

GENDA IR

個人投資家説明会

2026.8.12

GENDA:)

Philosophy

Aspiration / 大志

More fun :)
for your days

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へ

GENDA:)

オーガニックで成長するKiddleton＋M&A5件により拠点数が一気に拡大



注: 拠点数は2026年6月末時点。

主な事業内容 ①ミニロケ

小規模な区画にクレーン機を設置

ゲーム機30台未満のゲームコーナーであり、狭小区画とテナント区画の2パターンが存在

原則的に賃料は、家主とのレベニューシェア形式での支払い

筐体も廉価であるため、1箇所当たりの投資回収期間が短いのが特徴

無人であるため、「ラウンダー」と呼ばれる従業員が4～5箇所/日を巡回し、集金や景品補充を行う

1～4台程度の狭小区画



主にスーパーの出入り口付近、
レストランのレジ横等に設置

5～30台程度のテナント区画



主にショッピングモールやホテルなどの
商業施設内に設置

主な事業内容 ②ゲームセンター

多様なゲーム機を取りそろえるアミューズメント施設

大きなテナント区画にクレーン機以外にも多様なゲーム機を設置するため、1店舗当たりの売上高は相対的に大きい
現状の売上構成は4割が映画館併設、5割超が大型の家族向けエンターテインメント施設への出店



大型クレーン機からミニクレーン機に入れ替え、KAWAII景品や日本IP景品を投入するSWAP施策を実施

- 対象会社が従来保有していた大型クレーン機を撤去し、Kiddletonが従来展開していたミニクレーンを設置
- 中身の景品
 - ✓ 当初は日本風のKAWAII景品を展開
 - ✓ 足元では日本のアニメIP景品を拡充
 - 拠点数増加に伴い景品の仕入れ力が強化、北米での独占景品仕入れが可能に



日本IPの大型景品の投入施策

既存の大型クレーン機はそのままに大型のIP景品を導入（設備投資ゼロ、景品原価のみ）

クレーン機の設備投資が発生する従来型のSWAPと異なり、景品構成の最適化のみで既存店の収益性を劇的に向上。

M&Aによって1.3万箇所の面を抑え、仕入れ力が向上したからこそ導入ができるようになった、日本IPの大型景品。

Before



After



余剰スペースに追加的にミニクレーン機を投入するAdd on施策が中心

スペースが広いゲームセンターでは、SWAPとは異なり既存のゲーム機を撤去することなく追加的にミニクレーン機を設置することが可能
中身はSWAPと同様KAWAII景品と日本IP景品が中心

投資回収スピード

- ①ゲーム機をすべて入れ替える「SWAP」よりもコストが少ない
- ②集客効果があるため、店内の既存のゲーム機の売上も上がる
の2点のため、投資回収が「SWAP」よりも良い



Add on施策実施済み拠点の写真(白枠内が追加投入した機器)

オペレーション改善

M&Aで増加した約12,100拠点のうち、PMI未了5,100箇所が今後の伸びしろ

全拠点 約12,100箇所（ゲームセンター＋ミニロケ）

■ PMI実施済 ■ PMI未了 ■ PMI余地なし ■ Walmart 撤退予定

全拠点 3,000 5,100 2,000 2,000

うち PMI実施済 約3,000箇所の施策別内訳

■ SWAP (P8) ■ 大型景品 (P9) ■ Add on (P10)

