

# 2022年12月期 第3四半期決算説明資料

2022年11月14日



セーフイー株式会社

東証グロース：4375

## 目次

1. 2022年12月期第3四半期実績
2. 事業進捗アップデート

Appendix

# 1. 2022年12月期 第3四半期実績

1. 2022年12月期第3四半期実績

2. 事業進捗アップデート

Appendix

# KPI ハイライト

## ✓ Safie GO/Pocketが回復基調へ

ARRは<sup>※1</sup>**69億円**（前年同期比+32.4%）、課金カメラ台数は<sup>※2</sup>**17.1万台**（前年同期比+24.4%）まで進捗

### ARR（前四半期比での変化）

- ✓ Safie GO/Pocketが主に成長を牽引

### 課金カメラ台数（前四半期比での変化）

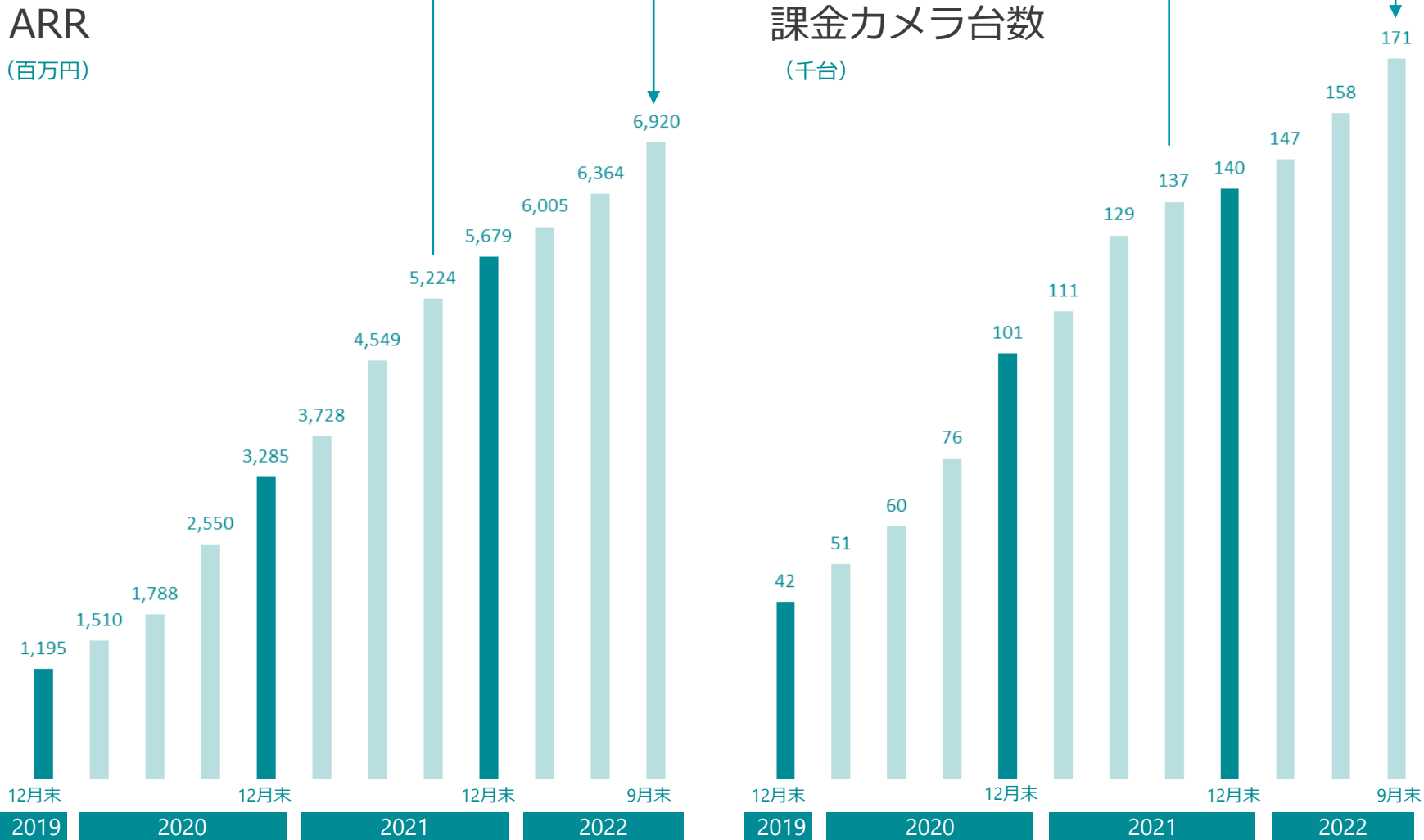
- ✓ 特定卸商流は解約率の低減に伴い順調に進捗
- ✓ その他卸商流は大手パートナー企業を通じて導入が進み堅調に推移
- ✓ 直販商流は本年前半に大型案件の受注があったものの、その導入案件が一服
- ✓ Safie GO/Pocketにてゼネコン、サブコン、製造業向け導入が進む。パートナー経由にて大型案件の導入も進捗

