

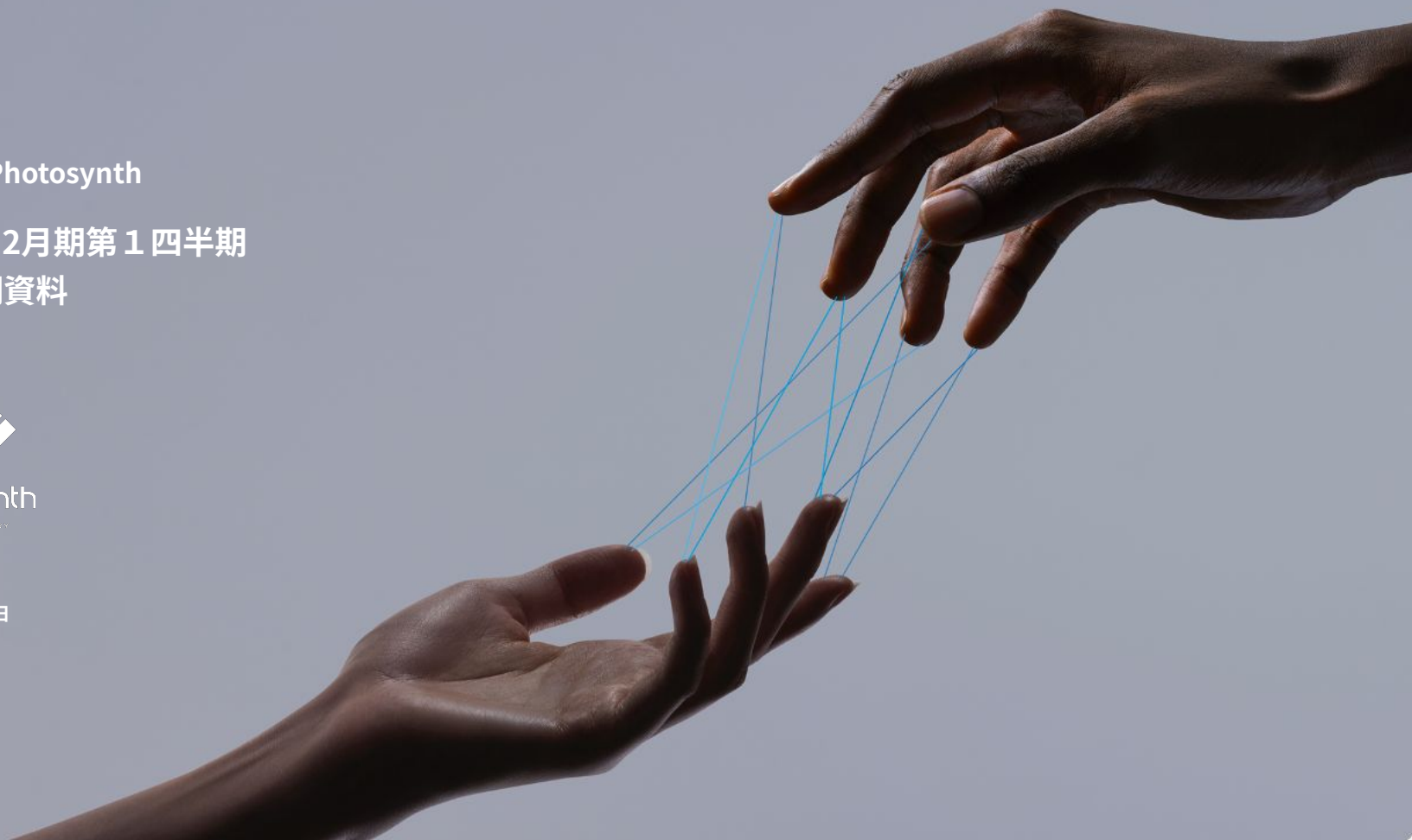
株式会社Photosynth

2025年12月期第1四半期
決算説明資料



Photosynth
100th ANNIVERSARY

2025年5月13日



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第1四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第1四半期トピックス
- ④ その他



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第1四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第1四半期トピックス
- ④ その他



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 取締役副社長 取締役	河瀬航大 渡邊宏明 熊谷悠哉	社外取締役 島田和衛 社外取締役 鈴木敦子 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	140名 / 正社員数(2025年3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、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		
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		

(*) 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。

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
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。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。



