株式会社Photosynth

2026年12月期 第3四半期 決算説明会 議事録

（質疑応答あり）

2026年11月12日実施

2026年12月期 第3四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

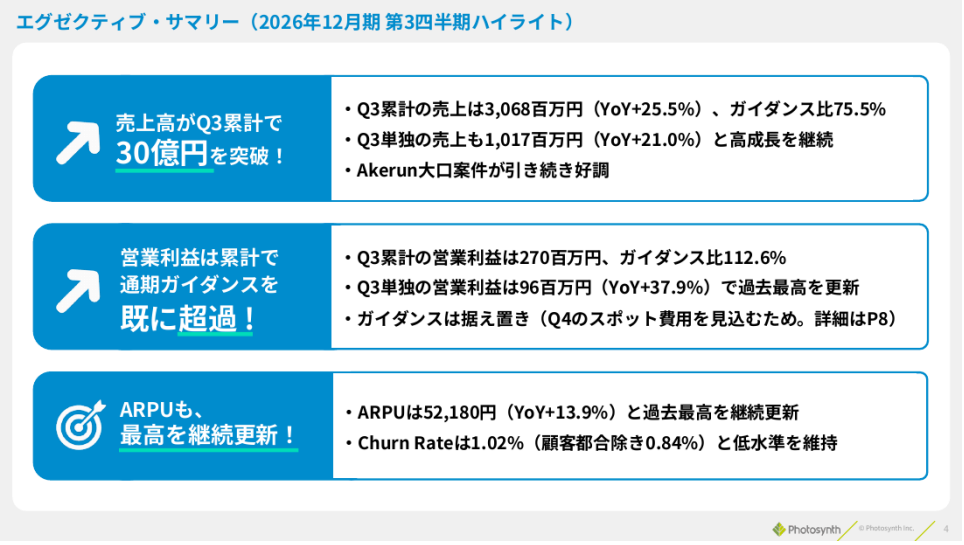
※以下の内容は、説明会および疑応答の内容をそのまま書き起こしたものではなく、
当社で一部要約し、まとめたものです。

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3四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



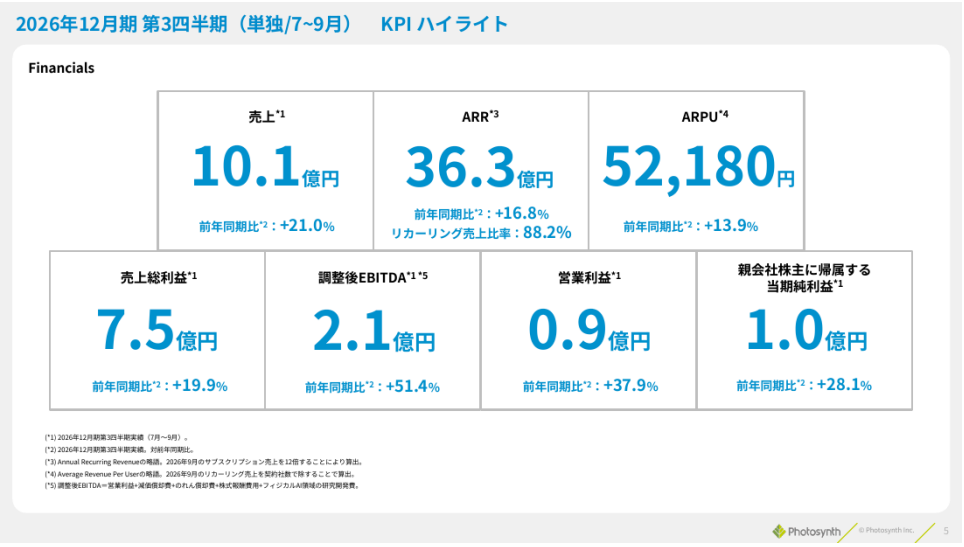
まず、エグゼクティブ・サマリーです。売上高は、第3四半期累計（1～9月、9ヶ月、以下同じ）で30億円を突破いたしました。累計売上高は前年同期比25.5%の成長となり、通期ガイダンスに対する進捗率は75.5%となっております。第3四半期単独（7～9月、3ヶ月、以下同じ）の売上高で見ても前年同期比21.0%の成長となっており、累計・単独のいずれの観点からも、しっかりと成長できた四半期であったと考えております。背景としては、前四半期に引き続き、Akerunの大口案件の受注が好調に推移したことがございます。

