



セーフィー株式会社

東証グロース 4375



2025年12月期
通期
決算説明資料

February 13, 2026



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. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想
 - a. 2025年12月期通期実績
 - b. 2026年12月期通期予想
2. 今後の成長ロードマップ

Appendix

1. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想

- 👉 [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](#)



現場DX × AI = 現場AX

セーフィーはあらゆる現場でAIを量産し、現場のデバイスと連携して
現場のAI Transformation（現場AX）を推進していく

2025年通期業績実績

2025年通期売上高

190.2億円

前年同期比 +26.4%

2025年通期売上総利益

95.0億円

前年同期比 +29.6%

2025年通期調整後営業利益^{*1}

4.03億円

通年黒字化を達成

エグゼクティブサマリー

■ 2025年12月期は調整後営業利益で通年の黒字化を達成

AIカメラやデバイス、多角的なソリューションのラインナップ拡大・導入を加速

■ 2025年通期実績

- ✓ 売上高は前年同期比26.4%増、売上総利益は前年同期比29.6%増、2025年12月期は、**通年で調整後営業利益において黒字化を達成**
- ✓ スポット収益は59.1億円（前年同期比+29.7%）、リカーリング収益は131.1億円（前年同期比+25.0%）へ

■ 2026年通期業績見込

- ✓ 売上高は232億円（前年同期比+22.0%）、売上総利益は118億円（前年同期比+24.5%）調整後営業利益は450～650百万と、黒字額の増益を維持

■ 2025年の事業進捗トピックス

- ✓ 「Safie Trail Station」により、既設カメラのクラウド化を推進
- ✓ 「Safie Field Works」設立、カメラの設置工事・保守を強化
- ✓ AI警備ソリューション提供の「セーフィーセキュリティ」を設立

*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（その他一過性費用としてNEDO公募案件採択に伴い新たに発生する外注費などを調整）

「Safie Trail Station」の提供開始、課金カメラ台数も急増

safie Trail Station

セーフィー トレール ステーション

既設カメラに繋ぐだけ、映像をいつでも・どこでも確認できる



導入企業ロゴ一覧

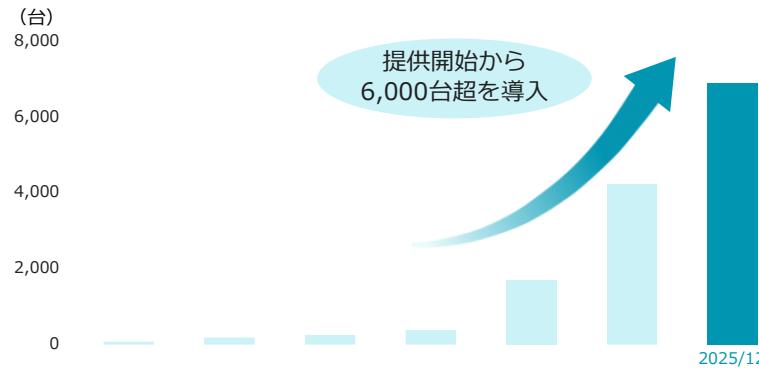


イオン九州株式会社



ヤマト運輸

課金カメラ導入台数の月次推移



カメラやIoTデバイスの設置工事・保守までを一気通貫で担う対応力と
高水準なサービス品質を担保するための専門子会社を設立

職人不足と資材単価の高騰



職人の不足と高齢化

- ・ 55歳以上の就労者が36.6% *1
- ・ 若手人材の不足



労務単価の高騰

- ・ 公共工事設計の労務単価は
2012年から13年連続で上昇

セーフィーにおける工事件数は増加

工事対応件数の推移（2022-2025）



カメラの設置工事・保守の専門子会社を設立



Safie Field Works Inc.

カメラ販売から保守までの
セーフィーグループの
ワンストップサービスを提供

- ・ カメラ販売～設置・工事～保守まで
一貫した高品質な顧客体験を提供し
顧客の利便性と自社の収益を両立
- ・ 多角的な専門知見と自社施工インフラを融合



セーフィーのカメラの設置工事・保守

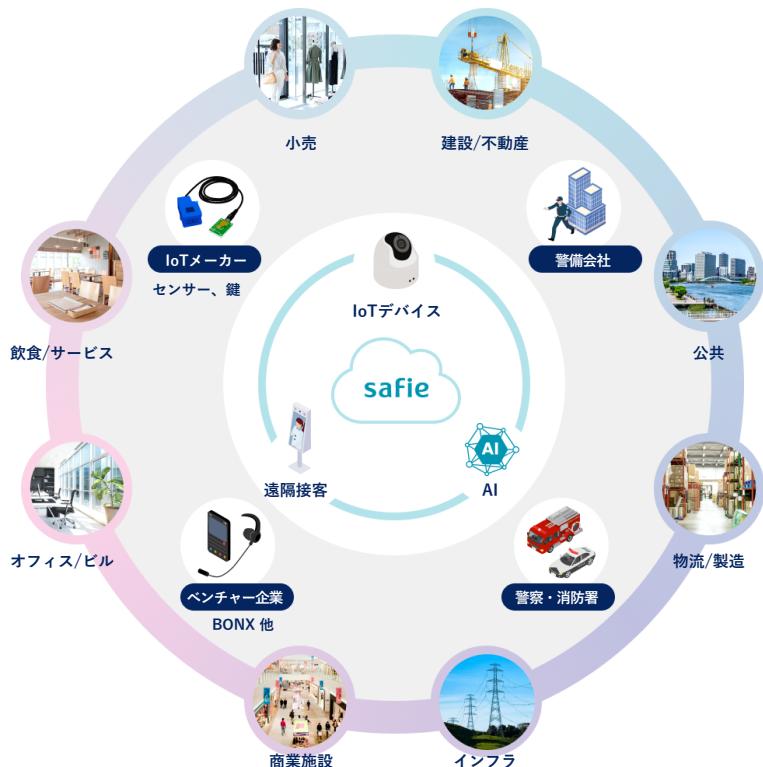


定期点検から緊急対応までメンテナンス



PC・モニタ等周辺機器販売

新会社の設立、セントラル警備保障との資本業務提携により、映像 × AI × IoT活用のソリューションを展開
各ステークホルダーと連携した次世代の防犯・警備体制を構築し、業界全体のDXを牽引を目指す



～ みまもり、よりそい、確かな安心をつくる～

- 映像 × AI × IoTによる
セキュリティ対応システムを構築
クラウドカメラ映像とAI・センサーによる異常検知を起点に即時告・
映像モニタリング・遠隔声かけ・現場駆けつけをシームレスに連携し、
テクノロジーで届く安心と迅速かつ的確な対応体制を構築
- AIカメラを活用した遠隔防犯・警備と
見守りで生まれる安心を段階的に拡大
セーフィーの強みである既設資産の活用を起点にサービス・
ソリューション領域への展開を進め、顧客接点と収益機会を拡大

1. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想
 - a. 2025年12月期通期実績
 - b. 2026年12月期通期予想
2. 今後の成長ロードマップ

Appendix

1-a. 2025年12月期通期実績

- 👉 [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](#)

2025年12月期通期 業績ハイライト

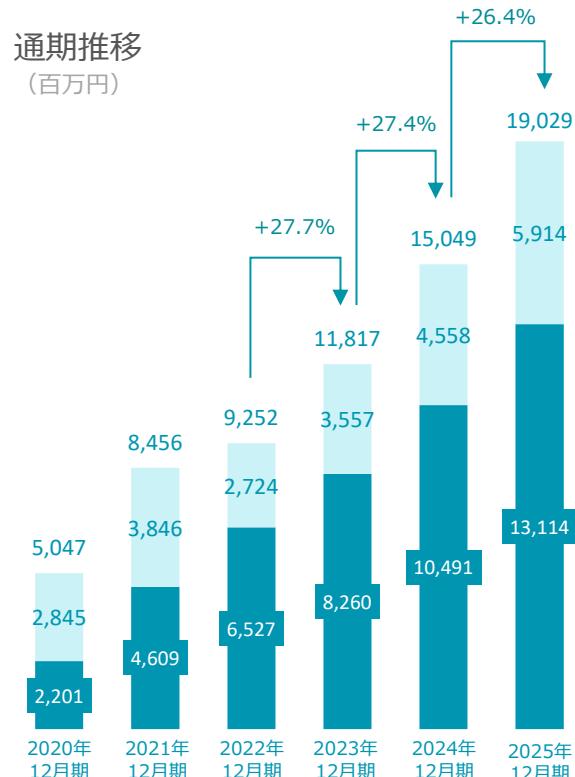


売上高は前年同期比で25%以上、売上総利益は同30%に迫る高い成長を実現し、業績予想を超過し達成
調整後営業利益は2021年の上場以来初となる通期黒字化を達成

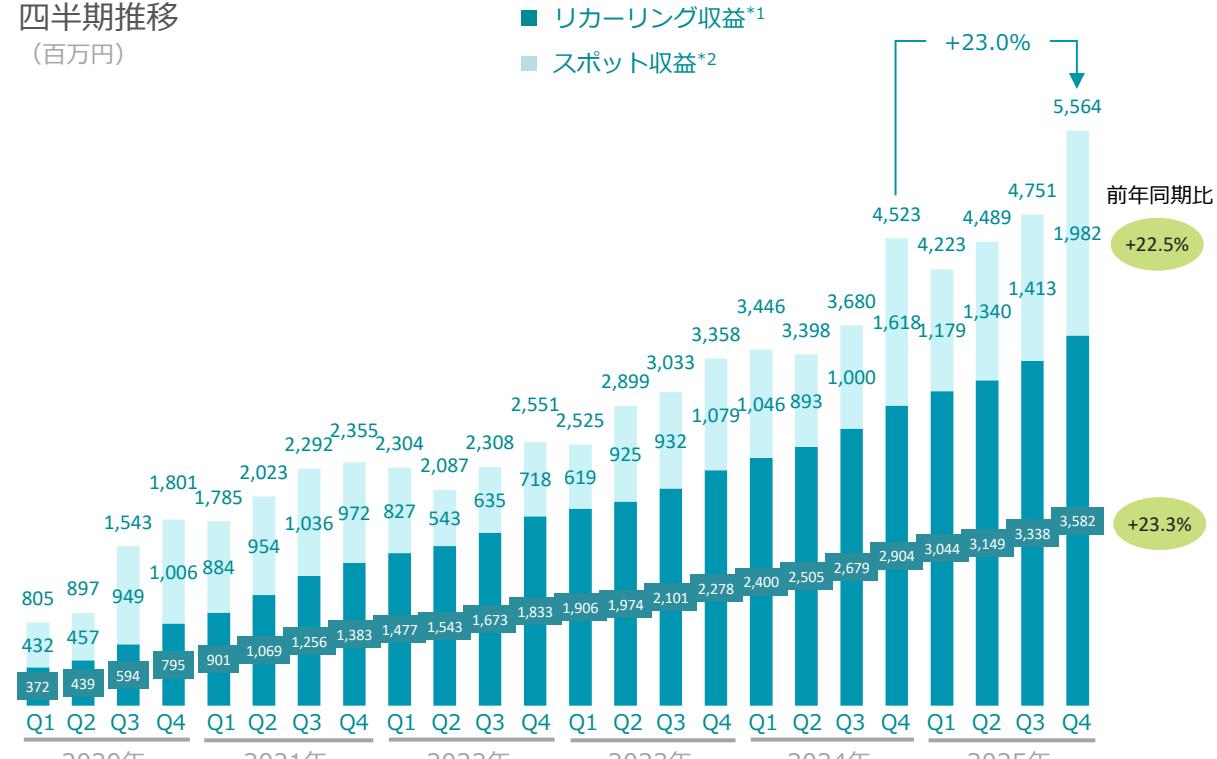
(百万円)	2024年 12月期	2025年12月期 通期			
		予想	実績	対 前年同期比	対 業績予想
業績					
売上高	15,049	18,400	19,029	+26.4%	103.4%
売上総利益	7,336	9,030	9,508	+29.6%	105.3%
売上総利益率	48.7%	49.1%	50.0%	+1.3pp	+0.9pp
調整後営業利益	△535	50~300	403	+938	+103~+353
当期純利益	△1,552	—	437	+1,989	—
KPI					
ARR	11,937	14,600	14,523	+21.7%	99.5%
課金力カメラ台数 (千台)	293	357	354	+20.8%	99.2%

2025年通期は前年同期比+26.4%、2025年Q4は前年同期比+23.0%の成長
エンタープライズ向けの大型案件やソリューション売上高が寄与し、スポット収益59億円を達成

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

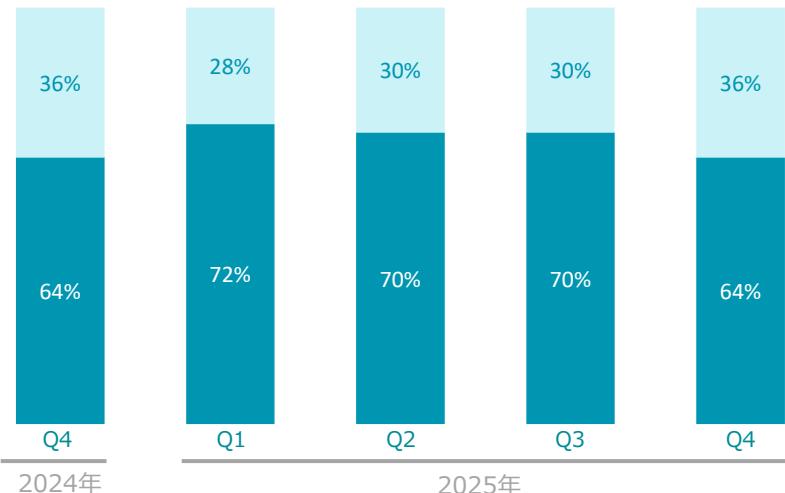
*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