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



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。



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。



Chief Information Security Officer (CISO)
小嶋聡史

最高情報セキュリティ責任者

IIJ、グリー、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。

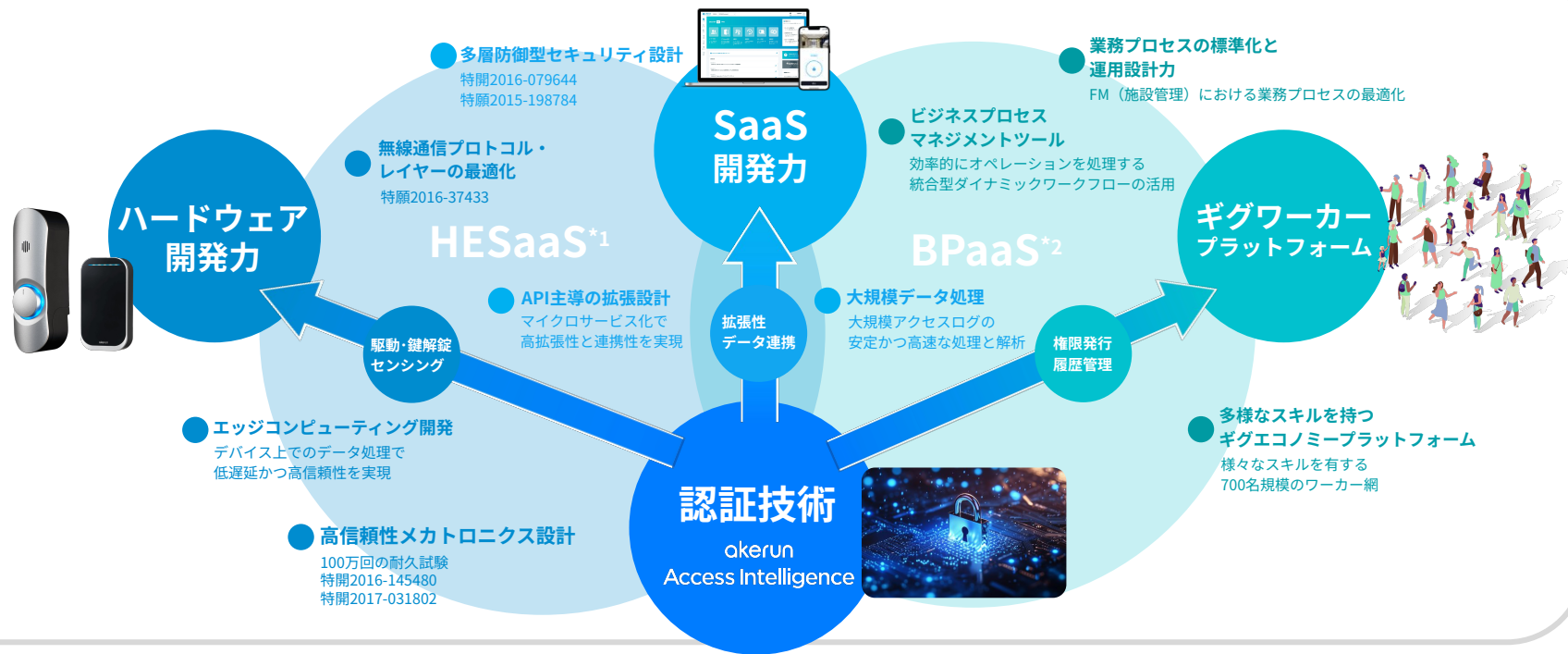


VPoE
安部晃嘉

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。

私たちPhotosynthは、認証技術(Akerun Access Intelligence)を基軸とした、
ハードウェア開発力、ソフトウェア／SaaS開発力、ギグワーカープラットフォームを有する唯一無二の企業です。

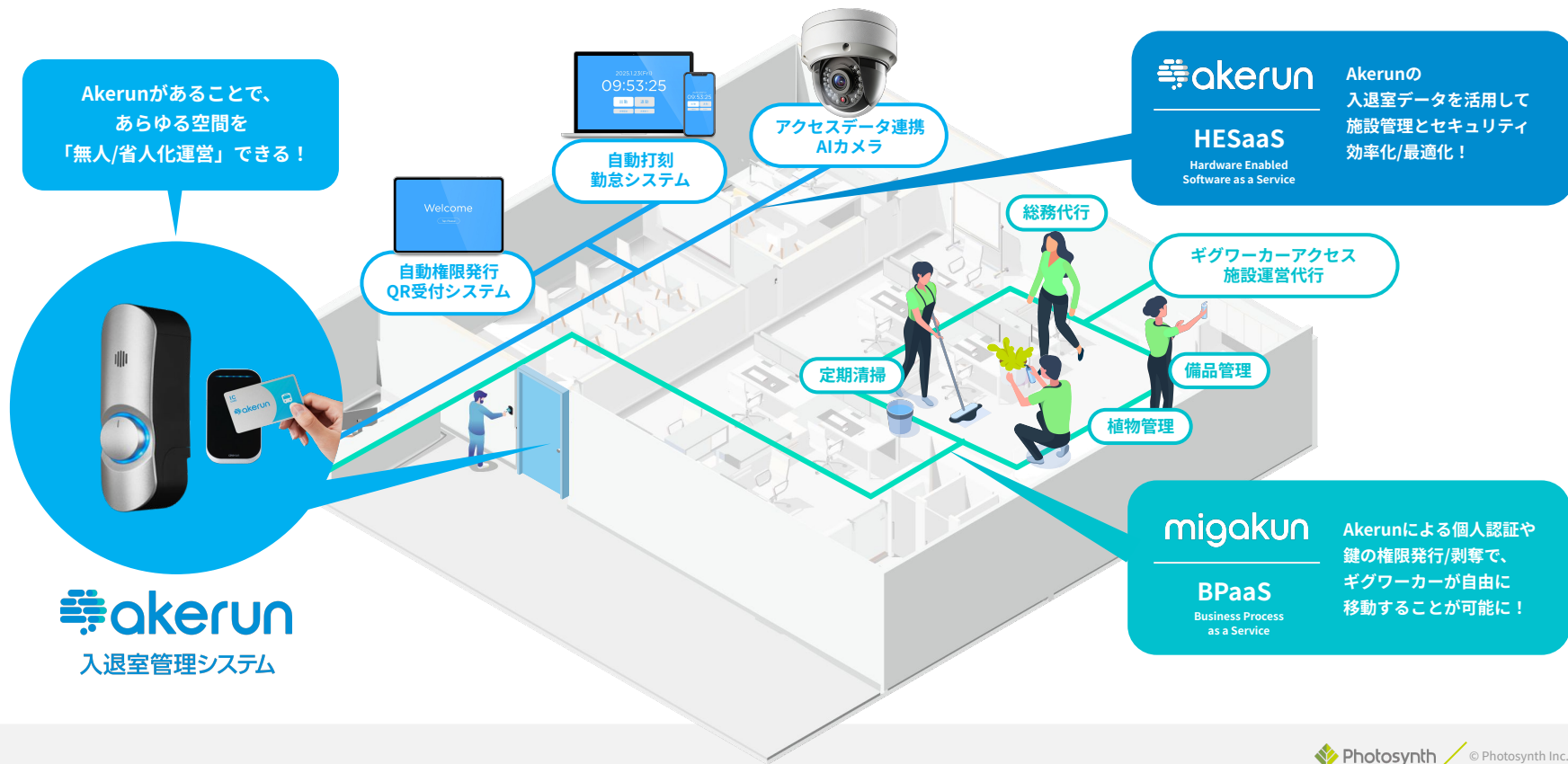


^{*1} HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル）を組み合わせた提供モデル。

^{*2} BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略で、企業などにおける業務プロセスをアウトソースするとともに、クラウドなどのテクノロジーを活用して業務効率の向上を実現するサービス提供モデル。

