

株式会社Photosynth

2025年12月期第3四半期
決算説明資料



Photosynth

2025年11月12日



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第3四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第3四半期トピックス
- 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3 四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第3 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	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 149名 / 正社員数(2025年9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 兼 VPoE
安部晃嘉
ソフトウェア開発推進部長

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。



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。



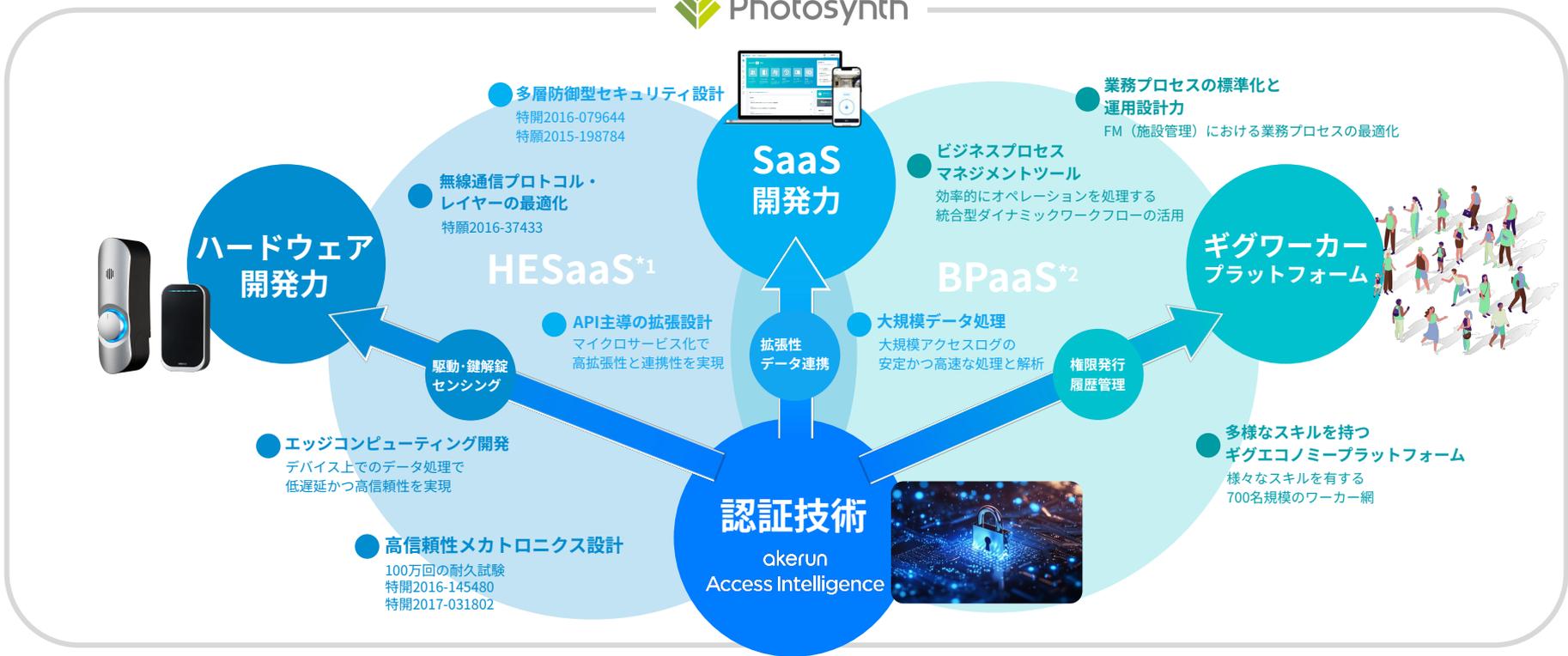
Chief Technology Officer (CTO)
渡邊大輝
最高技術責任者

