

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

株式会社Photosynth

2023年12月期第1四半期  
決算説明資料

 Photosynth |  akerun

2023年5月15日

# KPI ハイライト

## Financials

ARR <sup>*1</sup> <b>21.1</b> 億円+	サブスクリプション売上比率 <sup>*2</sup> <b>91.2%</b>	粗利率 <sup>*2</sup> <b>84.9%</b>
ARR 成長率 <sup>*3</sup> <b>19.7%</b>	Churn Rate <sup>*4</sup> <b>1.34%</b>	現契約社数 <sup>*2</sup> <b>5,068</b> 社

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

(\*3) 2023年12月期第1四半期実績。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1四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他



# 2023年12月期 第1四半期（累計） 対通期計画比

## ■ 売上高

期初計画に対し進捗率24.2%でした。

下期偏重のストックビジネスのため、第1四半期での対通期進捗率24.2%という結果は、対計画比で若干の上振れと判断しています。

## ■ 営業損失

粗利の上振れ、コスト圧縮により、各種指標における赤字の対通期進捗率は12～13%でした。

	2023年12月期 第1四半期実績	2023年12月期 通期計画	進捗率(%)
売上高	571百万円	2,357百万円	24.2%
売上原価	86百万円	—	—
総粗利	484百万円	—	—
粗利率	84.9%	—	—
営業損失	▲55百万円	▲425百万円	13.0%
経常損失	▲53百万円	▲433百万円	12.4%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲49百万円	▲361百万円	13.7%

### ■ 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、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、ほぼ想定通り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1四半期実績	2023年12月期 第1四半期実績	増減額	増減率
売上高	465百万円	571百万円	+106百万円	+22.8%
売上原価	50百万円	86百万円	+35百万円	+70.4%
総粗利	414百万円	484百万円	+70百万円	+17.0%
粗利率	89.1%	84.9%	—	▲4.2ppt
販売管理費	625百万円	540百万円	▲85百万円	▲13.6%
営業損失	▲211百万円	▲55百万円	+155百万円	—
経常損失	▲208百万円	▲53百万円	+154百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲204百万円	▲49百万円	+155百万円	—

# 売上高と粗利率の推移

## ■ 粗利率

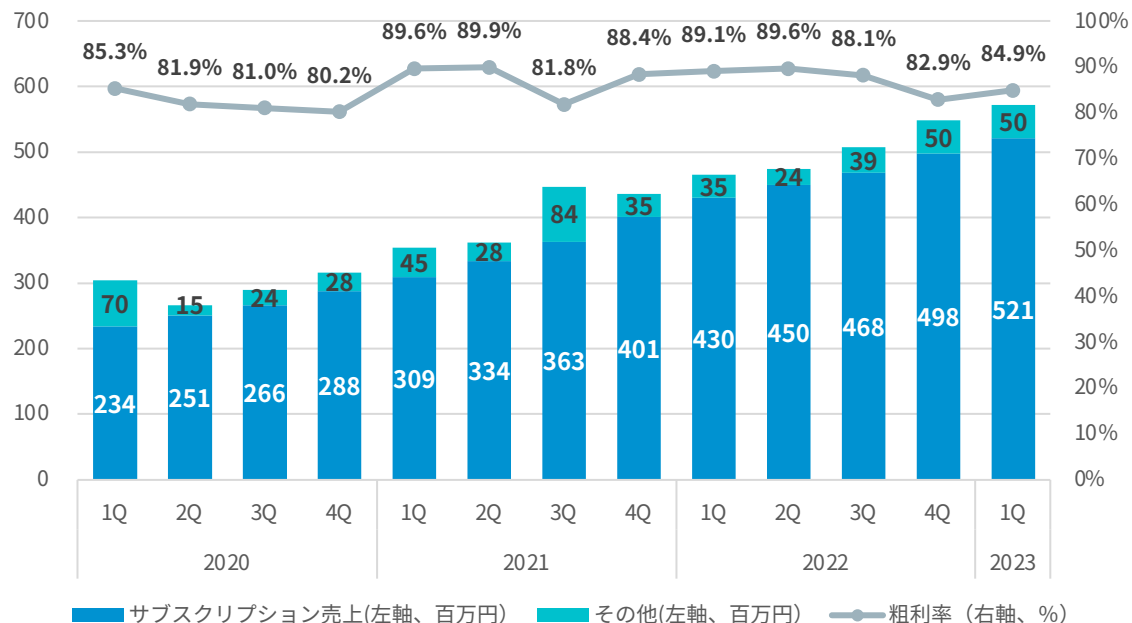
粗利率については、直前四半期において非サブスクリプション売上の比率が高かったため一時的に下がっていましたが、当第1四半期は改善して84.9%でした。

