

2022年12月期 通期決算説明資料

February 13, 2023



セーフイー株式会社

東証グロース：4375

目次

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix

1. 会社概要

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

会社概要

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2023年1月）※1

345人

売上高（FY2022）

9,252百万円

ARR（2022年12月末）※2

7,528百万円

課金カメラ台数（2022年12月末）※3

18.6万台

※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

18.6万台

(2022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

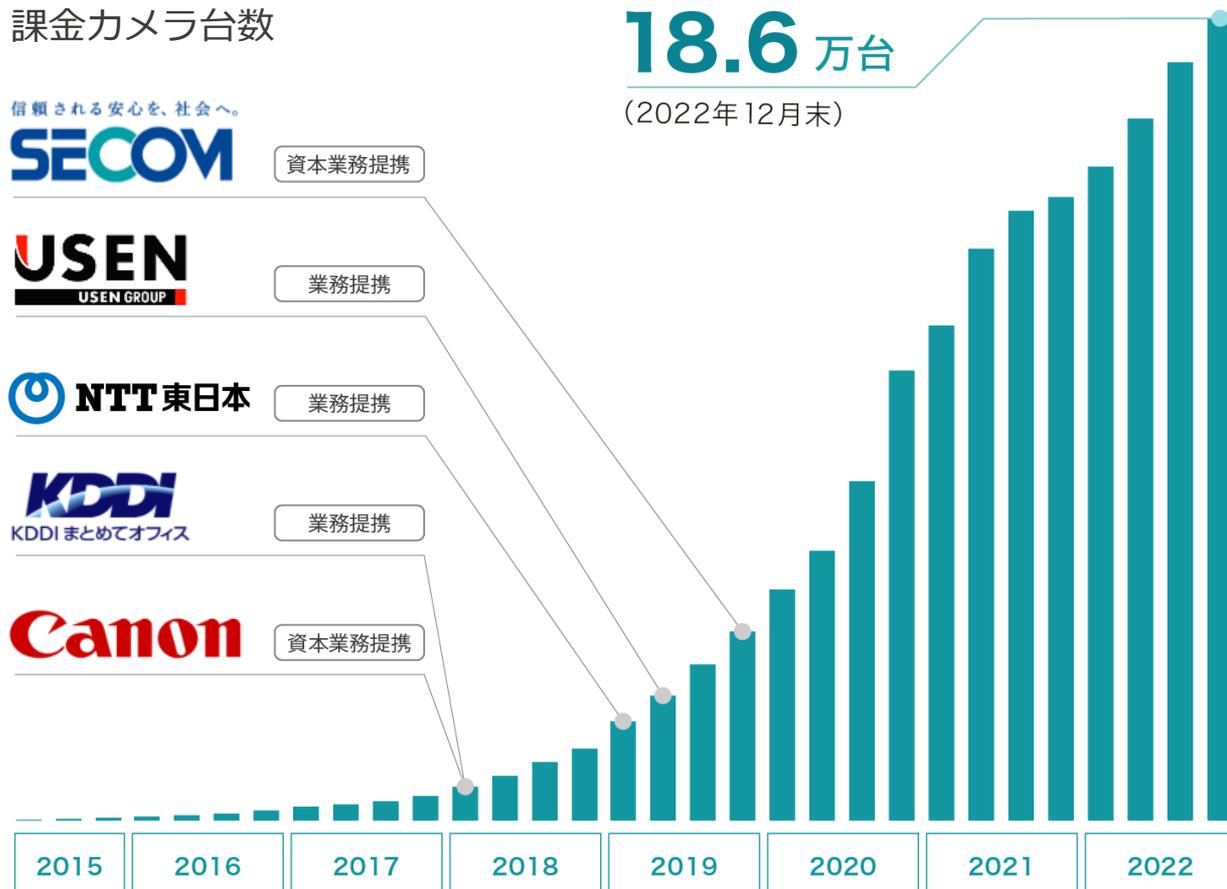
業務提携

KDDI
KDDIまとめてオフィス

業務提携

Canon

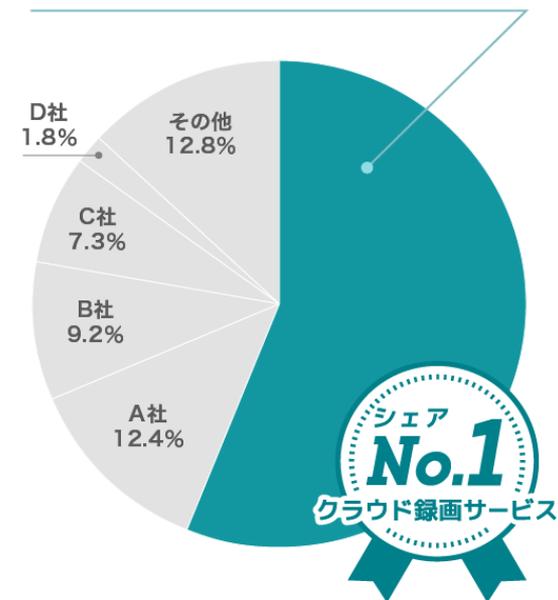
資本業務提携



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※

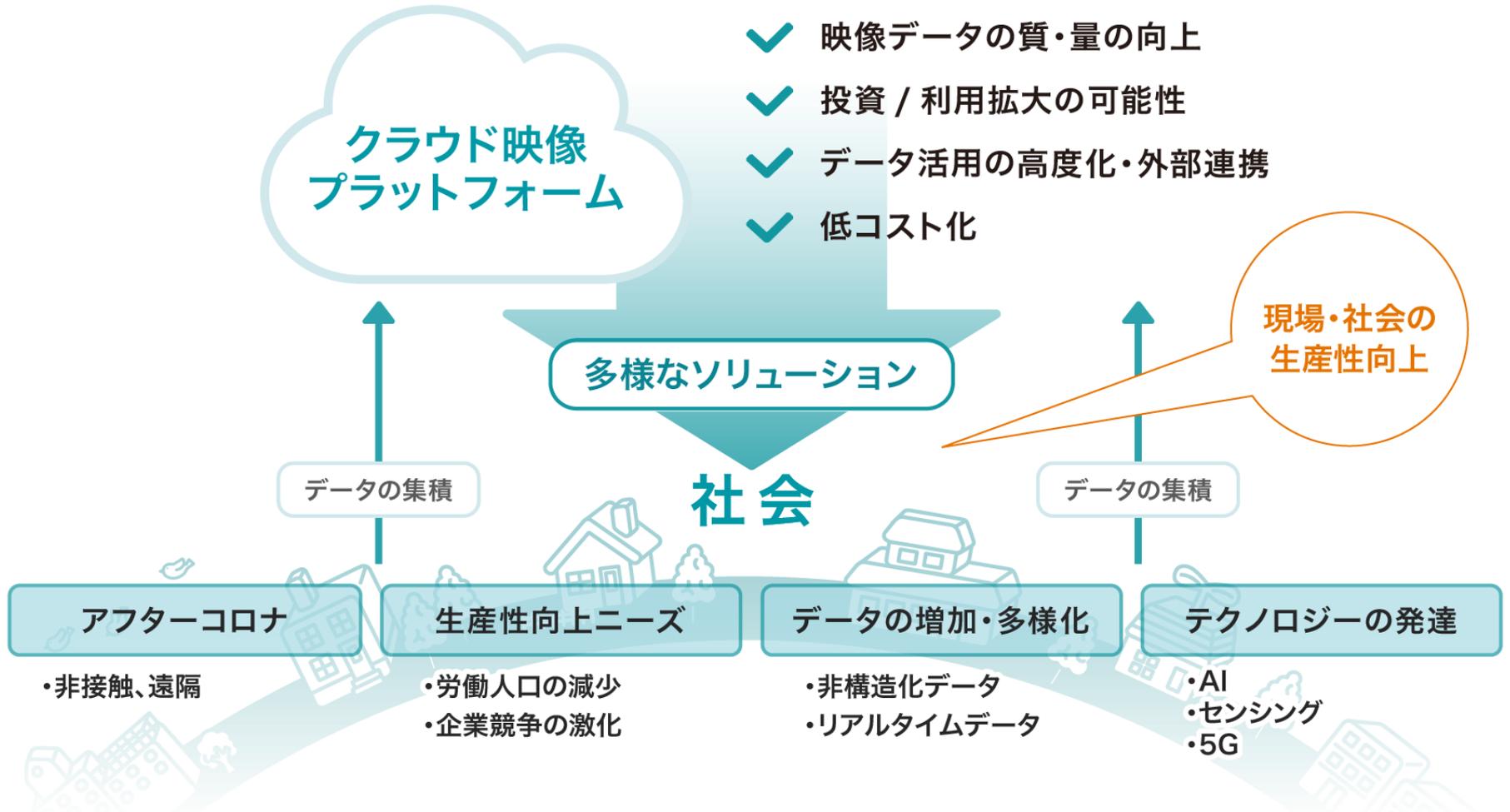
safie 56.4%
(2022年)



※出所：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

環境変化 - 高まる弊社サービスの活用余地

- ✓ 労働人口の減少を起因とした遠隔での業務推進加速など、クラウド映像プラットフォームを活用したDXへのニーズの高まり



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

グローバル

監視 / モニタリングカメラ稼働台数^{※2}
(2024E / 当社試算)

約 **4** 億台

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}
(2024年予想)

約660万台

約 **2,863** 万台

 **safie** 課金カメラ台数
(2022年12月末)
18.6 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.71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。

2. FY2022決算概況

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

2022年12月期 業績着地

✓ 2022年12月期の業績は下記の通りに進捗

(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期		
		修正後業績予想	実績	対業績予想
ARR	5,679	7,500	7,528	+100.3%
課金カメラ台数 (千台)	140	178	186	+104.4%
売上高	8,456	9,200	9,252	+100.5%
売上総利益	3,402	4,200	4,356	+103.7%
売上総利益率	40.2%	45.7%	47.1%	
営業利益	▲76	▲1,500	▲1,283	

KPI ハイライト

ARRは**75億円**（前年度比+32.5%）、課金カメラ台数は**18.6万台**（前年度比+32.8%）まで進捗

ARR（前年度比での変化）

- ✓ 直販商流・その他卸商流・Safie GO/Pocketでいずれも力強く成長し、前年度比30%を超える成長率で順調に推移

課金カメラ台数（前年度比での変化）

- ✓ 直販商流・その他卸商流ともに大手企業・大手パートナー企業を通じて導入が進み堅調に推移
- ✓ 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）

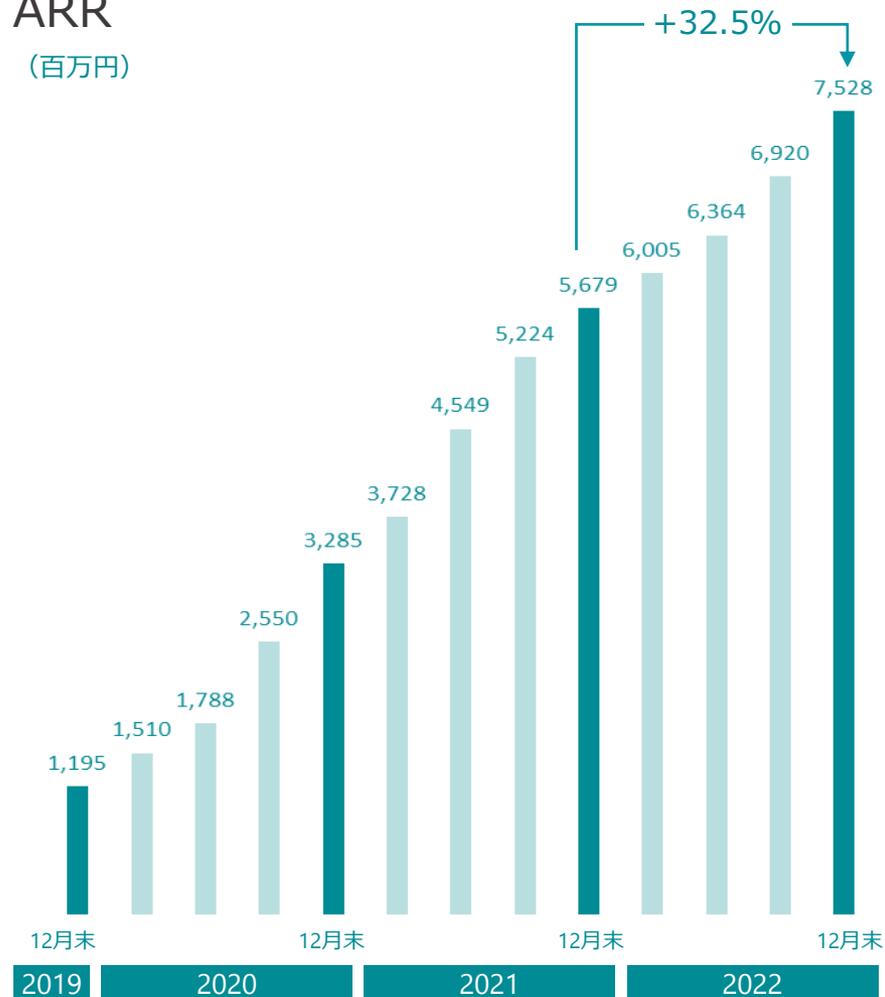
※2 各四半期に販売したカメラ台数ではなく、各四半期末時点で稼働・課金しているカメラ台数

ARR及び課金カメラ台数の推移

✓ ARR・課金カメラ台数ともに前年度比30%超の成長を実現

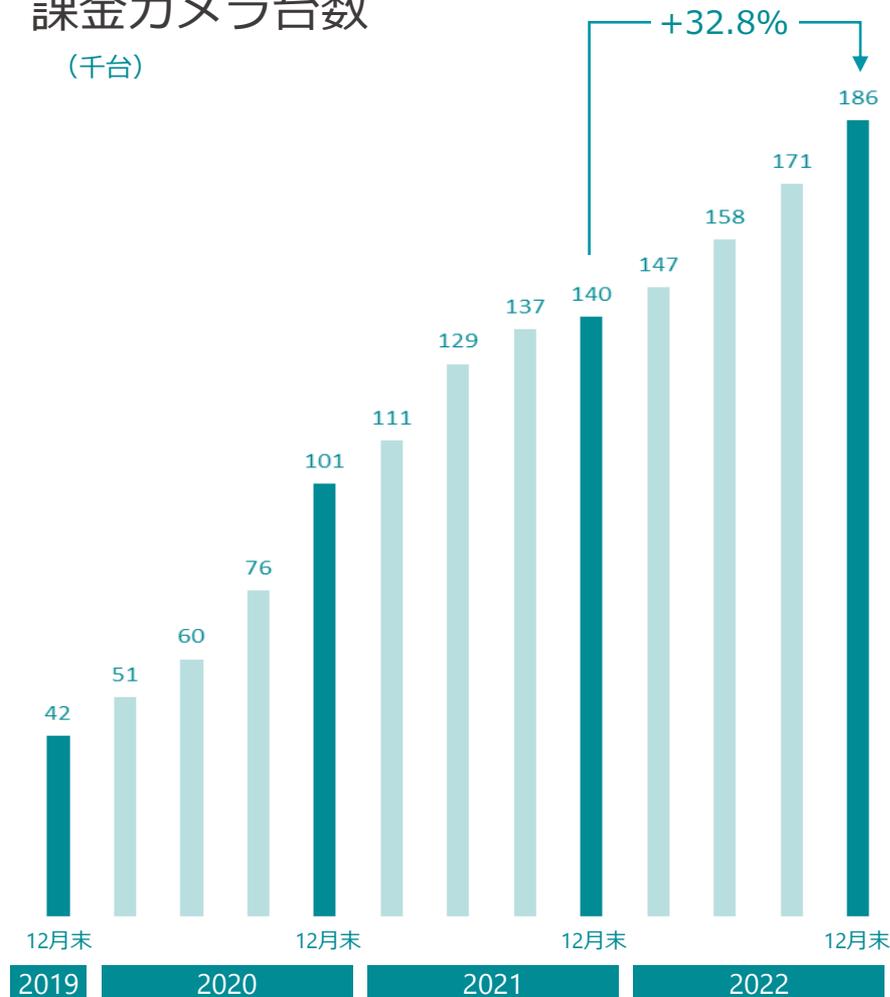
ARR

(百万円)



