

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

株式会社Photosynth

2023年12月期第3四半期
決算説明資料

 Photosynth |  akerun

2023年11月10日

Financials

ARR ^{*1} 22.9 億円+	サブスクリプション売上比率 ^{*2} 89.7%	粗利率 ^{*2} 80.1%
ARR 成長率 ^{*3} 20.0%	Churn Rate ^{*4} 1.20%	現契約社数 ^{*2} 5,296 社

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2023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) 2023年12月期第3四半期実績。当社は12月期決算。

(*3) 2023年12月期第3四半期実績。対前年同期比。

(*4) 解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の直近12か月移動平均。

アジェンダ

① 2023年12月期 第3四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他



2023年12月期 第3四半期（累計） 対通期計画比

■ 売上高

期初計画に対し進捗率76.1%でした。

年度後半にかけて売上が累積する

下期偏重のストックビジネスのため、

第3四半期での対通期進捗率76.1%という結果は、

実際の計画よりも若干の上振れと判断しています。

■ 営業損失

粗利の上振れ、コストの圧縮により、

各種指標における赤字の対通期進捗率は

30%程度となりました。

第3四半期における対通期進捗率30%程度という

結果は、2023年度中の単月黒字という目標に対して

順調に進捗していると判断しています。

	2023年12月期 第3四半期実績	2023年12月期 通期計画	進捗率(%)
売上高	1,794百万円	2,357百万円	76.1%
売上原価	310百万円	—	—
総粗利	1,484百万円	—	—
粗利率	82.7%	—	—
営業損失	▲136百万円	▲425百万円	32.2%
経常損失	▲134百万円	▲433百万円	31.0%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲102百万円	▲361百万円	28.4%

2023年12月期 第3四半期 対前年同四半期比

■ 売上高・総粗利

売上高および粗利は、Akerunの導入台数の増加に伴い、順調に増加しました。

粗利率は、工事費やオプション品の販売等の非サブスクリプション売上が増加したことによってサブスクリプション売上比率が下がったことに加え、賃貸用資産の償却費が増加したことにより低下していますが、引き続き80%以上の高水準を維持しています。

■ 営業損失

サブスクリプション売上の増加、広告費の圧縮、採用費の減少により、赤字幅が大幅に縮小しました。

	2022年12月期 第3四半期実績	2023年12月期 第3四半期実績	増減額	増減率
売上高	1,445百万円	1,794百万円	+348百万円	+24.1%
売上原価	159百万円	310百万円	+150百万円	+94.2%
総粗利	1,285百万円	1,484百万円	+198百万円	+15.4%
粗利率	88.9%	82.7%	—	▲6.2ppt
販売管理費	1,775百万円	1,620百万円	▲154百万円	▲8.7%
営業損失	▲489百万円	▲136百万円	+352百万円	—
経常損失	▲477百万円	▲134百万円	+343百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲459百万円	▲102百万円	+356百万円	—

