



2024年9月24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9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. 上期業績が想定より上振れした要因を事業別に分解して教えてほしい。

要因は①既存事業の上振れ、及び②M&Aにより取得した企業の業績寄与の2点です。

償却前営業利益 (EBITDA) (単位：百万円)		第1四半期			第2四半期		
		期初計画	実績	達成率	期初計画	実績	達成率
GENDA 連結		2,624	3,301	126%	2,291	2,814	123%
既存 事業	GGE	1,799	2,201	122%	1,561	1,570	101%
	シン・コーポレーション	355	677	191%	222	415	187%
	フクヤHD	96	286	298%	141	185	131%
M&A	シトラム	-	-	-	-	223	-

注：連結業績寄与額が10億円以上の既存事業及び新規M&A案件を記載。一過性のM&A費用(414百万円)を除く。GGEはGENDA GiGO Entertainmentを示す。GGE及びフクヤHDは連結業績を記載(但し、GGE連結はKiddletonを除く)。

① 既存事業の上振れ

既存事業は上記のとおり、期初計画を大幅に上回りました。主に、引き続き好調なアミューズメント施設及びその周辺領域、並びにカラオケの増益が寄与しております。

② M&Aにより取得した企業の業績寄与

期初計画には想定していなかった今期発表したM&A案件のうち、既にクロージングを迎えたシトラムの利益貢献が寄与しています。

Q2. 上方修正した今期の売上高100億円の内訳を教えてください。

① 期初計画を上回った既存事業(+20億円)

Q1にて回答の通り、既存事業の実績が強く、上期で約20億円の上方振れがありました。下期想定は期初計画から変更しておりません。なお、下期のゲームセンターの計画も「既存店売上1桁前半%成長」となりますが、それに対して足元のゲームセンターの状況は、TWICE LOVELYSのキャンペーンや、GiGO大阪道頓堀本店が奏功した影響もあり、既存店売上成長率は商戦期の8月で106%、9月の同指標は8月を上回る状況と、好調を維持しております。

② 期初計画には織り込んでいなかったM&Aの寄与(+80億円)

期初には想定していなかった、公表済みのM&A案件(サンダイ、アメックス、NEN、シトラム、音通)による、今期への売上寄与(全て12ヶ月未満)が約80億円となります。

売上については、今後のM&Aによる一過性費用に関係なく上乗せされること、及び、売上の上方修正に伴う適時開示基準を上回ることから、売上のみ上方修正させて頂きました。

Q3. なぜこの時点で来期の通期予想を開示したのか。

当社はM&Aを本業としますが、M&Aを繰り返す内に、期初時点で想定していた当社の収益力の実力値と、期中のM&Aを加味した実力値に、大いに乖離が生じます。投資家の皆様にとって、連続的な非連続な成長を標榜する当社への投資判断には、そのような情報の非対称性は好ましくなく、適時適切にM&Aを加味した実力値をお示しすることが重要であると考えております。

当社では、そのような収益力の実力値を、12ヶ月間で創出できる売上及び利益と考えております。この際の前提条件としては、追加的なM&Aが無く、それ故に期中の一過性のM&A関連費用もなければ、M&Aの対象会社による業績貢献もない、という状態であると考えております。

この実力値をお示ししようとする際に、M&Aをした「当該年度」の通年業績予想では、それが叶いません。なぜなら、M&Aを発表した当該年度では、業績予想に①一過性のM&A関連費用が入ってしまうため、また、②M&A対象企業の業績貢献が12ヶ月未満であるため、でございます。

一方、冒頭の実力値は「来年度」業績予想とほぼ同義となります。なぜなら、当社は業績予想に未公表のM&Aは織り込まないため、上述の①②を排除することができるためです。

従って今後も、期中のM&Aが当社の「期初想定」の実力値に対して一定以上の影響を及ぼす場合には、M&A関連費用を除き、丸12ヶ月の業績貢献をした前提での実力値、つまり翌年度の業績予想を、通期決算を待たずに適時適切に開示していくことを想定しております。

今年度も一定のM&A関連費用がかかりますが、「上期」終了時点で既にKPIの償却前営業利益の実力値を130億円→185億円と+55億円(+42%)成長させております。M&A費用をかけずに130億円+αの成長とするよりも、M&A費用をかけて非連続な成長を実現したいと考えております

Q4. 来期業績予想は、どのような考え方に基づいて作成しているのか。

来期業績予想には、①未公表のM&Aによる業績貢献（及び一過性費用）は含めず、②既存事業及び公表済みのM&A対象会社による成長を保守的に織り込んだもの、となっております。

なお①をする理由は、現時点で確定していないM&Aを織り込んだ業績予想を公表すると、業績を達成するために無理なM&Aを実行し、結果的にM&Aで高値掴みをしてしまうリスクがあるためです。当社が中期経営計画を開示していないのも、同様の理由に基づくものです。

一方で、現時点で公表している来期業績予想とは無関係に、足元のM&Aパイプラインの一日でも早い発表に向けて、社内一丸となって善処しております。

Q5. 米国ミニロケ事業の NEN(National Entertainment Network)の PMI 状況を教えてください。

NEN は本日時点でクロージング前であるため、具体的な成果の言及は差し控えさせていただきます。

一方で、「[2025 年 1 月期第 2 四半期決算説明資料](#)」でも一部言及した、Kiddleton が展開している日本式のゲーム機や景品に置き換えるロケテストについては、当初の想定を上回る結果が出ており、クロージング後のしかるべきタイミングで進捗状況をお伝えさせていただきます。

なお、来期業績予想の償却前営業利益 185 億円には、保守的に NEN の成長率はゼロとして入れております。

Q6. 7 月に実施した公募増資で調達した 100 億円は現在どのような状況か。

今回の公募増資で調達した 100 億円は、全額を将来の M&A の待機資金としております。従って、本日時点で公表済みの M&A 案件に対して、遡及的に充当することは一切ございません。同 100 億円は、本日以降の M&A 案件に、負債調達と併せて順次使用して参ります。

また、100 億円をお預かりした 7 月 31 日時点から、キャッシュアウトは無いものの、負債に於ける金利と同様、株式に対する資本コストが発生し、実際に M&A に使用する前にも、投資家様へ還元すべきコストが複利で発生している認識でございます。一方で、M&A を本業とする当社としては、拙速な M&A に使用すべきでないとも考えております。

従って、実際に M&A で使用するまでの機会損失を最小限に留めるため、当社は現在、同資金を現預金口座に置いておくことなく、少しでも金利収入を生み出すために、低リスクで短期の資金運用を行っております。なお、M&A 資金を実際に送金するのは、発表時ではなく最終的な完了時であるため、短期の資金運用が M&A を妨げることはございません。

投資家様からお預かりした資金について、M&A 案件を吟味しつつも積極的に行い、足元のパイプラインを 1 つずついち早く発表して参りたいと考えております。

以 上