課金カメラ台数

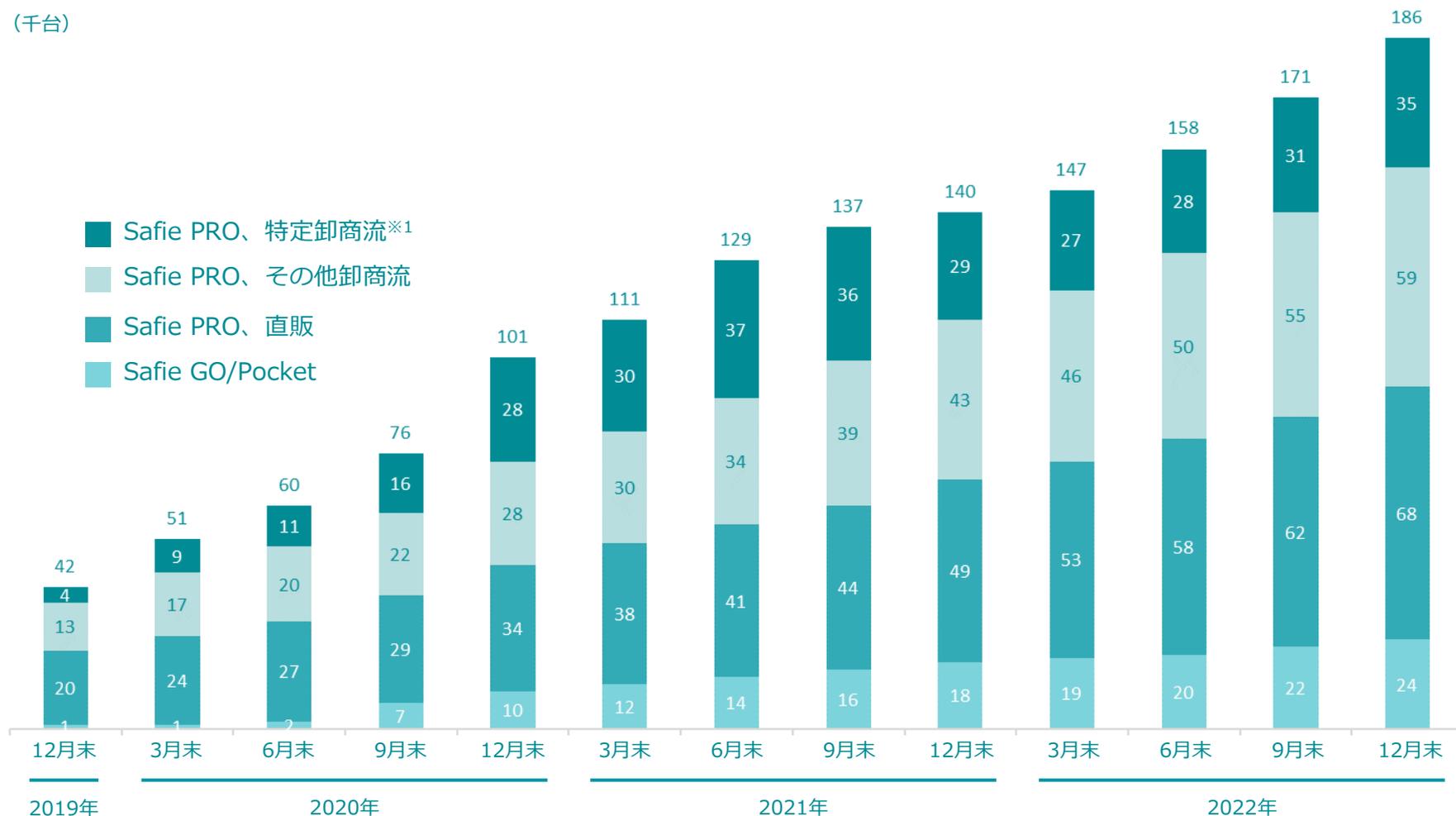
(千台)



商流別課金カメラ台数の推移

✓ 特に直販商流・その他卸商流が課金台数の成長を牽引

(千台)

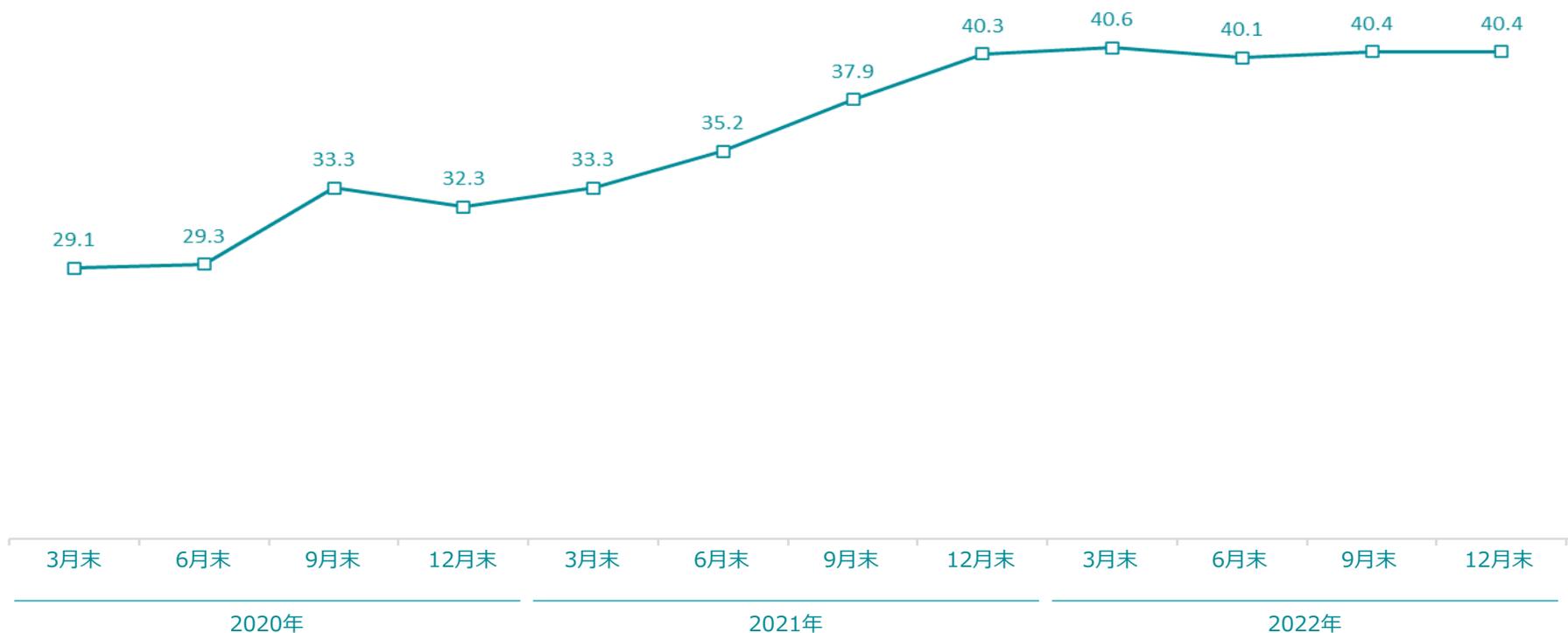


※1：当社の販売パートナーの1社の商流

ARPC（カメラ1台あたりの単価）の推移

✓ カメラ1台あたりの単価は安定的に推移

(千円)



※1 : ARPCとはAverage Revenue per camera。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

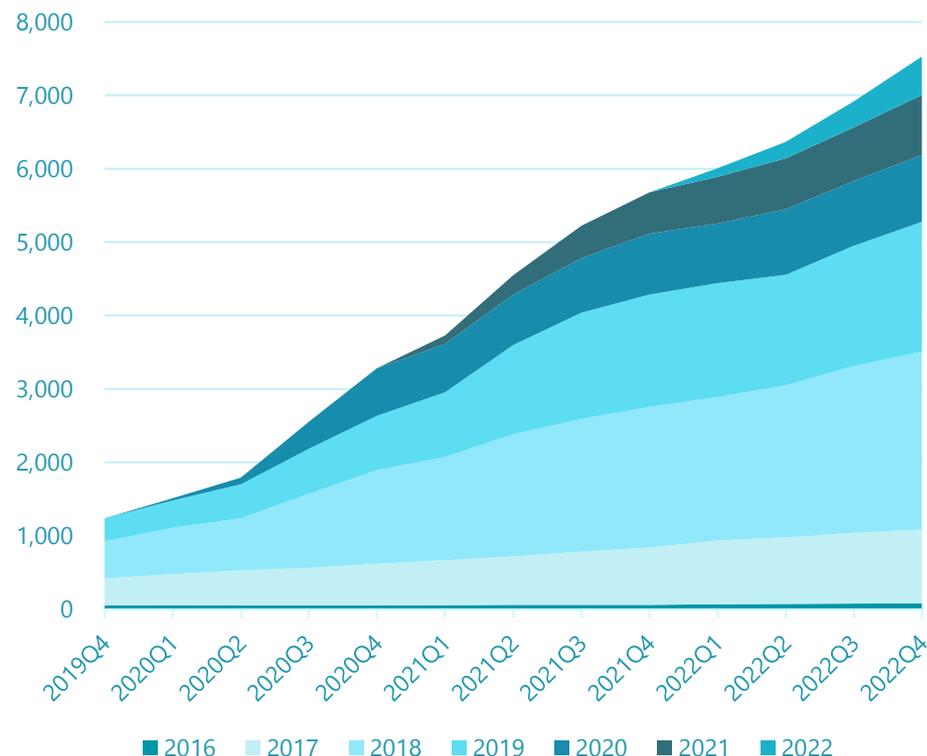
既存顧客からの収益推移（NRR）

✓ 直販のNRRは100%超を維持

NRR※1

	2021/12月末	2022/12月末
直販	152.4%	112.3%
販売パートナー	153.2%	133.6%
全社	152.8%	122.6%

全社ARR（顧客獲得時期別※2）



※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

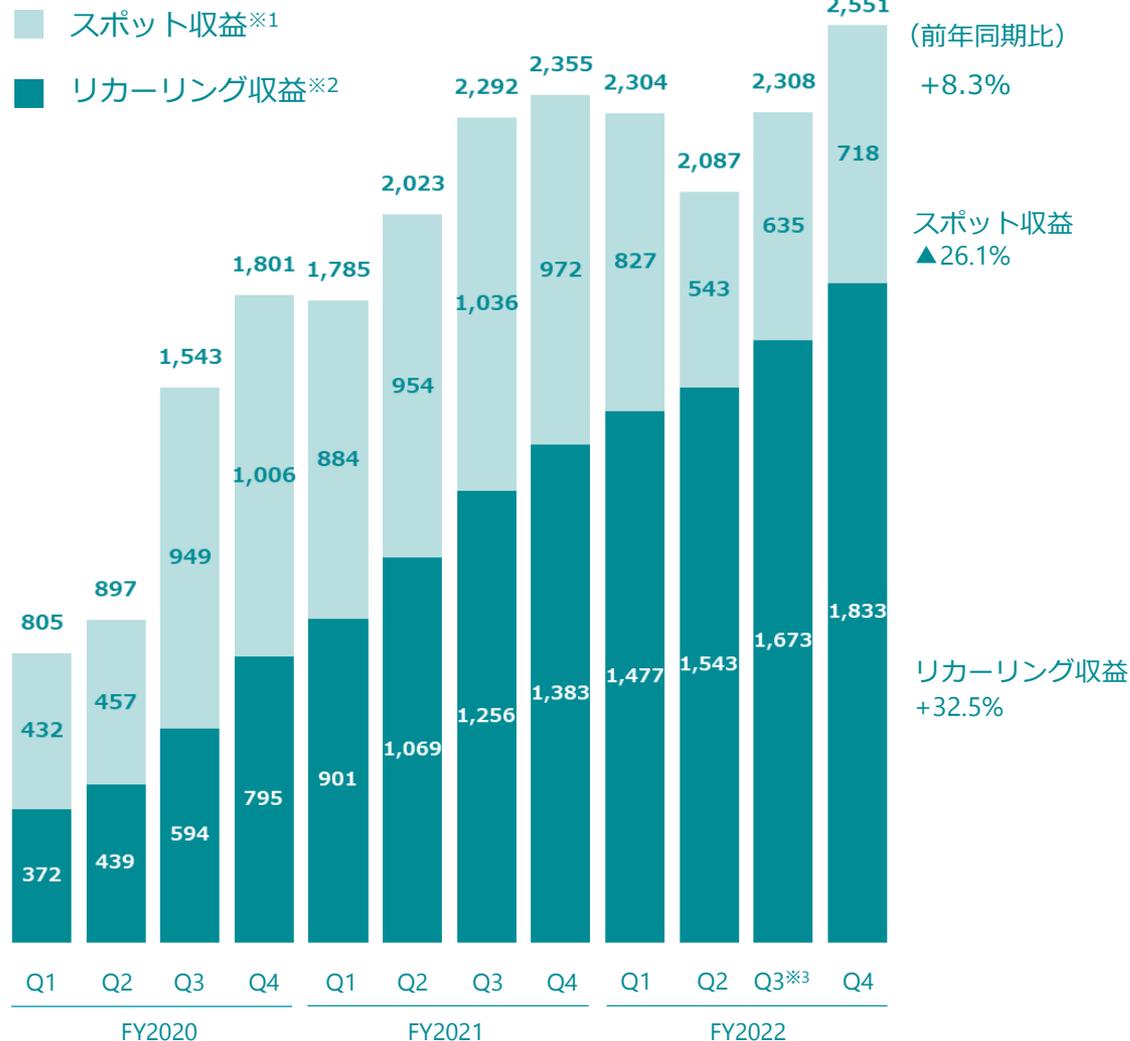
2022年12月期本決算 ハイライト

- ✓ 売上高は**92億円**と、前年度比**+9.4%**の成長を実現
- ✓ 売上総利益率は**47.1%**となり、前年度比**+6.9ポイント**の向上を達成。
加えて、改善傾向は継続中
 - ✓ リカーリング粗利率が高い水準で安定するとともに、
順調にリカーリング収益を積み重ねていることが寄与
 - ✓ スポット粗利率についても前年度比で改善傾向にあるが、
今後の大型案件の受注状況次第で変動する可能性がある
- ✓ 今後の成長に向けた人材獲得と、認知度向上にむけた広告宣伝費へ投資を行い、
通期では約▲12億円の営業損失を計上
- ✓ 新オフィスへの移転・さらなる人材投資を想定した中長期の事業計画について
見直しを行い、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき約1.3億円※1を
減損損失として特別損失に計上