実施済 1,100 1,500 400

PMI施策：日本IP景品の展開

世界中のIPファンにグッズを体験価値と共に提供



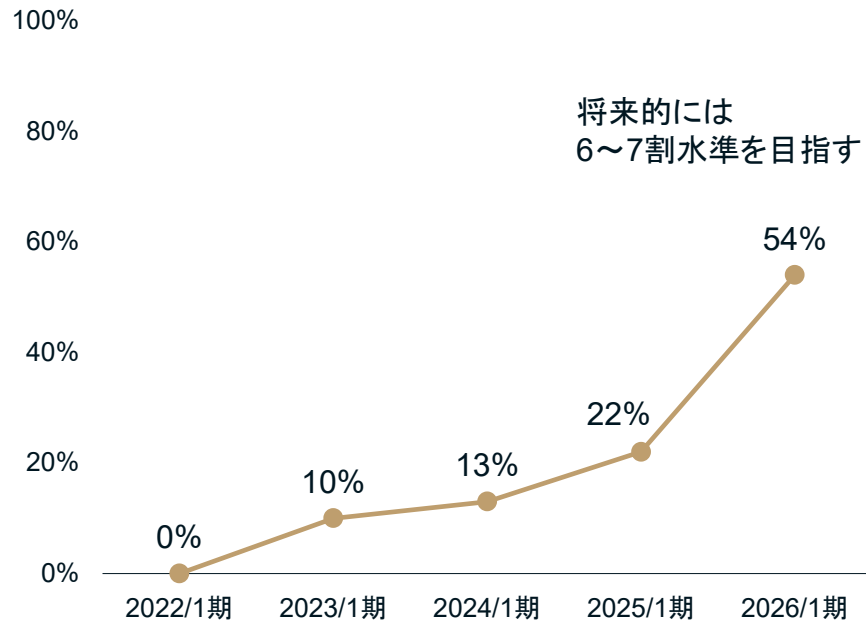
IP景品の拡充

ミニクレーンへの日本IP景品の導入

北米での拠点網が一気に拡大したことに伴い、IP版元との交渉力が向上

北米でのマネタイズを目指す有名IPの版元とタッグを組み、Kiddleton Exclusiveのクレーンゲーム向け景品を制作、展開

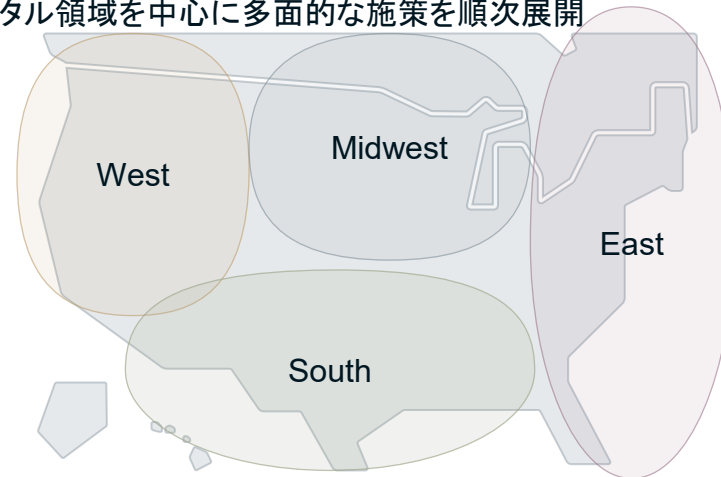
日本IP景品の展開割合



マーケティング施策の本格展開

将来的な成長ドライバーとして、日本IP景品の認知拡大とファン層形成に向けたマーケティング施策を段階的に展開

- 北米全土を対象とした消費者調査により、エリア別のファン層構造を把握
- コアファン層と効率的に接点を持つチャネル戦略を構築
(顧客向けアプリ: Kiddleton Appの展開開始)
- デジタル領域を中心に多面的な施策を順次展開



売上を伸ばし、コストを下げ、利益が出やすい構造へ

売上向上施策

①ラウンダー(巡回スタッフ)の巡回回数増加

景品補充・ゲーム機のメンテナンスで「楽しめる売り場」を維持する最重要KPI

②日本IP景品の拡充

未展開店舗への導入による売上向上

③プレイ単価の引き上げ

クレジットカード決済のプレイ単価切り上げ(客単価の向上)＋
新決済端末導入(先行導入店舗では売上高が平均17%増)

