

2022年12月期 第2四半期決算説明資料

August 10, 2022



セーフィー株式会社

東証グロース：4375

目次

1. 2022年12月期第2四半期実績
2. 2022年12月期通期業績予想の見直し
3. 新製品 Safie One (セーフィーワン)

Appendix.

1. 2022年12月期 第2四半期実績

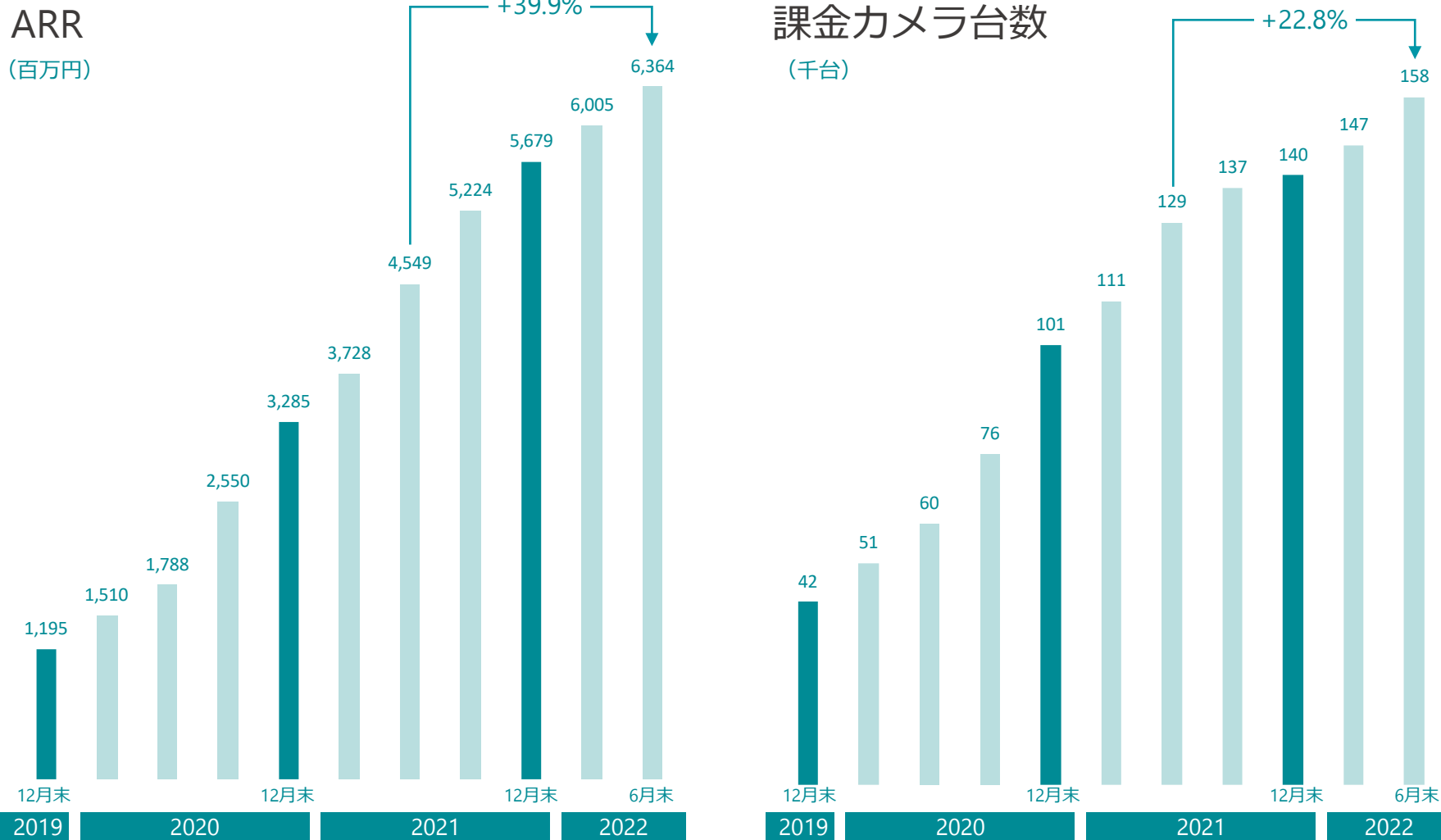
1. 2022年12月期第2四半期実績
 2. 2022年12月期通期業績予想の見直し
 3. 新製品 Safie One
- Appendix.

2022年12月期第2四半期（会計期間）ハイライト

- ✓ ARRは**63億円**（前年同期比+39.9%）、課金カメラ台数は**15.8万台**（前年同期比+22.8%）となる
- ✓ 売上高は**20億円**と前年同期比+3.2%
 - ✓ スポット収益は新規販売減少により前年同期比▲43.1%
- ✓ 粗利率は**47.2%**となり、前年同期比+8.6ポイント改善
 - ✓ 収益性の高いリカーリング収益比率が上昇したため
 - ✓ 今後、スポット収益が増加することで変動する可能性も有り
- ✓ 従業員数の増加に伴い費用が増加し、**384百万円**の**営業損失**を計上

