

A conceptual image showing two hands, one above and one below, holding several thin, light blue strings that cross each other, symbolizing connection or a network.

株式会社Photosynth
2023年12月期第4四半期
決算説明資料

 Photosynth |  akerun

2024年2月13日

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。

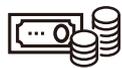
(*3) 2023年12月期第4四半期実績。対前年同期比。

(*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。

ハイライト



フォトシンス単体の2023年12月期における
通期の営業利益の实质*黒字化



連結の2023年12月における
単月の営業利益の黒字化



効率的な成長投資により、売上高の成長を
達成しながら、販管費を抑えることで、
営業損失が計画比で大幅改善

ローライト



工事費など、初期費用における
非サブスクリプション売上が増加したことで、
相対的に粗利率が低下



黒字化を優先した投資効率化を行ったため、
現契約社数の伸び率が逡減

*一時的な決算賞与を75百万円（社会保険等を含む）計上しており、これを除いた場合Photosynth単体では通期で営業利益の黒字化を達成しています。

アジェンダ

- ① 2023年12月期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 2024年12月期ガイダンス
- ④ その他
- ⑤ Appendix(新区分での過去数字の開示)



■ 売上高

期初計画に対し105.8%となり、
上振れ達成となりました。

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も上振れたことが
大きな要因となっています。

■ 営業損失

主に粗利の上振れ、コストの圧縮により、
各種指標における赤字額は、
期初計画から大幅な改善を達成し、
50%前後となりました。

	2023年12月期 通期実績	2023年12月期 通期計画	達成率(%)
売上高	2,493百万円	2,357百万円	105.8%
売上原価	463百万円	—	—
粗利	2,030百万円	—	—
粗利率	81.4%	—	—
営業損失	▲221百万円	▲425百万円	52.1%
経常損失	▲222百万円	▲433百万円	51.3%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲175百万円	▲361百万円	48.5%

2023年12月期通期（累計） 対前年比

■ 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、相対的に粗利率の低い工事費やオプション品販売等の非サブスクリプション売上が増加したことや、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

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、販管費を抑えることができ、営業損失が大きく改善しました。

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	1,994百万円	2,493百万円	+499百万円	+25.0%
売上原価	253百万円	463百万円	+209百万円	+82.4%
粗利	1,740百万円	2,030百万円	+290百万円	+16.7%
粗利率	87.3%	81.4%	—	▲5.8ppt
販売管理費	2,349百万円	2,251百万円	▲97百万円	▲4.2%
営業損失	▲609百万円	▲221百万円	+387百万円	—
経常損失	▲600百万円	▲222百万円	+377百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲578百万円	▲175百万円	+403百万円	—

■ 粗利率

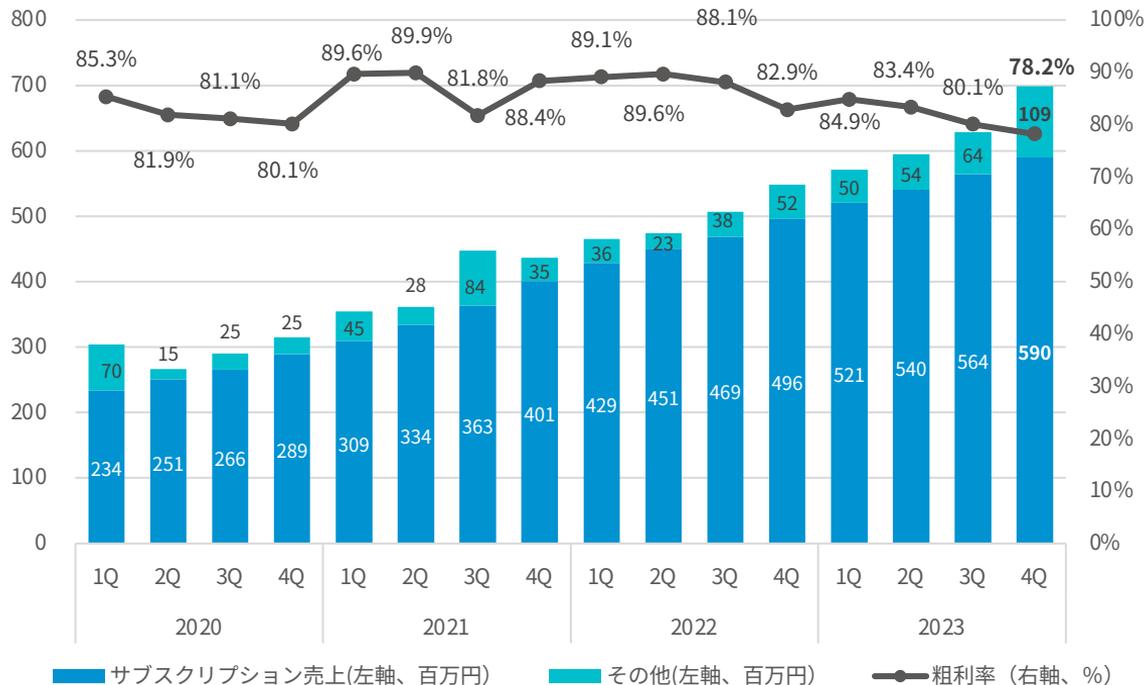
当第4四半期の粗利率は78.2%となり、引き続き高水準を維持しています。
 なお、償却費の増加に加え、非サブスクリプション売上が約1億円と他の四半期の2倍程度発生したため、直前四半期から若干低下しています。

■ 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。

また、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



(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、
 売上原価は増加しました。

■ 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、
 前年同四半期比で減少しましたが、
 直前四半期比では主な増減はありません。

