

2025年1月期 第1四半期決算説明資料

2024.06.11



会社概要

当社が掲げる大志と野望

Aspiration / 大志

世界中の人々の人生をより楽しく

人が人らしく生きるために「楽しさ」は不可欠と考え、
「世界中の人々の人生をより楽しくしたい」という
Aspiration (アスピレーション=大志) を掲げています。

Vision / 野望

2040年世界一のエンタメ企業に

Speed is King、GRIT and GRIT、Enjoy our Journey、
3つのバリューを行動指針に、日々新しい挑戦を続け、
世界一のエンターテインメント企業を目指しています。



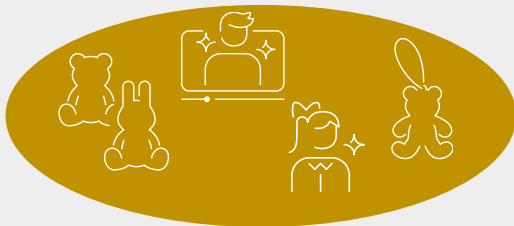
IPコンテンツ × プラットフォーム

当社は、現在のエンターテインメントを取り巻くビジネス環境について、

アニメ等の「IPコンテンツ」を、エンタメの「プラットフォーム」を通じて「ファン」へ届けるという構造だと考えています。

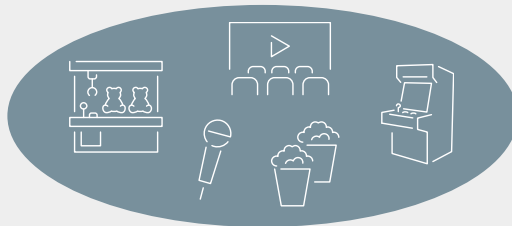
その中で当社は、まずは「プラットフォーム」を成長ドライバーの中心に据えつつ、中長期的には「IPコンテンツ」領域への進出も加速して参ります。

IP CONTENTS



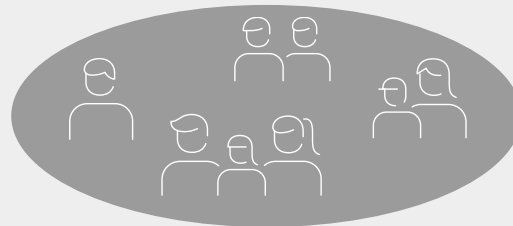
×

PLATFORM



×

FAN

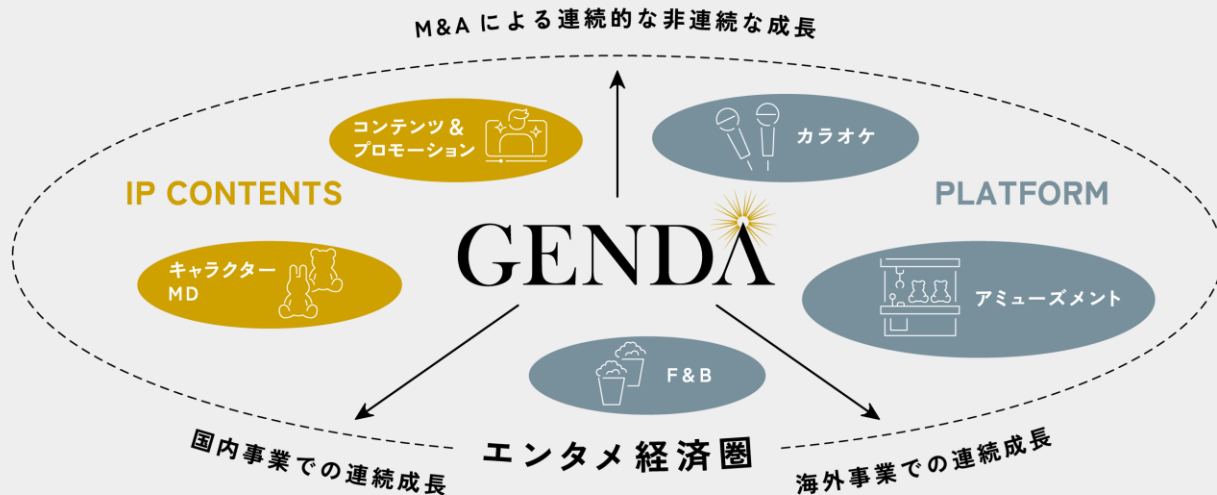


当社の成長戦略 = 「エンタメ業界でのM&A」

エンタメ経済圏の完成

国内事業の着実な業績拡大と積極的な海外事業展開がもたらす連続的な成長を基盤にし、エンタメ・プラットフォームとエンタメ・コンテンツの両領域におけるM&Aを積み重ね、グローバルに展開する「GENDAエンタメ経済圏」の構築を目指します。

このようにして、事業ポートフォリオを盤石にすることで、「千変万化」なエンタメ事業のボラティリティを超えていけると考えています。



注：当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。

M&A及び資本取引トラッキングレコード「30件」

IPO前 M&A件数

1

2

11件

SPSS

2018年6月
株式取得(100%)

Kiddleton

2019年7月
合併会社設立(50%)

3

GiGO

2020年12月
株式取得(85.1%)

4

ENTERRIUM

2021年4月
事業譲受

5

DYNAMO
AMUSEMENT2021年10月
資本提携

6

GiGO
Taiwan2021年12月
事業譲受

7

GiGO

2022年1月
完全子会社化

8

TAKARAJIMA
Amusement & Game2022年1月
株式取得(100%)

9

HASHILUS

2022年6月
資本提携

10

スガイディノス

2022年10月
事業譲受

11

AM
AMUSEMENT2022年10月
吸収分割

IPO後 M&A件数

12

13

14

15

19件

デジチャイム

2023年9月
資産譲受

Kiddleton

2023年9月
完全子会社化DYNAMO
AMUSEMENT2023年9月
完全子会社化

MAXIM HERO

2023年10月
固定資産等譲受

16

LEMONADE
by Lemonade2023年10月
株式取得(66.0%)

17

ARES COMPANY

2023年10月
株式取得(100%)

18

GAGA★
GENDA GROUP2023年11月
株式取得(78.05%)

19

ミニロケ
117箇所2023年11月
グローバル・ソリューションズ
より資産譲受

20

HILL
VALLEY2023年11月
持分取得(100%)

