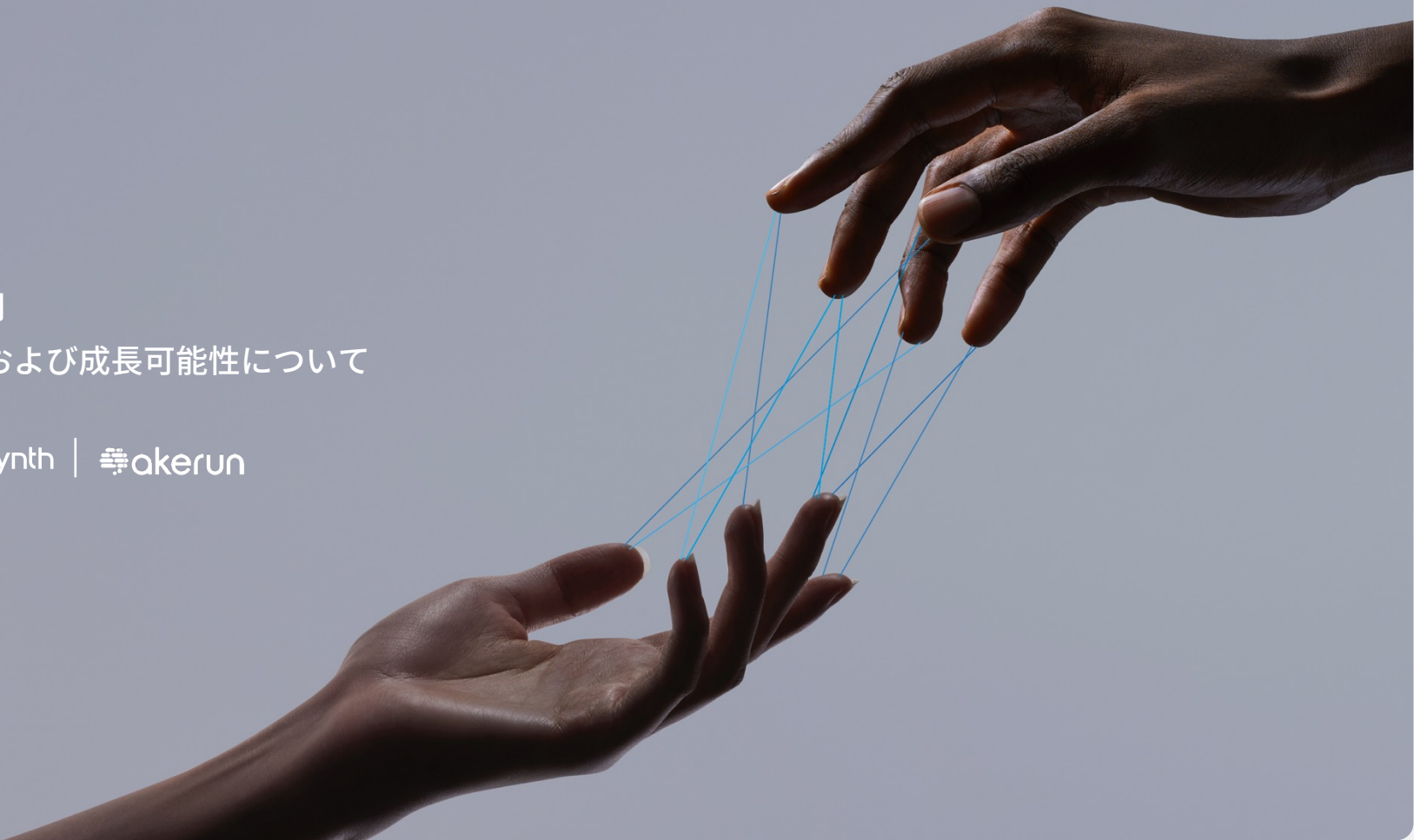


2023年2月

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
2. ビジョン
3. 中期目標
4. マーケット戦略
5. 財務モデル



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 取締役副社長 渡邊宏明 取締役 高橋謙輔 取締役 熊谷悠哉 (丹野悠哉) 社外取締役 井上英輔 常勤監査役 島田和衛 社外監査役 矢澤昌史 社外監査役 西本俊介
連結従業員数	167名 / 正社員数(2022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入室管理システム」の開発・提供

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(丹野悠哉)

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。



CFO

渡邊洋治

Chief Financial Officer(最高財務責任者)
SMBC日興証券のシニアアナリストとして電子部品セクターを担当。日経アナリストランキング(電子部品部門)で常に上位にランクインするなど、市場への幅広い知見を備える。



CSIO

小嶋聡史

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

サービス概要

Akerunは既存の扉に設置するだけで、スマートフォンやICカードで鍵を開け締めすることができる、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^{*1}としてサービス提供しています。



akerunPro

既存のドアに後付けするだけで
クラウド管理を実現。



akerunCtl

既設の電気錠(自動ドアなど)
クラウド管理を実現。



API連携で勤怠管理や、
会員管理、予約管理、
決済が連携可能。



オフィスや施設の
セキュリティ強化。



入退室ログの見える化で
履歴確認が可能。



利用者の日時、場所を限定した
アクセス権限の管理。

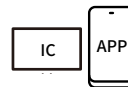


akerunConnect

入退室ログの見える化とアクセス権限管理で、
オフィスや施設を見守るWeb管理ツール。



遠隔地からの
施錠と解錠が可能。



ICカード、アプリ、顔認証など
幅広い施錠・解錠が可能。



電池残量を
クラウドでモニタリング。



Akerun本体の
ヘルスマニタリング。

・ Akerun Proは、既存のドアに後付け、工事不要で導入可能 (月額約2万円〜)*2

・ Akerunコントローラーは、簡易的かつ後付け工事で、既設電気錠のクラウド管理を実現

(^{*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 (レンタルモデル) を組み合わせた提供モデル。