Photosynthの提供価値

Akerunの認証技術を起点とした動態データやスマートキーの権限発行/剥奪、そして空間管理のためのテクノロジーにより、あらゆる空間の管理と人的リソースの柔軟な活用が可能になり、さらに無人化/省人化でドアの向こう側の様々な業務を効率化/最適化します。



進化するAkerunの概要

スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせたプロダクト群が、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という革新的なビジネスモデル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



法人のドア / ゲートを
いつでもどこでも管理

akerun.M キーレス賃貸システム



住宅のドアを
いつでもどこでも管理

akerun デジタル身分証管理システム



身分証を
いつでもどこでも管理



認証プラットフォーム



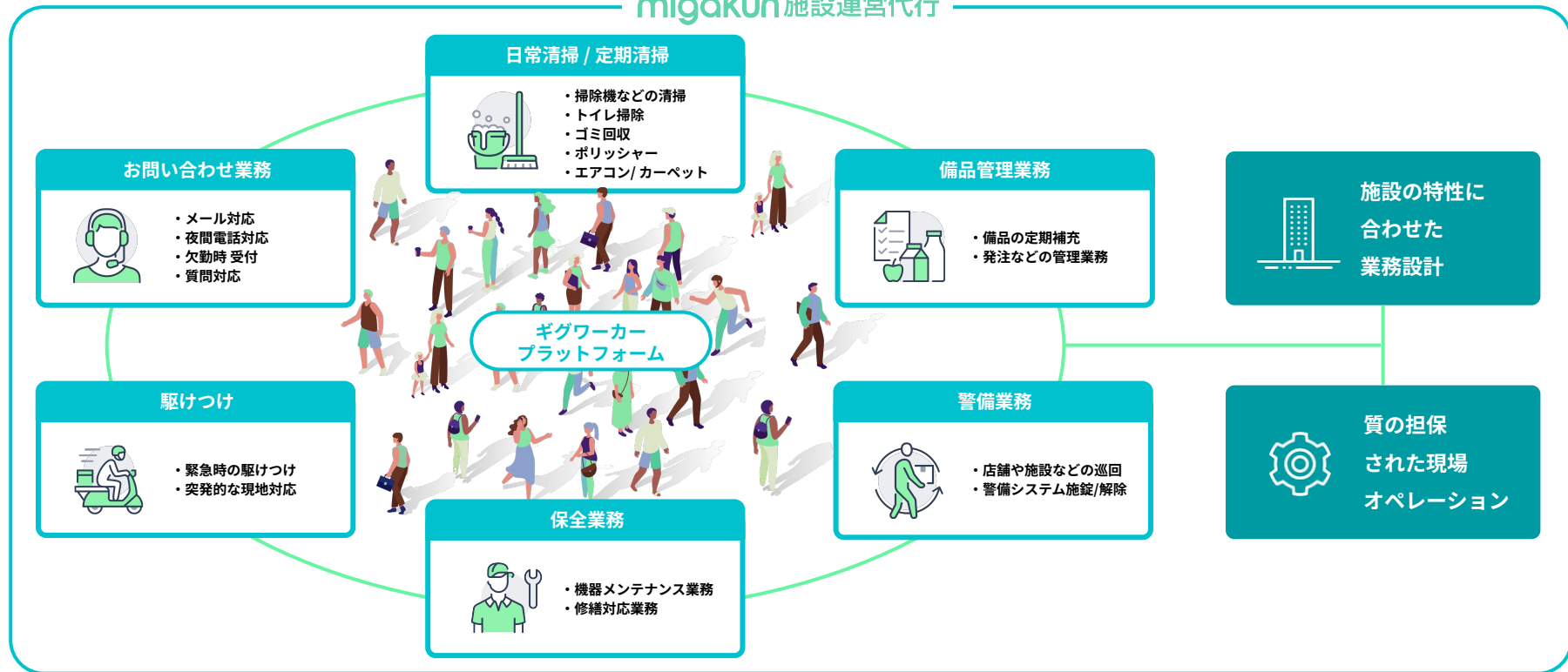
akerun
Access Intelligence

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

Migakun 施設運営代行の概要

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最適化します。Akerunの導入企業を中心に約700名規模のギグワーカープラットフォームが無人化/省人化を加速させます。

migakun 施設運営代行



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第1四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第1四半期トピックス
- ④ その他



Financials

売上高^{*1} 8.2億円 前年同期比^{*2} : +16.8%	ARR ^{*3 *5} 30.1億円 前年同期比^{*2} : +11.4% リカーリング売上比率 : 89.7%	ARPU ^{*4 *5} 44,265円 前年同期比^{*2} : +8.2%
売上総利益^{*1} 6.2億円 前年同期比^{*2} : +14.5%	営業利益^{*1} 0.9億円 前年同期比^{*2} : +60.5%	親会社株主に帰属する当期純利益^{*1} 1.0億円 前年同期比^{*2} : +34.6%

(*1) 2025年12月期第1四半期実績（1月～3月）。当社は12月期決算。

(*2) 2025年12月期第1四半期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2025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。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高等でモニタリングしているため、当期より記載を省略。

(*4) Average Revenue Per Userの略語。2025年3月のリカーリング売上を契約社数で除することによって算出。

(*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。

(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。

ハイライト



AkerunとMigakunの順調な事業拡大により、
**売上高、営業利益などが
対通期計画比で上振れて進捗**



Akerunの大規模導入や効率的な営業活動により、
ARPUと営業利益率が改善傾向

ローライト



中長期的な改善傾向は継続も、

**Churn Rateの
改善幅が若干逡減**

■ 売上高

通期計画に対し、進捗率は24.6%となり、
堅調に推移しています。

年度後半にかけて売上が積み上がる
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24.6%という結果は、
対計画比でやや上振れと判断しています。