※1 減損損失の対象は主に本社オフィスに係る有形固定資産および資産除去債務相当額。これらの損失は一時的なものであり、キャッシュ・フローへの影響はない

売上高の推移

(百万円)



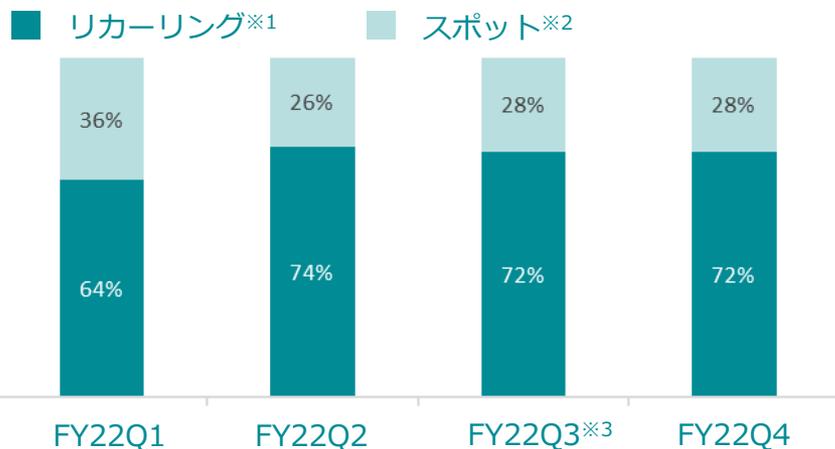
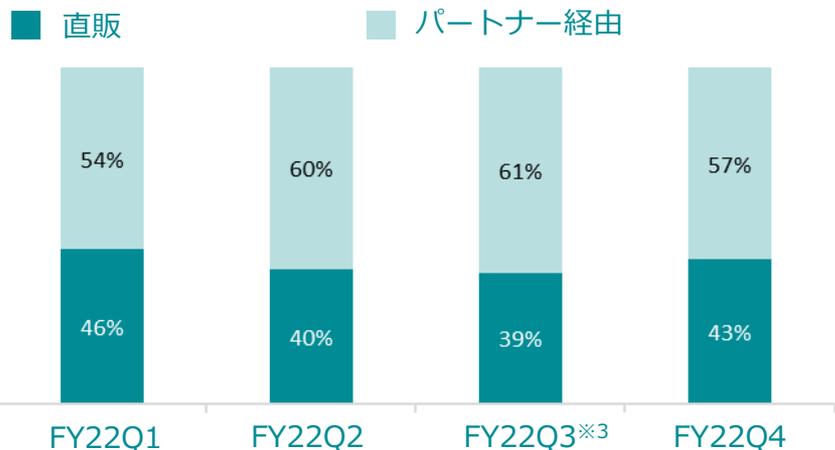
- スポット収益は新規導入の増加に伴い、2四半期連続で増収
- リカーリング収益は、Safie GO/Pocketの導入が牽引

※1：スポット収益には物販、工事が含まれる
 ※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

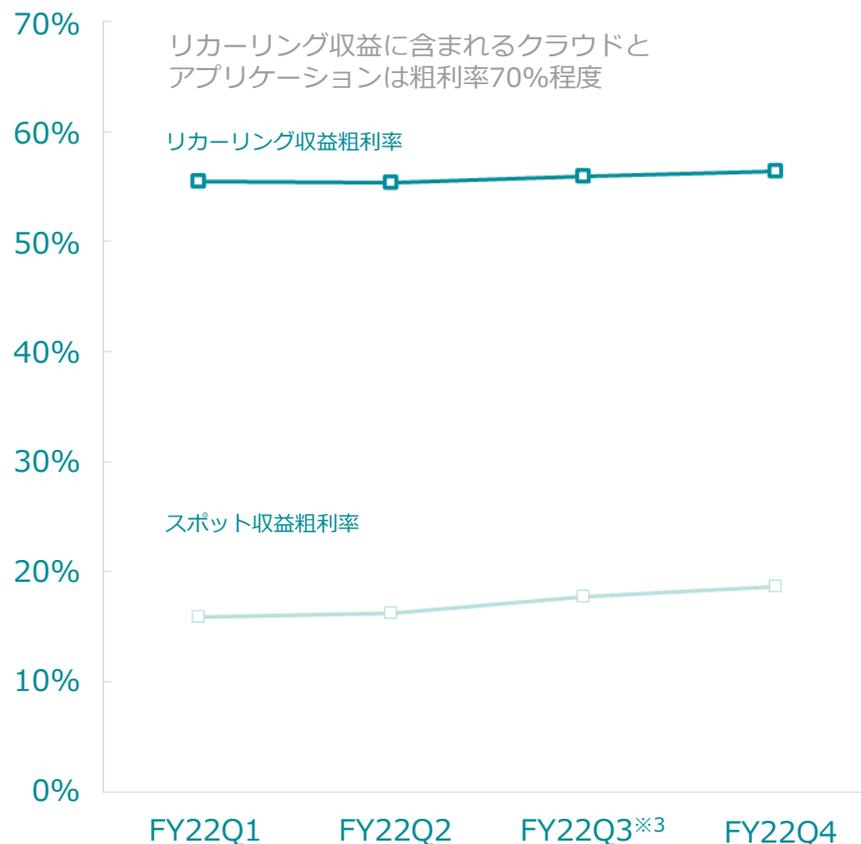
売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

✓ 売上高に占めるリカーリング比率は72%に達し、引き続き収益性の向上に貢献

売上高構成比（四半期）

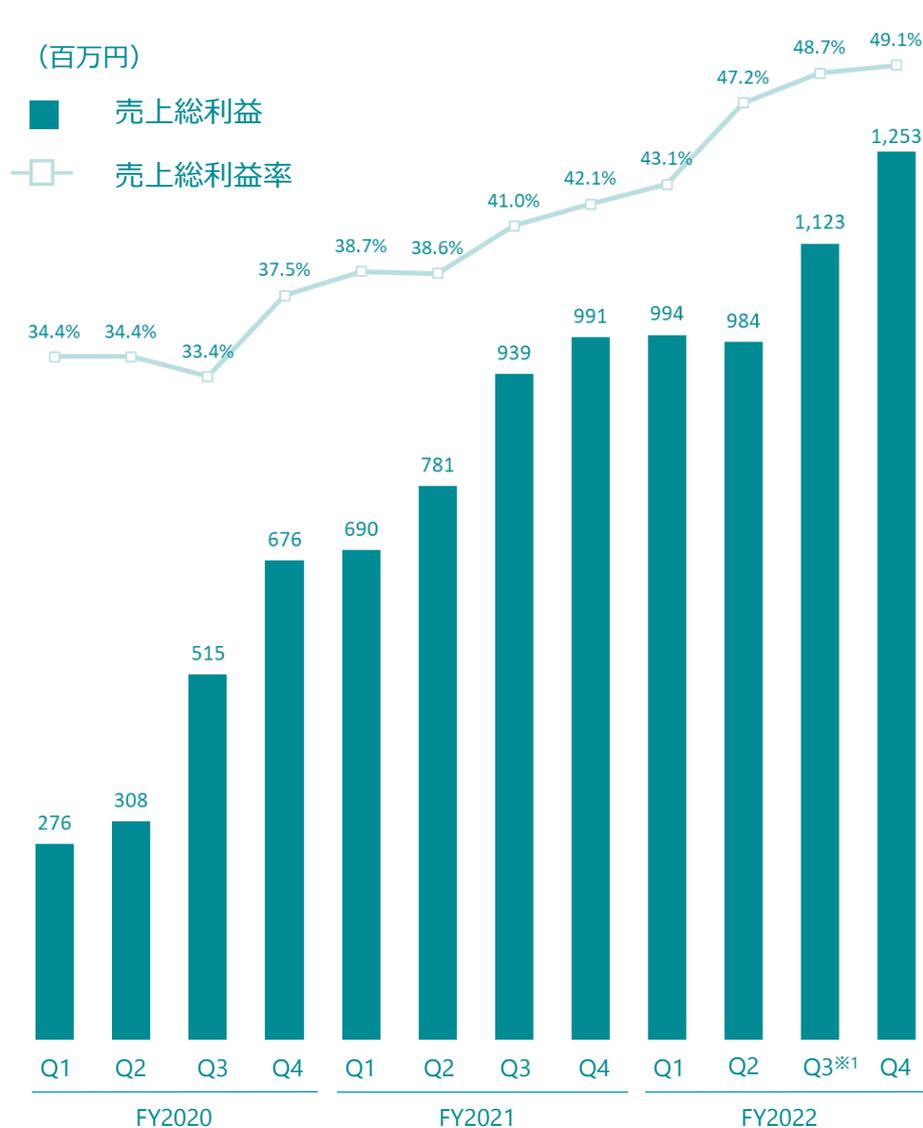


粗利率の推移



※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



(前年同期比)
+7.0ポイント

- 売上総利益率は前年同期比+7.0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

※1：FY2022Q3より連結決算へ移行

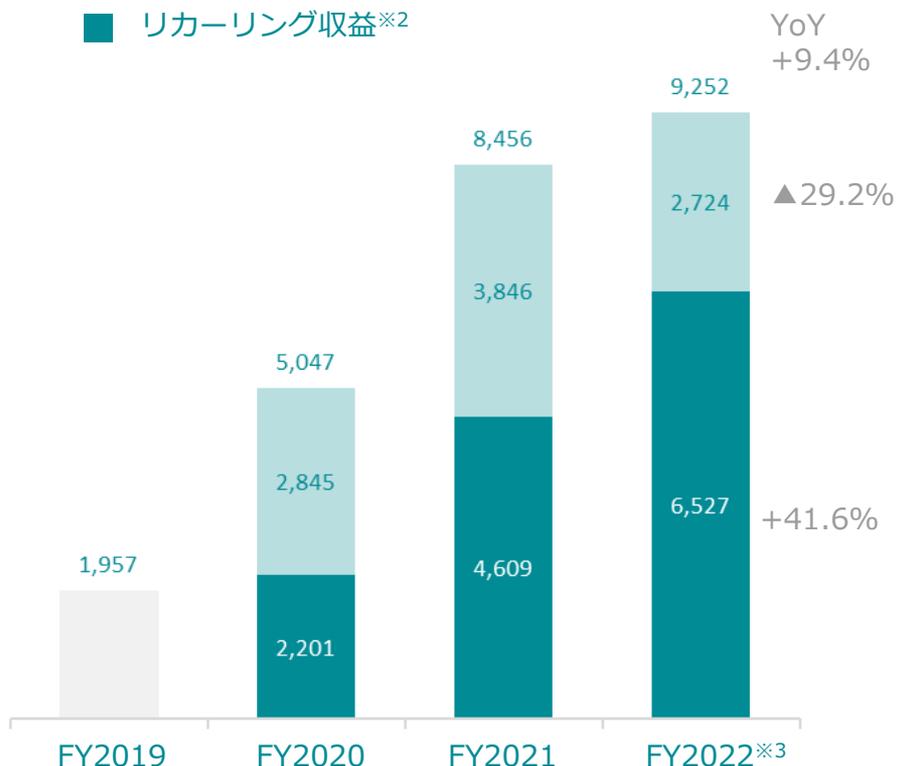
売上高および売上総利益の推移

✓ 売上総利益は対前年度比で28%成長を実現し、売上総利益率も47%に到達

売上高 通期推移

(百万円)

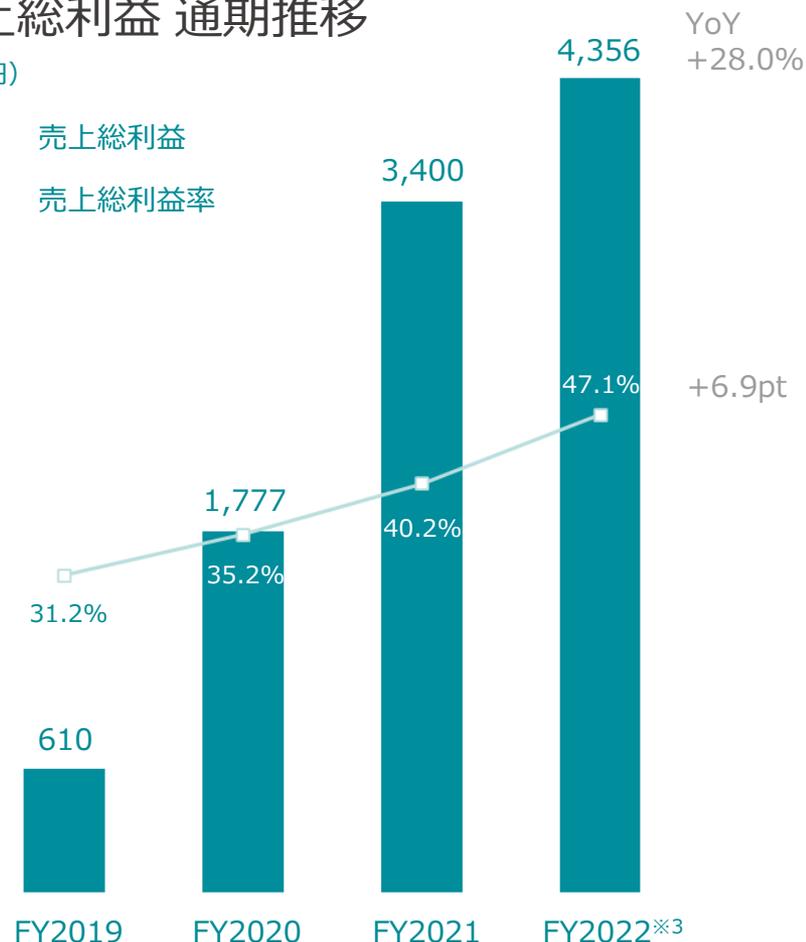
- スポット収益※1
- リカーリング収益※2



売上総利益 通期推移

(百万円)

