

A photograph of two hands, one above the other, holding several thin, light blue strings. The strings are stretched between the fingers of both hands, creating a web-like structure. The background is a soft, light blue gradient.

株式会社Photosynth

2022年12月期第4四半期
決算説明資料

 Photosynth |  akerun

2023年2月13日

KPI ハイライト

Financials

ARR ^{*1} 20.2 億円+	サブスクリプション売上比率 ^{*2} 93%	粗利率 ^{*2} 87%
ARR 成長率 ^{*3} 22.9%	Churn Rate ^{*4} 1.41%	現契約社数 ^{*2} 4,983 社

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2022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) 2022年12月期実績。当社は12月期決算。

(*3) 2022年12月期第4四半期実績。

(*4) 2022年度の毎月の解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の12か月移動平均。

アジェンダ

① 2022年12月期 第4四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 2023年12月期ガイダンス

④ その他



■ 売上高

期初計画に対し約5%の未達となりました。
収益性を重視したことにより、
サブスクリプションサービスの売上成長率が、
期初計画を下回って推移したことが要因です。

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。

■ 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 実績	2022年12月期 通期計画	達成率(%)
売上高	1,994百万円	2,101百万円	94.9%
売上原価	254百万円	-	-
総粗利	1,740百万円	-	-
粗利率	87.3%	-	-
営業損失	▲609百万円	▲826百万円	217百万円改善
経常損失	▲600百万円	▲842百万円	242百万円改善
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲578百万円	▲778百万円	200百万円改善

2022年12月期通期 前年同期比減益分析

■ 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

人員数の増加に伴い、人件費も増加しました。

■ 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。

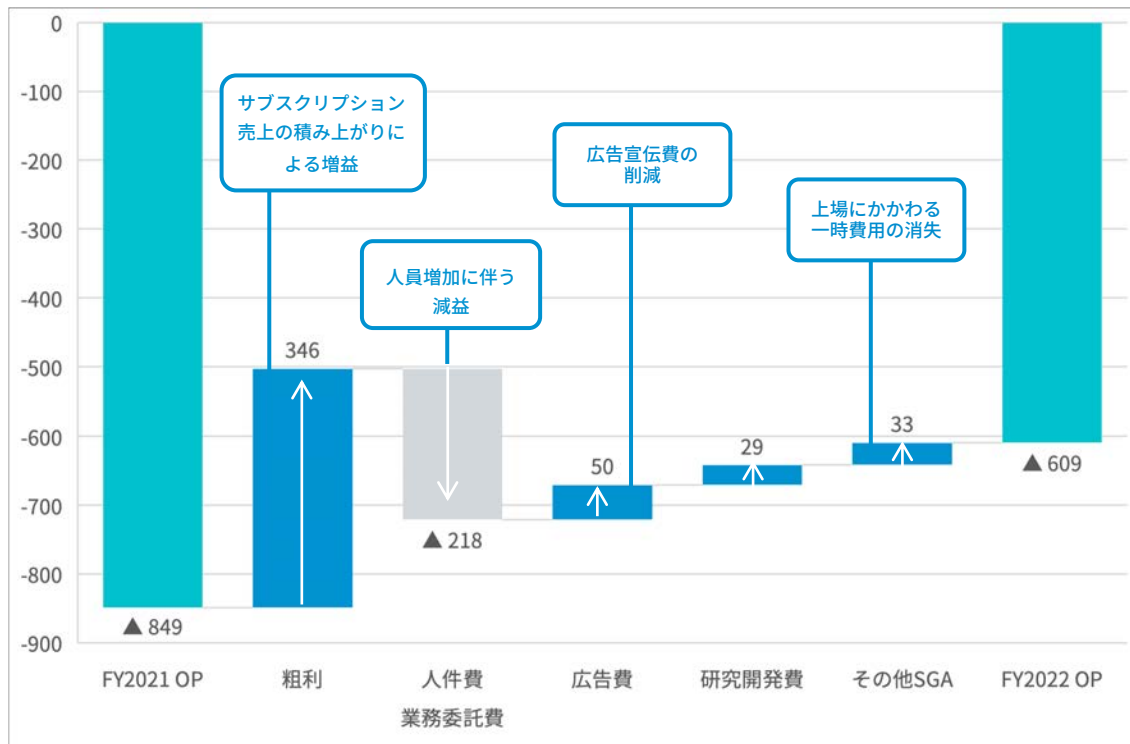
■ 研究開発費

ソフトウェア資産化の対象となる開発プロジェクトの増加に伴い、財務会計上の研究開発費は減少しました。

■ その他

2021年12月期に計上した上場関連費用が消失したことにより、費用が減少しました。

損益変動要因 (2021年度 対 2022年度、百万円)



