



株式会社Photosynth

2022年12月期第2四半期
決算説明資料

2022年8月9日

 Photosynth |  akerun

| | | |
|--|---------------------------------------|---|
| ARR ^{*1} 18.2 億円+ | ARPU ^{*2} 32,010 円 | 現契約社数 ^{*3} 4,742 社 |
| サブスクリプション売上比率 ^{*4} 95.0 % | 粗利率 ^{*4} 89.6 % | Churn Rate ^{*5} 1.39 % |

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2022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) Average Revenue Per Userの略語。2022年6月の1社あたりARPU

(*3) 2022年6月末時点の契約社数

(*4) 2022年第2四半期実績

(*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2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

2022年12月期 第2四半期（累計） 対計画比

■ 売上高

期初計画に対しわずかに未達となりました。

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2四半期の進捗率は44.7%
となりました。（前年同期は44.7%）

■ 営業損失

売上の未達に伴い粗利も未達となったものの、
効率的な経営を実施し、計画よりも少ない営業損
失で着地しました。

| | 2022年12月期 第2四半期実績 | 2022年12月期 通期計画 | 進捗率(%) |
|-------------------------|----------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 939百万円 | 2,101百万円 | 44.7% |
| 売上原価 | 100百万円 | - | - |
| 総粗利 | 839百万円 | - | - |
| 粗利率 | 89.4% | - | - |
| 営業損失 | ▲371百万円 | ▲826百万円 | 45.0% |
| 経常損失 | ▲369百万円 | ▲842百万円 | 43.8% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純損失 | ▲357百万円 | ▲778百万円 | 45.9% |

■ 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
主に償却費の増加により、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は増加したものの、
粗利増加により、前年同期比で営業損失は
縮小しました。

| | 2021年12月期 第2四半期実績 | 2022年12月期 第2四半期実績 | 増減額 | 増減率 |
|-------------------------|----------------------|----------------------|---------|--------|
| 売上高 | 362百万円 | 474百万円 | +112百万円 | +31.0% |
| 売上原価 | 37百万円 | 49百万円 | +13百万円 | +34.5% |
| 総粗利 | 325百万円 | 425百万円 | +99百万円 | +30.6% |
| 粗利率 | 89.9% | 89.6% | - | ▲27bps |
| 販売管理費 | 510百万円 | 585百万円 | +75百万円 | +14.8% |
| 営業損失 | ▲184百万円 | ▲160百万円 | +24百万円 | - |
| 経常損失 | ▲192百万円 | ▲160百万円 | +32百万円 | - |
| 親会社株主に 帰属する 当期純損失 | ▲192百万円 | ▲153百万円 | +39百万円 | - |

売上高と粗利率の推移

■ サブスクリプション売上比率

2022年12月期第2四半期のサブスクリプション比率は、95.0%と高水準を維持しました。

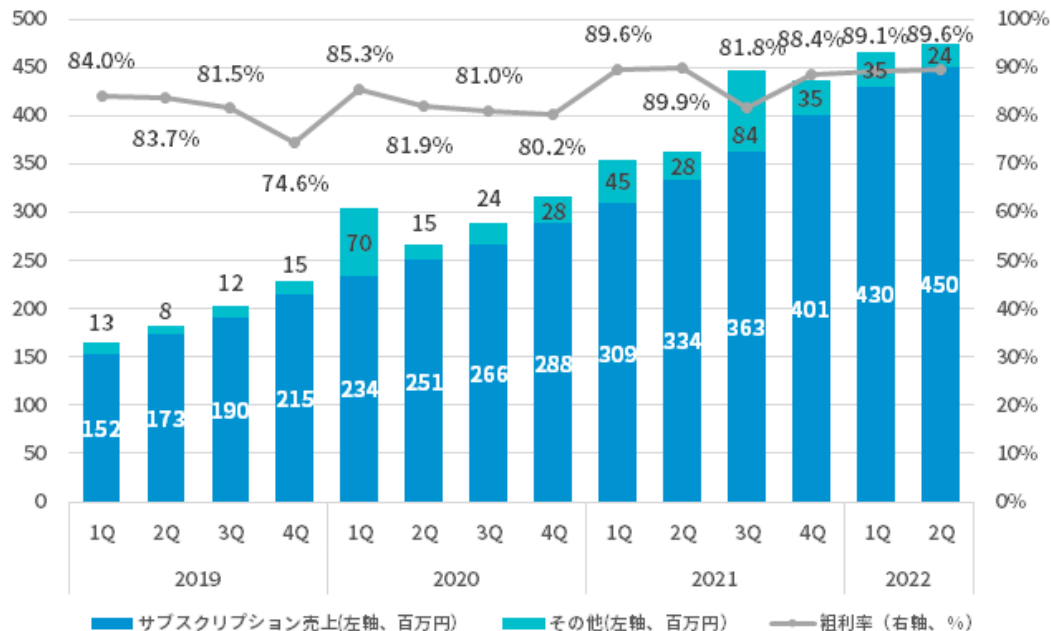
■ 粗利率

償却費の増加によるマイナス影響はあったものの、粗利率は89.6%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。

