



2024年1月期 通期決算実績
及び **2025年1月期** 業績予想

2024年3月11日

Aspiration【大志】

世界中の
人々の人生を
より楽しく

=

Vision【野望】

2040年
世界一の
エンタメ企業に

エンタメ経済圏の完成

エンタメ領域に幅広く根差した
グローバルエンタメネットワークの構築

Global
Entertainment
Network for
Dreams and
Aspiration



注：当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。

IPコンテンツ × プラットフォーム

アニメ等の「IPコンテンツ」と、IPコンテンツのファンを繋ぐ「プラットフォーム」

アニメなどの
IPコンテンツ

IPコンテンツとファンを繋ぐ
プラットフォーム

IPコンテンツの
ファン

GAGA★
GENDA GROUP

DYNAMO
AMUSEMENT

ARES COMPANY

fancy Fukuya

Tokyo
Character
Makers

GiGO

PLAIBI

カラオケ
Ban'Ban

Kiddleton

ENTERRIUM

伍 彩

GENDA
Games

LEMONADE
by Lemon

PIZZA
VALLEY

GiGO
Taiwan

「エンタメ・コンテンツ」

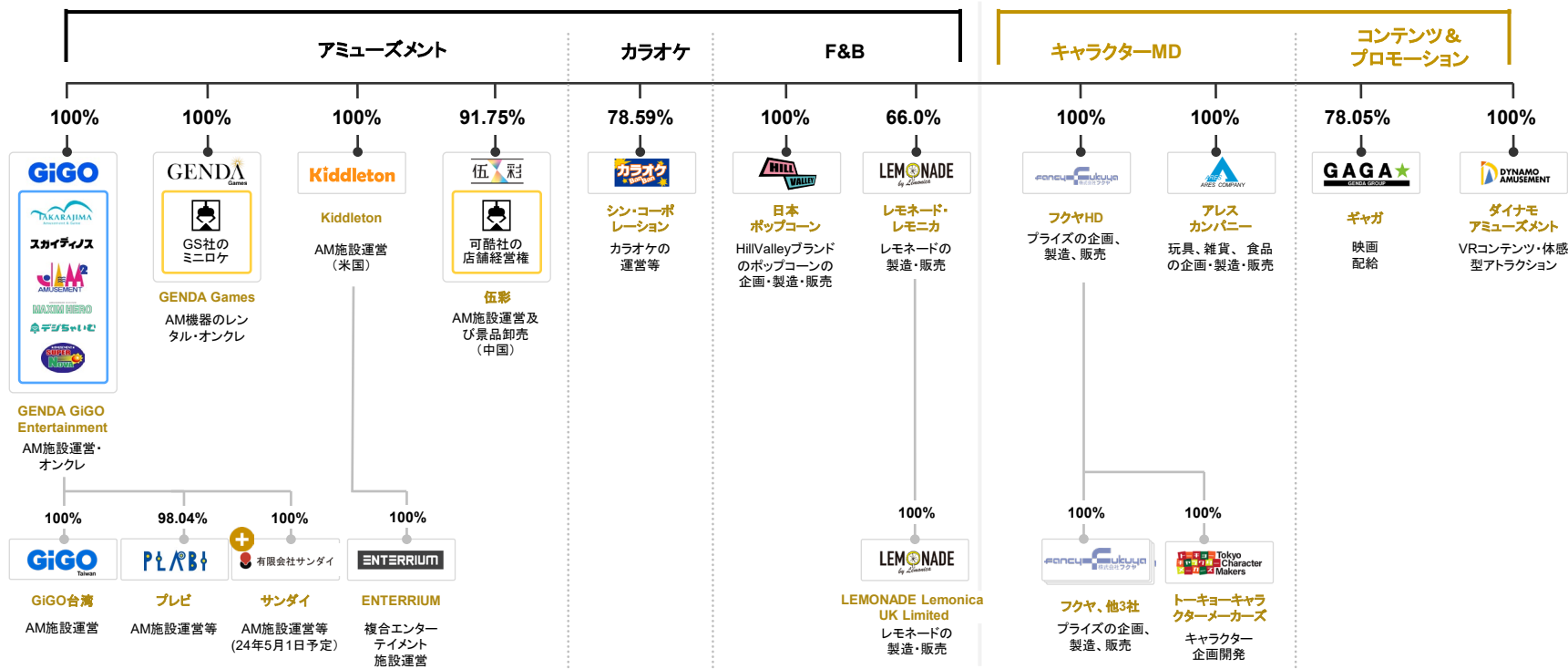
「エンタメ・プラットフォーム」

GENDAは、アミューズメントを中心としたエンタメ企業群の純粋持株会社

GENDA

エンタメ・プラットフォーム

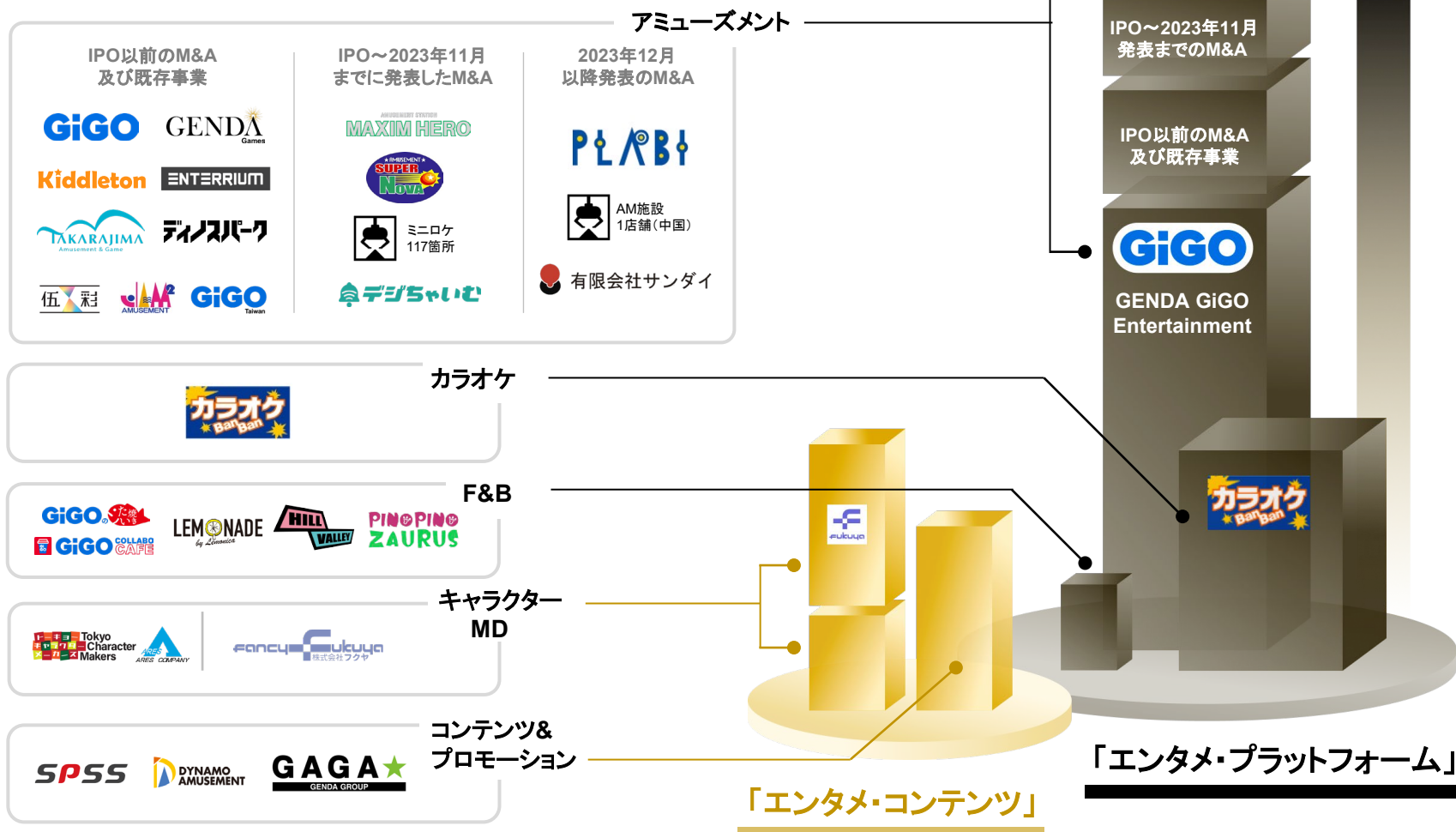
エンタメ・コンテンツ



注: 2024年3月11日時点のグループ組織図。有限会社サンダイは2024年5月1日に案件が完了する予定。

アミューズメント主軸 + 周辺領域

アミューズメントでのM&Aを加速すると同時に、周辺領域への進出も着実に進行



注：取得箇所数は案件公表日時点の情報を記載。キャラクターMDは、キャラクター・マーチャンダイジングの意。

1. 2024年1月期 通期決算実績
2. 2025年1月期 通期業績予想
3. M&A関連資料
4. その他Topics

2024年1月期 通期決算実績 ハイライト

過去最高
売上高

通期
前年同期対比
売上高

120%

過去最高
営業利益

通期
前年同期対比
営業利益

126%

期初計画の
「100%」対比
大きく上ブレ

通期
前年同期対比
既存店売上高

108%

国内外
ゲームセンター
店舗数

273店舗

2月1日連結の
プレビと合算で
323店舗

M&A
ソーシング
年間件数

170件

期初計画
「50件」対比
3.4倍

負債調達余力
Net Debt
/ EBITDA

0.8x

2月1日
時点で
1.5x

注: 「Net Debt」は有利子負債総額から現預金を控除した「純有利子負債」を指す。EBITDAは営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻したものを指す。
1.5xの計算式は、2024年2月1日時点の「[(GENDAの有利子負債+プレビ及びシン・コーポレーションの有利子負債)-(GENDAの現預金+プレビ及びシン・コーポレーションの現預金)]
÷2025年1月期におけるGENDA連結の予想EBITDA(プレビ及びシン・コーポレーションを含む)130億円」にて算出。

連結損益計算書

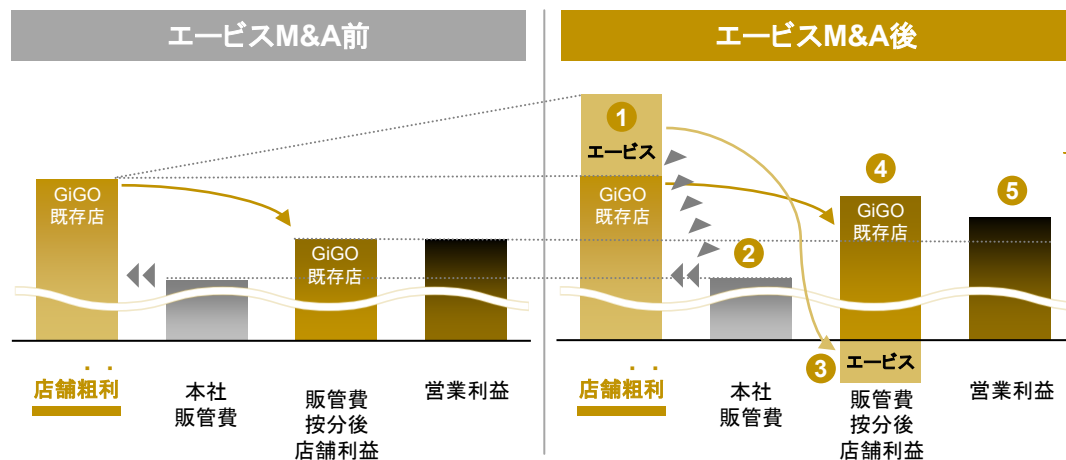
	FY2024/1 通期実績	FY2024/1 通期業績予想 (11月20日上方修正後)	達成率
(単位:百万円)			
売上高	過去最高 55,697	53,000	105.0%
成長率(%)	20.8%	14.9%	—
EBITDA	過去最高 8,102	7,800	103.8%
EBITDAマージン(%)	14.5%	14.7%	—
営業利益	過去最高 5,370	5,000	107.4%
営業利益率(%)	9.6%	9.4%	—
経常利益	過去最高 5,216	5,000	104.3%
経常利益率(%)	9.3%	9.4%	—
のれん償却前当期純利益	過去最高 4,359	4,180	104.3%
のれん償却前当期純利益率(%)	7.8%	7.8%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	過去最高 4,178	4,000	104.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率(%)	7.5%	7.5%	—

