株式会社Photosynth

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

Photosynth

2026年11月12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3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）



© Photosynth Inc.

アジェンダ

①エグゼクティブ・サマリー

② 2026年12月期 第3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）



© Photosynth Inc.

エグゼクティブ・サマリー（2026年12月期 第3四半期ハイライト）

売上高がQ3累計で30億円を突破！

- Q3累計の売上は3,068百万円（YoY+25.5%）、ガイダンス比75.5%
- Q3単独の売上も1,017百万円（YoY+21.0%）と高成長を継続
- Akerun大口案件が引き続き好調

営業利益は累計で通期ガイダンスを既に超過！

- Q3累計の営業利益は270百万円、ガイダンス比112.6%
- Q3単独の営業利益は96百万円（YoY+37.9%）で過去最高を更新
- ガイダンスは据え置き（Q4のスポット費用を見込むため。詳細はP8）

ARPUも、最高を継続更新！

- ARPUは52,180円（YoY+13.9%）と過去最高を継続更新
- Churn Rateは1.02%（顧客都合除き0.84%）と低水準を維持

© Photosynth Inc.

2026年12月期 第3四半期（単独/7~9月）　KPI ハイライト

Financials

売上[*1]	ARR[*3]	ARPU[*4]
10.1億円	36.3億円	52,180円
前年同期比[*2]：+21.0%	前年同期比[*2]：+16.8% リカーリング売上比率：88.2%	前年同期比[*2]：+13.9%

売上総利益[*1]	調整後EBITDA[*1] [*5]	営業利益[*1]	親会社株主に帰属する当期純利益[*1]
7.5億円	2.1億円	0.9億円	1.0億円
前年同期比[*2]：+19.9%	前年同期比[*2]：+51.4%	前年同期比[*2]：+37.9%	前年同期比[*2]：+28.1%

(*1) 2026年12月期第3四半期実績（7月～9月）。
(*2) 2026年12月期第3四半期実績。対前年同期比。
(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2026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。
(*4) Average Revenue Per Userの略語。2026年9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) 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。

© Photosynth Inc.

アジェンダ

①エグゼクティブ・サマリー

② 2026年12月期 第3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）



© Photosynth Inc.

2026年12月期 第3四半期（累計/1~9月）　対ガイダンス比

■ 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。
累計売上は3,068百万円、進捗率75.5%と
下期偏重のストックビジネスとして
順調に進捗。

■ 営業利益

中長期目線での投資を継続しつつも、
順調な売上と収益性改善を背景に、
累計で通期ガイダンスを超過（112.6%）。

	2026年12月期 第3四半期（累計） 実績	2026年12月期 通期ガイダンス	達成率（進捗率）
売上	3,068百万円	4,062百万円	75.5%
調整後EBITDA	597百万円	720百万円	83.0%
営業利益	270百万円	240百万円	112.6%
経常利益	275百万円	240百万円	114.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	282百万円	295百万円	95.7%

© Photosynth Inc.

通期ガイダンスについて

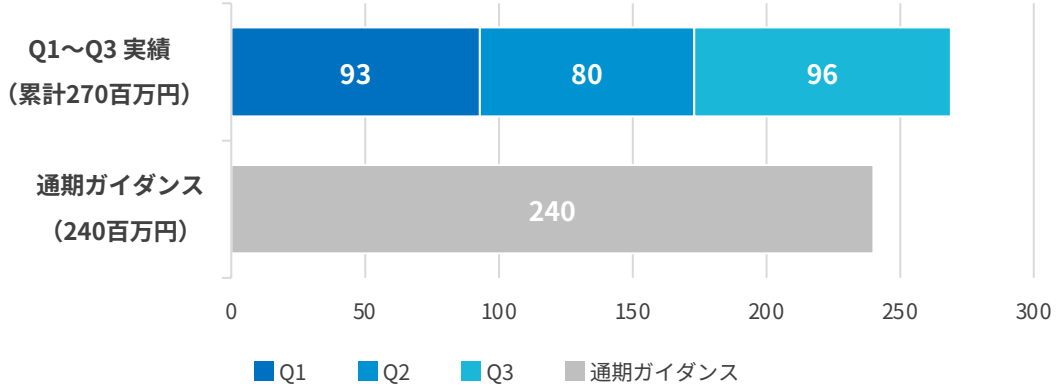
■ 第3四半期までの進捗

各四半期とも安定して利益を創出し、
累計営業利益は270百万円と、
通期ガイダンス（240百万円）を
既に上回って進捗。

■ 第4四半期の見通し

第4四半期も、第3四半期までと変わらず
好調を維持する見通し。
一方で、右記のスポット費用を見込んでおり、
通期営業利益は業績予想修正の目安
（ガイダンス比＋30%）に達する見込み
ではないため、現時点では
通期ガイダンスを据え置きとする。

営業利益進捗（百万円）



第4四半期に見込む主な費用	内容
株式取得関連費用	GOODLIFE社・GDS社の株式取得に伴う仲介手数料・アドバイザリー費用等の一時費用（40百万円超）
イベント開催費用	「空間無人化サミット2026」（11/18）。無人化・省人化産業における中長期的な業界リーダーとしてのポジションの確立、及び、新規リード獲得の重要な投資
決算賞与	通期の利益着地状況に応じて実施

© Photosynth Inc.

2026年12月期 第3四半期（累計/1~9月）　対前年比

■ 売上

Akerun大口案件の受注伸長や
MIWA Akerun Technologiesの
販売好調に伴い、
累計売上はYoY+25.5%と高成長を達成。

■ 営業利益

将来の成長に向けた積極採用や
マーケティング投資、
のれん償却・株式報酬等の
ノンキャッシュ費用の増加を吸収し、
累計営業利益は
YoY+25.5%の増益を確保。

	2025年12月期 第3四半期（累計） 実績	2026年12月期 第3四半期（累計） 実績	増減額	増減率
売上	2,445百万円	3,068百万円	＋623百万円	＋25.5%
売上総利益	1,853百万円	2,220百万円	＋366百万円	＋19.8%
調整後EBITDA	416百万円	597百万円	＋181百万円	＋43.6%
営業利益	215百万円	270百万円	＋54百万円	＋25.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	252百万円	282百万円	＋30百万円	＋12.0%

© Photosynth Inc.

