



セーフィー株式会社

東証グロース 4375



2024年12月期

# 第2四半期 決算説明資料

August 9, 2024

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月第2四半期業績
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Q2業績実績

2024年Q2売上高

**33.9**億円  
前年同期比 +17.2%

2024年Q2売上総利益

**17.0**億円  
前年同期比 +22.7%

2024年Q2調整後営業利益\*1

**▲1.9**億円  
前四半期比 1.0億円  
の損失拡大

## エグゼクティブサマリー

■ **ARRが100億円を突破。引き続き現場DXを推進し、更なる成長を目指す**

■ **決算サマリー（2024年上期及びQ2実績）**

- 2024年上期実績は概ね計画通りの着地
- 2024年Q2実績はスポット収益が減収も、リカーリング収益は前年同期比で+26.9%にて順調に成長し、33.9億円の着地
- 通期業績予想の達成は射程圏内に入る
  - ✓ Q2は通期業績予想の達成にむけたパイプラインの積み上げに注力
- **ユーザーカンファレンスなどの施策を計画通り実施**
  - ✓ 「Safie Future Resolution Summit（レゾサミ）」を開催  
「8掛け社会」\*2に対する映像ソリューションの可能性についてお客さまとともに議論を深める
- 調整後営業利益は▲1.9億円にて着地
- **遠隔接客ソリューション「RURA（SF）」をリリース。ソリューションラインナップの拡充を継続**
  - ✓ 小売/サービス業界の慢性的な人材不足に対して「映像×遠隔接客」を提供開始

■ **2024年Q3業績見込**

- スポット収益、リカーリング収益ともに増収見込
- 営業損益はQ2と同水準を見込む

■ **2024年通期業績見込**

- 通期業績予想に変更なし

\*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 2040年時点で生活維持サービス7職種（建設・物流・販売・工場・介護・医療・飲食）の生産年齢人口（15～64歳）が現在の8割になること

## 今期決算にて特別損失827百万円を計上

### 特別損失の計上

当社CVCのセーフィーベンチャーズが保有する投資有価証券のうち、取得価額に比べて実質価額が著しく低下した株式について、減損処理による投資有価証券評価損827百万円を特別損失として、連結財務諸表に計上

## 一方で、セーフィープラットフォームの価値向上につながる成果も続々と創出

### 活動目的



セーフィープラットフォームの価値を高め、事業成長を加速させるための戦略的な出資を実施

### 成果

  
TIMELEAP



少人数で多拠点店舗をスムーズに接客・運営する、遠隔接客ソリューションRURA (SF) を提供開始

MUSVI



パートナー協業先のNTT東日本、MUSVIを含めた産官学連携により診療カーを活用したオンライン診療サービス事業を実現

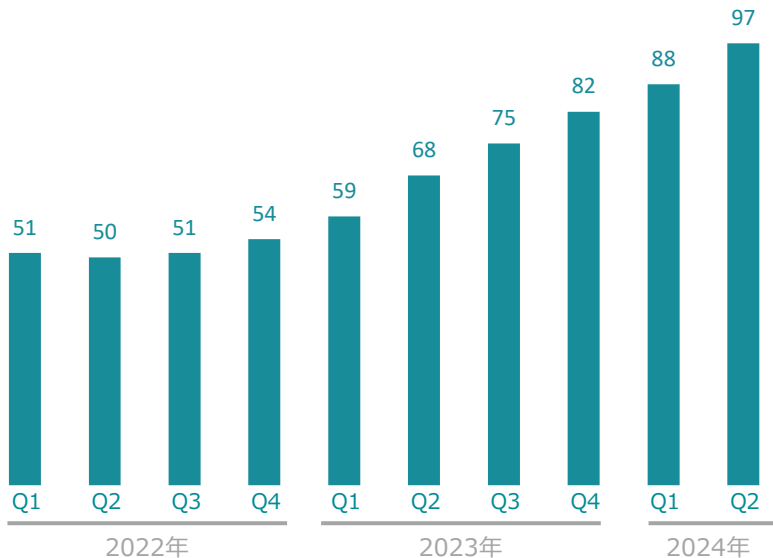


東証グロース市場へ上場

## 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Q2実績



AI-Appの利用用途、ユーザーが着実に拡大中



遠隔接客ソリューション「RURA (SF)」をリリース



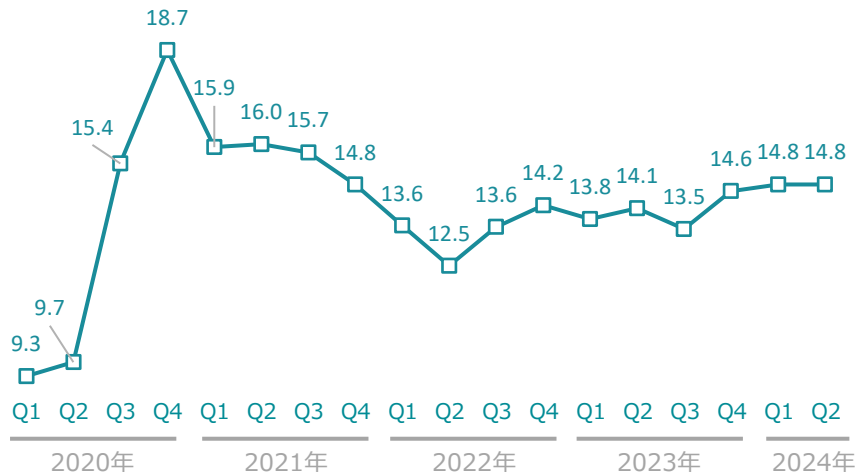
引き続き遠隔〇〇ソリューションを企画、開発中

\*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

- 顧客接点総量の更なる増加への取組み

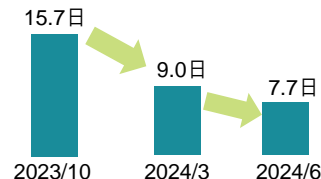
### 付加価値の高いソリューションの企画開発を継続

- ソリューションラインナップの拡充
- AIを活用した付加価値の高いソリューション開発の推進

### サービス提供までのオペレーション強化

- 顧客依頼から現地調査までのリードタイム短縮

### 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

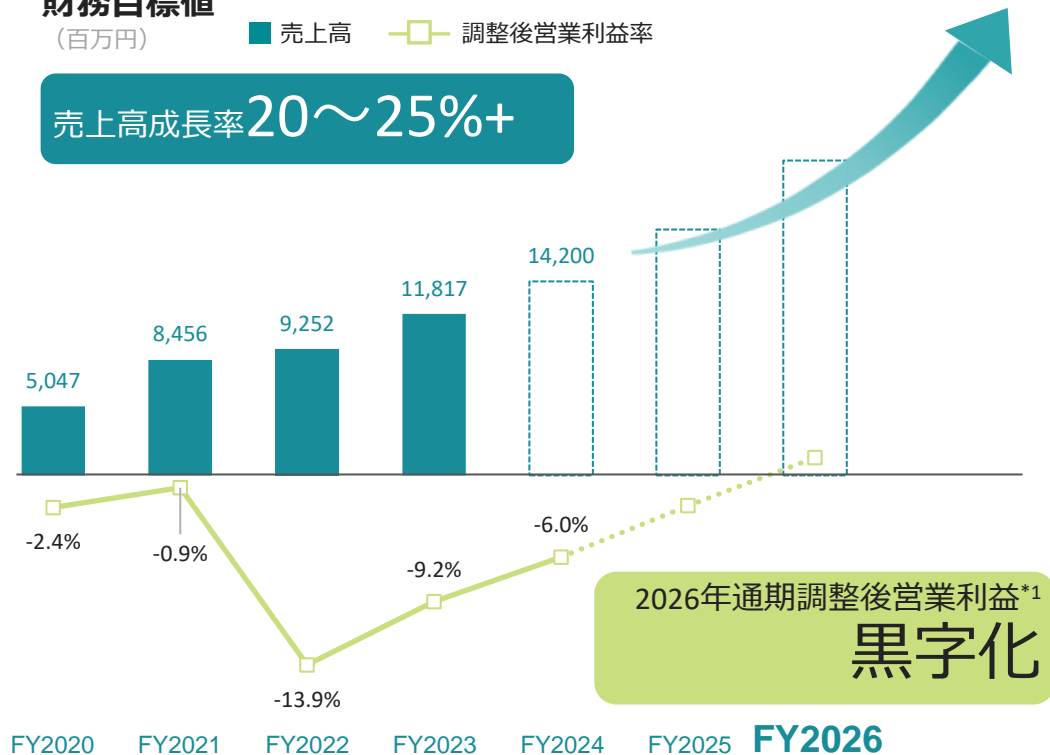
- 防犯、遠隔〇〇を中心に顧客基盤強化の継続
- 業界・顧客課題に沿ったソリューションの提供によるソリューション売上の徹底強化
- 生産性の向上

## 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2四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

## 2. 2024年12月期 第2四半期業績

(百万円)	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	
		実績	前年同期比
ARR	8,091	10,230	+26.4%
課金カメラ台数 (千台)	207	260	+25.6%
売上高	2,899	3,398	+17.2%
スポット	925	893	▲3.5%
リカーリング	1,974	2,505	+26.9%
売上総利益	1,390	1,706	+22.7%
売上総利益率	47.9%	50.2%	-
調整後営業利益	▲247	▲191	-

