

事業計画及び成長可能性に関する事項

March 29, 2022



セーフィー株式会社

東証マザーズ：4375

目次

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix

1.会社概要および事業環境

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

会社概要

At a Glance

設立年月

2014年10月

従業員数（2022年1月）※1

268人

売上高（FY2021）

8,456百万円

ARR（2021年12月末）※2

5,679百万円

課金カメラ台数（2021年12月末）※3

14.0万台

製品・サービスの概要



※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

主要マネジメント



佐渡島 隆平
代表取締役社長CEO
共同創業者



森本 数馬
取締役CTO
共同創業者



下崎 守朗
取締役
共同創業者



古田 哲晴
取締役CFO

SONY

Sony Network Communications

SONY

SONY

木原研究所

Forbes
JAPAN

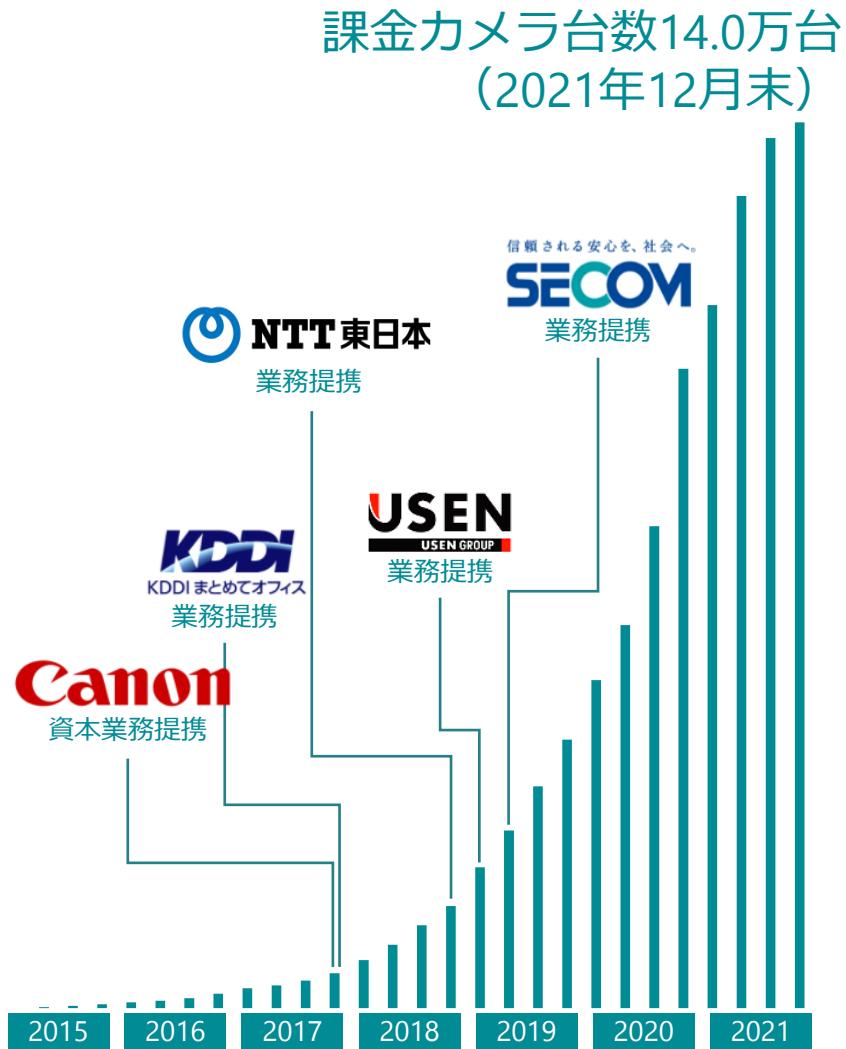
日本の起業家ランキング2021
第1位受賞

McKinsey
& Company

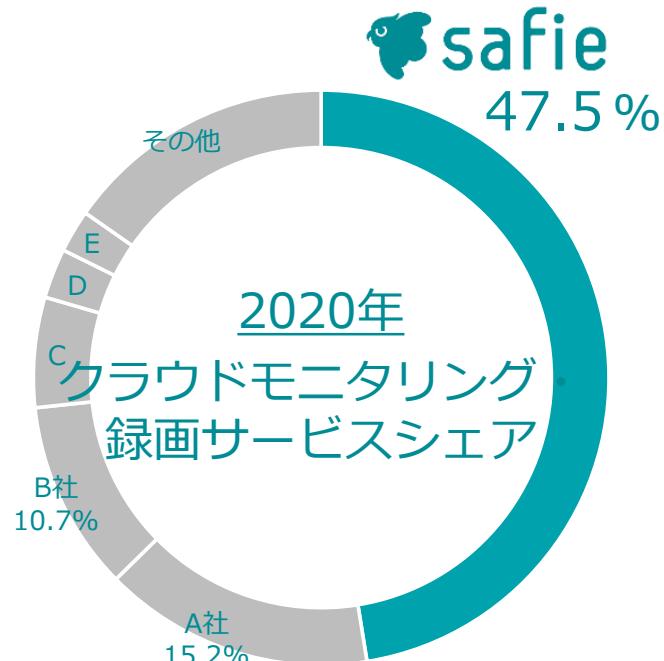
INCJ

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



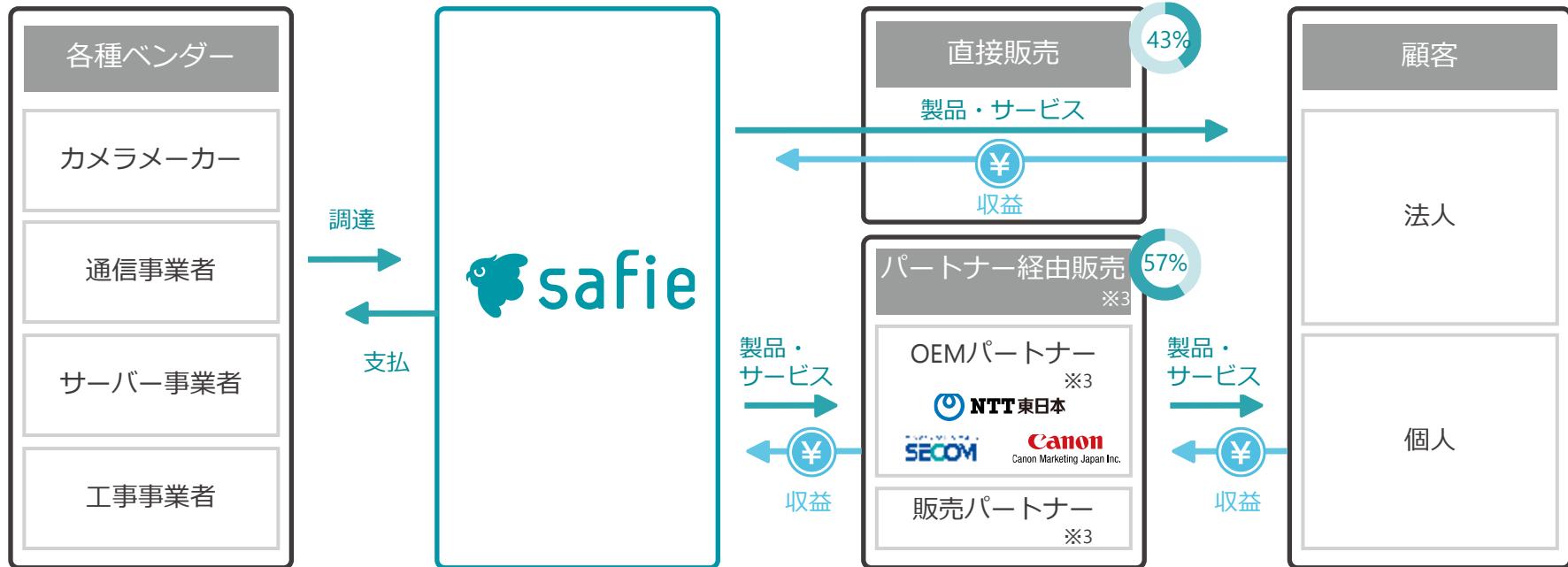
マーケットシェア



出所：Techno Systems Research「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査」クラウドモニタリング・録画サービスの定義は、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスであり、モニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス。エンジン別カメラ登録台数ベース

ビジネスモデル及び商流

- 当社は、カメラ※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を提供しています。



¥ スポット収益（カメラ販売等）
リカーリング収益（クラウドへの映像データ保存・閲覧やアプリ利用等の月額課金）

※1 当社はカメラの製造は行なっておらず、（自社ブランドカメラも含め）メーカーからカメラを調達

※2 当社は自社でインフラ等全てのクラウド環境を構築しているわけではなく、大手クラウドベンダーのサービスを利用しつつ、映像データの保存・閲覧サービスを提供

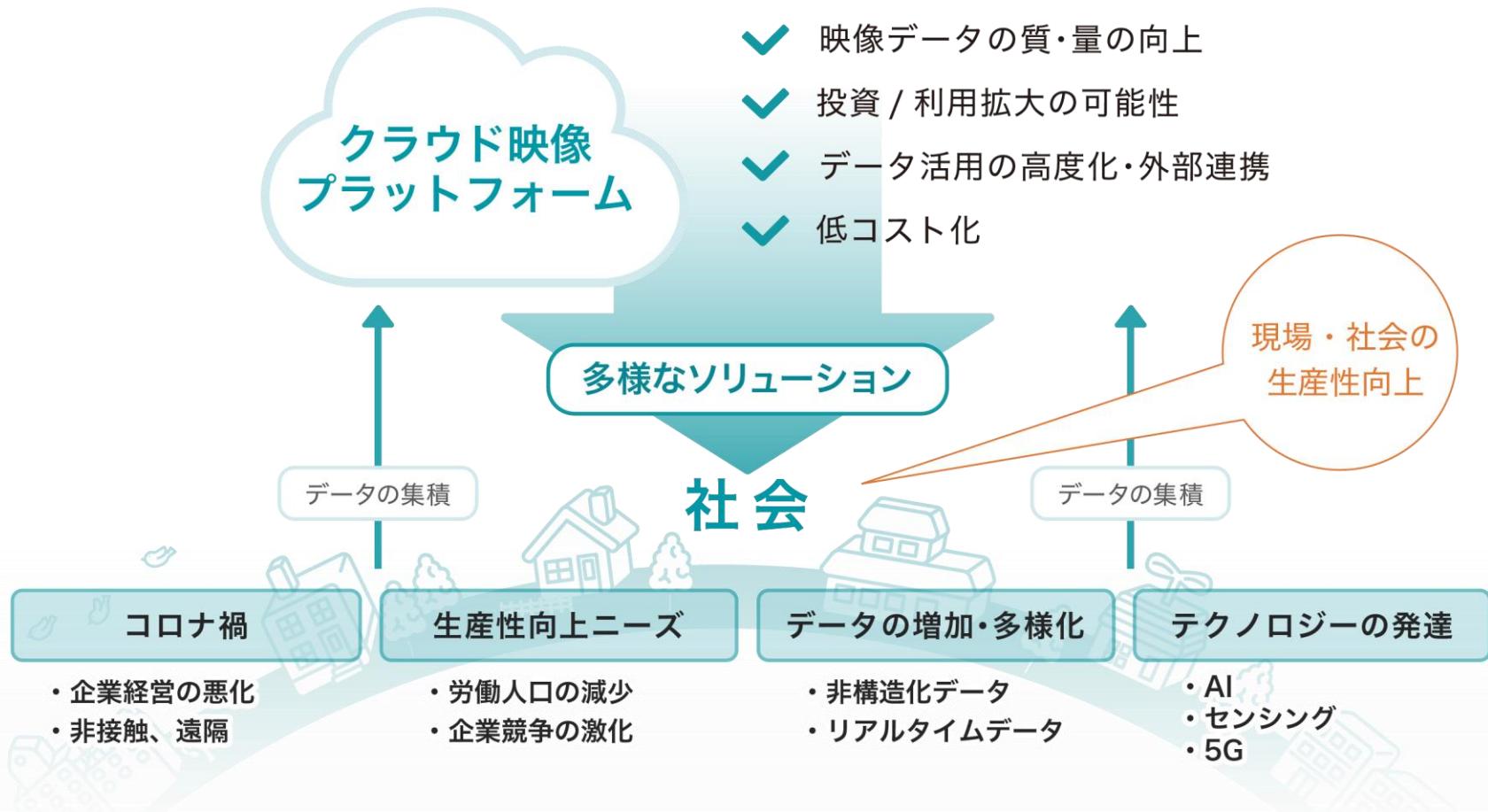
※3 「OEMパートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ（もしくは前者のみ）を仕入れ、利用者にパートナーのブランド名称で再販するパートナーを指す。

「その他販売パートナー」とは、当社からクラウドサービスとカメラ（もしくは前者のみ）を仕入れ、利用者にSafieブランドのまま再販するパートナーを指す

一部のパートナーでは弊社からのカメラ販売は発生しない

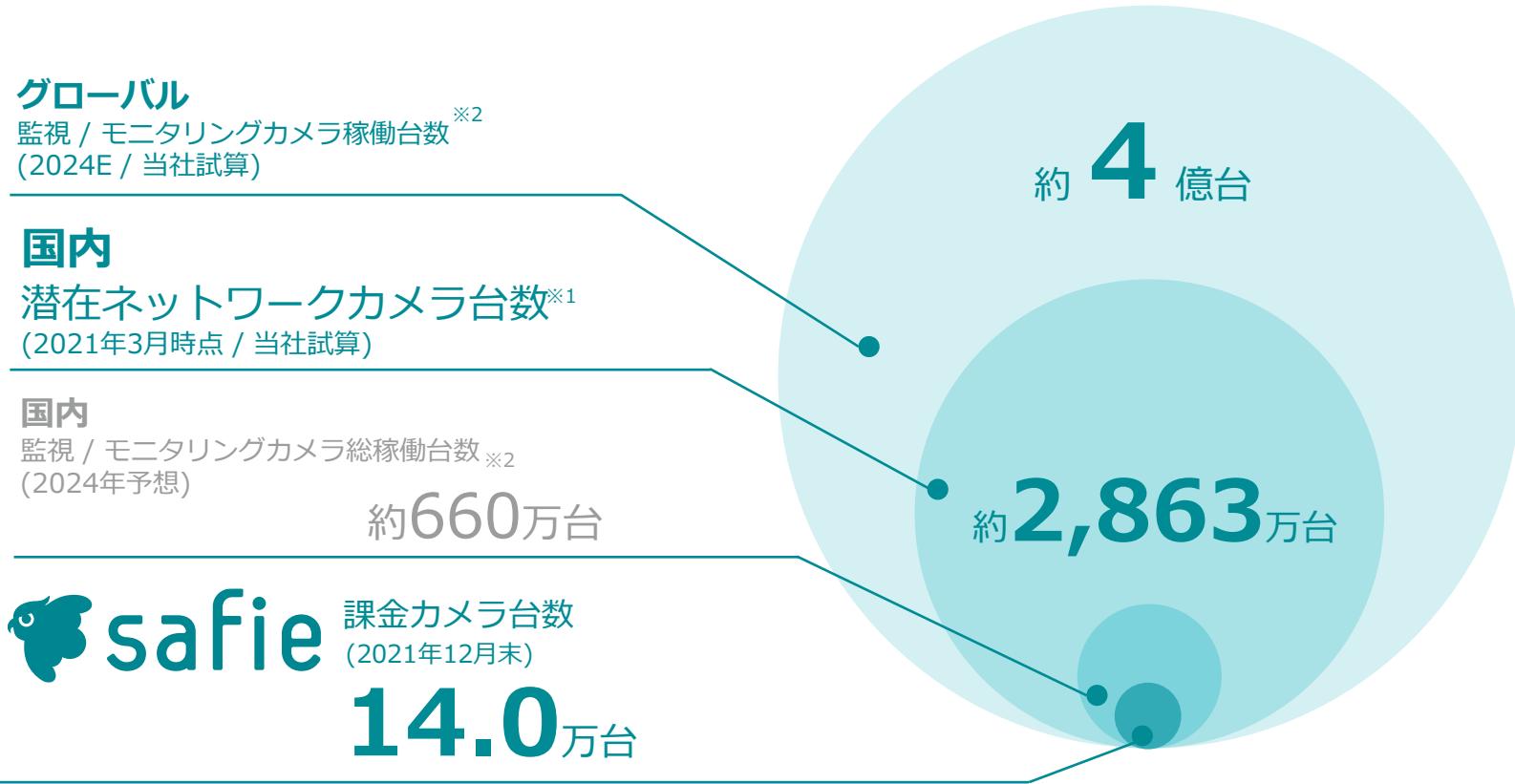
環境変化 - 高まる弊社サービスの活用余地

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



ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

- 国内では約2,863万台の成長余地、さらにグローバル市場に大きな開拓余地が存在しています。



※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.69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。

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



セーフィー株式会社

2. 事業内容

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

2-1. サービス概要

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

製品・サービス概要 – Safie PRO

- ✓ カメラで撮影した映像データをクラウド上に保存し、各種ユーザー端末で閲覧可能な月額課金型のクラウド録画サービスを提供しております。



サービスの特徴



製品・サービス概要 – Safie GO & Safie Pocket

Safie GO / Pocketシリーズは、主に建設現場や屋外での現場のDX推進に大きく貢献しております。

Safie GO シリーズ



- Safie GOはLTEモバイルルーター・通信料及びクラウド録画サービスをセットにした、屋外で使用可能なカメラ
- 防水使用且つコンパクトボディで、様々な現場の業務改善に貢献しております。

Safie Pocketシリーズ



- Safie Pocket2は、あらゆる現場の遠隔業務を推進するクラウドウェアラブルカメラ
- LTE通信・バッテリー内蔵・リアルタイムで会話ができます。
- 様々な現場での遠隔業務を可能としております。

製品・サービス概要 – Safie Entrance

- ✓ Safie Entrance2は、建物/部屋の出入口向けアプリケーションであり、自動顔認証により、扉（電子錠）の手ぶら解錠や、入退室記録の管理、勤怠管理システムとの連携が可能です。



- 手ぶら解錠、ウォークスルーで高速認証＆解錠
- 端末情報、入退室情報、顔情報、利用者権限、入場エリアの管理が可能
- 多拠点・多扉の管理が容易
- 最大90日分の履歴データをクラウド保存
- 入退室履歴データをダウンロードし編集が可能
- 遠隔からの緊急解除が可能
- 錠前連携が可能



製品・サービス概要 – Safie Visitors

- ✓ Safie Visitorsは、追加機能の一種で、店舗向けのアプリケーションであり、自動顔認証機能により、来店者の属性や行動データの分析が可能です。

The screenshot shows the Safie Visitors application interface. On the left is a live video feed of a clothing store interior. Below the video feed is a timeline showing visitor activity from 10:10 to 18:00, with a red bar indicating a live session from 17:35 to 17:46. On the right is a list of visitors. Each visitor entry includes a small profile picture, gender and age (e.g., 女性 (34)), the date of the latest visit (e.g., 最新来訪: 17:35), the number of visits (e.g., 来訪回数: 9), and a 'Label' button. The list also includes entries for registered visitors (井上美香さま, 山崎太郎さま) with their respective details.

