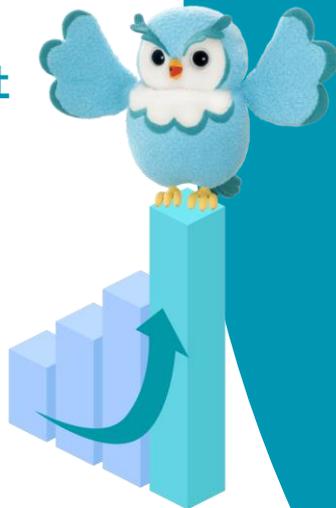




セーフィー株式会社

東証グロース 4375



# 事業計画及び 成長可能性に 関する事項

March 26, 2025

1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

# 1. 会社概要

 [セーフイー IR サイト](#)

 [セーフイー IR ライブラリー](#)



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

## 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



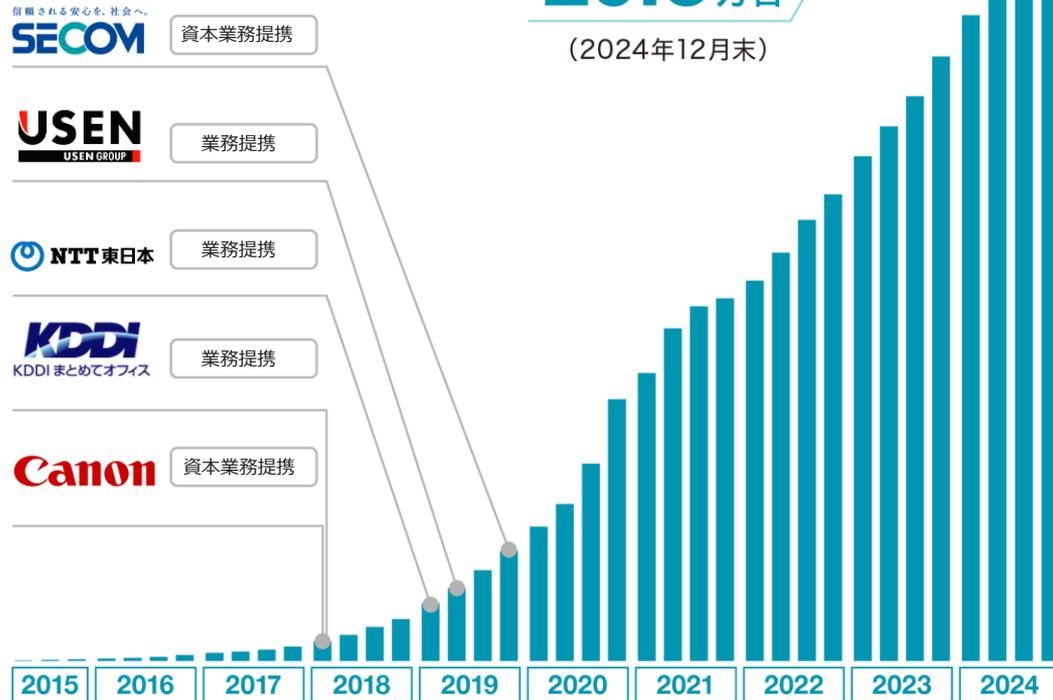
- 01 クラウドドリブンのカメラOS
- 02 強固なセキュリティ
- 03 誰もが使える高品質なUI・UX
- 04 拡張性の高いプラットフォーム

## 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

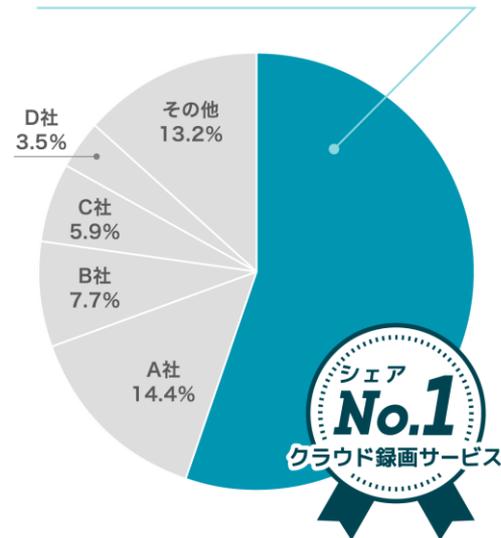
(2024年12月末)



## マーケットシェア

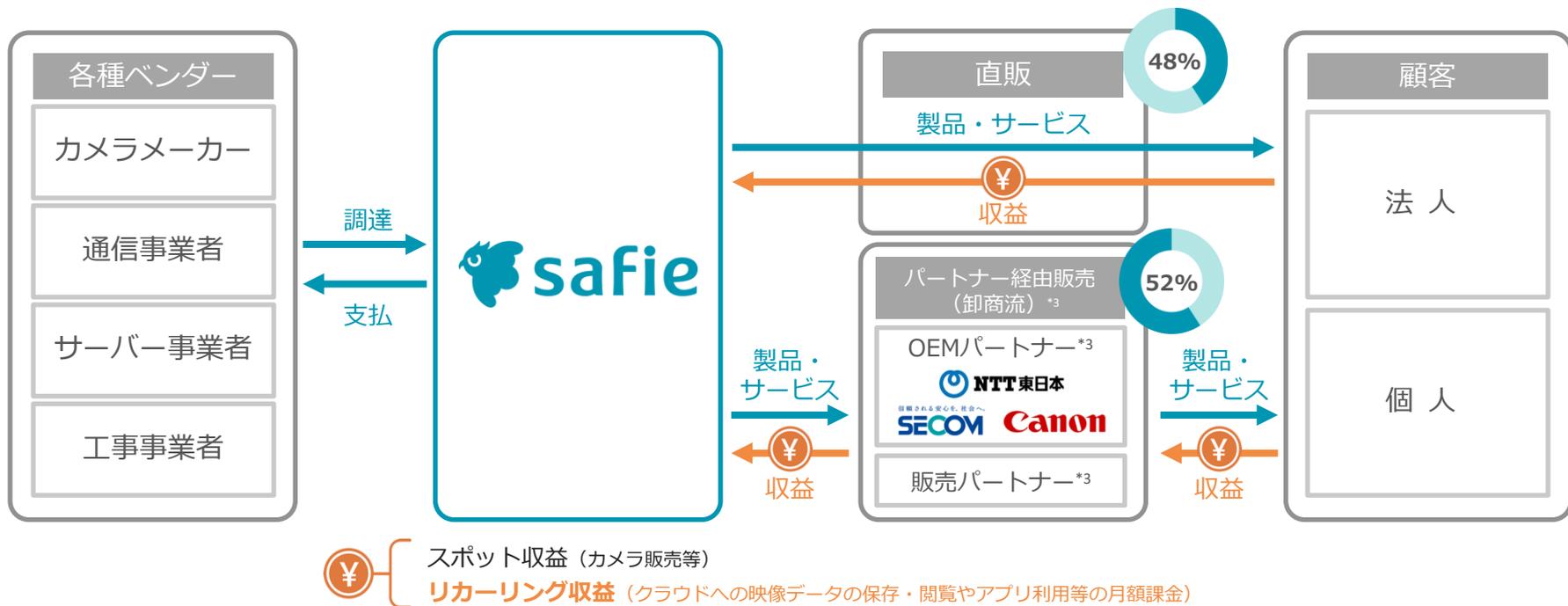
クラウドモニタリング・録画サービスシェア\*1

safie 55.3%  
(2024)



\*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 (2024)」より、エンジン別カメラ登録台数ベースのシェア (55.3%)

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



\*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。

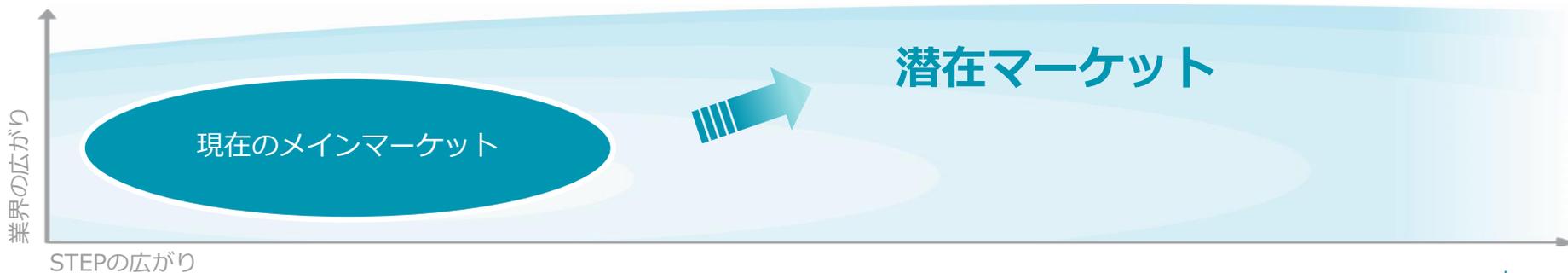
「その他販売パートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ (もしくは前者のみ) を仕入れ、利用者にSafieブランドのまま再販するパートナーを指す。一部のパートナーでは弊社からのカメラ販売は発生しない

# 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



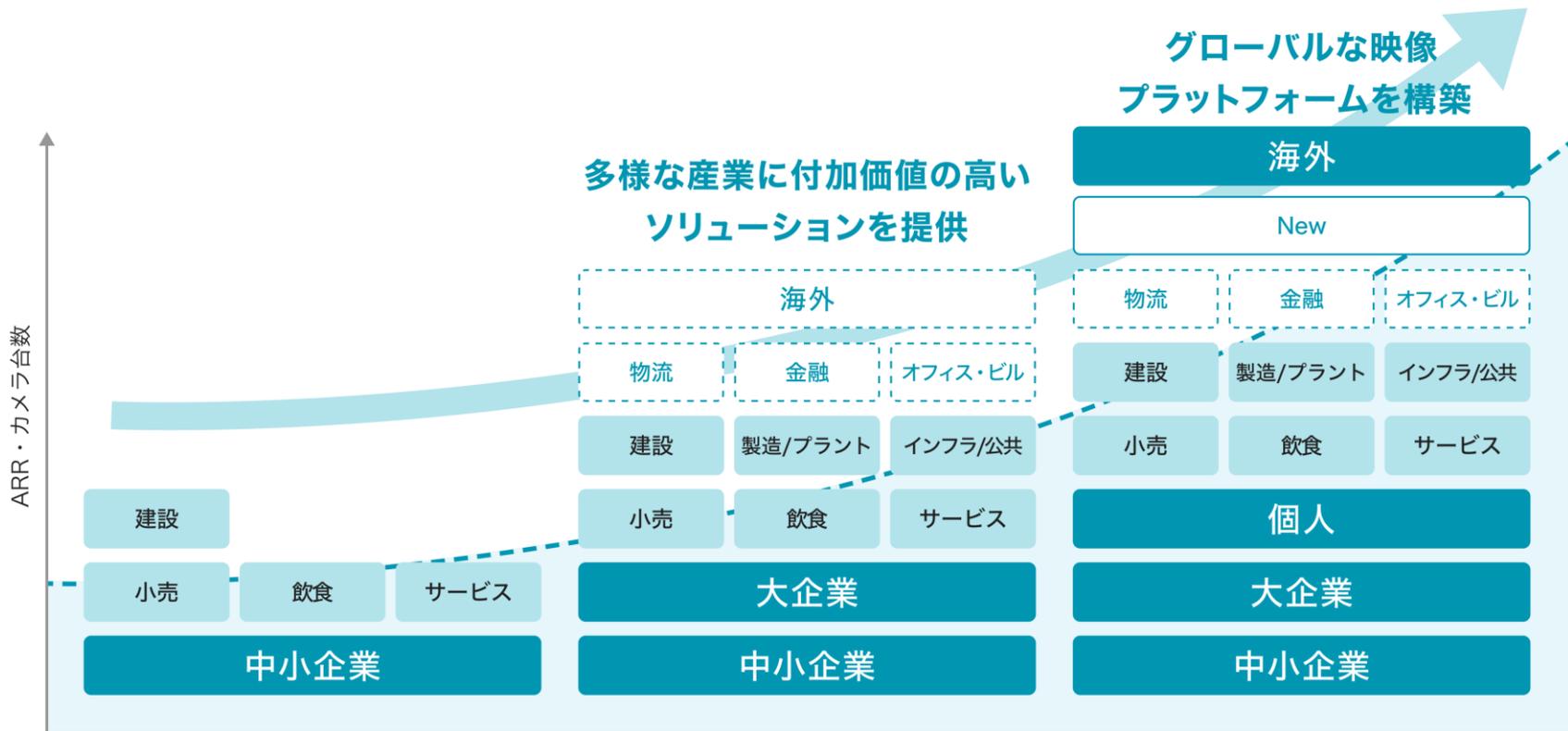


## 自社だけでなく、パートナー企業とともに各業界へのソリューション提供を進める



独自の映像プラットフォームから生まれた多様なソリューションを各業界に提供

## セーフイーサービスを活用している業界は広がりつつある





## 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専攻修士  
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ムニュー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

1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 2. 事業内容

## サービスの仕組み



## サービスの特徴



## 映像データの質とUX

## 高セキュリティ

## 低価格



- ・ 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



HD画質：1,280×720px

- ・ 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



スマホ・PC・タブレット

- ・ 初期導入：カメラのみ
- ・ 運用：月額1,200円～※1



Safie対応カメラ

スマートフォン

## 従来の防犯カメラ

- ・ 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



VGA画質：640×480px

- ・ カメラにアクセスされ情報漏洩となるリスク



レコーダー・モニター

- ・ 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



各種工事

※ 7日間録画プランのカメラ1台当たりの金額、税抜



## 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 -

ユーザー企業に対する立ち位置

顧客への提供価値

データの意味合い

サービスの発展性

PDCA



## 一般的なカメラベンダー

ハードウェア提供

機器提供

監視・防犯

保管するもの

導入時から陳腐化

- ハードウェアの陳腐化と並行する -

safie one

@i-app



## 立ち入り検知

人の滞留を検知し通知  
レジ前混雑やPOPに興味があるお客様をリアルタイムで知れるため、機会損失を軽減



## 通過人数カウント

店舗の出入り口にラインを設定すると通った人数を自動で集計。POSデータだけでは分からない、リアルな入店人数をカウント



## 立ち入りカウント

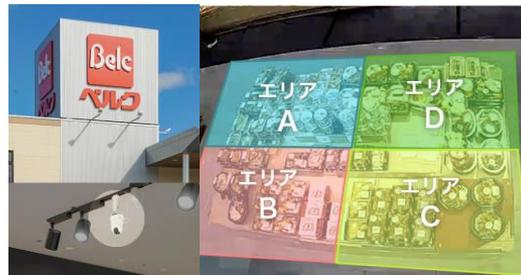
特定のPOPや棚にエリアを設定すると、滞在している人数を自動で集計  
グラフやデータダウンロードもでき、広告・商品分析業務に活用可能

Case

## スーパーマーケット

暗黙知であった業務ノウハウの見える化、  
定量化に貢献

- お弁当（惣菜）エリアの俯瞰できる場所に「Safie One」を設置  
映像と「AI-App」による立ち入りカウント検知を連携  
データ分析を行い、適切なお弁当の陳列と補充を管理
- 今回はエリアを4分割したゾーン計測により、お客様の立ち寄りが一番高いエリアを見える化。人気商品などを適切に配置する場所を検討し陳列へつなげた

現場  
DX  
Powered by Safie



小売/サービス



## 導入背景

- 個別指導塾の森塾は創業当初から「安心安全な教室運営」を徹底
- 指導ブース・職員を一つの空間にするため、外観はガラス張りで掲示を極力控えたり教室内に背の高い仕切りを置くことを極力減らし、閉鎖空間ができればいい配置を実施  
安心安全な教室運営をよりするため「Safie」のクラウドカメラを導入

## 活用方法

- 2023年12月時点にて、全209教室で計650台以上のクラウドカメラを導入
- 教室全体が見渡せるよう、1教室に3台を設置

## 導入効果

- 滞りなく多拠点の教室運営ができているかなど教室内の『見守り』を中心に活用、防犯や万が一のトラブル発生時の事後確認などの活用にも期待
- 好ましいコミュニケーションや雰囲気作りの事例について、録画された映像を本部及び各エリアの責任者で共有し、他の教室運営の質の向上に寄与



