

(株)Photosynth

(株)GOODLIFE 及び (株)GDSの 株式取得について



Photosynth

2026年10月15日



1

中計で掲げた 1st Party M&A

- 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**（取得価額560百万円・2026年11月1日クロージング予定）
- 2026年2月公表の中期経営計画「②ソリューション開発」で掲げた、**有人店舗を取得し無人化・省人化パッケージを組み込みバリューアップする1st Party M&A**の案件

2

3つの選定基準に すべて適合

- ①**適切なバリュエーション・財務健全性**：EV/EBITDA倍率5倍未満（成長・シナジー未織込、第三者算定あり）、全額デット調達で希薄化なし→EPS向上に寄与、FCメインでアセットライト
- ②**適切な経営難易度**：FCメインの安定した収益構造・仕組み化された運営・広告激戦区を避けた立地戦略で、属人性等の変数が少ない
- ③**無人化・省人化バリューアップの余地**：稼働していない時間帯と非中核業務に、無人化・省人化パッケージで改善できる余白が大きい

3

グループイン後に 本業への還流を推進

- 有人サービスの価値はそのままに、稼働していない時間帯と非中核業務を無人化・外出し。**Akerun／Migakun／fixU**のパッケージで店舗収益・利益率を改善
- 本命は本業への還流：フィットネス業界特化の無人化・省人化パッケージを作り込む**実証の場**となり、**Photosynth本体の事業の需要創出**へ
- 当社ビジョン「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。」にも適合

1

中計で掲げた
1st Party M&A

2

3つの選定基準

3

グループイン後に
本業への還流を推進
(PMI方針)



1

中計で掲げた
1st Party M&A

2

3つの選定基準

3

グループイン後に
本業への還流を推進
(PMI方針)



中期経営計画で公表した「1st Party M&A」の実行

本件は、2026年2月13日公表の中期経営計画「②ソリューション開発」で掲げた

「**有人の店舗を取得し、無人化・省人化パッケージを組み込む**」1st Party M&Aの案件です。

成長戦略サマリー / ②-2ソリューション開発

ソリューション開発

パッケージ化でクロスセル

(顧客の価値を向上させていく戦略)

“無人化を必勝法”として、M&AならびにPMIを加速！



M & A専門
チームの組成完了！

多数のM&A経験を有する上場企業CFO
複数のPMI子会社社長経験者 など

① 無人化・省人化のための
サービス・Tech企業の買収

カメラ・セキュリティ・認証・決済
コマース・保険・会員管理・受付・PMS

② 場合によっては、
1stパーティの買収

有人の小売、有人のホテル、
有人の飲食店、有人のフィットネス

フォトシンス流 M & A ・ PMIの必勝法！

24時間営業化・無人化で、
買収企業の
売上up !!
コスト削減 !!

■中計で掲げたM&Aの方針（要約）

- ・「無人化を必勝法」として、
 - ①無人化・省人化のためのサービス・Tech企業の買収と、
 - ②有人店舗（1st Party）の買収の2類型を推進
- ・①は2025年10月のfixU連結子会社化で実行
- ・②は小売・ホテル・飲食店・フィットネス等の
有人店舗が対象

本件はこれに該当（1st Party M&A）

有人のフィットネス(セミパーソナルジム・ピラティス)を
運営するGOODLIFE社・GDS社の全株式を取得し、
無人化・省人化パッケージを組み込んで
バリューアップする案件

出所：当社 中期経営計画（2026年2月13日公表）「成長戦略サマリー ②-2ソリューション開発」より

案件概要 | GOODLIFE社・GDS社の全株式取得（連結子会社化）

「1対4セミパーソナル×月額通い放題」を特徴とするセミパーソナルジム「GOODLIFE GYM」を運営する(株)GOODLIFEと、セミパーソナルピラティス・マシンストレッチ事業を運営する(株)GDSの全株式を取得し、連結子会社化します。