主力サービスであるAkerunの
新規及び既存の顧客における導入が堅調に推移し、
また、施設運営BPaaS事業「Migakun」も
順調に事業を拡大しています。

■ 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2025年12月期の
連結営業利益は上振れて進捗しています。

	2025年12月期 第1四半期実績	2025年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上高	822百万円	3,340百万円	24.6%
売上原価	197百万円	—	—
売上総利益 （粗利）	625百万円	—	—
売上総利益率 （粗利率）	76.0%	—	—
営業利益	95百万円	160百万円	59.8%
経常利益	95百万円	160百万円	59.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	102百万円	280百万円	36.5%

■ 売上高・売上総利益（粗利）

売上高および売上総利益（粗利）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・営業利益率

売上高の成長を達成しながら、
販管費の効率化を引き続き推進したことで、
当社連結グループとして、
連結営業利益の拡大と営業利益率の改善を
実現しています。

	2024年12月期 第1四半期実績	2025年12月期 第1四半期実績	増減額	増減率
売上高	704百万円	822百万円	+118百万円	+16.8%
売上原価	158百万円	197百万円	+38百万円	+24.6%
売上総利益 （粗利）	546百万円	625百万円	+79百万円	+14.5%
売上総利益率 （粗利率）	77.5%	76.0%	—	▲1.5ppt
販売管理費	486百万円	529百万円	+43百万円	+8.9%
営業利益	59百万円	95百万円	+36百万円	+60.5%
営業利益率	8.5%	11.6%	—	+3.1ppt
経常利益	61百万円	95百万円	+33百万円	+54.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	75百万円	102百万円	+26百万円	+34.6%

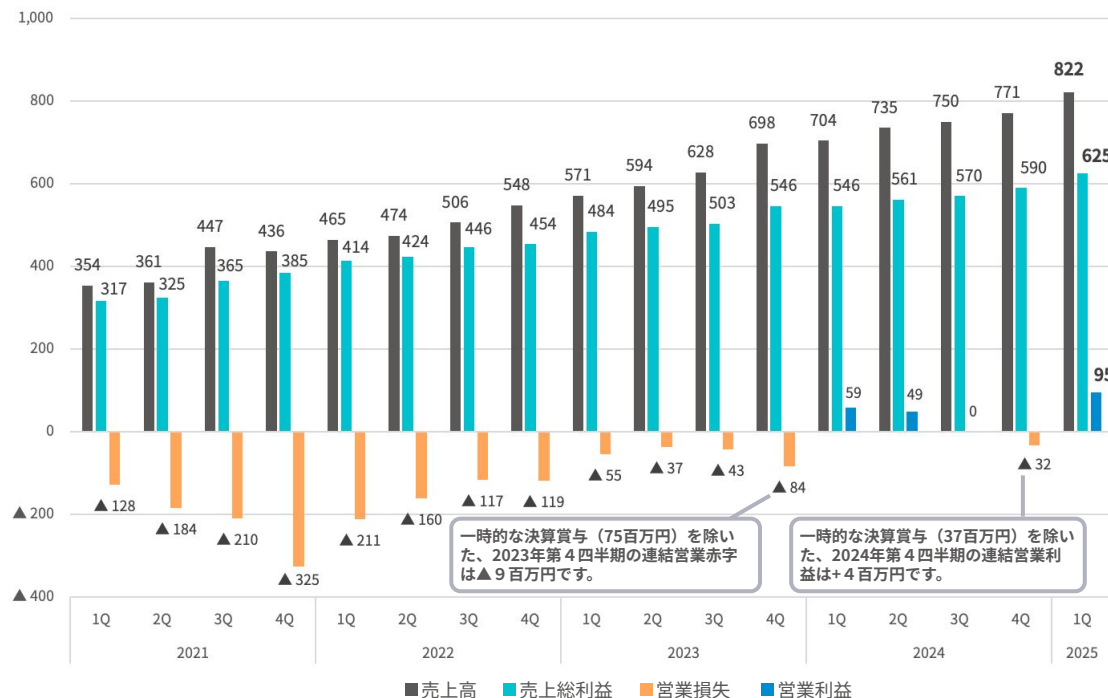
■ 売上高・売上総利益（粗利）

売上高および売上総利益（粗利）は、
営業体制の強化などを通じた
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

効率的な成長投資や事業運営が奏功し、
売上高の成長を達成しながら、
販管費の増加幅を一定程度に抑えたことで、
当第1四半期の営業利益は95百万円となり
通期計画比で上振れて進捗しています。

売上高と売上総利益および営業利益（百万円）



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

当第1四半期の親会社株主に帰属する当期純利益は、Akerunの導入台数の増加やMigakunの事業成長に加え、効率的な成長投資や事業運営が奏功し、堅調に増加するとともに、黒字幅も拡大傾向にあります。

