

株式会社Photosynth

2026年12月期 第2四半期

決算説明資料



Photosynth

2026年8月13日

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026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 会社概要と事業概要
- ⑤ その他



アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026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 会社概要と事業概要
- ⑤ その他





売上成長率が
30%超に加速！

- Akerun大口案件の受注好調により、Q2売上はYoY+32.3%と加速
- 住宅向けのMIWA Akerun Technologiesの受注が好調
- Migakunも順調に事業成長を継続



営業利益も、
前年同期比で
60%超の増益！

- Q2営業利益はYoY+61.9%と大幅増益
- Q2累計では対ガイダンス比で72.4%と大幅に上振れて進捗
- 調整後EBITDAはYoY+65.7%



ARPUも、
最高を継続更新！

- 大口顧客増加やクロスセルで、ARPUは前年同期比+13.4%と高成長
- 大規模顧客への拡販やAPI連携の増加でChurn Rateは低水準を維持

Financials

売上^{*1} 10.3億円 前年同期比^{*2}：+32.3%	ARR^{*3} 35.0億円 前年同期比^{*2}：+15.5% リカーリング売上比率：84.2%	ARPU^{*4} 50,542円 前年同期比^{*2}：+13.4%	
売上総利益^{*1} 7.4億円 前年同期比^{*2}：+23.1%	調整後EBITDA^{*1 *5} 1.9億円 前年同期比^{*2}：+65.7%	営業利益^{*1} 0.8億円 前年同期比^{*2}：+61.9%	親会社株主に帰属する 当期純利益^{*1} 0.8億円 前年同期比^{*2}：+18.8%

(*1) 2026年12月期第2四半期実績（4月～6月）。

(*2) 2026年12月期第2四半期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2026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。

(*4) Average Revenue Per Userの略語。2026年6月のリカーリング売上を契約社数で除することにより算出。

(*5) 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 2026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 会社概要と事業概要
- ⑤ その他



■ 売上

主力サービスであるAkerunの大口案件の受注が好調に推移したことに加え、住宅向けスマートロックを手掛けるMIWA Akerun Technologiesも好調な売上を達成。

年度後半にかけて売上が徐々に積み上がる
下期偏重のストックビジネスのため、
通期計画に対して好調に進捗。

■ 営業利益

中長期目線での投資を継続しつつも、
順調な売上を背景に
計画比72.4%と大幅に上振れて進捗。

	2026年12月期 第2四半期実績 (累計)	2026年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上	2,050百万円	4,062百万円	50.5%
調整後EBITDA	386百万円	720百万円	53.7%
営業利益	173百万円	240百万円	72.4%
経常利益	179百万円	240百万円	74.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	177百万円	295百万円	60.3%

■ 売上・売上総利益

Akerun大口案件の受注伸長や
MIWA Akerun Technologiesの
販売好調に伴い、

上期売上は前年同期比+27.8%、

売上総利益も+19.8%と高成長を達成。

前年同期はスポット売上が低調であり、
その反動増も成長率を押し上げ。

■ 営業利益

売上の高成長と販管費の効率化により、
営業利益は前年同期比+19.5%の増益。

	2025年12月期 第2四半期実績 (累計)	2026年12月期 第2四半期実績 (累計)	増減額	増減率
売上	1,603百万円	2,050百万円	+446百万円	+27.8%
売上総利益	1,227百万円	1,469百万円	+242百万円	+19.8%
調整後 EBITDA	276百万円	386百万円	+109百万円	+39.6%
営業利益	145百万円	173百万円	+28百万円	+19.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	170百万円	177百万円	+7百万円	+4.3%

