

Photosynth 会社説明資料

2021年10月

株式会社Photosynth

代表取締役社長 河瀬航大

コーポレートハイライト

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 強みと成長可能性

4. 財務実績

Company Profile

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（上坂宏明） 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
従業員数	149名（2021年8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、名古屋、大阪、福岡の拠点と物流拠点あり）
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
主要株主	・ 創業メンバー、FIL Investment、農林中央金庫、グロービス、JAFCO、大和企業投資、三井不動産、NTTドコモ、LINE、YJキャピタル、CBC、Gaiax、個人投資家、他

経営陣紹介



代表取締役社長

河瀬航大

全体統括役員
Co-Founder

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。



取締役副社長

渡邊宏明(上坂宏明)

新規事業管掌役員
株式会社MIWA Akerun Technologies社長
Co-Founder

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

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。



取締役

熊谷悠哉(丹野悠哉)

開発管掌役員
Co-Founder

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

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。



CFO

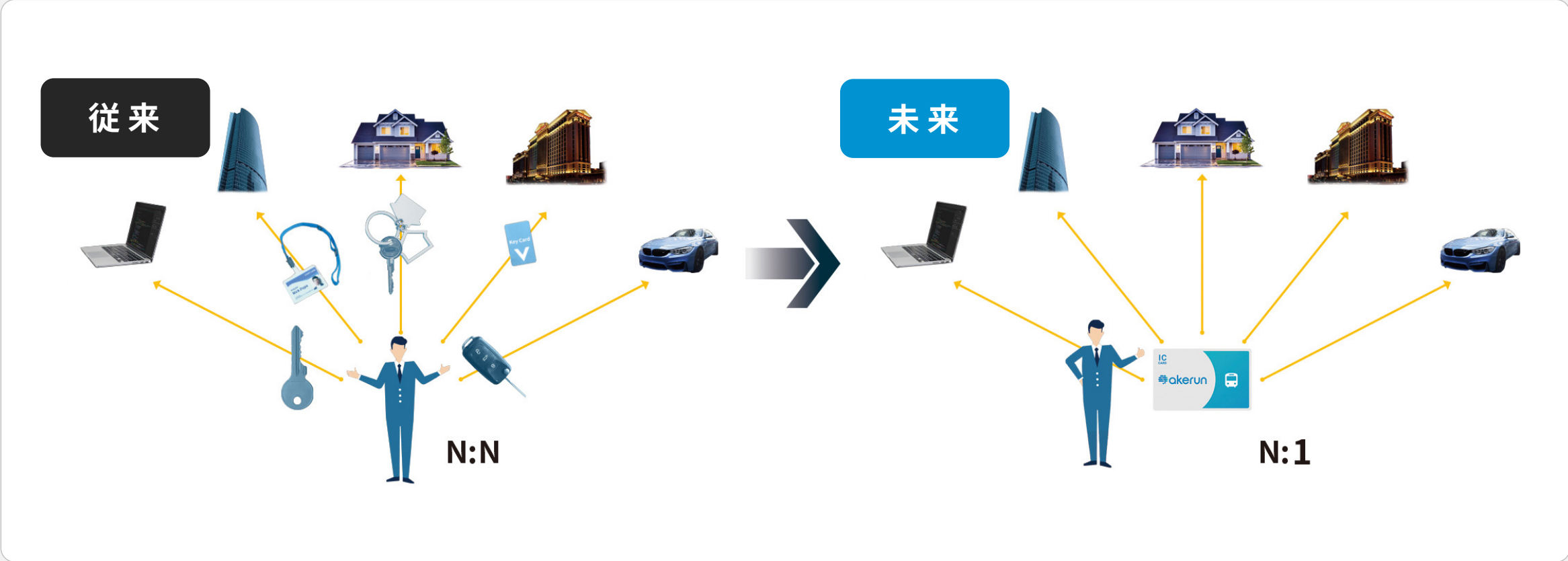
渡邊洋治

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。

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を、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。



コーポレートハイライト

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 強みと成長可能性

4. 財務実績

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。

Akerun入退室管理システム（ハードウェア）



Akerun Pro

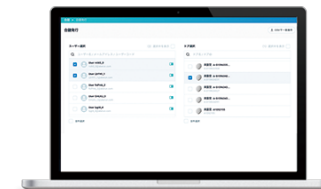
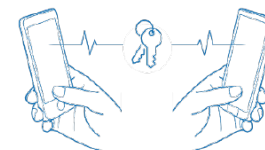