ARR及び課金カメラ台数の推移

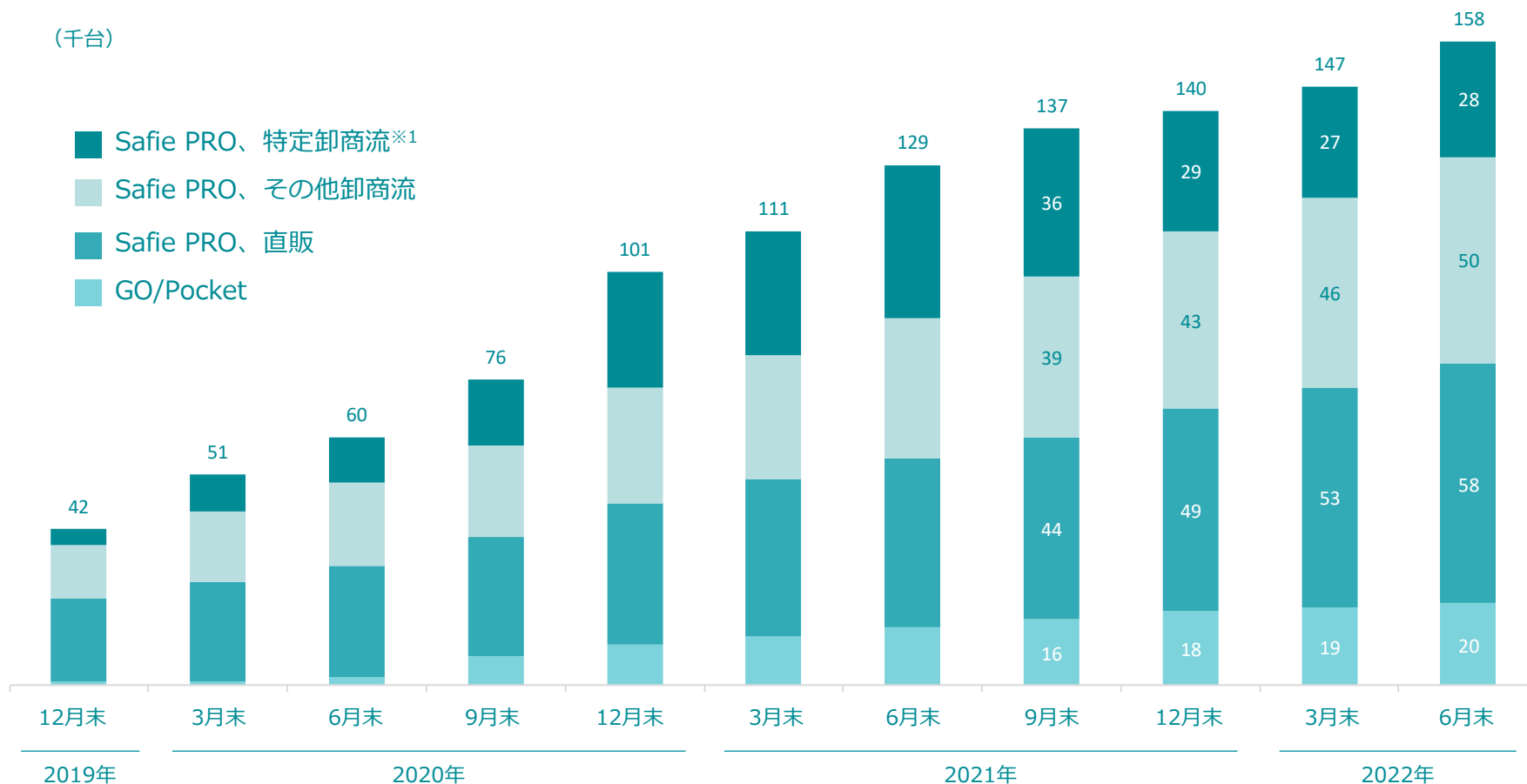
ARRは63億円を超え、課金カメラ台数は158千台に到達しました



商流別課金カメラ台数の推移

特定卸商流は純増ペースへ回帰したものの、Safie GO、Pocketの拡販ペースが想定を下回りました

(千台)

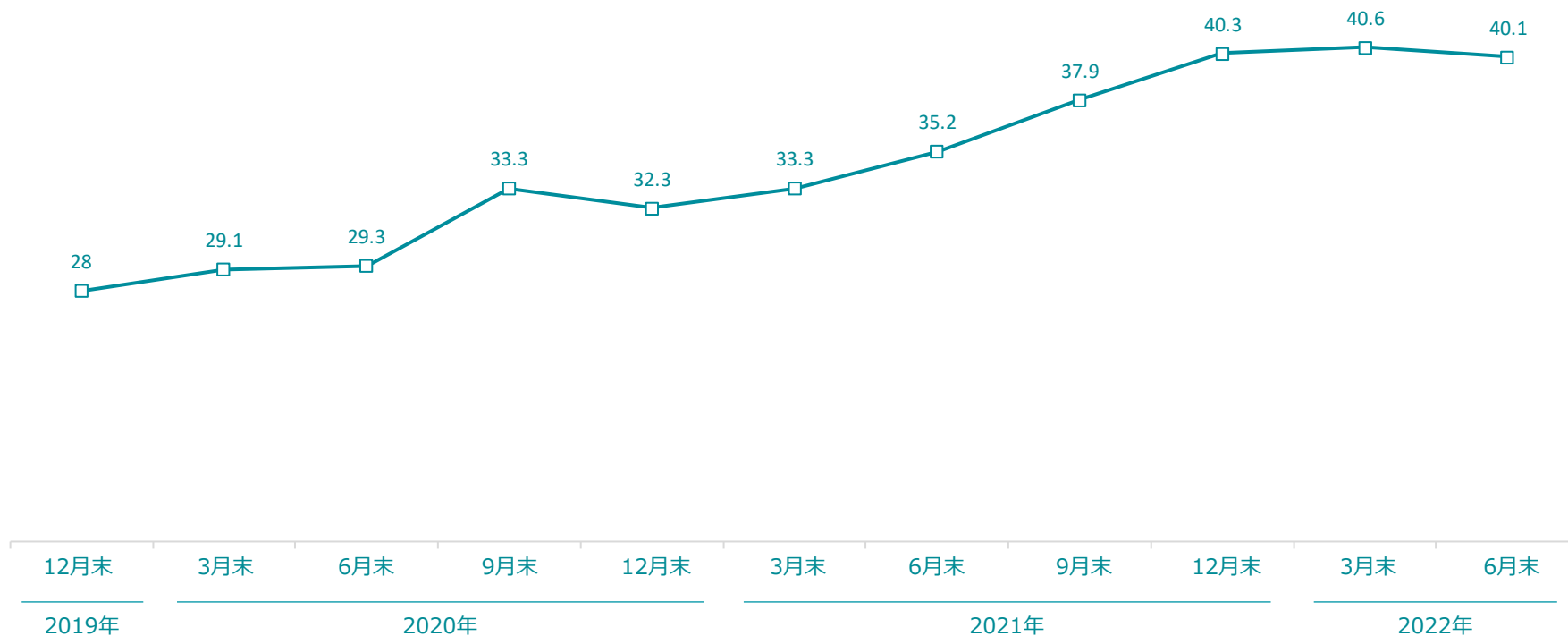


※1：当社の販売パートナーの1社の商流

ARPC（カメラ1台あたりの単価）の推移

単価の高いSafie GO、PocketのARR構成比が若干低下したため、単価は下落しました

(千円)



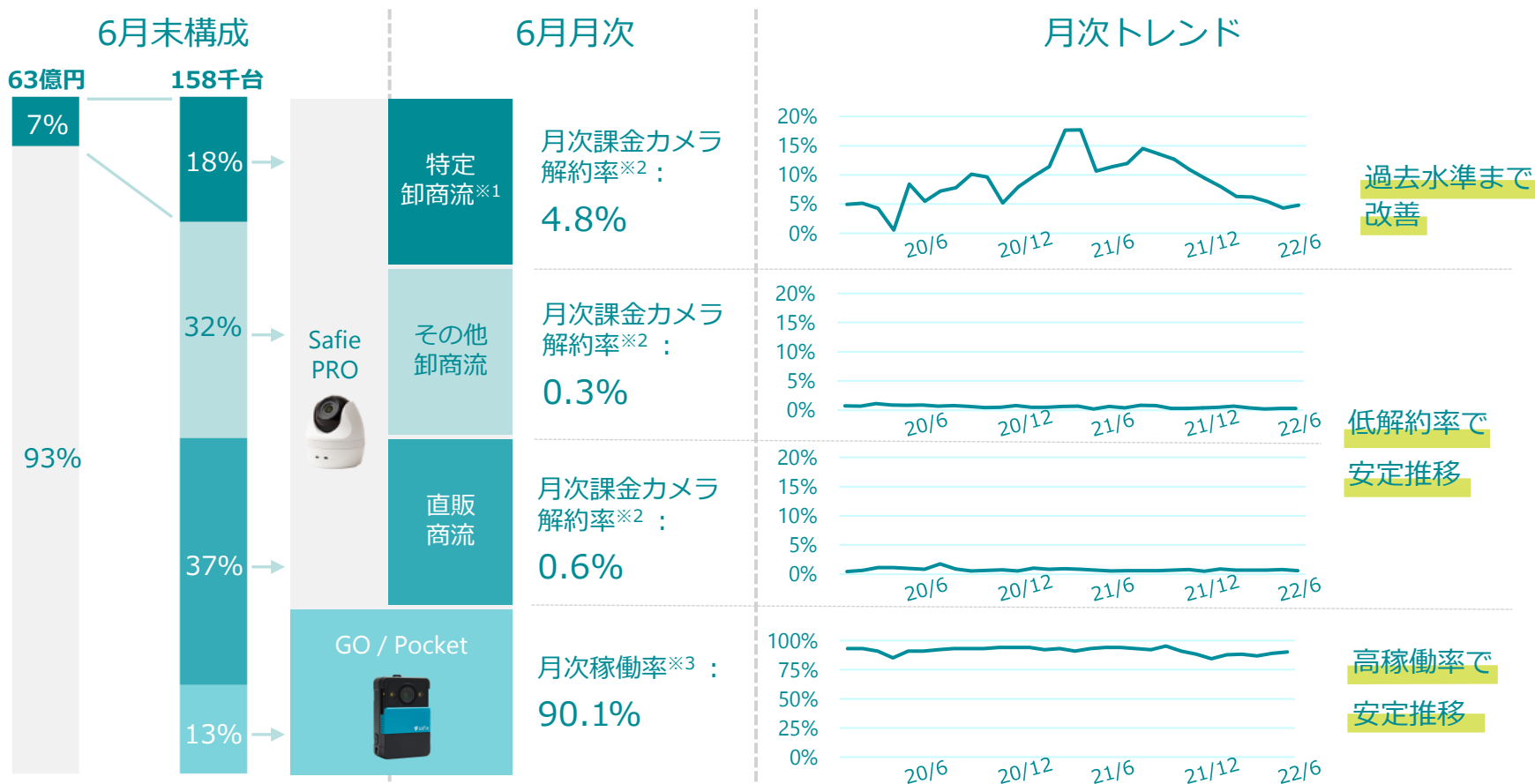
※1 : ARPCとはAverage Revenue per camera。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

