

A photograph of two hands, one above the other, holding several thin, light blue strings that are stretched between the fingers, creating a web-like structure. The background is a soft, light blue gradient.

株式会社Photosynth

2023年12月期第2四半期
決算説明資料

 Photosynth |  akerun

2023年8月8日

Financials

ARR ^{*1} 21.8 億円+	サブスクリプション売上比率 ^{*2} 90.9%	粗利率 ^{*2} 83.4%
ARR 成長率 ^{*3} 20.1%	Churn Rate ^{*4} 1.28%	現契約社数 ^{*2} 5,179 社

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2023年6月のサブスクリプション売上を12倍することにより算出。

(*2) 2023年12月期第2四半期実績。当社は12月期決算。

(*3) 2023年12月期第2四半期実績。対前年同期比。

(*4) 解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の直近12か月移動平均。

アジェンダ

① 2023年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 中期目標に対する進捗と
下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

⑤ その他



2023年12月期 第2四半期（累計） 対通期計画比

■ 売上高

期初計画に対し進捗率49.5%でした。

年度後半にかけて売上が累積する

下期偏重のストックビジネスのため、

第2四半期での対通期進捗率49.5%という結果は、
実際の計画よりも若干の上振れと判断しています。

■ 営業損失

粗利の上振れ、コストの圧縮により、

各種指標における赤字の対通期進捗率は
21%台でした。

上半期における対通期進捗率21%台という結果は、
2023年度中の単月黒字という目標に対して
順調に進捗していると判断しています。

	2023年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 通期計画	進捗率(%)
売上高	1,166百万円	2,357百万円	49.5%
売上原価	185百万円	—	—
総粗利	980百万円	—	—
粗利率	84.1%	—	—
営業損失	▲93百万円	▲425百万円	21.9%
経常損失	▲92百万円	▲433百万円	21.3%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲79百万円	▲361百万円	21.9%

■ 売上高・総粗利

売上高および粗利は、Akerunの導入台数の増加に伴い、順調に増加しました。

粗利率は、サブスクリプション売上比率が下がったことに加え、賃貸用資産の償却費が増加したことにより低下していますが、引き続き高水準を維持しています。

■ 営業損失

サブスクリプション売上の増加、広告費の圧縮、採用費の減少により、赤字幅が大幅に縮小しました。

	2022年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 第2四半期実績	増減額	増減率
売上高	939百万円	1,166百万円	+226百万円	+24.2%
売上原価	99百万円	185百万円	+85百万円	+85.8%
総粗利	839百万円	980百万円	+141百万円	+16.8%
粗利率	89.4%	84.1%	—	▲5.3ppt
販売管理費	1,210百万円	1,073百万円	▲137百万円	▲11.3%
営業損失	▲371百万円	▲93百万円	+278百万円	—
経常損失	▲368百万円	▲92百万円	+276百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲357百万円	▲79百万円	+278百万円	—

売上高と粗利率の推移

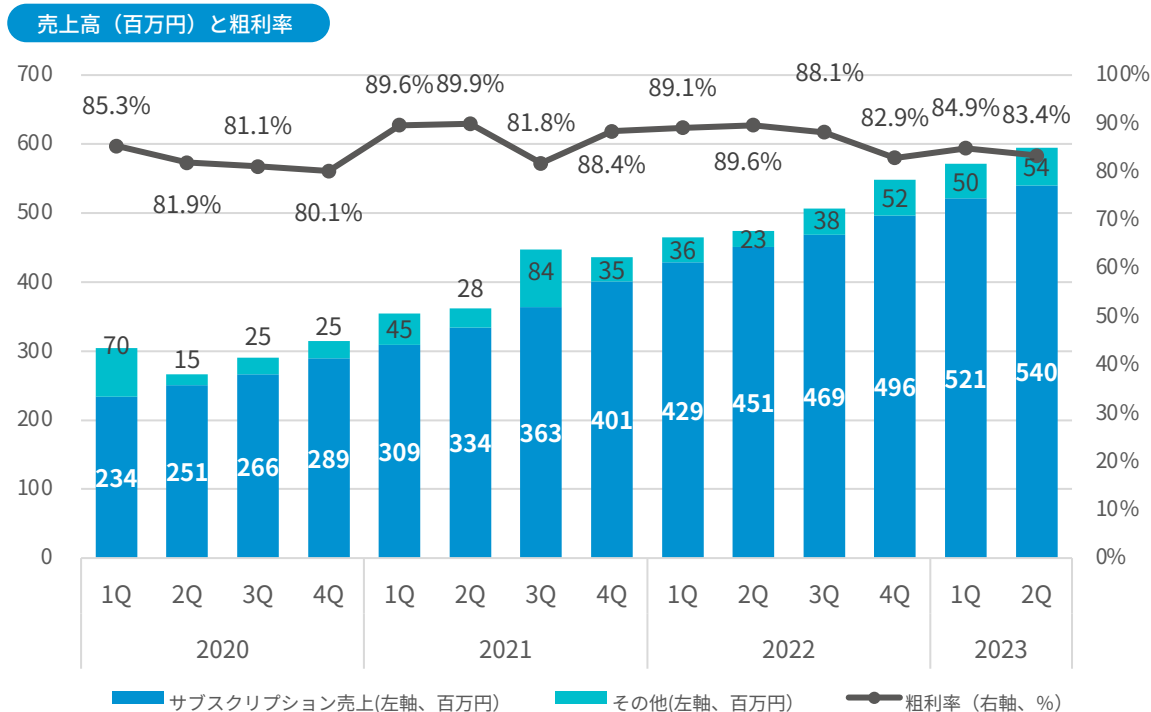
■ 粗利率

当第2四半期の粗利率は83.4%となり、償却費の増加および非サブスクリプション売上の増加などにより、直前四半期から若干減少しています。

■ 今後の粗利率の見通し

中期的には、賃貸用資産およびソフトウェアが事業拡大に伴い積み上がることによる償却費の増加を見込んでおり、サブスクリプション売上の粗利率は、数年をかけて徐々に低下するとみています。