エンタープライズ顧客の大型案件を獲得したことにより、スポット収益の比率が向上
直販商流案件の割合の高まりとソリューションのBPO案件獲得が寄与し、スポット粗利率は大幅に改善

売上高構成比（四半期）

- リカーリング*1
- スポット*2

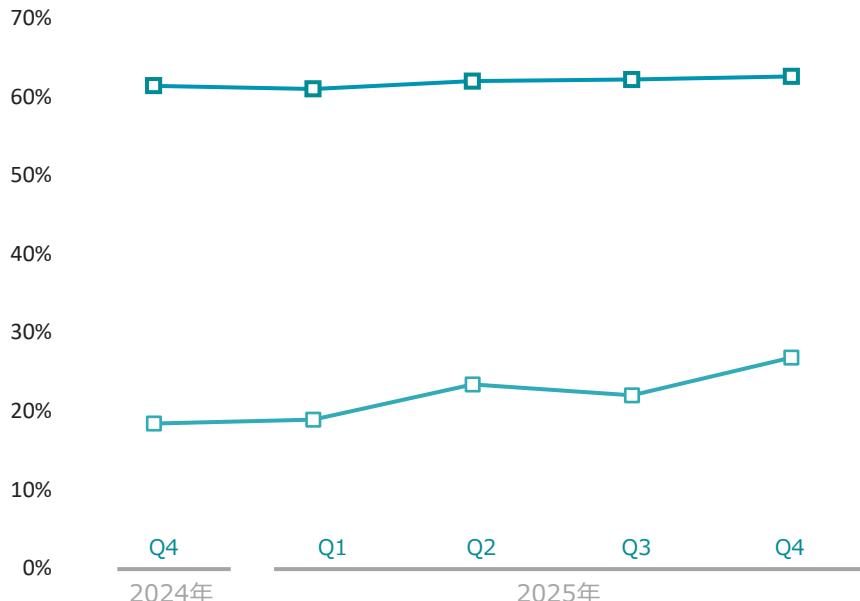


*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

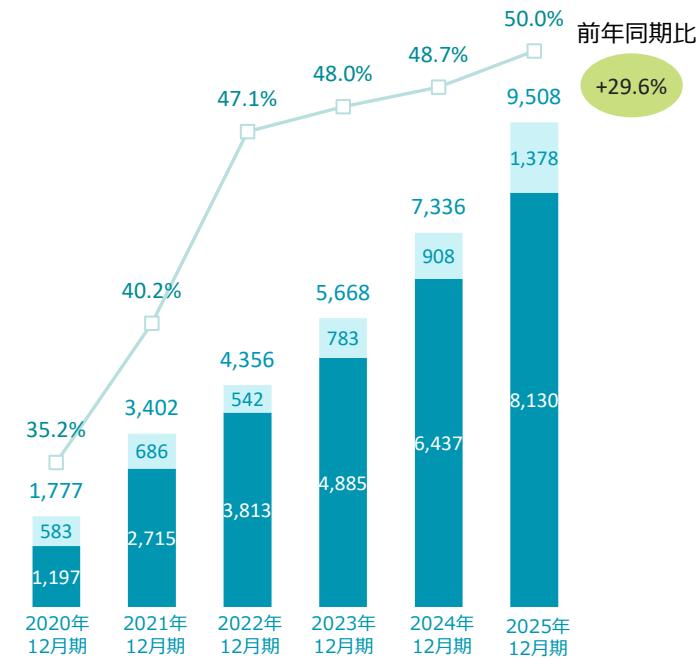
粗利率の推移

- リカーリング*1
- スポット*2

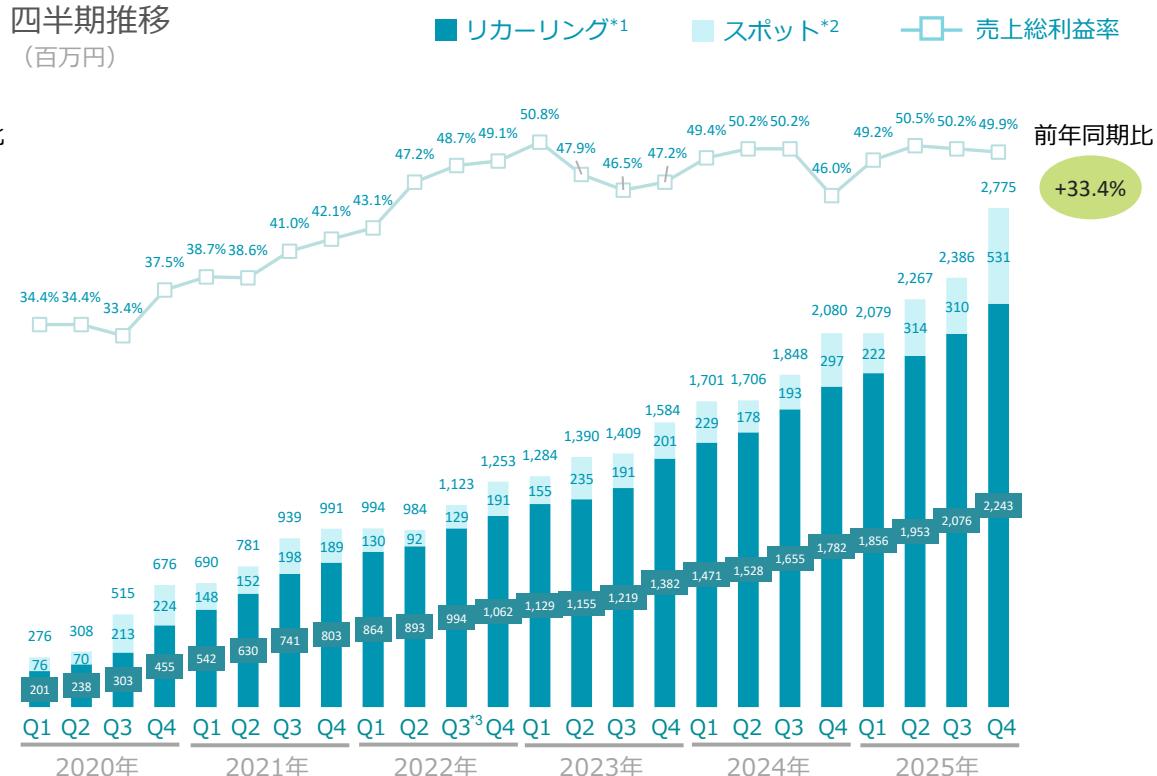


売上総利益は2025年通期では前年同期比+29.6%、2025年Q4では前年同期比+33.4%の成長
売上総利益率は2025年通期で前年同期比+1.3pt改善し、50.0%に到達

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

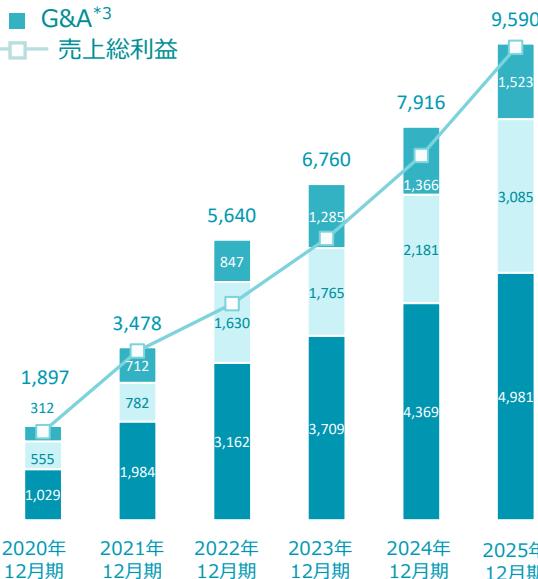
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

2025年通期は、NEDO関連の研究開発費をはじめとするR&D費用が増加
2025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

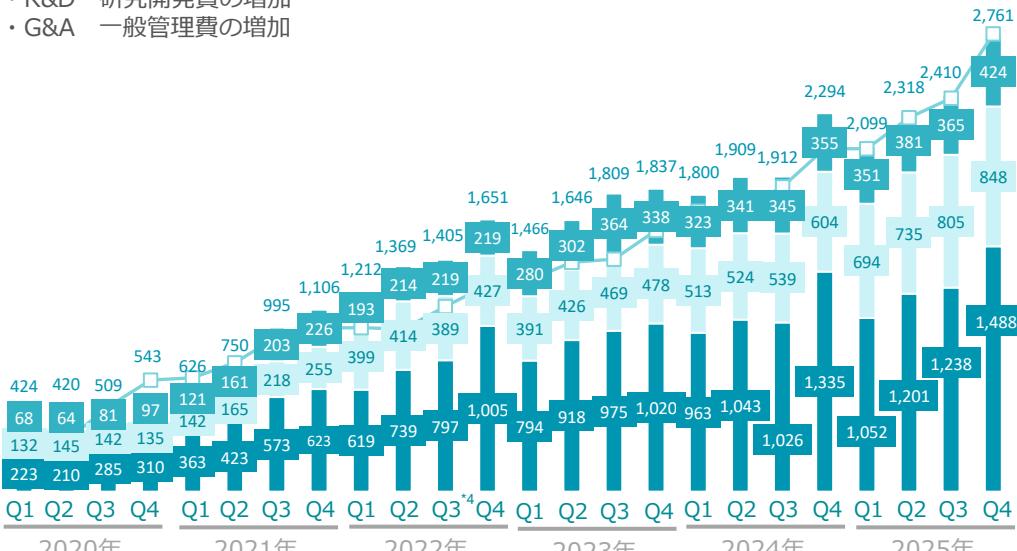


四半期推移

(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 一般管理費の増加

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



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

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

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

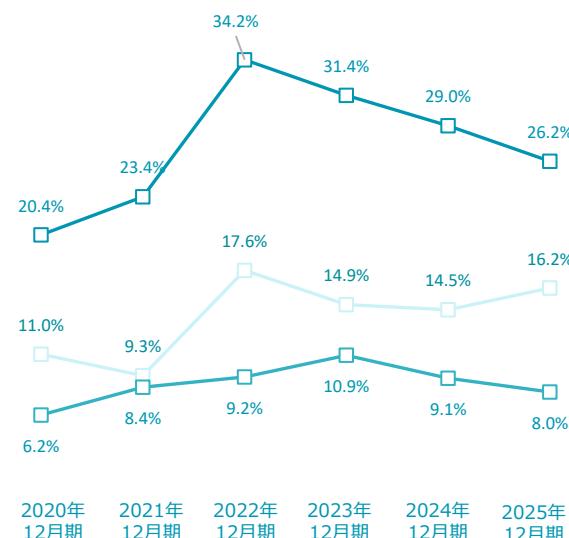
*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2025年通期は、NEDO関連の研究開発費をはじめとするR&D費用が売上高対比で増加
 2025年Q4は、S&M費用が売上高比率は微増

通期推移

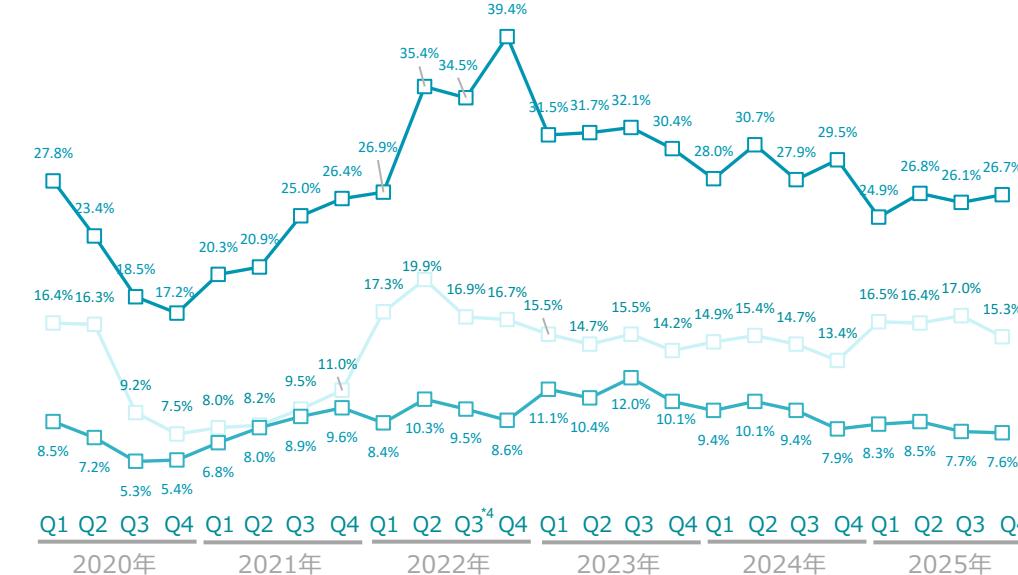
(百万円)

- S&M *¹比率
- R&D *²比率
- G&A *³比率



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、そのほか関連経費及び共通費等の合計

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

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

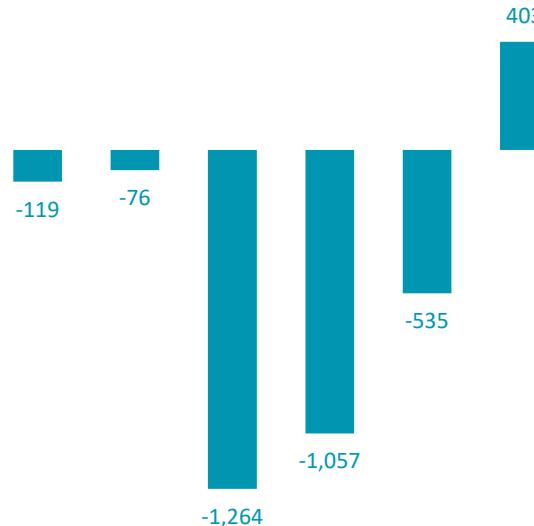
*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

