

# 2025年1月期 通期決算説明資料

2025.3.12



# GENDAのM&A戦略は一つの型が完成し、このサイクルを最速で執行する新たな成長フェーズへ オーガニック業績も絶好調の中で、成長を牽引したCFOとCSOへバトンタッチし、申は取締役として後方支援へ



代表取締役  
社長  
片岡 尚



常務取締役  
CFO  
渡邊 太樹



常務取締役  
CSO / 公認会計士  
羽原 康平



取締役  
CCO  
コンテンツ&プロモーション  
事業 最高責任者  
佐藤 雄三



取締役(新任)  
アミューズメント施設事業  
最高責任者  
二宮 一浩



取締役  
申 真衣

## ファイナンス

### 株式

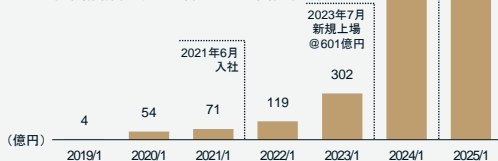
- IPO 新株59億円(+ 売出し99億円 = 158億円)  
本邦IPO史上初、親引けと101の同時実現
- PO 新株100億円(+ 売出し20億円 = 120億円)  
ディール・オブ・ザ・イヤー2024  
エクイティファイナンス ベスト部門3位、新株発行では1位

### 有利子負債

- 有利子負債額 524億円 (2025/1末)
- 取引金融機関 63社 (含、全銀協112行中43行)
- 投資適格(BBB+)の外部格付取得

### 時価総額推移(下図)

- 2023年 市場関係者が選んだ東証グロース市場注目銘柄 1位
- 2024年 市場関係者が選んだ東証グロース市場注目銘柄 1位



## M&A

### 件数

- ソーシング件数 700件超 (創業来7年間)
- 発表件数 40件 (創業来7年間)
- 2023年 国内上場企業M&A件数ランキング1位 (10件)
- 2024年 国内上場企業M&A件数ランキング1位 (11件)

### 案件形態

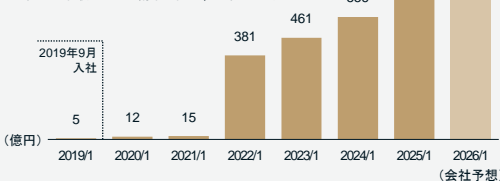
- 国内非上場企業の株式取得、株式交換、会社分割、吸収合併、事業譲受
- 国内上場企業の公開買付及び非公開化
- 米国非上場企業の持分取得

### PMI

- 機動的なグループ内再編で経営の効率化を実現

### 売上推移(下図)

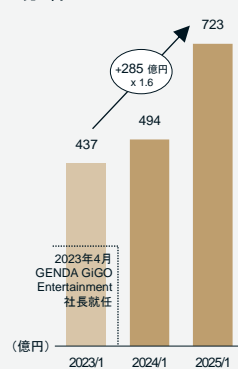
- 主にM&Aで連続的な非連続的な成長を牽引
- 本邦企業最速となる創業7年で1,000億円達成



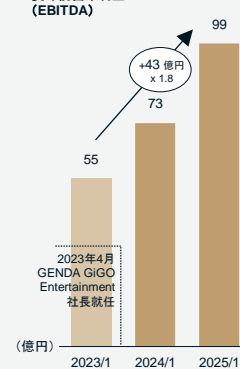
## アミューズメント施設事業

中核のGENDA GIGO Entertainmentの業績を飛躍的に向上

### 売上高



### 償却前営業利益 (EBITDA)



注: 2025年4月開催予定の当社第7回定時株主総会に付議する取締役選任の議案が承認された場合正式に就任。

出典: 日経ヴェリタス「ディール・オブ・ザ・イヤー2024」、株式新聞「25年相場アンケート:市場関係者が選んだグロース注目銘柄」「24年相場アンケート:市場関係者が選んだグロース注目銘柄」、M&A Online「2024年:上場企業別のM&A件数」「2023年:上場企業別のM&A件数」



## 本日のプレゼンテーションの要旨

### 2025/1期：計画対比大幅上ブレしていた1Q・2Qを上回った3Qを更に大きく上回るYoY増益幅で過去最高を大幅更新

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) : **153**億円(予算130億円) 4Q累計YoY **+87%** (3Q累計 YoY +64%)

(ご参考)調整後営業利益 : **91**億円(予算70億円) 4Q累計YoY **+66%** (3Q累計 YoY +43%)

調整後Cash EPS : **81.36**円 4Q累計YoY **+19%** (2025/1期から発生した税金、増資の株数増の影響を相殺して大幅プラス。税金影響を除いたYoY **+97%**)

### PMI / M&A：国内・海外共にシナジー無しでは説明できない実績

国内主要各社PMI: GiGO: **創業来最高益** | BanBan: **創業来最高益** | フクヤ: **創業来最高益**

米国NENのPMI: 既存店売上高「**平均+201%**」の驚異。日本一丸となって、日本が世界に誇るアニメ・IPを物理的に全米へ拡散

### 2026/1期：強力なオーガニック成長を反映し、4回目の上方修正

当社のKPI指標: 売上高 **1,570**億円 | EBITDA **220**億円 YoY **+54%** | のれん償却前当期純利益 **80**億円 YoY **+71%**

(ご参考)利益指標: 営業利益 105億円 YoY +31% | 当期純利益 50億円 YoY +51% → IFRS適用後 営業利益 **135**億円 YoY **+69%** | 当期純利益 **80**億円 YoY **+142%**

マルチプル: EV/EBITDA 18.7x → 11.1x (**▲7.6x**) | PER 40.1x → 27.1x (**▲13.0x**)

### 株式関連：社内・社外の株主にとってより魅力的な株式に

従業員持株会: 奨励金を5%→**30%**に引き上げ

株式分割: **1:2**の株式分割で流動性を向上を企図

優待利回り: 1.5%→**3.0%** 1:2の株式分割で流動性を向上を企図しつつ、優待を現行維持



4Qは、計画対比大幅上ブレしていた1Q・2Qを上回った3Q、を更に上回るYoY増益幅(M&A関連費用を除いた調整後ベース)

(単位: 百万円)	通期								
	a 調整後 (M&A関連費用除く)			会計実績 (M&A関連費用含む)			会社予想対比		
	2024/1期	2025/1期	YoY	2024/1期	2025/1期	YoY	2025/1期(予)	対 調整後	対 会計実績
売上高	55,697	111,786	+100%	55,697	111,786	+100%	110,000	101%	101%
償却前営業利益(EBITDA) (%)	8,201 14%	15,391 13%	b +87%	8,102 14%	14,234 12%	+75%	13,000 12%	118%	109%
のれん償却前当期純利益 (%)	4,511 8%	5,931 5%	c +31%	4,359 7%	4,653 4%	+6%	5,400 5%	130%	86%
(ご参考) のれん償却前当期純利益(税引前)	4,771	9,414	+97%	4,596	8,039	+74%	7,425	129%	108%
営業利益 (%)	5,469 9%	9,122 8%	d +66%	5,370 9%	7,965 7%	+48%	7,000 6%	130%	113%

- 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、4Q会計期間4.9億円 / 累計11.5億円となり、償却前営業利益以下に影響。  
加えて、M&A関連費用の営業外費用が4Q累計2.2億円(4Q会計期間は実績なし)で、上記と合わせ4Q累計で13.7億円が、経常利益以下に影響。
- b

償却前営業利益(EBITDA)

前年同期比、YoY+87% / + 71億円の増益。3Q YoY+ 64 % 2Q YoY+56% 1Q YoY+50%対比、増益幅を更に拡大。  
夏季商戦で好評だったTWICE LOVELYSキャンペーン第2弾の実施する等、商戦期でもあり年間を通じて最も予算が高い4Qにおいても、予算超過で着地
- c

のれん償却前当期純利益

前年同期比、YoY+31% / +14億円の増益。3Q YoY+21% 2Q YoY+18%、1Q YoY▲9%対比、増益幅を更に拡大。  
今期から発生する法人税を相殺して余りある成長。税金影響を排除した実力値比較の「税引前」ベースでは、  
前年同期比、YoY+97% / +46億円の増益。結果的に、公募増資100億円をM&Aに未使用の時点で、既にCash EPS YoY +19%で着地。
- d