次に利益項目です。第3四半期累計の営業利益は270百万円となり、通期ガイダンスに対する進捗率は112.6%と、累計で既に通期ガイダンスを超過しております。第3四半期単独の営業利益は

96百万円、前年同期比37.9%の成長となり、四半期の営業利益としては過去最高を更新いたしました。一方で、通期ガイダンスにつきましては、第4四半期にスポット費用を見込んでいることから、据え置きとさせていただいております。詳細は後ほどご説明いたします。

また、ARPUは引き続き過去最高を更新しており、Churn Rateも低水準を維持しております。

■ KPIハイライト



続いて、第3四半期単独のKPIハイライトです。ほとんどの項目は今お話しした通りですが、ARRについては36.3億円となり、前年同期比で16.8%の成長となりました。その他の項目についても順調に伸びていると考えております。

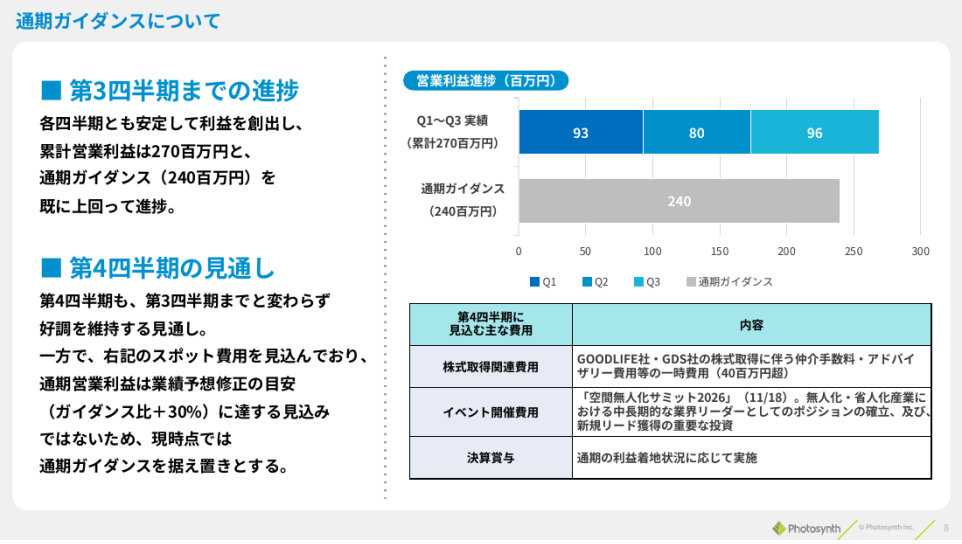
2. 2026年12月期第3四半期決算の詳細

■ 対ガイダンス比



それでは、決算の詳細に移ります。まず、第3四半期累計の対ガイダンス比です。売上高については、累計で3,068百万円となり、進捗率は75.5%となっております。当社のビジネスは、年度後半にかけて売上が積み上がる下期偏重のストックビジネスであることを考えますと、非常に順調な進捗であると考えております。営業利益については、先ほどの繰り返しになりますが、累計で既に通期ガイダンスを超過しております。

■ 通期ガイダンスについて



続いて、通期ガイダンスに関する考え方について補足説明いたします。第3四半期までの各四半期とも安定して利益を創出しており、通期ガイダンス240百万円に対して、営業利益の実績は累計で既に270百万円となっております。

一方、第4四半期については、実力値としては変わらず好調を維持できる見通しではあるもの

の、資料右下の表に記載しているスポット費用をいくつか見込んでおります。具体的には、1つ目が株式取得関連費用です。10月15日に開示いたしました株式会社GOODLIFEおよび株式会社GDSの株式取得に伴い、一時的な費用が40百万円超発生する見込みです。2つ目が、後ほどご説明するイベントの開催費用です。加えて、通期の利益着地状況によっては、決算賞与の支給も検討したいと考えております。

