2026年12月期

第３四半期
決算説明資料

セーフィー株式会社

東証グロース 4375



November 13, 2026

safie

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

© Safie Inc.

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期第３四半期実績
3. ビジネスアップデート
Appendix.

1. エグゼクティブサマリー

- セーフィー IR サイト
- セーフィー早わかり
- 事業計画及び成長可能性に関する事項

エグゼクティブサマリー

FY2026Q3業績

売上高
58.3億円
前年同期比 +22.7%

売上総利益
29.5億円
前年同期比 +23.7%

調整後営業利益*1
0.93億円
前四半期比で増益

エグゼクティブサマリー

- **FY2026Q3まで順調に推移、通期ガイダンスの売上高・調整後営業利益の達成を見込む**
- **現場データとAIを活用した現場AXソリューションにより、全国で顧客基盤を拡張**
- **保険代理店のグループジョインにより、見守り・保険事業を相互補完し事業領域を拡大**
- **決算サマリー（FY2026Q3実績）**
  - ✔ 売上高は前年同期比22.7%増、売上総利益は前年同期比23.7%増、2026年12月期第３四半期は、**調整後営業利益において前四半期比で増益**
  - ✔ スポット収益は16.8億円（前年同期比+19.5%）、リカーリング収益は41.4億円（前年同期比+24.1%）
- **中長期的なビジネスアップデート**
  - ✔ 現場AXのソリューションラインナップが拡充
  - ✔ エンタープライズ顧客の開拓が進み、全国で顧客基盤を拡張
  - ✔ クラウドカメラの映像とAIを基盤に、見守り・保険で相互補完し事業領域拡大へ
- **FY2026Q4・通期業績見込**
  - ✔ リカーリング収益の積み上げとQ4の需要期により、通期での売上高の計画達成を見込む
  - ✔ FY2027以降の成長に向けた先行投資を継続しつつ、調整後営業利益は通期で黒字化を見通す
  - ✔ 通期業績予想に変更なし

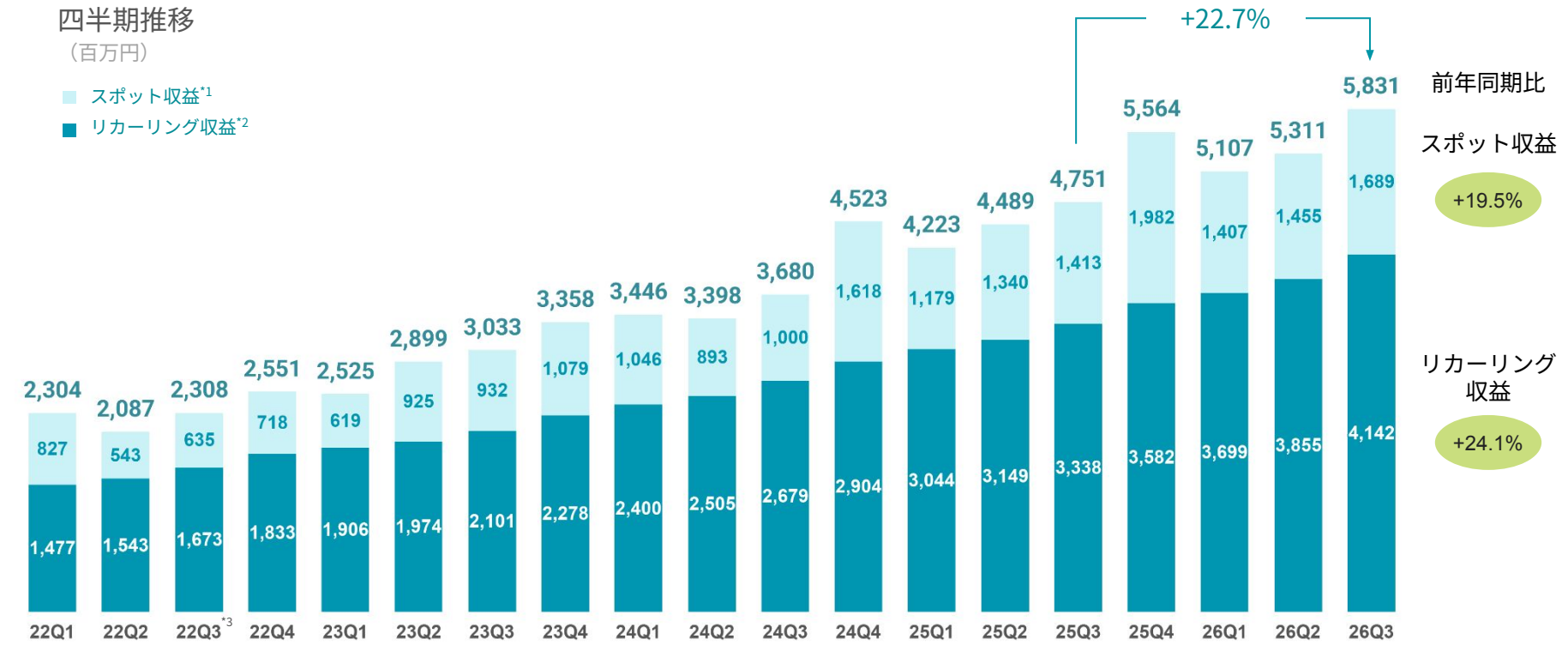
*1 調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一過性費用（NEDO公募案件採択に伴う調整額・M&A関連費）

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期第３四半期実績
3. ビジネスアップデート
Appendix.

2. 2026年12月期第３四半期実績

売上高の推移

2026年12月期第３四半期は、前年同期比+22.7%の成長
エンタープライズ顧客へのサービスラインナップ拡充・提案が奏功し、リカーリング収益は24.1%の伸長

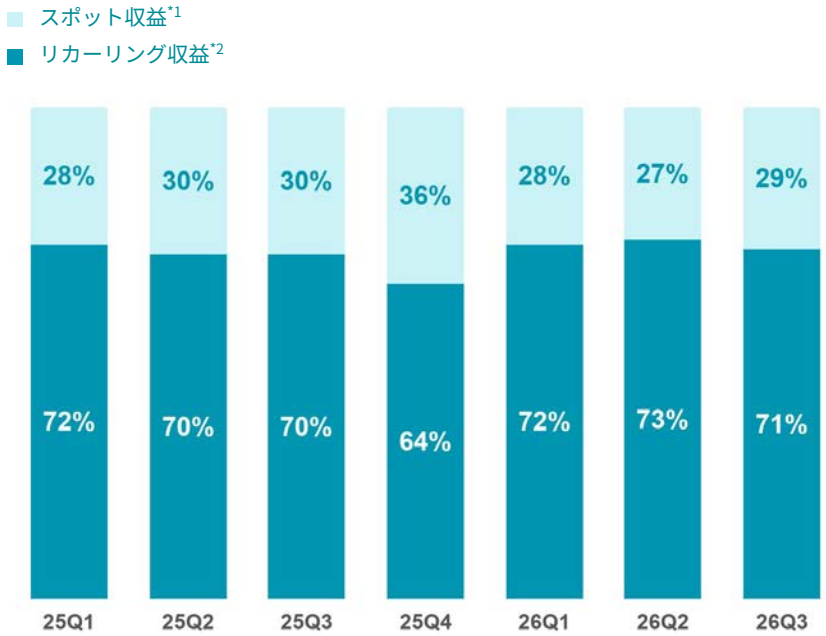


*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
*2 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