■ 粗利率

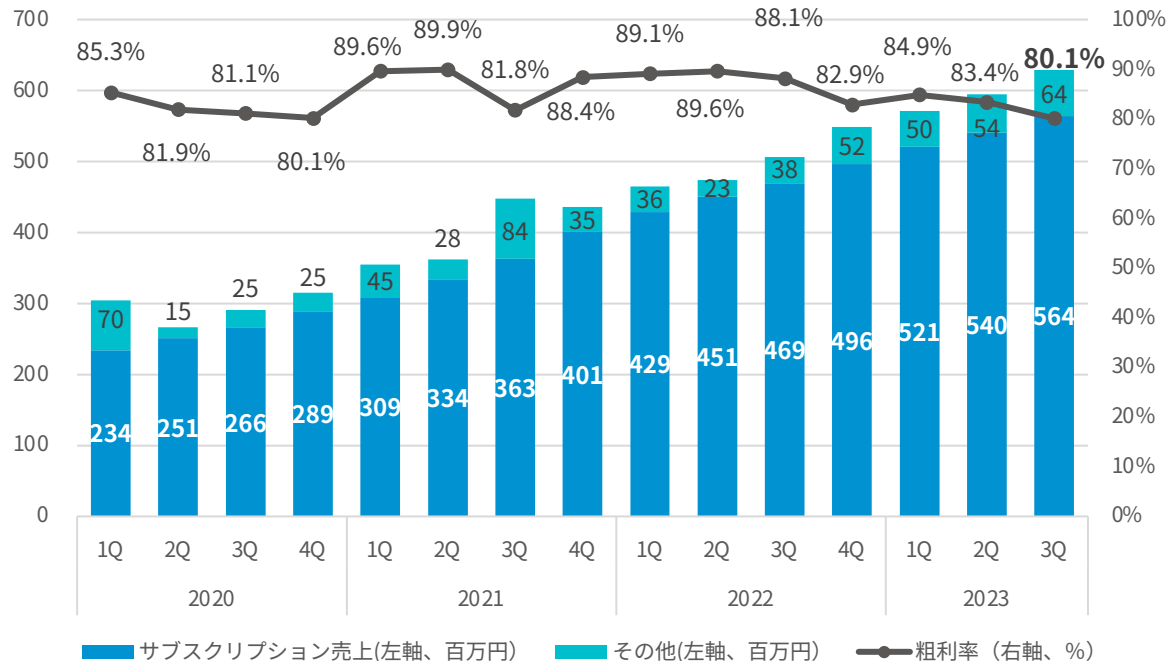
当第3四半期の粗利率は80.1%となり、償却費の増加および非サブスクリプション売上の増加などにより、直前四半期から若干減少しています。

■ 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ることによる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。

また、粗利率の水準は、サブスクリプション売上で非サブスクリプション売上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。
 (注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字に関しても遡及して組替表記している。

2023年12月期 第3四半期 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)

前年同四半期比および直前四半期比ともに、社内人件費は減少していますが、業務委託費が一部増えた結果、合計としては大きな変動はありません。

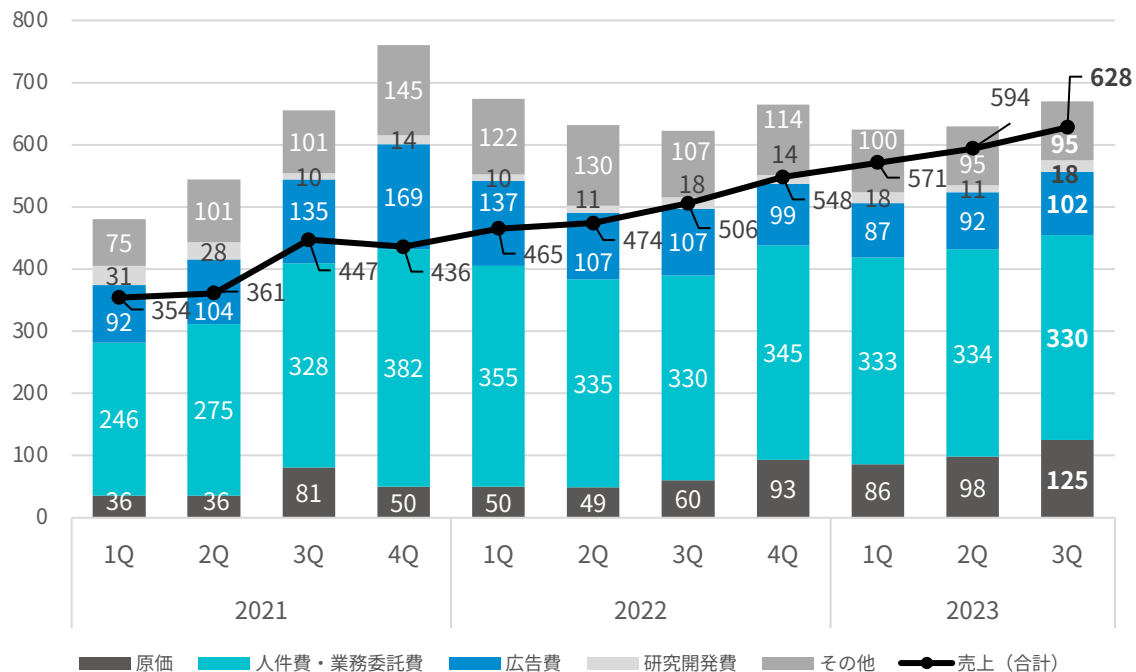
■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視しており、前年同四半期比で減少しましたが、一時的に展示会等でマーケティング費用を投下したことから直前四半期比では増加しました。

