



セーフィー株式会社

東証グロース 4375



2024年12月期

通期 決算説明資料

February 13, 2025



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


1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想


- a. 2024年12月期通期実績
- b. 2025年12月期通期予想

2. 事業戦略アップデート

- a. 業界動向
- b. セーフィーの強み
- c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

 [セーフィー IR サイト](#)

 [セーフィー IR ライブラリー](#)

 [事業計画及び成長可能性に関する事項](#)

2024年Q4実績と通期

2024年Q4 売上高
45.2億円
前期比 +34.7%

2024年通期 売上高
150.4億円
前期比 +27.4%

2024年通期 調整後営業利益*1
▲5.3億円
前期比5.2億円の損失縮小

■ 2024年Q4は計画通り広告宣伝費及び販促費を投下し売上高が大幅増収

- ✓ 販促活動の結果、エンブラ顧客との大型案件を獲得しスポット収益は前四半期比+61.8%の1,618百万円
- ✓ 調整後営業損失は計画通り拡大し▲201百万にて着地

■ 2024年通期は連結業績予想を大幅超過し達成

- ✓ 売上高は150億円を超え、業績予想対比106.0%と大幅超過達成
- ✓ FY2024年ソリューション売上高は432百万円となり、前期比+51.6%と着実な成長となる
- ✓ 営業体制強化、付加価値の高いソリューションラインナップの拡充、オペレーション改善に取り組み、一人あたり粗利額は年間を通して継続的に上昇

2025年通期業績予想と今後の事業戦略

■ 売上高184億円（前期比+22.3%）及び調整後営業利益の黒字化達成を目指す

- ✓ 引き続き主要顧客の多い小売・サービス業界にて着実な売上成長を目指す
- ✓ 新商材や基盤強化へ向けたR&D投資は一定維持
- ✓ 生産性改善を継続し、売上高S&M及びG&A比率を低減させ調整後営業利益での黒字化を目指す

■ 今後の事業戦略

- ✓ 900万台の既設カメラ（オンプレ）市場へ進出し事業拡大
- ✓ 業界別現場DXの推進
- ✓ AIプラットフォームの構築しAIビジネスを量産

■ 中期財務ターゲットとして売上高成長率を22%~27%+へ切り上げ

2025年通期 売上高
184.0億円
前期比 +22.3%

2025年通期 調整後営業利益*1
0.5~3.0億円
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 + その他一過性費用

1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフイーの強み
 - c. 成長戦略

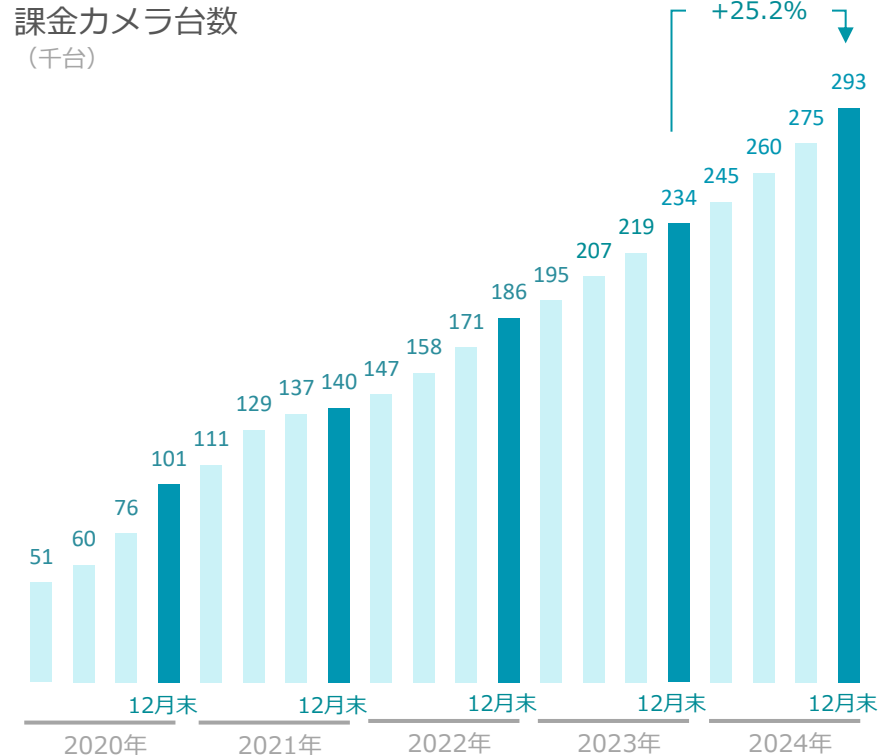
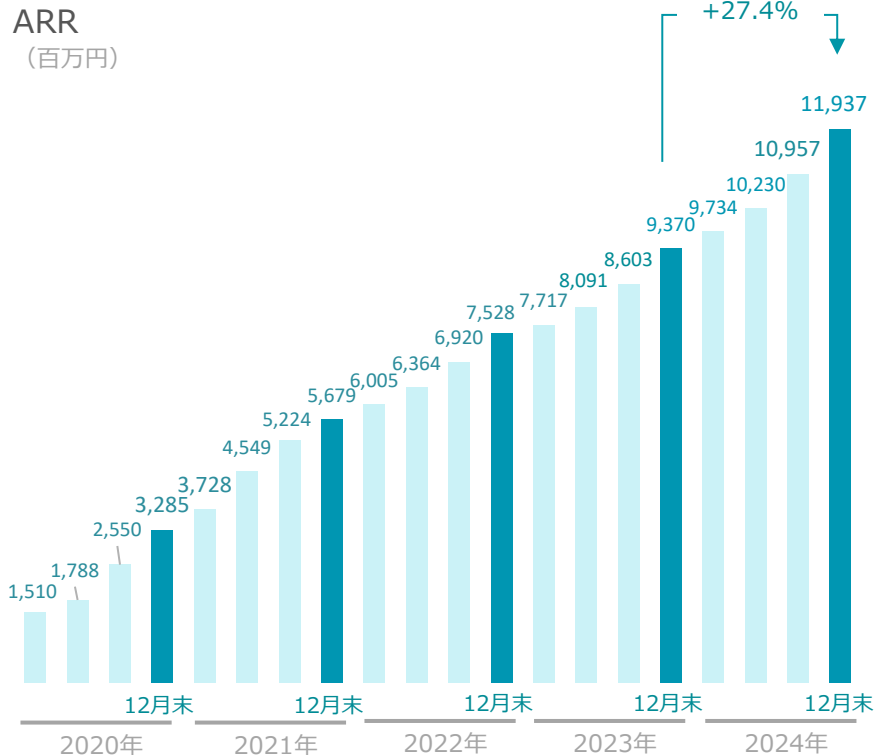
Appendix

1-a. 2024年12月期 通期実績

ARR、課金カメラ台数、売上高、売上総利益は全て、対前期比25%以上となり、業績予想を超過し達成
調整後営業損失は5.3億円となり対前期比+5.2億円、業績予想の範囲内にて着地

| (百万円) | 2023年 12月期 | 2024年12月期 通期 | | | |
|--------------|---------------|-----------------|--------|--------|--------|
| | | 予想 | 実績 | 対 前期比 | 対 業績予想 |
| ARR | 9,370 | 11,300 | 11,937 | +27.4% | 105.6% |
| 課金カメラ台数 (千台) | 234 | 285 | 293 | +25.2% | 102.8% |
| 売上高 | 11,817 | 14,200 | 15,049 | +27.4% | 106.0% |
| 売上総利益 | 5,668 | 7,070 | 7,336 | +29.4% | 103.8% |
| 売上総利益率 | 48.0% | 49.8% | 48.7% | +0.7pp | -1.1pp |
| 調整後営業利益 | △1,057 | △850 | △535 | +522 | +315 |

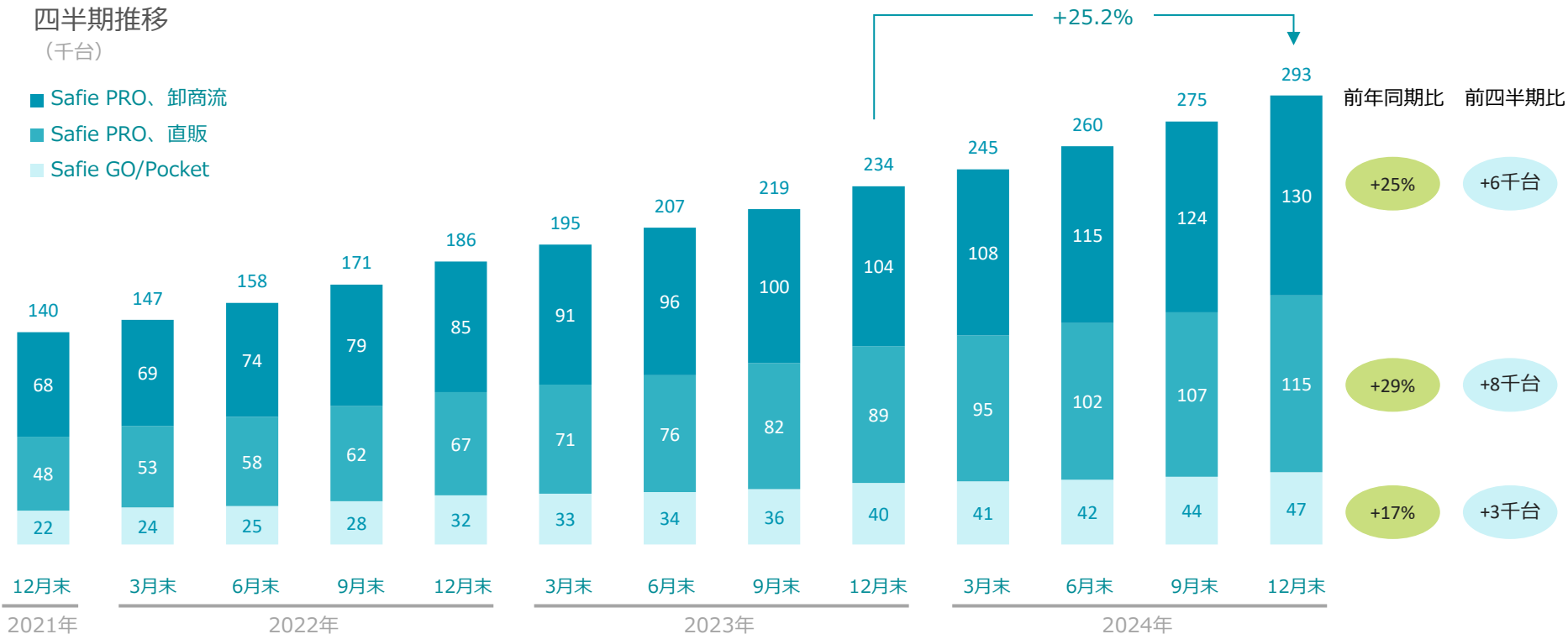
ARRは27.4%成長し119億円、課金カメラ台数は29.3万台に到達



エンプロ顧客の大型案件獲得により、Safie PRO直販が課金カメラ台数の成長を牽引

四半期推移
(千台)

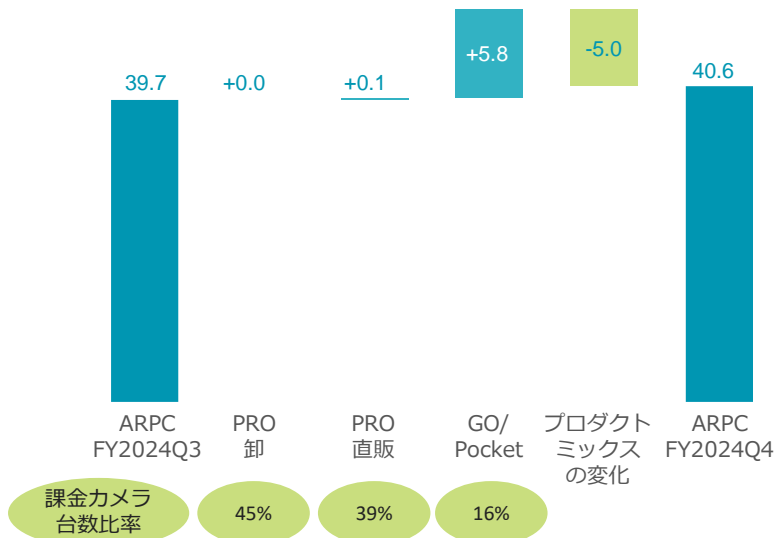
- Safie PRO、卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



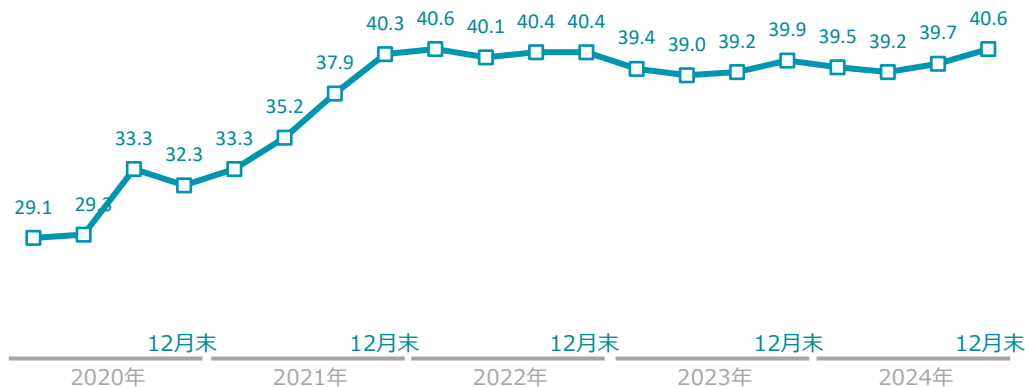
ARPC（課金カメラ1台あたりの単価）*1の推移

単価の高いプラン及び商品の提供が伸びSafie GO/Pocketの単価が+5.8千円となり、全体のARPCも向上
Safie GO/Pocketの台数比率は16%であり、全体のARPCへ与える影響は+0.9千円に留まる

ARPC増減の詳細
(千円)



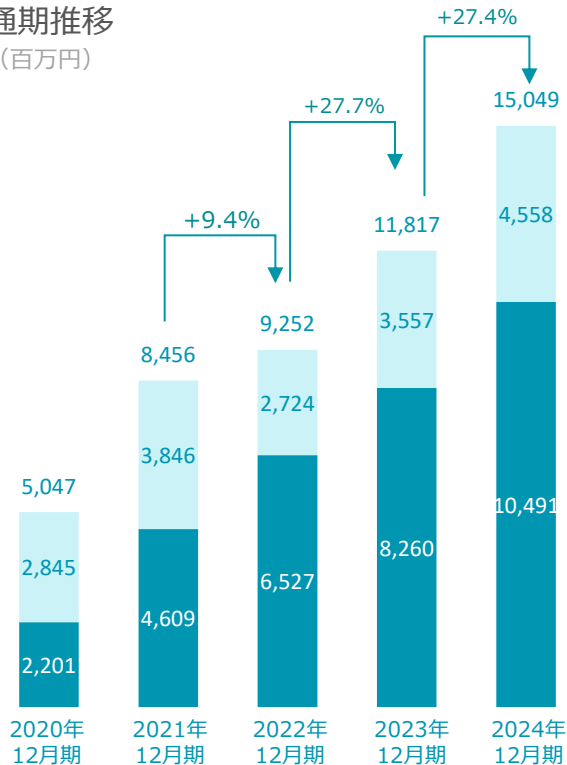
四半期推移
(千円)



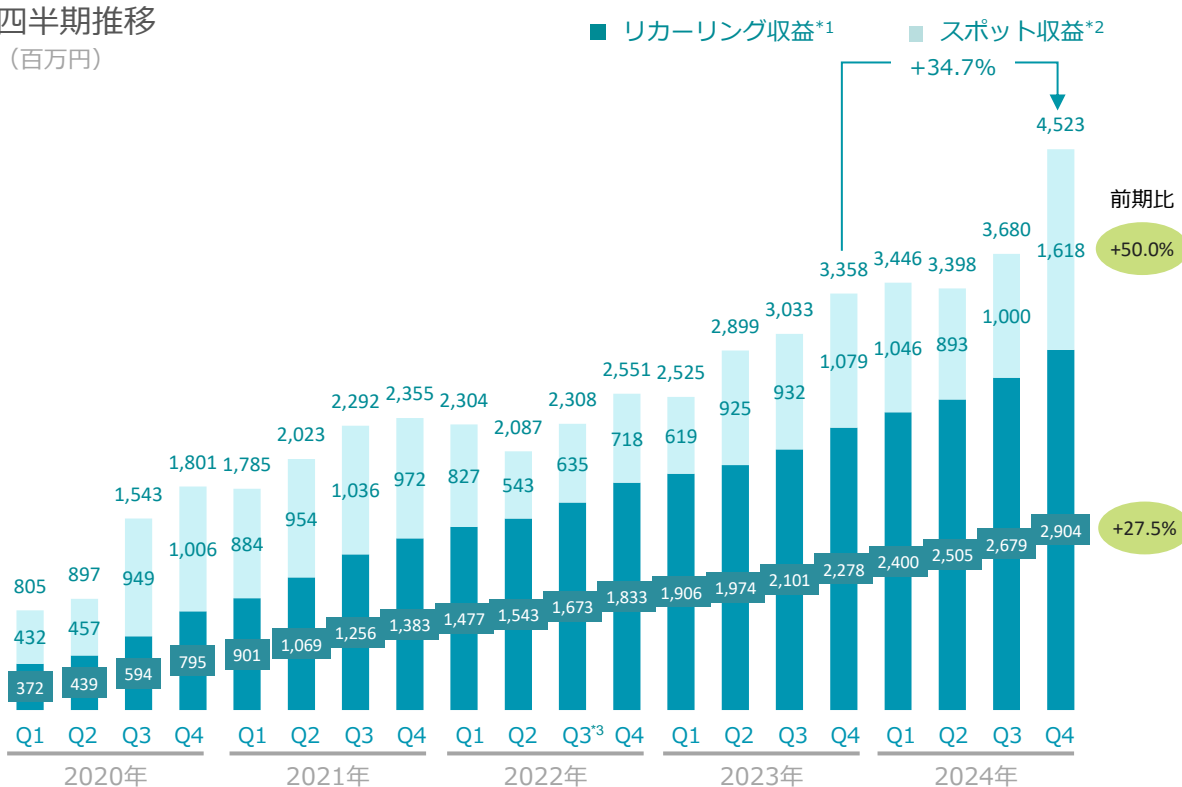
*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