## ■ 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)

前年同四半期比では、社員および業務委託スタッフの減少に加え、ソフトウェア資産への振替額が若干増加したため、減少しました。

また、昨年度第4四半期に計上した一時賞与が当第1四半期にはなかったため、直前四半期比でも減少しました。

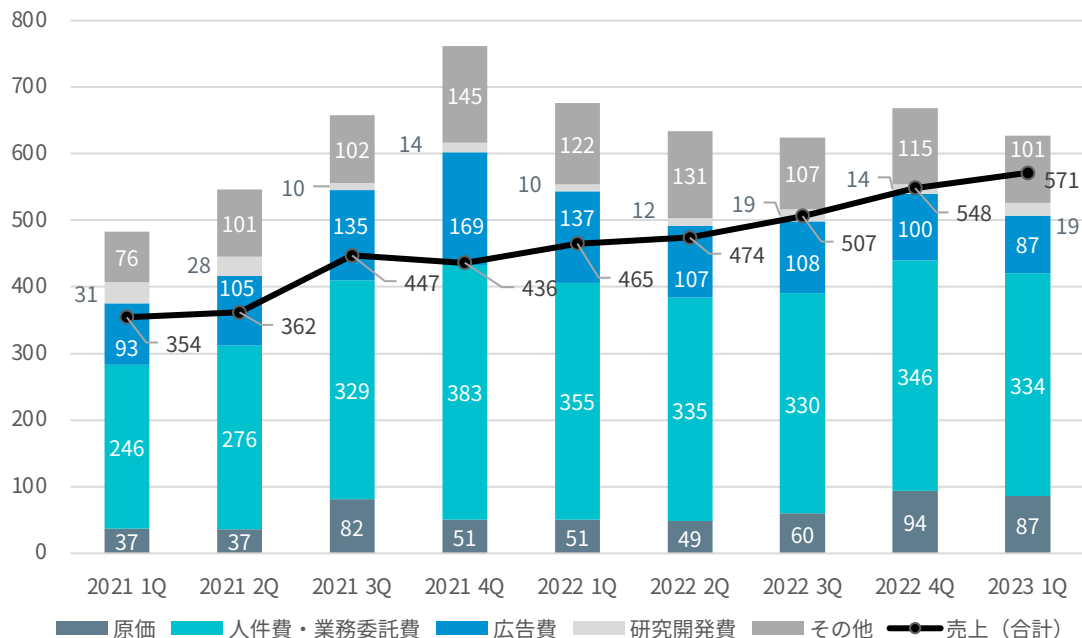
## ■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視していることから、前年同四半期および直前四半期比で、いずれも減少しました。

