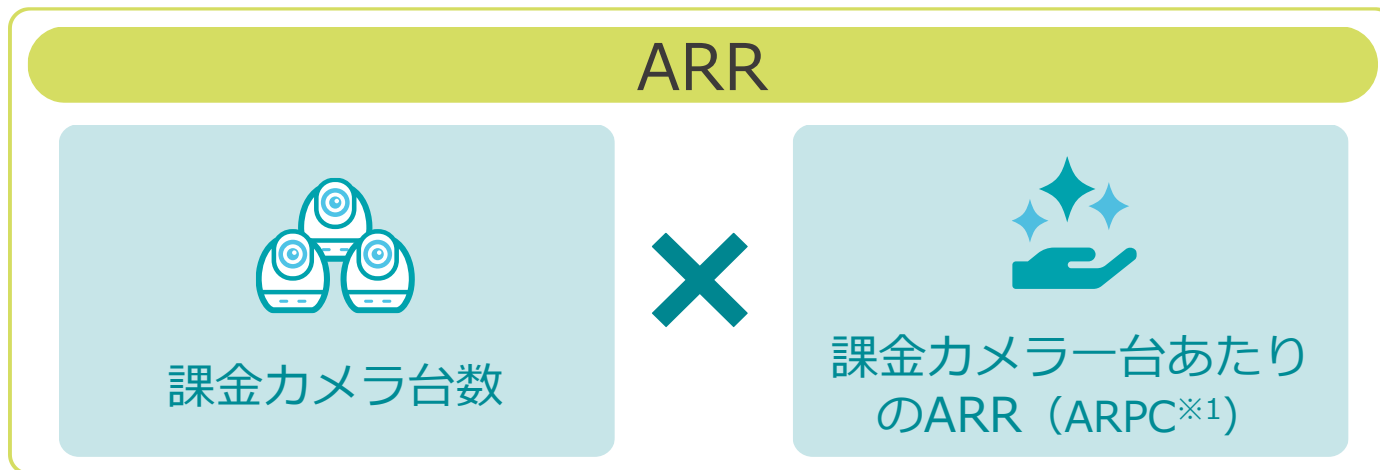
## 2025年12月末のARRターゲット

✓ 2025年12月末にARR 200億円～250億円の達成を目指します。



## 達成するための優先順位

✓ 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す。



現在の優先度	☆☆☆	☆
将来の優先度	☆☆	☆☆☆
アクション	<ul style="list-style-type: none"><li>● 既存業界での更なる成長</li><li>● 新業界の開拓</li><li>● 既存顧客との取引拡大 (高いNRRの維持・向上)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 過度に単価を追うことはしない</li><li>● アプリマーケット立ち上げ、拡大に向けた中期的な投資フェーズ</li></ul>

