

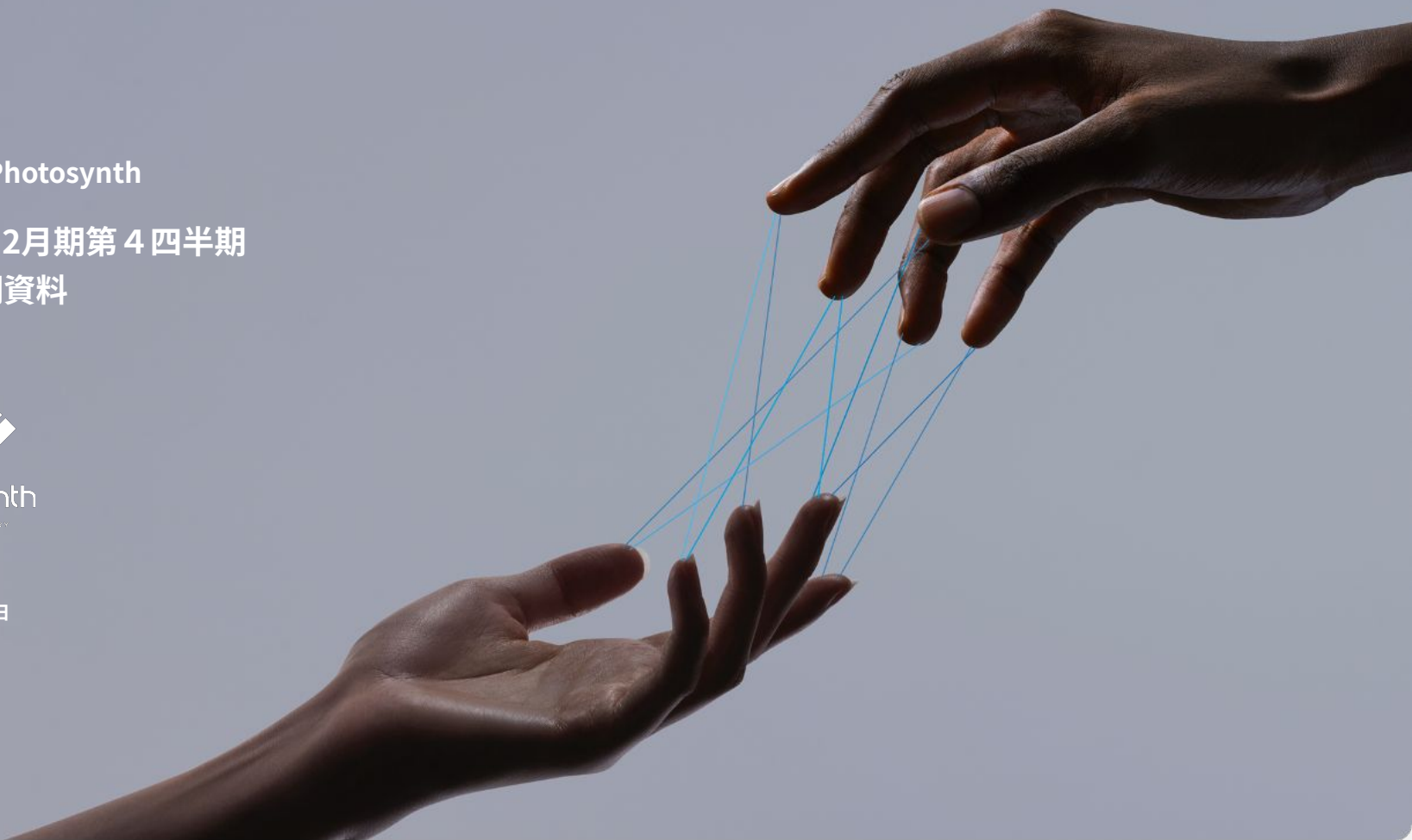
株式会社Photosynth

2024年12月期第4四半期
決算説明資料



Photosynth
100th ANNIVERSARY

2025年2月12日



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第4四半期決算説明
- ③ 2025年12月期ガイダンス
- ④ 補足事業数値



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第4四半期決算説明
- ③ 2025年12月期ガイダンス
- ④ 補足事業数値



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 井上英輔
	取締役副社長	渡邊宏明	常勤監査役 島田和衛
	取締役	高橋謙輔	社外監査役 矢澤昌史
	取締役	熊谷悠哉	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	143名 / 正社員数(2024年12月31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、札幌、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」の開発・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
高橋謙輔

経営管理部管掌役員

監査法人トーマツを経て、「築地銀だこ」を展開するホットランドの取締役として、東証マザーズへの上場、東証一部への市場変更を統括。公認会計士。



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、フォトシンス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。



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。



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
村上航一

経営管理部部長

EY新日本で様々な企業や組織の経営基盤の強化に貢献。フォトシンス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 Information Security Officer (CISO)
小嶋聡史