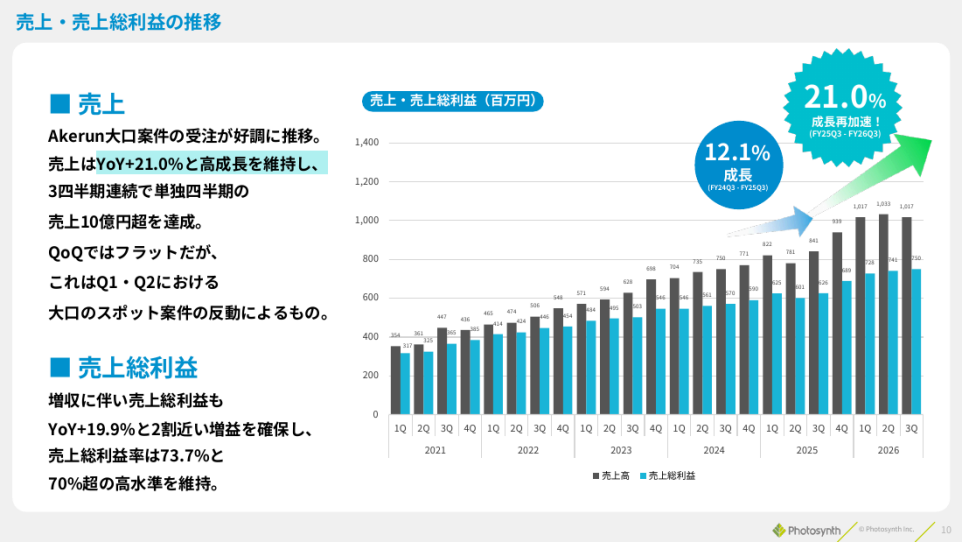
これらを考慮いたしますと、現時点では、通期営業利益は業績予想修正の目安であるガイダンス比＋30%（当社における営業利益として約310百万円）には達しない見込みであることから、現時点では通期ガイダンスを据え置くこととしております。

■ 対前年比



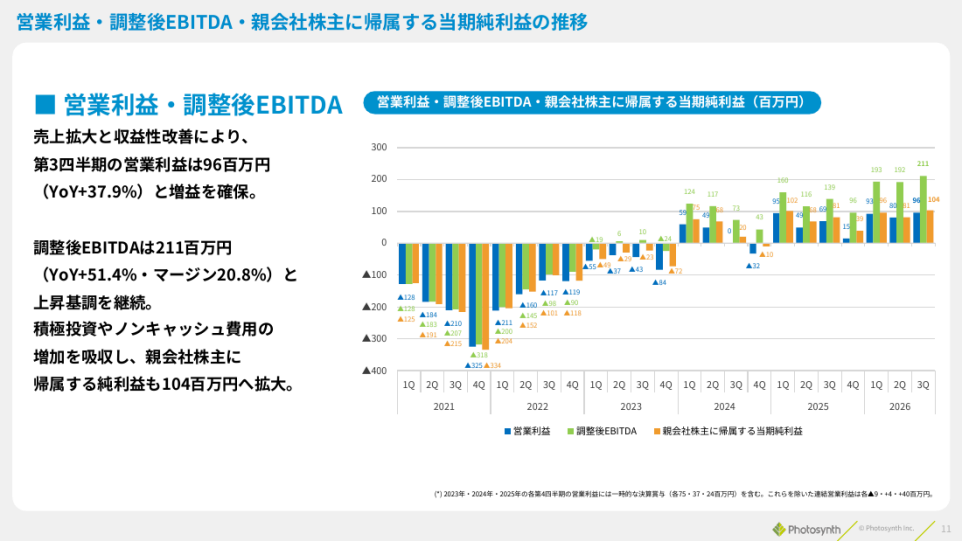
続いて、第3四半期累計の対前年比の比較です。いずれの指標も非常に順調に推移しており、売上高は25%超の成長、営業利益も同じく25%超の成長となりました。成長投資を継続しつつも、しっかりと利益を伸ばすことができている状況です。