※1 Average revenue per camera

# 達成にむけた成長テーマ

# 現場 DX

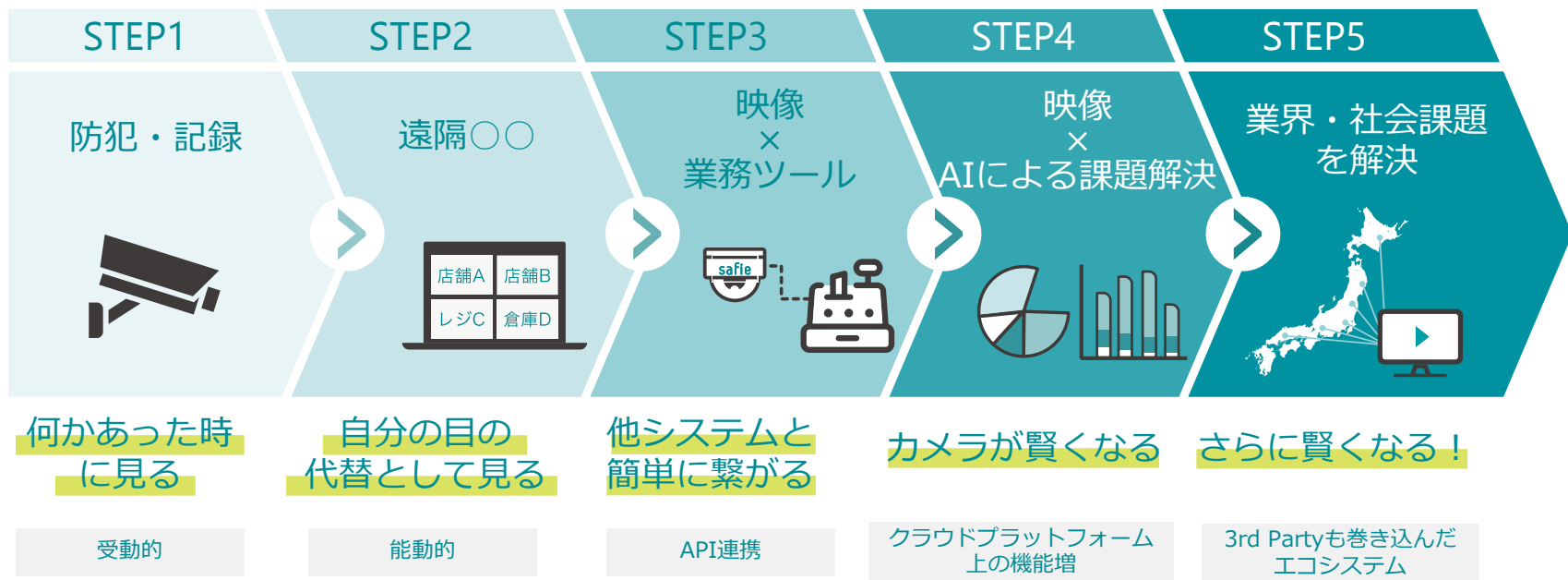
Powered by safie

映像データで  
あらゆる産業の現場を

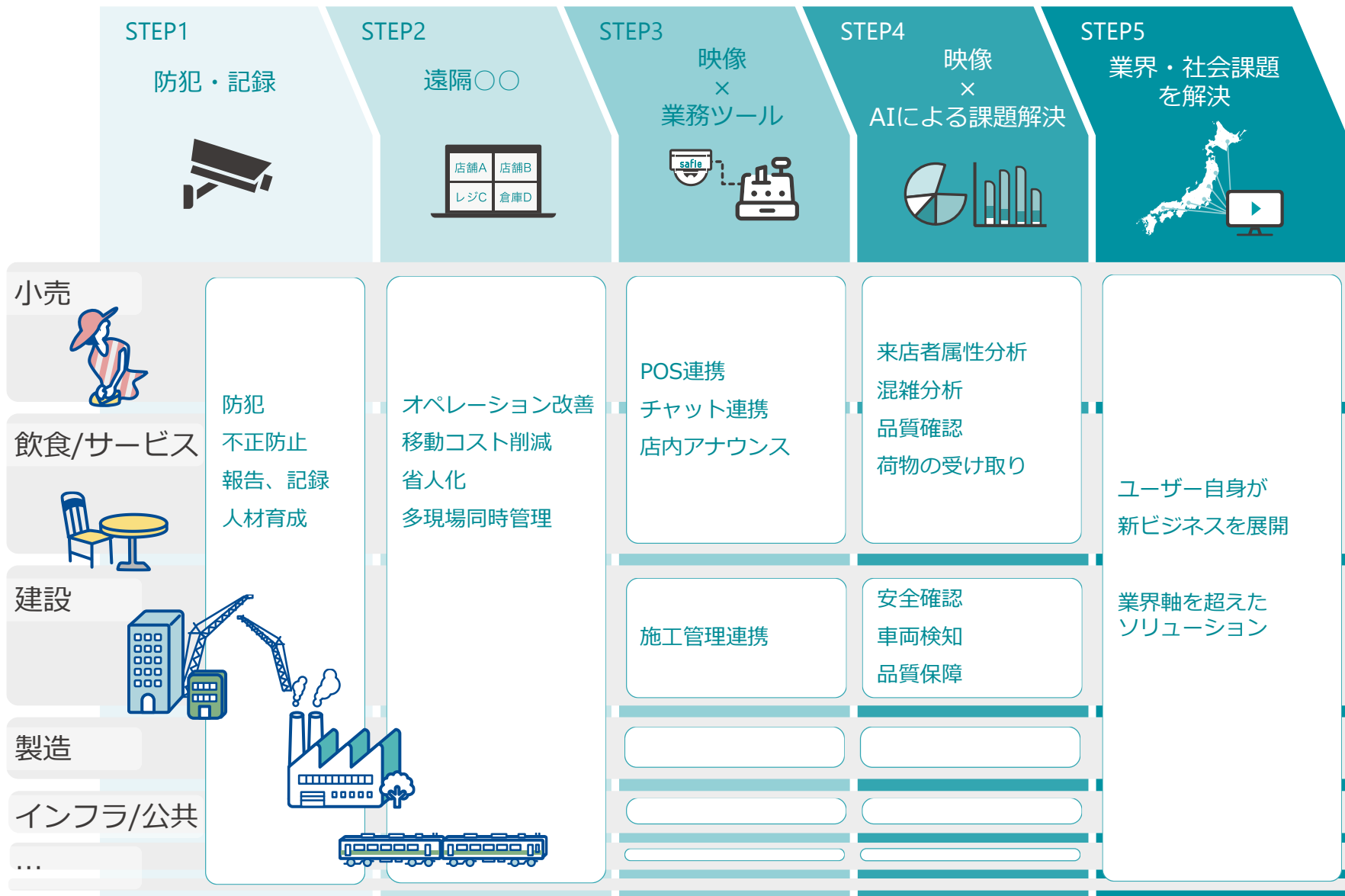
DX デジタル  
トランス  
フォーメーション する



# クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ

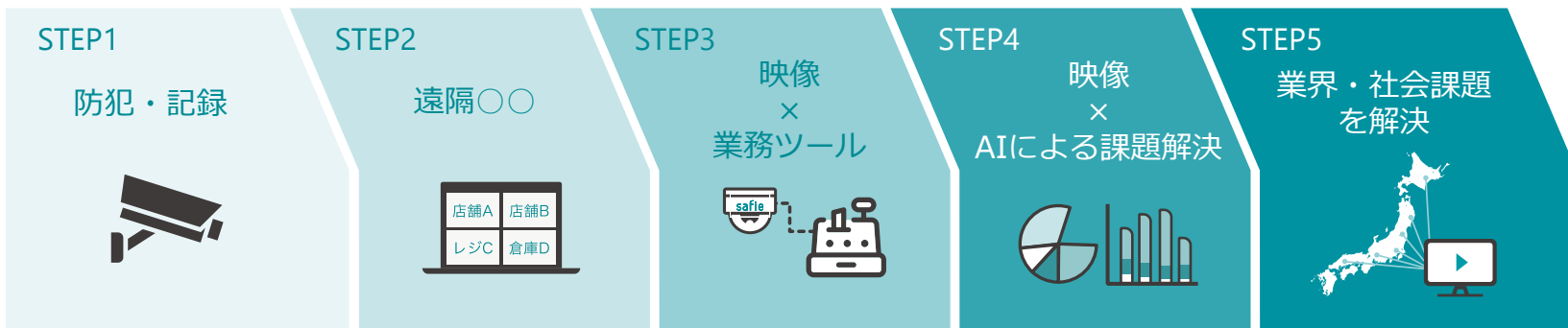


# 大きな成長余地 - セーフイーが解決できる顧客課題は多様





# 現場DX 5ステップ – 飲食/サービス業界



## セーフイーの提供価値



飲食/サービス

防犯  
不正防止  
報告、記録  
人材育成

オペレーション改善  
移動コスト削減  
省人化  
多店舗同時管理

POS連携  
チャット連携  
店内アナウンス

来店者属性分析  
混雑分析  
品質確認  
荷物の受け取り

ユーザー自身が  
新ビジネスを展開

業界軸を超えた  
ソリューション



STEP2

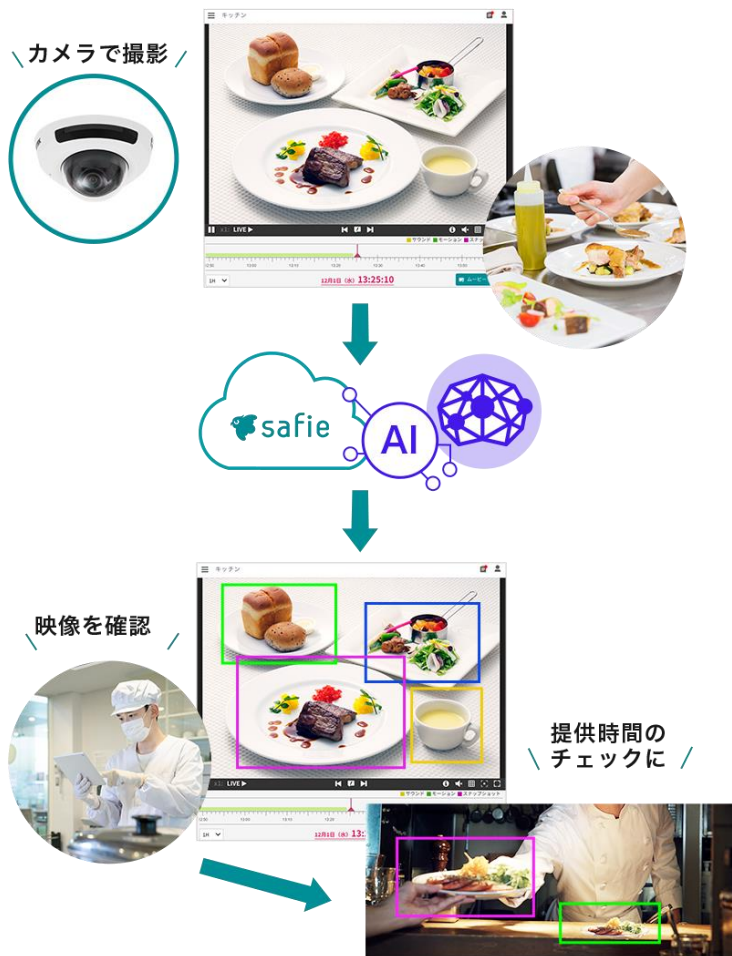


ベルクさまは、現在では関東地方を中心に約126店舗の食品スーパーマーケットを展開されております。当初、防犯目的でセーフティーカメラを導入され、加えて売り場のチャンスロス改善に成功しました。

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。



**現場DX**  
Powered by safie



STEP4



## EAGLYS

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像した映像データに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。

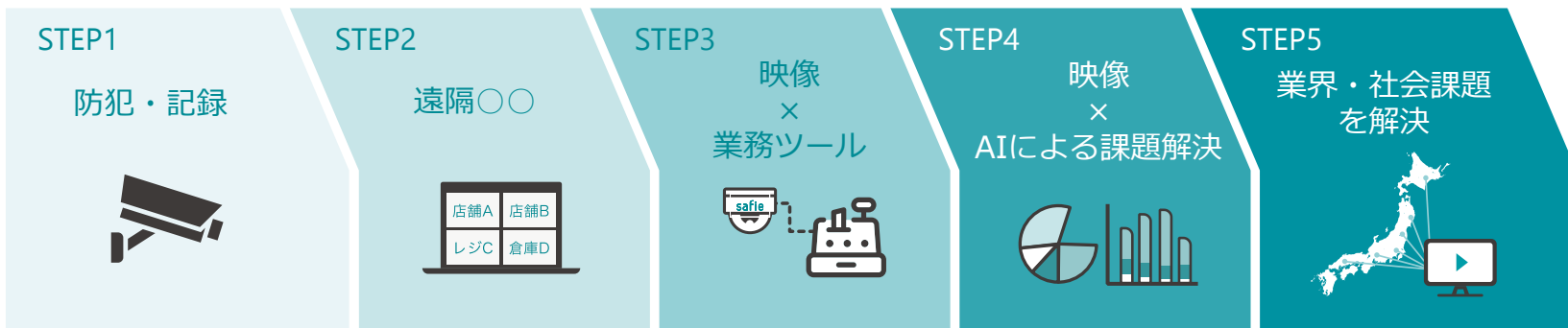
このことで、料理の盛りつけ状況や調理後の経過時間を瞬時に把握することができ、品質の保たれた料理をお客様に提供することが可能になります。