SaaS企業で新機能開発や保守運用に従事した後、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。

(* 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。

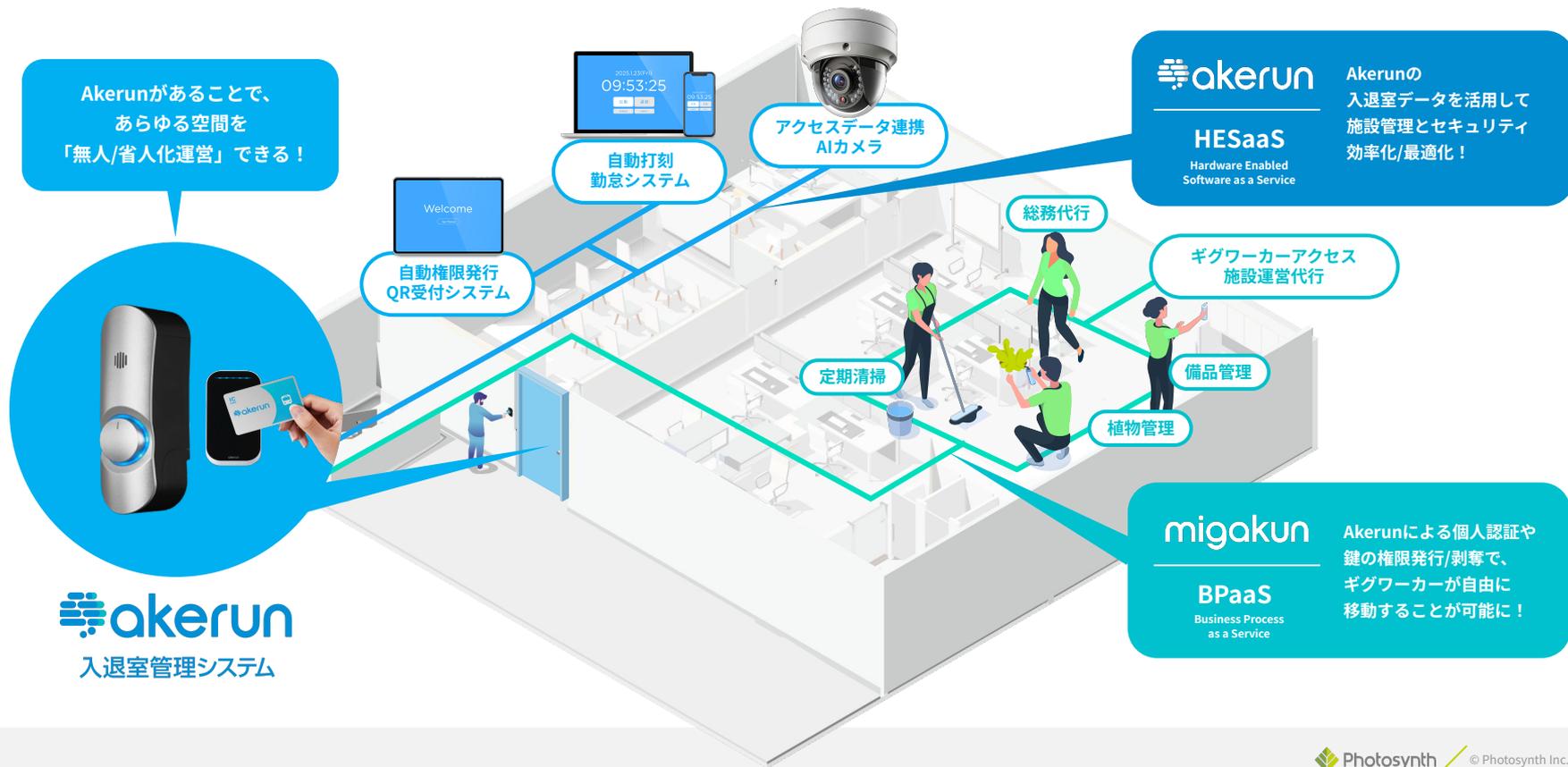


^{*1} HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデル）を組み合わせた提供モデル。

^{*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。

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



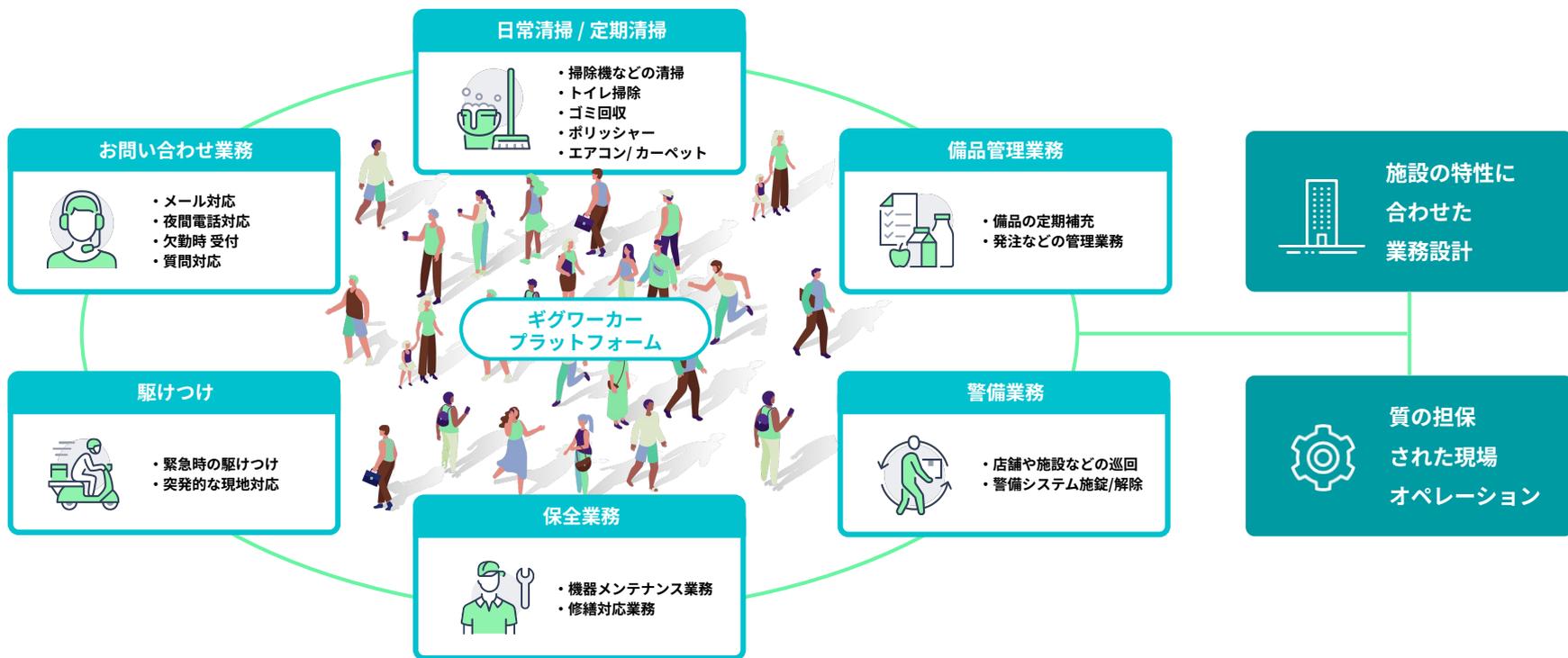
akerun
Access Intelligence

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3 四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第3 四半期トピックス
- ④ その他



Financials

<p>売上高^{*1}</p> <p>8.4億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +12.1%</p>	<p>ARR ^{*3 *5}</p> <p>31.0億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +8.1%</p> <p>リカーリング売上比率 : 91.6%</p>	<p>ARPU ^{*4 *5}</p> <p>45,826円</p> <p>前年同期比^{*2} : +7.5%</p>
<p>売上総利益^{*1}</p> <p>6.2億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +9.8%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>0.6億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +96,946.0%^{*6}</p>	<p>親会社株主に帰属する当期純利益 ^{*1}</p> <p>0.8億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +289.6%</p>

(*1) 2025年12月期第3四半期実績（7月～9月）。当社は12月期決算。

(*2) 2025年12月期第3四半期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2025年9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9月のリカーリング売上を契約社数で除すること算出。

(*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) 前年同期（2024年12月期第3四半期）の営業利益が僅少だったため、参考として記載。