現場DX in 5 steps >>>>  
Powered by safie



STEP.1

防犯・記録





小売/サービス



## 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 in 5 steps >>>>  
Powered by safie



STEP.3

映像×業務ツール



## RURA (SF)

**X**  
TIMELEAP

いらっしゃいませ！



### 接客の機会ロスを削減

オペレータは「RURA」標準カメラの視野外に存在するお客様を認識し、俯瞰的な店舗状況を十分に考慮した遠隔接客の実施が可能に

### 最適なおもてなしを実現し、お客様の満足度向上へ

「RURA」の画面上で店舗内に設置した「Safie」の映像を巻き戻して見れるため、お客様の接客前の行動や、何に困っていたのかを確認しながら接客できる



Case

## インターネットカフェ



### セーフリーのカメラで店舗をマネジメントし「RURA」で遠隔からの接客を実現

- 複合カフェ「自遊空間」では全国約30店舗の受付業務を従業員3名で対応する省人化を実現
- 店舗を俯瞰することのできるセーフリーカメラと遠隔接客サービス「RURA」を組み合わせた遠隔接客ソリューション「RURA (SF)」にて遠隔接客のさらなる品質を向上



現場  
DX  
Powered by Safie



## 大手飲食チェーンさま

### 導入背景



- 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**

### 活用方法

- 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

### 導入効果

- 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**

年間臨店コスト  
約**4,608**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

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と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** in 5 steps >>>>  
Powered by safie



STEP.2  
遠隔〇〇



## safie Trail Station

セーフイー  
トレール ステーション



多店舗・多台数設置が  
お手軽に可能



既設カメラに繋げるだけで  
映像をクラウド化

大規模工事は不要



ネットワーク帯域の  
消費を効率化

映像を見る時だけネットワーク回線を活用



内蔵メモリに映像データを録画

クラウド利用料を抑えた  
コストの最適化が可能

### Case

#### 店舗運営における多拠点、多台数の一括管理

- スーパーマーケット、ホームセンター、コンビニやドラッグストアなど  
1店舗で数十台の多台数管理において  
既設カメラと新規カメラを  
組み合わせ可能



#### 倉庫や工場運営における既設カメラと併用での遠隔管理

- 広大な敷地に複数拠点を持つ  
製造・物流業では  
多台数のカメラ映像を一括管理可能
- 新設・拡張する建屋と既設カメラを  
柔軟に組み合わせ  
ネットワーク帯域とランニングコスト  
の最適化を実現





## 電源につなぐだけ

LTEルーター搭載  
現場で電源さすだけすぐ使える



## IP66防水防塵

防水・耐環境モデルなので  
屋外の厳しい環境での使用も可能



## コンパクトなボディ

従来の類似製品と比べてもコンパクトな設計で  
現場間の持ち運びや郵送も容易に実現可能

Case

## ゼネコン



## 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



## safie Pocket

セーフィーポケットシリーズ



Safie Pocket2 Plus

Safie Pocket2



### LTEルータ+バッテリー内蔵

電源を入れ  
カバーを下ろすだけで録画が開始



### 身につける / 設置する

現場で身につけたり  
三脚に取り付けて簡易設置も可能



### 通話機能搭載

本部から遠隔にいる  
現場従事者と通話が可能

## Case

## インフラ



### 遠隔臨場で現場の立会業務の移動時間を軽減

- 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
- 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



## safie Connect



クラウド  
プラットフォーム

Safie Connect



本部

PC・スマートフォン



オフィス1    オフィス2    オフィス3

### ライブで見える



PC・タブレットで遠隔からでもリアルタイムに現場を確認

### クラウド保存



映像は自動でクラウドに保存  
他のSafieカメラと一括で映像管理が可能

### 簡単配信



Safie Connectを接続するだけの機器構成  
電源を入れてアプリを立ち上げるのみで配信開始

Case

## プラント

## 関電プラント株式会社

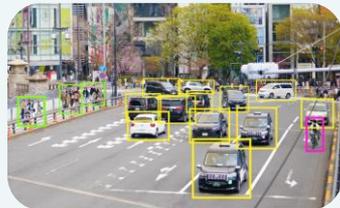
### ドローンカメラ映像のリアルタイム共有で 遠隔業務の利便性向上

- リアルタイムに共有された映像を関係者で確認  
遠隔から指示を出しつつ点検・確認作業でき、利便性が向上
- 現場に赴かずとも様子を確認できるため  
コストや時間をセーブでき業務効率化を実現
- 作業環境は良好か、正しい作業は行われているかなど  
安全管理・安全巡回に寄与



現場  
DX  
Powered by Safie

## safie Survey



### オールインワン

- 必要な全作業（カメラ手配・AI解析設定・レポート作成）をすべて請負
- カメラ選定・アウトプット作成含め、お客様による手配が不要



### 人が精度の担保

- AI解析前に人が実環境で精度検証を実施
- 映像の振り返りで、より精度の高い調査が可能



### 低コスト

- 人材確保が不要なため大幅なコストダウンを実現
- カメラ設置期間内での調査日数の追加や延長も安価に実現

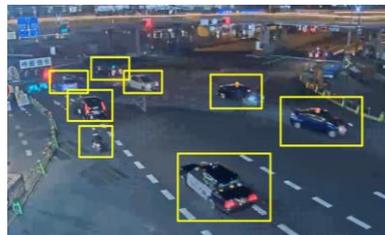
Case

ゼネコン



## 映像×AI解析によりコストを削減した調査を実現

- 工事現場に設置してある「Safie GO」2台の画角を調整撮影した映像データをAI解析することで知見やノウハウを活用
- 調査で得た結果は次の施工計画に活かすことが可能
- 交通量調査にかかる手間・コストが軽減され単発ではなく定常的な交通量調査を実施し施工計画の効果検証がしやすくなる



1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 3. 収益モデル・ 経営指標実績

Safie PROは、カメラ機器販売代がスポット収益として取引開始時に計上され、その後、クラウド録画サービスの利用料がリカーリング収益として計上される。さらに各種アプリケーションによる追加の収益機会が存在

Safie GO/Pocketは、カメラレンタル、通信費、クラウド録画サービスを含めたレンタル商材として提供

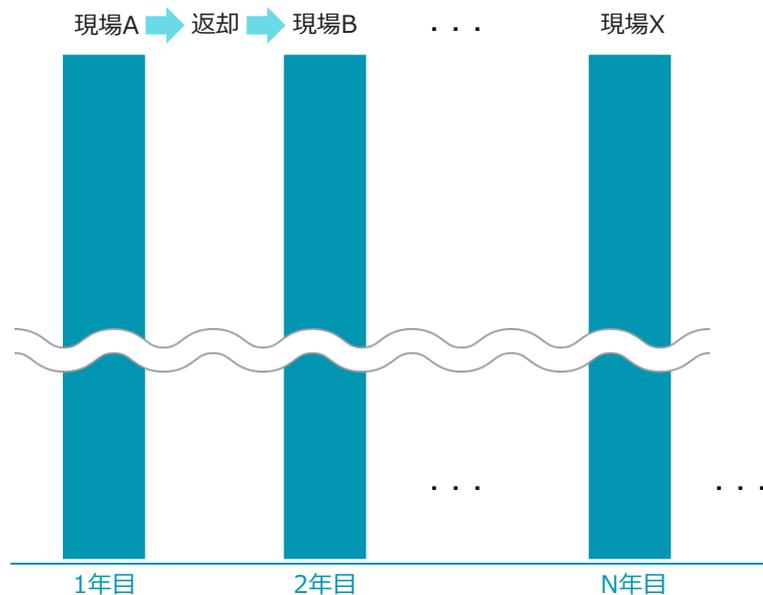
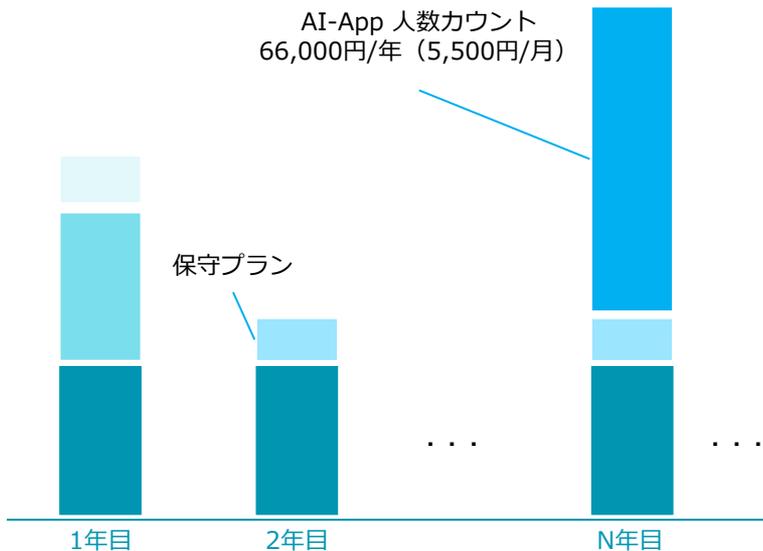
Safie PRO (カメラ販売+クラウド録画+アプリケーション)

Safie GO/Pocket (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

- スポット料金 (工事)
- スポット料金 (カメラ本体, Safie Oneの場合) 38,000円
- リカーリング料金 (クラウド録画) 24,000円/年 (2,000円/月)

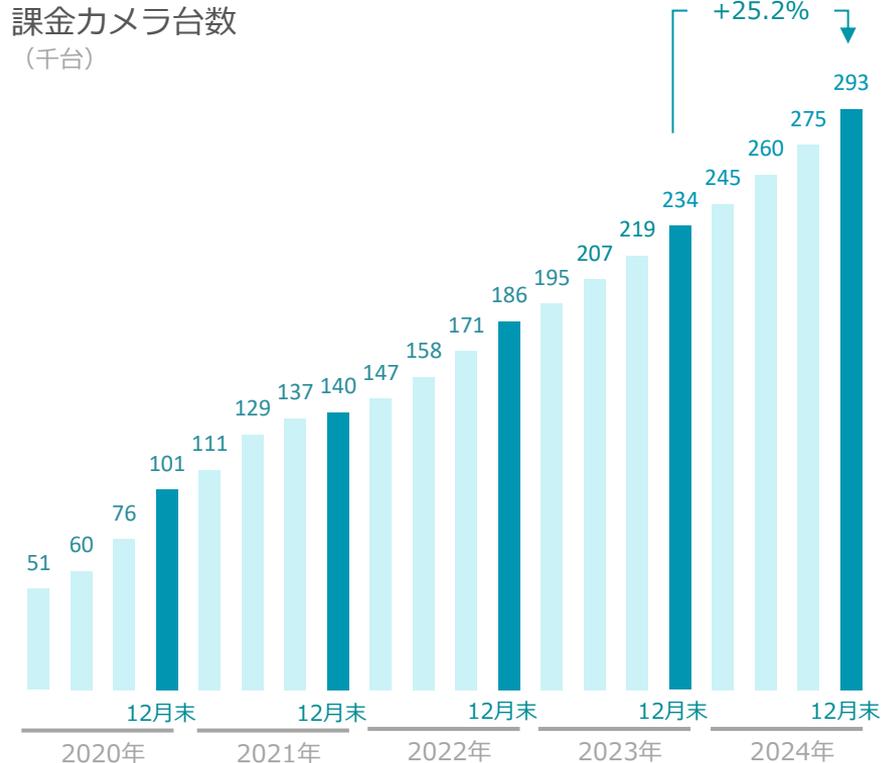
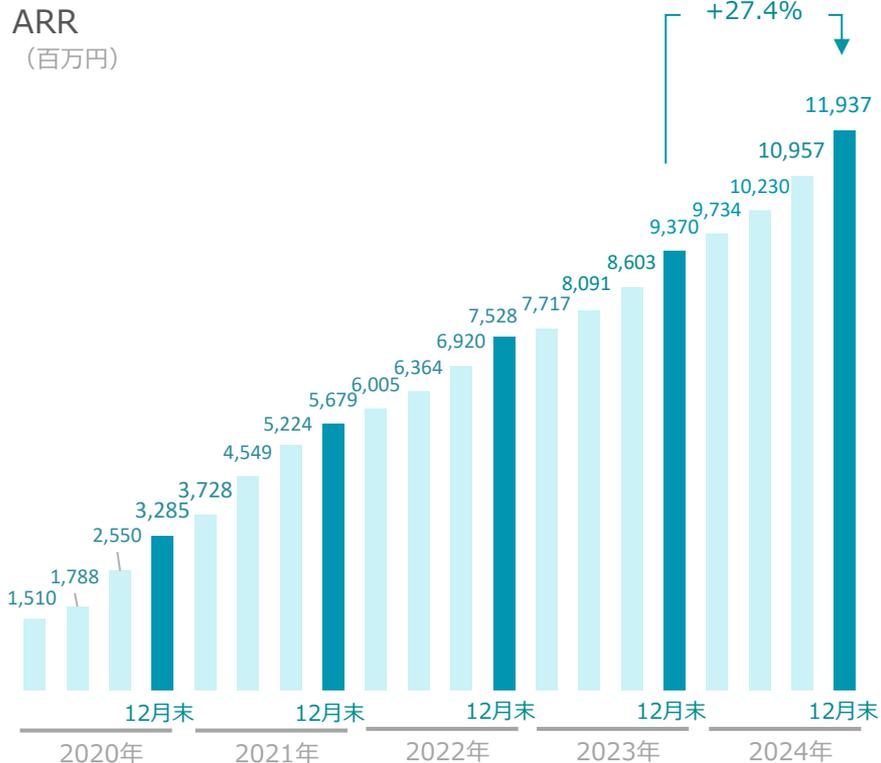
- リカーリング料金 (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

Safie GO/Pocketの単価はSafie PROよりも約10倍高い



※1 エンドユーザーにより支払われる料金。直販の場合、表示金額は全て当社の収益だが、OEMを含む販売パートナー経由の場合、表示金額の内の一部がパートナーに支払われ、残額が当社収益となる  
 ※2 図は、アプリケーションを利用する場合の収益の仕組みを示したものであり、全てのユーザーがアプリケーションを利用することを示しているわけではない  
 ※3 Safie PRO、Safie GO/Pocket双方でアプリケーションのアップセルが発生する可能性がある