現場DX

Powered by safie

※ 2021.12.09 セーフイープレスリリース「セーフイー、飲食店の省人化に向けEAGLYSとAI画像解析サービスの共同開発開始」より

# 現場DX 5ステップ – 建設業界



## セーフイーの提供価値



データ連携

データ分析

画像解析

危険察知



建設

防犯  
不正防止  
報告、記録  
人材育成

オペレーション改善  
移動コスト削減  
省人化  
多現場同時管理

施工管理連携

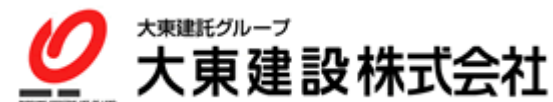
安全確認  
車両検知  
品質保障

ユーザー自身が  
新ビジネスを展開  
  
業界軸を超えた  
ソリューション





STEP3



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。

現場DX  
Powered by safie



STEP4

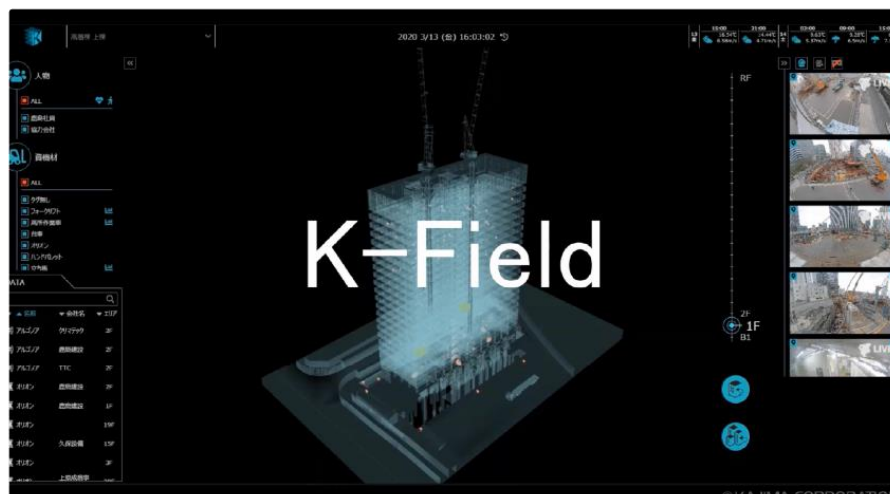


100年をつくる会社  
**in 鹿島**

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。



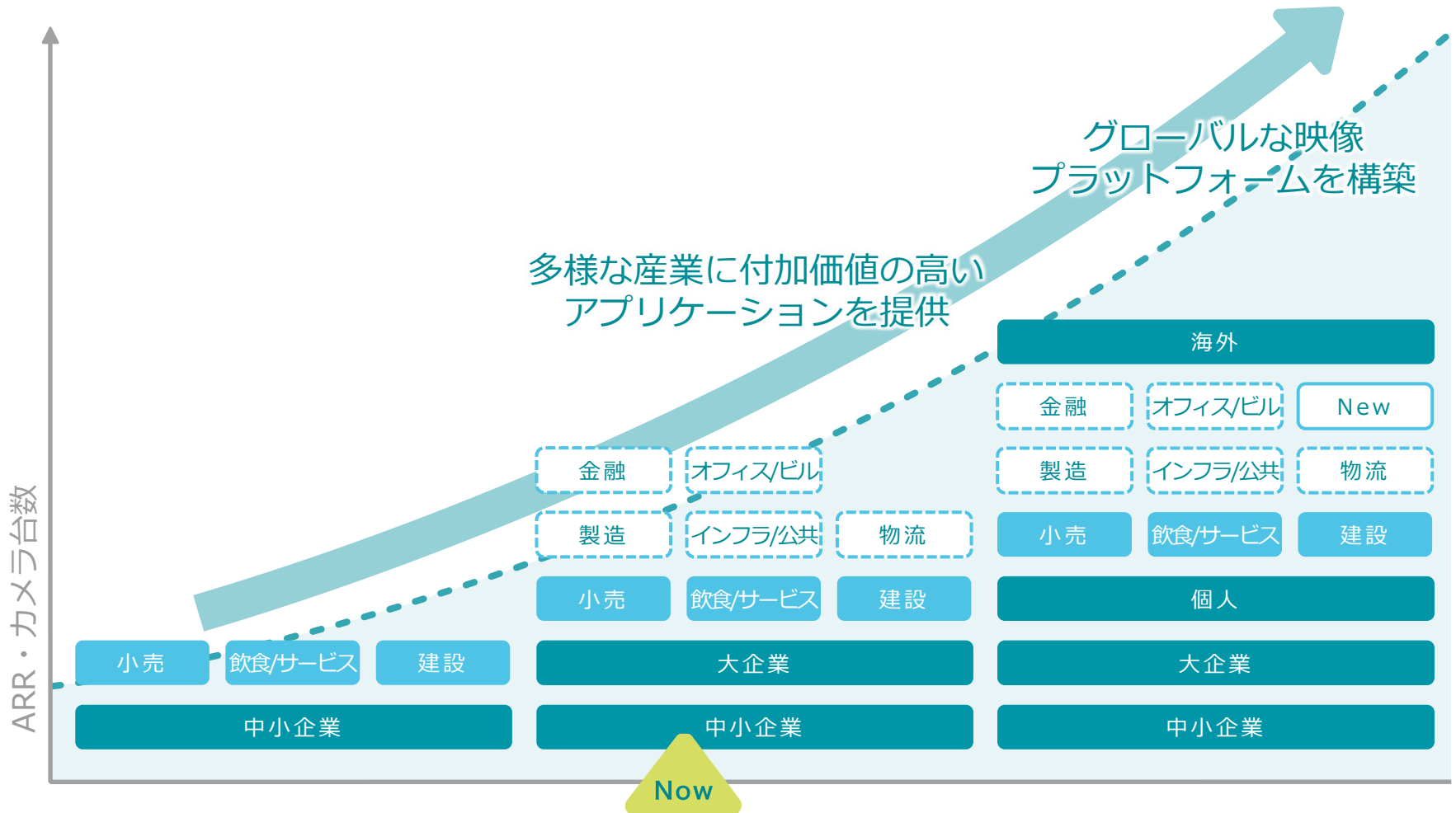
**現場DX**

Powered by safie

※ 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

# 新たな業界での成長加速

✓ 既にセーフティーカメラを活用いただいている業界は広がりつつあります。





## STEP2



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イ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





STEP3

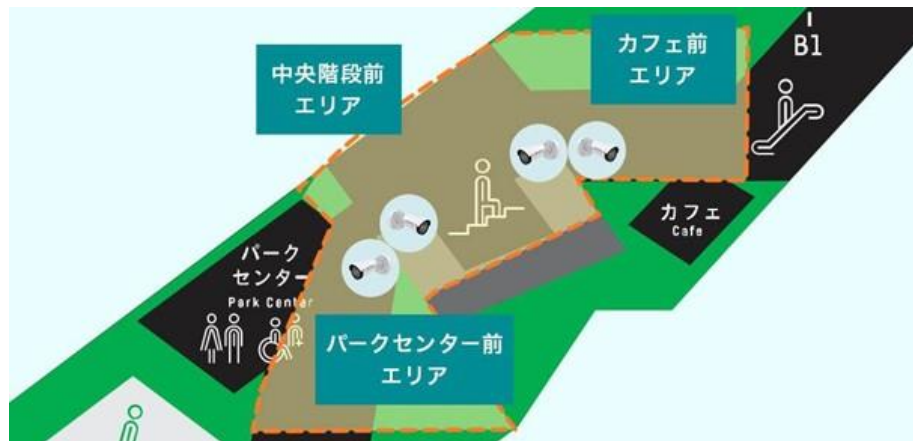


Safie Entranceを導入することで、顔認証により各従業員のオフィス出勤状況を管理。

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。





- 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。

現場DX

Powered by safie

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

STEP4



ちがいを  
ちからに  
変える街。



渋谷区  
Shibuya City

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、このたびセーフイーの「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。

