



2024年1月期
第2四半期
決算説明資料



2023年9月8日

1. 会社概要 / 事業概要
2. 2024年1月期 第2四半期業績
3. Topics / M&A案件
4. Appendix



代表取締役社長

申 真衣（しん まい）

東京大学経済学部経済学科卒

2007年4月、ゴールドマン・サックス証券株式会社入社

2016年4月、金融商品開発部 部長

2018年1月、マネージング・ディレクターに就任(当時最年少)

2018年8月、株式会社GENDA取締役就任

2019年6月より現職

代表者挨拶

GENDAはエンターテインメント企業です。人が人らしく生きるために「楽しさ」は不可欠と考え、私たちは「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。

そして、その「大志」に共鳴し集った仲間と共に、「Speed is King」「GRIT and GRIT」「Enjoy our Journey」の3つのGENDA Valueを行動指針に日々新しい挑戦を続け、その結果として、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 at a Glance



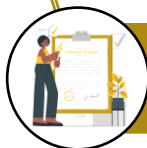
2023年1月期 連結実績ベース



社名: 株式会社 **GENDA**



本社: **東京汐留**ビルディング



設立: **2018**年**5**月



売上高: **461** 億円 | 営業利益: **42** 億円 | ROE: **36**% | 4年EPS CAGR: **154**%



連結従業員数: **4,164** 名 (従業員数367名、年間平均臨時雇用者数3,797名)

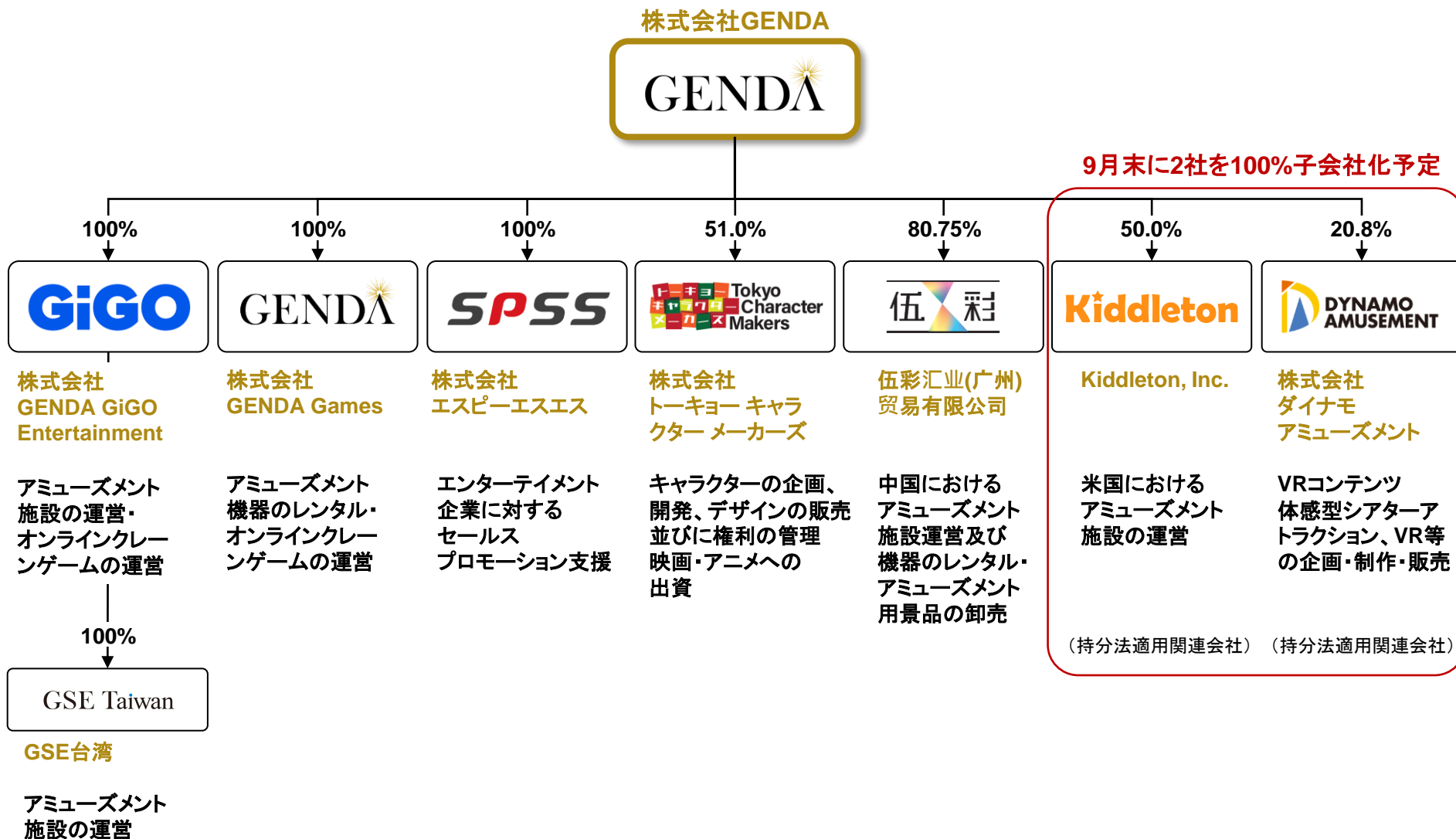


グループ会社: 連結子会社 **6** 社、持分法適用関連会社 **2** 社

注: 数値は全て2023年1月期の連結実績ベース。「EPS」は「一株当たり利益」を指す。

GENDAグループ組織図

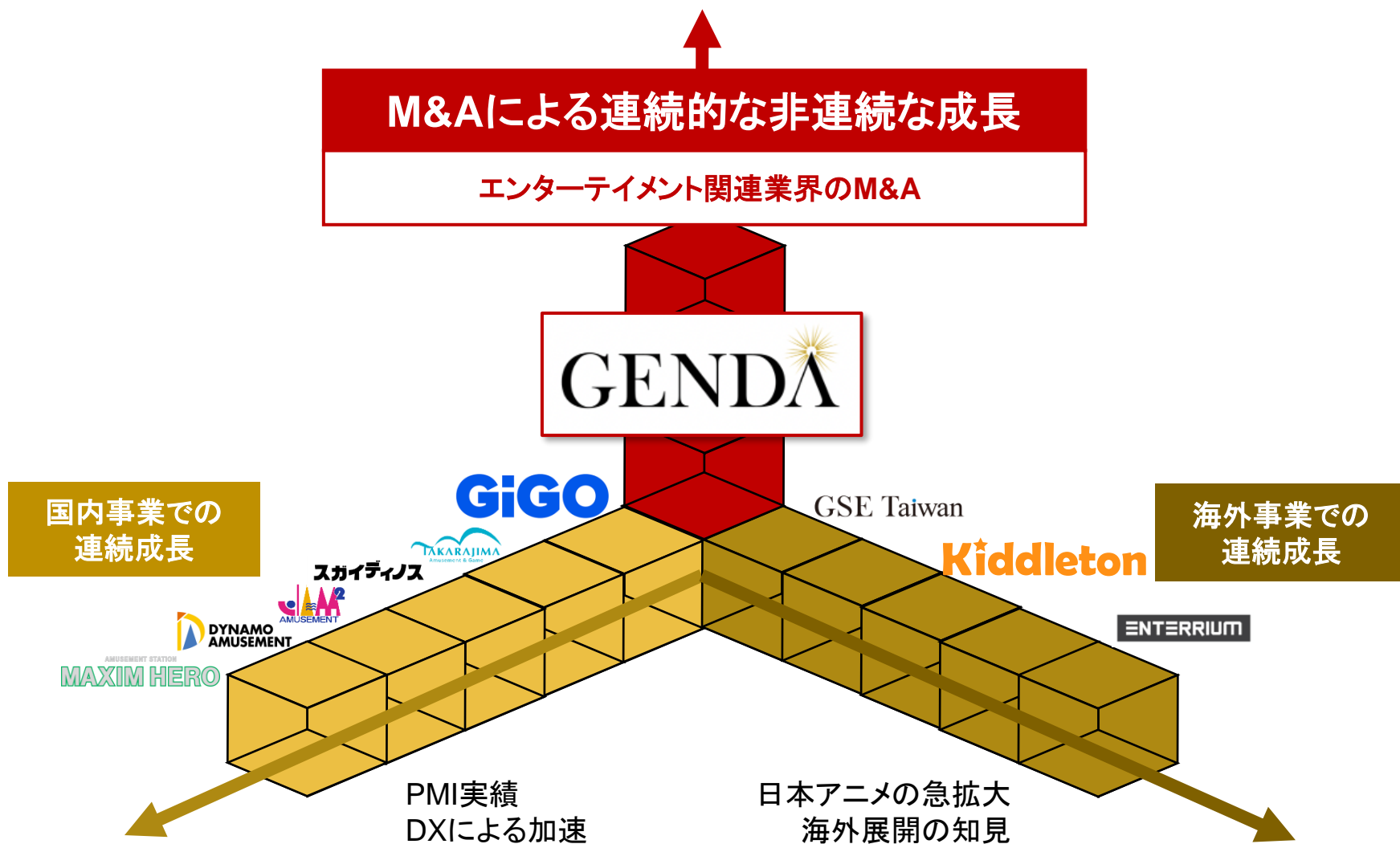
株式会社GENDAはアミューズメントを中心としたエンタメ企業群の純粋持株会社



Aspiration 【大志】

Vision 【野望】

世界中の
人々の人生を より楽しく
= 2040年
世界一の
エンタメ企業に



注：当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。PMIとは、M&Aによる統合効果を実感にするための統合プロセスとマネジメントを指す。

