

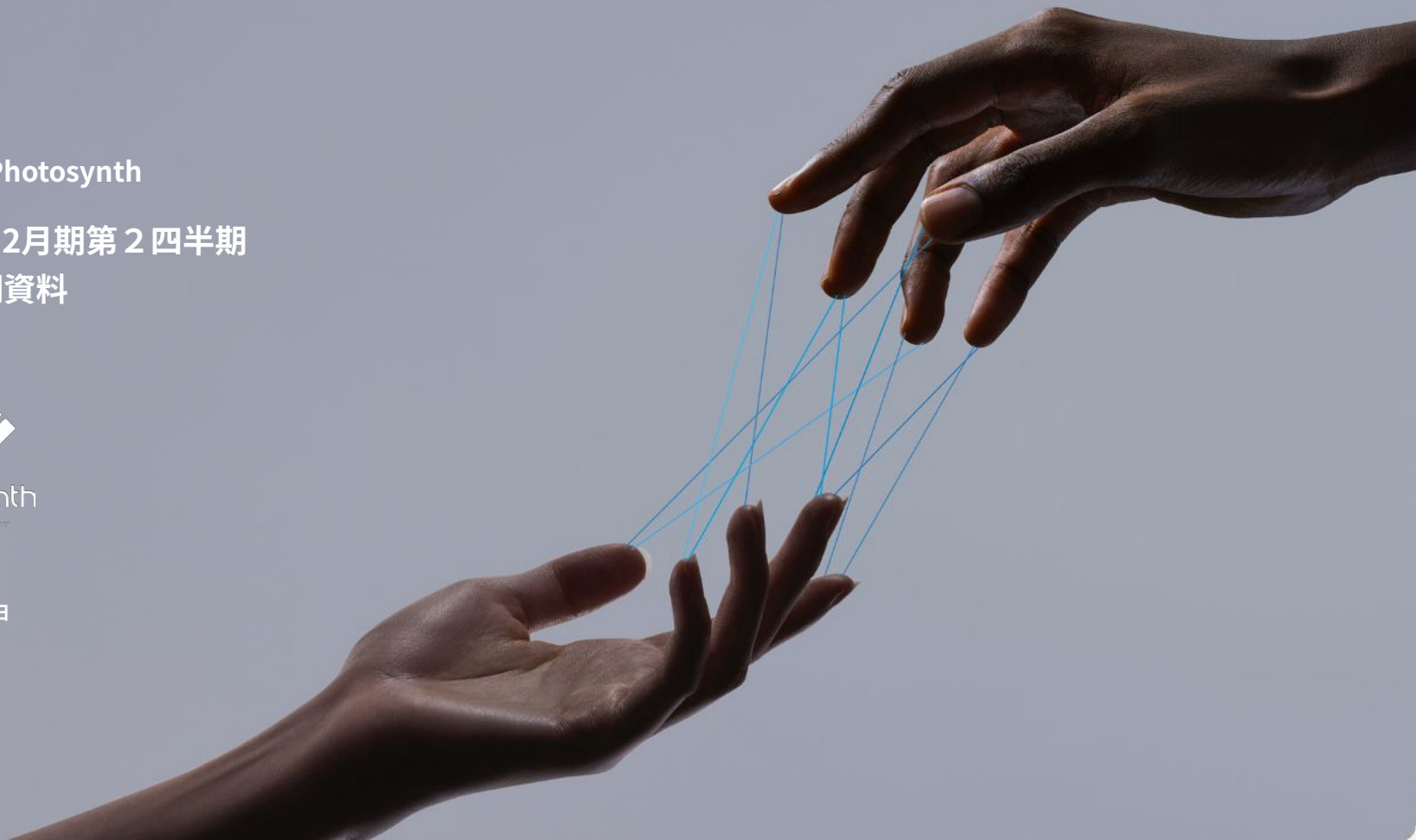
株式会社Photosynth

2025年12月期第2四半期  
決算説明資料



Photosynth  
100th ANNIVERSARY

2025年8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2四半期決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ 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2四半期決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ 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	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 152名 / 正社員数(2025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町田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

## 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  
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。



VP of Engineering (VPoE)  
安部晃嘉  
ソフトウェア開発推進部部长

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。



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事業開発部部长

Web事業会社で法人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。



VP of Administration (VPoA)  
村上航一

EY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。



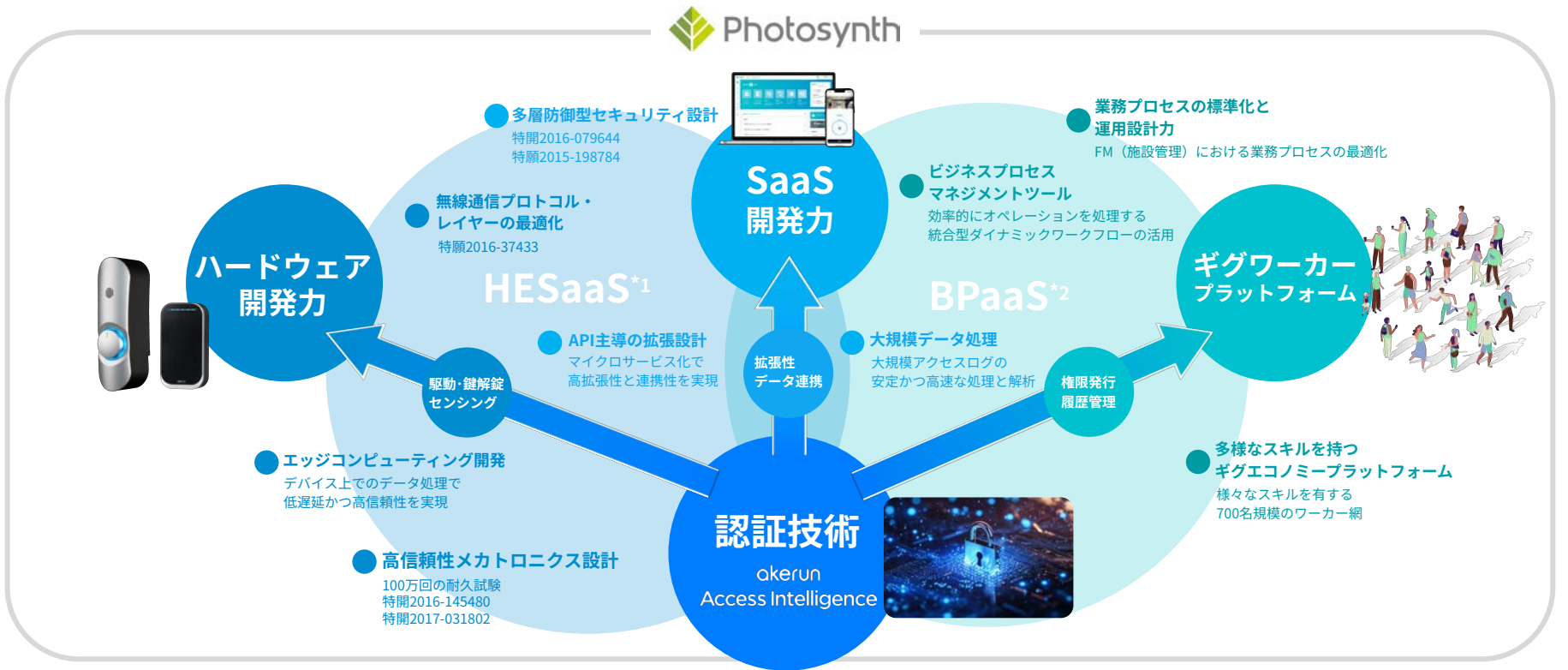
Chief Technology Officer (CTO)  
渡邊大輝  
最高技術責任者

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、HEESaaS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。