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、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。

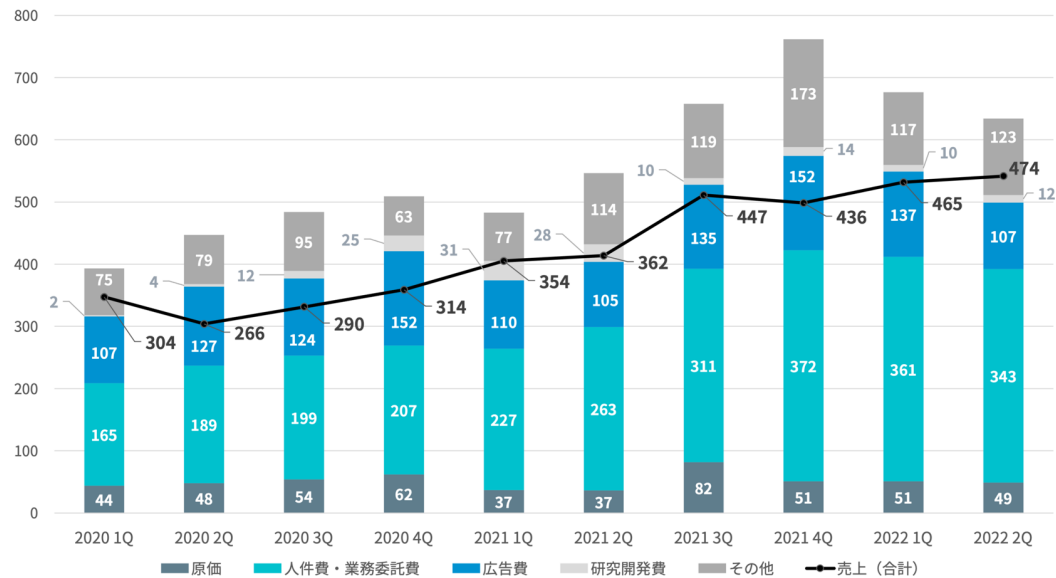
■ 広告宣伝費

マーケティング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。

■ その他

当四半期は特筆すべき事項はありません。

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。

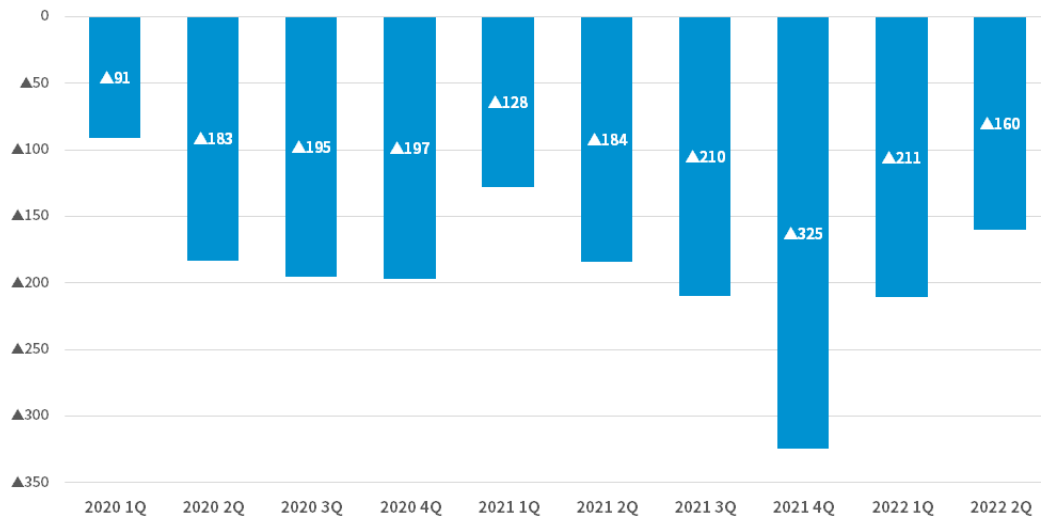
営業損失の推移

■ 営業損失の推移

損失幅は、前四半期比、前年同期比ともに縮小しました。

増減益要因分析については、次ページ以降で解説します。

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。

2022年12月期 第2四半期 前年同期比減益分析

損益変動要因 (2021年度 第2四半期 対 2022年度 第2四半期、百万円)