また、粗利率の水準は、サブスクリプション売上の構成比次第で変動する可能性があります。



(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。
(注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字に関しても遡及して組替表記している。

売上高と営業費用の推移

■ 人件費・業務委託費(役員報酬含む)

前年同四半期比および直前四半期比ともに、社内人件費は減少していますが、業務委託費が一部増えた結果、合計としては大きな変動はありません。

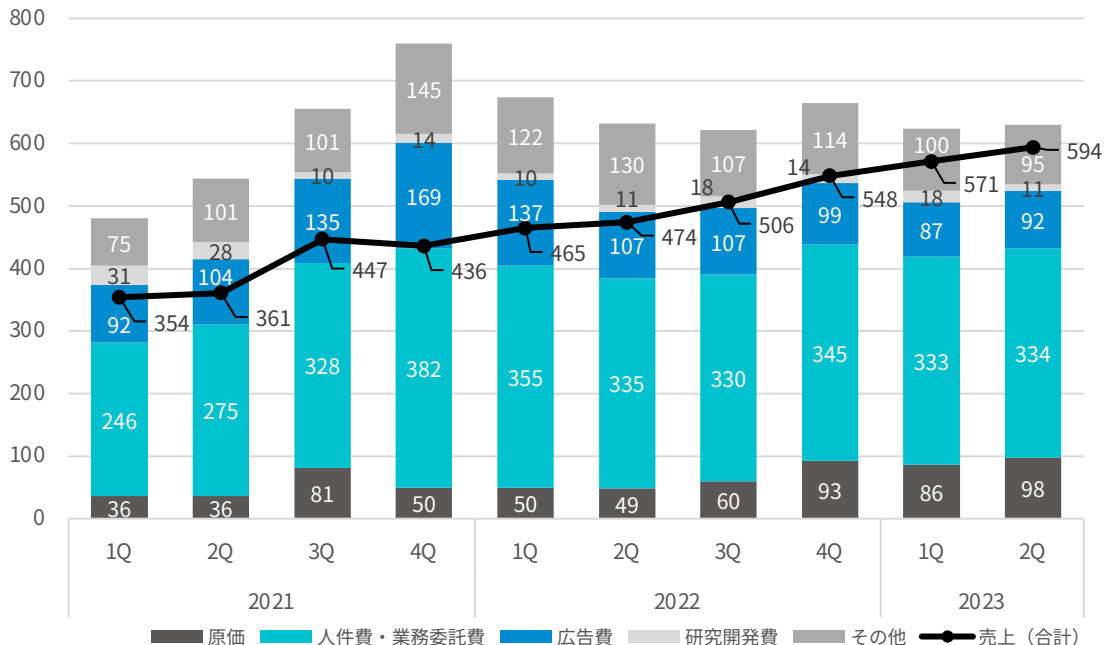
■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視しており、前年同四半期比で減少しましたが、一時的なリード獲得効率の低下などにより直前四半期比では増加しました。

■ その他

前年同四半期比および直前四半期比ともに、主に採用費が減少しました。

売上高と営業費用の推移 (百万円)



(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。

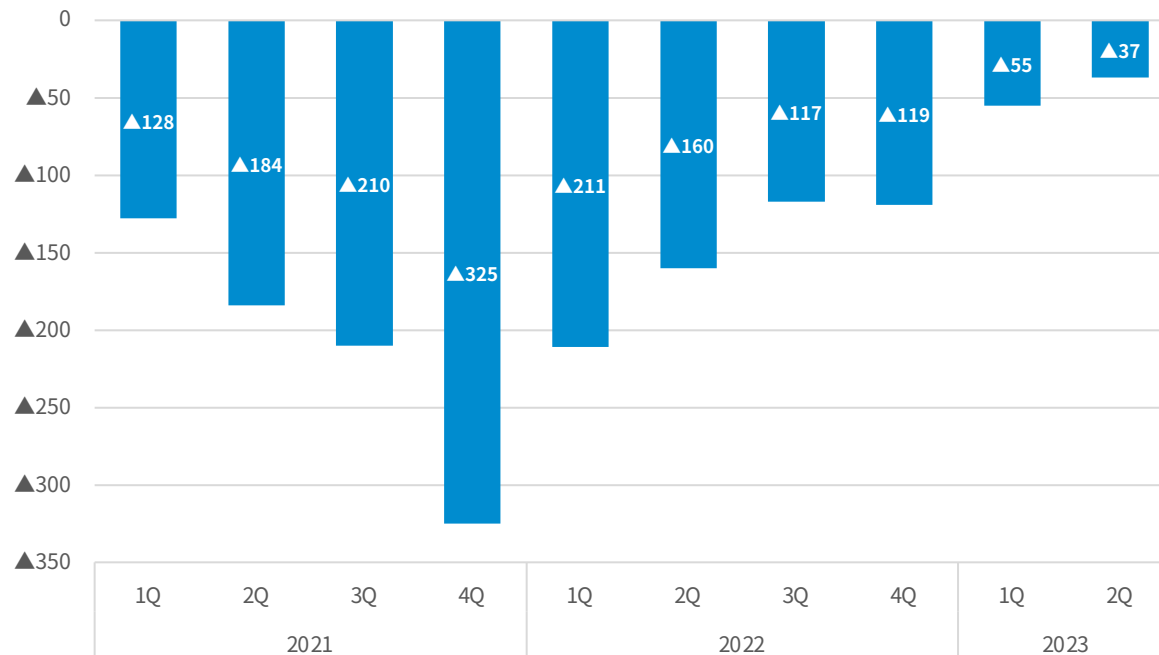
(注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字に関しても遡及して組替表記している。