(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の大型／複数台導入、解約低減策により、

ARPUとChurn Rateが
それぞれ過去最高を更新

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130%超の進捗

ローライト

採用における高難度求人やハイキャリア人材の獲得が順調に進捗した結果、



一時的に採用費などの
コーポレートコストが微増

なお、今後も採用費に関しては、同様の傾向が継続する見通し。

2025年12月期 第3四半期（累計） 対通期計画比

■ 売上高

通期計画に対し、進捗率は73.2%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3四半期での対通期進捗率73.2%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
連結営業利益は当第3四半期末時点で上振れて
進捗しています。

一方で、第4四半期でfixU社の株式取得関連の費用、
重要ポジションを含む入社予定者の採用関連費用や
一時的な決算賞与などを見込んでいるため、
通期計画は据え置いています。

	2025年12月期 第3四半期実績	2025年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上高	2,445百万円	3,340百万円	73.2%
売上原価	591百万円	—	—
売上総利益 （粗利）	1,853百万円	—	—
売上総利益率 （粗利率）	75.8%	—	—
営業利益	215百万円	160百万円	134.5%
経常利益	217百万円	160百万円	135.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	252百万円	280百万円	90.0%

■ 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（Akerun）の償却費が増加したことにより若干低下していますが、引き続き70%台半ば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、前年同四半期比でほぼ2倍に増加しています。

	2024年12月期 第3四半期実績	2025年12月期 第3四半期実績	増減額	増減率
売上高	2,189百万円	2,445百万円	+255百万円	+11.7%
売上原価	511百万円	591百万円	+80百万円	+15.7%
売上総利益 (粗利)	1,678百万円	1,853百万円	+174百万円	+10.4%
売上総利益率 (粗利率)	76.6%	75.8%	—	▲0.8ppt
販売管理費	1,569百万円	1,638百万円	+68百万円	+4.4%
営業利益	109百万円	215百万円	+106百万円	+97.4%
営業利益率	0.0%	8.3%	—	+8.3ppt
経常利益	114百万円	217百万円	+102百万円	+90.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	165百万円	252百万円	+86百万円	+52.1%