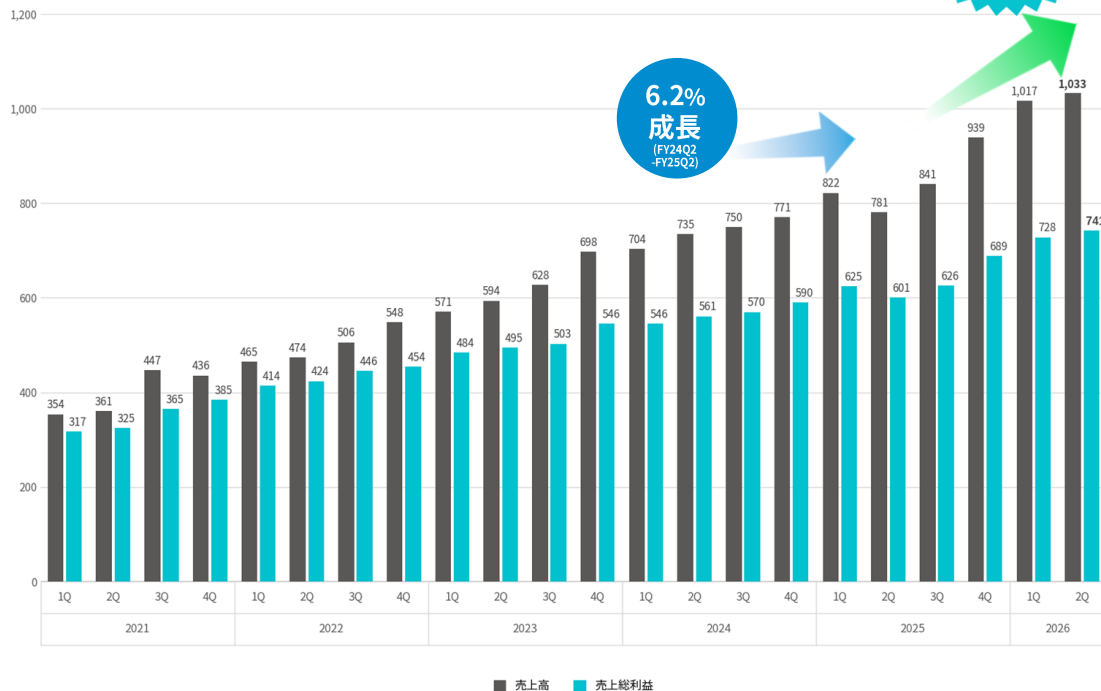
■ 売上

Akerun大口案件の受注が好調、
MIWA Akerun Technologiesの
販売も伸長し、
売上成長率はYoYで32.3%と一段と加速。
単独四半期として過去最高売上を達成。

■ 売上総利益

増収に伴い売上総利益も
YoY+23.1%と2割超の増益を確保し、
売上総利益率は70%超の高水準を維持。

売上・売上総利益（百万円）

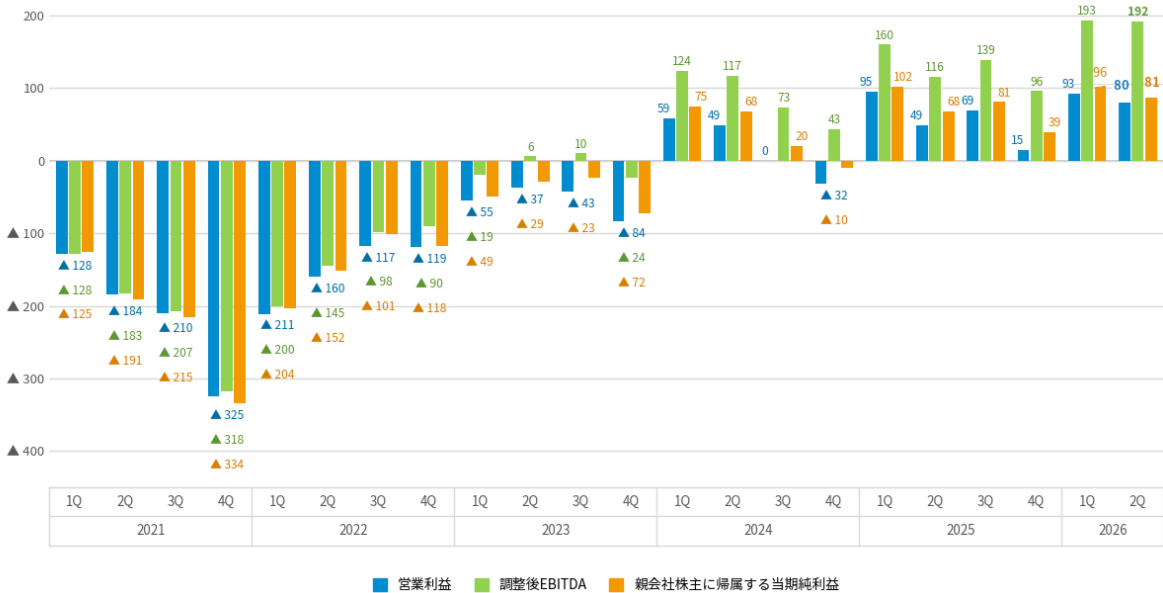


■ 営業利益・
調整後EBITDA

売上拡大と収益性改善により、
営業利益・調整後EBITDAともに
上昇基調を継続。

将来の成長に向けた積極投資や
ノンキャッシュ費用の増加を吸収し、
2024年以降は親会社株主に帰属する
当期純利益を含む全ての利益指標が
プラス圏に定着し、
利益成長の局面へ移行。

営業利益・調整後EBITDA・親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



(*) 2023年・2024年・2025年の各第4四半期の営業利益には一時的な決算賞与（各75・37・24百万円）を含む。これらを除いた連結営業利益は各▲9・+4・+40百万円。