営業損失の推移

■ 営業損失の推移

ストック粗利の増加や、
投資に対する効率性を重視した経営に
切り替えていることから、
損失幅は減少傾向にあります。

営業損失の推移（百万円）



(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積み上がりにより、粗利は増加しました。

■ 人件費・業務委託費(役員報酬含む)

特段、大きな変動はありません。

■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視していることから、前年同四半期比で減少しました。

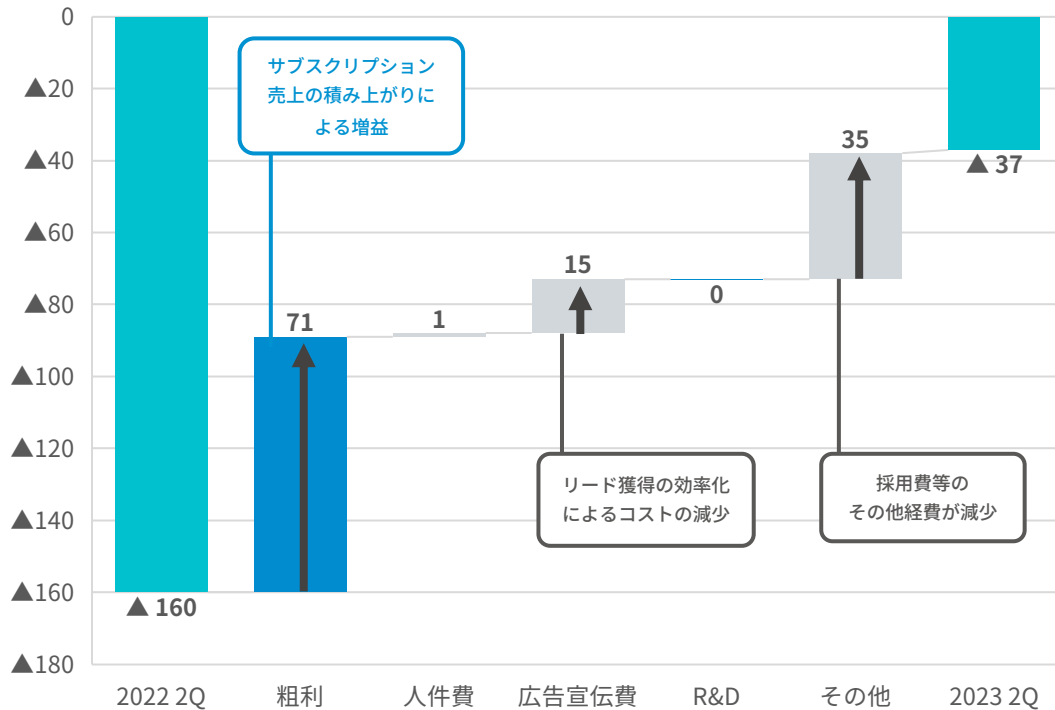
■ 研究開発費

特段、大きな変動はありません。

■ その他

既存従業員の労働生産性の向上を重視した人事戦略に変更したため、採用費が大きく減少しました。

損益変動要因 (2022年度第2四半期 対 2023年度第2四半期、百万円)



■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積み上がりにより、粗利は増加しました。

■ 人件費・業務委託費(役員報酬含む)

特段、大きな変動はありません。

■ 広告宣伝費

一時的なリード獲得効率の低下などにより、直前四半期比で増加しました。

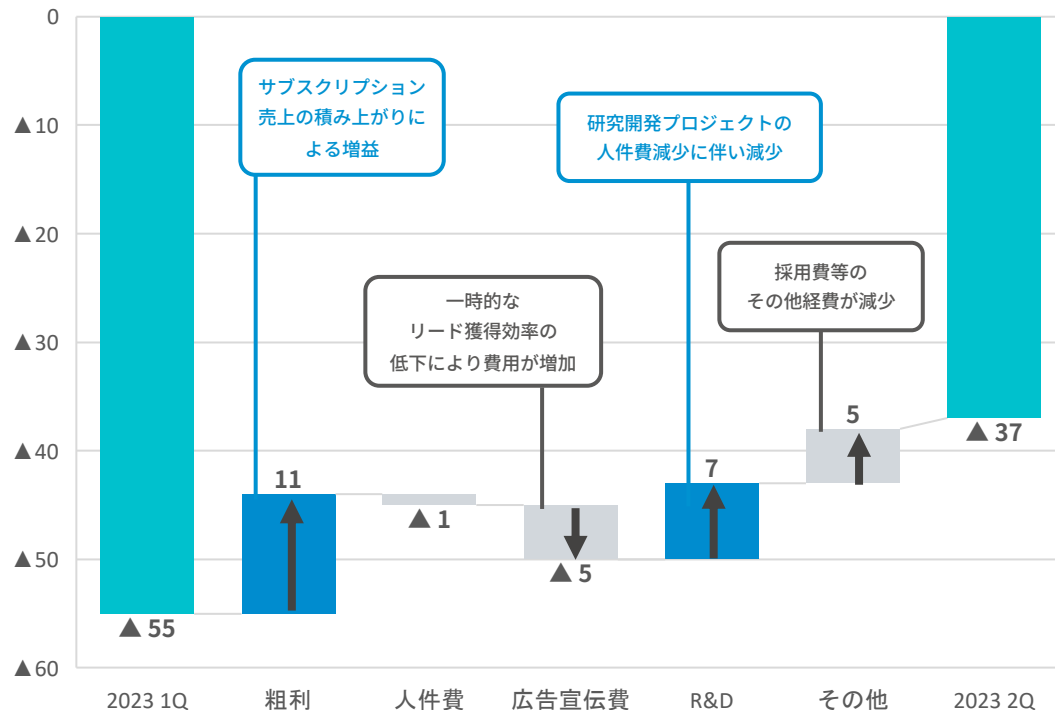
■ 研究開発費

研究開発プロジェクトの人件費減少に伴い減少しています。

■ その他

一人当たりの生産性の向上を重視しつつ、厳選した人材投資に努める方針に変更したため、採用費が大きく減少しました。また、一般管理費についても削減方針であるため、減少しています。