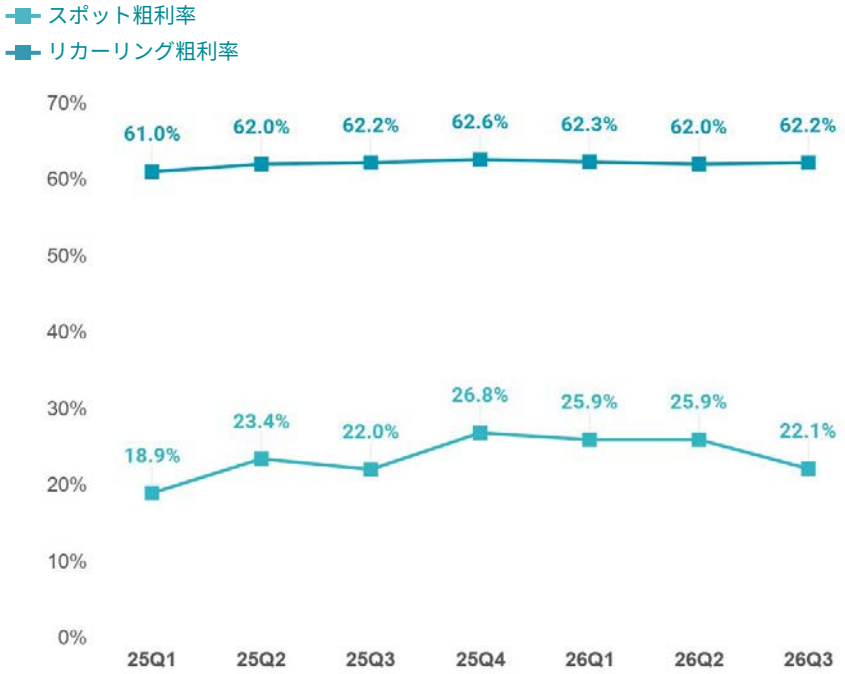
売上高構成比及びスポット/リカーリング粗利率推移

エンタープライズ獲得注力に伴う商材構成の変化に伴い、スポット粗利率は減少

売上高構成比（四半期）



粗利率の推移



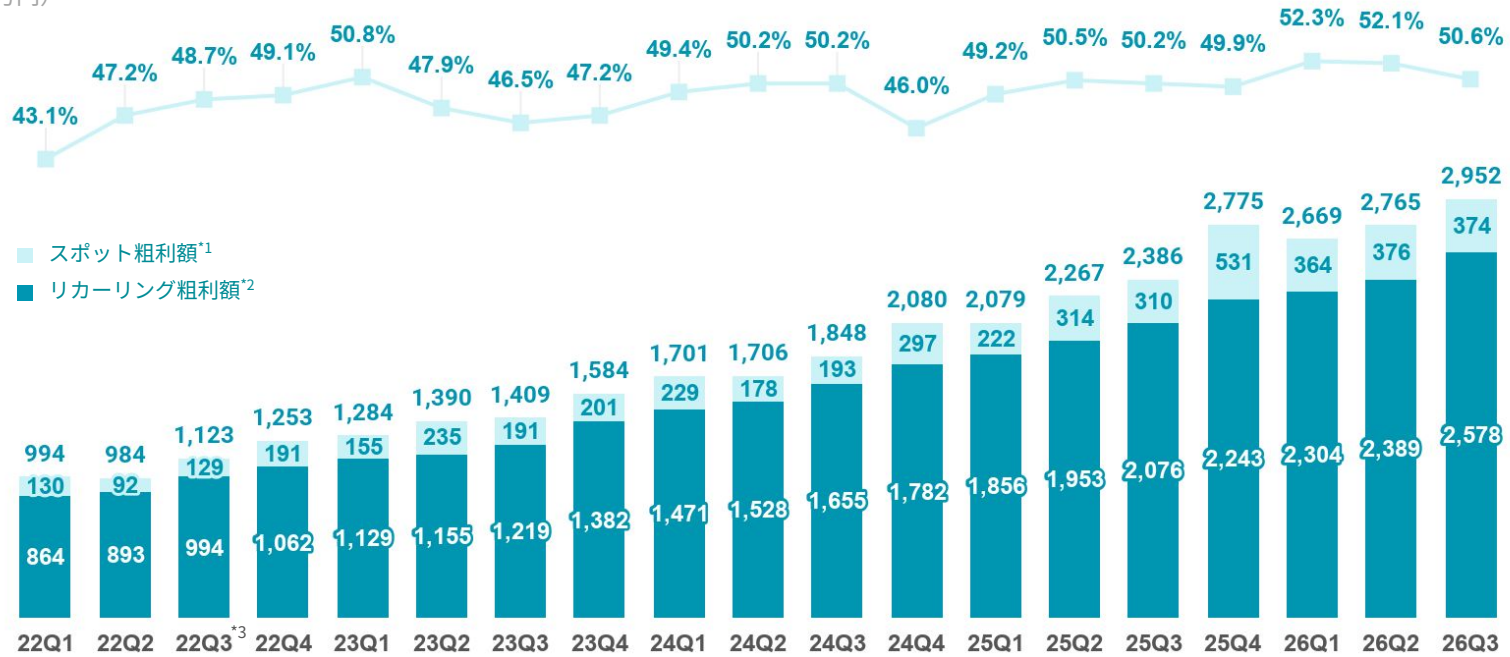
*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
*2 リカーリング収益には、クラウド、アプリケーション、レンタル、SIM等が含まれる

売上総利益の推移

売上総利益全体は前年同期比で23.7%成長
スポット収益の構成比上昇により、売上総利益率は50.6%に減少

四半期推移

（百万円）



前年同期比

+23.7%

*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
*2 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
*3 FY2022Q3より連結決算へ移行

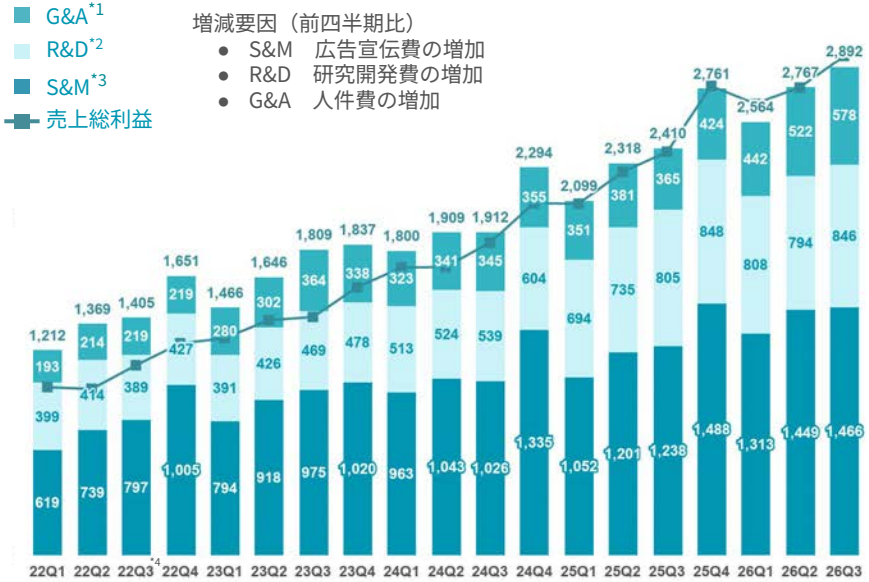
販売費及び一般管理費の推移

2026年12月期第3四半期は、売上高の成長に対し販管費の増加は限定的、S&M・R&Dの売上高比率は低下

四半期推移
（百万円）

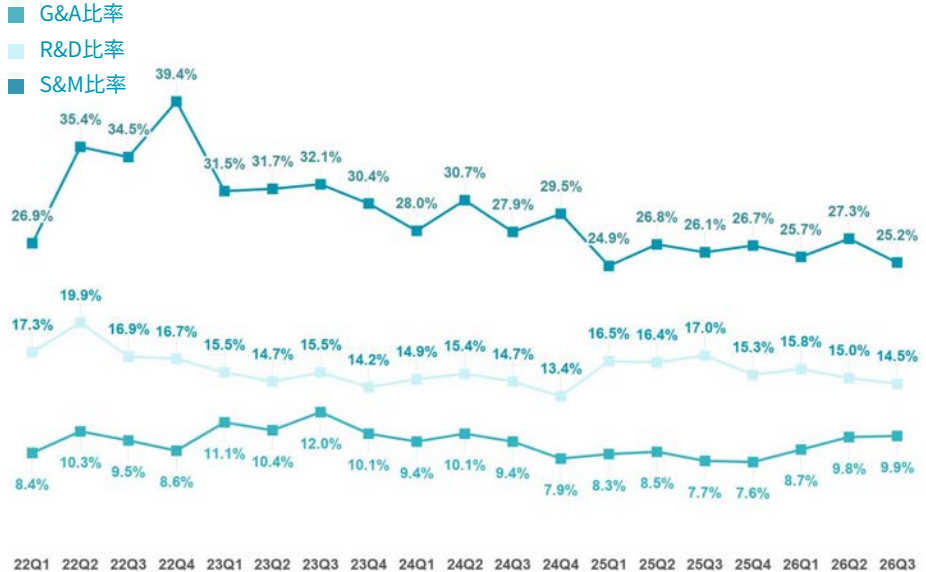
- G&A[*1]
- R&D[*2]
- S&M[*3]
- 売上総利益

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　人件費の増加



売上高比率
（%）

- G&A比率
- R&D比率
- S&M比率

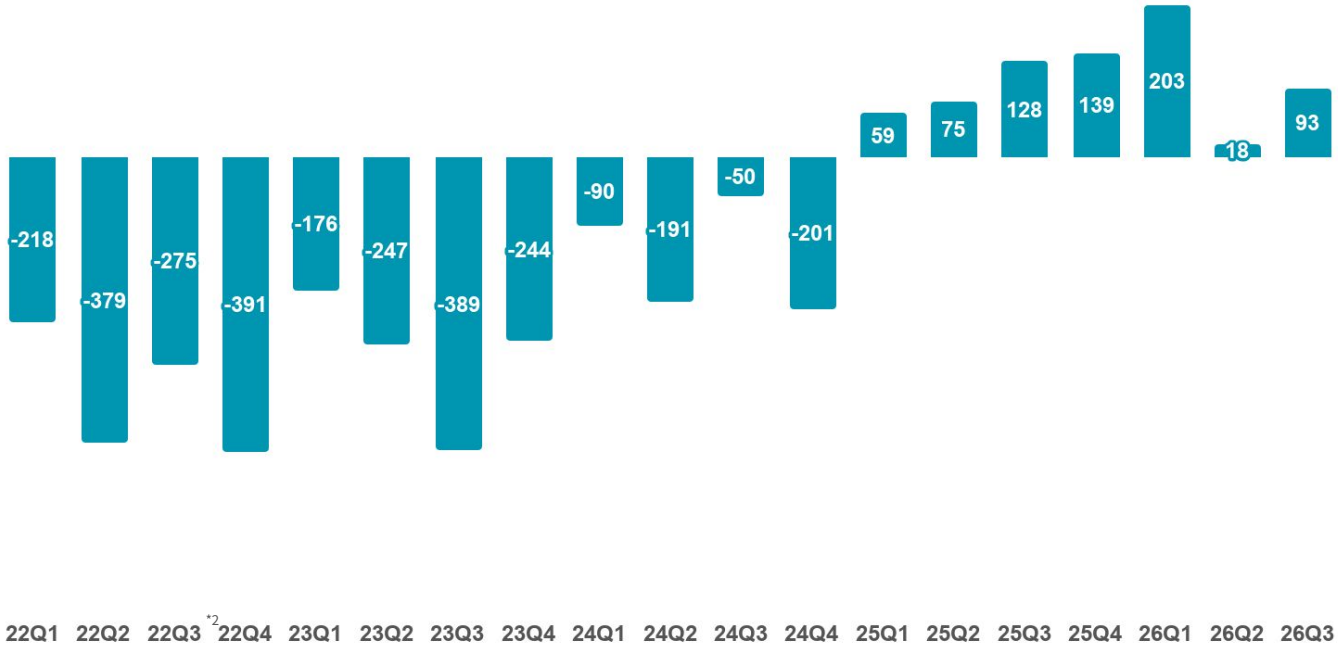


*1 G&Aとは、General and Administrative。管理部門の人件費やそのほか関連経費及び共通費等の合計
*2 R&Dとは、Research and Development。研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、そのほか関連経費及び共通費等の合計
*3 S&Mとは、Sales and Marketing。販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、そのほか関連経費及び共通費等の合計
*4 FY2022Q3より連結決算へ移行

調整後営業利益*1の推移

2026年12月期第３四半期の調整後営業利益は93百万円となり、前四半期比75百万円の増益

四半期推移
（百万円）

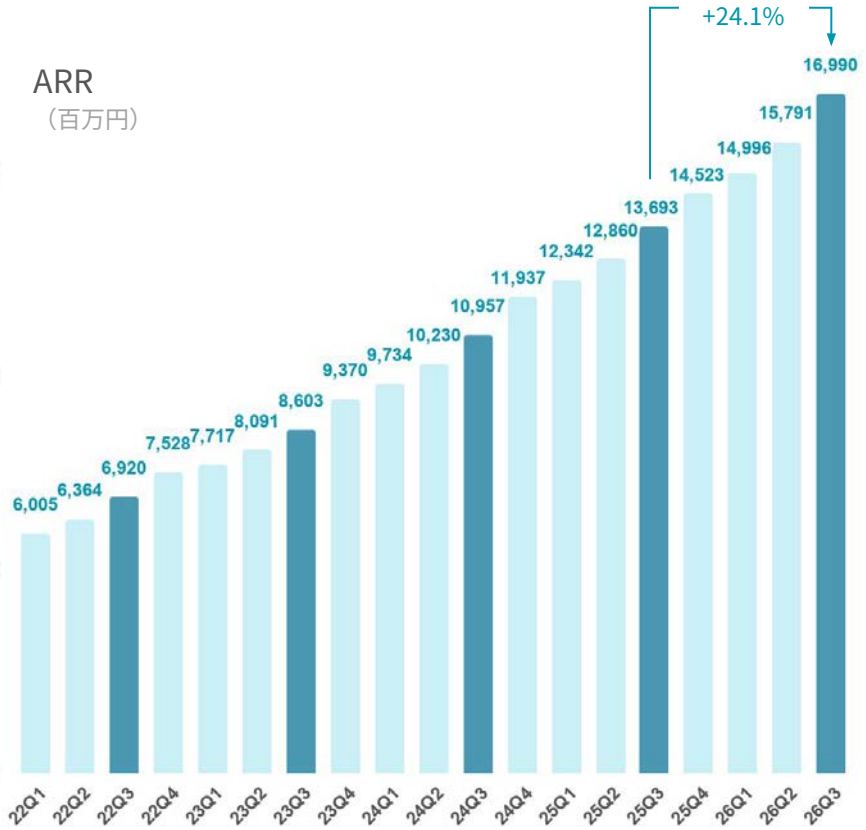


*1 調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一過性費用（NEDO公募案件採択に伴う調整額・M&A関連費）
*2 FY2022Q3より連結決算へ移行