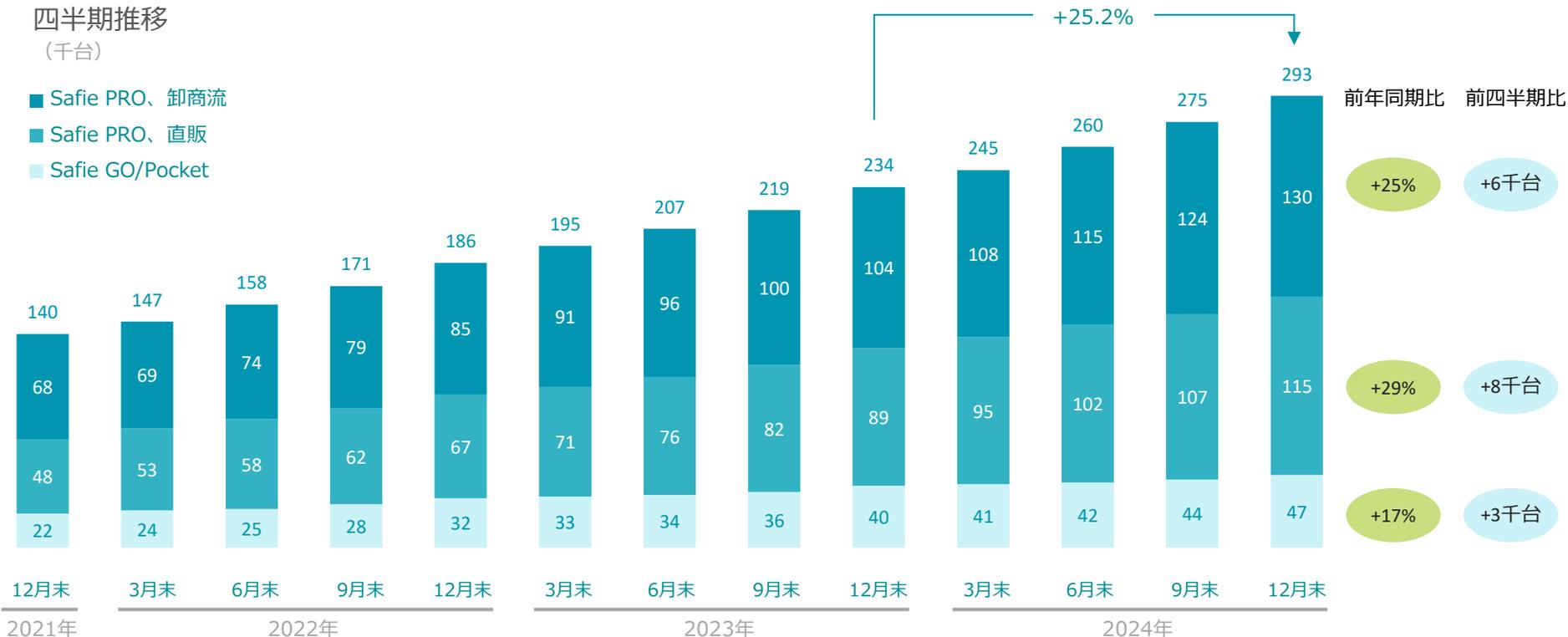
## ARRは27.4%成長し119億円、課金カメラ台数は29.3万台に到達



## 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)

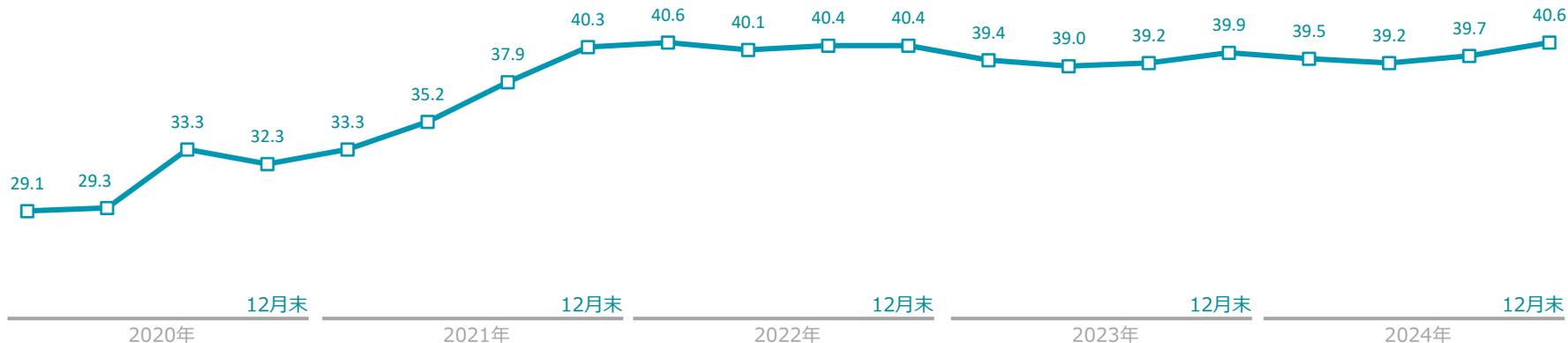
- Safie PRO、卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



単価の高いプラン及びSafie GO/Pocketの台数が伸び、全体のARPCは緩やかに向上

四半期推移

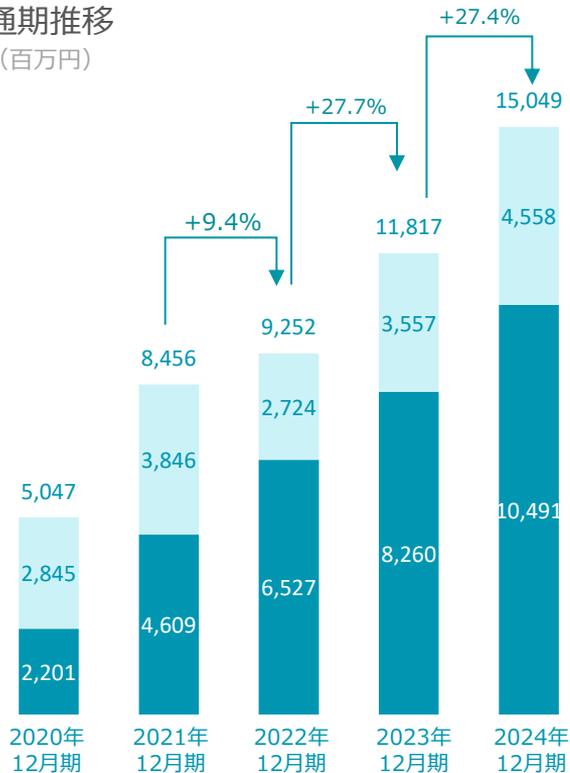
(千円)



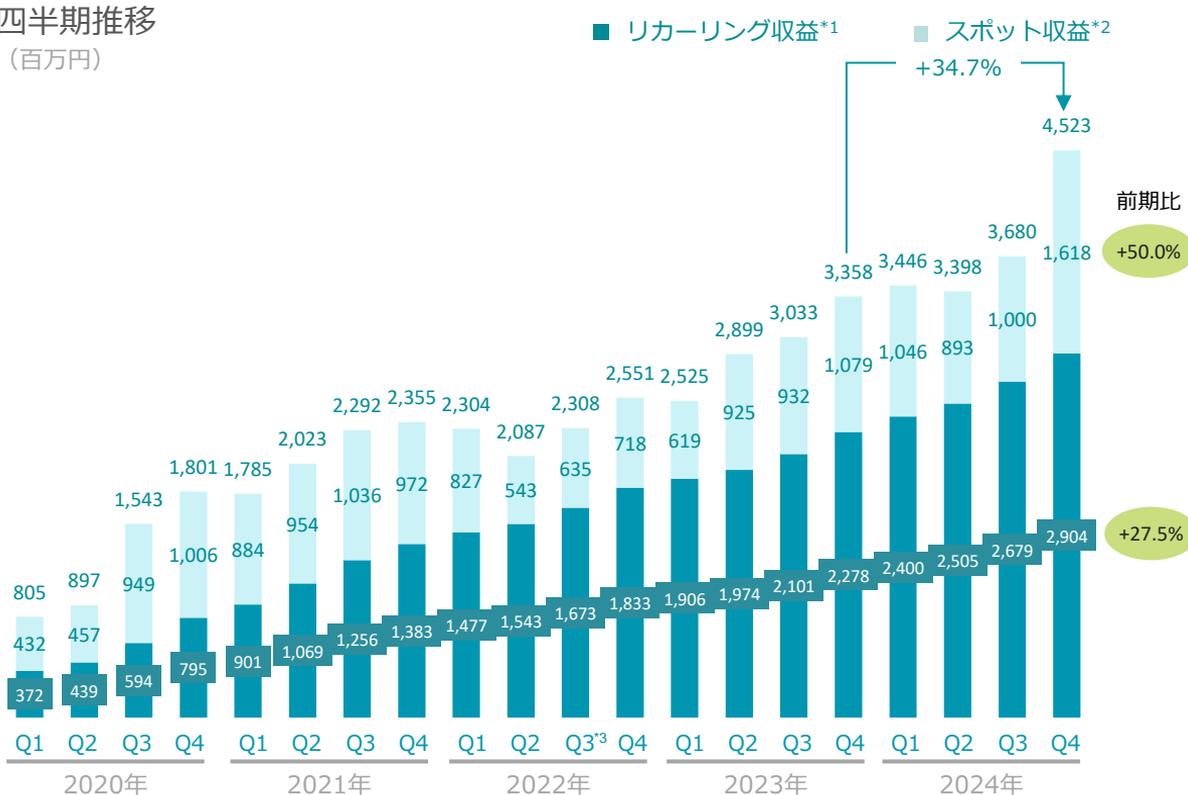
\*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

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)



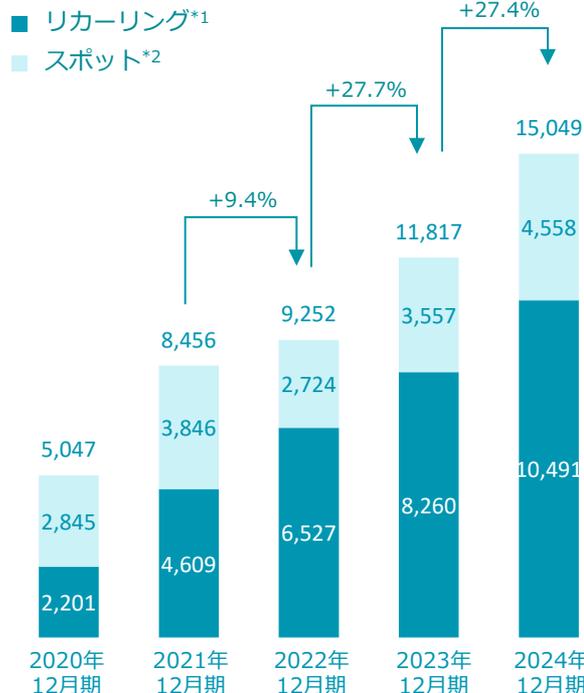
四半期推移  
(百万円)



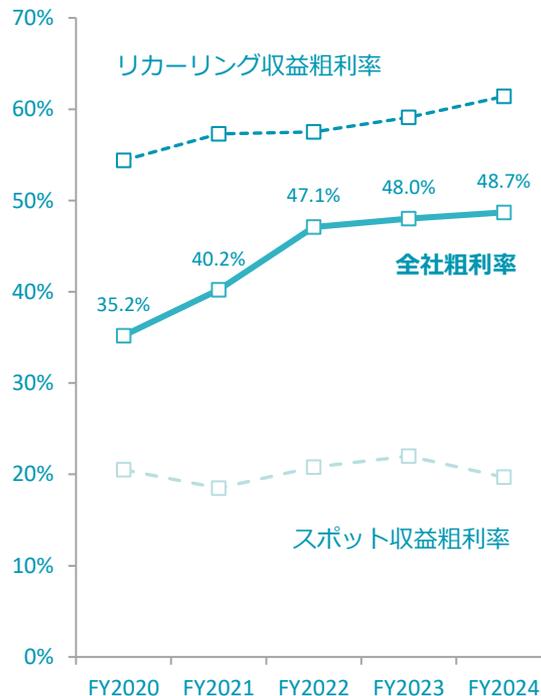
\*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる  
 \*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる  
 \*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

売上高の成長と粗利率の改善の両軸で、中期的な売上総利益の成長を目指す  
 相対的に粗利率高いリカーリング収益比率が高まることで、全社粗利率は改善傾向

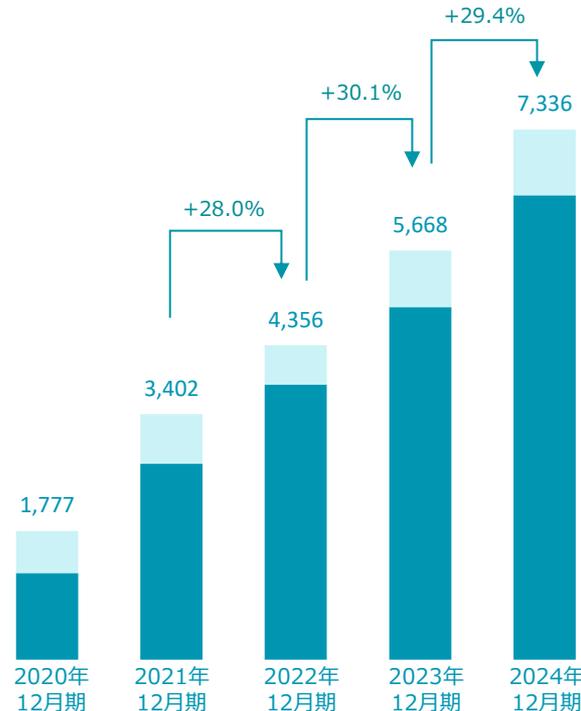
## 売上高の成長



## 粗利率の改善



## 売上総利益の成長

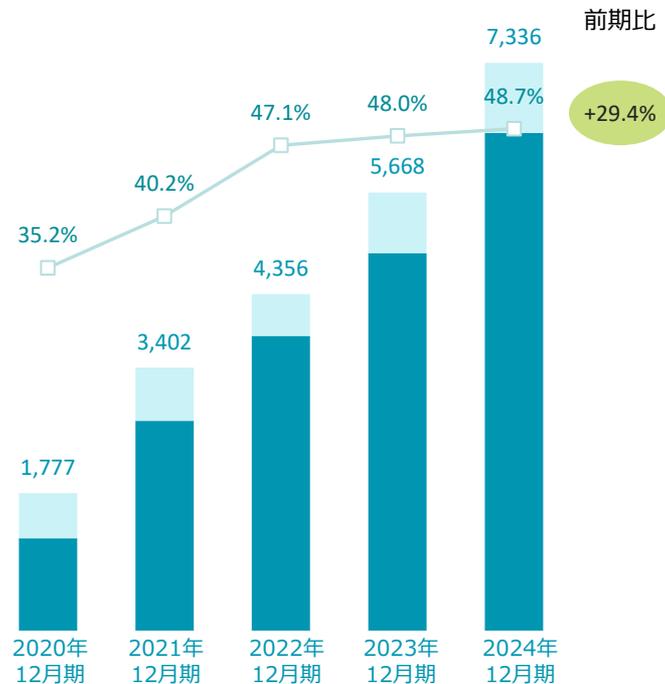


\*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

\*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

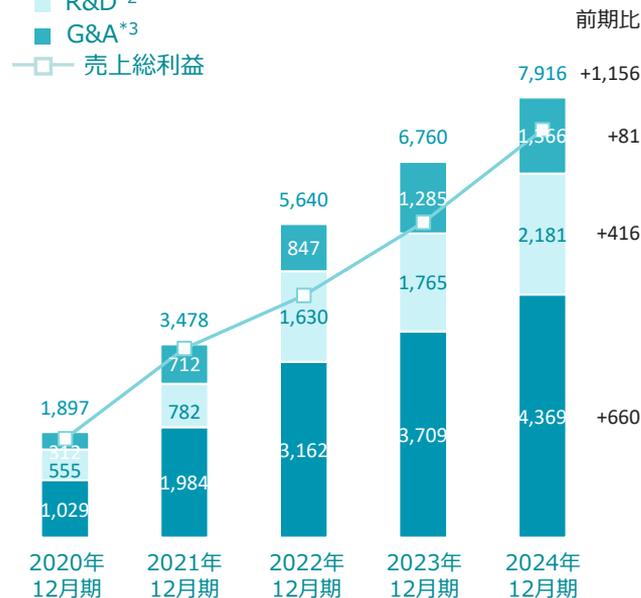
\*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

## 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

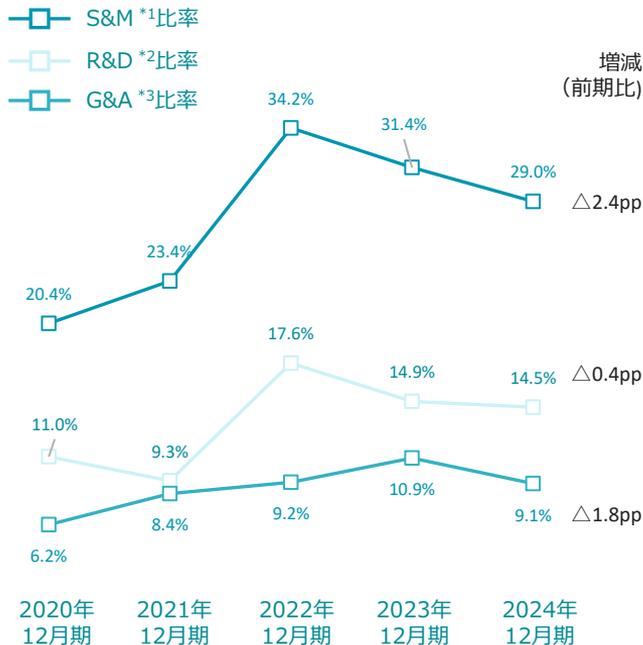
\*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計