※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）

※2 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

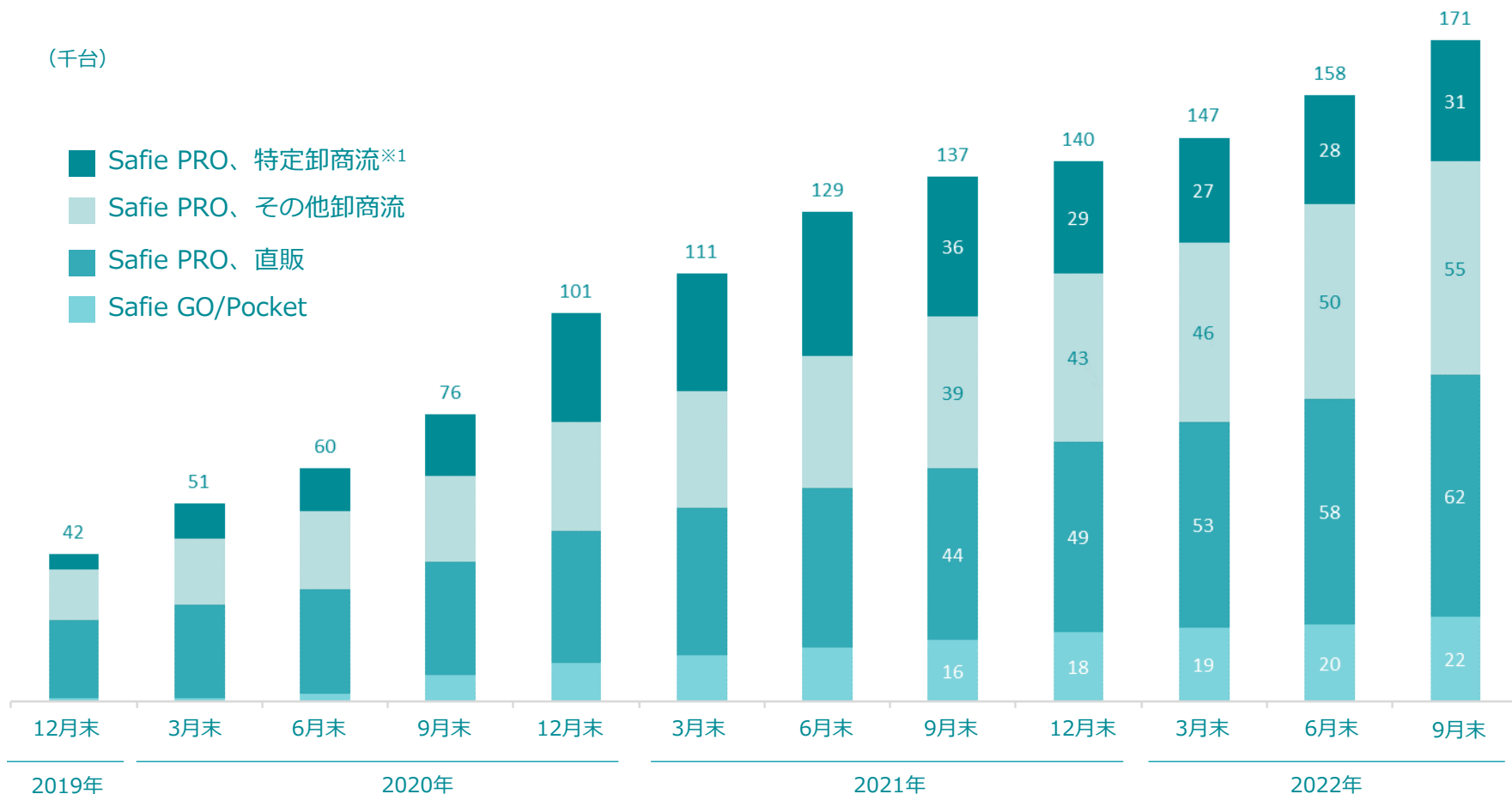
# ARR及び課金カメラ台数の推移

ARRは69億円を超え、課金カメラ台数は171千台に到達しました



# 商流別課金カメラ台数の推移

## 特定卸、その他卸商流での課金台数の成長を牽引いたしました

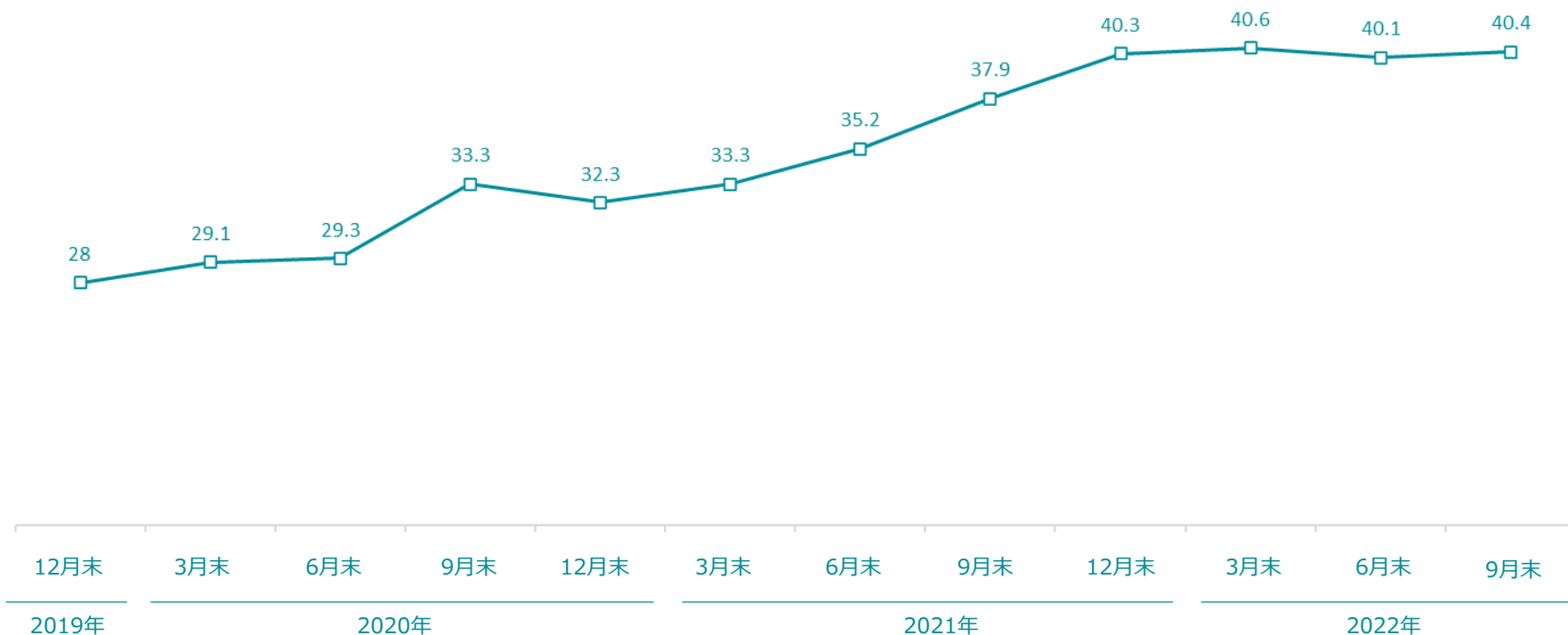


※1：当社の販売パートナーの1社の商流

# ARPC（カメラ1台あたりの単価）の推移

前四半期比で若干改善も大きな変化なし

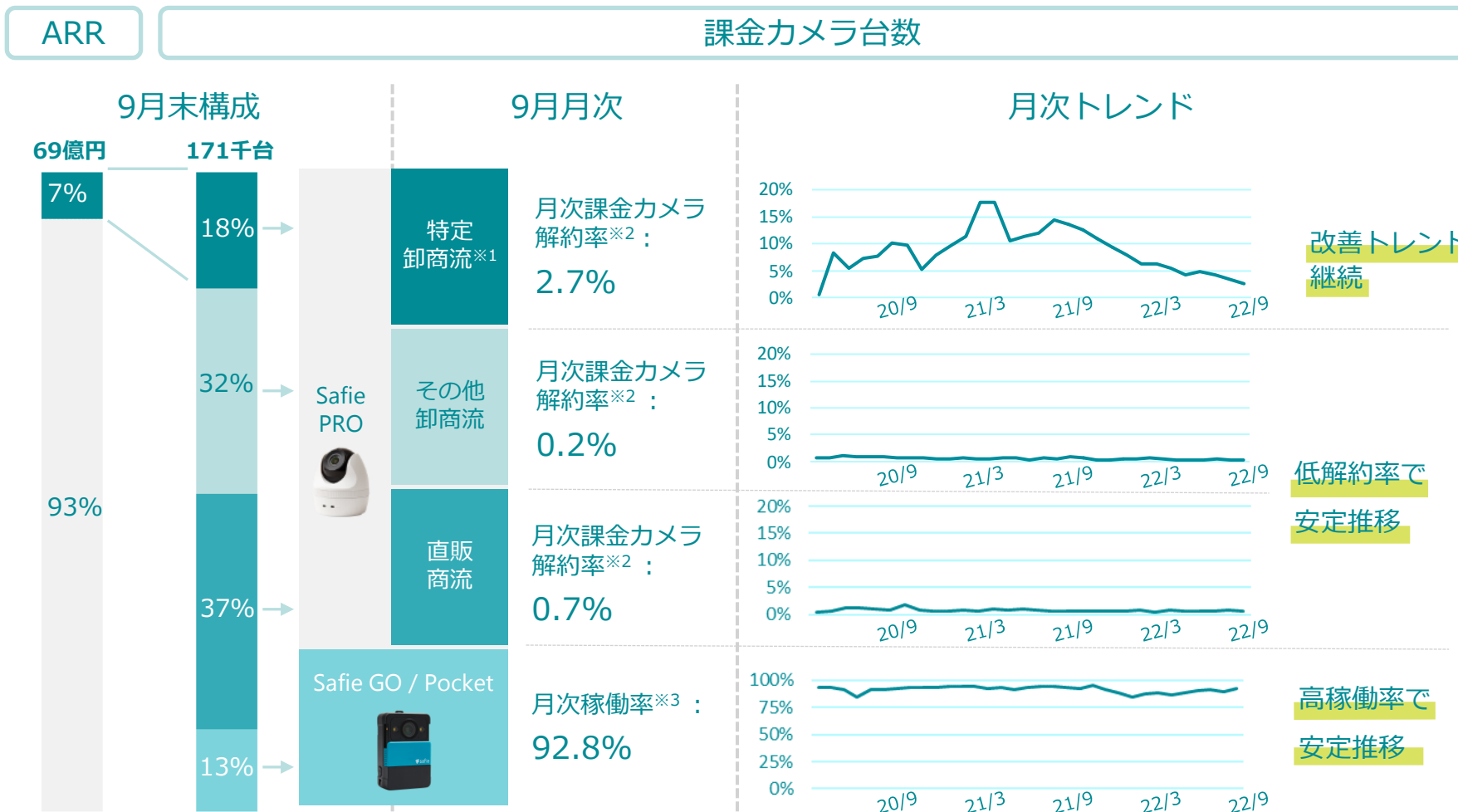
(千円)



※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

## 特定卸商流における課金カメラ解約率は2.7%まで低下いたしました



※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)



## 2022年12月期第3四半期（連結会計期間）ハイライト

### ✓ 売上高は前四半期比での減収トレンドを脱し、回復基調へ転じる

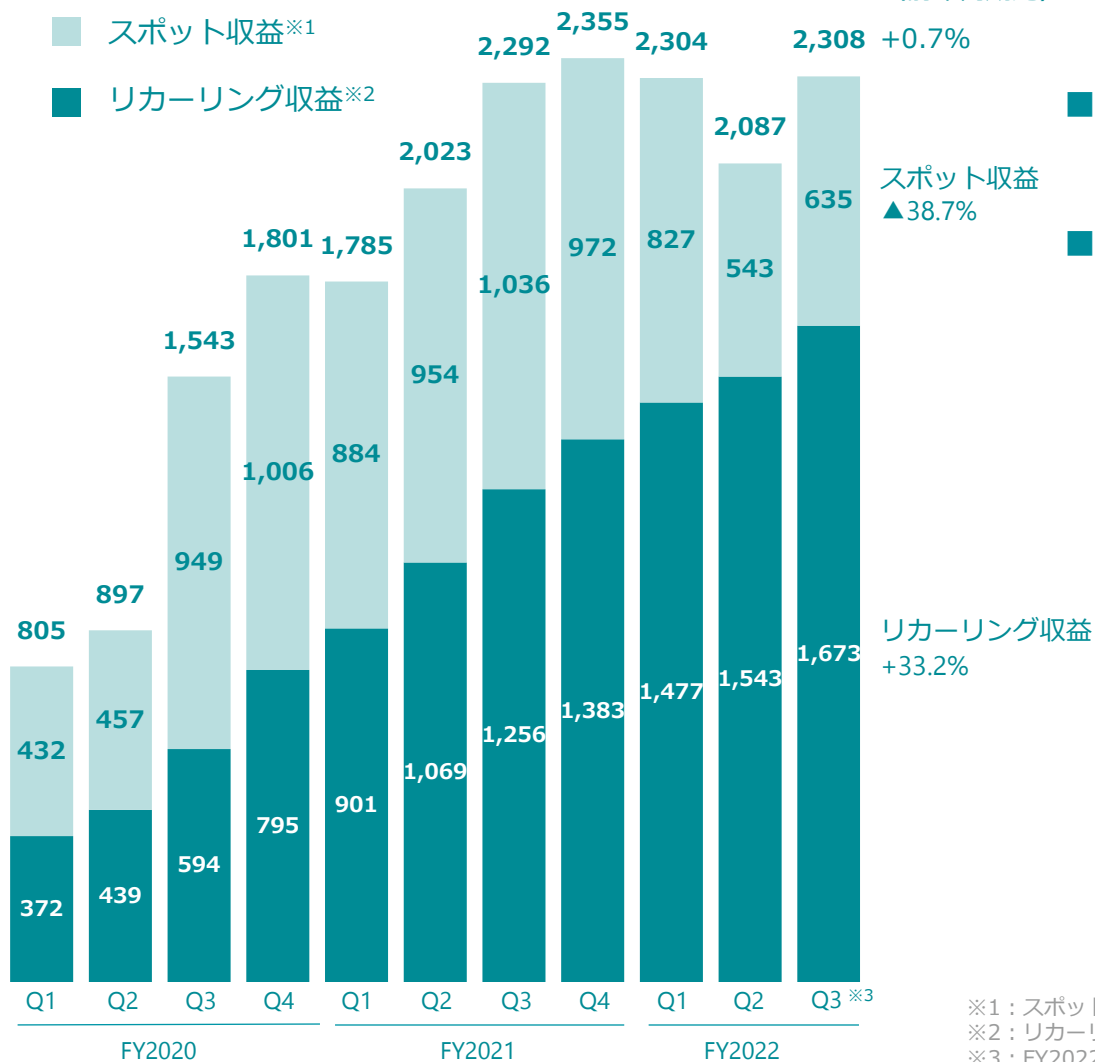
- ✓ 売上高は**23億円**と前年同期比**+0.7%**も、四半期推移にて増収トレンドに回帰
  - ✓ スポット収益は課金カメラ台数の増加に伴い、増収トレンドへ回帰
  - ✓ リカーリング収益は、Safie GO/Pocketの伸長に伴い成長
- ✓ 売上総利益率は**48.7%**となり、前年同期比**+7.7ポイント**改善
  - ✓ リカーリング粗利率がコスト低減効果により改善
  - ✓ スポット粗利率は、大型案件の一巡により粗利率は改善。大型案件の有無で今後変動する可能性
- ✓ 広告宣伝費を主因としS&M費用が増加し、当四半期は**281百万円**の**営業損失**を計上
- ✓ セーフィーベンチャーズ設立に伴い、当四半期より連結決算に移行
  - ✓ セーフィーの投資活動を牽引していく完全子会社であり、単体及び連結決算の業績に大きな差異はなく、2022年通期業績予想に対する変更はなし