ARPU（1社あたりリカーリング売上）の推移

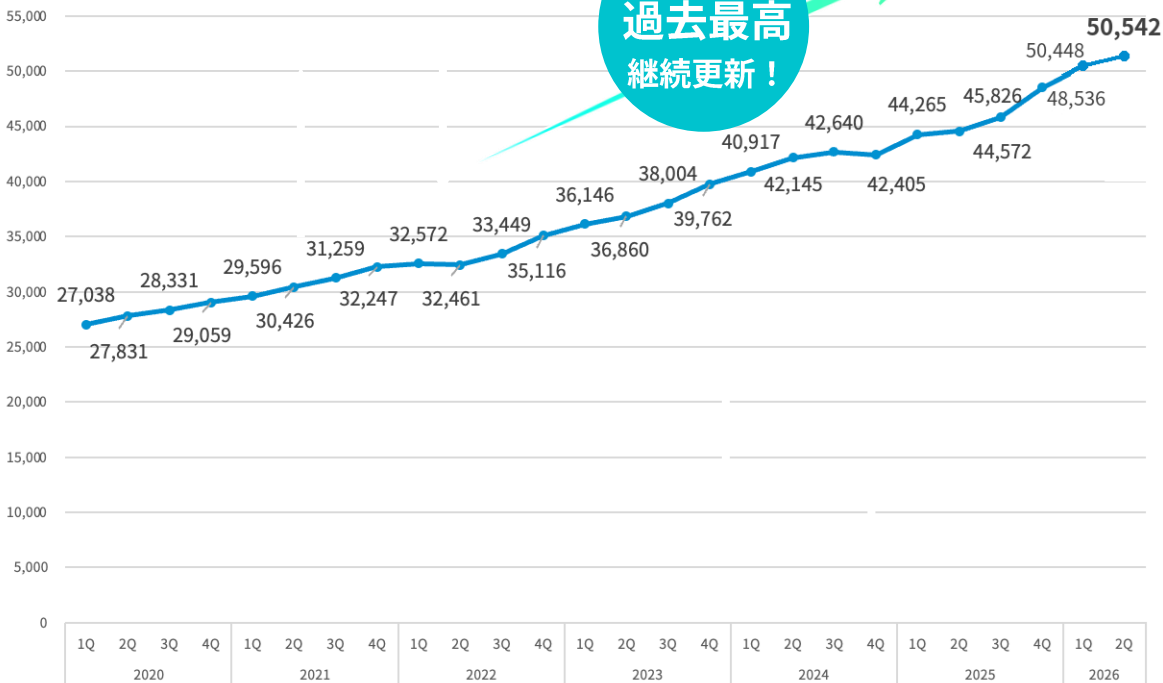
■ ARPU

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、過去最高を引き続き更新する50,542円（前年同期比+13.4%）を達成。

今後も、年率10%前後の向上を見込む。

なお、当第2四半期末時点での契約社数は、5,755社となった。

ARPU推移 (円/社)



