

2023年12月期 第3四半期決算説明資料

November 14, 2023



セーフィー株式会社

東証グロース : 4375

目次

1. 会社概要および事業概要
2. 2023年12月期第3四半期実績
3. 事業進捗アップデート

Appendix

1.会社概要および事業概要

1. 会社概要および事業概要
2. 2023年12月期第3四半期実績
3. 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（2023年10月）※1

417人

年間売上高（FY2023予想）

11,615百万円

ARR（2023年9月末）※2

8,603百万円

課金カメラ台数（2023年9月末）※3

21.9万台

※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

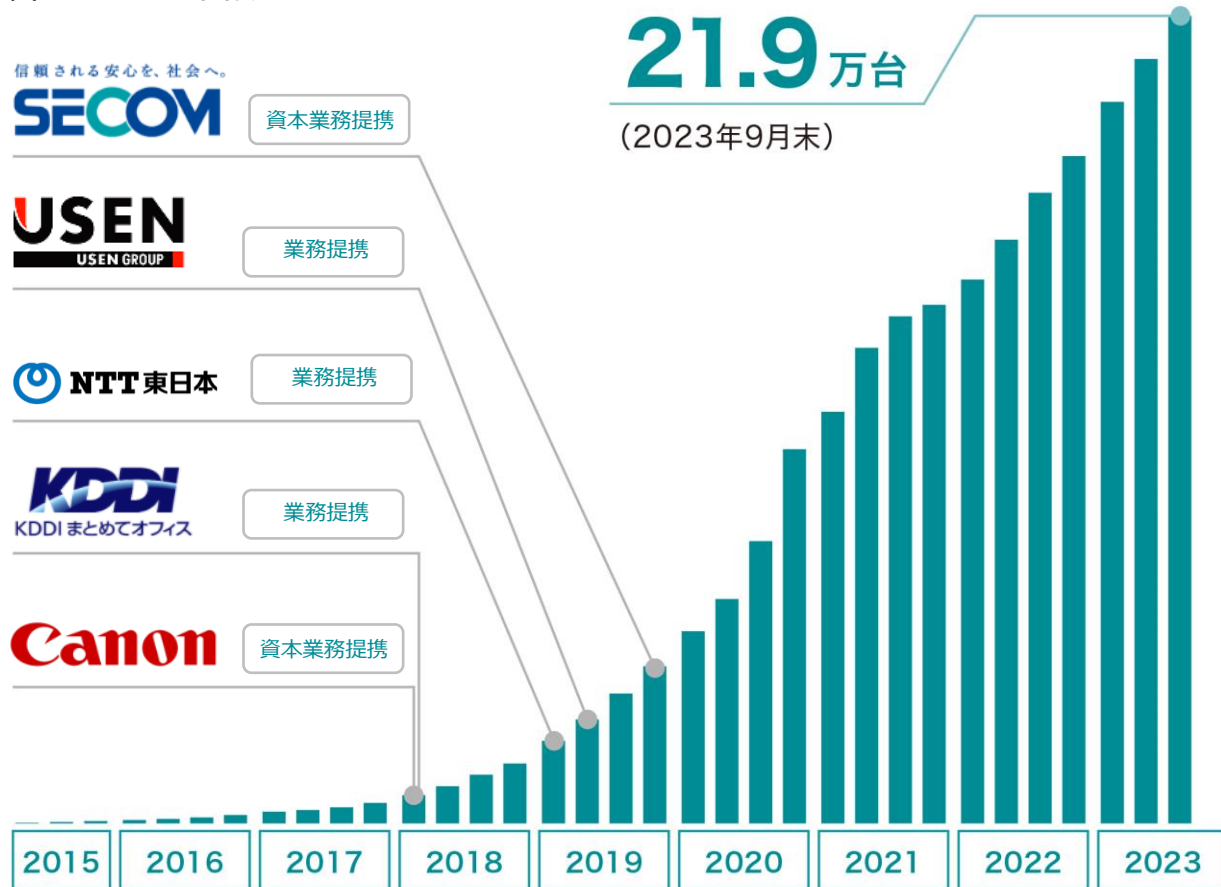


1. クラウドドリブンなカメラOS
2. 強固なセキュリティ
3. 誰もが使える高品質なUI・UX
4. 拡張性の高いプラットフォーム

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

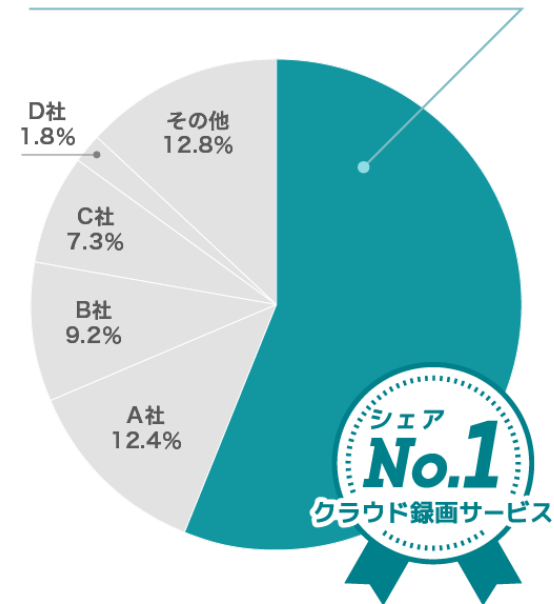
課金カメラ台数



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

当社の顧客基盤：大手企業を含む導入 / 活用実績（一部）

小売 / サービス



その他店舗等



飲食店 / サービス



製造・プラント



建設



警備



インフラ / 公共



オフィスビル



物流



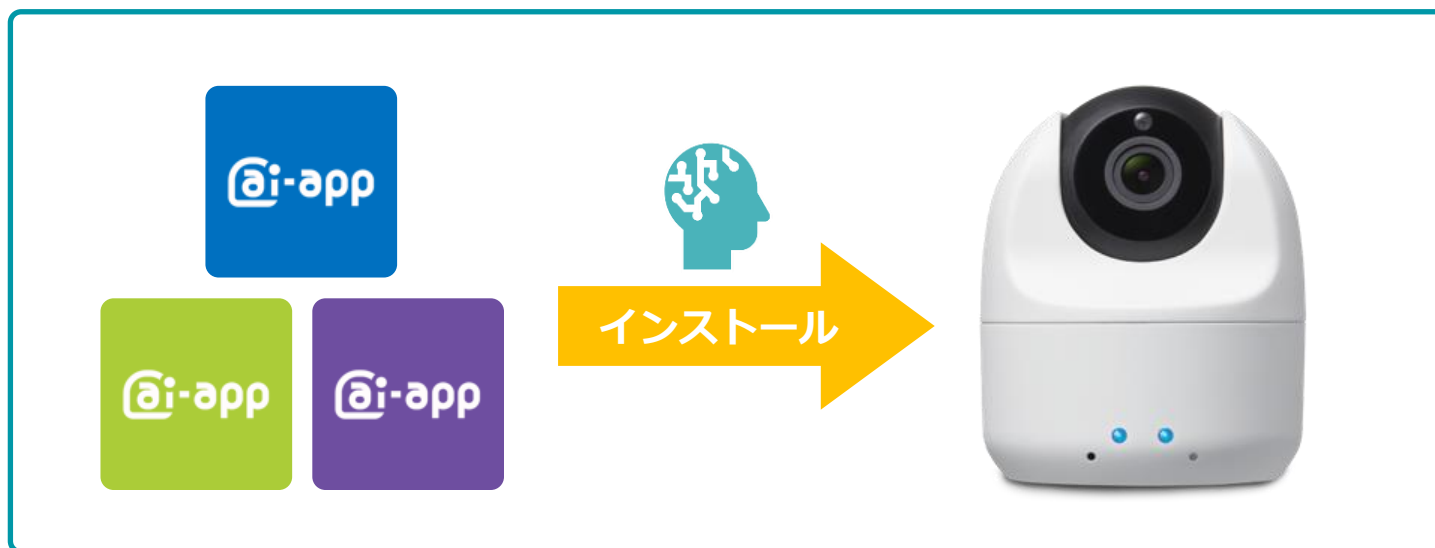
映像データを活用し、あらゆる産業の「現場DX」を推進



当社ビジョン：映像から未来をつくる

“かしこくなる”カメラ

クラウドコア搭載。エッジAIを利用したカメラアプリ（AI-App※1）、お客様の用途に応じて利用できるカメラ



※1：AI-App（アイアップ）

セーフイープロダクト紹介：かしこくなるカメラ (2/2)



店舗の管理者向けソリューション “Store People Detection Pack”

ストア ピープルディテクション パック



立ち入り検知

立ち止まったら検知します



通過人数カウント

人を数えます



立ち入りカウント

人を数えます

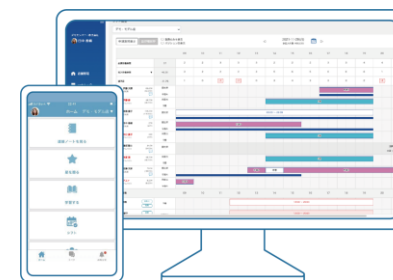
出資先と共に店舗マネジメントと省人化を推進

safie ventures



遠隔接客サービス

店舗の接客を遠隔地から行うことで最少人数で最大店舗の接客により店舗の省人化を実現



店舗マネジメントDXアプリ

業務効率化とシフトワーカーの働きがい向上を同時実現することで生産性を高める

その他の投資実績



エッジAI/ML Ops



アノテーション



IoTデバイス
(テレプレゼンスシステム)



