

2026年1月期 第1四半期決算説明資料

2025.6.11

GENDA:)

本日のプレゼンテーションの要旨

2026/1期: KPIのIFRS指標で期初予算を大幅超過し、通期達成へ向けて順調な滑り出し

調整後指標	：	一過性のM&A関連費用を除いた実力値	
調整後 償却前 営業利益(EBITDA)	：	1Q予算38.1億円対比、 42.6 億円 (+ 11.9 %)	1Q YoY + 9.6 億円 + 29.2 %
調整後のれん償却前 営業利益(EBITA) (≒IFRS営業利益)	：	1Q予算19.0億円対比、 25.1 億円 (+ 32.2 %)	1Q YoY + 2.0 億円 + 8.6 %
調整後のれん償却前 当期純利益(≒IFRS当期純利益)	：	1Q予算11.1億円対比、 13.3 億円 (+ 19.4 %)	1Q YoY ▲2.0 億円 ▲13.1 %※

※前期予算対比で当期予算は下期偏重であり、YoY増加幅も下期偏重の想定。調整後のれん償却前当期純利益は、前期実績 59億円 / 今期予算 **84**億円である中、予算対比は順調な進捗

M&A: 成長著しい米国で、同業のロールアップM&A 2件を実現

北米ロールアップ戦略:	国内での成功例に倣い、米国でも中核の NEN + Player One を活かし、ロールアップM&Aの醍醐味である様々なPMIを見込む
M&Aのバリュエーション:	合算でEV / EBITDA 5.0x と適正価格での譲受をしたうえで、PMI施策による利益拡大によりさらに低減される想定

PMI: 北米での有力IPの投入開始 + 外貨両替機事業の躍進

米国NENのPMI:	SWAP後の既存店売上高は「 平均+110% 」と依然として国内の既存店成長率(+数%およびM&A初年度約+20%)対比で高止まり
北米での強力なIP追加:	6月下旬からは サンリオ 、 ゴジラ 等の本格的な日本IPを使用したGENDAの北米事業エクスクルーシブな専用景品を投入開始(その他IPも順次追加予定)
外貨両替機の躍進:	外貨両替機のスマートエクステンジは、3,4月の売上が 過去最高 を連続更新
外貨調達的手段:	インバウンド客から両替で獲得した外貨を、 米国M&A の支払い(USD)や クライナーの仕入れ 代金(EUR)に充当し、GENDAの外貨調達手段に

業績予想: 2027/1期の予想値を上方修正

2027/1期(来期)予想:	売上高 1,850 億円 償却前営業利益 257 億円 IFRS当期純利益(のれん償却前当期純利益) 99 億円(今後のM&Aが一切無い想定)
2026/1期(今期)予想:	PL連結開始のタイミングや一過性のM&A関連費用に基づき、今期予想は据え置き

連結損益計算書サマリー

1Q予算を超過達成し順調な滑り出し。国内ゲームセンターおよびカラオケが牽引

(単位: 百万円)	1Q累計							
	a 調整後 (M&A関連費用除く)				会計実績 (M&A関連費用含む)			
	2025/1期	2026/1期		YoY	2025/1期	2026/1期		YoY
	実績値	実績値	予算差		実績値	実績値	予算差	
売上高	24,685	34,269	+0.7%	+38%	24,685	34,269	+0.7%	+38%
償却前営業利益 (EBITDA)	3,301	4,268	b +11%	+29%	3,277	3,900	+13%	+19%
のれん償却前 営業利益 (EBITA) (≒ IFRSの営業利益)	2,317	2,518	c +32%	+8%	2,292	2,150	+40%	▲6%
のれん償却前 当期純利益 (≒ IFRSの当期純利益)	1,536	1,333	d +19%	▲13%	1,456	983	+33%	▲32%

a M&A関連費用 事業の実力値を表すために一過性費用を明示。M&Aの営業費用は、1Q会計期間3.6億円となり、償却前営業利益以下に影響。

b 調整後 償却前営業利益 (EBITDA) 予算対比、+11% / +4.5億円の増益。前年同期比、YoY+29% / +9.6億円の増益。

c 調整後 のれん償却前営業利益 (EBITA) 予算対比、+32% / +6.1億円の増益。前年同期比、YoY+8% / +2.0億円の増益。
(≒ IFRSの営業利益)

d 調整後 のれん償却前当期純利益 予算対比、+19% / +2.1億円の増益。前年同期比、YoY▲13% / ▲2.0億円の減益。
(≒ IFRSの当期純利益)

注: M&A関連費用には、①M&A執行手数料: 仲介手数料、弁護士費用、デュー・デリジェンス費用、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用、②M&A融資関連手数料、及び③株式関連手数料: 株式資金調達費用 (公募増資及び上場関連費用) が含まれます。

調整後 償却前営業利益(EBITDA)の予実分析

事業構成やIP・キャンペーンに基づき、今期は前期よりも下期偏重の想定

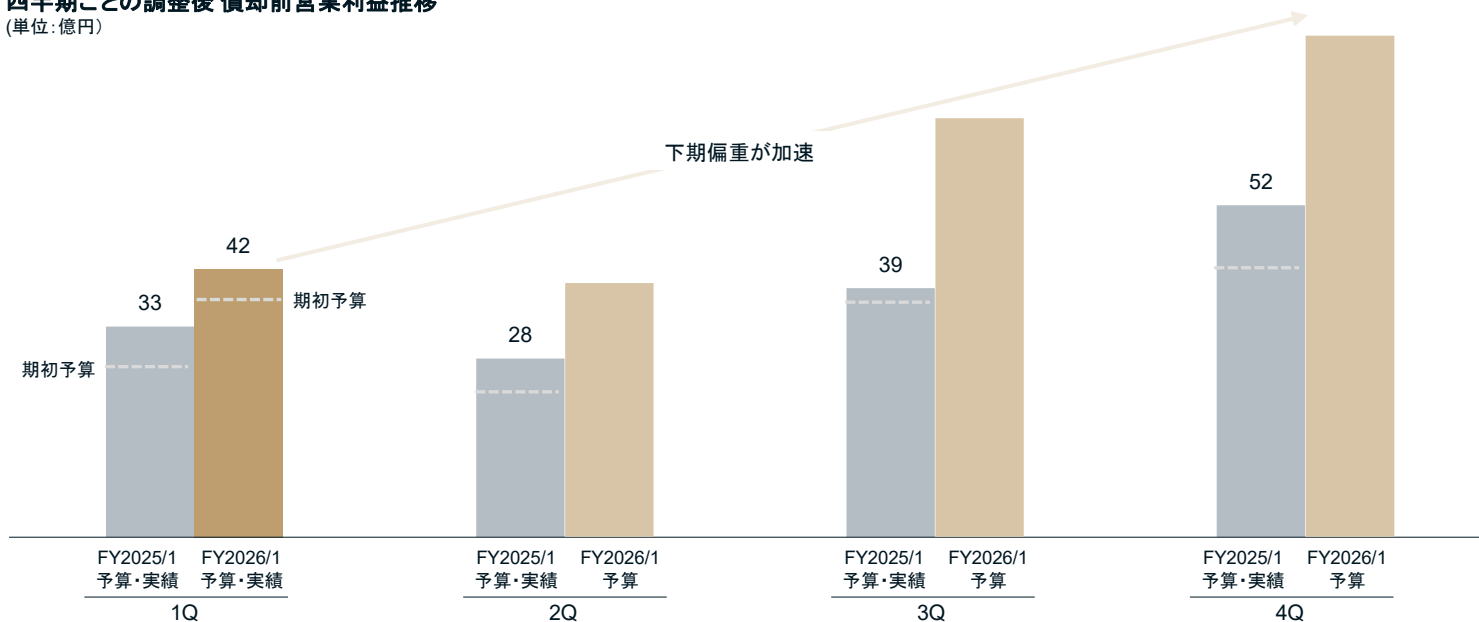
前期(2025年1月期)は全ての四半期会計期間において予算を上回る調整後 償却前営業利益を達成。

今期(2026年1月期)1Qも、予算を上回る堅調な滑り出し。

当社の主力事業であるゲームセンターとカラオケは下期に収益が偏重する季節性があり、前期よりもさらに下期偏重の予算。

四半期ごとの調整後 償却前営業利益推移

(単位:億円)



注: 2026年1月期第1四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行いました。2025年1月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

