

GENDA



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月11日



社名: 株式会社 **GENDA**



上場: **2023**年**7**月**28**日 **東証グロース**市場



設立: **2018**年**5**月



売上高: **556**億円 | EBITDA: **81**億円 | 営業利益: **53**億円 | のれん償却前当期利益: **43**億円



連結従業員数: **5,007**名 (従業員数633名、年間平均臨時雇用者数4,374名)



グループ会社: 連結子会社 **19**社

注: 数値は全て2024年1月期の連結実績ベース。

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 CCO 兼 コンテンツ&プロモーション事業最高責任者 **佐藤 雄三**

- 元博報堂執行役員 TBWA\HAKUHODO代表取締役社長兼CEO
- 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



■ 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

注: (株)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。(株)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、(株)イオンファンタジー、(株)ラウンドワン、(株)バンダイナムコアミューズメント、(株)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。(株)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。

執行役員



■ 執行役員 CSO / 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 兼 IT戦略部部长 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 キャラクターMD事業最高責任者 田中 敬一郎

- 株式会社フクヤ代表取締役会長、株式会社アレスカンパニー代表取締役会長、株式会社トーキョー キャラクターメーカーズ 取締役会長を兼任
- 株式会社ナムコにて店舗運営後、株式会社フクヤに入社。2017年に株式会社フクヤホールディングスを設立



■ 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

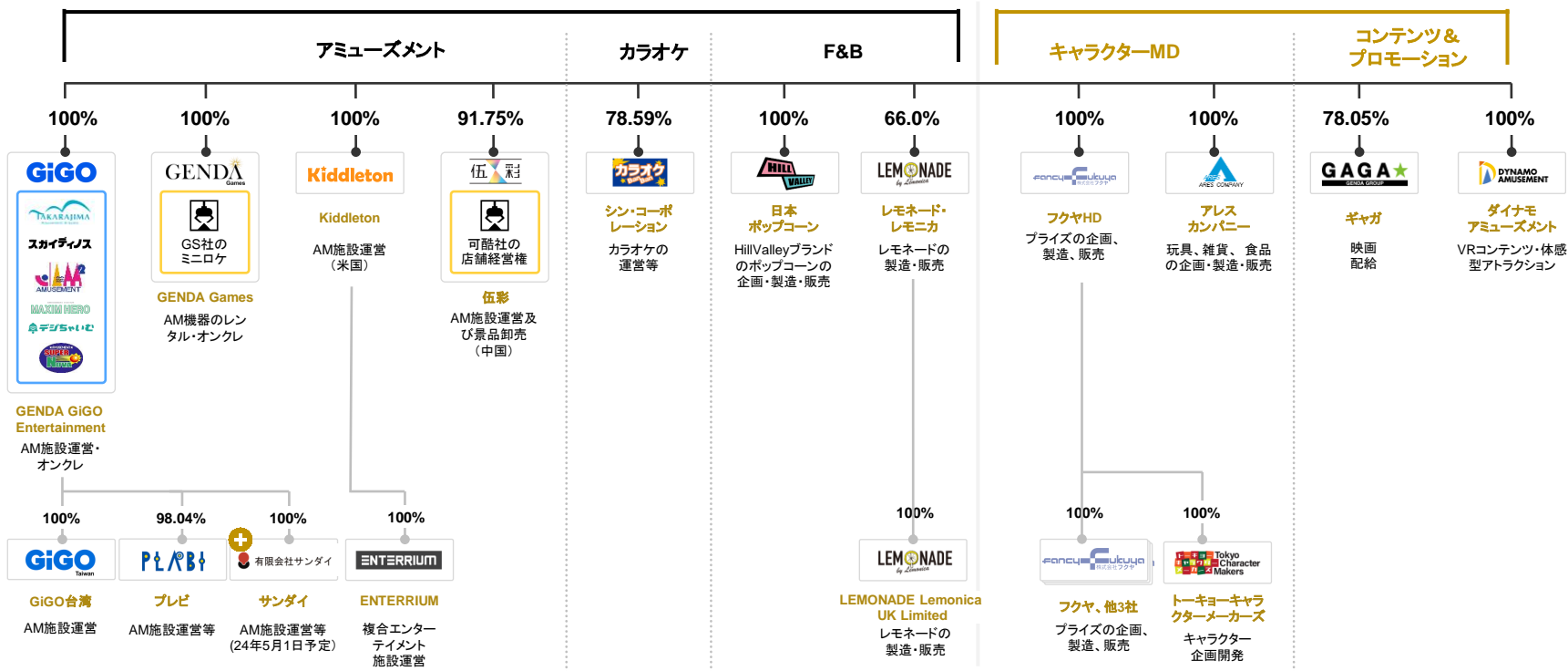
- 前職はPwCアドバイザーにて、M&A案件に於けるアドバイザー及びPMI業務に従事
- 東京大学農学部において酒蔵をテーマとした研究を行い、学科主席で卒業

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

エンタメ・プラットフォーム

エンタメ・コンテンツ



注:2024年3月11日時点のグループ組織図。有限会社サンダイは2024年5月1日に案件が完了する予定。

ビジネスモデル



注：当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。

エンタメ経済圏の完成

エンタメ領域に幅広く根差した
グローバルエンタメネットワークの構築

Global
Entertainment
Network for
Dreams and
Aspiration



注：当社が想定する当社の成長戦略に関するイメージ図。

IPコンテンツ × プラットフォーム

現在のエンターテインメント業界は、アニメ等の「IPコンテンツ」、IPコンテンツファンを繋ぐ「プラットフォーム」で構成
 GENDAは「エンタメ・プラットフォーム」の拡大、強固なものにしていながら、「エンタメ・コンテンツ」にも進出
 M&Aを用いて、「エンタメ・コンテンツ」と「エンタメ・プラットフォーム」をポートフォリオに組み込み、「エンタメ経済圏」を作り上げていく

アニメなどの
IPコンテンツ

IPコンテンツとファンを繋ぐ
プラットフォーム

IPコンテンツの
ファン



GAGA
GENDA GROUP

DYNAMO AMUSEMENT

ARES COMPANY

fancy Fukuya

Tokyo Character Makers

GIGO

PL@BI

カラオケ Ban Ban

Kiddleton

ENTERRIUM

伍 彩

GENDA Games

LEMONADE

BILLI WALLY

GIGO Taiwan

「エンタメ・コンテンツ」

「キャラクター・マーチャンダイジング(MD)」と
 「コンテンツ&プロモーション」に大別し
 GENDAが確立していくエンタメ経済圏において
 「エンタメ・プラットフォーム事業」の上流の事業領域

