



株式会社Photosynth

2022年12月期
第1四半期
決算説明資料

2022年5月13日

 Photosynth |  akerun

KPIハイライト

ARR ^{*1} 17.6 億円+	ARPU ^{*2} 32,227 円	現契約社数 ^{*3} 4,569 社
サブスクリプション売上比率 ^{*4} 92.4 %	粗利率 ^{*4} 89.1 %	Churn Rate ^{*5} 1.38 %

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2022年3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) Average Revenue Per Userの略語。2022年3月の1社あたりARPU

(*3) 2022年3月末時点の契約社数

(*4) 2022年第1四半期実績

(*5) 月次解約率（毎月の解約したMRRを解約前のMRRで除した割合）の過去12か月平均。

- ① 2022年12月期 第1四半期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ その他

2022年12月期 第1四半期 対計画比

■ 売上高

計画に対しおおむね計画通りとなりました。

売上高は、サブスクリプションサービスと
その他（工事・オプション品販売等）で
構成されます。

サブスクリプションサービスが四半期ごとに
積み上がるため、進捗率の季節性は、下期偏重
となります。

2022年12月期第1四半期の進捗率は22.1%
となりました。（前年同期は22.2%）

■ 営業損失

おおむね計画通りとなりました。

	2022年12月期 第1四半期実績*1	2022年12月期 通期計画	進捗率(%)
売上高	465百万円	2,101百万円	22.1%
売上原価	50百万円	-	-
総粗利	414百万円	-	-
粗利率	89.1%	-	-
営業損失	▲211百万円	▲826百万円	25.5%
経常損失	▲208百万円	▲842百万円	25.2%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲204百万円	▲778百万円	24.7%

(*1) 2021年12月期第1四半期は、監査及びレビューを受けていない。

■ 売上高・総粗利

Akerunの導入台数の増加に伴い、

売上高は順調に増加しました。

総粗利も同様に増加しましたが、粗利率は、償却費の増加、その他売上の粗利率の低下により、前年同期比でやや低下しました。

■ 営業損失

事業拡大のための人件費や

開発費の増加等により、前年同期比で

営業損失は拡大しました。

	2021年12月期 第1四半期実績*1	2022年12月期 第1四半期実績	増減額	増減率
売上高	354百万円	465百万円	+111百万円	+31.4%
売上原価	36百万円	50百万円	+14百万円	+38.9%
総粗利	317百万円	414百万円	+97百万円	+30.6%
粗利率	89.6%	89.1%	-	▲50bps
販売管理費	446百万円	625百万円	+179百万円	+40.1%
営業損失	▲128百万円	▲211百万円	▲83百万円	-
経常損失	▲124百万円	▲208百万円	▲84百万円	-
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲125百万円	▲204百万円	▲79百万円	-

