



2025年6月30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6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. 北米事業の最新の動向は？

M&A 前の想定では、Walmart の一部閉店により、M&A 直後は月次売上が逡減するリスクがあると見込んでいたため、バッファーも含めて NEN の株式を EV/EBITDA 3.6x で取得しました。

しかし、当社は PMI を迅速に進め、①SWAP 後の売上が想定以上に増加しました。加えて、この SWAP 効果が高かったことが注目を集め、②新店出店の引き合いを数多く受けました。

結果的に Walmart の一部閉店による売上影響を速やかに相殺し、既に月次での連結売上は YoY でプラスに転じており、現在も売上は成長軌道に乗り、極めて順調な立ち上がりを見せています。

① 売上増要因： 既存店舗の SWAP 効果

- SWAP による売上増が予想を上回る効果（515 店舗平均の既存店成長率+110%）
- 6月下旬より「サンリオ」や「ゴジラ」等、人気の日本 IP 景品を投入開始
- 今後さらに日本 IP 景品を続々と投入予定

② 売上増要因： 新規出店の増加

- 上述の SWAP による売上倍増の効果をフックに、新規出店を営業
- 結果、M&A 前は想定していなかった新規出店が進捗
- 月間の新規出店数が月間の Walmart の閉店数を上回り、店舗数は現在純増
- 更に、閉店が進捗していた Walmart でも新規出店を獲得（詳細は Q2 ご参照）

①②共に想定外のポジティブ要因として、期初予算対比では積極的に予算外のコストを先行投資として計上しておりますが、将来の中長期的な利益を飛躍させるための成長投資として続けてまいります。

日本アニメ IP という世界的なコンテンツを、北米個人消費者に直接的に提供するプラットフォームという形態で、M&A に加えた当社の新たな成長ストーリーだと考えております。

Q2. 北米事業での Walmart との取引状況について教えてください。

先日の決算発表でもご説明した通り、当初の想定外のポジティブな進捗が見られています。

NEN における Walmart との状況 (Q1 ご参照)

- ・ M&A 前から進んでいた NEN における Walmart の一部店舗の解約は、想定通りに推移
- ・ 一方、SWAP 施策による業績改善が顕著であったため、NEN から Walmart へ営業

結果、Walmart からの新規出店 (7 店舗) が実現

- ・ 更に、従来のレベニューシェア形式ではなく、リース契約形式であることが大きな成果
 - リース契約形式は、比較的広い区画を確保し、固定賃料を支払う契約
 - レベニューシェア形式は、主に店舗の入口等の狭い区画で売上按分での家賃支払い
 - 出店面積が従来のレベニューシェア型より広く、大小関係なく一定発生する固定費的なコストに鑑みると、アップサイドが高い
- ・ この好機に、サンリオやゴジラに加え、様々な日本アニメ IP 景品を続々投入予定
 - 結果が良ければ、Walmart の他の店舗展開にも繋がる可能性
- ・ Walmart の新規出店が 7 年ぶり、リース契約での Walmart 出店は創業来初の画期的な事例

SWAP による売上上昇の効果は、主要取引先への有力なアピール材料となり、Walmart に限らず多岐にわたるロケーションでの新規出店機会を拡大させております。

Q3. 北米における日本 IP 景品について、今後の見通しを教えてください。

SWAP 効果を一層高めるものとして、日本の人気 IP 景品の導入にも大きな期待を寄せています。

今回の決算説明資料では、サンリオ、ゴジラの 3 アイテムのみの紹介に留まりましたが、実際にはさらに多様な IP 景品を多数計画しています。

これにより、従来の「Kawaii 景品」への SWAP で実現した既存店売上+110% (2.1 倍) を凌駕する成長を期待しております。

GENDA の、北米における約 130 店舗のゲームセンター及び約 13,000 のミニロケ拠点網を通じて、日本の IP 景品を北米の個人消費者に提供してまいります。これは過去に類を見ない規模でのプラットフォームとして、日本が世界に誇る IP を展開することで、北米に新たな価値を創出する取り組みとなります。