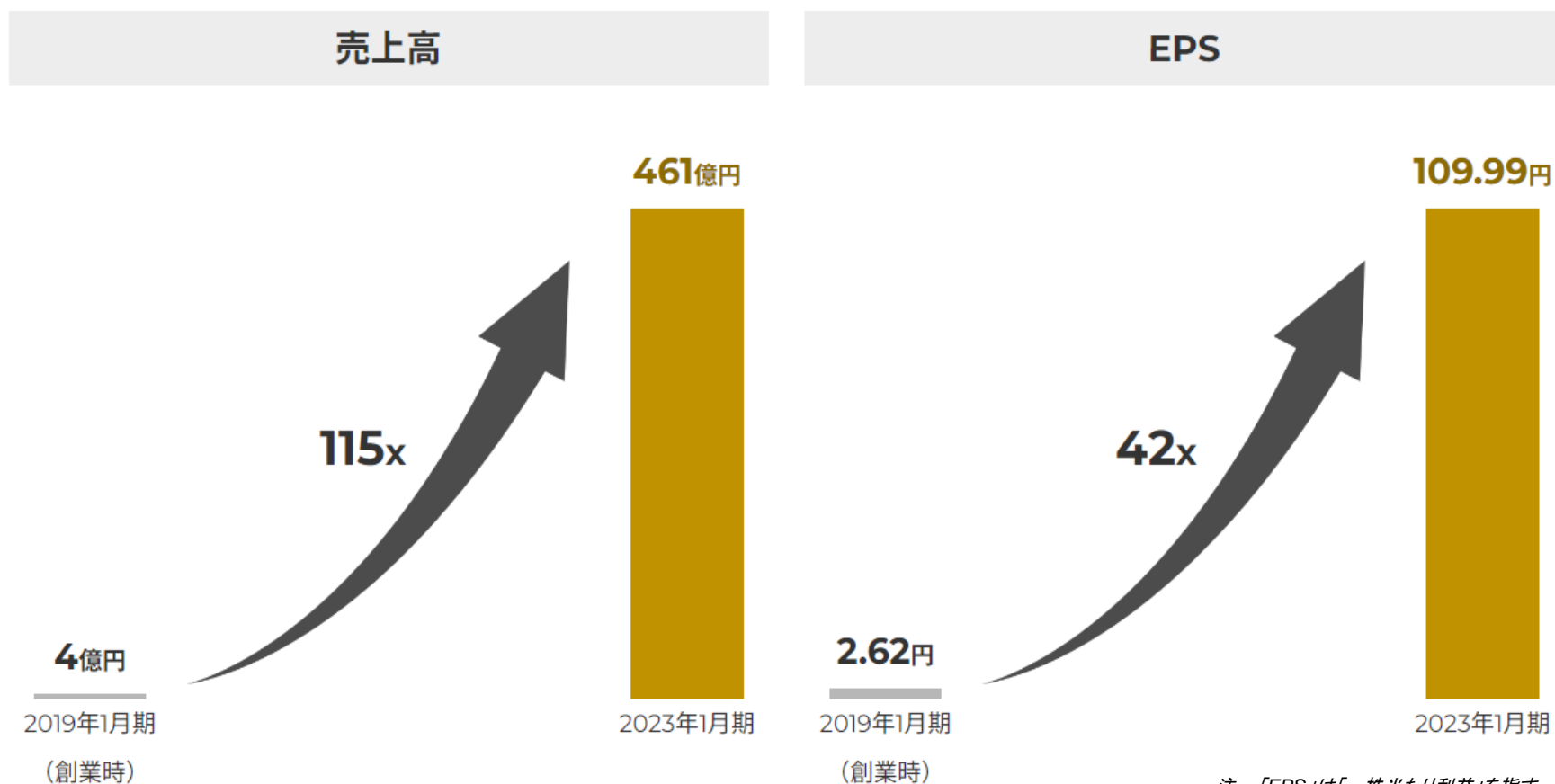
M&A及び資本取引トラックレコード「15件」

1	2018年6月		SPSSの株式取得(100%)
2	2019年7月		ラウンドワンと米国に合併会社を設立
3	2020年12月		セガ エンタテインメントの株式取得(85.1%)
4	2021年4月		バンダイナムコの北米施設を取得
5	2021年10月		ダイナモアミューズメントとの資本提携
6	2021年12月	GSE Taiwan	台湾のアミューズメント施設事業を譲受
7	2022年1月		セガ エンタテインメントの完全子会社化(100%)
8	2022年1月		宝島の株式取得(100%)
9	2022年6月		ハシラス及びダイナモアミューズメントと三社間資本提携
10	2022年10月	スガイディノス	スガイディノスのゲームセンター事業、ボウリング事業を譲受、映画館事業への出資
11	2022年10月		エービスのゲームセンター事業を譲受
12	2023年9月		ワズドより資産譲受
13	2023年9月		Kiddletonの完全子会社化(100%)(予定)
14	2023年9月		ダイナモアミューズメントの完全子会社化(100%)(予定)
15	2023年10月		アムジーより固定資産等の譲受(予定)

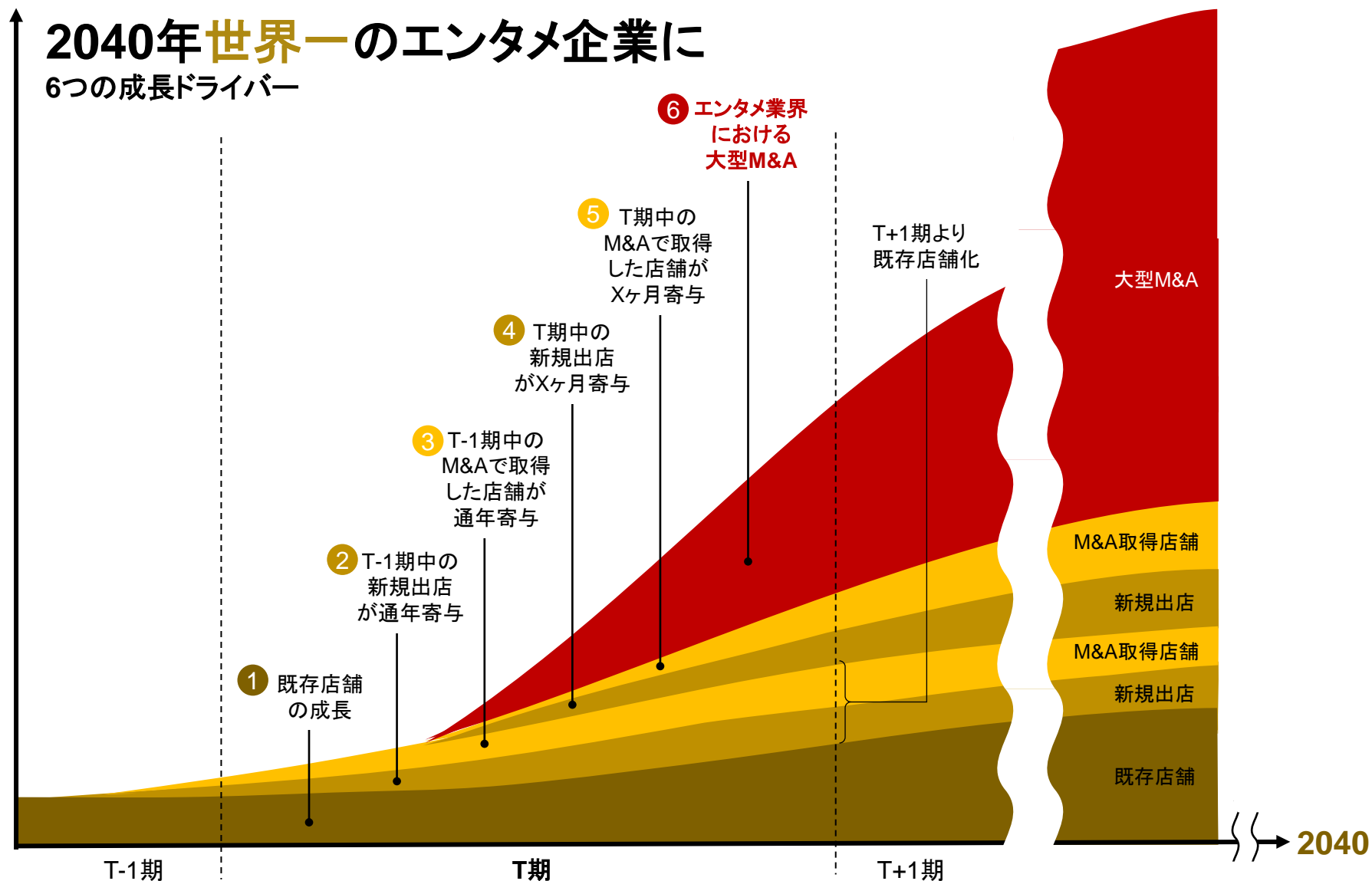
「一株当たり株式価値」を重視した「M&A成長」GENDA[☆]