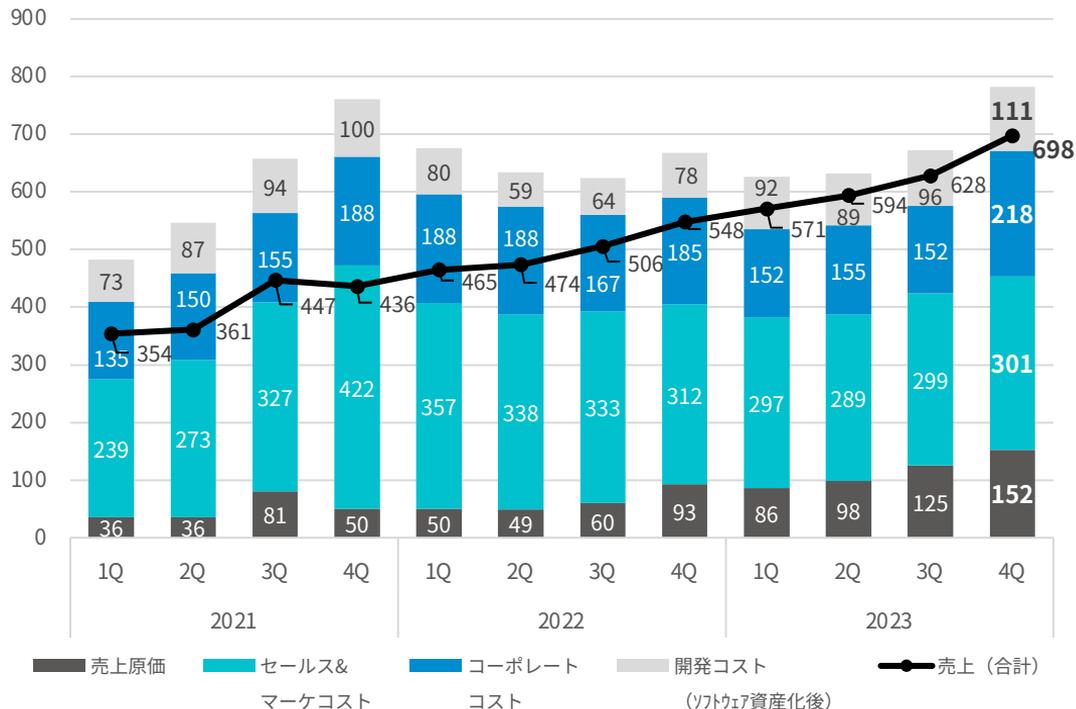
■ コーポレートコスト

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ています。

■ 開発コスト（ソフトウェア資産化後）

ソフトウェア資産化が減少したことに伴い、
 直前四半期比で増加しています。

売上高と営業費用の推移（百万円）



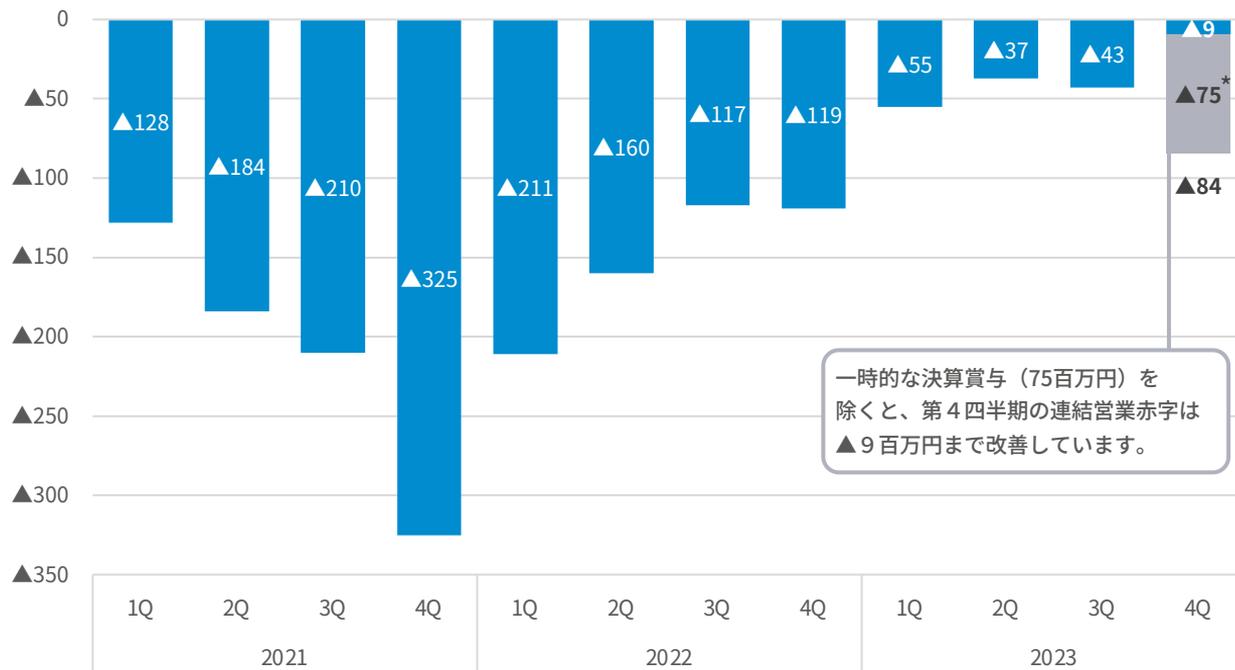
(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。
 (注) 2023年12月期第1四半期から、管理会計の集計方法を若干修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。
 (注) 2023年12月期第4四半期から、各費目の区分を変更しています。これまでの区分による推移は後述のスライドをご参照ください。

■ 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、損失幅は改善傾向にあります。

当第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、営業損失は増加しましたが、一時的な決算賞与を除いた営業損失は、直前四半期よりも改善し、これまでで最小の赤字幅となりました。

営業損失の推移（百万円）



* グラフ上のグレー部分は、一時的な決算賞与（75百万円）の費用をグラフ上で示したものです。
 (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、
 粗利は増加しました。

■ セールス&マーケティングコスト

特段、大きな変動はありません。

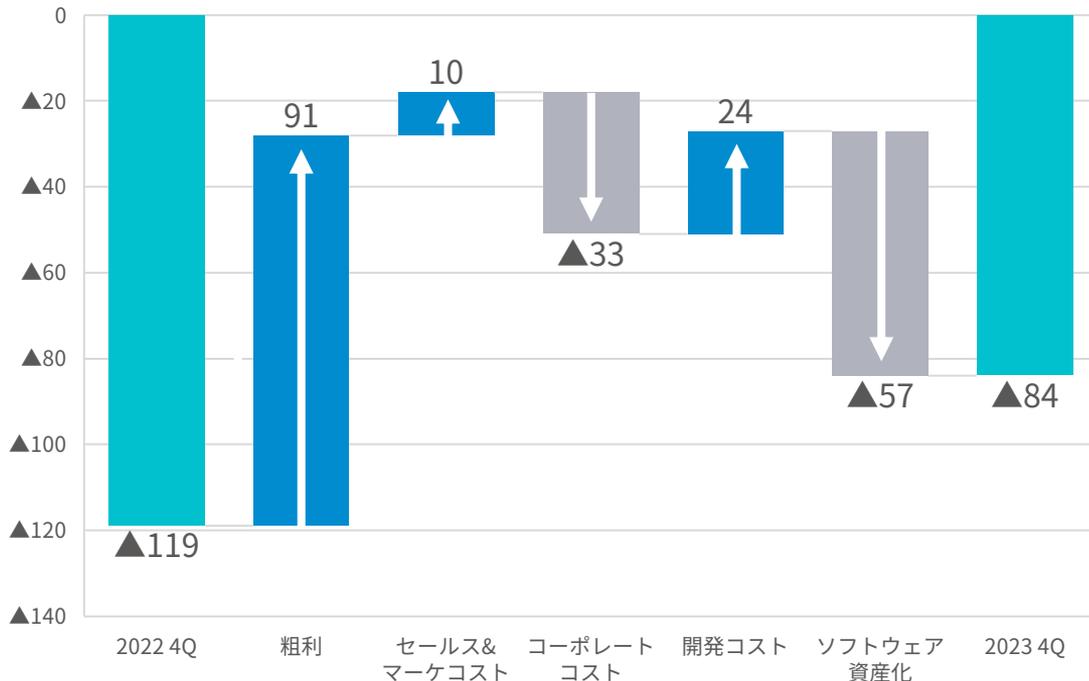
■ コーポレートコスト

主に採用費等を中心にコーポレートコストを
 効率化しましたが、社員への還元として実施する
 一時的な決算賞与（75百万円）の支給により
 増加しています。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