また、今後は年内にかけて毎月のように新たな景品を発表する予定がございます。開示の準備が整い次第、速やかに皆様へお知らせいたします。今後の月次の店舗展開レポートにおいても北米事業の進捗を遅滞なくご報告していく方針です。

これらの施策を通じて、GENDA が北米で展開するミニロケ事業の魅力を一層高め、持続的な成長を実現してまいります。

Q4. GENDA 連結の利益が下期偏重となる背景は？

次の2つの特性により、下期偏重となります。

① 売上の季節性

当社の売上及び利益の約9割を構成するゲームセンター関連事業及びカラオケ関連事業は、以下の季節性があります。

- ・1Q (2月、3月、4月)： 歓送迎会シーズン (短期)
- ・2Q (5月、6月、7月)： ゴールデンウィーク (短期)
- ・3Q (8月、9月、10月)： 夏休み+シルバーウィーク (長期、商戦期)
- ・4Q (11月、12月、1月)： 冬休み+お正月 (長期、最大商戦期)

長期休暇がある3Q、4Qにかけて売上が高くなる傾向があり、結果として下期に収益が集中する構造となっています。

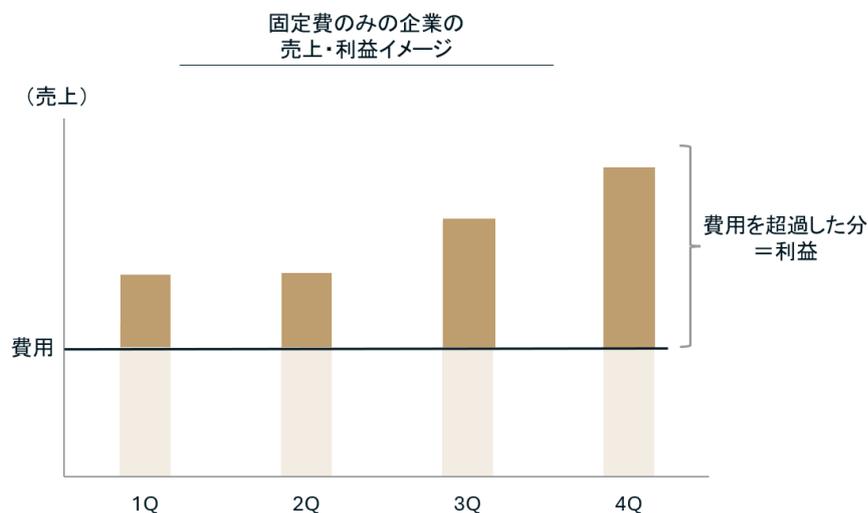
② 固定費偏重のビジネスモデル

当社の主要な事業のビジネスモデルは、売上 (商戦期如何) にかかわらず毎四半期 (及び毎月、毎日) ほぼ一定の費用が発生する「固定費偏重型」の特性を有しています。ゲームセンター運営の固定費率は約7割、カラオケは約9割を占めており、その内訳は以下の通りです。

- ・家賃
- ・人件費
- ・減価償却費 (主にゲーム機やカラオケ機器)
- ・(ご参考) のれん償却費 (日本会計基準)