※セーフィー株式会社より出資



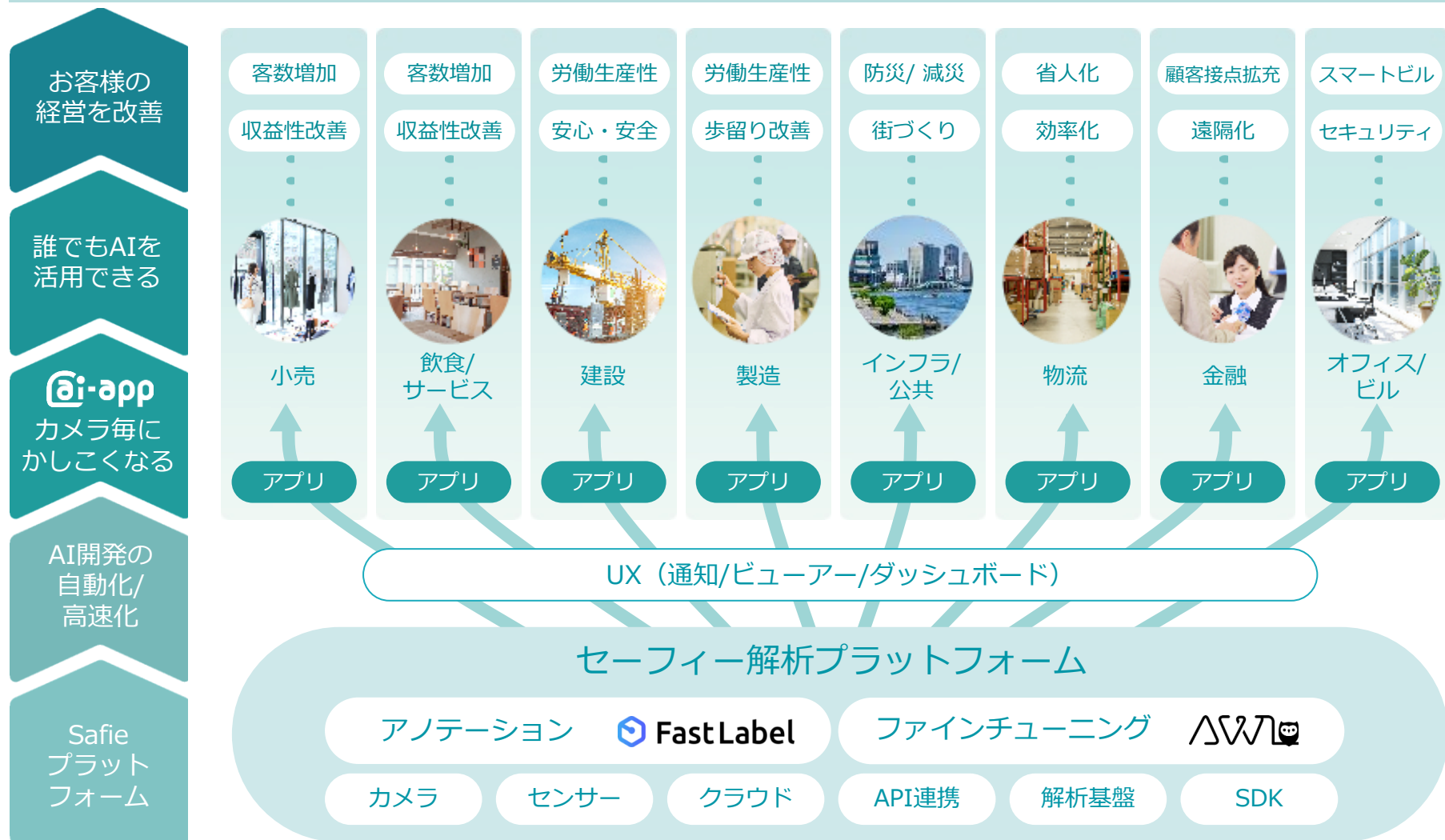
ドローン



マーケティング
プラットフォーム

様々な業界、ニーズに適合した多様なアプリの実装/展開が進展中

✓ AI開発及び最適化の自動化、高速化を実現し、多様なアプリをスピーディーに実現



セーフイーは現場DXソリューションを提供するプラットフォーム



AI×IoTプラットフォーム

- セキュリティも万全 -

現場DXソリューション提供

- 顧客の課題解決に向けて伴走 -

防犯×生産性向上

- 人手不足への対応 -

AI×分析

- 学習データとして活用 -

導入時から日々進化

- AIによる機械学習 -



一般的なカメラベンダー

ハードウェア提供

ユーザー企業に対する立ち位置

機器提供

顧客への提供価値

監視・防犯

データの意味合い

保管するもの

サービスの発展性

導入時から陳腐化

- ハードウェアの陳腐化と並行する -

PDCA

2. 2023年12月期 第3四半期実績

1. 会社概要および事業概要
2. 2023年12月期第3四半期実績
3. 事業進捗アップデート

Appendix

KPIハイライト

ARRは**86億円**（前年同期比+24.3%）、課金カメラ台数は**21.9万台**（前年同期比+28.1%）まで進捗

ARR（前年同期比での変化）

- エンタープライズ企業を中心とした直販商流が牽引し、前年同期比24.3%の成長

課金カメラ台数（前年同期比での変化）

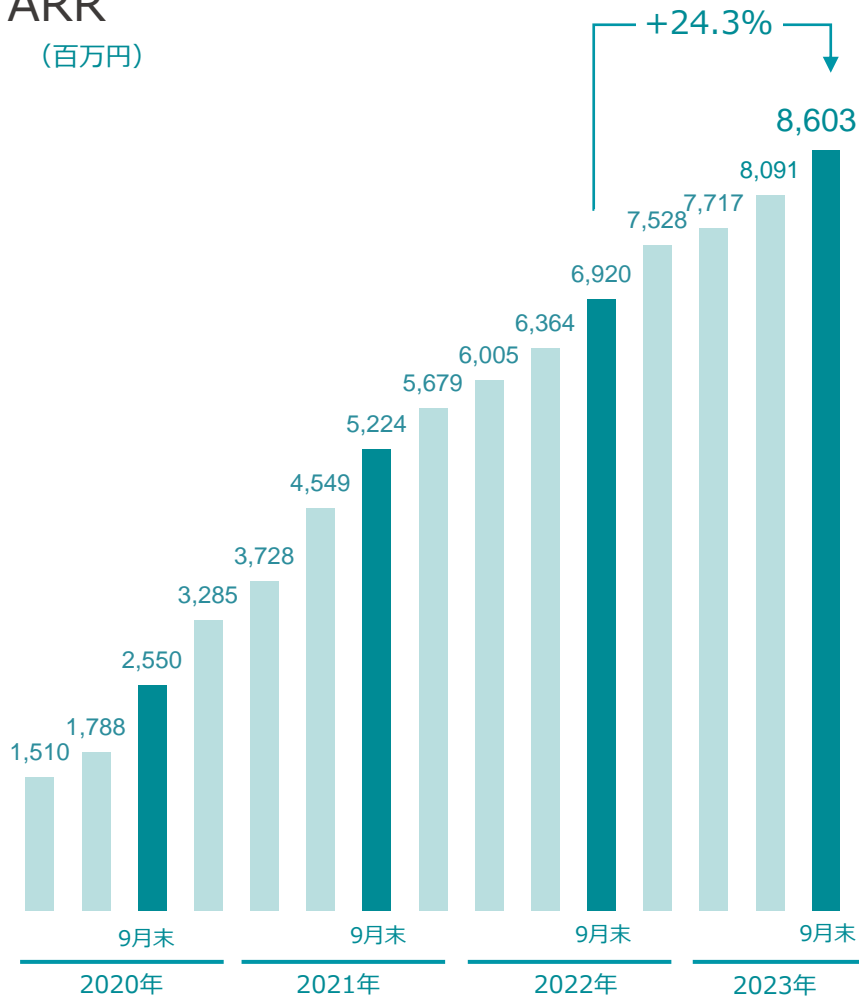
- Safie PROについては、直販商流が堅調に進捗
- Safie GO/Pocketについては、下半期に入り順調に進捗

ARR及び課金カメラ台数の推移

✓ ARRは86億円、課金カメラ台数は21.9万台に到達

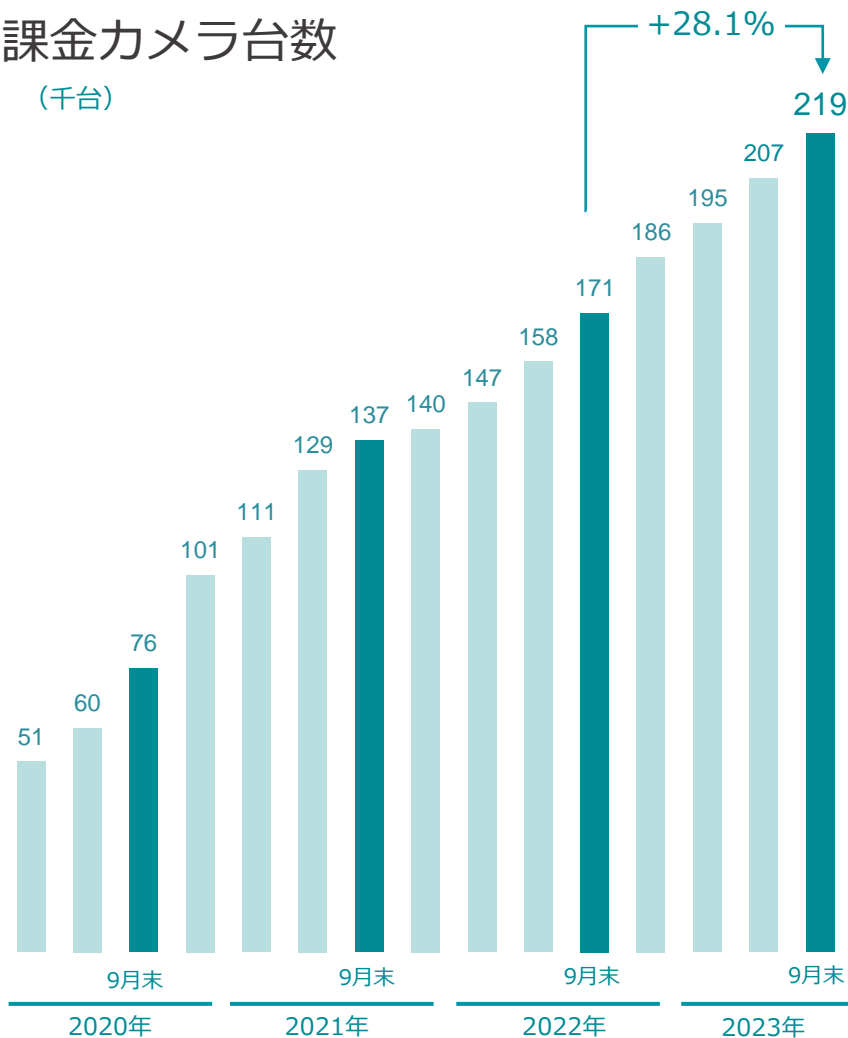
ARR

(百万円)



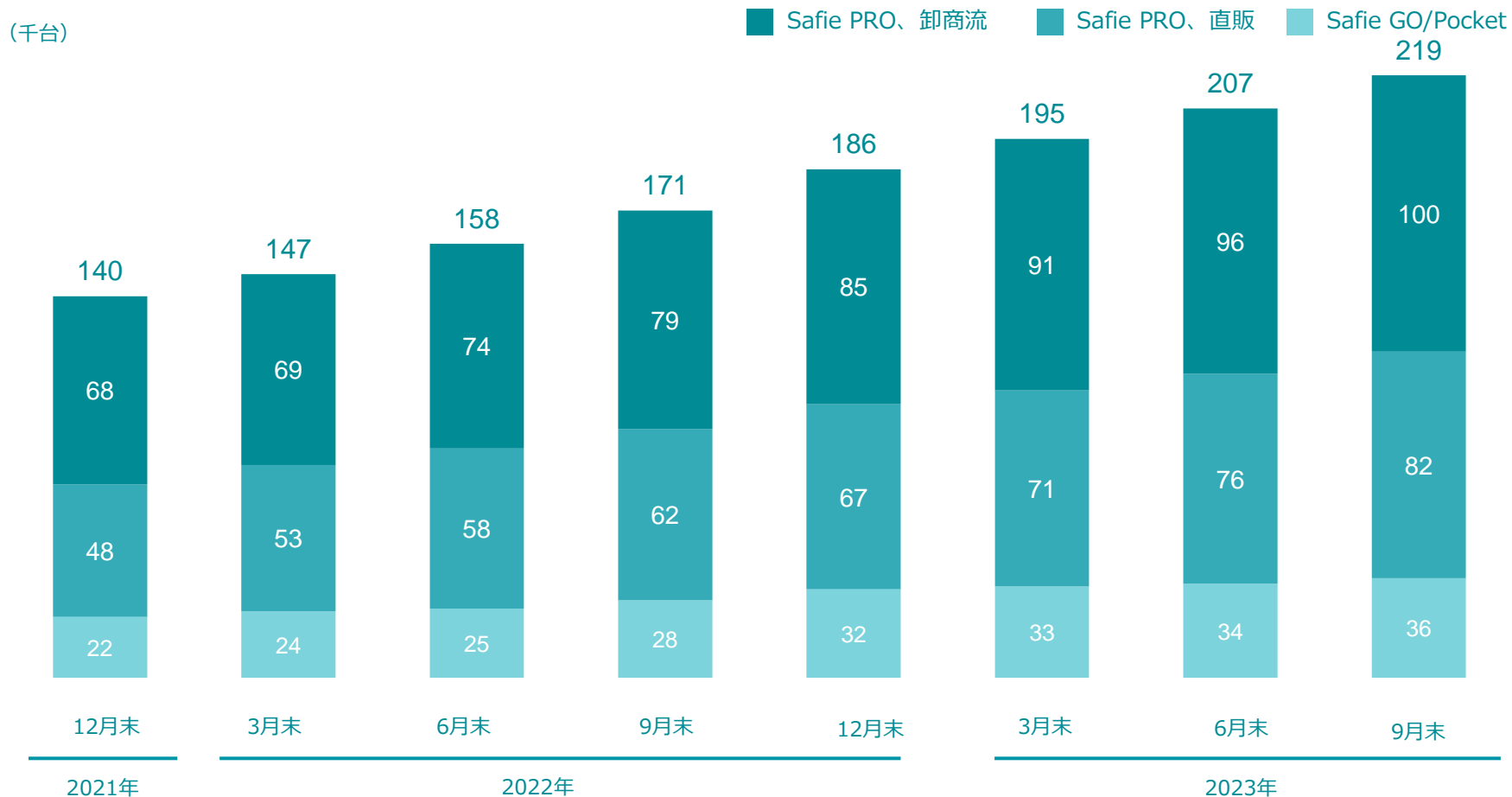
課金カメラ台数

(千台)



