

株式会社Photosynth

2024年12月期第2四半期
決算説明資料



Photosynth
10th ANNIVERSARY

2024年8月9日



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第2四半期決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 補足事業数値



アジェンダ

① 会社概要と事業概要

② 2024年12月期 第2四半期決算説明

③ 事業のアップデートと戦略

④ 補足事業数値



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 137名 / 正社員数(2024年6月30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

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
相田傑

Akerunビジネス本部本部長

楽天やGMOペパボ、などで、広告やデジタルマーケティングの責任者などを歴任。マーケティング業界や組織マネジメントにおける豊富な実績と経験を備える。



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。フォトシンス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

IJJ、グリーン、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。



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
安部晃嘉

ソフトウェア開発部部长

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。



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、フォトシンス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。

Akerun : 法人向け「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。

Akerun：賃貸住宅向け「Akerun.Mキーレス賃貸システム」の概要

子会社のMIWA Akerun Technologiesを通じて、美和ロックの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、不動産管理会社のDXと住宅の価値向上、そして入居者の安心と快適性の向上を実現します。



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。

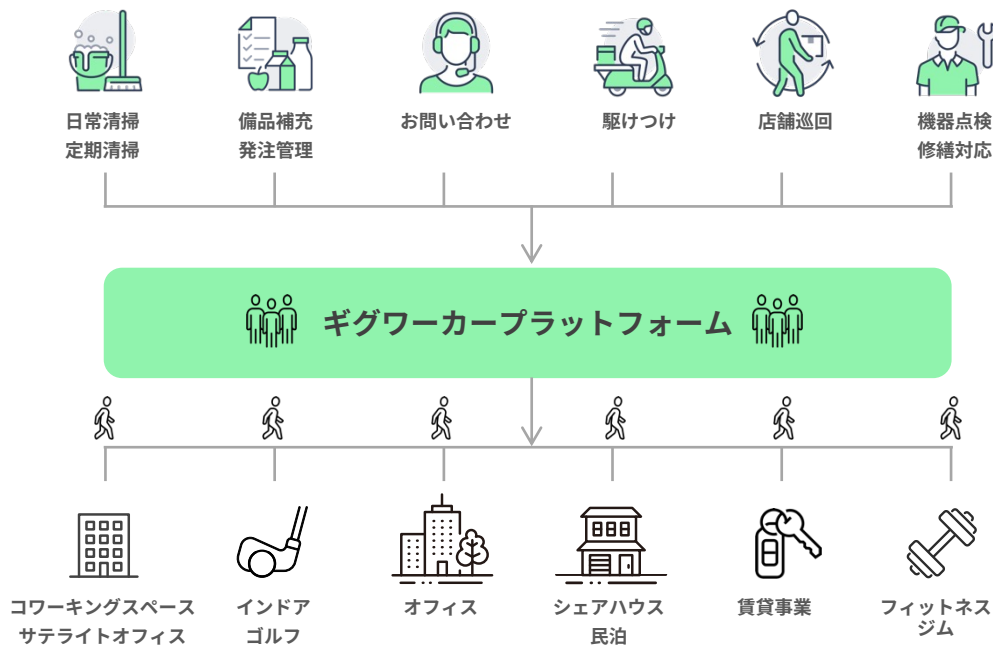
■ 賃貸住宅向けスマートロックサービス 「Akerun.Mキーレス賃貸システム」



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。

新規事業：Migakunの概要（ギグワーカープラットフォームを活用した施設運営BPaaS事業）

Akerunで培ったオフィスや商業施設などのあらゆる空間における管理運営の課題解決のためのノウハウや事業シナジーを活かし、“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“、そして施設運営の無人化・省人化のためのサービスを提供します。



事業系統図

喫緊の社会課題である生産年齢人口の減少とそれに伴う人手不足への対策として、無人化・省人化に取り組む企業や組織に対して、AkerunとMigakunを両軸としたソリューションを提供し、社会課題の解決に向けた取り組みを支援します。



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第2四半期決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 補足事業数値



Financials

<p>売上高^{*1}</p> <p>7.3億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +23.6%</p>	<p>売上総利益^{*1}</p> <p>5.6億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +13.4%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>0.4億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : - %</p>
<p>ARR (全社) ^{*3 *5}</p> <p>28.0億円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +21.7%</p> <p>リカーリング売上比率 : 93.9%</p>	<p>ARPU (全社) ^{*1 *5}</p> <p>42,145円+</p> <p>YoY Growth^{*2} : +14.3%</p>	<p>Churn Rate (全社) ^{*4 *5}</p> <p>1.08%</p>

(^{*1}) 2024年12月期第2四半期実績（4月～6月）。当社は12月期決算。

(^{*2}) 2024年12月期第2四半期実績。対前年同期比。

(^{*3}) Annual Recurring Revenueの略語。2024年6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}) 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。

(^{*5}) 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) 2024年12月期第1四半期まで掲載していた「四半期粗利率」「現契約社数」については後段の補足事業数値にて説明している。

ハイライト



連結グループでの

黒字幅が大きく上振れ



Akerun導入台数が順調に増加したことに伴い

売上高が通期計画比で

堅調に推移 (2Q進捗率：49.6%)

ローライト



ARPUとChurn Rateが引き続き改善するも、1社あたりの複数台率の増加により、

契約社数の増加率が逡減



生産性の向上による売上成長に加え、下期に向けて人員増加傾向にあるものの、上期は高難易度求人採用遅延が影響し、

社員数が逡減

■ 売上高

期初計画に対し、当第2四半期の進捗率は49.6%と堅調に進捗しています。

年度後半にかけて売上が徐々に積み上がる下期偏重のストックビジネスのため、第2四半期での対通期進捗率49.6%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。

■ 営業利益

主に、売上拡大や収益性の強化により、当社連結グループとして中間連結会計期間の連結営業利益の黒字化を達成しています。

	2024年12月期 第2四半期実績	2024年12月期 通期計画	達成率(%)
売上高	1,439百万円	2,900百万円	49.6%
売上原価	331百万円	—	—
売上総利益 (粗利)	1,108百万円	—	—
売上総利益率 (粗利率)	77.0%	—	—
営業利益	108百万円	10百万円	1,089.6%
経常利益	111百万円	10百万円	1,113.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	144百万円	25百万円	579.2%

■ 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、堅調に増加しました。

売上総利益率は、相対的に売上総利益の低い工事やMigakun等の売上が増加したことに加え、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、引き続き70%台後半の高水準を維持しています。

■ 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、販管費を抑えることができた結果、当社連結グループとして中間連結会計期間の連結営業利益の黒字化を達成しています。

	2023年12月期 第2四半期実績	2024年12月期 第2四半期実績	増減額	増減率
売上高	1,166百万円	1,439百万円	+273百万円	+23.5%
売上原価	185百万円	331百万円	+146百万円	+78.7%
売上総利益 (粗利)	980百万円	1,108百万円	+127百万円	+13.0%
売上総利益率 (粗利率)	84.1%	77.0%	—	▲7.1ppt
販売管理費	1,073百万円	999百万円	74百万円減少	6.9%減少
営業利益	▲93百万円	108百万円	+202百万円	—
経常利益	▲92百万円	111百万円	+203百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲79百万円	144百万円	+223百万円	—