(*1) 2021年12月期第1四半期は、監査及びレビューを受けていない。

売上高と粗利率の推移

■ 粗利率：

償却費の増加によるマイナス影響はあったものの、
その他の粗利率が前四半期比で上昇したため、
粗利率は89.1%と、高水準を維持しました。

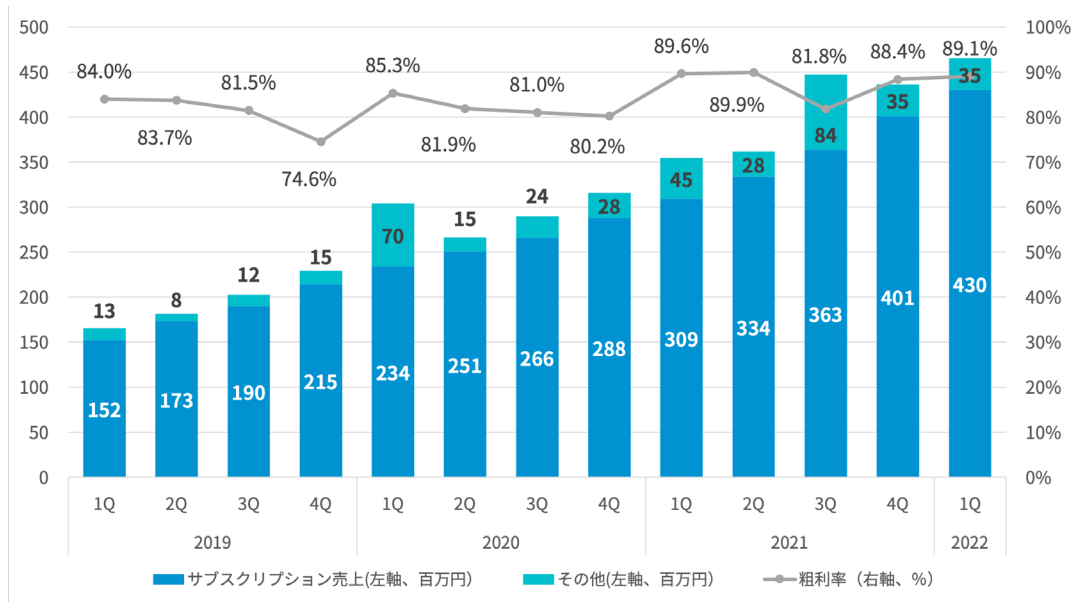
■ 今後の粗利率の見通し：

中期的には、固定資産（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、
徐々に低下するとの見通しは変わりません。

■ サブスクリプション売上比率：

2022年12月期第1四半期のサブスクリプションサービス
の売上は順調に拡大し、サブスクリプション比率は、
92.4%と高水準を維持しました。

売上高(百万円)と粗利率



(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。

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)：

前四半期比で減少した主な要因は、業務委託費の減少と人件費振替の増加（主にソフトウェア資産への振替）です。キャッシュアウトベースの人件費は、社員数の増加に伴い、前四半期比で増加しています。

今後も緩やかに人件費が増加していくと想定しています。

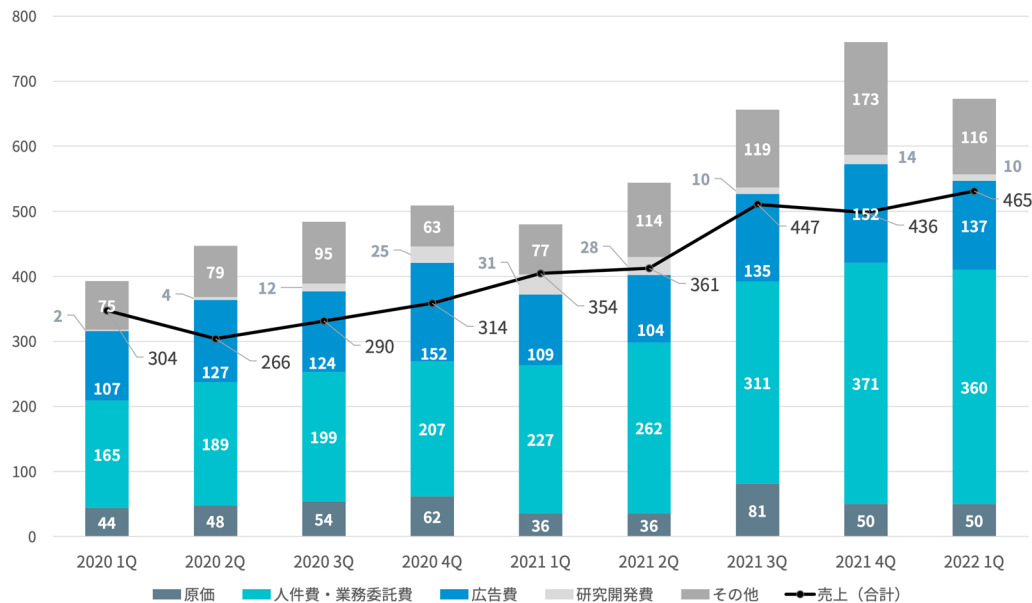
■ 広告宣伝費：

2021年12月期第4四半期に実施した認知広告費用が、第1四半期は発生しなかったこと、活動の効率化を進めたことなどから、前四半期比で減少しました。現時点で、広告宣伝費は横ばい圏で推移すると見込んでいます。

