



セーフィー株式会社

東証グロース 4375



2023年12月期

通期 決算説明資料

February 14, 2024

1. 会社概要

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix



セーフィー株式会社

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

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2024年1月）*1

434人

売上高（FY2023実績）

11,817百万円

ARR（2023年12月末）*2

9,370百万円

課金カメラ台数（2023年12月末）*3

23.4万台

*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



- 01 クラウドドリブなカメラOS
- 02 強固なセキュリティ
- 03 誰もが使える高品質なUI・UX
- 04 拡張性の高いプラットフォーム

課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

23.4万台

(2023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

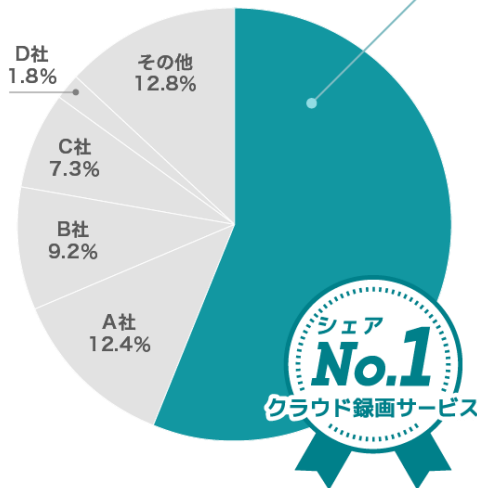
資本業務提携



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*1

safie 56.4%
(2022年)



*1 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

小売 / サービス



飲食



建設



インフラ / 公共



製造・プラント



物流



オフィスビル



警備



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}
(2024 / 当社試算)

国内

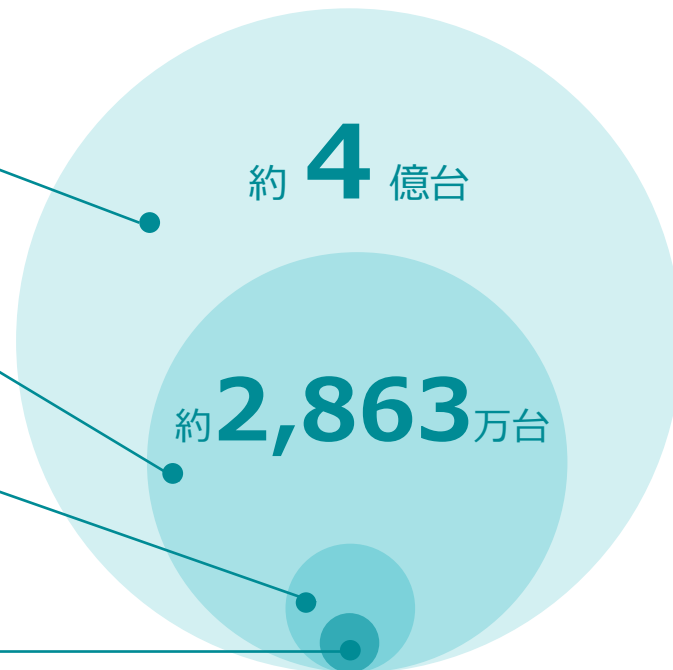
潜在ネットワークカメラ台数^{*1}
(2021年3月時点 / 当社試算)

国内

監視 / モニタリングカメラ総稼働台数^{*2} 約660万台
(2024年予想)

課金カメラ台数
(2023年12月末)

 safie 23.4万台



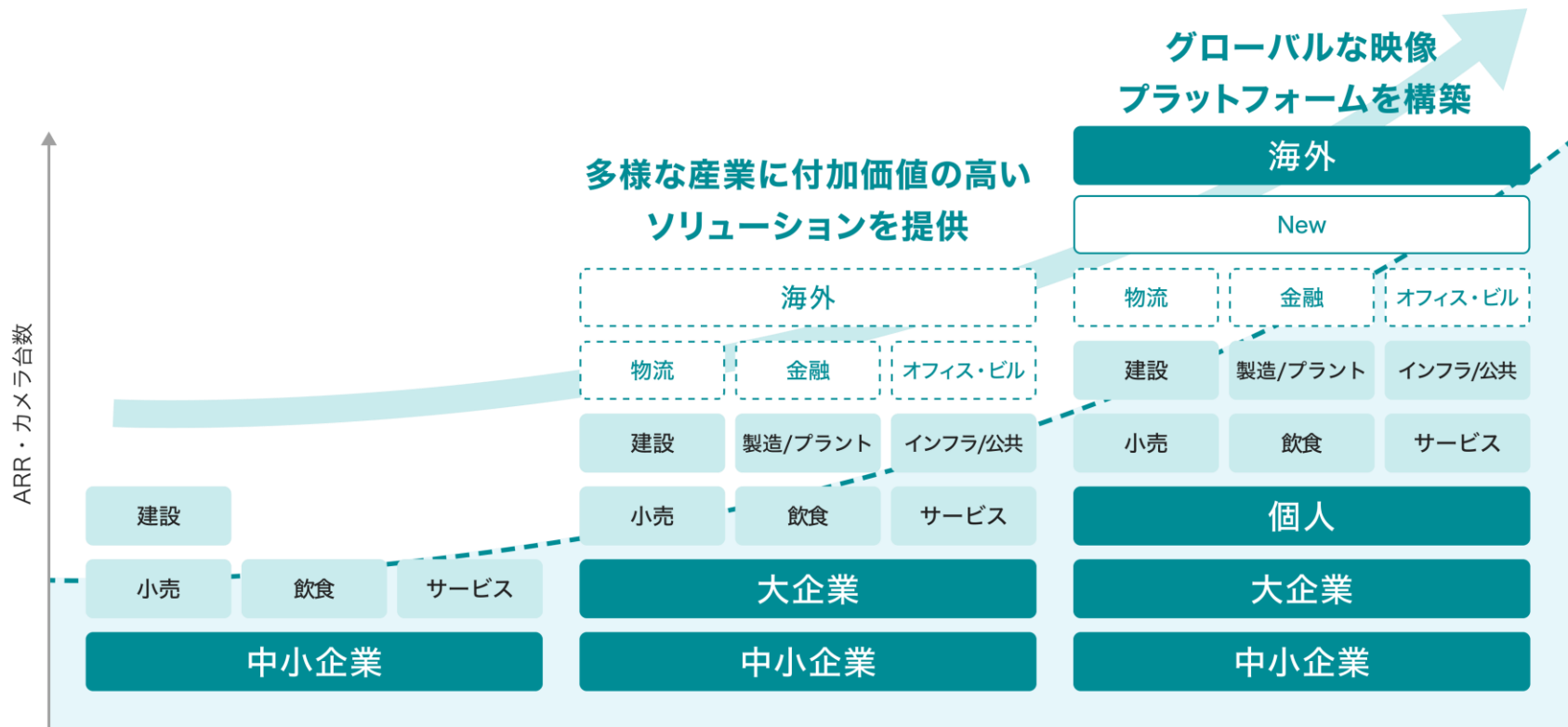
*1 ネットワークカメラとは、IP機能を内蔵し、単独でインターネット網に接続して使用可能な業務用カメラを指す(出所 矢野経済研究所)。各種資料を基に、一定の仮定を置いて算出した当社試算値。

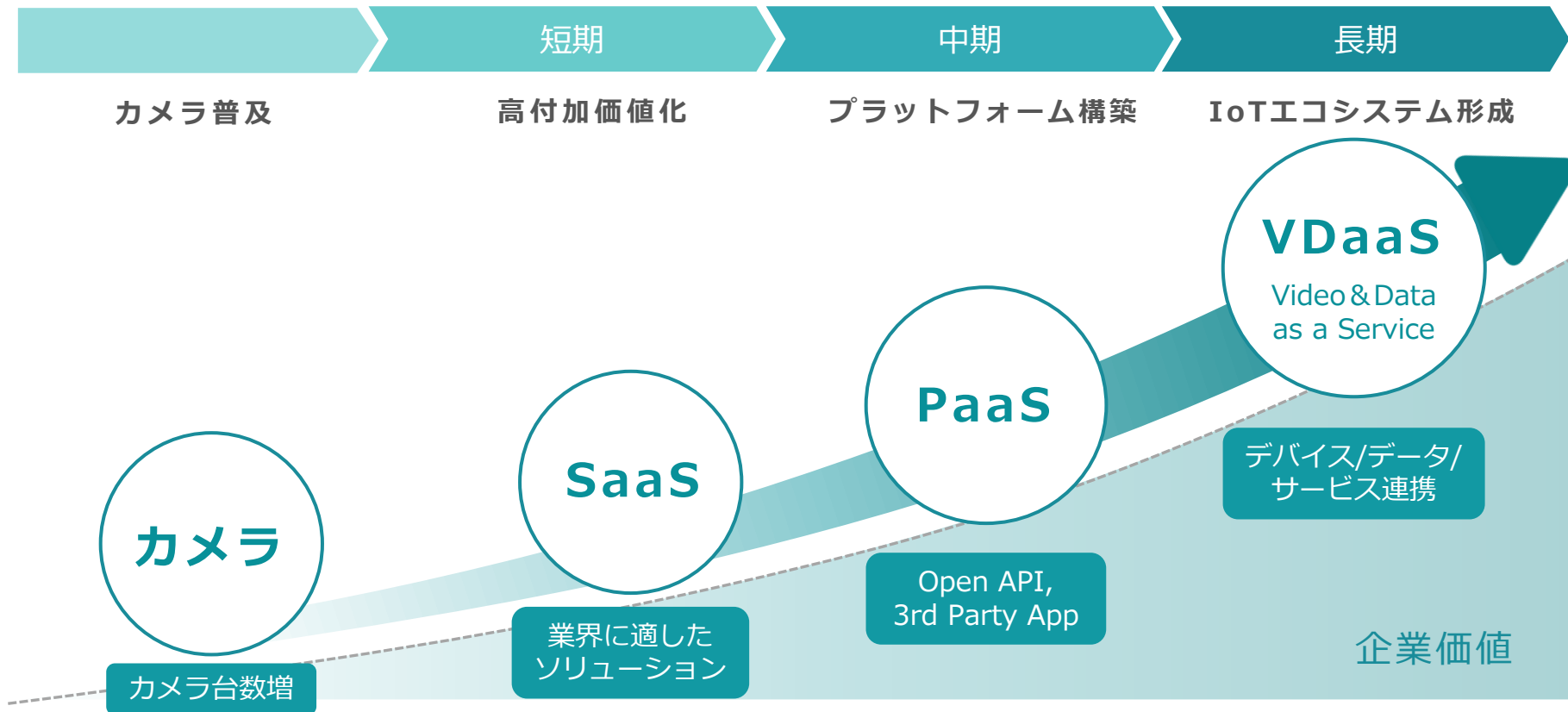
*2 監視 / モニタリングカメラとは、監視カメラ製品を指し、IPカメラとアナログカメラに大別される(出所 矢野経済研究所)
矢野経済研究所「2020年度版監視カメラ市場予測と次世代戦略」に記載の出荷台数を基に、一定の仮定を置いて算出した当社試算値。