- 売上総利益
- 売上総利益率



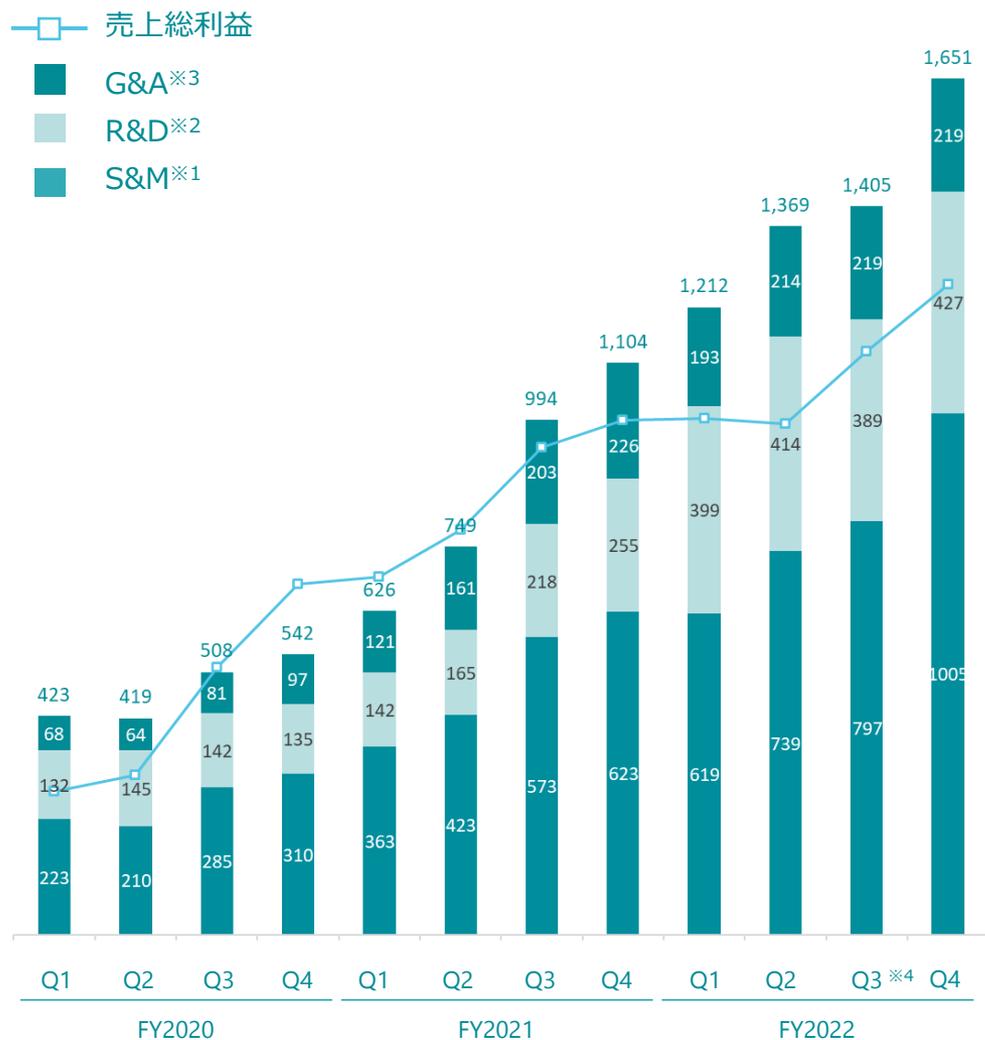
※1：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

※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

販売費及び一般管理費の推移

(百万円)



- 積極的なマーケティング施策の継続によりS&M費用は前四半期比で増加
- 新規プロダクトの開発や既存プロダクトのアップデートにともない、R&D費用は前四半期比で増加

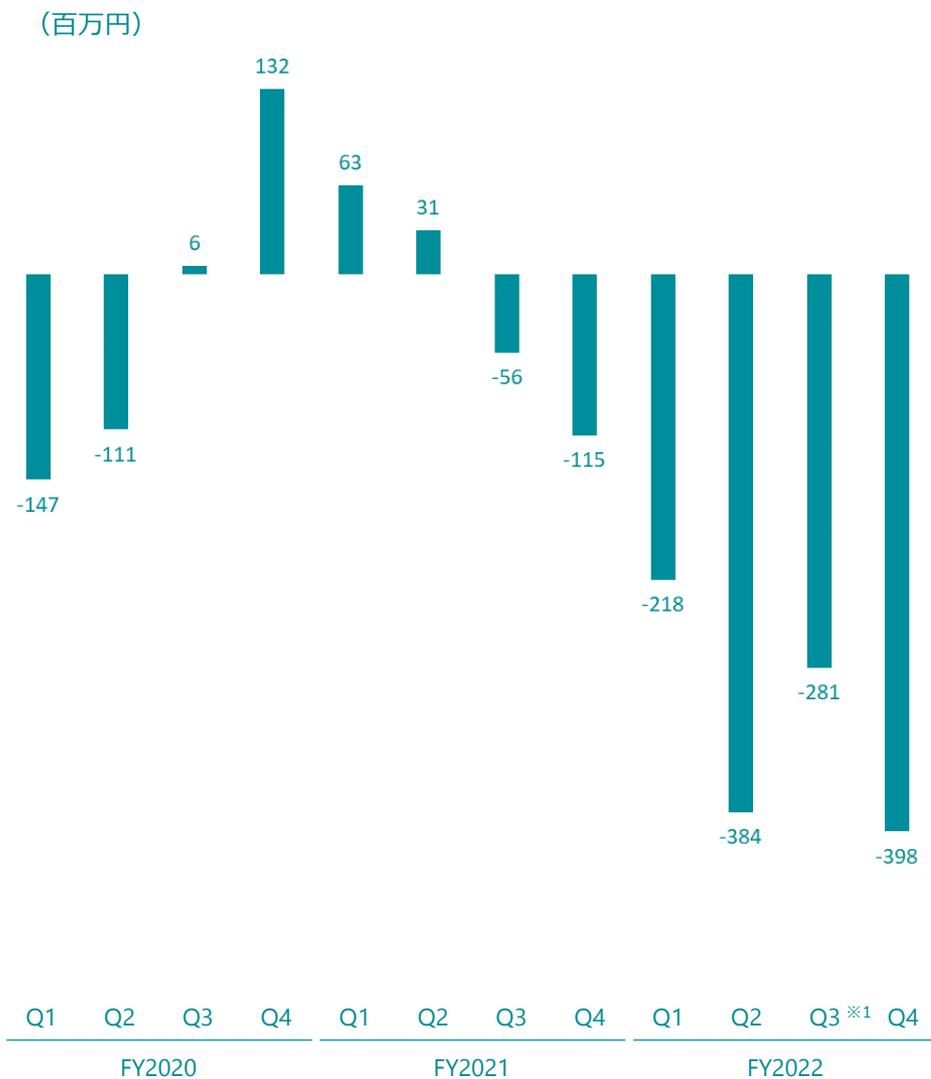
※1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、そのほか関連経費及び共通費等の合計

※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



■ 結果として、当第4四半期は398百万円の営業損失を計上

※1：FY2022Q3より連結決算へ移行

3.事業内容報告

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

達成するための優先順位

✓ 更なる業界攻略を進め課金カメラ台数の成長を主軸に達成を目指す

ARR



課金カメラ台数

×



課金カメラ一台あたりの
ARR (ARPC※1)

現在の優先度



将来の優先度



アクション

- 既存業界での更なる成長
- 新業界の開拓
- 既存顧客との取引拡大

- 過度に単価を追うことはしない
- アプリマーケット立ち上げ、拡大に向けた中期的な投資フェーズ

※1 Average revenue per camera

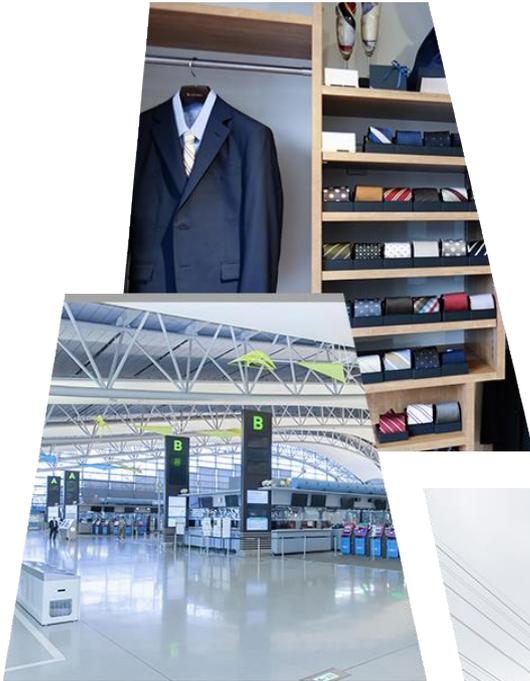
達成にむけた成長テーマ

現場 DX

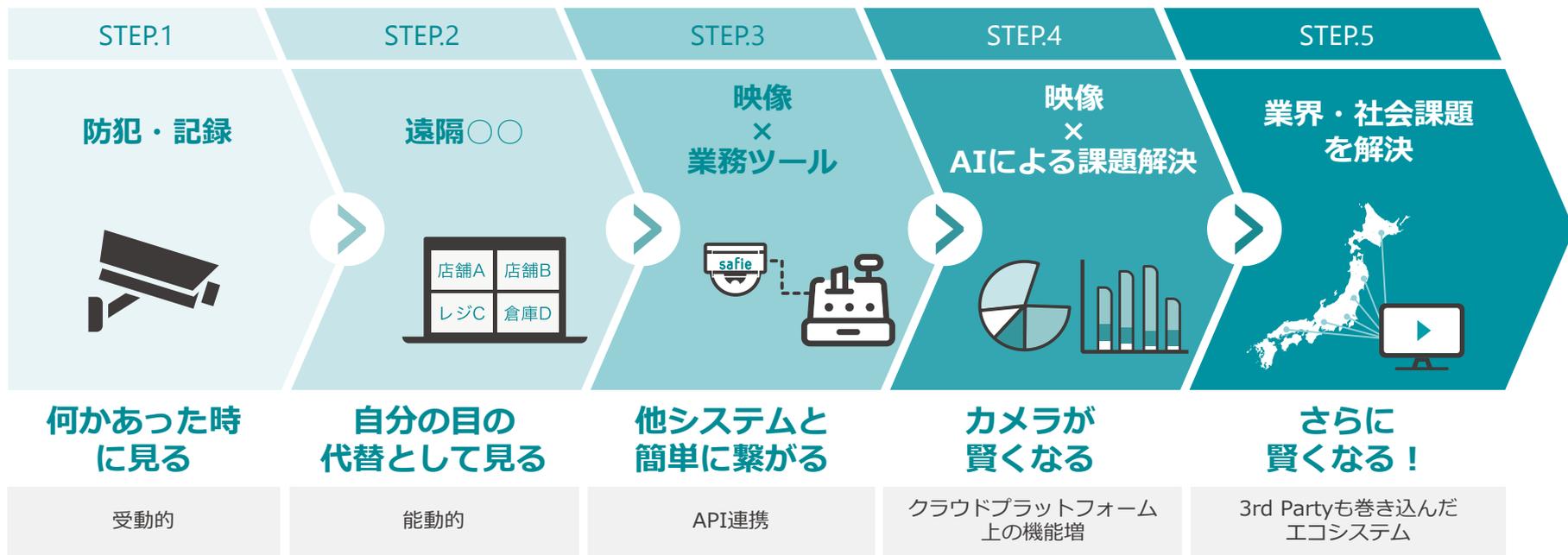
Powered by safie

映像データで
あらゆる産業の現場を

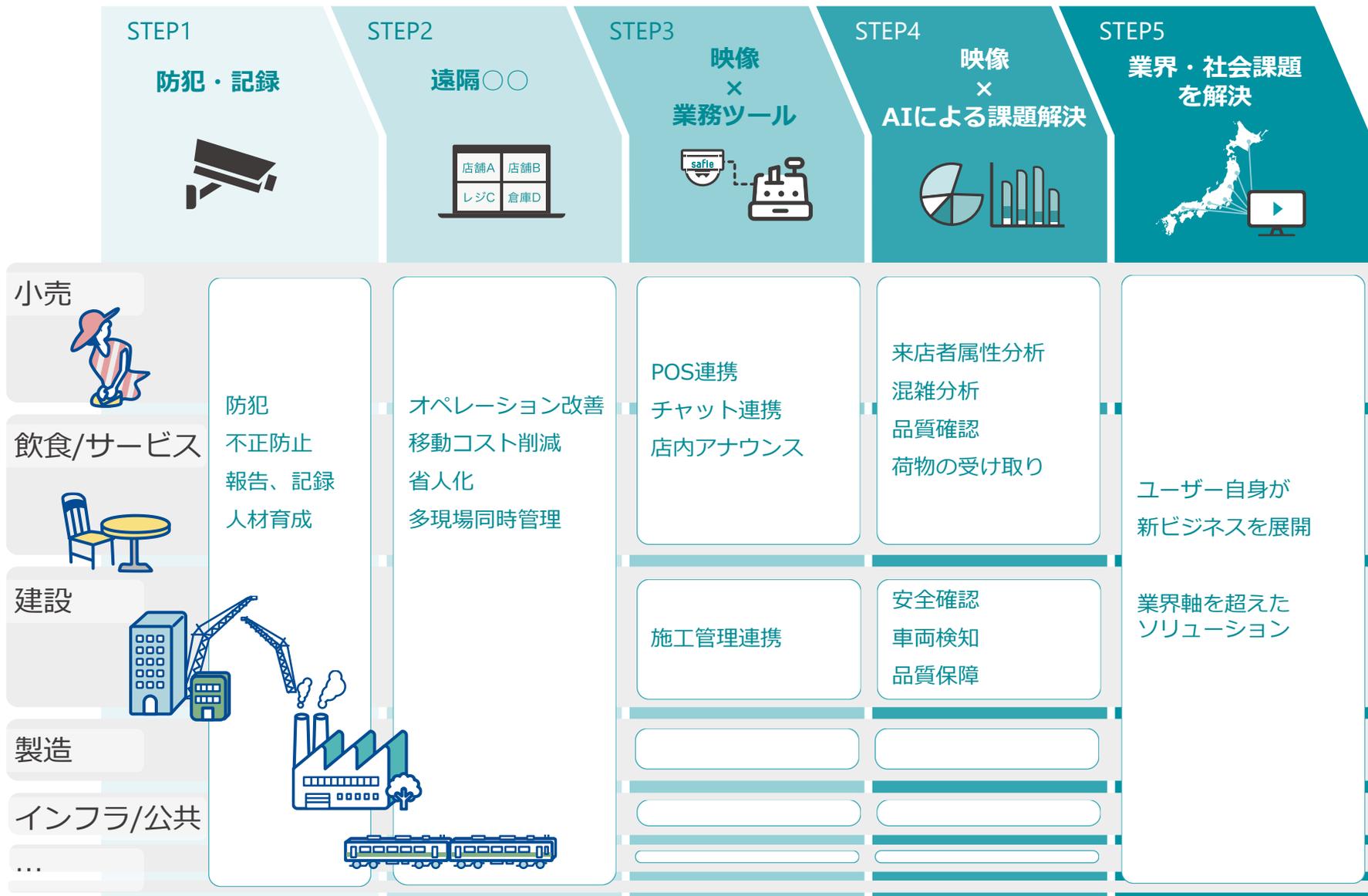
DX デジタル
トランス
フォーメーション する



クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ



大きな成長余地 - セーフイーが解決できる顧客課題は多様



新商品のご紹介：Safie GO PTZ Plusのリリース

- ✓ i-PROとの共同開発により、建設・土木現場で更に利便性高く活用いただけるよう Safie GO PTZ Plusをリリース




PTZ Plus

 × 

Safie GO PTZ Plusの特徴

PTZ機能

アプリから遠隔でPTZ操作し見たい場所をピンポイントで撮影が可能



GPS機能

映像を見ながらどのカメラの映像なのかをひと目で確認が可能





safie Pocket 2

現場DX

Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇

導入背景

- 事務所から50km以上離れた現場もあり立会が1時間で終わっても**往復を含めると半日作業に**
- これまでは現場からの変更などの提案や要望は現地へ赴いて確認し持ち帰り検討していた

