



2025 年 7 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社 GENDA  
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 片岡 尚  
(コード番号：9166 東証グロース市場)  
問 合 せ 先 常務取締役 CFO 渡邊 太樹  
(TEL 03-6281-4781)

### よくある質問と回答 (2025 年 7 月)

日頃より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。今月、投資家様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

なお、過去の「よくある質問と回答」は当社ホームページをご覧ください。

<https://genda.jp/ir/faq/>

Q1. 今期の M&A による今期業績予想への影響は？

まず、期初の業績予想を公表した 2025 年 3 月 12 日の通期決算発表より後に公表した M&A 案件は、現時点では今期（2026 年 1 月期）の業績予想に織り込んでおりません。

● 今期（2026 年 1 月期）業績予想に未反映の M&A 案件（＝決算発表後に公表した M&A 案件）

- |                      |                 |
|----------------------|-----------------|
| 1. 鉄人化ホールディングスの一部店舗  | （カラオケ）          |
| 2. ゲームグース            | （国内ゲームセンター）     |
| 3. エスアイアミューズメント      | （国内ゲームセンター）     |
| 4. ユーイング             | （国内ゲームセンター）     |
| 5. アミューズメント施設 1 店舗   | （国内ゲームセンター）     |
| 6. グローバルスタッフの一部店舗    | （カラオケ）          |
| 7. Player One        | （北米ゲームセンター）     |
| 8. Barberio          | （北米ゲームセンター）     |
| 9. VENUplus のミニロケ拠点  | （北米ゲームセンター）     |
| 10. レモネード・レモニカ完全子会社化 | （F&B）           |
| 11. エイガ・ドット・コム       | （コンテンツ&プロモーション） |

● 今期（2026 年 1 月期）業績予想を変更しない理由

- 結論、今期後半も M&A が活発となる想定であるため
  - ◇ 本日以降、特に年度後半の M&A 案件は一過性の M&A 関連費用が利益貢献よりも先行
  - ◇ 結果、相殺して今期業績にマイナス寄与の可能性（来期業績には大幅プラス貢献）
  - ◇ 今期残り 6 ヶ月間も積極的に M&A をする想定である中、業績予想は据え置き
- 具体例で、年度末に M&A が完了した場合、2026 年 1 月期業績にはマイナス貢献
  - ◇ M&A 対象会社による 2026 年 1 月期への利益貢献はゼロ
  - ◇ M&A 関連費用による 2026 年 1 月期へのコストは満額計上
- かわりに、2026 年 1 月期中に完了した M&A は、2027 年 1 月期には非連続なプラス貢献
  - ◇ M&A 対象会社による 2027 年 1 月期への利益貢献は満額（12 ヶ月）
  - ◇ M&A 関連費用による 2027 年 1 月期へのコスト計上はゼロ
- 正式な業績予想は、一過性の M&A 関連費用が含まれた会計上の業績予想しか出せない
  - ◇ 一過性の M&A 関連費用を除いた数値（＝調整後）では出せない
  - ◇ 今期末までの M&A で、どの案件が完了するかを現時点で判断するのは拙速
- 従って、今期末までの M&A 活動の見通しが立った時点で必要に応じて開示

→ なお、上記の理由から GENDA の「M&A 対象会社を連結した実力値」が「今期業績」では判断できないことから、実態的にそれと同値になる「来期業績」を公表しております。  
次のページでご説明させていただきます。

Q2. 来期予想を開示しているのは何故か？

前述の通り、投資家の皆様に（今期業績では測定できない）GENDAの「M&A 連結後の実力値」を明確化することを目的としております。

● 「M&A 連結後の実力値」の明確化

- 投資家の皆様からのご関心があるのは、当社の巡航速度の収益力
  - ◇ 本日現在で公表済みの M&A 案件が 12 ヶ月の利益貢献して
  - ◇ 一過性の M&A 関連費用を考慮しない場合
- これは、実態的には来期予想に近似
  - ◇ 既存事業 + 公表済み M&A 案件の利益 12 ヶ月分
- ただし、既存事業はゼロ成長前提であり、厳密には来期予想よりは保守的
  - ◇ 既存事業の成長を加味して開示すると、M&A の寄与額がわからなくなるため
  - ◇ 既存事業の来期の成長は、既存事業の今期の成長に依存するため