購買率測定

属性分析

リピーター獲得

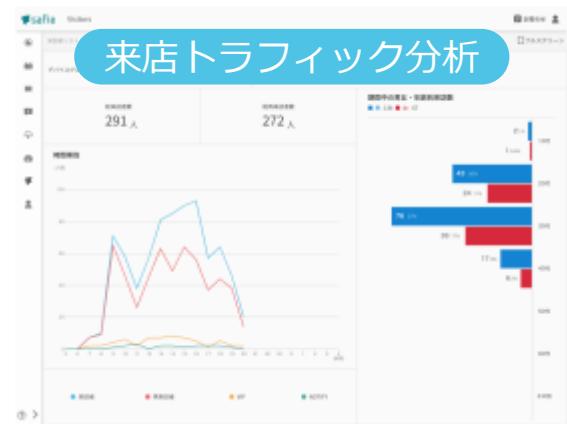
優良顧客分析 複数店舗回遊^{※1}

防犯^{※2}



- 自動顔認証・記録
- 自動属性判定（年齢・性別等）
- 来店回数カウント
- 店舗での登録（名前・ラベル）
- 顧客DBとの紐付け

来店トラフィック分析



※1 来店者の自動顔認証・記録により、複数店舗への来店状況の把握が可能

※2 他店舗で万引きした人や不審者を登録し、当該人物が来店時にスタッフに通知を送信することが可能

当社カメラの特徴 vs 監視カメラの課題



映像データの質とUX

- 高画質かつなめらかな映像 (HD画質×30fps)
- ユーザーのスマートフォン等でのリアルタイム・アクセス
- 拠点間・ユーザー間の映像共有



HD画質： 1,280×720px



従来の
監視カメラ

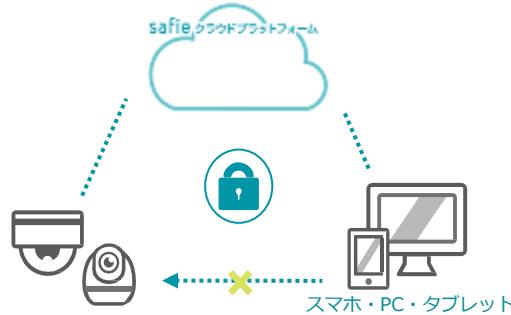
- 画質が悪い・なめらかではない
- 現場のレコーダー（及びモニター）でないと映像が確認できない



VGA画質： 640×480px

高セキュリティ

- 通信の暗号化
- 個人ごとのID管理
- 外部からカメラへの直接アクセス不可



- 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

低価格

- 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

- 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



カメラ

レコーダー

モニター



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

2-2. 当社の強み

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. **当社の強み**
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

当社の販売力：販売パートナーとの協力

当社はユーザーへの直販に加え、OEMを含む販売パートナーとの連携により、47.5%の市場シェアを獲得しております。

OEMパートナー（一部）



キヤノンマーケティングジャパン

2017年11月～



2018年10月～



2019年6月～



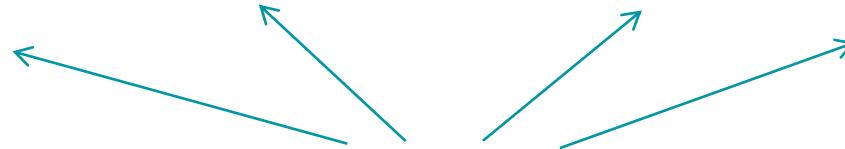
その他販売パートナー（一部）



ギガらくカメラ

セコム画像
クラウドサービス

Safieブランドにて
展開



 **safie** ■ 販売加速
■ 開発に注力

クラウドモニタリング・録画サービスシェア※ 47.5% No.1

※ 出所：Techno Systems Research「ネットワークカメラのクラウド録画サービス市場調査」クラウドモニタリング・録画サービスの定義は、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスであり、モニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス。エンジン別カメラ登録台数ベース

当社の顧客基盤：大手企業を含む導入実績（一部）

■ 小売



PARIS



H はるやまホールディングス



■ 飲食/サービス



R&K Food Service



■ 建設



■ 製造



■ オフィス/ビル



■ その他店舗等



Rakuten Mobile



サービスの技術的優位性

- ▼ クラウドドリブンなカメラOSを起点として、サービスを構築しております。

技術的ポイント



1 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



2 強固なセキュリティ

暗号化などによる
セキュアなネットワーク通信経路設計



3 誰もが使える高品質なUI・UX

置くだけ簡単のサービス UX 設計
高画質・高圧縮の映像品質を提供



4 拡張性高いプラットフォーム

AI開発のポイントとなる動画データAPI
あらゆるサービスと連携できるAPI 提供

顧客評価ポイント

- ・高品質・低価格なサービス
- ・拡張性の高いサービス
- ・圧倒的な販売網



当社テクノロジーを支える人材

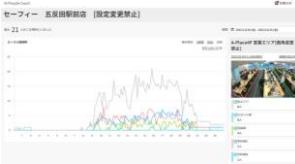
- ✓ 各領域において高い専門性を有したエンジニアを有し、幅広い技術領域を統合してサービスを作り込むことができる体制が、当社独自の強みとなっております。

組み込みソフトエンジニア



- 幅広いカメラ機種に対応可能なファームウェア開発

AI / 画像処理エンジニア



- 最適なAIアルゴリズムの調査・実装・改善

iOS / Androidエンジニア



- モバイルアプリ開発

QAエンジニア



- 開発した製品全般の品質テスト

サーバーサイドエンジニア / インフラ・SREエンジニア



- 録画データの保存処理
- API全般の開発

フロントエンドエンジニア



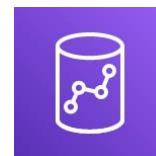
- 映像視聴アプリケーションの開発

業務システムエンジニア



- 顧客管理や受注から請求などオペレーションに用いる社内システムを開発・運用

データエンジニア



- 各種データを分析し様々な活動に活かすためのシステム基盤を開発

3. 収益モデル・経営指標

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

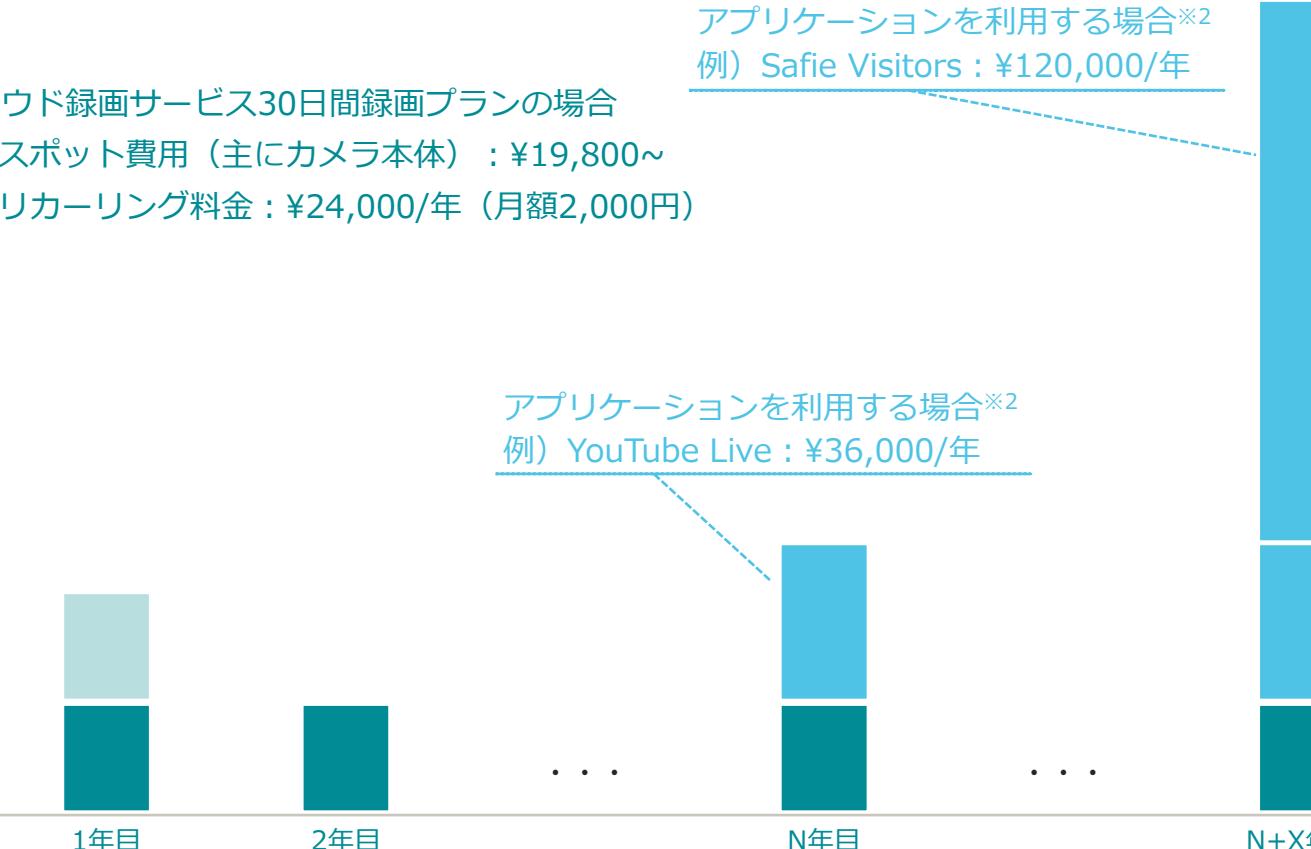
カメラ1台当たりの収益イメージ※1

- ✓ スポット収益としてカメラの機器代が売上計上され、また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ます。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します。

クラウド録画サービス30日間録画プランの場合

- スポット費用（主にカメラ本体）：¥19,800～
- リカーリング料金：¥24,000/年（月額2,000円）

アプリケーションを利用する場合※2
例) Safie Visitors : ¥120,000/年



※1 全て税抜の金額

エンドユーザーにより支払われる料金を表しています。直販の場合、表示金額は全て当社の収益となります。

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ります。

※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ありません。
現時点では当社売上高に占めるアプリケーションリカーリング料金の割合は限定的です