自社だけでなく、パートナー企業とともに各業界へのソリューション提供を進める



セーフイーサービスを活用している業界は広がりつつある







AI×IoTプラットフォーム

- セキュリティも万全 -

現場DXソリューション提供

- 顧客の課題解決に向けて伴走 -

防犯×生産性向上

- 人手不足への対応 -

AI×分析

- 学習データとして活用 -

導入時から日々進化

- AIによる機械学習 -



一般的なカメラベンダー

ハードウェア提供

ユーザー企業に対する立ち位置

機器提供

顧客への提供価値

監視・防犯

データの意味合い

保管するもの

サービスの発展性

導入時から陳腐化

- ハードウェアの陳腐化と並行する -

PDCA

2. 2023年12月期 通期業績

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix

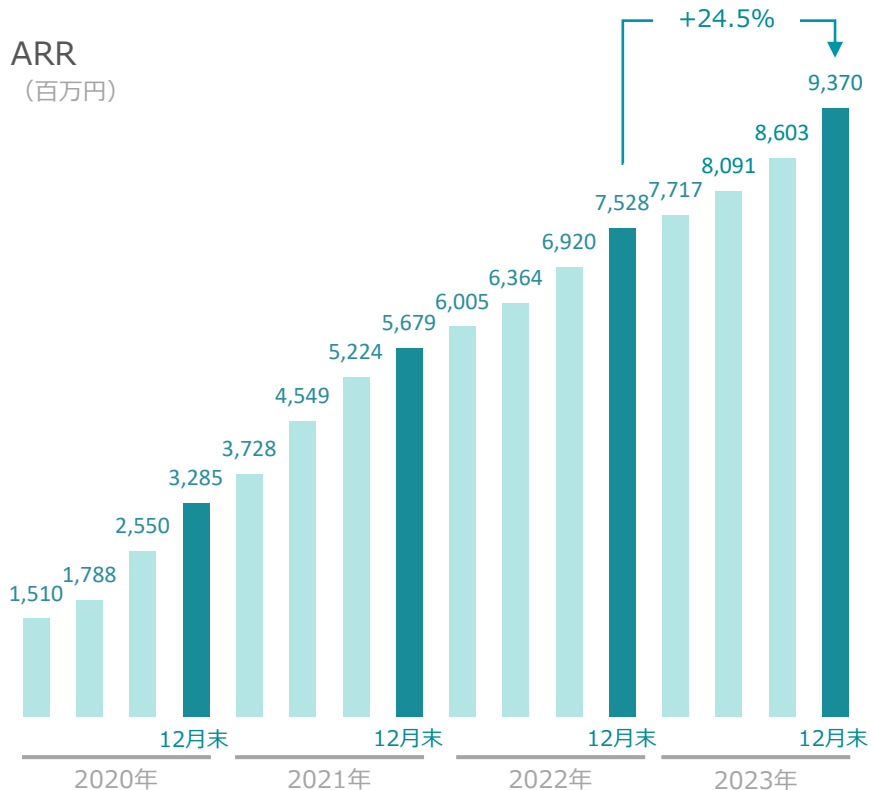
売上高は業績予想を超過し、前期比+27.7%。ARRは若干の未達にて着地

| (百万円) | 2022年 12月期 | 2023年12月期 | | | |
|------------------|---------------|-----------------|--------|--------|--------|
| | | 予想 | 実績 | 対 前期比 | 対 業績予想 |
| ARR | 7,528 | 9,450 | 9,370 | +24.5% | 99.2% |
| 課金カメラ 台数 (千台) | 186 | 239 | 234 | +25.8% | 97.9% |
| 売上高 | 9,252 | 11,615 | 11,817 | +27.7% | 101.7% |
| 売上総利益 | 4,356 | 5,904 | 5,668 | +30.1% | 96.0% |
| 売上総利益率 | 47.1% | 50.8% | 48.0% | - | - |
| 営業利益 | △1,283 | △1,200~ △800 | △1,091 | - | - |
| 税金等調整前 当期純利益 | △1,430 | - | △1,434 | - | - |
| 当期純利益 | △1,434 | - | △1,438 | - | - |

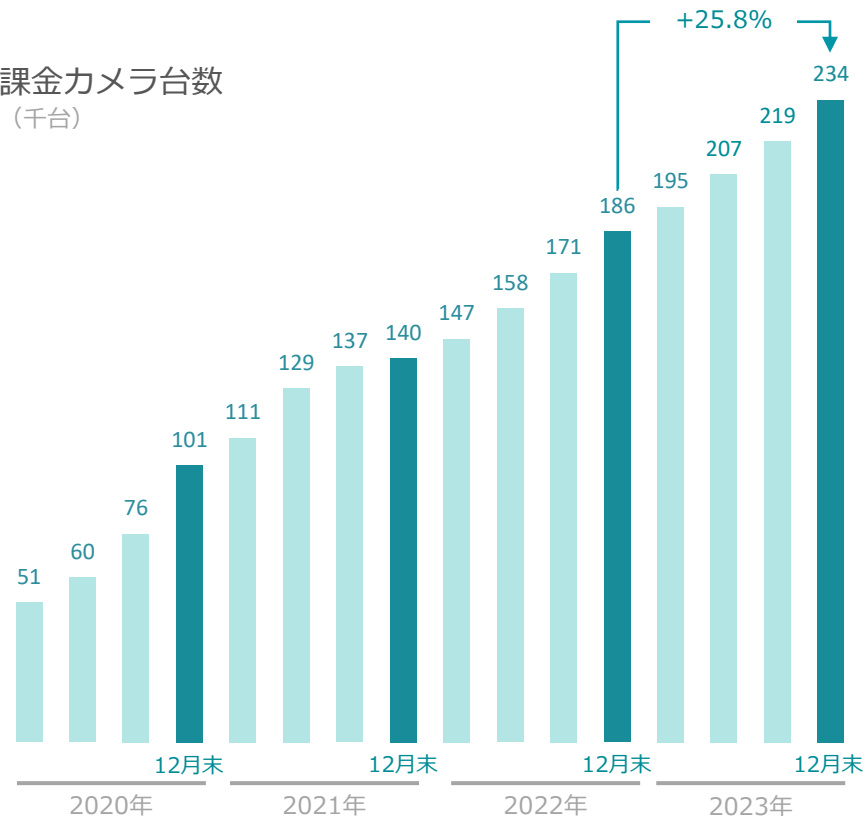
- ARR、課金カメラ台数は若干の未達
- 売上高は前期比+27.7%の成長を実現し、業績予想を超過
- 売上総利益は前期比+30.1%の成長も、売上総利益率は業績予想には届かず
- 営業損失は予想レンジ内にて着地
- 中長期の事業計画を見直し「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき約3.2億円の減損損失を計上

ARRは93億円、課金カメラ台数は23.4万台に到達

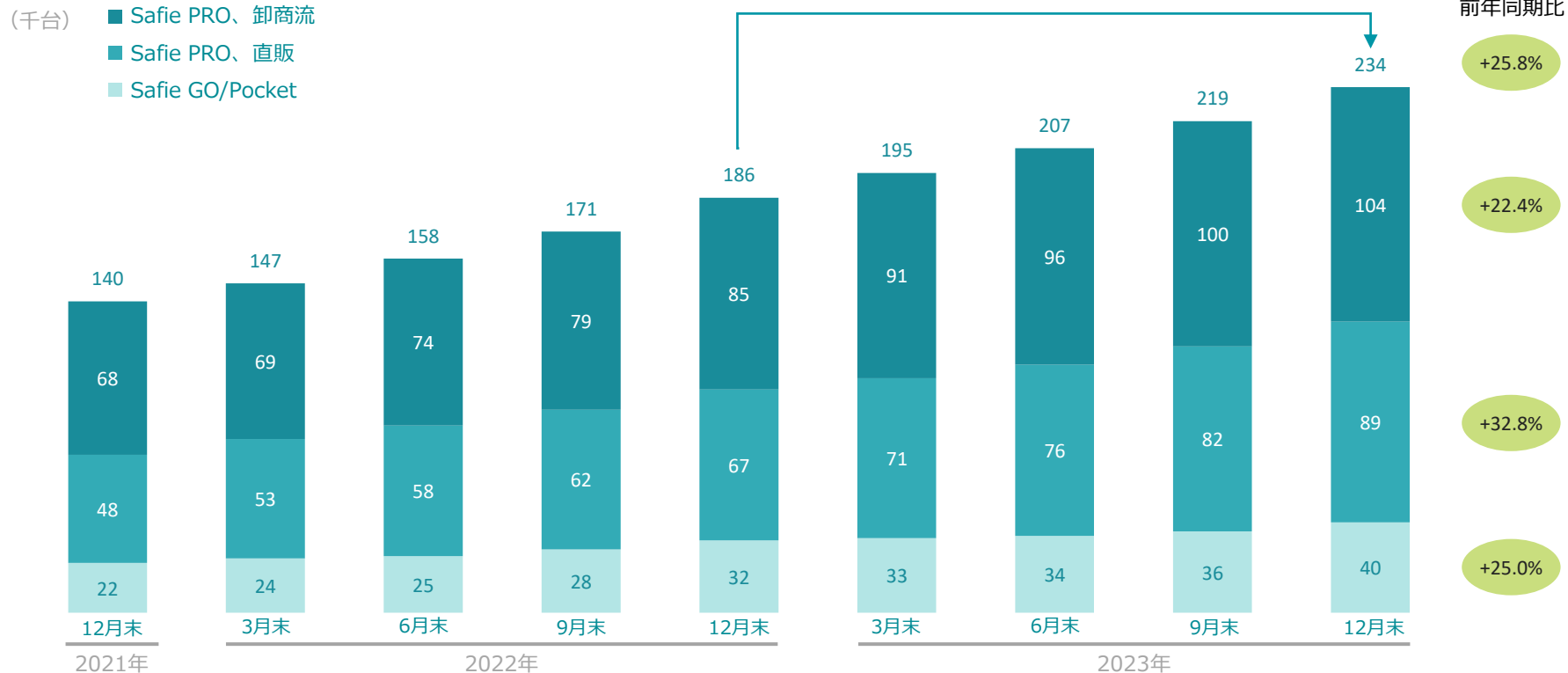
ARR
(百万円)



課金カメラ台数
(千台)

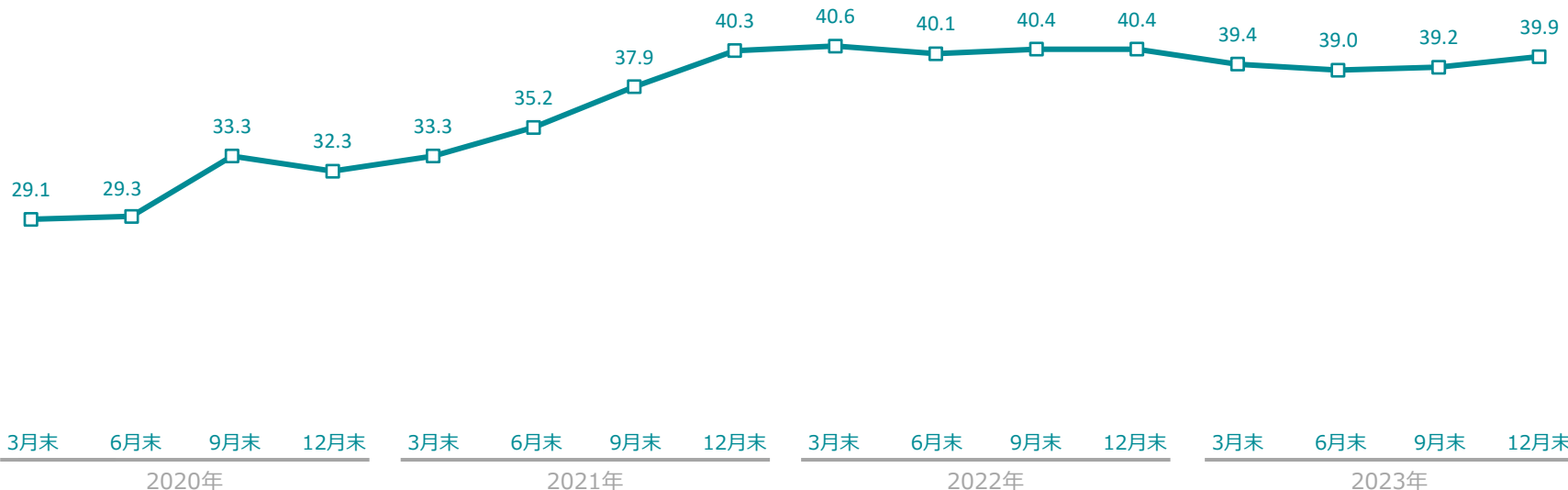


Safie PRO直販が課金カメラ台数の成長を牽引



Safie PROと比べて高単価なSafie GO/Pocketの製品構成比が前四半期比にて増加し、ARPCは上昇

(千円)



*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC = ARR ÷ 課金カメラ台数

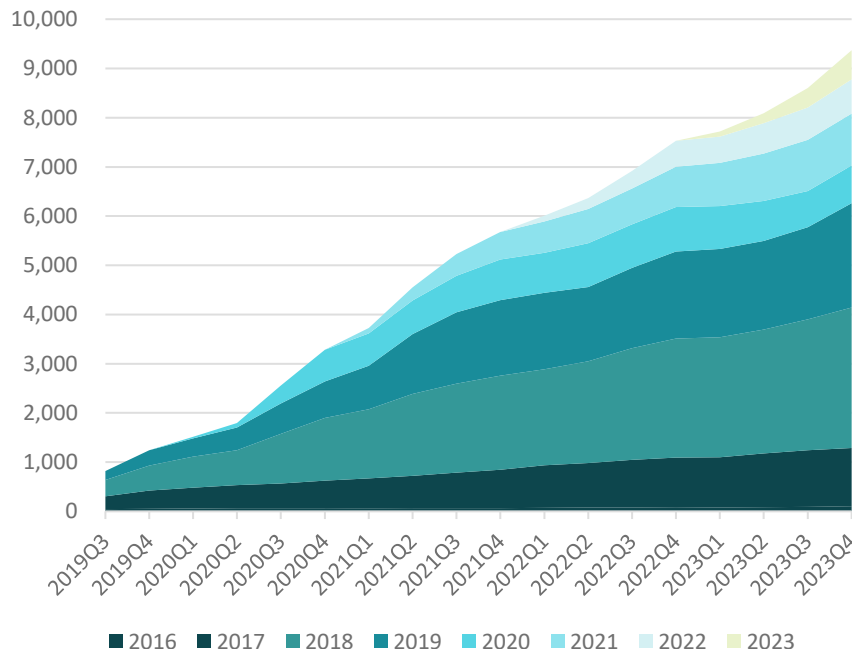
直販NRRは100%超を維持し、2022年12月期と同水準

NRR*1

| | 2022年 12月期 | 2023年 12月期 |
|------------------|---------------|---------------|
| 直販 | 112.3% | 110.9% |
| 販売パートナー (卸商流) | 133.6% | 118.3% |
| 全社 | 122.6% | 115.6% |