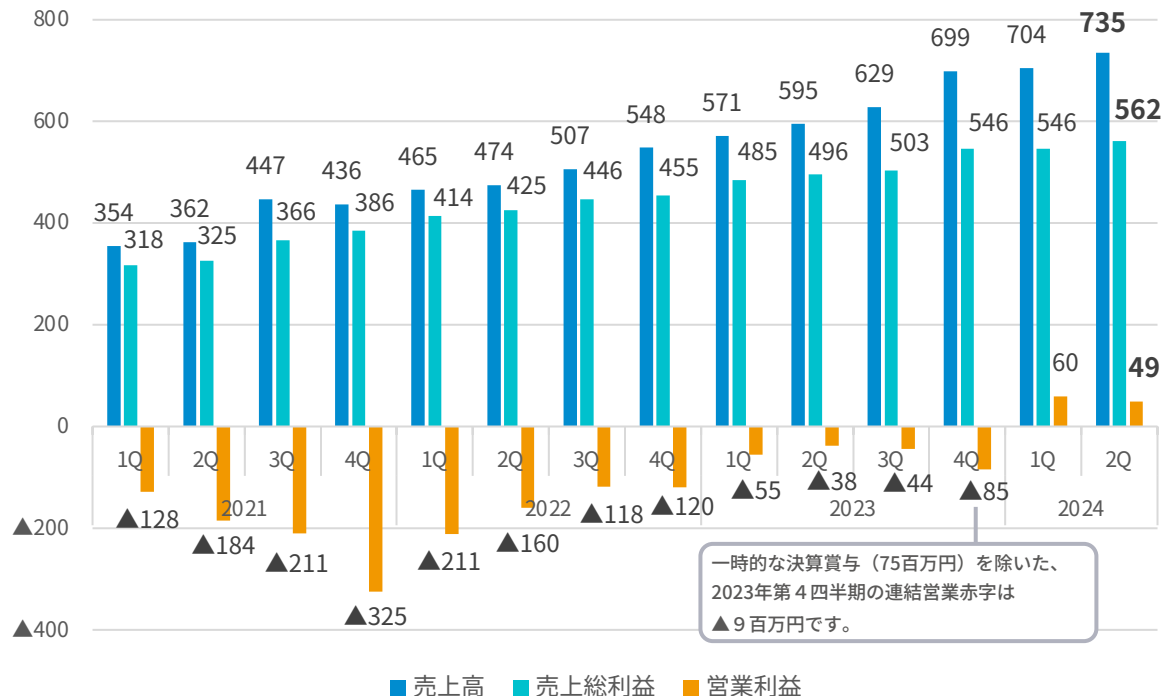
■ 売上高・売上総利益

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、販管費を抑えることができた結果、今年度第1四半期より営業利益の黒字化を継続しています。

