

2022年12月期

第1四半期決算説明資料

May 13, 2022



セーフイー株式会社

東証グロース：4375

目次

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 当社サービスの特徴

1. 会社概要・成長戦略

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 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4月）※1

292人

売上高（Q1 FY2022）

2,304百万円

ARR（2022年3月末）※2

6,005百万円

課金カメラ台数（2022年3月末）※3

14.7万台

※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



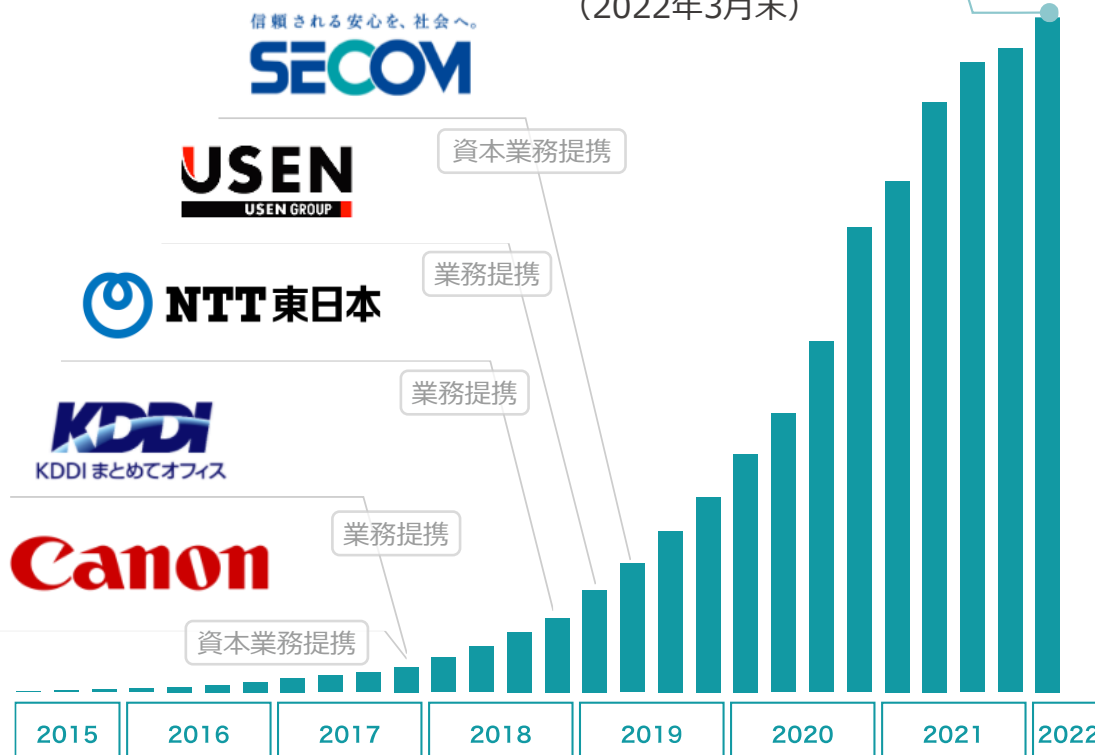
沿革およびマーケットシェア

課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

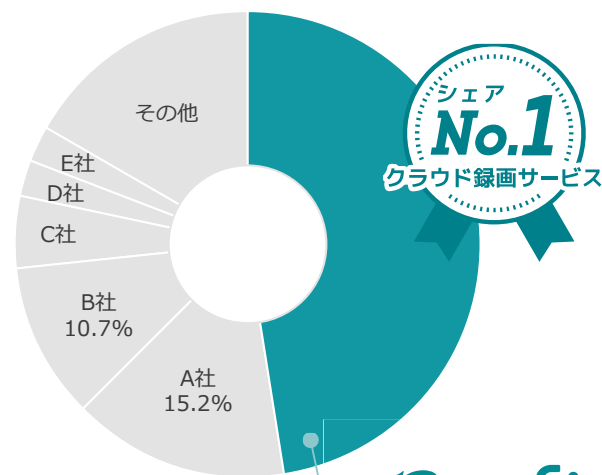
14.7万台

(2022年3月末)



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

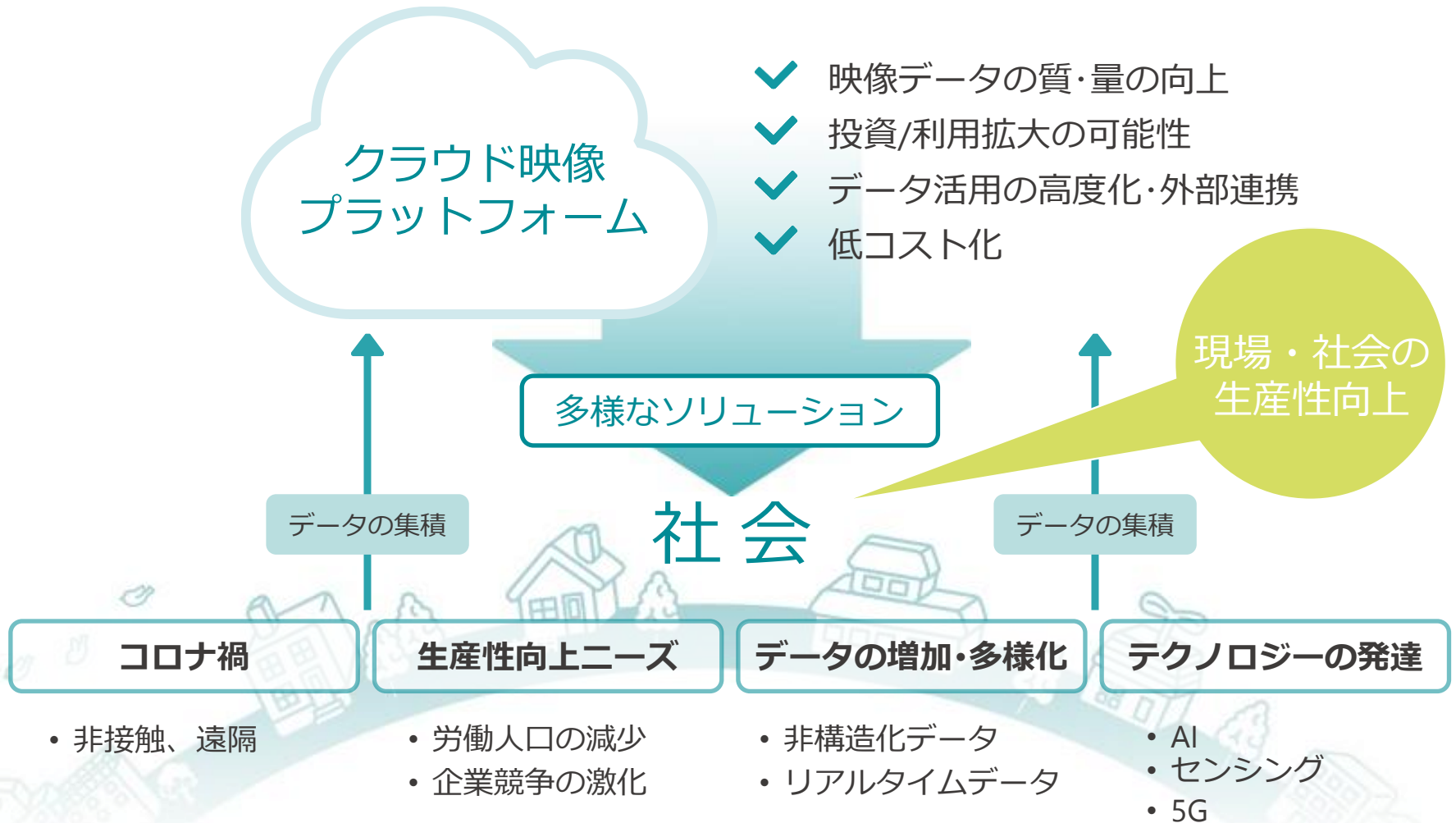
47.5%

(2020年)

※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^{※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

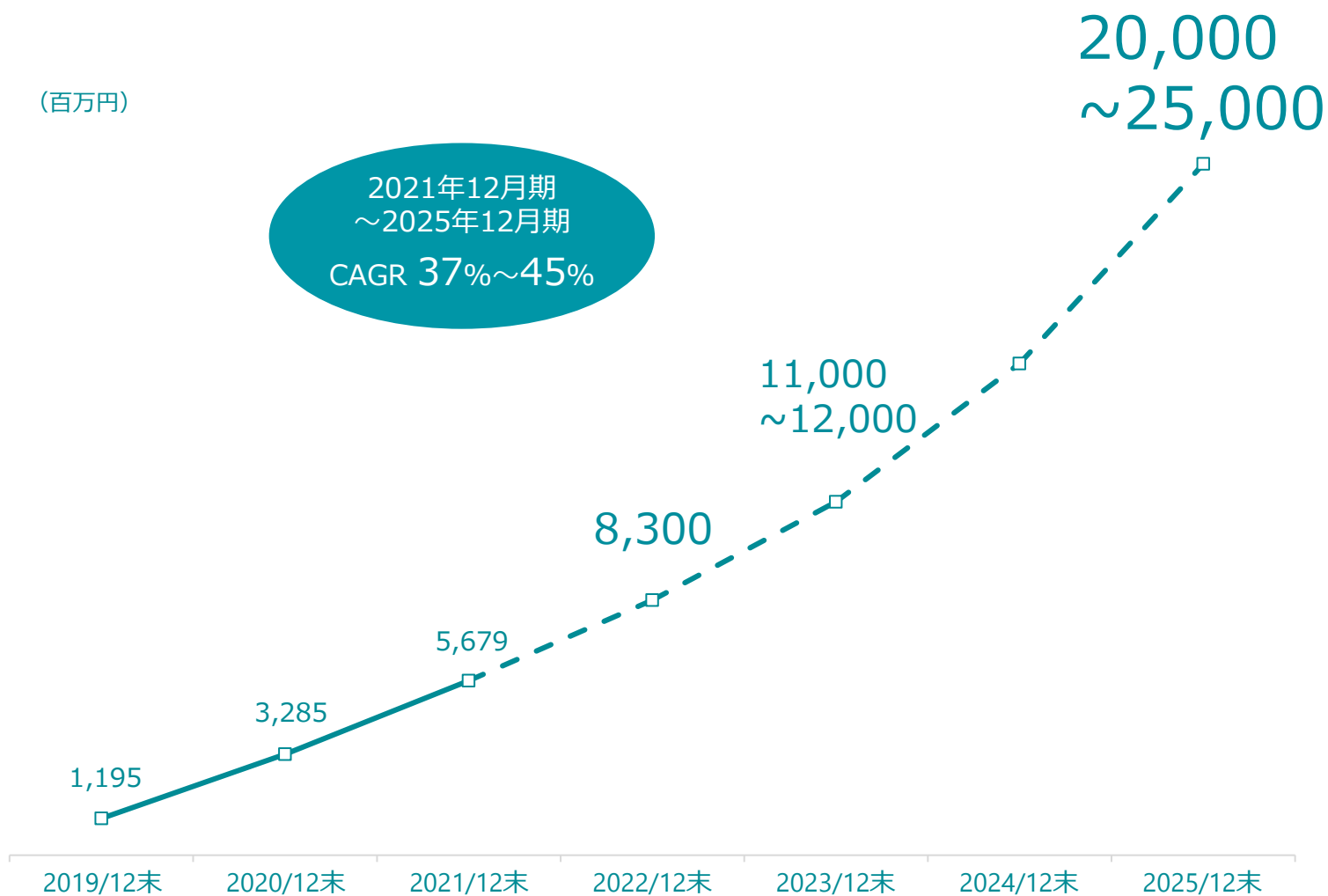
課金カメラ台数
(2022年3月末)