全社ARR（顧客獲得時期別*2）

(百万円)



- 直販では、1,600社を超える既存取引先でARR成長を実現
- そのなかでも、小売、建設、インフラ、住宅業界大手企業との取引が拡大

*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。

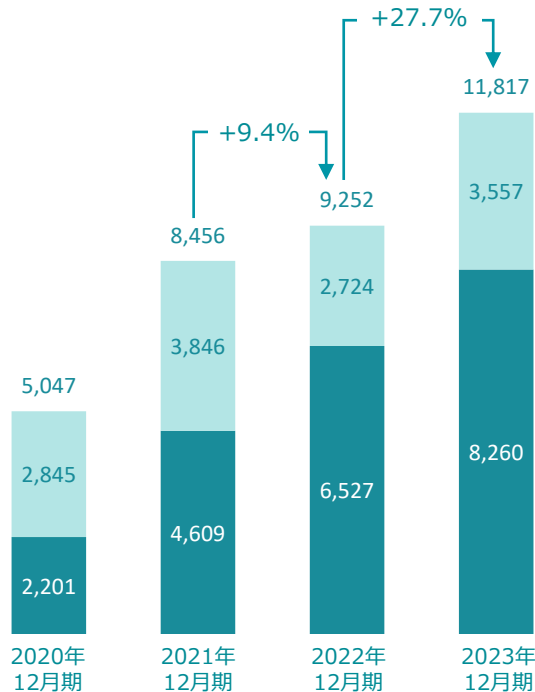
販売パートナーのNRRは「前年12月末時点における販売パートナーから生じる各年12月末時点におけるMRR」を「前年12月末時点の販売パートナーから生じるMRR」で除して算出

*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

2023年通期は前期比+27.7%、2023年Q4は前年同期比+31.6%の成長となる

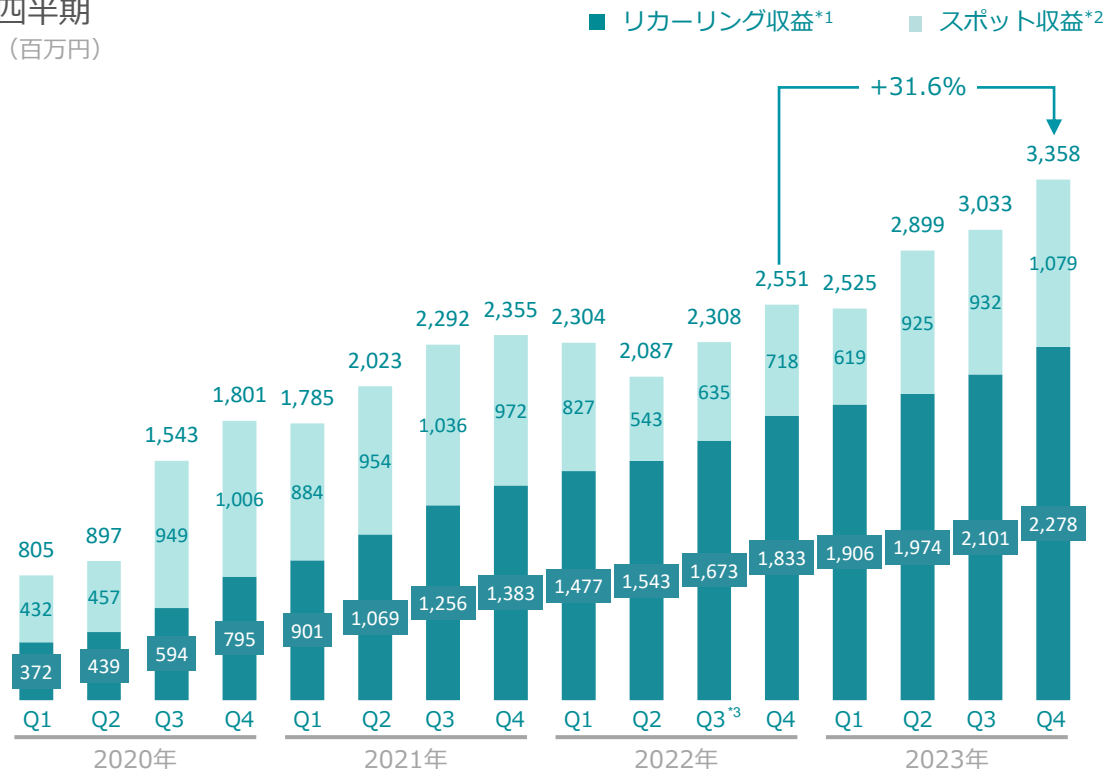
通期

(百万円)



四半期

(百万円)



*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

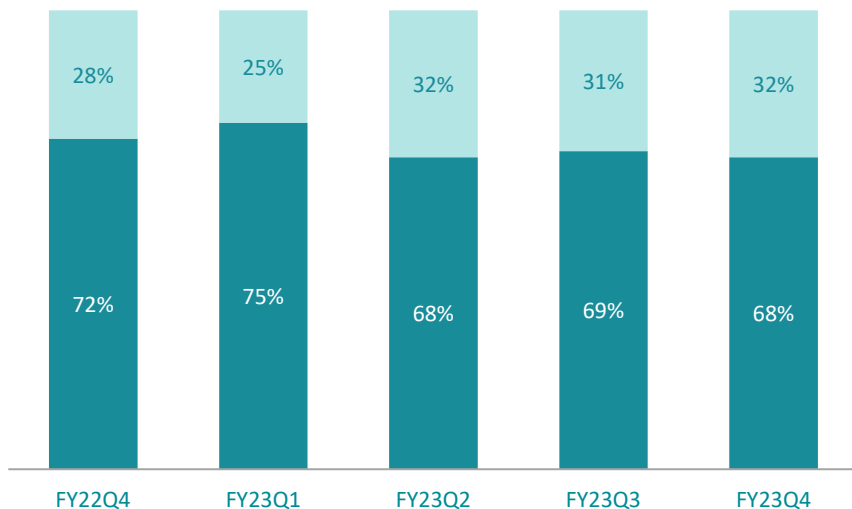
*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

リカーリング粗利率はクラウドコストの最適化が進み上昇
スポット粗利率は一部商材にて商品評価損を計上し下落も、評価損を除いた場合のスポット粗利率は若干の改善

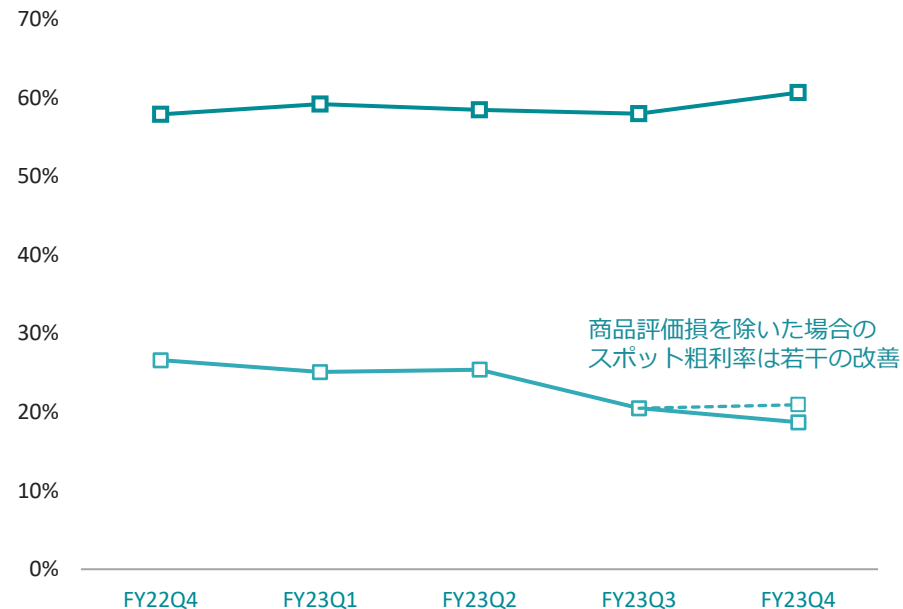
売上高構成比（四半期）

- リカーリング*1
- スポット*2



粗利率の推移

- リカーリング*1
- スポット*2
- スポット（商品評価損を除く）



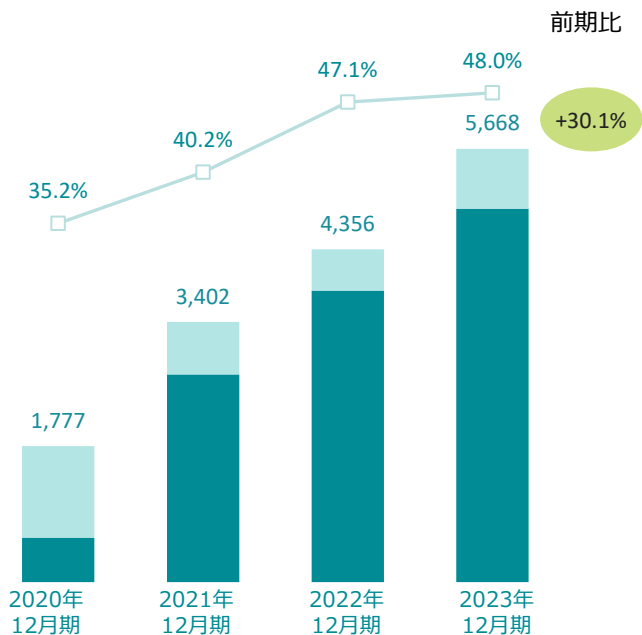
*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

2023年通期は前期比+30.1%、2023年Q4は前年同期比+26.4%の成長となる

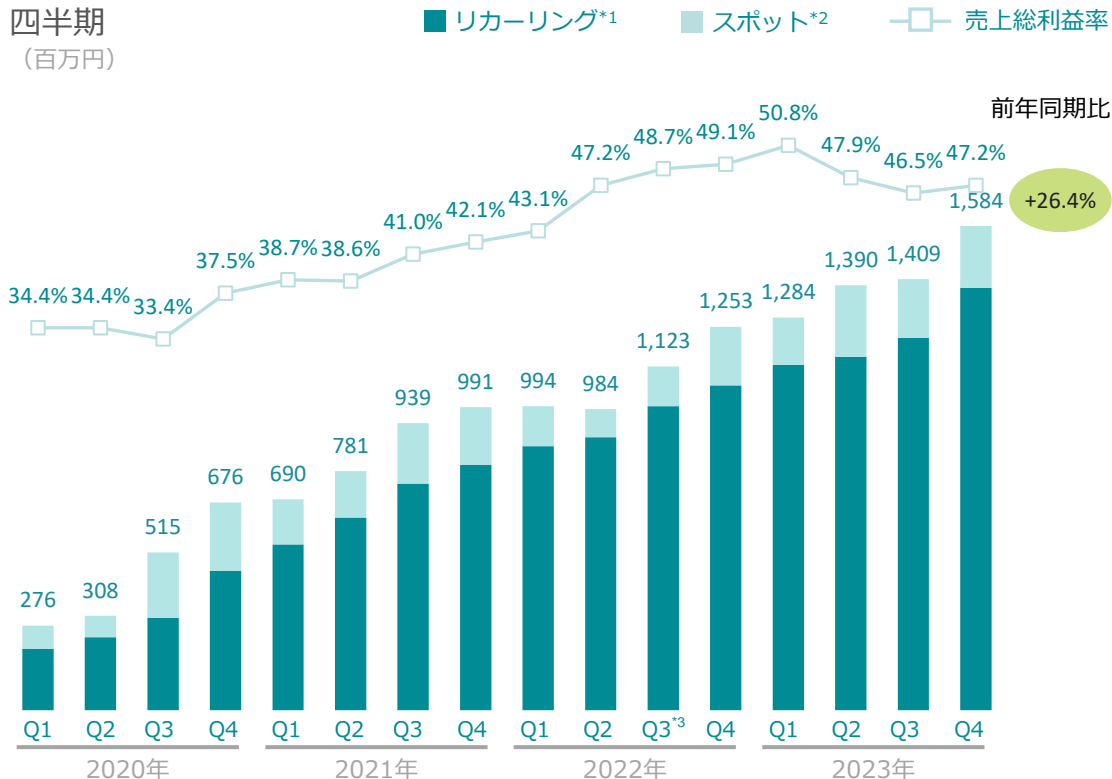
通期

(百万円)



四半期

(百万円)



*1 リカーリングには、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポットには物販、カメラ設置工事等が含まれる

*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

2023年通期では、販促活動、人材採用、オフィス移転による家賃増加等が主な費用増の要因

通期

(百万円)

