



2021年12月期 第3四半期決算説明

November 15, 2021



目次

1. 会社概要	• • •	3
2. 決算概況及び業績予想	• • •	14
3. 成長戦略	• • •	25
Appendix	• • •	36

1. 会社概要



1. 会社概要

2. 決算概況及び業績予想

3. 成長戦略

Appendix

- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤
- d. 事例紹介

企業情報

会社名

セーフィー株式会社

代表者名

佐渡島 隆平

所在地

東京都品川区西五反田

設立年月

2014年10月

従業員数

239名（2021年10月現在）

事業内容

クラウド録画型映像プラットフォーム
「Safie（セーフィー）」開発・運営

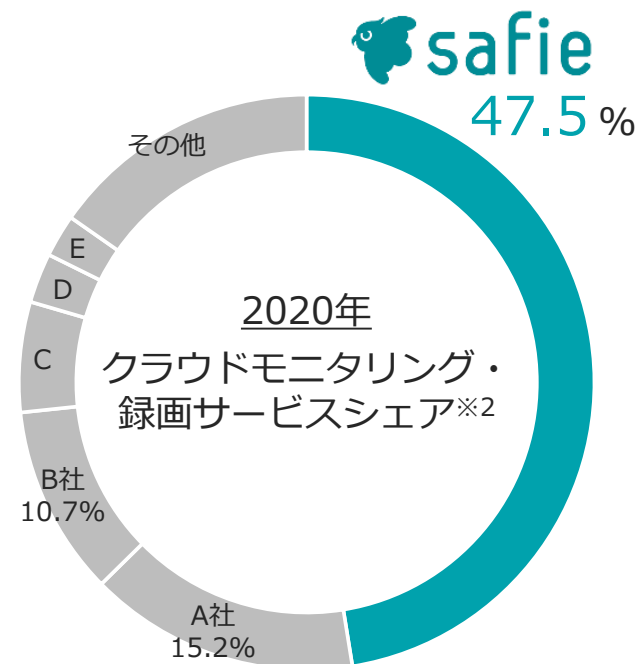
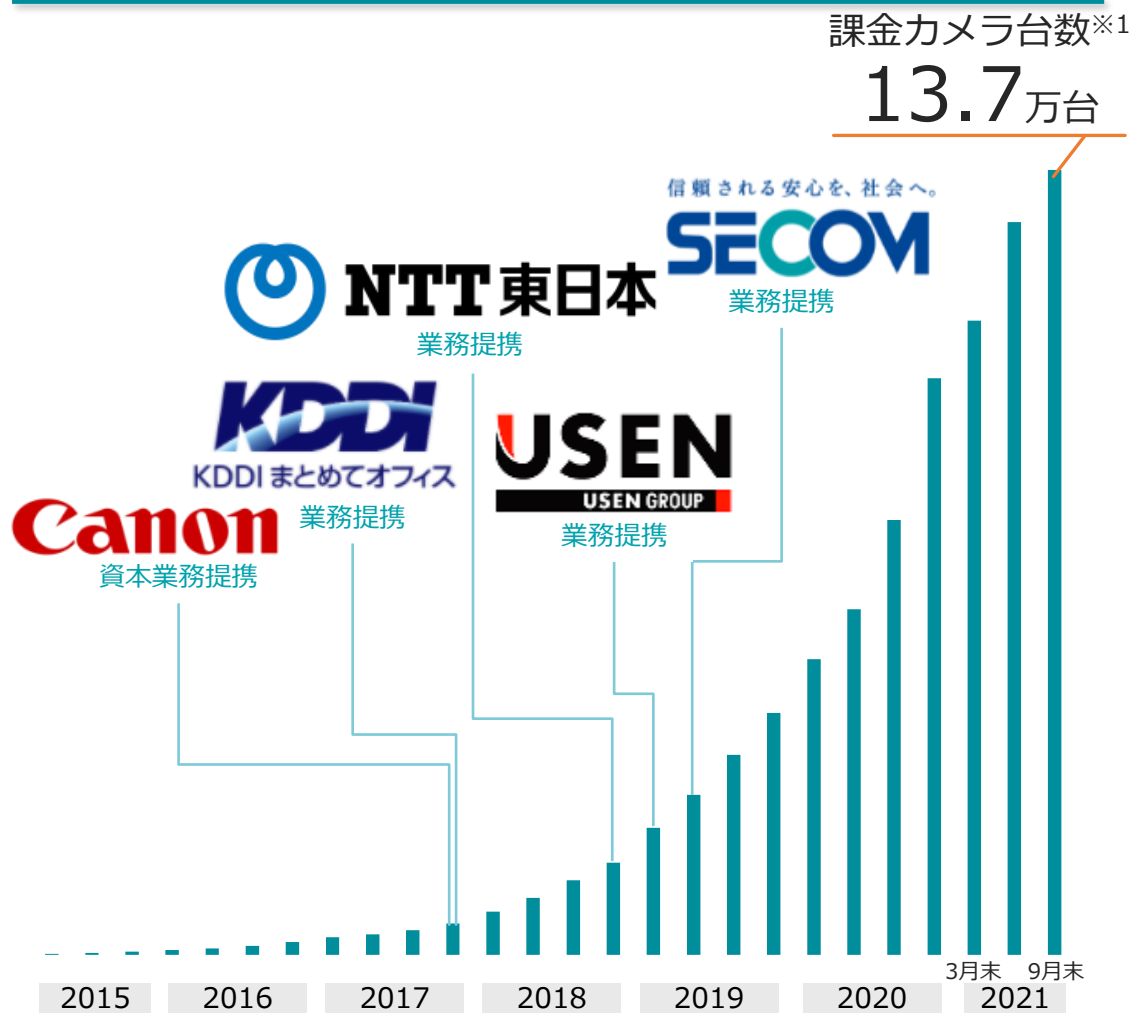
製品・サービスの概要



✓ ビジネスパートナーとともにこれまでの成長を実現しており、マーケットシェアは47.5%を有しております。

課金カメラ台数および主な提携実績

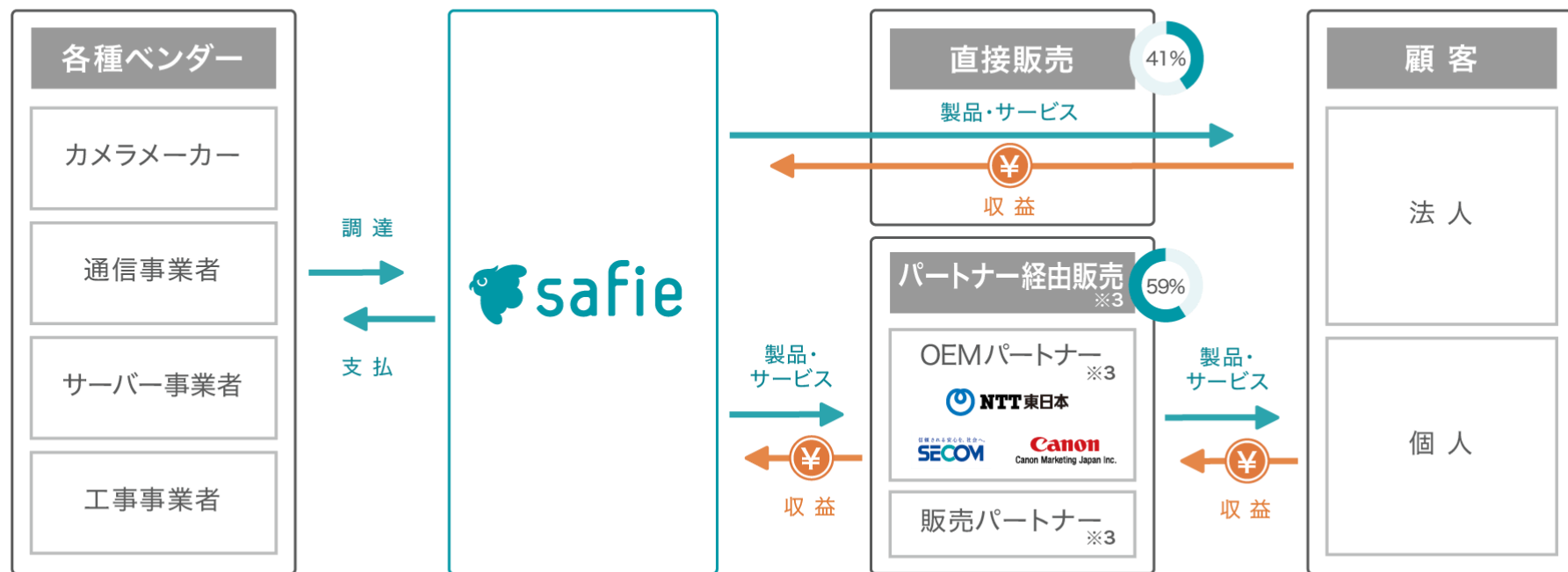
マーケットシェア



※2 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

※1 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

- ✓ 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

- ✓ 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



- ✓ 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です。
- ✓ 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です。
- ✓ 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。

- ✓ Safie Entranceは、建物/部屋の出入口向けアプリケーションであり、自動顔認証により、扉（電子錠）の手ぶら解錠や、入退室記録の管理、勤怠管理システムとの連携が可能です。



タブレット

Safieクラウド
プラットフォーム

解錠・施錠



ドアコントローラ

手ぶら解錠



多拠点・多扉管理



入退室管理



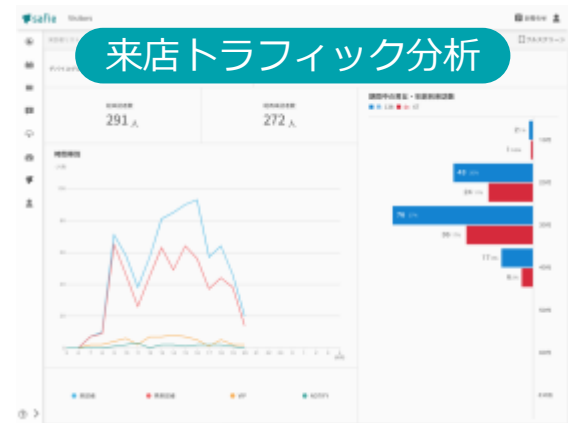
- ✓ Safie Visitorsは、追加機能の一種で、店舗向けのアプリケーションであり、自動顔認証機能により、来店者の属性や行動データの分析が可能です。



- 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

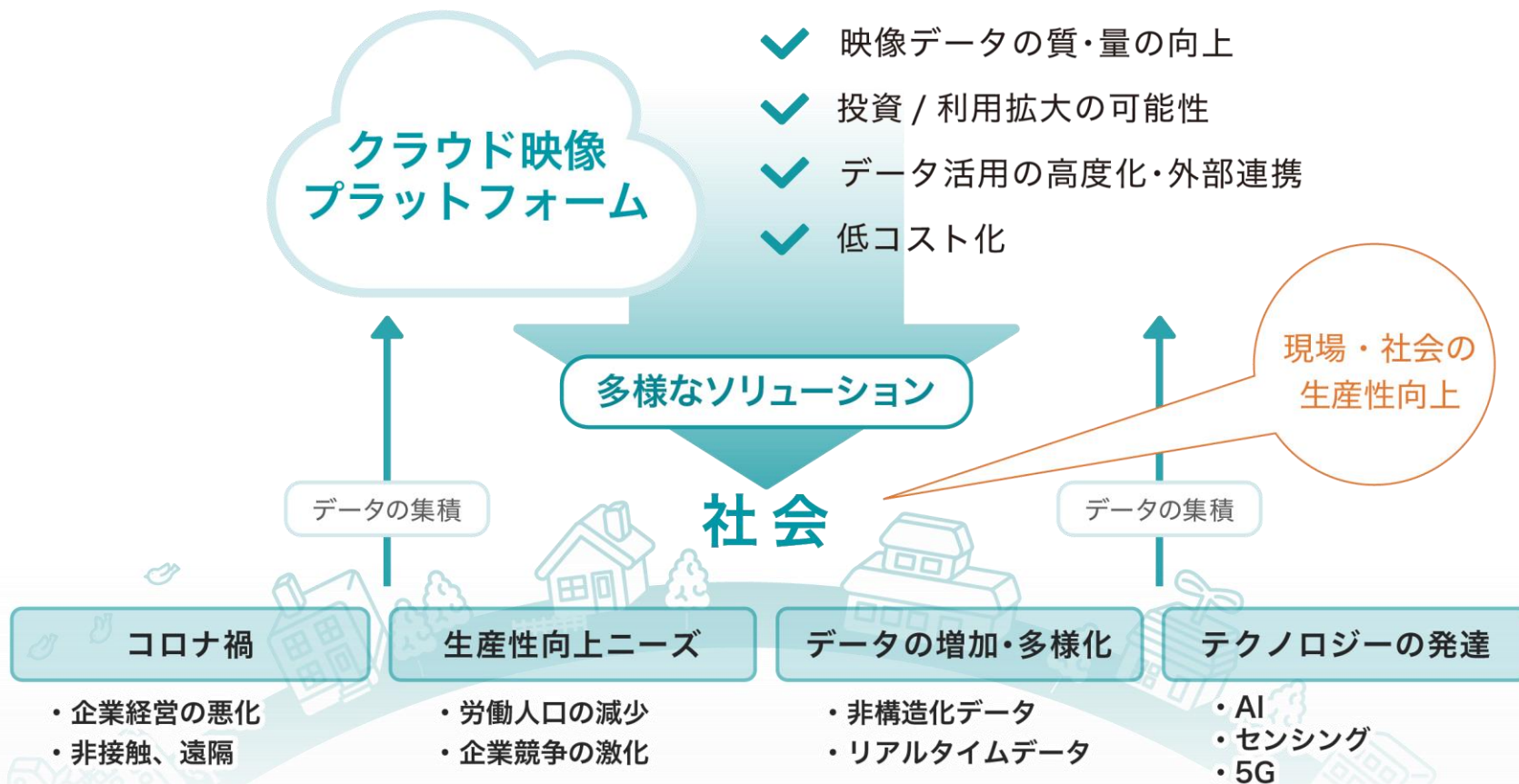
購買率測定 属性分析 リピーター獲得 優良顧客分析 複数店舗回遊※1

防犯※2



※1 来店者の自動顔認証・記録により、複数店舗への来店状況の把握が可能
※2 他店舗で万引きした人や不審者を登録し、当該人物が来店時にスタッフに通知を送信することが可能