最高情報セキュリティ責任者

IIJ、グリ、DMM.comなどで、セキュリティサービス、SREなどのプロジェクトをリード。数百名規模の開発組織のリードエンジニアの経験も有する。



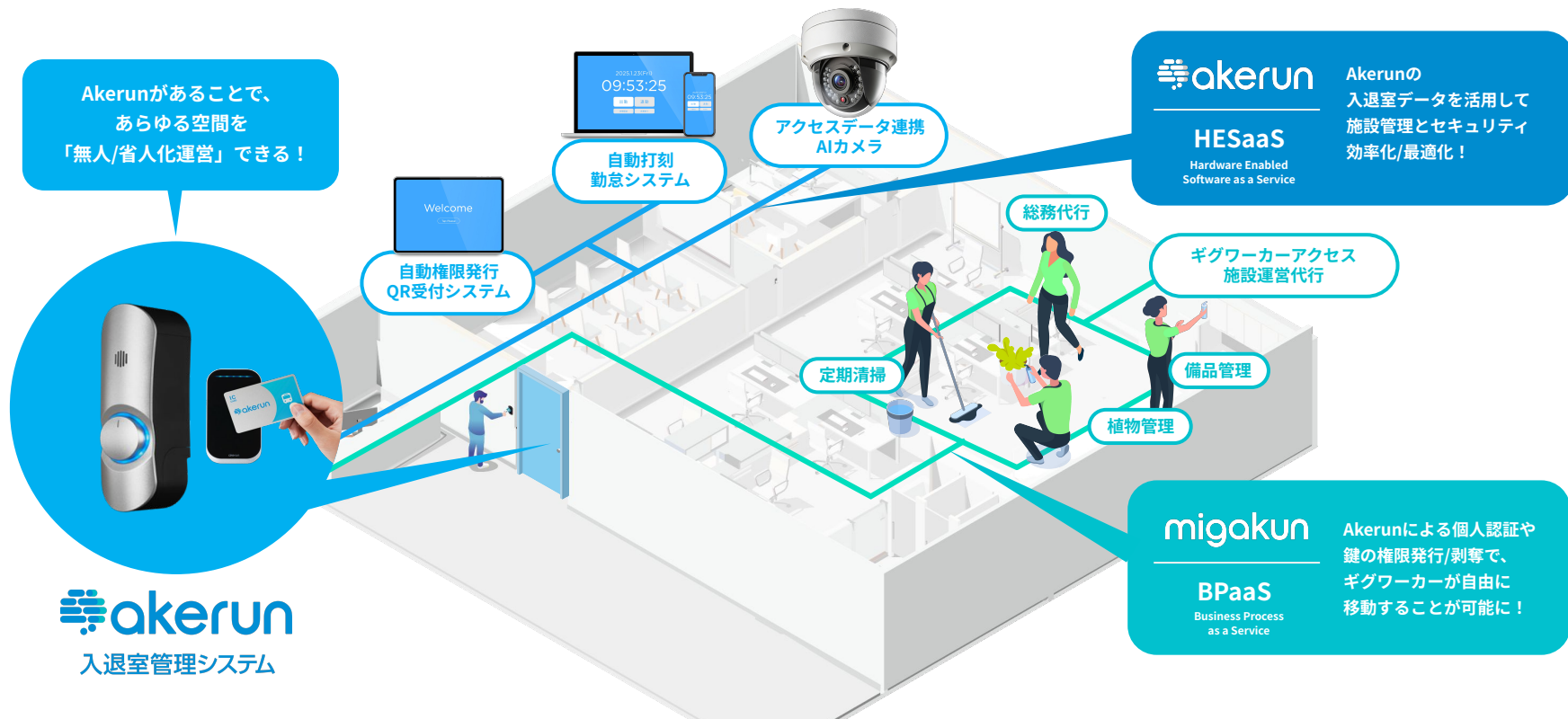
VPoE
安部晃嘉

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。

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。



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。

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

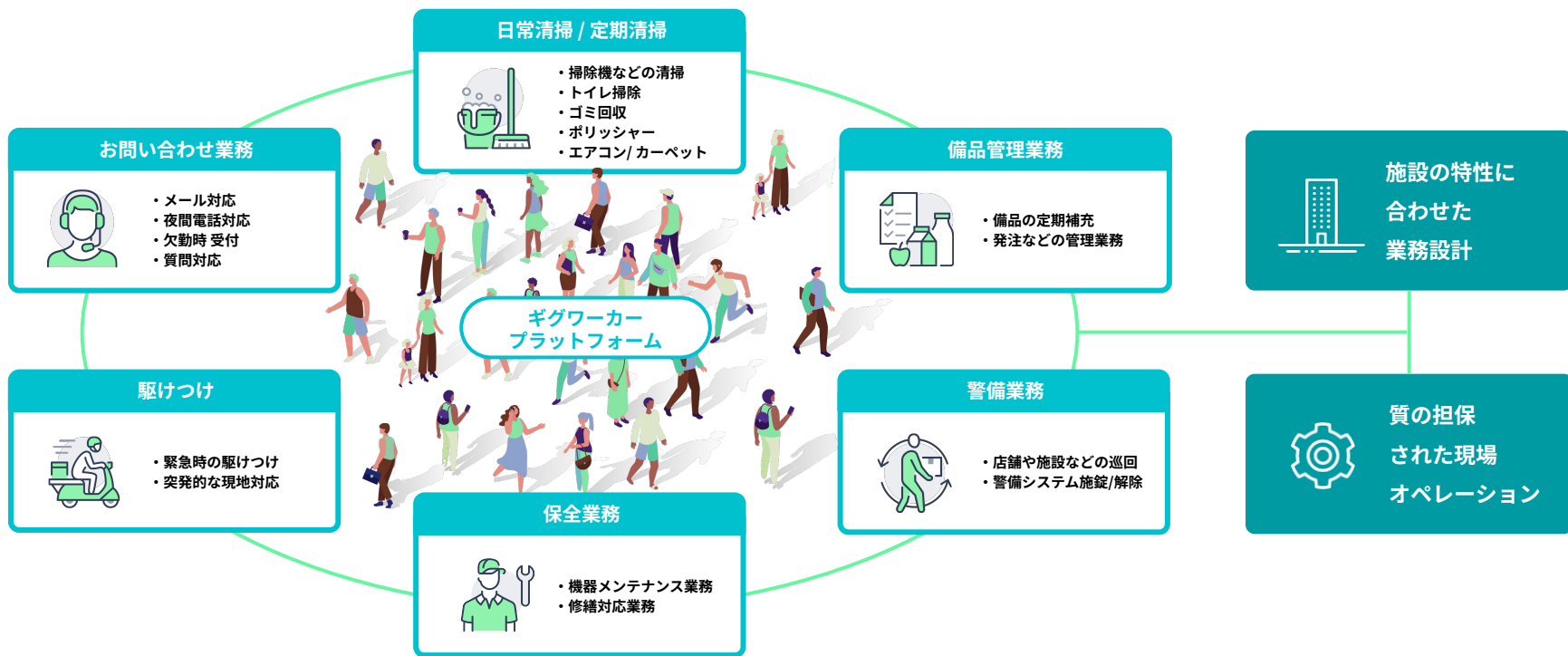


akerun Access Intelligence 物理IDとデジタルIDを紐づけて
ひとつのIDで空間をつなげるアクセス認証基盤

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 2024年12月期 第4四半期決算説明
- ③ 2025年12月期ガイダンス
- ④ 補足事業数値



Financials

<p>売上高^{*1}</p> <p>7.7 億円+</p> <p>前年同期比^{*2} : +10.4%</p>	<p>売上総利益^{*1}</p> <p>5.9 億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +8.1%</p>	<p>営業利益^{*1}</p> <p>-0.3 億円</p> <p>前年同期比^{*2} : - %</p>
<p>ARR (全社) ^{*3 *6}</p> <p>28.9 億円</p> <p>前年同期比^{*2} : +11.0%</p> <p>リカーリング売上比率 : 92.9%</p>	<p>ARPU (全社) ^{*4 *6}</p> <p>42,405 円</p> <p>前年同期比^{*2} : +6.6%</p>	<p>Churn Rate (全社) ^{*5 *6}</p> <p>1.16 %</p>

(*1) 2024年12月期第4四半期実績（10月～12月）。当社は12月期決算。

(*2) 2024年12月期第4四半期実績。対前年同期比。

(*3) Annual Recurring Revenueの略語。2024年12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。2024年12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) 解約したMRRを解約前のMRRで除した割合の直近12か月移動平均。

(*6) 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月期第1四半期まで掲載していた「四半期粗利率」「現契約社数」については後段の補足事業数値にて説明している。

ハイライト



連結グループでの

通期営業黒字化を達成



Akerun導入台数の増加、Migakunの伸長により

売上高・営業利益が順調に拡大

ローライト



主に大口顧客の解約などにより、

ARPUとChurn Rateが一時的に若干減少

■ 売上高

通期計画に対し、進捗率は100.4%と

計画を上振れて達成しています。

主力サービスであるAkerunの

新規顧客及び既存顧客における導入が堅調に推移し、
また7月から本格展開しているギグワーカープラット

フォームを活用した施設運営BPaaS事業

Migakunも堅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2024年12月期の

連結営業利益の黒字幅が上振れました。

	2024年12月期 第4四半期実績	2024年12月期 通期計画 (2024年11月上方修正)	達成率
売上高	2,961百万円	2,950百万円	100.4%
売上原価	692百万円	—	—
売上総利益 (粗利)	2,268百万円	—	—
売上総利益率 (粗利率)	76.6%	—	—
営業利益	76百万円	60百万円	127.2%
経常利益	91百万円	70百万円	130.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	155百万円	110百万円	141.1%

■ 繰延税金資産の計上について

繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、2024年12月期において、繰延税金資産を計上し、法人税等調整額（△は利益）を△119百万円計上しました。

■ 特別損失（固定資産の減損損失）の計上について

当社の連結子会社である株式会社MIWA Akerun Technologiesの所有する有形固定資産及び無形固定資産について減損の兆候が認められたため、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づく回収可能性を検討した結果、減損損失153百万円を計上しました。