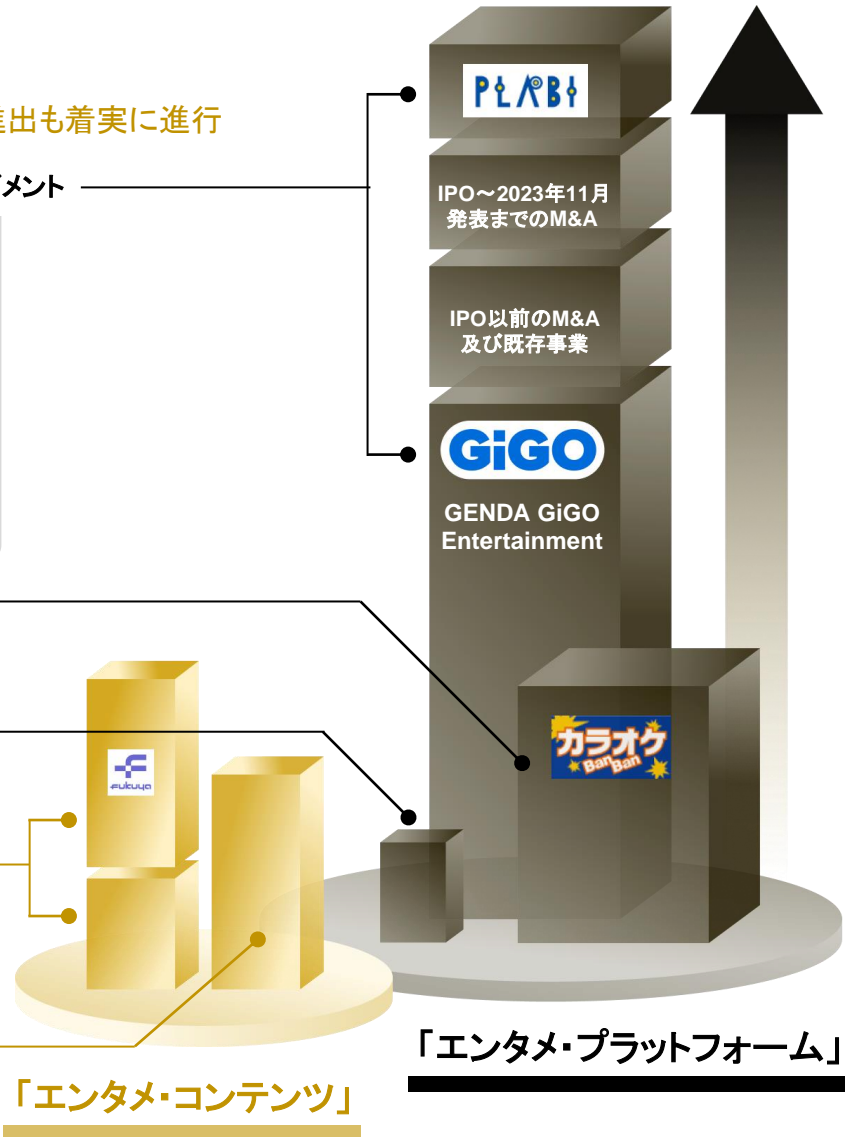
「エンタメ・プラットフォーム」

「アミューズメント」における施設運営を中心に
 「フード&ビバレッジ(F&B)」も含めた
 IPコンテンツとファンとを繋ぐ事業領域

アミューズメント主軸 + 周辺領域

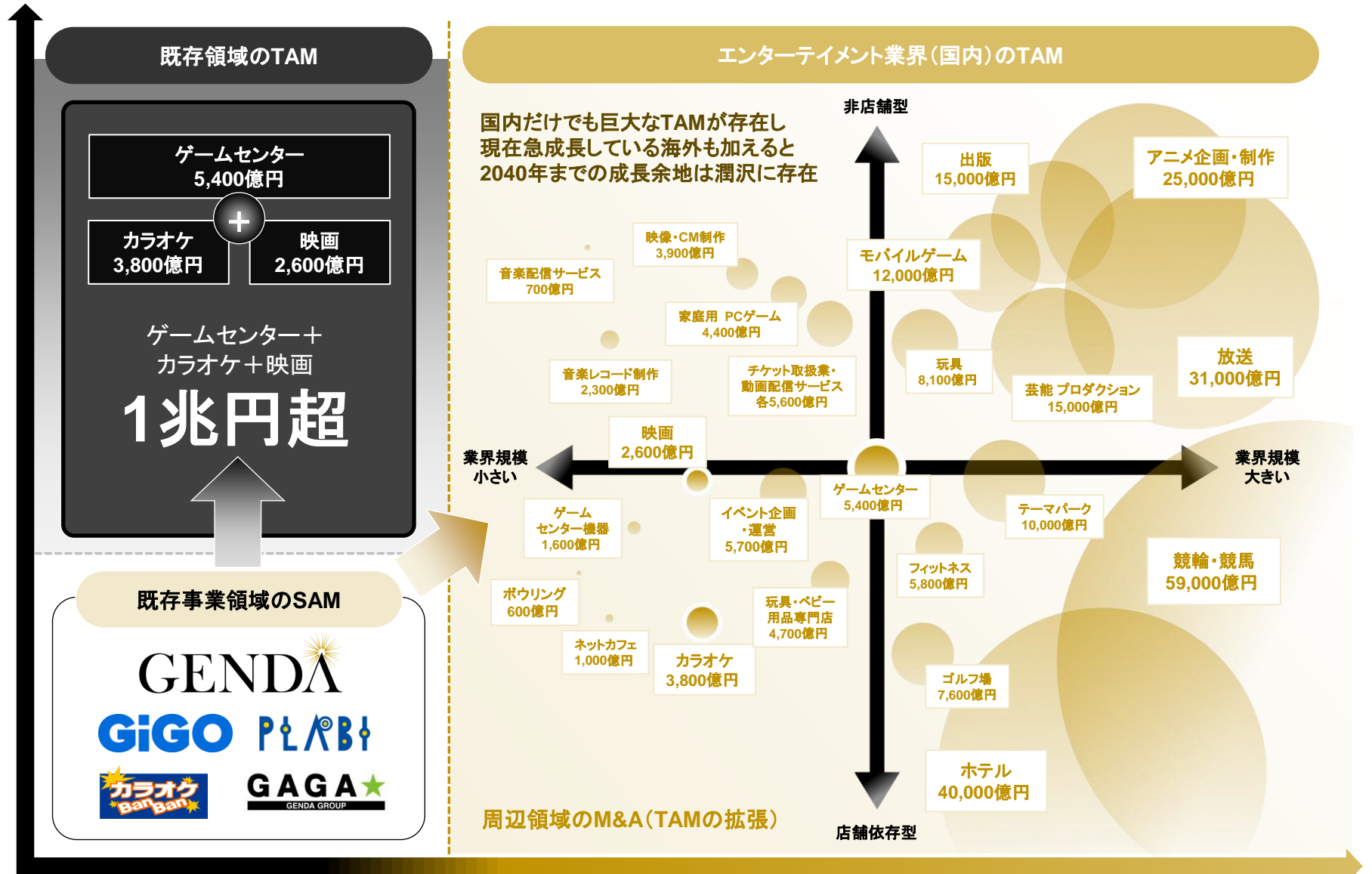
アミューズメントでのM&Aを加速すると同時に、周辺領域への進出も着実に進行

アミューズメント



注：図は、各セグメントの売上高をもとに作成したイメージ図。取得箇所数は案件公表日時時点の情報を記載。キャラクターMDは、キャラクター・マーチャンダイジングの意。

GENDAのM&Aによる成長余地に於けるTAMの考え方

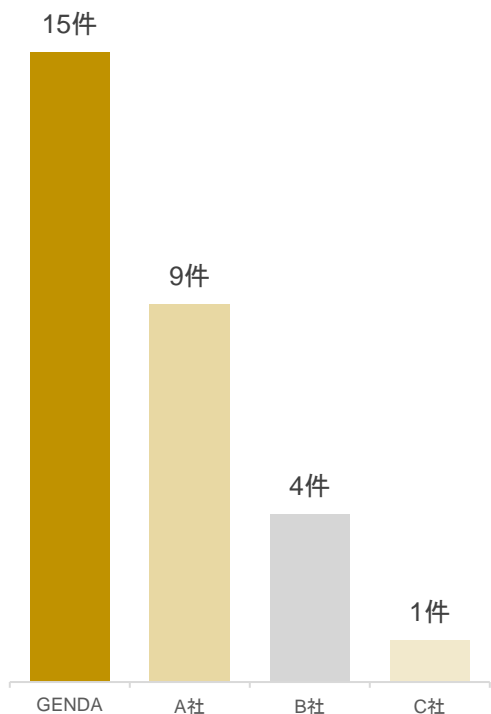


注：当社の認識に基づくエンターテインメント業界の概観を示したイメージ図。市場規模を示す金額は、各業界団体が発行する実態調査報告書の売上高等の推計値。

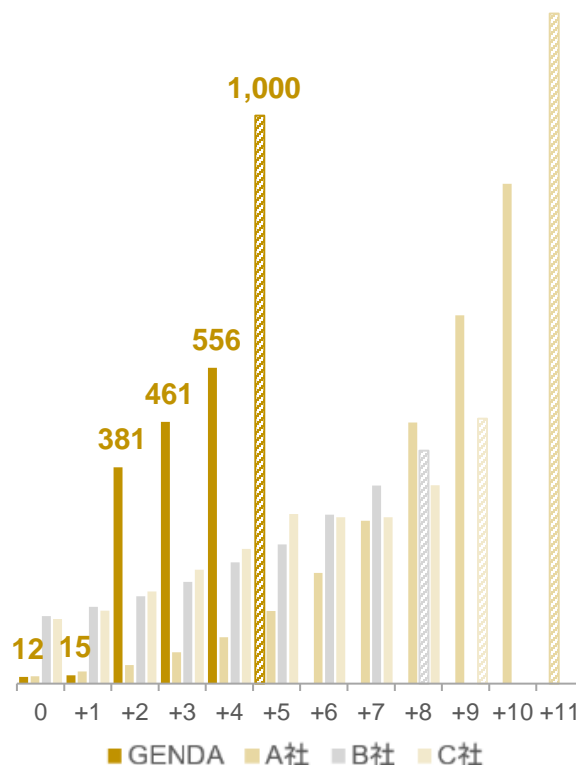
GENDAはエンターテインメント領域でのM&Aにより「連続的な非連続な成長」を標榜する会社であり、業種は「M&A」

- 「特定の領域においてM&Aを連続的に実施し、結果的に非連続に成長する企業」という観点で、同業他社を3社ピックアップ
- 各社とも、売上・EBITDAともに一般的なオーガニック成長の企業とは異なる、「非連続的な」成長軌道
- GENDAは「オーガニック成長をする会社」をM&Aで取得し、GENDA連結として「インオーガニックに成長する会社」

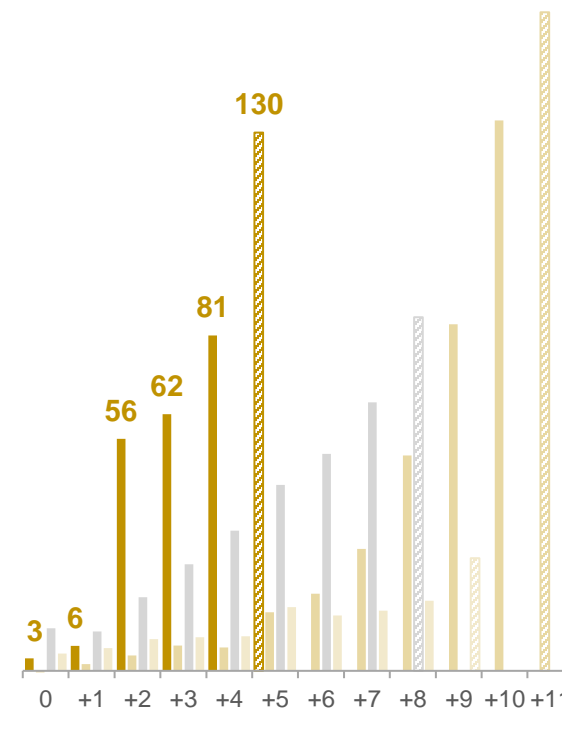
直近会計年度におけるM&A件数



売上高（単位：億円）



EBITDA（単位：億円）



注：売上高及びEBITDAのGENDA及びA社データは売上高が10億円を超過した会計年度を0とする。B社及びC社データはデータ採取可能な上場年度の前会計年度を0とする。M&A件数は直近会計年度中に発表した件数。売上高及びEBITDAの斜線データは進捗期の予想値。売上高及びEBITDA(GENDA、A社、C社)は会社予想値、EBITDA(B社)はIBESデータを使用。

GENDA GiGO Entertainmentを中心とした「ゲームセンター」ビジネス 日本全国をメインに、海外では米国及び台湾でも展開(323店舗)

事業

事業概要

エンタメプラットフォーム

アミューズメント

カラオケ

フード&ビバレッジ
(F&B)