■ Churn Rate

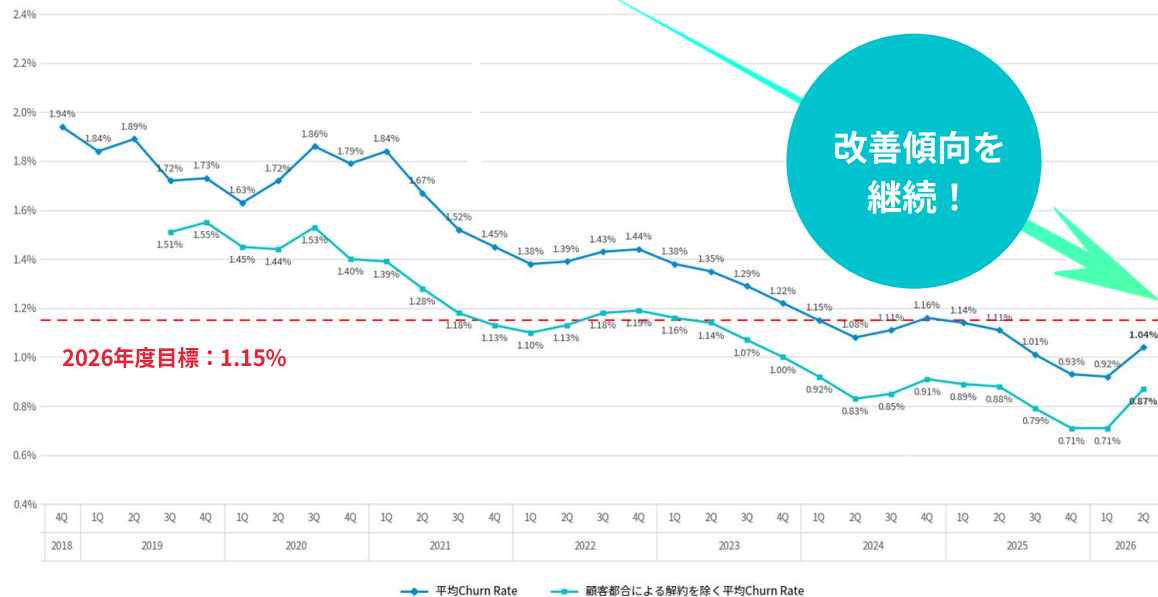
当第2四半期のChurn Rateは1.04%、

顧客都合による解約を除くと0.87%。

Migakunにおける大口解約の影響で一時的にやや上昇したものの、中期的な改善傾向を継続。

大規模顧客への拡販やAPI連携、クロスセルによるインフラ化などにより、今後も1%前後のChurn Rateを見込む。

平均Churn Rate（解約率）



(*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

第2四半期の売上はYoY+32.3%と成長が一段と加速。売上総利益も2割超の増益を確保し、積極的な成長投資を継続しながら、**稼ぐ力は着実に向上**。

(単位：百万円)	2025年12月期				2026年12月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	YoY	QoQ
売上	822	781	841	939	1,017	1,033	132.3%	101.6%
うちリカーリング売上	738	744	770	821	843	870	116.9%	103.2%
売上総利益	625	601	626	689	728	741	123.1%	101.7%
販管費	530	552	556	674	636	660	119.6%	103.9%
うちセールス&マーケコスト	230	243	243	276	273	278	114.6%	102.0%
うちコーポレートコスト*	172	176	190	229	226	253	143.8%	112.0%
うち開発コスト	128	134	123	169	136	128	96.2%	94.8%
営業利益	95	49	69	15	93	80	161.9%	86.3%
調整後EBITDA	160	116	139	96	193	192	165.7%	99.5%
調整後EBITDAマージン	19.52%	14.89%	16.58%	10.23%	19.05%	18.66%	—	—

(*) コーポレートコストの増加は、ノンキャッシュ費用（のれん償却・株式報酬）や一時費用（採用費）の影響が大きく、これらを除いた実質的な増加率は2割程度と健全な水準。

アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026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 会社概要と事業概要
- ⑤ その他



■ 売上

主力サービスであるAkerunの大口案件の受注が好調に推移したことに加え、住宅向けスマートロックを手掛けるMIWA Akerun Technologiesも好調な売上を達成。

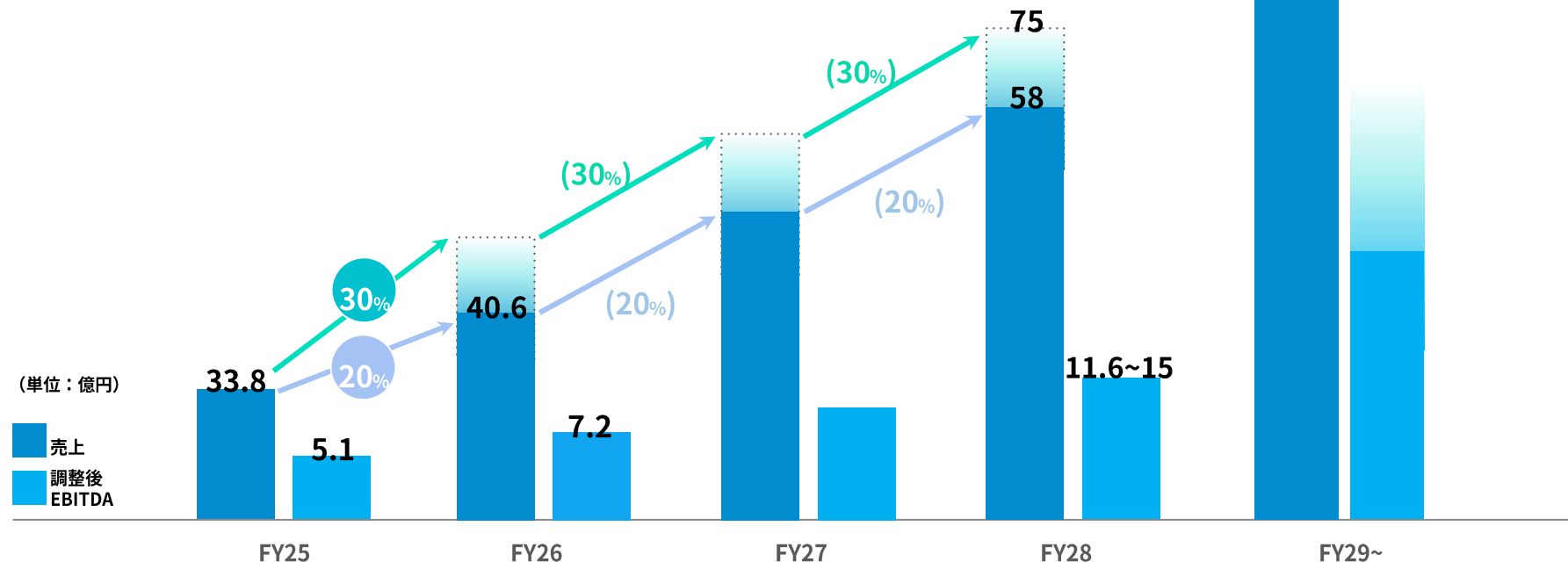
年度後半にかけて売上が徐々に積み上がる
下期偏重のストックビジネスのため、
通期計画に対して好調に進捗。

■ 営業利益

中長期目線での投資を継続しつつも、
順調な売上を背景に
計画比72.4%と大幅に上振れて進捗。

	2026年12月期 第2四半期実績	2026年12月期 通期計画	達成率（進捗率）
売上	2,050百万円	4,062百万円	50.5%
調整後EBITDA	386百万円	720百万円	53.7%
営業利益	173百万円	240百万円	72.4%
経常利益	179百万円	240百万円	74.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	177百万円	295百万円	60.3%

