

A conceptual image showing two hands, one above and one below, holding several thin, glowing blue strings that crisscross between them. The background is a soft, light blue gradient.

2024年2月

事業計画および成長可能性について

 Photosynth |  akerun

アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- ・ 事業目標
- ・ 事業戦略

5. Appendix



アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- 事業目標
- 事業戦略

5. Appendix



会社概要



| | | | |
|--------|---|---------------------|------------|
| 会社名 | 株式会社Photosynth(フォトシンス) | | |
| 設立 | 2014年9月1日 | | |
| 役員陣 | 代表取締役社長 | 河瀬航大 | 社外取締役 井上英輔 |
| | 取締役副社長 | 渡邊宏明 | 常勤監査役 島田和衛 |
| | 取締役 | 高橋謙輔 | 社外監査役 矢澤昌史 |
| | 取締役 | 熊谷悠哉 | 社外監査役 西本俊介 |
| 上場取引所 | 東京証券取引所 | グロース市場(証券コード: 4379) | |
| 連結従業員数 | 150名 / 正社員数(2023年12月31日時点、役員を除く) | | |
| 所在地 | 本社：東京都港区芝5-29-11 G-BASE田町15階 (他、札幌、大阪、福岡の営業拠点と物流拠点) | | |
| 事業内容 | • IoT関連機器の研究開発 • 「Akerun入退室管理システム」の開発・提供 | | |
| テクノロジー | ハードウェアからクラウドサービスまで社内で研究開発 後付け型スマートロックを世界で初めてリリース 通信・認証や機構に関連する特許を7つ権利化・出願 | | |
| ISMS認証 | JUSE-IR-462 | | |

経営陣紹介



代表取締役社長

河瀬航大

ガイアックスに入社し、ソーシャルメディアマーケティング事業や新規事業開発に従事。ネット選挙の専門員として多数のTV出演・執筆活動を行う。



取締役

高橋謙輔

経営管理部管掌役員

監査法人トーマツを経て、「築地銀だこ」を展開するホットランドの取締役として、東証マザーズへの上場、東証一部への市場変更を統括。公認会計士。



執行役員

鈴木壮弥

Akerunビジネス本部本部長

楽天やDeNAで、プロデューサーや事業責任者としてサービス開発や事業開発に従事。オンライン決済事業、MaaS事業の事業責任者を務める。



執行役員

安部晃嘉

ソフトウェア開発部部長

ソフトウェア受託開発会社で大型プリンター/複合機向けファームウェア開発における、プロジェクトの企画～管理までを統括、10年以上のファームウェア開発の経験を有する。



取締役副社長

渡邊宏明

株式会社MIWA Akerun Technologies社長
ソフトバンクで法人営業や米PayPal社との合併事業立ち上げに参画。ソフトバンクアカデミア生。スポンtrightでO2Oサービスの事業開発を担当。



取締役

熊谷悠哉

開発部管掌役員

パナソニックでスマートフォンや法人向け通信機器の開発に従事。現在は、開発管掌役員として、IoT x SaaSの開発業務全般を統括。



CISO

小嶋聡史

Chief Information Security Officer
(最高情報セキュリティ責任者)

IIJ、グリー、DMM.comなどで、セキュリティサービスの開発、SREなどのプロジェクトをリード。数百名規模の開発組織のリードエンジニアの経験も有する。

Financials

| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| ARR* ¹ 23.9 億円+ | サブスクリプション売上比率* ² 84.4% | 四半期粗利率* ² 78.2% 通期粗利率=81.4% |
| ARR 成長率* ³ 17.9% | Churn Rate* ⁴ 1.14% | 現契約社数* ² 5,412 社 |

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。2023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) 2023年12月期第4四半期実績。当社は12月期決算。

(*3) 2023年12月期第4四半期実績。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。

Akerun入退室管理システムの概要

錠・鍵・管理・認証がワンパッケージになった、クラウド型入退室管理システムです。

ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSでサービスを提供しています。

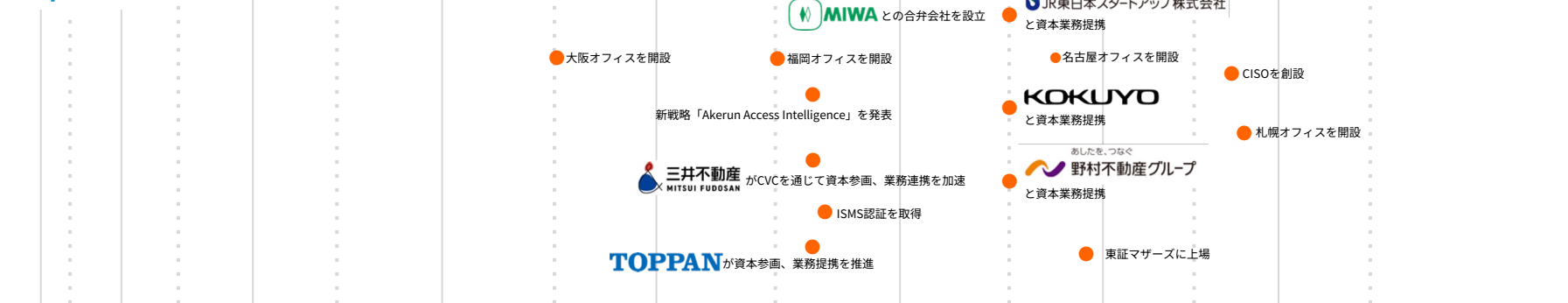
akerun 入退室管理システム



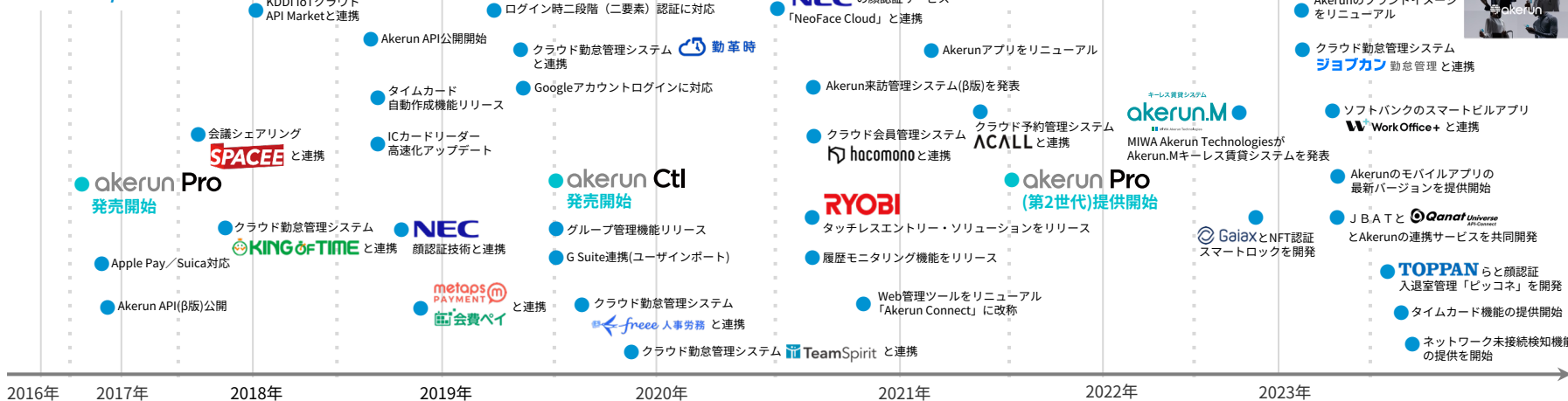
* HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル（レンタルモデル）を組み合わせた提供モデル。

沿革 - 市場やニーズに合わせたサービスの進化と事業アップデート

Corporate



Services / Products



2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023年

信頼性、堅牢性、拡張性、利便性などの価値が評価され、お客様から信頼されるサービスとしての地位を確立しています。
また、中規模中堅セグメントを中心に、業種、規模を問わず*、5,400社以上の企業でご利用いただいています。

スマートロック・
クラウド型入退室管理システム

導入社数・利用者数

4冠獲得[※]