2024年通期は前期比+27.4%、2024年Q4は前年同期比+34.7%の成長となる
 Q4は販促活動を強化し、エンブラ顧客の大型案件を複数獲得したことによりスポット収益が大幅に増加

通期推移
(百万円)



四半期推移
(百万円)

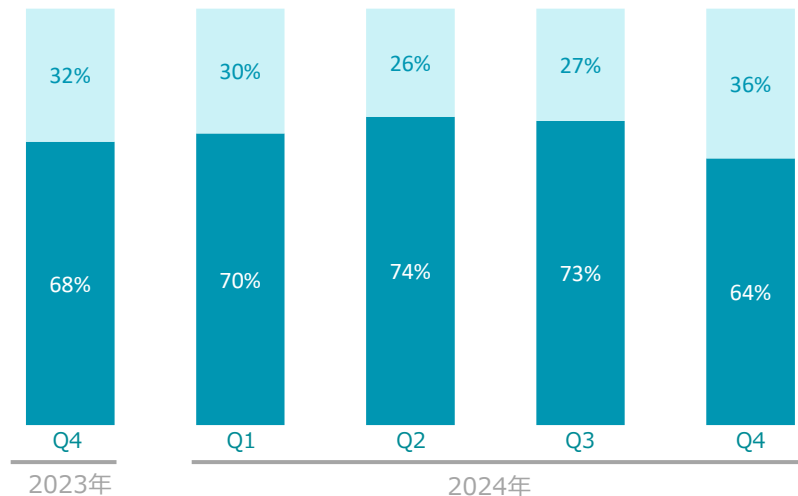


*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる
 *2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
 *3 FY2022Q3より連結決算へ移行

エンプラ顧客の大型案件を複数獲得したことにより、スポット収益の比率が向上
 スポット粗利率は、売上原価の高止まりと顧客獲得施策により若干の低下

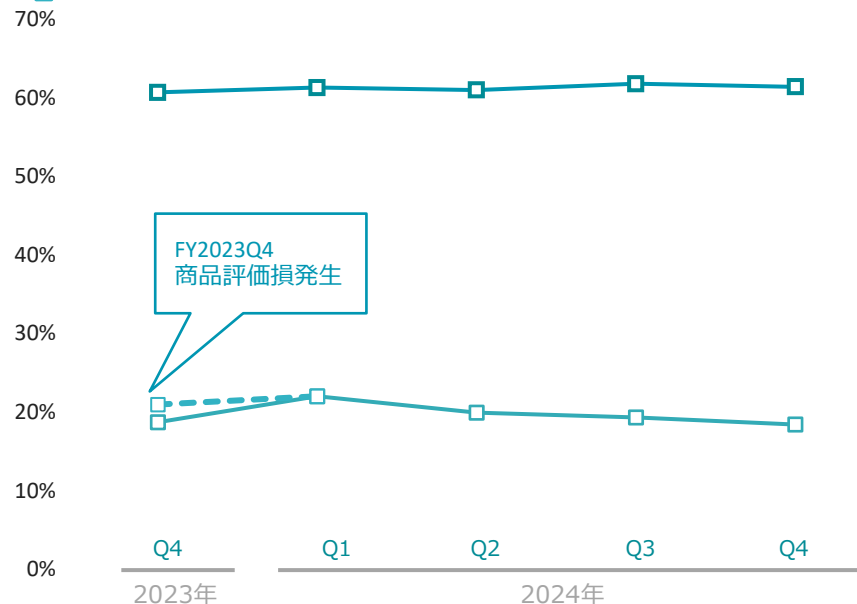
売上高構成比（四半期）

- リカーリング*1
- スポット*2



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）

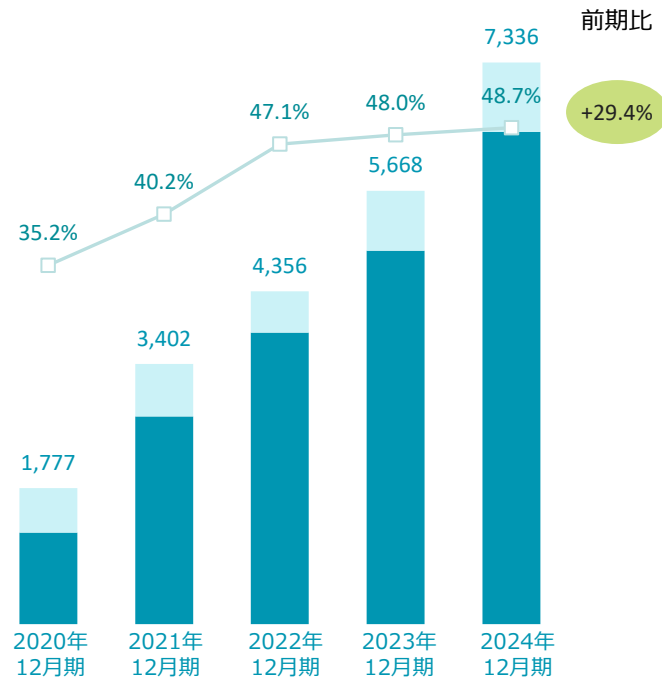


*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

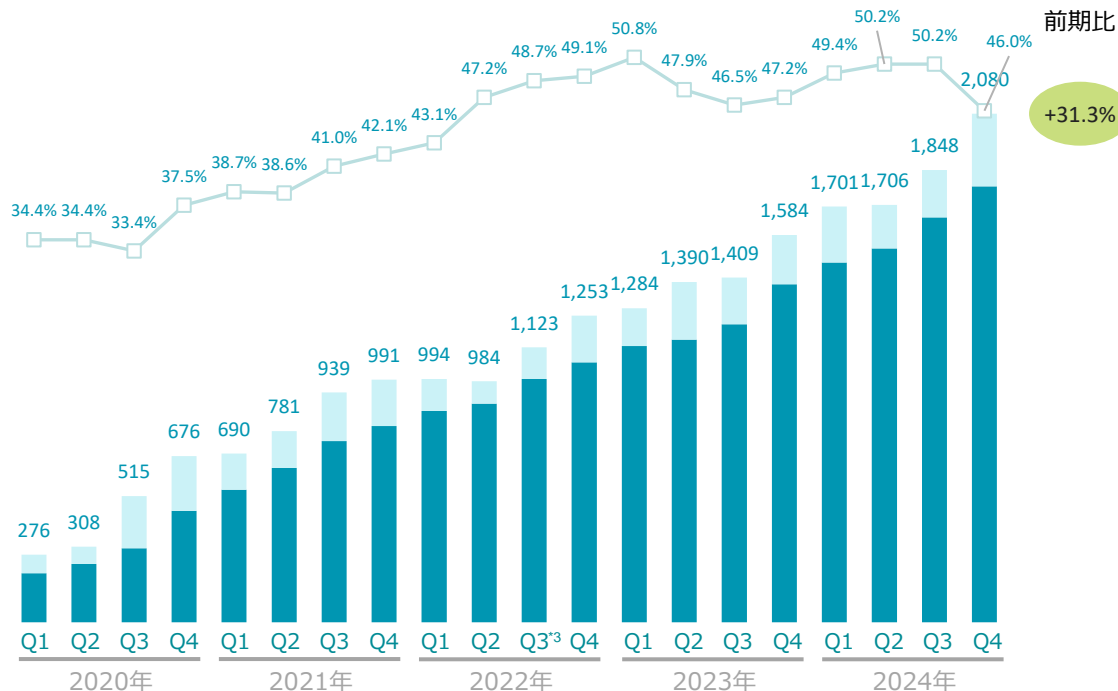
*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

2024年通期は前期比+29.4%、2024年Q4は前年同期比+31.3% スポット収益比率が上昇したことにより、2024年Q4の売上総利益率は前四半期比にて低下

通期推移
(百万円)



四半期推移
(百万円)



*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

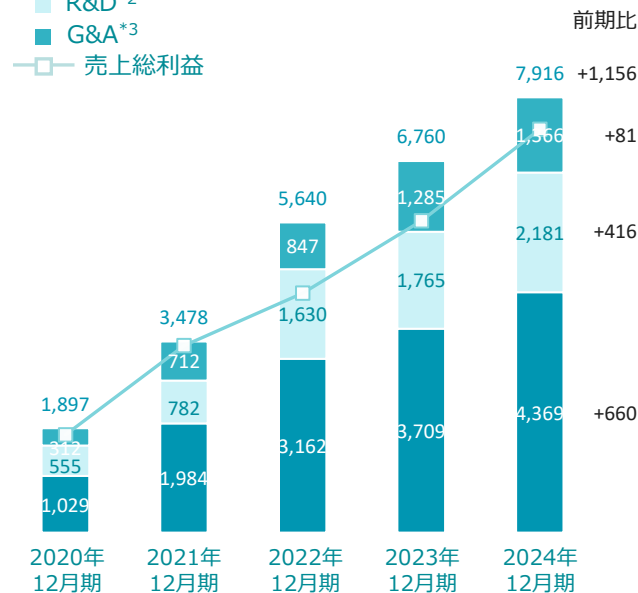
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

2024年Q4は計画通りに広告宣伝費及び販促費に資金を投下し、S&Mが増加

通期推移

(百万円)

- S&M*1
- R&D*2
- G&A*3
- 売上総利益

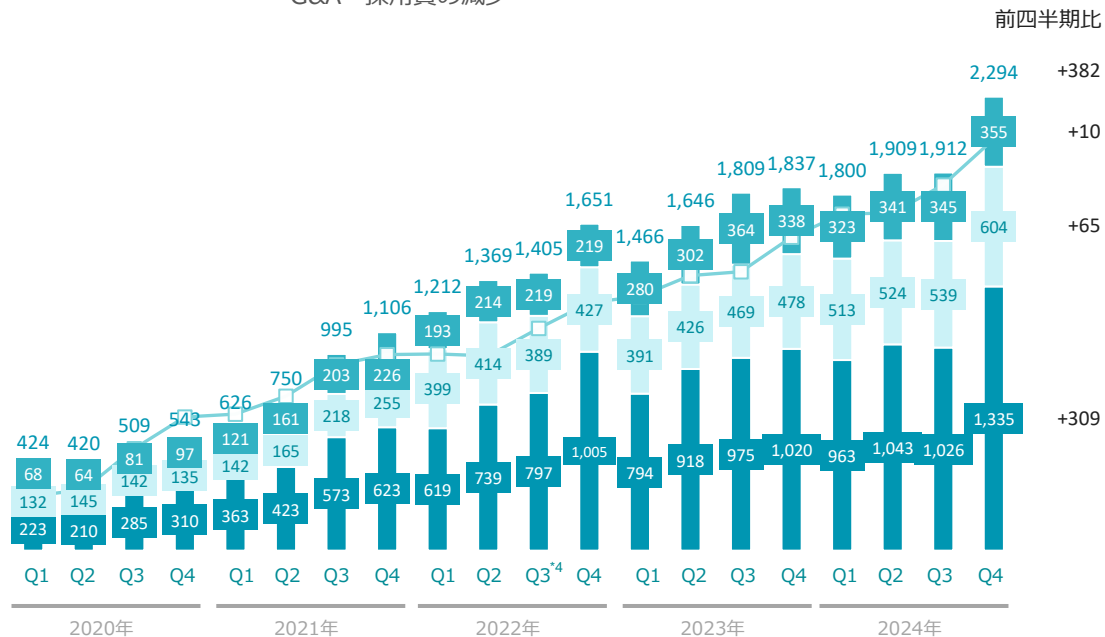


四半期推移

(百万円)

増減要因 (前四半期比)

- ・ S&M 広告宣伝費の増加
- ・ R&D 研究開発費の増加
- ・ G&A 採用費の減少

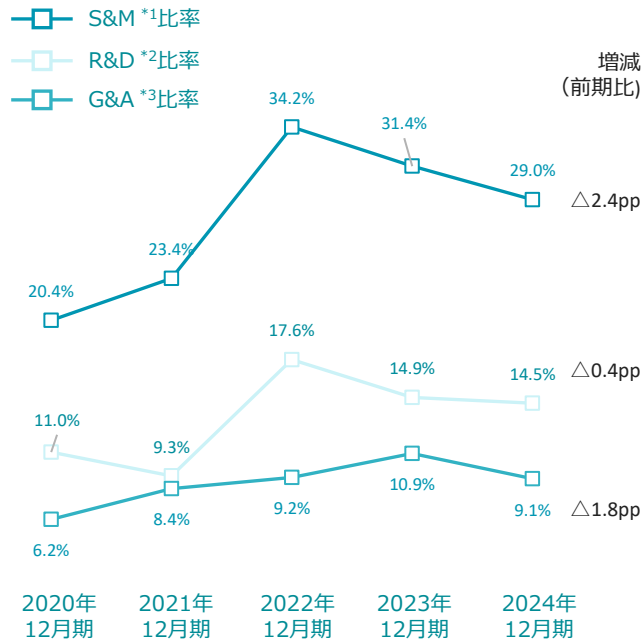


*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計
 *2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計
 *3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計
 *4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2024年12月期通期は売上高対比で各コストの売上高比率は低下

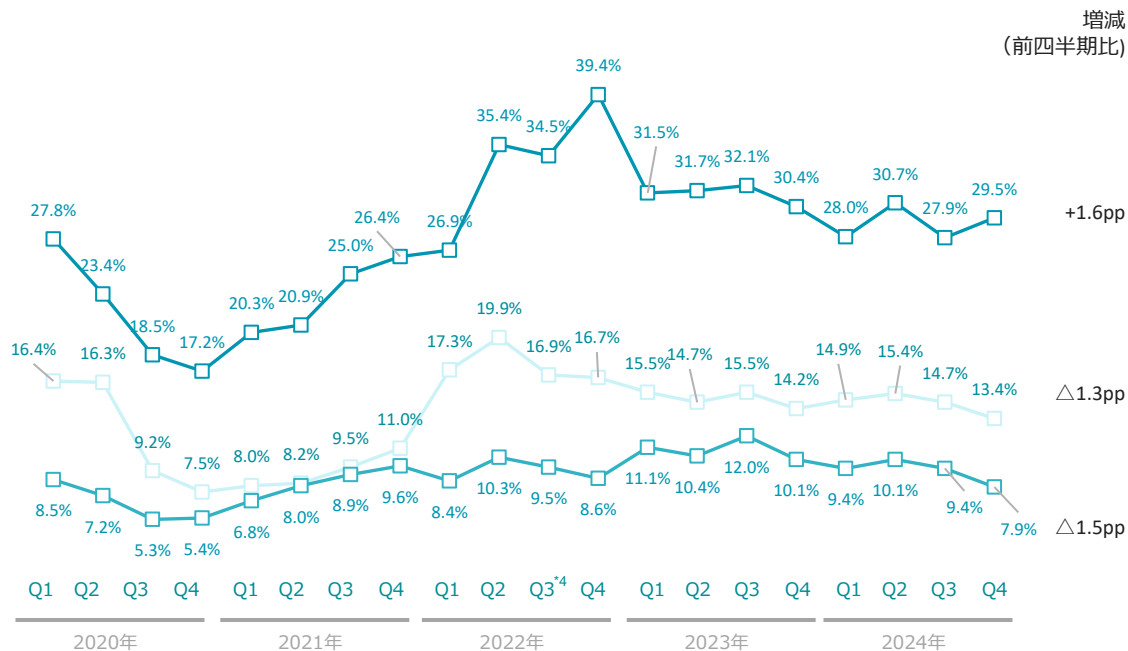
通期推移

(百万円)



四半期推移

(百万円)



*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、その他関連経費及び共通費等の合計

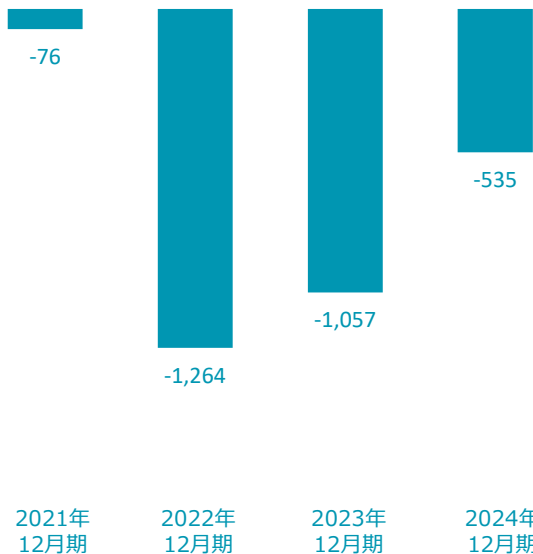
*2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計