## 2024年上期及びQ2実績

- ARRが100億円を突破
- 2024年上期実績は概ね計画通りの着地
- 2024年Q2実績はスポット収益は減収も、リカーリング収益は順調に成長し、33.9億円の着地
  - ✓ Q2は通期業績予想の達成にむけたパイプラインの積み上げに注力
  - ✓ リカーリング収益は前年同期比にて+26.9%にて着地
- 売上総利益率は50.2%にて着地
  - ✓ リカーリング収益の比率が向上し、前四半期比にて改善
- 調整後営業利益は▲1.9億円にて着地

## 2024年Q3業績見込

- スポット収益、リカーリング収益ともに増収見込
- 営業損益はQ2と同水準を見込む

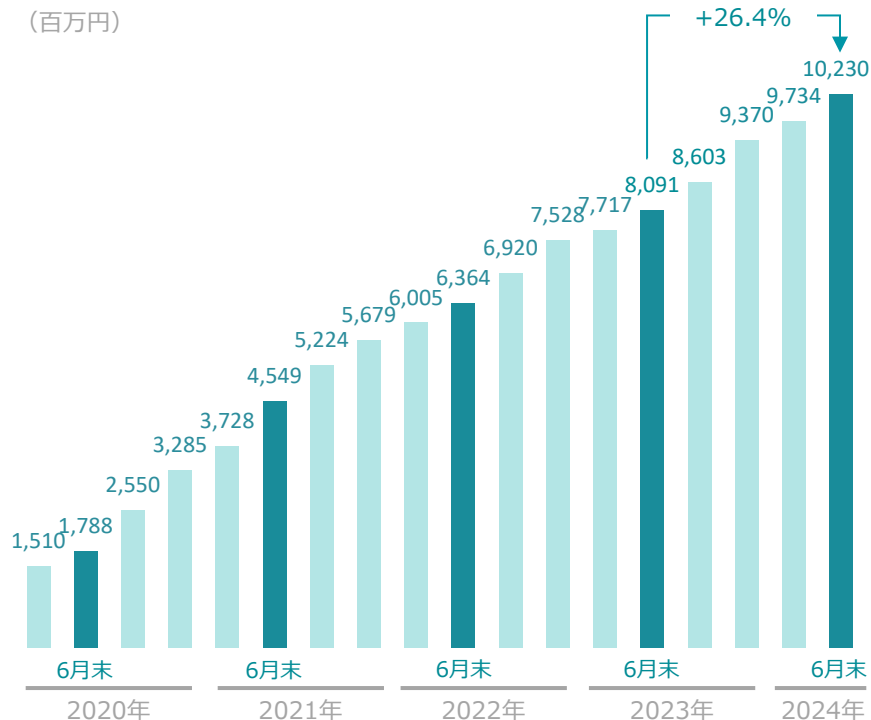
## 2024年通期業績見込

- 通期業績予想の達成は射程圏内に入る
- 通期業績予想に変更なし

## ARRは100億円を超える。課金カメラ台数は26.0万台に到達

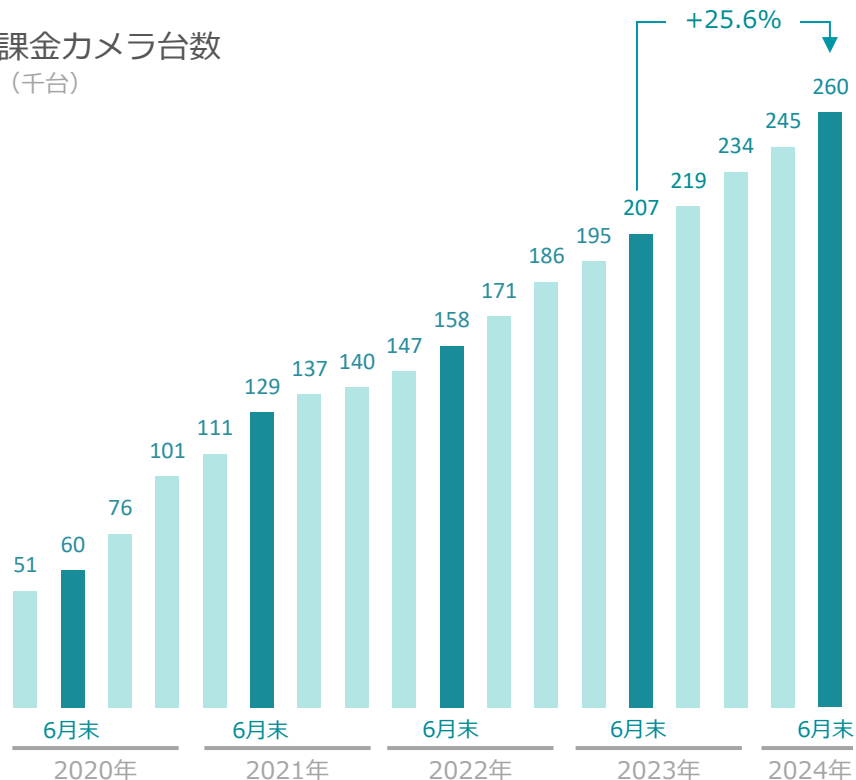
### ARR

(百万円)



### 課金カメラ台数

(千台)

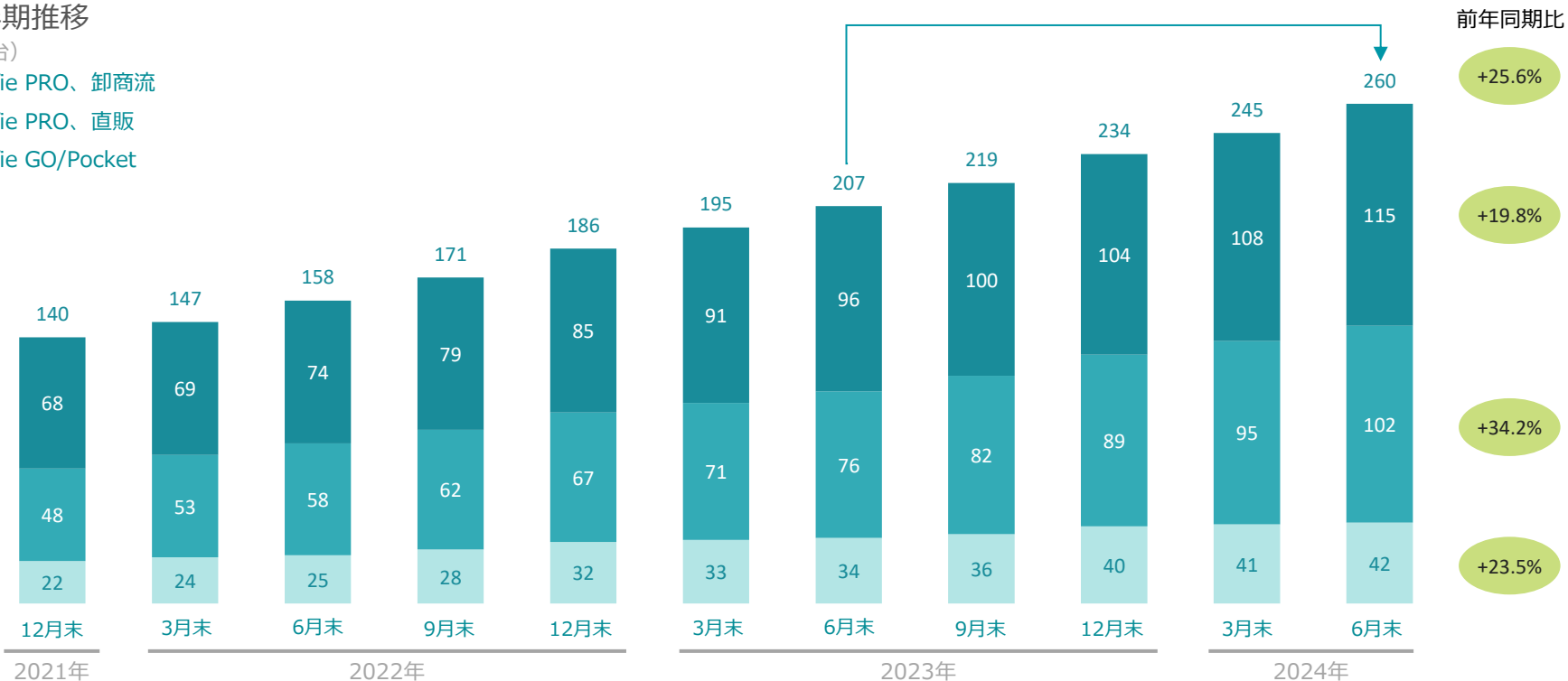


## Safie PRO直販が課金カメラ台数の成長を引き続き牽引

### 四半期推移

(千台)