■ その他

前年同四半期比および直前四半期比ともに、主に採用費が減少しました。

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。

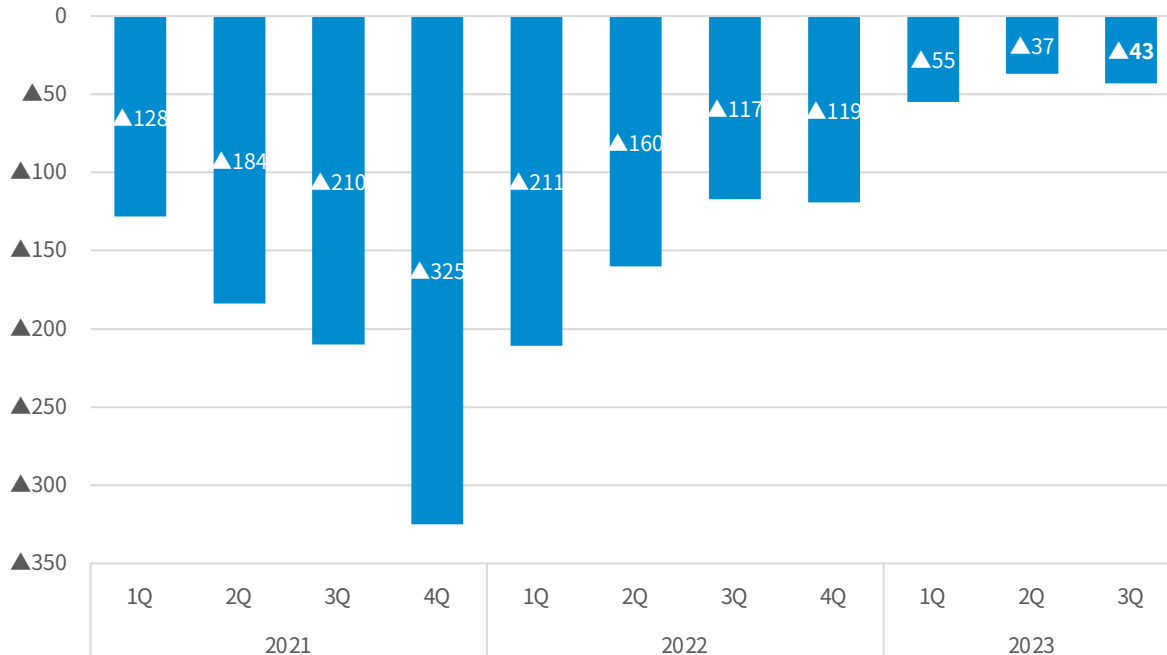
(注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。

■ 営業損失の推移

ストック粗利の増加や、
投資に対する効率性を重視した経営に
切り替えていることから、
損失幅は減少傾向にあります。

当第3四半期は、
前述のとおり一時的なマーケティング費用を
拡大させたことに伴い、
赤字額が若干増加しています。

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。

■ 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・業務委託費(役員報酬含む)