連結貸借対照表サマリー

直近の公募増資184億円で全面的に改善され、M&A活動が再開可能に

















































(単位:百万円)	FY2025/1 期末時点	FY2026/1 1Q期末時点	差額	備考
流動資産	45,619	44,327	▲1,292	M&Aにより流動資産が増加した一方、現預金が減少し全体としては微減
うち、現金及び預金	25,649	21,641	▲4,008	昨年の公募増資のM&A待機資金をM&Aに充当して減少
固定資産	69,344	87,580	+18,236	主に、M&Aによるのれん及び有形固定資産の増加
うち、のれん	18,542	29,275	+10,732	純資産390億円対比+100億のバッファーは、直近の公募増資184億で更に拡大
総資産	114,964	131,908	+16,943	上記要因による増加
総負債	79,325	92,747	+13,421	主に、M&Aでの借入実行による有利子負債の増加
うち、有利子負債	52,480	63,013	+10,532	Player One完了前の数値 直近の公募増資により、借入余地は飛躍的に向上
純資産	35,638	39,160	+3,522	主に、自己資本の増加。公募増資により+184億円増加見込み
うち、自己資本	35,427	38,922	+3,495	株式交換M&A、利益蓄積による増加
Net Debt / EBITDA	1.7 x	1.9 x¹	+ 0.2 x	Player Oneが完了したと仮定し(負債増、EBITDA増)、 公募増資を反映(現金増)した後の水準
自己資本比率	30.8 %	29.5 %	▲1.3 %	公募増資をしつつも、余剰資本とせず負債活用で資本効率を維持

¹ 本日時点での実際の借入余地を示す観点から、金融機関との議論に近づけるため、Net Debt / EBITDAの計算に於ける償却前営業利益(EBITDA)は、来期見込み(本日の上方修正後)の257億円を使用。

また、分子であるNet Debtの計算は、本日時点で開示済 / 完了前のM&Aが完了し、公募増資が完了した後で計算しており、現状のNet Debtに可能な限り近づけた数値。
LTM実績を使用しない理由は、M&Aに於いて、負債は完了日に満額連結される一方、その債務の主たる償還原資となる対象会社の償却前営業利益(EBITDA)の通年寄与は翌期であり、
当社のLTM実績を使用すると、当該対象会社の償却前営業利益(EBITDA)が入っておらず、本指標の目的である1年間での債務償還能力を測れないため。

M&A及び資本取引トラックレコード

新たに2件のM&Aを発表 創業来48件のM&A

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
											
2018年6月	2019年7月	2020年12月	2021年4月	2021年10月	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年6月	2022年10月	2022年10月	2023年9月
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
											
2023年9月	2023年9月	2023年10月	2023年10月	2023年10月	2023年11月	2023年11月	2023年11月	2023年12月	2023年12月	2023年12月	2024年1月
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
											
2024年2月	2024年2月	2024年5月	2024年6月	2024年6月	2024年11月	2024年7月	2024年8月	2024年10月	2024年9月	2025年2月	2024年12月
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
											
2025年3月	2025年3月	2025年3月	2025年3月	2025年4月	2025年7月(予定)	2025年6月	2025年5月	2024年12月	2025年5月	2025年7月(予定)	2025年7月(予定)

エンタメ・コンテンツ
エンタメ・プラットフォーム

注：Pixel Intermediate Holding Corporation、Barberio及びVENUplusのミニロケ事業は2025年7月1日にクロージング予定。

本日新たに2件のM&Aを発表：米国アミューズメント事業の非連続な強化

本日、米国アミューズメント施設運営企業であるBarberioの株式取得及びVENUplusが運営するミニロケ事業の譲受を発表。

いずれも当社が注力してきたミニロケ事業のロールアップ。



米国でゲームセンター12店舗、ミニロケ89箇所を展開するBarberio Music Company

全米大手のトランポリンパークや大手高級ホテルチェーン、FECなどに出店。

知名度が高く人流の多い大型施設内での展開に強み。



米国VENUplus社より、ミニロケ拠点約1,100箇所を展開する事業を譲受。

既存スタッフの承継を最小限に抑え、全米で約10,000箇所のミニロケを有する

NENの人材を活用し、現金回収やブライズ補充のオペレーション統合を進めることで、

更なる人件費の効率化が可能。

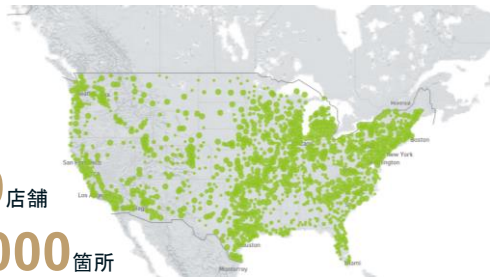


現行のKiddleton式のミニクレーン×「Kawaii」景品の展開(SWAP施策)」により、NENと同様既存店売上の成長を想定。

2件合算のEV / EBITDA倍率は5.0xと、対象会社の過去実績ベースで適正な価格での譲受をしたうえで、

従前の案件と同様、PMI施策による利益拡大やコスト削減により、将来業績を参照した場合のEV / EBITDA倍率はさらに低減される想定。

北米(米国+カナダ)のエンタメ・プラットフォーム網がさらに拡大

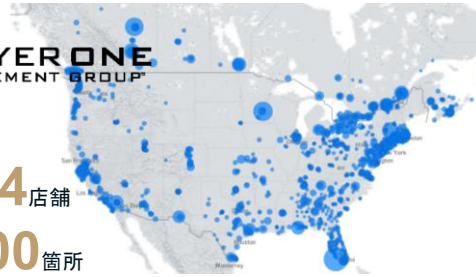


ゲームセンター **19** 店舗

ミニロケ 約 **10,000** 箇所



PLAYER ONE
AMUSEMENT GROUP



ゲームセンター **104** 店舗

ミニロケ 約 **2,000** 箇所

NEW

BARBERIO
ENTERTAINMENT COMPANY

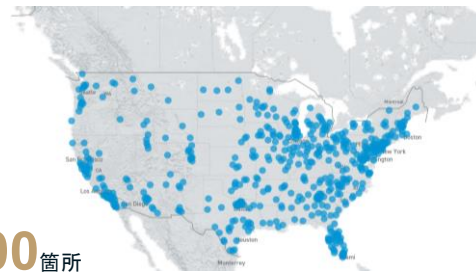


ゲームセンター **12** 店舗

ミニロケ 約 **89** 箇所



VENU+ の
ミニロケ事業



ミニロケ 約 **1,100** 箇所

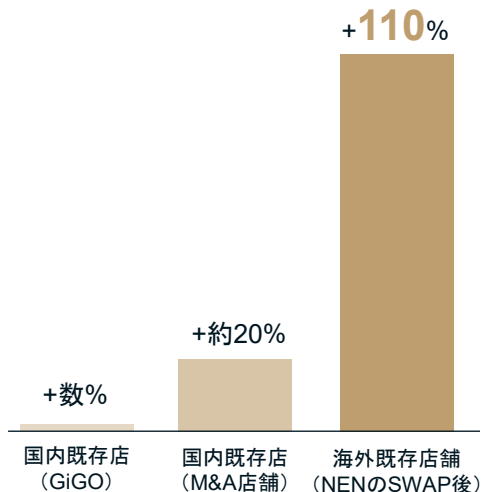
入替えは515箇所と順調に進捗 店舗の売上高成長率は平均+110%(2.1倍)と依然として高止まり

NENの拠点を「Kiddleton式のミニクレーン x 日本式のKawaii景品」に入れ替えるPMI施策(=SWAP)

2024年11月の連結開始から2025年4月末までに515箇所のSWAPを実施

実施した店舗の売上成長率は2月末の+201%から安定したものの依然として平均+110%を記録

既存店成長率
国内 vs 海外の比較
(イメージ)



Kiddleton式へのSWAP

Before



After



北米に於ける、想定外のポジティブな進捗

① Walmartへの「新規」出店

M&A前から進捗していたNEN社におけるWalmartの一部店舗の解約数は想定通りであった一方、SWAPの売上増大効果が顕著であったため、逆に**M&A前に想定していなかったWalmartへの新規出店**(7店舗、リース契約)を獲得。
Walmartへの新規出店はNENとして7年ぶり、更にWalmartへのレベニューシェアではなくリース契約獲得は、NEN創業来初。