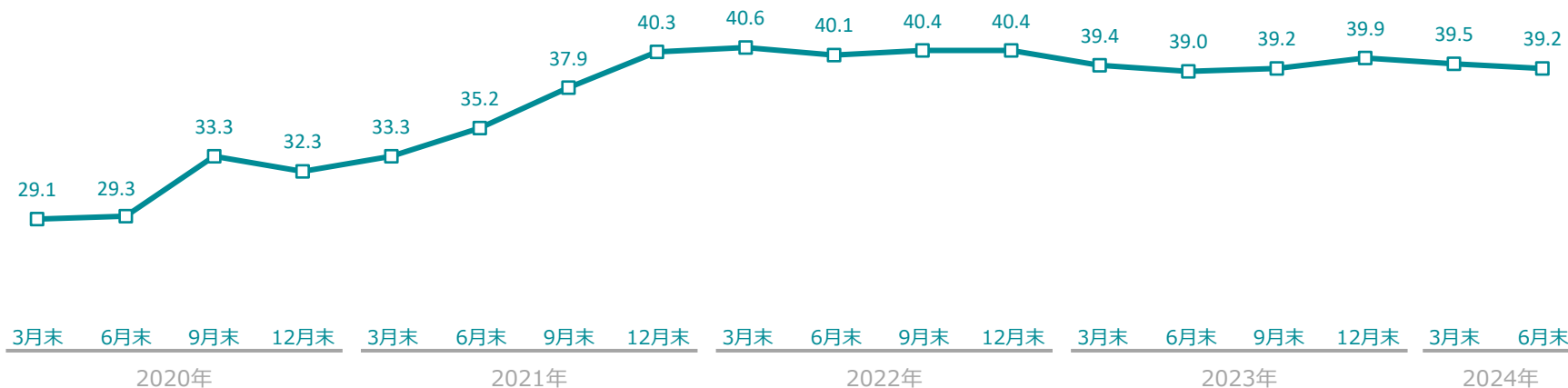
- Safie PRO、卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



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)



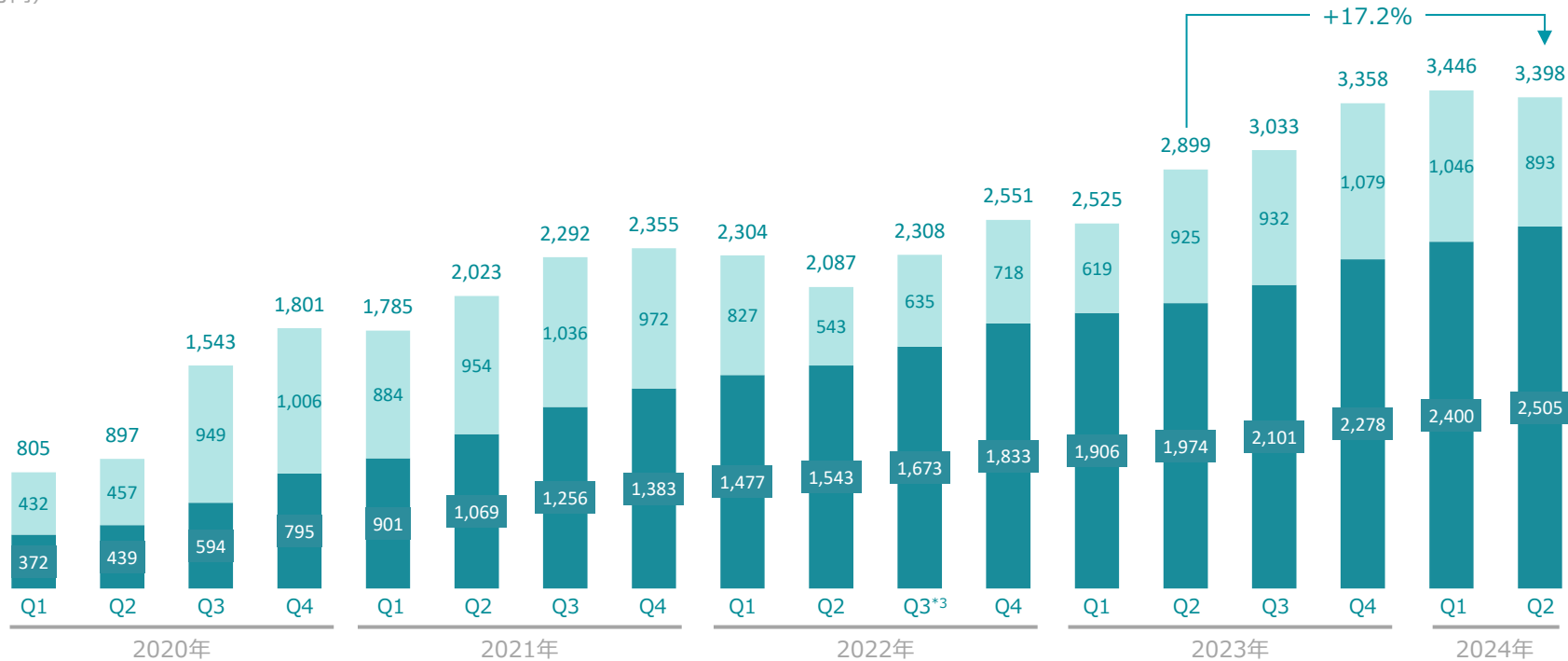
\*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

## 売上高は前年同期比+17.2%の成長となる

### 四半期推移

(百万円)

■ リカーリング収益\*1    ■ スポット収益\*2



\*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

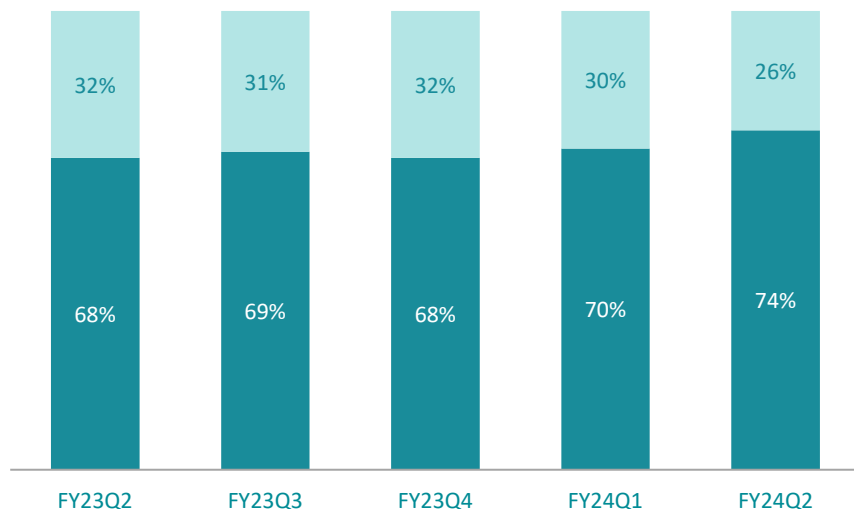
\*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

\*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

スポット収益が減収、リカーリング収益が増収となったため、リカーリング収益比率が向上  
リカーリング粗利率は円安に伴うクラウドコストの増加が収益性を圧迫したものの原価低減施策も同時に進捗し、  
前四半期比にて若干の低下に留まる。スポット粗利率は一部の商材で円安による調達コストが上昇し、前四半期比にて低下