■ 売上・売上総利益の推移



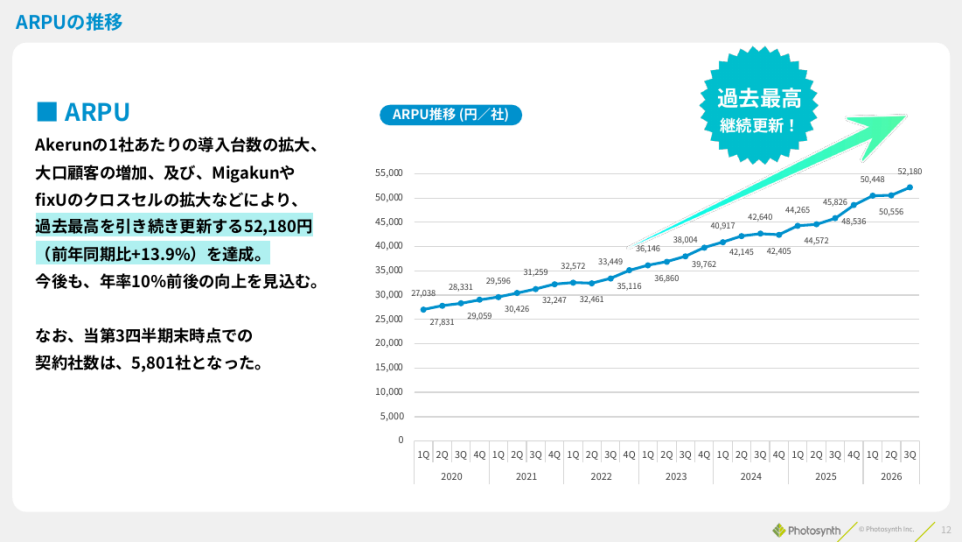
続いて、売上高と売上総利益の四半期推移です。大口案件の受注が好調に推移し、売上高は前年同期比＋21.0%と高成長を維持しております。前年の第3四半期時点の成長率が12.1%でしたので、成長が再加速している状況と見ております。なお、前四半期比ではややフラットに見えますが、これは大口のスポット案件が第1四半期・第2四半期に発生したことの反動によるものです。売上総利益も順調に推移しており、売上総利益率は73.7%と引き続き高水準を維持しております。

■ 営業利益・調整後EBITDA・親会社株主に帰属する当期純利益の推移



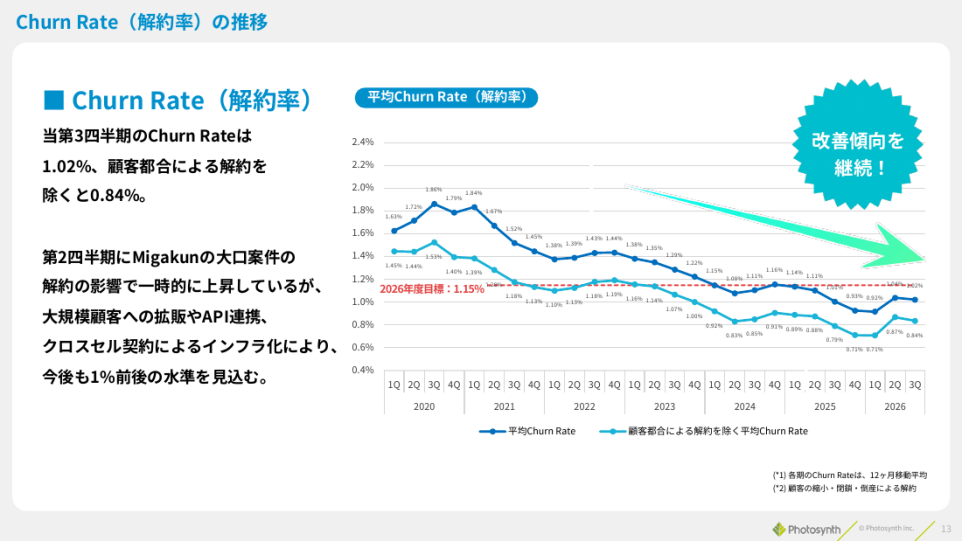
続いて、営業利益以下の項目の四半期推移です。いずれの項目も順調に伸びており、多少の凹凸はありつつも、右肩上がりで改善してきている状況です。