ARRと課金カメラ台数の構成

特定卸商流解約率は5%程度まで低下しました

ARR

課金カメラ台数

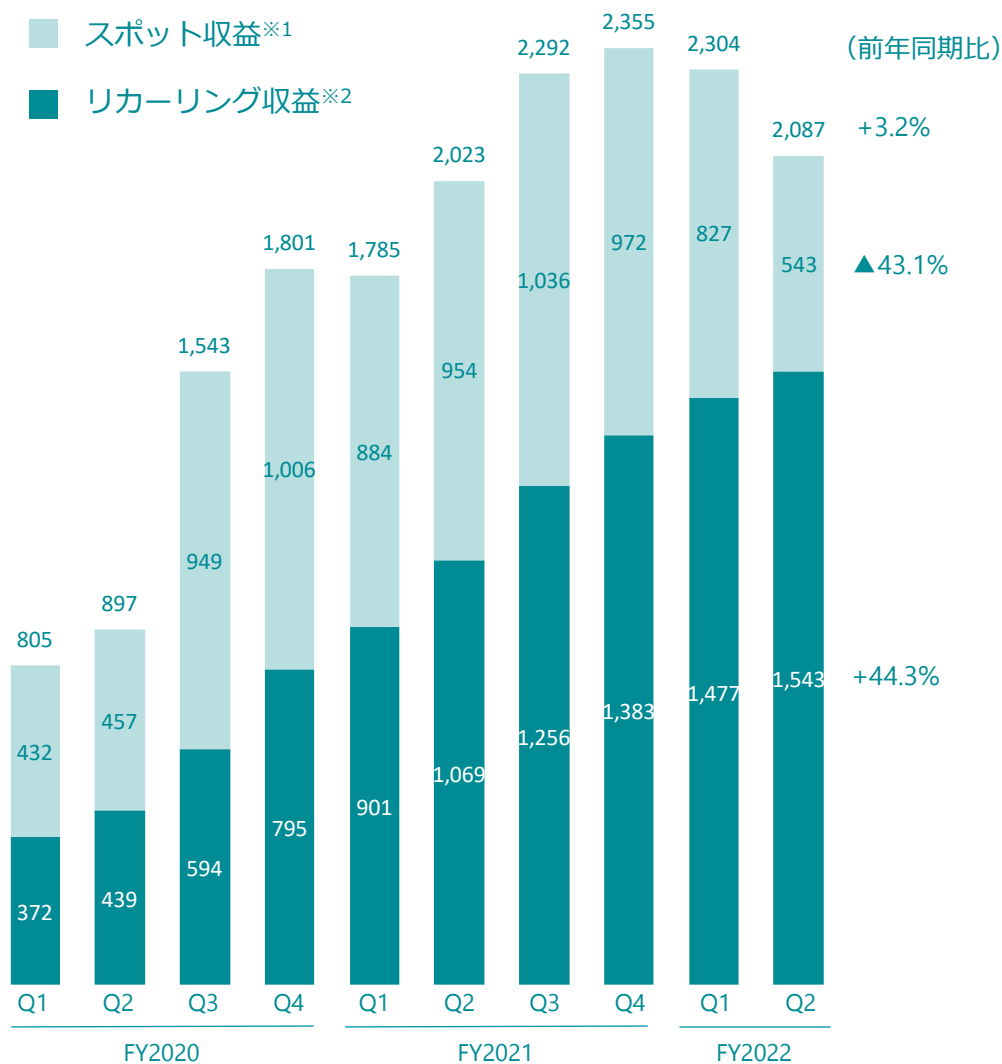


※1 : 当社の販売パートナーの1社の商流、※2 : 課金カメラ台数ベース月末時点の解約率、月次課金カメラ解約率 = 当月解約台数 / 前月末課金カメラ台数、※3 : 稼働率 = 月末課金台数 / 月末レンタル用カメラ台数 (稼働不可能な修理品等を除く)

売上高の推移

(百万円)

