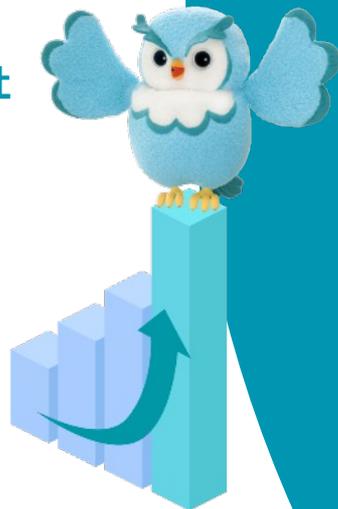




セーフィー株式会社

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 25, 2026

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
6. 人的資本経営戦略

Appendix.



# 1. 会社概要

 [セーフィー IR サイト](#)

 [セーフィー 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

## 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

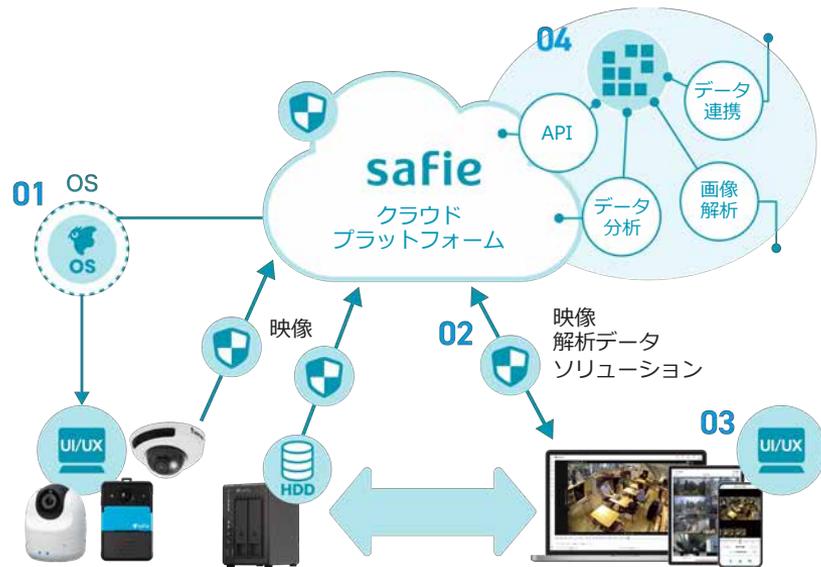
数十PB以上

\*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

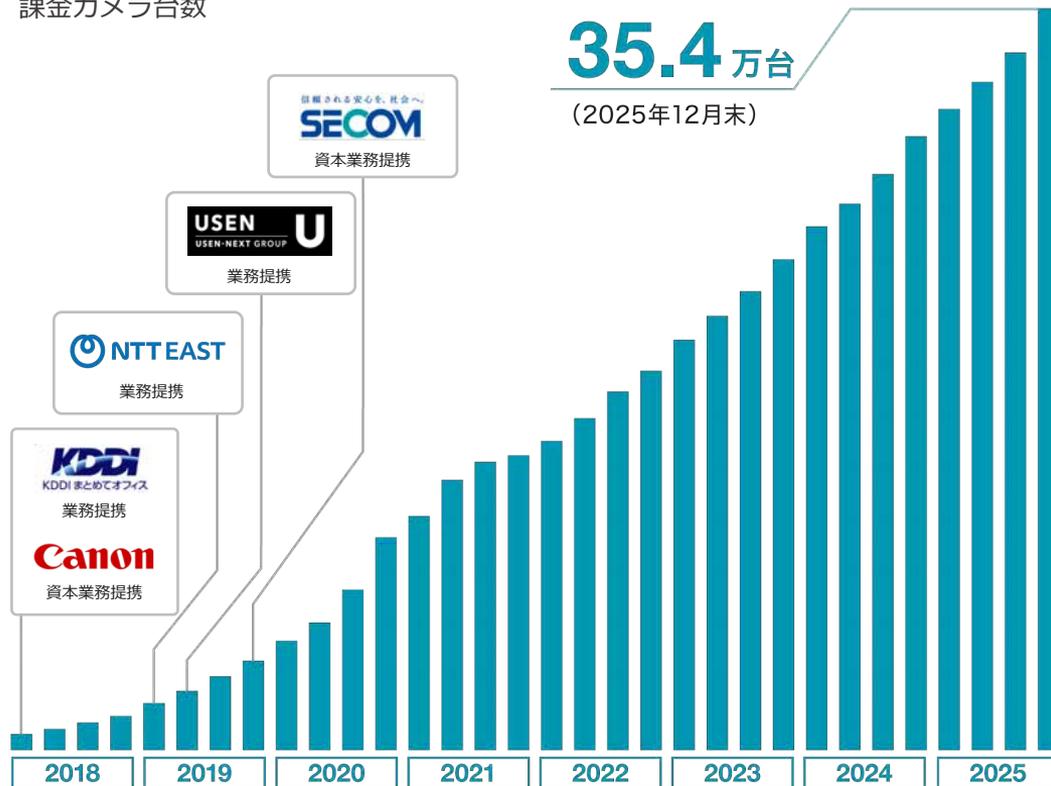
## 製品・サービスの概要



- 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

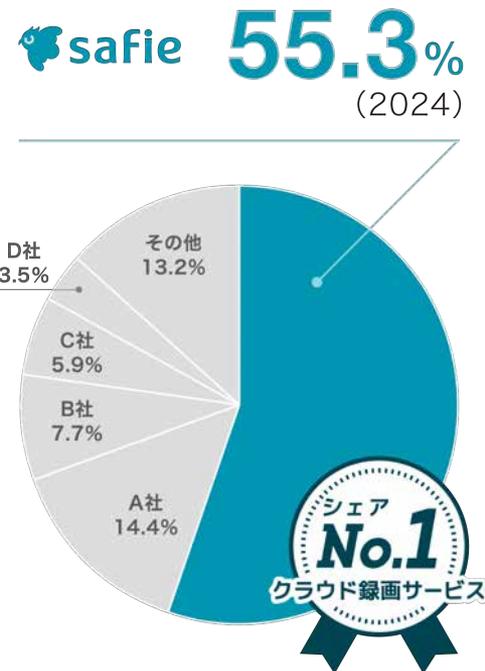
## 課金カメラ台数及び主な提携実績

課金カメラ台数



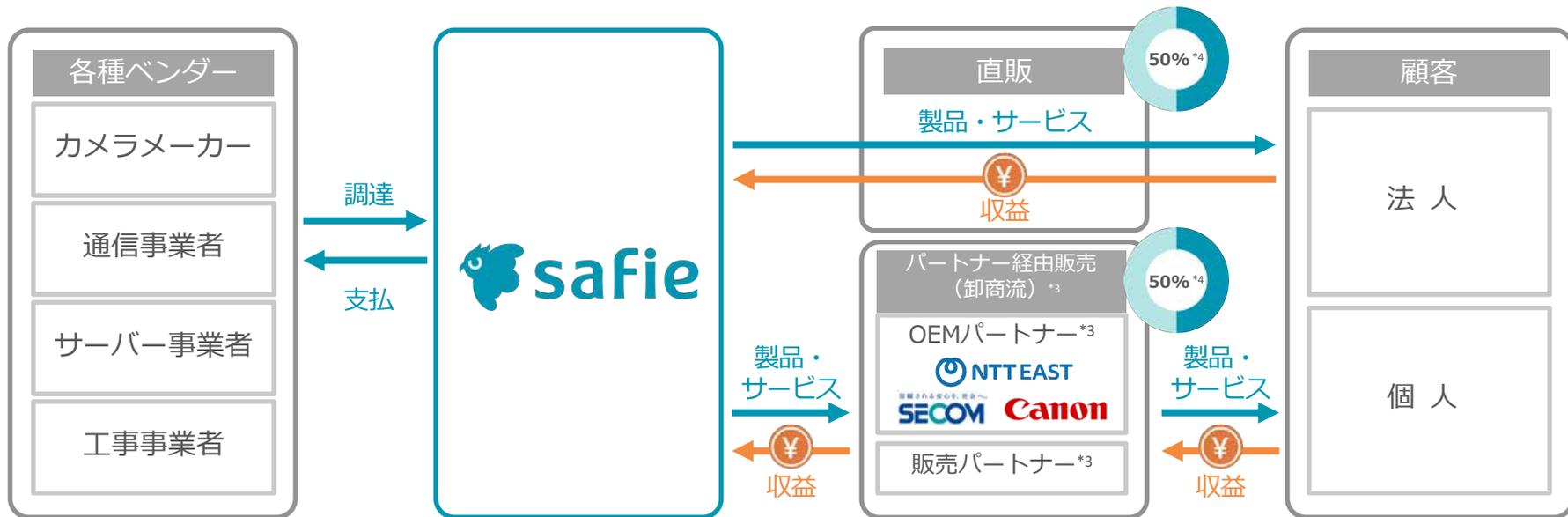
## マーケットシェア

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%)

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\*<sup>2</sup>とAIサービスを提供



スポット収益 (カメラ販売、設置工事等)  
 リカーリング収益 (クラウドへの映像データの保存・閲覧やAI分析アプリケーション利用等の月額課金)

