

各位

2026年5月21日  
セーフィー株式会社

## セルサイドアナリストとの面談内容書き起こし公開のお知らせ

当社は、2026年3月30日（月）に実施したセルサイドアナリストとの面談について書き起こした内容をお知らせいたします。面談には当社代表取締役社長CEOの佐渡島 隆平が回答させていただきました。

### 【書き起こしに関する注意事項】

本書き起こしには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取舍選択を行っていることから、実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

## 1. AI戦略と技術動向

昨年、御社のAI活用についていくつか事例をご紹介いただく機会がありましたが、その後のアップデートがありましたら伺いできますでしょうか。

特に、米国のAI Agent事業が急速に進化しておりますが、こうした動向が御社に与える影響についても示唆があればお聞かせください。

併せて将来的にAIが御社の事業にどのような影響をもたらすと考えているか、それに向けて現在どのような取り組みを進めていらっしゃるのかについてもご教示いただけますと幸いです。

まず、建設領域では、ウェアラブルカメラ「Safie Pocket（セーフィー ポケット）」シリーズと音声発話サービス「BONX」を連携したAI活用が進んでおります。現場巡回時の映像データ記録に加え、「BONX」での発話内容による音声データも同時に保存することで、映像と音声の両データを活用したAI自動帳票生成のデモや実証実験を行っております。本取り組みはゼネコン各社からのニーズも高く、今後のサービス展開を視野に入れて動いていく予定です。

小売・サービス領域の店舗現場においては、欠品検知や行列検知など多様なニーズが存在しています。製造業の現場に関しては、先日上場した業界特化型AI企業であるフツパー社への出資を通じて連携を強化しています。当社では、そのようなあらゆる業界の現場に設置したカメラから蓄積される映像データをAIで解析し、個別ニーズに対応できる開発基盤、すなわちプラットフォームの構築を進めています。「Safie AI Studio（セーフィー エーアイ スタジオ）」もその中核となる取り組みの一つです。

さらに、社内開発においてもAI活用を積極的に推進しており、今後さらに多くのユースケース創出を見込んでいます。社内における具体的な活用例としては、Anthropic社の「Claude」などを用いた開発効率の向上が挙げられます。例えば、社内イベント向けのアプリケーションをエンジニア1名が一晩で開発し、翌朝には実装する、といったスピード感での開発が可能となっております。また、秘書業務にもAIを活用しており、社内全体で見てもAI活用はかなり進んでいると認識しています。

こうしたAIの進化が当社事業に与える影響については、従来からIRでもお伝えしている通り「大きな追い風」と捉えています。当社は、現場の一次データをリアルタイムで取得できる基盤に加え、カメラOSや「Safie AI Studio」といったプラットフォームを自社で保有しています。業界や企業ごとに異なるニーズに応じて「無数のAI」を構築していく需要は今後さらに拡大すると見込まれ、当社にとって大きな成長機会になると考えています。

現在は、どの業界から本格的な立ち上がりが見られるかについてお客様との対話を通じて見極めている段階です。今後は、社内で実現している高い開発スピードをいかに顧客向けソリューションとして昇華していくかを重視し、引き続きブラッシュアップを進めてまいります。

データの権利関係に加えて、保有や加工についてもお伺いできますでしょうか。  
他社へ画像データを提供する際や「当該画像は使用しないでほしい」といった外部からの要請・制約が生じる可能性はございますでしょうか。  
また、顧客データが外部システムと連携されるケースや、他社が自社サービスの一部としてデータを取り込む動きへの対応方針についてもお考えをお聞かせください。

顧客データの権利はあくまでお客様に帰属しており、当社は顧客データをお預かりする立場にあります。そのため「当社のデータ」として自由に扱うことはせず、適切な制御のもとで取り扱っています。