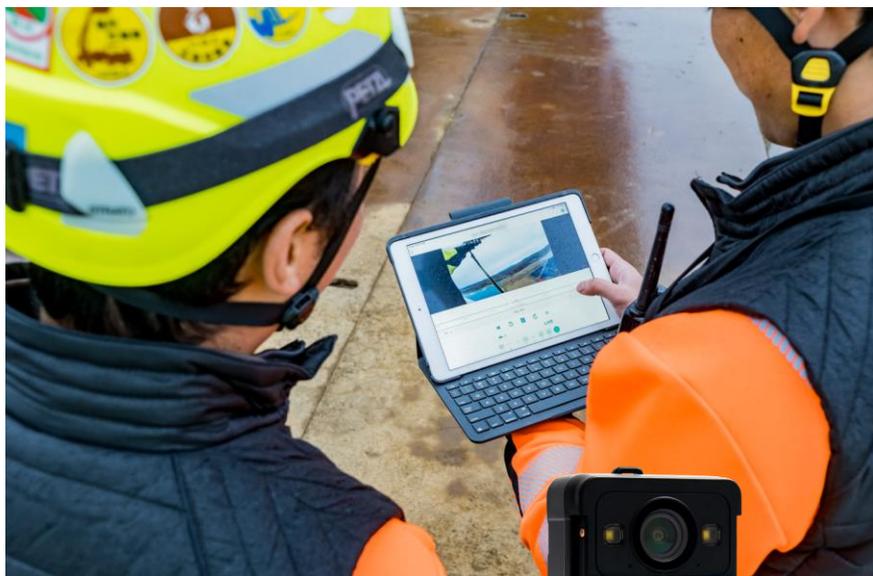
活用方法

- 遠隔臨場として出来形計測や材料検収などをメインに活用し適用可能な範囲を受注者と連携
- 現場で**確認事項が発生した場合も**映像を使って質問・確認ができ両者のコミュニケーションを密にすることが可能

導入効果

- 立会業務の**移動時間の軽減**を実現（ワークライフバランス向上に寄与）
- **現場を止める時間をできるだけ減らし**スムーズな進捗を実現

日立パワーソリューションズ社



safie Pocket 2

現場DX
Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇

導入背景

- 作業効率向上や人員不足を補える遠隔での状況確認ツールを求めていた
- 新人教育のための資料として作業状況を映像で残したかった

活用方法

- 別現場や地上作業で離れた場所にいるベテラン作業員の作業状況の確認に活用

導入効果

- タワー（塔体）を上り下りする回数が減り**作業効率が向上**
- 作業内容状況の映像を見ることが確認できマニュアル等よりも**知識吸収スピードが向上**
- 安全確認やヒヤリハット事象の共有など**安全面にも寄与**



導入背景

- 建設業界において、建設就労者の激減と高齢化により建築現場の安全管理レベルの低下リスクを抱えている為、**安全管理密度の向上を図る必要**があった
- 2024年本格スタートする残業規制に応じて**生産性向上を強化**していた

活用方法

- クレーン作業や高所・エレベーターシャフト内といった**危険箇所の見える化**を実現
- 熟練の安全管理者による**リモート立会、動画記録を活用した教育指導**

導入効果

- 危険個所の**死角の激減**
- 品質検査や安全巡回の**リモート参加による移動時間削減**
- 若手から熟練者への**リモート映像共有による早期解決**
- **録画映像を活用した振り返り**による改善意識向上

現場DX
Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇

THECOO



safie
Entrance 2

現場DX

Powered by safie



STEP.3 映像×業務ツール

導入背景

- 非接触・ハンズフリーの利便性や衛生面、セキュリティ強化と同時に顔認証の認証精度の向上が必要だった
- さらなる社員数増加やサービス増加が見込まれ、**既存のシステムでは一括管理や保守運用に難**があった

活用方法

- 2フロア5箇所、執務エリアへのドア全てに設置
- 顔を向ける角度の違いや眼鏡の有無にかかわらず正確に認証され、解錠スピードが改善

導入効果

- 顔登録、ログの抽出、複数端末の一括管理など様々な場面で利便性が高く**管理者の負担が軽減**
- ゆくゆくは勤怠管理システム連携を導入し、人事労務管理に役立てることも視野に

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



■ オフィス/ビル



■ インフラ/公共



■ 物流



■ その他店舗等



2022年のサマリと今後に向けて

- ✓ 2022年は一時的に足踏みした時期もあったがそれを乗り越えることができた。その反省を踏まえて2023年はさらなる飛躍を目指す

2022年のサマリ

- 業界攻略が進み、課金カメラ台数およびシェアを伸ばすことができた
- Safieプラットフォームへの投資が進み、カメラの利用用途拡大に向けた可能性が広がった
- 一方で、当初計画通りにならない場面も発生した

今後に向けた取り組み

1

カメラ台数のさらなる追求

2

遠隔〇〇を中心とした顧客付加価値の創出

3

経営基盤の強化

1.カメラ台数のさらなる追求

✓ 余白がある領域への対応を進め、更なるカメラ台数の獲得を目指す



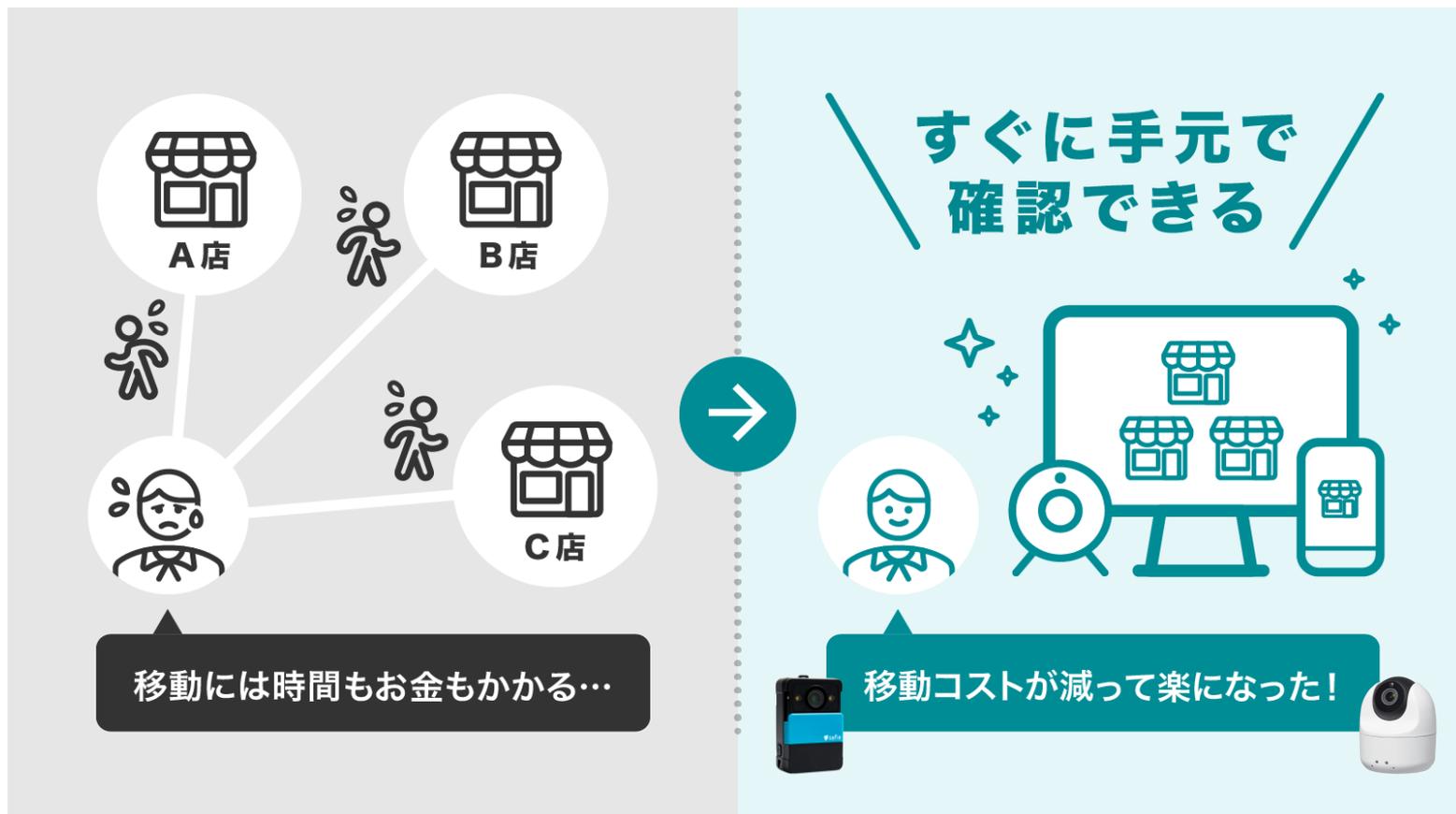
打ち手のイメージ (例)

- ✓ **カメララインナップの更なる充実**
- ✓ **コスト競争力のあるサービスの展開**
- ✓ **付加価値を生むミドル・バック体制の充実化**

2.遠隔〇〇を中心とした顧客付加価値の創出

- ✓ 労働力人口減への対応をひとつの切り口に、顧客付加価値に結び付くソリューションを増やす

カメラを活用したリモート店長やリモート監督で「店舗巡回の負担を減らす」



2.遠隔〇〇を中心とした顧客付加価値の創出

店舗での「リモート店長」



- ✓ 各店の状況をリモートで把握できる
- ✓ 鮮明な映像と音声でQSCチェックに活用
- ✓ 複数店を比較してオペレーションを改善

現場での「リモート監督」



- ✓ 建設現場に出向くまでの無駄を削減
- ✓ 遠隔地や複数の現場を効率的に管理
- ✓ 録画映像を使って教育にも活用できる

さらに、Alerや他スタートアップ連携でソリューションを拡大を図る

(参考) アプリマーケットの基盤となる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



(参考) プラットフォームバリュー強化にむけた取り組み

✓ 強固な事業連携を推進するための戦略的投資を実施



セーフィーベンチャーズ株式会社を設立

設立目的

- 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、セーフィーの顧客ニーズに迅速に応えていくことが目的
- セーフィー株式会社の100%子会社

投資実績



エッジAI/MLOps



アノテーション

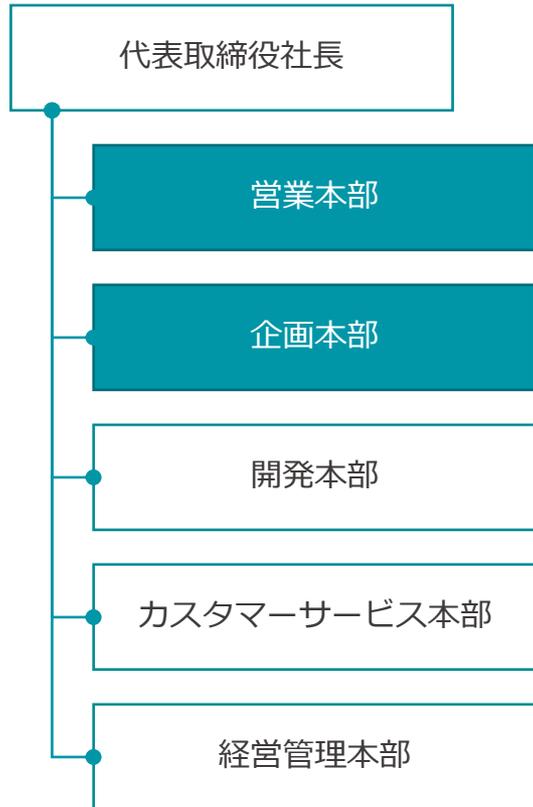


IoTデバイス
(テレプレゼンスシステム)

3.経営基盤の強化（1）新役員の就任

✓ 経営体制強化を目的として、営業本部を管掌するCRO（Chief Revenue Officer）と企画本部を管掌するCPO（Chief Product Officer）を新任

組織図概要



新任役員の略歴



西村 宜昭

2001年に慶応義塾大学を卒業後、オリックス株式会社に入社。国内支店、プロジェクト開発本部（海外）、国内法人営業部、ORIX USA、社長室、新規事業開発部を経ることで、ファイナンス（リース、融資、生損保等）、投資、新規事業の組成（海外含む）、現法管理を経験。国内法人営業部時代（2017年頃）に投資担当をしたセーフイー株式会社に 2022年5月入社。



白石 久也

大学卒業後、中堅SIerに入社し、プログラマー・SEとして金融系システムの開発に携わる。2002年にヤフー株式会社に入社。以降、20以上のサービスのプロダクトマネージャー・事業責任者を務める。2018年からは株式会社GYAOの取締役となり、映像サービスGYAO!のプロダクト責任者として開発部門を管掌。その後、ヤフー株式会社、LINE株式会社のエンタメ部門を統合したZ Entertainment株式会社のCPO室長として、エンタメ領域のプロダクトの戦略立案等をリード。2022年6月セーフイー株式会社に入社。

3.経営基盤の強化（2） ESG-多様なステークホルダーへの貢献

✓ サステナビリティ重点課題を設定し、多様なステークホルダーへ貢献

重点課題とSDGs

E

環境 Environment

持続可能な社会を支えるインフラをつくる



S

社会 Social

誰でもチャレンジできる未来をつくる



G

ガバナンス Governance

安心安全な未来をつくる



3.経営基盤の強化（2）ESG-データガバナンス委員会

✓ プライバシー / 消費者保護等の観点からプラットフォームの在り方を議論

データガバナンス 有識者組織

説明



提案・助言



当社経営陣

活動の概要

- 開催頻度：年4回
- 議論内容：プラットフォームの責務、技術開発とプライバシー / 消費者保護、カメラ設置事業者への支援等

有識者委員（敬称略）



山本 龍彦

慶應義塾大学大学院法務研究科
（法科大学院）教授



岡田 淳

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

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



寺久保 朝昭

キャノンマーケティングジャパン
株式会社
ソリューションデベロップメント
センター センター長



平林 司光

セコム株式会社 技術開発本部
特命担当ゼネラルマネージャー

3.経営基盤の強化（2） ESG-カメラ画像の取り扱いに関する情報発信

✓ カメラを設置する事業者向けに、利用ケース別の配慮事項等を発信



1.基本原則

2.コミュニケーションの配慮

消費者・ビジネスパートナー・その他ステークホルダー

2-1
企画時の配慮

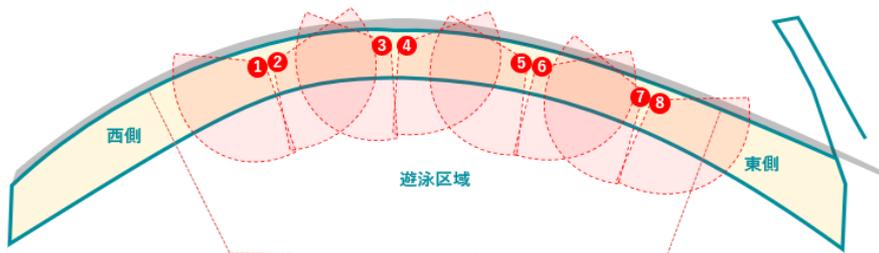
2-2
設計時の配慮

2-3
1.運用時の配慮
2.管理時の配慮

3.経営基盤の強化（2） ESG-自治体におけるDX推進支援

公共 / インフラ

神奈川県逗子市



図：遊泳区域へのカメラ設置



Before

600mの海岸を職員が歩き
目視で状況把握していた



After

クラウドカメラによる遠隔モニタリングで
現場に現場へ行く頻度を
極力減らして状況把握

他の必要な業務に
集中できる

4. FY2023業績予想

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

2023年12月期 業績予想

✓ 売上高・ARR・課金カメラ台数ともに前年度比で25%~29%成長の見込み

(百万円)	FY2022	FY2023	前年度比
ARR	7,528	9,450	+25.5%
課金カメラ台数 (千台)	186	239	+28.4%
売上高	9,252	11,615	+25.5%
売上総利益	4,354	5,904	+35.5%
売上総利益率	47.1%	50.8%	-
営業利益	▲1,283	▲1,200~▲800	-