# Photosynthのコアコンピタンス

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。

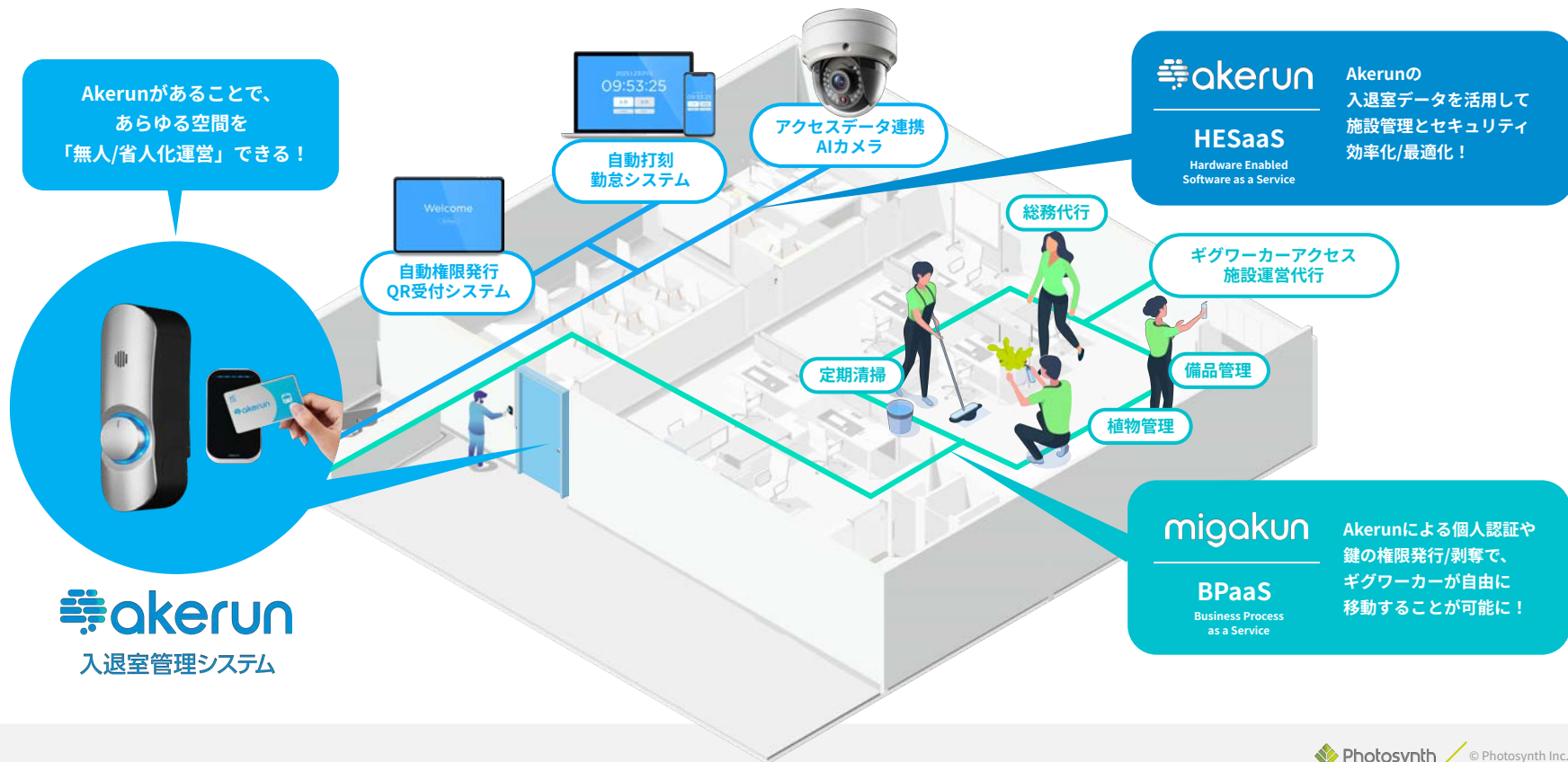


\*1 HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル)を組み合わせた提供モデル。

\*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

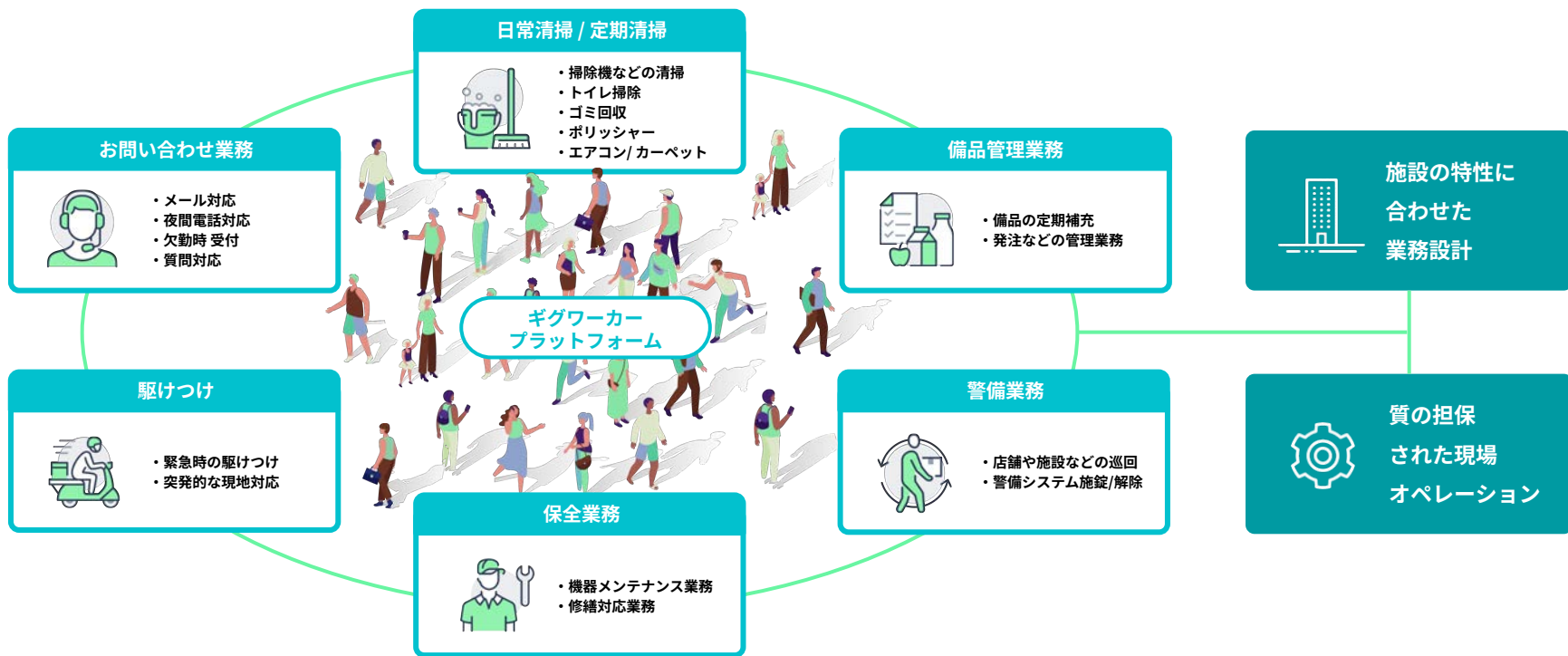
スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせたプロダクト群が、あらゆる空間の無人化/省人化運営を可能にします。  
ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSという革新的なビジネスモデルでサービスを提供しています。



# 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2四半期決算説明
- ③ 事業のアップデートと戦略
- ④ 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ その他



## Financials

<p>売上高<sup>*1</sup></p> <p><b>7.8</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : +6.2%</p>	<p>ARR <sup>*3 *5</sup></p> <p><b>30.3</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : +8.0%</p> <p>リカーリング売上比率 : 95.3%</p>	<p>ARPU <sup>*4 *5</sup></p> <p><b>44,572</b>円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : +5.8%</p>
<p>売上総利益<sup>*1</sup></p> <p><b>6.0</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : +7.1%</p>	<p>営業利益<sup>*1</sup></p> <p><b>0.49</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : +0.6%</p>	<p>親会社株主に帰属する当期純利益 <sup>*1</sup></p> <p><b>0.68</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup> : ▲0.9%</p>