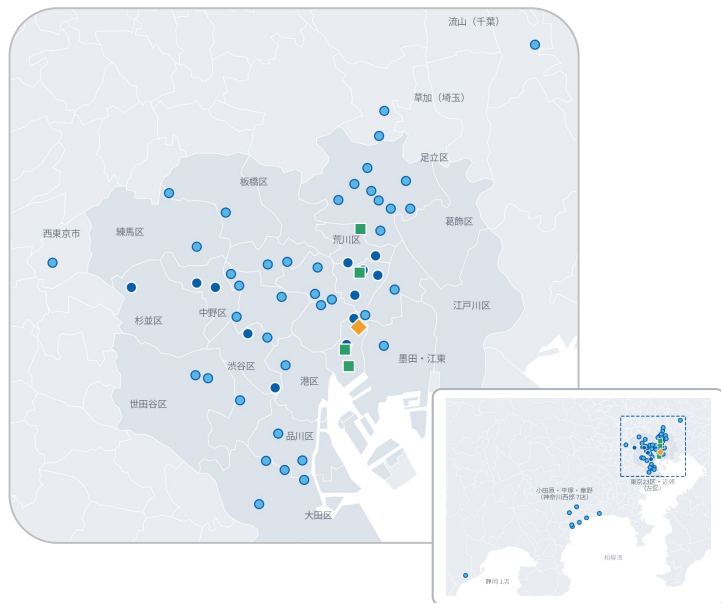
対象会社	株式会社GOODLIFE／株式会社GDS
事業内容	セミパーソナルジム「GOODLIFE GYM」の直営・FC本部運営（GOODLIFE） セミパーソナルピラティス「THE PORT Personal Pilates」・マシンストレッチ「TUNE STRETCH」の運営（GDS）
店舗網	GOODLIFE GYM：直営12店舗・FC49店舗／THE PORT Personal Pilates：直営4店舗／TUNE STRETCH：直営1店舗
売主	創業者 鈴木涼太氏
取得比率	100%（株式譲渡）
取得価額	560百万円
資金調達	全額を銀行借入により調達。新株発行による株式の希薄化は生じません
日程	2026年10月15日 取締役会決議・株式譲渡契約締結 → 2026年11月1日 株式取得（クロージング）予定

※ 店舗数は2026年10月15日時点。日程は現時点の予定であり、変更となる場合があります。2026年12月期の連結業績に与える影響は精査中であり、開示すべき事項が生じた場合は速やかに開示します。

対象会社の概要 | 首都圏を中心に3ブランド・66店舗を展開

「少人数制 × 月額制」の3ブランド・66店舗を、主に住宅エリアで展開。

東京23区の下町を中心にドミナント展開。月額会費・FCロイヤリティによるストック型の収益基盤。



● GOODLIFE GYM 直営(12店舗) ● GOODLIFE GYM FC(49店舗)

■ THE PORT Personal Pilates(4店舗) ◆ TUNE STRETCH(1店舗)

店舗数は2026年10月15日時点。各店舗の所在地（住所・最寄駅）を基に当社作成。
右下は広域図（神奈川県西部7店・静岡1店）



GOODLIFE GYM セミパーソナルジム / (株)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

直営12店舗・FC49店舗
(計61店舗)

プラン（月額）

通い放題 19,800円
週1回 14,800円

営業時間

平日 9:00~22:00
土日祝 10:00~18:00



THE PORT Personal Pilates ピラティス / (株)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

直営4店舗

プラン（月額）

月4回 16,500円
通い放題 22,000円

営業時間

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 / (株)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

直営1店舗

プラン（月額）

月額 9,800円～
(セルフ利用・予約不要)