エンタメコンテンツ

キャラクターMD

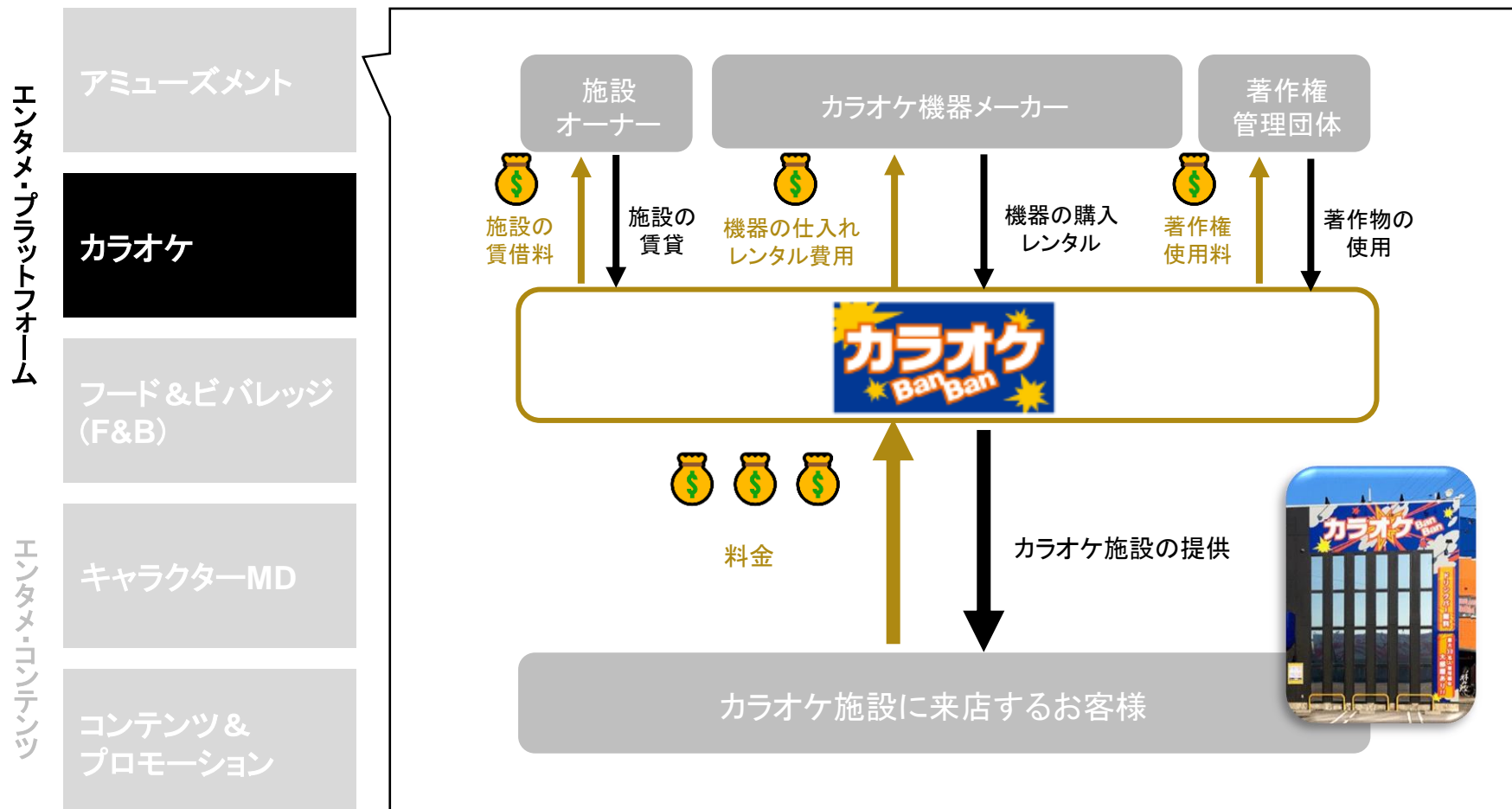
コンテンツ&
プロモーション



株式会社シン・コーポレーションによるカラオケチェーン「カラオケBanBan」 店舗数国内第3位のカラオケ事業を日本全国にて運営

事業

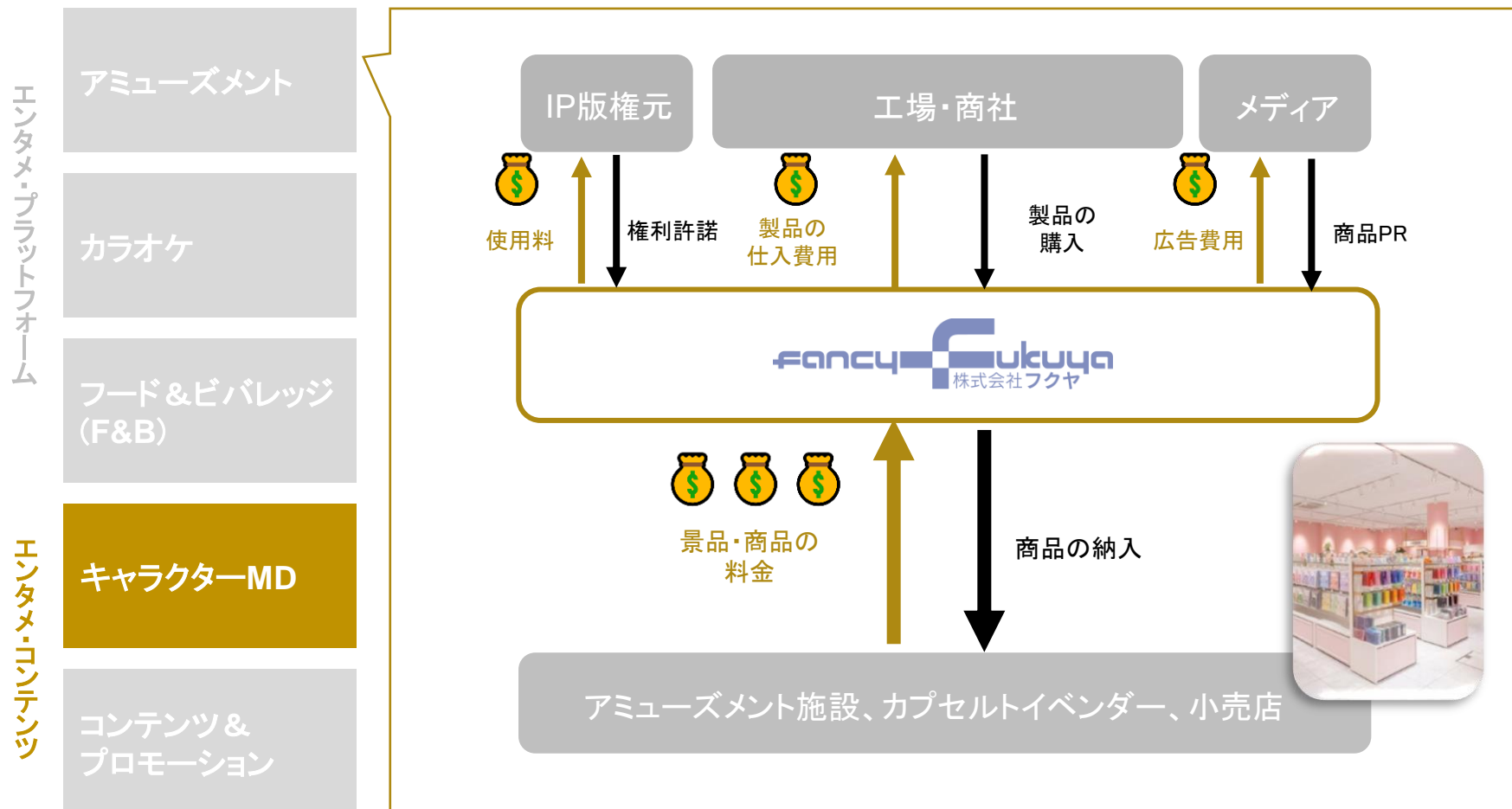
事業概要



中核となるフクヤホールディングスは アミューズメント施設向けのプライズやカプセルトイのベンダー

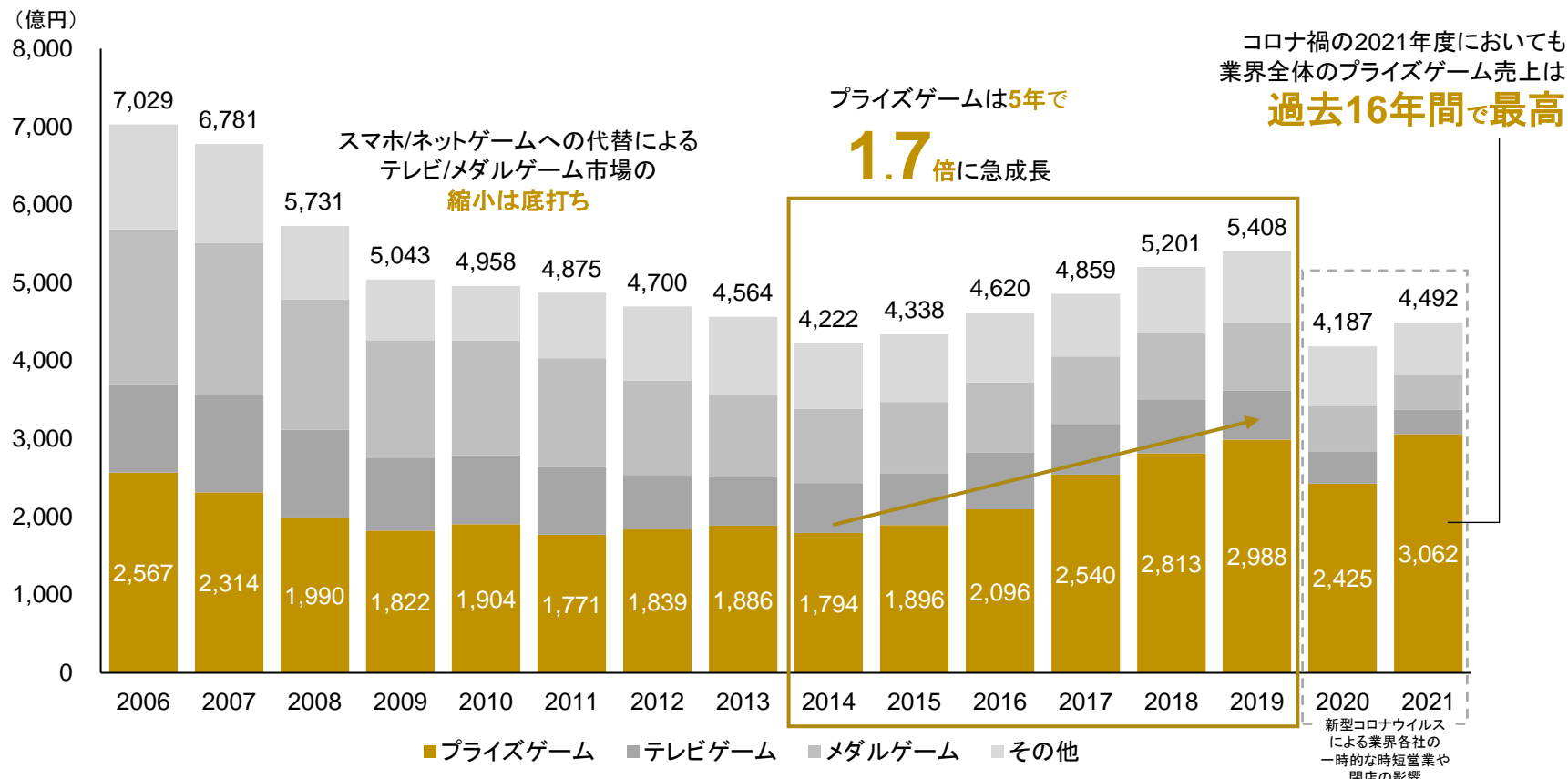
事業

事業概要



市場環境

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2022～2023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）