(\*1) 2025年12月期第2四半期実績（4月～6月）。当社は12月期決算。

(\*2) 2025年12月期第2四半期実績。対前年同期比。

(\*3) Annual Recurring Revenueの略語。2025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。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、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6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。

(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、

**営業利益、経常利益が**  
**対通期計画比で90%超の進捗**



Akerunの大型／複数台導入、解約低減策により、

**ARPUとChurn Rateが**  
**引き続き向上／改善**

## ローライト



季節性の一時的な影響として、  
MIWA Akerun Technologiesの機器販売や  
工事費用などが第1四半期に集中したことで、

**直前四半期比で**  
**相対的に売上高が逡減**

## ■ 売上高

通期計画に対し、進捗率は48.0%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  
下期偏重のリカーリングビジネスのため、  
第2四半期での対通期進捗率48.0%という結果は、  
対計画比で順調に推移していると判断しています。

主力サービスであるAkerunの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  
連結営業利益は当四半期末時点で90%超と、  
上振れて進捗しています。

	2025年12月期 第2四半期実績	2025年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上高	1,603百万円	3,340百万円	48.0%
売上原価	376百万円	—	—
売上総利益 (粗利)	1,227百万円	—	—
売上総利益率 (粗利率)	76.5%	—	—
営業利益	145百万円	160百万円	90.8%
経常利益	147百万円	160百万円	92.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	170百万円	280百万円	60.9%

### ■ 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、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

売上高の成長と販管費の効率化を推進したことで、当社連結グループとしての連結営業利益は、前年同四半期比で30%超の増加率を達成しています。

	2024年12月期 第2四半期実績	2025年12月期 第2四半期実績	増減額	増減率
売上高	1,439百万円	1,603百万円	+164百万円	+11.4%
売上原価	331百万円	376百万円	+45百万円	+13.6%
売上総利益 (粗利)	1,108百万円	1,227百万円	+119百万円	+10.7%
売上総利益率 (粗利率)	77.0%	76.5%	—	▲0.5ppt
販売管理費	999百万円	1,082百万円	+82百万円	+8.3%
営業利益	108百万円	145百万円	+36百万円	+33.4%
営業利益率	6.7%	6.4%	—	▲0.3ppt
経常利益	111百万円	147百万円	+36百万円	+32.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	144百万円	170百万円	+25百万円	+17.7%

## ■ 売上高・売上総利益（粗利）

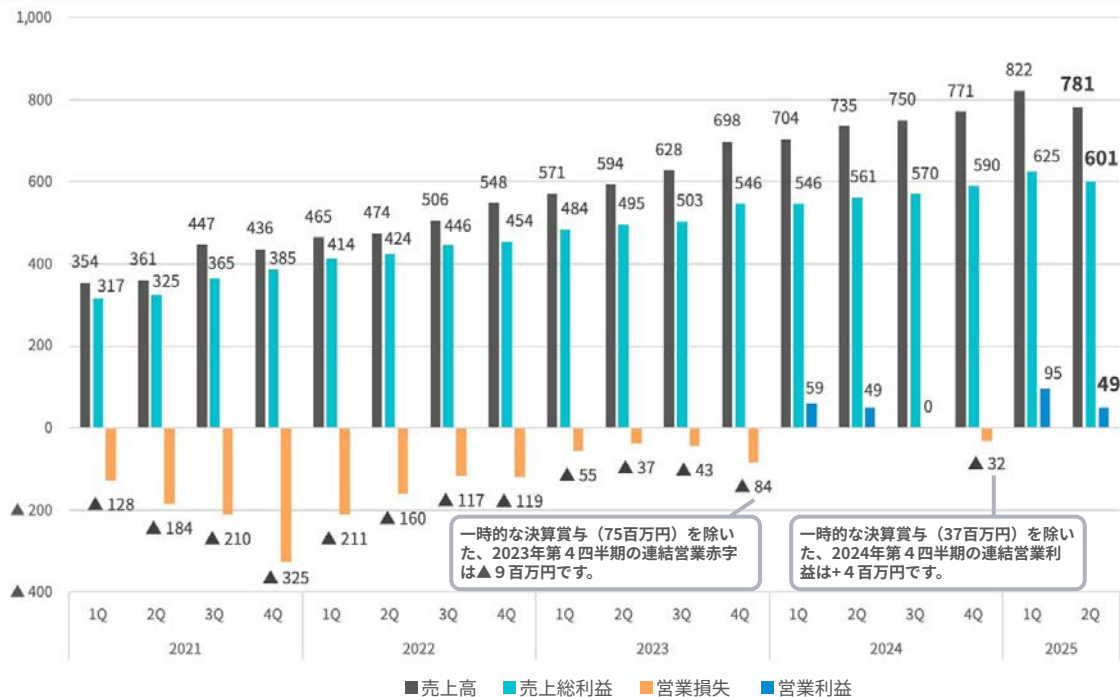
Akerunの導入台数の増加やMigakunの事業成長に伴い、売上高および売上総利益（粗利）は引き続き堅調に推移しています。

なお、MIWA Akerun Technologiesの機器販売や工事費用などのショットによる売上が第1四半期に集中した影響で、直前四半期比では相対的に売上高および売上総利益が逡減しましたが、当社ではこれは季節性の一時的な影響であると見込んでいます。

## ■ 営業利益

効率的な事業運営を継続しながら、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も実施しているため、当第2四半期の営業利益は49百万円となりました。直前四半期比で若干減少したものの、通期計画比では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2四半期の親会社株主に帰属する当期純利益は、採用や開発への成長投資なども実施した一方で、Akerunの導入台数の増加やMigakunの事業成長により、黒字を確保しています。

今後も、積極的な成長投資を行いながら、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)