このような固定費偏重のビジネスモデルは、損益分岐点を越えた分が殆ど利益になります。結果的に、売上高が高い四半期 (つまり商戦期の下期) に、利益が大きく出ます。

例示的なイメージ図として、固定費100%の企業の利益構造をお示し致します。



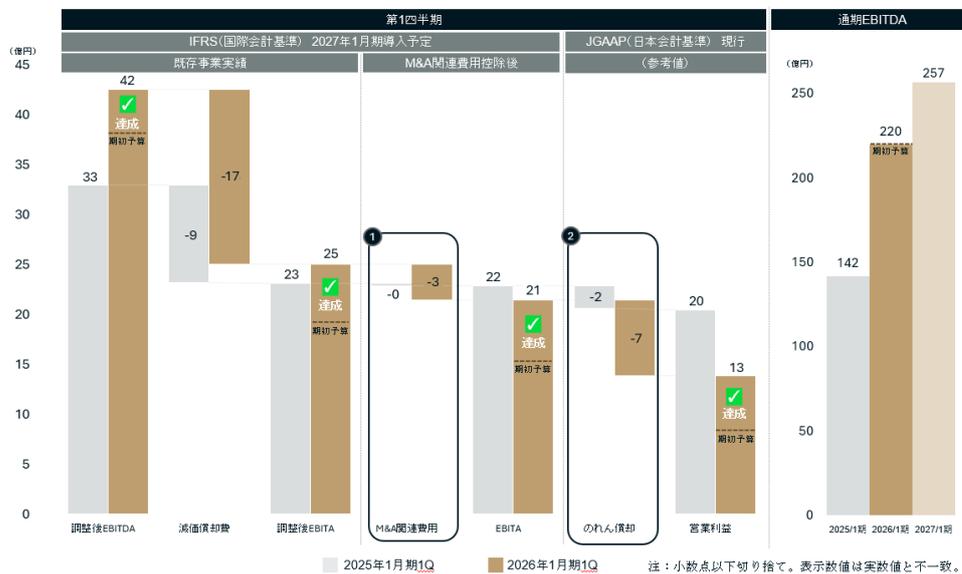
Q5. 第1四半期決算の決算短信を見ると減益に見えるが、詳細を教えてください。

日本会計基準に基づく当社の連結決算において全利益指標が減益である理由は、連続的なM&Aの実行に起因するものです。一方で、経営実態としては既存事業が利益とキャッシュフローの成長を達成し、期初予算を上回る実績を上げております。

この会計実績と経営実態との乖離を解消するために、以下の2点を開示しております。

- ① M&A 関連費用（＝調整後指標）
- ② 会計基準（＝日本会計基準（JGAAP）と国際会計基準（IFRS）による違い）

① 及び②をグラフに表したものが下記です。



① M&A 関連費用（調整後指標）

会計実績値では、M&A 関連費用が既存事業の損益と区分されずに計上されるため、既存事業の真の好不調を判別することが困難です。そのため、当社はM&A 関連費用が控除される前に出た利益である、既存事業の業績を示す指標を「調整後指標」としてお示ししております。

- 調整後指標の意義
 - 既存事業実績 = 会計実績 + M&A 関連費用 = 調整後指標
- 調整後指標（＝既存事業）の実績
 - KPI の調整後償却前営業利益（EBITDA）は前年同期比+29%成長、予算対比+11%
- M&A 関連費用の意義
 - 既存事業の資金を元手に実行したM&Aに伴う一過性費用
 - 連続的なM&A活動により、一般的な企業とは異なり、通期はもちろんのこと四半期ごとに計上
 - これらの費用は、既存事業の継続運営に不可欠な費用ではなく、将来の安定的な利益増大を目指すための、能動的な成長投資。2027年1月期の予想EBITDA 257億円は、今後M&Aが1件もない前提の数値。今後のM&Aによってさらに成長余地が想定される。

② 会計基準（日本会計基準（JGAAP）と国際会計基準（IFRS）による違い）

会計基準の違いも当社の利益表示に影響を与えています。

- JGAAP におけるのれんの認識
 - 現在、当社が採択している JGAAP では、「のれん（償却費）」をコストとして認識
 - のれん償却費は売上に抛らず毎四半期ごとに一定額を計上する固定費的な性質を持つ
 - 従って、M&A を進めるほど決算上の固定費が増大
 - 特に売上が低い上期は、更に見た目上の利益が出ない構造（Q4 にてご説明）
- 経営実態との乖離
 - のれん償却費は（減価償却費と性質が異なり）将来キャッシュアウトが無い
 - M&A が進むにつれて JGAAP での開示はキャッシュフローの実態と乖離
- IFRS への移行と暫定措置
 - 実務的に最も速いスケジュールである 2027 年 1 月期末に IFRS 移行予定
 - JGAAP→IFRS 移行期間中は、IFRS 指標を KPI として情報開示

