

株式会社Photosynth
2025年12月期通期
決算説明資料



Photosynth

2026年2月13日



アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX（事業詳細、補足事業数値、トピックス）



アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX (事業詳細、補足事業数値、トピックス)





売上高 **33.8億円**
ガイダンス達成！

- Akerun大口顧客の獲得が奏功し、売上成長が拡大
- Migakunのコワーキングスペース等の会員制施設向け売上が好調
- 住宅向けのMIWA Akerun Technologiesが順調に成長



営業利益 **2.3億円**
前期比3倍超！

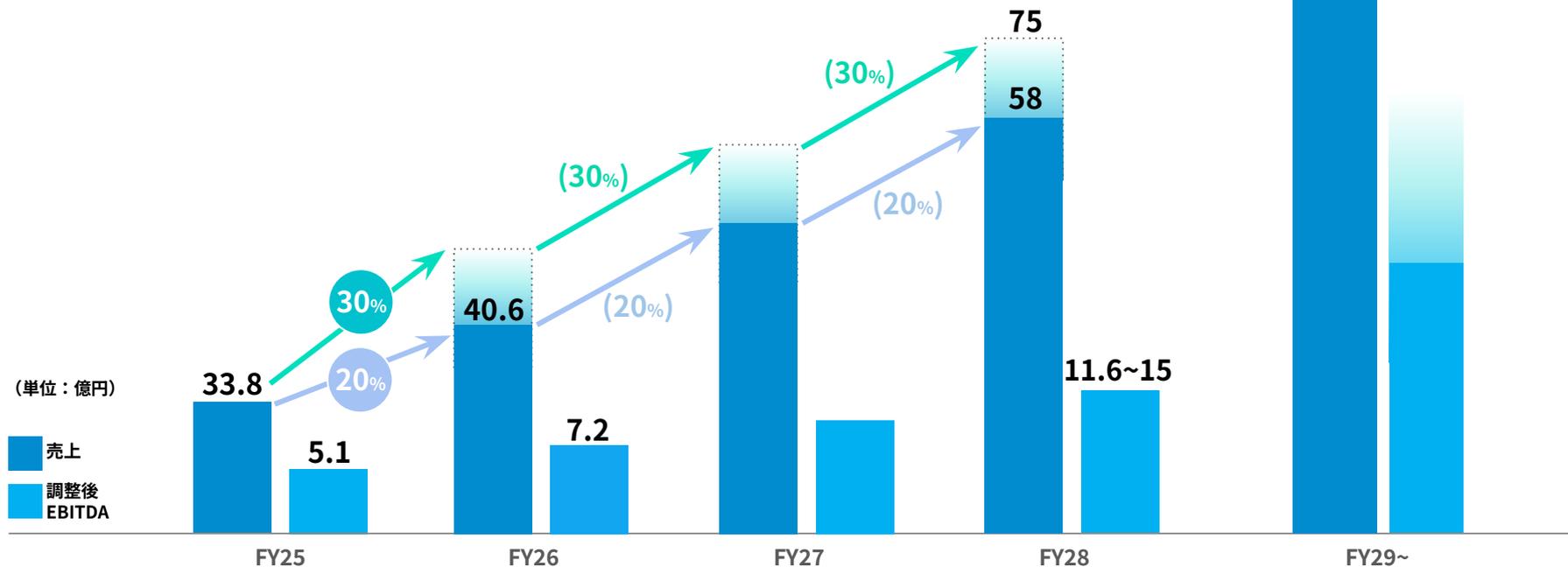
- 売上成長を上回るスピードで利益が伸びる利益創出フェーズ入り
- 効率的なマーケティング活動や営業リソースの最適化を推進



ARPU・Churn Rate
過去最高更新！

- 大口顧客増加、クロスセル等により、ARPUは前年同期比+14.5%
- 大規模顧客への拡販、API連携の増加等によりChurn Rate大幅改善

- ① 売上成長率^{*1} 20%～30%に再加速！
- ② 売上→FY26 40.6億円、FY28 58~75億円を達成！
- ③ 調整後EBITDA^{*2}→FY26 7.2億円、FY28 11.6~15億円を達成！



(*1) 2026年12月期から2028年12月期にかけての年次平均売上成長率。

(*2) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + フィジカルAI領域の研究開発費。

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX（事業詳細、補足事業数値、トピックス）



KPI ハイライト (2025年12月期通期)

Financials

<p>売上^{*1}</p> <p>33.8億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +14.3%</p>	<p>ARR ^{*3 *5}</p> <p>33.2億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +14.8% リカーリング売上比率 : 87.5%</p>	<p>ARPU ^{*4 *5}</p> <p>48,536円</p> <p>前年同期比^{*2} : +14.5%</p>	
<p>売上総利益^{*1}</p> <p>25.4億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +12.1%</p>	<p>調整後EBITDA^{*1 *6}</p> <p>5.1億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +142.8%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>2.3億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +202.8%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益^{*1}</p> <p>2.9億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +88.0%</p>

(*1) 2025年12月期通期実績 (1月~12月)。当社は12月期決算。

(*2) 2025年12月期通期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2025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。なお、ARRの推移については、最新の数値はKPIとして管理するものの推移としては売上等でモニタリングしているため、2025年12月期第1四半期より記載を省略。

(*4) Average Revenue Per Userの略語。2025年12月のリカーリング売上を契約社数で除することで算出。

(*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。

(*6) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + フィジカルAI領域の研究開発費。

(注) 2024年12月期までKPIハイライトに掲載していた「Churn Rate」については後述のスライドにて説明。

■ 売上

主力サービスであるAkerunの導入が堅調に推移したことに加え、施設運営BPaaS事業「Migakun」も順調に事業成長を達成したことで、ガイダンスに対して上振れ。

■ 営業利益

主に売上拡大や収益性の強化により、ガイダンス比+40%超と上振れ。

	2025年12月期 通期実績	2025年12月期 通期ガイダンス	達成率（進捗率）
売上	3,384百万円	3,340百万円	101.3%
売上原価	841百万円	—	—
売上総利益	2,542百万円	—	—
売上総利益率	75.1%	—	—
営業利益	231百万円	160百万円	144.5%
経常利益	234百万円	160百万円	146.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	291百万円	280百万円	104.2%

■ 売上

Akerunの導入台数の増加やMigakunの事業拡大に伴い、売上2桁成長を達成。

■ 営業利益

売上の成長と販管費の効率化を推進したことで、**営業利益は前年同期比で3倍超に増加。**

売上の伸びを上回るスピードで利益が積み上がる利益創出フェーズ入り。

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期実績	増減額	増減率
売上	2,961百万円	3,384百万円	+423百万円	+14.3%
売上原価	692百万円	841百万円	+149百万円	+21.6%
売上総利益	2,268百万円	2,542百万円	+273百万円	+12.1%
売上総利益率	76.6%	75.1%	—	▲1.5ppt
販売管理費	2,192百万円	2,311百万円	+119百万円	+5.4%
調整後EBITDA*	358百万円	512百万円	+153百万円	+42.8%
営業利益	76百万円	231百万円	+154百万円	+202.8%
営業利益率	0.0%	8.3%	—	+8.3ppt
経常利益	91百万円	234百万円	+143百万円	+157.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	155百万円	291百万円	+136百万円	+88.0%

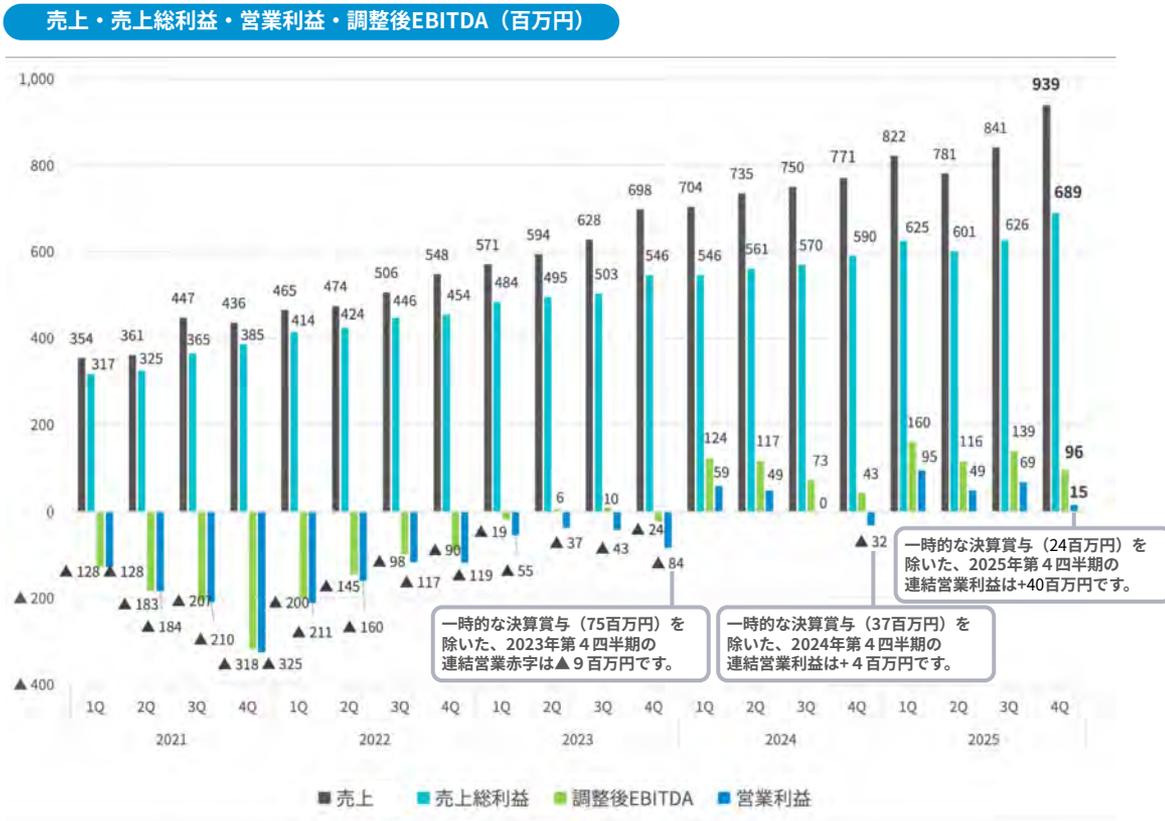
*2025年第4四半期より、新たに調整後EBITDAの指標を追加し、次ページにこれまでの推移を掲載している。