商流別課金カメラ台数の推移

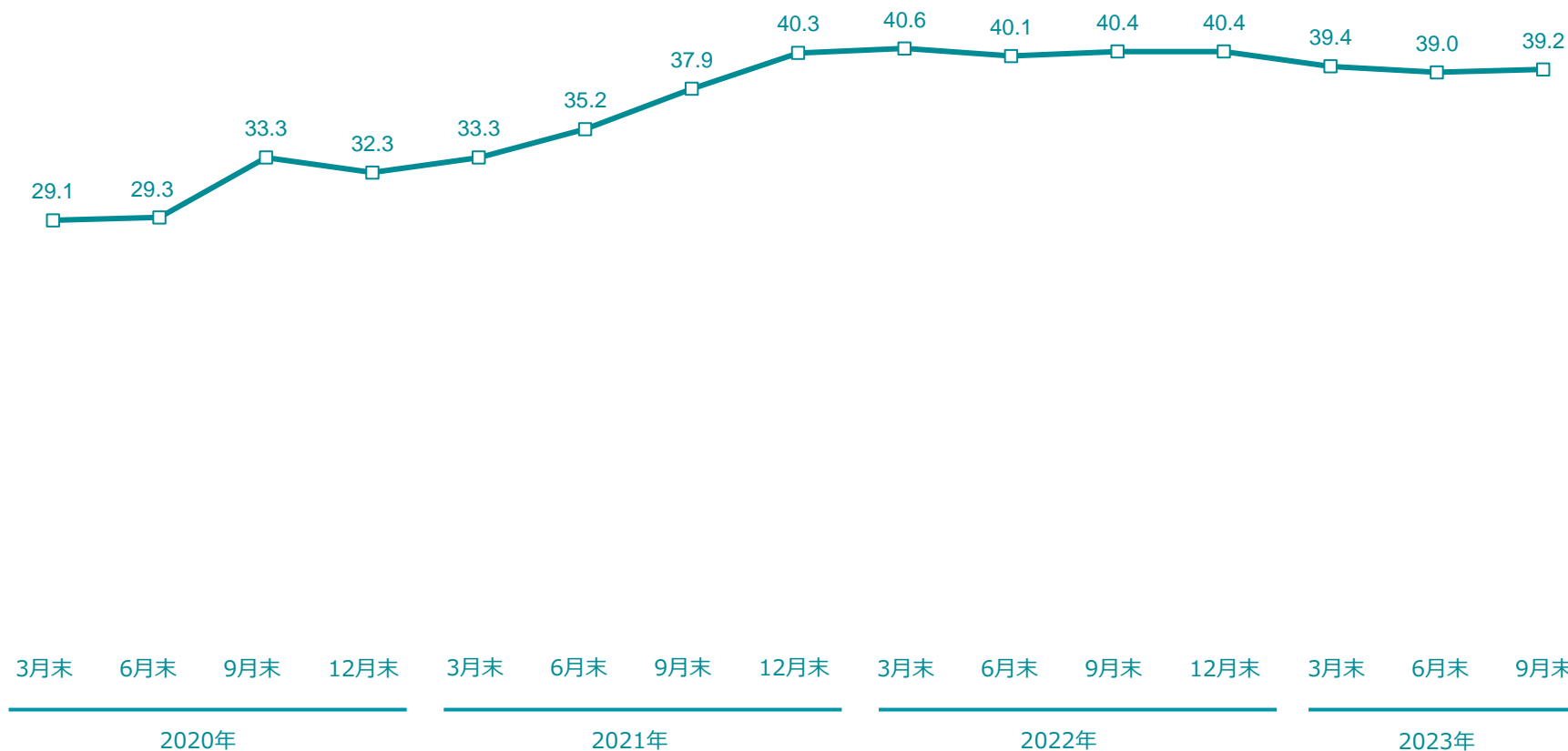
- ✓ Safie PROについては、直販商流が堅調に進捗
- ✓ Safie GO/Pocketについては、下半期に入り順調に進捗



ARPC（カメラ1台あたりの単価）^{※1}の推移

✓ ARPCの主な変動要因であるSafie PROおよびSafie GO/Pocketの製品構成比が、直前期比とほぼ同じであり、結果として横ばいで推移

(千円)



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

2023年12月期第3四半期決算 ハイライト

■ 当四半期の売上高は**30.3億円**と、前年同期比**+31.4%**、直前期比で**+4.6%**

- スポット収益は**9.3億円**と、前年同期比**+46.8%**
- リカーリング収益は**21.0億円**と前年同期比**+25.6%**

■ 売上総利益は**14.0億円**、売上総利益率は**46.5%**で着地

- 大型案件にてボリュームディスカウント等を行ったことにより
スポット粗利率が低下し、売上総利益率は直前期比で▲1.4%ポイント

■ **3.9億円**の営業損失を計上

- 粗利率の低下および、業界攻略に向けた販促活動の継続、人材への投資、オフィス移転による家賃等の販管費増加により、営業損失が前年同期比で1.1億円の増加

売上高の推移

(百万円)

■ スポット収益※1

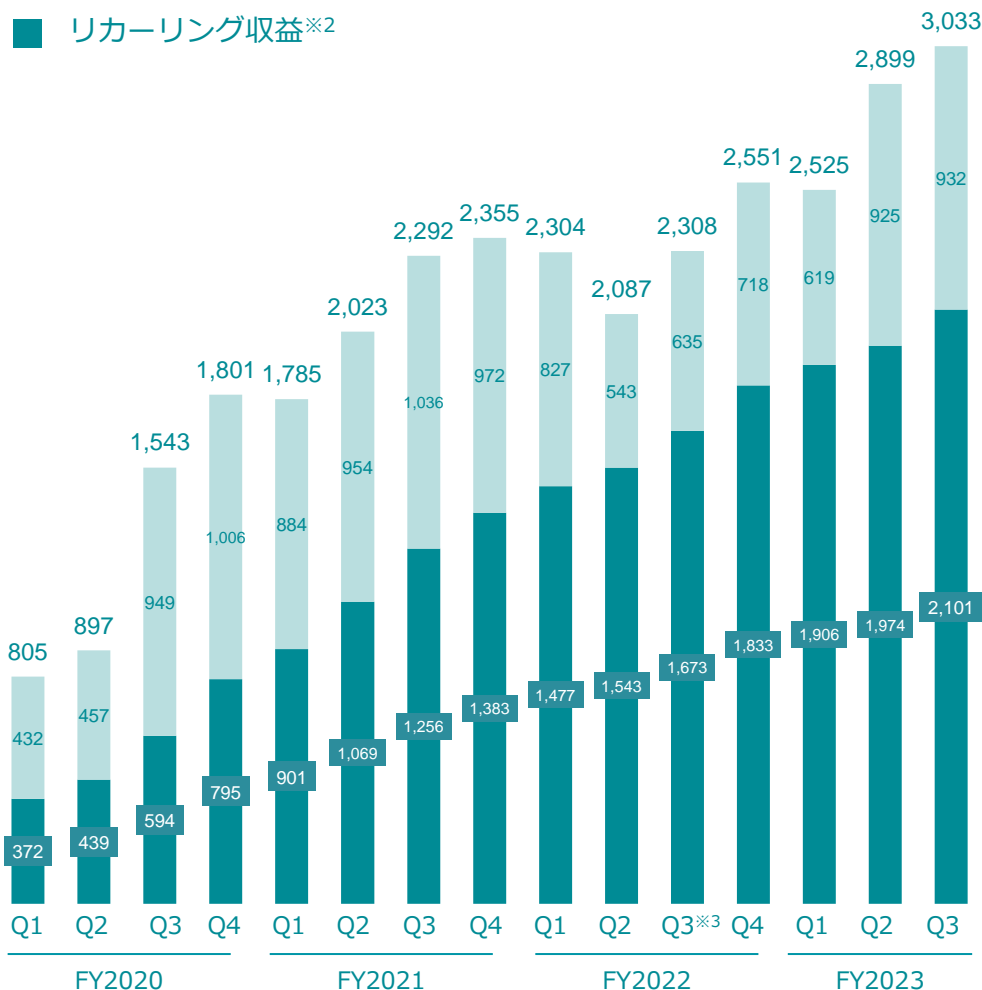
■ リカーリング収益※2

(前年同期比)

+31.4%

スポット収益
+46.8%

リカーリング収益
+25.6%



■ 大型案件等が寄与し、932百万円の着地

■ リカーリング収益は、2,101百万円で着地

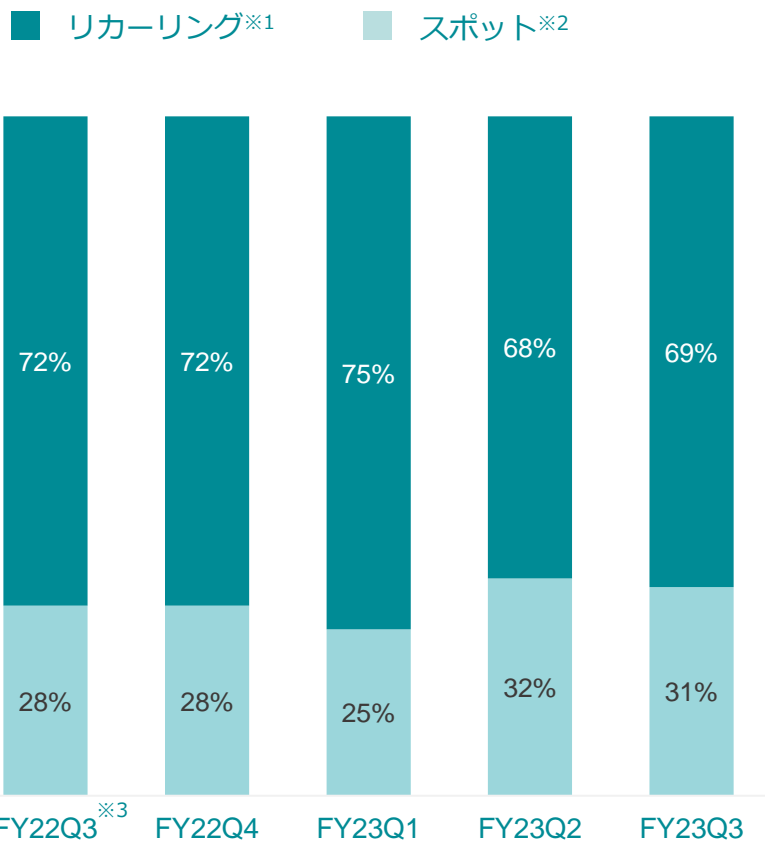
- 前年同期比25.6%、428百万円の増収
- 直前期比6.4%、127百万円の増収

※1：スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
 ※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