当社は連続的な M&A により、M&A の規模によっては、案件発表ごとに収益力が非連続に変化いたします。

当社では投資家の皆様に、その時々々の巡航速度の実力値の適時適切な開示に注力する観点で、来期予想を開示しております。

Q3. 既存店前年対比の数値を開示しなくなったのは何故か？

当社はあくまで M&A による非連続な成長を目指しており、その成長戦略にご注目頂く観点で開示方針を変更いたしました。

1Q の決算説明資料では具体的な数値は非開示としていたものの、既存事業は昨年同様に好調であることをお示ししておりました。

具体的には、1Q では期初予算を超過したことをご説明しており、足元の 2Q でも依然として底堅く成長、直近の月次既存店成長率では、5 月+7.0%、6 月+2.1%、7 月+5.8%で推移しています。

ただし、既存店成長率の僅かな上下は、当社の事業規模が拡大するにつれて全体業績に与える影響は小さくなっており、2030 年 1 月期に EBITDA750 億円を目指す過程においてそのインパクトは限定的です。

この点も踏まえ、既存店成長率は本質的に全体業績への影響が限定的であるにも関わらず、その軽微な変動が投資家の皆様の過度な反応を招くおそれがあることから、当社は本指標の開示を、今回をもって終了し、今後は開示いたしません。

- 改めて、当社の M&A による非連続な成長への考え方は以下の通りです；
  - 当社は、M&A による非連続な成長が主軸
    - ✧ M&A の規律を守るためにも、1 年ごとの中期経営計画は非開示
  - 一方、株主目線での経営を目的とし、6 月に役職員 83 名に新株予約権（2.76%）を発行
    - ✧ 行使条件の 1 つが「**2030 年 1 月期に EBITDA 750 億円**」（2025 年 1 月期の 5 倍）
  - 当社は M&A を中心に、5 年で EBITDA 5 倍を目指す経営方針を進める方針
    - ✧ 他方、昨年度は異なるエンタメ事業（ゲームセンター、カラオケ、プライズ）の 3 社が同時に創業来過去最高益となるなど、オーガニック成長も注力
    - ✧ また、アメリカ事業のオーガニック成長は日本を大きく上回る成果であり、新たなオーガニック成長の柱

当社の持続的な成長と企業価値向上にご理解いただけますようお願い申し上げます。

#### Q4. 北米事業の PMI 施策である「SWAP」と「Add on」とは何か？

北米ミニロケ事業における2つの異なる PMI 施策で、Kiddleton 式のゲーム機に日本の人気 IP 等のプライズを入れることで売上向上を図る施策です。

両施策共に北米の日本アニメ景品需要により、投資回収が非常に早く、投資効率が高いことが特徴ですが、同じ成果が出た場合、SWAP より Add on の方が更に投資回収が早くなります。

##### ● SWAP（スワップ）

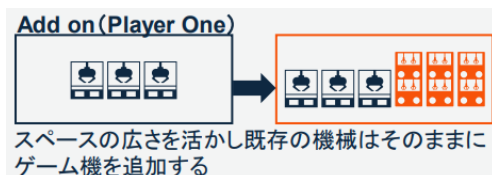
- 定義：既存ゲーム機の「入れ替え」。主に店舗面積の小さい NEN 社にて実施
- 施策：狭い店舗面積内での既存ゲーム機との入れ替えで、施策前後の設置台数は同じ