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

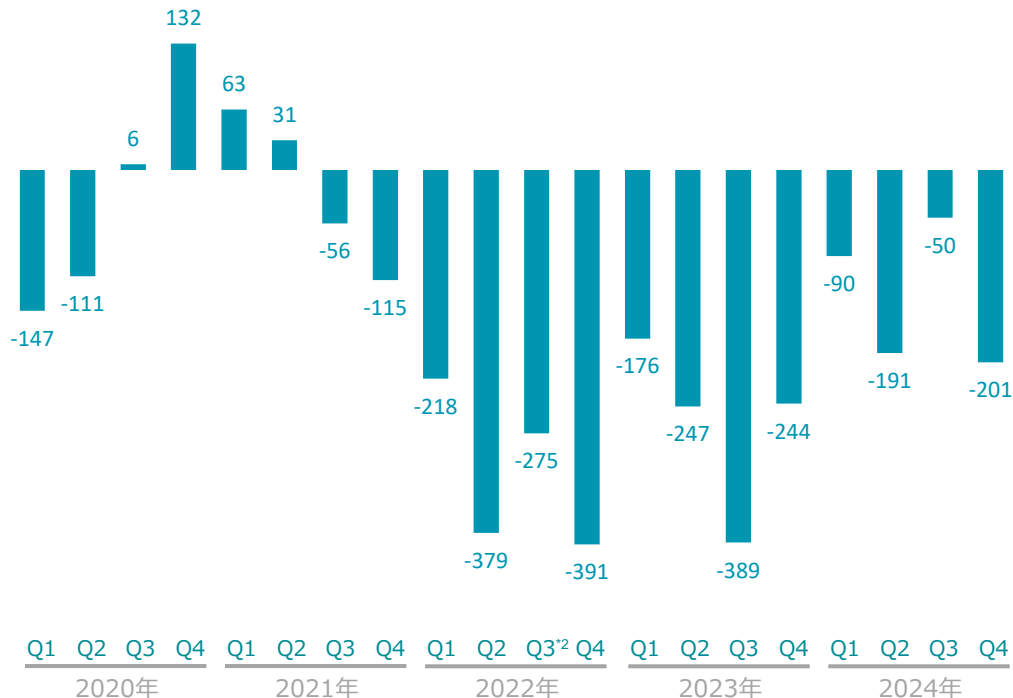
*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2024年Q4は計画通りに広告宣伝費及び販促費に資金を投下し、一時的に損失額は拡大
2024年通期では▲535百万となり、対前期比+522百万円と大幅改善

通期推移
(百万円)



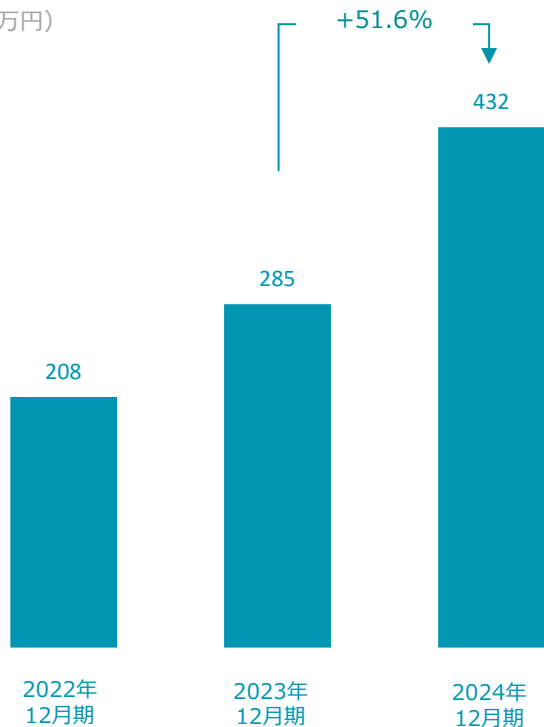
四半期推移
(百万円)



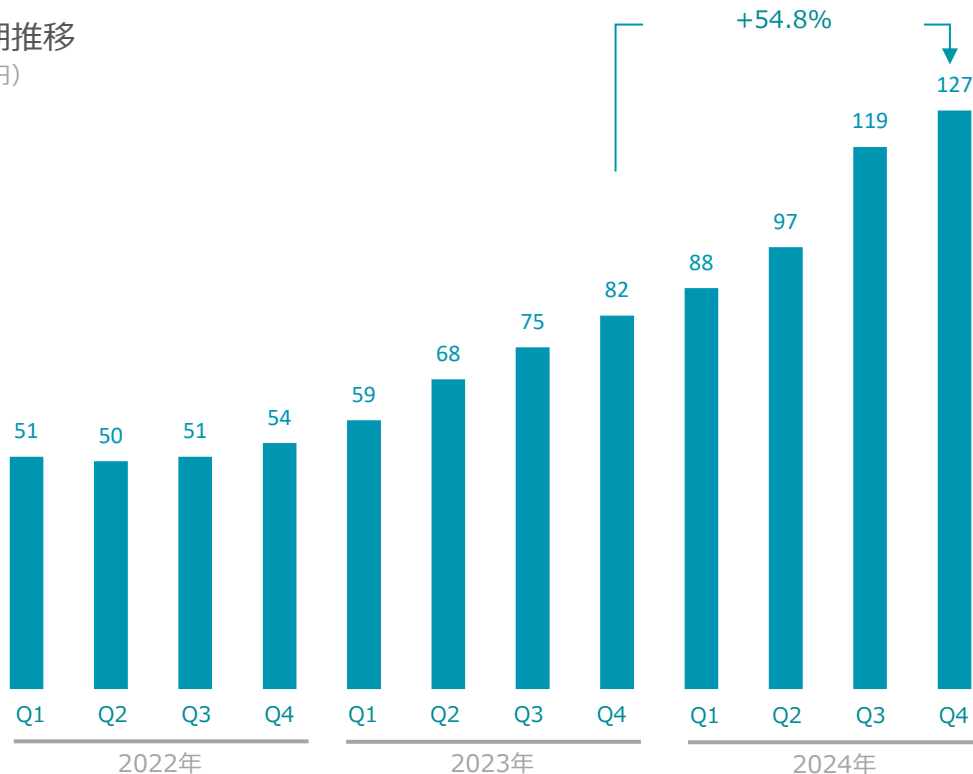
*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用
*2 FY2022Q3より連結決算へ移行

ソリューション提供を継続推進し、2024年通期は前期比+51.6%、2024年Q4は前期比+54.8%となる

通期推移
(百万円)



四半期推移
(百万円)

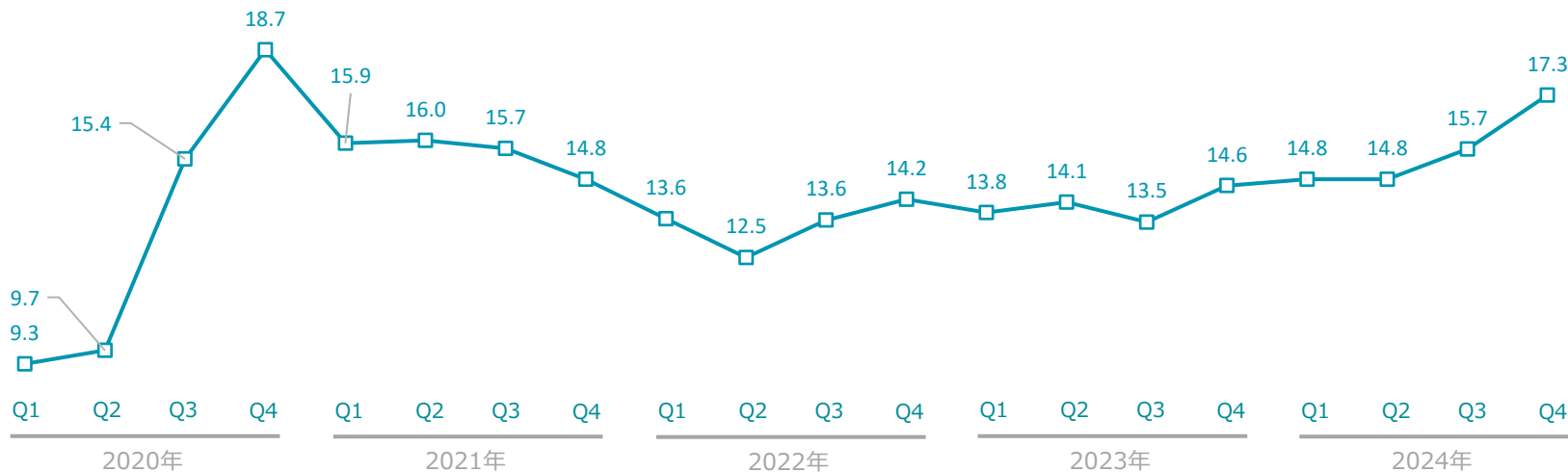


*1 AI-App等のアプリケーション、カメラ機能を拡張する各種オプション、および映像活用サービス等の売上の合計。リカーリング収益およびスポット収益どちらも含む

営業体制強化、付加価値の高いソリューション拡充、オペレーション改善への取り組みを継続実施し、一人あたり粗利額は継続して上昇

一人あたり粗利額*1

(百万円)



*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 翌四半期初社員数

1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフティーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

1-b. 2025年12月期 通期予想

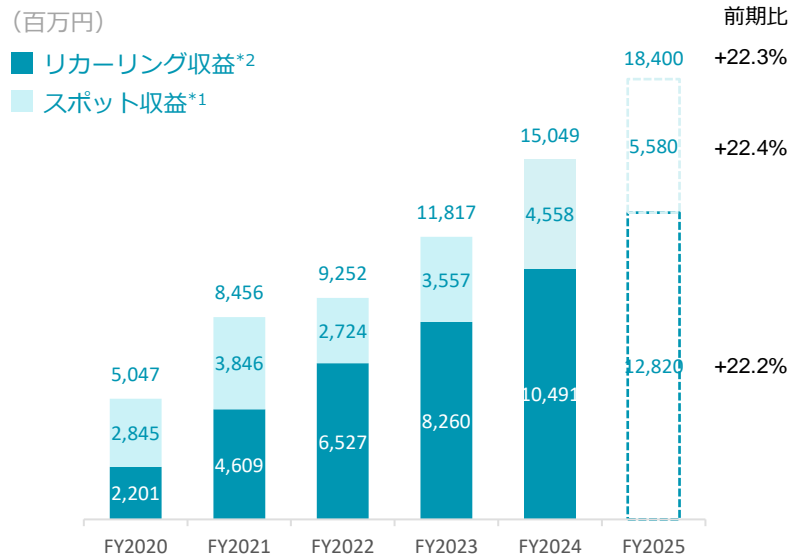
売上成長率は前期比22.3%の成長、調整後営業利益での黒字化を目指す
ARPC（カメラあたり単価）の上昇は織り込まず、課金カメラ台数の増加が成長を牽引する計画

| (百万円) | 2024年12月期 実績 | 2025年12月期 予想 | 前期比 | |
|---------------|-----------------|-----------------|-------------|--------------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 業績 | | | | |
| 売上高 | 15,049 | 18,400 | +3,351 | +22.3% |
| スポット | 4,558 | 5,580 | +1,022 | +22.4% |
| リカーリング | 10,491 | 12,820 | +2,329 | +22.2% |
| 売上総利益 | 7,336 | 9,030 | +1,694 | +23.1% |
| 売上総利益率 | 48.7% | 49.1% | +0.4pp | - |
| 調整後販売費及び一般管理費 | 7,871 | 8,730~8,980 | +859~+1,109 | +10.9%~14.1% |
| 調整後営業利益*1 | △535 | 50~300 | +585~+835 | - |
| KPI | | | | |
| ARR | 11,937 | 14,600 | +2,663 | +22.3% |
| 課金カメラ台数（千台） | 293 | 357 | +64 | +21.8% |
| ARPC（千円） | 40.6 | 40.9 | +0.3 | +0.5% |

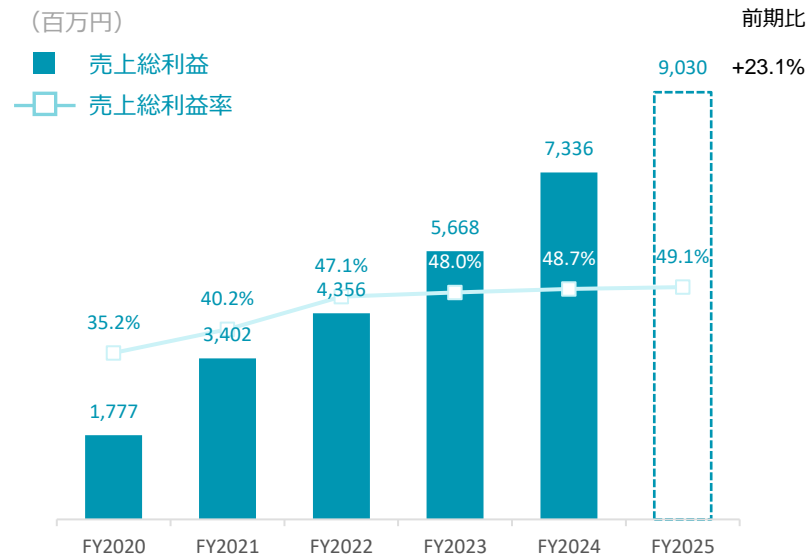
*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

売上成長率は前期比+22.3%、売上総利益は前期比+23.1%の成長を目指す
 売上総利益率の改善トレンド維持も見込む

売上高



売上総利益

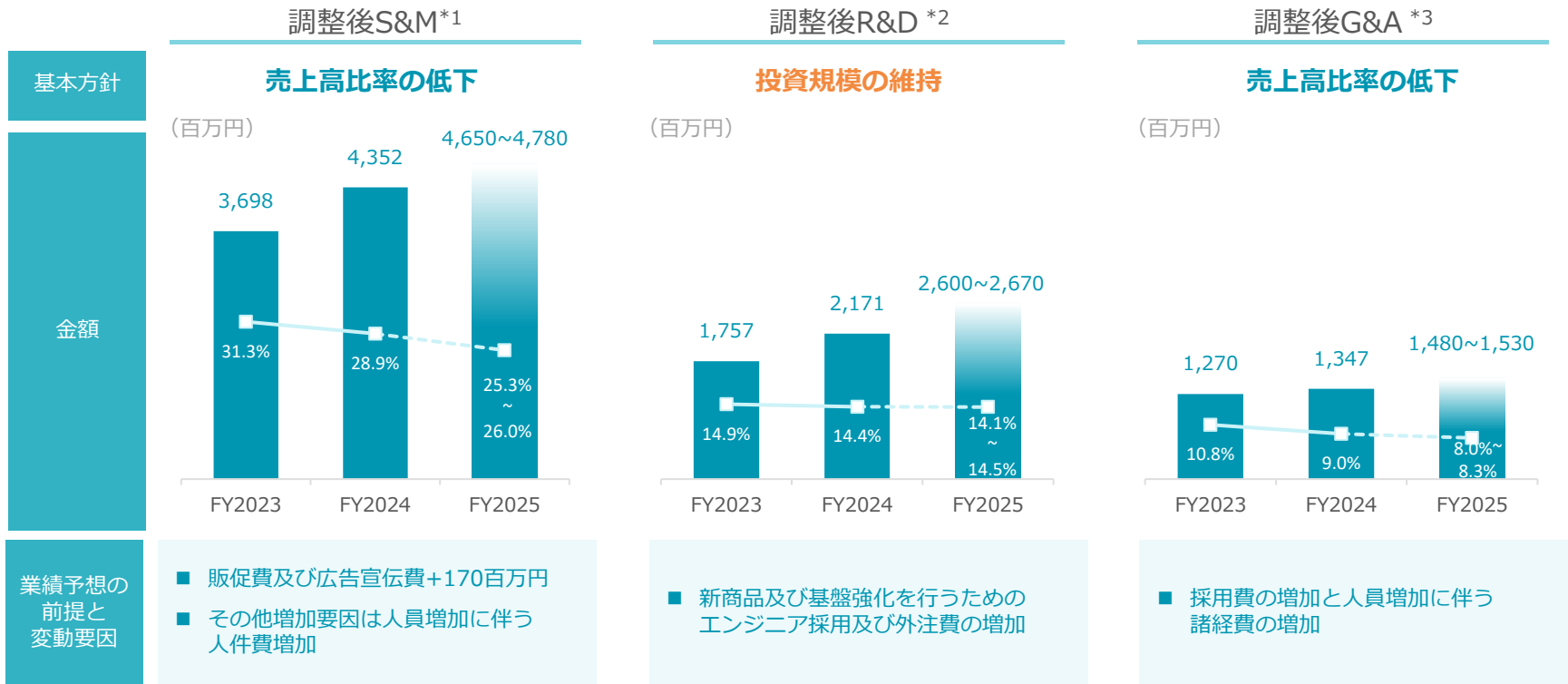


業績予想の
前提と
変動要因

- 当社の主な成長ドライバーは小売・サービス、建設業界
- 大型案件の有無が大きな変動要因

- スポット収益及びリカーリング収益のミックスにより粗利率が大きく変動
- リカーリング粗利率、スポット粗利率ともに2024年通期と同水準の粗利率を見込む

すべての項目にて投資額は増額を計画するも、売上高比率に対する投資金額はR&Dのみ投資規模を維持し継続的な生産性改善により、売上高に対するS&M及びG&A比率の低減を見込む



*1 調整後S&Mとは、Sales and Marketing。販促促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