連結損益計算書(四半期実績)

(単位:百万円)	FY2023/1					FY2024/1					
											前期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q4累計	Q1	Q2	Q3	Q4	Q4累計	
売上高	9,730	11,020	12,309	13,032	46,091	11,994	12,520	14,293	16,888	55,697	120.8%
売上総利益	2,090	2,580	3,309	2,879	10,860	3,182	2,609	3,368	3,798	12,958	119.3%
(%)	21.4%	23.4%	26.8%	22.1%	23.5%	26.5%	20.8%	23.5%	22.4%	23.2%	-
EBITDA	1,099	1,580	2,255	1,336	6,272	2,197	1,712	2,140	2,051	8,102	129.1%
(%)	11.3%	14.3%	18.3%	10.2%	13.6%	18.3%	13.6%	14.9%	12.1%	14.5%	-
営業利益	593	1,099	1,784	766	4,244	1,670	1,096	1,397	1,205	5,370	126.5%
(%)	6.1%	9.9%	14.5%	5.8%	9.2%	13.9%	8.7%	9.7%	7.1%	9.6%	-
のれん償却前 四半期純利益	630	789	1,706	449	3,576	1,618	422	1,384	933	4,359	121.8%
(%)	6.4%	7.1%	13.8%	3.4%	7.7%	13.5%	3.3%	9.6%	5.5%	7.8%	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	616	775	1,686	417	3,494	1,585	390	1,348	853	4,178	119.5%
(%)	6.3%	7.0%	13.7%	3.2%	7.5%	13.2%	3.1%	9.4%	5.0%	7.5%	-
ゲームセンター 店舗数 (店舗)/期末時点	230	234	254	250	-	254	256	263	273	-	-

旧エービス(4店舗)*に係る「のれん減損」は、後述の構造的な事由によるもの 「投資回収を含めたM&Aの見地から実態的に問題が無い状況である」という点が重要

アミューズメント施設に係る固定資産	537 百万円
株式会社エービスより吸収分割したゲームセンター事業に係るのれん	134 百万円
オンラインクレーンゲームに係る固定資産	227 百万円
アミューズメントマシンレンタルに係る固定資産	95 百万円



- まず、旧エービス4店舗の**店舗粗利 / CFは黒字**。
従って、M&A後は旧エービス4店舗の粗利 / CFの増加分だけ、合計の店舗粗利 / 店舗CF総額は増加
- また、事業譲受であるため**全体の本社販管費は不変**。
(従い、①と合わせ、全社的な営業利益(及びCF)は増加)
- 一方、本社販管費は各店舗に「売上按分」されるが、旧エービス4店舗は**本社販管費按分後の利益は赤字**(つまり既存店より利益率が低い)となるため、減損
- 反対にGiGO既存店は、③でエービスへ按分された本社販管費の分だけ負担が減り、管理会計上の店舗利益が増加
- いずれにせよ、旧エービス4店舗の店舗粗利 / CFが増加し、一方でエービスM&Aによる販管費総額は不変であるため、エービスM&A後の総額の**営業利益 / CFは増加**

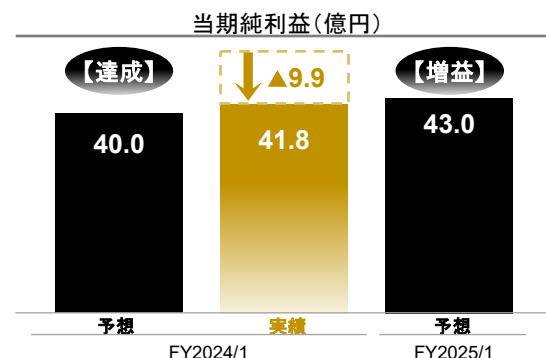
また何より、**取得対価は「店舗粗利 / CF」で回収可能な水準**であり、**実態的な投資回収の観点で問題無い**ということが重要

■ 結果的にその他含め9.9億円の減損後、上方修正後の「**当期純利益 利益予想を達成**」

かつ、2025年1月期の以下のマイナス要因を打ち返し、「**当期純利益 増益予想を計画**」

- **マイナス要因①: のれん償却費の増加**
(2024年1月期下半期のM&Aにかかるのれん償却費が2025年1月期に通年に影響)
- **マイナス要因②: 法人税の負担が増加**
(2024年1月期まで繰越欠損金で軽減されていた法人税が2025年1月期から通常に戻る)