■ 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、その他売上の粗利率が低下したことから、前年比で粗利率が低下しました。サブスクリプションサービスの粗利率は、償却費増加による低下は見られるものの、ほぼ想定通りの高水準で推移しています。

■ 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4四半期実績	2022年12月期 第4四半期実績	増減額	増減率
売上高	436百万円	548百万円	+112百万円	+25.7%
売上原価	51百万円	94百万円	+43百万円	+85.1%
総粗利	386百万円	455百万円	+69百万円	+17.9%
粗利率	88.4%	82.9%	-	▲5.5ppt
販売管理費	711百万円	574百万円	▲136百万円	▲19.2%
営業損失	▲325百万円	▲119百万円	+206百万円	-
経常損失	▲338百万円	▲115百万円	+223百万円	-
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲325百万円	▲115百万円	+210百万円	-

売上高と粗利率の推移

■ サブスクリプション売上比率

第4四半期のサブスクリプション比率は90.8%と高水準を維持しました。

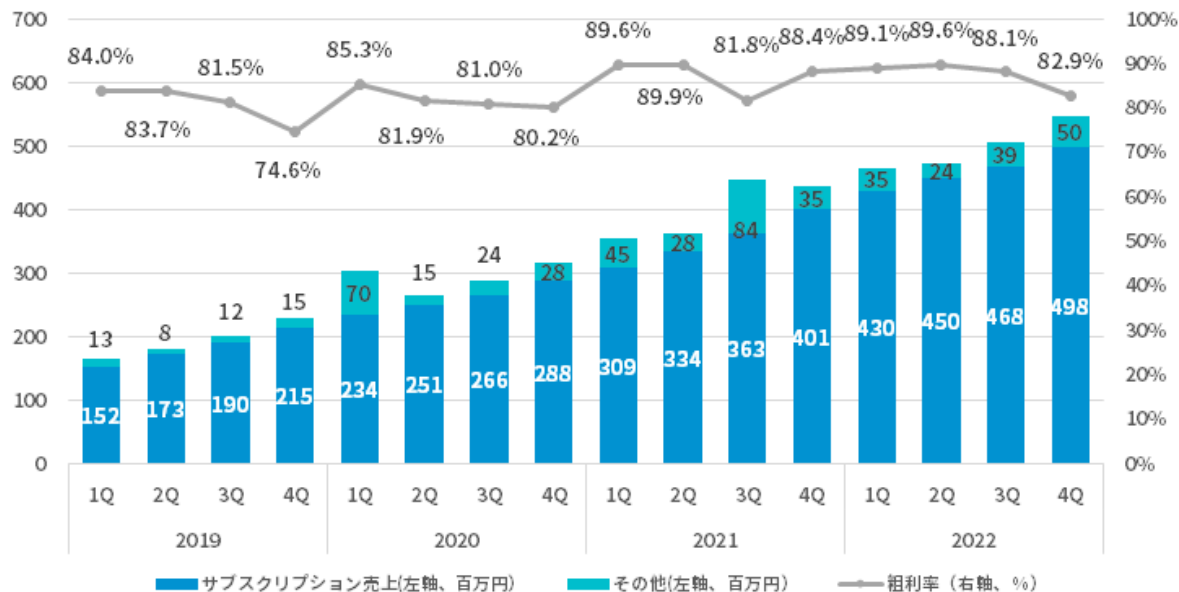
■ 粗利率

その他売上の粗利率の低下と、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82.9%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、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おり、サブスクリプション売上の粗利率は、数年をかけて徐々に低下するとみています。全社の粗利率の水準は、その他売り上げの構成比次第で、変動する可能性があります。