Akerunコントローラー

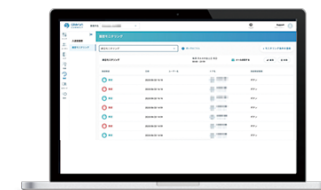
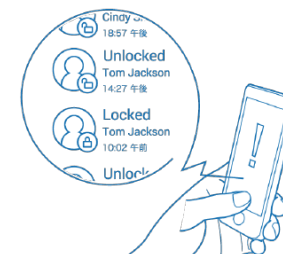
- Akerun Proは、既存のドアに後付け、工事不要で導入可能 (月額1.8万円～)*1
- Akerunコントローラーは、簡易的な工事で、既設電気錠のクラウド管理を実現
- スマートフォンや社員証、交通系ICカードを使っての施錠・解錠が可能になり、クラウド上での鍵権限の管理・入退室履歴の管理も可能
- 外部の勤怠管理システムや会員管理・決済システム、顔認証システムと連携可能
- ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaS*2としてサービス提供

Akerun入退室管理システム（ソフトウェア）

エリア毎、人毎、部署毎に
時間限定の鍵を発行可能



入退室履歴をリアルタイムで確認、自動勤怠管理機能も



(*1) 台数に応じて月額料金は増加します

(*2) 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。

顧客基盤

Akerunは、中規模中堅セグメントを中心に、業種、規模を問わず*、3,700社以上の企業でご利用いただいています。



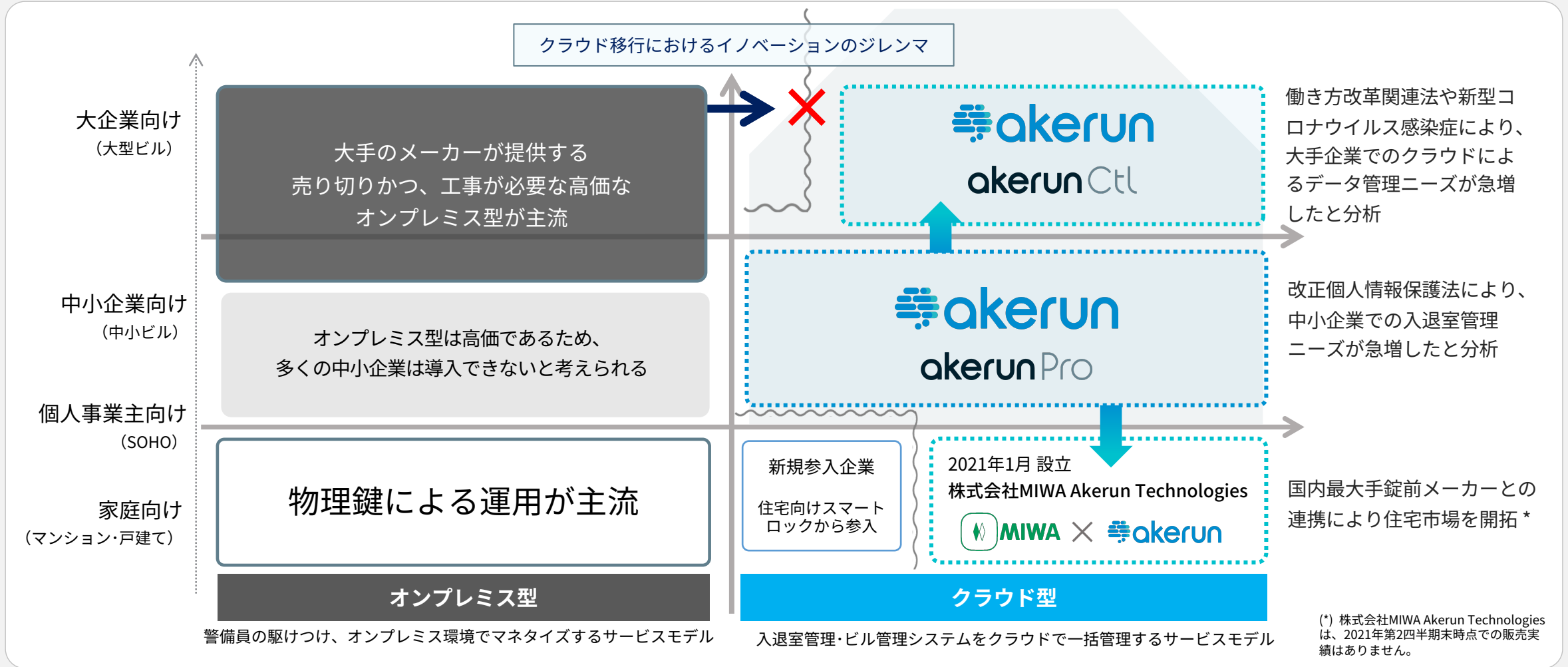
17 Media Japan



(* 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。

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。



競合優位性と差別化

既存セキュリティ概念図



Akerun 概念図



クラウドセキュリティと無線通信技術で
競合優位性・障壁を構築、
不動産・セキュリティをDX



1 電気工事技師・Slerが不要であるため
導入ハードルが低い！

Akerunは無線通信のため、電気工事技士が不要になり、またオンプレミスサーバーではなくクラウド型システムのため、Slerも必要ありません。

2 クラウド・APIを活用することで、
データ活用ができる！

クラウド型システムにより、時間限定鍵の即時発行やリアルタイムの入退室ログの取得・利活用が可能になり、勤怠管理、ERP、人事システム等の様々な業務システムとAPI連携できます。

