

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社Photosynth



会社概要

会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社Photosynth (フォトシンス) |
| 設立 | 2014年9月1日 |
| 役員陣 | 代表取締役社長 河瀬航大 取締役副社長 渡邊宏明 (上坂宏明) 取締役 高橋謙輔 取締役 熊谷悠哉 (丹野悠哉) 社外取締役 井上英輔 常勤監査役 島田和衛 社外監査役 矢澤昌史 社外監査役 西本俊介 |
| 従業員数 | 177名 (2021年11月1日時点、役員を除く) |
| 所在地 | 本社：東京都港区芝5-29-11 G-BASE田町15階 (他、名古屋、大阪、福岡の拠点と物流拠点あり) |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">IoT関連機器の研究開発「Akerun入退室管理システム」の開発・提供 |
| 主要株主 | <ul style="list-style-type: none">創業メンバー、FIL Investment、農林中央金庫、グロービス、JAFCO、大和企業投資、三井不動産、NTTドコモ、LINE、YJキャピタル、CBC、Gaiax、個人投資家、他 |

経営陣紹介



代表取締役社長

河瀬航大

全体統括役員
Co-Founder

ガイアックスに入社し、ソーシャルメディアマーケティング事業や新規事業開発に従事。ネット選挙の専門員として多数のTV出演・執筆活動を行う。



取締役

高橋謙輔

経営管理部管掌役員

監査法人トーマツを経て、「築地銀だこ」を展開するホットランドの取締役として、東証マザーズへの上場、東証一部への市場変更を統括。公認会計士。



執行役員

鈴木壮弥

Akerunビジネス本部
本部長

楽天やDeNAで、プロデューサーや事業責任者としてサービス開発や事業開発に従事。オンライン決済事業、MaaS事業の事業責任者を務める。



取締役副社長

渡邊宏明(上坂宏明)

新規事業管掌役員
株式会社MIWA Akerun Technologies社長
Co-Founder

ソフトバンクで法人営業や米PayPal社との合併事業立ち上げに参画。ソフトバンクアカデミア生。スポットライトでO2Oサービスの事業開発を担当。



取締役

熊谷悠哉(丹野悠哉)

開発管掌役員
Co-Founder

パナソニックでスマートフォンや法人向け通信機器の開発に従事。現在は、開発管掌役員として、IoT x SaaSの開発業務全般を統括。



CFO

渡邊洋治

Chief Financial Officer
(最高財務責任者)

SMBC日興証券のシニアアナリストとして電子部品セクターを担当。日経アナリストランキング(電子部品部門)で常に上位にランクインするなど、市場への幅広い知見を備える。

Vision

世界から、鍵をなくそう。

遡ること、紀元前2000年。安心安全のために生まれた鍵は、時代とともに強固に、複雑に、そして増加した。

しかし、それは壁をつくり、世界を分断することにもつながった。

事実、私たちは、行き来する場所やコミュニティの数だけ、常に大量の鍵やカードを持ち歩き、施錠と解錠を繰り返す。

あらゆる物事がシェアされ、世界が広くつながっていく時代だからこそ、

もっと簡単に、もっとスマートに、それでいて安全につながりたい。

世界を面白くするカギは、鍵をなくすことだ。そのために、Akerunは存在する。

テクノロジーを駆使し、個人を見分け、自動で開閉する。

物理的な鍵をなくすことで、考える手間をなくし、ストレスのない移動を可能にする。

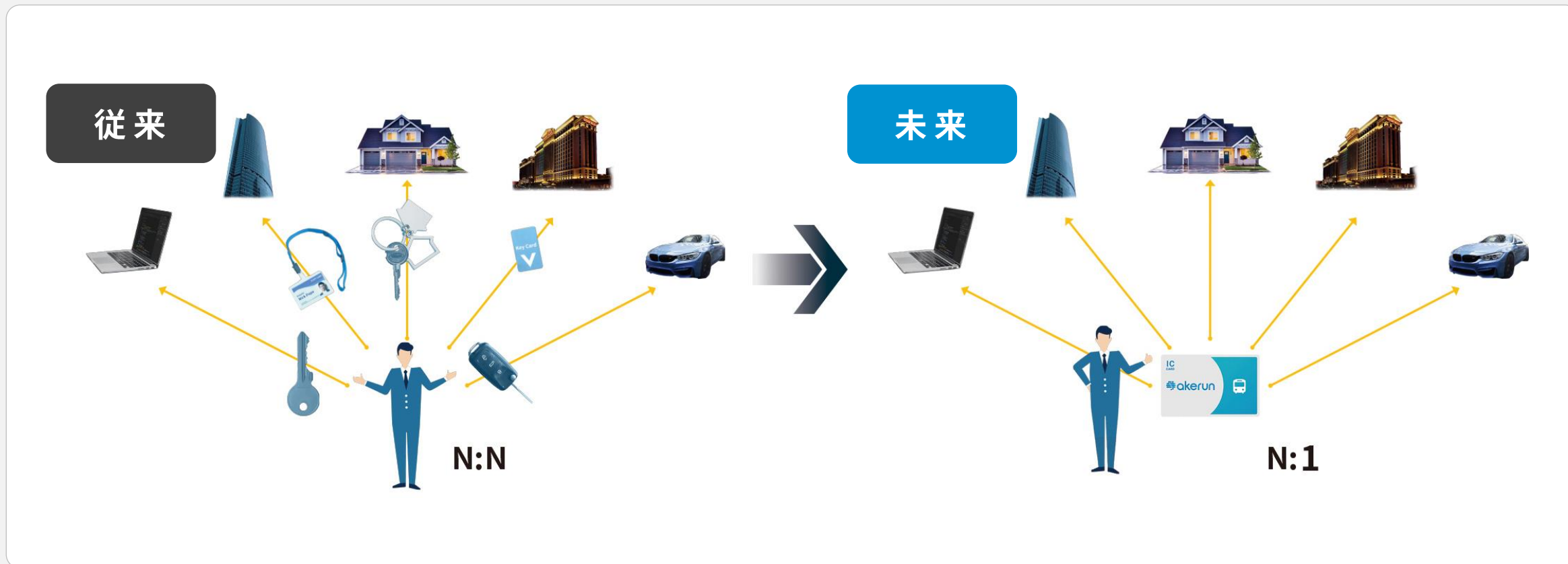
これまでの常識から解き放たれたとき、人はもっと自由に行動し、世界はつながれるようになる。

21世紀、人類はキーレスソサエティへ。



実現したい“キーレス社会”の世界観

扉と鍵がN:Nだった認証インフラを、扉と鍵がN:1の認証インフラを創造します。
それが、私たちが創りたい“キーレス社会”の姿です。



サービス概要

Akerunは既存の扉に設置するだけで、スマートフォンやICカードで鍵を開け締めすることができる、クラウド型入退室管理システムです。

Akerun入退室管理システム（ハードウェア）



Akerun Pro

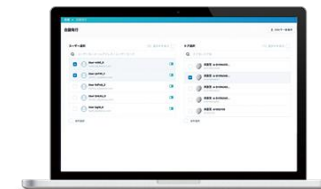
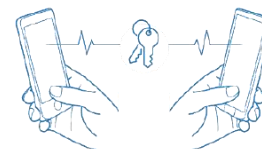