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)

前四半期比で増加した主な要因は、一時賞与を支給したことに伴うものです。人件費振替は、前四半期比で減少(主にソフトウェア資産への振替)しました。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。

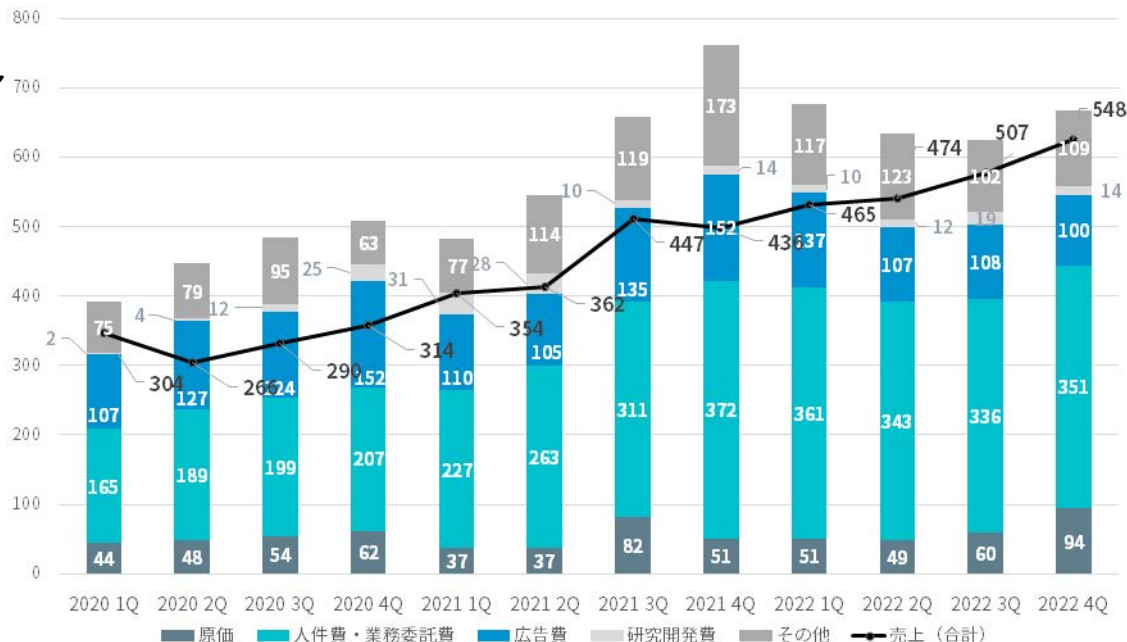
■ 広告宣伝費

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

第4四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)



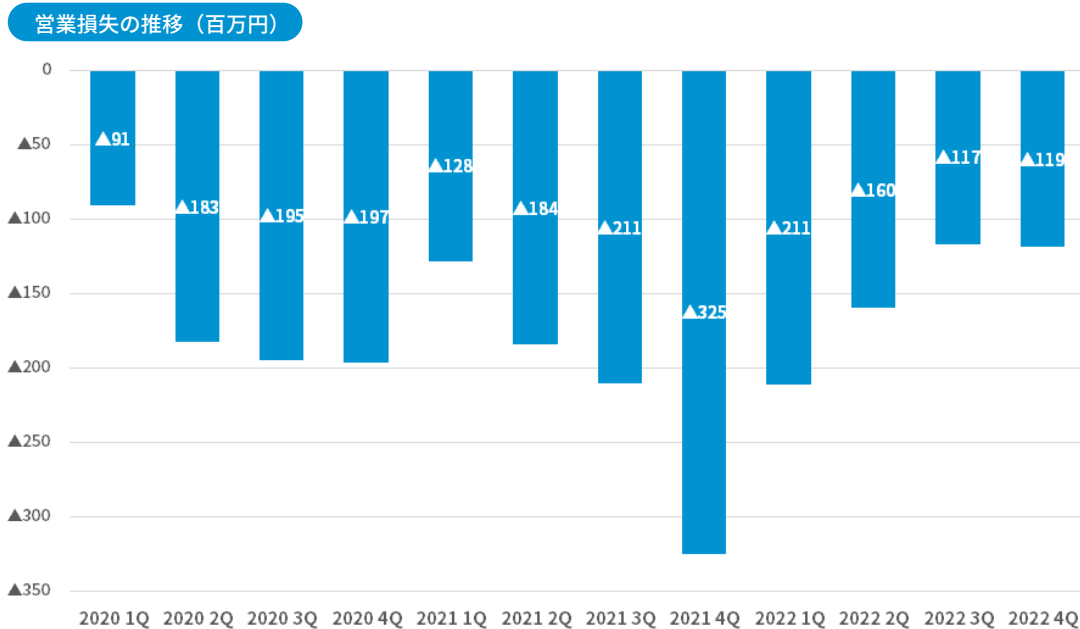
(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。

