

GENDA

M&A進捗状況 及び
第1四半期 見通し について

2024年4月23日

Aspiration【大志】

世界中の
人々の人生を
より**楽しく**

Vision【野望】

2040年
世界一の
エンタメ企業に

=

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



IPコンテンツ × プラットフォーム

アニメ等の「IPコンテンツ」と、IPコンテンツのファンを繋ぐ「プラットフォーム」

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



「エンタメ・コンテンツ」



「エンタメ・プラットフォーム」

M&A戦略の一丁目一番地
「ゲームセンターのロールアップ」

15件目

進行期第1四半期中に
2件目のロールアップ案件を発表



ゲームファンタジアン

- 株式会社アメックス社として東海地方でアミューズメント施設「ゲームファンタジアン」3店舗を運営
- 既存のGiGO店舗との人的資源やDXツールの共有、GiGO限定景品の展開(「キャンペーン」)を実施予定

注: 取得箇所数は案件公表日時点の情報を記載。15件について、伍彩は自社設立でありカウントしていない。

M&A及び資本取引トラックレコード「28件」

IPO前 M&A件数

1 ~ 11 **11** 件

1	エンタメ・コンテンツ	2	エンタメ・プラットフォーム	3	エンタメ・プラットフォーム	4	エンタメ・プラットフォーム	5	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			
6	エンタメ・プラットフォーム	7	エンタメ・プラットフォーム	8	エンタメ・プラットフォーム	9	エンタメ・コンテンツ	10	エンタメ・プラットフォーム	11	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 ~ 28 **17** 件

12	エンタメ・プラットフォーム	13	エンタメ・プラットフォーム	14	エンタメ・コンテンツ	15	エンタメ・プラットフォーム	16	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%)			
17	エンタメ・コンテンツ	18	エンタメ・コンテンツ	19	エンタメ・プラットフォーム	20	エンタメ・プラットフォーム	21	エンタメ・プラットフォーム	22	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	
23	エンタメ・プラットフォーム	24	エンタメ・コンテンツ	25	エンタメ・プラットフォーム	26	エンタメ・プラットフォーム	27	エンタメ・プラットフォーム	28	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%)		 2024年6月(予定) 株式取得(100%)	

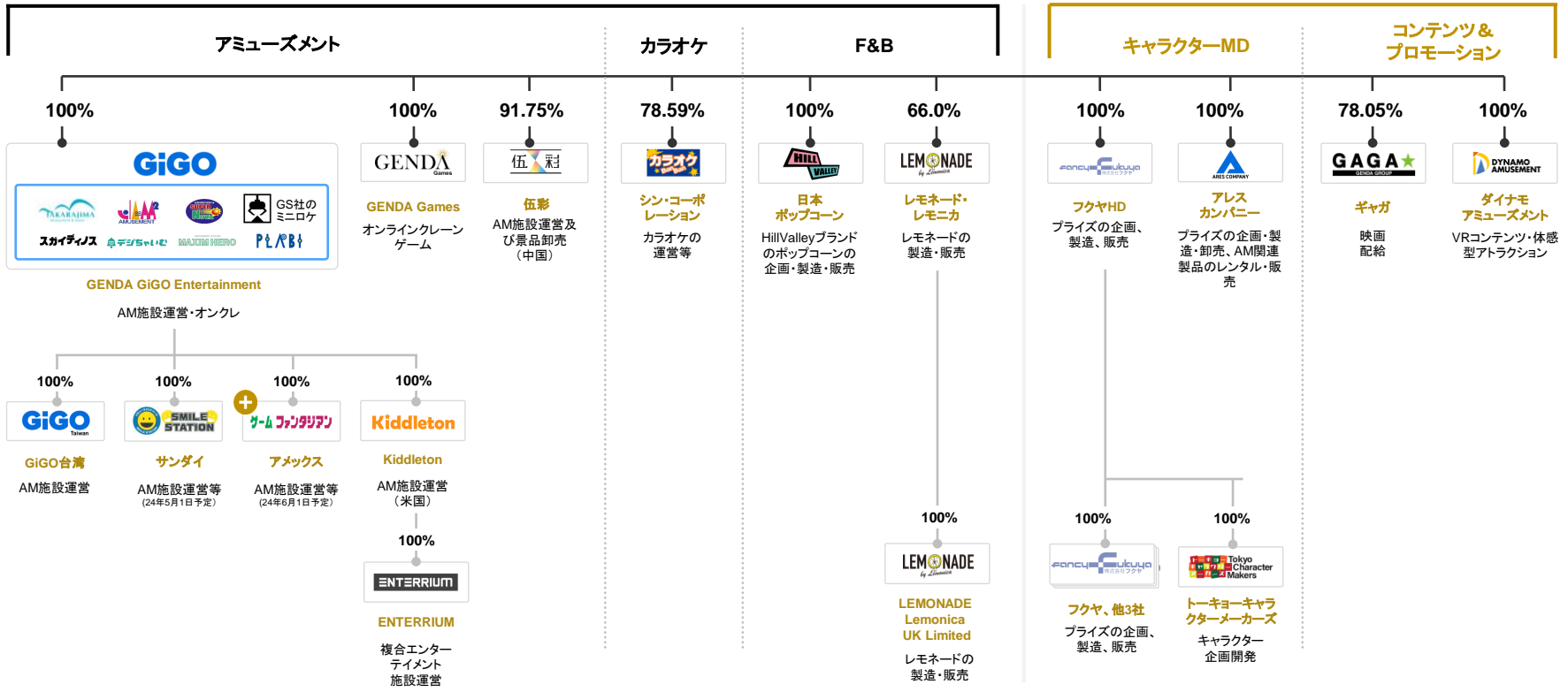
注：取得比率及び取得箇所数は案件公表日時点の情報を記載。
「(予定)」はクロージング前の案件を示す。