1株当たり利益の希薄化を伴うファイナンスを回避し続けた結果、
売上115xの成長をM&Aを中心に実現したにも関わらず、**EPSも42xへと成長**

今後も「株式価値」は勿論のこと、「**一株当たり株式価値**」の最大化を追及する方針



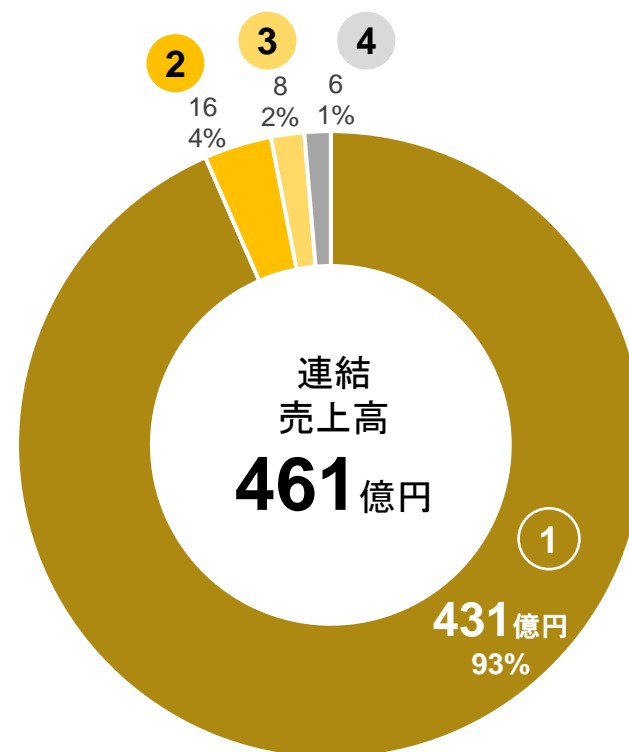
GENDAの今後の成長イメージ図



主力のアミューズメント施設運営を含む4つの事業内容

事業	会社名
1 アミューズメント 施設運営	 GSE Taiwan 伍 社  (持分法適用関連会社)
2 オンライン クレーンゲーム	 (株式会社GENDA Games) 
3 アミューズメント マシンレンタル	 (株式会社GENDA Games) 
4 その他	  伍 社  (持分法適用関連会社)

連結業績の内訳(2023年1月期)



- アミューズメント施設運営
- オンラインクレーンゲーム運営
- アミューズメントマシンレンタル
- その他

アミューズメント施設運営概要

立地やターゲットに応じた3つの店舗形態で、日本全国251店舗を運営

都市型店舗



主に首都圏・関西圏等の駅前・繁華街にある店舗。駅からのアクセスが良く、最新のゲームやコラボカフェなど様々なエンターテインメントを用意。店舗は1棟借り、複数階を利用して階層ごとに顧客ニーズにあったゲームジャンルを展開する

ショッピングセンター型店舗



主に郊外の大型商業施設内にある店舗。小さなお子様から大人までどなたでも楽しめる普遍的で幅広いジャンルのゲームを用意。アミューズメント施設に屋内体験型施設を付帯するなど複合施設を展開する

ロードサイド型店舗

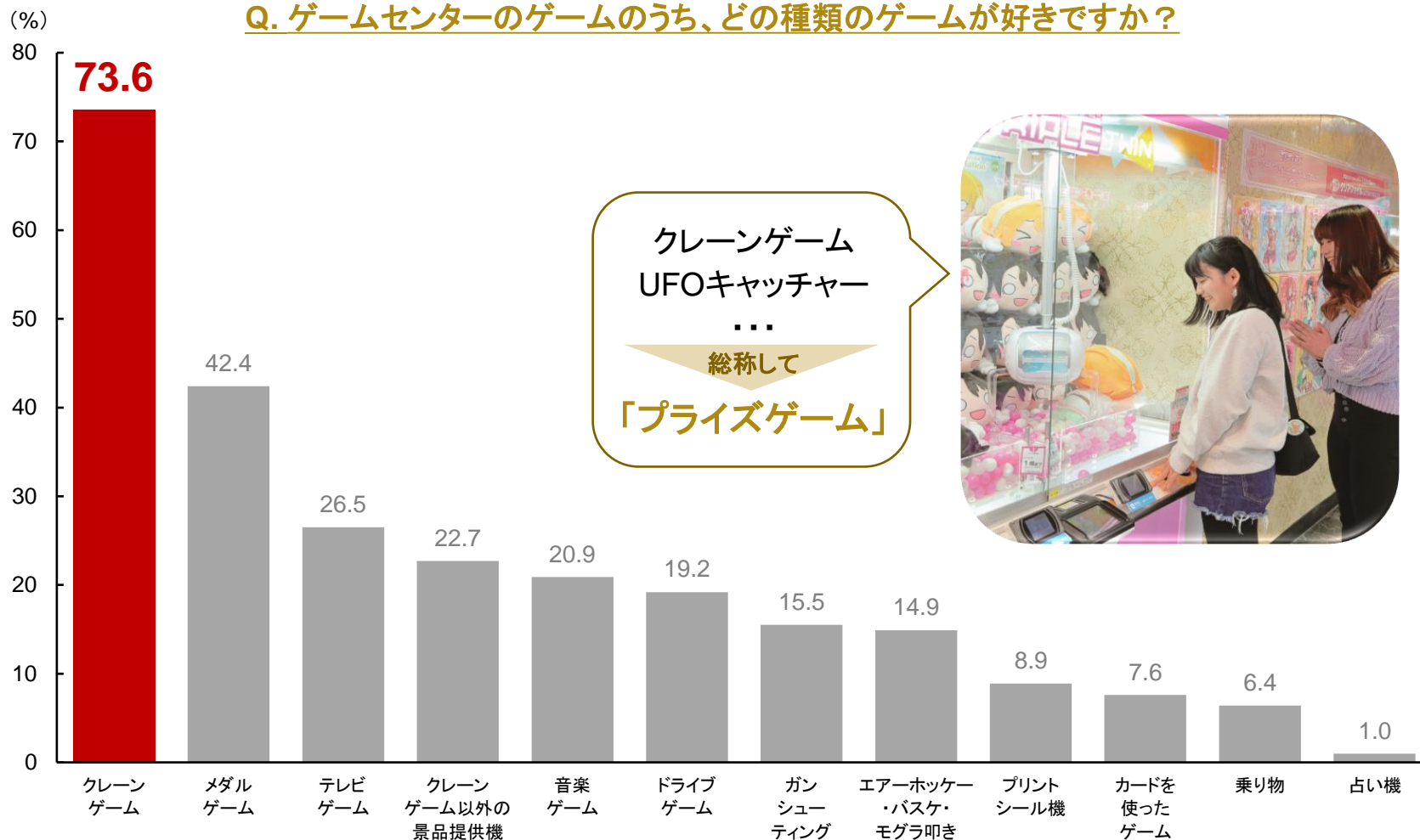


全国の主要幹線道路沿いに位置し、敷地内単独での店舗。車でのアクセスが良く、駐車場も完備。ファミリーで来店しやすい。店舗独自のイベント開催や季節に応じた装飾を施すなど地域密着を意識した店舗づくりを行う

注：店舗数は2023年8月末時点。

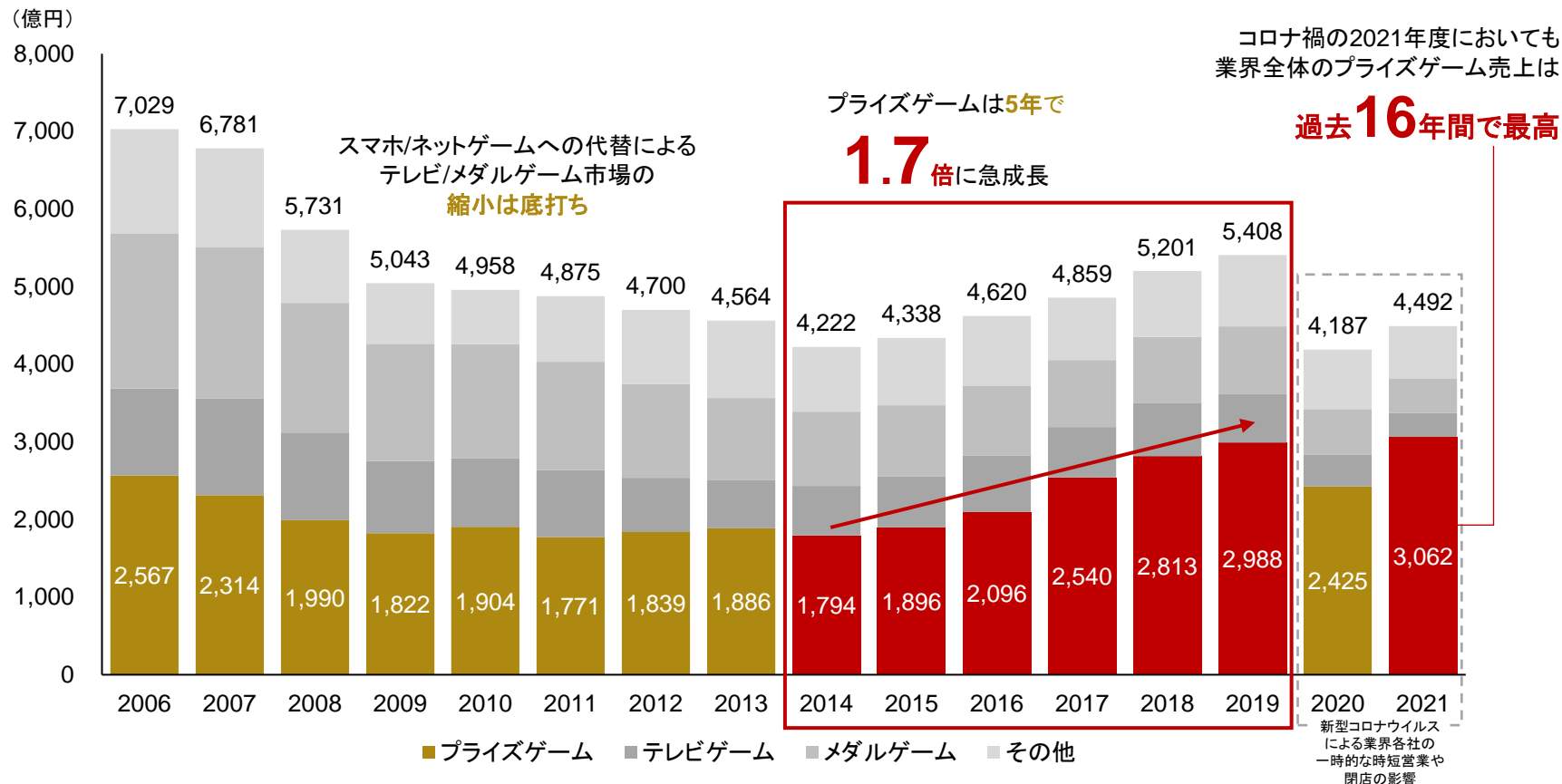
今ゲームセンターでは、プライズゲームが大人気

Q. ゲームセンターのゲームのうち、どの種類のゲームが好きですか？



出所：一般社団法人日本アミューズメント産業協会「ゲームセンターについてのアンケート」(2019年11月23日～2020年2月23日まで)※複数回答可
注：プライズゲームとは、景品(プライズ)を獲得することをゲームの主目的としたアーケードゲームであり、クレーンゲーム等の総称。