スマートロック導入社数 No.1 / スマートロック利用者数 No.1

クラウド型入退室管理システム導入社数 No.1 / クラウド型入退室管理システム利用者数 No.1



(*) 大手企業においては、1台の契約から、全国規模での利用まで、利用形態は多様。

※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年6～7月期_指定領域・日本国内における検証調査

アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- ・事業目標
- ・事業戦略

5. Appendix



革新的なビジョン

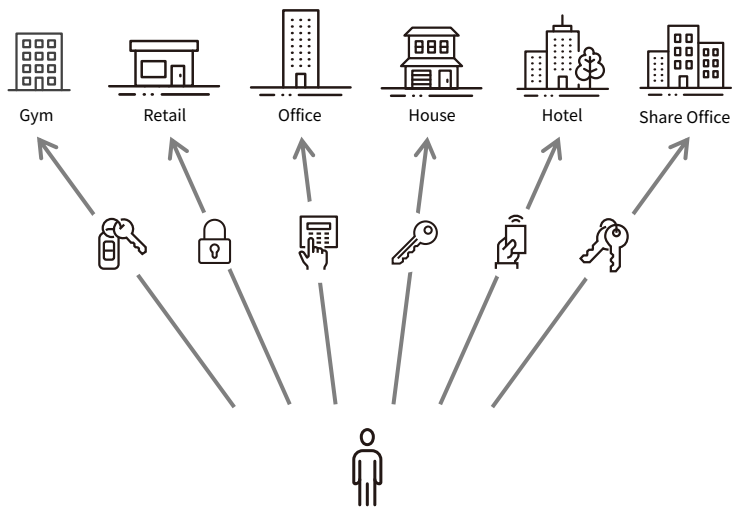
扉と鍵がN:Nだった認証インフラから、扉と鍵がN:1の認証インフラを創造します。

物理空間のシングルサインオンを実現させる“キーレス社会”を通じて、労働力人口の減少などの社会課題を解決します。

従来

N:N

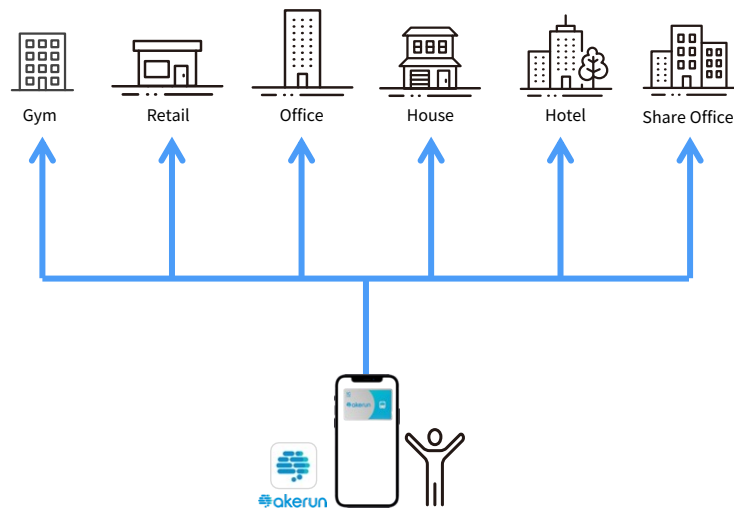
扉の数だけ鍵が必要



未来

N:1

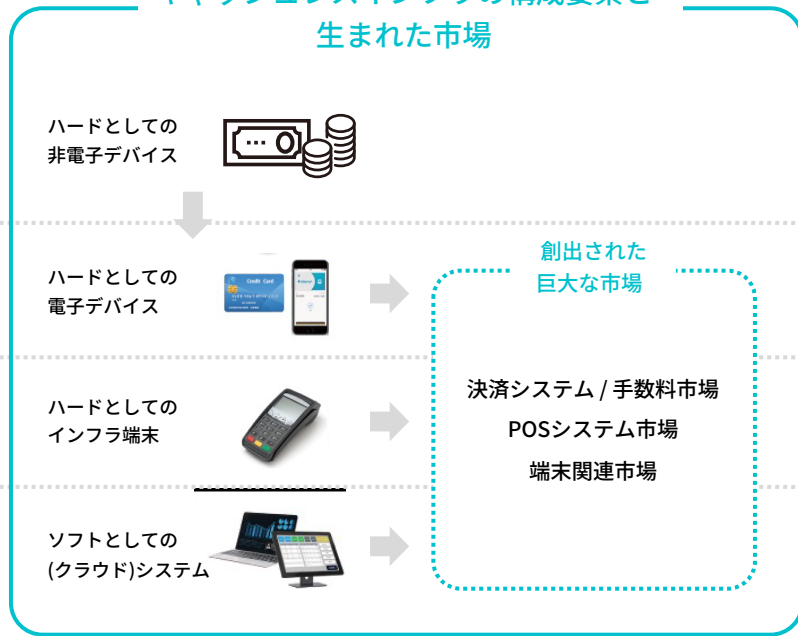
1つの鍵であらゆる扉にアクセス



キーレスとキャッシュレス

“キャッシュレス“がハードとソフトを組み合わせることで決済インフラと市場を創造したように、
キーレスによって、物理的な扉への認証インフラを構築し、市場を創造、そして様々な社会課題の解決を支援します。

キャッシュレスインフラの構成要素と 生まれた市場

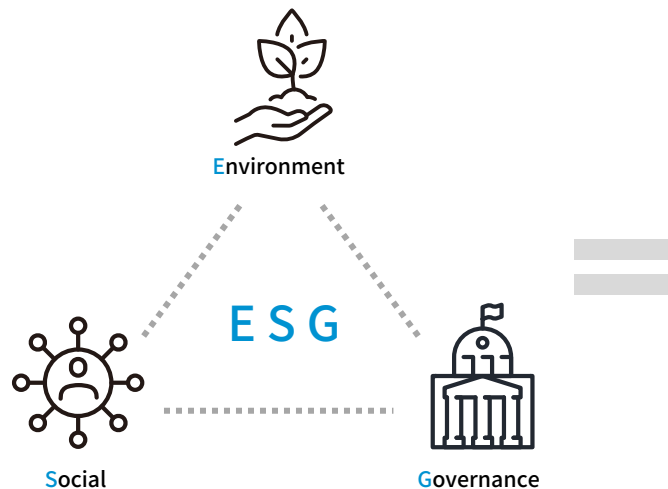


キーレス（認証）インフラの構成要素と 当社グループのチャレンジ



データ活用で効率的かつ持続可能な社会を

データ活用により、スマートな未来を実現できます。
そして、将来にわたる様々な社会課題の解決を目指します。



あらゆる場所やシーンがつながるスマートな未来。

未来のより良い生活、ビジネス、社会を

akerun がプラットフォームとして支えます。

- ・ 少子高齢化などによる労働力人口の減少を補完するテクノロジー
- ・ 人の動静に合わせた効率的なエネルギー利用
- ・ 一人ひとりに合わせた新時代の働き方
- ・ 既存空間を最大限活用した社会インフラの構築
- ・ 認証／移動／決済などの様々なソリューション

アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

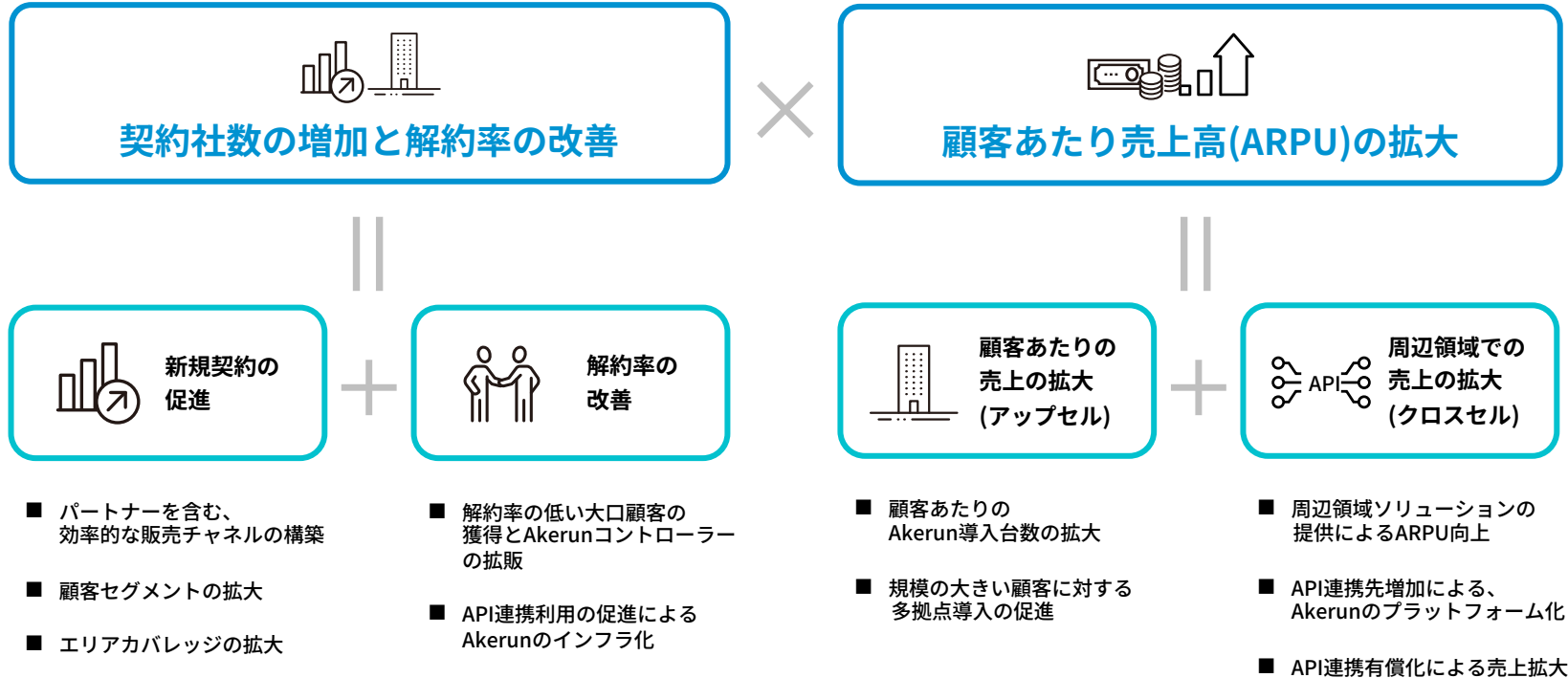
- ・ 事業目標
- ・ 事業戦略

5. Appendix



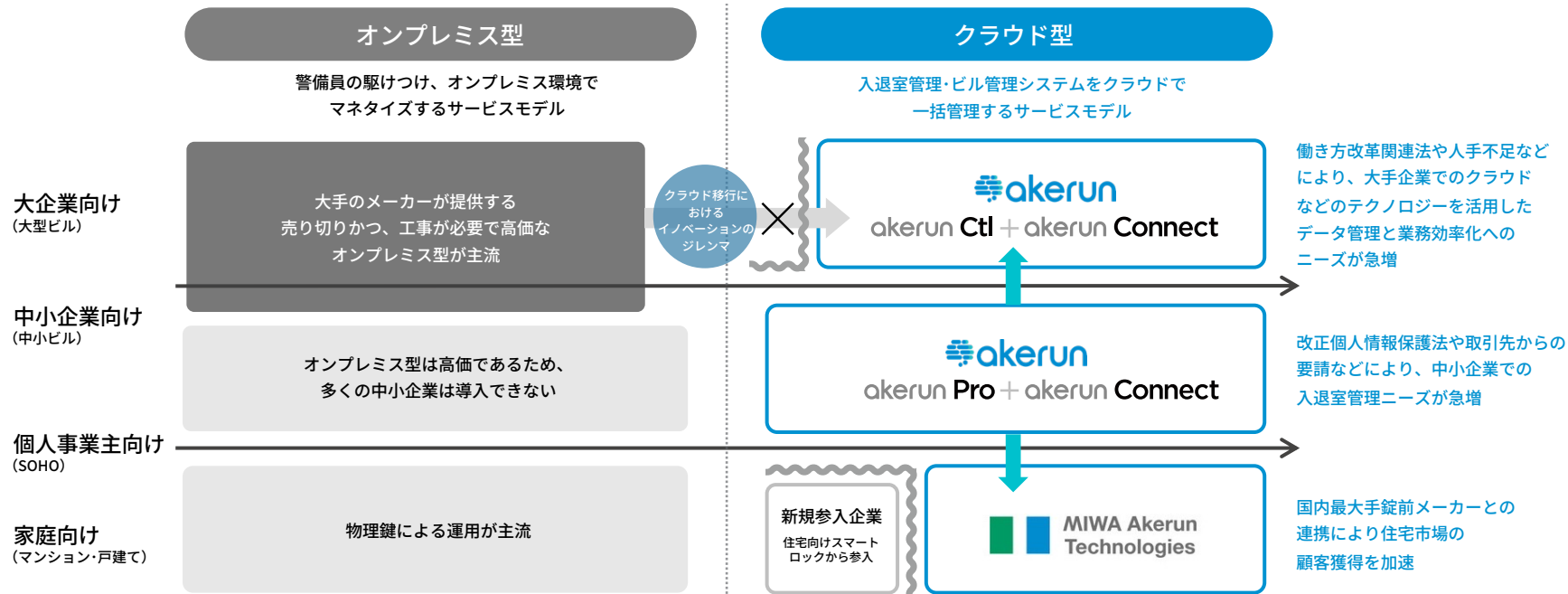
サブスクリプション売上の成長モデル

サブスクリプション売上は、契約社数の増加とARPUの拡大により、着実に増加していきます。



市場でのポジショニング

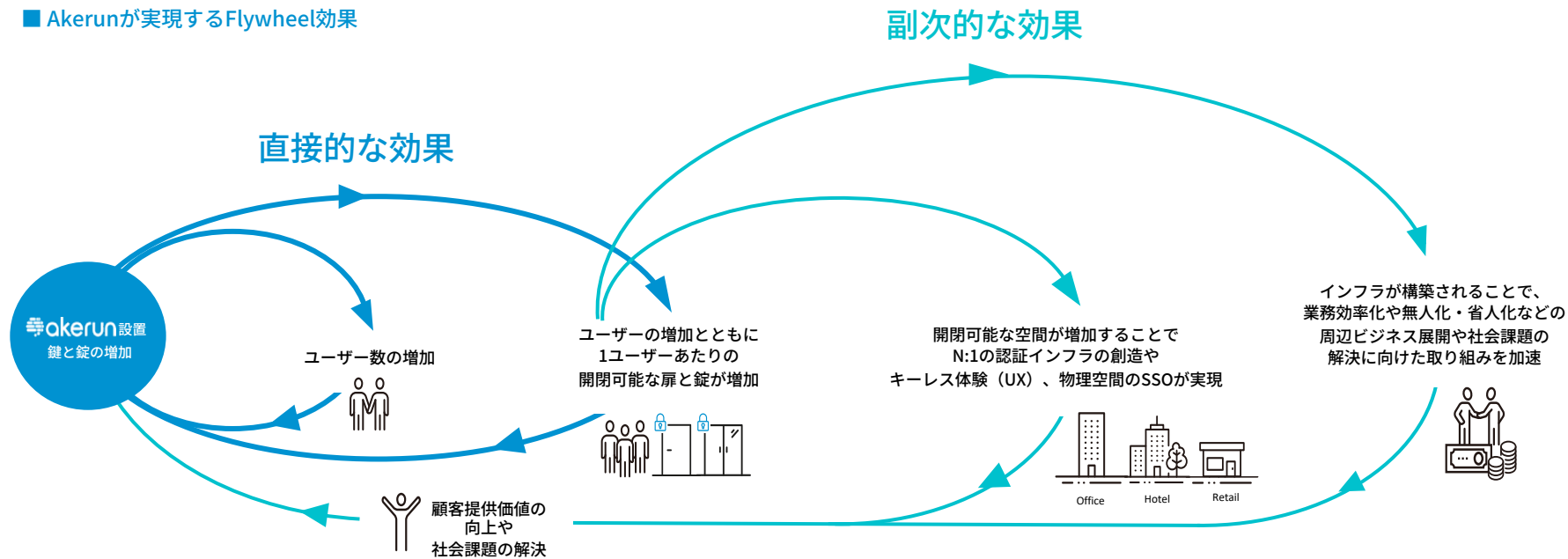
後付け型のAkerun Proで、中規模オフィス向けスマートロック市場のリーダーとしてのシェアを確立しています。
Akerunコントローラーで大企業の需要を取り込み、MIWA Akerun Technologiesで住宅市場の開拓を目指します。