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



エンタメ・プラットフォーム

エンタメ・コンテンツ

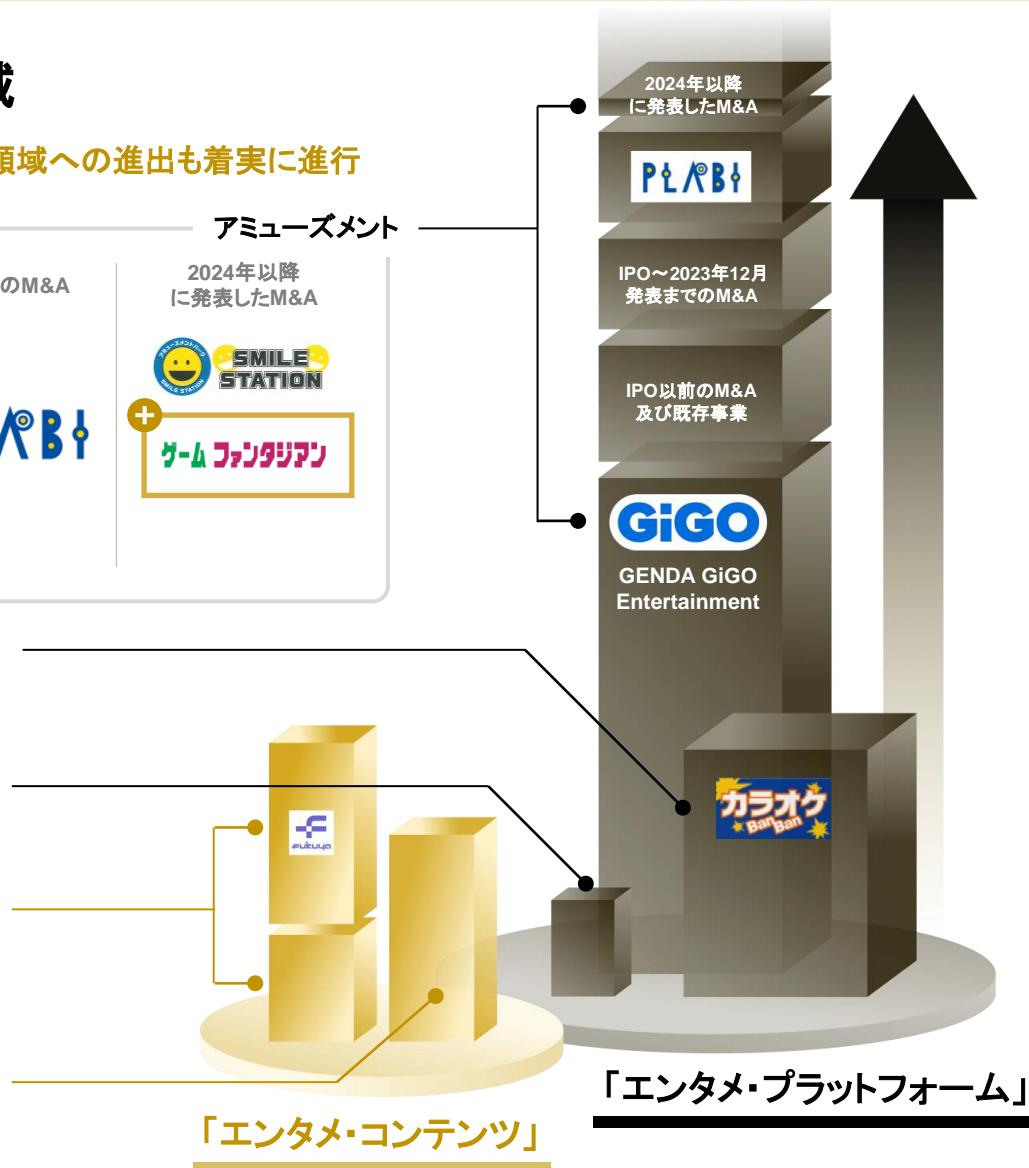


注：2024年6月1日時点の組織図。図中のAM施設はアミューズメント施設を指す。当社連結子会社を中心に表示。

サンダイの株式取得及びKiddletonの株式譲渡は2024年5月1日に、アメックスの株式取得及びプレビの吸収合併は2024年6月1日にそれぞれ完了する予定。

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



ゲームセンター PMI実績

適切な価額でM&Aした各社が
グループイン後にシナジーを出して成長しているかどうか

M&Aしたゲームセンターがシナジーに基づくPMIで成長しているかどうか

- 今迄の開示資料では、**当社のM&A戦略として「適切な価額」を強調**して参りました

→ 今回は、**M&Aした会社が「PMIで成長しているか」**に焦点を当てます

- 当社では、「適切な価額」でM&Aした対象会社が、**更にM&A後のPMIでシナジーを出し、成長すれば「フライホール」**として、**正のスパイラルを生む理想的な形**になります

— 特にM&Aに於いては、適切な価格でM&Aをした会社が、更にグループイン後のシナジーに基づくPMIにより成長し、次のM&Aのためのキャッシュフローを創出する正のスパイラルを指しております

- M&A後の**成長**は、M&A時の**想定**の**投資回収期間を早期化**することになります