■ 売上・売上総利益

Akerunの導入台数の増加や
Migakunの事業成長に伴い
堅調に増加。

■ 調整後EBITDA・営業利益

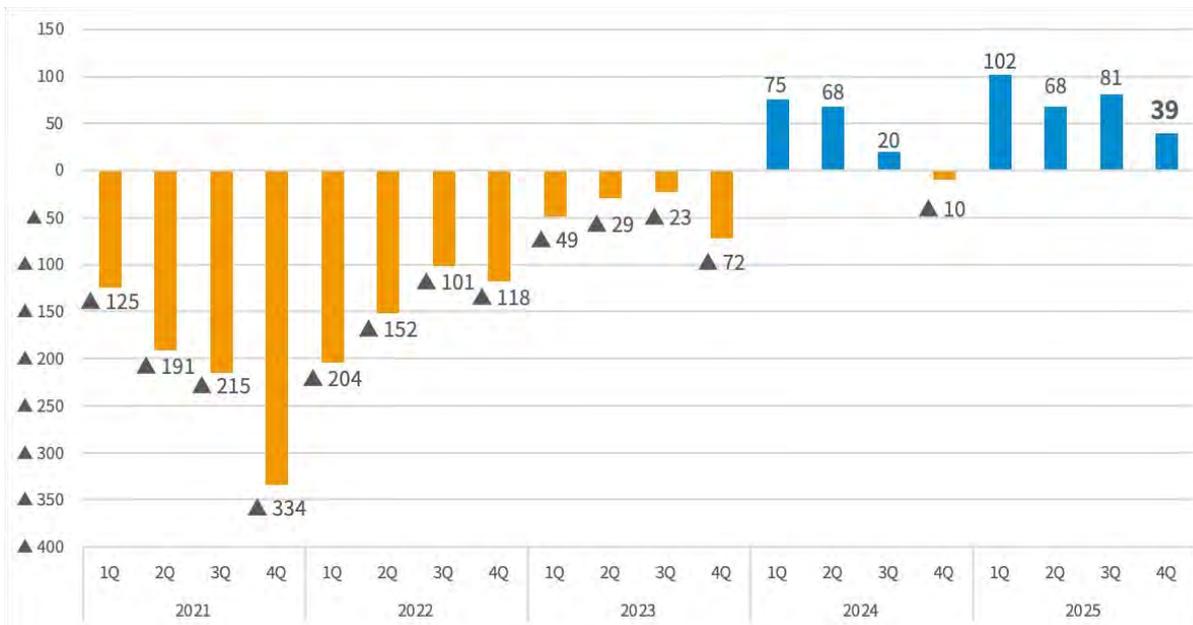
将来に向けた成長加速のための採用や
開発への成長投資を継続する一方で、
収益性改善にも努めることで、
調整後EBITDA・営業利益共に
上昇基調を継続。



■ 親会社株主に 帰属する当期純利益

連結子会社であるMIWA Akerun Technologies(当社51%出資)に係る非支配株主帰属損失の戻りや、過年度の繰越欠損金の活用により税負担が軽減されることから、引き続き、営業利益を上回る当期純利益が計上されやすい収益構造。

親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



■ 営業利益率

当第4四半期の営業利益率は、
ハイレベル人材の採用や一時的
な決算ボーナス、また新規開発
投資などの成長投資により、
1.7%となりました。

今後も、経営基盤強化のための
採用や開発投資を継続するため
一時的な営業利益率低下の可能
性はある一方で、収益性改善を
進めることで、**営業利益率の
改善傾向は続く見通し。**

営業利益率



■ ARPU

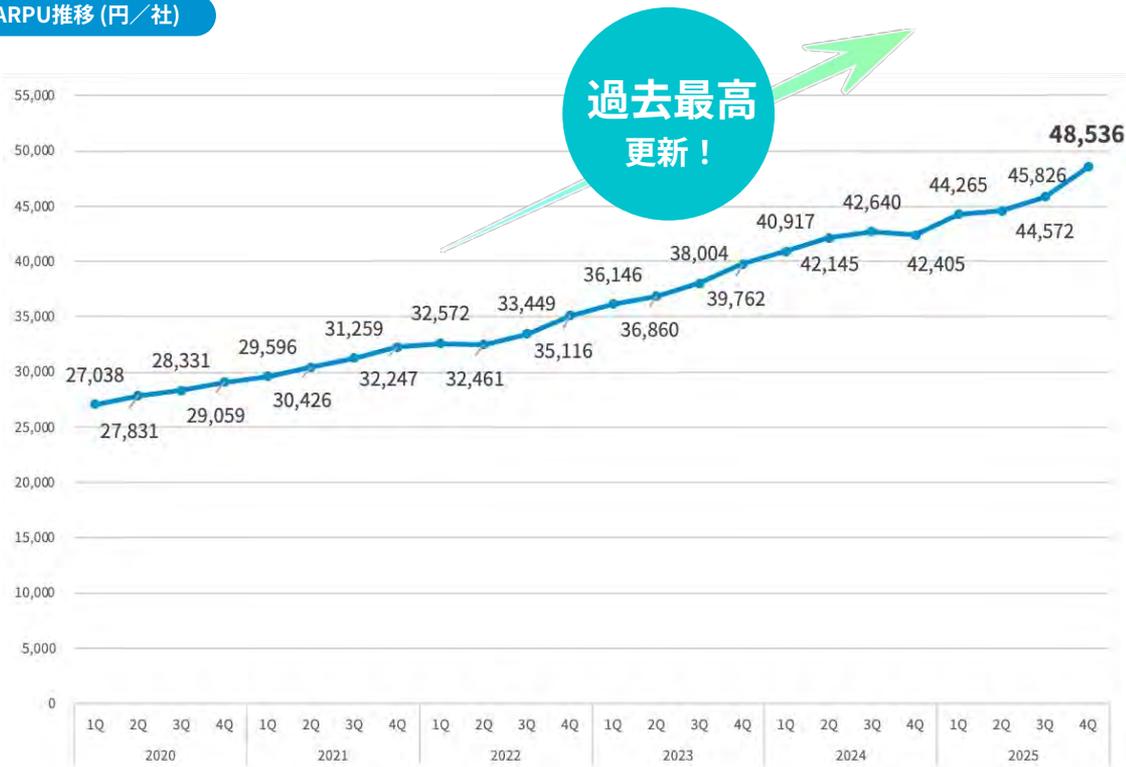
Akerunの1社あたりの導入台数の拡大、大口顧客の増加、及び、MigakunやfixUのクロスセルの拡大などにより、過去最高を更新する48,536円

(前年同期比+14.5%)を達成。

今後も、年率10%前後の向上を見込む。

なお、当第4四半期末時点での契約社数*は、5,702社となりました。

ARPU推移 (円/社)



(*) 契約社数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の契約社数のみを開示いたします。
なお、2024年12月期までの契約社数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

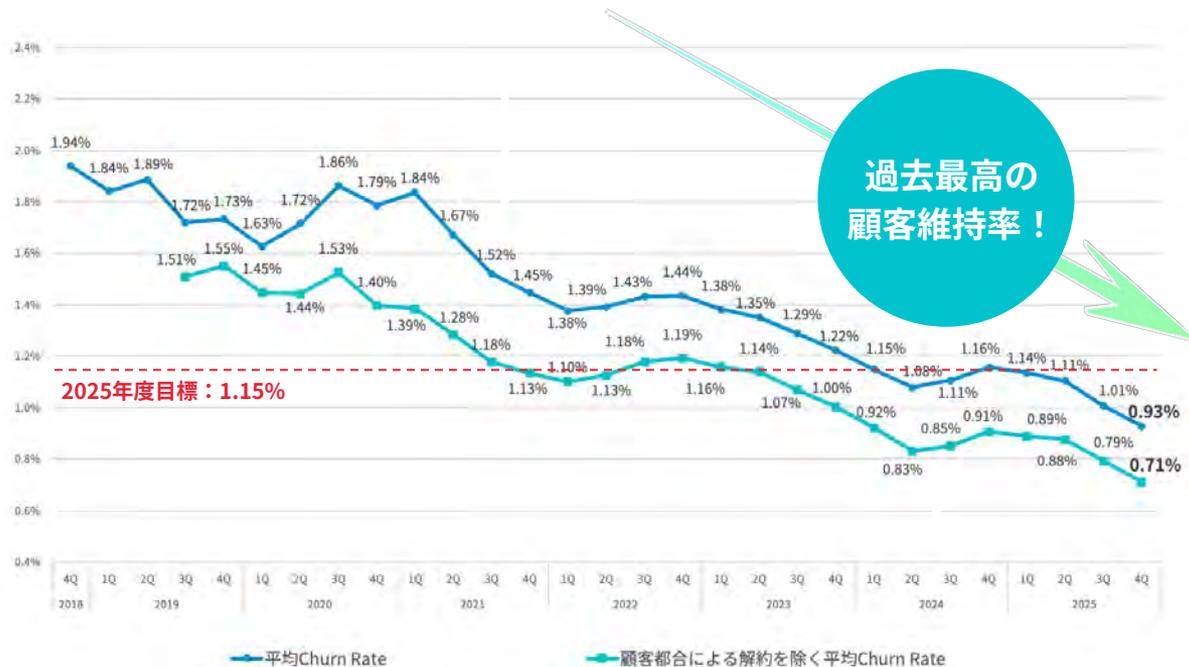
Churn Rate (解約率)

平均Churn Rate (解約率)

過去最高の顧客維持率となる

0.93%に改善。

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、さらにAkerun、Migakun、fixUのクロスセル契約によるインフラ化などにより、今後も中期的な改善を見込む。



(*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

売上原価と営業費用の推移

■ 売上原価

事業成長に伴い増加傾向。

■ 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化の結果、前年同四半期比で減少。新規マーケティング施策の実施により、直前四半期比では増加。今後も効率化を進める計画。