■ その他：

経営の効率化を推進したこと、上場に関わる一時的な費用が減少したことなどから、前四半期比で減少しました。

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。

営業損失の推移

■ 営業損失の推移

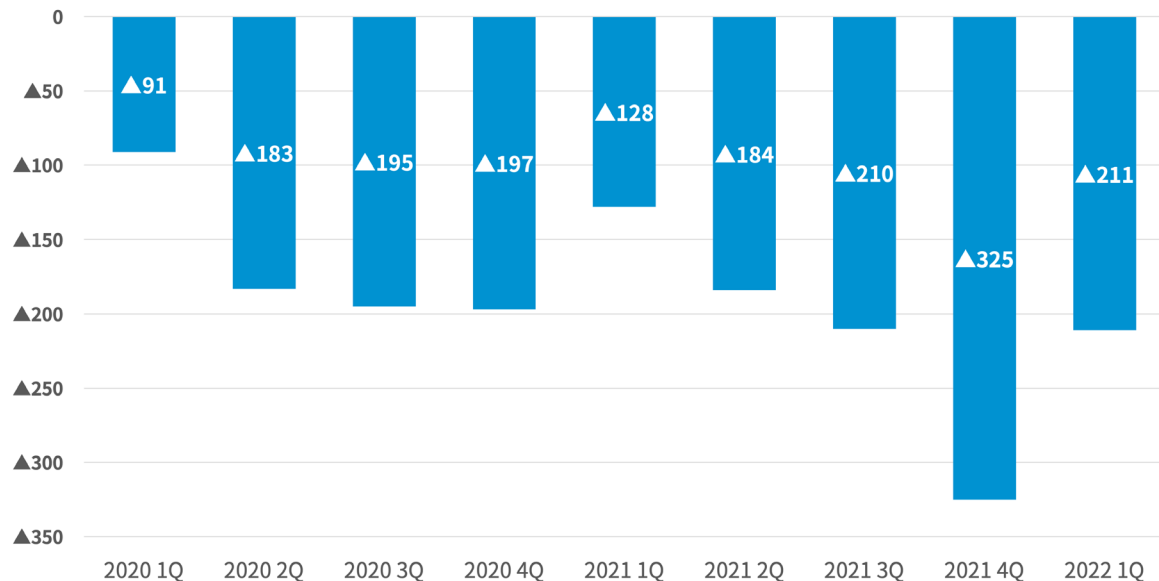
損失幅は、前四半期比では縮小、
前年同期比では拡大しました。

■ 今後の見通し

採用関連費用の発生時期に影響を受ける
可能性があるものの、粗利の増加と成長投資
のバランスを注視しながら、効率的な
経営体制を構築することで、営業損失幅が
徐々に縮小をしていくことを目指します。