— たとえば、Entry EBITDA Multipleが4.0x(≒年間キャッシュフロー創出能力の4年分)のM&Aであった際に、仮にM&A後に対象会社のEBITDAが2倍に成長した場合、対象会社のキャッシュ創出速度が2倍になり、投資回収期間が1/2に短縮され、つまりEntry EBITDA Multipleは実質的に2.0xであったのと同様の結果となります

- 次のページから、**当社が適切な価額でM&Aしたゲームセンターが、更にそこからシナジーに基づくPMIで成長しているかを検証し、最後に結果として投資回収の状況**をお示します

— なお、今回の開示資料から、EBITDAを「償却前営業利益」と表現しております

過去のロールアップM&Aにより、ゲームセンターのPMIノウハウを蓄積

- 一般的なPMI施策である**コスト削減だけでなく、売上向上にも寄与する施策も可能**であることがポイント
 - また、既存店のデータベースに基づき、費用対効果が高いと判断される店舗から順次実施することで効果的に改善
 - 限界利益率7割のゲームセンタービジネスにおいては、**売上成長率以上の利益成長率**が期待可能

売上向上施策



GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充

GiGO店舗でのみ獲得できる景品(キャンペーン施策を含む)や、グループ約320店舗だからこそ仕入れが可能な最適な景品ラインアップを、グループインしたゲームセンターにも提供



プライズゲーム機の増台

GiGOのデータベースに基づく適切なゲームミックスにするべくプライズゲーム等の機器投資やグループ内での機器融通を実施



運用マニュアルの水平展開

GiGOのマニュアルやレイアウトのノウハウを水平展開することで、サービスの質が向上



DX施策の水平展開

顧客向けアプリ(GiGOアプリ)／従業員向けアプリ(GiGO NAVI)やデジちゃんむ等のGiGO店舗で用いているツールを活用



外観改修(GiGOブランドへの変更含む)