2023年度では、人流回復が遅れていた都市駅前型店舗を含めた全立地でコロナ禍前を上回る売上高を記録し、2019年を超過見込み

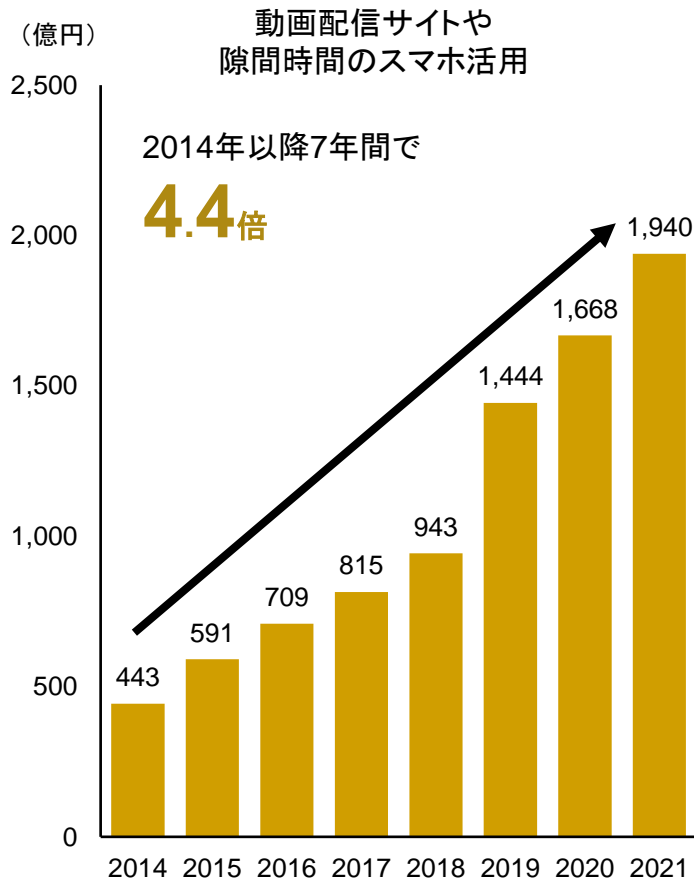
出所：一般社団法人 日本アミューズメント産業協会「アミューズメント産業界の実態調査」
注：月次売上高とは、当該月において前年及び当年で存在する店舗の売上高の合計を示す。

3つのトレンドがプライズゲームの成長を後押し

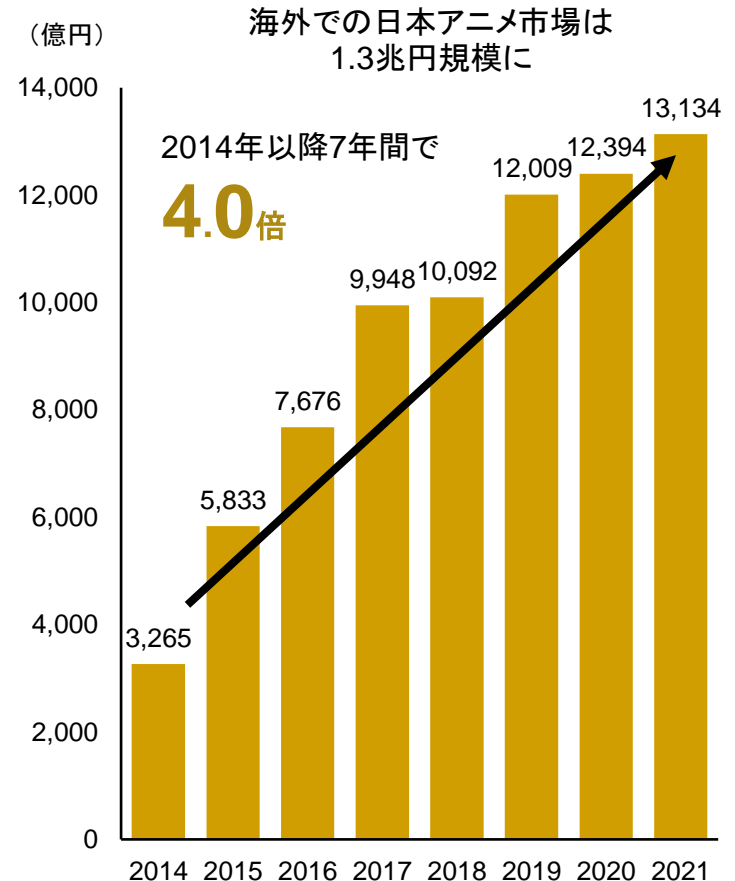


国内外での「オンライン」のアニメ市場は急拡大 アニメを「オフライン」で体感したいという「推し活」ニーズが成長を牽引

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」

アニメ等のIPコンテンツを現実世界で体感できる場としてのプラットフォーム

オンラインでアニメを視聴できる環境が整ったことを背景に、日々様々なIPコンテンツがファンに提供される
ゲームセンターや飲食は、それらのIPコンテンツにリアルに触れ合える場
「推し活」としてアニメ消費が体感できるプラットフォームに対するIPコンテンツファンからの需要が拡大

オンラインの
アニメ視聴が加速



「オフライン」の
アニメ消費が加速

エンタメ・プラットフォーム事業では
アニメ視聴等を通して見つけた「推し」と
リアルに触れ合える場を提供

中古市場サービスの
拡充

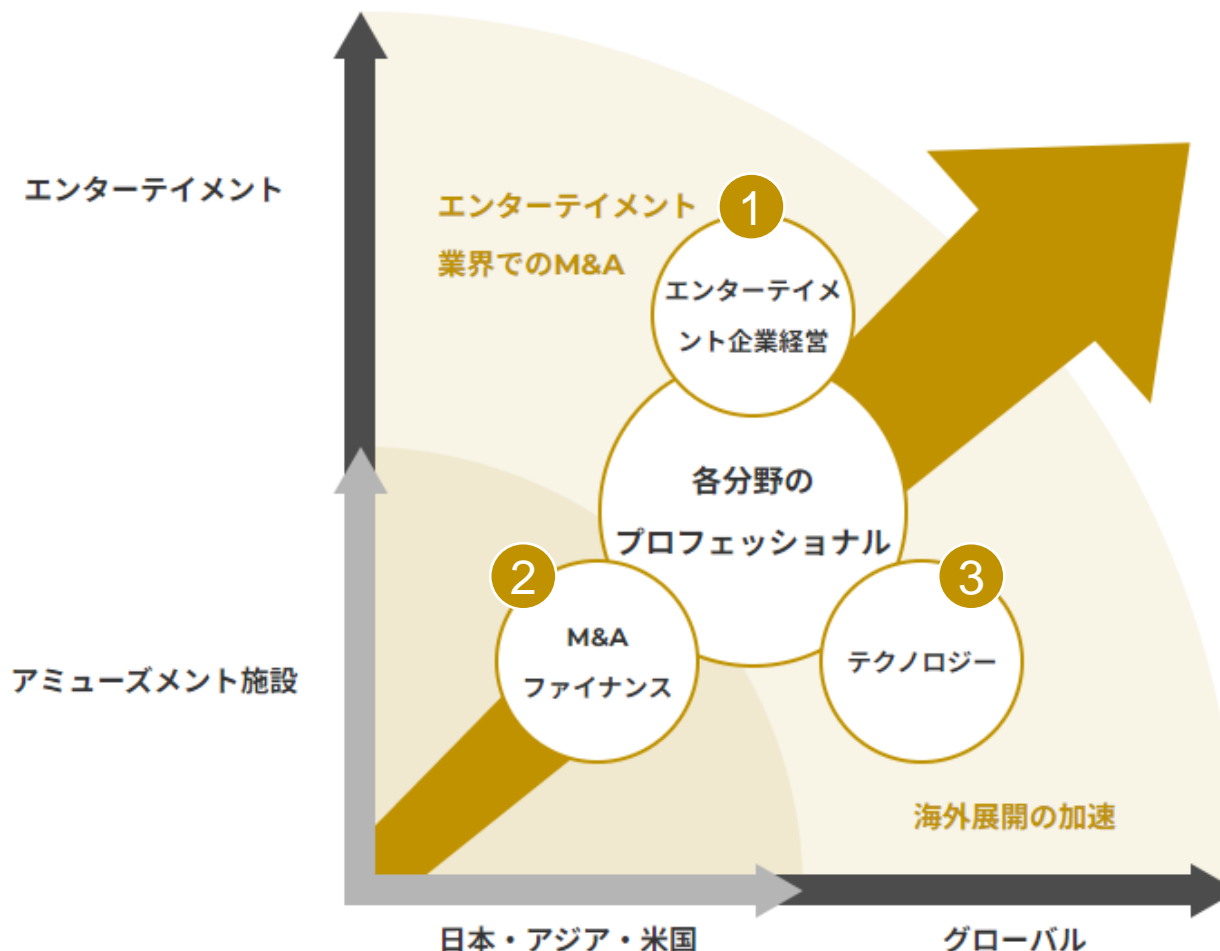


SNSで
アニメ関連
情報が拡散



成長力の源泉

世界一のエンターテインメント企業を目指すGENDAグループの成長戦略を支える、3つの領域のプロフェッショナル人材



注：当社が想定する当社の将来的な事業展開に関するイメージ図。

エンターテインメント業界での豊富な経営経験を有するメンバーが集結

GENDA 代表取締役会長 片岡 尚

慶應義塾大学 経済学部卒
1995年、ジャスコ株式会社(現イオン株式会社)入社
2004年、株式会社イオンファンタジーに転籍
2013年、イオンファンタジー代表取締役社長に就任
2017年、イオンエンターテインメント代表取締役社長兼務
2018年5月、株式会社GENDAを設立し社長に就任
2019年9月より現職
2023年12月、ギャガ株式会社代表取締役会長に就任(兼任)

GENDA 取締役 CCO 兼

コンテンツ&プロモーション事業最高責任者

佐藤 雄三

早稲田大学 教育学部卒
1986年、株式会社博報堂入社
2015年、株式会社TBWA\HAKUHODO代表取締役社長兼CEOに就任
株式会社博報堂執行役員に就任
2018年、株式会社博報堂プロダクツ取締役常務執行役員に就任
2022年4月、株式会社GENDA入社、取締役就任
2023年9月、CCO(Chief Communication Officer)に就任
2023年12月より現職(兼任)

GENDA GiGO Entertainment 取締役会長 上野 聖

1982年、株式会社セガ・エンタープライゼス入社
2000年、株式会社セガ・アミューズメント西日本社長に就任
2015年、株式会社セガエンタテインメント代表取締役副社長に就任
2017年、株式会社セガエンタテインメント(現 株式会社GENDA GiGO Entertainment)代表取締役社長に就任
2023年4月より現職

ギャガ 代表取締役社長CEO 依田 巽

1988年、エイベックス・ディー・ディー株式会社(現エイベックス株式会社)顧問に就任
1993年、同社 代表取締役会長に就任(1995年1月より社長を兼任、2004年8月退任)
1999年、株式会社ギャガ・コミュニケーションズ(現ギャガ株式会社)取締役(非常勤)に就任
2004年、同社 代表取締役会長に就任
2005年、株式会社ドリーミュージック 代表取締役会長に就任
(2017年3月より取締役最高顧問)
2006年、(株)フィロソフィア・エンタテインメント・アライアンス(現 フィロソフィア(株))
取締役就任(現職)
2008年、株式会社ティー ワイ エンタテインメント 代表取締役会長(現職)
2020年6月より現職