営業損失の推移

■ 営業損失の推移

損失幅は、前年同期比では大きく縮小しました。
前四半期比では、一時賞与の支給に伴い、
わずかに赤字幅が拡大しています。

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4四半期 前年同期比減益分析

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積み上がりにより、粗利は増加しました。

■ 人件費

ソフトウェア資産化の増加に伴い、会計上の人件費は減少しました。キャッシュアウトベースの人件費は増加しています。

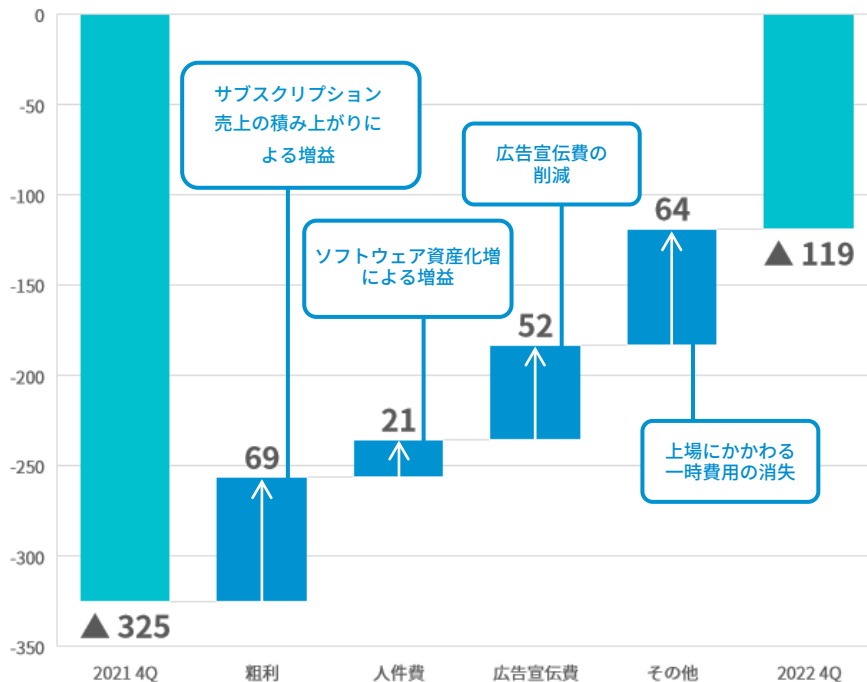
■ 広告宣伝費

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。

■ その他

2021年12月期に計上した上場関連費用が消失したことにより、大幅に費用が減少しました。

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



2022年12月期 第4四半期 前四半期比減益分析

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積み上がりにより、粗利は増加しました。
一方、その他売上の粗利減少と償却費の積み上がりにより、増益幅はやや縮小しています。