コスト改善施策

④統合コストの収束・効率化

統合一時費用は2Q以降遡減し、11月に収束見込み
重複機能・倉庫を統廃合

⑤損益分岐点を下回っている店舗の見直し

売上・コスト改善と賃料引き下げ交渉を徹底
それでも損益分岐点を上回らない店舗は撤退を検討

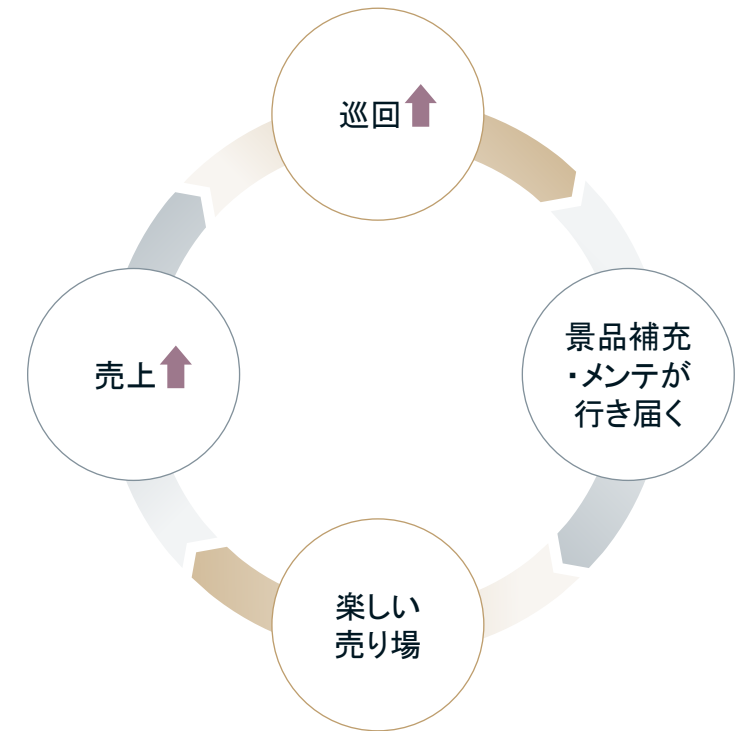
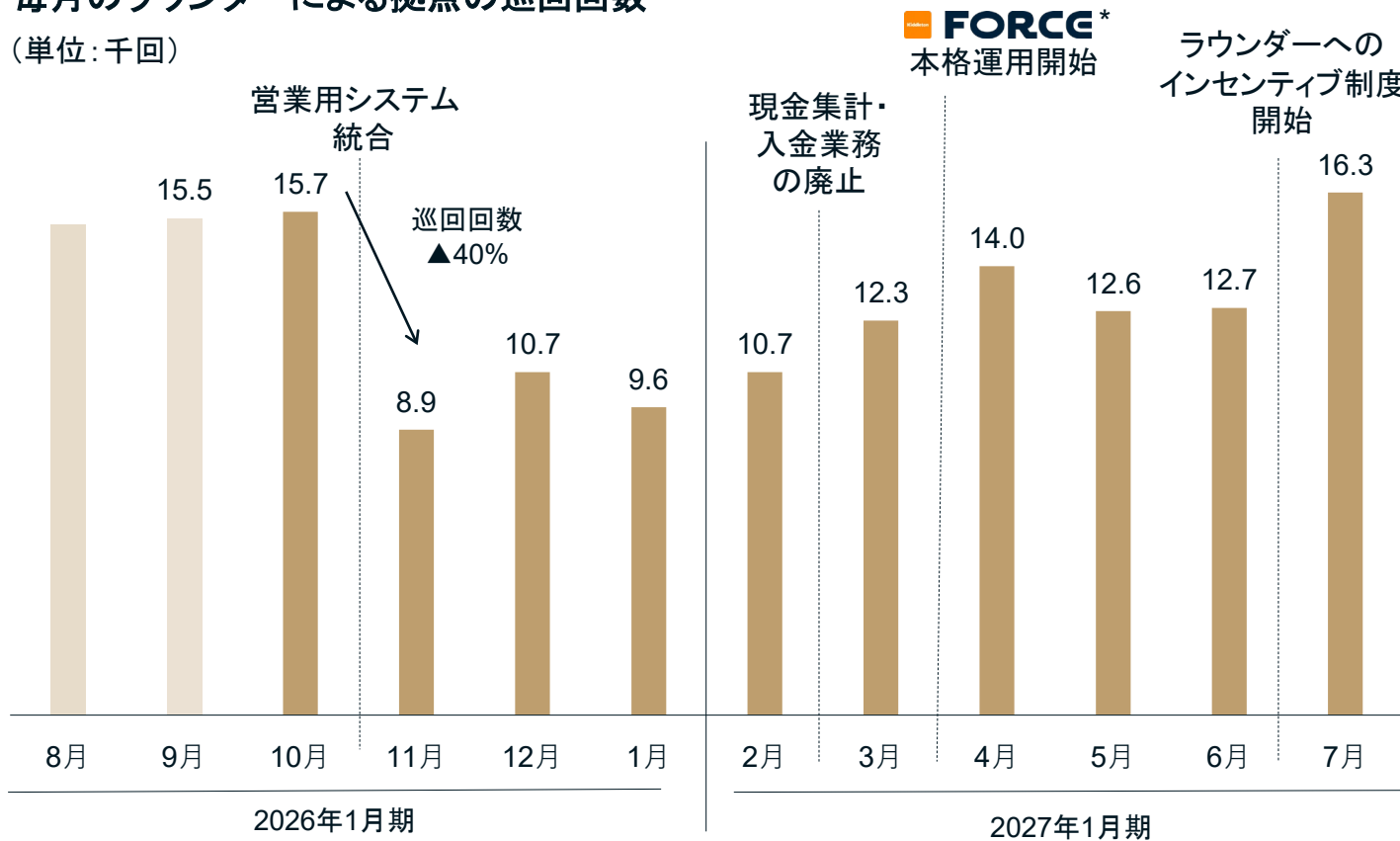
北米事業での最重要KPI: ラウンダーによる拠点訪問回数