- ✓ ARRは25.5%、課金カメラ台数は28.4%の成長を見込む
- ✓ 売上高については、次ページ以後ご参照
- ✓ 売上総利益は、トップライン成長とマージン改善の両面から売上高と比べて高い成長を見込む
- ✓ S&MおよびR&Dへの積極的な投資を見込む、詳細は次ページ以後ご参照

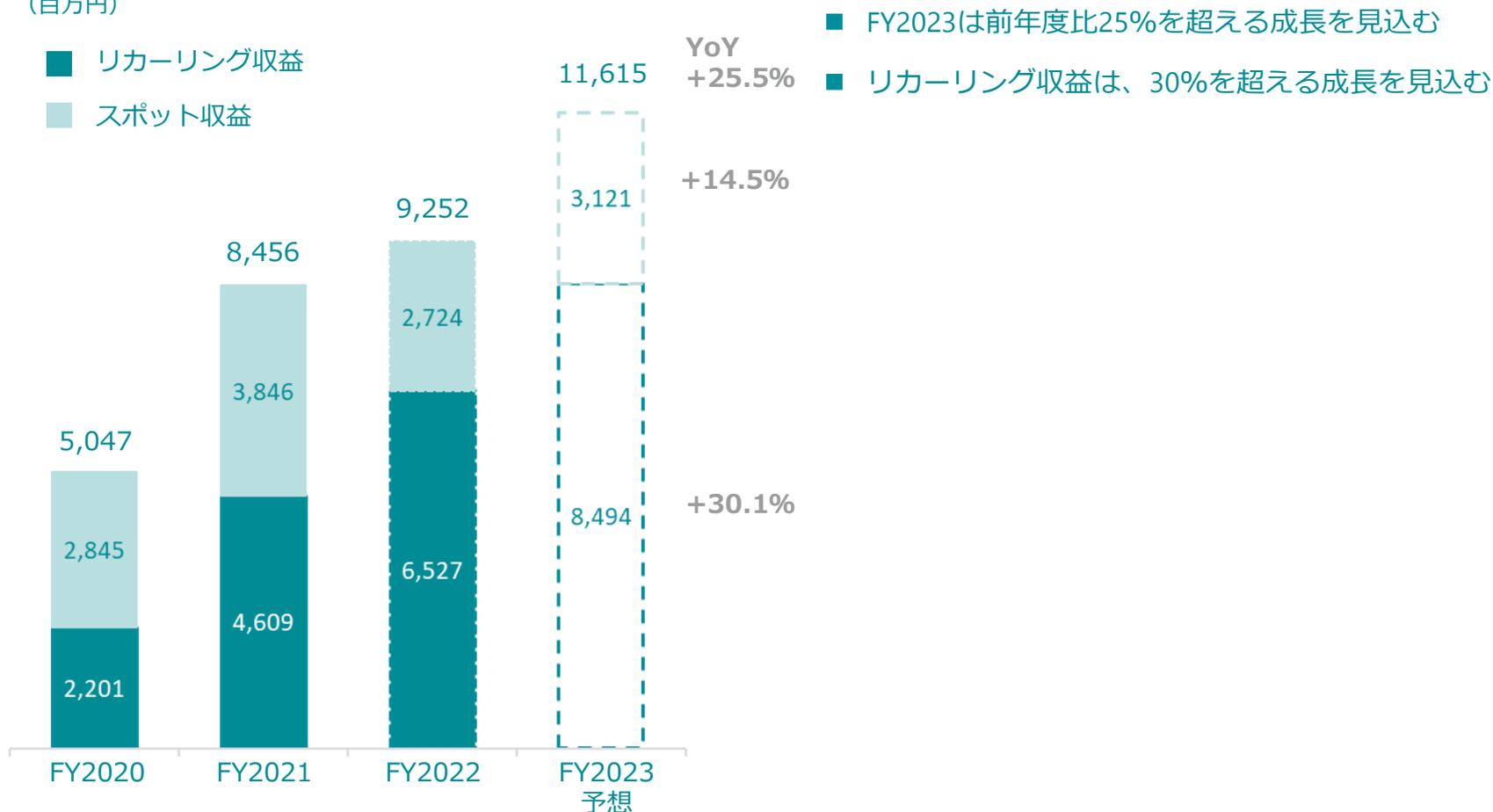
2023年12月期 業績予想 - 売上高

✓ リカーリング収益の成長が売上高成長を大きく牽引する見込み

通期推移

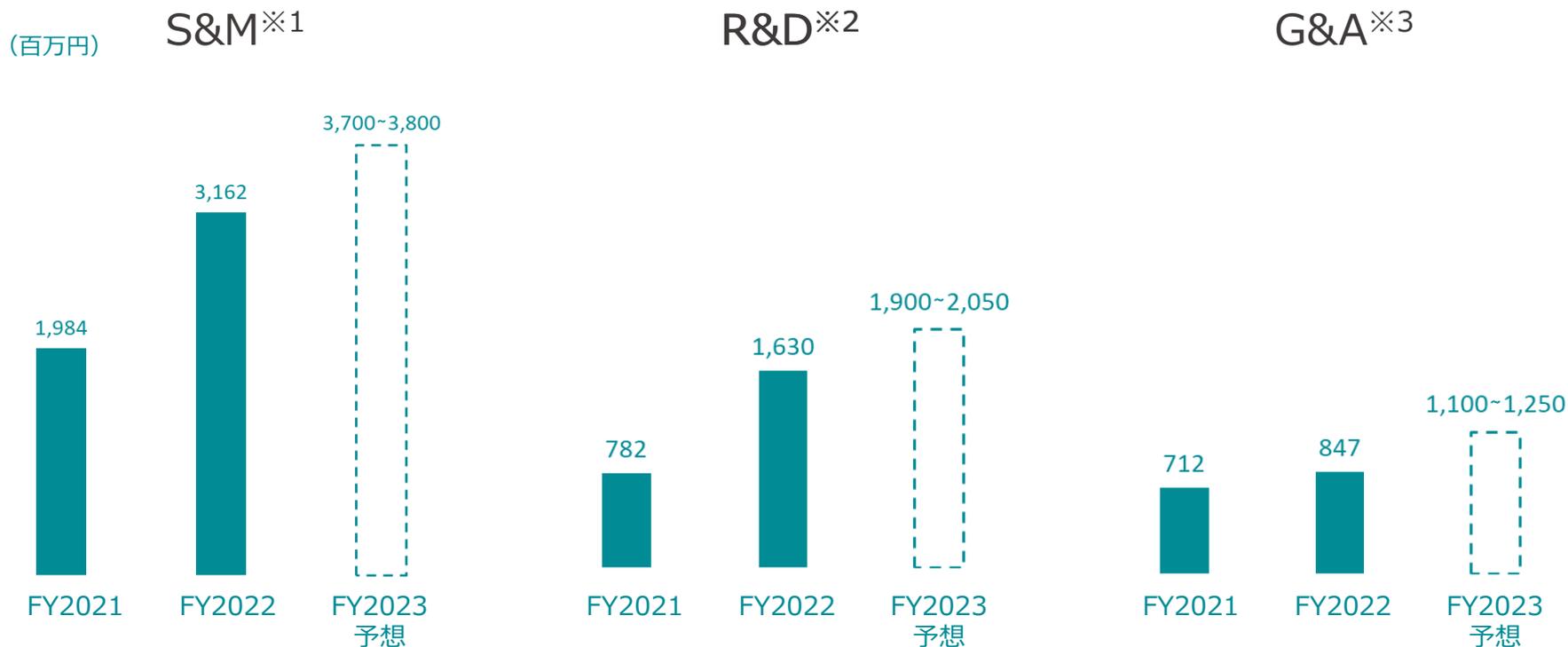
(百万円)

- リカーリング収益
- スポット収益



販売費および一般管理費の内訳

✓ エンジニア、セールス人材の拡充、認知度向上、販促費へ主に資金を投下する計画



FY2023の主な投資目的

- ✓ S&M関連人件費・人材採用費、広告宣伝・販売促進費 など
- ✓ 人件費・人材採用費、各種開発に関する外注費 など
- ✓ オフィス移転費用、管理部門の人件費や全社費用 など

※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

映像から未来をつくる



Appendix

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

a. 事例紹介

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴



録画映像を振り返り、
オペレーション改善を指示



現場DX

Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇

「3分以内に提供」が魅力のひとつである1人焼肉ブランド「焼肉ライク」さまは、店舗にSafieのカメラを導入。

全店舗の店内や厨房等の映像データを共有・分析することにより、オペレーションの改善が可能に。

Before



- 地方店舗の臨店のために **毎週出張**
- 写真とテキストで **出張報告書を作成**

After



safie



本社

- 本社から **遠隔で業務確認**
- 報告書に替えて、 **重要な映像をクリッピング**

大手飲食チェーンでは、当社カメラの導入により、映像を本部一括で管理することで、店舗への臨店、及び、その報告業務にかかるコストを削減することができています。

年間臨店コスト
約**4,608**万円

報告業務コスト
約**1,728**万円

出張コスト
約**2,880**万円

年間臨店コスト

62.5%削減

年間臨店コスト
(イメージ)
約**1,728**万円

約**288**万円

約**1,440**万円

※当社の顧客（大手飲食チェーン）へのヒアリングを基に、当社にて以下のモデルを仮定として試算したイメージであり、実際の店舗における臨店コストの金額及び削減率は異なる可能性があります。また、当社の他の顧客については前提・仮定自体が異なるため同等の臨店コストの減少が期待されるわけではありません。出張コスト：従業員10人が月間各8回ずつ支店に出張を行い、出張1回当たり3万円の交通費及びその他の経費が発生していたところ、当社カメラの導入により各自の出張回数を半分に削減。報告業務コスト：従業員10人が月間各8回ずつ支店に出張を行い、出張1回当たり報告書の作成（写真とテキストにより作成）に6時間の勤務時間を要していたところ、当社カメラの導入により報告形式が重要な映像のクリッピングのみに変更され、当該勤務時間が1時間に削減（各従業員の時給を3,000円として金額換算）

現場DX

Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇



日本全国で高品質の住宅を提供している大和ハウス工業では、施工現場の省人化を目指してデジタル化を推進されております。

「スマートコントロールセンター」(SCC)により、施工現場の一元管理の実証実験では、全国12カ所に設置したSCCで全国各地の戸建住宅の施工現場管理を定点カメラやウェアラブルカメラで実現可能にし、遠隔での施行状況の確認や品質管理を実施されております。



現場DX
Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇



曝気槽



メーター



現場全体

三菱ケミカルさまでは、プラントの現場において映像を使った適切な情報共有を行うことで、安全かつ迅速な業務遂行のためにセーフィーカメラを導入いただいております。

具体的には、有識者の目の代わりとして、作業員の安全管理や負荷軽減、現場作業および立会業務の効率化、管理人員の削減などDX化に活用いただいています。

- プラントの定期修繕工事の進捗確認
- プラントの装置・計器の状態監視
- 人の作業や工事の有識者による遠隔サポート
- 製造設備のリモート点検
- 場内および場外の安全パトロール

現場DX

Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇

Before



セーフイーカメラを活用することで、多現場を同時に管理することが可能となり、且つ労働時間の削減にも貢献することができます。

After



現場DX
Powered by safie





八千代市消防本部がウェアラブルクラウドカメラを試験導入し、災害対策を強化
震災から11年を迎える今、人命救助における防災DXを推進

千葉県八千代市消防本部さまがSafie Pocket2を試験導入し、訓練形式の人命救助実証試験を実施いたしました。今回の実証試験では、人命救助の現場で状況判断を映像を用いて正確かつ迅速に行うことを目的に導入されました。

訓練だけでなく実際の火災現場でもSafie Pocket2の活用が進んでいます。

具体的な活用方法は下記のとおりです。

- 要救助者の重症度について現場と本部でリアルタイムの状況を共有
- 要救助者を遠隔からフォロー
- 消防活動を振り返りに活用
- カメラの位置情報をもとに隊員への的確な指示

現場DX

Powered by safie



STEP.2 遠隔〇〇



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を利用しての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への利用を想定し、実際にパトロールテストを行っております。

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



現場DX
Powered by safie





safie one

「Safie One」によるクラウド録画サービスの映像とAIが連携し分析を行うことで、従来の業務における課題の改善と新たなスタイルを創出するため、実証実験を行いました。

実証実験の主な内容

- 目的：お弁当エリアで販売機会の損失低減 & 売上最大化
- 手段：お弁当エリアを4つに分割して計測
- 手法：立ち入りカウントの機能を使い、滞留数、通過人数、滞留率を数値化

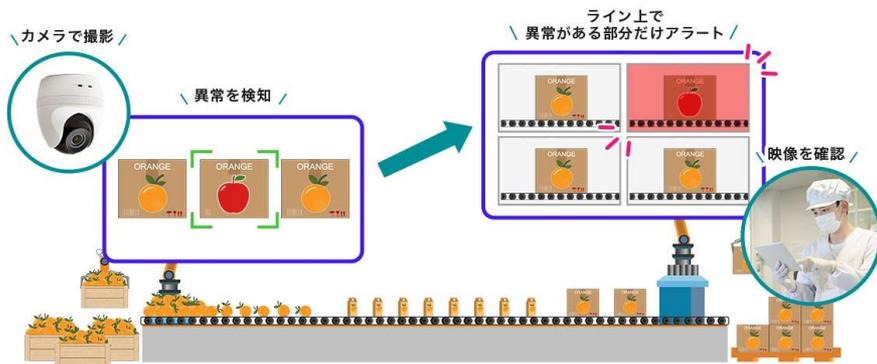
これまで暗黙知であった業務ノウハウの見える化、定量化にSafie Oneが貢献いたしました。

現場DX

Powered by safie



STEP.4 映像×AIによる課題解決



EAGLYSと連携し、撮影した映像データにAI解析を組み合わせることで、製造現場の生産ライン上の不具合や異物検知を行えるAI画像解析サービスの開発に着手いたしました。