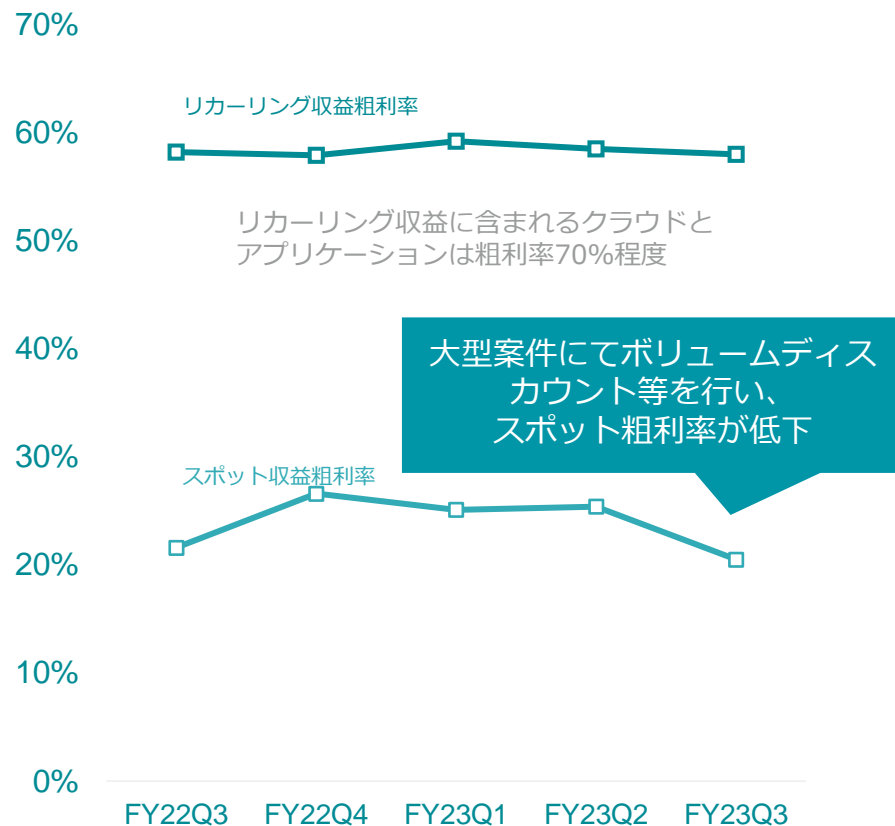
売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

✓ 大型案件にてボリュームディスカウント等を行い、スポット粗利率が低下

売上高構成比（四半期）



粗利率の推移



大型案件にてボリュームディスカウント等を行い、スポット粗利率が低下

※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)

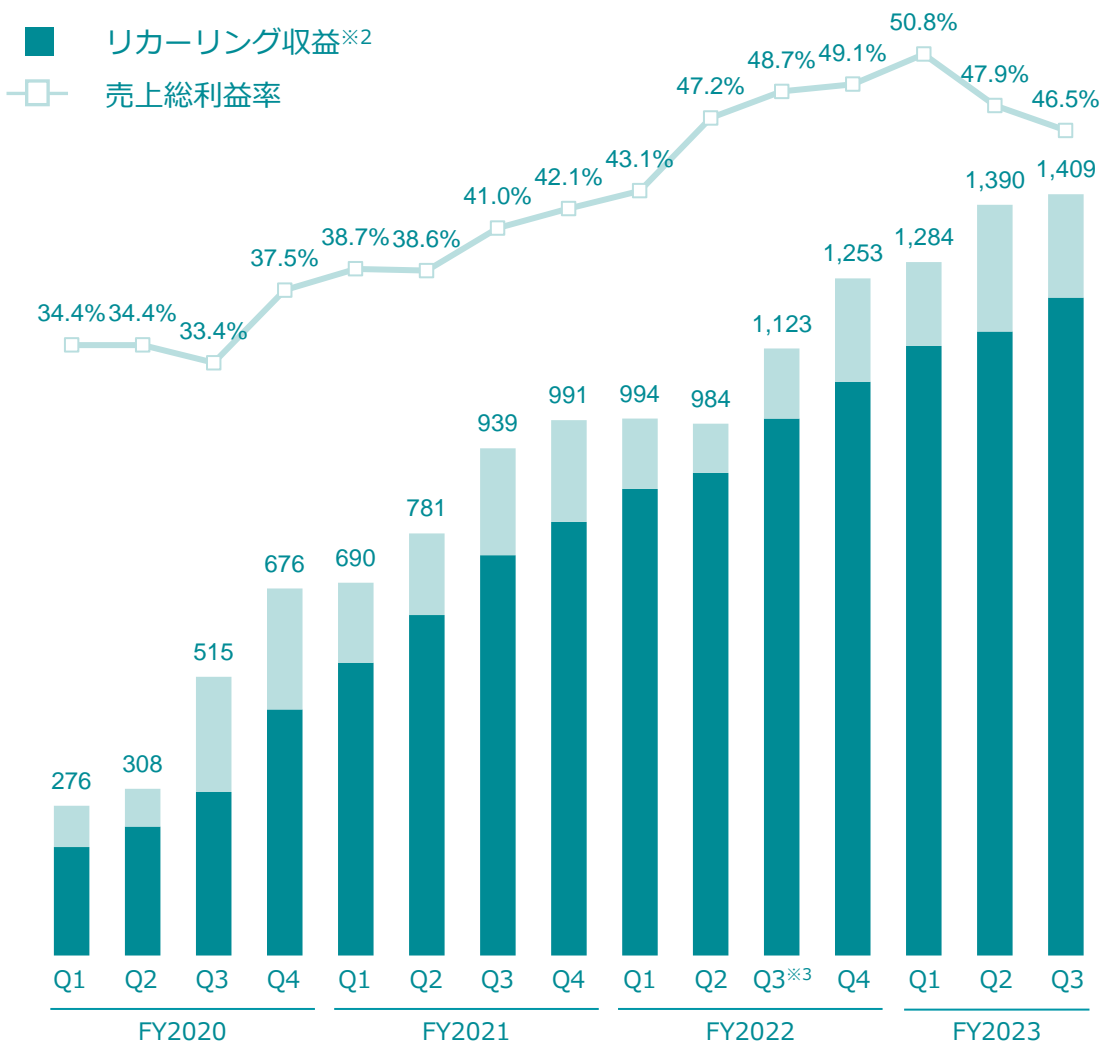
■ スポット収益※1

■ リカーリング収益※2

□ 売上総利益率

(前年同期比)

▲ 1.4%ポイント



■ スポット粗利率の低下を主因に、売上総利益率は直前期比▲1.4%ポイント低下し、46.5%で着地

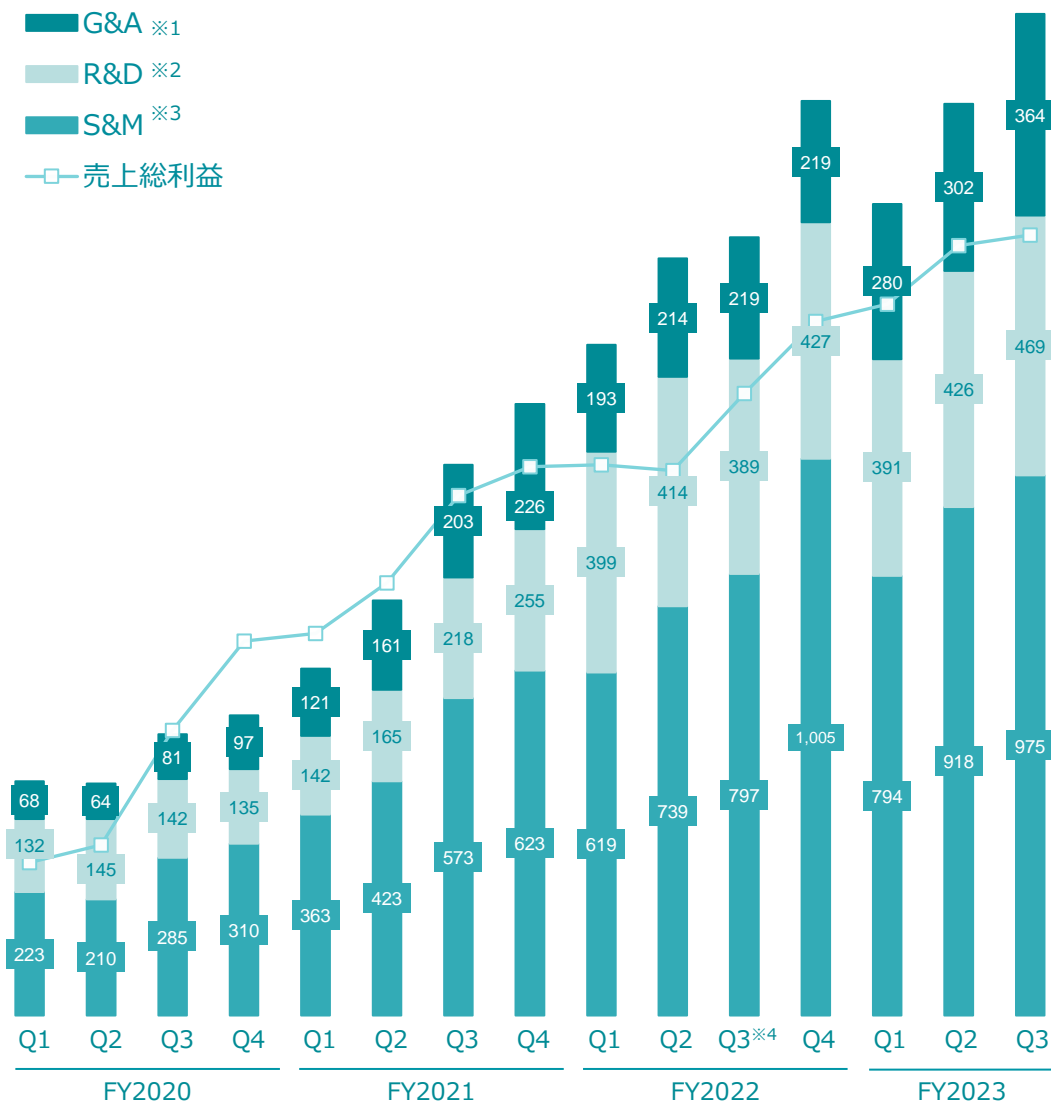
■ リカーリング粗利額は着実な成長を継続

※1：スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
 ※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

販売費及び一般管理費の推移

(百万円)

