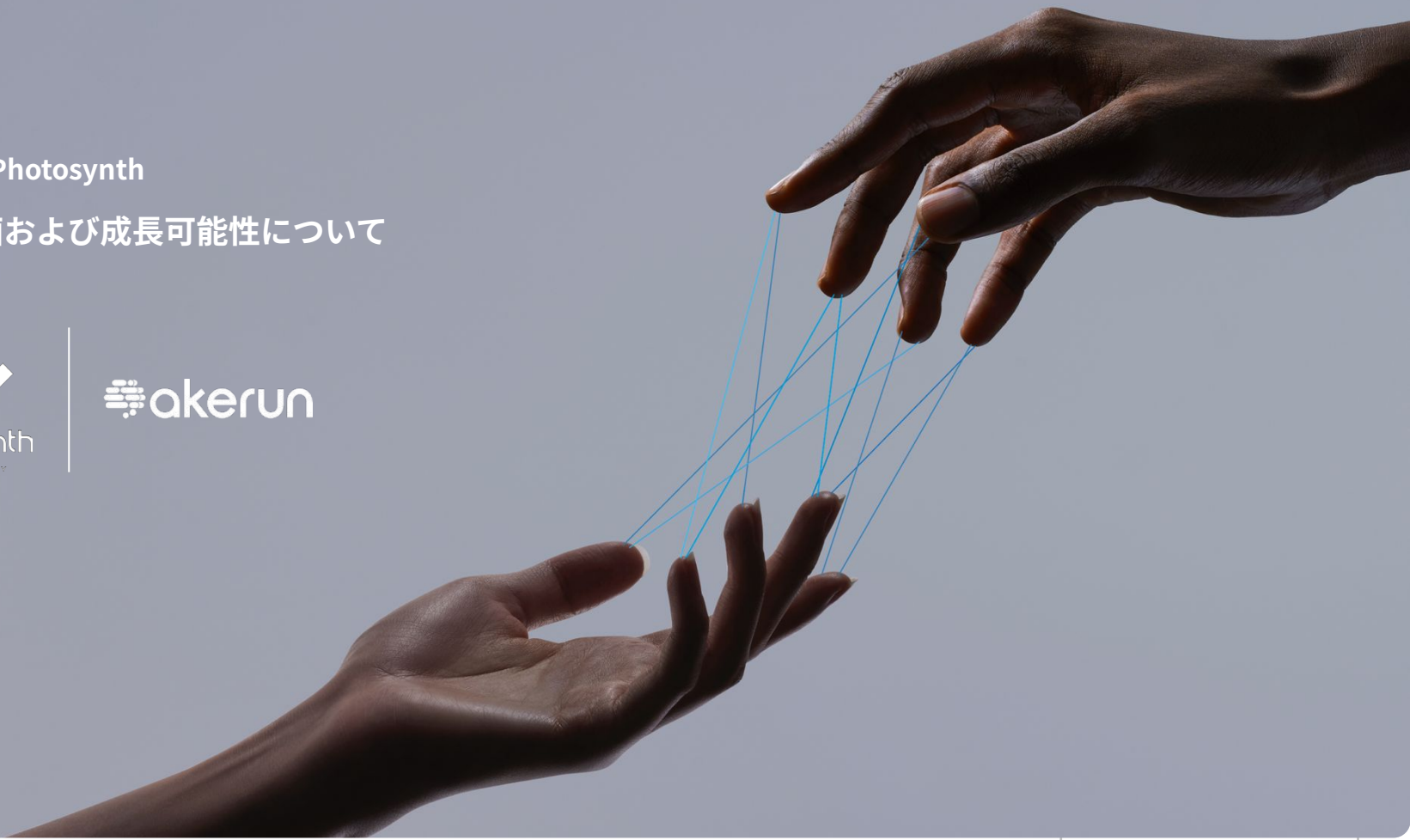


株式会社Photosynth

事業計画および成長可能性について



2025年2月



アジェンダ

1.会社概要・サービス概要

2.社会的背景とAkerunの可能性

3.中期経営計画

4.サービスの特徴

5.Appendix



アジェンダ

1.会社概要・サービス概要

2.社会的背景とAkerunの可能性

3.中期経営計画

4.サービスの特徴

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	143名 / 正社員数(2024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
鈴木雅彦

Akerun事業開発部部长

Web事業会社でエンジニアとしてのキャリアを開始し、事業開発や経営企画の分野もリード。その後、AI企業でのデータサイエンティストや事業責任者なども歴任。



執行役員
松山泰久

人事総務部部长

デジタルマーケティング会社にて企画営業を経て総務人事で数百名規模の組織における採用・人材育成・人事制度設計など、人材開発に関わる幅広い業務を統括。



Chief Technology Officer (CTO)
渡邊大輝

最高技術責任者

SaaS企業で新機能開発や保守運用に従事した後、Photosynthで連携機能開発やサービス基盤の開発・保守をけん引、HEaaSの開発業務全般をリード。



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。スポットライトで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。



執行役員
村上航一

経営管理部部長

EY新日本で様々な企業や組織の経営基盤の強化に貢献。Photosynthでは財務経理をリードするとともに、物流、基幹システムなど幅広く従事。公認会計士。



Chief Information Security Officer (CISO)
小嶋聡史

最高情報セキュリティ責任者

IIJ、グリ、DMM.comなどで、セキュリティサービス、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。



VPoE
安部晃嘉

ソフトウェア開発推進部部长

ソフトウェア受託開発会社でプリンター/複合機向けファームウェア開発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。

(*) 従業員数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の従業員数のみを開示いたします。
なお、2024年12月期第4四半期までの従業員数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

Financials

<p>売上高^{*1}</p> <p>29.6億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +18.8%</p>	<p>売上総利益^{*1}</p> <p>22.7億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +11.7%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>0.8億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : - %</p>
<p>ARR (全社) ^{*3*6}</p> <p>28.9億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +11.0%</p> <p>リカーリング売上比率^{*1} : 93.8%</p>	<p>ARPU (全社) ^{*4*6}</p> <p>42,405円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +6.6%</p>	<p>Churn Rate (全社) ^{*5*6}</p> <p>1.16%</p>

(*1) 2024年12月期通期実績。当社は12月期決算。

(*2) 2024年12月期通期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2024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。

(*4) Average Revenue Per Userの略語。2024年12月のリカーリング売上を契約社数で除することで算出。

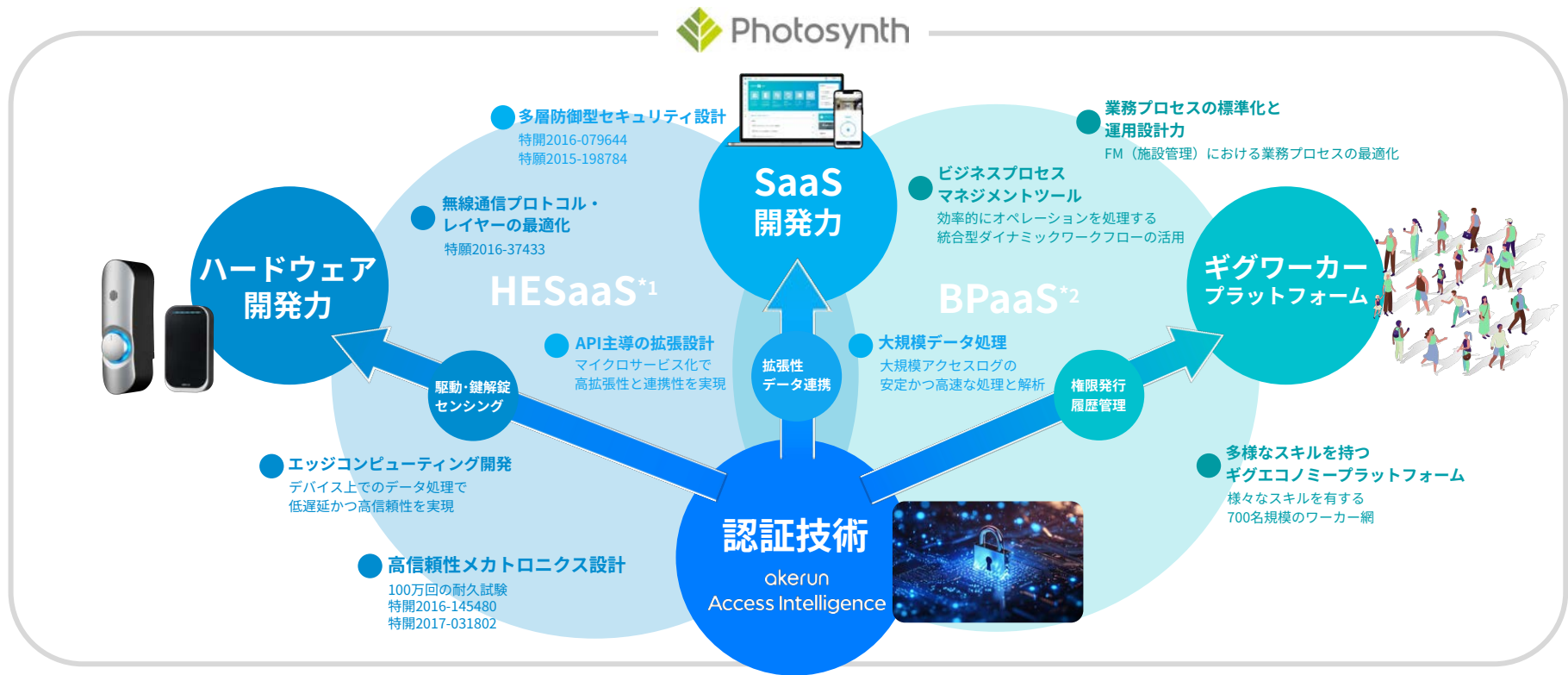
(*5) 解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の直近12か月移動平均。

(*6) 2024年12月期第2四半期から、Migakunの本格提供開始に伴い、管理会計の集計方法を修正したため、ARR・ARPU・Churn Rateの算出に考慮。

(注) 「四半期粗利率」、「現契約社数」及びその推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、開示を省略。なお、2024年12月期第4四半期までの推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

Photosynthのコアコンピタンス

私たちPhotosynthは、認証技術(Akerun Access Intelligence)を基軸とした、
ハードウェア開発力、ソフトウェア/SaaS開発力、ギグワーカープラットフォームを有する唯一無二の企業です。

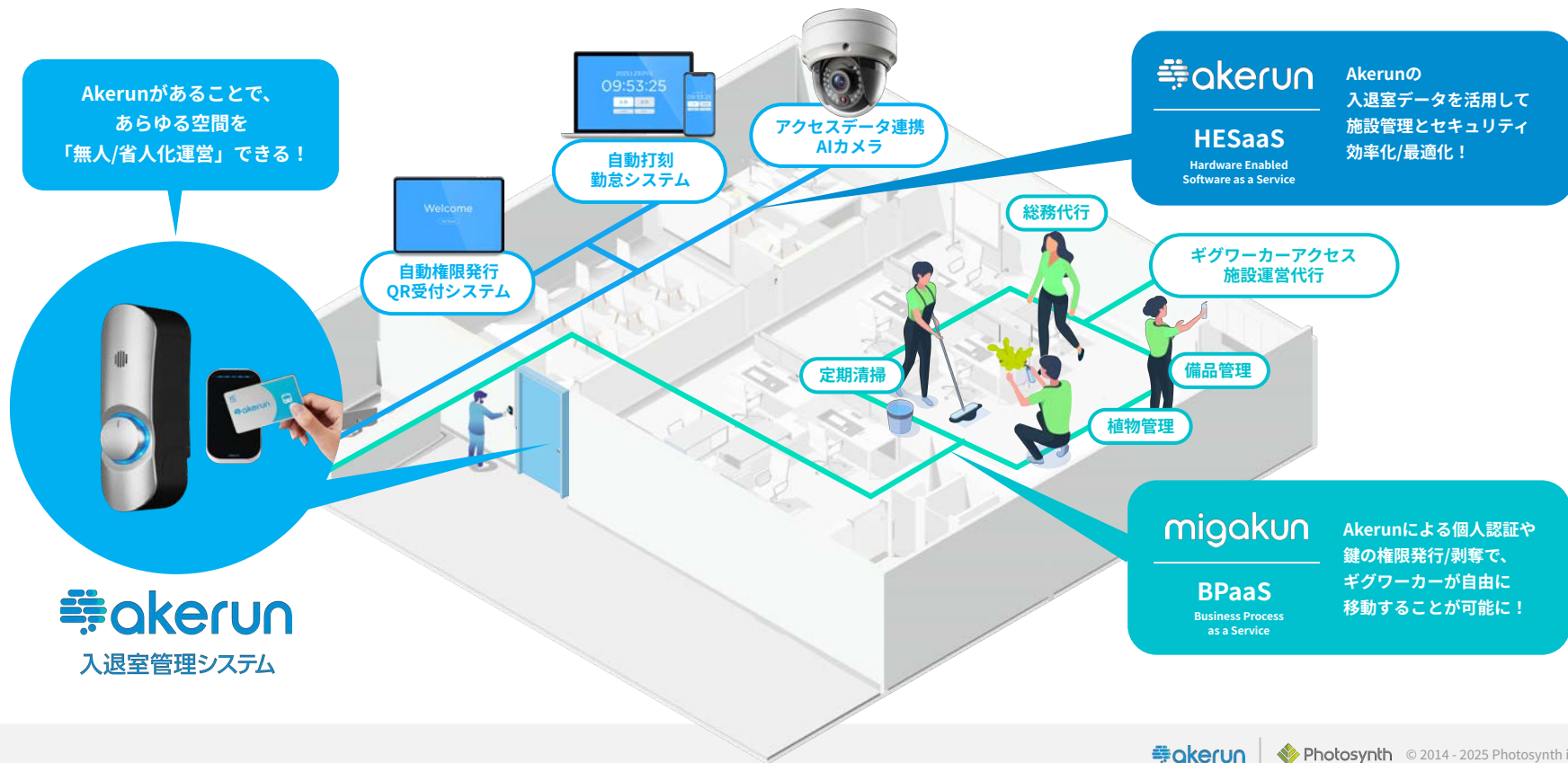


*1 HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル）を組み合わせた提供モデル。

*2 BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略で、企業などにおける業務プロセスをアウトソースするとともに、クラウドなどのテクノロジーを活用して業務効率の向上を実現するサービス提供モデル。