特段、大きな変動はありません。

■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視していることから、前年同四半期比で減少しました。

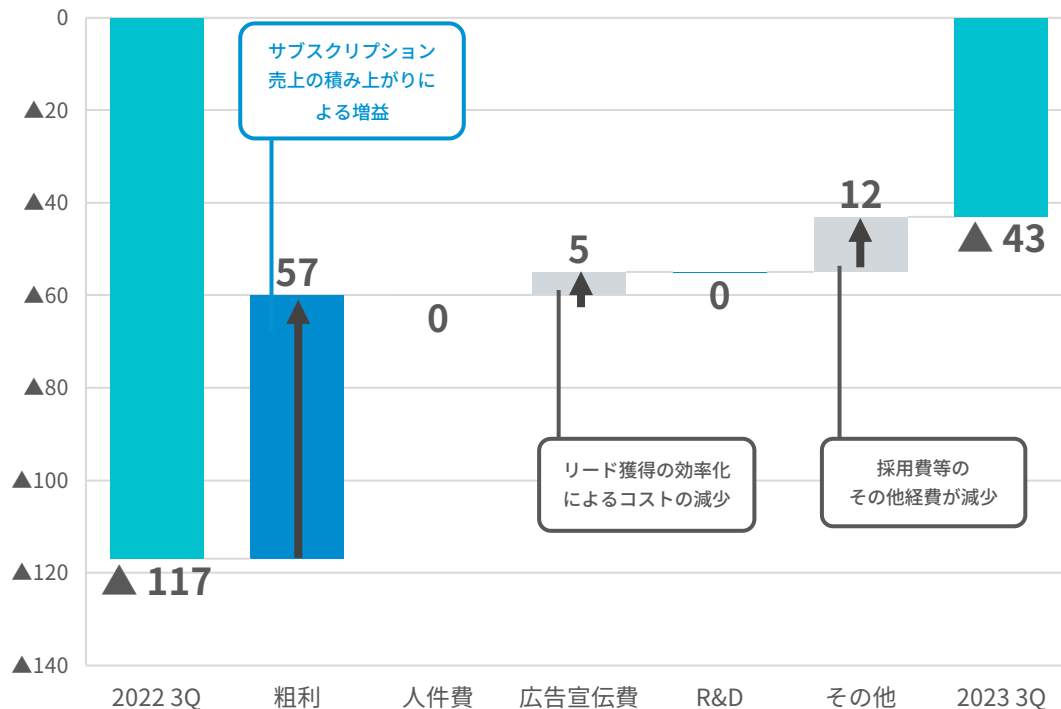
■ 研究開発費

特段、大きな変動はありません。

■ その他

既存従業員の労働生産性の向上を重視した人事戦略に変更したため、採用費が大きく減少しました。

損益変動要因 (2022年度第3 四半期 対 2023年度第3 四半期、百万円)



■ 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・業務委託費(役員報酬含む)