■ G&A ※1
 ■ R&D ※2
 ■ S&M ※3
 □ 売上総利益



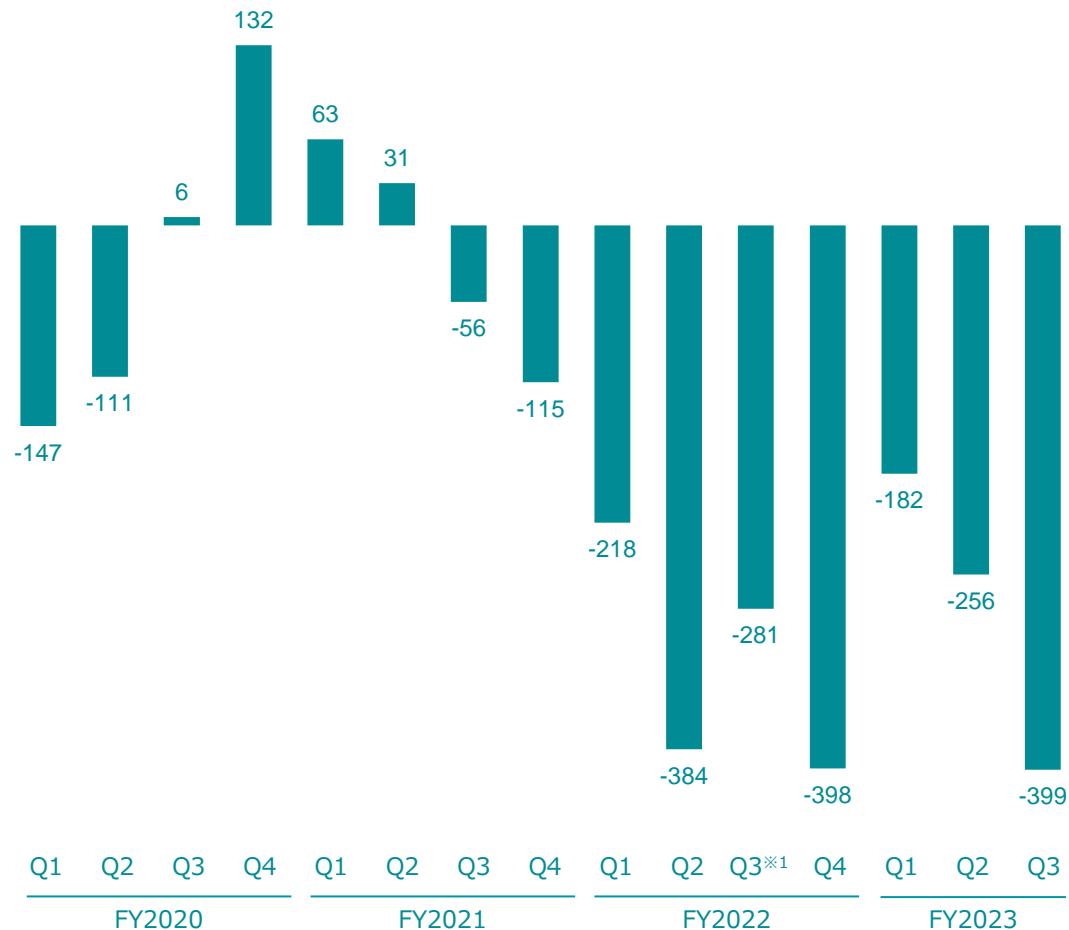
■ 業界攻略に向けた販促活動の継続、人材への投資、オフィス移転による家賃増加等が主な費用増の要因

- G&Aは直前期比 62百万円増加
- R&Dは直前期比 43百万円増加
- S&Mは直前期比 57百万円増加

※1：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
 ※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：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
 ※4：FY2022Q3より連結決算へ移行

営業利益の推移

(百万円)



■ 売上総利益の伸び悩み、先行投資の継続により、当四半期は399百万円の営業損失を計上

※1：FY2022Q3より連結決算へ移行

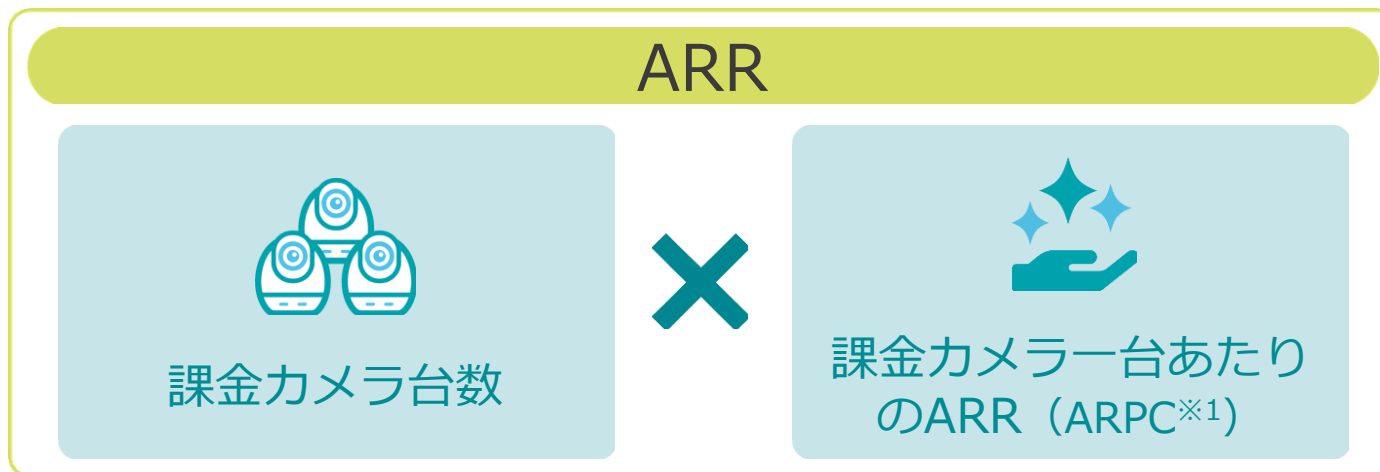
3. 事業進捗アップデート

1. 会社概要および事業概要
2. 2023年12月期第3四半期実績
3. 事業進捗アップデート

Appendix

成長ドライバー

- ✓ 業界攻略を通じた課金カメラ台数増加を成長ドライバーとしつつ、単価向上に寄与するソリューション開発を並行推進



現在の優先度	☆☆☆	☆
将来の優先度	☆☆	☆☆☆
アクション	<ul style="list-style-type: none">● 業界攻略の推進● ラインナップの強化	<ul style="list-style-type: none">● AIカメラを活用したアプリケーション● スタートアップ企業との連携

※1 : Average revenue per camera

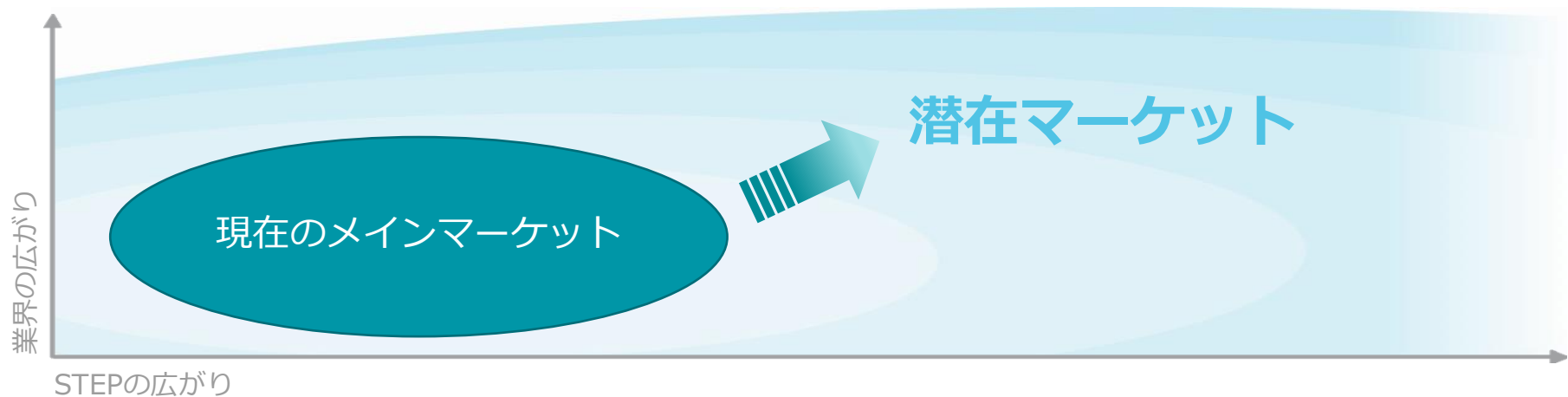
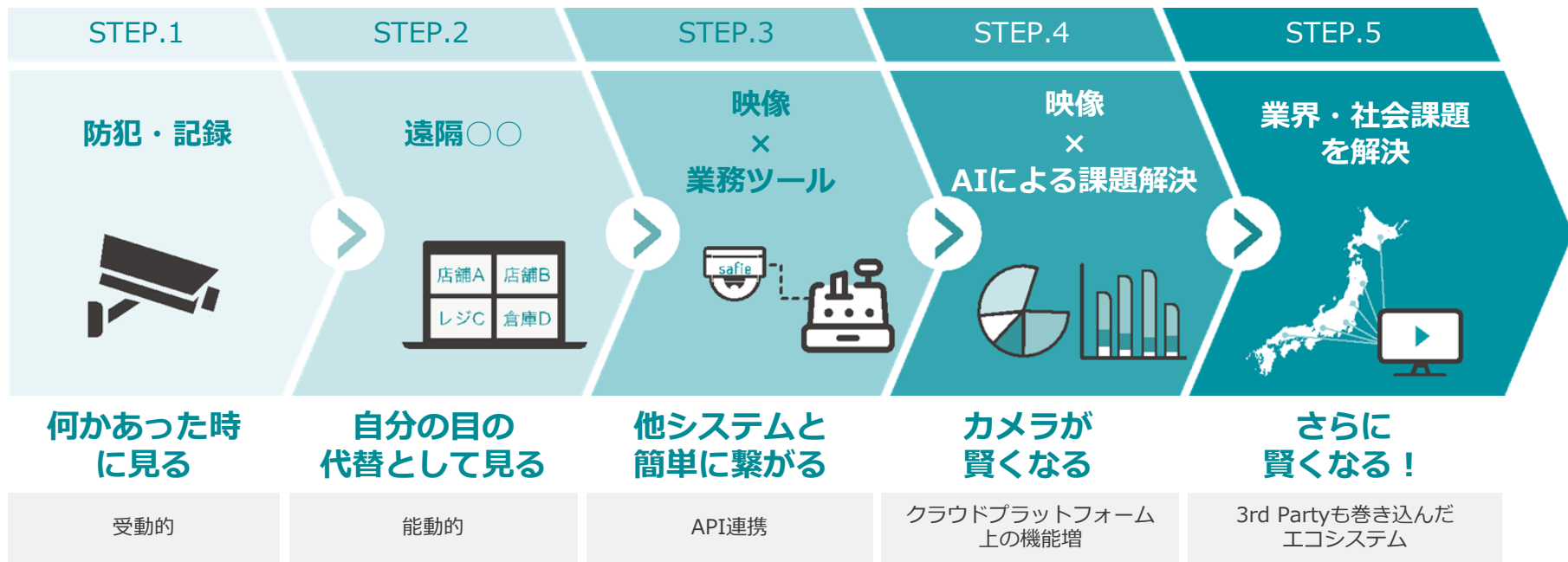
達成にむけた成長テーマ

現場
DX
Powered by safie

映像データで
あらゆる産業の現場を
DXする
デジタル
トランス
フォーメーション



クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ



高まる防犯・記録へのニーズ

✓ リアルタイム性の高いクラウドサービスならではの特徴を活かした案件が増加中

防犯・記録ニーズの背景

- お客さまに対する安心・安全の醸成
- 企業活動の透明性確保
- スタッフ・従業員を守る



活用事例

Gulliver

整備・板金工程の可視化による トレーサビリティの確保

- 従来より整備・板金など各作業の透明性を高めるための取り組みを実施。その中の、整備・板金工場の状況及びトレーサビリティ確保の取組みの一環としてカメラ設置を開始
- 工場内にクラウドカメラを設置し、車両を預けたカーオーナーが自身の目で、整備・修理状況を直接確認することが可能



整備・板金の工場に
カメラ設置
エビデンスとしても保存可能



整備・板金の状況をお客様が視聴可能

高まる遠隔〇〇へのニーズ

- ✓ 建設業の24年問題に向け、映像を活用した遠隔業務が進み現場への移動時間やコストの削減を含めた業務効率化が浸透中

遠隔〇〇のニーズ

建設業界の24年問題について

- 2019年4月に「働き方改革関連法」が施行
- 建設業の場合、短期間での労働環境改善は難しいと判断され、5年間の猶予期間が設けられ、2024年4月から適用される