Photosynthの提供価値

Akerunの認証技術を起点とした動態データやスマートキーの権限発行/剥奪、そして空間管理のためのテクノロジーにより、あらゆる空間の管理と人的リソースの柔軟な活用が可能になり、さらに無人化/省人化でドアの向こう側の様々な業務を効率化/最適化します。



進化するAkerunの概要

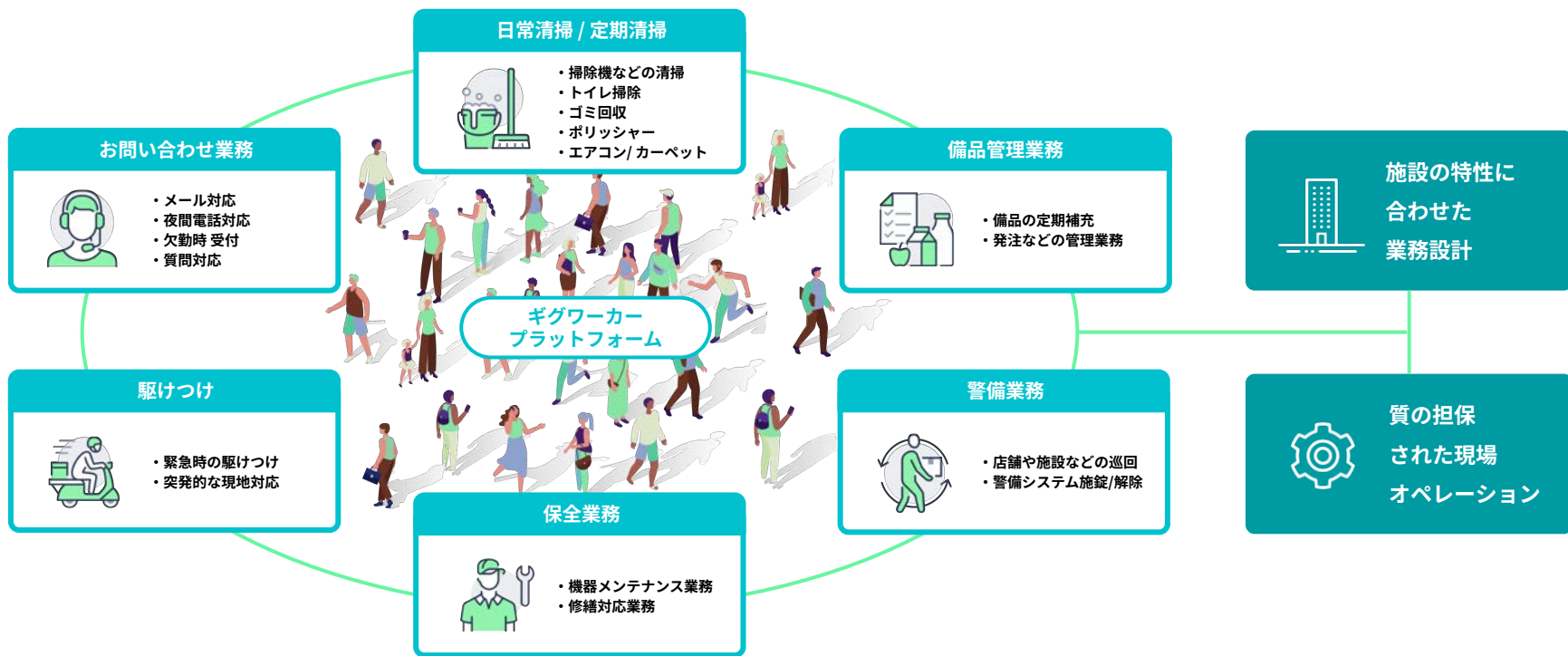
スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせたプロダクト群が、あらゆる空間の無人化/省人化運営を可能にします。
ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSという革新的なビジネスモデルでサービスを提供しています。



Migakun 施設運営代行の概要

Akerunで培った業界のノウハウや顧客基盤を活かし、“施設特性に合わせた業務設計”と“質の担保された現場オペレーション”で施設運営を代行して最適化します。Akerunの導入企業を中心に約700名規模のギグワーカープラットフォームが無人化/省人化を加速させます。

migakun 施設運営代行



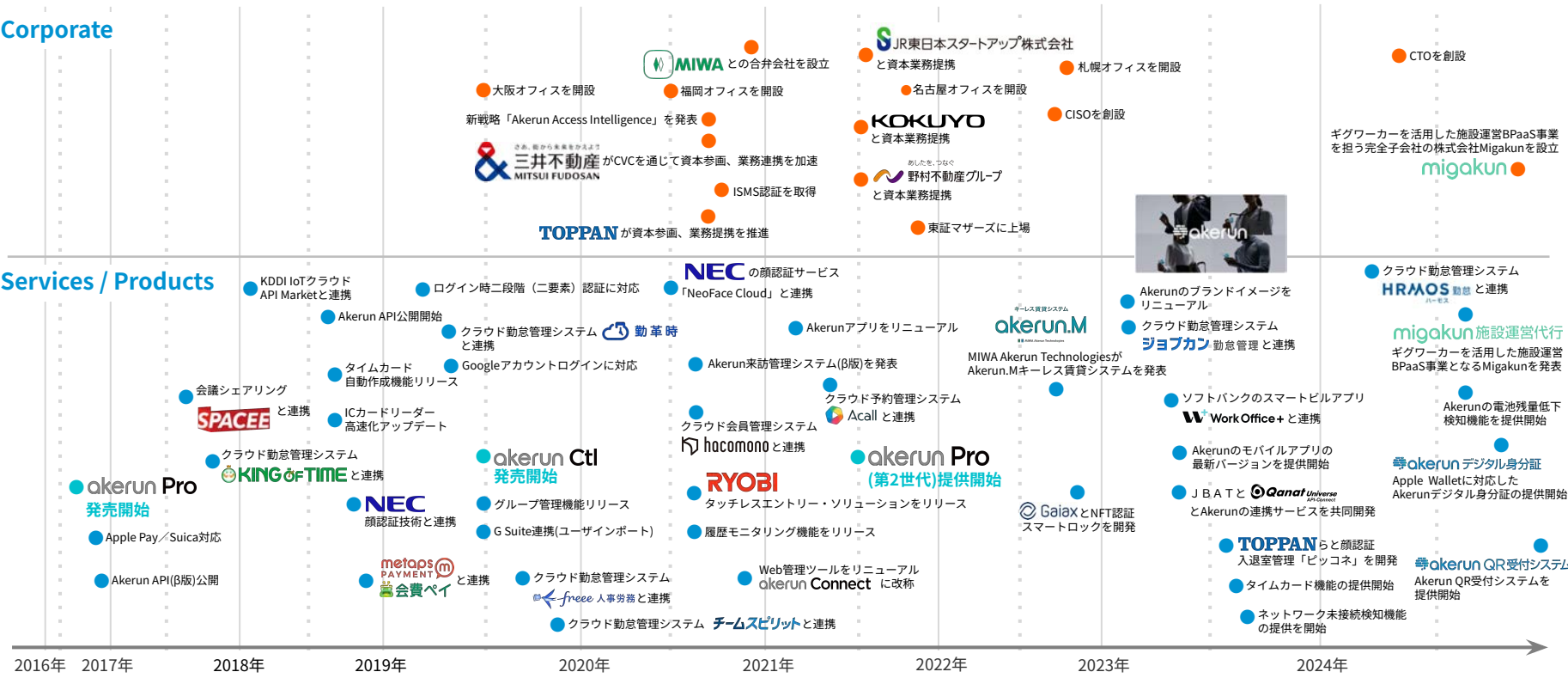
沿革 - 市場やニーズに合わせたサービスの進化と事業アップデート

世界初*の後付け型スマートロックで新市場を切り拓いたPhotosynthは、創業から現在まで事業／サービスを進化させ続けています。

Akerunの進化だけにとどまらず、大手企業との資本業務提携やアライアンスなど、日本で唯一無二の企業としての革新を継続しています。

Corporate

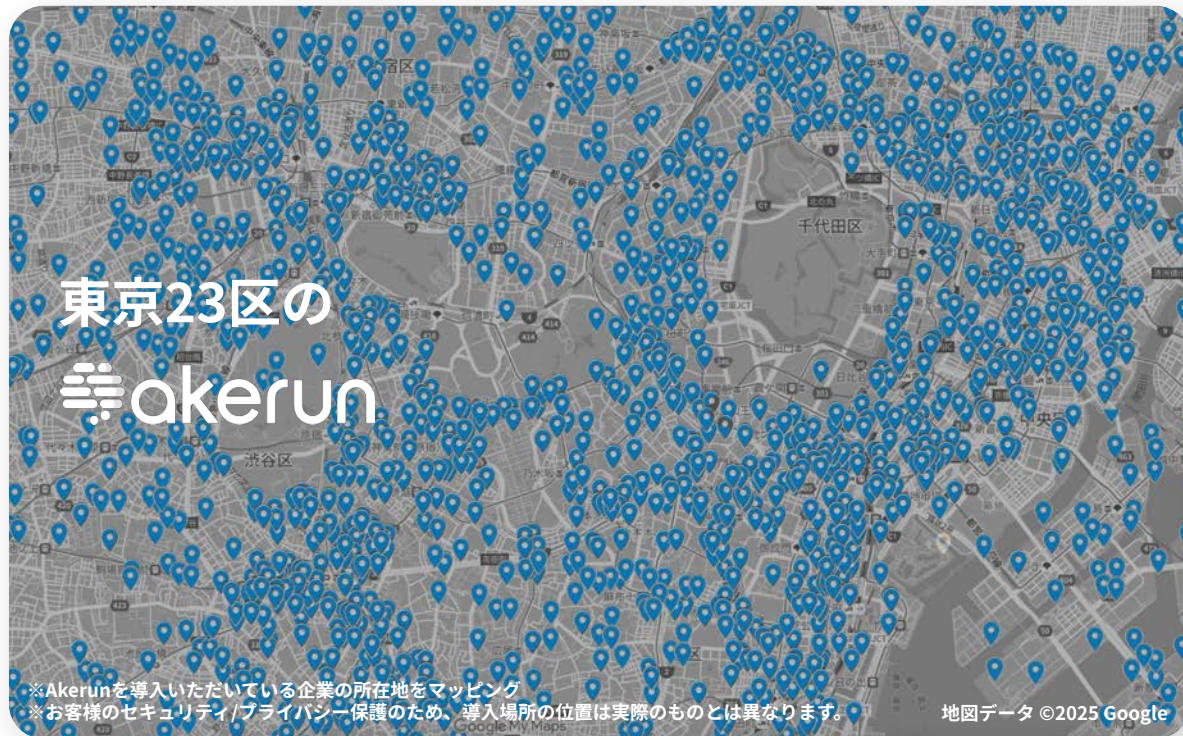
Services / Products



* 自社調べ

市場における実績

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*、5,600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

4冠獲得

導入社数・利用者数

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

導入社数

5,600社超に選ばれた、安心安全をあなたに。



(*) 大手企業においては、1社の契約から、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・サービス概要

2. 社会的背景とAkerunの可能性

3. 中期経営計画

4. サービスの特徴

5. Appendix

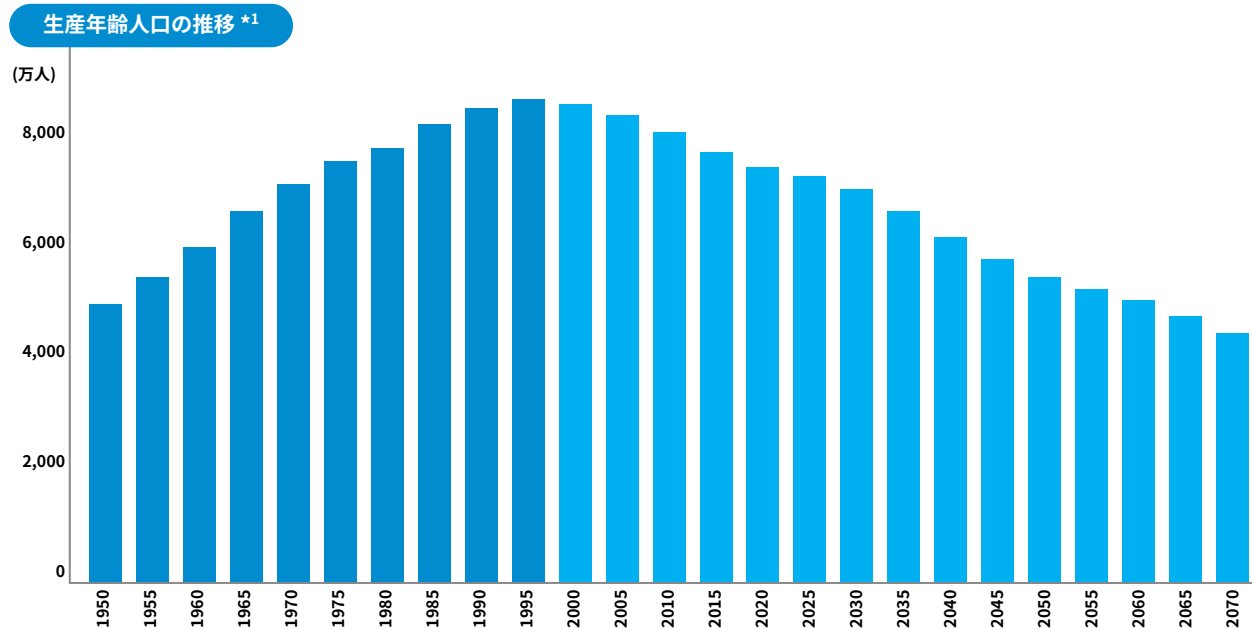


Akerunのスマートロック事業を基軸に、減り続ける労働人口問題を解決するため、お客様の施設空間の無人化 / 省人化ソリューションを提供します。



日本全体の社会課題

日本は深刻な人手不足問題に直面しており、生産年齢人口(15~64才)は2045年には2010年比で28.7%(約2,340万人)減少する見込みです。このことは、2045年には2025年の東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県の生産年齢人口がすべて消失することを意味しています。*2