② Walmart以外への「新規」出店

NENのSWAP効果が顕著であるため、**M&A前に想定していなかった新規出店**の引き合いが数多く発生。
結果的に、**Walmartの閉店数を新規出店が上回り店舗数は毎月純増で推移**し、足元では新規出店は200店舗を超える。
既存店のSWAPよりも新規出店は投資効率が高く、出店時の一時的コストはかかるものの、最良のオーガニック成長投資として進める。

③ Player Oneのゲーム機の卸売機能によるゲーム機のディスカウント価格での仕入れを開始

Player Oneの売上は約3割がゲーム機の卸売事業。
今回新たに、NENで使用するゲーム機の仕入れを**Player Oneでのボリュームディスカウントでの価格で開始**することに成功。

④ Player Oneのクロージング前のPMI施策を今月より開始予定

Player Oneのクロージングに先駆け、**今月6月よりPlayer Oneでも65箇所でKiddleton式ゲーム機/景品のロケテスト**を実施予定。
Player Oneでは、SWAPのみならず既存店の空きスペースへの追加投入「**Add on**」を**推進**。SWAPは既存売上の置き換えであり、純粋な売上増としてはAdd onの方が効率的であるため、空きスペースが豊富なPlayer Oneでは既存売上を取り除かないAdd onを中心に実施。
これによりPlayer Oneの空きスペースを有効活用しながら、日本アニメIPをオフラインで提供するプラットフォームを強化。

遂に強力IPの投入開始！

北米のゲームセンターにて、待望の日本アニメIPの限定景品を投入開始！

従前より予告していた、日本アニメIPの景品展開を**6月下旬**よりついに開始！

北米のゲームセンターではKiddletonとNEN、クロー징後のPlayer Oneのみが取り扱い可能な「**エクスクルーシブな専用景品**」。

6月下旬より投入される日本アニメIP景品

現行のKawaii景品



+



GENDAの13,000以上のプラットフォームを使って、北米全土のアニメファンにお届け。

GENDAでしか手に入らない希少性とコレクタブル性を兼ね備え、お客様の獲得と来店頻度の向上に期待。

日本一丸となってアニメIPを北米ファンへ解き放つ

念願の北米の個人消費者とのエンタメ・プラットフォームを確立。日本が誇る強力なIPを、GENDAのグローバルネットワークを通じて世界のファンへお届け。

限定景品を開発・展開することで、他のプレーヤーとの圧倒的な差別化を実現。

特に北米市場でのクレーンゲーム文化とIPコンテンツの融合で、新たな需要を喚起。

今後も続々と有名IPの限定景品を展開予定、乞うご期待！



日本の人気IPコンテンツ × GENDAの国内・海外でのグローバルなエンタメプラットフォーム

SMART EXCHANGEは過去最高月次売上を連続更新！

海外M&Aの対価(USD)やクライナーの仕入れ(EUR)に対し、GENDA内での外貨を有効活用

2025年3月、新たにグープインした外貨両替機事業のSMART EXCHANGE(SMX)。インバウンド需要の高まりを背景に3月、4月は過去最高の単月売上を更新！

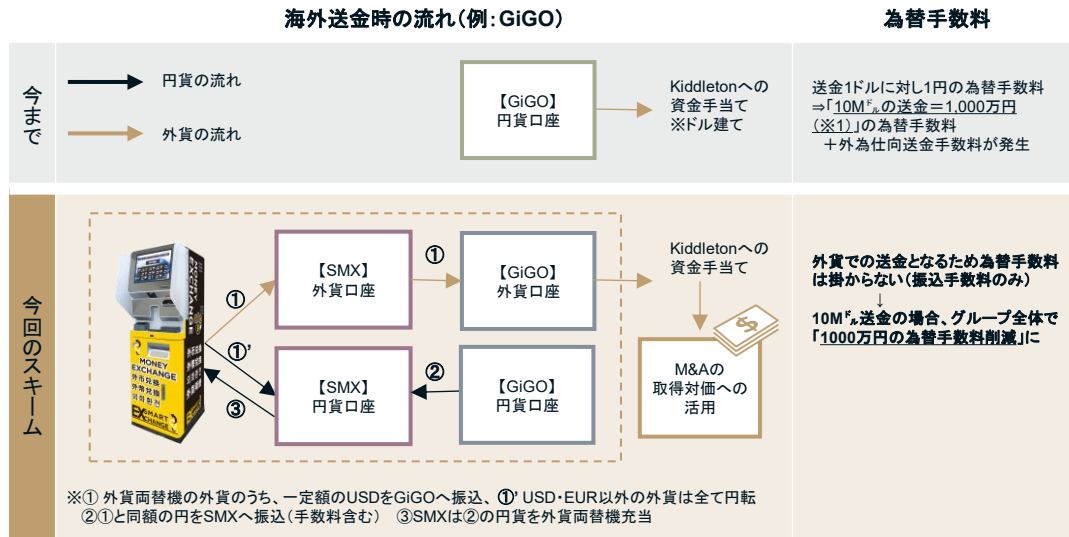
PMI施策を順次進めており、まずは外貨の有効活用に着手。5月中旬から「外貨の有効活用」を開始し、米国での成長資金サポートに活用。

今後は、前頁で紹介したM&Aの取得対価(USD)をはじめとして、クライナーの仕入代金(EUR)など、グローバル展開を進めるGENDAでの外貨の獲得手段として為替手数料の低減を実現。

PMI施策

✓	スプレッドの最適化 台毎の価格弾力性やエコノミクスに合わせて最適なスプレッドに調整することで収益向上
✓	CMS導入による資金利用の効率化 台毎の補充資金を予想利用額に合わせて毎月調整していくことで、余剰資金をGENDAに返済し、その他グループ企業にて利用していく
✓	GiGOとの販促連携 GiGOに両替機を設置し、インバウンド顧客を集客することで、SMX、GiGO双方の利用顧客を増加
✓	AI導入による警送効率最適化 AIにより最適な警送ルートを算出することで、1人当たりの警送数を増加し、警送にかかる人件費を削減
✓	データ基盤の作成とKPIの可視化 台のエコノミクスごとに両替額や成長率を追跡し、新規設置や不採算筐体の撤退判断を行っていくことで、台ごとの収益性を向上

GENDA内での外貨有効活用



※1: 減免されなかった場合の一般的な手数料であり、当社は既に一部減免を受けております。

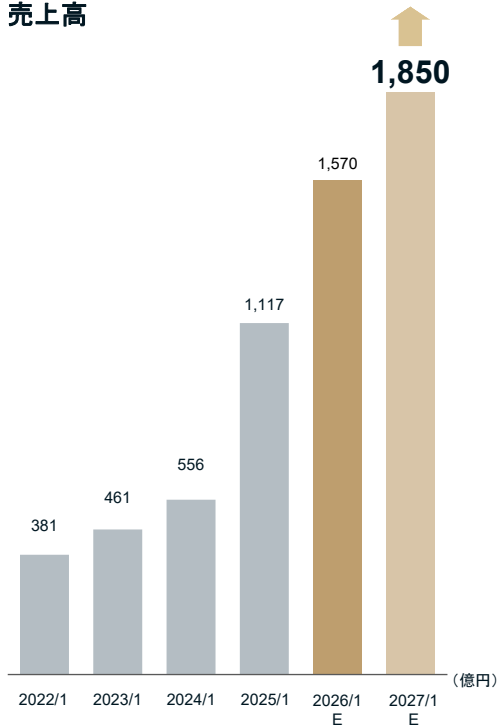
注: CMSとは、Cash Management Systemを指し、連結子会社を有する企業グループにおいて、グループ全体の財務機能(資金運用・調達)・資金管理機能の集約による、資金効率向上・業務合理化を図るソリューション。

2027年1月期(来期)の業績見込みを上方修正 (本日以降1件もM&Aが無い場合の業績)

