



株式会社 Photosynth

2026年12月期 第1四半期 決算説明会 議事録

(質疑応答あり)

2026年5月13日実施

## 2026年12月期第1四半期決算に関するご説明

スピーカー： 株式会社 Photosynth  
執行役員 CFO  
田中 元

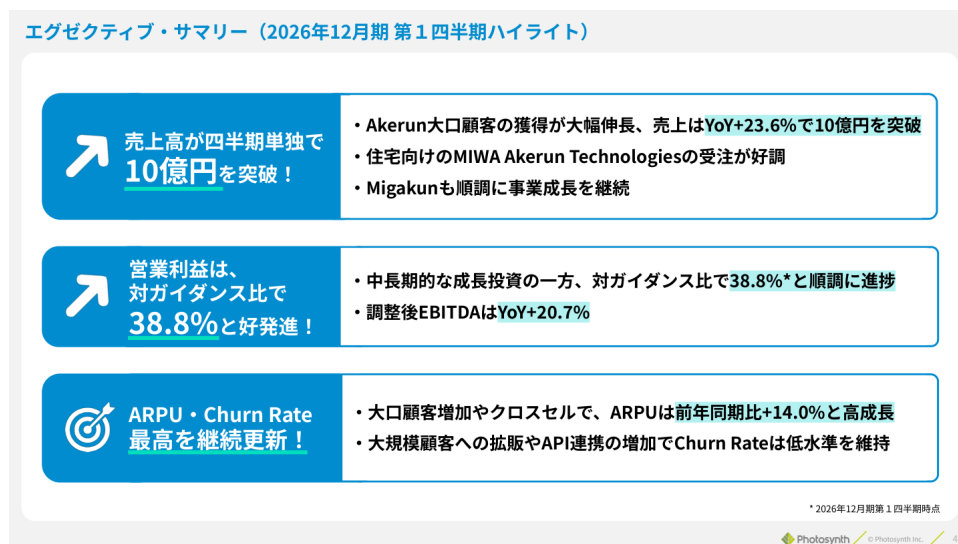
※以下の内容は、説明会および疑応答の内容をそのまま書き起こしたのではなく、当社で一部要約し、まとめたものです。

田中：

株式会社 Photosynth（フォトシンス）、CFO の田中です。私より、2026年12月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。

### 1. エグゼクティブ・サマリー

#### ■ エグゼクティブ・サマリー

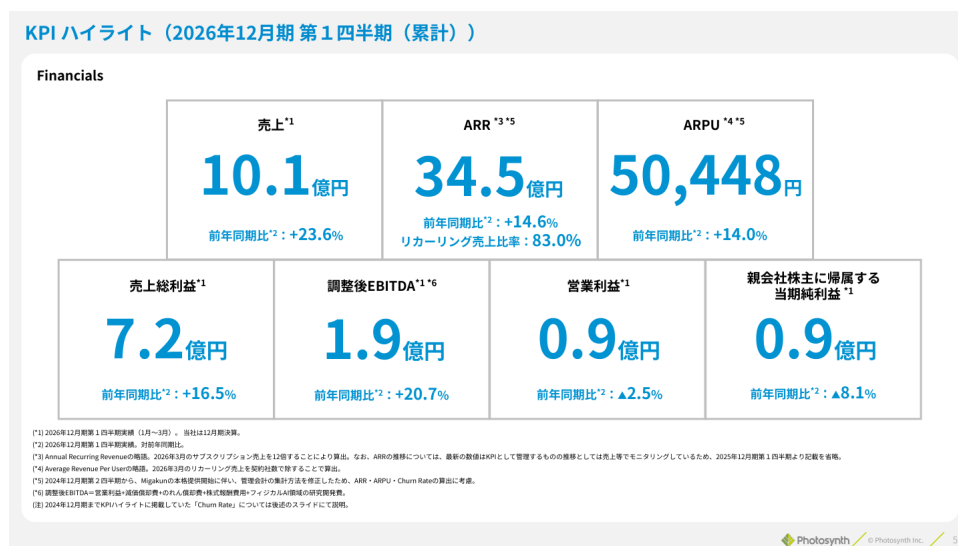


まず最初に、エグゼクティブサマリーです。売上が初めて四半期単独で10億円を突破することができました。成長率も23.6%と再加速しております。背景としては、Akerun事業における大口顧客の獲得が大きく進んだ点が、まず挙げられます。加えて、住宅向けのMIWA Akerun Technologies、それから、Migakun事業も順調に推移した点も、背景として挙げられます。