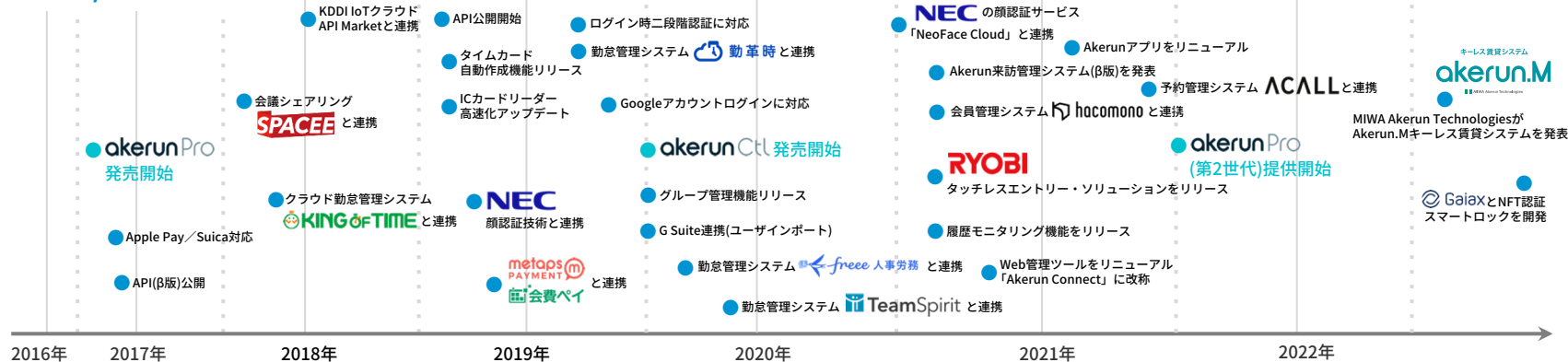
(^{*2}) 台数に応じて月額料金は増加。

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



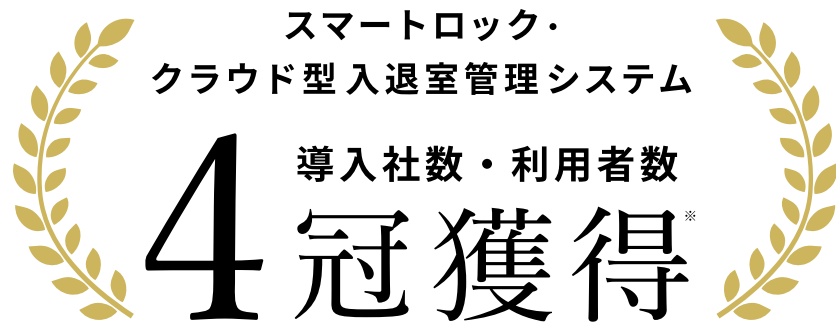
Services / Products



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*、4,900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
2. ビジョン
3. 中期目標
4. マーケット戦略
5. 財務モデル



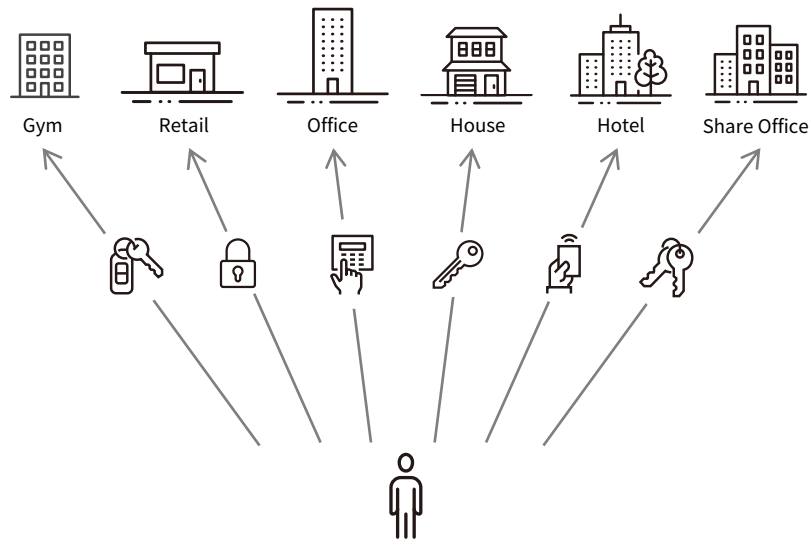
実現したい“キーレス社会”の世界観

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。

それが、私たちが創りたい“キーレス社会”の姿です。物理空間におけるSSO（シングルサインオン）を目指します。

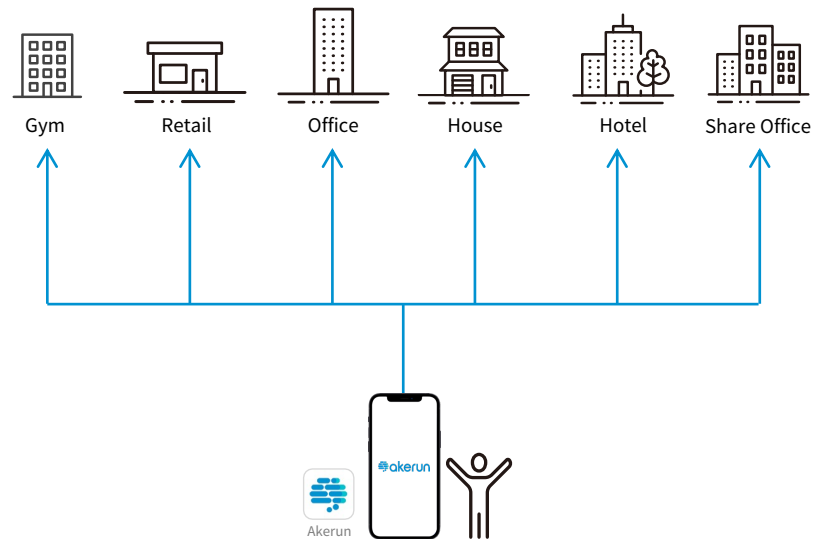
従来

N:N



未来

N:1



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

ハードとしての
非電子デバイス



ハードとしての
電子デバイス



ハードとしての
インフラ端末



ソフトとしての
(クラウド)システム



創出された
巨大な市場

決済システム / 手数料市場
POSシステム市場
端末関連市場

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

ハードとしての
非電子デバイス



ハードとしての
電子デバイス



ハードとしての
インフラ端末



ソフトとしての
(クラウド)システム



キーレス社会の実現と
市場創造へ

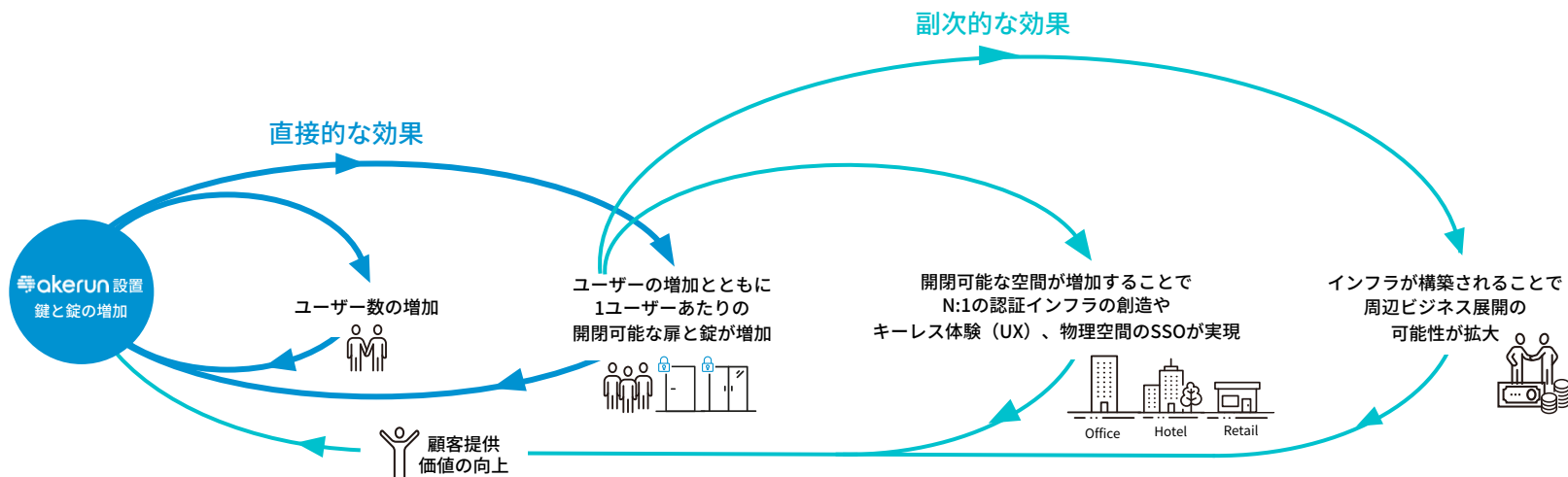
認証システム / 手数料市場
セキュリティ・労務システム市場
錠・端末市場

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ていく正の循環を実現します。

Akerun Access Intelligence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。

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

1兆2,000億円^{*3}

すべての企業と住宅向け
アクセスコントロール市場

7,600億円^{*2}

従業員10名以上の企業と住宅向け
アクセスコントロール市場

4,100億円^{*1}

従業員10名以上の企業向け
アクセスコントロール市場

20.2億円

(2022年12月期ARR実績)

