



株式会社Photosynth

2022年12月期第3四半期
決算説明会

2022年11月10日

 Photosynth |  akerun

KPIハイライト

ARR ^{*1} 19.1 億円+	ARPU ^{*2} 32,838 円	現契約社数 ^{*3} 4,848 社
サブスクリプション売上比率 ^{*4} 92.3 %	粗利率 ^{*4} 88.1 %	Churn Rate ^{*5} 1.43 %

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2022年9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9月の1社あたりARPU

(*3) 2022年9月末時点の契約社数

(*4) 2022年第3四半期実績

(*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3四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 下期の見通しについて

2022年12月期 第3四半期（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3四半期の進捗率は68.8%
となりました。（前年同期は72.7%）

■ 営業損失

売上の未達に伴い粗利も未達となったものの、
経営の効率化により、計画よりも営業損失を
大幅に縮小して着地しました。

	2022年12月期 第3四半期実績	2022年12月期 通期計画	進捗率(%)
売上高	1,446百万円	2,101百万円	68.8%
売上原価	160百万円	-	-
総粗利	1,286百万円	-	-
粗利率	88.9%	-	-
営業損失	▲489百万円	▲826百万円	59.2%
経常損失	▲478百万円	▲842百万円	56.7%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲459百万円	▲778百万円	59.0%

■ 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、粗利率もサブスクリプション売り上げ比率が上昇したことにより、前年同期比で大きく改善しました。

■ 営業損失

事業拡大のための人件費は増加したものの、粗利増加と広告宣伝費等の圧縮により、前年同期比で営業損失は大幅に縮小しました。

	2021年12月期 第3四半期実績	2022年12月期 第3四半期実績	増減額	増減率
売上高	447百万円	507百万円	+59百万円	+13.2%
売上原価	81百万円	60百万円	▲21百万円	▲26.3%
総粗利	366百万円	446百万円	+81百万円	+22.0%
粗利率	81.8%	88.1%	-	+6.3ppt
販売管理費	576百万円	564百万円	▲12百万円	▲2.1%
営業損失	▲211百万円	▲117百万円	+94百万円	-
経常損失	▲216百万円	▲108百万円	+107百万円	-
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲215百万円	▲101百万円	+114百万円	-