\*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

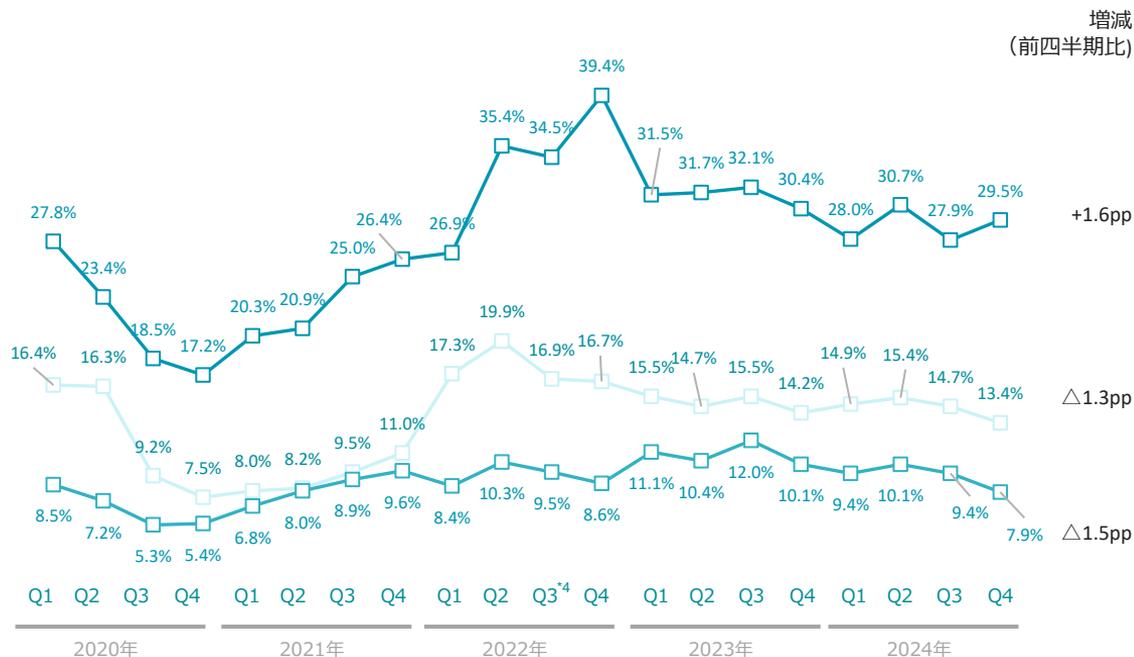
### 通期推移

(百万円)



### 四半期推移

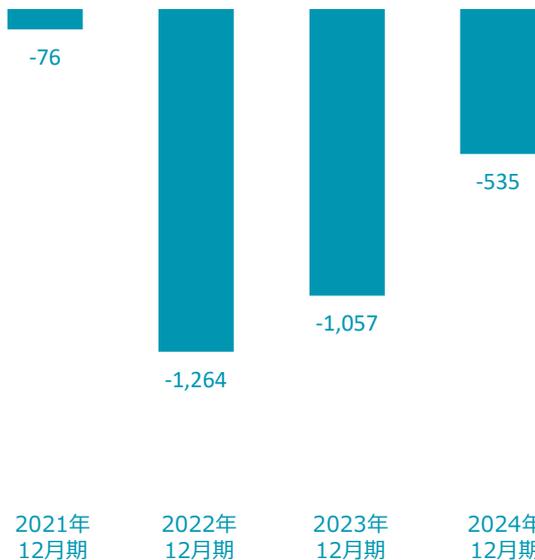
(百万円)



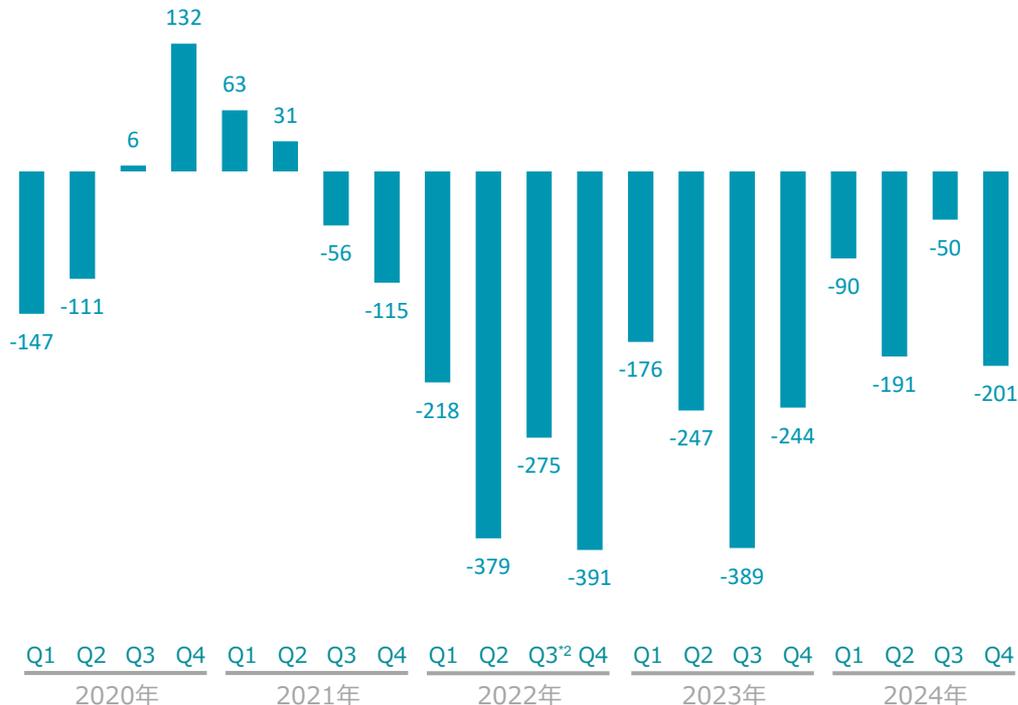
\*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計  
 \*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

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)



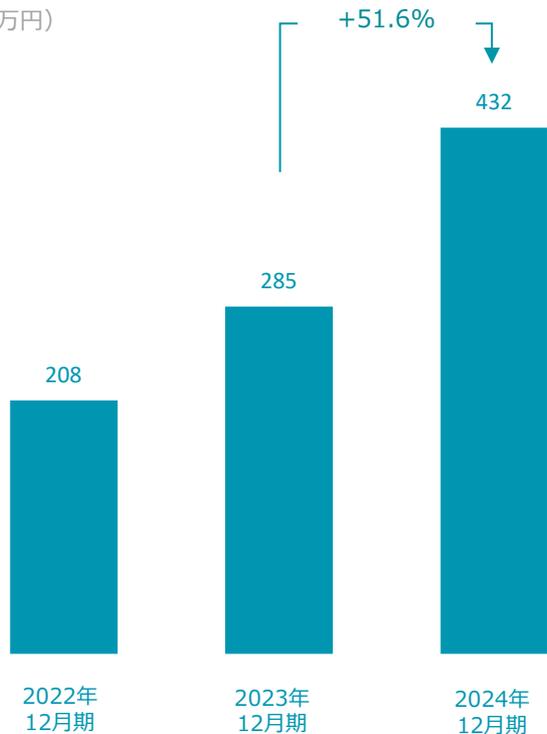
四半期推移  
(百万円)



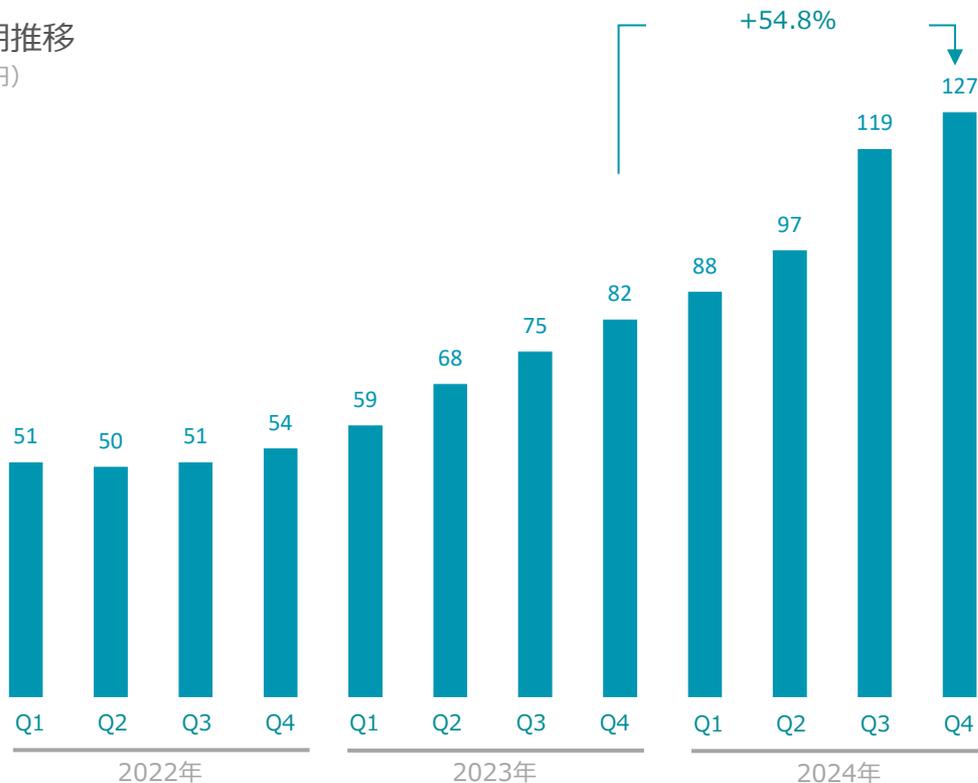
\*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用  
\*2 FY2022Q3より連結決算へ移行

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)



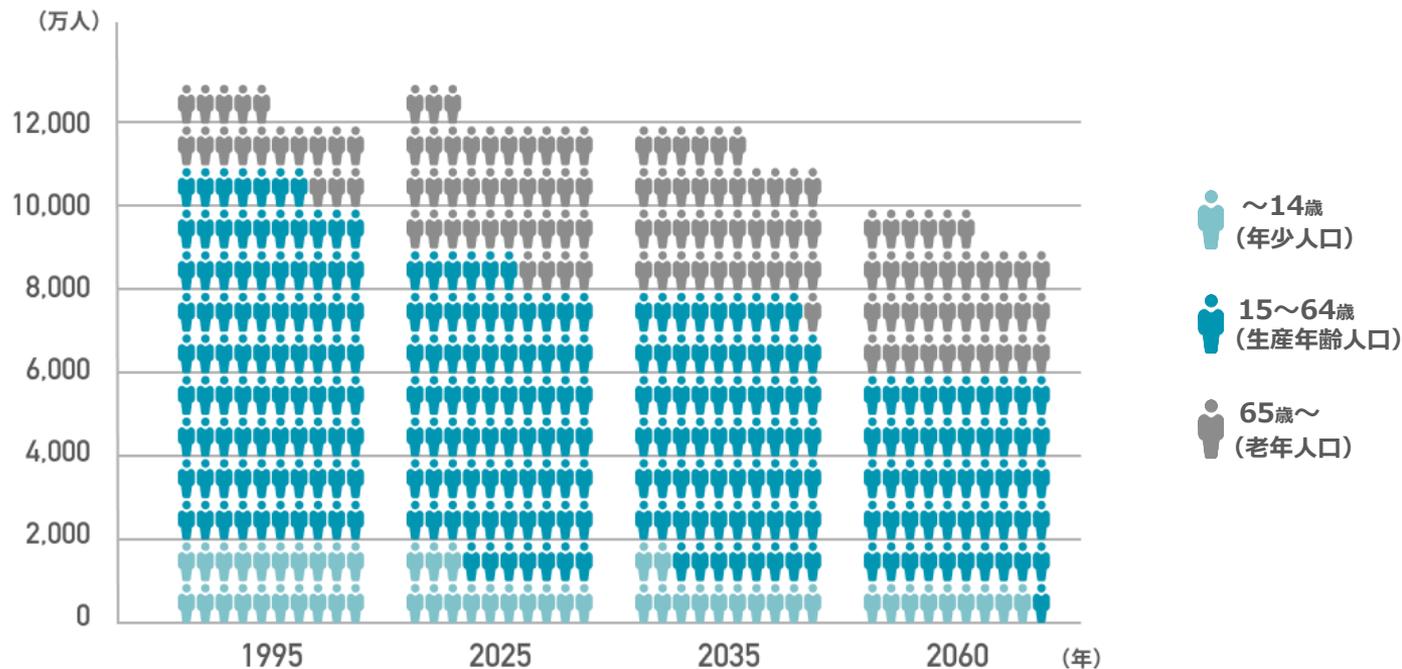
\*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 翌四半期初社員数

1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 4-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%<sup>\*2</sup>

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

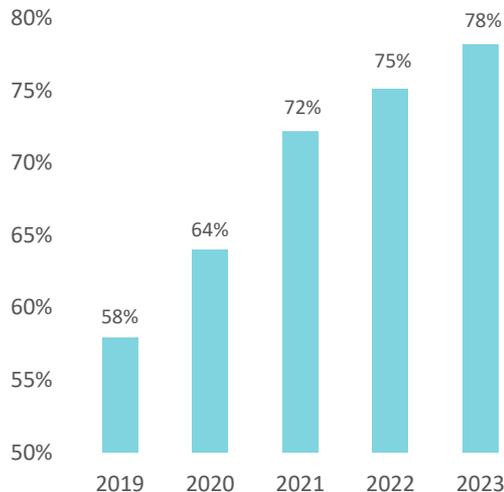
\*1 リクルートワークス研究所：「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」

\*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

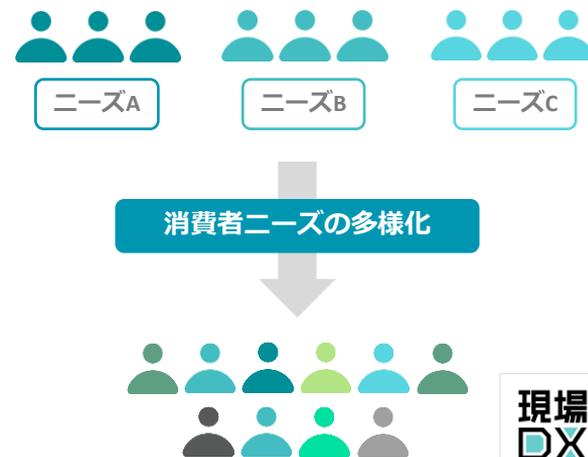
省人/無人店舗の拡大に伴い窃盗やトラブルが増加する中、防犯カメラが  
様々なリスク管理の用途で活用されている

- 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

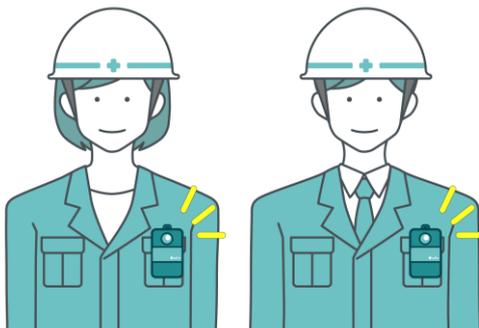
1 「月45時間、年360時間」の上限が罰則付きで法律に規定

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. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - a. 業界動向
    - b. セーフリーの強み
    - c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 4-b. セーフリーの強み

