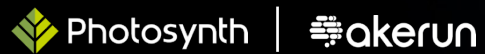


2021年12月期第4四半期  
決算説明会資料

2022年2月14日



1. 2021年12月期実績
2. KPIアップデート
3. 2022年12月期ガイダンス
4. その他

## Financials

ARR <sup>*1</sup> <b>16.5</b> 億円+	サブスクリプション売上比率 <sup>*2</sup> <b>88%</b>	粗利率 <sup>*2</sup> <b>87%</b>
ARR 成長率 <sup>*3</sup> <b>36.5%</b>	Churn Rate <sup>*4</sup> <b>1.45%</b>	現契約社数 <sup>*2</sup> <b>4,287</b> 社

(\*1) Annual Recurring Revenueの略語。2021年12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) 2021年12月期実績。当社は12月決算。

(\*3) 2021年12月期4Q実績。

(\*4) 2021年12月期の毎月の解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の12か月移動平均。

■2021年11月上場。

■ARR16.5億円 YoY+36.5の成長を達成。

■ユニットエコノミクスの高いチャネルへの  
投資が事業成長のドライバーに。

■成長投資を継続的に実施。

■採用計画は外部リソースの活用や効率化により、年度末目標（186名）に対しては届かなかったが、  
開発プロジェクトはおおむね計画通りに進捗。結果、営業損失は計画を下回る。

	2020年12月期	2021年12月期	YoY	
ARR*	12.0億円	16.5億円	+36.6%	おおむね想定線の実績
Churn Rate	1.79%	1.45%	0.34ppt 改善	年契約の増加、Akerunコントローラーの拡販、API連携、大手顧客との取引増加により改善
売上高*	11.7億円 (単体)	16.0億円 (連結)	+36%	Akerun事業の拡大による
サブスク比率	88%	88%		
営業利益*	-6.6億円 (単体)	-8.4億円 (連結)		人件費等の先行投資が要因で、赤字幅拡大
純利益*	-11.8億円 (単体)	-8.6億円 (連結)		

(\*) 各数値は、千万円未満切り捨て

## 主な費用項目の実績

	2020年12月期	2021年12月期	
粗利率	82%	87%	レンタル用資産等の減損を実施したため、粗利率は大幅に改善
人件費 業務委託費*	7.6億円	11.6億円	ARR増加のための営業強化、開発強化
広告宣伝費*	5.1億円	5.0億円	
その他*	3.1億円	4.9億円	上場関連費用および売上規模拡大に伴う管理費の増加