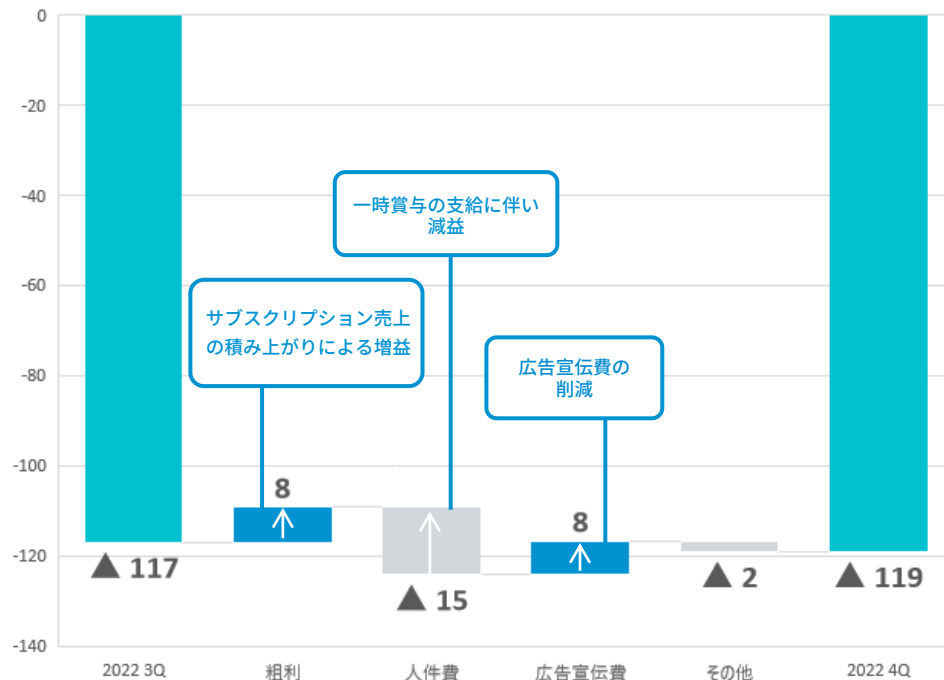
■ 人件費

前四半期比で増加した主な要因は、一時賞与の支給に伴うものです。
人件費振替は減少(主にソフトウェア資産への振替)し、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ています。

■ 広告宣伝費

効率的な運用に努め、前四半期比で削減しました。

損益変動要因 (2022年度 第3四半期 対 2022年度 第4四半期、百万円)



アジェンダ

① 2022年12月期 第4四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 2023年12月期ガイダンス