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

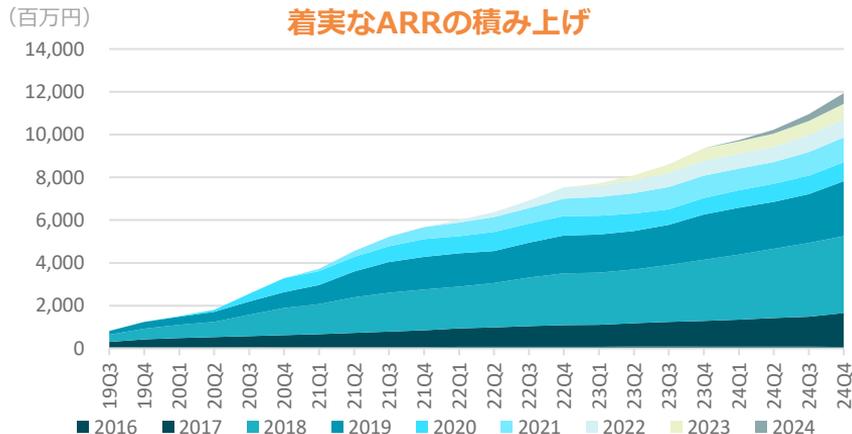
## NRR\*1

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%

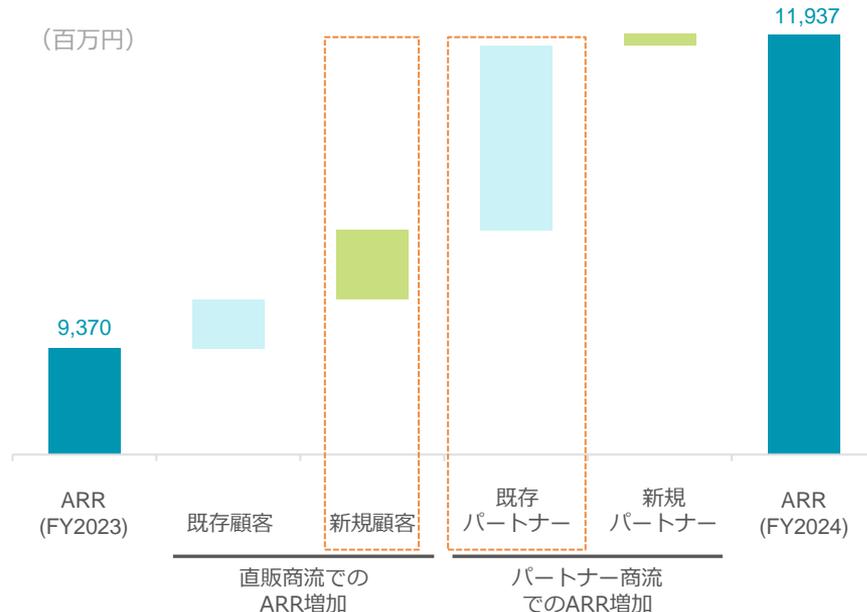
## 全社ARR（顧客獲得時期別\*2）

着実なARRの積み上げ



## 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

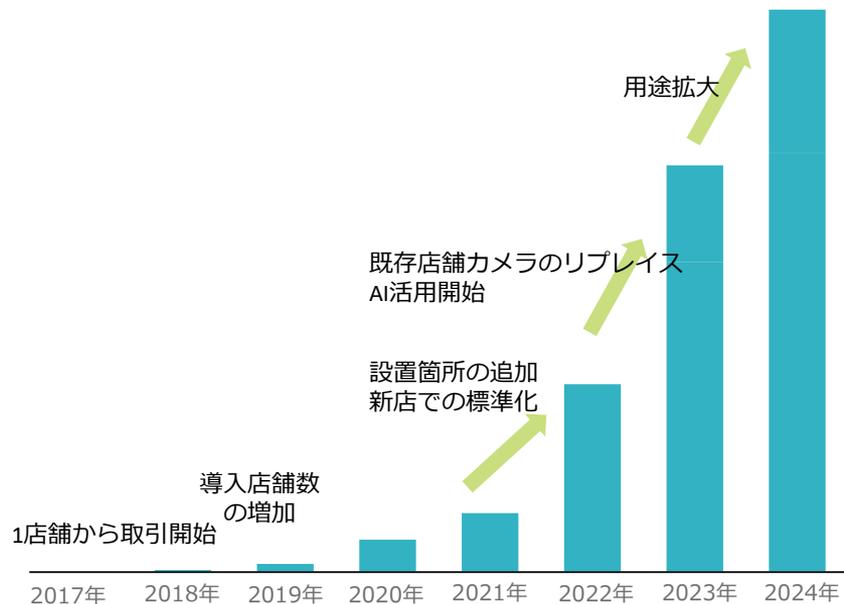


\*1 NRRとはNet Revenue Retention（売上継続率）。直販NRRは「前年12月末時点における直販課金顧客から生じる各年12月末時点における直販MRR」を「前年12月末時点の直販MRR」で除して算出。  
 販売パートナーのNRRは「前年12月末時点における販売パートナーから生じる各年12月末時点におけるMRR」を「前年12月末時点の販売パートナーから生じるMRR」で除して算出

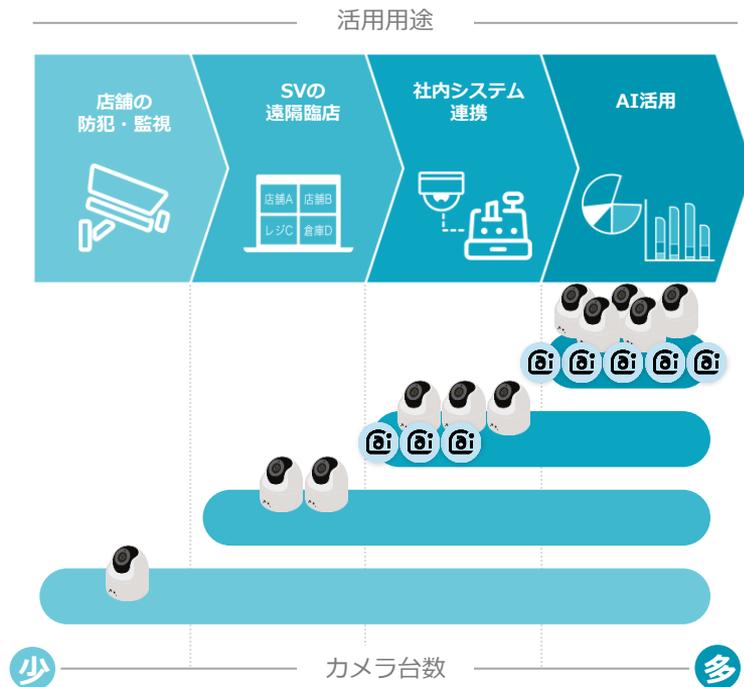
\*2 直販ARRは各直販課金顧客との契約時期、販売パートナーから生じるARRは各パートナーとの契約時期により分類

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

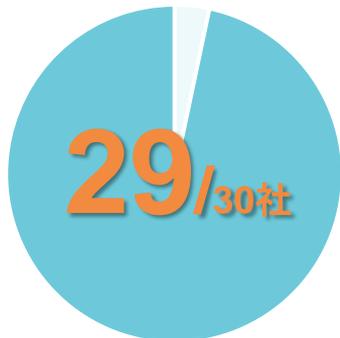


建設業界では売上上位30社のうち29社に導入され、且つ各社との取引は引き続き拡大傾向が続く

## ■ 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



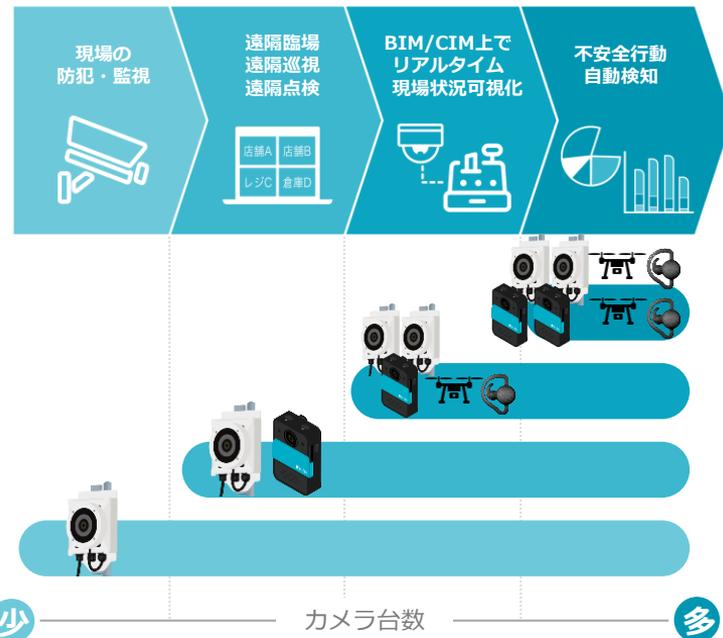
### 継続増収

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



セーフリ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



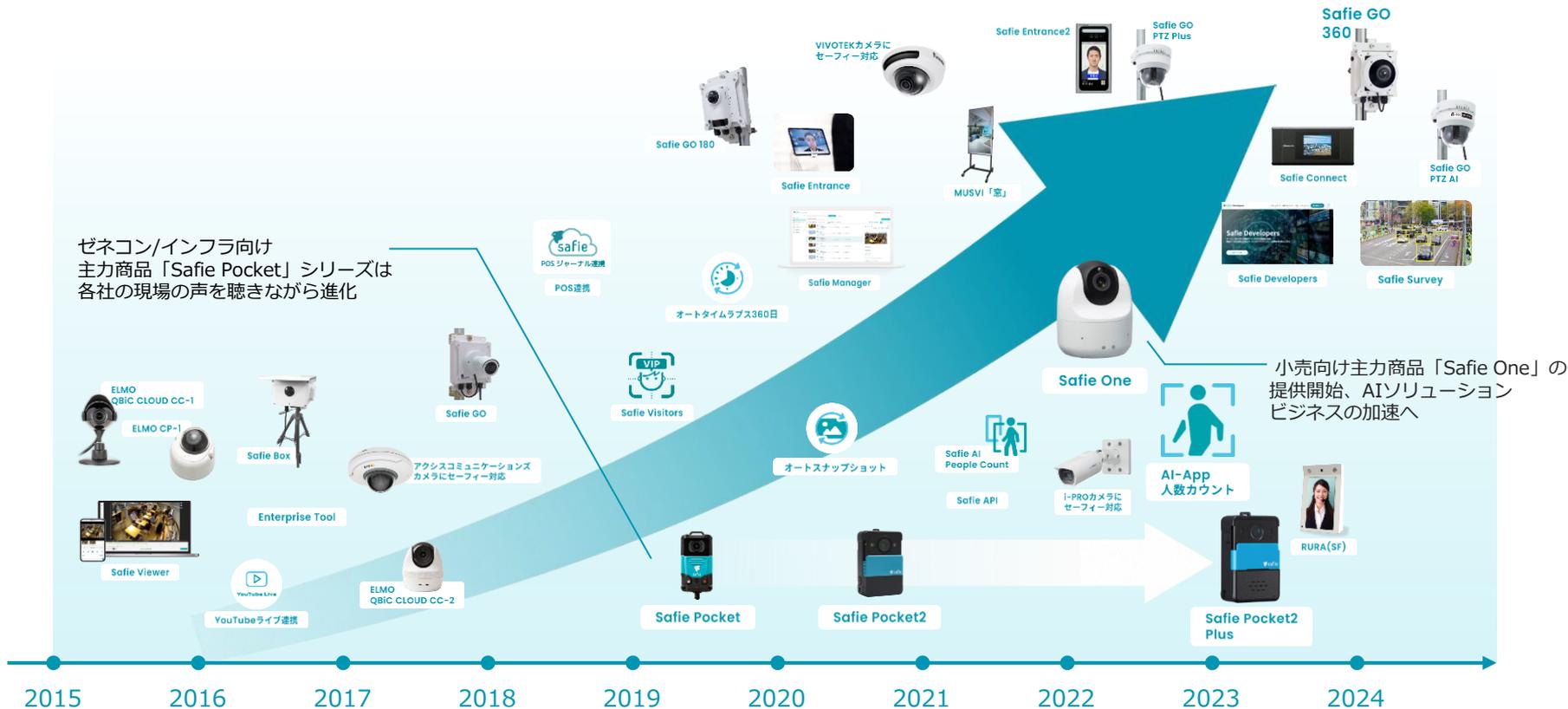
**01**  **クラウドドリブンなカメラOS**  
豊富なB2B向けカメララインナップの提供  
クラウドからデバイス・映像データの制御

**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

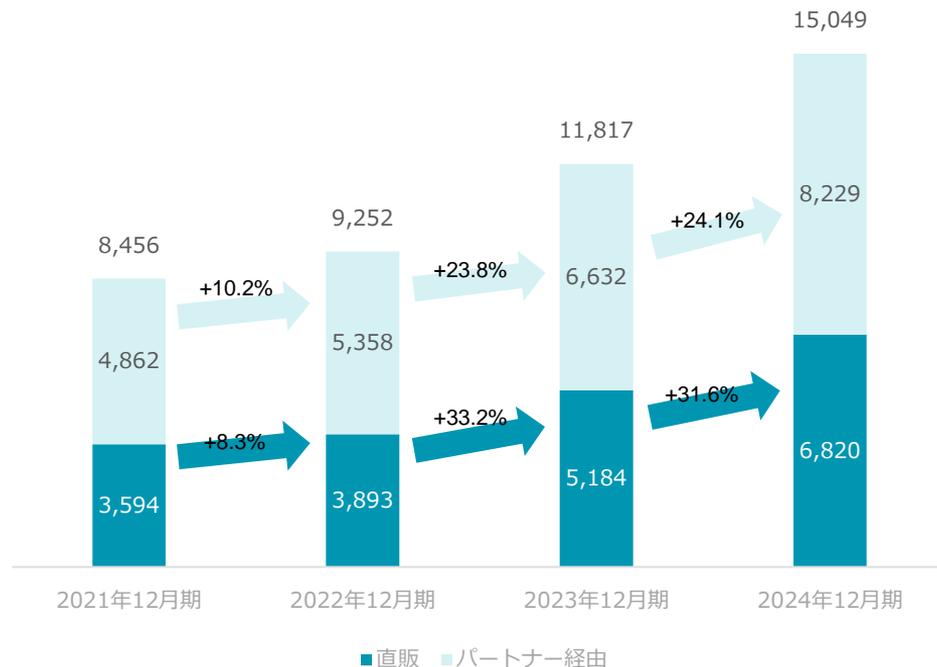
## 2015年のサービス提供開始以来、デバイスおよびソリューションラインナップの拡充を継続



## 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

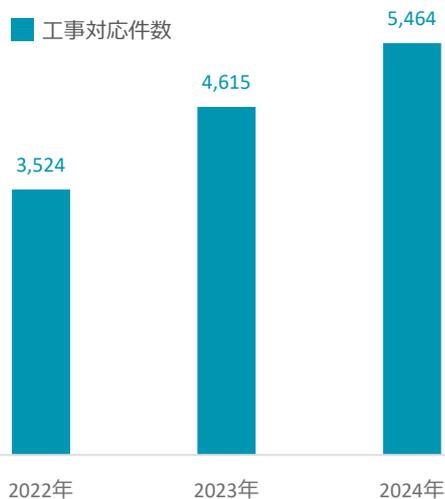
- 営業組織力強化の成果
- 並行して進むプロダクト / ソリューションラインナップ拡充
- 各業界大手企業との取引拡大

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



RURA (SF) MIUSVI

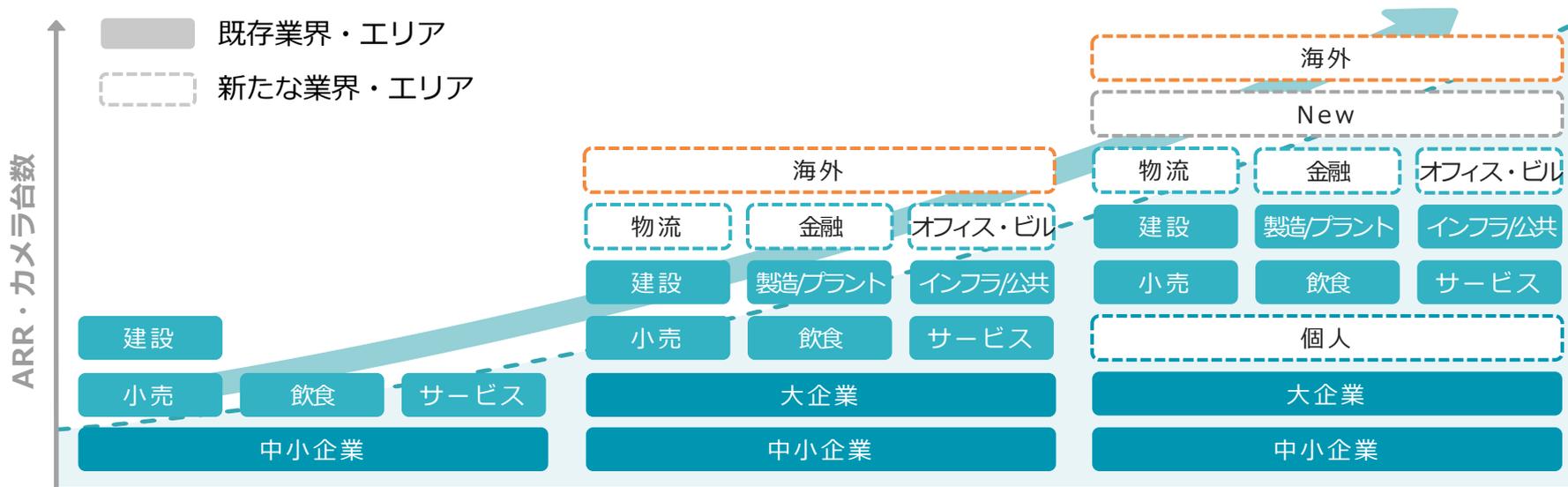
## カスタマイズ対応力強化

個別カスタマイズニーズに  
対応可能なSI機能を強化



1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 2-c. 成長戦略 / 中期財務ターゲット



テーマ	アクション	進捗
顧客規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>高いNRRの維持 (既存顧客との取引拡大ペースを維持)</li> <li>認知度の向上</li> <li>映像を活用したソリューションの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年も100%超のNRRを維持 (2024年12月期 全社NRR120.4%)</li> <li>認知度の向上、販売促進への投資を継続</li> <li>既存顧客とのリレーションを活かした各業界課題に沿ったソリューションの企画開発を推進</li> </ul>
業界の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存業界での浸透率向上</li> <li>既存業界からの横展開による拡販</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小売・建設業界を中心にカメラ台数とソリューション拡充</li> <li>建設業界における周辺業界での事業を再現性高く実現、現場あたりの売上高を拡大</li> </ul>
エリアの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>関西支店での営業力を増強</li> <li>グローバルでの営業力を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>関西支店の移設&amp;ショールームをオープンし営業活動を強化</li> <li>ベトナム法人設立、タイの駐在員事務所を設立し海外での営業活動を本格始動</li> </ul>