## ■ その他

前年同四半期比で、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。

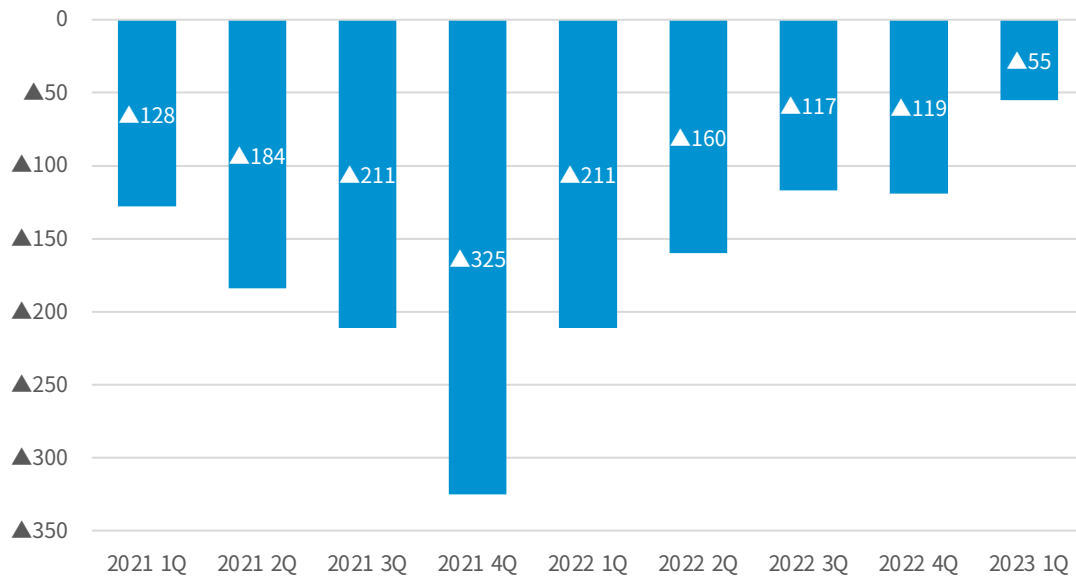
(注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字に関しても遡及して組替表記している。

# 営業損失の推移

## ■ 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。

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)

社員及び業務委託スタッフの減少に加え、ソフトウェア資産への振替額が若干増加したため、減少しました。

## ■ 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。

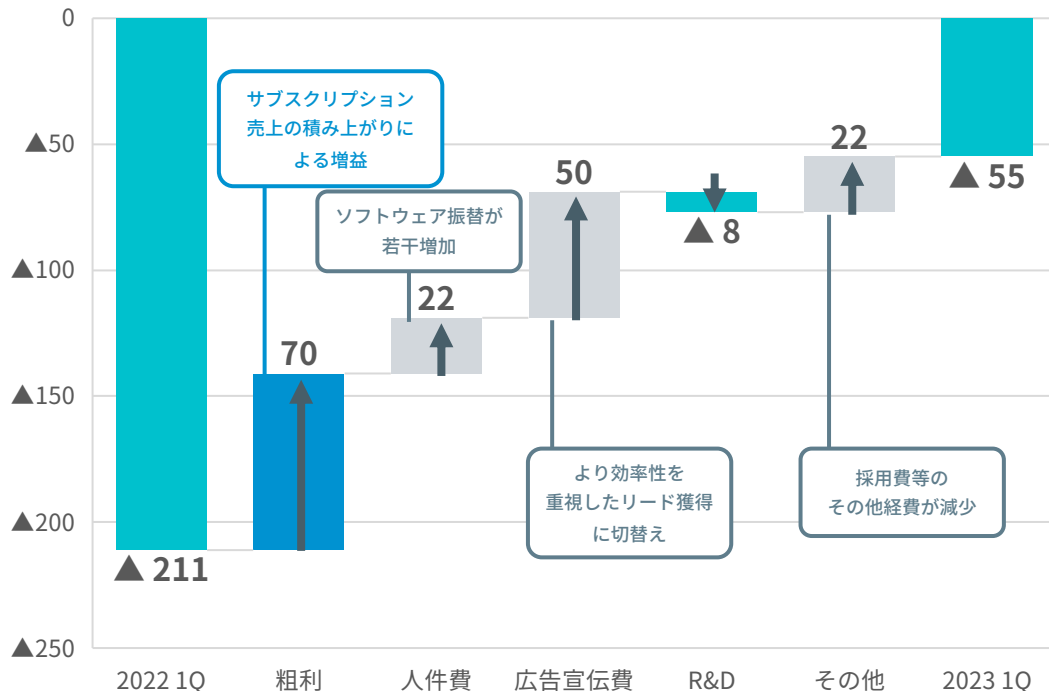
## ■ 研究開発費

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1四半期 対 2023年度第1四半期、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)