続いて、営業利益については対ガイダンス比で38.8%の進捗と好発進しております。当社は引き続き中長期的な成長投資を行っておりますが、その中でも売上の順調な推移を背景に、利益項目も順調に進捗しております。また、調整後EBITDAにつきましても、前年同期比でプラス20%超と順調に伸びております。

続いて、ARPU、Churn Rateは、非常に良い結果となっております、いずれも過去最高を継続更新しております。

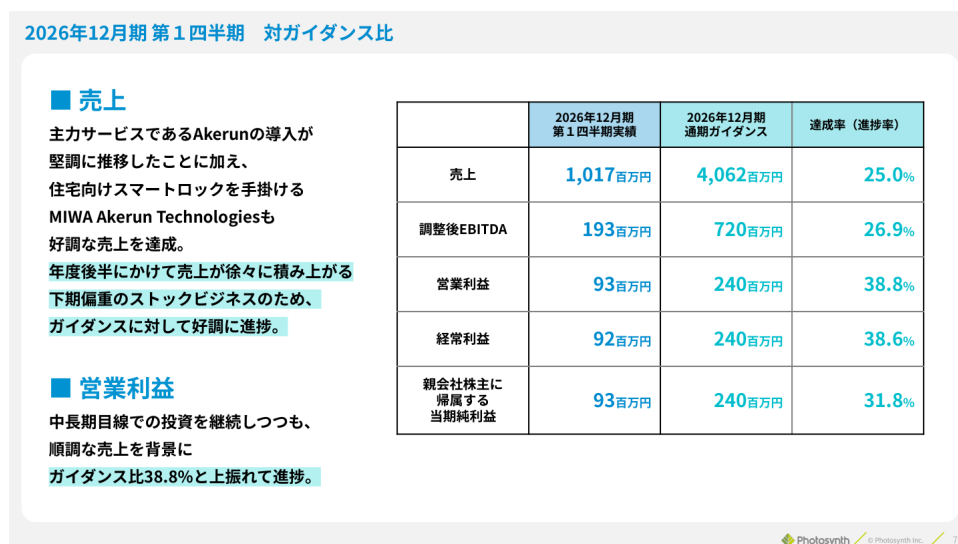
## ■ KPI ハイライト



続いて KPI ハイライトになります。先ほど触れた点について補足いたしますと、まず ARPU は、前年同期比で 14% の伸びを記録し、初めて 1 社あたり 5 万円を突破いたしました。利益項目について、営業利益は前年同期比でフラットとなっておりますが、こちらは後ほど詳細をご説明いたします。

## 2. 2026 年 12 月期第 1 四半期決算の詳細

### ■ 対ガイダンス比



それでは、2026 年 12 月期第 1 四半期決算の詳細に移ります。まず、対ガイダンス比になります。売上については、進捗率 25% と順調に推移しております。当社のビジネスは、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であり、その中で第 1 四半期時点で 25% という進捗を実現できていることは、非常に順調であると考えております。営業利益についても、順調な売上が背景に、40% 近くの進捗と順調に推移しております。

## ■ 対前年比

2026年12月期 第1四半期 対前年比

**■ 売上・調整後EBITDA**

Akerunの導入台数の増加やMIWA Akerun Technologiesの売上拡大に伴い、売上と調整後EBITDAは20%超の成長を達成。

**■ 営業利益**

前年同期は人材採用が低調だった一方で、今四半期は人材採用が順調に進捗。また、マーケティング費用などの中長期的な成長加速のための投資を行ったことに加え、のれん償却や株式報酬等のノンキャッシュ費用の影響もあり、営業利益は前年同期と同水準。

	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	増減額	増減率
売上	822百万円	1,017百万円	+194百万円	+23.6%
売上総利益	625百万円	728百万円	+103百万円	+16.5%
調整後EBITDA*	160百万円	193百万円	+34百万円	+20.7%
営業利益	95百万円	93百万円	▲2百万円	▲2.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	102百万円	93百万円	▲8百万円	▲8.1%