展開空間の広がりによるFlywheel効果を狙う

Akerunを設置した扉／錠の増加を起点として、
顧客への提供価値を向上し、社会課題の解決に向けた正の循環を実現します。

■ Akerunが実現するFlywheel効果



扉を起点としたデジタル化がもたらす市場ポテンシャル

オフィス、住宅、すべての扉をDXし、
アクセスコントロールから

データ、認証、プラットフォーム

としての価値の創出を目指します。

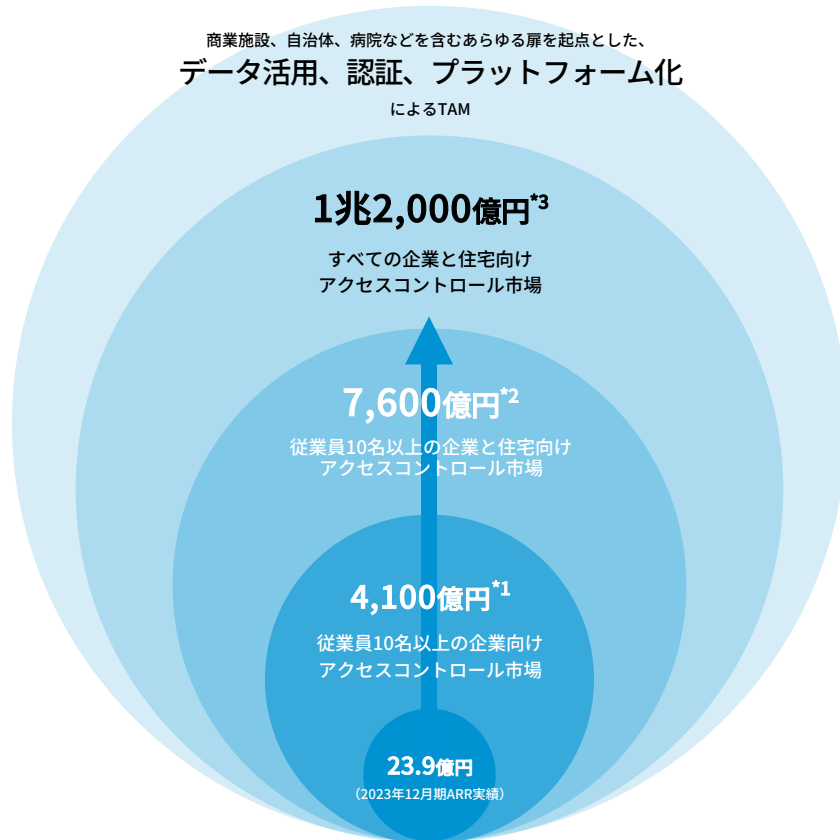
そして、キーレス社会の構築を通じた

将来にわたる

様々な社会課題の解決

に取り組みます。

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



※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

(注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）

(注2) (注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。

(注3) (注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。

アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- ・ 事業目標
- ・ 事業戦略

5. Appendix



2023年2月に発表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」における中期目標を維持します。

■ 収益性の改善



黒字化の計画を前倒して、2023年中の

単月黒字化を目指します。

[目標]

- ・赤字企業に対する株式市場からの評価は厳しく、早期黒字化が必須と認識。
- ・当初の「2025年までにARR50億円」という売上規模の目標ではなく、効率化による黒字化前倒しと収益性の確保を追求。



2024年の目標は引き続き、

営業利益の黒字化と

FCFの黒字化を目指します。

[目標]

- ・成長投資を維持しつつも、既存事業の収益拡大を通じて、2024年度の営業利益とFCFの黒字化、そして自律的な成長を目指す。

■ 変化への適応力の強化



安定的な顧客基盤の構築

を目指します。

[目標]

- ①大口顧客向けAPI連携の強化と、新機能・サービスの開発など、新たな付加価値の提供に注力。
- ②顧客にとって必要不可欠なプラットフォームを提供し、安定かつ高収益のサブスクリプション売上の拡大を目指す。
- ③住宅領域での事業拡大やAkerun事業の大規模企業への導入促進などにより、顧客ポートフォリオを分散し、市場変化に対するレジリエンスを強化。

中期目標の着実な達成に向けて、事業拡大や組織の強靱化などの取り組みは順調に進捗しています。

■ 収益性の改善



黒字化の計画を前倒して、2023年中の
単月黒字化を目指します。

[進捗]

2023年12月の単月での
連結営業利益の黒字化を達成しました。

達成



2024年の目標は引き続き、
営業利益の黒字化と
FCFの黒字化を目指します。

[進捗]

- 2023年12月の単月黒字化をマイルストーンに、継続的な売上の拡大、生産性の向上、コストコントロールを通じて、既存事業の収益拡大による2024年度黒字化と将来にわたる自律的な成長を目指します。

進捗中
堅調に

■ 変化への適応力の強化



安定的な顧客基盤の構築
を目指します。

[進捗]

- ①ソフトバンクや凸版印刷とのサービス連携の拡大や新機能の提供により、無人化/省人化など様々なニーズに応えることで新規需要を開拓しています。
- ②全国規模の売上拡大、大口顧客の獲得、API連携の利用促進により、Akerunのインフラ化を通じたChurn RateやARPUの改善を達成しています。
- ③住宅領域では、研究開発などへの成長投資から、次フェーズとなる事業拡大に向けた積極的な営業活動による導入事例も増加し、旺盛なニーズに応える体制を構築しています。

進捗中
堅調に

アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- ・ 事業目標
- ・ 事業戦略

5. Appendix



2024年12月期の中期目標の達成に向けて、Akerun事業を通じた業種・業態を問わない導入拡大を迫及します。

Akerun導入台数の拡大

3つの柱で、キーレス社会の実現を通じた社会課題の解決を推進します。

①



Office

オフィス
セキュリティ

(入退室管理・勤怠管理)

②



Home

ホーム
セキュリティ

③



Retail /
Commercial

商用
セキュリティ

① オフィスセキュリティ／社会的課題に対するAkerunの価値提供



ほぼ全ての事業者求められる、人手不足、個人情報保護、働き方改革による労務管理などの外部要因によるペインに対し、入退室・労務管理・無人化／省人化のソリューションを提供しています。

外部要因による社会的ペインの高まり

人手不足による労働生産性向上の要請

- ・少子高齢化などによる労働力人口の不足により、人手を必要としないテクノロジー活用のニーズ
- ・施設・店舗運営における無人化／省人化の潮流

個人情報保護法によるセキュリティの要請

- ・個人情報を取り扱う全事業所で個人データを取り扱う区域の管理が義務化
- ・大企業からの受託には、入退室記録&Pマーク取得が必須条件

働き方改革による労務管理の要請

- ・働き方改革関連法で、「労働時間の適正把握」が義務化
- ・出社を前提とした勤務体系における労務上の管理・調整のニーズ

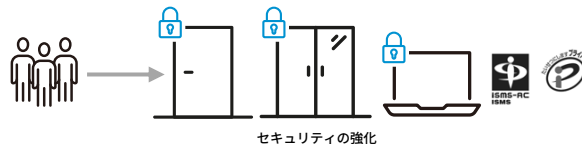


ペインポイントへの提供価値

入退室連携による自動勤怠管理、
遠隔でのファシリティマネジメント / 無人化・省人化運営



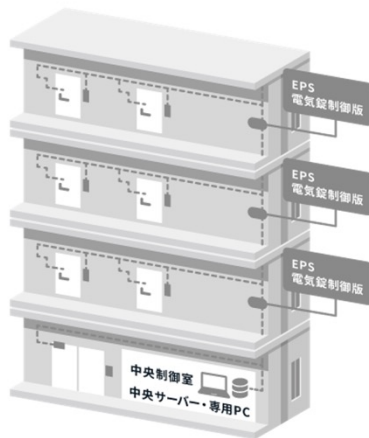
入室制限/権限管理による、
物理・情報セキュリティの強化、Pマーク、ISMS取得



① オフィスセキュリティ／競合優位性と差別化



オンプレシステム概念図



- ・ 設置には複雑な電気・ネットワーク工事が必要
- ・ 巨額なシステム開発費・導入費
- ・ 中央制御でデータ利活用や設定変更が困難
- ・ 納品まで長期間



クラウドシステム概念図



- ・ 設置は簡単貼り付けと簡易工事のみ
- ・ IoTクラウドセキュリティ技術と無線技術
- ・ 利便性、堅牢性の高いシステム
- ・ 短期の納品が可能

クラウドだからコストを削減できる

初期費用がかからず*、企業の費用負担を大幅に軽減しています。
また、月額／年額の固定費用で保守、サポート、アップグレードまでをカバーします。
オンプレミス型システムに必要な以下の費用が、クラウド型のAkerunなら不要です。