1

時間外労働の上限規制
「月45時間、年360時間」の上限が罰則付きで法律に規定

2

正規・非正規社員の同一労働同一賃金

3

月60時間超の時間外割増賃金率引上げ
2023年から適用され、割増賃金率が25%から50%に引上げ

活用事例

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

820台以上のクラウドカメラが稼働中 建設現場の働き方改革に貢献

- 全社のICT標準アイテムにセーフイーのクラウドカメラが指定されており、各現場に最低1台は設置、配備
- 現場の工程や搬出入作業、台風・地震時のリアルタイムな状況確認を遠隔から実現
- 計19台の「Safie GO」が導入されている現場もあり現場の安全管理や遠隔からの防犯・防災用途で活用



ハウスメーカーでの利用も拡大中

AERA HOME アエラホーム

ICHIKAWA 最高のものをつくらう
市村工務店

SHINSHOWA 新昭和

Deccs
注文住宅 分譲住宅 アパート

百年住宅

関西支店を開設、商圈拡大へ

✓ 関西支店開設を機に「うめきた開発プロジェクト」に参画



※ショールームのイメージです。

- 関西圏において初の関西支店を2024年1月に開設予定。映像を活用した「現場DX」ソリューションを実体験できるショールームも順次開設。同地域は今後、万博、IRなどの大型投資が見込まれている
- セーフイーは「うめきた開発プロジェクト」に参画し、まちづくりからあらゆる産業の課題解決まで映像データをお役立ていただける価値創出を追求していく



物流業界の 現場DX



Powered by safie

現場DX

物流業が抱える3つの課題



市場での深刻な人手不足

1

- 物流業は、建設業、医療・福祉分野と並び、国内でも人手不足が深刻な業界のひとつ^{※1}

物流需給の逼迫

2

- 多品種・小ロット輸送やEC等の増加により物流需給は拡大
- 人手不足・高齢化により落ち込む供給を、需要が上回る状態が常態化
- 荷主企業から見た売上高に占める物流コストの比率は過去20年のなかでも極めて高い水準まで上昇^{※2}

物流の2024年問題 (トラックドライバーの時間外労働の上限規制)

3

- トラックドライバーは2024年4月より時間外労働の上限規制（年960時間）等が適用
- 物流需要のさらなる逼迫が懸念され、2019年（コロナ前）比で最大14.2%の輸送能力不足が起こるとも言われている^{※2}

生産性改善と品質向上を実現する現場DX

倉庫内

- 検品作業記録 + WMS※1連携
- マテハン※2ライン改善
(チョコ停※3)
- 倉庫内業務のリアルタイム把握



外部倉庫



外部倉庫

- 外部倉庫の遠隔管理



バース業務周り

バース業務周り

- バース※4のリアルタイム管理
(トラック待機時間の削減)
- 貨物損傷記録
- 遠隔点呼用簡単設置カメラ
(コンセントだけでOK)



※1：倉庫管理システム

※2：マテリアルハンドリングの略。製造に用いる材料、部品、半製品などの物品の移動、搬送、取付け、取出し、仕分けなどの作業及びこれに伴う作業

※3：製造設備のトラブルにより一時的に設備や製造が停止・空転する現象

※4：荷物の積み下ろしをするためトラックを駐停車しておくスペース

映像データ×倉庫管理システム連携による業務生産性向上



→Case of



Grow the new Story.

新しい物流で、新しい社会を、共に育む。

導入背景

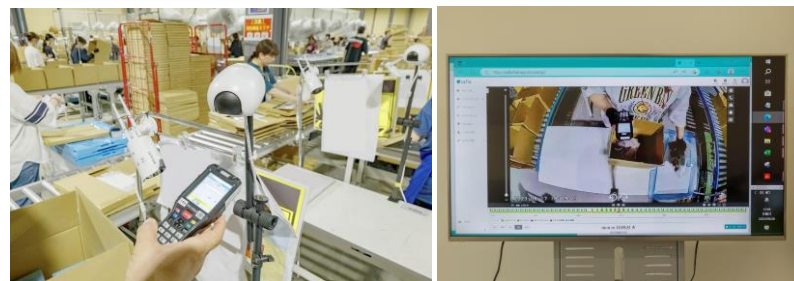
- 佐川グローバルロジスティクス千葉北営業所では消費者から商品発送後に問い合わせがあった際、作業に問題が無かったかエビデンスを探す、というコア業務以外の作業に各件平均で1時間かけて取り組んでいた

活用方法

- 各検品台にエッジAIカメラ「Safie One」を設置、映像データを社内のWMS（倉庫管理システム）の出荷管理画面に連携

導入効果

- 問い合わせが発生した場合、調査対象の検品作業の映像を1分もかからずに容易に確認が可能になった
- 繁忙期には問い合わせ業務にかかる時間を大幅に削減し、本来、時間を割くべきコア業務や有人対応を要する業務に集中が可能になった



現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.3

映像×業務ツール



バースの稼働をリアルタイム把握、トラックの待機時間削減にも寄与



生産性改善

→Case of



永続する使命。

澁澤倉庫

Shibusawa Warehouse

導入背景

- 福岡営業所では検品、梱包のような流通加工業務を必要とする商品が増加。トラックの積み下ろし及び倉庫内での付帯作業が大幅に増えた為、作業スタッフも飛躍的に増えたが、管理者を増やすことなく、個々人の作業品質を高いレベルで平準化、生産性を高めたかった

活用方法

- 「Safie Pocket2」で各工程の作業を撮影
スタッフ全員が見られるモニターに映像を映し可視化
- トラックが商品の積み下ろしを行うバース※1にカメラを設置し、稼働状況を遠隔モニタリング

導入効果

- 作業スタッフが前工程のバックログ（未処理分）を一目で把握
状況判断がスピーディーになり、スタックしている作業場に応援スタッフを送るなど臨機応変に対応
- 事務所からバースの空き状況や積み下ろしの進捗を把握、適切なオペレーションによりバースの稼働率が向上、トラックの待機時間が削減



※1：荷物の積み下ろしをするため
トラックを駐停車しておくスペース

現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.2
遠隔〇〇



設備の遠隔管理システム構築で「チョコ停」発生時も素早い安定稼働へ



→Case of



導入背景

- 設備が停止する「チョコ停」※1の発生が突発的に起こるため、現状確認のために現場に行き、長時間にわたる設備監視で大きなタイムロスが生じていた
- 若手技術者の遠隔支援時にスマホやオンライン会議ツールを活用していたが、手がふさがって危険など、使い勝手が気になっていた

活用方法

- チョコ停の原因になりそうな箇所にカメラを設置し、異常があったときにクラウド録画映像を振り返り視聴
- 現場の若手技術者が「Safie Pocket2」を身につけ、作業の様子を撮影し、遠隔から熟練の技術者が視聴

導入効果

- トラブルが起きた際、現地への急行や人の張り付きがなくなり、人的リソースを有効活用できるように
- 現場の状況を遠隔で把握することができ、技術者の現場間の移動時間が大幅に削減



※1：製造設備のトラブルにより一時的に設備や製造が停止・空転する現象

現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>



STEP.2
遠隔〇〇



倉庫内を見える化、現場確認の工数削減やトラブルの原因解決へ



生産性改善

→Case of



導入背景

- ・1日に数万ケースの商品が出庫されるため、ラインで滞留することが無いように努めたい
- ・チョコ停※1を含めた突発的なトラブルへの対応を素早く行い、改善することで出荷への影響を最小限に抑えたい

活用方法

- ・所有する全6つの倉庫・拠点のあらゆる工程でクラウドカメラを800台強設置
- ・ラインの合流点など重要箇所や人が入って確認しにくい箇所に設置
- ・トラブルが起きた箇所に設置し、再発時にその原因を把握

導入効果

- ・拠点が複数かつ広大なため、映像確認により現場に行く手間を削減
- ・起きたトラブルで原因が突き止められたものは20件ほどとなり、1ヶ月あたり80万円程度の人件費の削減を実現（試算ベース）



※1：製造設備のトラブルにより一時的に設備や製造が停止・空転する現象

現場DX
Powered by safie

in 5 steps >>>>

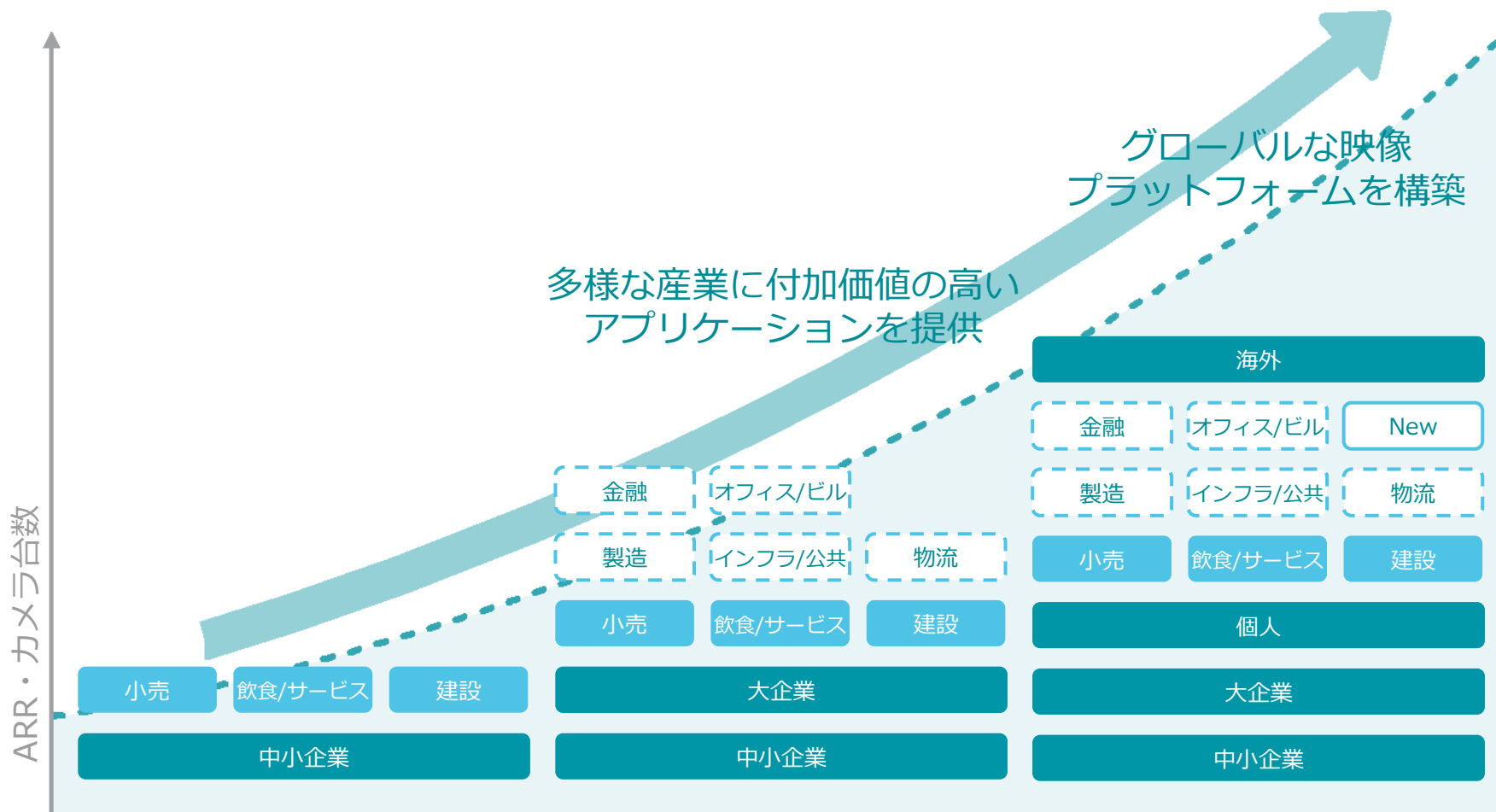


STEP.2
遠隔〇〇



セーフィーは、多様な業界の現場DXを推進

✓ 既にセーフィーカメラを活用いただいている業界は広がりつつある



- STEP1（防犯・記録）および、STEP2（遠隔〇〇）の市場ニーズは引き続き強い。 セーフティーの成長基盤として更に取組みを強化
- 映像×業務ツール連携、映像×AI、パートナー企業との連携など、提供ソリューションの探索を継続
- 2023年12月期通期決算開示時に、経営戦略をアップデート予定