キャッシュベースの開発コストは減少した一方で、
 ソフトウェアの資産化は減少しています。

損益変動要因（2023年度第4四半期 対 2022年度第4四半期、百万円）



(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後述のスライドをご参照ください。

■ 粗利

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、
 粗利は増加しました。

■ セールス&マーケティングコスト

特段、大きな変動はありません。

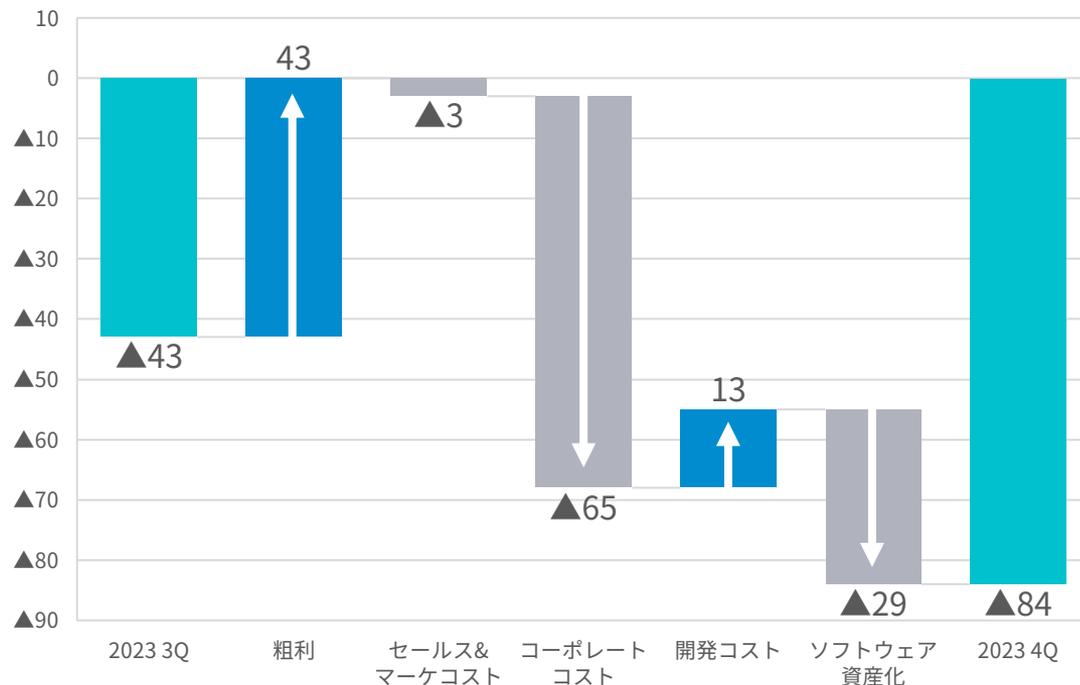
■ コーポレートコスト

主に社員への還元を目的とした一時的な
 決算賞与（75百万円）の支給により
 増加しています。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

キャッシュベースの開発コストは減少した一方で、
 ソフトウェアの資産化は減少しています。

損益変動要因（2023年度第3四半期 対 2023年度第4四半期、百万円）



(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後述のスライドをご参照ください。

アジェンダ

- ① 2023年12月期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 2024年12月期ガイダンス
- ④ その他
- ⑤ Appendix(新区分での過去数字の開示)

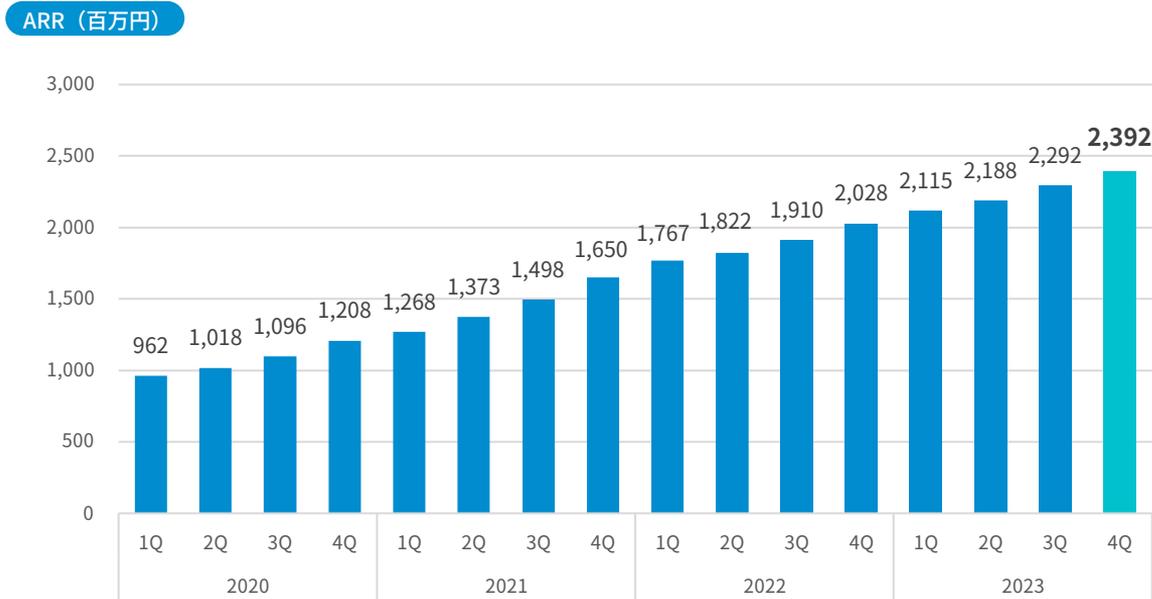


ARR成長率は18%

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。

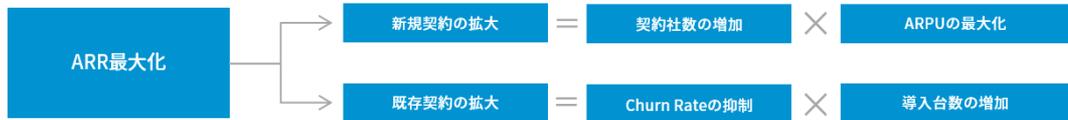
なお、販管費などのコスト圧縮による赤字幅の大幅改善と同時に、成長率は18%の高い水準を維持しています。