売上総利益の成長イメージ

売上高成長とリカーリング収益比率
の向上

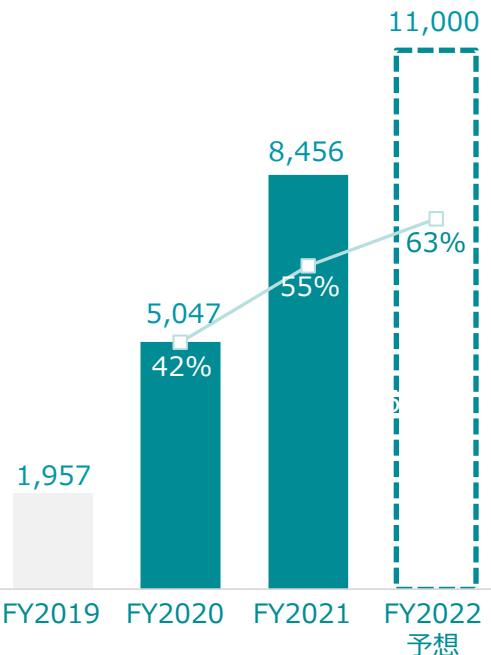


収益別売上総利益率

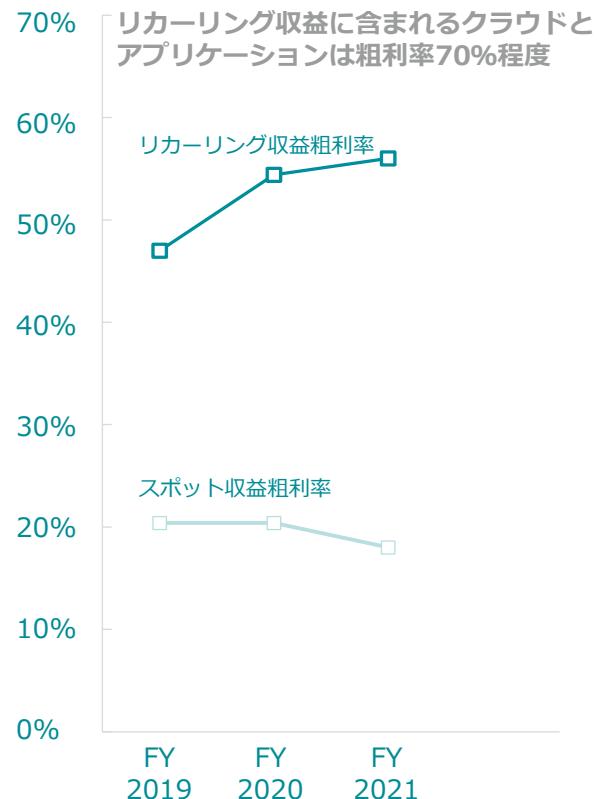


売上総利益の成長

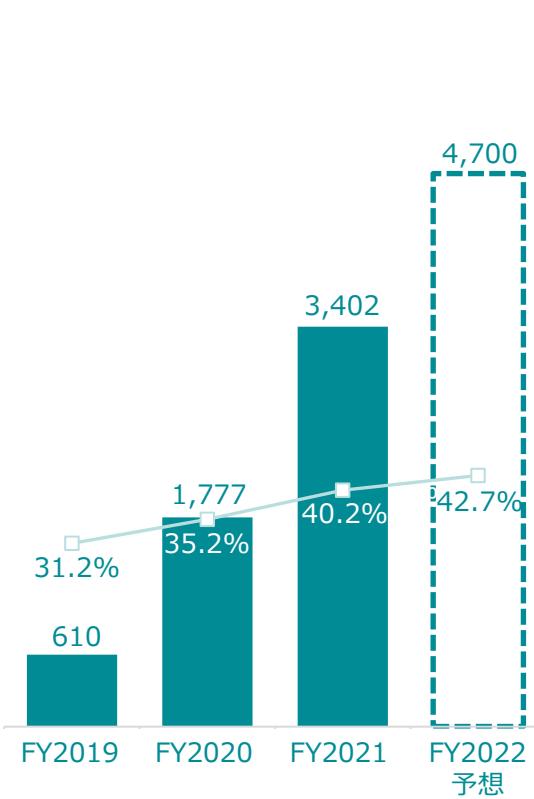
- 売上高
- リカーリング収益比率



- ✓ 顧客基盤の拡大に伴い、
リカーリング収益比率の増加が
見込まれる



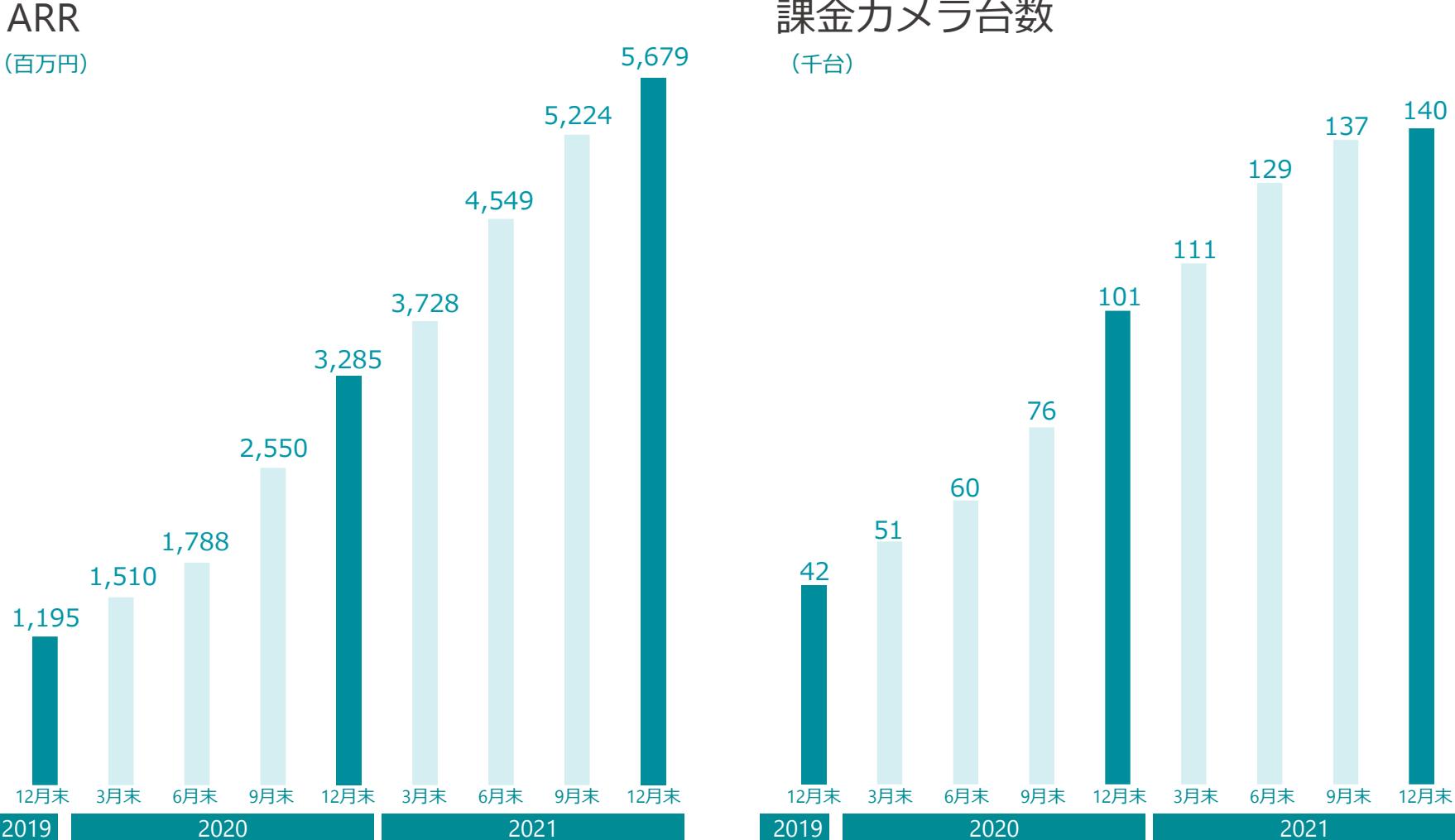
- ✓ リカーリング収益はスポット収益に
比べて粗利率が高い



- ✓ 売上高成長と売上総利益率の
改善により、売上総利益は順
調に成長

重視している経営指標：ARR及び課金カメラ台数の推移

安定的かつ継続的な積み上げが見込めるリカーリング収益の獲得が重要だと考えており、その達成状況を判断するための経営指標としてARRを重視しています。また関連する経営指標として、課金カメラ台数を増やしていくことも重要となります。

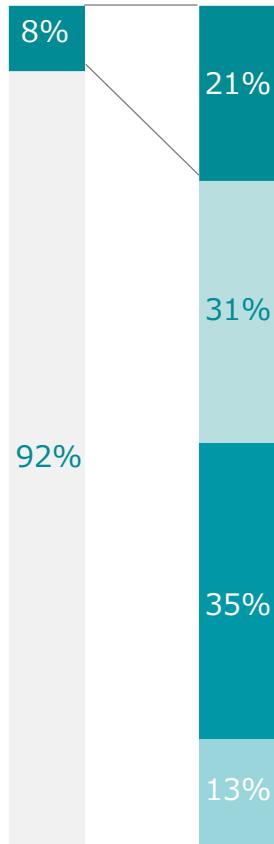


ARR及び課金カメラ台数の構成

ある特定の商流（特定卸商流）で解約率が上昇しておりましたが、同商流での販売施策の変更以後は改善傾向にあります。

ARR

12月末構成



課金カメラ台数

KPI (2021年12月)



月次課金カメラ
解約率^{※2} : 9.4%



月次課金カメラ
解約率^{※2} : 0.4%



月次課金カメラ
解約率^{※2} : 0.6%

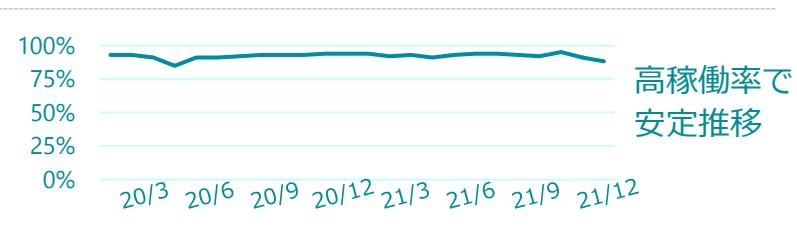
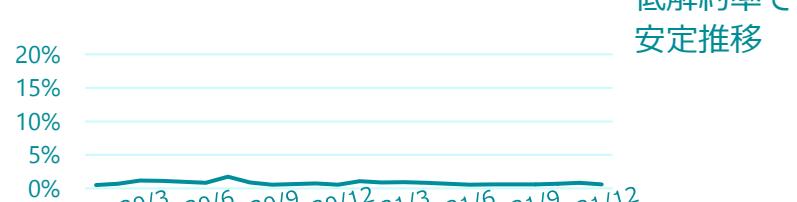


月次稼働率^{※3} :
88.3%

56億円

140万台

月次トレンド



※1：当社の販売パートナーの1社の商流、※2：課金カメラ台数ベース月末時点の解約率、月次課金カメラ解約率 = 当月解約台数 / 前月末
課金カメラ台数、※3：稼働率 = 月末課金台数 / 月末レンタル用カメラ台数（稼働不可能な修理品等を除く）

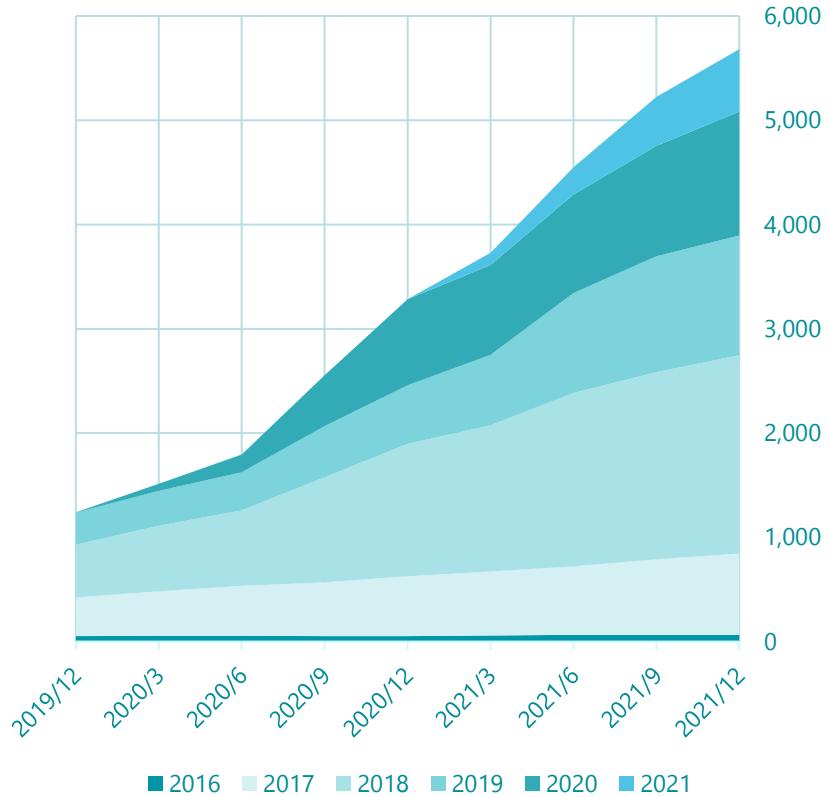
既存顧客からの収益推移 (NRR)

当社はARRの持続的な成長に向けて、顧客からの高い満足度の獲得とそれに伴う既存顧客からの収益拡大も重要と考えており、直販NRR152.4%を実現しています。

NRR※1

| | 2020/12月末 | 2021/12月末 |
|---------|-----------|-----------|
| 直販 | 137.9% | 152.4% |
| 販売パートナー | 308.1% | 153.2% |
| 全社 | 202.8% | 152.8% |

全社ARR (顧客獲得時期別※2)



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

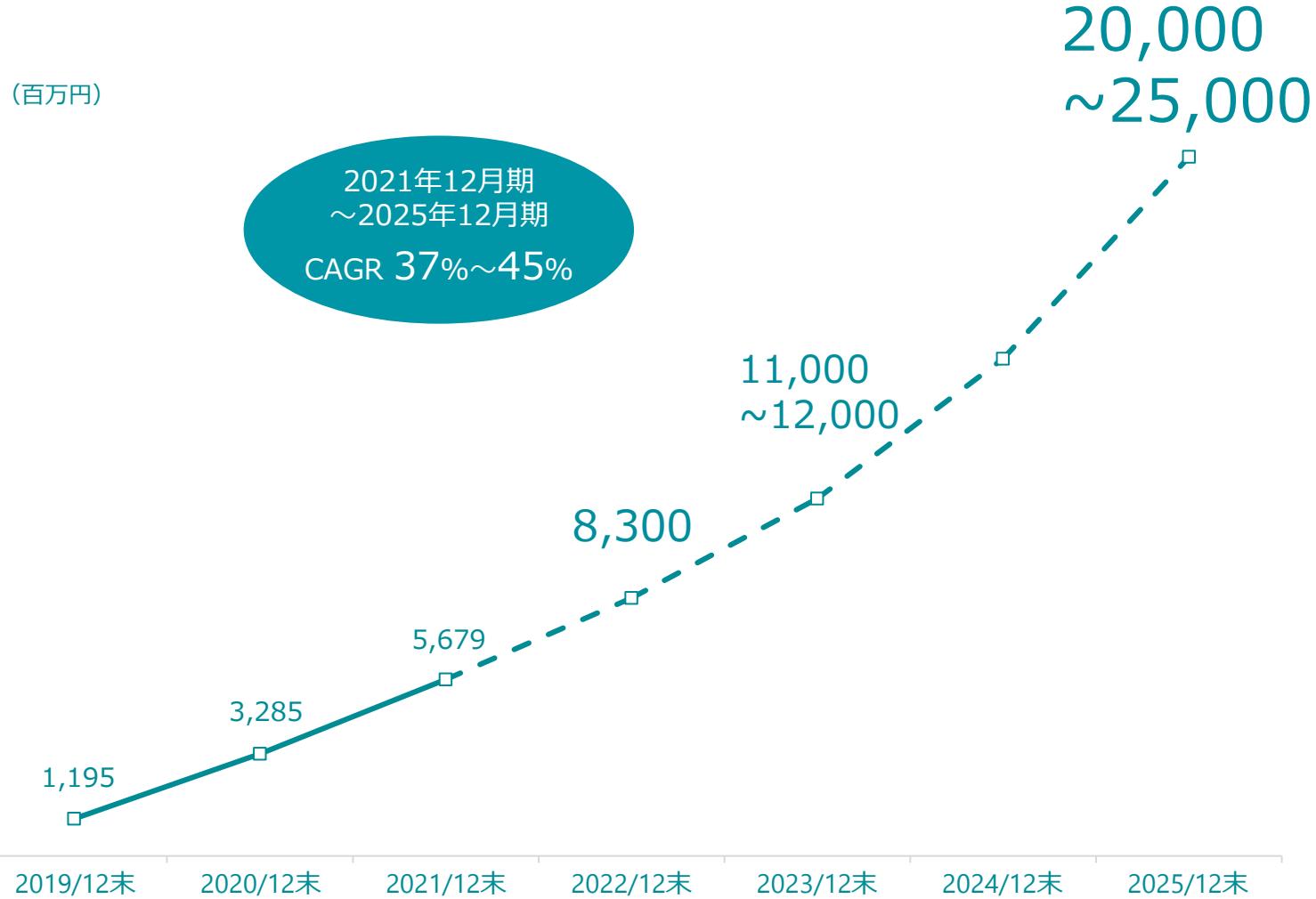
※2 直販ARRは各直販課金顧客との契約時期、販売パートナーから生じるARRは各パートナーとの契約時期により分類