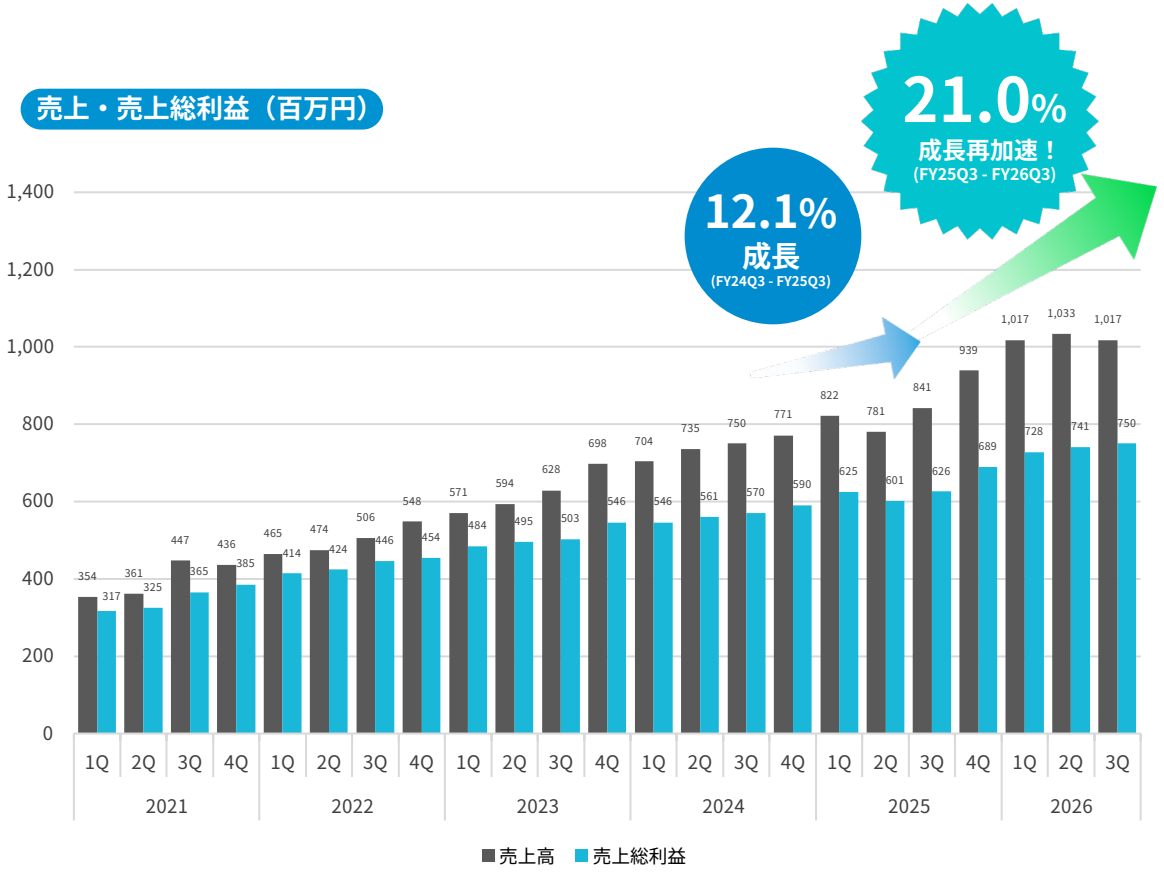
売上・売上総利益の推移

■ 売上

Akerun大口案件の受注が好調に推移。
売上はYoY+21.0%と高成長を維持し、
3四半期連続で単独四半期の
売上10億円超を達成。
QoQではフラットだが、
これはQ1・Q2における
大口のスポット案件の反動によるもの。

■ 売上総利益

増収に伴い売上総利益も
YoY+19.9%と2割近い増益を確保し、
売上総利益率は73.7%と
70%超の高水準を維持。

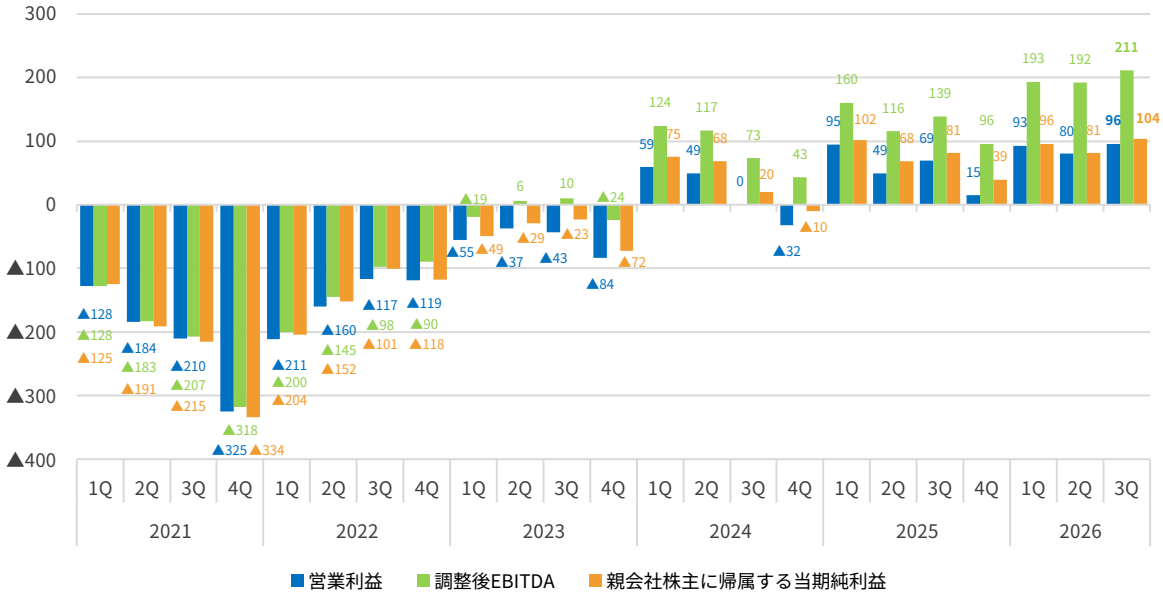


■ 営業利益・調整後EBITDA

売上拡大と収益性改善により、
第3四半期の営業利益は96百万円
（YoY+37.9%）と増益を確保。

調整後EBITDAは211百万円
（YoY+51.4%・マージン20.8%）と
上昇基調を継続。
積極投資やノンキャッシュ費用の
増加を吸収し、親会社株主に
帰属する純利益も104百万円へ拡大。