14.7 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。

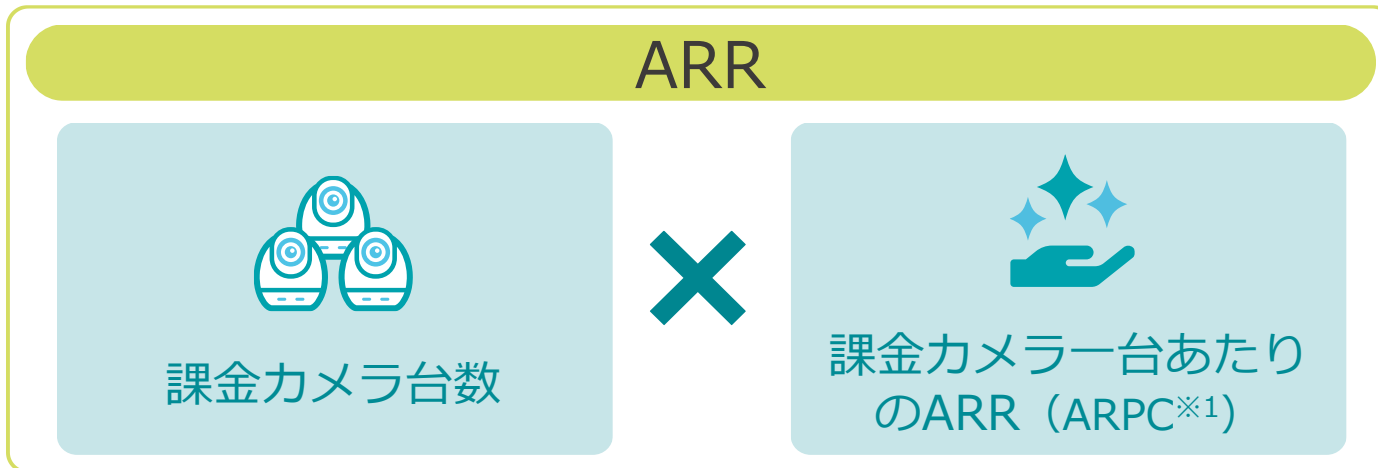
2025年12月末のARRターゲット

✓ 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します。



現在の優先度	☆☆☆	☆
将来の優先度	☆☆	☆☆☆
アクション	<ul style="list-style-type: none">● 既存業界での更なる成長● 新業界の開拓● 既存顧客との取引拡大 (高いNRRの維持・向上)	<ul style="list-style-type: none">● 過度に単価を追うことはしない● 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

※1 Average revenue per camera

達成にむけた成長テーマ

現場 DX

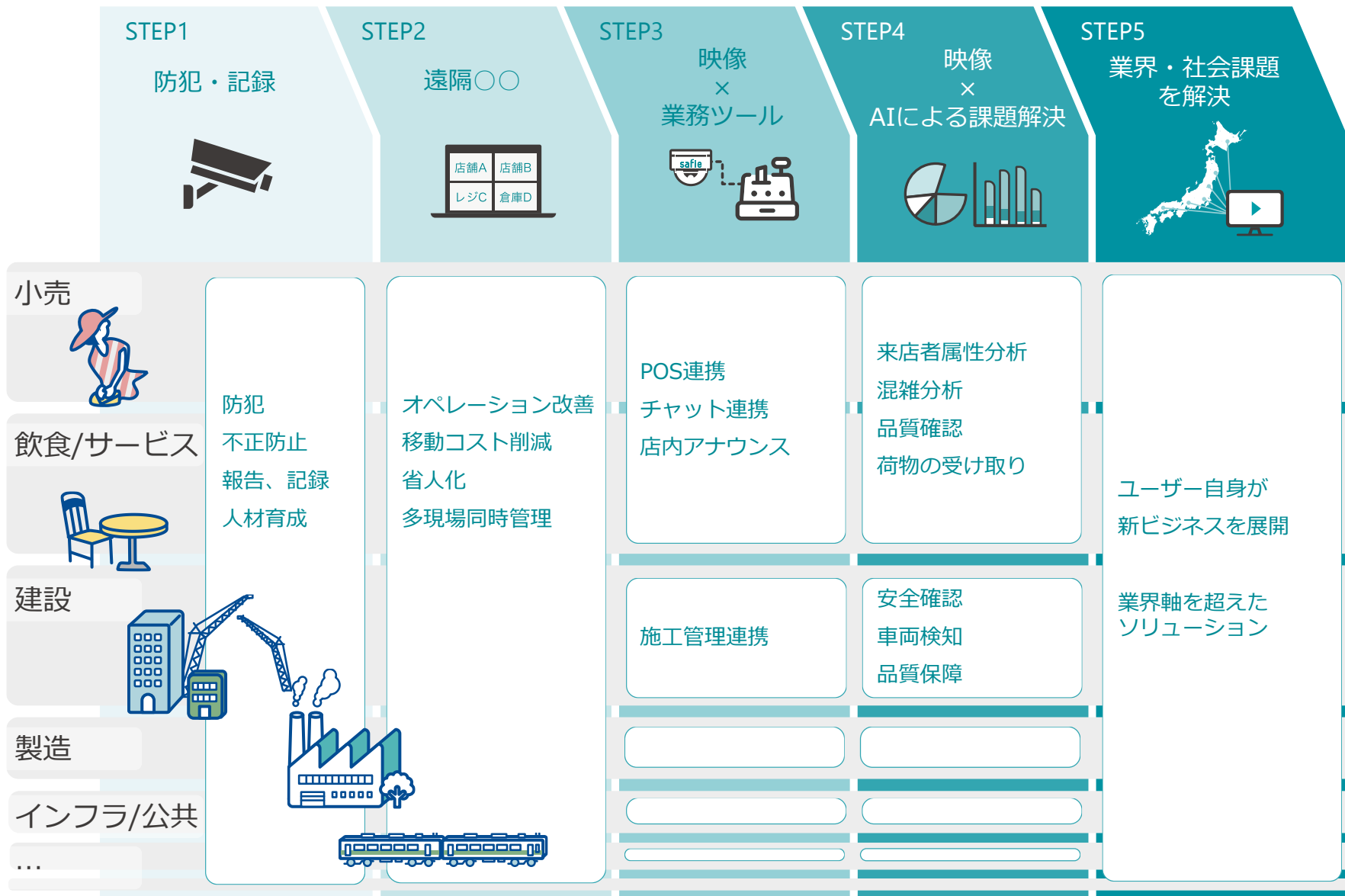
Powered by safie

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

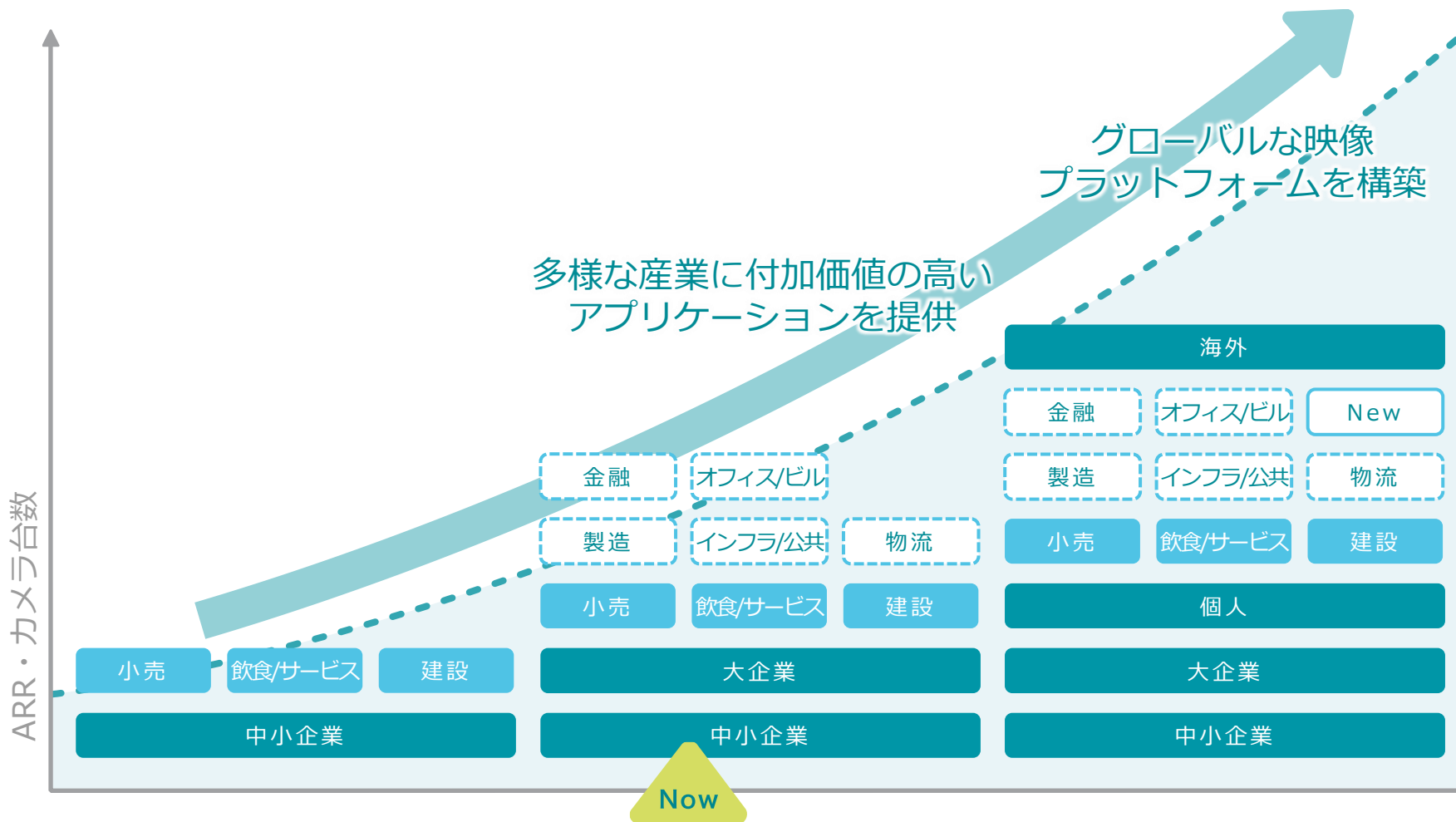


大きな成長余地 - セーフイーが解決できる顧客課題は多様



新たな業界での成長加速

✓ 既にセーフイ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。



STEP3



@店舗

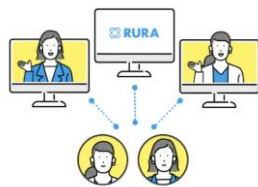
@遠隔接客センター



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。





STEP4



Safieのカメラとクラウド録画サービスを各種ツールと連携し、分析を行うことで従来の臨店とは異なる新たな業務スタイルを創出するため、各店舗の運営を統括するSA（ストアアドバイザー）の臨店における業務向上を目的とした実証実験を行いました。以下はその一例です。