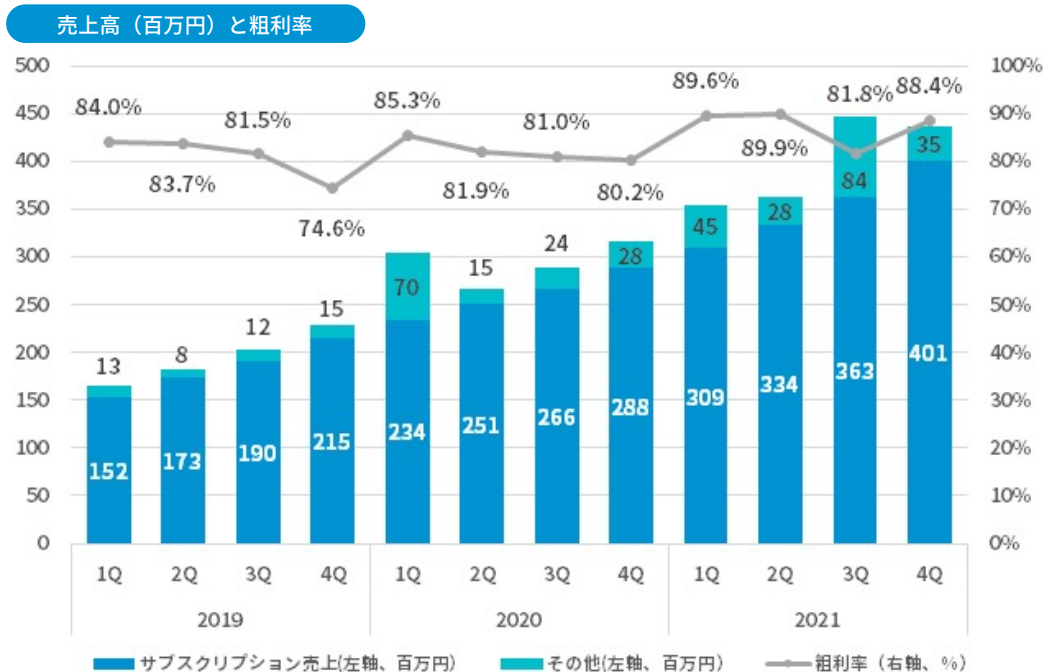
(\*) 各数値は、千万円未満切り捨て

# 売上高と粗利率の推移

2021年12月期3Qにあった大口受託開発案件は、3Qのみの案件であったため、4Qは減収となりました。粗利率は、おおむね計画通りの水準に回復しました。

サブスクリプション売上は、順調に拡大を続けており、粗利率も高水準を維持するなど、計画線で2021年は着地しました。

中期的には、固定資産(貸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り、償却費の増加を見込んでいます。数年をかけて、粗利率は減損前の82%に向かって、徐々に低下する見込みです。



# 売上高と営業費用の推移

## ■売上高・営業損失：

売上高は年間予算15.1億円に対し、16.0億円、計画比107%で着地。  
一方、営業損失は年間予算10.3億円に対し、8.4億円となった。

## ■人件費・業務委託費(役員報酬を含む)：

年間予算14.0億円に対し、11.6億円で着地。  
外部リソースの活用や効率化により、年度末目標（186名）に対しては届かなかったが、開発プロジェクトはおおむね計画通りに進捗。