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。

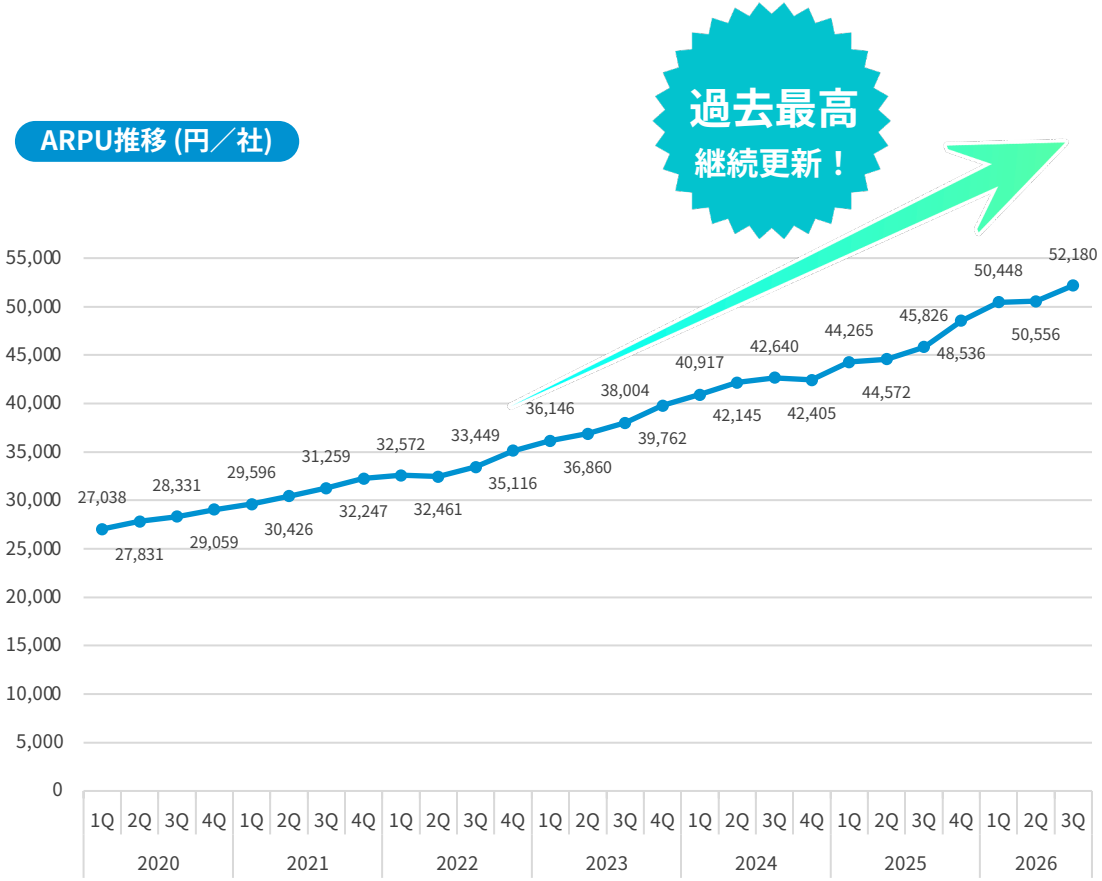
© Photosynth Inc.

ARPU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52,180円
（前年同期比+13.9%）を達成。
今後も、年率10%前後の向上を見込む。

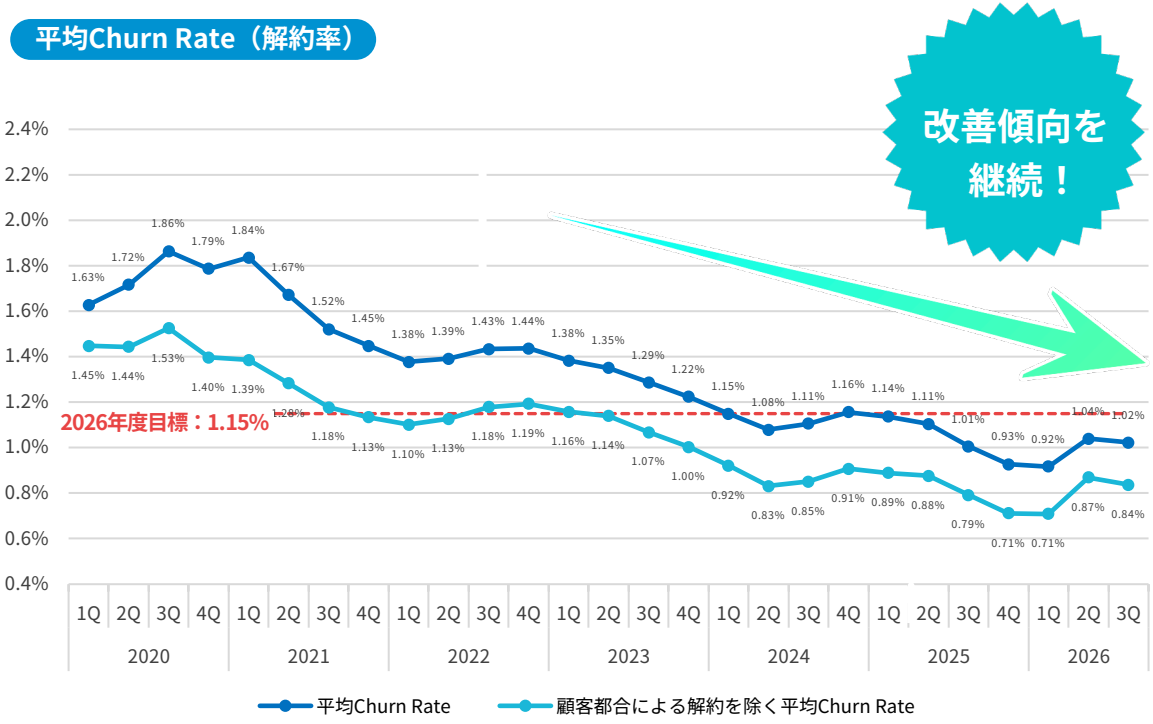
なお、当第3四半期末時点での
契約社数は、5,801社となった。



■ Churn Rate（解約率）

当第3四半期のChurn Rateは1.02%、顧客都合による解約を除くと0.84%。

第2四半期にMigakunの大口案件の解約の影響で一時的に上昇しているが、大規模顧客への拡販やAPI連携、クロスセル契約によるインフラ化により、今後も1%前後の水準を見込む。



(*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

© Photosynth Inc.

売上・各損益項目の四半期推移

売上・売上総利益の伸長に対して販管費を適切にコントロールし、
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	Q3	YoY	QoQ
売上	**822**	**781**	**841**	**939**	**1,017**	**1,033**	**1,017**	**121.0%**	**98.5%**
うちリカーリング売上	738	744	770	821	843	870	897	116.5%	103.1%
売上総利益	**625**	**601**	**626**	**689**	**728**	**741**	**750**	**119.9%**	**101.3%**
販管費	**530**	**552**	**556**	**674**	**636**	**660**	**654**	**117.6%**	**99.0%**
うちセールス&マーケコスト	230	243	243	276	273	278	298	122.6%	107.1%
うちコーポレートコスト	172	176	190	229	226	253	234	122.9%	92.4%
うち開発コスト	128	134	123	169	136	128	121	99.4%	94.5%
営業利益	**95**	**49**	**69**	**15**	**93**	**80**	**96**	**137.9%**	**119.9%**
調整後EBITDA	**160**	**116**	**139**	**96**	**193**	**192**	**211**	**151.4%**	**109.6%**
調整後EBITDAマージン	19.52%	14.89%	16.58%	10.23%	19.05%	18.66%	20.76%	—	—

アジェンダ

①エグゼクティブ・サマリー

② 2026年12月期 第3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）



© Photosynth Inc.