- 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 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。

(注) 中期経営計画の詳細は、2026年2月13日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」もご参照ください。

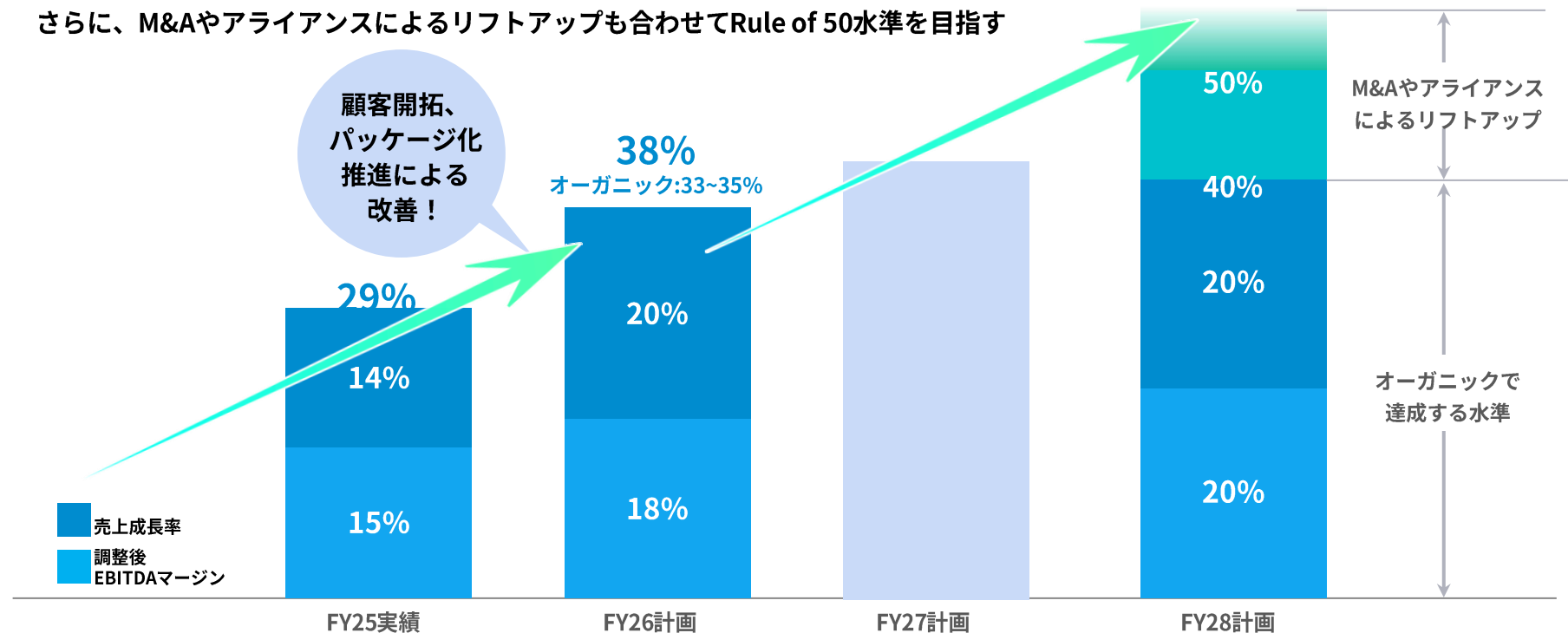
Rule of X^{*1}について（再掲）

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。

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)

光通信グループの各社と

販売パートナー契約を締結

光通信グループ経由の受注も順調に推移



大手企業での導入が大幅進捗、さらに、

全国展開の施設で採用加速

フランチャイズ展開によるさらなる拡販も



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)

Akerun x Migakun x fixUの複合導入が好調、

無人化・省人化パッケージ

への高まるニーズを今後も取り込む



Akerun、デジタル身分証/学生証など、

ソリューション連携が続々

教育、商業施設など様々なユースケースに対応



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)

AWSジャパンの

フィジカル AI 開発支援

プログラムに採択、研究開発を加速



フィジカルAIの研究開発拠点

Photosynth Physical AI Lab

開設・稼働開始、AIを含む開発体制を強化



アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026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 会社概要と事業概要
- 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 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	179名 / 正社員数(2026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田町15階 (他、営業拠点（大阪、福岡）、物流拠点、フィジカルAI開発拠点)		
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		

(*) 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。



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PayPa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 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、HESaaSの開発業務全般をリード。