■ 特別損失（固定資産除却損）の計上について

当社の制作した自社利用ソフトウェアである特定用途向けWeb管理ツールについて、特定利用先の契約終了に伴い、将来の利用も見込まれないことから、当該ソフトウェアについて固定資産除却損41百万円を計上しました。

■ 売上高・売上総利益

売上高および売上総利益は、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

効率的な成長投資に切り替えたことに伴い、売上高の成長を達成しながら、販管費を抑えることができた結果、当社連結グループとして2024年12月期の連結営業利益の黒字化を達成しています。

	2023年12月期 第4四半期実績	2024年12月期 第4四半期実績	増減額	増減率
売上高	2,493百万円	2,961百万円	+468百万円	+18.8%
売上原価	463百万円	692百万円	+229百万円	+49.6%
売上総利益 (粗利)	2,030百万円	2,268百万円	+238百万円	+11.7%
売上総利益率 (粗利率)	81.4%	76.6%	—	▲4.8ppt
販売管理費	2,251百万円	2,192百万円	59百万円減少	2.6%減少
営業利益	▲221百万円	76百万円	+297百万円	—
経常利益	▲222百万円	91百万円	+313百万円	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲175百万円	155百万円	+330百万円	—

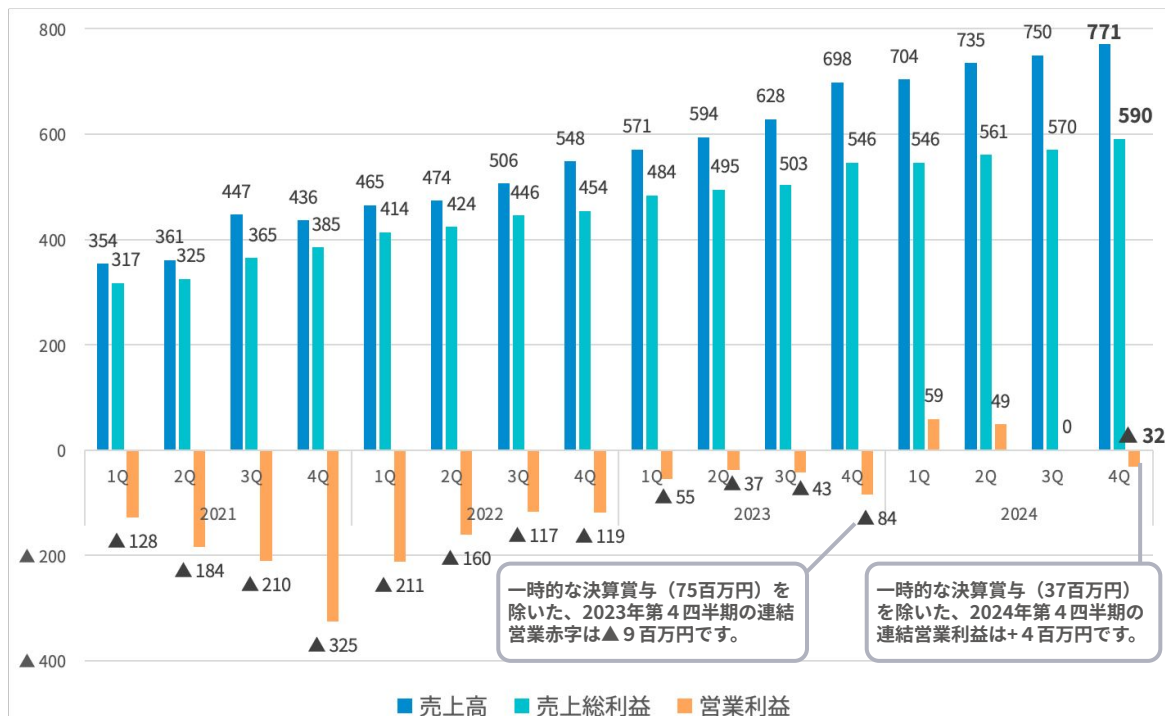
■ 売上高・売上総利益

売上高および売上総利益は、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。

■ 営業利益

効率的な成長投資に切り替えたことに伴い、売上高の成長を達成しながら、販管費を抑えたことで、一時的な決算賞与の支給を除いた当第4四半期営業利益は4百万円となり通期としての営業利益は計画よりも上振れて達成しています。

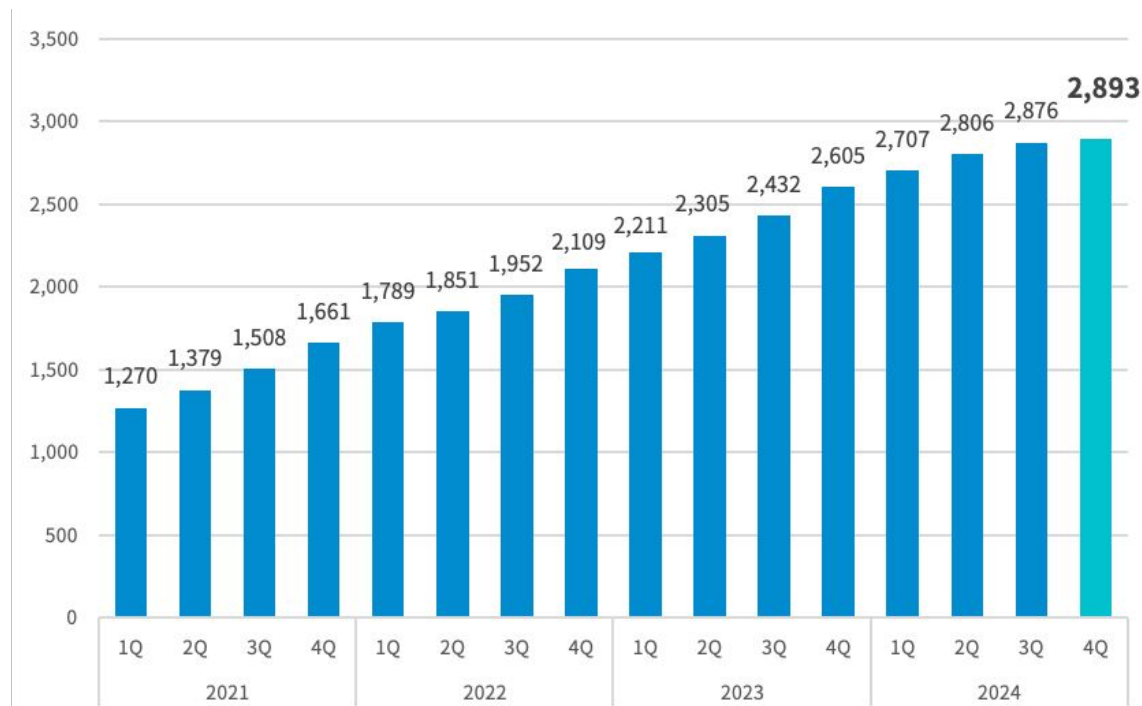
売上高と売上総利益および営業利益（百万円）



■ ARR (全社)

ARRは、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。

ARR (全社) 推移 (円/社)