## 売上高構成比（四半期）

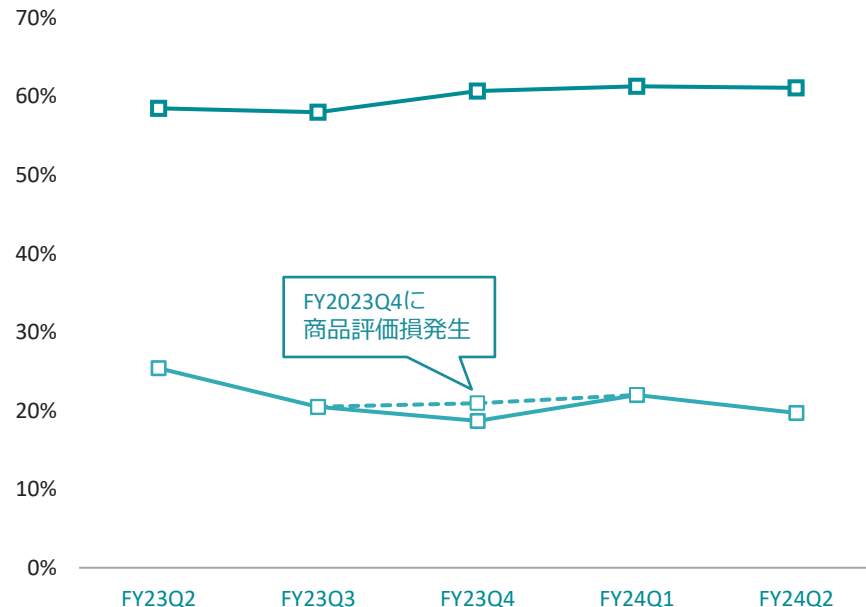
- リカーリング\*1
- スポット\*2



\*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

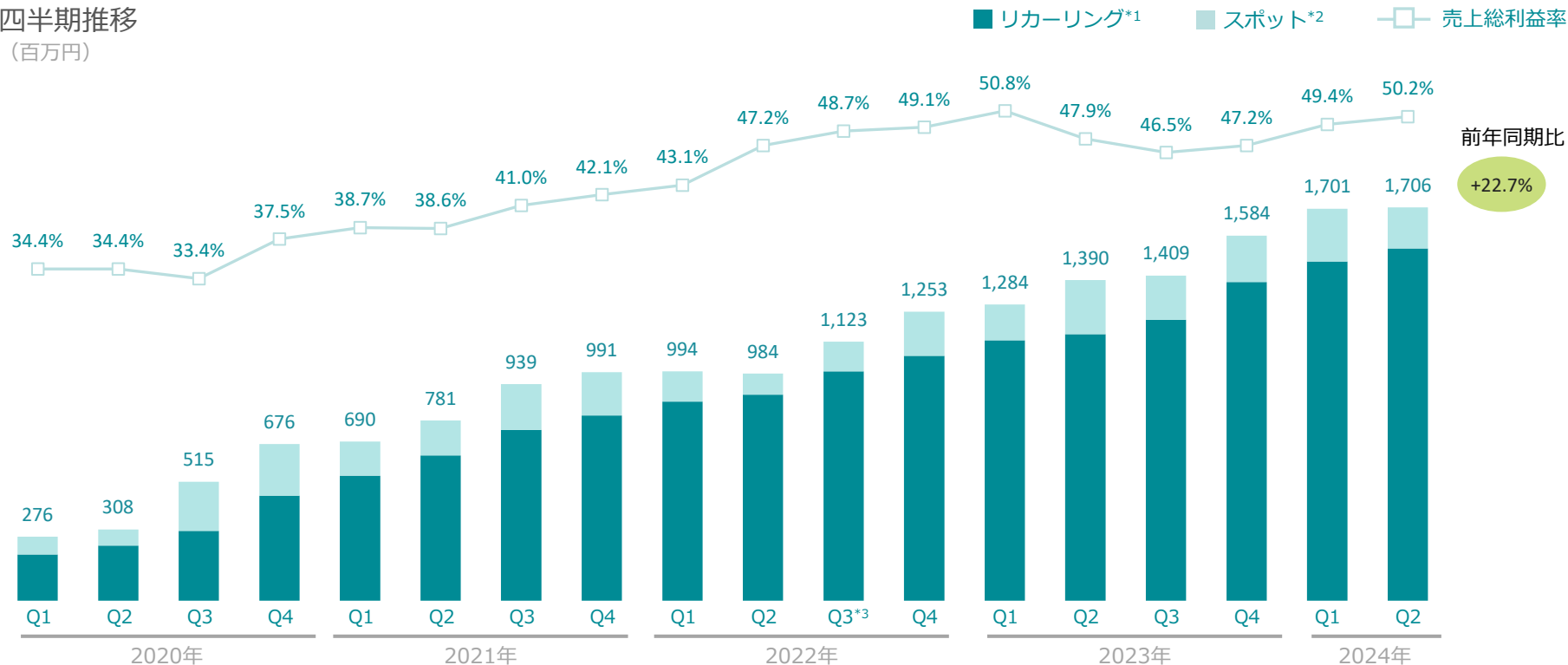
## 粗利率の推移

- リカーリング\*1
- スポット\*2
- スポット（商品評価損を除く）



売上総利益率は前四半期比で+0.8ポイント改善  
 売上総利益は前年同期比+22.7%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



## 前四半期比にて販売費及び一般管理費は増加

## 第2四半期売上高が前四半期比にて減収したこともあり、対売上高比率は上昇

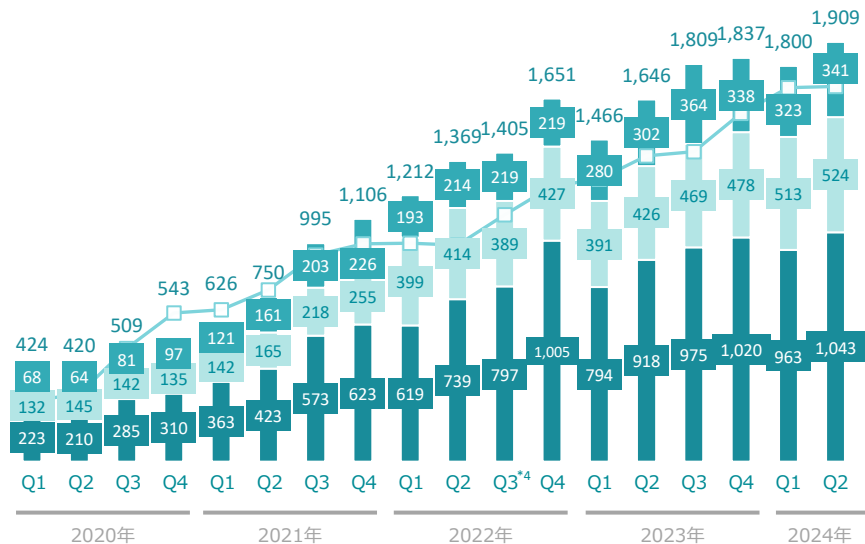
### 四半期推移

(百万円)

- S&M\*1
- R&D\*2
- G&A\*3
- 売上総利益

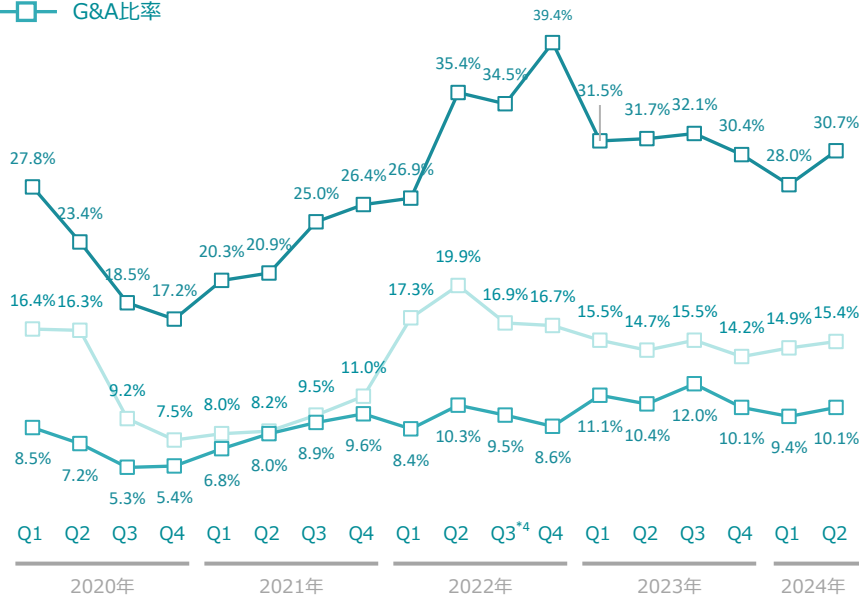
### 増減要因 (前四半期比)

- ・ S&M 広告宣伝費の増加
- ・ R&D 人員増加に伴う人件費の増加
- ・ G&A 採用関連費用の増加



### 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

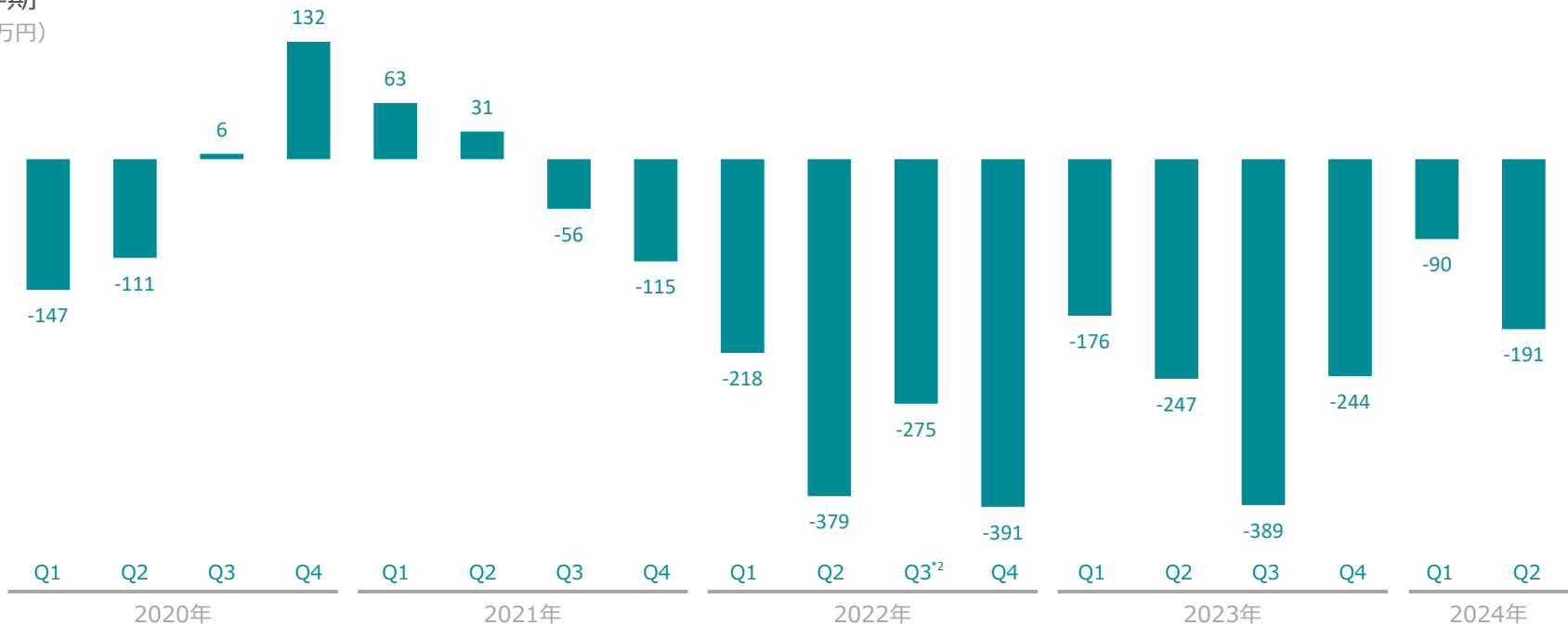
\*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やそのほか関連経費及び共通費等の合計