主に研究開発プロジェクトへの人件費の振替が、増加したことに伴い減少しています。

■ 広告宣伝費

一時的に展示会等でマーケティング費用を投下したことから直前四半期比では増加しました。

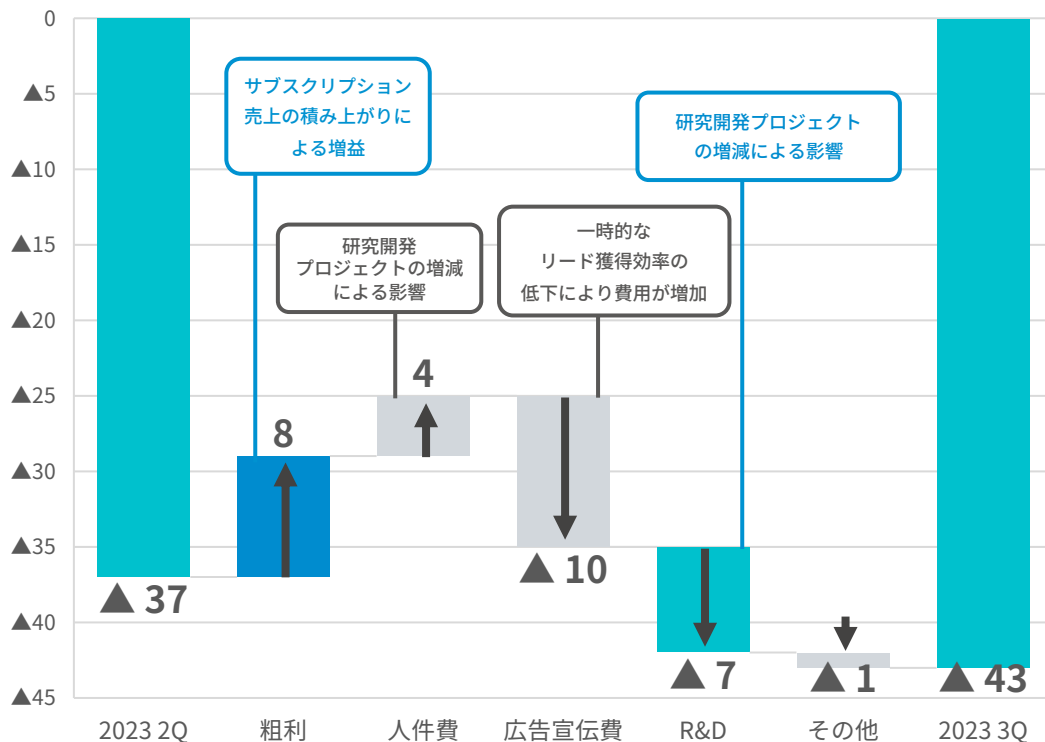
■ 研究開発費

研究開発プロジェクトへの人件費の振替が、増加したことに伴い増加しました。

■ その他

特段、大きな変動はありません。

損益変動要因 (2023年度 第2四半期 対 2023年度 第3四半期、百万円)