損益変動要因 (2023年度 第1四半期 対 2023年度 第2四半期、百万円)



アジェンダ

① 2023年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 中期目標に対する進捗と
下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

⑤ その他

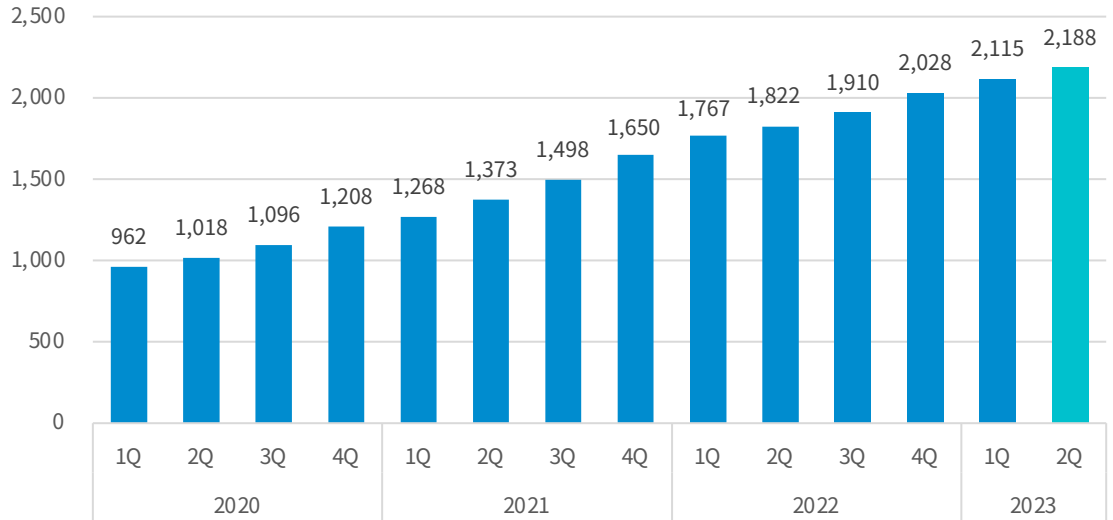


ARR成長率は20.1%

ARR成長率は計画通り進捗しています。

2023年度中の連結営業利益の単月黒字化と
2024年度の連結営業利益・連結フリー
キャッシュフローの通期黒字化に向けて、
収益性を重視しています。

ARR (百万円)



(*1) Annual Recurring Revenueの略語。各期末サブスクリプション売上を12倍することにより算出。

KPI

主力事業のAkerun入退室管理システムは、
ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSとして
サービス提供し、事業の成長性を表すARRを重要経営指標としています。