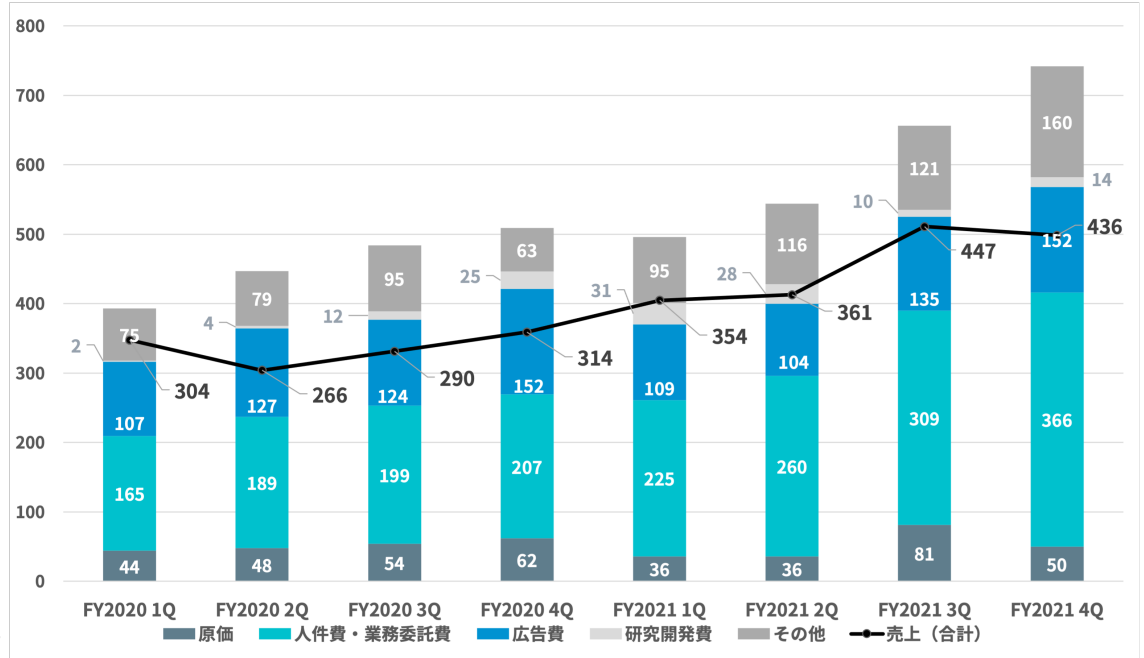
## ■広告宣伝費：

年間予算4.9億円に対し、5.0億円、102%で着地。  
年末に認知広告を実施したため、予算をやや上回った。

## ■その他：

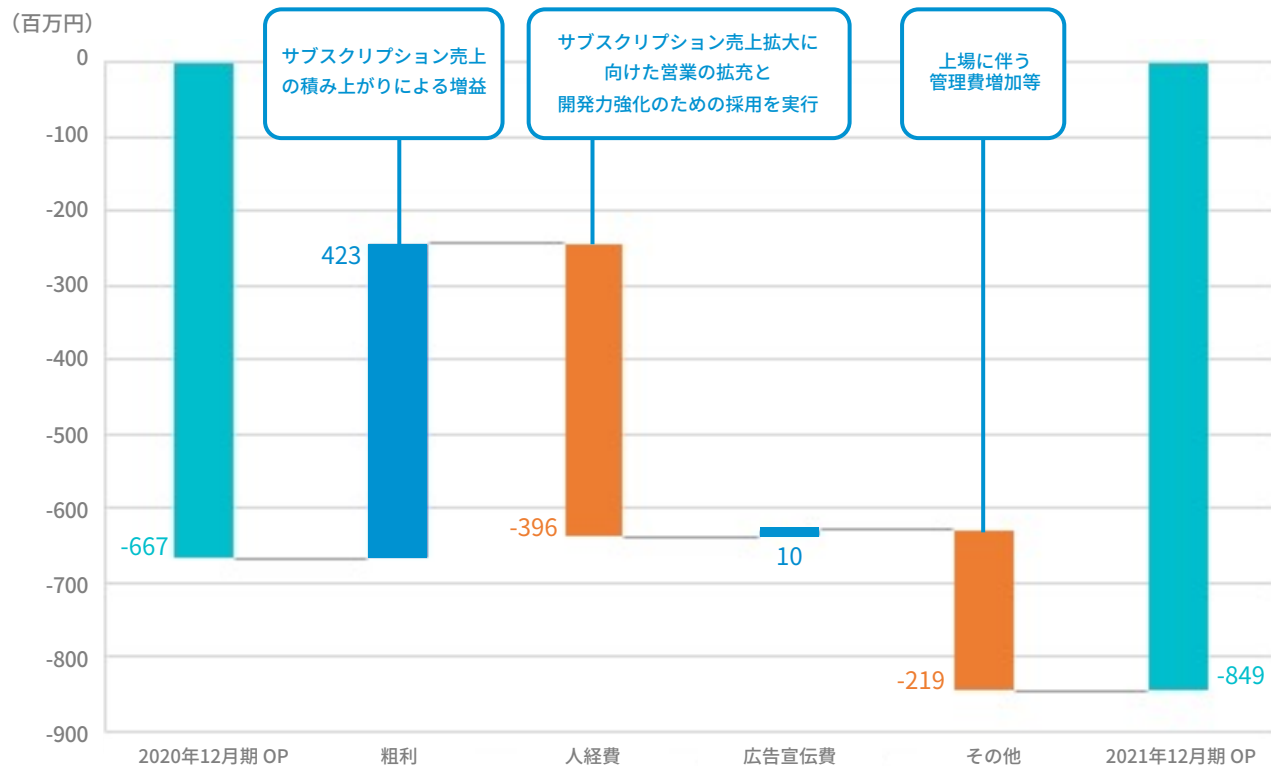
上場に関わる費用の増加で、前四半期比で管理費が増加。

売上高と営業費用の推移（百万円）





# 増減益分析：2020年12月期→2021年12月期



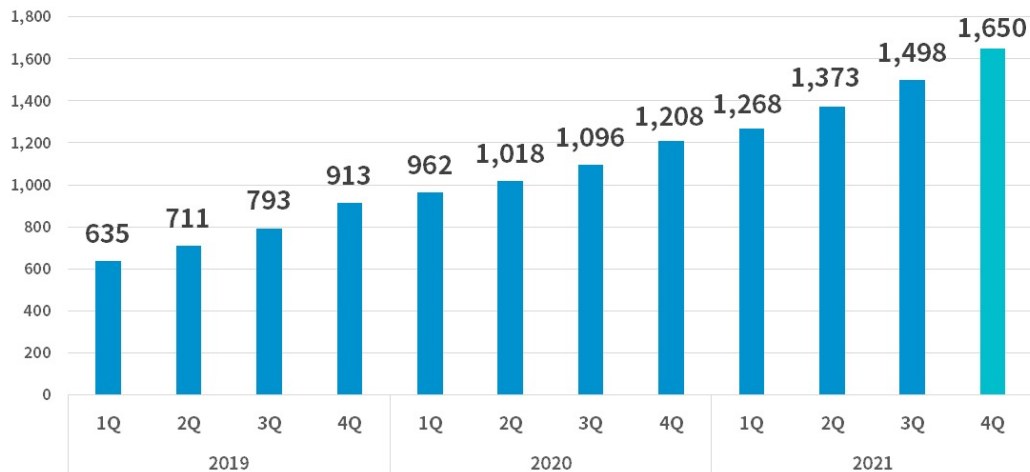
1. 2021年12月期実績
2. KPIアップデート
3. 2022年12月期ガイダンス
4. その他

## ARRは順調に拡大

YoY成長率は、1Q +31.9%、2Q +34.8%、  
3Q +36.6%、4Q +36.5%と足元の成長投資が、  
着実に成長に結びついています。

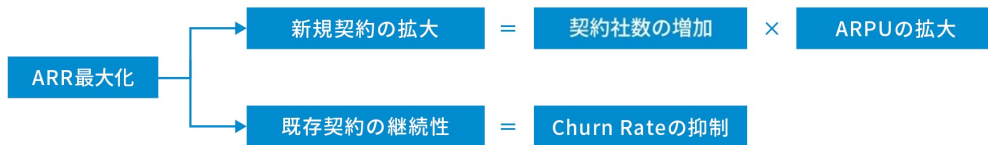
(\*1) Annual Recurring Revenueの略語。  
各期末サブスクリプション売上を12倍することにより算出。

AAR (百万円)