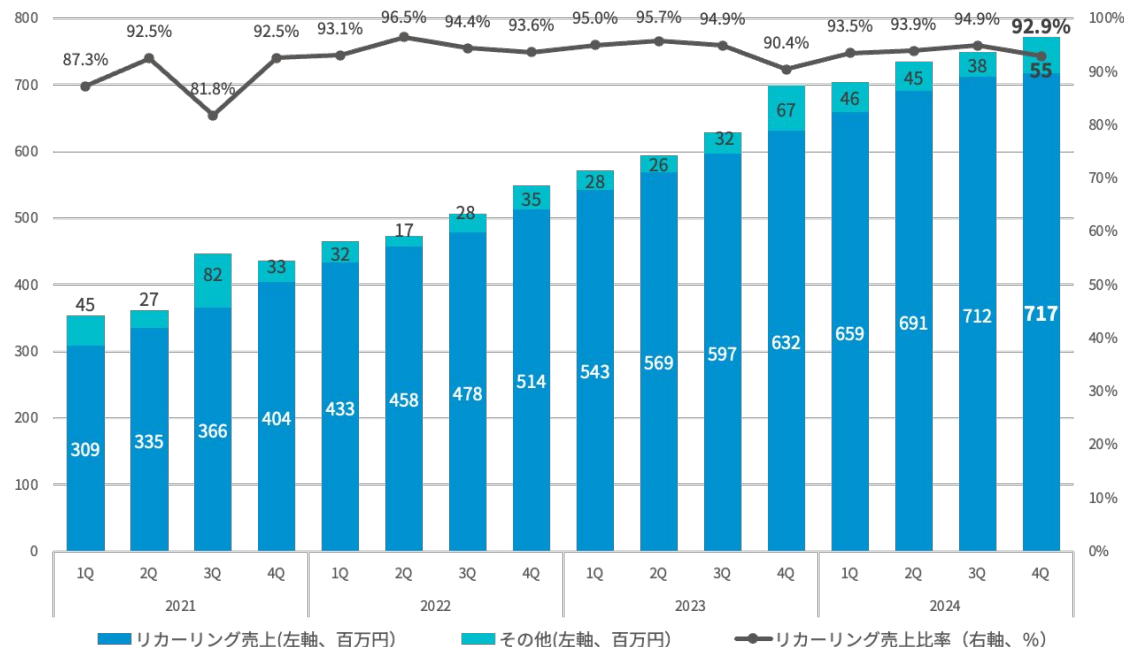


■ 売上高とリカーリング売上比率

売上高は、事業における継続的な売上を示すリカーリング売上が堅調に増加したことで、前年同四半期比で18.8%増加しました。

また、当第4四半期のリカーリング売上比率は92.9%となり、高水準を維持しています。

売上高（百万円）とリカーリング売上比率



(注) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。

(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。

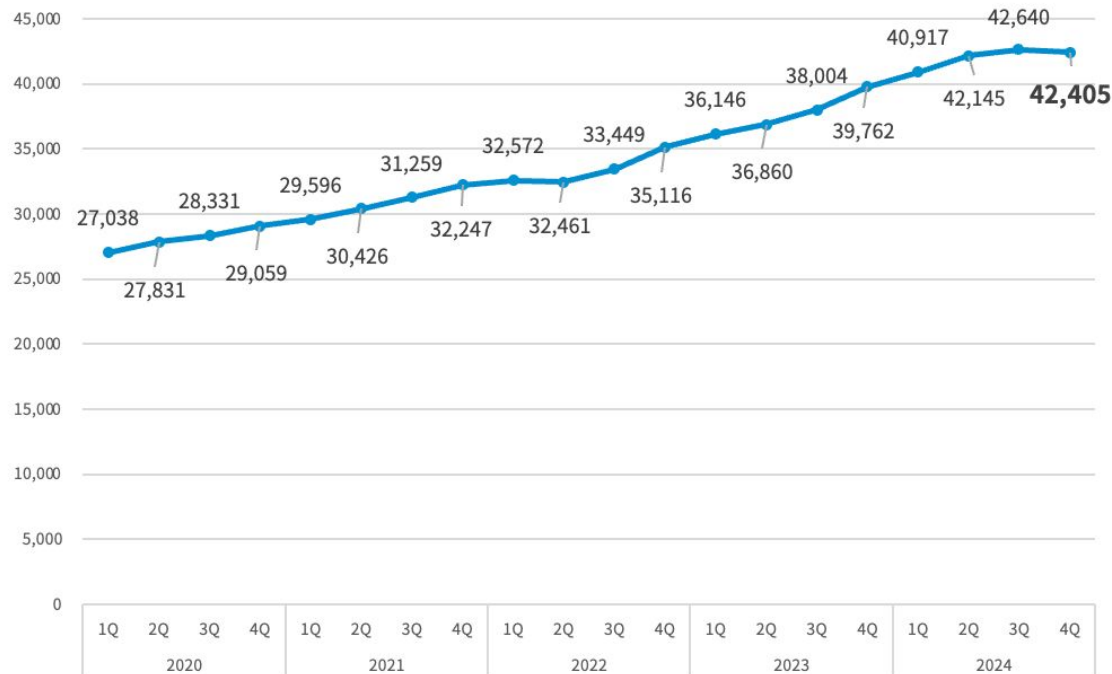
(注) 2024年12月期第2四半期から、Migakunの本格提供開始に伴い、管理会計の集計方法を修正したため、過去数字についても遡及して組替表記している。

■ ARPU（全社）

「1社あたりARPU（全社）」は、Akerunの1社あたりの導入台数の緩やかな拡大に加え、大規模企業や大型ビルなどの大口顧客の比率の増加、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、中期的な改善が継続しています。

なお、当第4四半期は、大口顧客による解約の影響で、直前四半期比で一時的に若干減少していますが、今後も拡大傾向は継続すると見込んでいます。

ARPU（全社）推移（円/社）

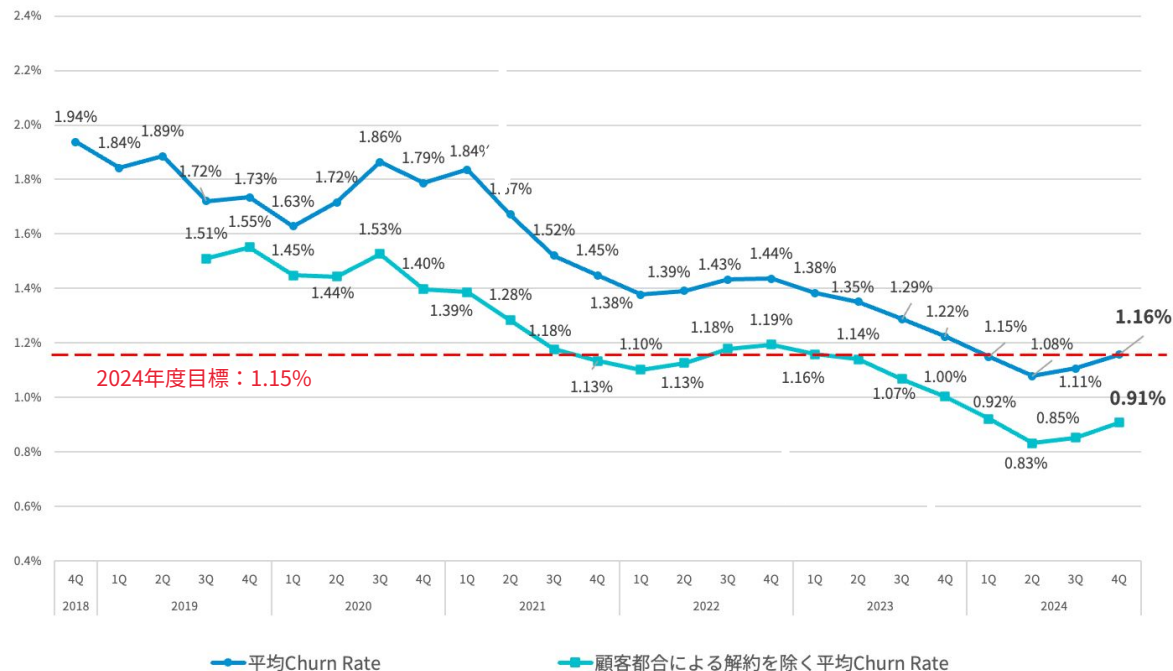


■ Churn Rate (全社)