2025年通期は403百万円となり、2021年の中場以来初となる通期黒字を達成

2025年Q4は、計画通りに広告宣伝費及び販促費に資金を投下するも調整後営業利益は拡大

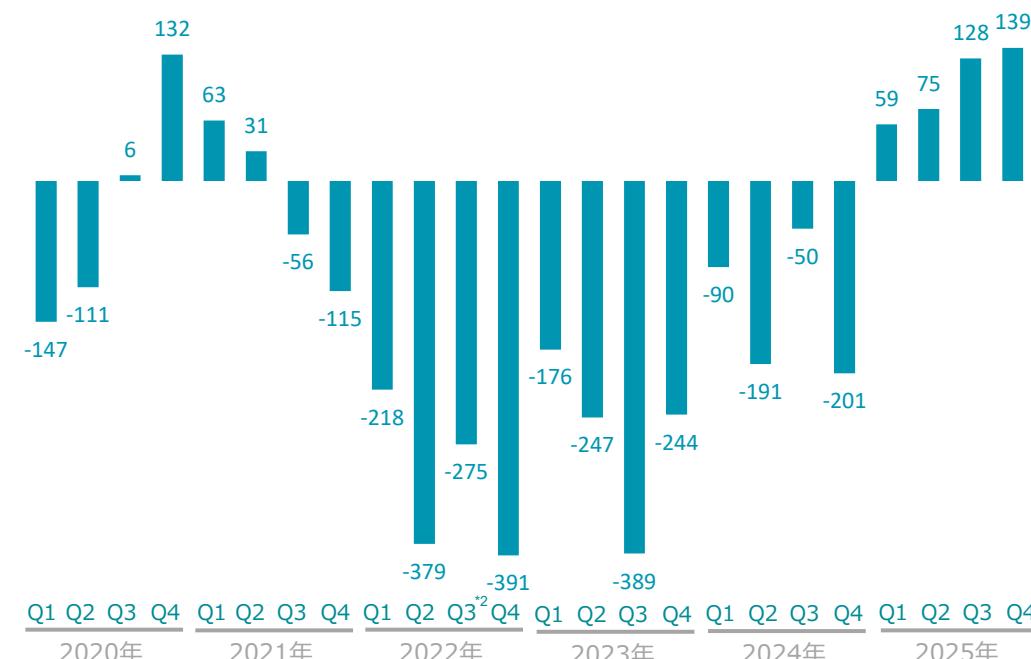
通期推移

(百万円)



四半期推移

(百万円)



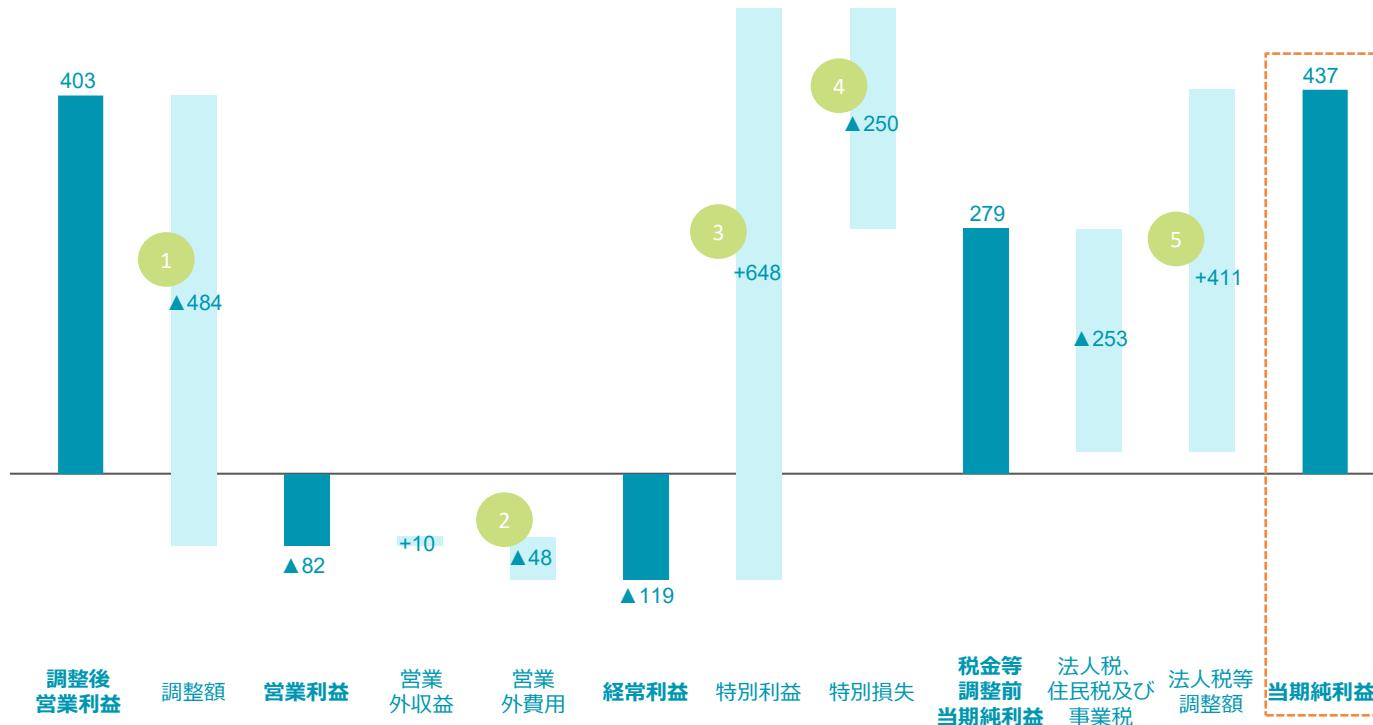
*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

*2 FY2022Q3より連結決算へ移行

特別利益および繰延税金資産の計上開始により、2025年通期当期純利益は437百万円の黒字となる

調整後営業利益から当期純利益の詳細

(百万円)



主な増減要因 (百万円)

1 調整額

- NEDO関連調整額 418

2 営業外費用

- 持分法による投資損失 ▲41

3 特別利益

- NEDO関連委託費収入 634

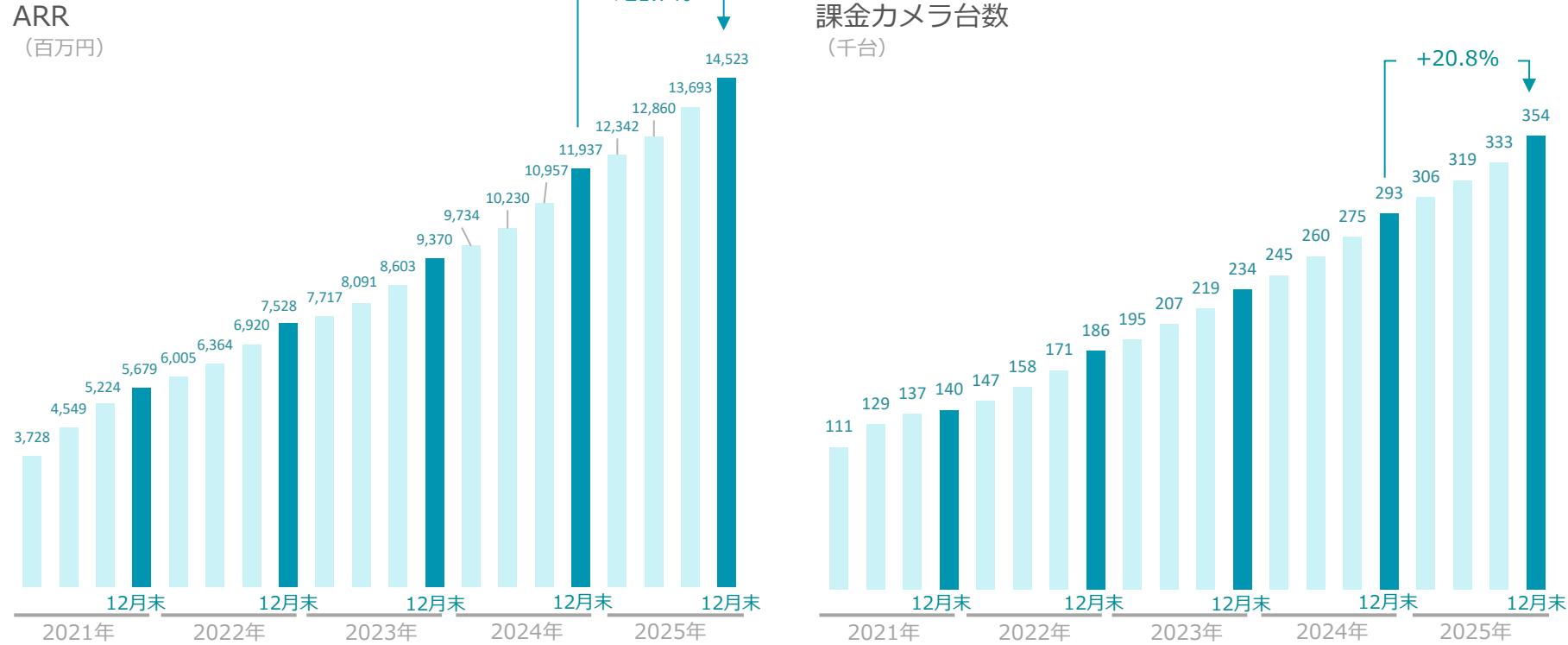
4 特別損失

- 減損損失
- 投資有価証券評価損 ▲176

5 法人税等調整額

- 繰延税金資産の計上 411

ARRは前年同期比で21.7%成長し145億円、課金カメラ台数は35.4万台に到達



エンタープライズ顧客に対する「Safie Trail Station」の拡販が進み Safie PRO直販における課金カメラ台数が飛躍的に伸長

四半期推移

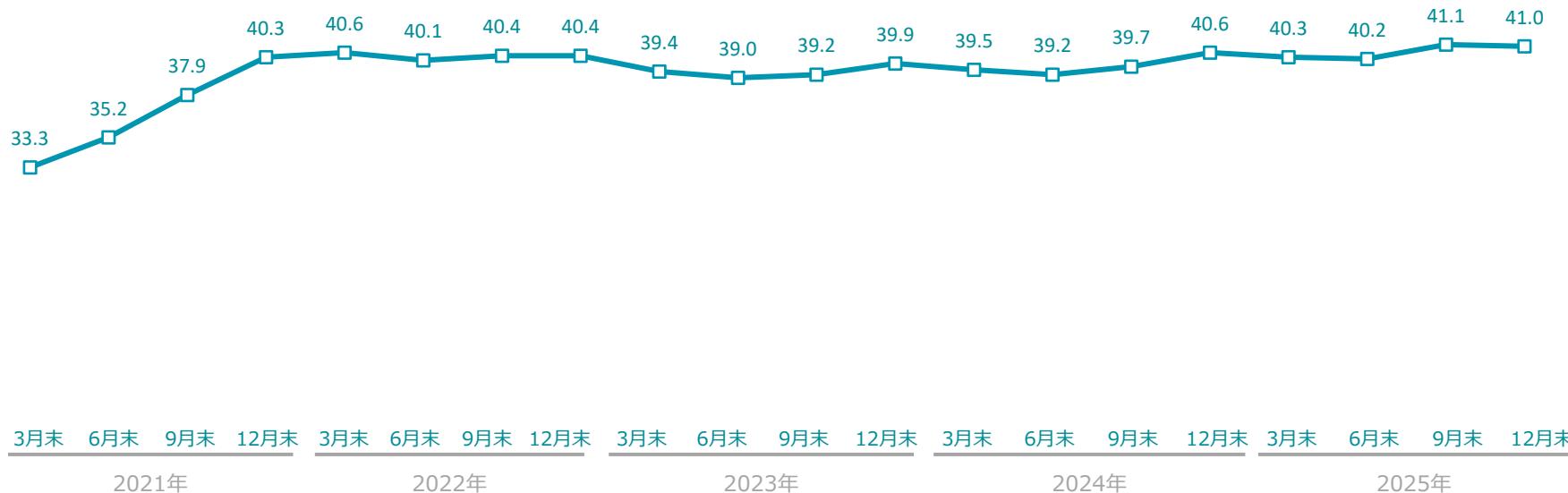
(千台)