# 当社の顧客基盤：大手企業を含む導入実績（一部）

## ■ 小売



## ■ 飲食/サービス



## ■ 建設



## ■ 製造



## ■ インフラ/公共



## ■ オフィス/ビル



## ■ その他店舗等



# 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

✓ セーフイーは、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。

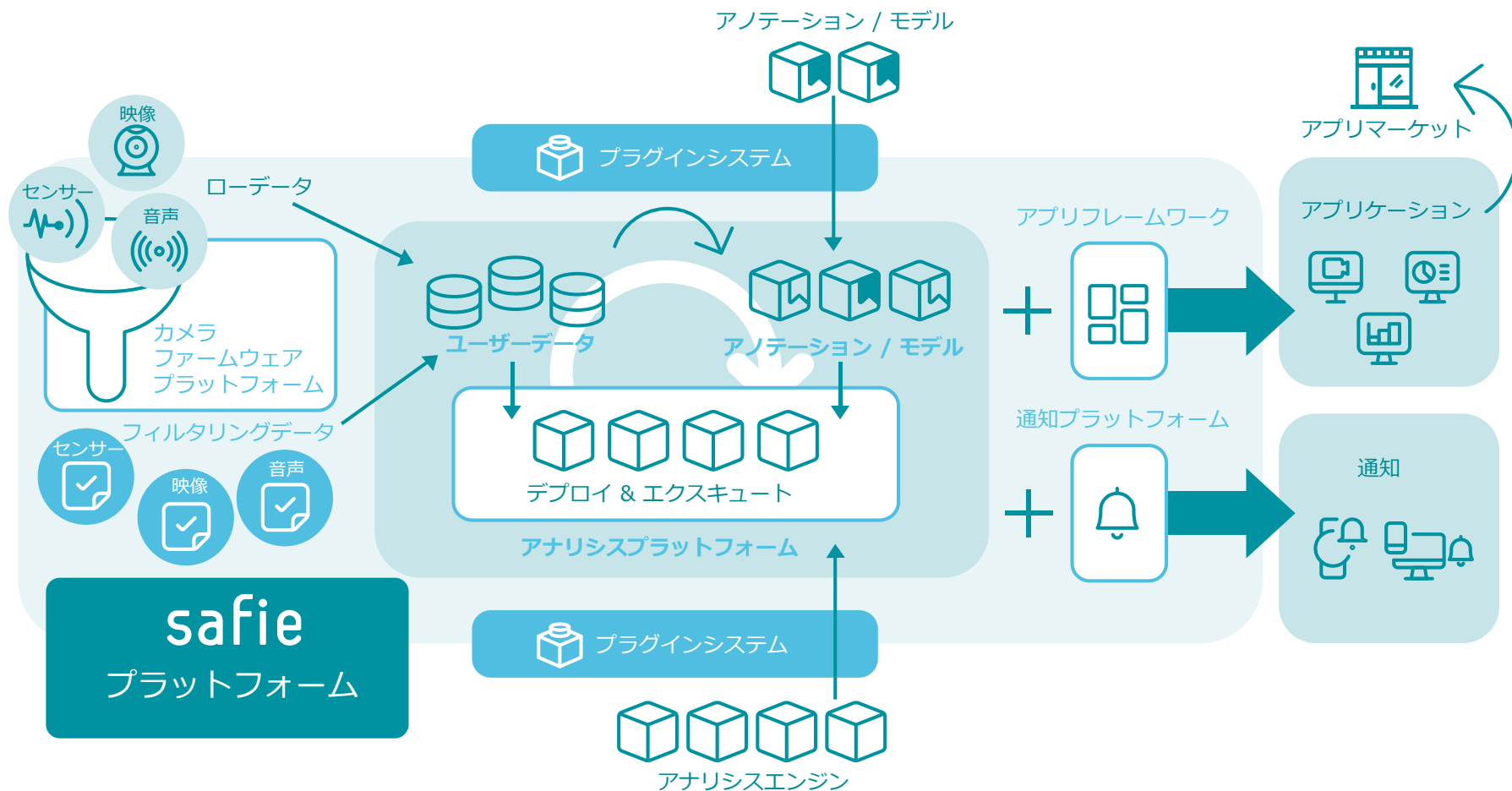


独自の映像プラットフォームから生まれた  
多様なソリューションを各種業界に提供

※1実証実験中を含む

# アプリプラットフォーム実現にむけて

✓ データインプット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を目指します。





# 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目指します。

## safie アプリポータルサービス

The screenshot displays the Safie APP Market interface. At the top, there are two categories: '自社開発アプリ' (Self-developed apps) and '他社開発・連携アプリ' (Third-party developed/partner apps). Below these, the main content area is divided into 'よく使われているアプリ' (Popular apps) and '新しいアプリ' (New apps). Each app listing includes a thumbnail, the app name, a brief description, a monthly fee (e.g., '月額利用料 X,XXX円'), a star rating, and a 'ダウンロード' (Download) button. The 'よく使われているアプリ' section features: Safie POS ジャーナル (POS receipt integration), オートスケジュール (Automatic scheduling), Safie Visitors (Customer count), Safie 入退室管理 (Access management), Safie AI watch (Real-time inventory), and Safie Talking (Real-time conversation). The '新しいアプリ' section features: Safie ペットアラート (Pet status alerts), Safie カウント (Vehicle count), and Safie Pocket 2 (Camera location tracking).

- 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



- 現場DXを推進し、2025年にARR 200億円～250億円を目指す
  - ✓ 各業界を攻略し、課金カメラ台数を伸ばす
- 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
- 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

# 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)



## 4. FY2022業績予想

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

## 2022年12月期 業績予想

✓ 特定卸商流における販売施策変更の影響が一巡する第1四半期以後に、FY2022業績はより進捗すると見込みます。

(百万円)	FY2021	FY2022	前期比
ARR	5,679	8,300	+46.1%
課金カメラ台数 (千台)	140	200	+42.1%
売上高	8,456	11,000	+30.1%
売上総利益	3,402	4,700	+38.1%
売上総利益率	40.2%	42.7%	-
営業利益	▲76	▲500~▲1,000	-

✓ 特定卸商流における販売施策変更の影響が一巡し、課金カメラ台数は40%を超える成長を見込む

✓ 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

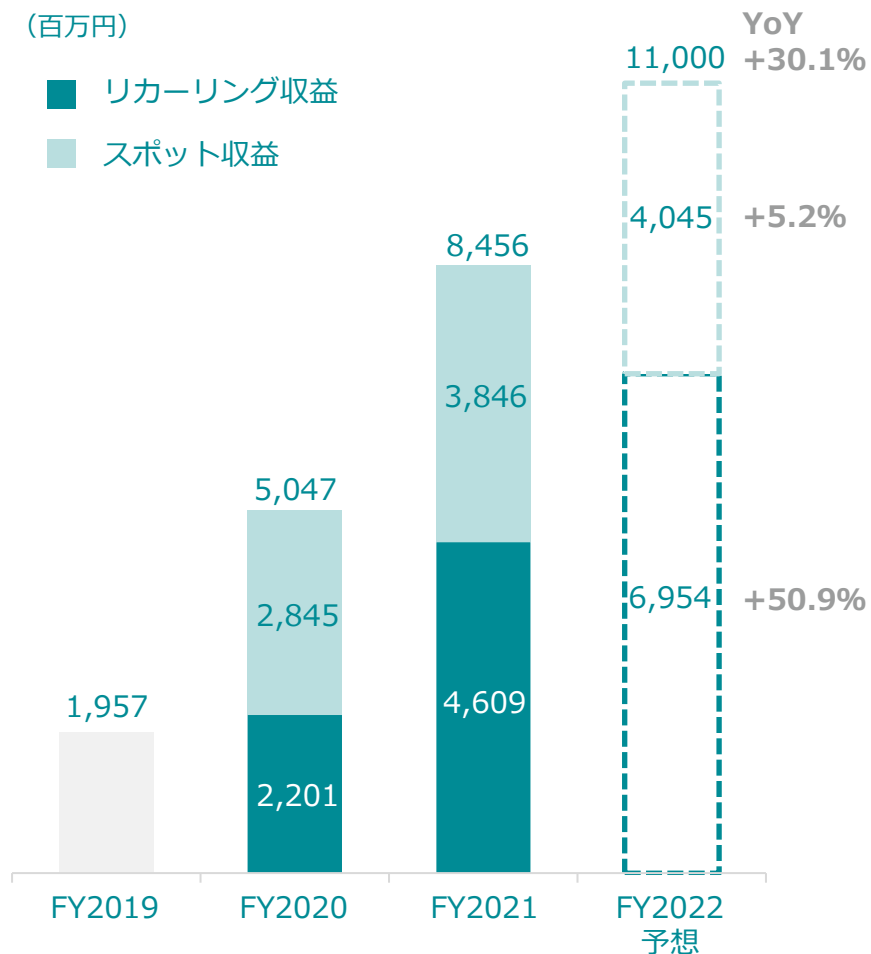
## 2022年12月期 業績予想 - 売上高

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です。

### 通期推移

(百万円)

- リカーリング収益
- スポット収益

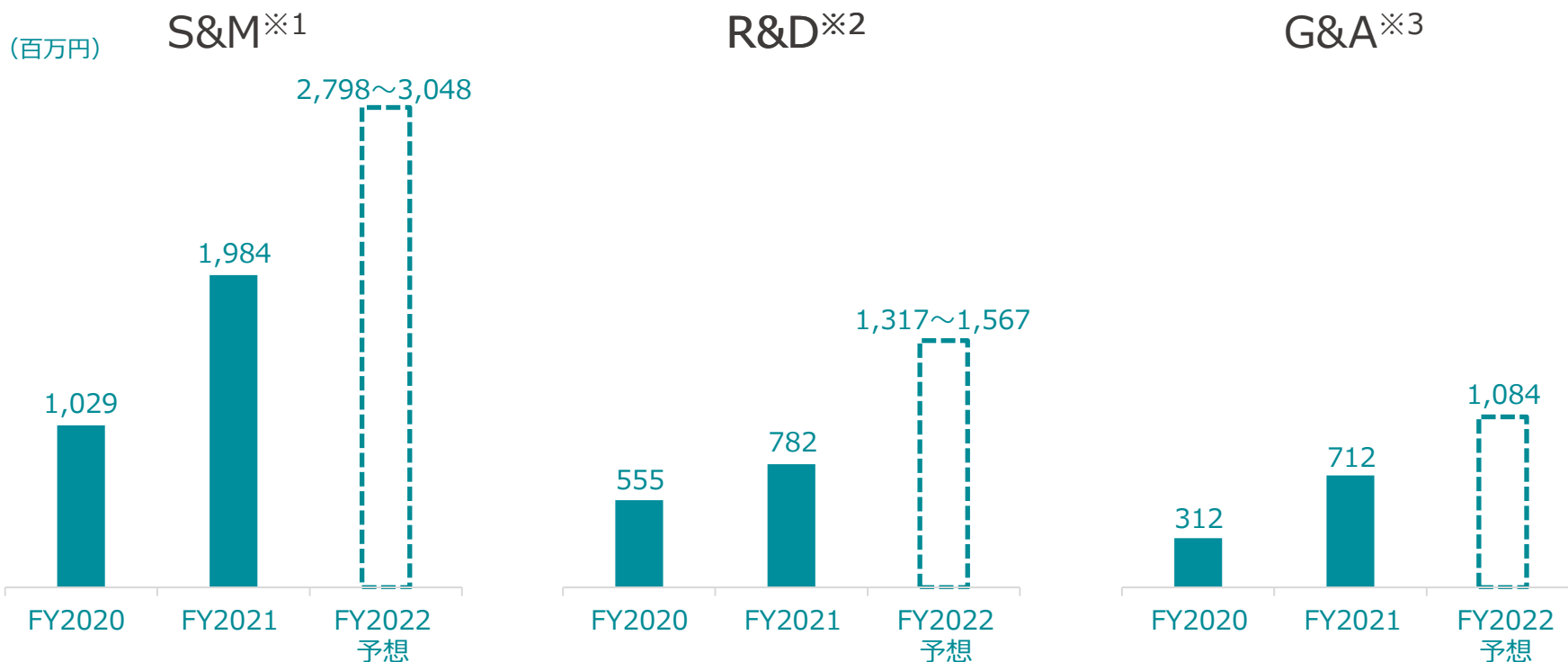


- FY2022は前年比30%程度の成長を見込む
- スポット収益は、特定卸商流における販売施策変更の影響、および一部の商流では主にカメラ販売に伴うスポット収益が発生しないため、限定的な成長率となる見通し
- リカーリング収益は、50%程度の成長を見込む