今後も、売上の拡大と効率的な事業運営により、親会社株主に帰属する当期純利益の最大化に向けて取り組みます。

親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）

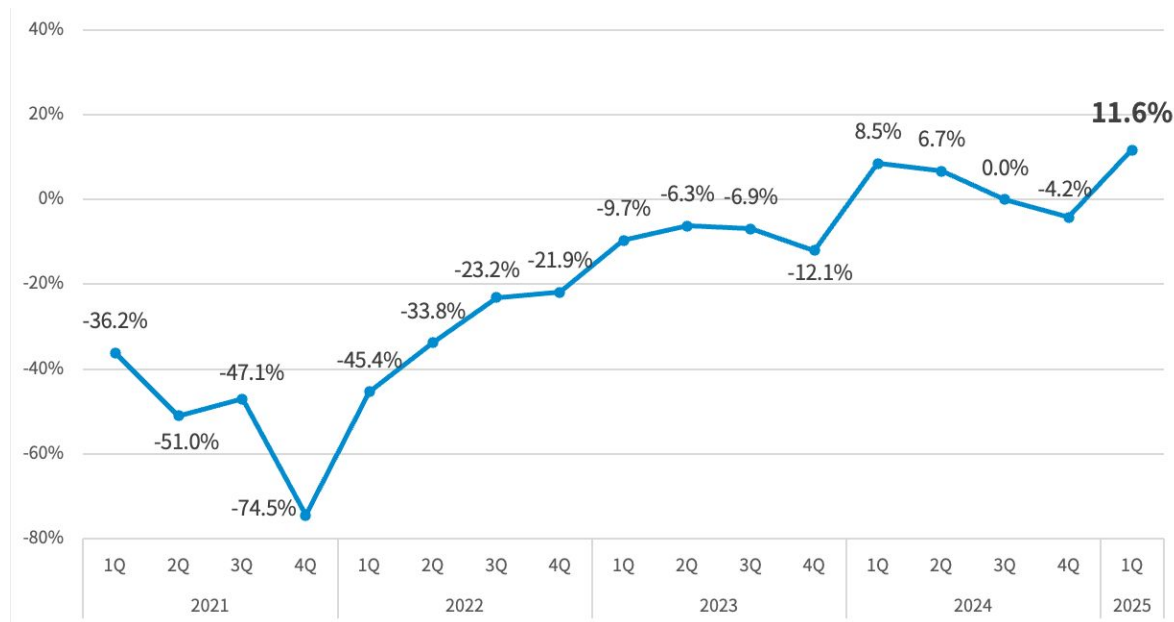


■ 営業利益率

当第1四半期の営業利益率は、
売上成長に加えて、効率的な成長投資や
事業運営が奏功し、11.6%に改善しています。

今後も、売上の拡大と効率的な事業運営に
注力することで、営業利益率の
さらなる改善に向けて取り組む計画です。

営業利益率



■ ARPU

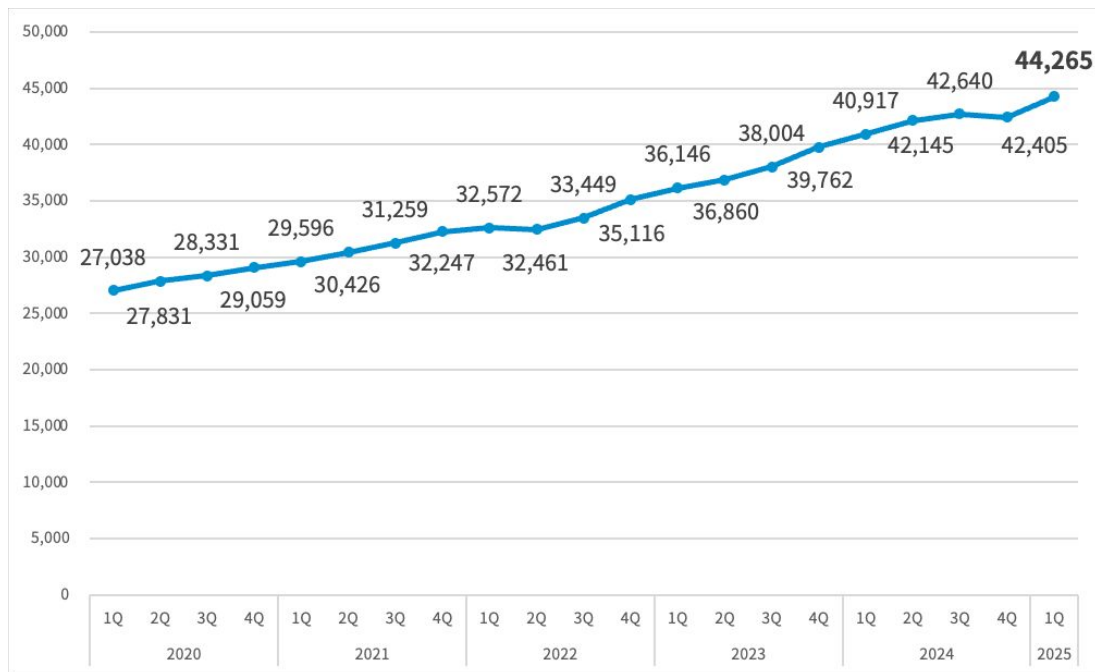
当第1四半期の「1社あたりARPU」は、
44,265円となりました。

Akerunの1社あたりの導入台数の拡大に加え、
大規模企業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、中期的に向上しています。

「1社あたりARPU」は、
年率5～10%程度の向上を見込んでいます。

なお、当第1四半期末時点での
契約社数（全社）*は、5,605社となりました。

ARPU推移 (円/社)



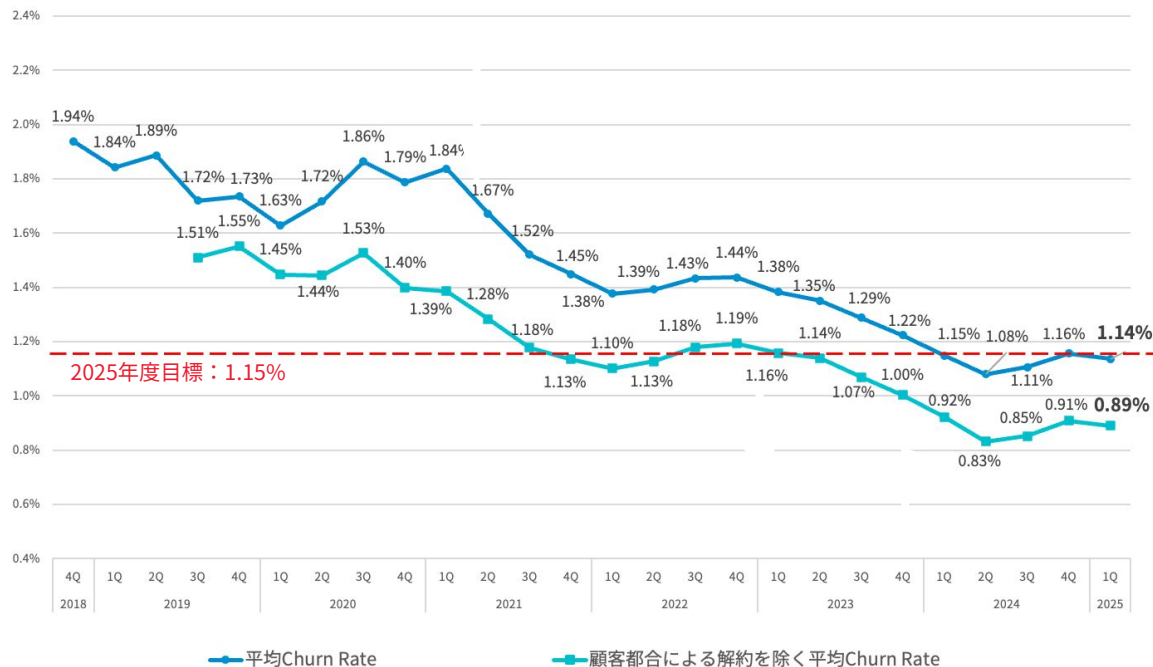
(*) 契約社数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の契約社数のみを開示いたします。
なお、2024年12月期までの契約社数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