売上高と粗利率の推移

■ サブスクリプション売上比率

第3四半期のサブスクリプション比率は、92.3%と高水準を維持しました。

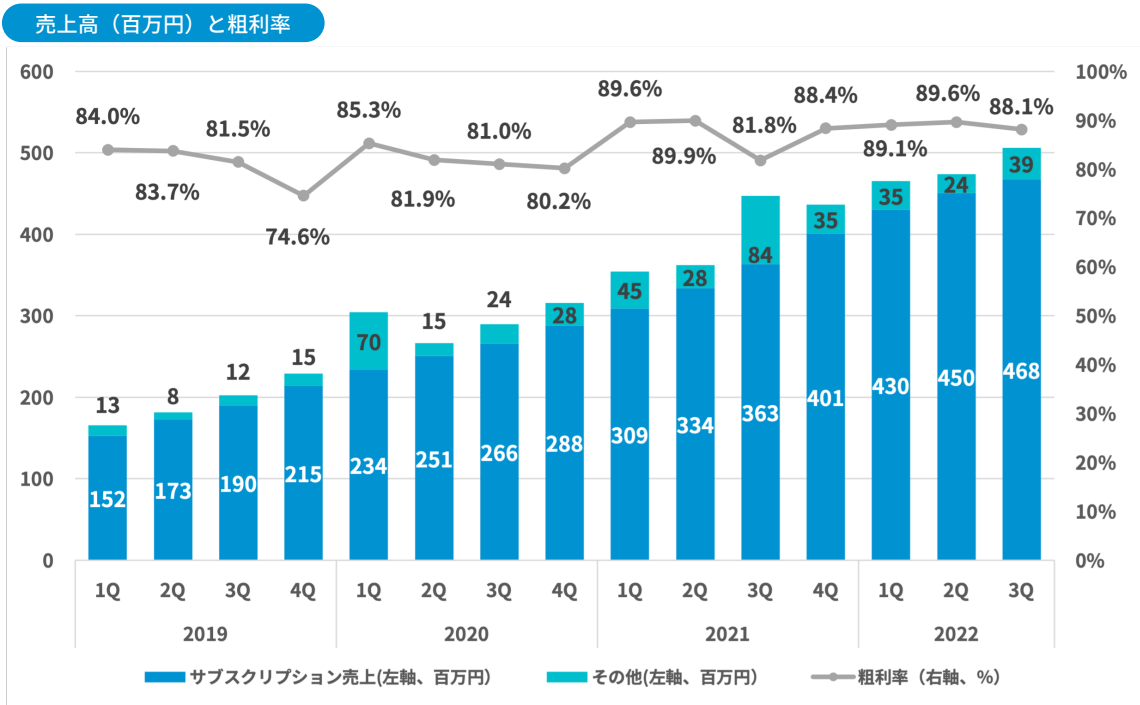
■ 粗利率

償却費の増加によるマイナス影響はありましたが、粗利率は88.1%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。

粗利率は数年をかけて、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。



(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、社員数の減少に伴うものです。人件費振替も減少（主にソフトウェア資産への振替）したため、キャッシュアウトベースの人件費も前四半期比で減少しました。