21

SUPER
NOVA2023年12月
吸収分割

22

AM施設
1店舗(中国)2023年12月
経営権の獲得

23

PINOPINO
ZAURUS2023年12月
Pino Pino Zaurus
Limited
株式取得(100%)

24

FANCY Fukuya
株式会社フクヤ2024年1月
株式取得(100%)

25

PLA@BI

2024年2月
株式取得(82.45%)

26

カラオケ
クラブ2024年2月
株式取得(78.59%)

27

SMILE
STATION2024年5月
株式取得(100%)

28

ゲームファンタジアン

2024年6月
株式取得(100%)

29

VR
LIVE JAPAN
DREAM WITH YOUR EYES OPEN2024年6月
事業譲受

30

national
ENTERTAINMENT
network2024年中(予定)
持分取得(100%)

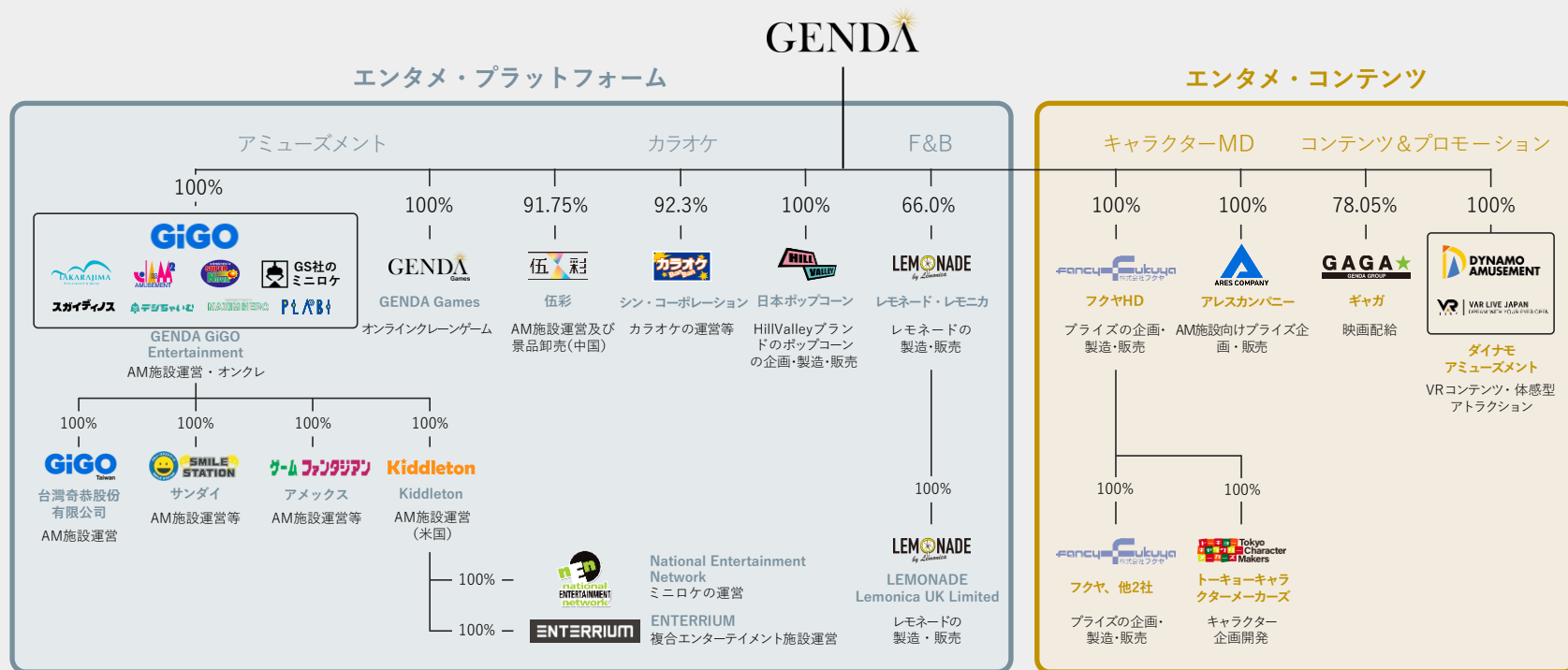
エンタメ・コンテンツ

エンタメ・プラットフォーム

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

GENDAグループ概観

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



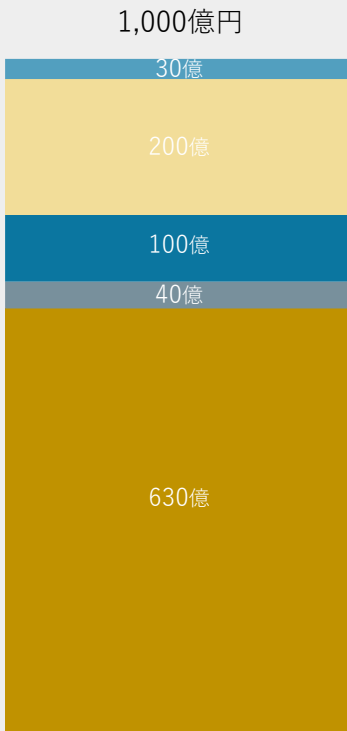
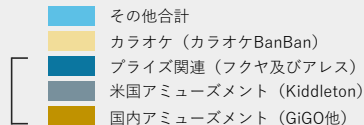
注：2024年6月1日時点の組織図。図中のAM施設はアミューズメント施設を指す。当社連結子会社を中心に表示。National Entertainment Networkの取得は2024年中に完了する予定。

ゲームセンター主軸 + 周辺領域

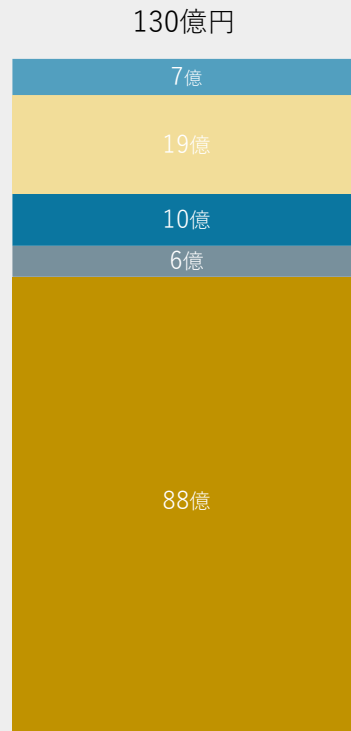
本日時点のGENDAの売上高及び償却前営業利益は
95%以上がゲームセンター及びカラオケに関連する事業