④ その他



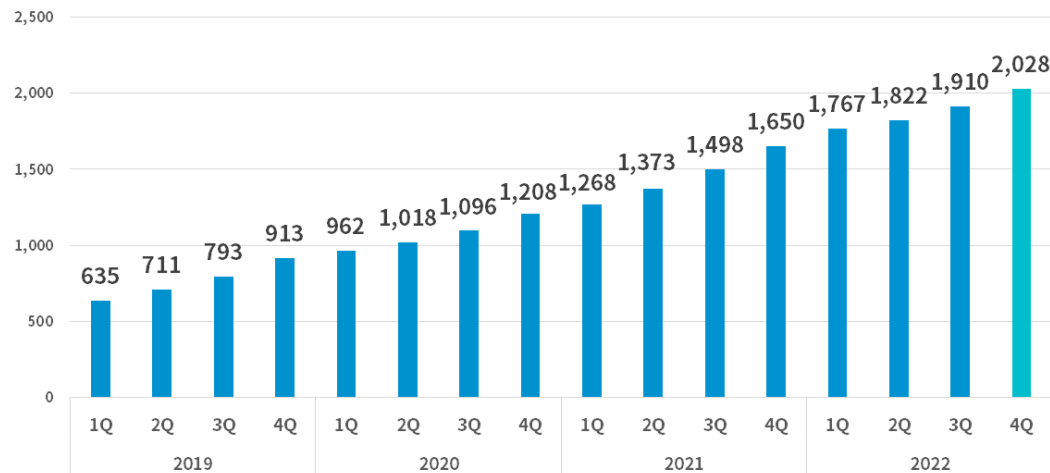
ARR成長率はやや鈍化

収益性重視の戦略へ舵を切ったため、成長率は従来よりも鈍化しています。

2023年12月期も収益性重視の戦略を継続する方針です。

(*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。

ARR (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。



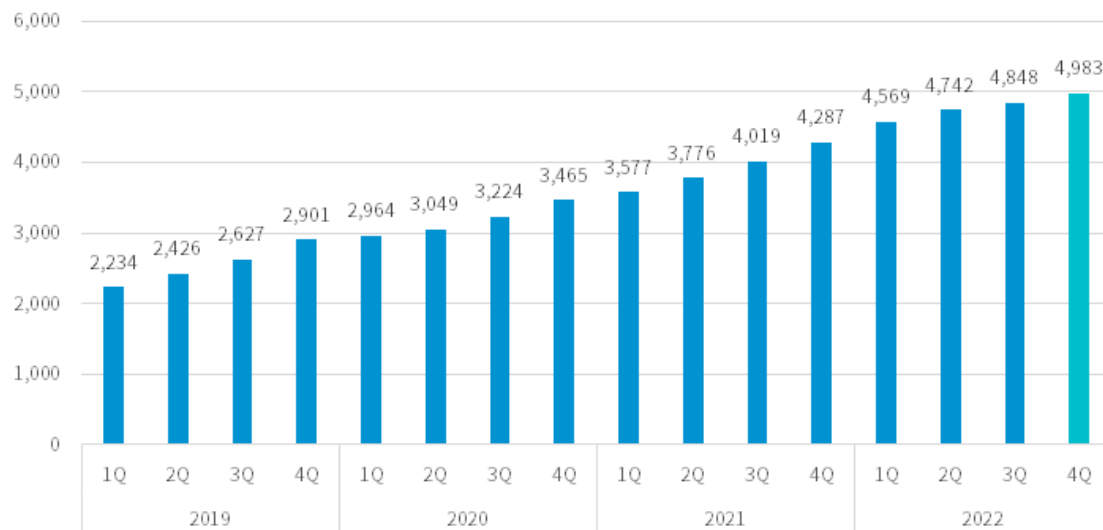
現契約社数は 4,900社を突破

前年同期比 +696社

3Q比 +135社

2021年から推し進める
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。

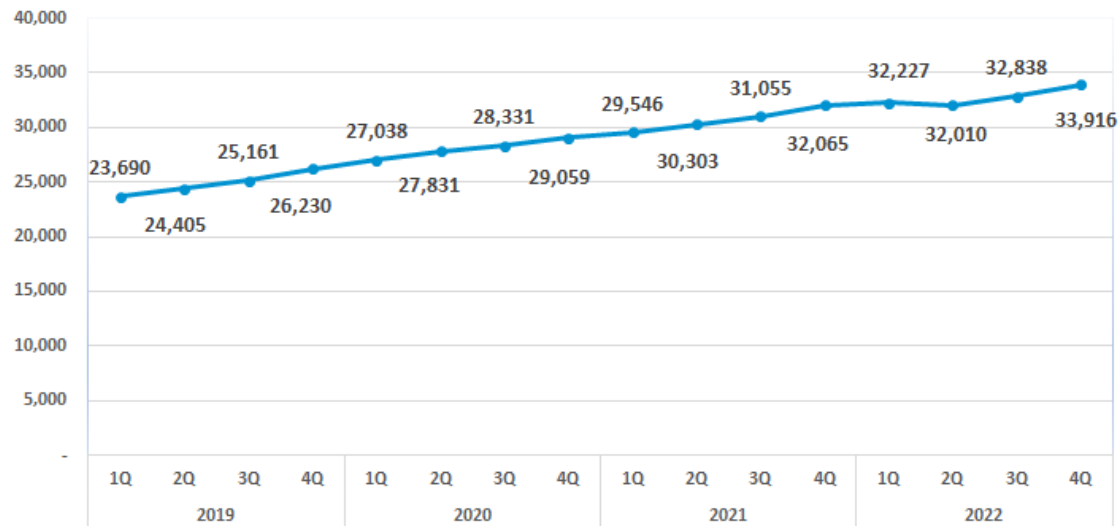
年度末契約社数推移



ARPUは 継続的に拡大

「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5～10%程度の拡大ペースが
継続しています。

ARPU推移 (円/社)