■ 将来キャッシュフローの不確実性は排除され、2025年1月期のB/Sは健全化、償却負担も減少

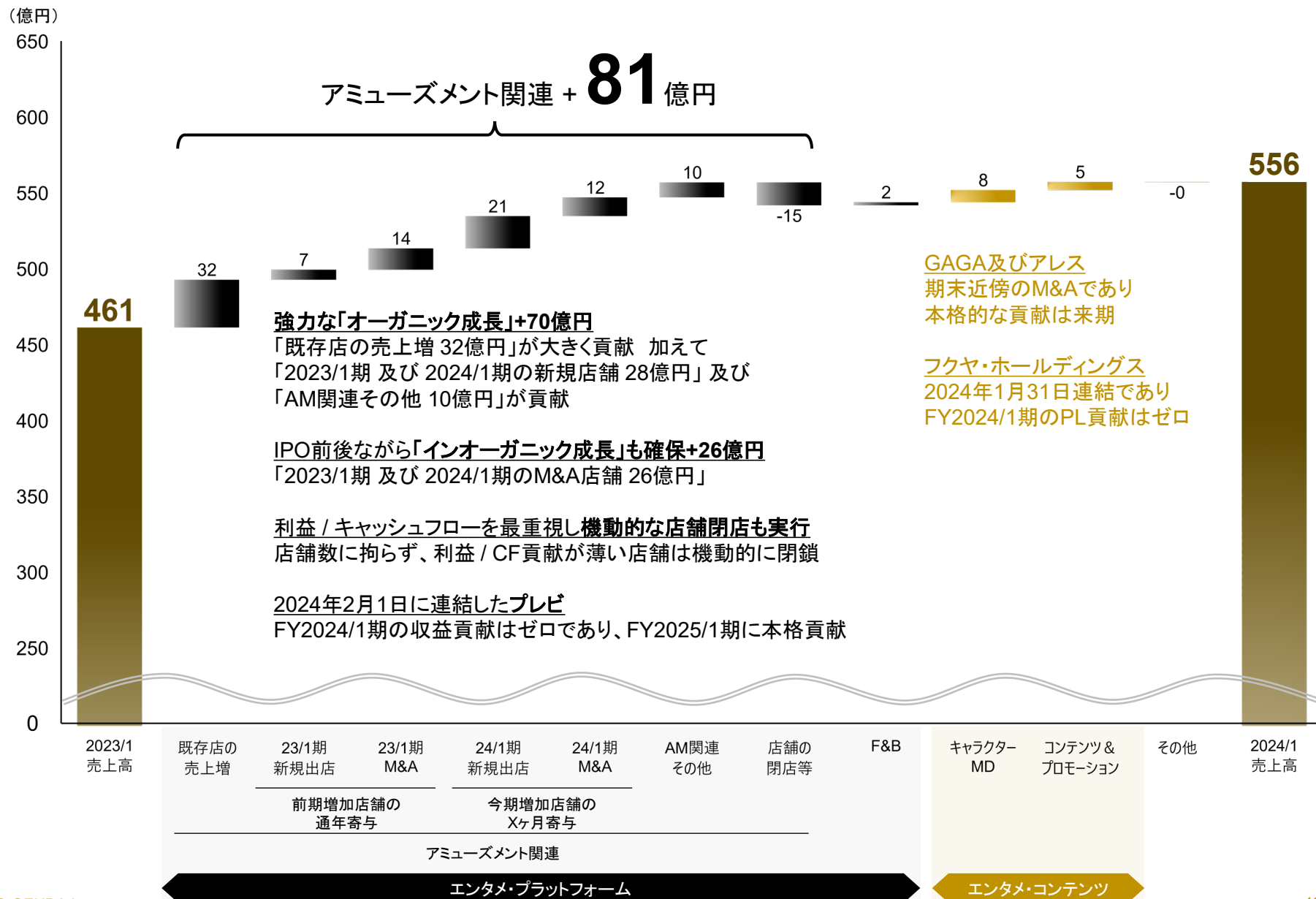


連結貸借対照表

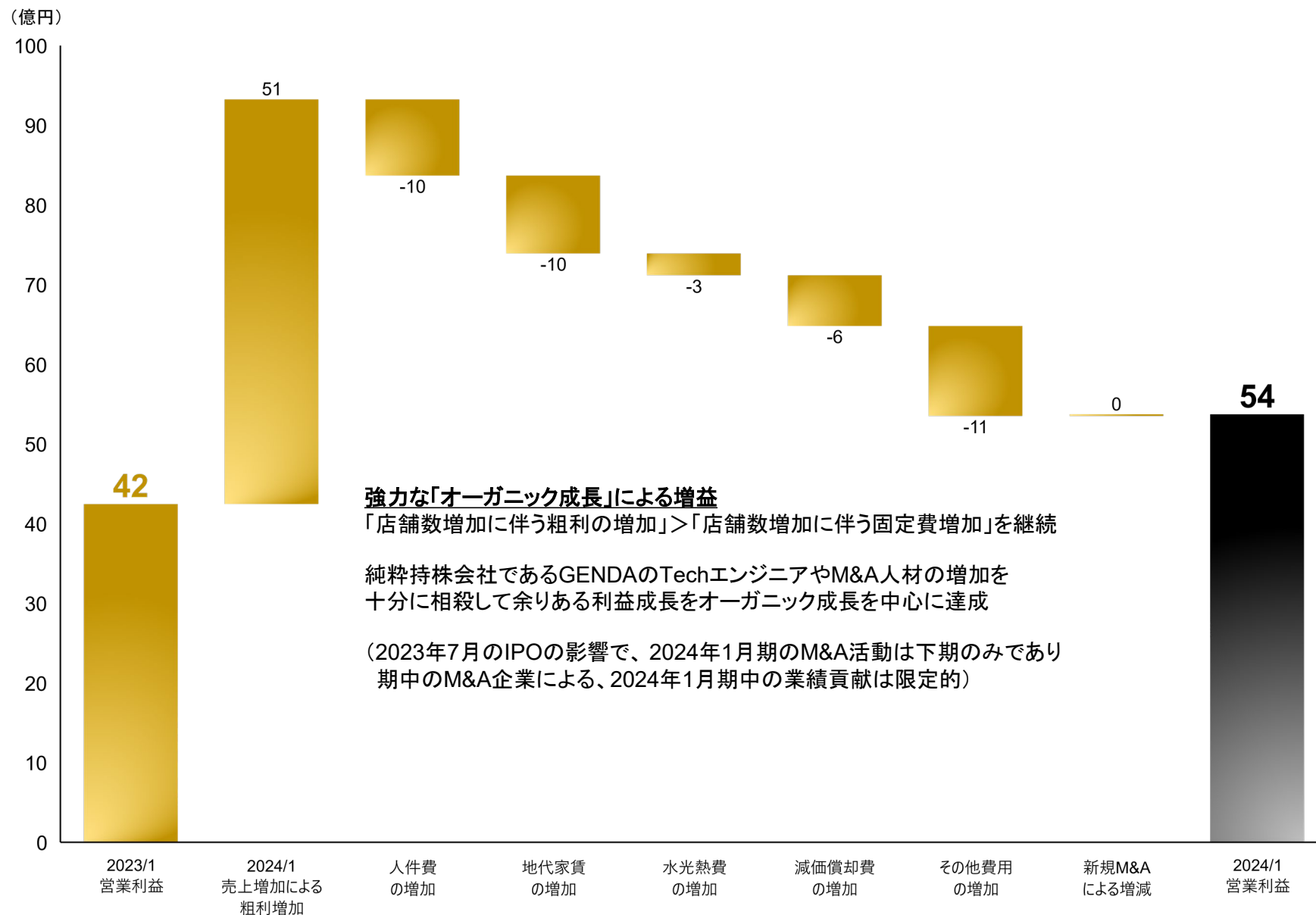
(単位:百万円)	FY2024/1 期末時点	FY2023/1 期末時点	備考
流動資産	23,567	12,723	主に現預金の増加
うち、現金及び預金	12,379	7,086	営業キャッシュフロー及びIPO手取り金による増加
固定資産	28,573	18,310	新規店舗出店による有形固定資産増加
うち、のれん	4,992	1,225	2月1日時点で約100億円となる見込み(確定作業中)
総資産	52,141	31,033	上記要因による増加
総負債	32,476	19,792	営業キャッシュフローによる返済継続により抑制
うち、有利子負債	18,993	11,091	設備投資及びM&A資金を用途とする借入実行
純資産	19,664	11,240	自己資本増加
うち、自己資本	19,427	11,224	利益及びIPOによる増加
Net Debt / EBITDA	0.8 x	0.6 x	2月1日時点で約1.5x 十分な追加借入余地を確保
自己資本比率	37.2 %	36.2 %	2月1日時点で約33.0% 十分な財務健全性を確保

注: 「Net Debt」は有利子負債総額から現預金を控除した「純有利子負債」を指す。EBITDAは営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻したものを指す。
1.5xの計算式は、2024年2月1日時点の「[(GENDAの有利子負債+プレビ及びシン・コーポレーションの有利子負債)-(GENDAの現預金+プレビ及びシン・コーポレーションの現預金)]
÷2025年1月期におけるGENDA連結の予想EBITDA(プレビ及びシン・コーポレーションを含む)130億円」にて算出。

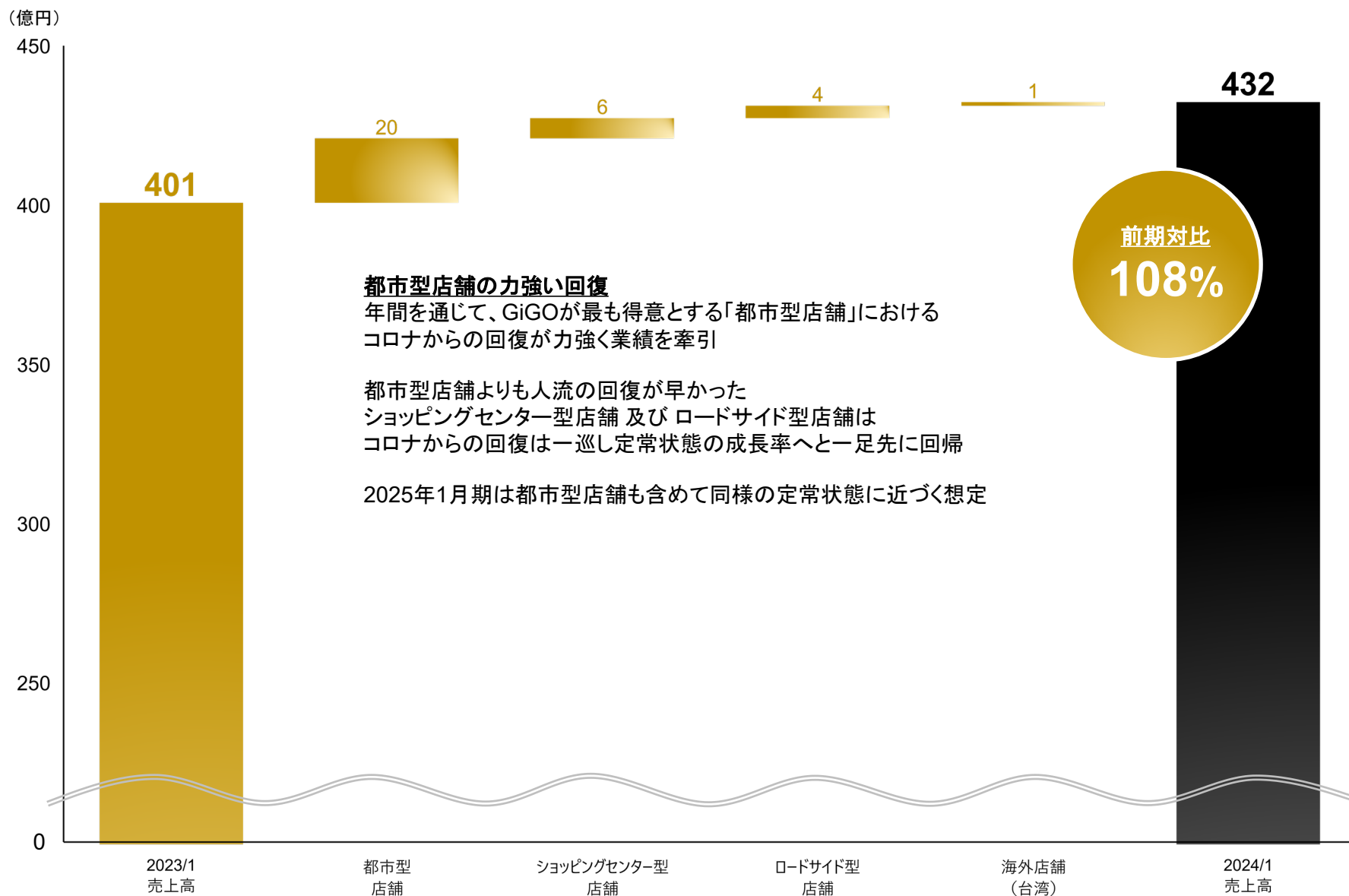
通期 連結売上高 増減内訳（前年同期対比）



通期 連結営業利益 増減内訳（前年同期対比）

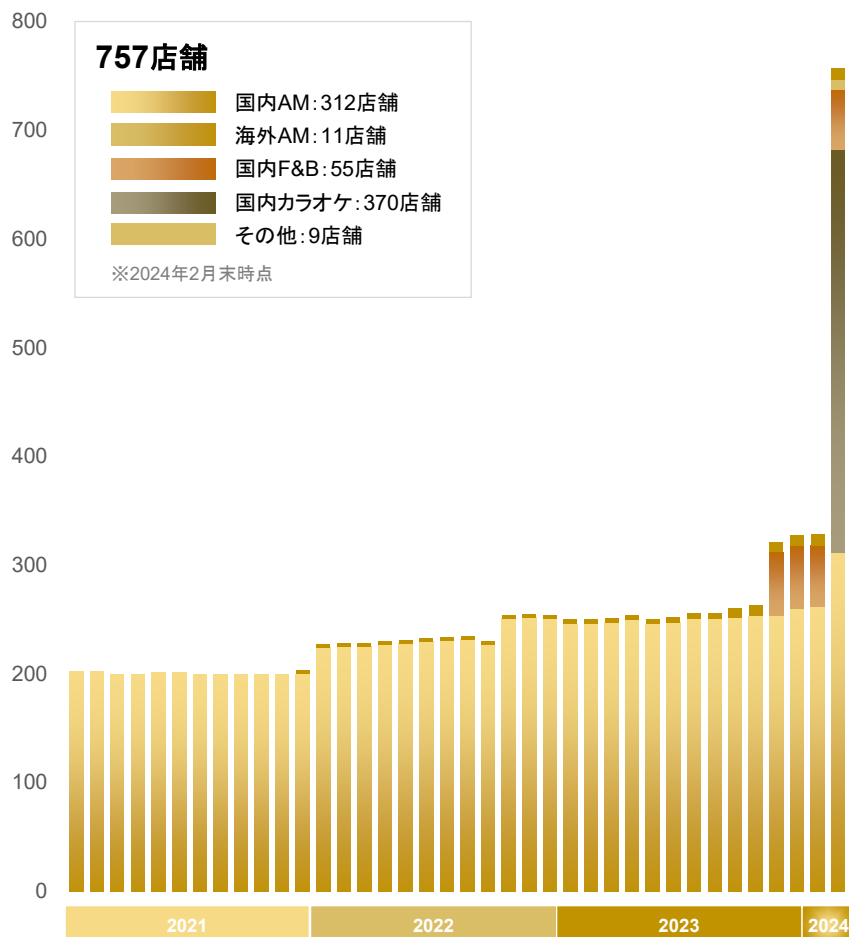


通期 アミューズメント施設 既存店売上（前年同期対比）

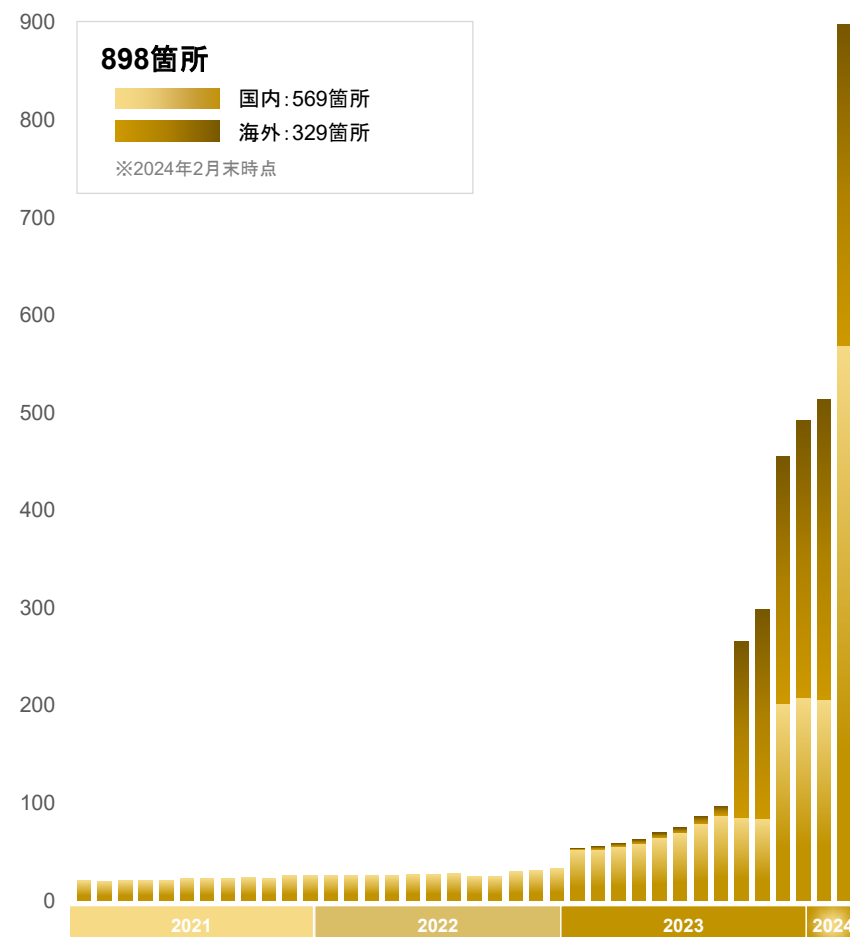


GENDAグループの「エンタメ・プラットフォーム」数は**1,655**に(2月末時点)