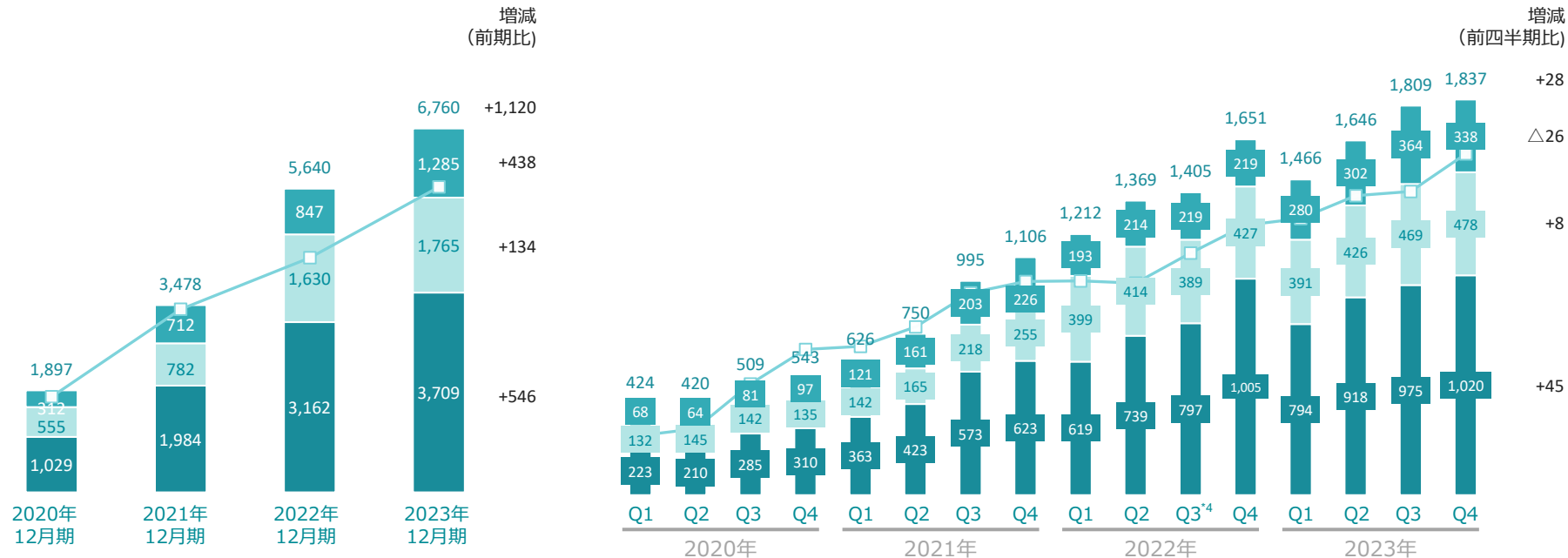
四半期

(百万円)

■ S&M*1 ■ R&D*2 ■ G&A*3 □ 売上総利益

増減
(前期比)

増減
(前四半期比)



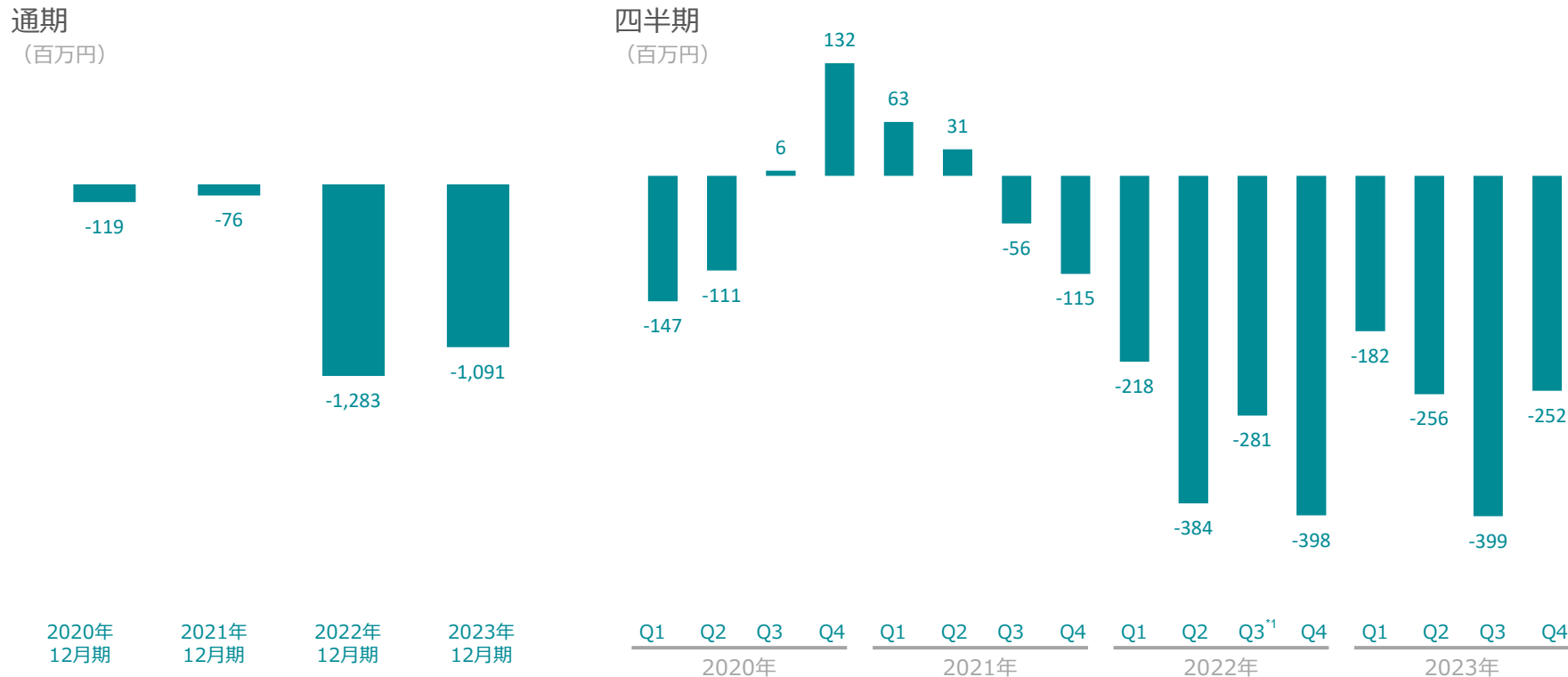
*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、そのほか関連経費及び共通費等の合計

*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

*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2023年通期での営業損失は1,091百万円、2023年Q4は252百万円にて着地



*1 FY2022Q3より連結決算へ移行

3.経営戦略 アップデート

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix

上場後に投資を加速させ、組織及び顧客基盤の強化、新たなソリューションへの種まきは進行
今後はクラウドカメラ×ソリューションへ注力。売上高成長と同時に利益体質への転換を目指す

これまで（上場以降）

更なる成長へ組織拡大・強化を推進

カメラ設置までのオペレーション強化を推進

各業界トップ企業との取引拡大

カメララインナップ強化、各業界課題に向き合い
新たなソリューションの種まきを実施

2023年は売上高が成長トレンドへ回帰



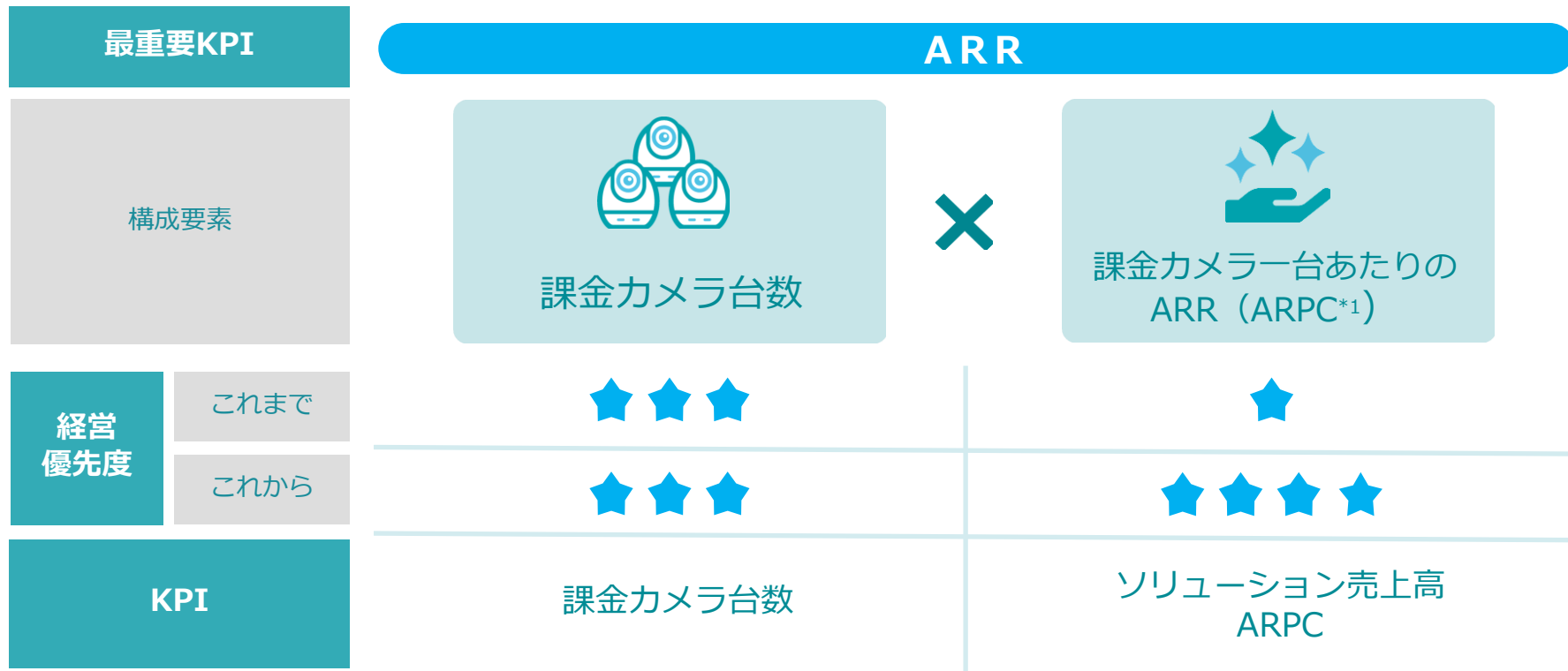
これから

顧客基盤を強化するために、
カメラ台数成長は継続追及

クラウドカメラ×ソリューションへ注力

生産性を向上させ、利益体質への転換

これからはソリューション売上高拡大へ注力し、中期的にはARPCの増加を目指す
課金カメラ台数を追求した事業基盤の強化は継続



*1 Average revenue per camera



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



従来よりも映像活用ニーズは高まりつつあり、クラウド映像プラットフォームによりデータを集積、連携しやすいことから、セーフイーに対して新たなソリューションへの期待値も高まっている

これまで

アナログカメラ



〈時代のニーズ〉

- もしもに備えたい
- 念のための防犯

現在

クラウドカメラ



〈時代のニーズ〉

- 何かあったときに、いつでもどこでもすぐに確認したい
- 鮮明な画像

これから

クラウドカメラ×ソリューション



〈時代のニーズ〉

- 省人力でのオペレーション
- 分析・定量化
- 再発防止 / 未然防止
- 同時にプライバシーもケア

- 顧客視点 / 顧客ドリブン
- 分析、定量化、拡張性
- ソリューション提案

防犯市場は顕在化済みの大きなマーケット。且つ安心安全へのニーズの高まりとともに顧客課題は多様化。省人化が進む一方で、小売業を中心とした万引きなどロス対策へのニーズも高まっている

大きな防犯市場

国内監視 / モニタリングカメラ
総稼働台数(2024年予想)

約**660万台**

28倍

課金カメラ台数
23.4万台

多様化するニーズ



ユーザーへの
安心の提供



企業活動の透明性向上



スタッフ・従業員
を守る

万引きによる大きなロス

小売業年間販売額 *1 **124兆円**

ロス率 *2 **0.97%**

内万引き率*2 **57%**

万引き被害総額 (当社試算)

6,856億円



*1 経済産業省 商業動態統計調査。各種商品小売業、織物・衣服・身の回り品小売業、飲食品小売業、機械器具小売業、医薬品・化粧品小売業、その他小売業、無店舗小売業の2022年度販売額の合計