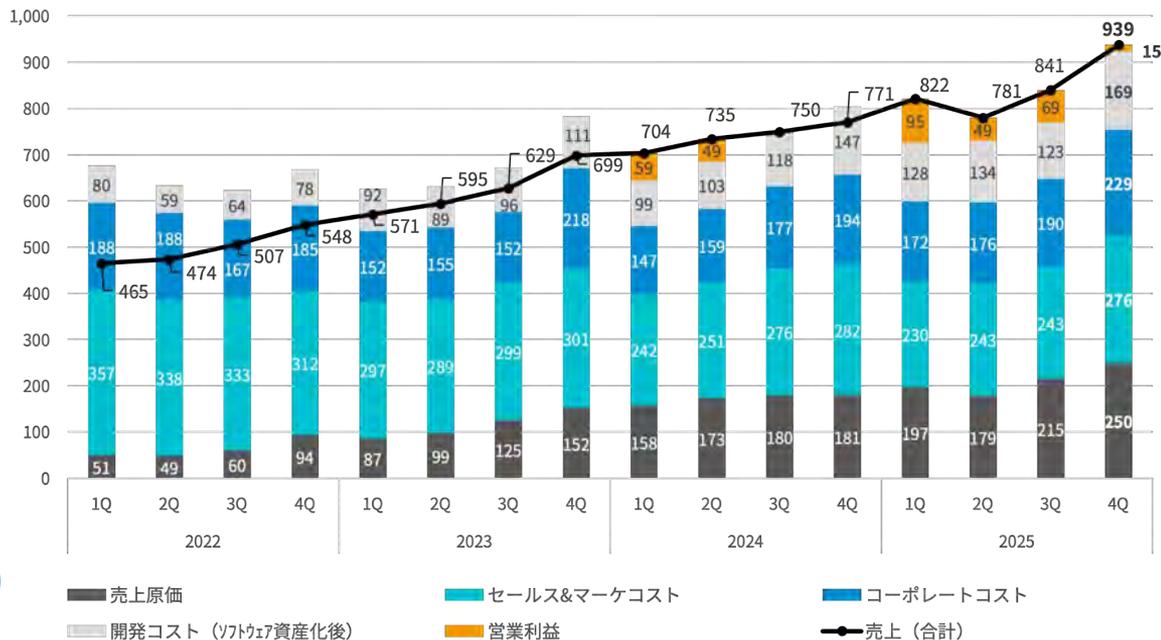
■ コーポレートコスト

主にハイレベル人材の採用費を中心に、前年同四半期及び直前四半期比で増加。

■ 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や、新規開発案件の進行、R&D強化などにより、前年同四半期比及び直前四半期比で増加。

売上と営業費用の推移 (百万円)



(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。

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX（事業詳細、補足事業数値、トピックス）



■ 売上

2026年12月期は、Akerun周辺領域の様々なニーズや用途における他サービスのクロスセルやソリューションのパッケージ化による収益機会の拡大により、売上は4,062百万円（前期比+20%）と成長スピードの再加速を計画。

■ 調整後EBITDA・営業利益

中長期目線での投資は継続しつつも、収益性向上に努め、本業の収益力を示す指標である調整後EBITDAは、40%超の成長となる720百万円を計画。

なお、のれん償却や株式報酬等のノンキャッシュ費用の影響を考慮し、営業利益は240百万円と微増を計画。

	2025年12月期 通期実績	2026年12月期 通期ガイダンス	増減率
売上	3,384百万円	<u>4,062百万円</u>	<u>+20.0%</u>
調整後EBITDA	512百万円	<u>720百万円</u>	<u>+40.6%</u>
営業利益	231百万円	240百万円	+3.8%
経常利益	234百万円	240百万円	+2.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	291百万円	295百万円	+1.1%

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX（事業詳細、補足事業数値、トピックス）

前回の中期経営計画の振り返り

事業拡大や組織の強靱化などの取り組みが順調に進捗したことを受け、
2023年に発表した中期目標は達成しました。

■ 収益性の改善

達成



黒字化の計画を前倒して、2023年中の
単月黒字化を目指します。

【結果】

2023年12月の単月での
連結営業利益の黒字化を達成しました。

達成



2024年の目標は、
営業利益の黒字化と
FCFの黒字化を目指します。

【結果】

2024年12月期の通期での連結営業利益と
FCFの黒字化を達成しました。

■ 変化への適応力の強化

達成

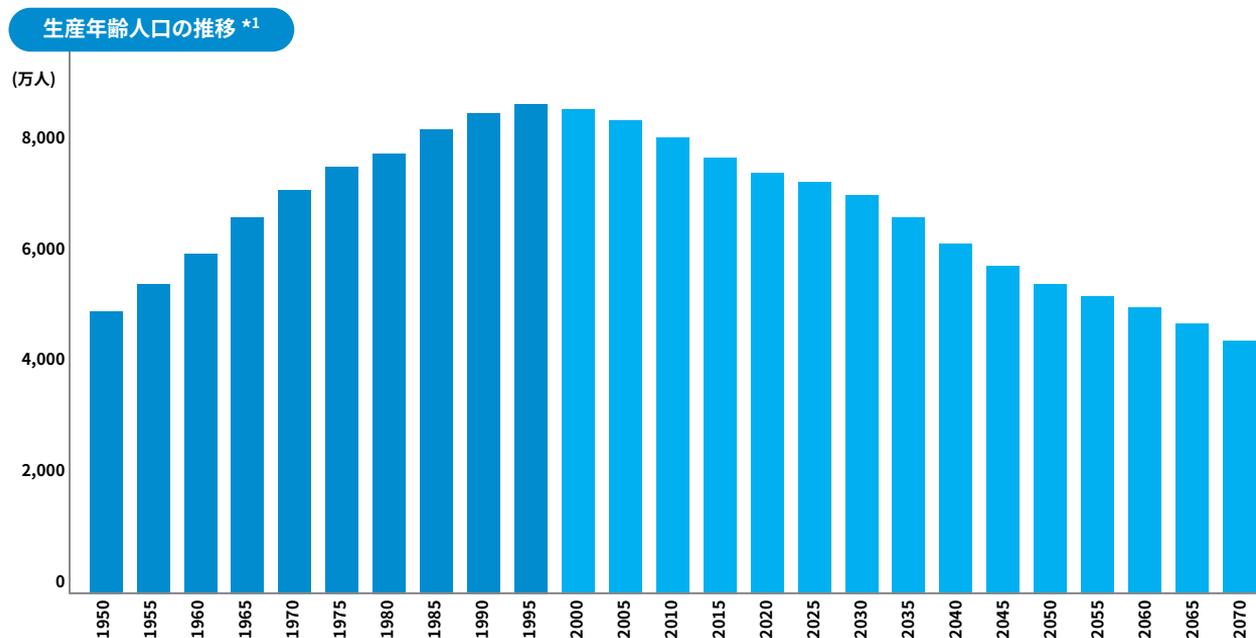


安定的な顧客基盤の構築
を目指します。

【結果】

- ①無人化等様々なニーズを捉えた売上成長を達成。
- ②Churn RateやARPUの継続的な改善を達成。
- ③事業／顧客ポートフォリオを大きく拡充。

日本は深刻な人手不足問題に直面しており、生産年齢人口(15~64才)は2045年には2010年比で28.7%(約2,340万人)減少する見込みです。このことは、2045年には2025年の東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県の生産年齢人口がすべて消失することを意味しています。*2



*1 出典：経済産業省中小企業庁 2024年版「小規模企業白書」をもとに当社で作成

*2 出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（令和5（2023）年推計）」

私たちの身近なところでも、様々な業種業界・サービス・空間で人手不足に伴う課題が顕著になるなど、従来型の社会環境や労働環境にこれまでにない変革が求められています。

オフィス業界

2024年2月13日

無くならないブラックな職場 「人手不足で仕方なく...」

オフィスDX 業務効率化 オフィス環境
働き方 売上UP 企業決算 コア業務

167



※画像はイメージ

政府が積極的に推し進めてきた働き方改革。しかし、労働環境を改善する企業が増えている一方で、人手不足や採用難から、ブラックな就労環境から脱却できない企業もまだ多くあるのが

ホテル業界

インバウンド急回復で宿泊など 観光業好調も、人手不足が顕著

田町太郎

2025年1月25日 21:00

あとで読む



※空港に到着する外国人観光客 = 13日(成田空港)

日本政府観光局（JNTO）が発表した2024年の訪日外国人人数（推計値）は、前年比47.1%増の3686万9900人となり、新型コロナ禍前の2019年を約500万人上回り、過去最多を更新したことがわかった。日本を訪れた外国人の出身国のうち、東アジア以外にも東南アジアや欧米や

教育業界

教育現場の働き方改革、 道半ば 雑務に追われ

2024年9月20日 17:00



※画像はイメージ

文部科学省の調査などでは、国が定める残業の上限となる月45時間を超える残業をしているとみられる教職員が引き続き多数にのぼるなど、

教育現場の働き方改革が課題となっている。その主な要因として、人手不足や雑務の多さなどが指摘される中、最近ではICTやデジタルを活用することで、教員の働き方改革を推進する取り組みが進められている。

関連記事>>>

特に残業が増える要因として教職員が多くの時間を割いている業務としてあげられるのが、いわゆる「雑務」に区分される作業だ。その中には、本来の教育からはかけ離れた学校の運営や管理に関するもの

小売業界

東京取材センター 2024年11月30日 07:00

「人がいない!」特集サイトは[こちら](#)

営業時短を迫られるコンビニ 危機に陥るそのビジネスモデル

有料記事 916文字

いつでも必要な日用品が手に入る「便利」（英語でコンビニエンス）な小売店舗の筆頭としてこれまで日本全国で規模を拡大してきたコンビニエンスストア。今、空前の人手不足などを背景にその事業モデルそのものが危機に瀕している。

実際に、コンビニ大手各社も「24時間営業しない」店舗モデルを容認するなどの動きが広がっている。



Akerunのスマートロック事業を基軸に、
減り続ける労働人口問題を解決するため、
お客様の施設空間の無人化 / 省人化ソリューションを提供します。

VISION

人手に依存しない、
自律型の物理空間で、
社会を自由化する。



これからの
フォトシンスが創る
ビジョンムービーを
ご覧ください。

① マーケット開拓

Akerunの加速度的拡大

(Akerunの顧客数を増やしていく戦略)



- 光通信グループとの連携
- 好調な大手案件

② ソリューション開発

パッケージ化でクロスセル

(顧客の単価を向上させていく戦略)



- 無人空間業態の拡がり
- 確立されたM&A必勝法

③ 新インダストリー創出

フィジカルAI開発

(顧客価値創出のレイヤーを上げる戦略)



- Photosynth Physical AI Lab設立
- 共通技術で早期事業化

① マーケット開拓

Akerunの加速度的拡大

(Akerunの顧客数を増やしていく戦略)

日本を代表するセールスプラットフォーム、

“光通信グループとの連携”で“売上成長をギアチェンジ!”