店舗数



ミニロケ拠点数



注: ミニロケは、スタッフの常駐しないゲームコーナー。

1. 2024年1月期 通期決算実績
2. 2025年1月期 通期業績予想
3. M&A関連資料
4. その他Topics

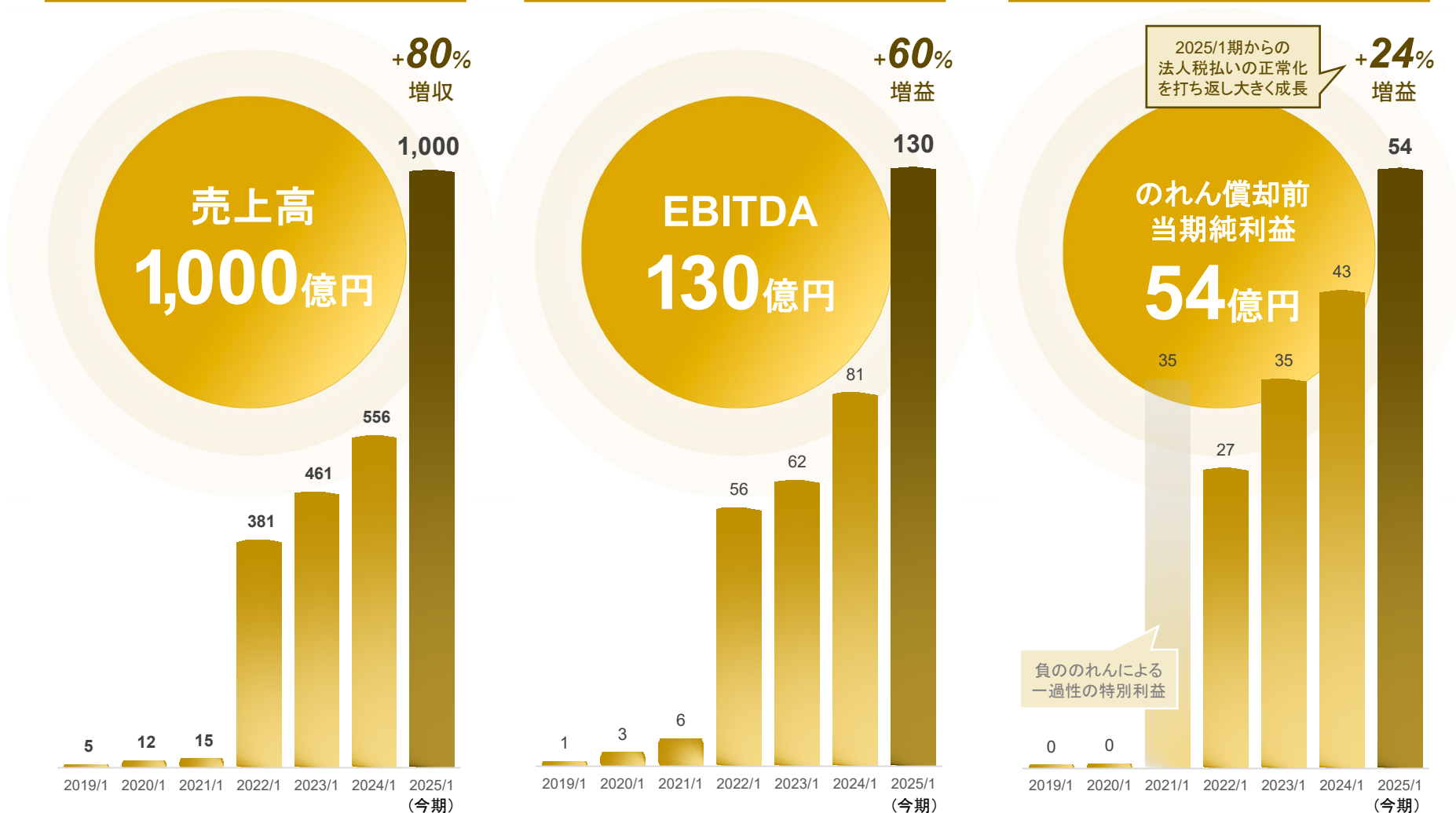
2025年1月期 通期業績予想 主要指標(単位:億円)

本業績予想には、本日時点で未公表のM&Aは含まれておりません(換言すると、本日以降のM&Aが0件の場合の予想値となります)

連結 売上高

連結 EBITDA

連結 のれん償却前当期純利益



注: 法人税払いの正常化というのは、2024年1月期まで繰越欠損金により軽減されていた法人税の支払いが、2025年1月期から通常に戻ることを指す。
FY2019/1期~FY2021/1期は連結財務諸表未作成のため、FY2019/1期~FY2021/1期数値は参考値。

2025年1月期 通期業績予想

(単位: 百万円)

	FY2024/1 通期	FY2025/1 通期 業績予想	前年対比 (増減率)
売上高	55,697	100,000	44,302 +80 %
EBITDA	8,102	13,000	4,897
利益率(%)	14.5 %	13.0 %	+60 %
最もビジネス運営実態に近いCF指標 GENDAのM&A戦略に於ける最重要CF指標			
営業利益	5,370	7,000	1,629
利益率(%)	9.6 %	7.0 %	+30 %
経常利益	5,216	6,600	1,383
利益率(%)	9.3 %	6.6 %	+27 %
のれん償却前当期純利益	4,359	5,400	1,040
利益率(%)	7.8 %	5.4 %	+24 %
簡便にIFRS適用時の 当期純利益を示す指標			
親会社株主に帰属する当期純利益	4,178	4,300	121
利益率(%)	7.5 %	4.3 %	+3 %

業種が「M&A」であるGENDAの収益力の考え方

- キャッシュアウトを伴わない会計上の費用である「のれん償却費」が増加し、M&Aを専業とする企業としてのPL構造が本格化する
2025年1月期以降はのれん償却費の影響を除いた「EBITDA」(及び「のれん償却前 当期純利益」)が最も重要な指標

①GENDAのビジネス実態を経営陣として適切に判断していくため、及び
②資本市場にてGENDAのバリュエーションを適切に判断していただくために
EBITDA(及び「のれん償却前 当期純利益」)をKPIとして経営管理をして参ります

2025年1月期の2024年1月期との比較(収益力及び季節性の観点)

- 収益力の観点: 2024年1月期と2025年1月期においては**のれん償却費の前提が全く異なるため**、GENDAの事業の実態を適切に比較するためには、**のれん償却費の影響を受ける営業利益は誤った判断を招く**
- 季節性の観点: 今期から連結されるカラオケ事業は年末年始が商戦期であり、ゲームセンターよりも更に下期偏重の季節性が強いため、**GENDA連結として下期偏重が加速する計画**

以上を踏まえた2025年1月期の四半期計画、及び2024年1月期との適切な比較の考え方

- 売上高
 - 2025年1月期は、**前期と同様にQ1からQ4に掛けて四半期ごとに増収**する計画、かつ、**全四半期で前期比を大きく上回る計画**
- EBITDA
 - EBITDAは**GENDAのキャッシュフロー創出力の指標**で、**ビジネス運営の実態(≒毎月の連結現預金口座への入金)**を最も適切に示す
 - EBITDAも、前期より下期偏重傾向が顕著になるが、当然、**全ての四半期で前期を大きく上回る計画**
- (ご参考)営業利益
 - 業績の下期偏重が加速することにより、下期は前期を大きく上回る計画である反面、上期は前期を下回る計画となっているが、その理由は以下の通り本質的なビジネスの実態からは大きく乖離している状況
 - というのも、前期はほぼ発生していなかったのれん償却費が、昨年度後半のM&Aの加速によって今期から発生するが、それはキャッシュアウトを伴わない固定費が会計上で計上されることで損益分岐点が高まる中で、業績の下期偏重が加速するため
 - 以上の理由から、実態的なGENDAのビジネスや成長性の評価、ひいてはGENDAのバリュエーションを判断する上で、キャッシュアウトを伴わない会計上の費用であるのれん償却費が控除された営業利益(や当期純利益)を使用することは誤った判断を招くため、**GENDAとしては投資家の皆様へ「EBITDA」と「のれん償却前 当期純利益」を繰り返し強調させて頂きます**

いずれにせよ、通期ではEBITDA 130億(+60%)、営業利益70億(+30%)と前期比で大幅増益予想である中、
今期も前期と同様に四半期ではなく、あくまで通期での予算管理をして参ります

1. 2024年1月期 通期決算実績
2. 2025年1月期 通期業績予想
3. M&A関連資料
4. その他Topics

1. 2024年1月期 通期決算実績

2. 2025年1月期 通期業績予想

3. M&A関連資料

4. その他Topics

GENDAのM&A戦略に関する
直近案件及び今後の成長性

M&A戦略の一丁目一番地 「ゲームセンターのロールアップ」

14件目

2025年1月期開始1.5ヶ月で1件目を発表
IPOによってM&A活動が制限された前期と違い **Kiddleton**
今期は期初からM&Aが可能



有限会社サンダイ












- 九州地方でアミューズメント施設「スマイルステーション」9店舗ミニロケ192箇所を運営
- 既存のGiGO店舗との人的資源やDXツールの共有、GiGO限定景品の展開(「キャンペーン」)を実施予定

注: 取得箇所数は案件公表日時点の情報を記載。14件について、伍彩は自社設立でありカウントしていない。

M&A及び資本取引トラックレコード「27件」

IPO前 M&A件数

1 ~ 11 11 件

IPO前 M&A件数	1	エンタメ・コンテンツ	2	エンタメ・プラットフォーム	3	エンタメ・プラットフォーム	4	エンタメ・プラットフォーム	5	エンタメ・コンテンツ		
												
	2018年6月 株式取得(100%)		2019年7月 合併会社設立(50%)		2020年12月 株式取得(85.1%)		2021年4月 事業譲受		2021年10月 資本提携			
1 ~ 11 11件	6	エンタメ・プラットフォーム	7	エンタメ・プラットフォーム	8	エンタメ・プラットフォーム	9	エンタメ・コンテンツ	10	エンタメ・プラットフォーム	11	エンタメ・プラットフォーム
												