- ✓ 労働人口の減少やコロナを起因とした遠隔での業務推進の加速等、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。



- ✓ 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^{※3}
(2024E / 当社試算)

約 **4** 億台

国内

潜在ネットワークカメラ台数^{※2}
(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^{※3} 約**2,863**万台
(2024年予想)

(2021年9月末)
課金カメラ台数^{※1}

 **safie 13.7**万台

- ※1 2021年9月までに販売したカメラ台数ではなく、2021年9月末時点で稼働・課金しているカメラ台数
※2 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.47を参照
※3 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。

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



セーフィー株式会社

2. 決算概況及び 業績予想



1. 会社概要と成長戦略

2. 決算概況及び業績予想

3. 成長戦略

Appendix

a. 会社情報・経営指標

b. 事業環境

c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤

d. 事例紹介

- ✓ 売上高は**61億円**を超え、前年同四半期対比**+87.9%**^{※1}の成長を実現
 - ✓ 当第2四半期会計期間対比**+13.3%**の成長
- ✓ ARRは順調に成長し、**52億円**を超える
- ✓ 一方で課金カメラ台数は特定卸商流^{※2}での解約が影響し、9月末では**13.7万台**の着地。課金カメラ台数の着地見込みは**15.0万台**から**14.0万台**へ修正。（ARR着地見込みに変更なし）
- ✓ 粗利率は**39.5%**となり、前年同四半期対比**+5.6ポイント**^{※1}の向上を達成。加えて、改善傾向は継続中
- ✓ 上場後の認知度向上、採用強化へのアクセルを踏み販管費比率は増加
- ✓ 売上高の上振れと、効果的な投資へのみフォーカスすることで当初見込まれた販促費を下回る見通しから、今期業績予想を上方修正

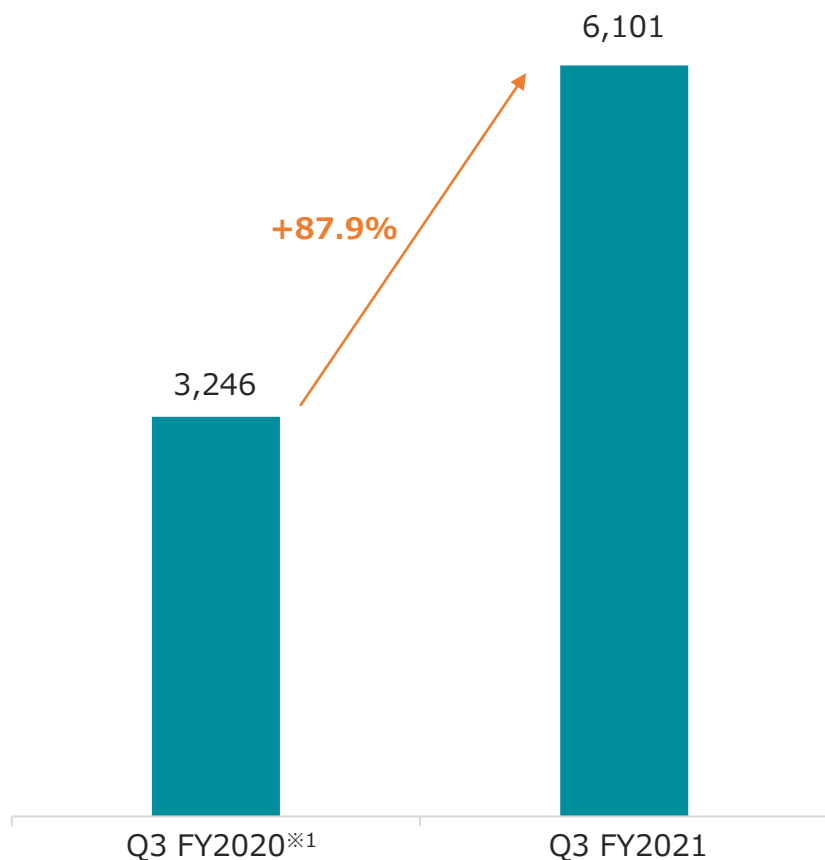
※1 2020年12月期第3四半期累計期間は監査法人による監査及びレビューを受けていない

※2 当社の販売パートナーの1社の商流

- ✓ 前年同四半期対比+87.9%、当第2四半期会計期間対比+13.3%の成長となりました。

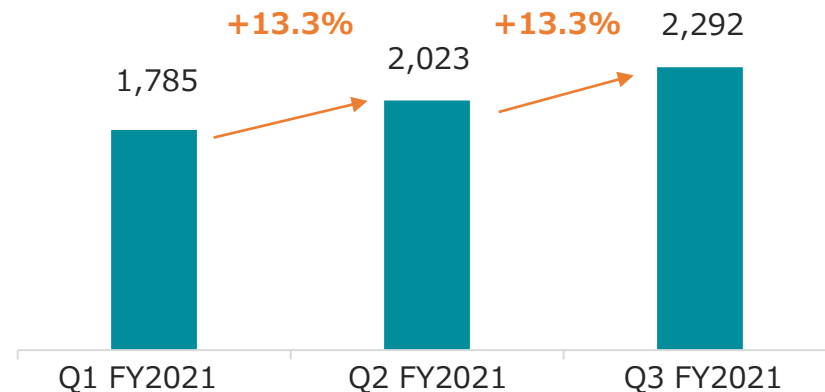
第3四半期累計期間推移

(百万円)



四半期会計期間推移

(百万円)

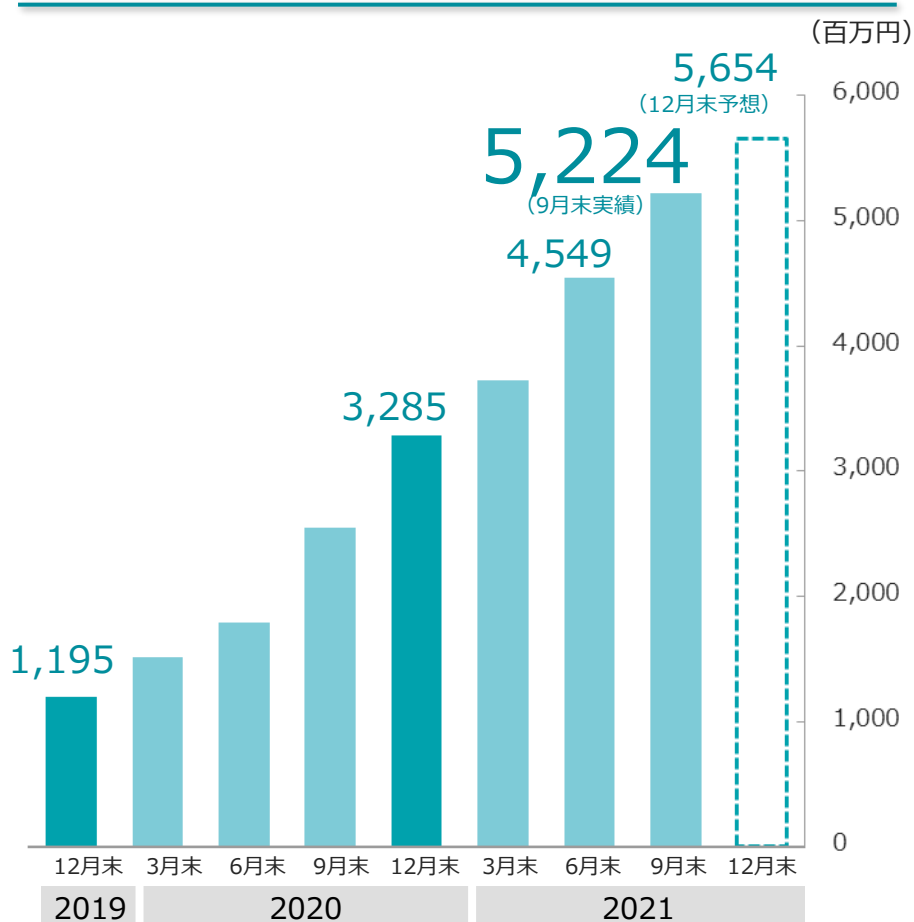


※1 2020年12月期第3四半期累計期間は監査法人による監査及びレビューを受けていない

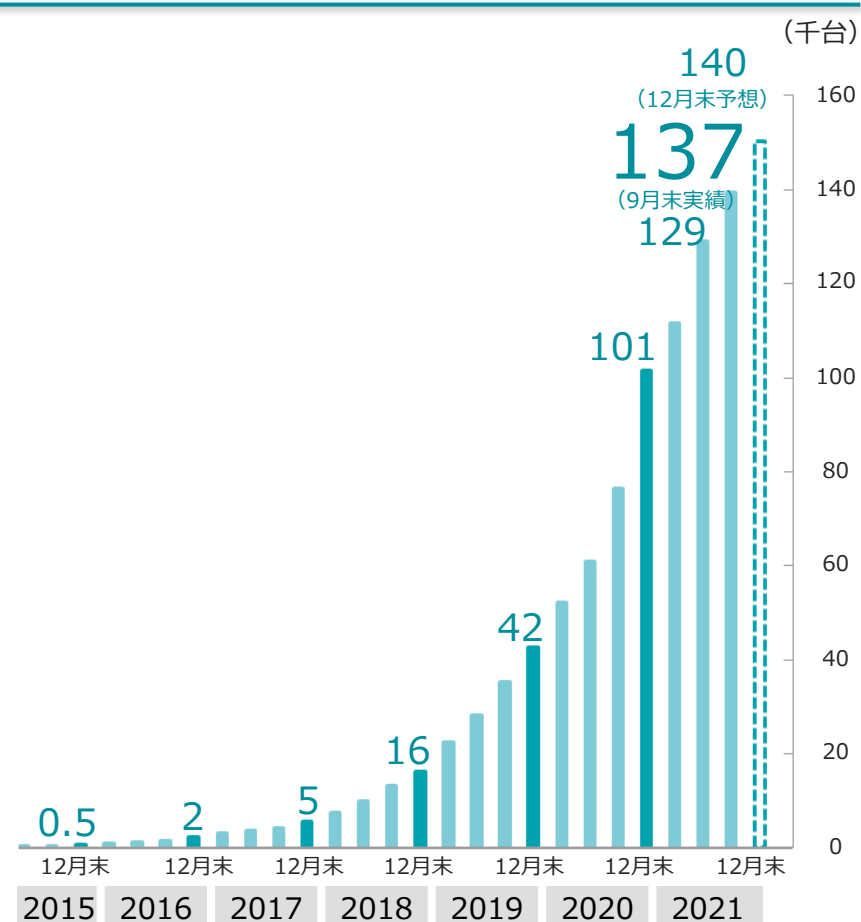
ARR及び課金カメラ台数の推移

- ✓ ARRは52億円を超え順調に進捗し、今期着地見込みは56億円を見込みます。課金カメラ台数は13.7万台に到達するも、今期着地見込みは15.0万台から14.0万台へ修正いたします。