■ 売上高・売上総利益（粗利）

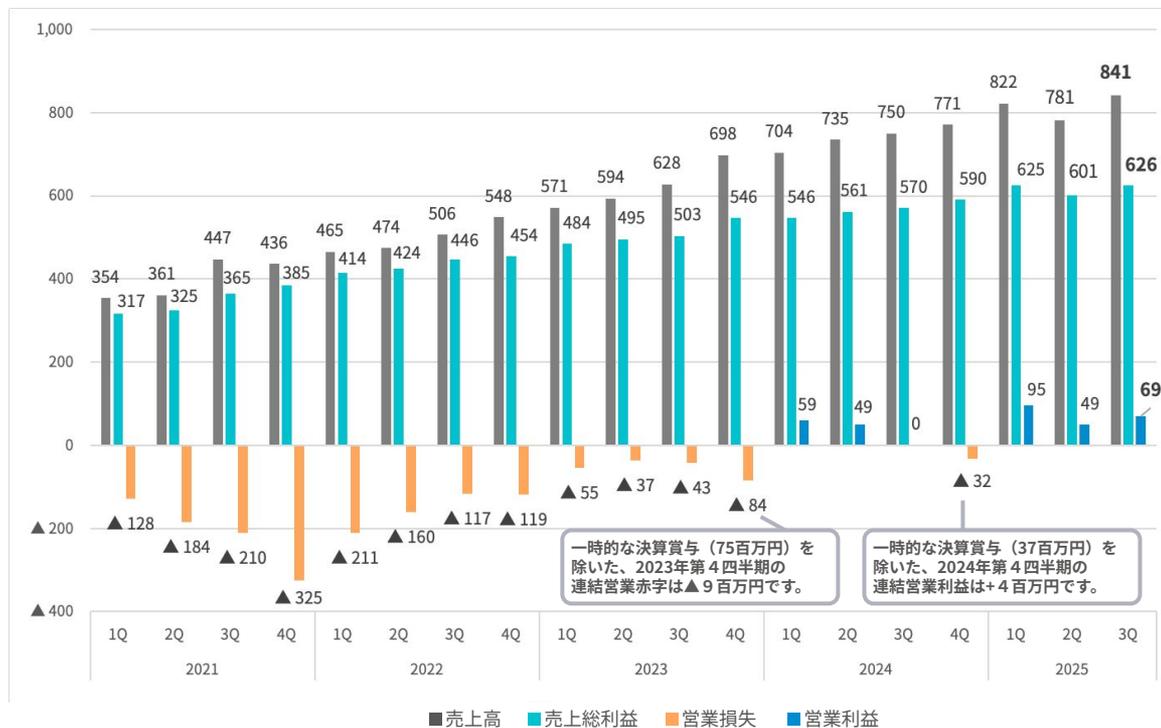
売上高および売上総利益（粗利）は、営業体制や収益性の強化などを通じたAkerunの導入台数の増加やMigakunの事業成長に伴い、堅調に増加しています。

売上高と売上総利益は今後も増加傾向を見込んでいます。

■ 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、効率的な事業運営も同時に追求したことで、当第3四半期の営業利益は69百万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）