■ ARPUの推移



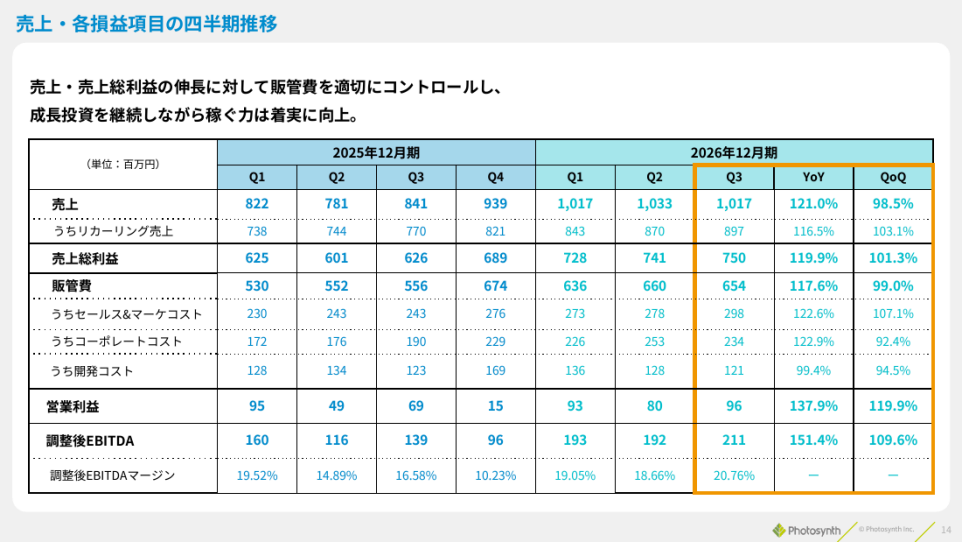
続いて、ARPUの推移です。引き続き過去最高を更新する52,180円となり、前年同期比では13.9%の伸びとなりました。今後も、年率10%前後の向上を期待できると考えております。

■ Churn Rateの推移



続いて、Churn Rateです。1.02%、顧客都合による解約を除くと0.84%となり、改善傾向を続けております。一時的に、Migakunの大口案件の解約が発生した影響で多少上昇しておりますが、引き続き良好な水準で推移する見込みです。

■ 各損益項目の四半期推移について

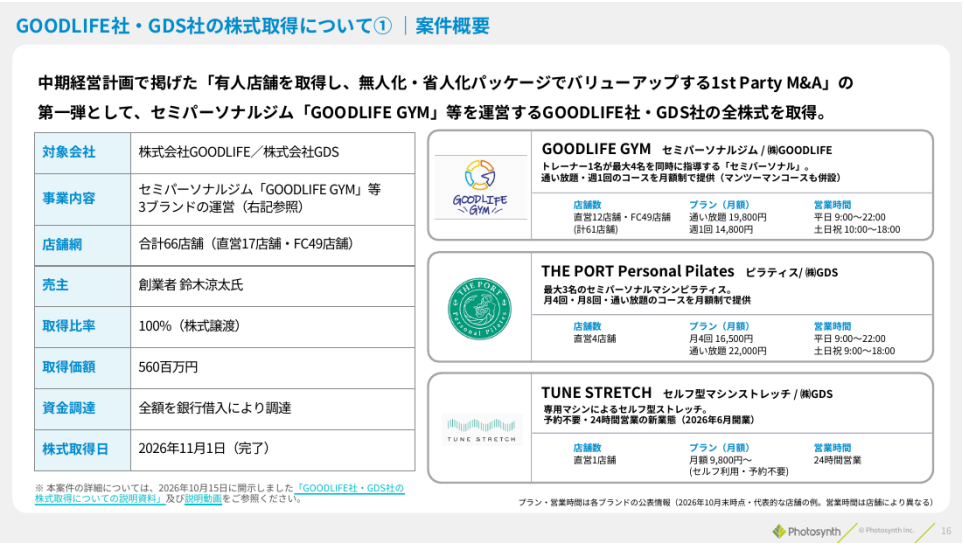


（単位：百万円）	2025年12月期				2026年12月期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	YoY	QoQ
売上	822	781	841	939	1,017	1,033	1,017	121.0%	98.5%
うちリカーリング売上	738	744	770	821	843	870	897	116.5%	103.1%
売上総利益	625	601	626	689	728	741	750	119.9%	101.3%
販管費	530	552	556	674	636	660	654	117.6%	99.0%
うちセールス&マーケコスト	230	243	243	276	273	278	298	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%	—	—