(ご参考) 営業利益

前年同期比、YoY+66% / +36億円の増益。3Q YoY+43% 2Q YoY+30%、1Q YoY+25%対比、増益幅を更に拡大。

## 調整後 償却前営業利益(EBITDA)は、4Q累計で+23億円と、上振れ幅を大幅に加速(3Q累計は同+10億円)

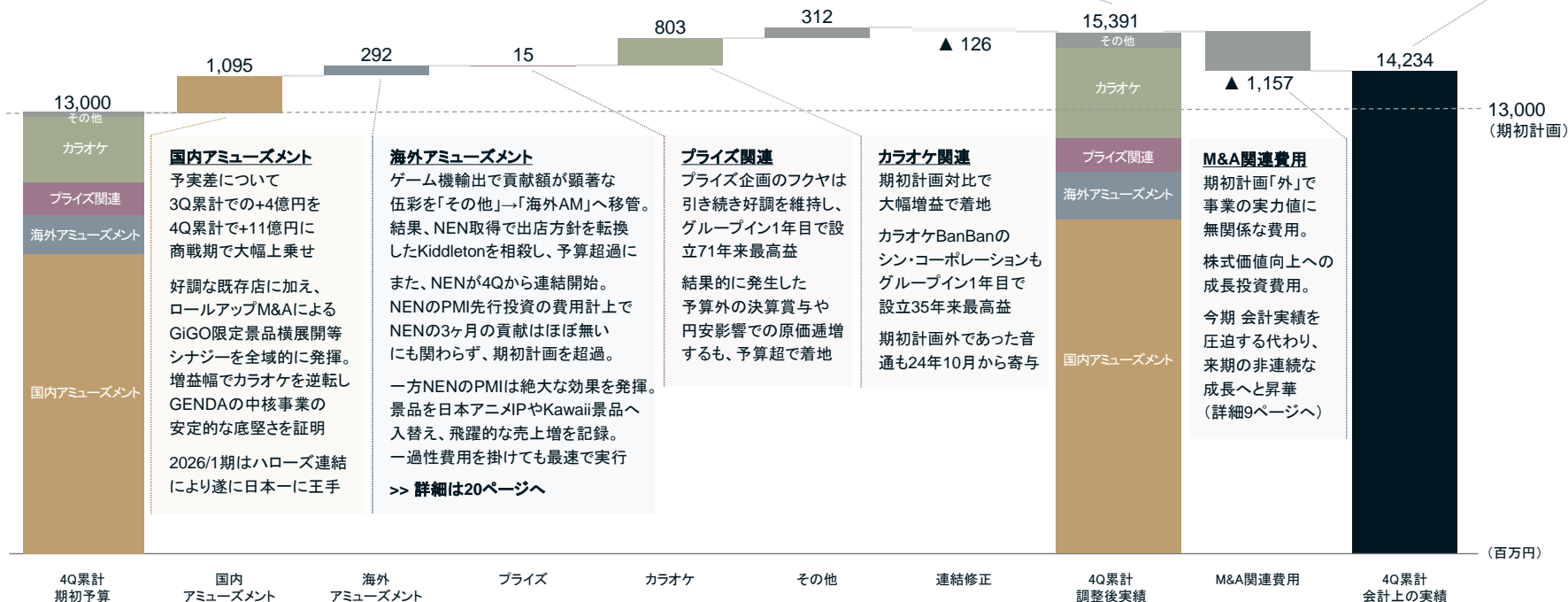
既存事業の成長が止まらず、期初計画130億円に対して+23億円の153億円を記録(過去最高を大幅更新)

153億円の内訳は、既存事業約145億円 + 期中で連結開始したM&A貢献約9億円

(期初計画の130億円は既存事業分であり、130億円に対して145億円とオーガニック成長のみでも計画達成)

期初計画対比の  
実力値で+23億円  
上振れ

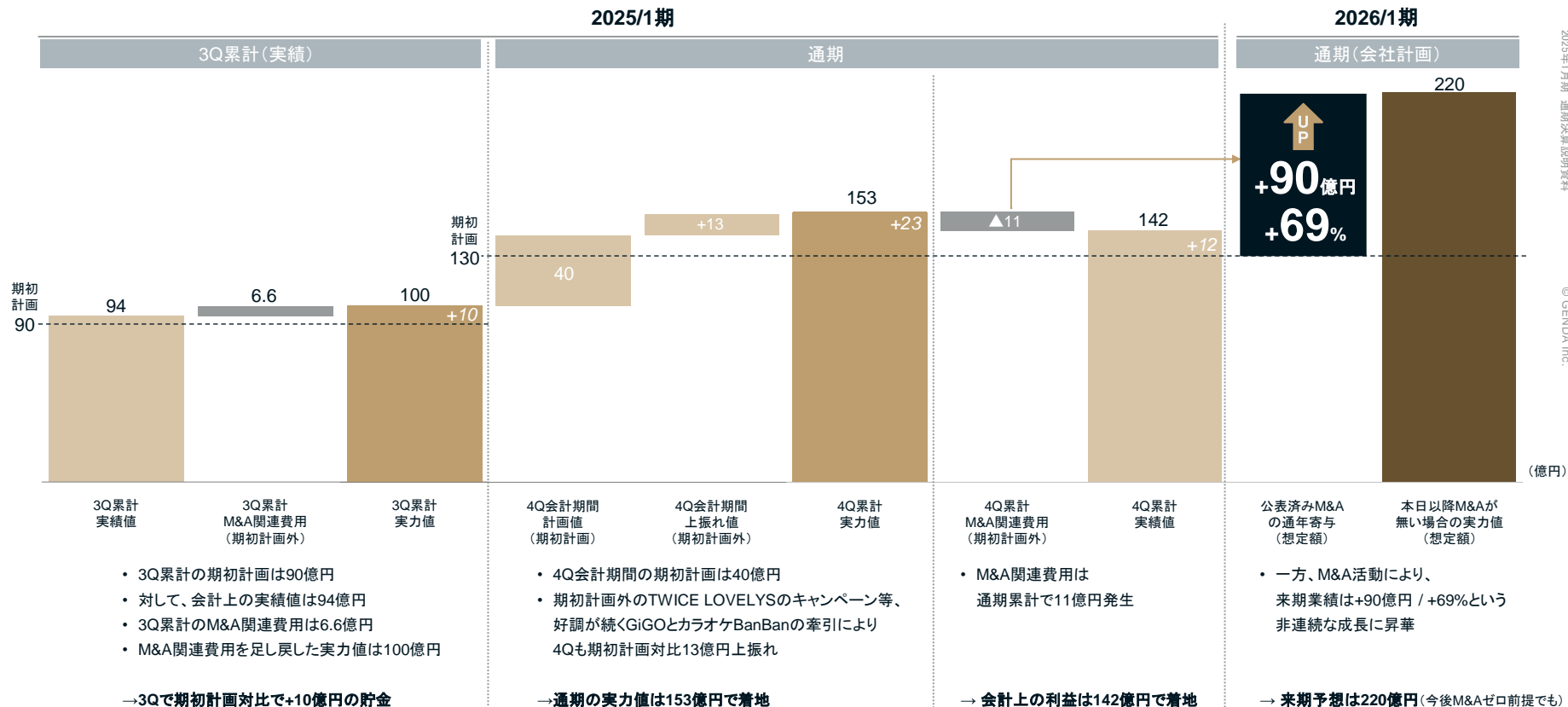
実力値で上振れした結果  
予算外のM&A関連費用込みで  
期初計画を達成する結果に





## M&A費用は、来期の非連続な成長へ昇華

### 4Q累計のM&A関連費用▲11億円に対し、業績予想はYoYで+90億円の非連続な成長へと昇華



## 連続的な非連続な増益だが、理論株価は上がったのか？

### 利益が出ている会社をM&Aするのだから、増益は当たり前

株主が評価すべきは、一株当たり利益(＝理論株価)が上がったかどうか。

なぜならM&Aでは、M&Aの結果、一見増益したにも関わらず、

一株当たり利益が減少(＝理論株価が減少)することも往々にしてあるため

(不適切な取得価格や、その資金調達 / 取得対価での新株発行の結果、増益率<希薄化率となることがある)

対してGENDAも、資金調達や取得対価に伴う新株発行を実施。

しかし、一株当たり利益のCash EPSは線形で伸び、連続的な理論株価の上昇に成功。

つまり、「M&Aによる成長」でも増益率>希薄化率を連続的に成功。

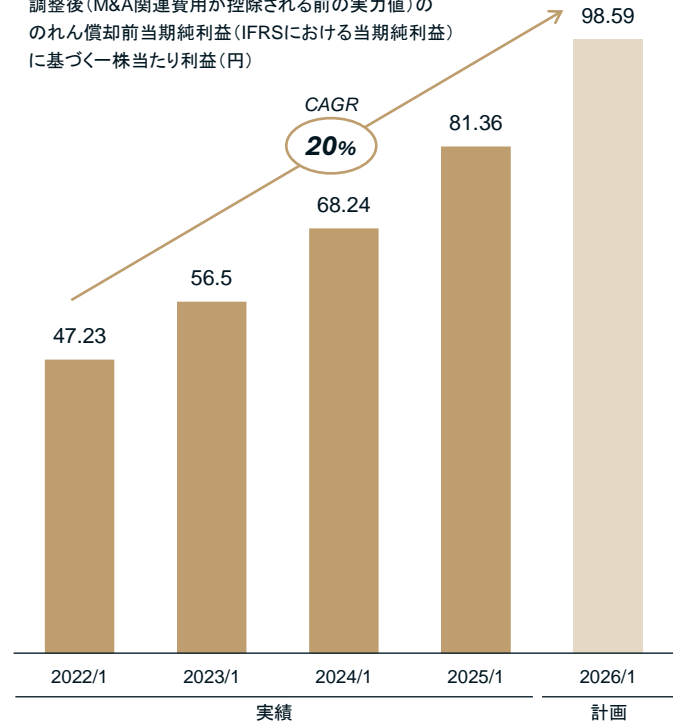
更に、2024年7月の公募増資のM&A待機資金100億円は順次M&Aに充当中だが、未使用分を今後のM&Aに充当することで、更なる増益率>希薄化率が可能な状態。