(*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。



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。

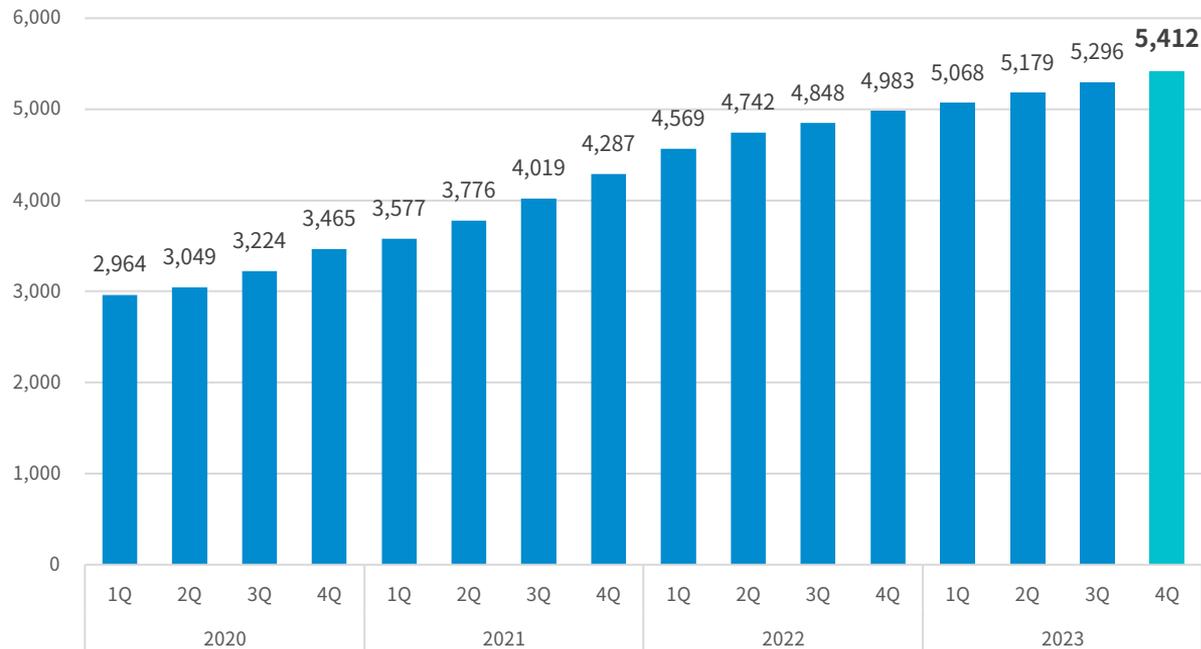


現契約社数は 5,400社超に

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

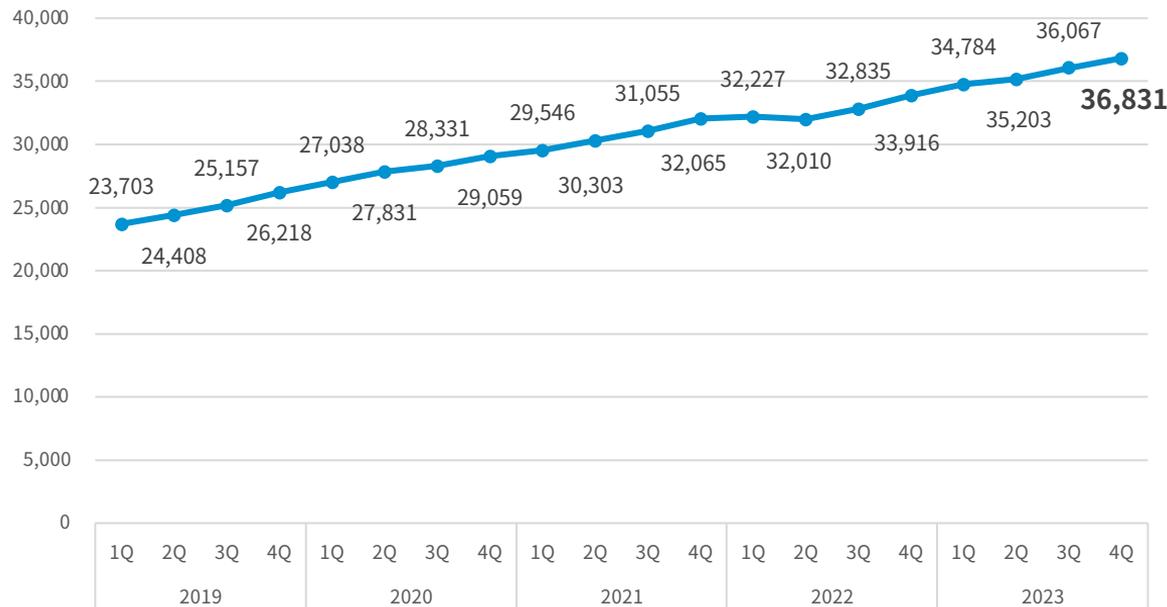


ARPUは 継続的に拡大

「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)