- 目的：ホットスナックの適正な補充による販売機会の増大
- 対象：レジ横に配置されるホットスナック
- 取り組み：
レジ前にSafieカメラを設置し、クラウド録画サービスの映像をもとに個体検知による画像解析を実施。解析データとPOSシステムを連携することで、「ホットスナック」の適切な補充数量を把握し販売機会の増大をはかる



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

STEP2



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

Safie Entrance2のリリース

✓ 多様な働き方に対応したワークスペースのセキュリティ向上を支援する Safie Entrance2をリリースいたしました。



Safie Entrance2の特徴

高速認証・高精度



認証速度0.5秒以内
他人受け入れ率は
0.001%以下

低価格



本体価格+100顔
16,500円/月～

多拠点管理



多拠点、複数フロア、
多扉もクラウドで簡
単に管理可能

ICカード不要



ICカードの受け渡し、
管理が不要

錠前連携



入退室機器と連携し、
よりスムーズかつ安全
な入退室が可能

Safie Proとの併用



Safie PROを併用すると、
録画映像+入退室履歴で
さらにセキュリティ
向上



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。

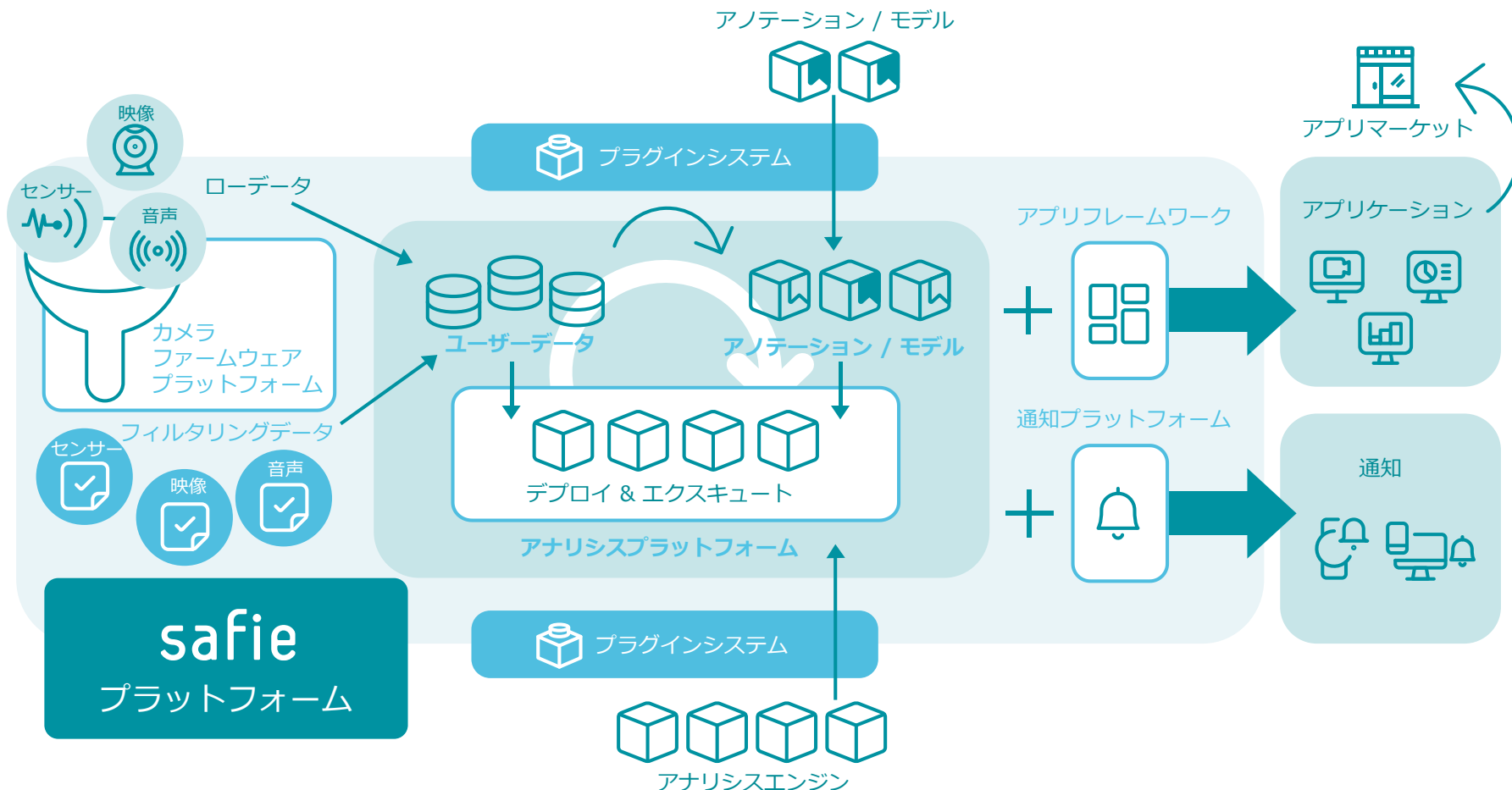


独自の映像プラットフォームから生まれた
多様なソリューションを各種業界に提供

※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

自社開発アプリ

他社開発・連携アプリ



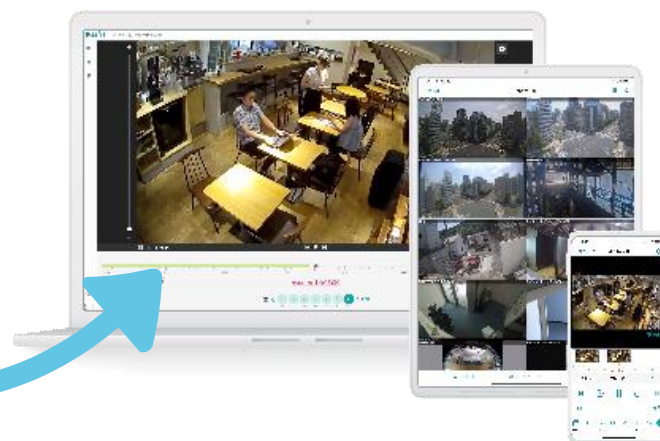
よく使われているアプリ

<p>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</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>	<p>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</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>	<p>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</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>
<p>Safie 入室管理 顔認証による自動入室管理ができます。 月額利用料 X,XXX円</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>	<p>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</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>	<p>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</p> <p>★★★★★ ダウンロード</p>

新しいアプリ

<p>Safie ペットアラート ペットの状態に異常を感じたら、リアルタイムでお知らせ</p>	<p>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。</p>	<p>Safie Pocket カメラの位置をアプリから地図上で確認できます。</p>
--	--	--