映像から未来をつくる



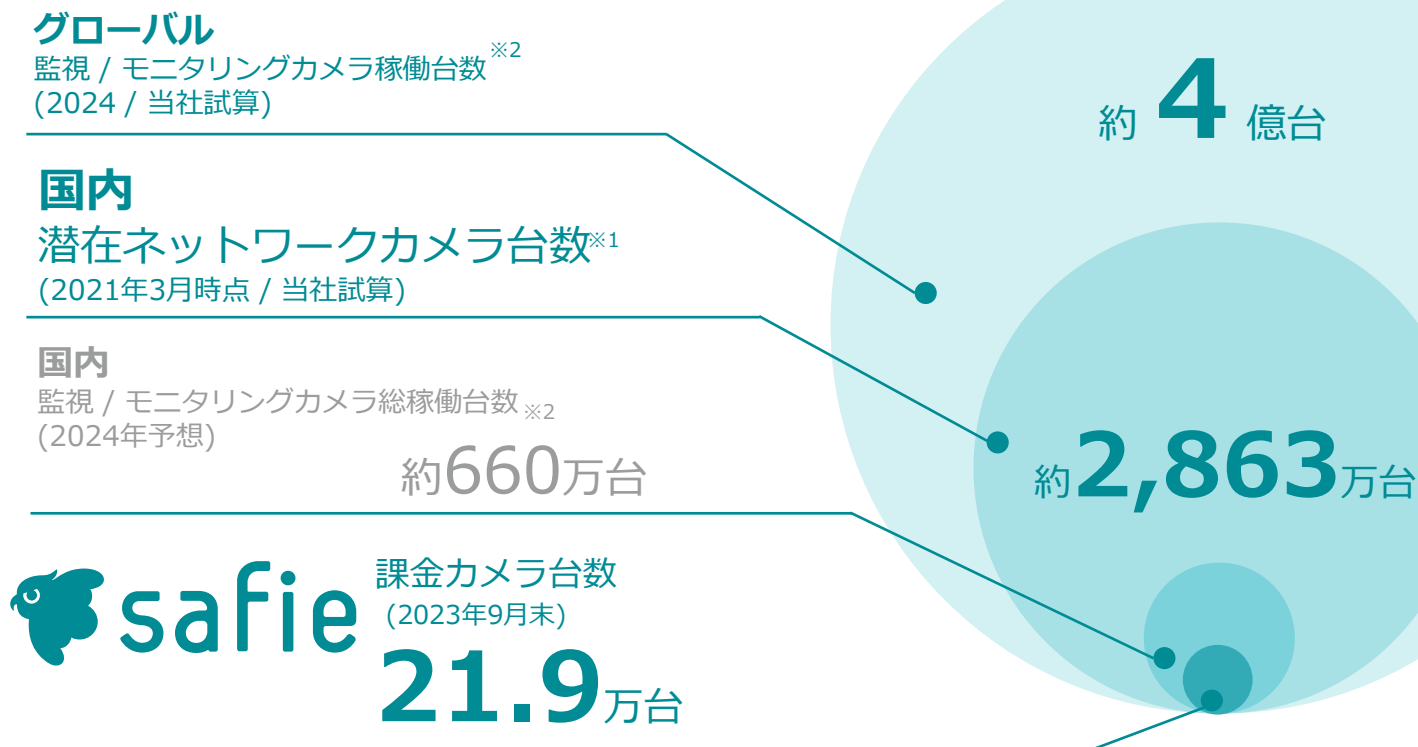
Appendix

1. 会社概要および事業概要
2. 2023年12月期第2四半期実績
3. 事業進捗アップデート

Appendix

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



※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.42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。

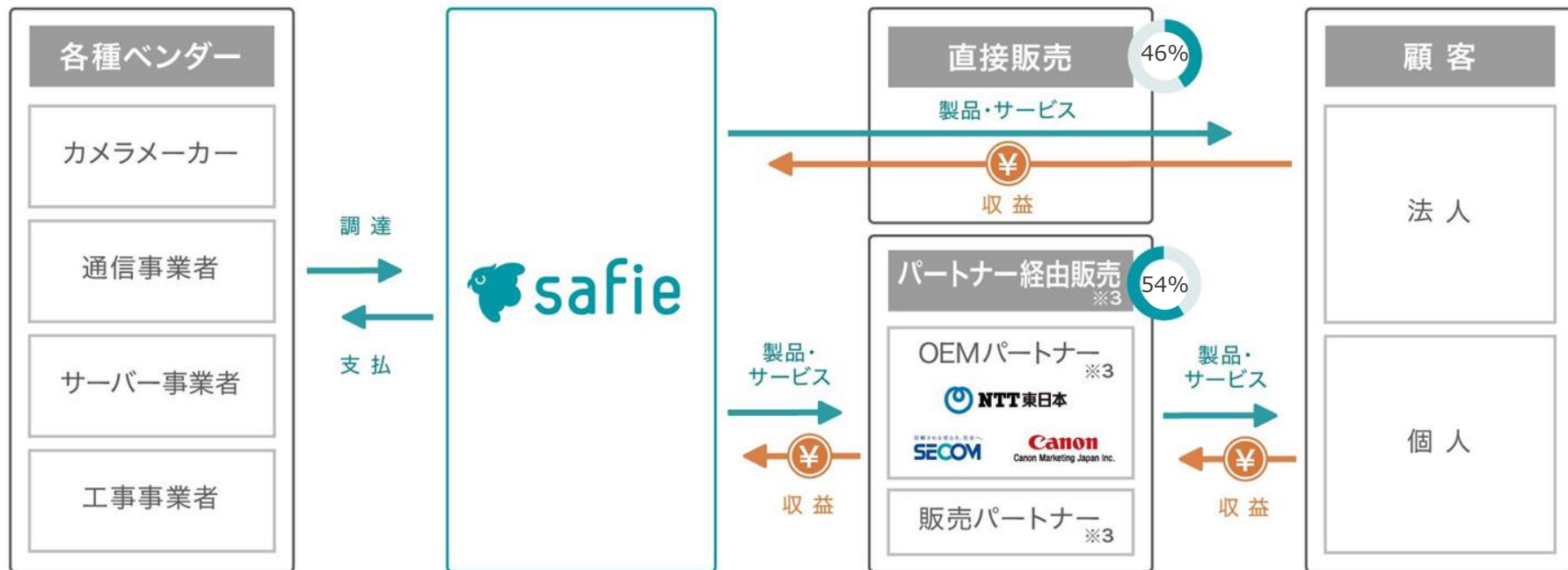
当社が試算するTAM

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書」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）

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

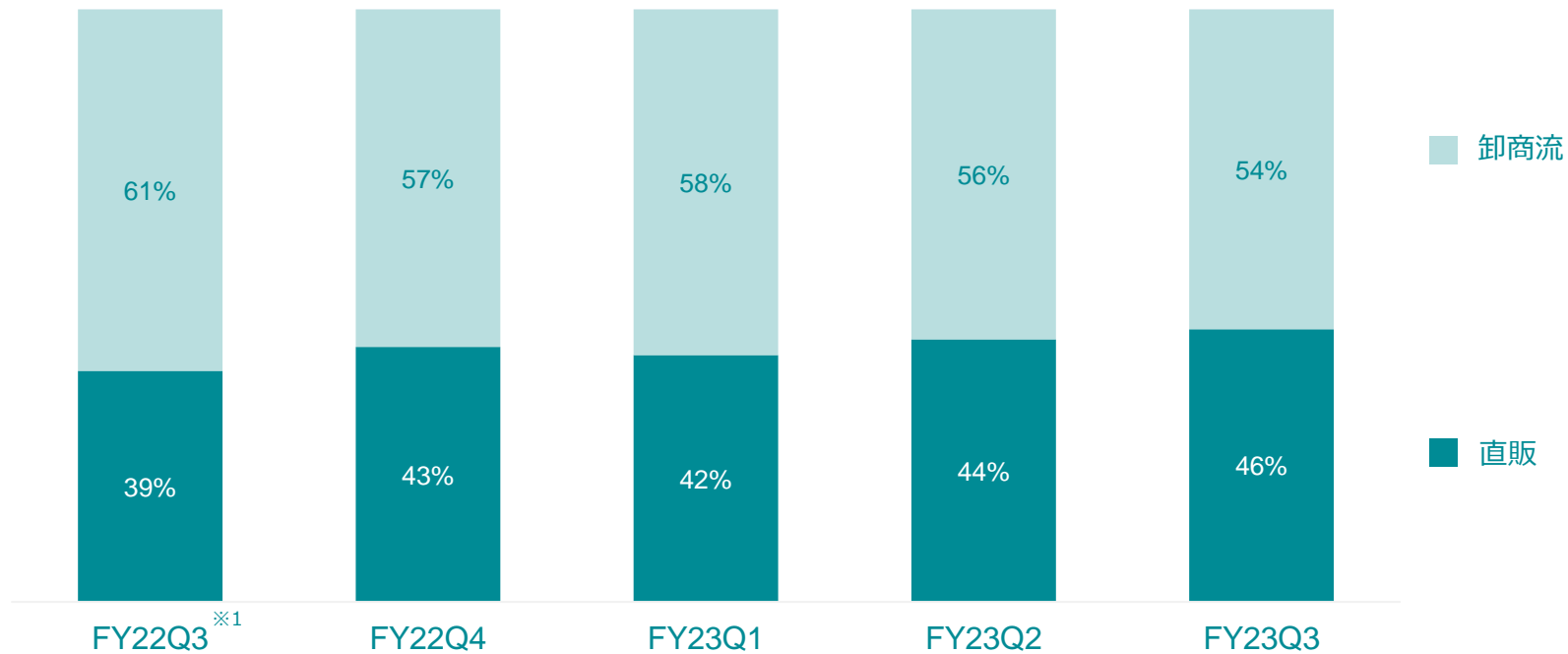
※3: 「OEMパートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ (もしくは前者のみ) を仕入れ、利用者にパートナーのブランド名称で再販するパートナーを指す。

