



セーフィー株式会社

東証グロース 4375



2024年12月期

第1四半期 決算説明資料

May 15, 2024

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月第1四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

1. エグゼクティブサマリー

- 📄 [セーフィー IR サイト](#)
- 📄 [セーフィー早わかり](#)
- 📄 [事業計画及び成長可能性に関する事項](#)



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

2024年Q1業績実績

2024年Q1売上高

34.4億円
前年同期比 +36.5%

2024年Q1売上総利益

17.0億円
前年同期比 +32.5%

2024年Q1調整後営業利益*1

▲0.9億円
前四半期比 +1.5億円の改善

*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

エグゼクティブサマリー

■ 2024年Q1実績

- **Safie Oneの導入が好調。防犯や安心安全、省人化ニーズは引き続き強い**
 - 従来機種より単価の高いSafie Oneの販売が好調。加えて、屋外案件や設置工事が必要となる案件を丁寧に受託できる体制が整いつつあり、スポット収益を積み上げることができた
 - リカーリング収益は概ね計画通りの着地
 - 複数の大型案件を同時に売上高につなげることができた
- **売上高の成長に伴う売上総利益の増加に伴い、調整後営業利益は▲0.9億円に縮小**
- **新規ソリューションの企画、開発を推進中**
 - 小売、サービス業界を中心に、更なる付加価値提供のためにソリューション開発を推進中

■ 2024年Q2業績見込

- リカーリング収益は着実な成長を見込む。Q2のスポット収益は下方変動する可能性有り
- 中期的な成長へ寄与する投資は継続
 - 4月に新卒社員22名が入社
 - 6月にユーザーカンファレンスを実施予定
- **Q2の調整後営業損失額はQ1と比べて拡大する計画**

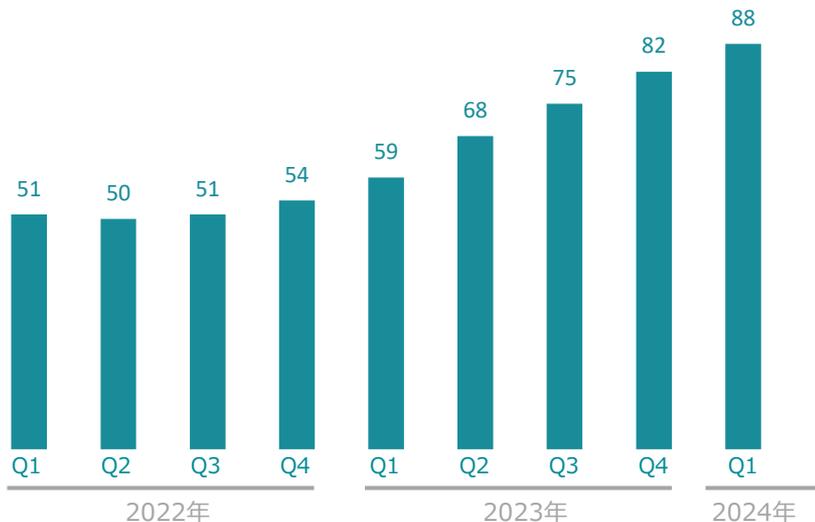
■ 2024年通期業績及び以後

- **通期業績予想に変更なし。黒字化の前倒し達成を目指す**

ソリューション強化を継続推進中

ソリューション売上高*1推移

(百万円)



2024年Q1実績



AIソリューション「AI-App 人数カウント」のAPI連携をリリース。**ユーザーサイドでのデータ活用の利便性が向上**。小売、サービス業界での導入拡大



カメラトラブル発生時の映像復旧を迅速に行う保守プラン「Safie Care」の導入を開始。今後も導入強化を継続



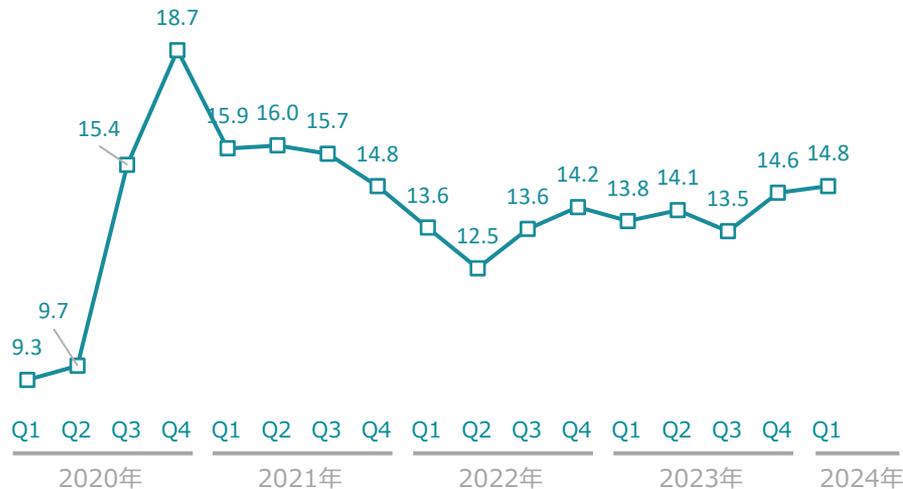
遠隔接客や遠隔警備など、小売、サービス業界を中心とした新たなソリューションの今期リリースを目指し推進中

*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

営業組織、オペレーション、ソリューション強化を通じて一人当たり粗利額の向上を目指す

一人当たり粗利額*1

(百万円)



*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 翌四半期初社員数

セールスイネーブルメント機能の強化継続

- マネジメントスキル及びエキスパートスキルの両方を評価可能な新人事制度（グレード制）を導入
- 4月より新卒社員のオンボーディング開始

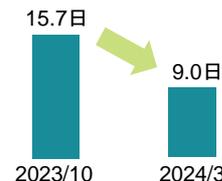
付加価値の高いソリューションの企画開発を継続

- 遠隔接客や遠隔警備など、小売、サービス業を中心とした新たなソリューションの今期リリースを目指し推進中

サービス提供までのオペレーション強化

- 直近半年にて、顧客依頼から現地調査までのリードタイムを大幅に短縮することができた
- 外注比率を下げ社員が現場に赴くことでより顧客起点での適切な提案活動強化を実現

リードタイム
(顧客依頼から現地調査)