当第4四半期のChurn Rate^{*1} (全社) は1.16%となり、2024年12月期のChurn Rate目標である1.15%を若干超過しましたが、通期でのChurn Rateの改善を達成しています。

「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。

平均Churn Rate (全社)



(*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

リカーリング売上の上振れにより、売上原価は若干増加しました。

■ 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、直前四半期比で微増したものの、前年同四半期比では減少し、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。

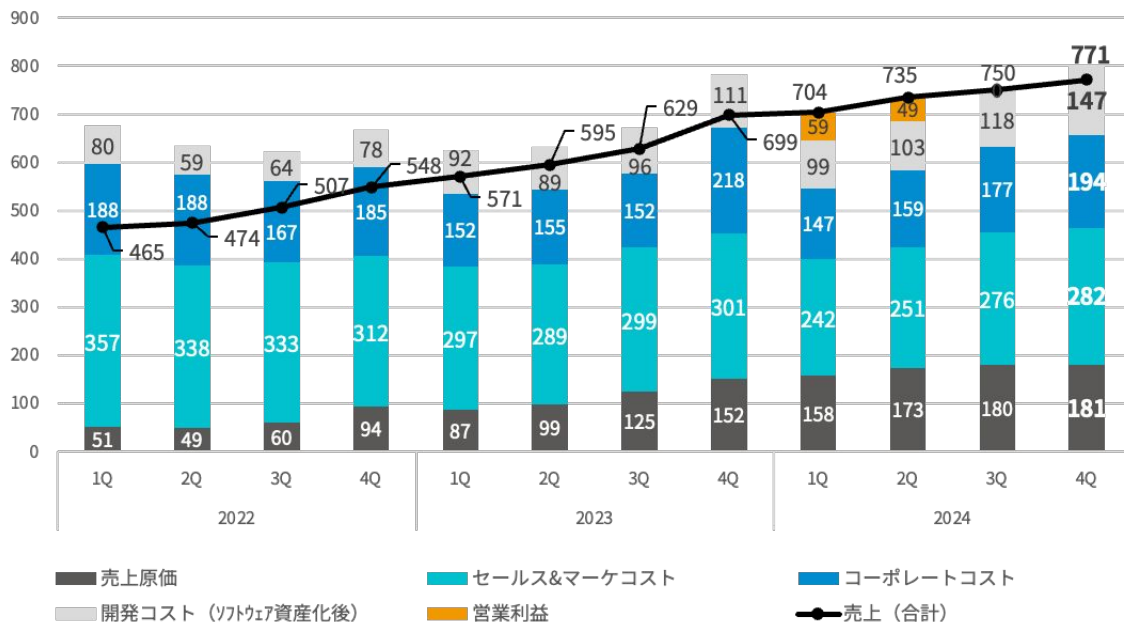
■ コーポレートコスト

主に一時的な決算賞与の影響により、直前四半期比で増加していますが、前年同四半期比では、減少しています。

■ 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などにより、前年同四半期比および直前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) 2021年12月期第2四半期以前の数値は、監査及びレビューを受けていない。
 (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、過去数字に関し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。

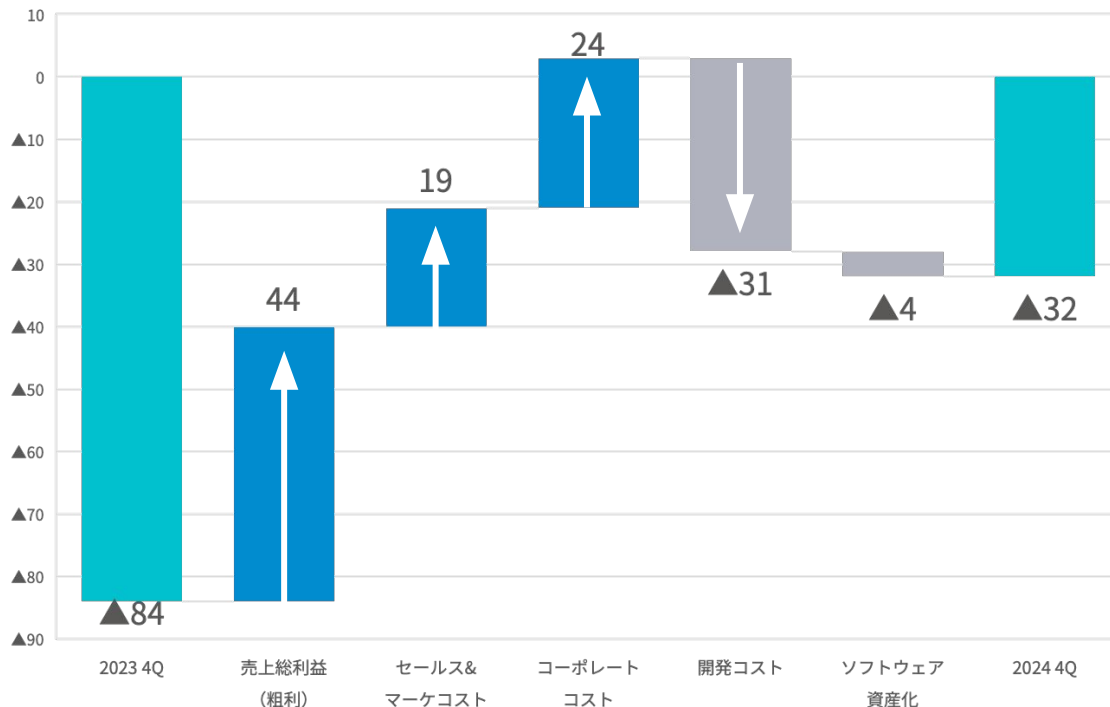
■ コーポレートコスト

主に昨年度の第4四半期に計上した
一時的な決算賞与との差額分が減少しました。

■ 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
増加した一方で、ソフトウェアの
資産化は減少しています。

損益変動要因（2023年度第4四半期 対 2024年度第4四半期、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いる一方で、
さらなる売上成長に向けて、
主にマーケティングコストが増加しました。

