



2026年1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（2026年1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が、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. 2026 年から変わることは？

1. M&A 戦略を、資本市場と整合的な形へ修正

下記の 3 つの方針転換により、FCF と借入を活用することで、増資懸念を払拭し資本市場と整合した M&A 戦略に修正します。一方で、件数を絞りつつもまとまった金額の案件に注力することで、成長率を落とすことなく非連続な成長を実現したいと考えております。

- M&A 案件を厳選することで、借入余力を最大限活用する
- 既存事業の成長投資を厳選し、既存事業の FCF を来期 50 億円創出する（今期との差分はプラス 150 億円）
- M&A 待機資金の公募増資の 36 ヶ月の凍結

詳しくは [「よくある質問と回答（2025 年 12 月）」Q2](#)、[「2026 年 1 月期第 3 四半期決算説明資料」9 ページ](#)をご覧ください。

2. IFRS（国際会計基準）への移行

2027 年 1 月期第 4 四半期より、IFRS（国際会計基準）を適用いたします。これにより、現状対比で営業利益以下の各段階利益は、主にのれんの非償却化により増加し、結果的に各データベースに於ける当社の PER 等のバリュエーション指標が下がる見込みです。

3. 通期予想を調整後指標のみへ変更

2026 年 1 月期までの通期業績予想は、「M&A 関連費用等を含めた業績（会計上の数値）」でした。この従来の手法では、期末にかけて発生し得る M&A 関連費用の予測が難しく、期中の新規 M&A を反映した機動的な予想修正が困難という課題がございました。

これを解消するため、2027 年 1 月期以降は、より事業実態を適確に反映するため、「M&A 関連費用等を含めない業績（＝調整後）」の指標のみとします。具体的には、会社予想の開示項目を①売上高、②調整後 EBITDA、③調整後当期純利益の 3 点に絞ります。

これにより、期中の新規連結の影響を速やかに業績予想へ反映させ、投資家の皆様へより透明性の高い、機動的な情報開示を行ってまいる所存です。

詳しくは [「2026 年 1 月期第 3 四半期決算説明資料」26 ページ](#)をご覧ください。

4. 2026 年 10 月からの新 TOPIX 採用へ向けて

現在、東京証券取引所では TOPIX（東証株価指数）の枠組みを、市場の代表性及び機能性を高める目的で見直しを行うこととしております。当社もこの新しい TOPIX の選定基準（流動性）を十分に意識しております。

指数に採用されることとは、市場からの信頼の証であると同時に、より多くの投資家層に当社を知っていただく大きな機会となります。引き続き、一歩ずつ着実に実績を積み上げ、株主の皆様の期待に応えてまいります。

Q2. 北米事業のオペレーション改善の具体的な取り組みを教えてほしい。

従前より進めている景品補充オペレーションの改善に加え、中長期的な運営基盤を構築するため、以下の DX 施策の開発に着手しております。

1. データ駆動型経営の推進（統合基盤データの構築）

北米全域の事業データを一元管理する統合データ基盤を構築中です。データガバナンスを強化し、リアルタイムで経営指標を可視化するダッシュボードを開発することで、現場の状況を即座に経営判断に反映できる体制を整えます。

2. 現場業務のデジタル化（統合業務アプリの導入）

国内事業で実績のある業務管理システム（GiGO NAVI 等）の知見を活かし、北米市場に最適化した統合業務アプリを開発中です。これにより、現場スタッフの業務効率化とデータの正確性を担保し、人的ミスの削減とコスト抑制を同時に実現します。

3. AI 活用による集金ルートの効率化

12,000箇所を超える拠点にあるゲーム機に入金された現金の回収や景品の詰め替えなどを行うラウンダーの巡回ルートを AI によって最適化します。国内事業（為替両替機事業）で実績のある AI 活用の知見を活かし、移動コストの削減と稼働率の最大化を追求します。

4. 景品発注及び店舗割り振りの最適化

景品の選定から発注、物流、各拠点への割り振り、投入に至る一連のプロセスを最適化します。国内での景品管理ノウハウを移植し、在庫の適正化と死蔵在庫の削減を図ることで、キャッシュフローの改善と機会損失の防止を徹底いたします。

上記施策はいずれも、国内事業での成功体験に基づくベストプラクティスであり、同じモデルを北米事業で展開するという再現性の高い PMI 施策です。

また、これらの施策を通じて、単なるコスト削減に留まらず、北米市場において属人的な管理から脱却し、「データと AI による拡張可能な事業モデル」へと転換して参ります。これら DX 基盤の構築は、今後のさらなる店舗網拡大においても、売上増に対するコスト増を緩やかとする、効率的な運営を可能とします。

北米事業を当社の力強い成長エンジンであり、日本 IP の北米販路としてのプラットフォームの位置を確実にするため、着実に実行してまいります。

Q3. 2025年10月以降の「よくある質問と回答」で回答していた、MSCIの進捗は。

MSCIが提供する当社情報において、一部についてはギャンブル売上比率は0.17%という実態に近い記載へ修正されましたが、依然として5~9.9%という誤った情報が残存しており、MSCIよりそれらが2026年3月頃に修正予定であるとの回答を得ております。

MSCIとの対話の経緯（2025年12月26日開示「よくある質問と回答（2025年12月）」Q7より）

時系列は以下の通りです；

10月31日 GENDA→MSCI へ、「よくある質問と回答」を出した当日に、MSCIに正式に修正依頼
11月3日 MSCI→GENDA へ、詳細不足との連絡あり
11月5日 GENDA→MSCI へ、アミューズメントポーカーの月次売上データを提出
11月21日 MSCIの当社ページに、提出したアミューズメントポーカー売上高が追記されたが、
ギャンブル売上比率は依然として5~9.9%という記載のまま
11月21日 GENDA→MSCI へ、再度ギャンブル売上比率の誤りの修正を依頼
11月25日～12月9日 GENDA→MSCI へ、計4回にわたり継続的なフォローアップを実施
12月16日 GENDA→MSCI へ、MSCIからの回答が無いため、MSCIの別の窓口へアプローチ
12月24日 GENDA→MSCI へ、MSCIからの回答が無いため、メール及び電話でアプローチ
MSCI→GENDA へ、一部ページでは記載を修正したと連絡
GENDA→MSCI へ、当社に関する全てのページで正しい記載をするように依頼
MSCI→GENDA へ、全てのページで出来るだけ早く記載を修正すると回答
12月26日 GENDA→MSCI へ、記載が誤ったままのページについて早期修正を願う旨を強く依頼

上記の状況に加え、下記の対応を実施いたしました。

1月6日 GENDA→MSCI へ、再度修正依頼
1月8日 MSCI→GENDA へ、修正依頼を受け付け、次回更新タイミングで修正するとの回答
GENDA→MSCI へ、具体的な修正時期を問い合わせ
1月13日 GENDA→MSCI へ、MSCIからの回答が無いため、回答を依頼
1月14日 MSCI→GENDA へ、次回更新タイミングは3月頃との回答
1月15日 GENDA→MSCI へ、早期の修正を強く依頼
1月19日 MSCI→GENDA へ、次回更新タイミングである3月頃に修正予定との回答
1月20日 GENDA→MSCI へ、より明確な回答を依頼
1月23日 MSCI→GENDA へ、次回年次更新タイミングに修正予定との回答（時期の言及無し）
GENDA→MSCI へ、誤情報記載ページを示し、修正依頼及び修正時期を確認
本日現在 MSCIからの回答待ち

以上