# 販売費および一般管理費の対売上高比率

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。

## 四半期会計期間推移



### FY2022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
- ✓ 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
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

## a. 事例紹介

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

# 大手飲食チェーンさま

飲食/サービス

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



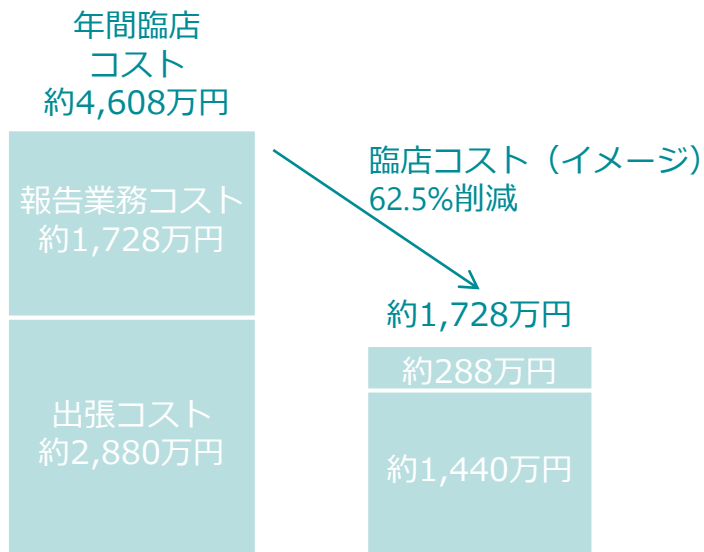
- 本社から遠隔で業務確認
- 報告書に替え、重要な映像をクリッピング

※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）

STEP2



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ています。



現場DX  
Powered by safie



## STEP2



### Before

#### 新商品発売時

- 多忙な発売初日に訪問し、確認、改善指導のできる店舗数は限定的
- ほかの店舗のオペレーション改善は後日、翌週以降になってしまう

#### 土日、休日対応

- 時短勤務の店長などはすべての土日に出勤することができない

#### 業務時間配分の最適化

- エリアマネージャー、オーナー、本部スタッフの臨店時間負担が大きく、他業務に十分な時間がさけない

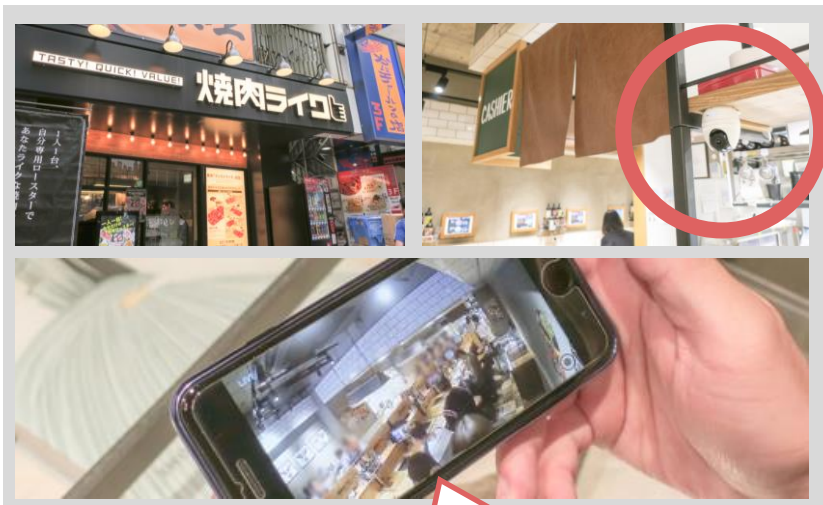
### After

- 初日は最も多忙な複数店舗に訪問する
- 他店舗は、来店することなく動画データを通して改善点を見つけ、早期にオペレーション改善を行う

- 映像データを活用して、出社せずにリモート運営がある程度可能になった

- 映像データを活用し、訪問頻度が減少。フードセーフティやコンプライアンス関連などほか重要な業務へ時間を充当することが可能になった

移動時間などが削減されたことに伴い、エリアマネージャー、オーナー、本部スタッフの業務クオリティが格段に向上



録画映像を振り返り  
オペレーション改善指示

STEP2



「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。



STEP2



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。

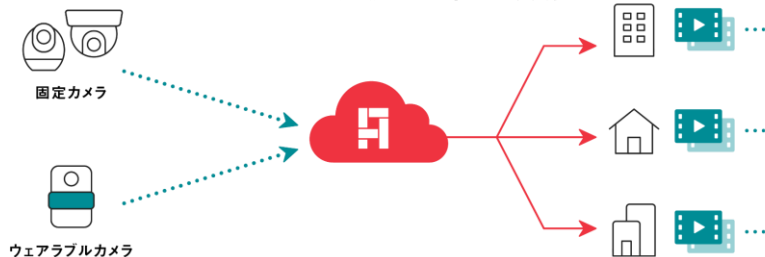
「スマートコントロールセンター」(SCC)により、施行管理する施工現場の一元管理の実証実験では、全国12カ所に設置したSCCで全国各地の戸建住宅の施工現場管理を定点カメラやウェアラブルカメラで実現可能にし、遠隔での施行状況の確認や品質管理を実施されております。

現場DX  
Powered by safie

# アンドパッドさまとの連携

建設

Safieで撮影した動画データを  
ANDPADで現場ごとに管理・共有



STEP3



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。

現場DX  
Powered by safie



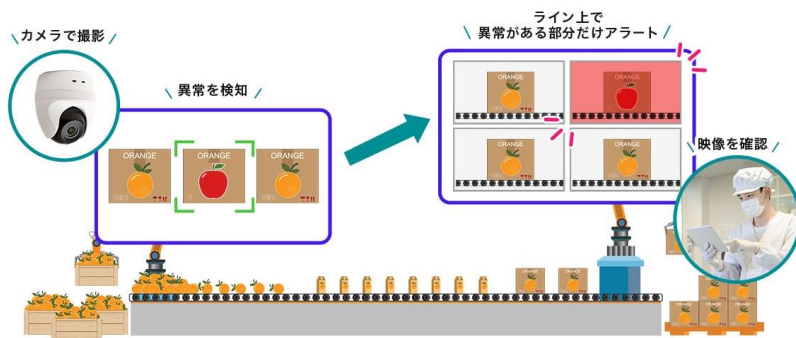
STEP2



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。



## STEP4



EAGLYSと連携し、撮影した映像データにAI解析を組み合わせて、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。

# ガス会社さま

インフラ/公共

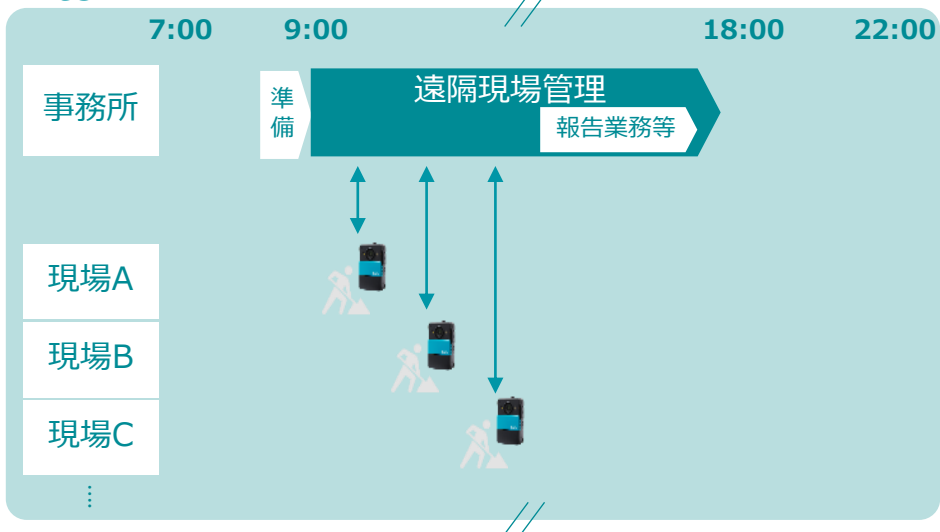
Before



STEP2



After



セーフイ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。

**現場DX**  
Powered by safie





The screenshot displays the Safie Pocket2 interface. The top section shows a video of a landslide on a road. Below the video is a timeline and a map of Chiba City. The map highlights several locations: 避難所 (Evacuation center), 電柱倒壊 (Power pole collapse), 学校 (School), 市役所 (危機管理センター) (City Hall / Crisis Management Center), and 倒木による道路封鎖 (Road closure due to fallen trees). A projector icon indicates that the content is being projected onto a large screen.