■ 売上高と粗利

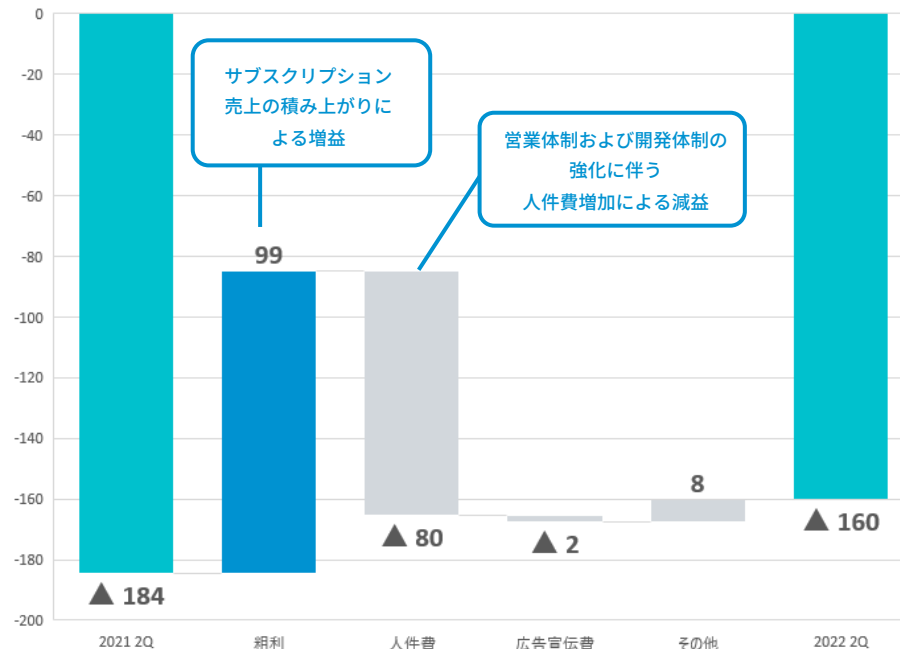
サブスクリプションサービスの積み上がりにより、粗利は増加しました。

■ 人件費

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は、前年同期とほぼ同水準で着地しました。



2022年12月期 第2四半期 前四半期比減益分析

■ 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

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。

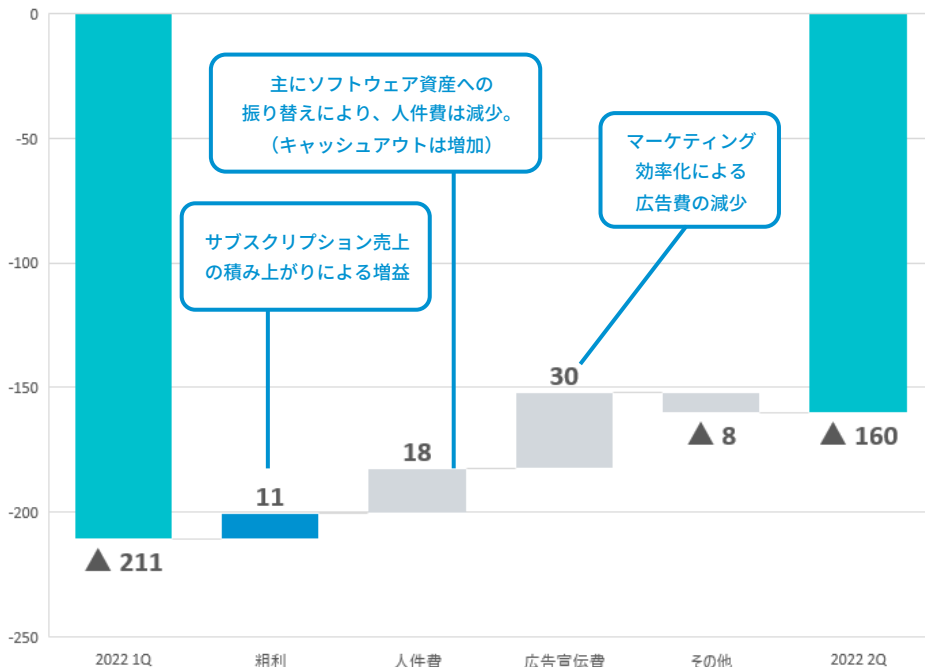
■ 広告宣伝費

マーケティング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。

■ 管理費(その他)

特に大きな変動はありませんでした。

損益変動要因 (2022年度 第1四半期 対 2022年度 第2四半期、百万円)