GOODLIFE社・GDS社の株式取得について① ｜案件概要

中期経営計画で掲げた「有人店舗を取得し、無人化・省人化パッケージでバリューアップする1st Party M&A」の第一弾として、セミパーソナルジム「GOODLIFE GYM」等を運営するGOODLIFE社・GDS社の全株式を取得。

対象会社	株式会社GOODLIFE／株式会社GDS
事業内容	セミパーソナルジム「GOODLIFE GYM」等 3ブランドの運営（右記参照）
店舗網	合計66店舗（直営17店舗・FC49店舗）
売主	創業者 鈴木涼太氏
取得比率	100%（株式譲渡）
取得価額	560百万円
資金調達	全額を銀行借入により調達
株式取得日	2026年11月1日（完了）

※ 本案件の詳細については、2026年10月15日に開示しました「GOODLIFE社・GDS社の株式取得についての説明資料」及び説明動画をご参照ください。

GOODLIFE GYM　セミパーソナルジム / ㈱GOODLIFE

トレーナー1名が最大4名を同時に指導する「セミパーソナル」。
通い放題・週1回のコースを月額制で提供（マンツーマンコースも併設）

店舗数	プラン（月額）	営業時間
直営12店舗・FC49店舗 (計61店舗)	通い放題 19,800円 週1回 14,800円	平日 9:00〜22:00 土日祝 10:00〜18:00

THE PORT Personal Pilates　ピラティス/ ㈱GDS

最大3名のセミパーソナルマシンピラティス。
月4回・月8回・通い放題のコースを月額制で提供

店舗数	プラン（月額）	営業時間
直営4店舗	月4回 16,500円 通い放題 22,000円	平日 9:00〜22:00 土日祝 9:00〜18:00

TUNE STRETCH　セルフ型マシンストレッチ / ㈱GDS

専用マシンによるセルフ型ストレッチ。
予約不要・24時間営業の新業態（2026年6月開業）

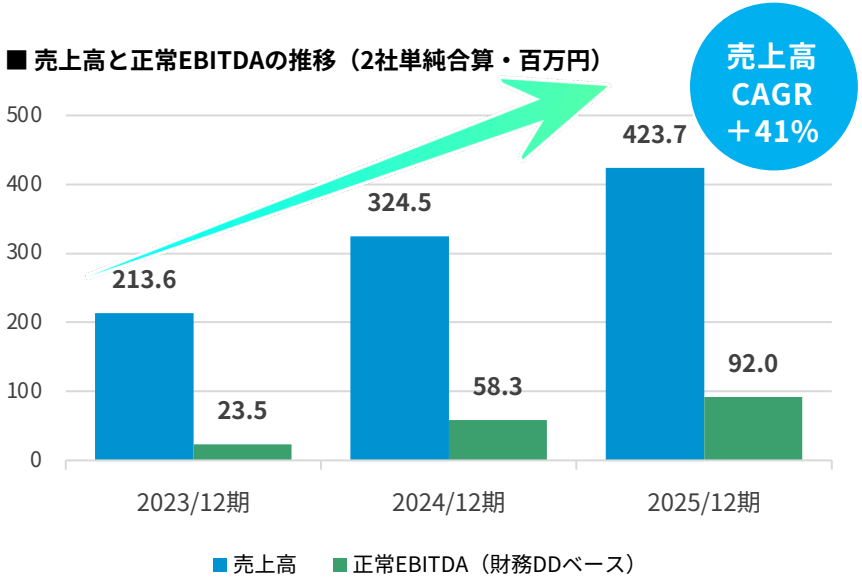
店舗数	プラン（月額）	営業時間
直営1店舗	月額 9,800円〜 (セルフ利用・予約不要)	24時間営業

プラン・営業時間は各ブランドの公表情報（2026年10月末時点・代表的な店舗の例。営業時間は店舗により異なる）

GOODLIFE社・GDS社の株式取得について② ｜対象会社の業績・バリュエーション

2社合算の売上高は213→424百万円（年平均＋41%）、正常EBITDAは24→92百万円に改善。
足元の実力値ベースでは、取得価額に基づくEV/EBITDA倍率は約4.5倍。

■ 売上高と正常EBITDAの推移（2社単純合算・百万円）



■ 2社単純合算の業績（百万円）

	2023/12期	2024/12期	2025/12期
売上高	213.6	324.5	423.7
営業利益	▲13.7	12.3	3.1
正常EBITDA （財務DDベース・非経常費用等を除外）	23.5	58.3	92.0

※ GOODLIFE（12月決算）とGDS（1月決算）の数値を単純合算。
2024/12期にはGDSの2025/1期、2025/12期にはGDSの2026/1期を合算しており、決算期の1ヶ月のズレは調整していません。2023/12期はGDS設立前（2024年2月設立）のためGOODLIFE単体です

※ 売上高・営業利益は各社の決算書ベース。
正常EBITDAは、第三者による財務デューデリジェンスにおいて、非経常的な費用やグループイン後に発生しない費用を除外して算出した正常収益力（2023/12期はGOODLIFE単体、2024/12期以降は2社合算）

足元の実力値ベースの EV/EBITDA倍率 **約4.5倍**

■ 補足：足元の収益力と取得倍率
2025/12期はTHE PORT（ピラティス）の新店開業に伴う立ち上げ期で、先行費用が発生していました。
直近期は既存店の成熟と新店の黒字化により収益性がさらに改善しており、
当社が把握する最新の実力値ベースでは、取得価額に基づくEV/EBITDA倍率は4.5倍程度と見ています（成長・シナジーは未織込）。

GOODLIFE社・GDS社の株式取得について③ ｜グループイン後のアクション

自ら店舗を持つことで、無人化ソリューションを実際の運営データで磨き込み、
フィットネス業界に特化したパッケージとして展開。Akerun等本業の需要創出に返ってくることが本件の本命。

STEP 1 ｜実証の場

自社店舗に
無人化・省人化パッケージを導入。
運営データと現場ノウハウを取得

STEP 2 ｜作り込み

フィットネス業界特化
無人化・省人化ソリューションとして、
機能・運用をパッケージ化

STEP 3 ｜本業への還流

業界(24時間ジム等)へ外販し、
新規顧客獲得・ARPU向上

■なぜ自ら店舗を持つのか（実証の場）

- 導入・運用データが直接得られ、**プロダクト改善のサイクルが速い**
- 「有人×無人のハイブリッド運営」という**業界向けの型**を、自社の実績として提示できる
- 店舗運営の標準化ノウハウが、Migakunの業務設計・fixUの機能に反映される（例：ジム特有の会員管理機能のfixUでの実装）

■本業への還流イメージ

- FC店を含むグループ店舗への**パッケージ導入（自社需要）**
- フィットネス業界（24時間・省人型ジム等）への**外販（外部需要）**
- 同様の「有人メイン業態」への横展開

© Photosynth Inc.