ブランド変更だけではなく上記の景品や機器、内外装の改装とセットで対応することによる効果が大

コスト削減施策



ゲーム機の調達コスト

小規模では卸し等を介さなければ購入できなかったゲーム機は、GiGOグループに入ることで、メーカー各社から一括して直接購入が可能となり仕入れ価格を抑制



景品調達コスト

グループ全体で一括して仕入れることで、景品の仕入れ価格のみならず物流費も押し下げ可能



機器修繕費

これまで外注していた修理がグループ内で完結可能



定期清掃費

GiGOで一括契約している清掃会社に委託することで、個社ごとに契約するよりもコストダウン

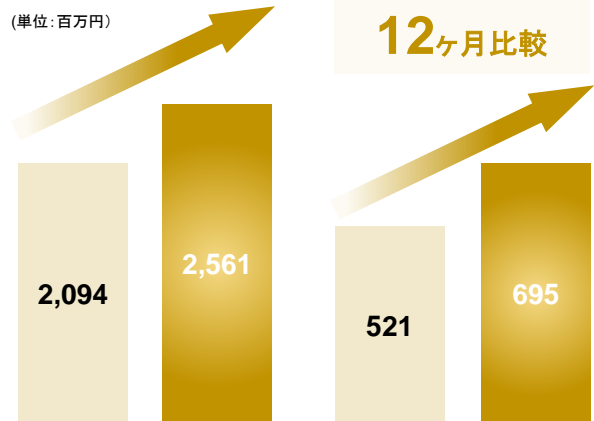


備品代(制服、景品袋等)

一斉発注によるコストダウンのみならず、品質向上による顧客満足度の向上

比較店舗：20店舗 (2022年1月31日取得)

比較期間：M&A前12ヶ月間 (2021年2月～2022年1月) vs 直近12ヶ月間 (2023年4月～2024年3月)



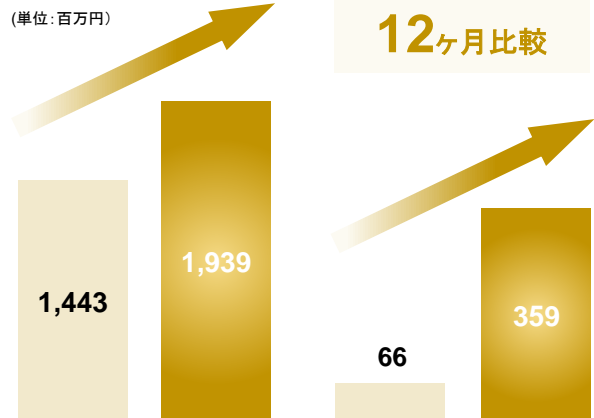
売上高
122%

償却前
営業利益
133%

売上向上施策		コスト削減施策	
✓	GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充	✓	ゲーム機の調達コスト
✓	プライズゲーム機の増台	✓	景品調達コスト
✓	運用マニュアルの水平展開	✓	機器修繕費
✓	DX施策の水平展開	✓	定期清掃費
一部未了	外観改修	✓	備品代

比較店舗：18店舗 (2022年10月1日取得)

比較期間：M&A前12ヶ月間 (2021年10月～2022年9月) VS 直近12ヶ月間 (2023年4月～2024年3月)



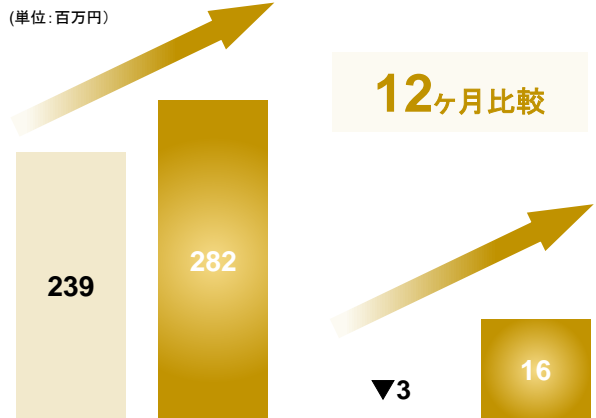
売上高
134%

償却前
営業利益
546%

売上向上施策	コスト削減施策
✓ GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充	✓ ゲーム機の調達コスト
✓ プライズゲーム機の増台	✓ 景品調達コスト
✓ 運用マニュアルの水平展開	✓ 機器修繕費
✓ DX施策の水平展開	✓ 定期清掃費
✓ 外観改修	✓ 備品代

比較店舗：4店舗(2022年10月1日取得)

比較期間：M&A前12ヶ月間(2021年10月～2022年9月) VS 直近12ヶ月間(2023年4月～2024年3月)