- 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



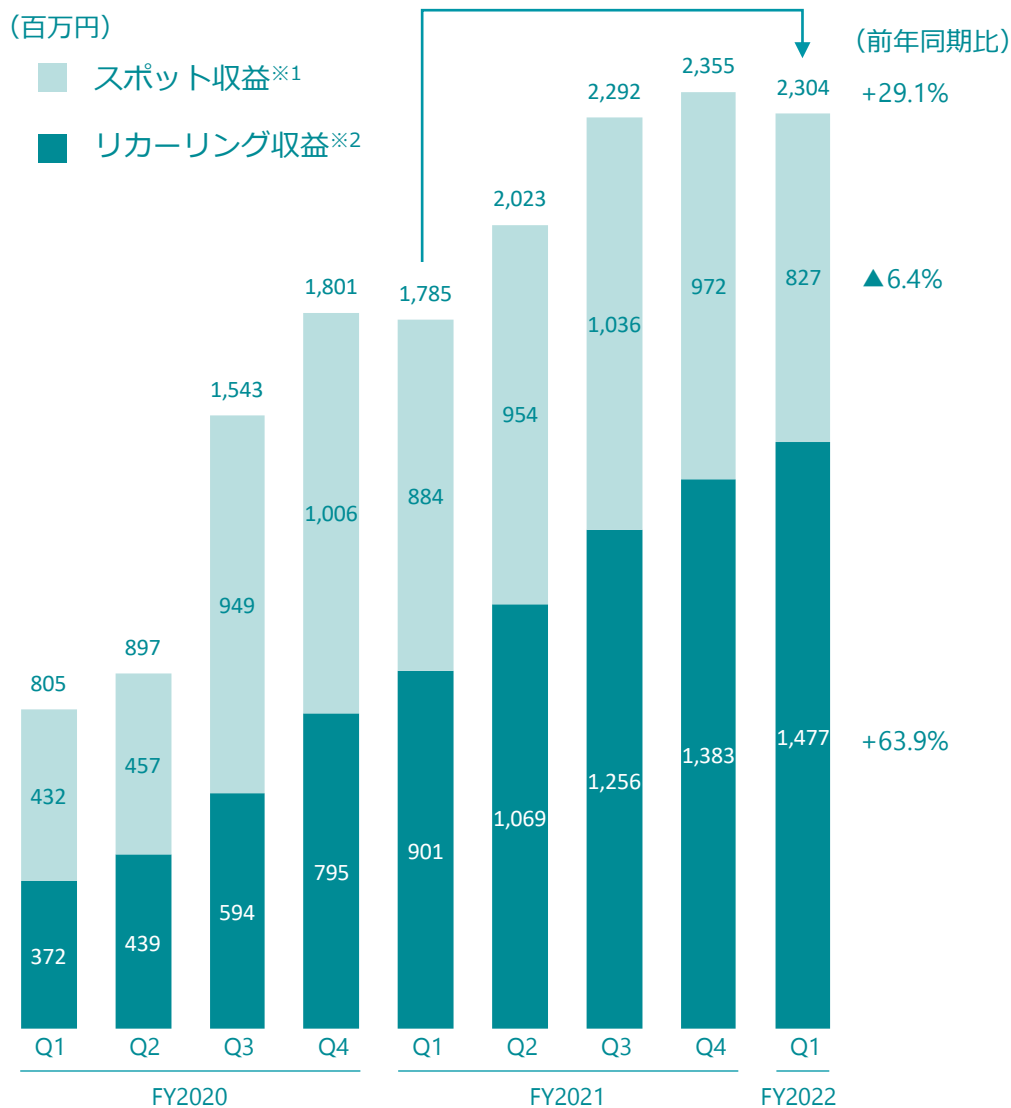
2. 2022年12月期 第1四半期実績

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 当社サービスの特徴

2022年12月期第1四半期 ハイライト

- ✓ 売上高は**23億円**と、前年同期比**+29.1%**
 - ✓ スポット収益は特定卸商流による販売施策の変更に伴い前年同期比**▲6.4%**
 - ✓ リカーリング収益は前年同期比**+63.9%**
- ✓ ARRは**60億円**に到達し、課金カメラ台数は**14.7万台**にて着地
- ✓ 粗利率は**43.1%**となり、前年同期比**+4.4ポイント**の改善
- ✓ 今後の成長に向けた人材獲得を積極的に行い、**218百万円**の営業損失を計上

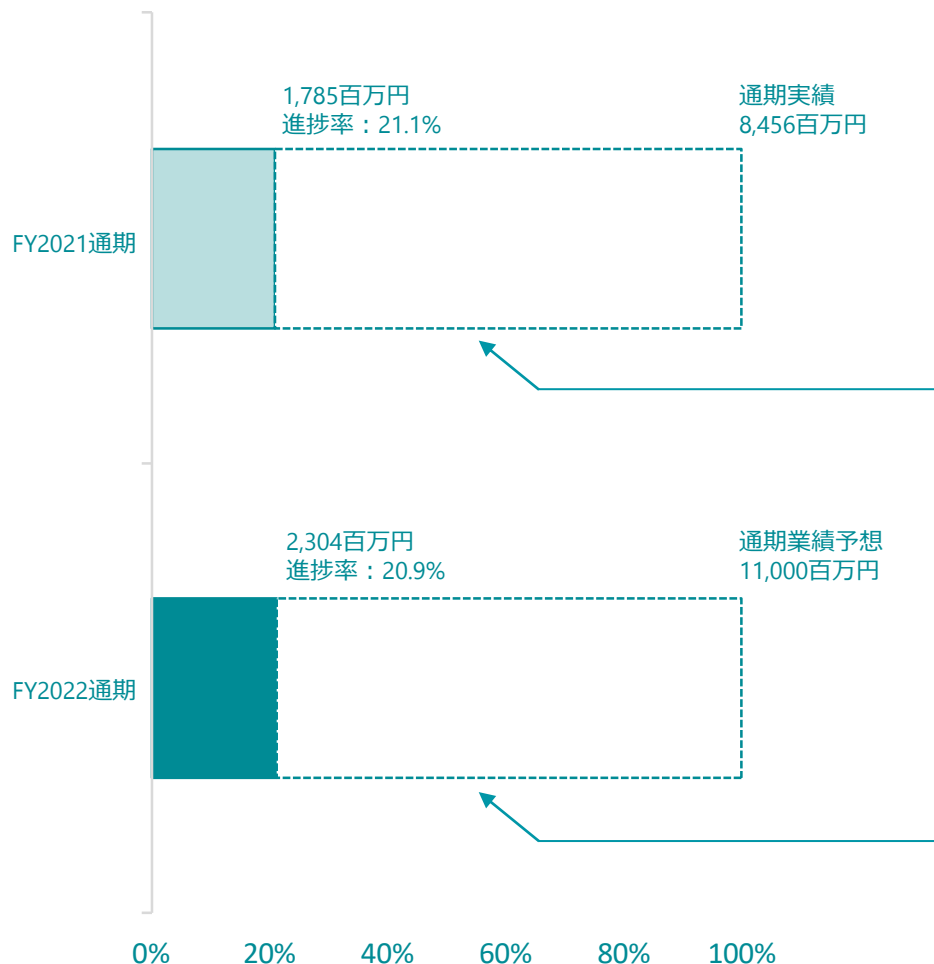
売上高の推移



- 全社売上高は前年同期比+29.1%
- 特定卸商流による販売施策の変更に伴い、スポット収益は前年同期比▲6.4%の減収
- リカーリング収益は前期同期比+63.9%と着実な成長を継続

売上高通期業績見込に対する進捗

✓ FY2022通期業績予想に対する売上高の進捗率は、前年同期と同水準にて進捗しております。



主な収益貢献要因

- Safie GO / Pocketの好調な販売
- 特定卸商流を通じた販売
(主にスポット収益に貢献)

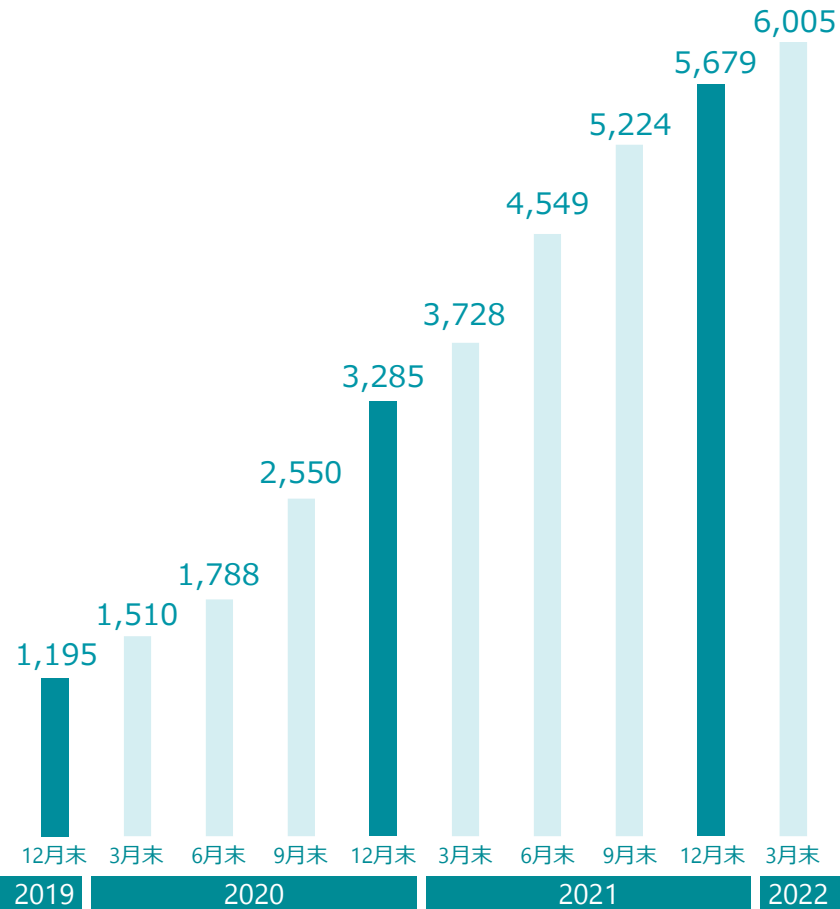
今後の注力領域

- 既存顧客との取引拡大
- 既存業界での新規顧客獲得
- 新たな業界への進出

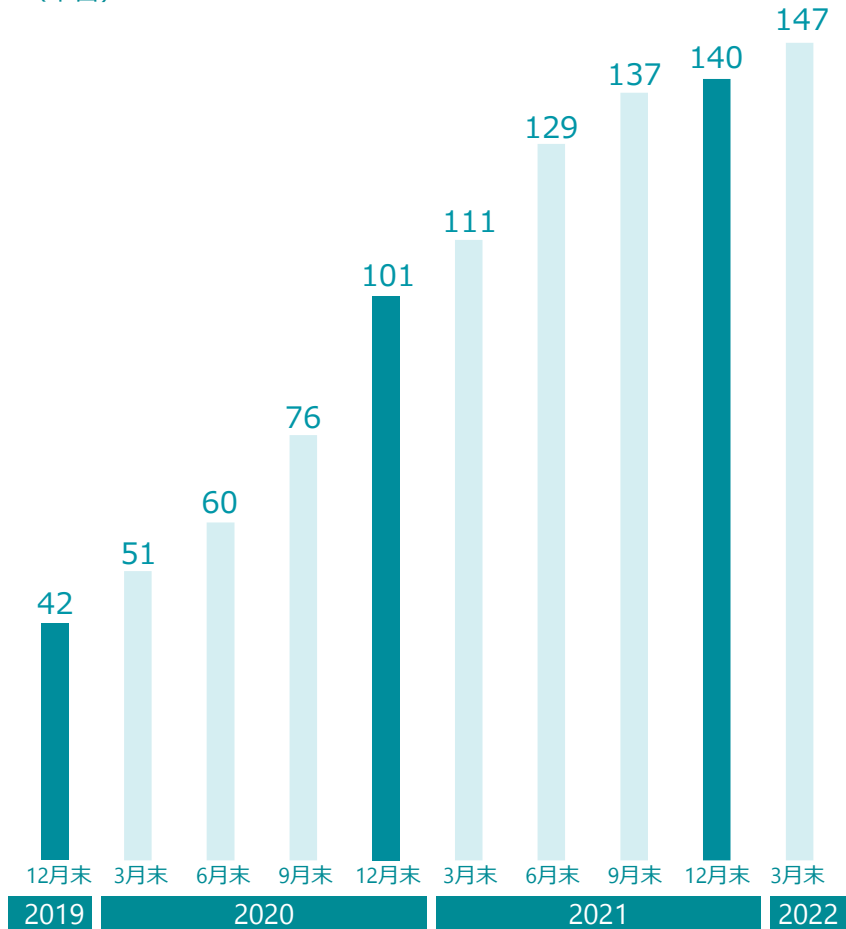
ARR及び課金カメラ台数の推移

ARRは60億円を超え、課金カメラ台数は147千台に到達しました。

ARR
(百万円)



課金カメラ台数
(千台)