※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

(*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）

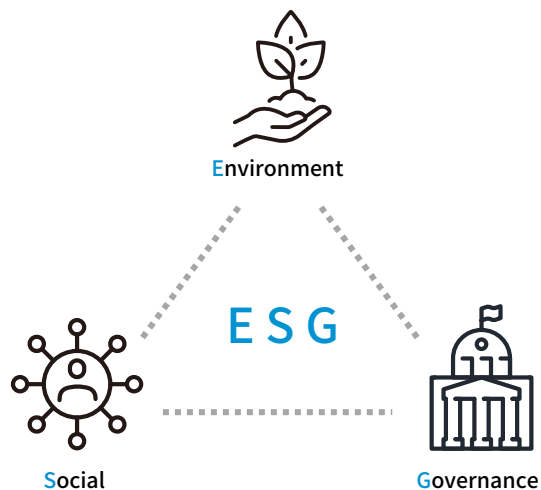
(*2) (*1)に加え、福祉施設等での利用向け（約7万戸）と住宅向け（約5500万戸）を加算。

(*3) (*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。

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。



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。

- 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
2. ビジョン
3. 中期目標
4. マーケット戦略
5. 財務モデル



中期目標の修正と市場背景

2022年度実績と外部環境の変化を踏まえ、中期目標の方向性を修正し、黒字化の達成時期を前倒します。

新たな目標として、 黒字化の計画を前倒して 2023年度中の単月黒字を目指す

- ・赤字企業に対する株式市場からの厳しい評価があることから、当初目標としていた「2025年までにARR50億円」という売上規模の目標ではなく、組織および事業の強靭化を通じた黒字化の前倒しと収益性の確保を目指します。
- ・競合環境、部品調達、マクロ経済環境など、引き続き不確定要素が残ると分析しており、早期黒字化が必須と認識しています。

2024年通期の営業利益の 黒字化の目標は維持

- ・子会社を通じた住宅用スマートロックの開発・販売拡大など、新規事業などへの成長投資を維持しながら、Akerun事業のさらなる拡大や高収益体質の確立などを通じて、資金調達無しでの黒字化と自律的な成長を目指します。

安定的な 顧客基盤の構築

- ・大口顧客向けAPI連携の強化と導入促進、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します。
- ・子会社MIWA Akerun Technologiesによる住宅領域での事業拡大やAkerun事業における大規模企業への導入促進などを通じて、顧客ポートフォリオを分散し、マクロ経済環境の変化に対するレジリエンシーを強化します。

Akerun導入台数の拡大



Office

① オフィス利用 (入退室管理・勤怠管理)



House

② 住宅利用



Retail

③ 商用利用 (入退室管理や会員管理連携、決済連携など)

3つの柱で、キーレス社会の実現を推進します。

新規事業への投資

住宅用スマートロックの開発などを強化します。



国内最大手⁽¹⁾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



国内最大手⁽²⁾のスマートロック企業
高い認証・セキュリティ技術

(*)1) 美和ロック社ならびに錠前メーカー各社の公開資料をもとに推計。

(*)2) スマートロック利用者数/シェアNo.1、法人向けスマートロック導入社数/シェアNo.1。(日本マーケティングリサーチ機構調べ(2021年6-7月期_指定領域・日本国内における検証調査))

2023年中の単月黒字化



2023年中の

単月黒字化を目指します

2024年通期黒字化



2024年に

営業利益の通期黒字化



2024年には、

FCFも黒字化させ、
高い成長率

が維持できる体制を構築します。

アジェンダ

1. 会社概要
2. ビジョン
3. 中期目標
4. マーケット戦略
5. 財務モデル



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、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

「個人情報保護法改正」によるセキュリティへのペイン

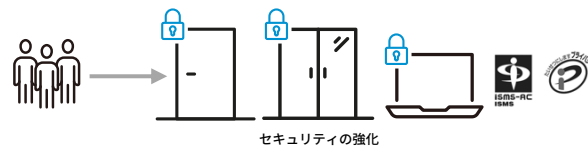
- ・2017年6月より、個人情報を取り扱う全事業所で個人データを取り扱う区域の管理が義務化
- ・大企業からの受託には、入退室記録&Pマーク取得が必須条件