- スポット収益※1
- リカーリング収益※2



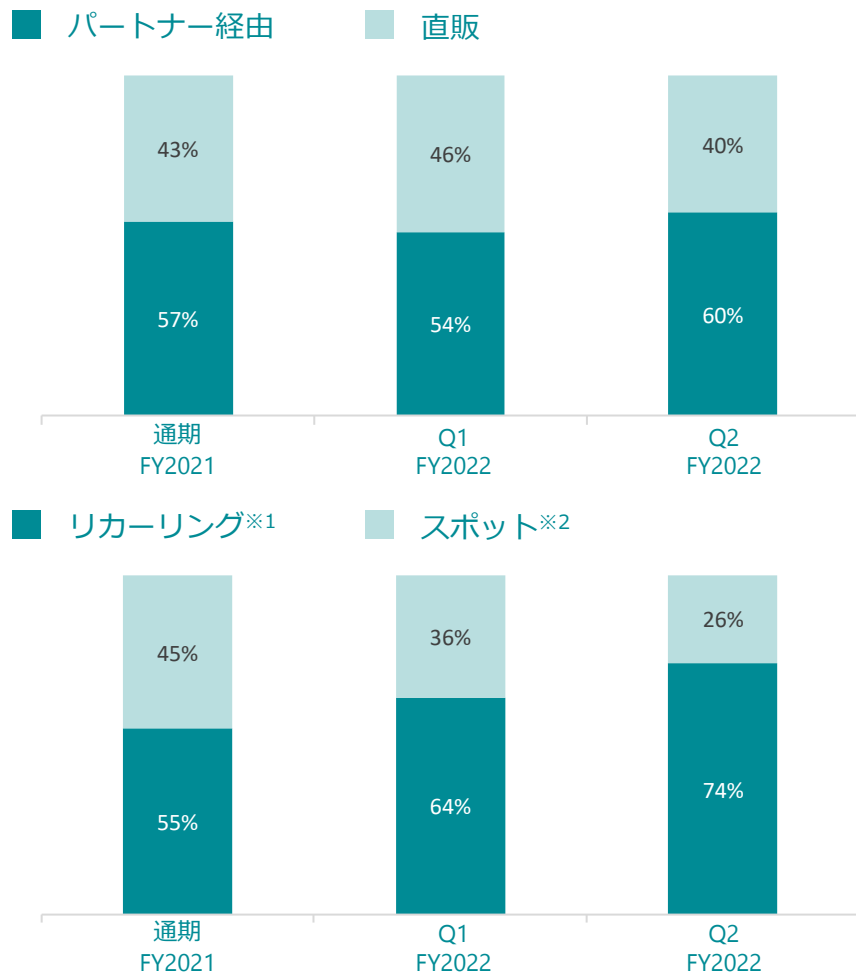
■ リカーリング収益は前年同期比 +44.3%

■ 新規販売が伸び悩みスポット収益は前四半期比にて減収

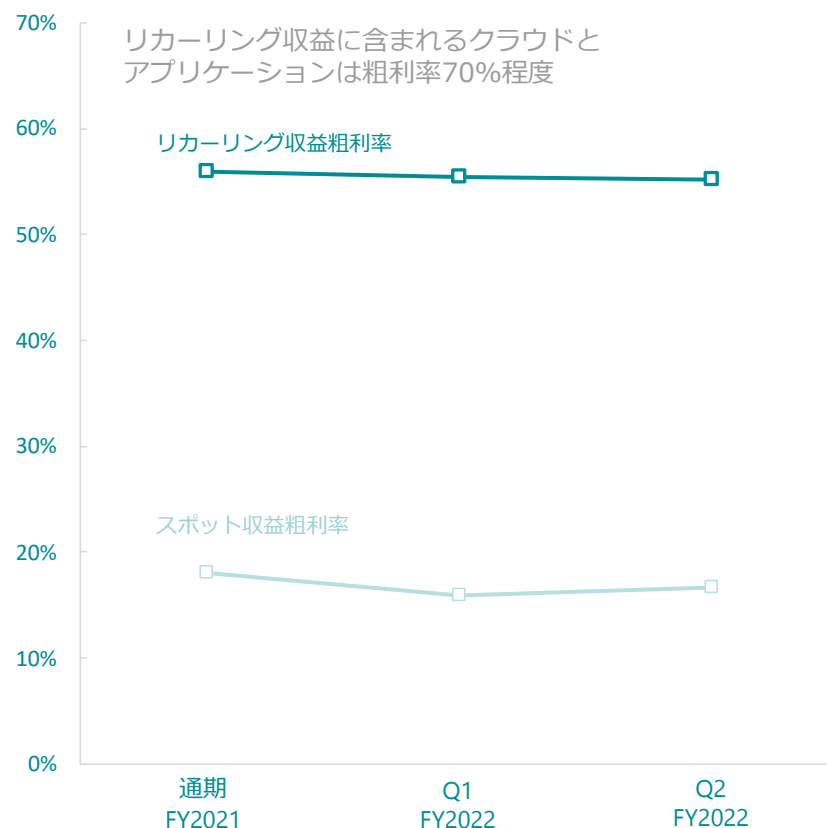
売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利率推移

前四半期対比でのスポット収益の減収を主因とし、リカーリング比率は74%となりました

売上高構成比

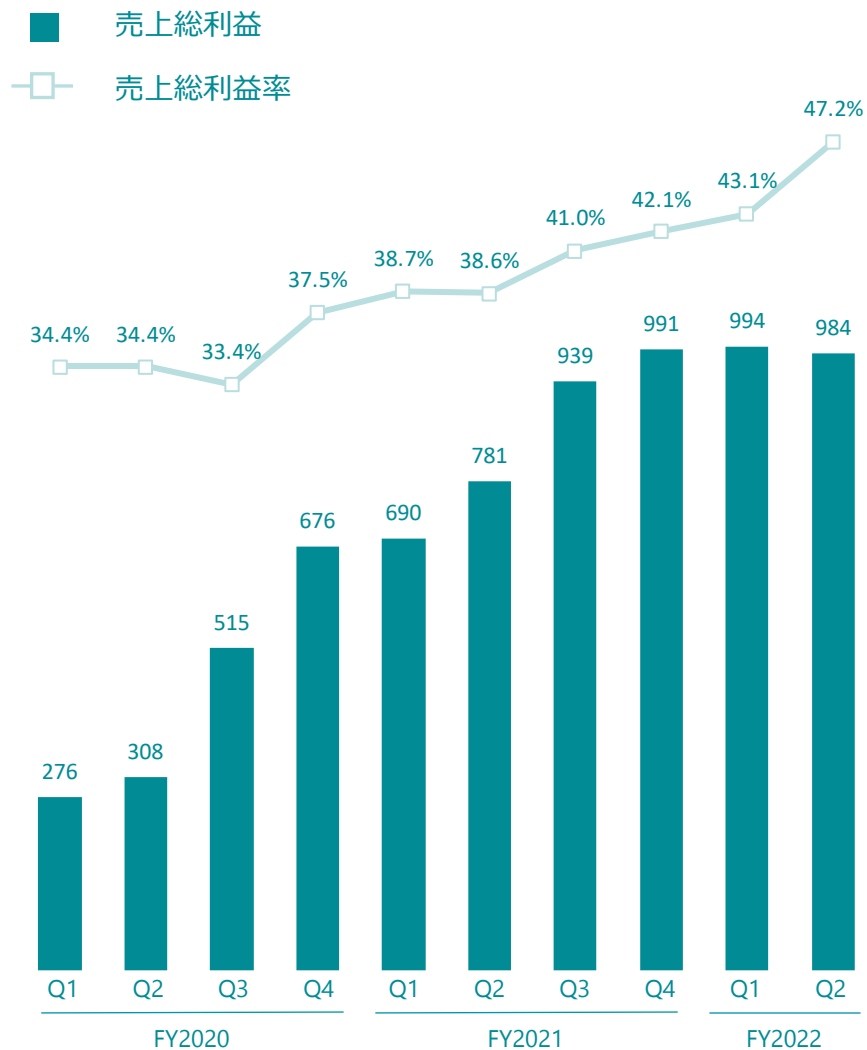


粗利率の推移（イメージ）



売上総利益の推移

(百万円)



- スポット収益減収に伴い、前四半期比で減益
- また、収益性の高いリカーリング収益比率が向上したことにより、当第2四半期の売上総利益率は47.2%となりました

販売費及び一般管理費の推移

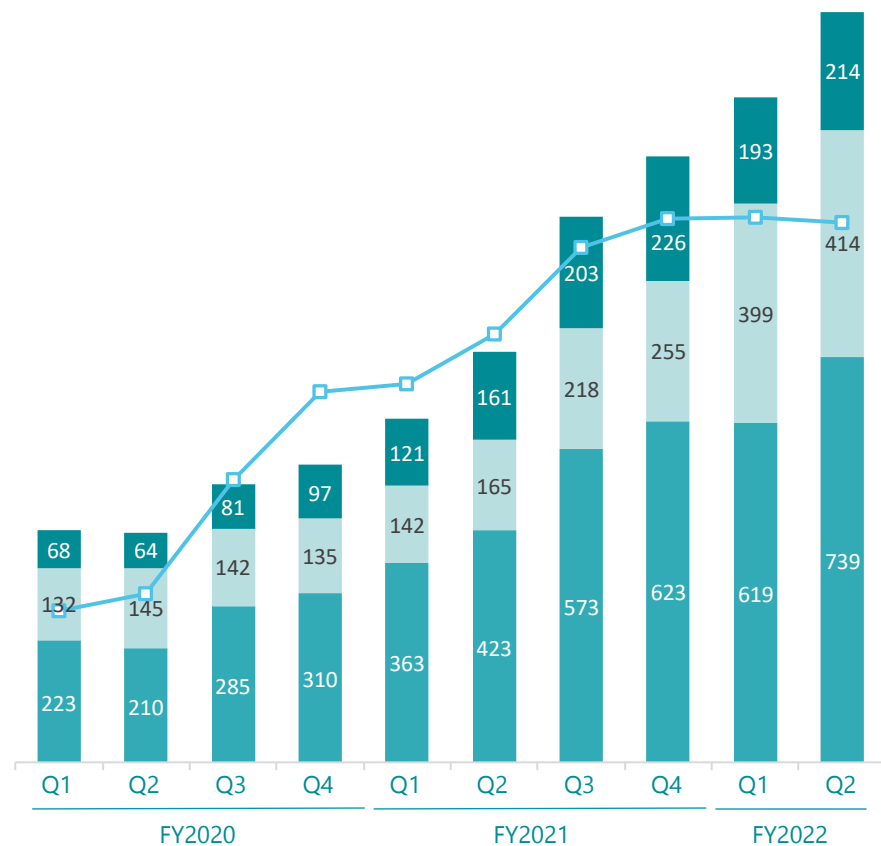
(百万円)