	2021年12月 事業譲受		2022年1月 完全子会社化		2022年1月 株式取得(100%)		2022年6月 資本提携		2022年10月 事業譲受		2022年10月 吸収分割	

IPO後 M&A件数

12 ~ 26 16 件

IPO後 M&A件数		12	エンタメ・プラットフォーム	13	エンタメ・プラットフォーム	14	エンタメ・コンテンツ	15	エンタメ・プラットフォーム	16	エンタメ・プラットフォーム
12 ~ 26 16 件			2023年9月 資産譲受		2023年9月 完全子会社化		2023年9月 完全子会社化		2023年10月 固定資産等譲受		2023年10月 株式取得 (66.0%)
17	エンタメ・コンテンツ	18	エンタメ・コンテンツ	19	エンタメ・プラットフォーム	20	エンタメ・プラットフォーム	21	エンタメ・プラットフォーム	22	エンタメ・プラットフォーム
	2023年10月 株式取得 (100%)		2023年11月 株式取得 (78.05%)		2023年11月 グローバル・ソリューションズ より資産譲受		2023年11月 持分取得 (100%)		2023年12月 吸収分割		2023年12月 経営権の獲得
23	エンタメ・プラットフォーム	24	エンタメ・コンテンツ	25	エンタメ・プラットフォーム	26	エンタメ・プラットフォーム	27	エンタメ・プラットフォーム		
	2023年12月 Pino Pino Zaurus Limited 株式取得 (100%)		2024年1月 株式取得 (100%)		2024年2月 株式取得 (82.45%)		2024年2月 株式取得 (78.59%)		2024年5月 (予定) 株式取得 (100%)	...	

注: 取得比率及び取得箇所数は案件公表日時時点の情報を記載。
「(予定)」はクローリング前の案件を示す。 24

「オーガニック成長×インオーガニック成長」による2040年までの成長軌道 GENDA

「オーガニック成長」する企業を連続的にM&Aすることで
「インオーガニック成長」による非連続な成長を実現

GENDAはエンタメ業界全域でのM&Aを通じ、連続的な非連続な成長軌跡を
2040年に世界一のエンタメ企業になるまで狙い続ける「M&A」の会社

2024/1期に発表し、2025/1期から寄与する子会社



...

2024/1期にM&Aを発表した子会社

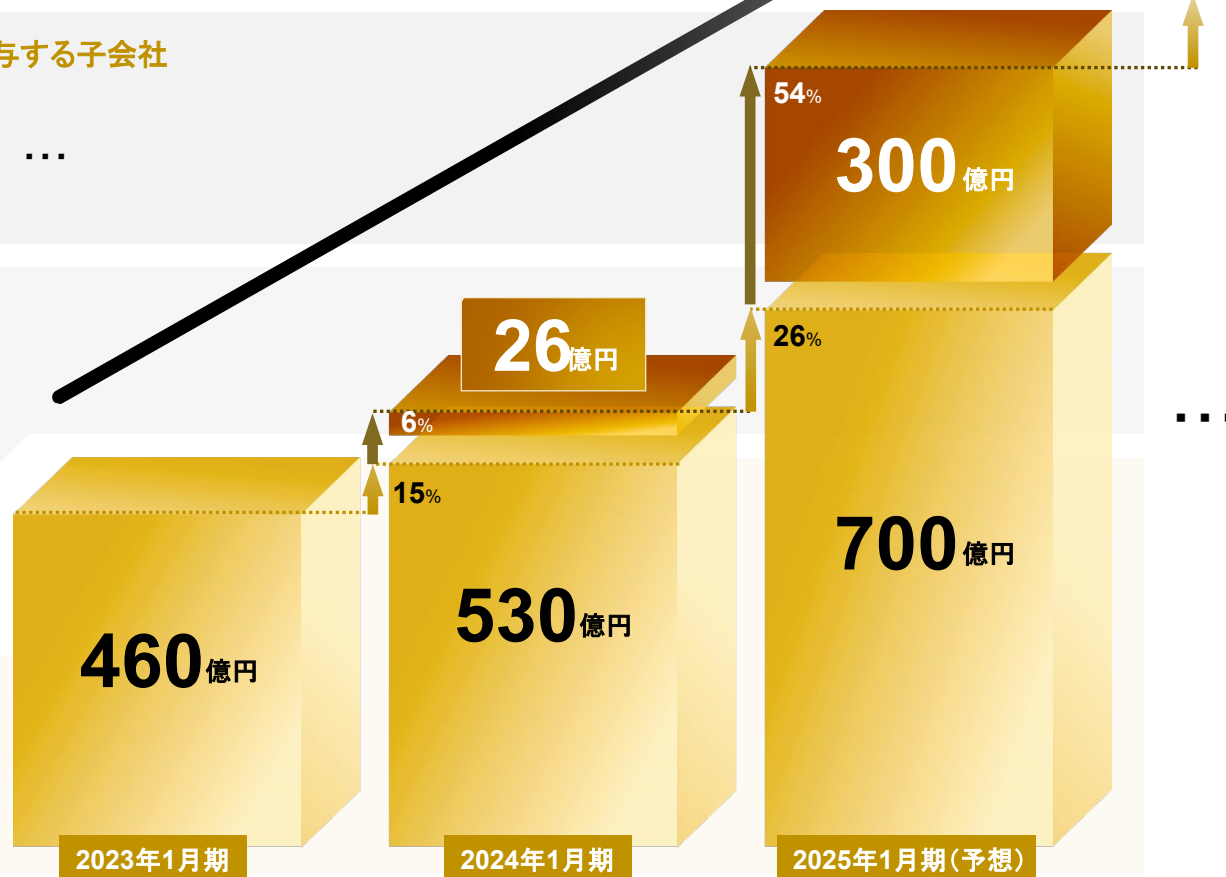
Kiddleton

ENTERRIUM

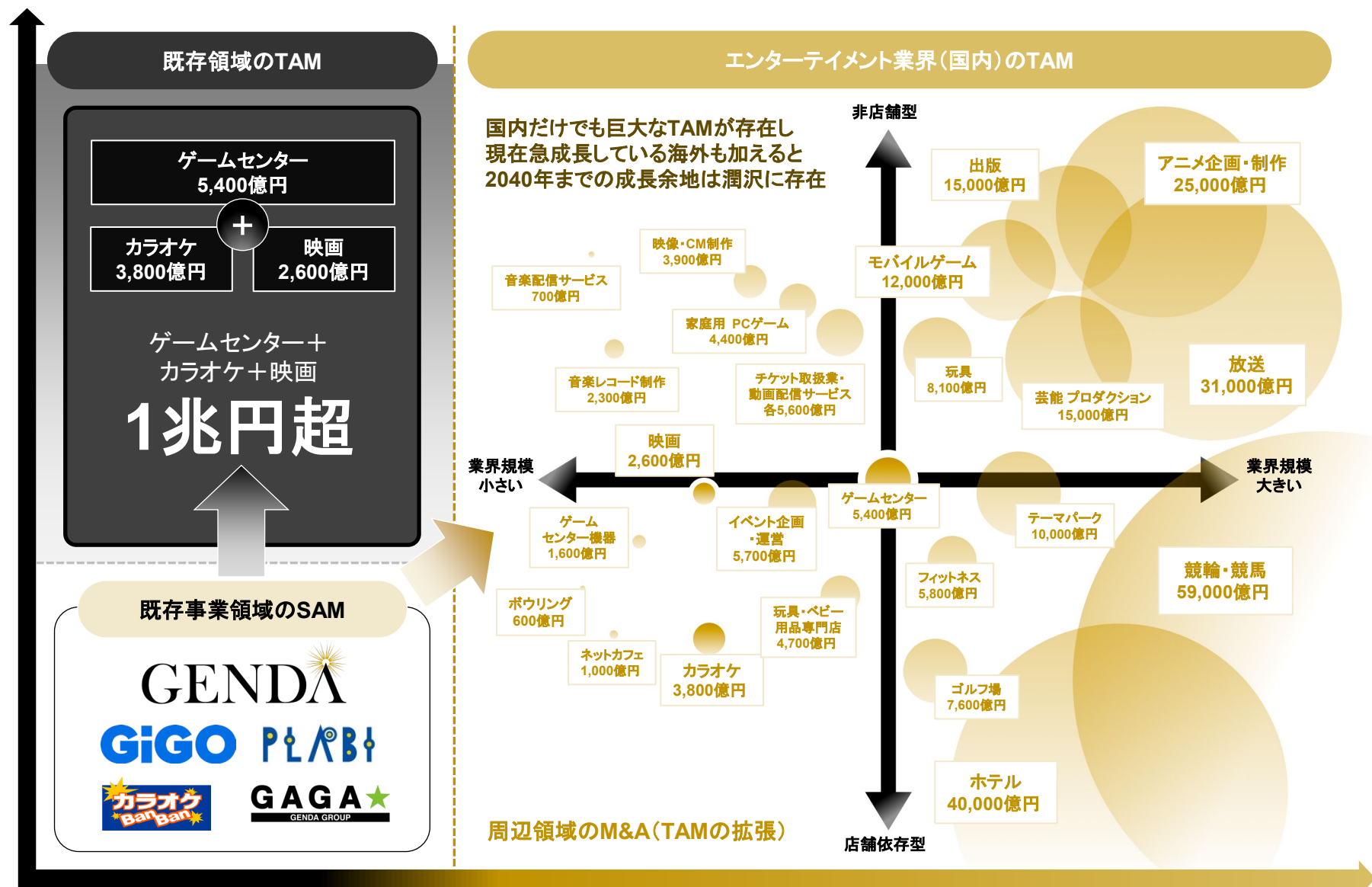
伍 彩



IPO以前にM&Aを発表した子会社



GENDAのM&Aによる成長余地に於けるTAMの考え方



注：当社の認識に基づくエンターテインメント業界の概観を示したイメージ図。市場規模を示す金額は、各業界団体が発行する実態調査報告書の売上高等の推計値。

M&Aファイナンスに於ける財務規律の考え方

■ 大型M&Aの資金調達には借入による調達が基本線

- ・ 直近の大型M&A 3件(フクヤ、プレビ、シン・コーポレーション)は全額有利子負債で調達
- ・ 融資 / リースの取引金融機関は2月1日時点で40社となり、資金調達先の分散と強固なサポート基盤を確立

■ Debt Capacity(追加の負債調達可能額)は、Net Debt / EBITDA にて規律付け

- ・ 同指標は「EBITDAを1年間CF創出力と仮定して、手元現金での返済を含め、借金完済に何年かかるか」を大まかに測る指標
- ・ 足元では1.5x(≒上記の年数が1.5年)であるが、今後のM&A対象会社のEBITDAも加算することで、Debt Capacityは増大

現預金水準

- ・ 運転資金の確保やM&A等の投資資金のための保有現預金を管理
- ・ グループCMSを導入済みであり、グループ内の資金を効率的に活用

のれん

- ・ 有価証券報告書の完成までは未確定だが、2月1日時点ではプレビ及びシン・コーポレーションのBS連結により、約100億円程度となる見込み
- ・ 金融機関と共に、純資産とのバランスを見ながら財務を規律付け

連結BS(2024年1月期末時点)