*2 The Smart Cube Global Retail Theft Barometer 2013-14、万引き率には従業員による盗難を含む

2030年には460万人の労働力不足が見込まれており、省人化ニーズはすでに顕在化済み。多様化する顧客ニーズに応えるためのデータ活用加速も見込まれる

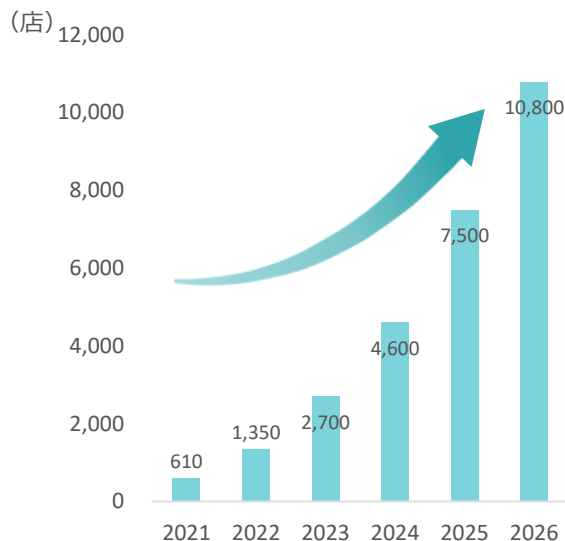
2030年に460万人の人手不足

労働需給推計*1（小売+サービス）



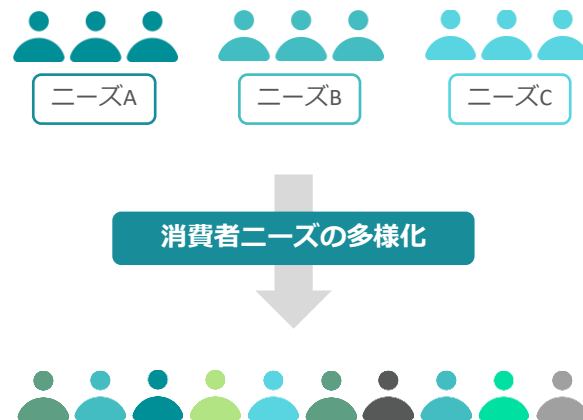
省人/無人店舗への投資額は増加見込

省人/無人決済システム導入数*2



多様化する消費者ニーズ

データ取得・定量化・分析
による投資効果アップ



*1 パーソル総合研究所「労働市場の未来推計2030」

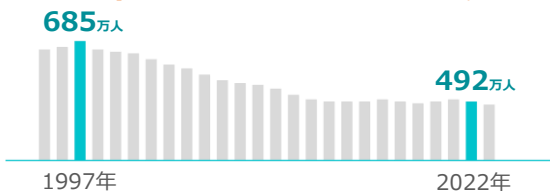
*2 富士経済「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」、無人/省人決済システム数の推移。有人レジやセルフレジを活用することなく、商品の支払い・購入を可能とするシステムが対象

建設業界ではピーク時から約30%の労働者が減少。時間外労働の上限を規制する働き方改革関連法も2024年4月から適用され、アナログ規制の見直しも進展しており、市場環境は大きな変化が見込まれる

労働力人口は減少の一途

建設業界の市場環境*1

ピーク時から
約30%の労働者が減少



有効求人倍率*2

平均 1.20

介護職 4.06

建設技術者 5.57

*1 厚生労働省「一般職業紹介状況(令和5年11月分)」について

*2 介護とは、介護サービス職業従事者を指す。建設とは、建設・採掘従事者を指す

生産性向上は急務

建設業界の2024年問題について

- 2019年4月「働き方改革関連法」施行
- 建設業では短期間の労働環境改善が難しいとされ、5年間の猶予期間を設定。2024年4月から適用

時間外労働の上限規制

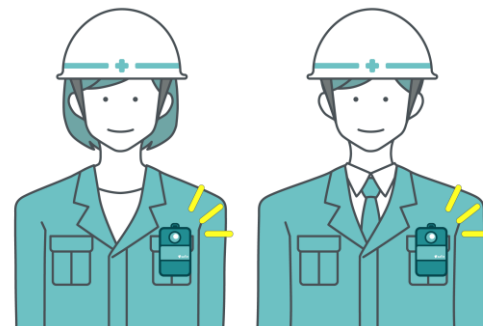
① 「月45時間、年360時間」の上限が罰則付きで法律に規定

② 正規・非正規社員の同一労働同一賃金

③ 月60時間超の時間外割増賃金率引上げ
2023年から適用され、割増賃金率が25%から50%に引上げ

デジタル活用への追い風

- 2024年6月を目処に「アナログ規制」の見直しが完了
- 建設業も関連する「検査・点検・監査」「調査」「巡視・見張」項目においてWeb会議システムやウェアラブルカメラの活用で代替し、業務効率化が可能に



防犯のみならず、映像プラットフォームを活用した小売/サービス業界向けソリューションの拡充を推進





小売/サービス

導入事例

小売/サービス業界での活用も拡大中

加えて、小売/サービス業の各種課題に対応するため、継続的な機能強化を推進中

イマダ キッチン (SHIBUYA109渋谷店 B2F)



導入背景

- 「IMADA KITCHEN」は、渋谷発の“食”文化から始まる新たなムーブメントを生み出すことを目指しており、出店毎（期間限定）の販促把握のため、精緻なデータが求められていた

活用方法

- SHIBUYA109が集計する「IMADA KITCHEN」の「入館者数」「購入客数」「売上」の各データとともに、「Safie One」のエッジAIでの計測による「フロア流入数」「店前通過人数」「立ち止まり数」のデータをダッシュボードにて可視化。施設関係者はダッシュボードにて可視化されたデータを活用し以下のマーケティング活動を実現

今後の展開

- 来店するターゲット層（若者、インバウンド）の計測のほか、店舗前のサイネージの視認による分析も併せて行い、データによる店舗エリアの付加価値向上を目指す

多岐にわたる機能強化を推進中

属性
検知

人物検索 /
リピーター分析

映像
検索

車両
検知

欠品
検知

異種
検知

And more



小売/サービス

小売/サービス業界の店舗運営の省人化を実現できる遠隔接客や店舗マネジメントのソリューションを提供



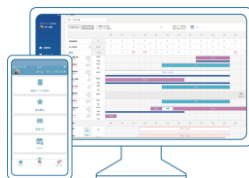
遠隔接客ソリューション

店舗の接客を遠隔地から行うことで最少人数で最大店舗の接客により店舗の省人化を実現



店舗マネジメントDXアプリ

業務効率化とシフトワーカーの働きがい向上を同時実現することで生産性を高める



ジムDXソリューション

ジム内に専用AIカメラを設置し、ジム運営をAI化するDXサービス



And more



建設業界向けのソリューションにとどまらず、ビルマネジメント、タウンマネジメント向けのソリューションへ





現場を死角なく見える化した遠隔施工管理を実現するSafie GO 360をリリース
より高度な遠隔臨場と安全管理、点検を実現することのできるデジタルツイン構築へ貢献

Safie GO 360をリリース

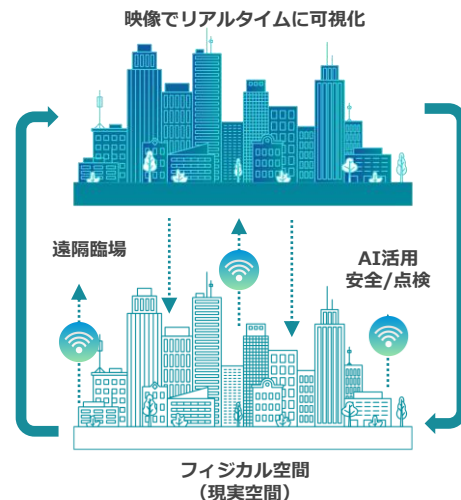
- 360°広範囲な映像取得によりこれ1台で現場に行かずとも現場の外観を捉えることが可能に



上下左右360°自由な画角でスクロールが可能
狭小地の映像も歪みなく確認できる

ユースケース

- 現場に**多台数のSafie GO、Safie Pocket**が設置され、網羅的に映像を自動取得
- それらの映像をもとに**デジタルツインを自動生成・常時更新可能**に
- 遠隔から現場全体の施工状況をリアルタイムに場所別で把握可能





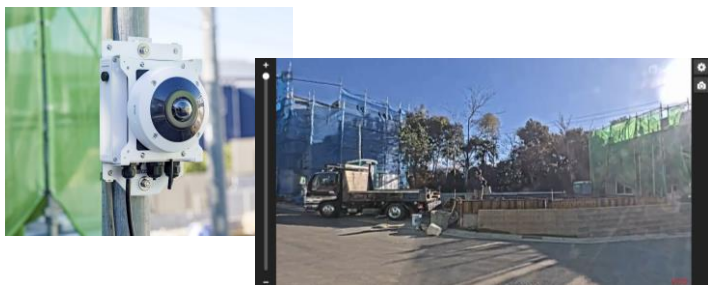
住宅業および建設業へ広く拡販予定

ハウスメーカー



広範囲な画角で遠隔からの進捗・安全管理を実現

- 工程の進捗確認、順序の遵守有無などを遠隔から確認でき、現場訪問時間を大幅に削減
- 密集した住宅現場でも躯体の様子や基礎工事の質を鮮明に把握でき、より効果的な進捗・安全管理を実現
- 周辺の交通や人の動きを把握し、建築資材の盗難防止に貢献。近隣に配慮した工事を実施



高層ビル工事



*イメージ写真

Before

- 建物の内装を確認する上で、躯体の柱と梁が地上に組まれた際、設置した定点カメラでは地上の様子は把握できず、設置位置を変更する必要があった
- カメラの画角が固定されると、役割に応じて必要な映像を得ることができなかった

After

- 天井や床、配線や空調設備などの施工状況の映像を拡大しスクロールすることで、隅々まで把握することが可能、作業員や重機動作の安全・進捗状況を遠隔で確認することも可能に
- 広角映像内で視点を自由に変更でき関係者が求める情報を各々で容易に得ることが可能に



現場の盗難防止や防犯強化、遠隔警備ソリューション、遠隔からの安全管理や点検業務を実現するため、屋外向けAI搭載カメラのラインナップを順次拡大中

屋外向けAI搭載カメラのラインナップが拡充

屋内AIカメラ

safie one



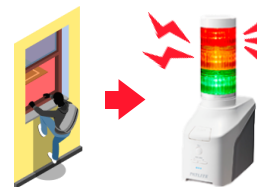
屋外AIカメラ



提供価値

あらゆる業種にて屋外の盗難防止・防犯強化へ

- ✓ 現場に侵入した人物をリアルタイムにAIで検知し、通知
- ✓ お手頃な価格で導入しやすい防犯を実現

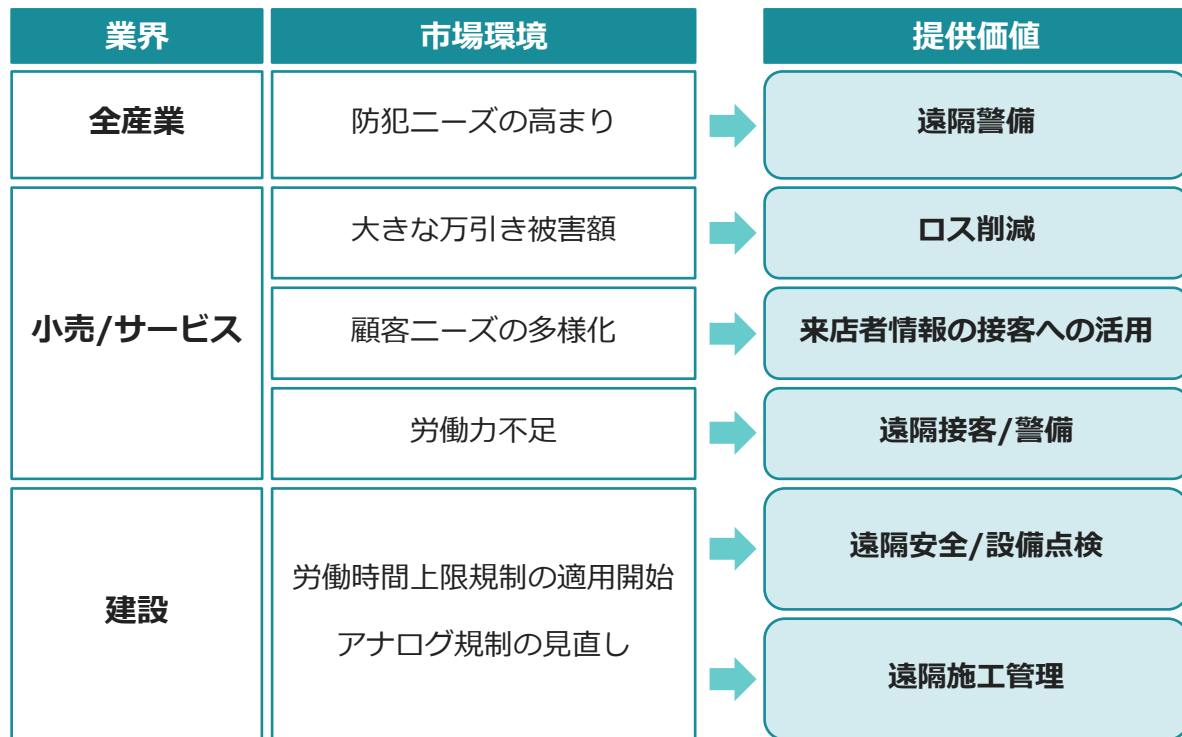


遠隔からの安全管理、点検ソリューション

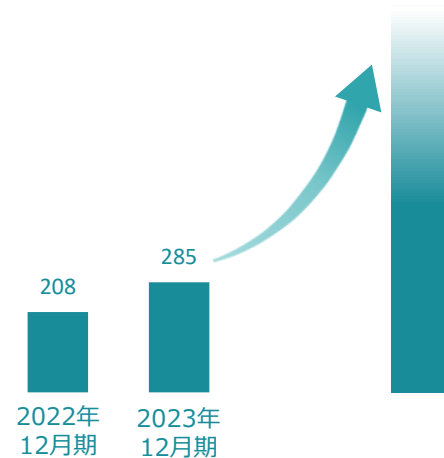
- ✓ 現場内の危険・禁止エリアに侵入した人物をリアルタイムにAIで検知し、通知
- ✓ 遠隔での安全管理を実現