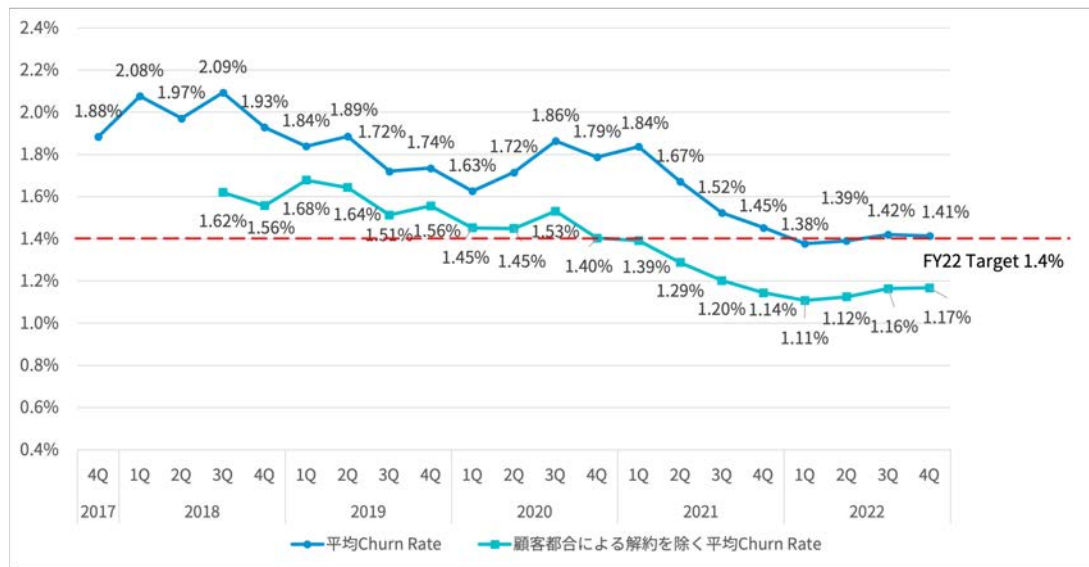


Churn Rate*1 は 順調に改善が進む

「顧客都合による解約*2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当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。2022年度のChurn Rateはおおむね目標通りの1.41%を達成しています。

平均Churn Rate

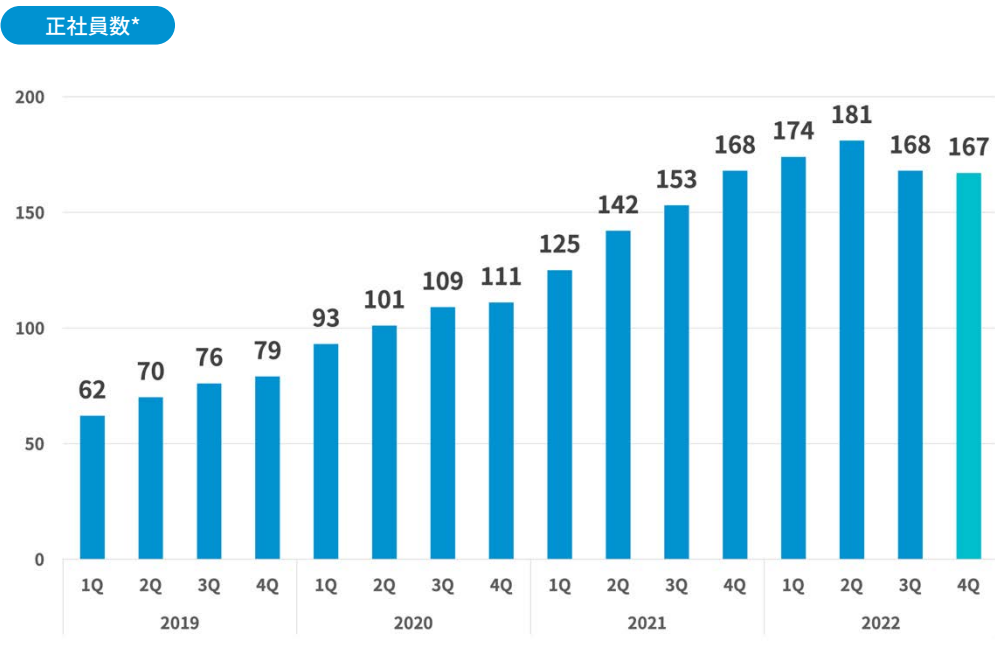


(*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均
(*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