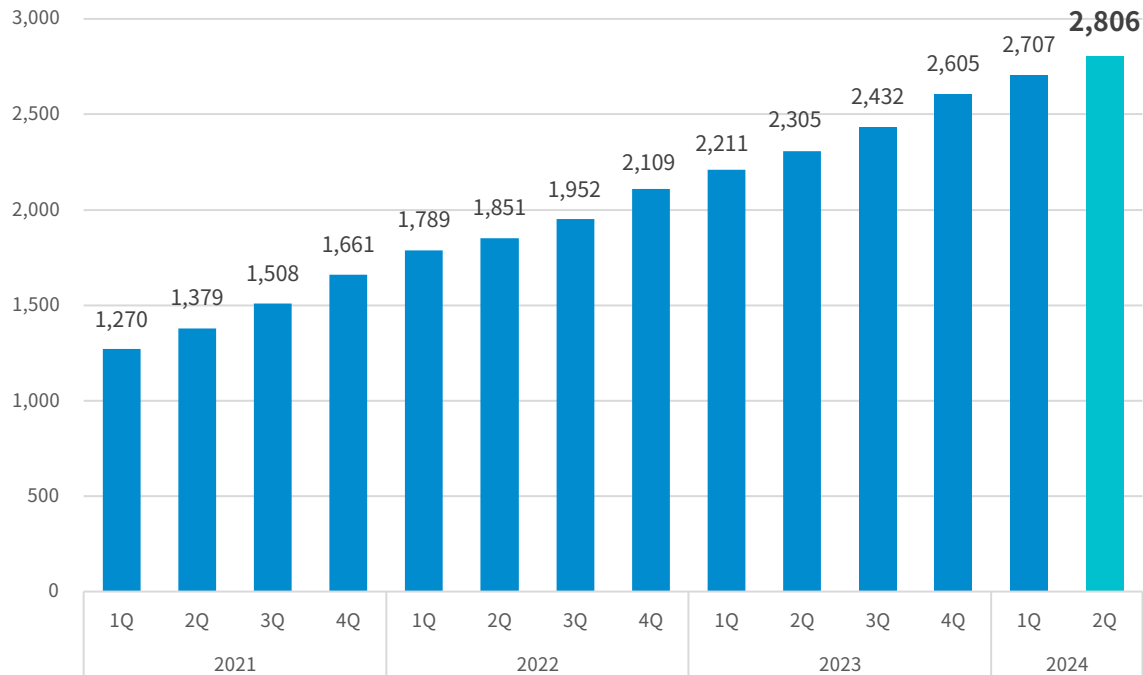
売上高と売上総利益および営業利益（百万円）



■ 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。

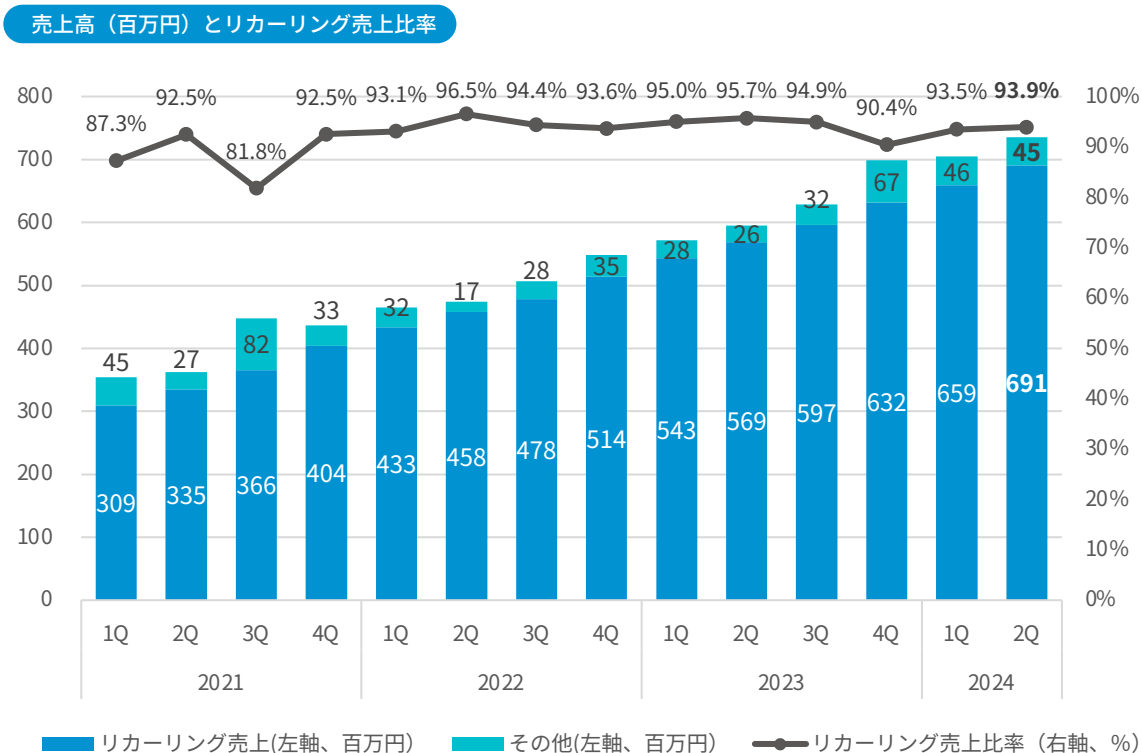
ARR (全社) 推移 (円/社)



■ 売上高とリカーリング売上比率

売上高は、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たことで、前年同四半期比で23.5%増加しました。

また、当第2四半期のリカーリング売上比率は93.9%となり、高水準を維持しています。



(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。

(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。

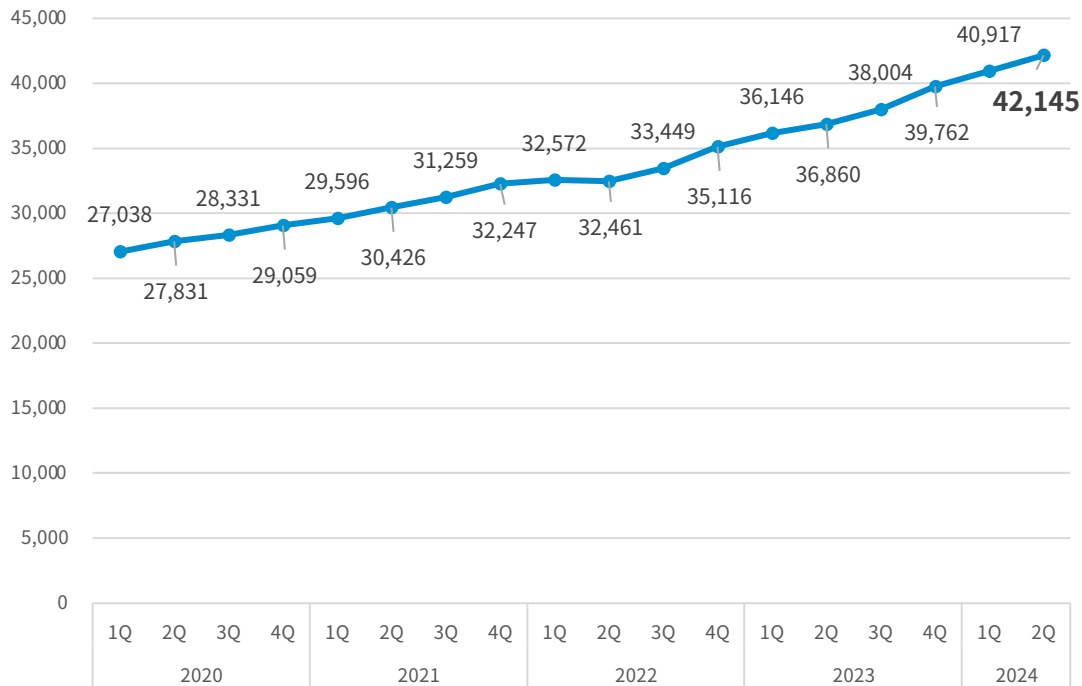
(注) 2024年12月期第2四半期から、Migakunの本格提供開始に伴い、管理会計の集計方法を修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。

■ 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しています。

今後も、年率10～15%程度の拡大ペースが継続すると見込んでいます。

ARPU（全社）推移 (円/社)



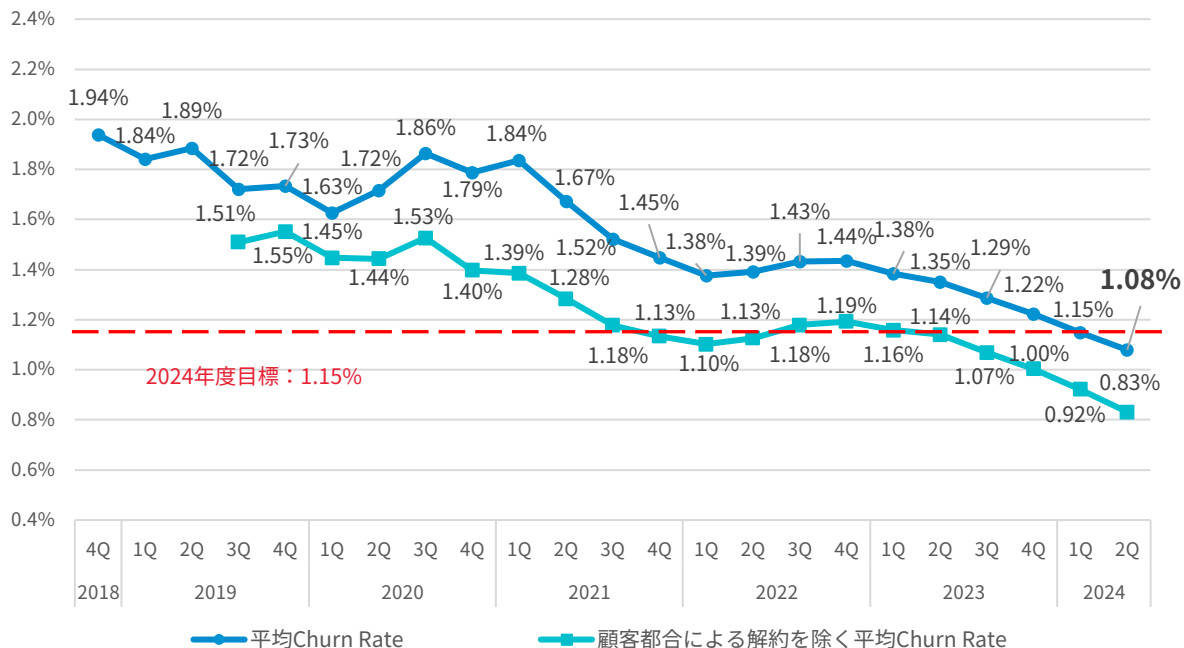
2024年12月期 第2四半期 Churn Rate (全社) の推移

■ Churn Rate (全社)