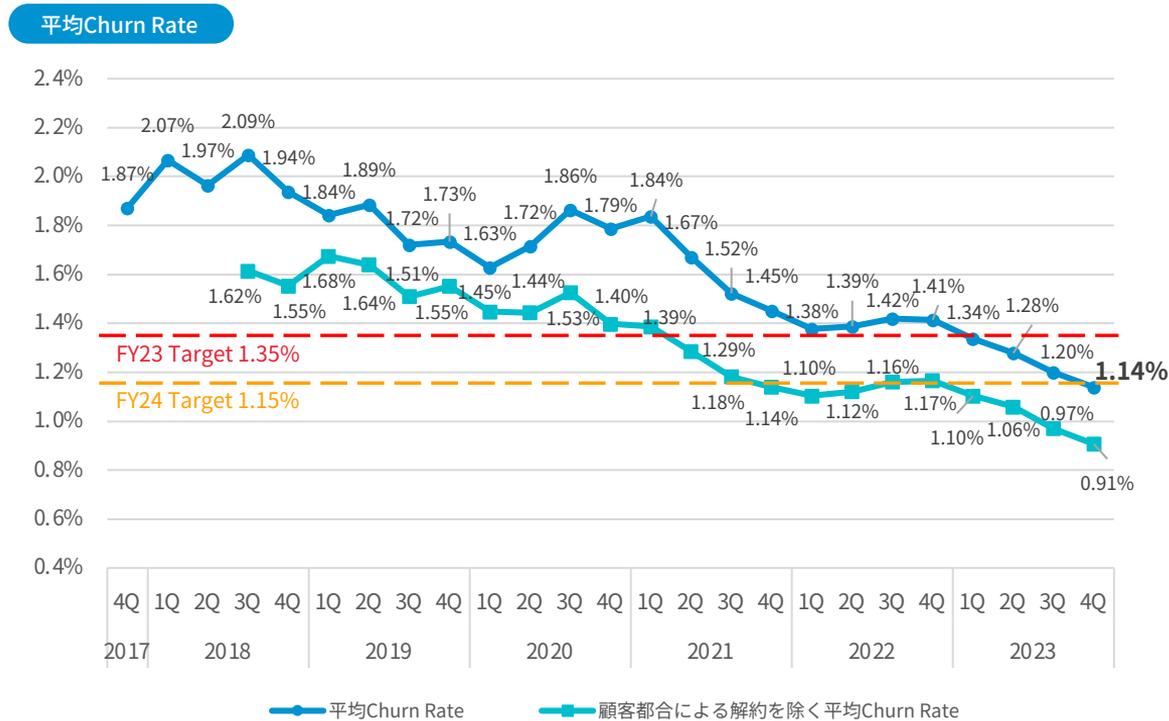


Churn Rate^{*1}は 順調に改善が進む

「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

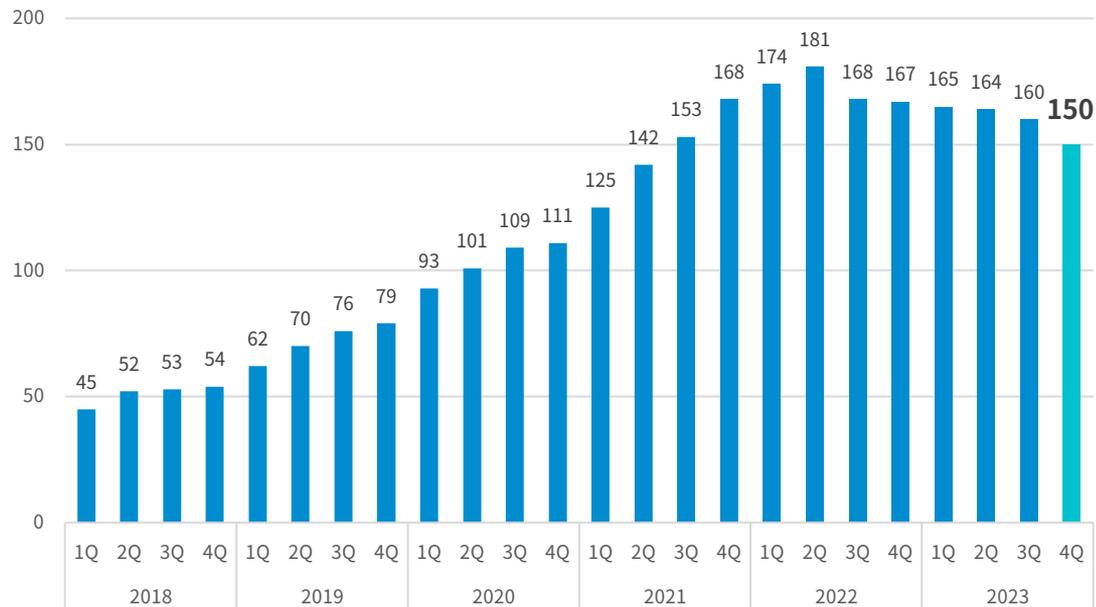
(*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

正社員数は 前期末比でやや減少も 組織の強靭化を推進

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

アジェンダ

① 2023年12月期 決算説明

② KPIアップデート

③ 2024年12月期ガイダンス

④ その他

⑤ Appendix(新区分での過去数字の開示)



2024年12月期ガイダンス

■ 売上高

2024年12月期は、主にサブスクリプションサービスの売上拡大を見込み、売上高は2,900百万円を計画しています。

2023年度の成長率よりやや逡減していますが、黒字化達成のため投資を慎重に行うため、やや保守的な目標としています。

■ 営業利益

2024年12月期は、サブスクリプションサービスの売上拡大を実現しながら、中長期的な成長を見据えて、黒字化に影響のない範囲内で従業員採用を実施する予定です。

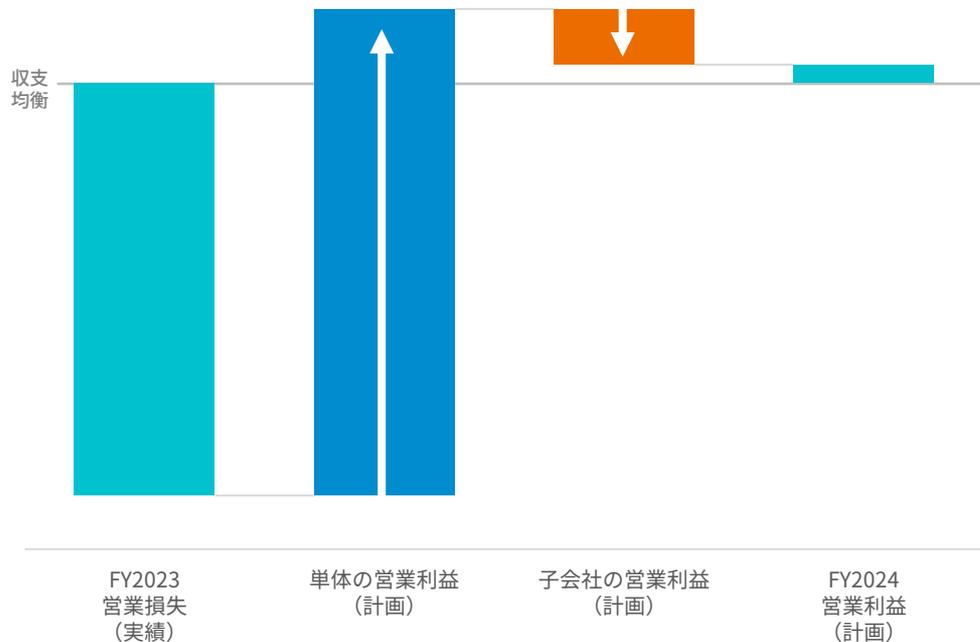
その結果として、営業利益は約2億円程度の改善を見込み、10百万円を計画します。

	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期計画	YoY(%)
売上高	2,493百万円	2,900百万円	16.3%
売上原価	463百万円	-	-
粗利	2,030百万円	-	-
粗利率	81.4%	-	-
営業利益	▲221百万円	10百万円	231百万円改善
経常利益	▲222百万円	10百万円	232百万円改善
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲175百万円	25百万円	200百万円改善

■ 連結黒字化の計画

主にサブスクリプションサービスなどの粗利の増加により、Photosynth単体の利益が大幅に増加すると見込んでいます。

子会社については、営業活動の活発化を通じた顧客獲得と事業拡大のフェーズにあるものの、引き続き事業開発投資が必要になると見込んでおり、2023年12月期よりも若干の投資コスト増を見込んでいます。



アジェンダ

- ① 2023年12月期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 2024年12月期ガイダンス
- ④ その他
- ⑤ Appendix(新区分での過去数字の開示)