「働き方改革」による労務管理へのペイン

- ・働き方改革関連法で、「労働時間の適正把握」が義務付け
- ・新型コロナウイルス感染症の禍中での出社比率の管理・調整のニーズ

ペインポイントへの提供価値

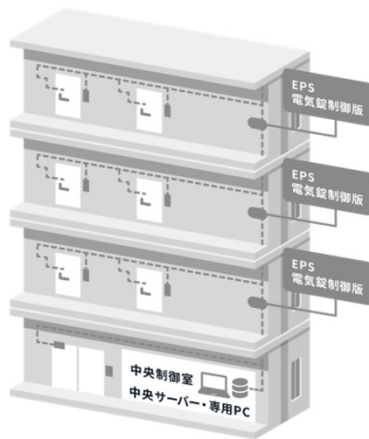
入室制限/権限管理による、物理・情報セキュリティの強化、Pマーク、ISMS取得



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 / 無人化運営



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、

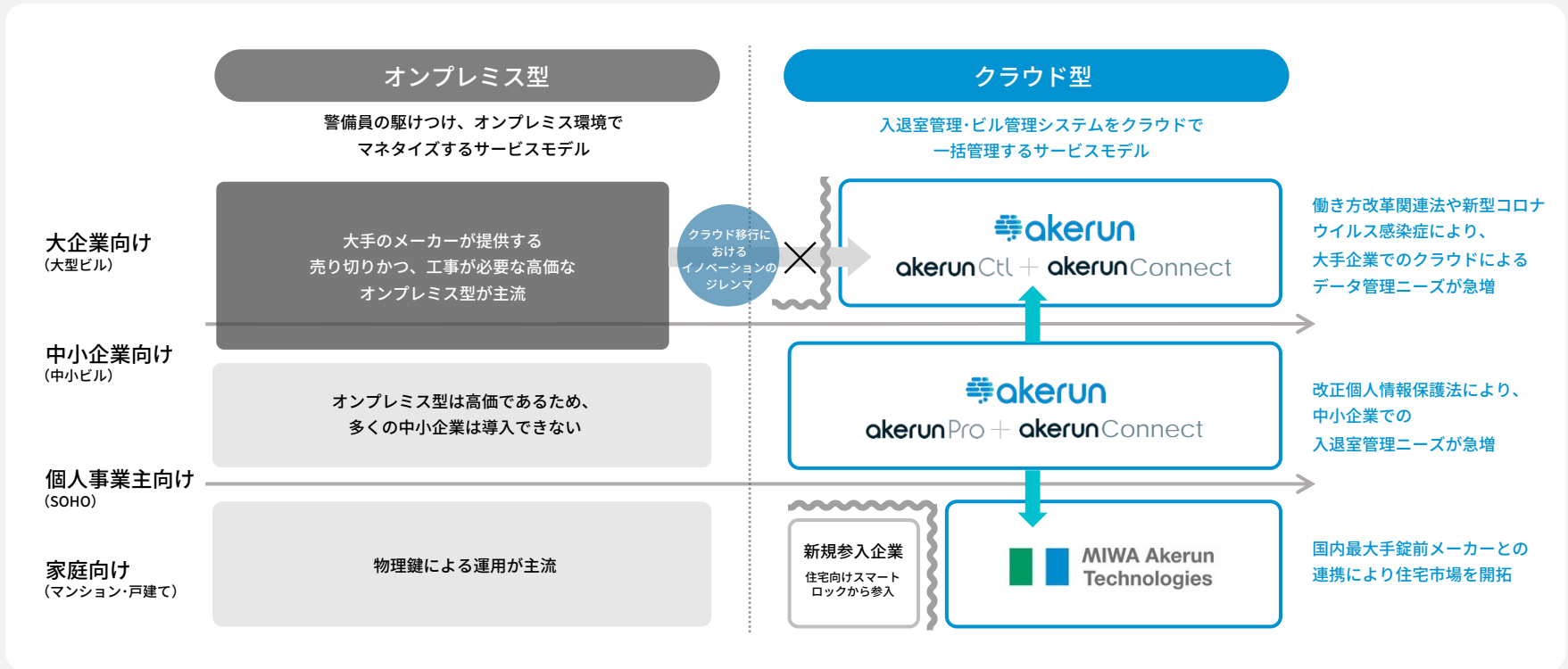
見づらいコストが必要になります。

* Akerun Proの場合

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。



大型ビルや大規模企業での大型導入案件も増加傾向

導入時の利便性やクラウド・IoT活用によるメリットが評価され、大型ビルや大規模企業での導入が増加傾向にあります。

大型ビルの全棟規模でAkerunを導入

サッポロ不動産開発株式会社が運営する
恵比寿ガーデンプレイスタワーの
全棟規模のセキュリティ強化と来訪者向けの受付業務の効率化の
ための入退室管理ソリューションとして採用されました。

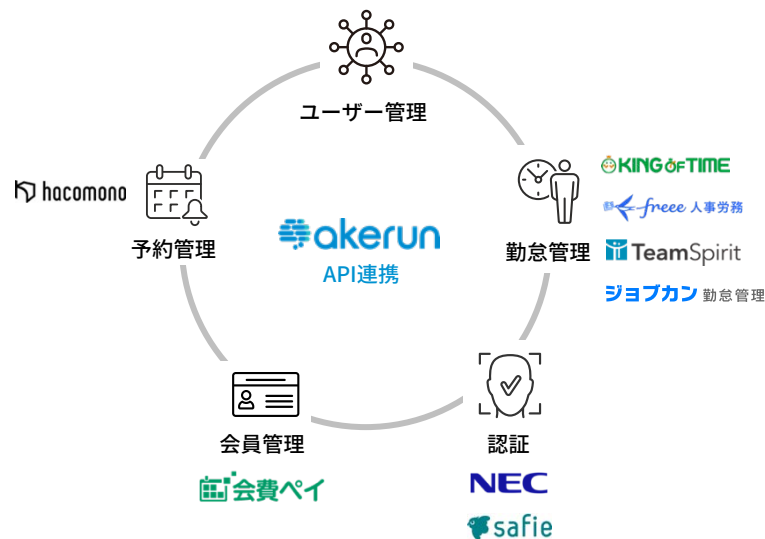
- ・利用者の安心・安全の向上のため、オフィスエリア各階のエレベーターホールの自動ドアにAkerunコントローラーを全面導入
- ・オフィスエリアの入室制御によるセキュリティ強化に加え、来訪者向けのデジタル鍵の発行により、入居企業の受付業務を効率化