アジェンダ

① 2023年12月期 第3四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他

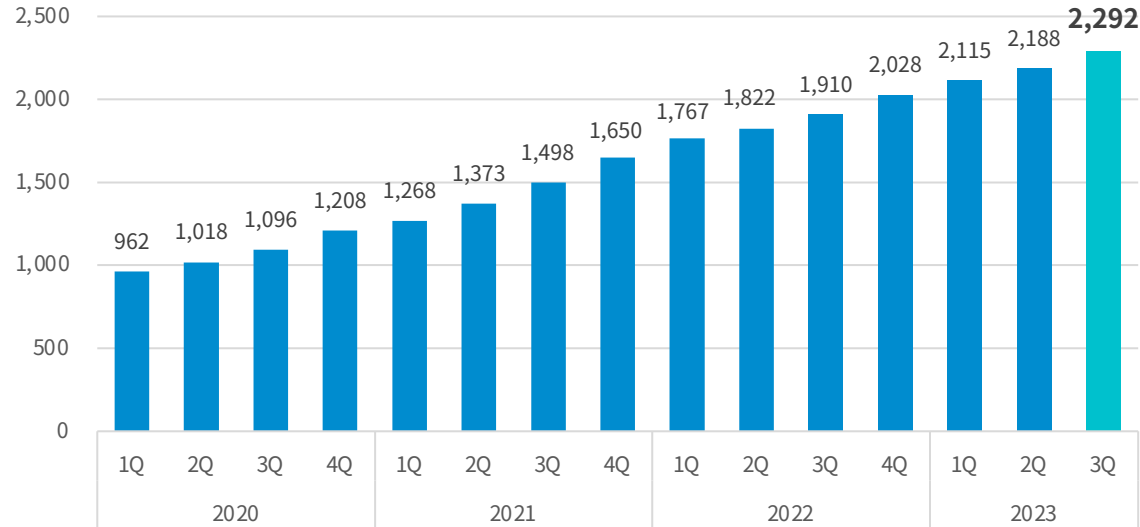


ARR成長率は20%

ARR成長率は計画通り進捗しています。

2023年度中の連結営業利益の単月黒字化と
2024年度の連結営業利益・連結フリー
キャッシュフローの通期黒字化に向けて、
収益性を重視しています。

ARR (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。

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。

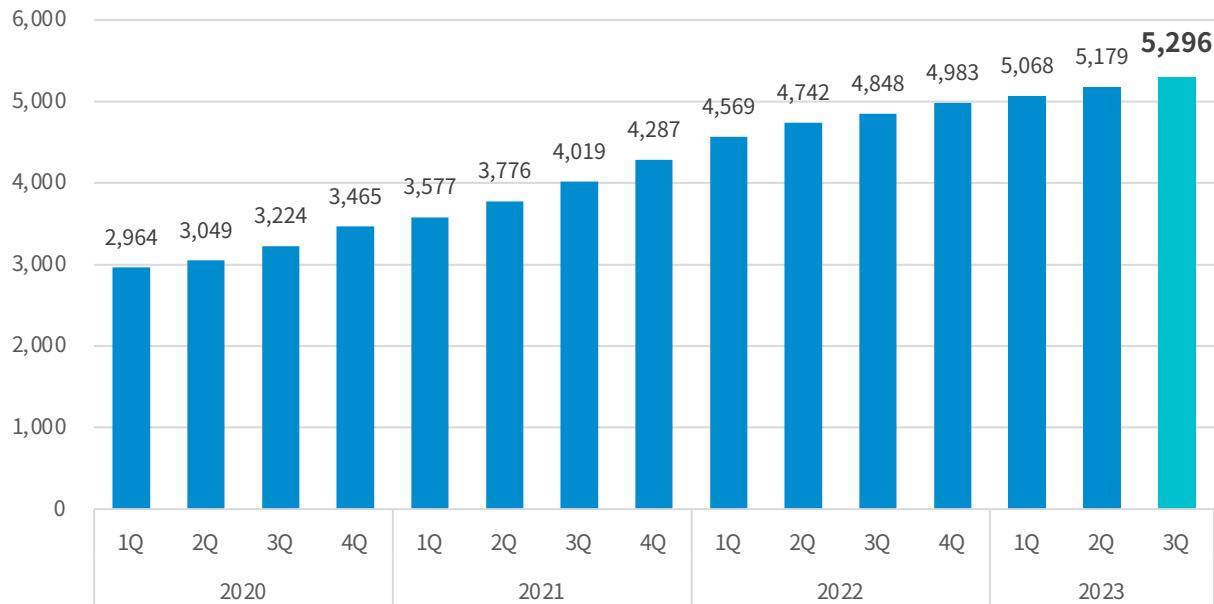


現契約社数は 約5,300社に

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。

また、大口顧客比率の増加などにより、
ARR成長率>社数成長率
となっています。

期末契約社数推移