少子高齢化社会を支える 無人化・省人化産業のトップランナーが集結！

日本における将来的な基幹産業となる「無人化・省人化産業」を テーマとした日本初のカンファレンスイベントとして、 社会課題の解決に向けた提言と新たな産業のプレイヤーに向けた 情報発信のプラットフォームとなることを目指します。

■ 開催概要

日　　時：2026年11月18日（水）13:00〜17:40（開場：12:30〜）
会　　場：東京ミッドタウン ホール（〒107-0052 東京都港区赤坂9-7-1）
参　加　費：無料（事前申込制・先着順）
特設サイト：https://photosynth.co.jp/summit2026

■ 当社にとっての位置付け

「無人化・省人化産業」のキックオフを当社が主導し、
中長期的な業界リーダーとしてのポジションを確立するための重要な投資

入場無料　申込先着順　交流会アリ

申込みはこちら！

※ 詳細はプレスリリース（2026年10月9日）および特設サイト（https://photosynth.co.jp/summit2026）をご参照ください

その他のトピックス｜コーポレートサイトとAkerunサービスサイトを刷新

コーポレートサイト：企業ビジョンをコンセプトに全面刷新



「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。」（企業ビジョン）をコンセプトに、コンテンツを拡充

- 企業ビジョンを表現するデザインやメッセージを刷新
- 自律型の物理空間のためのテクノロジーや導入イメージなどを紹介
- 自律型の物理空間を実現している顧客事例コンテンツを新設

コーポレートサイト：https://photosynth.co.jp/

Akerunサービスサイト：信頼性・拡張性・革新性をコアに刷新



「Akerun入退室管理システム」の優位性である「信頼性・拡張性・革新性」を柱に、 知りたい情報にシームレスにアクセスできる設計に

- Akerunのブランドコンセプトを表現したシンプルかつ力強いデザインに
- 業種ごとの課題やユースケース、導入後のメリットなどを詳細に解説
- 訪問者が必要な情報をスムーズに取得できるサイト設計

Akerunサービスサイト：https://akerun.com/

当社グループにおける「PHP」の脆弱性への対応について

主要サービスのAkerunでは、PHPを使用していないためサービスご利用への影響はありません。
また、サービスなどの一部にPHPを使用していたfixUも、対応を完了しています。当社グループでは、引き続きお客様に安心してサービスをご利用いただけるよう、適切なセキュリティ対策に取り組んでいます。

※ 詳細はプレスリリース（2026年9月29日）をご参照ください

その他のトピックス｜Akerunデジタル身分証／学生証の普及に向けた連携・協業

フェリカネットワークスの「学生証プラットフォーム」に対応



Diginin™

■ 連携の概要（2026年7月発表）

- フェリカネットワークスが提供する国際標準規格 mdocを活用した「学生証プラットフォーム」に「Akerunデジタル身分証／学生証」が対応

■ 狙い

- 国際・国内標準規格の枠組みに対応し、便利で安全な身分証を実現、大学間や大学内外の各種サービスとの連携拡大
- 「Akerunデジタル身分証／学生証」の提供拡大と需要創出

※ 詳細は各プレスリリース（2026年7月15日・7月27日）をご参照ください

クマヒラと協業し、デジタル身分証の行政・教育機関に拡販

Photosynth × Kumahira

■ 協業の概要（2026年7月発表）

- クマヒラの入退室管理「セキュリティシステムGG-2」の連携機能を共同開発（2026年中の提供開始予定）
- クマヒラ：1898年創業、金庫設備・入退室管理など物理セキュリティのトータル企業

■ 狙い

- 行政・教育機関で急拡大するデジタルID需要を取り込み、デジタル身分証と入退室管理の一体運用を実現
- 「Akerunデジタル身分証」の提供拡大と需要創出

アジェンダ



①エグゼクティブ・サマリー

② 2026年12月期 第3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）

© Photosynth Inc.

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 取締役副社長　渡邉宏明 取締役　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	174名 / 正社員数(2026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 • 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

経営陣紹介

Photosynth



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。



取締役副社長
渡邉宏明
株式会社MIWA Akerun Technologies社長
ソフトバンクで法人営業や米PayPal社との合弁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。



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 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
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 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。



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。



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 Inc.

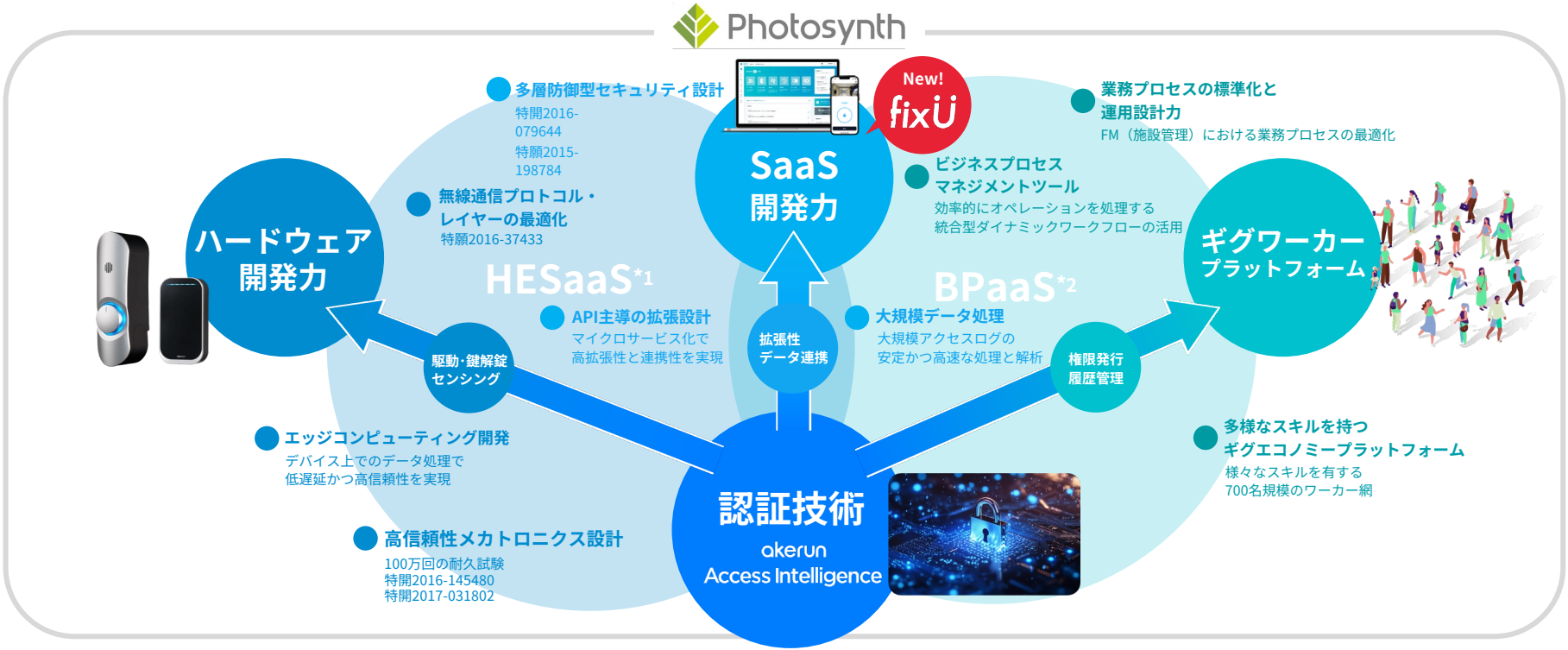
私たちの想い(Mission／Vision)



© Photosynth Inc.