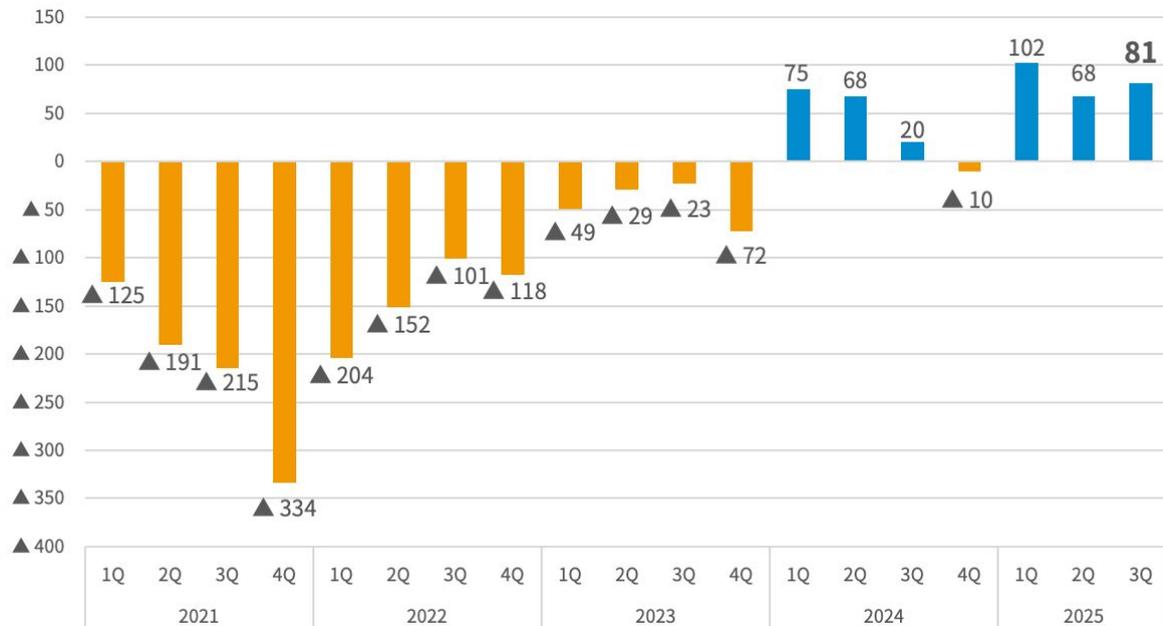


■ 親会社株主に帰属する当期純利益

当第3四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、順調に黒字を継続しています。

今後も、積極的な成長投資を継続しながら、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

当第3四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、8.3%に向上しました。

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。

営業利益率



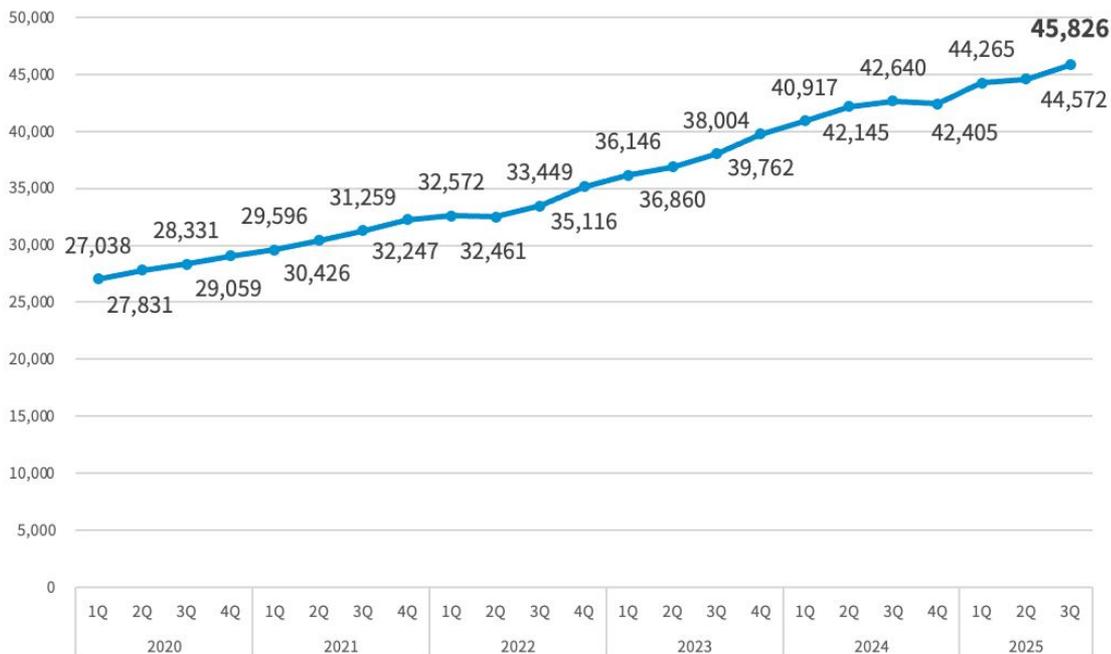
■ ARPU

当第3四半期の「1社あたりARPU」は、過去最高となる45,826円を達成しました。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3四半期末時点での契約社数（全社）*は、5,653社となりました。

ARPU推移 (円/社)



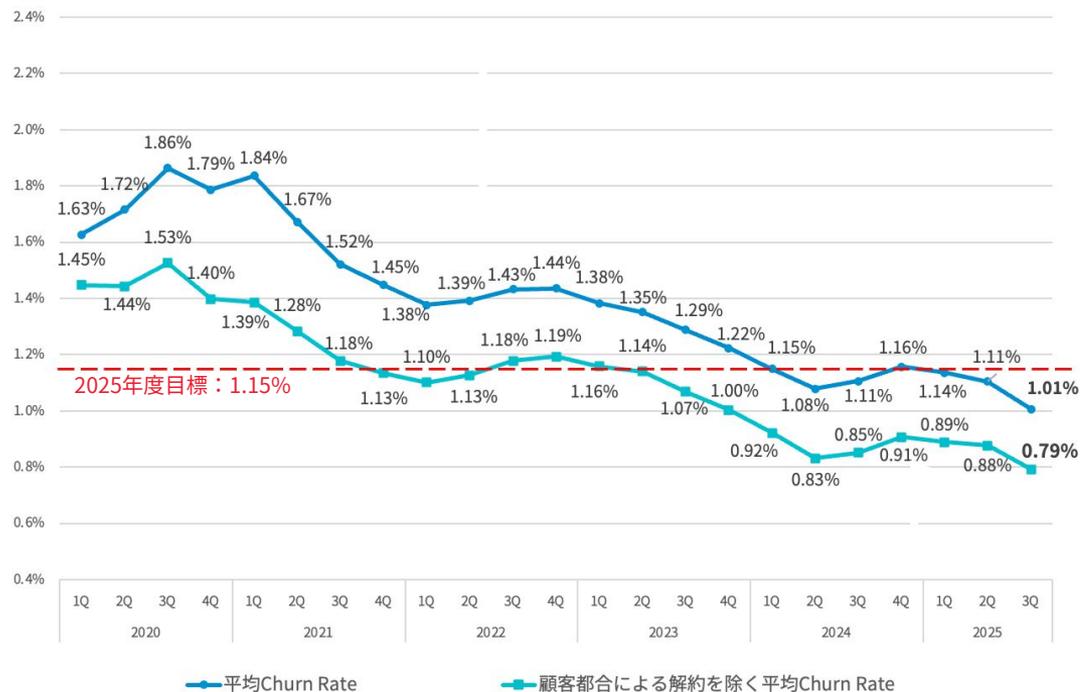
(* 契約社数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の契約社数のみを開示いたします。
 なお、2024年12月期までの契約社数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