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

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

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

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

\*4 セーフィー株式会社 (単体) ベースの数値

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



小売/サービス



飲食



建設



製造



インフラ/公共



物流



金融



オフィス/ビル

あらゆる産業の現場データ（映像・音声・センサー）

safie

セーフイープラットフォーム



自社開発ソリューション



safie Manager

safie Developers

safie Connect

safie POSジャーナル連携

safie Entrance

パートナーとの協業開発ソリューション



万引き対策

安全管理

来店者分析

車番認識

遠隔接客

交通量調査

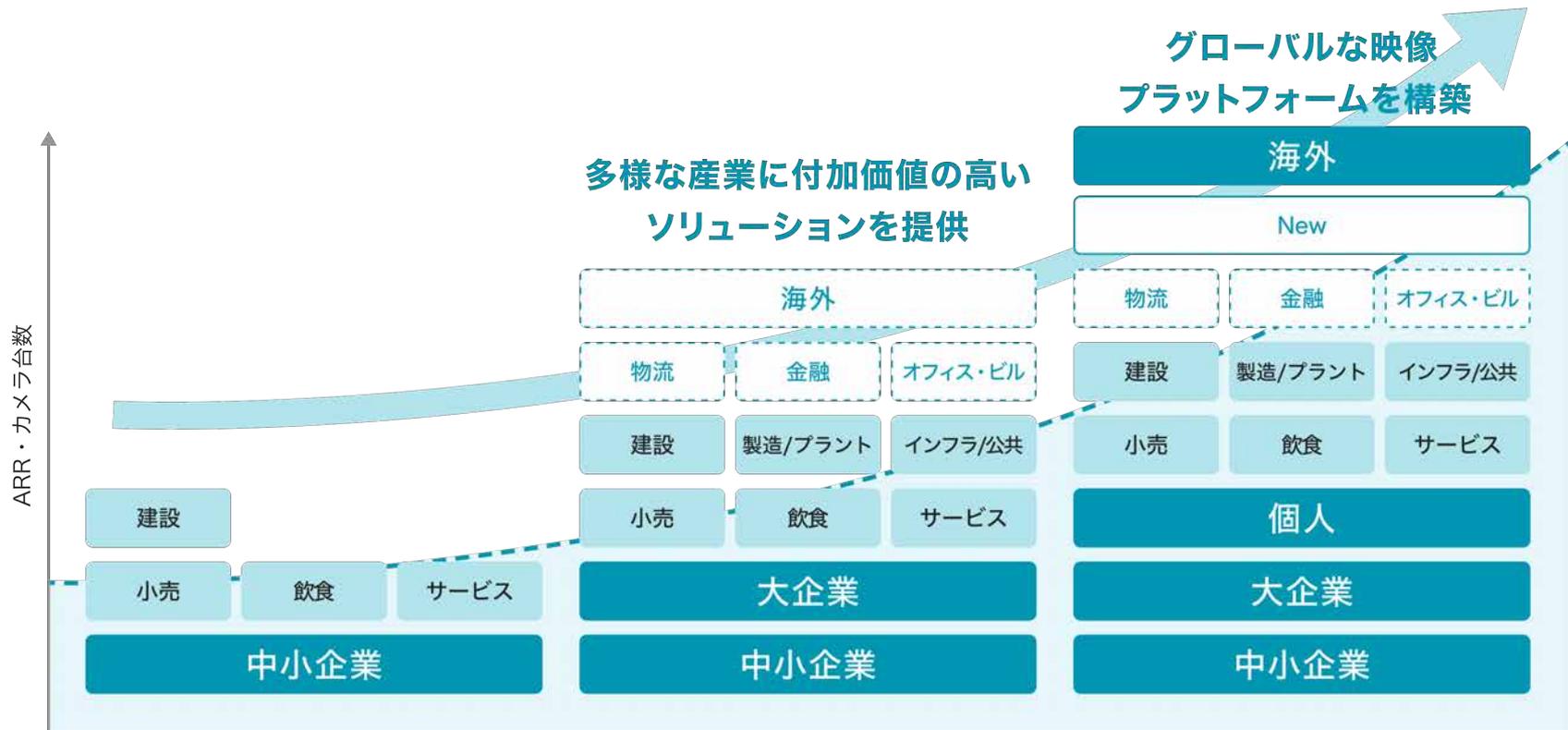
無人警備

バース管理

入退室管理

ファシリティ  
マネジメント

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



## 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



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



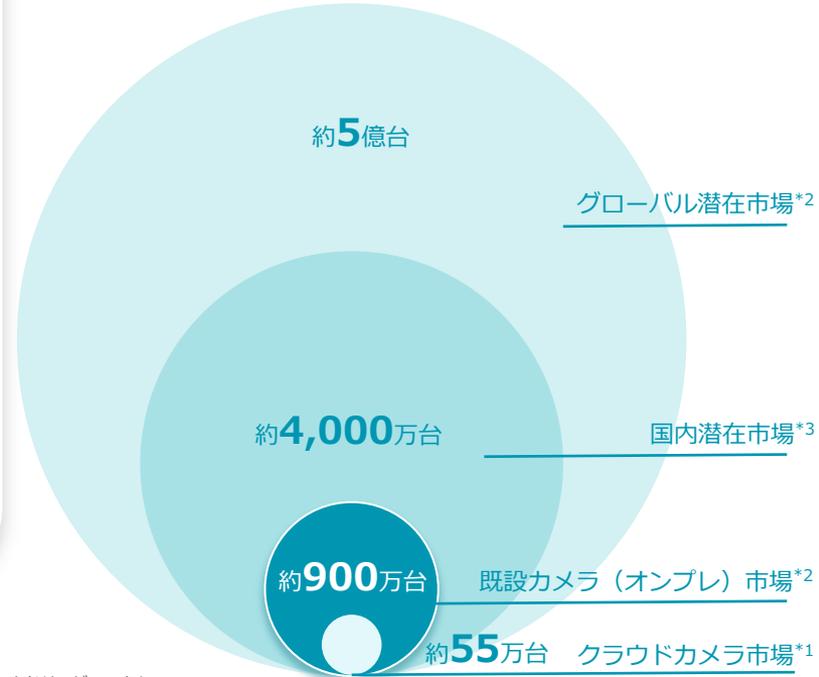
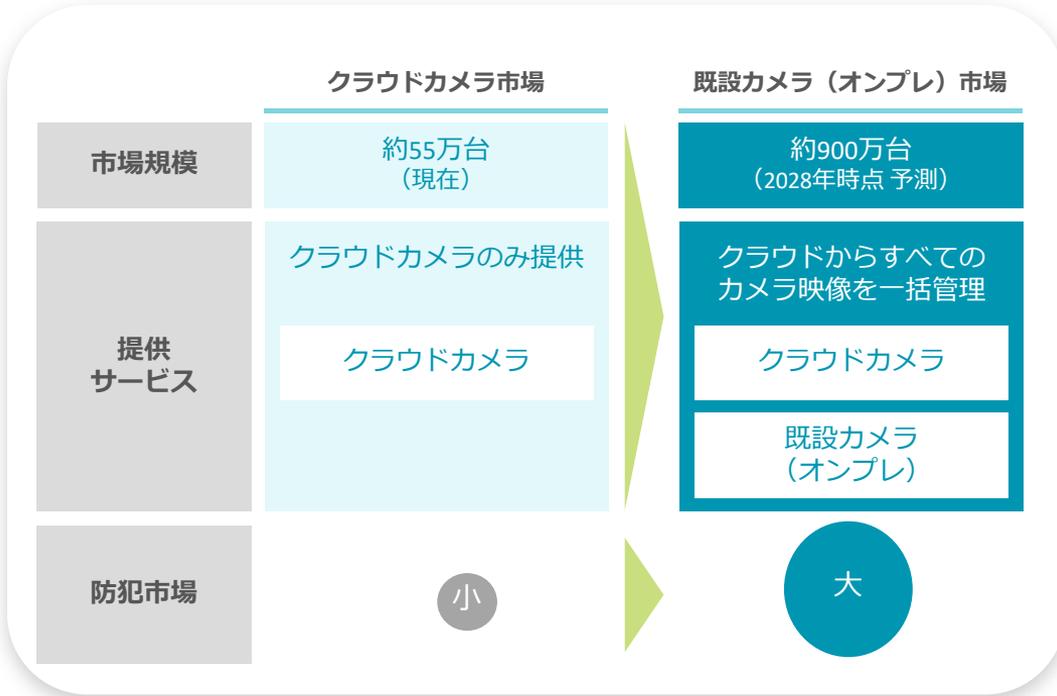
**AIカメラ**のマルチユース化が  
現場業務を効率化する  
「現場DX」を牽引

## 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



## 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



## 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)



## 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)



## 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 双日テクノロジーソリューション株式会社) 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 寿スピリッツ株式会社入社
- 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学専攻修了
- 1999年 4月 株式会社日立メディコ (現 富士フイルムヘルスケアマニュファクチャリング株式会社) 入社
- 2006年11月 ソニー株式会社入社
- 2015年 1月 株式会社スポットライト (現 楽天ペイメント株式会社) 入社
- 2017年 9月 アマゾンジャパン合同会社入社
- 2020年 2月 当社入社
- 2021年 4月 当社企画本部企画部部长
- 2021年12月 当社執行役員 (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)



## 齋藤 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)

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
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



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AX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 -

### 業務高度化・最適化・自動化

- データ利活用による事業価値 -

### 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

セーファーワン

@i-app

アイアップ



## 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



## 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





## 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

報告業務コスト  
約**1,728**万円

出張コスト  
約**2,880**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）

## safie Trail Station

セーフィー 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



## safie GO

セーフィーゴー シリーズ



### 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に使える



### 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

SHIMIZU CORPORATION  
**清水建設**

### 820台以上のクラウドカメラが稼働中 建設現場の働き方改革に貢献

- 全社のICT標準アイテムにセーフィ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 Wide



### 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

セーファー コネクト



### 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

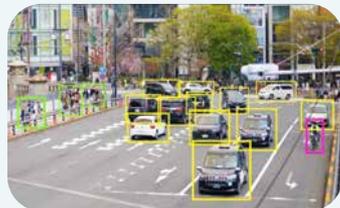
#### ドローンカメラ映像のリアルタイム共有で 遠隔業務の利便性向上

- 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



## safie Survey

セーフィー サーベイ



### 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



## safie Security Alert

セーフイー セキュリティ アラート



### AIカメラで高精度な人検知

- 設置したAIカメラにより誤検知を減らし信頼性の高いアラートを実現



### 自動でストロボサイレンが威嚇

- 光と大音量で犯罪を抑制、被害を最小限に留める
- 現場の侵入者へ、カメラから直接声掛けも可能

### 「Safie Security Alert」の主な特徴



### Case

#### 店舗・施設における遠隔警備

- 閉店時・開店時の警戒モードのON/OFFの設定を遠隔でも行いたい
- 閉店時間帯の店内の状況を映像で確認し、セキュリティを高めたい



#### 自宅と併設の店舗における不測の事態への対応

- 不法侵入による万が一の事態が発生した際に、映像で検知してすぐに警備会社や警察へ連絡したい



#### ガレージ、車庫における不法侵入時の対応

- 夜間や不在時に不法侵入の状況を映像で確認するとともに警報サイレンで威嚇と架電を行い大切な車やバイクを守りたい



1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
6. 人的資本経営戦略

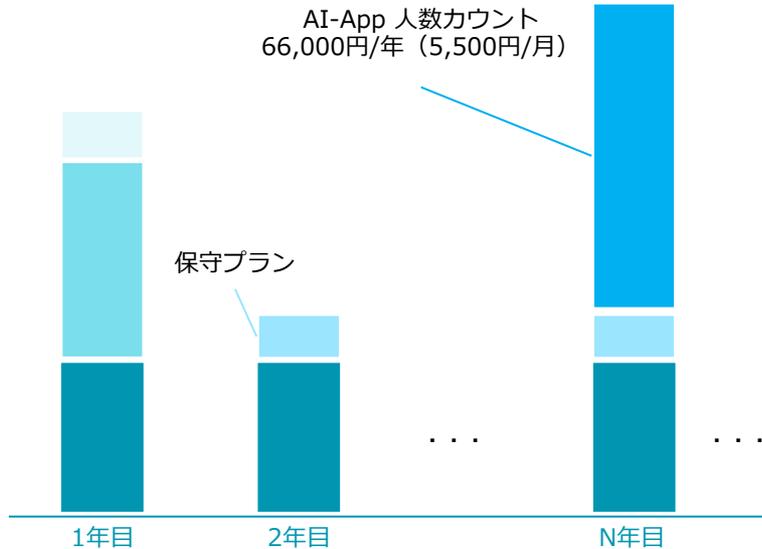
Appendix.

## 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)

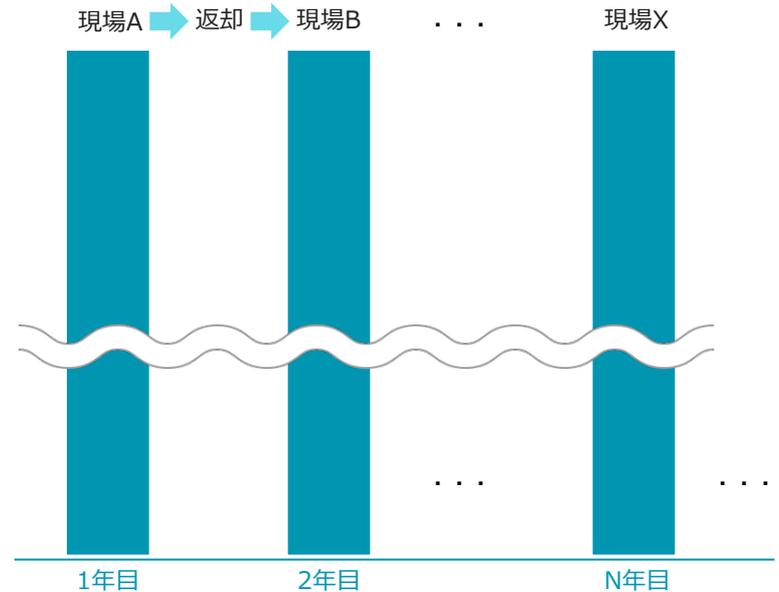
- スポット料金 (工事)
- スポット料金 (カメラ本体, Safie Oneの場合) 46,000円
- リカーリング料金 (クラウド録画) 24,000円/年 (2,000円/月)



## Safie GO/Pocket (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

- リカーリング料金 (カメラレンタル+通信費+クラウド録画)

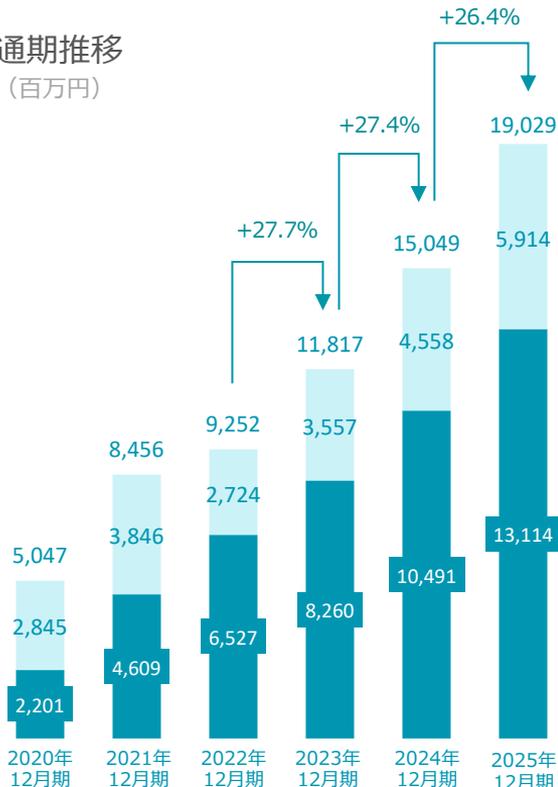
Safie GO/Pocketの単価はSafie PROよりも約10倍高い



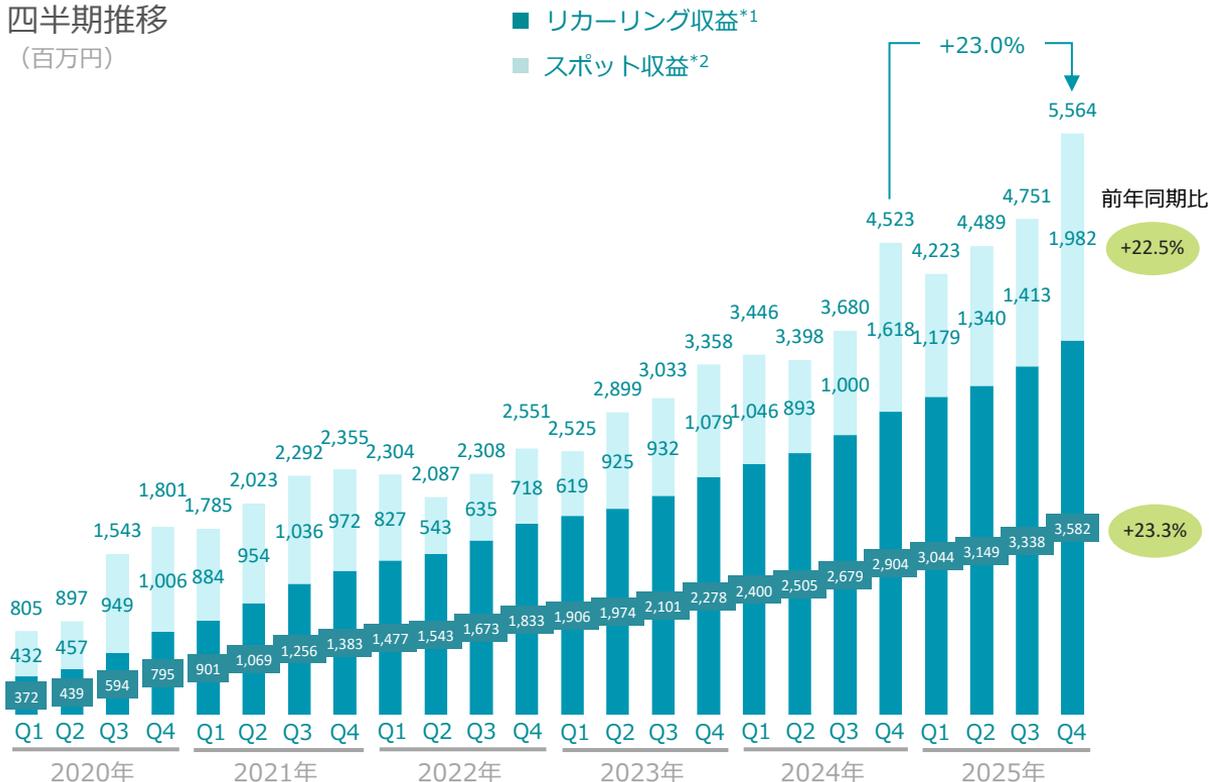
※1 エンドユーザーにより支払われる料金。直販の場合、表示金額は全て当社の収益だが、OEMを含む販売パートナー経由の場合、表示金額の内の一部がパートナーに支払われ、残額が当社収益となる  
 ※2 図は、アプリケーションを利用する場合の収益の仕組みを示したものであり、全てのユーザーがアプリケーションを利用することを示しているわけではない  
 ※3 Safie PRO、Safie GO/Pocket双方でアプリケーションのアップセルが発生する可能性がある