Akerunコントローラー

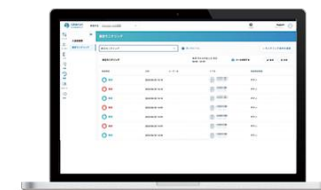
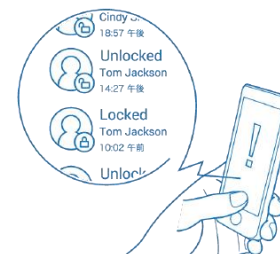
- Akerun Proは、既存のドアに後付け、工事不要で導入可能 (月額1.8万円～)*1
- Akerunコントローラーは、簡易的な工事で、既設電気錠のクラウド管理を実現
- スマートフォンや社員証、交通系ICカードを使っての施錠・解錠が可能になり、クラウド上での鍵権限の管理・入退室履歴の管理も可能
- 外部の勤怠管理システムや会員管理・決済システム、顔認証システムと連携可能
- ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaS*2としてサービス提供

Akerun入退室管理システム（ソフトウェア）

エリア毎、人毎、部署毎に
時間限定の鍵を発行可能



入退室履歴をリアルタイムで確認、自動勤怠管理機能も



(*1) 台数に応じて月額料金は増加します

(*2) HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル（レンタルモデル）を組み合わせた提供モデル。

KPI ハイライト

Financials

ARR^{*1}

13.7億円+

サブスクリプション
売上比率^{*2}

90%

粗利率^{*3}

82%

売上高 CAGR^{*4}

129%

Churn Rate^{*5}

1.5%

現契約社数^{*6}

3,700社+

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2021年6月サブスクリプション売上を12倍することにより算出。

(*2) 2020年度のサブスクリプション売上が売上高に占める割合。当社は12月期決算。

(*3) 2020年度の売上総利益を売上高で除して算出。

(*4) Compound Average Growth Rateの略語。2016年度~2020年度の売上高の年平均成長率。

(*5) 2020年度の毎月の解約したMRRを解約前のMRRで除した割合（新型コロナウイルス感染症の影響による解約と回答した顧客相当額を控除して算出）。

(*6) 2021年6月実績

Products

アカウント登録数^{*7}

91万人+

1日あたり開閉回数^{*7}

98万回

(*7) 2021年3月時点のデータ

市場における実績

信頼性、堅牢性、拡張性、利便性などの価値が評価され、
お客様から信頼されるサービスとしての地位を確立しています。

スマートロック、入退室管理システムの3分野にて

三冠達成!



※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年6-7月期_指定領域・日本国内における検証調査

コーポレートハイライト

1. カテゴリーリーダーとしてのポジショニング
2. 未開拓余地を背景とした高成長可能性
3. キーレスプラットフォームの構築による、更なる成長ポテンシャル
4. 高い安定性を誇るストック型の魅力的な財務モデル

外部要因をドライバーとする企業の痛みポイントと提供価値

ほぼ全ての事業者求められる、個人情報保護、働き方改革による労務管理などの外部要因による痛みに対し、入退室・労務管理のソリューションを提供しています。

外部要因による社会的痛みの高まり

「個人情報保護法改正」によるセキュリティへの痛み

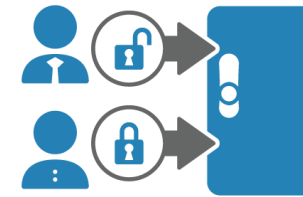
- 2017年6月より、個人情報を取り扱う全事業所で個人データを取り扱う区域の管理が義務化
- 大企業からの受託には、入退室記録&Pマーク取得が必須条件

「働き方改革」による労務管理への痛み

- 働き方改革関連法で、「労働時間の適正把握」が義務付け
- 新型コロナウイルス感染症の禍中での出社比率の管理・調整のニーズ

痛みポイントへの提供価値

入室制限/権限管理による、物理・情報セキュリティの強化、Pマーク、ISMS取得



入退室連携による自動勤怠管理、遠隔でのファシリティマネジメント/無人化運営



市場でのポジショニング

後付け型のAkerun Proで中規模オフィス向けスマートロック市場のリーダーとしてのシェアを確立しています。
Akerunコントローラーで大企業の需要を取り込み、MIWA Akerun Technologiesで住宅市場の開拓を目指します。