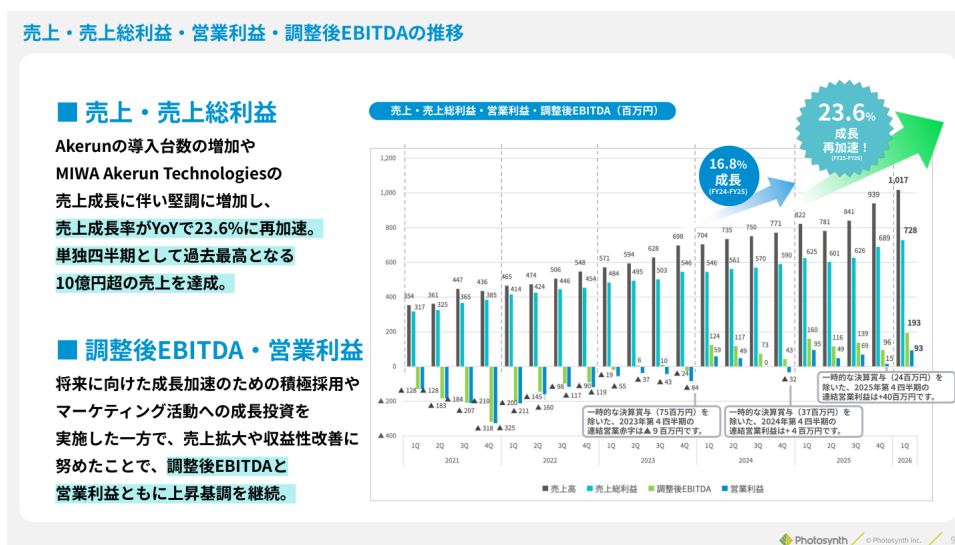
\* 2025年第4四半期より、新たに調整後EBITDAの指標を追加し、本ページにこれまでの推移を掲載している。

Photosynth © Photosynth Inc. 5

続きまして、対前年比の比較になります。売上と調整後 EBITDA は、いずれも 20%超の成長を達成しております。一方、営業利益については前年同期比でフラットとなっておりますので、こちらについて補足説明をさせていただきます。

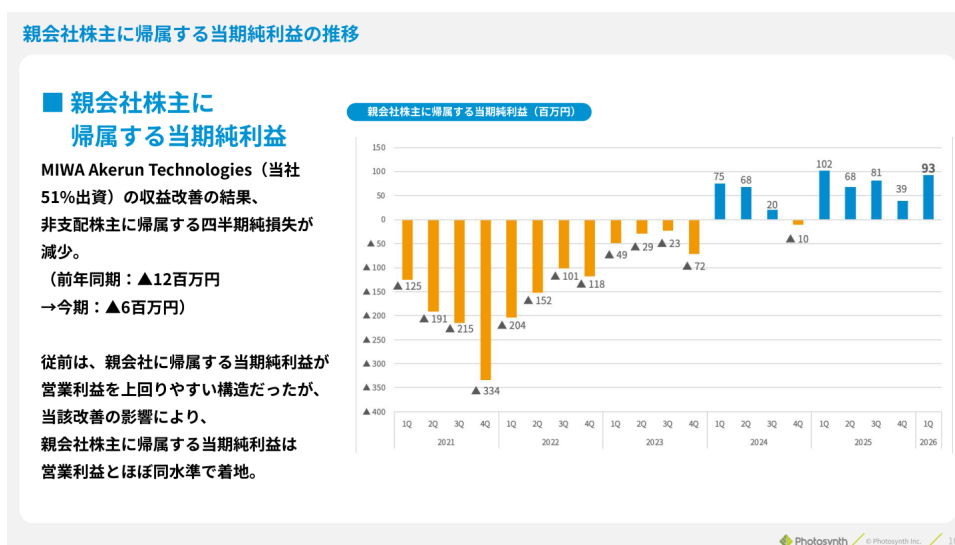
まず、前年同期は人材採用が低調でした。一方、今四半期については重要ポジションのハイレベル人材を含めて順調に採用できており、結果として採用費が前年同期と比べ大きく増加しております。加えて、中長期的な成長加速に向けてマーケティング費用などの投資を実行したこと、また、前年同期にはなかったのれん償却や株式報酬といったノンキャッシュ費用の影響もあり、営業利益については前年同期と同水準となっております。ただ、当社としては、本来の稼ぐ力を示す調整後 EBITDA を重視しており、この指標に関しては 20%以上の成長を達成しておりますので健全な財務状況であると考えております