## 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

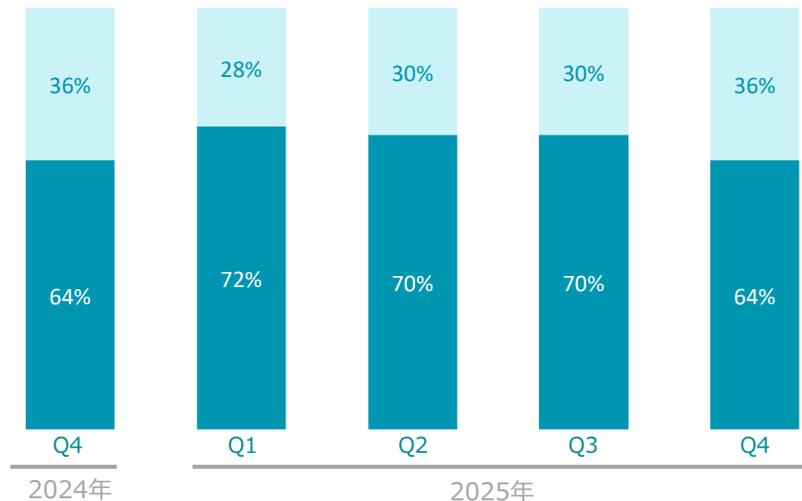
\*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

\*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

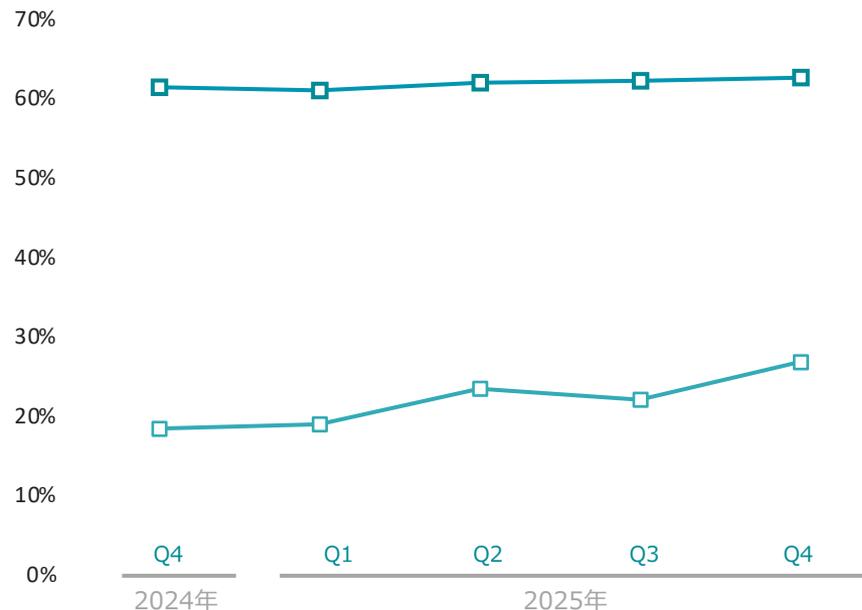
売上高構成比（四半期）

- リカーリング\*1
- スポット\*2



粗利率の推移

- 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

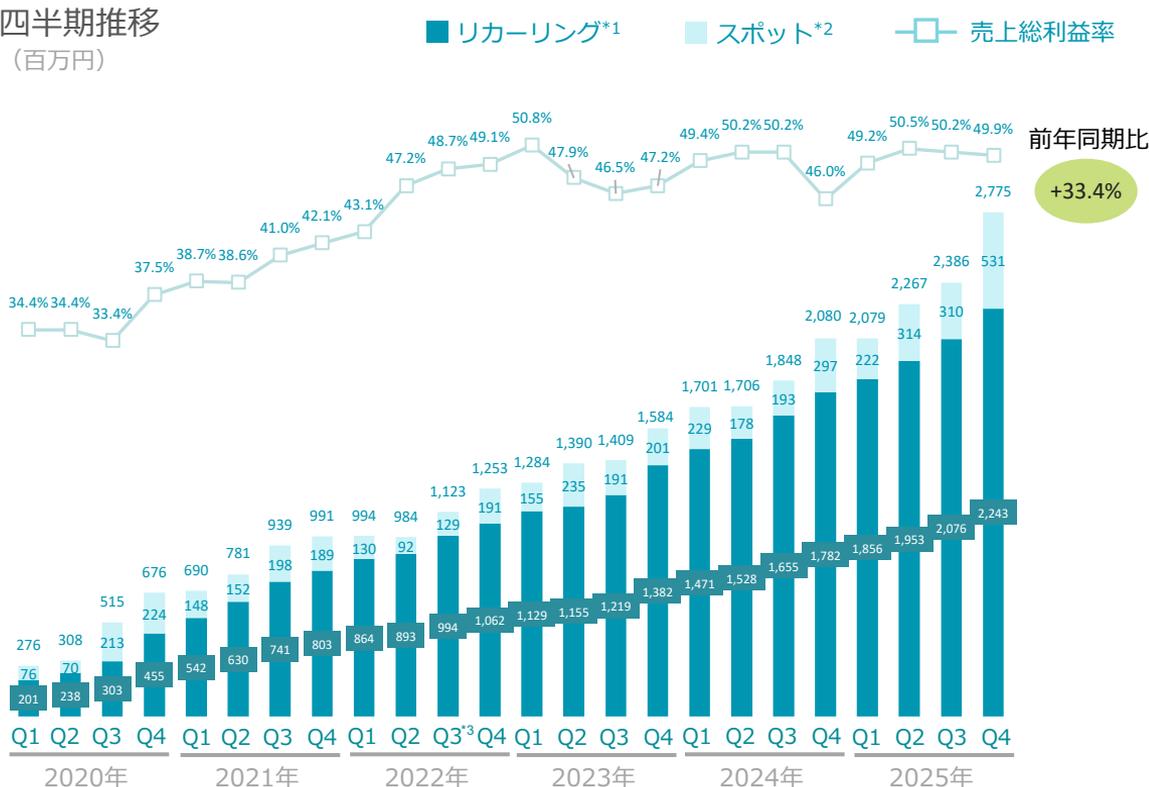
\*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

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

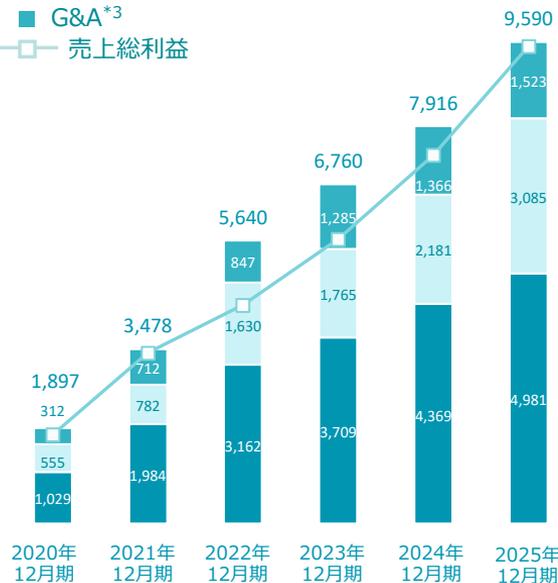
\*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

## 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

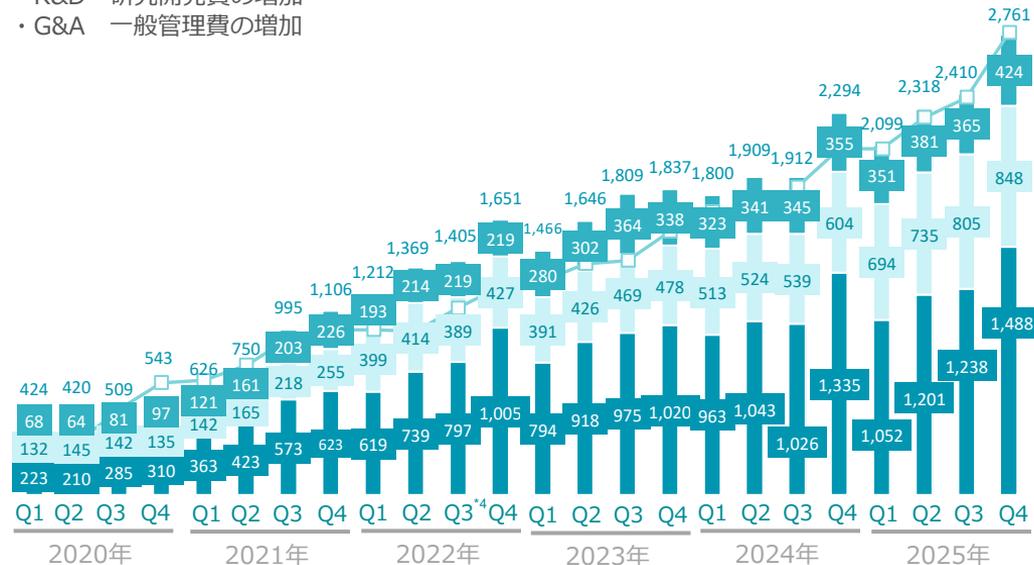


### 四半期推移

(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

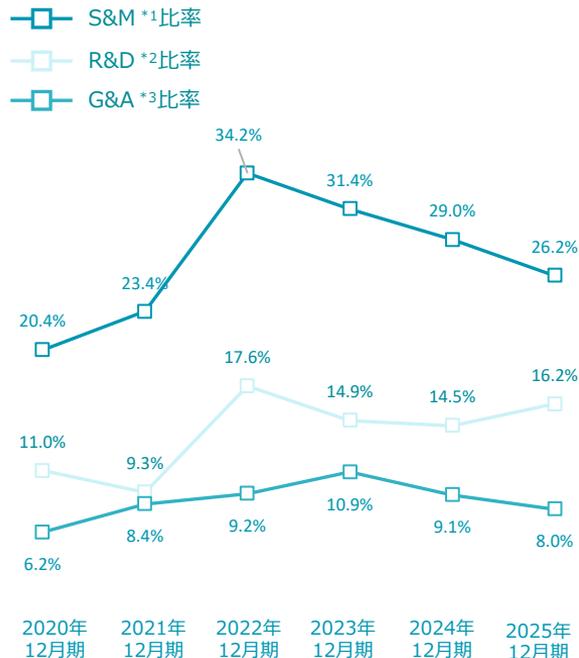


\*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販促費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計  
 \*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

## 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

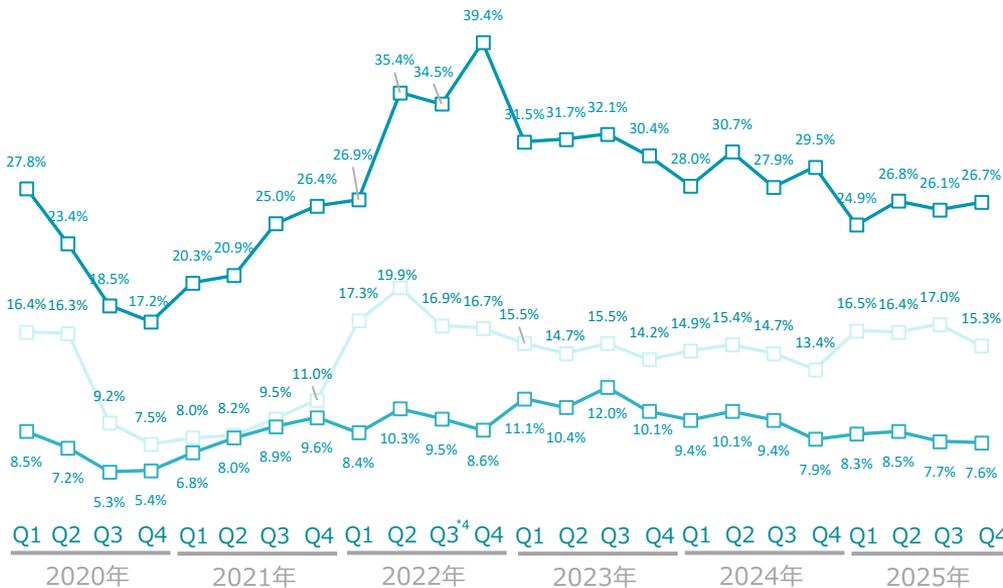
### 通期推移

(百万円)



### 四半期推移

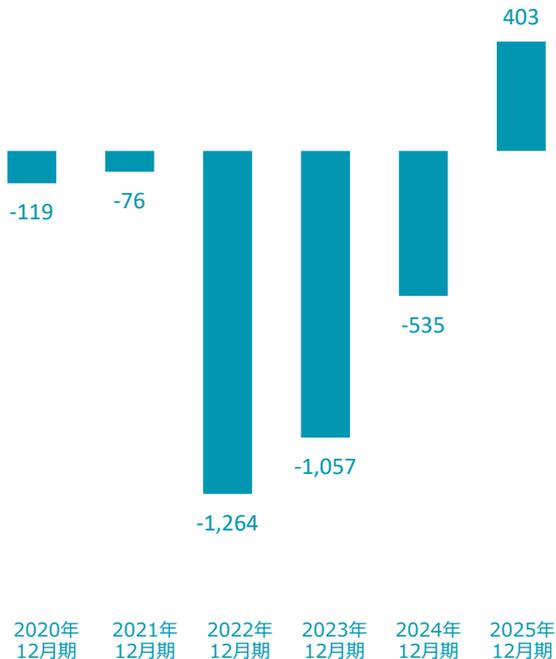
(百万円)