ソリューション強化と生産性の向上を実現し、調整後営業利益の黒字化を
2026年通期よりも前倒しして達成することを目指す

中期戦略アクション

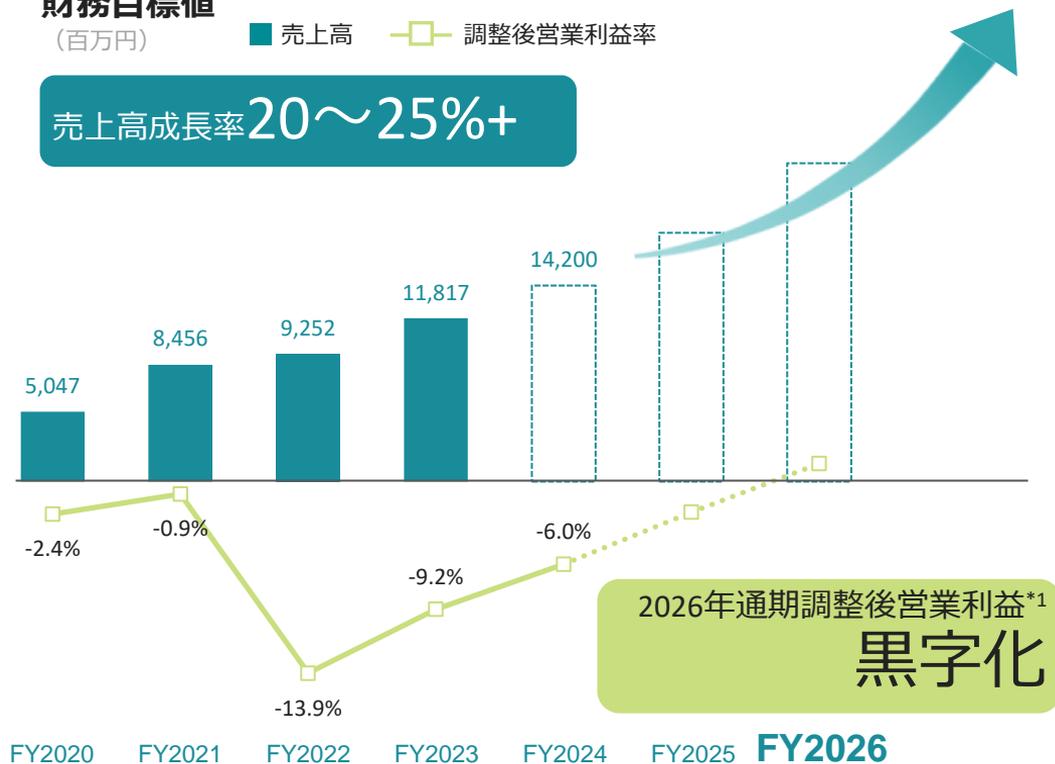
- 防犯、遠隔〇〇を中心に顧客基盤強化の継続
- 業界・顧客課題に沿ったソリューションの提供によるソリューション売上の徹底強化
- 生産性の向上

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

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月第1四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

2. 2024年12月期 第1四半期業績

(百万円)	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	
		実績	前年同期比
ARR	7,717	9,734	+26.1%
課金カメラ台数 (千台)	195	245	+25.6%
売上高	2,525	3,446	+36.5%
スポット	619	1,046	+69.0%
リカーリング	1,906	2,400	+25.9%
売上総利益	1,284	1,701	+32.5%
売上総利益率	50.8%	49.4%	-
調整後営業利益	▲176	▲90	-

FY2024Q1実績

- ARR及び課金カメラ台数はともに概ね計画通りの着地
- 売上高は前年同期比+36.5%と堅調
 - 従来機種より単価の高いSafie Oneの販売が好調。加えて、屋外案件や設置工事が必要となる案件を丁寧に受託できる体制が整いつつあり、丁寧にスポット収益を積み上げることができた
 - リカーリング収益は概ね計画通りの着地
 - 複数の大型案件を同時に売上高につなげることができた
- 売上総利益率は49.4%にて着地
 - リカーリング粗利率及びスポット粗利率ともに改善（詳細は後述）
- 売上高の成長に伴う売上総利益の増加に伴い、調整後営業利益は▲0.9億円に縮小

FY2024Q2の見通し

- リカーリング収益は着実な成長を見込む。Q2のスポット売上高は下方変動する可能性有り
- 中期的な成長へ寄与する投資は継続
 - 4月に新卒社員22名が入社
 - 6月にユーザーカンファレンスを実施予定
- Q2の調整後営業損失額はQ1と比べて拡大する計画

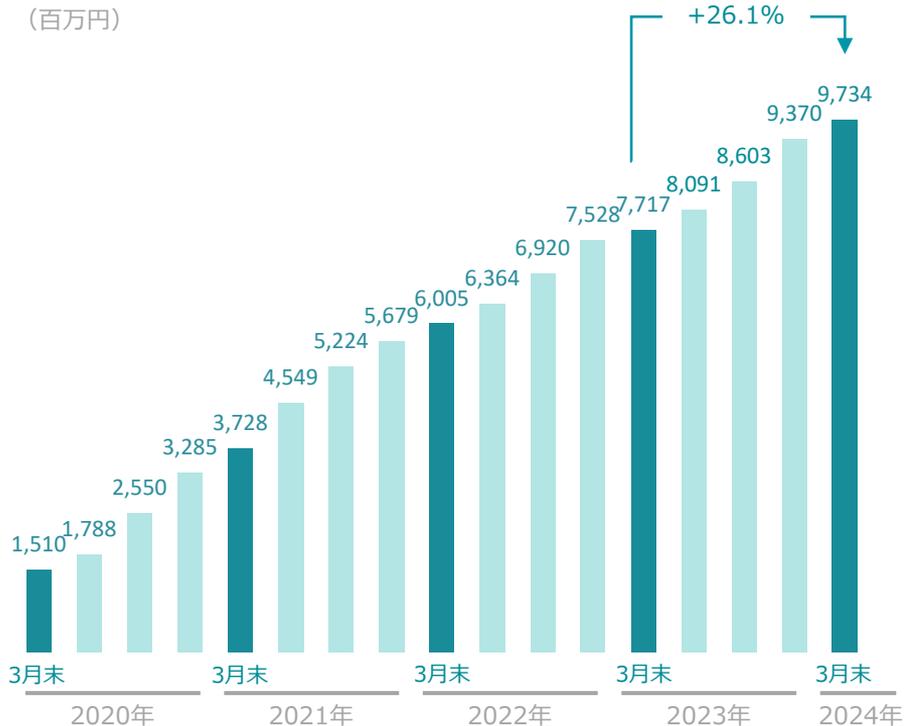
2024年通期業績

- 通期業績予想に変更なし

ARRは97億円、課金カメラ台数は24.5万台に到達

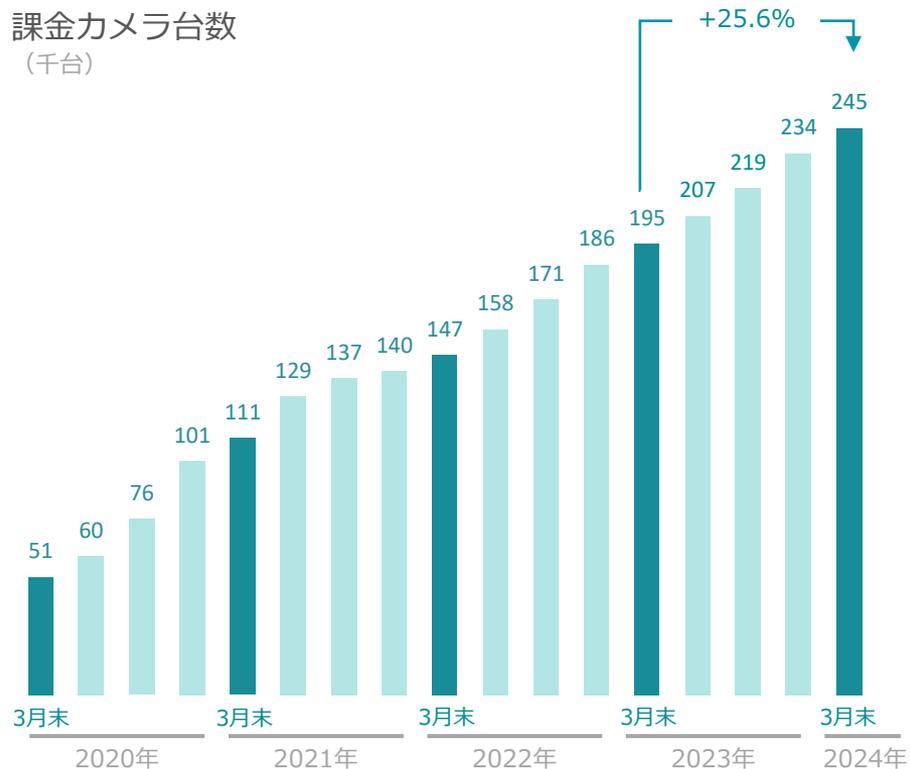
ARR

(百万円)