Photosynthのコアコンピタンス

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。

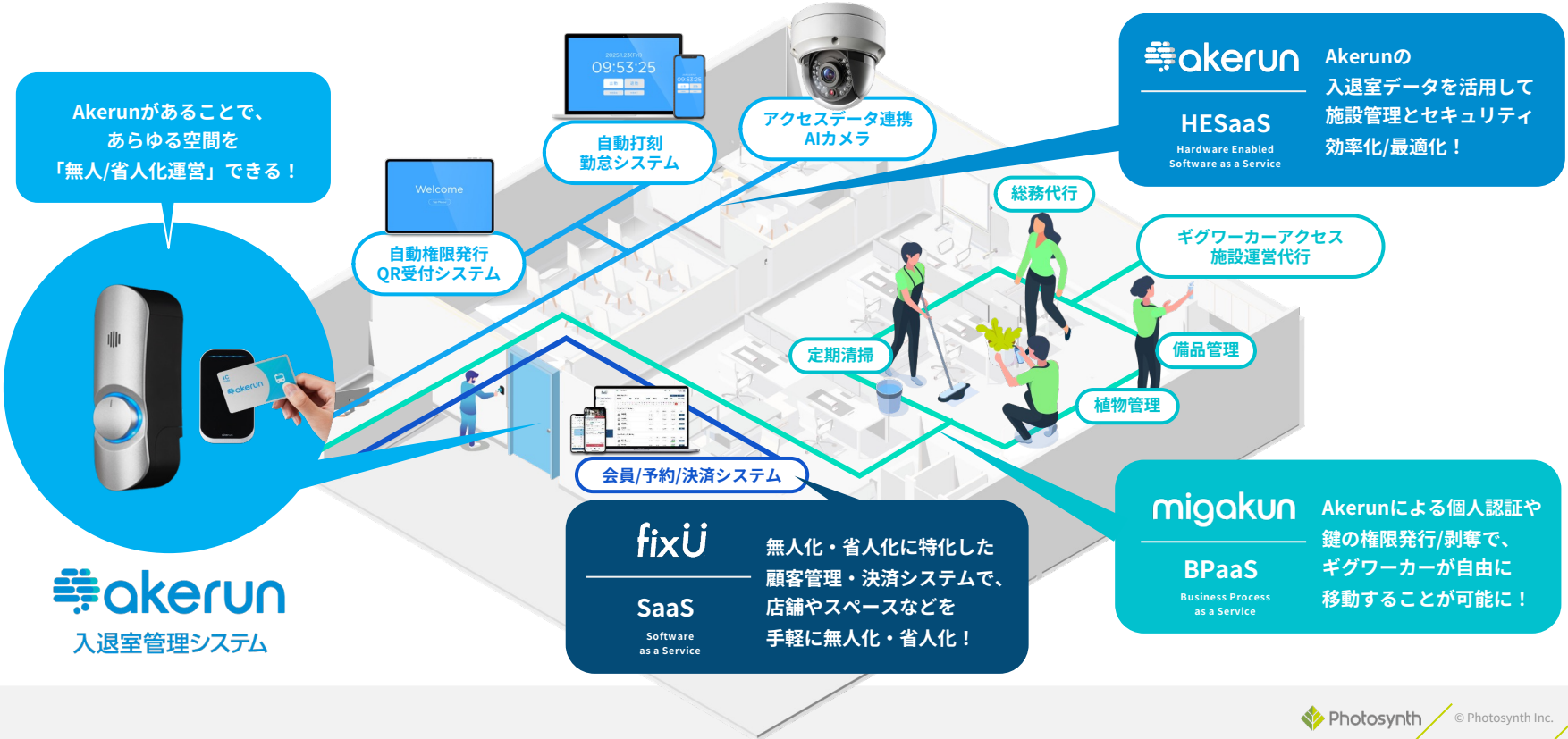


*1 HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデルを組み合わせた提供モデル。
*2 BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略で、企業などにおける業務プロセスをアウトソースするとともに、クラウドなどのテクノロジーを活用して業務効率の向上を実現するサービス提供モデル。

© Photosynth Inc.

Photosynthの提供価値

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。



© Photosynth Inc.

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

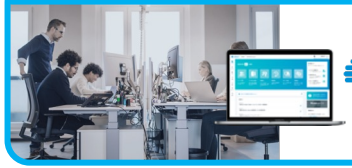


Akerunアプリで
個人を認証

Cloud

Cloud

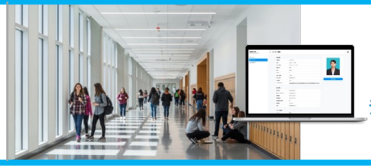
管理ツール(SaaS)