現預金 123億円	有利子負債 189億円
のれん49億円	その他負債 134億円
その他資産 347億円	純資産 196億円 (うち株主資本194億円)

Net Debt / EBITDA 0.8x

- ・ メインバンクとの密な連携を継続し機動的なファイナンスを実現可能な関係性を構築
- ・ 2月1日時点ではプレビ及びシン・コーポレーション合算で1.5x(EBITDAは130億円前提)

自己資本比率 37.2%

- ・ 外部格付け機関で投資適格と判定される水準の維持が目安
- ・ 足元では現金での株主還元は想定していないため、当期利益(今期は43億円目標)分だけ毎年増えるイメージ

1. 2024年1月期 通期決算実績
2. 2025年1月期 通期業績予想
3. M&A関連資料
4. その他Topics

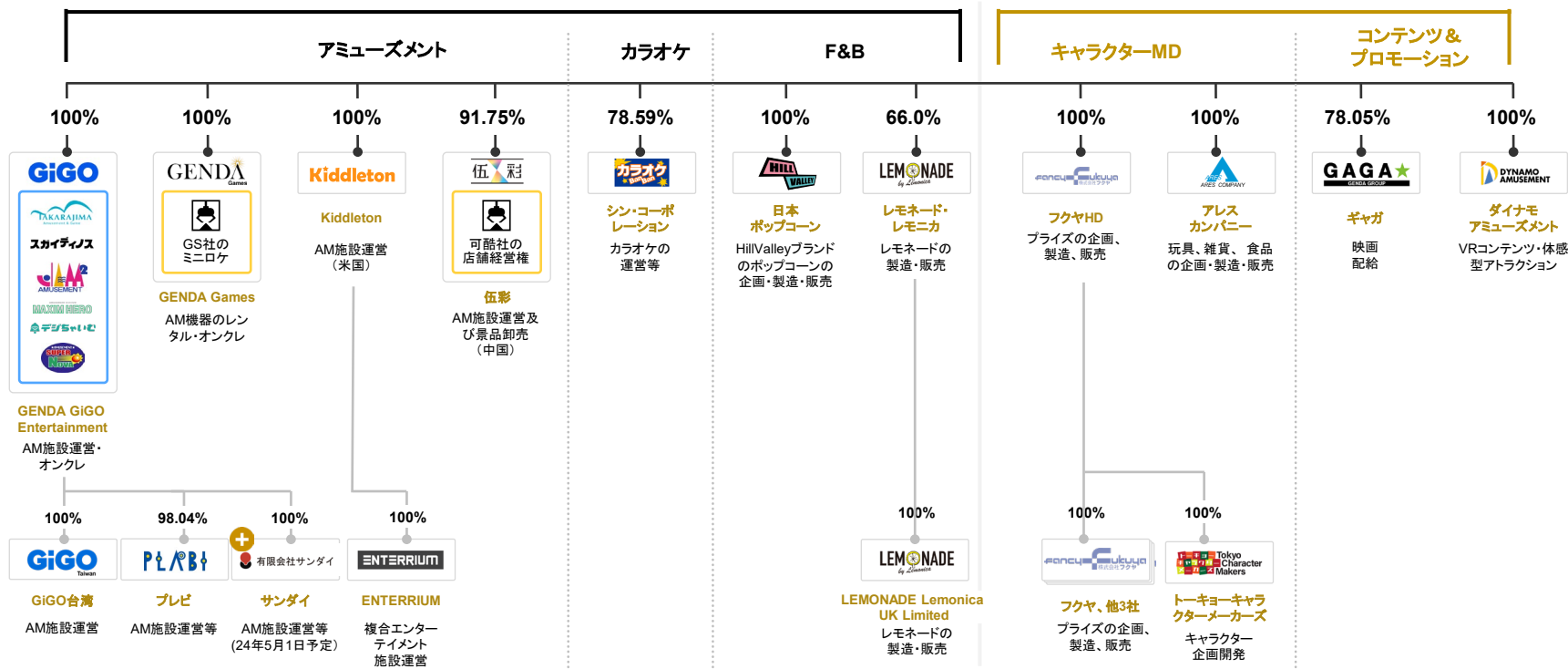
GENDAグループ内シナジーの
極大化施策と具体事例

GENDAは、アミューズメントを中心としたエンタメ企業群の純粋持株会社

GENDA

エンタメ・プラットフォーム

エンタメ・コンテンツ



注:2024年3月11日時点のグループ組織図。有限会社サンダイは2024年5月1日に案件が完了する予定。

毎月実施する「GENDAグループ経営会議」にてシナジーを管理

- 各社のトップが一堂に会し、業績報告に加え、グループ横断でのシナジー発現に向けた施策を議論
- GENDA Valueの一つである「Speed is King」を体現し、「その場で即時に」グループ間シナジーを生む経営の意思決定を実行（具体例は次のページ以降で紹介）

（2024年2月度グループ経営会議座席表）

（F&B事業
最高責任者）



取締役 / 社長 長江



社長 安河内



CFO 渡邊



会長 片岡

（キャラクターMD事業
最高責任者）



社長 / 会長 田中



常務 室田



社長 大富

（会議室のデスク）

董事 今西



副社長 川口



社長 / 社長 二宮



（アミューズメント
施設事業
最高責任者）

社長 申



CCO 佐藤



（コンテンツ&
プロモーション事業
最高責任者）

CSO 羽原



社長 小川



取締役 正司



米国より
オンライン
参加

社長 伊与田

Kiddleton

（米国事業
最高責任者）

シナジーを「GIVE & TAKE」の総当たり表で管理

2024年2月の実際のグループ経営会議資料の資料抜粋

各社が相互に「GIVE(〇〇で貢献している) & TAKE(〇〇して頂いている)」の総当たり表を作成し、相互シナジーを言語化

		GIVE (〇〇で貢献している)										
		GiGO	Kiddleten	信託	GENDA	LEMONADE	山崎	SPSS	GiGO	山崎	山崎	GAGA★
T A K E (〇〇して頂いている)	GiGO											
	Kiddleten											
	信託											
	GENDA											
	LEMONADE											
	山崎											
	SPSS											
	GiGO											
	山崎											
	山崎											
	GAGA★											
	山崎											

カラオケBanBanが運営するカラオケ店350店舗へのミニロケ出店

- GENDA Gamesが運営するミニロケ事業について、一気に350店舗出店が決定
- GENDA Gamesがミニロケ運営を、アレス及びフクヤで景品仕入れを、中国子会社の伍彩が筐体の仕入れを担当し、カラオケBanBanのオフライン・プラットフォームで、アニメファンへの接点を増設
- 商取引をグループ内で完結することで、従来であれば外部に流出していた利益を、グループ内で落とすことに成功

なおカラオケBanBanを運営する㈱シン・コーポレーションは、各種シナジー発現を前提としていない
進行期である2024年5月期に於いて創業以来35年での過去最高益を達成する見通し



『デッドデッドデーモンズデデデデストラクション』

2024年3月22日前章 全国公開

浅野いにお(「ソラニン」「おやすみプンプン」) × 幾田りら × あの

予測不能の破壊(デストラクション)を、スクリーンで目撃せよ！

いまをときめく、シンガーソングライター幾田りら(小山門出役) & マルチに活躍する、あの(中川鳳蘭 役)がW主演を務め、
主要キャストには、種崎 敦美、入野 自由、内山 昂輝、諏訪部 順一、津田健次郎と、超豪華な声優陣による強力布陣！

GAGA ★
GENDA GROUP



デッドデッドデーモンズ
デデデデストラクション

- 前章3/22(金) / 後章4/19(金)
全国ロードショー



主演
幾田りら
(写真左)
あの
(写真右)

©浅野いにお／小学館／DeDeDeDe Committee

注: 映画に関する情報は2024年3月11日時点のもの。

GENDAグループ横断で『デデデデ』を盛り上げるキャンペーンを企画



『デデデデ』という「IPコンテンツ」を、グループ内の「エンタメ・プラットフォーム」を通じ、ファンに届ける多彩なキャンペーンを展開予定



©浅野いにお/小学館/DeDeDe Committee

- GiGOのお店 **限定プライズ** 及び **限定カプセルトイ** の提供
- 映画館に隣接する店舗での **店頭ジャック** の実施
 - 大型ビジョン放映、スタッフユニフォーム、店内BGM等
- GiGO総本店での **限定ポップコーン** の発売
 - キャラクター毎に異なるフレーバーの展開



池袋北口店 [予約ページ](#)
渋谷センター街店 [予約ページ](#)



- カラオケBanBanの池袋北口店と渋谷センター街店の2店舗で映画『デッドデッドデーモンズデデデデストラクション』をコンセプトに装飾した**コラボルーム**をオープン
- 作品に登場する小山門出・中川鳳蘭・イソベヤンをイメージした**コラボドリンク**も発売

注: 映画及びキャンペーンに関する情報は2024年3月11日時点のもの。

シナジー例③ GiGO × スガイディノス × 宝島

北海道エリアの店舗網強化を加速

- GiGOココノススキノ 2024年1月31日グランドオープン

- 「すすきの駅」直結、「COCONO SUSUKINO」の3階にオープン

- 「GiGOスロット」は、アーケードコーナーのゲームをプレイすると獲得できるチケットを使ってスロットを回せる仕様になっており、GiGO店舗で初設置するなど、新たな取り組みにもチャレンジ



宝島函館店のGiGOブランドへの屋号変更

- 旧宝島社の店舗である宝島函館店を「GiGO MEGAドン・キホーテ函館」へブランド変更



GiGO ココノススキノ 2024年1月31日グランドオープン



オープン初日の店内の様子



GiGO店舗で
初設置の「GiGOスロット」



着実に進むブランド変更



シナジー例④ GiGO × レモネード・レモニカ

キャラクターコラボ レモネードの販売と新規出店の加速

- レモネード・レモニカとして「初となるキャラクターコラボレーション企画」をGiGO全店で実施
 - ― 「ラブライブ！蓮ノ空女学院スクールアイドルクラブ」コラボを開催
 - ― 既に豊富なコラボレーション実績を有するGENDA GiGO Entertainmentによる知見の共有
- 国内GiGO店舗への新規出店に加え、海外展開も加速
 - ― GiGOが運営するアミューズメント施設内への初出店となる「GiGO総本店」でのオープンが決定
 - ― 中東、イギリスへの新規出店

GiGO × LEMONADE
by Lemonica

2023年11月20日公表資料の施策を着実に実行

LEMONADE レモネード・レモニカ

F&Bを中心に
多方面でのシナジーを実現

- GiGOの店舗営業力に加え、IPとのコラボのポテンシャルを活用
- 「エンタメとしての食」の可能性を具現化



取得時

- 営業正社員: 無し
- IPとのコラボ: 無し
- 販促: 無し

今後

- GiGOテナントのショッピングモールへの出店を含む、日本全国へのGiGOの営業力を活用した出店
- アニメ / IPとの積極コラボ

人気キャラクター『ラブライブ』とのコラボレーション企画

蓮ノ空女学院
スクールアイドルクラブ

LEMNNADE
by Lemonica

コラボレモネード

2024.4.6 (SAT) ~ 5.26 (SUN)