課金カメラ台数

(千台)

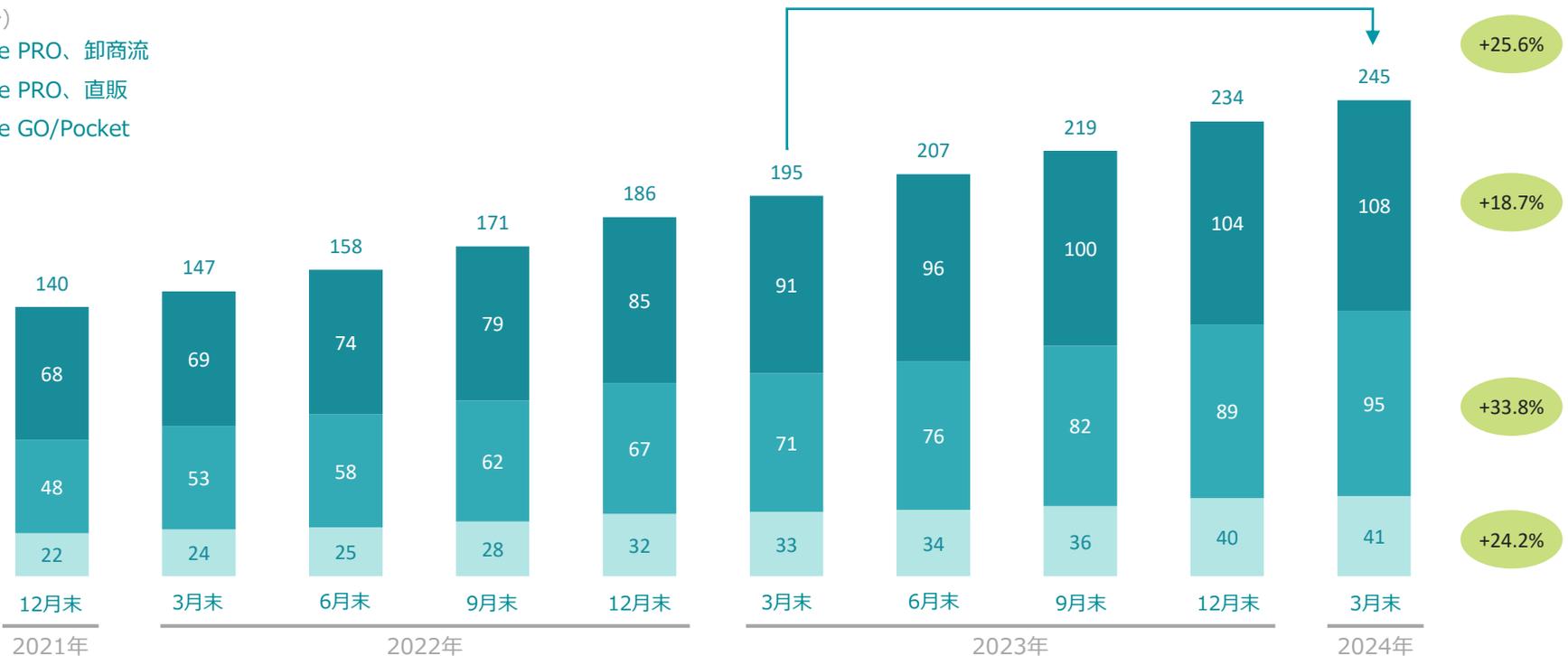


Safie PRO直販が課金カメラ台数の成長を牽引。建設業界などを中心に活用されている Safie GO/Pocketは季節的要因を受け、期初より想定通りの推移となる

四半期推移

(千台)

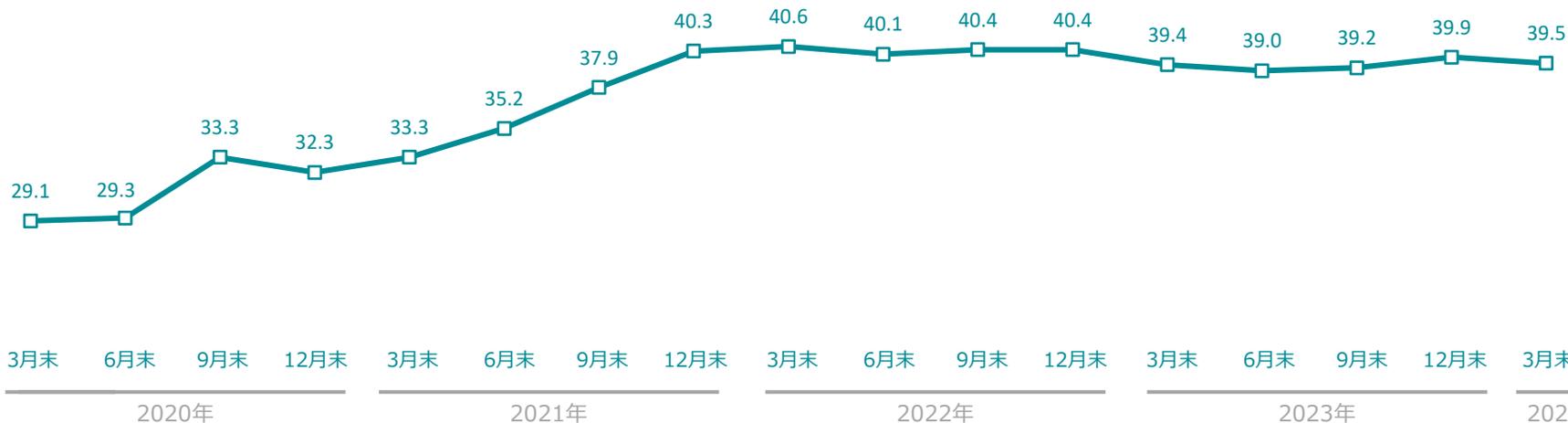
- Safie PRO、卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