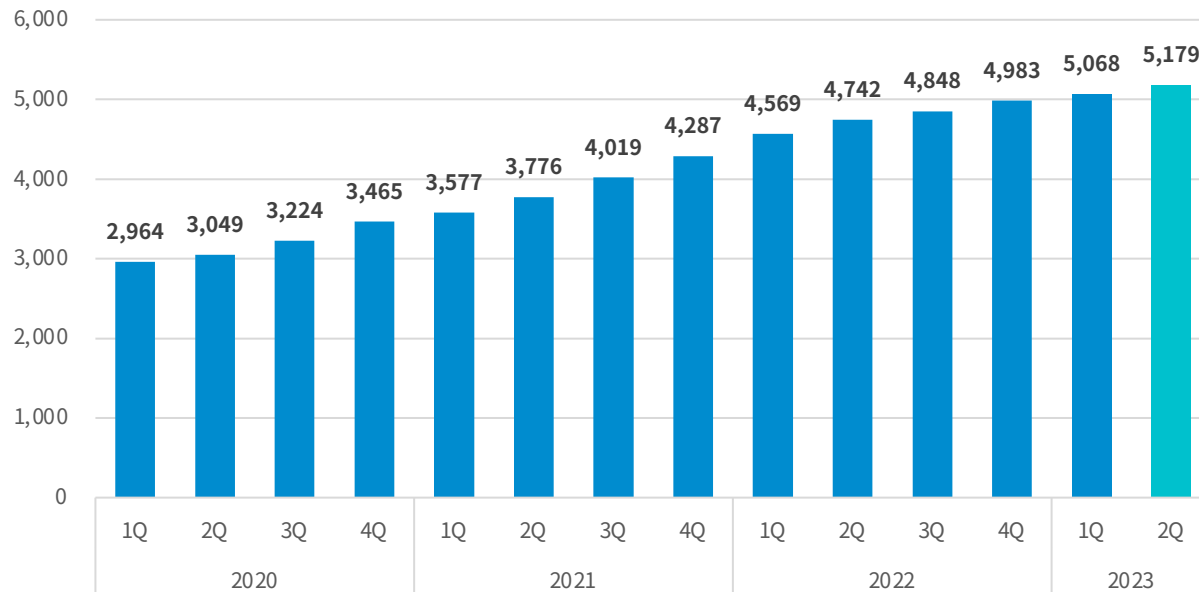


現契約社数は 5,100社を突破

2021年から推し進める
営業チャネル戦略が功を奏し、
着実に顧客数を伸ばしています。

また、大口顧客比率の増加により、
ARR成長率>社数成長率
となっています。

期末契約社数推移

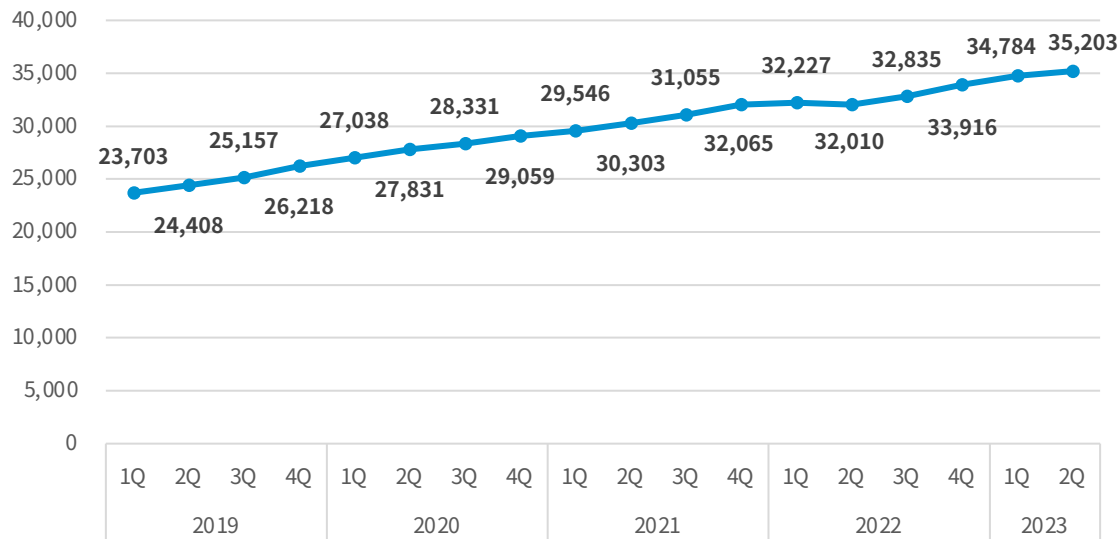


ARPUは 継続的に拡大

「1社あたりARPU」は、1社あたり導入台数の緩やかな拡大に加え、大規模企業や大型ビルなどの大口顧客の比率の増加により、直前四半期比で改善しています。

今後も、年率5～10%程度の拡大ペースが継続すると見込んでいます。

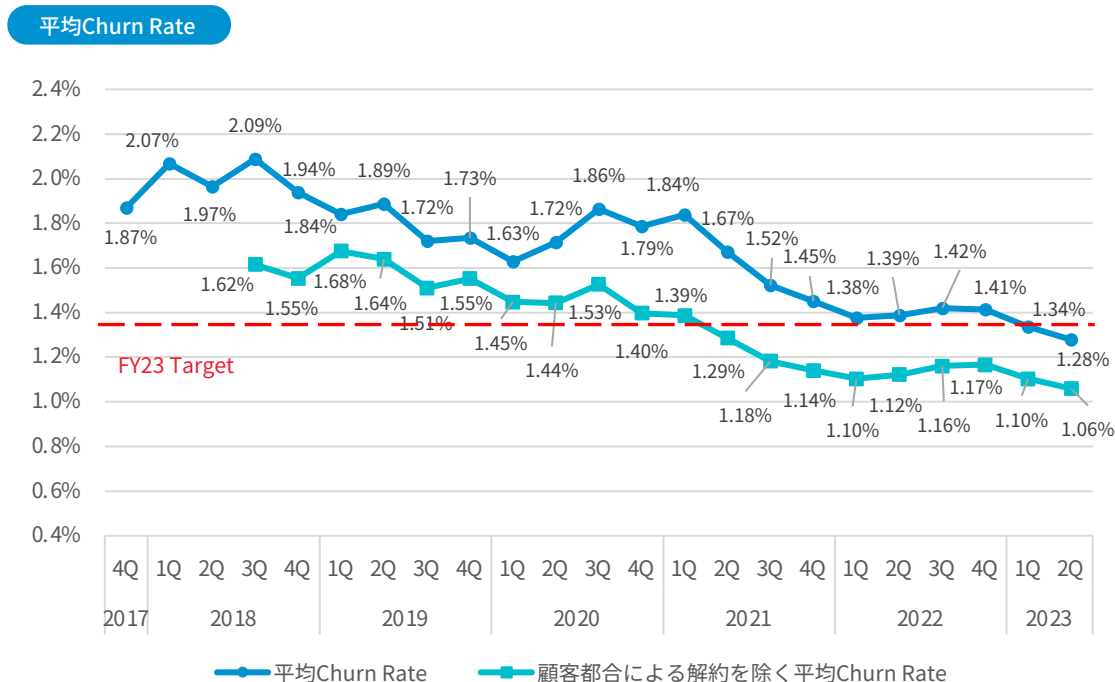
ARPU推移 (円/社)



Churn Rate^{*1}は 順調に改善が進む

「顧客都合による解約^{*2}を除く平均Churn Rate」は、中期的に大規模顧客への拡販、API連携の増加、Akerunコントローラーの構成比拡大などにより、さらなる改善を見込んでいます。