*1 出典：経済産業省中小企業庁 2024年版「小規模企業白書」をもとに当社で作成

*2 出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（令和5（2023）年推計）」

人手不足による各業界の現状

私たちの身近なところでも、様々な業種業界・サービス・空間で人手不足に伴う課題が顕著になるなど、従来型の社会環境や労働環境にこれまでにない変革が求められています。

オフィス業界

2024年2月13日

無くならないブラックな職場 「人手不足で仕方なく...」

オフィスDX 業務効率化 オフィス環境

働き方 売上UP 企業決算 コア業務

167



※画像はイメージ

政府が積極的に推し進めてきた働き方改革。しかし、労働環境を改善する企業が増えている一方で、人手不足や採用難から、ブラックな就労環境から脱却できない企業もまだ多くあるのが

ホテル業界

インバウンド急回復で宿泊など 観光業好調も、人手不足が顕著

田町太郎

2025年1月25日 21:00

あとで読む



※空港に到着する外国人観光客 = 13日(成田空港)

日本政府観光局（JNTO）が発表した2024年の訪日外国人人数（推計値）は、前年比47.1%増の3686万9900人となり、新型コロナ禍前の2019年を約500万人上回り、過去最多を更新したことがわかった。日本を訪れた外国人の出身国のうち、東アジア以外にも東南アジアや欧米や

教育業界

教育現場の働き方改革、 道半ば 雑務に追われ

2024年9月20日 17:00



※画像はイメージ

文部科学省の調査などでは、国が定める残業の上限となる月45時間を超える残業をしているとみられる教職員が引き続き多数にのぼるなど、

教育現場の働き方改革が課題となっている。その主な要因として、人手不足や雑務の多さなどが指摘される中、最近ではICTやデジタルを活用することで、教員の働き方改革を推進する取り組みが進められている。

関連記事>>>

特に残業が増える要因として教職員が多くの時間を割いている業務としてあげられるのが、いわゆる「雑務」に区分される作業だ。その中には、本来の教育からはかけ離れた学校の運営や管理に関するもの

小売業界

通信取材センター 2024年11月30日 07:00

「人がいない！」特集サイトは[こちら](#)

営業時短を迫られるコンビニ 危機に陥るそのビジネスモデル

有料記事 916文字

いつでも必要な日用品が手に入る「便利」（英語でコンビニエンス）な小売店舗の筆頭としてこれまで日本全国で規模を拡大してきたコンビニエンスストア。今、空前の人手不足などを背景にその事業モデルそのものが危機に瀕している。

実際に、コンビニ大手各社も「24時間営業しない」店舗モデルを容認するなどの動きが広がっている。



人手不足問題へのソリューション/オフィス

オフィス空間におけるAkerunの認証技術を起点とした動態データ、スマートキーの権限発行/剥奪、空間管理テクノロジーにより、施設の無人化/省人化運営ソリューションを提供し、人的リソースの最小化/最適化、工数の圧縮、業務時間の短縮を実現します。

オフィス

時間がとられるバックオフィス業務を、
まるっと無人化/省人化！



オフィス空間の管理者ベネフィット

最低限の人的リソース

効率化/最適化された
圧倒的に少ない工数

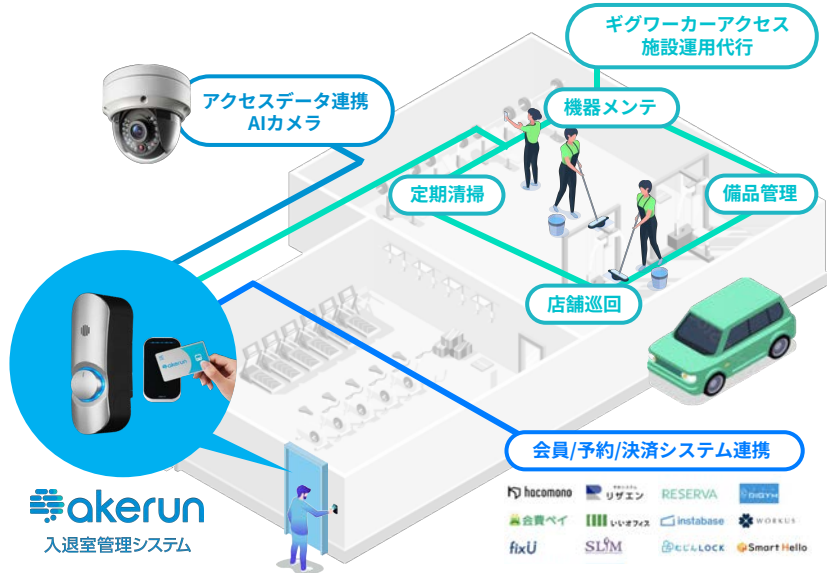
短縮された業務時間

人手不足問題へのソリューション/フィットネスジム & ホテル

Akerunの認証技術とギグワーカーの施設運営により、フィットネスジム/インドアゴルフ施設はすでに無人化運営に成功しています。また、ホテルは既存システムとの連携により無人化/省人化運営が実現します。

フィットネスジム

会員登録、決済、清掃まで
24時間運営をまるっと無人化！



ホテル

必要な業務オペレーションを、
まるっと無人化！

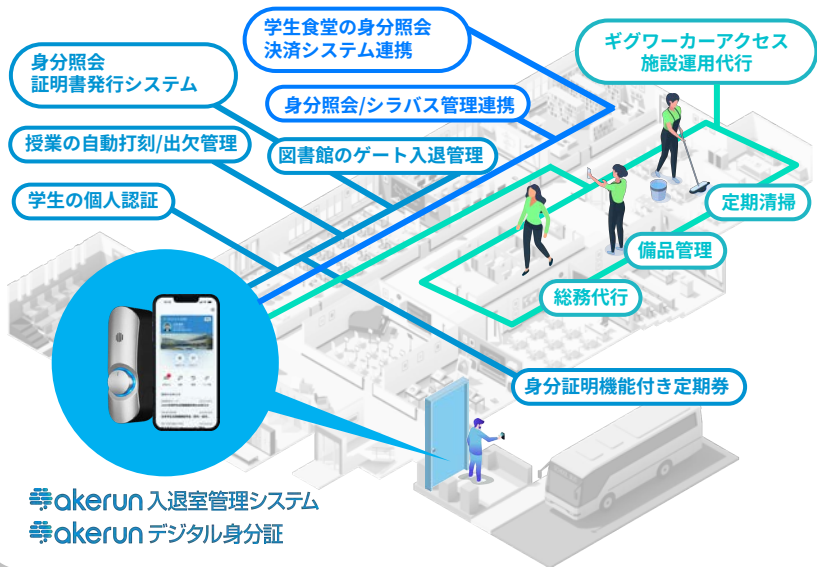


人手不足問題へのソリューション / 学校 & コンビニ

Akerunデジタル身分証を起点にして大学DXの推進による業務効率化が可能です。学生は身分証を学生証として利用することで、大学の様々なサービス利用が可能になります。また、コンビニでも属人的業務にギグワーカーを活用することで無人化できます。

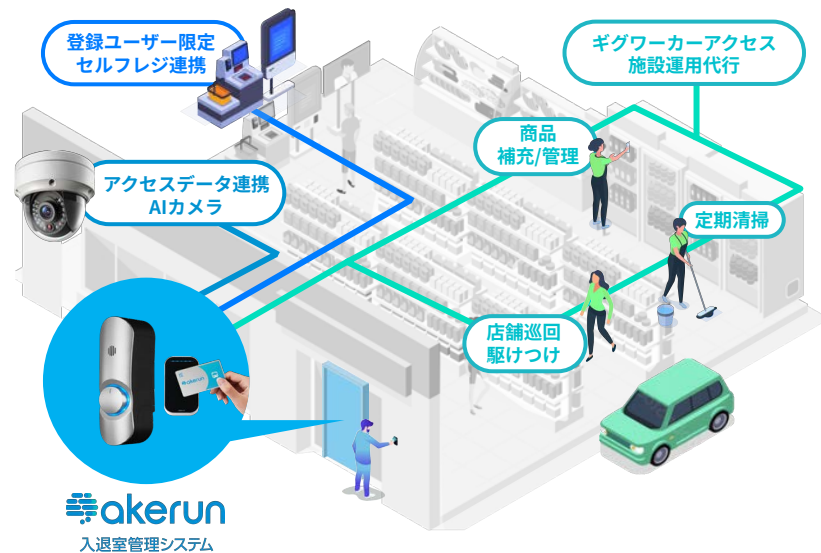
学校

学校運営を学生証を起点に、
まるっとDXして省人化！



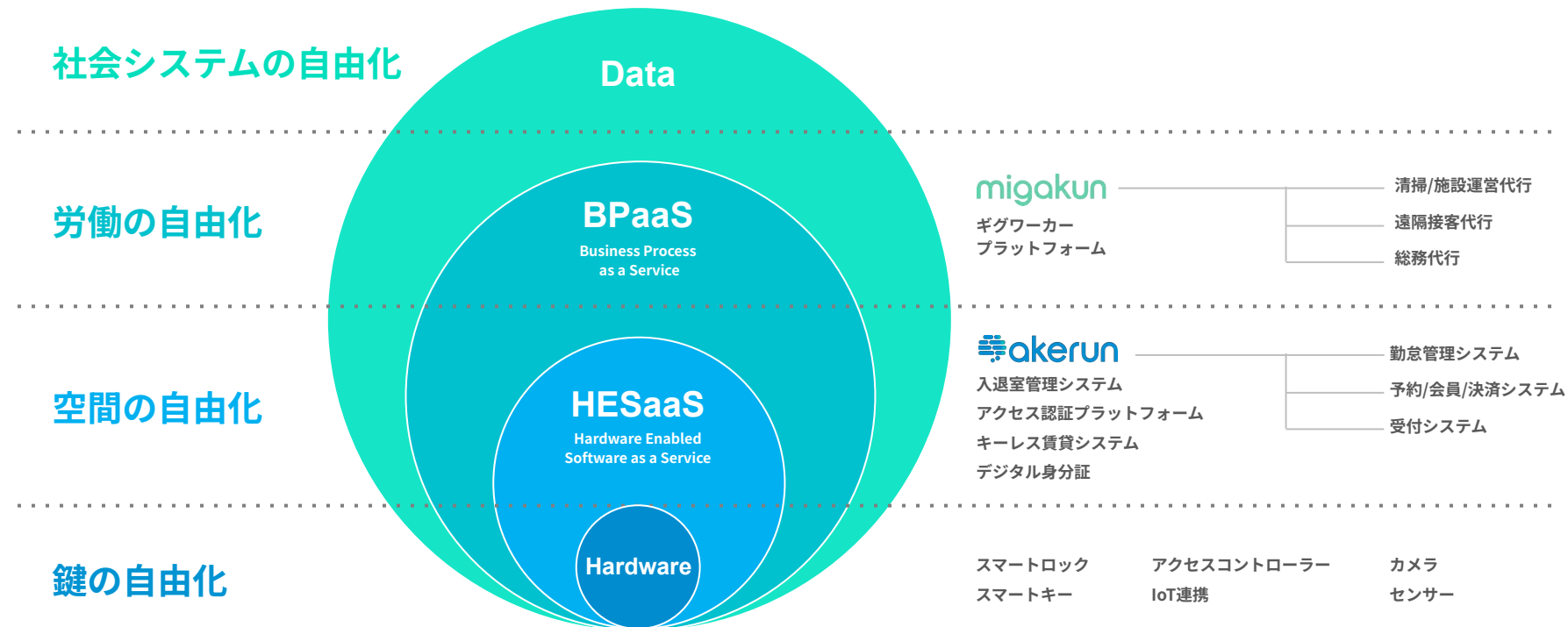
コンビニ

ニーズに合わせた品出しから決済まで、
まるっと無人化！



私たちが考える無人化/省人化の広がりと可能性

Photosynthが提供するサービスやテクノロジーによる鍵の自由化、空間の自由化、労働力の自由化で社会システムそのものを自由化します。
これからも主力サービスであるAkerunを基軸に、自由化された空間を顧客に届けたいと考えています。



アジェンダ

1. 会社概要・サービス概要

2. 社会的背景とAkerunの可能性

3. 中期経営計画

4. サービスの特徴

5. Appendix



中期目標の振り返り

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」における中期目標は以下の通りです。

■ 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。
- ・事業運営の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。

事業拡大や組織の強靱化などの取り組みが順調に進捗したことを受け、2023年の発表した中期目標は達成しました。

■ 収益性の改善

達成



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】

**2024年12月期の通期での連結営業利益と
FCFの黒字化を達成しました。**

■ 変化への適応力の強化

達成



安定的な顧客基盤の構築
を目指します。

【進捗】

- ① HRMOS勤怠との連携や「Akerun QR受付システム」などの新サービス／新機能の追加などを通じて、無人化/省人化など様々なニーズを捉えた売上成長を達成しています。
- ② 全国規模の売上拡大、大口顧客／業界を問わない顧客の獲得、API連携の利用促進により、空間における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、事業拡大に向けた積極的な営業活動による導入事例や売上の増加を達成しています。また、新規事業となるMigakunを通じたBPaaS市場の新規開拓と顧客獲得など、事業／顧客ポートフォリオを大きく拡充しています。