プライズゲームの急成長により、2019年時点で市場規模は5,400億円



【業界データが未だ集計されていない直近の2022年度の状況について】

(株)GENDA GiGO Entertainmentの2022年度実績においては、プライズゲーム以外のゲームも含めた月次の売上高合計が10月以降毎月連続で新型コロナウイルスの影響を受ける前の水準を上回る実績(2019年10月から2020年1月の月次売上高との比較)。

出所: 一般社団法人 日本アミューズメント産業協会「アミューズメント産業界の実態調査」
注: 月次売上高とは、当該月において前年及び当年で存在する店舗の売上高の合計を示す。

プライズゲーム急成長の背景

③ つのトレンドがプライズゲームの成長を後押し



日本アニメの消費量の急増

動画配信サービス×隙間時間視聴で、オンラインアニメ視聴が加速

かつては
「決まった時刻に」「日本で」
「一度だけ」「一話ずつ」



一定時間テレビの前にいられる視聴者層のみ
テレビのスケジュールを受動的に消化していた

動画配信
サービス

現在は
「いつでも」「どこでも」
「何度でも」「何話でも」

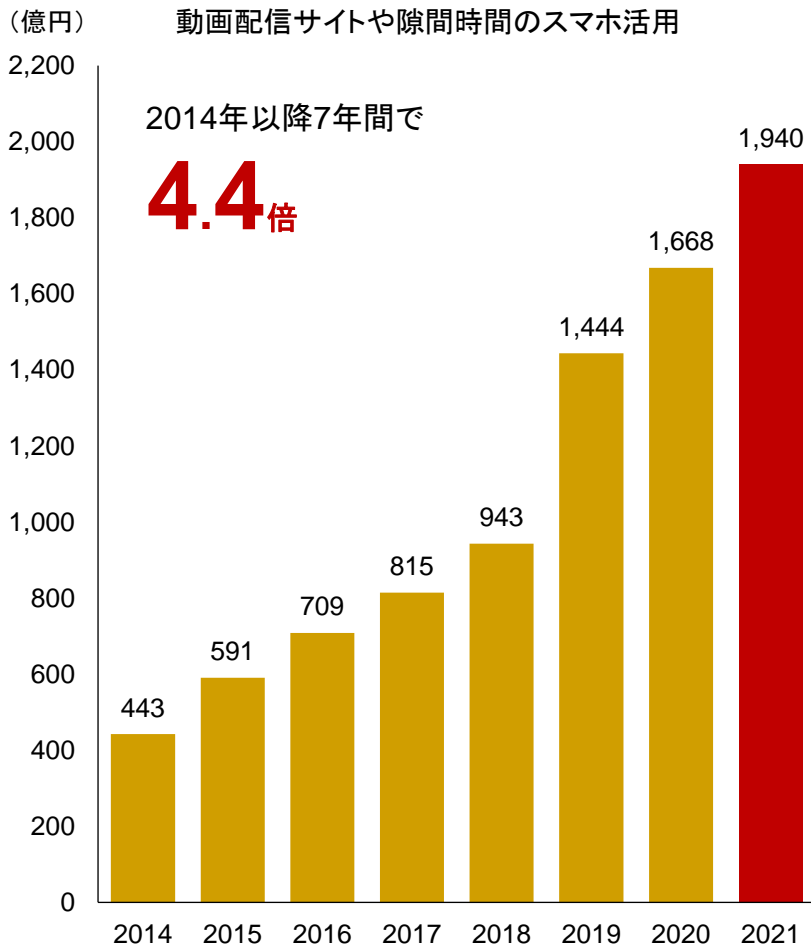


隙間時間で誰でも気軽に視聴可能
視聴者が能動的に選択できる

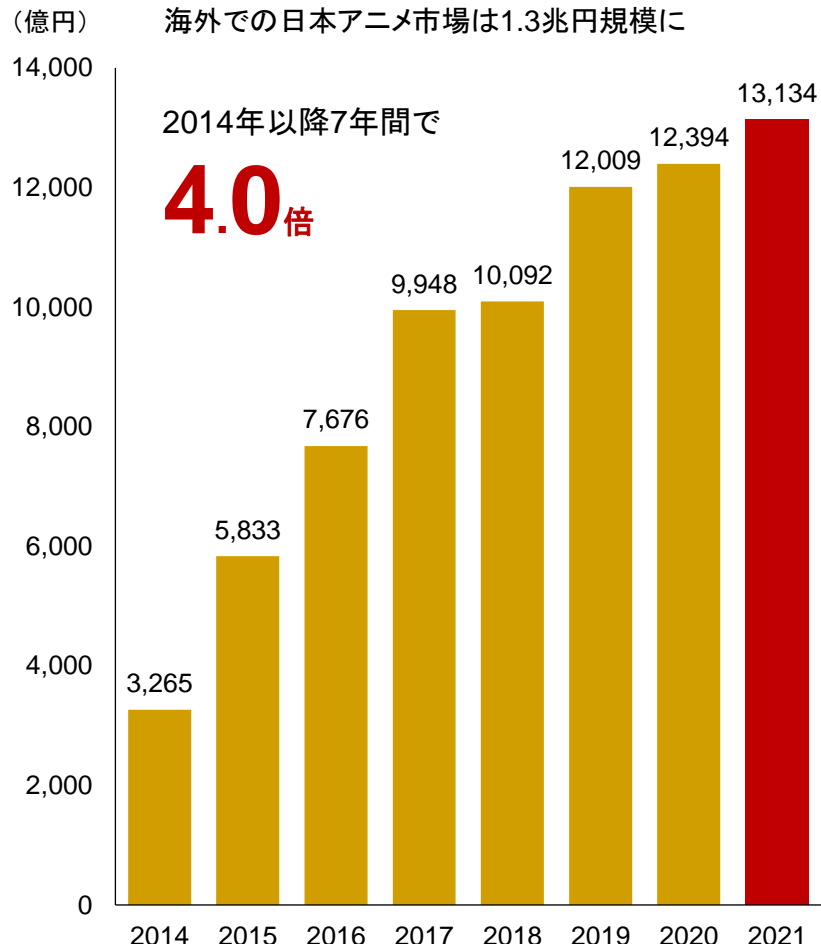
日本アニメの消費量の急増(続き)