# 売上高の推移

(百万円)

(前年同期比)

- スポット収益※1
- リカーリング収益※2



- スポット収益は課金カメラ台数の増加に伴い、増収トレンドへ回帰
- リカーリング収益は、Safie GO/Pocketの導入が牽引

スポット収益  
▲38.7%

リカーリング収益  
+33.2%

※1：スポット収益には物販、工事等が含まれる

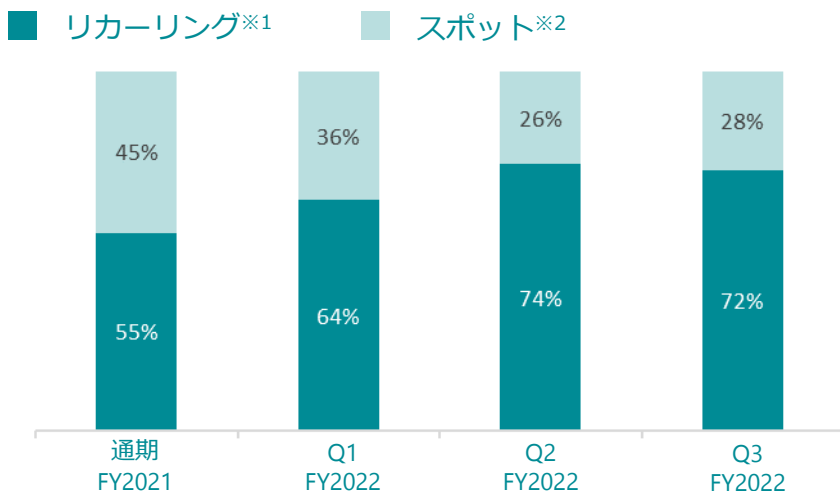
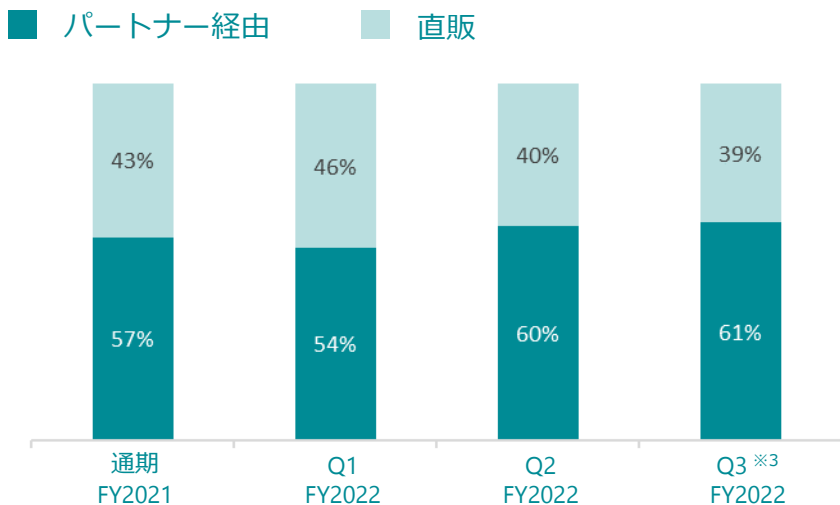
※2：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

※3：FY2022Q3より連結決算へ移行

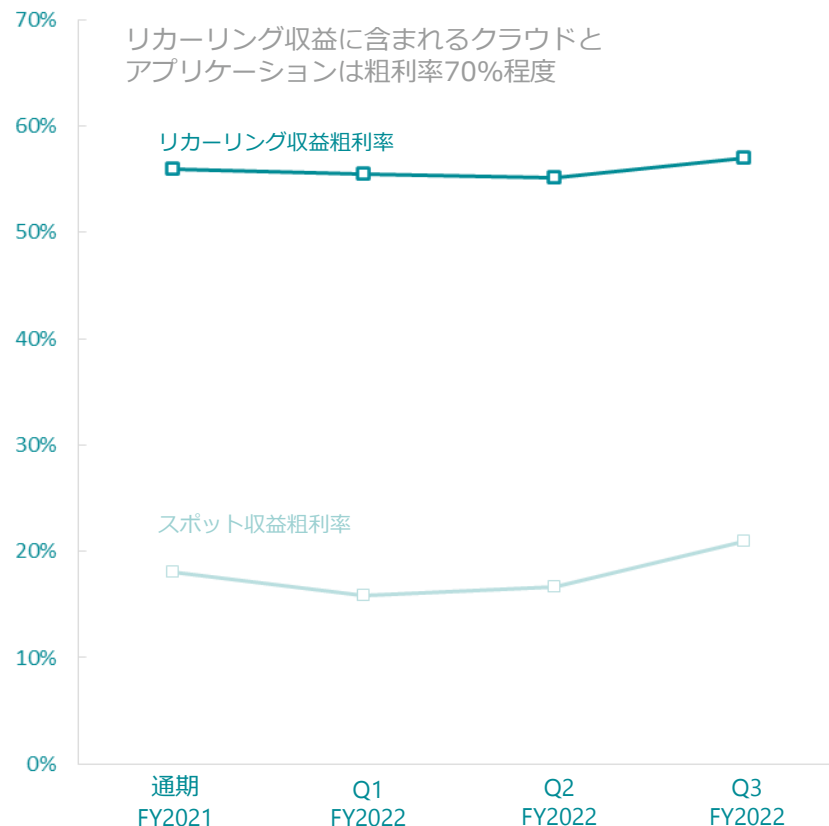
# 売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利率推移

## リカーリング収益粗利率及び、スポット収益粗利率ともに改善いたしました

### 売上高構成比



### 粗利率の推移 (イメージ)



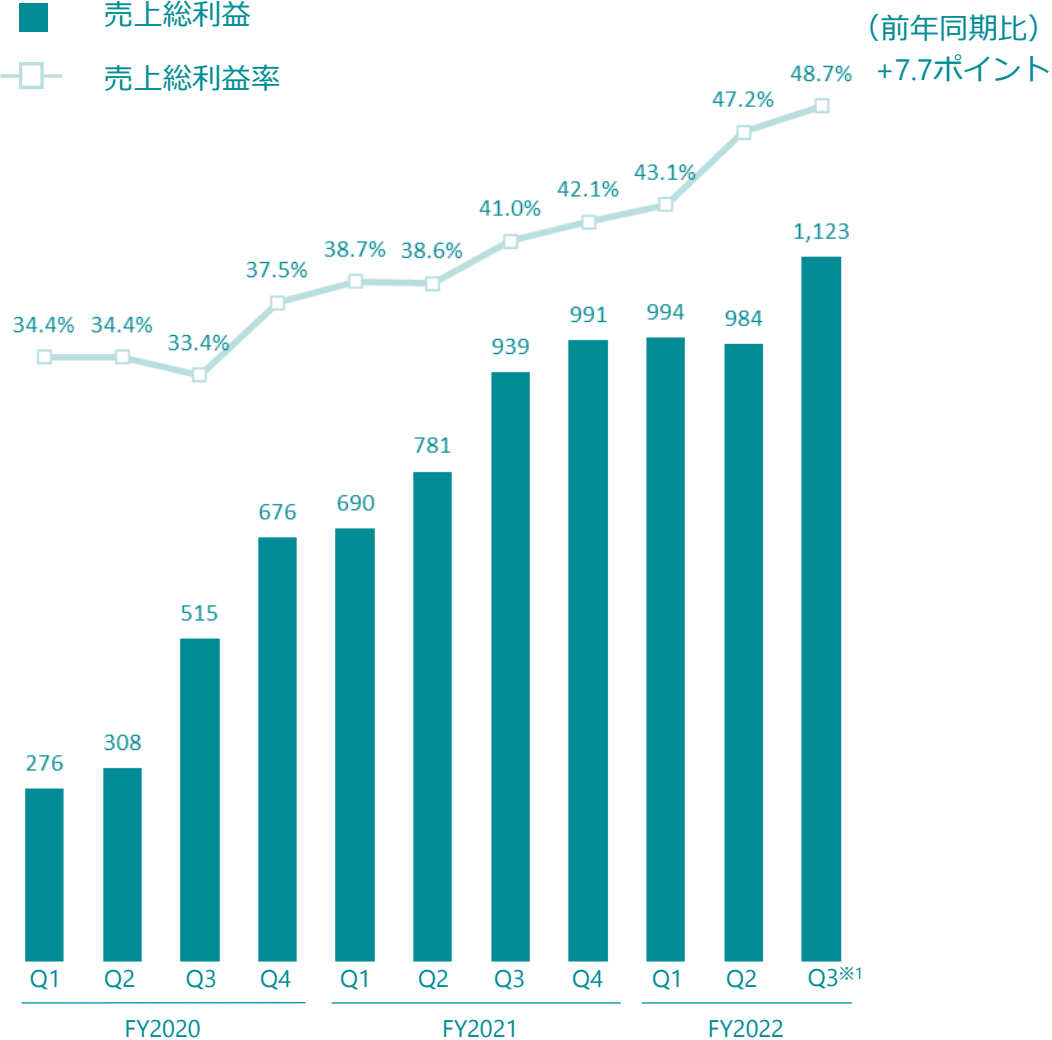
※1：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる  
※2：スポット収益には物販、工事等が含まれる  
※3：FY2022Q3より連結決算へ移行

# 売上総利益の推移

(百万円)

■ 売上総利益

□ 売上総利益率



(前年同期比)