ARR※1



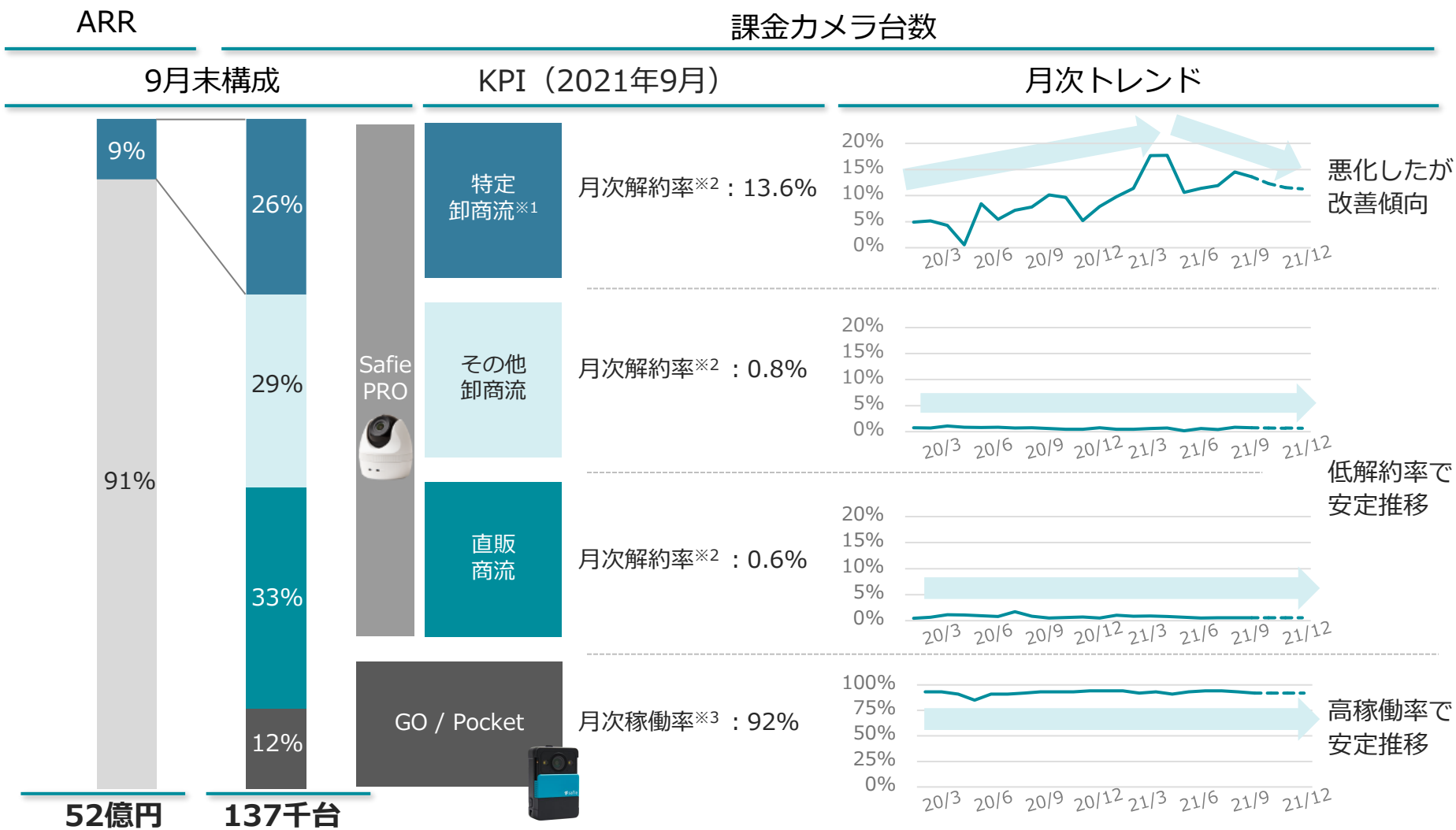
課金カメラ台数



※1 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)

ARRと課金台数の構成

- ✓ 特定卸商流で解約率が悪化しましたが既に改善傾向にあり、今後の影響は限定的となる見込みです。
- ✓ ARRの90%以上は低解約率および高稼働率を安定的に維持しております。



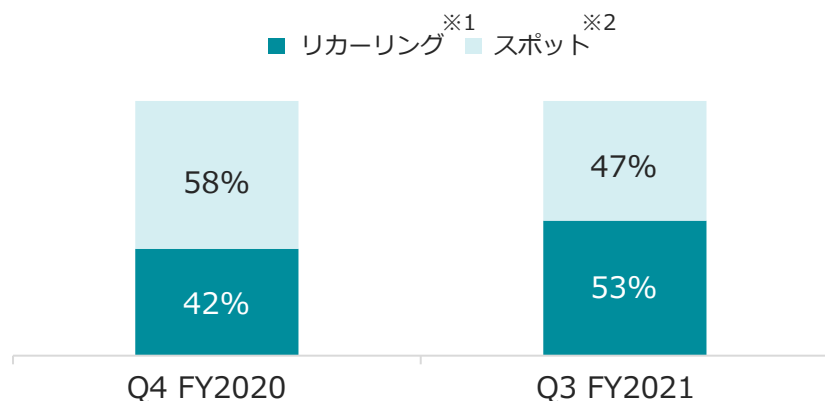
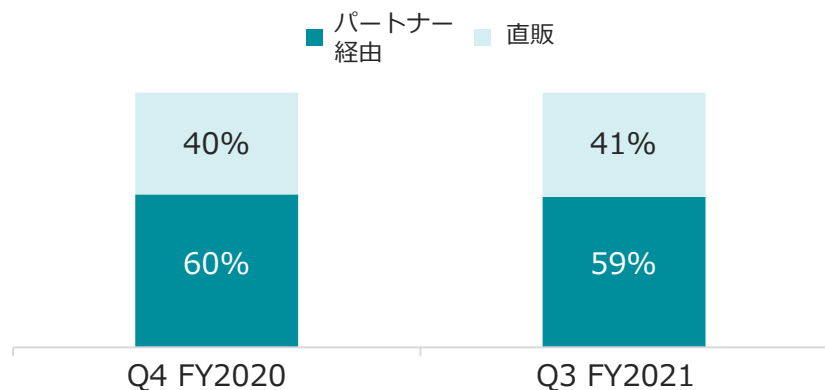
※1 : 当社の販売パートナーの1社の商流

※2 : 月末時点、解約率 = 当月解約台数 / 前月末課金カメラ台数

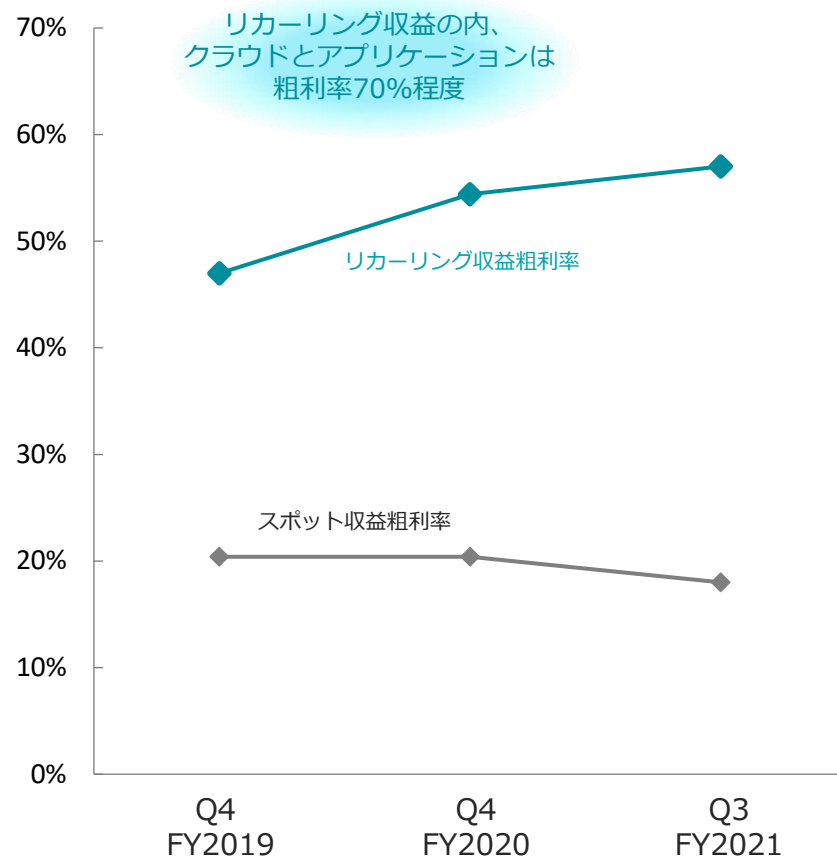
※3 : 稼働率 = 月末課金台数 / 月末レンタル用カメラ台数

✓ リカーリング売上高比率が53%へ向上し、収益性の向上に寄与しております。

売上高構成比



粗利率の推移 (イメージ)

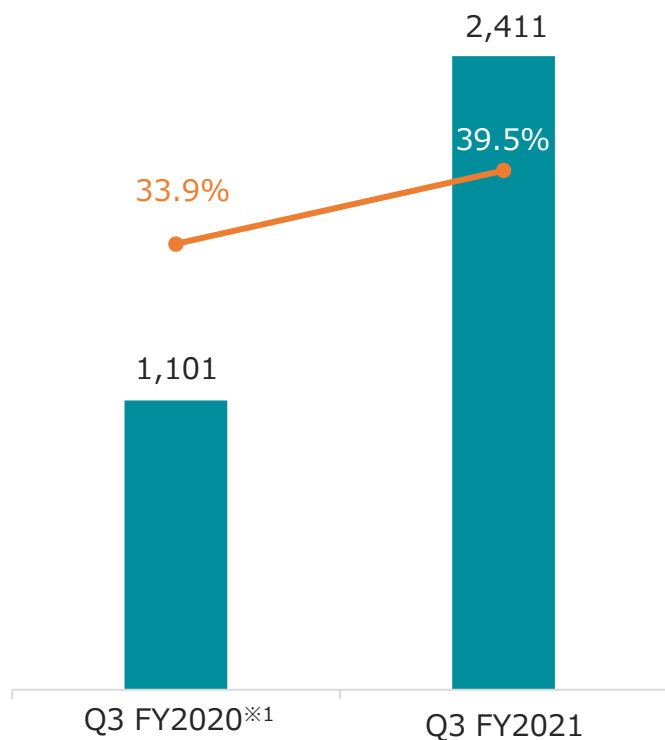


※1：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる
 ※2：スポット収益には物販、工事等が含まれる

✓ 売上高総利益率は39.5%と前年同四半期比+5.6ポイント向上し、足元でも改善は継続しております。

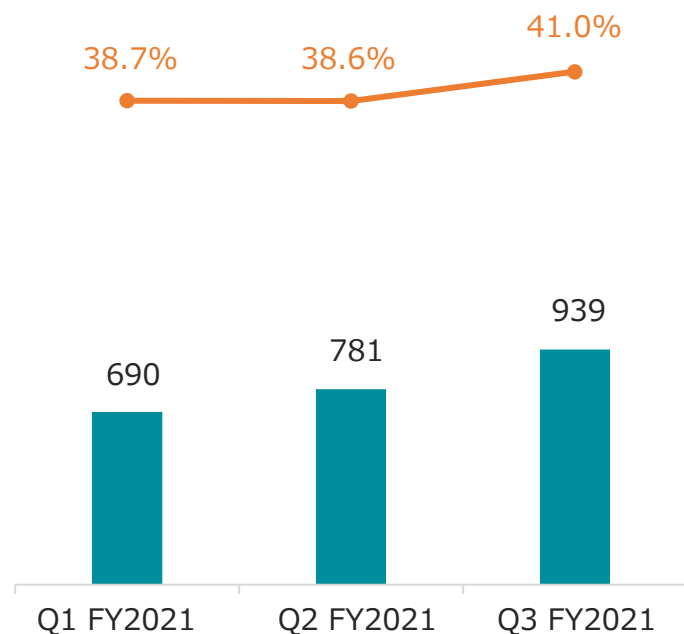
第3四半期累計期間推移

(百万円) ■ 売上高総利益 ● 売上高総利益率



四半期会計期間推移

(百万円) ■ 売上高総利益 ● 売上高総利益率



※1 2020年12月期第3四半期累計期間は監査法人による監査及びレビューを受けていない

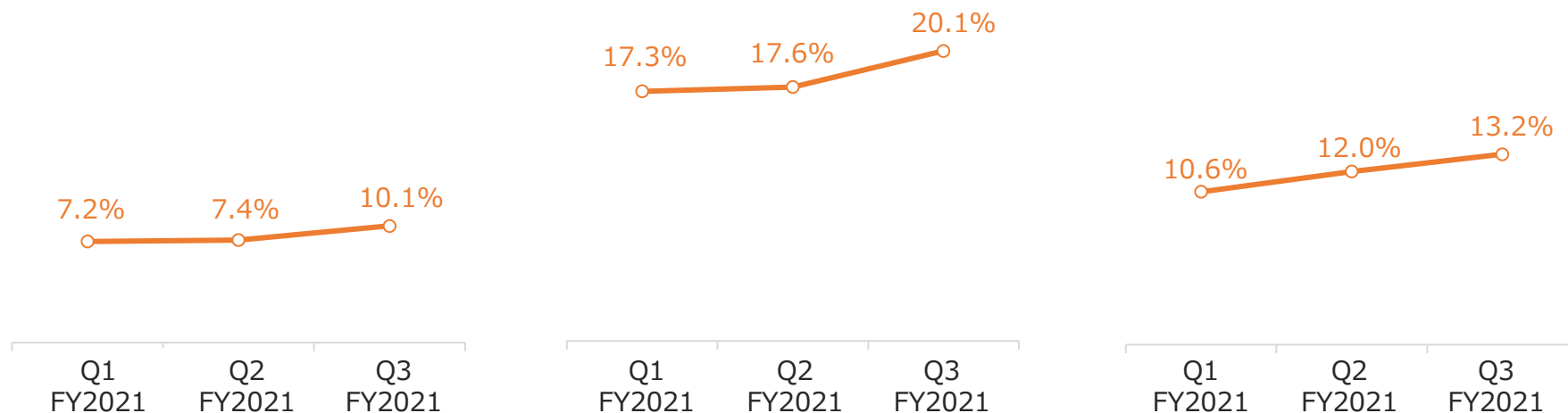
✓ 2021年9月の上場を契機に、当社の認知度向上や採用への投資を加速させております。