「お客様に楽しんでいただける売り場作り」のための巡回回数向上が最重要

システム統合の混乱で4割減となった巡回回数は足元では改善傾向

毎月のラウンダーによる拠点の巡回回数

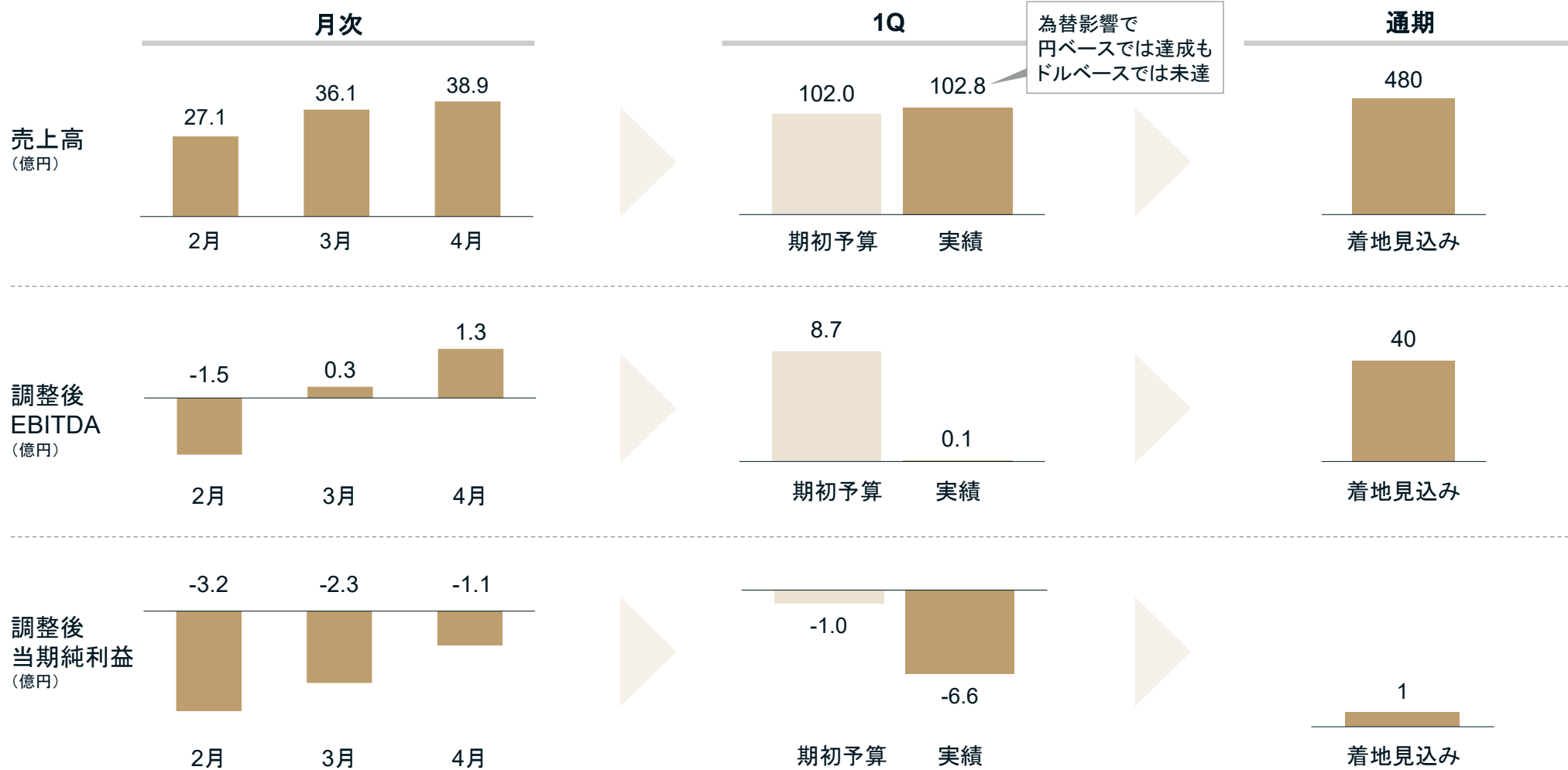
(単位: 千回)