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

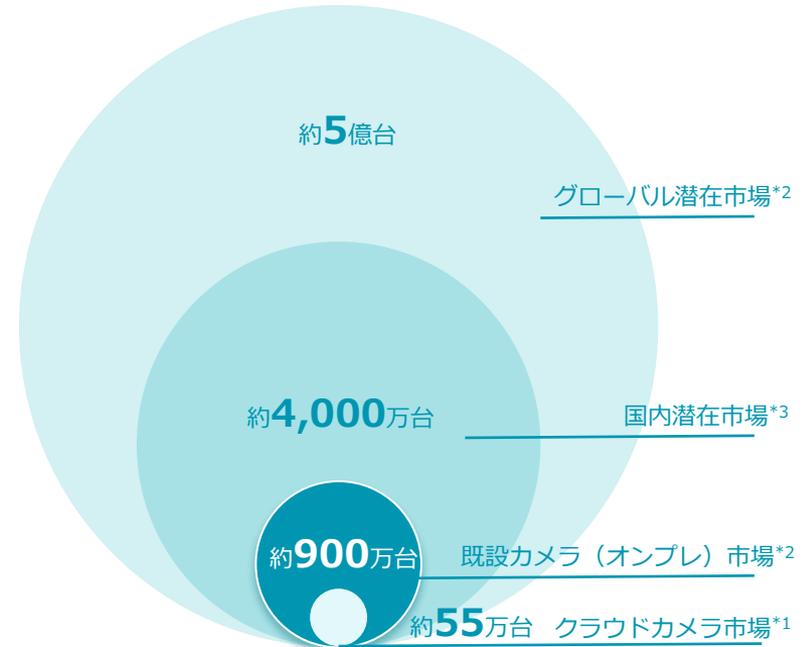
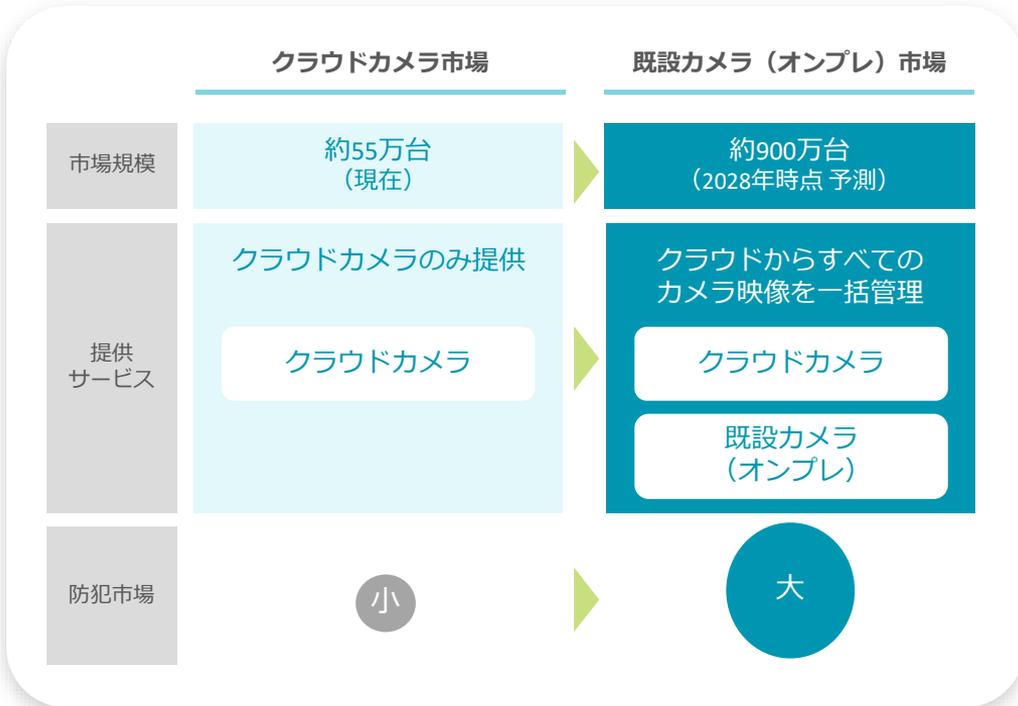
3 現場DXを加速するためのAIソリューションプラットフォーム基盤強化

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

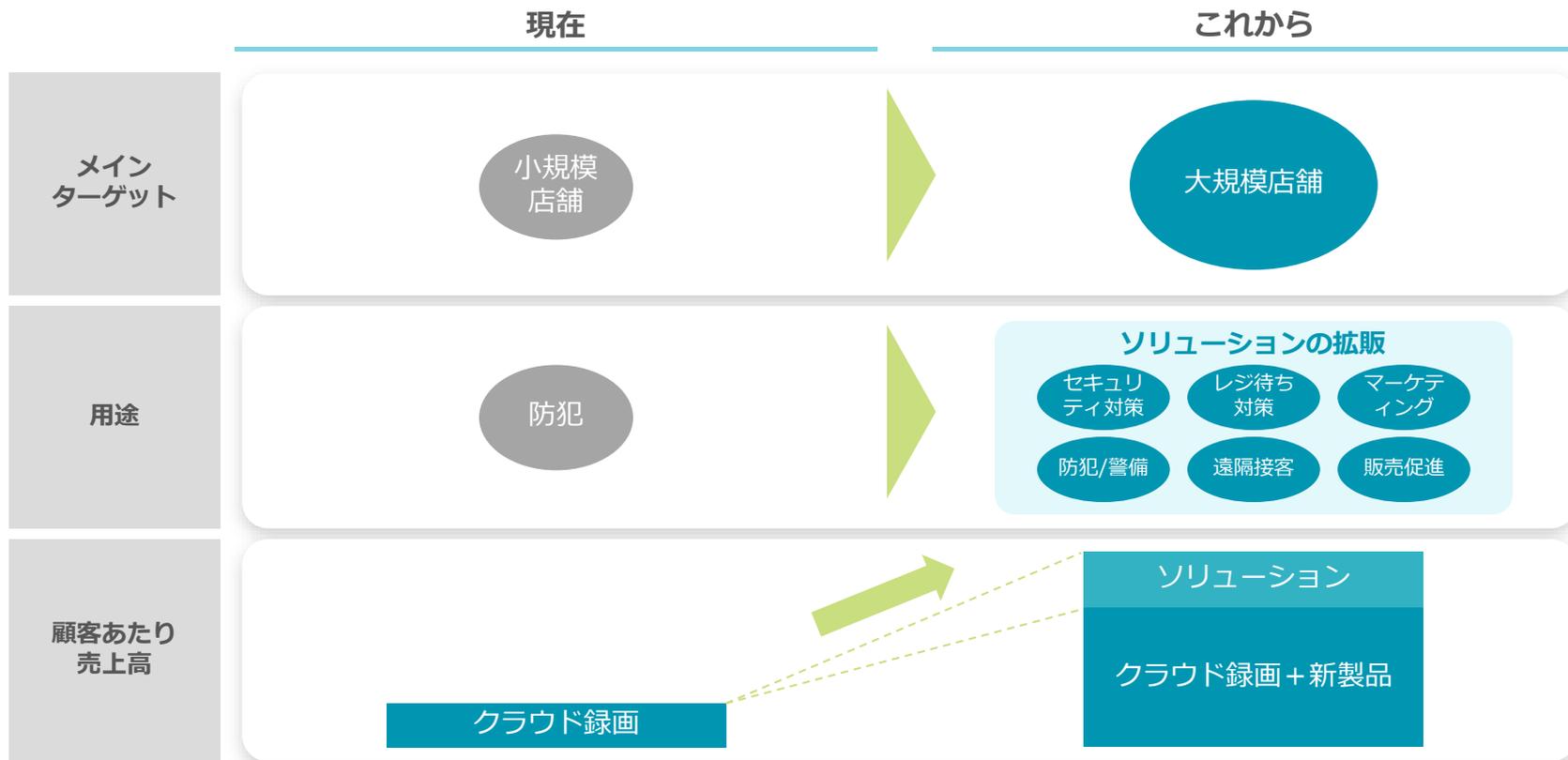


\*1 弊社市場シェアから算出。クラウドカメラ市場とはクラウドモニタリング・録画サービス市場を差し、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスでありモニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス

\*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（本資料P88にて出典及び前提条件について記載済）

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



立ち入り検知



@i-app



通過人数  
カウント



@i-app

遠隔で店舗の見守り



防犯  
警備



RURA (SF)



立ち入り  
カウント



@i-app

現場  
DX  
Presented by safie

### 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



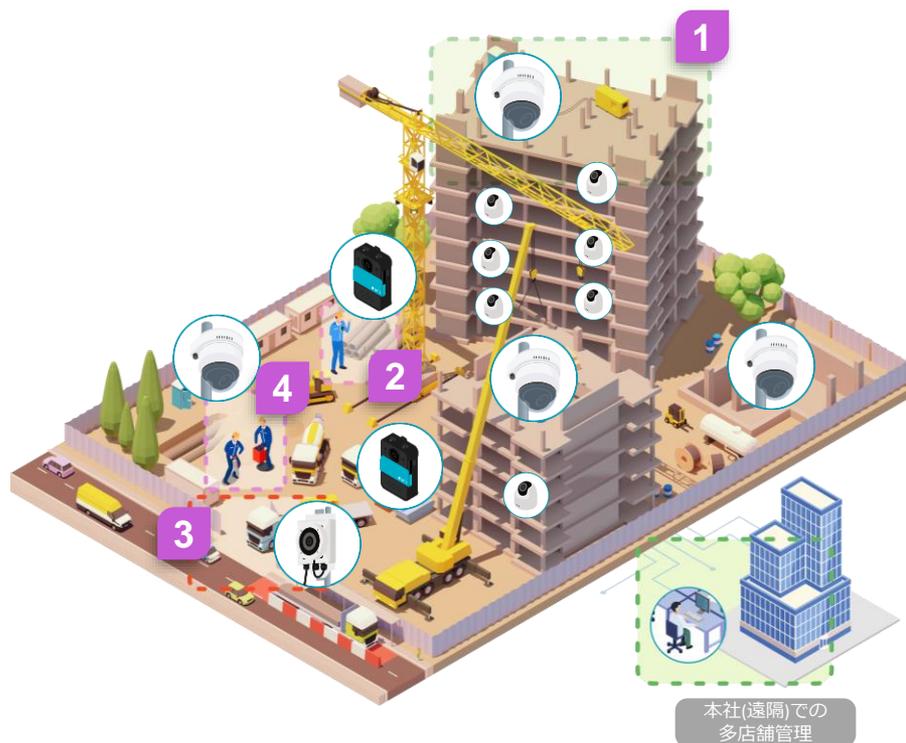
#### 現場あたり売上高拡大（多台数設置 x ソリューション）

- 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



映像  
センサー  
音声

### 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



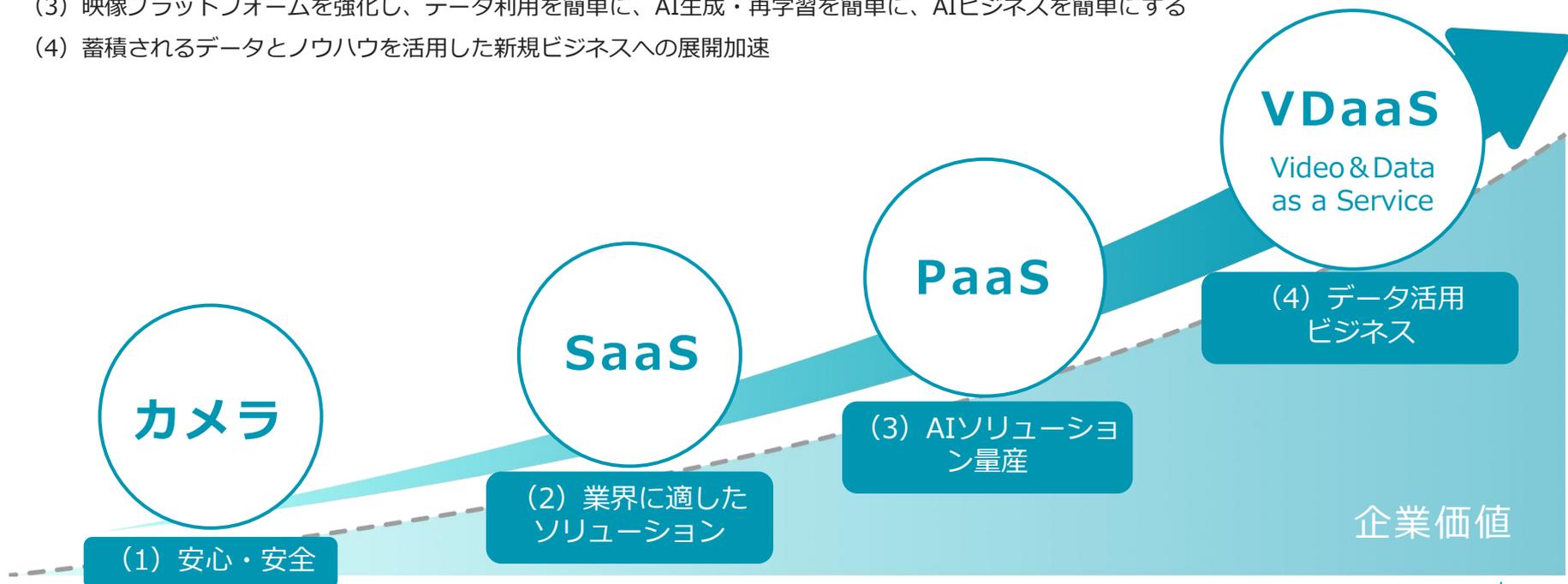
データホルダーとの協業

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



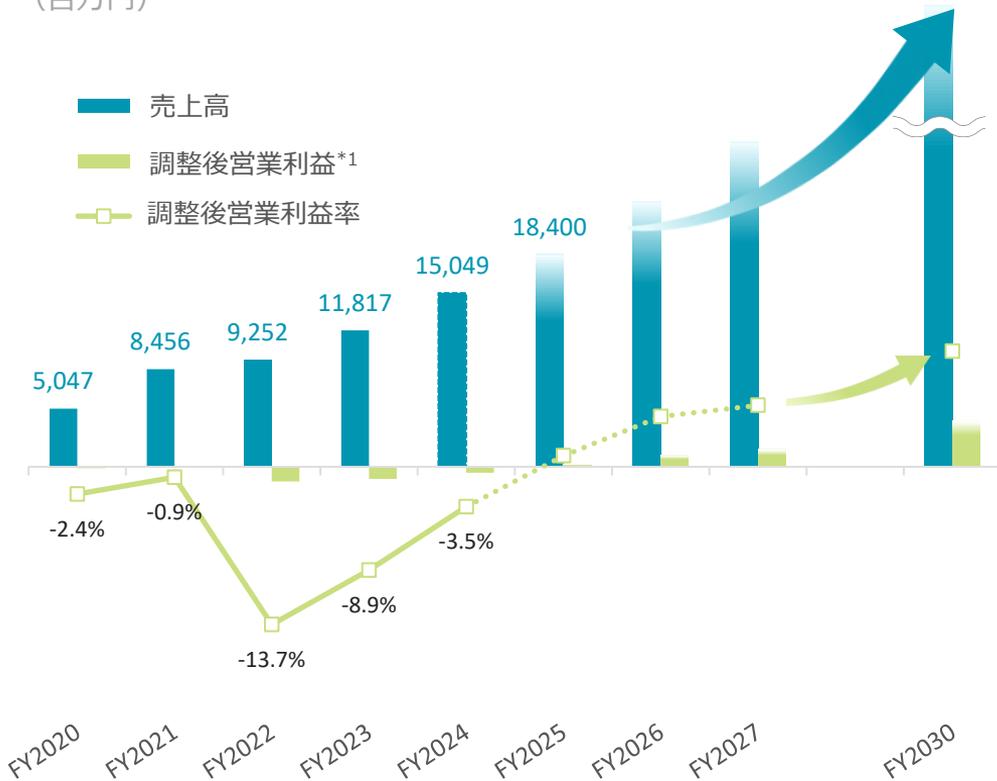
顕在化しているビジネス領域から着実に成果をあげながら、将来のビジネスへの種まきも実行していく