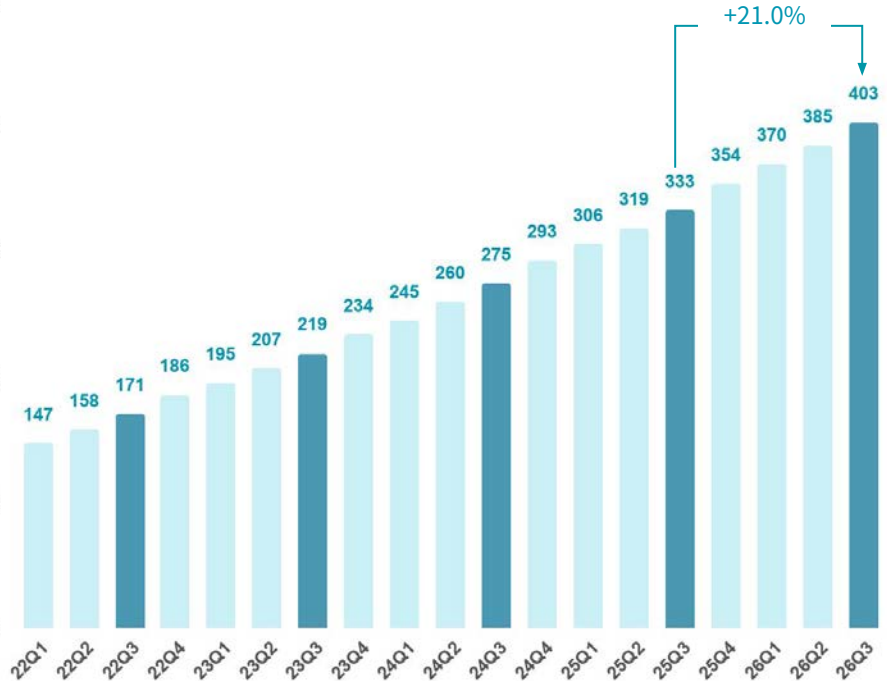
注力KPI：ARR及び課金カメラ台数の推移

ARRは前年同期比で24.1%成長し169億円、課金カメラ台数は40.3万台に到達

ARR
（百万円）

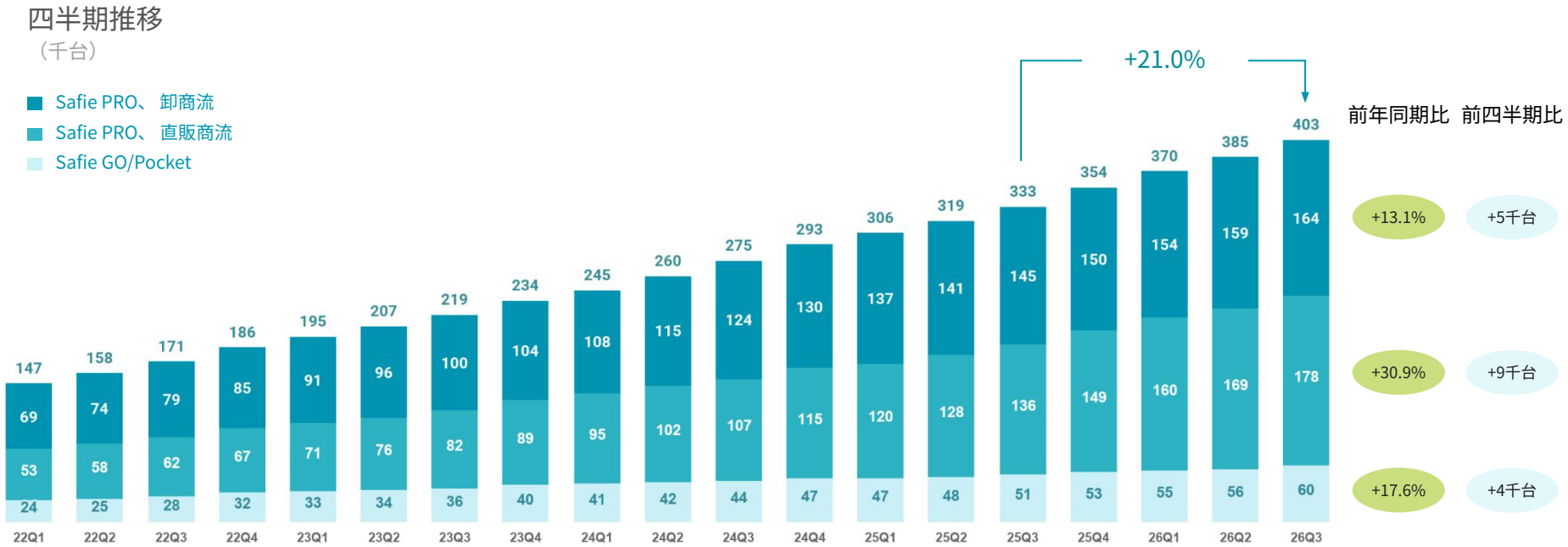


課金カメラ台数
（千台）



注力KPI：商流別課金カメラ台数の推移

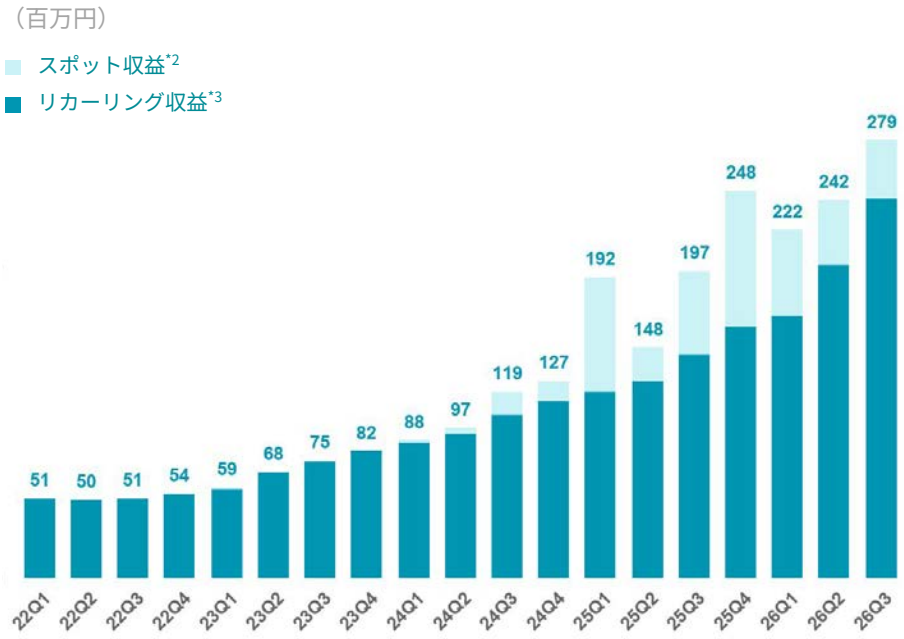
Safie PRO直販では、中小規模の多店舗展開顧客への導入が進み、前年同期比+30.9%と伸長
Safie GO/Pocketでは、大手小売チェーンの省人化ニーズを捉え、前四半期比+4千台を獲得



注力KPI：ソリューション売上高[*1]推移

現場データを活用した店舗向け現場AXソリューションの拡充・提供が、ソリューション売上高の成長を牽引

ソリューション売上高推移



FY2026Q3実績

小売・サービス業では
防犯・ロス対策の需要を背景に
映像とPOSデータを連携した
不正調査ソリューションの導入が進む

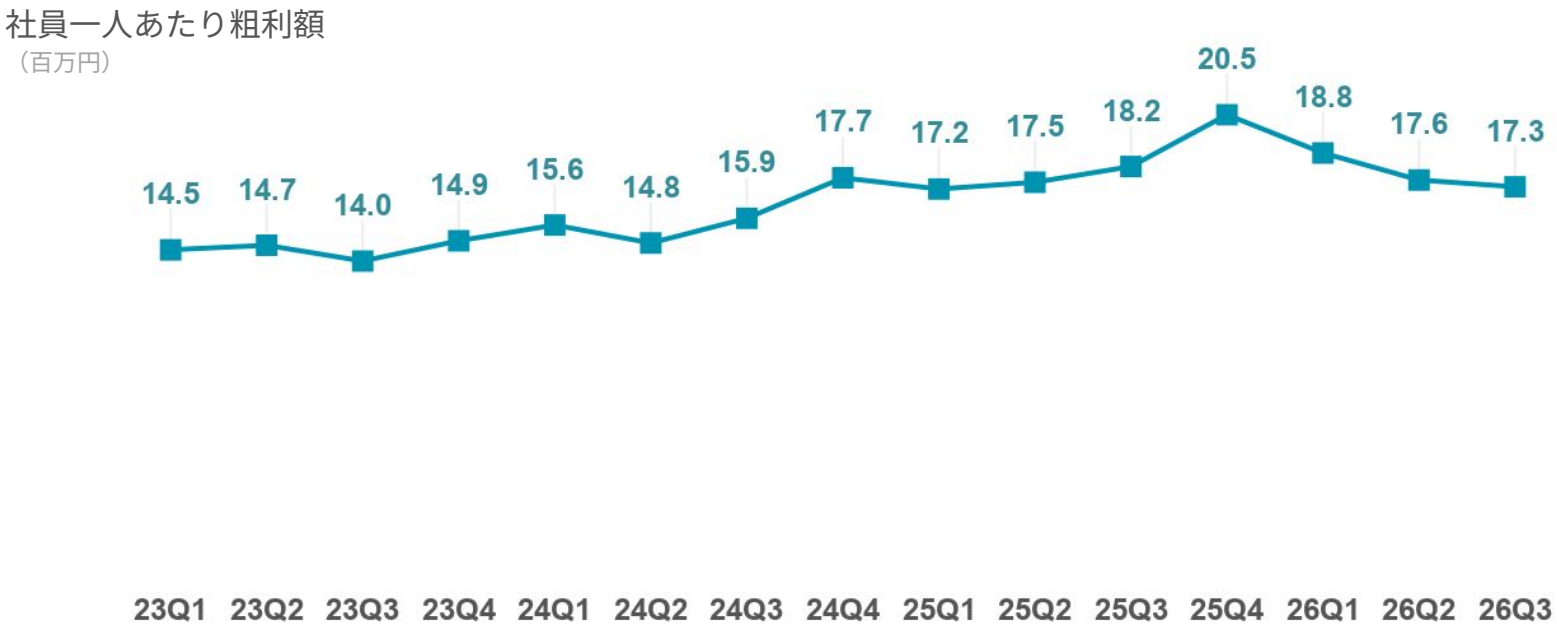
店舗の**顧客行動を可視化**する
AIソリューションの活用が広がる
大手ファッション雑貨チェーンでは導入店舗数や
活用範囲が拡大し、**販促効果の測定や店舗改善に貢献**