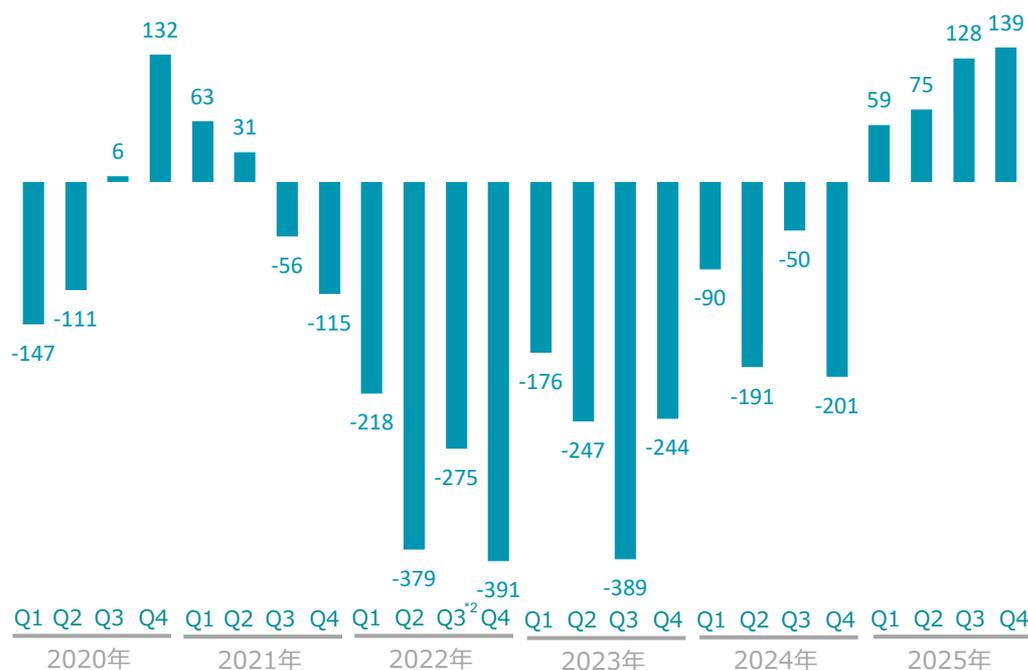
\*1 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、その他関連経費及び共通費等の合計  
 \*3 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やその他関連経費及び共通費等の合計  
 \*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

**2025年通期は403百万円となり、2021年の上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)

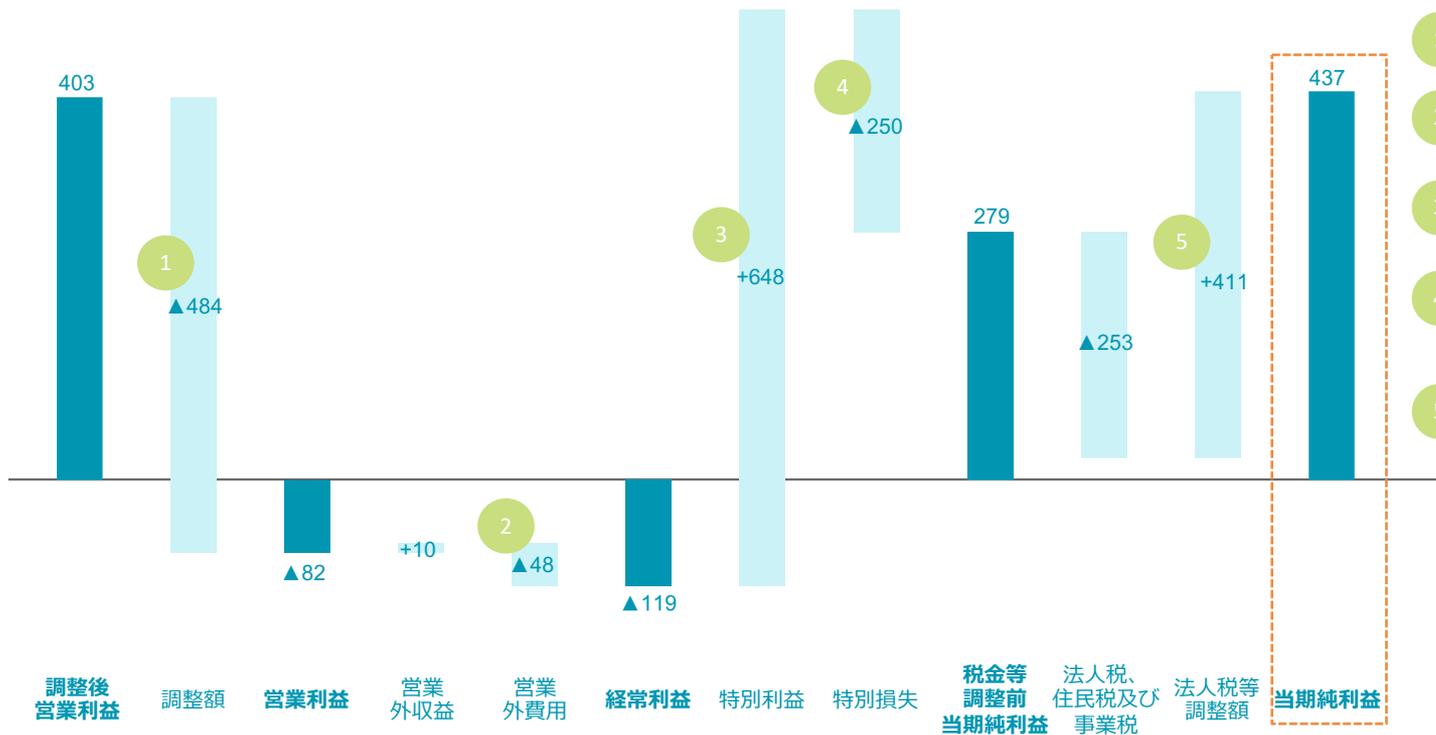


\*1 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一過性費用

\*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)



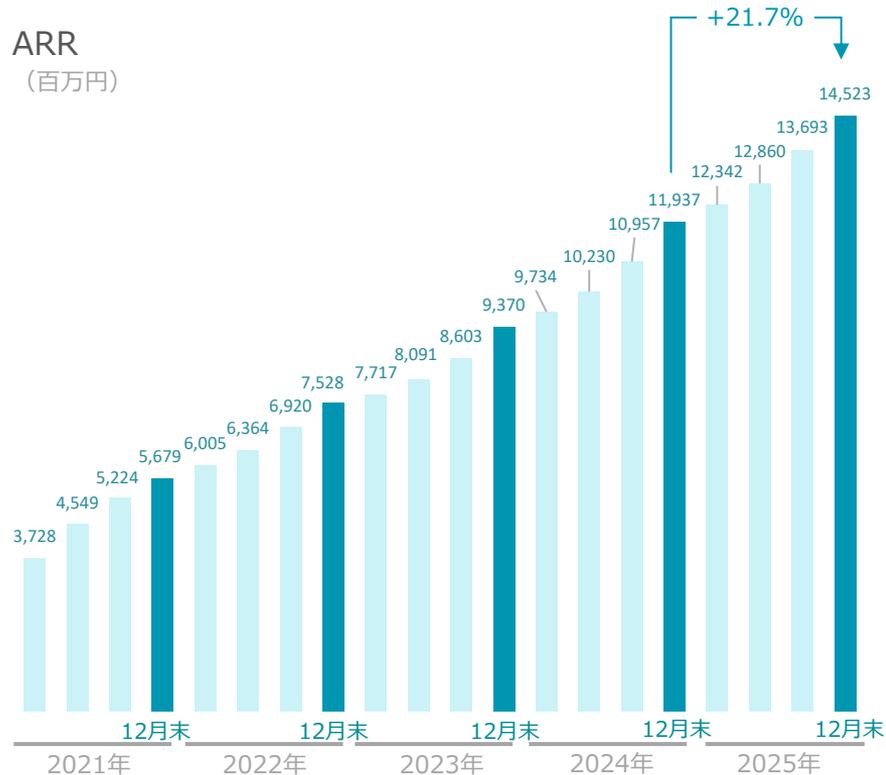
主な増減要因  
(百万円)

- 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 ▲67
  - 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

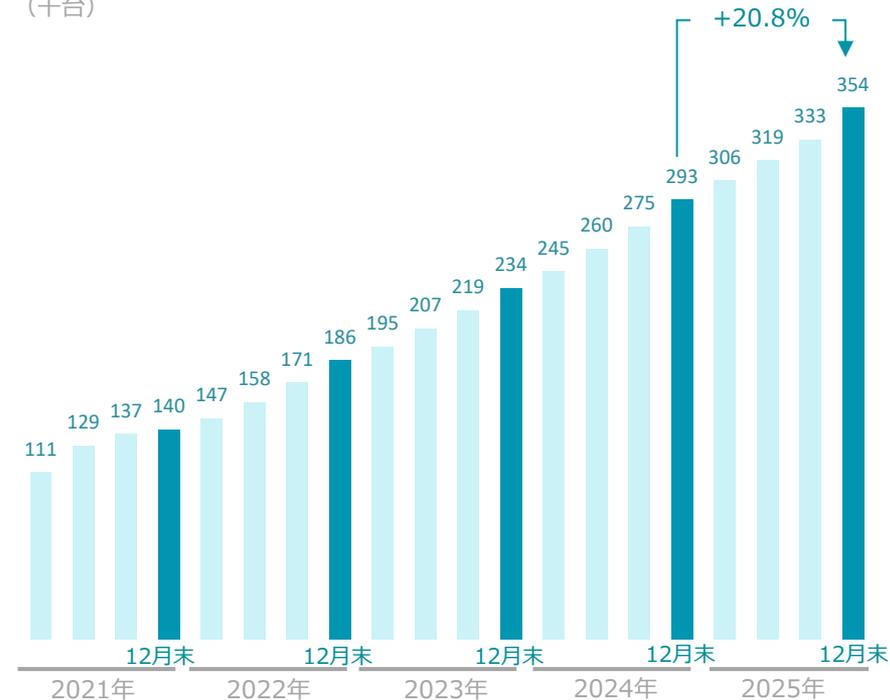
ARR

(百万円)



課金カメラ台数

(千台)

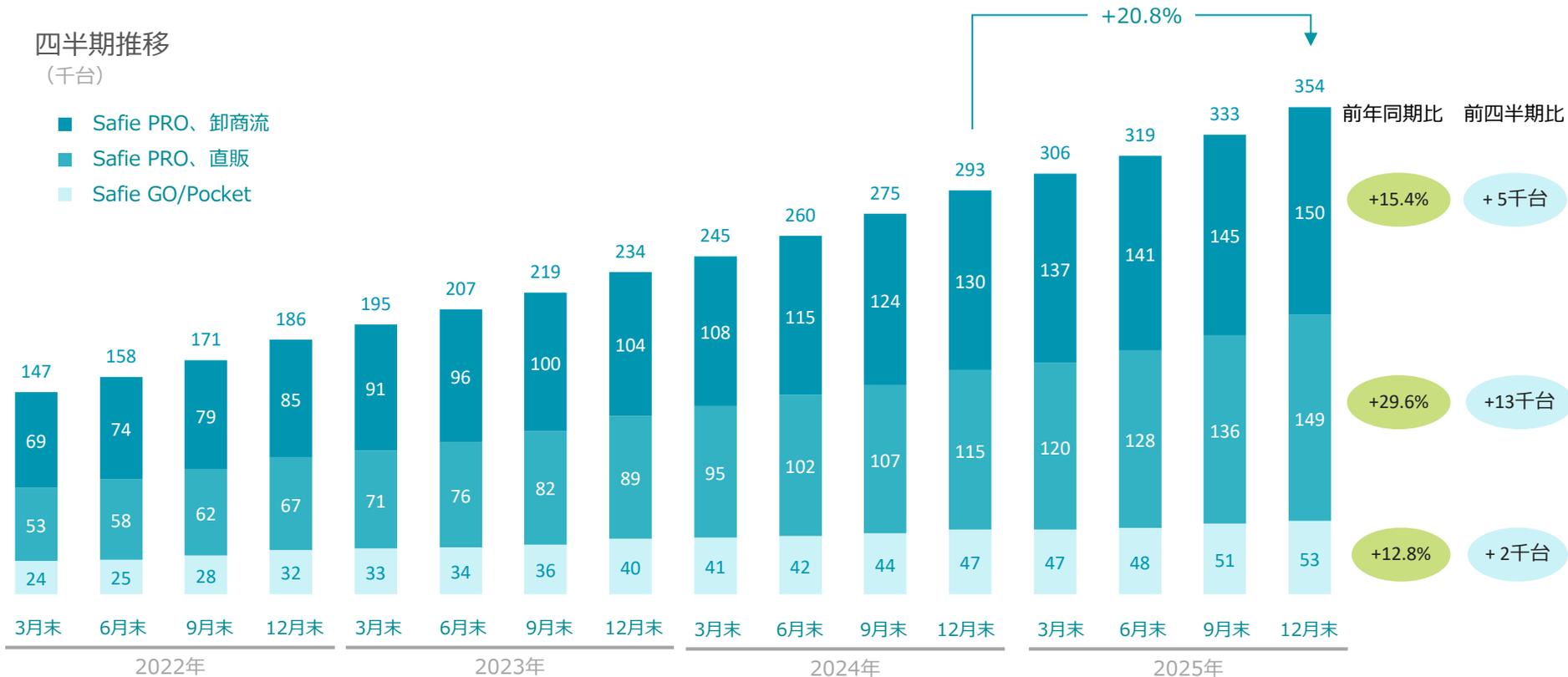


## エンタープライズ顧客に対する「Safie Trail Station」の拡販が進み Safie PRO直販における課金カメラ台数が飛躍的に伸長

四半期推移

(千台)