続いて、売上と各損益項目の四半期推移です。当社は、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することで、成長投資を継続しながらもしっかりと利益を伸ばすという考え方で経営を推進しております。この考え方がしっかりと実現できているものと考えております。

3. 2026年12月期第3四半期のトピックス

■ GOODLIFE社・GDS社の株式取得①（案件概要）



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）

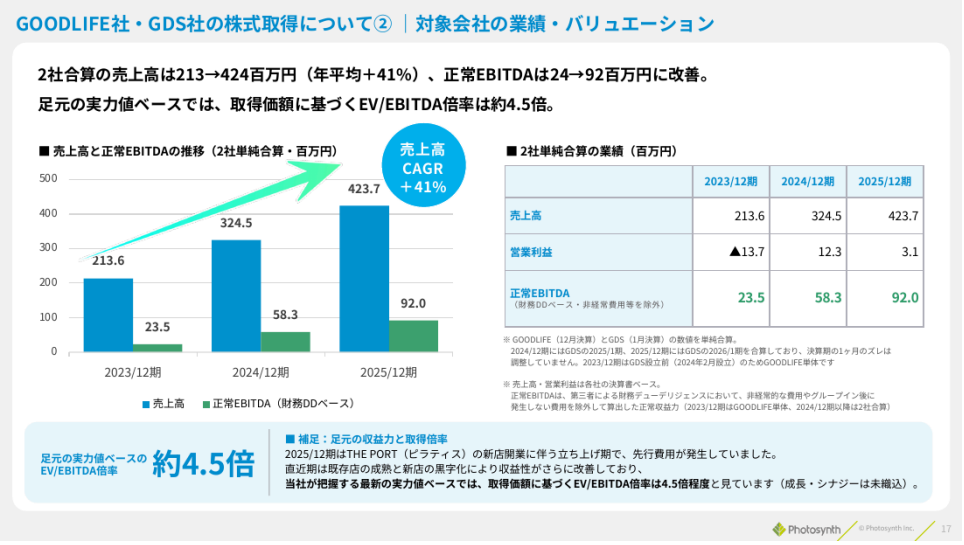
※ 本案件の詳細については、2026年10月15日に開示しました「GOODLIFE社・GDS社の株式取得についての説明資料」及び説明動画をご参照ください。

続いて、トピックスです。1つ目は、10月15日に開示いたしました株式会社GOODLIFEおよび株式会社GDSの株式取得についてです。本件は、11月1日にクロージングが完了しております。セミパーソナルジム「GOODLIFE GYM」などを運営するフィットネス企業2社を対象としたM&Aであり、取得価額は560百万円、全額を銀行借入で調達しております。本件は、中期経営計画で掲げた、有人店舗を取得して無人化・省人化パッケージでバリューアップするという「1st Party

M&A」の第1号案件となります。

対象会社は3つのブランドを展開しております。1つ目は「GOODLIFE GYM」で、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型のジムです。2つ目は「THE PORT Personal Pilates」で、同じくセミパーソナル型のピラティスです。3つ目は新規事業として、セルフ型マシンストレッチの24時間営業業態である「TUNE STRETCH」を展開しております。店舗数は全66店舗で、そのうち17店舗が直営、49店舗がフランチャイズとなっており、直営店の運営に加え、フランチャイズのロイヤリティで安定的に収益を上げられる点も魅力であると考えております。

■ GOODLIFE社・GDS社の株式取得②（対象会社の業績・バリュエーション）



続いて、対象会社の業績とバリュエーションです。2社合算の売上高は年率40%超で成長しております。2025年12月期の本来の稼ぐ力である正常EBITDAは92百万円でした。同期はピラティスの新店開業に伴う立ち上げ期であり、先行費用が多く発生しておりましたが、直近ではこれらの店舗が順調に立ち上がり、収益性がさらに改善している状況です。当社が把握してい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倍程度であり、適切なバリュエーションでM&Aを実行できたと考えております。