店舗の遠隔運営ニーズを捉え
クラウドインカム「BONX」の導入が加速
通信キャリアショップ運営企業で導入が進み
店舗間の連携や少人数での店舗運営を支援

*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 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
*3 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

注力KPI：一人あたり粗利額[*1]の推移

成長に向けた採用強化と人員増で、一人あたり粗利額は前四半期比で低下



*1（各四半期粗利額×4）÷ 各四半期平均社員数

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期第３四半期実績
3. ビジネスアップデート
Appendix.

3. ビジネスアップデート



現場の意思決定が加速する。
現場AXのセーフィー。

safie











現場の意思決定が加速する。
現場AXのセーフィー。















現場AX

2026年12月期第３四半期のビジネスアップデート

映像×AIの「現場AX」ソリューションの拡充とエンタープライズ顧客の開拓により収益基盤を強化
その基盤を活かし、グループの事業領域を広げて売上全体の成長につなげる

Solution
ソリューション

現場AXのソリューションラインナップが拡充

- AIエージェント「Safie Report Agent」など
  映像・音声データ×AIで現場業務の自律化を目指すソリューションを展開
- AIプラットフォーム「Safie AI Studio」により、業界特化型のAIソリューションを開発・提供



Account
顧客

エンタープライズ顧客の開拓が進み、全国で顧客基盤を拡大

- 関西エリアの年間売上高が10億円を突破
- 九州エリアでも、九州の有力企業を中心に顧客開拓が進展



Business expansion
事業拡大

クラウドカメラの映像とAIを基盤に、見守りと保険の相互補完で事業領域を拡大

- 見守り事業：AIカメラによる遠隔見守りを全国で拡大
- 保険事業：保険代理店の佐渡島商事がグループジョイン
  見守り事業で得たリスクの可視化データを活かし、新たな保険の開発を目指す

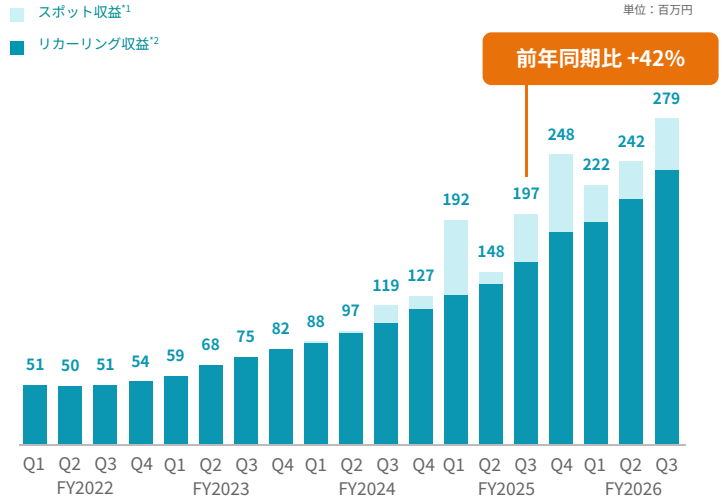


© Safie Inc.

現場AXのソリューションラインナップが拡充

ソリューション売上高は前年同期比+42%と着実に成長
他社ソリューションとの連携に加え、自社開発・AIエージェントまで領域を拡大し顧客単価を向上

ソリューション収益は前年同期比+42%



*1 スポット収益には物販、カメラ設置工事等が含まれる
*2 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

ラインナップ拡充の3つの要素

出資先とソリューションとの連携で幅広い現場課題に対応

建設・製造・小売 / サービスなど
現場データを活用した
ソリューションを拡充



「Safie AI Studio」で業界別の自社ソリューションを開発

AIソリューションプラットフォーム
「Safie AI Studio」で
自社開発から収益化までを加速



映像から音声・AIエージェントへ

「Safie Report Agent」で現場データによる
管理の自律化を目指す



現場AXで進化する建設現場の未来



建設領域ビジョンムービー

映像データでつなぐ、
新しい建設の形

イメージ動画はこちら

現場AX：映像・音声解析で現場記録を自動化するAIエージェントの提供開始

ソリューション

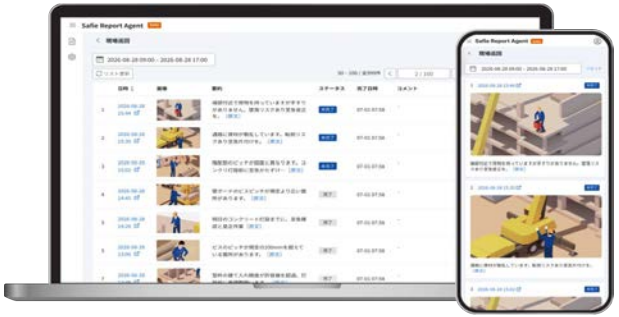
現場の映像と音声データをAIが解析し、作業内容や気づきが含まれた帳票や報告書を自動で作成
現場の気づきをリアルタイムに共有し、担当者が安全管理や専門業務に集中できる環境を構築

Safie Report Agent beta

現場データのリアルタイム取得



AIが解析し帳票・報告書を自動作成



「Safie Report Agent」のユースケース

- 建設：足場の不備、資材の仮置き箇所の巡回・安全パトロール
- 製造：設備の保守点検や定期修繕
- 介護：介護記録の作成支援やスタッフ間の申し送り
- 小売/サービス：商品の陳列や販促物の改善を指示

新たな現場AX：AIエージェントとロボットにより現場管理の自律化の実現へ

ソリューション

AIエージェントが現場の映像と業務データから課題を自動で抽出
関係者への共有や対応支援までを担い、現場管理の効率化と生産性向上を目指す

現在開発中の現場AXソリューション：安全指摘エージェント

日々の安全指摘を蓄積・学習



この足場ってルール的に問題ありますか？

手すりの高さが足りない可能性があります。xxx以下の場合は是正してください。



自社ルールでxxx以下はNGっていうルールですね。

なるほど、その情報を学習します。

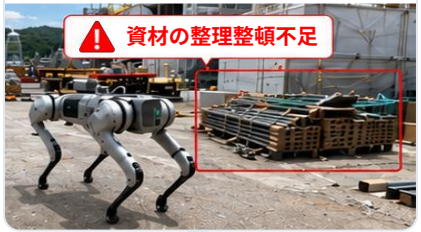
過去の指摘内容　現場映像・画像　是正ルール・基準

現場の映像から課題を自動で抽出

定点カメラ



自動歩行ロボットカメラ



関係者にリアルタイムに通知・共有



現場AX：「Safie AI Studio」によるAIソリューションの開発・展開が加速

ソリューション

「Safie AI Studio」の提供開始により、半年間で13件のAIソリューションを創出
単発のリリースから、継続的なAIアプリケーションの開発・展開フェーズへと着実に移行

01

共通基盤で開発を効率化

- 映像の取り込みから運用までを
  共通化し、検知ロジックの開発に集中
- プロトタイプを約1ヶ月で構築

safie AI Studio



02

顧客開拓・深耕の提案力を強化

顧客ごとの課題をAIで素早く実証し
カメラ単体から業務改善まで踏み込んだ
トータルソリューションの提案へ

AIソリューション開発・提供数推移*1

2件 → 13件

2025年　　2026年

03

社会課題にいち早く対応し
サービス提供・収益化へ進展

クマ出没の増加や製造業の人手不足など
深刻化する社会課題に対し
AIソリューションを迅速に提供し
収益化を開始





*1 開発を完了し、実証実験の段階に進んだソリューションを対象に集計

現場AX：「Safie AI Studio」から生まれた主なAIソリューション

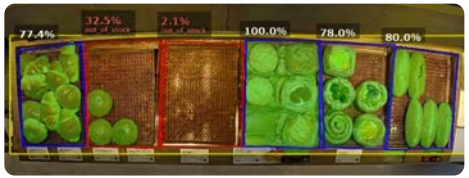
ソリューション

「Safie AI Studio」は、映像AIの開発・提供・利用を一貫して担うプラットフォームとして確立
外部開発者との連携により、AIサービスのラインナップ拡充が加速

品切れ検知AI*1

飲食

棚に商品がどれだけ残っているかを
自動で計測



混雑検知AI*1

小売/サービス

指定した場所の人数を数え
混み具合をリアルタイムに把握



クマ検知AI

自治体

クマの出没をAIが検知し、自動で通知



人数カウント 属性Plus

小売/サービス

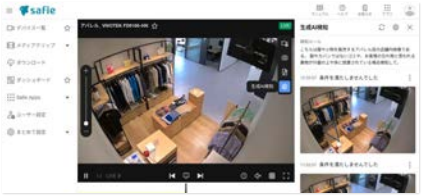
来店客の性別・年代などの人数・比率を
画面上でわかりやすく表示



カスタム検知

小売/サービス

検知したい状況を文章で指定するだけで
該当する状況が起きると即座に検知・通知



設備稼働監視AI

製造

積層信号灯の点灯状況をカメラで読み取り
設備の稼働状況を自動で記録・グラフ化



*1 提供時期は未定です。

小型・手軽設置できるクラウドカメラで現場AXを加速

小型クラウドカメラ「Safie UNICAM」「Safie CUBE」*1で、映像を取得できる範囲を「点」から「面」へ拡大
現場の隅々から収集・蓄積した映像データを基盤に、現場AXを推進



safie UNICAM



safie CUBE

01 手軽な設置・低コスト

通信環境やコスト、設置の手間といった制約を減らし
現場のさまざまな場所に手軽に設置が可能

02 置き場所を選ばず、現場を「面」で撮影

据え置き・壁掛け・天井付けなど
映像を取得できる範囲を「点」から「面」へ広げ
死角の少ない網羅的な撮影を実現

03 AI解析による現場AX推進

蓄積した映像データをAI解析に活用し
現場業務の効率化・高度化を図ることで現場AXを推進

*1 本資料に掲載されている「Safie UNICAM」は2026年11月12日に提供開始、「Safie CUBE」は2027年の春に提供予定であり、製品画像はイメージです。実際の製品とはデザインや仕様が異なる可能性があります。