2024年度の営業利益黒字化の目標に
変更はありません。

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。

2022年12月期 第1四半期 前年同期比減益分析

■ 売上高と粗利

サブスクリプションサービスの積み上がりにより、粗利は増加しました。

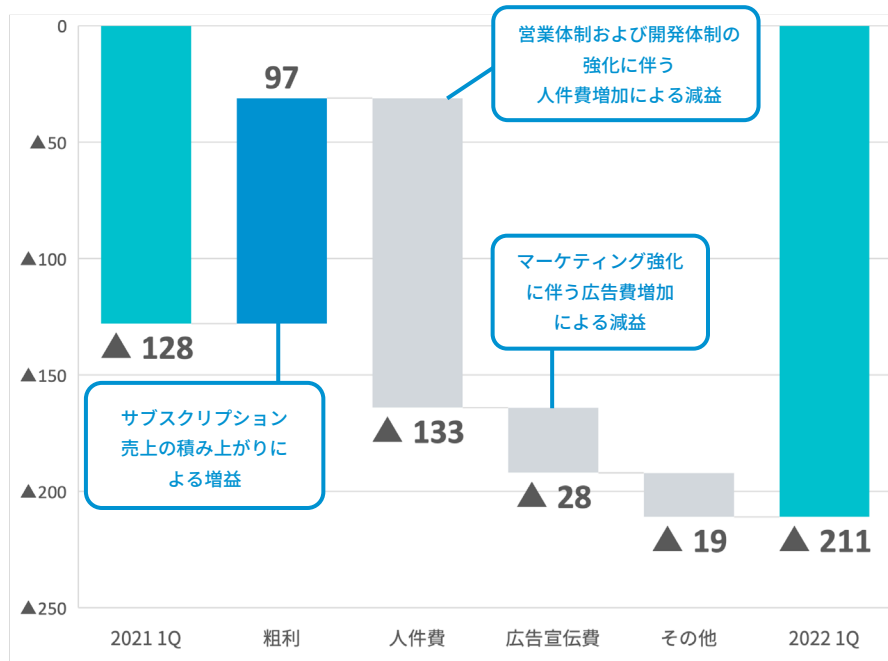
■ 人件費

営業体制および開発体制の強化に向けた社員数増加等に伴い、人件費が増加しました。

■ 広告宣伝費

リード獲得のためのマーケティング費用、およびブランディングのための広告宣伝費等が増加し、減益要因となりました。

損益変動要因 (2021年度 第1四半期 対 2022年度 第1四半期、百万円)



■ 売上高と粗利

サブスクリプションサービスの
積み上がりにより、粗利は増加しました。

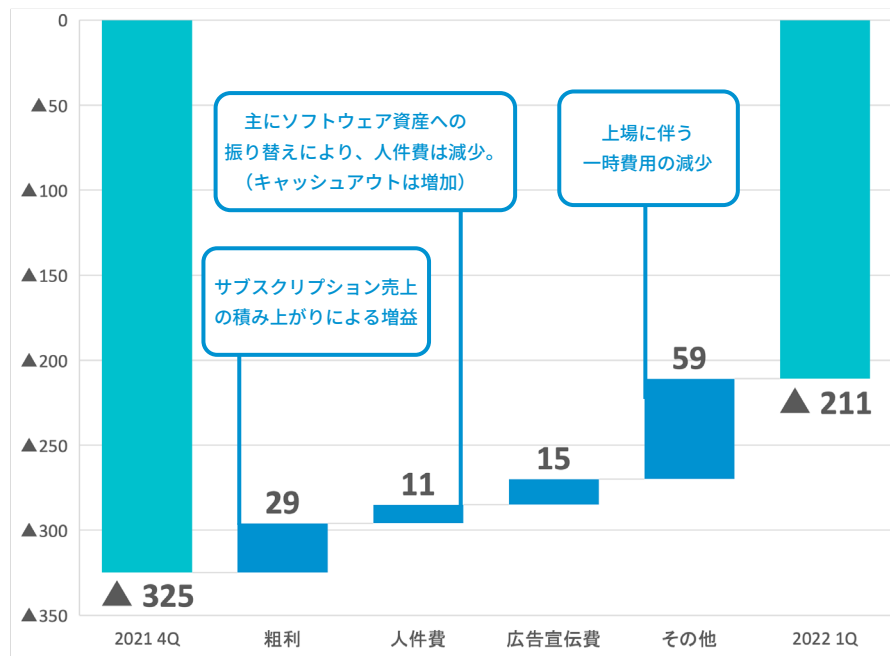
■ 人件費

前四半期比で減少した主な要因は、業務委託費の減少と、
人件費振替の増加(主にソフトウェア資産への振替)です。
キャッシュアウトベースの人件費は、
社員数の増加に伴い、前四半期比で増加しています。

■ 管理費(その他)

経営の効率化を推進したこと、上場に関わる
一時的な費用が減少したことなどから、
前四半期比で減少しました。

損益変動要因 (2021年度 第4四半期 対 2022年度 第1四半期、百万円)