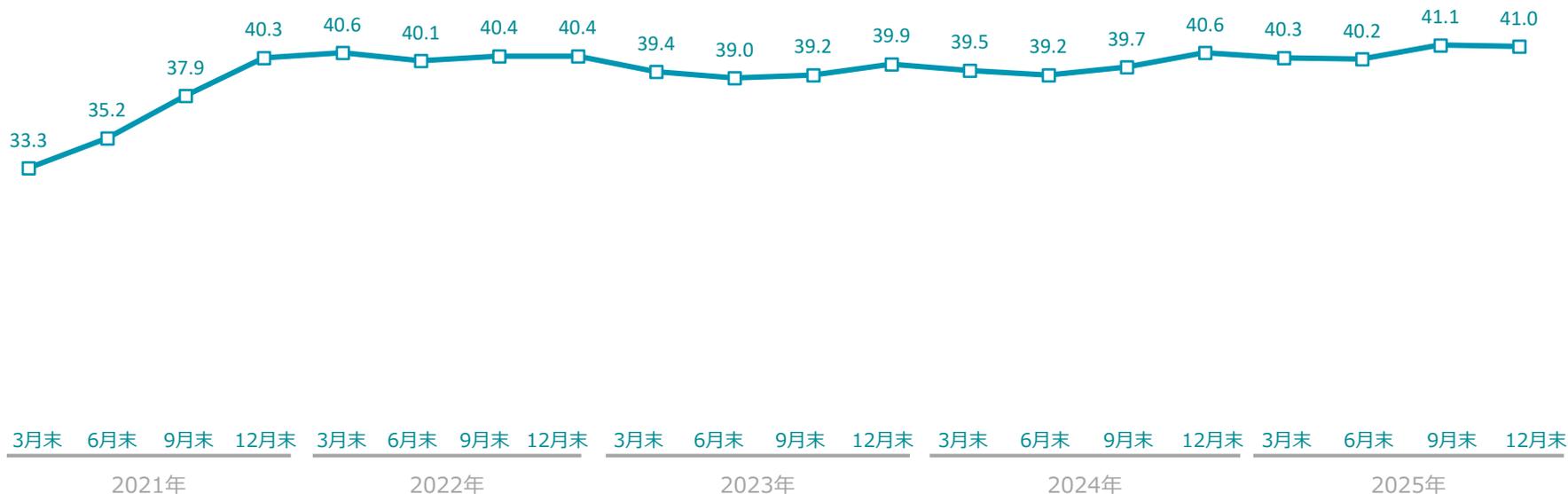
- Safie PRO、卸商流
- Safie PRO、直販
- Safie GO/Pocket



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)



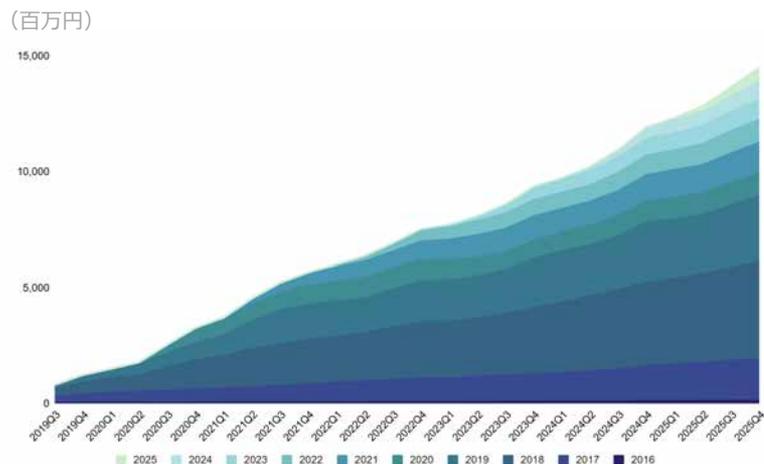
\*1 ARPCはAverage Revenue per cameraの略。ARPC=ARR÷課金カメラ台数

## 直販NRRは100%超を堅持

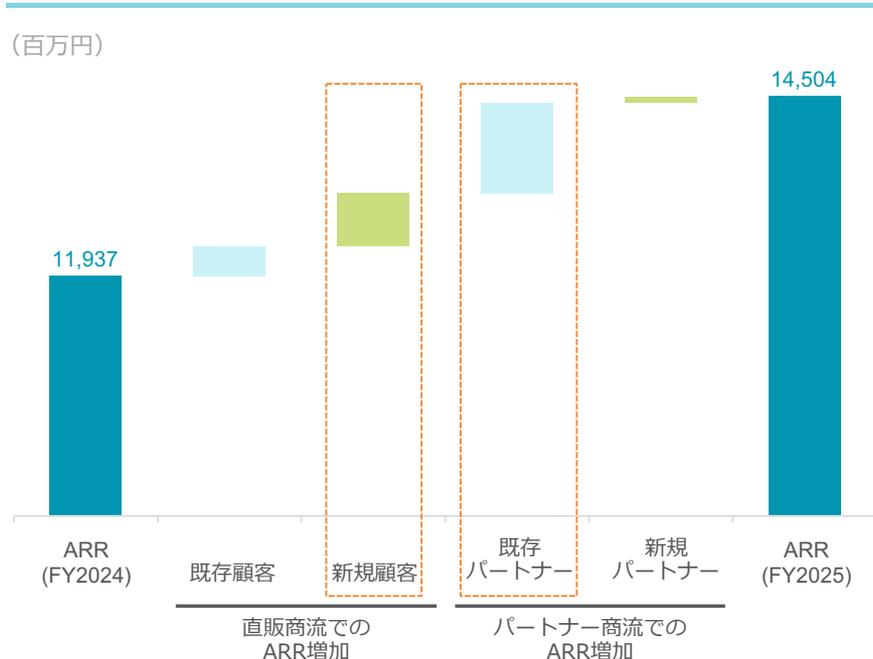
## 直販の新規・既存顧客、既存パートナー経由での積み上げがARR成長へ貢献

### 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%



### ARR増加要因の詳細\*3



\*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

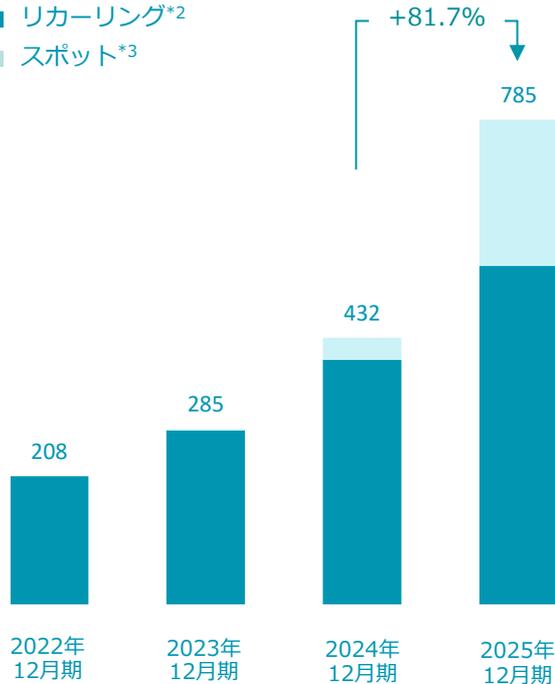
\*3 ARRは連結数値ではなく、セーフイー株式会社単体の集計値。

## 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

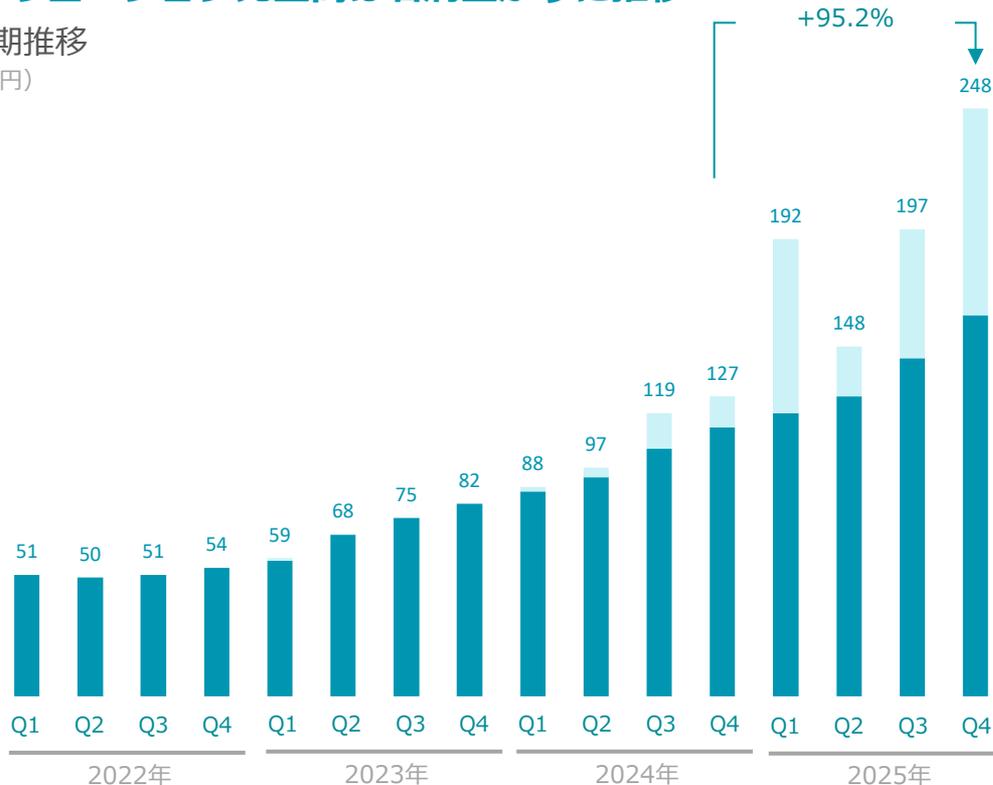
(百万円)

- 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

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. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
6. 人的資本経営戦略

Appendix.

## 4. 2026年12月期 業績予想

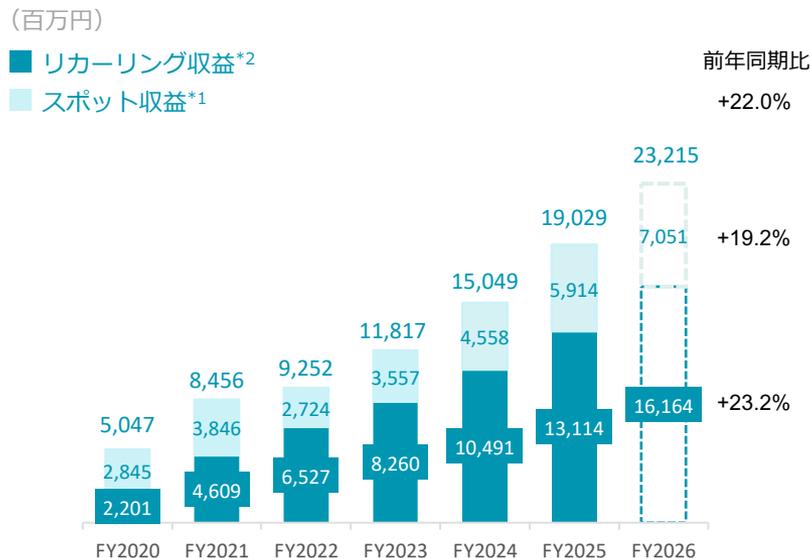
売上高は前年同期比22.0%、売上総利益は前年同期比24.5%の成長、調整後営業利益は黒字額の増益を維持

(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
<b>業績</b>				
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	+1,823~+2,023	+19.0%~21.1%
調整後営業利益*1	403	450~650	+47~+247	+11.6%~61.2%
<b>KPI</b>				
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