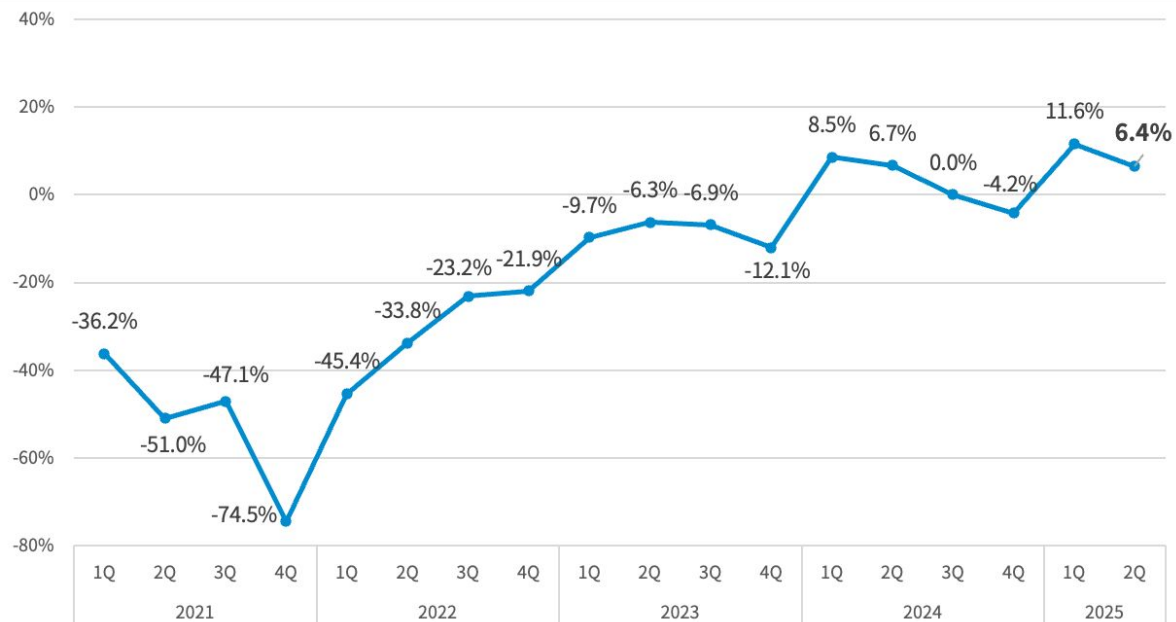


営業利益率

■ 営業利益率

当第2四半期の営業利益率は、  
売上成長に加えて、効率的な事業運営が  
奏功し、6.4%でした。

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。





## ■ ARPU

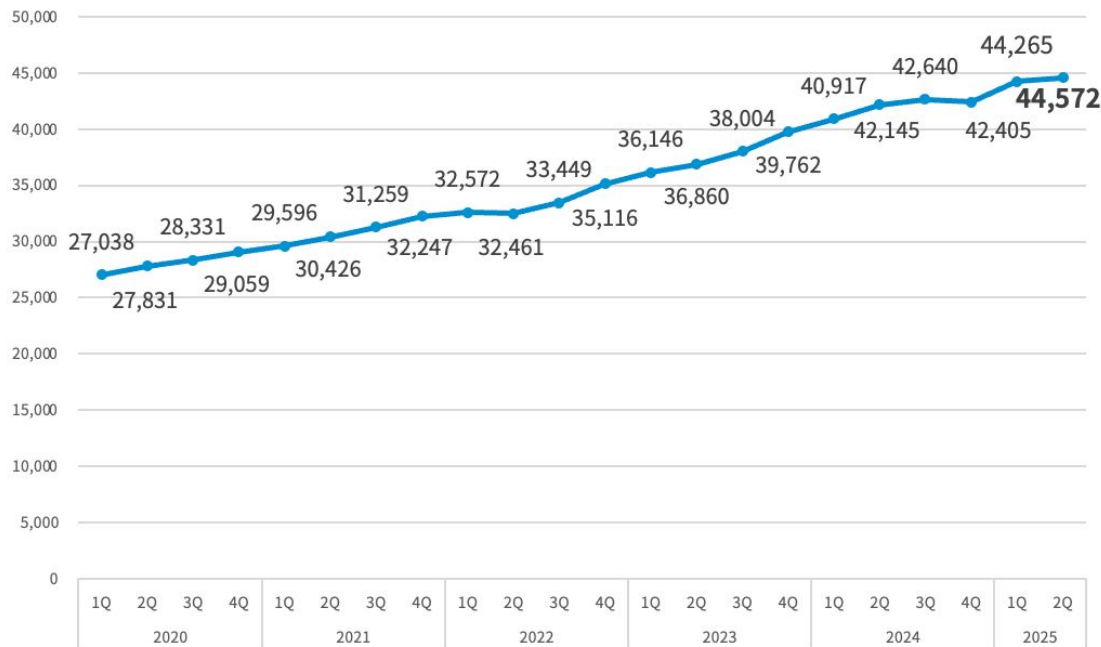
当第2四半期の「1社あたりARPU」は、  
44,572円となりました。

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2四半期末時点での  
契約社数（全社）\*は、5,595社となりました。

ARPU推移 (円/社)



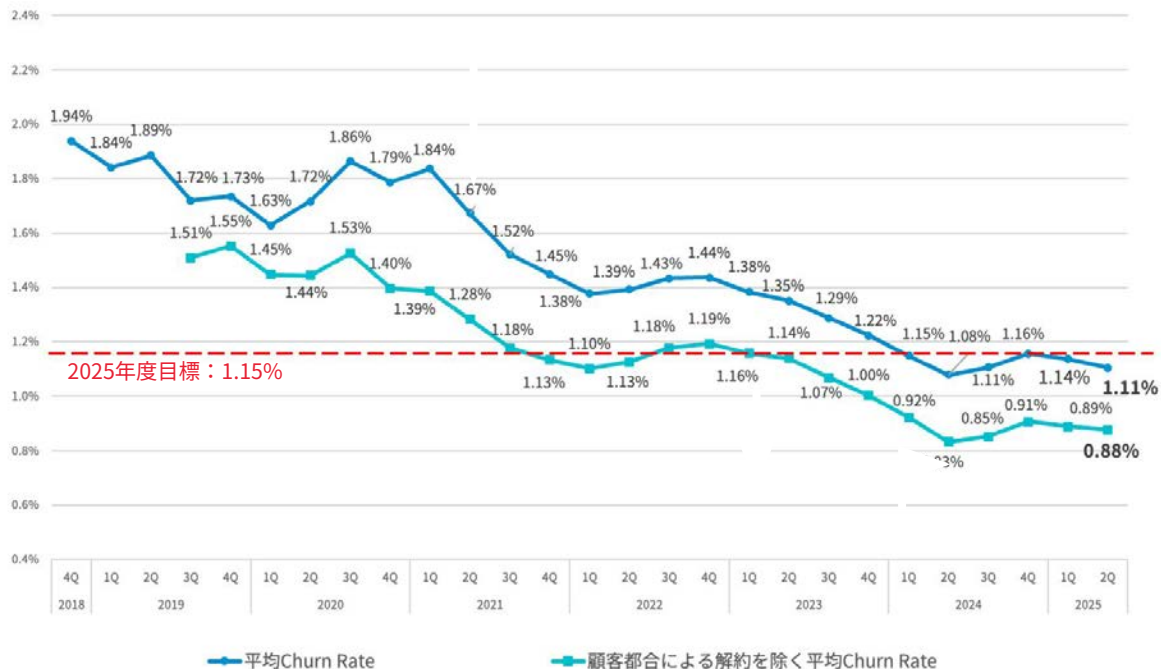
(\*）契約社数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の契約社数のみを開示いたします。  
なお、2024年12月期までの契約社数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

## ■ Churn Rate

「顧客都合による解約<sup>\*2</sup>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2四半期のChurn Rateは  
1.11%へと改善し、2025年12月期の  
Churn Rate目標である1.15%を  
引き続き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

## ■ 売上原価

売上原価は前年同四半期比で若干増加した一方、直前四半期比では減少しました。

## ■ 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、成長加速に向けて直前四半期比では増加しましたが、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。

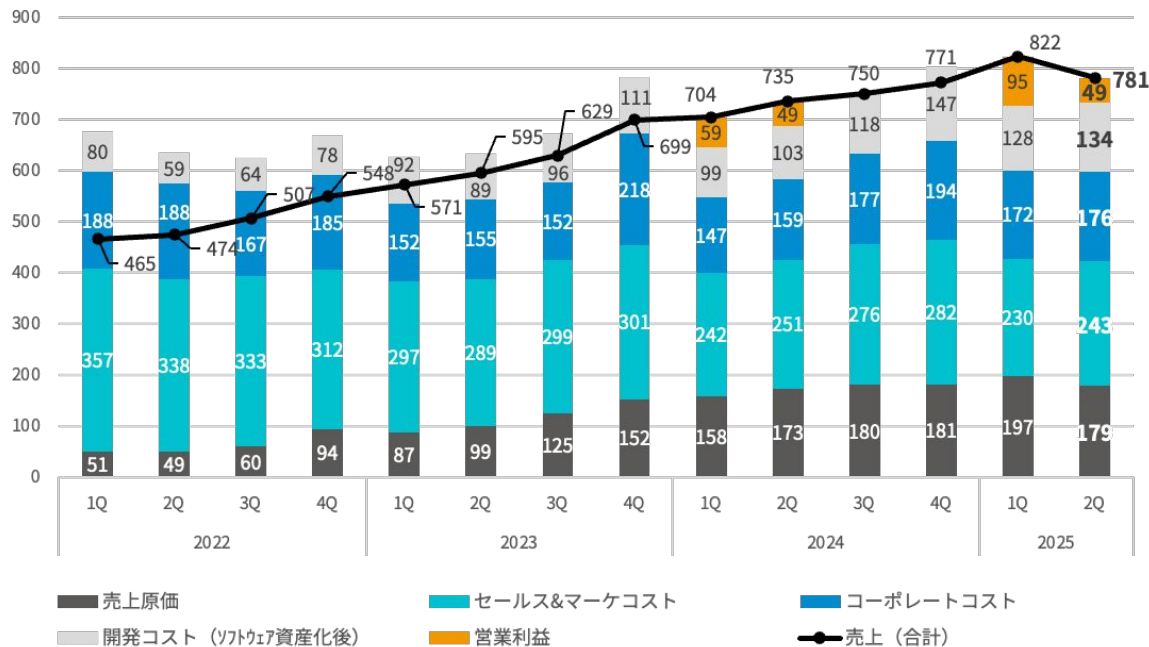
## ■ コーポレートコスト

主に採用費を中心に、前年同四半期及び直前四半期比で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や、新規開発プロジェクトの進行などにより、直前四半期比及び前年同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) 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。