「利益の増加率>株数の増加率」の維持のため、以下の3点をM&Aの規律として徹底

- ①適切な価格でのM&A
- ②適切な借入の活用(による株数増加の抑制)
- ③PMIの極大化 →15ページ以降にて詳細説明

#### 調整後 Cash EPS

調整後(M&A関連費用が控除される前の実力値)の  
のれん償却前当期純利益(IFRSにおける当期純利益)  
に基づく一株当たり利益(円)



注: 2025年4月1日を効力発生日とする1:2の株式分割考慮前の数値。

## 連続的な非連続な増益だが、バリュエーションはどうか？

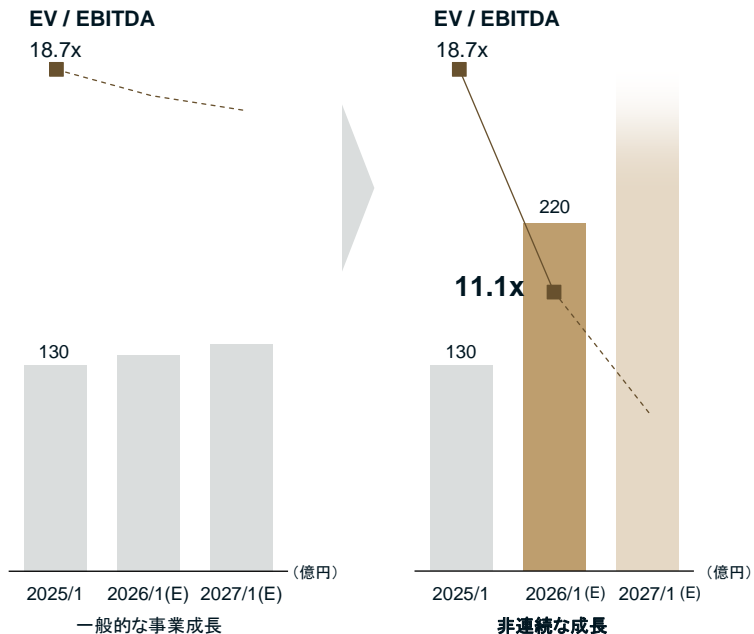
### 連続的な非連続な成長で EV / EBITDA と PERは急落

高成長率の企業は、成長率の逆数倍でマルチプルが低下。一般的な企業と異なり、進行期のみのマルチプルでは実態を測りにくい。

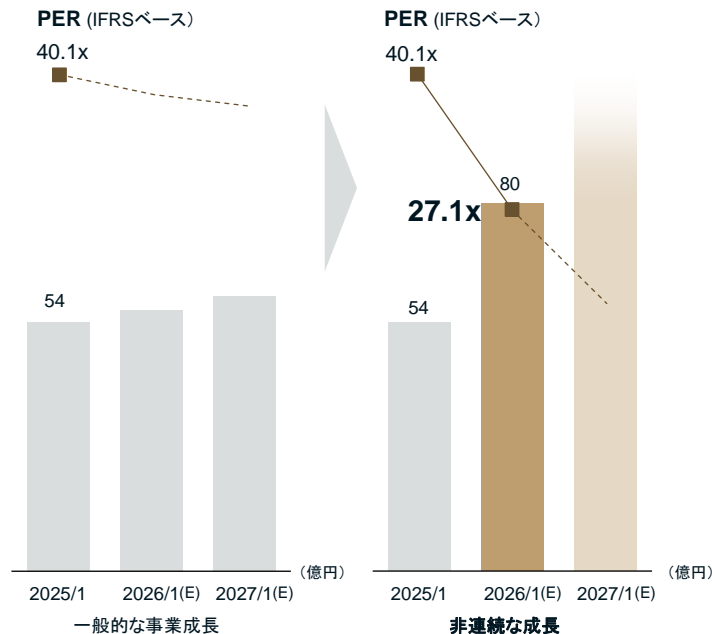
実際、当社の会社予想のマルチプルは、EV/EBITDAが18.7x→11.1x(▲7.6x)、PER (IFRSベース)が40.1x→27.1x(▲13.0x)と急激に低下。

当社は、来期以降も今期と同様の非連続な成長を目指しており、その場合は更にマルチプルが低下する見込み。

#### 償却前営業利益(EBITDA) 会社予想



#### のれん償却前 当期純利益 (=IFRS当期純利益) 会社予想



## 引き続き財務健全性を保ちつつ、次なるM&amp;Aへ臨戦態勢を整える

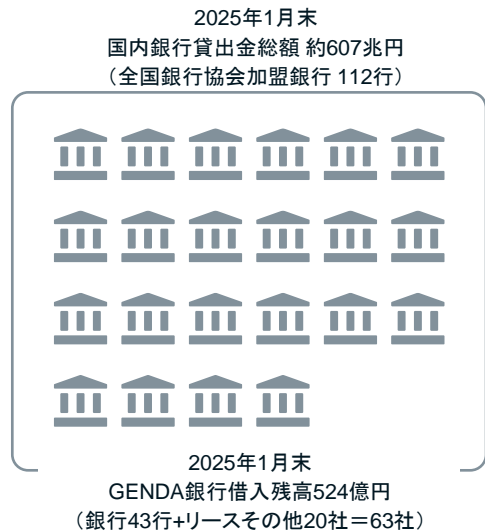
(単位: 百万円)	FY2024/1 期末時点	FY2025/1 期末時点	差額	備考
<b>流動資産</b>	<b>23,567</b>	<b>45,646</b>	<b>+22,078</b>	主に、現預金の増加
うち、現金及び預金	12,379	25,649	+13,270	株式での資金調達(100億)によるM&A待機資金は、今期より順調に充当開始
<b>固定資産</b>	<b>28,573</b>	<b>68,722</b>	<b>+40,148</b>	主に、新規店舗出店及びM&Aによる有形固定資産増加
うち、のれん	4,992	18,136	+13,144	純資産の増加により純資産対比で175億円の大幅なバッファーを確保
<b>総資産</b>	<b>52,141</b>	<b>114,368</b>	<b>+62,227</b>	上記要因による増加
<b>総負債</b>	<b>32,476</b>	<b>78,678</b>	<b>+46,201</b>	主に、M&Aによる借入実行による有利子負債の増加
うち、有利子負債	18,993	52,473	+33,480	Net Debt / EBITDAは1.7x <sup>1</sup> と低い水準を維持し、潤沢な借入余地が残存
<b>純資産</b>	<b>19,664</b>	<b>35,690</b>	<b>+16,025</b>	主に、自己資本の増加
うち、自己資本	19,427	35,478	+16,051	株式での資金調達での新株発行、株式交付M&A、利益蓄積による増加
<b>Net Debt / EBITDA</b>	<b>0.8 x</b>	<b>1.7 x<sup>1</sup></b>	<b>+ 0.9 x</b>	株式による資金調達により、M&Aのクロージングによる負債増を経ても追加借入余地は十分に残している状況(計算の詳細は注記参照)
<b>自己資本比率</b>	<b>37.2 %</b>	<b>31.0 %</b>	<b>▲6.2 %</b>	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

<sup>1</sup> 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くため、Net Debt / EBITDAの計算に於ける償却前営業利益(EBITDA)は、来期見込みの220億円を使用。  
 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1年後であり、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。  
 また、分子であるNet Debtの計算は、4Q末後に発生している普通株買取及び、公表したM&Aのクロージングに伴う影響を考慮し、開示済のM&A完了後の本日時点のNet Debtに可能な限り近づけた数値。

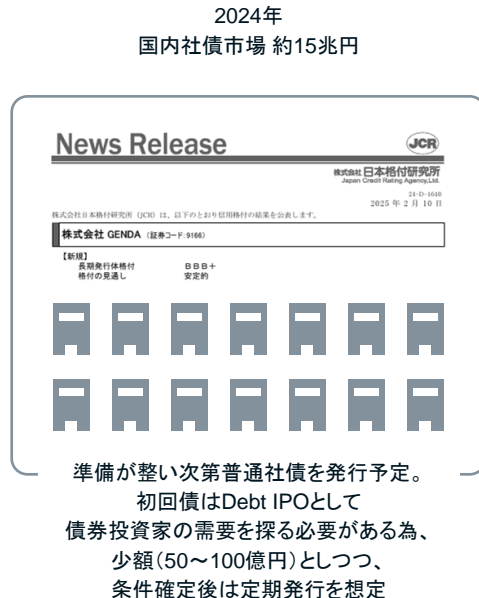
多数の銀行取引及び投資適格獲得の格付は、財務規律の賜物

ポイントは「株式市場には非公開なM&Aの詳細資料」に基づいて債権者の審査を通過しているということ

金融機関63社(内、銀行は全銀協112行の内の43行)+投資適格(BBB+)の外部格付の獲得



非公開なM&Aの詳細資料を踏まえ  
主にリスクを中心に審査する  
金融機関及び格付機関から  
当社のM&Aを主とした投資の  
ダウンサイドが限定的であるという  
“お墨付き”を得ていることは  
アップサイドを享受する株主様への  
安心材料だと考えております。