営業時間

24時間営業

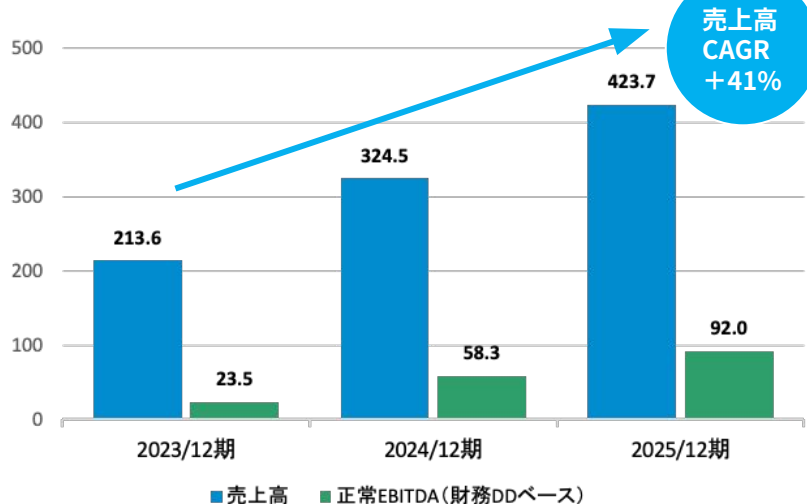
プラン・営業時間は各ブランドの公表情報（2026年9月末時点・代表的な店舗の例。営業時間は店舗により異なる）

対象会社の業績推移 | 売上高は年率4割成長、足元の実力値ベースのEV/EBITDAは4.5倍程度

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）。

1

中計で掲げた
1st Party M&A

2

3つの選定基準

3

グループイン後に
本業への還流を推進
(PMI方針)



1st Party M&Aにおける対象の選定基準

案件選定においては、当社が1st Partyとしてリスクをコントロールできるかを起点に、以下の3つの選定基準で候補を絞り込み、すべてを満たす案件のみを実行します。

■1st Party M&Aにおける選定基準

■具体的な内容

①

適切なバリュエーション・
財務健全性

P.11

- のれん負けしない：デットで調達し株式の希薄化を発生させない → EPS向上に寄与
- 適切な取得倍率：実力ベースのEBITDAに対する適切なEV/EBITDA倍率で取得（成長・シナジーは織り込まない）
- アセットライト：FCメインの業態、ないしFC転換が容易な業態

②

適切な経営難易度

P.12

- 属人性等の変数が少ない業態か
(1st Partyとして当社が経営をコントロールできるか)

③

無人化・省人化
バリューアップの余地

P.13

- 無人化・省人化バリューアップの余地：稼働していない時間帯や非中核業務に、当社の無人化・省人化パッケージで改善できる余白があるか
- 作り込んだパッケージの本業への還元は、グループイン後のアクションとして推進（P.17）

1st Party M&Aにおいては、以下の3つの規律に合致する案件に限定し、EPSの向上に寄与するM&Aのみを実行します。

■3つの規律

のれん負けしない

■内容

- デットで調達し、株式の希薄化は発生させない
→ EPS向上に寄与
- のれん償却負担を上回る利益貢献が見込める案件に限定
- 新株発行を伴わないため、1株当たり利益は取得直後から向上

■本件の適合状況

✓ のれん償却負担を上回る利益貢献が見込まれ、EPS向上に寄与

適切な取得倍率

- 適切なEV/EBITDA倍率で取得
- DDで正常化した実力ベースのEBITDAを基準に価格を決定
- 将来の成長やシナジーは織り込まない

✓ 実力ベースのEBITDAに対しEV/EBITDA倍率5倍未満で取得
(第三者算定機関による株式価値算定あり)

アセットライト

- FCメインの業態、ないしFC転換が容易な業態を買う
- 店舗の固定資産・人員を自社で抱え込みすぎない
- 本部機能とパッケージで価値を出す

✓ FCメインの業態(店舗の8割超がFC)で、ストック性売上が9割超

選定基準② | 適切な経営難易度（属人性等の変数が少ない業態か）

1st Partyとして店舗運営のリスクを取る以上、「属人性等の変数が少ない業態か」を重視しています。
本件については、以下の3点で当社が経営をコントロールしやすい事業だと判断しました。