各業界課題に対して適切な価値を提供し、ソリューション売上高を拡大する



ソリューション売上高*1
(百万円)

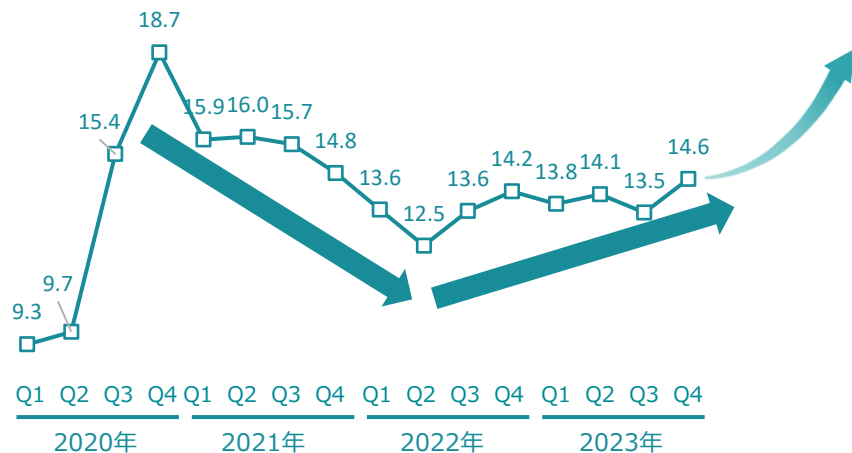


*1 AI-App等のアプリケーション、カメラ機能を拡張する各種オプション、および映像活用サービス等の売上合計。リカーリング収益およびスポット収益どちらも含む

一人当たり粗利額は足元での組織強化も奏功し、底を打ち改善傾向へ。今後は付加価値の高いソリューションの提供とオペレーション強化を推進し、継続した改善を目指す

一人当たり粗利額*1

(百万円)



今後のフォーカスポイント

セールスイネーブルメント機能の強化継続

付加価値の高いソリューションの
企画開発を継続

サービス提供までのオペレーション強化

- 現地調査、工事リードタイム短縮
- 課金カメラあたりの運用コスト削減

*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 翌四半期初社員数

ソリューション強化と生産性の向上を実現し、2026年通期調整後営業利益の黒字化を目指す

中期戦略アクション

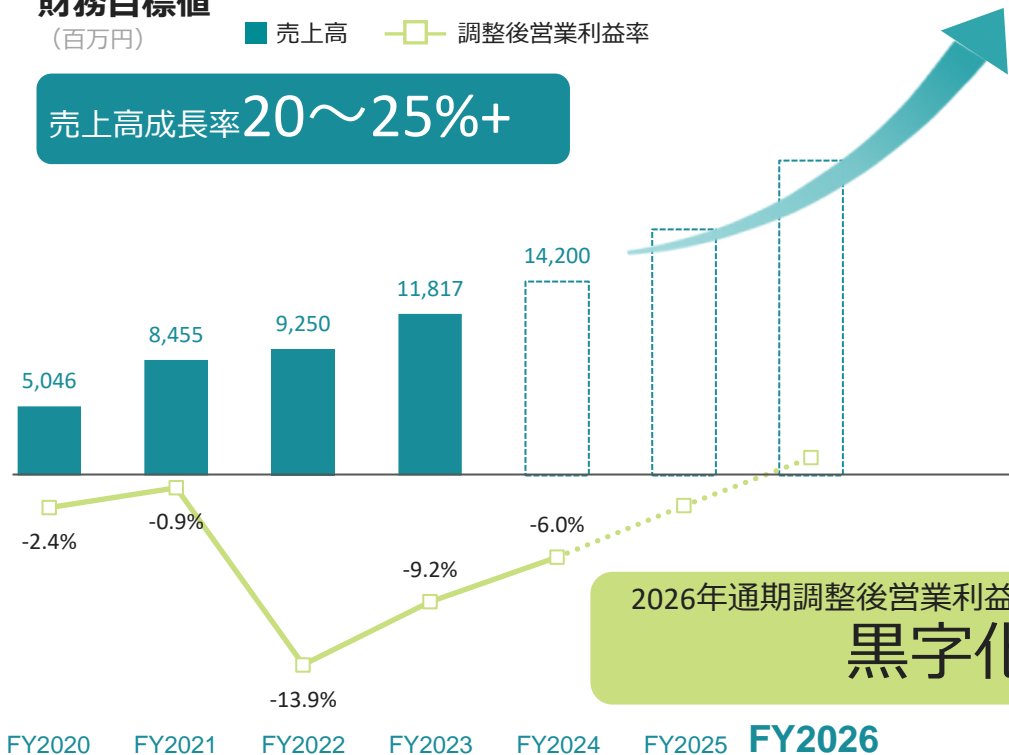
- STEP1、STEP2領域を中心に顧客基盤強化の継続
- 業界・顧客課題に沿ったソリューションの提供によるソリューション売上の徹底強化
- 生産性の向上

財務目標値

(百万円)

■ 売上高 □ 調整後営業利益率

売上高成長率 **20~25%+**



2026年通期調整後営業利益*1
黒字化

*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用

4.2024年12月期 業績予想

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix

2024年12月期のARR、売上高は前期比+20%超の成長を見込む

| (百万円) | 2023年12月期 実績 | 2024年12月期 予想 | 前期比 |
|-----------------|-----------------|-----------------|--------|
| ARR | 9,370 | 11,300 | +20.6% |
| 課金カメラ台数 (千台) | 234 | 285 | +21.8% |
| 売上高 | 11,817 | 14,200 | +20.2% |
| 売上総利益 | 5,668 | 7,070 | +24.7% |
| 売上総利益率 | 48.2% | 49.8% | +1.6pt |
| 調整後営業利益*1 | △1,057 | △850 | - |

- 粗利率向上は継続
- 2026年12月期の黒字化に向け、赤字幅は縮小

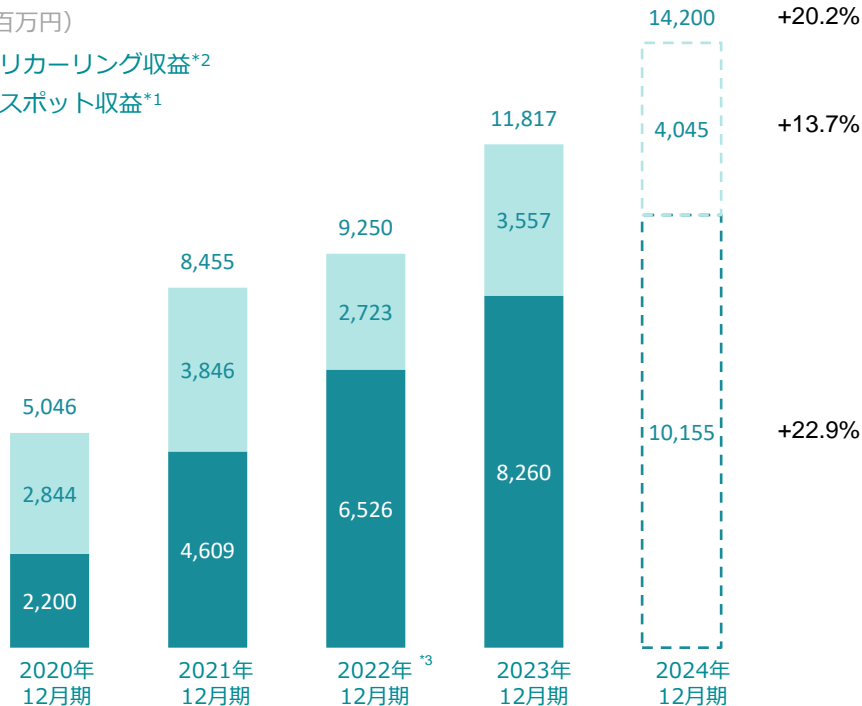
*1 調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用

2024年12月期も顧客基盤拡大に伴うリカーリング収益の成長が売上高成長を牽引

通期

(百万円)

- リカーリング収益*2
- スポット収益*1



2024年12月 通期

- 通期にて売上高は前期比+20.2%の成長を見込む
- スポット収益は前期比+13.7%の成長に留まる見込み
- リカーリング収益は前期比+22.9%の成長を見込む

2024年12月期 四半期トレンド見込

- Q1は建設業における季節要因もあり売上成長は限定的となる見込み

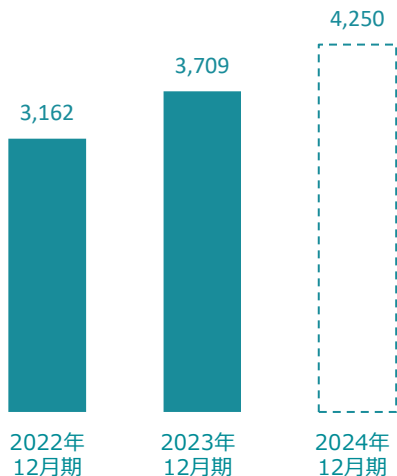
*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

*2 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

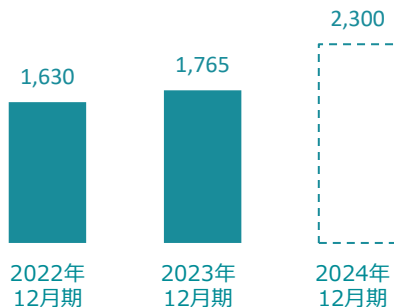
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

当期は主にエンジニア人材獲得、認知活動及び販促費への投資を予定

(百万円) 調整後S&M*1



調整後R&D*2



調整後G&A*3



*1 調整後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から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

*2 調整後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から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

*3 調整後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から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

5. 人的資本経営戦略

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix

将来事業イメージ

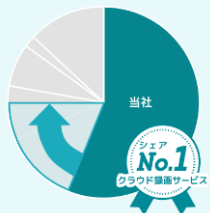
グローバル展開



社員数 1,000人~



既存市場でのシェア
圧倒的No.1



Safieを活用した
複数の新規事業



セーフイー組織ビジョン

「異才が集い、常に挑み、顧客とともに未来をつくる」

異才が集い

多様な職歴

様々な業界や課題の知見がある人材

年代×性別

年齢や性別を問わず優秀な変革人材

グローバル

事業を展開していく各国の人材

常に挑み

心理的安全性
の担保

潜在力を存分に発揮できる風通しの
良い環境、働き方の提供

チャレンジの支援

研修の充実、抜擢人事による成長機会
の提供、挑戦した人を報いる制度

顧客とともに
未来をつくる

既存事業の深化

顧客やパートナーと協調して
既存サービスを継続的に深化

新規事業の探索

プラットフォームを活用した新しい
事業により非連続成長を生み出す

多様な職歴



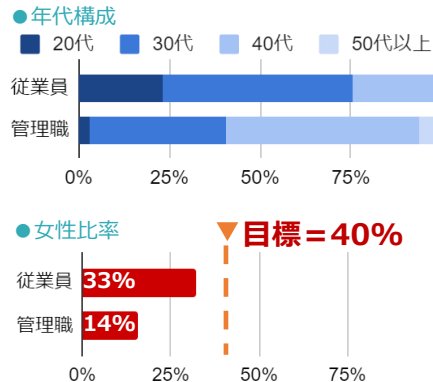
- 様々な業界の顧客課題に、共感し解決できるように、多様なバックグラウンドがある人材が集結

- 多様な採用を維持、特にリファラルで実績がある方を積極雇用
- 入社後も新たなキャリア開発を支援

現状及び課題

施策の方向性

年代×性別



- 性別×年代で見ると、従業員全体に比べ管理職になると40代×男性が多く、若手や女性の活躍が少ない

- 若手・女性のロールモデルとして、管理職を育成すると同時に母集団を増加させる

グローバル



- 現状は国内拠点のみで、日本人従業員が大半

- 今後の海外展開時に、進出先に応じて各国のグローバル人材を登用、現時点でベトナム・タイで採用

心理的安全性の担保（働きやすさ）



- 部署や職域を超えたコミュニケーションは活発で、風通しの良い環境から、社員アンケートの結果においても、心理的安全性に関する結果は高く、ライフスタイルの変化に合わせた働き方の変更可