当第2四半期のChurn Rateは1.28%へと改善し、2023年度のChurn Rate目標である1.35%を上回る結果となりました。



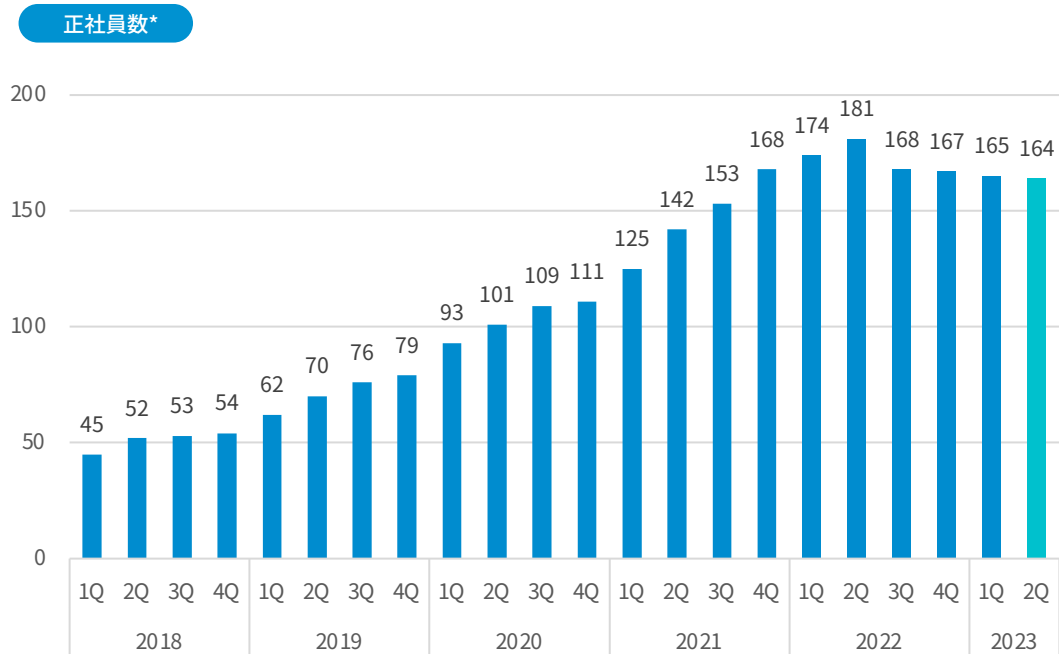
(*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均

(*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

正社員数は 前期末比でほぼ同水準

2023年12月期は、
一人当たり生産性の向上を重視しつつ、
厳選した人材投資に努める計画です。

2023年12月期第2四半期の正社員数は、
164名と直前四半期比でほぼ横ばいでした。



* アルバイトを含まず

アジェンダ

① 2023年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 中期目標に対する進捗と
下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

⑤ その他



中期目標と2023年12月期 第2四半期までの進捗

■ 中期目標

①Akerun導入台数の拡大

SMBから大企業への顧客セグメントの拡大、
拠点を活用したエリアカバレッジの拡大などを推進

②新規事業への投資

子会社を通じた住宅用スマートロックの開発や
販売拡大など、新規事業への成長投資を実施

③Akerunの提供価値の向上

API連携の拡大や新機能の提供などを通じて、
利用顧客におけるユースケースや価値向上を推進

④組織の強靱化による高収益体質への変革

組織および事業の強靱化を通じて、
高収益体質な企業への変革と黒字化の前倒しを推進



■ 2023年度上期における事業進捗

①売上、ARR、ARPUなどの各指標は順調に進捗

従来からの主力であるSMBにおける全国規模での売上拡大に
加え、大規模企業における引き合いや売上が増加

②新規顧客を獲得するなど、将来にわたる事業拡大を推進

投資フェーズにおける研究開発などへの成長投資から、
次のフェーズとなる事業拡大のための営業活動を活発化

③主要サービスとの連携で提供価値を向上

ソフトバンクのWorkOffice+やジョブカン勤怠管理、
凸版印刷の顔認証ソリューションなどとの連携を拡大

④適切なコストコントロールと赤字幅の縮小

収益化に向けた売上の拡大、生産性の向上、コスト
コントロールが奏功し、期初計画よりも赤字幅を縮小

■ 通期計画

2023年2月13日の2022年12月期決算の際に発表した期初計画を維持します。

■ 新規課金の見通し

第1～2四半期の新規課金は堅調に進捗しており、下期も期初計画を達成できるよう引き続き取り組みます。

■ 利益の見通し

高収益体質への変革に向けた生産性の向上やコストコントロールを実施しており、期初計画よりも前倒しで赤字幅は縮小しています。

なお、当社では下期における調達、市場環境、競争環境などに不確定要素があると分析しており、期初計画は維持します。

■ 2023年12月期の見通し

具体的な2023年12月期の見通しに関しては、第3四半期以降および開示が必要となったタイミングで適宜開示する予定です。

アジェンダ

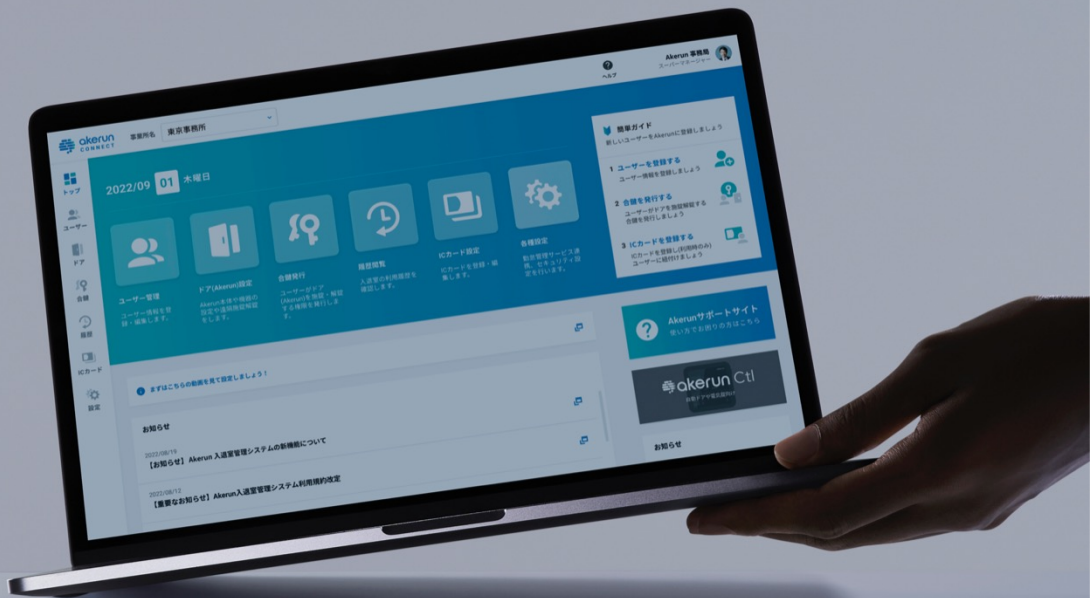
① 2023年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 中期目標に対する進捗と
下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