■ 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。

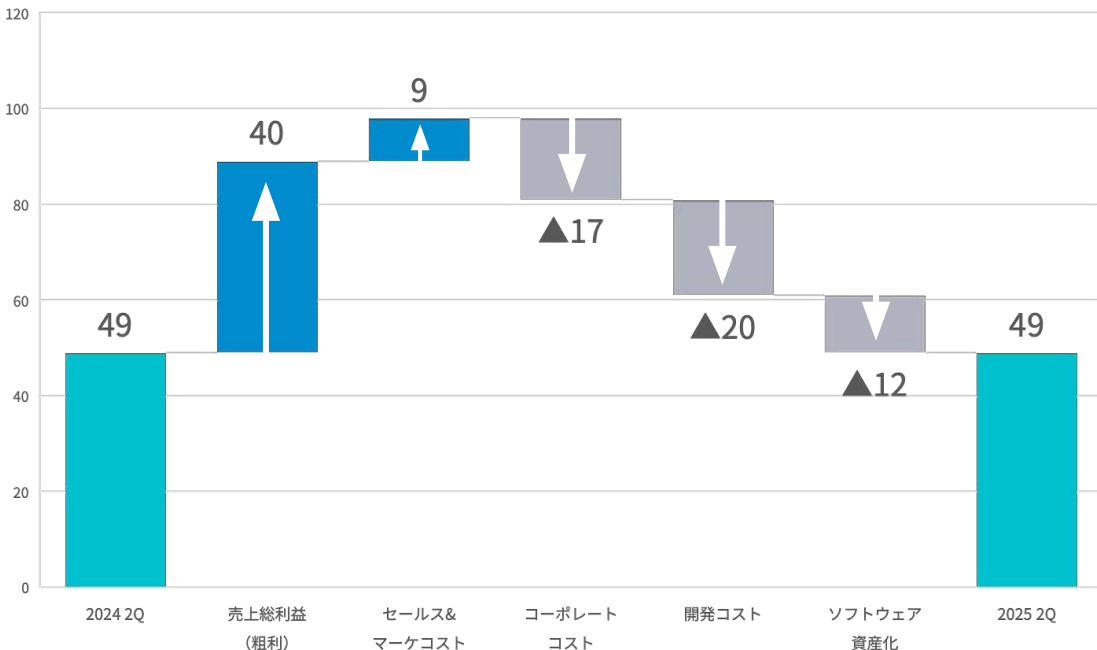
■ コーポレートコスト

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は増加し、ソフトウェアの資産化は減少しています。

損益変動要因（2024年度第2四半期 対 2025年度第2四半期、百万円）



### ■ 売上総利益（粗利）

工事費やオプション品販売等のショット売上高の減少などが影響し、売上総利益は減少しました。

### ■ 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ますが、さらなる成長加速のための採用増加に伴う人件費などを中心に増加しました。

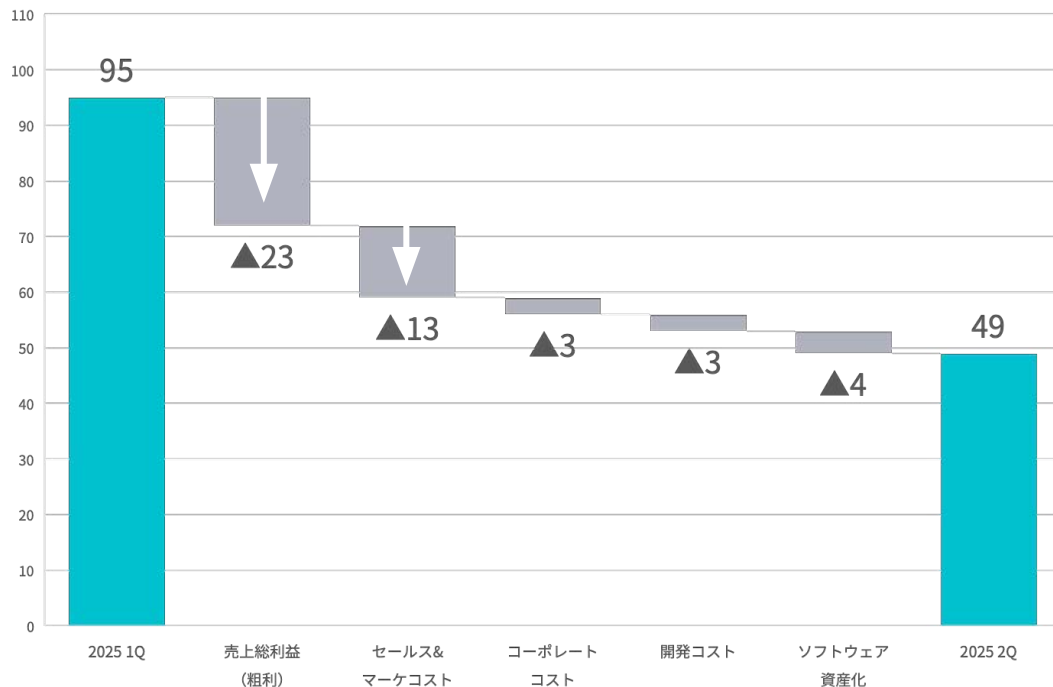
### ■ コーポレートコスト

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若干増加しました。

### ■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

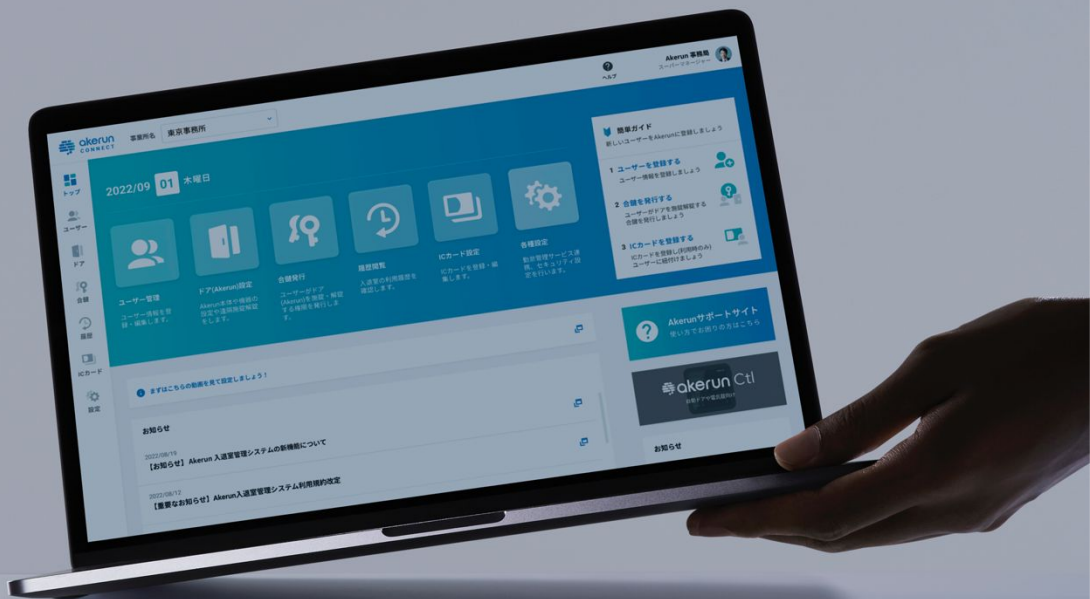
キャッシュベースの開発コストが増加し、ソフトウェアの資産化は若干減少しています。