当第2四半期のChurn Rate^{*1} (全社) は1.08%へと改善し、2024年12月期のChurn Rate目標である1.15%を上回る結果となりました。

「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。

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 第2四半期 売上高と営業費用の推移

■ 売上原価

リカーリング売上の上振れにより、
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、
直前四半期比で微増したものの、
前年同四半期比では減少し、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。

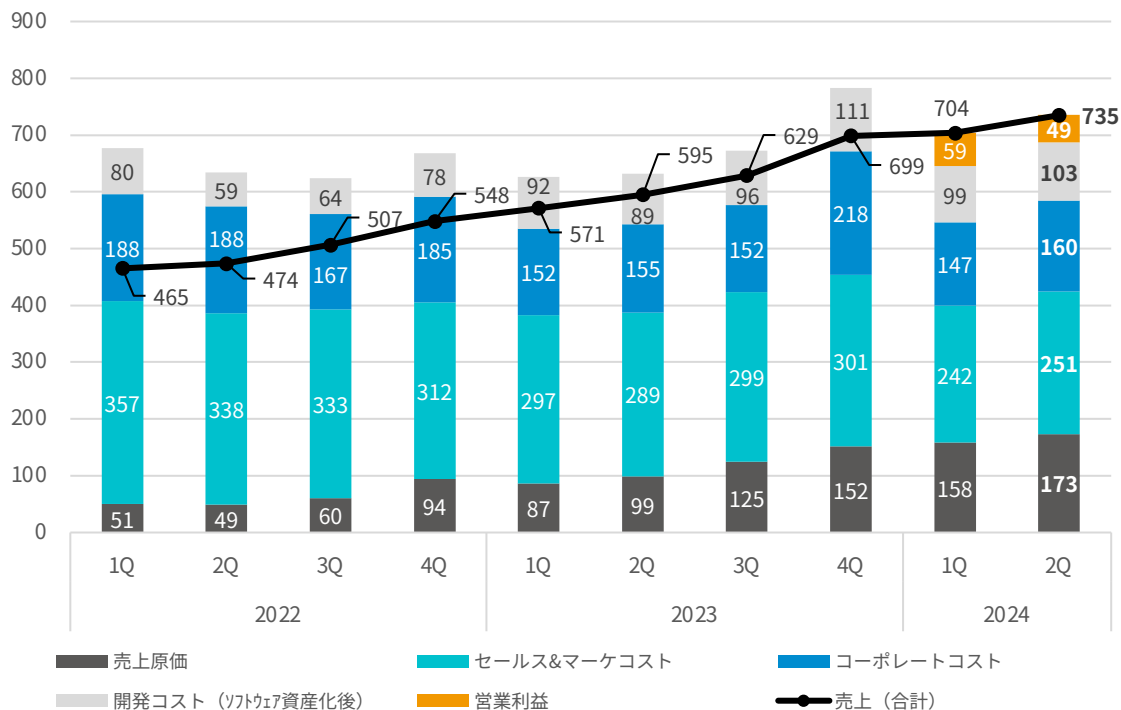
■ コーポレートコスト

前年同四半期比および直前四半期比で、
主に採用費の影響により、
それぞれ若干増加しています。

■ 開発コスト（ソフトウェア資産化後）

ソフトウェア資産化の減少などにより、
前年同四半期比および直前四半期比で
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、過去数字に関しても遡及して組替表記している。

■ 売上総利益（粗利）

リカーリング売上の上振れにより、
売上総利益は増加しました。

■ 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、
主にマーケティングコストを中心に減少しました。

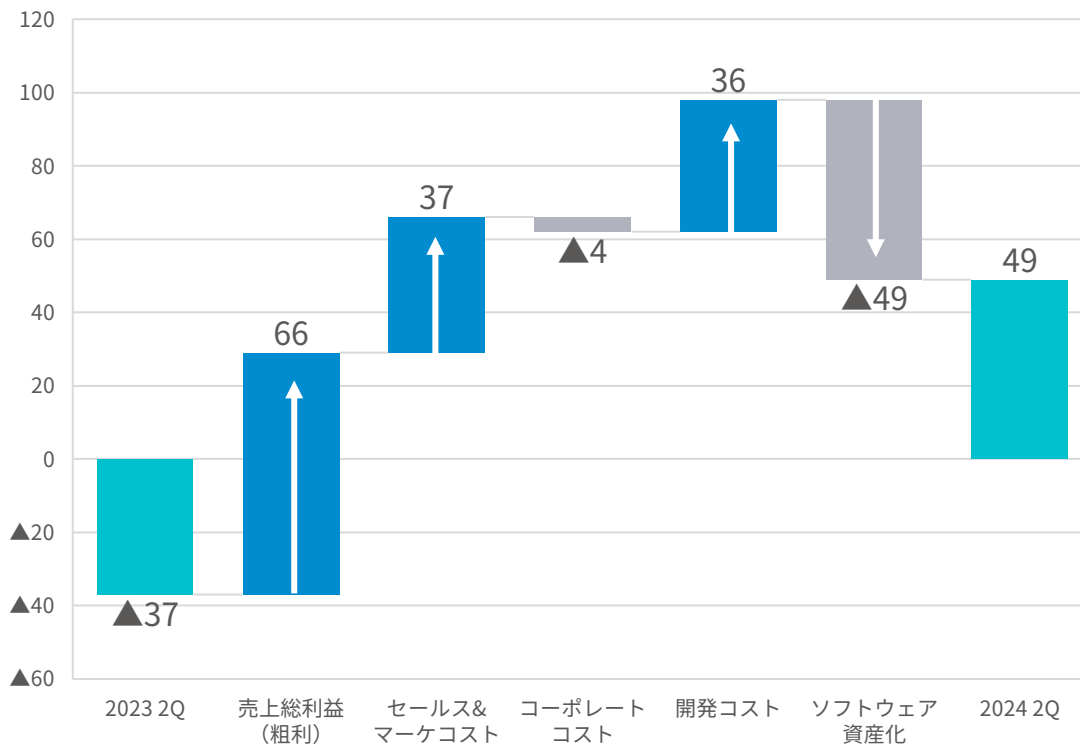
■ コーポレートコスト

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

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2四半期 対 2024年度第2四半期、百万円）



■ 売上総利益（粗利）

リカーリング売上の上振れにより、
売上総利益は増加しました。

■ 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いる一方で、
さらなる売上成長に向けてマーケティングコストが
増加しました。