国内外で「オンライン」のアニメ市場は急拡大

国内アニメ配信市場



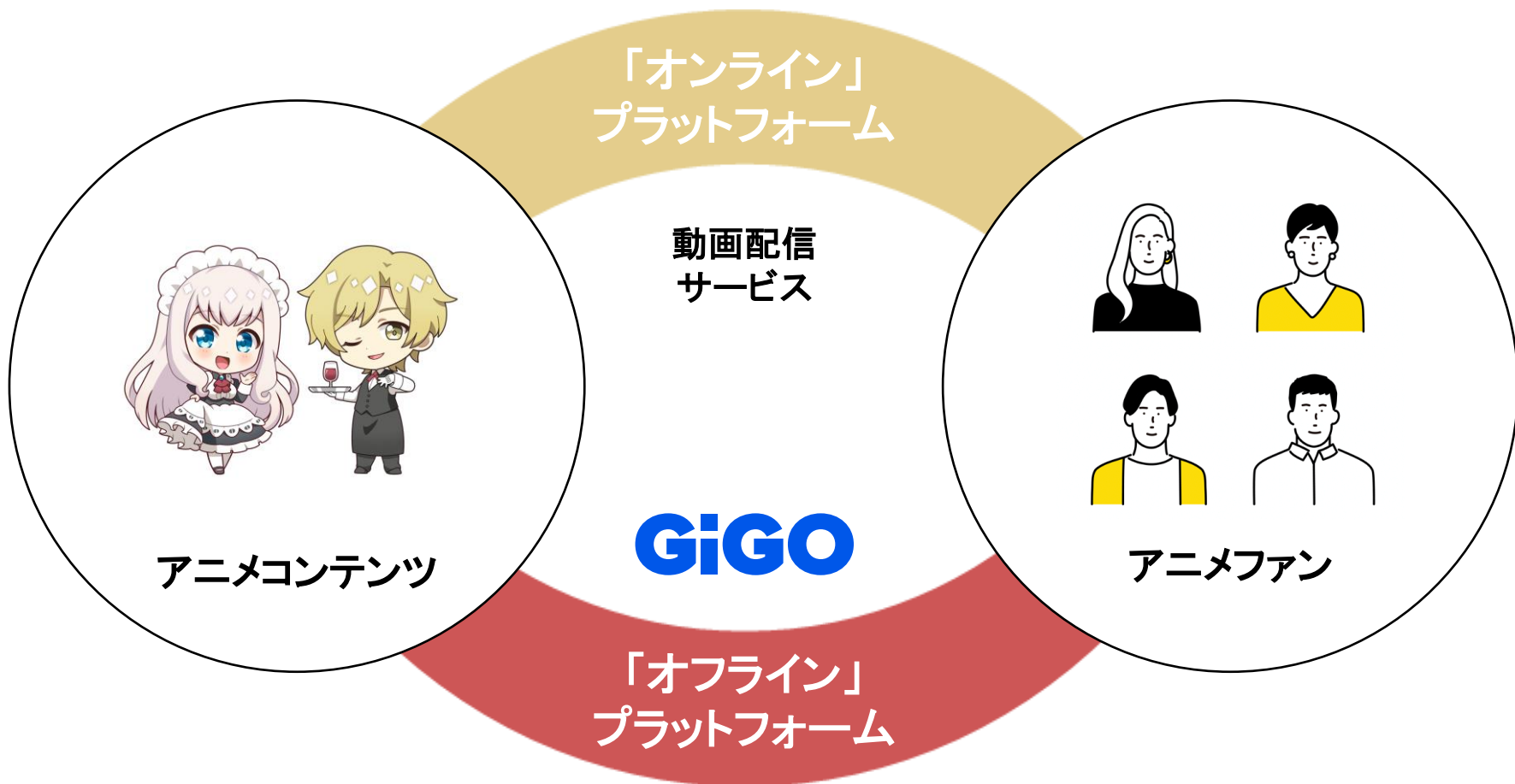
海外での日本アニメ市場



出所: 電通メディアイノベーションラボ「情報メディア白書2023」

ゲームセンターと日本アニメの関係性

ゲームセンターはオフラインのアニメ消費のプラットフォーム



1. 会社概要 / 事業概要

2. 2024年1月期 第2四半期業績

3. Topics / M&A案件

4. Appendix

2024年1月期 第2四半期ハイライト

過去最高
売上高

Q2累計
前年対比
売上高

118%

過去最高
営業利益

Q2累計
前年対比
営業利益

163%

計画対比
順調に推移

Q2累計
前年対比
既存店売上高

111%

国内外
ゲームセンター
店舗数

256店舗

年度目標258
店舗まで2店舗

M&A
ソーシング
年間件数

51件

年度目標50件
を既に達成

負債調達余力
Net Debt
/ EBITDA

0.1x

IPOで調達
余力を拡充

注: Net Debt / EBITDAのEBITDAは第2四半期末のLTMベース。「LTM」は「直近12ヵ月間」を指す。「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。FY2023/1期は四半期連結財務諸表未作成のため、FY2023/1期四半期数値は参考値。

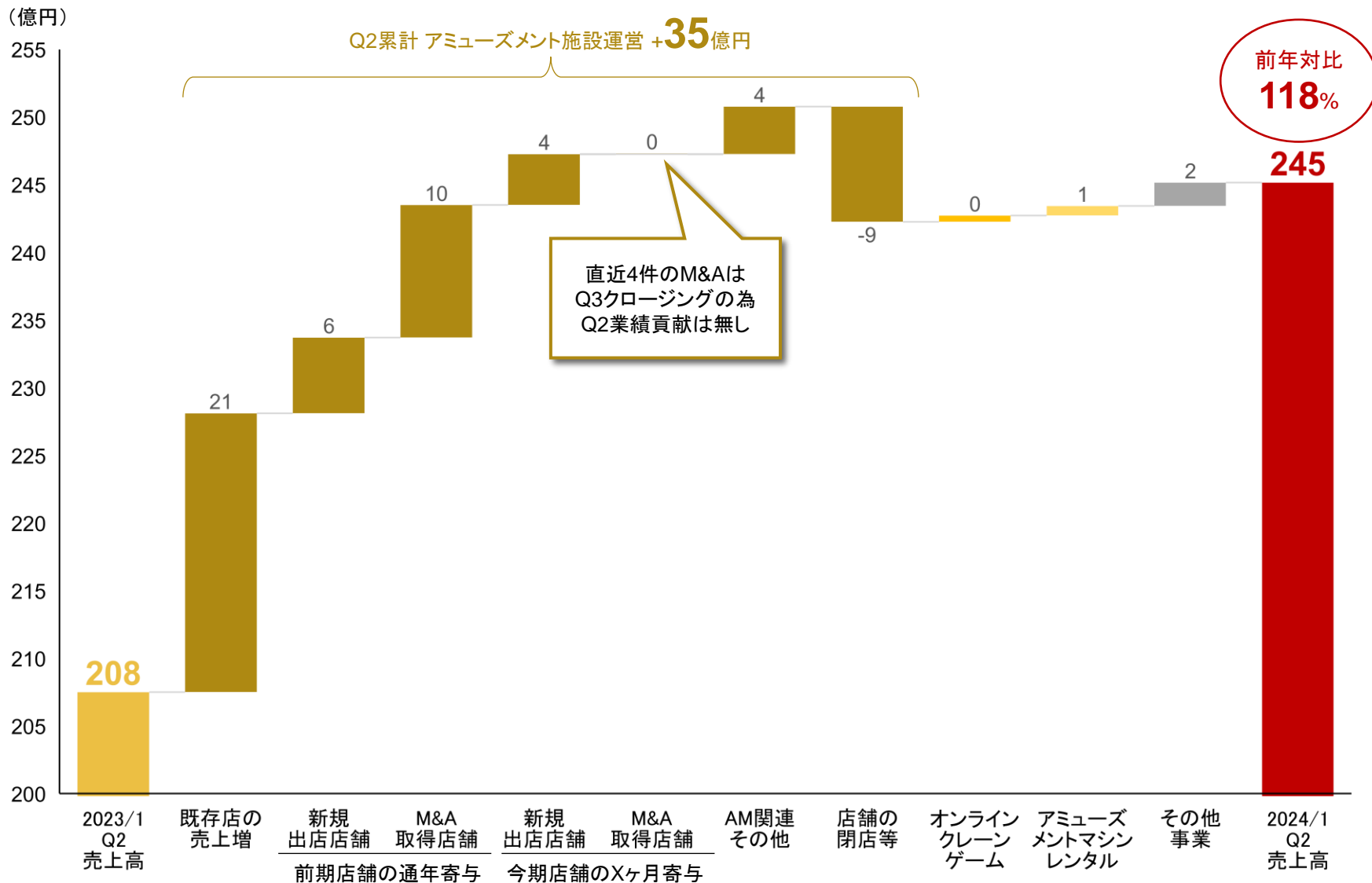
連結損益計算書

売上高、売上総利益、EBITDA、営業利益、経常利益、当期利益、**全て過去最高**
売上から全ての段階利益に至るまで、通期計画の達成に向けて順調に推移

(単位: 百万円)	FY2024/1 Q2累計	FY2024/1 通期業績予想	通期進捗率 (FY2024/1 通期)
売上高	過去最高 24,515	47,500	51.6%
成長率(%)	18.1%	3.0%	—
売上総利益	過去最高 5,791	11,616	49.8%
売上総利益率(%)	23.6%	24.4%	—
EBITDA	過去最高 3,909	—	—
EBITDA マージン(%)	15.9%	—	—
営業利益	過去最高 2,767	4,300	64.3%
営業利益率(%)	11.2%	9.0%	—
経常利益	過去最高 2,723	4,250	64.0%
経常利益率(%)	11.1%	8.9%	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	過去最高 1,975	3,500	56.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益率(%)	8.0%	7.3%	—

注: 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。

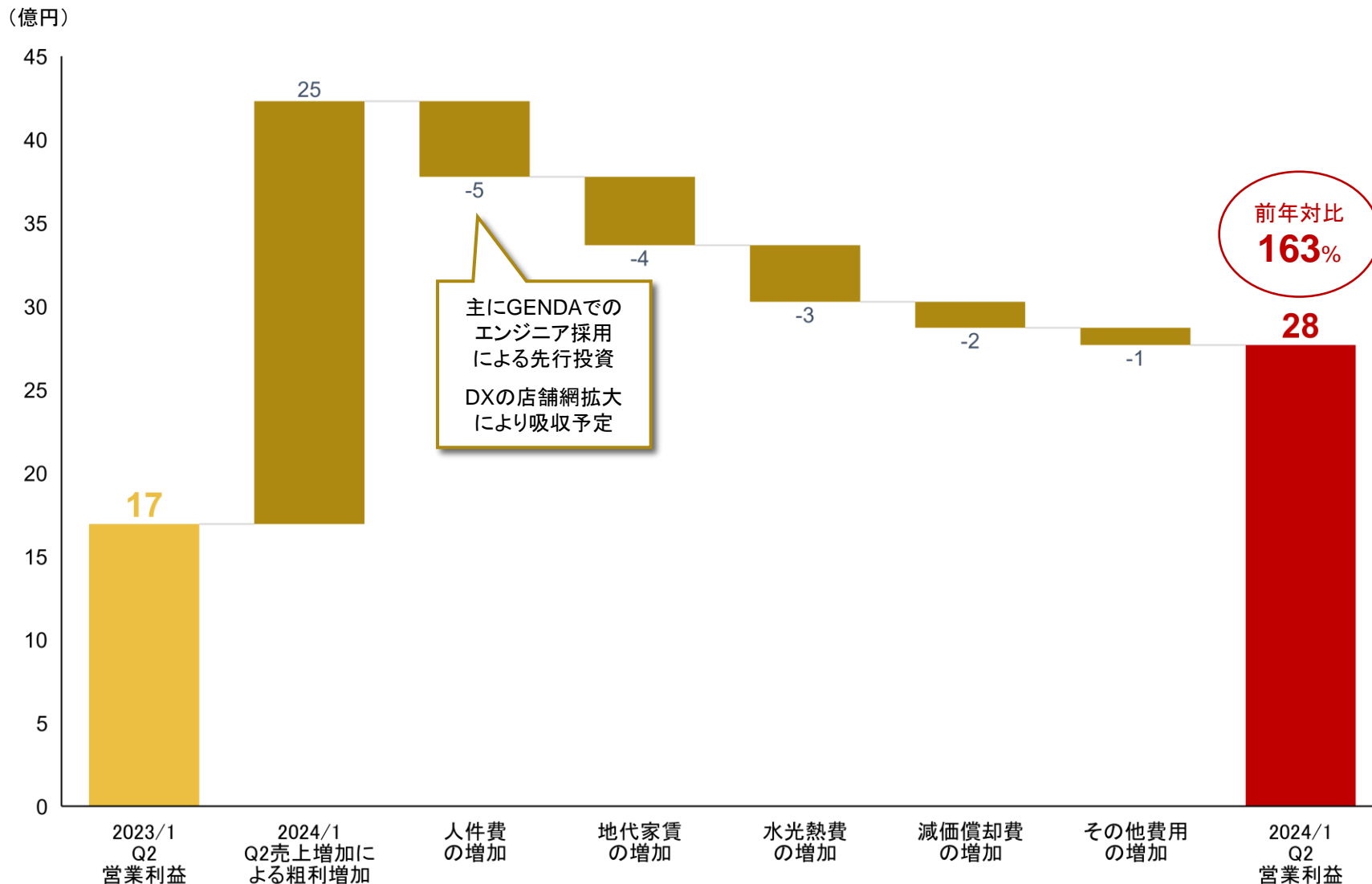
連結売上高 増減内訳 (前年対比Q2累計)