Akerun API連携による、SaaSエコシステムの確立

オフィスへの入退室を起点とした、APIによる周辺サービス連携を継続的に拡大しています。

API連携を推進することで、入退室管理システムだけではない、顧客のバックオフィス基幹システムへと進化しています。

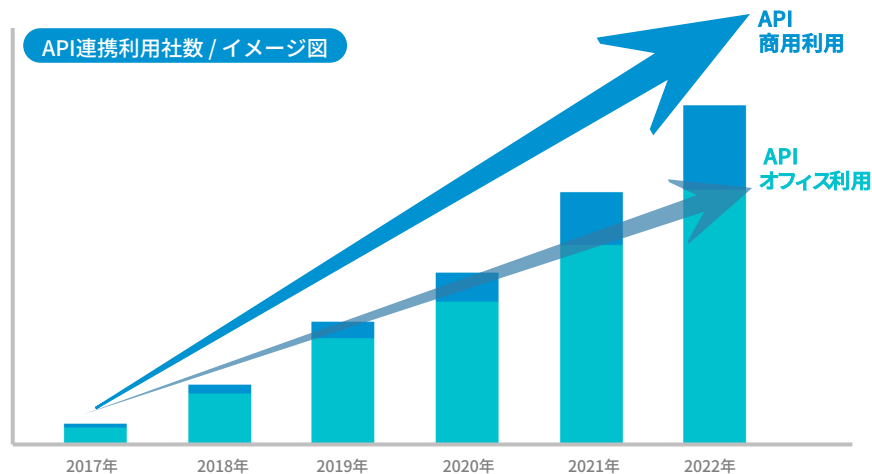


■ API連携顧客数は2022年も着実に増加

→連携SaaSをさらに拡充し、顧客のニーズを取り込んでいきます。

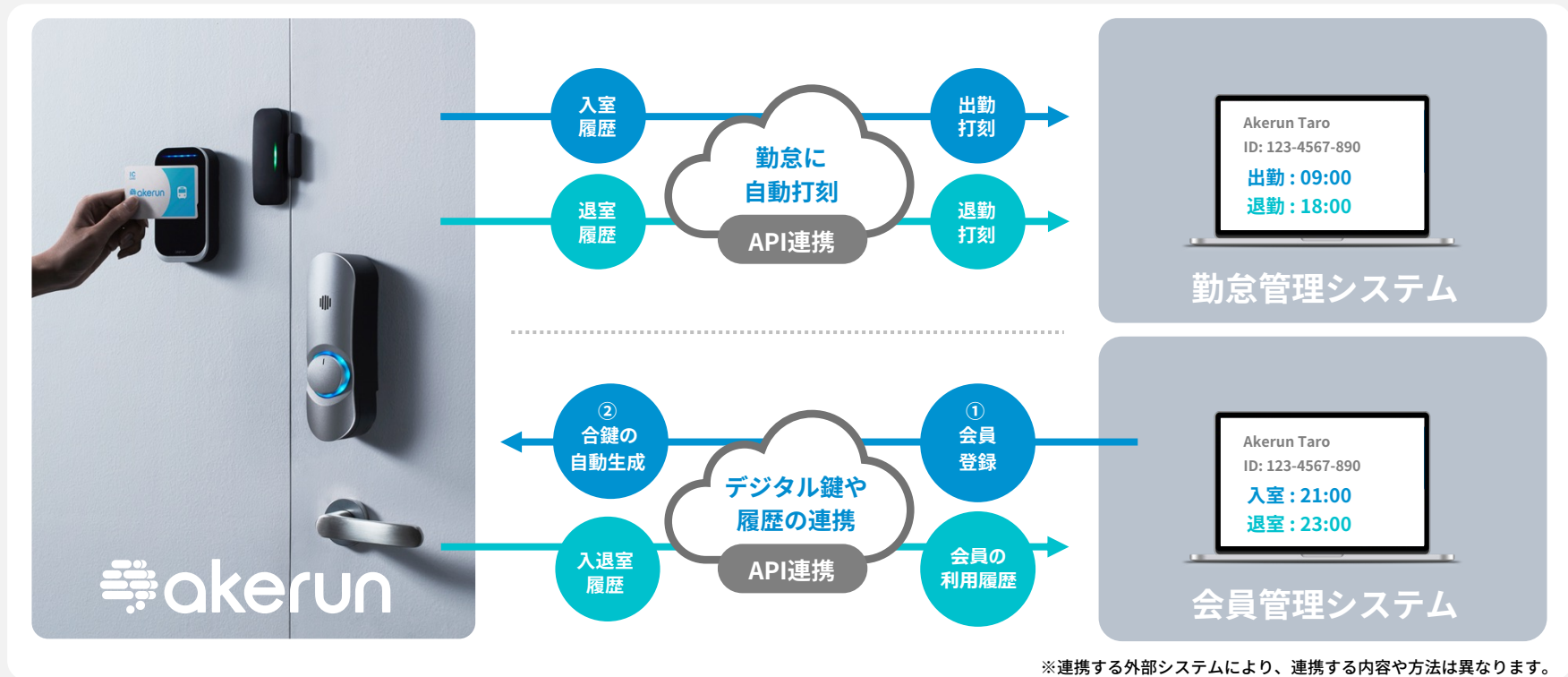
■ 基幹システムの一部となることで、Churn Rateの低減に貢献

→顧客とWin-Winの関係を構築します。



API連携による顧客ニーズに合わせた付加価値の提供

Akerunと外部サービスとのAPI連携を通じて、セキュリティにとどまらない、勤怠管理、会員管理、顔認証、決済などの付加価値を提供します。
シームレスな機能連携により、事業者／管理者は業務効率化やコスト削減を、利用者／ユーザーは優れた利用体験（UX）を享受できます。



※連携する外部システムにより、連携する内容や方法は異なります。

住宅領域：より競争力のある製品の開発投資を実行

■ 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。

■ 美和ロックの全ての電気錠が、標準機能として、Akerunアプリ・Akerun IDで鍵が開く仕組みに。

キーレス賃貸システム

akerun.M

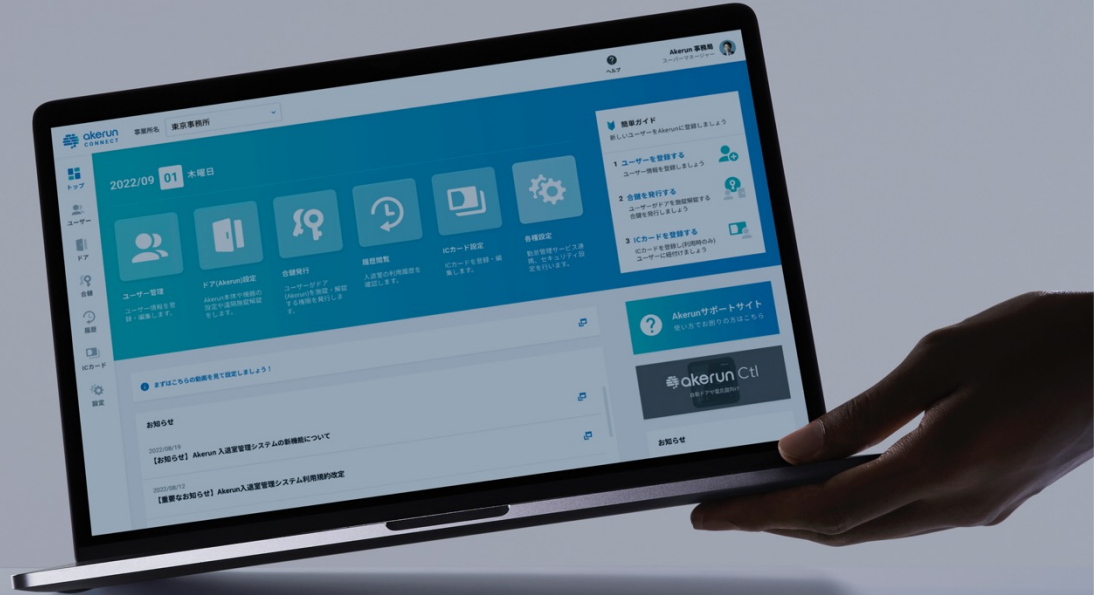
MIWA Akerun Technologies



まず第1弾の主要サービスとして、賃貸物件の管理業務における移動、時間、トラブルを大幅に低減し、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させる「Akerun.Mキーレス賃貸システム」を発表しています。

アジェンダ

1. 会社概要
2. ビジョン
3. 中期目標
4. マーケット戦略
5. 財務モデル

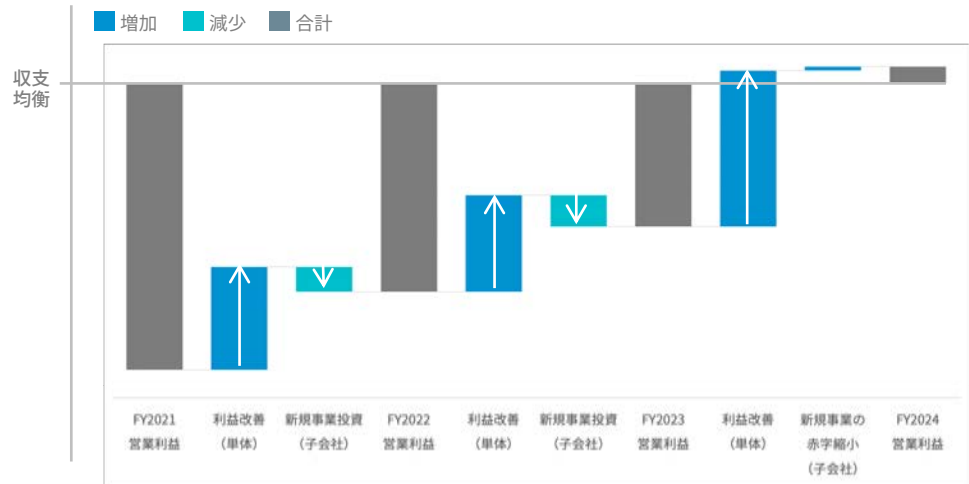


収益化への道のり

サブスクリプション収益の積み上がりと販管費の効率的な運用により、Photosynth単体の利益額は毎年増加し、子会社の住宅向けスマートロック事業に対する投資を織り込んで、営業利益は2024年に通期黒字化する見込みです。