今後は、経営の効率性と収益性を高める製品やサービスの開発／提案に加えて、提供サービスの運用改善に注力していきます。

また、顧客ニーズを満たす効率的な開発活動や、提携・M&Aも活用したポートフォリオ拡大で事業基盤を強化し、早期の収益化を目指します。

“効率性を重視”しつつ、“付加価値最大化”を狙う経営を推進！

既存事業

セールス&マーケティングでは製品提案で効率性と収益性を強化、R&Dでは運用改善と多様化で生産性向上と解約率低減を実現。



セールス&マーケティング

Akerunと関連商材を組み合わせた提案により、1人当たりの生産性、1社あたり単価、LTV/CACを最大化させていくことで、効率的なグロースを実現させます。



R&D / 開発運用

入退室管理システムの保守・運用を効率化し、エンジニア1人当たりの保守MRRを向上させます。また、複合サービスを展開することでChurn Rateを改善します。

新規事業

顧客需要に応じた効率的な新規開発と、提携・M&Aによるポートフォリオ拡充で事業基盤を強化、収益性の早期向上を実現。



自社新規開発

顧客のニーズを的確に捉え、リーン開発手法で新サービスを創出します。アセットライトなビジネスを展開し、早期利益化を図ります。



アライアンス / M&A

Akerun関連プロダクトをアライアンスやM&Aを通じて取り込みます。特にM&Aにおいては、規律ある買収戦略を実行し、迅速に収益性の高い組織を構築します。

成長戦略サマリー / 概念

企業成長に向けて、顧客数の最大化を図る「マーケット開拓戦略」と、顧客単価の最大化を実現する「ソリューション開発戦略」の両軸で事業の拡大を推進します。

企業成長

1

Akerunの
マーケット開拓

(Akerunの顧客数を増やしていく戦略)

2

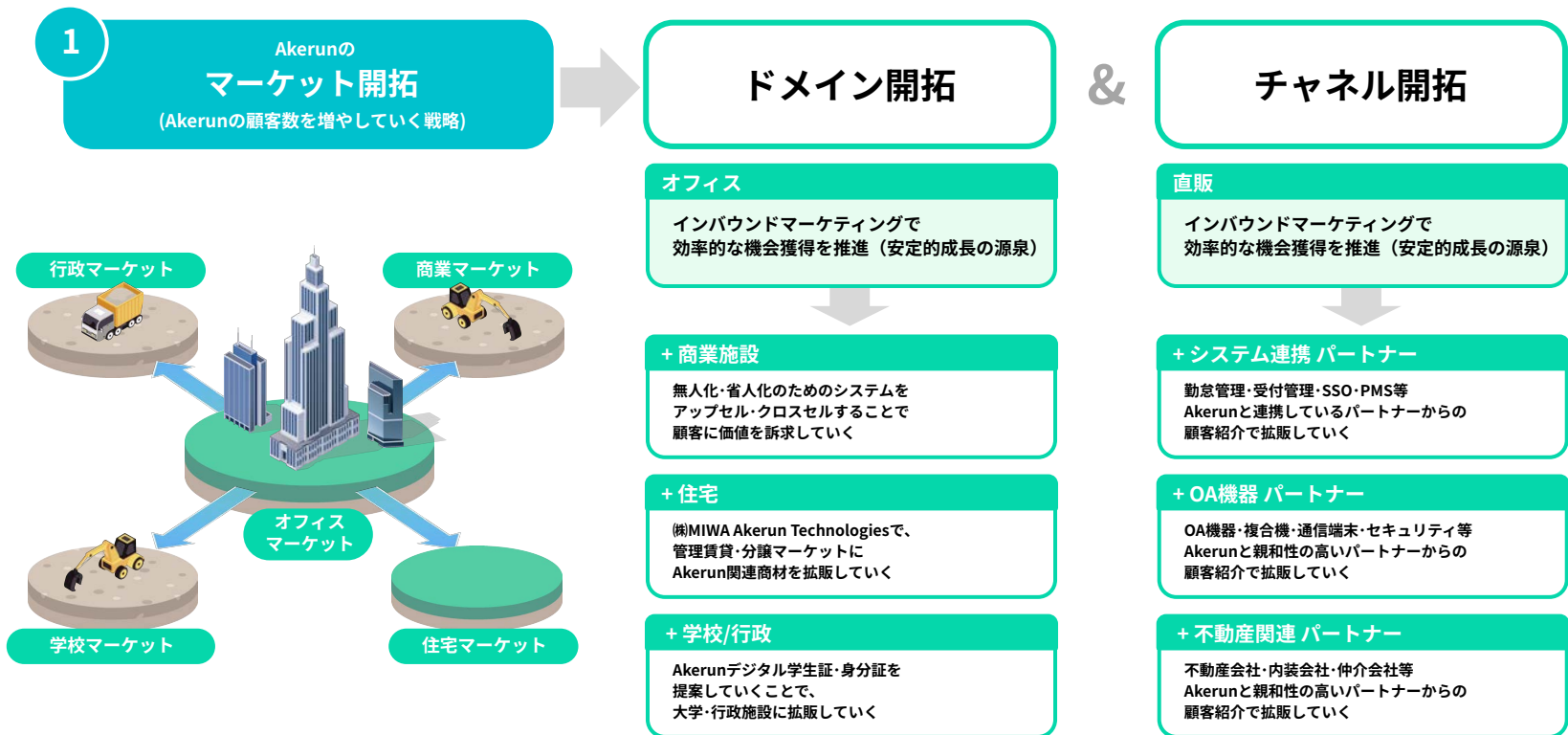
Akerunを基にしたサービスの
ソリューション開発

(顧客の単価を向上させていく戦略)



成長戦略サマリー / マーケット開拓

Akerunの市場拡大は、法人オフィスを中心に、商業施設、住宅、教育機関・行政などの新たな市場での価値提供により推進します。
また、システム連携、OA機器、不動産関連などのパートナー各社との協力を通じて効率的な提案機会の獲得と販売拡大を実現します。

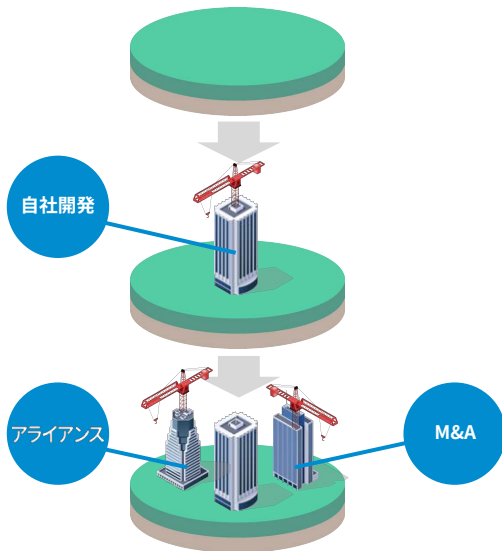


成長戦略サマリー / ソリューション開発

顧客単価の向上には、Akerunのデータ活用やターゲット顧客／検討タイミングにシナジーを発揮し、アップセル／クロスセルを促進する商材を選定します。さらに、自社開発、アライアンス、M&Aも活用して効率的に商材ラインアップを拡充し、収益性の向上を目指します。

2

Akerunを基軸にしたサービスの
ソリューション開発
(顧客の単価を向上させていく戦略)



収益拡大しやすい
商材の選定

&

スピーディーに
プロダクトを拡充

アップセル・クロスセルしやすい
商材を選定していく

最小限の資本で、迅速かつ効率的に
商材ラインアップを拡充する

Akerunとのシナジー

Akerunのデータ活用（アクセスログ）や
権限発行連携することで、
利便性が高く、競合優位性の高い商材を選定

自社開発

Photosynthのコアテクノロジーである認証技術、
ハードウェア技術、SaaS開発力のアセットを
活用しながら新規サービスを開発

ターゲット顧客の一致

総務担当・情シス担当・セキュリティ担当等、施設管理
やセキュリティに携わる関係者に
提案営業できる商材を選定していく

アライアンス

Akerunと親和性の高い商材を有する会社と
業務提携を進めながら
アライアンス(再販・紹介)を強化していく

検討タイミングの一致

施設の新設や、企業の移転や増床等、
Akerunの意思決定タイミングと
同じ商材を選定していく

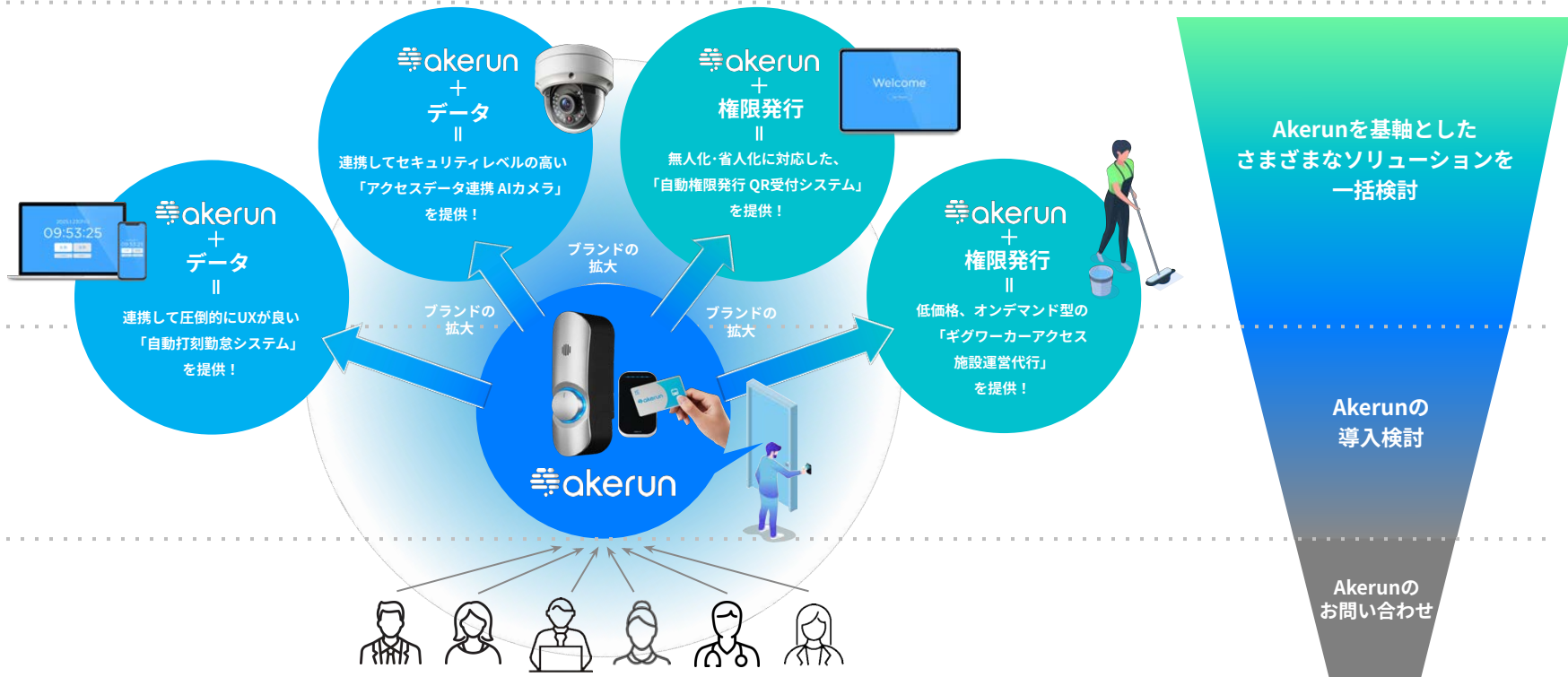
M&A

Akerunと親和性の高い商材を有する会社を
M&Aや資本業務提携をしながら、
収益拡大しやすい商材を増やしていく

成長戦略サマリー / ソリューション開発 (ストーリー戦略)

Akerunの認知度を最大限に活用し、周辺領域の様々なニーズや用途における収益機会の拡大を加速します。

また、新規/既存の顧客に対して、スマートロックにとどまらないAkerunを基軸としたソリューションを提案しさらなる価値を創出します。

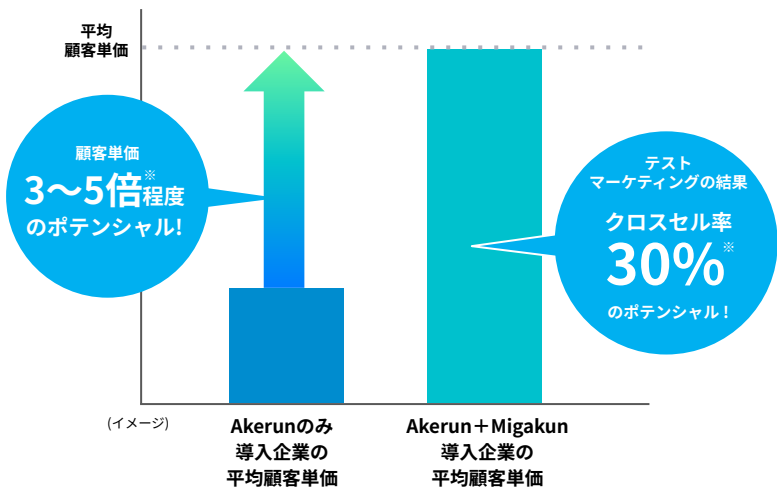


成長戦略サマリー / ソリューション開発 (クロスセル戦略)

Akerunを基軸としたクロスセル戦略を推進し、効率的かつ急速に1社あたりの顧客単価を向上させ、売上と粗利の最大化を実現します。また、Akerunの周辺領域を構成する多様なプロダクトを提供することで、クロスセルによる事業成長のさらなる加速を図ります。