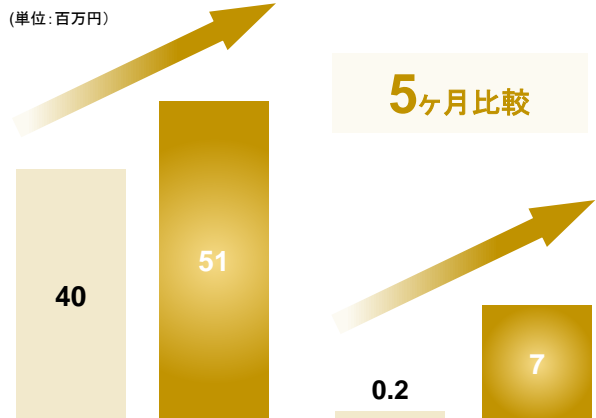
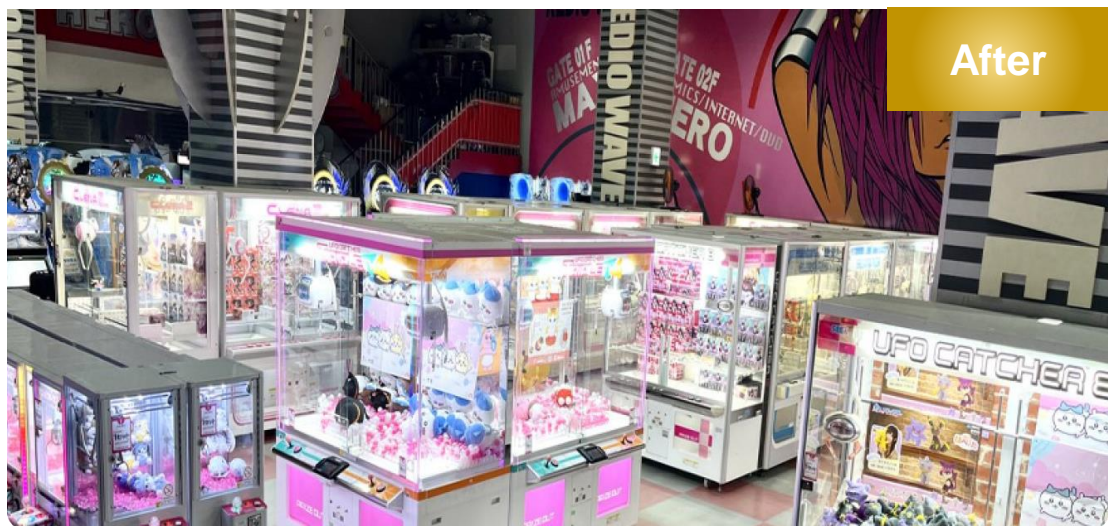
売上高
118%

償却前
営業利益
+19百万円
黒字化

売上向上施策	コスト削減施策
✓ GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充	✓ ゲーム機の調達コスト
✓ プライズゲーム機の増台	✓ 景品調達コスト
✓ 運用マニュアルの水平展開	✓ 機器修繕費
✓ DX施策の水平展開	✓ 定期清掃費
✓ 外観改修	✓ 備品代

比較店舗：1店舗 (2023年10月5日リニューアルオープン)

比較期間：M&A前5カ月 (2022年11月～2023年3月) vs M&A後5ヶ月 (2023年11月～2024年3月)



売上高
128%

償却前
営業利益
3,070%

売上向上施策		コスト削減施策	
✓	GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充	✓	ゲーム機の調達コスト
✓	プライズゲーム機の増台	✓	景品調達コスト
✓	運用マニュアルの水平展開	✓	機器修繕費
一部未了	DX施策の水平展開	未了	定期清掃費
✓	外観改修	✓	備品代

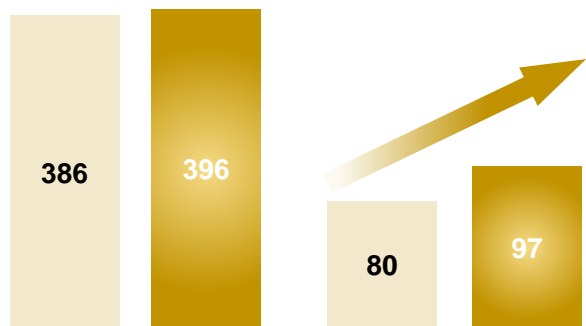
比較店舗：6店舗 (2023年12月26日取得)