顧客基盤

Akerunは、中規模中堅セグメントを中心に、業種、規模を問わず*、3,700社以上の企業でご利用いただいています。



(* 大手企業においては、1台の契約から、全国規模での利用まで、利用形態は多様。

競合優位性と差別化

既存セキュリティ概念図



Akerun 概念図



クラウドセキュリティと無線通信技術で
競合優位性・障壁を構築、
不動産・セキュリティをDX



1 電気工事技師・Slerが不要であるため
導入ハードルが低い！

Akerunは無線通信のため、電気工事技士が不要になり、またオンプレミスサーバーではなくクラウド型システムのため、Slerも必要ありません。

2 クラウド・APIを活用することで、
データ活用ができる！

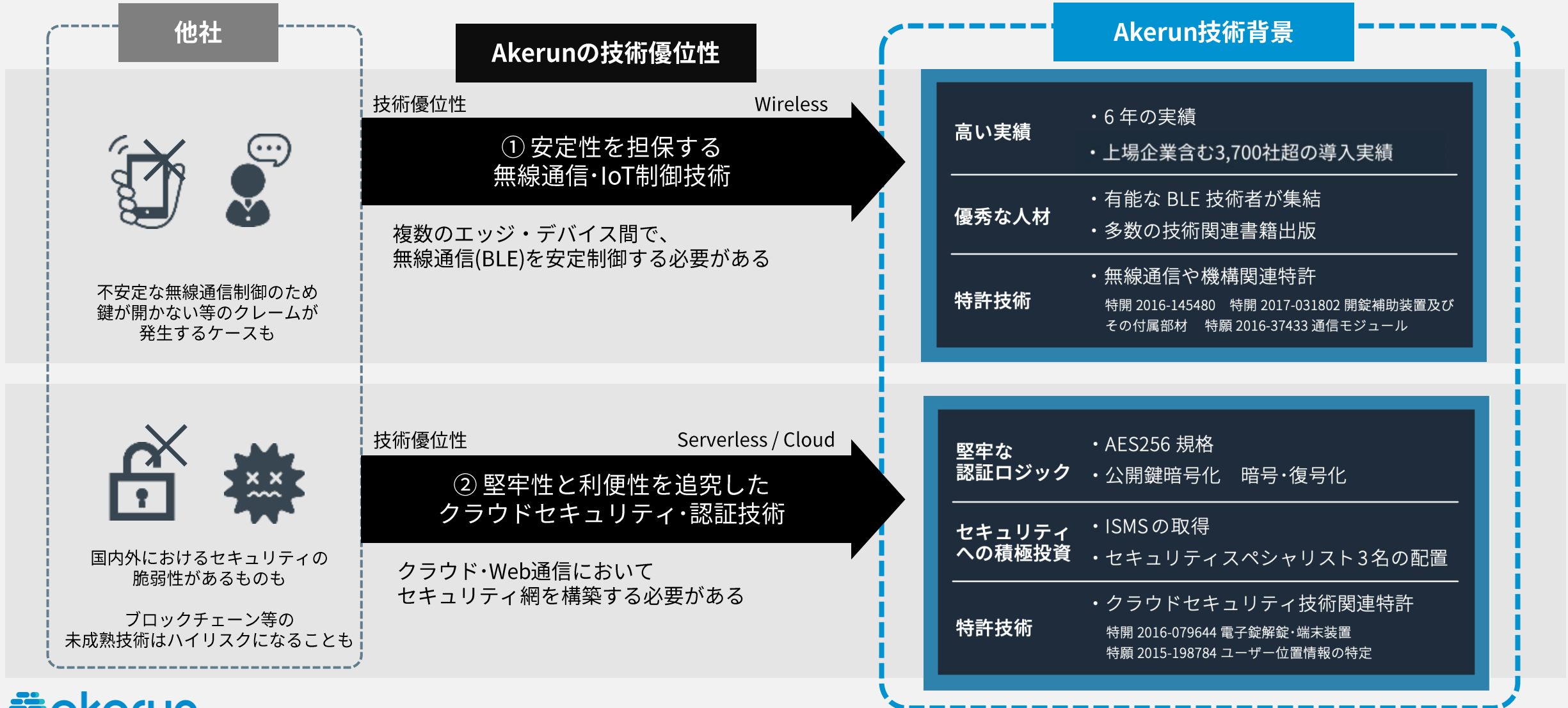
クラウド型システムにより、時間限定鍵の即時発行やリアルタイムの入退室ログの取得・利活用が可能になり、勤怠管理、ERP、人事システム等の様々な業務システムとAPI連携できます。

3 HESaaSモデルであるため、
アップグレードダブル！

また、HESaaSモデルにより、常に最新のセキュリティや機能をご利用いただけます。

競合優位性と差別化

BLE通信技術とクラウドセキュリティ技術の優位性で他社との差別化を実現しています。



プラットフォームとしてのAkerun API

オフィスへの入退室を起点とした、APIによる周辺サービス連携を継続的に拡大しています。



コーポレートハイライト

1. カテゴリーリーダーとしてのポジショニング

2. 未開拓余地を背景とした高成長可能性

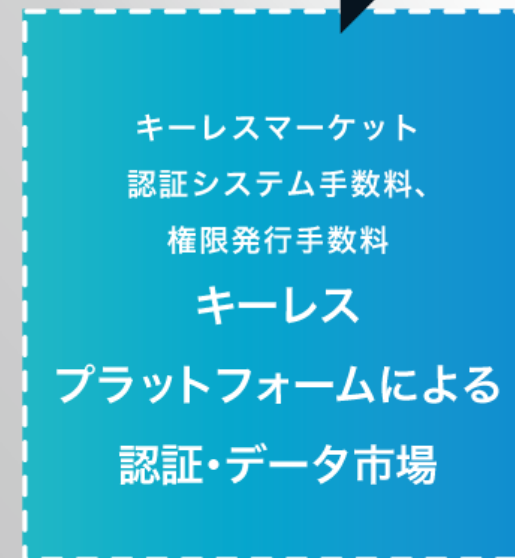
3. キーレスプラットフォームの構築による、更なる成長ポテンシャル

4. 高い安定性を誇るストック型の魅力的な財務モデル

「キーレス」分野における高いマーケットポテンシャル

加速するシェアリングエコノミーと
DX化の流れの中で拡大するマーケット

高い参入障壁で確保



(*1) 2,100万ドア×1.8万円/月×12か月=4.5兆円。

オフィスの入退室用ドアについて、非常灯の設置が義務付けられていることからドア数≒非常灯数と推定。300万個(パナソニックの資料より年間市場規模)×7年(リプレイスメントサイクル)≒2,100万個を算出。

現在のAkerun入退室管理システムの費用 (1.8万円/月)。

(2020年9月15日 建設通信新聞：建築物の非常用照明メンテ強化/パナソニック・ライフソリューションズ社 (300万個)、2012年7月 日本ロック工業会 錠の耐用年数についてのガイドライン (7年))

(*2) *1のSAMに加えて、全国の総住宅数6,240万戸×2,500円×12か月= 1.9兆円を加算。

2018年総務省「住宅・土地統計調査」より 現在の家庭向けスマートロックの費用 (2,500円/月)

2,500円は、米LatchのARPU (7~11米ドル/月の中間値として9米ドル/月、1米ドル=100円換算で900円) に国内スマートホームサービス2社の料金

(leafee 1,480円/月 (通信ユニット、ドアセンサー2台)、LIXIL 1,756円/月 (ライフアスト2簡単防犯セット (通信ユニット、ドアセンサー3台、屋外カメラ))、105,380円を60か月で割って算出) の平均値1,618円を加算して算出。

顧客獲得及び導入、運用・管理の流れ

安定した問い合わせが続くインバウンド直接販売を中心に低いCAC^{*1}を実現しています。

顧客獲得

1. 直接販売営業（中小～大規模）
問い合わせに対する電話・Web商談での
クロージング

2. パートナー経由の販売営業
SMB^{*2}を対象に販売パートナー／再販パ
ートナーと連携した営業

導入

1. Akerun入退室管理システム
（ハードウェア）の導入



基本的に、お客様ご自身で設置・設定^{*3}

運用・管理

1. Akerun入退室管理システム
（ソフトウェア）の活用



2. APIによる周辺サービスとの連携

- ・ 勤怠管理
- ・ 予約管理
- ・ 会員管理
- ・ 決済
- ・ 生体認証
- etc.