\*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

## 第2四半期調整後営業利益は-191百万円

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2四半期業績
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



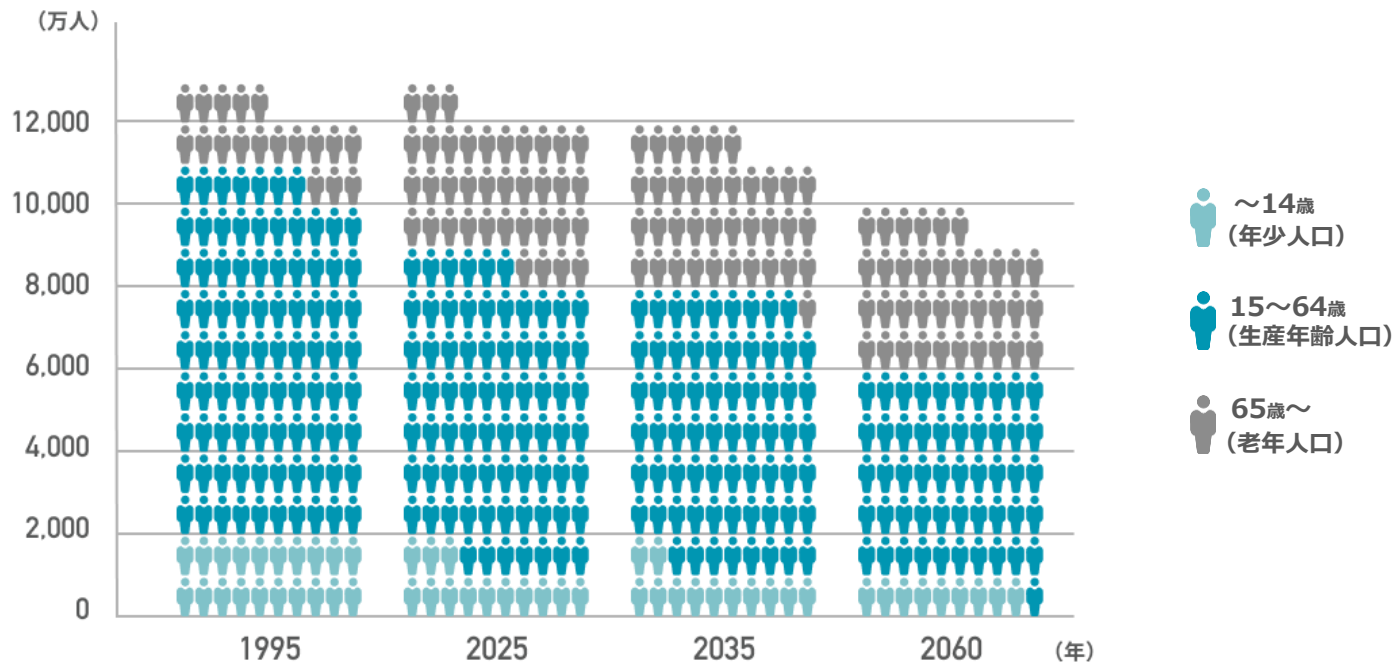
映像データで  
あらゆる産業の現場を  
DXする

デジタル  
トランス  
フォーメーション



生産年齢人口はピーク時の8,500万人超から、将来的に約5,000万人へと激減する

日本全国の人口の推移



\*1 国立社会保障・人口問題研究所：「II 推計結果の概要 - 国立社会保障・人口問題研究所」

2040年には日本全国の労働需要に対し、2030年に341万人余、2040年に1,100万人余の労働供給が不足\*1



## 販売

▼ **24.8%**<sup>\*2</sup>

2040年時点での  
労働需要：438.5万人  
労働供給：329.7万人



## 飲食

▼ **15.1%**

2040年時点での  
労働需要：374.8万人  
労働供給：318.1万人



## 建設

▼ **22.0%**

2040年時点での  
労働需要：298.9万人  
労働供給：233.2万人



## 物流

▼ **24.2%**

2040年時点での  
労働需要：413.2万人  
労働供給：313.4万人



## 工場

▼ **13.3%**

2040年時点での  
労働需要：845.0万人  
労働供給：732.6万人



## 介護

▼ **25.2%**

2040年時点での  
労働需要：229.7万人  
労働供給：171.7万人



## 飲食

▼ **17.5%**

2040年時点での  
労働需要：467.6万人  
労働供給：386.0万人

\*1 リクルートワークス研究所：「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」

\*2 労働供給不足率 = 2040年時点での労働供給 ÷ 2040年時点での労働需要

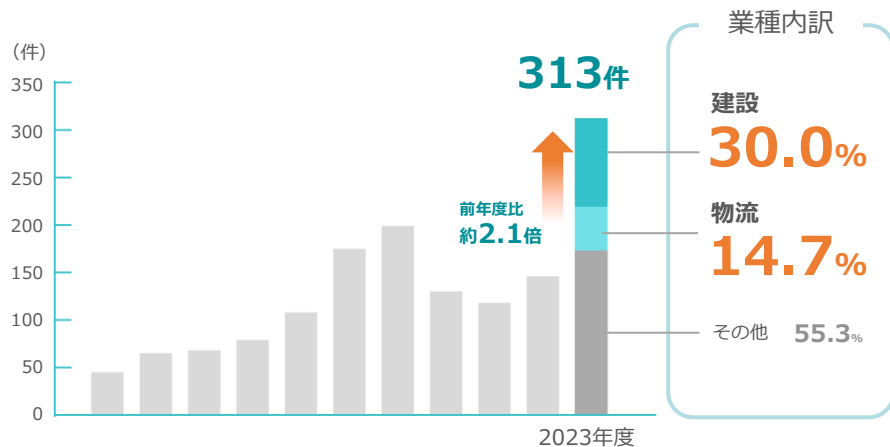


足元における労働力不足はすでに深刻化し、人手不足による企業の倒産も年々増加、現場をもつ主要業界の有効求人倍率は全産業平均を大きく上回っている

## 「人手不足倒産」は年々増加

2024年問題を受け  
建設 / 物流企業ともに過去最多

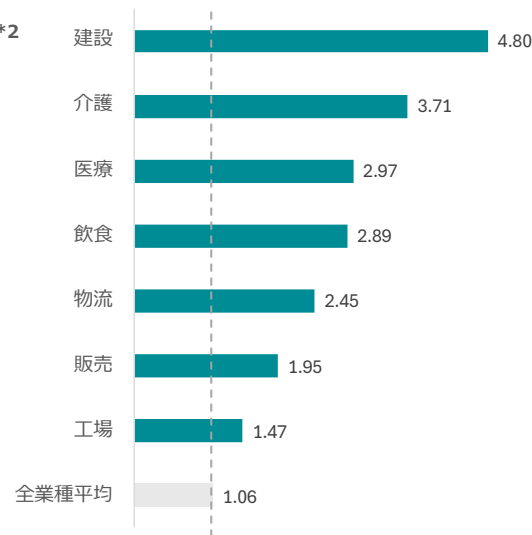
人手不足倒産の動向調査\*1



## 現場をもつ主要業界の有効求人倍率

有効求人倍率は高く労働力不足はすでに深刻

有効求人倍率\*2



\*1 帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2023年度）」

\*2 厚生労働省「一般職業紹介状況（令和5年11月分）について」

労働力不足の解消や生産性・利便性向上を促進するため、  
法律で定められた9,669条項の規制の緩和・撤廃が進み、セーフィーも現場業務のDX化を積極的に提言\*1

# 9,669 条項

## 代表的なアナログ規制7項目

- (1) 目視規制 (2,927)
- (2) 実地監査規制 (74)
- (3) 定期検査・点検規制 (1,034)
- (4) 常駐・専任規制 (1,062)
- (5) 書面掲示規制 (772)
- (6) 対面講習規制 (217)
- (7) 往訪閲覧・縦覧規制 (1,446)



\*1 セーフィーが所属する建設DX研究所は、総理大臣官邸で開催された「国内投資拡大のための官民連携フォーラム」で、建設DX推進のための政府への提言などにつき発表

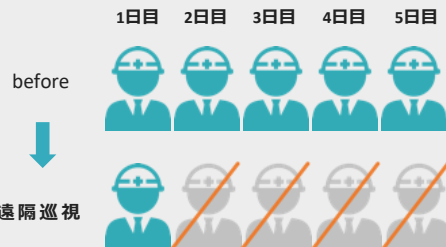


## 2024年7月から「目視」項目のアナログ規制が緩和 定点カメラやウェアラブルカメラを活用した「遠隔巡視」の需要が拡大

### 市場環境

 労働力不足を解決する  
「遠隔巡視」が拡大

☑ 厚生労働省が定める  
労働安全衛生法の規制が緩和



☑ Safie GO / Safie Pocketシリーズ\*1を活用することで、毎作業日に1回の直接訪問が不要となり、週1回以上の直接現場訪問と組み合わせた「遠隔巡視」の需要が拡大\*2