- 2023年12月期の営業損失は、Photosynth単体の利益増加によって、子会社の開発投資による赤字拡大を吸収し、赤字幅を大幅に縮小する見込みです。
- 2024年12月期は、Photosynth単体のさらなる利益増加と、子会社の開発投資の一巡により、連結黒字化を見込んでいます。
- Photosynth単体に関しては、サブスクリプション収益の積み上がりによる、粗利の着実な増加を見込むとともに、販管費の効率的な運用により、利益額を増加させていく方針です。

収益化へのイメージ



ARR拡大のための施策

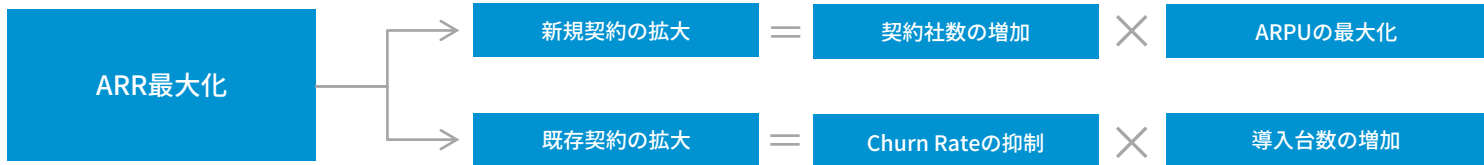
2022年12月期に実施した施策をより大規模に実施します。契約者数の増加とARPUの最大化で、さらなる成長を目指します。

■新規契約

- 堅調な大規模企業からの受注のさらなる拡大
- 全国規模の中小企業の受注開拓
- 顧客ニーズに合致した製品開発

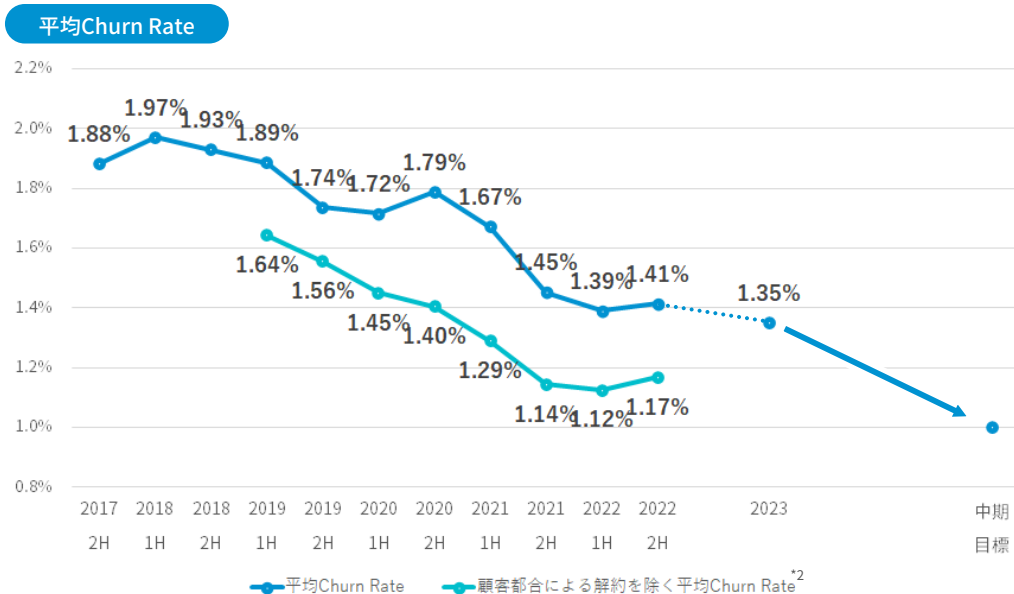
■既存契約

- API連携やサービス品質向上による、Churn Rateの抑制
- API連携の有償化に伴う、顧客単価の増加
- 既存顧客に対する、Akerun追加導入の追求



2023年12月期の Churn Rate^{*1} は、 1.35%に改善見込み

中期的に、さらなる低下を目指します。
2022年に続き、大規模企業への拡販、
API連携の増加、Akerunコントローラーの
売上構成比拡大等により、
さらなる改善を見込んでいます。