ラブライブ！蓮ノ空女学院
スクールアイドルクラブ
コラボレモネード

1杯900円

コラボレモネードを注文するとノベルティステッカーが
1枚ランダムでもらえる！

ノベルティステッカー 全6種

※絵柄はお選びいただけません。 ※画像はイメージです。 ©プロジェクトラブライブ！蓮ノ空女学院スクールアイドルクラブ

加速する新規出店

GiGO総本店
2024.4.1

完成予想図

クウェート
2024.4月中
イギリス
2024.4.10

クウェートの大規模商業施設A5Mallに出店

『ぶいすぽっ!』× GiGOのお店での「キャンペーン」

SPSS × GiGO

- 人気Vtuber『ぶいすぽっ!』とGiGOグループのお店のタイアップ企画を実施
- 旧SPSS(現GAGA)にてGiGO秋葉原1号館・GiGO秋葉原3号館・秋葉原5号館のラッピングの施工を手掛ける
- キャンペーン初日の開店前には秋葉原の4店舗合計で**400**名程度のお客様が行列



プライズ機ラッピング



プリントシール機コラボ



秋葉原3号館

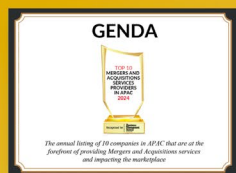


秋葉原1号館

1. 2024年1月期 通期決算実績
2. 2025年1月期 通期業績予想
3. M&A関連資料
4. その他Topics

Business Management Review Magazineが選出する *Top 10 Mergers and Acquisitions Services Companies in APAC – 2024* GENDAが選出

- エンターテイメント領域での連続的なM&A、ファイナンス、PMI実績が認められ、グローバルな評価を獲得
(記事へのリンクは[こちら](#))
- なお、GENDAはSHIFT社と並び「2023年 日本国内 M&A件数1位(10件)」という結果
- GENDAの2023年のM&A活動はIPOにより8月～12月の5ヵ月のみであった一方、今期は期初からM&A活動を着実に進行



**Business
Management
Review**
News, Views & Reviews

The annual listing of 10 companies in APAC that are at the forefront of providing Mergers and Acquisitions services and impacting the marketplace



『落下の解剖学』が第96回アカデミー賞® 脚本賞を受賞



- 5部門ノミネート：作品賞/監督賞(ジュスティヌ・トリエ)/主演女優賞(ザンドラ・ヒュラー)/脚本賞(ジュスティヌ・トリエ、アルチュール・アラリ)/編集賞
- 2023年に第76回カンヌ国際映画祭最高賞「パルムドール」、第81回ゴールデン・グローブ賞の「脚本賞」及び「非英語作品賞」を受賞するなど、世界的にも注目を集める作品
- 日本ではギャガが配給し、全国の劇場にて絶賛公開中

本年度映画賞レース、80受賞、226ノミネート!!

世界が絶賛する、傑作心理ミステリー。

人里離れた雪山の山荘で、男が転落死した。はじめは事故と思われたが、次第にベストセラー作家である妻サンドラ(ザンドラ・ヒュラー)に殺人容疑が向けられる。現場に居合わせたのは、視覚障がいのある11歳の息子だけ。事件の真相を追っていく中で、夫婦の秘密や嘘が暴露され、登場人物の数だけ「真実」が現れるが――。

<最高賞>パルムドールを受賞したカンヌ国際映画祭で審査員長を務めた奇才リュベン・オストルンド監督からは「強烈な体験だった」と破格の称賛を獲得したほか、ゴッサム賞、ナショナル・ボード・オブ・レビューなど名だたる映画賞を続々と受賞、ゴールデン・グローブ賞脚本賞、非英語作品賞獲得に続き、ついに、アカデミー賞脚本賞を獲得。世界をうならせた傑作ヒューマンミステリー！



「FLIPS 新宿」日本最大級のアミューズメントポーカールーム

FLIPS
POWERED BY ROOTS

- 日本最大級の**200**坪の広さを誇り、多くの人が気軽にポーカーを楽しめる施設
- YouTuberで著名なプロポーカープレイヤーである「**世界のヨコサワ**」を擁する株式会社POKER ROOMと協働して企画
- 1月31日～2月4日先行プレイ体験会に約**5,000**件、2月17日～29日のプレオープンに**7,000**件を超える応募が殺到
- グランドオープンの日には、悪天候にもかかわらず**200**名のウェイティングが発生、最初の週末にも約**400**名のウェイティングとなるなど絶好調の滑り出し



3月5日
グランド
オープン

アミューズメント
ポーカーとは

- 現金を賭けずに店内専用のゲームチップで遊ぶポーカー
- 賭け事としてのポーカーではなく、カードゲームとしてのポーカーを楽しむもの

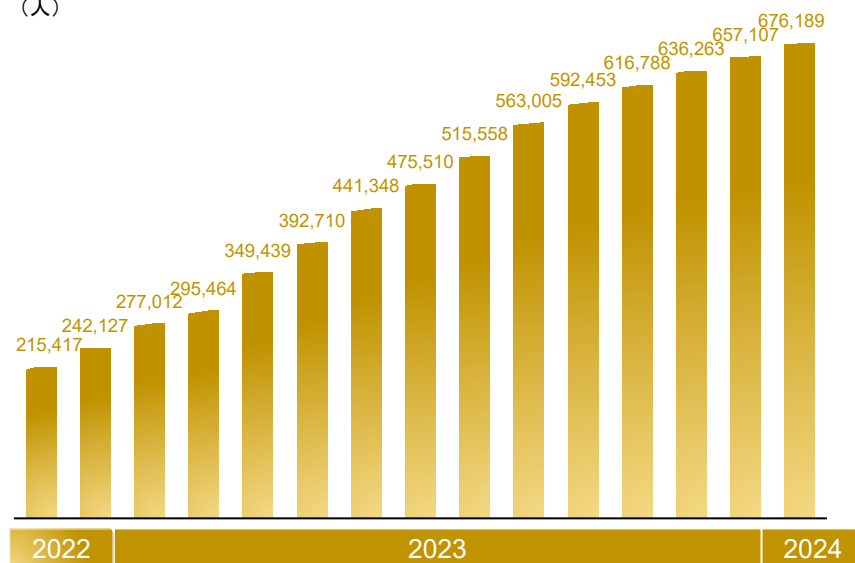
顧客向け会員アプリ「GiGOアプリ」の累計会員数が60万人を突破

- 2022年12月のリニューアル以来、着実に会員数が増加
- 「GiGOアプリ」は回数券の配布、サービス券の配布や「プライズパス」サービスの提供など、キャッシュレス決済機能と紐づけられていることで多彩なサービスの展開が可能
- 「プライズパス」とは、月額利用料を支払うことでプライズゲーム利用券を獲得できるプライズゲームのサブスクリプションのサービス
- 「GiGOアプリ」会員数の着実な増加は、GiGO店舗に対するロイヤリティ形成に寄与しているものと思料



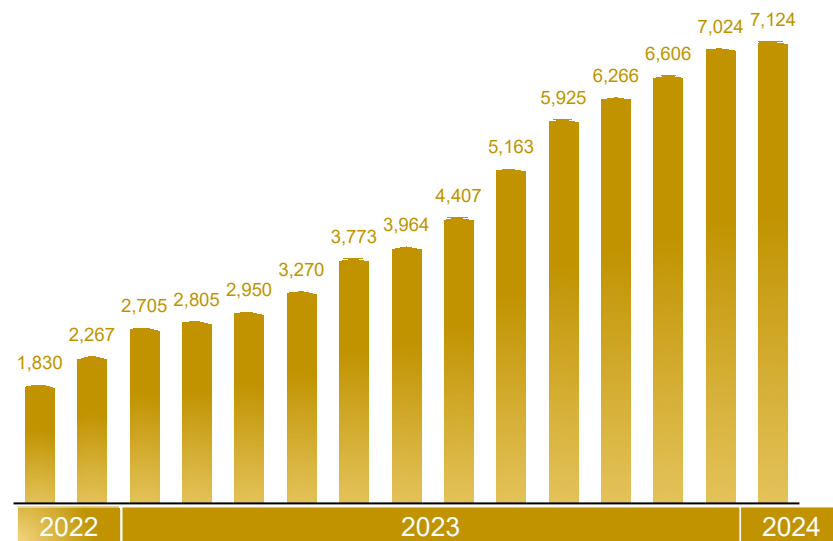
累計登録数

(人)



プライズパス会員数

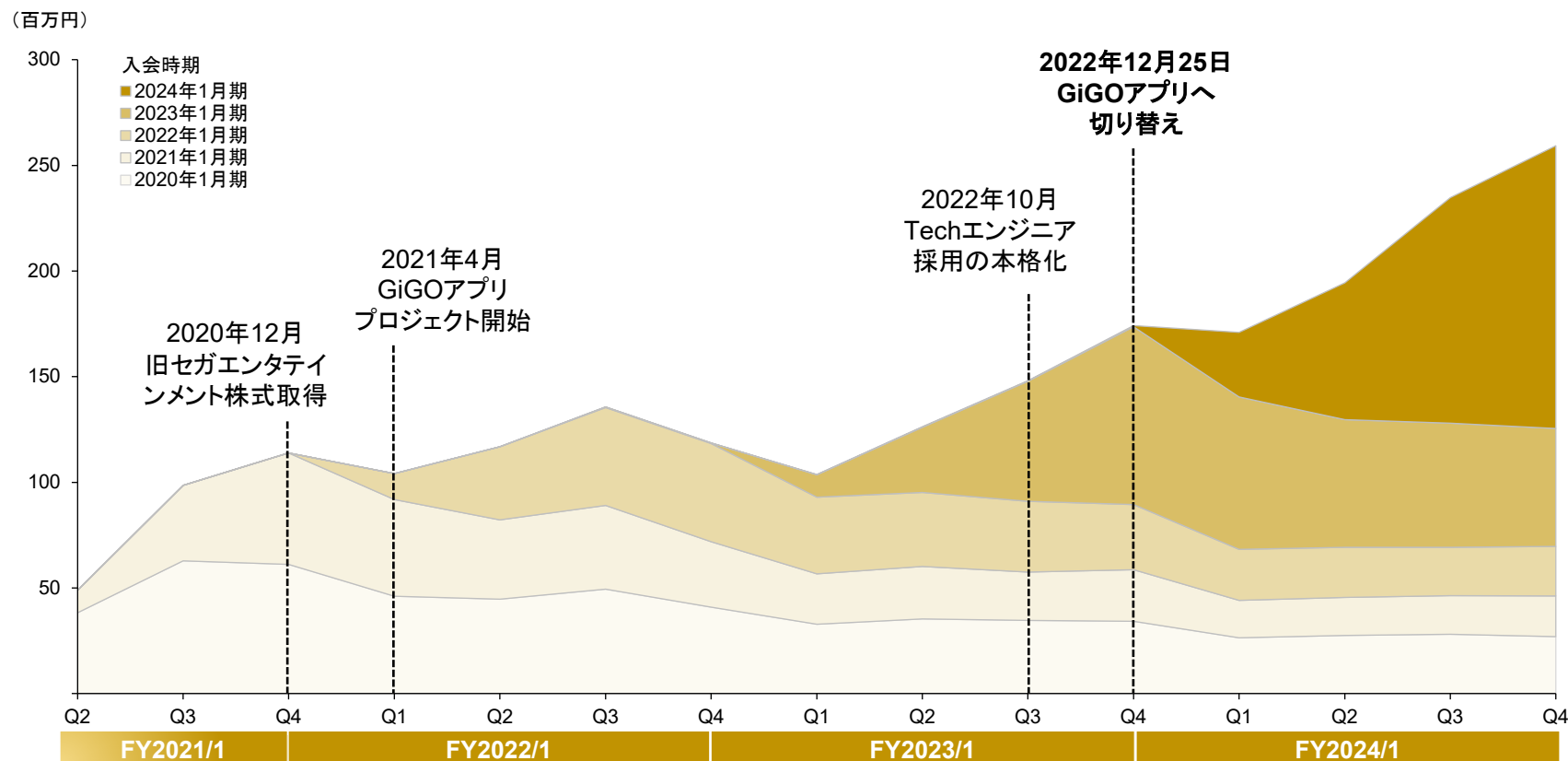
(人)