直前四半期に計上した一時賞与がなかったことや、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も減少しました。

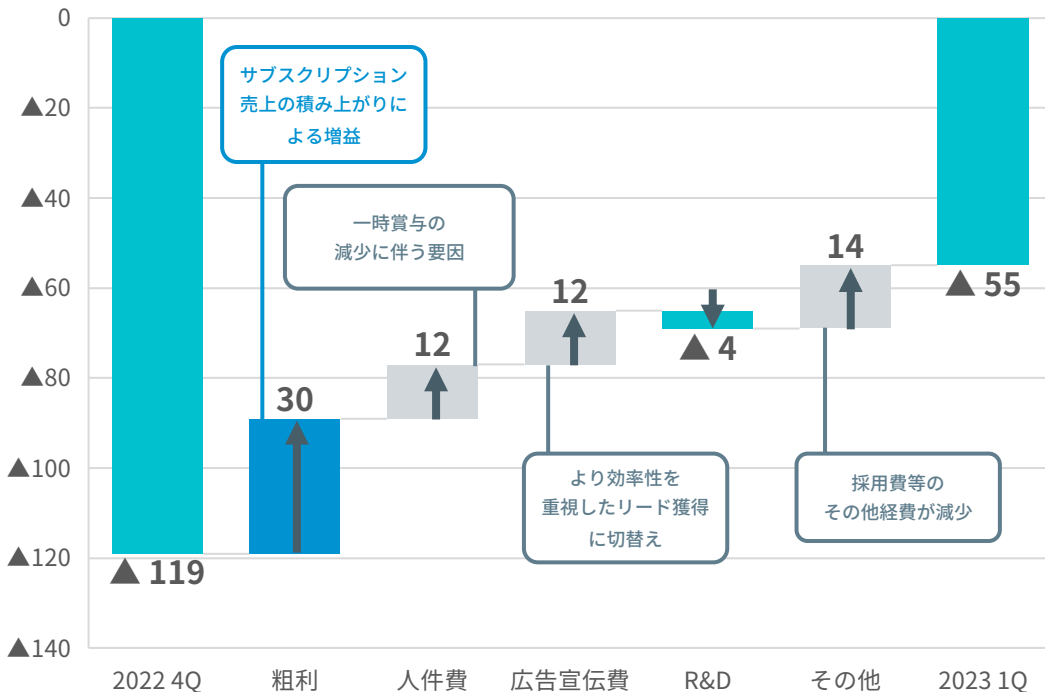
## ■ 広告宣伝費

リード獲得における効率性を重視していることから、直前四半期比で減少しました。

## ■ その他

一人当たりの生産性の向上を重視しつつ、厳選した人材投資に努める方針に変更したため、採用費が大きく減少しました。また、一般管理費についても削減方針であるため、減少しています。

損益変動要因 (2022年度 第4四半期 対 2023年度 第1四半期、百万円)