3 HESaaSモデルであるため、
アップグレードابل！

また、HESaaSモデルにより、常に最新のセキュリティや機能をご利用いただけます。

コーポレートハイライト

1. 会社概要

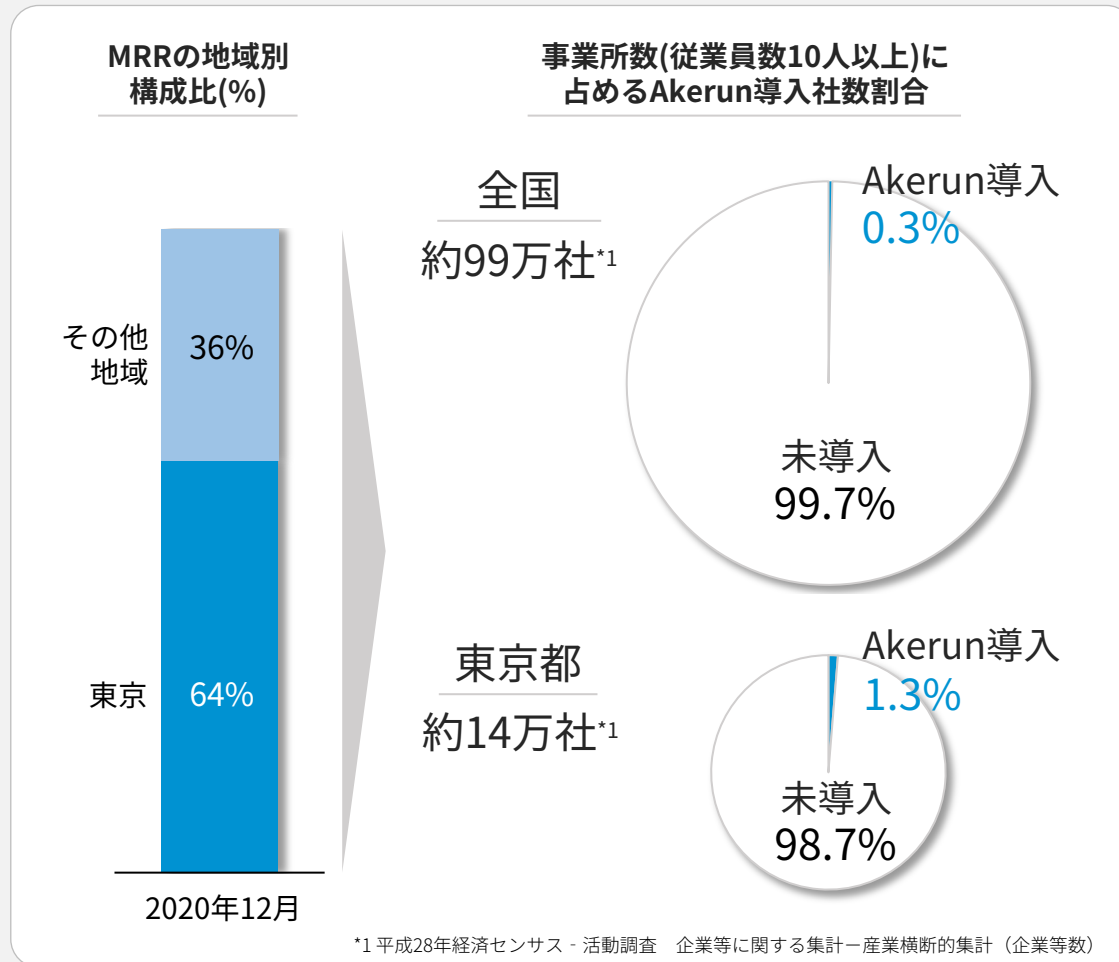
2. 事業内容

3. 強みと成長可能性

4. 財務実績

MRR成長：成長モデル(契約社数の拡大)