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



比較的単価が低いSafie PRO直販が課金カメラ台数の導入を牽引したことに伴い、ARPCは低下

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

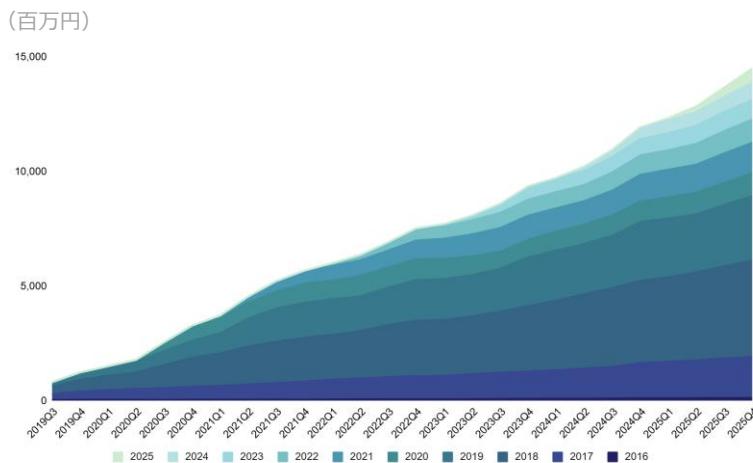
NRR（既存顧客からの収益）*1の推移

直販NRRは100%超を堅持

直販の新規・既存顧客、既存パートナー経由での積み上げがARR成長へ貢献

NRR*1と全社ARR（顧客獲得時期別*2）

	2024年12月期	2025年12月期
直販	111.2%	109.9%
パートナー（参考）	125.9%	117.0%
全社	120.4%	114.5%



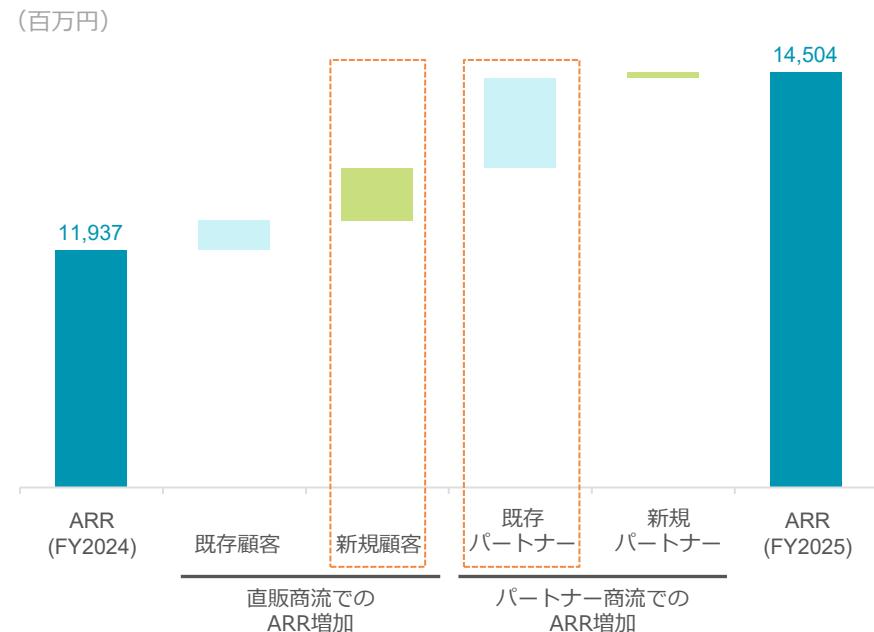
*1 NRRとはNet Revenue Retention（売上継続率）。直販NRRは「前年12月末時点における直販課金顧客から生じる各年12月末時点における直販MRR」を「前年12月末時点の直販MRR」で除して算出。

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

*3 ARRは連結数値ではなく、セーフィー株式会社単体の集計値。

ARR増加要因の詳細*3



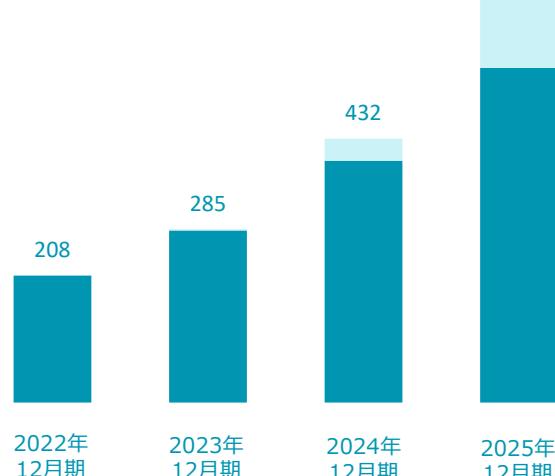
注力KPI：ソリューション売上高*1推移

2025年通期は前年同期比+81.7%、2025年Q4は前年同期比+95.2%の成長
AIソリューションが成長エンジンとなり、ソリューション売上高は右肩上がりに推移

通期推移

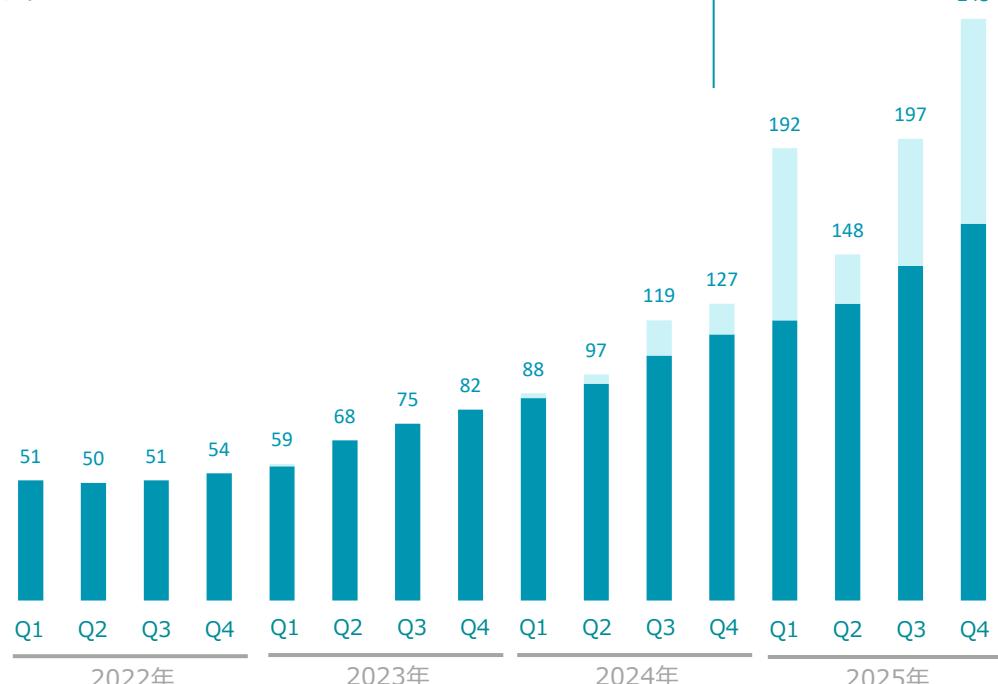
(百万円)

- リカーリング*2
- スポット*3



四半期推移

(百万円)



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

*2 リカーリング収益には、AI-App等のアプリケーションや各種オプション等が含まれる

*3 スpot収益には、Safie Survey等の調査業務や個別カスタマイズの受託開発案件等が含まれる

付加価値の高いサービス・ソリューションの拡充と営業体制の強化により
エンタープライズ案件の売上高が拡大し、一人あたり粗利額は継続的に上昇

社員一人あたり粗利額

(百万円)



*1 (各四半期粗利額×4) ÷ 各四半期平均社員数

*2 (各四半期粗利額×4) ÷ 各四半期の期初に入社した社員数

1. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想
 - a. 2025年12月期通期実績
 - b. 2026年12月期通期予想
2. 今後の成長ロードマップ

Appendix

1-b. 2026年12月期通期予想

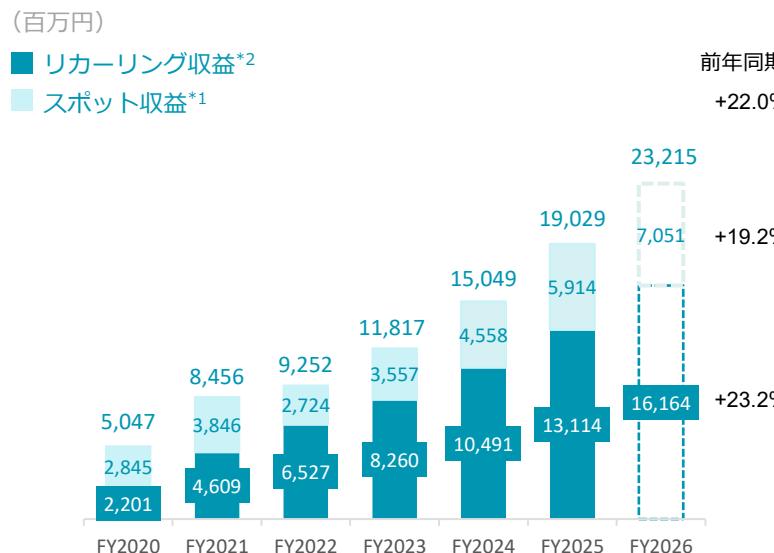
売上高は前年同期比22.0%、売上総利益は前年同期比24.5%の成長、調整後営業利益は黒字額の増益を維持

(百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	対 前年同期比	
			増減額	増減率
業績				
売上高	19,029	23,215	+4,186	+22.0%
スポット	5,914	7,051	+1,137	+19.2%
リカーリング	13,114	16,164	+3,050	+23.2%
売上総利益	9,508	11,834	+2,326	+24.5%
売上総利益率	50.0%	51.0%	+1.0pp	-
販売費及び一般管理費	9,590	11,413~11,613	+2,316~+2,516	+25.4%~27.6%
調整後営業利益*1	403	450~650	+47~+237	+11.6%~61.2%
KPI				
ARR	14,523	17,718	+3,195	+22.0%
課金カメラ台数 (千台)	354	432	+78	+22.0%

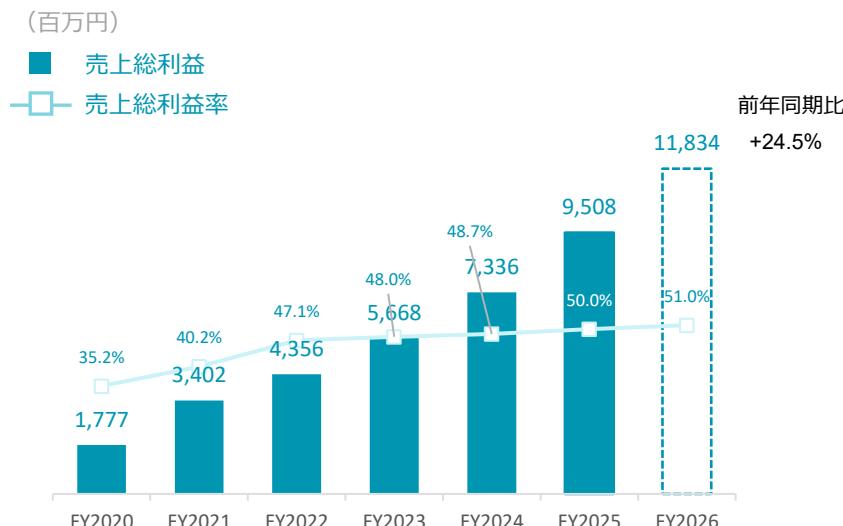
*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

売上成長率は前年同期比+22.0%、売上総利益は前年同期比+24.5%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

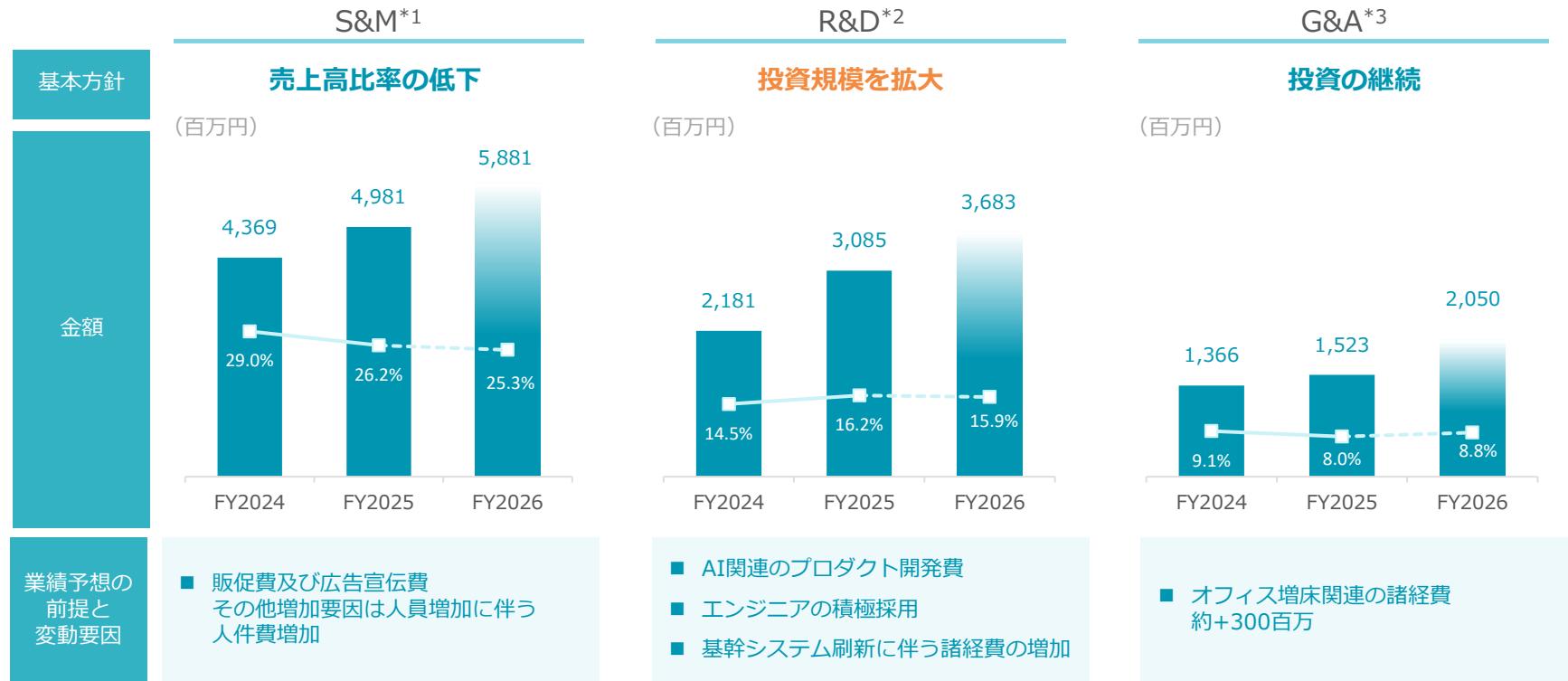
- 本体とグループ会社で売上高向上を目指す
- 主な成長ドライバーはSafie Trail StationとAIソリューション拡販
- FY25Q4大型案件の反動減によるスポット収益減収により
FY26Q1は前四半期比で減収見通し