また、1Q 決算発表にて既存事業を「順調な滑り出し」と表現しております。

これは、1Q 予算を達成したことに基づきます。

具体的には KPI の調整後償却前営業利益（EBITDA）にて；

- 前期実績 154 億円に対し、今期計画 224 億円と、+45%増益の計画
- +45%増益の計画の最初の 1Q で、予算対比+4.5 億円 / +11%の超過達成

仮に M&A を停止すれば、M&A 関連費用が発生しないため、特に JGAAP 上の会計利益は短期的に改善する可能性があります。M&A 活動を停止し、会計実績の見た目を整え、今期計画 220 億円の償却前営業利益を緩やかに成長させる選択肢もあります。

しかし当社は、「将来のキャッシュフロー創出能力の最大化」に注力するという明確な方針を持っています。この方針に基づき、M&A 活動を能動的に選択し、既に来期の償却前営業利益予想（EBITDA）を 257 億円と開示しています。

また、今期残り半年間、公募増資資金を元に更に活発な M&A 活動を想定しております。

その副作用である見かけ上の会計実績に対し、手をこまねくのではなく、前述の「①M&A 関連費用（調整後指標）」と「②会計基準（JGAAP と IFRS の違い）」を軸として、透明性のある開示を尽くしてまいります。決算短信には限られた情報しか掲載できないため、詳細については決算資料をご確認いただけますと幸いです。

参考：2025 年 6 月 11 日開示「2026 年 1 月期 第 1 四半期決算説明資料」

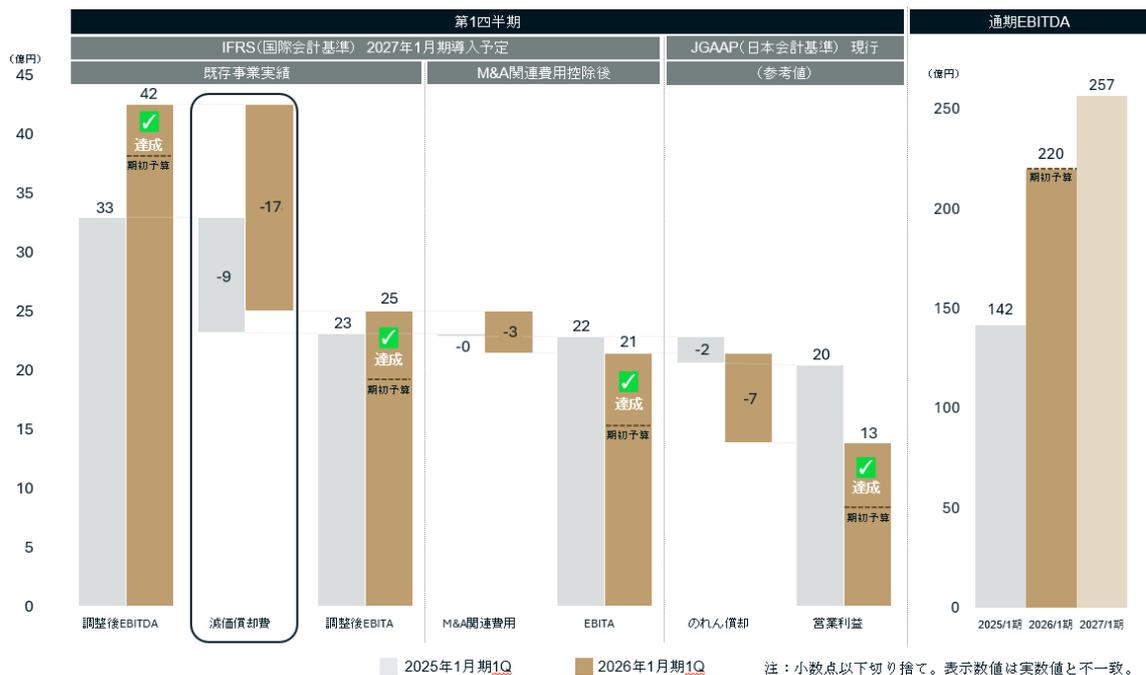
https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/ir_material_for_fiscal_ym/181323/00.pdf