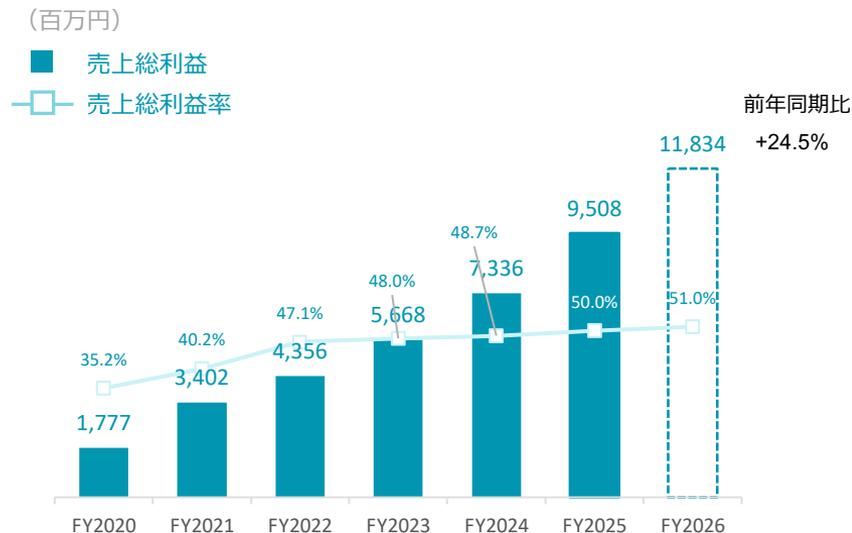


業績予想の前提と変動要因

- 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

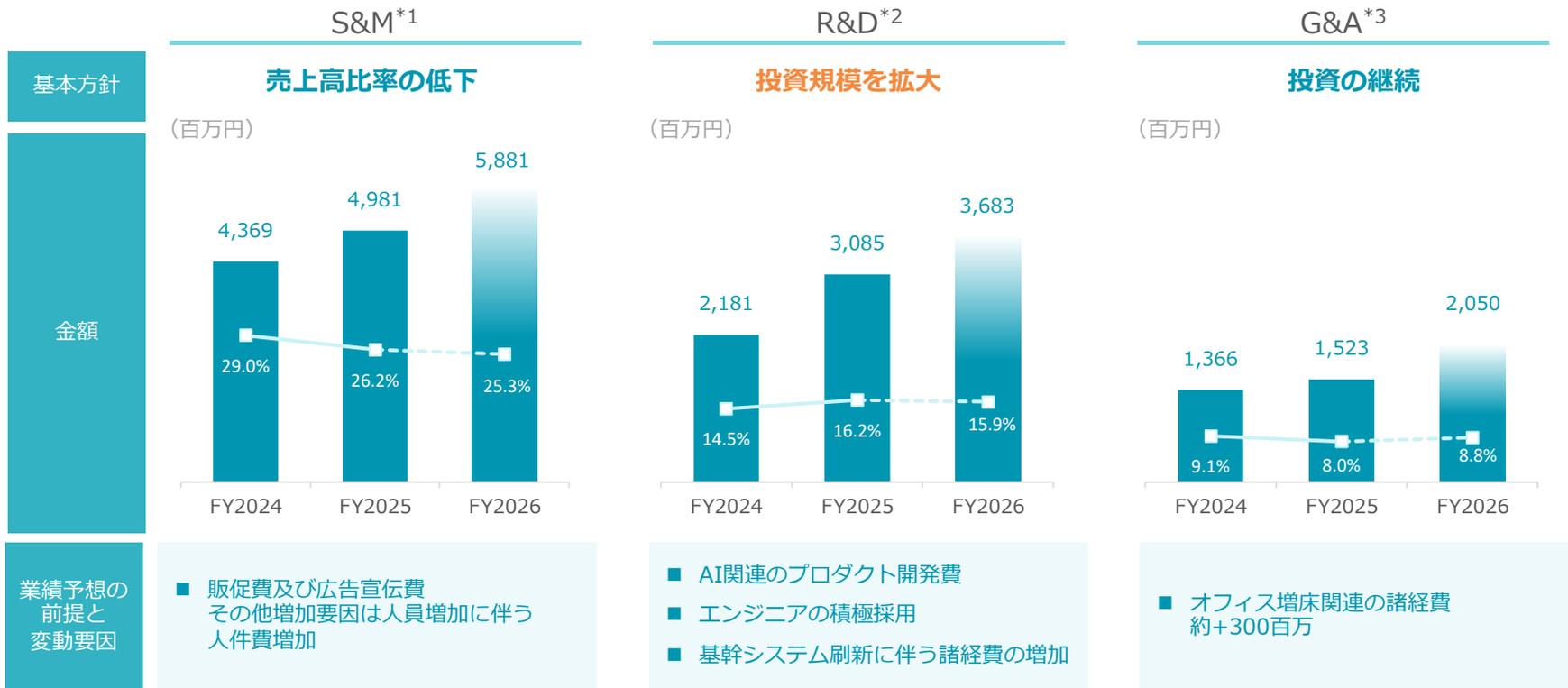
\*1 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる  
 \*2 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる

## 売上総利益



- 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

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

## 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

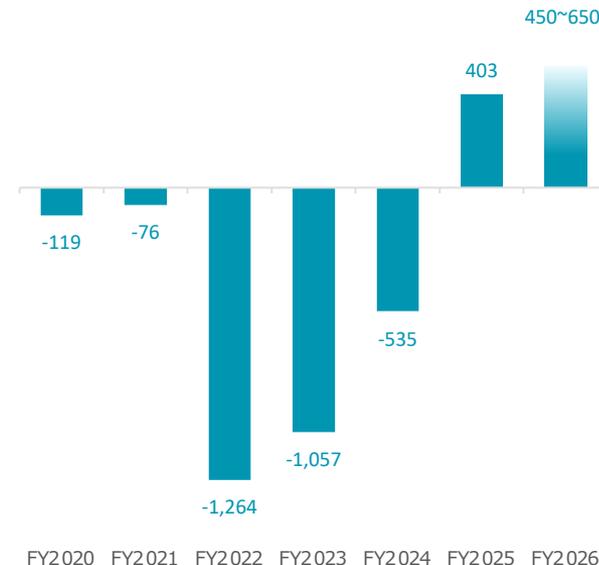
### 調整後営業利益\*1の増減見込（調整後販管費レンジを上限に増減）

(百万円)



### 調整後営業利益

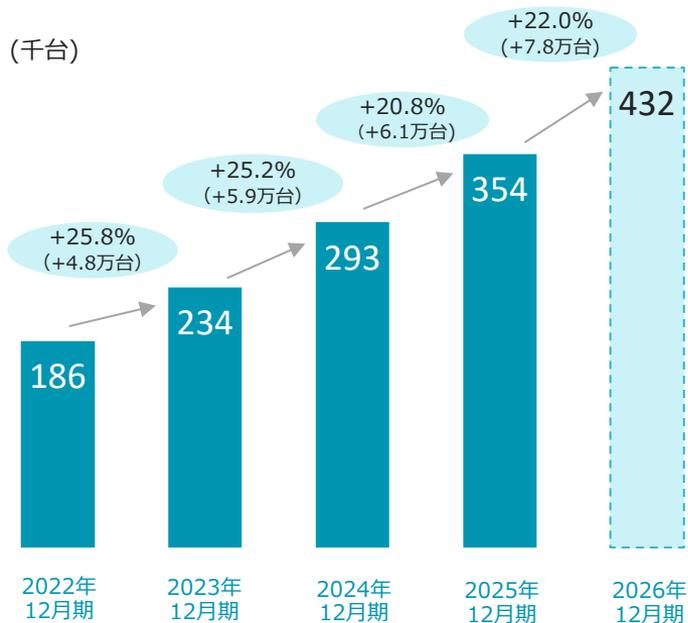
(百万円)



\*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

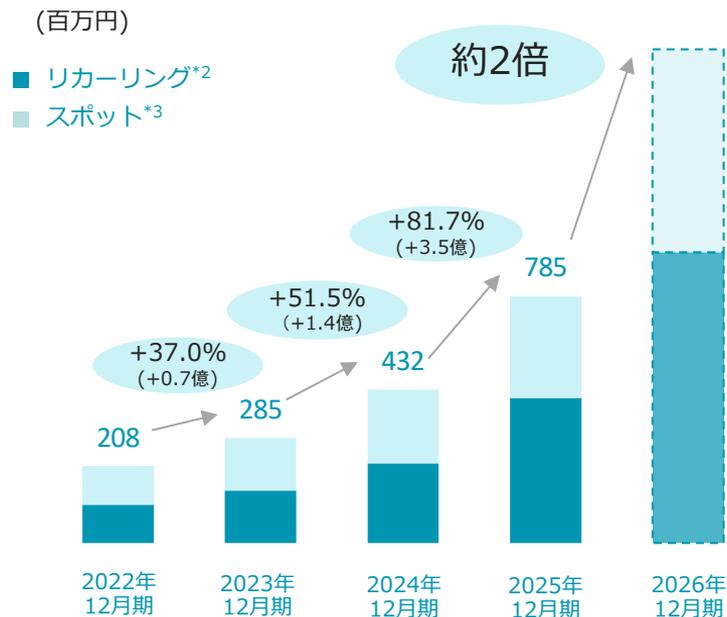
課金カメラ台数の推移（年間）



- 「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

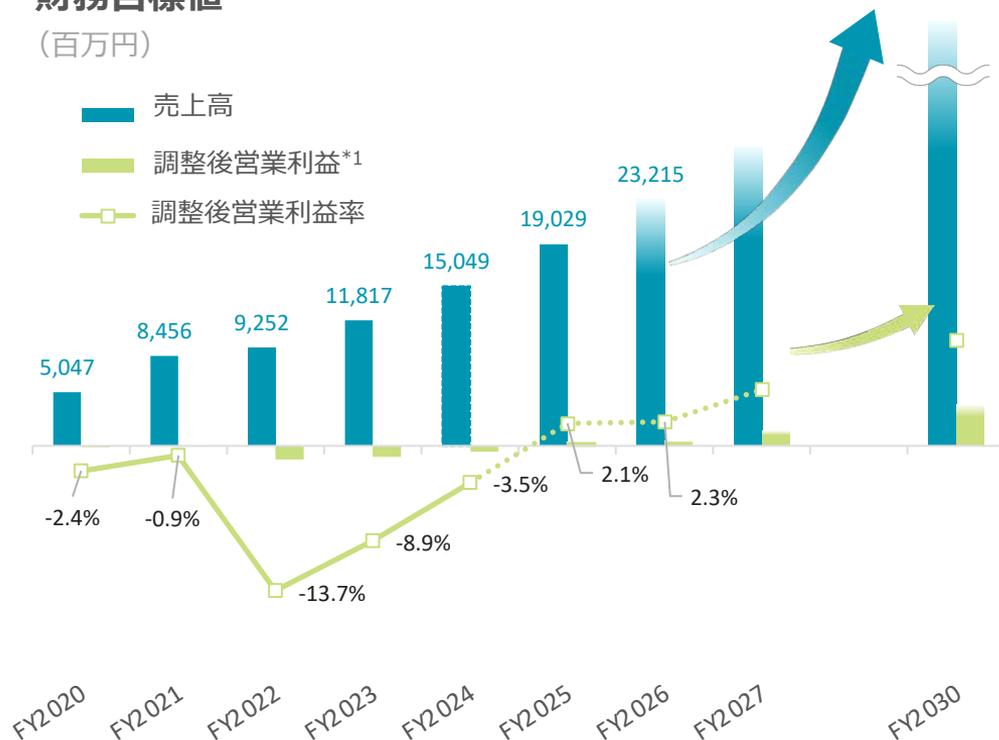
\*3 スポット収益には、Safie Survey等の調査業務や個別カスタマイズの受託開発案件等が含まれる

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

## 2026年の調整後営業利益の増益を前提に、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

- **2026年の調整後営業利益の増益を前提に投資効果、生産性を精査しながら投資を実施**
- **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開発・運用プラットフォーム「Safie AI studio」の認知向上
- **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
  - グローバル展開の加速
- **成長基盤の強化**
  - 基幹システムの刷新・社内AI活用の促進
  - オフィス拡張
- **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

### 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**
- **2026年通期にて調整後営業利益の増益**
- **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

- AIソリューションの展開を加速させるための投資を実施
- 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

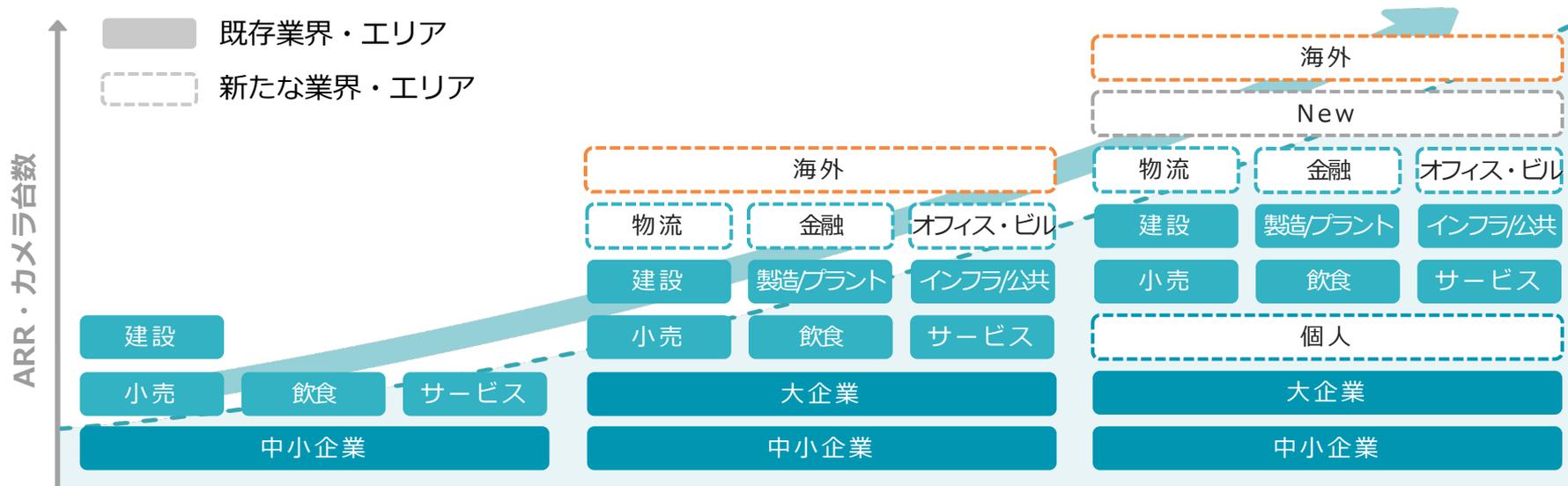
リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
<b>映像等の流出について</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客からの膨大な録画映像は当社が契約するクラウドサービスプラットフォーム上で管理されておりますが、不測の事態によりこれらの情報の漏洩や映像データに関するトラブルが発生した場合、当社の企業価値の毀損、社会的信用の失墜、流出の影響を受けた顧客その他関係者への補償等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社は顧客の録画映像を閲覧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すめる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. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
6. 人的資本経営戦略