Mission

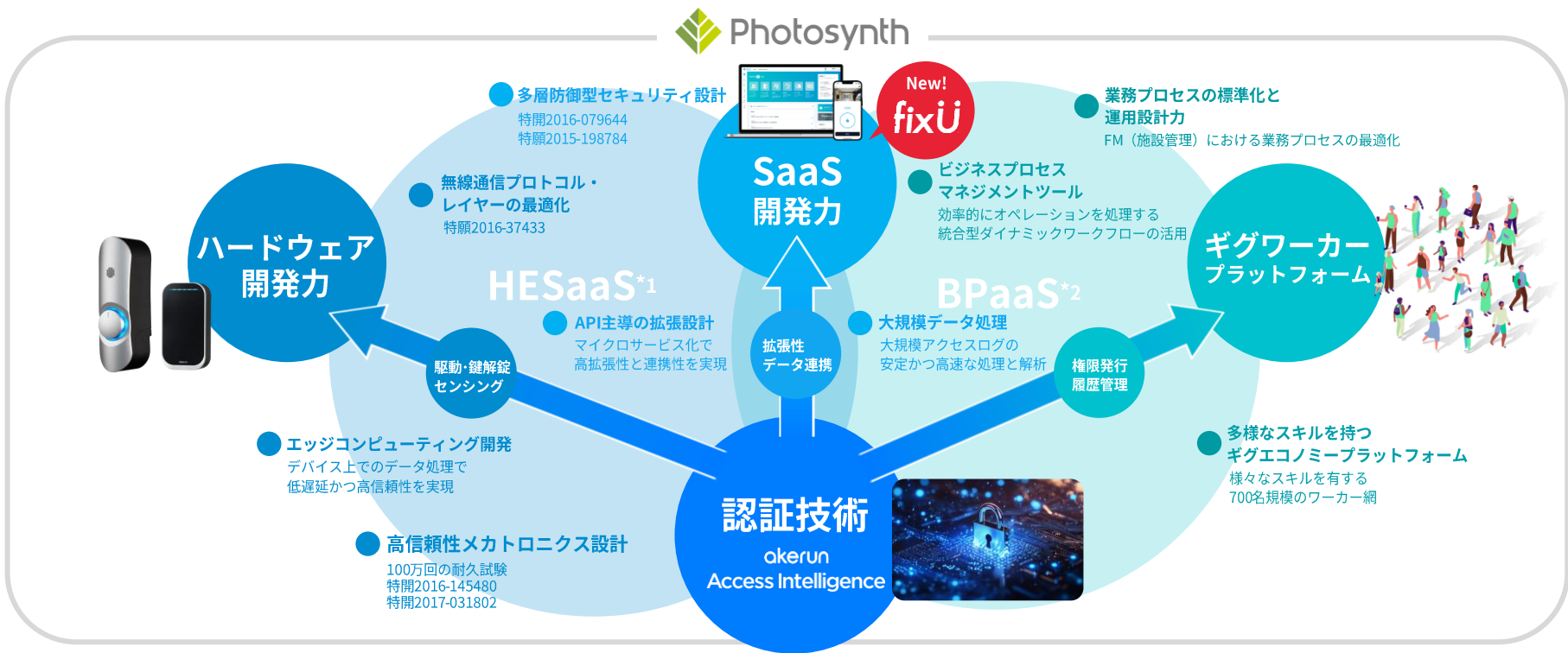
つなげるモノづくりで感動体験を未来に組み込む

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。



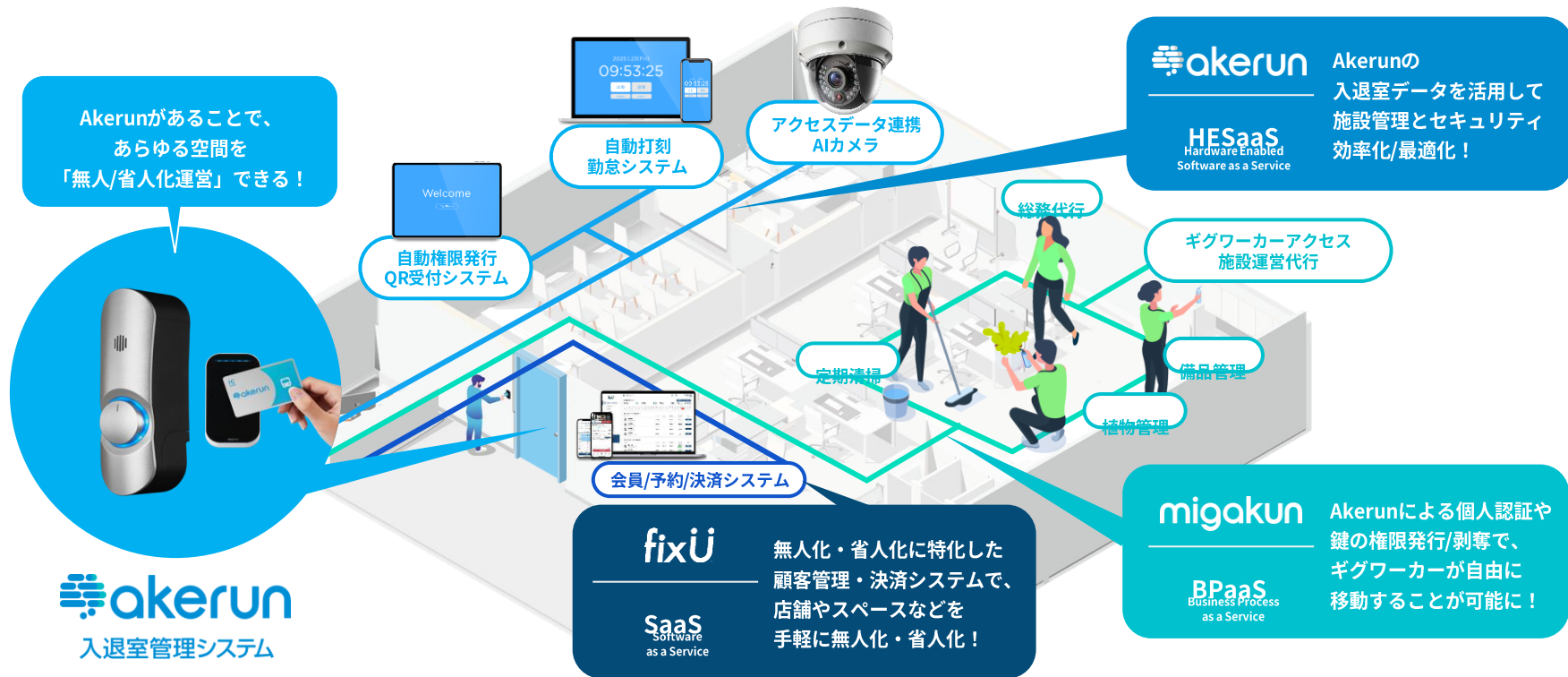
私たちは、認証技術(Akerun Access Intelligence)を基軸とした、ハードウェア開発力、ソフトウェア／SaaS開発力、ギグワーカープラットフォームを有する唯一無二の企業です。