GENDA:)

国内外のグローバルなエンタメ・プラットフォームを束ね、一丸となって、日本が世界に誇るアニメ等のIPを世界へ

## のれんの減損は、のれん全体の0.5%

### のれん

一定のボラティリティが不可避なエンタメ・コンテンツ部門の「ギャガ」ののれん0.7億円の減損が主(全減損でリスクオフ)

一方でエンタメ業界で老舗であるギャガのグループインは業界でのGENDAのプレゼンス向上に大きく寄与しM&Aソーシングを含めて業績では測れない価値を発揮

M&Aの規律徹底×PMI成長でのれん減損を全体の0.5%に留め、上場企業の最多M&A件数を2年連続で記録するスピードを実現



### (ご参考)有形固定資産

数十年前から営業を続ける店舗を含む計11,800箇所の店舗ビジネスを営む中、店舗減損は全体の1.6%に抑制。オーガニック成長の投資もM&Aと同じIRRハードルをクリアした投資のみに厳選して規律付け



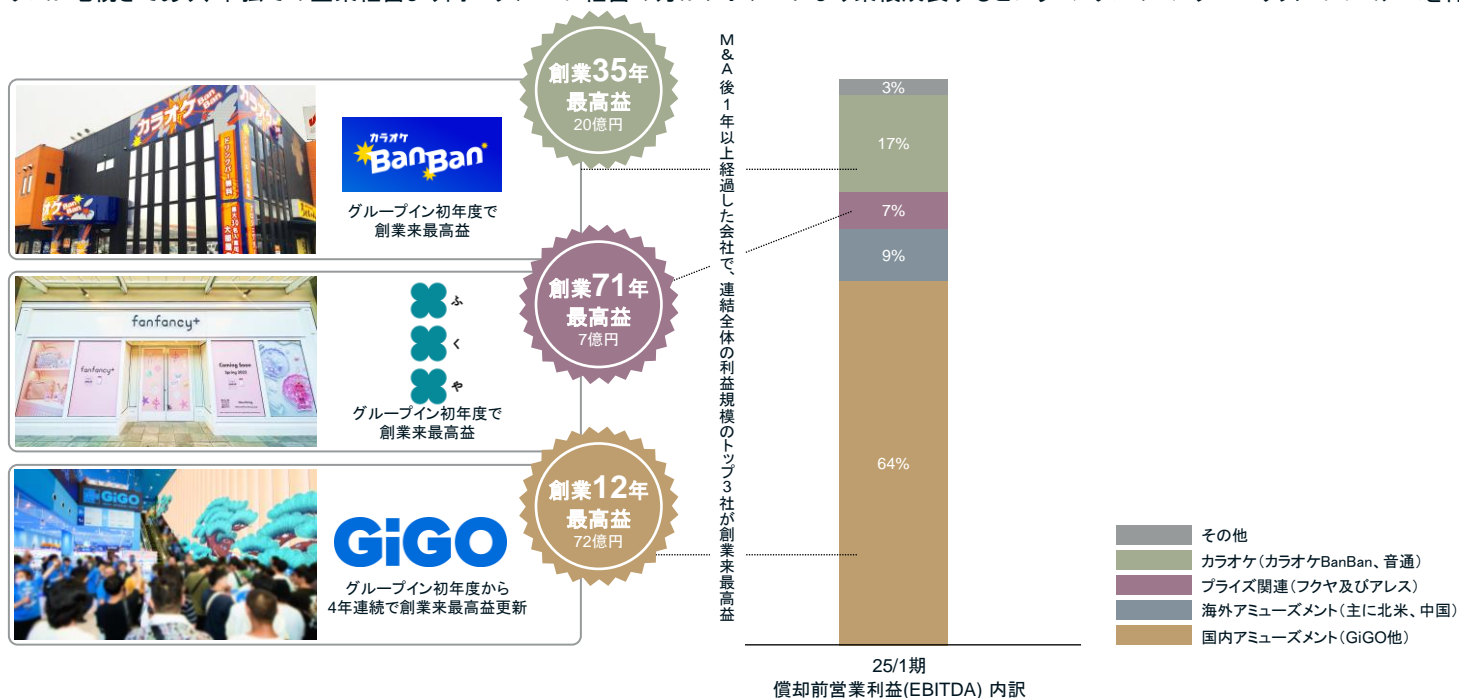
注: ギャガののれんの減損にあわせ、株式会社GENDA単体にてギャガの子会社株式評価損を計上しておりますが、単体財務諸表のみに計上されるものであり、連結決算においては消去されるため、連結業績への影響はありません。  
(株式会社GENDA単体の2025年1月末子会社株式229億円に対し、子会社評価損は3億円(1.3%))



## M&Aした異業種エンタメ企業3社同時の創業来最高益はシナジーの証

### GiGO 創業来最高益！ カラオケBanBan 創業来最高益！ フクヤ 創業来最高益！

M&Aによってグループインした業態の異なるエンタメ企業が、創業12年 / 35年 / 71年来の最高益(事業部利益)を同時に更新するのは、シナジー以外の説明が困難  
エンタメが地続きであり、単独での企業経営より同一グループ経営の方がシナジーにより業績成長するというエンタメのコングロマリット・プレミアムを体現