## 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4,200社を突破

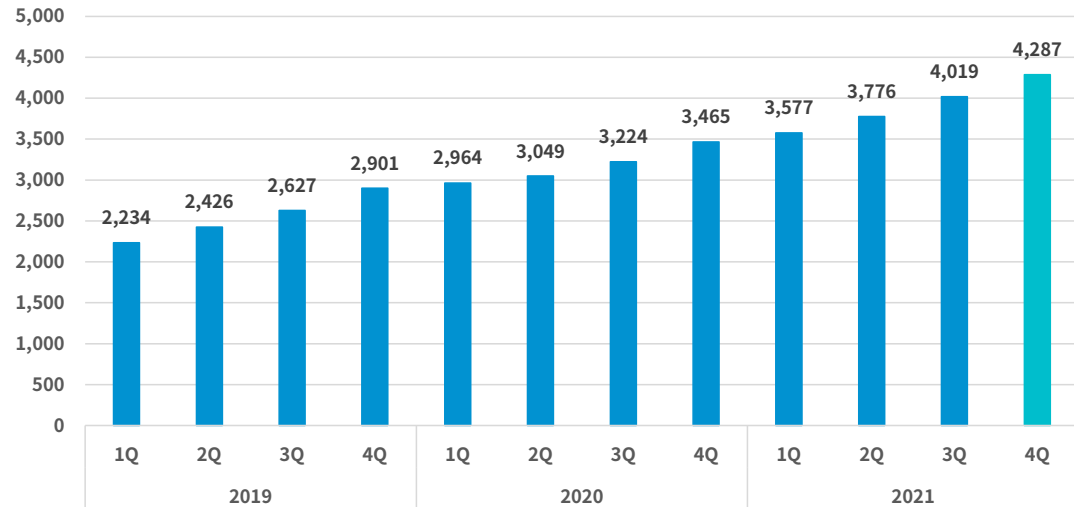
前年同期比 +822社

3Q比 +268社

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

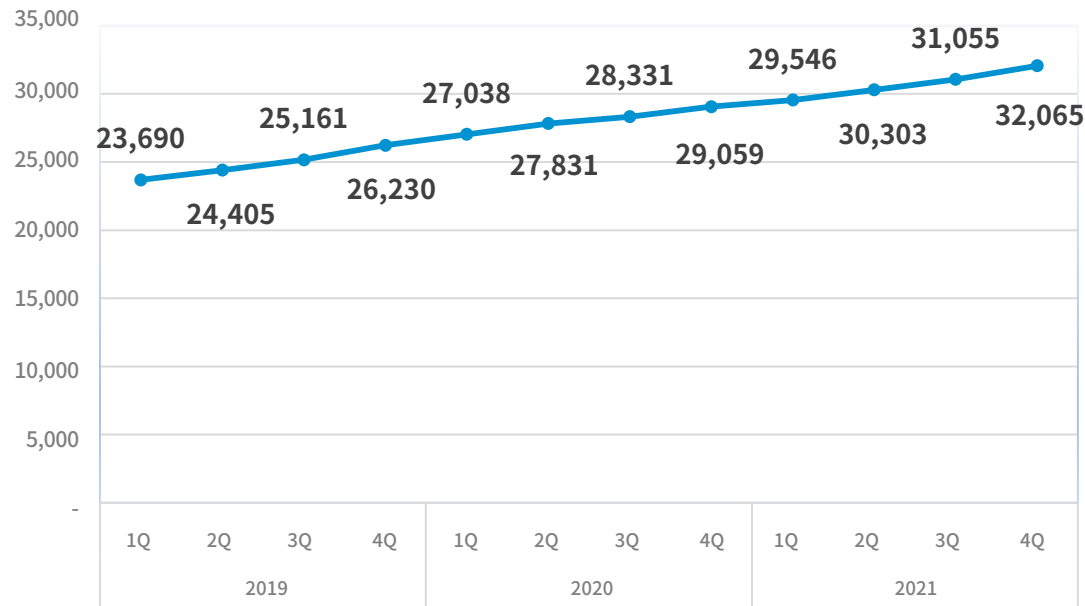
2022年12月期も、営業人員の強化を継続し、  
新規顧客の開拓を進める計画です。

年度末契約社数推移



「1社あたりARPU」は、  
1社あたり導入台数の  
緩やかな拡大に伴い、  
年率10%程度の拡大ペース  
が継続しています。

ARPU推移 (円/社)



# Churn Rate推移

Churn Rate<sup>\*1</sup>は順調に改善が進んでいます。

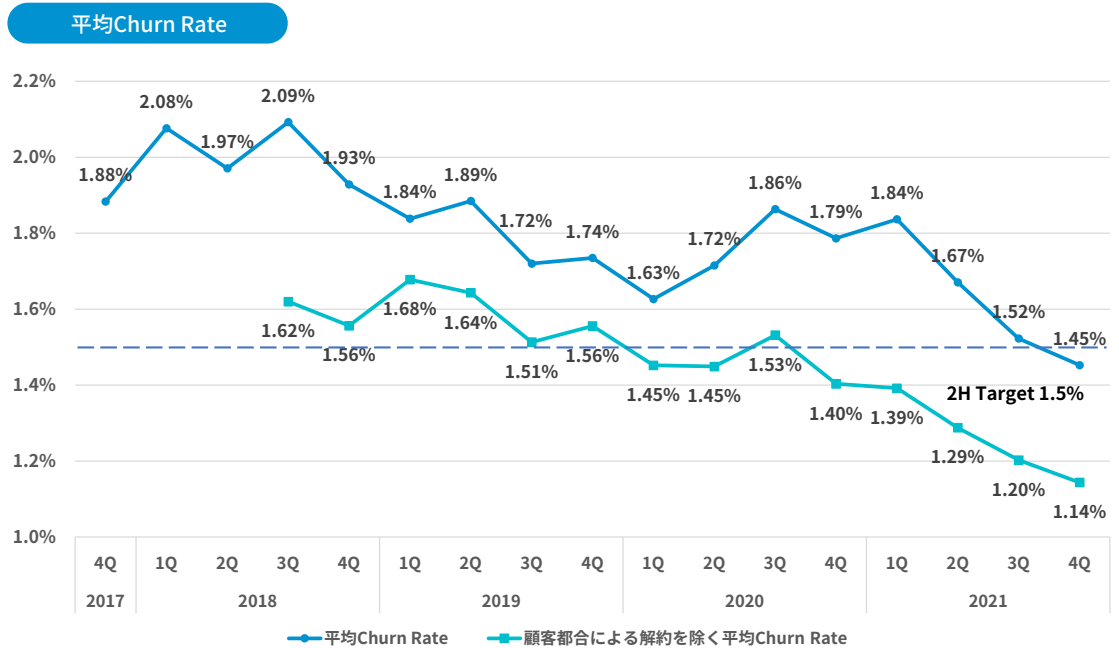
2021年度下期のChurn Rateは

1%台半ばの目標を達成しています。

年契約の増加、Akerunコントローラーの拡販、API連携、大手顧客との取引増加が改善の主な要因です。

「顧客都合による解約<sup>\*2</sup>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等により、さらなる改善を見込んでいます。

