



2024年2月27日

各位

会社名 株式会社 GENDA  
代表者名 代表取締役社長 申 真衣  
(コード番号：9166 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 CFO 渡邊 太樹  
(TEL 03-6281-4781)

### よくある質問と回答 (2024年2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。

Q1. 中期経営計画を開示する予定はあるか。

当社は次の理由から中期経営計画の公表を予定しておりません。

当社は M&A を成長戦略の軸に据えておりますが、M&A を折り込んだ中期経営計画を公表すると、業績を達成するために無理な M&A を遂行する可能性があり、結果的に高値掴みをしてしまうリスクがあると考えている一方、オーガニック成長のみを折り込んだ中期経営計画の公表は、M&A を成長戦略の軸に据える当社グループの成長軌道とは大きく異なるものをお示しする可能性が高くなってしまいますためです。以上の理由から、当社は中期経営計画の開示を控えております。

2040年までの成長イメージは「2023年12月以降の M&A 進捗及び業績予想について」の P31 をご覧ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/tdnet/2382538/00.pdf#page=31>”

Q2. KPI は何か。

KPI としてゲームセンター店舗数、M&A ソーシング件数を開示しております。詳しくは『2024 年 1 月期 第 3 四半期 決算説明資料』の 3 ページをご覧ください。

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym/146854/00.pdf#page=3](https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/ir_material_for_fiscal_ym/146854/00.pdf#page=3)

一方で業績の観点では、M&A を成長戦略の柱に据える会社として、グループ連結の年間キャッシュフロー創出力を現す「**EBITDA**（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費）」及び、IFRS の当期純利益に近い指標である「**のれん償却前 当期純利益**」を最も重視しております。

現状、当社では多数の M&A を実行しておりますが、過去案件の対象会社全てが日本会計基準を採用しており、今後もその傾向が続く可能性が高いことに鑑み、M&A や経理実務の機動性を担保すべく、IFRS ではなく日本会計基準を採用しております。そのため、今後の M&A 戦略の進捗に伴い（IFRS では発生しない）「のれん償却費」の負担が一定程度発生致します。

当社が IFRS に変更すれば、当社の営業利益や当期純利益はのれん償却費分だけ増加致しますが、それによって本質的な当社の企業価値が上がるわけではございません。

企業価値はあくまで将来の（のれん償却費等を足し戻した）フリーキャッシュフローを時間的価値で割引いた合計値であること、また、M&A 案件ごとに対象会社のキャッシュフロー創出能力に基づいて当社がファイナンスを繰り返すことから、当社は常にキャッシュフロー指標を最重視しております。

投資家の皆様にとっても、M&A で成長する当社の適正な価値をご判断頂く際には、キャッシュフロー創出力を見ていただくことが適切であると考えており、当社の状況をより正しく伝えるために大切だと考えています。そのため、決算短信を含めた決算発表及び業績予想においても、通常の段階損益に加えて、「**EBITDA**」及び「**のれん償却前 当期純利益**」を開示しております。

Q3. 該当する業種または比較対象企業は何か？

当社は、エンタメ業界に於ける M&A を成長戦略の柱に据えており、「連続的な非連続な成長」を標榜しております。そのため、「特定の業界に於いて M&A を繰り返して非連続に成長する会社」が比較対象であると考えております。

業種が「M&A」である会社は、欧州及び米国には古くから多く存在し、年間数十件～数百件の M&A に従事して、一般的に Serial Acquiror という分類をされております。

翻って当社は、2024 年 1 月期の会社業績予想が、売上高 530 億円、EBITDA 78 億円、営業利益 50 億円となっておりますが、2024 年 1 月 22 日に開示した『2023 年 12 月以降の M&A 進捗及び業績予想について』の 25 ページの通り、2024 年 1 月期中に M&A で取得した企業の業績貢献により、2025 年 1 月期には売上高 900 億円超、EBITDA 120 億円超、営業利益 65 億円超である旨をお示ししております。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/tdnet/2382538/00.pdf#page=25>

これはを YoY 成長率にすると、単純計算で売上高+70%、EBITDA+54%、営業利益+30%であり、当社の売上の多くを占めるゲームセンター業界に於ける、新規出店及び既存店売上成長を中心としたオーガニック成長、並びに、一般的なエンタメ業界のオーガニックでの年間成長率とは大きく異なるものとなっております。

以上の通り、当社はエンタメ業界で M&A をすることにより、今後も連続的な非連続な成長を積み重ねていく想定であるため、「特定の業界に於いて M&A を繰り返して成長していく会社」が比較対象企業であり、当社が従事する業種は「M&A」であると考えております。

以上