4. 成長戦略

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

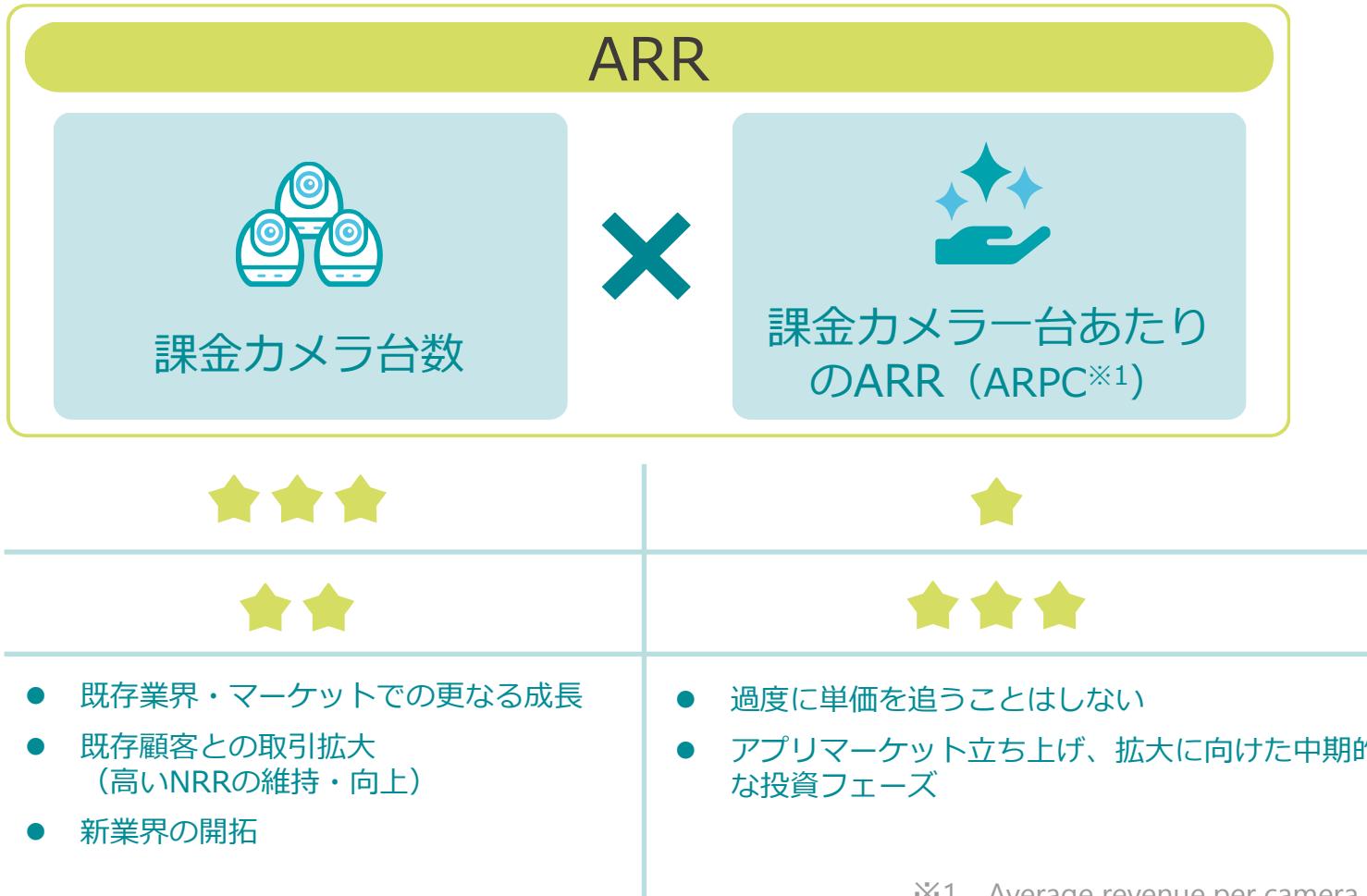
2025年12月末のARRターゲット

- ✓ 2025年12月末にARR 200億円～250億円の達成を目指します。



達成するための優先順位・アクション

- ✓ 更なる業界攻略を進め課金カメラ台数の成長を主軸に達成を目指す。



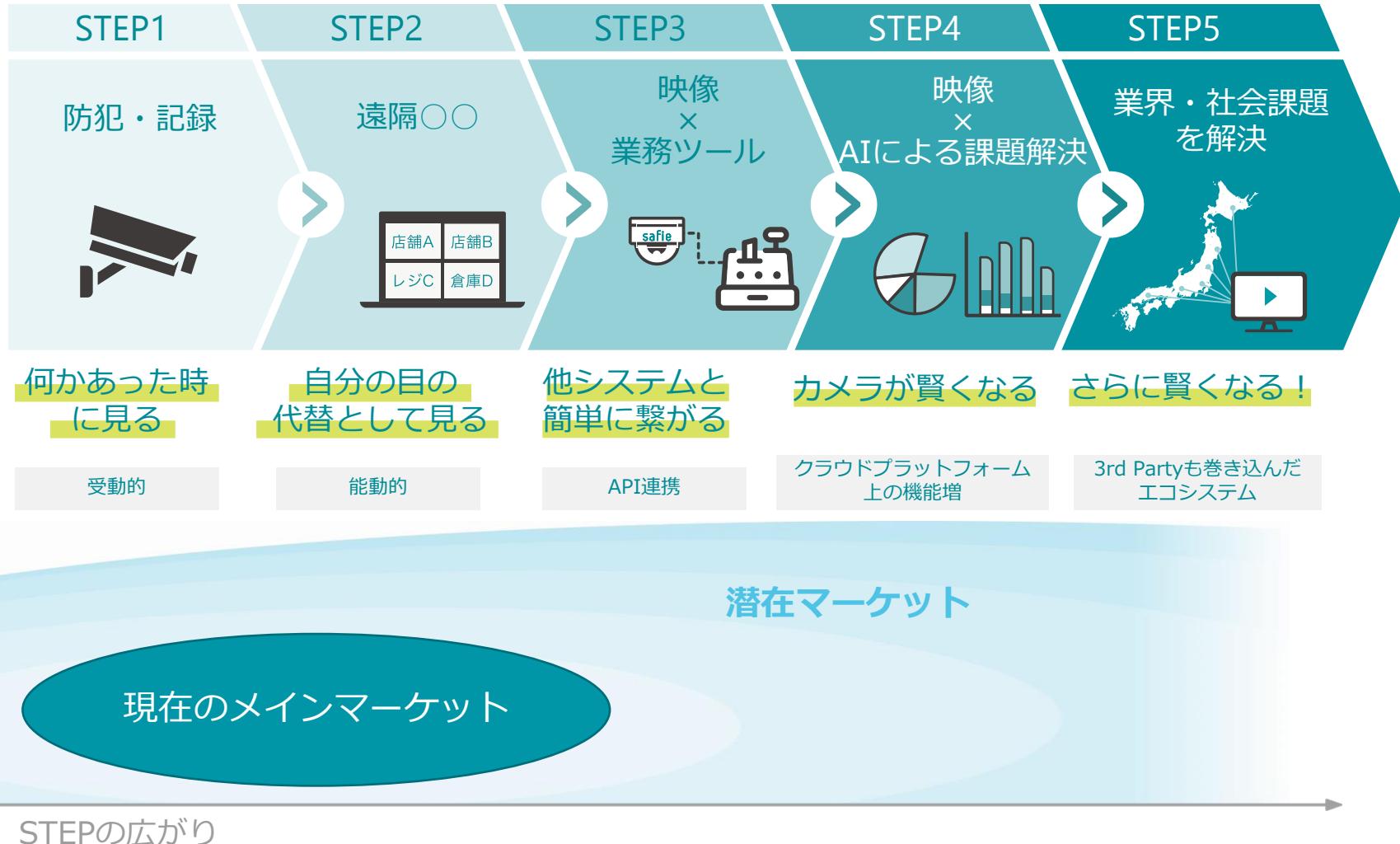
※1 Average revenue per camera

達成にむけた成長テーマ：現場DX



クラウドカメラを使った現場DXの5ステップ

- ✓ まずはSTEP1もしくはSTEP2を目的としてクラウドカメラが導入され、同時に業務ツールとの連携やAIによる課題解決の検討が可能となります。



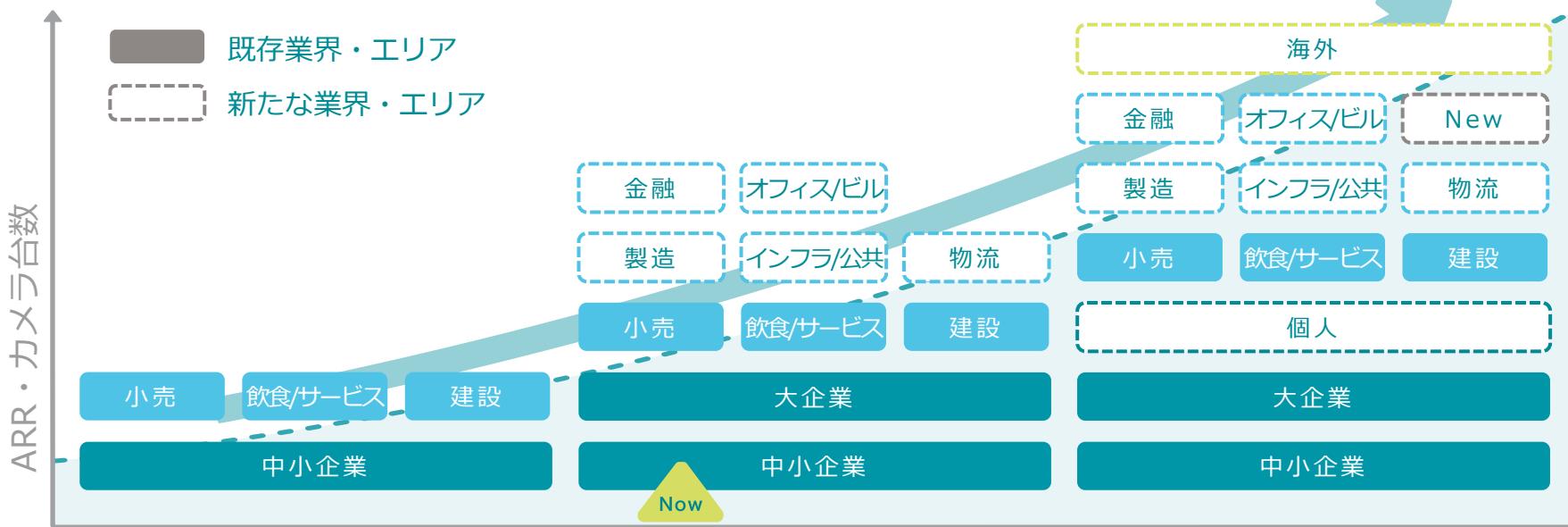
大きな成長余地 - セーフィーが解決できる顧客課題は多様

- ✓ STEP1およびSTEP2は業界共通の課題であり、セーフィーにて課題解決が可能なものの、STEP3以降は各業界毎の課題も様々となり他社との連携を推進しております。



課金カメラ台数増加にむけたアクションと進捗

- ✓ 既存顧客との取引拡大を継続しつつ、新たな業界での取り組みも加速しております。



| テーマ | アクション | 進捗 |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 顧客規模の拡大 | <ul style="list-style-type: none">既存顧客への浸透率向上に伴う高いNRRの維持認知度向上に伴う拡販推進個人向け販路の開拓による拡大 | <ul style="list-style-type: none">2021年は高いNRRを維持し着地 全社 152.8%（直販152.4%、パートナー153.2%）広告宣伝、販売促進へ向けた投資を強化 |
| 業界の拡大 | <ul style="list-style-type: none">既存業界での浸透率向上新たな業界での拡販 | <ul style="list-style-type: none">既存業界：AIによる課題解決事例（STEP4の事例）など業界固有の課題解決への取組みが増加新たな業界：製造、インフラ/公共においてクラウドカメラ導入事例（主にはSTEP1～3）が増加 |
| エリアの拡大 | <ul style="list-style-type: none">海外展開の推進 | <ul style="list-style-type: none">人材採用および市場調査を進行中 |

小売業界でのサービス拡大

- ✓ 防犯のみならず、業務効率化や来店者分析などにも当社サービスを活用いただいております。今後も小売業界における弊社サービスラインナップが拡充されることが見込まれます。



建設業界でのサービス拡大

- ✓ 防犯、管理のみならず、入室管理や安全確認などにも当社サービスも活用いただいております。今後も小売業界における弊社サービスラインナップが拡充されることが見込まれます。



集積されたデータを活かしたアプリビジネスの拡大が期待可能

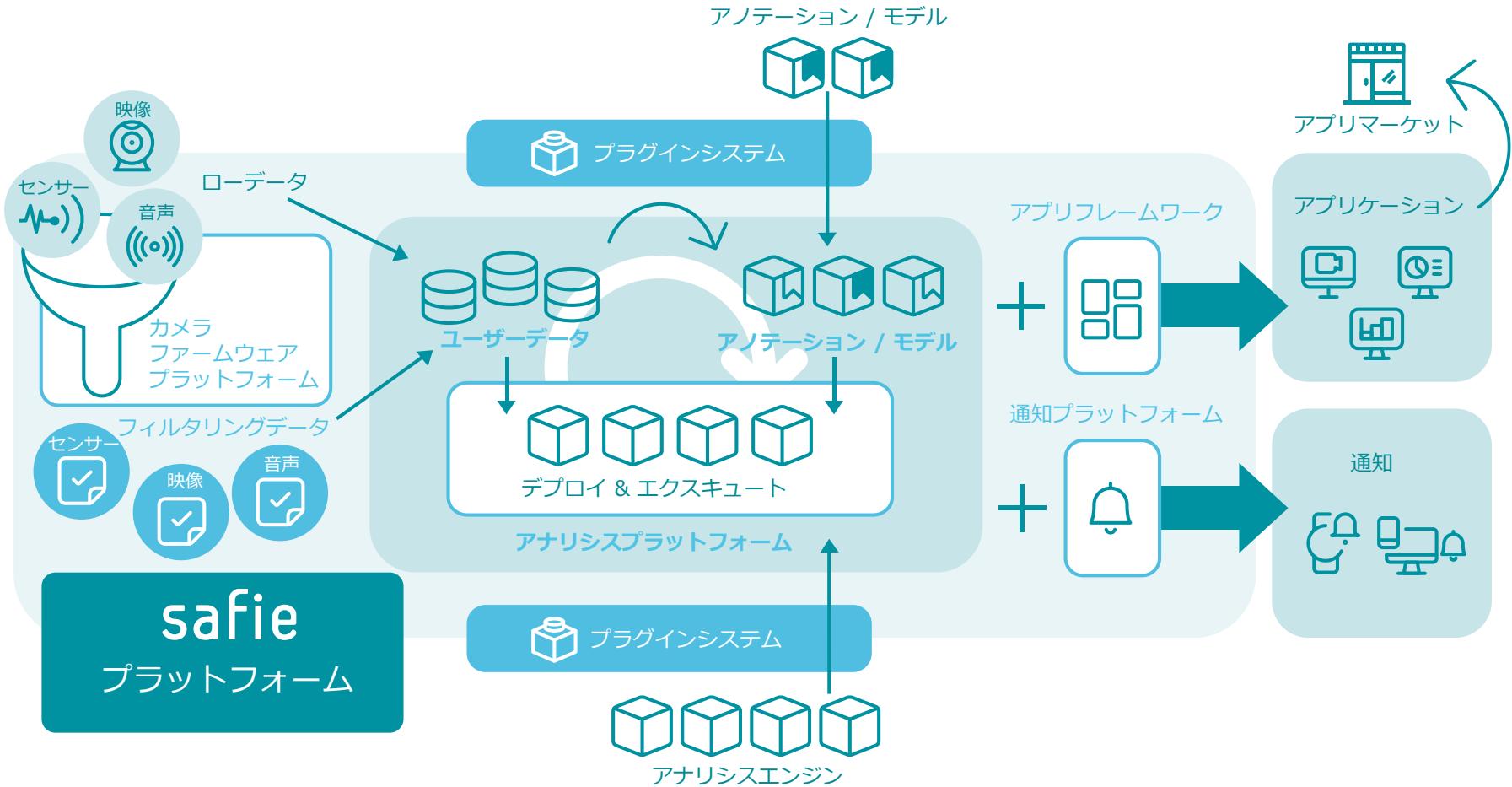
- ✓ セーフィーは、あらゆる業界のデータを集積し、お客様の意思決定をよりよくするためのアプリケーションを生み出すことができます。



※1実証実験中を含む

アプリプラットフォーム実現にむけて

- ✓ データインプットからアウトプットまでの一連領域を強化し、だれでも簡単に活用できる映像プラットフォームの構築を目指します。



映像を活用したアプリケーションマーケット構想

- ✓ 自社開発アプリだけではなく、他社が開発したアプリも含めて簡単に利用できるアプリケーションマーケットの実現を検討しております。

safie アプリポータルサービス



自社開発アプリ

他社開発・連携アプリ

- 自社・他社のアプリを紹介
- オンライン上でダウンロード・決済できる
- 現在のSafieビューアーでそのまま使える



よく使われているアプリ

- Safie POS ジャーナル
- オートスケジュール
- Safie Visitors
- Safie 入退室管理
- Safie AI watch
- Safie Talking

新しいアプリ

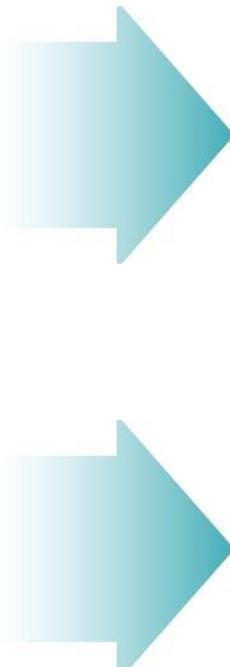
- Safie ペットアラート
- Safie カウント
- Safie Pocket 2

2025年までの投資領域

投資目的

- 課金カメラ台数の拡大
- デバイスラインナップの強化
- 解析プラットフォームおよび
アプリマーケット構築

投資領域

- 
- ✓ セールス&マーケティング
人材の採用
 - ✓ 販売促進・認知度向上
 - ✓ エンジニア人材の採用
 - ✓ 各種開発費
(外注費、ライセンス費用)

2025年までの投資と業績推移に対する考え方

FY2025までの投資に対する考え方

- 基本的な考え方
 - 市場の獲得、拡大にむけて積極投資を継続
 - 事業を通じて得た売上総利益は積極的に再投資
- S&M
 - セールス&マーケティング人材の積極採用を継続
 - 潜在顧客企業群の意思決定者に対する認知度向上を目指した投資を実施
- R&D
 - エンジニア人材の積極採用を継続
 - 各種開発に関する外注費への投資
- G&A
 - 管理部門強化、全社費用への投資
- 投資規律
 - 広告宣伝費および販売促進費は売上高に対して10%前後を目途に実行
 - 人員数は生産性を確認しつつ、各年投資を実行
- その他
 - 上記に限らず成長に資すると判断される合理的な投資は実施

FY2021を起点としたFY2025までの業績推移

- 売上高
 - 課金カメラ台数の成長が売上高成長を牽引
 - ARPCの過度な成長は追わない
 - リカーリング収益が売上高成長を大きく牽引し、スポット収益の売上高に占める割合は縮小する見込み
- 売上総利益
 - リカーリング粗利率は継続して、スポット粗利率より高い粗利率が継続
 - 売上高に占めるリカーリング収益の割合が向上し、粗利率は継続的な改善傾向を見込む
 - 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
- 販売費および一般管理費
 - 左記投資に対する考え方に基づいた費用を見込む

■ 現場DXを推進し、2025年にARR 200億円～250億円を目指す

- ✓ 各業界を攻略し、課金カメラ台数を伸ばす

■ パートナー企業との連携強化を通じたソリューション強化

- ✓ ステップ3以降への対応力強化

■ Safieプラットフォーム構築への投資

- ✓ 大量のデータが集積されるセーフィーだから実現できる
プラットフォーム
- ✓ 各業界の現場で活用することができるアプリケーションや
ソリューションをだれでも簡単に生み出しやすい開発環境を
整備する

経営において認識される主なリスク

- ✓ 以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

| 成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク | | | リスク対応策 | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----|-----|
| ■ 特定の販売先への依存について | 可能性 | 時期 | 影響度 | ■ 映像等の流出について | 可能性 | 時期 | 影響度 |
| 当社は、主要な販売パートナーとの緊密な関係を構築し当社サービスの拡大を進めております。当社の主要取引先は、東日本電信電話株式会社、オリックス株式会社であり、当該特定取引先への依存度が高い状況にあります。販売パートナーにおける経営方針、販売方針・販売施策の変更および取引条件の変更が生ずる場合等には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中期 | 中 | 当該取引先とは良好な関係を築いており、現時点において取引関係等に支障を来たす事象は生じておらず、当社としては今後も継続的な取引が維持されるものと見込んでおります。当社といたしましては、今後も主要取引先との取引拡大に加え、他社への売上高の拡大にも努めることで、当該特定取引先への依存度低下を図り、リスク低減に努める方針です。 | 低 | 中期 | 大 |
| 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。 | 中 | 中期 | 中 | 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います。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。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。 | 中 | 中期 | 中 |
| 当社の事業領域に関する第三者の知的財産権の完全な把握は困難であるため、他社の知的財産権を侵害してしまう可能性があります。この場合、特許権侵害や商標権侵害を理由とする損害賠償請求や差止請求を受けたり、知的財産権の使用に対する対価の支払い等が発生する可能性があり、これらの場合には当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が保有している知的財産権が第三者により侵害された場合には、法的措置を含めた対応を要するなど、当社の事業運営に影響が及ぶ可能性があります。 | 中 | 中期 | 中 | 当社で開発・設計しているソフトウェアやプログラムは、当社が独自に開発・設計したものであり、当社は特許権侵害の調査等を、特許事務所を通じて行っております。さらに、当社はサービスの名称等について商標の出願、登録を行う等、第三者の商標権を侵害しないように留意しております。 | 中 | 中期 | 中 |