「平均Churn Rate」と「顧客都合による解約を除く平均Churn Rate」の差分が、コロナ影響を含む、マクロ要因による解約と弊社では考えています。コロナ禍が収束すれば、この差分は今後はさらに縮小すると考えています。

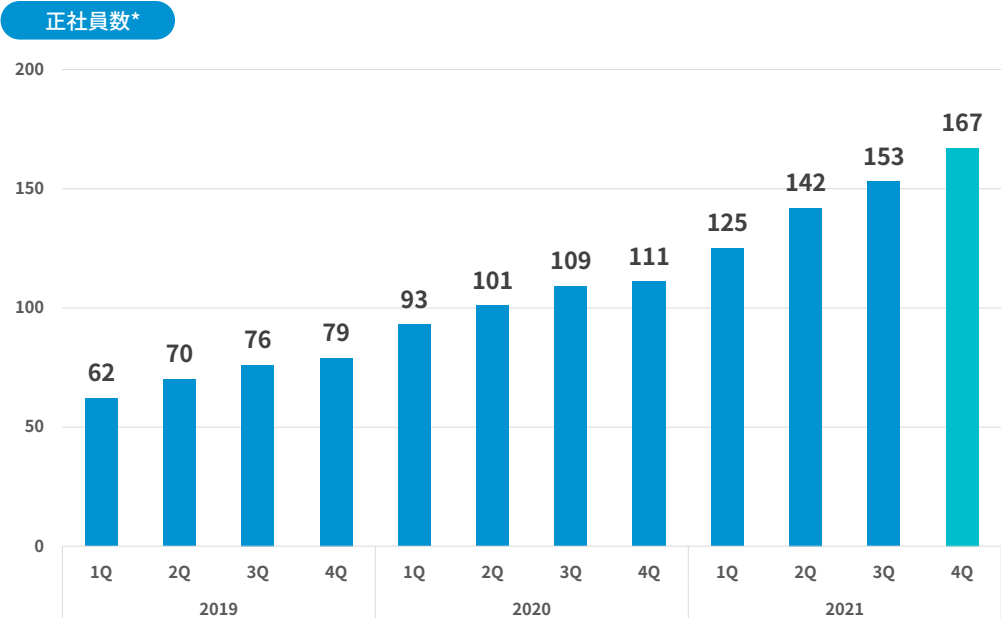


(\*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均

(\*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

# 正社員数の推移

- 2021年12月期は、  
事業拡大のため積極採用を継続。  
12月末の正社員数は167名に増加
- 外部リソースの活用や効率化により、  
年度末目標（186名）に対しては  
届かなかったが、開発プロジェクトは  
おおむね計画通りに進捗
- 今後も、営業、開発を中心に、  
事業拡大のための人材投資を継続する計画