光通信グループ各社と

販売パートナー契約を締結!

Akerun含む各種商材の販売網を本格拡大!



圧倒的営業網により
新規の売上獲得を

2倍以上に急速加速

することを目線感として推進!

販売
スタッフ
数

2万人以上!

代理店
数

1,000社!

法人
顧客数

130万社!

① マーケット開拓

Akerunの加速度的拡大

(Akerunの顧客数を増やしていく戦略)

大手案件が好調！“既に受注済みの案件が多数存在！”
引き続きエンタープライズ攻略を強化！

好調な
大手営業所案件を
さらに伸長！

大手不動産会社
全国で導入予定の
拠点数

最大約 **600** 店舗！

大手自動車メーカー
全国で導入予定の
拠点数

最大約 **120** 店舗！
(勤怠連携も)

大手インドアゴルフ
導入予定の店舗数

最大約 **140** 店舗！

好調な
自治体・官公庁案件を
さらに伸長！



※ピンの位置はイメージです

好調な
学校・教育案件を
さらに伸長！

国公立
大学

最大約 **2万** 人！

私立大学
専門学校

最大約 **14.5万** 人！

 **akerun** の高いポテンシャル！
デジタル身分証

新ソリューション開発

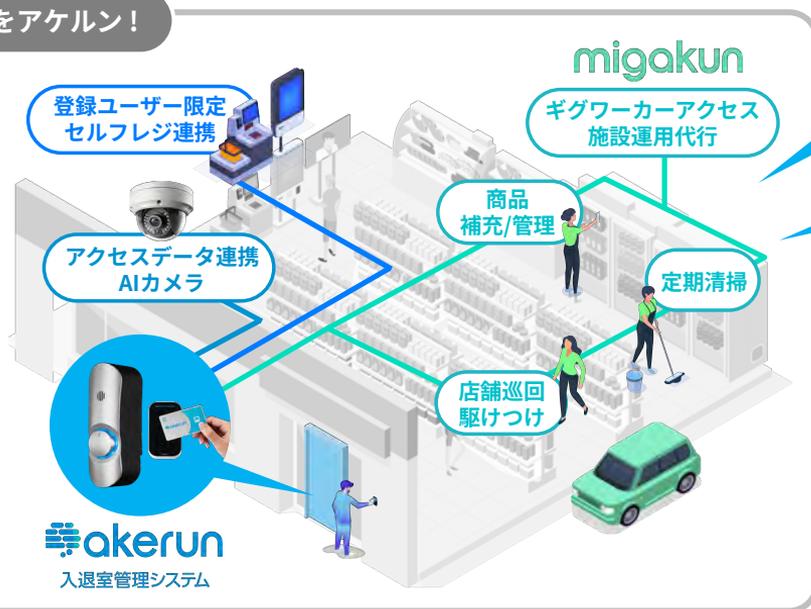
パッケージ化でクロスセル

(顧客の単価を向上させていく戦略)

超人手不足時代。“不動産・空間の無人化が加速！”
“無人空間産業を生み出すフォトシンスへ！”

“鍵”をアケルンではなく、“お店”をアケルン！

フォトシンスの
無人パッケージを
導入すれば、
コンビニもスーパーも
無人化・24h営業化！



24h営業で売上up！

無人化でコスト削減！

Akerunによる無人化実績が
加速している産業

コンビニ・スーパー
本屋・公民館・図書館・塾
フィットネスクラブ
レンタルスペース
セルフ飲食店・バー(簡易調理)

ソリューション開発

パッケージ化でクロスセル

(顧客の単価を向上させていく戦略)

“無人化を必勝法”として、M&AならびにPMIを加速！



M&A専門 チームの組成完了!

多数のM&A経験を有する上場企業CFO
複数のPMI子会社社長経験者 など

① 無人化・省人化のための サービス・Tech企業の買収

カメラ・セキュリティ・認証・決済
コマース・保険・会員管理・受付・PMS

② 場合によっては、 1stパーティの買収

有人の小売、有人のホテル、
有人の飲食店、有人のフィットネス

フォトシンス流 M&A・PMIの必勝法！

24時間営業化・無人化で、
買収企業の
売上up!!
コスト削減!!

③ 新インダストリー創出

フィジカルAI開発

(顧客価値創出のレイヤーを上げる戦略)

**フィジカルAI領域の開発・社会実装を通じ、
成長オプションを拡張！**

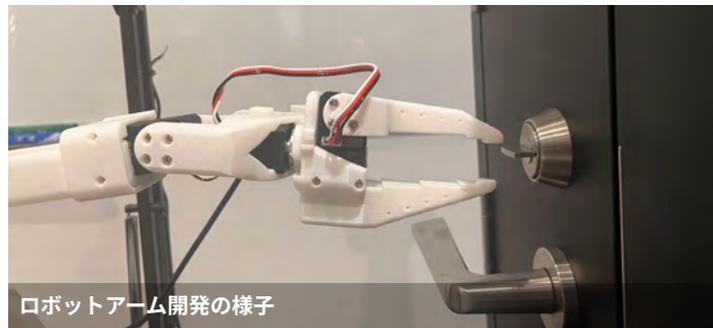
AI・ロボット 研究開発拠点

“Photosynth Physical AI Lab”の設立！

フィジカルAI・ロボットの社会実装を目的として研究開発を開始し、
品川ベイエリアのニュー倉庫街に、研究開発拠点を移設します。



Photosynth Physical AI Labの様子



ロボットアーム開発の様子



フィジカルAI開発の様子



四足歩行ロボットの社内開発の様子

③ 新インダストリー創出

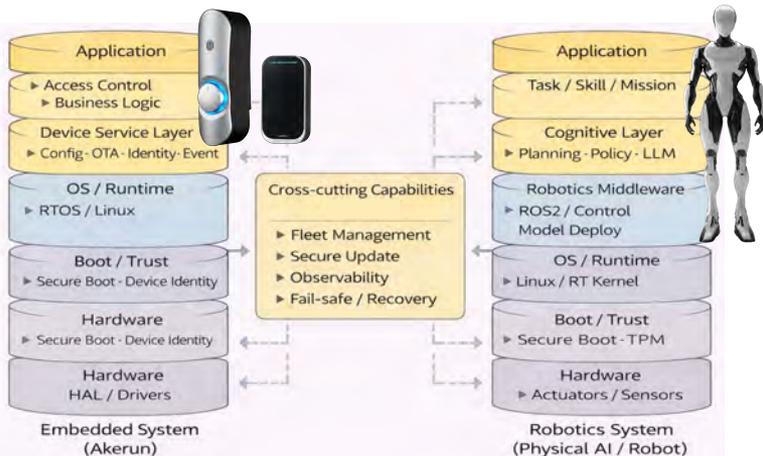
フィジカルAI開発

(顧客価値創出のレイヤーを上げる戦略)