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3四半期のChurn Rateは、過去最低の1.01%へと改善し、2025年12月期のChurn Rate目標である1.15%を大幅に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3四半期 売上高と営業費用の推移

■ 売上原価

売上原価は前年同四半期比及び直前四半期比で増加しました。

■ 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、直前四半期比では同水準、前年同四半期比で減少しています。

今後も効率性の高いマーケティング活動に注力する計画です。

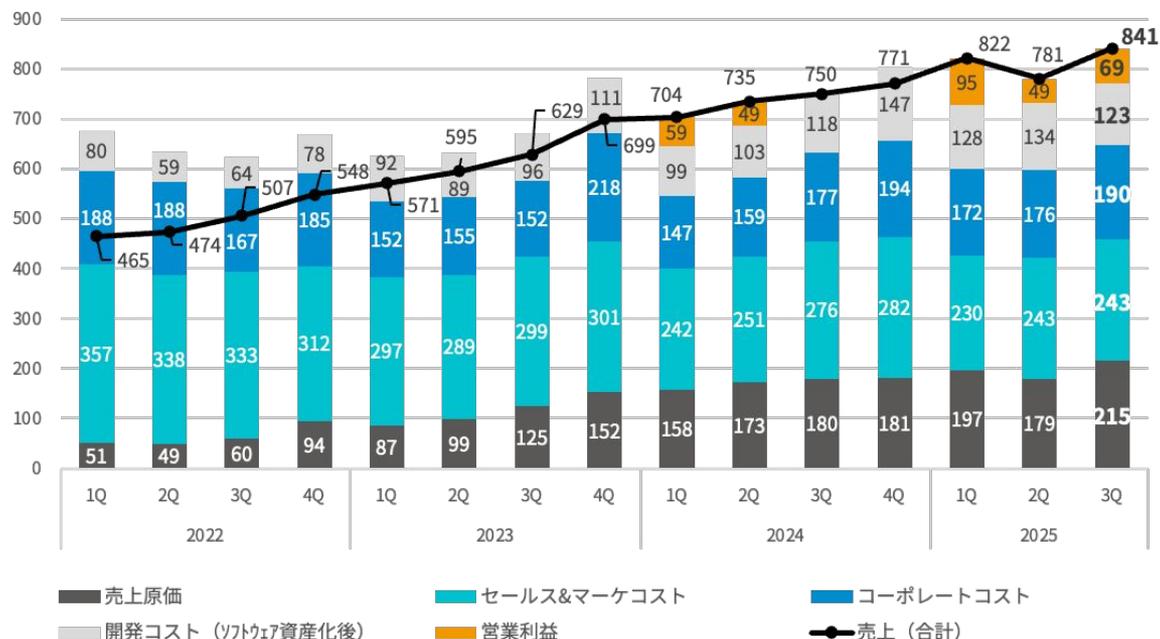
■ コーポレートコスト

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増減や、新規開発プロジェクトの進行などにより、前年同四半期比で若干増加していますが、直前四半期比では減少しています。

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。

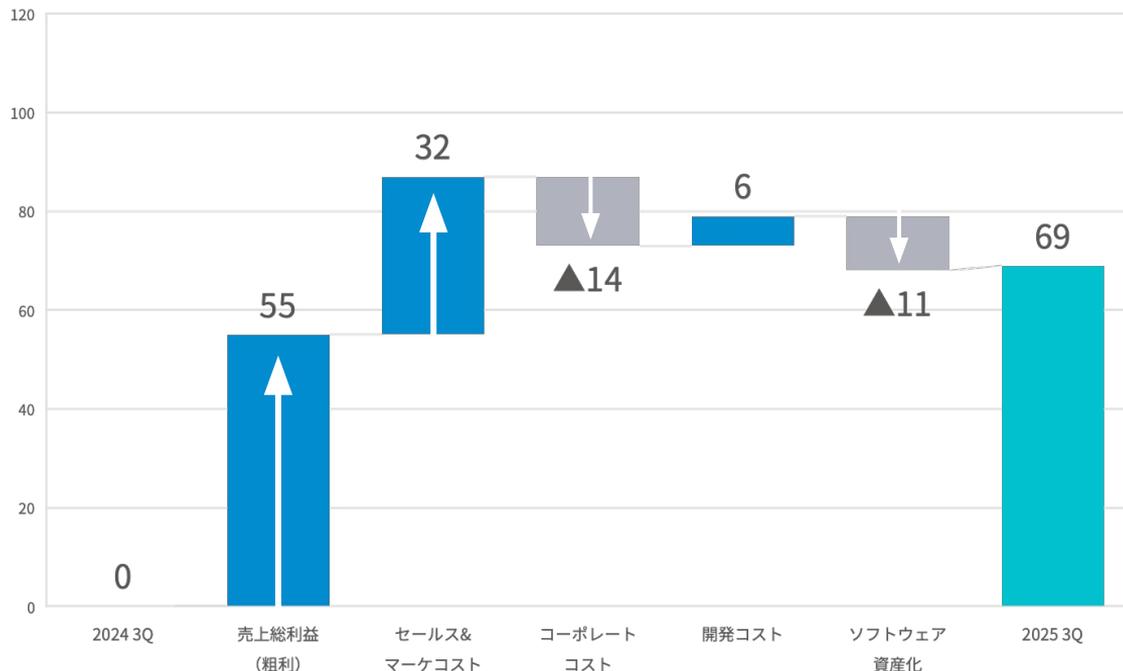
■ コーポレートコスト

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減少し、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3 四半期 対 2025年度第3 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おり、
直前四半期比でほぼ同水準でした。