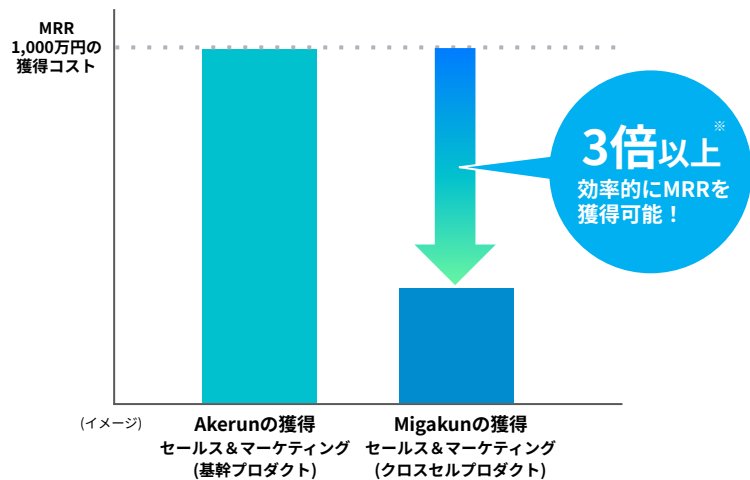
クロスセル戦略の高いポテンシャル

Akerunの顧客基盤を活用することで、新規事業とのシナジーによる、1社あたり顧客単価の大幅な増加ポテンシャルを引き出します。



クロスセル戦略の高い効率性

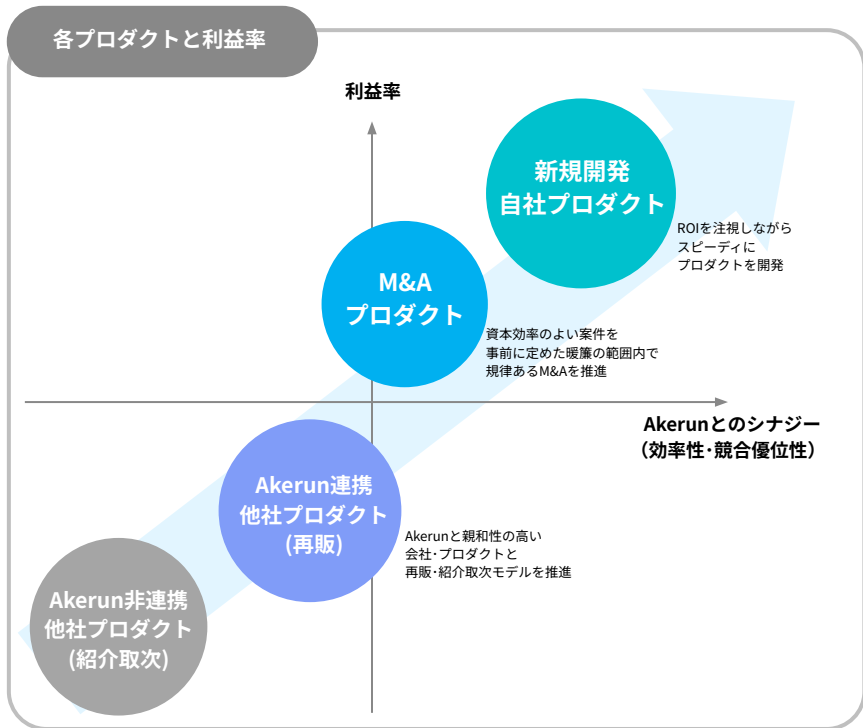
これまで培ってきたAkerunの強固な顧客基盤を最大限に活用することで、売上と粗利の獲得効率を飛躍的に向上できます。



※当社の注力する特定マーケットにおけるテストマーケティングや事業シミュレーションを元に算出。

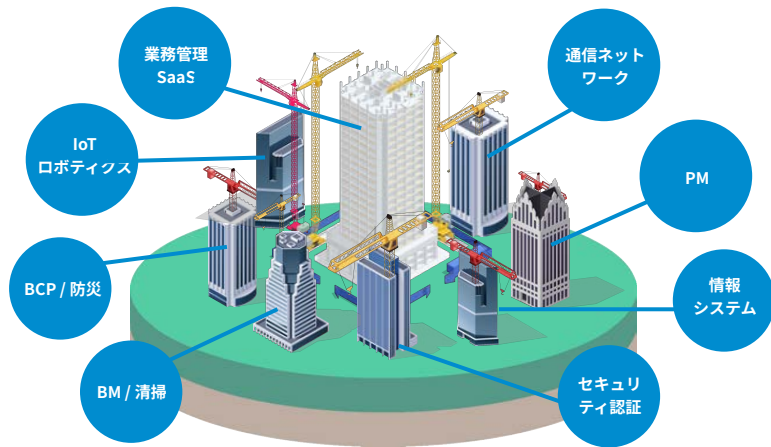
成長戦略サマリー / ソリューション開発 (R&D戦略)

Akerunと親和性やシナジーの高い、セキュリティ、IoT、防災、不動産運用など多角的なプロダクトを戦略的に活用、新たな価値を創出します。自社開発やM&Aを活用して競争優位性を拡大することで、多様なニーズや課題に応える柔軟で革新的なソリューションを展開します。



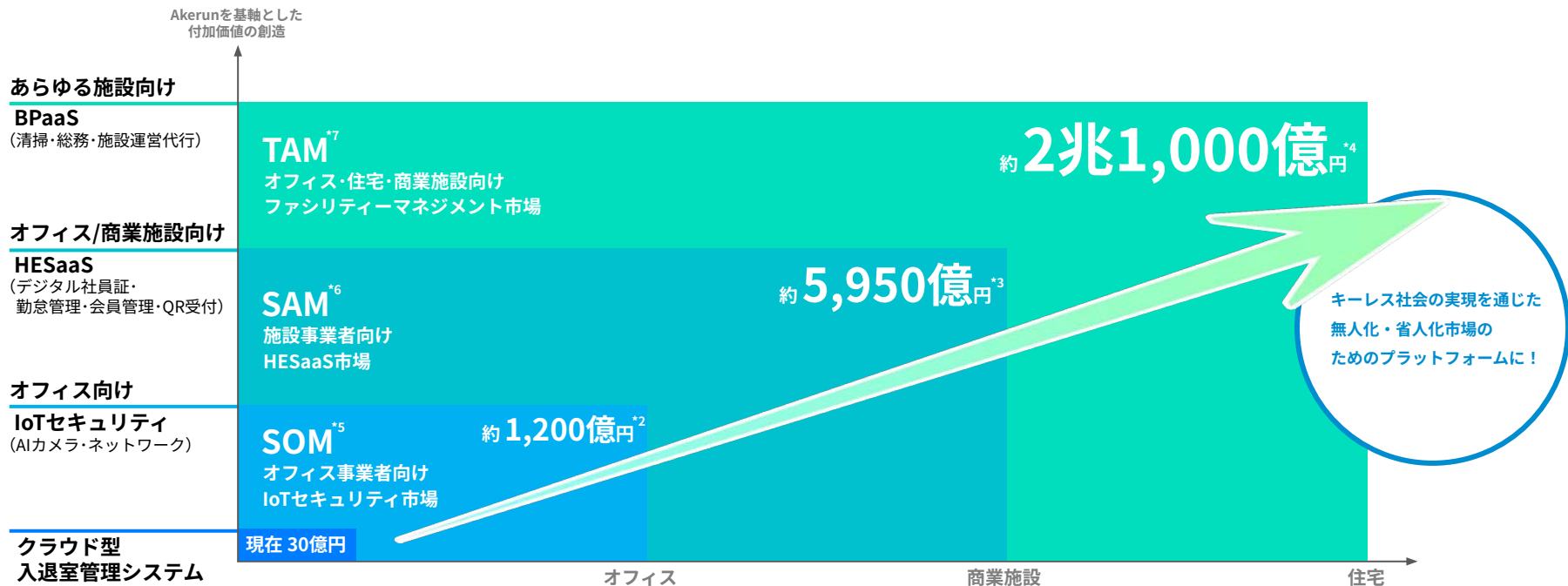
無人化/省人化業界の新しい価値

セキュリティから業務管理、IoT技術、不動産運用、防災対策まで、Akerunとの親和性が高く、相乗効果を生み出す商材を精選。多様なニーズに応える包括的なソリューションを展開し、さらなる価値を創出。



成長戦略サマリー / ターゲット市場規模

ターゲットと位置付けるSOMの領域は、PMF (Product Market Fit) ^{*1}しているマーケットとして着実な成長が見込める市場です。
TAMは、Akerunと新規事業を含む周辺領域とのシナジーを生み出すことで、事業成長の蓋然性の高い市場として位置付けています。



※出所:「令和3年経済センサス-活動調査」及び「令和5年住宅・土地統計調査」の調査結果をもとに当社作成 (*1) PMF (Product-Market Fit) とは、企業が提供する製品やサービスが特定の市場に適合し、受け入れられている状態のこと。(*2) 10名以上の小売・飲食、学習支援(学校を除く)、生活サービス、娯楽等の産業を除く事業所向け (*3) 10名以上の商業施設(小売、飲食、生活サービス、エンターテインメントなど)を含む全ての産業の事業所向け (*4) 従業員規模を問わない全ての産業の事業所及び住宅向け。※オフィス向けセキュリティインフラは月額100,000円、オフィス向けHESaaSは月額170,000円、施設向けBPaaSは月額50,000円(オフィス/商業施設)及び月額20,000円(住宅)でそれぞれ試算。(*5) Serviceable Obtainable Marketの略称で、企業の特定事業が実際にアプローチできる顧客の市場規模。(*6) Serviceable Available Marketの略称で、企業の特定事業が獲得しうる最大の市場規模。 (*7) Total Addressable Marketの略称で、企業の特定事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模。

アジェンダ

1. 会社概要・サービス概要

2. 社会的背景とAkerunの可能性

3. 中期経営計画

4. サービスの特徴

5. Appendix



事業全般：セキュリティや認証、無人化 / 省人化などの幅広いサービスでさらなる事業成長を加速

セキュリティや認証、無人化・省人化への高まるニーズを受けて、法人／商用向け「Akerun入退室管理システム」、住宅向け「Akerun.Mキーレス賃貸システム」、新規事業の「Akerunデジタル身分証」と「Migakun」により、事業成長を加速します。

①

法人／商用向けAkerunで
導入台数を拡大

 akerun

入退室管理システム

スマートロックを活用した法人／商用利用向けAkerunにより、オフィスや商業施設のセキュリティ強化と、無人化・省人化によるバックオフィスの効率化を支援します。

②

住宅向けAkerunで
管理会社の採用加速

akerun.M

キーレス賃貸システム

スマートロックを活用した住宅向けAkerunにより、不動産管理業務のDXを通じた業務効率化に加え、居住者の安全・安心を支援します。

③

Akerunデジタル身分証で
ソリューション販売を加速

 akerun

デジタル身分証

認証テクノロジーを活用したデジタル身分証により、オフィスや教育機関のID管理の簡素化と効率化に加え、利用者の利便性の向上を支援します。

④

Migakunで
さらなる売上拡大

migakun

施設運営代行

ギグワーカーを活用したBPaaS事業により、あらゆる空間における無人化・省人化と施設運営の効率化を支援します。

法人／商用向けAkerunの市場背景：オフィス領域を取り巻く様々な課題

ほぼ全ての事業者に求められる、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と、従来システムによる巨額のコストと納品まで長時間かかる業界のペインが存在します。

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

■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

■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

従来の入退室管理システムが抱えるペイン

■オンプレ型システム概念図



内装
工事費



ネットワーク
工事費



ハードウェア/
ソフトウェア購入費



システム構築費
(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／ハードの更新費用

従来のオンプレミス型システムでは、導入時に複雑な電気工事やネットワーク工事に加えて巨額なシステム開発費・導入費が必要になり、また中央制御でデータ活用や設定変更が困難なことや、納品までに長期間かかるなどの課題がありました。

さらに、導入後も経年による不意の更新や故障、定期保守、利用者の追加登録など、

見えないコストが必要になります。

法人／商用向けAkerunの競合優位性：クラウドやAPIを通じた提供価値の向上と収益性の強化

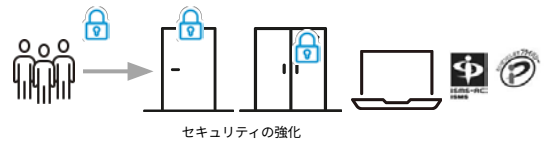
Akerunはクラウドによる導入ハードルの低減、機能強化や新機能の提供、APIによる周辺サービス連携を積極的に拡大しています。
無人化／省人化など様々なユースケースのソリューション提案のための連携を推進します。

コスト/管理負荷の低減

■入退室連携による勤怠/労務管理の自動化で効率的に管理！
遠隔でのファシリティマネジメントや無人化/省人化運営も。



■入室制限/権限管理も最適化！
物理・情報セキュリティの強化でPマーク、ISMS取得も可能。



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、クラウドだから固定費用で保守、サポート、アップグレードまでをカバー。オンプレミス型に必要な費用が、クラウド型なら不要です。

新機能やAPI連携による拡張性

- ・ドアの状態確認
- ・ドアを遠隔管理
- ・オートロック機能
- ・利用者の鍵権限を時間/曜日/日付/場所を設定
- ・ゲストへ合鍵発行



- ・入退室情報を可視化
- ・履歴を無期限保存
- ・履歴CSVをダウンロード保存
- ・電池残量と接続状態のモニタリング
- ・定期的なアップデート

業界最大規模*のAPI連携数！
継続的に拡大！



変化する市場環境にも
柔軟に対応する拡張性！

* 自社調べ

住宅向けAkerunの市場背景：住宅領域における「物理鍵」利用による様々な課題

住宅のスマート化による物件価値の向上や体感治安の悪化によるペインから、セキュリティ強化へのニーズも高まっています。
また、賃貸集合住宅を中心に、鍵にまつわる従来の煩雑な物件管理業務のDXが求められています。