今後もプラットフォームでのM&Aを主軸としつつ
中長期的にはコンテンツ領域への進出も加速

ゲームセンターに関連する事業

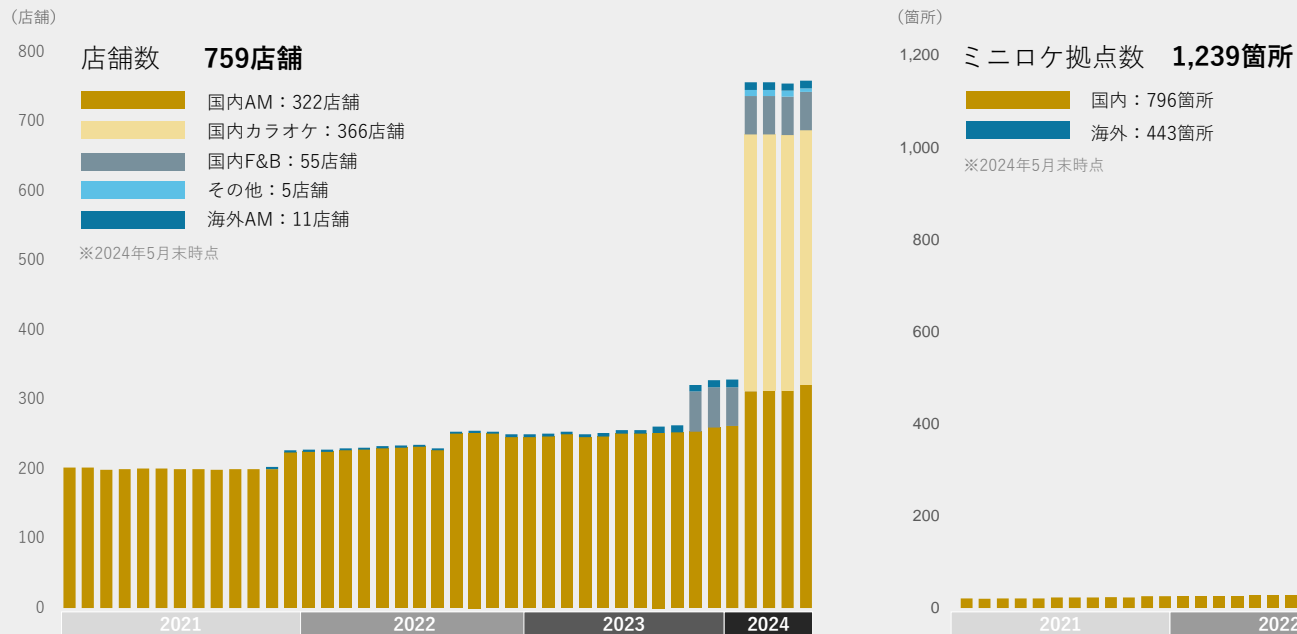


売上高



償却前営業利益

GENDAグループの「エンタメ・プラットフォーム」数は1,998に（5月末時点）



注：ミニロケは、スタッフの常駐しないゲームコーナー。

本日のプレゼンテーションの趣旨

本日のプレゼンテーションの要旨

01 決算：1Q決算は計画対比大幅上ブレ

1Q YoYで売上は+106%,+127億円、KPIの償却前営業利益は+49%,+10.8億円と非連続な成長。
通期決算発表時ではYoY減益想定だった営業利益も、ゲームセンターとカラオケの底堅いオーガニック成長により、結果的にYoY大幅増益の+23%,+3.9億円

02 PMI：キャラクターMD及びカラオケのPMIはゲームセンターを上回る実績

プライズ企画のフクヤは償却前営業利益YoY+142%、プライズ卸売りのアレスは償却前営業利益YoY+305%と、飛躍的な成長を実現。
カラオケBanBanは、GENDAグループインの初月の2月で創業来初の2月単月黒字化に成功し、グループイン1期目での過去最高益達成を確実に償却前営業利益もYoY+85%と、各種シナジーが着実に顕在化

03 M&A：米国ミニロケ事業で悲願であったNEN社のM&A

既存の米国ミニロケ数443箇所 に約8,000箇所が加わり、Kiddletonが最も注力していた全米のテナント開拓のブレイクスルー。
8,000箇所について、旧来/米国型のクレーンゲームを、最新/日本型の「Kawaii」プライズに入れ替え。
EV/EBITDA 3.6xでのM&Aを実現し、結果的にM&A資金は全額銀行借入を見込む。

04 その他：株主優待の開始

半年間の保有を条件としたGiGOとカラオケBanBanで使用可能な優待制度を開始。
株式分割により、前日(6月10日)終値で優待利回り2.5%。
非連続な株価成長だけでなく底堅い利回りを確保し、株主層を拡大して株価ボラティリティを下げ、資本コスト低減を企図。

01. 決算：2025年1月期 第1四半期決算実績

ゲームセンター及びカラオケのオーガニック成長及びPMIが、計画対比で大幅上ブレ

(単位：百万円)	1Q累計					通期		
	a M&A費用除く			M&A費用含む		M&A費用含む		
	2024/1期	2025/1期	YoY	2025/1期	YoY	2024/1期	2025/1期(予)	YoY
売上高	11,994	24,685	+106%	24,685	+106%	55,697	100,000	+80%
償却前 営業利益 (EBITDA)	2,197	3,301	+50%	3,277	+49%	8,102	13,000	+60%
(%)	18%	13%		13%		15%	13%	
のれん償却前 当期純利益	1,618	1,480	▲9%	1,456	▲10%	4,359	5,400	+24%
(%)	13%	6%		6%		8%	5%	
(ご参考)								
のれん償却前 当期純利益 (税引前)	1,679	2,176	+30%	2,152	+28%	4,577	7,425	+62%
営業利益	1,670	2,083	+25%	2,059	+23%	5,370	7,000	+30%
(%)	14%	8%		8%		10%	7%	

- a** M&A関連費用 M&A企業として、一過性のM&A費用を除いた足元の実態的な収益力の開示。1QのM&A関連費用は▲23百万円
- b** 売上高、償却前 営業利益 売上高はYoY+106%・償却前 営業利益はYoY+50%と、M&A企業として非連続な成長を実現
M&A寄与だけでなく、ゲームセンター及びカラオケのオーガニック成長及びPMIが想定対比で大幅上ブレしたことも寄与
- c** のれん償却前 当期純利益 今期から開始した法人税負担（実効税率約35%）をM&Aによる成長で相殺し、通期で+24%増を見込む
実力値の比較の観点では、税引前ののれん償却前 当期純利益は1Q YoY+30%、通期YoY +62%と、全利益指標で最大の成長率
- d** 営業利益(ご参考) 3月の通期決算発表時点では、のれん償却費により1QではYoY「減益」想定（下期偏重で通期は増益想定）だったところ、
結果的に、足元のゲームセンター及びカラオケの想定以上のPMI奏功により、前期比+25%の大幅増益