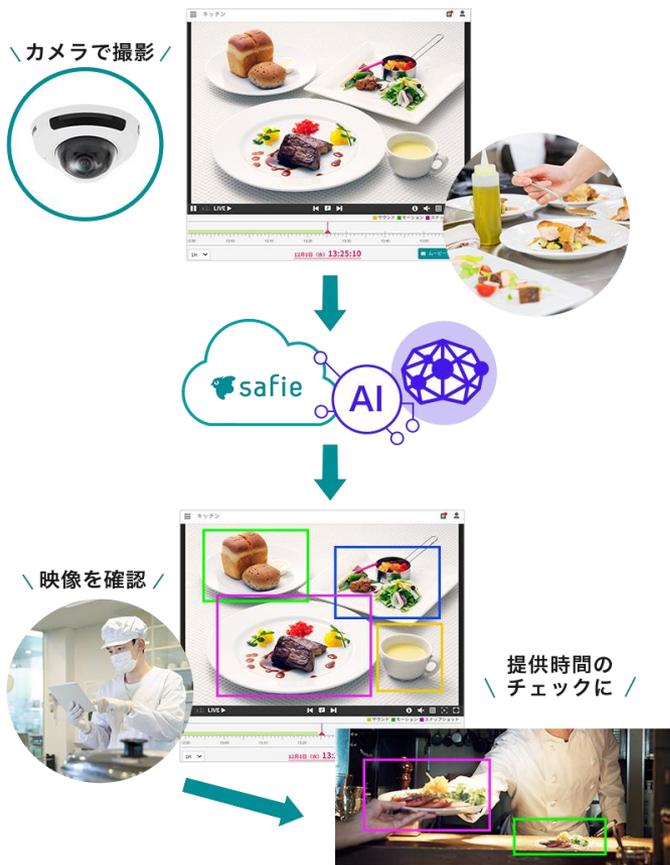
今回、実証実験用に開発した工場向けAI画像解析サービスを実際の製造工場で試したところ、現状の生産設備や従業員の作業導線を変えることなく、目視でも検知困難な24m先のラインにある異物を91%の確率で検知することに成功しました。

現場DX

Powered by safie



STEP.4 映像×AIによる課題解決



高精度・超高速のAI画像解析技術を有するEAGLYSと連携し、セーフティーカメラで撮像した映像データにAI解析を組み合わせることで、料理の品質チェックの省人化と料理そのものの品質向上に貢献すべく、飲食店向けAI画像解析サービスの開発に着手いたしました。

このことで、料理の盛りつけ状況や調理後の経過時間を瞬時に把握することができ、品質の保たれた料理をお客様に提供することが可能になります。

100年をつくる会社
鹿島

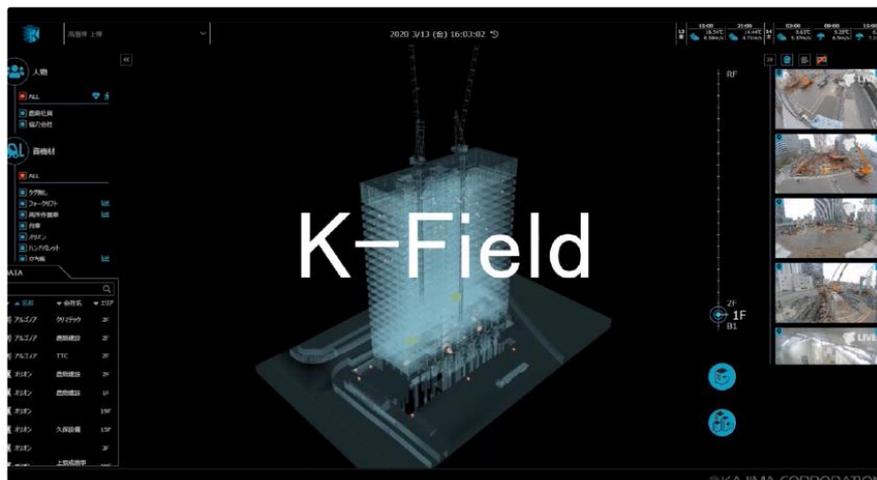


鹿島建設さまが掲げる「鹿島スマート生産ビジョン」では「すべてのプロセスをデジタルに」を目指し、「作業の半分はロボットと」「管理の半分は遠隔で」を推進されております。

これら取り組みを推進するために、セーフイーカメラを活用いただいております。

鹿島建設さまが開発したリアルタイム現場管理システム「3D K-Field」でもセーフイーカメラが活用されております。

※ 2020.11.06 「事例に学ぶ！現場における人手不足解消、省人化～鹿島スマート生産におけるクラウドカメラによる現場の遠隔管理とは～」より



現場DX
Powered by safie



STEP.4 映像×AIによる課題解決

b. 会社情報

- 経営指標
- 業界環境

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

主要マネジメント (1)



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 新規ビジネス開発室 管掌

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 ザ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



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)

主要マネジメント (2)



西村 宜昭

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



鈴木 竜太

執行役員 営業本部副本部長

2004年4月 株式会社ジュビターテレコム (現 JCOM株式会社) 入社
2011年6月 株式会社g&h入社 取締役 CSO
2016年10月 当社入社 営業部長
2018年10月 当社パートナー 営業本部長
2020年12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アマニ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



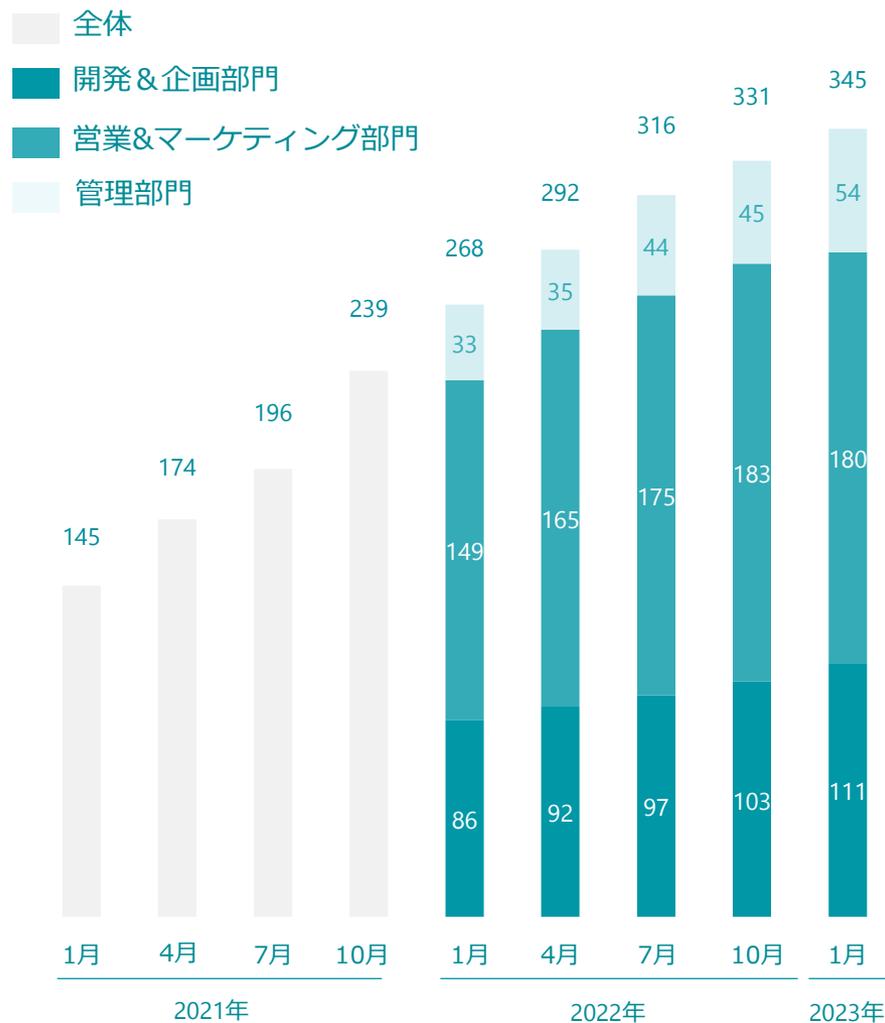
白石 久也

執行役員 企画本部本部長 兼 CPO

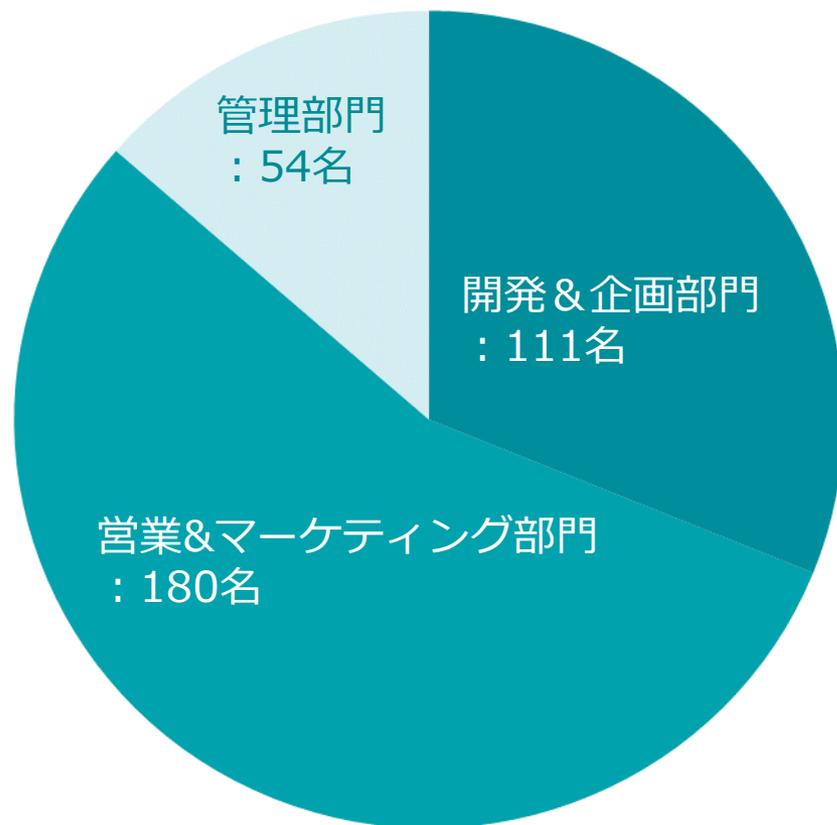
1997年4月 TDCソフト株式会社入社
2002年10月 ヤフー株式会社入社
2018年6月 株式会社GYAO 取締役
2021年10月 Z Entertainment 株式会社 CPO 室長
2022年6月 当社入社
2023年1月 当社執行役員

社員数の推移

社員数の推移※1



人員構成 (2023年1月)



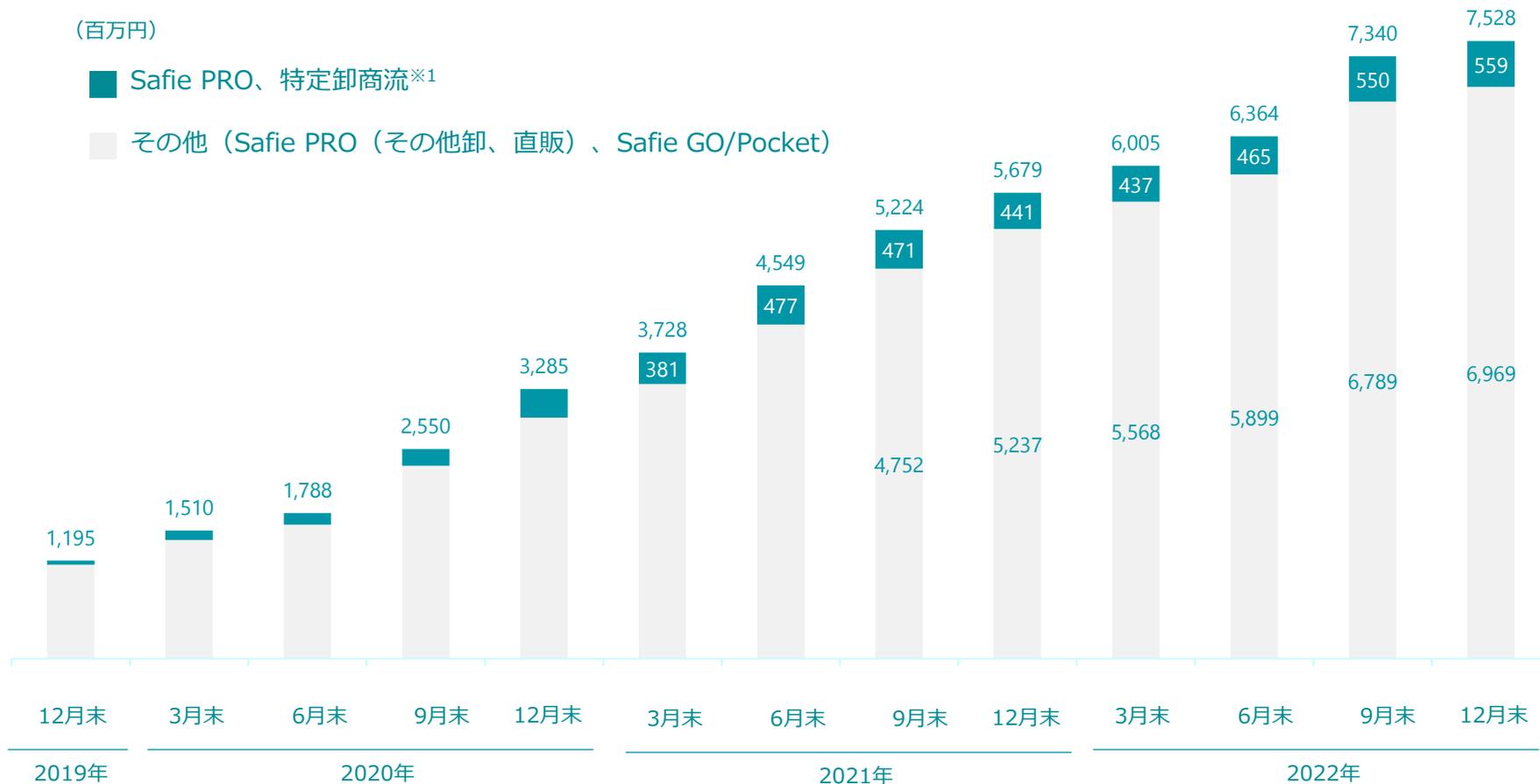
※1 各月初の人数

ARRの推移

(百万円)