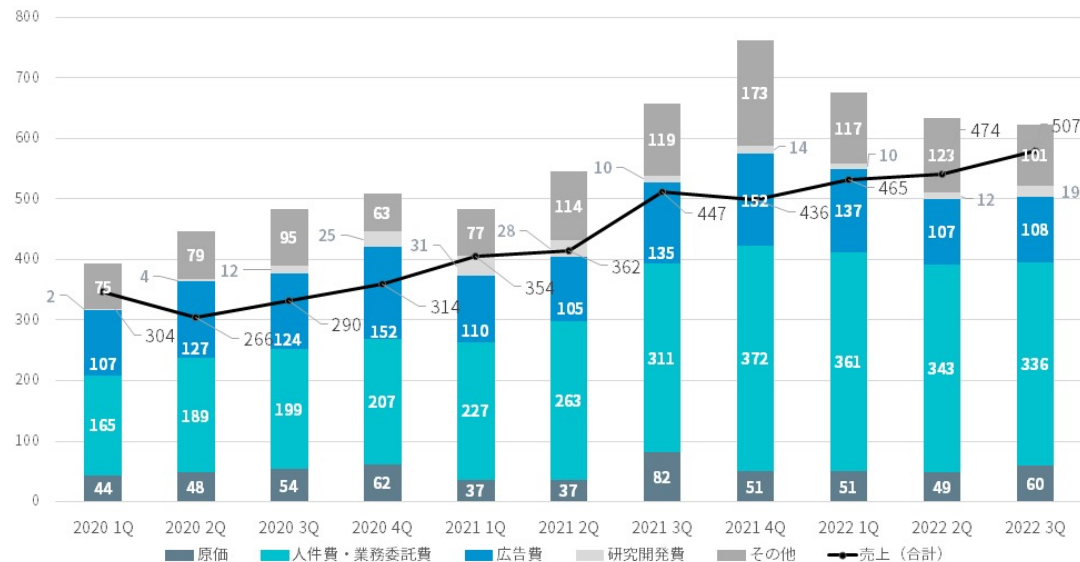
■ 広告宣伝費

マーケティング活動の効率化を進めたましたが、前四半期比では横ばいに推移しました。

■ その他

第3四半期は特筆すべき事項はありませんが、経営の効率化を推進しました。

売上高と営業費用の推移（百万円）



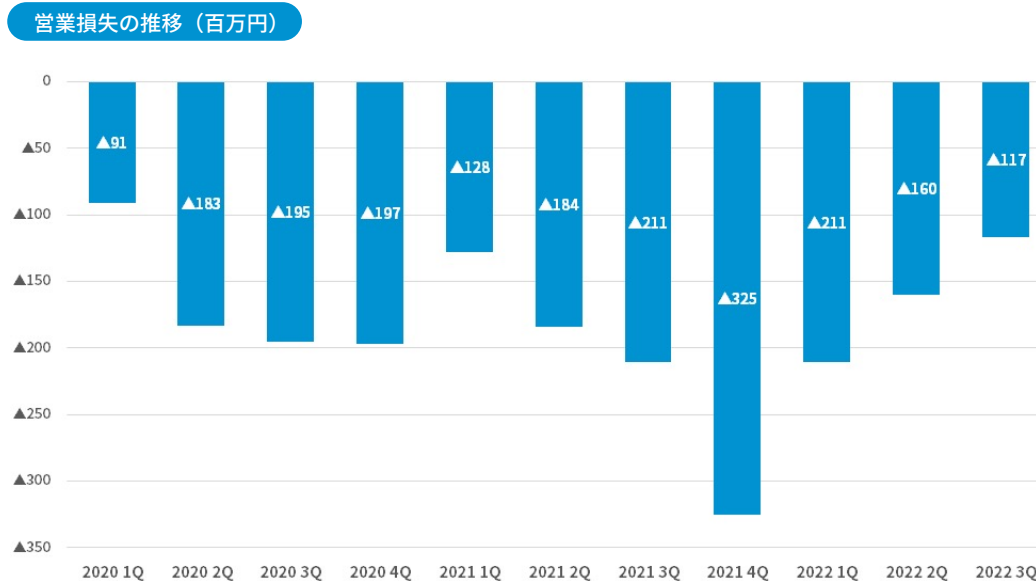
(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。

営業損失の推移

■ 営業損失の推移

損失幅は、前四半期比、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。



(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3四半期 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。

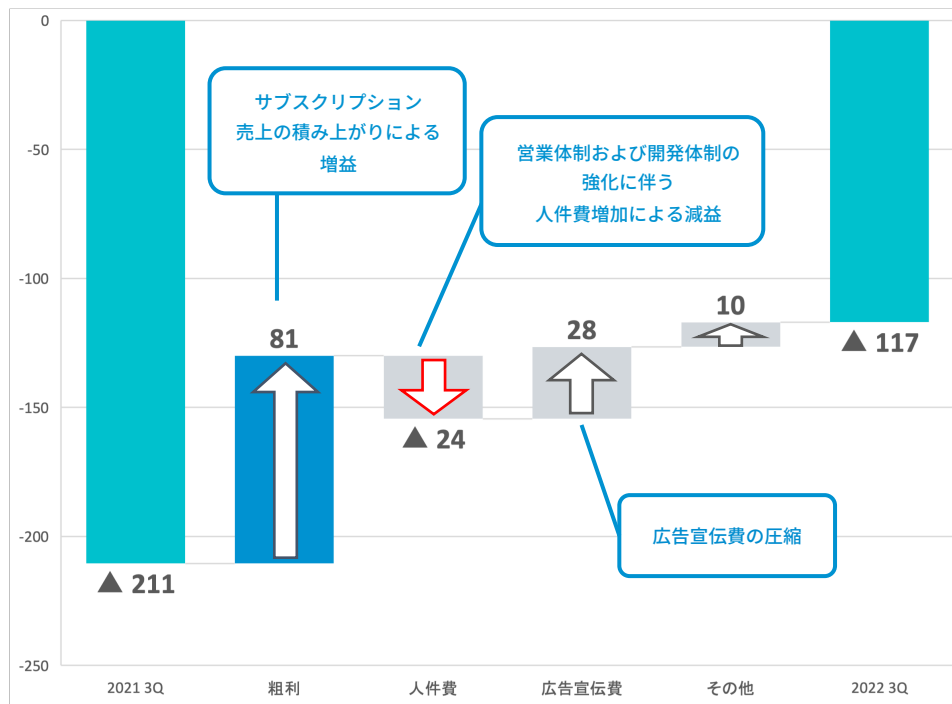
■ 人件費

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は、効率性を追求した運用に切り替えたことにより、前年同期よりも大幅に減少しました。

損益変動要因 (2021年度 第3四半期 対 2022年度 第3四半期、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、正社員数の減少が主な要因です。人件費振替の減少(主にソフトウェア資産への振替)もあり、キャッシュアウトベースの人件費は、前四半期比で減少しています。