5. FY2021業績実績

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

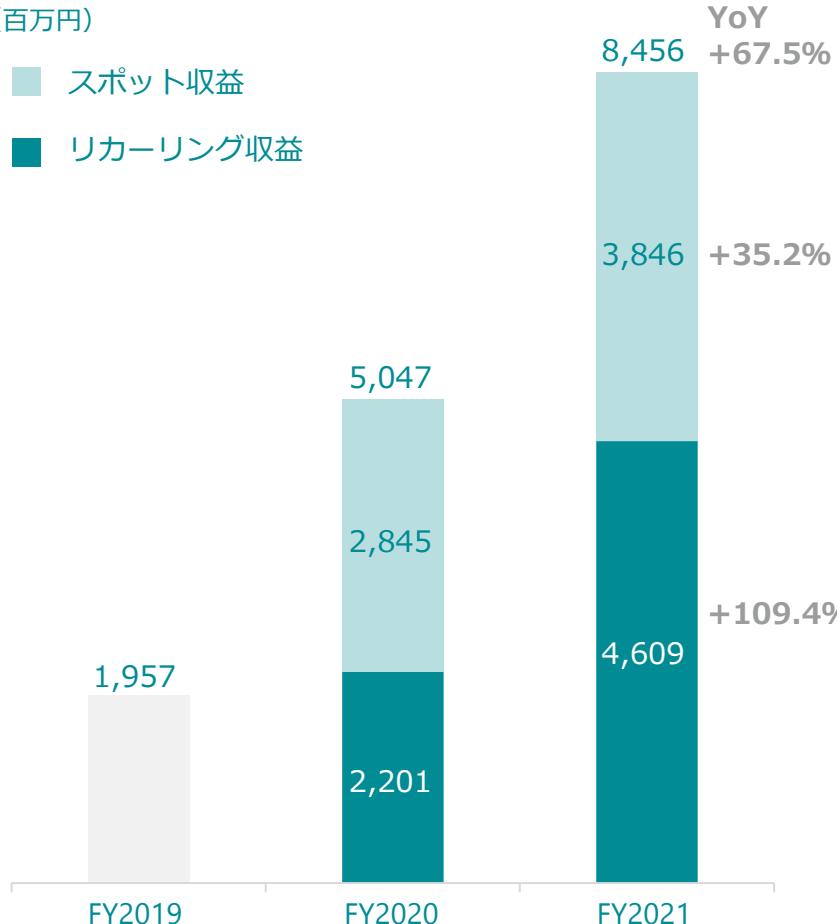
売上高の推移

前年通期対比で67.5%の成長となりました。当第4四半期会計年度は、特定卸商流の販売手法変更に伴うスポット収益の減収はあったものの、リカーリング収益は堅調に推移しました。

通期推移

(百万円)

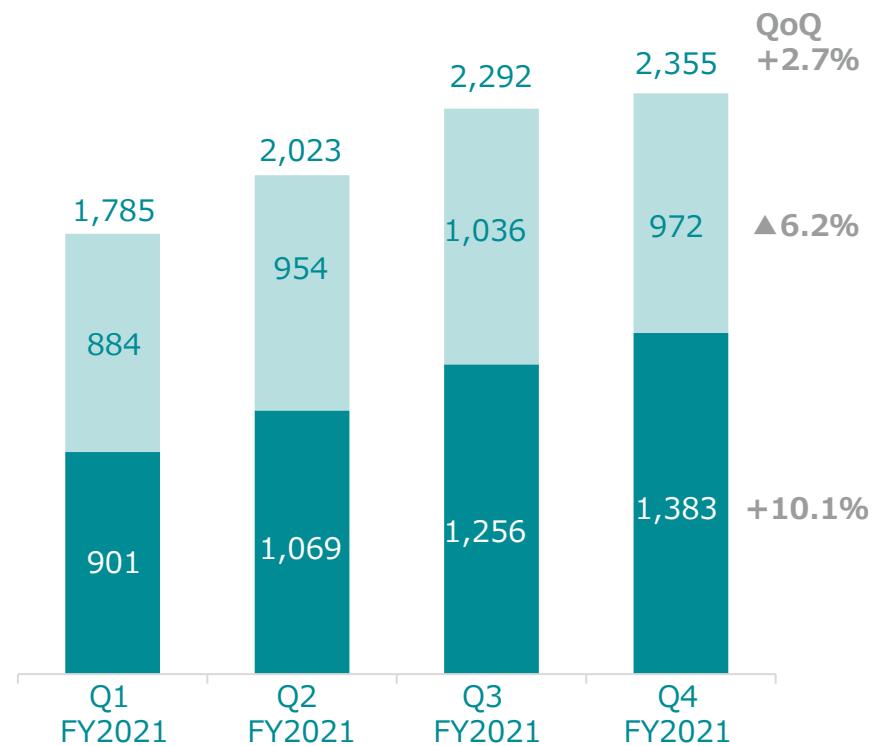
- スポット収益
- リカーリング収益



四半期会計期間推移

(百万円)

- スポット収益
- リカーリング収益



売上高構成比およびスポット／リカーリング粗利推移

売上高に占めるリカーリング比率は55%に達し、引き続き収益性の向上に貢献しております。

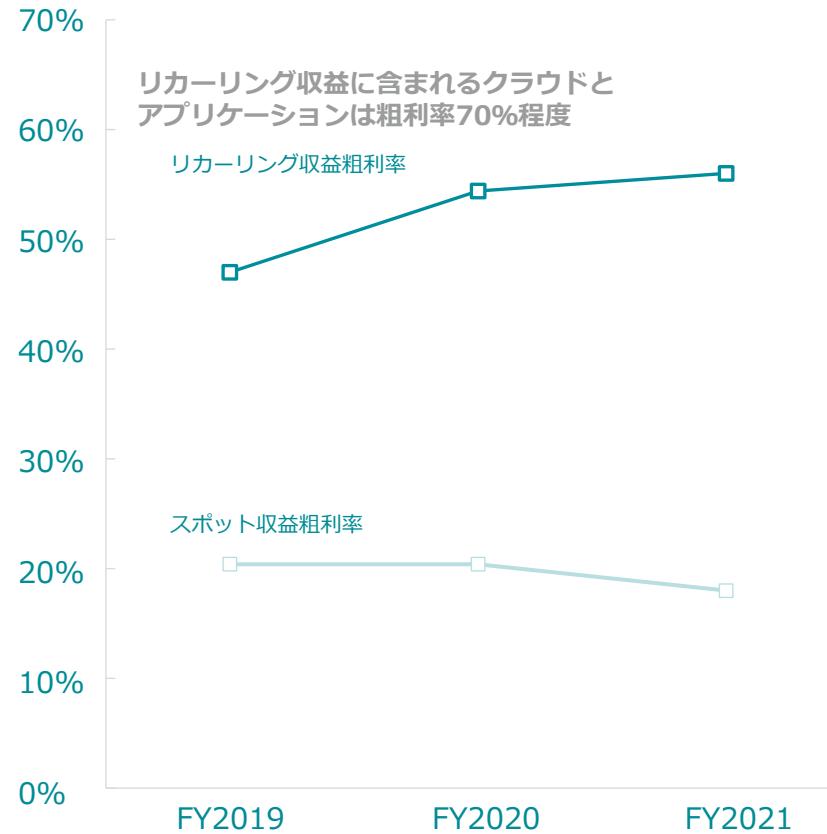
売上高構成比（通期）

■ パートナー経由 ■ 直販



粗利率の推移（イメージ）

■ リカーリング※1 ■ スポット※2



※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

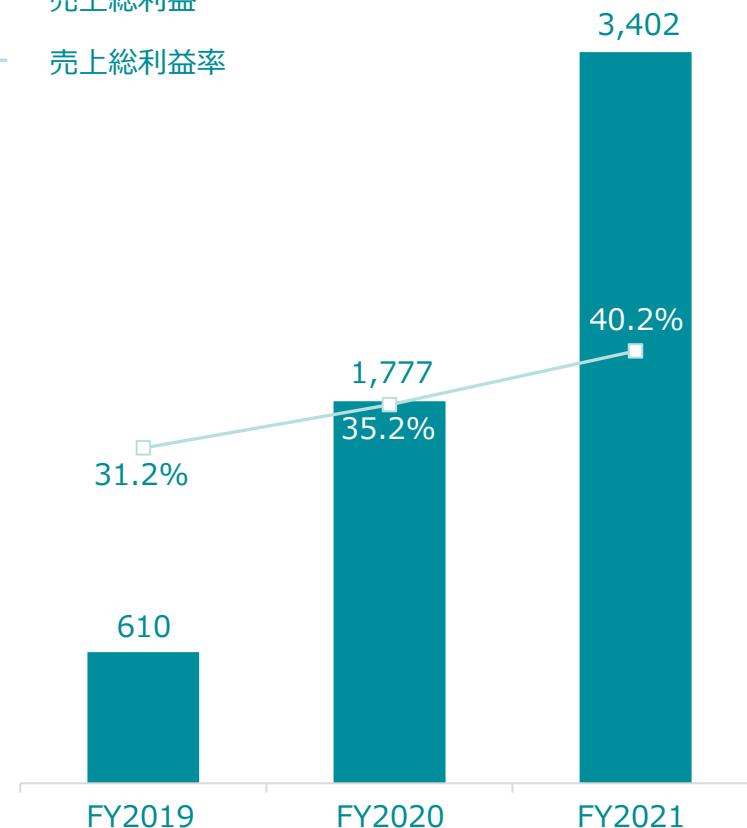
売上総利益の推移

売上総利益率は40.2%と前期比+5.0ポイント向上しました。

通期推移

(百万円)

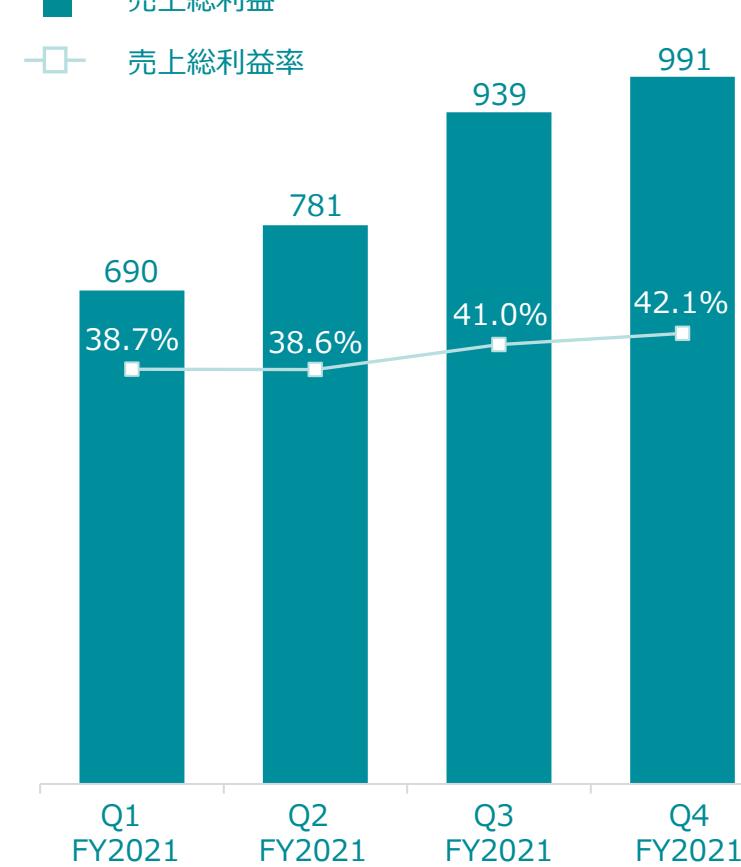
- 売上総利益
- 売上総利益率



四半期会計期間推移

(百万円)

- 売上総利益
- 売上総利益率



販売費および一般管理費の対売上高比率

採用強化を継続し人件費率、開発関連の外注費も増加しその他の費用比率も上昇いたしました。

四半期会計期間推移

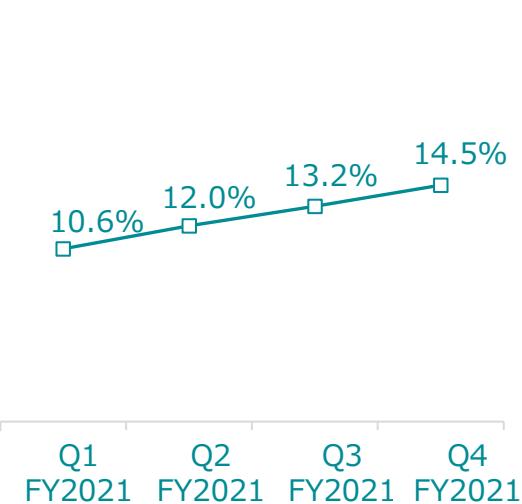
広告宣伝費比率^{※1}



人件費比率^{※2}



その他費用比率^{※3}



※1 広告宣伝費に加えて販売促進費等を含む

※2 人件費に加えて役員報酬や採用費等を含む

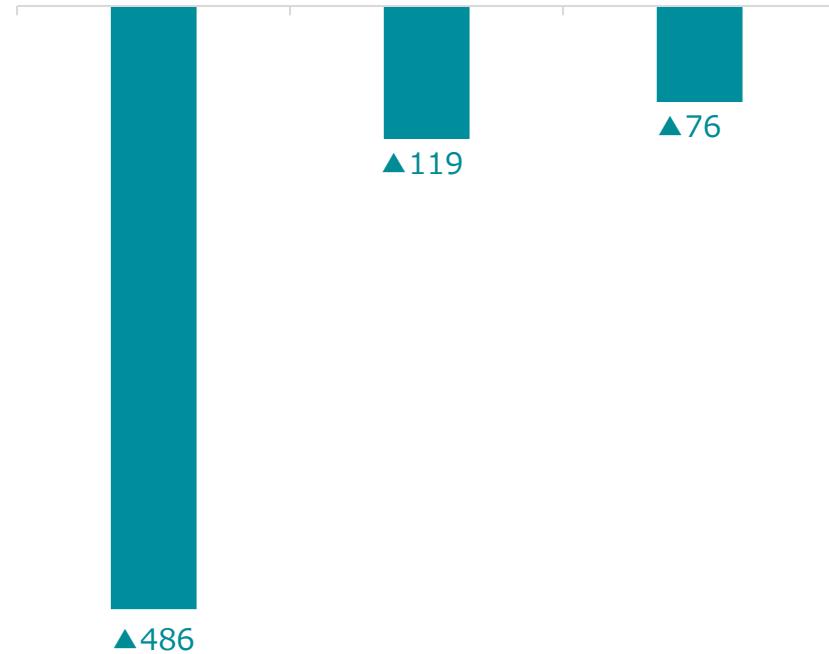
※3 主に研究開発費、外注費、支払手数料、荷造運賃費、地代家賃等を含む

営業利益の推移

投資を加速させた結果、第4四半期会計期間および当期は営業損失を計上しております。

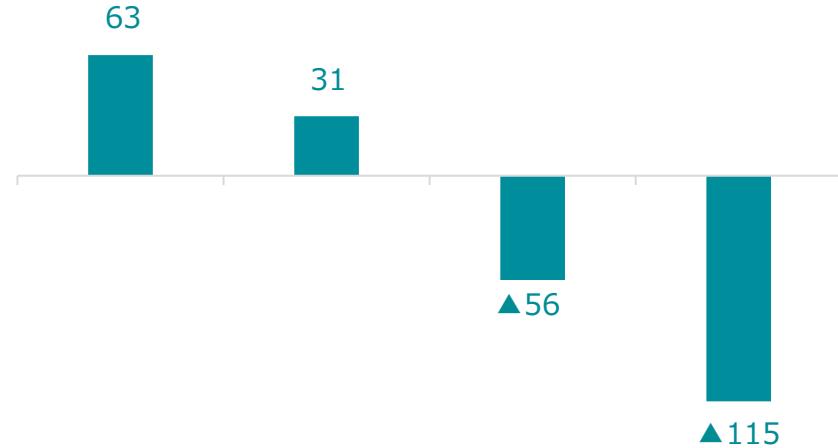
通期推移

(百万円)



四半期会計期間推移

(百万円)



FY2021通期業績予想と実績の差異

| (百万円) | 予想 | | 実績 | 予算比 | |
|-----------------|---------------|----------------|-------|---------------|----------------|
| | 2021年9月 時点 | 2021年11月 時点 | | 2021年9月 時点 | 2021年11月 時点 |
| ARR | 5,654 | 5,654 | 5,679 | 100.4% | 100.4% |
| 課金カメラ台数 (千台) | 150 | 140 | 140 | 93.3% | 100.5% |
| 売上高 | 8,020 | 8,322 | 8,456 | 105.4% | 101.6% |
| 営業利益 | ▲454 | ▲225 | ▲76 | 損失額縮小 | 損失額縮小 |
| 経常利益 | ▲509 | ▲302 | ▲153 | 損失額縮小 | 損失額縮小 |
| 当期純利益 | ▲510 | ▲306 | ▲173 | 損失額縮小 | 損失額縮小 |