GENDA 執行役員 キャラクターMD事業最高責任者 兼

フクヤホールディングス 代表取締役社長

田中 敬一郎

1993年、株式会社ナムコ入社
1996年、株式会社フクヤ 入社、取締役営業部長に就任
1999年、専務取締役に就任
2002年、代表取締役社長に就任
2017年、株式会社フクヤホールディングスを設立し、代表取締役に就任
2002年、代表取締役社長に就任
2024年2月より現職

GENDA 執行役員 アミューズメント施設事業最高責任者 兼

GENDA GiGO Entertainment 代表取締役社長

二宮 一浩

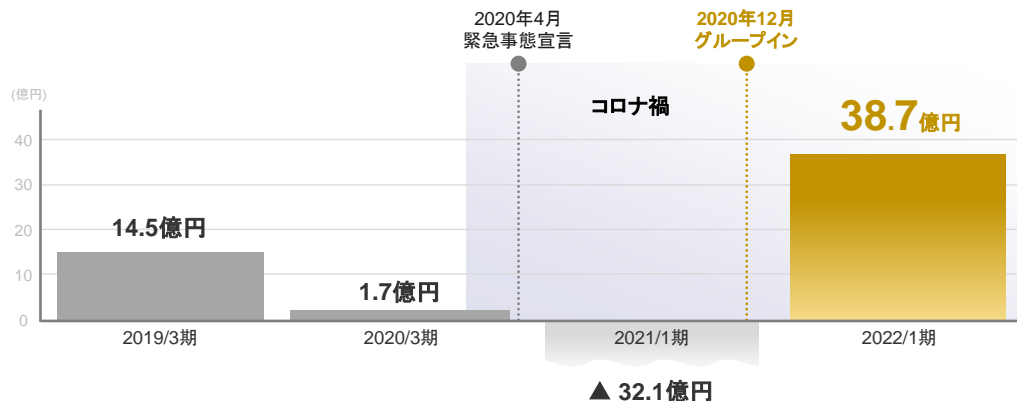
多摩大学 経営情報学部卒
1996年、株式会社ナムコ入社。
2018年、バンダイナムコアミューズメント執行役員施設営業責任者に就任
2020年、Namco UK Ltd. Managing Director、Namco USA Inc. Directorに就任
2021年4月、株式会社GENDAに入社し、CSOに就任
2021年8月、株式会社GENDA SEGA Entertainment(現 株式会社GENDA GiGO Entertainment)取締役商品企画本部本部長に就任
2023年4月より現職

旧セガ エンタテインメント社 グループイン後のPMI

- 業界大手3社の経営経験を有するPMIチーム
 - 元イオンファンタジー社長 片岡 (現GENDA会長)
 - 元セガ エンタテインメント社長 上野 (現GENDA GiGO Entertainment会長)
 - 元バンダイナムコアミューズメント執行役員 二宮 (現GENDA GiGO Entertainment社長)
- GiGOイオンモールむさし村山店を実験店としたショッピングセンター型店舗改革(「むさむら本気プロジェクト」)を実施
- 同ノウハウの横展開やコスト削減の結果、グループイン後1期目で営業利益は大幅にV字回復(後段グラフ参照)



営業利益推移 (GENDA GiGO Entertainment / 旧セガエンタテインメント)



中小ゲームセンターのロールアップM&A後のPMI

ロールアップM&Aに於いて各手法(株式取得、事業譲受、吸収分割、固定資産取得)を一通り経験し、PMIノウハウも蓄積

- プライズゲーム比率の向上
- GiGO限定景品の展開(「キャンペーン」)
- 客層にマッチしたアミューズメントマシンの入れ替え等を含むレイアウト変更
- DXの横展開による業務効率の改善
- ゲーム機やプライズは「グループ318店舗」として一括仕入れが可能

宝島(株式取得) 20店舗



PMI



売上高
120%*

スガイディノス(事業譲受) 18店舗



PMI



売上高
121%*

エービス(吸収分割) 3店舗



PMI

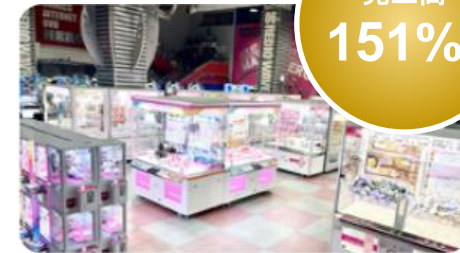


売上高
107%*

MAXIM HERO(固定資産取得) 1店舗



PMI



売上高
151%*

注: 公平な比較をする観点から、PMI実績の効果測定は、GENDAグループイン後にて、同期間での比較が可能な最新かつ最長の期間を採用。宝島は、GENDAグループイン前の2021年2月~2022年1月(12か月)と2022年11月~2023年10月(直近12か月)の売上を比較した数値。スガイディノス及びエービスは、GENDAグループイン前の2021年10月~2022年9月(12か月)と、2022年11月~2023年10月(直近12か月)の売上を比較した数値。MAXIM HEROはグループイン後まだ間もないため、10月25日に売上向上策として大規模レイアウト変更を実施した10月4週売上の前週比の数値。

M&A及びファイナンスを機動的に完遂できる社内体制を構築

代表取締役社長 申 真衣

東京大学経済学部経済学科卒。2007年ゴールドマン・サックス証券株式会社入社。金融法人営業部で金融機関向け債券営業に従事。
2010年より金融商品開発部にて、金利・為替系デリバティブの商品開発・提案業務、グローバルな金融規制にかかる助言業務等幅広い業務に従事。
2016年4月、金融商品開発部 部長、2017年11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

取締役CFO 渡邊 太樹

一橋大学 商学部経営学科卒
2011年、株式会社みずほコーポレート銀行(現 株式会社みずほ銀行) 入行
本店営業部にてリレーションシップマネージャーを担当
2015年、ゴールドマン・サックス証券株式会社入社
投資銀行部門にてM&Aアドバイザー及び資金調達業務に従事
2021年6月、株式会社GENDAへ入社
2023年4月より現職

経営戦略部長 / 米国公認会計士 椎間 俊治

東京大学 法学部卒
2007年 三井住友銀行入行
企業情報部および関連会社にてM&Aアドバイザー業務に従事
2015年 PwCアドバイザー合同会社入社、M&Aアドバイザー業務に従事
2018年 日本紙パルプ商事株式会社にて、海外子会社に駐在しPMIIに従事
2023年11月、株式会社GENDAへ入社し、現職

財務部長 服部 頼和

慶應義塾大学 商学部商学科卒
2011年、株式会社みずほコーポレート銀行(現 株式会社みずほ銀行) 入行
本店プロダクト機能部にてシンジケートローン、M&Aファイナンス業務に従事
2021年11月、株式会社GENDAへ入社し、現職

IR部長 伊藤 史佳

早稲田大学 社会科学部社会科学科卒
2010年、みずほ証券株式会社入社
投資銀行部門にてM&A及び資金調達業務に従事
2021年8月、株式会社GENDAへ入社
2023年6月より現職

執行役員CSO / 公認会計士 羽原 康平

神戸大学 経済学部経済学科卒
大学在学中に公認会計士試験に合格
2017年、PwCアドバイザー合同会社入社
M&Aアドバイザー業務に従事
2019年9月、株式会社GENDAへ入社、2021年8月より現職
2023年11月、株式会社GENDA Capital代表取締役社長に就任(兼任)

グループ経営管理部長 / 公認会計士 河田 厚司

早稲田大学大学院 会計研究科卒
大学院在学中に公認会計士試験に合格
2009年、有限責任あずさ監査法人入所
2018年、KPMGメキシコへ出向
2022年7月、株式会社GENDAへ入社し、現職

経理部長 / 公認会計士 北田 悠策

神戸大学 経営学部経営学科卒
大学在学中に公認会計士試験に合格
2015年、有限責任監査法人トーマツ大阪事務所入所
2021年8月、株式会社GENDAへ入社し、現職

法務部長 / 弁護士 藤本 美里

中央大学 法学部法律学科卒
大学在学中に旧司法試験(旧61期)に合格
2008年、西村あさひ法律事務所入所 M&Aを中心とした企業法務に従事
2017年、株式会社タカラトミー入社
2022年1月、株式会社GENDAへ入社し、現職

② M&A / ファイナンスチーム – M&A及び資本取引「27件」

IPO前 M&A件数		1	2	3	4	5	
① ~ ⑪	11件	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・コンテンツ	
							
		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	
IPO後 M&A件数		6	7	8	9	10	11
⑫ ~ ⑳	16件	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム
							
		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	2022年10月 吸収分割
IPO後 M&A件数		12	13	14	15	16	
⑫ ~ ㉑	16件	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	
							
		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%)	
IPO後 M&A件数		17	18	19	20	21	22
⑫ ~ ㉑	16件	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム
							
		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%)	2023年12月 吸収分割	2023年12月 経営権の獲得
IPO後 M&A件数		23	24	25	26	27	
⑫ ~ ㉑	16件	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・コンテンツ	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	エンタメ・プラットフォーム	
							
		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(予定) 株式取得(100%)	

優秀なTechエンジニアが続々とGENDAに参画

Techチームのリーダーシップ

執行役員CTO 梶原 大輔

広島大学大学院 工学研究科修了
2006年 ヤフー株式会社に入社
2007年 グリー株式会社に入社
2014年より執行役員に就任し、開発本部長、事業本部長を歴任
2018年 株式会社エプリー入社、取締役CTOに就任
2021年 株式会社GENDA に入社し、現職