現時点では過渡期にあるため各案件で個別対応を行っていますが、近年の政府方針としては個人情報保護法の改正が進み、AI開発や医療分野などにおいて一定の要件を満たす場合には必ずしも本人同意を必要としない形で複数事業者が個人データを扱うことが可能となると見込んでいます（※1）。こうした環境を踏まえ、当社はプラットフォームとして大量のデータを扱う立場から、「サービス向上のためのデータ活用」を規約等において表明していくことが今後の利活用を促進する重要な方向性と考えています。

また、顧客データを他社システムと連携させるケースについても既に想定しています。当社のデータやAIを他社のAIと組み合わせたいというニーズへは、当社プラットフォーム上でデプロイ（※2）していただく形を基本としており、その際には一定のテイクレートをいただくビジネスモデルを想定しています。これは、アプリケーションの利用料や課金に応じて手数料を得る仕組みであり、いわゆるApp Storeに近いモデルです。

一方で、「自社内で独自に開発・運用したい」というニーズに対しては、API利用料やデータ転送量に応じた従量課金といった形で対応しています。ただし、元データの外部持ち出しを前提とするケースは現時点では限定的です。なお、これらの契約体系はAI普及以前から整備されているものであり、顧客はセキュリティや画像品質を重視して当社にデータの保存を委託しています。そのため、AI活用の進展によって、こうした信頼関係や契約の前提が大きく揺らぐ可能性は低いと認識しています。

(※1) 個人情報保護委員会事務局：個人情報保護法等の一部を改正する法律案について（令和8年4月）

(※2) IT分野において開発したソフトウェアやアプリケーションをユーザーが利用可能な環境に配置・展開するプロセス

## 2. 成長戦略とビジネスモデルについて

課金カメラ台数の成長率について、これまで20%強で推移していると認識しておりますが、今後の持続性についてどのようにお考えでしょうか。

来期以降、一定の鈍化を見込む可能性もあるのかあわせてお聞かせください。

当社では、「Safie Trail Station（セーフイー トレール ステーション）」を活用し既存のカメラ環境をクラウドへ移行することで、課金台数の拡大を図っていきたくと考えています。現在は、小売・サービス業の店舗向け直販商流や建設現場向けのレンタル商流など複数のモデルが混在しており、売上高成長率は平均で22～27%となっています。今後は、店舗向けの直販商流の売上高構成比が高まることで、成長のベースライン自体が引き上がる可能性があると考えています。直近では「Safie Trail Station」の新ラインナップとしてAI対応版やクラウド録画の大容量版も投入しており、引き続き成長に向けた取り組みを強化していきます。

足元では半導体調達に苦労している側面もありますが、必要な時だけ映像データを確認できるカメラの開発を進めています。ネットワーク通信帯域の消費を最小限に抑え運用コストを最適化することで、建設や小売などの幅広い領域の大規模現場への大量導入を可能にします。

これらの取り組みが結実し、いずれかの領域で大きな伸長が実現すれば、成長率を30%程度まで引き上げることも視野に入れていきます。もっとも、現時点では保守的に平均22～27%の成長率を前提としています。

将来的に、カメラ台数ベースのKPIから他の指標へ見直す可能性はありますか。

エンタープライズ顧客においては、カメラ1台あたりの単価（ARPC）ではなく、1アカウントあたりの単価（ARPA）をベースにソリューションを設計していく方向へシフトしていきたいと考えています。そのため、現状の「課金カメラ台数」という指標が最適かどうかについては、社内でも議論を進めています。例えば、3,000店舗・約4万台のカメラを保有するエンタープライズ企業に対して「店舗単位での夜間警備ソリューション」を提供する場合、課金単位はカメラ台数ではなく店舗単位となることが想定されます。

このように、当社としては顧客ごとの運用単位に応じた最適なソリューション提供を重視しており、必ずしもカメラ台数という指標のみに依拠するものではありません。

ソリューション売上高の拡大については大きな成長余地があると認識しておりますが、例えばバーティカル領域における他社オフリングの一部として組み込まれる形での展開など、今後の販売手法の工夫についてどのようにお考えでしょうか。