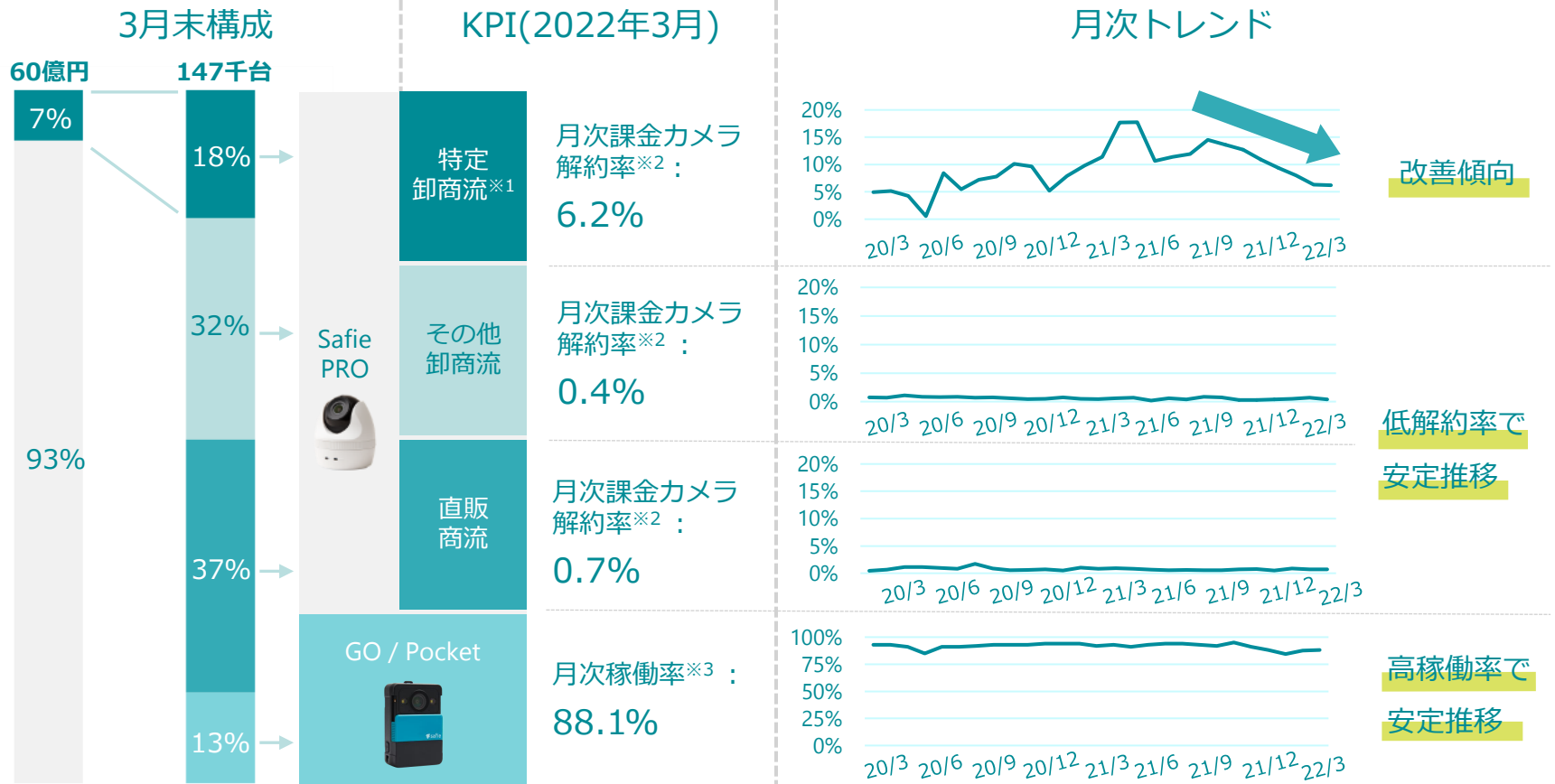


ARR及び課金カメラ台数の推移

✓ 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。

ARR

課金カメラ台数

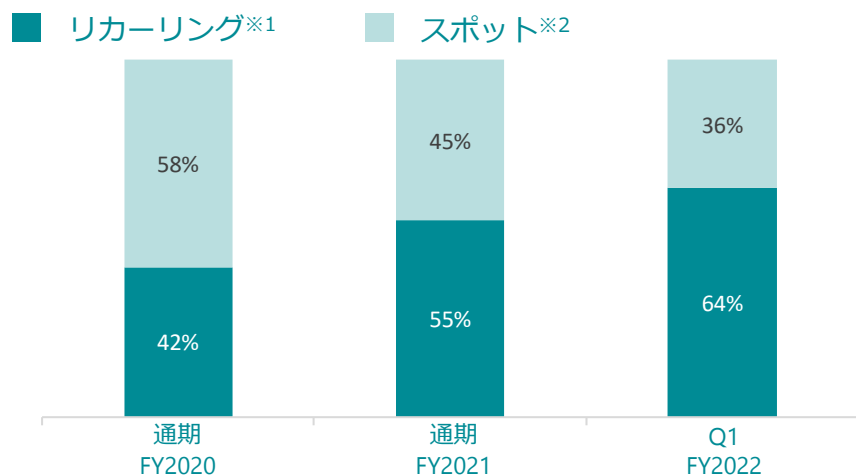
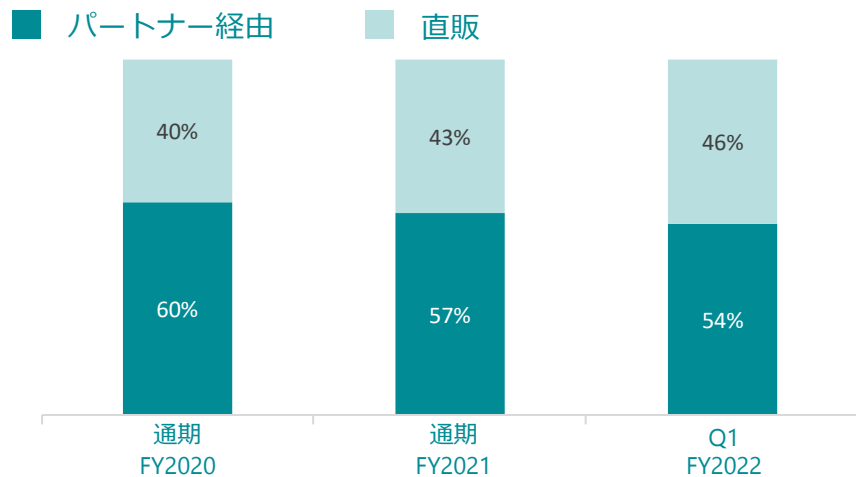


※1：当社の販売パートナーの1社の商流、※2：課金カメラ台数ベース月末時点の解約率、月次課金カメラ解約率 = 当月解約台数 / 前月末課金カメラ台数、※3：稼働率 = 月末課金台数 / 月末レンタル用カメラ台数（稼働不可能な修理品等を除く）

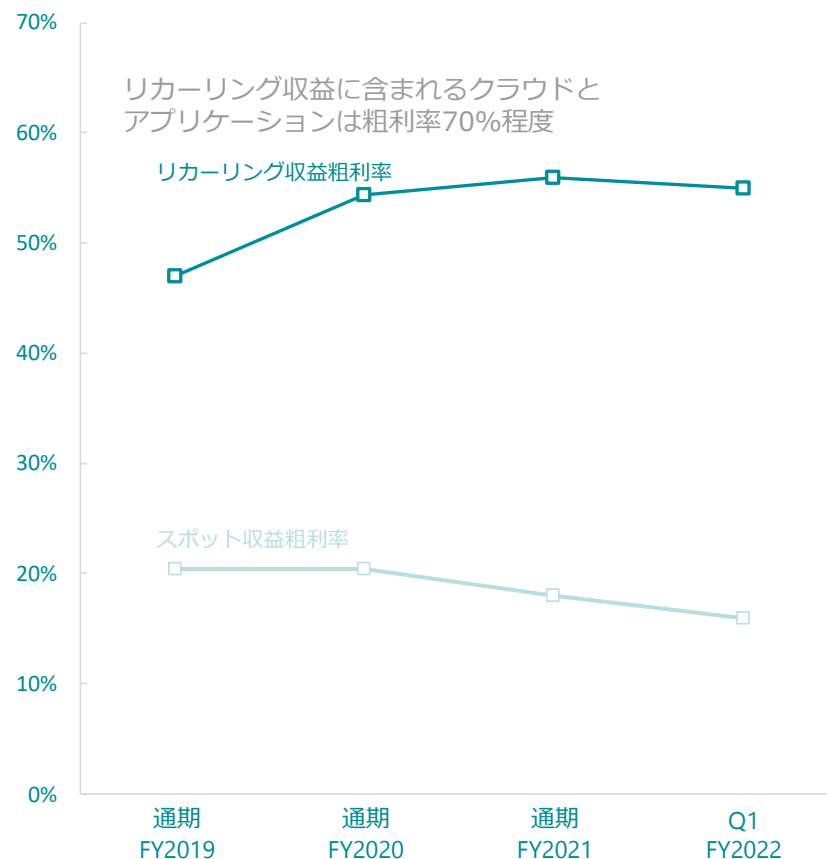
売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利率推移