- 効果：NEN 社における SWAP 前後の売上は、515 箇所の平均で約 2.1 倍（[2026 年 1 月期第 1 四半期決算説明資料](#)参照）

##### ● Add on（アドオン）

- 定義：新規ゲーム機の「純増」。主に大きな店舗面積を有する Player One 社で実施
- 施策：広い店舗面積を活かし、既存ゲーム機を取り除かず、新規ゲーム機を純増



- 効果：NEN の 515 箇所の SWAP 前後の売上が平均約 2.1 倍で、この時の 1 台あたりの平均月次売上が約 500 ドルだったのに対し、下記の Add on 施策のロケーションでは同約 1,000 ドルという高い成果を記録（[2025 年 7 月 GENDA 店舗展開進捗レポート](#)参照）

##### ■ Add on 施策 (Player One の実際のロケテスト実施拠点)



CUT CINEMARK FRISCO



CINEMARK 17 (Dallas)

なお、同じ拠点で SWAP と Add on を実施したと仮定すると、Add on の投資回収期間は SWAP の 7 割と更に早期（既存機械のキャッシュフローを取り除く必要が無いため）。Player One 社の PMI では空きスペースが豊富なため Add on を中心に実施

Q5. 北米 Walmart の「リース契約」とは何か？

当社の北米事業における、Walmart 店内への出店形態に関する新たな契約方式です。

● 従来の「レベニューシェア契約」

- 売上の一部を支払う変動費型の契約で、売上増減に応じて支払額も増減
- 主に面積が狭い店舗での契約形態
- 一部の契約対象には、SWAP による売上増加後にレベニューシェア割合を減少することにも成功

● 今回の「リース契約」

- 売上に関わらず、毎月一定額を家賃として支払う固定費型の契約
- 主に面積が広い店舗での契約形態
- 当社の SWAP や Add on の PMI 施策により、1 拠点あたりの売上を大幅に向上させることを見込んでいる中、家賃の固定費化はアップサイドともなりうる

Q6. で、北米事業における関税リスクについて、現在の影響について教えてほしい。

[2025 年 4 月 9 日付の資料](#)の中で、当時の米国による対中関税 104%である中でも影響が軽微（今期計画対比 3%程度）であった中、2025 年 7 月 31 日現在では 30%となっており、業績影響は更に軽微です。

- 米国による対中関税の変遷

- 2025 年 4 月 2 日： 20%→54%
- 2025 年 4 月 8 日： 54%→104% (Player One 社の M&A 発表前日)
- 2025 年 4 月 10 日： 104%→145% (Player One 社の M&A 発表翌日)
- 2025 年 5 月 12 日： 145%→30% (90 日間の一時停止)
- 2025 年 7 月 30 日： 30%→30% (90 日間の一時停止の再延長)

- 当社のビジネスモデル上、影響が軽微である理由

(出典：2025 年 4 月 9 日開示 [「本日公表の M&A について」14 ページ](#))

- プライズ（景品）コストへの影響
  - ◇ 北米ミニロケのミニクレーンは 1 プレイ 1 ドルと廉価
  - ◇ プレイ単価の調整等によって十分に吸収可能
- 筐体（ミニクレーン機）コストへの影響について
  - ◇ 当社が北米で展開するのは廉価なミニクレーン機
  - ◇ 4 月 9 日時点の関税率である 104%においても、当社の今期計画に対する影響割合は約 3%と、全体業績に与える影響は僅少であり、30%となった本日時点では更に僅少

- PMI の投資効率の最適化

- 関税影響のないカナダの拠点から PMI 施策を開始
- 前述の SWAP と Add on の投資効率差を考慮し、PMI を実施する拠点到優先順位付け

- 北米拠点のスケールメリットを生かした PMI

- Kiddleton、NEN、Player One、Barberio、VENUplus の 5 社の統合を進行中
- 北米拠点数 13,000 箇所による、売上およびコストの両面から様々なシナジーを発現中

以 上