### 利用イメージ例

## safie Pocket

セーフィーポケットシリーズ



- ・作業計画・手順や作業者の適正な位置・状況確認
- ・現場内の材料や機械の状態確認



## safie GO

セーフィーゴーサンバククロクジュウ



現場の危険作業や職人の不安全行動の有無を確認

\*1 「Safie Pocket2」「Safie Pocket2 Plus」は遠隔巡視に必要とされる性能要件を満たしており、「Safie GO 360」との併用でさらに安全性かつ生産性が向上した遠隔巡視の活用が可能

\*2 厚生労働省 労働基準局「特定元方事業者による作業場所の巡視に係るデジタル技術の活用について」

小売/サービス業界は深刻な労働不足により、省人/無人店舗が増加中  
店舗運営の要となるセルフレジの運用のため、セーフイーの映像ソリューションが不可欠

## 市場動向



労働力不足



無人/省人店舗の普及



現場のデータを活用した  
店舗運営の加速

## 導入企業（一部抜粋）



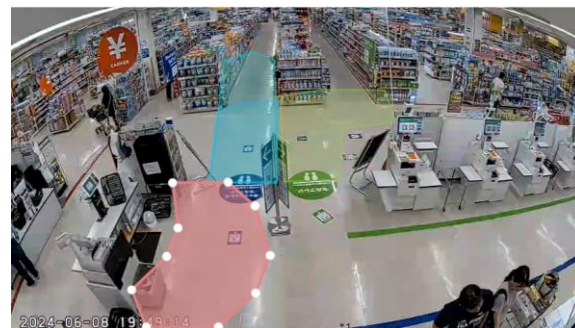
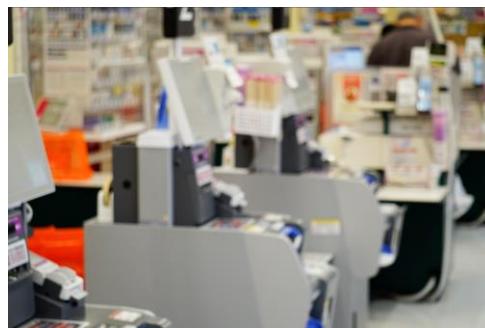
マックスバリュ東海株式会社



ディスカウントストア



## 利用イメージ例



素材提供：株式会社ミスターマックス・ホールディングス

- ☑ セルフレジの待ち時間を削減するため、AIソリューション「AI-App人数カウント」を活用  
省人化を実現しながら、売上拡大を目的とした店舗内レイアウトづくりに寄与
- ☑ セルフレジの普及に伴い、増え続ける不審行動の抑制に映像×AIを活用

セーフイーのカメラで店舗マネジメント、「RURA」で遠隔からの接客を実現する  
店舗運営の省人化ソリューションを提供開始

活用事例

## Use Case



- ✓ 「RURA」により、複合カフェ「自遊空間」では**全国約30店舗の受付業務を従業員3名で対応**する省人化を実現
- ✓ 店舗を俯瞰することのできるセーフイーカメラと遠隔接客サービス「RURA」を組み合わせた遠隔接客ソリューション「RURA (SF)」にて**遠隔接客のさらなる品質を向上**



活動の広がり



### フィットネス業界

- ✓ フロントにて契約変更/休会/オプション解約一部退会/その他問い合わせの対応
- ✓ 入会後初めて来館した顧客に施設（設備、レッスン、オプション）の説明
- ✓ インボディ（体組成計）計測後のカウンセリング



### ホテル業界

- ✓ 人員確保に向けた将来の働き方の自由化（在宅勤務等）
- ✓ 自動チェックイン機においてわからない人への有人対応

## 人手不足が顕在化している医療業界において パートナー協業先を含めた産学官連携により診療カーを活用したオンライン診療サービスを実現

活用事例

# Use Case



- ☑ 医療機器を搭載した診療カーを活用  
MUSVIのテレプレゼンスシステム「窓」にて対面と遜色ない問診を実現
- ☑ 将来の医師不足、高齢化に備え、地域医療の向上や医療人材の有効活用を推進  
いつでも看護師から医師に通信ができ、現場の看護師の労働環境改善が期待

\*1 リクルートワークス研究所：「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」

### 参画団体（一部抜粋）



### 遠隔医療の二ーズの広がり

- ☑ 医療従事者は2030年に18.6万人、2040年に81.6万人の供給不足。2040年の労働需要（467.6万人）に対する不足率は17.5%\*1となる
- ☑ 医療の地域格差も広がり、施設や機器も十分に整っていない地域もある一方、高齢化によって、医療二ーズは拡大



## 8掛け社会に挑む各業界のトップリーダーとの関係性を深め、エンゲージメントの向上を実現



### 開催目的



- ☑ セーフイーのビジョン「映像から未来をつくる」ため、5年10年先の仲間作りを目指し幅広いステークホルダーとの関係性構築
- ☑ 8掛け社会に挑む各業界のトップリーダーとの関係性を構築し、エンゲージメント向上の基盤作りに寄与

### 開催概要



- ☑ 全体会：3部 衆議院議員 小林史朗氏などが登壇  
小売/建設業の分科会：各2部
- ☑ 当日は250名超が参加





- 8掛け社会の到来
- アナログ規制緩和の進行
- セーフイーが推進する現場DXの拡大



- 遠隔接客ソリューション RURA (SF) などの新サービスを拡充
- 引き続きソリューション拡充を継続



- ARR 100億円突破
- 2024年度通期業績予想の達成は射程圏内に入る
- 黒字化の前倒し達成を目指す



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2四半期業績
3. ビジネスアップデート

Appendix

# Appendix



- 2024年5月30日に開催された国内投資拡大に向けた官民連携フォーラムにて建設業界の課題を始め、所属企業による生産性向上の事例など、建設DX推進の必要性・有用性を発表
- 補助金等の政府からの支援や建設DX推進に向けた後押しを依頼
- 岸田総理からは建設DX推進について激励のお言葉をいただくと共に、中小企業庁のカタログ型の省力化補助金の支給対象を建設業にも広げる旨のご指示をいただいた

建設DX  
研究所

Institute for  
Digital Transformation  
in Construction



国内投資拡大のための官民連携フォーラム（令和6年5月30日）

（出典）総理の一日：[https://www.kantei.go.jp/jp/101\\_kishida/actions/202405/30forum.html](https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/actions/202405/30forum.html)



国内投資拡大のための官民連携フォーラム（令和6年5月30日）

（出典）セーフィープレスリリース：<https://safie.co.jp/news/3327/>

## At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2024年7月）\*1

461人

年間売上高（FY2024予想）

14,200百万円

ARR（2024年6月末）\*2

10,230百万円

課金カメラ台数（2024年6月末）\*3

26.0万台

\*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

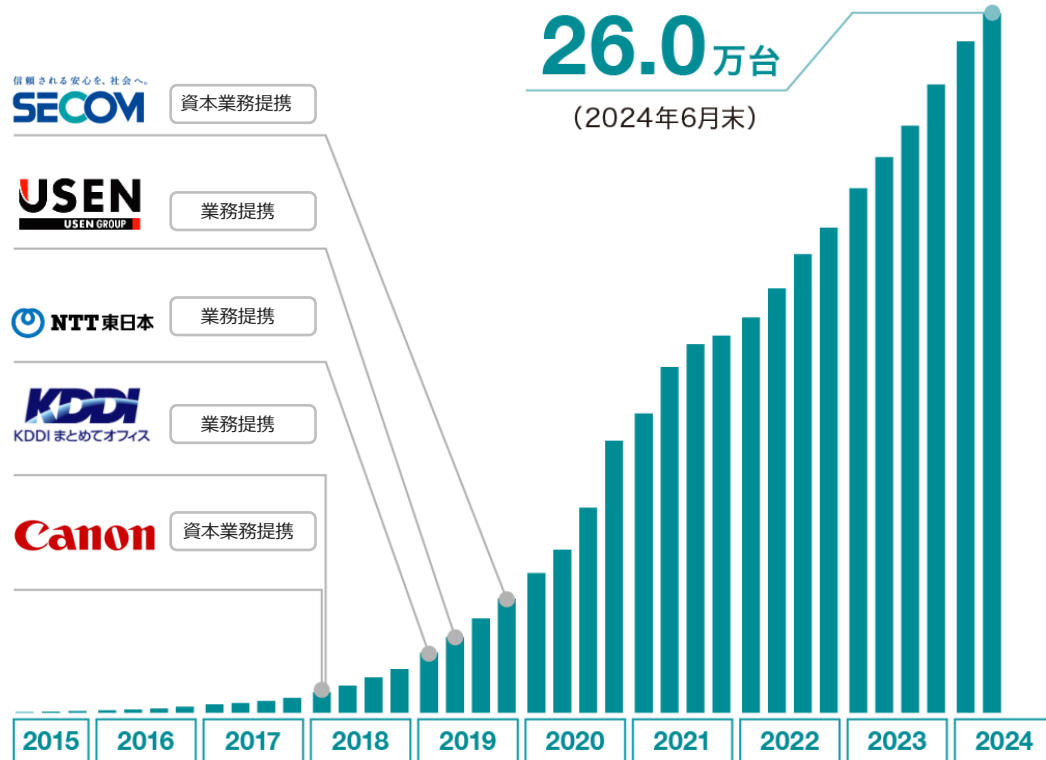
## 製品・サービスの概要



- 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

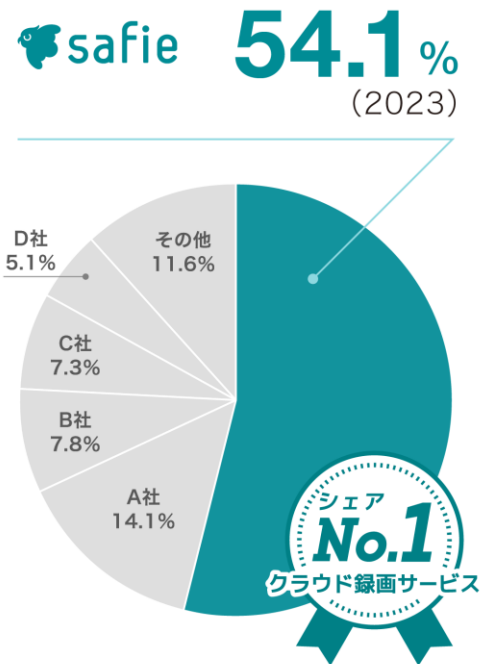
## 課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数