注: *「Kiddleton Force」とはミニロケを巡回するラウンダーが効率的に業務ができるように開発されたAIアプリ。

北米1Q実績と通期着地見込み

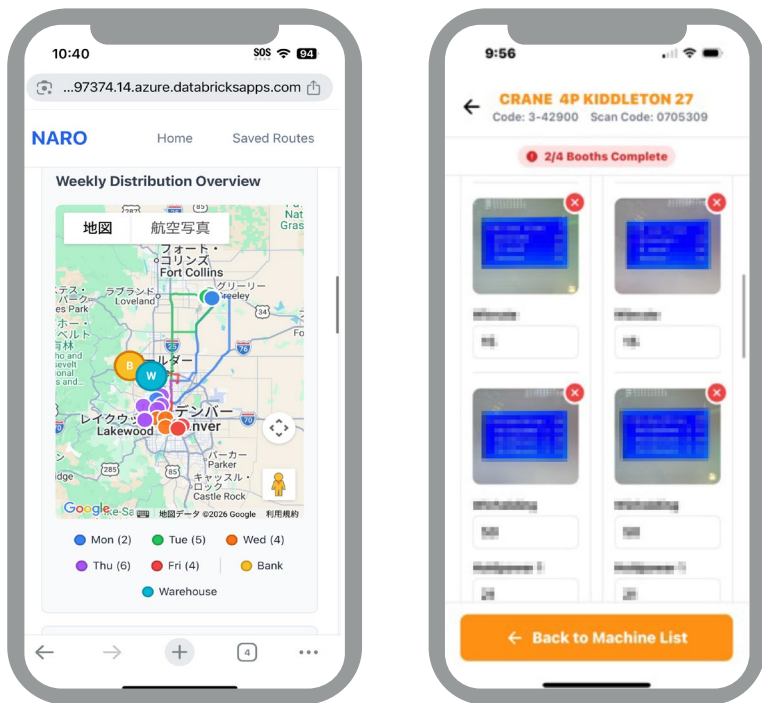
2月を底に改善傾向 商戦期を迎える下期に向けてこの夏での正常化を目指す



注: 月次指標については月中平均為替レートを適用。1Qの実効為替レートは157.8円。2Q~4Qの想定為替レートは158円。

業務アプリ導入によるラウンダーへの一斉指示

業務アプリ「Kiddleton Force」をローンチ



国内で効果実証済みの取り組みを転用

【GiGO】
業務アプリ「GiGO NAVI」



【外貨両替機】
AIによるルート最適化





店舗移動： AIが「行くべきお店」「使うべきルート」を提示、無駄な動きを排除

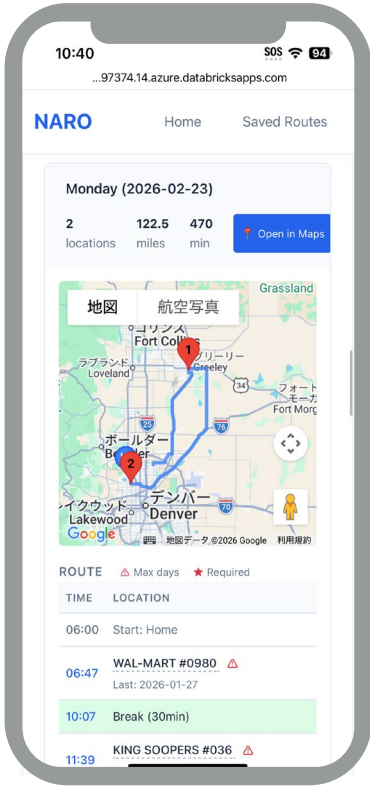
単なるルート案内ではなく、景品の売れ行きや、現金の溜まり具合、店舗間の移動時間、設置先との契約内容等、あらゆる変数を考慮したうえで「どの店に行くべきか」「どのルートで行くべきか」をAIが計算し、アプリに表示