(*1) Customer Acquisition Cost（顧客獲得費用）の略語
(*2) Small and Medium Business（中堅・中小企業）の略語
(*3) Akerun Proの場合。Akerunコントローラーは簡易的な工事が必要。

MRR成長：成長モデルの考え方

「オフィス向け」に、顧客セグメント・エリア・周辺領域の拡大等によるMRR成長を図っています。

契約社数の拡大

- 成長余白の展開
- 顧客セグメントの拡大：
SMBから大企業へ
- エリアカバレッジの拡大：
東京から全国へ（拠点拡大による地方展開）
- パートナーモデルの推進：
自社単独から不動産業界プレイヤー等のパートナー施策の推進



1社あたり売上高の拡大

アップセル

- 1社あたり導入台数の拡大
- 契約あたりの拠点・空間の利用推進



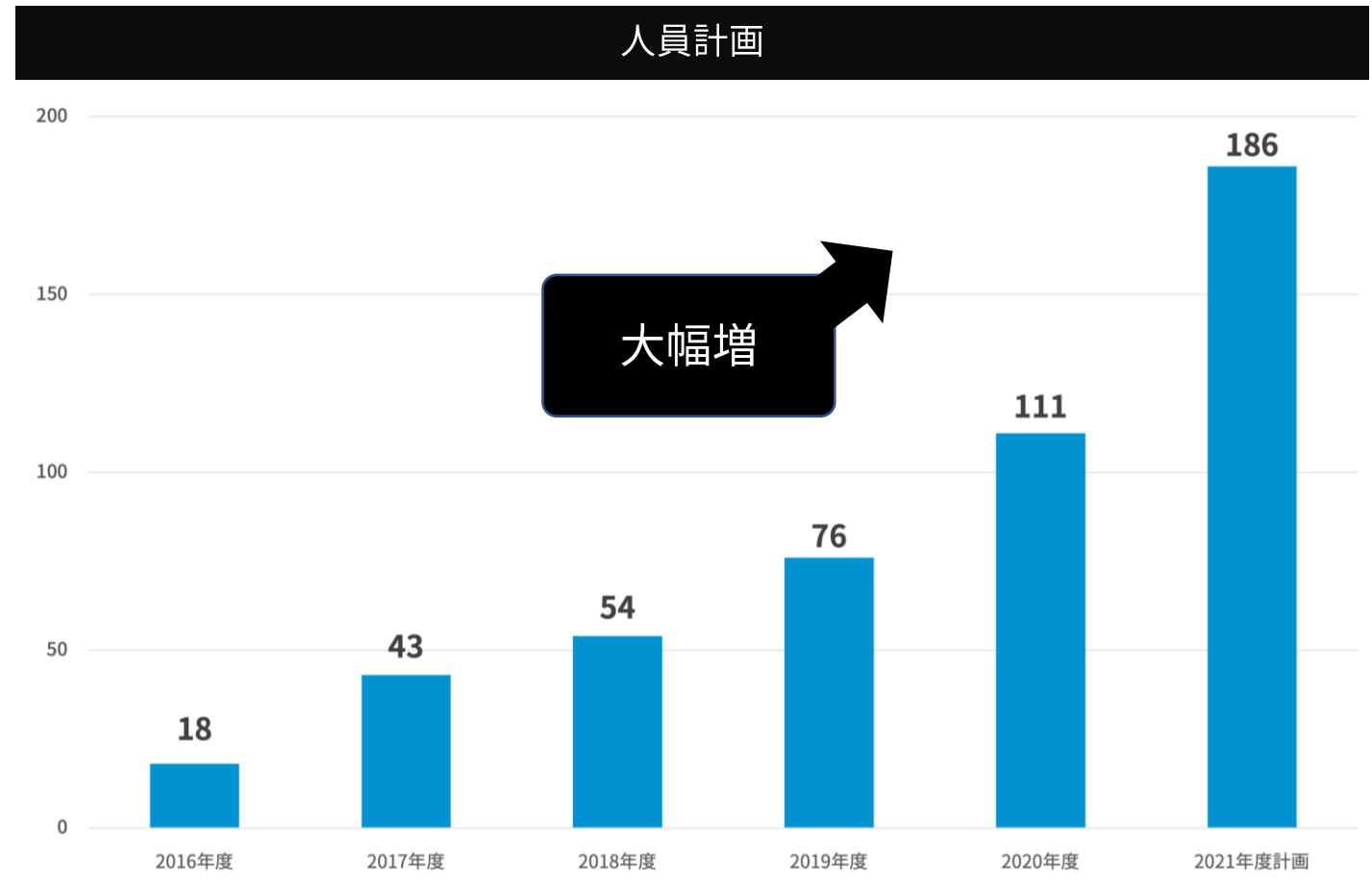
クロスセル

- 周辺領域ソリューションの提供によるARPU向上
 - ✓ 勤怠管理システム
 - ✓ 来訪管理システム
 - ✓ IoT監視カメラ連携

MRR成長：契約社数拡大とアップセル

2021年度の従業員数は大幅な増加を計画するなど、積極的な人材への投資を実施しています。

契約社数とアップセル（1社あたり導入台数増など）を実現するため、大阪・福岡・名古屋の地方拠点の活用、販売パートナーを支える専任チームの強化・拡充、大規模企業専任の営業チームの強化・拡充などを実施します。



MRR成長：成長モデル(クロスセル)

人の通行に伴う周辺領域ビジネスの展開によるARPU向上を図っています。

Akerun勤怠管理システム



- Akerunの入退室の履歴情報を打刻に反映し、自動的に勤怠管理を実現
- 人事労務freee、KING OF TIME、TeamSpirit、勤革時といった各種勤怠管理システムとの連携も可能

ベータ版：Akerun来訪管理システム



- ビルへの来訪者の管理から、オフィスでの受付までを一元管理
- 三井不動産とJR東日本の本社受付及びセキュリティゲートに導入
- Suica IDとAkerun IDの連携

開発中：IoT監視カメラ連携システム



- Akerunと連携し、入退室ログと連携した映像監視を容易に実現
- クラウド上に映像情報を保存し、既存の管理画面上で映像情報を閲覧可能

コーポレートハイライト

1. カテゴリーリーダーとしてのポジショニング
2. 未開拓余地を背景とした高成長可能性
3. キーレスプラットフォームの構築による、更なる成長ポテンシャル
4. 高い安定性を誇るストック型の魅力的な財務モデル