■ GOODLIFE社・GDS社の株式取得③（グループイン後のアクション）



続いて、グループイン後の具体的なアクションです。今回の買収は、単なるフィットネス事業への進出ではなく、Photosynth本体の事業成長にも直接つながる取り組みであると考えており、3つのステップでアクションを進めてまいります。

ステップ1は、自社店舗での実証です。今回取得した店舗に、Akerun、Migakun、fixUといった当社の無人化・省人化パッケージを導入し、自ら店舗を運営することで、現場の課題や運用データ、ノウハウを蓄積してまいります。

ステップ2は、ソリューションの作り込みです。実際の店舗で得られた知見をもとに、フィットネス業界に特化したソリューションを開発いたします。例えば、当社の会員管理SaaSであるfixUは、現在は様々な業態に対応する比較的汎用的なサービスですが、自社のフィットネス店舗で実際に使用し、改善を繰り返すことで、フィットネス業界により深く刺さるサービスへと進化させてまいります。

ステップ3は、本業への還流です。自社店舗で磨き込んだソリューションを、24時間ジムや省人型ジムなどフィットネス業界全体へ外販し、Photosynth本体の新規顧客獲得と事業拡大につなげてまいります。このサイクルを回すことで、Photosynth本体の成長をさらに加速させたいと考えております。

■ 空間無人化サミット2026の開催



続いて、その他のトピックスです。1つ目は、当社主催の「空間無人化サミット2026」を11月18日に開催いたします。本イベントは、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であり、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て開催するものです。当社が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と位置づけております。

■ コーポレートサイト・Akerunサービスサイトの刷新



続いて、コーポレートサイトとAkerunサービスサイトの刷新についてです。コーポレートサイトは、「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。」という当社の企業ビジョンをコンセプトに、コンテンツを拡充いたしました。また、Akerunサービスサイトは、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刷新しております。ぜひご覧いただければと思います。

また、最近話題となったPHPの脆弱性に関する当社の対応についても補足いたします。当社の主要サービスであるAkerunはPHPを使用していないため、サービスのご利用に影響はございません。fixUについてはサービスの一部でPHPを使用しておりましたが、既に対応を完了しております。当社にはセキュリティの専任担当者がおり、外部の知見も活用しながらセキュリティ対策に取り組んでおります。引き続き、お客様に安心してご利用いただける体制を構築してまいります。

■ Akerunデジタル身分証／学生証の普及に向けた連携・協業



最後のトピックスは、Akerunデジタル身分証／学生証に関するものです。こちらは最近大きく伸びてきている事業です。まず左側は、フェリカネットワークス社が提供する国際標準規格を活用した「学生証プラットフォーム」に、当社の「Akerunデジタル身分証／学生証」が対応したというトピックスです。右側は、物理セキュリティ大手のクマヒラ社の入退室管理セキュリティシステム「GG-2」との連携機能を共同開発する協業を発表したもので、2026年中の提供開始を予定しております。デジタルIDについては、行政・教育機関において需要が急拡大しており、この需要をしっかりと取り込んで事業を拡大してまいります。

私からの発表は以上となります。

質疑応答

Q．Akerunの大口案件が好調とのことですが、顧客の業態などについてもう少し詳しく教えてください。

A．第1四半期・第2四半期に発生した大口案件については、不動産関連の企業からの受注が大きく伸びました。具体的な社名は差し控えさせていただきますが、全国規模の拠点を有する著名な企業です。

Q．決算説明資料8ページで、営業利益が30%以上は上振れしない見込みであるとの説明がありましたが、同ページに記載の費用項目以外に、経費が増加する見込みの項目はありますか。

A．現時点では、資料に記載の項目以外に顕著に増加する項目はないと認識しております。本業自体は非常に好調であり、第4四半期もしっかりとした数字を作れると考えております。