① 2022年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

■ ARRは順調に拡大

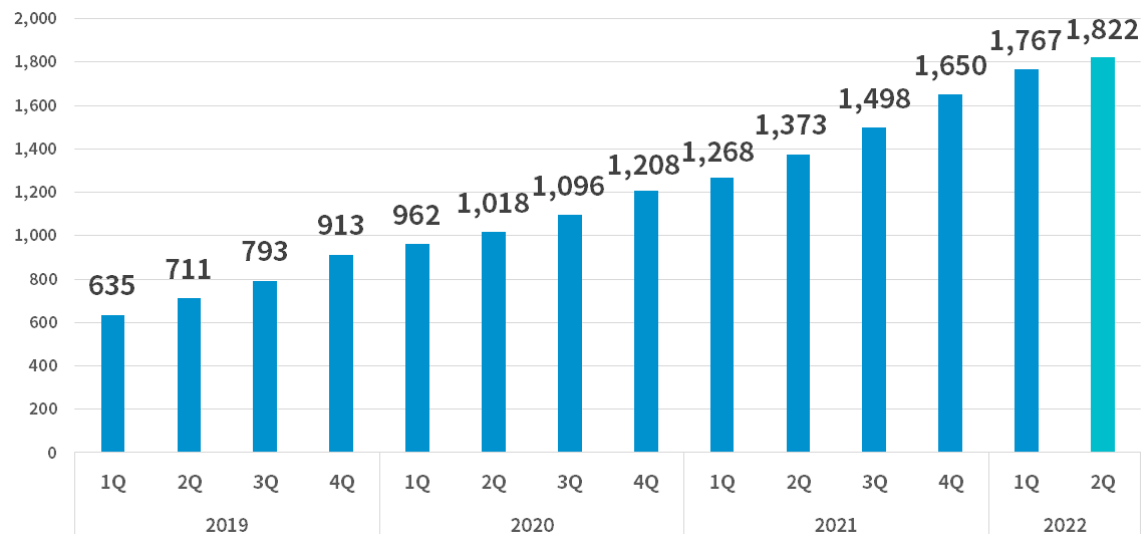
前年同期比 +448百万円(+32.7%)

前期比 +55百万円(+3.1%)

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%、また2022年12月期 第1四半期の+39.3%に対し、第2四半期は+32.7%と成長が減速しました。

①高収益化の新たな取り組みが、新規課金に一時的なマイナス影響を与えていること、②IPO後に大幅な組織変更と適正人材の配置を行ったため、一時的に生産性が低下したこと、③4月の解約率が例年には見られない水準まで高まったことが、成長率減速の要因と分析しています。

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4,700社を突破

前年同期比 +966社(+25.6%)

前期比 +173社(+3.8%)