東京都における導入社数及びエリアカバレッジの拡大による高い成長余白が存在しています。
直販だけでなく、パートナー・代理店も活用して拡大させていきます。



営業手法

		伸び率 ^{*2}
	Inbound Sales (インバウンド営業)	問い合わせ(1,000社~1500社/月)に対して、インサイドセールスが、電話・Web商談でクロージグする ++
	Account Sales (エリア営業)	SMB対象の営業チーム 内装・設計会社との接点を強化し顧客を紹介いただく ++++
	Enterprise Sales (大手営業)	大手企業(1,000名以上~)の顧客を扱う専門のチーム システム連携等の提案も行う +++
	Partner Sales (代理店営業)	再販営業チーム 大塚商会・NTT東日本等、OA機器販売会社に再販いただく +

^{*2} イメージ図

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

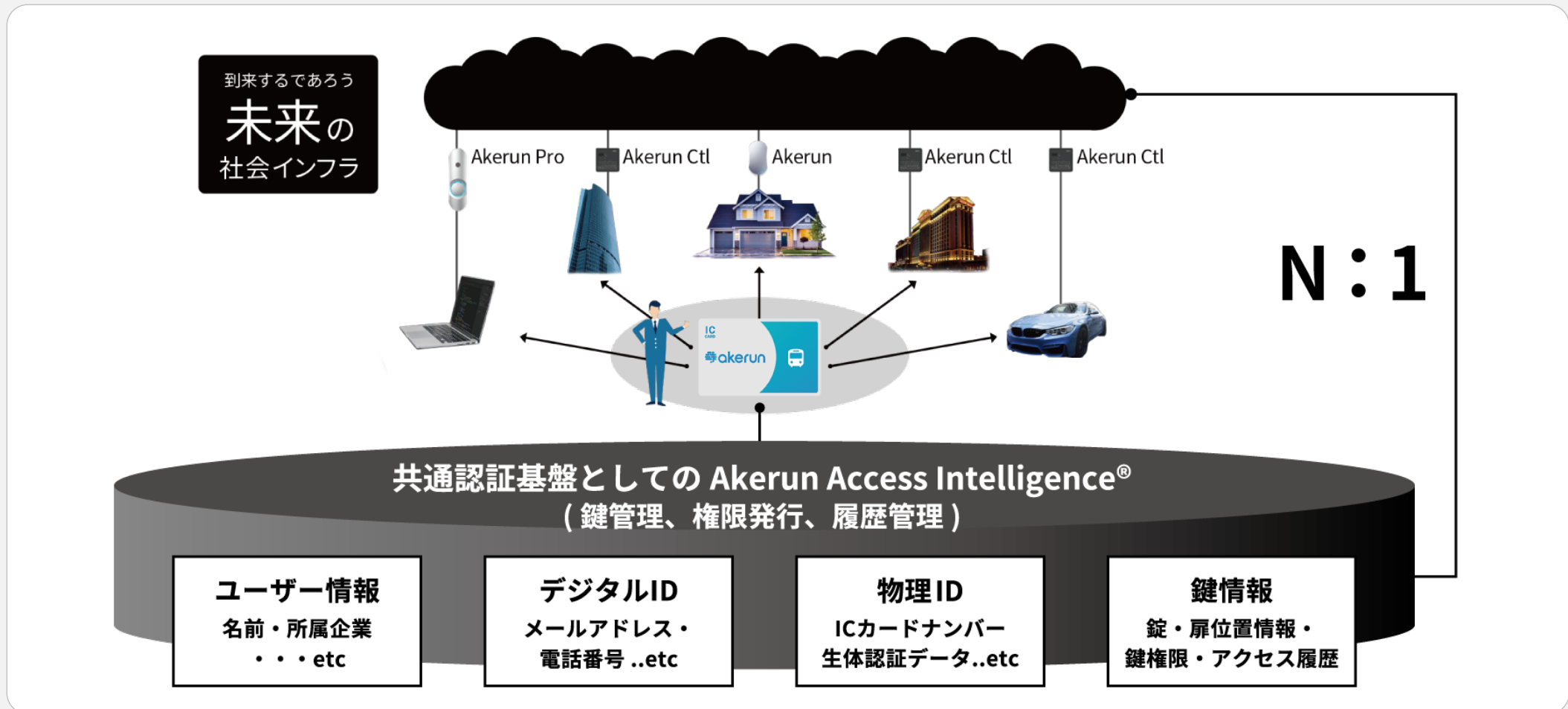


キーレス(認証)インフラの構成要素と 当社グループのチャレンジ



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。



居住空間への広がり

スキーム

美和ロック株式会社

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



49%出資

株式会社MIWA Akerun Technologies

住宅向けスマートロックサービスの
企画・提供

MIWA Akerun Technologies

51%出資

株式会社Photosynth

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))