比較期間：M&A前3ヶ月 (2023年1月～2023年3月) vs M&A後3ヶ月 (2024年1月～2024年3月)



(単位:百万円)

3ヶ月比較



売上高
102%

償却前
営業利益
121%

売上向上施策		コスト削減施策	
✓	GiGO限定景品を含む景品ラインアップの拡充	✓	ゲーム機の調達コスト
✓	プライズゲーム機の増台	✓	景品調達コスト
一部未了	運用マニュアルの水平展開	✓	機器修繕費
一部未了	DX施策の水平展開	未了	定期清掃費
未了	外観改修(4月下旬実施予定)	未了	備品代

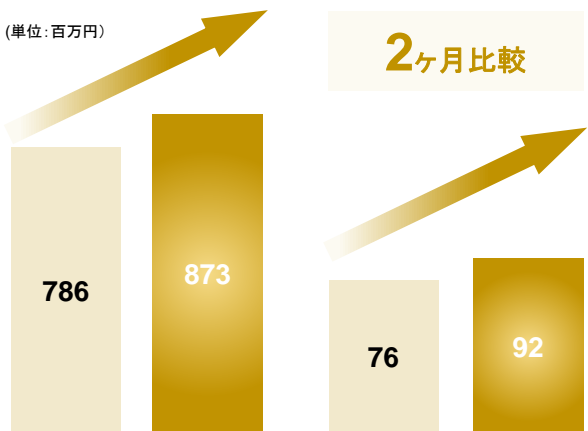
比較店舗：51店舗 (2024年2月1日取得)

比較期間：M&A前2ヶ月 (2023年2月～2023年3月) vs M&A後2ヶ月 (2024年2月～2024年3月)



(単位：百万円)

2ヶ月比較



売上高

111%

償却前
営業利益

120%

売上向上施策		コスト削減施策	
✓	GiGO限定景品を含む 景品ラインアップの拡充	未了	ゲーム機の調達コスト
未了	プライズゲーム機の増台	未了	景品調達コスト
未了	運用マニュアルの水平展開	未了	機器修繕費
未了	DX施策の水平展開	未了	定期清掃費
未了	外観改修	未了	備品代

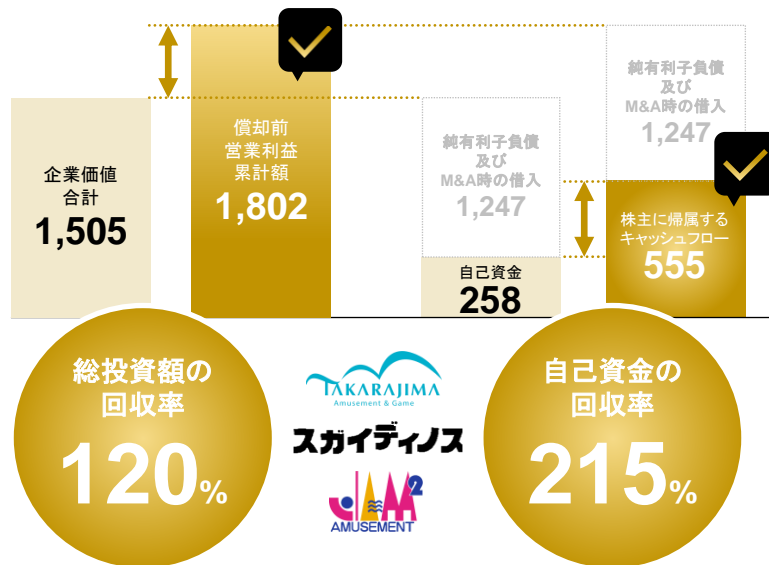
PMI施策を実施した全てのゲームセンターで増収・増益を達成

- ◎は、売上高110%超／償却前営業利益120%超(含む黒字化)、○は売上高100%超／償却前営業利益100%超を示す
- セガ エンタテインメント以降最大のゲームセンターM&Aである**プレビヤ**、直近で発表した2社のPMI施策の導入はこれから

	TAKARAJIMA Amusement & Game	スガイディノス	AMUSEMENT	AMUSEMENT STATION MAXIM HERO	SUPER NOVA	PLA&B	SMILE STATION	ゲームファンタジア
売上	◎	◎	◎	◎	◎	◎
償却前営業利益	◎	◎	◎	◎	○	◎