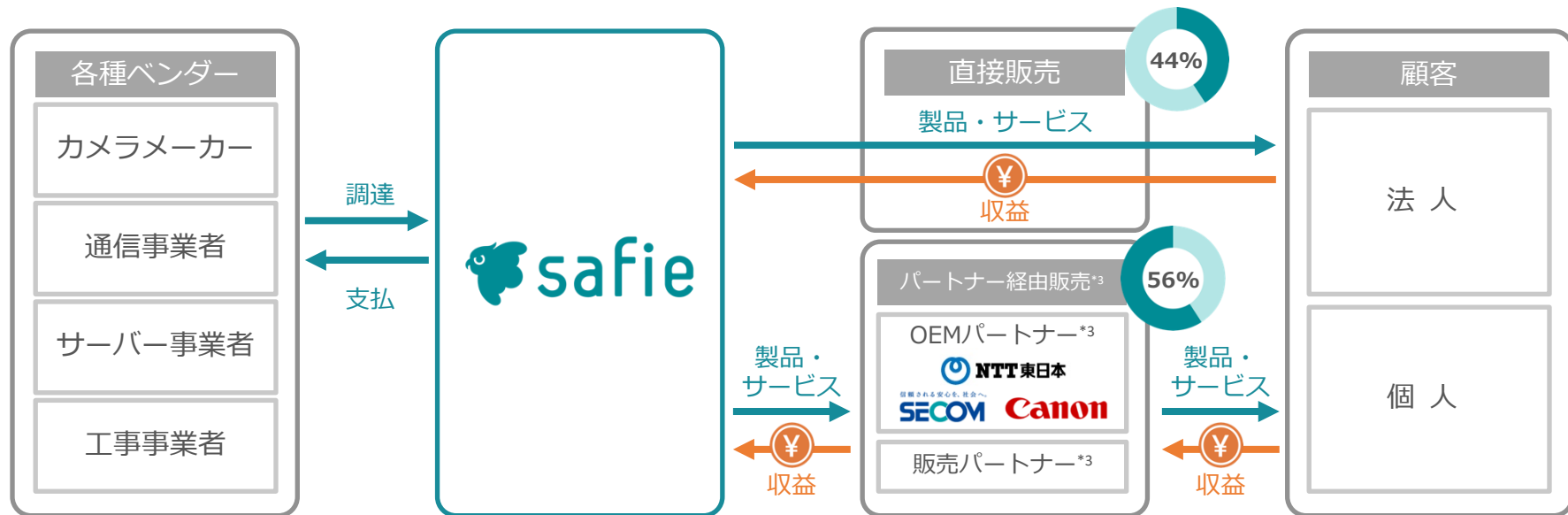
## マーケットシェア

クラウドモニタリング・録画サービスシェア\*1



\*1 テクノ・システム・リサーチ社調べ「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査 (2023)」より、エンジン別カメラ登録台数ベースのシェア (54.1%)

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



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！

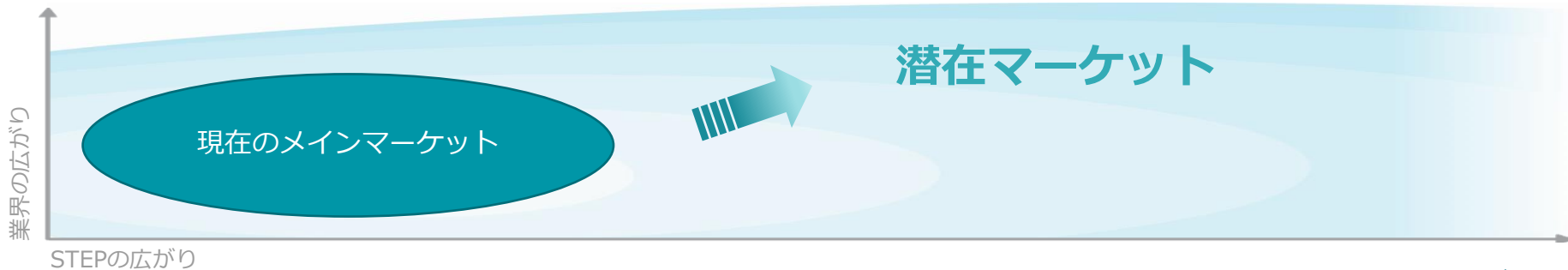
受動的

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)

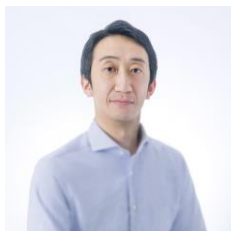


## 岩田 彰一郎

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

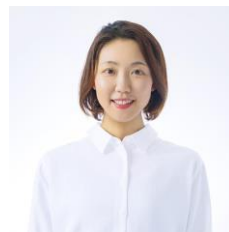
2001年10月 株式会社アイティ・イット  
(現 エクシオ・システムマネジメント株式会社) 入社  
2007年 3月 ソネット株式会社  
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社) 入社  
2020年 4月 当社入社 オペレーション部部长  
2021年12月 当社執行役員