# アジェンダ

① 2023年12月期 第1四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他



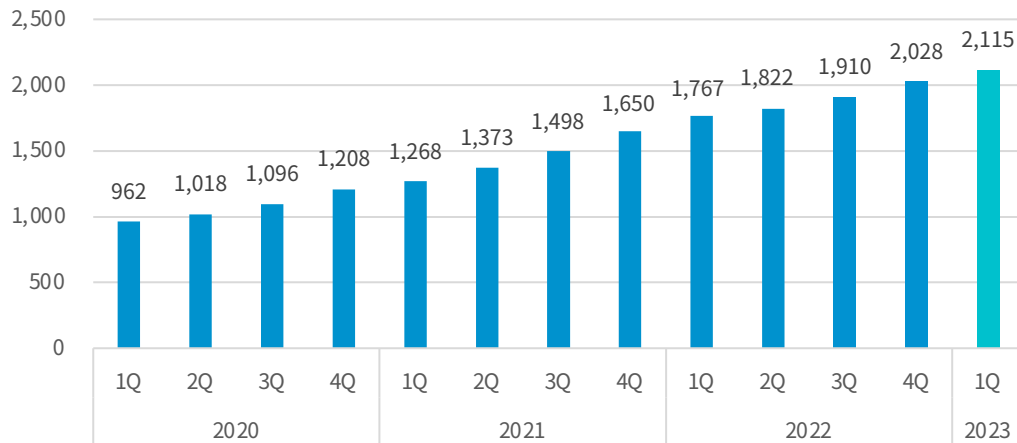
## ARR成長率は19.7%

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。

(\*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。

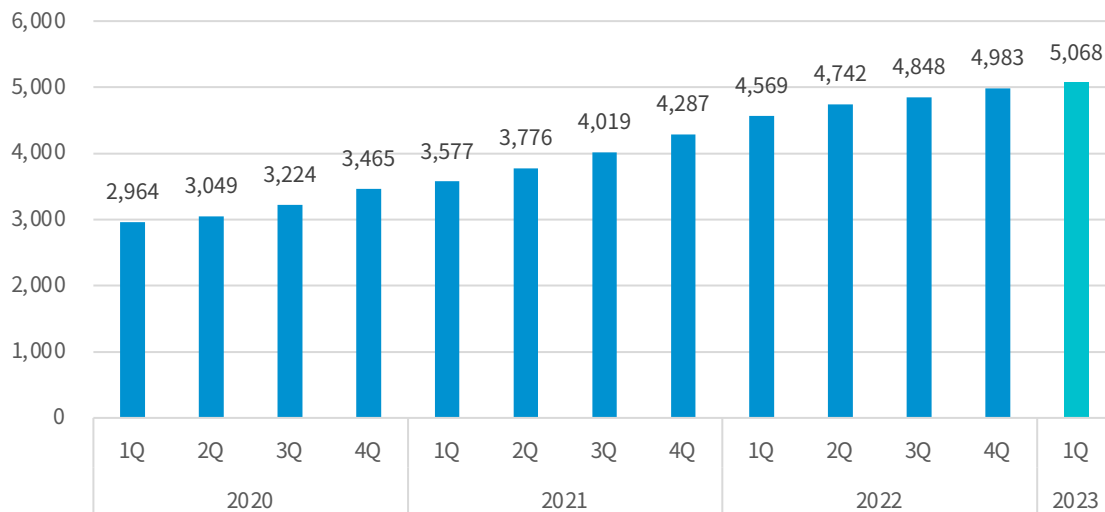


## 現契約社数は 5,000社を突破

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

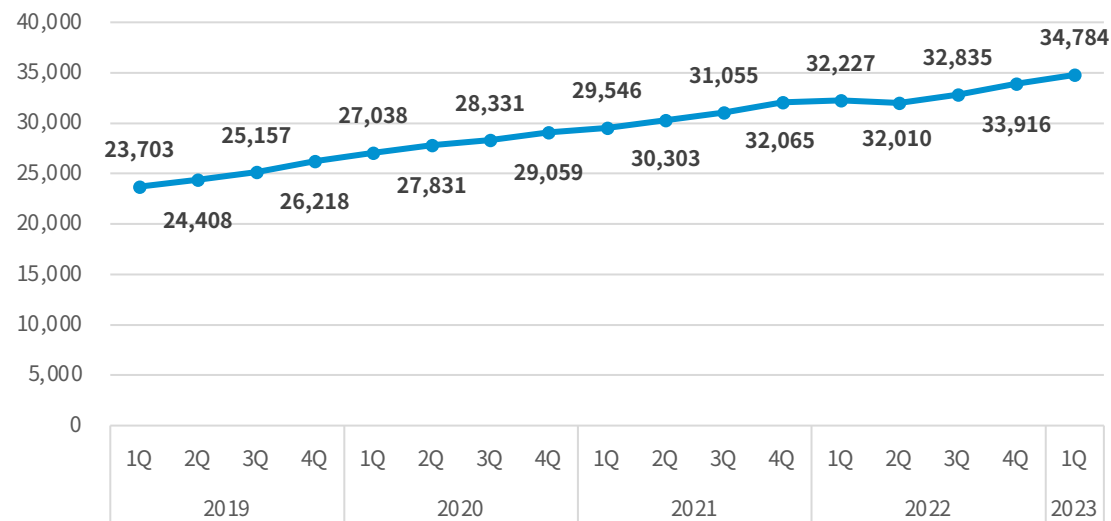


## ARPUは 継続的に拡大

「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)