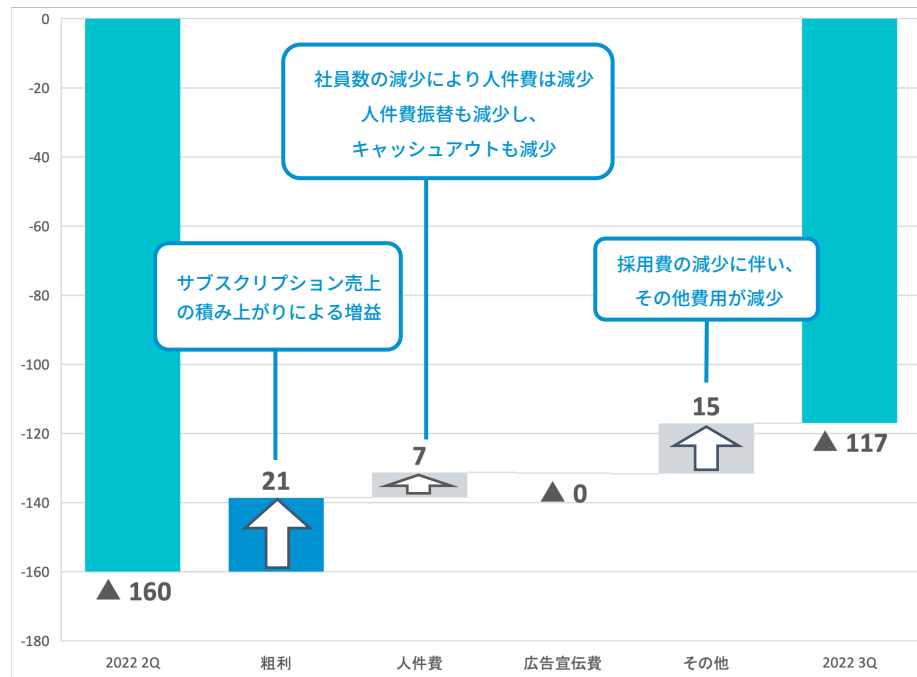
■ 広告宣伝費

前四半期とほぼ同水準で推移しました。

■ 管理費(その他)

主に採用費が減少したため、その他費用が減少しています。

損益変動要因 (2022年度 第2四半期 対 2022年度 第3四半期、百万円)



- ① 2022年12月期第3四半期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 下期の見通しについて

■ ARRは順調に拡大

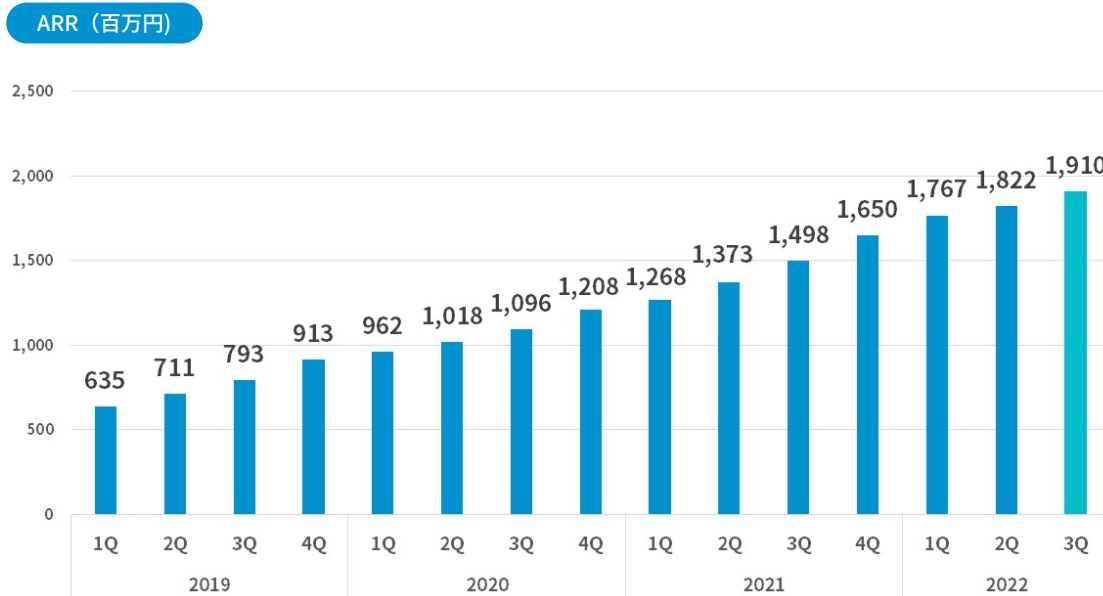
前年同期比 +413百万円(+27.6%)