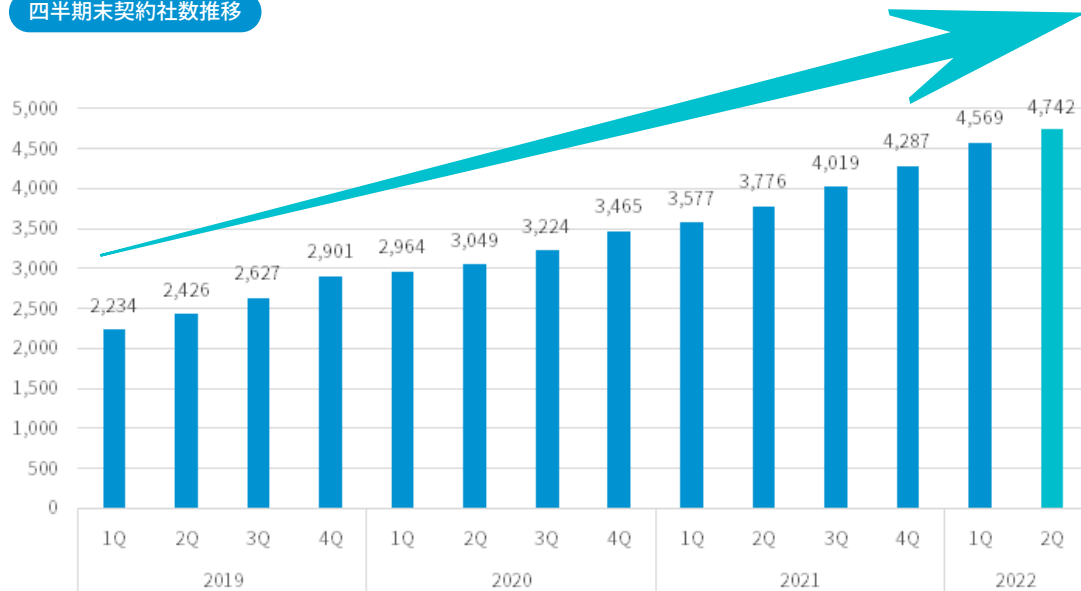
引き続き、2021年度から推し進める

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。

8月からは、北海道拠点も営業を開始しました。

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



■ ARPU実績

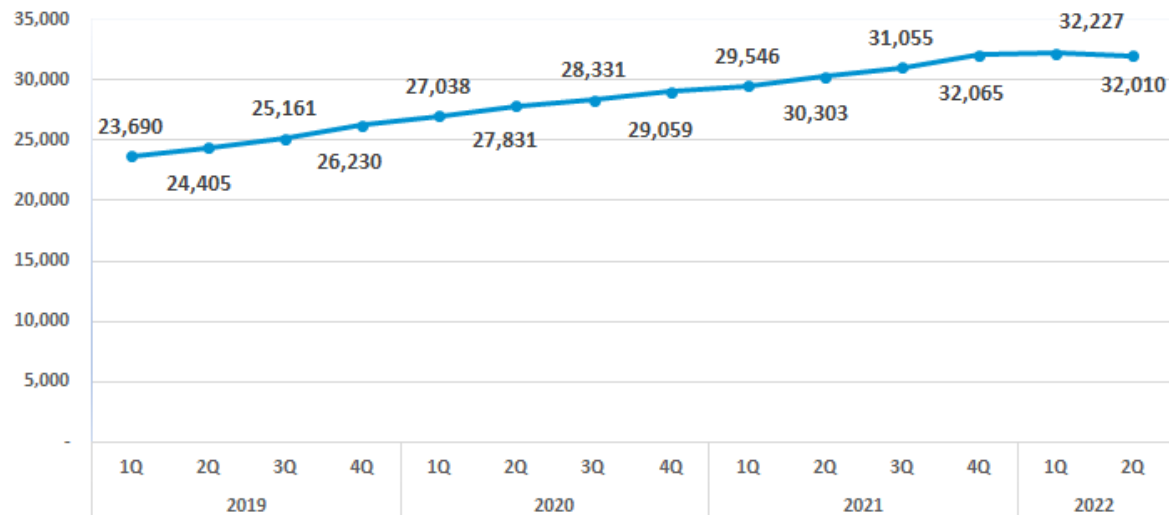
「1社あたりARPU」は、32,010円となり、前年同期比+5.6%増加しましたが、前四半期からはわずかに減少しました。

ポストコロナに向けて、一部カテゴリで解約が発生したことなどが要因と分析しています。

■ 今後のARPUの見通し

今後も、1社あたり導入台数の拡大、価格是正、新サービスによる追加課金などに伴い、年率10%程度の拡大ペースを目指します。

ARPU推移 (円/社)



■ Churn Rate実績

4月単月のChurn Rateが、例年よりも高水準で推移しました。このため、前四半期よりも0.01ppt悪化しています。5月以降は計画水準まで改善しており、中期的な改善傾向は続くと考えています。

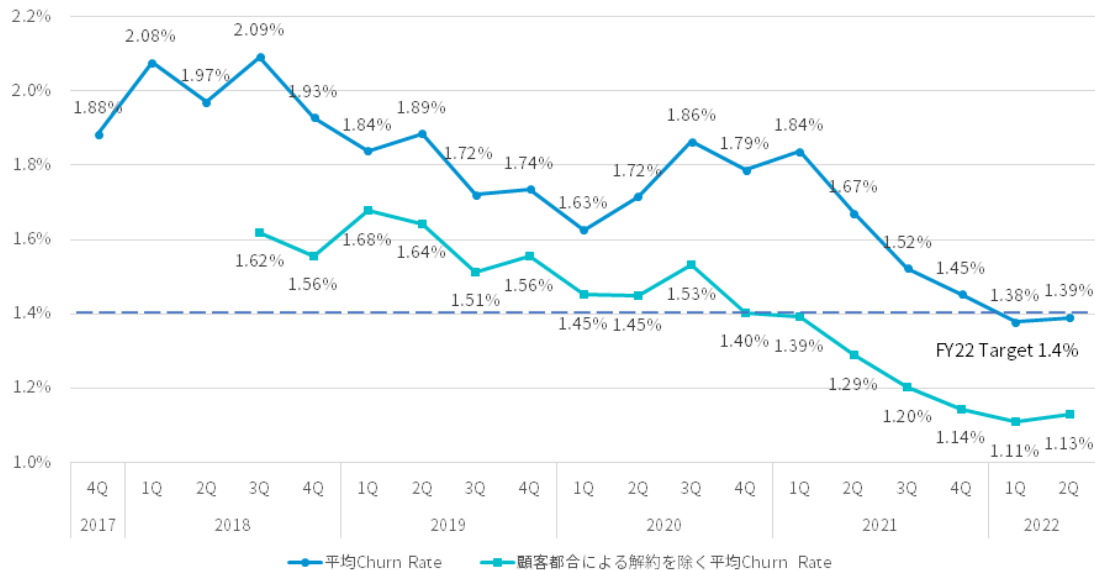
■ 今後のChurn Rateの見通し

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2四半期の差分は26bps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2四半期も、事業拡大のための積極採用を継続しました。