「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

商流別売上高構成比

✓ 直販／卸商流比率は、徐々に直販比率が増加

売上高構成比（四半期）

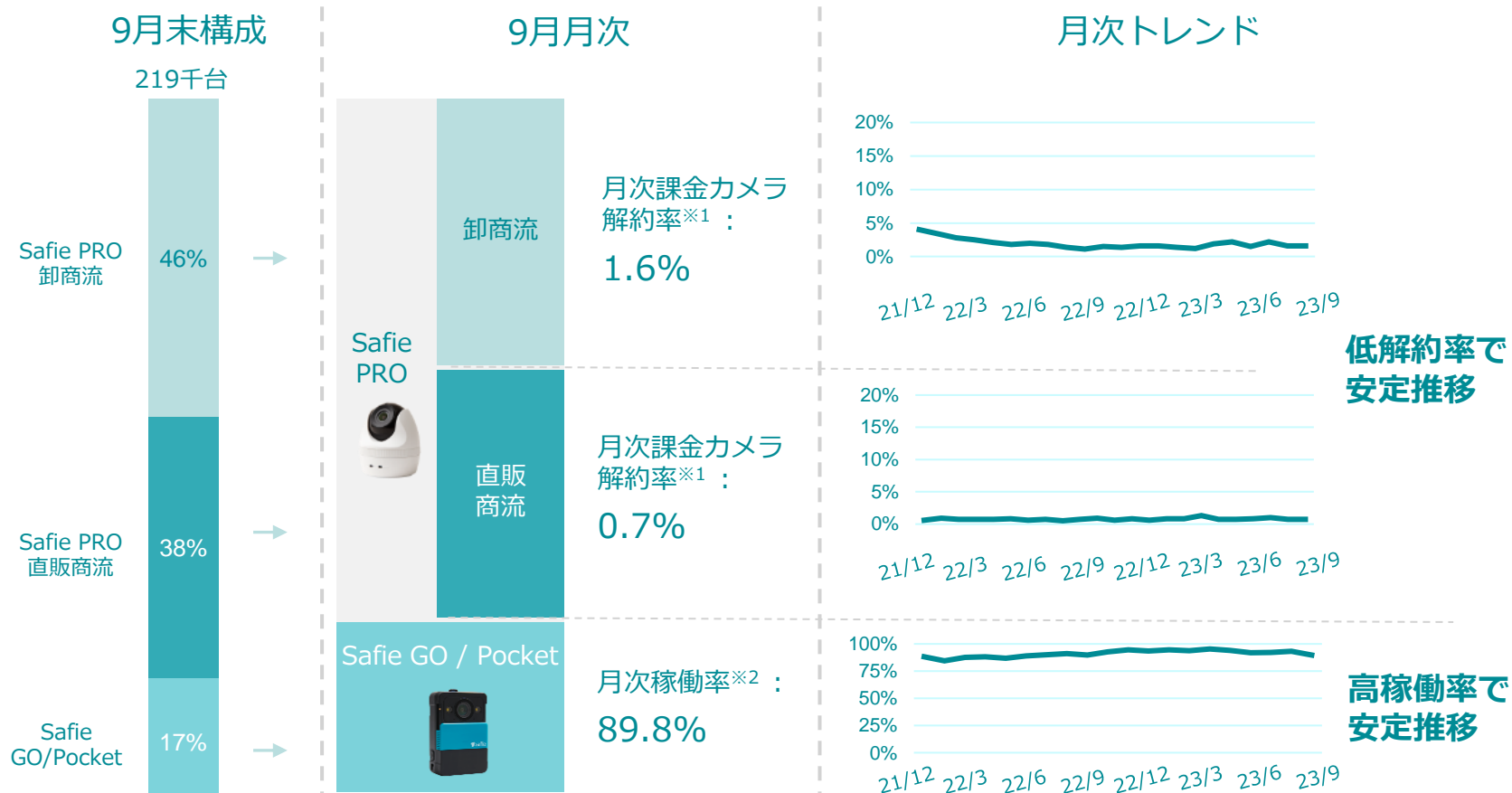


※1：FY2022Q3より連結決算へ移行

課金カメラ台数の構成

✓ 月次課金カメラ解約率は低解約率で安定的に推移

課金カメラ台数 ※3



※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：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）、※3：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

解約率・稼働率の推移

■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）^{※1}

		2021/12	2022/3	2022/6	2022/9	2022/12	2023/3	2023/6	2023/9
卸商流	月次	4.0%	2.5%	2.0%	1.1%	1.6%	1.2%	1.5%	1.6%
	12ヶ月平均	6.4%	5.4%	4.2%	2.8%	2.0%	1.6%	1.6%	1.7%
直販商流	月次	0.6%	0.7%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.7%	0.7%
	12ヶ月平均	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.8%
全社	月次	2.6%	1.8%	1.4%	0.9%	1.2%	1.1%	1.2%	1.2%
	12ヶ月平均	4.3%	3.6%	2.8%	1.9%	1.4%	1.2%	1.2%	1.3%

■ 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	2023/3	2023/6	2023/9
全社	月次	88%	88%	90%	92%	94%	94%	93%	90%

※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

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

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
2023年 2月 ヴィアゲート株式会社創業



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



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)

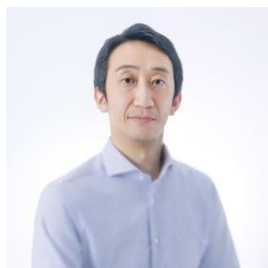


古田 哲晴

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 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

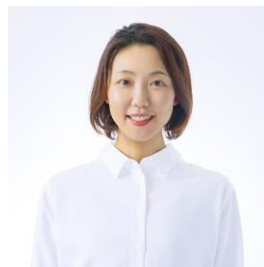
2001年10月 株式会社アイティ・イット
(現 エクシオ・システムマネジメント株式会社) 入社
2007年 3月 ソネット株式会社
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社) 入社
2020年 4月 当社入社 オペレーション部部长
2021年12月 当社執行役員



鈴木 竜太

執行役員 営業本部副本部長 兼 VPoS

2004年 4月 株式会社ジュピターテレコム (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



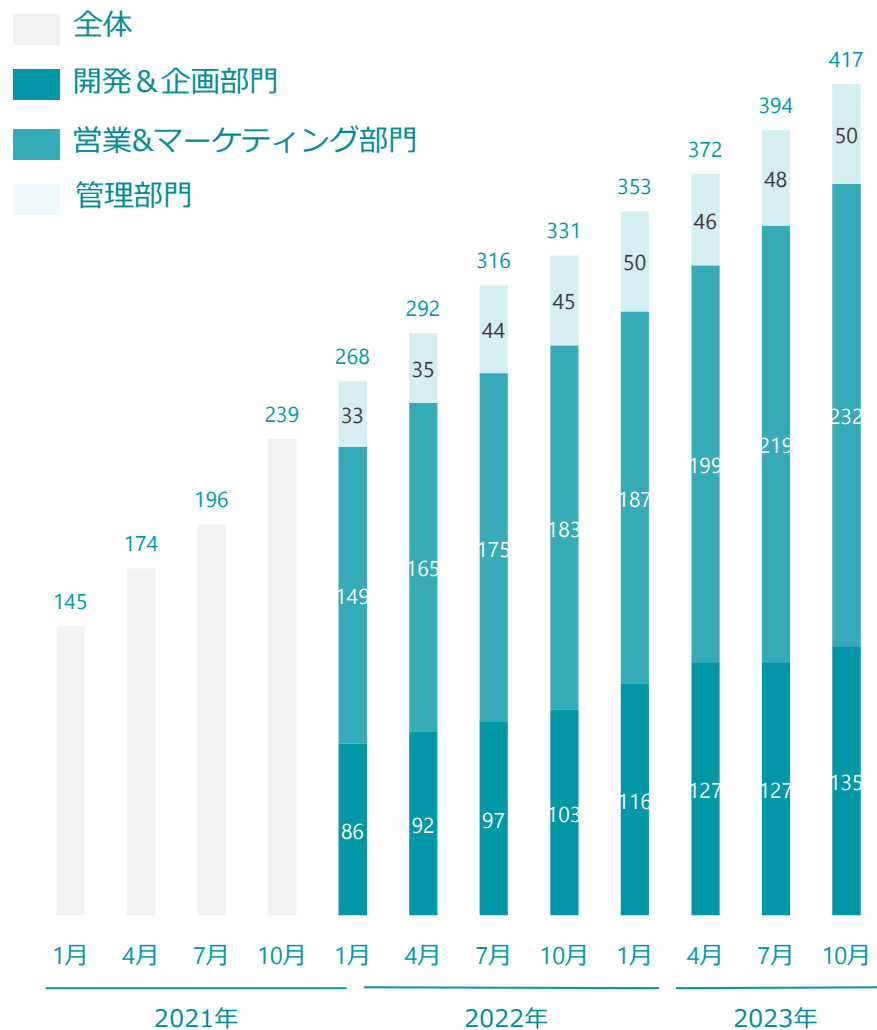
白石 久也

執行役員 企画本部本部長 兼 CPO

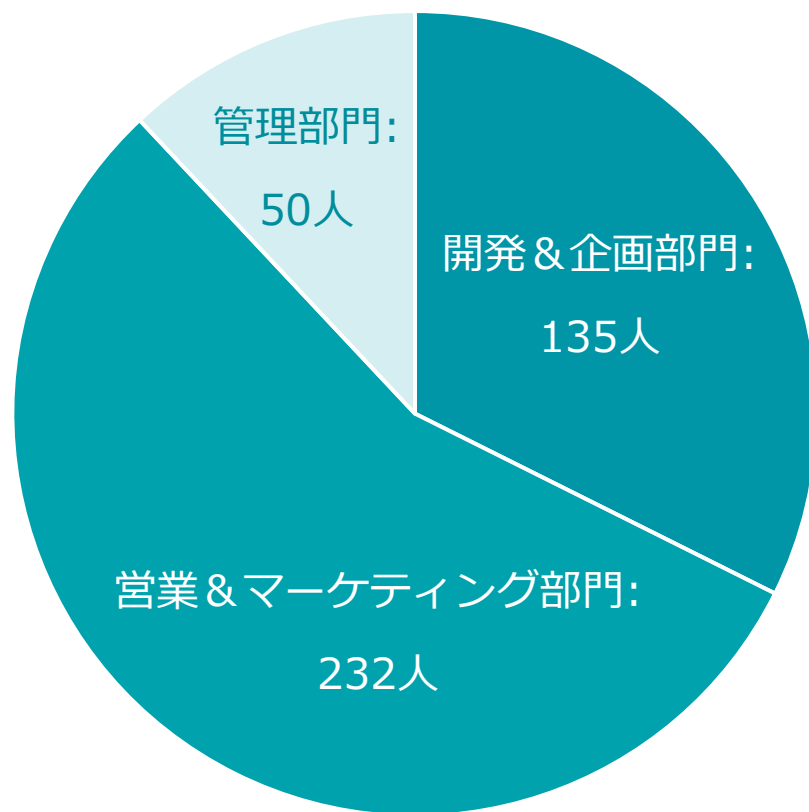
1997年 4月 TDCソフト株式会社入社
2002年10月 ヤフー株式会社入社
2018年 6月 株式会社 GYAO 取締役
2021年10月 Z Entertainment 株式会社 CPO 室長
2022年 6月 当社入社
2023年 1月 当社執行役員

社員数の推移

社員数の推移※1



人員構成 (2023年10月)



※1：各月初の人数

連結貸借対照表

(単位：千円)	2022年12月末	2023年9月末		2022年12月末	2023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	8,771,628	7,308,635	買掛金	556,961	682,310
受取手形、売掛金及び契約資産	1,152,934	1,514,124	1年内返済予定の長期借入金	31,656	91,794
電子記録債権	9,500	10,800	未払法人税等	29,869	31,383
商品	1,022,136	1,074,735	賞与引当金	55,620	32,807
その他	281,583	472,867	その他	715,521	687,132
貸倒引当金	-3,116	-3,984	流動負債合計	1,389,628	1,525,428
流動資産合計	11,234,666	10,377,178	固定負債		
固定資産			長期借入金	94,204	2,824
有形固定資産	-	180,334	その他	242	60,504
投資その他の資産			固定負債合計	94,446	63,328
投資有価証券	1,056,301	1,244,011	負債合計	1,484,074	1,588,757
その他	434,211	366,229	純資産の部		
投資その他の資産合計	1,490,513	1,610,241	株主資本		
固定資産合計	1,490,513	1,790,576	資本金	5,476,879	5,572,996
繰延資産	363	302	資本剰余金	7,962,262	8,058,379
資産合計	12,725,542	12,168,057	利益剰余金	△2,203,384	△3,057,005
			自己株式	△167	△167
			株主資本合計	11,235,590	10,574,203
			その他の包括利益累計額		
			その他有価証券評価差額金	549	1,144
			その他の包括利益累計額合計	549	1,144
			新株予約権	5,328	3,952
			純資産合計	11,241,467	10,579,299
			負債純資産合計	12,725,542	12,168,057

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

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/>