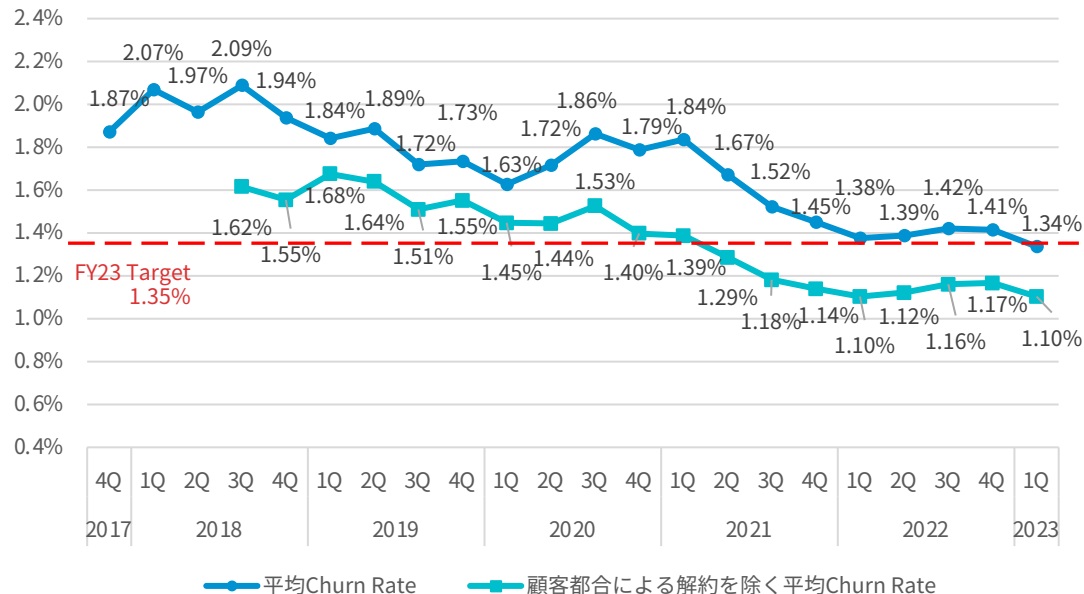


## Churn Rate\*1 は 順調に改善が進む

「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等により、さらなる改善を見込んでいます。

当第1四半期のChurn Rateは1.34%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。

平均Churn Rate



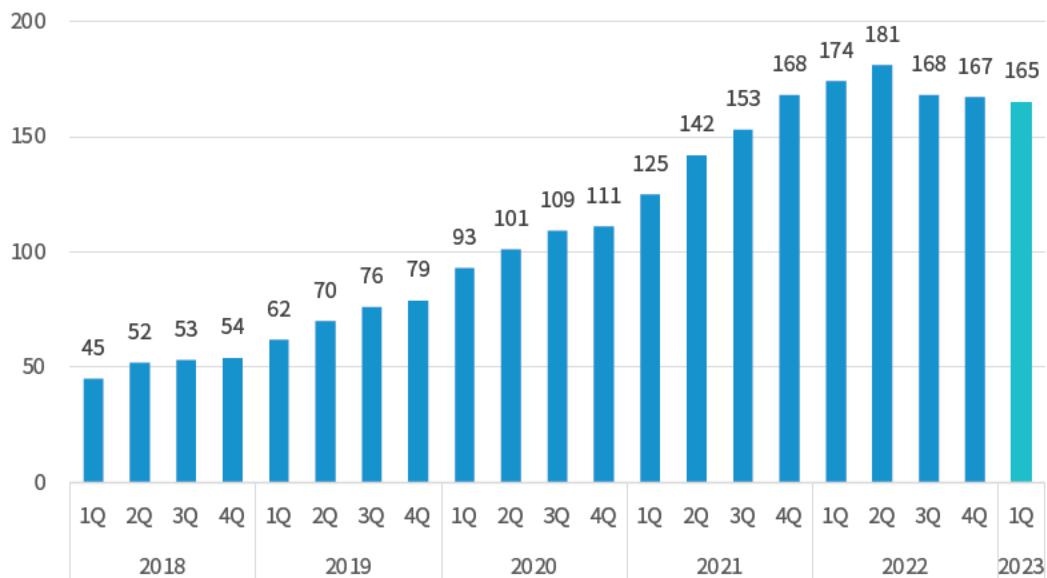
(\*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均  
(\*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

## 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。

2023年12月期第1四半期の正社員数は、  
165名と直前四半期比でほぼ横ばいでした。

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1四半期 決算説明

② KPIアップデート

③ その他



## ■ プレスリリース

Topics

Akerunとジョブカン勤怠管理が連携

①

勤怠打刻の手間と打刻漏れの低減で、利用者の優れたUXと労務管理者の勤怠管理効率化を実現

Topics