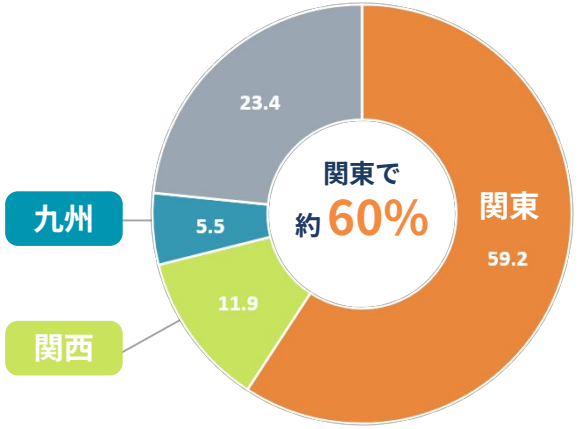
エンタープライズ顧客開拓が
現場AXソリューションで進み、全国で顧客基盤を拡張

現場AXソリューションラインナップの拡充により、エンタープライズ顧客の開拓が進展
全国のパートナー網を活かし、日本全国の顧客基盤を拡張

全国に拠点を有するパートナー網

NTT EAST
Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社
ORIX
信頼される安心を、社会へ。 SECOM
USEN USEN-NEXT GROUP
KDDI Biz Edge
つなごう。驚きを。幸せを。 docomo Business
JGS
NISHIO
OPTAGE What's next?
日建リース工業株式会社
T・GAIA

売上*1の約６割が関東に集中



関西は約 12% 九州は約 6 %の売上にとどまり
さらなる成長余地を有する

*1 2026年1~9月の当社売上高（設置先や配送先などの所在地をもとに地域別に集計）

関西エリア：支店設立3年半で、関西の有力企業への導入が着実に拡大

顧客

関西に本社を置くエンタープライズ企業を中心に導入が拡大し、年間売上高は10億円を突破

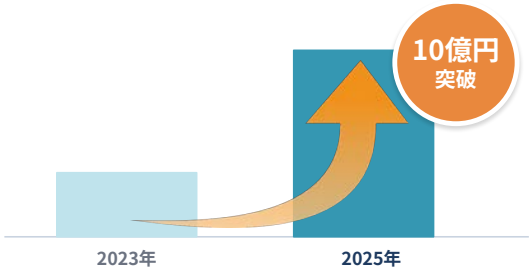
関西エリアの実績



関西電力 power with heart
KOBELCO
SEKISUI HOUSE
Shaping a New Journey
Daiwa House
KANSAI AIRPORTS
House
奥村組 OKUMURA CORPORATION
千房 CHIBO
阪神電気鉄道株式会社
Panasonic Homes

関西エリアの売上実績

地域のエンタープライズ顧客を中心とし
年間売上高 10億円 を突破



関西エリアでの顧客接点づくり

- ショールームを核とした体験型のサービス紹介と
  パートナーとの共同営業を通じて、接点拡大・関係深耕を進行
- 業界展示会への参加や顧客・経営層との交流機会も企画

九州エリア：小売・サービス業を中心に、九州の有力企業への導入が拡大

顧客

九州に本社を置く小売・サービス業の有力チェーンを中心に、導入が着実に浸透

九州エリアの主な導入企業



TRIAL / AEON イオン九州株式会社 / にしてつストア / GooDay グッデイ / 資さんうどん / 国際医療福祉大学 / R&K Food Service

九州エリアでの顧客接点づくり

- 小売・流通業界の団体や九州エリアでのネットワークを強め
  セミナーでの情報発信や課題共有の場への参画
- 防犯・店舗運営の課題把握と映像・AIソリューションの提案につなげる

トライアル様の活用事例

省人・効率運営を進める店舗で店舗運営を支えるインフラとして活用が広がる



TRIAL

- テクノロジーを活用し省人・効率運営を進める小型スマートストア（TRIAL GO）にてクラウドカメラ「Safie」を導入
- 少人数でもカメラ映像を通じて離れた場所から店舗の状況を把握し効率的な店舗運営を実現

関西・九州をはじめ、全国でエンタープライズ顧客の開拓を進行

Business expansion
事業拡大

クラウドカメラの映像とAIを基盤に
見守り・保険の相互補完で事業領域を拡大

safie

共通基盤
クラウドカメラ × AI（現場AX）



現場の映像データを蓄積し
AI×業務ノウハウで状況把握と判断を高度化

基盤を横展開

見守り

現場AX × 見守り

遠隔監視と駆けつけで
現場の安全・安心を提供

セーフィーセキュリティ株式会社



×

保険

現場AX × 保険

映像・AIによる事故予防と
補償を一体化した保険の開発を目指す

総合保険サービス
佐渡島商事株式会社



現場AX

クラウドカメラの映像とAIを基盤に、見守りと保険の相互補完で事業領域を拡大

safie



現場の「見える化」から、AIによる予知・予防、そして保険による補償まで
現場データで「測れなかったリスク」を可視化し「新たな保険」の創出を目指す

建設業界での現場AX

（「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）

現場DX
(現場データの網羅的な収集と効率化)



固定カメラで網羅的に現場データを収集



巡回や製品検査などの際に若手スタッフが撮影

AIエージェント & 遠隔支援
(検知・解析およびベテランの遠隔支援)



映像×AIで不安全行動を自動検知



ベテランによる遠隔支援

警備 & 保険
(事故の予知予防・保険)



警備会社との連携で資材盗難を未然に防止



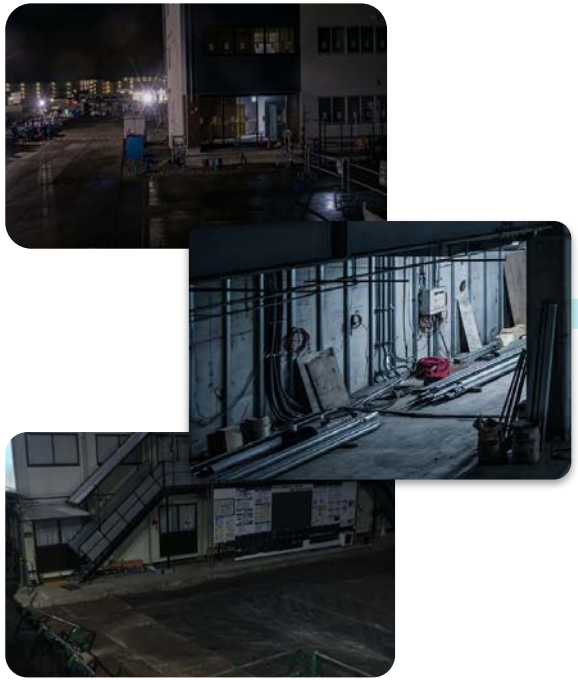
万が一の事故にも対応する
業務災害・盗難保険

現場AX

AIカメラ×遠隔対応による現場の見守りが拡大

事業拡大 × 見守り

屋外の現場をAIカメラ映像で遠隔監視し、リアルタイムに安全管理を実現



セーフィーセキュリティ株式会社



みまもりセンター

部外者
声かけで即退場・完結

現場関係者
映像確認
音声コミュニケーションで完結

部外者・非退場
顧客から110番通報

声かけで不法侵入を未然に防止

「Safie GO PTZ 見守りプラス」による現場見守りを実演



現場の見守りAIカメラ

Safie GO PTZ 見守りプラスのイメージ動画

イメージ動画はこちら

※弊社社員の実演になります。

AIカメラによる遠隔監視で、建設現場の侵入を未然防止

事業拡大 × 見守り

建設業界の既存顧客にAIカメラを追加導入し
夜間・休日の無人現場における不法侵入を未然に防止

safie GO PTZ



＋



導入事例

日中は防犯用途
夜間や休日はAIカメラで不法侵入対策

想いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA





※画像は利用イメージです。

Before	作業所が夜間や長期休暇などに無人となるため、セキュリティ面に不安があり導入
導入	被害の未然防止と夜間・休日や行きにくい場所の確認を目的に 人物をAIで検知するPTZカメラとスピーカーを設置
After	夜間・休日を中心に活用。実際の不審者は確認されていないものの すぐに検知できる体制により、安心につながっている

安全管理と施工管理を高度化するため、現場の暗黙知をAIエージェント化

事業拡大 × 見守り

カメラで現場を遠隔から管理する段階から
現場の知識を構造化したAIエージェントとの対話で、さらに高度な遠隔安全・施工管理へ

現在：遠隔から安全・施工を管理



遠隔から現場管理





カメラで現場状況をデータ化



今後の取り組み

今後：AIエージェントで現場管理を高度化



複数現場をAIが把握し、ベテランの負担を軽減

対話： 質問・指示・報告

AIエージェント
見る・聞く・覚える・考える・話す

ベテランの知見を
AIが学習



対話： 声かけ・指摘・記録

若手の作業を安全・確実に実現

セーフィーグループの見守り・保険の相互補完により、事業領域を拡大

事業拡大 × 保険

引き続き安心・安全のニーズが高まる中、事故を未然に防ぎ
発生後もデータで再発防止できる新たな「リスクコンサル」「予防型保険」を開発予定

事故の「予知・予防」

事故発生前

セーフィーグループが取り組んできた領域



クラウドカメラ・映像×AIによる
不安全行動、不審・異常行動を検知

データドリブンな保険設計

事故発生時

本件を通じて今後取り組む領域



蓄積データを利用した
保険料設定の最適化/再発防止支援

現場AXプラットフォーム

- 圧倒的なシェアと顧客基盤
- 膨大な現場データ
- 多様なAI/IoTと連携する拡張性

現場の安心・安全データ・アセットを活用し、新たな保険事業を展開

事業拡大 × 保険

現場の映像・音声・センサーデータの収集、AIによる検知・解析、
セーフィーセキュリティによる見守り事業を組み合わせ、新たな保険事業を展開



クラウドカメラ

safie
クラウドプラットフォーム

✓データ収集

✓検知・解析

✓予知・予防・保険



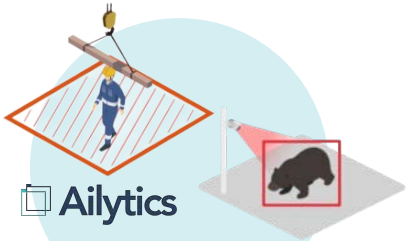
保険



音声&センサー



ロボティクス*1



safie AI Studio

AIエージェント



セーフィーセキュリティ株式会社

見守り

*1：ロボティクス：移動型ロボットによるデータ収集

M&A戦略：保険代理店の佐渡島商事のグループジョインでリスクコンサルを強化

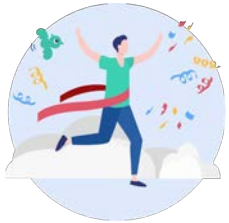


保険代理店「佐渡島商事」のグループジョインにより保険事業の顧客基盤・ノウハウを獲得
既存の映像×AI技術による事故予防と補償を一体化した保険商材の開発・提供を目指す