Akerunの開発・製造・量産で培った技術・開発体制を活かし、
“**早期に事業化**”を推進していく！

Akerun開発のノウハウを新しい技術でも。

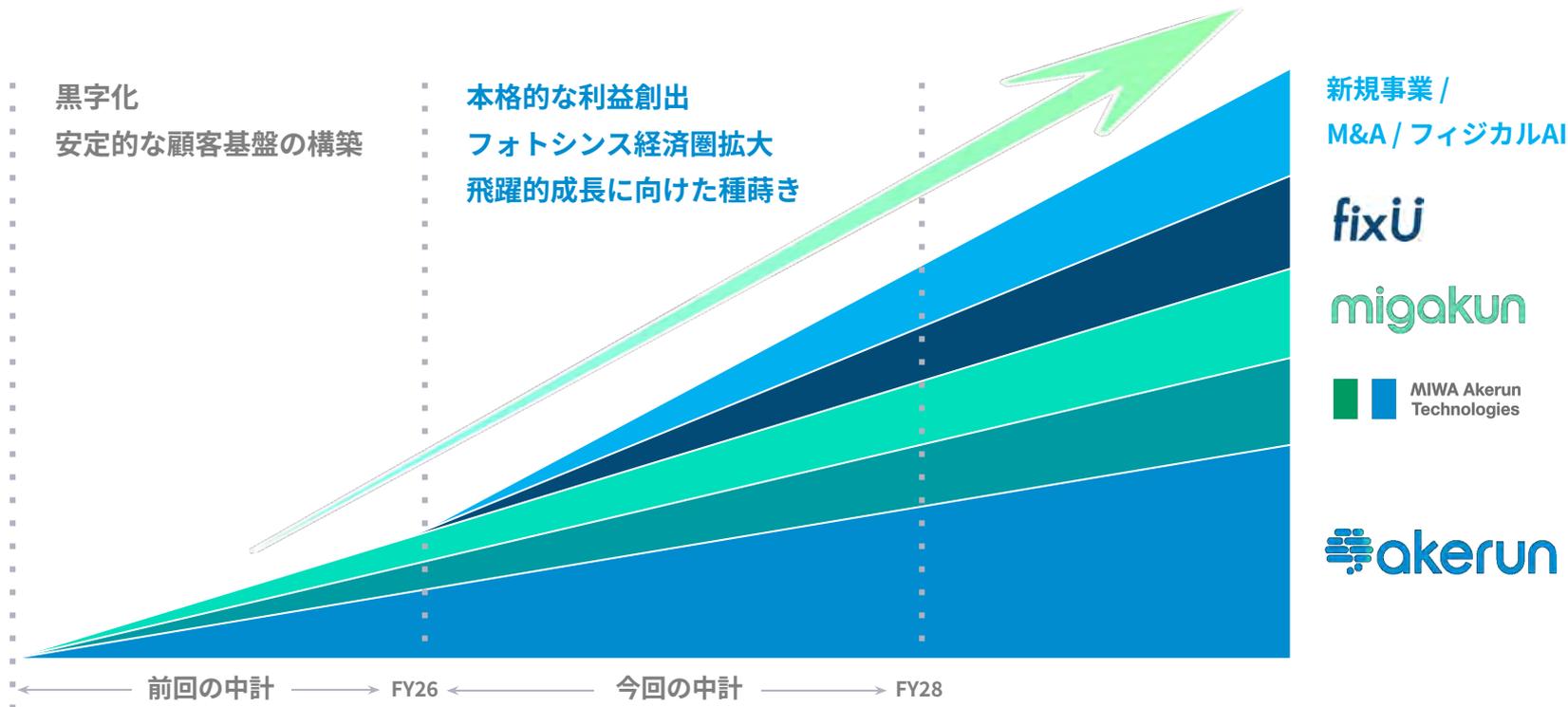
AI開発・アプリケーション開発・メカ設計・制御技術・量産設計



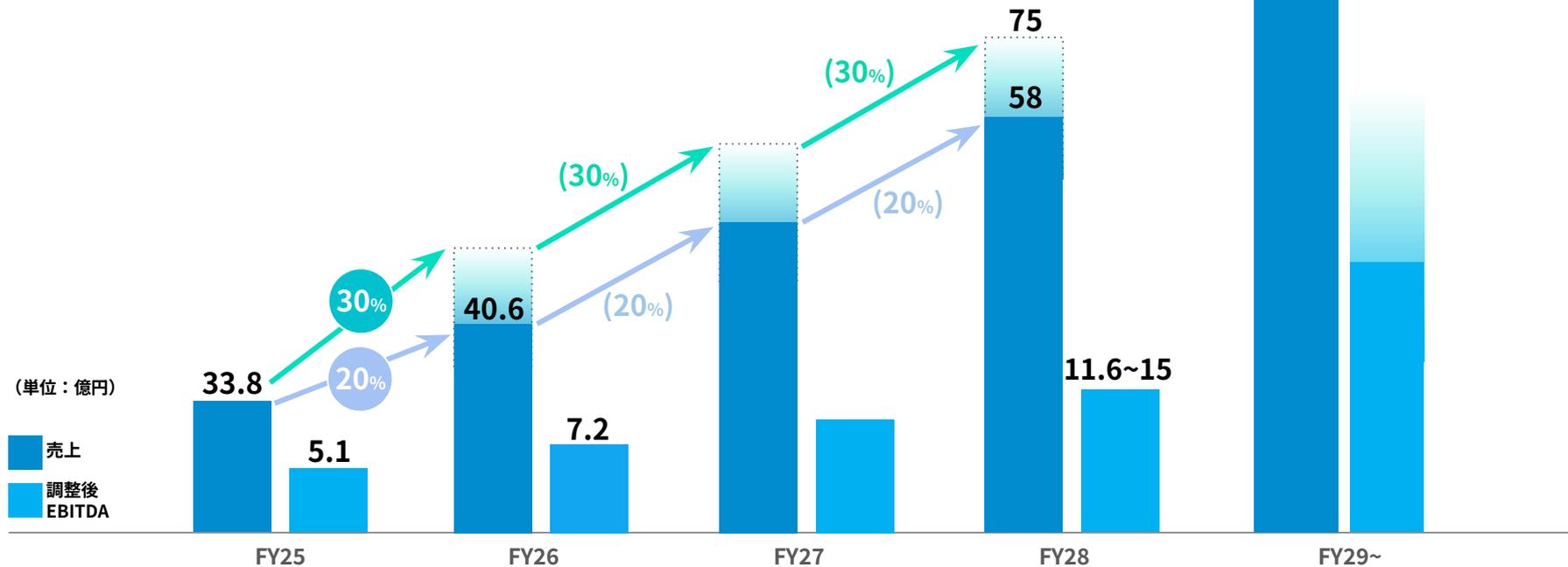
R&Dにとどまらない
社会実装・事業化を前提とした展開へ。



既存事業を成長させつつ、新規事業やM&Aによってフォトシンス経済圏を拡大し、本格的な利益創出を実現する方針です。また、新たにフィジカルAI領域における研究開発を進めていきます。



- ① 売上成長率^{*1} 20%~30%に再加速！
- ② 2028年12月期 売上58~75億円を達成！
- ③ 2028年12月期 調整後EBITDA^{*2} 11.6~15億円を達成！

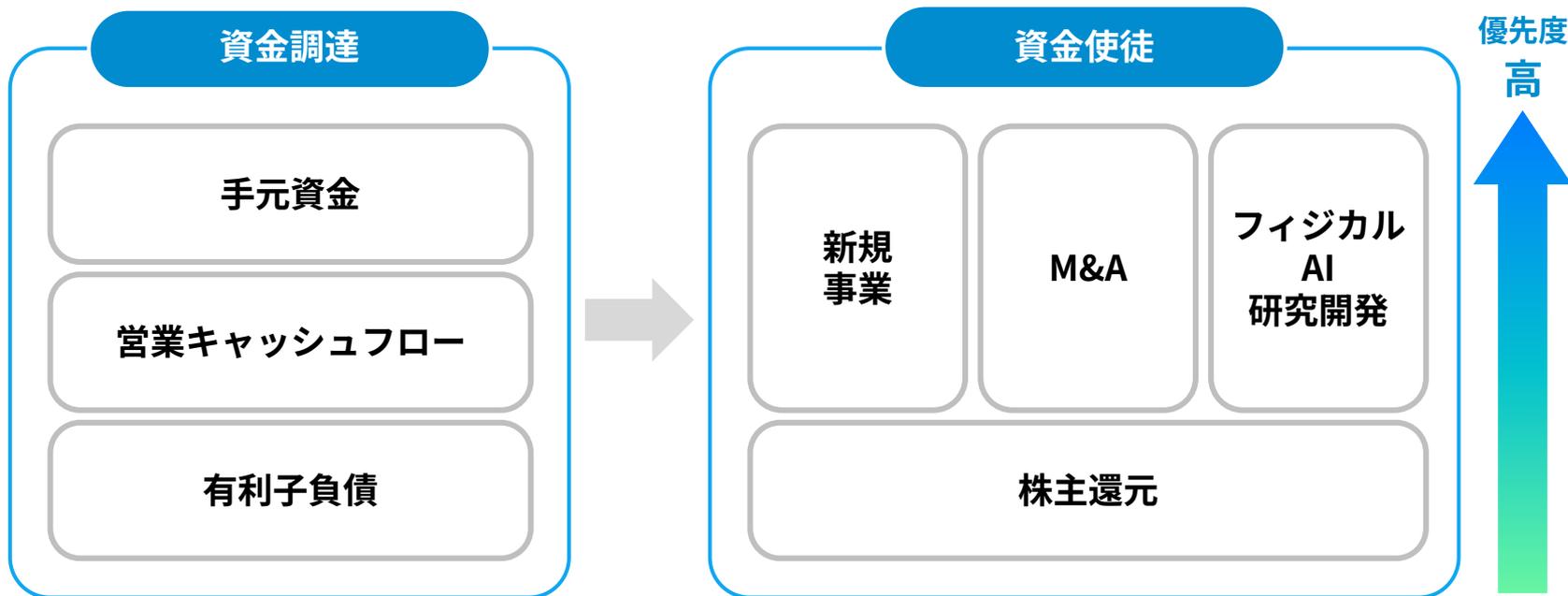


(*1) 2026年12月期から2028年12月期にかけての年次平均売上成長率。

(*2) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + フィジカルAI領域の研究開発費。

キャピタルアロケーションの方針

前ページの定量目標を達成することを前提に、
中長期的な企業価値向上のために必要な投資を行う方針です。資金調達が必要な場合でも、
株式の希薄化を伴う増資は行わず、財務規律を担保することを前提に有利子負債による調達を行う方針です。

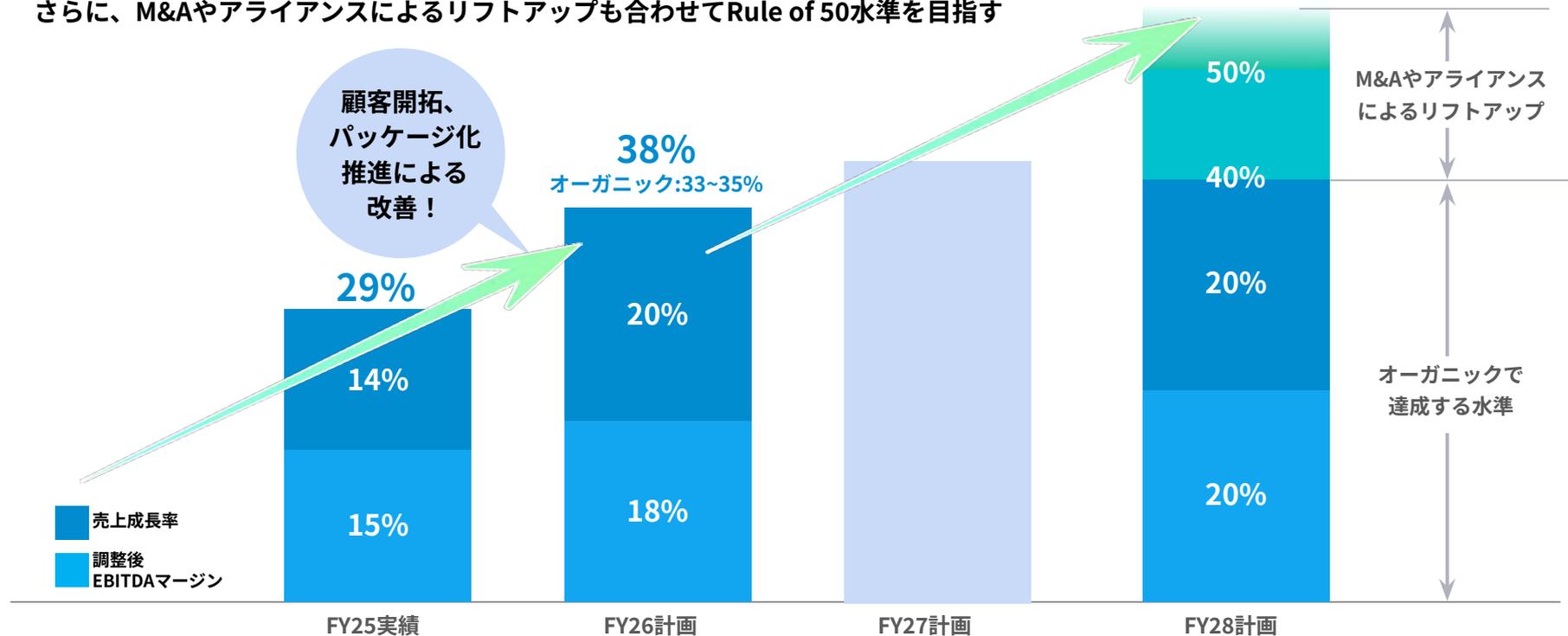


Rule of X^{*1}について

2028年12月期のRule of 40達成をミニマム目標とし、Rule of 50も視野に入れることを目指します

- 2026年12月期のRule of Xは、前期比+9%の38%に改善する計画^{*2}
- 2028年12月期にはオーガニック成長でRule of 40が目標