日本のSIerでは、これまで独自プロダクトで大きく成功した事例は必ずしも多くないと認識しています。一方、顧客が日常的に利用するインターフェースやサービスの中に当社の機能が組み込まれることでスケールしていく可能性は十分にあると考えています。実際に、NTTドコモビジネス社やキヤノンマーケティングジャパン社といったパートナー企業において、当社の機能がソリューション開発の中核として活用されています。今後は、当社のAIや各種サービスを組み合わせ、卸商流で提供するモデルを一層強化していく方針です。

例えば、弊社で物流倉庫や駐車場に出入りする車両のナンバーを認識する「AI-Appナンバープレート認識」についても多くの引き合いをいただいておりますが、特に物流倉庫現場では、グループ会社であるKix社のシステムインテグレーションも併せて活用し、各種業務システムと連携することで価値が発揮されるというニーズが強いと認識しています。

従来のSIerが主に「構造データ」を扱い、人材提供型のビジネスモデルを中心としてきたのに対し、当社は「非構造データ」を扱うSaaSとして事業を展開しています。企業規模問わずあらゆる業界の企業での導入実績を背景に、顧客ごとに最適化されたソリューションを提供していく市場機会は着実に広がっていると考えています。

既存のカメラ映像を活用するケースと企業独自で新たに取得した画像データを活用するケースの両方があると理解していますが、実態としてはいかがでしょうか。

製造業向けAIを提供するツツパー社との連携事例のように、工場ライン内でのラベル剥がれ検知といった専用機的な用途がある一方で、「人の働き方」や「安全管理」を俯瞰的に把握したいというニーズも多く存在しています。例えば、内装チェックが適切に行われているかをカメラで確認するといった用途もその一例です。こうしたニーズに対し現場のデジタル化が進んでいけば、当社プラットフォームには柔軟に接続が可能です。実際に、公表される機会が多くはないものの、当社のAPIや映像管理画面が活用されているケースは着実に増加しています。APIについては、今後のさらなる開放も視野に入れつつ、すでに外部連携が可能な形で提供を進めています。

ハードウェアについてはODM生産なども活用しており、ハード自体の販売よりもそこから得られるデータを活用したソリューション提供に重点を置いています。また、既存カメラの活用

よりも専用機の方が顧客の納得感が高いケースも多く、必要に応じて専用機の開発も行っていますが、特定の形態にこだわるものではありません。

### 3. 財務戦略と収益性について

成長と利益のバランスについては、どのようにお考えでしょうか。

当社が取り扱う映像や音声といった非構造化データのマーケットが非常に広大であることを踏まえ、現時点では市場開拓を優先すべきフェーズにあると認識しています。そのため、短期的な利益確定を急ぐのではなく得られた利益を再投資に回しながら、市場そのものの拡大を重視した成長戦略を取っています。

一方、売上高成長率として掲げている22~27%の成長を持続するうえでは、利益も着実に伸ばしていく姿勢を示すことが株主の皆さんの期待に応える観点で重要であると考えています。このように成長と利益のバランスについては一律に定めるものではなく、最適な水準を引き続き社内でも議論しながら慎重に見極めていく方針です。

売上高成長と収益性のバランスについて、現状の考え方をお聞かせください。

また、ソリューション収益の積み上がりに対する一部の懸念も踏まえ、収益拡大フェーズへの移行時期についてどのようにお考えでしょうか。

投資家の皆様には、今後、売上総利益の絶対額および売上総利益率が適切にコントロールされながら伸長している点に注目していただきたいと考えています。市場で見られるいわゆる「SaaS is Dead」といった論調に対しても、当社としてはビジネスモデルの積み上がりに疑問は持っておりません。

収益拡大フェーズへの移行時期については、従来2026年としていた黒字化目標を2025年へ前倒しで達成しており、状況に応じてさらに利益拡大のタイミングを早期化していく可能性もあります。リーズナブルな価格帯のカメラや「Safie Trail Station」のラインナップ拡充など、新しいプロダクトの開発・仕込みも継続しています。これにより、さまざまな事業環境の変化に対して柔軟に対応できる体制を整えています。