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

リフォームや内見のために
遠隔地の管理物件への
移動や出張が必要



入居中の鍵紛失の トラブル対応

深夜 / 早朝でも
居住者の鍵の紛失など
への対応が必要



退去時の 鍵交換/鍵回収

退去後の
鍵交換のための
コストが必要

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

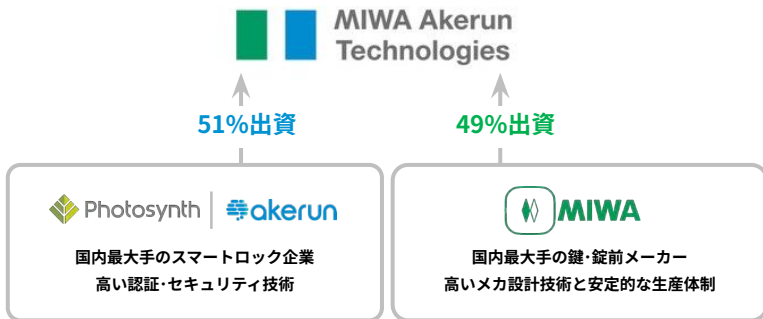
集合ポストに保管しておいた
物理鍵を複製され、
住居スペースに侵入

住宅向けAkerunの競合優位性：美和ロックとの共創を通じて競争力のある製品を提供

不動産管理会社／オーナーからのスマートロックを含むDXニーズを受けて、大手管理会社での導入が増加しています。
引き続きサービスの採用・導入に向けた営業活動の強化とサービス連携などを通じた提供価値の向上を目指します。

美和ロックとの共創

高信頼ハードウェアの美和ロックと堅牢なクラウドのPhotosynth
それぞれの市場優位性を組み合わせた事業会社による価値提供

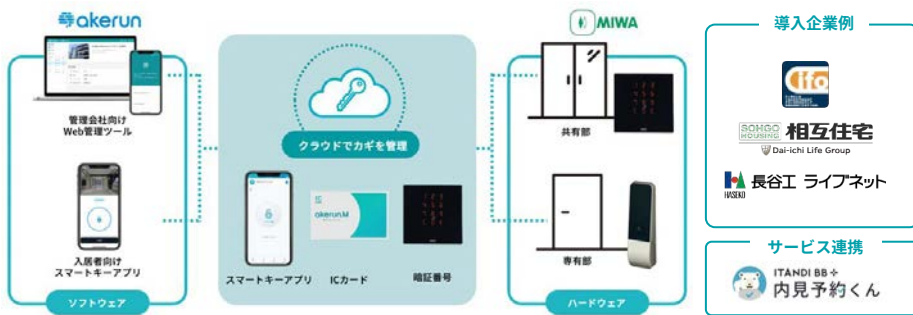


美和ロックの高い品質基準や耐久性をクリアしたハードウェアと、Photosynthがオフィス領域で培った堅牢で柔軟性の高いクラウドシステムを組み合わせ、住宅の価値向上と入居者の安心・快適性向上に貢献していきます。

賃貸住宅向けソリューション

akerun.M キーレス賃貸システム

日本全国の不動産管理会社のペインの解消、採用・導入を加速



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。
全国規模での導入加速に加え、不動産管理DXと不動産業界のDXを今後も加速します。

Akerunデジタル身分証の市場背景：オフィス/商業施設、教育機関などにおけるID管理の様々な課題

社員証や会員証、学生証などでは、管理運用だけでなくセキュリティやエンゲージメントなど様々な課題があります。

最新の認証技術によるIDのデジタル化で、管理運用の負荷やコストの低減、さらなる付加価値の提供が求められています。

ID管理のペインポイントと市場ニーズ



ID管理のトレンド

世界ではデジタル身分証 / 学生証の普及が加速

米国では、大学における管理性の向上や学生とのエンゲージメントの向上、そしてコスト低減や利便性の向上を目的に、デジタル学生証に切り替える大学が増加しています。



デジタル化のベネフィット

- ・大学の様々な施設への非接触アクセス
- ・物理カードの盗難や紛失の心配も不要
- ・学生/大学の双方がコストや時間を低減

Akerunデジタル身分証の競合優位性：法人向け事業で培った高信頼の認証基盤でID管理の課題を解決

IoT × SaaSであらゆるサービスをシングルサインオンで実現する次世代のID管理と認証ソリューションを提供し、身分証のデジタル化でID管理の”驚異の低コスト”と”迅速なDX”を両立、入退室管理システムとのシナジーも目指します。

管理ツール



- ユーザー作成 / 登録
- プロフィール編集
- 身分証の発行
- お知らせ配信
- 機器管理
- システム管理権限の設定

外部システム 連携API

- お知らせ配信API
- 認証API
- ID管理システム連携API

デジタル身分証アプリ



Photosynthが法人向けAkerun入退室管理システムで培った、堅牢かつ信頼性に優れた認証技術とクラウド基盤、そして様々な業種業態のDX支援の実績を活用したAkerunデジタル身分証で、IDの利用・管理のデジタル化を支援し、オフィスや住宅だけでなく教育機関や医療機関などの業務効率化を支えます。

身分証を即時発行。
運用コストを大幅削減へ。

在籍や除籍時の手続きや
紛失対応が圧倒的にスピーディーに。



社員や学生はもちろん、
外部の施設利用者の身分証も
クラウドで一元管理！



物理カードの発行と
比較して安価に発行可能。
再発行も無料。

身分証IDで
様々な施設や
システムにSSO。



カード不要の最先端の
スマホタッチ認証。



汎用性の高い認証
機能とAPIで簡単に
システム連携。



OBや卒業生と
継続したつながり。



SaaSだから手軽に
スモールスタートが
可能。



Migakunの市場背景：人手不足や少子高齢化に伴う施設運営の無人化・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、
オフィスや商用施設などでは、人手不足対策や業務／施設運営の効率化によるコア業務への注力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、
2065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。

オフィス・商業施設におけるニーズ

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。



施設管理の効率化

清掃・総務業務・受付対応などの
属人化された業務



収益性の改善

人件費や外注費の低減
またはコア業務への注力

これらのニーズは、オフィス領域だけにとどまらず、ホテル業界、小売業界、
医療機関、教育機関、行政などあらゆる空間の課題として顕在化してきています。

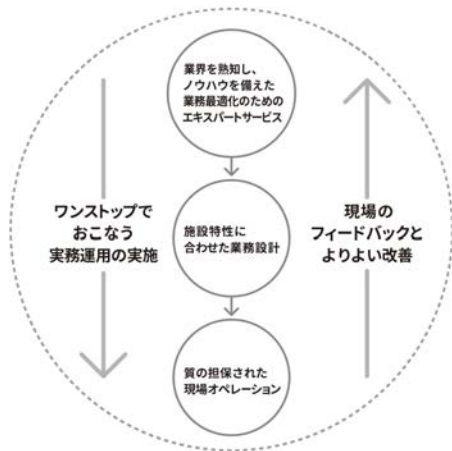
* 出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」

Akerun顧客など顧客基盤におけるシナジーやオフィス／商業施設などあらゆる空間の管理運営の知見も活用しながら、人手不足に伴う無人化・省人化への旺盛なニーズを取り込む施設運営BPaaS事業で事業成長をさらに加速します。

業務最適化ソリューション

migakun施設運営代行

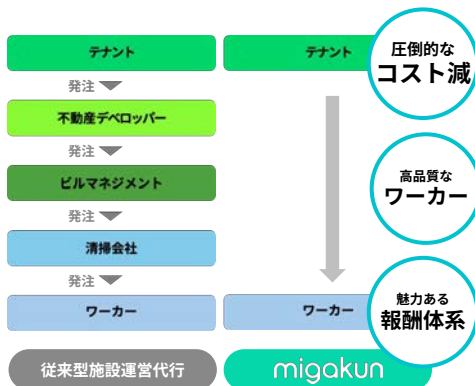
独自のギグワーカープラットフォームは
高品質で柔軟性が高く、
低コストな運営代行サービスを提供します。



市場競争力と柔軟性に優れた提供モデル

提供スキームにおける市場優位性

従来の施設運営代行における多重下請け構造を排除することで、利用企業の大幅なコスト低減、ギグワーカーにとって魅力ある報酬体系、高品質なギグワーカーの確保という、Win-Win-Winのスキームを構築しています。



Akerunやテクノロジーを活用した柔軟性

Akerun活用によるギグワーカーの労務管理や、コミュニケーションツール活用による顧客企業との”リアルタイムのコミュニケーション”により、従来の施設運営代行にはない、柔軟性の高いサービス提供体制を実現しています。



アジェンダ

1. 会社概要・サービス概要

2. 社会的背景とAkerunの可能性

3. 中期経営計画

4. サービスの特徴

5. Appendix



革新的なビジョン

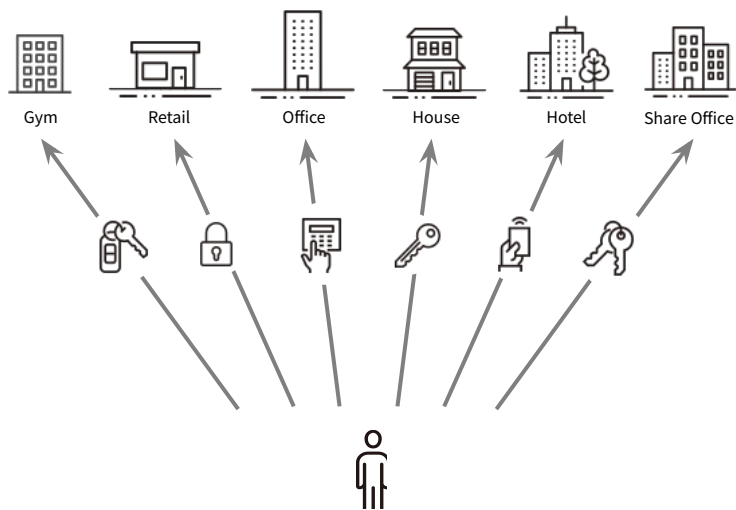
扉と鍵がN:Nだった認証インフラから、扉と鍵がN:1の認証インフラを創造します。