## GiGO × カラオケBanBan – M&A時に目論んでいたシナジーも数字として顕在化

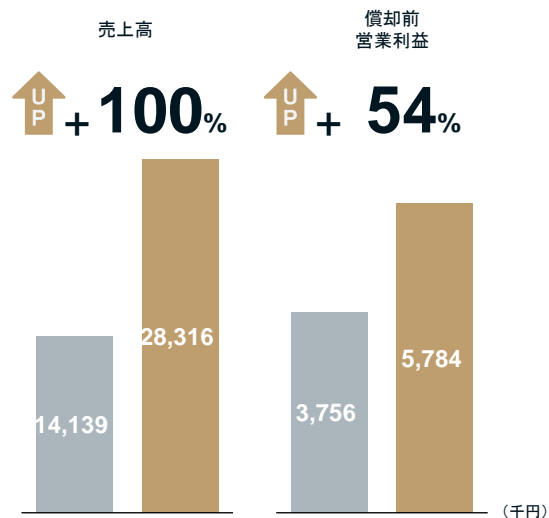
### ゲームセンター×カラオケ複合店は、同じ館の売上を2倍に

元々は三重県桑名のカラオケBanBanのみ2階建ての館

これを2024年12月に、1階GiGO + 2階カラオケBanBanとしてリニューアルオープン

オープンから2ヶ月、同じ館の売上は+100%増、償却前営業利益は+54%増

今後も同様のフォーマットでのリニューアルオープンを目論む



# GiGO

×



# カラオケ BanBan



## GiGOアプリでのプレイが格段に進化する「GiGOリンク」誕生！（2025年中に順次導入）

従来のGiGOアプリは「決済端末」を介する必要があり、プレイの都度アプリを決済端末と連携させる必要があった

結果的に、Suicaなどを直接決済端末にタッチしてプレイするお客様が多く、GiGOアプリ効果の最大化にハードルがあった

そこで、PMI専門部隊であるテックチームで（決済端末を介さず）

ゲーム機にGiGOアプリを1度タッチするだけで、プレイ金額を選択可能になる「GiGOリンク」を開発

### 1. GiGOアプリをゲーム機にタッチ



### 2. GiGOアプリでプレイ金額を設定



### 3. 瞬時にゲーム機に反映されプレイ開始！



運営側でも、GiGOアプリの使用による顧客データ集約により、顧客の好みに応じたプッシュ通知や、再来店のクーポンの的確な送付が可能に

また、お客様の来店から退店までの状況がリアルタイムで分かることから、細やかで適切な接客が可能になり顧客満足度向上に寄与



## NEN拠点に於ける、Kiddleton式のゲーム機 / 景品の入替えも着実に進捗

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

2024年11月の連結開始から2025年2月末までに、194箇所の置き換えを実行

まずは比較的区分の大きい立地での入替を進めたのち、小規模拠点の入替を実施予定

Kiddleton式への入れ替え

ミニクレーン



「Kawaii」景品



Before



After

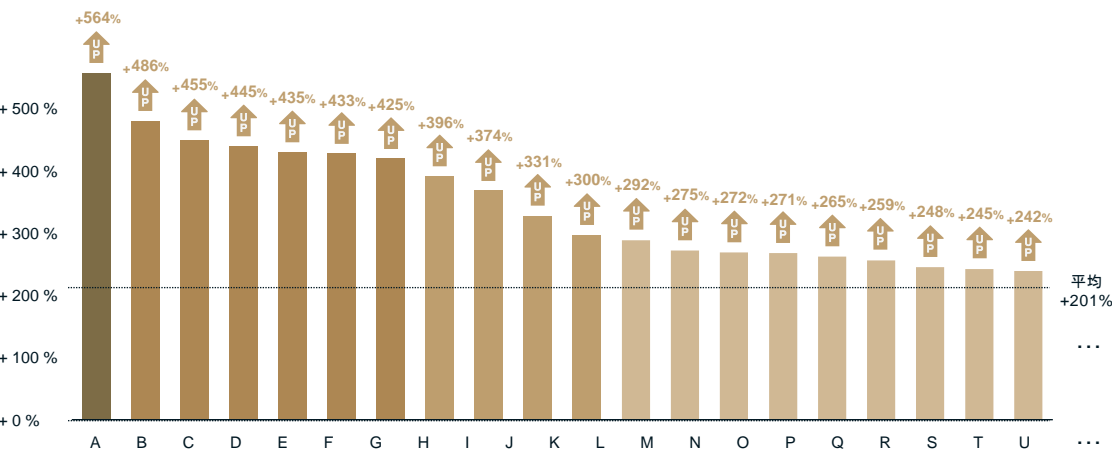


Kiddleton式への入替は、絶大な効果を発揮

PMIは絶大な効果を発揮し、既存店の売上高伸び率は「平均+201%」を記録！

すなわち、平均して既存店売上高が3倍に。比較のため、絶好調な国内ゲームセンターのPMI成果でも、既存店の売上高成長率は”最大”で+50%程度  
現在、NENの全米約10,000箇所の拠点を最速で入れ替え中。また、この実績を元に新規出店の引き合いも活発に。

入替を実施した店舗の売上高増加率 トップ20拠点



PMIによる成長率別の店舗数分布

	米国NEN拠点の Kiddleton式の 入替前後	国内での ゲームセンター ロールアップ前後
～ 0%	-	-
+ 0 ～ + 99%	19	9
+ 100 ～ + 199%	15	-
+ 200 ～ + 299%	22	-
+ 300 ～ + 399%	4	-
+ 400 ～ + 499%	6	-
+ 500% ～	1	-

当社ではこの絶大な効果を、従来NYやLAなどごく一部の都市でのみ入手可能な日本コンテンツに対する、北米全土での「需給ギャップ」と分析  
また、これはまだ有名アニメIPを取り扱う前の、“Kawaii” クマやウサギのぬいぐるみ等の日本風コンテンツで作った実績  
今後、本格的に有名アニメIPを取り扱うことで、更なるアップサイドが存在（次ページ）

注：2024年11月～2024年12月までにゲーム機と景品の入れ替えを実施した拠点101箇所のうち、14日以上営業した拠点67箇所のデータを比較。

## 日本一丸となって世界に誇るアニメIPをファンに拡散（GENDAはオフラインのプラットフォーマーの役割）

日本企業であるGENDAが、念願の全米の個人消費者とのエンタメ・プラットフォームを獲得したいま、

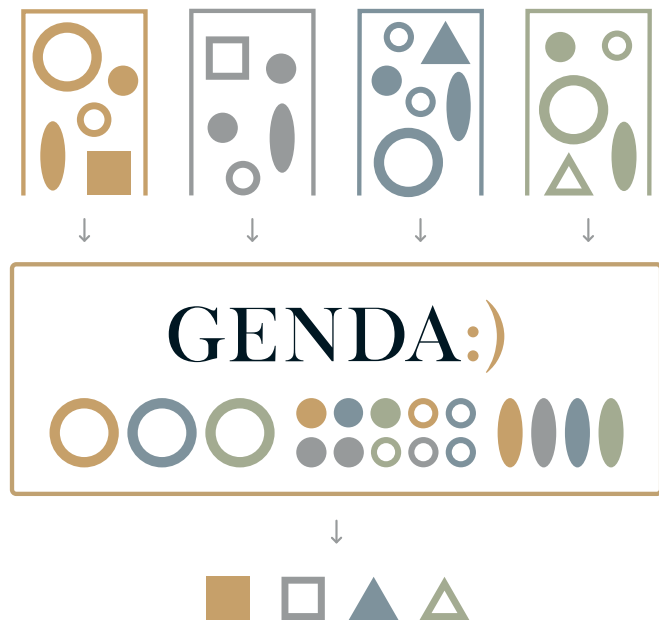
今後は順次、名だたる日本アニメIP景品を、GENDAのプラットフォームを通じて全米のアニメファンに直販（2025年に目白押しであり、順次公表予定です）



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

## 連続的なM&Aの裏で、売却によるポートフォリオ整理も徹底

エンタメとは無関係な事業、エンタメでも運営が難しい事業、株主資本コストを下回る不動産、非事業用の有価証券は、速やかに売却



映画館事業

M&Aをした  
アミューズメント施設が  
運営していた映画館事業を  
親交のあるエンタメ企業へ売却

保育園事業

M&Aをした  
アミューズメント施設が  
運営していた保育園事業を  
地場の企業に売却

スポーツクラブ運営事業

M&Aをした  
アミューズメント施設が  
運営していたスポーツクラブ運営事業を  
売却

赤字店舗閉店

M&Aをした  
アミューズメント施設が  
運営していた赤字店舗を  
グループイン直後に閉店

不動産

M&Aの対象先の保有不動産は  
カープアウトの上での取得を原則に  
現在も簿価約20億円分が残存しており、  
今後も売却を続けて現金化し、M&A等の  
高い利回りの投資へ充当していく  
(地方不動産が主であるため、含み益は見込まず)

有価証券

M&A対象先が保有していた  
累計11銘柄の株式を売却  
現金化して、M&A等の  
高い利回りの投資へ充当していく





## 今期も「連続的な非連続な成長」を継続

### 2026年1月期の業績見込みは4回目の上方修正

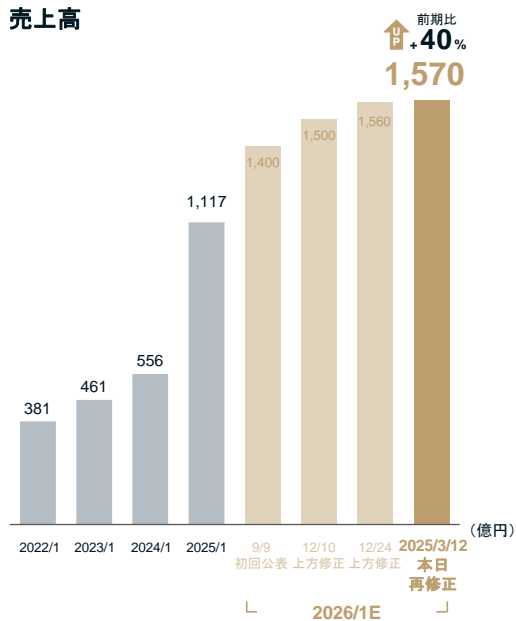
売上高 **1,570** 億円 YoY **+40%** | 償却前営業利益(EBITDA) **220** 億円 YoY **+54%** | のれん償却前当期純利益 **80** 億円 YoY **+71%**

本日以降1件もM&Aが無い場合の業績。公表済みのM&A関連費用で▲4億円を控除済み(従って、調整後償却前営業利益224億円、調整後のれん償却前当期純利益84億円)

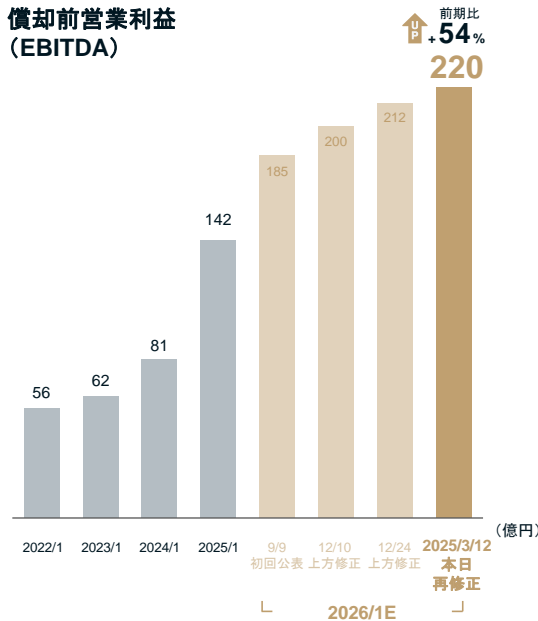
(ご参考) 2026年1月期: 営業利益:105億円 YoY +31% / 当期純利益:50億円 YoY +51%

仮にIFRS移行した場合: 営業利益:135億円 YoY +69% / 当期純利益:80億円 YoY +142% (今期のれん償却費30億円。実際のIFRS移行は2027年1月期予定)