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低下し、ARPCは下落

四半期推移

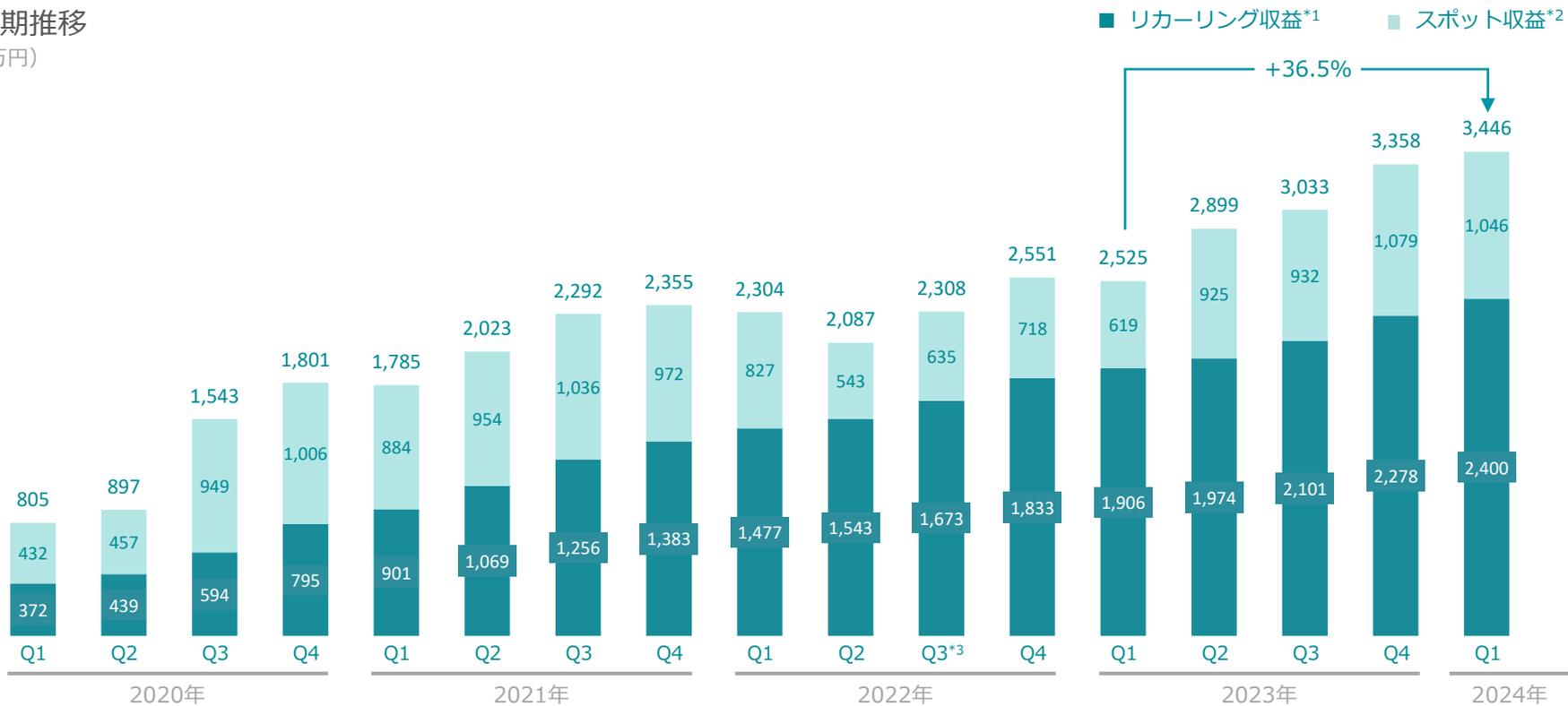
(千円)



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

売上高は前年同期比+36.5%の成長となる
 毎期Q1は前四半期よりも弱含む傾向にあったが今期は増収となる

四半期推移
 (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にて為替影響を受けながらも、レンタル商材にて収益性の高いサービスプランが伸長し若干の改善となる。スポット粗利率は商品評価損の影響を除いたFY2023Q4対比でも、適正価格で販売することができたため若干の改善となる

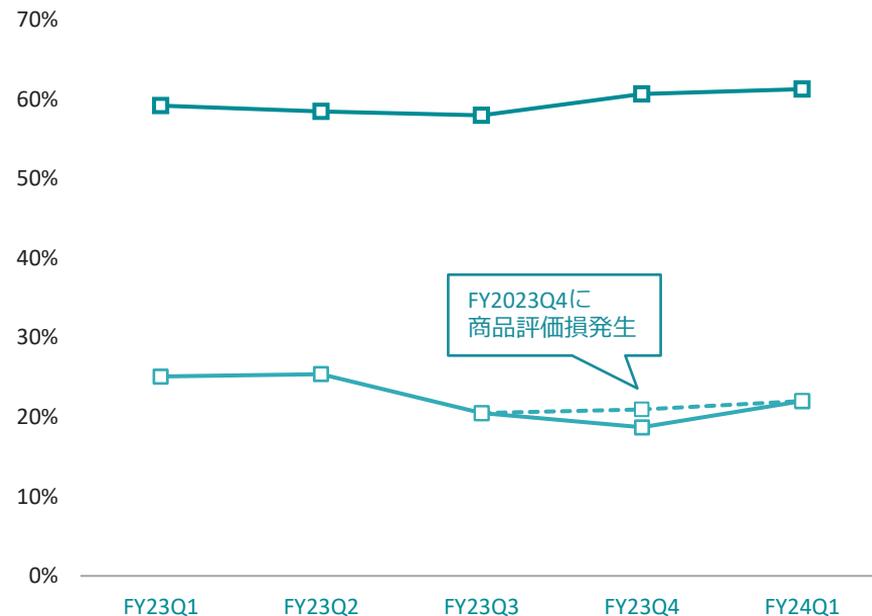
売上高構成比（四半期）

- 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）

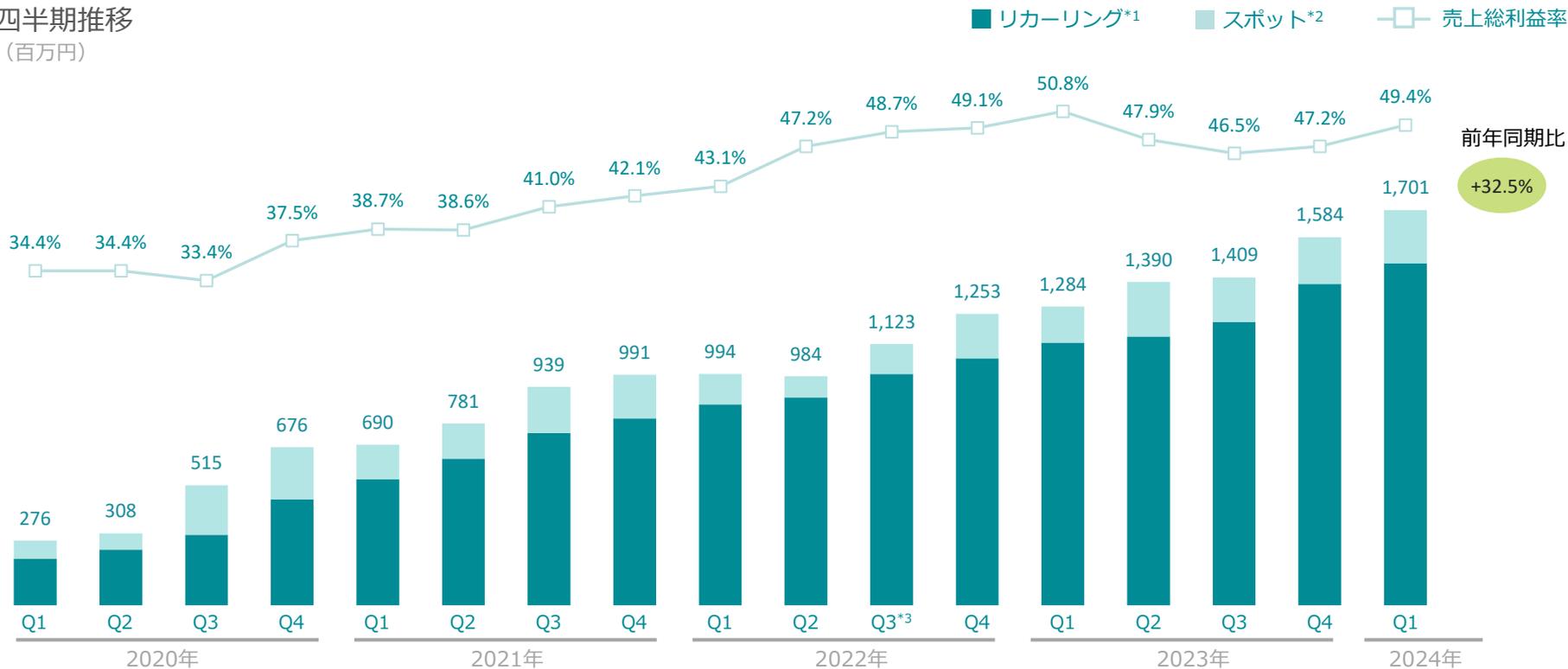


*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

売上総利益率は前四半期比で+2.2ポイント改善
 売上総利益は前年同期比+32.5%の成長となる

四半期推移
 (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

FY2024Q1は前四半期比にて販売費及び一般管理費は減少

四半期推移

(百万円)