アミューズメント施設運営

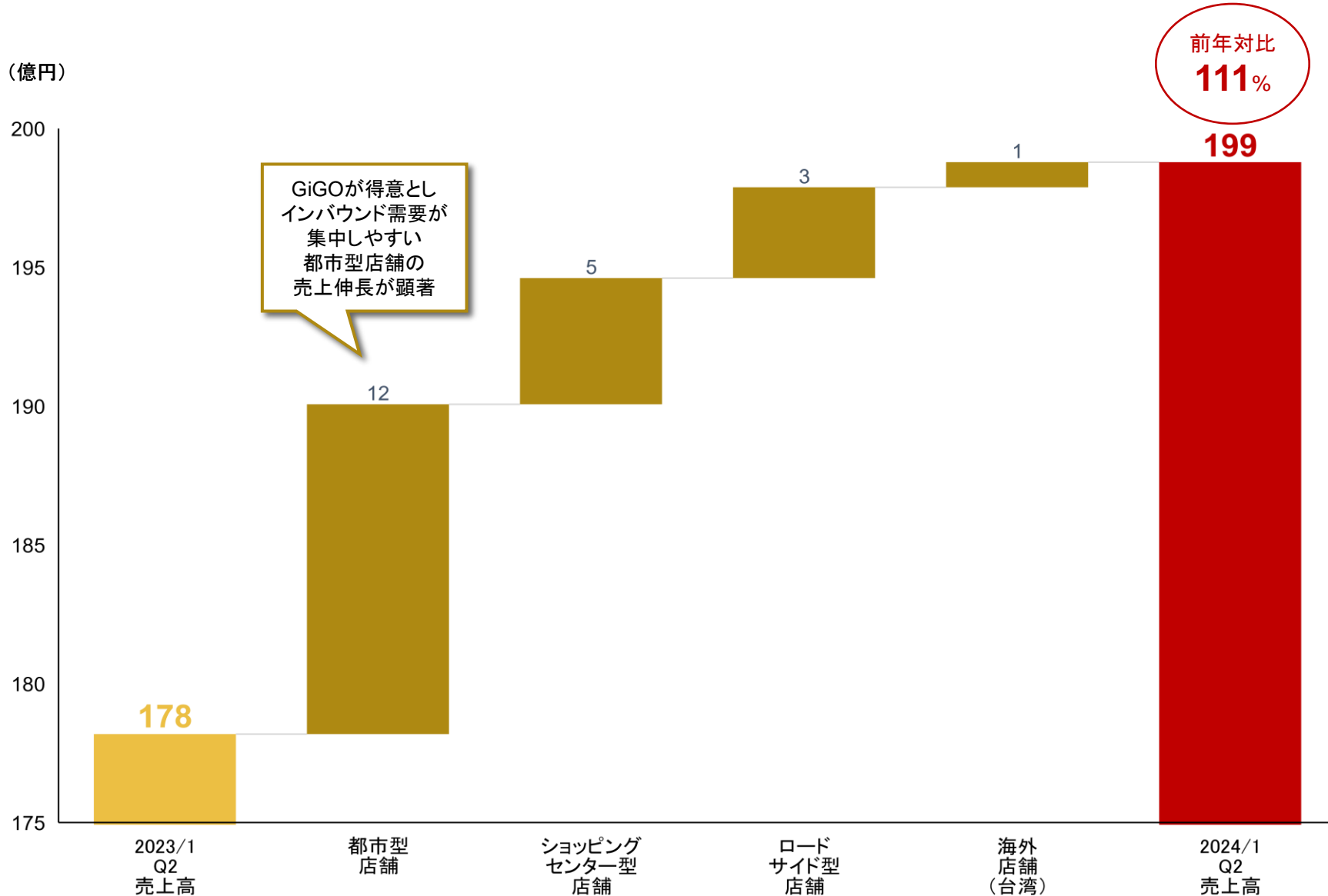
注: FY2023/1期は四半期連結財務諸表未作成のため、FY2023/1期四半期数値は参考値。

連結営業利益 増減内訳 (前年対比Q2累計)



注: FY2023/1期は四半期連結財務諸表未作成のため、FY2023/1期四半期数値は参考値。

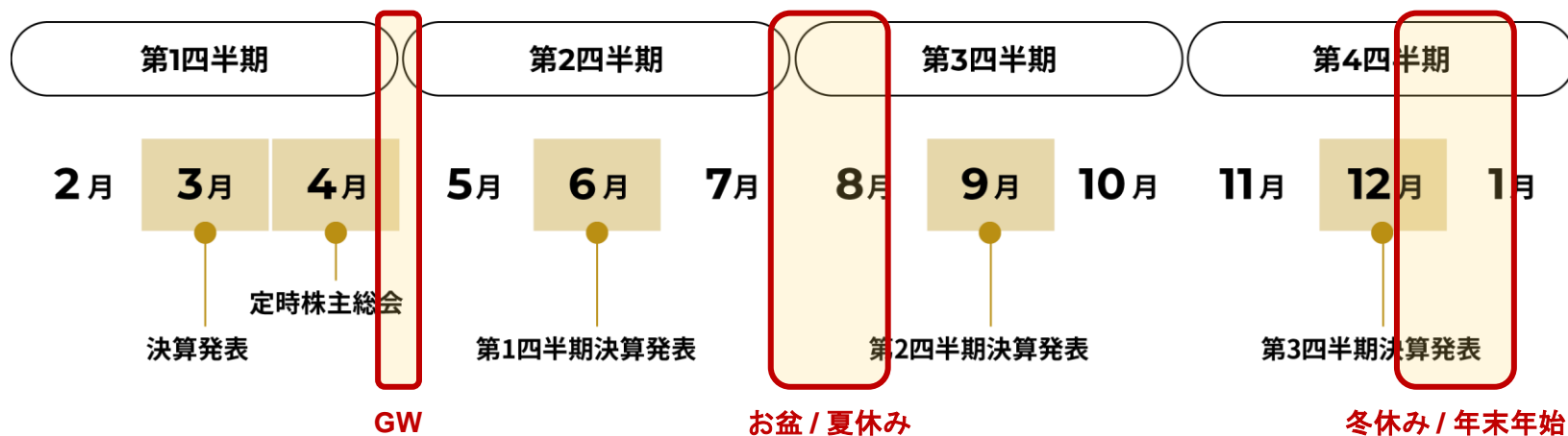
アミューズメント施設 既存店売上 (前年対比Q2累計) GENDA



注: FY2023/1期は四半期連結財務諸表未作成のため、FY2023/1期四半期数値は参考値。

売上の「季節性」と「キャンペーン」について

① 売上の季節性について



→ 当社は1月決算であることから、大型休暇が下期に集中し、売上は例年 $Q1 < Q2 < Q3 < Q4$ となりやすい

② 「キャンペーン」について

- 当社グループがIPの版元等と交渉し、当社グループ限定で取り扱う独自の景品を仕入れること
- 他社には無い景品を取り扱う「キャンペーン」により、通常の季節性とは異なる業績変動要因となります