ビジネスモデル



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



Akerun Access Intelligence

コーポレートハイライト

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 強みと成長可能性
4. 財務実績

ARR^{*1}の推移

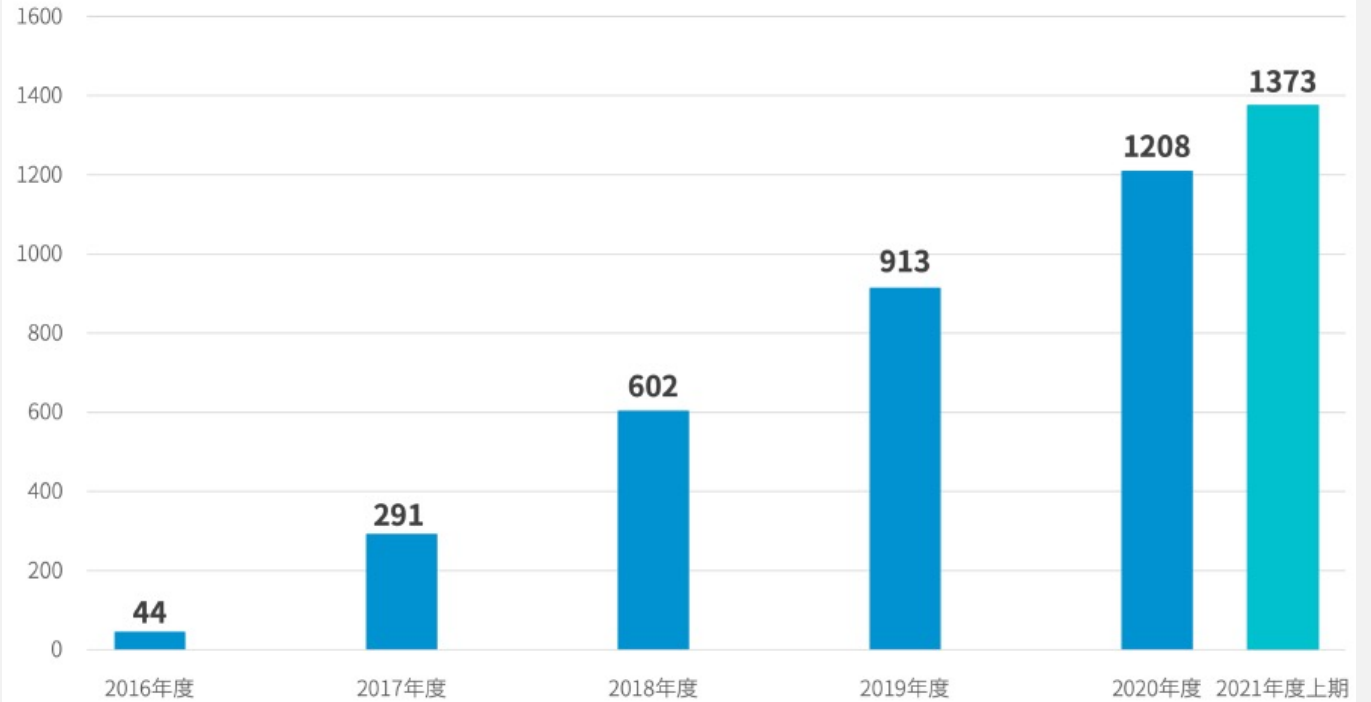
2016年より安定的にストック売上の成長を実現。
2020年度もコロナの影響も多少はあったが、
前年と同水準の成長を達成しています。
2021年度はARRの3割成長を目指します。

2016年度～2020年度で

CAGR 129%^{*2}の成長

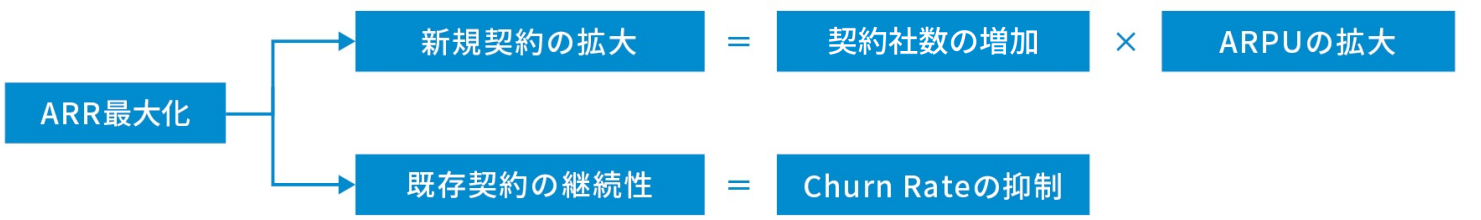
(*) Annual Recurring Revenueの略語。各期末サブスクリプション売上を12倍することにより算出。
(*) 2016年度から2020年度におけるCAGR（年平均成長率）