■ 通期計画

2月14日に発表した期初計画から、変更はありません。

■ 売上高と粗利

サブスクリプションサービスの積み上がりにより、前年同期比、前四半期比ともに、四半期ごとに増加していくと見込んでいます。

■ 人件費

営業体制および開発体制の強化に向けた社員数増加等に伴い、人件費が増加すると見込んでいます。

一方で、SaaS業界における人材獲得競争が激化しており、採用状況は期初想定よりもやや厳しくなっています。

■ 部品調達

事業に影響が出ないよう、先行して部材調達を進めています。

一方で、新型コロナウイルスの影響により、物流等のサプライチェーンが混乱した場合のリスクは完全には排除できません。

① 2022年12月期 第1四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他

■ ARRは順調に拡大

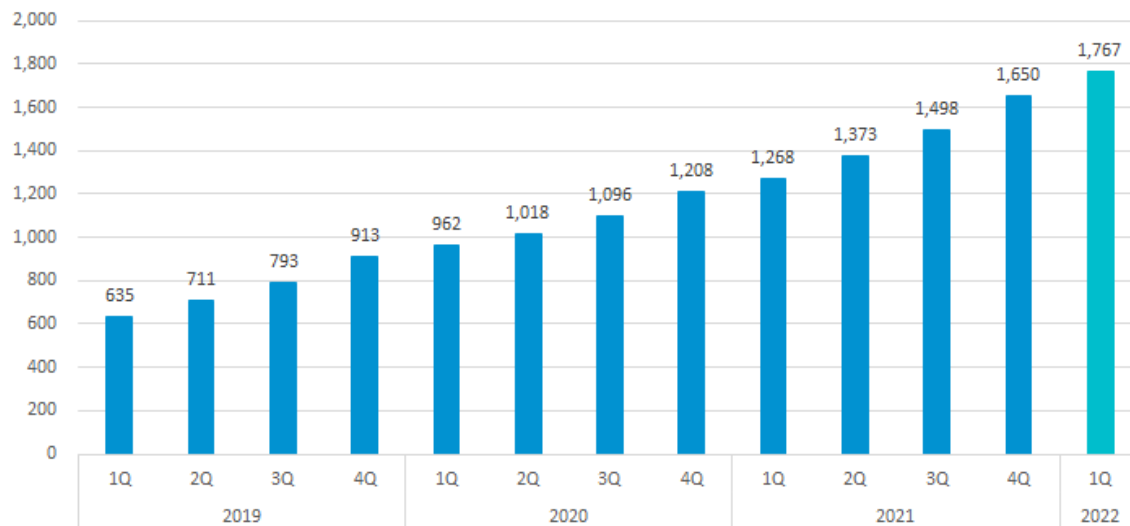
前年同期比 +498百万円(+39.3%)

前期比 +117百万円(+7.1%)

前年同期比の成長率は、2021年12月期の各四半期の進捗、第1四半期+31.9%、第2四半期 +34.8%、第3四半期 +36.6%、第4四半期+36.5%に対し、2022年12月期 第1四半期は39.3%と、成長が加速しています。

足元の投資が着実に成長に結びついており、前年同期比+40%の年度計画に対し、おおむね計画に沿って推移しています。

AAR (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。

■ 現契約社数は4,500社を突破

前年同期比 +992社(+27.7%)

前期比 +282社(+6.6%)