Q．今回買収した2社について、本体またはグループ全体への利益貢献をどの程度見込んでいますか。

A．2社の実力ベースの利益創出力は、先ほどご説明したとおり、1億円を超える水準にあると考えております。一方、当社グループへの参画後はPMIを進めていく関係で、来期には多少の先行投資が発生する可能性があると考えております。ただし、それらを考慮しても、のれん償却をしても営業利益でしっかりと黒字を確保できる水準は守りたいと考えております。

Q．第3四半期累計の営業利益は270百万円と通期予想の240百万円を既に超過していますが、第4四半期は赤字になる想定ということでしょうか。

A．必ずしも第4四半期が赤字になるというものではございません。営業利益の上方修正については、適時開示の基準上、業績予想数値である240百万円に対して30%以上の上振れ、すなわち当社の場合は約310百万円の営業利益となる見込みが条件となりますが、現時点ではその水準までは達成する見込みがないというのが据え置きの背景です。

なお、上方修正の要否については継続的に検討しており、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。

Q．第3四半期の売上高は前年同期比21%増と高い成長を維持している一方、前四半期比では横ばいでした。第1・第2四半期の大口案件の反動との説明がありましたが、大口案件の持続性と第4四半期以降の見通しはいかがでしょうか。

A．ご指摘のとおり、大口案件については四半期ごとのスポット売上の計上タイミングによって売上高に多少の上下が生じますが、成長のトレンド自体は変わっていないと考えております。当社では大口案件を獲得するための営業体制の整備を進めており、多少の上下はありつつも引き続き伸ばしていけると考えております。

また、大口案件はスポットの初期費用が最初に大きく計上されますが、その後は月額課金としてストックで積み上がっていく特性がありますので、売上の積み上げにも寄与する点を補足させていただきます。

Q．親会社株主に帰属する四半期純利益が経常利益よりも多い理由を教えてください。また、この傾向は来期以降も続くのでしょうか。

A．背景は大きく2点ございます。

1点目は、当社は過去に赤字の時期が長く続いたことから繰越欠損金が多く積み上がっており、利益が出ても法人税負担が発生しにくい状態にあることです。

2点目は、子会社のMIWA Akerun Technologiesです。同社は当社が51%を出資し、残りの49%を美和ロック社が保有しております。連結決算上、経常利益までは同社の損益が100%取り込まれますが、非支配株主持分として49%相当分が最終的に控除されます。現状、同社は赤字であるため、この控除分が逆に純利益にプラスに働く構造となっております。

この結果、純利益が経常利益を上回る形となっております。この傾向はしばらく続くものの、MIWA Akerun Technologiesの事業は順調に推移しており、赤字が徐々に縮小して黒字化を視野に入れるステージに入ってきておりますので、徐々にこのギャップは縮小していくと考えております。

Q．今回2社のM&Aを実行しましたが、今後のM&A方針について教えてください。

A．M&Aについては、本年2月に中期経営計画で掲げた2つの領域を引き続きターゲットとして、ソーシング活動を推進してまいります。

1つ目は、無人化・省人化のサービステック企業です。当社のお客様に対してクロスセルできるサービスやプロダクトを展開している企業がターゲットとなります。

2つ目は、今回のGOODLIFE社と同様の1st Party領域です。フィットネスに限らず、当社の無人化・省人化テクノロジーを活用してバリューアップできる実店舗型のビジネスがあれば、積極的に検討したいと考えております。

当社では本年からM&Aの推進体制を整備しており、案件が継続的に入ってくる状況となっておりますので、当社と最も相性の良い案件をしっかりと選別して進めてまいります。

Q．今期は大口の不動産業界向け案件が好調だったとのことですが、これは初期導入費用による収益が増加したという理解でよいでしょうか。また、不動産業界のどのような需要に応えた結果の大口案件だったのか教えてください。

A．1点目は、ご認識のとおり、初期導入費用による収益が第1四半期・第2四半期に大きく計上されたものです。

2点目について、当該顧客は住宅メーカーであり、その営業拠点への導入となります。主な目的は営業拠点における勤怠管理であると認識しております。昨今の働き方改革の流れの中で、勤怠管理をより厳格に行うニーズが高まっており、その流れを受けた受注であったと考えております。

＜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。

以上