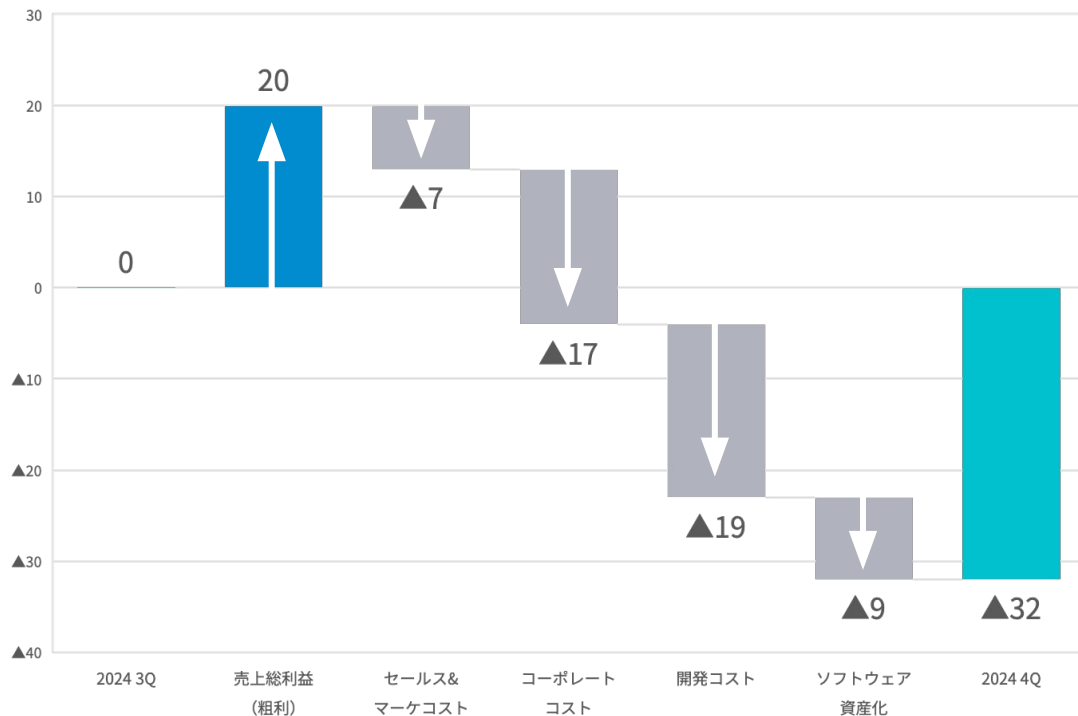
■ コーポレートコスト

主に当第4四半期に計上した一時的な決算賞与の
影響により増加しました。

■ 開発コスト及びソフトウェア資産化

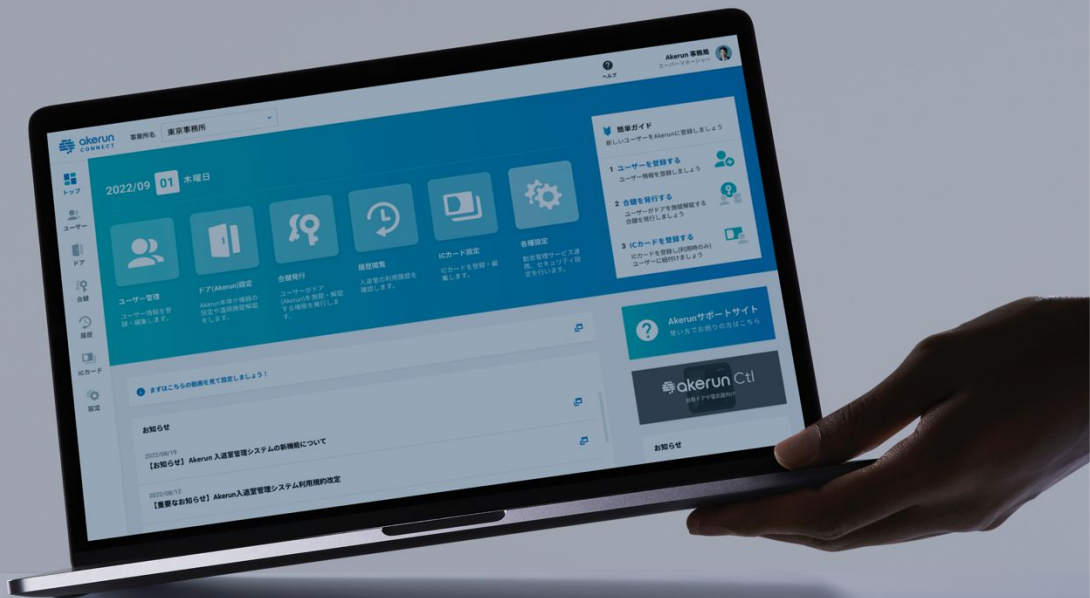
キャッシュベースの開発コストは増加した一方で、
ソフトウェアの資産化は減少しています。

損益変動要因（2024年度第3四半期 対 2024年度第4四半期、百万円）



アジェンダ

- ① 会社概要と事業概要
- ② 2024年12月期 第4四半期決算説明
- ③ 2025年12月期ガイダンス
- ④ 補足事業数値



2025年12月期ガイダンス

■ 売上高

2025年12月期は、Akerunの認知度を最大限に活用し、Akerun周辺領域の様々なニーズや用途においてMigakunなどの収益機会の拡大により、売上高は3,340百万円を計画しています。

2024年度の成長率よりやや逡減していますが、経営の効率性と収益性を高める製品やサービスの開発／提案により、効率性を重視しつつ、付加価値の最大化を図る経営を推進します。

■ 営業利益

2025年12月期は、主力サービスの売上拡大を実現しながら、中長期的な成長を見据えたAkerunのマーケット開拓とAkerunを基軸にしたサービスのソリューション開発に向けて適宜投資する予定です。

その結果として、営業利益は対前年比で100%以上の増加を見込み、160百万円を計画します。

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期計画	増減率
売上高	2,961百万円	3,340百万円	+12.8%
売上原価	692百万円	-	-
粗利	2,268百万円	-	-
粗利率	76.6%	-	-
営業利益	76百万円	160百万円	+109.6%
経常利益	91百万円	160百万円	+75.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	155百万円	280百万円	+80.4%

アジェンダ

① 会社概要と事業概要

② 2024年12月期 第4四半期決算説明

③ 2025年12月期ガイダンス

④ 補足事業数値



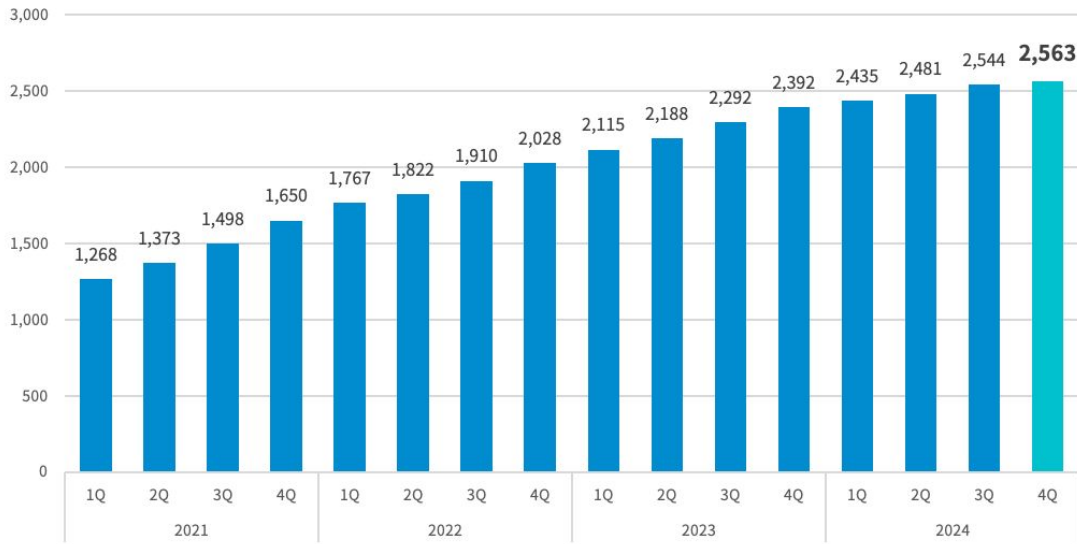
ARRは 引き続き成長

AkerunのARR成長率は、営業利益の黒字化を前提としたコスト圧縮など効率的な営業活動を重視したことから、生産性の向上は順調に進捗している一方で、ARR成長率としては逡減しています。