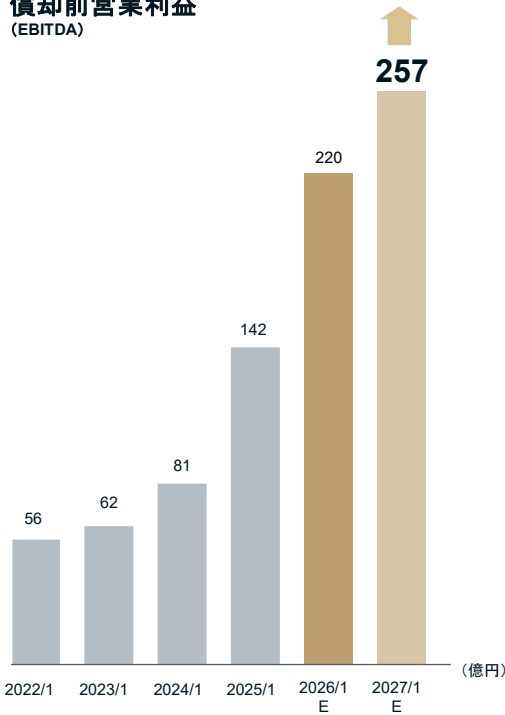
売上高1,830→**1,850**億円 | 償却前営業利益(EBITDA)250→**257**億円 | のれん償却前当期純利益(IFRS当期純利益)95→**99**億円

本日発表した2件のM&Aを織り込み、2027年1月期業績予想を上方修正。2026/1期(今期)は、PL連結開始のタイミングや一過性のM&A関連費用に基づき据え置き。

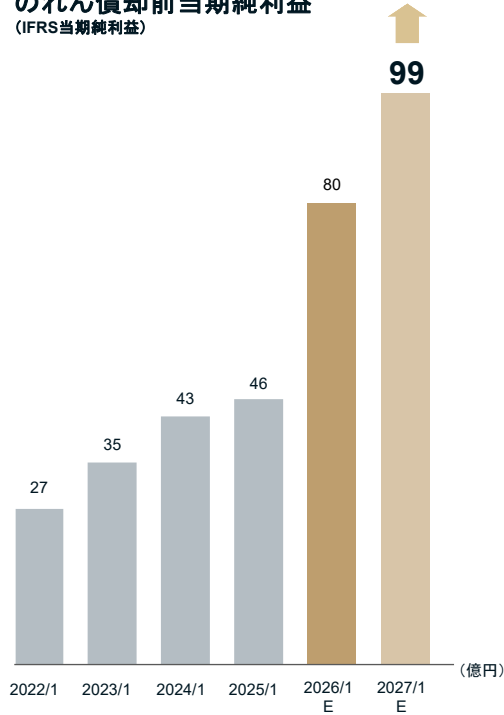
売上高



償却前営業利益 (EBITDA)



のれん償却前当期純利益 (IFRS当期純利益)



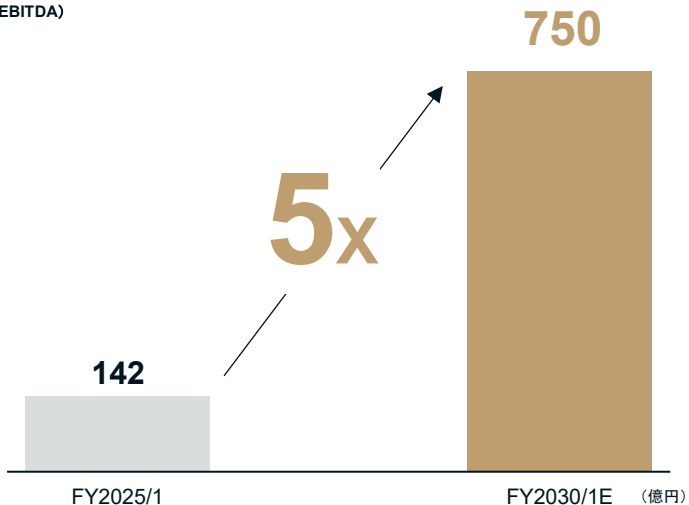
償却前営業利益(EBITDA)は5年間で5倍！750億円目標と、株価向上に連動するインセンティブ設計

今回の有償ストック・オプションは、単なる業績達成への現金ボーナスではなく、M&A戦略の規律を堅持しつつ、株主価値の極大化を両立させる戦略的なツール。

株価が下落すれば役職員が一切メリットを享受できない仕組みであり、無謀なM&Aを構造的に抑制する設計。

したがって、役職員は償却前営業利益の目標達成に加え、一株当たり株式価値の極大化を追求する強いインセンティブを持ち、株主の皆様と同じ目線で経営していく。

償却前営業利益
(EBITDA)



発行概要
(抜粋)

発行総数	5,220,000株 (本日時点の発行済み株式数総数対比 2.9%)
付与対象者	当社及び当社関係会社の 取締役、監査役または従業員の一部
行使可能期間	2030年5月1日～2040年1月31日 (業績要件確定後)
業績要件	償却前営業利益 750億円
在籍要件	2029年1月31日まで在籍

PMIの効果を最大化する「攻めと守りのDX」戦略

組織運営力強化、生産性向上、そして顧客体験の価値最大化を目的としたDXを推進。
M&Aでグルーピングした事業に対して、当社が誇るテックチームがディープダイブしてDXに取り組む。
単なる既存技術の導入に留まらず、現場の具体的な課題解決と生産性向上を目的としたDX施策を展開することで、大幅な業務効率化を実現。
GiGOに続いてカラオケBanBanでのDXも鋭意進行中。

守りのDX	攻めのDX
業務削減・負荷軽減・ インフラ整備・ガバナンス強化	売上/利益増進・ 顧客体験価値向上
<div>・ 業務削減・負荷軽減・オペレーション改善</div> <div>✓ 業務支援ツールの提供</div> <div>✓ AIエージェント</div> <div>✓ 遠隔店舗管理による省力化</div> <div>✓ BPR・BPO推進</div> <div>・ インフラ整備</div> <div>✓ システム統合</div> <div>✓ マスター整備</div> <div>✓ キャッシュレス推進</div> <div>・ ガバナンス強化</div> <div>✓ パイプライン構築</div> <div>✓ 経営 Cockpit・BIの構築</div> <div>✓ データマネジメント</div>	<div>・ データドリブンマーケティング施策</div> <div>✓ AIによる業務ロジックの最適化</div> <div>✓ AIによる需要予測・作業自動化</div> <div>・ 顧客体験価値向上</div> <div>✓ 会員アプリによる利便性・ロイヤルティ向上</div> <div>✓ パーソナライズされたCRM</div> <div>✓ 非店舗型オンラインサービスの拡充</div> <div>・ 顧客データの利活用</div> <div>✓ エンタメ経済圏の構築(GENDA ID)</div> <div>✓ グループ間相互送客</div>
今回の施策	PJ PAO(既公開資料ご参照)

GiGOのDX施策予定			
顧客向け	プロダクト	役割	今後の取り組み
	GiGOアプリ	店舗体験価値の向上・電子決済/クーポン等による利便性向上・CRMによる来店促進・サブスク機能によるエンゲージメント強化など	GiGOリンク導入によるスムーズな決済 ご利用状況に応じたグレード機能・アシスト機能 景品や店舗の検索機能
	デジちゃんむ	二次元バーコードを読み取ることで店員を呼ぶシステム 能動的接客体験の実現	AIカメラとの接客連携 状況に応じたスタッフ出動の自動化 省力化店舗での遠隔管理強化
	GENDA ID	GENDA横断のIDシステム グループ間の相互層客	GENDA共通のポイントシステムの開発による エンタメ経済圏確立ログイン・認証の簡易化 ポイントの利用/交換先の拡充
	AI/データサイエンス	人の限界を超えた作業や試行 あらゆる業務・サービスに関連	購買自動化 景品発注の自動化 AIエージェント
社内向け	GiGO NAVI	ゲームセンターのオペレーション支援 管理会計等でのデータ基板	あらゆる業務における脱エクセル プライズ業務のさらなる効率化 AIによる業務指示・作業レコメンド

ゲームセンターのオペレーション業務のDXによる生産性向上

店舗オペレーションのDXにより月間4,000時間の作業時間削減を実現

【導入目的】

無駄な業務・手作業・紙運用を削減し、業務をシステムで統一化・標準化。

これにより属人化解消（一人しかできなかった業務を複数人が対応可能に）とデータに基づいた店舗運営を加速する。

【施策】

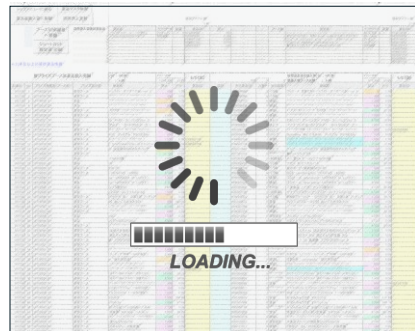
1. 売上・払出数入力業務のDX: 一部のPOS未導入機械では、従来はフロアでメモした売上等を事務所のPCへ入力していたところ、GiGO NAVI活用で入力作業をフロア内完結するフローを実現。
2. プライズ計画業務のDX: 従来は文字情報のみのエクセルで入荷予定の景品をチェック・展開計画を立案していたところ、新着景品が画像とともに表示され、直感的に把握しやすいUIを実装。
3. プライズ実績確認業務のDX: 従来は事務所のPCのみで閲覧可能だった売上情報を、手元のスマホで確認可能に。フロアに居ながら実績確認ができるので、景品の入れ替えがスムーズに。