⑤ その他



中期目標の必達とさらなる事業成長に向けて

期初に策定した中期目標の達成と、2024年の通期黒字化に向けた顧客基盤、事業基盤、組織のさらなる強靱化を推進します。

2023年中の単月黒字化



2023年中の

単月黒字化を目指します

2024年通期黒字化



2024年に

営業利益の通期黒字化



2024年には、

FCFも黒字化させ、
高い成長率

が維持できる体制を構築します。

オフィス／商用利用におけるさらなる売上拡大と住宅利用の本格展開

オフィス／商用利用におけるAkerunの導入台数の継続的な拡大を軸に、
住宅利用における子会社事業の投資フェーズから事業拡大フェーズへの移行を促進します。

Akerunの導入を加速



① オフィス利用 (入退室管理・勤怠管理)



② 住宅利用



③ 商用利用 (入退室管理や会員管理連携、決済連携など)

認知向上と企業規模を問わない導入増加で
キーレス社会の実現を推進します。

投資と事業拡大を推進

成長投資に加え、住宅用スマートロックの
営業活動を積極的に推進します。



国内最大手^{*1}の鍵・錠前メーカー
高いメカ設計技術と安定的な生産体制



国内最大手^{*2}のスマートロック企業
高い認証・セキュリティ技術

(*1) 美和ロック社ならびに錠前メーカー各社の公開資料をもとに推計。

(*2) スマートロック利用者数/シェアNo.1、法人向けスマートロック導入社数/シェアNo.1。(日本マーケティングリサーチ機構調べ(2021年6-7月期_指定領域・日本国内における検証調査))

SMB～大型ビル／大規模企業での導入を積極的に促進

主要顧客である中小規模企業への継続的なアプローチに加え、
専任チームの強化などを通じた大型ビル／大規模企業での導入を積極的に推進します。

■新規契約

- ・引き続き引き合いの強い大型ビル／大規模企業からの受注のさらなる拡大
- ・地方拠点の戦略的活用を通じた全国規模の受注開拓
- ・顧客や市場のニーズに合致した新機能や新サービスの開発・提供



■既存契約

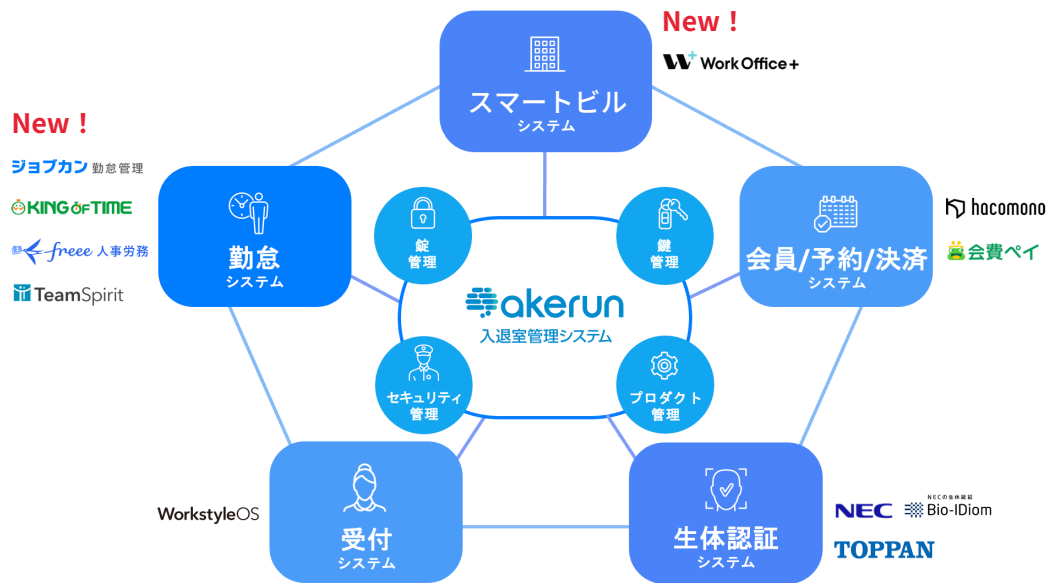
- ・API連携やサービス品質向上による、Churn Rateの抑制
- ・API連携の有償契約の促進による、顧客単価（ARPU）の増加
- ・既存顧客に対する、Akerun追加導入の追求
- ・オフィス／施設のインフラとしてのサービスの拡充



Akerun APIによる提供価値向上とARR/ARPUの向上

Akerunを起点に、APIによる周辺サービス連携を積極的に拡大することで、利用顧客の増加を目指します。

API連携により、Akerunのバックオフィス基幹システム化に加え、入退室管理にとどまらない様々なユースケースを取り込んでいきます。



■ API連携顧客数は2023年も増加

連携SaaSをさらに拡充し、顧客のニーズを取り込み。

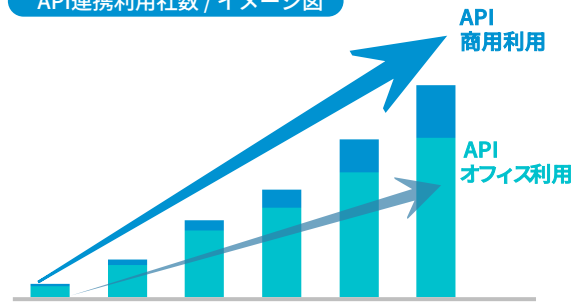
■ API利用の課金でARR/ARPU増加にも貢献

API活用の促進により、ストック売上や顧客単価の増加にも貢献。

■ 基幹システム化でChurn Rateを低減

バックオフィス業務の効率化で、顧客とWin-Winの関係を構築。

API連携利用社数 / イメージ図



投資フェーズから事業拡大フェーズへの移行を推進

住宅領域における新規事業を担う子会社では、引き続き組織拡大や研究開発など成長投資のフェーズにありますが、全国の不動産管理会社や不動産オーナーからの旺盛なニーズを受けて、サービスの採用・導入に向けた営業活動を加速しています。