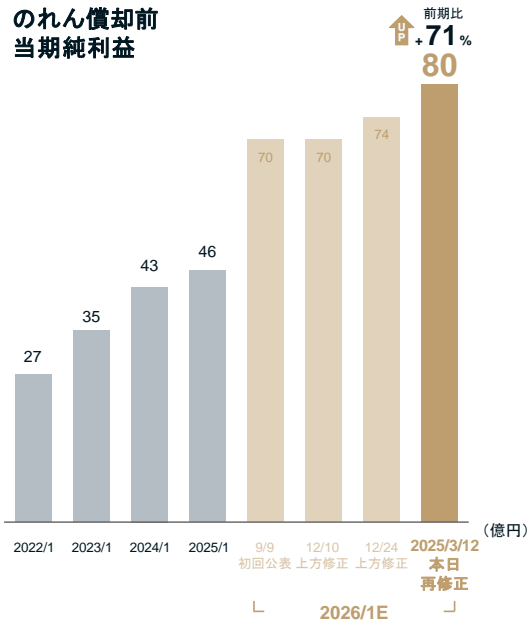
#### 売上高



#### 償却前営業利益 (EBITDA)



#### のれん償却前当期純利益



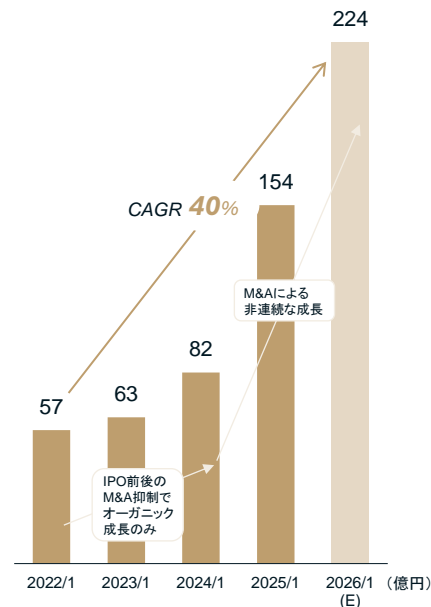
## キャッシュフロー創出力も非連続な成長

# 規律の効いたM&A→PMIサイクルを繰り返し、キャッシュフロー創出力も非連続な成長

M&Aにより増加するキャッシュフローとそのM&Aに必要な対価とのバランスが最重要。更に、グループイン後はPMIでキャッシュフローを伸ばす

### 調整後 EBITDA

M&A関連費用が控除される前のEBITDA

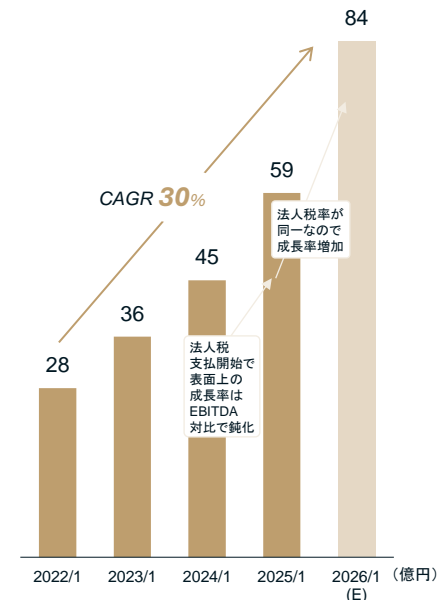


▲金利  
▲税金  
▲減価償却費  
▲減損

しかし  
減価償却費と  
減損損失は  
キャッシュフロー  
ではない

### 調整後 のれん償却前当期純利益

M&A関連費用が控除される前の  
IFRSにおける当期純利益

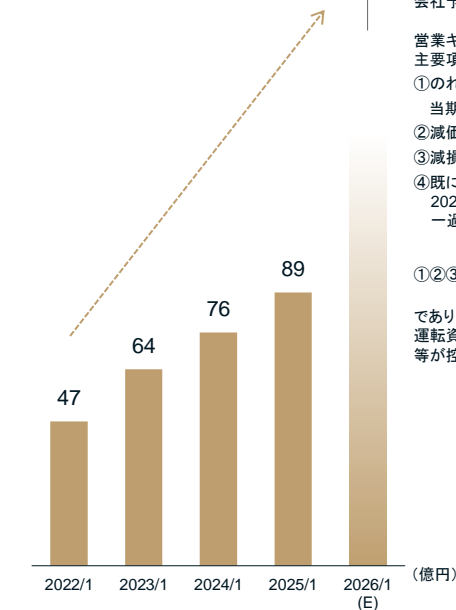


+減価償却費  
+減損  
±運転資金変動

減価償却費と  
減損を足し戻し、  
より純粋な  
キャッシュフロー  
創出力に

### 調整後 営業キャッシュフロー

M&A関連費用が控除される前の  
営業キャッシュフロー



2026/1期は  
営業キャッシュフロー  
会社予想は無いが、  
営業キャッシュフローの  
主要項目の予算は  
①のれん償却前  
当期純利益: 80億円  
②減価償却費85億円  
③減損損失5億円  
④既に公表済のM&Aで  
2026/1期に計上される  
一過性M&A費用4億円  
①②③④計 174億円  
であり、そこから  
運転資金変動  
等が控除される

### フリーキャッシュフローをマイナスにする背景について

当社役職員は、外部株主様と同じかそれ以上に厳しい投資の目線を持っていると自負しています

当社の営業キャッシュフローは線形で増加しておりますが、その金額以上に投資キャッシュフローを使用しております。

結果としてフリーキャッシュフローをマイナスにしています。その背景にある思いを説明させていただきます。

まず当社では、役職員で株式の約25%を保有しております。

つまり、株式を保有する当社の役職員は、自身の口座からGENDAの口座に直接送金した経験があります。(役職員の中には、家族会議も経た者も多数いました)。

結果、GENDAの普通預金口座に、自身が働いて貯めた現金が入金されたのを目の当たりにしています。

そして、その現金は会社の返還義務が無いため、配当、自社株買い、株価上昇のどれかでしか正当化されません。

加えて、外部株主様と異なり、簡単に売却ができないため、たとえ急に現金が必要になっても、短期的に現金化できません。

従って、当社役職員は、現金の使途について、株主の皆様以上に厳しい目線を持っていると自負しております。

現金を自身の口座から送金し、使えなくなってしまっただけに、その現金をひと時も眠らせることなく常に現金を働かせたい、或いは、「良い使い道」がなければ、即座に(自身を含む)株主様に還元したい、と考えています。

「良い使い道」の判断は、株主資本コストを使用しています(WACCよりもハードルが高い基準です)。

なぜならそれを上回る投資案件がある場合、理論上は最もコストが高い株式で資金調達をしてでも投資すべきだからです。

幸い、産業革命から生成AIの台頭に至る現在まで、人間の余暇時間が増加し、更に日本アニメの追い風を受けるエンタメ業界では、オーガニックとM&Aの両方で「良い使い道」が数多く存在します。

従って実際に当社は、営業CFの範囲に留まることなく、財務CFで更に資金調達をし、投資CFで現金を働かせ、結果としてFCFをマイナスにしていますが、全ては「長期的な」FCFを最大化させる活動となっています。

2040年に世界一のエンタメ企業となるまでのチャレンジを株主様と運命共同体として一生懸命頑張りますので、長い目で応援頂けると幸いです。

## 従業員の株主目線の非連続な強化

# 従業員持株会の奨励金を5%→**30**%に引き上げ

M&Aや転職で新たに入社した従業員も、外部株主様と同じ目線を持てるよう、全社従業員を対象とした持株会奨励金の付与率引き上げを決定。

なお、純粋持株会社の株式会社GENDAの従業員は過半数が加入(2025年1月期末時点で63%)。

名称	GENDA従業員持株会
入会資格	GENDA及びその連結子会社の従業員(任意加入)
奨励金	改定前 5% → 改定後 <b>30</b> %
拠出金	1口1,000円(上限50口)

B2Cの特性を活かし、個人株主の皆様にとって、より魅力的な株式に

## 1:2の株式分割を決定！優待を維持し、優待利回りを1.5%→3.0%に倍増！

1:2の株式分割をしつつ優待内容を維持したため、結果的に優待利回りは倍増

株価3,000円以上では1円刻み→5円刻みになり最低投資金額が増えてしまうため、昨年同様の分割により株式の流動性の向上を企図

### 株主優待制度の詳細が決定！優待アプリでクーポン券を配布



「GENDA 株主優待アプリ」にログインいただくと、所有ポイントとゲームセンターまたはカラオケで遊べるクーポン券の引換が可能。対象となる株主様へは、ログインのためのIDとパスワードを、株主総会招集通知に同封して4月上旬に発送予定。



### 次回の権利確定より、優待ラインナップにクライナーを追加！



2025年7月末に権利確定する株主様より、従来のGiGO及びカラオケBanBanでのサービスチケットに加え、クライナーファイグリングが選択可能に！5,000円分のポイントとクライナーファイグリング1箱(20本入り)を引き換え可能。定番フレーバー数種類をラインナップ予定！