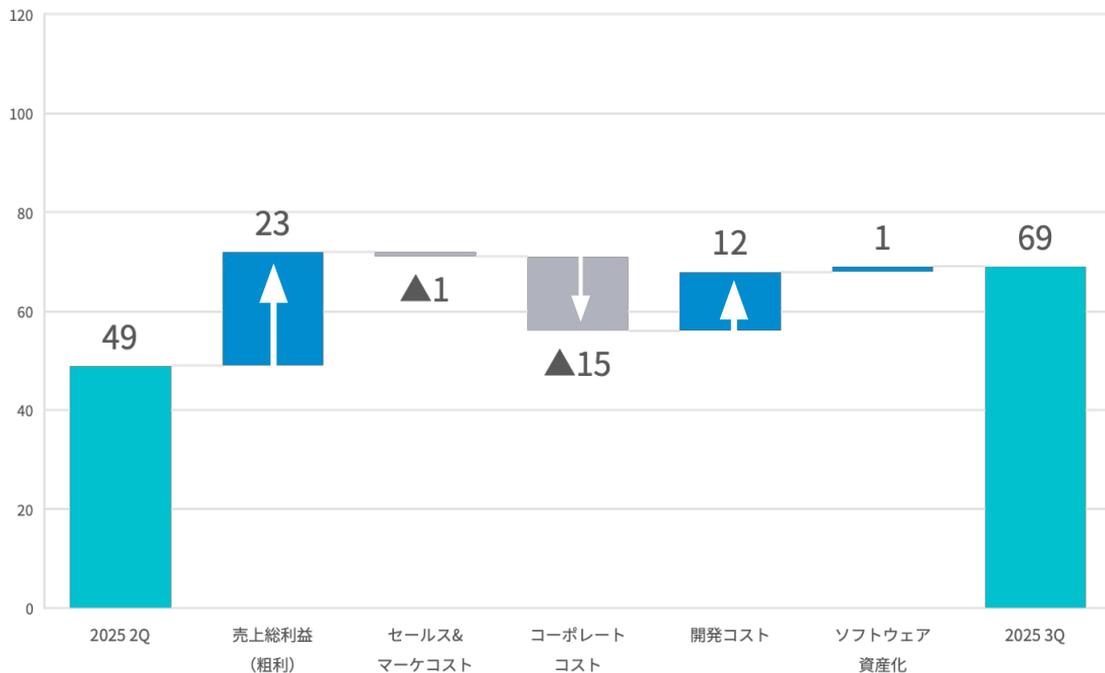
■ コーポレートコスト

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減少し、
ソフトウェアの資産化はほぼ同水準でした。

損益変動要因（2025年度第2四半期 対 2025年度第3四半期、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3 四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第3 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

[M&Aによる事業ポートフォリオの拡充]

- 顧客管理・予約・決済システム「fixU」の完全子会社化により、既存事業とのシナジー拡充を通じた、さらなる事業成長と顧客への価値提供を推進

Topics

2

[Migakunの協業／導入事例]

- 多様な人と施設が共栄する次世代型シェアオフィス『MID POINT×BIZcomfort 豊洲』がオープン

Topics

3

[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と法人向けサテライトオフィスサービス「TIMEWORK」が連携、出社回帰で不足する会議室や就業場所の選択肢としてのワークスペース活用を促進

Topics

1

[M&Aによる事業ポートフォリオの拡充]

- 顧客管理・予約・決済システム「fixU」の完全子会社化により、既存事業とのシナジー拡充を通じた、さらなる事業成長と顧客への価値提供を推進

コワーキングなどを中心としたレンタル施設や会員制施設の無人化・省人化などの様々な要望に応える、顧客管理・予約・決済のシステムを提供する、株式会社 fixUを完全子会社化しました。

■ 強固な事業シナジーが顕在

既にfixUの売上の多くはPhotosynthからの紹介案件により構成されているなど、営業領域におけるクロスセルを通じて高い事業シナジーを既に発揮しています。

■ 高収益モデルによる即時的な利益貢献

fixUはSaaSモデルによる高粗利率ビジネスを展開し、単体で損益分岐点を上回る事業基盤を確立しています。連結子会社化後はPhotosynthグループへの速やかな利益貢献が期待されます。