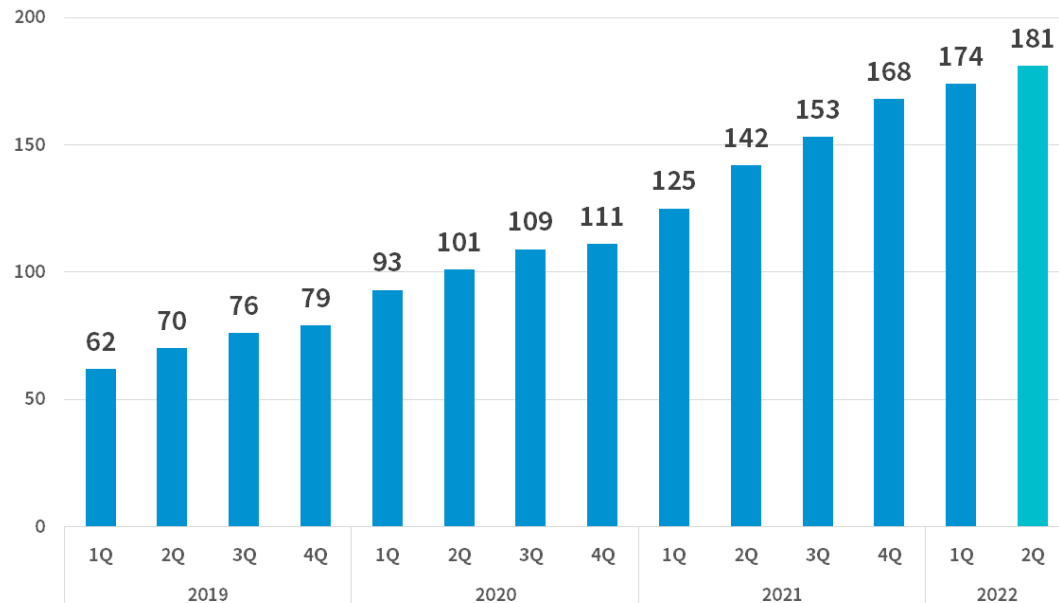
第2四半期末の正社員数は181名に増加しています。

■ 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。

一方、採用難の状況は続いているため、制限譲渡付株式報酬（RS）など、現有社員のリテンションのためのインセンティブを導入すると同時に、人材への適切な投資を実施していく予定です。

正社員数



① 2022年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

■ 外部・内部環境の変化

① 景気後退による需要の低下（外部環境）

中小企業を中心とした主要顧客に対する、事業への向かい風の強まりとそれに伴うコスト削減の動き

② インフレによる原価高騰（外部環境）

サプライチェーン、部品供給が改善する一方、部材価格には高止まりがみられる

③ IT人材の採用難（外部環境）

国内SaaS業界における人材獲得競争の激化

④ 今後の成長を見据えた組織変更等（内部環境）

IPO後の成長を見据えた
大幅な組織変更と適正人材の配置

■ 事業への影響と対策

① 新規課金に対し、短期的にネガティブな影響

拠点拡充による販路拡大に加え、API課金等によるサブスクリプション売上の拡充を図る

② ハードウェア原価の上昇

適正な提供価格の設定により、長期的な視点での安定供給を図ることで、事業拡大を下支え

③ 採用計画の下振れ

積極採用を維持しながら、営業や開発などの外部パートナーを柔軟に活用

④ 生産性の低下

将来を見据えた成長のための組織体制の構築であり、中期的な生産性の向上により、事業への影響を吸収

■ 通期計画

2022年2月14日の2021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2四半期の新規課金が期初想定をやや下回ったため、売上が過達となる可能性は低下しましたが、開示基準（±10%の変動）の範囲内に影響はとどまる見通しです。

■ 利益の見通し

売上成長に応じたコストコントロールを実施しており、利益面では計画の範囲内で進捗していると分析しています。

■ MRR成長率の見通し

MRR成長率は、足元の取り組みの成果次第ですが、現時点で40%成長のハードルは高いと認識しています。

■ 2022年12月期の見通し

具体的な2022年12月期の見通しに関しては、第3四半期に改めて開示する予定です。

① 2022年12月期 第2四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 下期の見通しについて

④ 戦略アップデート

筋肉質な収益体制の構築

- ① API利用料の有償化
- ② 新規契約の値上げ

新規事業への投資

賃貸住宅用スマートロックの製品発表



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））

■ API連携料の課金を開始

従来、無償提供してきたAPI連携について、
2022年8月から有償化しました。

今後、さらなる外部連携拡大に必要な投資資金を確保すると
同時に、API連携の基盤となるプラットフォームなどへの
投資に充当していく方針です。

■ 連携SaaSを増加し基幹システム化を目指す

API連携に対するニーズ、特にSaaS間連携に関しては、
パートナー、顧客からも引き合いが強く、
積極的に対応していく方針です。

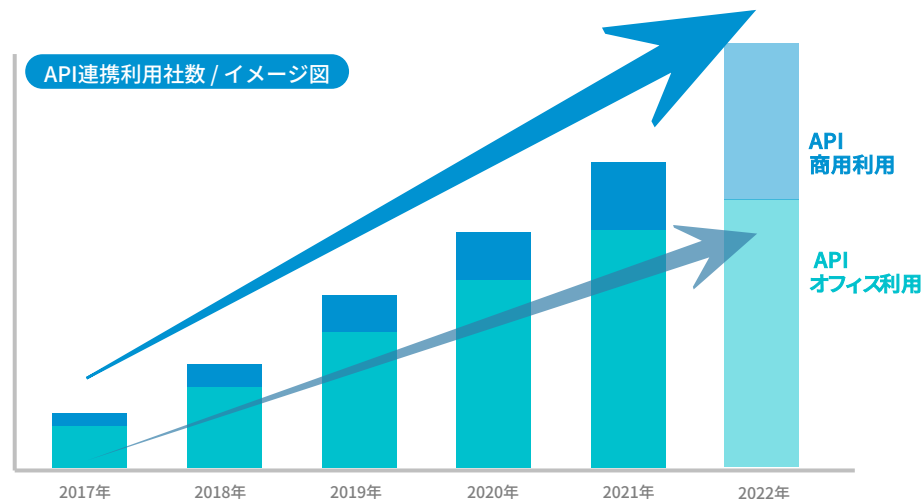
SaaS連携を進めることで、顧客基幹システムの一部となり、
Churn Rateの低減に貢献すると考えています。