FCメインの安定した 収益構造

- 店舗の**8割超がFC**（ジムは直営12店・FC49店）。FC店の運営はオーナーが担い、本部は**固定制のロイヤリティ**を積み上げる軽資産の構造
- 月額会費・FCロイヤリティ等の**ストック性売上が9割超**
- 全直営店舗が黒字で、ターンアラウンドのリスクは取らない

仕組み化された運営 （研修・組織）

- 専用の研修施設での研修を実施。トレーニング理論研修と現場研修で**200時間以上**、スーパーバイザー（SV）による定期研修・マネージャー研修で継続的にレベルアップ
- SVによる店舗定期巡回・研修で品質を担保
- **難易度の高い1対4の同時指導を支える研修体制そのものが参入障壁**

広告激戦区を避けた 立地戦略

- フィットネスジム業界では駅前一等地での広告合戦になりやすいが、同社は**広告単価の高い激戦区を避け**、主に住宅エリアに出店。広告単価の高騰リスクが限定的
- 東京23区の下町を中心としたドミナント展開で地域での認知を積み上げ、広告効率の高い集客を実現

■ 対象会社の研修施設・SV巡回の様子



トレーニング理論研修



現場研修（模擬セッション・座学）



SVによる店舗定期巡回・研修

■ 当社にとっての意味

店舗運営の変数が少なく、本部機能(研修・SV・FCガバナンス)に価値が集約された業態。当社は本部機能の仕組み化をさらに進め、無人化・省人化パッケージで店舗運営の難易度を下げること、1st Partyとしてのリスクをコントロールします

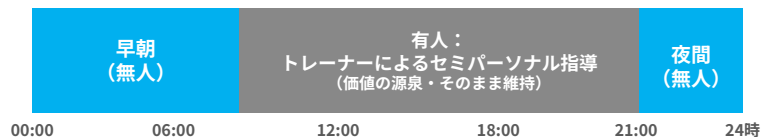
選定基準③ | 無人化・省人化バリューアップの余地：パッケージ導入の型

有人メインの店舗に無人化・省人化パッケージを導入するのが本件のバリューアップの型。
トレーナーによる有人サービスの価値を維持したまま、「時間」と「業務」の2軸で無人化・外出しし、
売上の上積みとコストの低減の両面から店舗の収益性を高めます。

時間軸

稼働していない時間帯を
無人運営に

akerun 入退室管理システム



- ・Akerunで無人時間帯も安全に運営可能に → **トレーナーへの貸し出し(レンタルジム)**や **一般会員への開放(24時間化)**で、同じ箱から新たな収益を獲得
- ・無人時間帯の予約・決済・入室権限はfixUと連携して自動化

業務軸

非中核業務を外出しし、
社員は付加価値の高い業務に

■中核業務(有人で維持)

- ・セミパーソナル指導カウンセリング
- ・会員コミュニティ運営
- ・トレーナー育成・FC支援

社員・トレーナーがフォーカス

■非中核業務(外出し)

- ・清掃・備品補充・巡回
- ・受付・入退室管理
- ・簡易メンテナンス

migakun 施設運営代行のギグワーカー網へ

■管理業務(効率化)

- ・会員管理・予約・決済
- ・請求・入金消込
- ・店舗データの可視化

fixUのクラウドで一元化・自動化



売上

無人時間帯の新規収益・会員数の拡大 (Akerun+fixU)

+



コスト

非中核業務の外出し・管理業務の効率化(Migakun+fixU)