四半期会計期間推移

広告宣伝費比率※1

人件費比率※2

その他費用比率※3



※1 広告宣伝費に加えて販売促進費等を含む

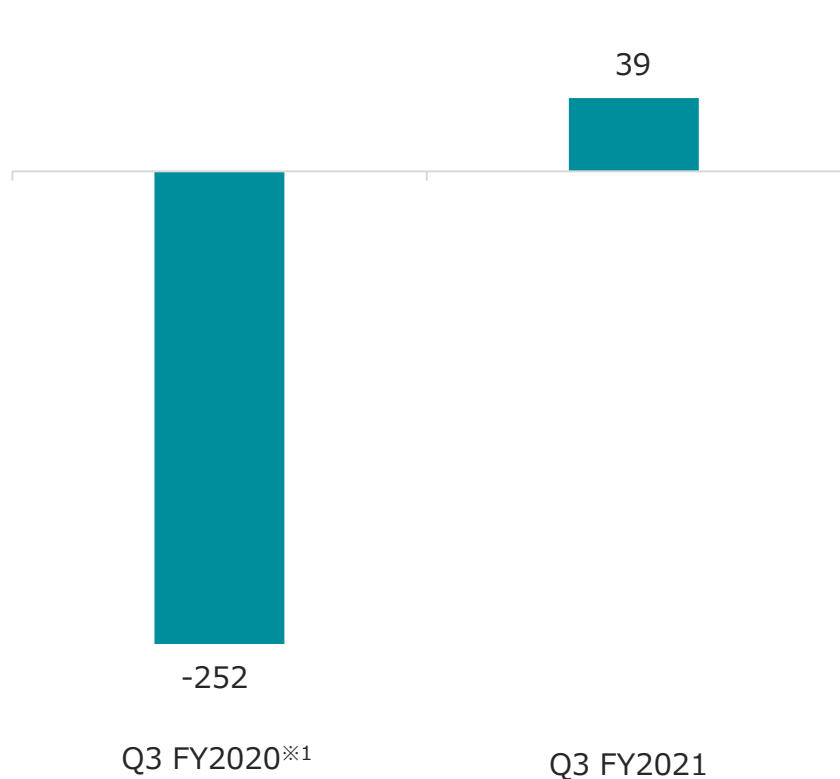
※2 人件費に加えて役員報酬や採用費等を含む

※3 主に研究開発費、外注費、支払手数料、荷造運賃費、地代家賃等を含む

- ✓ 2021年12月期第3四半期累計期間では、営業利益39百万円となりました。
- ✓ 一方で各種施策への投資を加速させた結果、当四半期会計期間では赤字となっております。

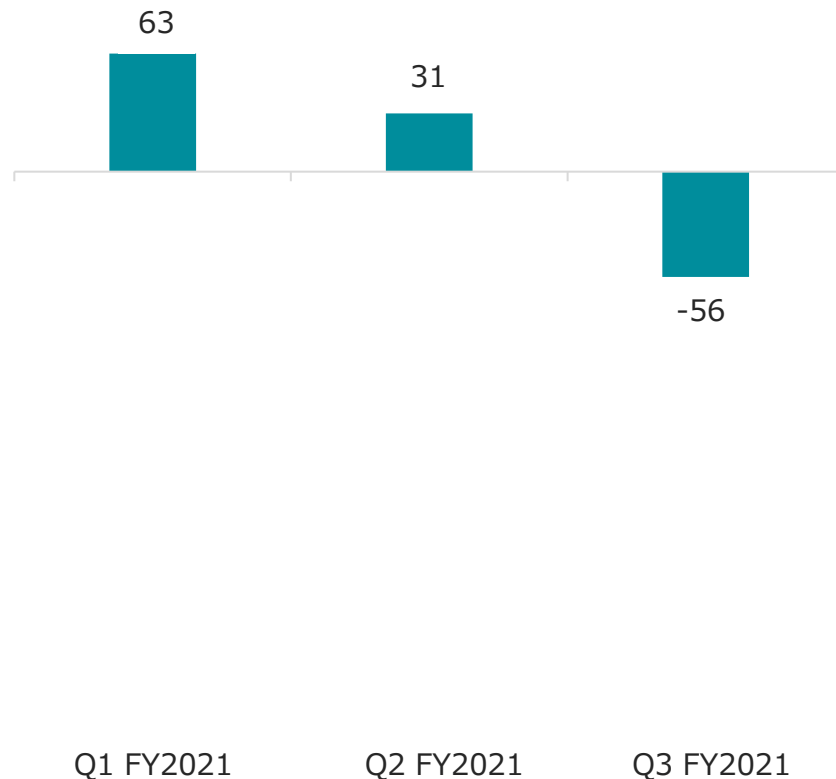
第3四半期累計期間推移

(百万円)



四半期会計期間推移

(百万円)



※1 2020年12月期第3四半期累計期間は監査法人による監査及びレビューを受けていない

- ✓ 今後も認知度獲得と人材採用に資金を積極的に投下していく計画です。

主な資金使途		現状
項目	具体的な目的	
広告宣伝費	主に業界トップシェア企業に対する当社及び当社サービスの認知向上施策の展開	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 上場後に積極的な認知施策を実施 ✓ 一方で、セーフイー認知度はいまだ相対的に低く、今後更なる認知度獲得施策の推進が必要 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>上場日の新聞広告</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>駅広告</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>タクシー広告</p> </div> </div>
人件費	新たなサービスの企画開発及び社外パートナーとの業務提携など事業拡大のための人材確保	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 従業員数は2021年10月時点で239名と2021年1月対比+94名の増加を達成 ✓ 更なる取り組みも継続中 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 採用広報活動の積極推進、エンジニア採用の強化、新卒採用の開始準備

- ✓ 売上高の上振れと効果的な投資へのみフォーカスすることで当初見込む費用金額を下回る見通しから、今期業績予想を上方修正いたします。課金カメラ台数は特定商流の影響から14万台へ12月末予想台数を下方修正するものの、ARRは当初予想値を据え置きといたします。

(百万円)

	修正前 2021年9月時点	修正後
売上高	8,020	8,322
営業利益	△454	△225
経常利益	△509	△302
当期純利益	△510	△306
ARR	5,654	5,654
課金カメラ台数 (千台)	150	140

3. 成長戦略

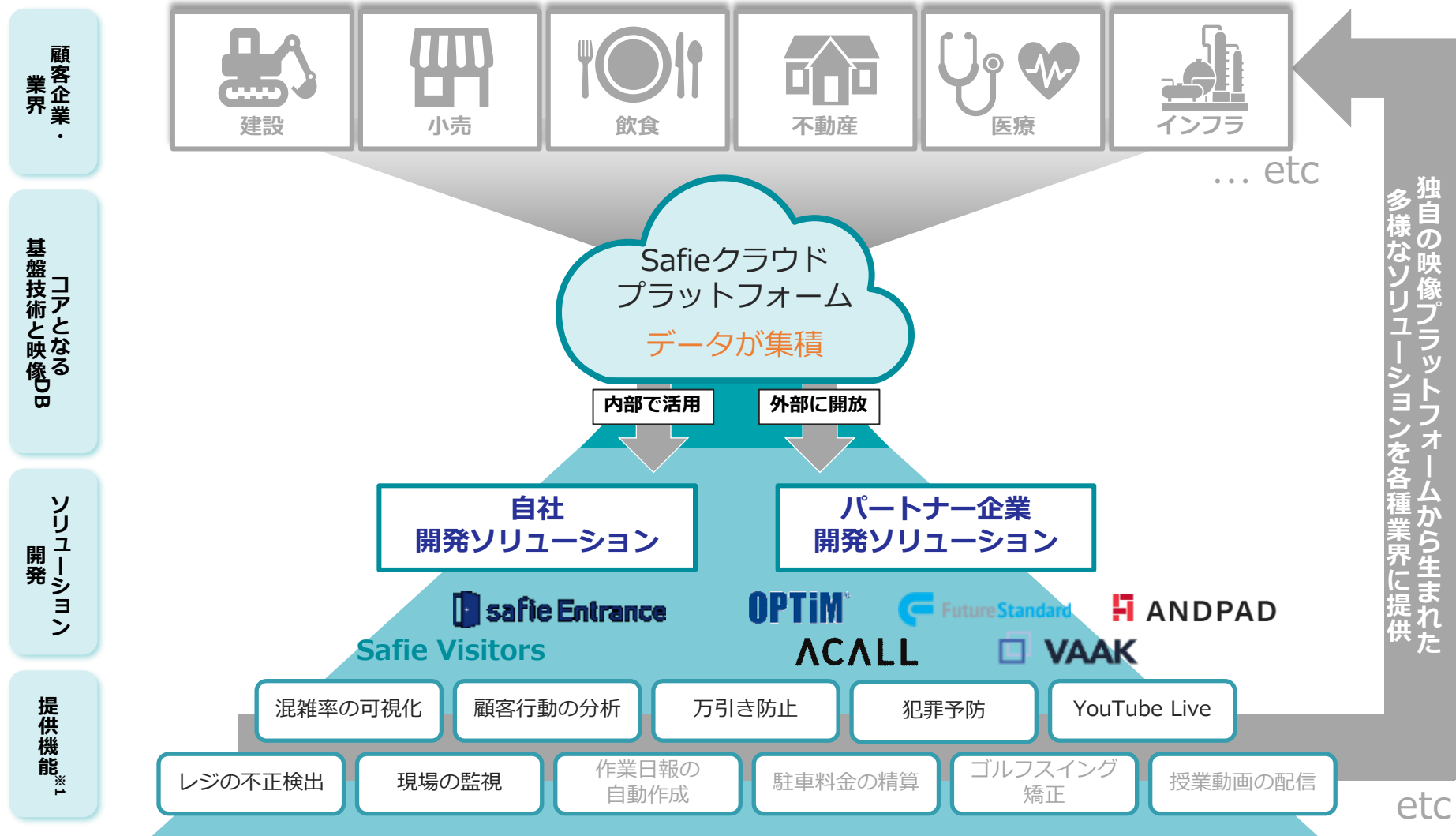


1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
- 3. 成長戦略**

Appendix

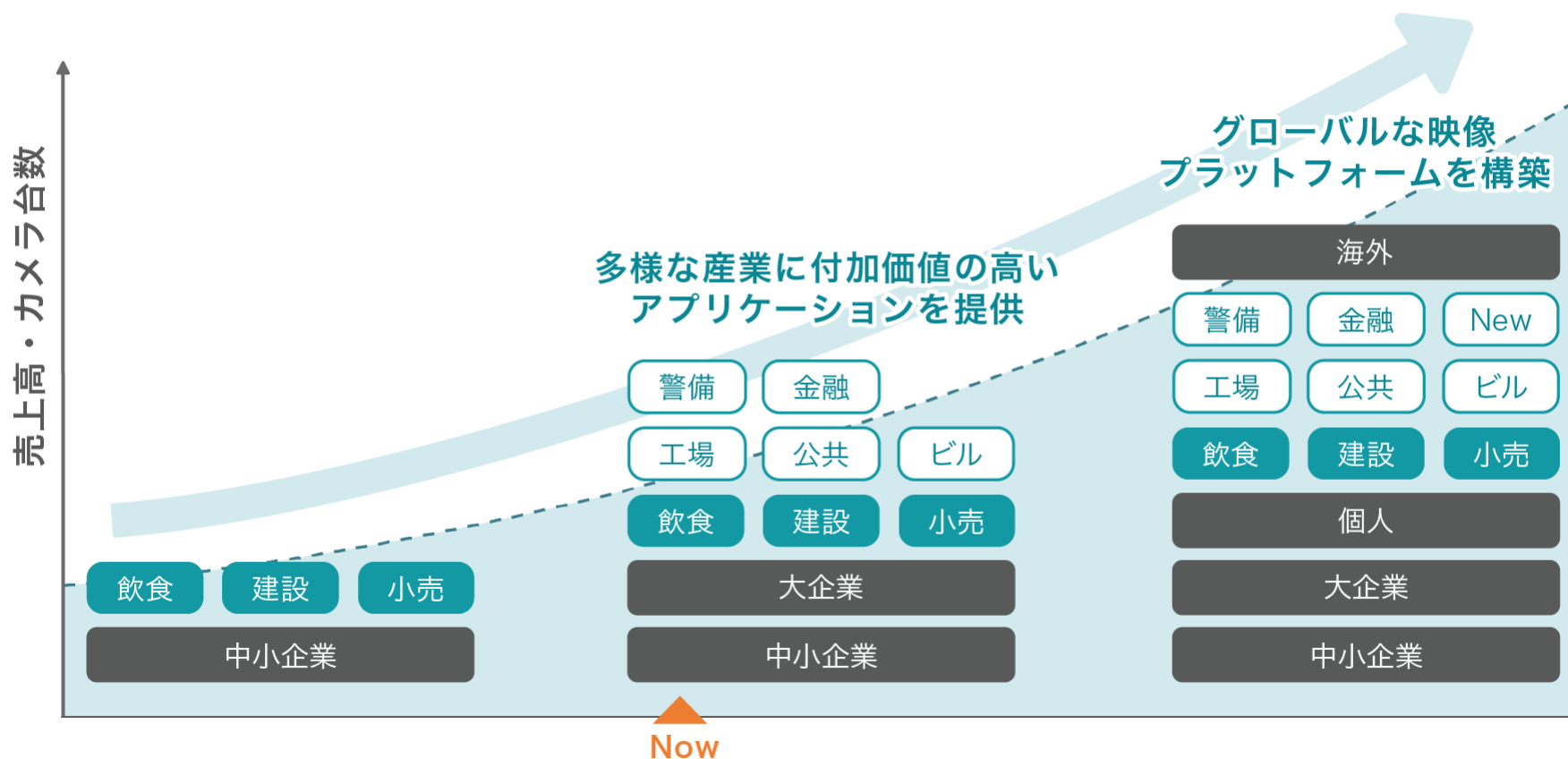
- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤
- d. 事例紹介