【今後の展望】

今期中にデジタルプラットフォームのさらなる活用を通じて店舗業務の改善と売上向上を目指す。

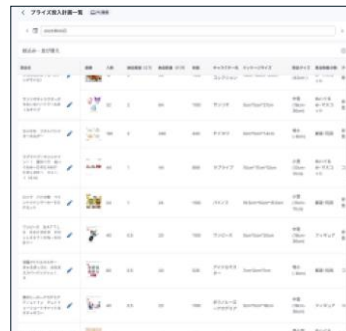
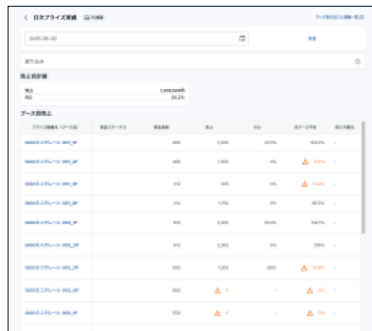
Before

- ✓ 非効率なデータ管理(重いエクセル)
- ✓ バックオフィス限定で閲覧可能
- ✓ 情報共有とアクセス権限が限定的



After

- ✓ 複数人での同時作業が可能
- ✓ 情報共有と権限の柔軟化
- ✓ 入荷予定景品と画像の連携
- ✓ 操作感が快適に
- ✓ 現場でのリアルタイムな実績確認が可能
- ✓ 複数人でのアクセスが可能



現場に寄り添い、現場とテックチームがともに作り上げた当社独自のAIエージェント


GENDAのDX戦略は、現場の具体的な課題を起点とし、テックチームとの密な連携によってPDCAサイクルを推進することで、常に最適なオペレーションを生み出すことが特徴
下記の2事例は、単なる技術導入にとどまらず、業務フローを根本から変革し、事業の競争優位性を高めることができた代表例。

当社が独自開発したAI Agentsは、多様な店舗ビジネスに共通する課題解決を目的とした汎用性の高いソリューションであり、
一度の開発投資でグループ全体の業務効率化と標準化を推進し、投資効率の最適化と競争力向上を同時に実現が可能。

BanBan AI Agent開発

現場の課題:電話対応と大量のマニュアル

「マニュアルが紙で分厚く、読みにくい」
そのため、「店舗からの電話問い合わせが多すぎる」
→ 本部負荷増・情報アクセス困難




生成AIを活用したマニュアルChatBot検討

- 他社製SaaS検討 → 現場の複雑なニーズに合致せず
- GENDA Techチームによる内製化を決断

BanBan AI Agentを内製化:成果

- 現場スタッフはマニュアル参照時間劇的短縮、
情報へ即座にアクセス可能
- 電話問い合わせが激減、本部対応負荷軽減
- 運用コスト:SaaS比 約4割減




オンラインクレーン AI Agent開発

現場の課題:フォーマットの壁と手入力負荷


景品メーカーごとに異なる
注文書・請求書・発注リスト

- 手入力必須で担当者負荷が高い
- 特定担当者の知見に依存し属人化



● 製品名
● 発売月
● 発売日

A社




● 商品名
● 入荷日

B社

AI Agentによる自動情報抽出・変換


必要な情報の抽出・文言の
修正・カテゴリ情報等の追加



成果

Excelでの一元管理と効率化

- ▲手入力
- ▲属人化



● 景品名
● 入荷日
● サイズ
● カテゴリ
...

株主優待ラインナップ拡充

新たにデンマーク産プレミアムウオッカ「DANZKA」が仲間入り！

2025年7月末権利確定より、従来のGiGO及びカラオケBanBanでのサービスチケットに加え、デンマーク産プレミアムウオッカ「DANZKA」(ダンズカ)が加わります。

「DANZKA」は株式会社シトラムがこの春新たに取り扱いを開始した商品。クライナー同様、日本での取り扱いはシトラムの独占契約。

株主優待ポイント

保有株数	1回あたりの進呈内容
100株 ～ 299株	2,000ポイント
300株 ～ 499株	6,000ポイント
500株以上	10,000ポイント

施設利用



ポイントに応じた
クーポンと交換

クライナー・ファイグリング



5,000ポイントで
20本入り1箱と交換

NEW

DANZKA



DANZKA FIFTY

6,000ポイントで
1本と交換
(希望小売価格: 6,500円)

DANZKA
THE SPIRIT

8,000ポイントで
1本と交換
(希望小売価格: 8,500円)



DANZKA®

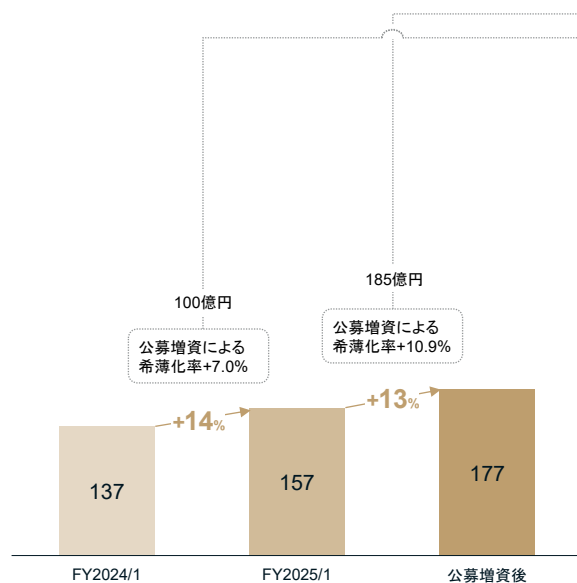
1898年コペンハーゲン生まれプレミアムウオッカ「DANZKA」が、ついに日本市場へ本格上陸。国内の販売・卸はシトラムが独占契約を締結し、2025年4月24日から販売を開始。

公募増資を経ても、安定的に「株数増加」を上回る「当期純利益(IFRSベース)」構造

公募増資や株式対価M&Aの実施に伴う発行済み株式数の増加に対し、当社KPIの調整後のれん償却前当期純利益はそれを上回るペースで大きく伸長。

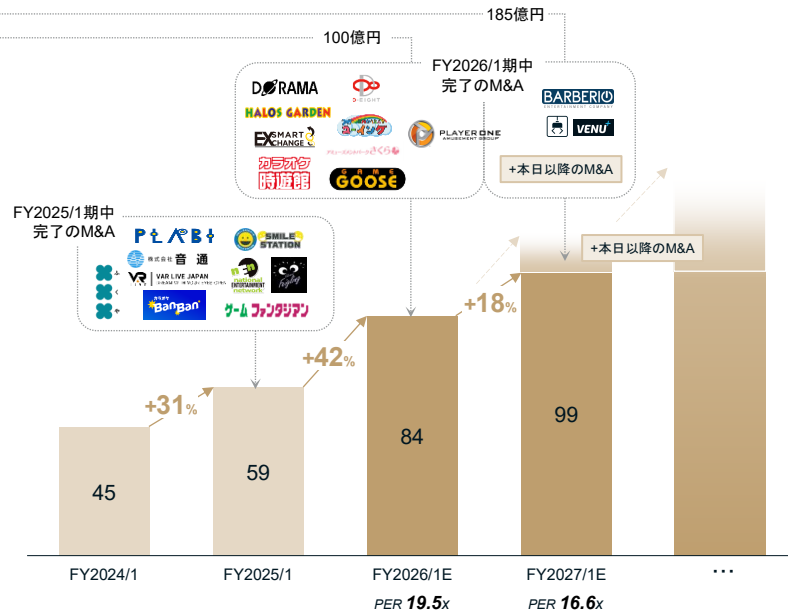
発行済み株式数の推移

(単位: 百万株)