1Q計画対比上ブレも、夏の商戦期を見据え現時点では通期業績予想は据え置き

1Q実績は、GENDAの連結償却前 営業利益の95%以上を占めるアミューズメントとカラオケで、計画対比で大幅に上ブレしている状況。

足元でもゲームセンター、カラオケ及びプライズは全方位で業績堅調であるものの、業績予想については商戦期の7~8月実績を見て判断。

当初見通し

連結業績

- ・ のれん償却費により、営業利益は前期比では「減益」
- ・ 償却前営業利益 (EBITDA) は前期比では「大幅増益」

ゲームセンター

- ・ ゲームセンターの既存店売上高成長率は「1桁前半%」を計画

カラオケ

- ・ カラオケの既存店売上高成長率は「0%」を計画
- ・ シン・コーポレーションは創業来35年間連続で2月単月赤字



実績

連結業績

- ・ のれん償却費考慮後でも、営業利益は前期比で「増益 (+23%)」
- ・ 償却前営業利益は前期比で「増益幅 拡大 (+49%)」

ゲームセンター

- ・ ゲームセンターの既存店売上高成長率は「1桁後半% (+7%)」

フクヤ、アレス

- ・ プライズ企画のフクヤ、プライズ卸売りのアレスのPMIがシナジーと共に奏功
- ・ 償却前営業利益は前期比で、フクヤ「+142%」、アレス「+305%」

カラオケ

- ・ カラオケの既存店売上高成長率は「+12%」
- ・ 運営会社シン・コーポレーションの「創業来初の2月単月黒字」を達成
- ・ PMIがシナジーと共に計画以上に奏功し、償却前営業利益は前期比で「+85%」

引き続き、財務規律の効いた健全なバランスシートを維持

(単位：百万円)	FY2024/1期末時点	FY2025/1Q時点	差額	備考
流動資産	23,567	32,351	+8,784	主に、現預金の増加
うち、現金及び預金	12,379	17,638	+5,259	M&A対象会社の現金による増加。潤沢な手元現金水準を維持
固定資産	28,573	46,830	+18,257	主に、新規店舗出店による有形固定資産増加
うち、のれん	4,992	11,100	+6,108	純資産の約半額程度で維持（NENのM&Aで+20億円程度を想定）
総資産	52,141	79,181	+27,040	上記要因による増加
総負債	32,476	57,833	+25,357	主に、有利子負債による増加
うち、有利子負債	18,993	39,245	+20,252	M&A資金を用途とする借入実行（NENのM&Aの負債調達+35億円とNENの有利子負債の連結+20億円で+55億円程度を想定）
純資産	19,664	21,348	+1,684	主に、自己資本の増加
うち、自己資本	19,427	20,827	+1,400	利益蓄積による増加
Net Debt / 償却前営業利益	0.8 x	1.6 x	+0.8 x	十分な追加借入余地を確保（NENのM&A後は1.8xを想定）
自己資本比率	37.2 %	26.3 %	▲10.9 %	下期偏重型の利益であり、通期で利益蓄積が加速する見込み

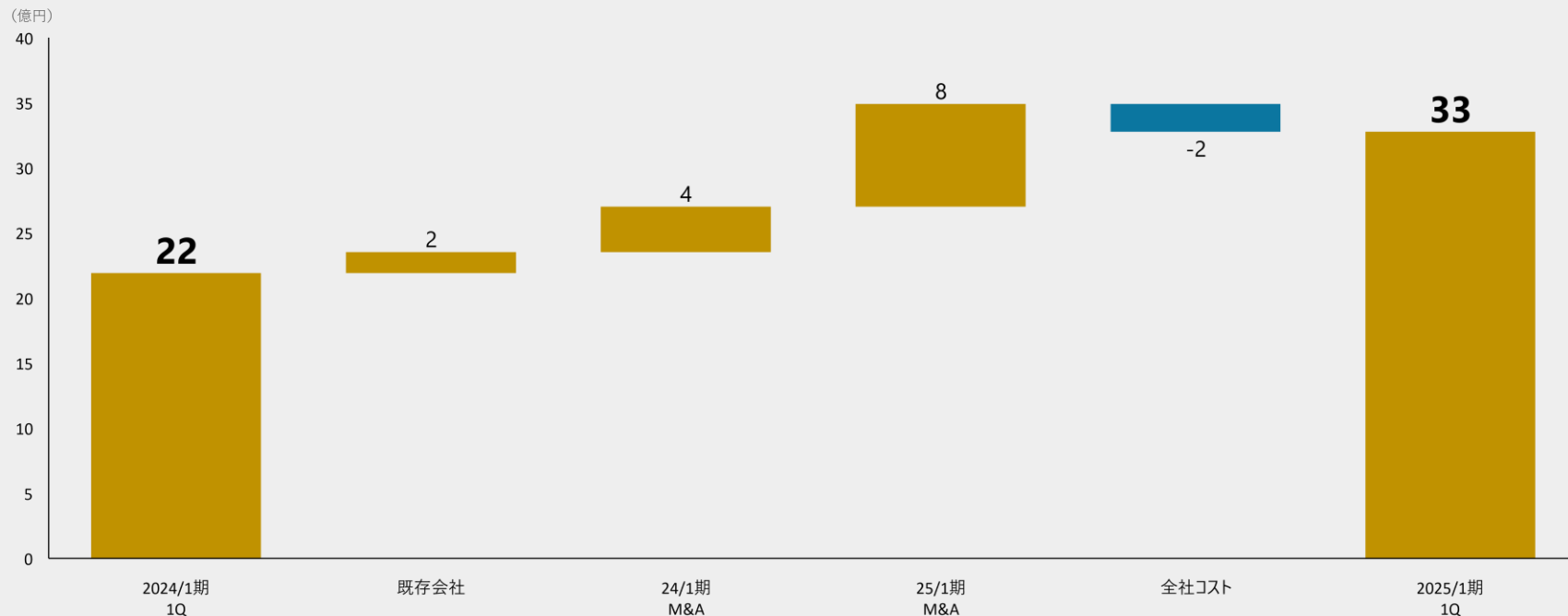
注：Net Debt / 償却前営業利益の計算に於ける償却前営業利益は、金融機関との議論と平仄を合わせる観点から、今期見込みである130億円を使用して表示。