- ✓ 自社だけでなく、外部のパートナー企業との連携も活用し、提供ソリューションのラインナップ増強を図っております。



※1 灰色文字のものは現時点では提供は開始しておらず、また、今後のサービス開始をお約束するものではありません

- ✓ 飲食、建設、小売業界における更なる浸透を図りつつ、今後はさらに幅広い業界へ注力していきます。



- ✓ 防犯、管理のみならず、入室管理、安全確認などにも当社製品、サービスも活用いただいております。
- ✓ 今後も建設業界において多岐にわたる活用深掘りを推進します。

提供中



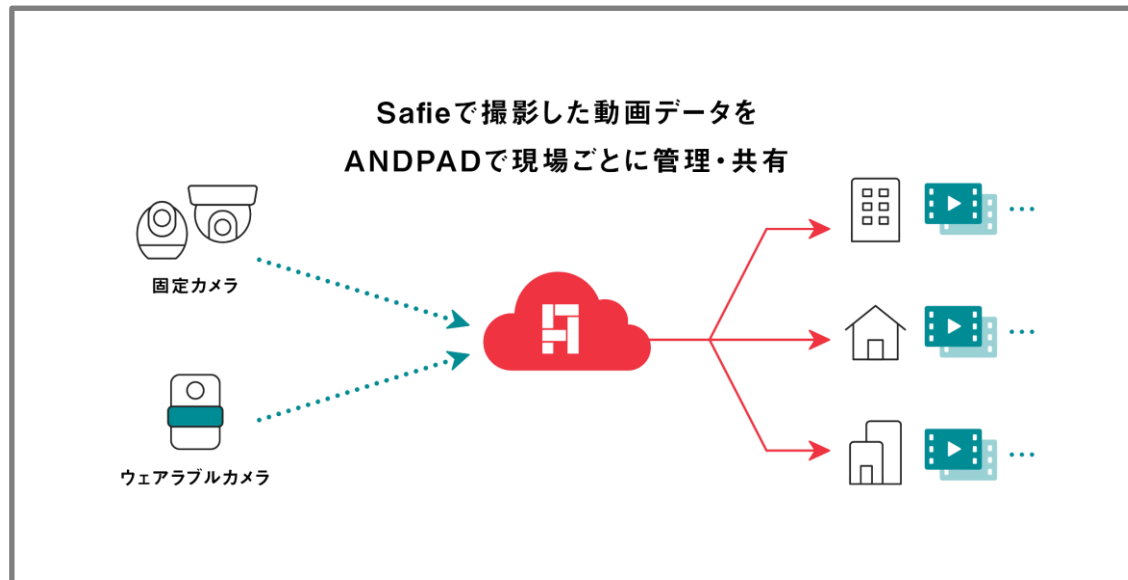
- ✓ アプリケーションの増加
- ✓ 外部データ / 機器との連携拡大

2022年以降の提供に向けて検討中



※当社の提供内容は、カメラ及び連携のためのAPIのみであり、システム全体を提供するわけではない

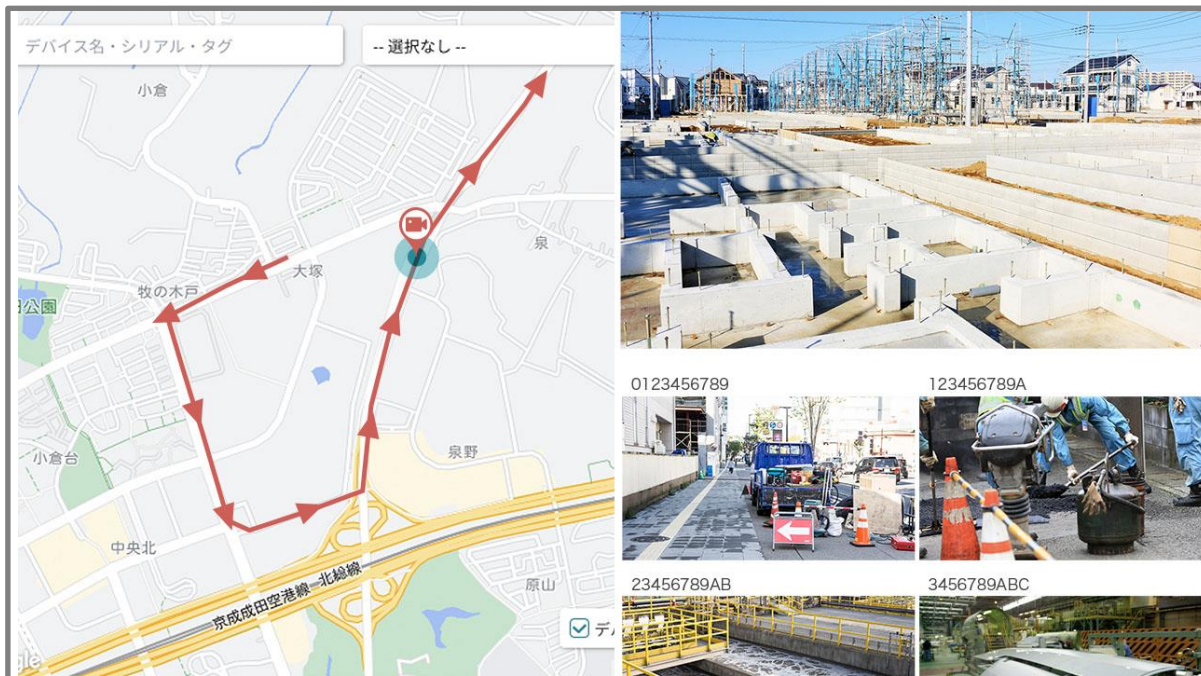
- ✓ Safieカメラで撮影した動画データを、ANDPADで現場ごとに管理、共有することが可能となり、建設現場のDXをさらに加速させます。



両社の機能連携により、ANDPADにおいて各現場ごとのSafieの定点カメラ・ウェアラブルデバイスの情報と、ANDPADで保有する現場情報を紐づけ、動画情報も一元管理することが可能になります。

本連携により遠隔臨場を行う建設現場において動画を使ったコミュニケーションおよび動画データ管理の効率化が可能になり、よりスムーズな現場管理に貢献します。

- ✓ Safie Pocket2へ 撮影画像・移動履歴の表示機能を追加いたしました。現場業務の振り返りで業務改善や災害・ヒヤリハット削減へ貢献いたします。



GPSによる位置情報をリアルタイムに取得できる機能に加え、地図上に撮影画像データと移動履歴の表示機能を追加いたしました。

作業員の位置情報を可視化・振り返りができるようになったことで、道路工事や大規模建築物の建設など、より大規模な建設・土木業務に携わる企業様のさらなる業務効率化推進や現場の安全性向上へ寄与していけると考えています。

- ✓ 防犯のみならず、業務効率化や来店者分析などにも当社サービスも活用いただいております。
- ✓ 今後も小売業界において多岐にわたる活用深掘りを推進します。



※当社の提供内容は、カメラ及び連携のためのAPIのみであり、システム全体を提供するわけではない

- ✓ Safie が提供するSafie AI People Countは、カメラ×AIで混雑状況をひと目で把握することが可能となります。

機能

1

時系列で人数推移を可視化できる



11:42の様子がすぐに見られる



20:32の様子がすぐに見られる



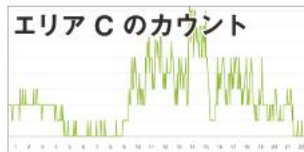
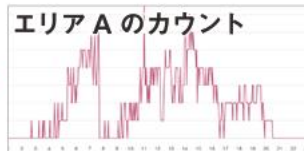
機能

2

エリア毎にカウントができる



エリア名を自由に設定・変更できます

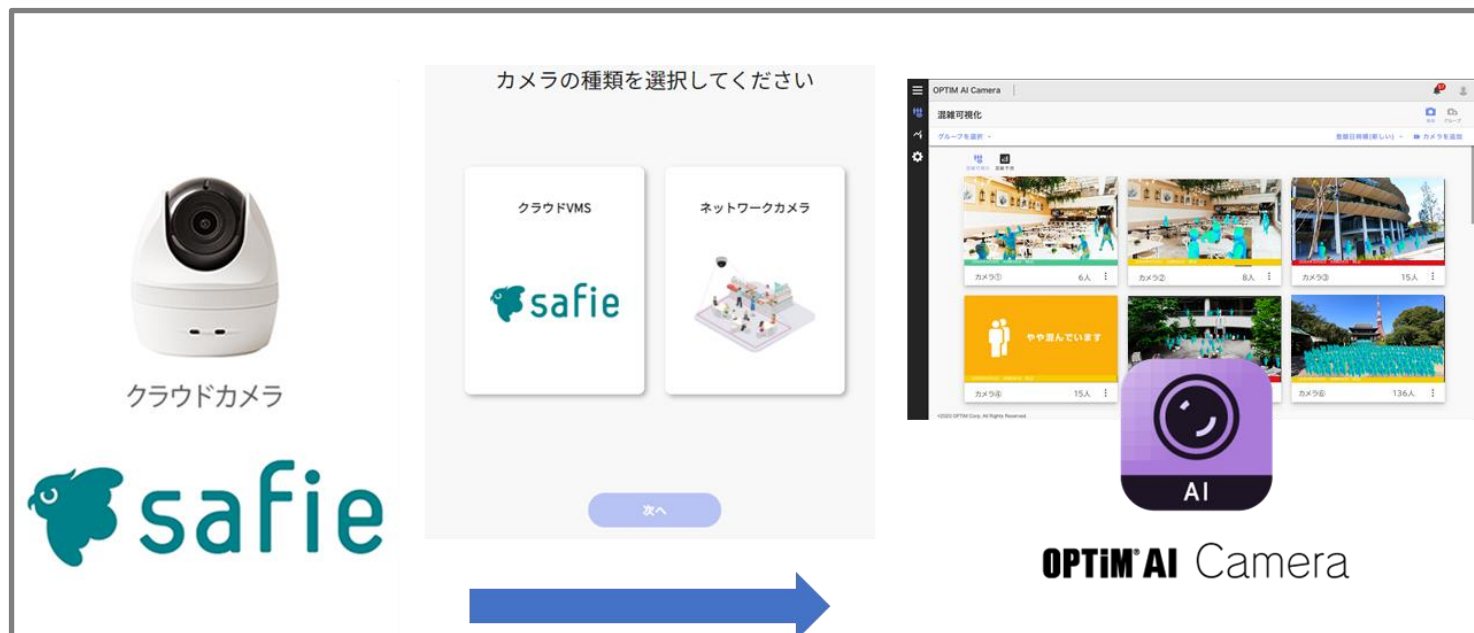


safie AI People Count

クラウドカメラ × AI解析で、店内の人数推移をグラフで表示することが可能となります。

各時刻の混雑状況がひと目で把握できるので、スタッフ配置の最適化などにご活用いただけます。

- ✓ AI・IoT・ビッグデータプラットフォームのマーケットリーダーのオプティム社の混雑状況を可視化するクラウドAI画像解析サービス「OPTiM AI Camera」と連携を開始しました。



すでに、11業種を対象とした計300種類を超える学習済モデルを適用したメニューを備えた、リアルタイムAI画像解析サービス「OPTiM AI Camera Enterprise」はクラウド録画サービス「Safie」に対応しておりましたが、より一層相互のお客様の価値創造を目指した協業を促進するため、新たに「OPTiM AI Camera」（旧「OPTiM AI Camera Lite」）でも対応いたしました。

「OPTiM AI Camera」とは、既設の監視カメラを活用し、クラウドで画像解析を行うAI画像解析サービスです。画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽にご利用いただけます。「OPTiM AI Camera」を利用することで、人数カウントや混雑状況可視化など、デジタルマーケティングや感染症対策を支援いたします。