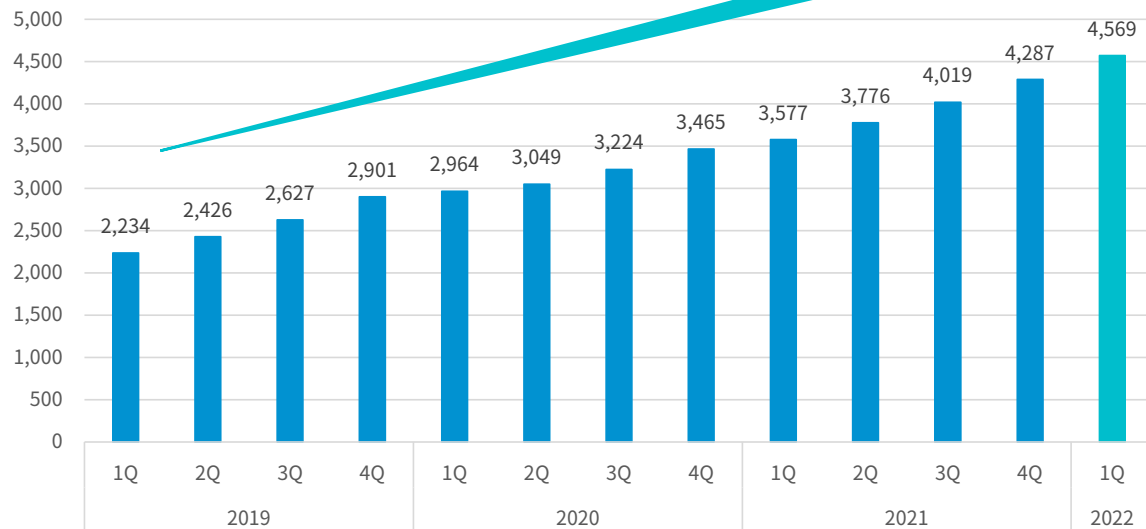
引き続き、2021年度から推し進める

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。

四半期末契約社数推移



■ 2022年12月期第1四半期 ARPU実績

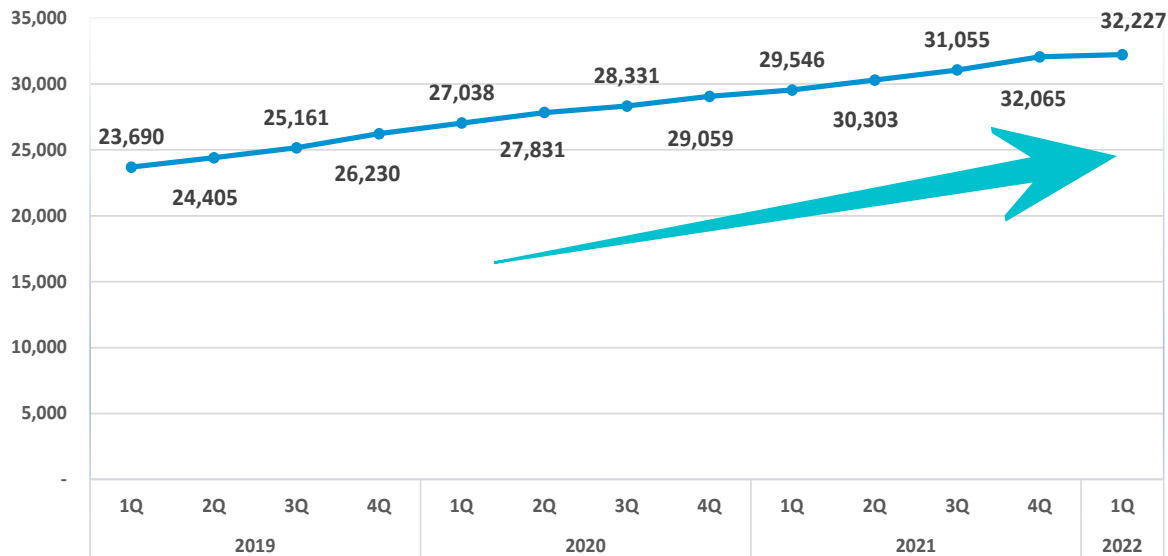
「1社あたりARPU」は、32,227円となり、前年同期比+9.1%増加しました。

既存顧客のAkerunの追加導入や、より企業規模の大きな顧客の増加等が、ARPU増加の主な要因です。

■ 今後のARPUの見通し

今後も、1社あたり導入台数の拡大に伴い、年率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)



■ 2022年12月期 第1四半期 Churn Rate実績

2022年12月期 第1四半期のChurn Rateは、1.38%でした。
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。