現状及び課題

施策の方向性

- 独自の相互理解促進施策の強化
他部署交流ランチ、部活動、メンター制度
相互理解研修、1on1研修
- サイロ化を防ぐ配置（FA制度、戦略的兼務）

チャレンジの支援（働きがい）



- 特に社内研修は、社員が講師を務めるカメラ研修、倉庫研修、ロジカルシンキング研修、1on1研修、管理職研修、知財セミナーなど多様な内製研修が充実
- 23年から開始した新卒採用者を含む、若手の育成・抜擢にも注力



- 等級制度・処遇制度の刷新
- 研修の充実（管理職研修、内製の各種ビジネス研修）

*1 2023/9月実施の従業員サーベイにおける心理的安全性またはチャレンジの支援に関連する8質問に対する平均スコア。他社平均は、同質問に対するサーベイ企業の提供データ

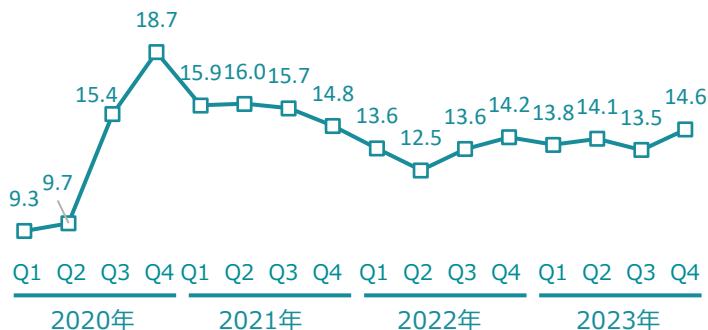
*2 「令和5年度男性の育児休業等取得率の公表状況調査」（公表義務化企業における公表値であり、その他企業を含める令和4年度雇用均等基本調査では17.13%）

現状及び課題

施策の方向性

既存事業の深化

一人当たり粗利額
(百万円)



- 競争優位性のあるプロダクトと強固な顧客基盤で成長し、既存顧客からの高いINRRを維持
- 上場後、先行投資で社員数は増加したが、従業員一人あたりの粗利は停滞

- 全社の生産性向上
- 全社一丸となり、社員それぞれが顧客に高い付加価値を感じてもらい、継続的なサービスの利用と追加需要を創出

新規事業の探索

safie ventures



- 新しい業界への進出や新技術の適用のため、出資など他社連携による新規の事業機会を獲得。出資先企業への出向など人事面からも協業を促進

- 出資&協業の継続
- 社内で非連続成長を促す報酬制度



映像から未来をつくる

Appendix.

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期業績
3. 経営戦略アップデート
4. 2024年12月期通期予想
5. 人的資本経営戦略

Appendix



何かあった時に見る

自分の目の代替として見る

他システムと簡単に繋がる

カメラが賢くなる

さらに賢くなる！

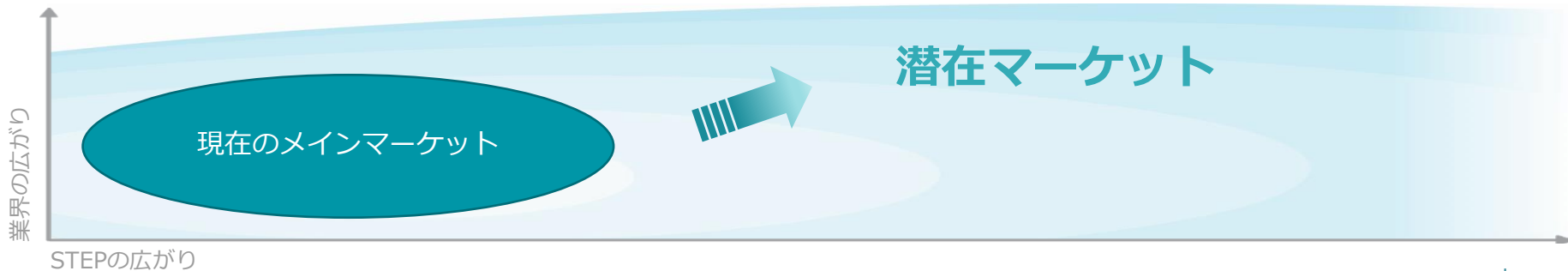
受動的

能動的

API連携

クラウドプラットフォーム
上の機能増

3rd Partyも巻き込んだ
エコシステム





導入背景

- 個別指導塾の森塾は創業当初から「安心安全な教室運営」を徹底
- 指導ブース・職員を一つの空間にするため、外観はガラス張りで掲示を極力控えたり、教室内に背の高い仕切りを置くことを極力減らし、閉鎖空間ができれば配置を実施
安心安全な教室運営をよりするため、「Safie」のクラウドカメラを導入

活用方法

- 2023年12月時点にて、全209教室で計650台以上のクラウドカメラを導入
- 教室全体が見渡せるよう、1教室に3台を設置

導入効果

- 滞りなく多拠点の教室運営ができているかなど教室内の『見守り』を中心に活用、防犯や万が一のトラブル発生時の事後確認などの活用にも期待
- 好ましいコミュニケーションや雰囲気作りの事例について、録画された映像を本部及び各エリアの責任者で共有し、他の教室運営の質の向上に寄与



現場DX in 5 steps >>>>
Powered by Safie



STEP.1
防犯・記録





ハウスメーカー



アエラホーム

導入背景

- 住宅業界では例外なく時間外労働時間の上限規制に関する「2024年問題」への対応が急務
- 検査、進捗管理の行程確認や重要な決断をする人材が不足、育成が課題に挙がっている

活用方法

- ウェアラブルクラウドカメラ「Safie Pocket2」計10台を導入
手持ちサイズで持ち運びが容易、状況に応じて使用したい台数を本社に連絡して手配
- ベテラン社員が現場に移動せず、遠隔から確認や指導を実施
- 撮影した映像はクラウドに保存、現場の状況把握や進捗管理が後からでも確認可能に

導入効果

- 遠隔にいる現場監督の目の代わりとして活用。進捗管理の精度を保ちながらの効率化を実施
- 新卒社員がひとり立ちして間もない時期や中途社員が入社した直後、社員が一人で現場に向かう際にカメラを持参し活用
現場到着時にカメラを起動し、検査などの目的があるタイミングで遠隔にいる責任者やベテラン社員と映像・音声を介してやり取りを実施



現場DX
Powered by Safie

in 5 steps >>>>

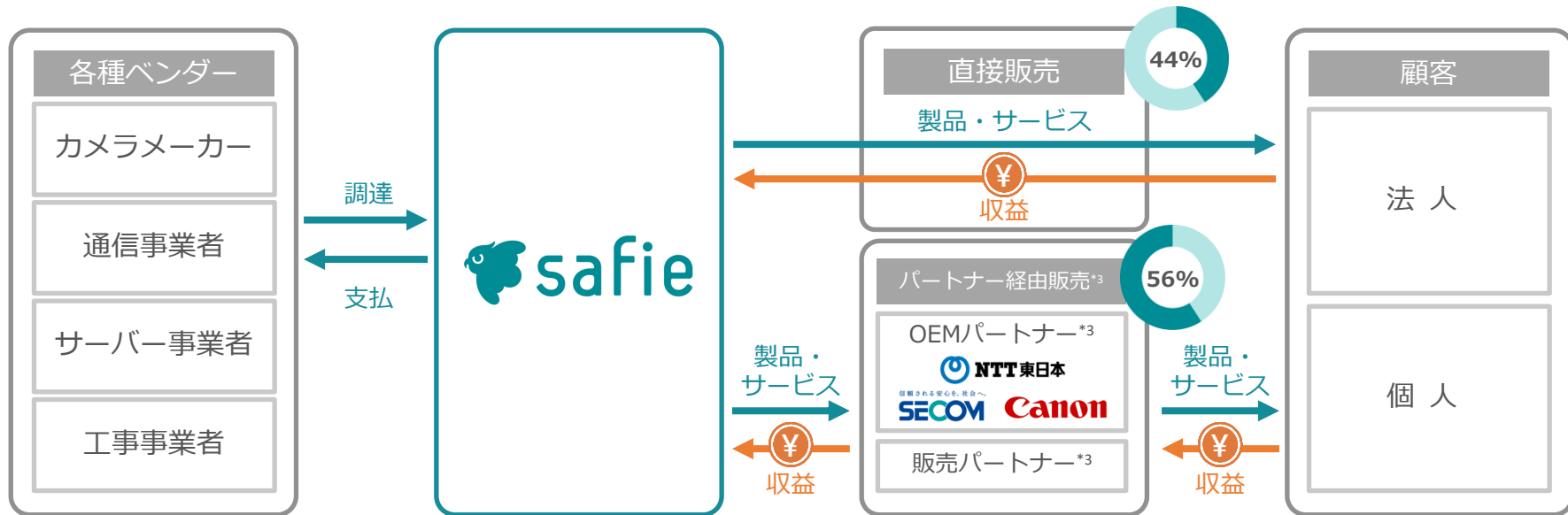


STEP.2

遠隔〇〇



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の保存・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



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

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 ゼ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
2023年2月 ヴィアゲート株式会社創業



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



岩田 彰一郎

社外取締役

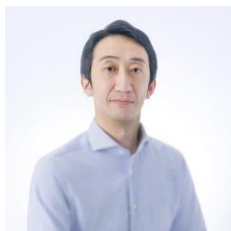
1973年3月 ライオン油脂株式会社 (ライオン株式会社) 入社
1986年3月 プラス株式会社入社
1992年5月 同社 営業本部アスクール事業推進室室長
1997年3月 アスクール株式会社 代表取締役社長
2000年5月 同社 代表取締役社長兼CEO
2006年6月 株式会社資生堂 社外取締役
2008年4月 公益社団法人経済同友会 副代表幹事
同会 幹事
2012年4月 株式会社フォース・マーケティングアンドマネージメント
2019年9月 代表取締役社長 (現任)
2020年8月 当社 社外取締役 (現任)
2021年6月 エステー株式会社 社外取締役 (現任)
2021年9月 Arithmer株式会社 社外取締役 (現任)
2022年5月 株式会社Hacobu 社外取締役 (現任)



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 経営管理本部本部長兼CFO (現任)
2019年10月 当社取締役 (現任)



西村 宣昭

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

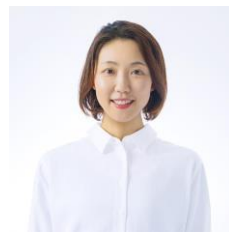
2001年10月 株式会社アイティ・イット
(現 エクシオ・システムマネジメント株式会社) 入社
2007年 3月 ソネット株式会社
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社) 入社
2020年 4月 当社入社 オペレーション部部长
2021年12月 当社執行役員