内装工事



ネットワーク
工事



ハードウェア／
ソフトウェア購入費



システム構築
(SI)



カードの
発行・登録の費用



保守運用の追加人件費
ソフト／ハードの都度更新

オンプレミス型システムでは、導入後も経年による不意の更新や故障、定期保守など、

見えないコストが必要になります。

* Akerun Proの場合

① オフィスセキュリティ／APIを通じた提供価値の向上と収益性・Churn Rateの改善



Akerunを起点に、APIによる周辺サービス連携を積極的に拡大することで、利用顧客の増加を目指します。
Akerunのバックオフィス基幹システム化に加え、入退室管理以外の様々なユースケースも取り込んでいきます。



■ API連携顧客数は2023年も増加

連携SaaSをさらに拡充し、顧客のニーズを取り込み。

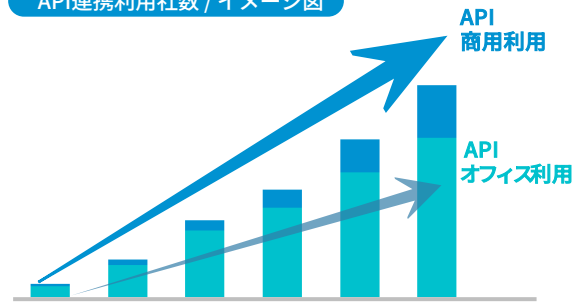
■ API利用の課金でARR／ARPU増加にも貢献

API活用の促進により、ストック売上や顧客単価の増加にも貢献。

■ 基幹システム化でChurn Rateを低減

バックオフィス業務の効率化で、顧客とWin-Winの関係を構築。

API連携利用社数 / イメージ図





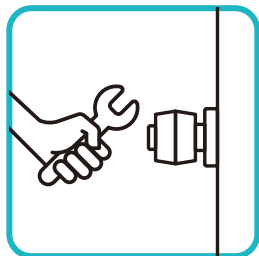
物件管理に伴う 「物理鍵」の煩雑業務



リフォームや内見時の
鍵の受渡し / 回収業務



入居中の鍵紛失の
トラブル対応



退去時の
鍵交換/鍵回収

物理鍵貸与に伴う 様々なセキュリティリスク



空き家の
犯罪利用

インターネットで不正購入した
商品を賃貸住宅の空室で
受け取る事件が発生し、神奈川県警から
キーボックスの見直し要請



保管場所に
起因する合鍵犯罪

集合ポストに保管しておいた
物理鍵を複製され、
住居スペースに侵入

② ホームセキュリティ／美和ロックとの共創を通じて、住宅領域でより競争力のある製品を提供



住宅向けスマートロックサービスの企画・提供



51%
出資

49%
出資



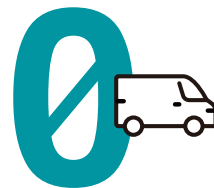
国内最大手のスマートロック企業
高い認証・セキュリティ技術



国内最大手の鍵・錠前メーカー
高いメカ設計技術と安定的な生産体制

美和ロックの高い品質基準や耐久性をクリアしたハードウェアと、Photosynthがオフィス領域で培ってきた堅牢で柔軟性の高いクラウドシステムを組み合わせ、住宅の価値向上と入居者の安心・快適性向上に貢献していきます。

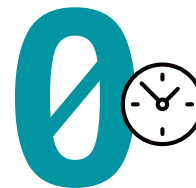
主要サービス「Akerun.Mキーレス賃貸システム」は、賃貸物件の管理業務の「移動」「時間」「トラブル」を大幅に低減すると同時に、最新システムで物件価値を向上します。



移動の、
ムダがゼロ！



時間の、
ムダがゼロ！



トラブルの、
ムダがゼロ！

キーレス賃貸システム

akerun.M

MIWA Akerun Technologies

② ホームセキュリティ／開発投資が一巡、今後は事業成長に向けた取り組みを加速



全国の不動産管理会社や不動産オーナーからの旺盛なニーズを受けて、導入が加速しています。
今後もサービスの採用・導入に向けた営業活動を強化し、さらなる事業成長を目指します。

■ 賃貸住宅向けスマートロックサービス 「Akerun.Mキーレス賃貸システム」



賃貸物件の管理業務における、移動、時間、トラブルの大幅な低減に加え、スマートロックを活用した最新システムで物件価値を向上します。
美和ロックの品質基準や耐久性をクリアした高信頼ハードウェアと、Photosynthの堅牢で柔軟性の高いクラウドシステムを組み合わせています。

■ 日本全国の不動産管理会社や 不動産オーナーへの提案と、採用・導入の加速

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



コスモスイニシア
Daiwa House Group®



相互住宅
Dai-ichi Life Group

長谷工 ライブネット
HASEKO

全国規模での「Akerun.Mキーレス賃貸システム」の導入*が加速しています。
引き続き日本全国の不動産管理会社や不動産オーナーからの問い合わせは増加しているため、
旺盛な需要に対応するための積極的な営業活動の推進と、さらなる顧客獲得・事業成長に
に向けた取り組みを強化します。

*株式会社コスモスイニシアは、「Akerun.M」の採用・導入企業となります。

③ 商用セキュリティ／人手不足や少子高齢化に伴う無人化・省人化の要請



少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少という、不可避の社会課題に対して、
商用施設では、人手不足への対策に加え、業務や施設運営のさらなる効率化が求められています。

少子高齢化がもたらす課題

少子高齢化の昂進などにより、
2025年までに生産年齢人口（15～64歳）は、
約2,900万人減少する見通しです。



これにより、商業施設や小売店舗などでは、

- ・ 人手不足を補うテクノロジーの活用
- ・ 業務効率や生産性を高めるための取り組みが求められています。

商業施設における無人化・省人化のニーズ

少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少という社会課題に対して、

無人化・省人化へのニーズが大きく高まっています。

業務効率化
(予約、受付、決済)



施設管理効率化
(セキュリティ、遠隔監視)



収益性改善
(人件費や設備費の低減、
収益機会の増加)



⇨akerun入退室管理システムを起点に、外部サービスとのAPI連携や機能強化により、商用施設の「無人化・省人化」のためのインフラを提供しています。

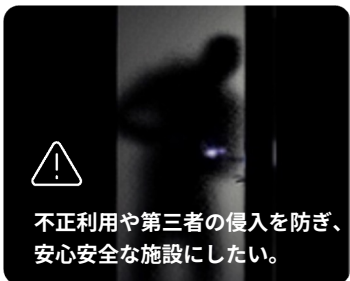
* 出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」

③ 商用セキュリティ／人手不足を補い、人件費などの運営コストを低減する無人化／省人化を促進



Akerun APIを活用した外部サービスとの連携により、セキュリティの強化だけではなく、予約～利用～決済までのプロセスを無人化／省人化し、人手不足を補完できるだけでなく運営コストも低減できます。