■ 高い組織親和性による円滑なPMI*の推進

企業文化、従業員の平均年齢、開発言語などに共通性が高く、組織としての親和性を背景に、PMIにおいても円滑に進捗しています。



* Post Merger Integrationの略で、M&Aが成立した後に行われる、両社の経営資源や組織を統合するプロセス

Topics

2

[Migakunの協業／導入事例]

- 多様な人と施設が共栄する次世代型シェアオフィス『MID POINT×BIZcomfort 豊洲』がオープン

大和ハウスグループの株式会社コスモスイニシアと、株式会社WOOC、株式会社Migakunとの協業拠点であるシェアオフィス

「MID POINT×BIZcomfort 豊洲」が10月20日にオープンしました。

3社による初の協業拠点となる「MID POINT×BIZcomfort 豊洲」では、働く場所としての利便性はもちろん、地域とつながる場としての新たな価値を提供するニューノーマル時代の未来型シェアオフィスを目指しています。

Migakunは、「MID POINT×BIZcomfort 豊洲」で、清掃や備品補充などの施設運営に加えて、コミュニティの運営を担い、入居者同士のコミュニティ形成を促すイベントなども開催していきます。



Topics

3

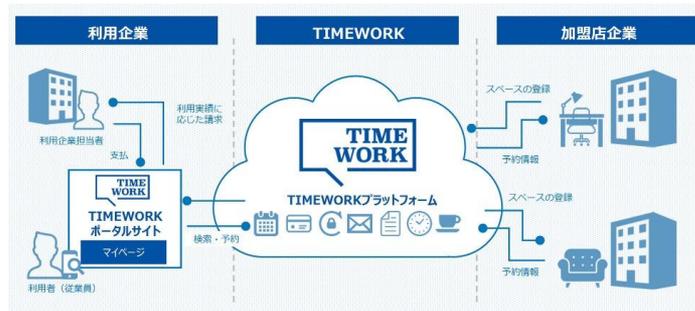
[法人向けAkerunのソリューション連携／パートナーシップ強化]

- Akerunと法人向けサテライトオフィスサービス「TIMEWORK」が連携、
出社回帰で不足する会議室や就業場所の選択肢としてのワークスペース活用を促進

「Akerun入退室管理システム」が、TIMEWORK合同会社が提供する法人向けサテライトオフィスサービス「TIMEWORK」と新たに連携を開始しました。

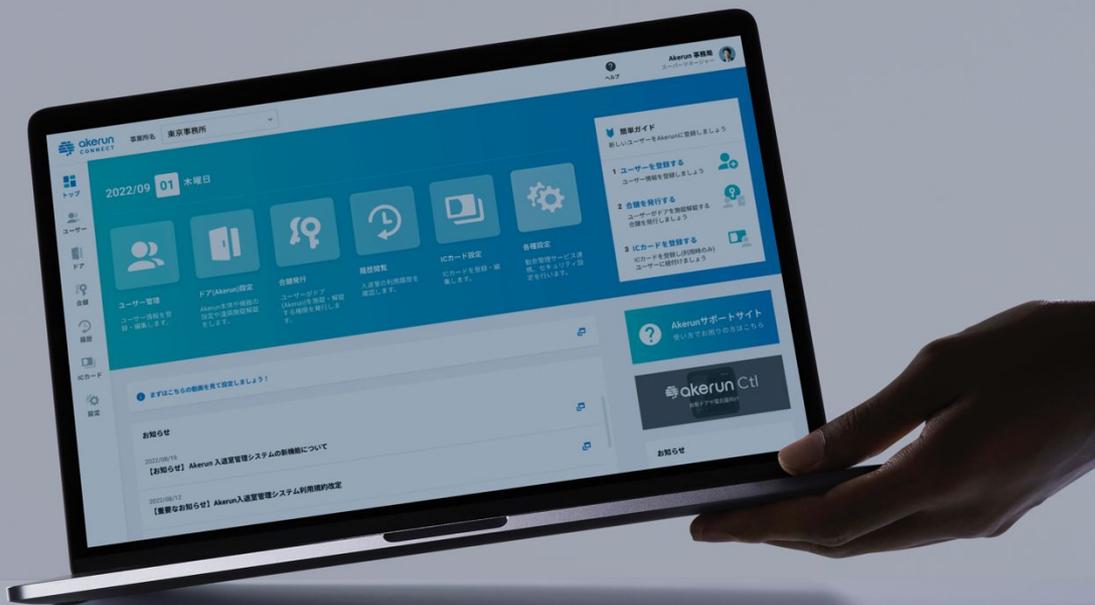
この連携で、Akerunを導入しているTIMEWORKのスペースをTIMEWORKアプリ上から解錠ができるようになり、スペースの検索・予約・解錠までをアプリで完結でき、利便性が向上します。

また、TIMEWORKに加盟するスペースの管理者は、貸し出しの際の受付や鍵の受け渡しが必要なくなるため、スペースの無人運営が可能になると同時に、入退室の厳格な管理により安心安全なスペース運営が可能になります。



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2025年12月期 第3 四半期決算説明
- ③ 2025年12月期 第3 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。



Photosynth

つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