キーレスとキャッシュレス

“キャッシュレス“がハードとソフトを組み合わせて決済インフラと市場を創造したように、キーレスによって、物理的な扉への認証インフラを構築し、市場を創造します。

キャッシュレスインフラの構成要素と
生まれた市場

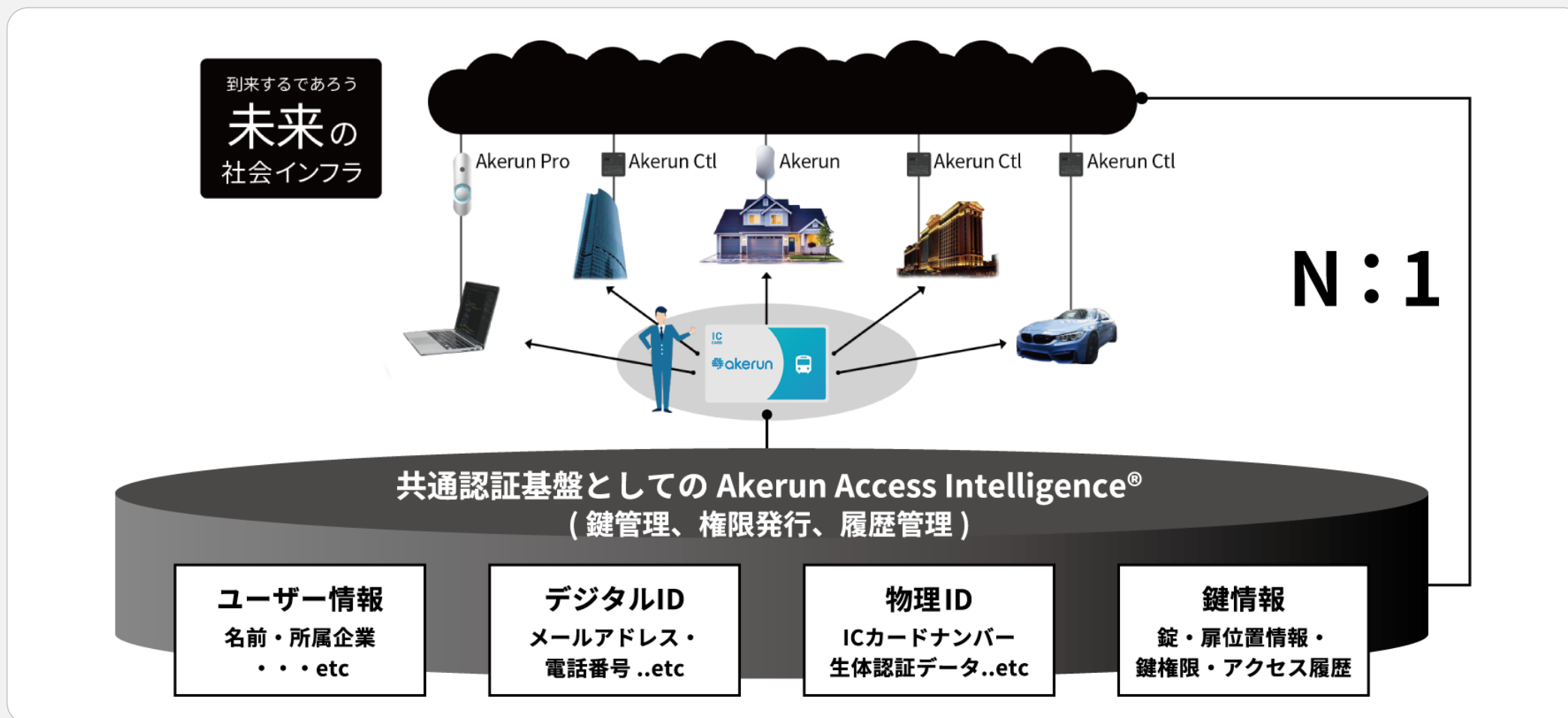


キーレス(認証)インフラの構成要素と
当社グループのチャレンジ



キーレスインフラを支える、Akerun Access Intelligence

デジタルIDと物理IDを紐づけ、One IDで物理空間へのアクセスを可能にするアクセス認証基盤です。



キーレス社会におけるTAMの考え方

キーレス黎明期には、インフラとしてのハードとソフトの普及で、物理的な扉への認証インフラを構築します。そして、そのインフラを活用した認証プラットフォームへの昇華を目指します。



居住空間への広がり

スキーム

美和ロック株式会社

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



49%出資

株式会社MIWA Akerun Technologies

住宅向けスマートロックサービスの
企画・提供

MIWA Akerun Technologies

51%出資

株式会社Photosynth

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))