→ 今期はQ1にキャンペーンが集中したことから、例年と対比してQ1売上が好調という状況

連結貸借対照表

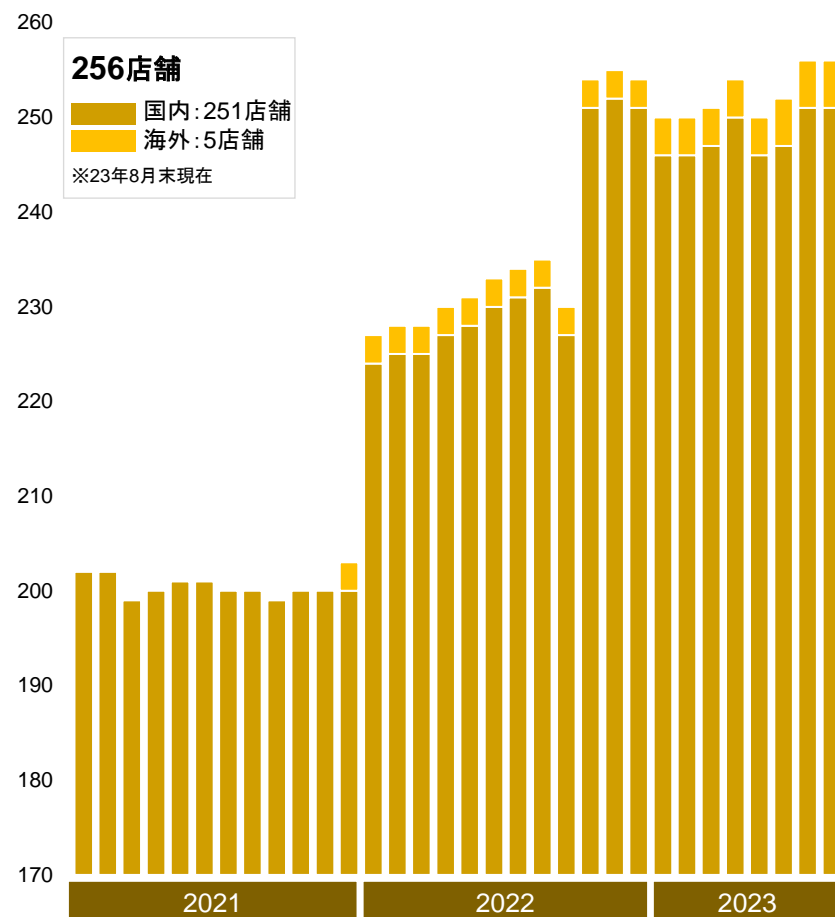
更なる連続的なM&Aに備えた財務健全性を維持

(単位:百万円)	FY2024/1 Q2末時点	FY2023/1 期末時点	備考
流動資産	16,904	12,723	主に現預金の増加
うち、現金及び預金	10,903	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	21,401	18,310	新規店舗出店による有形固定資産増加
うち、のれん	1,160	1,225	適正なM&Aにより のれん増加は抑制
総資産	38,305	31,033	上記要因による増加
総負債	21,455	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	11,773	11,091	リース活用による資金調達手段の多様化
純資産	16,849	11,240	自己資本増加
うち、自己資本	16,832	11,224	利益及びIPOによる増加
Net Debt / EBITDA	0.1 x	0.6 x	今後のM&Aに備えた十分な借入余地
自己資本比率	43.9 %	36.2 %	財務健全性を十分に確保

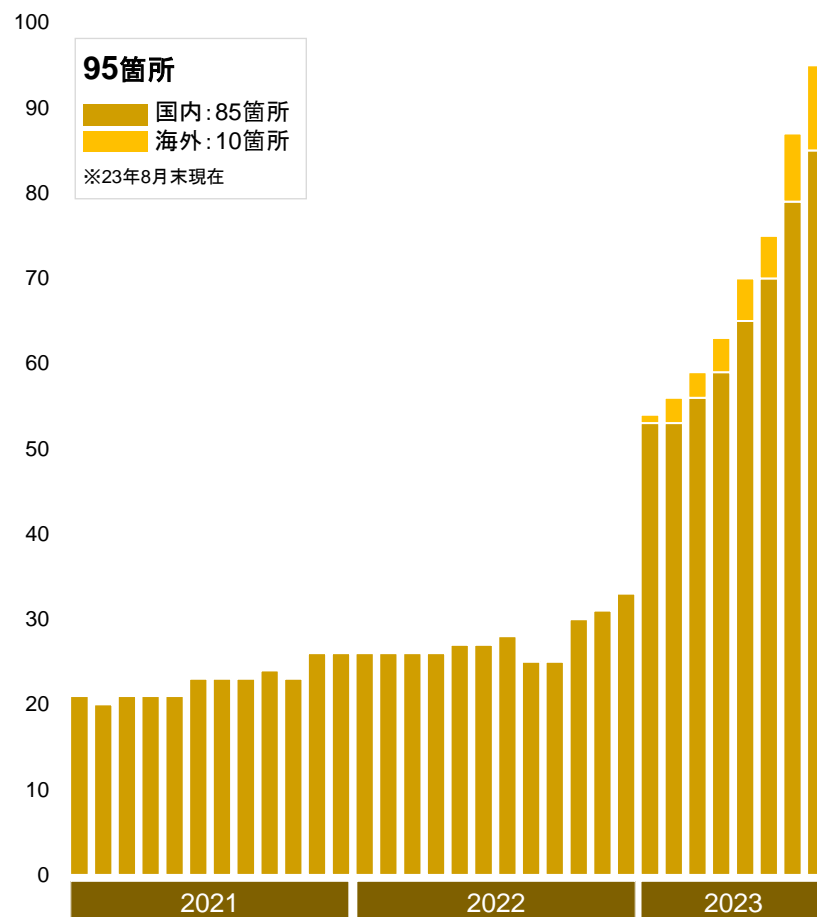
注: Net Debt / EBITDAのEBITDAは第2四半期末のLTMベース。「LTM」は「直近12カ月間」を指す。「Net Debt」は有利子負債総額から現預金を控除した「純有利子負債」を指す。
EBITDAは営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻したものを指す。

新規出店やM&Aで店舗数は順調に増加、無人ゲームコーナーの「ミニロケ」も急増中

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。ミニロケ拠点数にKiddletonの拠点数は含まない。

1. 会社概要 / 事業概要
2. 2024年1月期 第2四半期業績
- 3. Topics / M&A案件**
4. Appendix

札幌「MAXIM HERO」の取得 (8月21日発表)

北海道エリアの店舗網強化を加速

札幌すすきのに開業予定の複合商業施設
「COCONO SUSUKINO」へ出店



アムジー社の札幌
「MAXIM HERO」の取得



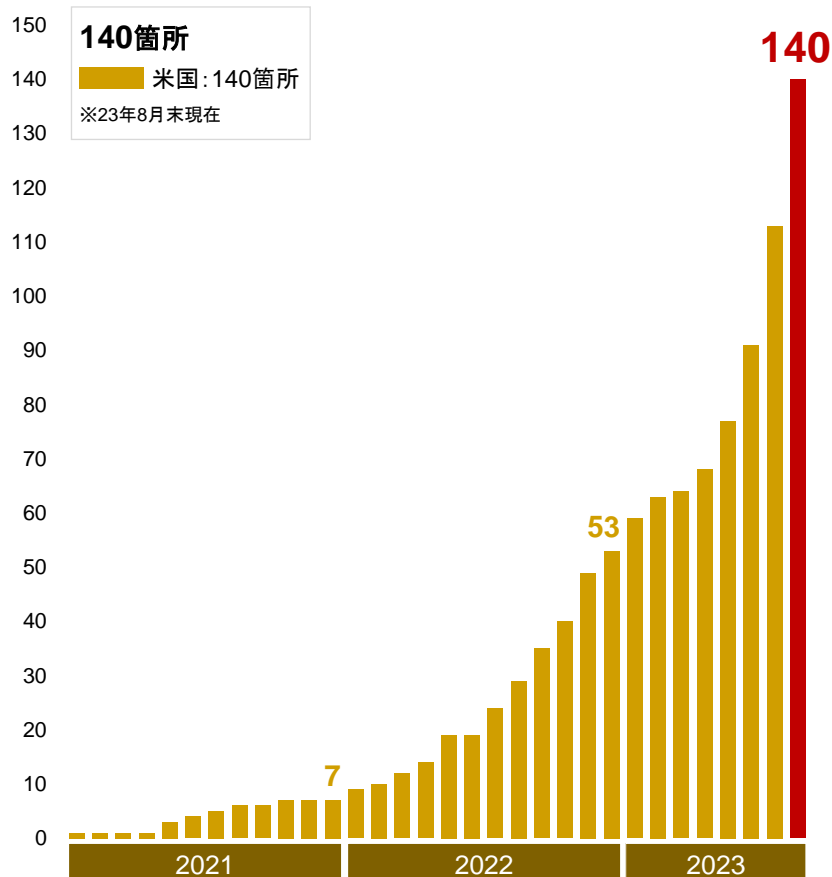
2022年10月に取得した
スガイディノスのPMI加速

注: PMIとは、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。

米国Kiddletonの100%子会社化 (8月31日発表)

アメリカでの日本アニメブームを追い風に、圧倒的なスピードのミニロケの出店を継続
第2のGiGOとなる成長ポテンシャルを秘めるGENDAのオーガニックグロースの源泉

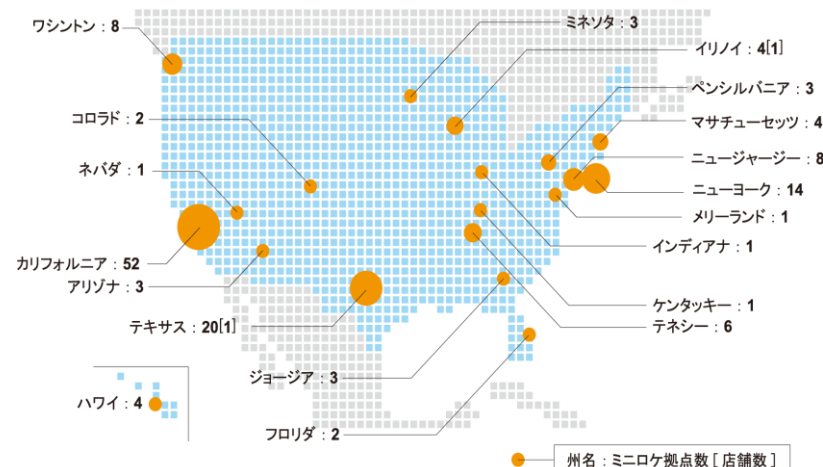
月次ミニロケ拠点数 (2023年8月末時点)