さらに、M&Aやアライアンスによるリフトアップも合わせてRule of 50水準を目指す



(^{*1}) SaaS企業のパフォーマンスを測る指標。売上成長率と調整後EBITDAマージン（調整後EBITDAの売上に対する比率）を合計することで算出。

(^{*2})但し、2026年12月期の通期計画には2025年10月の株式会社fixUの連結子会社化によるリフトアップが含まれており、オーガニックベースでは33~35%程度を想定。

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX（事業詳細、補足事業数値、トピックス）



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	島田和衛
取締役副社長	渡邊宏明	社外取締役	鈴木敦子
取締役	熊谷悠哉	常勤監査役	中嶋靖雄
		社外監査役	矢澤昌史
		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 155名 / 正社員数(2025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、大阪、福岡の営業拠点と物流拠点)

事業内容

- IoT関連機器のハードウェア/ソフトウェアの研究開発
- フィジカルAI関連のハードウェア/ソフトウェアの研究開発
- 「Akerun入退室管理システム」等のAkerunブランドのクラウド型IoTサービスの開発・提供
- 施設運営BPaaS「Migakun」の提供
- クラウド型顧客管理・決済システム「fixU」の提供

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
熊谷悠哉

開発部管理役員

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、開発管理役員として、IoT x SaaSの開発業務全般を統括。



執行役員
鈴木雅彦

Akerun事業開発部部長

Web事業会社でエンジニアとしてのキャリアを開始し、事業開発や経営企画の分野もリード。その後、AI企業でのデータサイエンティストや事業責任者なども歴任。



執行役員
松山泰久

人事総務部部長

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。



VP of Administration (VPOA)
村上航一

EY新日本で様々な企業や組織の経営基盤の強化に貢献。Photosynth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。



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。スポーツライトでO2Oサービスの事業開発を担当。



執行役員 兼 CFO
田中元

経営企画室室長

住友商事にて、日本およびシンガポール拠点でM&Aやファイナンス業務に従事。その後、スタートアップのCFO、上場IT企業のVP of Financeを歴任。



執行役員 兼 VPoE
安部晃嘉

ソフトウェア開発推進部部長

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。



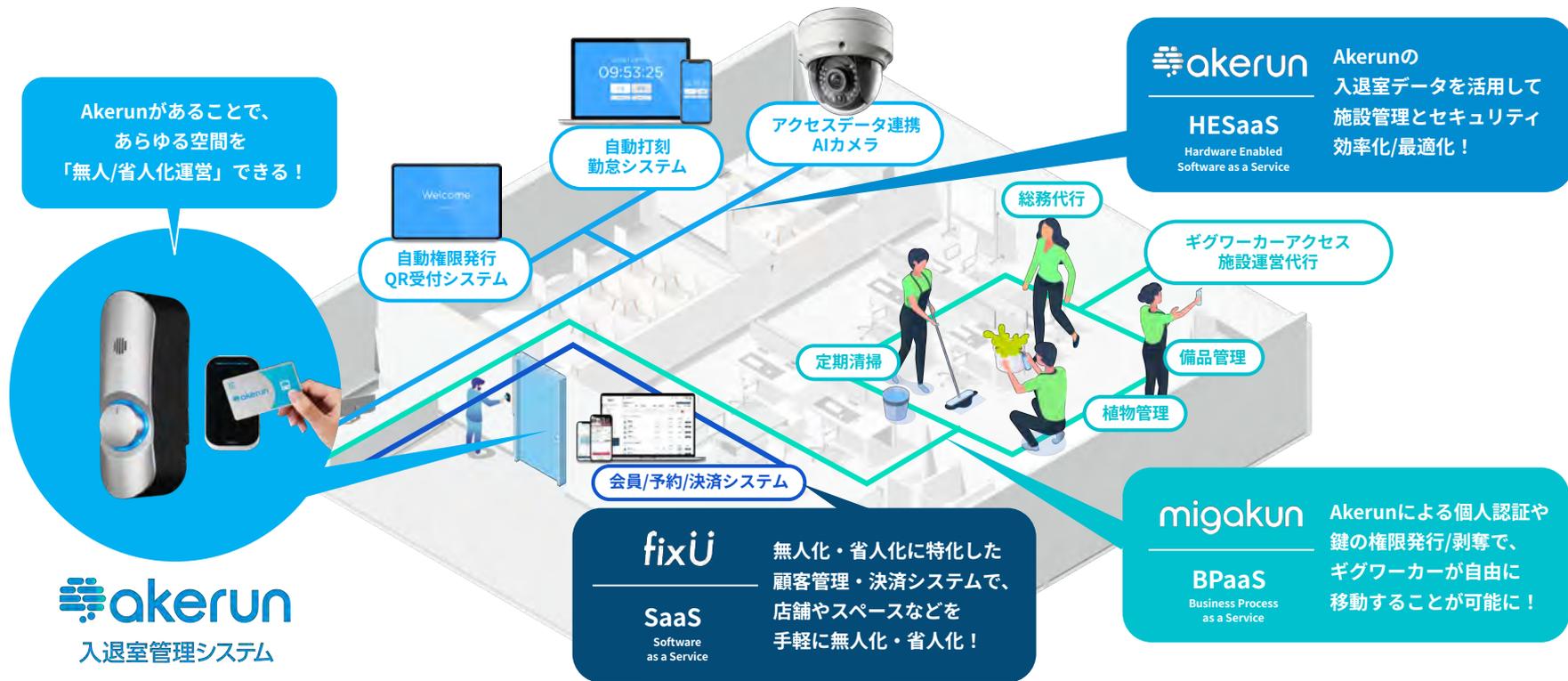
Chief Technology Officer (CTO)
渡邊大輝

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、Photosynthで連携機能開発やサービス基盤の開発・保守をけん引し、HEaaSの開発業務全般をリード。

(*) 従業員数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の従業員数のみを開示いたします。
なお、2024年12月期第4四半期までの従業員数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

Akerunの認証技術を起点に、動態データやスマートキーの権限発行/剥奪が、空間の無人化/省人化を推進します。あらゆる空間の管理と人的リソースを解放して自律型の物理空間を提供します。



進化するAkerunの概要

スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせで、あらゆる空間の無人化/省人化運営を可能にします。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。

スマートロック (IoTハードウェア)

 法人向け 後付け型スマートロック	 法人向け 電気錠対応スマートロック	 住宅向け スマートロック	 住宅エントランス向け スマートロック
--	---	--	--

スマートキー / App (SaaS)

 Akerunデジタル身分証で 個人を認証	 ICカード / モバイルICカードで 個人を認証	 Akerunアプリで 個人を認証
--	--	--



管理ツール(SaaS)

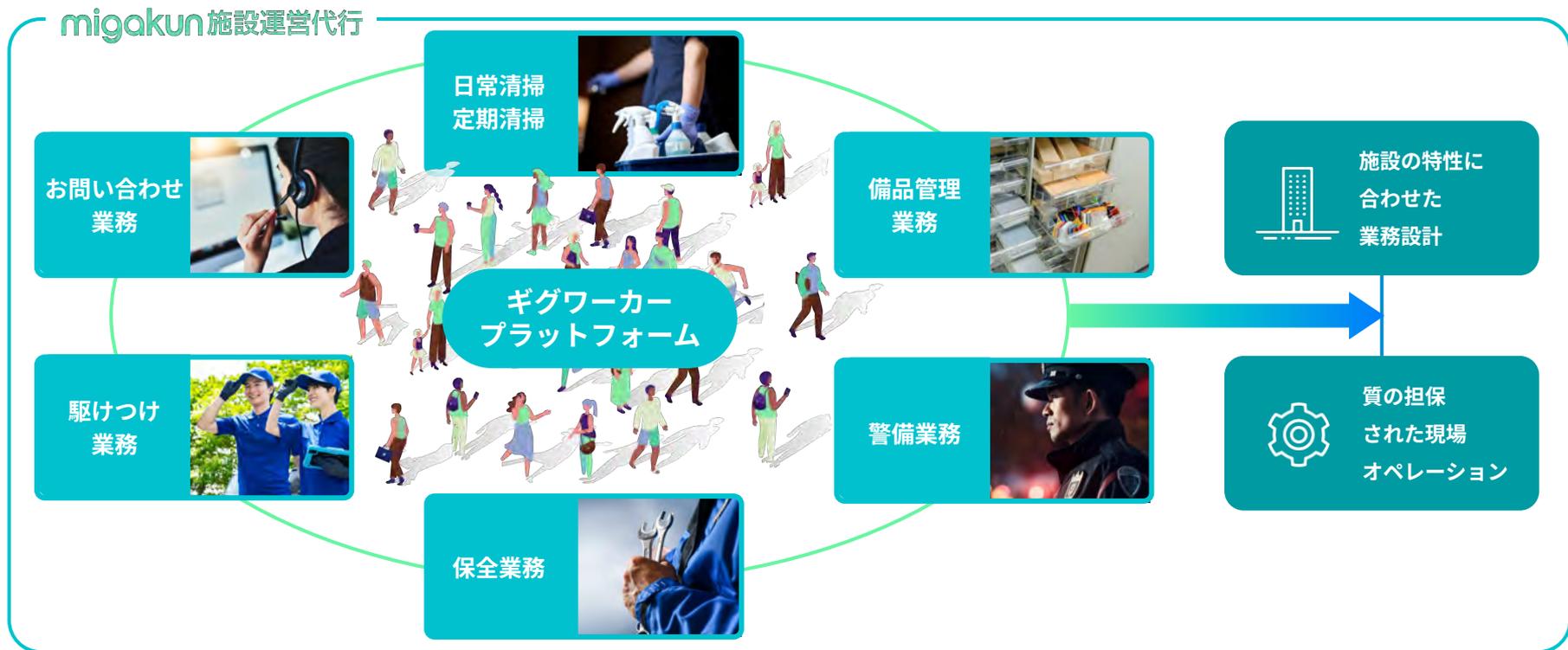
 akerun 入退室管理システム	 akerun.M キーレス賃貸システム	 akerun デジタル身分証管理システム
--	---	--