店舗収益・利益率の改善
直営店で実証 → FC店へ展開

本件は、当社が1st Partyとしてリスクをコントロールできる3つの選定基準をすべて満たす案件です。

■1st Party M&Aにおける選定基準

■本件の適合状況

①

適切なバリュエーション・
財務健全性



- **のれん負けしない**：全額を銀行借入で調達し新株発行なし。のれん償却負担を上回る利益貢献を見込み、EPS向上に寄与
- **適切な取得倍率**：実力ベースのEBITDAに対しEV/EBITDA倍率5倍未満（成長・シナジー未織込、第三者算定機関による株式価値算定あり）
- **アセットライト**：FC比率8割超、ストック性売上9割超。全直営店舗が黒字

②

適切な経営難易度



- 「空間×機器×トレーナー」で完結し、飲食やホテルと比べて**属人性・複雑性が低い業態**
- **FCメインの安定した収益構造**、200時間以上の研修と本部組織による仕組み化された運営、**広告激戦区を避けた立地戦略**

③

無人化・省人化
バリューアップの余地



- 夜間・早朝はクローズ＝**無人時間帯の開放余地**。清掃等の非中核業務と会員管理は**外出し・効率化の余地**。直営店で実証しFC店へ横展開が可能
- Akerun（入退室）・fixU（予約・決済）・Migakun（清掃）を組み合わせた**ハイブリッド運営の型**が、**小規模で標準化された店舗運営に適合**

3つの選定基準をすべて満たす1st Party M&A案件として本件を実行

1

中計で掲げた
1st Party M&A

2

3つの選定基準に
すべて適合

3

グループイン後に
本業への還流を推進
(PMI方針)



2026年11月1日付で、当社 経営企画室の小澤智哉が対象会社2社の代表取締役に就任します。
上場企業の子会社複数社の社長経験を併せ持つ人材を据え、「自ら経営して伸ばす」体制とします。



小澤智哉 おざわ ともや

当社 経営企画室 (M&A責任者)
対象会社 代表取締役 (2026/11/1付)

■経歴と実績

2017年～

上場企業で子会社経営を複数社経験

- ・代表取締役社長として、**売上・利益ともに拡大**
- ・MVV策定・採用・評価制度の再構築まで、組織づくりを自ら主導

2026年1月～

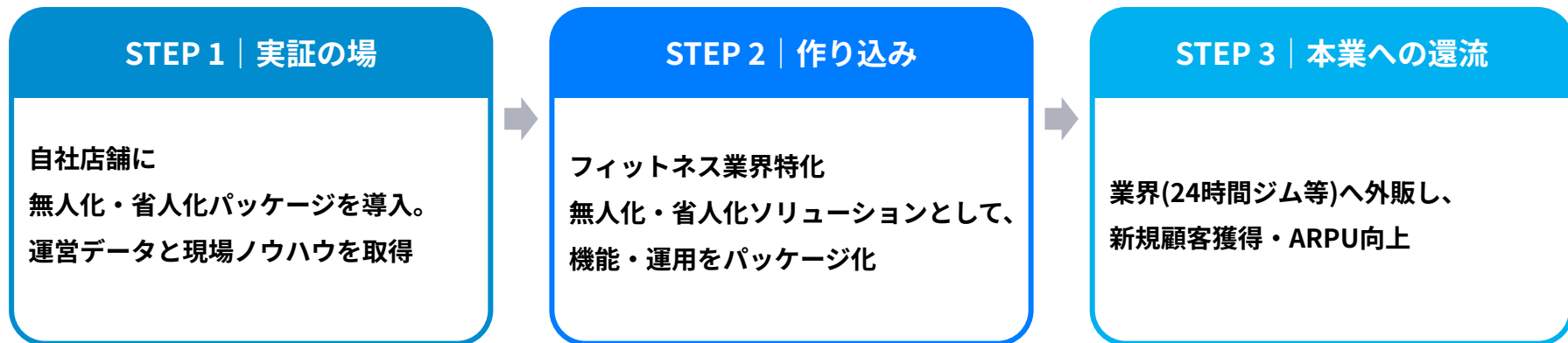
当社に入社し、M&Aを推進

- ・仲介会社を**200社**まで開拓、**数百件**のソーシングを実行
- ・本案件の**ソーシングからPMIまで**一貫して担当

■本件での役割

- ・対象会社2社の代表取締役 兼 PMI責任者として、ガバナンス構築・採用の標準化・物件開拓を推進し、無人化・省人化パッケージ (Akerun/Migakun/fixU) の導入を推進
- ・創業者の鈴木涼太氏は、引継ぎのため一定期間残留予定