店舗イメージ



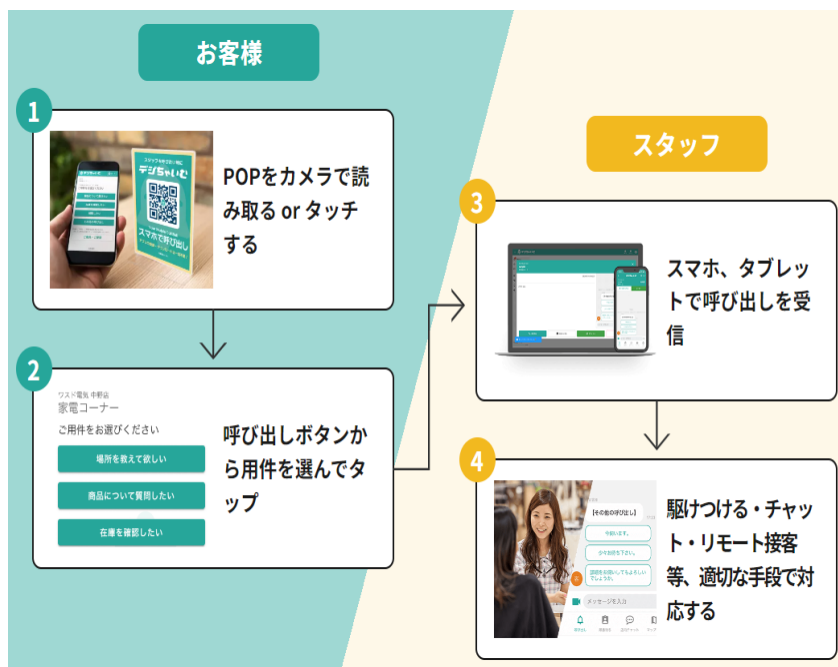
全米拠点網



「デジチャいむ」の資産譲受 (9月1日発表)

お客様がスマホでの二次元コード読み取りにより店舗スタッフを呼び出せるサービス
GiGO 200店舗以上で導入しており、お客様及び店舗スタッフから大きな支持
主に急成長するプライズゲームでの、お客様への迅速で丁寧な対応を実現

サービス概要



導入効果

お客様の満足度の向上や
コストダウンなど

売上
デジチャいむに固有する
呼び出しから発生した
売上の増加量から算出

接客対応時間
同営業時間内で対応した
呼び出し件数の増加量から算出

1年で
20% UP

1件あたり
69% 削減

1店舗あたり
19倍

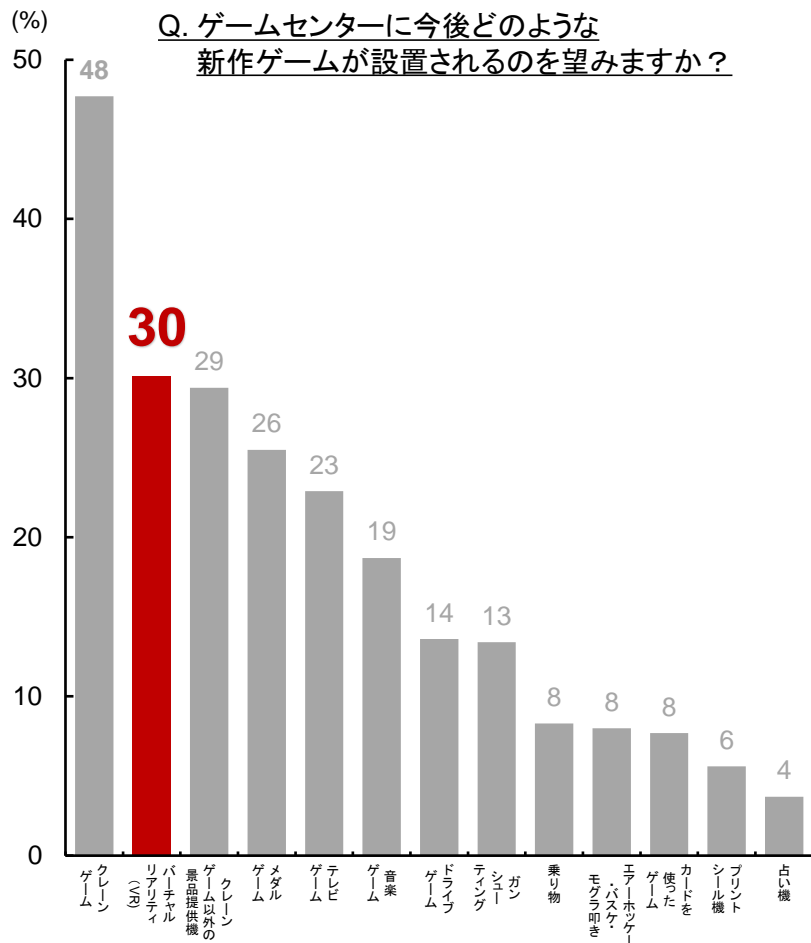
接客対応時間

月次呼び出し数

ダイナモアミューズメント100%子会社化 (9月8日発表) GENDA

VRを中心とした「体験型コンテンツ」の総合プロデュース力による新たな驚きの提供

プライズゲームの次に人気なVRゲーム



同社の代表作品



© Dynamo Amusement, Inc. / © Hashilus Co., Ltd.



© CAPCOM CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.
© Dynamo Amusement, Inc.



© SHOCHIKU Co., Ltd. All Rights Reserved.



出所：一般社団法人 日本アミューズメント産業協会「ゲームセンターについてのアンケート」(2019年11月23日～2020年2月23日まで)※複数回答可

「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

→ 具体的には「一株当たり利益の極大化」を追求

「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「一株当たり利益を上げるか」が判断基準（結果、M&A中心の成長にも関わらずEPSは創業来で42x）

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%



取締役CCO
佐藤雄三: 0.37%



執行役員CSO
羽原康平: 0.15%

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。

1. 会社概要 / 事業概要
2. 2024年1月期 第2四半期業績
3. Topics / M&A案件
4. Appendix

連結損益計算書(四半期実績)

(単位:百万円)	FY2023/1					FY2024/1			
	Q1	Q2	Q2累計	Q3	Q4	Q1	Q2	Q2累計	前期比
売上高	9,730	11,020	20,750	12,309	13,032	① 11,994	12,520	24,515	118%
営業利益	593	1,099	1,692	1,784	766	1,670	② 1,096	2,767	163%
EBITDA	1,099	1,580	2,679	2,255	1,336	2,197	1,712	3,909	145%
親会社株主に帰属 する当期純利益	616	775	1,391	1,686	417	1,585	③ 390	1,975	142%
店舗数(店舗)	230	234	-	254	250	254	256	-	-

- ① 「キャンペーン」がQ1に集中したことから、Q1として非常に好調な水準を実現
- ② IPO関連費用がなければ、Q2ベースで過去最高となる利益
- ③ GENDAの上場による増資に伴い、子会社の繰越欠損金の利用限度額が制限50%となったことで、法人税等調整額が費用側の計上となったもの(通期予想ベースでは想定通り)

注: FY2023/1期は四半期連結財務諸表未作成のため、FY2023/1期四半期数値は参考値。

新経営体制のご紹介(9月1日発表)

取締役



■ 代表取締役会長 片岡 尚

- 前職は東証プライム上場企業のイオンファンタジーの代表取締役社長
- 同社を世界一のアミューズメント施設運営企業へ成長させ、
営業利益を25億円から60億円へ2.4倍に、時価総額を237億円から1,310億円へ5.5倍に引き上げる



■ 代表取締役社長 申 真衣

- 前職はゴールドマン・サックス証券のマネージングディレクター(当時最年少)
- 資本市場に於ける金融のプロフェッショナルとしての知識が創業事業からの経営手腕に融合



■ 取締役 CFO 渡邊 太樹

- 前職はゴールドマン・サックス証券のヴァイス・プレジデント
- 投資銀行部門出身で、ファイナンス及びM&Aのプロフェッショナル



■ 取締役 CCO 佐藤 雄三

- 前職は博報堂プロダクツ取締役常務執行役員
- 広告、メディア、エンターテインメント領域における幅広い知見とネットワークを有す

注: ㈱イオンファンタジーの営業利益は、片岡尚が代表取締役社長に就任した2013年3月1日の属する2014年2月期の営業利益2,536百万円、及び退任時の2018年5月15日の直前期の2018年2月期の営業利益5,970百万円を指す。㈱イオンファンタジーの時価総額は、片岡尚が代表取締役社長に就任した2013年3月1日、及び退任時の2018年5月15日を指す。「世界一のアミューズメント施設運営企業」とは、㈱イオンファンタジー、㈱ラウンドワン、㈱バンダイナムコアミューズメント、㈱タイトー、Dave & Busters, Chuk E. Cheeseについて、片岡が退任する直前事業年度である2017年度における各社が公表する店舗数を参照したもの。㈱バンダイナムコアミューズメントについてはレベニューシェア店舗数を除く。

新経営体制のご紹介 (9月1日発表)

執行役員



■ **執行役員 CSO 兼 経営企画部 部長 / 公認会計士 羽原 康平**

- 大学在学中に公認会計士試験に合格し、あずさ監査法人を経て、前職はPwCアドバイザリー
- エンターテインメント企業の案件も含め、30件超のM&A案件に財務アドバイザーとして関与



■ **執行役員 CTO 梶原 大輔**

- ヤフー、グリー執行役員 開発本部長 / 事業本部長を経て、前職はエブリーCTO
- GENDA GiGO Entertainmentでも執行役員CTO 兼 IT戦略本部本部長を兼任



■ **執行役員 アミューズメント施設事業最高責任者 二宮 一浩**

- 前職のバンダイナムコアミューズメントでは、執行役員として国内アミューズメント施設事業の総責任者及び海外事業ディビジョンマネージャーを務めた経験を有する
- GENDA GiGO Entertainmentにて代表取締役社長を兼任



■ **執行役員 米国事業最高責任者 伊与田 篤**

- 前職はイオンファンタジーにて、同社ベトナム現法及びフィリピン現法の代表取締役を兼任
- 米国子会社のKiddleton IncのCEO / Presidentを兼任



■ **執行役員 F&B事業最高責任者 長江 国輝**

- 前職はPwCアドバイザリーにて、M&A案件に於けるアドバイザリー及びPMI業務に従事
- 東京大学農学部において酒蔵をテーマとした研究を行い、学科主席で卒業

注：PMIとは、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。



世界中の
人々の人生を
より楽しく

GENDA

Global Entertainment Network for Dreams and Aspiration