- ✓ 業界ごとに異なるニーズへの価値提供を加速させていくための社内組織づくりに取り組んでいます。

以前



主に「防犯」「管理」という
全業界共通の価値提供

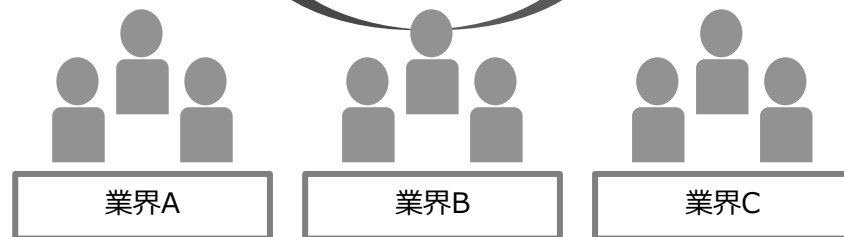


お客さま

これから



業界ごとに異なる課題の解決
への価値提供



- ✓ 当社サービスの在り方を積極的に検討していく体制を構築しております。

有識者会議



山本 龍彦氏
慶應義塾大学大学院
法務研究科（法科大学院）教授



岡田 淳氏
森・濱田松本法律事務所
パートナー
当社監査役



岩田 彰一郎氏
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
当社社外取締役

直接助言

当社経営陣

今後：規模を拡大し議論を深める

Appendix



1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
3. 成長戦略

Appendix

- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤
- d. 事例紹介

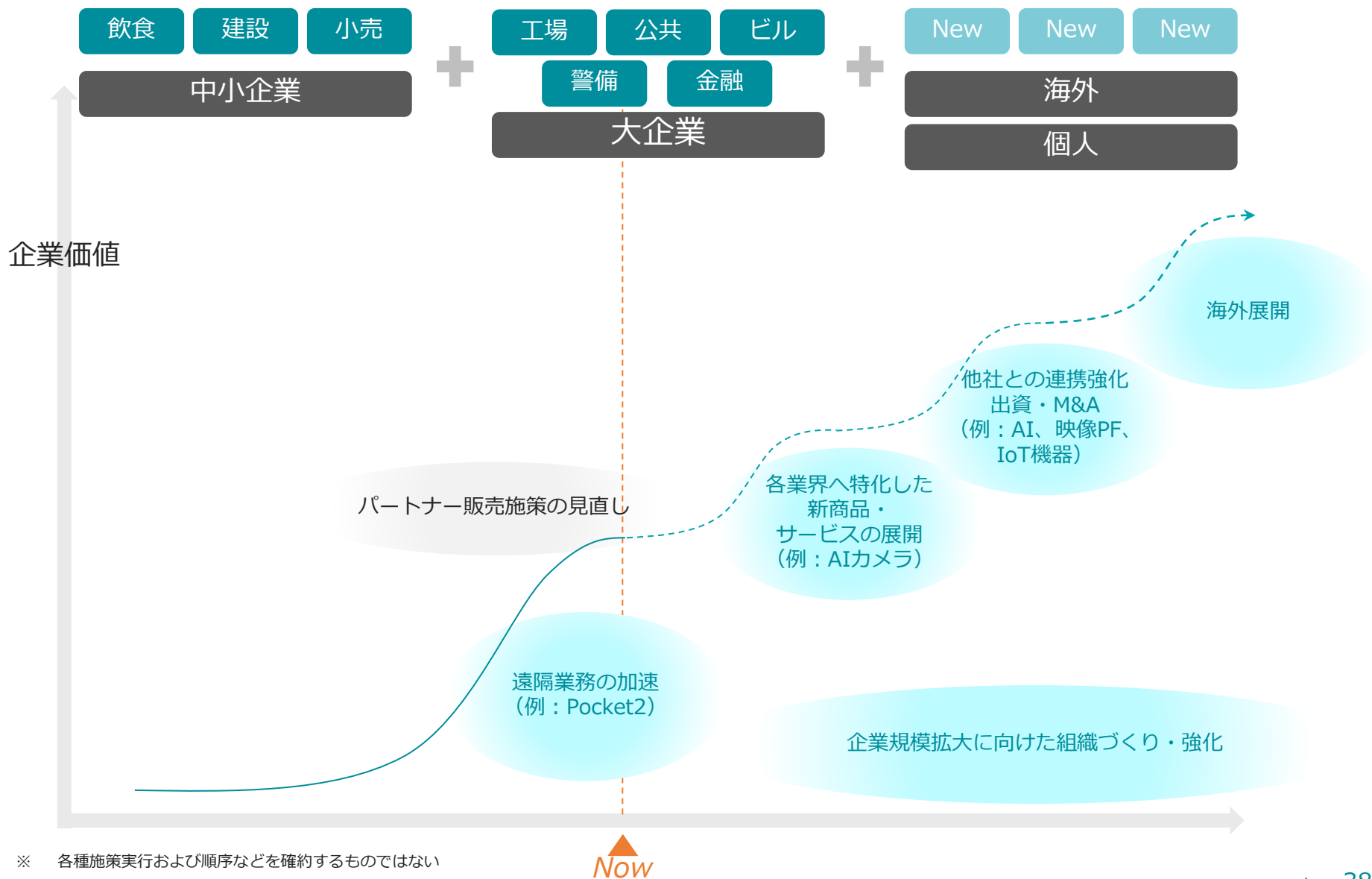
a. 会社情報
・ 経営指標



1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
3. 成長戦略

Appendix

- a. **会社情報・経営指標**
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・ 顧客基盤
- d. 事例紹介



※ 各種施策実行および順序などを確約するものではない



佐渡島 隆平
代表取締役社長
共同創業者



森本 数馬
取締役
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

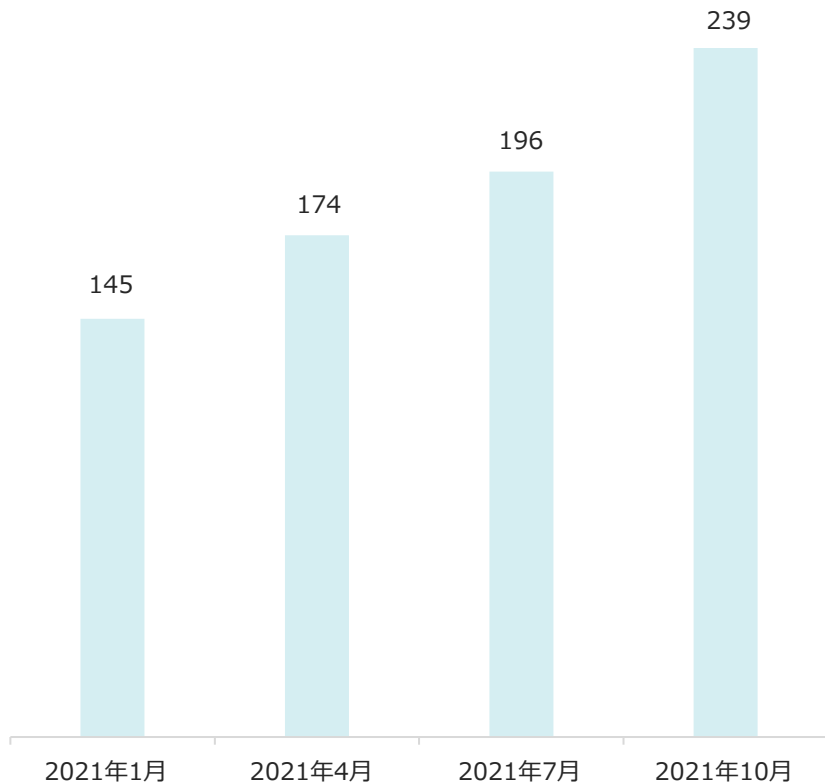
McKinsey
& Company

Forbes JAPAN

日本の起業家ランキング2021
第1位受賞

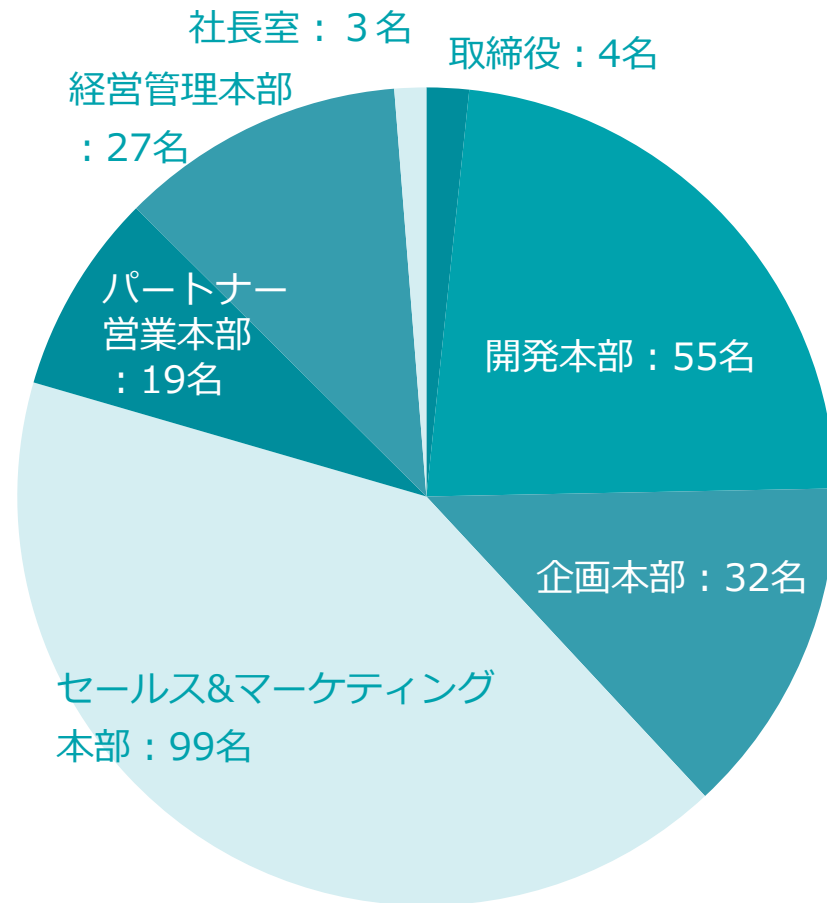
INCJ

従業員数の推移※1



※1 各月初の人数

人員構成 (2021年10月)



(百万円)

	2021年9月	2020年9月 ^{※1}
売上高	6,101	3,246
売上高成長率	87.9%	-
売上原価	3,690	2,144
売上総利益	2,411	1,101
売上高総利益率	39.5%	33.9%
販管費及び一般管理費	2,372	1,353
営業利益	39	△252
売上高営業利益率	0.6%	-
営業外収益	1	23
営業外費用	41	2
経常損失	△0	△231
法人税等合計	2	1
四半期純損失	△3	△233

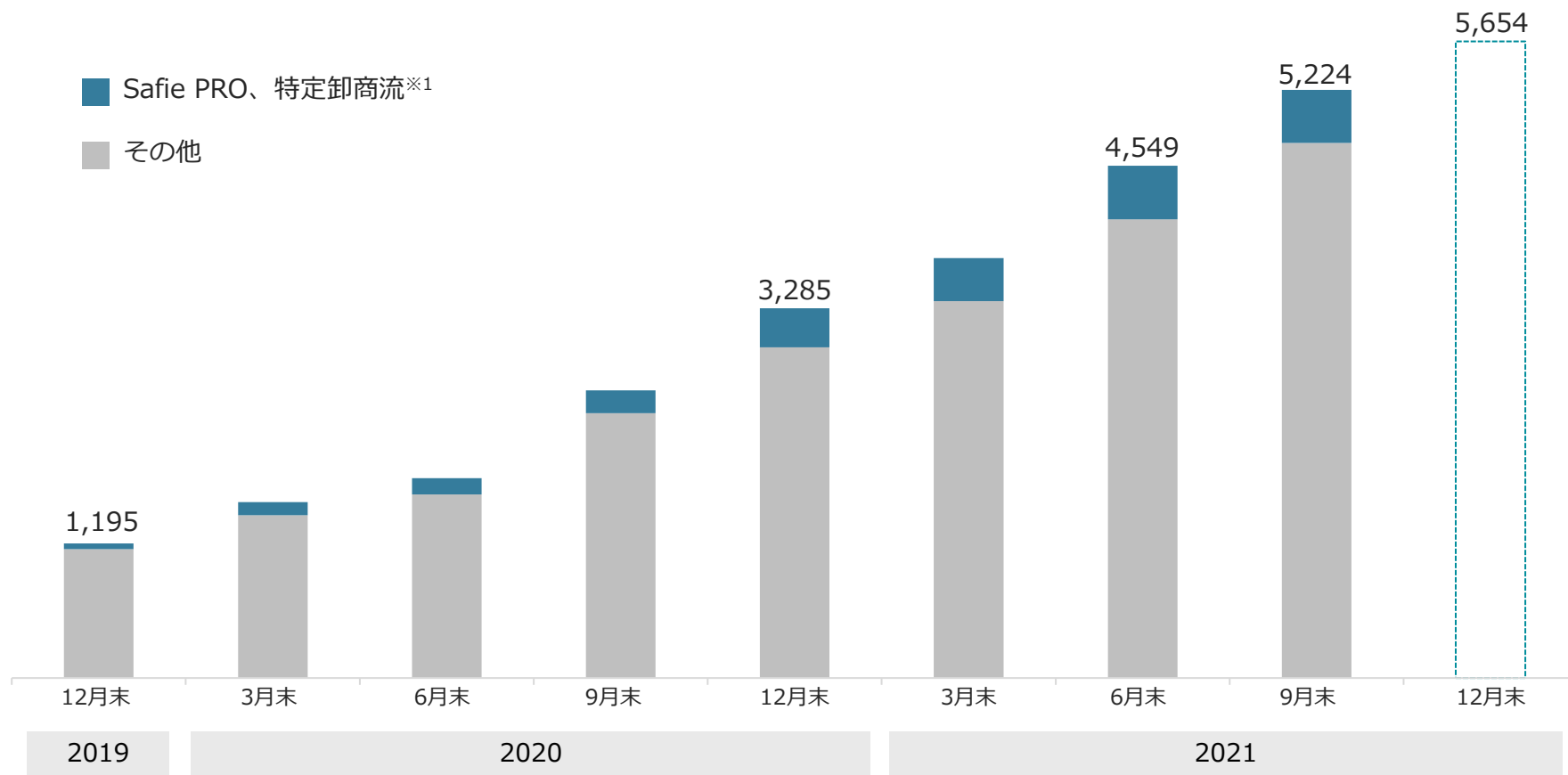
※1 2020年12月期第3四半期会計期間は監査法人による監査及びレビューを受けていない