(*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

Appendix

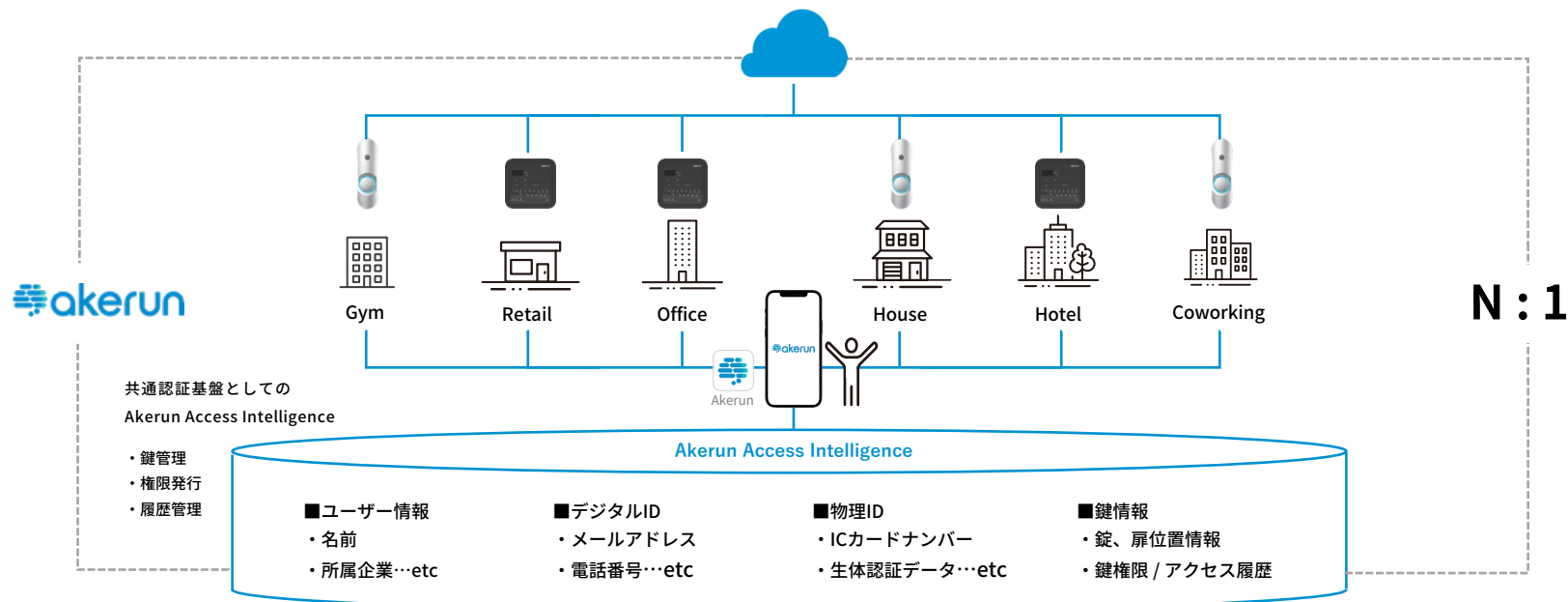


キーレスインフラを支える、Akerun Access Intelligence

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。

到来するであろう未来の社会インフラ



前回のARR成長戦略の進捗状況

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
+16%^{*1}

(*1) 2022年12月期末契約社数の前年比伸び率。

(*2) 2022年12月期末ARPUの前年比伸び率。

1社あたり売上高の拡大

アップセル

- ・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

クロスセル

- ・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

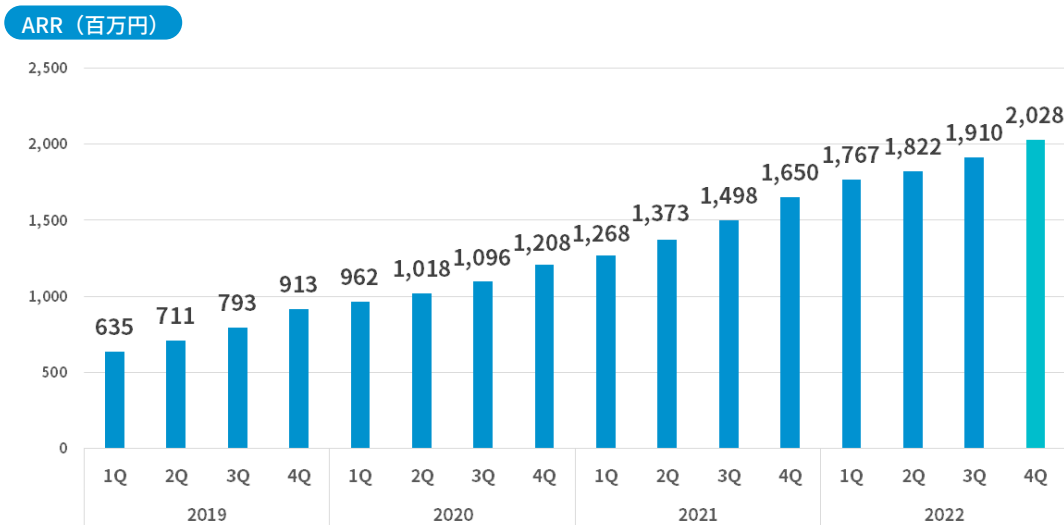
YoY
+5.8%^{*2}

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。



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。



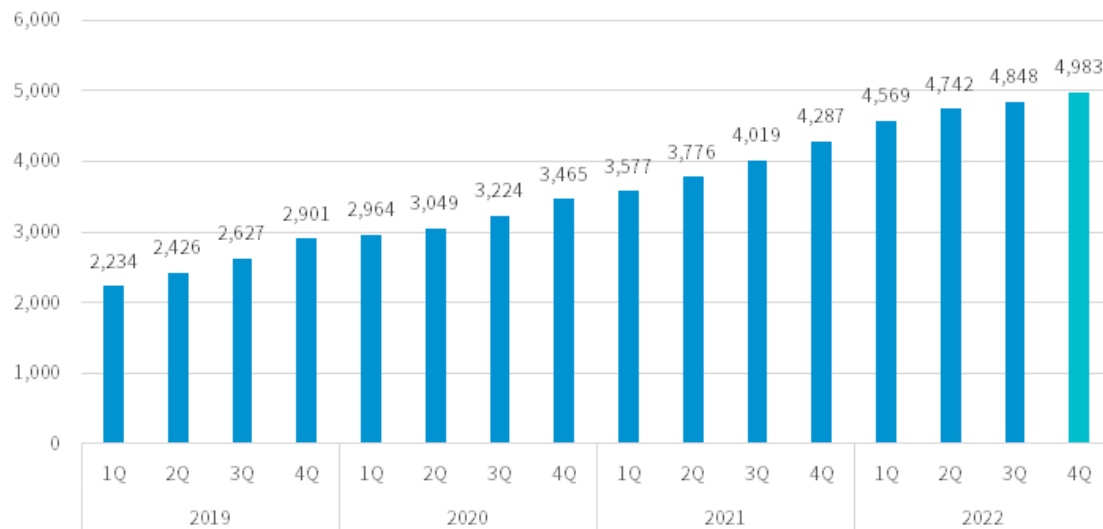
現契約社数は 4,900社を突破

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。

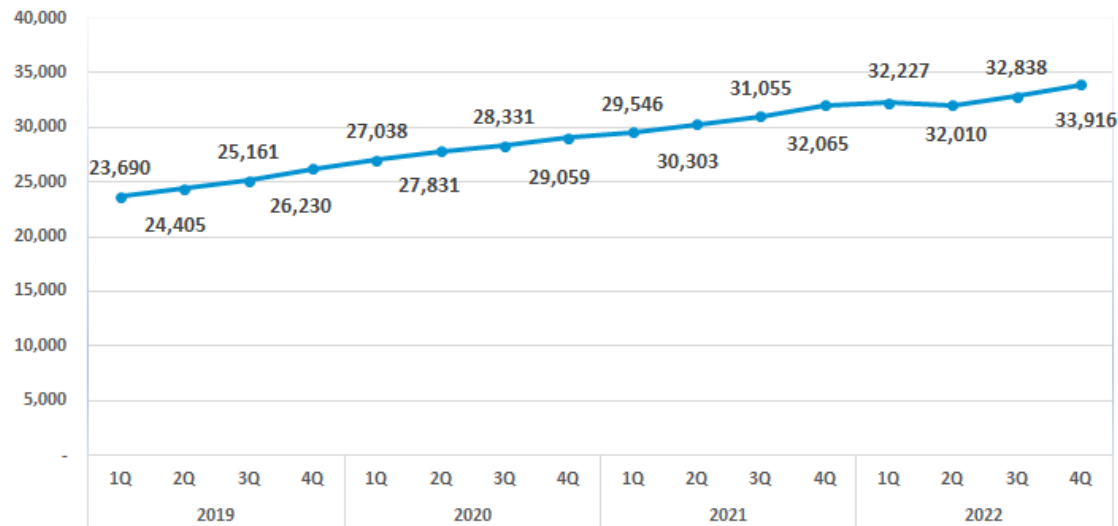
年度末契約社数推移



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)