## ■ 売上・売上総利益・営業利益・調整後 EBITDA の四半期推移



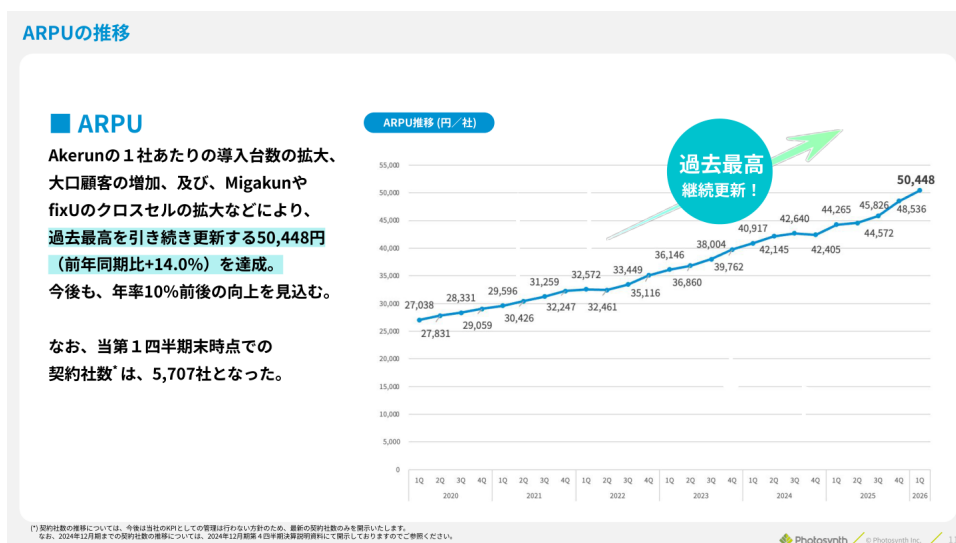
続きまして、売上や利益などの各項目の四半期ごとの推移になります。まず売上については、前年の成長率 16.8%から 23.6%へと成長を再加速することができました。調整後 EBITDA および営業利益についても、順調に右肩上がりの成長を実現できております。

## ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

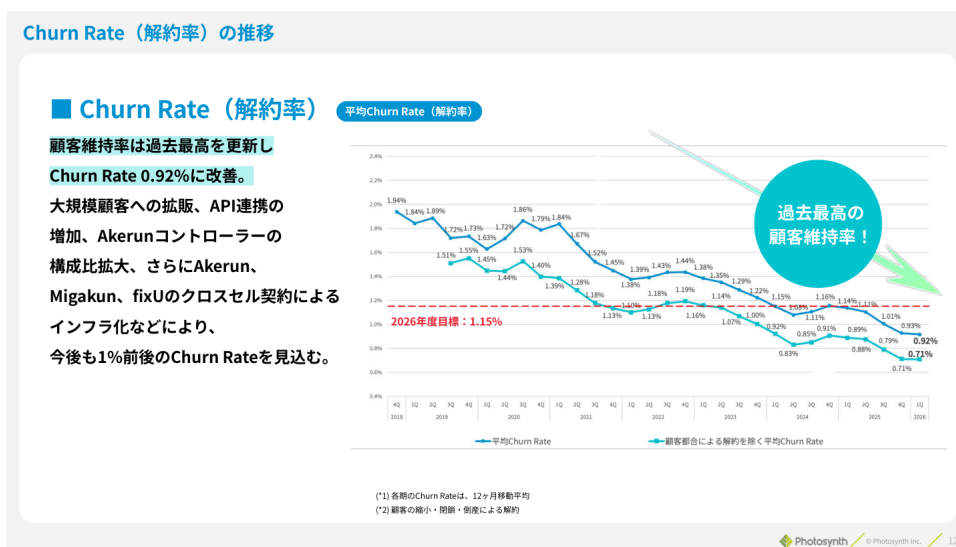


続いて、当期純利益についてです。こちらは1点だけ補足説明をさせていただきます。当社が51%出資する子会社である MIWA Akerun Technologies の収益改善の結果、非支配株主に帰属する四半期純損失が減少しております。結果として、従前は親会社株主に帰属する当期純利益が営業利益を上回りやすい構造でしたが、この改善により、親会社株主に帰属する当期純利益が営業利益とほぼ同水準となっております。