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

Cloud

認証プラットフォーム



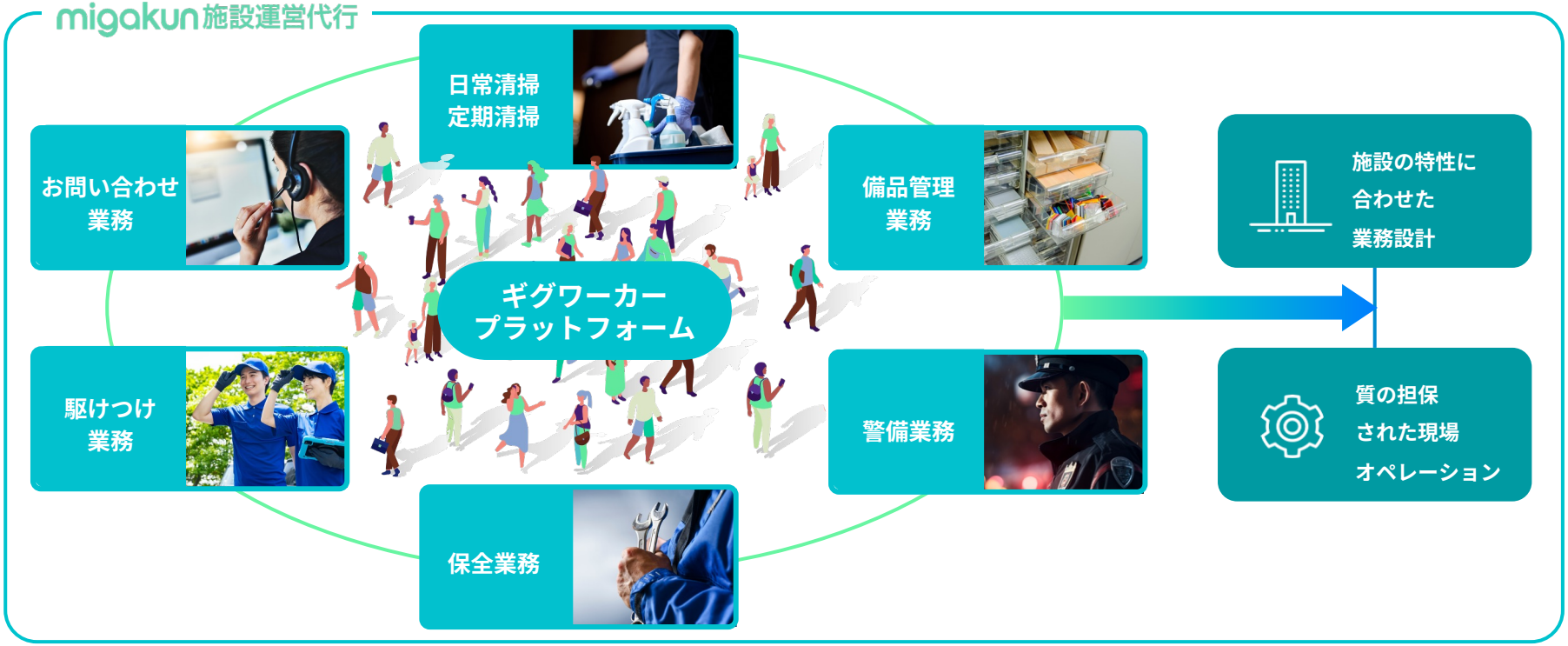
akerun
Access Intelligence

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

© Photosynth Inc.

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無人化/省人化空間を加速します。



fixUの概要

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。

fixU Photosynth GROUP

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

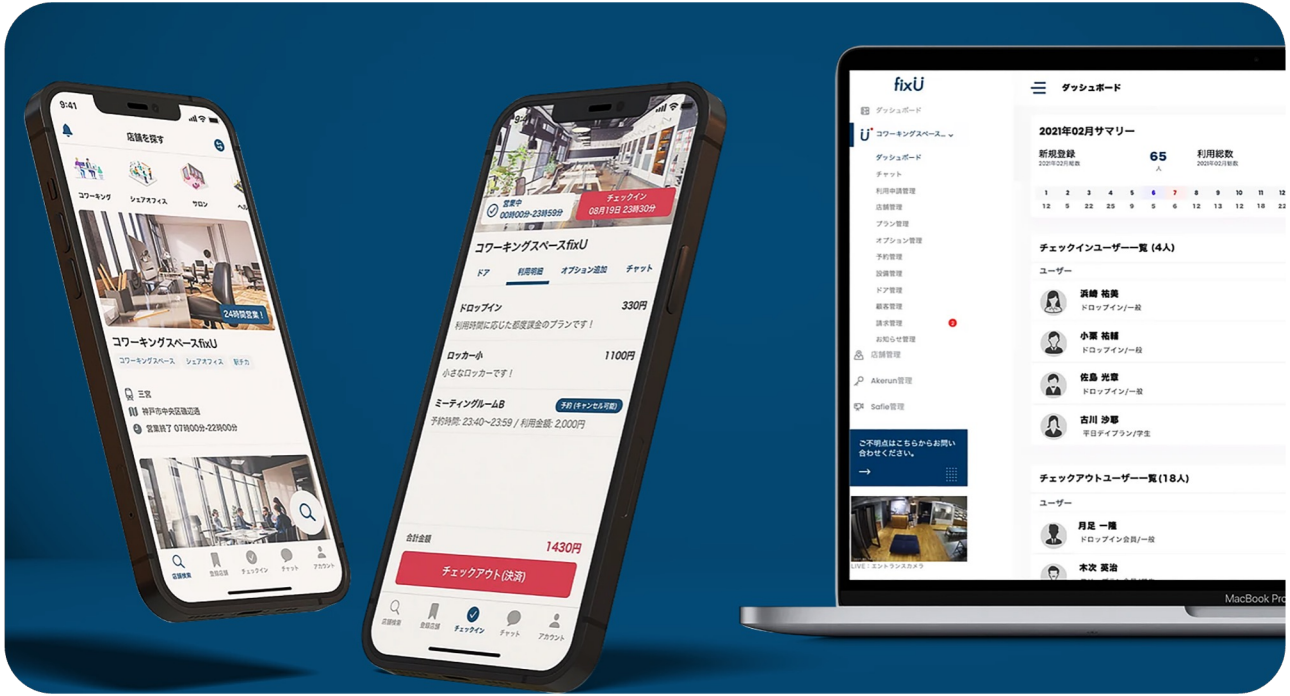
小売・物販
無人小売店

保育施設
保育園
幼稚園
学童保育

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



© Photosynth Inc.

アジェンダ



①エグゼクティブ・サマリー

② 2026年12月期 第3四半期決算

③ 2026年12月期 第3四半期　トピックス

④ 会社概要と事業概要

⑤ APPENDIX（中期経営計画）

© Photosynth Inc.