- 粗利率は2025年通期の好実績をさらに上回る水準へ
- スポット収益及びリカーリング収益の構成比の変化により
四半期ごとに粗利率は変動

*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

継続的な生産性改善により、売上高比率に対するS&Mの投資金額は低減を見込む
AI開発加速に向けたR&D増額、人員増に伴うオフィス増床などに対しG&A投資を戦略的に増額



*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

戦略的な投資をしつつ、調整後営業利益の増益基調を維持

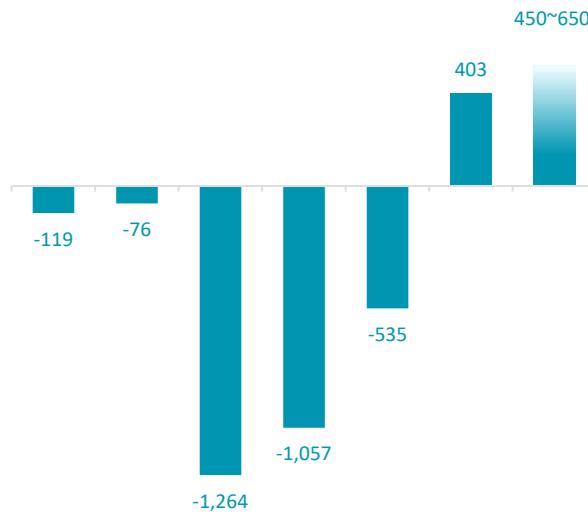
調整後営業利益*¹の増減見込（調整後販管費レンジを上限に増減）

(百万円)



調整後営業利益

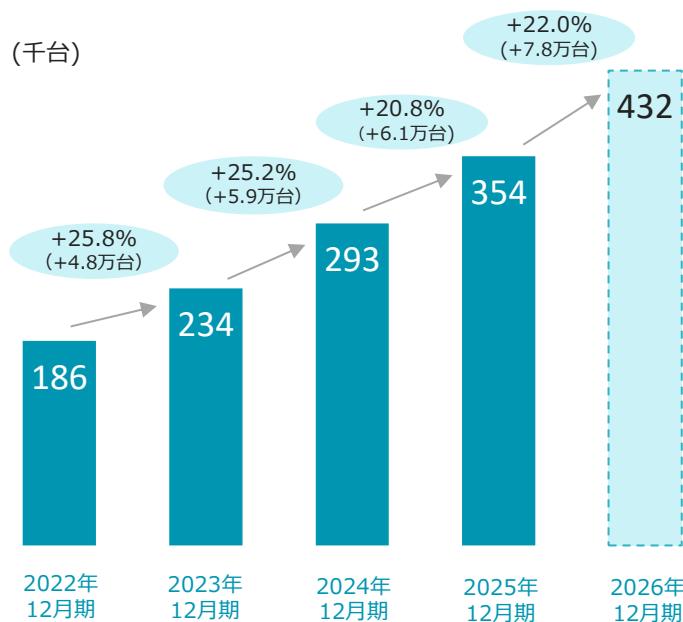
(百万円)



*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

既設（オンプレ）カメラのクラウド化を起点として、あらゆる現場での課金カメラ台数の増加を追求

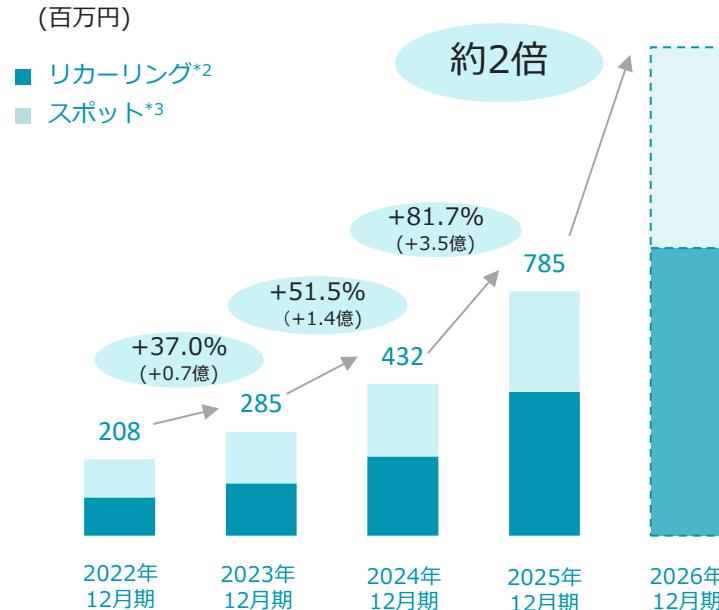
課金カメラ台数の推移（年間）



- 「Safie Trail Station」により既設カメラのクラウド化を推進
- 「Safie Field Works」により施工・保守力を強化

課金カメラ台数の拡大の上に、ソリューションのラインナップ拡充や提供力を強化し付加価値を向上

ソリューション売上高^{*1}の推移（年間）



- 「Safie Security」によりAI警備・セキュリティプロダクトを拡大
- AIカメラ×小売・サービス業：店舗丸ごとAX（AIによる効率化）
- AIカメラ×建設・インフラ業：現場管理のAX（AIによる省人化・高度化）
- AI開発・運用プラットフォーム「Safie AI Studio」の本格的な商用化

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

*2 リカーリング収益には、AI-App等のアプリケーションや各種オプション等が含まれる

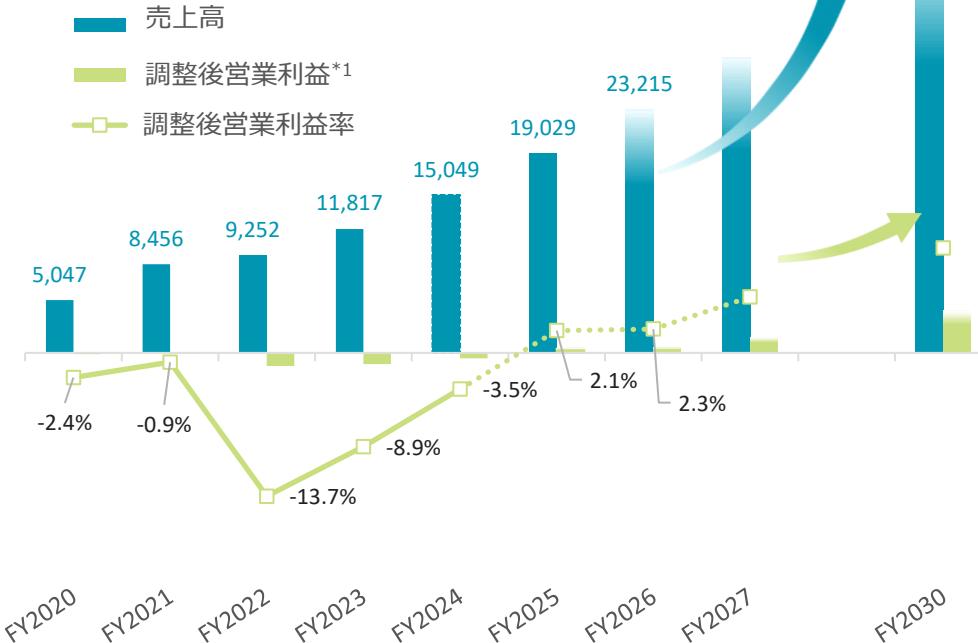
*3 スポット収益には、Safie Survey等の調査業務や個別カスタマイズの受託開発案件等が含まれる

前期に設定した中期財務ターゲットに変更はなし

事業領域拡張、成長に向け投資を継続し、成長性の蓋然性が高まったタイミングにてアップデートを予定

財務目標値

(百万円)



売上高成長率

- ・ 22~27%+
- ・ 売上高成長率の更なる向上を目指す

調整後営業利益

- 2026年12月期及び2027年12月期
 ・ **黒字拡大トレンド維持**

投資方針

- ・ AIソリューションの展開加速
- ・ グループ会社の事業拡大
- ・ 成長基盤の強化
- ・ 事業成長のレバレッジ向上

*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

フィジカルAIの進化が続き、外部環境は当社にとって大きな機会であり
中期的な成長率を押し上げるための投資を今期も継続

投資方針

投資概要

AIソリューションの展開加速

- **AI開発・運用プラットフォーム「Safie AI studio」の活用促進**
 - ✓ AIアプリ開発者支援、開発費用 など
- **AI開発・運用プラットフォーム「Safie AI studio」の認知向上**
 - ✓ 展示会への出展や大型ユーザーカンファレンスの開催 など

グループ会社の事業拡大

- **AI警備・セキュリティプロダクトの立ち上げ・拡販**
 - ✓ セーフィーセキュリティ社の事業拡大（人材採用） など
- **グローバル展開の加速**
 - ✓ タイ現地法人の立ち上げ

成長基盤の強化

- **基幹システムの刷新・社内AI活用の促進**
 - ✓ ERP導入、開発効率を高めるための社内AI活用 など
- **オフィス拡張**
 - ✓ 人員増加に伴うオフィスの増床