調整後営業利益率について現時点では中長期の数値目標は明示されていないと認識しておりますが、2030年に向けた水準感や考え方をご説明いただけますでしょうか。

現時点では、2030年における具体的な数値目標は対外的に開示しておりません。一方で、社内目標としては売上高を現在の4~5倍まで引き上げることを志向しています。その際の営業利

益率については、テクノロジー企業として少なくとも10~15%以上を確保する水準が求められると認識しています。もっとも、2030年時点での達成を確約するものではなく、あくまで目指すべき方向性として位置付けています。なお、売上高4~5倍という目標は社内において高成長を志向するための指標であり、現時点での対外的なコミットメントや中期経営計画とは性質が異なります。営業利益率についても市場の期待値やさまざまなご意見を踏まえながら、毎年ガイダンスとして適切に設定していく方針です。

当社はテクノロジー企業であることから、成長が安定するフェーズにおいては、より高い利益率を実現できる可能性があると考えています。一方で足元ではAIや周辺領域における事業機会を確実に捉えるべく、成長を優先しながら成果を積み上げていくフェーズと位置付けています。

資金調達については現時点で市場を活用した具体的な計画はありませんが、将来的に必要となる場合には選択肢として検討していく考えです。市場の期待を踏まえた事業運営が重要であることから、今後も投資家の皆様との対話を継続しながら、成長と収益性のバランスを適切に取ってまいります。

収益構造については、現在の売上高構成においてスポット収益のうちハードウェアが約2割を占めています。また、売上総利益の構成比はスポット粗利、リカーリング粗利で2:8となっており、総利益率は全体で50%程度、今後は60%水準に近づけていくことが課題です。一方で、スポット売上が毎年一定規模で発生していることやエンタープライズ顧客の大規模案件・工事を伴う案件もあることから、足元ではミックスの劇的な改善には至っていません。

今後は、仕入れ価格の適切な転嫁やクラウド基盤のコスト低減に加え、AIなど高付加価値ソリューションの比率を高めることで、売上総利益率の向上を図っていきます。

今後の投資・開発における優先順位が高い事項はどういったものになりますでしょうか。また、それらはいつ頃業績に貢献するとお考えですか。

今後の投資・開発における優先順位として、主に二つの事項を重視しています。一つは、警備事業の強化です。市場の期待は非常に大きい一方、昨年設立した「セーフイーセキュリティ株式会社」を中心に、業界調整を含めた約1年間の基盤構築期間を見込んでいます。この間の先行投資は、将来的に（規模拡大に伴い利益率が高まる）収穫逡増型の急成長を実現するための不可欠なプロセスと位置付けています。

もう一つは、ソリューション売上高の拡大です。社内では「(SaaSの成長指標である) T2D 3」を意識し、今期も倍々成長を目指しています。

こうした方針のもと、現在の経営における最優先KPIは以下の通りだと考えています。

- ・課金カメラ台数の増加
- ・ソリューション売上高の拡大
- ・売上総利益率の維持・向上

警備事業のように一定期間赤字を許容してでも進めるべき投資もありますが既存計画の範囲内で管理しており、全体としては着実に利益を確保しながら推進していく方針です。

#### 4. 営業体制と組織戦略

エンタープライズ領域におけるキーアカウント獲得における営業体制の充足度についてご説明いただけますでしょうか。

営業人員の単純な増員ではなく、営業生産性の最大化を最重視しています。具体的には、売上総利益の絶対額と一人当たり粗利の双方を向上させ、その推移を見極めながら戦略的に人員を補強していく方針です。

採用面については、社会課題の解決に取り組む事業内容や若手人材の活躍機会の多さなどが評価され、順調に進んでいます。特に新卒および若年層の採用に注力しており、ここ数年、毎年30名程度の新卒採用を継続し、若手が活躍できる土壌が整っています。