前四半期対比でのスポット収益の減収とリカーリング収益の増収により、リカーリング比率は64%となりました。

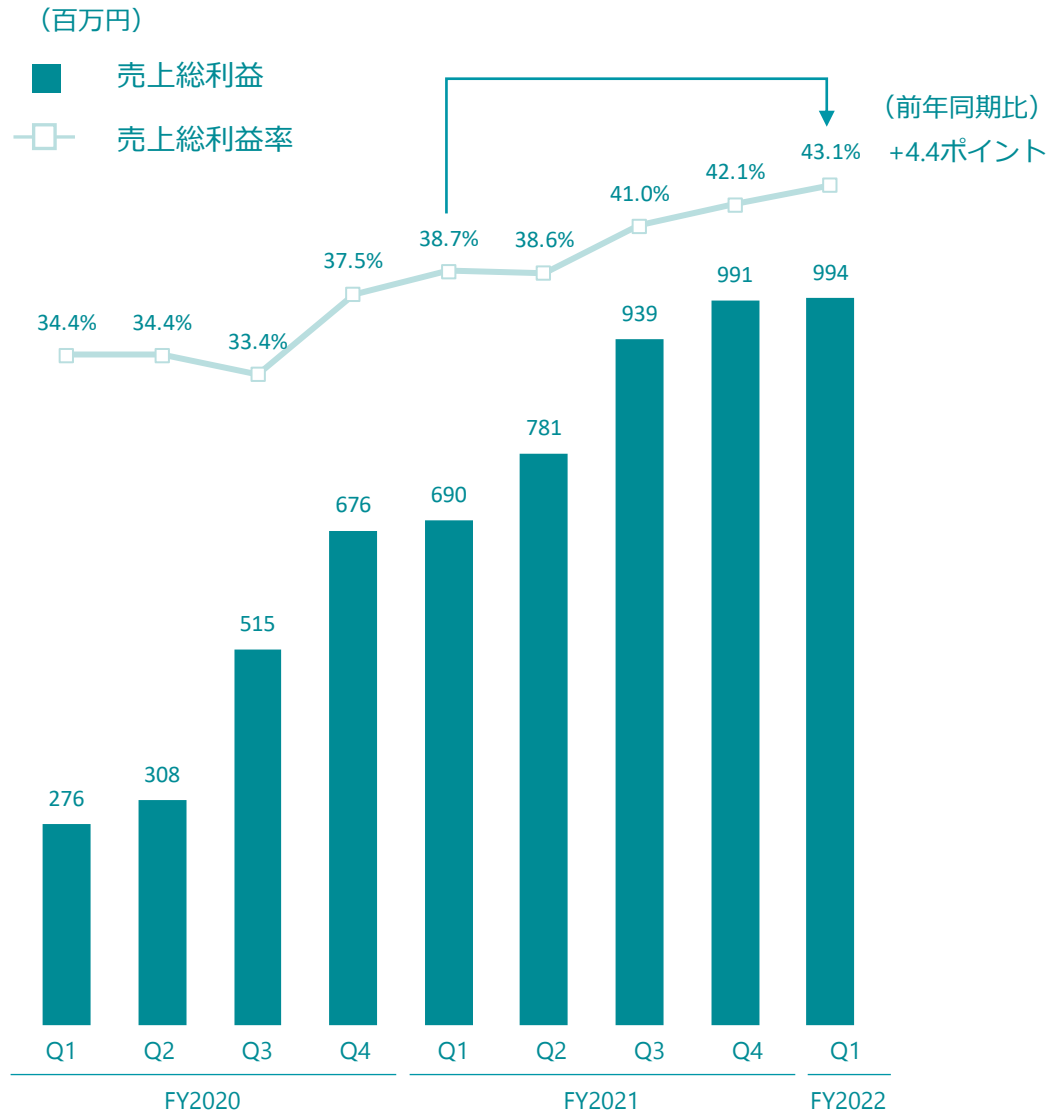
売上高構成比（通期）



粗利率の推移（イメージ）



売上総利益の推移



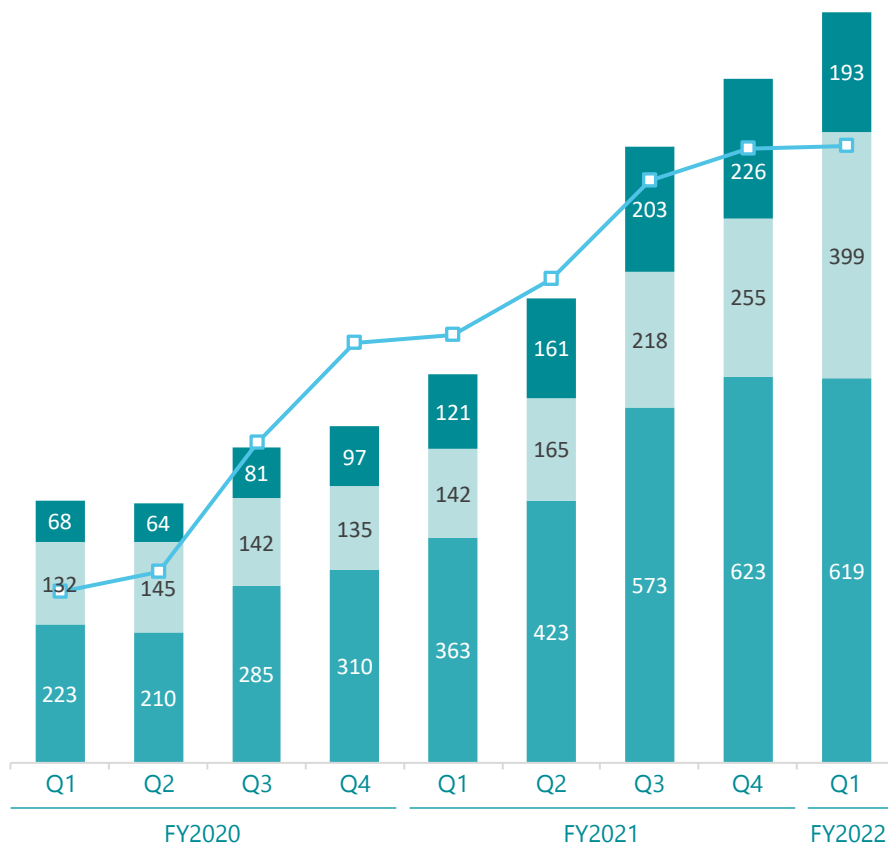
■ 第1四半期の売上総利益率は43.1%となりました。

販売費及び一般管理費の推移

(百万円)

—□— 売上総利益

■ G&A※3
■ R&D※2
■ S&M※1



- 人材獲得を中心とした先行投資へ費用投下を実施しました。
- 研究開発活動も加速させ、R&D費用は増加いたしました。

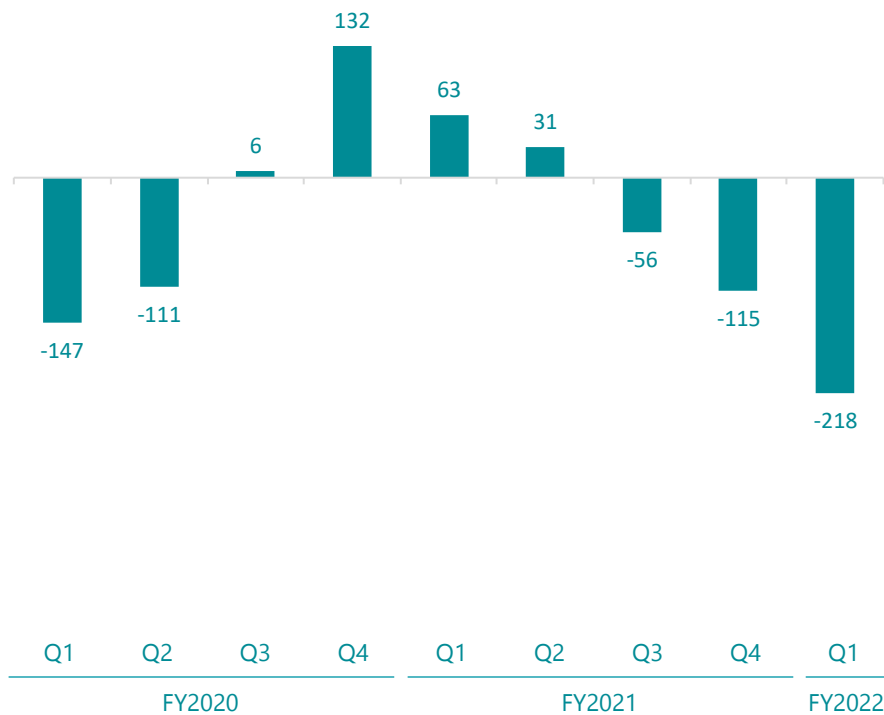
※1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、そのほか関連経費及び共通費等の合計

※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

営業利益の推移

(百万円)



- 当第1四半期は先行投資を加速させた結果、218百万円の営業損失となりました。

サマリー

2025年にむけて

- 現場DXを推進し、2025年にARR 200億円～250億円を目指す
- 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
- Safieプラットフォーム構築への投資

短期的な注カポイント

- 既存顧客とのビジネス拡大加速
- パートナー企業の拡大と連携ソリューション強化
- 人材採用／組織力の更なる強化

映像から未来をつくる



3. Appendix

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 当社サービスの特徴

a. 会社情報・経営指標 ・業界環境

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 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