VPOE 荒井 勇輔

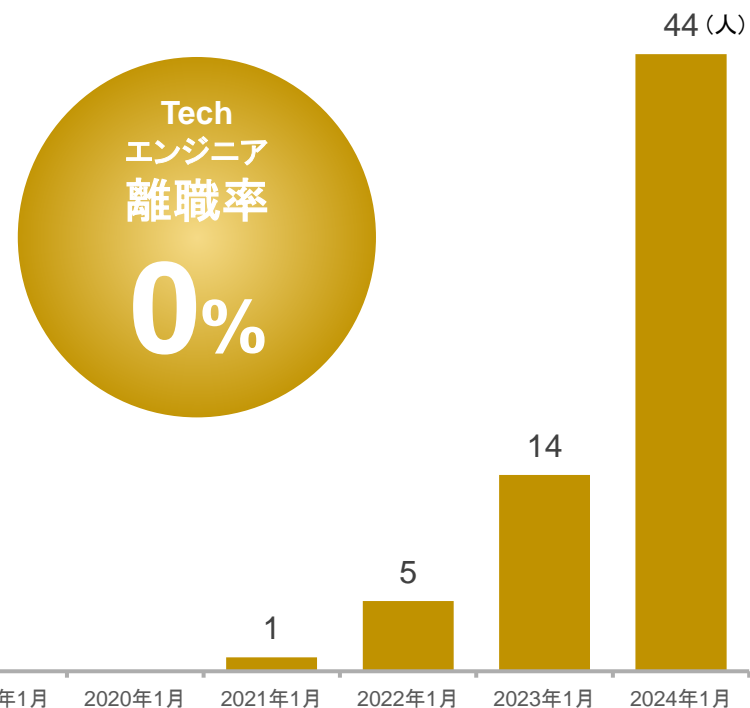
東京工科大学 工学部情報工学科
2006年 ヤフー株式会社に入社。
2011年 株式会社VASILY に入社
フロントエンド開発事業部長としてフロントエンド開発を統括
2018年株式会社スタートウデイテクノロジーズ(現 株式会社ZOZO)テックリードに就任
2021年 株式会社GENDA に入社し、現職

CPO 重村 裕紀

2016年 株式会社FiNC Technologies入社
同社ヘルスケアアプリ「FiNC」のプロダクトマネジメント業務に従事
2020年 株式会社GENDAに入社
2021年 同社CPOに就任

Techエンジニア在籍数

リファラル採用を徹底しつつ、入社後の環境も整備した結果
流動性の高いTechエンジニアに於いてエンジニア離職率「ゼロ」



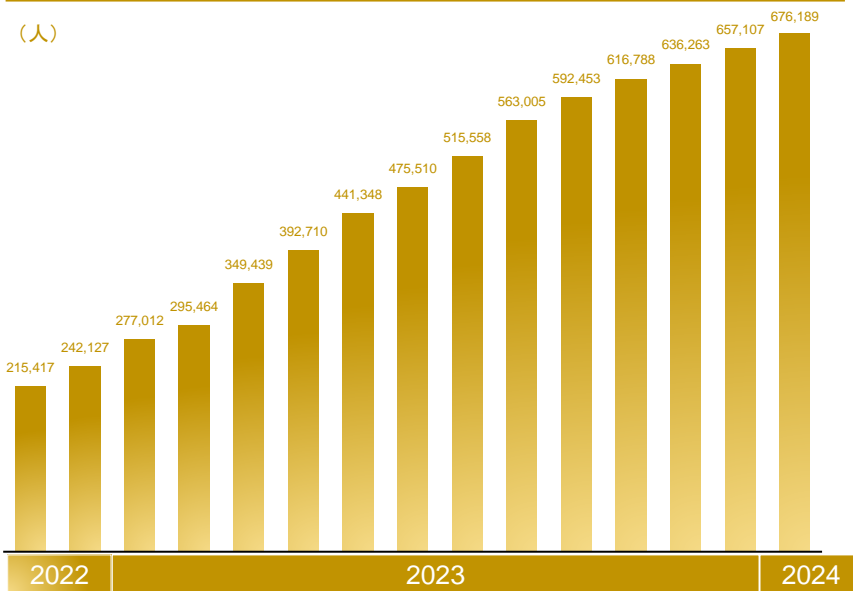
※離職率0%は、過去入社したTechエンジニアの退職者が2024年1月末時点で0名であることを示す。

顧客向け会員アプリ「GiGOアプリ」の累計会員数が60万人を突破

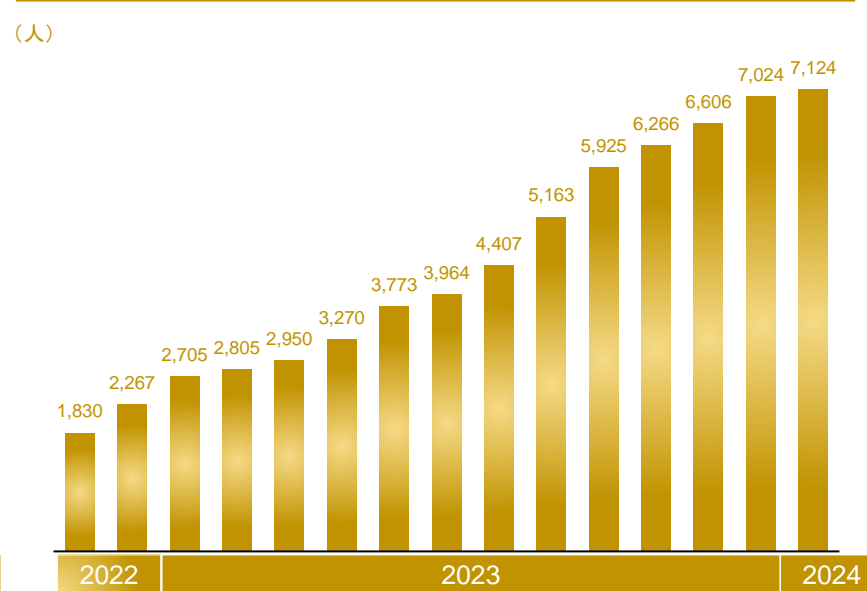
- 2022年12月のリニューアル以来、着実に会員数が増加
- 「GiGOアプリ」は回数券の配布、サービス券の配布や「プライズパス」サービスの提供など、キャッシュレス決済機能と紐づけられていることで多彩なサービスの展開が可能
- 「プライズパス」とは、月額利用料を支払うことでプライズゲーム利用券を獲得できるプライズゲームのサブスクリプションのサービス
- 「GiGOアプリ」会員数の着実な増加は、GiGO店舗に対するロイヤリティ形成に寄与しているものと思料



累計登録数



プライズパス会員数



社内向けアプリ「GiGO NAVI」の断続的なアップデート

- 手作業、マニュアルが多いアミューズメント施設運営において、画期的なアプリ「GiGO NAVI」を開発
- 「GiGO NAVI」による成果
 - 景品等の棚卸時における紙とエクセルでの作業から解放され業務時間を大幅削減しつつ精度をUP
 - GENDAグループ最大の店舗である「GiGO総本店」では理論値との誤差率**0.2%**
 - 景品の過去売上データのデータベース化により、最適な発注量を可視化
- 今後も煩雑な業務のスリム化に活用し、業務効率を改善、接客時間を増加させ、顧客満足度向上に努める



棚卸テスト店舗(GiGO立川)にて
通常時の約**62%**の時間削減



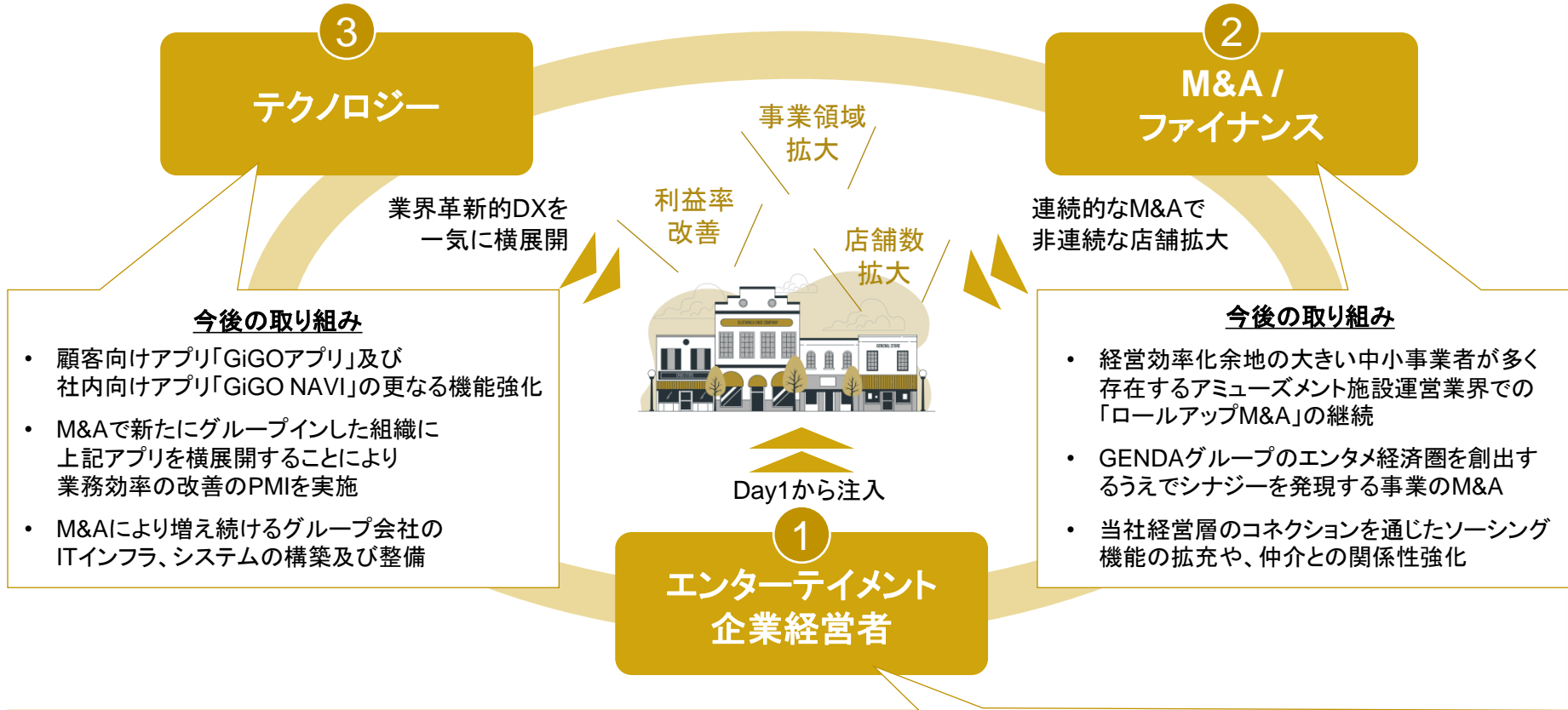
機種/景品ごとのデータベース化
最適な発注をサポート

景品番号	画像	発売時期	商品名
K0U301334		202206	原神 ともぬい〜楓原万葉・トーマ・ゴロー〜1社限定〜
K0U301439		202206	原神おすわりぬいぐるみディルック&ガイア〜1社限定〜
K0C300357		202206	ブルーアニマル めいぐるみマスコット うさぎ&ゾウ

注：棚卸テスト店舗であるGiGO立川において、保管用倉庫カウント(20人時→8人時)、補充用倉庫カウント(10人時→4人時)、機械内カウント(24人時→8人時)、入力表作成(2人時→1人時)の人時ベースの業務時間合計が実施導入前後で約62%削減(56人時→21人時)されたことに基づく。