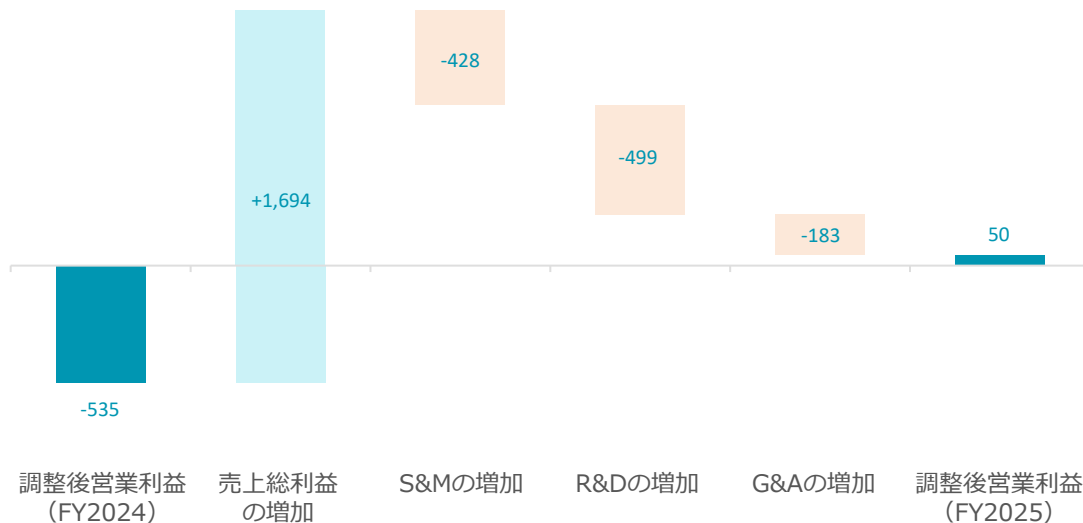
*2 調整後R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

*3 調整後G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

売上総利益の増加の範囲内に販管費を抑え、調整後営業利益の黒字化を目指す

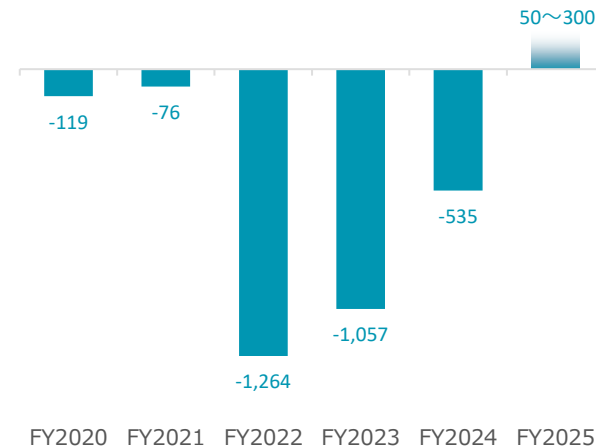
調整後営業利益*1の増減見込（調整後販管費レンジを上限に増減）

(百万円)



調整後営業利益

(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 + その他一過性費用

NEDO委託事業に係る外注費等が販管費としては計上される見込み。同外注費含む委託事業対象費用は委託費として特別利益への計上となり、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字となる可能性

NEDO委託費の会計処理について

■ 本件はキャッシュフローに対してポジティブ

- 背景 (FY2024Q3決算発表資料で一部公表済み)
 - NEDOが公募した「データ・生成AIの利活用に係る先進事例に関する調査」において第一号案件としてセーフイーが採択される
 - 本事業への投資に対して 主に2025年度に **最大8.9億円の委託費**を受ける予定。ただし一部がFY2026に後ろ倒しされる可能性あり
 - [本件を足掛かりに、AIビジネスを簡単に実現できるプラットフォーム構築を推進する](#)

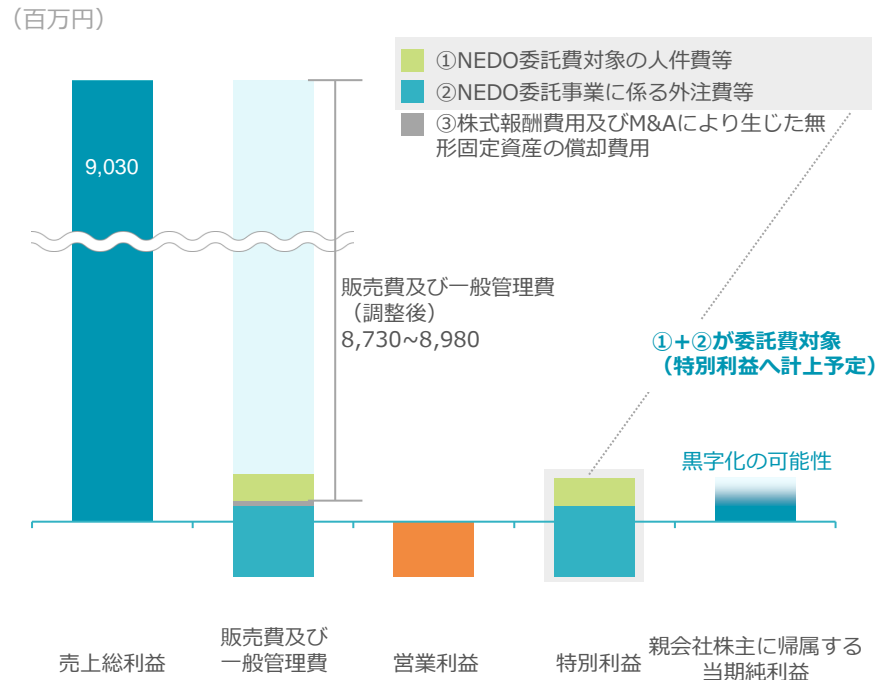
■ 会計処理方針

- 本事業に係る費用は販売費及び一般管理費に計上予定
- 委託費は特別利益に計上予定

■ 親会社に帰属する当期純利益は黒字化となる可能性

- 黒字化を見込むものの、[期ずれの可能性や最大金額以外の金額見積りが困難なため具体的な数値の開示なし](#)

調整イメージ



NEDO案件においては本案件に起因して新たに発生する費用（外注費等）のみを調整項目とする。加えて、これまでと同様に株式報酬費用とM&Aにより生じた無形固定資産の償却費用を調整

調整項目の概要

■ NEDO委託費の調整

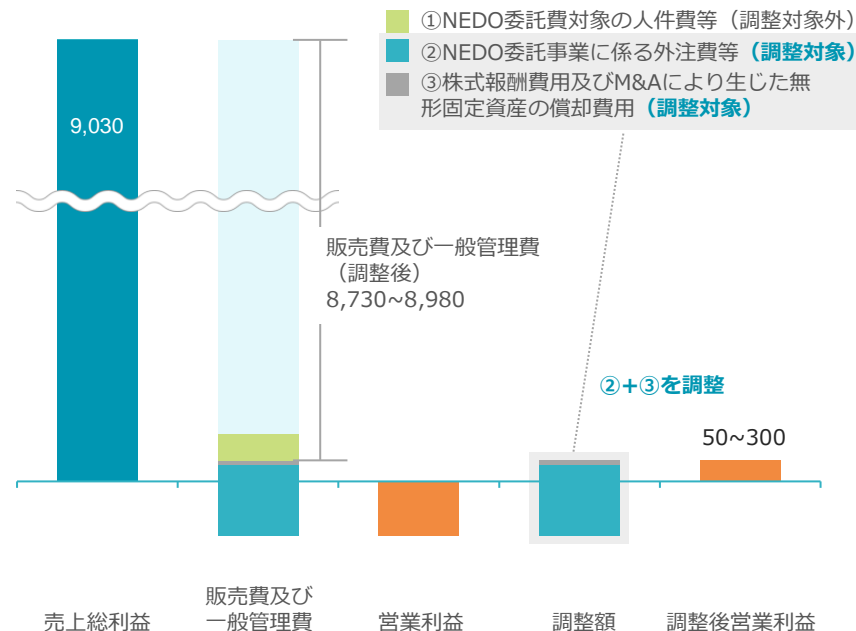
- 本事業採択により新たに発生する費用（外注費など）のみを調整項目とする
- 委託費の対象になる社内従業員への人件費等は調整しない

■ ほか調整項目（これまでと同様調整）

- 株式報酬費用
- M&Aにより生じた無形固定資産の償却費用

調整イメージ

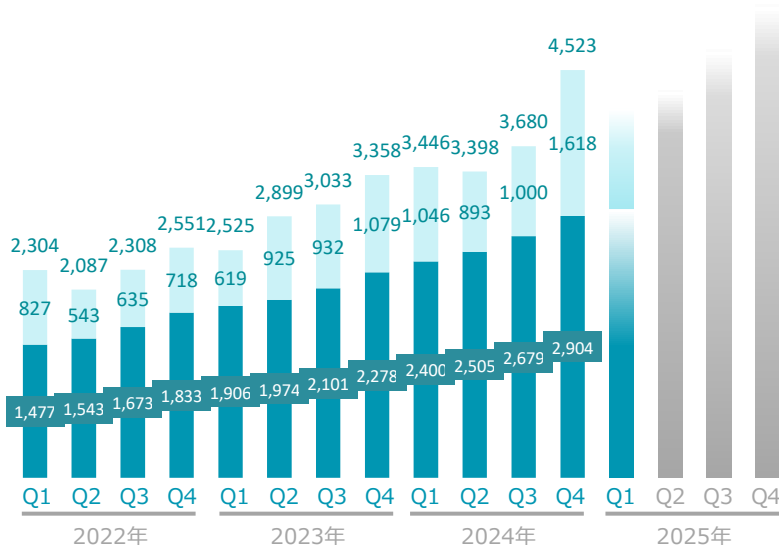
(百万円)



現時点での見通しとなり、四半期決算のタイミングにて可能なアップデートを実施予定

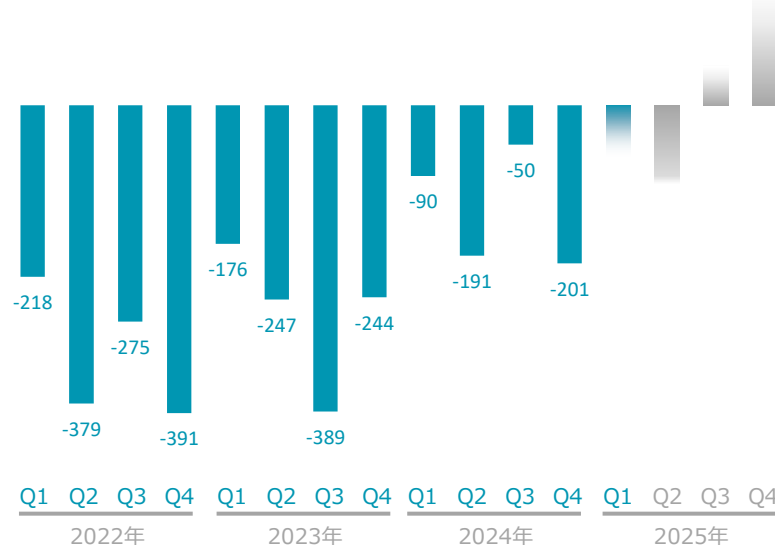
売上高

(百万円)



調整後営業利益*1

(百万円)



FY2025
見通し

- スポット収益はボラタイトルに推移することを見込む
- リカーリング収益はすべての四半期にて増収を見込む
- 2025年Q1はスポット収益の減収により、全社売上高も減収見通し

- 上期は累積損失を見込むものの、下期以降に四半期黒字化し通期黒字化を目指す
- Q2は新卒社員を含む社員増加により損失が若干の拡大を見込む

*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 + その他一過性費用

1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフティーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

2. 事業戦略 アップデート

セーフイーの強み

あらゆる業界での顧客基盤 x 映像プラットフォーム x ソリューション創出力から生まれる高い参入障壁

- 労働力不足は不可避なメガトレンドであり、セーフイーが提供する映像ソリューションへのニーズは強まる一方
- 既存顧客との取引拡大と新規顧客獲得の両輪がセーフイーの成長ドライバー
- 映像プラットフォームとソリューション創出力を有することでセーフイーの事業は拡大を継続

成長戦略

900万台の既設カメラ（オンプレ）市場へ進出し事業拡大

- クラウドカメラと既設カメラともにカメラ映像をクラウドで一括管理

業界別現場DXの推進

- 小売・サービス：多台数設置とソリューションの同時提供
- 建設：現場あたり売上高と周辺業界での事業拡大

AIプラットフォームの構築を通じたAIビジネスを量産

- データ利用を簡単に、AI生成・再学習を簡単に、AIビジネスを簡単に実現できるプラットフォーム構築しAIビジネスの新規創出を加速

中期財務ターゲット

売上高成長率目標を20%~25%+から22%~27%+に切り上げ、更なる向上を目指す

- 営業を中心とする組織強化とプロダクトおよびソリューションラインナップの拡充が進んだことが引き上げの背景
- 成長戦略を実行し、更なる引き上げを目指す

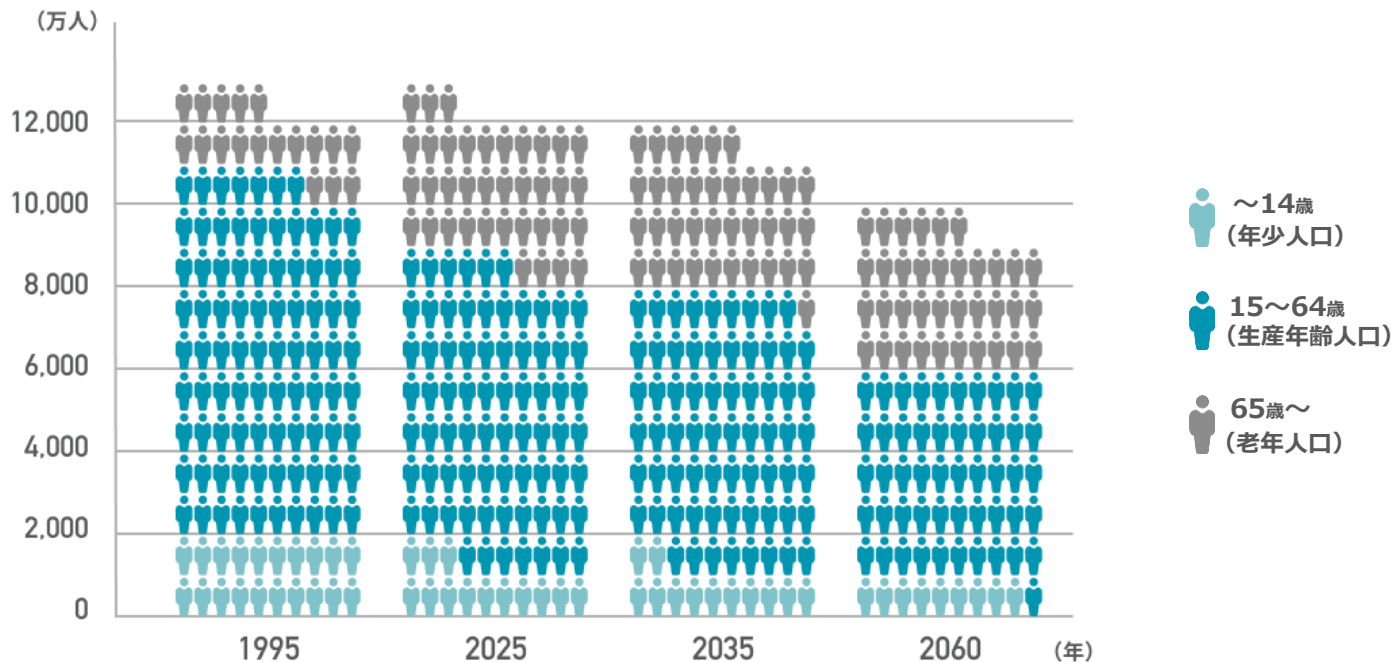
1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフティーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

2-a. 業界動向

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%^{*2}

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

▼ 25.3%

2040年時点での
労働需要：229.7万人
労働供給：171.7万人



医療

▼ 17.5%

2040年時点での
労働需要：467.6万人
労働供給：386.0万人

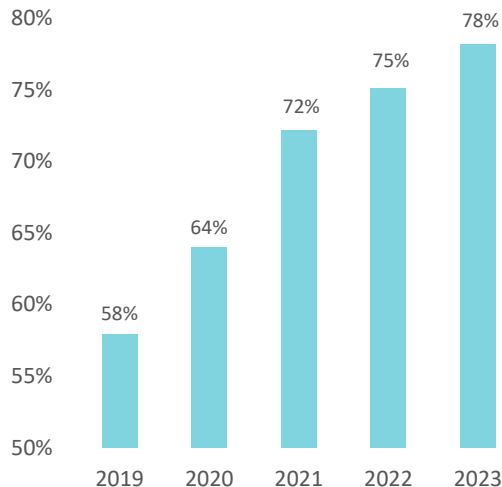
*1 リクルートワークス研究所：「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」