1Q 連結償却前営業利益 増減内訳（前年同期対比）

M&Aをした会社による業績貢献が本格化

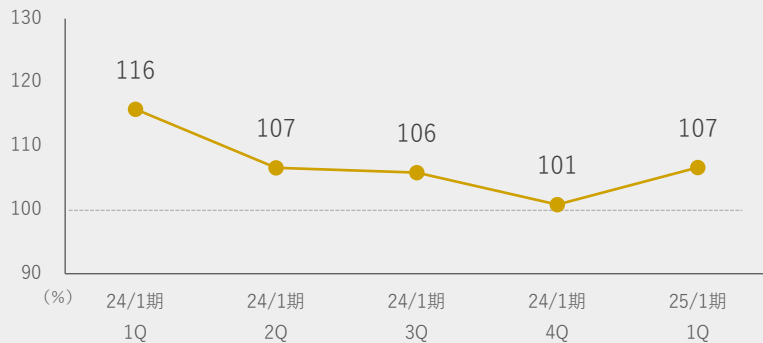
既存事業で10%成長 + M&Aで50%成長を実現し、規模拡大による全社コスト増を勘案後で、YoY +50%の成長を実現。

（シン・コーポレーション及びプレビは2024年2月1日からの連結であるため、25/1期M&Aとして表示）

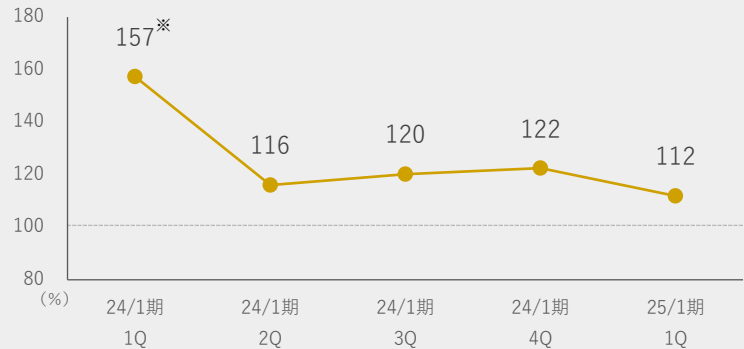


既存店成長率（前年同期比）

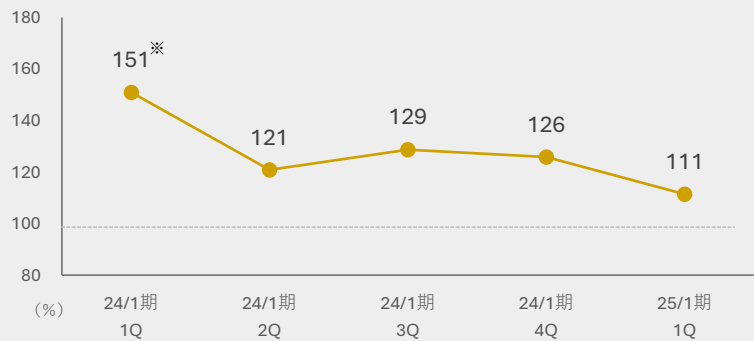
ゲームセンター売上高



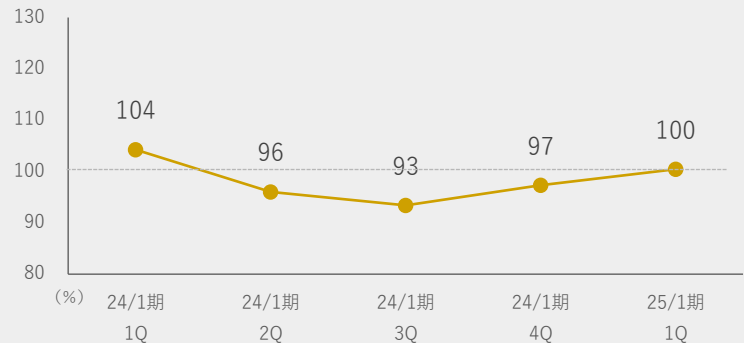
カラオケ売上高



カラオケ客数



カラオケ客単価



注：既存店の定義は、比較する各四半期で休業等がなく、かつ増床又は減床等の変化がない店舗を示す。
ただしカラオケにおける2024年1月期第1四半期については、比較対象である2023年1月期第1四半期において、新型コロナウイルスによる休業および時短営業の店舗を集計に含んでいる。

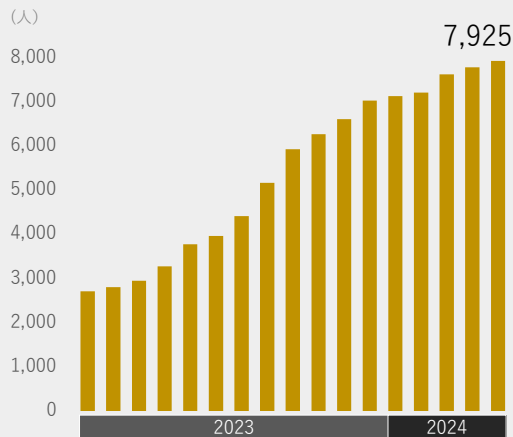
「プライズパス」会員のGiGOロイヤリティの形成を確認

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「プライズパス」

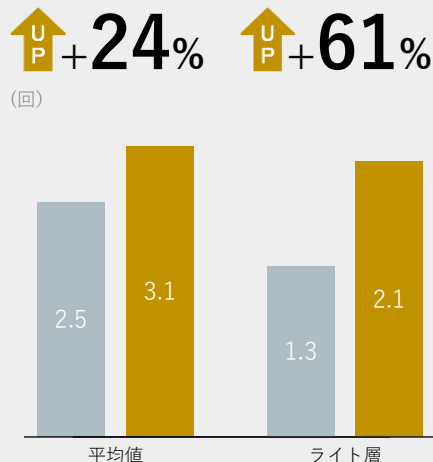
とりわけライトユーザーにより来店頻度や月間の課金額に対しては大きな効果がみられる。