■ API連携顧客数は着実に増加

→連携SaaSをさらに拡充し、顧客のニーズを取り込んでいきます。

■ 基幹システムの一部となることで、Churn Rateの低減に貢献

→顧客とWin-Winの関係を構築します。



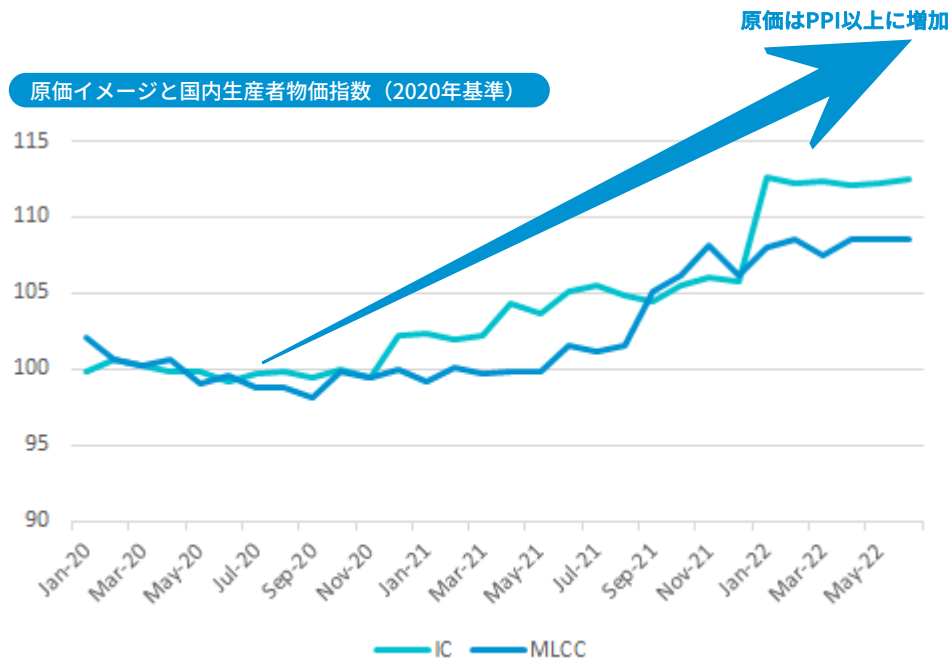
■ 原価は、PPI以上に上昇

2021年からの需給ひっ迫により、半導体や電子部品、原材料価格が上昇した影響を受けて、当社の実際の製造原価は、生産者物価指数（PPI）以上に増加しています。

足元の状況は、2021年ほどのひっ迫感はないものの、価格が減少に転じる気配はなく、過去の価格水準に戻る見通しは立っていません。

■ 新規契約からサービス利用料を値上げ

長期的な安定供給を確保する観点から、2022年6月より、新規契約分に関して約10%の価格是正を実施しました。既存契約分に関しては、状況を見据えながら、対応を検討していきます。



■ 管理会社の賃貸物件管理の効率化

- 物理鍵の受け渡し／管理業務の効率化
- 内見～入居～退去の安全性向上と対応工数削減
- 退去時の鍵の回収／交換の手間やコストを削減

■ 居住者へ新しい入居体験を

- デジタル鍵による安全性向上とストレスフリーな居住体験
- 様々な住宅向けサービスにキーレスを活用

※出所：平成28年経済センサス・活動調査の調査結果をもとに当社作成

(*1) 10名以上の小売・飲食を除く事業所向け（約170万事務所）に加え、医療・教育・スポーツ施設等での商用利用向け（約17万事務所）

(*2) (*1)に加え、福祉施設等での利用向け（約7万戸）と住宅向け（約5500万戸）を加算。

(*3) (*2)に加え、10名以下の小売・飲食を除く事業所向け（約210万事務所）を加算。

※事務所・商用利用・福祉施設向けは月額課金18,000円で試算。住宅向けは月額課金500円で試算。

商業施設、自治体、病院などを含むあらゆる扉を起点とした、
データ活用、認証、プラットフォーム化
によるTAM

1兆2,000億円^{*3}

すべての企業と住宅向け
アクセスコントロール市場

7,600億円^{*2}

従業員10名以上の企業と住宅向け
アクセスコントロール市場

4,100億円^{*1}

従業員10名以上の企業向け
アクセスコントロール市場

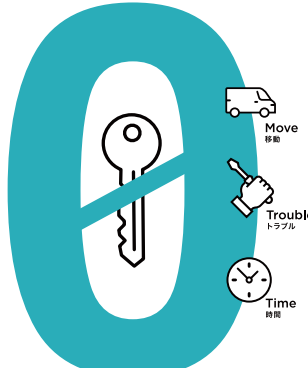
16.5億円

(2021年12月期ARR実
績)