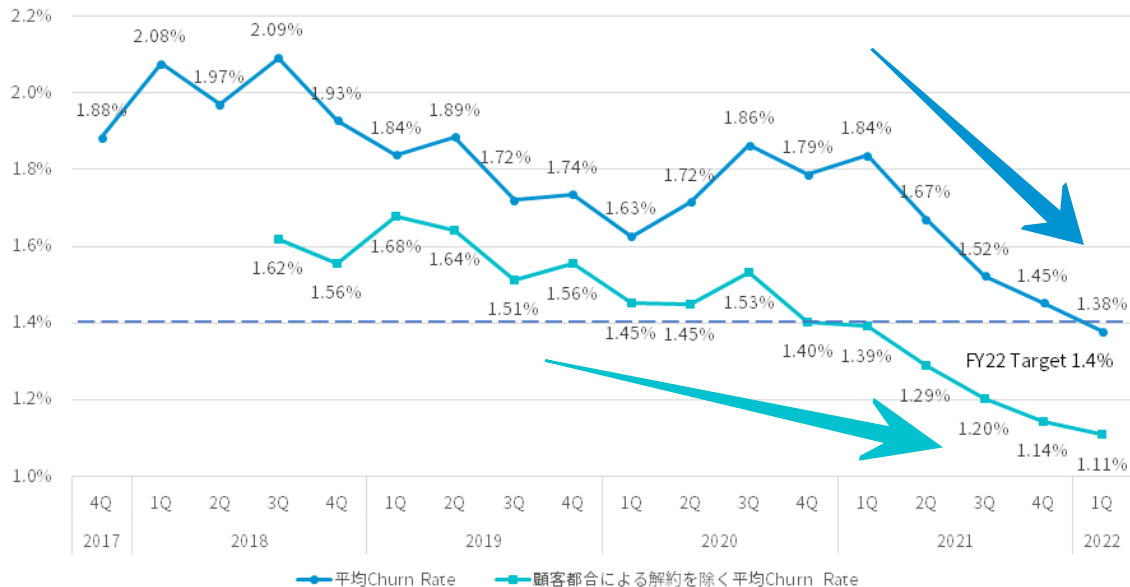
■ 今後のChurn Rateの見通し

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。

第1四半期の差分は27bpsと、コロナ前平均の20bps以下の水準よりも、依然としてやや高めに推移しています。

平均Churn Rate



■ 正社員数

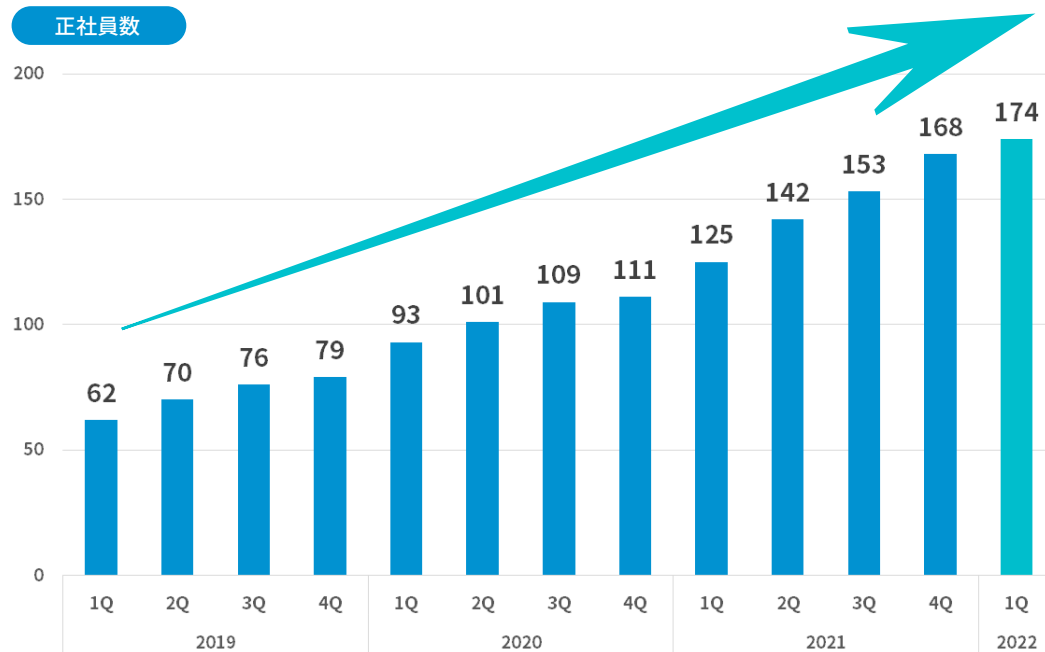
2022年12月期 第1四半期も、事業拡大のための積極採用を継続しました。

第1四半期末の正社員数は174名に増加しています。

■ 人材投資を継続

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です。



① 2022年12月期 第1四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他

■ プレスリリース

Topics 三井デザインテックが新時代のオフィスにAkerunを導入し、

① セキュリティ強化と業務効率化を実現

Topics ジェイアールバス関東がAkerunを導入し、

② 乗務員宿泊所の大幅な運営効率化とコスト削減を実現

Topics 宮崎県立看護大学が全学規模でAkerunを導入し、

③ ICカードの活用による利便性向上と安心・安全な大学運営を実現

Topics MIWA Akerun Technologies、ヤマト運輸の「マルチ デジタルキー プラットフォーム」と連携し、

④ オートロック付き集合住宅向けの置き配を推進

■ 三井デザインテック株式会社様

ニューノーマル時代の新しい働き方を促進するオフィス環境の
入退室管理ソリューションとして採用いただきました。

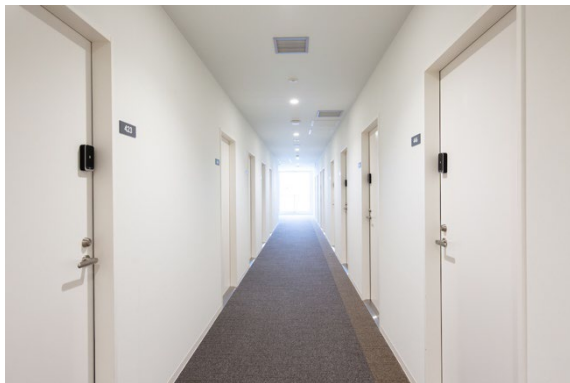