■ Churn Rate

「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、さらにAkerunとMigakun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んでいます。

当第1四半期のChurn Rateは
1.14%へと改善し、2025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。

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

2025年12月期 第1四半期 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、
売上原価は若干増加しました。

■ 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、
直前四半期比及び前年同四半期比で減少し、
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。

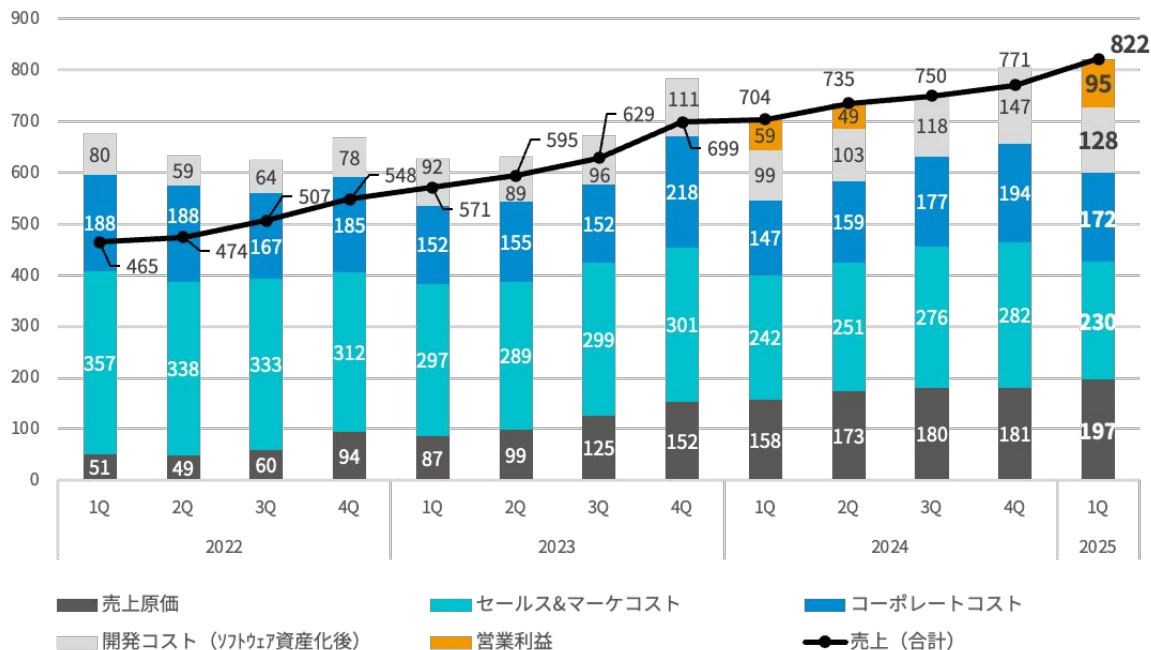
■ コーポレートコスト

一時的な決算賞与の影響があった
直前四半期比で減少していますが、
前年同四半期比では採用費を中心に
増加しています。

■ 開発コスト（ソフトウェア資産化後）

主にソフトウェア資産化の増減の影響などにより、
直前四半期比で減少しましたが、
前年同四半期比では増加しています。

売上高と営業費用の推移（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、
売上総利益は大幅に増加しました。

■ 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。

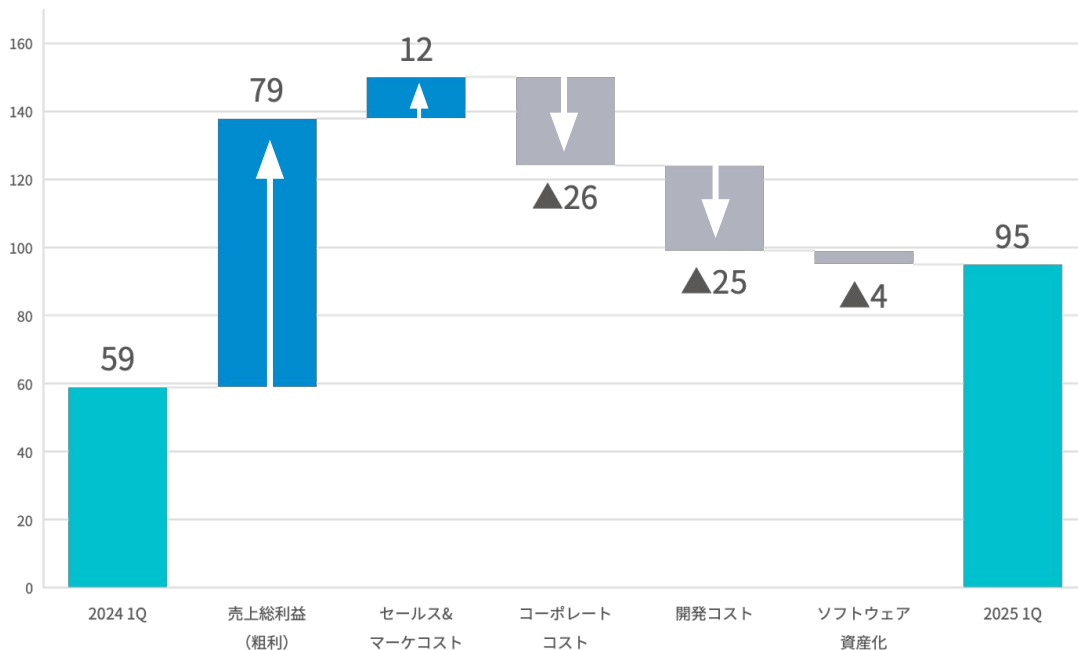
■ コーポレートコスト

事業成長に伴い、主に採用費を中心に、
コーポレートコストは増加しました。

■ 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が増加し、
ソフトウェアの資産化も若干減少しています。