Q6. グラフの 1Q の EBITDA 対比で EBITA（IFRS の営業利益）の前年同期比が小さいのは？

結論としては、以下の要素によるものです；

- ① EBITDA と EBITA の差である「減価償却費」も大きな固定費で、下期偏重となるため
 - ② 前期と今期では、下期偏重が加速しているため
- それぞれご説明させていただきます。

① EBITDA と EBITA の差である「減価償却費」も大きな固定費で、下期偏重となるため



重要なのは、「減価償却費」が、売上が小さい 1Q も、売上が最大の 4Q も、概ね同額であるということです。

EBITDA 対比で、減価償却費という固定費を控除した後の EBITA は、EBITDA よりも更に下期偏重になります。

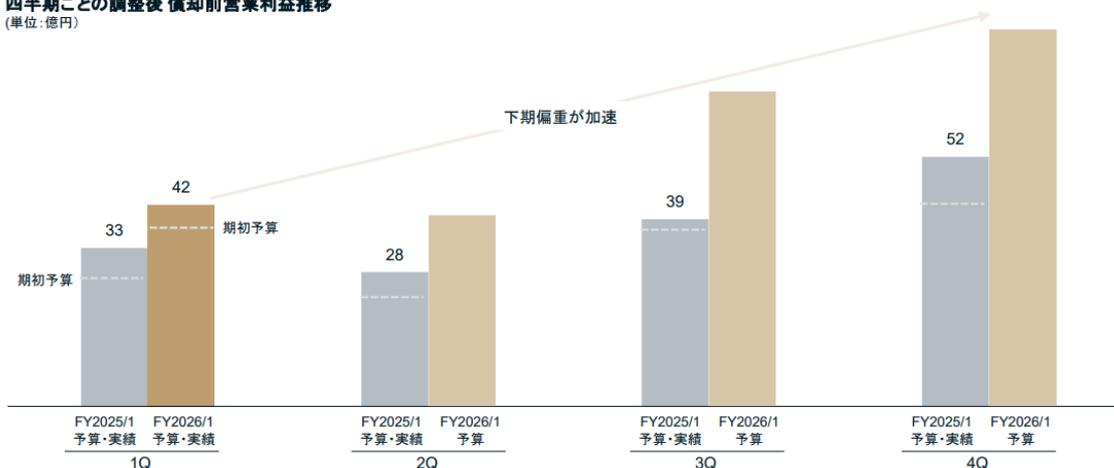
同様に、段階利益ごとにその傾向が更に強まります。

ご参考まで、以下は段階利益ごとの主な固定費を示しております。

- 売上
 - 家賃
 - 人件費
- EBITDA
 - 減価償却費
- EBITA（IFRS の営業利益）
 - 利息
 - （JGAAP の場合は、のれん償却費）
- 当期純利益

② 前期と今期では、下期偏重が加速しているため

四半期ごとの調整後 償却前営業利益推移
(単位: 億円)



(出典：2025年6月11日開示「2026年1月期 第1四半期決算説明資料」6ページ
https://ssl4.eir-parts.net/doc/9166/ir_material_for_fiscal_ym/181323/00.pdf#page=6)

こちらは決算説明会での説明を基にご説明させていただきます；

- 店舗規模の構成変化
 - 従来から運営している GiGO ブランドの店舗は大型店舗が主体
 - 一方、M&A 活動で加わる店舗は比較的小型の店舗
- それによる損益分岐点比率の変化
 - 小規模店舗の方が、大型店舗と比較して損益分岐点が高い（固定費の割合が高い）
 - そのため、売上が少ない閑散期の上期は、より利益が出にくい
 - 反対に、売上が高くなる商戦期の下期は、大きく利益が出る

結果として、M&A による小規模店舗の比率増加に伴い、閑散期の 1Q の 3 ヶ月を切り取った場合、利益水準が低く見える傾向が強まります。