+7.7ポイント

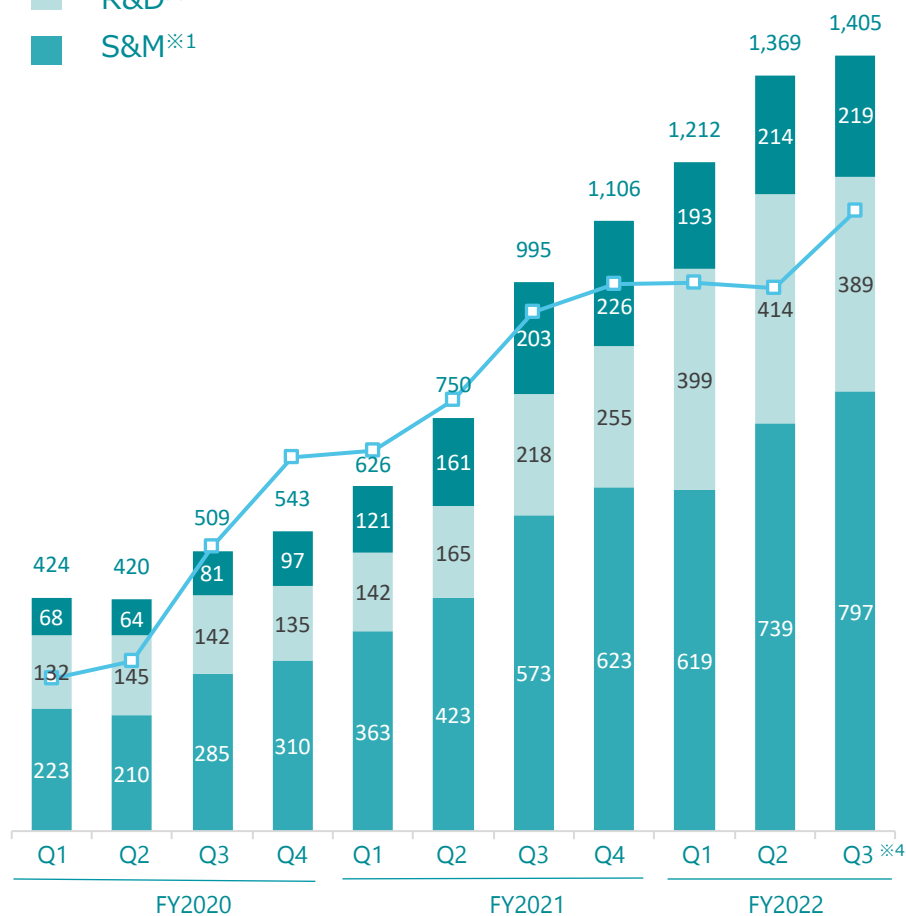
- 売上総利益率は前年同期比+7.7ポイント改善
- 売上高成長に加えて、売上総利益率も改善し売上総利益の成長に寄与

# 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



- テレビCM実施を主要因にS&M費用は前四半期比で増加
- 外注費が一時的に減少し、R&D費用は前四半期比で減少

※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

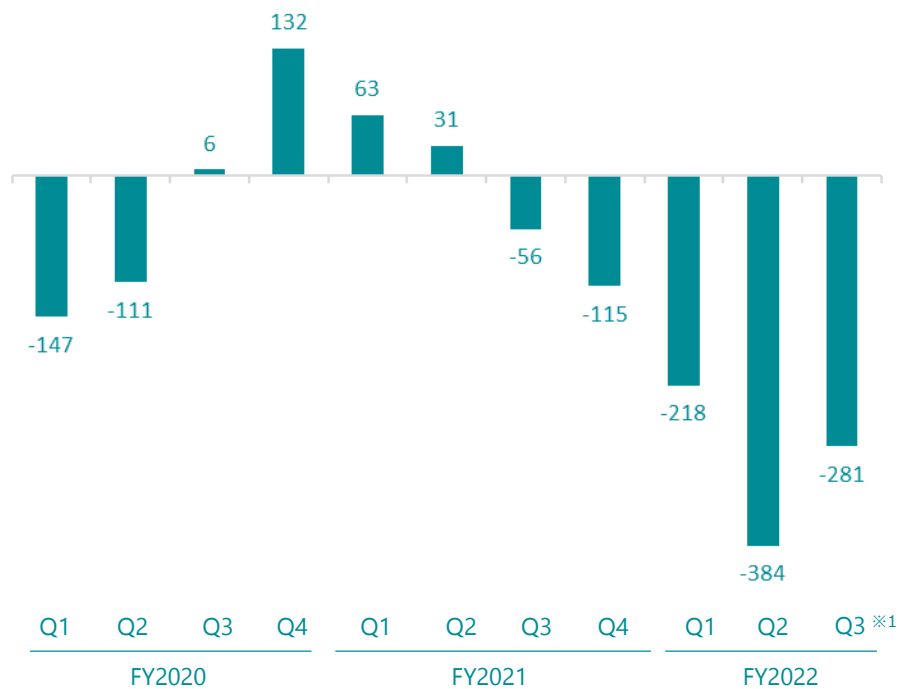
※3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費や、そのほか関連経費及び共通費等の合計

※4 : FY2022Q3より連結決算へ移行

# 営業利益の推移

(百万円)

- 結果として、当第3四半期は281百万円の営業損失を計上



## 2. 事業進捗アップデート

1. 2022年12月期第3四半期実績

2. 事業進捗アップデート

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

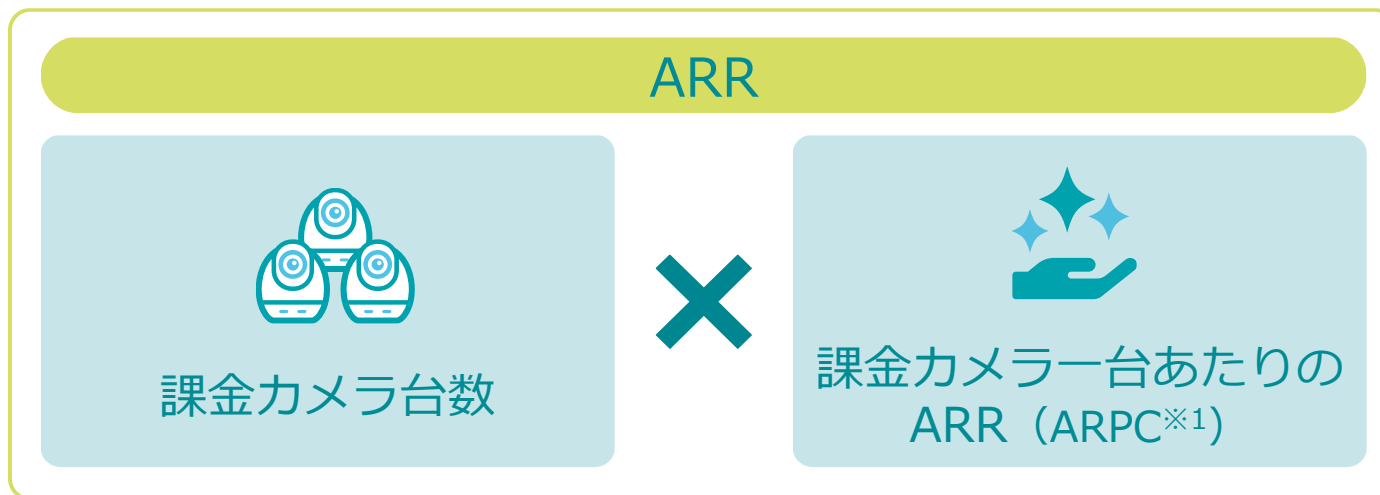
DXする  
デジタル  
トランス  
フォーメーション





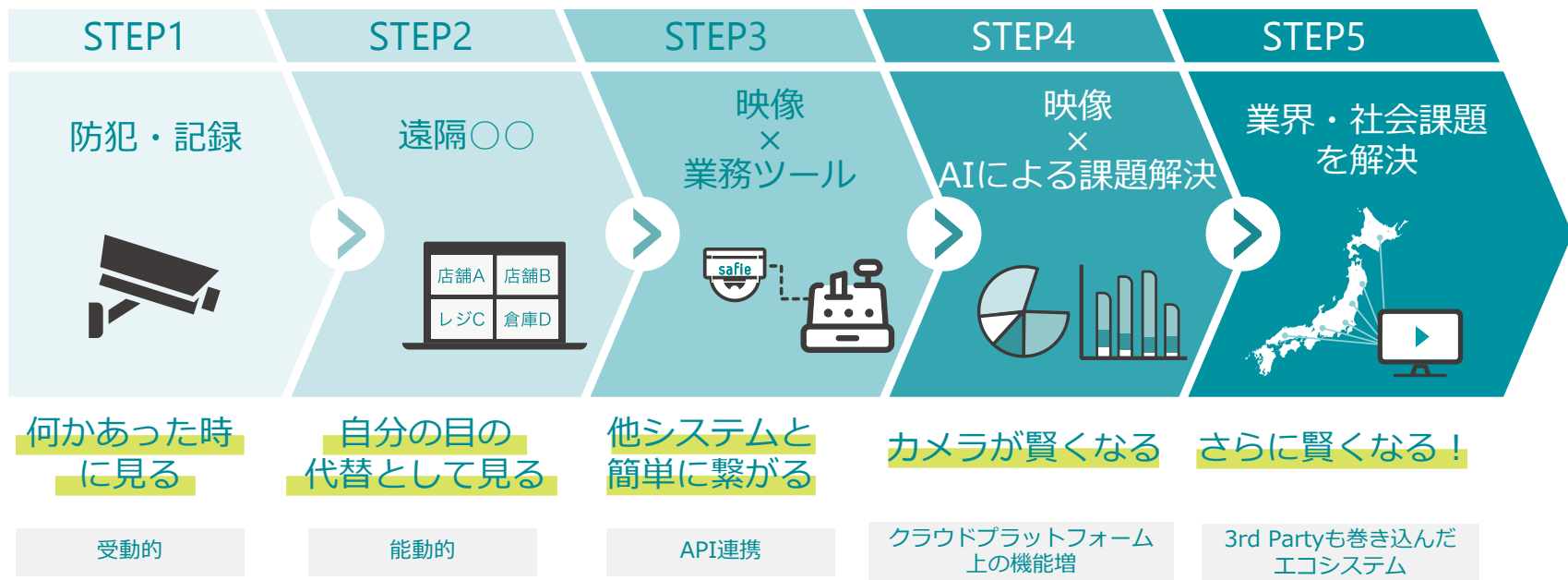
# 事業進捗アップデート

- ✓ クラウドカメラ市場の拡大に向けた経営基盤強化と、映像×AIの社会実装を推進するための基盤作りに取組中



現在の優先度	☆☆☆	☆
将来の優先度	☆☆	☆☆☆
現在の取り組み状況	<ul style="list-style-type: none"><li>● 経営基盤強化にむけた各種取り組み</li><li>● データドリブン経営の更なる強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 映像×AIの社会実装を推進するための基盤作り</li></ul>

# クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ



## ハウスメーカーI社

### STEP2



### 導入背景

- 現地訪問の品質検査を、**遠隔検査**に切り替えることで、**最小人数で品質管理**を行いたい



### 活用方法

- Safie Pocket2を検査員が持って現場に訪問し、検査の対象箇所を撮影
- 検査員と検査責任者が遠隔で**コミュニケーション**をとり、遠隔検査を実施
- 検査状況やコミュニケーション内容を**記録**として残し**エビデンス**を確保

### 導入効果

- 遠隔検査により、**対応可能な検査数が増加**した
- 検査状況（撮影内容&通話のやり取り）がエビデンスとして残り、**検査精度を担保**できた

**現場DX**  
Powered by safie



STEP3



## 導入背景

- ピークタイム以外でのレジ混雑の発生
- ピークタイムにも関わらずお客様が少ない場合に、レジ人員が余剰に



## 活用方法

- 時間あたりの通過人数が閾値を越えた際にチャット通知
- チャット通知にレジ上のSafieカメラ映像を添付し、映像をすぐに確認
- インカムでレジへのヘルプを指示

## 導入効果

- お客様の待ち時間が減少し、顧客満足度が向上
- レジ人数の調整が柔軟になり、品出しやほか業務へ効率的に対応可能となり、残業も減少

現場DX  
Powered by safie

**O**  
OLD ROOKIE  
SAUNA



STEP3



## 導入背景

- 有人運営が当たり前であるサウナ施設において  
無人運営を前提とした多店舗展開を目指していた
- 既存のキーシステムでは共連れ  
(会員以外が一緒に入室) が起こっていた

## 活用方法

- Safieカメラとスピーカーをサウナ施設内の各所に配置し  
防犯用途だけでなく、マナー違反者や忘れ物の持ち主を  
会員情報と紐付け把握、注意やフォローを実施した
- Safie Entrance2の顔認証と会員専用アプリをAPI連携し  
リアルタイムの利用者数を把握、HPで発信した
- 今後、Safie Entrance2の顔認証とSafieカメラを連携させる  
ことで共連れ防止を実現予定

## 導入効果

- 遠隔で利用者へ注意やフォロー、安全面の担保ができる  
運営を構築、無人運営を前提とした多店舗展開が実現で  
きる体制が整った
- 顔認証によるスムーズな入退室、利用者数の発信により、  
顧客満足度向上に繋がった

**現場DX**  
Powered by safie

# 店舗内の来店客数や滞留者数を可視化

小売

I・TOP横浜  
IoT Open Innovation Partners YOKOHAMA

× safie one



STEP4



## 導入背景

- 横浜市が運営するプラットフォーム「I・TOP横浜」の実証プロジェクトにSafie Oneが採択
- 顧客の関心度が高い商品群や混雑エリア等を店舗スタッフが暗黙知で特定していた



## 活用方法

- Safie Oneの立ち入りカウントにより、店舗への来店客数と各エリアの滞留者数を可視化
- 加えて、各時間帯におけるレジの滞留者数推移を可視化し、ピークタイムを把握