\* アルバイトを含まず

1. 2021年12月期実績
2. KPIアップデート
3. 2022年12月期ガイダンス
4. その他



## ■ 中期戦略の実行

- ARR50億円を見据えた経営体制の構築
- 2024年12月期の黒字化にコミット。自走できる筋肉質な経営体質の確立

## ■ 成長投資の実施

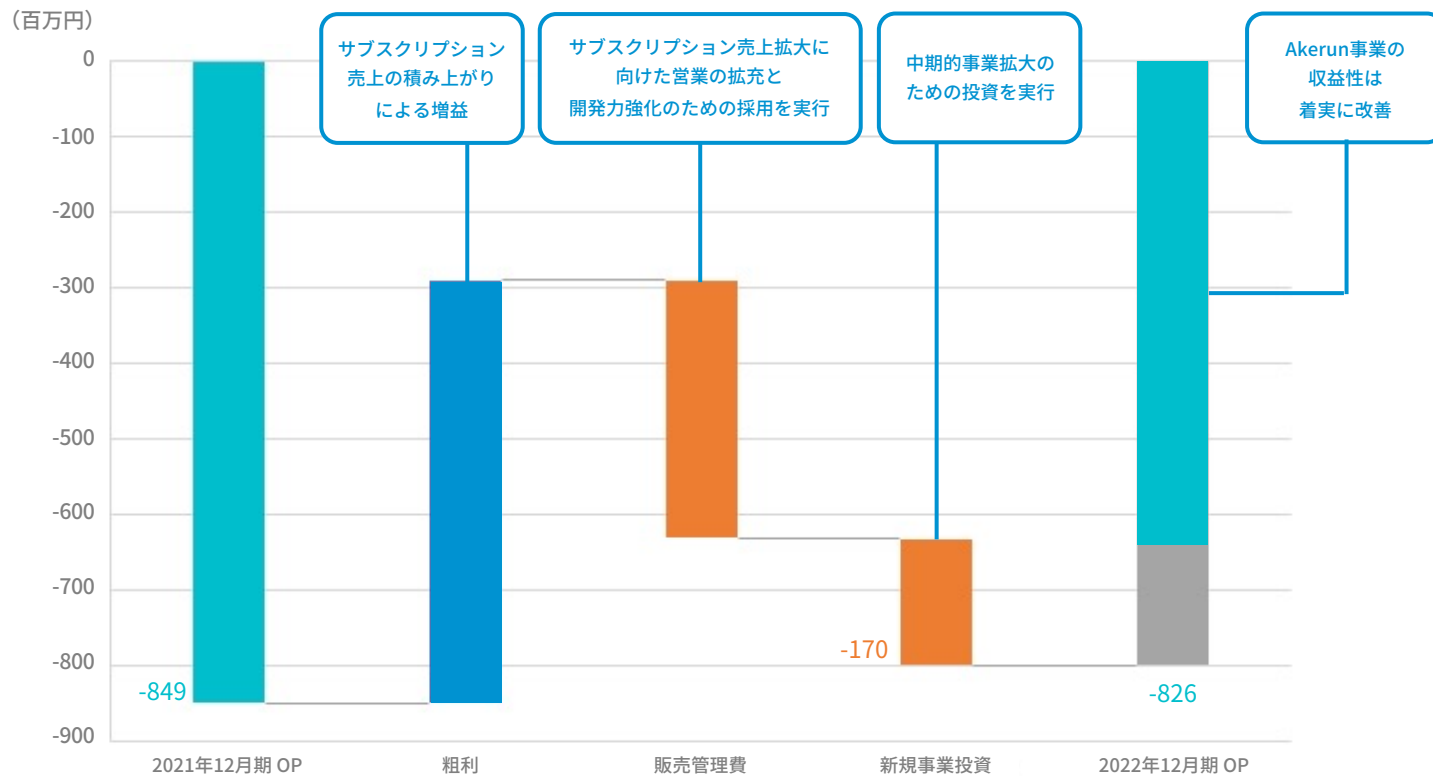
- ユニットエコノミクスの高いチャネルへの成長投資を継続
- 規模拡大に備えた、サービスインフラの強靱化投資を実行
- 新規事業開発のため、1.7億円の投資を実施

# 2022年12月期 ガイダンス

	2021年12月期	2022年12月期	YoY	
ARR*	16.5億円		4割増	半導体不足のリスクを鑑み、期初開示計画は保守的な前提
Churn Rate	1.45%	1.4%		緩やかな改善を見込む
売上高*	16.0億円	21億円		Akerun事業の拡大による増収を見込む
サブスク比率	88%	約9割		2022年12月期は大口の開発案件は見込まず
営業利益* (新規投資除きOP)	-8.4億円	-8.2億円 (-6.5億円)		主力のAkerun事業の赤字は縮小するも、新規事業の費用1.7億円を見込み、営業損失はほぼ横ばいの想定。
純利益*	-8.6億円	-7.7億円		

(\*) 各数値は、千万円未満切り捨て

# 2022年12月期 ガイダンス



1. 2021年12月期実績
2. KPIアップデート
3. 2022年12月期ガイダンス
4. その他

- 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、説明会后に弊社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](mailto: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。