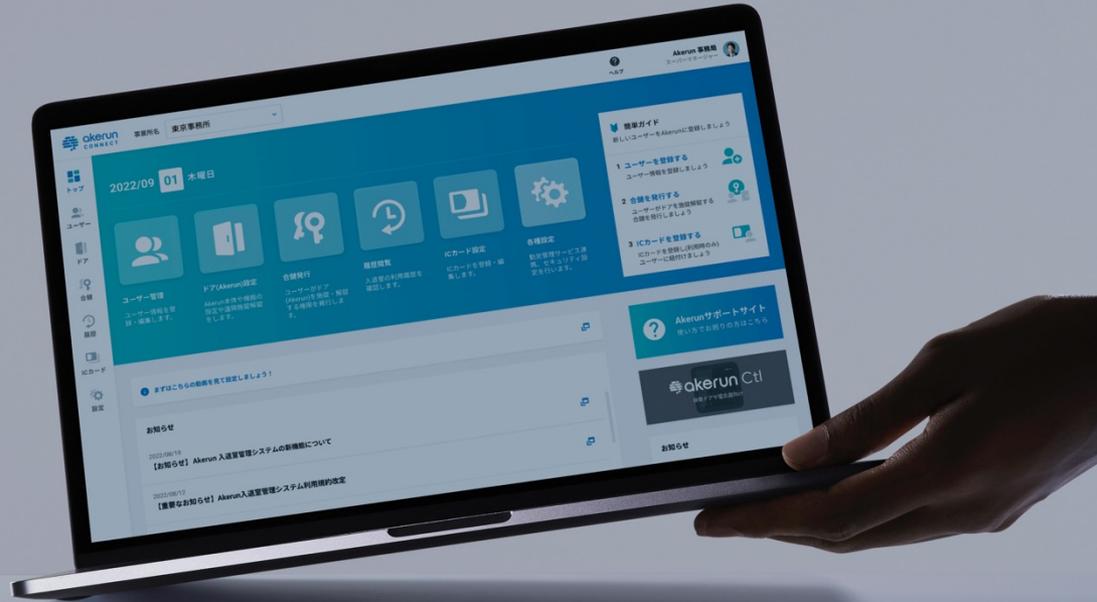


- 1Q/3Q決算は、主に決算内容及びKPIについてのアップデートを予定
- 2Q/4Q決算は、上記アップデートに加え、経営戦略についてのアップデートを予定
- 決算関連資料は、説明会後に弊社WebサイトのIRページに掲載予定
<https://photosynth.co.jp/ir/>
- IRに関する問い合わせは、下記e-mail アドレスにお送りください
ir-net@photosynth.co.jp

- 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。

アジェンダ

- ① 2023年12月期 決算説明
- ② KPIアップデート
- ③ 2024年12月期ガイダンス
- ④ その他
- ⑤ Appendix(新区分での過去数字の開示)