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

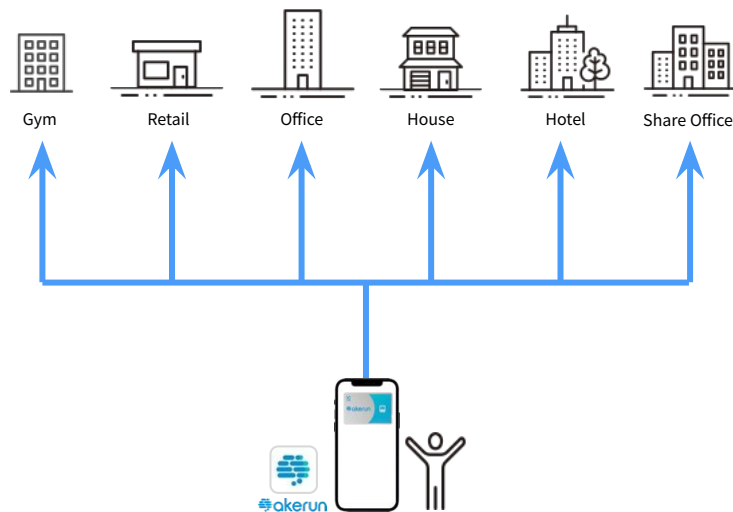
扉の数だけ鍵が必要



未来

N:1

1つの鍵であらゆる扉にアクセス



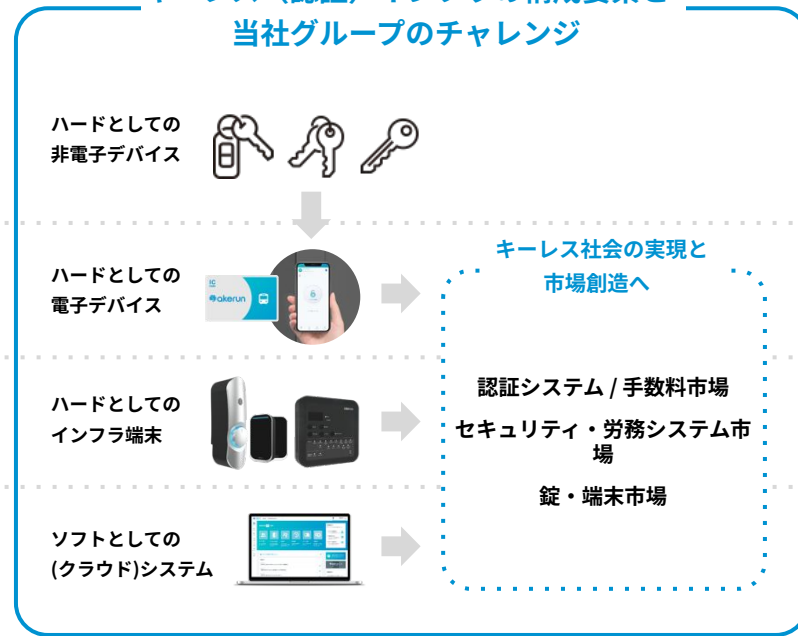
キーレスとキャッシュレス

“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

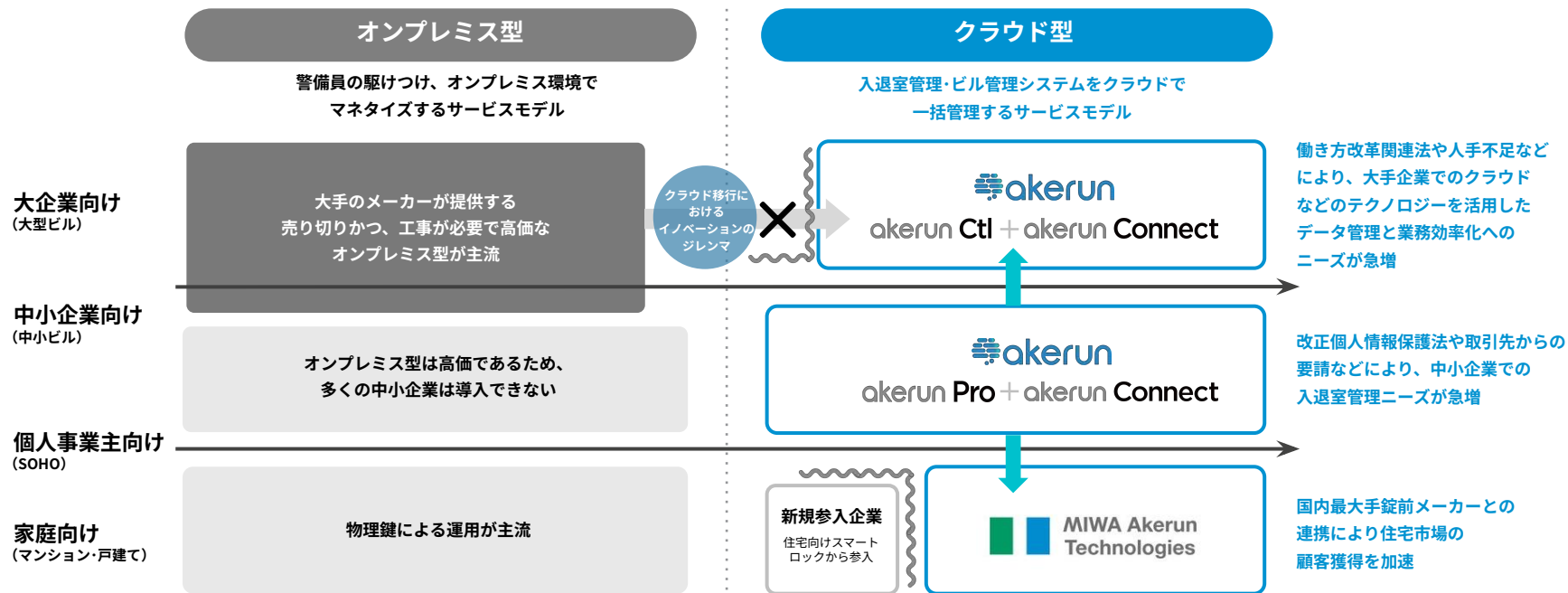


キーレス（認証）インフラの構成要素と 当社グループのチャレンジ



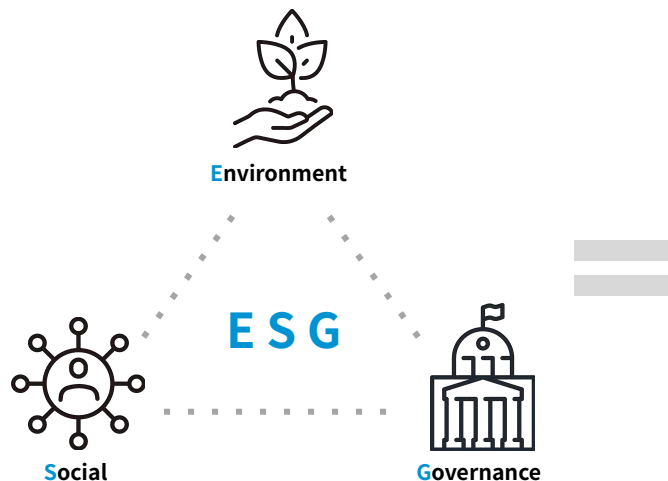
市場でのポジショニング

後付け型のAkerun Proで、小規模～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。



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

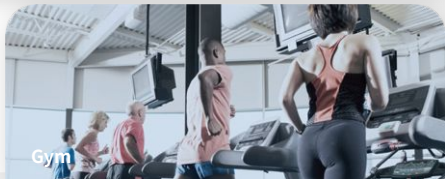
 **akerun** がプラットフォームとして支えます。

- 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



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。

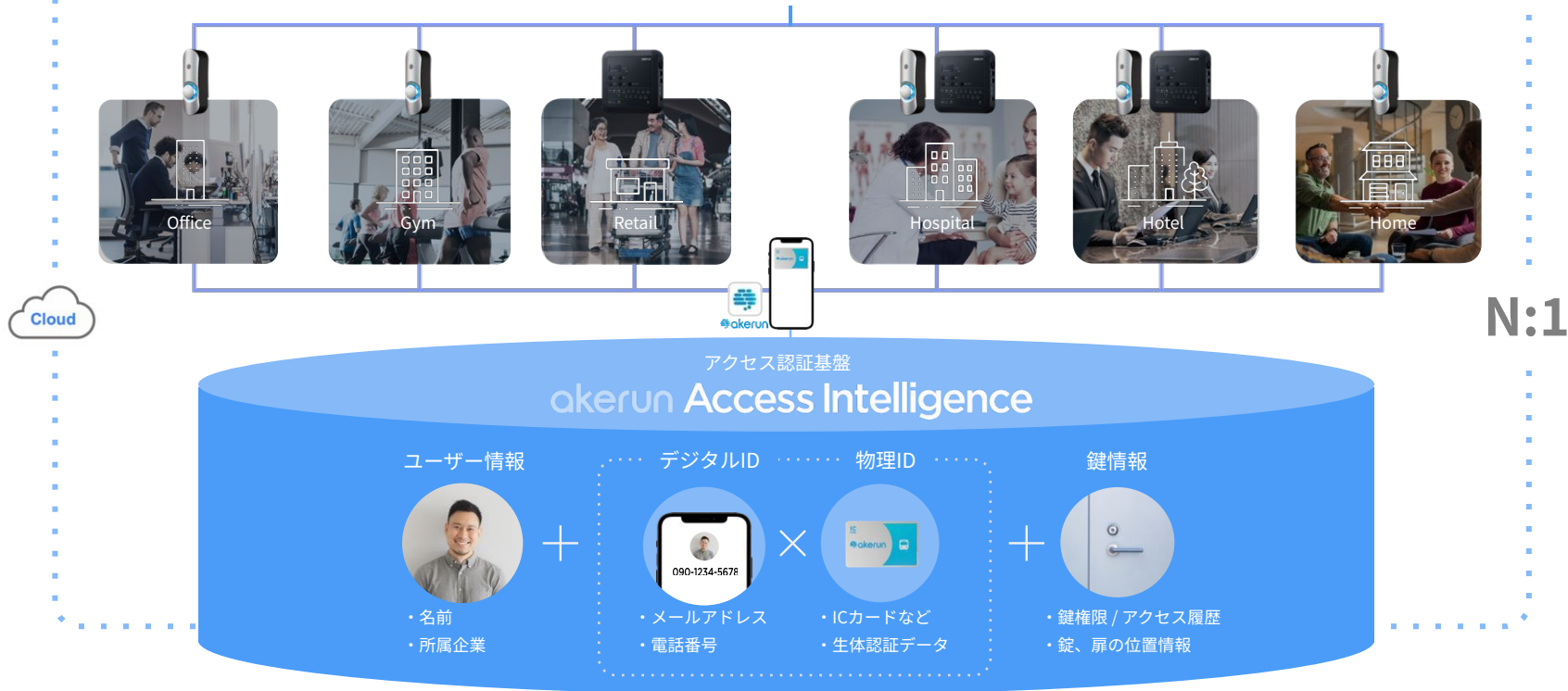
たった1つのカギでどこへでもアクセスできる、
そんな時代がすぐそこまで来ています。
オフィス、ホテル、ジムなどをあなただけの
スマートキーで予約、入退室、決済を簡単に。
人生をもっとスピーディに、もっとスマートに。