調整後のれん償却前当期純利益の成長

(≒IFRSベースの当期純利益、単位: 億円)



注: 2025年4月1日及び2024年6月1日に実施した1株につき2株の株式分割を考慮し、自己株式を含んでいます。調整後のれん償却前当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益、のれん償却額およびM&A関連費用の合計です。M&A関連費用には、①M&A執行手数料・仲介手数料、弁護士費用、デューデリジェンス費用、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用、②M&A融資関連手数料、及び③株式関連手数料・株式資金調達費用(公募増資及び上場関連費用)が含まれます。M&A関連費用は、2026年1月期(期初予算)4.0億円、2025年1月期13.7億円、2024年1月期1.7億円、公募増資の希薄化率は新規発行株式数÷(決議時発行済株式総数(自己株式除く)+新規発行株式数)、期末時点の株数は期中の株式対価M&A等により変化します。調整後のれん償却前当期純利益の99億円を超える部分については、実際のM&A(その前提として行われる資金調達及び各対象会社をM&Aと仮定した場合のシナジーを含む)が同様の条件で実行又は実現することを示唆するものでも、これを保証するものでもありません。また、当社による他のエンターテインメント企業のM&Aが、将来的に実施されることを保証するものでもありません。PERは、2025年6月10日終値の時価総額1,642億円に基づく、調整後のれん償却前当期純利益(≒IFRSベースの当期純利益)の84億円、99億円のPERを示しています。

(ご参考) M&Aの投資効率を、別角度からも検査

① Cash ROIC 及び Cash ROE

(IFRS、かつM&A関連費用を除いた調整後ベース)

全て調整後ベース (単位: 百万円)	FY 2022/1	FY 2023/1	FY 2024/1	FY 2025/1	FY 2026/1
Cash NOPAT (IFRSでのNOPAT)	--	4,530	5,373	5,515	9,984
投下資本 (現金及び預金を除く)	14,690	18,423	29,948	68,602	--
Cash ROIC	30.8%	29.1%	18.4%	14.5%	--
Cash EPS (IFRSでのEPS)	--	28.2	34.1	40.6	47.7
BPS	65.9	88.0	146.8	242.1	--
Cash ROE	42.8%	38.7%	27.6%	19.7%	--

① Cash ROIC 及び Cash ROE

- つまり、IFRSでのNOPATやEPSに基づくROICとROE(調整後)
- M&Aの投資効率を(EPSとは別角度で)投下資本に対するリターンで検査

② 投下資本(分母)と、リターン(分子)の時間的ギャップ

- 一般的な事業会社は、定常的な維持更新投資(分母分子が同時期)か大型投資は数年に一度(調整が必要になることは限定的)
- 一方で当社は連続的に毎年大型の成長投資(M&A)を行っており、BS(投下資本)の拡大が先行、PL(利益)は翌年度から連結される
- 具体例では、M&Aの発表を期中にしても、M&Aの完了は期末に近くなり、例えば期末に完了すると、分子は貢献ゼロ/分母は満額増加となるため、M&Aの投下資本に対する効果測定には翌期が適する
- 平仄を合わせるため、分子には翌期のPL変動を使用

③ FY2025/1以降、法人税支払いを開始

- FY2025/1以降法人税支払いを開始し、ROICとROEの分子が正常化
- 法人税を支払っていなかった時代のROICの30%台からは低下した一方、依然として堅調な水準を維持
- その上で更にレバレッジを用いて、高い株主向けリターンのROEを維持
- また、M&Aであることから、収益率(ROICやROE)を維持させながら絶対額(NPV)として大きなリターンが出ることも必要

注: "Cash" ROIC及び"Cash" ROEは、それぞれIFRS基準のROIC及びROEに調整を加えたものです。これは、当社がのれん償却費を営業費用として扱う日本会計基準(JGAAP)を適用しているためです。任意の期間(Y)のCash ROICは、その翌期間(Y+1)末時点のNOPATを、当該期間(Y)末時点の現金および預金を除く投下資本で除して算出されます。連結財務諸表上のJGAAP基準の項目との詳細な調整については、次のページをご参照ください。2025年1月期のCash EPSの計算に用いた調整後のれん償却前当期純利益は、2025年1月期通期決算で用いた企業結合に係る暫定的な会計処理による数値です。なお、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定の内容を反映した2025年1月期のCash EPSは40.4円であり、2024年1月期のCash ROEは27.5%となります。

Cash ROIC 及び Cash ROE の計算根拠

(百万円, $N = FY$)

Cash ROIC計算

	計算式	FY2022/1	FY2023/1	FY2024/1	FY2025/1	FY2026/1 (E)
営業利益	A	--	4,244	5,370	7,965	10,500
+ のれん償却費	B	--	82	181	1,349	3,000
+ M&A関連費用 ⁽¹⁾	C	--	12	99	1,156	440
実効税率	$D = D1 / D2$	--	(4.4%)	4.9%	47.3%	⁽⁴⁾ 28.3%
法人税等合計	D1		(145)	217	3,166	3,360
税金等調整前当期純利益	D2		3,306	4,414	6,690	8,400
Cash NOPAT	$X = (A+B+C) \times (1-D)$	--	4,530	5,373	5,515	9,984
流動資産合計	E	12,610	12,723	23,567	45,646	--
(無利子流動負債)	$F = F1 + F2 + F3$					
- 流動負債合計	F1	(7,380)	(7,609)	(16,892)	(39,770)	--
+ 短期借入金	F2	1,145	100	3,512	11,331	--
+ 1年内返済予定の長期借入金	F3	1,716	2,203	3,679	9,093	--
+ 有形固定資産合計	G	5,532	7,750	12,581	31,466	--
+ 無形固定資産合計	H	1,207	1,900	5,698	21,290	--
(その他の長期営業資産)	$I = I1 + I2$					
+ 投資その他の資産合計	I1	7,357	8,658	10,293	15,964	--
- 投資有価証券	I2	(184)	(216)	(113)	(769)	--
- 現金及び預金	J	(7,315)	(7,086)	(12,379)	(25,649)	--
現金及び預金を除く投下資本	$Y = \text{SUM of E} \sim J$	14,690	18,423	29,948	68,602	--
Cash ROIC	$X^{(N+1)} / Y$	30.8%	29.1%	18.4%	14.5%	--

Cash ROE計算

調整後 Cash EPS ⁽²⁾ (¥)	K	--	28.25	34.12	⁽⁵⁾ 40.68	47.7
BPS (¥)	$L = L1 / L2$	65.9	88.0	146.8	242.1	--
株主資本合計	L1	7,693	11,186	19,419	35,302	--
期中平均株式数 ⁽³⁾	L2	116,579,984	127,094,400	132,203,292	145,805,182	--
Cash ROE	$K^{(N+1)} / L$	42.8%	38.7%	⁽⁵⁾ 27.6%	19.7%	--

注: "Cash" ROIC及び"Cash" ROEは、当社がのれん償却費を営業費用として扱う日本会計基準(JGAAP)を適用しているため、それぞれIFRS基準のROIC及びROEを意味します。(1) M&A関連費用には、①M&A執行手数料: 仲介手数料、弁護士費用、デュー・デリジェンス費用、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用、②M&A融資関連手数料: 株式資金調達費用(公募増資及び上場関連費用)が含まれます。Cash NOPATの計算で使用するM&A関連手数料には、販売費及び一般管理費に計上された金額が含まれます。(2) 2023年1月期、2024年1月期、2025年1月期の調整後Cash EPSは、のれん償却費控除前の1株当たり純利益(2024年6月1日付および2025年4月1日付で実施された1株を2株とする株式分割を遡及的に調整後)及び、M&A関連費用が調整されています。M&A関連費用は、2025年1月期に13.7億万円、2024年1月期に1.7億円、2023年1月期に0.2億円でした。調整後Cash EPSの計算に用いたM&A関連費用には、販売費及び一般管理費、営業外費用に計上された額を含みますが、法人税等に計上された金額によって部分的に相殺されます。(3) 2022年1月期末の発行済株式数平均は、2023年4月29日付で実施された1株を400株とする株式分割、および2024年6月1日付と2025年4月1日付で実施された1株を2株とする株式分割を遡及的に調整済みです。2023年1月期および2024年1月期末の発行済株式数平均は、2024年6月1日付および2025年4月1日付で実施された1株を2株とする株式分割を遡及的に調整済みです。(4) FY2025/1期以前は税引前当期純利益に対する税負担率を用いておりますが、FY2026/1期はより実態に即した指標にするため、調整後EBITAIに対する税負担率を用いております。なお、FY2026/1期と同じ前提でFY2025/1期を計算すると、税負担率は33.78%となります。(5) 2025年1月期のCash EPSの計算に用いた調整後のれん償却前当期純利益は、2025年1月期通期決算で用いた企業結合に係る暫定的な会計処理による数値です。なお、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定の内容を反映した2025年1月期のCash EPSは40.4円であり、2024年1月期のCash ROEは27.5%となります。