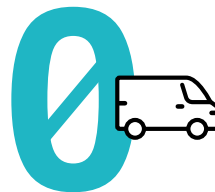
物理鍵いらずで、カギ管理のムダをゼロに

「内見時の鍵の受け渡し」、「紛失トラブル」、「入退去時の鍵の受け渡し・鍵交換」など、
鍵管理の工数を減らし、管理会社の負担を解消していくことが可能

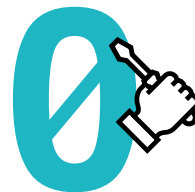
物理鍵いらずで、
カギ管理の
ムダをゼロに。



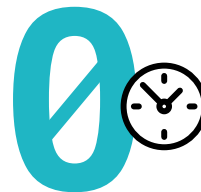
キーレス賃貸システム
akerun.M
■ NEWA Akerun Technologies



移動の、
ムダがゼロ！



トラブルの、
ムダがゼロ！



時間の、
ムダがゼロ！

物件をクラウド化して、業務をデスクで完結



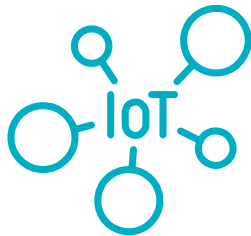
安心して導入いただけるサービスとしての特長

住宅市場に
最適化された高い品質



- ✓ 美和ロックの標準スマートロック
- ✓ 全国700のサービス代行店網

IoTテクノロジーを
活用した高い機能性



- ✓ 専有部は電源/ネットワーク不要
- ✓ 専有部/共用部が日次暗証番号で開閉

ユーザー
フレンドリーなUX



- ✓ スマートフォンアプリからICカード登録
- ✓ 共用部/専有部の鍵権限が自動連動

■ プレスリリース

Topics

①

長野県飯綱町の廃校を活用した複合施設にAkerunを導入し、
地方創生や地域活性化のインフラとして活用

Topics

②

最高情報セキュリティ責任者（CISO）を創設し、小嶋聡史が就任

Topics

③

全国規模のサービス提供ネットワーク拡充のため、新たに札幌オフィスを開設

■ 長野県飯綱町（カンマッセいづな）様

廃校を活用した複合施設のセキュリティと入退室管理のインフラとして採用されました。

また、複合施設内のフィットネスジムにも導入、会員管理・予約・決済システムとのAPI連携による運営効率化も実現しています。

- ・ 廃校を活用した複合施設の既設ドアに後付け導入、スタッフの入退室管理と施設全体のセキュリティ強化に加え、ICカードによる利便性も向上
- ・ 不特定多数が出入りする複合施設のセキュリティ強化を通じて、地域活性化のための施設のインフラとして活用
- ・ フィットネスジムにもAkerunを導入、「hacomono」とのAPI連携で会員管理～鍵権限の発行を自動化し、省人化によるコスト削減と運営効率の向上を実現



キーレス社会の実現を目指すインフラ企業として、 新たに最高情報セキュリティ責任者（CISO）を創設し、小嶋聡史が就任

Akerun事業の顧客基盤の継続的な拡大に対応するとともに、キーレス社会の認証基盤となるAkerun Access Intelligenceをはじめとした、Akerunブランドのサービス全体の情報セキュリティの取り組みを強化し、人々の暮らしやビジネスを支える安心・安全なサービスの開発・提供を推進します。



株式会社Photosynth
最高情報セキュリティ責任者（CISO）

小嶋 聡史（こじま さとし）

2020年10月にフォトシンスに入社、Webグループにてテックリード/SREチームリーダーを経て、2022年7月より現職。フォトシンス入社以前は、IIJ、グリー、ランサーズでのセキュリティサービスの開発やDevOps、海外開発拠点の立ち上げなどに従事。その後、DMM.comでは、オンラインサービスプラットフォーム開発や海外開発拠点の立ち上げに加え、数百名規模のエンジニア組織のリードエンジニアとして開発組織の強化と拡大に貢献。認定ホワイトハッカー（CEH）や認定スクラムマスター（CSM）、AWSの各種Professional認定など、セキュリティ／ICT関連の資格多数。

全国規模のサービス提供ネットワーク拡充のため、 新たに札幌オフィスを開設

「Akerun入退室管理システム」の特長を生かし、北海道エリアの企業や組織のDXの加速と、事業活動のさらなる効率化を支援するため、同地区の幅広い規模や業種の企業・組織への提案を強化する予定です。加えて、札幌オフィスでもキーレス社会の実現に向けて協業いただけるパートナーの開拓に注力します。



- 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。