**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**

**safie** **Canon** **CDC情報システム株式会社**

STEP2



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を利用して  
の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  
路や崖部分の点検に利用を想定し、実際にパトロール  
テストを行っております。





STEP2



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。

## b. 会社情報

- ・ 経営指標
- ・ 業界環境

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a.事例紹介
  - b.会社情報・経営指標・事業環境
  - c.当社サービスの特徴

# 主要マネジメント



佐渡島 隆平  
代表取締役社長CEO  
共同創業者



森本 数馬  
取締役CTO  
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

# データガバナンスに関する有識者会議

✓ 当社サービスの在り方を積極的に検討していく体制を構築しております。

## 有識者会議



山本 龍彦氏  
慶應義塾大学大学院  
法務研究科（法科大学院）教授



岡田 淳氏  
森・濱田松本法律事務所  
パートナー  
当社監査役



岩田 彰一郎氏  
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

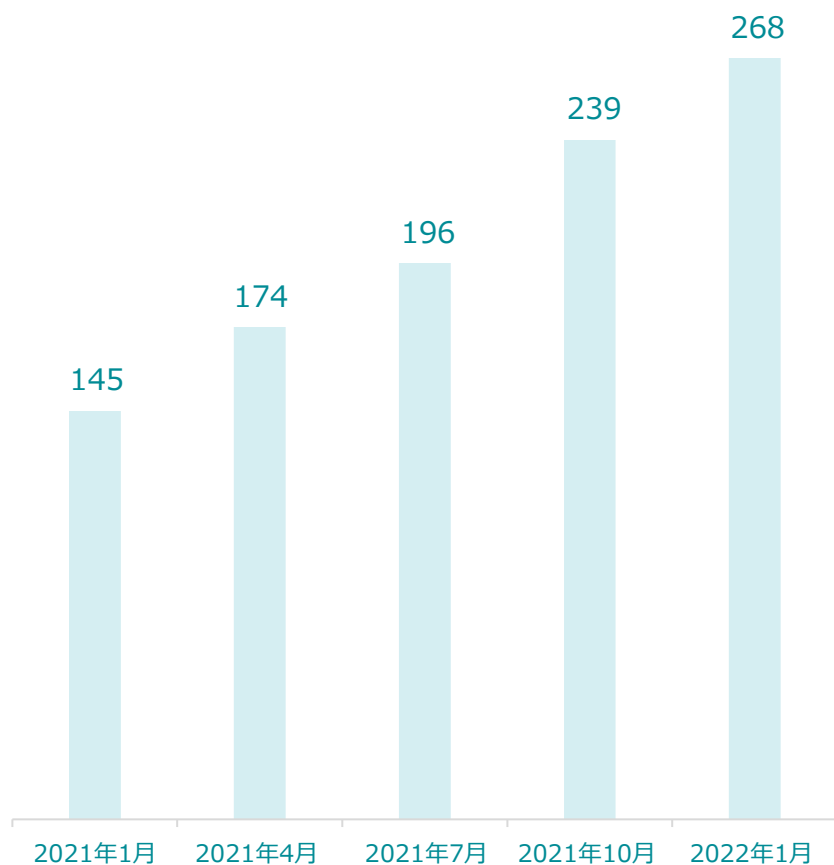
## 直接助言

## 当社経営陣

今後：規模を拡大し議論を深める