課題



ソリューション

会員のみ鍵の権限付与ができる。
入退室可能時間の制限も可能。

入退室履歴を取得して施設運営の
会員管理業務を削減。

予約・決済管理システムとの連携で
使用時間に応じた自動決済や無人化も可能に。

性別や年齢層ごとの来店/滞在時間などの
データの取得・分析が可能。

③ 商用セキュリティ / 様々な商用施設の無人化・省人化をインフラとして支えるAkerun



規模を問わず、様々な業態の商用施設の無人化・省人化の旺盛なニーズに応えることで、
少子高齢化や生産年齢人口の減少などの社会課題の解決を支援しています。

シェアオフィス/コワーキング

野村不動産



シェアオフィス/コワーキング

都市に暮かきと潤いを
三井不動産



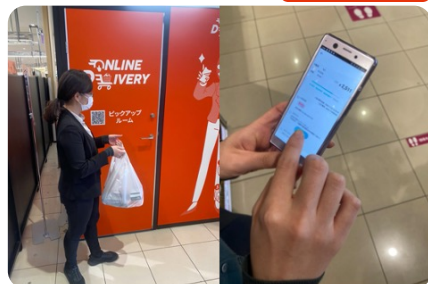
インドアゴルフ

TAMASORA GOLF



流通・小売

U.S.M.H



流通・小売

漢満堂
KANMITSUDO



フィットネスジム

THE NUDE
EBISU & DAIKANYAMA



アジェンダ

1.会社概要とサービス紹介

2.ビジョン

3.ビジネスモデルと市場環境

4.中期経営計画（～2024年12月期）

- ・ 事業目標
- ・ 事業戦略

5. Appendix

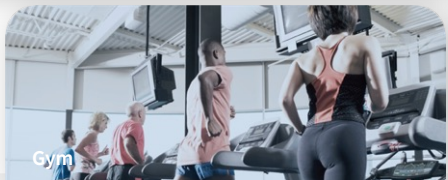




スマートキーによる リアルな物理空間の シングルサインオンで 移動をもっと自由に。

たった1つのカギでどこへでもアクセスできる、
そんな時代がすぐそこまで来ています。

オフィス、ホテル、ジムなどをあなただけの
スマートキーで予約、入退室、決済を簡単に。
人生をもっとスピーディに、もっとスマートに。



キーレスインフラを支える、Akerun Access Intelligence

デジタルIDと物理IDを紐づけ、One IDで物理空間へのアクセスを可能にするアクセス認証基盤です。



ARR成長戦略のこれまでの進捗状況

契約社数の拡大

- 成長余白の展開
- 顧客セグメントの拡大：
SMBから大企業へ
- エリアカバレッジの拡大：
東京から全国へ（拠点活用による地方展開）
- パートナーモデルの推進：
自社単独から不動産業界
プレイヤー等の
パートナー施策の推進

YoY
+8.6%^{*1}



1社あたり売上高の拡大

アップセル



クロスセル

- 1社あたり導入台数の拡大
- 契約あたりの
拠点・空間の利用推進

- 周辺領域ソリューションの
提供によるARPU向上
- ✓ 勤怠管理システム
- ✓ API連携の拡充

YoY
+8.5%^{*2}

(*1) 2023年12月期末契約社数の前年比伸び率。

(*2) 2023年12月期末ARPUの前年比伸び率。

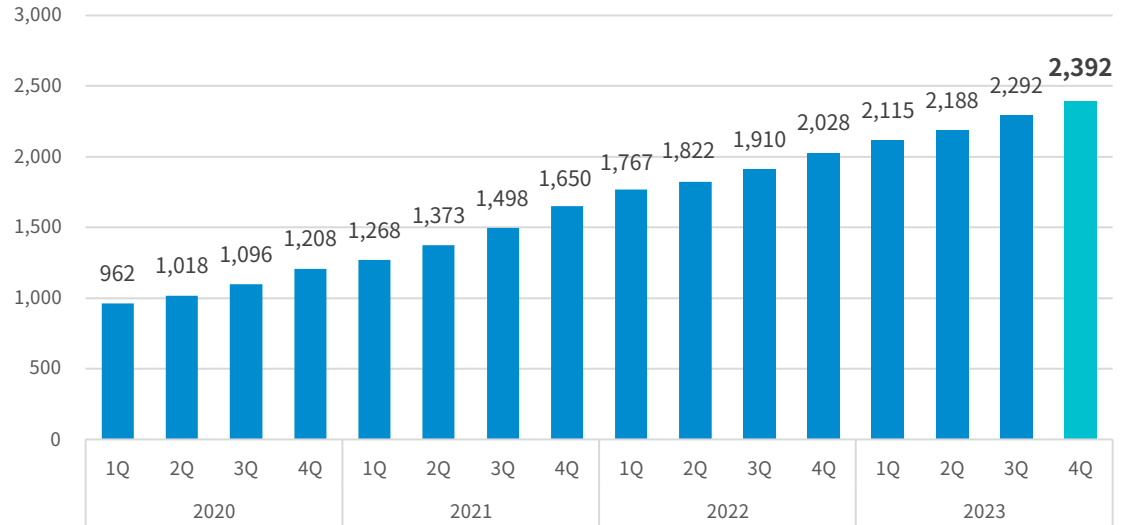
ARR成長率は18%

ARR成長率は黒字化を目標に、コスト圧縮などを通じた効率的な営業活動を重視したことから、生産性の向上は順調に進捗している一方で、成長率としては若干逡減しました。

なお、販管費などのコスト圧縮による赤字幅の大幅改善と同時に、成長率は18%の高い水準を維持しています。

(*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 5,400社超に

2021年から推し進める

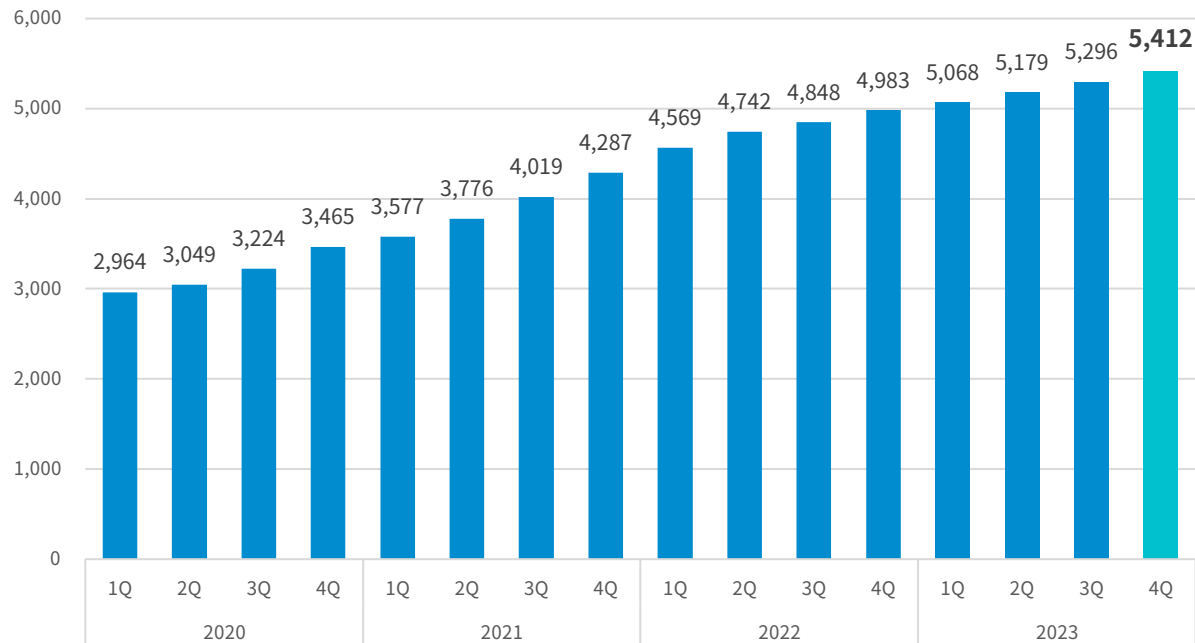
営業チャネル戦略が功を奏し、
着実に顧客数を伸ばしています。

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

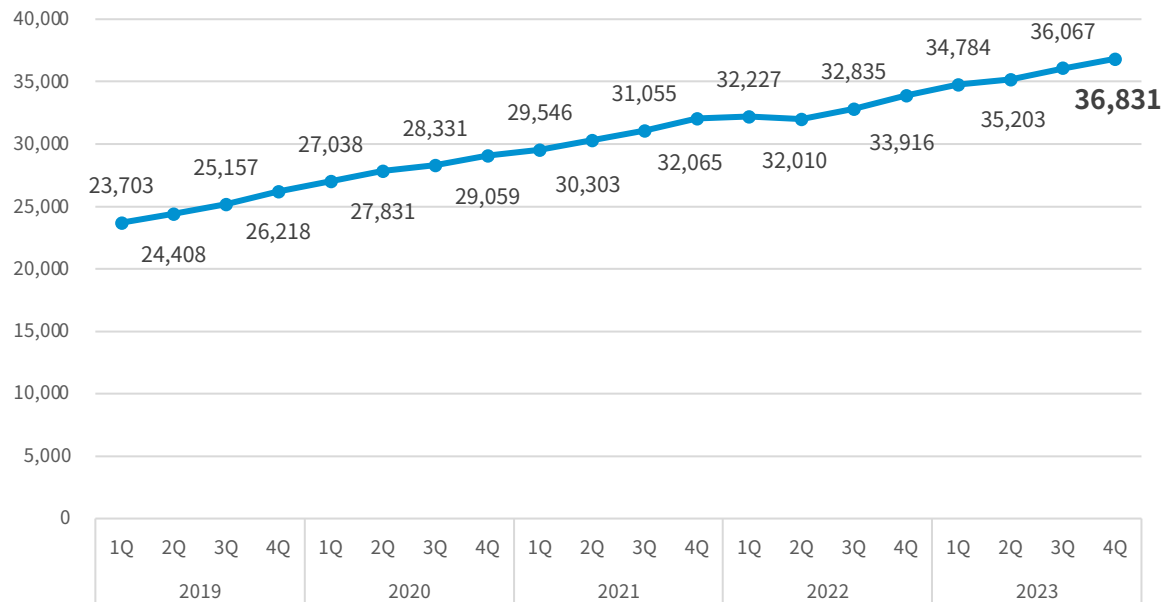


ARPUは 継続的に拡大

「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、中期的な改善が継続しています。

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)