2023年12月期 第1四半期 前年同期比減益分析（新区分）

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積上がりにより、粗利は増加しました。

■ セールス&マーケティングコスト

効率性を追求したマーケティング活動及び、営業人員の若干減少に伴い改善しています。

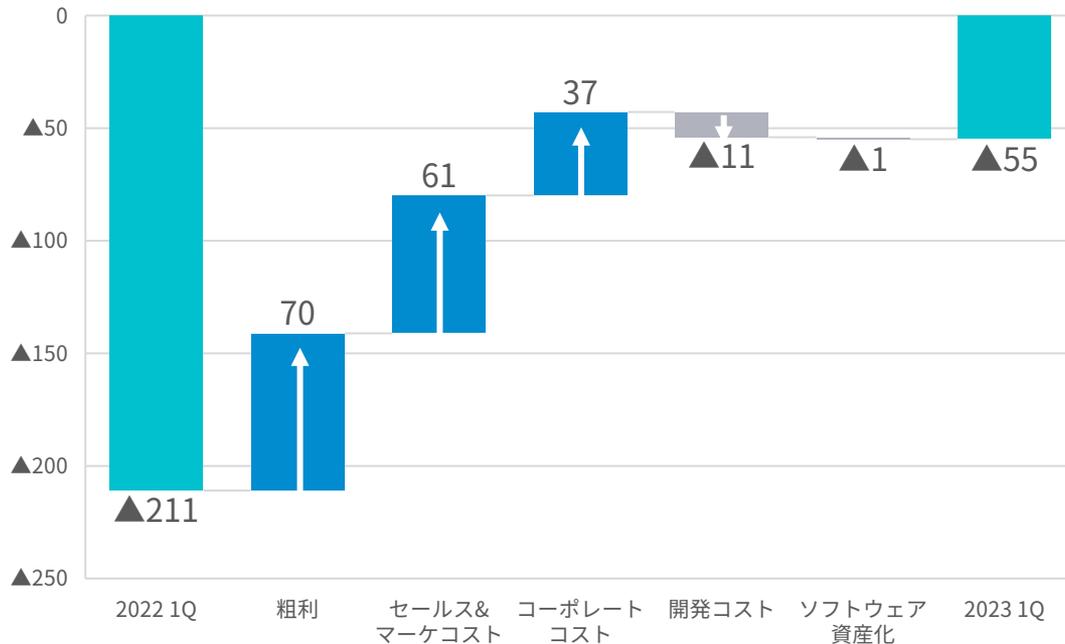
■ コーポレートコスト

主に採用費の削減により、改善しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

主な増減ありません。

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）



2023年12月期 第1四半期 前四半期比減益分析（新区分）

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積上がりにより、粗利は増加しました。

■ セールス&マーケティングコスト

効率性を追求したマーケティング活動に切替えたことに伴い、コスト圧縮を通じた投資効率の改善を達成しています。

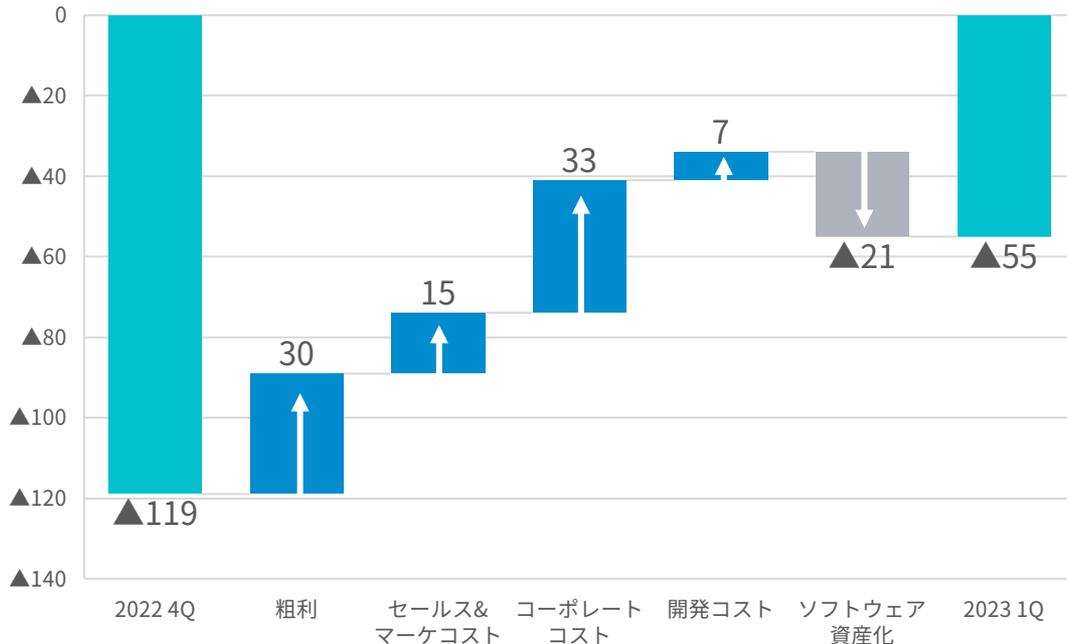
■ コーポレートコスト

主に採用費の効率化により、改善しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

ソフトウェア資産化の金額が減少したことで、営業損失方向に影響しています。

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）



2023年12月期 第2四半期 前年同期比減益分析（新区分）

■ 粗利

サブスクリプションサービス売上の積上がりにより、粗利は増加しました。

■ セールス&マーケティングコスト

効率性を追求したマーケティング活動及び、営業人員の若干減少に伴い改善しています。

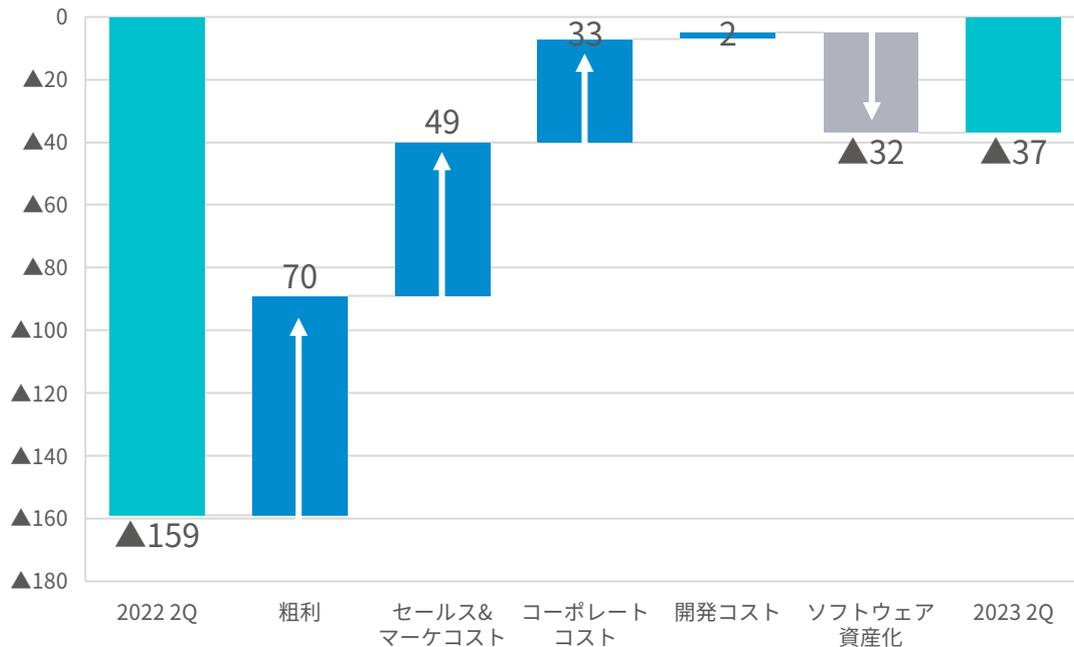
■ コーポレートコスト

主に採用費の効率化により、改善しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

ソフトウェア資産化の金額が減少したことで、営業損失方向に影響しています。

損益変動要因（2022年度 第2四半期 対 2023年度 第2四半期、百万円）



2023年12月期 第2四半期 前四半期比減益分析（新区分）

■ 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。

■ セールス&マーケティングコスト

営業人員の若干減少に伴い改善しました。

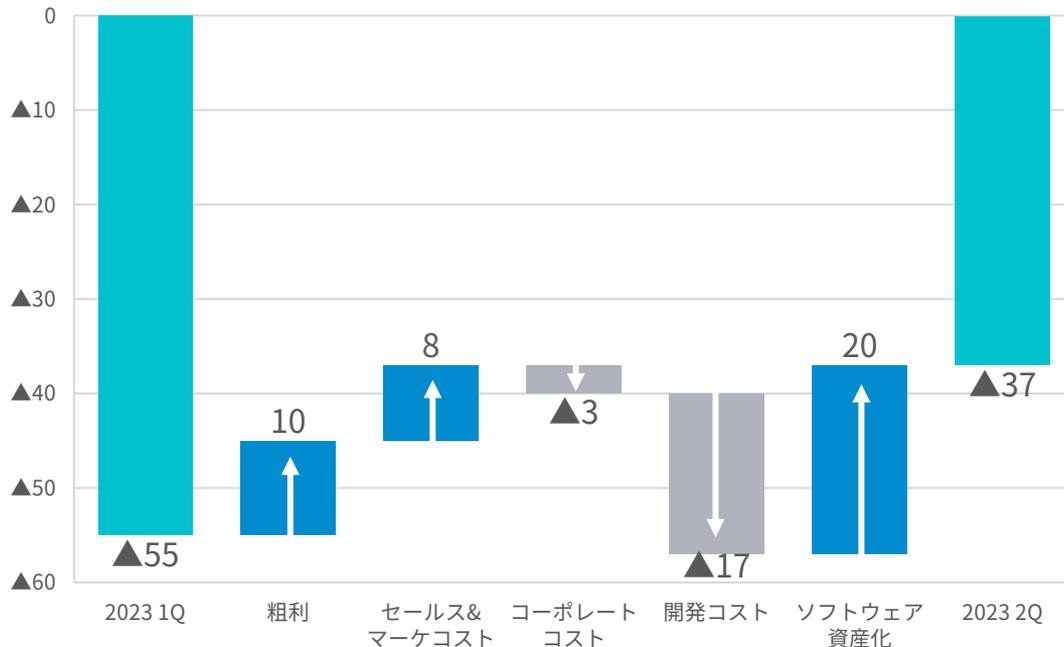
■ コーポレートコスト