- S&M*1
- R&D*2
- G&A*3
- 売上総利益

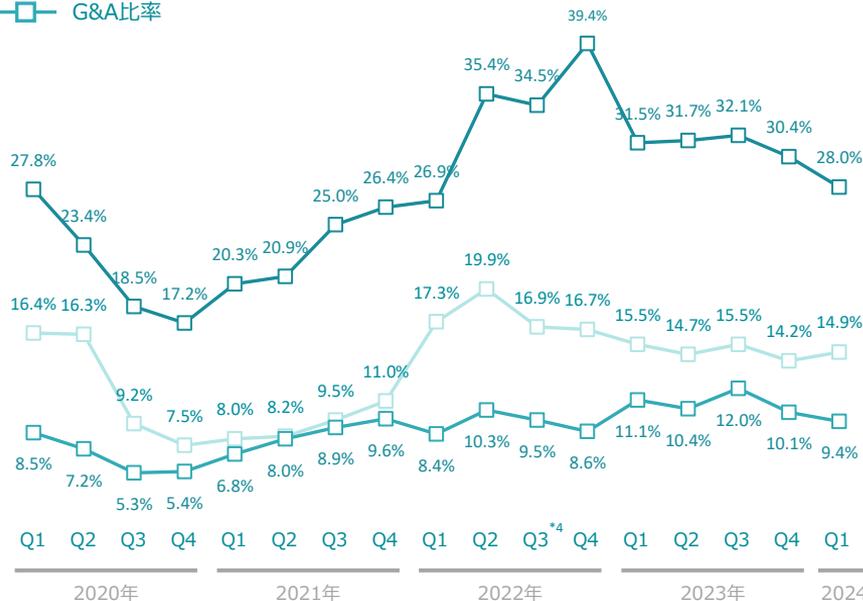
増減要因 (前四半期比)

- ・ S&M 広告宣伝費の減少に伴い減少
- ・ R&D 人員増加に伴い増加
- ・ G&A 採用費の減少に伴い減少



売上高比率

- S&M比率
- R&D比率
- G&A比率



*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

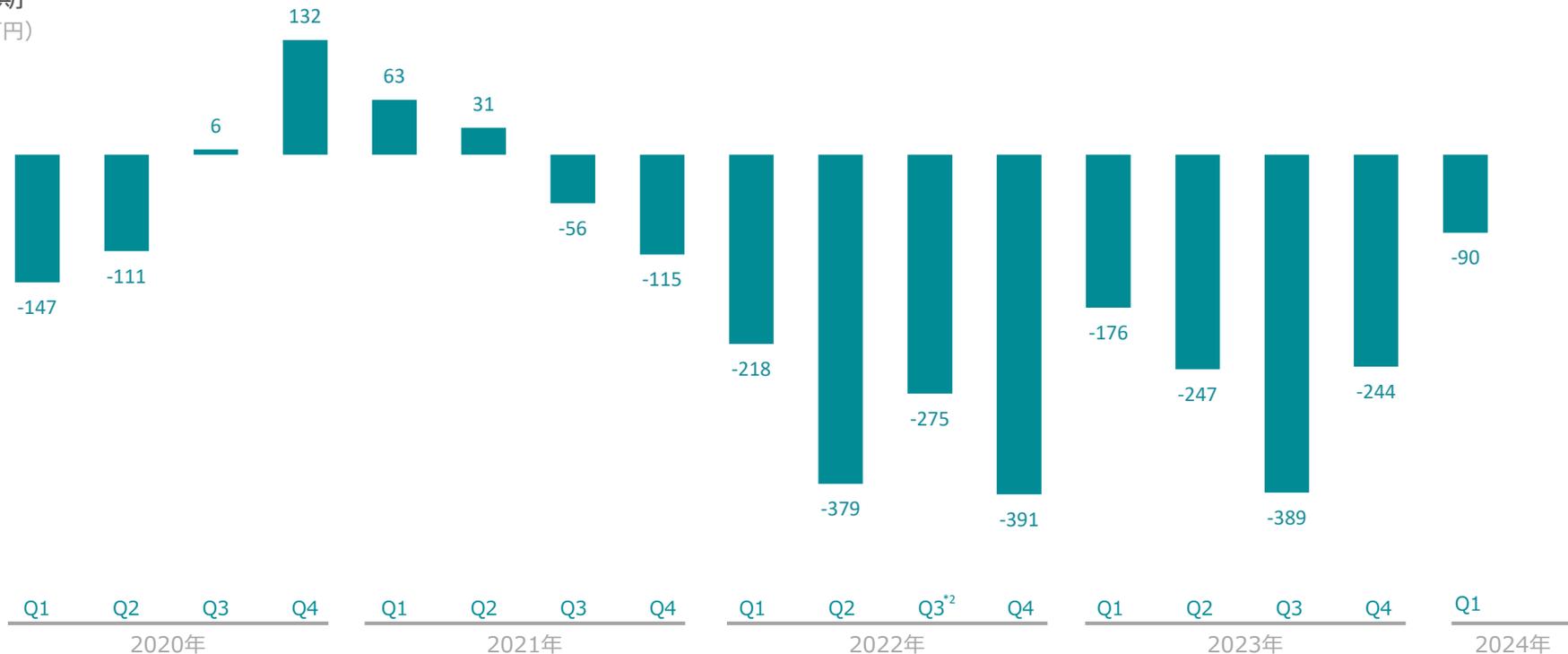
*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やそのほか関連経費及び共通費等の合計

*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2024年Q1の調整後営業利益は-90百万円

四半期

(百万円)



*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

*2 FY2022Q3より連結決算へ移行

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月第1四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