前期比 +89百万円(+4.9%)

前年同期比の成長率は、2022年12月期 第1四半期の+39.3%、第2四半期の+32.7%に対し、第3四半期は+27.6%と成長が減速しました。

回復基調にはあるものの、第3四半期における成長率減速の要因は主に以下と分析しています。

- ① 第2四半期から実施している高収益化の新たな取り組みにおける、新規課金に対するマイナス影響が残っている
- ② 収益性を重視し、マーケティング費用を抑制した



(*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。

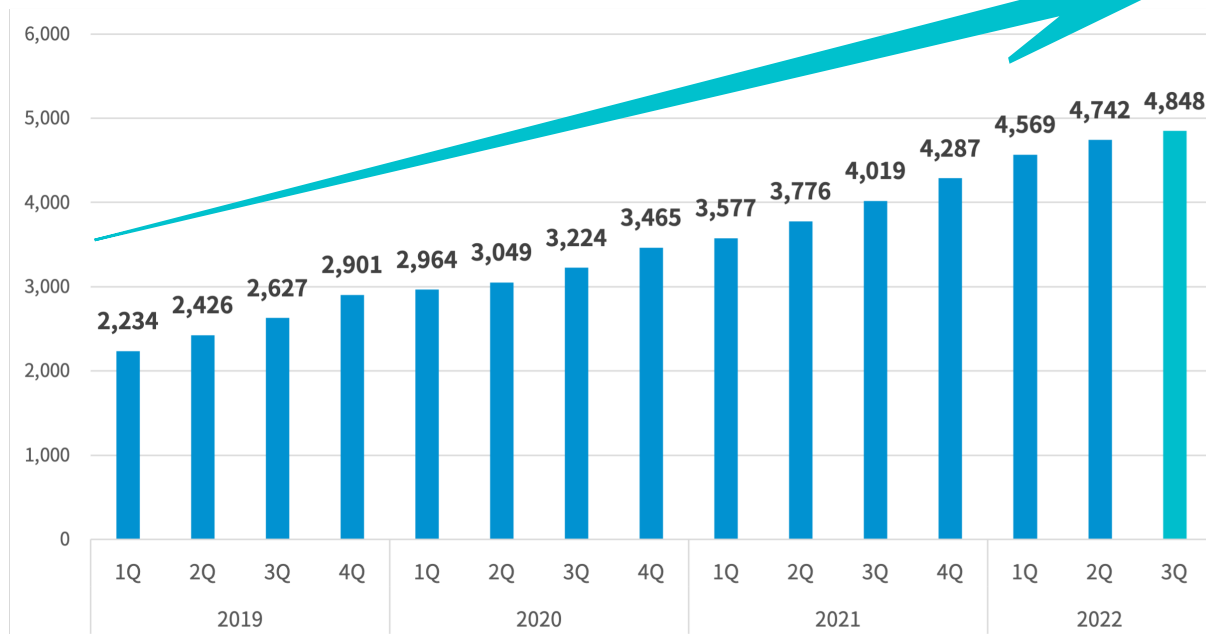
■ 現契約社数は4,800社を突破

前年同期比 +829社(+20.6%)

前期比 +106社(+2.2%)