- ✓ ARRは2021年9月時点での予想値を上回る実績となる
- ✓ 課金カメラ台数は、特定卸商流における販売手法の変更に伴い修正した予想値14万台は達成
- ✓ Safie GOやSafie Pocket2が好調に推移し、売上高は予想値を上回る実績となる
- ✓ 売上増加と、効果的な投資へのみフォーカスすることで当初見込みを下回り、損失額は予想値対比で縮小し着地

6. FY2022業績予想

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

2022年12月期 業績予想

- ✓ 特定卸商流における販売施策変更の影響が一巡する第1四半期以後に、FY2022業績はより進捗すると見込みます。

| (百万円) | FY2021 | FY2022 | 前期比 |
|-----------------|--------|-------------|--------|
| ARR | 5,679 | 8,300 | +46.1% |
| 課金カメラ台数 (千台) | 140 | 200 | +42.1% |
| 売上高 | 8,456 | 11,000 | +30.1% |
| 売上総利益 | 3,402 | 4,700 | +38.1% |
| 売上総利益率 | 40.2% | 42.7% | - |
| 営業利益 | ▲76 | ▲500～▲1,000 | - |

- ✓ 特定卸商流における販売施策変更の影響が一巡し、課金カメラ台数は40%を超える成長を見込む
- ✓ 売上高については、次ページ以後ご参照
- ✓ 売上総利益は、トップライン成長とマージン改善の両面から売上高と比べて高い成長を見込む
- ✓ S&MおよびR&Dへの積極的な投資を見込む、詳細は次ページ以後ご参照

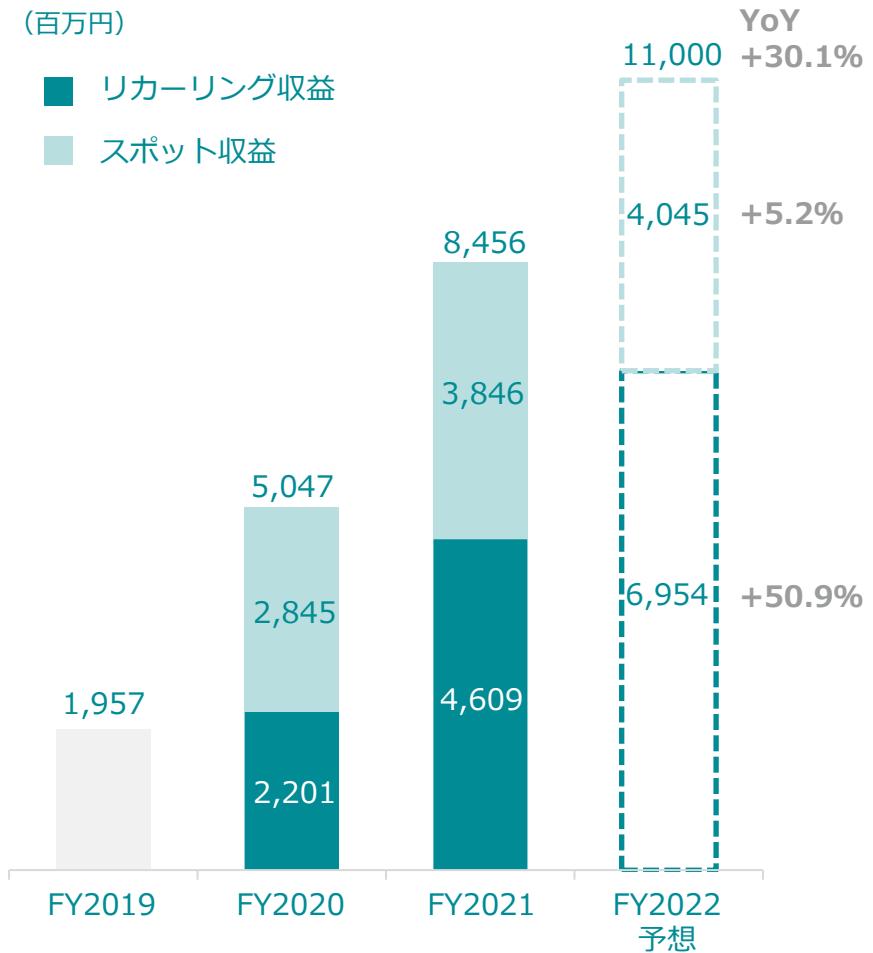
2022年12月期 業績予想 - 売上高

リカーリング収益の成長が売上高成長を大きく牽引する見込み。

通期推移

(百万円)

- リカーリング収益
- スポット収益



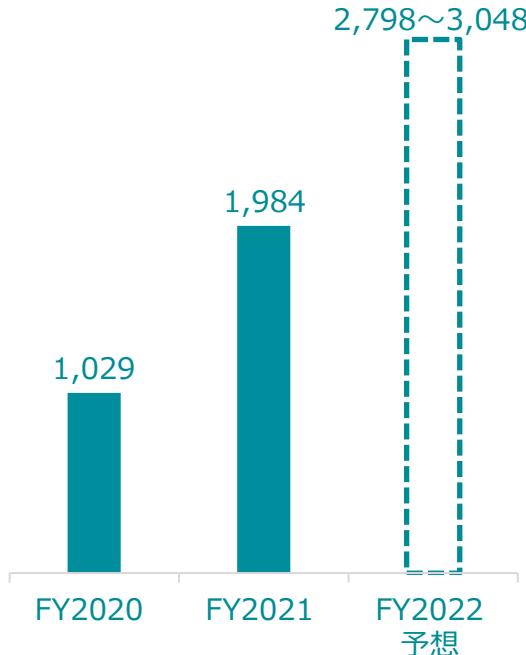
- FY2022は前年比30%程度の成長を見込む
- スポット収益は、特定卸商流における販売施策変更の影響、および一部の商流では主にカメラ販売に伴うスポット収益が発生しないため、限定的な成長率となる見通し
- リカーリング収益は、50%程度の成長を見込む

販売費および一般管理費の対売上高比率

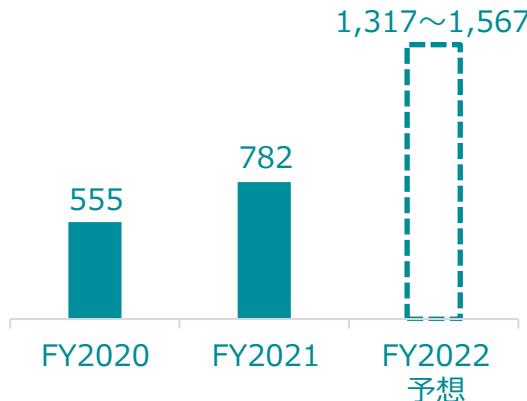
エンジニア、セールス人材の拡充、認知度向上、販促費へ主に資金を投下する計画です。

四半期会計期間推移

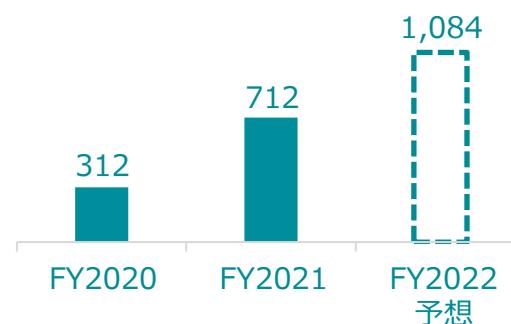
S&M^{※1}
(百万円)



R&D^{※2}



G&A^{※3}



FY2022の主な投資目的

✓ S&M関連人件費・人材採用費、広告宣伝・販売促進費 など

✓ 人件費・人材採用費、各種開発に関する外注費 など

✓ 管理部門の人件費や全社費用など

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

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

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

映像から未来をつくる



Appendix

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

a. 事例紹介

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

ベルクさま

小売



STEP2



ベルクさまは、現在では関東地方を中心に約126店舗の食品スーパーを展開されております。当初、防犯目的でセーフィーカメラを導入され、加えて売り場のチャンスロス改善に成功しました。



映像から販売量をチェックし、品薄になっている商品の状態をいち早く把握することができ、売上高増加につながりました。

現場DX
Powered by safie

大手飲食チェーンさま

飲食/サービス

Before



- 地方店舗の臨店のために毎週出張
- 写真とテキストで出張報告書を作成

STEP2



After



- 本社から遠隔で業務確認
- 報告書に替え、重要な映像をクリッピング

※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）

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

年間臨店
コスト
約4,608万円

報告業務コスト
約1,728万円

出張コスト
約2,880万円

臨店コスト（イメージ）
62.5%削減

約1,728万円

約288万円

約1,440万円

現場DX
Powered by safie

大手飲食チェーンさま（続き）

飲食/サービス

STEP2



Before

新商品発売時

- 多忙な発売初日に訪問し、確認、改善指導のできる店舗数は限定的
- ほかの店舗のオペレーション改善は後日、翌週以降になってしまう

土日、休日対応

- 時短勤務の店長などはすべての土日に出勤することができない

業務時間配分の最適化

- エリアマネージャー、オーナー、本部スタッフの臨店時間負担が大きく、他業務に十分な時間がさけない

After

- 初日は最も多忙な複数店舗に訪問する
- 他店舗は、来店することなく動画データを通して改善点をみつけ、早期にオペレーション改善を行う

- 映像データを活用して、出社せずにリモート運営がある程度可能になった

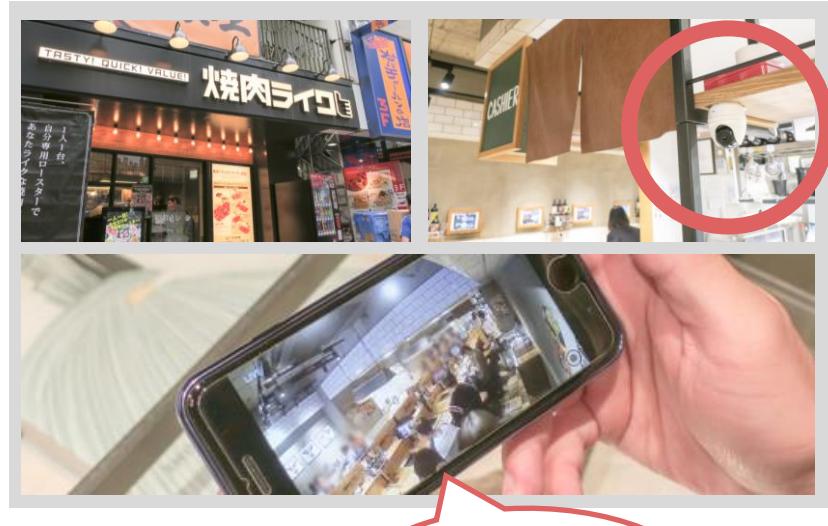
- 映像データを活用し、訪問頻度が減少。フードセーフティやコンプライアンス関連などほか重要な業務へ時間を充當することが可能になった

移動時間などが削減されたことに伴い、エリアマネージャー、オーナー、本部スタッフの業務クオリティが格段に向上

現場DX
Powered by Safie

焼肉ライクさま

飲食/サービス



録画映像を振り返り
オペレーション改善指示

STEP2



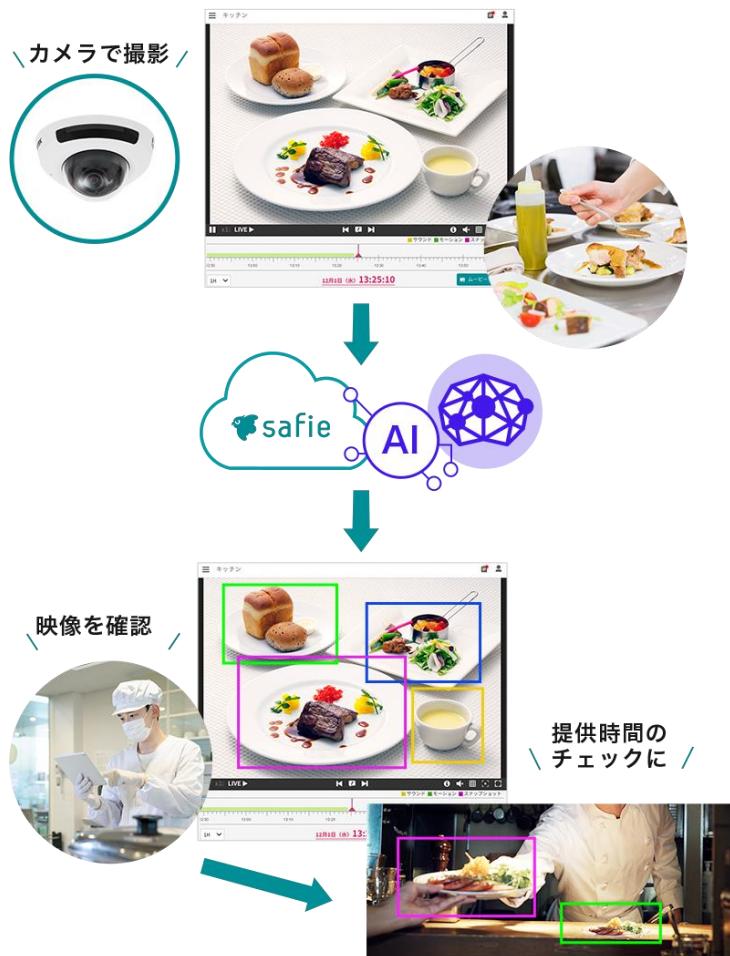
「3分以内に提供」が魅力のひとつである1人焼肉ブランド「焼肉ライク」さまは、店舗にSafieのカメラを導入。

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

現場DX
Powered by safie

EAGLYSさまとの連携

飲食/サービス



STEP4



 EAGLYS

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

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

現場DX
Powered by safie

※ 2021.12.09 セーフィープレスリリース「セーフィー、飲食店の省人化に向けEAGLYSとAI画像解析サービスの共同開発開始」より

大和ハウス工業さま

建設



STEP2



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

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

現場DX
Powered by Safie

アンドパッドさまとの連携

建設

Safieで撮影した動画データを
ANDPADで現場ごとに管理・共有



STEP3



両社の機能連携により、ANDPADにおいて各現場ごとのSafieの定点カメラ・ウェアラブルデバイスの情報と、ANDPADで保有する現場情報を紐づけ、動画情報も一元管理することが可能になります。

本連携により遠隔臨場を行う建設現場において動画を使ったコミュニケーションおよび動画データ管理の効率化が可能になり、よりスムーズな現場管理に貢献します。



大東建設さま

建設



STEP3



大東建託グループ

大東建設株式会社

大東建設さまは「Safie Entrance」を2019年に全ての建設現場に導入しました。これにより、1年間で現場担当者1人あたり252時間の労働時間が削減され、業務効率化につながりました。

従来、現場担当者は技能労働者の現場入場記録や、入場に必要な安全関係書類の確認などに1日あたり約1時間を要していました。導入したところ、現場に入場する技能労働者の本人確認や事前登録情報の確認を自動的に実施することが可能になりました。



現場DX
Powered by Safie

鹿島建設さま

建設



STEP4



100年をつくる会社
in 鹿島

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

これら取り組みを推進するために、セーフィーカメラを活用いただいております。

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

現場DX
Powered by safie

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

三菱ケミカルさま

製造



STEP2



三菱ケミカルさまでは、プラントの現場において映像を使った適切な情報共有を行うことで、安全かつ迅速な業務遂行のためにセーフィーカメラを導入いただいております。具体的には、有識者の目の代わりとして、作業員の安全管理や負荷軽減、現場作業および立会業務の効率化、管理人員の削減などDX化に活用いただいています。

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

現場DX
Powered by Safie

ハウス食品さま

製造



STEP2



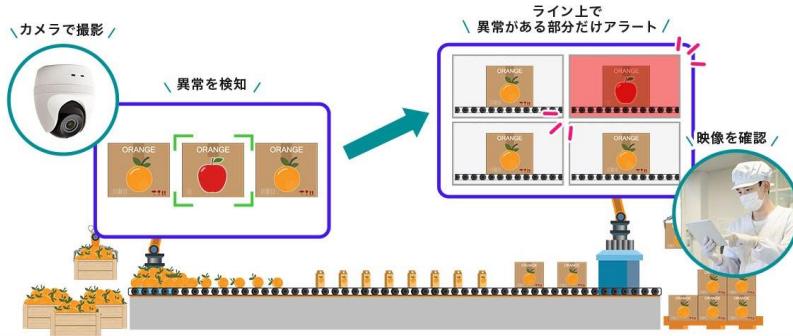
ハウス食品さまの開発研究所では、新製品の開発や既存製品の改良を、味創りから生産ラインにのせるまで一貫しておこなっています。

Safie Pocket2はこの立ち会いの工程で活用いただき、①遠隔での立ち合いの実現、②そもそも出張にいけない研究員の方の参加実現、③出張時間などのコスト削減の3点を解決することができました。