認証プラットフォーム

 akerun Access Intelligence	物理IDとデジタルIDを紐づけて ひとつのIDで空間をつなげるアクセス認証基盤
---	--

Akerunで培った業界のノウハウや顧客基盤を活かし、“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”で施設運営を代行して無人化/省人化空間を加速します。



fixUは店舗や空間運営の無人化/省人化に特化した、クラウド型顧客管理・請求管理・決済システムです。幅広い業種への拡張が可能で、AkerunやMigakunと高いシナジーを発揮します。



ワークスペース

コワーキングスペース
シェアオフィス
レンタルスペース
貸し会議室

小売・物販

無人小売店

保育施設

保育園
幼稚園
学童保育
育

自治体・教育機関

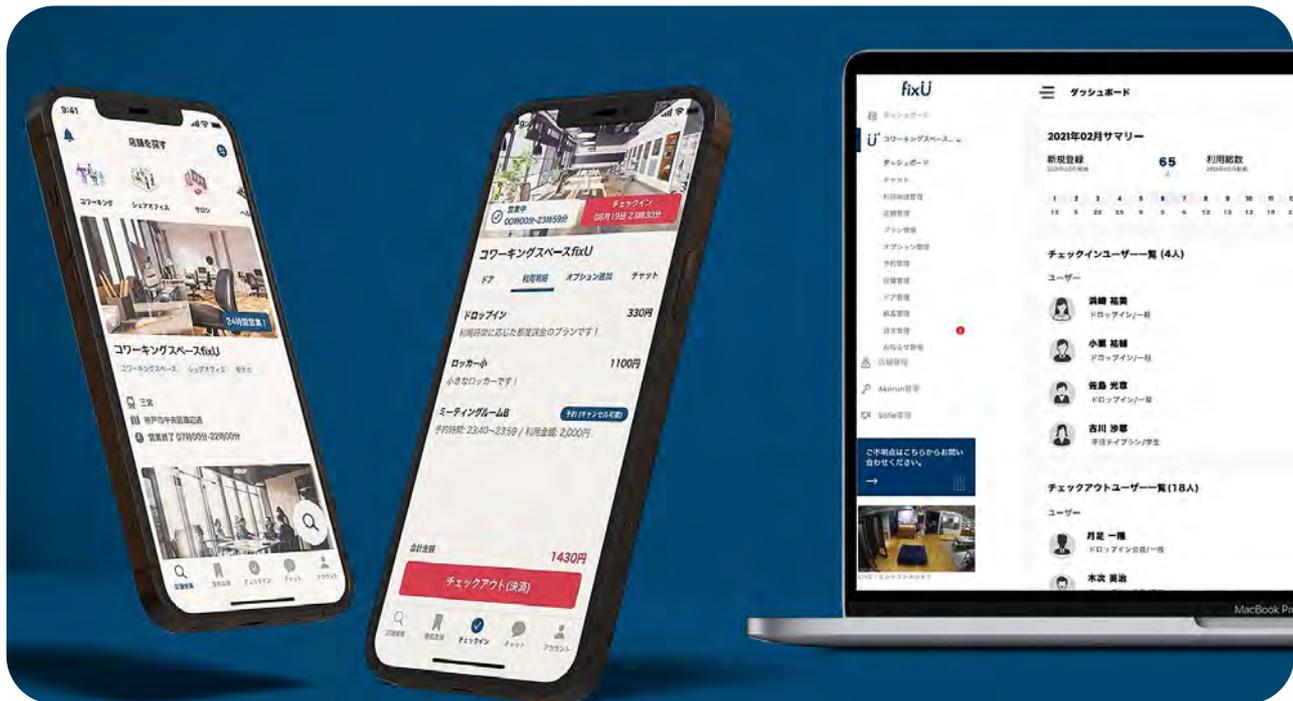
テレワーク施設
サテライトオフィス
公民館・交流施設
学内施設

ヘルスケア

フィットネスジム
シミュレーションゴルフ
シェアサロン
セルフエステ

宿泊・その他

ホテル・宿泊施設
アミューズメント施設
インターネットカフェ
飲食店



アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2025年12月期 通期決算
- ③ 2026年12月期 ガイダンス
- ④ 中期経営計画
- ⑤ 会社概要と事業概要
- ⑥ APPENDIX (事業詳細、補足事業数値、トピックス)



事業全般：セキュリティや認証、無人化 / 省人化などの幅広いサービスでさらなる事業成長を加速

セキュリティや認証、無人化・省人化への高まるニーズを受けて、事業ポートフォリオ間のシナジーを最大限活用しながら、自律型の物理空間をトータルで支援するサービスの拡大を通じて事業成長を加速します。

①

法人／商用向けAkerunで
導入台数を拡大

akerun

入退室管理システム

スマートロックを活用した法人／商用利用向けAkerunにより、オフィスや商業施設のセキュリティ強化と、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。

②

住宅向けAkerunで
管理会社の採用加速

akerun.M

キーレス賃貸システム

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。

③

Akerunデジタル身分証で
ソリューション販売を加速

akerun

デジタル身分証

認証テクノロジーを活用したデジタル身分証により、オフィスや教育機関のID管理の簡素化と効率化に加え、利用者の利便性の向上を支援します。

④

Migakunで
さらなる売上拡大

migakun

施設運営代行

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。

⑤

fixUで
店舗運営を完全自動化

fixU

店舗やスペース運営の無人化・省人化の支援に特化したクラウド型の顧客管理・決済システムにより、スペース運営の効率化、人件費の削減、収支の向上・改善を支援します

法人／商用向けAkerunの市場背景とAkerunが選ばれる理由

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て、クラウドによる導入ハードルの低減やAPIによる周辺サービス連携により、業界標準のサービスに成長しています。

外部要因による社会的ペイン

- 人手不足による労働生産性向上の要請
- 働き方改革による労務管理の要請
- 個人情報保護法によるセキュリティの要請

従来の入退室管理システムが抱えるペイン

高額な工事費と、
システム開発・導入費

データ活用や設定変更
が困難で納品も長期間

経年の故障、保守など、
見えないコスト



内装/ネットワーク工事費
ハード/ソフト購入費



システム構築費用
保守・運用・更新費用

コストや管理負荷の低減と、APIによる拡張性

Akerunが選ばれる理由！

クラウド型だから、初期費用が
不要で費用負担を大幅に軽減！

入退室連携による勤怠/労務管理の自動化！
遠隔での施設管理や無人化/省人化運営！



入室制限/権限管理も厳格化&最適化！
セキュリティ強化でPマークやISMSも取得可能！



業界最大規模*のAPI連携数！
勤怠・会員管理・決済まで！

HRMOS 勤怠
ハーモス

RESERVA

ジョブカン 勤怠管理

instabase

KING of TIME

むじんLOCK

freee 人事労務

WorkOffice+

TeamSpirit

WorkstyleOS

hacomono

ラクネコ

会費ペイ

NEC

fixU

Logitech

住宅向けAkerunの市場背景と住宅領域の「物理鍵」のペインを解消する事業スキーム

住宅のスマート化による物件価値の向上への高まるニーズや体感治安の悪化、非効率な鍵管理などのペインに対して、主に賃貸住宅の管理会社やディベロッパーからのサービス採用に向けた営業活動を引き続き強化しています。

物件管理に伴う鍵の煩雑業務と防犯リスク

■ 鍵の煩雑業務



リフォーム/内見の
鍵の受渡し / 回収



鍵紛失の
トラブル対応



退去時の
鍵交換/鍵回収

■ 鍵の防犯リスク



空き家の
犯罪利用



保管場所に
起因する合鍵犯罪

コストや管理負荷の低減と、APIによる拡張性

高信頼ハードウェアの美和ロックと、堅牢なクラウドのPhotosynth
それぞれの市場優位性を組み合わせた事業会社による価値提供



akerun.M キーレス賃貸システム

日本全国の不動産管理会社の
鍵にまつわるペインを解消！

採用・導入を加速！



Akerunデジタル身分証の競合優位性と法人向け事業で培った高信頼の認証基盤でID管理の課題を解決

あらゆるサービスをシングルサインオンで実現する、「驚異の低コスト」と「迅速なDX」を両立した次世代のIDソリューションを提供し、ID管理のデジタル化のニーズを取り込みます。すでに複数の大学や専門学校で試験導入が始まるなど、今後も受注を加速します。

ID管理のペインポイントと市場ニーズ

従来の身分証のペインポイント

- ・身分証の発行・運用コスト&多大な工数
- ・セキュリティ (システム/物理セキュリティ)
- ・所有者への情報発信
- ・エンゲージメント
- ・証明書
- ・非DX業務



生まれるニーズ

- ・ICカードのデジタル化
- ・統合管理された入退室管理
- ・プッシュ型通知サービス/通知先まとめアプリ
- ・在籍前後も使えるアカウント
- ・デジタル証明書
- ・業務DX

Akerunデジタル身分証の市場優位性

複数の大学や専門学校でデジタル学生証の試験導入 / PoCが進行中！

管理ツール



- ・ユーザー作成 / 登録
- ・プロフィール編集
- ・身分証の発行
- ・お知らせ配信
- ・機器管理
- ・管理権限の設定

外部システム
連携API

- ・お知らせ配信API
- ・認証API
- ・ID管理システム連携API



身分証を即時発行。
運用コストを大幅削減へ。

在籍や除籍時の手続きや紛失対応が
クラウドで圧倒的にスピーディー & 安価に。

身分証IDで
様々な施設や
システムにSSO。

カード不要の最先端の
スマホタッチ認証。

汎用性の高い認証
機能とAPIで簡単に
システム連携。

OBや卒業生と
継続したつながり。

SaaSだから手軽に
スモールスタートが
可能。

Migakunの市場背景と人手不足に 대응する施設運営の無人化・省人化ソリューション

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、Akerun顧客など顧客基盤におけるシナジーも活用し、人手不足に伴う無人化・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。