事業成長のレバレッジ向上

- **人財投資、ベンチャー投資、M&A推進**
 - 人材の積極採用と育成の継続
 - プロダクト / ソリューションの提供力、ケイパビリティの獲得

1. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想

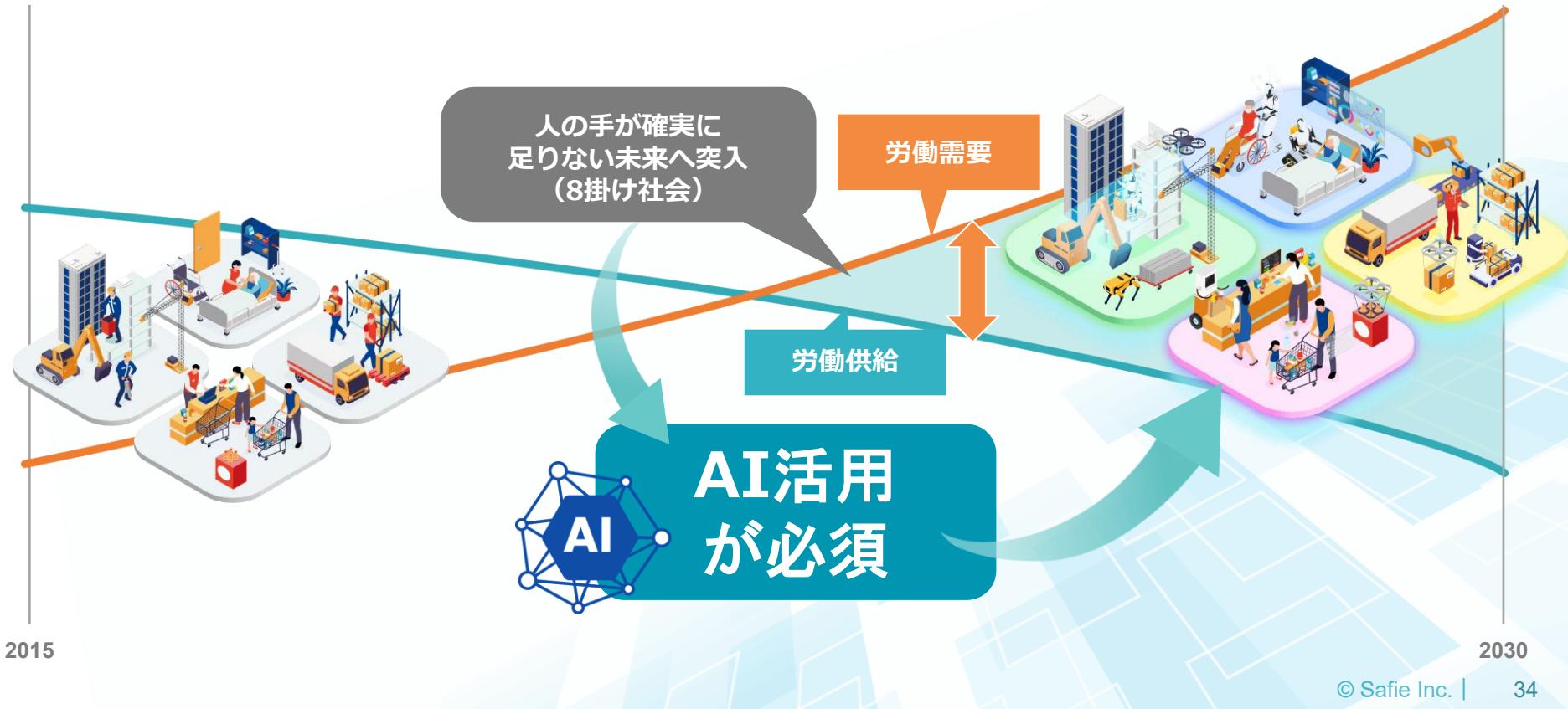
- a. 2025年12月期通期実績
- b. 2026年12月期通期予想

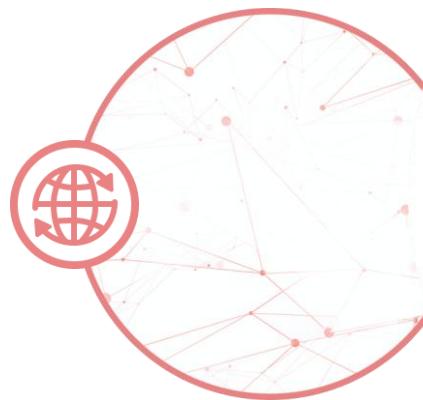
2. 今後の成長ロードマップ

Appendix

2. 今後の成長ロードマップ

労働力不足が拡大すればするほど、現場を持つ業種におけるAI活用ニーズは拡大





WebでのAI活用

- ・構造化データ
- ・テキスト / 画像



フィジカルAIが
中心となる時代において
AIやロボットの「目」となる
カメラや各種デバイスの
重要性が増していく

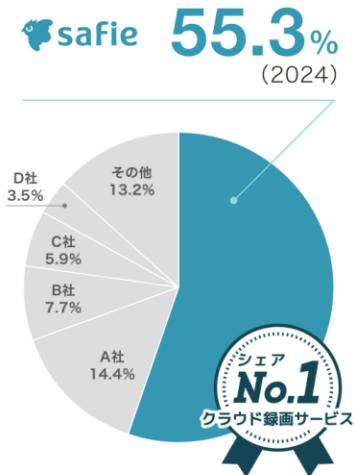
リアル空間でのAI活用

- ・非構造化データ
- ・映像・音声・センサー情報



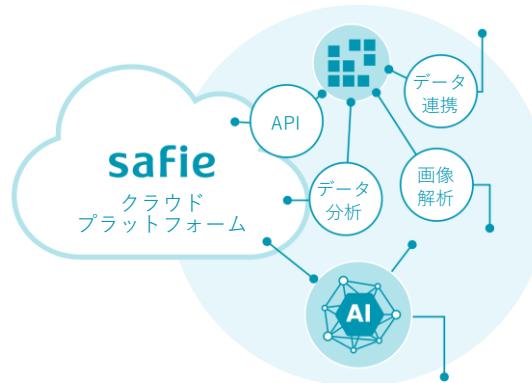
フィジカルAIが中心となる時代において①クラウドカメラにおける圧倒的なシェア
②拡張性の高いプラットフォーム、③強固な顧客基盤などの強みを有する

①圧倒的な市場シェア



国内No.1のクラウド録画サービス
約35万台のリアルタイムの
現場データを蓄積

②拡張性の高い 映像プラットフォーム



現場OSとなる映像プラットフォーム
多様なAIやIoTと連携

③あらゆる業界での顧客基盤



主要産業に広範な顧客基盤を構築
小売・大手建設会社では標準採用

IoTの多角化によって現場の膨大な非構造化データを収集してAIを量産し
新たなAIビジネスを生み続けるプラットフォームとなる

IoTの多角化（台数増加）

現場のあらゆる情報
(膨大な非構造化データ) を収集



AIの量産化（単価向上）

データ利用、AI生成・再学習を簡単に実現
現場特有の課題に応じたAIソリューションを量産



新たなAIビジネスを次々に創出



「AIカメラ」に「アクセスコントロール」と「警備」機能を組み合わせたセキュリティプロダクトを事業化 セキュリティプロダクトのイメージ

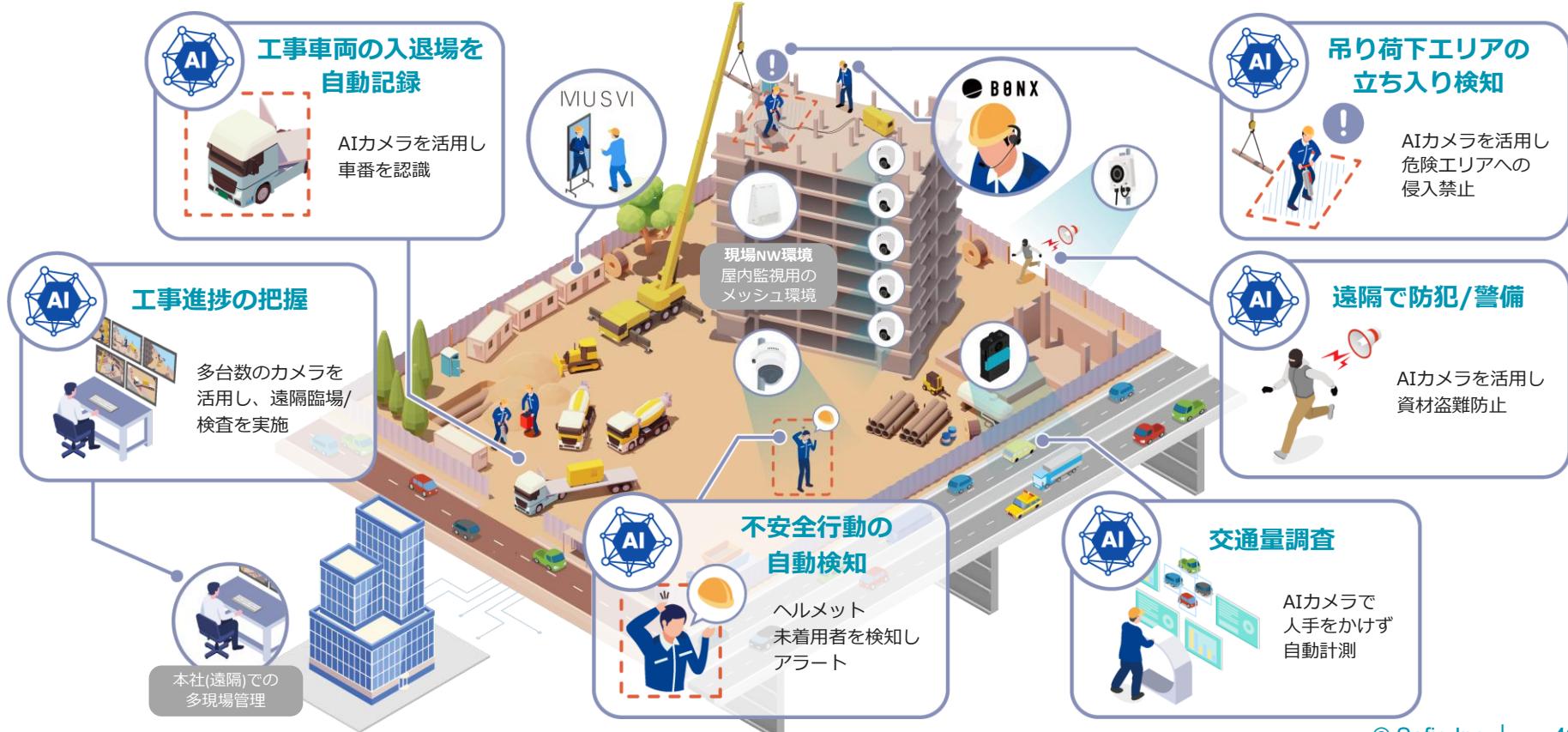
防犯領域を全てカバーしたワンストップサービスにより顧客への提供価値を向上し、LTVの最大化を目指す



小売・サービス業における多台数カメラの映像を起点とし、店舗丸ごとAXによる運営の効率化を実現



建設・インフラ業における多様なIoTデバイスのデータとAIを活用し、現場管理の省人化・高度化を実現



「Safie AI Studio」の提供開始により、あらゆる現場の課題を解決するAIソリューションを簡単に量産

safie AI Studio



自社開発の「映像×AIカメラ」ソリューション『AI-App』シリーズが進化 生成AI活用機能を加えたラインナップを拡充

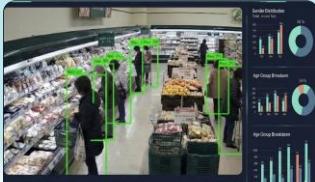
通過人数 カウント機能

店舗の出入り口を
通過した人数を自動集計



属性推定機能

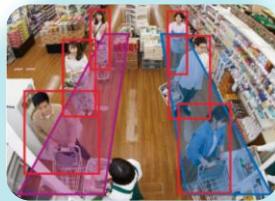
来店者の属性分析による
商品・販促を最適化



※現在、構想中

立ち入りカウント機能

レジ前混雑を検知して通知



車番認識検知機能

物流倉庫での車両の入退場確認



映像×AIのアプリケーション



離院・離設対策機能

患者の徘徊や不慮の外出を
即座に検知



生成AI活用機能

動作、文脈、違和感、危険な予兆など
人の目でないと分からぬ「状況」を判断

雪が5cm以上の
積もったエリアを探して

平易な
テキストで
プロンプト
を入力！



※現在、構想中

© Safie Inc. |

外部開発者もAIモデルの活用・再学習、開発を自由に実現でき、AIソリューションを量産
その先のエンドユーザーの活用普及が進み、AIの社会実装が加速

safie AI Studio

セーフィー エーアイスタジオ



セーフィーは「現場AX」により現場の意思決定と働く人をエンパワーメントする

Phase 01 クラウドカメラ



防犯・記録



遠隔業務

Phase 02 現場DX



業務効率の
大幅向上

Phase 03 現場AX (AI Transformation)

「現場DX×AI=現場AX」により
現場の意思決定と
働く人をエンパワーメントする



Image generated by AI



Image generated by AI

AIエージェントによる
意思決定の自動化

リアル空間の情報を集約し
AI/ロボットと連動する
プラットフォーム

Digital

Cloud

AI

AIエージェント

フィジカルAI



現場DX × AI = 現場AX

セーフィーはあらゆる現場でAIを量産し、現場のデバイスと連携して
現場のAI Transformation（現場AX）を推進していく



映像から未来をつくる

1. 2025年12月期実績及び2026年12月期予想
 - a. 2025年12月期通期実績
 - b. 2026年12月期通期予想
2. 今後の成長ロードマップ