ゲームセンター売上の粘着性を定量的に証明する結果に ロールアップM&A戦略に於けるDXによるPMIの成長可能性を示唆

- 下記のグラフは、GiGOアプリをダウンロードしたお客様の、入会時期別ユーザーの利用総額(クーポン利用を除く)の推移
- 入会したお客さまは、継続的にご来店され、プレイしていただいていることが読み取れる
- 特に「GiGOアプリ」プロジェクトから1年が経過した2023年1月期、及び2022年12月のGiGOアプリ切り替え以降が顕著に高水準

入会時期別ユーザーの利用総額(クーポン利用を除く)



Appendix

「株主価値の極大化」は勿論、「一株当たりの株式価値の極大化」を追求

→ 「Cash EPS(のれん償却前 一株当たり利益)の極大化」を追求(疑似的なIFRSでの当期純利益に基づくEPSかつCFを重視した指標)

「M&Aでの業績成長」は、必ずしも「一株当たりの株式価値」を向上させるとは限らない

→ そのM&Aが「Cash EPS(のれん償却前 一株当たり利益)を上げるか」が判断基準

一株当たりの株式価値 / 利益の極大化を追求するための4要素

① エントリーバリュエーションについて

「買収価額」はM&Aに於いて非常に重要なファクターであり、エントリーを誤らない事を心がけております

② ファイナンスについて

潤沢なFCFを梃子に、自己資金の拠出額を極小化して希薄化を抑制し、株式リターンの極大化を追求します

③ PMIについて

PMIへの自信がある業界を中心にM&Aを致しますが、PMIありきの高値掴みは避けるべきと考えております

④ 投資委員会について

委員5名の保有株合計は全株式の1/4超に相当し、
株主様の代表として「一株当たりの株式価値」の向上に資するかを吟味させて頂いております



代表取締役会長
片岡 尚: 16.85%



代表取締役社長
申 真衣: 8.62%



取締役CFO
渡邊 太樹: 1.36%



執行役員CSO
羽原 康平: 0.15%

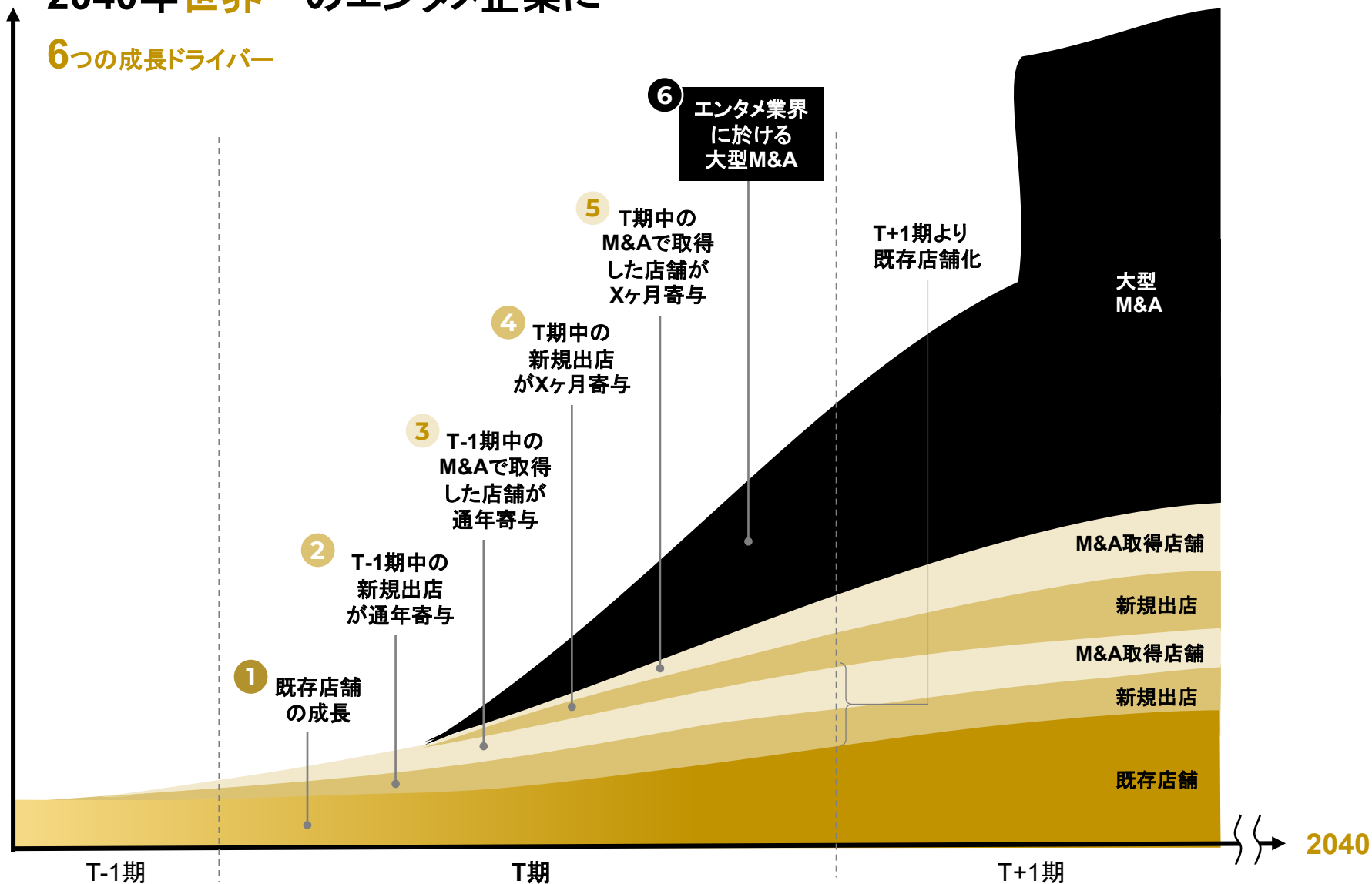


執行役員AM施設事業最高責任者
二宮 一浩: 0.09%

注: 株式保有株式比率は「新規上場申請のための有価証券報告書(Ⅰの部)『第3【株主の状況】』」記載の、新株予約権による潜在株式数を含む割合。「EPS」は「一株当たり利益」を指す。
「FCF」は営業CFから投資CFを控除した「フリー・キャッシュ・フロー」を指す。「PMI」はM&Aによる統合効果を確実にするための統合プロセスとマネジメントを指す。

2040年世界一のエンタメ企業に

6つの成長ドライバー



Q1. 中期経営計画を開示する予定はあるか。

当社は次の理由から中期経営計画の公表を予定しておりません。

当社はM&Aを成長戦略の軸に据えておりますが、M&Aを折り込んだ中期経営計画を公表すると、業績を達成するために無理なM&Aを遂行する可能性があり、結果的に高値掴みをしてしまうリスクがあると考えている一方、オーガニック成長のみを折り込んだ中期経営計画の公表は、M&Aを成長戦略の軸に据える当社グループの成長軌道とは大きく異なるものをお示しする可能性が高くなってしまいますためです。

以上の理由から、当社は中期経営計画の開示を控えております。

2040年までの成長イメージは「2023年12月以降のM&A進捗及び業績予想について」のP31をご覧ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/tdnet/2382538/00.pdf#page=31>

Q2. KPIは何か

KPIとしてゲームセンター店舗数、M&Aソーシング件数を開示しております。

詳しくは『2024年1月期 第3四半期 決算説明資料』の3ページをご覧ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/ir_material_for_fiscal_ym/146854/00.pdf#page=3

一方で業績の観点では、M&Aを成長戦略の柱に据える会社として、グループ連結の年間キャッシュフロー創出力を現す「**EBITDA**(営業利益+減価償却費+のれん償却費)」及び、IFRSの当期純利益に近い指標である「**のれん償却前 当期純利益**」を最も重視しております。

現状、当社では多数のM&Aを実行しておりますが、過去案件の対象会社全てが日本会計基準を採用しており、今後もその傾向が続く可能性が高いことに鑑み、M&Aや経理実務の機動性を担保すべく、IFRSではなく日本会計基準を採用しております。そのため、今後のM&A戦略の進捗に伴い(IFRSでは発生しない)「のれん償却費」の負担が一定程度発生致します。

当社がIFRSに変更すれば、当社の営業利益や当期純利益はのれん償却費分だけ増加致しますが、それによって本質的な当社の企業価値が上がるわけではございません。

企業価値はあくまで将来の(のれん償却費等を足し戻した)フリーキャッシュフローを時間的価値で割引いた合計値であること、また、M&A案件ごとに対象会社のキャッシュフロー創出能力に基づいて当社がファイナンスを繰り返すことから、当社は常にキャッシュフロー指標を最重視しております。

投資家の皆様にとっても、M&Aで成長する当社の適正な価値をご判断頂く際には、キャッシュフロー創出力を見ていただくことが適切であると考えており、当社の状況をより正しく伝えるために大切だと考えています。そのため、決算短信を含めた決算発表及び業績予想においても、通常の段階損益に加えて、「**EBITDA**」及び「**のれん償却前 当期純利益**」を開示しております。

Q3. 該当する業種または比較対象企業は何か？

当社は、エンタメ業界に於けるM&Aを成長戦略の柱に据えており、「連続的な非連続な成長」を標榜しております。そのため、「特定の業界に於いてM&Aを繰り返して非連続に成長する会社」が比較対象であると考えております。

業種が「M&A」である会社は、欧州及び米国には古くから多く存在し、年間数十件～数百件のM&Aに従事して、一般的にSerial Acquirorという分類をされております。

翻って当社は、2024年1月期の会社業績予想が、売上高530億円、EBITDA 78億円、営業利益50億円となっておりますが、2024年1月22日に開示した『2023年12月以降の M&A進捗 及び業績予想 について』の25ページの通り、2024年1月期中にM&Aで取得した企業の業績貢献により、2025年1月期には売上高900億円超、EBITDA 120億円超、営業利益65億円超である旨をお示ししております。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/tdnet/2382538/00.pdf#page=25>

これはYoY成長率にすると、単純計算で売上高+70%、EBITDA+54%、営業利益+30%であり、当社の売上の多くを占めるゲームセンター業界に於ける、新規出店及び既存店売上成長を中心としたオーガニック成長、並びに、一般的なエンタメ業界のオーガニックでの年間成長率とは大きく異なるものとなっております。

以上の通り、当社はエンタメ業界でM&Aをすることにより、今後も連続的な非連続な成長を積み重ねていく想定であるため、「特定の業界に於いてM&Aを繰り返して成長していく会社」が比較対象企業であり、当社が従事する業種は「M&A」であると考えております。

More fun for your days

世界中の人々の人生をより楽しく