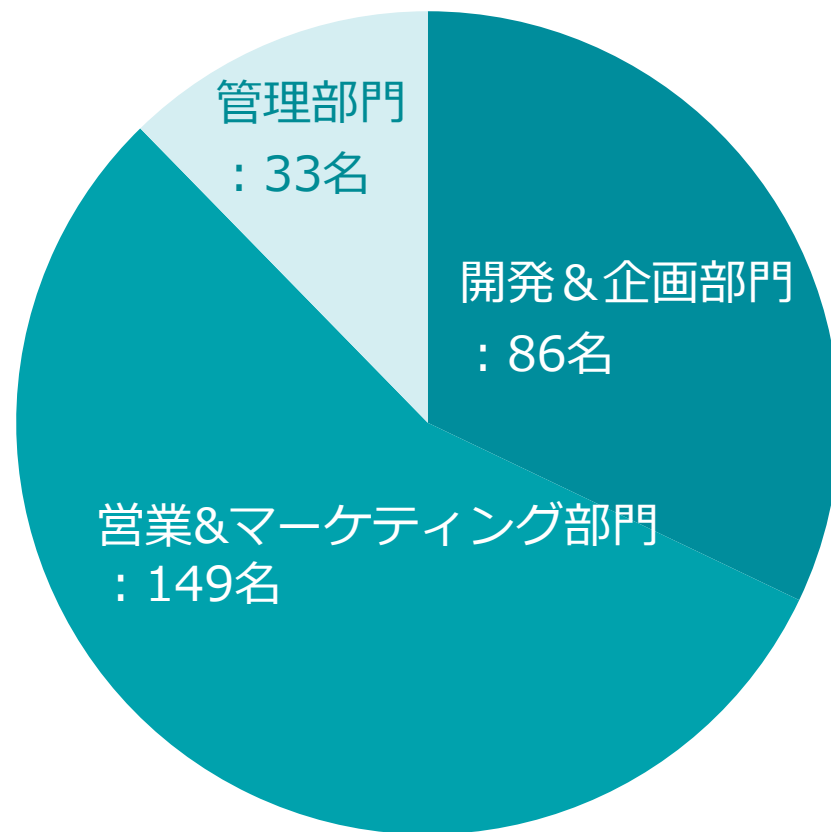
## 従業員数の推移

### 従業員数の推移※1



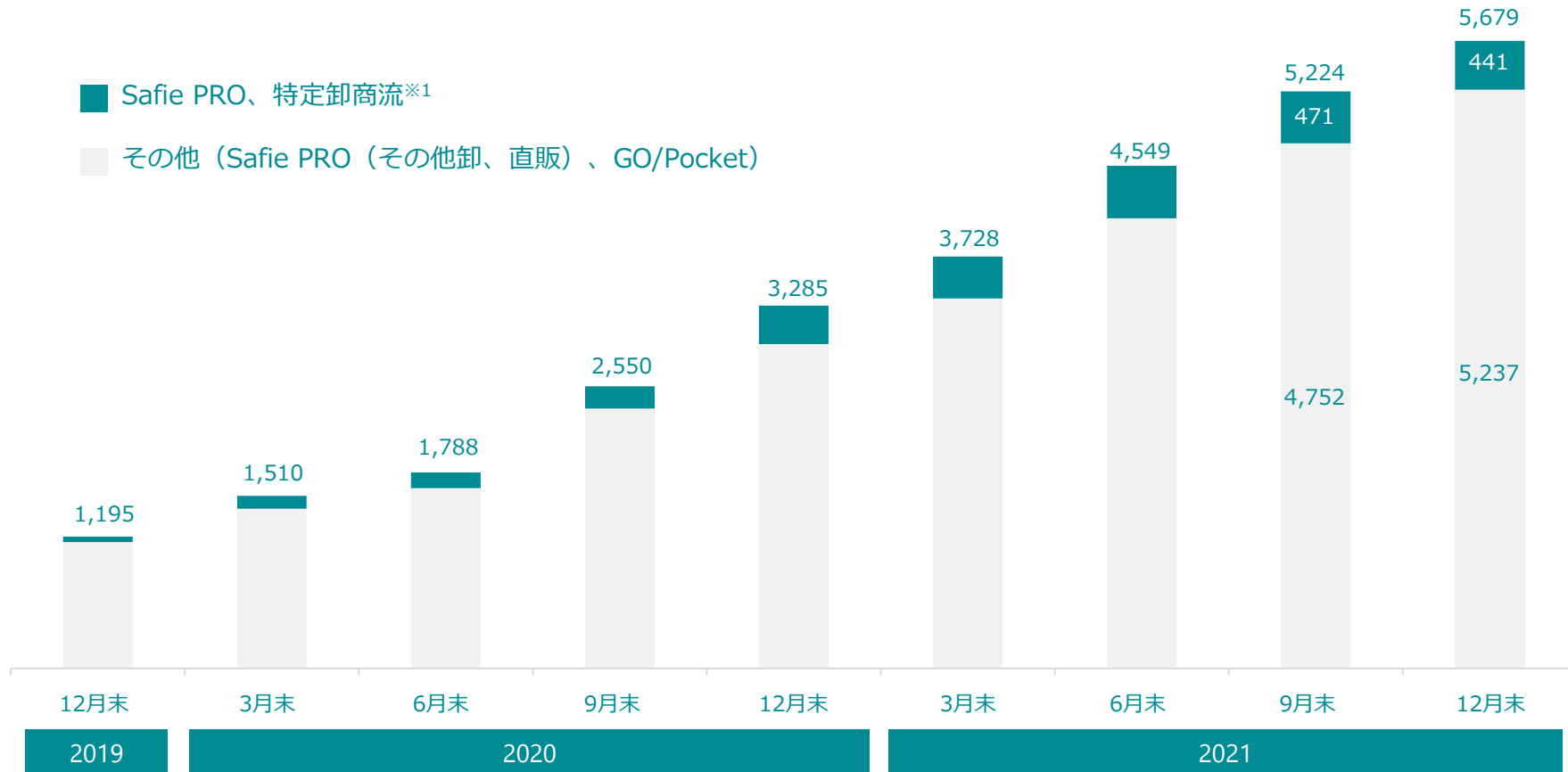
※1 各月初の人数

### 人員構成（2022年1月）



# ARRの推移

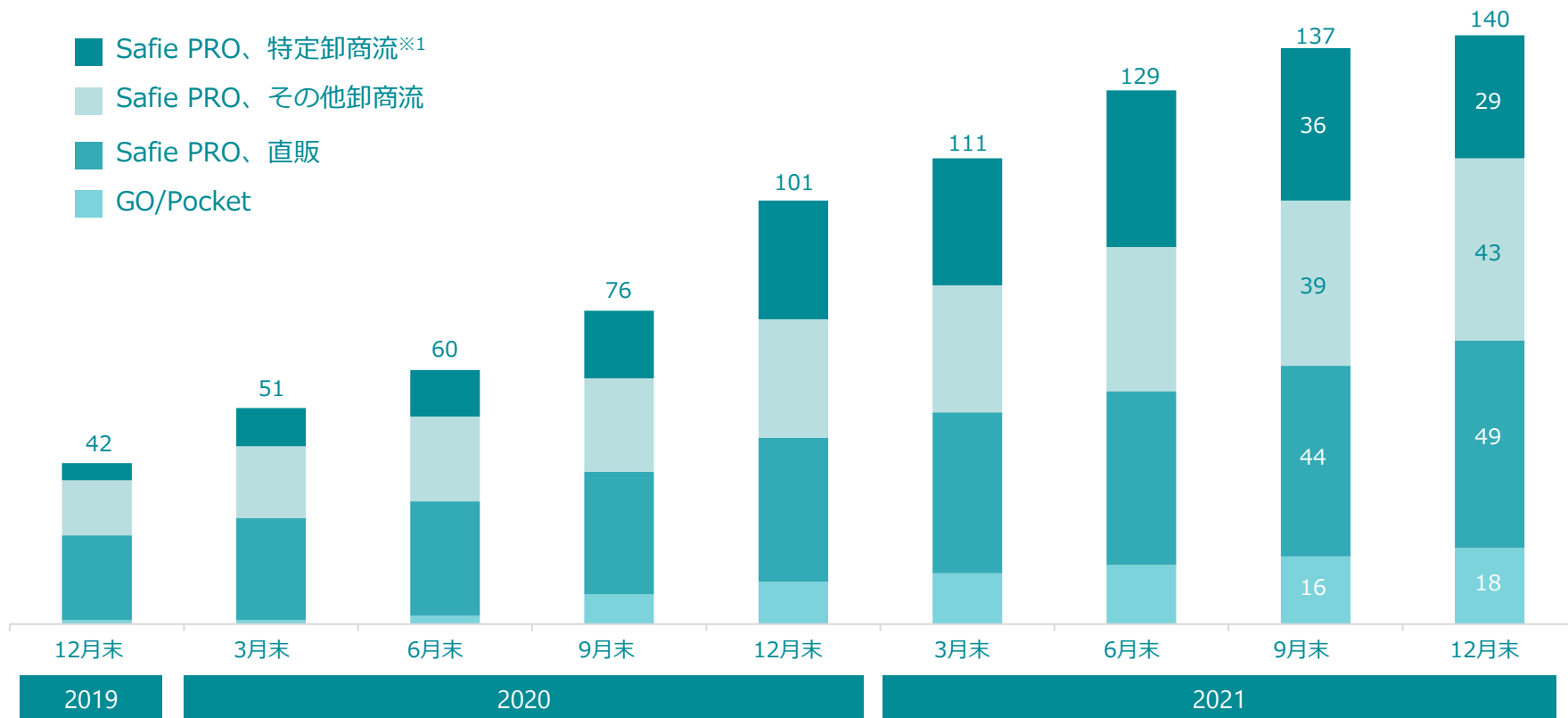
(百万円)



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

# 課金カメラ台数の推移

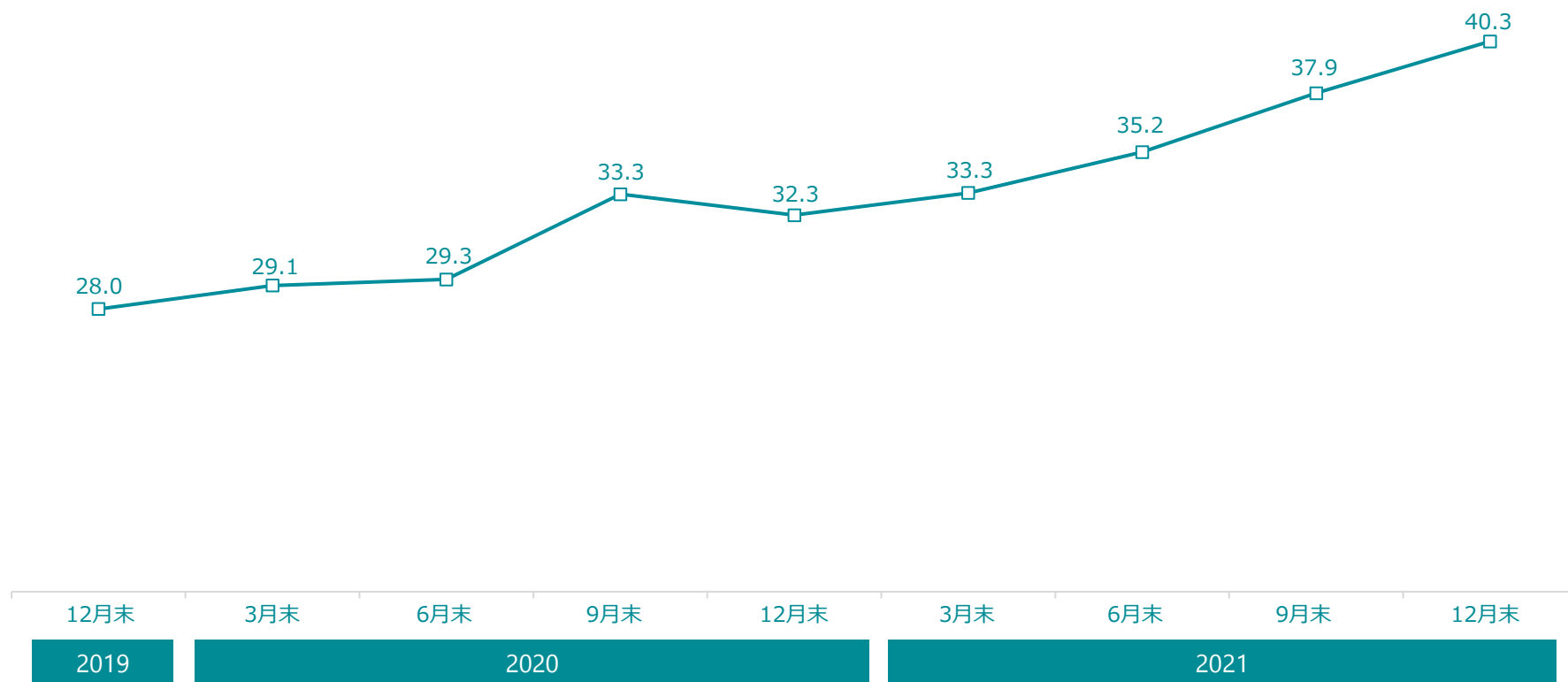
(千台)



※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 = ARR / 課金カメラ台数



## 解約率・稼働率の推移

### ■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）

		2020/12	2021/3	2021/6	2021/9	2021/12
特定卸商流	月次	-	17.7%	11.4%	13.6%	9.4%
	12ヶ月平均	-	8.4%	10.5%	11.8%	12.6%
その他卸商流	月次		0.6%	0.6%	0.8%	0.4%
	12ヶ月平均		0.7%	0.6%	0.6%	0.5%
卸商流	月次	-	9.2%	6.2%	6.9%	4.0%
	12ヶ月平均	2.9%	4.2%	5.4%	6.2%	6.4%
直販商流	月次	-	0.9%	0.5%	0.6%	0.6%
	12ヶ月平均	0.9%	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%
全社	月次	-	6.0%	4.1%	4.5%	2.6%
	12ヶ月平均	2.1%	2.9%	3.6%	4.1%	4.3%