—□— 売上総利益

■ G&A※3

■ R&D※2

■ S&M※1



■ 従業員数の増加に伴い、販売費及び一般管理費は増加傾向です

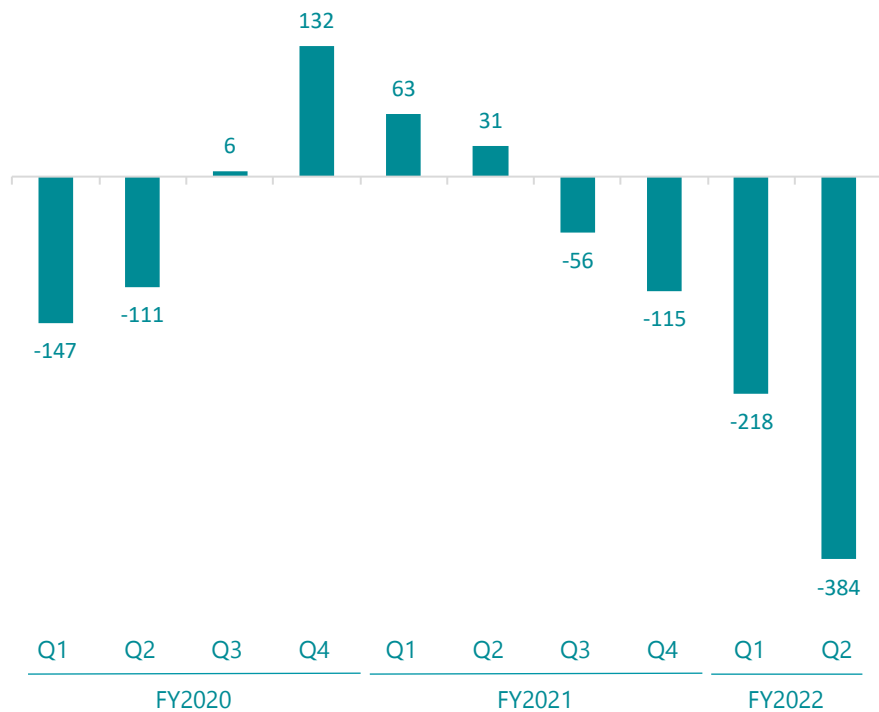
※1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、そのほか関連経費及び共通費等の合計

※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2四半期は先行投資を継続しており、384百万円の営業損失となりました

2. 2022年12月期通期 業績予想の見直し

1. 2022年12月期第2四半期実績
2. 2022年12月期通期業績予想の見直し
3. 新製品 Safie One

Appendix.

2022年12月期 業績予想の修正

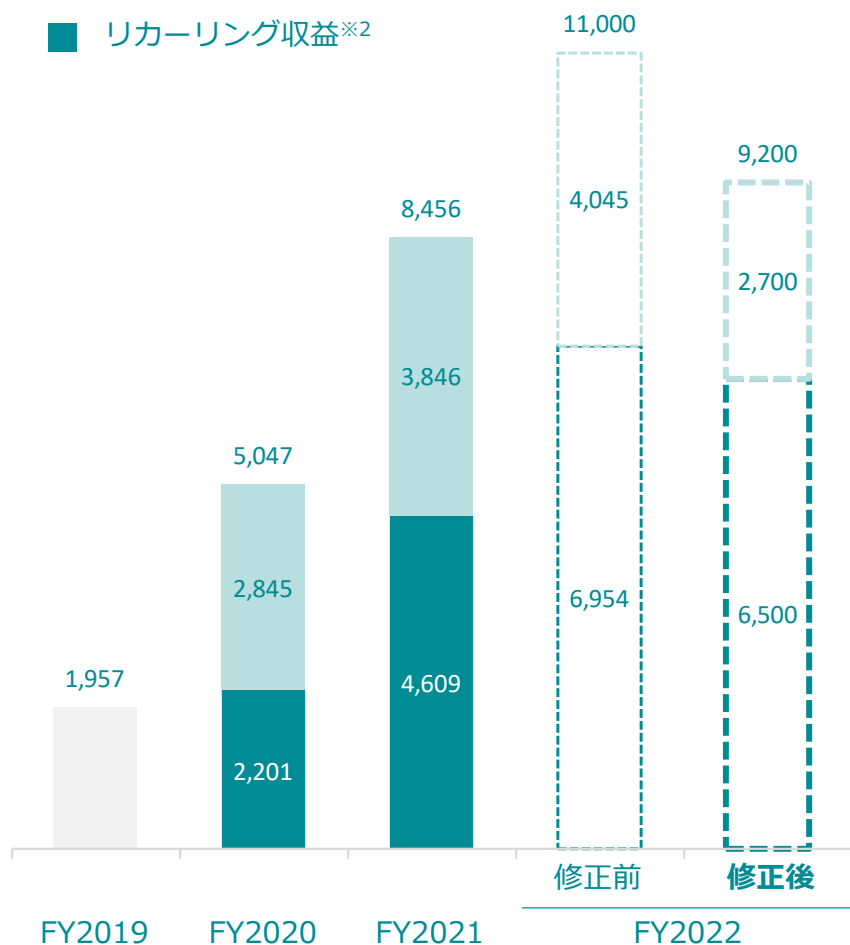
✓ 期初見込みを下回ることから、下記の通り業績予想を修正いたします。

(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想		
		修正前	修正後	増減
ARR	5,679	8,300	7,500	▲9.6%
課金カメラ台数 (千台)	140	200	178	▲11.0%
売上高	8,456	11,000	9,200	▲16.4%
売上総利益	3,402	4,700	4,200	▲10.6%
売上総利益率	40.2%	42.7%	45.7%	-
営業利益	▲76	▲500~▲1,000	▲1,500	-

2022年12月期 修正後業績予想 – 売上高

(百万円)

- スポット収益※1
- リカーリング収益※2



■ Safie GOおよびSafie Pocket2などのレンタル商材を中心に、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り業績予想を修正

- 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ているため
- 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