損益変動要因（2024年度第1四半期 対 2025年度第1四半期、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

直前四半期は一時的な認知広告費用の発生があり、
またリード獲得における効率性を重視したことにより
主にマーケティングコストを中心に減少しました。

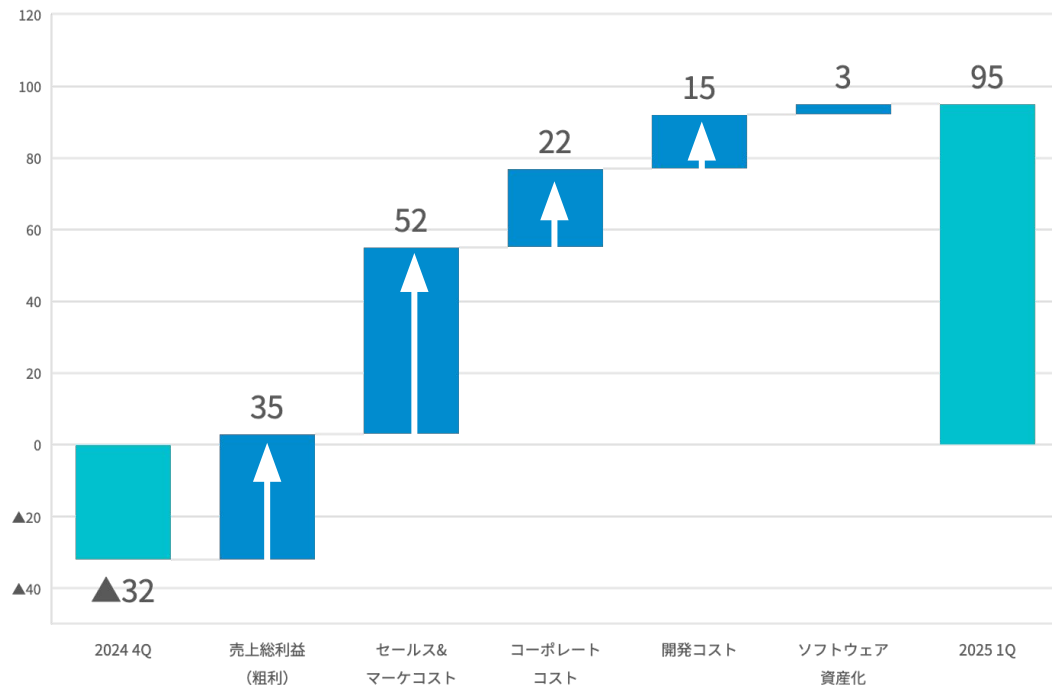
■ コーポレートコスト

一時的な決算賞与を計上した直前四半期との比較で、
減少しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

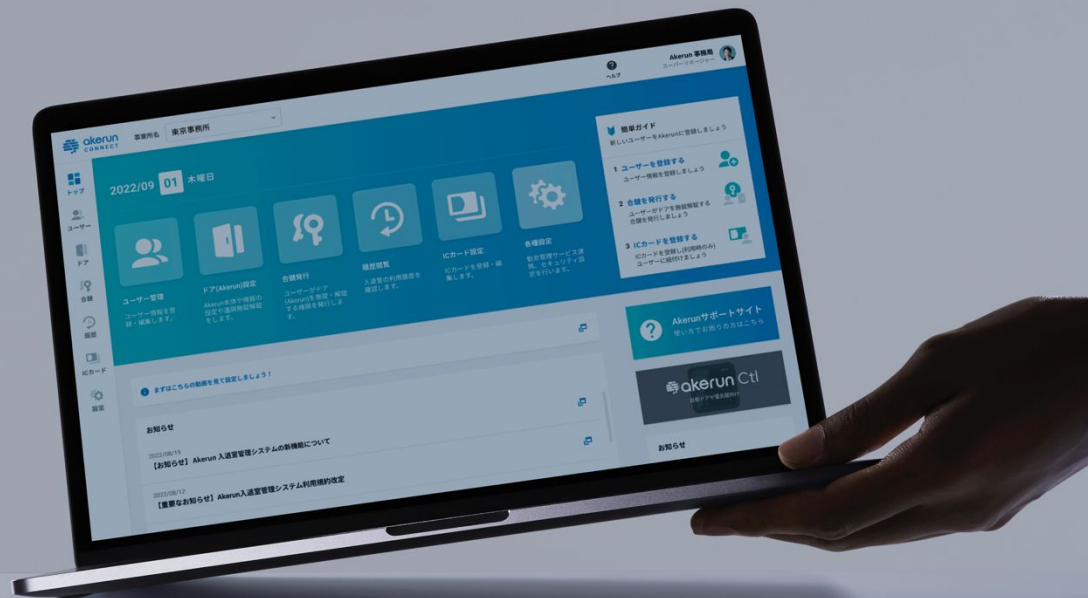
キャッシュベースの開発コストは減少し、
ソフトウェアの資産化も若干増加しています。

損益変動要因（2024年度第4四半期 対 2025年度第1四半期、百万円）



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第1四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第1四半期トピックス
- ④ その他



■ プレスリリース／お知らせ

Topics

1

[Akerun／Migakunの技術連携・パートナーシップ]

- Akerunとカード型デジタル名刺「My Eight Card」の連携で、オフィスの鍵と名刺を1つのカードに統合してスマート化
- MigakunとGOLFZON Japanが、インドアゴルフ施設の運営効率化に向けたパートナーシップを締結