*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

労働力不足が見込まれ、店舗の省人化・無人化ニーズはますます増加
店舗の危機管理や多様化する消費者ニーズに応えるデータ活用加速など、防犯カメラの用途は広がる

店舗運営の効率化が進み 省人化が加速

セルフ精算レジ（セミセルフレジ）設置率*1



店舗の危機管理意識が高まる

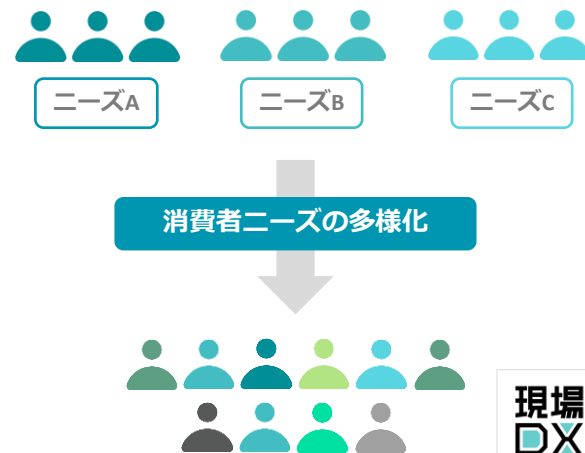
省人/無人店舗の拡大に伴い窃盗やトラブルが増加する中、防犯カメラが
様々なリスク管理の用途で活用されている

- 1 映像が犯罪の証拠になる
- 2 映像が犯罪の抑止になる
- 3 従業員の不正をチェック
- 4 会計時のトラブルを避ける

防犯カメラの設置理由（一例）

多様化する消費者ニーズに対し 顧客の行動分析が必要に

データ取得・定量化・分析による
投資効果アップ



*1 一般社団法人 全国スーパーマーケット協会「2024年度 スーパーマーケット白書」、年商10億以上で食品売上構成比が50%以上の企業（ただし食品比率が50%以下でも大手小売業は含む）を対象とし、全国23,078店舗から選出

建設業界では時間外労働の上限を規制する働き方改革関連法が2024年4月から適用
アナログ規制緩和/撤廃による遠隔管理でデジタル活用、業界の課題解決にAI活用が進行

生産性向上は急務

建設業界の2024年問題について

- 2019年4月「働き方改革関連法」施行
- 建設業では短期間の労働環境改善が難しいとされ、5年間の猶予期間を設定。2024年4月から適用

時間外労働の上限規制

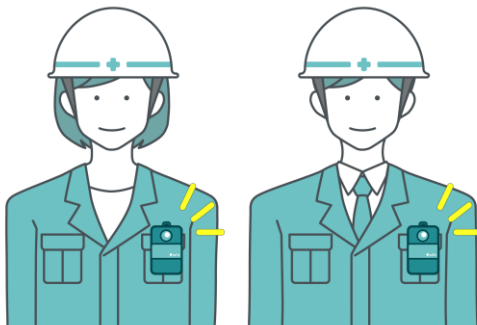
1 「月45時間、年360時間」の上限が罰則付きで法律に規定

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

デジタル活用への追い風

- 2024年6月を目処に「アナログ規制」の見直しが完了
- 建設業も関連する「**検査・点検・監査**」「**調査**」「**巡視・見張**」項目において**Web会議システムやウェアラブルカメラの活用で代替し、業務効率化が可能に**



AIによる省人化・自動化へ

- 国土交通省が提唱する「i-construction 2.0」では2040年度までに省人化3割を目指す
- 建設業の「労働力不足」「長時間労働」「安全性向上の問題」を解決するためAIを活用した省人化・自動化が期待されている



3Dモデルを瞬時に作成



危険予知活動の高度化



建設機械の自律制御



非構造化データの
ノウハウ化

1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフイーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

2-b. セーフイーの強み

あらゆる業界での顧客基盤を起点とし、セーフイーの高い参入障壁は構築されている



01 あらゆる業界での顧客基盤



04 強固な直販及び
パートナー営業



02

大量データを安定運用でき
拡張性の高い映像プラットフォーム



03

拡がり続けるサービス
ソリューションラインナップ



05

多様なニーズへ
対応可能な
デリバリー体制

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



直販商流では既存顧客からの収益増加と新規顧客の獲得の双方が成長ドライバー

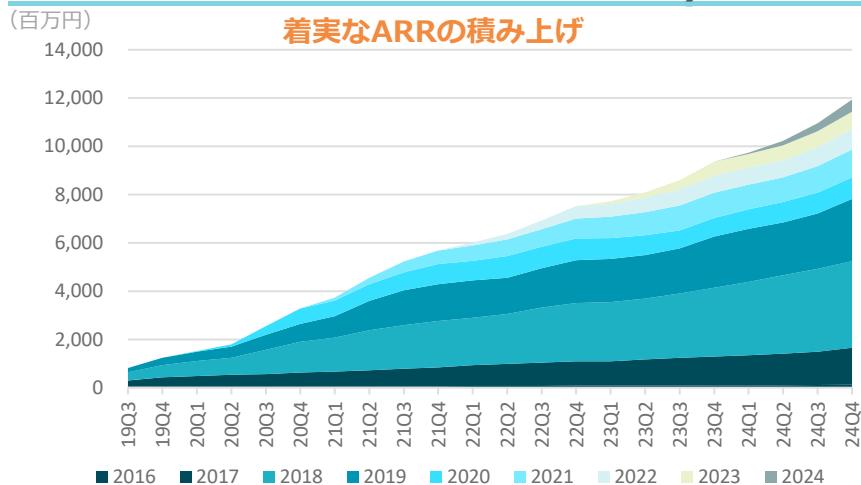
パートナー商流では、既存パートナーとの取引を拡大し成長

NRR^{*1}

既存顧客との取引拡大による成長

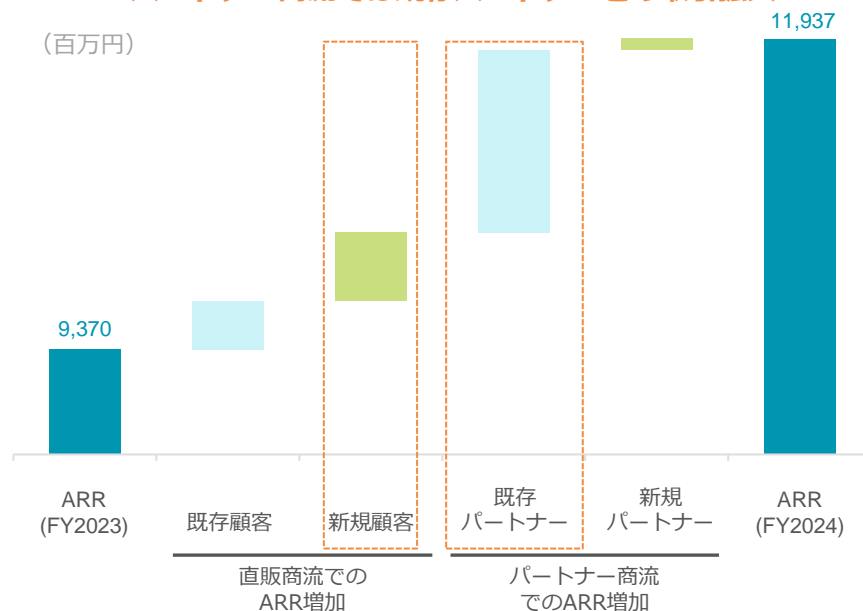
| | 2023年12月期 | 2024年12月期 |
|-----------|-----------|-----------|
| 直販 | 110.9% | 111.2% |
| パートナー（参考） | 118.3% | 125.9% |
| 全社 | 115.6% | 120.4% |

全社ARR（顧客獲得時期別^{*2}）



ARR増加要因の詳細

直販商流にて新規顧客の獲得も同時に実行
パートナー商流では既存パートナーとの取引拡大

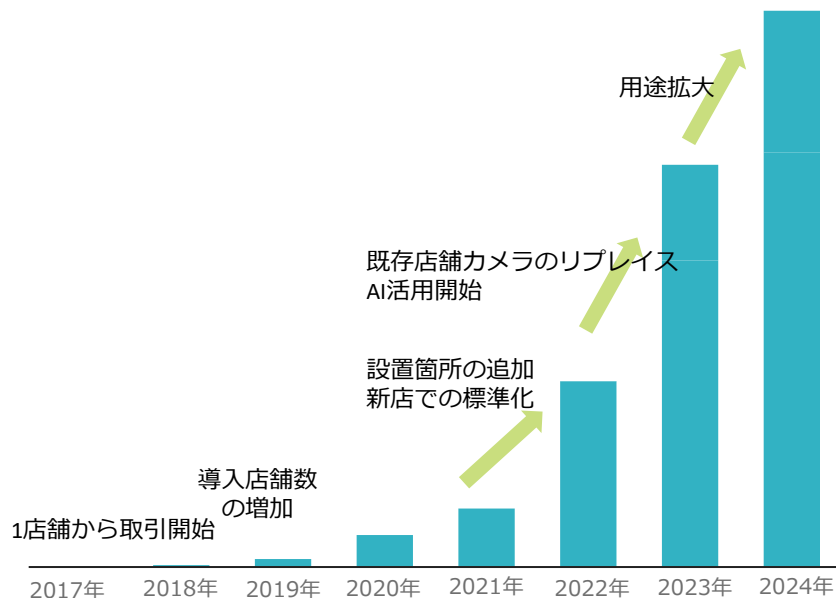


^{*1} NRRとはNet Revenue Retention（売上継続率）。直販NRRは「前年12月末時点における直販課金顧客から生じる各年12月末時点における直販MRR」を「前年12月末時点の直販MRR」で除して算出。
販売パートナーのNRRは「前年12月末時点における販売パートナーから生じる各年12月末時点におけるMRR」を「前年12月末時点の販売パートナーから生じるMRR」で除して算出

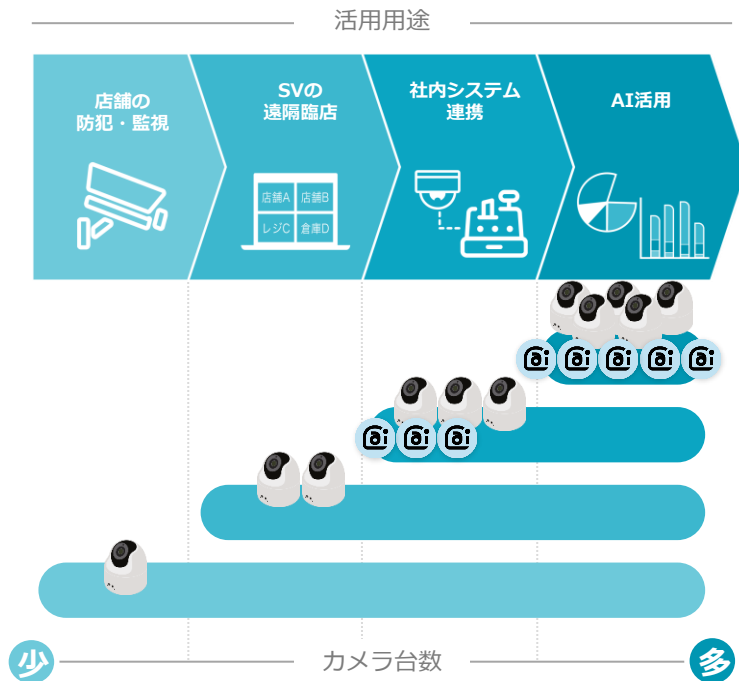
^{*2} 直販ARRは各直販課金顧客との契約時期、販売パートナーから生じるARRは各パートナーとの契約時期により分類

高い直販商流NRRの背景には、主要顧客においてクラウドカメラの活用店舗数、店舗あたりのカメラ台数の増加とAI活用

■ 取引拡大事例（リカーリング収益推移）



■ カメラ導入台数の増加に伴い、活用用途は広がる



建設業界では売上上位30社のうち29社に導入され、且つ各社との取引は引き続き拡大傾向が続く

■ 建設会社におけるセーフイーカメラの稼働状況

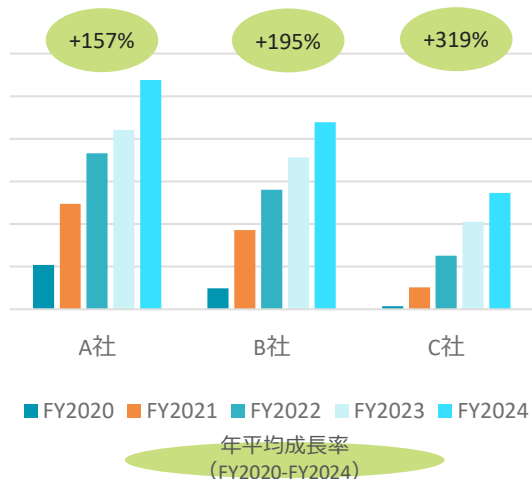
顧客実績

建設会社で
売上上位30社のうち
29社で採用



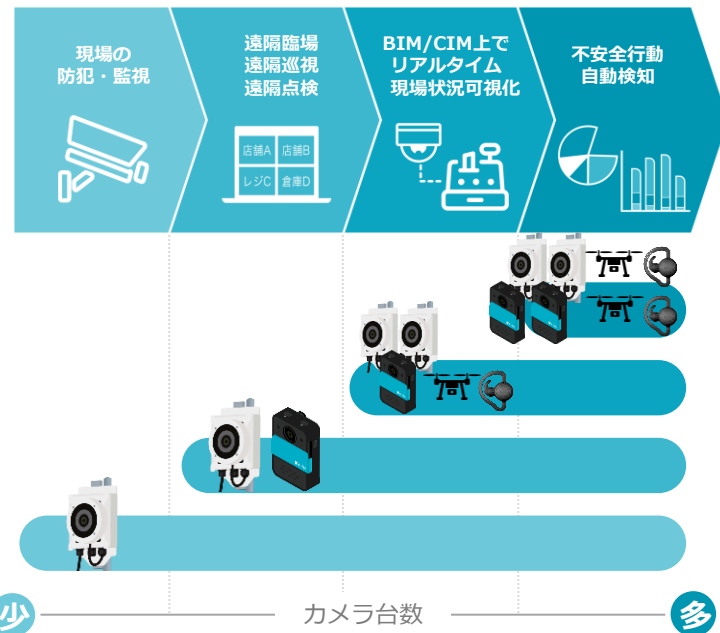
継続増収

2024年売上高上位3社の
リカーリング収益推移



■ カメラ導入台数の増加に伴い、活用用途は広がる

活用用途



セーフイーの映像プラットフォーム上に30万台のクラウドカメラから送られる膨大なデータが集約
簡単かつセキュアにデータ連携やAI活用が可能



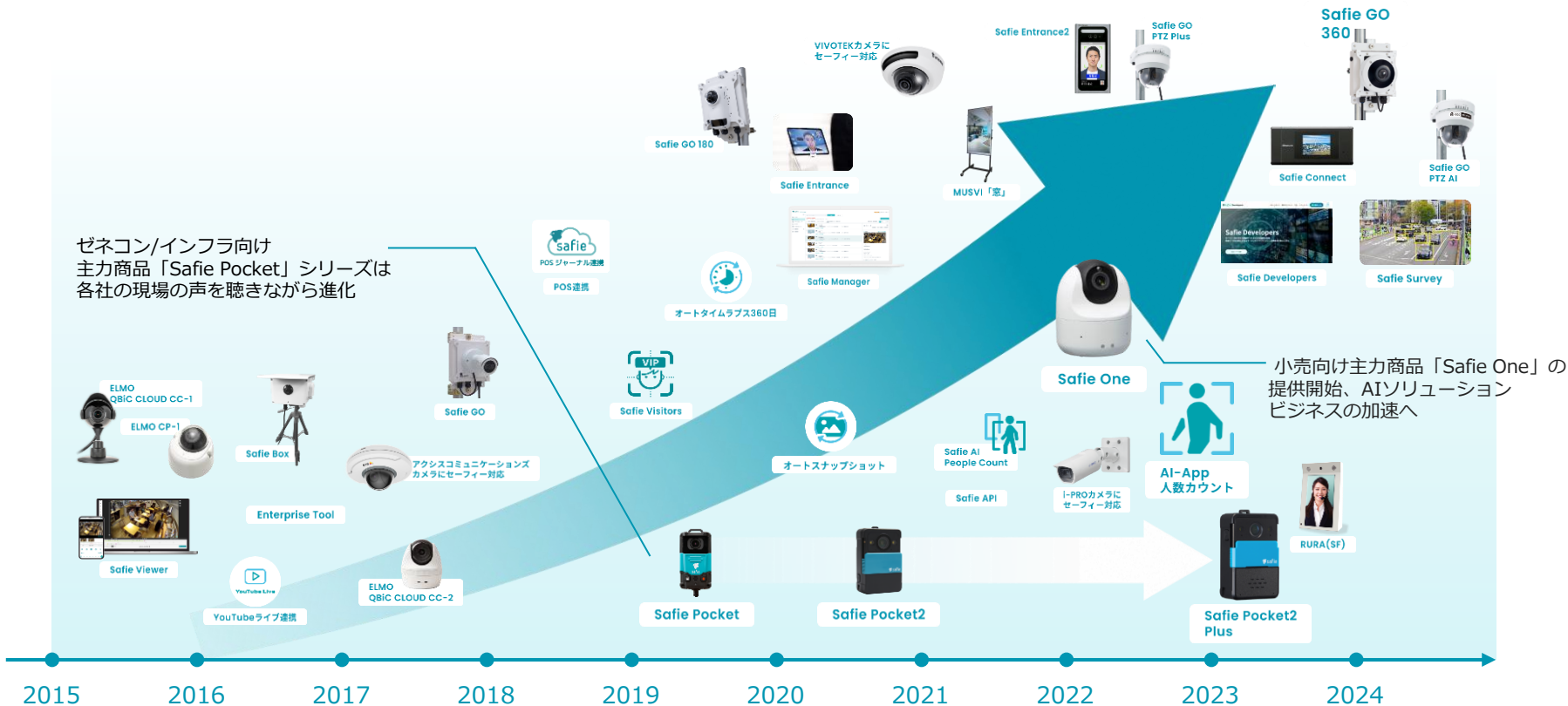
01 **クラウドドリブンなカメラOS**
豊富なB2B向けカメララインナップの提供
クラウドからデバイス・映像データの制御