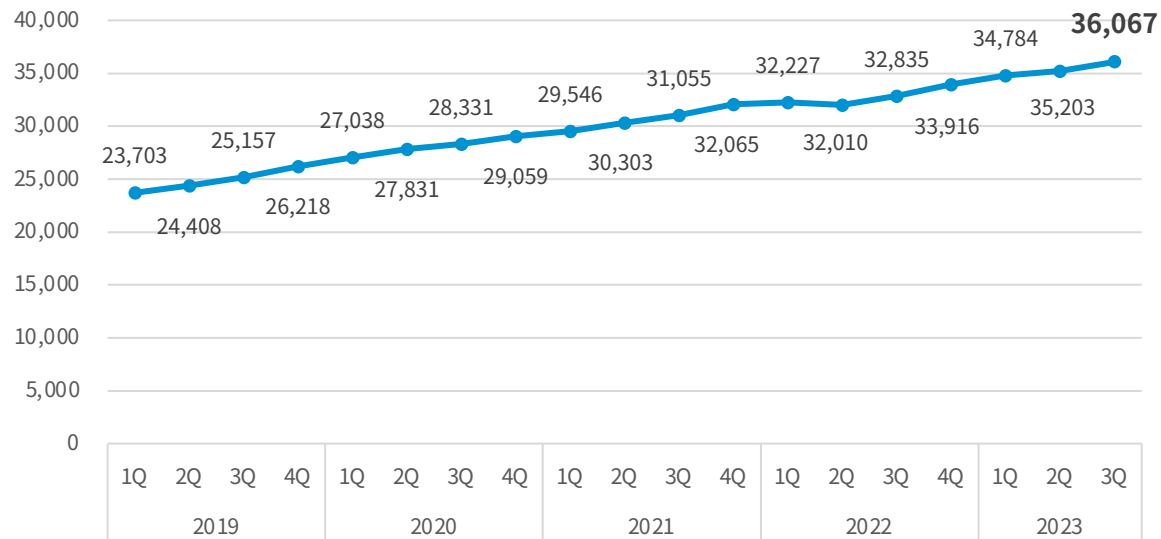


ARPUは 継続的に拡大

「1社あたりARPU」は、1社あたり導入台数の緩やかな拡大に加え、大規模企業や大型ビルなどの大口顧客の比率の増加により、直前四半期比で改善しています。

今後も、年率5～10%程度の拡大ペースが継続すると見込んでいます。

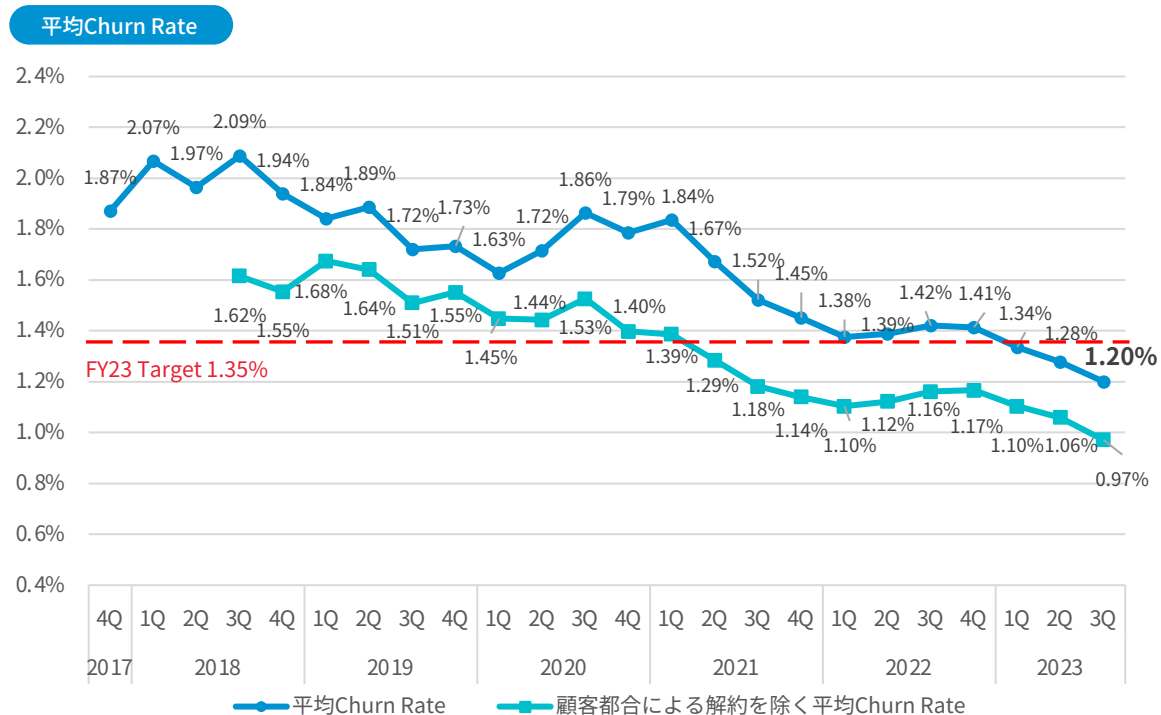
ARPU推移 (円/社)



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などにより、さらなる改善を見込んでいます。

当第3四半期のChurn Rateは1.20%へと改善し、2023年度のChurn Rate目標である1.35%を上回る結果となりました。



(*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均

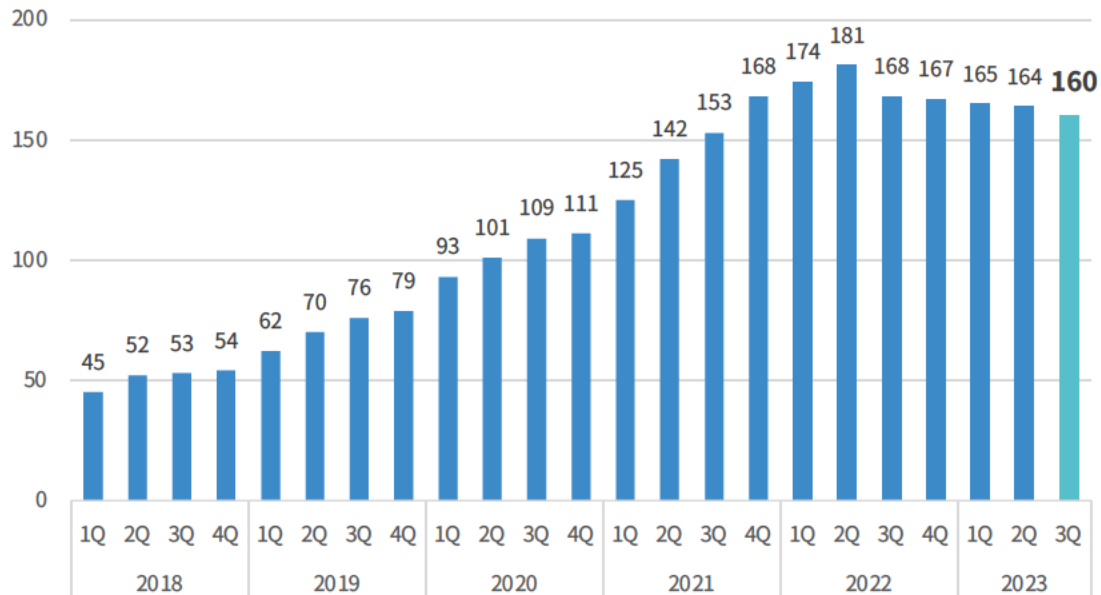
(*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