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**ことが本件の本命です。



■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

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。

本件は、有人サービスの価値を残しながら「人手に依存しない運営」へ店舗を移行させる取り組みであり、
当社のビジョンにまさしく合致します。

人手不足への対応

トレーナーやスタッフの確保が
難しい地域・時間帯でも、無人時間帯の開放と
非中核業務の外出しにより店舗運営が成立

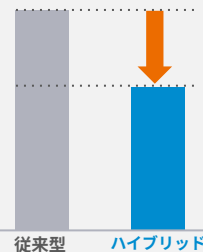
「人が集まらないから出店できない」を解消

損益分岐点の引き下げ

人件費・事務コストの低減と
無人時間帯の収益上積みで、
1店舗あたりの損益分岐点（必要会員数）が低下

人口規模の小さいエリアや郊外にも出店可能に

損益分岐点（必要会員数）
（イメージ）



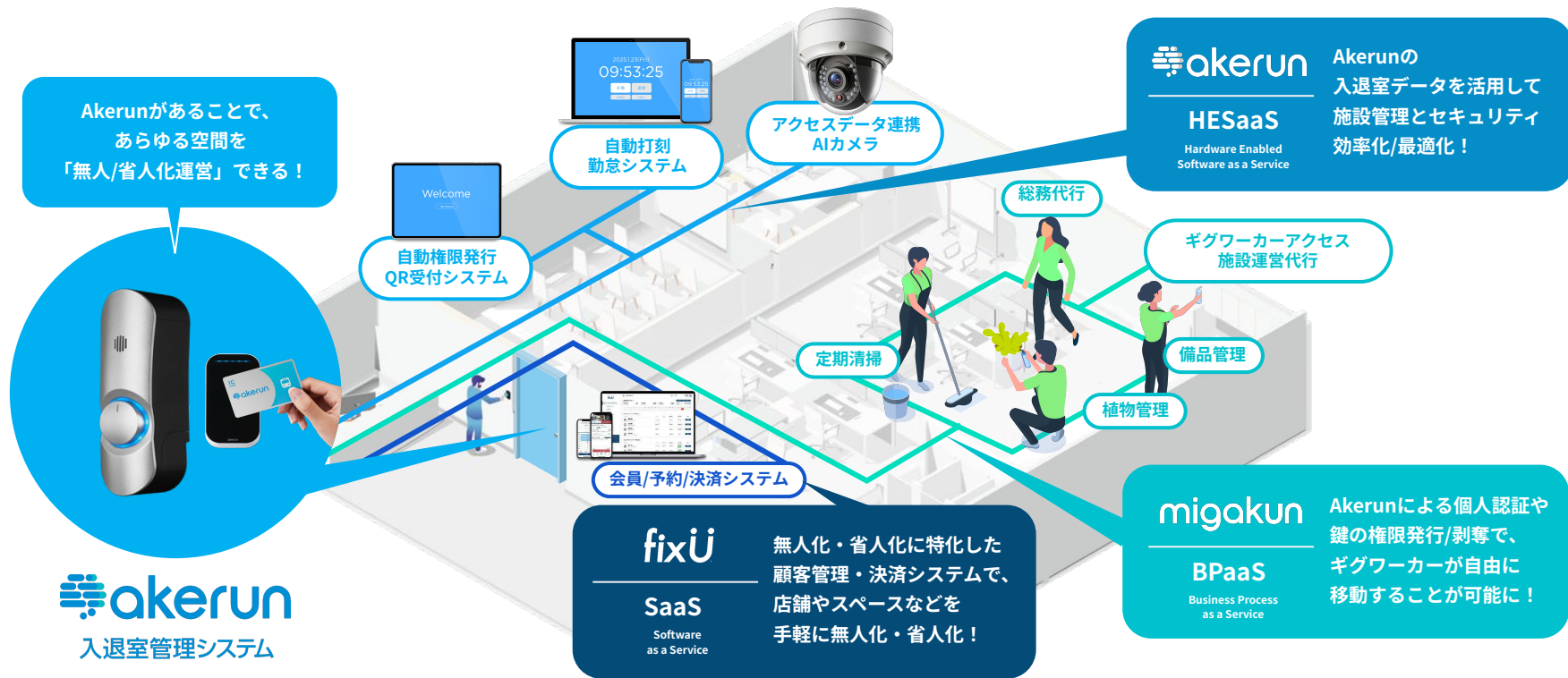
当社にとっての意味

ハイブリッド化の型が確立すれば、有人メインで運営される全国の店舗・施設が
「無人化・省人化パッケージ」の対象市場となり、Akerunの需要創出につながります。

Appendix

(参考) 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。



(参考) 進化するAkerunの概要

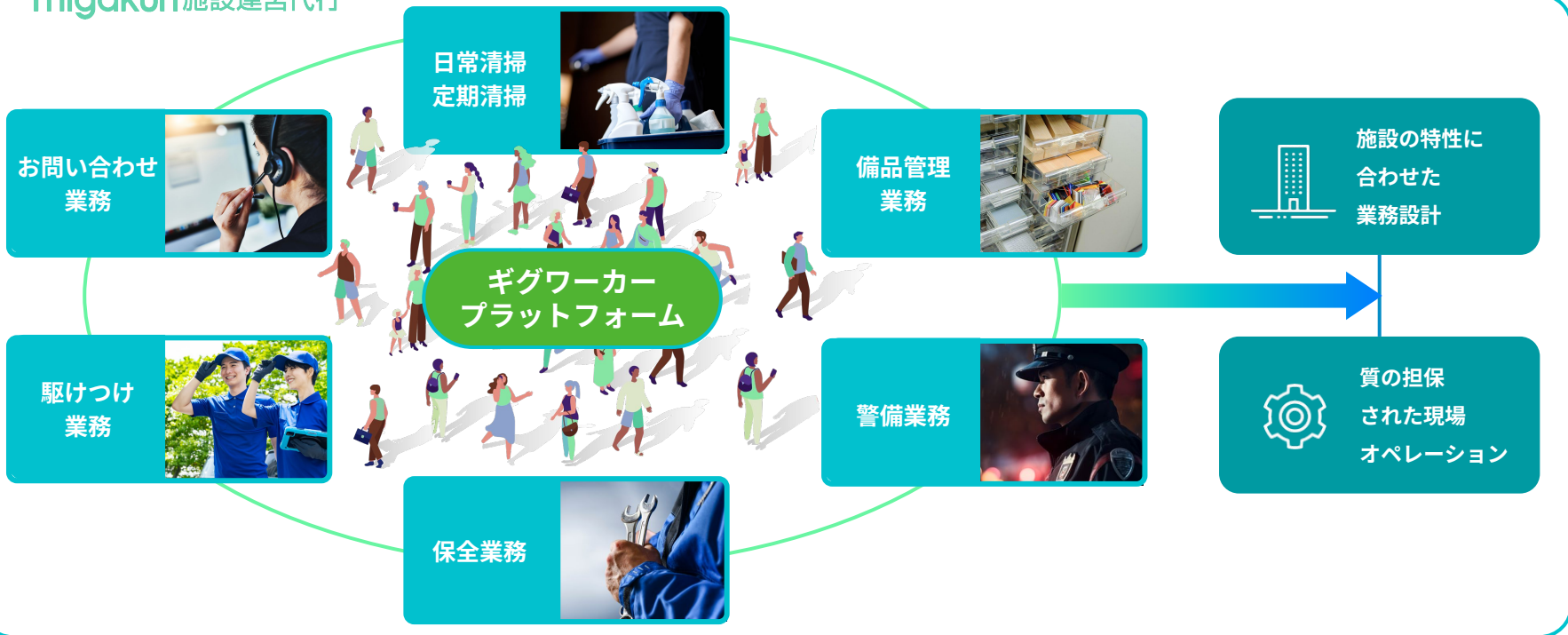
スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせで、あらゆる空間の無人化/省人化運営を可能にします。ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSでサービスを提供しています。