3. ビジネスアップデート



現場 DX

Powered by safie

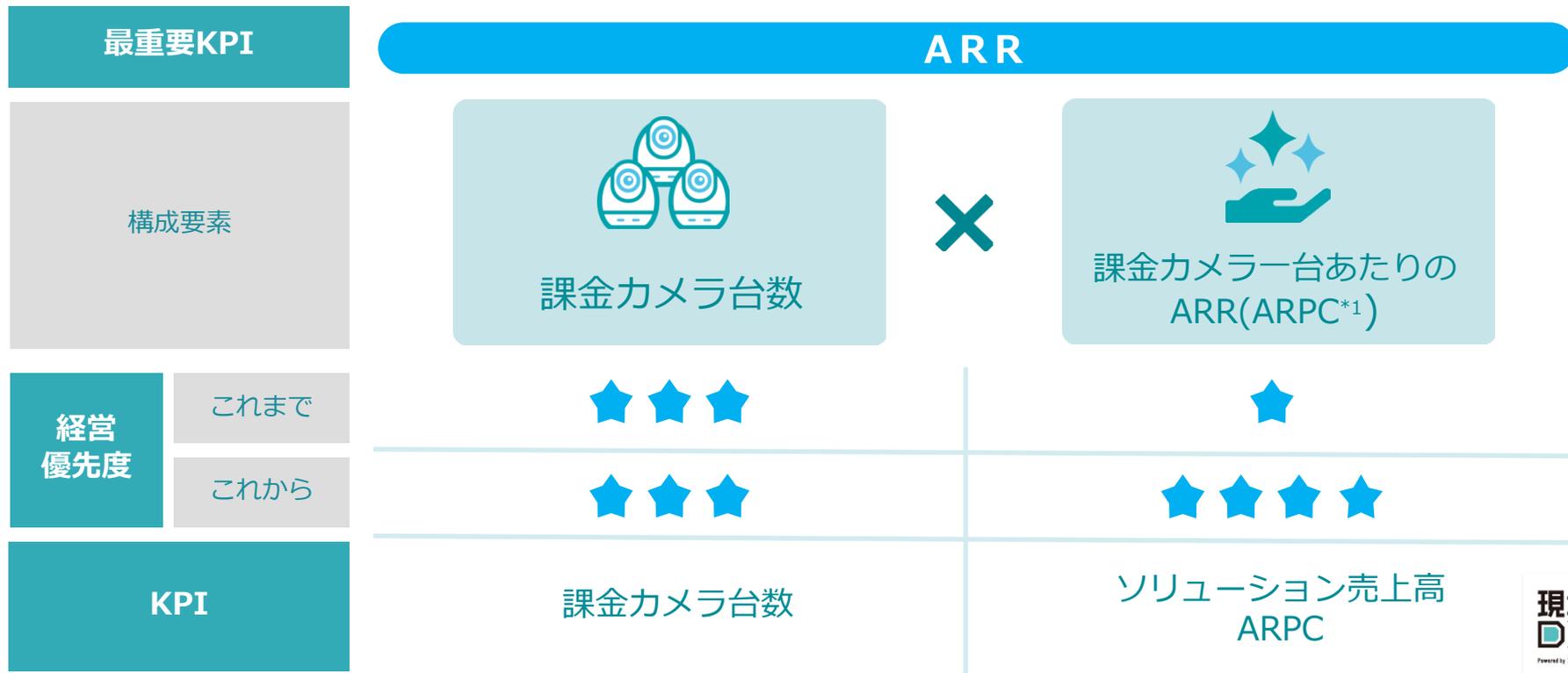


映像データで
あらゆる産業の現場を
DXする

デジタル
トランス
フォーメーション



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ARRC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

セーフイーのクラウドカメラは防犯及び「安心・安全」の用途で引き続き活躍

市場動向



大きな防犯市場

- ☑ 国内の防犯カメラ市場は約660万台
- ☑ 現在の課金カメラ台数24万台に対して約27倍以上の市場規模



「安心・安全」を 求める企業の増加

- ☑ 企業活動に求められる透明性向上
- ☑ 顧客、従業員とのエンゲージメント向上

導入事例

Use Case

クラウドカメラを活用した 見守りによる「安心・安全」な教室運営の実現



- ☑ 子ども英会話教室ペッピーキッズクラブでは2024年4月時点にて日本全国の教室で**計1,500台以上のクラウドカメラを導入**。主に教室の入口を確認ができるように1教室に1台を設置
- ☑ 教室内外で発生したトラブルや不審者からのいたづらを映像で客観的に把握し、防犯対策や予防に役立てるだけでなく、教師1名では目が行き届かない箇所のフォローをカメラ映像で実施

エッジAIカメラ「Safie One」にインストールした
AIアプリケーション「AI-App」を活用し
店舗運営のサービス品質向上、売上増加に活かす導入事例が増加中

市場動向



労働力不足



省人/無人店舗の普及



現場のデータを
活用した店舗運営

- ☑ 多様化するニーズに応えるためにデータ取得・定量化・分析を実施
- ☑ サービス品質を向上させ売上増加を実現

導入事例

Use Case

大型施設の来場者数、購入者数を通路ごとに可視化
サービス品質の向上を実現

@i-app



- ☑ ドラッグストア、アミューズメントパーク等の大型店舗の通路ごとにカメラを設置しAIによる人流計測を実施。実来店者数や実購入者数を加味したレイアウトの最適化を実現
- ☑ 可視化されたヒートマップに基づき、最適なスタッフの人員配置やオペレーションを見直すことで接客品質の向上や現在対応できていない業務への対応を改善

2024年問題など法改正対応を含む建設業界での“現場DX”需要は引き続き拡大中 市場ニーズの高まりと同時にサービスラインナップも拡充

市場動向

**45^{min}
360^{hr}** 建設業の
24年問題スタート

- ☑ 時間外労働の上限規制「月45時間、年360時間」が罰則付きで4月より適用開始

**規制緩和による
「遠隔巡視」拡大**

- ☑ 「ウェアラブルカメラ」等の活用で業務効率化が可能に

**続く建設業の需要を
ICT活用で賄う**

- ☑ 人手不足・建設資材の高騰の中、需要は引き続き拡大。ICT活用により生産性向上を目指す

サービスラインナップ拡充中

Service Lineup



safie Pocket

Safie GO PTZ AI New

safie Survey New



- ☑ クリアな映像と音声でのコミュニケーションを実現し、現場に行か
ずとも**遠隔からの進捗確認・安全管理**に寄与

- ☑ **屋外×AI**により区画内の人数を計測。現場作業の適切な稼働状況を定量的に把握し効率性を高めることに寄与

- ☑ 必要な作業を全て請け負い、**調査結果を提供**。時間や費用の大幅な削減が可能

運輸・運送業での規制改正による動画保存義務化ニーズに対応し、クラウドカメラが短期間で数百社へ導入される

市場動向



「点呼記録のデジタル保存」が義務化

- 2024年4月1日より貸切バスの運転士の乗務前後における「点呼記録のデジタル保存」が義務化
- 点呼の実施者と運転士が点呼を行っている様子の録画・録音（映像、音声）データの90日間保存が必要

導入事例

Use Case

さらなる安全・省人化に向け、カメラでの「遠隔点呼」需要が拡大



井和観光バス株式会社



主な導入企業

はとバス

Ryobi
両備ホールディングス

MEYAKO KANKO BUS

KEIKYU
京急バス

東急バス

DREAM
THE KANKO BUS

つばめ観光バス(株)

東京空港交通株式会社

井和観光バス株式会社

- 毎日10台弱の登録車両で、入庫時（乗務後）及び出庫時（乗務前）に自社営業所と離れた場所にある車庫との間でカメラやシステムを用いて点呼（遠隔点呼）を実施し、動画を保存
- 運転手並びに点呼管理者の点呼場への移動・準備時間を削減
飲酒有無の状況把握並びに防犯上のコンプライアンスを遵守
- クラウドカメラと点呼管理システムの連携により必要な情報を一元管理することで
手間を省いた最小限の確認を実現

現場
DX
Powered by safie



顧客のニーズに引き続き応え、
FY2024Q1は通期業績予想
の達成に向けて順調な
スタートとなる



黒字化の前倒し達成を目指す



ソリューションラインナップ
の強化を継続



映像から未来をつくる

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月第1四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