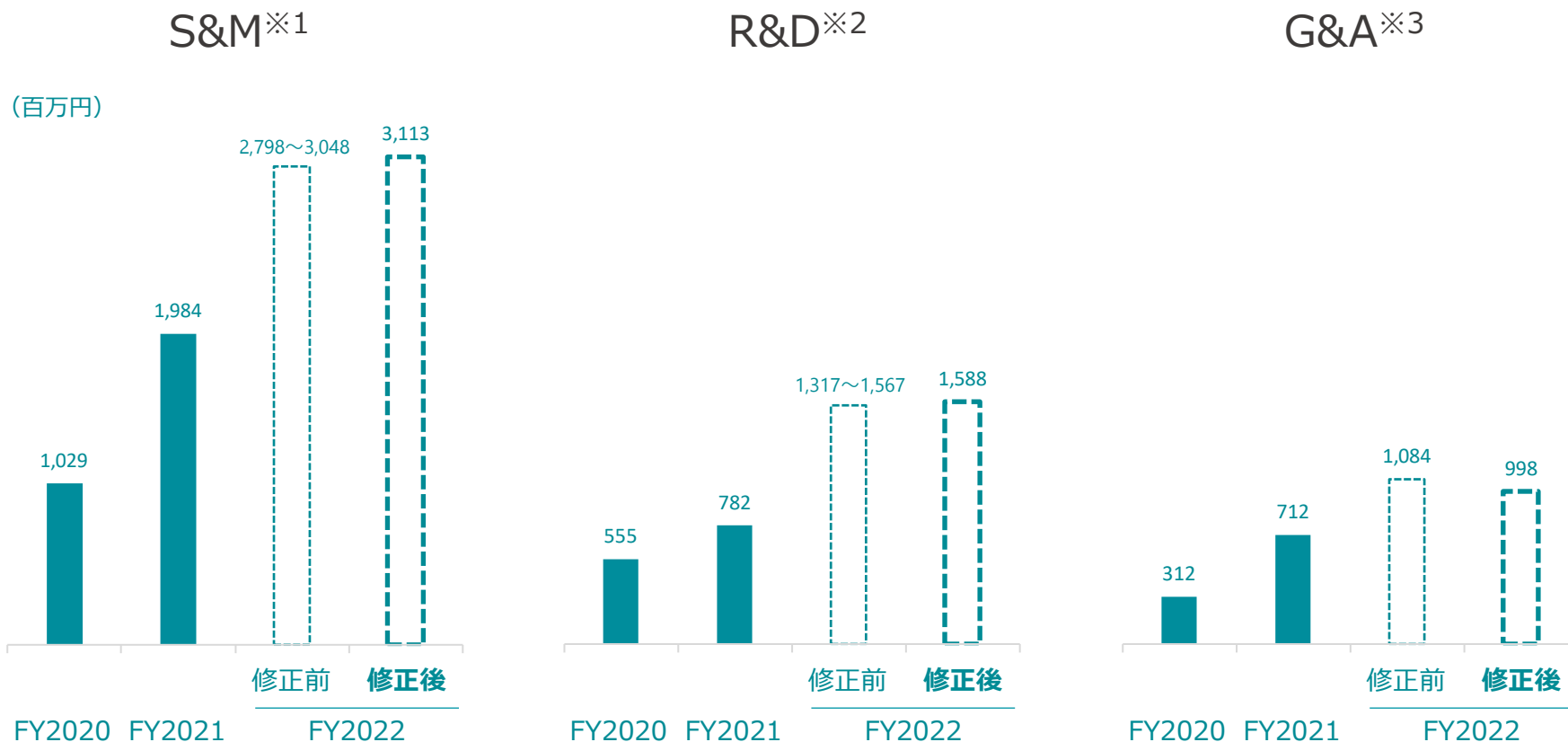
■ 修正後業績予想においても、リカーリング収益は前期比+41.0%を見込む

2022年12月期 修正後業績予想 – 販売費および一般管理費

販売費及び一般管理費内訳に若干の変動はあるものの、合計額は修正前上限値の57億円となる見込みです

販管費及び一般管理費合計（修正前）：5,200百万円～5,700百万円

販管費及び一般管理費合計（修正後）：5,700百万円



※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

短期的に解消すべき課題と取組状況

	課題	取組内容
■ エンタープライズ大型導入案件の継続的な獲得	<ul style="list-style-type: none">■ 知名度の強化■ 営業リソースの最適化（インバウンドvsエンタープライズ）■ 営業教育の強化	<ul style="list-style-type: none">■ マス広告など■ インバウンドチームの再整備■ セールスイネーブルメント機能の強化
■ 各業界の顧客ニーズへ応えるためのタイムリーなプロダクトラインナップの強化	<ul style="list-style-type: none">■ 業界毎に適したソリューションパッケージの組み立て■ 新規プロダクト/サービス投入の遅れ■ エンジニア採用の遅れ・開発体制の不足	<ul style="list-style-type: none">■ 小売・サービス向け Safie Oneのローンチ■ 採用と教育に継続注力
■ 既存顧客への継続的な価値提供、導入後サポート	<ul style="list-style-type: none">■ 販売後のオンボーディング・リテンションに責任を持つチームの不在	<ul style="list-style-type: none">■ オンボーディングにコミットする新組織の設立

3. 新製品 Safie One

1. 2022年12月期第2四半期実績
2. 2022年12月期通期業績予想の見直し
3. 新製品 Safie One

Appendix.