ARRの推移（百万円）



KPI

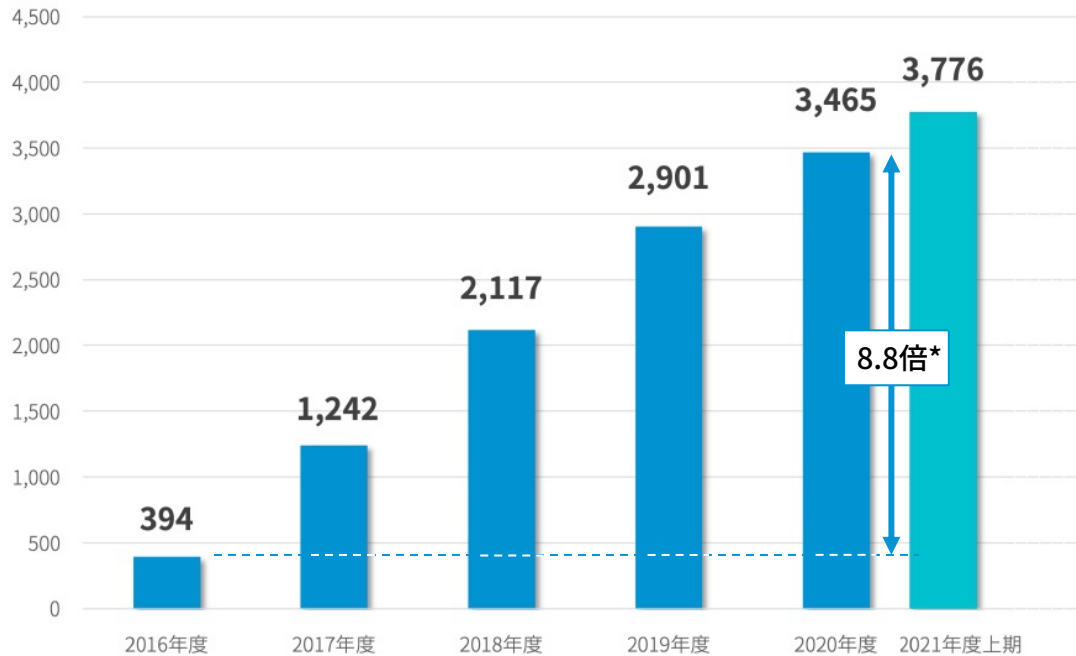
主力事業のAkerun入退室管理システムは、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSとしてサービス提供し、事業の成長性を表すARRを重要経営指標としています。



契約社数とARPUの推移

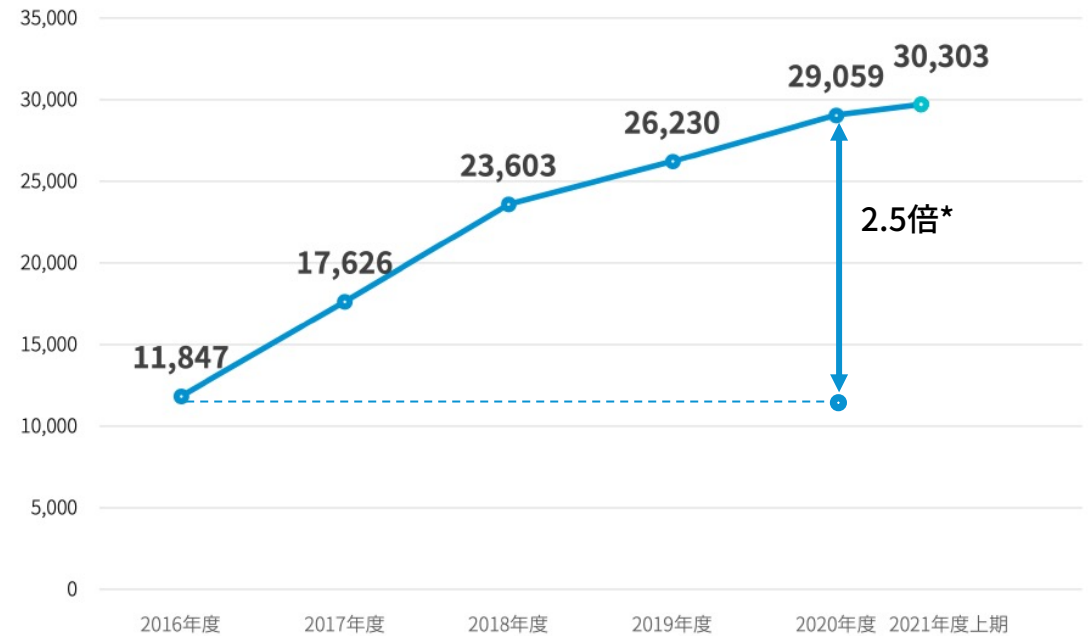
ARRを構成する、「契約社数」「1社あたりARPU」の両KPIともに順調に推移しています。