結果、M&Aで最も重要視するキャッシュフローによる投資回収は飛躍的な進捗

(単位:百万円)



- シナジーとPMIが十分に発現している、M&Aから12か月以上経過した宝島、スガイディノス、エービスの3件のゲームセンターM&Aについて投資回収状況を簡易的に償却前営業利益(EBITDA)で検証
- 投下資本として、**企業価値合計1,505百万円**、及びそこから**借入金を除いた自己資金258百万円**に対し、M&A完了以降の**償却前営業利益累計額は1,802百万円**という投資回収実績
- 宝島は**M&A完了から2年強**、スガイディノスとエービスは**1年半**で3件合算で**有利子負債分も含めた投資額全額を既に回収し**、レバレッジ効果で**株主帰属のキャッシュフローは既に2倍超**
- **現在から将来に掛けて発生するキャッシュフローは全て既存の株主様への一方的なアップサイド**となっている状況

注: 償却前営業利益はEBITDAを指し、営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻したものを指す。累計償却前営業利益は、対象会社がGENDAグループに連結されて以降から創出された償却前営業利益の累計額。投資回収自体はフリーキャッシュフローで判定することが正確ではあるものの、償却前営業利益の累計期間において繰越欠損金により法人税の支払いはなく、当該ゲームセンターに対するCAPEXも限定的であったことから、それらの支出を考慮しない償却前営業利益で簡易試算。

第1四半期の 見通しについて

ゲームセンターやその周辺領域だけでなく
足元で計画対比好調なカラオケ領域
を踏まえた最新の状況について

3月の通期決算発表時点の計画

ゲームセンター

- ゲームセンターの既存店売上高成長率は「1桁前半%」を計画

カラオケ

- カラオケ領域は2月1日から連結開始
- 2月について、カラオケBANBANを運営するシン・コーポレーションは創業来35年間連続で単月赤字
- カラオケ領域の既存店売上高成長率は「0%」を計画
- 一方で、通年では創業来最高益を計画