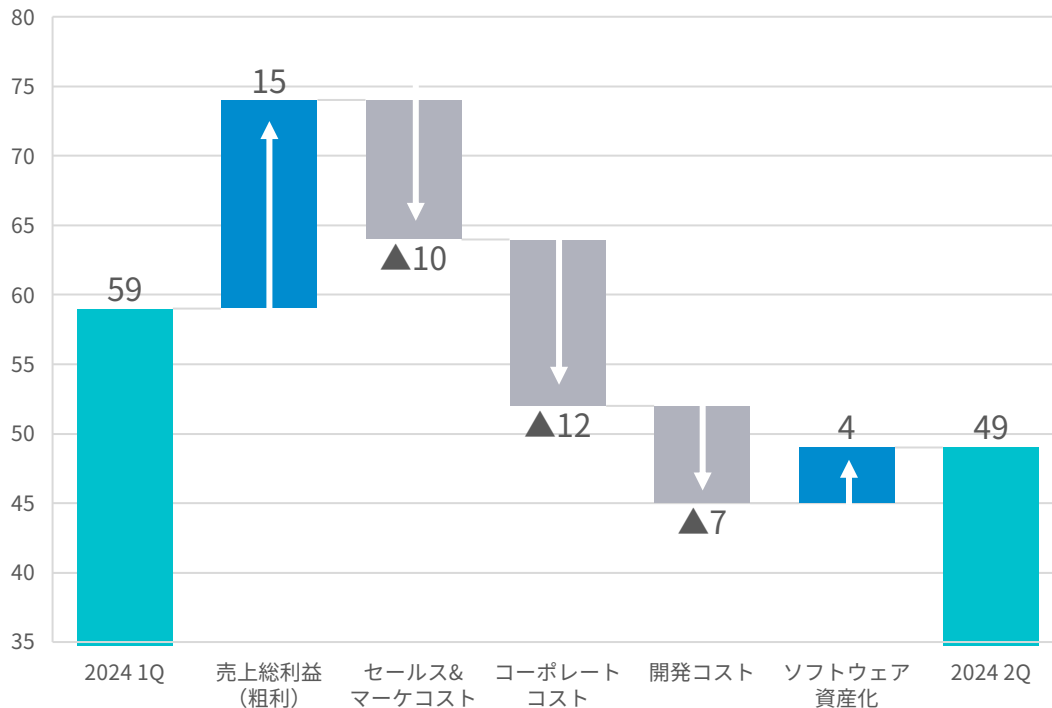
■ コーポレートコスト

主に採用費が増加しました。

■ 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増加した一方で、
ソフトウェアの資産化は若干増加しています。

損益変動要因（2024年度第1四半期 対 2024年度第2四半期、百万円）



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第2四半期 決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 補足事業数値



中期目標の進捗：通期黒字化の必達とさらなる事業成長に向けて

2024年度を最終年度とする中期目標の達成に向けた顧客基盤、事業基盤、組織のさらなる強靱化、売上の拡大を推進します。
第2四半期末時点で、期初目標ならびに中期目標に対して、大幅に上振れて進捗しています。

大幅に
前倒して
進捗中！

第2四半期末時点で
1億800万円
の黒字化を達成！

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。

事業全般：セキュリティや無人化・省人化などの幅広いユースケースやサービスでさらなる売上拡大を加速

中期目標の達成に向けて、「Akerun入退室管理システム」を通じた業種・業態を問わない導入拡大の追及、不動産管理会社での「Akerun.Mキーレス賃貸システム」の採用加速、そして新規事業「Migakun」により、さらなる事業成長と顧客基盤の拡大を目指します。

法人向けAkerunで
導入台数の拡大



スマートロックを活用した
法人向けAkerunにより、
オフィスや商業施設の
セキュリティ強化、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。

住宅向けAkerunで
管理会社の採用加速



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。

新規
事業

Migakunで
さらなる売上拡大



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。

法人向けAkerun：オフィスを取り巻く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、API連携を含む入退室・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。

注力市場

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

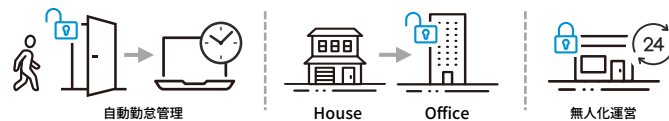
- ・個人情報を取り扱う全事業所で個人データを取り扱う区域の管理が義務化
- ・大企業からの受託には、入退室記録&Pマーク取得が必須条件

働き方改革による労務管理の要請

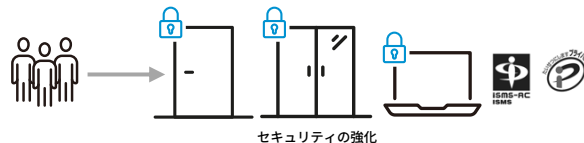
- ・働き方改革関連法で、「労働時間の適正把握」が義務化
- ・出社を前提とした勤務体系における労務上の管理・調整のニーズ

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



主要顧客である中小規模企業への販売チャネルを継続的に拡大しています。

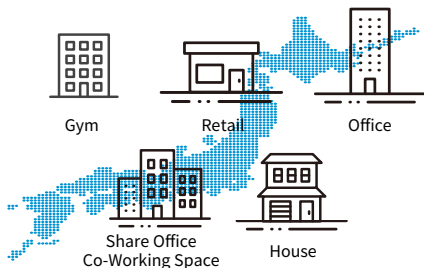
API連携に加えて、Migakunを含むクロスセル商材を積極提案するソリューション営業チームを新たに創設・拡充しています。

新規 施策

■ 新規契約の促進

顧客や市場のニーズに合わせて、オフィス向けAkerun、住宅向けAkerunに加え、Migakunなども幅広く提案するソリューション営業チームを拡充

- 地方拠点の戦略的活用を通じた全国規模の受注開拓
- 全国規模の販売パートナーの継続的な拡大を通じた、収益機会のさらなる拡大



■ 既存契約の収益性向上

- API連携やサービス品質向上による、Churn Rateの抑制
- API連携の有償契約の促進による、顧客単価（ARPU）の増加
- 既存顧客に対する、Akerun追加導入の追求
- オフィス／施設のインフラとしてのサービス・機能の拡充



Churn Rate、
ARPUは順調かつ
継続的に改善！

法人向けAkerun：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引き続き積極的に拡大しています。

無人化／省人化を含む様々なユースケースで求められるソリューション提案のための連携を今後も推進します。



■ API連携顧客数は引き続き増加

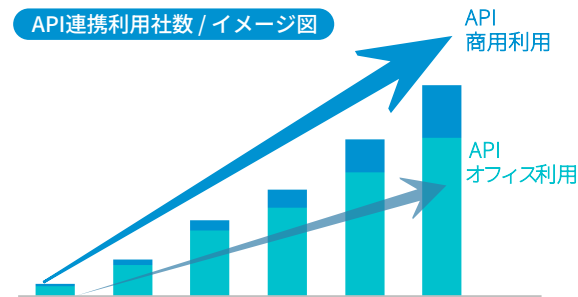
連携SaaSをさらに拡充し、顧客のニーズを取り込み。

■ 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。



* 自社調べ

住宅向けAkerun：住宅領域における「物理鍵」利用による様々な課題

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。

また、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などを受けたセキュリティ強化へのニーズも高まっています。