正社員数は 前期とほぼ同水準で推移

2022年12月期は、
事業拡大のため積極採用を継続したものの、
退職水準も高く12月末の正社員数は
167名とほぼ横ばいでした。

2023年12月期は、一人当たり生産性の向上を
重視しつつ、厳選した人材投資に努める
計画です。



* アルバイトを含まず

アジェンダ

① 2022年12月期 第4四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ 2023年12月期ガイダンス

④ その他



2023年12月期ガイダンス

■ 売上高

サブスクリプションサービスの売上拡大を見込み、売上高は18.2%増を計画しています。

■ 営業損失

サブスクリプションサービスの売上拡大による粗利の積み上がりと、経営の効率化に伴う販管費抑制を見込み、4.25億円の営業損失(1.84億円の改善)を見込みます。

子会社の住宅向けスマートロック事業に関しては、投資フェーズが継続しているため、赤字幅の拡大を見込んでいます。

	2022年12月期	2023年12月期 通期計画	YoY(%)
売上高	1,994百万円	2,357百万円	18.2%
売上原価	254百万円	-	-
総粗利	1,740百万円	-	-
粗利率	87.3%	-	-
営業損失	▲609百万円	▲425百万円	184百万円改善
経常損失	▲600百万円	▲433百万円	167百万円改善
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲578百万円	▲361百万円	217百万円改善

増減益イメージ：2022年12月期 ⇒ 2023年12月期

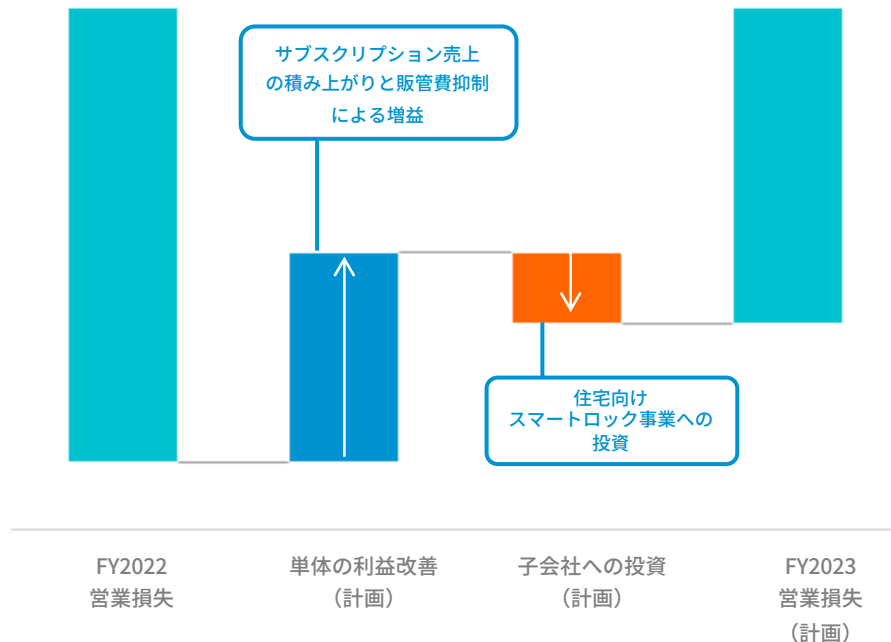
■ 単体の利益改善

主にAkerun事業のサブスクリプションサービスの拡大による粗利の積み上がりと、経営の効率化に伴う販管費抑制を見込んでいます。

2023年12月期のガイダンスは保守的な前提に基づいて算出しており、課金の積み上げと事業運営の効率化を実行し、計画に対するさらなる利益の上積みを目指します。

■ 子会社は引き続き投資フェーズ

子会社の住宅向けスマートロック事業に関しては、投資フェーズが継続しているため、赤字幅の拡大を見込んでいます。



アジェンダ

- ① 2022年12月期 第4四半期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 2023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。

 akerun