Topics

2

[Akerun入退室管理システムの導入事例]

- 兵庫県豊岡市がAkerunを導入、公共施設の利便性を大幅に向上
- 四日市大学・四日市看護医療大学の無人コンビニエンスストアでAkerunを導入
- 京急線駅構内の個室授乳室「Babypeko」がAkerunを採用

Topics

3

[無人化・省人化市場に向けたAkerunの実証実験]

- 大阪公立大学がスマートビルOSの実証実験でAkerunを採用

Topics

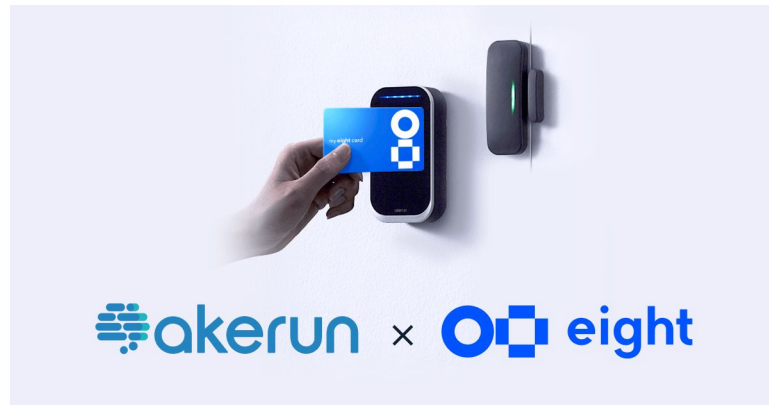
1

[Akerun／Migakunの技術連携・パートナーシップ]

- Akerunとカード型デジタル名刺「My Eight Card」の連携で、オフィスの鍵と名刺を1つのカードに統合してスマート化

「Akerun入退室管理システム」が、Sansan株式会社の提供する名刺アプリ「Eight」のカード型デジタル名刺「My Eight Card」との連携を開始しました。

この連携により、My Eight Cardの名刺としての機能に加え、Akerunのスマートロックを施解錠するスマートキーとしても利用できるようになるため、オフィスで頻繁に利用される「名刺」と「鍵」を一枚のカードに統合することで、ビジネスパーソンの効率的かつスマートな働き方をサポートします。



Topics

1

[Akerun／Migakunの技術連携・パートナーシップ]

- MigakunとGOLFZON Japanが、インドアゴルフ施設の運営効率化に向けたパートナーシップを締結

施設運営BPaaS「Migakun」を提供する株式会社MigakunとGOLFZON Japan株式会社が、無人・省人運営のインドアゴルフ施設の清掃業務および機器の簡易的なトラブル対応のためのパートナーシップを開始しました。

このパートナーシップを通じて、「Migakun」のギグワーカーが、GOLFZONのゴルフシミュレーターの導入施設における清掃業務に加えて、ゴルフシミュレーターなどの機器の簡易的なトラブルの一次対応を行うことで、無人・省人運営のインドアゴルフ施設の利用者の安心かつ快適な利用体験と、施設の運営者・管理者のコスト削減や営業時間の延長による収益性の強化などを支援します。

migakun
施設運営代行



GOLFZON
Play Different



Topics

2

[Akerun入退室管理システムの導入事例]

- 兵庫県豊岡市がAkerunを導入、公共施設の利便性を大幅に向上

兵庫県豊岡市が、2025年2月から「Akerun入退室管理システム」と、株式会社スペースマーケットが提供する公共施設予約管理システム「Spacepad」の運用を開始しました。

これにより、豊岡市の92の公共施設で、これまで電話や窓口など書面で行っていたアナログな公共施設の管理を、電子申請、キャッシュレス決済、電子錠による入退室管理や認証などデジタル化することで、煩雑な管理業務の効率化を見込んでいます。



×

Spacepad

akerun



体育館



和室



イベントホール



テニスコート



スタジアム



会議室



調理実習室



学習室

Topics

2

[Akerun入退室管理システムの導入事例]

- 四日市大学・四日市看護医療大学の無人コンビニエンスストアでAkerunを導入

四日市大学・四日市看護医療大学では、新たに開店した学内の無人運営コンビニエンスストアにAkerunを導入し、厳格な入退室管理とセキュリティ強化を備えた店舗運営を実現しました。

無人化により従来の有人売店よりも営業時間を長く確保できることや、いつも持ち歩いているスマートフォンやICカードで入店できるなど、学生や教職員など利用者の利便性も向上しています。また、常駐スタッフが不要になることで人件費の削減も実現しています。



Topics

2

[Akerun入退室管理システムの導入事例]

- 京急線駅構内の個室授乳室「Babypeko」がAkerunを採用

Akerunが、GREATEST DAY株式会社が京浜急行電鉄株式会社と共同で京急線内駅構内に設置・サービス提供する個室授乳室「Babypeko」に導入されました。

GREATEST DAYでは、多くの利用者がある駅構内でも安心して利用できる個室授乳室の運用方法を検討するなかで、株式会社システム・ディが提供する会員制施設向けクラウド型会員管理システム『Smart Hello』と、確実に安全な入退室管理を実現できるAkerunを導入しました。



Topics

3

[無人化・省人化市場に向けた実証実験]

- 大阪公立大学がスマートビルOSの実証実験でAkerunを採用

Akerunが、大阪公立大学で2025年2月に新たに竣工した「イノベーションアカデミースmartエネルギー棟」での「スマートビルOS」の実証実験ためのロボット向け入退室管理ソリューションとして採用されました。

大阪公立大学では、Akerunとロボットを制御する「スマートビルOS」の連携を通じて、同施設内でのロボットによる掃除や荷物の運搬の際のロボットの入退室管理を行うことで、安心安全な施設環境を実現すると同時に、施設の省人化運営に向けて取り組みます。



大阪公立大学
Osaka Metropolitan University



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第1四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第1四半期トピックス
- ④ その他



- 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