人手不足時代の施設運営ニーズ

少子高齢化で生産年齢人口(15~64歳)は減少



これに伴い、オフィスや商業施設などあらゆる空間で、
無人化・省人化 ニーズが急増！



施設管理の効率化

清掃・総務業務・受付対応
などの属人化された業務



収益性の改善

人件費や外注費の低減
またはコア業務への注力

* 出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」

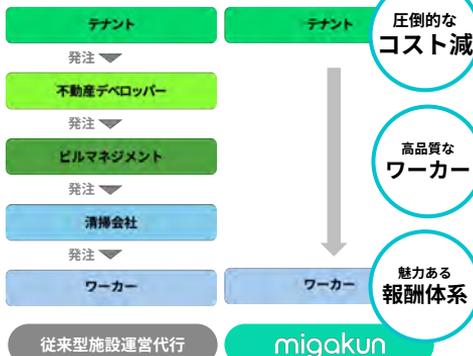
市場競争力と柔軟性に優れた提供モデル

migakun 施設運営代行

独自のギグワーカープラットフォームは、
高品質で柔軟性が高く、低コストな運営代行サービスを提供

提供スキームの市場優位性

多重下請け構造を排除した、Win-Win-Winのスキーム



テクノロジー活用による柔軟性

Akerunでのギグワーカーの労務管理や、
ツール活用による顧客企業との
”リアルタイムのコミュニケーション”で
効率的かつ柔軟性に優れたサービス提供体制



fixUの市場背景と施設運営の収益化に貢献する無人化・省人化のためのSaaSソリューション

商業施設や店舗の運営の課題となる、高騰する人件費とシステム導入ハードルに対して、
無人化・省人化に特化したSaaS x Akerunの連携で、事業シナジーによる無人店舗運営のスタンダードを提供します。

店舗運営の課題

高騰する人件費への対応

人手不足による人材獲得のための”防衛的賃上げ”^{*}と、
施設・店舗運営の大きな割合を占める人件費が課題



高難度なデジタル化への対応

商業施設などの店舗運営のデジタル化の課題：
「用途別にシステム導入」「累積するシステム費用」



* 出典：経済産業省「2024年版 中小企業白書」

店舗運営の無人化・省人化に特化したSaaS

fixU

会員登録、予約、決済までの店舗運営業務を自動化、
店舗の無人化・省人化をワンストップで実現できるSaaS

店舗運営に必要な機能を網羅、手軽に無人店舗を始められる

施設管理

顧客管理

予約管理

受付管理

決済・請求

売上管理



Akerunや顔認証、AIカメラとの連携で安心安全な店舗運営

商業施設や店舗の無人/省人運営でも、万全のセキュリティを確保
Akerunとのシナジーで、
”ソリューション”による付加価値を提供



KPI ハイライト (2025年12月期第4四半期)

Financials

<p>売上^{*1}</p> <p>9.3億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +21.8%</p>	<p>ARR ^{*3 *5}</p> <p>33.2億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +14.8% リカーリング売上比率 : 87.5%</p>	<p>ARPU ^{*4 *5}</p> <p>48,536円</p> <p>前年同期比^{*2} : +14.5%</p>	
<p>売上総利益^{*1}</p> <p>6.8億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +16.8%</p>	<p>調整後EBITDA^{*1 *6}</p> <p>0.9億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +219.8%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>0.1億円</p> <p>前年同期比^{*2} : ▲148.6%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益^{*1}</p> <p>0.3億円</p> <p>前年同期比^{*2} : ▲478.9%</p>

(*1) 2025年12月期第4四半期実績 (10月~12月)。当社は12月期決算。

(*2) 2025年12月期第4四半期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2025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。なお、ARRの推移については、最新の数値はKPIとして管理するものの推移としては売上等でモニタリングしているため、2025年12月期第1四半期より記載を省略。

(*4) Average Revenue Per Userの略語。2025年12月のリカーリング売上を契約社数で除することで算出。

(*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。

(*6) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + フィジカルAI領域の研究開発費。

(注) 2024年12月期までKPIハイライトに掲載していた「Churn Rate」については後述のスライドにて説明。

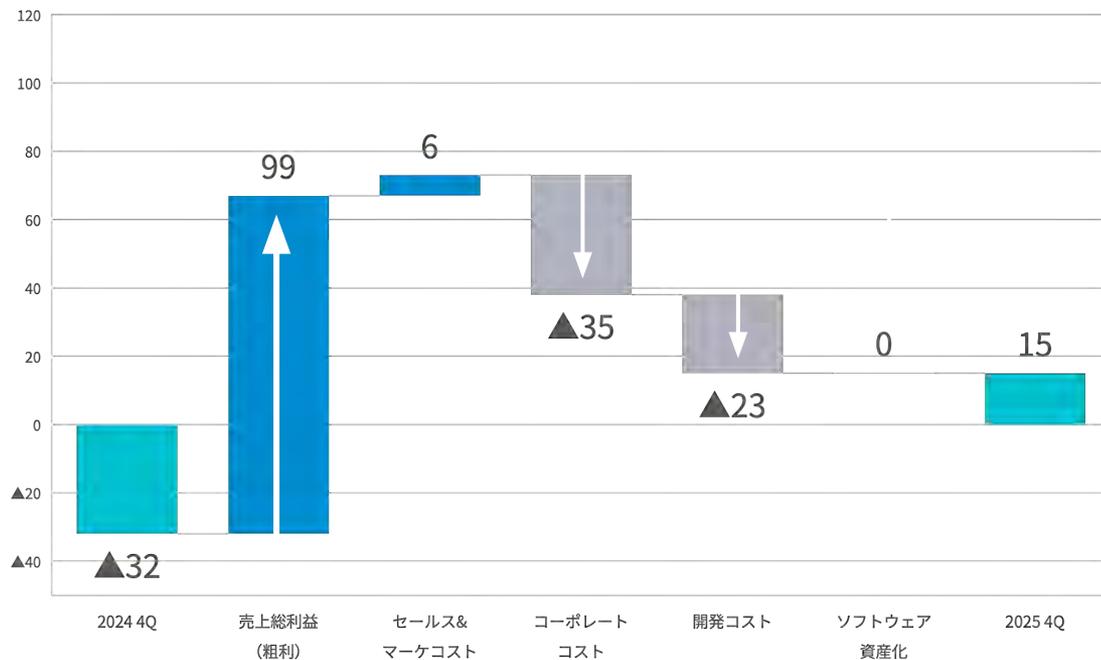
■ セールス&マーケティングコスト

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。

■ コーポレートコスト

主にハイレベル人材の採用費を中心に、コーポレートコストは増加。

営業損益変動要因 (2024年度第4四半期 対 2025年度第4四半期、百万円)



■ 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、新たなマーケティング施策の実施などもあり、主にマーケティングコストが増加。

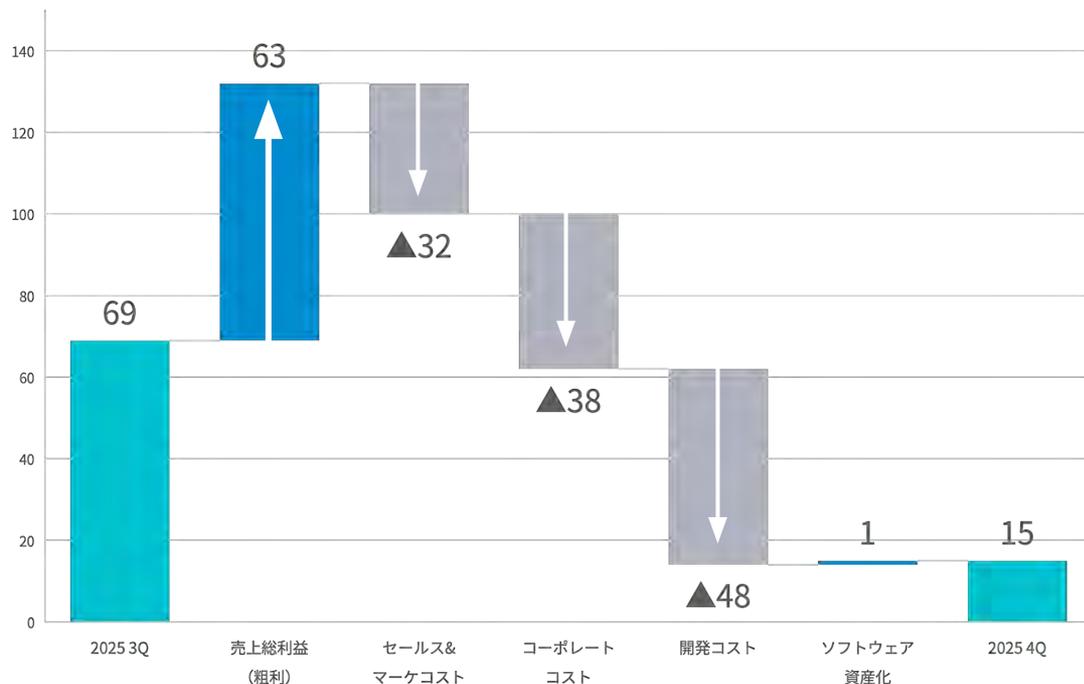
■ コーポレートコスト

主にハイレベル人材の採用費を中心に、コーポレートコストは増加。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

R&Dの強化などにより、キャッシュベースの開発コストが増加し、ソフトウェアの資産化はほぼ同水準。

営業損益変動要因 (2025年度第3四半期 対 2025年度第4四半期、百万円)



Topics

1

[法人向けAkerunの協業／導入事例]

Photosynthとステップゴルフが協業、ステップゴルフ全国店舗へのAkerunの導入を開始

世界最大級のインドアゴルフスクール「ステップゴルフ」を運営するステップゴルフ株式会社と協業を開始しました。

ステップゴルフは、将来的には2035年までに2,000店舗のオープンを目指すなか、全国の直営店・FC店舗へとAkerunの導入を拡大する予定です。



Topics

2

[法人向けAkerunの導入事例]

ランドマーク税理士法人が全拠点規模でAkerun入退室管理システムを導入

ランドマーク税理士法人が、全拠点規模のガバナンス／コンプライアンス強化と働き方改革に「Akerun入退室管理システム」を採用しました。

これにより、金融機関レベルのセキュリティ体制、労務管理の効率化と働き方改革、複数拠点にわたる入退室管理の一元化と拠点運営の効率化を実現しています。



- 2Q/通期決算に関する決算説明会の詳細は、logmi Financeでもご紹介しています。
(それぞれの説明会終了後、約1週間をめぐりに詳細を掲載予定です)

<https://finance.logmi.jp/companies/4061>

- 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しています。

- 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しています。

- 「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）を目処に開示します。

- 決算関連資料は、説明会後に弊社WebサイトのIRページに掲載しております。

<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)が含まれます。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みます。
- 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。



Photosynth

つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