■ 賃貸住宅向けスマートロックサービス 「Akerun.Mキーレス賃貸システム」



賃貸物件の管理業務における、移動、時間、トラブルの大幅な低減に加え、スマートロックを活用した最新システムで物件価値を向上します。
美和ロックの品質基準や耐久性をクリアした高信頼ハードウェアと、Photosynthの堅牢で柔軟性の高いクラウドシステムを組み合わせています。

■ 日本全国の不動産管理会社や 不動産オーナーへの提案と、採用・導入の加速

キーレス賃貸システム
akerun.M

MIWA Akerun Technologies



2023年6月に、「Akerun.Mキーレス賃貸システム」が、CIFO株式会社が管理する賃貸物件で順次導入されると発表しました。

日本全国の不動産管理会社や不動産オーナーからの問い合わせは増加しているため、引き続き旺盛な需要に対応するための積極的な営業活動を推進します。

認知拡大に向けた取り組みを推進

新市場となるスマートロック市場をけん引する立場として、メディア露出などを通じて当社ならびにAkerun、そしてスマートロックそのものの認知を向上させることで、市場の拡大と当社の事業成長の加速を目指します。

■メディア露出の拡大などを通じた認知向上への取り組みを推進

- TV、新聞、雑誌、オンラインメディアなどへの企業紹介、サービス紹介に関する記事などの掲出を通じて当社の取り組みを広く発信することで、事業成長を加速できるよう取り組んでいます。

<2023年上半期におけるメディア掲載実績>

TBS「がちりマンデー!!!」（2023年1月15・22・29日放送、「すごい社長大集合! 2023新年会SP!」）

日経アーキテクチュア（2023年4月27日掲載、「防犯クライシス：IoTで進化する防犯対策、最新防犯テックで泥棒を撃退」）

日経ヴェリタス（2023年6月4日掲載、「資産守る防犯銘柄」）

日本経済新聞（2023年7月17日掲載、「Focus>>注目企業：フォトシンス 鍵の開閉、アプリで手軽に」）

- 当社の事業活動における課題の1つとして、スマートロックに関する認知のさらなる向上が必要であると認識しています。今後も継続的に広報や広告宣伝も組み合わせた認知向上のための施策を展開する予定です。



日経ヴェリタス

日本経済新聞

アジェンダ

- ① 2023年12月期 第2四半期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 中期目標に対する進捗と
下期の見通しについて
- ④ 戦略アップデート
- ⑤ その他



■ プレスリリース

Topics

1

フォトシンスとJBAT、
「Akerun入退室管理システム」と
各種クラウドサービスを自動連携するサービスを共同開発

Topics

2

フォトシンス、凸版印刷、トライバル、
顔認証入退室管理ソリューション「ピッコネ®」を開発

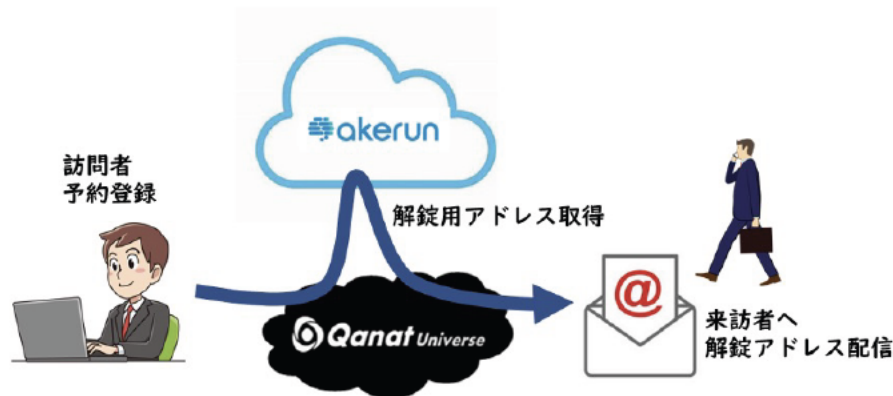
Topics

1

フォトシンスとJBAT、 「Akerun入退室管理システム」と各種クラウドサービスを 自動連携するサービスを共同開発

JBATの提供するクラウド連携プラットフォーム

「Qanat Universe API-Connect」を活用し、
当社が提供するクラウド型「Akerun入退室管理システム」と
様々なクラウドサービスを自動連携する
サービスを共同開発しました。



Topics

2

フォトシンス、凸版印刷、トライバル、 顔認証入退室管理ソリューション「ピッコネ®」を開発

「ピッコネ®」は、顔認証ソリューションだけでなく
予約管理機能をはじめ、
APIによる様々なサービス連携や
カスタマイズが可能なサービスです。

後付け型スマートロック「Akerun」、
顔認証デバイス「kaopa」と「MyAnchor®」をデータ連携させ、
顔情報のみで時間単位の会議室の予約や
スマートロックと連携したドア解錠を実現しています。



- 1Q/3Q決算は、主に決算内容及びKPIについてのアップデートを予定
- 2Q/4Q決算は、上記アップデートに加え、経営戦略についてのアップデートを予定
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、
年に一度、本決算の発表時期後（2月頃）を目処として開示を行う予定
- 決算関連資料は、説明会後に弊社WebサイトのIRページに掲載予定
<https://photosynth.co.jp/ir/>
- IRに関する問い合わせは、下記e-mail アドレスにお送りください
ir-net@photosynth.co.jp

- 本資料には、いわゆる「見通し情報」 (forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づき作成されており、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢等のマクロ環境の変化のほか、技術開発競争など、当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 事業環境および市場動向の分析や研究開発投資による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。

世界から、鍵をなくそう。

 akerun