## 導入効果

- 可視化できていなかった「来店客数」「滞留者数」「レジ待ち人数」の可視化を実現

現場DX  
Powered by safie

# 経営基盤強化にむけた取組の状況

## 課題

### エンタープライズ大型導入案件の継続的な獲得

- 認知度の強化
- 営業リソースの最適化
- 営業教育の強化



## 現在の取り組み

- 2022年8月にTVCM実施
- インバウンドチームによる迅速な顧客対応が可能となる
- セールスイネーブルメント機能の強化中



### 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

- 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



- Safie Oneの販売開始
- エンジニア採用注力を継続、及び既存メンバーの教育に注力



safie one

防犯も店舗運営も変えていく  
かしくなるAIカメラ



現場  
DX

セーフィー、エッジ AI カメラ  
「Safie One」の販売を開始

### 既存顧客への継続的な価値提供、導入後サポート

- 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

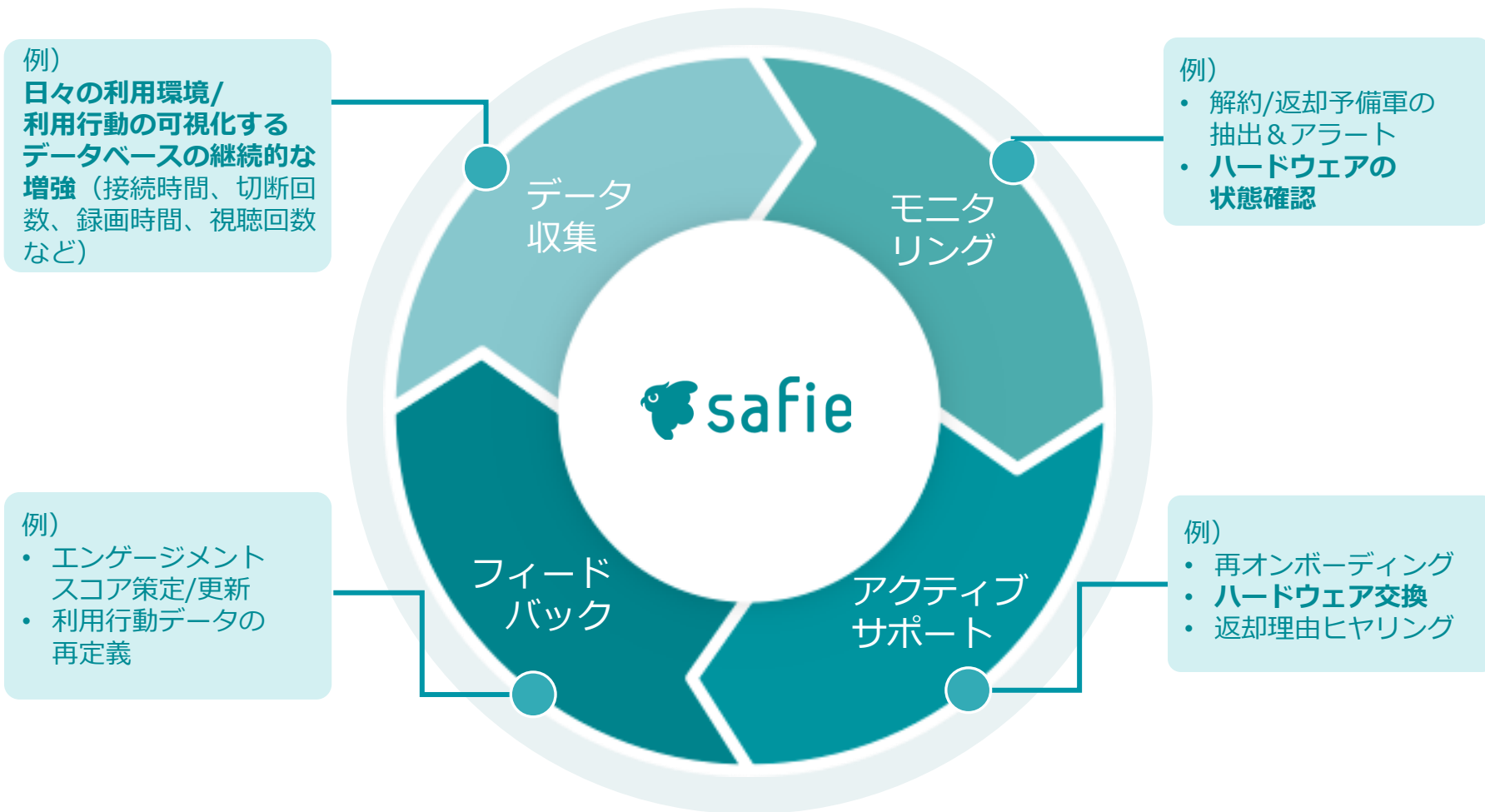


- 各ビジネスユニットごとにオンボーディング組織の始動開始（解約/返却抑止、アップセルを狙う）



# データドリブンな事業運営を更に追求

利用動向を徹底的に可視化し、販売パートナー企業と共にアクティブなユーザーサポートを強化





# STEP4（映像×AI）以降の市場拡大にむけて

映像×AIの社会実装にむけて、低コストな個別AIを量産できるプラットフォーム強化に着手

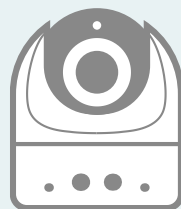
## カメラデバイス

safie **one**



エッジAI対応のデバイス

## コンピューターリソース



エッジAI

- リアルタイム解析
- 低コスト（サーバー不要）

## 映像プラットフォーム

これにより  
低コストな  
個別AIを量産

AI開発の

- 自動化/高速化
  - 個別化
- が可能なPFの実装

22年9月～

既存



セーフイー対応カメラの拡充



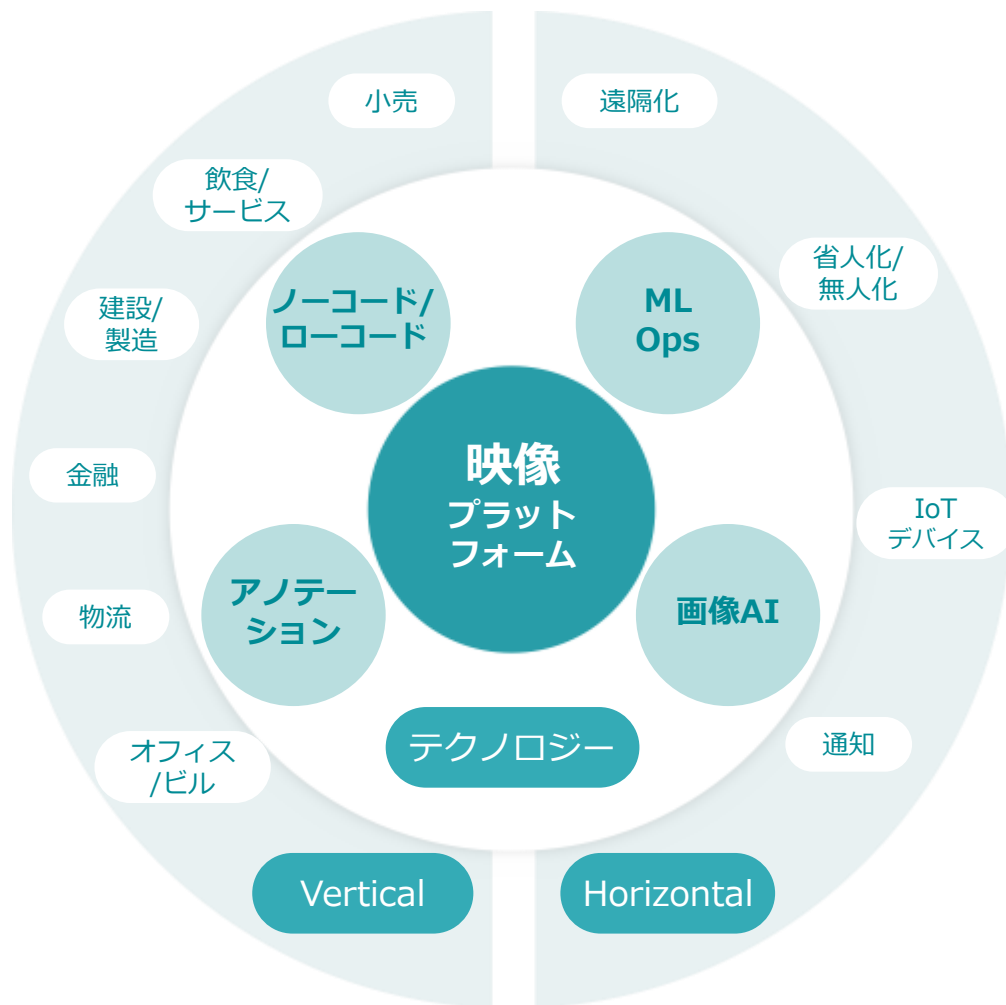
サーバー  
サイド

- 全てのカメラをサポート
- ハイパフォーマンスな解析
- 高コスト（サーバーコスト）

- 多台数かつ多様なデバイス管理
- データ・動画管理

# プラットフォームバリュー強化にむけた取組み

## 強固な事業連携を推進するための戦略的投資を実施



### セーフイーベンチャーズ株式会社を設立

#### 設立目的

- セーフイ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等を推進
- 既存サービスの機能を補完・強化することのできるパートナーと資本関係を構築し、セーフイーの顧客ニーズに迅速に対応していくことが目的
- セーフイー株式会社の100%子会社

#### 投資実績



エッジAI/ML Ops



Fast Label

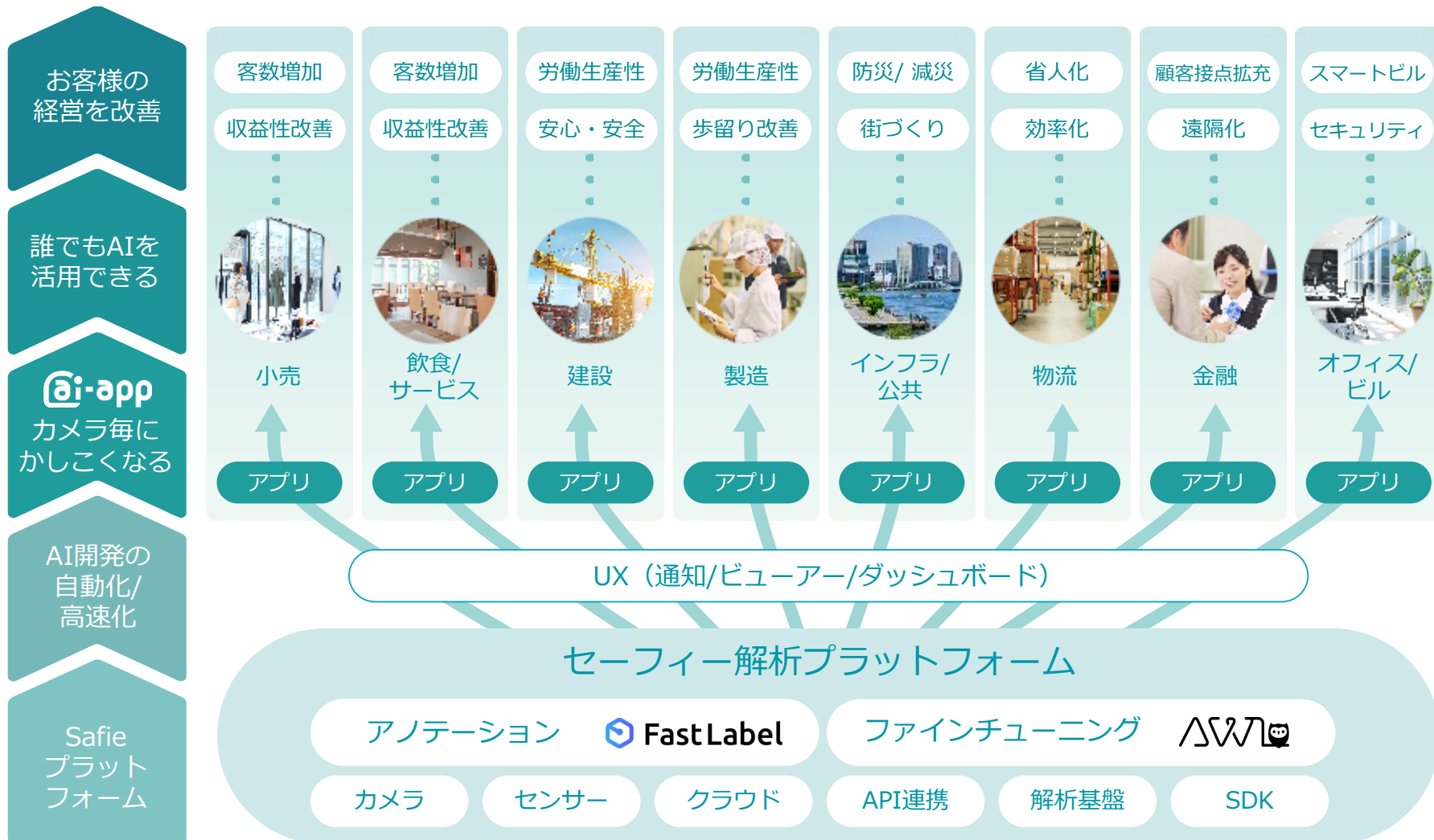
アノテーション



IoTデバイス  
(テレプレゼンスシステム)

# アプリマーケットのインフラとなる解析プラットフォームを構築中

AI開発及び最適化の自動化、高速化を実現し、アプリマーケット構想をスピーディーに実現



# 空間接続ソリューション「窓」への投資

ソニーグループ、SREホールディングスとともに、MUSVI社へ出資

## MUSVI



- 「窓」は距離の制約を超えて**相手が目の前にいるようなリアリティ**と**同じ空間を共有しているような気配や雰囲気**を感じさせる次世代コミュニケーション装置

### ■ ご活用事例

オフィス間をつなぐ



入院中の家族とつなぐ



- パートナー企業とともに、各step毎の活用事例は順調に増加
- 経営基盤強化に向けた取り組みを継続
- 映像×AIでの業界課題の解決に向けて投資中

映像から未来をつくる



# Appendix

1. 2022年12月期第3四半期実績
2. 事業進捗アップデート

## Appendix

# 会社概要

## At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2022年10月）※1

331人

売上高（FY2022予想）

9,200百万円

ARR（2022年9月末）※2

6,920百万円

課金カメラ台数（2022年9月末）※3

17.1万台

※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





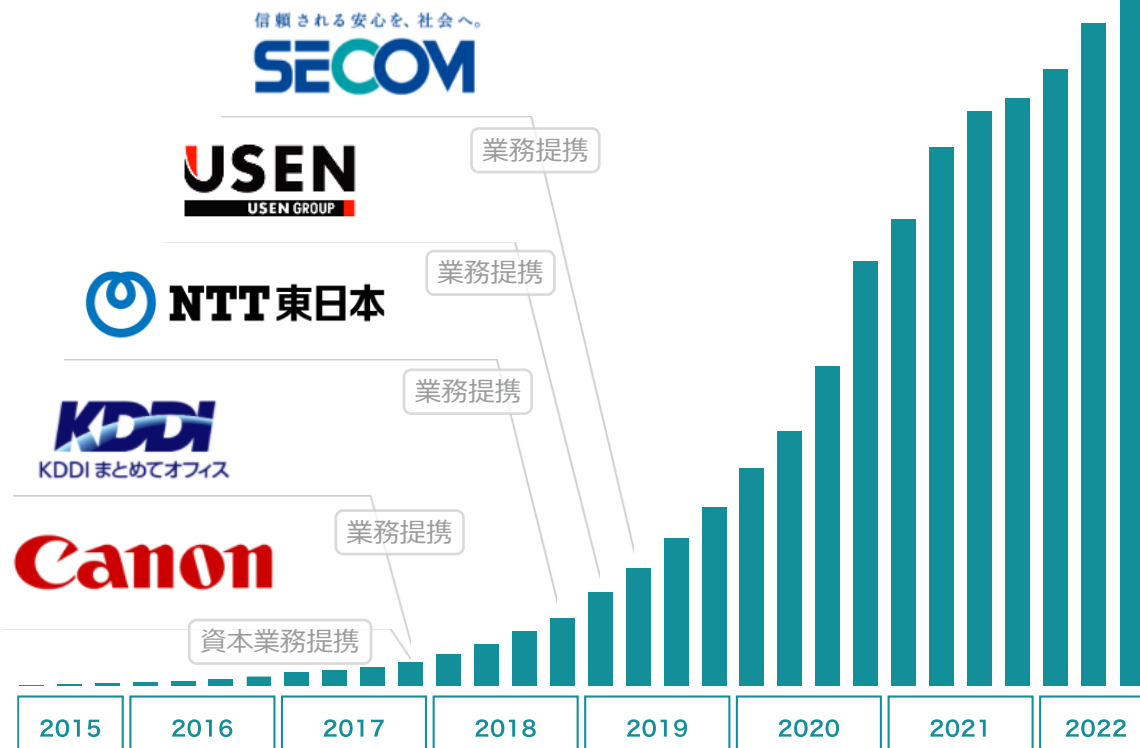
# 沿革およびマーケットシェア

## 課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

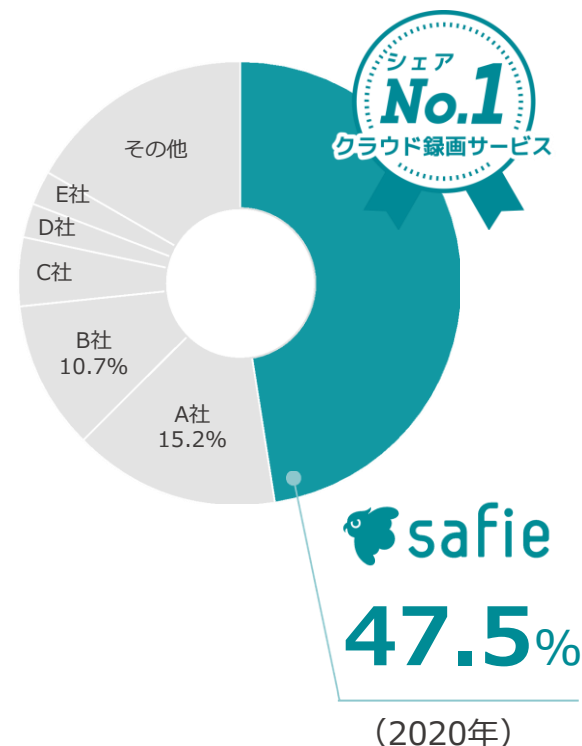
**17.1万台**

(2022年9月末)