損益変動要因（2025年度第1四半期 対 2025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 2025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 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ その他



## 通期計画の進捗：対計画比で順調に進捗、さらなる高収益体質の企業を目指して

2025年度の通期計画（ガイダンス）の達成に向けて、第2四半期末時点で売上高や営業利益、純利益などは順調に進捗しています。サブスクリプションモデルの下期偏重のビジネスとして、AkerunとMigakunを両輪でさらなる売上の拡大を目指します。

計画比で、  
前倒し  
進捗中！

第2四半期末時点で  
通期計画に対して

**90%の進捗率**

(営業利益／経常利益)

	2025年12月期 第2四半期末実績	2025年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上高	1,603百万円	3,340百万円	48.0%
営業利益	145百万円	160百万円	90.8%
経常利益	147百万円	160百万円	92.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	170百万円	280百万円	60.9%

今後は、経営の効率性と収益性を高める製品やサービスの開発／提案に加えて、提供サービスの運用改善に注力していきます。

また、顧客ニーズを満たす効率的な開発活動や、提携・M&Aも活用したポートフォリオ拡大で事業基盤を強化し、早期の収益化を目指します。

### “効率性を重視”しつつ、“付加価値最大化”を狙う経営を推進！

#### 既存事業

セールス&マーケティングでは製品提案で効率性と収益性を強化、R&Dでは運用改善と多様化で生産性向上と解約率低減を実現。



##### セールス&マーケティング

Akerunと関連商材を組み合わせた提案により、1人当たりの生産性、1社あたり単価、LTV/CACを最大化させていくことで、効率的なグロースを実現させます。



##### R&D / 開発運用

入退室管理システムの保守・運用を効率化し、エンジニア1人当たりの保守MRRを向上させます。また、複合サービスを展開することでChurn Rateを改善します。

#### 新規事業

顧客需要に応じた効率的な新規開発と、提携・M&Aによるポートフォリオ拡充で事業基盤を強化、収益性の早期向上を実現。



##### 自社新規開発

顧客のニーズを的確に捉え、リーン開発手法で新サービスを創出します。アセットライتناビジネスを展開し、早期利益化を図ります。



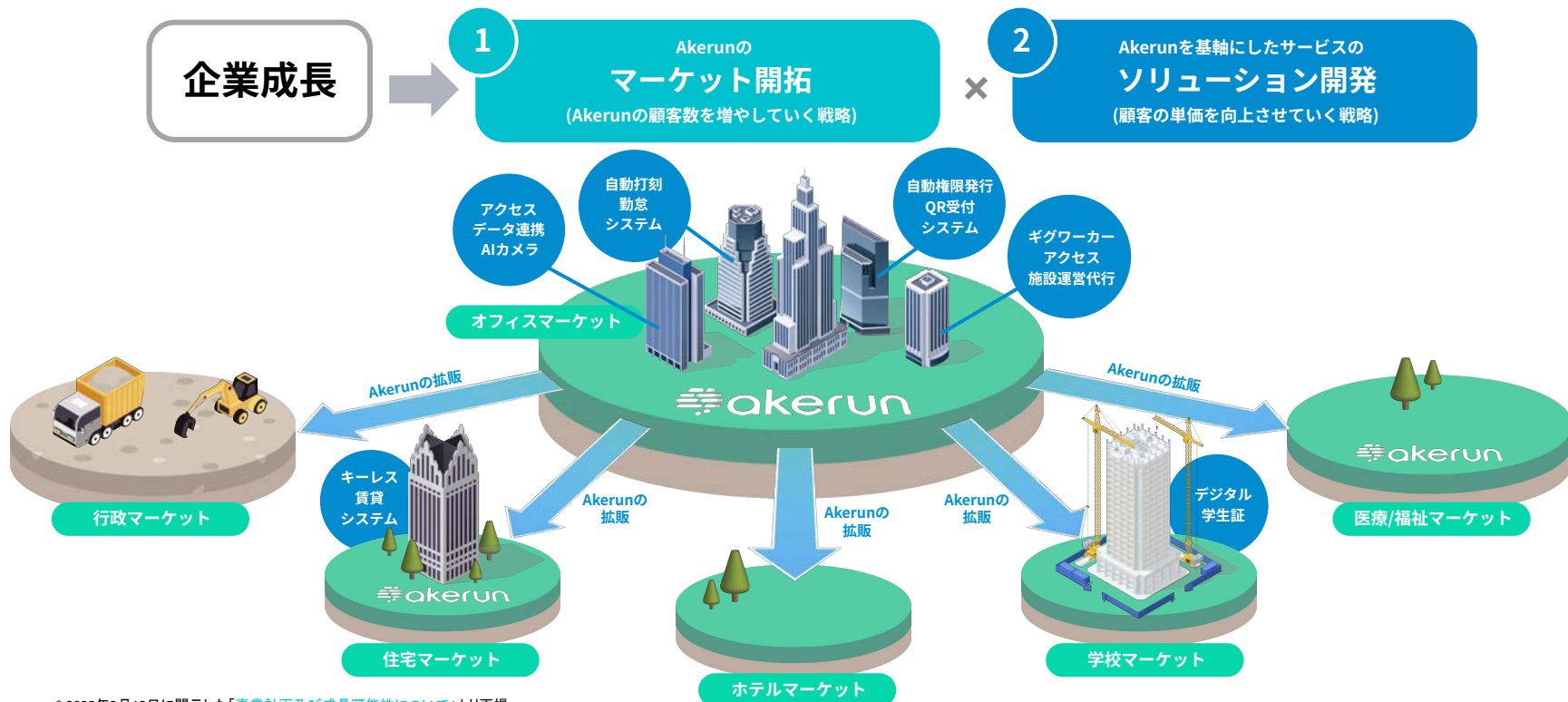
##### アライアンス / M&A

Akerun関連プロダクトをアライアンスやM&Aを通じて取り込みます。特にM&Aにおいては、規律ある買収戦略を実行し、迅速に収益性の高い組織を構築します。

\* 2025年2月12日に開示した「事業計画及び成長可能性について」より再掲



企業成長に向けて、顧客数の最大化を図る「マーケット開拓戦略」と、顧客単価の最大化を実現する「ソリューション開発戦略」の両軸で事業の拡大を推進します。

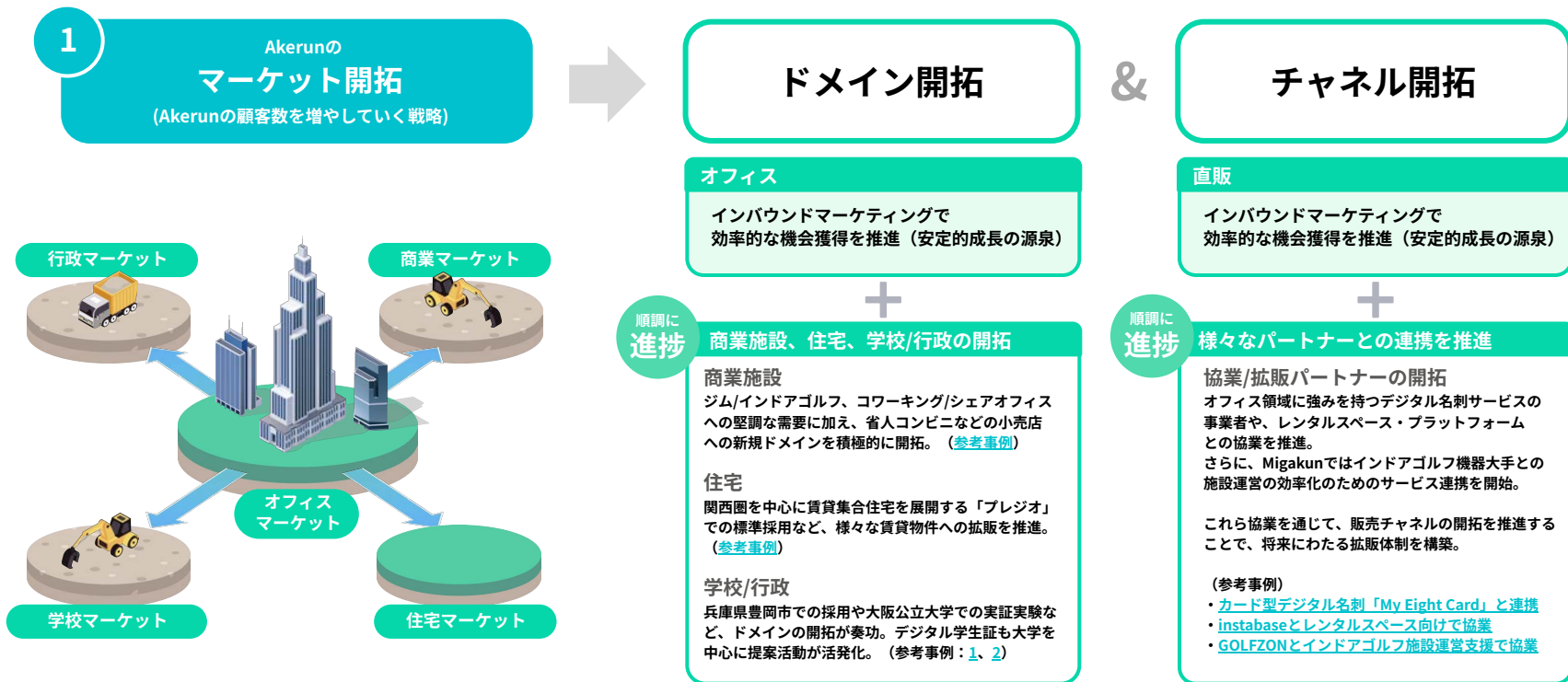


\* 2025年2月12日に開示した「事業計画及び成長可能性について」より再掲

# 成長戦略サマリー / マーケット開拓 (中間期アップデート)

Akerunの市場拡大に向けて、法人オフィスを中心に、商業施設、住宅、教育機関・行政などの新市場での協業を拡大。

また、協業／拡販パートナー各社との連携を積極的に強化することで新たな販路の開拓を積極的に進めています。



# 成長戦略サマリー / ソリューション開発 (中間期アップデート)

顧客単価の向上には、Akerunのデータ活用やターゲット顧客／検討タイミングにシナジーを発揮し、アップセル／クロスセルを促進する商材を選定します。さらに、自社開発、アライアンス、M&Aも活用して効率的に商材ラインアップを拡充し、収益性の向上を目指します。

2