一般的には大手企業向け営業にはシニア層の経験が求められるとされますが、当社では若手メンバーが直接キーアカウントにアプローチし、着実に引き合いを獲得しています。

直販と間接販売の構成比について、足元の状況と今後の見通しをお聞かせください。

従来は、代理店販売が約6割、直販が約4割の構成となっていますが、この比率に固定的な考えはありません。成長に資すると判断される場合には、キーアカウントへの直販を積極的に強化していく方針です。今後は大型案件の増加に伴い、直販比率が一定程度上昇する可能性があると見ており、足元ではすでに5対5に近づきつつあります。

#### 5. ハードウェア・サプライチェーンのリスク

足元のメモリ価格上昇に伴う影響については、どのような状況になっていますでしょうか。

サプライチェーンリスクとして一般的に懸念される地政学的要因以上に、AI需要の拡大に起因するメモリ価格の高騰に対して強い危機感を持っています。実際に、品目によっては価格が3倍以上に上昇するケースも見られます。このような環境下では、発注の都度、次回の価格見直しを求められるなど、調達価格の上昇は一定程度受け入れざるを得ない状況にあります。特に小規模な企業においては、調達自体が困難になっているケースもあると認識しています。

一方で、当社は年間数万台以上の出荷ボリュームを有していることから、優先的な調達が可能なポジションにあります。また、ハードウェアについては仕入価格の上昇分を端末販売価格に反映させる運用としており、価格転嫁は比較的行きやすい状況です。

加えて、小売・サービス業界などコスト意識の高い顧客に対しては、幅広いプロダクトラインナップを用意し、ニーズに応じた最適な提案を行うことで納得感のある形での提供を重視しています。

ハードウェアを取り扱うことによるスケラビリティへの懸念については、いかがでしょうか。

当社として大きな制約にはならないと認識しています。既設の他社製カメラを接続可能とするデバイスの拡充など、スケールを阻害しないための施策やプロダクトは十分に整備しています。

一方で、足元におけるボトルネックはカメラの調達そのものではなく設置工事にあると捉えています。エンタープライズ顧客を含め導入台数が継続的に増加する中、カメラは1台ごとに現地での設置作業が必要となるため、特に営業時間外での施工には物理的な時間制約が存在します。この課題に対応するため、子会社である「セーフィーフィールドワークス株式会社」を設立し施工体制の強化を進めています。これにより、導入スピードの向上とスケールの実現を図っていく方針です。

ソフトウェアのサーバーサイドについては、自社で物理的な資産を保有せず、AWSなどのクラウドサービスを利用し月額課金で運用しています。そのため、メモリ不足に伴う直接的な資産調達リスクはありません。クラウド費用については円安の影響を受ける側面がありますが、当社は利用規模の大きい顧客であることから、ベンダーに対する価格交渉を通じてコストの抑制を図っています。

円安やクラウドコスト増への具体的な独自の対策は行っているのでしょうか。

一つは、基本的な為替予約による為替変動リスクのコントロールです。

もう一つは、当社独自のデータチューニングによるコスト最適化です。具体的には、顧客の利用動向を分析した結果、過去データを頻繁に参照するニーズは極めて限定的であることが分かっています。この特性を踏まえデータの保存方法を細かく制御し、いわゆるカンバン方式で最適化することでレスポンスとコストのバランスをチューニングしています。

こうした取り組みにより、年間で数億円規模のコスト削減を継続的に実現しています。足元では、円安によるコスト増とこれらの削減効果が概ね相殺されている状況です。

当社では全顧客のデータ需要を束ねることで、ハイパースケーラーに対して「長期の利用を確約する代わりに値下げを求める」といった長期契約を軸とした価格交渉を行っています。こうした取り組みにより原価の上昇を抑制していますが、仮に為替水準が大きく円安方向に定着し（例えば1ドル=160円水準）、内部努力だけでは吸収が困難な場合には、最終的には価格転嫁も検討していく方針です。

【本件に関するお問合せ先】

セーフイー株式会社 IR担当 Email:[ir@safie.jp](mailto:ir@safie.jp)