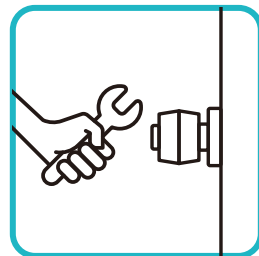
物件管理に伴う 「物理鍵」の煩雑業務



リフォームや内見時の
鍵の受渡し / 回収業務



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

住宅向けAkerun：さらなる導入拡大に向けて、サービス連携の強化などの取り組みを推進

全国の不動産管理会社や不動産オーナーからの旺盛なDXニーズを受けて、導入は着実に増加しています。

今後もサービスの採用・導入に向けた営業活動の強化に加え、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。

■ 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」

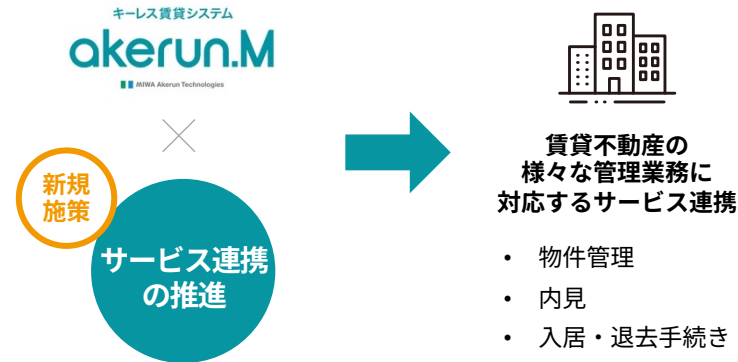


賃貸物件の管理業務における、移動、時間、トラブルの大幅な低減に加え、スマートロックを活用した最新システムで物件価値を向上します。

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のペインの解消に向けて、 採用・導入の加速に加えて、サービス連携を促進



全国規模での「Akerun.Mキーレス賃貸システム」の導入加速に加え、不動産管理会社や不動産オーナーの抱える物件管理における様々なペインを解消するために、賃貸不動産の管理における様々なシーンに対応するサービス連携を推進します。不動産管理DXだけでなく、不動産業界のDXに向けた取り組みを今後も加速します。

Migakun：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。

オフィス・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。

施設管理効率化

(清掃・総務業務・受付対応)



収益性改善

(人件費や外注費の低減、
コア業務への注力)

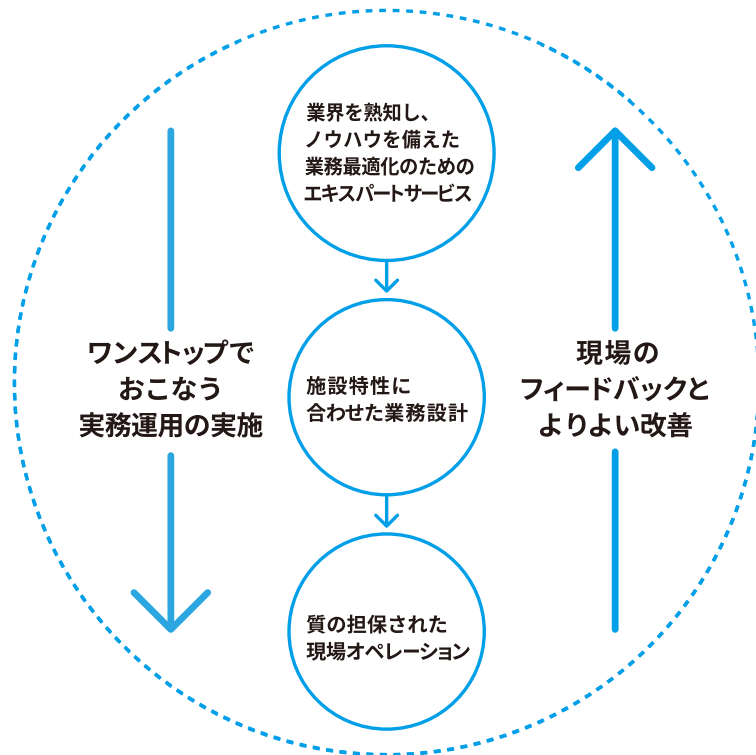


新規事業である **migakun** を通じて、オフィスや商用施設などあらゆる空間の
「無人化・省人化」のための施設管理BPaaSソリューションを提供します。

* 出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」

Migakun : あらゆる空間における人手不足対策や業務効率化、Akerunとのシナジー創出を目指す

Akerunの顧客基盤に加え、オフィスや商業施設などあらゆる空間の管理運営における知見も活用しながら、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。



アジェンダ

① 会社概要と事業概要

② 2024年12月期 半期 決算説明

③ 事業のアップデートと戦略

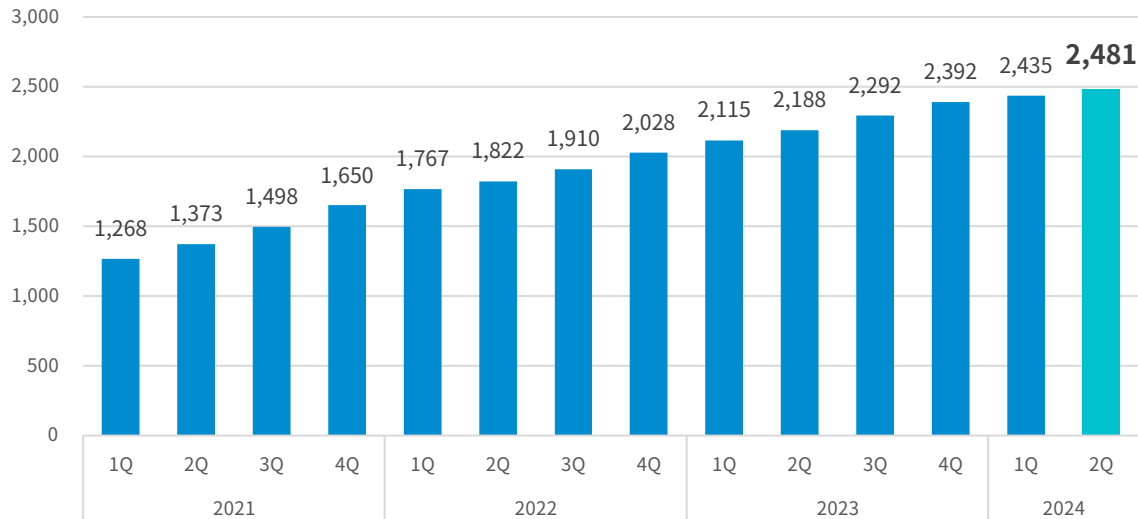
④ 補足事業数値



ARR成長率は13.4%

AkerunのARR成長率は、通期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、黒字化を優先しているため、ARR成長率としては若干逡減しています。