## ■ ARPU と Churn Rate の推移



続いて、ARPU の推移になります。先ほどお伝えした通り、過去最高を更新する 50,448 円を達成いたしました。今後も、年率 10%前後の向上を実現できると考えております。



続いて Churn Rate になります。大規模顧客への拡販や API 連携の増加を背景に、当期は 0.92% となり、過去最高の顧客維持率を更新しております。

## ■ 各損益項目の四半期推移について

### 売上・各損益項目の四半期推移

売上、調整後EBITDA共に20%成長を達成。のれん・株式報酬等のノンキャッシュ費用や人材採用強化に伴う一時的な採用費の影響でコーポレートコストが増えているが、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	YoY	QoQ
<b>売上</b>	<b>822</b>	<b>781</b>	<b>841</b>	<b>939</b>	<b>1,017</b>	<b>123.6%</b>	<b>108.2%</b>
うちカーリング売上	738	744	770	821	843	114.3%	102.6%
<b>売上総利益</b>	<b>625</b>	<b>601</b>	<b>626</b>	<b>689</b>	<b>728</b>	<b>116.5%</b>	<b>105.6%</b>
<b>販管費</b>	<b>530</b>	<b>552</b>	<b>556</b>	<b>674</b>	<b>636</b>	<b>119.9%</b>	<b>94.4%</b>
うちセールス&マーケティングコスト	230	243	243	276	273	118.6%	99.1%
うちコーポレートコスト	172	176	190	229	226	131.4%	99.0%
うち開発コスト	128	134	123	169	136	106.7%	80.6%
<b>営業利益</b>	<b>95</b>	<b>49</b>	<b>69</b>	<b>15</b>	<b>93</b>	<b>97.5%</b>	<b>586.4%</b>
<b>調整後EBITDA</b>	<b>160</b>	<b>116</b>	<b>139</b>	<b>96</b>	<b>193</b>	<b>120.7%</b>	<b>201.7%</b>
調整後EBITDAマージン	19.52%	14.89%	16.58%	10.23%	19.05%	—	—

Photosynth © Photosynth Inc. 13

続きまして、各損益項目の四半期推移になります。すでにこれまで説明させていただいている通りですが、1点補足としてご説明いたしますと、販管費の各項目はしっかりとコントロールしておりますが、コーポレートコストが前年同期比で30%超の増加となっており、やや大きく増えているように見えるかと思えます。これは、先ほど申し上げたのれん償却や株式報酬などのノンキャッシュ費用、および一時的な採用費の増加を背景としており、財務的には健全な範囲内であると考えております。結果として、当社本来の稼ぐ力というものは着実に伸びてきているというふうに考えております。

### 3. 2026年12月期第1四半期のトピックス

#### ■ 光通信グループとの取り組み

光通信グループとの取り組みについて

日本を代表するセールスプラットフォームである光通信グループ各社と連携を開始。各社とのパートナー契約締結が進み、案件紹介も順調に進行中。

光通信グループ各社と  
Akerun含む各種サービスの  
**販売パートナー契約を締結**



**業績面でのポテンシャル**

- ・代理店数1,000社・法人顧客数130万社の光通信グループとの連携により、**中期的には、新規の売上獲得をこれまで（自社単独）の2倍以上にする目標**
- ・中期経営計画には織り込んでいないため、本取り組みが奏功した場合には、計画上振れの可能性あり

Photosynth © Photosynth Inc. 15

続きまして、トピックスに移ります。1つ目は、光通信グループとの取り組みの進捗を共有させていただきます。既に開示しておりますとおり、光通信グループ各社との販売パートナー契約の締結が進んでおり、案件紹介も順調に進行しております。

本案件の業績面でのポテンシャルについて改めてご説明いたしますと、光通信グループとの協業の目標として、新規の売上獲得を、これまで自社単独で行っていた水準と比較して2倍以上に引き上げることを掲げております。本取り組みは、年明けに発表した中期経営計画には織り込んでおりませんので、本取り組みが奏功した場合には、計画が上振れる可能性が十分にあると考えております。