Appendix

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2024年4月）*1

458人

年間売上高（FY2024予想）

14,200百万円

ARR（2024年3月末）*2

9,734百万円

課金カメラ台数（2024年3月末）*3

24.5万台

*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）

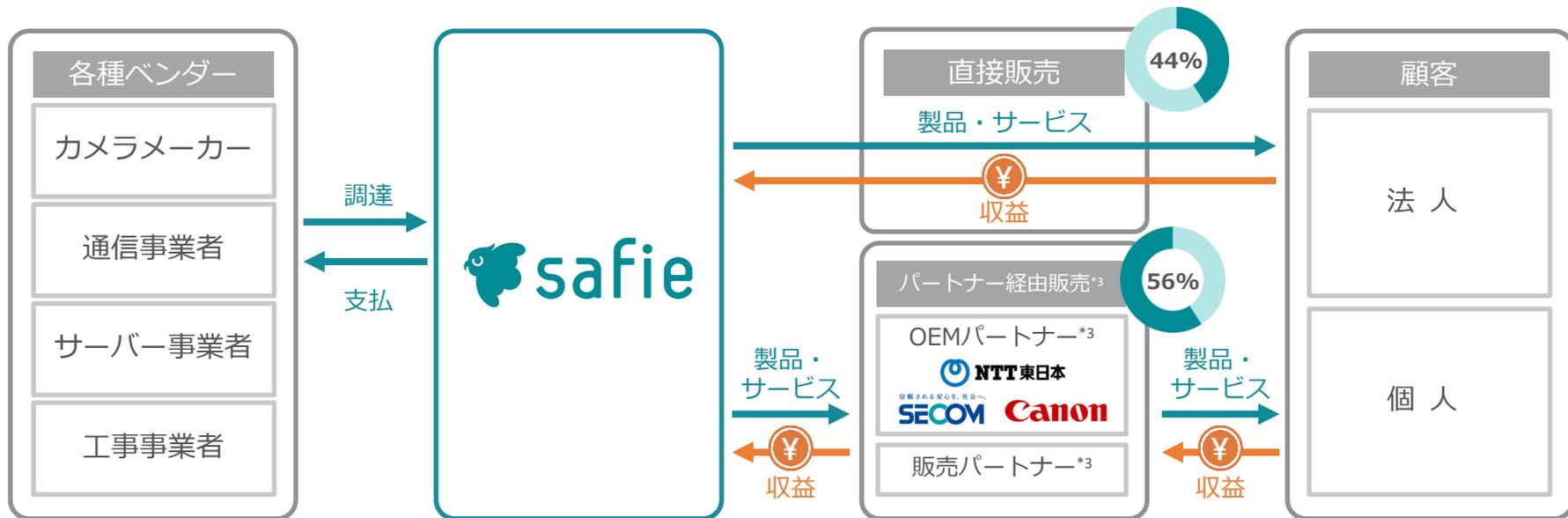
*3 各四半期に販売したカメラ台数ではなく、各四半期末時点で稼働・課金しているカメラ台数

製品・サービスの概要



- 01 クラウドドリブンのカメラ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

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



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！

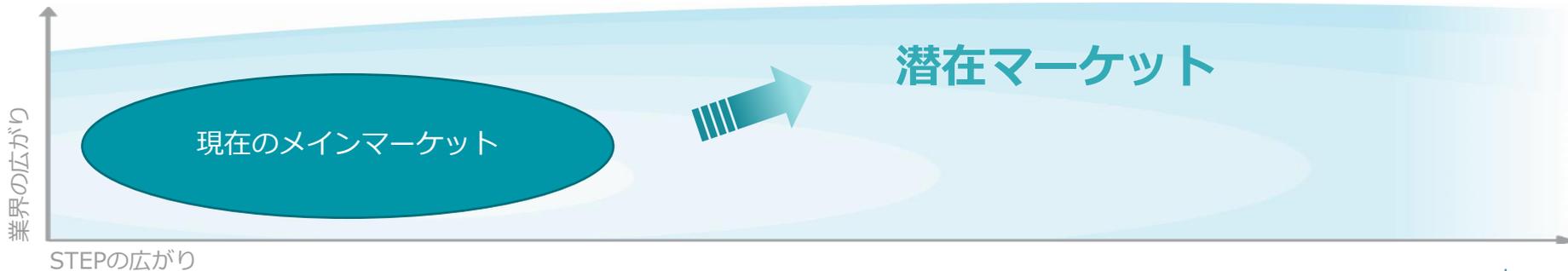
受動的

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



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





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



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



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 経営管理本部長兼CFO (現任)
2019年10月 当社取締役 (現任)



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 営業本部アスクル事業推進室室長
1997年3月 アスクル株式会社 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
2012年4月 同会 幹事
2019年9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 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)



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

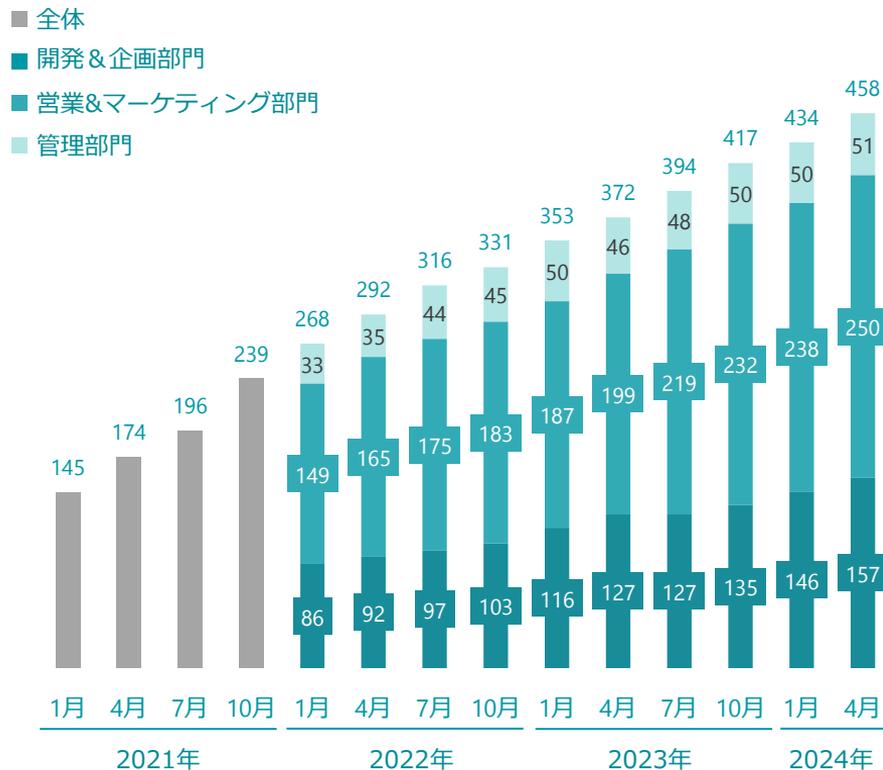


植松 裕美

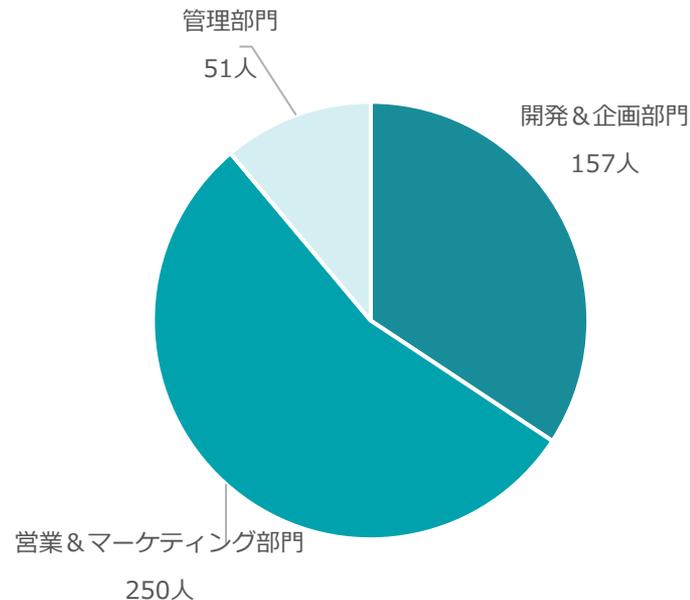
執行役員 企画本部副本部長 兼 VPoP

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 株式会社日レメディコ
(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