「プライズパス」会員の増加が安定的なキャッシュフロー形成に寄与することから、今後も新規会員の獲得に注力していく。

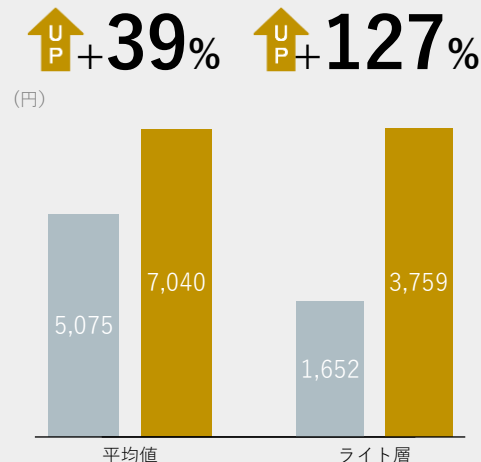
プライズパス会員数推移



月間来店頻度



月間従量課金額
(プライズパス月額料金除く)



注：ライト層とは、月間平均利用回数が0~4回のユーザーのことを指す。加入前30日間と加入後30日間を比較。

Before After

02. PMI：ゲームセンター以外のPMI成果

プライズに携わる「フクヤ」及び「アレス」へのPMI施策

現在のゲームセンターで最も重要な「プライズ（景品）」を企画するフクヤ、及びプライズの卸売り機能を担うアレス。

GENDAグループのエンタメ・プラットフォームとの有機的なつながりが、キャラクターMD領域各社の業績拡大に寄与。

売上向上施策

✓	フクヤ及びアレスでの、プライズ販売量の増加 GENDAグループのプラットフォームを活用してメーカー・卸としての販売数量が増大 その結果として、スケールメリットや交渉力の獲得、新規取組みなどの事業成長ドライバーを獲得
✓	フクヤ及びアレスでの、取引先と商品のクロスセル キャラクターMD各社とF&Bと連携し、各社の既存取引先の紹介や各社商品のクロスセルを推進 1社単独では成し得ない重層的な仕入/販売網の構築が可能に
仕掛中	フクヤ及びアレスでの、新たなプライズの開発 GiGOの店舗運営知見と全国的な店舗網を活かし、共同でプライズのロケーションテストが可能に 相互作用で生まれた新たなアイデアやエンドユーザーの声を反映し、高付加価値のプライズを開発
仕掛中	フクヤでのGiGOとの共同店舗開発 GiGOとの共同店舗としてfancy+の出店等、テナント情報や内装関連の知見も共有し、 顧客接点強化に向けた新規進出の取り組みをバリューチェーンの中で円滑に進行
仕掛中	アレスでのプライズ卸売のチャンネル拡大 GiGOだけでなく、カラオケBanBanや海外を含めた多様な店舗網を持つGENDAグループは、 今まで取引がなかったプライズ製造企業にとって魅力的であり、取引拡大の余地あり

コスト削減施策

✓	製造単価の低下 GENDAグループ全体での販売を想定した数量での製造が可能となるため、スケールメリットを享受
✓	間接機能の集約とGENDAリソースの活用 GENDAへコーポレート機能を集約して販管費用を圧縮しつつ、更に各社単体では持っていなかった 法務、IT、広報/ブランドクリエイティブ等の機能が使用可能となり、質的にも飛躍的に進化
✓	著作権許諾の加速 GENDAグループによる販売数量の増大や、上場企業グループとしての信用力により、 魅力的な版權元からの版權許諾を受けやすい状況となっており、更なる魅力的な新商品の提案に繋がる
✓	仕入先の共通化 仕入関係にあった取引先をキャラクターMD各社で共通化 GENDAグループ参画直後から優良な仕入先との取引が実施可能に
✓	上場企業グループとしての取引与信の改善 取引時の与信向上により、本業への集中や事業の効率性向上などの副次的な効果

キャラクターMD領域におけるPMI実績

アミューズメント施設向けプライズの企画・製造

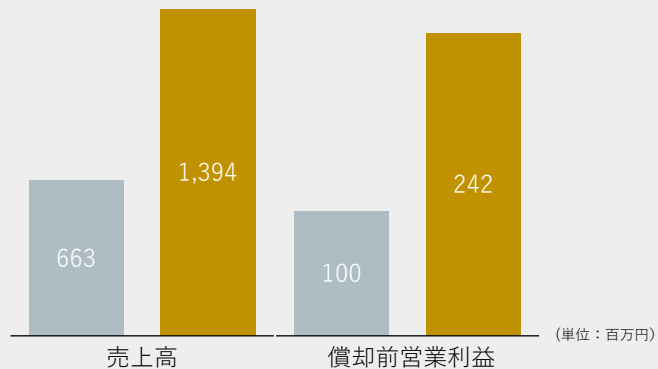
フクヤ



M&A前3ヶ月間(2023年2月～2023年4月)

M&A後3ヶ月間(2024年2月～2024年4月)

↑
UP +110% ↑
UP +142%



アミューズメント施設向けプライズの企画・卸売

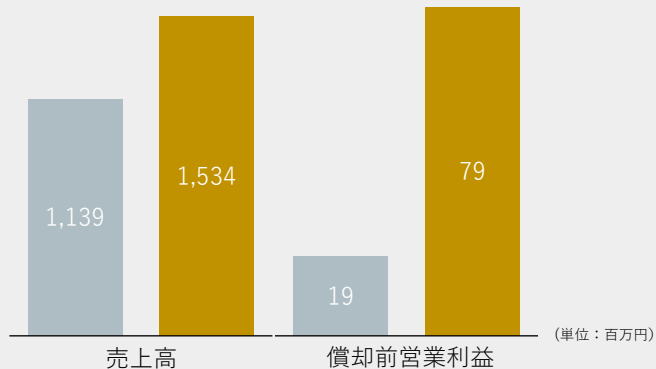
アレスカンパニー



M&A前6ヶ月間(2022年11月～2023年4月)

M&A後6ヶ月間(2023年11月～2024年4月)