02 **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

03 **誰もが使える高品質なUI/UX**
置くだけかんたんのサービスUX設計
高画質・高圧縮の映像品質を提供

04 **拡張性の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プラットフォーム。あらゆるサービスと連携できるAPI提供

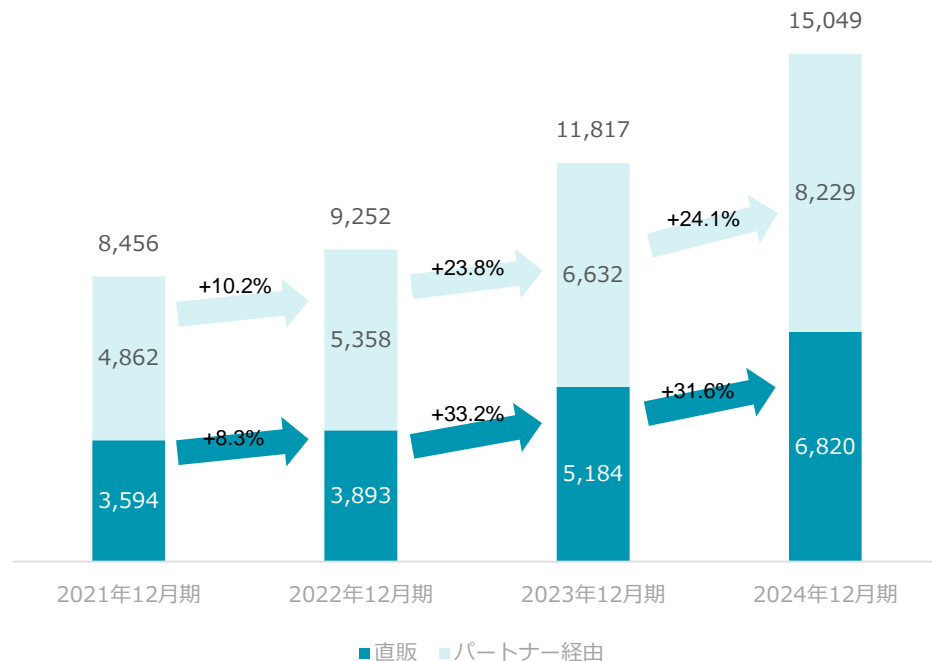
2015年のサービス提供開始以来、デバイスおよびソリューションラインナップの拡充を継続



直販営業とパートナー営業の両輪がセーフイーの成長を加速

直販及びパートナー経由売上高の推移

(百万円)



売上規模と安定成長を支えるパートナー営業

- パートナー企業の事業成長とともにコミットすることで安定成長を実現
- 複数の主要パートナー企業では直販営業と同水準で、30%強の成長率実績を維持

30%以上の成長率を維持する直販営業

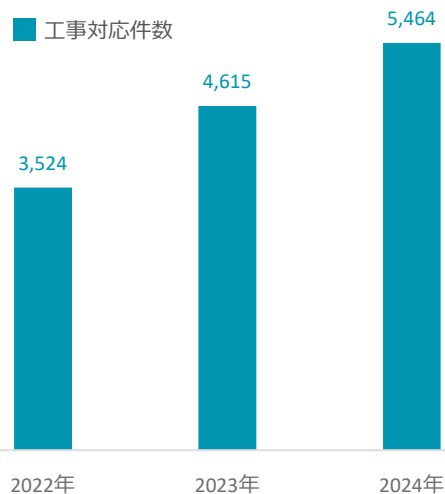
- 営業組織力強化の成果
- 並行して進むプロダクト / ソリューションラインナップ拡充
- 各業界大手企業との取引拡大

顧客の多様なニーズに量・質の両面へ応えるため、サービスのデリバリー・サポート体制を強化

工事体制の強化

大規模案件に対応するため
工事体制を強化

工事対応可能件数は年々増加



多種多様な商材

スタートアップ協業企業との
プロダクト連携を加速



カスタマイズ対応力強化

個別カスタマイズニーズに
対応可能なSI機能を強化



1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフティーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

2-c 成長戦略 / 中期財務ターゲット

1 既設カメラ市場への進出 獲得可能な市場を拡げる

2 業界別現場DX

2-1 小売・サービス 多台数設置とソリューション

2-2 建設 現場あたり売上高向上と周辺業界での事業拡大

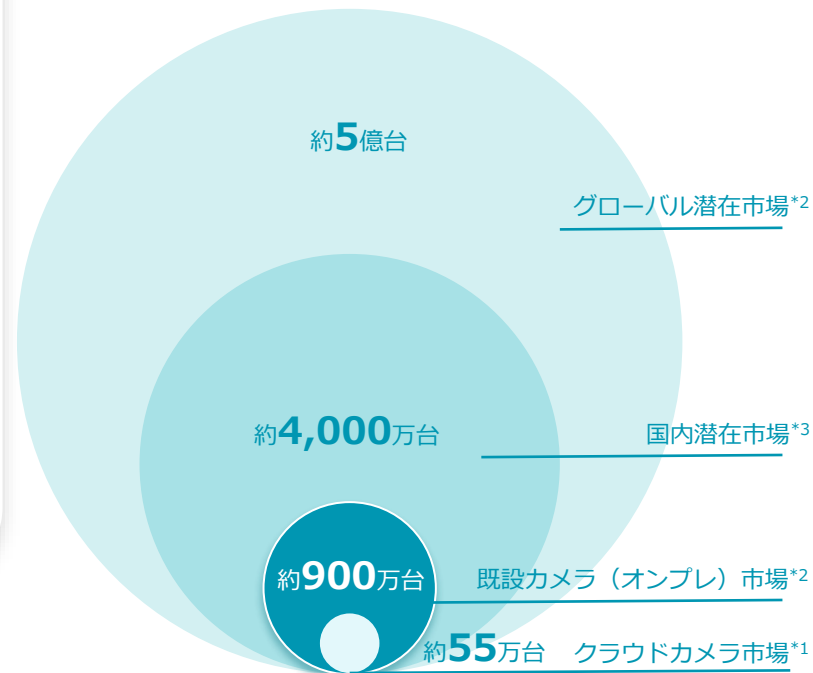
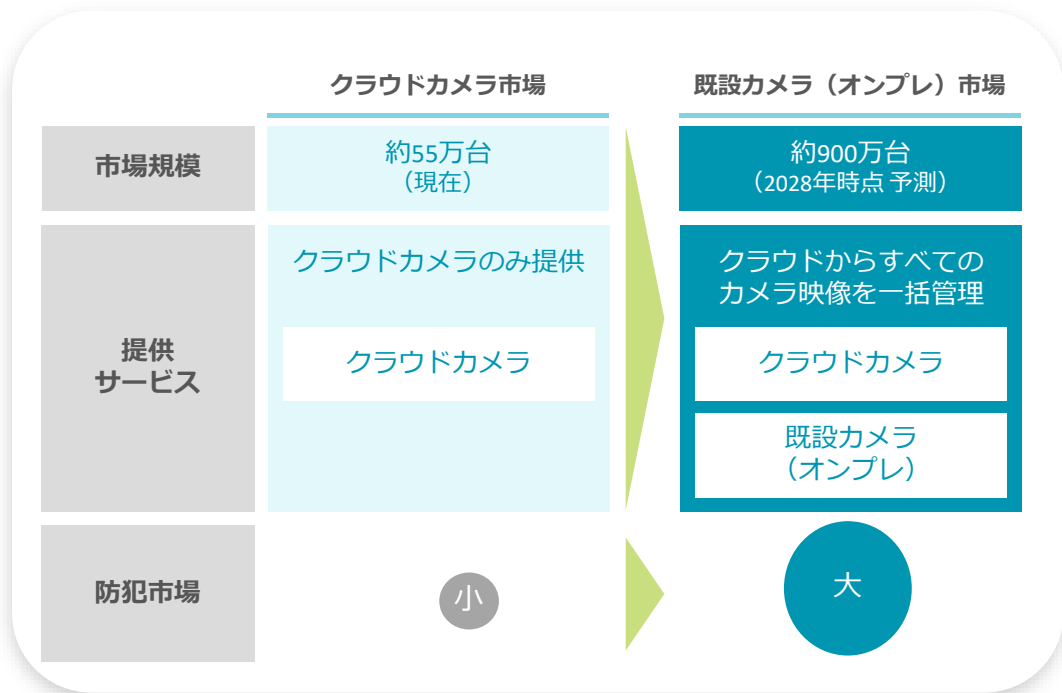
3 現場DXを加速するためのAIソリューションプラットフォーム基盤強化

4 全社成長イメージ

5 中期財務ターゲット

6 今後の投資領域

900万台の既設カメラ市場（オンプレ）にて事業拡大を実施

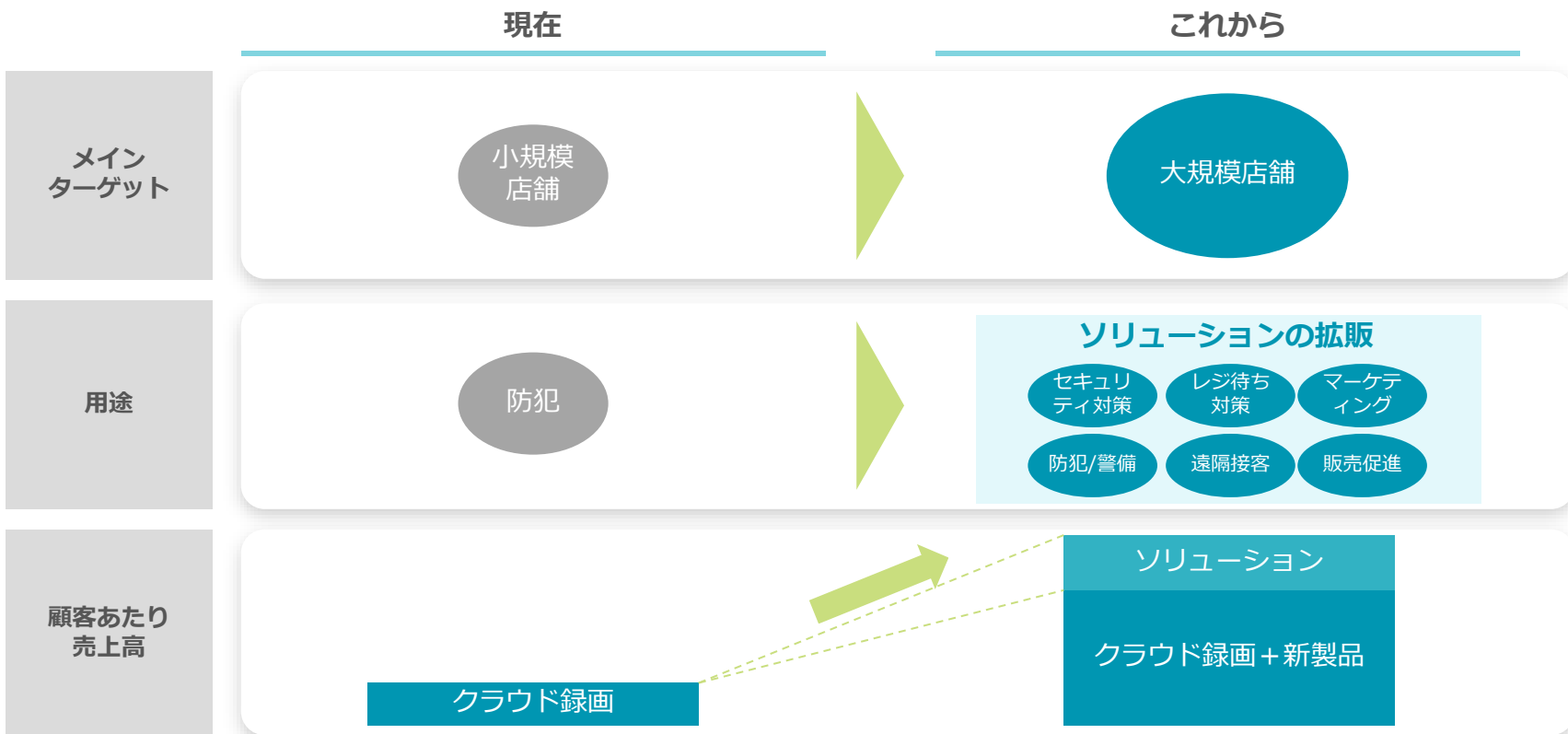


*1 弊社市場シェアから算出。クラウドカメラ市場とはクラウドモニタリング・録画サービス市場を差し、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスでありモニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス

*2 矢野経済研究所レポート記載の国内もしくは世界監視カメラ市場における出荷台数を基に、一定の仮定を置いて算出した当社試算値

*3 一定の仮定を置いて算出した当社試算値

大規模店舗へ多台数を設置しながら、ソリューションを提供することで顧客あたり売上高を最大化



映像×AIで店舗の省人化を実現し、顧客あたり売上高を向上



多台数設置 × ソリューション

1



セキュリティ対策
・再来店を自動検知

2



遠隔で防犯/警備
・店舗の危機管理を遠隔化

3



レジ待ち対策
・混雑緩和による顧客体験改善

4



遠隔接客
・専門スタッフ不足解消
・インバウンド対応

5



マーケティング
・来店人数カウント

6



販売促進
・棚割りや商品補充
タイミングの最適化

投資効果を見通しやすい危機管理、効率化へ注力しながら、将来的には店舗の売上向上にも貢献

危機管理

業務改善/変革

マーケティング/販売促進

再来店を自動検知



再来店
検知

遠隔で店舗の見守り



防犯
警備

レジ周りの混雑緩和



立ち入り検知



@i-app

来店者数や店前交通量を可視化



通過人数
カウント



@i-app

店舗の専門スタッフ不足解消



RURA (SF)

商品補充タイミングの最適化



立ち入り
カウント



@i-app

建設業界における現場あたりの売上高向上と建設現場の周辺業界での事業拡大の双方を実行

現在



建設業界

ゼネコン上位29社が
セーフイーカメラを
利用

これから

周辺業界での事業を再現性高く拡大

道路 / インフラ業界

- ゼネコン各社（受注者）へ発注する道路やインフラ企業（発注者）との取引拡大。常設カメラを増やしLTVの最大化を狙う



戸建て現場、ハウス業界

- リーズナブルな屋外向けクラウドカメラの拡販強化



ビルマネジメント業界

- デベロッパー各社との取引拡大

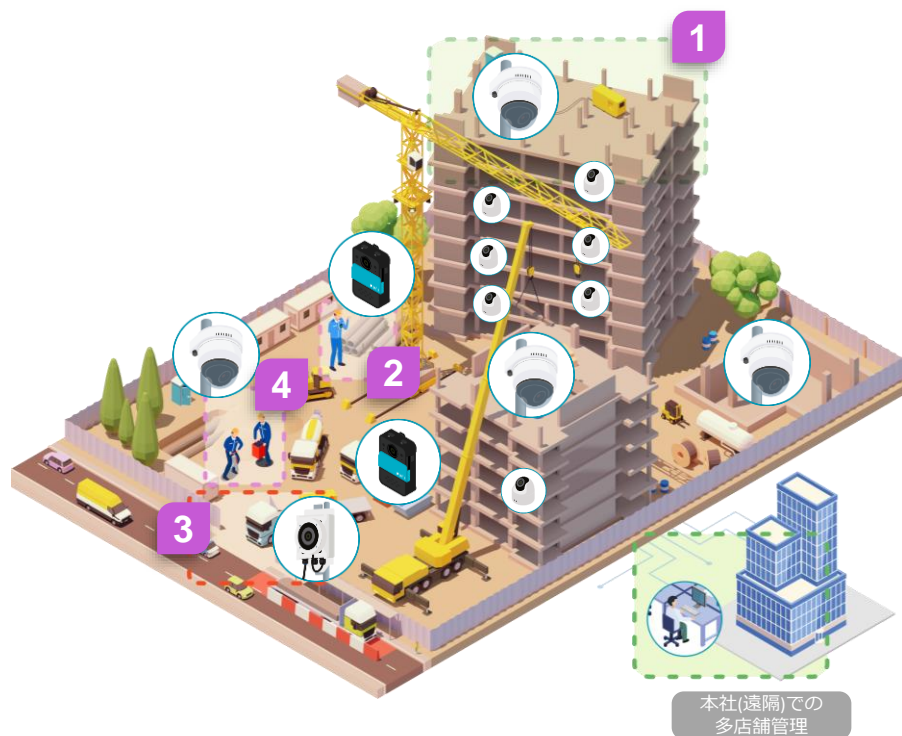


現場あたり売上高拡大（多台数設置 x ソリューション）

- 音声、センサーデータ連携により建設現場の働き方を更に便利に



多台数カメラとソリューションにより利便性の高い建設業界の現場DXを実現



多台数設置 × ソリューション

- **1 工事進捗の把握**
 - ・多台数のカメラを活用し進捗確認
- **2 遠隔臨場 / 検査**
 - ・管理コストの削減
- **3 ゲート監視、防犯**
 - ・資材盗難防止
- **4 不安全行動の監視**
 - ・危険エリアへの侵入抑止