ビジネスモデル



全ての電気錠が、標準機能として、
Akerunアプリ・Akerun IDで
鍵が開く仕組みに

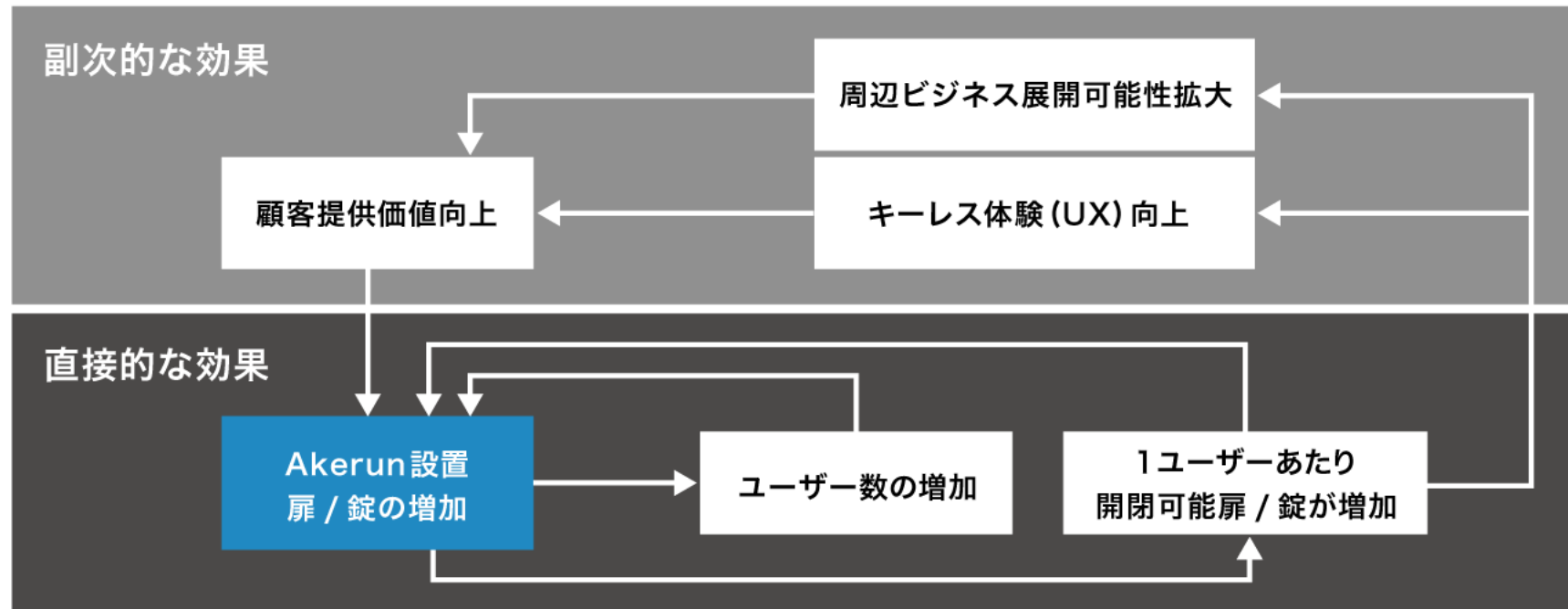


Akerun Access Intelligence

展開空間の広がりによるFlywheel効果を狙う

Akerun設置扉／錠の増加を起点として、顧客への提供価値を向上していく正の循環を実現します。

Akerun Access Intelligenceが実現するFlywheel効果



データ活用で効率的かつ持続可能な社会を

データ活用により、スマートな未来を実現できます。



人の動静に合わせた効率的なエネルギー利用

一人ひとりに合わせた新時代の働き方

既存空間を最大限活用した社会インフラの構築

認証／移動／決済などの様々なソリューション

あらゆる場所やシーンがつながるスマートな未来。

未来のより良い生活、ビジネス、社会を

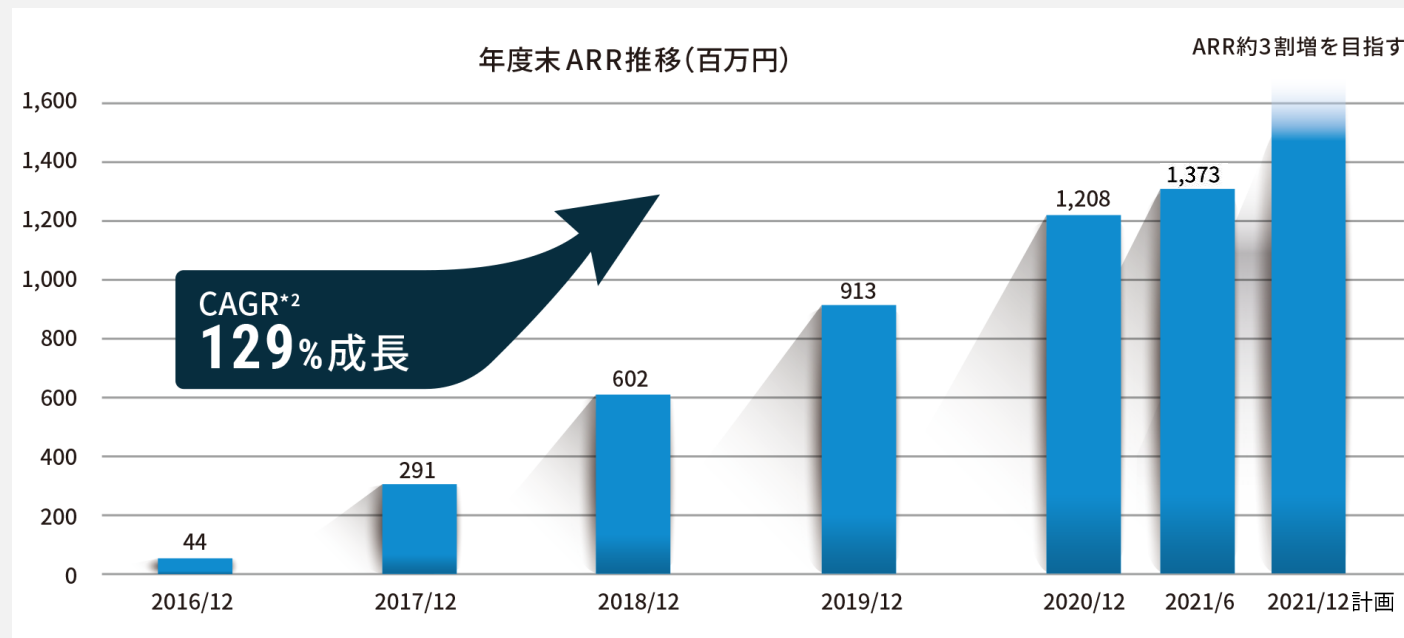
Akerunがプラットフォームとして支えます。

コーポレートハイライト

1. カテゴリーリーダーとしてのポジショニング
2. 未開拓余地を背景とした高成長可能性
3. キーレスプラットフォームの構築による、更なる成長ポテンシャル
4. 高い安定性を誇るストック型の魅力的な財務モデル

ARR^{*1}の推移

2016年より安定的にストック売上の成長を実現。
2020年度もコロナの影響も多少はあったが、
前年と同水準の成長を達成しています。
2021年度はARRの3割成長を目指します。



(*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。

(*2) 2016年度から2020年度におけるCAGR (年平均成長率)

KPI

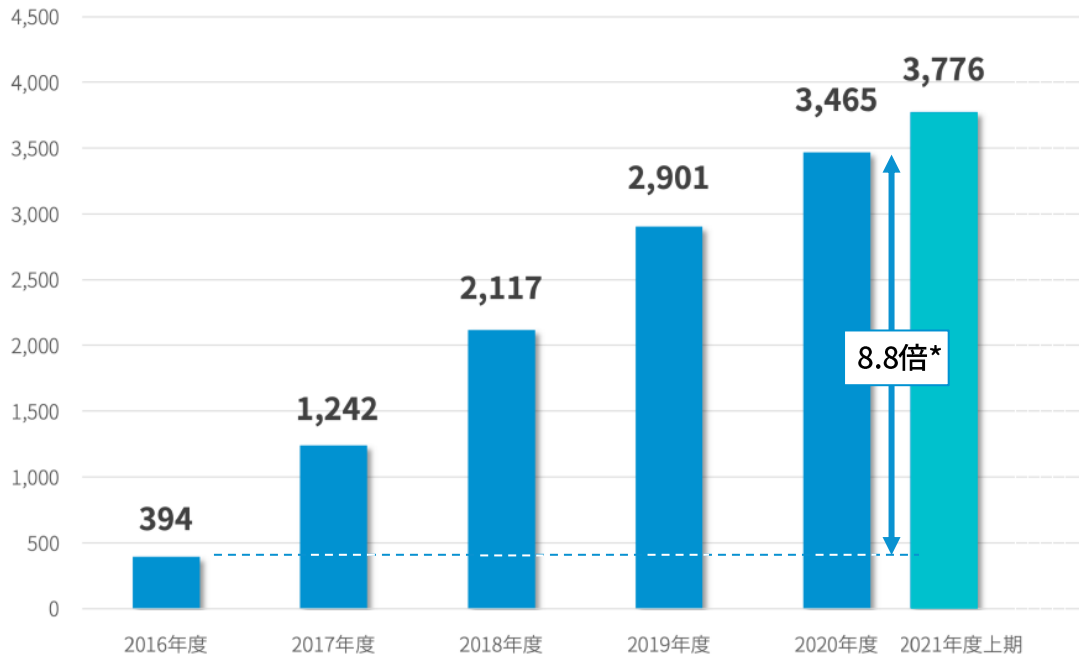
主力事業のAkerun入退室管理システムは、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSとしてサービス提供し、事業の成長性を表すARRを重要経営指標としています。