- (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

## 2025年の調整後営業利益黒字化を前提に、投資効果、生産性を精査しながら投資を実施

### 主な投資領域

#### 大方針

- 2025年の調整後営業利益黒字化を前提に、投資効果、生産性を精査しながら投資を実施
- 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

### FY2027までの業績の考え方

#### 大方針

- 2027年までの年次売上高成長率は22~27%+を目指す
- 2025年通期にて調整後営業利益黒字化の達成
- 人材採用は一人当たり粗利額など、生産性を確認しつつ実行

#### 売上高

- 課金カメラ台数の増加及びソリューション売上高の拡大に伴うリカーリング収益が成長を牽引

#### 売上総利益

- 売上高に占めるリカーリング収益の割合が向上し、緩やかな粗利率の改善傾向の継続を見込む
- 売上高成長と粗利率の改善により、売上高成長と比べて高い成長率を見込む

#### S&M

- 投資効果を見極めながら認知度向上に寄与する広告宣伝への投資を実施
- 売上高比率に対するS&Mの比率は低減を見込む

#### R&D

- エンジニア人材の採用活動は継続

#### G&A

- 従業員数増加に伴う緩やかな増加を見込む

リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
<b>映像等の流出について</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客からの膨大な録画映像は当社が契約するクラウドサービスプラットフォーム上で管理されておりますが、不測の事態によりこれらの情報の漏洩や映像データに関するトラブルが発生した場合、当社の企業価値の毀損、社会的信用の失墜、流出の影響を受けた顧客その他関係者への補償等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社は顧客の録画映像を閲覧することはできない仕組みになっており、顧客の映像データは安全に管理されております。また、録画映像データはカメラからクラウドへの送信時や配信時にそれぞれ暗号化を実施しており、万が一、第三者が違法に映像データをクラウド上から入手したとしても再生して見ることができない設計になっています</li> <li>さらに膨大なデータを預かるプラットフォームの健全性を保つために、個人情報保護やAIの利用に関する専門家を招いた外部有識者会議を定期的に開催しており、当社での研究開発や顧客におけるデータ活用に対する啓蒙活動を協議しております</li> </ul>
<b>サービス等の不具合 / 製造物責任について</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>一般的に高度なソフトウェアは不具合の発生を完全に解消することは不可能であると言われており、当社グループのアプリケーション、ソフトウェアやシステムにおいても、各種不具合が発生する可能性があります</li> <li>製品の安全性確保及び事故発生防止に努めた上で、各種製品を販売及び製造委託しておりますが、すべての製品に欠陥がなく、将来的にクレーム等が発生しないという保証はなく、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社はすべての新サービスの開始及び更新前に、専任の品質保証チームによるテストを行うなど、信頼度の高いサービス提供をすための開発体制を維持・構築しております</li> <li>製造物賠償責任に関する保険に加入しております</li> </ul>
<b>人材の育成及び確保について</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>適切な人材を十分に確保できず、あるいは在職中の従業員が退職するなどした場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、今後の事業拡大に向け、特にエンジニア人員の確保が必要となりますが、採用が計画どおり進まなかった場合、あるいはエンジニア人員の流出が生じた場合には、事業拡大の制約となる可能性があります</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア採用チームの設置、緻密な人材採用計画の立案、実行を推進しております</li> <li>エンジニア組織強化、各メンバーのキャリア支援を行う目的でエンジニアリングオフィスを設立しております</li> <li>また職能毎のオンボーディングコンテンツ、マネジメント研修、資格取得補助、学習支援社内教育等の拡充を推進しております</li> </ul>

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

1. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 5. 2025年12月期 業績予想

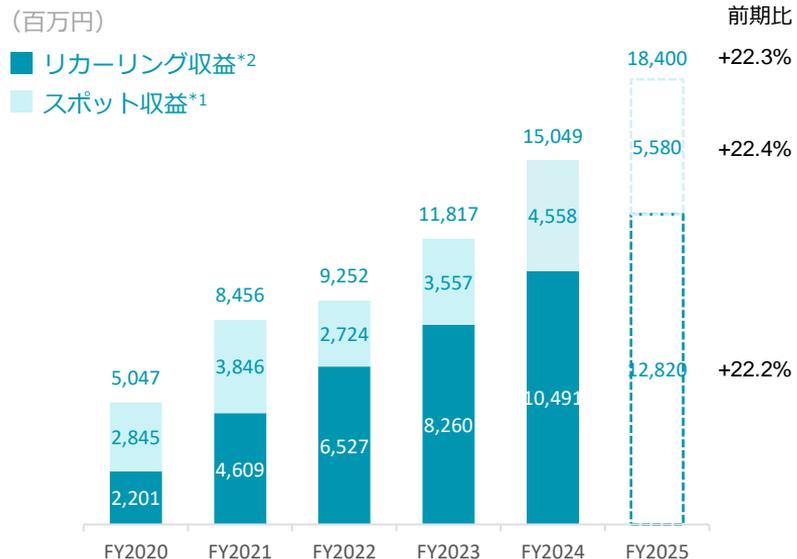
売上成長率は前期比22.3%の成長、調整後営業利益での黒字化を目指す  
ARPC（カメラあたり単価）の上昇は織り込まず、課金カメラ台数の増加が成長を牽引する計画

(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
<b>業績</b>				
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	-
<b>KPI</b>				
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%

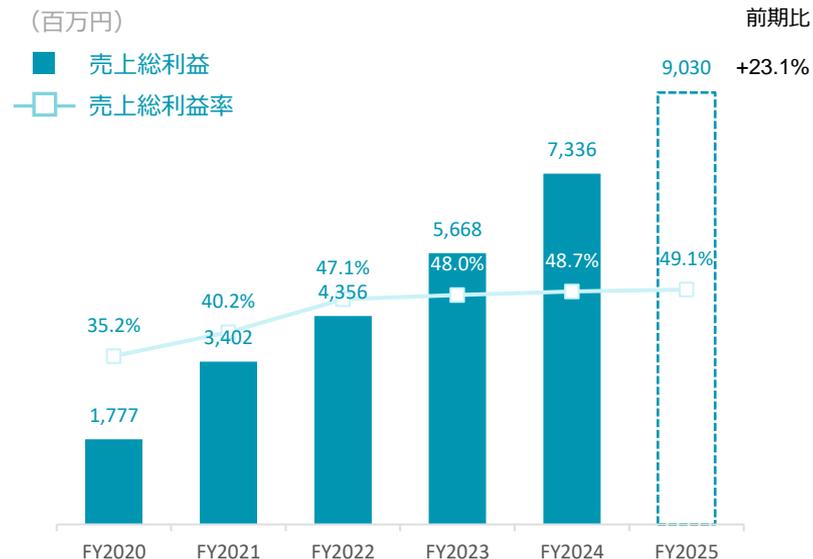
\*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

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

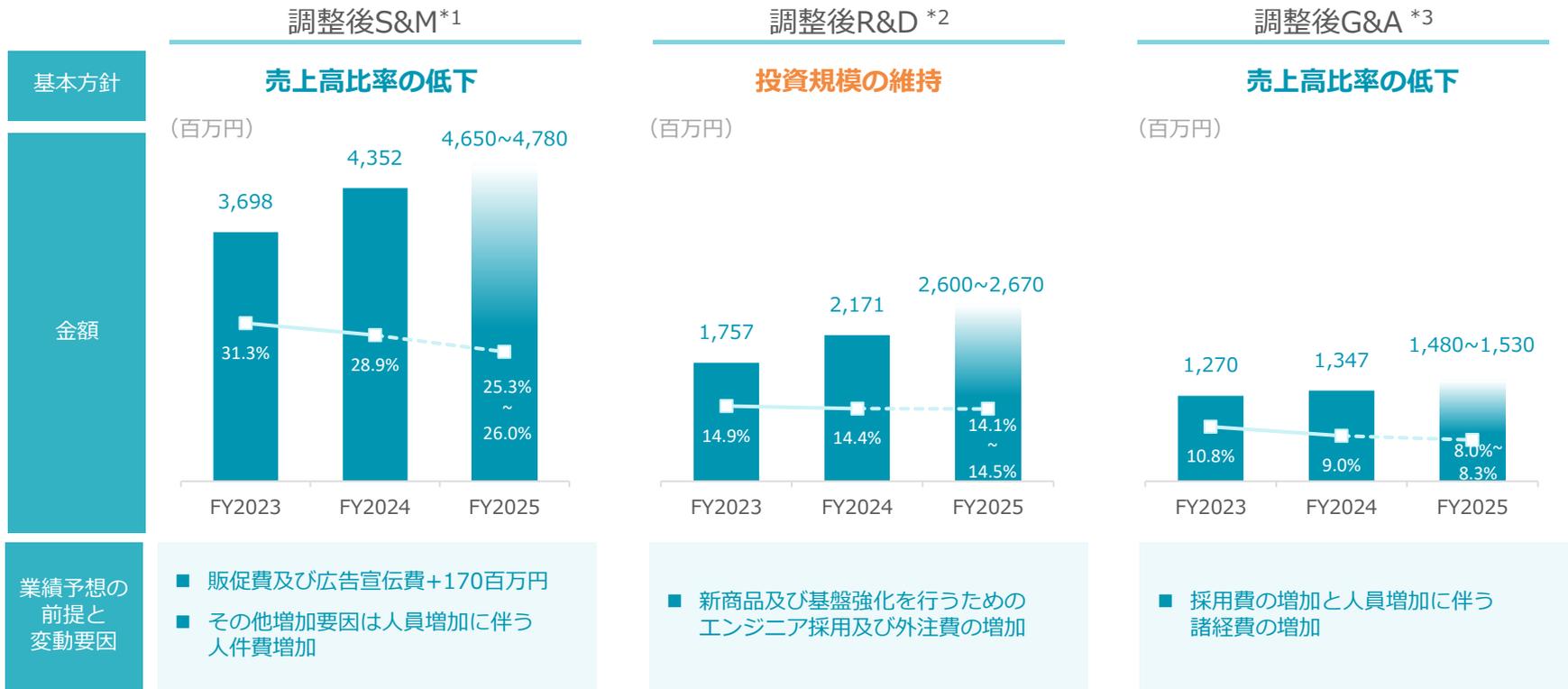


業績予想の  
前提と  
変動要因

- 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

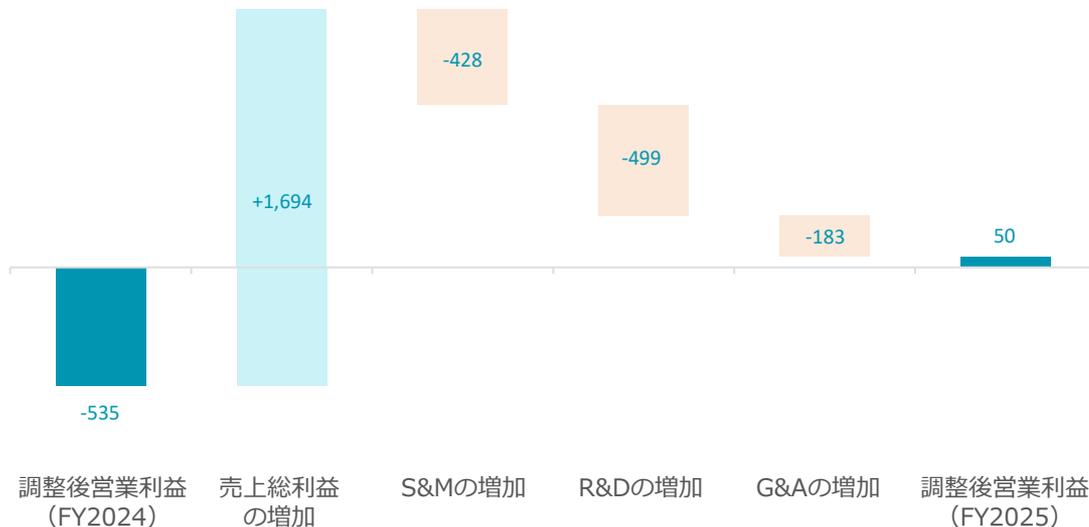
\*2 調整後R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計から株式報酬費用とM&Aにより生じた無形資産の償却費用を控除した数値

\*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

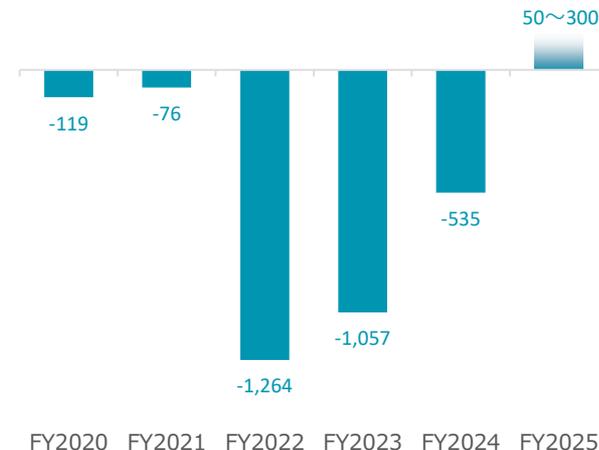
### 調整後営業利益\*1の増減見込（調整後販管費レンジを上限に増減）

(百万円)



### 調整後営業利益

(百万円)

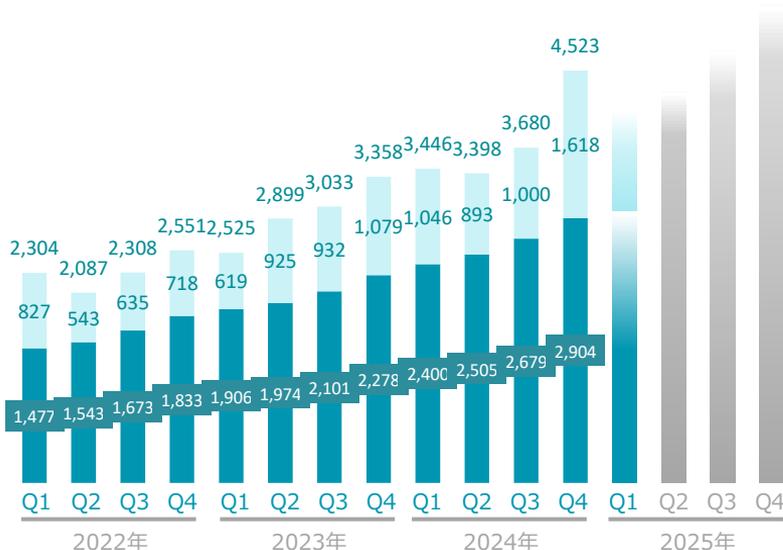


\*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

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

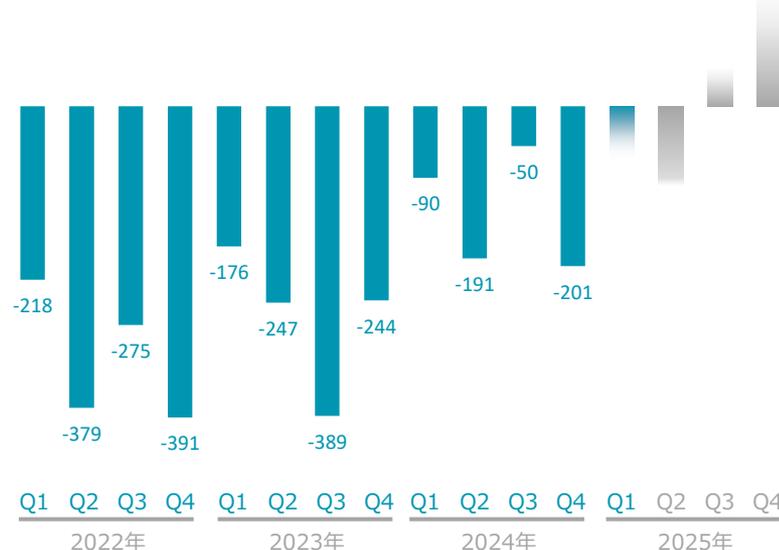
## 売上高

(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. 会社概要
  2. 事業内容
  3. 収益モデル・経営指標実績
  4. 事業戦略
    - 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
  5. 2025年12月期業績予想
  6. 人的資本経営戦略
- Appendix.