↑
UP +35% ↑
UP +305%



注：比較期間は、各社の当社連結開始後から2025年1月期第1四半期末まで。

GENDAグループを活用したPMI施策

GENDAプラットフォームの活用で、コスト削減だけでなく売上向上にも寄与する施策が実施可能であることがポイント。

更に、カラオケの限界利益率は「90%」であり、PMIによる利益額・利益率の向上効果は限界利益率70%のゲームセンターよりも高い。

売上向上施策

✓	価格設定の最適化 一部店舗で適切な料金改定を実施。限界利益率が高いため、利益へのインパクト大
✓	カラオケ×ゲームセンターの店舗間での販促連携 GiGOとカラオケBanBanの近隣店舗で、双方店舗の販促チケット配布やポスター掲示による集客増加
✓	カラオケ×IPコラボ数の増加 GiGOの取引網を活用し、カラオケBanBanのみではできなかったIPの仕込みや、コラボメニューの提供による客単価向上
仕 操 中	カラオケ×ゲームセンターの共同出店 GiGOとカラオケBanBan、いずれかのみでは出店の検討ができなかった物件への進出が可能に
仕 操 中	カラオケ×GENDAグループF&B GENDAグループのF&B領域の飲食物をカラオケのグランドメニューに追加し、客単価向上とグループ内事業の売上拡大に寄与
仕 操 中	カラオケ×DX 顧客向けアプリの刷新による顧客満足度向上と社内向けITツールの展開による業務効率化

コスト削減施策

✓	不採算店舗の閉店 コロナ禍からの店舗毎の回復の濃淡を精査し、適切な店舗運営を実施
✓	カラオケの販促物の製作費 店舗のポップや装飾といった販促物の製作を、GENDAグループ内で完結可能
✓	GENDAグループでの消耗品等の共同購買 消耗品等についてグループ内で契約している既存取引先を相互に紹介する等により、価格交渉を実施
✓	資金調達コストの低減 GENDAグループ余剰資金のCMS活用により、グループ全体での資金調達コストの削減に寄与

更なる規模拡大やカラオケ領域でのM&Aがあれば
同様に機器や備品の調達コストの削減が期待可能

カラオケ領域におけるPMI実績

カラオケBanBan

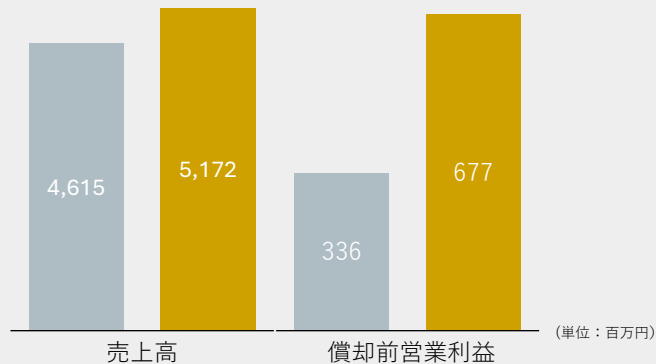


M&A前3ヶ月間 (2023年2月～2023年4月)

M&A後3ヶ月間 (2024年2月～2024年4月)

UP +12%

UP +85%



©浅野いにお／小学館／DeDeDeDe Committee

注：比較対象はカラオケBanBanを運営するシン・コーポレーション全社の業績。比較期間は、当社への連結開始後から2025年1月期第1四半期末まで。

03. M&A：本日公表したNEN社のM&Aについて

Kiddletonで米国事業を始めた頃から思い描いていた“Dream Deal”



■ NEN社概要

1995年設立、米国コロラド州に本社を置くエンタメ企業

■ 業績（2023年12月期）

売上高 \$**100.3**m、償却前営業利益 \$**8.0**m

■ 施設

ミニロケ拠点数 約**8,000**箇所



■ インベストメントハイライト

Kiddletonが最も注力していた全米テナント開拓に於いて、Walmartなど約**8,000**箇所の拠点を有するNENは最大のブレイクスルー

米国型のプライズを日本型のプライズに置き換え、1拠点あたり売上がNENの約**3**倍であるKiddletonの実力を展開

フクヤとアレスでプライズを、中国の伍彩で筐体を提供し、GENDAグループ一丸で日本の“**Kawaii**”を**全米に輸出**

■ バリュエーション

Kiddleton創業当初からの“夢”であったNENに能動的にM&A提案

設立29年、67の少数株主がExitを模索する状況下で流動性を提供し、結果的に魅力的なバリュエーションでの合意を獲得

企業価値 **\$29m**、EV / EBITDA **3.6x**（2023年12月期実績ベース）
デットキャパシティに余力があるため、
昨年度と同様に全額を**銀行借入れ**での調達を見込む
株数不変で利益を増やす事で、**Cash EPS**は一方的に増加

NENが有する大手チェーン店との取引網の活用

NENはすでに全米で大手総合スーパーやレストランとの取引が存在しており、
Kiddletonが*有していない新たな取引先の拠点網を獲得



BOYDGAMING

Albertson's



meijer

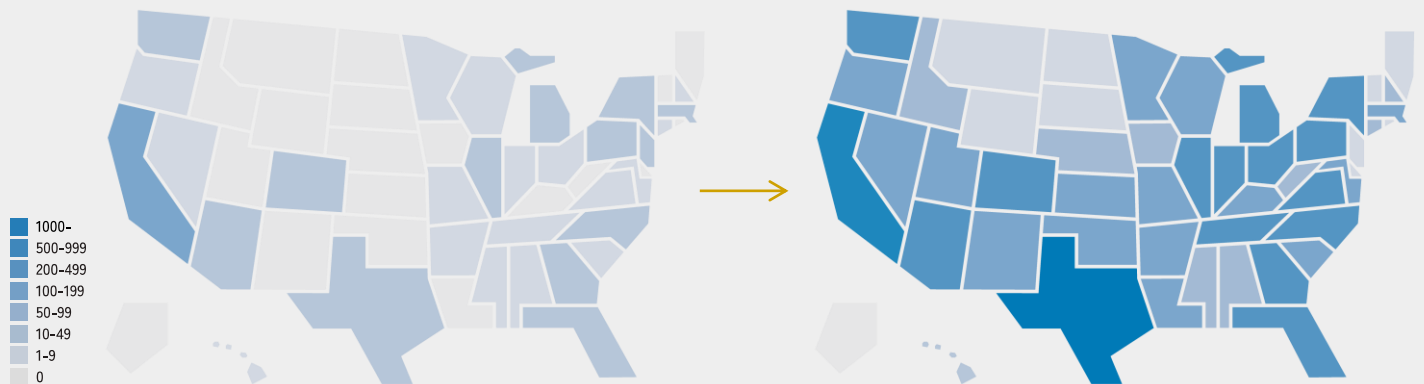


THE
PELICAN GROUP

全米におけるネットワークを確立

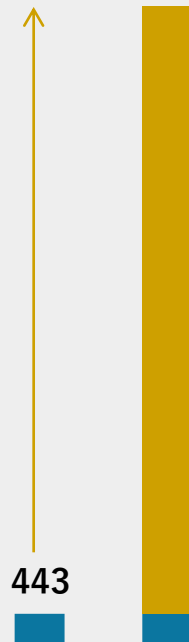
営業カバーエリアが爆発的に増加

営業拠点に加え、Kiddletonでは3名体制で行っていた修繕を、
NENが有する全米に渡るメンテナンス・ネットワークで行うことが可能



拠点数 約 **8,000** 追加!!!