映像に加えて、音声やセンサーデータを用いた新たな遠隔施工管理を実現し、参入障壁を更に高める

映像×音声×センサー情報により五感で判断する遠隔施工管理を実現



1 センサーが異常を検知

- センサーで現場の様々な状態や機器異常を検出し工事監督に通知

2 カメラ映像で現場を確認

- センサーで通知された現場の状況を映像で確認

3 音声でグループに共有

- インカムを装着するだけで、1:1の通話も1:Nの同時連絡もハンズフリーで実施可能

4 「窓」で上司に報告

- 2つの空間を繋ぐ遠隔コミュニケーションツール
- 離れた工事事務所や詰所間の意思疎通を円滑に

より迅速かつ容易に個別最適化したAIを生み出すプラットフォーム構築事業がNEDOが公募する案件に採択

採択の概要

- 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が公募した「データ・生成AIの利活用に係る先進事例に関する調査」において第一号案件として採択
- セーフイーが創業以来取り組んできたプラットフォーム構築を今回の採択によってさらに推進
- 本事業への投資に対して
主に2025年度に最大8.9億円の委託費を受ける予定



セーフイーが採択された理由



29万台超の
稼働カメラ



膨大な映像データ



自社開発の
高い技術力



データホルダーとの
協業

データ利用を簡単に、AI生成・再学習を簡単に実現できるプラットフォーム構築をし、
AIビジネスの新規創出を加速

業界課題

建設

不安全行動

長時間労働

小売

長時間労働

窃盗/万引き

警備

犯罪

道路

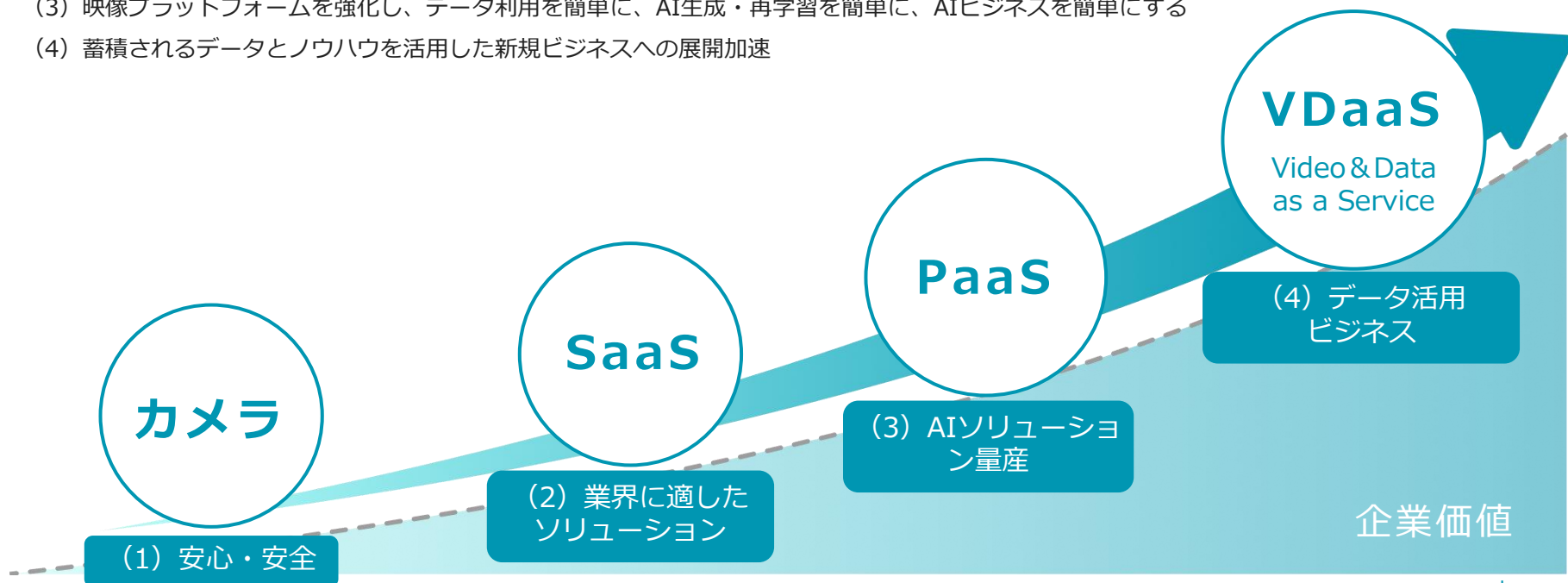
道路混雑

交通事故多発



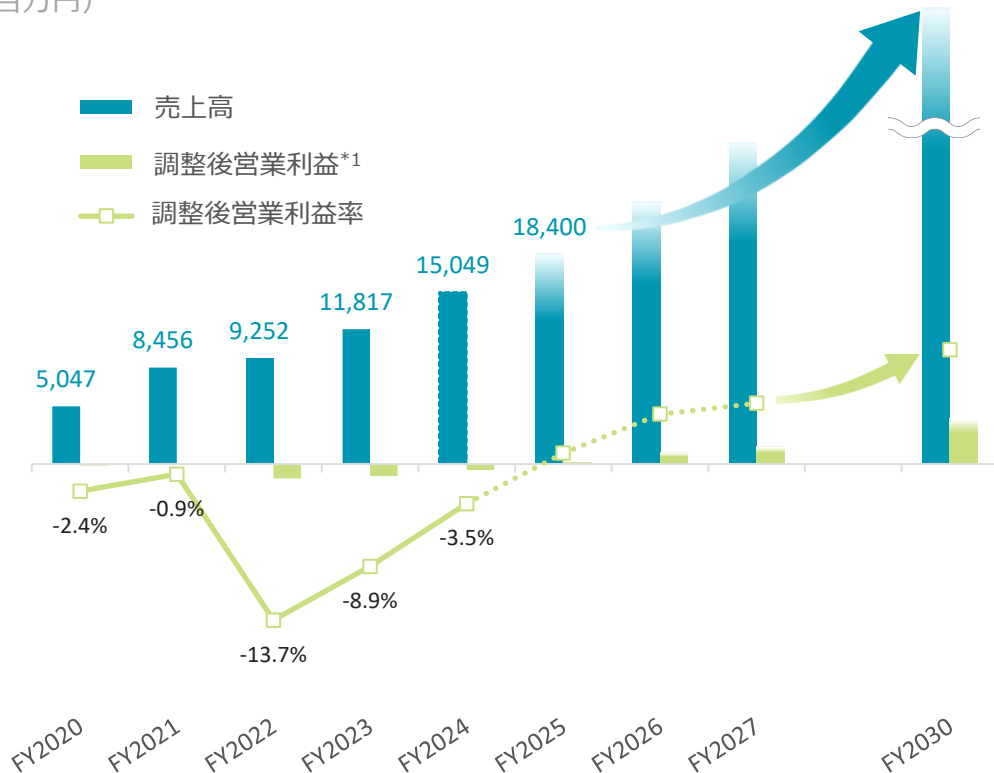
顕在化しているビジネス領域から着実に成果をあげながら、将来のビジネスへの種まきも実行していく

- (1) 業界横断的に定番である安心・安全へのニーズに応える
- (2) たくさんの各業界での現場DXソリューションを生み出す
- (3) 映像プラットフォームを強化し、データ利用を簡単に、AI生成・再学習を簡単に、AIビジネスを簡単にする
- (4) 蓄積されるデータとノウハウを活用した新規ビジネスへの展開加速



財務目標値

(百万円)



売上高成長率

(更新前)

・ 20~25%+

(更新後)

- ・ **22~27%+**
- ・ 売上高成長率の更なる向上を継続

調整後営業利益

(更新前)

- ・ 調整後営業利益の黒字化を
- ・ 2026年通期よりも前倒して達成

(更新後)

2025年12月期

- ・ **調整後営業利益黒字化**

2026年12月期及び2027年12月期

- ・ **黒字拡大トレンド維持**

*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 + その他一過性費用

ソリューションラインナップ拡充、各業界での事業拡大を加速させるための人材採用

各業界に適した販促および認知活動への投資

事業成長を加速させる出資及びM&A

映像とセンサーデータ連携を推進するための出資や、交通量解析サービスを加速させるための事業譲受を実行

IoT・生成AI活用による
現場データ管理・解析技術の
MODE, Inc.に出資

セーフィー、IoT・生成AI活用による現場データ管理・解析技術のMODEに出資
映像とセンサーの組み合わせにより現場業務の効率化や革新を支援

クラウド録画サービスシェアNo.1（※1）のセーフィー株式会社（東京都品川区：代表取締役社長CEO 佐渡島 隆平、以下「セーフィー」）は、現場業務を抱える業界のDXを加速させることを目的に、当社のCVCであるセーフィーベンチャーズ株式会社を通して、IoT技術に生成AIを組み合わせることであらゆる作業現場での動き方に革新を起こすMODE, Inc.（米国カリフォルニア州サンマテオ：CEO 上田 学、以下「MODE」）への出資を行いました。



（※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%）

株式会社サイバーエージェントより
AIによる交通量解析サービス
「センサスAI」を事業譲受

AIによる交通量解析サービス「センサスAI」の事業譲受について

クラウド録画サービスシェアNo.1（※1）のセーフィー株式会社（東京都品川区：代表取締役社長CEO 佐渡島 隆平、以下「セーフィー」）は、株式会社サイバーエージェント（東京都渋谷区：代表取締役社長 藤田 晋）よりAIによる交通量解析サービス「センサスAI」を事業譲受いたしましたので、お知らせいたします。この度の事業譲受に伴い、セーフィーが2024年2月より提供開始している映像×AIの調査サポートサービス「Safie Survey（セーフィー サーベイ）」の提供範囲やメニューを拡大し、建設・公共領域における現場DXを推進してまいります。

■事業譲受の概要

- （1）対象事業 AIによる交通量解析サービス「センサスAI」
- （2）譲渡時期 2025年2月7日

（※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%）



2024年実績

- 売上高は150億円を超え、業績予想対比106.0%と大幅超過達成
- FY2024ソリューション売上高は432百万円となり前期比+51.6%と着実に成長
- 一人あたり粗利額は年間を通して継続して上昇

2025年業績予想及び中期財務ターゲット

- 2025年は調整後営業利益にて黒字化
- 中期財務ターゲットとして売上高成長率を22%~27%+へ切り上げ

成長戦略

- 既設カメラ（オンプレ）市場へ進出し事業拡大
- 業界別現場DXの推進
- AIプラットフォームを構築しAIビジネスを量産
- 事業成長を加速させる出資及びM&Aに取り組む



映像から未来をつくる

1. 2024年12月期実績及び2025年12月期予想
 - a. 2024年12月期通期実績
 - b. 2025年12月期通期予想
2. 事業戦略アップデート
 - a. 業界動向
 - b. セーフティーの強み
 - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット

Appendix

Appendix

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2025年1月）*1

480人

年間売上高（FY2025予想）

18,400百万円

ARR（2024年12月末）*2

11,937百万円

課金カメラ台数（2024年12月末）*3

29.3万台

*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



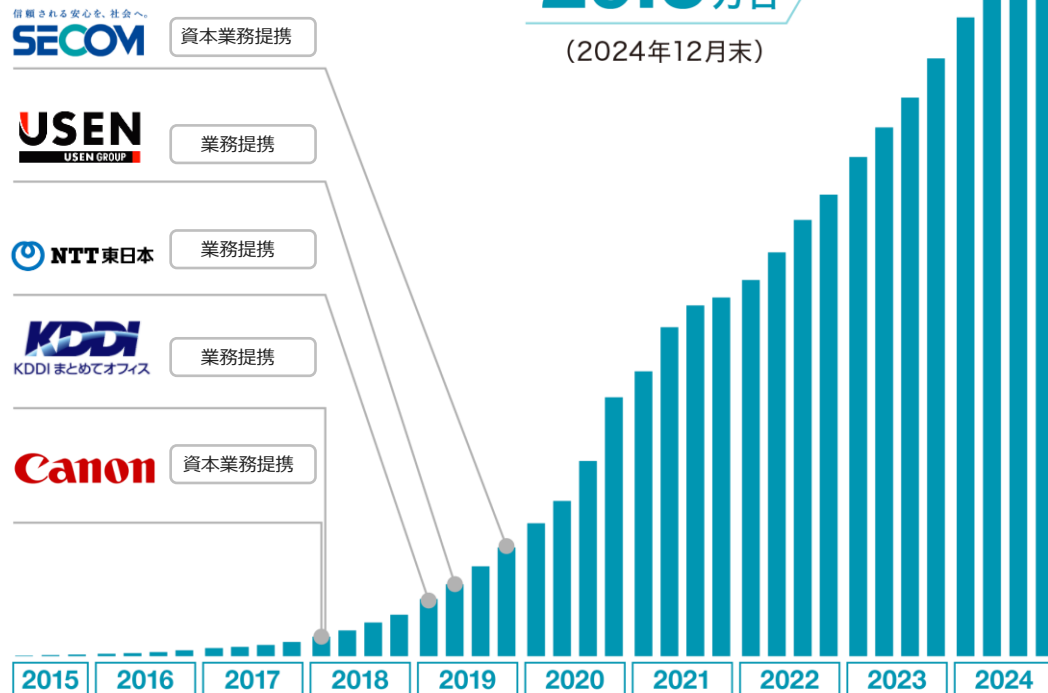
- 01 クラウドドリブンのカメラOS
- 02 強固なセキュリティ
- 03 誰もが使える高品質なUI・UX
- 04 拡張性の高いプラットフォーム

課金カメラ台数および主な提携実績

課金カメラ台数

29.3万台

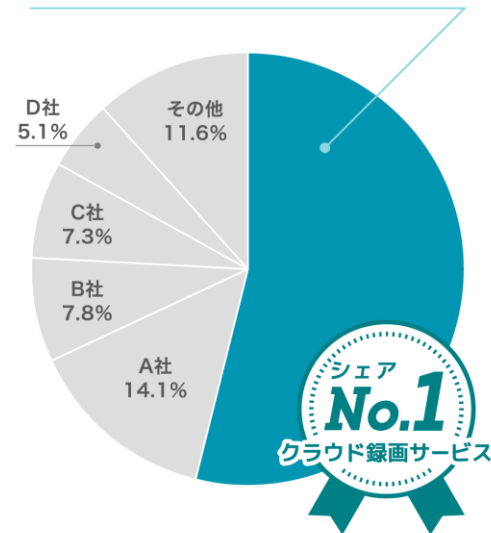
(2024年12月末)



マーケットシェア

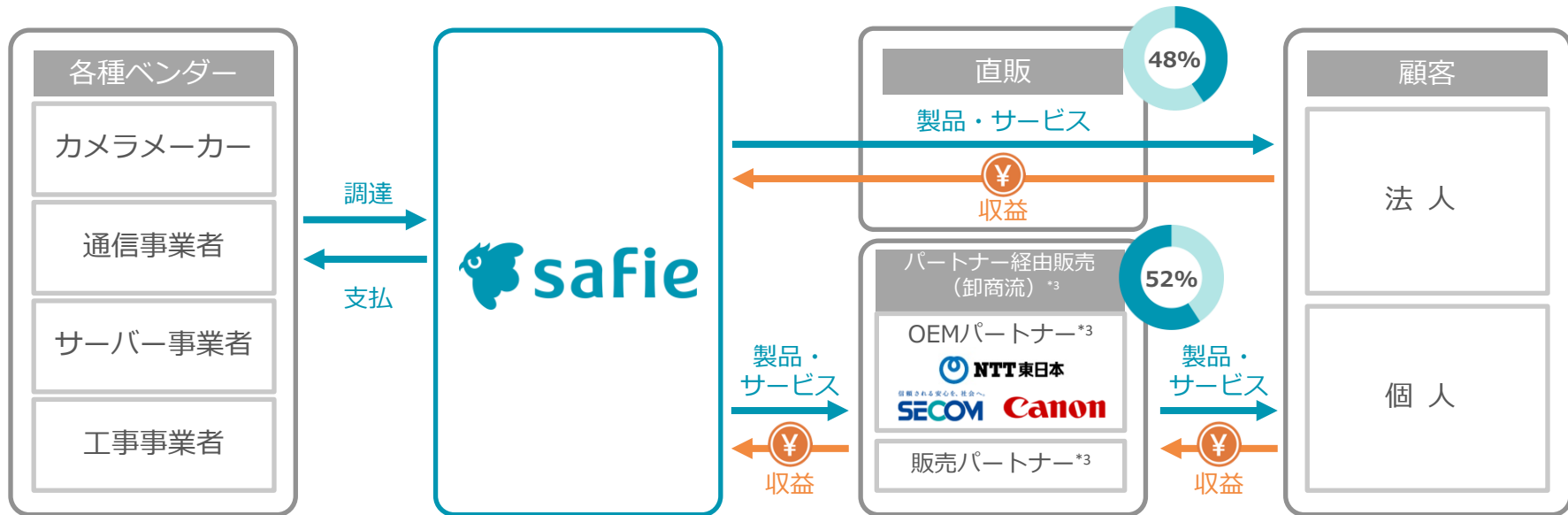
クラウドモニタリング・録画サービスシェア*1

safie 54.1%
(2023)



*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*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



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)



桜田 忠弥

執行役員 営業本部本部長 兼 CRO

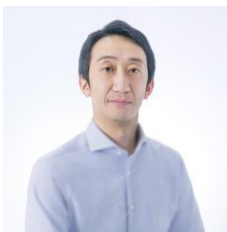
2009年 3月 早稲田大学国際教養学部卒業
2009年 4月 光通信株式会社入社
2010年 10月 楽天株式会社入社 (現 楽天グループ株式会社)
2013年 7月 寿スピリッツ株式会社入社
2020年 3月 セーフィー株式会社入社
2025年 1月 当社執行役員