正社員数は 前期末比でほぼ同水準

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。

当第3四半期の正社員数は、
160名と直前四半期比で若干減少しました。

正社員数*



* アルバイトを含まず

アジェンダ

① 2023年12月期 第3四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他



■ プレスリリース／お知らせ

Topics

①

[Akerun入退室管理システムの新機能が続々登場]

- 従業員の出勤状況を簡単に可視化できる「タイムカード機能」が登場
- 安定的な利用を支援する「ネットワーク未接続検知機能」の提供を開始

Topics

②

Akerun入退室管理システムのさらなる認知拡大に向けて、
東京メトロ／都営地下鉄の主要駅での改札ステッカー広告を展開

Topics

1

[Akerun入退室管理システムの新機能が続々登場]

- 従業員の出勤状況を簡単に可視化できる「タイムカード機能」が登場
- 安定的な利用を支援する「ネットワーク未接続検知機能」の提供を開始

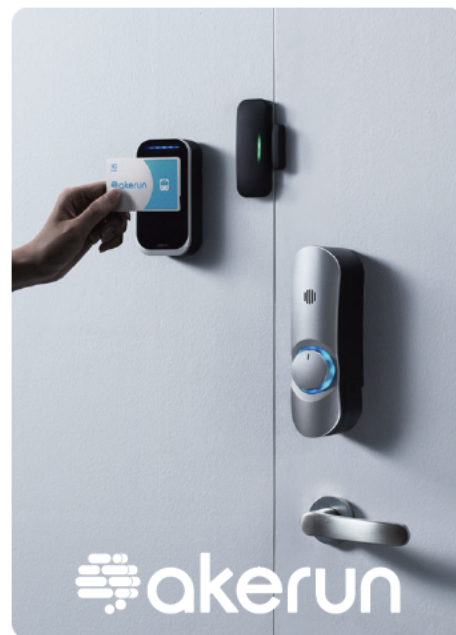
Akerun入退室管理システムのさらなる進化を通じて、日々変化する事業環境への対応や安定的なオフィス／施設の運営をこれからも支援します。

【タイムカード機能】

「タイムカード機能」により、従業員の出勤や勤怠の状況をいつでも可視化でき、労務管理やハイブリッドワーク時の交通費の計算のためのデータとして活用できます。

【ネットワーク未接続検知機能】

「ネットワーク未接続検知機能」により、Akerunの状態を把握しやすくなり、ネットワーク接続を活用したAkerunの様々な機能をこれまで以上に安定的に利用できます。



Topics

2

Akerun入退室管理システムのさらなる認知拡大に向けて、 東京メトロ／都営地下鉄の主要駅での改札ステッカー広告を展開

11月初旬より、東京都内の東京メトロ／都営地下鉄の主要駅で、Akerun入退室管理システムのさらなる認知拡大に向けた改札機へのステッカー広告の掲出を開始しました。

東京メトロ／都営地下鉄として過去最大規模となる、東京都内の主要ビジネスエリアの24駅で展開されるステッカー広告を通じて、Akerun入退室管理システムに対するブランド体験の向上と、主要顧客である法人における認知拡大を図ります。



※写真はイメージです。

- 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