成長戦略のテーマ：現場DX

現場 DX

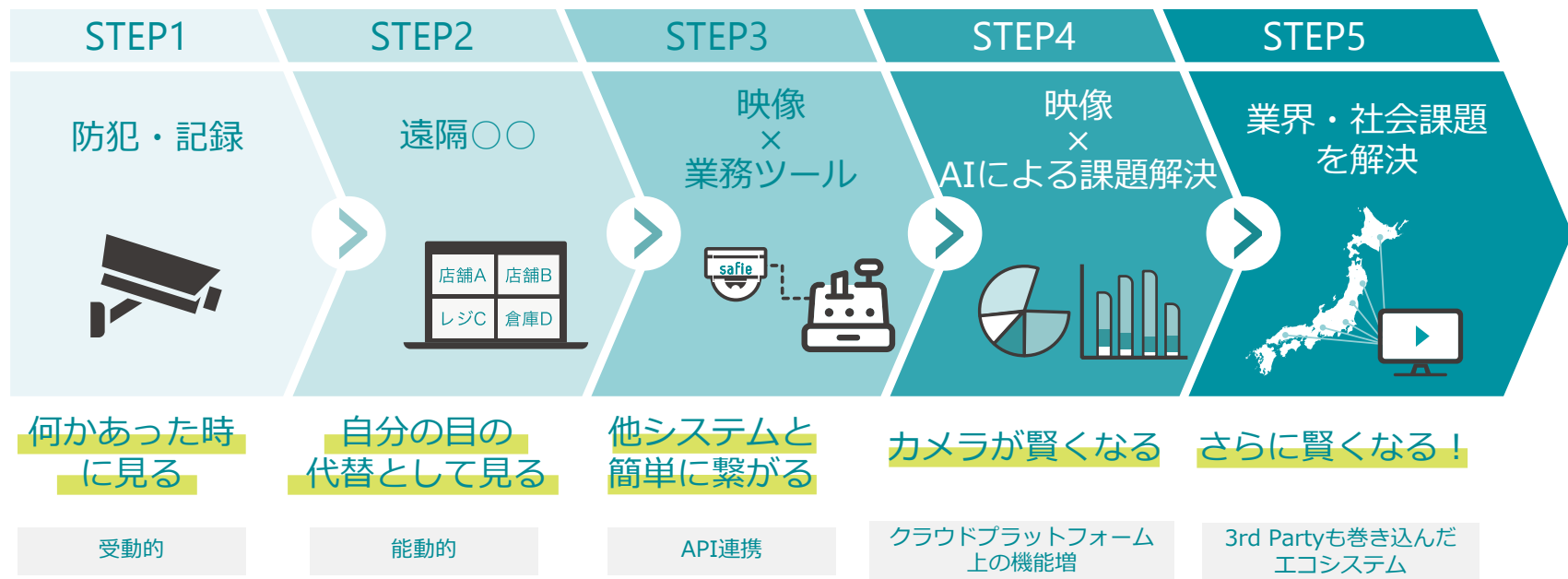
Powered by safie

映像データで
あらゆる産業の現場を

DX 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



例：小売・飲食店における課題

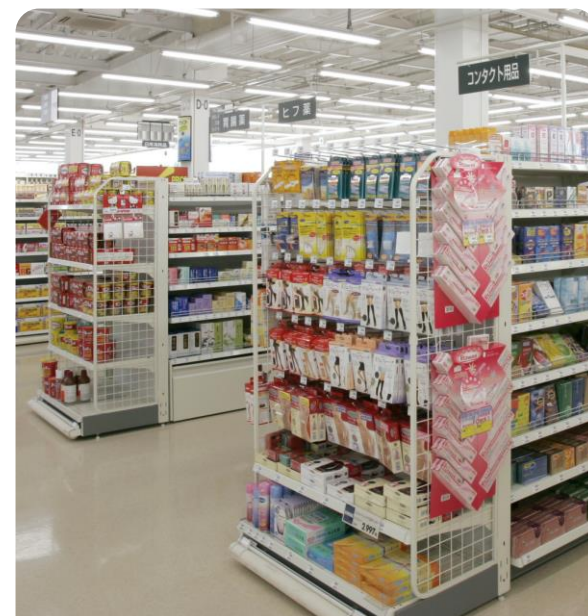
POSデータでは把握できない
実際の来店人数を把握したい



売り場に陳列している
商品の欠品を把握したい



無人店舗における
お客様の異常行動を把握したい



ひとつのカメラを複数の課題解決のために使えるように

現場DX
Powered by safie

店舗運営の課題解決に役立つエッジAIカメラ「Safie One」

賢くなる

置くだけで使える

空間がつながる



現場DX
Powered by safie

@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

最初のAI-Appは店舗の管理者向けのアプリケーションで、
9/28の発売と同時にオプション販売

現場DX
Powered by safie

多彩なアダプターに対応



多彩なアダプターに対応し、ご自身で簡単にお好きな場所へ設置が可能です。

ローカルバックアップ対応 & 無線LAN機能の強化



安定性向上

Wi-Fiが不安定な場所での、一時的なNW断でも安心。また、より安定性の高いIEEE 802.axにも対応。

LTEドック対応



別売りのLTEドックと通信プランの契約で、インターネット回線がない場所でも簡単設置！



Bluetooth HSP / HFP対応

マイクを自由な場所に設置でき、
カメラから距離があっても通話ができる

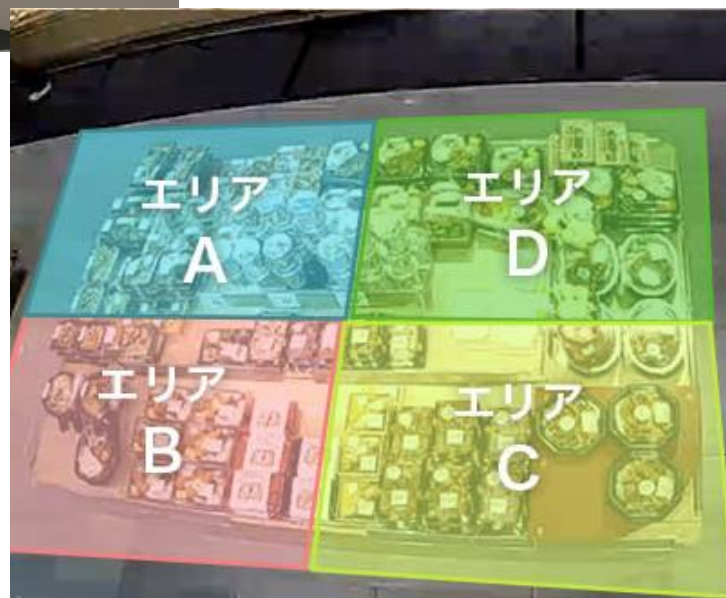


グループ通話機能に対応

Safie Viewerを閲覧しているユーザーと、
カメラが設置してある現場の音声コミュニケーションが、
カメラを通して可能



現場DX
Powered by safie



STEP4



「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。

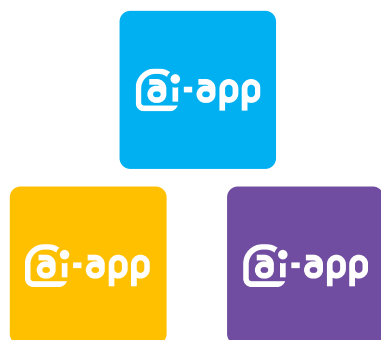
映像とAIで課題を解決できるアプリケーションを続々提供

@i-app

AI解析で様々な課題解決が可能な
アプリケーションを続々提供

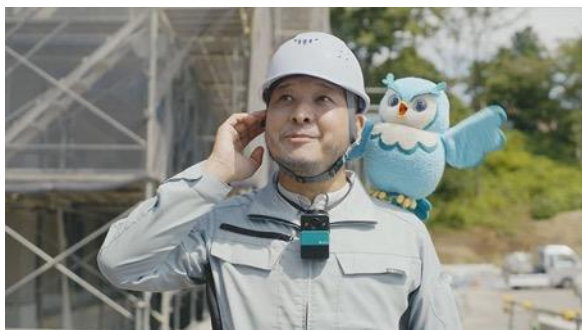
safie One

エッジAIを搭載
リアルタイムに近い画像処理が可能に



現場DX
Powered by safie

セーフィー認知度向上に向けた施策



- Safieのサービスを使った現場DXのイメージを建設現場を舞台に映像化いたしました
- 8/12よりTV CMやデジタル広告にて放映し、認知度の向上を通じた顧客基盤の拡充を推進いたします



現場DX
Powered by safie



映像から未来をつくる



Appendix.

1. 2022年12月期第2四半期実績
2. 2022年12月期通期業績予想の見直し
3. 新製品 Safie One

Appendix.