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



西村 宣昭

執行役員 営業本部副本部長 兼 VPoS

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



植松 裕美

執行役員 AIソリューションプラットフォーム推進室 室長

1999年 3月 北海道大学大学院量子物理学工学専攻修了
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



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



ソリューション型IoTプラットフォームを提供



現場のセンサーや
映像データを収集



【アラート】
水中ポンプBに異常が
発生しています。
現在の動画をお送りします。
必要に応じて、現場対応を
お願いします。

収集したデータを
いつものチャットで活用



現場コミュニケーションの
ワンストップソリューションを提供

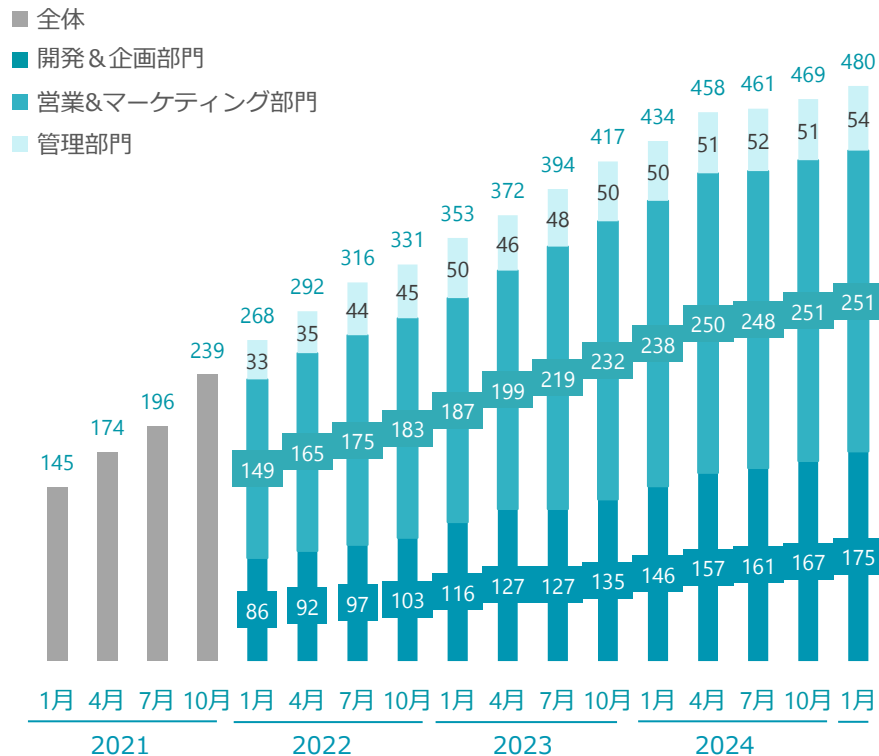


インターネット通信
即座な会話が可能



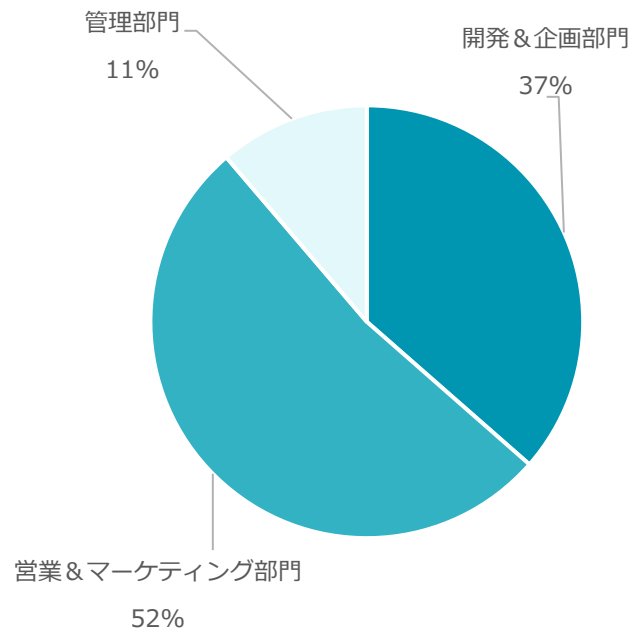
あらゆる現場にフィット
精緻でシンプル

社員数の推移*1

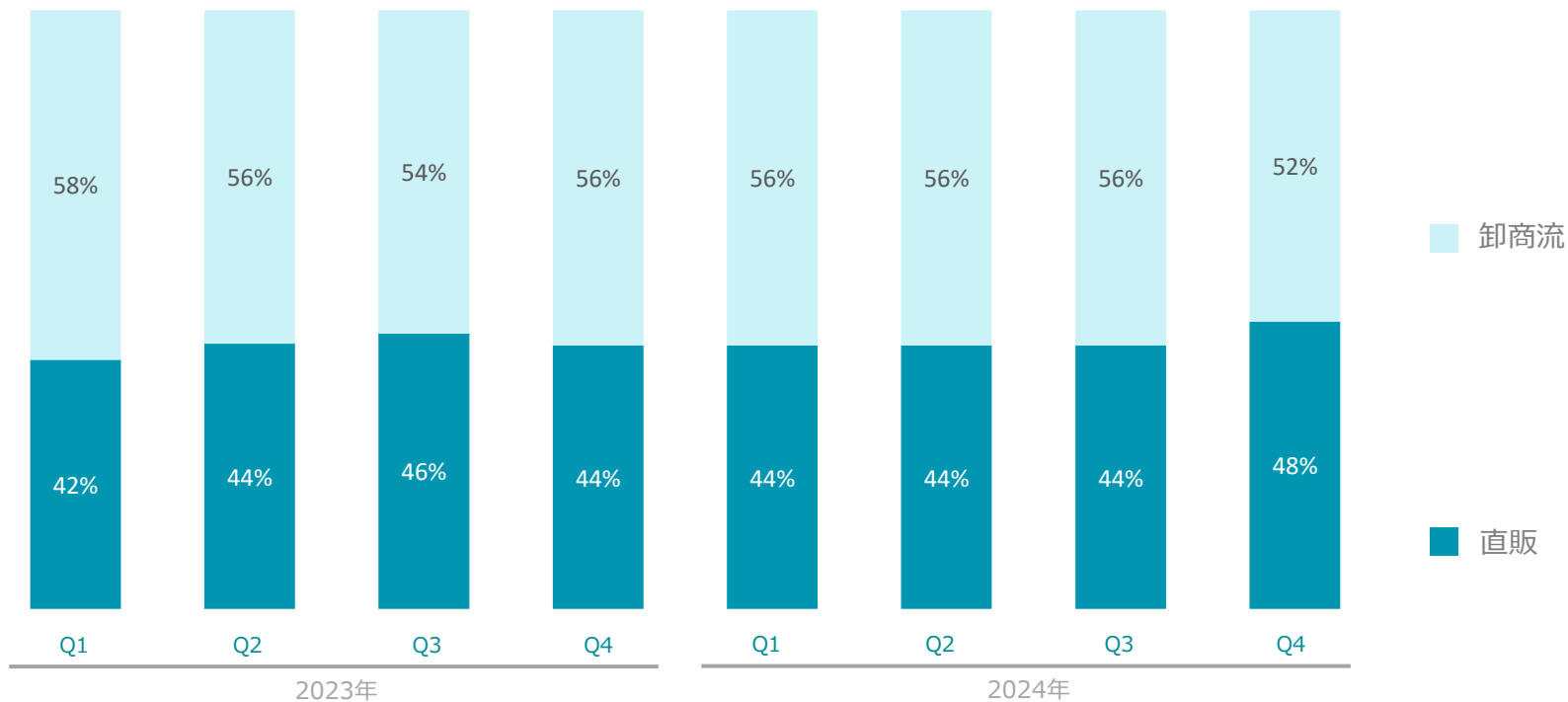


*1 各月初の人数

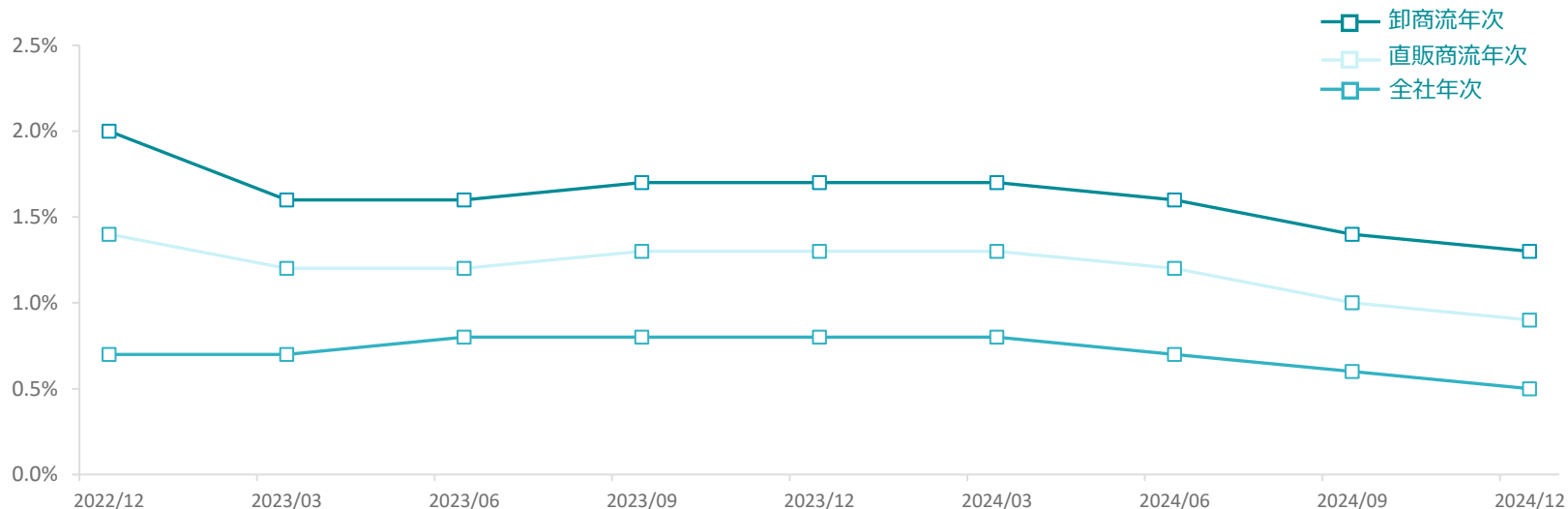
人員構成



売上高構成比（四半期）



Safie PRO 12ヶ月平均課金カメラ解約率（台数ベース）*1



| | 2022/12 | 2023/3 | 2023/6 | 2023/9 | 2023/12 | 2024/3 | 2024/6 | 2024/9 | 2024/12 |
|------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|
| 卸商流 | 2.0% | 1.6% | 1.6% | 1.7% | 1.7% | 1.7% | 1.6% | 1.4% | 1.3% |
| 直販商流 | 0.7% | 0.7% | 0.8% | 0.8% | 0.8% | 0.8% | 0.7% | 0.6% | 0.5% |
| 全社 | 1.4% | 1.2% | 1.2% | 1.3% | 1.3% | 1.3% | 1.2% | 1.0% | 0.9% |

*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

| 業界 | 潜在拠点数 | 想定設置台数*1 | 潜在カメラ台数 |
|--------------|-----------|----------|----------|
| 飲食業 | 140万拠点*2 | 約4台 | 約562万台 |
| 小売業 | 88万拠点*3 | 約10台 | 約880万台 |
| サービス業（宿泊業以外） | 43万拠点*4 | 約4台 | 約173万台 |
| サービス業（宿泊業） | 5万拠点*4 | 約10台 | 約51万台 |
| 建設業 | 30万拠点*5 | 約5台 | 約150万台 |
| 住宅業 | 221万拠点*6 | 約1台 | 約221万台 |
| 製造・物流業 | 26万拠点*7 | 約10台 | 約260万台 |
| インフラ/公共業 | 199万拠点*8 | 約3台 | 約598万台 |
| 金融業 | 16万拠点*9 | 約3台 | 約50万台 |
| 駐車場 | 556万拠点*10 | 約1台 | 約556万台 |
| 病院・介護施設・教育施設 | 27万拠点*11 | 約10台 | 約277万台 |
| 事務所 | 26万拠点*12 | 約3台 | 約78万台 |
| マンション | 12万拠点*13 | 約4台 | 約49万台 |
| エレベーター | 77万拠点*14 | 約1台 | 約77万台 |
| ビル（オフィス） | 1万拠点*15 | 約50台 | 約52万台 |
| 合計 | 1,467万拠点 | - | 約4,034万台 |

*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5年度衛生行政報告例」に記載の飲食店営業施設数（2024）、*3 経済産業省「令和3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（2021）、*4 「アミューズメント産業の実態調査 2021年度」に記載のアミューズメント施設店舗数（2023）、警察庁「令和5年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」に記載のパチンコ/パチスロ店舗数（2024）、文部科学省「令和3年度社会教育統計の公表について」に記載の図書館数、博物館数（2023）の合計、厚生労働省「令和5年度衛生行政報告例の概況」に記載の公衆浴場数（2024）及び理容室・美容室数（2024）、ホテル数（2024）及び旅館数（2024）、*5 国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（令和5年計分）」に記載の公共機関からの受注工事件数（2024）、*6 国土交通省「建築着工統計調査報告 時系列一覧」に記載の新設住宅着工数（2025）、「建築物リフォーム・リニューアル調査報告（概要）」に記載の工事受注件数（2022）*7 経済産業省「2023年経済構造実態調査」に記載の工場・作業場（2024）及び物流センター-推定数（2024）及び大型物流センター-推定数（2024）の合計、*8 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）、「輸送経度付全国公路・駅データベース」に記載の鉄道等の駅数（2025）、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（2021）、国土交通省公表の下水道処理場数（2024）及び河川管理施設数（2024）の合計、*9 「2023年版決済統計年報」に記載の金融（銀行店舗数 2022-2023）、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 2023）の合計、*10 国土交通省「自動車駐車場年報 令和5年度版（2023年）」に記載の駐車場総共用台数（2023）、*11 厚生労働省「令和5年度医療施設（動態）調査・病院報告」に記載の医療施設数（2023）と、厚生労働省「令和5年度社会福祉施設等調査」に記載の有料老人ホーム数（2023）、文部科学省「令和6年度学校基本調査（確定値）」に記載の学校数（2024）及び幼稚園数（2024）、こども家庭庁「保育所等関連状況取りまとめ（令和5年4月1日）」の保育所（2023）及び他保育施設数（2023）の合計、*12 国土交通省「2023年国土・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（2024）、*13 一般社団法人マンション管理業協会「令和6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（2024）、*14 一般社団法人日本エレベーター協会「2022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（2023）、*15 一般財団法人日本不動産研究所「【公表資料】全国オフィスビル調査（2023年1月現在）」に記載のオフィスビル件数（2023年）

連結貸借対照表

| (単位 千円) | 2023年12月末 | 2024年12月末 | | 2023年12月末 | 2024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 | 7,216,707 | 6,799,232 | 買掛金 | 702,369 | 1,094,652 |
| 電子記録債権 | 10,300 | 12,600 | 未払金 | 343,914 | 613,242 |
| 売掛金 | 1,704,684 | 2,235,019 | 1年内返済予定の長期借入金 | 91,656 | 1,656 |
| 契約資産 | 8,534 | 1,219 | 未払法人税等 | 53,602 | 75,450 |
| 商品 | 968,061 | 789,745 | 契約負債 | 95,703 | 55,771 |
| 仕掛品 | - | 11,506 | 賞与引当金 | 30,000 | 186,480 |
| その他 | 349,749 | 401,998 | その他 | 308,293 | 381,267 |
| 貸倒引当金 | △4,730 | △4,995 | 流動負債合計 | 1,625,538 | 2,408,521 |
| 流動資産合計 | 10,254,307 | 10,246,326 | 固定負債 | | |
| 固定資産 | | | 長期借入金 | 2,548 | 892 |
| 有形固定資産 | - | 487 | 繰延税金負債 | 504 | 5,507 |
| 投資その他の資産 | 1,446,942 | 776,675 | その他 | 56,000 | 40,000 |
| 固定資産合計 | 1,446,942 | 777,163 | 固定負債合計 | 59,052 | 46,399 |
| 繰延資産 | 282 | 598 | 負債合計 | 1,684,591 | 2,454,920 |
| 資産合計 | 11,701,532 | 11,024,087 | 純資産の部 | | |
| | | | 株式資本 | | |
| | | | 資本金 | 5,584,350 | 5,617,220 |
| | | | 資本剰余金 | 8,069,732 | 8,102,602 |
| | | | 利益剰余金 | △3,642,070 | △5,194,555 |
| | | | 自己株式 | △167 | △216 |
| | | | 株主資本合計 | 10,011,844 | 8,525,050 |
| | | | 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 | 12,478 |
| | | | 為替換算調整勘定 | - | △3,238 |
| | | | その他の包括利益累計額合計 | 1,144 | 9,240 |
| | | | 新株予約権 | 3,952 | 12,720 |
| | | | 非支配株主持分 | - | 22,156 |
| | | | 純資産合計 | 10,016,941 | 8,569,167 |
| | | | 負債純資産合計 | 11,701,532 | 11,024,087 |

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 | Q3 | Q4 |
| 営業利益 | △147 | △111 | 6 | 132 | 63 | 31 | △56 | △115 | △218 | △384 | △281 | △398 | △182 | △256 | △399 | △252 | △99 | △203 | △64 | △214 |
| +)株式報酬費用 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 6 | 6 | 6 | 8 | 10 | 8 | 8 | 11 | 13 | 12 |
| +)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 | 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 | △50 | △201 |

- 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/



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

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/>