契約社数とARPUの推移

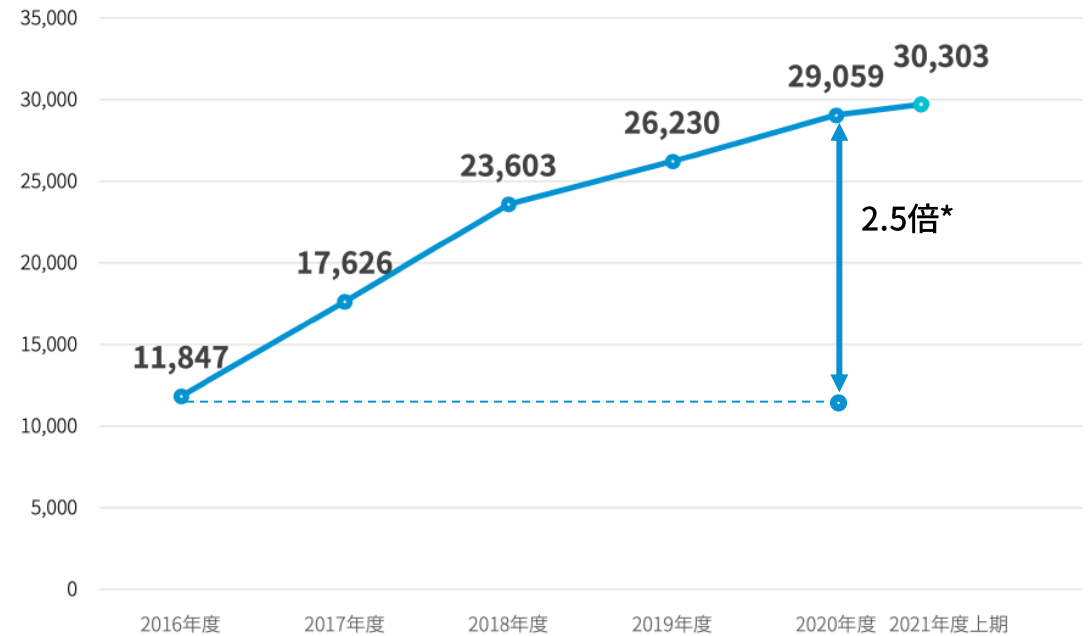
ARRを構成する、「契約社数」「1社あたりARPU」の両KPIともに順調に推移しています。

年度末契約社数推移



2020年12月の契約社数は3,465社であり
2016年12月より8.8倍

ARPU推移 (円/社)



2020年12月のARPUは29,059円であり
2016年12月より2.5倍

(*) 2016年度から2020年度までの対比

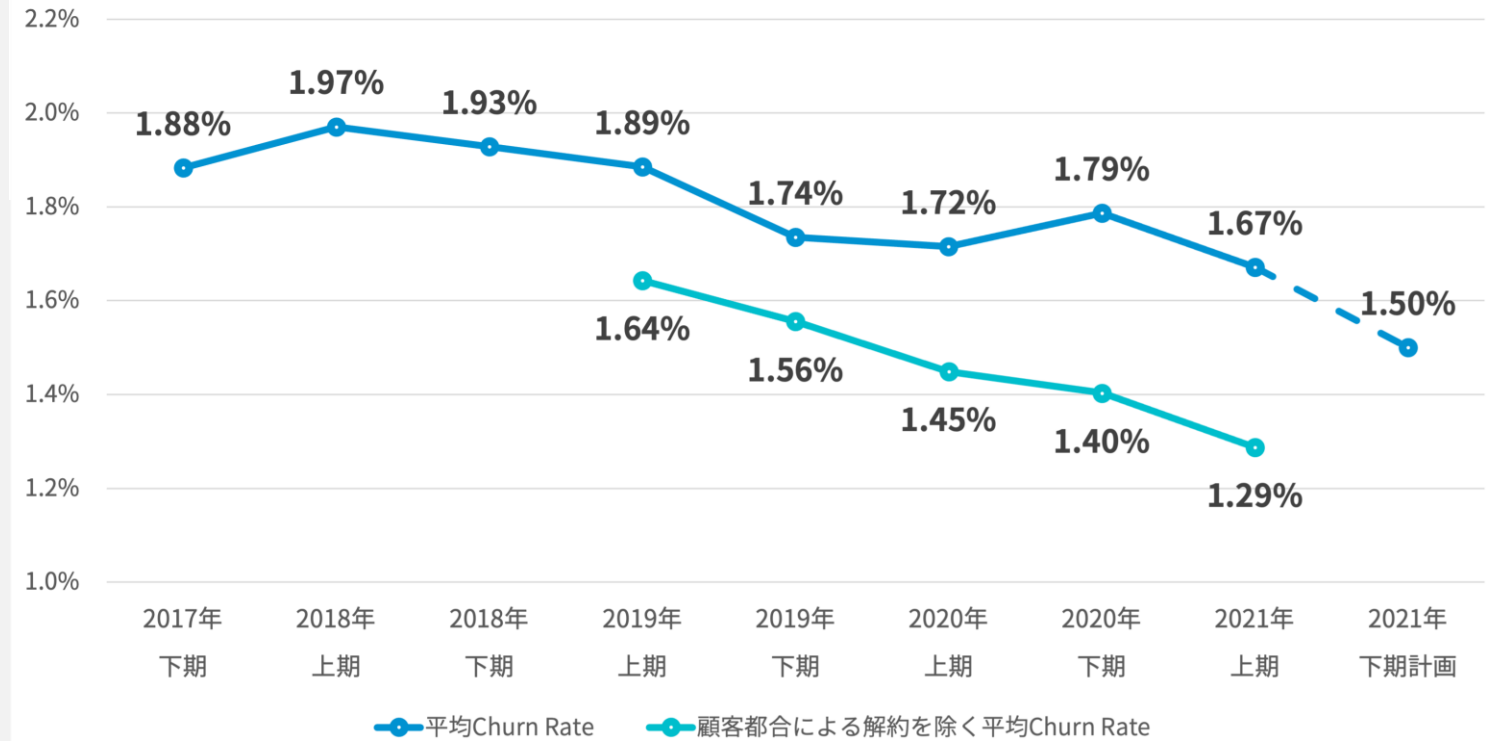
Churn Rate推移

2020年上期は新型コロナウイルス感染症の影響で、顧客都合による解約が増加するも、2020年下期以降は改善基調が続き、2021年度は1%台半ばの水準を計画しています。