Appendix

Appendix

会社概要

設立年月

2014年10月

従業員数（2026年1月）*1

557人

年間売上高（FY2025）

19,029百万円

ARR（2025年12月末）*2

14,523百万円

課金カメラ台数（2025年12月末）*3

35.4万台

映像データ量

数十PB以上

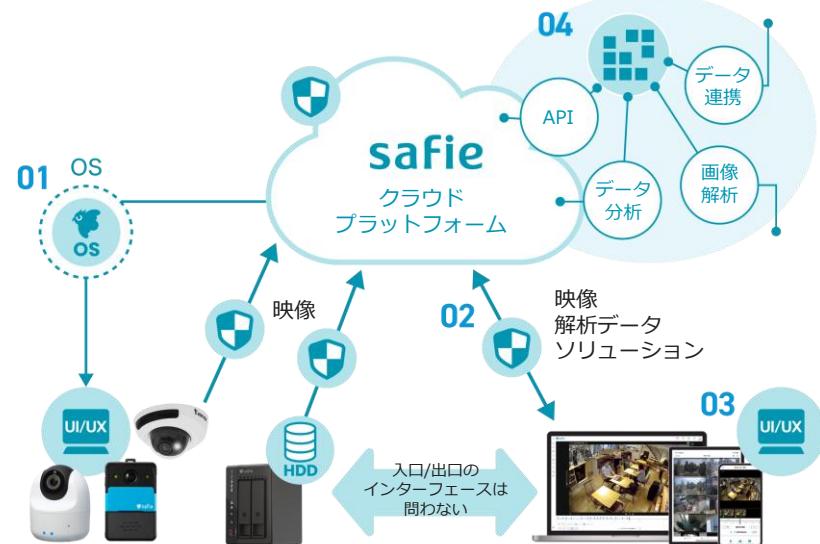
*1 各月初の人数

*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  クラウドとオンプレミスのハイブリッドなカメラOS

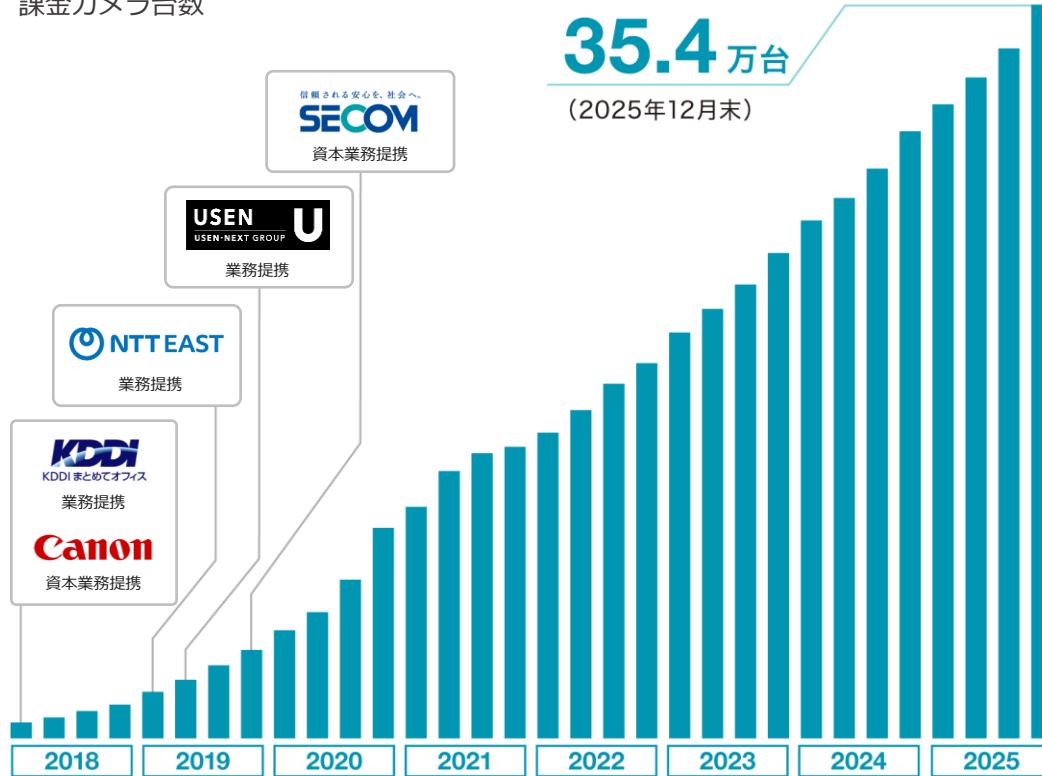
02  強固なセキュリティ

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

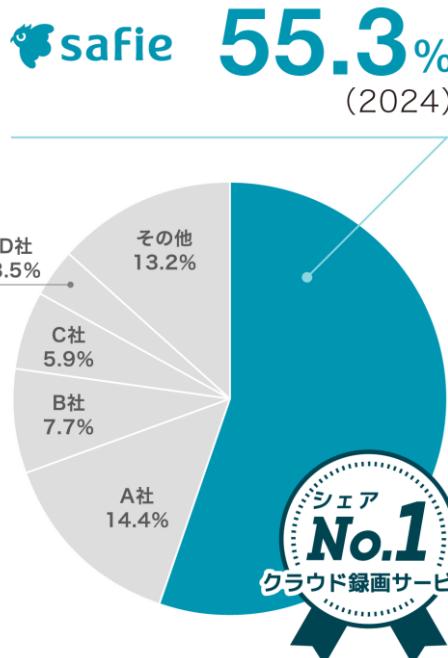
課金カメラ台数及び主な提携実績

課金カメラ台数



マーケットシェア

クラウドモニタリング・録画サービスシェア*1



*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%）

あらゆる産業の現場データを集約し、AIが自律進化を続ける「データ循環型プラットフォーム」を構築
変化し続ける顧客のニーズに合わせて常に最適化されるソリューションを社会実装し、現場AXの波を波及



あらゆる業界での顧客基盤

safie

小売 / サービス



Gulliver

CONEXIO

Rakuten Mobile



はるやまホールディングス

BIKE KING

OPTAGE

FABRIC TOKYO PARIS MIKI



飲食



労働力不足に伴う安心・安全ニーズが拡大し、カメラのマルチユース化による現場DXのAI化が加速

労働力不足



労働力不足が進み
現場をもつ主要業界の
働き手は従来の8割に減少

安心・安全 ニーズの高まり



安心・安全ニーズが高まり
既設（オンプレ）カメラ
市場は**約900万台**を見込む

現場DXの加速



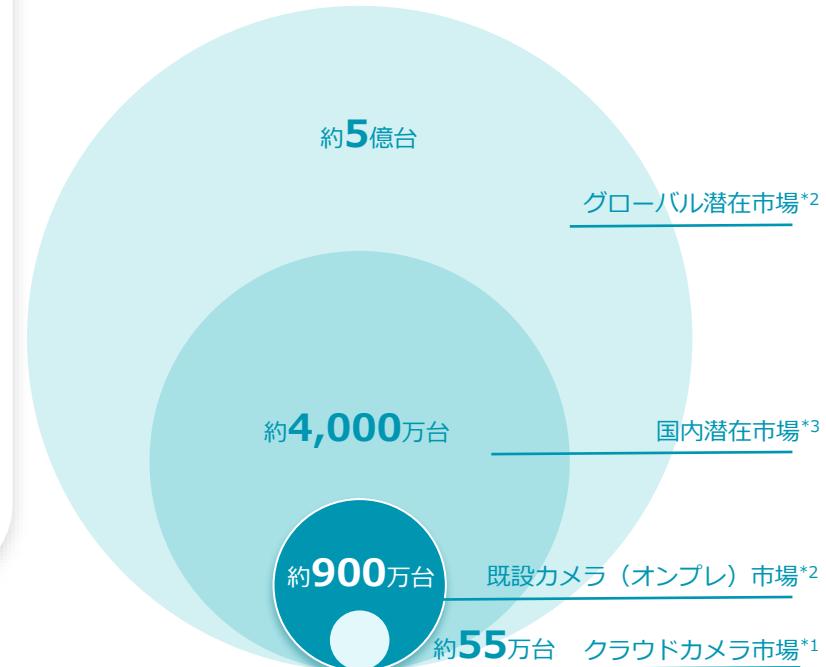
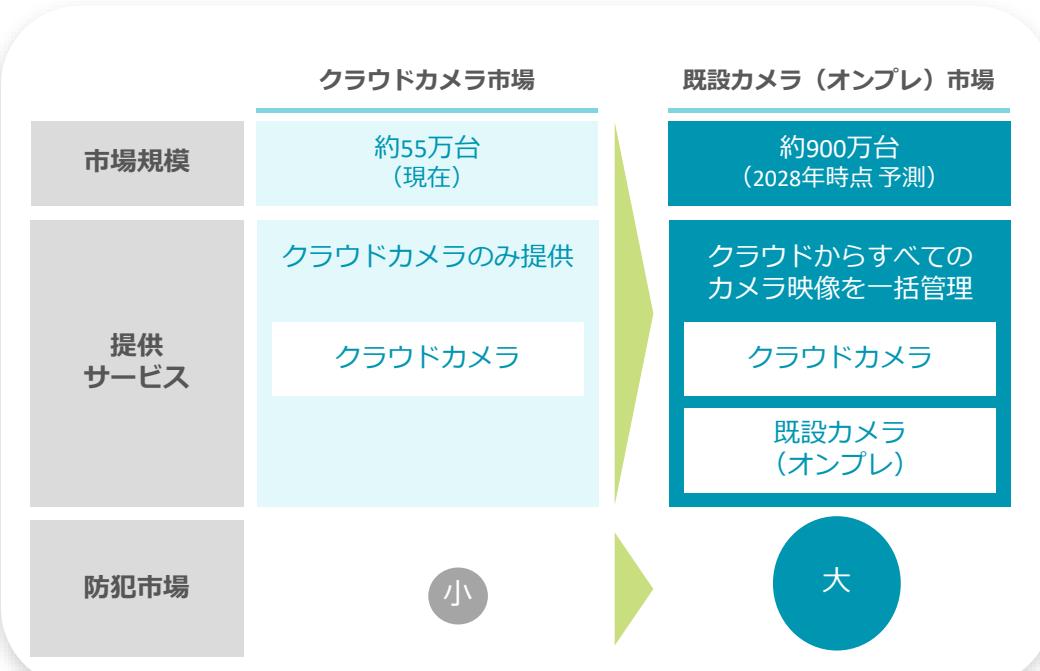
AIカメラのマルチユース化が
現場業務を効率化する
「現場DX」を牽引

現場AXの拡大



フィジカルAIが中心の時代に
映像×AIで「現場AX」を実現
労働力不足が深刻な
現場の未来を
エンパワーメントする

900万台の既設カメラ（オンプレ）市場にて事業拡大を実施

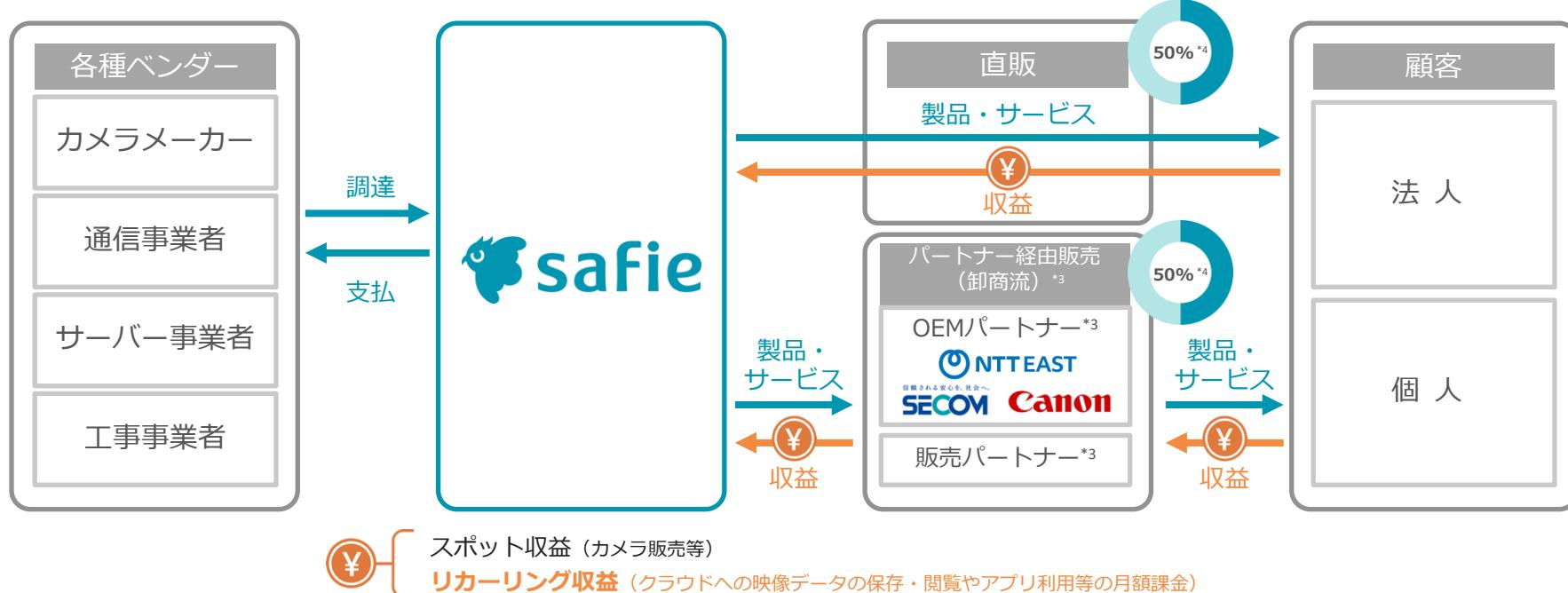


*1 弊社市場シェアから算出。クラウドカメラ市場とはクラウドモニタリング・録画サービス市場を差し、ネットワークカメラを利用したクラウドサービスでありモニタリングもしくは録画サービス機能を提供している有料サービス

*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

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^{*2}とAIサービスを提供



*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

*4 セーフィー株式会社（単体）ベースの数値



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 当社創業
2020年 12月 Forbes日本の起業家ランキング2021 第1位



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 ブラス株式会社入社
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)



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
(現 グリーホールディングス株式会社) 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 当社創業



古田 哲晴

取締役 COO

- 2006年 4月 McKinsey&Company Inc.入社
2010年 11月 株式会社産業革新機構入社
2017年 3月 当社入社 経営管理本部長 兼 CFO
2019年 10月 当社取締役 (現任)
2026年 1月 当社COO (現任)



光田 光弘

執行役員 IT統括本部本部長

- 2001年 3月 筑波大学第二学群人間学類卒業
- 2001年 4月 ニチメンコンピューターシステムズ株式会社
(現 双日テックイノベーション株式会社) 入社
- 2005年 12月 株式会社野村総合研究所入社
- 2009年 9月 株式会社アイ・シー・アイ入社
- 2016年 10月 ICONIC Co., Ltd.入社
- 2021年 9月 当社入社
- 2026年 1月 当社執行役員 (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 (現 楽天グループ株式会社) 入社
- 2013年 7月 寿スピリット株式会社入社
- 2020年 3月 当社入社
- 2025年 1月 当社執行役員 (現任)



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工学専攻修了
- 1999年 4月 株式会社日立メディコ (現 富士フィルムヘルスケ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長
- 2021年12月 当社執行役員 (現任)



山本 茂

執行役員 営業本部副本部長

- 2010年 3月 東京工業大学大学院 建築学専攻修了
- 2010年 4月 株式会社リクルート入社
- 2021年 4月 当社入社
- 2026年 1月 当社執行役員 (現任)



西村 宣昭

執行役員

セーフィーセキュリティ株式会社 代表取締役社長

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 営業本部本部長
2024年 1月 当社執行役員 営業本部副本部長 兼 VPOs
2025年 1月 当社執行役員 /
セーフィーセキュリティ株式会社 代表取締役社長 (現任)



斎藤 隼

執行役員 経営管理本部本部長 兼 CAO

2009年 9月 早稲田大学 政治経済学部 政治学科卒業
2010年 4月 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
(現 NTTドコモビジネス株式会社) 入社
2015年 5月 アクセンチュア株式会社入社
2018年 11月 株式会社メルカリ入社
2021年 4月 当社入社
2026年 1月 当社執行役員 (現任)