年度末契約社数推移



2020年12月の契約社数は3,465社であり
2016年12月より8.8倍

ARPU推移 (円/社)



2020年12月のARPUは29,059円であり
2016年12月より2.5倍

(*) 2016年度から2020年度までの対比

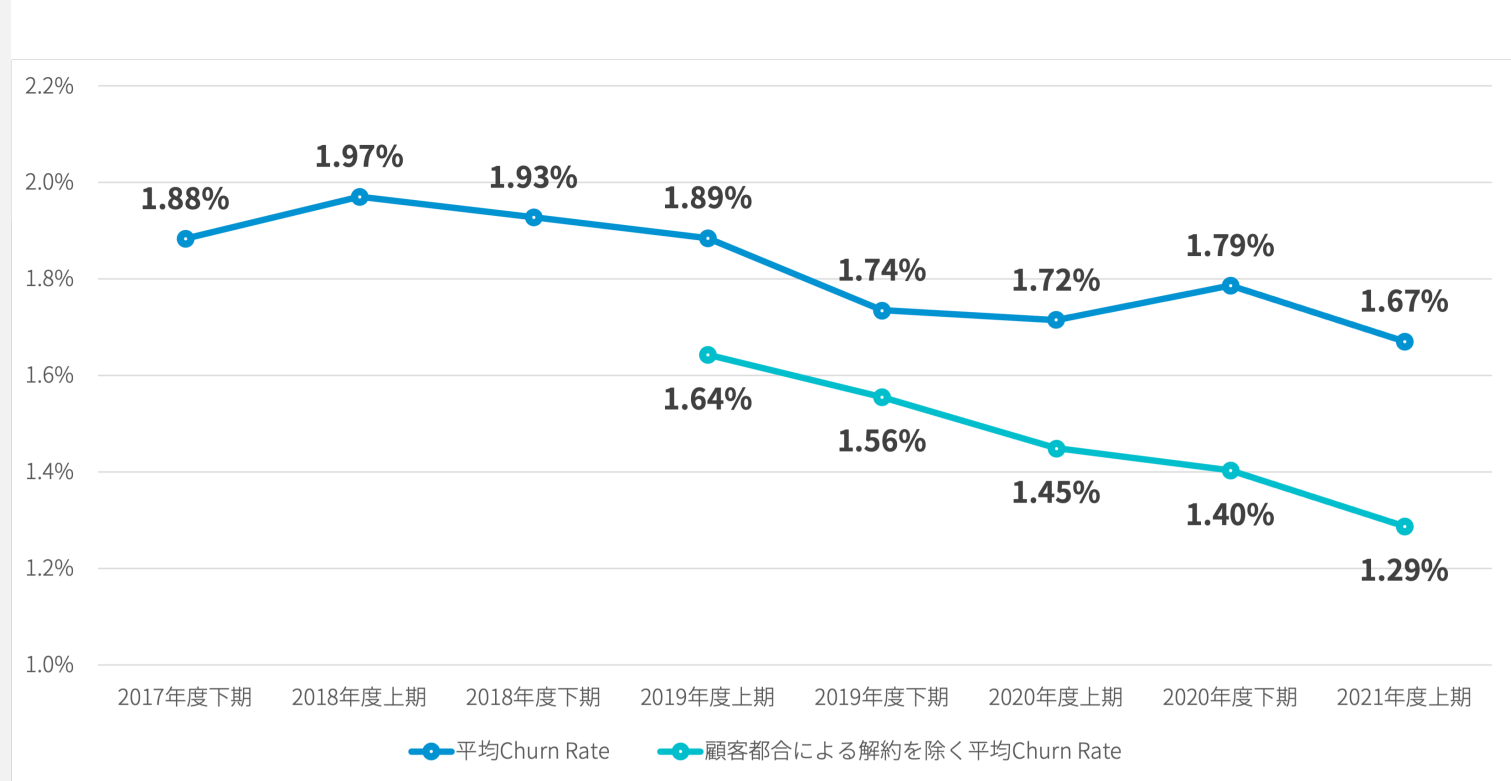
Churn Rate推移

2020年は新型コロナウイルス感染症の影響で、顧客都合による解約が増加するも、2021年度上期は改善基調が続いています。

不動産関連事業では不可避となる顧客都合による解約*を加えても、2%以下で推移しています。

(*) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

平均Churn Rate



※各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均（上期：7～6月、下期：1～12月）

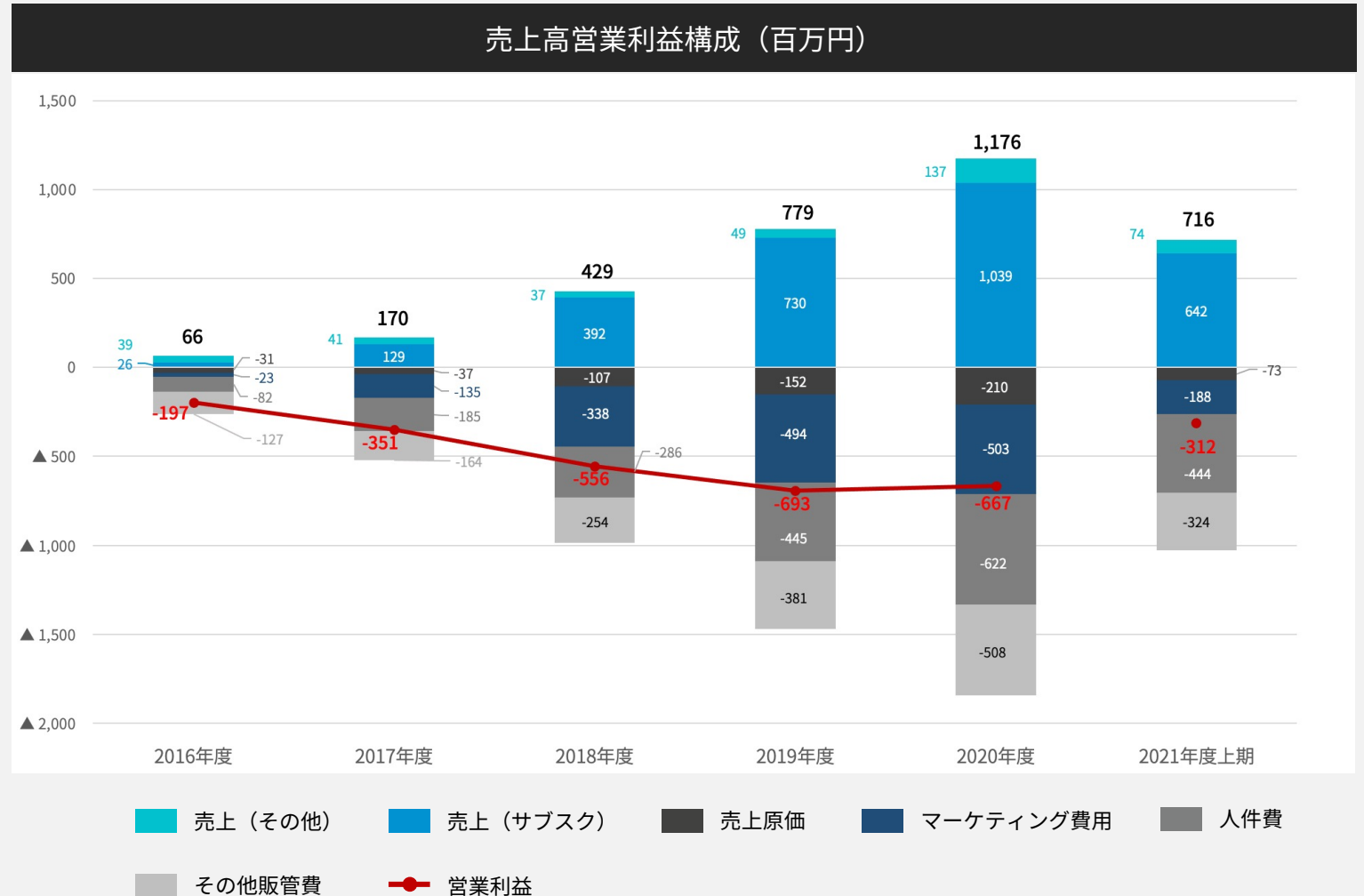
安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

売上高のストック比率は約90%で推移。

(2020年12月期)

積極的なマーケティングコスト投下と

人材採用を継続



世界から、鍵をなくそう。



ディスクレームー

- 本プレゼンテーション資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国を含む一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。日本国を含む一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。本プレゼンテーションに記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、伝達、公開または利用することはできません。本プレゼンテーション資料に記載された将来に関する情報は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予期する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績等は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を更新、変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用または作成したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、当社は何ら責任を負いません。
- 投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」を入手し、そこに含まれているすべての情報をご検討頂いた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。目論見書のご請求・お問い合わせは、以下の取扱金融商品取引業者まで、お願いいたします。
 - 大和証券株式会社
 - クレディ・スイス証券株式会社
 - みずほ証券株式会社
 - 株式会社SBI証券
 - いちよし証券株式会社