主に採用費の効率化により、改善しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

Akerun新機能開発により開発費が増加していますが、ソフトウェア資産化の金額がほぼ同額程度、増加したため増減額としては大きな影響はありません。

損益変動要因（2023年度 第1四半期 対 2023年度 第2四半期、百万円）



2023年12月期 第3 四半期 前年同期比減益分析（新区分）

■ 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。

■ セールス&マーケティングコスト

効率性を追求したマーケティング活動及び、営業人員の若干減少に伴い改善しています。

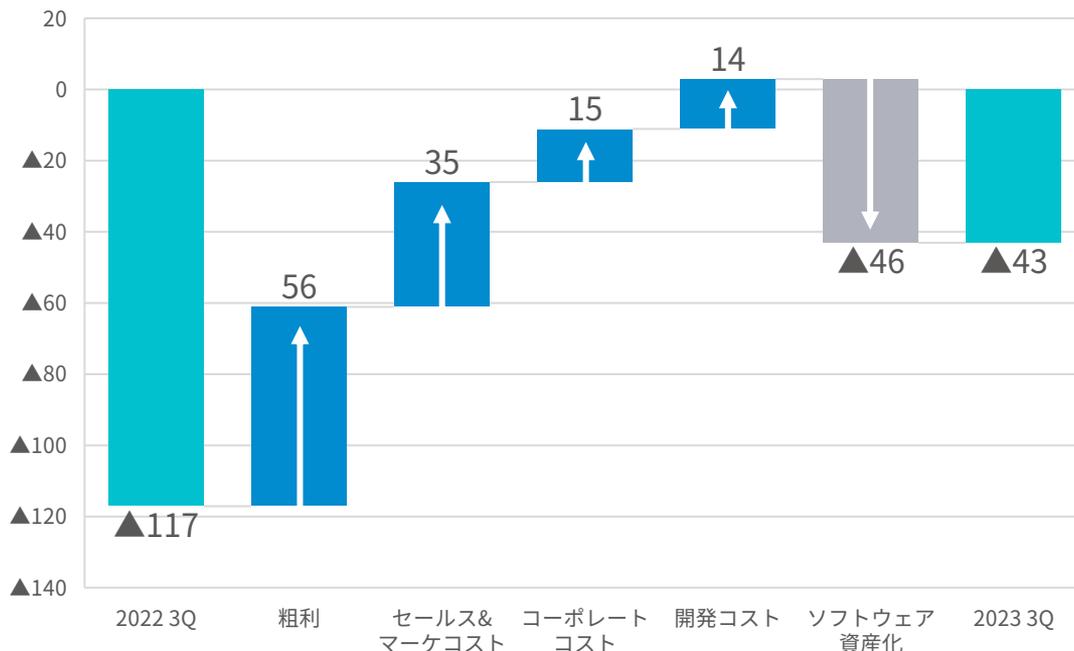
■ コーポレートコスト

主に採用費の効率化により、改善しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

開発費の効率化は達成していますが、それ以上にソフトウェア資産化の金額が減少したため、増減額としては営業損失方向に影響しています。

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）



2023年12月期 第3四半期 前四半期比減益分析（新区分）

■ 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。

■ セールス&マーケティングコスト

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増加しました。

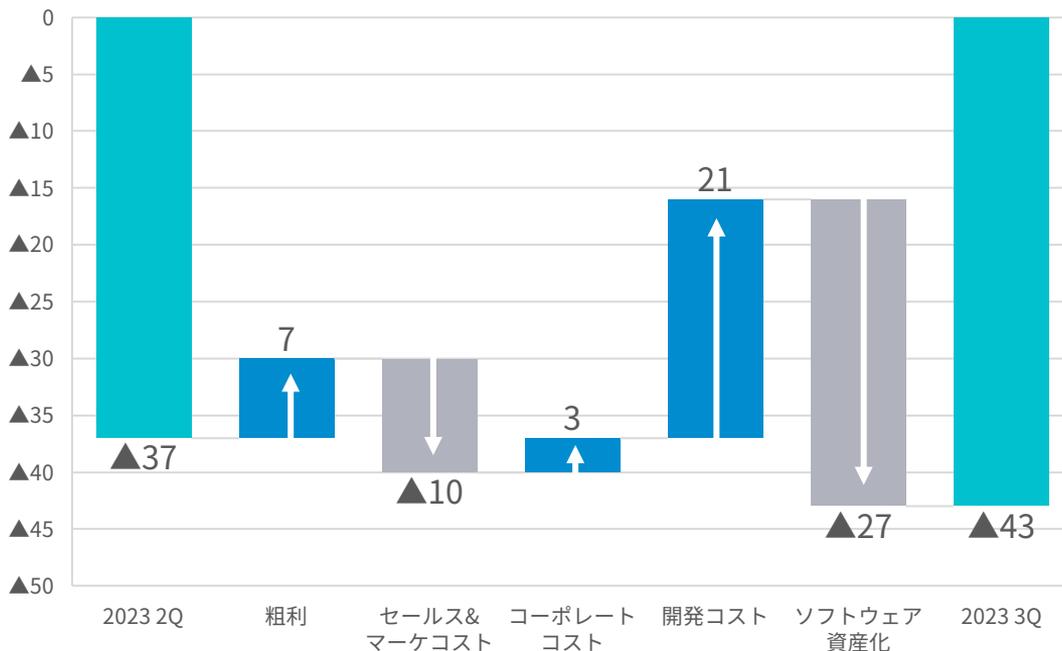
■ コーポレートコスト

特段、大きな変動はありません。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

開発費の効率化は達成していますが、それ以上にソフトウェア資産化の金額が減少したため、増減額としては営業損失方向に影響しています。

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）



売上高と営業費用の推移 (旧区分)

■ 人件費・業務委託費(役員報酬含む)

前四半期比で増加した主な要因は、社員への還元を目的とした、一時的な決算賞与を支給したことに伴うものです。

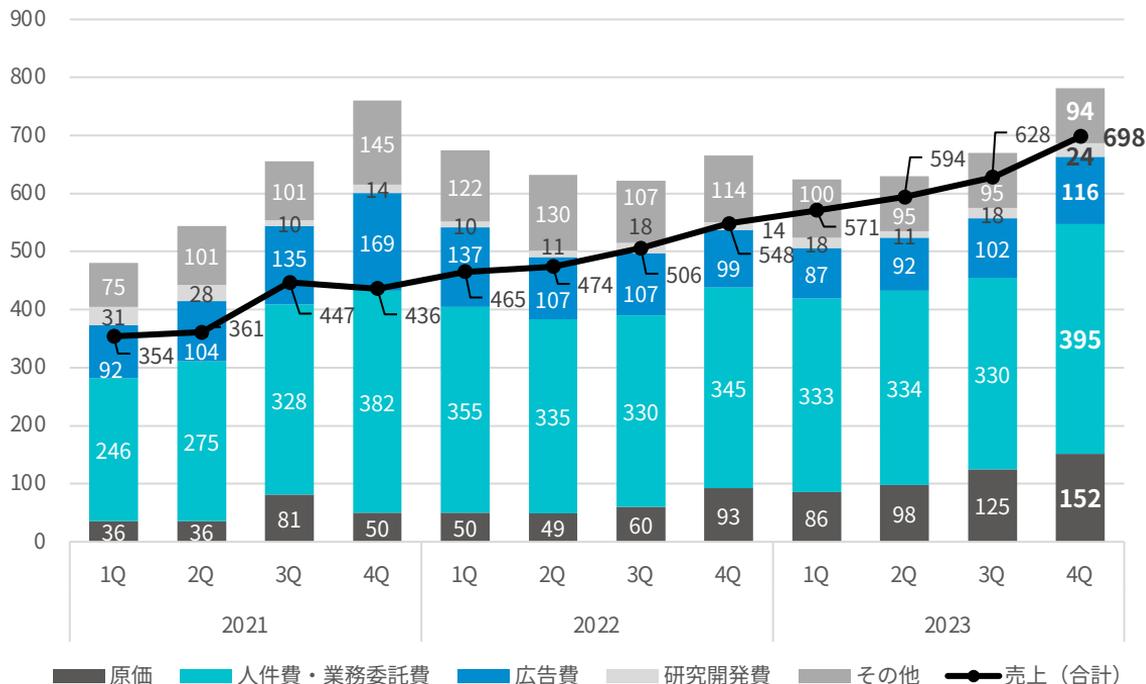
■ 広告宣伝費

マーケティング活動については、東京メトロの改札広告等により、直前四半期より若干増加しました。

■ その他

第4四半期は特筆すべき事項はありませんが、経営の効率化を推進しました。

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。

世界から、鍵をなくそう。

 akerun