M&A活動が進捗することで、JGAAP開示と実態キャッシュフローの乖離が拡大

のれん償却費控除前(≒IFRS)の実績 × 一過性のM&A関連費用を除いた「調整後」

既存事業の実態が、一過性のM&A関連費用で読み取れないため、調整後利益指標を開示

① のれん償却費が控除されてしまう利益指標 = 参考値

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	円 銭	円 銭
2026年1月期第1四半期	34,269	38.8	1,390	△32.4	1,073	△46.7	223	1.38	1.34
2025年1月期第1四半期	24,685	105.7	2,059	23.2	2,015	22.3	1,223	8.87	8.24
(調整後)									
2026年1月期第1四半期	34,269	38.8	1,759	△15.6	1,441	△31.9	574	3.56	3.46
2025年1月期第1四半期	24,685	105.7	2,084	24.7	2,119	28.7	1,303	9.45	8.77

① (ご参考)M&A活動の進捗によるのれん償却費の増加に伴い、JGAAPの実績の見た目はキャッシュフロー実態から乖離。

実際に更新投資が必要な減価償却費と異なり、のれん償却費は将来的なキャッシュアウトが無いが名目的に費用計上されるため。

更に、当社事業は下期偏重で業績の季節性が高い一方、のれん償却費は毎月同額かかるため、季節指数の弱い上期がより利益が圧迫され、下期に軽減されるように見える傾向。

② のれん償却費が控除されていない指標 = 当社KPI

	償却前 営業利益		のれん償却前 営業利益		のれん償却前 四半期純利益		1株当たり のれん償却前 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり のれん償却前 四半期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	円 銭
2026年1月期第1四半期	3,900	19.0	2,150	△6.2	983	△32.5	6.09	5.92
2025年1月期第1四半期	3,277	49.1	2,292	34.5	1,456	△10.0	10.56	9.80
(調整後)								
2026年1月期第1四半期	4,268	29.2	2,518	8.6	1,333	△13.1	8.27	8.04
2025年1月期第1四半期	3,301	50.2	2,317	36.0	1,536	△5.0	11.14	10.34

② M&A企業の当社は経営の実態把握にIFRS指標を使用しており、2027年1月期の導入に先駆けて、対外公表を開始。

③ 償却前営業利益(EBITDA)が好調でも、減価償却費(D)の影響を見る観点からEBITA(将来的なIFRSの営業利益)も今回から追加。
前期対比で当期は下期偏重なので、YoY増加率は限定的ながら、予算対比ではEBITDAが+11%、EBITAが+32%、とEBITDAを上回る。

④ 前期対比で当期は下期偏重なので、YoYは減益となっているものの、予算対比では+19%と順調な滑り出し。

四半期実績

M&A関連費用を除く調整後の実力値

当社は、年度或いは四半期ごとに異なる事業の比較となる為、マージンの経年比較には留意が必要

	FY2025/1					FY2026/1					
	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計 (予)	前期比
(単位:百万円)											
売上高	24,685	24,846	28,096	34,149	111,777	34,269	-	-	-	157,000	+40.4%
売上総利益	5,286	5,075	6,506	8,531	25,400	8,078	-	-	-	-	-
マージン(%)	21.4%	20.4%	23.1%	25.0%	22.7%	23.6%	-	-	-	-	-
償却前 営業利益(EBITDA)	3,301	2,817	3,960	5,284	15,364	4,268	-	-	-	22,000	+43.1%
マージン(%)	13.4%	11.3%	14.1%	15.5%	13.8%	12.5%	-	-	-	14.0%	-
のれん償却前 営業利益(EBITA) (≒IFRSの営業利益)	2,317	1,798	2,826	3,487	10,429	2,518	-	-	-	-	-
マージン(%)	9.4%	7.2%	10.1%	10.2%	9.3%	7.3%	-	-	-	-	-
のれん償却前 四半期純利益 (≒IFRSの当期純利益)	1,536	935	1,842	1,575	5,890	1,333	-	-	-	8,000	+35.8%
マージン(%)	6.2%	3.8%	6.6%	4.6%	5.3%	3.9%	-	-	-	5.1%	-

注:M&A関連費用には、①M&A執行手数料・仲介手数料、弁護士費用、デュー・デリジェンス費用、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用、②M&A融資関連手数料、及び③株式関連手数料:株式資金調達費用(公募増資及び上場関連費用)が含まれます。
2026年1月期第1四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行いました。2025年1月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

四半期実績(ご参考)

M&A関連費用を含む会計上の実績値

前ページの数値から、各四半期ごとにM&A関連費用を控除したデータ

	FY2025/1					FY2026/1					
	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計 (予)	前期比
(単位:百万円)											
売上高	24,685	24,846	28,096	34,149	111,777	34,269	-	-	-	157,000	+40.4%
売上総利益	5,286	5,075	6,506	8,531	25,400	8,078	-	-	-	-	-
マージン(%)	21.4%	20.4%	23.1%	25.0%	22.7%	23.6%	-	-	-	-	-
償却前 営業利益(EBITDA)	3,277	2,423	3,717	4,788	14,207	3,900	-	-	-	22,000	+54.8%
マージン(%)	13.2%	9.7%	13.2%	14.0%	12.7%	11.4%	-	-	-	14.0%	-
のれん償却前 営業利益(EBITA) (≒IFRSの営業利益)	2,292	1,404	2,583	2,992	9,272	2,150	-	-	-	-	-
マージン(%)	9.3%	5.7%	9.2%	8.8%	8.3%	6.3%	-	-	-	-	-
のれん償却前 四半期純利益 (≒IFRSの当期純利益)	1,456	461	1,596	1,096	4,611	983	-	-	-	8,000	+73.4%
マージン(%)	5.9%	1.8%	5.7%	3.2%	4.1%	2.9%	-	-	-	5.1%	-

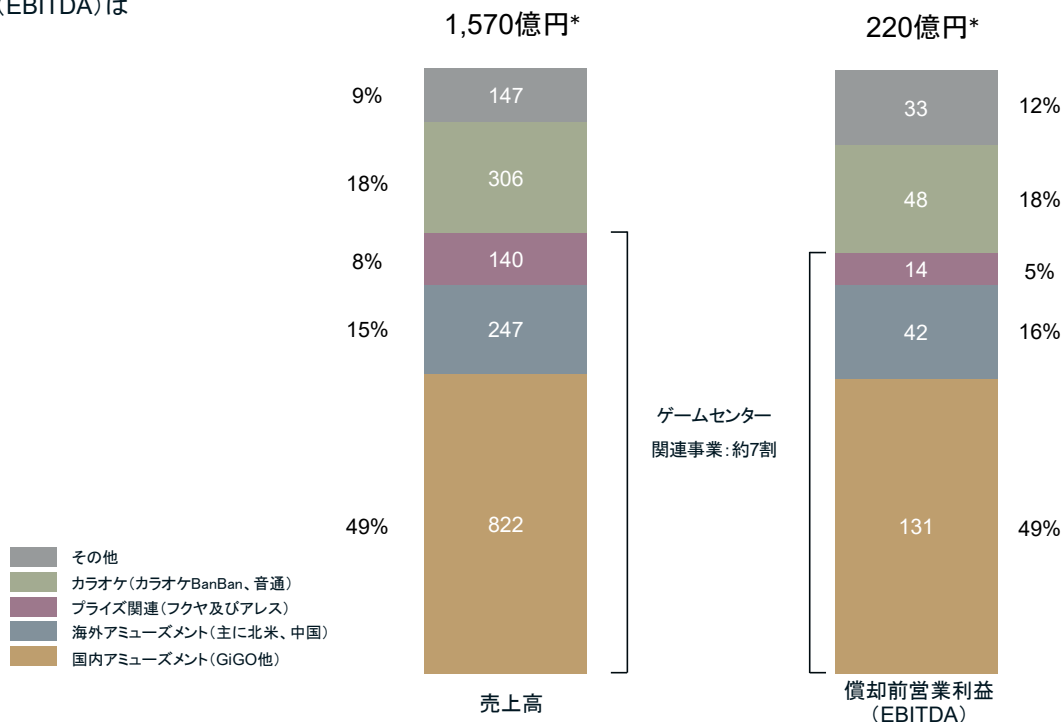
注:M&A関連費用には、①M&A執行手数料・仲介手数料、弁護士費用、デュー・デリジェンス費用、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用、②M&A融資関連手数料、及び③株式関連手数料:株式資金調達費用(公募増資及び上場関連費用)が含まれます。
2026年1月期第1四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行いました。2025年1月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