**セーフィーグループは既存の映像・AI・見守りのアセットに
保険代理店の機能を加え、現場AX事業を保険領域へ拡大**

2026年12月期第３四半期 サマリー



2026年12月期第３四半期実績

- 売上高は58.3億円、売上総利益は29.5億円で着地
  通期業績目標の達成に向け、第３四半期は計画どおりに推移
- 成長領域への先行投資を継続し、調調整後営業利益は93百万円
- リカーリング収益の積み上げと第４四半期の需要期により、
  2026年通期業績見通しに変更なし



2026年12月期第３四半期の
ビジネスアップデート

- 現場AXのソリューションラインナップが拡充
- エンタープライズ顧客の開拓が進み
  全国で顧客基盤を拡充
- クラウドカメラの映像とAIを基盤に
  見守りと保険を相互補完し事業領域を拡大

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期第３四半期実績
3. ビジネスアップデート

Appendix.

Appendix.

佐渡島商事及び案件の概要

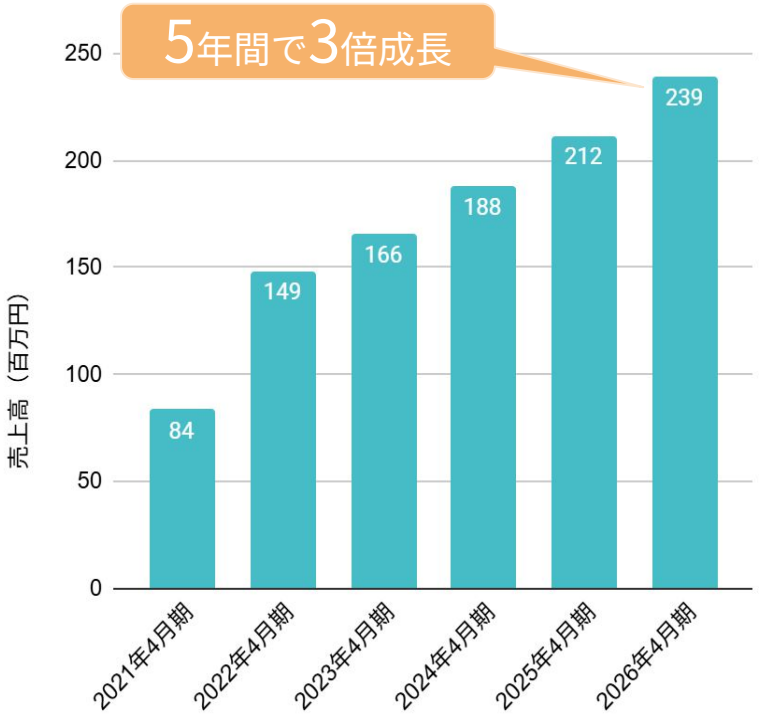
会社概要

商号	佐渡島商事株式会社
本社所在地	兵庫県西宮市
その他事業所	東京、大阪、京都、福岡
創業 / 設立	創業1958年10月 / 設立1993年5月
資本金	7,000万円
事業内容	損害保険代理店業及び生命保険代理店業
主要販売先	法人顧客約2,500社、個人顧客約3,000人
主要取引先	三井住友海上火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社等
従業員数	42名

案件概要

契約締結日	2026年８月28日
株式譲渡実行日	2026年10月1日
取得価額	235百万円（除くアドバイザリー費用等）
取得持分	100%
業績への影響	2026年12月期通期連結業績に与える影響は軽微

売上推移



企業行動規範上の手続に関する事項

（1）公正性を担保するための措置

佐渡島商事は当社の支配株主等ではないため、当社にとって、本件株式取得は東京証券取引所の定める有価証券上場規程第441条の2における「支配株主との重要な取引等」には該当いたしません。しかしながら、当社の代表取締役社長CEOである佐渡島 隆平氏は、佐渡島商事の発行済株式の20%を保有する株主でもあります。また、佐渡島商事の株主には、佐渡島隆平氏の近親者であり当社の関連当事者に該当する者が1名含まれております。これらの点を踏まえ、当社は、本件株式取得に係る意思決定について構造的な利益相反関係があると判断し、その公正性を担保する必要があると考えたことから、公正性担保措置を講じました。

具体的には、意思決定過程における恣意性を排除する観点から、当社及び佐渡島商事から独立した第三者算定機関から、佐渡島商事の株式価値算定書の提出を受け取締役会で慎重に審議を重ね、本件株式取得を決議しています。

（2）利益相反を回避するための措置

本件株式取得は、上記(1)「公正性を担保するための措置」に記載のとおり当社にとって「支配株主との重要な取引等」には該当しません。しかしながら、構造的利益相反関係があるものと考え、利益相反回避措置を講じました。まず、当社は、佐渡島商事との間に利害関係を有する者を除くメンバーによりプロジェクトチームを組成し、本件株式取得に係る検討を進めました。また、佐渡島商事の発行済株式の20%を保有する株主でもある佐渡島 隆平氏は、利益相反回避の観点から、2026年8月28日の決議を含む本件株式取得に係る取締役会の審議及び決議に参加しておりません。

さらに、当社は、当社及び佐渡島商事からの独立した客観的な立場にあり、当社事業に対する識見も高い社外取締役4名（監査等委員3名、監査等委員ではない取締役1名）で構成される特別委員会（以下「本特別委員会」という。）を設置いたしました。本特別委員会に対しては、(a)目的の合理性：本件取引が当社グループのビジョン「映像から未来をつくる」を実現するため、従来の「事後補償」から「予知・予防」へと価値を拡張するデータドリブンな保険プラットフォームの構築を目的としていること。及び、本件取引は、他社（類似企業）買収案や自社単独設立といった代替案との比較検討を経た結果として対象会社が最適と判断されたものであり、対象会社が保有する知見や顧客基盤を活かした戦略的な投資としての合理性を有していること、(b)取引条件の妥当性：財務・税務、法務および労務の各デューデリジェンスならびに株式価値算定は、専門的な知見を有した外部専門家により実施されていること。及び、取得対価（総額235百万円）は第三者算定機関による客観的な算定結果と比較しても妥当であることを確認したこと、(c)手続の公正性：検討過程において、意思決定プロセスから特別利害関係人である代表取締役・佐渡島隆平氏の影響力を排除し、客観的なプロセスを確保するよう努めたこと、(d)(a)から(c)を踏まえ、本件取引は適切な公正担保措置が講じられており、当社株主の利益を不当に損なうものではないと判断したこと、及び(e)(a)から(d)を踏まえ、本件株式取得の是非について諮問いたしました。2026年8月28日付で、本特別委員会より(e)までの各事項について本件取引の是非に関し特段の問題はない旨が記載された答申書を取得しております。なお、上記の関連当事者のうち佐渡島 隆平氏以外の1名は、当社の役職員及び取締役会の構成員のいずれにも該当しないことから審議及び決議への参加に関する措置の対象とはなりませんが、その株式の取得についても本特別委員会による審査の対象に含まれております。