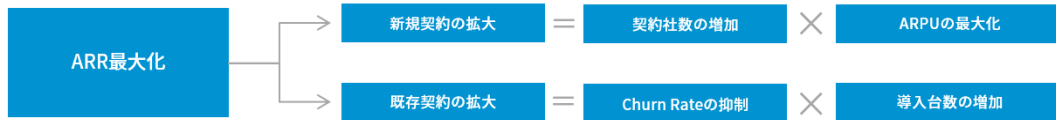
Akerun ARR（百万円）



(*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。

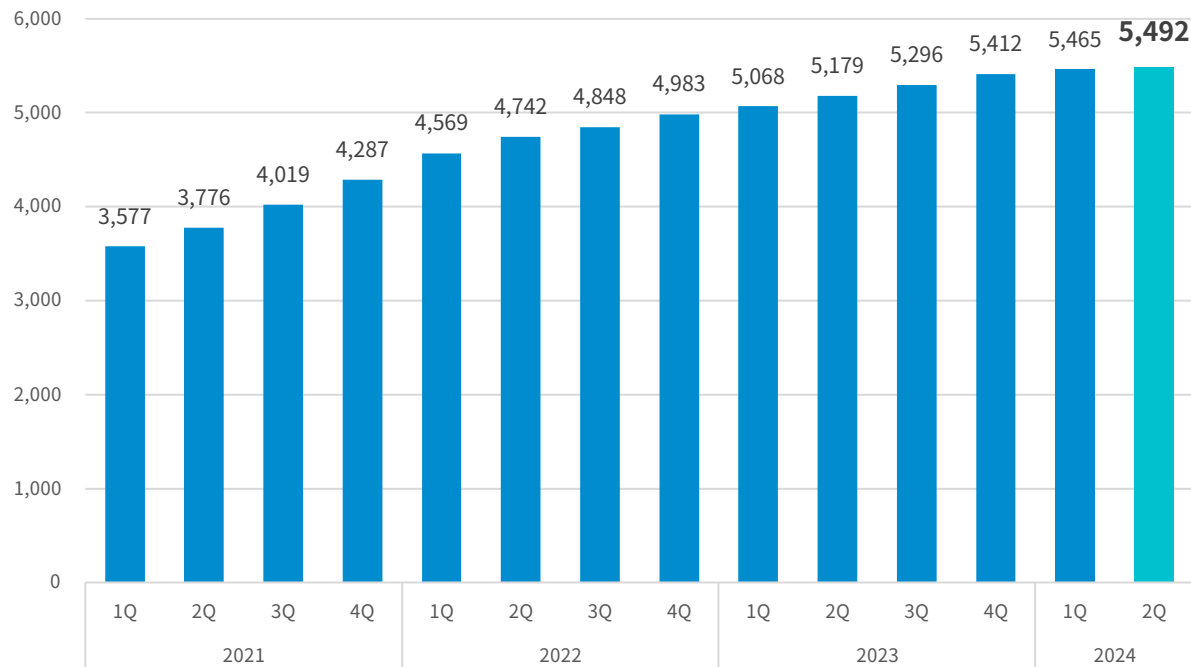


現契約社数は 約5,500社に

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。

Akerun 期末契約社数推移

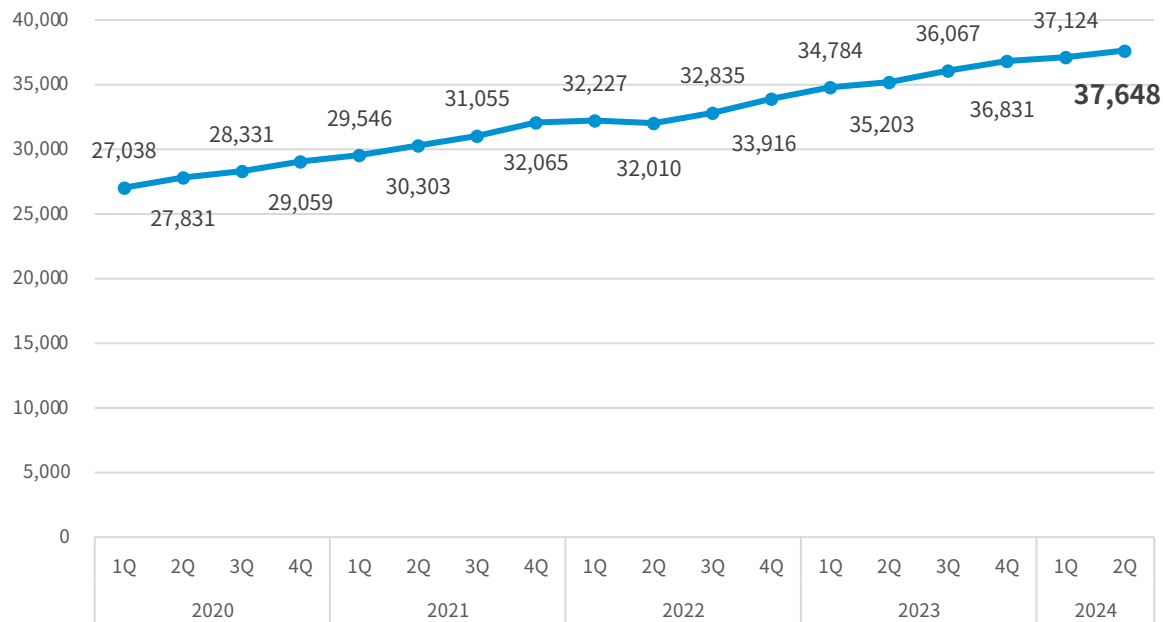


ARPUは 継続的に拡大

「1社あたりARPU（Akerun）」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、API連携などのクロスセルの拡大などにより、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（Akerun）推移（円/社）