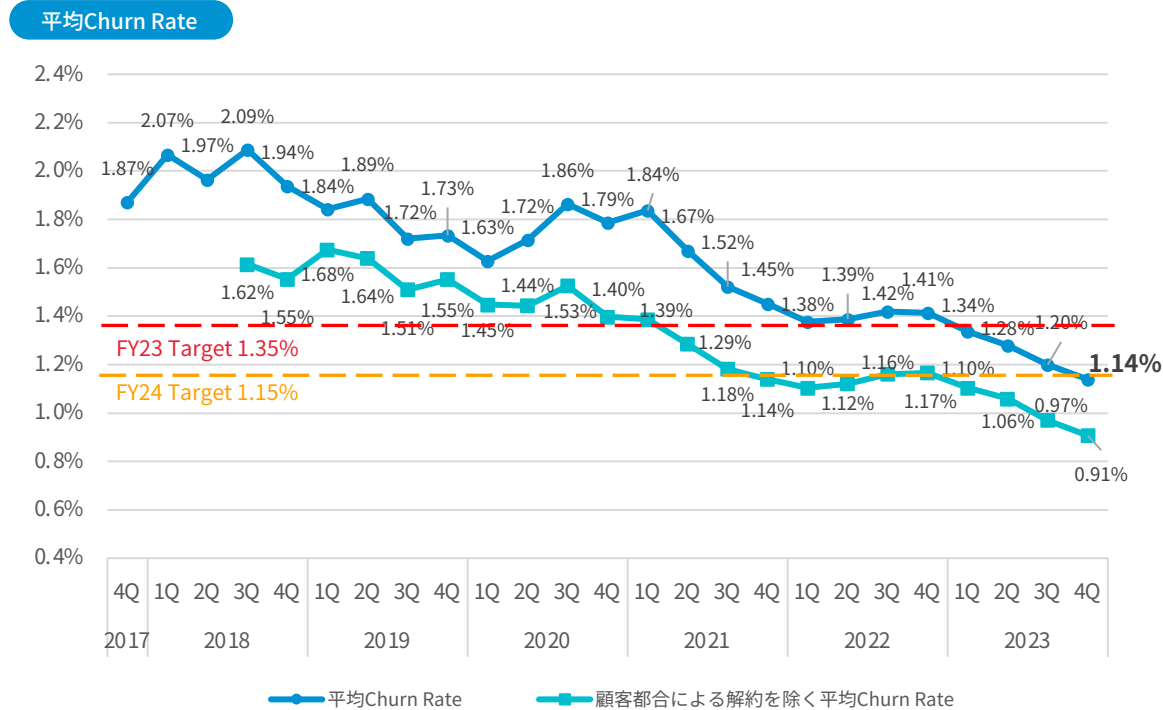


Churn Rate^{*1}は 順調に改善が進む

「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4四半期のChurn Rateは1.14%へと大幅に改善し、2023年12月期のChurn Rate目標である1.35%を上回る結果となりました。

2024年12月期のChurn Rate目標は、1.15%を目指します。



(*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

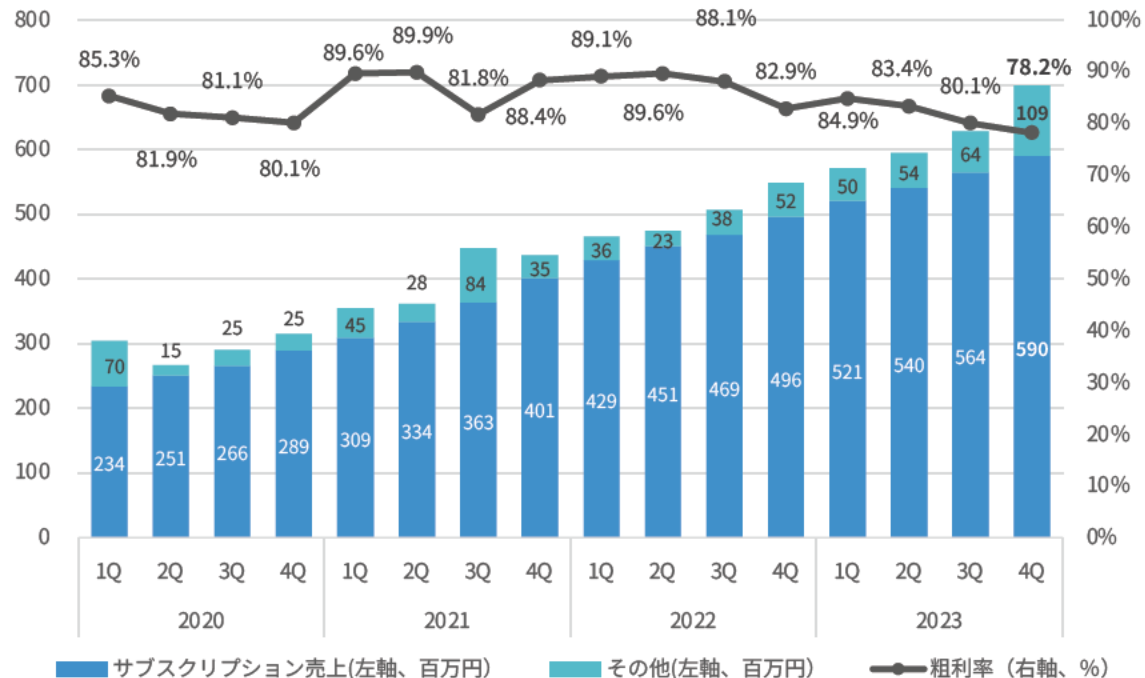
売上高と粗利率の推移

■2023年12月期の売上高は、Akerunの導入台数の増加に伴い、順調に増加し、24.9億円でした。期初計画に対し105.8%となり、上振れ達成となりました。

■粗利率は、2023年通期で81.4%となり、非サブスクリプション売上の増加や賃貸用資産の償却費の増加などにより若干逡減していますが、引き続き80%以上の高水準を維持しています。

■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、粗利率は数年をかけて徐々に低下する一方で、今後も高い水準を維持できるものと考えています。粗利率の水準は、サブスクリプション売上と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）と粗利率の推移