#### ■ フィジカルAI領域

フィジカルAI領域の取り組みについて

フィジカルAIのための研究開発拠点「Photosynth Physical AI Lab」を設立して推進中。研究開発だけにとどまらない、社会実装までを見据えた取り組みを進める。

AWS日本の  
**フィジカルAI開発支援プログラム**  
by AWS ジャパンに採択

当社のハード・ソフト両方における高い開発力が評価された結果と認識

- ・スペシャリストによる技術支援
- ・開発費用を支援するAWSクレジット提供
- ・ロボティクス・生成AIコミュニティ形成
- ・Go-to-Market支援





ヒューマノイドロボット開発の様子



ロボットアーム開発の様子



四足歩行ロボットの社内開発の様子



ラボの様子

Photosynth © Photosynth Inc. 16

続いてフィジカルAI領域の取り組みについてです。先日開示いたしましたとおり、AWS日本の「フィジカルAI開発支援プログラム」に採択をいただきました。これは、当社のハード・ソフト両面における高い開発力が評価された結果であると考えております。引き続き、研究開発にとどまらず、社会実装までを見据えた取り組みを推進してまいります。

## ■ 大規模顧客の導入事例の紹介

**大規模顧客の獲得について**

全国規模／全拠点規模でAkerunの導入を獲得。  
今後も、大規模導入をさらに推進することで売上の拡大と事業成長を加速。

**勉強カフェが  
全拠点規模でAkerunを導入**

全拠点規模でのAkerun導入で、以下を実現。

- 安心・安全な自習環境の整備。
- Akerunを含むリモート接客による人件費の40%削減。
- Akerunを活用したフランチャイズ展開の加速



**BIZcomfortが  
全国の拠点\*でAkerunを導入**

全国の拠点\*でのAkerunの導入で、以下を実現。

- 安心・安全な環境の構築
- 基幹システムとの連携で運用工数の大幅な削減
- 拠点数／会員数の拡大に対応できる運営体制を整備







\*一部を除く全国の拠点

Photosynth | © Photosynth Inc. 17

続いて事例紹介になります。「勉強カフェ」様や「BIZcomfort」様といった自習スペース／コワーキングスペースでの導入が進んでおり、全国規模・全拠点規模でAkerunを導入いただいております。今後も、こうした大規模導入をさらに推進することで売上の拡大および事業成長を実現してまいります。

## ■ 市場の競争環境と総括

**スマートロック市場の競争環境について**

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等もあり、強いポジションを確立できたと認識。

**■ 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・クラウド型入室管理システム

4冠獲得

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  
クラウド型入室管理システム導入社数 No.1  
クラウド型入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：2025年1月9日～2026年3月10日（調査手法：主要8社（当社除く）への個別聞き取り調査）備考：2026年3月時点の実績値/効果効率等や優位性を保証するものではありません。

Photosynth | © Photosynth Inc. 18

最後に、スマートロック市場の競争環境について、当社の現状における認識を共有させていただきます。直近、Akerunは大手向け案件が好調に推移するなど、順調に成長しております。その背景には、競争環境が当社にとって良い方向に変化してきた点があると考えております。

まず、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、または撤退しており、当社と直接競合するケースが減少していると認識しております。また、当社はこれまでAPI連携やISMS対応、品質・安定性の向上といった法人要件に集中的に投資してまいりました。その結果、これらが参入障壁となり、法人向けにおける競争優位が明確になってきたと考えております。

さらに、住宅向けについては、MIWA Akerun Technologies を通じて、不動産ディベロッパーおよび管理会社に BtoBtoC モデルで提供しております。この提供形態により、差別化されたポジショニングを確立できていると考えております。

これらの結果、2026 年もスマートロックおよびクラウド型入退室管理システムの導入社数 No.1、利用者数 No.1 となり、引き続き市場 No.1 のポジションを確立することができました。引き続き、このポジショニングをさらに強固なものとするべく、取り組んでまいります。