(*)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。

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は、大手向け案件が好調に推移するなど順調に事業成長中。

法人向けスマートロック市場における競争環境の緩和などもあり、強いポジションを確立と認識。

競争環境
についての
当社認識

■ 競争環境は上場時より緩和

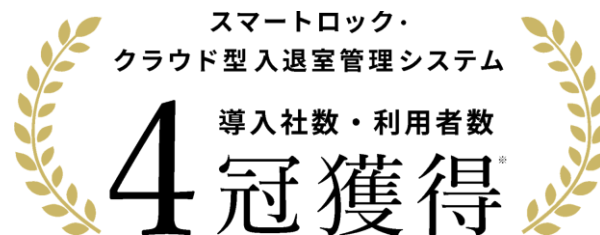
法人向けスマートロックを提供していた旧競合の多くが
家庭向けへ移行／撤退。直接競合するケースは減少傾向。

■ 法人向けで競争優位が明確化

API連携（勤怠管理・会員管理）、ISMS対応、品質・安定性などの
法人要件に集中投資。参入障壁が形成されている。

■ 住宅向けはBtoBtoCで差別化

MIWA Akerun Technologiesを通じ、不動産ディベロッパー・
管理会社にBtoBtoCモデルで提供。BtoC型競合とは市場が異なる。



スマートロック導入社数 No.1

スマートロック利用者数 No.1

クラウド型入退室管理システム導入社数 No.1

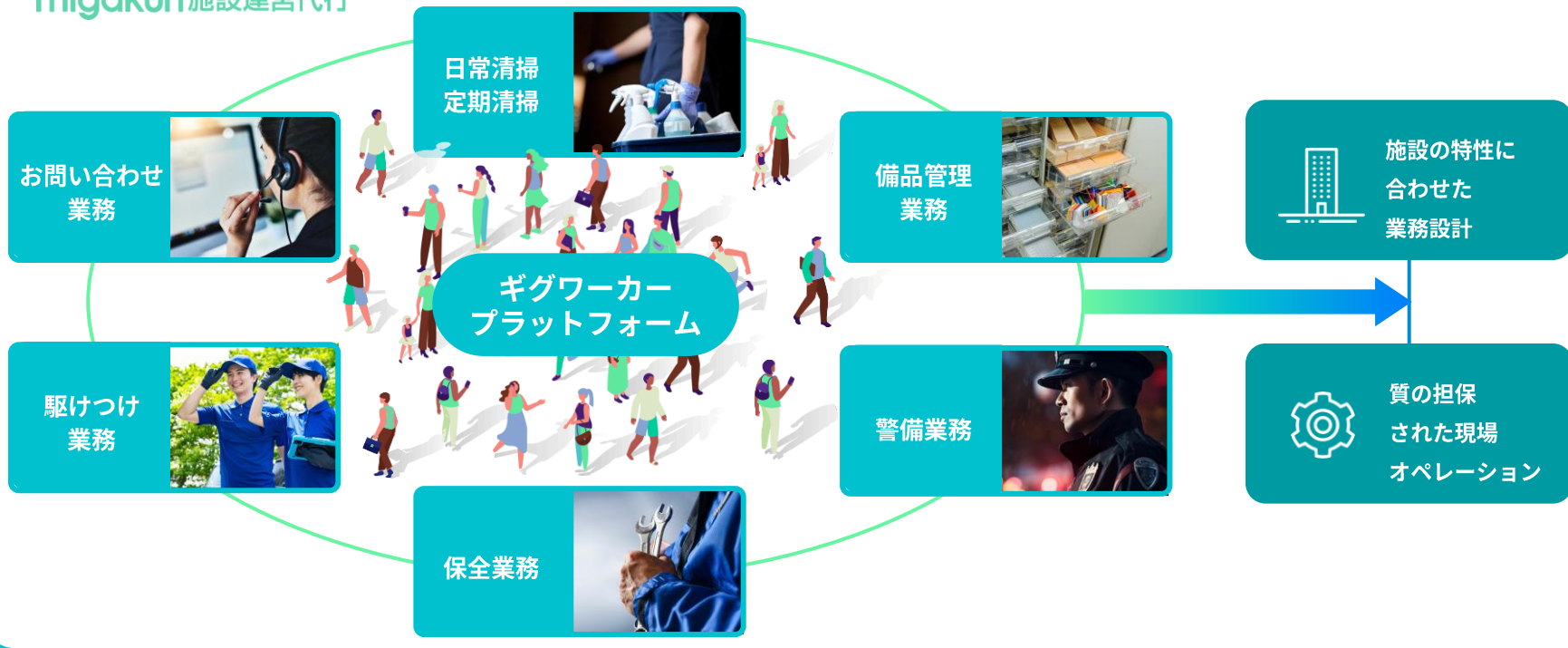
クラウド型入退室管理システム利用者数 No.1

2026年も継続して市場No.1！

- 2026年3月期_入退室管理システムにおける市場調査