- 柔軟な鍵の権限設定により、セキュリティを強化
- 遠隔解錠により、受付業務を大幅に効率化
- ウェルビーイングやABWなどの先進的な働き方を促進する心地よいオフィス空間を実現



■ ジェイアールバス関東株式会社 様

社内システムとのAPI連携で宿泊予約と鍵権限発行を自動化し、
管理業務の大幅な効率化に加えて人件費や導入コストも削減しています。

- Suicaを活用した部屋の解錠により、利便性を向上
- 宿泊予約や他社への利用料請求に関する作業の効率化と人的コストの削減
- 入退室管理システムの導入費用を低減



■ 宮崎県立看護大学 様

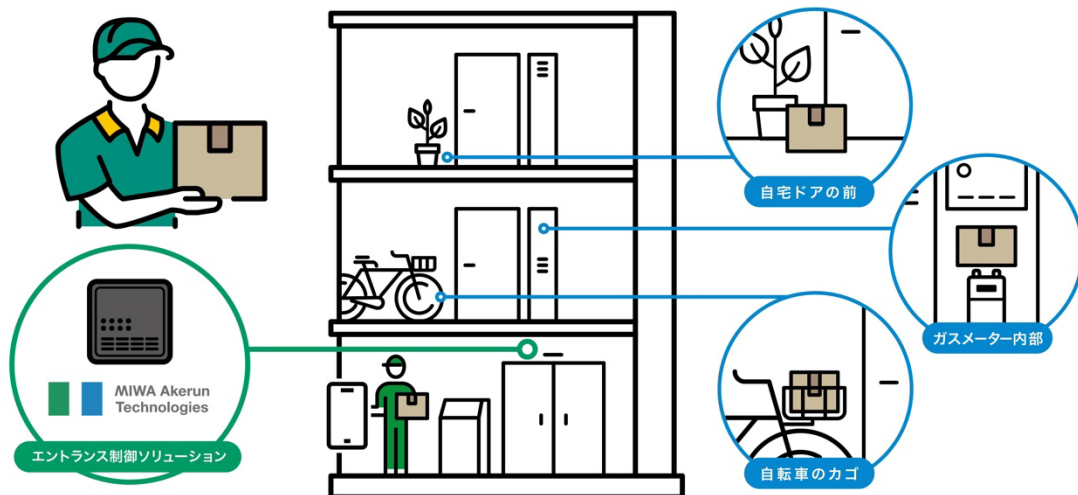
オンプレミス型入退室管理システムからの置き換えで、
クラウドのメリットを活用した鍵権限の設定など管理性も大幅に向上しています。

- ・ 学生や教職員の利用するICカードにAkerunの鍵権限を含む複数の機能を集約することで、利便性を向上
- ・ エリアや部屋単位でのセキュリティ権限の設定により、入退室管理やセキュリティを強化
- ・ オンプレミス型システムからの移行により、クラウドを通じた管理性を向上



MIWA Akerun Technologies、ヤマト運輸の「マルチ デジタルキー プラットフォーム」と連携し、オートロック付き集合住宅向けの置き配を推進

「マルチ デジタルキー プラットフォーム」との連携により、利用者の利便性の向上と同時に、集合住宅における物流インフラの整備を通じた宅配便の配達効率化を図ることで、将来にわたる宅配便の受取方法への多様なニーズへの対応とSDGsの達成を見据えた持続可能な物流網の構築に貢献します。



- 第1四半期／第3四半期決算は、主に決算内容及びKPIについてのアップデートを予定
- 第2四半期／第4四半期決算は、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。