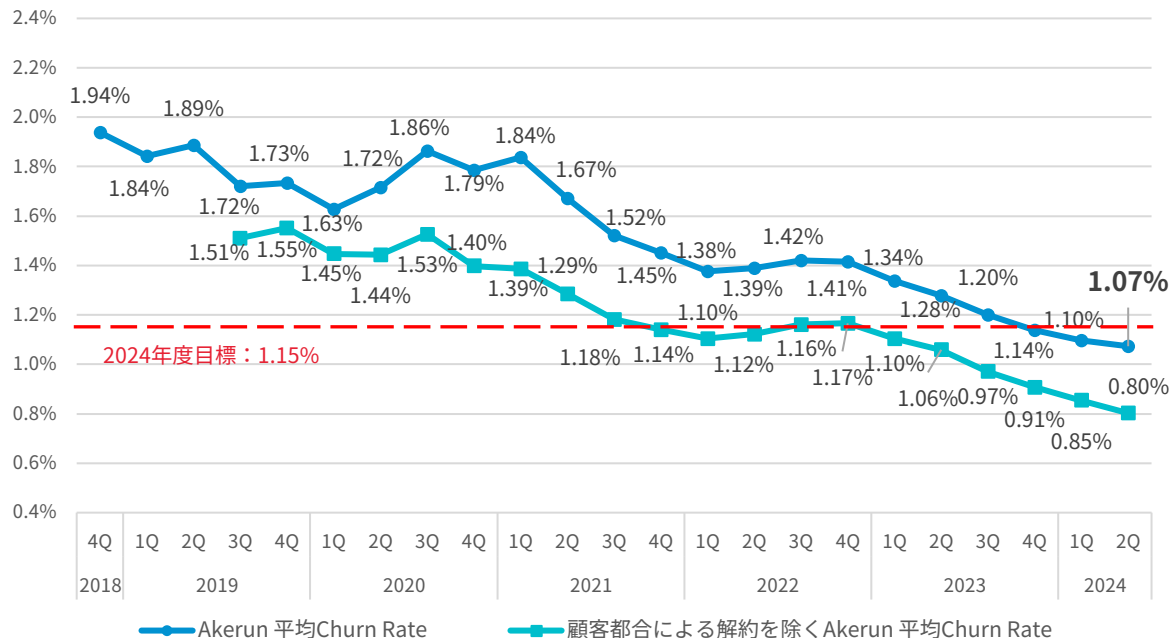


Churn Rate^{*1}は 順調に改善が進む

当第2四半期のChurn Rateは
1.07%へと改善し、2024年12月期の
Churn Rate目標である1.15%を上回る
結果となりました。

「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。

平均Churn Rate (Akerun)



(*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

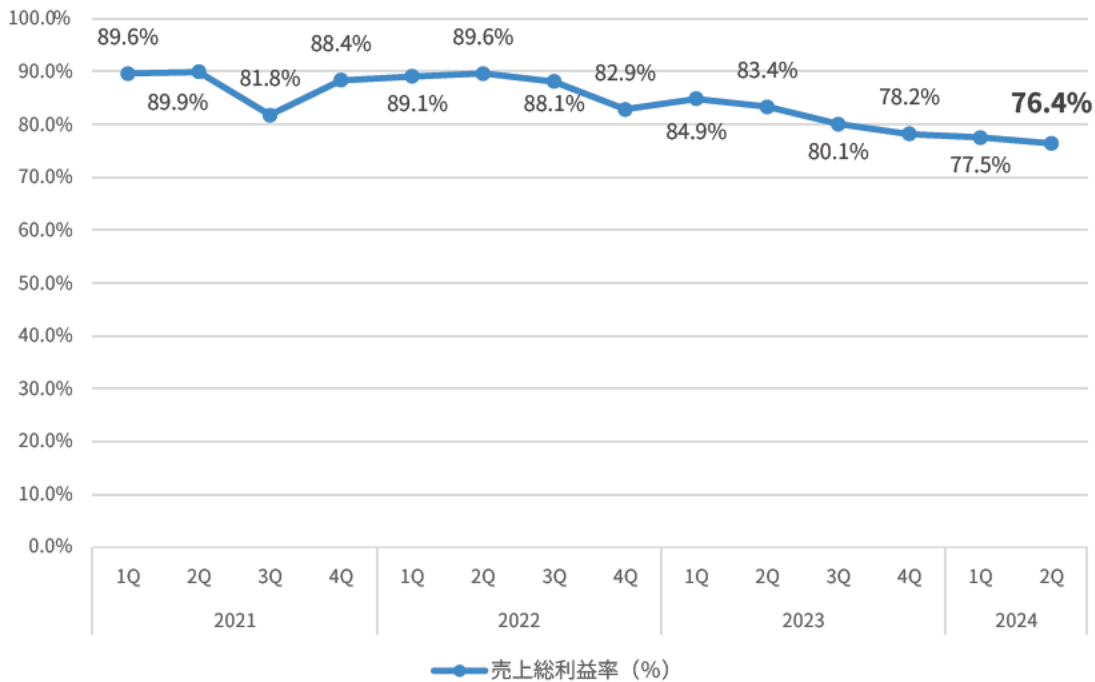
売上総利益率は 高水準を維持

売上総利益率は、相対的に売上総利益の低い工事や Migakun サービス等の売が増加したことに加え、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、引き続き70%台後半の高水準を維持しています。

■ 今後の売上総利益率の見通し

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、リカーリング売上の売上総利益率は、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、売上総利益率の水準は、売上項目の構成比次第で変動する可能性があります。

売上総利益率

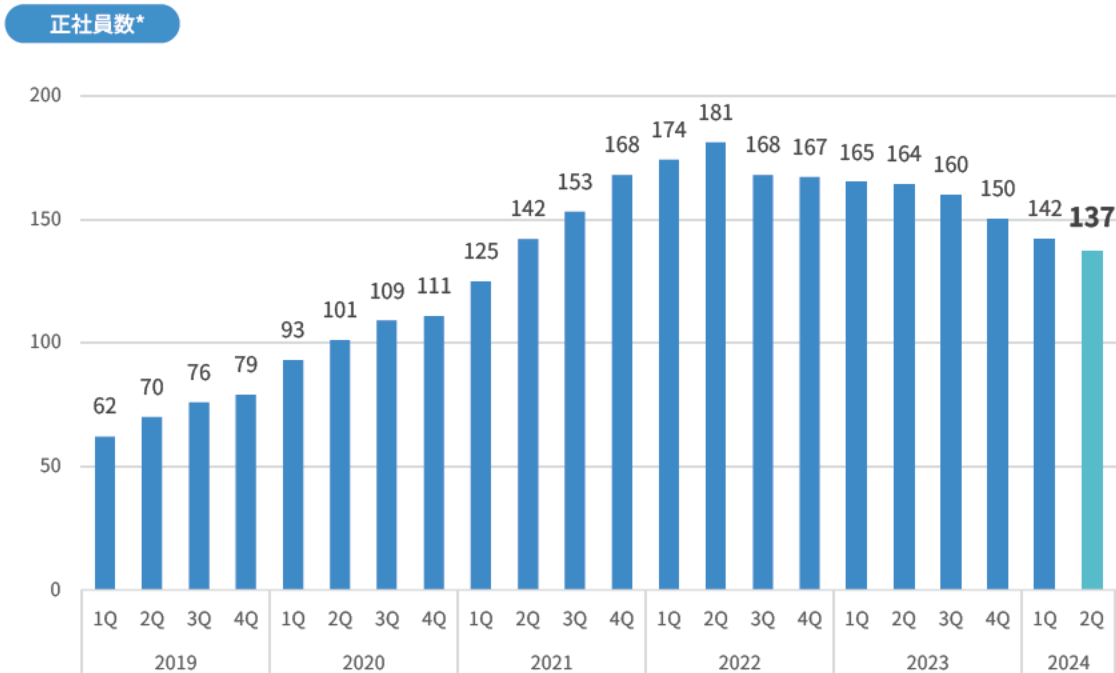


正社員数は 前期末比でやや減少も 組織の強靱化に成果

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に向けて、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。

2024年12月期は、通期営業利益の黒字化を前提に、
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積極的に推進する計画ですが、
計画に対して若干下振れています。

当第2四半期末の正社員数は、137名と
直前四半期比で若干減少しました。



*アルバイトを含まず

- 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

- 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。



つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