- 調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
- 調査期間:2026年1月9日~2026年3月10日
- 調査手法:主要8社(当社調べ)への個別聞き取り調査
- 備考:2026年3月時点の実績値/効果効能等や優位性を保証するものではありません。

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。

migakun 施設運営代行



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

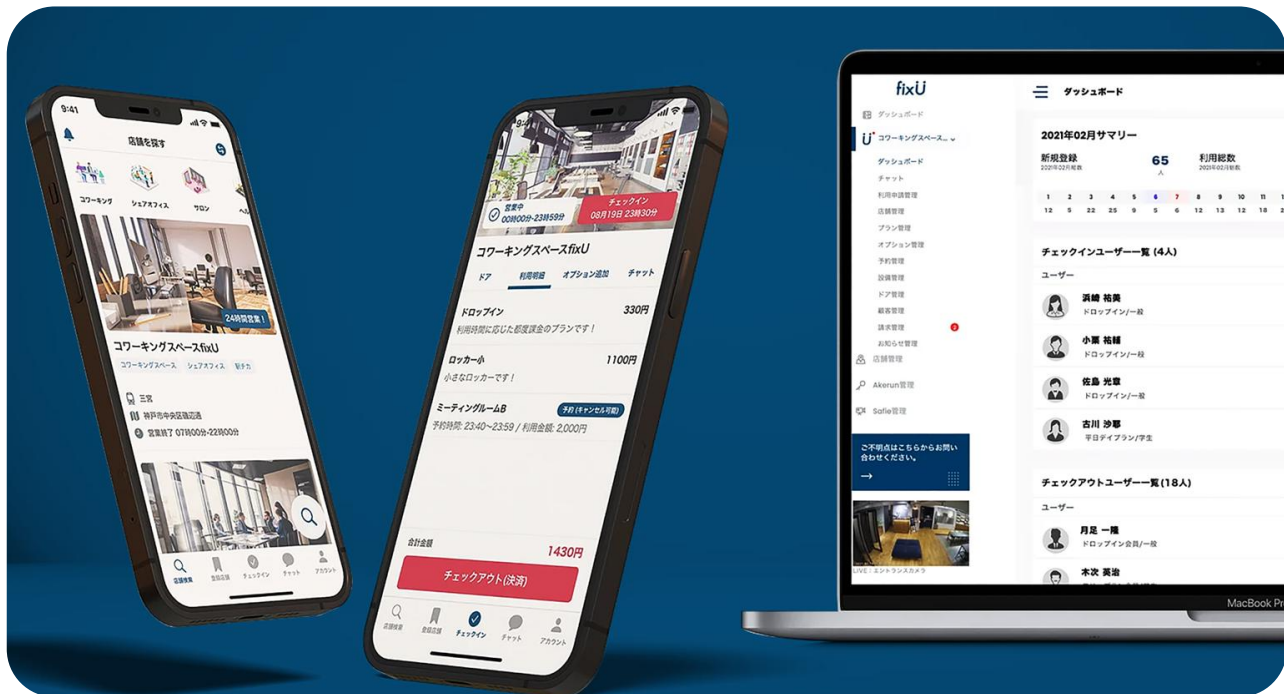
テレワーク施設
サテライトオフィス
公民館・交流施設
学内施設

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 2026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 会社概要と事業概要
- ⑤ その他



- 1Q/3Qに関する決算説明会の詳細（文字起こし）は、弊社WebサイトのIRページに掲載します。
（それぞれの説明会終了後、数日～1週間をめぐに掲載予定です）
<https://photosynth.co.jp/ir/>
- 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。



つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