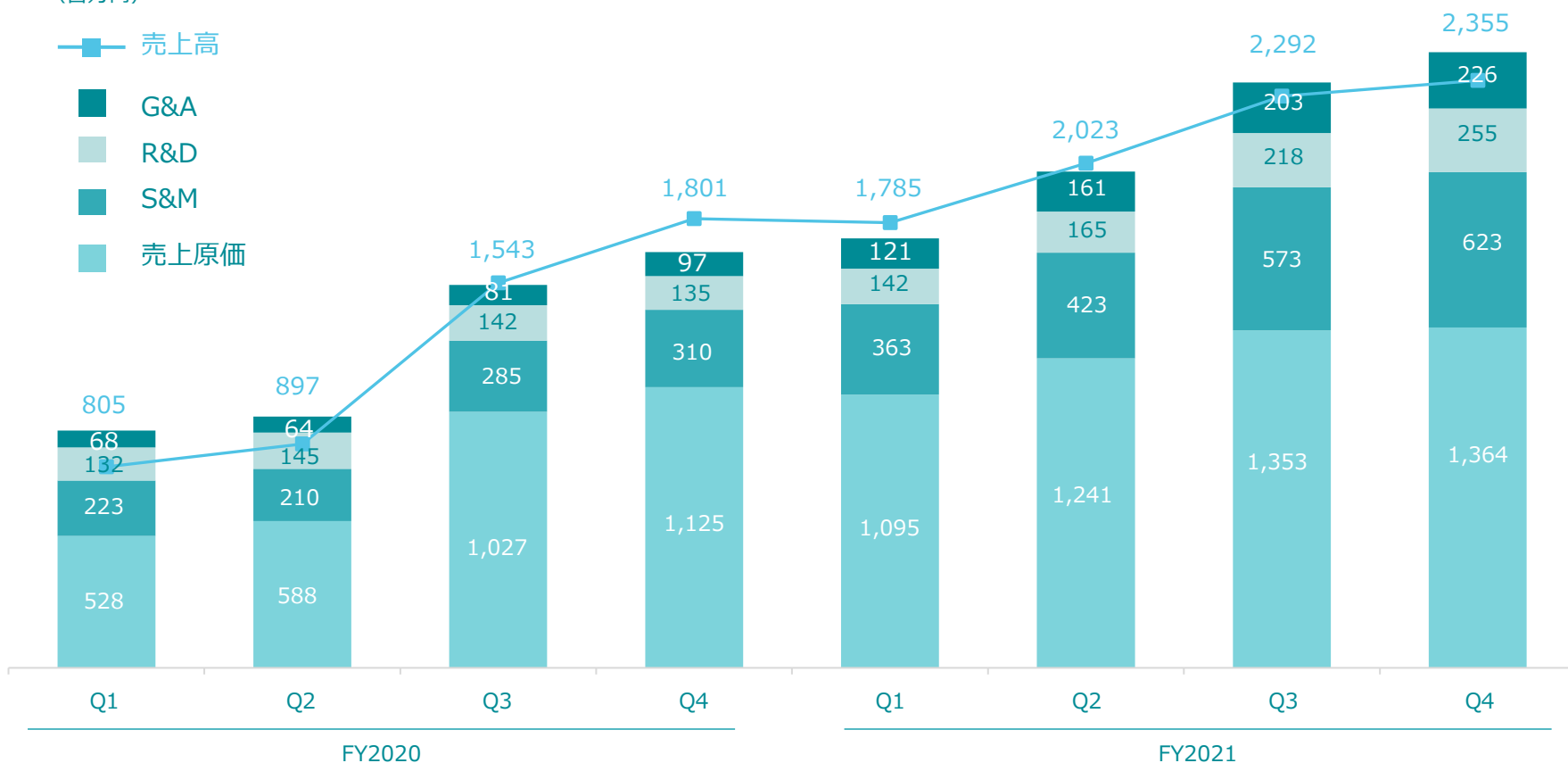
### ■ GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

		2020/12	2021/3	2021/6	2021/9	2021/12
全社	月次	94%	93%	94%	92%	88%

# 売上高と営業費用の推移

(百万円)

- 売上高
- G&A
- R&D
- S&M
- 売上原価



# 貸借対照表

(単位：千円)	2020年12月末	2021年12月末	2020年12月末	2021年12月末
<b>(資産の部)</b>		<b>(負債の部)</b>		
流動資産			流動負債	
現金及び預金	1,540,096	11,649,281	買掛金	394,010
受取手形	-	12,800	1年内返済予定の長期借入金	130,700
売掛金	813,786	1,078,214	未払金	151,985
商品	404,042	618,984	未払費用	98,246
貯蔵品	5,130	2,781	未払法人税等	2,290
前渡金	222	8,690	前受金	42,024
前払費用	84,687	145,795	預り金	13,221
その他	16,593	1,727	賞与引当金	30,250
貸倒引当金	-1,623	-3,489	流動負債合計	862,727
流動資産合計	2,862,936	13,514,786	固定負債	
固定資産			長期借入金	135,005
有形固定資産			固定負債合計	135,005
建物	3,742	70,974	負債合計	997,732
減価償却累計額	-1,304	-4,003	純資産の部	
建物（純額）	2,437	66,971	株主資本	
工具、器具及び備品	11,769	39,933	資本金	100,000
減価償却累計額	-4,558	-13,770	資本剰余金	
工具、器具及び備品（純額）	7,210	26,163	資本準備金	1,658,250
有形固定資産合計	9,648	93,134	その他資本剰余金	927,132
投資その他の資産			資本剰余金合計	2,585,382
長期前払費用	10,100	61	利益剰余金	
その他	210,675	113,320	その他利益剰余金	
投資その他の資産合計	220,775	113,382	繰越利益剰余金	-595,081
固定資産合計	230,424	206,517	利益剰余金合計	-595,081
資産合計	3,093,360	13,721,304	自己株式	-
			株主資本合計	2,090,300
			新株予約権	5,328
			純資産合計	2,095,628
			負債純資産合計	3,093,360

# 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）

## c. 当社サービスの特徴

1. 会社概要
2. FY2021決算概況
3. 中期目標と成長戦略
4. FY2022業績予想
5. Appendix
  - a. 事例紹介
  - b. 会社情報・経営指標・事業環境
  - c. 当社サービスの特徴

## 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		¥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

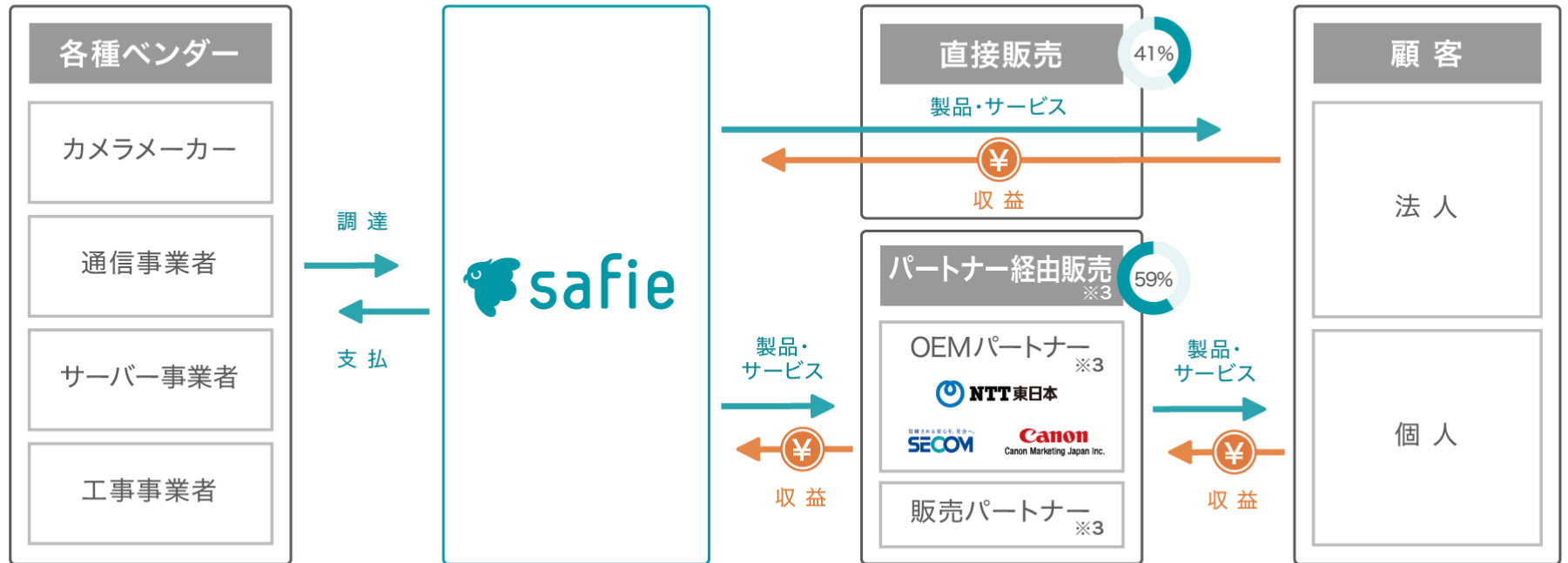
※1 全て税抜の金額

※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

# ビジネスモデル及び商流

✓ 当社は、カメラ※<sup>1</sup>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※<sup>2</sup>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)

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

※<sup>2</sup> 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

※<sup>3</sup> 「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

# 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



### 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

## 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 Entrance

- ✓ 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。



タブレット

Safieクラウド  
プラットフォーム

解錠・施錠



ドアコントローラ

手ぶら解錠



多拠点・多扉管理



入退室管理

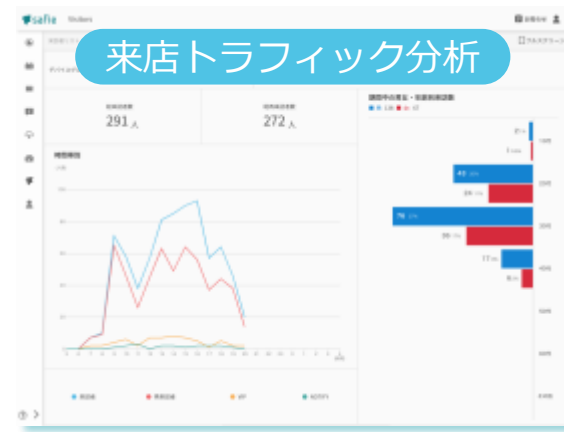


# 製品・サービス概要 – Safie Visitors

- ✓ 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



# 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。