(参考) 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。

migakun 施設運営代行



(参考) 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。



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

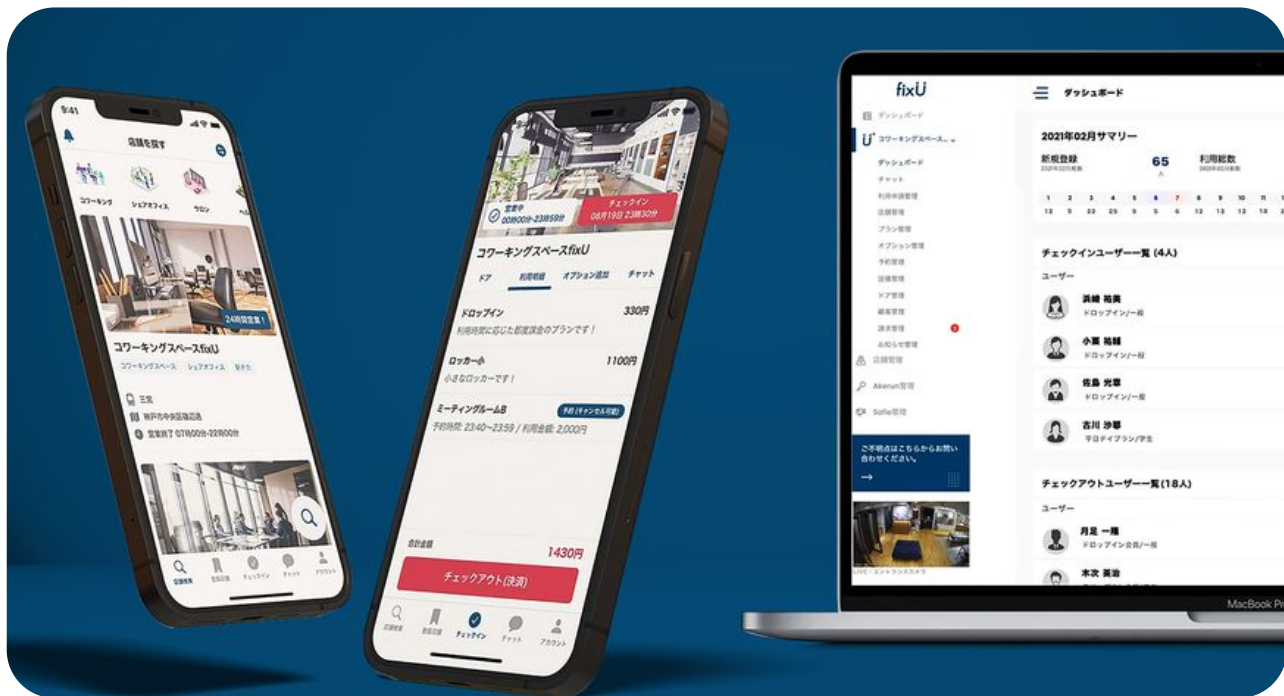
テレワーク施設
サテライトオフィス
公民館・交流施設
学内施設

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



- 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