不動産関連事業では不可避となる顧客都合による解約*を加えても、2%以下で推移しています。

(*)顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

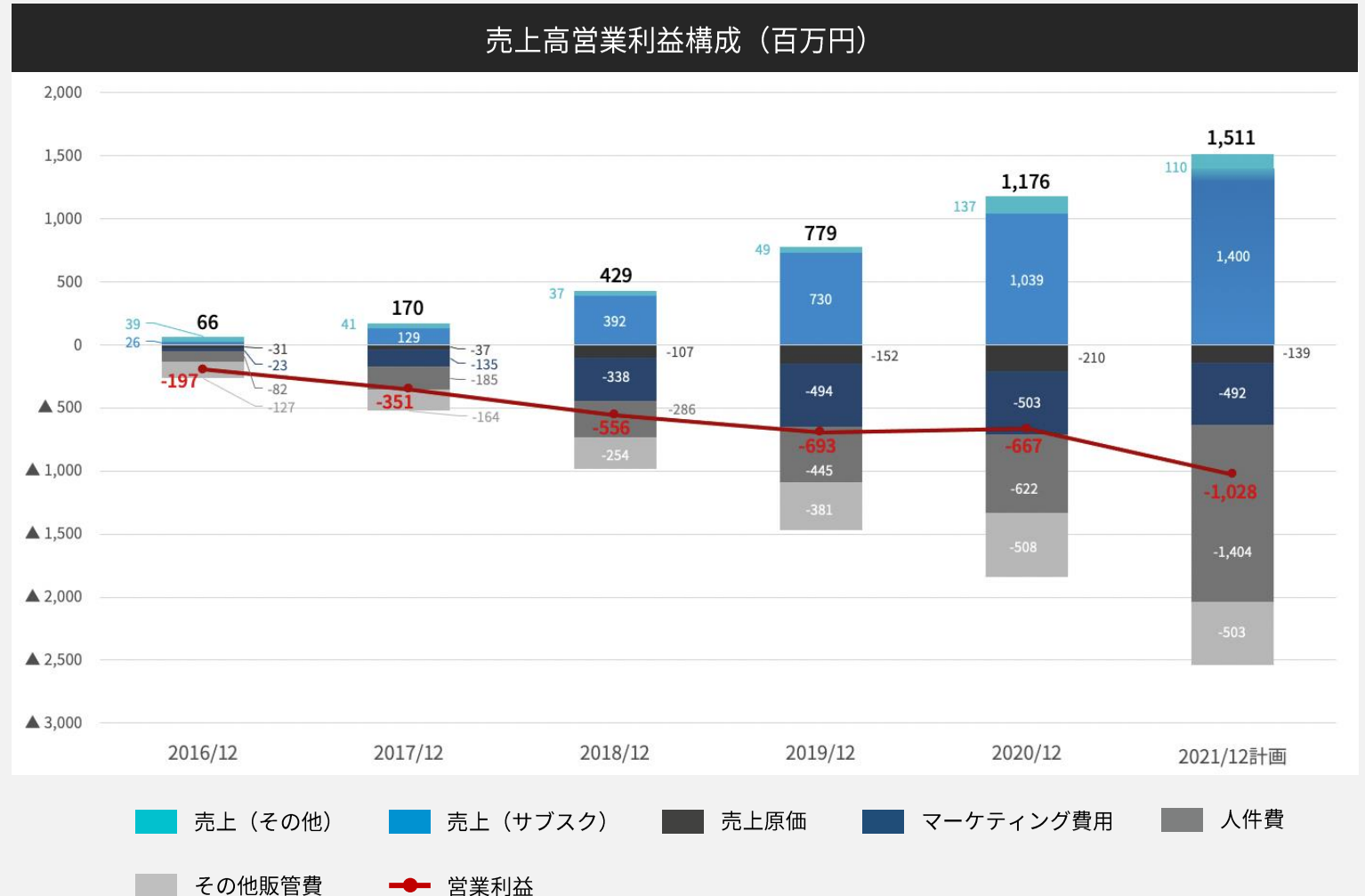
平均Churn Rate



※各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均（上期：7～6月、下期：1～12月）

安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

- 2021年12月期の計画は売上高15.11億円、売上高のストック比率は約90%で推移。
- 売上原価は1.39億円を見込む。2020年12月期賃貸用資産等の減損による減価償却費減のため、前期比減少。
ファブレスでハードウェアの調達を行っている。
- 人件費は14.04億円、マーケティング費用は4.92億円を計画。採用及びマーケティングも積極的かつ継続的に実施するため、営業損失は10.28億円を見込む。



リスク情報

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項を以下の通り認識し、今後も対応を行っていく予定です。

クラウド型認証・セキュリティ市場について

顕在化する可能性/時期

当社グループはAkerun事業の単一セグメントであり、対象市場として**クラウド型認証・セキュリティ市場**を想定しております。デジタルトランスフォーメーションの拡大に伴い、クラウドサービスを通じた**様々な場所やシーンへのアクセス管理**や、多様な状況下における**セキュリティの強化の更なる需要拡大**により、同市場が今後も成長することを前提に、引き続き同市場を基盤とした事業を展開する計画であります。しかしながら、今後の経済情勢や景気動向の変化等により、同市場が成長しない場合や、顧客企業のセキュリティへの投資が抑制され、新規・追加受注が想定通り進まない場合又は解約率が想定を上回る場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

低/中長期

競合他社の動向について

顕在化する可能性/時期

当社グループがサービス提供を行う市場は、**競合他社が存在**しており、今後の市場規模拡大に伴い新規参入が予測されます。当社グループは、**製品機能や提供サービスの拡充**や品質の向上、高度な**セキュリティと利便性の追求**等により、競争力の維持に努めておりますが、競合企業や新規参入企業との競争激化により、当社グループが想定している事業展開が図れない場合等には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中/短中期

リスク情報

先行投資に伴う財務影響について

顕在化する可能性/時期

当社グループの提供するサービスは、サブスクリプション型のSaaSモデルであり、**先行的な広告宣伝費投資**による知名度向上や**営業体制強化**による潜在顧客獲得を図っております。また、製品サービスの機能拡充及び品質の向上が重要であり、**先行的にエンジニア等の人件費を投下**しております。このため、当社グループは創業当初より継続して赤字を計上しており、2019年12月期及び2020年12月期において、営業キャッシュ・フローがマイナスとなっております。今後も先行的な投資を継続する方針であり、一定期間において赤字を計上することを想定しております。事業環境の急激な変化等により、これらの先行投資が当社グループの想定する成果に繋がらなかった場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

低/中期

システムトラブルについて

顕在化する可能性/時期

当社グループが顧客に提供しているアプリケーションは、クラウドという特性上、インターネットを經由して行われております。当社グループは、システムトラブルによるリスクを最小限に抑えるべく、クラウドプラットフォームとして信頼されているAmazon Web Services社が提供するクラウドプラットフォーム上にアプリケーションを構築しております。しかしながら、**自然災害や事故**、プログラム不良、**外部からの不正アクセス**等により、大規模なシステムトラブルが発生した場合には、第三者に生じた損害を賠償する責任を負うだけでなく、顧客からの信用失墜などにより、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

低/中長期

リスク情報

| 特定事業への依存について | 顕在化する可能性/時期 |
|---|-------------|
| <p>当社グループは、単一セグメントであるAkerun事業のサブスクリプション収益が当社収益の約90%を占めております。当社グループでは、顧客ニーズに合ったサービスを提供するための継続的な改良に加え、業績の拡大及び安定化を図るための新規事業の開発に取り組んでおりますが、市場の変化や顧客ニーズの変化等により当社グループのサービスが競争力を失った場合や、競合他社による魅力的なサービスの出現等により顧客が減少した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 中/中長期 |

※上記以外のリスクは、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）に掲載しております。

ディスクレーマー

- 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。

本資料の取り扱いについて

- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期本決算の発表時期後の2022年2月頃を目処として開示を行う予定です。

世界から、鍵をなくそう。