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

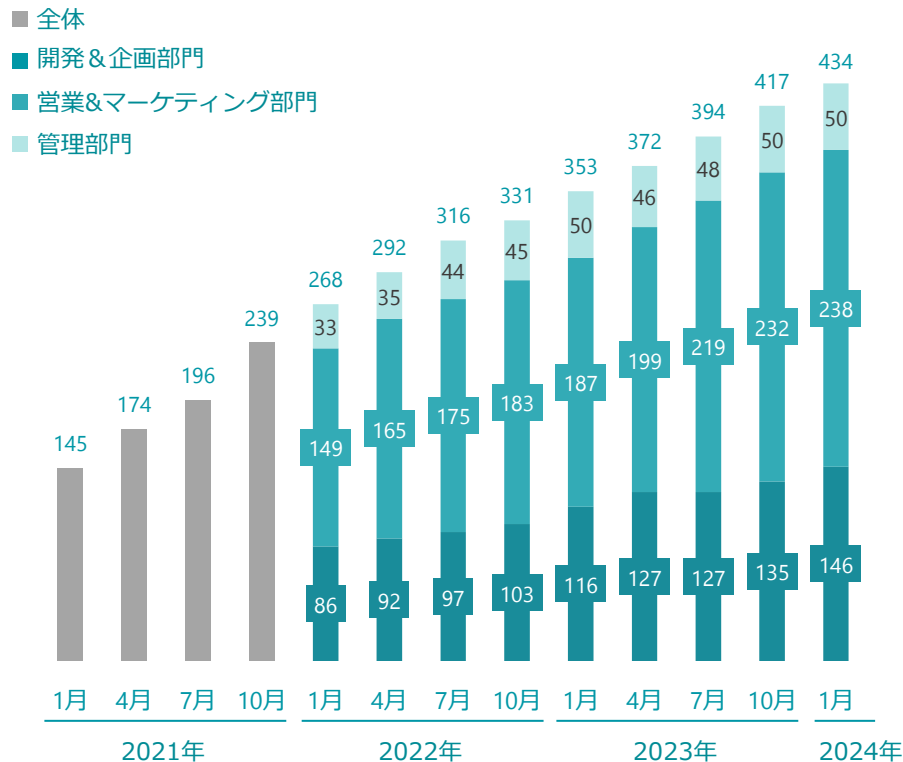


植松 裕美

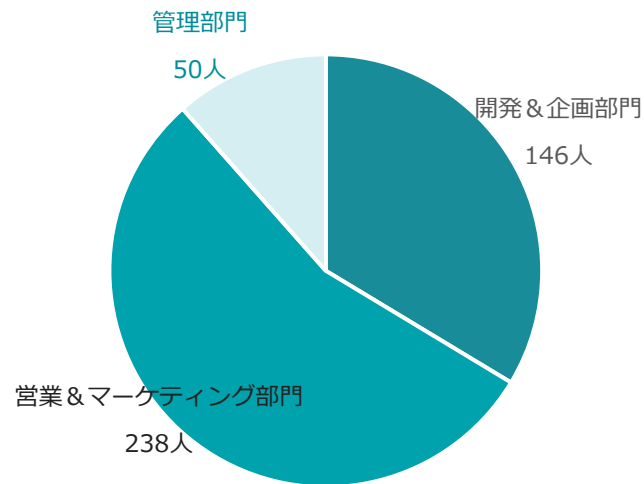
執行役員 企画本部副本部長 兼 VPoP

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

社員数の推移*1

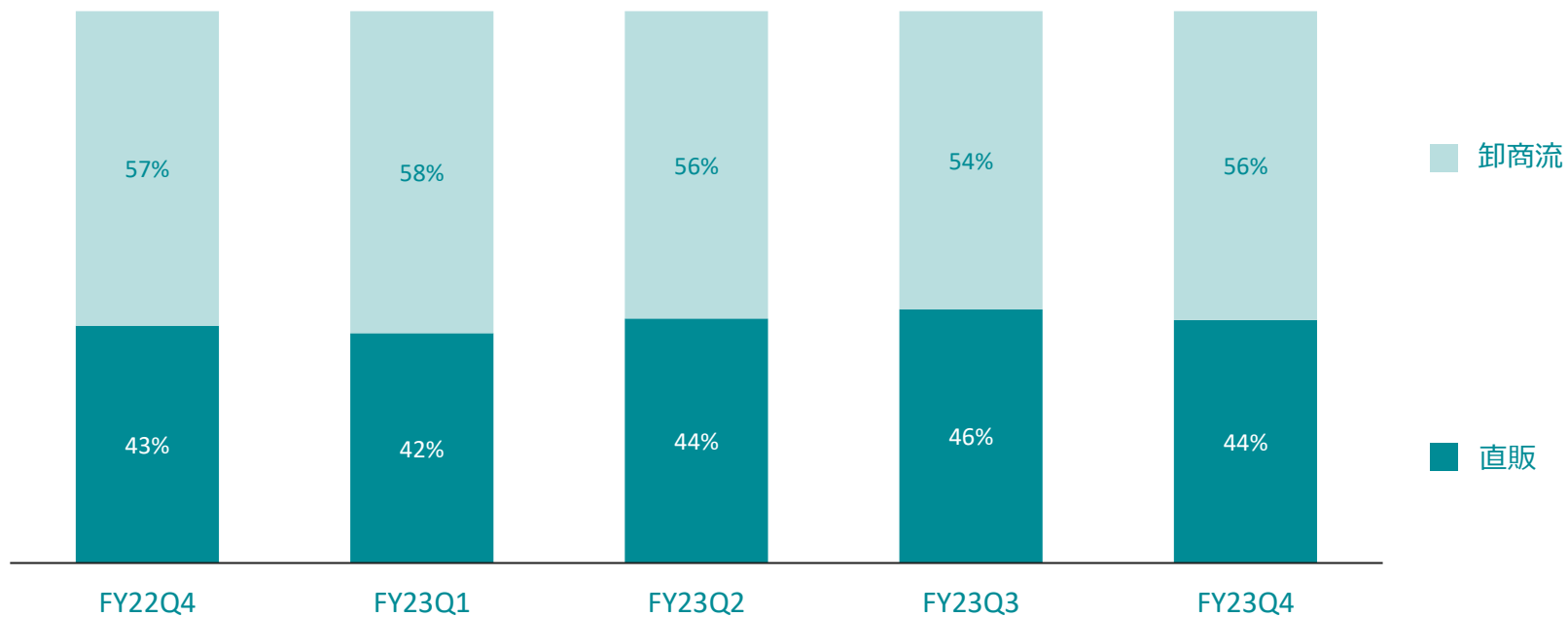


人員構成

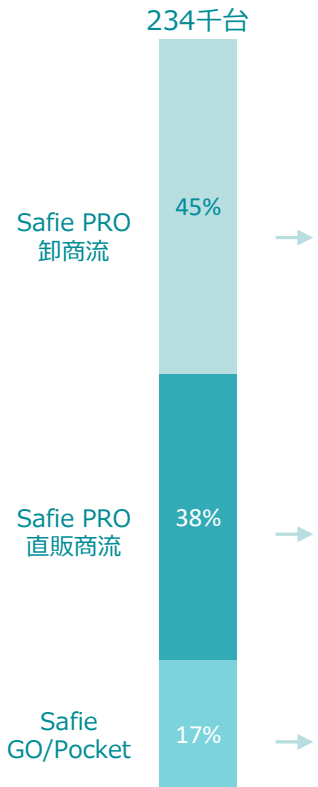


*1 各月初の人数

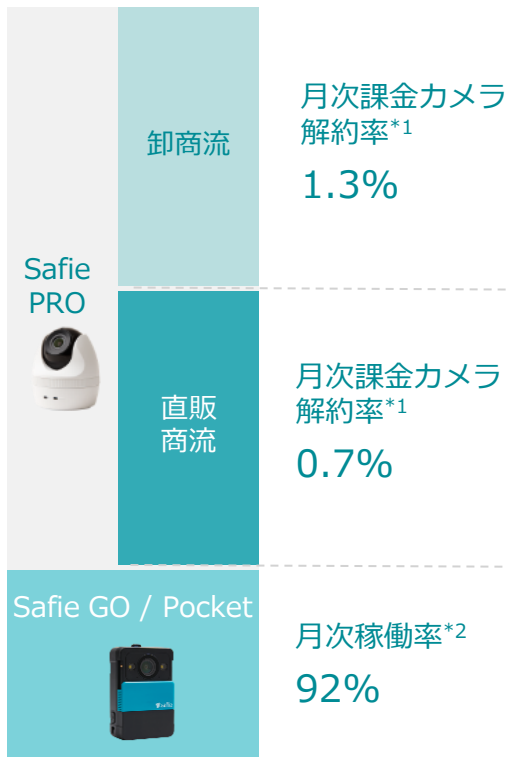
売上高構成比（四半期）



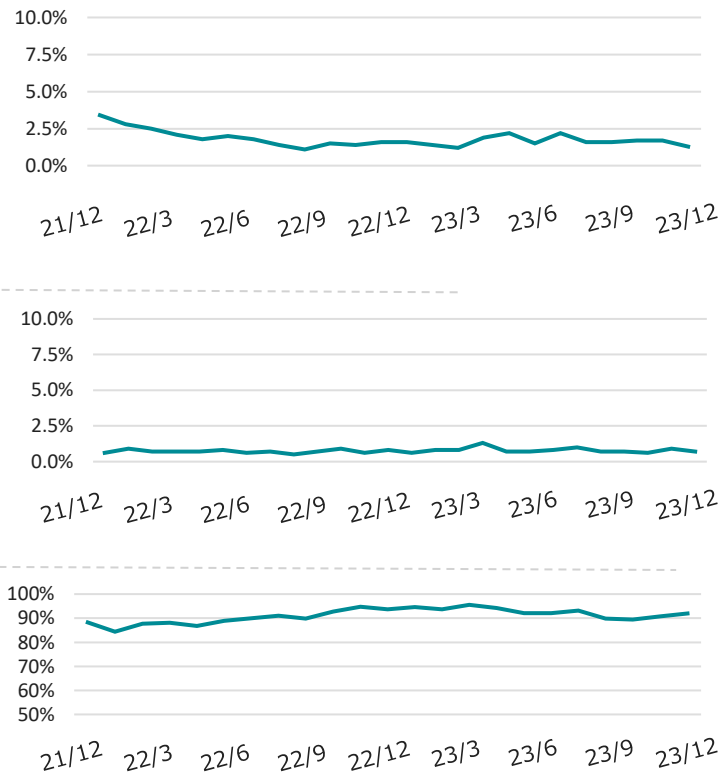
12月末構成



12月月次



月次トレンド



*1 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

*2 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)

*3 解約率の数値について、課金カメラ台数集計定義変更に伴い、2023年3月以降の解約率は「2023年第1四半期からの集計区分」をベースに集計し、過去の数値には新しい集計区分を適用していない

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）*1

| | | 2021/12 | 2022/3 | 2022/6 | 2022/9 | 2022/12 | 2023/3 | 2023/6 | 2023/9 | 2023/12 |
|------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|
| 卸商流 | 月次 | 4.0% | 2.5% | 2.0% | 1.1% | 1.6% | 1.2% | 1.5% | 1.6% | 1.3% |
| | 12ヶ月平均 | 6.4% | 5.4% | 4.2% | 2.8% | 2.0% | 1.6% | 1.6% | 1.7% | 1.7% |
| 直販商流 | 月次 | 0.6% | 0.7% | 0.6% | 0.7% | 0.8% | 0.8% | 0.7% | 0.7% | 0.7% |
| | 12ヶ月平均 | 0.7% | 0.7% | 0.7% | 0.7% | 0.7% | 0.7% | 0.8% | 0.8% | 0.8% |
| 全社 | 月次 | 2.6% | 1.8% | 1.4% | 0.9% | 1.2% | 1.1% | 1.2% | 1.2% | 1.0% |
| | 12ヶ月平均 | 4.3% | 3.6% | 2.8% | 1.9% | 1.4% | 1.2% | 1.2% | 1.3% | 1.3% |

■ 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 | 2023/3 | 2023/6 | 2023/9 | 2023/12 |
|----|----|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|
| 全社 | 月次 | 88% | 88% | 90% | 92% | 94% | 94% | 93% | 90% | 92% |

*1 解約率の数値について、課金カメラ台数集計定義変更に伴い、2023年3月以降の解約率は「2023年第1四半期からの集計区分」をベースに集計し、過去の数値には新しい集計区分を適用していない

| 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美態調査平成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）

連結貸借対照表

| (単位 千円) | 2022年12月末 | 2023年12月末 | 2022年12月末 | 2023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 | 8,771,628 | 7,216,707 | 買掛金 | 556,961 |
| 電子記録債権 | 9,500 | 10,300 | 1年内返済予定の長期借入金 | 31,656 |
| 売掛金 | 1,137,084 | 1,704,684 | 未払法人税等 | 29,869 |
| 契約資産 | 15,850 | 8,534 | 契約負債 | 72,034 |
| 商品 | 1,022,136 | 968,061 | 賞与引当金 | 55,620 |
| その他 | 281,583 | 349,749 | その他 | 643,486 |
| 貸倒引当金 | △3,116 | △3,730 | 流動負債合計 | 1,389,628 |
| 流動資産合計 | 11,234,666 | 10,254,307 | 固定負債 | |
| 固定資産 | | | 長期借入金 | 94,204 |
| 有形固定資産 | - | - | 繰延税金負債 | 242 |
| 投資その他の資産 | | | その他 | - |
| 投資有価証券 | 1,056,301 | 1,240,534 | 固定負債合計 | 94,446 |
| その他 | 434,211 | 206,407 | 負債合計 | 1,484,074 |
| 投資その他の資産合計 | 1,490,513 | 1,446,942 | 純資産の部 | |
| 固定資産合計 | 1,490,513 | 1,446,942 | 株主資本 | |
| 繰延資産 | 363 | 282 | 資本金 | 5,476,879 |
| 資産合計 | 12,725,542 | 11,701,532 | 資本剰余金 | 7,962,262 |
| | | | 利益剰余金 | △2,203,384 |
| | | | 自己株式 | △167 |
| | | | 株主資本合計 | 11,235,590 |
| | | | その他の包括利益累計額 | |
| | | | その他有価証券評価差額金 | 549 |
| | | | その他の包括利益累計額合計 | 549 |
| | | | 新株予約権 | 5,328 |
| | | | 純資産合計 | 11,241,467 |
| | | | 負債純資産合計 | 12,725,542 |

| (百万円) | 2023年12月期 通期 |
|----------------------|--------------|
| 営業利益 | △1,091 |
| +)株式報酬費用 | 33 |
| +)M&Aにより生じた無形資産の償却費用 | 0 |
| 調整後営業利益 | △1,057 |

- 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。



Safie IRに関するお問い合わせはこちら

ir@safie.jp

セーフイーのサステナビリティご紹介ページはこちら

[https //safie.co.jp/csr/](https://safie.co.jp/csr/)