注：優待利回りは100株で獲得できる優待内容(4000円)を、2025年3月11日終値に基づく単元株購入に必要な代金で除したものの。



## 現在のエンタメ・ビジネスの大局観

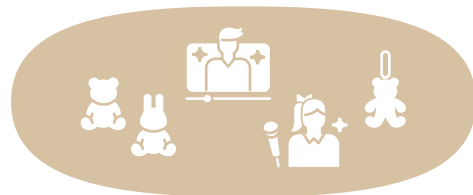
### IPコンテンツ × プラットフォーム

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



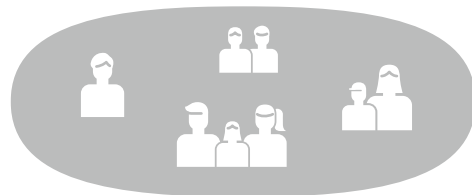
×

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

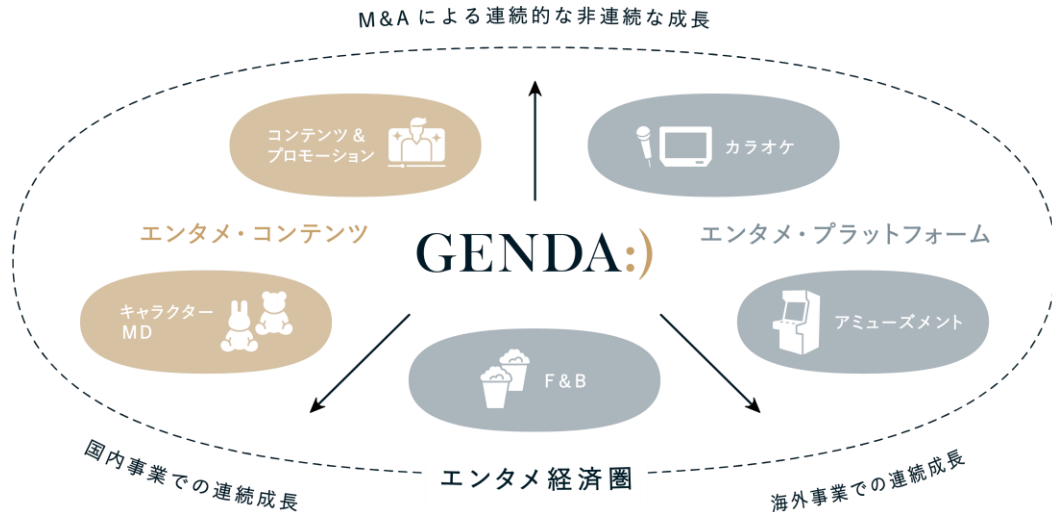
国内事業の着実な業績拡大と積極的な海外事業展開がもたらす連続的な成長を基盤にし、

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。



## M&amp;A及び資本取引トラックレコード

## IPO前11件、IPO後29件、合計40件のM&amp;Aを達成

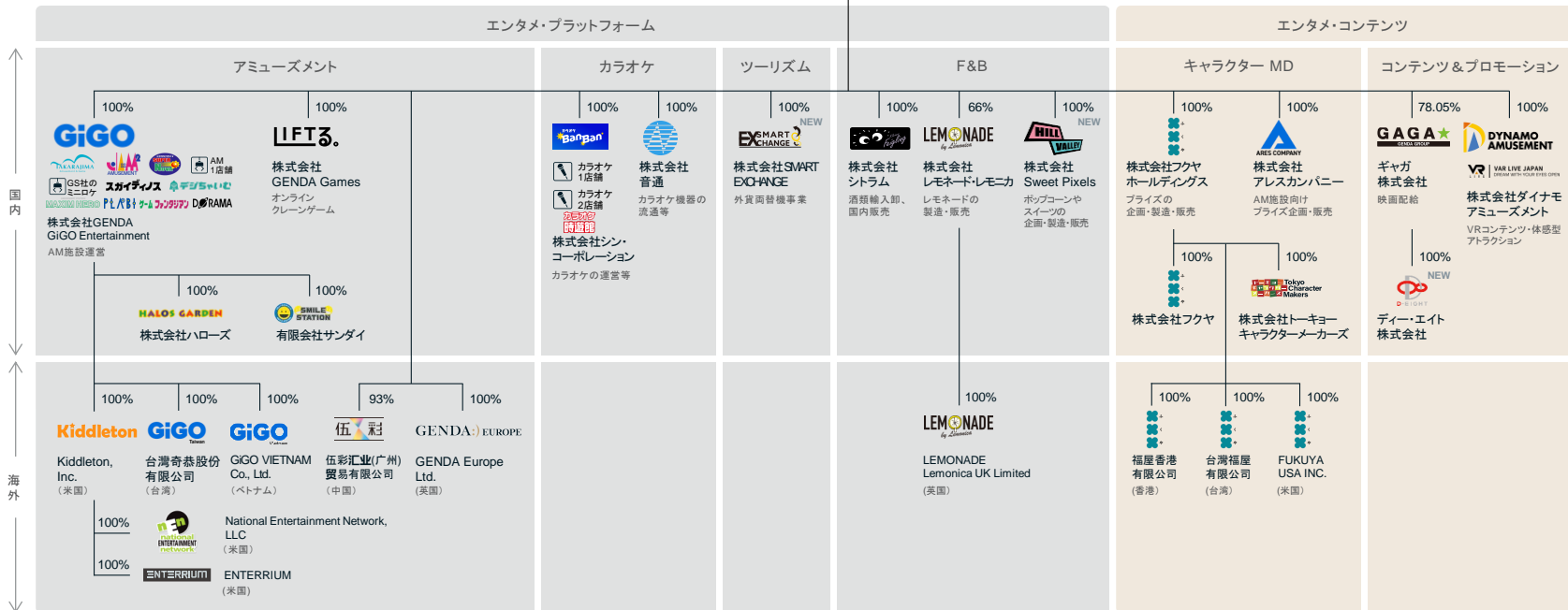
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									
2018年6月 株式取得(100%)	2019年7月 合併会社設立(50%)	2020年12月 株式取得(85.1%)	2021年4月 事業譲受	2021年10月 資本提携	2021年12月 事業譲受	2022年1月 完全子会社化	2022年1月 株式取得(100%)	2022年6月 資本提携	2022年10月 事業譲受
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
									
2022年10月 吸収分割	2023年9月 資産譲受	2023年9月 完全子会社化	2023年9月 完全子会社化	2023年10月 固定資産等譲受	2023年10月 株式取得(66.0%)	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%)
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
									
2023年12月 吸収分割	2023年12月 経営権の獲得	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 株式取得(100%)	2024年6月 株式取得(100%)	2024年6月 事業譲受	2024年11月 持分取得(100%)
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
									
2024年7月 完全子会社化(100%)	2024年8月 株式取得(72.92%)	2024年10月 マタハリー・エンターテインメント より吸収分割	2024年9月 アトムより 固定資産譲受	2025年2月 吸収分割	2024年12月 カラオケの鉄人より 固定資産譲受	2025年3月 株式取得(100%)	2025年3月 株式取得+ 株式交換(100%)	2025年3月 株式取得(100%)	2025年3月 吸収分割

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。

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:) 株式会社 GENDA  
純粋持株会社



注：2025年3月12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。

## 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:) )

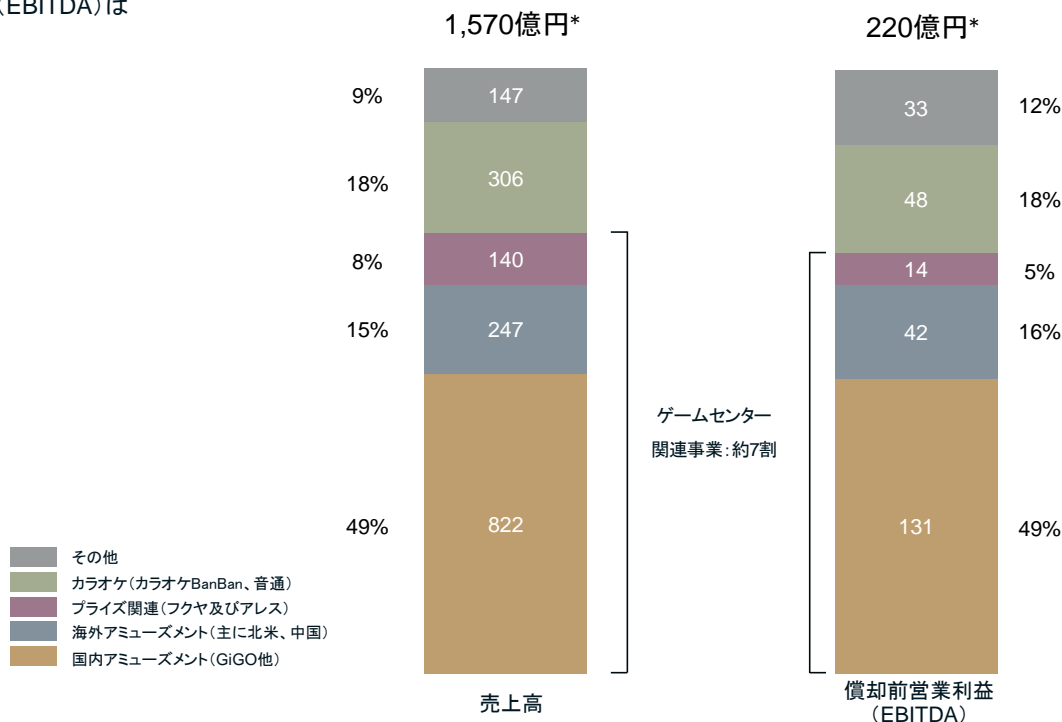


## 事業ポートフォリオ(2026年1月期計画値)

### 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。

## 「調整後」＝一過性のM&A関連費用を除いた利益

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当期純利益		1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	円 銭
2025年1月期	111,786	100.7	7,965	48.3	7,305	40.0	3,304	△20.9	45.32	42.33
2024年1月期	55,697	20.8	5,370	26.5	5,216	30.0	4,178	19.5	63.20	58.44
(調整後)										
2025年1月期	111,786	100.7	9,122	66.7	8,680	61.0	4,582	5.8	62.86	58.71
2024年1月期	55,697	20.8	5,469	28.4	5,391	33.6	4,329	23.4	65.49	60.56