クラウド録画サービス「Safie（セーフィー）」の概要

会社概要

設立年月
2014年10月

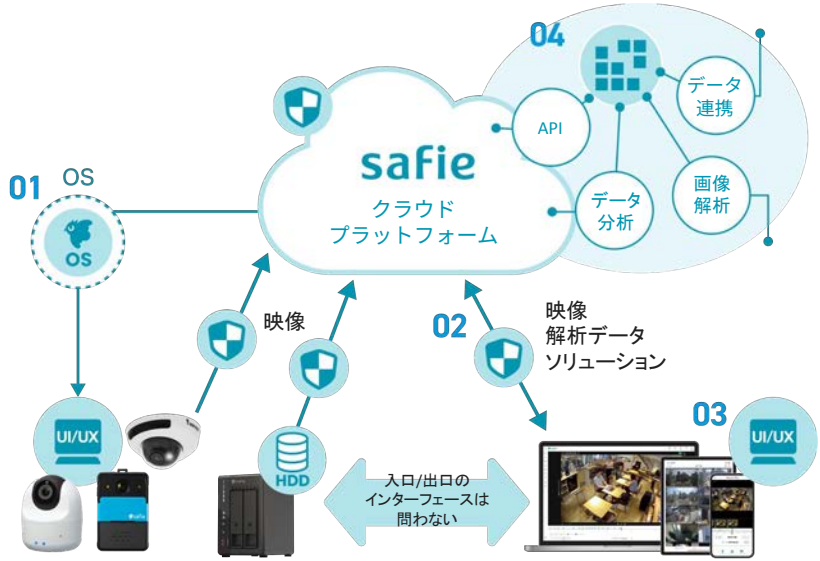
従業員数（2026年10月）*1
700人

年間売上高（FY2025）
19,029百万円

ARR（2026年9月末）*2
16,990百万円

課金カメラ台数（2026年9月末）*3
40.3万台

製品・サービスの概要



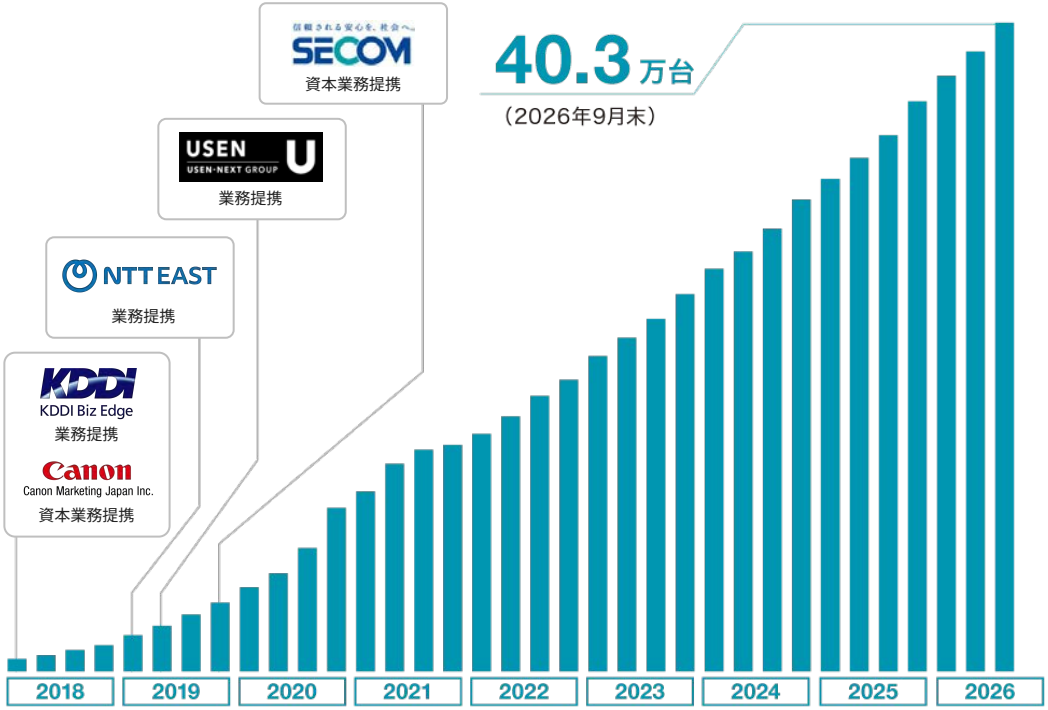
01 クラウドとオンプレミスのハイブリッドなカメラOS
02 強固なセキュリティ
03 誰もが使える高品質なUI･UX
04 拡張性の高いプラットフォーム

*1 各月初の人数
*2 ARRは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

沿革及びマーケットシェア

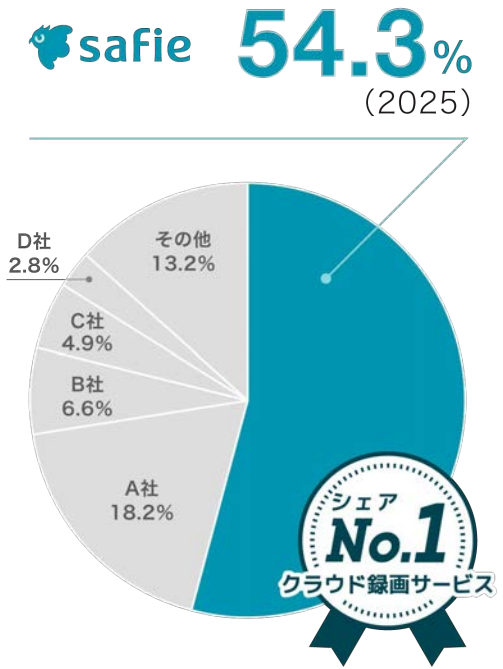
課金カメラ台数及び主な提携実績

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（2025）」より、エンジン別カメラ登録台数ベースのシェア（54.3%）

あらゆる業界での顧客基盤

小売 /サービス

飲食

建設

インフラ / 公共

製造・プラント

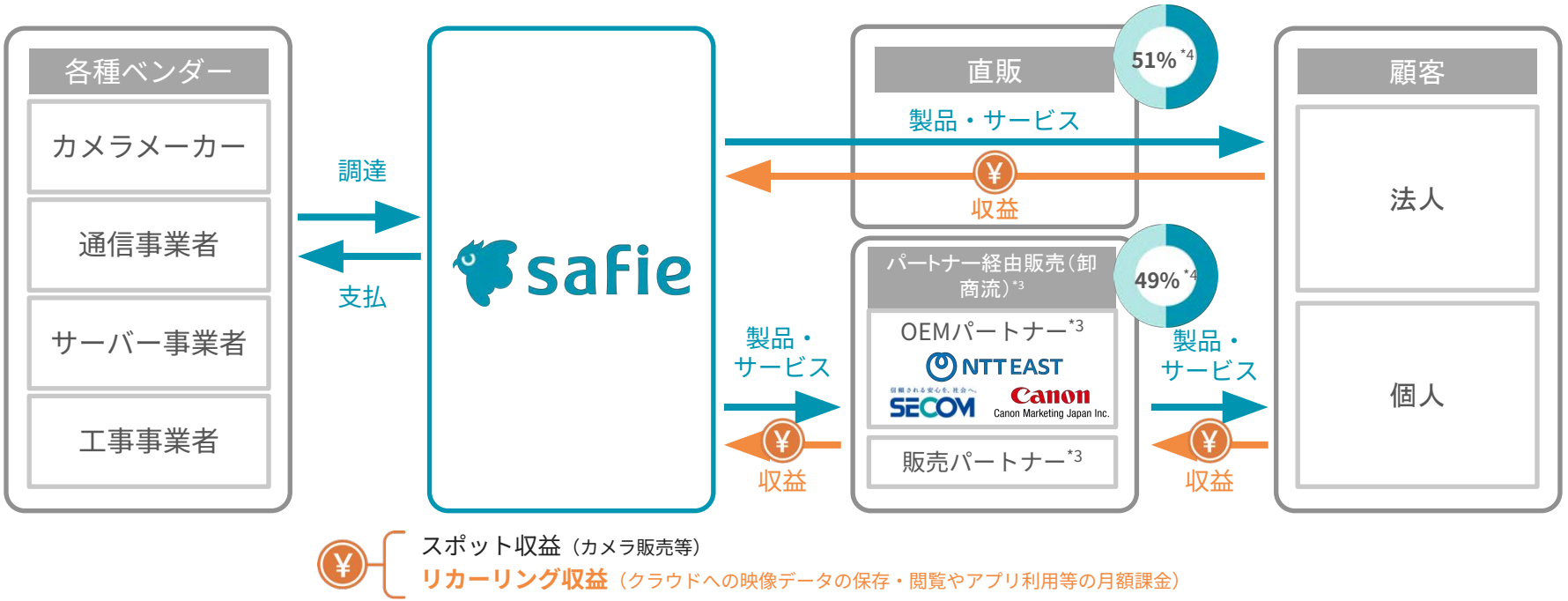
物流

オフィスビル

警備

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[*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

主要マネジメント（1）



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（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（現 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）
2025年 6月	ロート製薬株式会社 社外取締役（現任）

主要マネジメント（2）



光田 光弘

執行役員 IT統括本部本部長 兼 CIO

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）



植松 裕美

執行役員 企画本部副本部長

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長
2021年12月	当社執行役員（現任）



石川 貴夫

執行役員 企画本部本部長

2007年 4月	クラリオン株式会社（現フォルシアクラリオン・エレクトロニクス株式会社）入社
2019年 3月	株式会社ディー・エヌ・エー入社
2020年 4月	株式会社Mobility Technologies（現GO株式会社）転籍
2021年 10月	当社入社
2026年 7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）