事業ポートフォリオ(2026年1月期計画値)

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(EBITDA)は
9割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



注: 売上高及び償却前営業利益(EBITDA)のグラフには「連結修正」が入っていないため、それぞれのグラフの合計値(1,662億円、269億円)は会社予想値(1,570億円、220億円)と一致しない。売上高の連結修正は▲94億円で、主に内部取引によるもの。償却前営業利益の連結修正は▲49億円で、主にGENDA単体のコーポレート負担金等(▲45億円)と、既に発表済みで2026/1期に計上が確定してるM&A関連費用(▲4億円)。ご参考まで、2025年1月期の連結修正実績は、売上高▲78億円、償却前営業利益で▲36億円。

現在のエンタメ・ビジネスの大局観

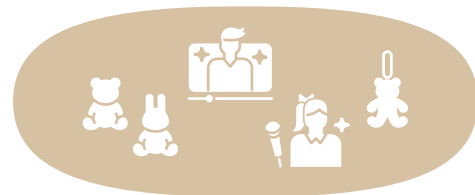
IPコンテンツ × プラットフォーム

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。

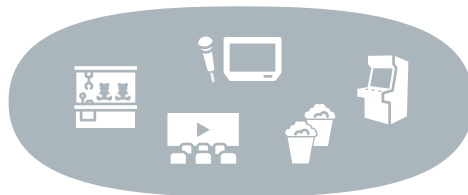
その中で当社は、まずは「プラットフォーム」を成長ドライバーの中心に据えつつ、中長期的には「IPコンテンツ」領域への進出も加速して参ります。

エンタメ・コンテンツ



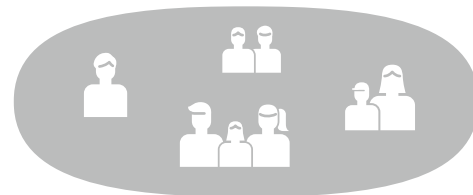
×

エンタメ・プラットフォーム



×

ファン



エンタメ経済圏の完成

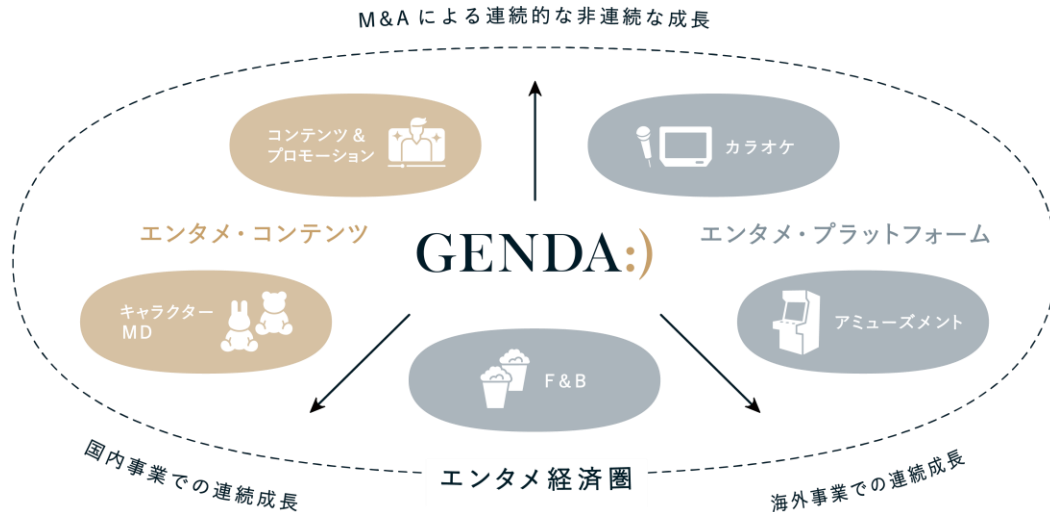
国内事業の着実な業績拡大と積極的な海外事業展開がもたらす連続的な成長を基盤にし、

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、

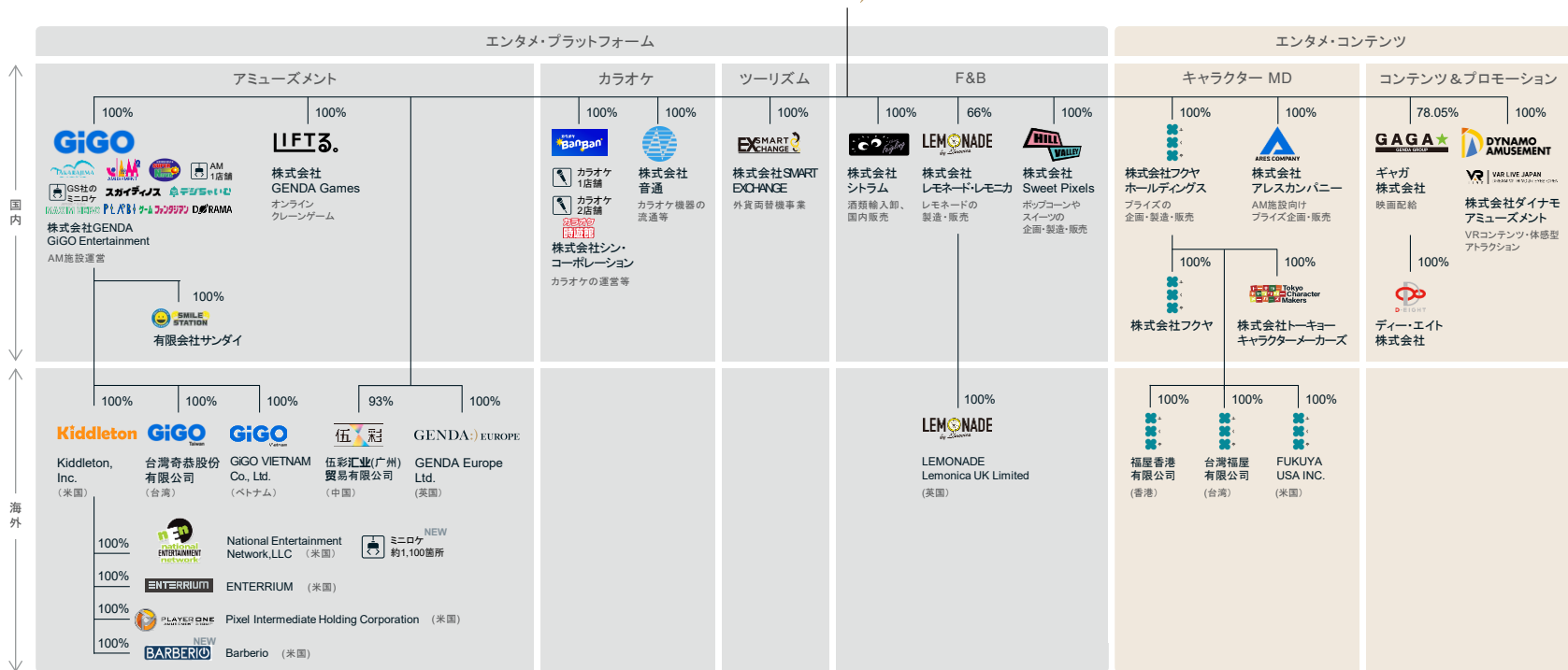
「千変万化」なエンタメ事業のボラティリティを超えていけると考えています。



注:当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。

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: 株式会社 GENDA
純粋持株会社



注: 2025年6月11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。Pixel Intermediate Holding Corporation、Barberio及びVENUplusのミニロケ事業は2025年7月1日にクロージング予定。

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。

GENDA:))

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。

Thank you :)