貸借対照表 (単体)

(単位 : 千円)	2020年12月末	2021年9月末		2020年12月末	2021年9月末
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	1,540,096	8,802,291	買掛金	394,010	624,580
受取手形及び売掛金	813,786	1,160,811	短期借入金	–	200,000
商品	404,042	620,067	1年内返済予定の長期借入金	130,700	12,479
その他	106,633	148,861	未払法人税等	2,290	52,228
貸倒引当金	△1,623	△2,340	賞与引当金	30,250	400
流動資産合計	2,862,936	10,729,690	その他	305,476	478,200
固定資産			流動負債合計	862,727	1,367,888
有形固定資産	9,648	95,204	固定負債		
投資その他の資産	220,775	213,967	長期借入金	135,005	126,136
固定資産合計	230,424	309,172	固定負債合計	135,005	126,136
資産合計	3,093,360	11,038,863	負債合計	997,732	1,494,024
			(純資産の部)		
			株主資本		
			資本金	100,000	3,826,236
			資本剰余金	2,585,382	6,311,618
			利益剰余金	△595,081	△598,343
			株主資本合計	2,090,300	9,539,511
			新株予約権	5,328	5,328
			純資産合計	2,095,628	9,544,839
			負債純資産合計	3,093,360	11,038,863

ARR

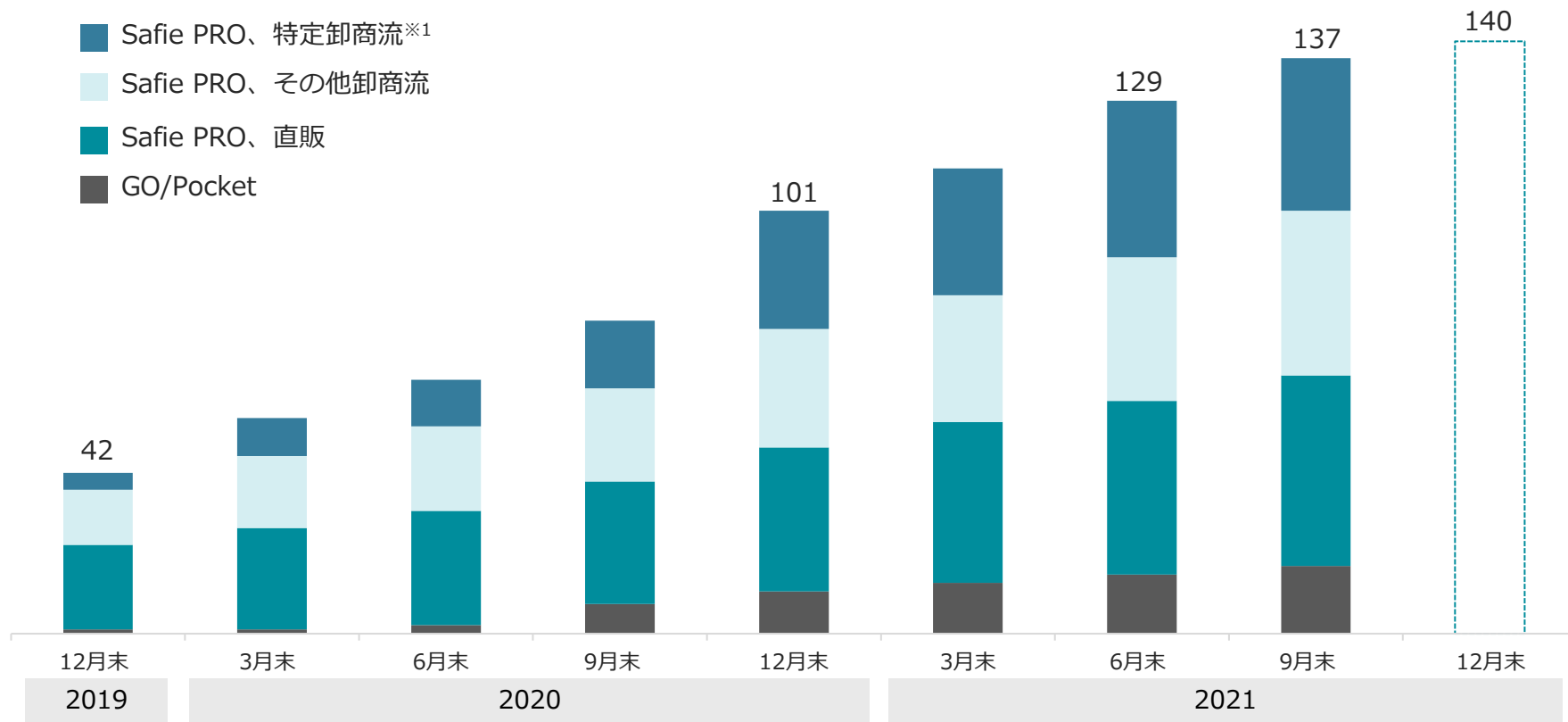
(百万円)



※1：当社の販売パートナーの1社の商流




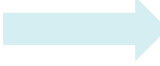

課金カメラ台数

(千台)




※1：当社の販売パートナーの1社の商流

Safie PRO 解約率

		2020/12	2021/03	2021/06	2021/09	今後の見通し
特定卸商流※1	月次	-	17.7%	11.4%	13.6%	
	12カ月平均	-	8.4%	10.5%	11.8%	
その他卸商流	月次		0.6%	0.6%	0.8%	
	12カ月平均		0.7%	0.6%	0.6%	
卸商流	月次	-	9.2%	6.2%	6.9%	
	12カ月平均	2.9%	4.2%	5.4%	6.2%	
直販商流	月次	-	0.9%	0.5%	0.6%	
	12カ月平均	0.9%	0.9%	0.8%	0.7%	
全社	月次	-	6.0%	4.1%	4.5%	
	12カ月平均	2.1%	2.9%	3.6%	4.1%	

GO/Pocket 稼働率

		2020/12	2021/03	2021/06	2021/09	今後の見通し
全社	月次	94%	93%	94%	92%	

※1：当社の販売パートナーの1社の商流

b. 事業環境

1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
3. 成長戦略

Appendix

- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境**
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤
- d. 事例紹介



戦略	業界	潜在拠点数	✖ 想定設置台数※1	= 潜在カメラ台数
創業～2017 創業来 重点領域として 導入を推進	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
2018～2020 Safie GOで開拓	建設業	21万拠点※5	約5台	約105万台
2021～ 販売パートナーを活用し 新たなEnterpriseの領域へ	金融業	25万拠点※6	約3台	約75万台
	インフラ業	200万拠点※7	約3台	約601万台
	製造・物流業	5万拠点※8	約10台	約45万台
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	-

※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 「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

※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 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

※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

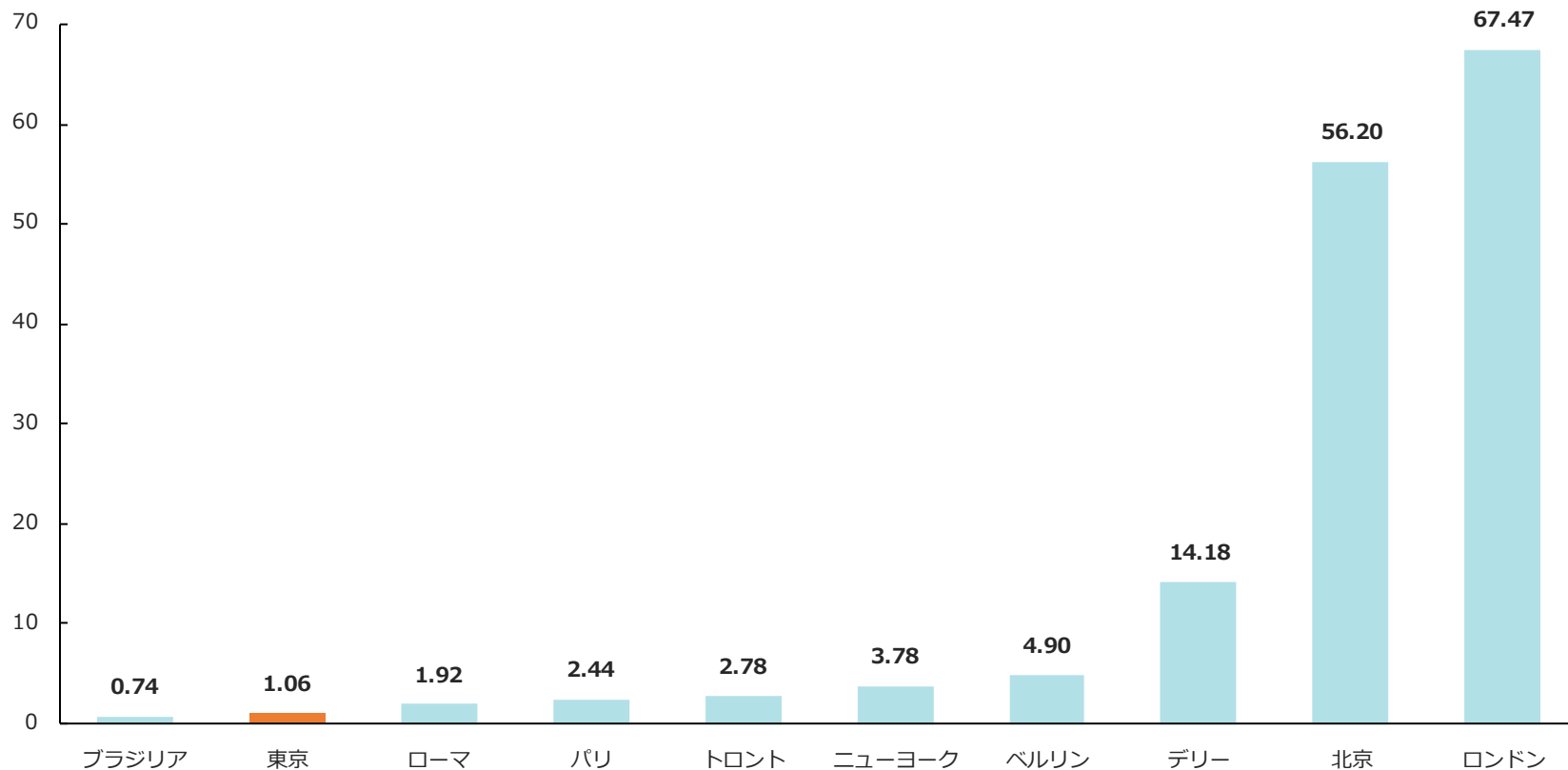
※12 国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」に記載の主な利用現況が事務所の建物件数（2018）

※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）

人口あたりCCTVカメラ台数 (主要都市の人口1,000人あたりCCTVカメラ台数※2)

(台/1,000人)