## マーケットシェア

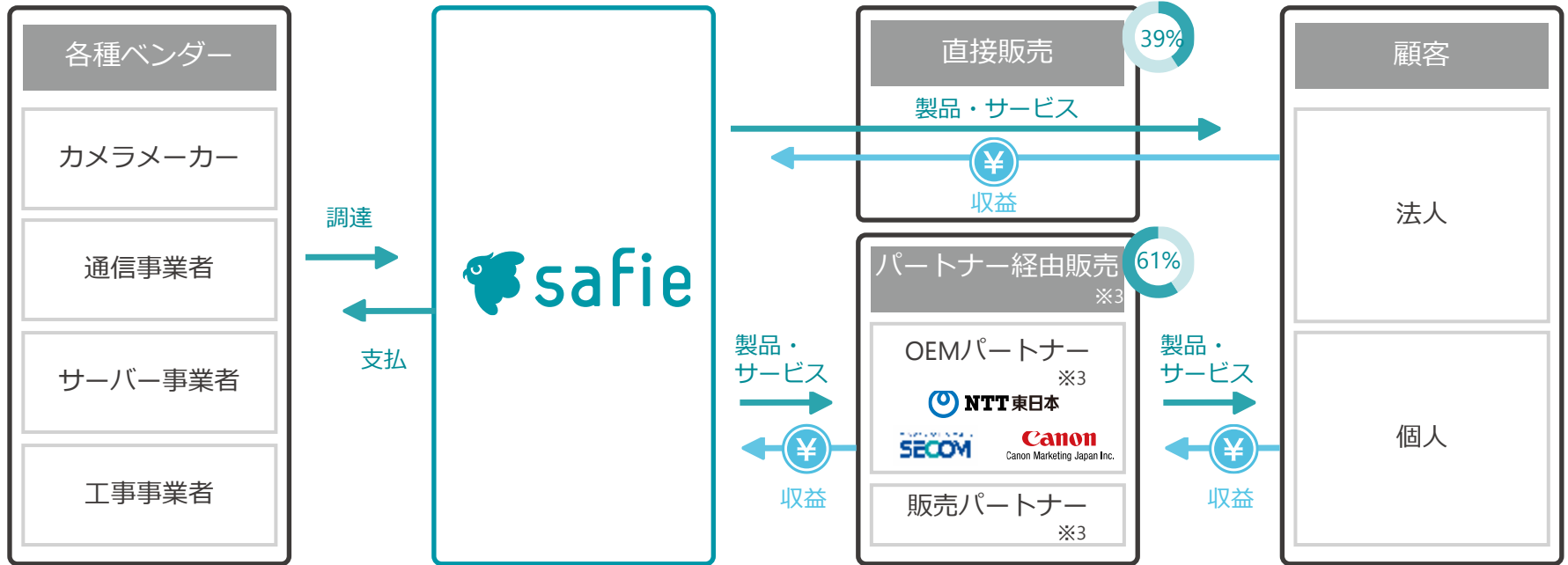
クラウドモニタリング・録画サービスシェア※



※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

# ビジネスモデル及び商流

- ✓ 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)

※<sup>1</sup> 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  
※<sup>2</sup> 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  
※<sup>3</sup> 「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

# ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

- ✓ 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<sup>※2</sup>  
(2024年予想 / 当社試算)

約 **4** 億台

## 国内

潜在ネットワークカメラ台数<sup>※1</sup>  
(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<sup>※2</sup>  
(2024年予想 / 当社試算)

約660万台

約 **2,863** 万台



**safie**

課金カメラ台数  
(2022年9月末)

**17.1** 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。算出方法については、AppendixのP.43を参照
- ※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。