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。

akerun 入退室管理システム



2024年12月期：売上高と売上総利益及び営業利益の推移

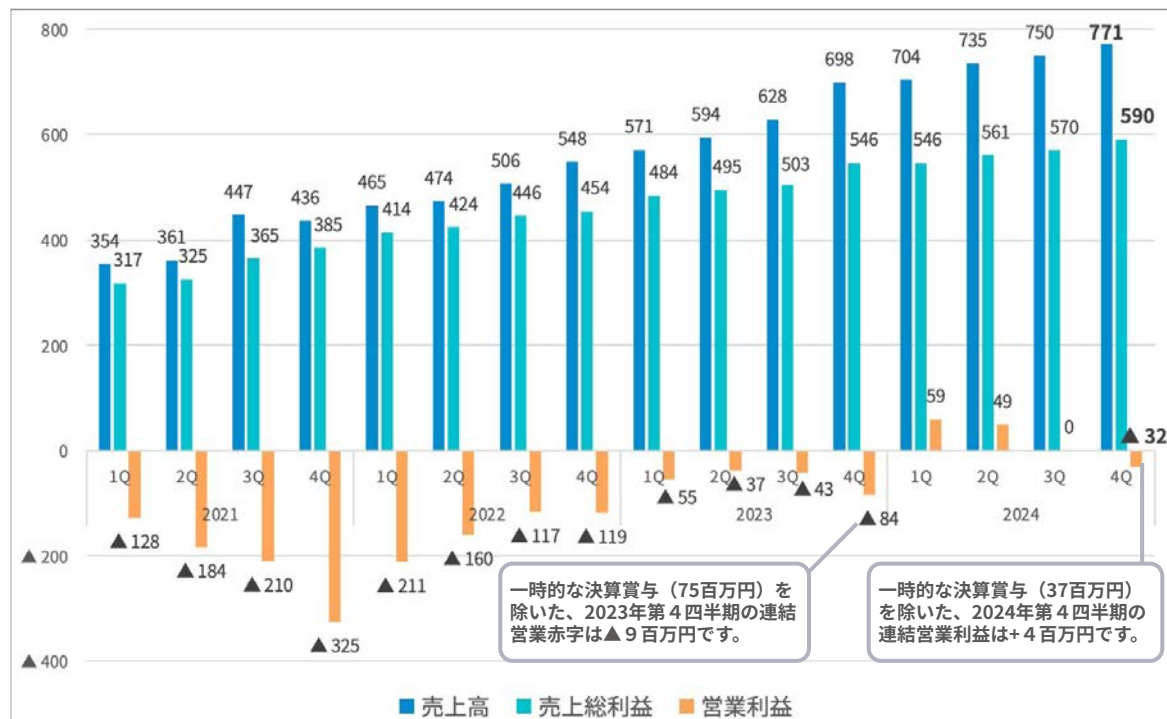
■ 売上高・売上総利益

売上高および売上総利益は、Akerunの導入台数の増加やMigakunの事業成長に伴い、堅調に増加しています。

■ 営業利益

効率的な成長投資に切り替えたことに伴い、売上高の成長を達成しながら、販管費を抑えている一方で、通期としての黒字幅は計画よりも上振れ達成しています。

売上高と売上総利益および営業利益（百万円）

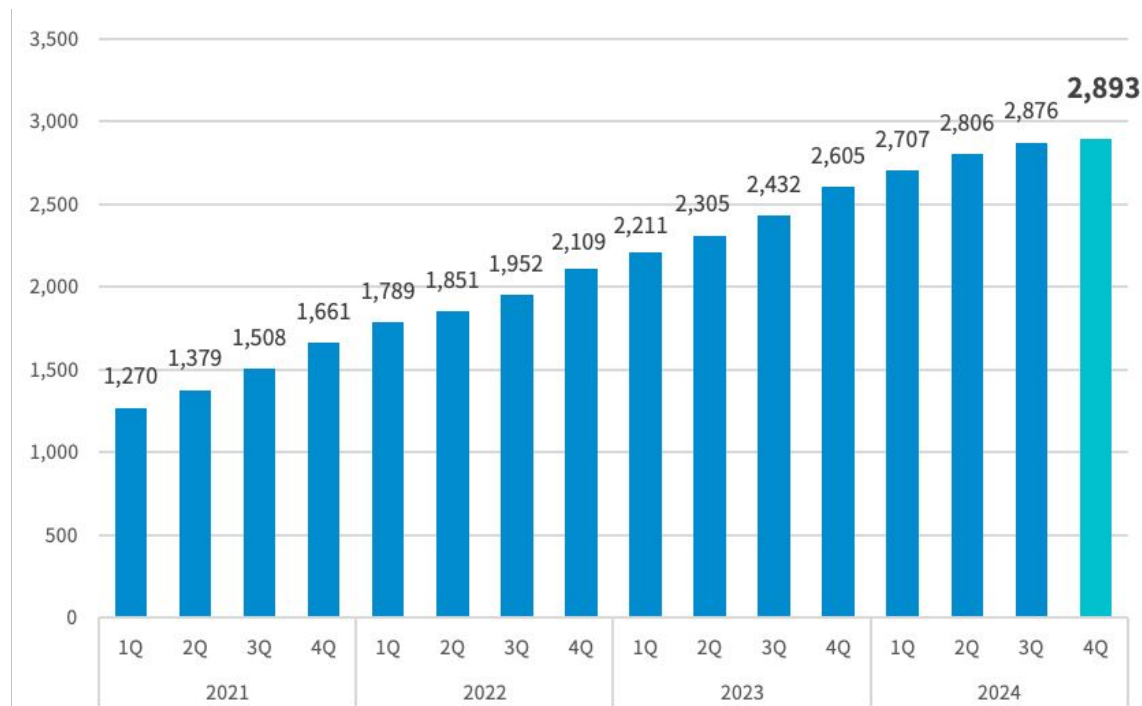


2024年12月期：ARR（全社）の推移

■ ARR（全社）

ARRは、Akerunの導入台数の増加や
Migakunの事業成長に伴い、
堅調に増加しています。

ARR（全社）推移（円／社）



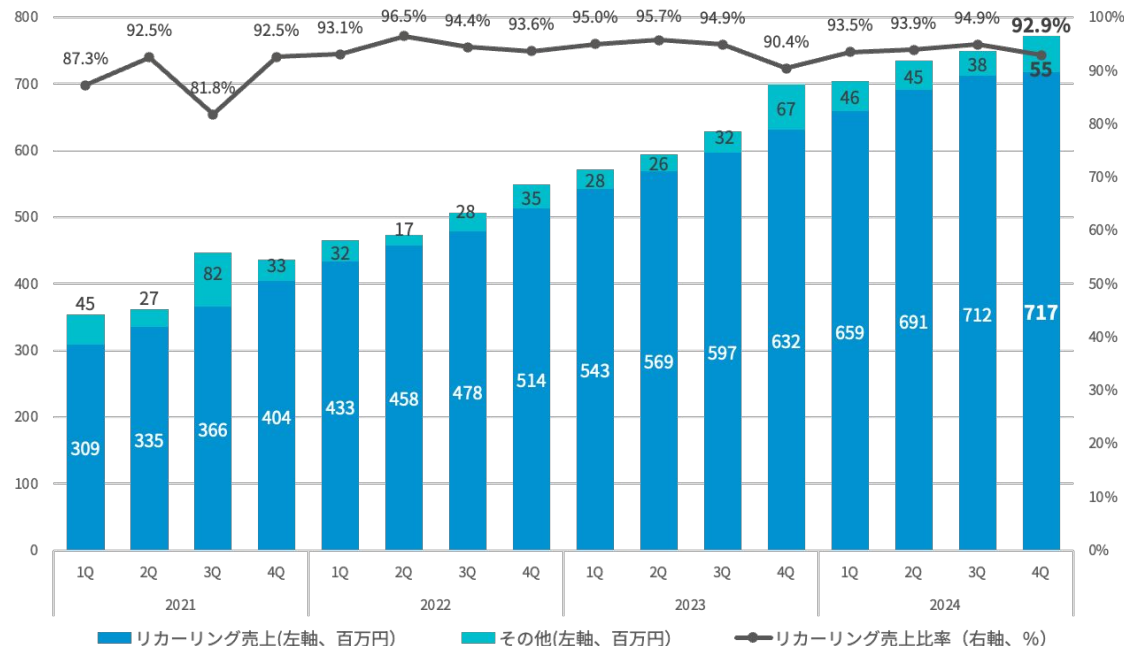
2024年12月期：売上高とリカーリング売上比率の推移

■ 売上高とリカーリング売上比率

事業における継続的な売上を示す
リカーリング売上が堅調に
増加していることで、売上高は
拡大しています。

また、2024年12月期第4四半期の
リカーリング売上比率は
92.9%となり、高水準を維持しています。

売上高（百万円）とリカーリング売上比率



(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。

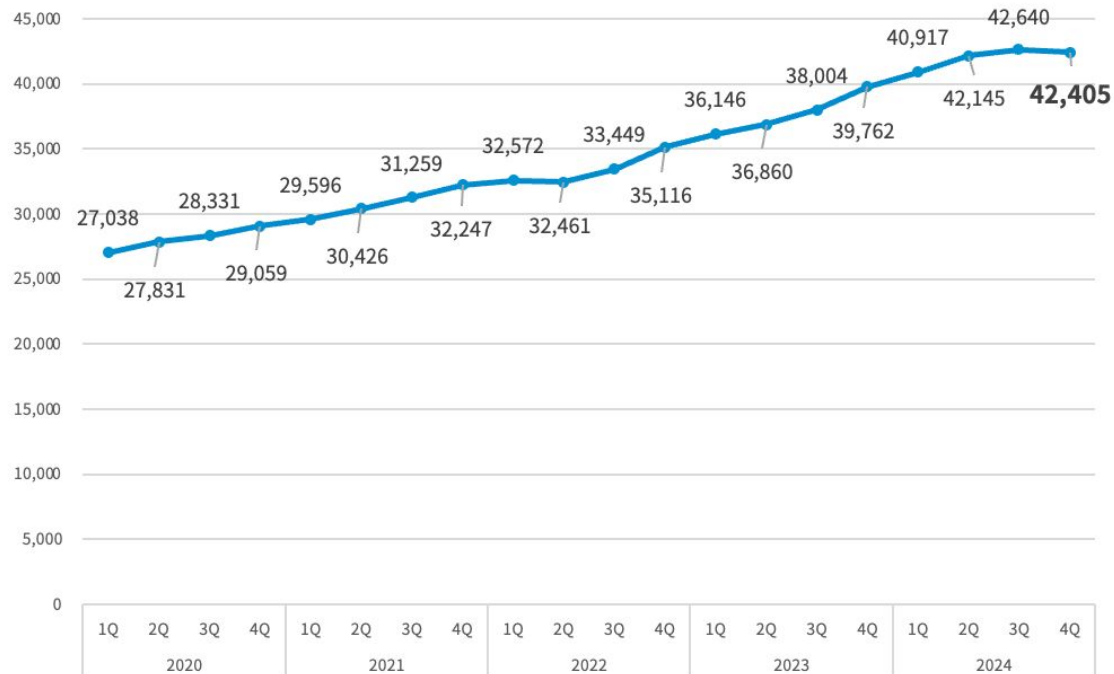
(注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。

(注) 2024年12月期第2四半期から、Migakunの本格提供開始に伴い、管理会計の集計方法を修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。

■ ARPU（全社）

「1社あたりARPU（全社）」は、Akerunの1社あたりの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、さらに、Akerun導入顧客を中心としたMigakunの導入によるクロスセルの拡大などにより、中期的な改善が継続すると見込んでいます。

ARPU（全社）推移 (円/社)



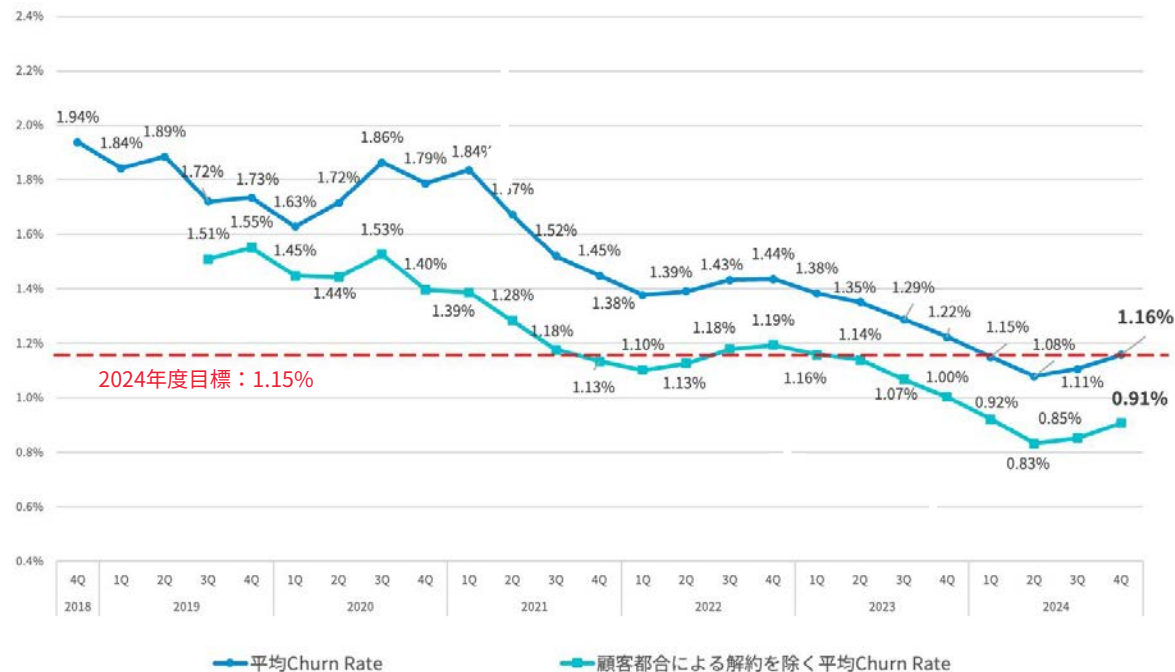
2024年12月期：Churn Rate（全社）の推移

■ Churn Rate（全社）

2024年12月期第4四半期の
Churn Rate^{*1}（全社）は
1.16%となり、2024年12月期の
Churn Rate目標である1.15%を
若干超過しましたが、通期での
Churn Rateの改善を達成しています。

「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、さらにAkerunとMigakunのクロスセル契約によるインフラ化などにより、今後も中期的な改善を見込んでいます。

平均Churn Rate（全社）



^[*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

2024年12月期：売上高と営業費用の推移

■ 売上原価

リカーリング売上の拡大により、売上原価は増加傾向にあります。

■ 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、引き続き効率性の高いマーケティング活動に注力しています。

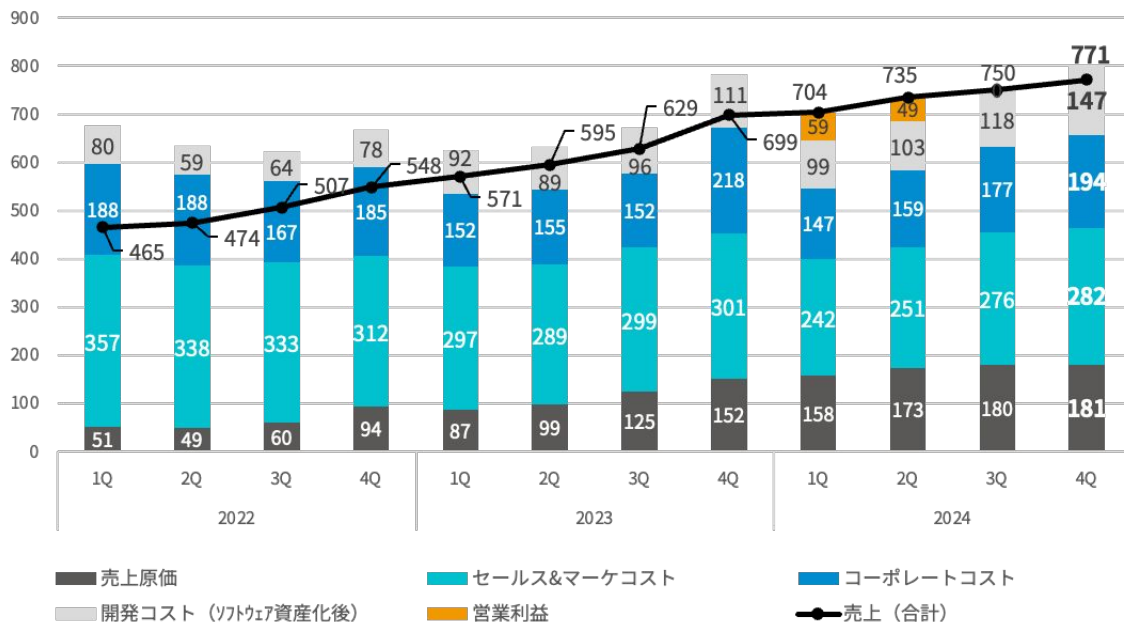
■ コーポレートコスト

さらなる事業成長に向けた採用への投資により、コーポレートコストは現状と同水準、または増加傾向になっていくと考えています。

■ 開発コスト（ソフトウェア資産化後）

開発コストは、Akerunの新機能や機能強化、そして新サービスの開発へのR&D投資を推進しているため、増加傾向にあります。

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。

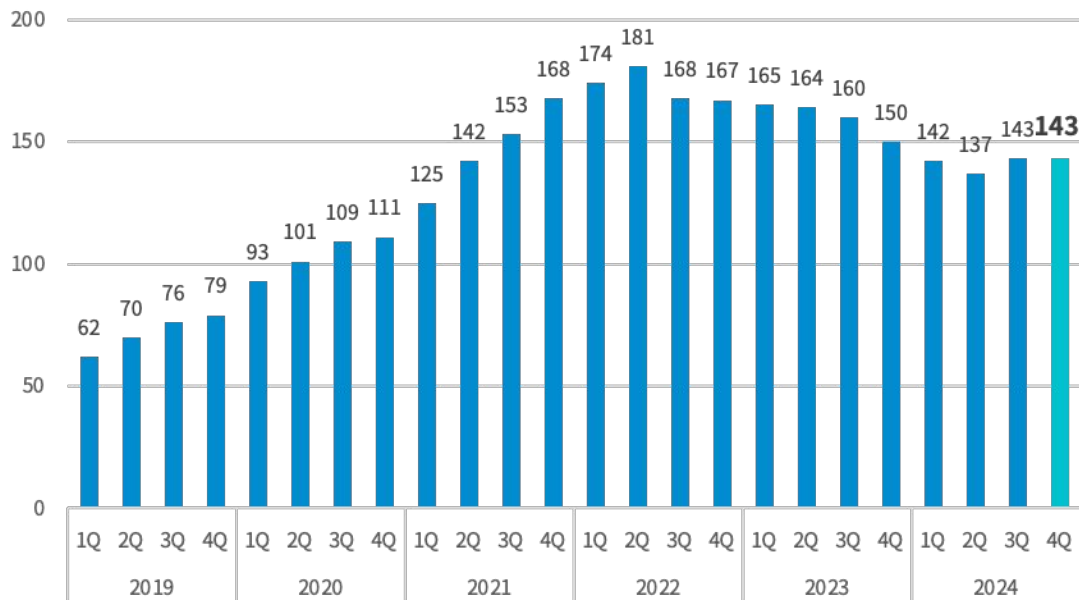
正社員数は増加傾向、 同時に生産性も向上

昨年度から推進する連結グループでの2024年12月期
通期営業利益の黒字化の過程における、
一人あたりの生産性の向上や組織の強靱化のための
取り組みにより、売上成長を達成しています。

引き続き2025年12月期も、通期営業利益の増加を
前提に、事業成長をさらに加速するために、
営業や新規事業における人員の採用を継続する
計画です。

2024年12月期末の正社員数は、143名となりました。

正社員数*



* アルバイトを含まず

リスク情報 1

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、今後に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 継続的な営業利益の確保と財務体質強化 	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な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、今後も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 新規サービスとなるMigakunなどを通じた事業ポートフォリオの継続的な拡充 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

* 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、2025年12月期通期決算の発表時期後の2026年2月頃を目処として開示を行う予定です。



つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