社員の皆様、一人ひとりが生き生きと能動的に働く環境づくりに貢献しております。

現場DX
Powered by Safie

EAGLYSさまとの連携



STEP4



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

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

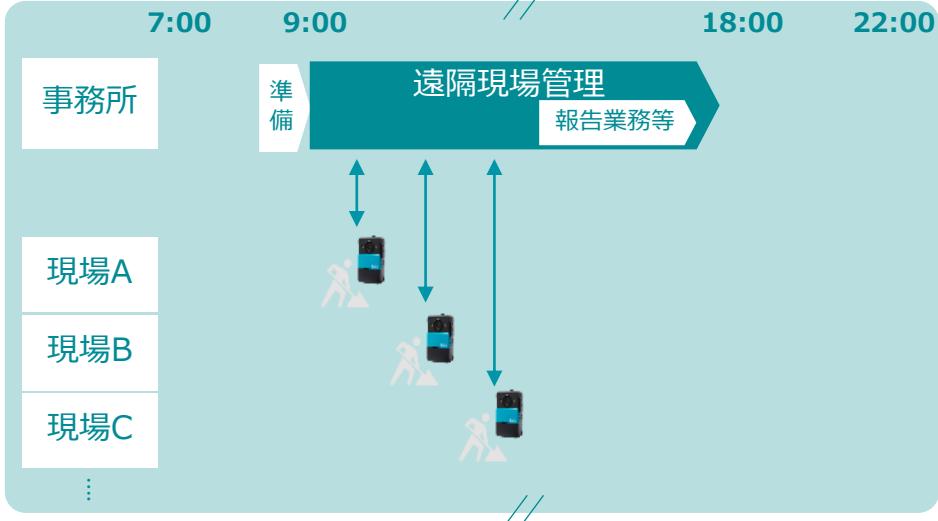
ガス会社さま

インフラ/公共

Before



After



現場DX
Powered by Safie

STEP2



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

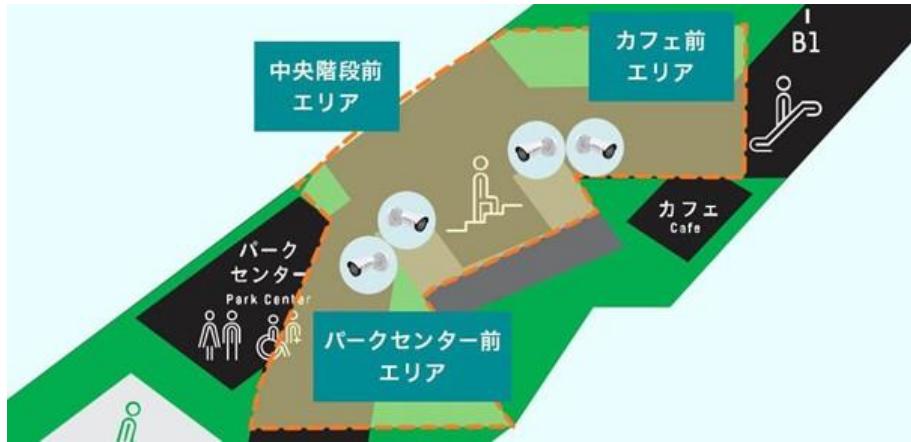


STEP2



千葉市では災害時に避難場所の現状確認や、土砂崩れが起きた場所の確認として、Safie Pocket2を利用しての確認を実証実験しております。

また、平時は災害が発生し、崩れやすくなっている道路や崖部分の点検に利用を想定し、実際にパトロールテストを行っております。



- 実施概要：渋谷区立宮下公園に人流測定カメラを設置し、利用者数や利用者の属性推定データ等を分析する。
- 実施期間：2022年2月8日（火）～2022年2月24日（木）

※個人を特定可能な映像データは、上記解析以外には利用せず、利用状況測定後の保存期限（2022年3月31日）までに削除し、統計情報のみを保持します。

STEP4



ちがいを
ちからに
変える街。
 渋谷区
Shibuya City

渋谷区では、基本構想に掲げる未来像「ちがいを ちからに 変える街。渋谷区」の実現に向け、区が抱える課題を的確かつ迅速に把握するためのデータ収集を進めており、このたびセーフィーの「クラウドカメラと映像解析AIを活用した利用者データの解析事業」が採択されました。

Safieを活用することで、公共空間の利用傾向や利用者の推定属性を把握し、より便利で快適な公共空間整備に役立てることが期待されています。また、公共空間の利用者にとって魅力的な場所として創出し、利用者の生活を豊かにすることに寄与できるとも考えています。



※ 2022.02.08 セーフィープレスリリース「セーフィー、渋谷区のスマートシティ化を目指す「データ利活用事業」に採択」より

モノタロウさま

物流



STEP2



倉庫内にたくさんのカメラを設置し、ラインの状況を
リアルタイムで把握。

荷物が滞留していたら、リアルタイムで映像を確認し、
応援人員を即時に配置するなどし、スピーディーな出
荷に寄与しております。

どこでも簡単に設置ができるSafie Pocket2も同様に活
用いただいており、設備の稼働状況を見守るというよ
りは、チョコ停の発生原因を探るために活用いただい
ております。

現場DX
Powered by safie



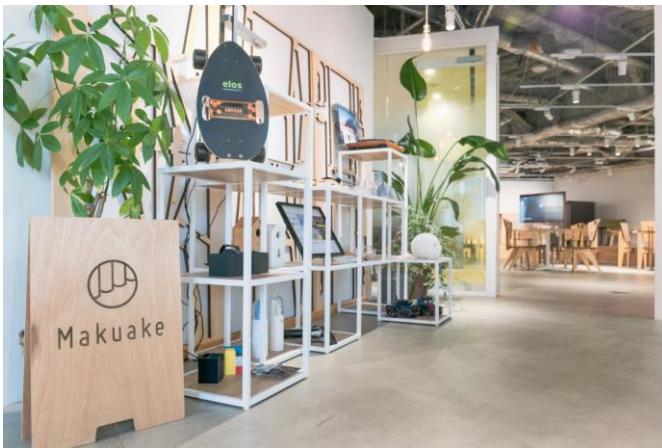
STEP3



Safie Entranceを導入することで、顔認証により各従業員のオフィス出勤状況を管理。

リモートワークの増加に伴う、通勤費の定期代支給から実費精算への切り替えを、従業員や業務担当の負担を最小限に留めるかたちで実現。

具体的なコスト削減にも寄与しております。



現場DX
Powered by Safie

b. 会社情報

- ・ 経営指標
- ・ 業界環境

1. 会社概要および事業環境
2. 事業内容
 - 2-1. サービス概要
 - 2-2. 当社の強み
3. 収益モデル・経営指標
4. 成長戦略
5. FY2021業績実績
6. FY2022業績予想
7. Appendix
 - a.事例紹介
 - b.会社情報・経営指標・事業環境

データガバナンスに関する有識者会議

- ✓ 当社サービスの在り方を積極的に検討していく体制を構築しております。

有識者会議



山本 龍彦氏
慶應義塾大学大学院
法務研究科（法科大学院）教授



岡田 淳氏
森・濱田松本法律事務所
パートナー
当社監査役



岩田 彰一郎氏
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

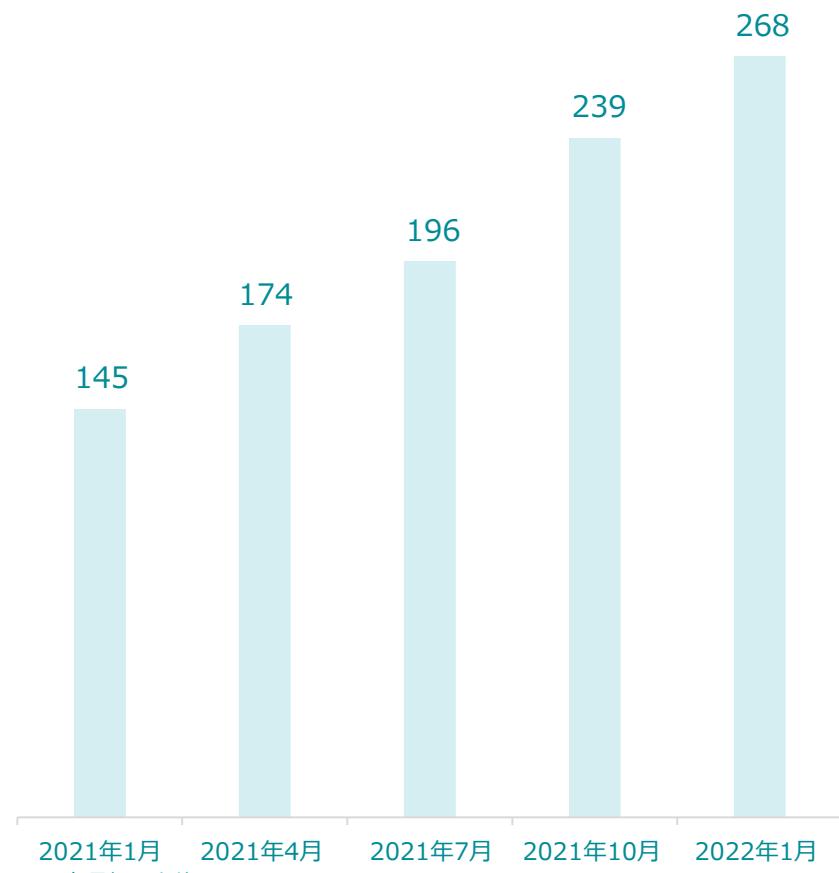
直接助言

当社経営陣

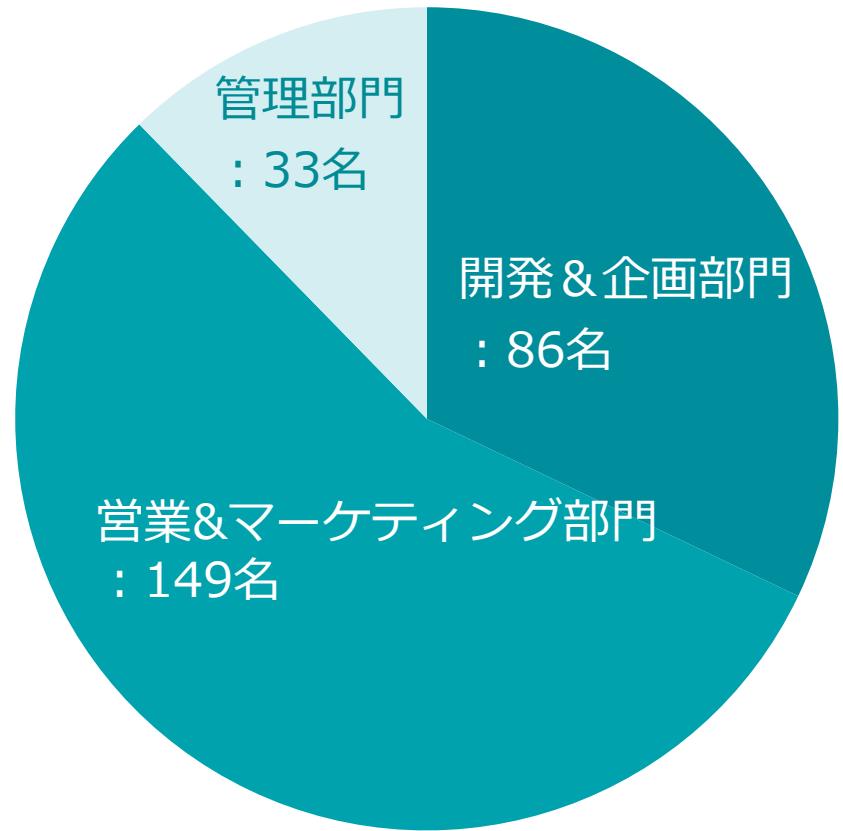
今後：規模を拡大し議論を深める

従業員数の推移

従業員数の推移※1

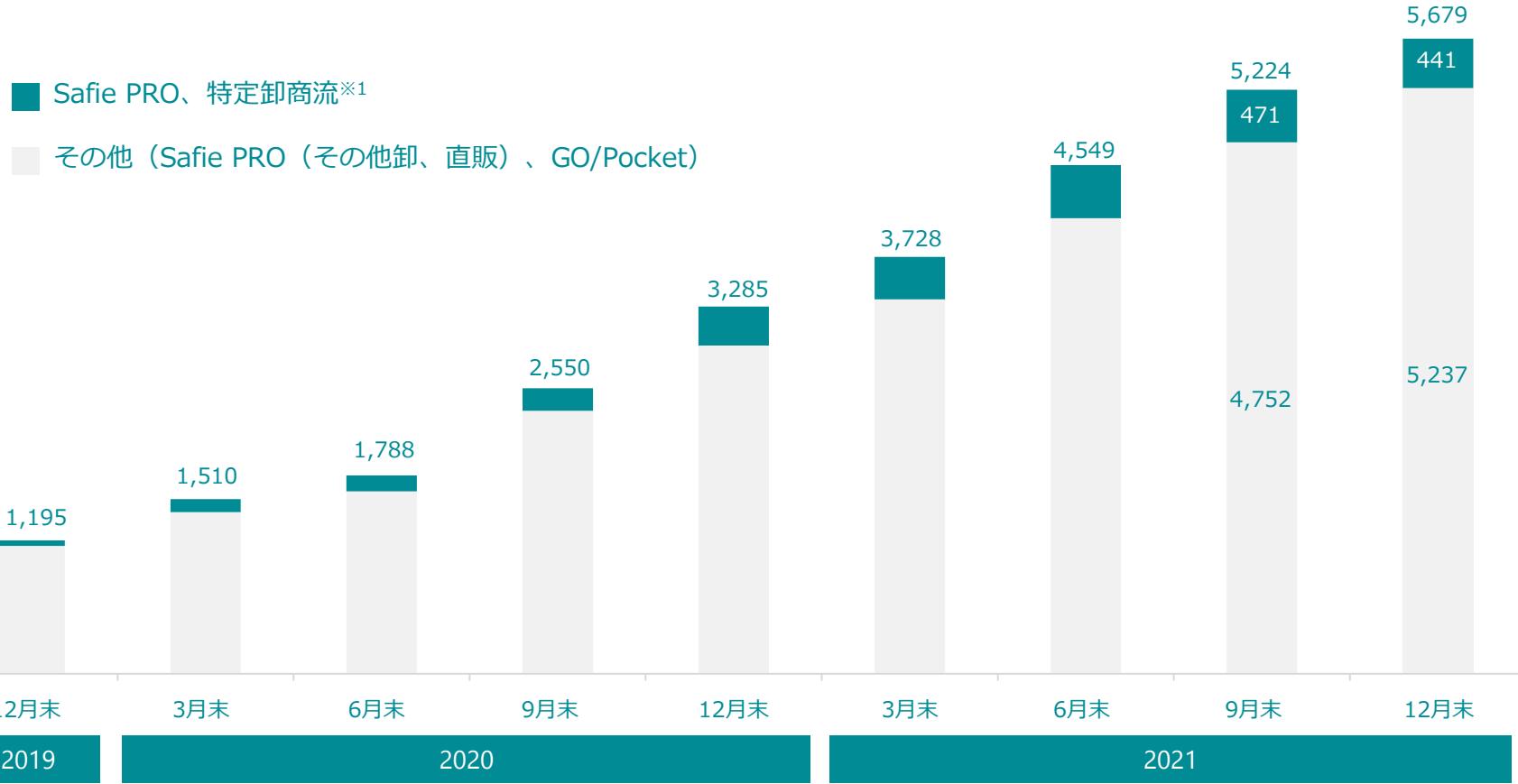


人員構成（2022年1月）



ARRの推移

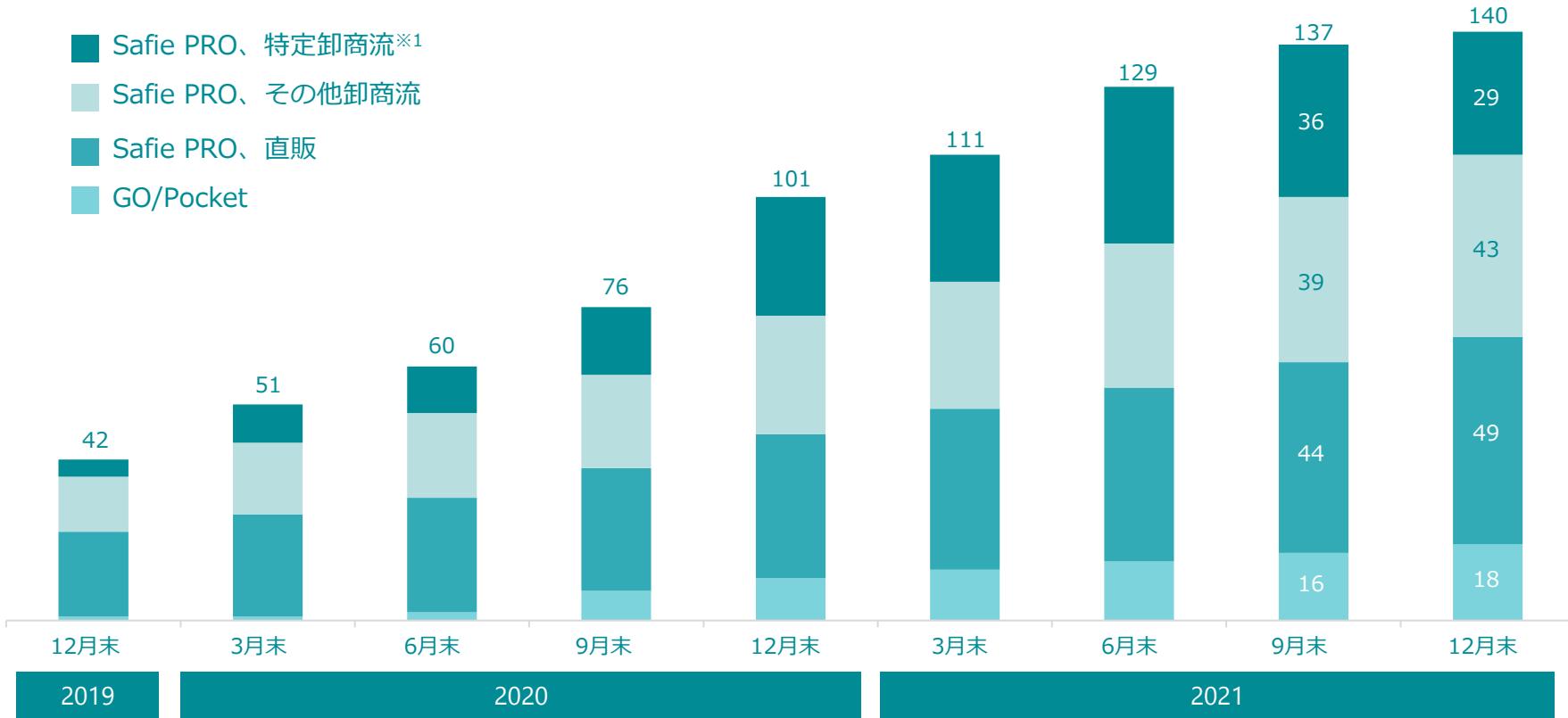
(百万円)