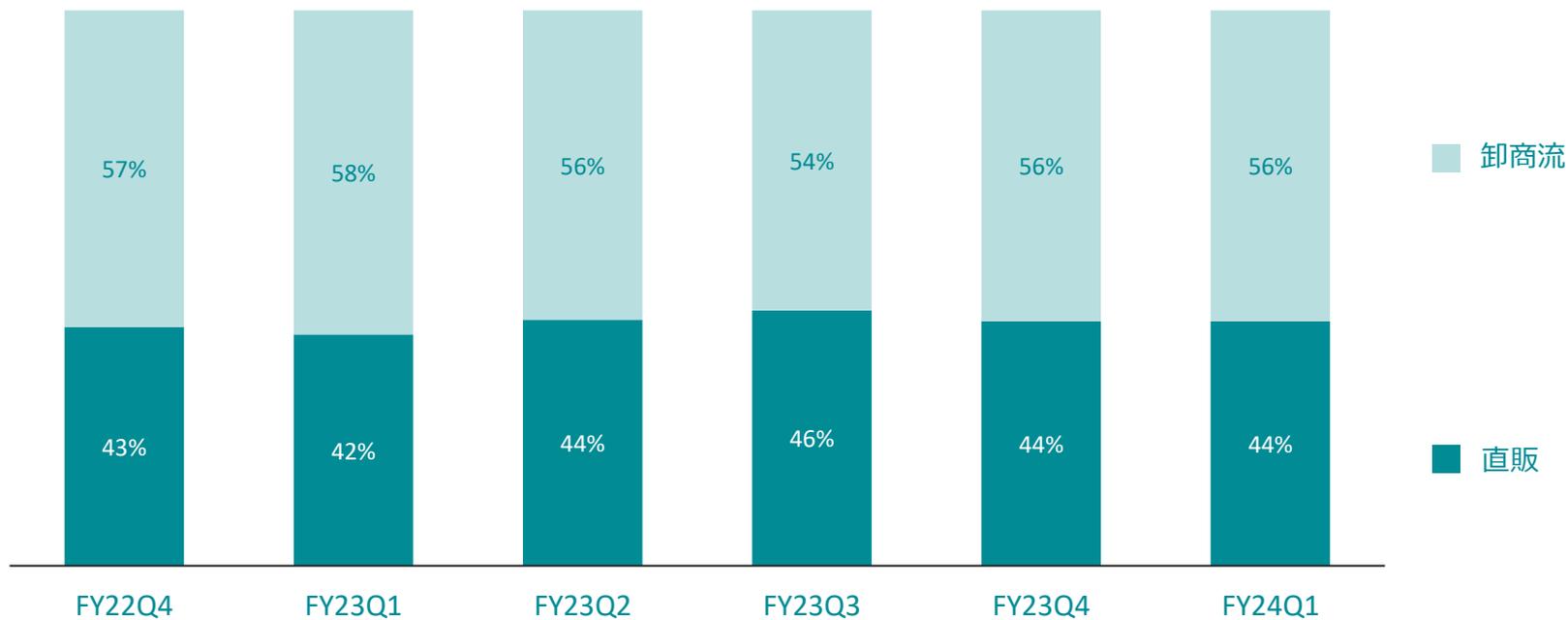


人員構成



*1 各月初の人数

売上高構成比（四半期）



課金カメラ台数の構成

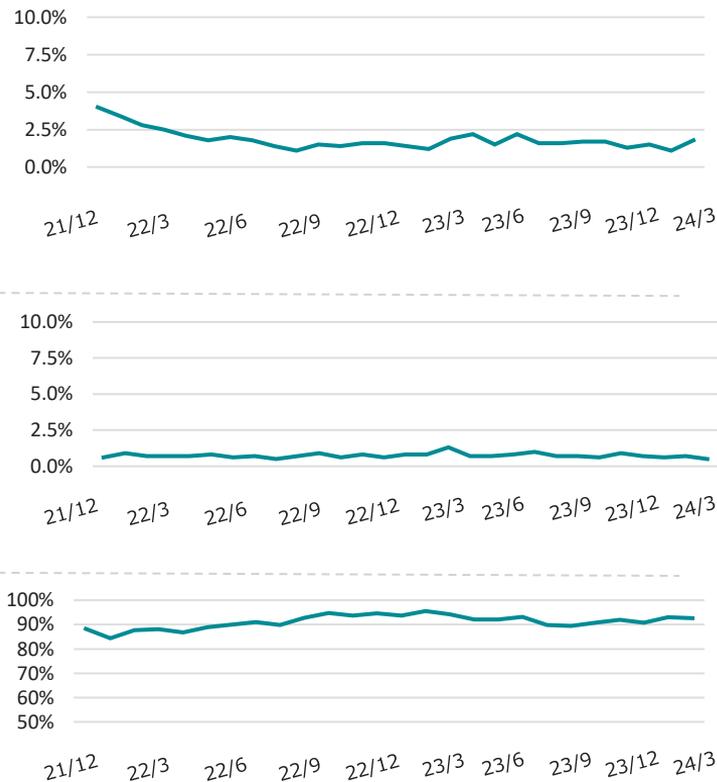
3月末構成



3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 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

*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)

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）*1

		2022/3	2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9	2023/12	2024/3
卸商流	月次	2.5%	2.0%	1.1%	1.6%	1.2%	1.5%	1.6%	1.3%	1.8%
	12ヶ月平均	5.4%	4.2%	2.8%	2.0%	1.6%	1.6%	1.7%	1.7%	1.7%
直販商流	月次	0.7%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%	0.5%
	12ヶ月平均	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.8%	0.8%	0.8%
全社	月次	1.8%	1.4%	0.9%	1.2%	1.1%	1.2%	1.2%	1.0%	1.2%
	12ヶ月平均	3.6%	2.8%	1.9%	1.4%	1.2%	1.2%	1.3%	1.3%	1.3%

■ GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

		2022/3	2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9	2023/12	2024/3
全社	月次	88%	90%	92%	94%	94%	93%	90%	92%	93%

*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

連結貸借対照表



(単位 千円)	2023年12月末	2024年3月末		2023年12月末	2024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	7,216,707	6,495,798	買掛金	702,369	698,356
電子記録債権	10,300	15,000	1年内返済予定の長期借入金	91,656	91,656
売掛金	1,704,684	1,856,525	未払法人税等	53,602	23,584
契約資産	8,534	6,705	契約負債	95,703	-
商品	968,061	1,056,870	賞与引当金	30,000	24,470
その他	349,749	569,856	その他	652,208	641,799
貸倒引当金	△3,730	△3,910	流動負債合計	1,625,538	1,479,866
流動資産合計	10,254,307	9,996,846	固定負債		
固定資産			長期借入金	2,548	2,134
有形固定資産	-	-	繰延税金負債	504	-
投資その他の資産			その他	56,000	52,314
投資有価証券	1,240,534	1,239,431	固定負債合計	59,052	54,448
その他	206,407	218,837	負債合計	1,684,591	1,534,315
投資その他の資産合計	1,446,942	1,458,268	純資産の部		
固定資産合計	1,446,942	1,458,268	株式資本		
繰延資産	282	729	資本金	5,584,350	5,585,155
資産合計	11,701,532	11,455,844	資本剰余金	8,069,732	8,070,537
			利益剰余金	△3,642,070	△3,768,997
			自己株式	△167	△167
			株主資本合計	10,011,844	9,886,528
			その他の包括利益累計額		
			その他の有価証券評価差額金	1,144	712
			その他の包括利益累計額合計	1,144	712
			新株予約権	3,952	5,362
			純資産合計	10,016,941	9,921,529
			負債純資産合計	11,701,532	11,455,844

調整後営業利益（調整表）

(百万円)	2020				2021				2022				2023				2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
営業利益	-147	-111	6	132	63	31	-56	-115	-218	-384	-281	-398	-182	-256	-399	-252	-99
+)株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	6	6	6	8	10	8	8
+)M&Aにより生じた 無形資産の償却費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後営業利益	-147	-111	6	132	63	31	-56	-115	-218	-379	-275	-391	-176	-247	-389	-244	-90

- 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。



セーフリーのIRに関するお問い合わせはこちら

IRに関するお問い合わせ：ir@safie.jp

IRサイト：<https://safie.co.jp/ir/>

サステナビリティご紹介ページ：[https //safie.co.jp/csr/](https://safie.co.jp/csr/)