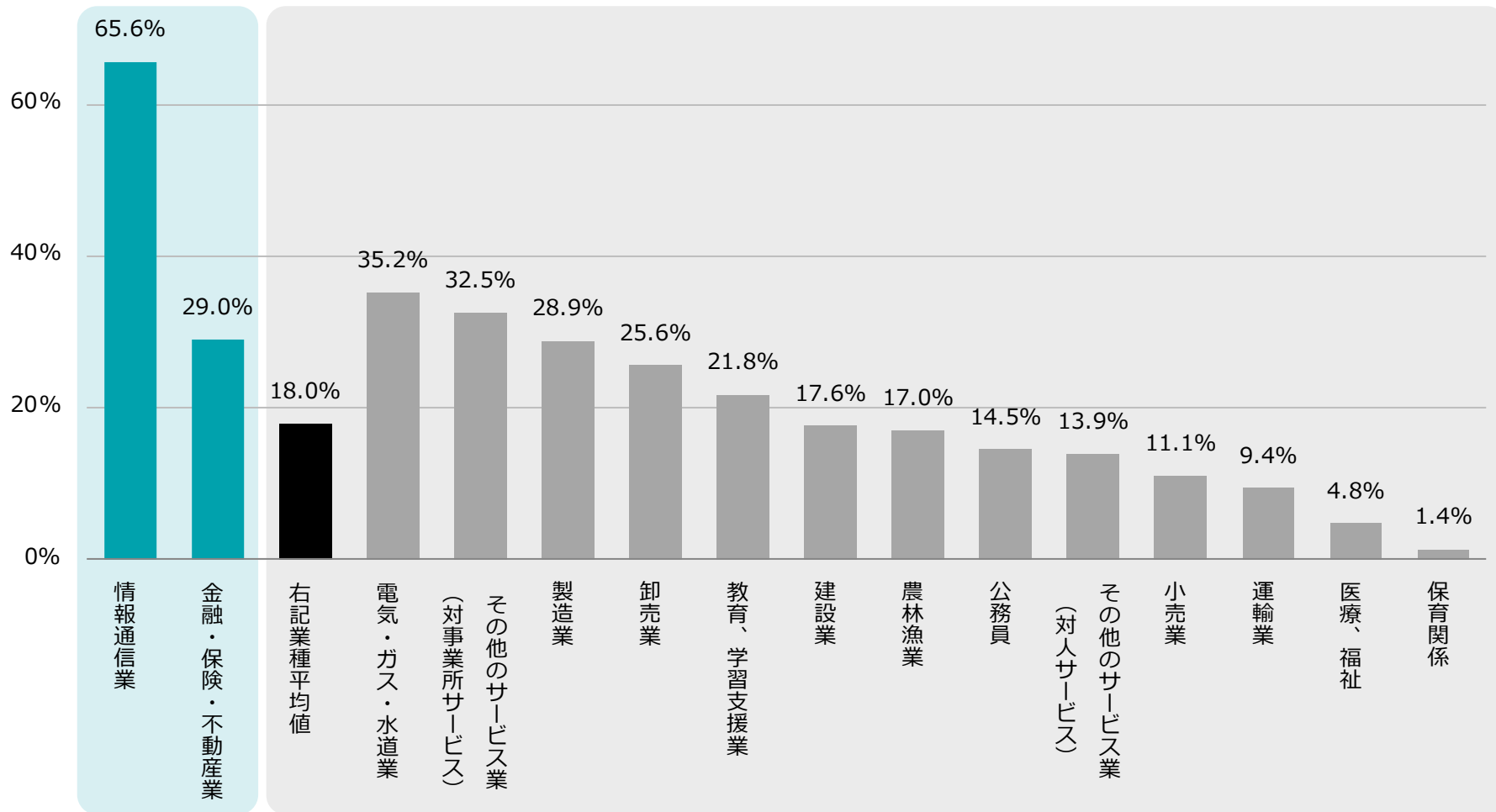


※1 CCTVは、“Closed-circuit television”の略で、CCTVカメラは一般的に映像監視カメラシステムの意

※2 Comparitech “Surveillance camera statistics: which cities have the most CCTV cameras?”(2020年7月22日) から、人口1,000人あたりCCTVカメラ台数の数値を参照
主要都市は、GDP上位10カ国（世界銀行公表の2019年実績値を参照）の都市と定義し、上記記事の中で首都の数値が確認できたものは首都の数値を、
そうでないものは該当国の中で数値が確認できた都市のうち、人口が最も多い都市の数値を使用

オフィスワーク主体

「現場」を持つ業種



c. 当社サービスの特徴 ・顧客基盤



1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
3. 成長戦略

Appendix

- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤**
- d. 事例紹介

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 PF
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



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



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



低価格

- 初期導入：カメラのみ
- 運用：月額1,200円〜※1



監視カメラの課題

- 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



- カメラにアクセスされ、情報漏洩となるリスク



- 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

		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 Entrance	ドアコントローラ ¥39,800~/台※2	カメラ1台当たり ¥2,000/月 + 登録人数100人まで ¥6,000/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

当社カメラのセキュリティ

- 当社カメラ
 - 外部からカメラへのアクセスは極めて困難であり、安全性が高い
 - Qualys SSL LABS「SSL Server Test」※1において、当社Webサイトは「A」評価※2（オンラインバンキングサイトも運用されている水準※3）
- 一般的なネットワークカメラ
 - 悪意のある第三者からのカメラやレコーダーへの不正アクセスにより、映像流出やハッキングのリスクがある



※1 WebサイトのSSL/TLS暗号化の安全性をチェックするテスト
※2 2021年6月調査
※3 当社調べ

個人情報の取り扱い

映像データの取得・保存

- 当社サービスにて取り扱う映像データはお客様に帰属
- お客様から映像シェアを受けた特別なサポートの場合を除き、当社の従業員が映像を閲覧することはできない

映像データの第三者提供

- 映像データを活用したアプリケーションの開発・提供を行う等の目的のため、映像データをAIサービス提供者などの第三者に提供する際は、常にお客様の同意を得た上で提供
 - その際も暗号化を徹底し、想定外の流出リスクを低減

当社の販売力：販売パートナーとの協力

- ✓ 当社は、ユーザーへの直販に加え、OEMを含む販売パートナーとの協力による販売体制を構築し、50%に迫る市場シェアを獲得しております。

OEMパートナー（一部）

その他販売パートナー（一部）

キヤノンマーケティングジャパン

2017年11月～

NTT東日本

2018年10月～

信頼される安心を、社会へ。

2019年6月～

T-GAIA **NISHIO** **JCS** **ジャパンキヤノンサービス株式会社**

セコム画像
クラウドサービス

Safieブランドにて
展開

直接販売
41%

直接販売と
パートナー経由
販売の売上比率
(2021年9月期)

パートナー
経由販売
59%

クラウドモニタリング・録画サービス※

シェア47.5% No.1

- 販売加速
- 開発に注力

※ 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

当社の顧客基盤：大手企業を含む導入実績（一部）

■ 小売



■ 飲食



R&K Food Service

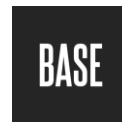


■ 建設・不動産



(駐車場)

■ オフィス



■ インフラ



■ 物流施設



思いに応えるロジスティクス
神鋼物流株式会社

■ その他店舗等



■ 工場



■ 交通



- ✓ 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検討しております。

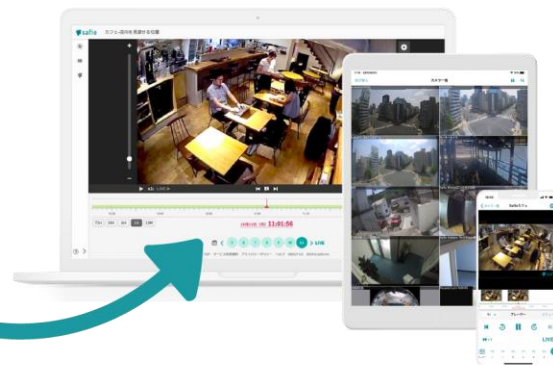
safie アプリポータルサービス

自社開発アプリ

他社開発・
連携アプリ

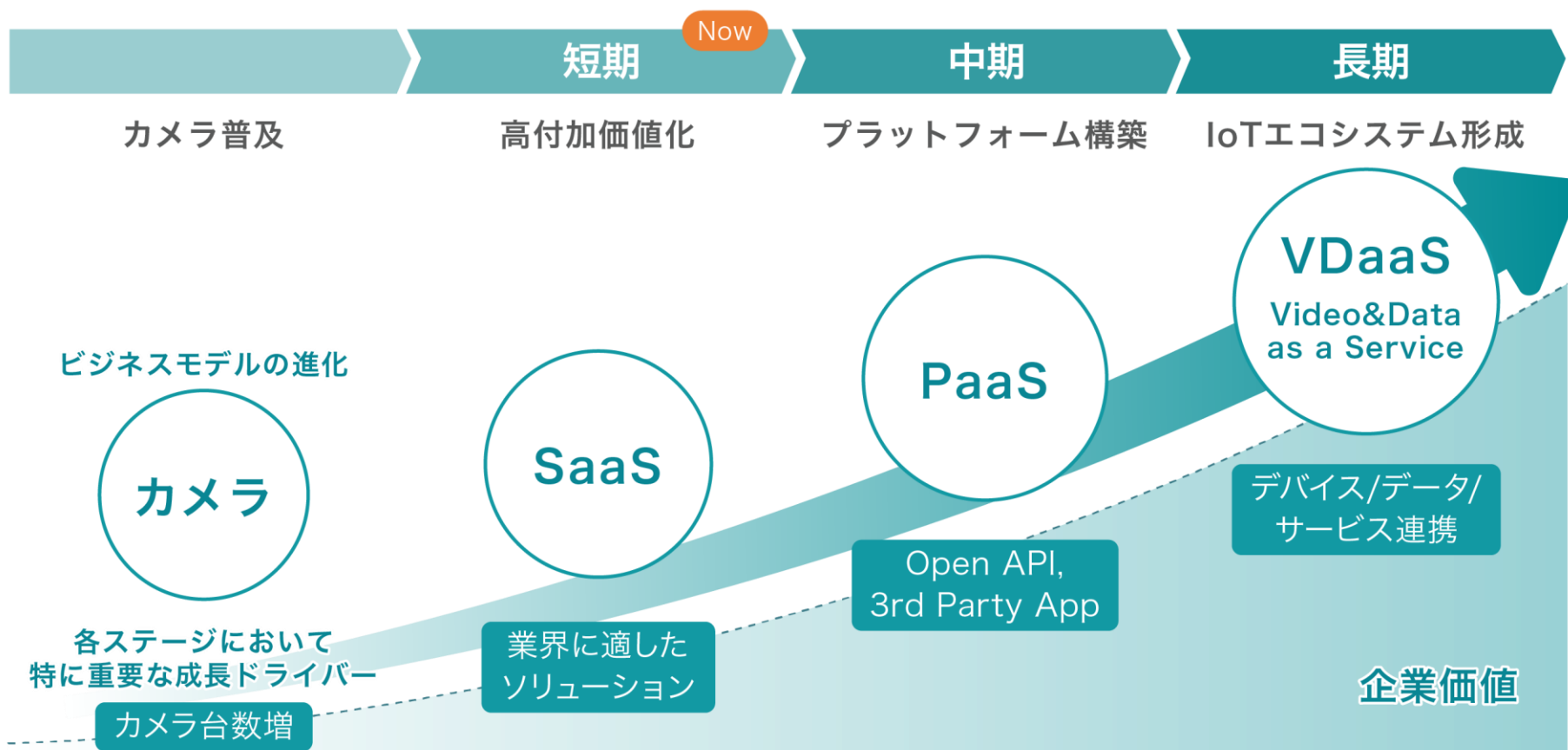


- ・ 自社・他社のアプリを紹介
- ・ オンライン上でダウンロード・決済できる
- ・ 現在のSafieビューアでそのまま使える



※現時点ではサービスは開始しておらず、また、今後のサービス開始をお約束するものでもありません

- ✓ 短期的には建設や小売のように、業界別のソリューション提供による高付加価値化を推進します。
- ✓ 中期的にはAPI等を介したパートナー企業との連携によるプラットフォーム構築を図ります。
- ✓ 長期的にはVDaaSとして、IoT社会の中で、より多様なデバイス/データ/サービスと連携して事業展開を行うことで、企業価値のさらなる向上を目指します。



d. 活用事例

1. 会社概要と成長戦略
2. 決算概況及び業績予想
3. 成長戦略

Appendix

- a. 会社情報・経営指標
- b. 事業環境
- c. 当社サービスの特徴
・顧客基盤
- d. 事例紹介**



- ✓ ポータブルクラウドカメラで研究員の生産テストの遠隔立ち合いを実現。モチベーションが高まり、より働きがいのある環境へ。



ハウス食品さまの開発研究所では、新製品の開発や既存製品の改良を、味創りから生産ラインにのせるまで一貫しておこなっています。

Safie Pocket2はこの立ち合いの工程で活用いただき、①遠隔での立ち合いの実現、②そもそも出張にいけない研究員の方の参加実現、③出張時間などのコスト削減の3点を解決することができました。

社員の皆様、一人ひとりが生き生きと能動的に働く環境づくりに貢献いたしました。

- ✓ 設備のトラブルなどにより、一時的に設備が停止してしまう「チョコ停」を回避するためにSafieカメラを活用いただいております。



倉庫内にたくさんのカメラを設置し、ラインの状況をリアルタイムで把握。荷物が滞留していたら、リアルタイムで映像を確認し、応援人員を即時に配置するなどし、スピーディーな出荷に寄与しております。

どこでも簡単に設置ができるSafie Pocket2も同様に活用いただいております。設備の稼働状況を見守るというよりは、チョコ停の発生原因を探るために活用いただいております。

- ✓ 災害時の被害や避難状況把握に活用を想定し、実証実験へSafieカメラを活用いただいております。

災害時
避難所や災害場所の
現状確認に利用想定

平時
崖崩れが起きやすい
場所の点検に

避難所
電柱倒壊
学校
市役所
(危機管理センター)
倒木による
道路封鎖

プロジェクターで
大型スクリーンへ投影

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

CDC情報システム株式会社



千葉市では災害時に避難場所の現状確認や、土砂崩れが起きた場所の確認として、Safie Pocket2を利用している確認を実証実験しております。

また、平時は災害が発生し、崩れやすくなっている道路や崖部分の点検に活用を想定し、実際にパトロールテストを行っております。



映像データで あらゆる産業の“現場”をDXする



- 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。