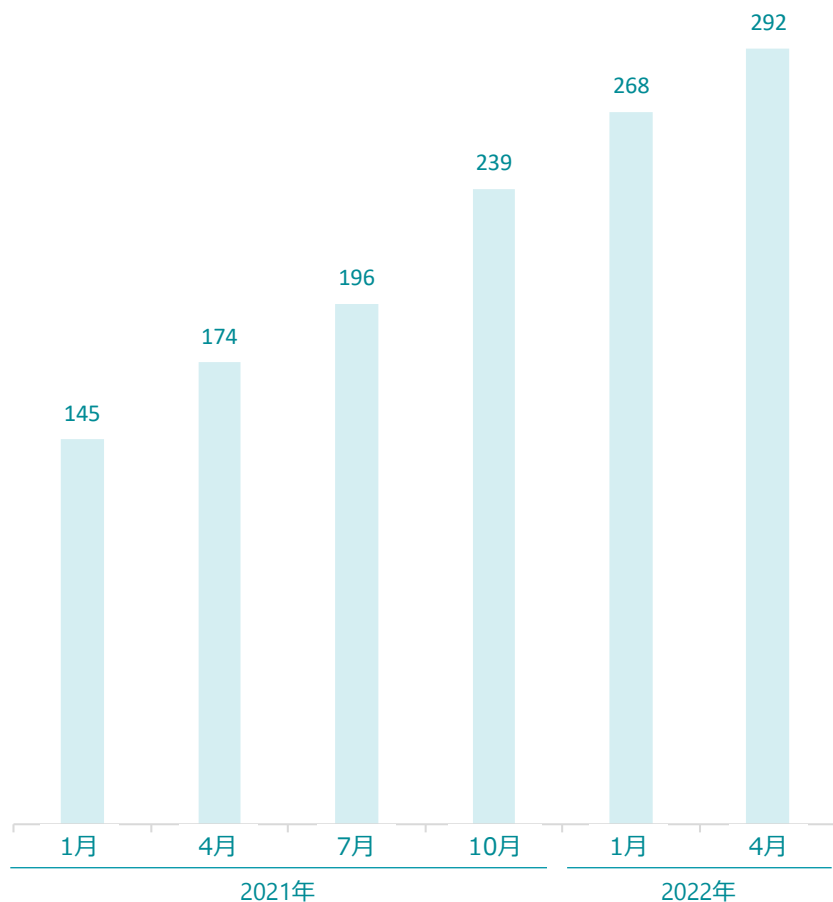
Forbes
JAPAN

日本の起業家ランキング2021
第1位受賞

INCJ

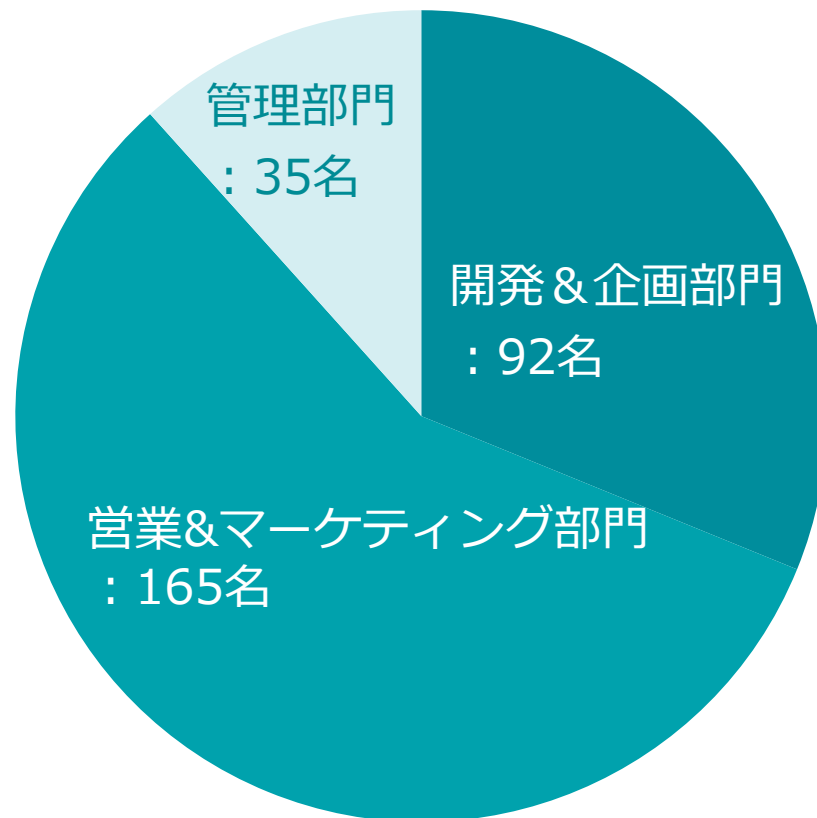
従業員数の推移

従業員数の推移※1



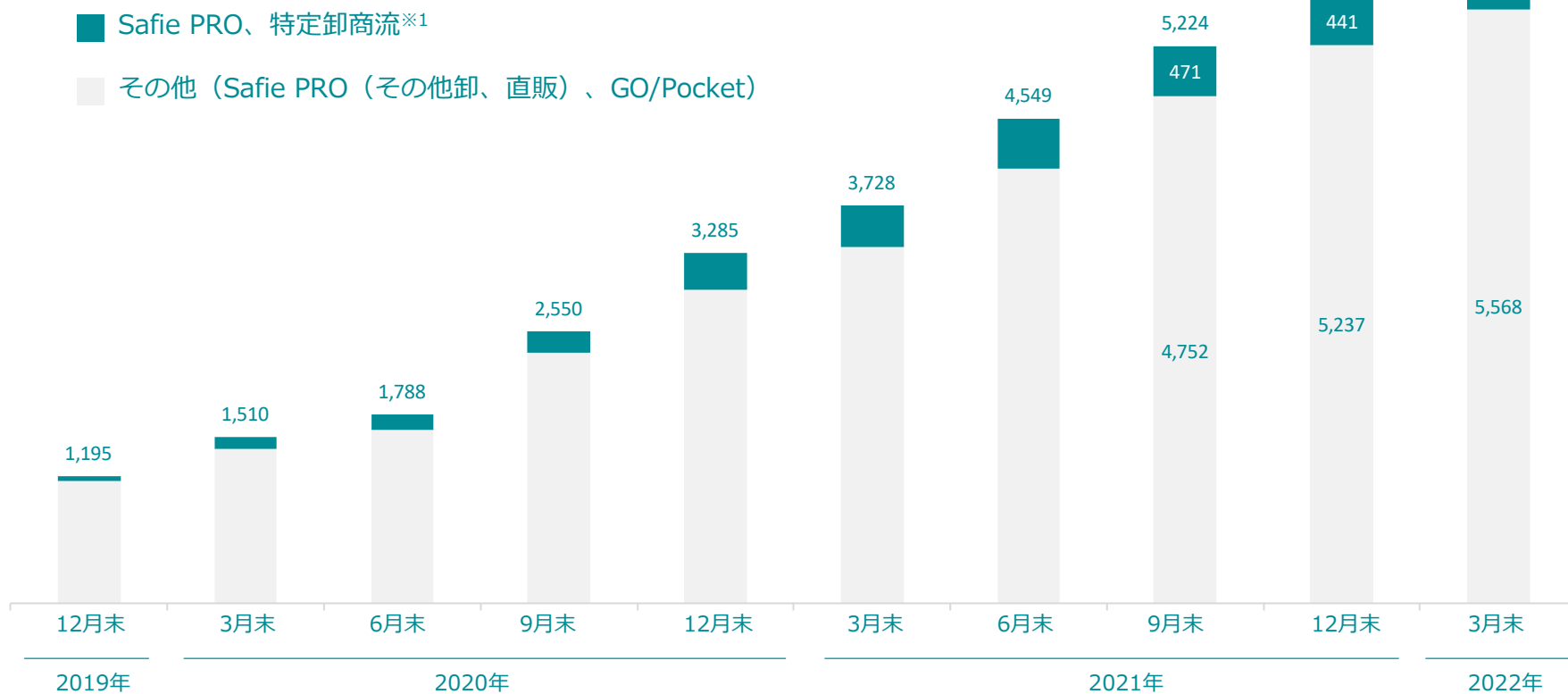
※1 各月初の人数

人員構成（2022年4月）



ARRの推移

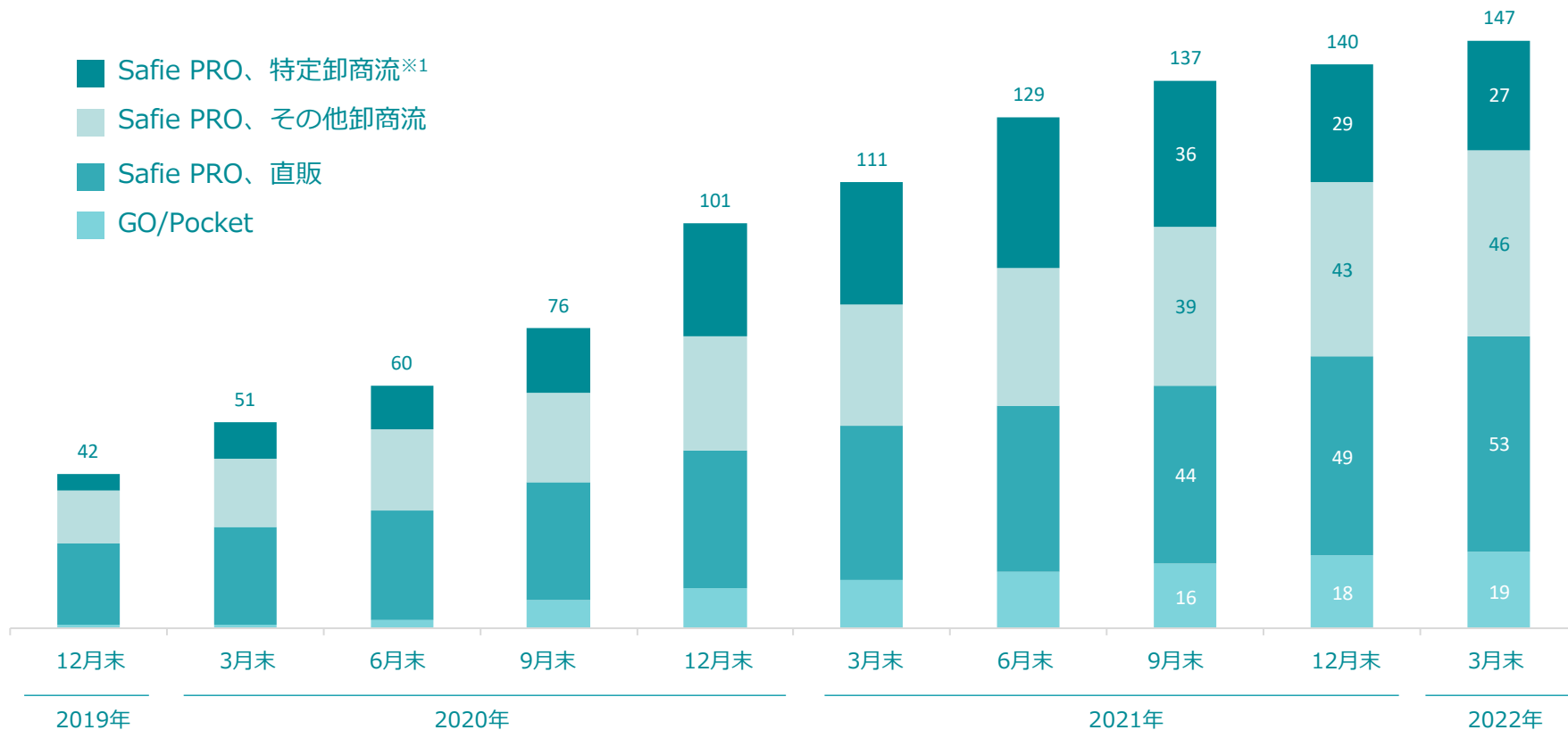
(百万円)