2027年1月期のIFRS導入で解消予定。

のれん償却費は2025/1期通年で約30億円であり、  
営業利益、経常利益、当期純利益に約+30億円が上乘せ

② 但し、のれん償却後でも全指標がYoY増益

営業利益はYoY+66%(3Qは+43%)と、商戦期の4Qで増益幅を加速

なお、当期純利益は以下(a)(b)で経常利益以上より前期比ハードルが高い  
(a) 今期からの「法人税発生」、(b) のれん償却費が「無税処理される」こと<sup>1</sup>

② 更に(c)「M&A関連費用」の無税処理が会計実績への追加的な重石

③ 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 当期純利益		1株当たり のれん償却前 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり のれん償却前 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	円 銭	円 銭
2025年1月期	14,234	75.6	4,653	6.7	63.83	59.62
2024年1月期	8,102	29.1	4,359	21.8	65.95	60.99
(調整後)						
2025年1月期	15,391	87.6	5,931	31.4	81.36	76.00
2024年1月期	8,201	30.5	4,511	25.6	68.24	63.11

④ 好調だった1Q・2Qを上回った3Qを更に上回るYoY増益率

償却前営業利益(EBITDA)はYoY+87%/+71億円(3QはYoY+64%)

のれん償却前純利益YoY+31%/+14億円(3QはYoY+21%)

→今期からの法人税を除外した実力値はYoY+97%/+46億円(3QはYoY+47%)

⑤ Cash EPSは二重の逆風を跳ね除けYoYプラス幅を拡大する+19%

1つ目は上述の今期からの法人税の発生。

2つ目は公募増資による株数の増加。

つまり、公募増資100億円は順調にM&A充当するも、連結開始のタイミング的に本格的な利益貢献は2026/1期からで、2025/1期の利益貢献はほぼゼロ。

→従って、のれん償却前当期純利益÷株数で計算されるCash EPSの

分子にも分母にもハードルがある中、商戦期での強力なオーガニック業績でCash EPSは既にYoY+19%増大(3QはYoY+10%)

→更に2026/1期は、M&Aが無い前提の利益予想値で更に+21%増の98.59円  
(決算短信では1:2の株式分割の反映後の49.29円で表示)

<sup>1</sup> 当期純利益は、営業利益・経常利益と比較し(税引後なので)絶対額が低いいため、その分「のれん償却費・M&A関連費用」の影響が営業利益・経常利益よりも大きくなります。なせなら、上記の費用は無税費用であり、営業利益・経常利益・当期純利益の全てから「同額」控除されるためです。

## 連結損益計算書(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

M&A企業である当社の償却前営業利益(EBITDA)マージンの経年比較をする場合は、事業ごとの評価が肝要

前期と今期の最大の違いである(ゲームセンター対比マージンが低い)カラオケ事業の連結開始により、連結全体のマージンは表面上低下しているように見える。

しかし実態は、カラオケのシン・コーポレーション、及び、国内ゲームセンターのロールアップの全社がマージン改善し、実態的にはグループの各事業は好調を維持

	FY2024/1					FY2025/1						
	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	4Q 累計 (予)	前期比
(単位:百万円)												
売上高	11,994	12,520	14,293	16,888	55,697	24,685	24,846	28,096	34,158	111,786	110,000	+100.7%
売上総利益	3,182	2,609	3,368	3,798	12,958	5,286	5,075	6,506	8,590	25,458	-	-
マージン(%)	26.5%	20.8%	23.5%	22.4%	23.2%	21.4%	20.4%	23.1%	25.1%	22.7%	-	-
<b>償却前 営業利益</b>	2,197	1,712	2,218	2,072	8,201	3,301	2,817	3,958	5,313	15,391	13,000	+87.6%
<b>マージン(%)</b>	18.3%	13.6%	15.5%	12.3%	14.7%	13.4%	11.3%	14.1%	15.5%	13.7%	11.8%	-
営業利益	1,670	1,096	1,475	1,226	5,469	2,084	1,518	2,478	3,040	9,122	7,000	+66.7%
マージン(%)	13.9%	8.7%	10.3%	7.3%	9.8%	8.4%	6.1%	8.8%	8.9%	8.1%	6.3%	-
<b>のれん償却前 四半期純利益</b>	1,618	465	1,462	969	4,516	1,536	935	1,841	1,618	5,931	5,400	+31.3%
<b>マージン(%)</b>	13.5%	3.7%	10.2%	5.7%	8.1%	6.2%	3.8%	6.6%	4.7%	5.3%	4.9%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,585	432	1,427	889	4,334	1,303	655	1,495	1,128	4,582	4,300	+5.7%
マージン(%)	13.2%	3.5%	10.0%	5.3%	7.8%	5.3%	2.6%	5.3%	3.3%	4.1%	3.9%	-

注：M&A関連費用の詳細についてはp12を参照。

(ご参考)連結損益計算書(四半期実績) - 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

M&A関連費用自体は、当社の既存事業の好不調とは無関係な費用

同費用は、各四半期や通期の会計上の実績値へ一定の重石とはなるものの、当社の連続的な非連続な成長に資する成長投資のための費用

	FY2024/1					FY2025/1						
	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q 累計	4Q 累計(予)	前期比
(単位:百万円)												
売上高	11,994	12,520	14,293	16,888	55,697	24,685	24,846	28,096	34,158	111,786	110,000	+100.7%
売上総利益	3,182	2,609	3,368	3,798	12,958	5,286	5,075	6,506	8,590	25,458	-	+96.4%
マージン(%)	26.5%	20.8%	23.5%	22.4%	23.2%	21.4%	20.4%	23.1%	25.1%	22.7%	-	-
償却前 営業利益	2,197	1,712	2,140	2,051	8,102	3,277	2,423	3,716	4,818	14,234	13,000	+75.6%
マージン(%)	18.3%	13.6%	14.9%	12.1%	14.5%	13.2%	9.7%	13.2%	14.1%	12.7%	11.8%	-
営業利益	1,670	1,096	1,397	1,205	5,370	2,059	1,124	2,235	2,545	7,965	7,000	+48.3%
マージン(%)	13.9%	8.7%	9.7%	7.1%	9.6%	8.3%	4.5%	7.9%	7.4%	7.1%	6.3%	-
のれん償却前 四半期純利益	1,618	422	1,384	933	4,359	1,456	461	1,595	1,139	4,653	5,400	+6.7%
マージン(%)	13.5%	3.3%	9.6%	5.5%	7.8%	5.9%	1.8%	5.6%	3.3%	4.1%	4.9%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,585	390	1,348	853	4,178	1,223	182	1,249	649	3,304	4,300	▲20.9%
マージン(%)	13.2%	3.1%	9.4%	5.0%	7.5%	4.9%	0.7%	4.4%	1.9%	2.9%	3.9%	-

注: M&A関連費用の詳細についてはp12を参照。



## 株式分割と株主優待の詳細

### 株式分割について

#### 株式分割の方法

2025年3月31日(月)を基準日として、  
同日最終の株主名簿に記載された株主の  
所有普通株式1株につき2株の割合をもって分割

#### 分割の日程

1	基準日公告日	2025年3月17日(月)(予定)
2	基準日	2025年3月31日(月)
3	効力発生日	2025年4月1日(火)

### 株主優待について

#### 制度拡充

株式分割後も、現行の株主優待制度の対象及び内容を維持するため、  
実質的には株主優待制度の拡充。

具体的には、2025年1月31日時点で200株を保有し、  
2025年7月31日時点の株主名簿に継続して  
同一株主番号で400株(分割前200株)  
以上の保有が記載または記録された株主様には、  
2025年秋頃に400株分の株主優待を進呈

#### 優待内容

「GiGOグループのお店」及び「カラオケBanBan」でご利用いただけるクーポン

保有株数	進呈内容	
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株以上	10,000円分	(年2回、年間20,000円分)

## 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 :)