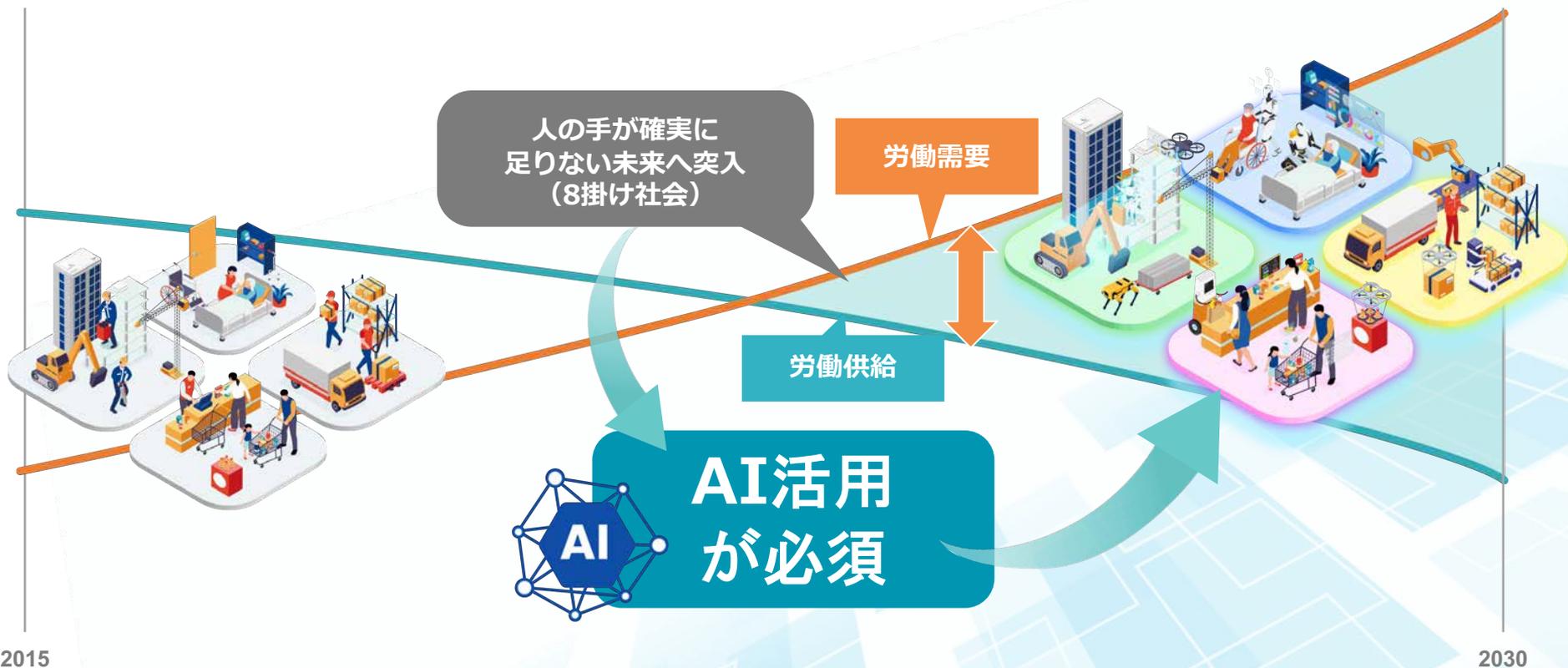
Appendix.

## 5. 今後の 成長ロードマップ



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>映像・AIを活用したソリューションの拡充</li> <li>認知度の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年も100%超のNRRを維持（2025年12月期 全社NRR114.5%）</li> <li>既存顧客とのリレーションを活かし、映像データとAIを活用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> <li>認知度の向上、販売促進への投資を継続</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>他業界での導入率向上</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>深刻な労働力不足に直面する現場を持つ他の業界に対しても導入による課題解決が加速し顧客あたりの単価を向上</li> </ul>
 エリアの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内で営業網を拡大</li> <li>グローバルでの営業力を強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>関西支店に引き続き、福岡営業所を設立し、営業活動を強化</li> <li>ベトナムに続き、タイ王国でも現地法人を設立。海外展開をさらに加速</li> </ul>

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





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

## WebでのAI活用

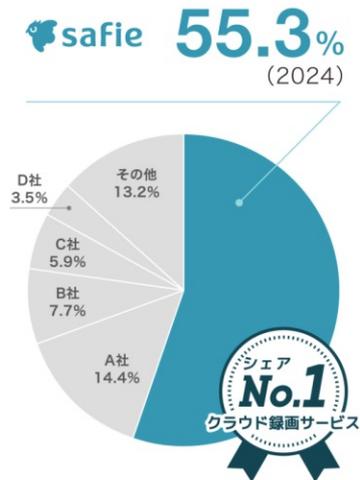
- 構造化データ
- テキスト / 画像

## 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

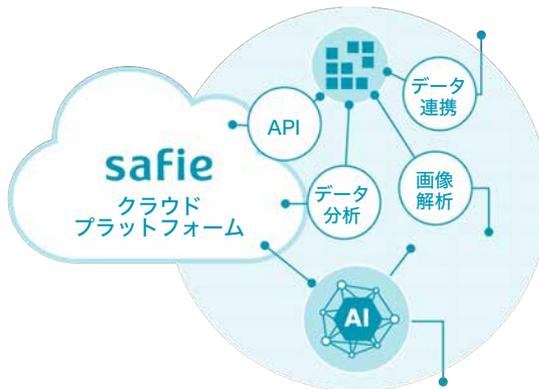
フィジカルAIが中心となる時代において①クラウドカメラにおける圧倒的なシェア  
②拡張性の高いプラットフォーム、③強固な顧客基盤などの強みを有する

## 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



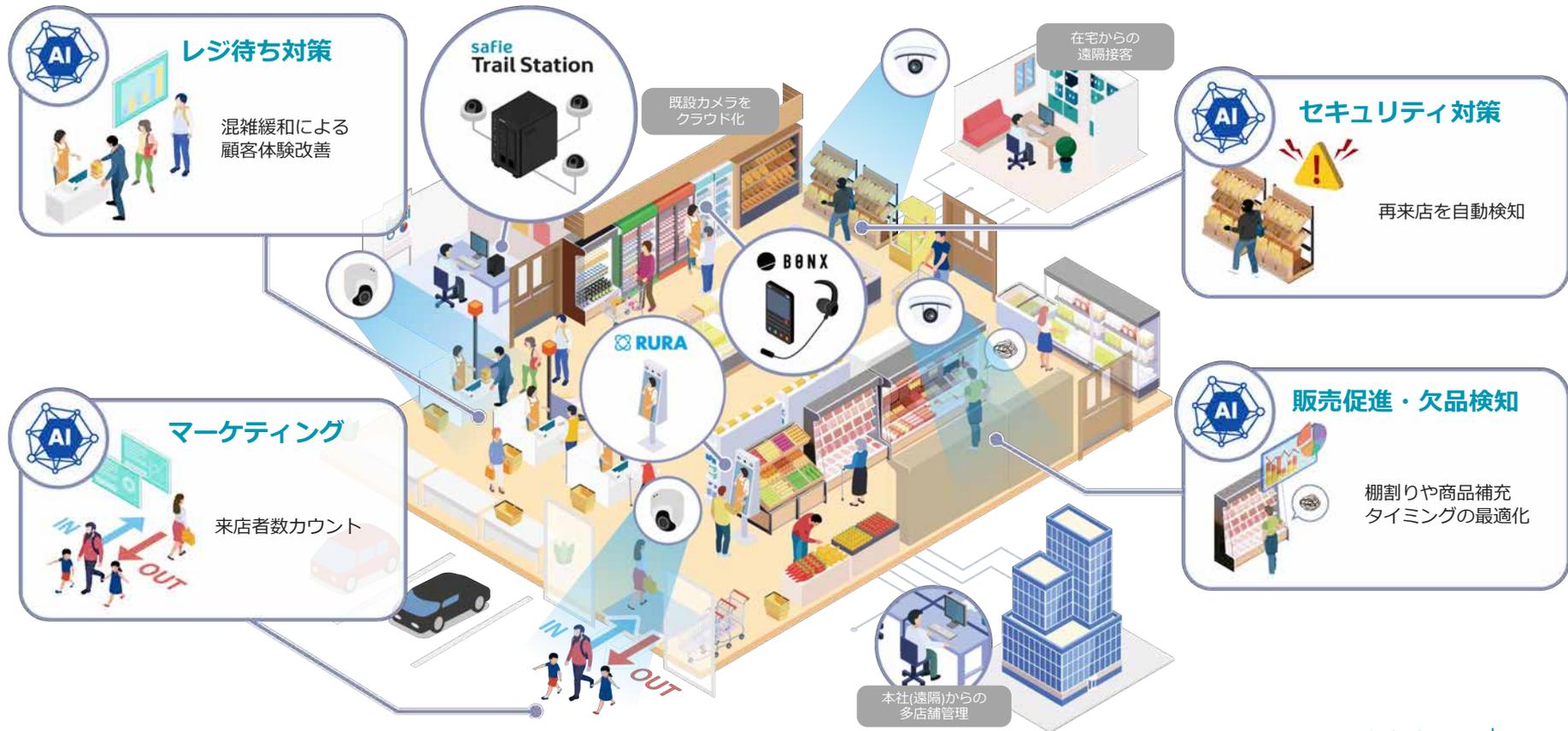
新たなAIビジネスを次々に創出

## 「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

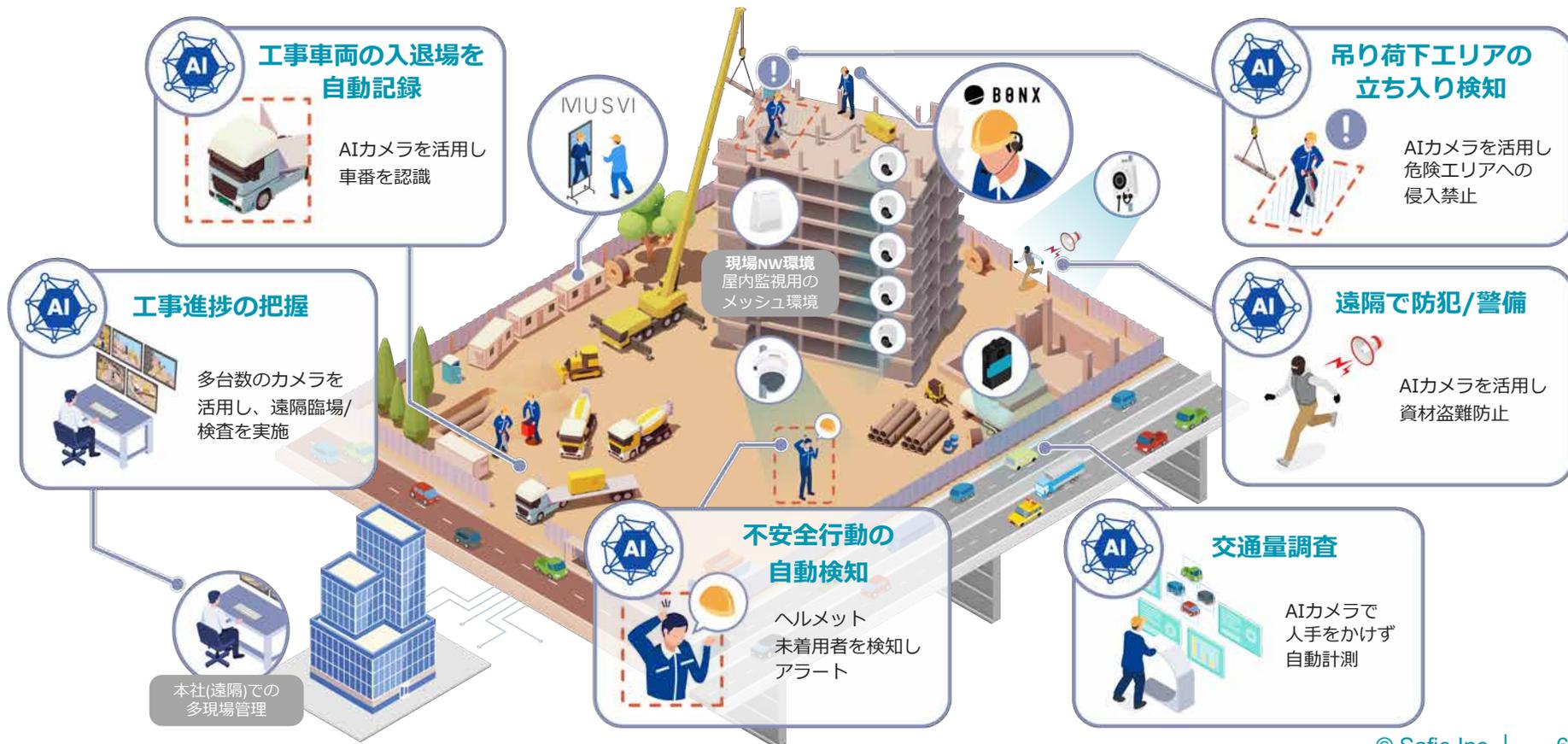
防犯領域を全てカバーしたワンストップサービスにより顧客への提供価値を向上し、LTVの最大化を目指す



## 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

業界課題

建設

不安全行動

長時間労働

小売

長時間労働

窃盗/万引き

警備

犯罪

道路

道路混雑

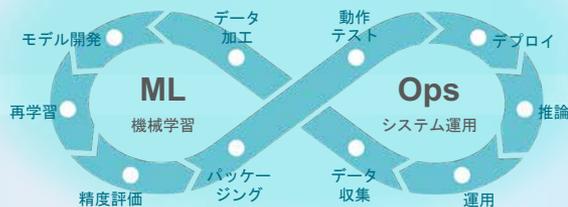
交通事故多発



顧客  
(カメラ映像)

AI開発者

safie  
クラウド  
プラットフォーム



AIソリューション



安全帯  
検知



作業効率  
可視化



省人/無人  
店舗



万引き  
削減



無人警備



道路状況  
可視化

## 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



立ち入りカウント機能  
レジ前混雑を検知して通知

### 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



車番認識検知機能  
物流倉庫での車両の入退場確認

# @i-app

## 映像×AIのアプリケーション



### 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ない「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！

積雪量推定機能 (AIソクナート)

提示条件：「積雪量が5cm以上積もったエリアを探してほしい」といった要望に対し、AIが過去の映像データから該当するシーンを検出・提示している。ご認識の通り、AIが雪の深さを正確に判定することは難しいが...