※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

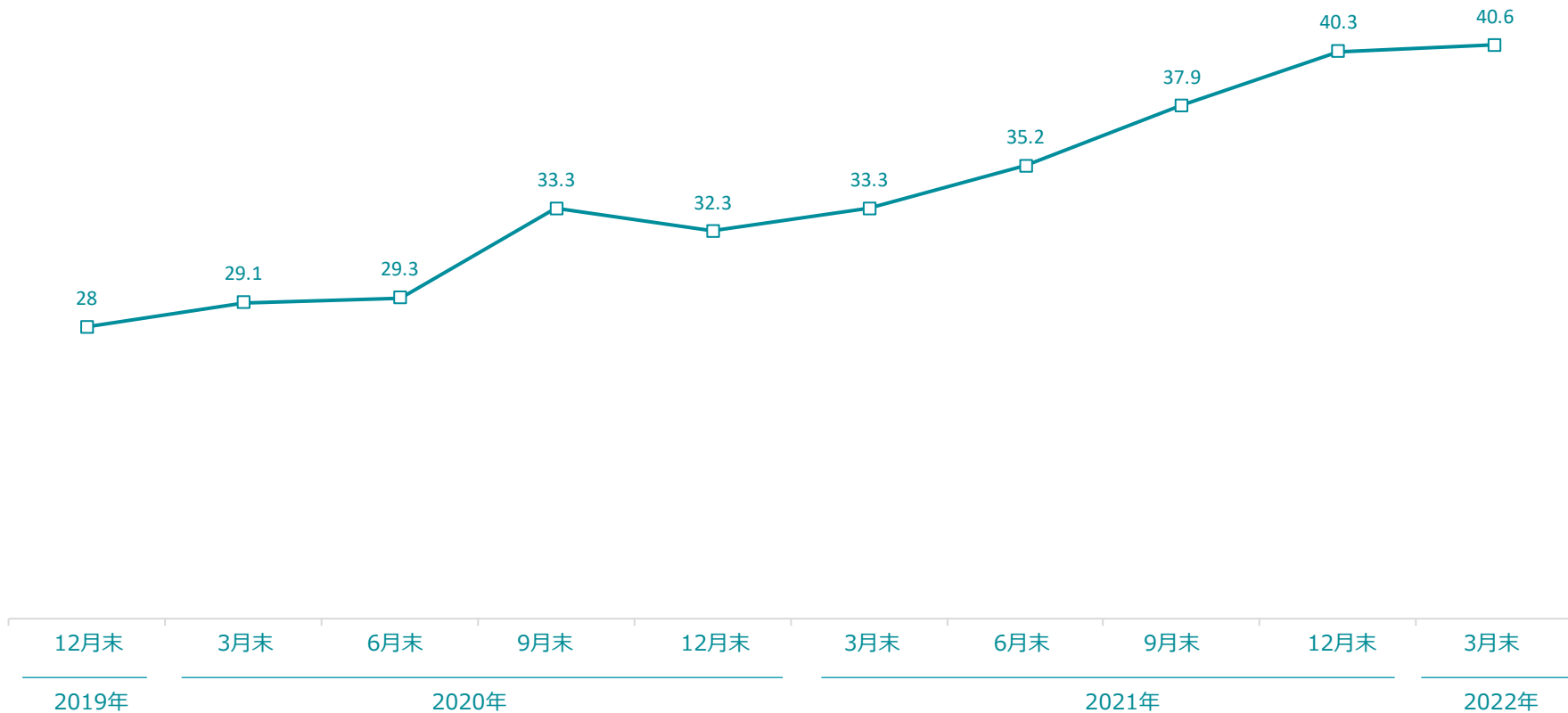
(千台)



※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	2022/3
特定卸商流	月次	-	17.7%	11.4%	13.6%	9.4%	6.2%
	12ヶ月平均	-	8.4%	10.5%	11.8%	12.6%	11.1%
その他卸商流	月次		0.6%	0.6%	0.8%	0.4%	0.4%
	12ヶ月平均		0.7%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%
卸商流	月次	-	9.2%	6.2%	6.9%	4.0%	2.5%
	12ヶ月平均	2.9%	4.2%	5.4%	6.2%	6.4%	5.4%
直販商流	月次	-	0.9%	0.5%	0.6%	0.6%	0.7%
	12ヶ月平均	0.9%	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%
全社	月次	-	6.0%	4.1%	4.5%	2.6%	1.8%
	12ヶ月平均	2.1%	2.9%	3.6%	4.1%	4.3%	3.6%

■ 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	2022/3
全社	月次	94%	93%	94%	92%	88%	88%

貸借対照表

(単位：千円)	2021年12月末	2022年3月末		2021年12月末	2022年3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	11,198,899	買掛金	502,151	756,439
受取手形、売掛金及び契約資産	1,091,014	1,001,912	1年内返済予定の長期借入金	9,145	2,501
商品	618,984	995,232	未払法人税等	100,797	27,013
その他	158,995	194,722	賞与引当金	1,100	46,292
貸倒引当金	-3,489	-2,409	その他	450,966	335,357
流動資産合計	13,514,786	13,388,357	流動負債合計	1,064,160	1,167,603
固定資産			固定負債		
有形固定資産	93,134	91,637	長期借入金	125,860	125,308
投資その他の資産	113,382	152,796	固定負債合計	125,860	125,308
固定資産合計	206,517	244,434	負債合計	1,190,020	1,292,911
			純資産の部		
			株主資本		
			資本金	5,404,872	5,419,437
			資本剰余金	7,890,254	7,904,819
			利益剰余金	-769,062	-989,537
			自己株式	-108	-167
			株主資本合計	12,525,955	12,334,551
			新株予約権	5,328	5,328
			純資産合計	12,531,283	12,339,879
資産合計	13,721,304	13,632,791	負債純資産合計	13,721,304	13,632,791

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）

b. 当社サービスの特徴

1. 会社概要・成長戦略
2. 2022年12月期第1四半期実績
3. Appendix
 - a. 会社情報・経営指標・業界環境
 - b. 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 Entrance2	機種によって異なる	100顔までの場合 ¥16,500/月※3
Safie Visitors	-	カメラ1台当たり ¥10,000/月

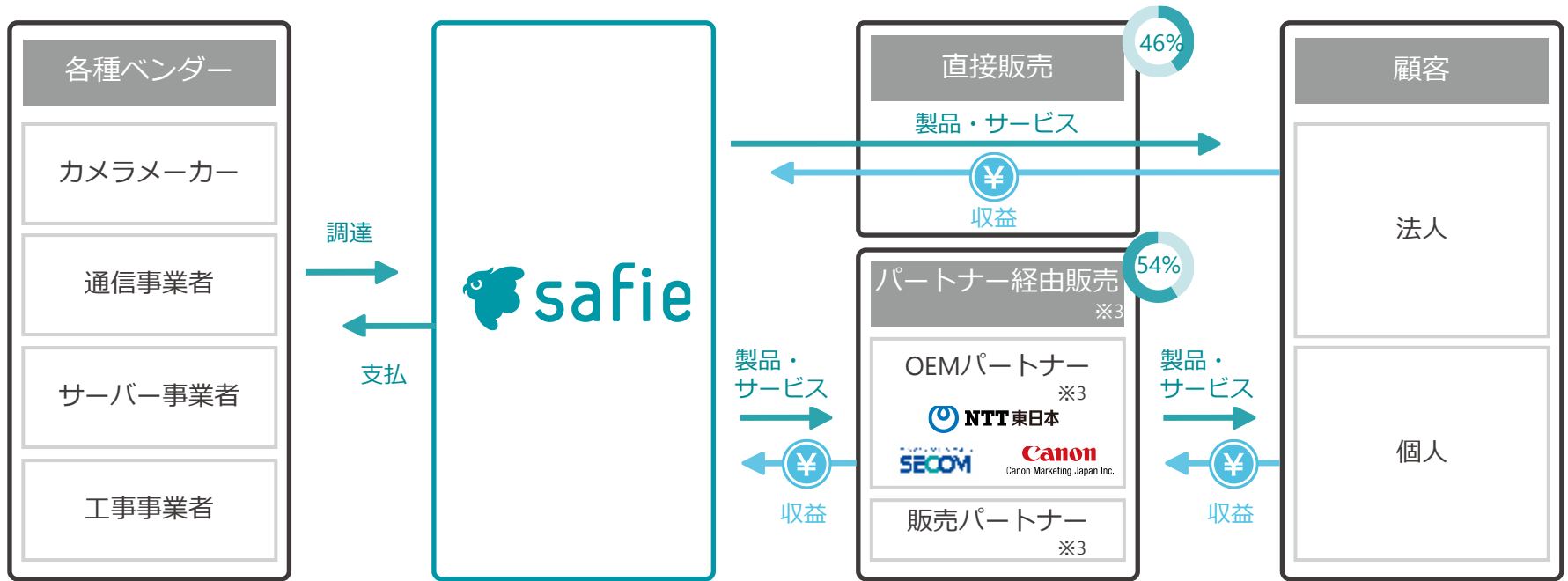
※1 全て税抜の金額

※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※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 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

※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

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P F
あらゆるサービスと連携できるAPI提供

顧客評価ポイント

- 高品質・低価格なサービス
- 拡張性の高いサービス
- 圧倒的な販売網



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



高画質



高セキュリティ



低価格



録画機不要



映像共有



複数台一括管理



24h 閲覧可

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



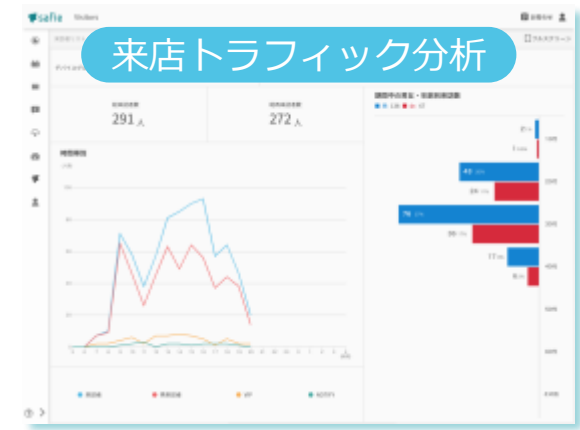
- Safie Pocket2は、あらゆる現場の遠隔業務を推進するクラウドウェアラブルカメラ
- LTE通信・バッテリー内蔵・リアルタイムで会話ができます。
- 様々な現場での遠隔業務を可能としております。

製品・サービス概要 – Safie 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



データ憲章を制定し公表

- ✓ 映像プラットフォームのリーディングカンパニーとして、先行して定めることで自らを規律し、プラットフォームを利用されるお客様が適正に運用できるようにサポートすることを目的とし制定いたしました。



セーフィー、データ憲章を制定し公表
制定に伴い、データ憲章の考え方に基づいたプライバシーポリシーも改定

制定の目的

- 本憲章の制定は、映像に関するプライバシー保護について、セーフィーの基本的な考え方を示すものです。映像プラットフォームのリーディングカンパニーとして、先行して定めることで自らを規律するのをはじめ、パートナーなどステークホルダーの協力を得て、プラットフォームを利用されるお客様が適正に運用できるようにサポートすることを目的としています。

今後の活動

- 本憲章の理念に基づき、下記を順次整備した上で、ステークホルダーの皆様と協力してデータガバナンスの実現を目指します。
 - ✓ 弊社プラットフォームを利用されるお客様から、データ憲章の理念やそれに基づく活動に関して問合せをいただくための窓口を設置
 - ✓ プラットフォーム上のデータを適正に利用いただくためのサポートツールを2022年中に整備予定
- また今回のデータ憲章制定に伴い、憲章の考え方に基づいたプライバシーポリシーを2022年4月1日に改定しました。

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。