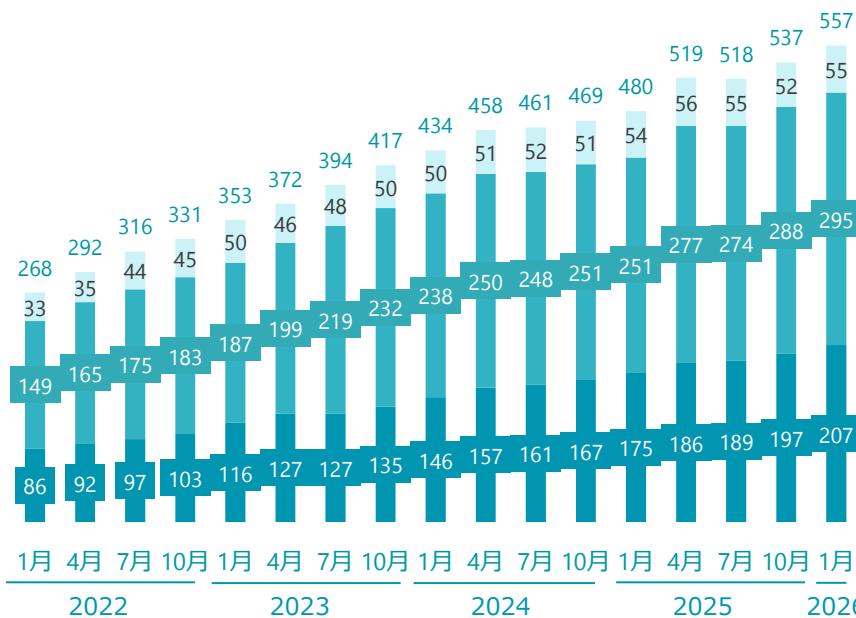
中村 晋也

執行役員 カスタマーサービス本部本部長 兼 CCO
セーフィーフィールドワークス株式会社代表取締役社長

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
2021年12月 当社執行役員 カスタマーサービス本部本部長 兼 CCO
2025年11月 当社執行役員 /
セーフィーフィールドワークス株式会社 代表取締役社長 (現任)

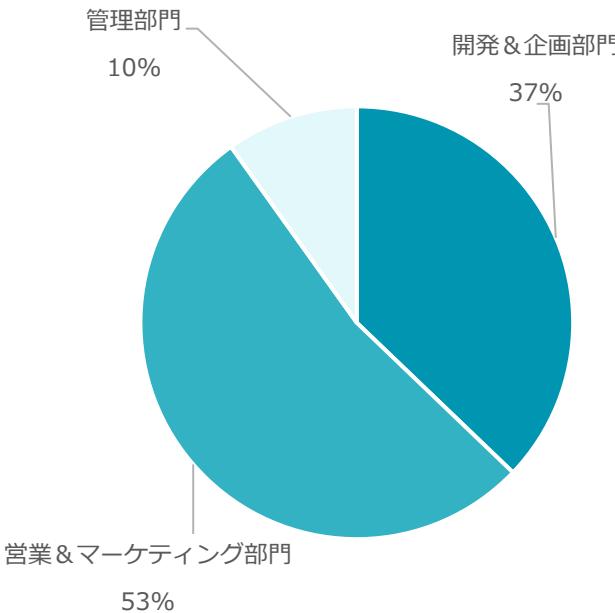
社員数の推移*1

- 開発 & 企画部門
- 営業 & マーケティング部門
- 管理部門

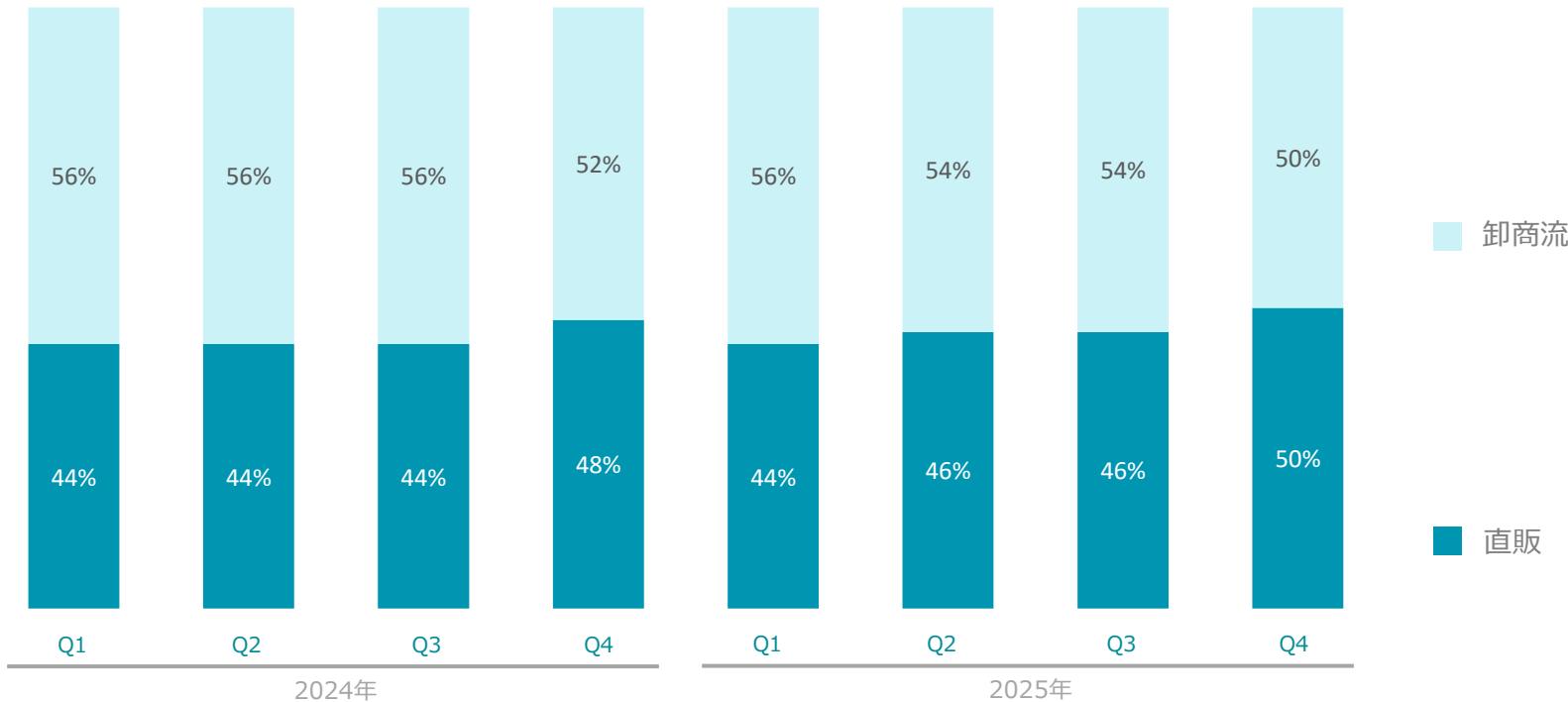


*1 各月初の人数

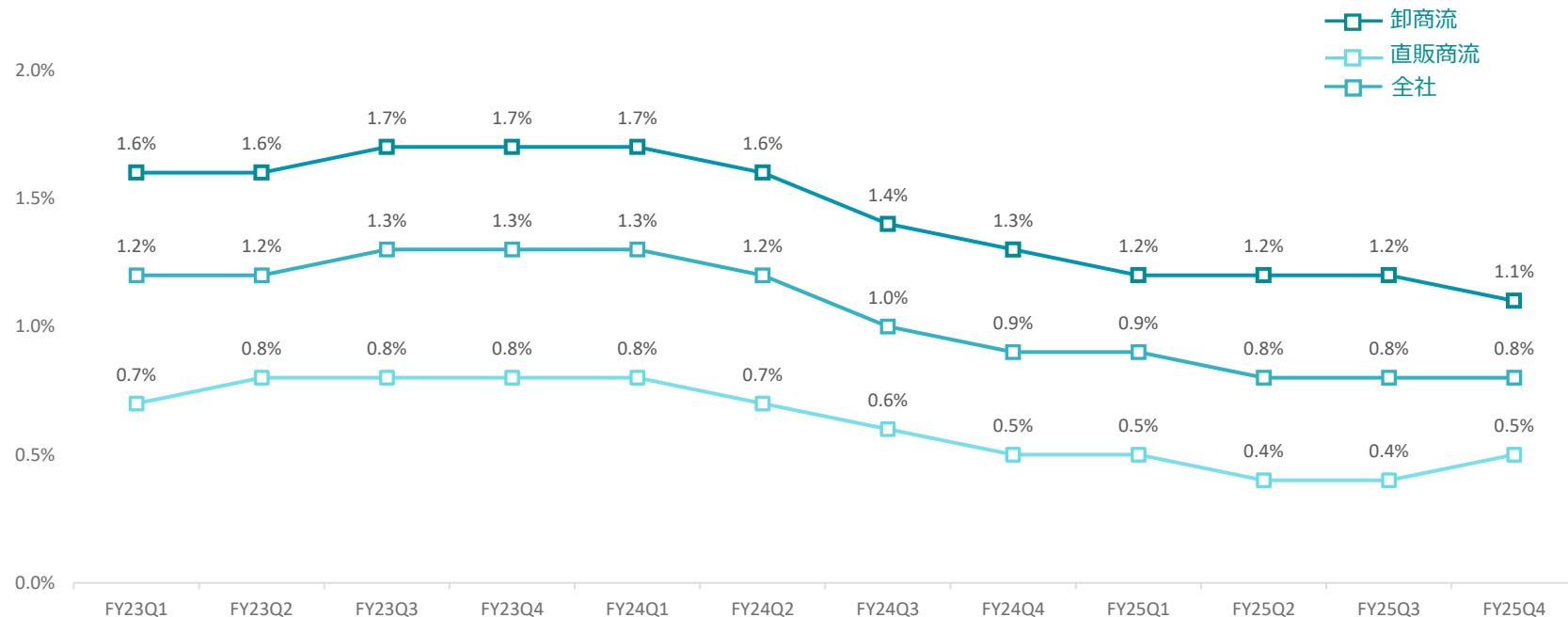
人員構成



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）



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 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 「アミューズメント業界の実態調査 2021年度」に記載のアミューズメント施設数（2023）、*5 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、*6 文部科学省「令和3年度社会教育統計の公表」、*7 博物館数（2023）の合計、*8 厚生労働省「令和5年度衛生行政報告例の概要」に記載の公衆浴場数（2024）及び理容室・美容室数（2024）、*9 ホテル数（2024）及び旅館数（2024）、*10 國土交通省「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）、*11 國土交通省「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）、*12 建築物リフォーム、リユースアル調査報告（概要）上に記載の工事受注件数（2022）及び物流センター推定数（2024）、*13 経済産業省「2023年経済構造実態調査」に記載の工場・作業場、*14 及び大型物流センター推定数（2024）の合計、*15 8路線エネルギー発電設備総数（2019）、*16 「緯度経緯別全国沿線・駅データベース」に記載の鉄道等の駅数（2025）、*17 道路技術研究センター「水道ホットニュース」に記載の水道・浄水場数（2021）、*18 國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、*19 「2023年版汎用統計年報」に記載の金融（銀行店舗数2022-2023）、*20 全国信用組合主要勘定及びシステム信、*21 事務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、*22 國土交通省「自動車駐車場年報、令和5年度版（2023年）」に記載の駐車場総合台数（2023）、*23 厚生労働省「令和5年医療施設（動態）調査・病院報告」に記載の医療施設数（2023）と、*24 厚生労働省「令和5年社会福祉施設等調査」に記載の有料老人ホーム数（2023）、*25 文部科学省「令和5年度学校基本調査（確定版）」に記載の学校数（2024）及び幼稚園数（2024）、*26 どろき家庭庁「保育所等開設状況取りまとめ（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、*27 國土交通省「2023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（2024）、*28 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）、*29 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）、*30 一般財團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) (資産の部)	2024年12月末	2025年12月末	(負債の部)	2024年12月末	2025年12月末
流動資産			流動負債		
現金及び預金	6,799,232	6,820,149	買掛金	1,094,652	1,042,189
電子記録債権	12,600	18,743	未払金	613,242	679,756
売掛金	2,235,019	2,726,538	1年内返済予定の長期借入金	1,656	892
契約資産	1,219	-	未払法人税等	75,450	322,751
商品	789,745	874,412	契約負債	55,771	86,199
仕掛品	11,506	150	賞与引当金	186,480	210,715
その他	401,998	499,672	その他	381,267	470,721
貸倒引当金	△4,995	△7,845	流動負債合計	2,408,521	2,813,226
流動資産合計	10,246,326	10,931,821	固定負債		
固定資産			長期借入金	892	-
有形固定資産	487	15,457	繰延税金負債	5,507	9,634
投資その他の資産	776,675	1,131,821	その他	40,000	33,201
固定資産合計	777,163	1,147,278	固定負債合計	46,399	42,835
繰延資産	598	1,482	負債合計	2,454,920	2,856,061
資産合計	11,024,087	12,080,583	純資産の部		
			株式資本		
			資本金	5,617,220	5,651,180
			資本剰余金	8,102,602	8,146,608
			利益剰余金	△5,194,555	△4,756,668
			自己株式	△216	△313
			株主資本合計	8,525,050	9,040,806
			その他の包括利益累計額		
			その他有価証券評価差額金	12,478	21,577
			繰延ヘッジ損益	-	5,572
			為替換算調整勘定	△3,238	△2,480
			その他の包括利益累計額合計	9,240	24,669
			新株予約権	12,720	32,797
			非支配株主持分	22,156	126,248
			純資産合計	8,569,167	9,224,521
			負債純資産合計	11,024,087	12,080,583

調整後営業利益（調整表）

(百万円)	2021				2022				2023				2024				2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	63	31	△56	△115	△218	△384	△281	△398	△182	△256	△399	△252	△99	△203	△64	△214	△20	△50	△23	13
+) 株式報酬費用	0	0	0	0	0	5	6	6	6	8	10	8	8	11	13	12	15	17	19	13
+) 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
+) NEDO関連調整額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	109	133	111
調整後営業利益	63	31	△56	△115	△218	△379	△275	△391	△176	△247	△389	△244	△90	△191	△50	△201	59	75	128	139

- 本資料は、当社グループ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、当社グループ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、当社グループに関連する見通し、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。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グループ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、様々なる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、当社グループは、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グループ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、当社グループ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/>

サスティナビリティご紹介ページ：<https://safie.co.jp/csr/>