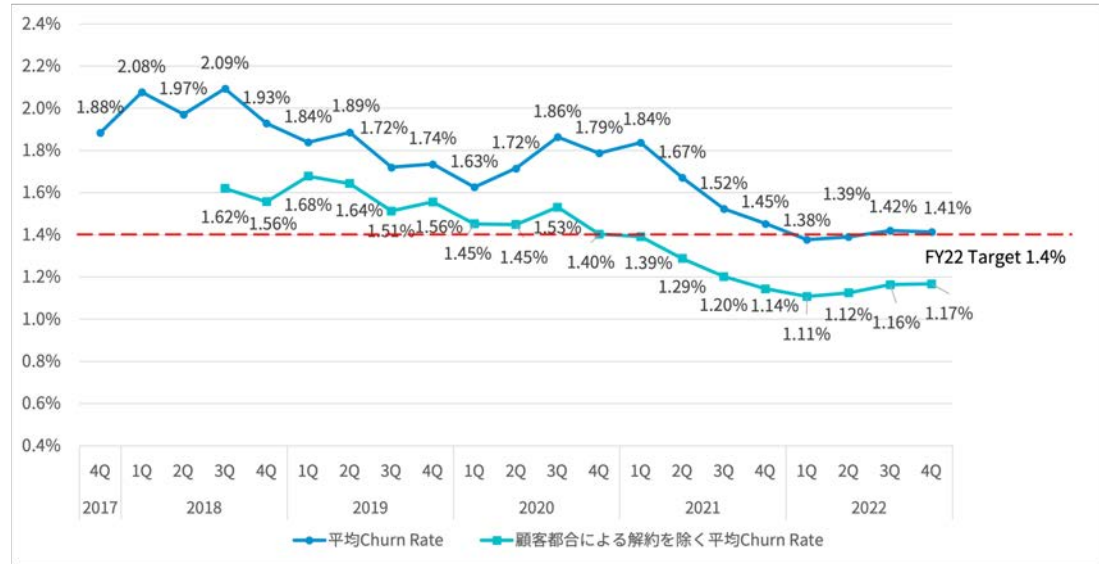


Churn Rate*1 は 順調に改善が進む

「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

収益構造

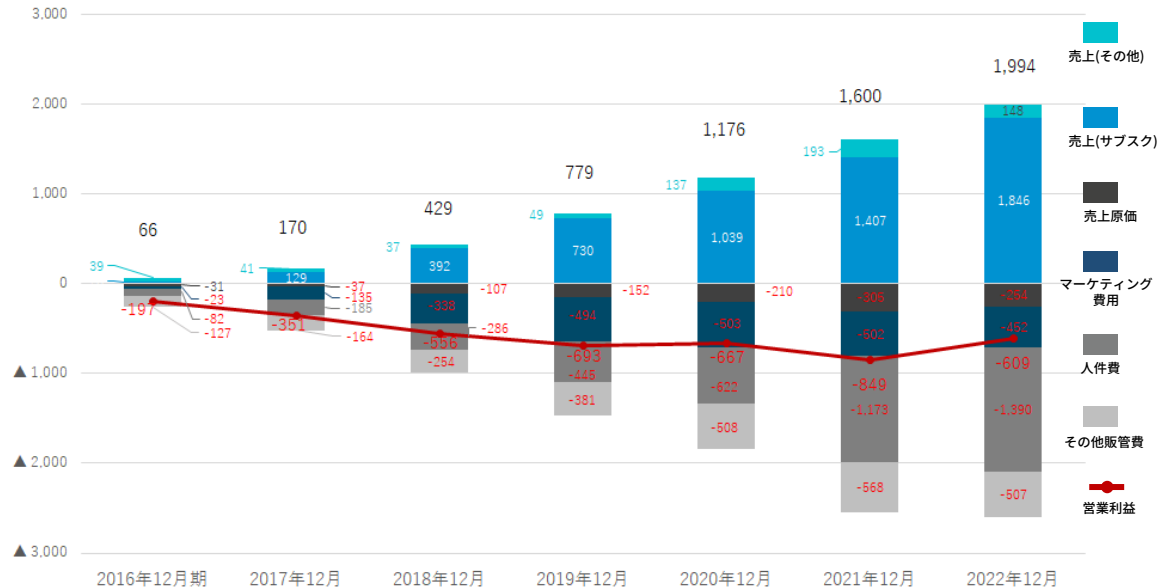
■2022年12月期は売上高19.9億円、
売上高のサブスクリプション
売上比率は93%でした。

■売上原価は2.5億円でした。
原価率の高いその他売上の減少により、
前期比で減少しました。

■粗利率は87%でした。
HESaaSのビジネスモデルで、
サブスクリプション売上比率が高く、
また、ファブレスでハードウェアの調達を
行っているため、高収益性を維持しています。

■人件費は13.9億円、
マーケティング費用は4.5億円でした。
粗利の拡大と効率的な経営に努めたことから、
営業損失は期初計画の8.26億円に対し
6.09億円を着地しています。

売上高営業利益構成 (百万円)

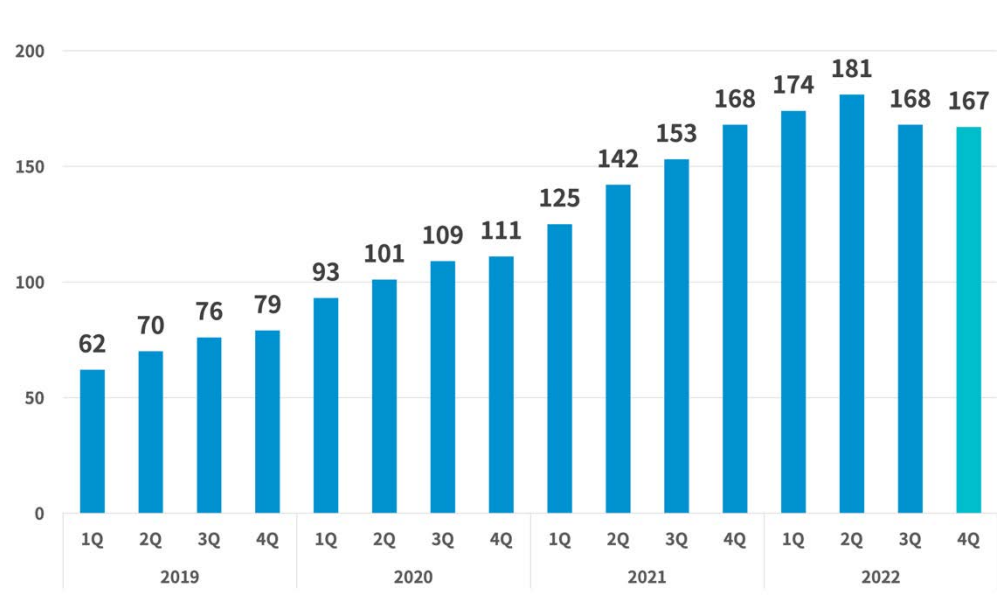


正社員数は 前期とほぼ同水準で推移

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。

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 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"> 新たにCISOを設置し、セキュリティやSREにおける経験が豊富な小嶋が就任することで、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

リスク情報 2

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
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 	中 / 短中期
新型コロナウイルス感染症拡大の影響について	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の収束時期や緊急事態宣言の再発令による、需要減少やマーケティング活動への支障などが発生するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 導入・実施済みの在宅勤務制度やWeb商談のためのツールの活用による、事業活動の継続性の確保 コロナ禍によって生まれた、非対面、非接触、24時間無人営業等の新たな需要の取り込み 	低 / 短期

* 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、2023年12月期通期決算の発表時期後の2024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