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

課金カメラ台数の推移

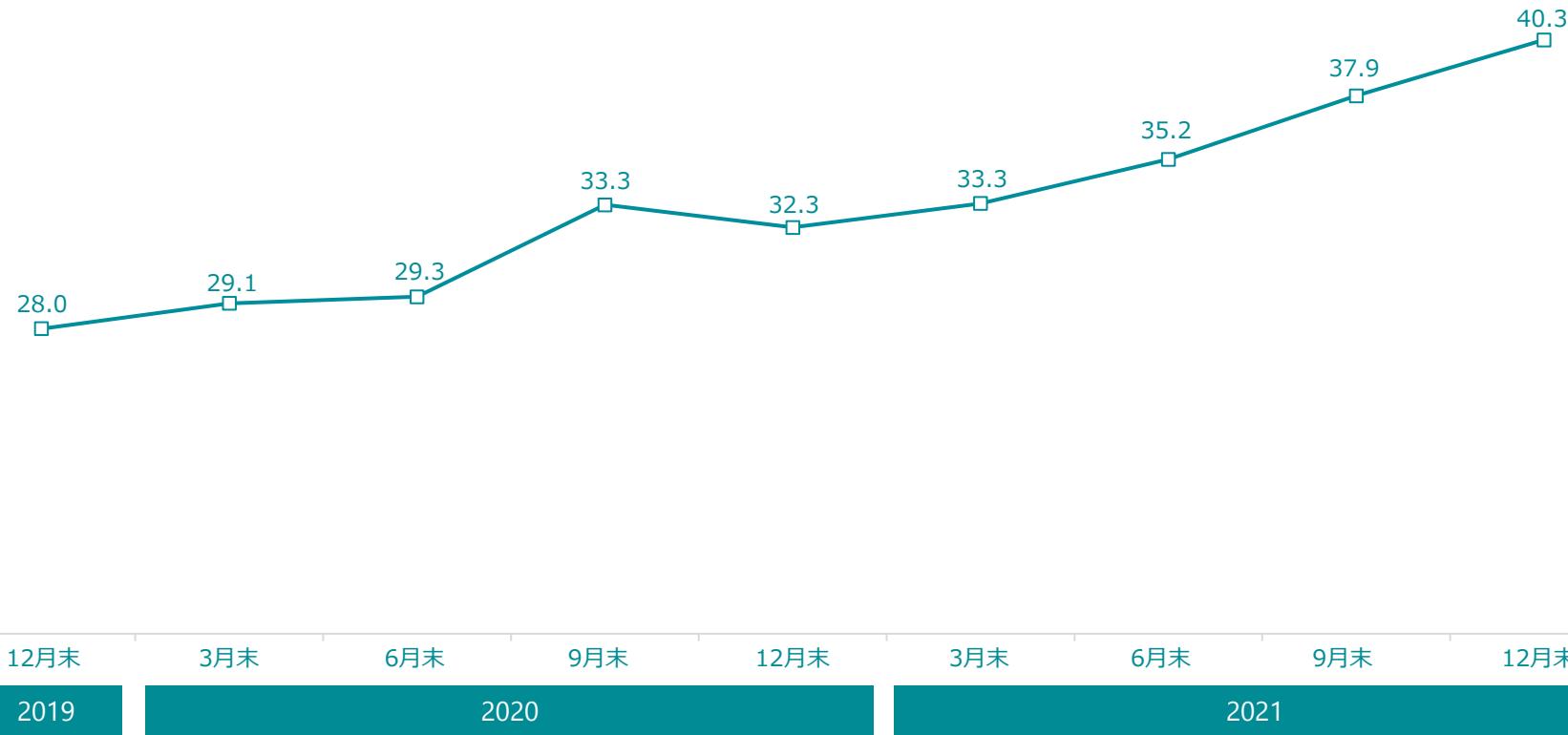
(千台)



※1：当社の販売パートナーの1社の商流

ARPCの推移

(千円)



※1 : ARPC = ARR / 課金カメラ台数

解約率・稼働率の推移

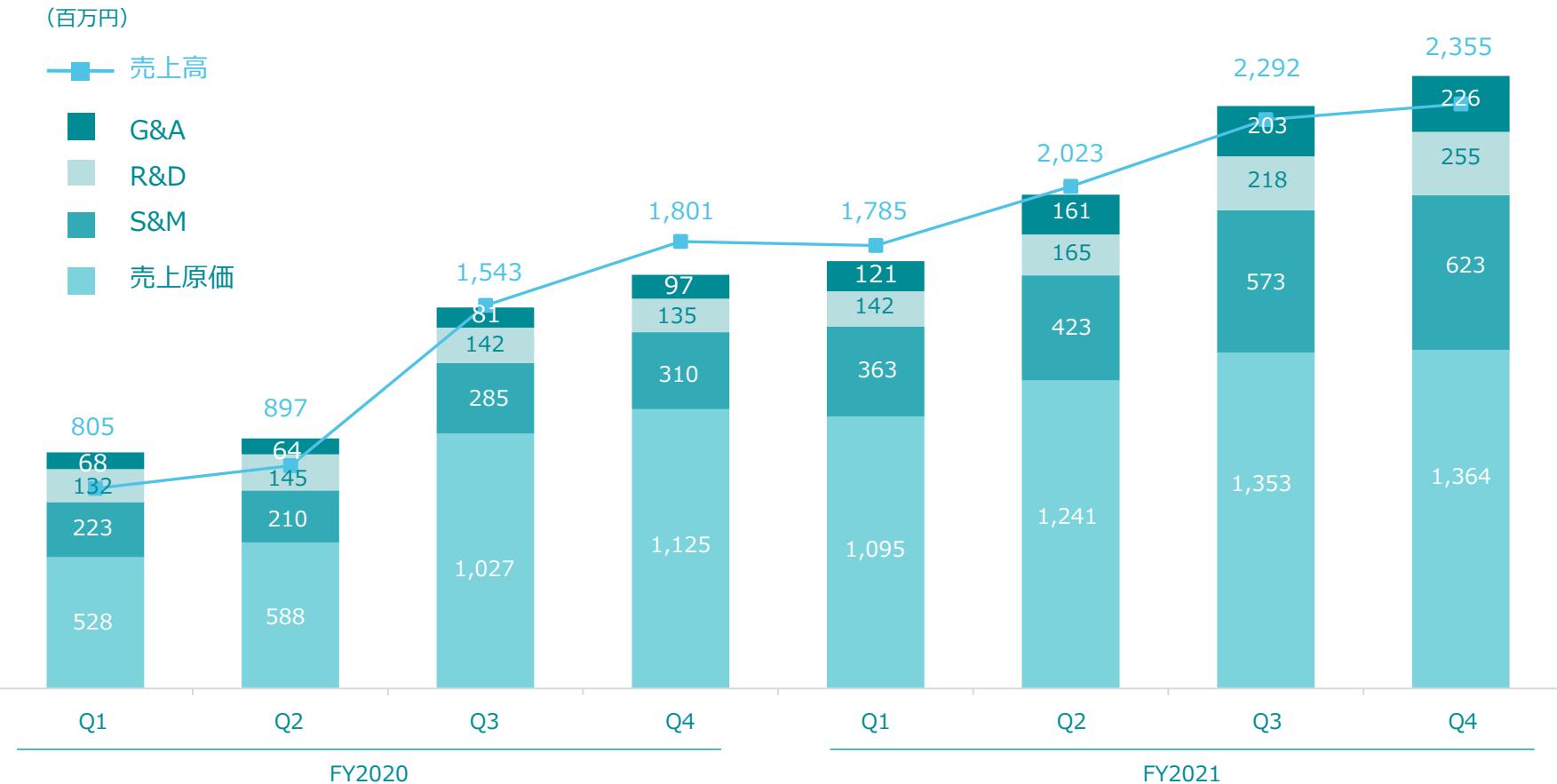
■ Safie PRO 課金カメラ解約率（台数ベース）

| | | 2020/12 | 2021/3 | 2021/6 | 2021/9 | 2021/12 |
|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|
| 特定卸商流 | 月次 | - | 17.7% | 11.4% | 13.6% | 9.4% |
| | 12ヶ月平均 | - | 8.4% | 10.5% | 11.8% | 12.6% |
| その他卸商流 | 月次 | | 0.6% | 0.6% | 0.8% | 0.4% |
| | 12ヶ月平均 | | 0.7% | 0.6% | 0.6% | 0.5% |
| 卸商流 | 月次 | - | 9.2% | 6.2% | 6.9% | 4.0% |
| | 12ヶ月平均 | 2.9% | 4.2% | 5.4% | 6.2% | 6.4% |
| 直販商流 | 月次 | - | 0.9% | 0.5% | 0.6% | 0.6% |
| | 12ヶ月平均 | 0.9% | 0.9% | 0.8% | 0.7% | 0.7% |
| 全社 | 月次 | - | 6.0% | 4.1% | 4.5% | 2.6% |
| | 12ヶ月平均 | 2.1% | 2.9% | 3.6% | 4.1% | 4.3% |

■ GO/Pocket 課金カメラ稼働率（台数ベース）

| | | 2020/12 | 2021/3 | 2021/6 | 2021/9 | 2021/12 |
|----|----|---------|--------|--------|--------|---------|
| 全社 | 月次 | 94% | 93% | 94% | 92% | 88% |

売上高と営業費用の推移



貸借対照表

| (単位：千円) | 2020年12月末 | 2021年12月末 | | 2020年12月末 | 2021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 | 1,540,096 | 11,649,281 | 買掛金 | 394,010 | 502,151 |
| 受取手形 | - | 12,800 | 1年内返済予定の長期借入金 | 130,700 | 9,145 |
| 売掛金 | 813,786 | 1,078,214 | 未払金 | 151,985 | 214,889 |
| 商品 | 404,042 | 618,984 | 未払費用 | 98,246 | 148,254 |
| 貯蔵品 | 5,130 | 2,781 | 未払法人税等 | 2,290 | 100,797 |
| 前渡金 | 222 | 8,690 | 前受金 | 42,024 | 54,928 |
| 前払費用 | 84,687 | 145,795 | 預り金 | 13,221 | 32,892 |
| その他 | 16,593 | 1,727 | 賞与引当金 | 30,250 | 1,100 |
| 貸倒引当金 | -1,623 | -3,489 | 流動負債合計 | 862,727 | 1,064,160 |
| 流動資産合計 | 2,862,936 | 13,514,786 | 固定負債 | | |
| 固定資産 | | | 長期借入金 | 135,005 | 125,860 |
| 有形固定資産 | | | 固定負債合計 | 135,005 | 125,860 |
| 建物 | 3,742 | 70,974 | 負債合計 | 997,732 | 1,190,020 |
| 減価償却累計額 | -1,304 | -4,003 | 純資産の部 | | |
| 建物（純額） | 2,437 | 66,971 | 株主資本 | | |
| 工具、器具及び備品 | 11,769 | 39,933 | 資本金 | 100,000 | 5,404,872 |
| 減価償却累計額 | -4,558 | -13,770 | 資本剰余金 | | |
| 工具、器具及び備品（純額） | 7,210 | 26,163 | 資本準備金 | 1,658,250 | 6,963,122 |
| 有形固定資産合計 | 9,648 | 93,134 | その他資本剰余金 | 927,132 | 927,132 |
| 投資その他の資産 | | | 資本剰余金合計 | 2,585,382 | 7,890,254 |
| 長期前払費用 | 10,100 | 61 | 利益剰余金 | | |
| その他 | 210,675 | 113,320 | その他利益剰余金 | | |
| 投資その他の資産合計 | 220,775 | 113,382 | 繰越利益剰余金 | -595,081 | -769,062 |
| 固定資産合計 | 230,424 | 206,517 | 利益剰余金合計 | -595,081 | -769,062 |
| 資産合計 | 3,093,360 | 13,721,304 | 自己株式 | - | -108 |
| | | | 株主資本合計 | 2,090,300 | 12,525,955 |
| | | | 新株予約権 | 5,328 | 5,328 |
| | | | 純資産合計 | 2,095,628 | 12,531,283 |
| | | | 負債純資産合計 | 3,093,360 | 13,721,304 |

上場時における調達資金の主な使途 ※1

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當していきます。

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

| 項目 | 具体的な目的 | 主な資金使途 ※1 | | 予定金額 | | | 予定時期 | | |
|-------|-----------------------------------------------|---------------|-----------------|-----------------|--------|--|------|--|--|
| | | 2021年 12月期 | 2022年 12月期 | 2023年 12月期以降 | | | | | |
| 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) | 3.7億円 | 12.2億円 | | | | |
| 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) | 9.7億円 | 43.0億円 | | | | |

※1 経営環境の急激な変化等により、上記の資金使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使途に変化が生じる可能性があります

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バチンコ/バチスコ店舗数（2018）、厚生労働省「衛生行政報告例」に記載のホテル数（2017）及び旅館数（2017）及び公衆浴場数（2018）及び理容室・美容室数（2018）、文部科学省「社会教育調査H30年度・中間報告」に記載の博物館数（2018）の合計※5：国土交通省「令和元年建設工事受注動態統計調査報告」に記載の公共機関からの受注工事件数（2019）、※6：国土交通省「建築統計年報」「土地・建物基本調査」に記載の工場・作業場（2018）及び物流センター推定数（2013）及び大型物流センター推定数（2013）の合計、※7：資源エネルギー庁公表の自然エネルギー発電設備総数（2019）、「都市・地域交通年報」に記載の鉄道等の駅数（2018）、水道技術研究センター「水道ホットニュース」に記載の水道・浄水場数（2014）、国土交通省公表の下水道処理場数（2015）及び河川管理施設数（2014）の合計、※8：「平成30年版決済統計年報」に記載の金融（銀行店舗数：2018-2019）、全国信用組合主要勘定及び系統信、用事業の現状と農林中央金庫の役割 他に記載の金融（ATM数：2018）の合計、※9：一般社団法人 全日本駐車協会「全国駐車場整備状況調査2020」に記載の駐車場総共用台数（2018）、※10：厚生労働省「令和元年医療施設（動態）調査・病院報告」に記載の医療施設数（2019）と、厚生労働省「令和元年社会福祉施設等調査」に記載の有料老人ホーム数（2019）の合計、※11：文部科学省「学校基本調査」に記載の学校数（2019）及び幼稚園数（2019）、厚生労働省公表の保育所（2019）及び他保育施設数（2019）の合計、※12：国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」に記載の主な利用現況が事務所の建物件数（2018）、※13：一般社団法人マンション管理業協会「令和2年マンション管理受託動向調査結果概要」に記載のマンション棟数（2020）、※14：一般社団法人日本エレベーター協会「2019年度昇降機設置台数等調査結果報告」に記載のエレベーター保守台数（2020）

料金プラン※1

| | 初期費用 | リカーリング利用料金/月 | |
|---------------|----------------|--------------|-----------|
| | | 録画プラン | カメラ1台当たり |
| クラウド録画サービス | ¥19,800～ | 7日間 | ¥1,200/月 |
| | | 14日間 | ¥1,650/月 |
| | | 30日間 | ¥2,000/月 |
| | | 60日間 | ¥2,500/月 |
| | | 90日間 | ¥3,000/月 |
| | | 180日間 | ¥4,500/月 |
| | | 365日間 | ¥7,000/月 |
| | | - | ¥25,000/月 |
| Safie Pocket2 | レンタルプラン1ヶ月～ | ¥15,000 | オープン価格 |
| | 長期レンタルプラン24ヶ月～ | - | オープン価格 |

■ アプリ

| | | |
|-----------------|-----------|-----------------------------------|
| Safie Entrance2 | 機種によって異なる | 100顔までの場合 ¥14,850/月 ^{※3} |
| Safie Visitors | - | カメラ1台当たり ¥10,000/月 |

※1 全て税抜の金額

※2 上記の他、工事費が発生する場合があります

※3 登録人数が100人を超える場合、追加の料金が発生します

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、セーフィー株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、当社に関する見通し、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、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にご注意ください。
- 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隨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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、通期決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2023年3月頃を予定しております。