①②③ 3つの領域における三位一体での取組イメージ

三位一体で今後も継続し、「連続的な非連続な成長」を実現



今後の取り組み: グループ内事業間のシナジーの発現、業界ノウハウ・知見のグループ内展開



注: 「ロールアップM&A」は、同一業種の企業を多く買収することで市場のシェア拡大を目指すことを指す。「ソーシング」は、M&Aにおいて自社の希望の条件に合うターゲット企業を発掘するプロセスを指す。下部に示しているロゴは、GENDA GiGO Entertainmentが運営するアミューズメント施設のロゴを示す。

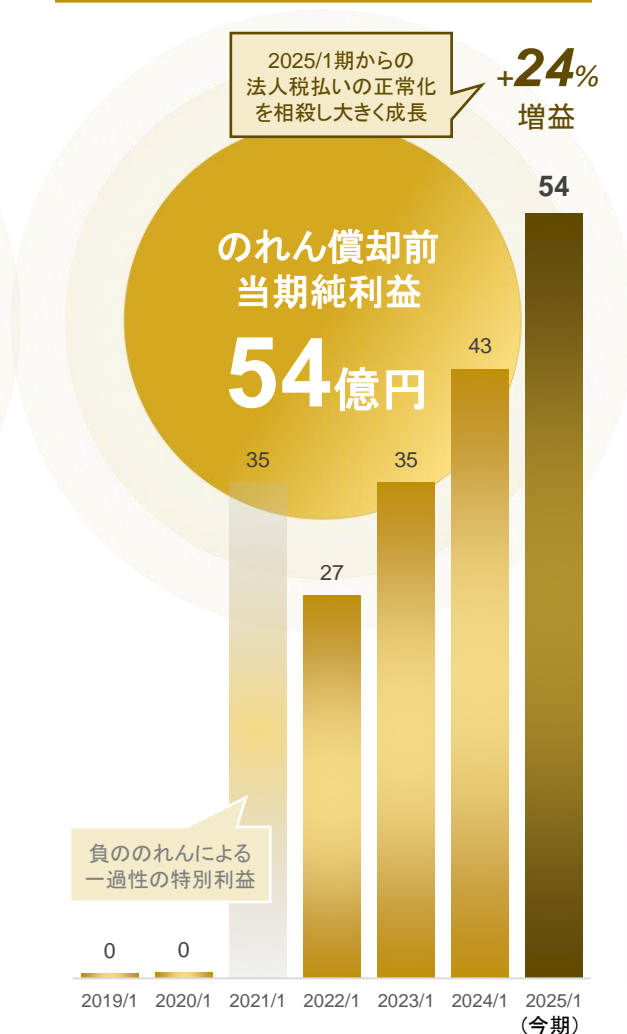
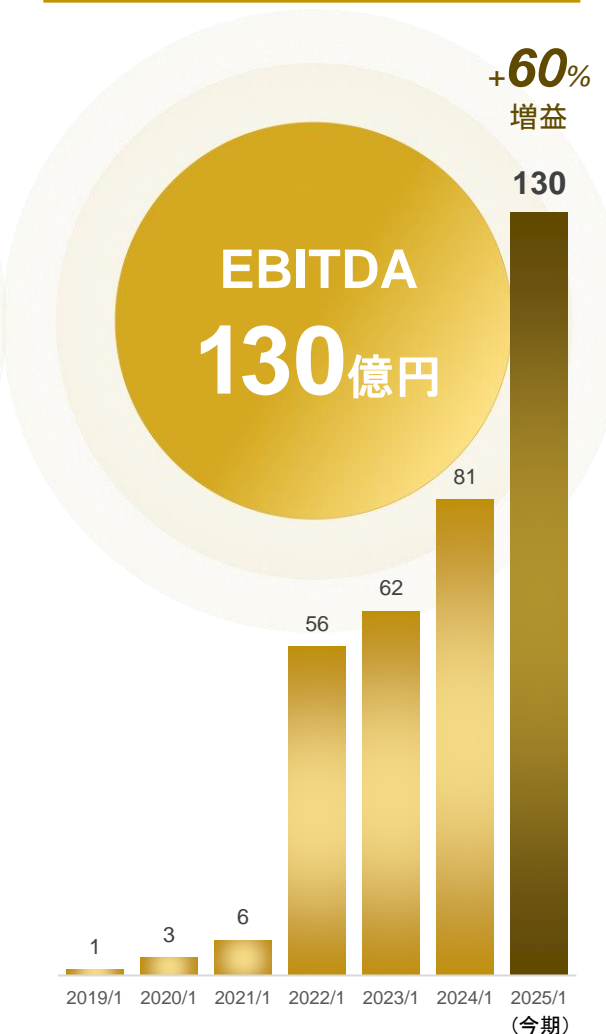
事業計画

本業績予想には、本日時点で未公表のM&Aは含まれておりません(換言すると、本日以降のM&Aが0件の場合の予想値となります)

連結 売上高

連結 EBITDA

連結 のれん償却前当期純利益



注: 法人税払いの正常化というのは、2024年1月期まで繰越欠損金により軽減されていた法人税の支払いが、2025年1月期から通常に戻ることを指す。
FY2019/1期~FY2021/1期は連結財務諸表未作成のため、FY2019/1期~ FY2021/1期数値は参考値。

	FY2024/1 通期	FY2025/1 通期 業績予想	前年対比 (増減率)
(単位:百万円)			
売上高	55,697	100,000	44,302 +80%
EBITDA	8,102	13,000	4,897
利益率(%)	14.5%	13.0%	+60%
営業利益	5,370	7,000	1,629
利益率(%)	9.6%	7.0%	+30%
経常利益	5,216	6,600	1,383
利益率(%)	9.3%	6.6%	+27%
のれん償却前当期純利益	4,359	5,400	1,040
利益率(%)	7.8%	5.4%	+24%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,178	4,300	121
利益率(%)	7.5%	4.3%	+3%

最もビジネス運営実態に近いCF指標
GENDAのM&A戦略に於ける最重要CF指標

簡便にIFRS適用時の
当期純利益を示す指標

KPI – EBITDA 及びのれん償却前当期純利益

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り付け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

以上の結果、上場日時点(2023年7月28日)でKPIの一つとしていた営業利益を、**EBITDA及びのれん償却前当期純利益**へ変更いたします

注: アミューズメント運営施設数は、実績にはM&Aによる店舗数増加を加味しているが、目標にはM&Aによる店舗数増加は加味していない。「M&Aソーシング件数」の定義は、M&Aにおいて対象となる企業から直接及び間接的(M&A仲介会社や金融機関による紹介等)に資本取引の意向を示された件数。FY2024年1月期末の店舗数「323店舗」のうち、47店舗は2024年2月1日から連結が開始される株式会社プレビのアミューズメント施設店舗数を含めたもの。

KPI – M&A関連

KPI	FY2023/1 実績	FY2024/1 実績	FY2025/1 目標
M&Aソーシング 件数	40件	170件	200件

年度目標 **50**件
対比 **340**%

KPI – アミューズメント施設運営関連

KPI	FY2021/1 実績	FY2022/1 実績	FY2023/1 実績	FY2024/1 実績	FY2025/1 目標
アミューズメント 運営施設数 (店舗)	202 店舗	227 店舗	250 店舗	323 店舗	335 店舗

年度目標 **258**件
対比 **125**%

「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

→ 「Cash EPS(のれん償却前 一株当たり利益)の極大化」を追求 (疑似的なIFRSでの当期純利益に基づくEPSかつCFを重視した指標)

「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「Cash EPS(のれん償却前 一株当たり利益)を上げるか」が判断基準

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、株式リターンを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%



執行役員CSO
羽原康平: 0.15%

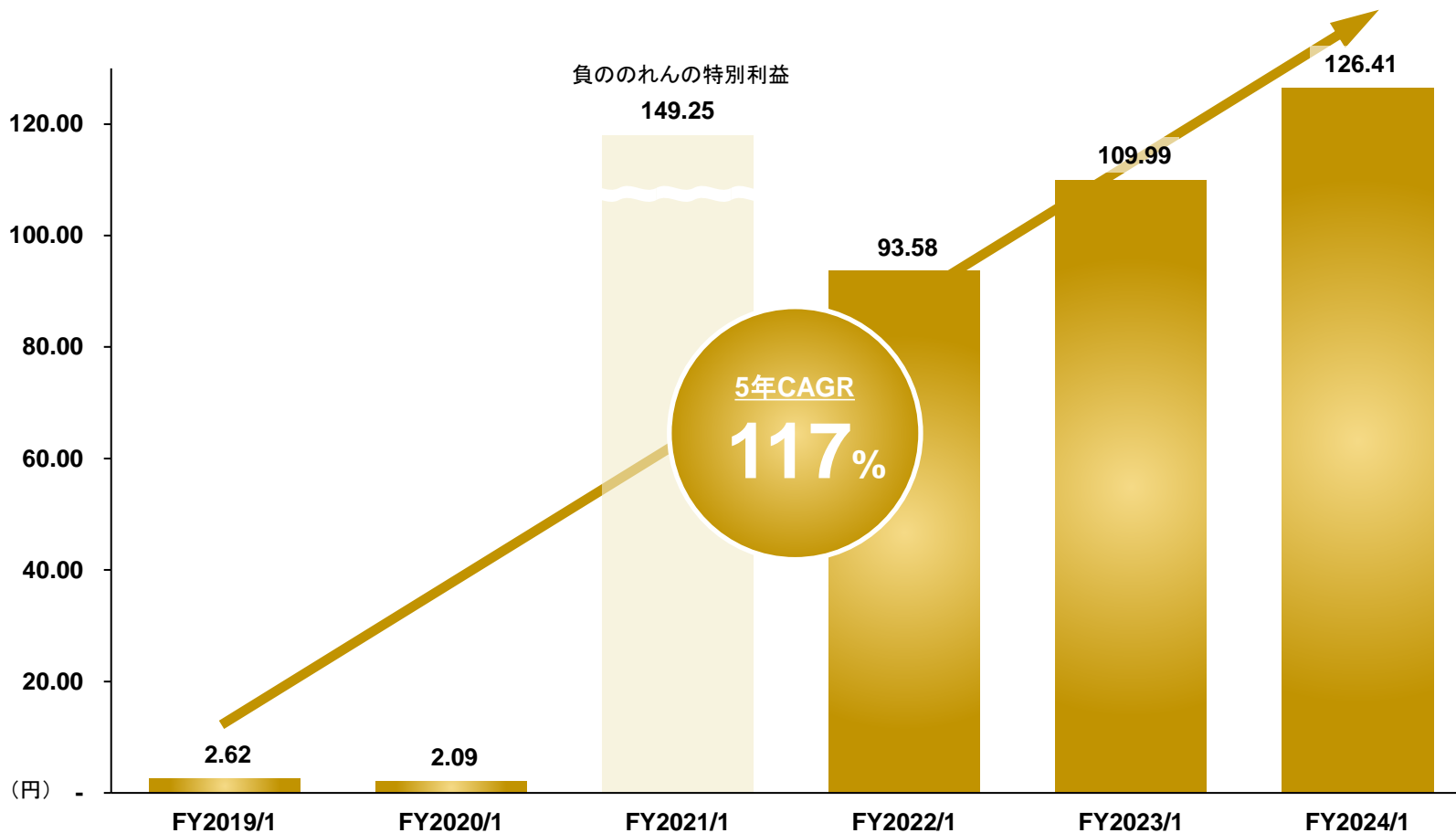


執行役員AM施設事業最高責任者
二宮一浩: 0.09%

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。

売上139xの成長をM&Aを中心に実現したにも関わらず、EPSも48x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