なお、全社ARRは新規事業の成長などにより、順調に進捗しています。

(*1) Annual Recurring Revenueの略語。各期末サブスクリプション売上を12倍することにより算出。

Akerun ARR (百万円)



KPI

主力事業のAkerun入室管理システムは、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSとしてサービス提供し、事業の成長性を表すARRを重要経営指標としています。

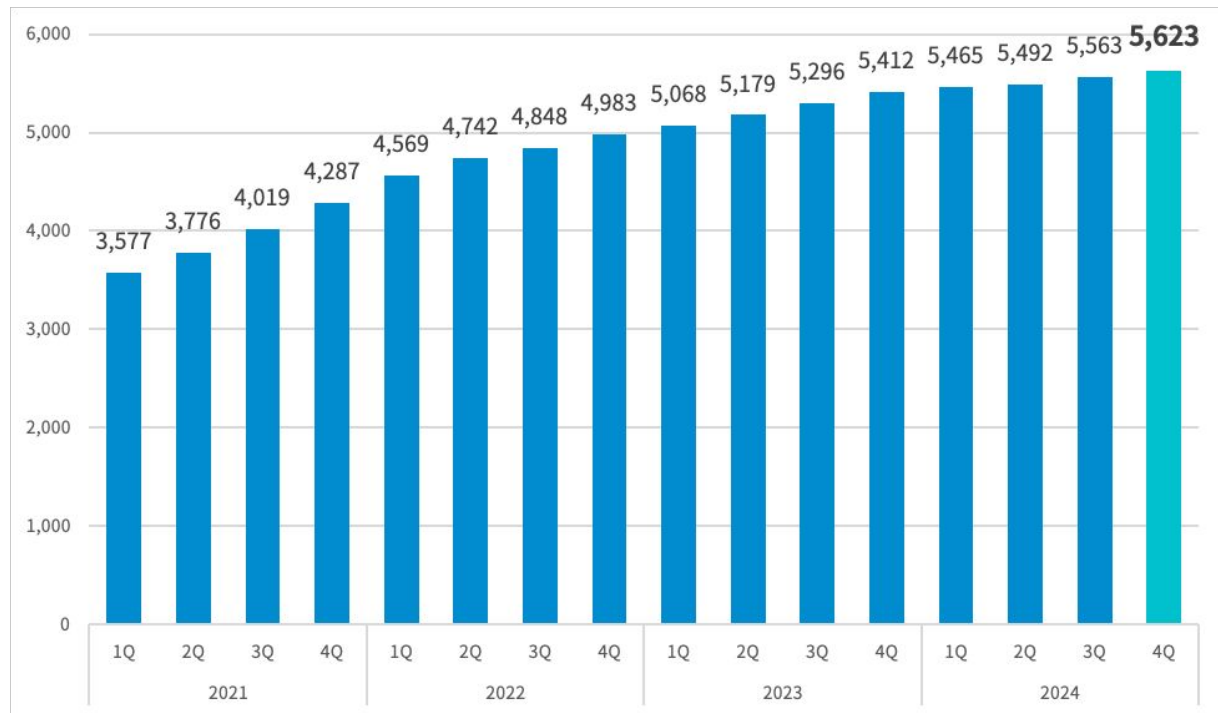


現契約社数は 5,600社超に

直販に加えて様々なパートナーを通じた販売網の構築など、営業チャンネル戦略が功を奏し、着実に顧客数を伸ばしています。

また、大口顧客比率の増加などにより、ARR成長率 > 社数成長率となっています。

Akerun 期末契約社数推移

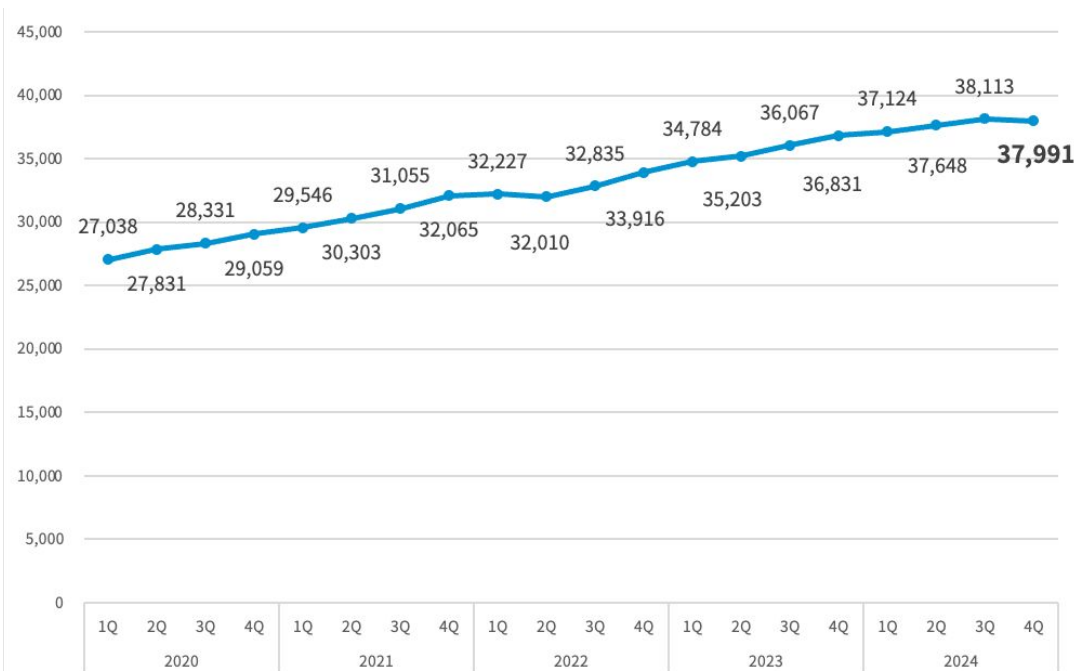


ARPUは 中長期で拡大傾向

「1社あたりARPU（Akerun）」は、1社あたり導入台数の緩やかな拡大に加え、大規模企業や大型ビルなどの大口顧客の比率の増加、API連携などのクロスセルの拡大などにより、中期的な改善が継続しています。