▼ 実際の画面で試す



AI2 text:

検出結果 実際の画面で試す

検出内容

【説明】 上のような具体的な条件で検出が可能になります。

※現在、構想中

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



セーフティーは「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



AIエージェントによる  
意思決定の自動化



Image generated by AI



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

セーフイ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

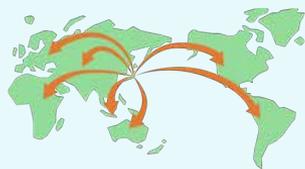
1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益モデル・経営指標実績
4. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
6. 人的資本経営戦略

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

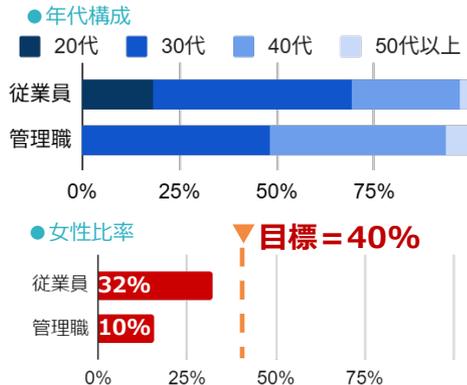
## 多様な職歴



- 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

- 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 2025/9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6年度雇用均等基本調査」](#)

## 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NRR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

現状及び課題

施策の方向性

- 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



- 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. 2026年12月期業績予想
5. 今後の成長ロードマップ
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



#### 島岡 政基

セコム株式会社 IS研究所  
デジタルプラットフォーム  
ディビジョン  
主幹研究員



#### 寺久保 朝昭

キヤ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

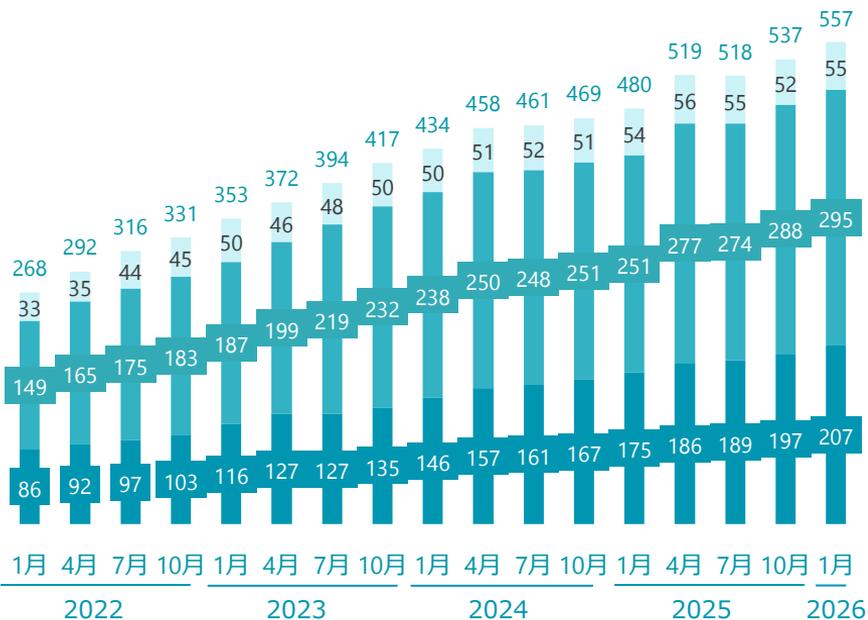


#### 山本 龍彦

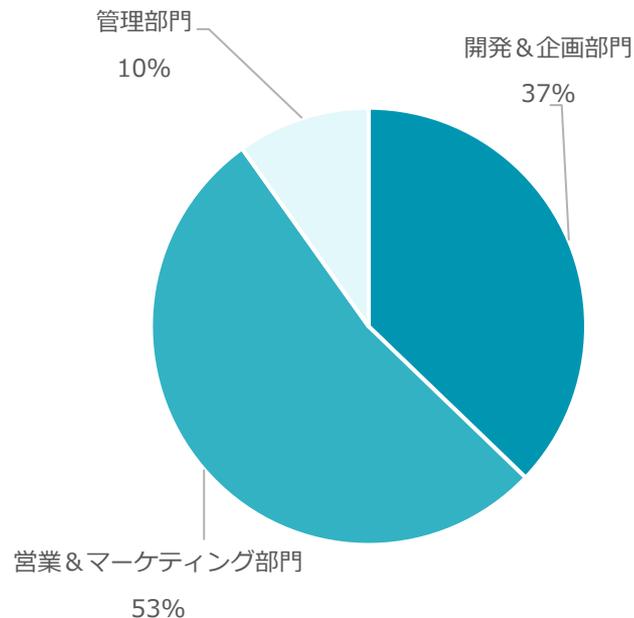
慶應義塾大学大学院法務研究科  
（法科大学院）教授

## 社員数の推移\*1

- 開発&企画部門
- 営業&マーケティング部門
- 管理部門

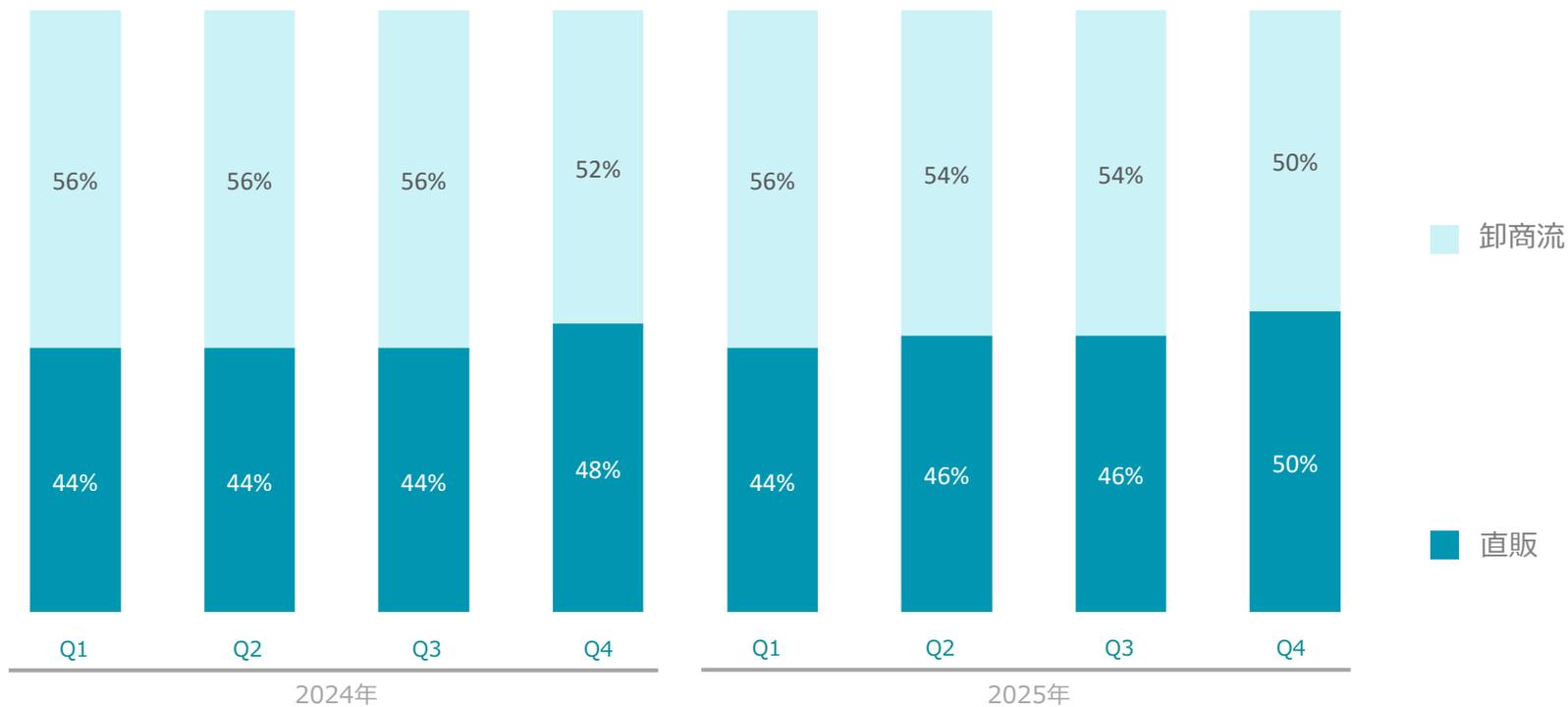


## 人員構成

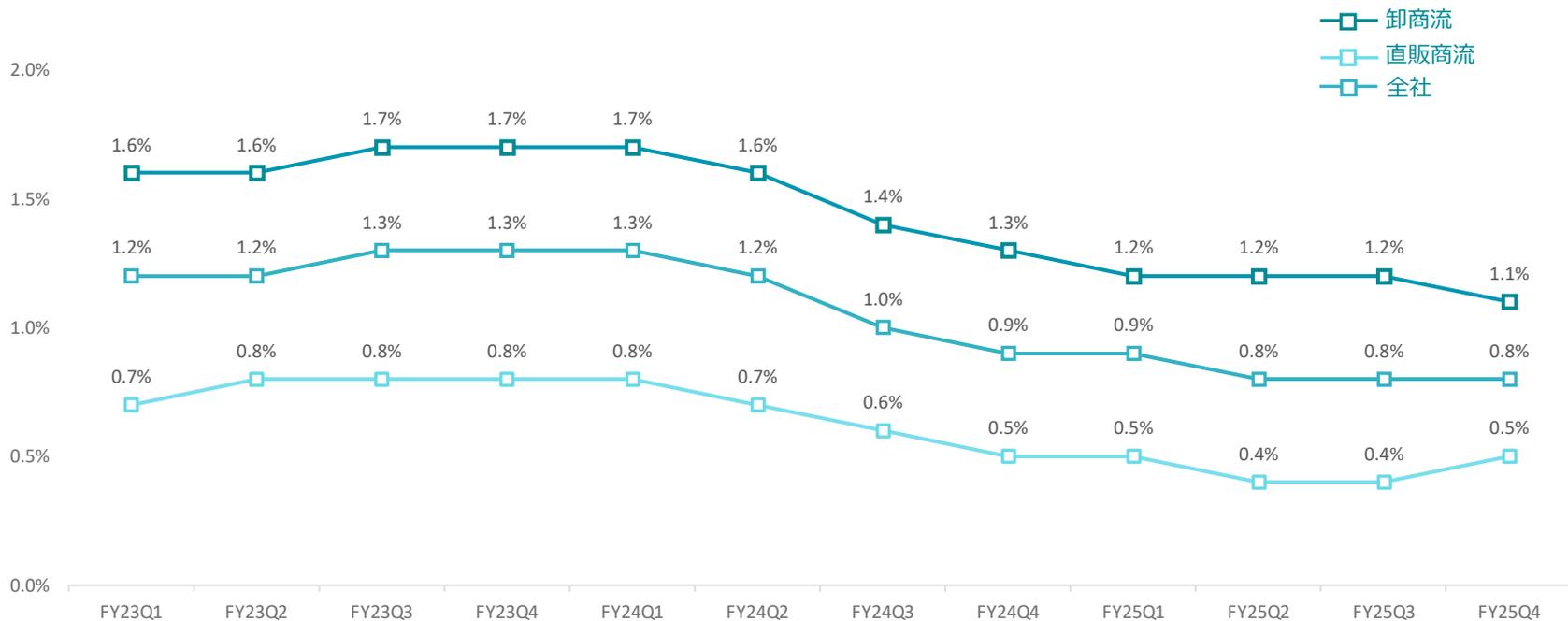


\*1 各月初の人数

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 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界の実態調査 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扱い状況について」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「建設工事受注動向統計調査報告（令和5年計）」に記載の公共機関からの受注工事件数（2024）。\*6 国土交通省「建築工事統計調査報告 時系列一覧」に記載の新設住宅着工数（2025）。\*7 「建築物リノベーション・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年経済構造調査」に記載の工場・作業場（2024）及び物流センター-庫定数（2024）及び大型物流センター-庫定数（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）。\*9 「年度経度-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） 全国信用組合主盟判定及び系統債、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）。\*13 一般社団法人マンション管理業協会「令和6年マンション管理受託動向調査結果概要」に記載のマンション棟数（2024）。\*14 一般社団法人日本エレベーター協会「2022年度昇降機設置台数等調査結果報告」に記載のエレベーター保守台数（2023）。\*15 一般財団法人日本不動産研究所【公表資料】全国オフィスビル調査（2023年1月現在）」に記載のオフィスビル件数（2023年）

# 連結貸借対照表

(単位 千円)	2024年12月末	2025年12月末	2024年12月末	2025年12月末
<b>(資産の部)</b>				
流動資産				
現金及び預金	6,799,232	6,820,149		
電子記録債権	12,600	18,743		
売掛金	2,235,019	2,726,538		
契約資産	1,219	-		
商品	789,745	874,412		
仕掛品	11,506	150		
その他	401,998	499,672		
貸倒引当金	△4,995	△7,845		
流動資産合計	10,246,326	10,931,821		
固定資産				
有形固定資産	487	15,457		
投資その他の資産	776,675	1,131,821		
固定資産合計	777,163	1,147,278		
繰延資産	598	1,482		
資産合計	11,024,087	12,080,583		
			<b>(負債の部)</b>	
			流動負債	
			買掛金	1,094,652
			未払金	613,242
			1年内返済予定の長期借入金	1,656
			未払法人税等	75,450
			契約負債	55,771
			賞与引当金	186,480
			その他	381,267
			流動負債合計	2,408,521
			固定負債	
			長期借入金	892
			繰延税金負債	5,507
			その他	40,000
			固定負債合計	46,399
			負債合計	2,454,920
			<b>純資産の部</b>	
			株式資本	
			資本金	5,617,220
			資本剰余金	8,102,602
			利益剰余金	△4,194,555
			自己株式	△216
			株主資本合計	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	12,478
			繰延ヘッジ損益	-
			為替換算調整勘定	△2,328
			その他の包括利益累計額合計	9,240
			新株予約権	12,720
			非支配株主持分	22,156
			純資産合計	8,569,167
			負債純資産合計	11,024,087

# 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、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらは将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社グループは、これらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。
- また、本資料に記載されている当社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。
- 「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2027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/>

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