「Akerun入退室管理システム」とソフトバンクのスマートビルアプリ「WorkOffice+」が連携

②

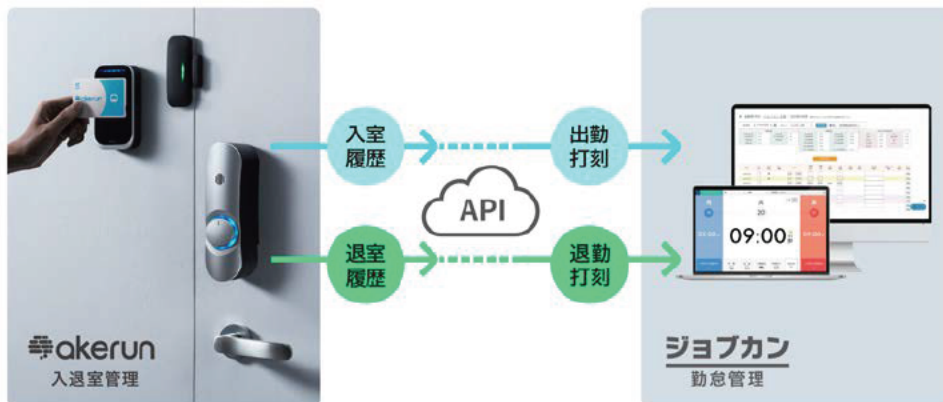
アプリ上でスマートロックを備えた会議室の予約・利用を実現

## Akerunとジョブカン勤怠管理が連携

勤怠打刻の手間と打刻漏れの低減で、利用者の優れたUXと労務管理者の勤怠管理効率化を実現

「Akerun入退室管理システム」と「ジョブカン勤怠管理」のAPIを通じた連携機能を提供することで、  
労務管理者の業務効率化に加え、両サービスを利用するエンドユーザーのUXの向上と入力業務の簡素化を実現します。

入退も退室も、自動で勤怠打刻に入力されるから便利！



## 「Akerun入退室管理システム」とソフトバンクのスマートビルアプリ「WorkOffice+」が連携 アプリ上でスマートロックを備えた会議室の予約・利用を実現

利用者は、「WorkOffice+」を通じてAkerunが設置された会議室の予約とスムーズな解錠が可能になります。  
また、ビル／オフィスの管理者は、自社で管理する会議室のセキュリティを向上できるだけでなく、  
受付スタッフを新たに配置せずに遊休スペースを安全に外部に貸し出すなど有効活用することが可能になります。



- 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](mailto: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