## 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



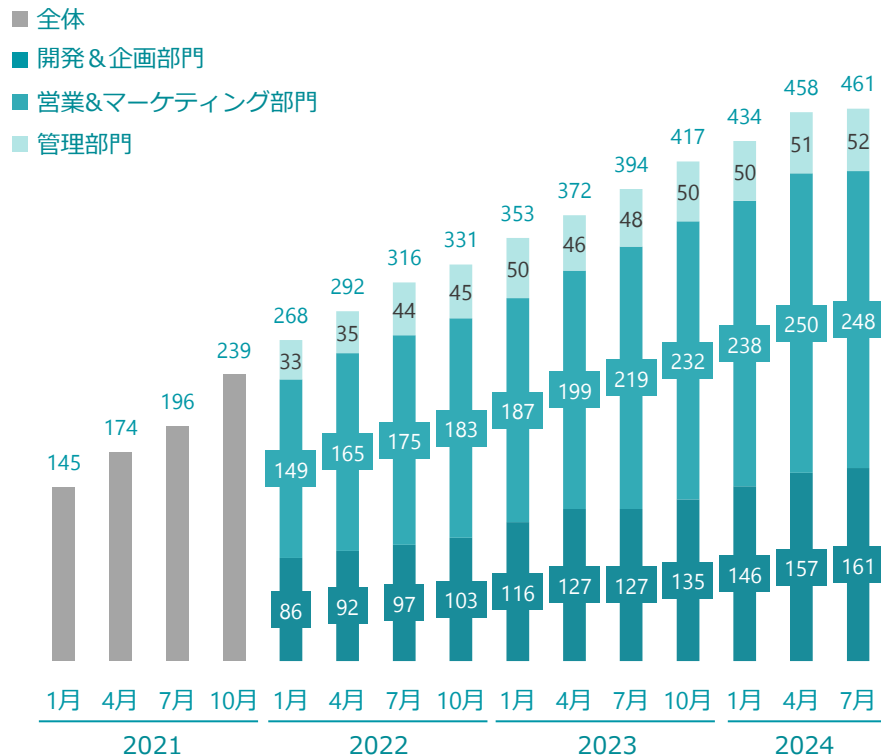
## 植松 裕美

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

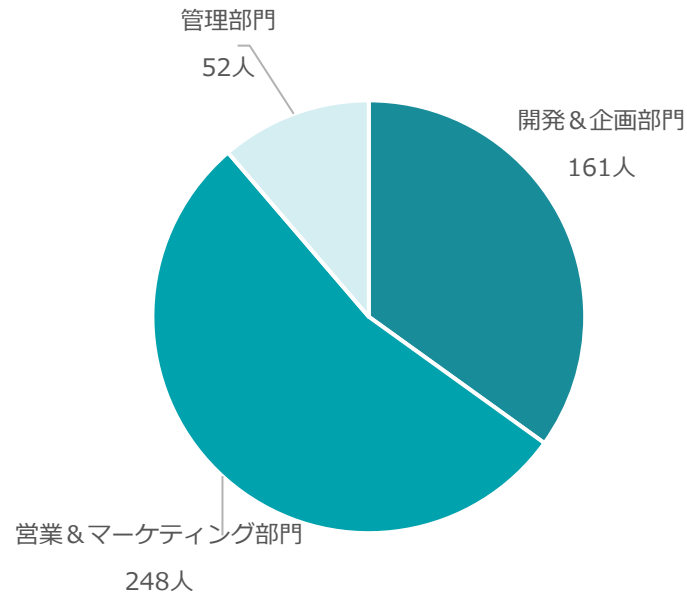


## 社員数の推移\*1

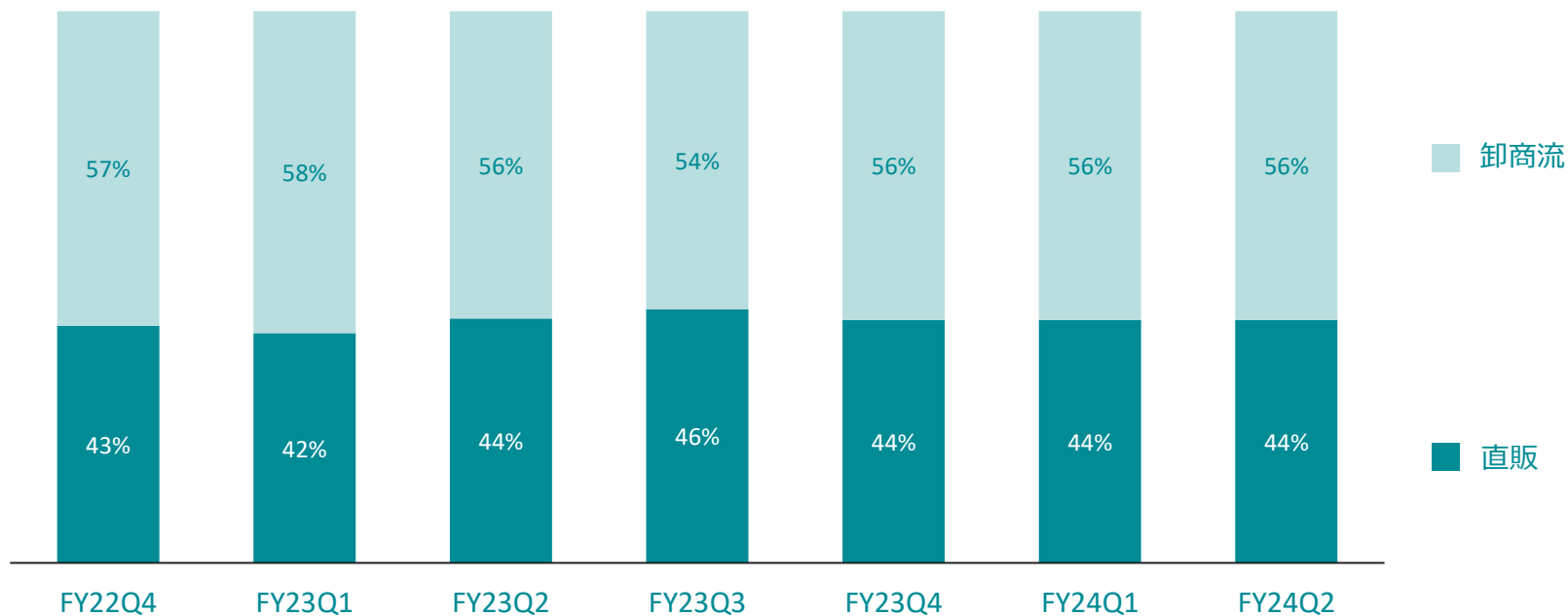


\*1 各月初の人数

## 人員構成

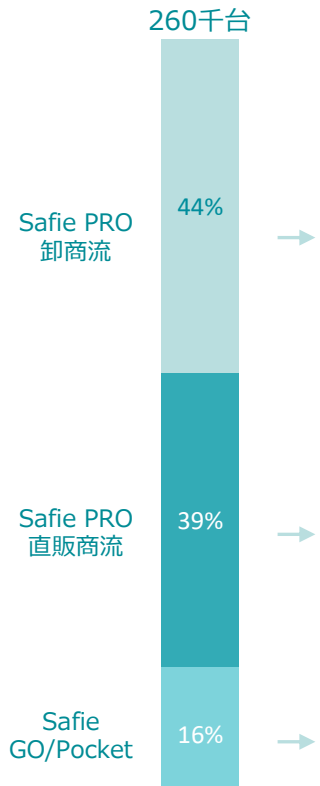


売上高構成比（四半期）

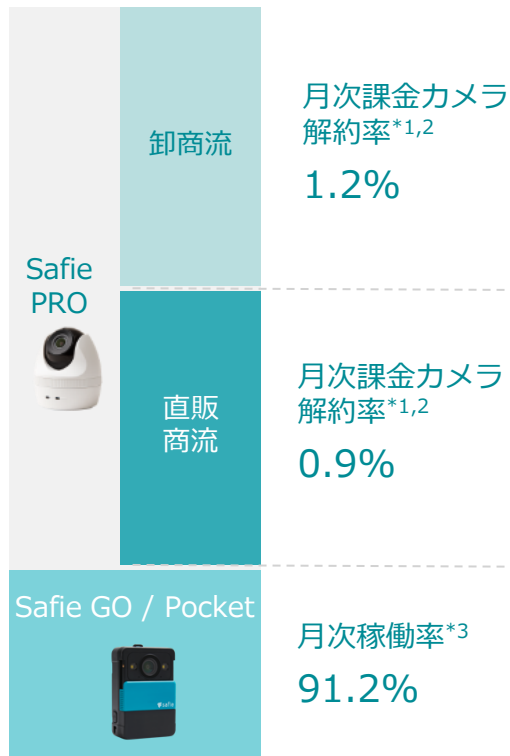


# 課金カメラ台数の構成

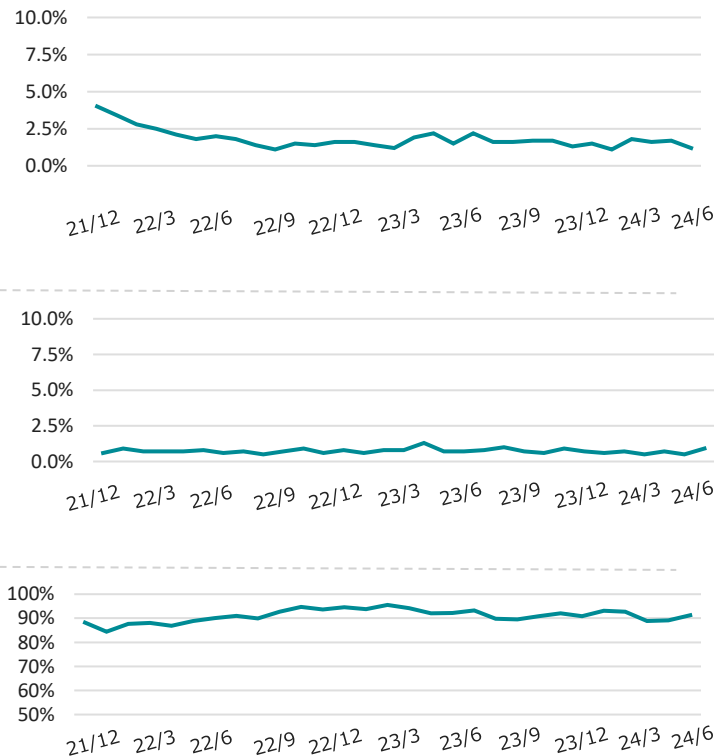
## 2024年6月末構成



## 2024年6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

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

## ■ GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

		2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9	2023/12	2024/3	2024/6
全社	月次	90%	92%	94%	94%	93%	90%	92%	93%	91%

\*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

(単位 千円)	2023年12月末	2024年6月末		2023年12月末	2024年6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	7,216,707	6,866,335	買掛金	702,369	809,507
電子記録債権	10,300	17,100	1年内返済予定の長期借入金	91,656	91,656
売掛金及び契約資産	1,713,219	1,759,328	未払法人税等	53,602	53,091
商品	968,061	985,505	賞与引当金	30,000	47,940
その他	349,749	431,591	その他	747,911	716,615
貸倒引当金	△3,730	△2,715	流動負債合計	1,625,538	1,718,810
流動資産合計	10,254,307	10,057,145	固定負債		
固定資産			長期借入金	2,548	1,720
有形固定資産	-	209	その他	56,504	48,314
投資その他の資産	1,446,942	634,543	固定負債合計	59,052	50,034
固定資産合計	1,446,942	634,753	負債合計	1,684,591	1,768,844
繰延資産	282	685	<b>純資産の部</b>		
資産合計	11,701,532	10,692,584	株式資本		
			資本金	5,584,350	5,609,348
			資本剰余金	8,069,732	8,094,731
			利益剰余金	△3,642,070	△4,813,304
			自己株式	△167	△191
			株主資本合計	10,011,844	8,890,584
			その他の包括利益累計額		
			その他有価証券評価差額金	1,144	712
			為替換算調整勘定	-	△1,539
			その他の包括利益累計額合計	1,144	△827
			新株予約権	3,952	7,797
			被支配株主持分	-	26,186
			純資産合計	10,016,941	8,923,740
			負債純資産合計	11,701,532	10,692,584

# 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	Q2
営業利益	-147	-111	6	132	63	31	-56	-115	-218	-384	-281	-398	-182	-256	-399	-252	-99	-203
+)株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	6	6	6	8	10	8	8	11
+)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	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	-191

- 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。



セーフィー IRの最新情報をお届けしています。

**note**



IR monthly Report

[https://note.com/safie\\_ir/](https://note.com/safie_ir/)



LINEの友だち登録

<https://lin.ee/IUsP4I7>

IRに関するお問い合わせ：[ir@safie.jp](mailto: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/)