なお、当第4四半期は、大口顧客による解約の影響で、直前四半期比で一時的に若干減少していますが、今後も拡大傾向は継続すると見込んでいます。

ARPU（Akerun）推移（円/社）

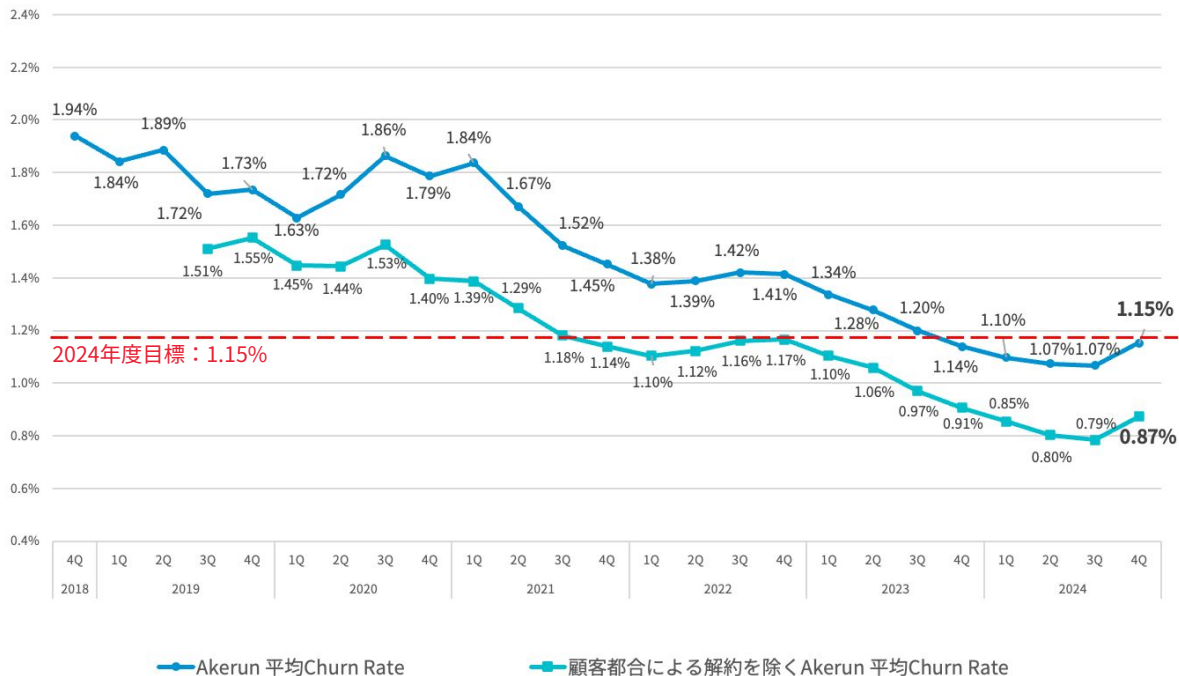


Churn Rate^{*1} は 改善傾向が継続

当第4四半期のChurn Rateは
1.15%となり、2024年12月期の
Churn Rate目標を達成しています。

「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などにより、さらなる改善を見込んでいます。

平均Churn Rate (Akerun)



(*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

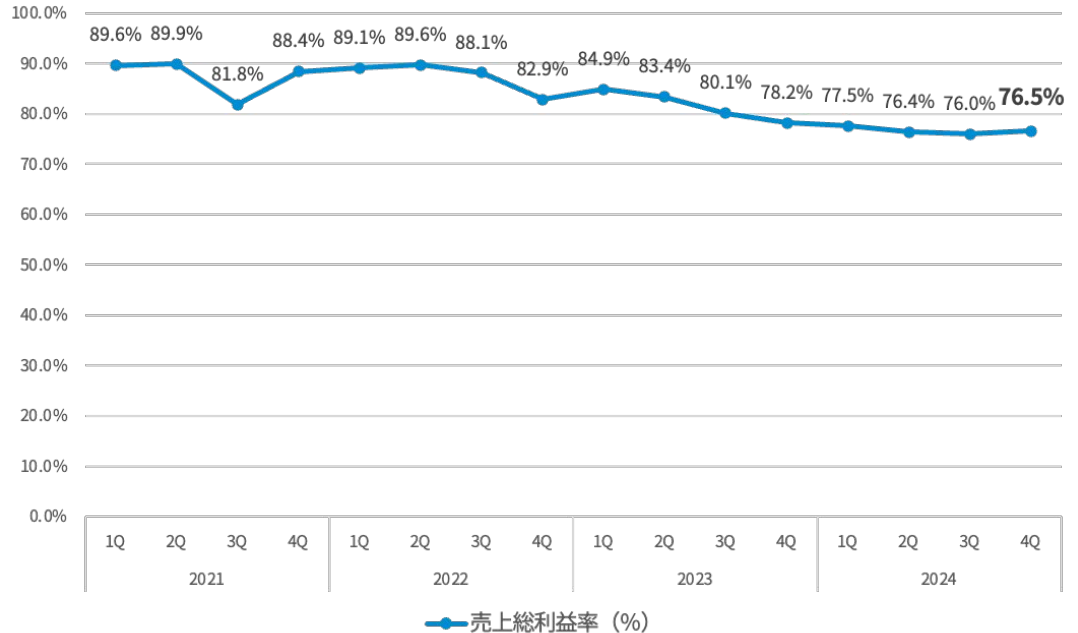
売上総利益率は 高水準を維持

売上総利益率は、相対的に売上総利益の低い工事やMigakunサービス等の売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傾向にあります。当第4四半期では改善しており、引き続き70%台後半の高水準を維持しています。

■ 今後の売上総利益率の見通し

中期的には、賃貸用資産およびソフトウェアが事業拡大に伴い積み上がることによる償却費の増加を見込んでおり、リカーリング売上の売上総利益率は、数年をかけて徐々に低下する一方で、今後も高い水準を維持できるものと考えています。また、売上総利益率の水準は、売上項目の構成比次第で変動する可能性があります。

売上総利益率



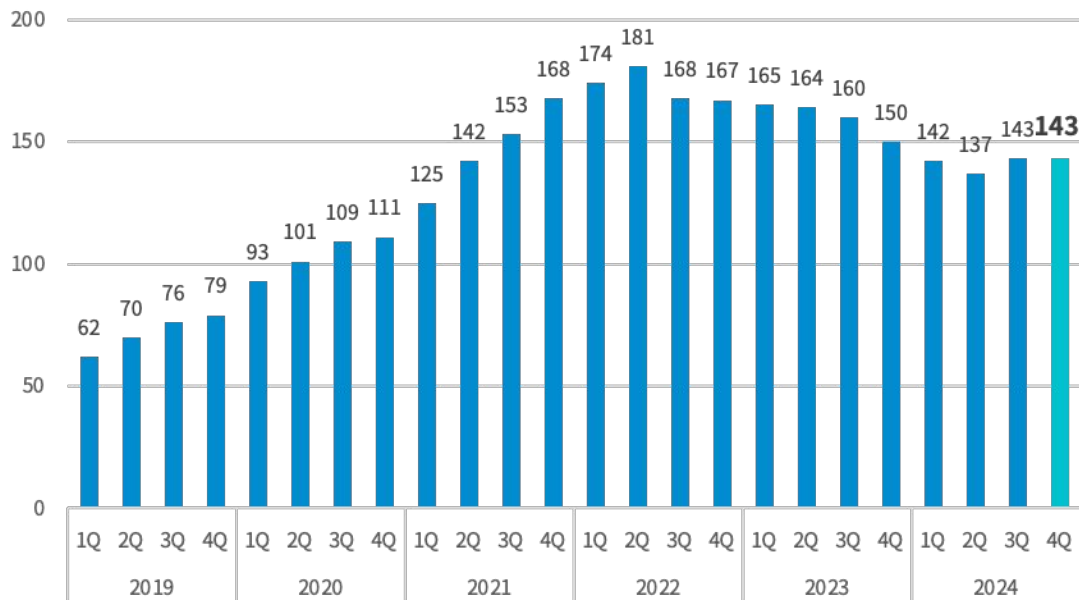
正社員数は 前期末比と同水準も 生産性は向上

昨年度から推進する連結グループでの2024年12月期
通期営業利益の黒字化に向けて、一人あたりの生産性
の向上や組織の強靱化のための取り組みにより、
売上成長を達成しています。

引き続き2025年12月期も、通期営業利益の増加を
前提に、事業成長をさらに加速するために、
営業や新規事業における人員の採用を継続する
計画です。

当第4四半期末の正社員数は、143名と
直前四半期比で同水準でした。

正社員数*



* アルバイトを含まず

- 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。



つながる
モノづくりで
感動体験を
未来に組み込む