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。

四半期末契約社数推移



■ ARPU実績

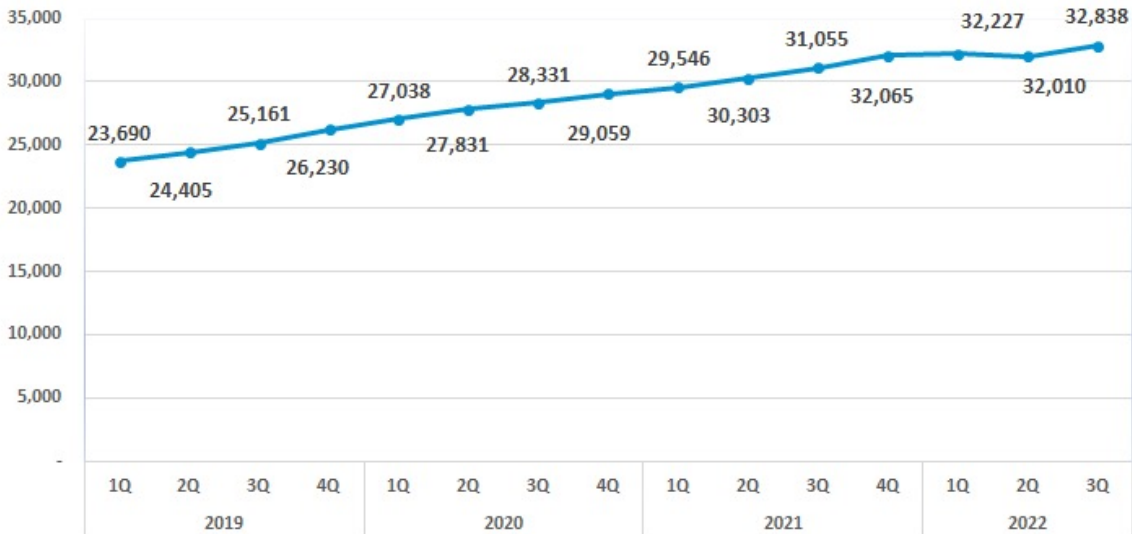
「1社あたりARPU」は、32,838円となり、前年同期比+5.7%増加しました。前四半期から+2.6%となりました。

大型契約の獲得が、前四半期から増加した主な要因です。引き続き、大手企業に対するソリューション提案を推進し、ARPUの増加に向けた活動を続けていきます。

■ 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、新機能等による追加課金などを推進し、継続的なプラス成長を目指します。

ARPU推移 (円/社)



■ Churn Rate実績

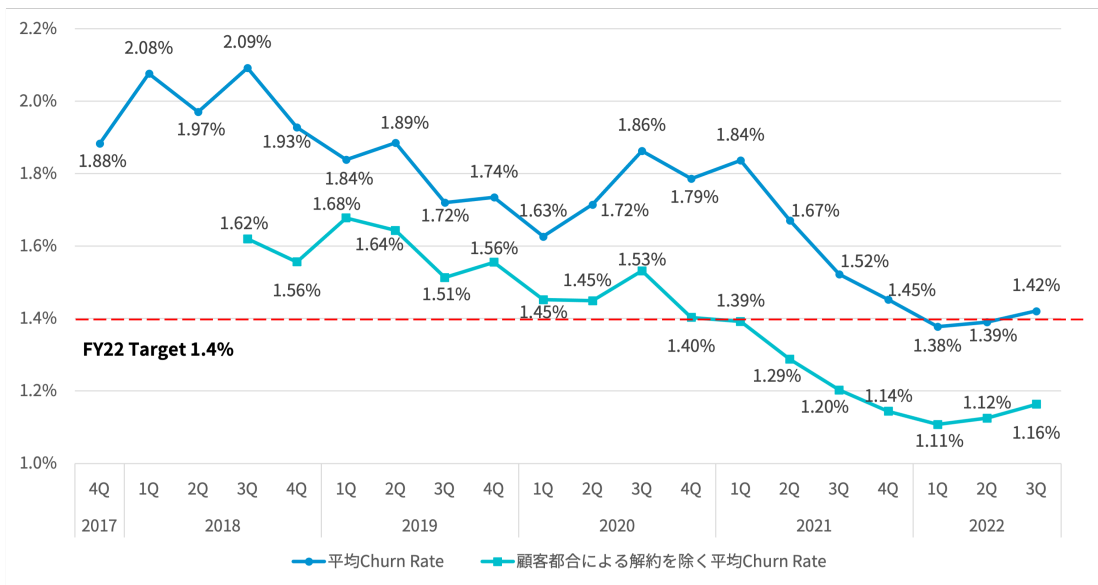
7月単月のChurn Rateが、価格改定による影響と、例年にはない解約傾向が見られたことで、高水準で推移しました。このため、第3四半期は前四半期比で0.03ppt悪化しています。8月以降は計画水準まで改善していますが、マクロ経済の影響等の懸念材料もあり、今後も状況を注視していきます。