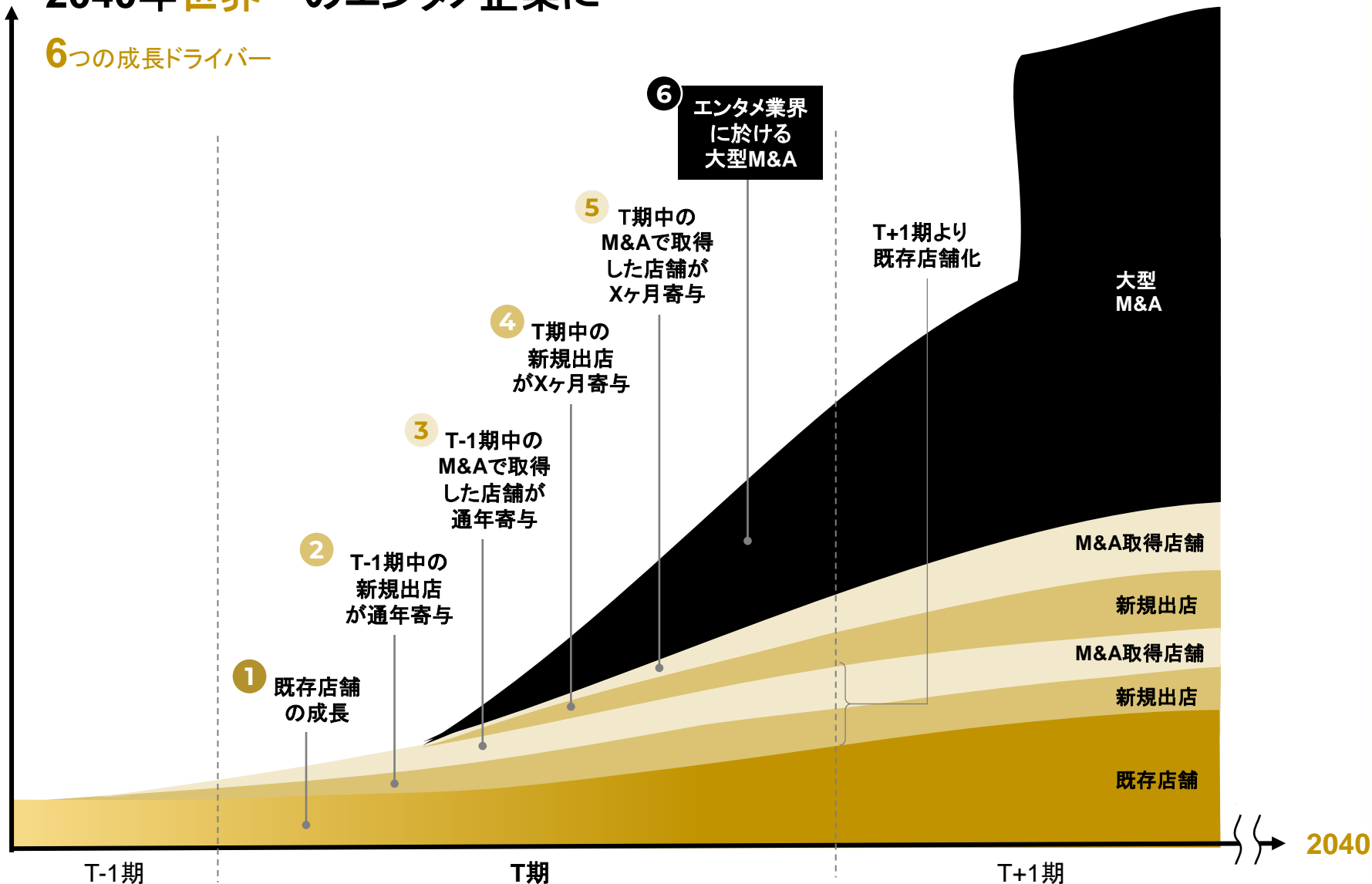
「のれん償却費」が増加し、M&Aを専業とする企業としてのPL構造が本格化するFY2025/1以降は、「Cash EPS」がKPIとなる



注: FY2019/1期~FY2021/1期は連結財務諸表未作成のため、FY2019/1期~FY2021/1期数値は参考値。

2040年世界一のエンタメ企業に

6つの成長ドライバー



上場時調達資金の充当状況と リスク情報

上場時に調達した資金について1,118百万円を充当

おおむね計画通りに投資計画を遂行

(単位: 百万円)

資金使途	当初 計画充当額	修正 計画充当額	2024年1月期 実績	2025年1月期 計画
アミューズメント施設の新設	1,730	1,730	550	1,180
既存アミューズメント施設の改装	400	400	57	343
アミューズメントマシンの購入	3,343	2,000	511	1,489
合計	5,473	4,130	1,118	3,012

注: 当初計画充当額と修正計画充当額の差額はグリーンシュアオプションの行使結果によるもの。

認識するリスク	顕在化可能性	影響度	顕在化時期	顕在化した場合の内容	リスクへの対応策
M&A等に関するリスク	低	大	特定時期なし	<p>当社グループは、主にエンターテインメント事業を行う国内外の企業を対象としたM&Aや業務提携により、既存事業の強化及び新規事業への参入の効率化を図っている。M&Aによって買収した企業や業務提携先の企業に対し、当社グループが保有する経営知見を活用し、事業面でのシナジー効果の創出を行っているが、以下に挙げる理由により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。(i)買収後の事業計画の進捗について:M&Aにあたっては、十分なデューデリジエンスを実施し、事業、財務及び法令等に関するリスクの検討を行っているが、買収時に想定した事業計画が予定どおり進捗しない場合には、のれんの減損等により当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。(ii)偶発債務や未認識債務の発生について:M&A実施に際しては、対象企業の財務、法務、税務及び事業等について事前にデューデリジエンスを実施し、十分にリスクを確認し、正常収益力を分析したうえで決定するが、買収後の偶発債務の発生や未認識債務の判明等、事前の調査で把握できなかった問題が生じた場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。(iii)統合に伴う資産等の整理について:M&A後の経営統合において、事業再編や遊休資産の売却等を実施することにより特別利益、特別損失が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。(iv)M&A時の調達資金について:当社グループは、事業拡大を加速する有効な手段のひとつとして、当社グループに関連する企業・事業のM&Aを検討していく方針。新たなファイナンスによる負担や希薄化及び自己資本の変動のほか、新たに借入金を利用した場合、市場金利の変動の状況によっては、借入金利息の負担の増大等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。(v)連結子会社増加に伴う連結決算体制について現在、当社グループでは当社を中心として各子会社との密接な連携を取りながら、決算作業を行っている。しかしながら今後当社グループが投資対象とする企業において、管理体制が不十分であることを理由に決算作業に遅延が生じる等の事態が発生した場合、連結決算作業が適時適切に行えない可能性がある。</p>	<p>M&A等の案件執行において、シナジーを織り込んだ事業計画の立案、各種デューデリジエンス、企業価値算定、取引条件の交渉、契約締結、クロージング並びに直接市場及び間接市場での資金調達といったM&A等に関する一連の手続きを主導できる経験豊富な役職員から構成されるチームを整備している。</p>

注: 上記以外のリスク情報については、当社の新規上場申請のための有価証券報告書(Ⅰの部)「2. 事業等のリスク」をご覧ください。

認識するリスク	顕在化可能性	影響度	顕在化時期	顕在化した場合の内容	リスクへの対応策
アミューズメント業界の低迷による業績悪化のリスク	低	大	特定時期なし	日本のアミューズメント業界の市場規模は日本アニメの人気に伴うプライズゲーム人気を背景に2015年度以降拡大傾向にあるものの、余暇市場の多様化、家庭用ゲーム、ソーシャルゲームの拡大や、少子化の更なる進行により、アミューズメント施設の利用が減少することで(株)GENDA GiGO Entertainment及びアミューズメント施設へのアミューズメントマシンレンタルを行う(株)GENDA Gamesの業績が悪化する可能性がある。また、アミューズメントマシンメーカーは、大手企業による寡占化が進み、今後の新規参入メーカーは限定的であると考えられるため、革新的なゲーム機を創出する機会が減少し、アミューズメント施設業界全体が不活化する可能性がある。	海外のゲーム機メーカーからアミューズメントマシンを輸入すること、当社グループ企画のゲーム機開発、及びアミューズメント施設の新業態開発等を実施していく。
消費税率引き上げのリスク	低	大	特定時期なし	消費税率の引き上げが生じた際には、税込価格上昇による原価への影響及び当社グループの売上に対する消費税の支払額の上昇による事業利益への影響が発生する。	更なるコスト削減の実施等、できるだけお客様のご負担にならない対応策を講じる。それが難しい場合、プレイ料金への価格転嫁を実施するが、当社グループではキャッシュレス決済を搭載したアミューズメントマシンの導入が進んでいるため、現金決済のみのマシンと比較すると価格設定に対する柔軟性を有している。
その他偶発的リスク	低	大	特定時期なし	当社グループが事業を展開する地域において、大地震や豪雨、新型コロナウイルスなどの感染症の大流行等の自然災害、または大惨事、社会・政治的な事件もしくは動乱が発生した場合、本社機能の停止、店舗の損壊や営業停止等の悪影響をもたらすことから、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。なお、現在も世界中で感染拡大が続く新型コロナウイルス感染症のような新種の疫病発生に伴い、各地方自治体からの外出自粛要請等により、アミューズメント施設への来店客の減少や営業時間の短縮、臨時休業等の措置の結果、当社が運営する店舗の営業活動に影響が出ることがある。	日ごろから迅速な情報収集ができる仕組みを導入しており、緊急時には危機管理対策本部の立ち上げ、速やかな収束および状況回復のために全社一丸となって対応できる体制を構築している。

注：上記以外のリスク情報については、当社の新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）「2. 事業等のリスク」をご覧ください。

—
世界中の
人々の人生を
より楽しく
—