主要マネジメント（3）



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）



中村 晋也

執行役員 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）



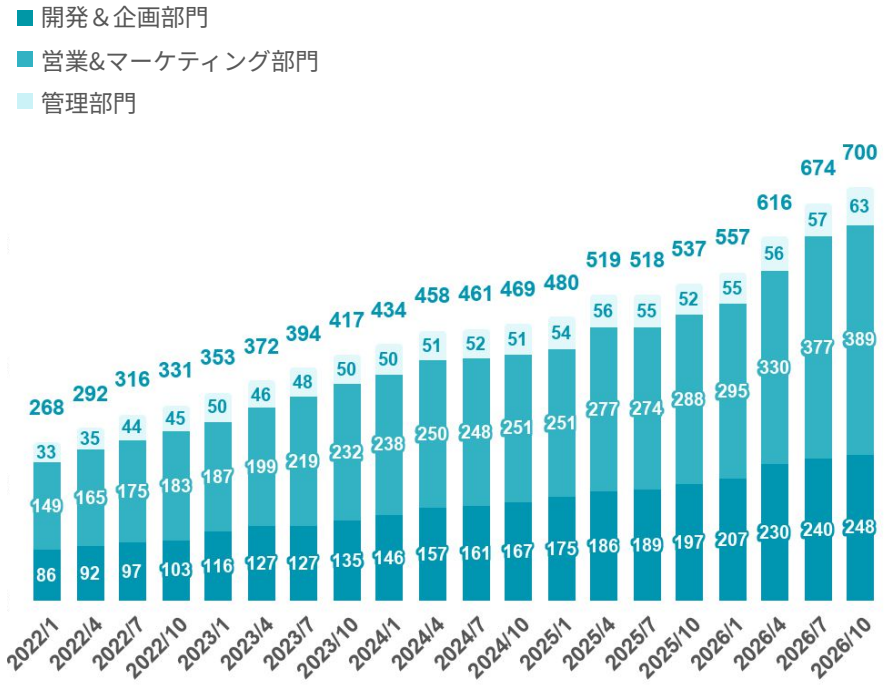
齋藤 隼

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）

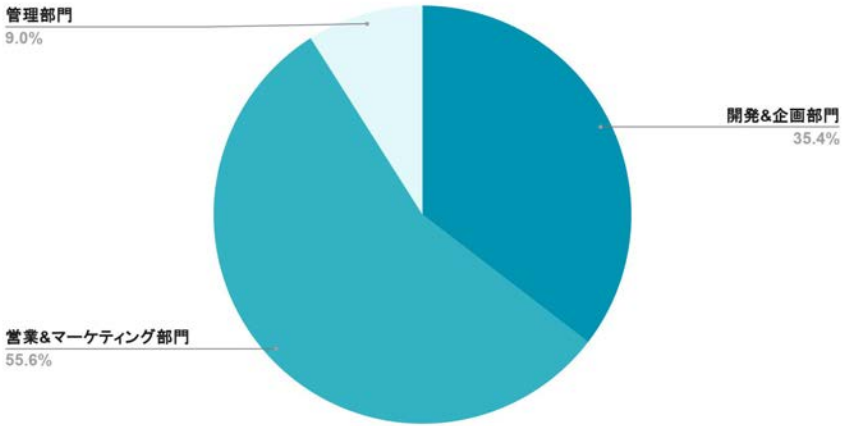
社員数の推移

社員数の推移*1



*1 各月初の人数

人員構成

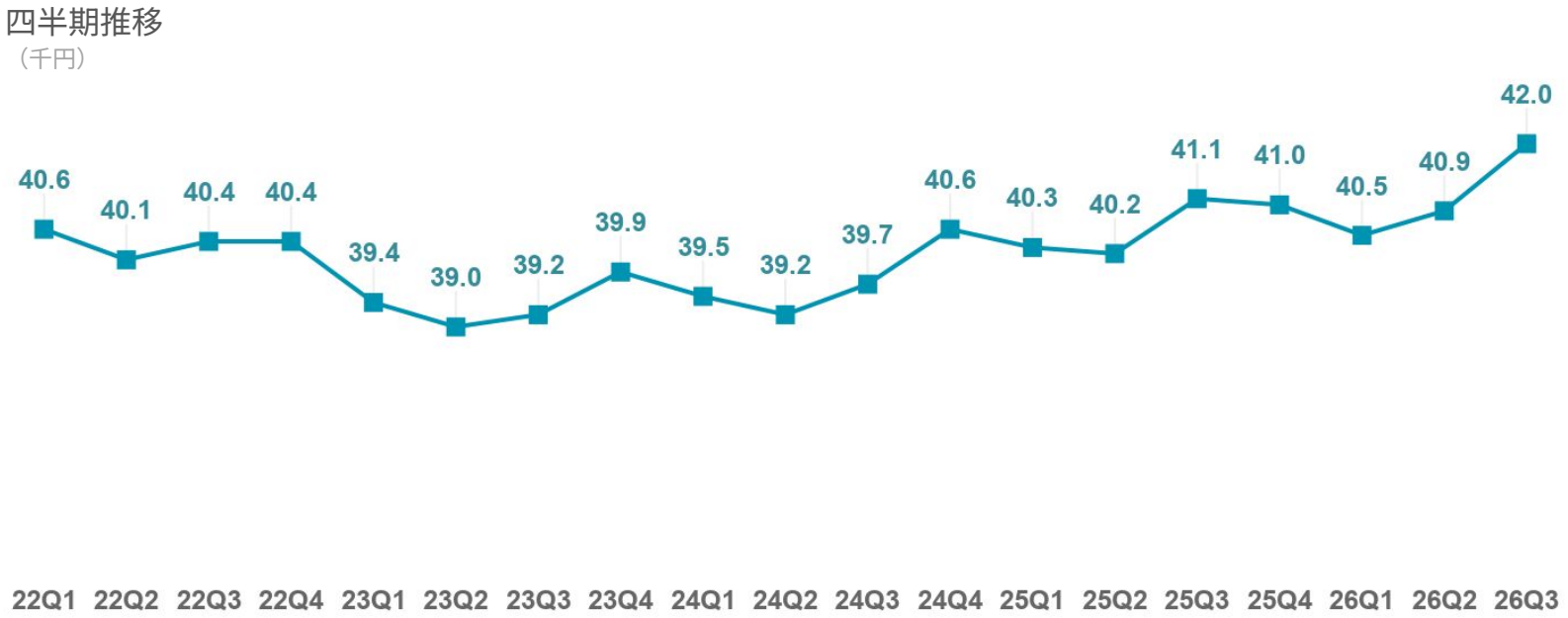


商流別売上高構成比（四半期）



ARPC（課金カメラ1台あたりの単価）*1の推移

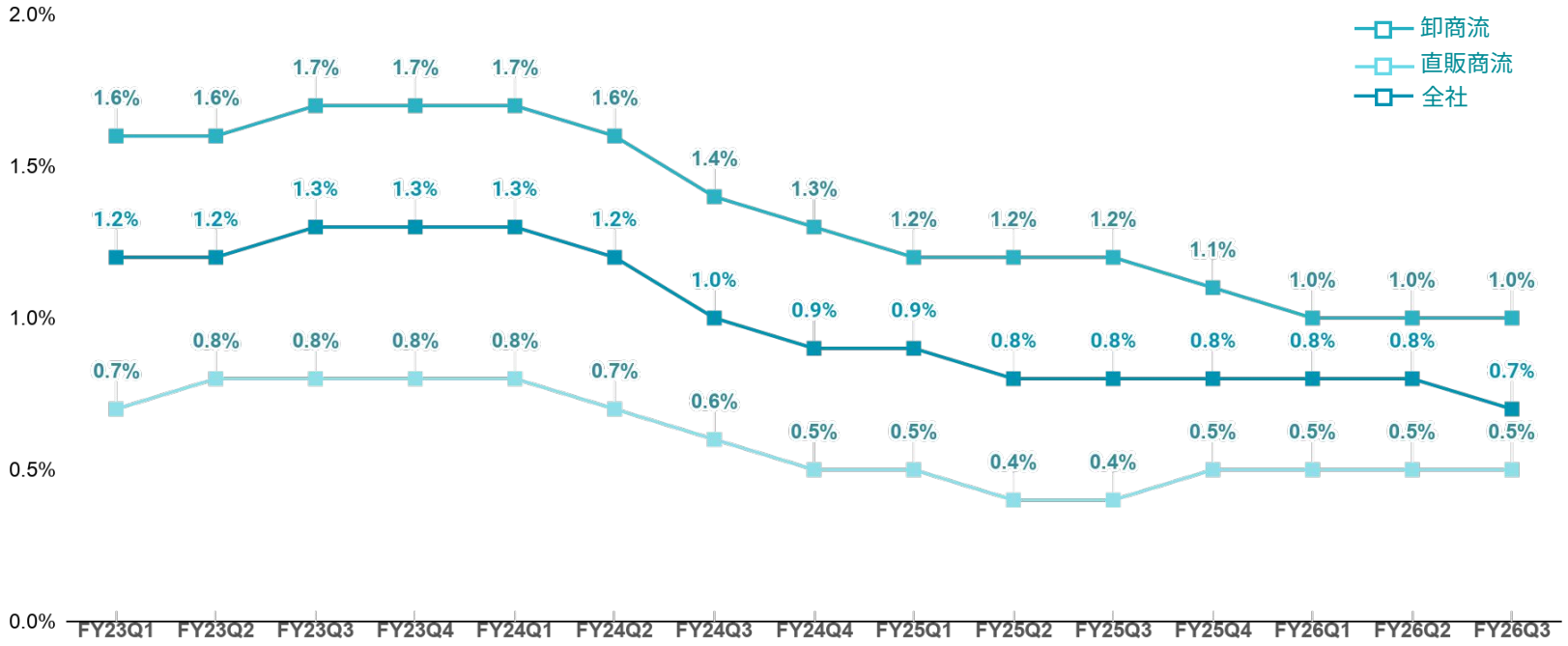
ARPC（課金カメラ1台あたりの単価）（四半期）



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

解約率の推移

Safie PRO 12ヶ月平均課金カメラ解約率（台数ベース）



当社が試算するTAM

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締り状況について」に記載のパチンコ/パチスロ店舗数（2024）、文部科学省「令和3年度社会教育統計の公表について」に記載の図書館数、博物館数（2023）の合計、厚生労働省「令和5年度衛生行政報告例の概況」に記載の公衆浴場数（2024）及び理容室・美容室数（2024）、ホテル数（2024）及び旅館数（2024）、*5 国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（令和5年計分）」に記載の公共機関からの受注工事件数（2024）、*6 国土交通省「建築着工統計調査報告　時系列一覧」に記載の新設住宅着工数（2025）、「建築物リフォーム・リニューアル調査報告（概要）」に記載の工事受注件数（2022）*7 経済産業省「2023年経済構造実態調査」に記載の工場・作業場（2024）及び物流センター推定数（2024）及び大型物流センター推定数（2024）の合計、*8 資源エネルギー庁公表の自然エネルギー発電設備総数（2019）、「緯度経度付き全国沿線・駅データベース」に記載の鉄道等の駅数（2025）、水道技術研究センター「水道ホットニュース」に記載の水道・浄水場数（2021）、国土交通省公表の下水道処理場数（2024）及び河川管理施設数（2024）の合計、*9「2023年版決済統計年報」に記載の金融（銀行店舗数 2022-2023）、全国信用組合主要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 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）	2025年12月末	2026年9月末
（資産の部）		
流動資産		
現金及び預金	6,820,149	4,654,926
売掛金	2,726,538	2,894,619
電子記録債権	18,743	4,058
商品	874,412	2,232,670
その他	499,822	799,980
貸倒引当金	△7,845	△6,762
流動資産合計	10,931,821	10,579,493
固定資産		
有形固定資産	15,457	75,401
のれん	-	61,026
投資その他の資産		
その他	1,131,821	1,203,644
貸倒引当金	-	△428
投資その他の資産合計	1,131,821	1,203,216
固定資産合計	1,147,278	1,339,643
繰延資産	1,482	1,404
資産合計	12,080,583	11,920,540

	2025年12月末	2026年9月末
（負債の部）		
流動負債		
買掛金	1,042,189	1,327,645
1年内返済予定の長期借入金	892	4,440
未払法人税等	322,751	75,101
賞与引当金	210,715	73,202
その他	1,236,677	986,303
流動負債合計	2,813,226	2,466,693
固定負債		
長期借入金	-	15,910
その他	42,835	34,349
固定負債合計	42,835	50,259
負債合計	2,856,061	2,516,952
（純資産の部）		
株主資本		
資本金	5,651,180	5,688,253
資本剰余金	8,146,608	8,186,139
利益剰余金	△4,756,668	△4,617,435
自己株式	△313	△313
株主資本合計	9,040,806	9,256,643
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	21,577	9,853
繰延ヘッジ損益	5,572	△3,401
為替換算調整勘定	△2,480	△8,548
その他の包括利益累計額合計	24,669	△2,095
新株予約権	32,797	58,535
非支配株主持分	126,248	90,504
純資産合計	9,224,521	9,403,588
負債純資産合計	12,080,583	11,920,540

調整後営業利益（調整表）

（百万円）	2022				2023				2024				2025				2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
営業利益	△218	△384	△281	△398	△182	△256	△399	△252	△99	△203	△64	△214	△20	△50	△23	13	105	△1	60
+)株式報酬費用	0	5	6	6	6	8	10	8	8	11	13	12	15	17	19	13	21	19	23
+)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	2
+)その他一過性費用（NEDO関連調整額 + M&A関連費用）	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	109	133	111	76	0	7[*1]
調整後営業利益	△218	△379	△275	△391	△176	△247	△389	△244	△90	△191	△50	△201	59	75	128	139	203	18	93

*1 株式会社Laska取得によるM&A関連費用

本資料の取り扱いについて

- 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、当社グループの将来の見通し・計画・目標などに関する記述が含まれています。こうした記述は「予想」「予測」「期待」「意図」「計画」「可能性」などの言葉で表されることがありますが、これらの言葉に限られません。将来に関する記述は、本資料作成時点で当社グループが入手している情報と判断に基づき、一定の前提のもとに記載しています。実際の結果は、様々なリスクや不確実な要因により、これらの記述と大きく異なる可能性があります。したがって、将来に関する記述のみ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、そ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、本資料には当社グループ以外の企業等に関する情報も記載しています。これらの情報は、公開情報や第三者が作成したデータ等を引用したものです。当社グループはその正確性・適切性について検証しておらず、内容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

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/

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

safie