私からの発表は以上となります。

以上

## 質疑応答

### Q. MIWA Akerun Technologies は、いつ頃の黒字化を見込んでいますか。

A. MIWA Akerun Technologies につきましては、黒字化の具体的な時期を明示することは控えさせていただきますが、そう遠くないタイミングで黒字化できるのではないかと考えております。MIWA Akerun Technologies による住宅向けのサービス展開につきましては、主要ターゲットとする賃貸集合住宅の新規竣工や建て替え等のライフサイクルの関係で、受注から売上計上までに相応のリードタイムを要する事業特性がございます。一方、標準採用が一度決まれば、賃貸マンションの竣工や建て替え案件ごとに継続した受注と売上が積み上がる構造となっておりますので、今後の標準採用先の拡大、および既存標準採用先からの継続受注の積み上げにより、収益性は段階的に改善していくものと見込んでおり、中期経営計画期間中には黒字化が可能であると考えております。

### Q. Migakun の売上全体に対する構成比は、どの程度でしょうか。

A. プロダクト別の売上構成比につきましては、現状個別には開示しておりませんが、方向感として申し上げますと、Akerun を基軸とした Migakun などとのクロスセルも順調に進捗しており、Migakun は連結業績の成長における重要な柱となる事業へとなっていくものと考えております。

### Q. 光通信グループとの取り組みは中期経営計画には織り込まれていないとのことですが、今後の進展次第で当期業績予想を押し上げる可能性はありますか。

A. 当期業績予想を押し上げる可能性はございます。一方、光通信グループにとっては Akerun は新規の商材であり、営業ノウハウの習得に一定の期間を要すると考えられることから、中期経営計画の最終年度となる 2026 年 12 月期をめぐり中長期目線で大きな成果を上げることを優先して取り組んでおります。

### Q. 営業利益がガイダンス比で順調に進捗していますが、通期計画の上方修正などはあるのでしょうか。

A. 営業利益については 4 割近い進捗となり、ガイダンス策定時の想定と比較しても非常に順調な推移であると考えております。一方で、第 2 四半期以降も中長期目線での投資を積極的に実行していく方針であるため、現時点では通期業績予想を据え置いております。今後の進捗を見極めつつ、業績予想の見直しが必要な状況が生じた場合には、適時かつ適切に開示してまいります。

### Q. 近年、AI の進化が著しい中で、現時点において生成 AI などの普及による事業へのマイナス影響はありますか。

A. 事業面へのマイナス影響は全く生じていないと認識しております。当社はハードとソフトの両面で開発を行う企業であり、リアルな世界での価値提供ができていくユニークな企業ですので、AI で代替することは容易ではないと考えております。

一方、全社の生産性向上という文脈においては生成 AI を積極的に活用しており、開発への活用はもちろん、営業活動やバックオフィスの生産性向上も進んでおります。生成 AI の進化は当社にとって非常にプラスであると考えております。

**Q. ARPU は伸びているとのことですが、契約社数の動向はいかがでしょうか。**

A. 契約社数につきましては、直近では伸びが加速していると認識しております。当社は契約社数の伸び以上に ARPU の伸びを重視していることから、契約社数は一時期フラットに推移しておりましたが、直近では新規顧客の獲得が進み、契約社数も伸びてきております。背景としては、本日も説明したとおり、市場におけるポジショニングが確立できてきたこと、および営業・マーケティングの生産性改善が進んでいることなどが挙げられると考えております。引き続き、より強固なポジショニングを確立できるよう取り組んでまいります。

**Q. 中東情勢による影響はありますでしょうか。また、今後発生する可能性はありますか。**

A. 中東情勢の変化による中長期的な事業への影響については、注視していく方針ですが、現時点におきまして、中東情勢に起因する当社業績への大きな影響はありません。Akerun などのハードウェアの製造に必要な部材につきましては、十分な量の在庫を確保して運営しており、短期的には事業運営上の問題も発生しておりません。

**Q. 光通信グループとの連携により、新規の売上獲得を 2 倍以上にする目標を掲げていますが、光通信グループは多様な商材を有しているなか、フォトシンスの商材を優先して取り扱うなどの交渉は可能なのでしょうか。**

A. 販売パートナー契約を締結いただいた光通信グループ各社は、いずれもオフィス商材をメインに取り扱っており、その中で Akerun は既存の商材とクロスセルしやすい商材であり、光通信グループ各社にとっても取り扱いやすい商材ではないかと考えております。また、当社と光通信グループとの連携につきましては、光通信のトップマネジメントからも支持をいただいております。各社前向きに取り組んでくださっています。光通信グループ各社との緊密な協業を通じて、新規受注の最大化に引き続き取り組んでまいります。

<将来の見通しについて>

- 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。