# 当社の顧客基盤：大手企業を含む導入/活用実績（一部）

## ■ 小売



## ■ 飲食/サービス



## ■ 建設



## ■ 製造



## ■ インフラ/公共



## ■ オフィス/ビル



## ■ その他店舗等



# 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

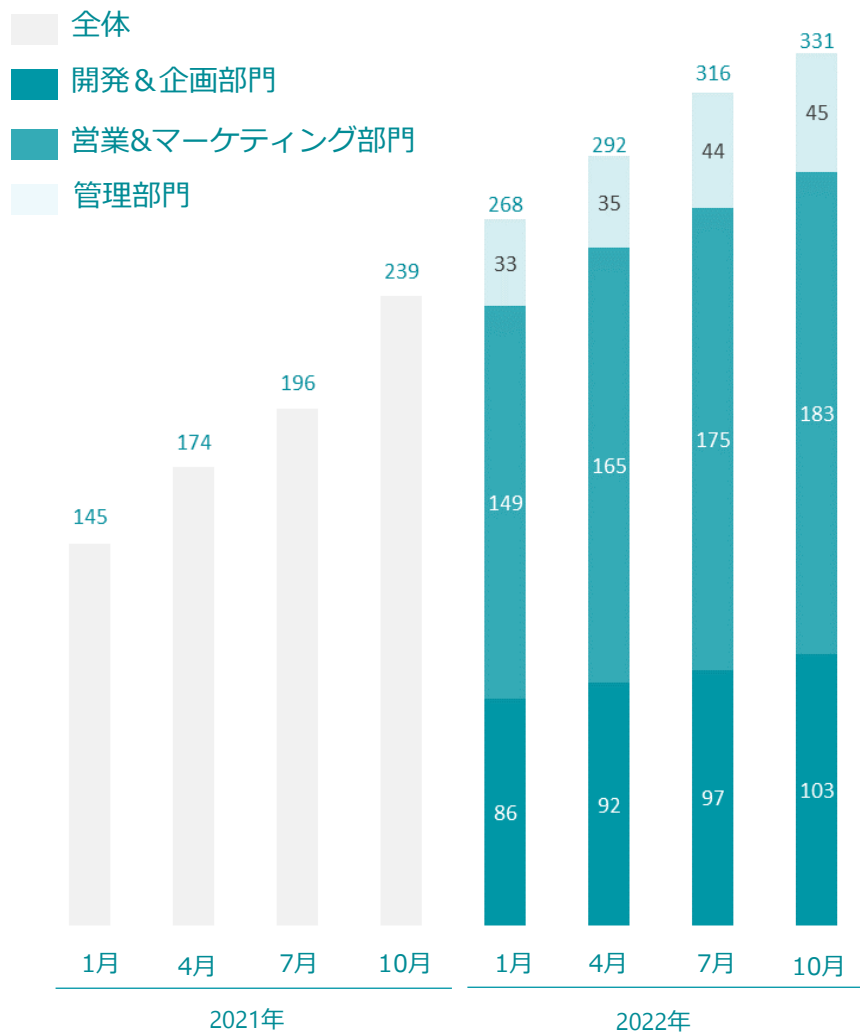
**Forbes**  
JAPAN

日本の起業家ランキング2021  
第1位受賞

**INCJ**

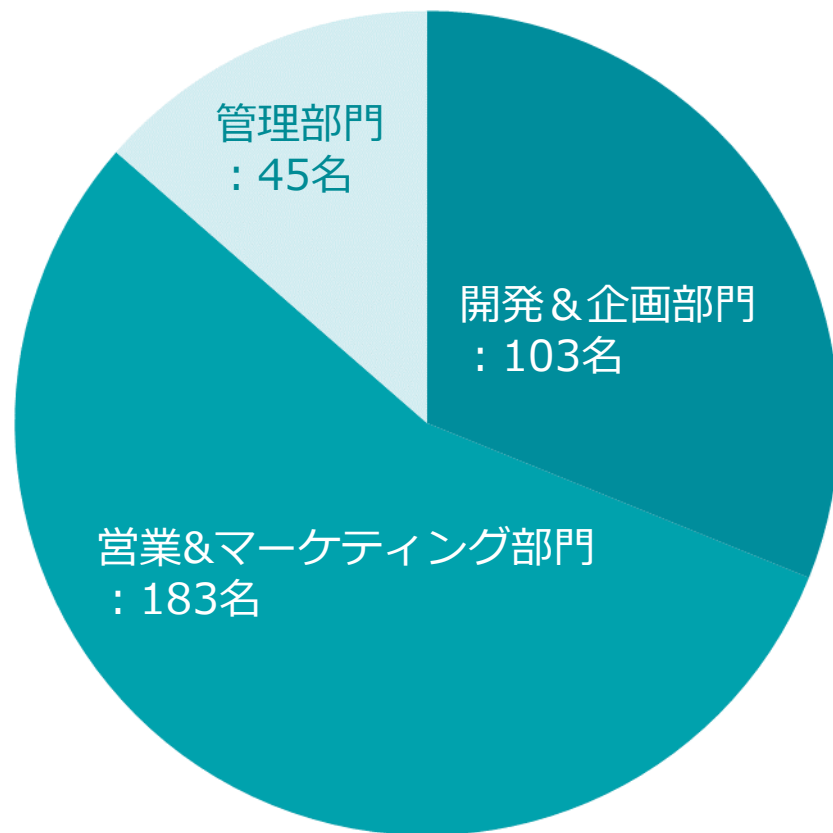
# 社員数の推移

## 社員数の推移※1



※1 各月初の人数

## 人員構成 (2022年10月)

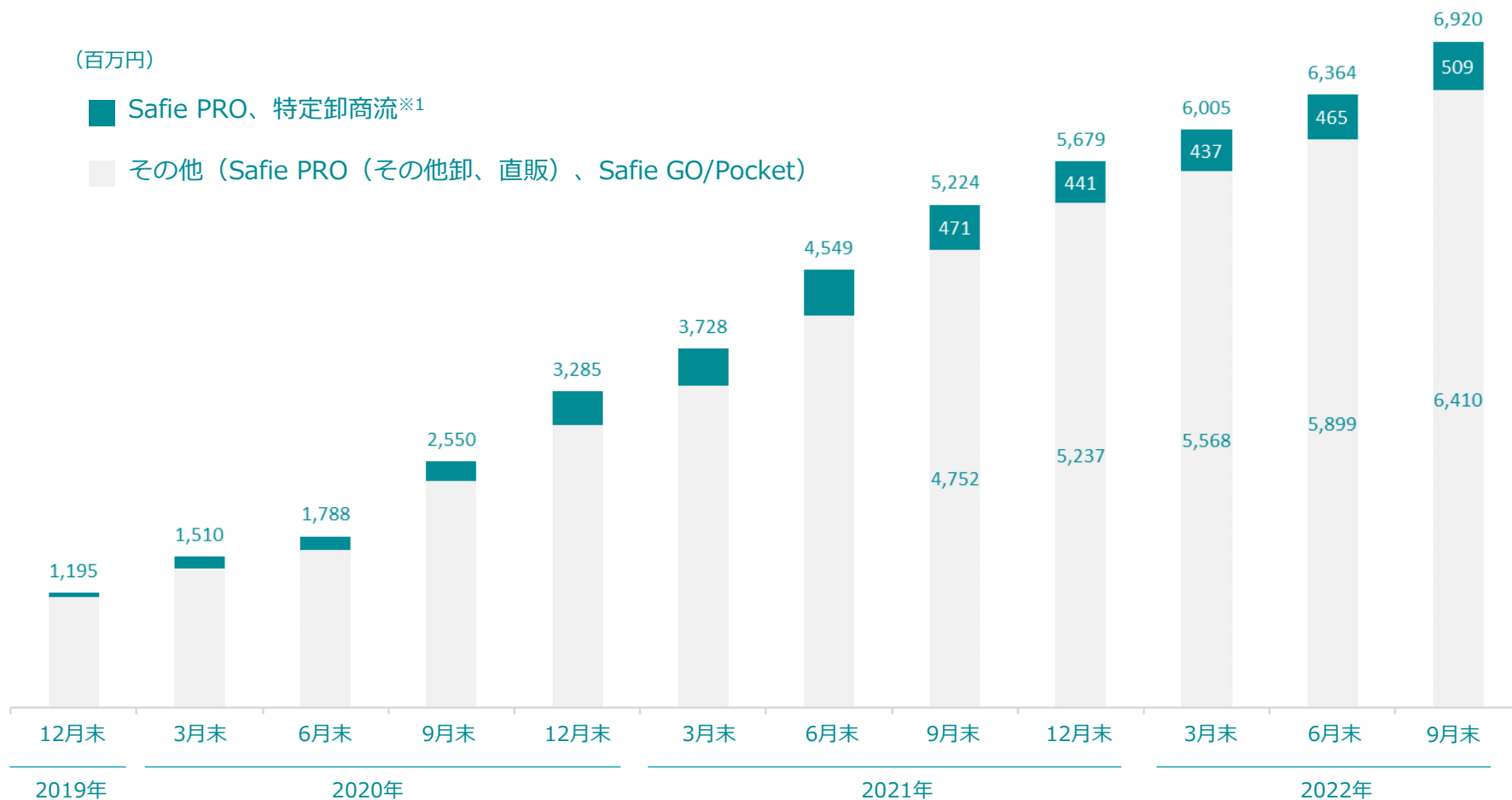


# ARRの推移

(百万円)

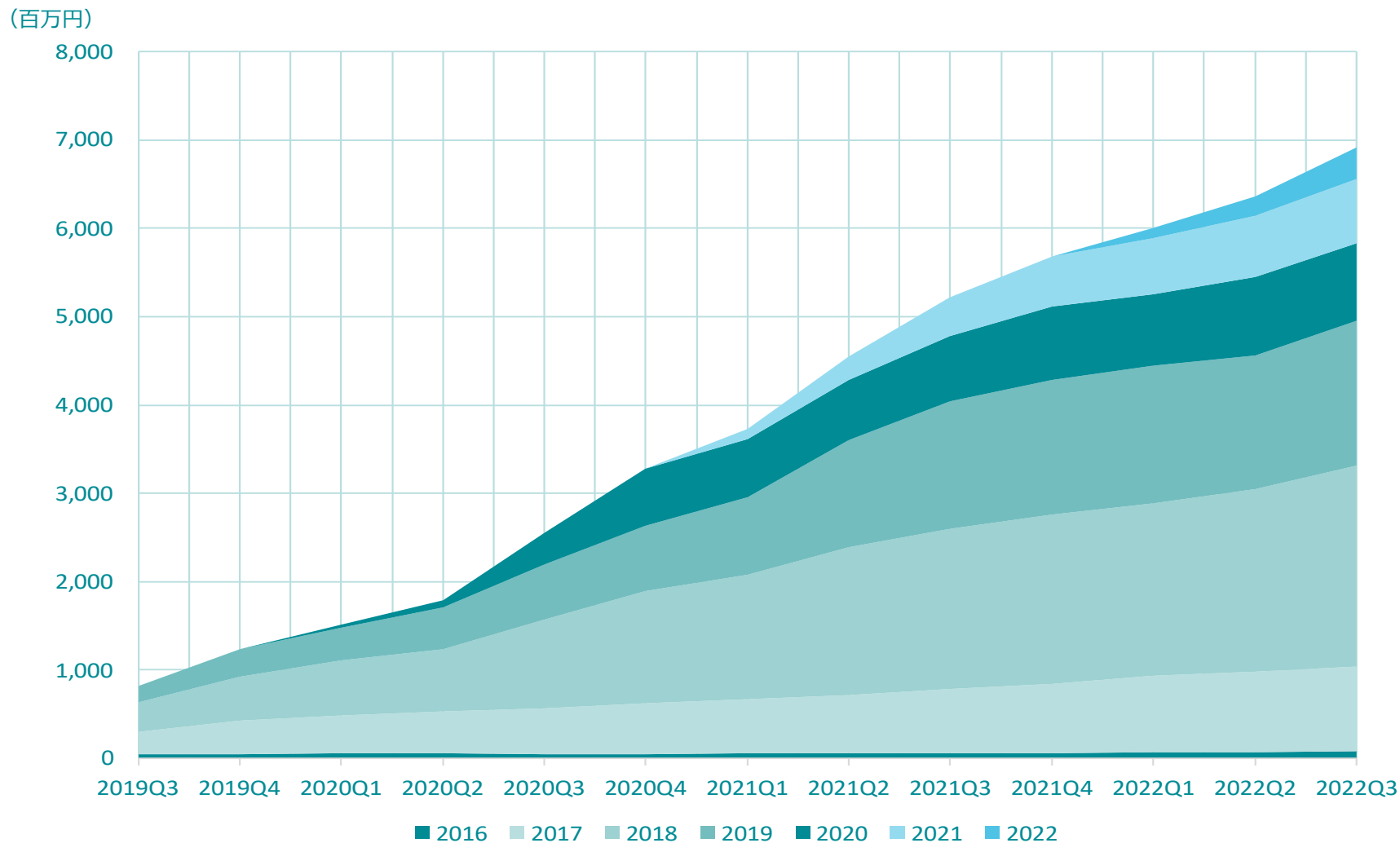
■ Safie PRO、特定卸商流※1

■ その他（Safie PRO（その他卸、直販）、Safie GO/Pocket）



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

# 顧客獲得年別ARRの推移





## 解約率・稼働率の推移

### ■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）

		2021/3	2021/6	2021/9	2021/12	2022/3	2022/6	2022/9
特定卸商流	月次	17.7%	11.4%	13.6%	9.4%	6.2%	4.8%	2.7%
	12ヶ月平均	8.4%	10.5%	11.8%	12.6%	11.1%	9.0%	6.5%
その他卸商流	月次	0.6%	0.6%	0.8%	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%
	12ヶ月平均	0.7%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%
卸商流	月次	9.2%	6.2%	6.9%	4.0%	2.5%	2.0%	1.1%
	12ヶ月平均	4.2%	5.4%	6.2%	6.4%	5.4%	4.2%	2.8%
直販商流	月次	0.9%	0.5%	0.6%	0.6%	0.7%	0.6%	0.7%
	12ヶ月平均	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
全社	月次	6.0%	4.1%	4.5%	2.6%	1.8%	1.4%	0.9%
	12ヶ月平均	2.9%	3.6%	4.1%	4.3%	3.6%	2.8%	1.9%

### ■ Safie GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

		2021/3	2021/6	2021/9	2021/12	2022/3	2022/6	2022/9
全社	月次	93%	94%	92%	88%	88%	90%	92%

# 貸借対照表

(単位：千円)	2021年12月末	2022年9月末		2021年12月末	2022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	11,649,281	8,862,109	買掛金	502,151	553,260
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	11,518
受取手形、売掛金及び契約資産	-	1,094,813	未払法人税等	100,797	30,640
商品	618,984	1,146,548	賞与引当金	1,100	69,273
その他	158,995	280,295	その他	450,966	458,536
貸倒引当金	-3,489	-2,600	流動負債合計	1,064,160	1,123,228
流動資産合計	13,514,786	11,381,165	固定負債		
固定資産			長期借入金	125,860	114,618
有形固定資産	93,134	94,013	その他	-	242
無形固定資産	-	4,000	固定負債合計	125,860	114,860
投資その他の資産	113,382	1,499,246	負債合計	1,190,020	1,238,089
固定資産合計	206,517	1,597,260	純資産の部		
繰延資産	-	383	株主資本		
			資本金	5,404,872	5,461,794
			資本剰余金	7,890,254	7,947,177
			利益剰余金	-769,062	-1,673,962
			自己株式	-108	-167
			株主資本合計	12,525,955	11,734,842
			その他の包括利益累計額合計	-	549
			新株予約権	5,328	5,328
			純資産合計	12,531,283	11,740,720
資産合計	13,721,304	12,978,809	負債純資産合計	13,721,304	12,978,809

# 当社が試算するTAM

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：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）

# 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。

Safie IRに関するお問い合わせはこちら

[ir@safie.jp](mailto: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/>