TOTAL 約 **8,800**



2024年5月末 2024年中(予定)

日本の「Kawaii」を全米に展開！

ここでしか手に入らない商品や体験を提供し、独自性を追求。グループ内のシナジー効果を活かし、グローバルに展開。

筐体は伍彩が提供し、プライズはアレスとフクヤから輸出し、日本の「Kawaii」をKiddletonとNEN が米国8,800箇所に提供。

GENDA

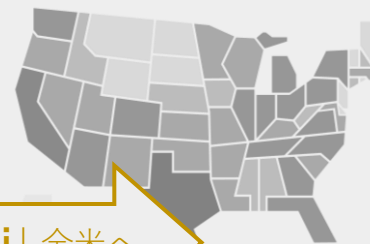
伍彩

fancy Fukuya
株式会社フクヤ

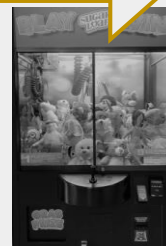
ARES COMPANY

Kiddleton

n national
entertainment
network



「Kawaii」全米へ



インベストメントハイライト 続き

Kiddletonのミニロケ運営において、多くのシナジーが期待できる

売上向上施策

予定	プライズの調達 GENDAグループだからこそ仕入れができる日本のKawaii景品をNENの全米約8000拠点に展開することが可能
予定	ゲーム機のクオリティ向上 クールなデザインの筐体を仕入れることで、店舗の雰囲気が向上する
予定	DXの水平展開 GENDAのテックチームを活用したデジタル展開の加速

コスト削減施策

予定	ゲーム機の調達コスト低下 GENDAグループの中国現地法人（伍彩）から輸出することで、グループ内企業の取引量が増加し、かつ機動的な対応が可能
予定	メンテナンス・ネットワークの拡大 NENが有する全米に渡る独自のメンテナンス・ネットワークを活用することによる効率的な修繕体制の構築
予定	営業体制の効率化 自社スタッフにより各拠点を網羅するNENの強固な営業体制と、パートタイマーを中心とするエリア統括スタッフを配置するKiddletonの柔軟性を組み合わせ、各拠点に合わせた最適な管理体制を構築できる

04. その他：株主優待制度

GiGO/カラオケBanBan クーポン

GiGO、カラオケBanBan、どちらの店舗でも使用可能なクーポンを年2回進呈。保有数に応じた3プラン。



COUPON	100株 ~ 299株	2,000円分 × 年2回 = 年間 4,000円分
	300株 ~ 499株	6,000円分 × 年2回 = 年間 12,000円分
	500株 ~	10,000円分 × 年2回 = 年間 20,000円分

※クーポンの有効期限は6か月です。GiGOグループのお店での使用上限は1日500円。カラオケBanBanでの使用上限はありません。

中間	7月末日	>	7月31日	>	10月下旬	期末	1月末日	>	1月31日	>	4月下旬
	権利付き最終日		株主名簿 記載		ご案内送付		権利付き最終日		株主名簿 記載		ご案内送付

注：毎年1月末日及び7月末日現在の当社株主名簿に記載または記録されている1単元（100株）以上を保有の株主様のうち、継続して6か月以上保有する方を対象とします。継続して6か月以上保有する株主様とは、1月末日及び7月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で2回以上連続して1単元（100株）以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。

Q1 初回の優待の権利を保有するためには？

2024年7月29日(月)までに当社株式を100株以上保有いただき、
2025年1月29日(水)時点でも継続的に100株以上保有されている株主様に優待を進呈いたします。

Q2 初回の優待のタイミングは？

2025年4月下旬を目途としております。

Appendix

連結損益計算書（四半期実績）

	FY2024/1						FY2025/1						
	1Q	2Q	2Q 累計	3Q	4Q	4Q 累計	1Q	2Q	2Q 累計	3Q	4Q	4Q 累計	前期比
(単位：百万円)													
売上高	11,994	12,520	24,515	14,293	16,888	55,697	24,685	-	-	-	-	100,000	179.5%
売上総利益	3,182	2,609	5,791	3,368	3,798	12,958	5,286	-	-	-	-	-	-%
マージン(%)	26.5%	20.8%	23.6%	23.5%	22.4%	23.2%	21.4%	-	-	-	-	-	-
償却前 営業利益	2,197	1,712	3,909	2,140	2,051	8,102	3,277	-	-	-	-	13,000	160.4%
マージン(%)	18.3%	13.6%	15.9%	14.9%	12.1%	14.5%	13.2%	-	-	-	-	13.0%	-
営業利益	1,670	1,096	2,767	1,397	1,205	5,370	2,059	-	-	-	-	7,000	130.3%
マージン(%)	13.9%	8.7%	11.2%	9.7%	7.1%	9.6%	8.3%	-	-	-	-	7.0%	-
のれん償却前 四半期純利益	1,618	422	2,041	1,384	933	4,359	1,456	-	-	-	-	5,400	123.8%
マージン(%)	13.5%	3.3%	8.3%	9.6%	5.5%	7.8%	5.9%	-	-	-	-	5.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,585	390	1,975	1,348	853	4,178	1,223	-	-	-	-	4,300	102.9%
マージン(%)	13.2%	3.1%	8.0%	9.4%	5.0%	7.5%	4.9%	-	-	-	-	4.3%	-

— ディスクレーマー

本資料は、株主・投資家などの皆さまに
当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的としており、
当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料への情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、
掲載された情報の内容が正確であるか、更新時期が適切かどうか
などについて一切保証するものではありません。
また、掲載された情報またはその誤りやデータのダウンロードなど、
本資料に関連して生じた損害または障害などに関しては、
その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、
歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、
これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、
リスクや不確定な要因を含んでいます。
実際の業績は、経済情勢、エンターテインメント業界における競争状況などさまざまな要因により、
これら業績などに関する見通しとは大きく異なる可能性があります。



More fun for your days

世界中の人々の人生をより楽しく