## 6. 人的資本経営戦略

## 将来事業イメージ

グローバル展開



社員数 1,000人~



既存市場でのシェア  
圧倒的No.1



Safieを活用した  
複数の新規事業



## セーフイー組織ビジョン

### 「異才が集い、常に挑み、顧客とともに未来をつくる」

異才が集い

多様な職歴

様々な業界や課題の知見がある人材

年代×性別

年齢や性別を問わず優秀な変革人材

グローバル

事業を展開していく各国の人材

常に挑み

心理的安全性  
の担保

潜在力を存分に発揮できる風通しの  
良い環境、働き方の提供

チャレンジの支援

研修の充実、抜擢人事による成長機会  
の提供、挑戦した人を報いる制度

顧客とともに  
未来をつくる

既存事業の深化

顧客やパートナーと協調して  
既存サービスを継続的に深化

新規事業の探索

プラットフォームを活用した新しい  
事業により非連続成長を生み出す

## 多様な職歴



- 様々な業界の顧客課題に、共感し解決できるように、多様なバックグラウンドがある人材が集結

現状及び課題

施策の方向性

- 多様な採用を維持、特にリファラルで実績がある方を積極雇用
- 入社後も新たなキャリア開発を支援

## 年代×性別



- 性別×年代で見ると、従業員全体に比べ管理職になると40代×男性が多く、若手や女性の活躍が少ない

- 若手・女性のロールモデルとして、管理職を育成すると同時に母集団を増加させる

## グローバル



- 現状は国内拠点のみで、日本人従業員が大半

- 今後の海外展開時に、進出先に応じて各国のグローバル人材を登用、現時点でベトナム・タイで採用

### 心理的安全性の担保（働きやすさ）



- 部署や職域を超えたコミュニケーションは活発で、風通しの良い環境から、社員アンケートの結果においても、心理的安全性に関する結果は高く、ライフスタイルの変化に合わせた働き方の変更も可能

- 独自の相互理解促進施策の継続強化  
他部署交流ランチ、部活動、メンター制度  
相互理解研修、1on1研修
- サイロ化を防ぐ配置（FA制度、戦略的兼務）

### チャレンジの支援（働きがい）



- 特に社内研修は、社員が講師を務めるカメラ研修、倉庫研修、ロジカルシンキング研修、1on1研修、管理職研修、知財セミナーなど多様な内製研修が充実
- 23年から開始した新卒採用者を含む、若手の育成・抜擢にも注力



- 等級制度・処遇制度の継続的な改善
- 研修の充実（管理職研修、内製の各種ビジネス研修）

\*1 2024/9月実施の従業員サーベイにおける心理的安全性またはチャレンジの支援に関連する8質問に対する平均スコア。他社平均は、同質問に対するサーベイ企業の提供データ

\*2 「令和5年度男性の育児休業等取得率の公表状況調査」（公表義務化企業における公表値であり、その他企業を含める令和4年度雇用均等基本調査では17.13%）

## 既存事業の深化

一人当たり粗利額  
(百万円)



- 競争優位性のあるプロダクトと強固な顧客基盤で成長し、既存顧客からの高いINRRを維持
- 上場後、先行投資で社員数は増加したが、従業員一人あたりの粗利は停滞

- 全社の生産性向上
- 全社一丸となり、社員それぞれが顧客に高い付加価値を感じてもらい、継続的なサービスの利用と追加需要を創出

## 新規事業の探索

safie ventures



- 新しい業界への進出や新技術の適用のため、出資など他社連携による新規の事業機会を獲得。出資先企業への出向など人事面からも協業を促進

- 出資&協業の継続
- 社内で非連続成長を促す報酬制度



映像から未来をつくる

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 事業戦略
  - 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
5. 2025年12月期業績予想
6. 人的資本経営戦略

Appendix.

Appendix.

## 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）



#### 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



#### 岡田 淳

森・濱田松本法律事務所 パートナー  
当社監査役



#### 小松原 康弘

セコム株式会社 IS研究所  
企画グループ 主務



#### 寺久保 朝昭

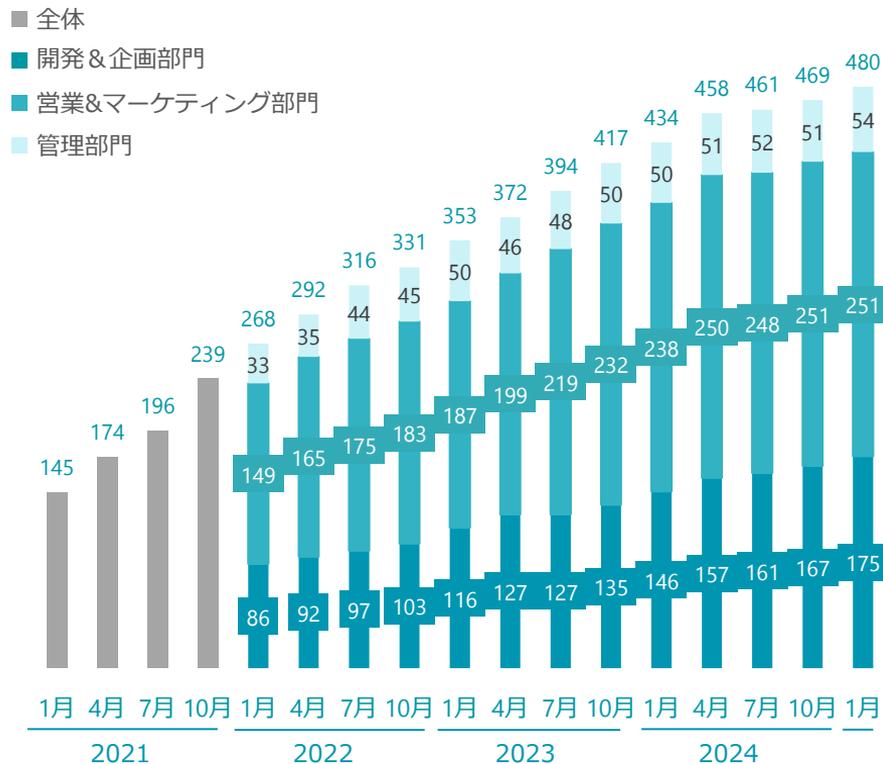
キャノンマーケティングジャパン  
株式会社  
ソリューションデベロップメント  
センター センター長



#### 山本 龍彦

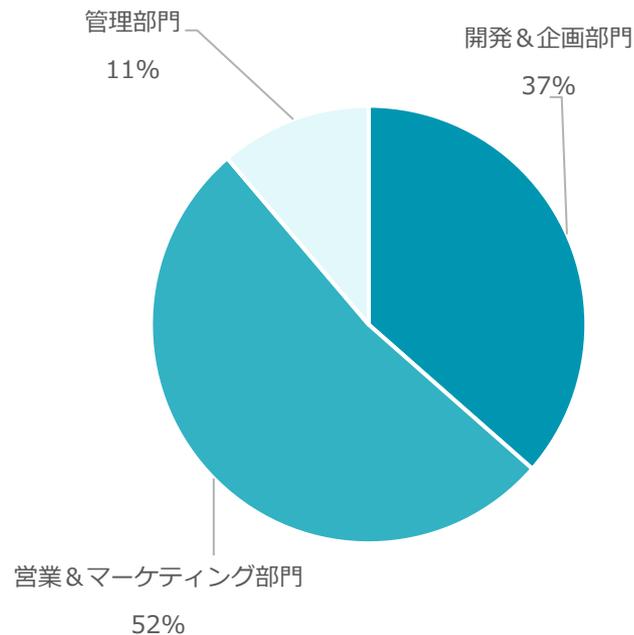
慶應義塾大学大学院法務研究科  
(法科大学院) 教授

## 社員数の推移\*1

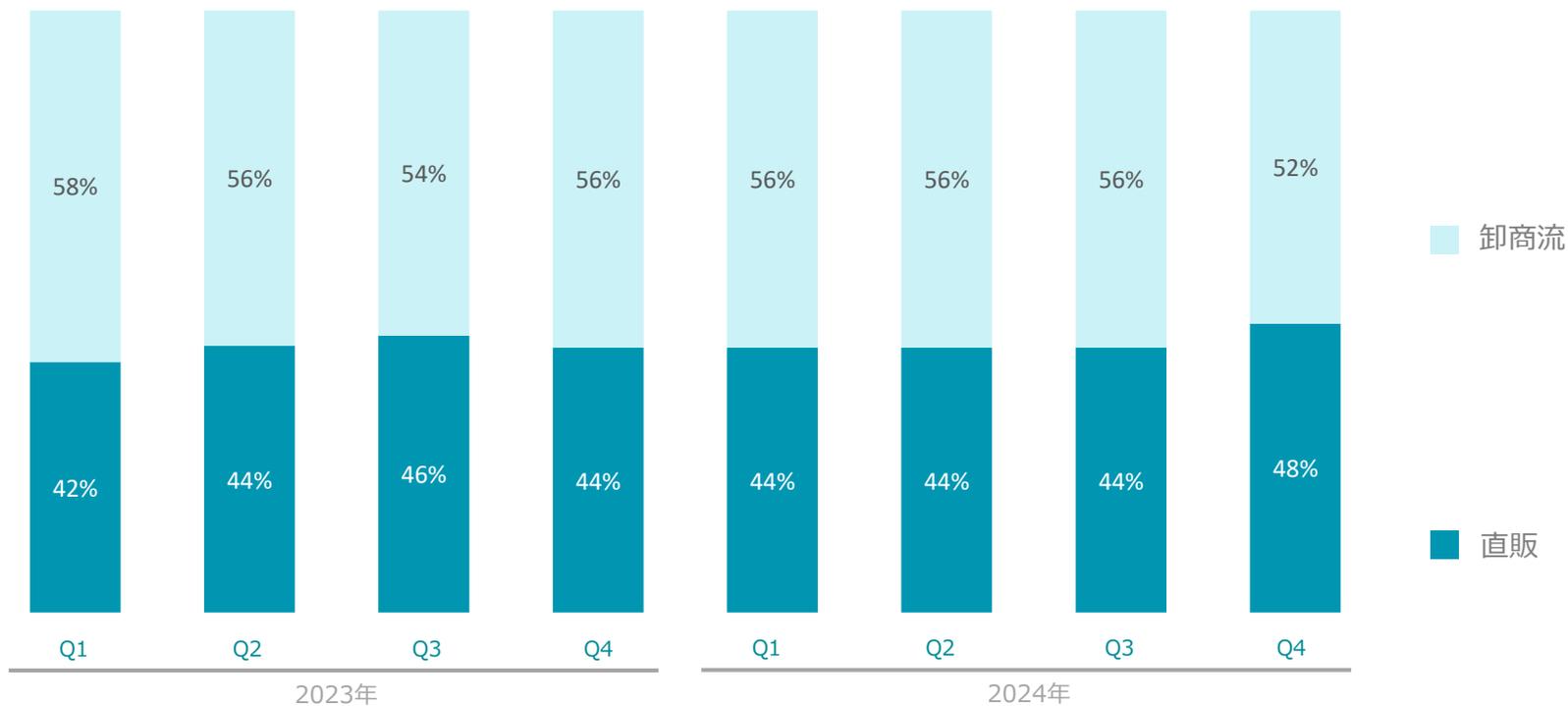


\*1 各月初の人数

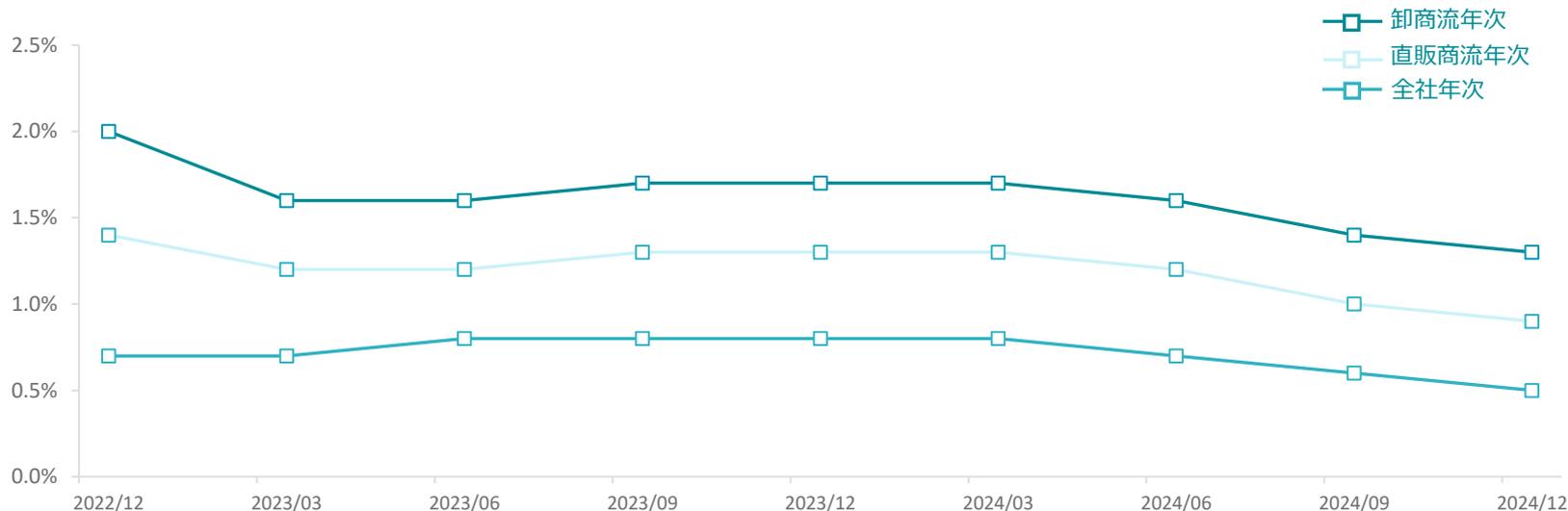
## 人員構成



## 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）、全国信用組合主要協定及び系統信、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）

主には認知度向上のための広告宣伝費、人材確保に係る人件費に対して充当しております。

下記金額は調達資金の内訳としての充当額であり、各年度における広告宣伝費および人件費総額とは異なる

主な資金用途*1		予定金額	予定時期			
項目	具体的な目的		2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
広告宣伝費	主に各企業およびその企業における意思決定者に対する当社及び当社サービスの認知向上施策の展開	18.1億円	2.1億円 (充当済み)	7.9億円 (充当済み)	5.0億円 (充当済み)	3.1億円 (充当済み)
人件費	販売促進にむけたセールス&マーケティング人材の拡充 エンジニア人材の拡充	53.3億円	0.6億円 (充当済み)	15.0億円 (充当済み)	16.7億円 (充当済み)	21.0億円 (充当済み)

\*1 経営環境の急激な変化等により、上記の資金用途へ予定どおり資金を投入したとしても、想定通りの投資効果をあげられない可能性があります。また、今後の事業環境の変化や、当社事業戦略等の変更等により、将来において調達資金に係る資金用途に変化が生じる可能性があります

# 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
<b>(資産の部)</b>			<b>(負債の部)</b>		
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。
- 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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、通期決算発表後の2026年3月頃を予定しております。



## 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/](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](mailto:ir@safie.jp)

IRサイト：<https://safie.co.jp/ir/>

サスティナビリティご紹介ページ：[https //safie.co.jp/csr/](https://safie.co.jp/csr/)