■ Safie PRO、特定卸商流※1

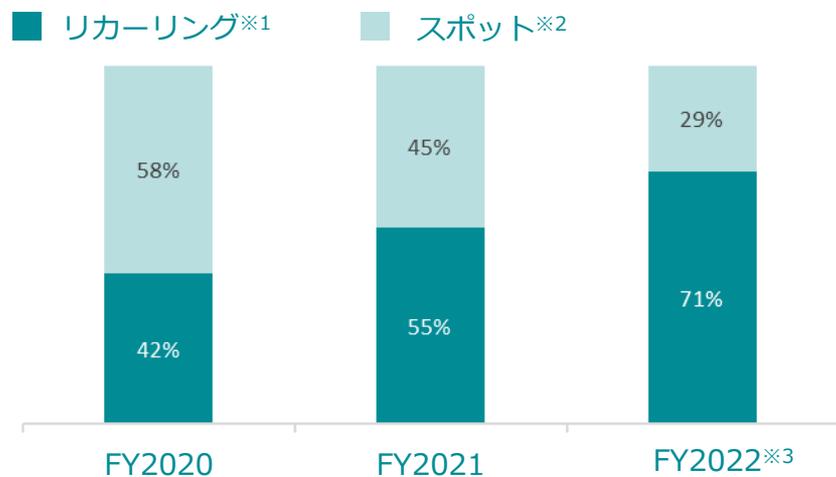
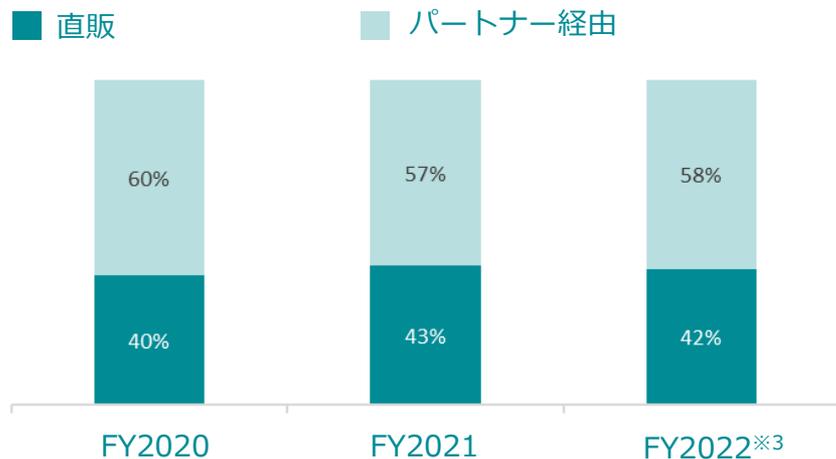
■ その他 (Safie PRO (その他卸、直販)、Safie GO/Pocket)



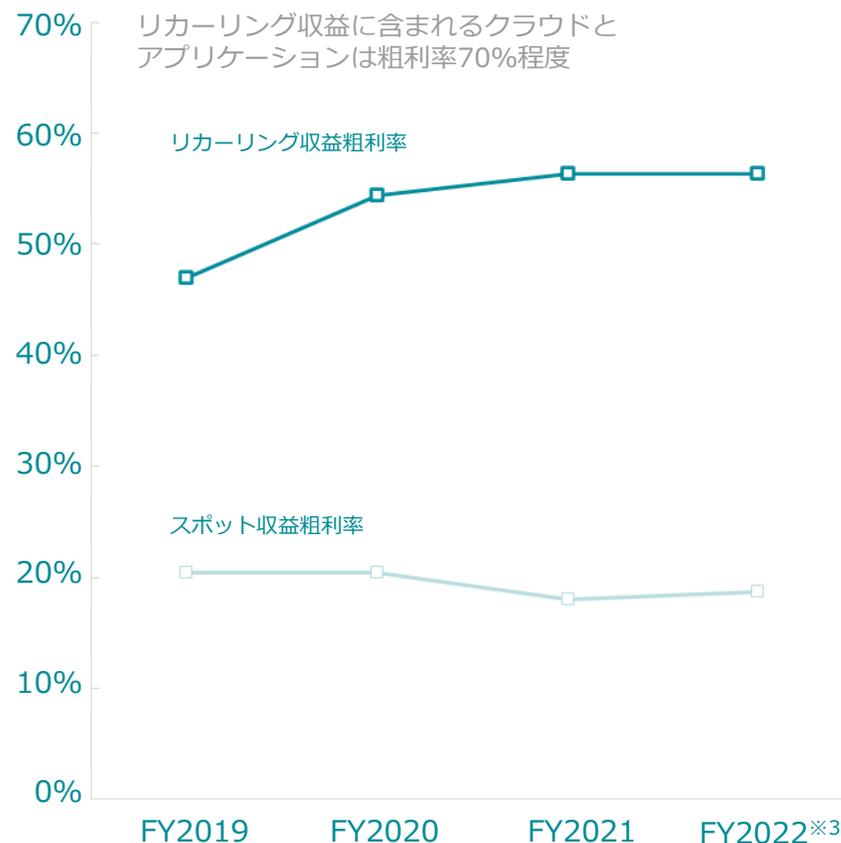
※1：当社の販売パートナーの1社の商流

売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

売上高構成比（通期）



粗利率の推移



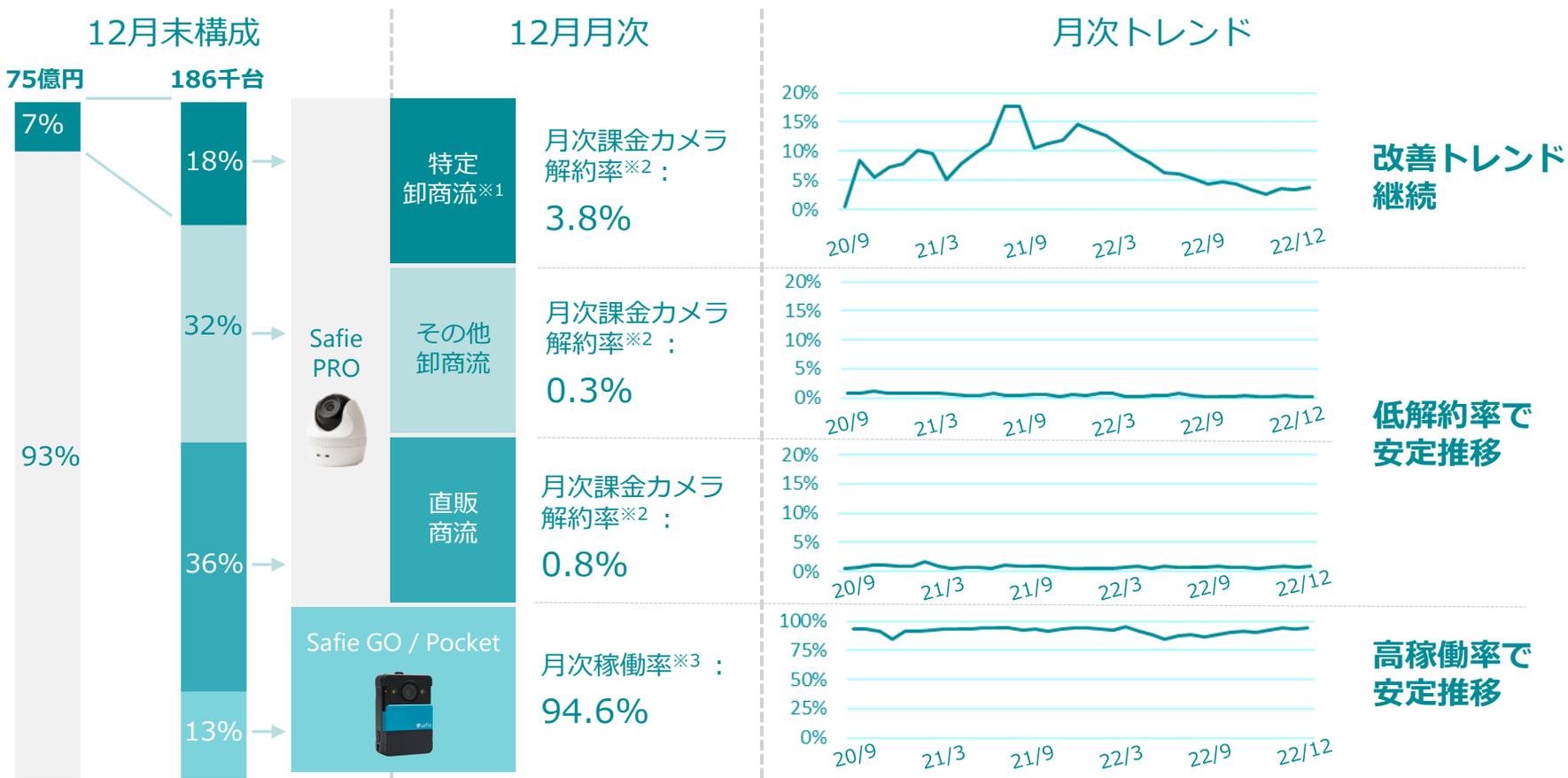
※1：リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる
 ※2：スポット収益には物販、工事等が含まれる
 ※3：FY2022Q3より連結決算へ移行

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3.8%に推移

ARR

課金カメラ台数



※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）

解約率・稼働率の推移

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）

		2021/12	2022/3	2022/6	2022/9	2022/12
特定卸商流	月次	9.4%	6.2%	4.8%	2.7%	3.8%
	12ヶ月平均	12.6%	11.1%	9.0%	6.5%	4.7%
その他卸商流	月次	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%
	12ヶ月平均	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%
卸商流	月次	4.0%	2.5%	2.0%	1.1%	1.6%
	12ヶ月平均	6.4%	5.4%	4.2%	2.8%	2.0%
直販商流	月次	0.6%	0.7%	0.6%	0.7%	0.8%
	12ヶ月平均	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
全社	月次	2.6%	1.8%	1.4%	0.9%	1.2%
	12ヶ月平均	4.3%	3.6%	2.8%	1.9%	1.4%

■ 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
全社	月次	88%	88%	90%	92%	94%

連結貸借対照表

(単位：千円)	2021年12月末	2022年12月末	2021年12月末	2022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	11,649,281	8,771,628	買掛金	502,151
電子記録債権	12,800	9,500	1年内返済予定の長期借入金	9,145
売掛金	1,078,214	1,152,934	未払法人税等	100,797
商品	618,984	1,022,136	前受金	54,928
その他	158,995	281,583	賞与引当金	1,100
貸倒引当金	-3,489	-3,116	その他	396,037
流動資産合計	13,514,786	11,234,666	流動負債合計	1,064,160
固定資産			固定負債	
有形固定資産			長期借入金	125,860
建物	70,974	16,865	その他	-
減価償却累計額	-4,003	-16,865	固定負債合計	125,860
建物（純額）	66,971	-	-負債合計	1,190,020
工具、器具及び備品	39,933	25,595	純資産の部	
減価償却累計額	-13,770	-25,595	株主資本	
工具、器具及び備品（純額）	26,163	-	- 資本金	5,404,872
有形固定資産合計	93,134	-	- 資本剰余金	
投資その他の資産			資本準備金	6,963,122
投資有価証券	-	1,056,301	その他資本剰余金	927,132
長期前払費用	61	-	資本剰余金合計	7,890,254
その他	113,320	434,574	利益剰余金	
投資その他の資産合計	113,382	1,490,876	その他利益剰余金	
固定資産合計	206,517	1,490,876	繰越利益剰余金	-769,062
資産合計	13,721,304	12,725,542	利益剰余金合計	-769,062
			自己株式	-108
			株主資本合計	12,525,955
			その他有価証券評価差額金	-
			新株予約権	5,328
			純資産合計	12,531,283
			負債純資産合計	13,721,304

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）

c. 当社サービスの特徴

1. 会社概要
2. FY2022決算概況
3. 事業内容報告
4. FY2023業績予想
5. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境
 - c.当社サービスの特徴

料金プラン※1

		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		¥24,800~	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	-	¥25,455/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
Safie Entrance2		買取プラン ¥99,300~/台※2	登録人数100人まで ¥15,000/月※3	

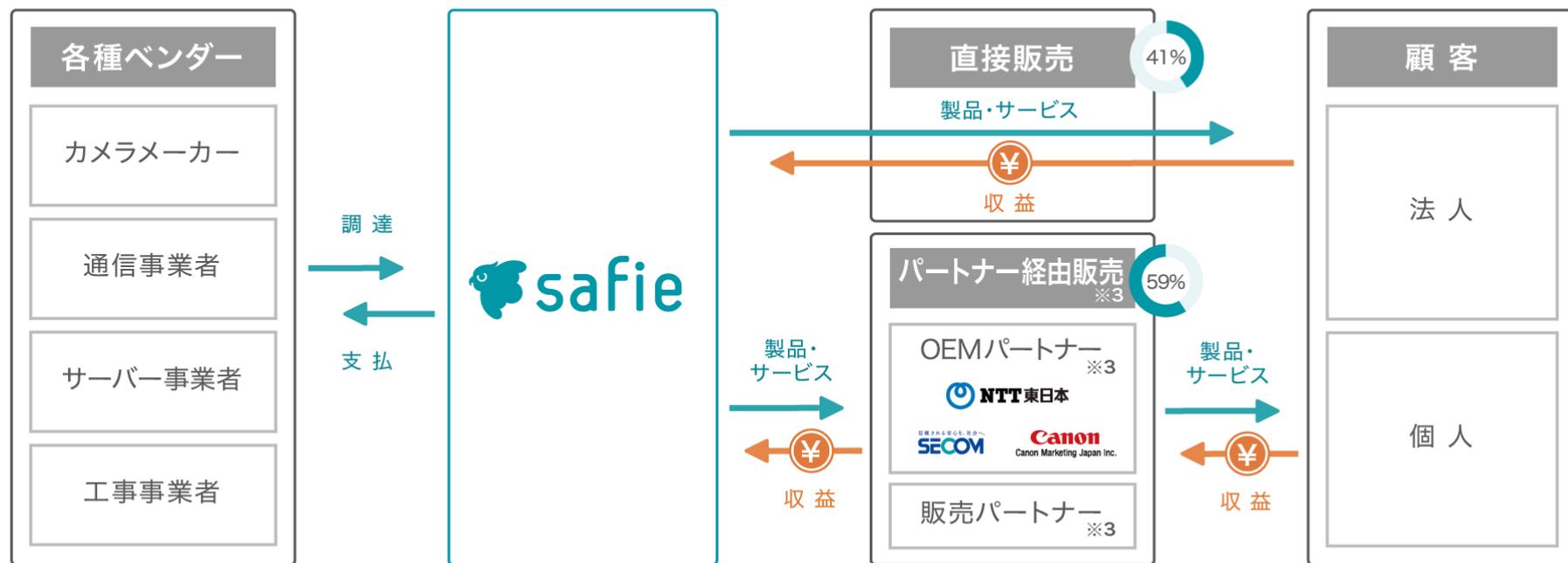
※1 全て税抜の金額

※2 上記の他、ドアコントローラ費用、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

ビジネスモデル及び商流

✓ 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

サービスの技術的優位性

技術的ポイント



1 クラウドドリブなカメラ 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



当社カメラの特徴 vs 監視カメラの課題



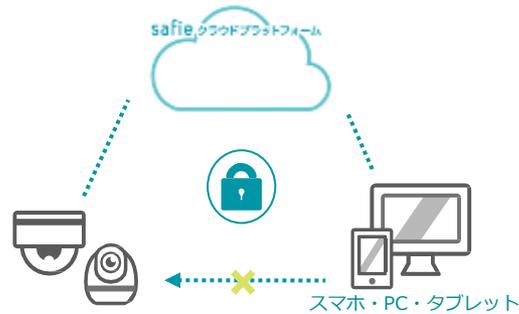
映像データの質とUX

- 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



従来の監視カメラ

- 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



※1 7日間録画プランのカメラ1台当たりの金額、税抜

製品・サービス概要 – Safie PRO

✓ 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



サービスの特徴



製品・サービス概要 – Safie GO & Safie Pocket

✓ 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

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
- 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
- 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。

製品・サービス概要 – Safie Entrance2

- ✓ Safie Entrance2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



手ぶら解錠



多拠点・多扉管理



入退室管理



本資料の取り扱いについて

- 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いません。
- 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/>