(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。

売上高と営業費用の推移

■ 売上原価

サブスクリプションサービスの上振れに加え、その他（工事・オプション品販売等）の非サブスクリプション売上の増加により、売上原価は増加しています。

■ セールス&マーケティングコスト

リード獲得における効率性を重視しており、2023年12月期は前年比で費用対効果を改善しています。

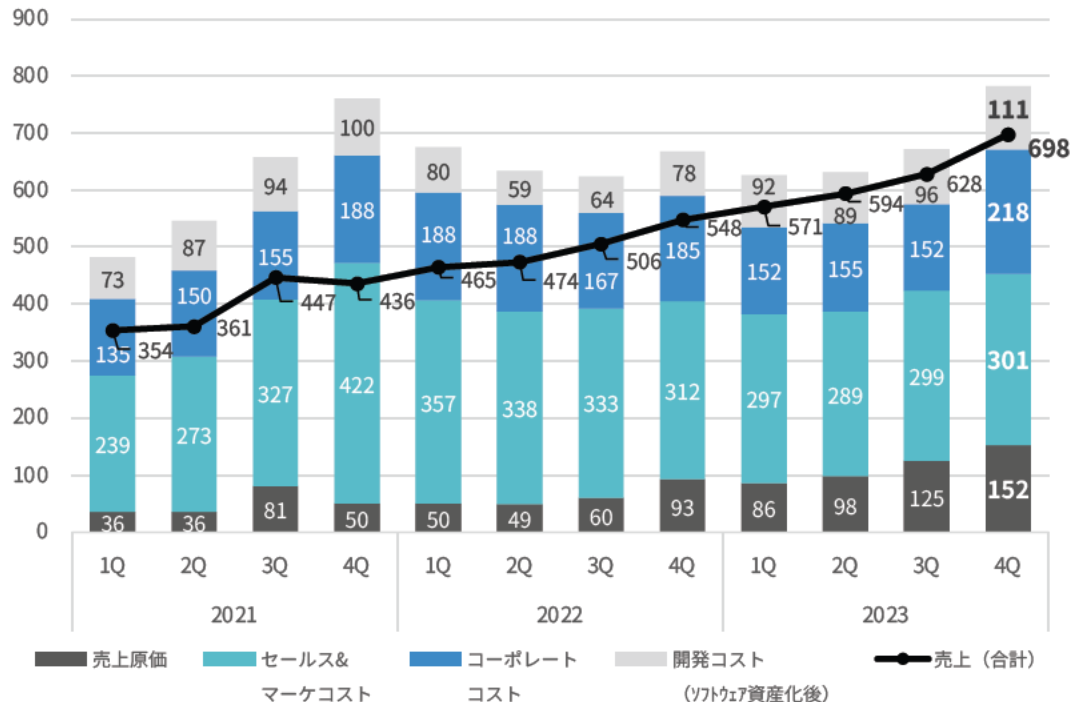
■ コーポレートコスト

2023年12月期は、前年比で主に採用費を効率化しています。なお、第4四半期は一時的な決算賞与の支給を通じて社員への還元を実施したことにより、コストが増加しています。

■ 開発コスト（ソフトウェア資産化後）

開発コスト（ソフトウェア資産化後）について、キャッシュフローベースの開発コストは減少していますが、ソフトウェア資産化額も減少したことで、純額としては若干増加しています。

売上高と営業費用の推移（百万円）



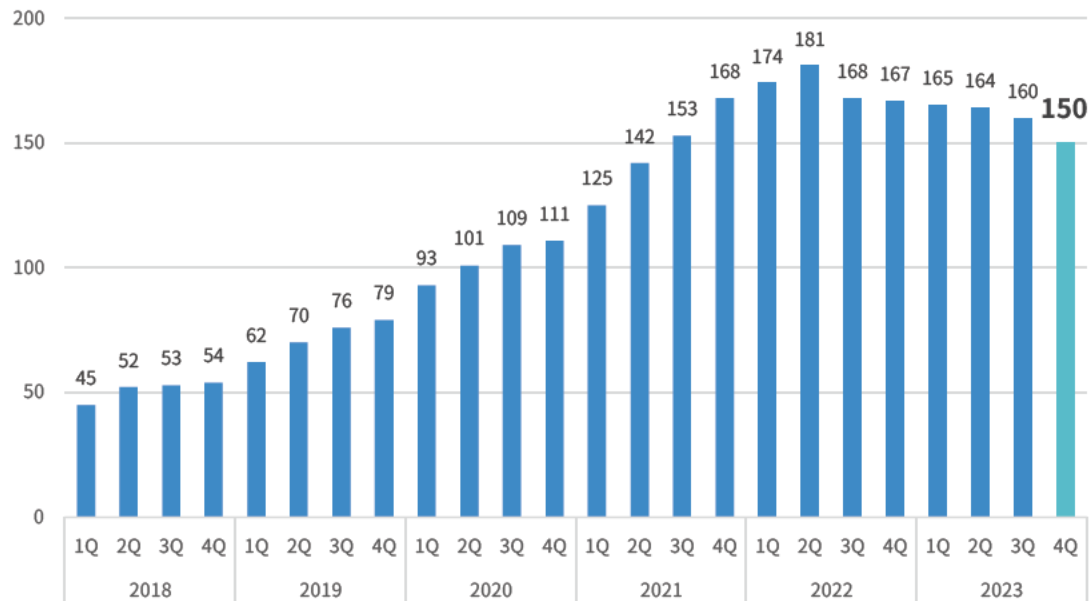
(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。
 (注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字に関しても遡及して組替表記している。
 (注) 2023年12月期第4四半期から、各費目の区分を変更しています。これまでの区分による推移は2024年12月期第4四半期の決算説明資料をご参照ください。

正社員数は 前期末比でやや減少も 組織の強靱化を推進

2023年12月期は、
一人あたりの生産性の向上を重視しつつ、
厳選した人材投資を推進しました。

当第4四半期末の正社員数は、
150名と直前四半期比で若干減少しました。
一方で、1人あたりの生産性の向上により、
着実な売上の増加を達成しています。

正社員数*



* アルバイトを含まず

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項を以下の通り認識し、今後対応を行っていく予定です。

| | 主なリスクの概要 | リスクへの対応策 | 顕在化する可能性 / 時期 |
|----------------------|--|--|---------------|
| 先行投資に伴う財務影響について | <ul style="list-style-type: none"> 事業環境の急激な変化等により、先行投資が当社グループの想定する成果に繋がらないリスク | <ul style="list-style-type: none"> 営業活動についての、KPIの設定とモニタリングによる、適正な投資リターンへの把握 顧客の・規模・業種・地域の分散による、特定の外部環境に対する依存の低減 中期経営計画の実現による、営業利益およびFCF黒字化の達成と財務体質強化 | 低 / 中期 |
| システムトラブルについて | <ul style="list-style-type: none"> 自然災害や事故、プログラム不良、大規模なシステムトラブルが発生するリスク | <ul style="list-style-type: none"> サービスの冗長化や定期的バックアップの実施等による、システム可用性の向上や復旧時間の短縮 エッジ端末でのICカード認証の提供による、クラウドサービスやネットワーク障害時でもローカル環境における、認証・履歴記録の提供 クラウドサービスプロバイダーを含めた、当社システムプラットフォーム稼働状況の常時監視 | 低 / 中長期 |
| 個人情報漏えいや外部不正アクセスについて | <ul style="list-style-type: none"> 外部からの不正アクセス等による、情報漏えいのリスク | <ul style="list-style-type: none"> CISOの設置に加え、セキュリティやSREにおける経験が豊富なエンジニアの確保を通じて、情報セキュリティに関する全社的な取り組みを強化 「情報セキュリティ基本方針」の策定と、この方針に従った情報資産の適切な管理 「個人情報保護管理規程」の策定とその遵守の徹底および情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格「JIS Q 27001 : 2014 (ISO/IEC 27001 : 2013)」認証の取得・適切な運用 | 低 / 中長期 |

当事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項を以下の通り認識し、今後対応を行っていく予定です。

| | 主なリスクの概要 | リスクへの対応策 | 顕在化する可能性 / 時期 |
|--------------|---|---|---------------|
| 特定事業への依存について | <ul style="list-style-type: none"> 当社収益の約90%を占めるAkerun事業が、市場の変化や顧客ニーズの変化、競合他社による魅力的なサービスの出現等により競争力を失い、顧客が減少するリスク | <ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに合ったサービスを提供するための継続的な改良 API連携の拡大による、顧客提供付加価値の拡大 業績の拡大および安定化を図るための新規事業への開発投資の継続 | 中 / 中長期 |
| 原材料の調達について | <ul style="list-style-type: none"> 半導体や電子部品の値上げや供給不足による、原価率の悪化や生産計画の未達のリスク | <ul style="list-style-type: none"> 基盤部品等の選定にあたって、可能な限り広く流通する部品を採用することによる安定調達の確保 複数代理店からの購入による安定調達の確保 供給リスクの高い、半導体・電子部品の見極めと先行調達および必要に応じた設計変更による、部品点数の最適化 | 低 / 短中期 |

* 2023年2月に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の「リスク情報 2」に記載していた「新型コロナウイルス感染症拡大の影響について」は、2023年5月の新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行などにより、その影響が一定程度緩和されたものと当社では判断し、当資料のリスク情報から除外しています。

* 本資料に記載されている以外のリスク情報は、有価証券報告書に記載しています。

- 本資料には、いわゆる「見通し情報」 (forward-looking statements)が含まれています。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います。
- 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。
- 当社は、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。

- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2024年12月期通期決算の発表時期後の2025年2月頃を目処として開示を行う予定です。

世界から、鍵をなくそう。

 akerun