Akerunを基軸にしたサービスの  
ソリューション開発  
(顧客の単価を向上させていく戦略)



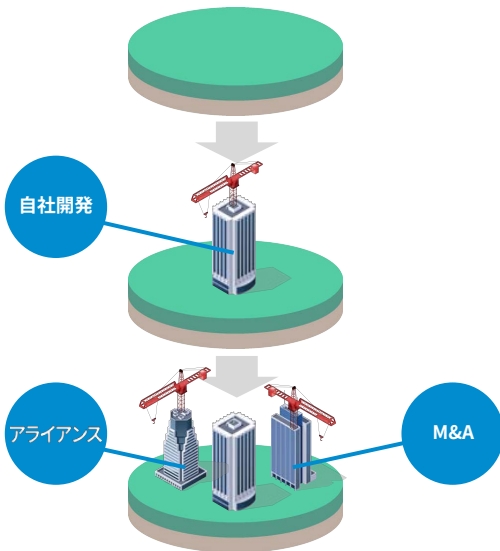
収益拡大しやすい  
商材の選定

&

スピーディーに  
プロダクトを拡充

アップセル・クロスセルしやすい  
商材を選定していく

最小限の資本で、迅速かつ効率的に  
商材ラインアップを拡充する



下期に向けて  
進捗

Akerunとの高シナジー商材を選定中

セキュリティ商材などを中心に選定中  
今年度下期の提供開始を目指し、セキュリティや  
データ活用、業務効率化などAkerunとのシナジーを  
最大化できる新規商材の選定が進行中。

- Akerunのデータ活用やセキュリティ強化、業務効率化など付加価値におけるシナジー
- 総務や情シス、施設管理者などのAkerunの主要ターゲット層におけるシナジー
- 新設や移転など、Akerunの導入タイミングにおけるシナジー

さらに、引き続き自社開発やM&Aも含めた商材の  
ラインナップ拡充を推進する計画。

順調に  
進捗

アライアンスを中心に商材が拡大中

連携商材を積極的かつスピーディに拡充  
アライアンスを中心に、オフィス、商業施設など様々  
な領域でパートナー各社のサービスとの連携を推進。  
引き続きM&Aも含めてラインナップ拡充を計画。

<Akerun>

- Sansanが提供するカード型デジタル名刺「My Eight Card」と連携 (オフィス)
- ニチガス/エナジー宇宙が提供する法人向け置き配「ニウケマスター」と連携 (オフィス)
- Rebaseのレンタルスペースマッチングプラットフォーム「instabase」と連携拡大 (商業施設)

<Migakun>

- ゴルフシミュレーター機器大手のGOLFZON Japanとの協業でサービス拡充 (商業施設)

# 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 (再掲\*)

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、法人／商用向け「Akerun入退室管理システム」、住宅向け「Akerun.Mキーレス賃貸システム」、新規事業の「Akerunデジタル身分証」と「Migakun」により、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。

\* 2025年2月12日に開示した「[事業計画及び成長可能性について](#)」より再掲

# 法人／商用向けAkerunのアップデート：API連携によるソリューション価値の向上を推進

Akerunはクラウドによる導入ハードルの低減、機能強化や新機能の提供、APIによる周辺サービス連携を積極的に拡大しています。  
空間の無人化／省人化によるメリットを中心に、新たにオフィスやシェアスペースのためのサービスとの連携を強化しています。

## 新機能やAPI連携による拡張性

- ・ドアの状態確認
- ・ドアを遠隔管理
- ・オートロック機能

- ・利用者の鍵権限を時間/曜日/日付/場所を設定
- ・ゲストへ合鍵発行



- ・入退室情報を可視化
- ・履歴を無期限保存
- ・履歴CSVをダウンロード保存

- ・電池残量と接続状態のモニタリング
- ・定期的なアップデート

業界最大規模\*のAPI連携数！  
継続的に拡大！



変化する市場環境にも  
柔軟に対応する拡張性！

アップ  
デート  
+

## サービス連携を加速、付加価値を向上

2025年12月期上期も、オフィスや商業施設を中心に、API／サービス連携や協業拡大を推進。

Space pad

兵庫県豊岡市が  
公共施設管理に採用

Smart Hello

京浜急行電鉄が  
個室授乳室に採用

eight

デジタル名刺と  
デジタルキーが連携

instabase

スペースの無人化で  
協業拡大



法人向け置き配で  
新たに連携開始

\* 自社調べ

# 住宅向けAkerunのアップデート：賃貸集合住宅を中心に採用が加速、引き続き営業活動を強化

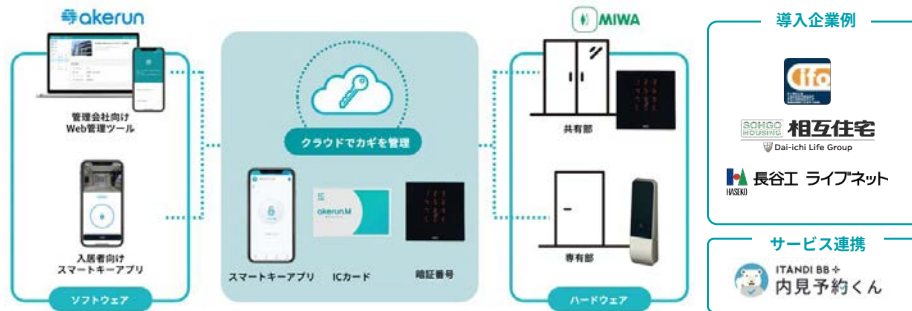
不動産管理会社／オーナーからのスマートロックを含むDXニーズを受けて、採用が加速しています。