■ 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。第3四半期の差分は0.26pptと、コロナ前平均の0.2ppt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

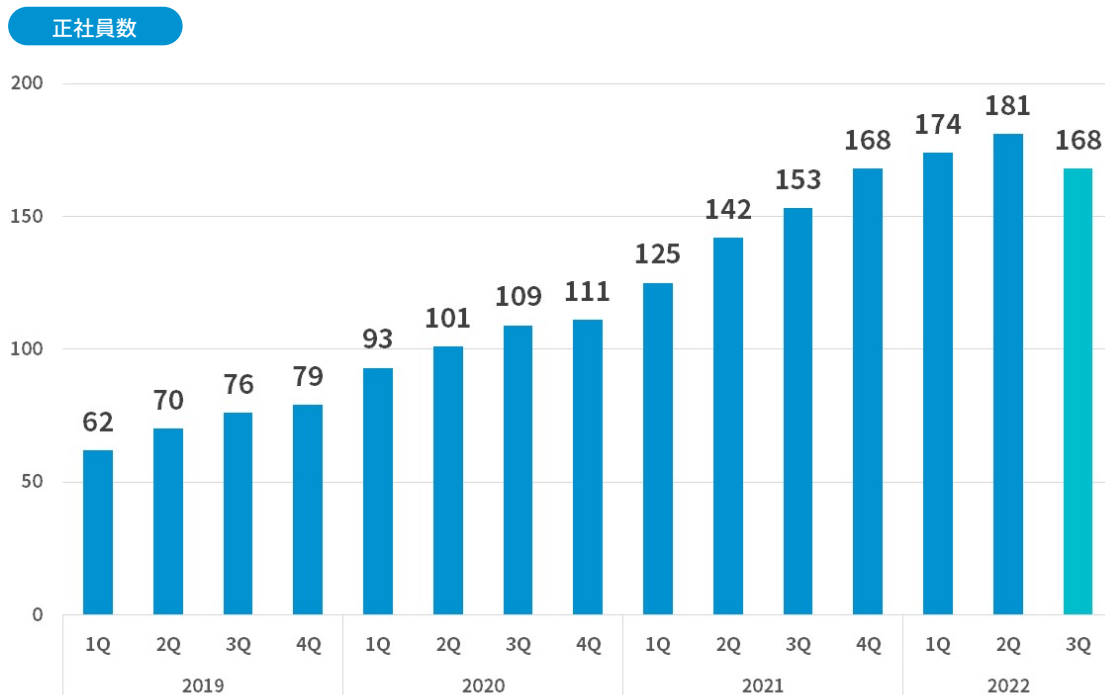


■ 正社員数

第3四半期も、事業拡大のための採用を継続しましたが、第3四半期末の正社員数は168名と、前四半期比で減少しました。

■ 人材投資と生産性の向上を継続

今後も、営業、開発を中心に、事業拡大のための採用を継続する計画ですが、人材への適切な投資と組織全体としての生産性の向上に引き続き取り組んでいく予定です。



- ① 2022年12月期第3四半期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 下期の見通しについて

■ 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、部材価格は円安影響もあり高止まり

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、大手顧客の開拓と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

事業拡大のための採用を維持するとともに、人材への適切な投資と生産性の向上に努めつつ、外部パートナーを柔軟に活用

④ 生産性の低下

第3四半期から生産性は徐々に回復しており、継続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。

■ 売上高の見通し

第3四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

第4四半期は、昨年第4四半期に対し、費用は抑制する方針です。

現時点では、期初計画よりも少ない営業損失となる見込みです。

■ 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、足元の変動要因が多いことから、

業績の見通しが固まった段階で改めて開示させていただきます。

- 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。