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

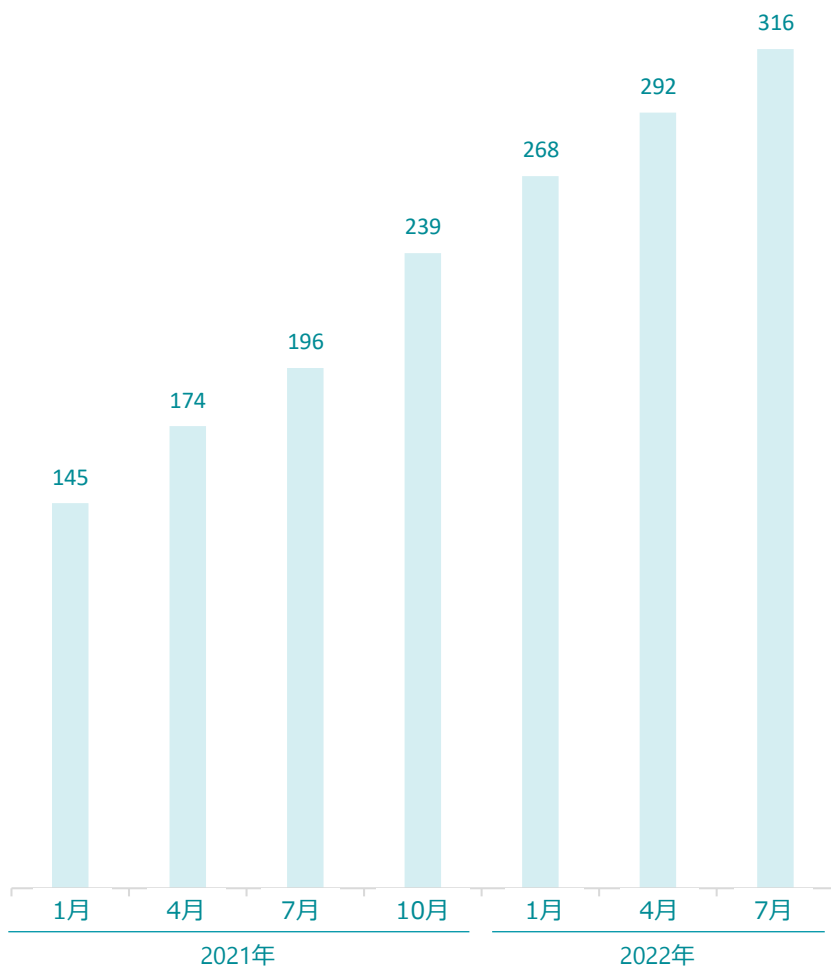
Forbes
JAPAN

日本の起業家ランキング2021
第1位受賞

INCJ

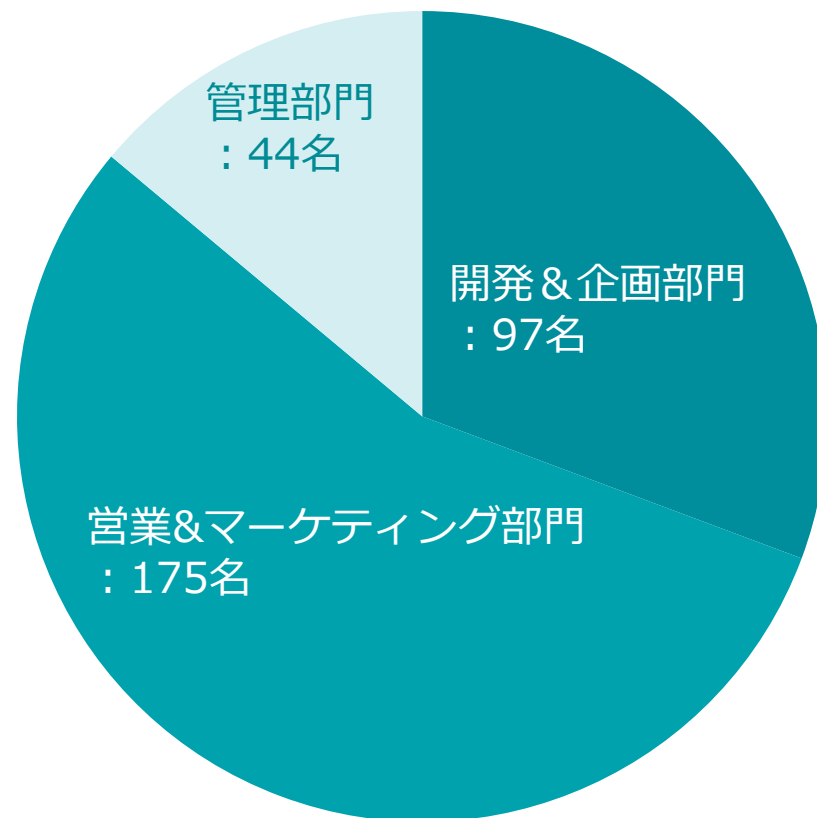
従業員数の推移

従業員数の推移※1



※1 各月初の人数

人員構成（2022年7月）

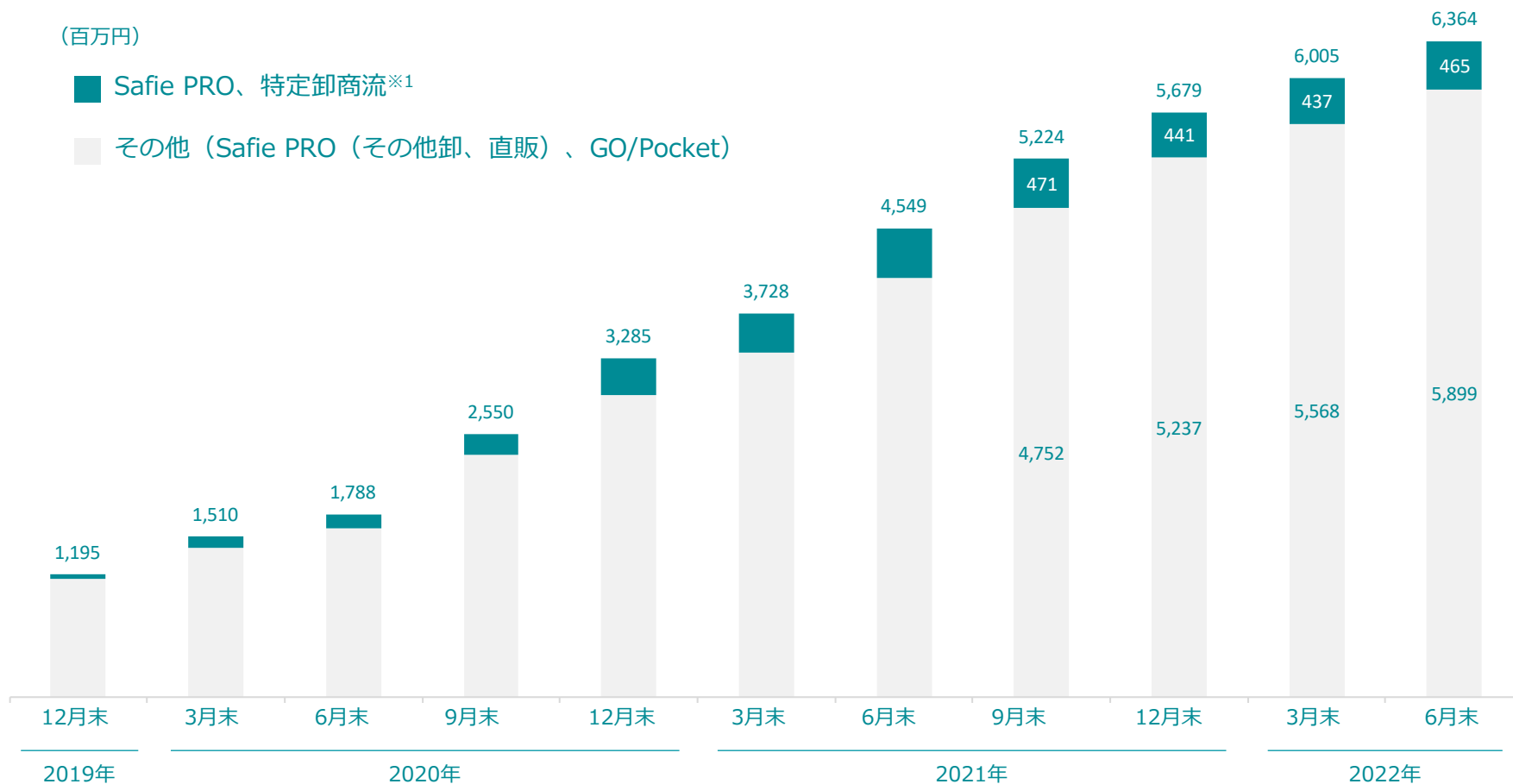


ARRの推移

(百万円)

■ Safie PRO、特定卸商流※1

■ その他 (Safie PRO (その他卸、直販)、GO/Pocket)



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

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	2022/6
特定卸商流	月次	-	17.7%	11.4%	13.6%	9.4%	6.2%	4.8%
	12ヶ月平均	-	8.4%	10.5%	11.8%	12.6%	11.1%	9.0%
その他卸商流	月次		0.6%	0.6%	0.8%	0.4%	0.4%	0.3%
	12ヶ月平均		0.7%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%	0.4%
卸商流	月次	-	9.2%	6.2%	6.9%	4.0%	2.5%	2.0%
	12ヶ月平均	2.9%	4.2%	5.4%	6.2%	6.4%	5.4%	4.2%
直販商流	月次	-	0.9%	0.5%	0.6%	0.6%	0.7%	0.6%
	12ヶ月平均	0.9%	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
全社	月次	-	6.0%	4.1%	4.5%	2.6%	1.8%	1.4%
	12ヶ月平均	2.1%	2.9%	3.6%	4.1%	4.3%	3.6%	2.8%

■ 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	2022/6
全社	月次	94%	93%	94%	92%	88%	88%	90%

貸借対照表

(単位：千円)	2021年12月末	2022年6月末		2021年12月末	2022年6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	10,564,137	買掛金	502,151	427,599
受取手形及び売掛金	1,091,014	-	1年内返済予定の長期借入金	9,145	11,656
受取手形、売掛金及び契約資産	-	1,074,605	未払法人税等	100,797	54,026
商品	618,984	945,167	賞与引当金	1,100	92,584
その他	158,995	285,793	その他	450,966	410,699
貸倒引当金	-3,489	-2,725	流動負債合計	1,064,160	996,564
流動資産合計	13,514,786	12,866,977	固定負債		
固定資産			長期借入金	125,860	114,894
有形固定資産	93,134	91,155	固定負債合計	125,860	114,894
投資その他の資産	113,382	169,277	負債合計	1,190,020	1,111,458
固定資産合計	206,517	260,433	純資産の部		
			株主資本		
			資本金	5,404,872	5,452,708
			資本剰余金	7,890,254	7,938,091
			利益剰余金	-769,062	-1,380,008
			自己株式	-108	-167
			株主資本合計	12,525,955	12,010,624
			新株予約権	5,328	5,328
			純資産合計	12,531,283	12,015,952
資産合計	13,721,304	13,127,411	負債純資産合計	13,721,304	13,127,411

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、セーフィー株式会社(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。