今後もAkerun.Mキーレス賃貸システムの標準採用のための営業活動の推進と、サービス開発の強化を加速します。

## 賃貸住宅向けソリューション

### 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ペインの解消、採用・導入を加速



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。

全国規模での導入加速に加え、不動産管理DXと不動産業界のDXを今後も加速します。

アップデート  
+

全国規模で標準設備としての採用が加速

賃貸マンションシリーズ「プレジオ」が標準採用。  
引き続き標準採用物件の獲得とサービス開発を加速。



Akerun.Mキーレス賃貸システムを標準採用する  
2025年8月末竣工予定の「プレジオ三国EURO」

## Akerunデジタル身分証のアップデート：教育機関向け「デジタル学生証」としての引き合いが増加

次世代のID管理と認証のソリューションとなる「Akerunデジタル身分証／学生証」を通じた学校運営DXへのニーズが堅調です。

身分証のデジタル化でID管理の”驚異の低コスト”と”迅速なDX”を両立できるサービスとして、導入事例の獲得に注力しています。

## 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
- ・システム管理権限の設定

## 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

## デジタル身分証アプリ



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。



アップデート



大学など引き合いが増加、  
学校DXニーズを取り込む

学校運営DXへの旺盛なニーズを受けて、主にデジタル学生証としての商談が加速。  
Akerunで培った、実績あるID管理／認証のテクノロジーの教育機関への展開を加速。

- ・ 国立／私立大学
- ・ 専門学校／高等専門学校
- ・ 高等学校



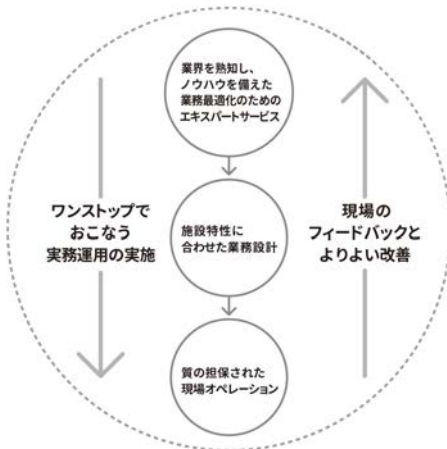
# Migakunのアップデート：人手不足や無人化・省人化のトレンドを捉えて順調に業績拡大

人手不足に伴う無人化・省人化への旺盛なニーズが継続するなか、高品質なギグワーカーによる施設運営代行サービスを担う Migakunの事業成長やサービス開発も加速しています。引き続きさらなる成長に向けて高まり続ける市場の需要を取り込みます。

## 業務最適化のための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します。

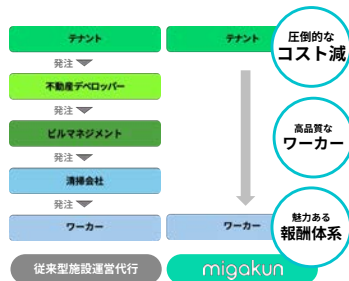


### 提供スキームにおける市場優位性

従来の多重下請け構造を排除し、

- 利用企業のコスト低減
- ワーカーに魅力ある報酬体系
- 高品質なワーカーの確保

という、Win-Win-Winのスキームを構築しています。



### Akerunやテクノロジーを活用した柔軟性

Akerunによる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”により、柔軟性の高いサービス提供体制を実現しています。



アップ  
デート



### 注力領域のサービス拡充を加速

施設運営コストの低減を目的に、  
無人化・省人化へのニーズが旺盛な  
インドアゴルフ施設向けに協業開始。  
引き続きサービス領域と収益機会の  
拡大を推進。



### 対応サービスが拡大

無人化・省人化施設の  
機器メンテナンス業務



- 機器メンテナンス業務
- 一次修繕対応業務



# アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025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 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ その他



■ プレスリリース／お知らせ

Topics

1

[法人向けAkerunのソリューション連携／パートナーシップ強化]

- Akerunとインスタベースが遊休スペースの安心安全な無人運営に向けて協業、レンタルスペース向け専用プラン「instabase with Akerun」を提供開始
- ニチガス／エナジー宇宙がフォトシンスとの協業を通じて法人向け置き配ソリューション「ニウケマスター」にAkerunを採用

Topics

2

[住宅向けAkerunの導入事例]

- 賃貸マンションシリーズ「プレジオ」でAkerun.Mキーレス賃貸システムを標準採用、物件管理の効率化と快適な居住体験を実現

## Topics

### 1

[法人向けAkerunのソリューション連携／パートナーシップ強化]

- Akerunとインスタベースが遊休スペースの安心安全な無人運営に向けて協業、レンタルスペース向け専用プラン「instabase with Akerun」を提供開始

株式会社Rebaseが運営するレンタルスペースのマッチングプラットフォーム「instabase（インスタベース）」の掲載レンタルスペースを対象とした「Akerun入退室管理システム」の専用プラン「instabase with Akerun」の提供を開始しました。

この専用プランにより、インスタベースの掲載スペースで、Akerunをスペース掲載者の費用負担なく利用できるようになり、レンタルスペースのセキュリティの強化に加えて、掲載者から利用者への遠隔での施錠権限の付与／剥奪によるスペースの無人化、利用者による安心安全なスペース利用を実現できます。

instabase



スペース掲載者



## Topics

### ①

#### [法人向けAkerunのソリューション連携／パートナーシップ強化]

- ニチガス／エネルギー宇宙がフォトシンスとの協業を通じて法人向け置き配ソリューション「ニウケマスター」にAkerunを採用

日本瓦斯株式会社（ニチガス）とニチガスのグループ会社である株式会社エネルギー宇宙との協業を通じて、同社らが開発・提供する法人向け置き配ソリューション「ニウケマスター」に「Akerun入退室管理システム」が採用されました。

ニウケマスターにより、宅配便などの荷受け・荷渡しの省人化・無人化が可能になり、荷物の取り扱いにかかる負担を大幅に軽減できるため、業務の生産性を向上できると同時に、配送事業者は荷物の受け取り先の不在などによる再配達が必要なくなるため配送効率を向上できます。



Topics

2

[住宅向けAkerunの導入事例]

- 賃貸マンションシリーズ「プレジオ」でAkerun.Mキーレス賃貸システムを標準採用、物件管理の効率化と快適な居住体験を実現

グループ会社である株式会社MIWA Akerun Technologiesが提供する「Akerun.Mキーレス賃貸システム」が、株式会社プレジオが展開する賃貸マンションシリーズ「プレジオ」の標準設備として採用されました。

プレジオでは、大阪府大阪市で2025年8月末竣工予定の「プレジオ三国EURO」をはじめ、今後竣工予定の「プレジオ」シリーズでの「Akerun.Mキーレス賃貸システム」の標準採用を予定しています。



# アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025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 2025年12月期 第2四半期トピックス
- ⑤ 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](mailto: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