2025年1月期 第1四半期の見通し

- のれん償却費により、「営業利益」は前期比では「減益」
- 「償却前営業利益(EBITDA)」は前期比では「大幅増益」

2月・3月の実績

ゲームセンター

- ゲームセンターの既存店売上高成長率は「1桁後半%」
- 主因は、GiGOの得意とする都市型店舗に於いて、既存店成長率が「2桁%」となっていること

フクヤ、アレスカンパニー

- ゲームセンターが好調である中、バリューチェーンの上流に位置する2社も、シナジーによりPMIが好調

カラオケ

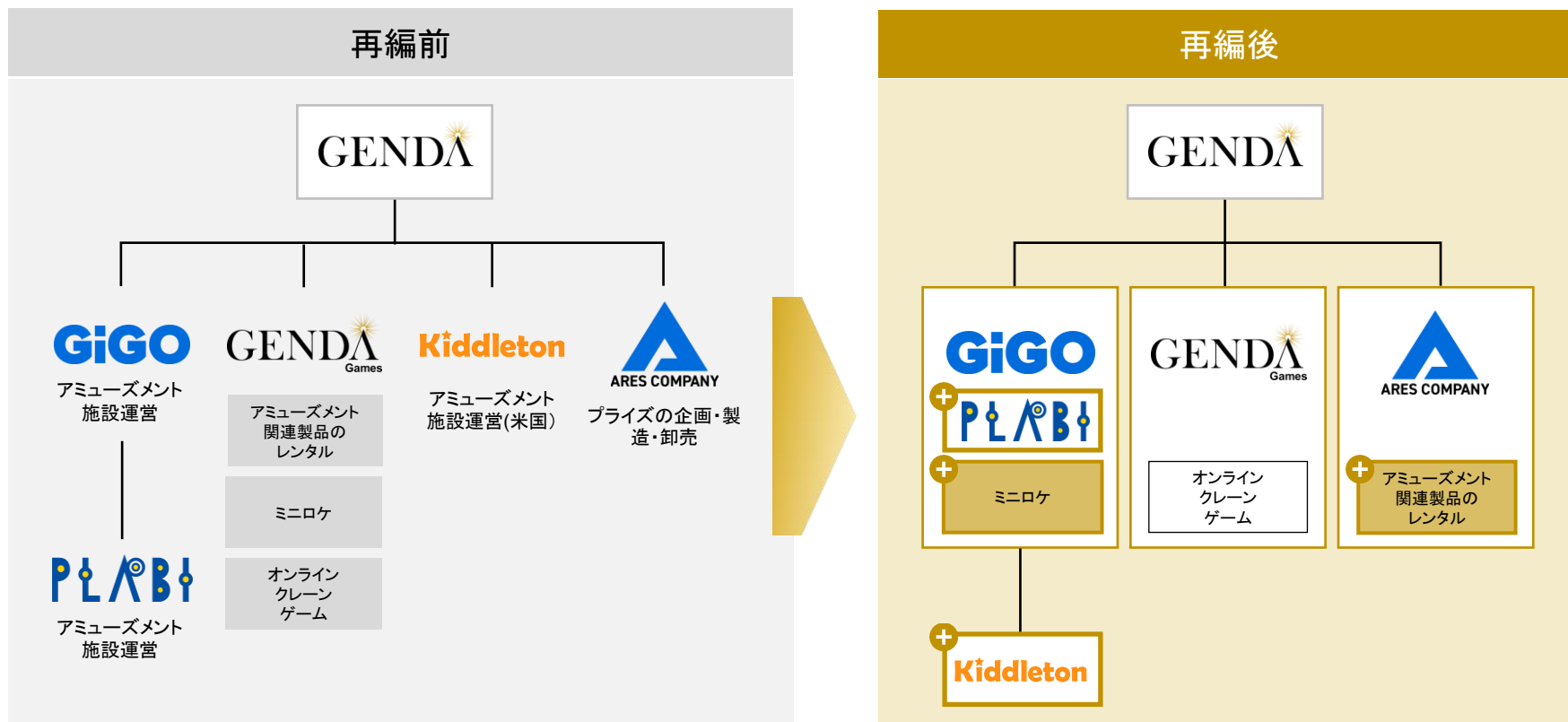
- シナジーと共にPMIが想定以上に奏功
- GENDAグループインの初月の2月で、シン・コーポレーション創業来初の2月単月黒字化に成功
- 結果、カラオケの既存店売上高成長率は「13%」
- 通年での創業来最高益の確度が更に高まる

2025年1月期 第1四半期の見通し

- のれん償却費考慮後でも、「営業利益」は前期比で「増益」
- 「償却前営業利益(EBITDA)」は前期比で「増益幅拡大」
- 「(のれん償却後)当期純利益」は、前期にほぼ支払いがなかった「法人税」の支払い開始、及びのれん償却費により、Q1では前期対比での減益を引き続き想定

上場から9カ月で17件のM&Aを実施しつつ、グループ再編も機動的に実施 → 指揮命令系統を整理して意思決定を加速し、シナジーの具現化の為に最適化

- ゲームセンターのプレビ、米国ミニロケを行うKiddletonをGENDA GiGO Entertainmentへ集約し、
プレビのPMIを加速化することと、Kiddletonと共に「GiGO」での米国進出を始動
- 中小ゲームセンターを中心にゲーム機レンタルをする事業を、同じく中小ゲームセンターを中心とした販売チャネルを持つ
ライズ景品の商社であるアレスカンパニーへ集約し、営業効率を向上



Appendix

2024年6月1日を効力発生日とする1:2の株式分割を実施することを決議

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様が当社株式により投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としています

2024年4月23日「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」より一部抜粋

2. 株式分割の概要

(1) 株式分割の方法

2024年5月31日(金)を基準日として、同日最終の株主名簿に記載された株主の所有普通株式1株につき2株の割合をもって分割いたします。

(2) 株式分割により増加する株式数

1	株式分割前の発行済株式総数	34,529,000株
2	今回の分割により増加する株式数	34,529,000株
3	株式分割後の発行済株式総数	69,058,000株
4	株式分割後の発行可能株式総数	254,000,000株

(注)上記発行済株式総数及び増加する株式数は、今後、株式分割の基準日までの間に新株予約権(ストック・オプション)の行使により増加する可能性がございます。

(3) 分割の日程

1	基準日公告日	2024年 5月15日(水)(予定)
2	基準日	2024年 5月31日(金)
3	効力発生日	2024年 6月1日(土)

本資料は、株主・投資家などの皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料への情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか、更新時期が適切かどうかなどについて一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りやデータのダウンロードなど、本資料に関連して生じた損害または障害などに関しては、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、エンターテインメント業界における競争状況などさまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なる可能性があります。

More fun for your days

世界中の人々の人生をより楽しく