成長戦略サマリー / 注力方針

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

※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。

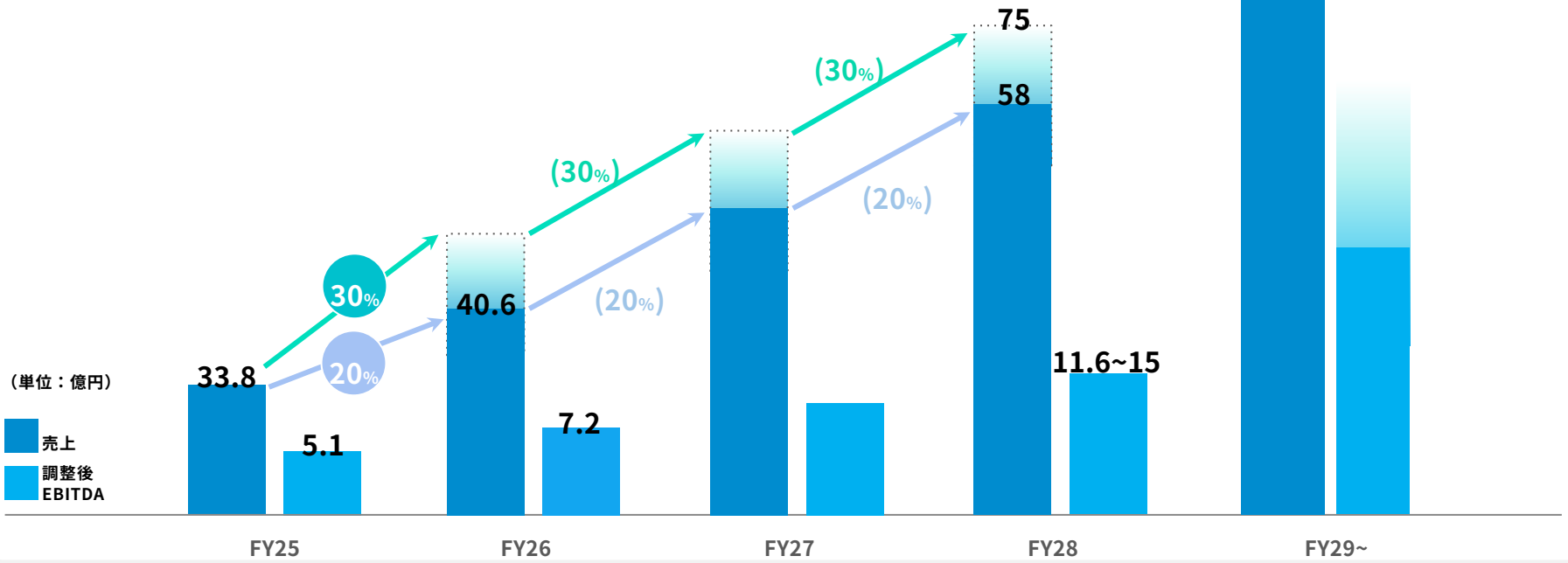
© Photosynth Inc.

定量目標 / 中期経営計画期間に目指す目標

①売上成長率*1 20%～30%に再加速！

②2028年12月期 売上58~75億円を達成！

③2028年12月期 調整後EBITDA*2 11.6~15億円を達成！



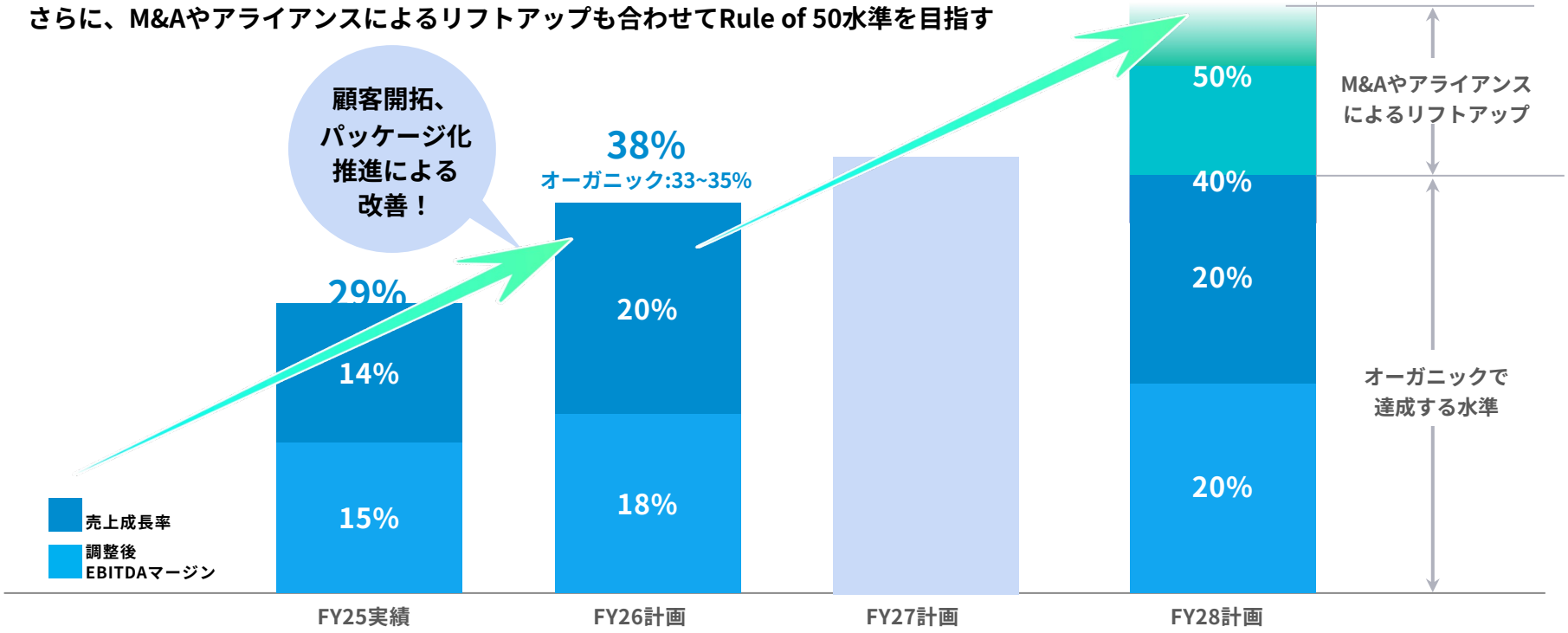
(*1) 2026年12月期から2028年12月期にかけての年次平均売上成長率。
(*2) 調整後EBITDA＝営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+フィジカルAI領域の研究開発費。

© Photosynth Inc.

Rule of X[*1]について

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。

© Photosynth Inc.

2026年12月期ガイダンス

■ 売上

2026年12月期は、Akerun周辺領域の
様々なニーズや用途における他サービスの
クロスセルやソリューションのパッケージ化
による収益機会の拡大により、
売上は4,062百万円（前期比+20%）と
成長スピードの再加速を計画。

■ 調整後EBITDA・営業利益

中長期目線での投資は継続しつつも、
収益性向上に努め、本業の収益力を示す指標
である調整後EBITDAは、40%超の成長となる
720百万円を計画。
なお、のれん償却や株式報酬等のノンキャッシュ
費用の影響を考慮し、営業利益は240百万円と
微増を計画。

	2025年12月期 通期実績	2026年12月期 通期ガイダンス	増減率
売上	3,384百万円	4,062百万円	+20.0%
調整後EBITDA	512百万円	720百万円	+40.6%
営業利益	231百万円	240百万円	+3.8%
経常利益	234百万円	240百万円	+2.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	291百万円	295百万円	+1.1%

© Photosynth Inc.

参考資料とIR方針

■ 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週間をめどに掲載予定です）
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週間をめど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

© Photosynth Inc.

ディスクレーマー

■ 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。

© Photosynth Inc.


Photosynth
つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む