ラウンダー業務	
①	店舗へ移動
②	チェックイン
③	景品補充

AIにより日次でのTo doを提示



店舗間の最短ルートを提示



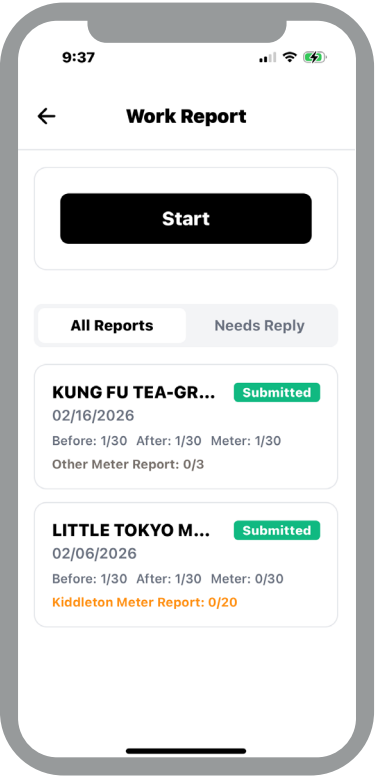


店舗へチェックイン： スマホ画面に業務内容リストアップ

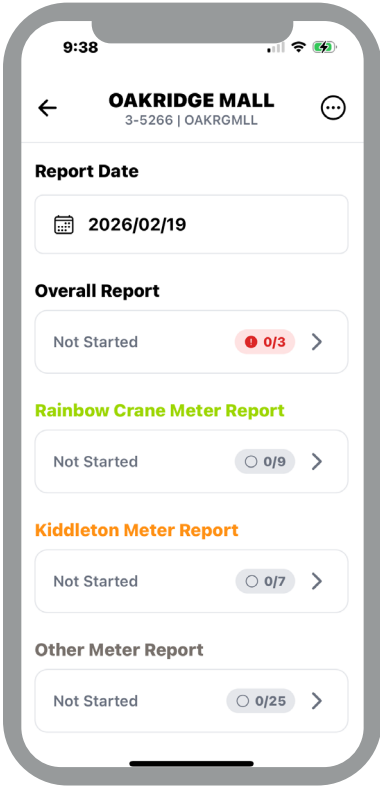
店舗に到着し、「Start」ボタンを押下すると、その店舗でやるべき業務内容、設置してあるゲーム機のリストなど、行程順に表示

ラウンダー業務	
①	店舗へ移動
②	チェックイン
③	景品補充

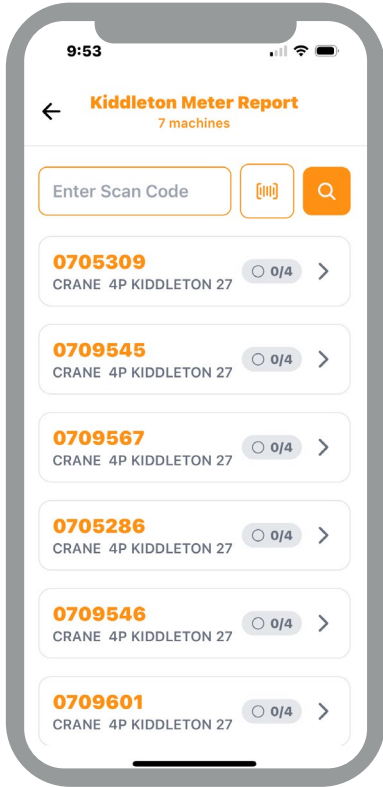
店舗に到着したら「Start」ボタンをタップ



その店舗でのタスクを表示



店舗にある機械リスト



景品補充： 景品補充前後の写真をアップロード

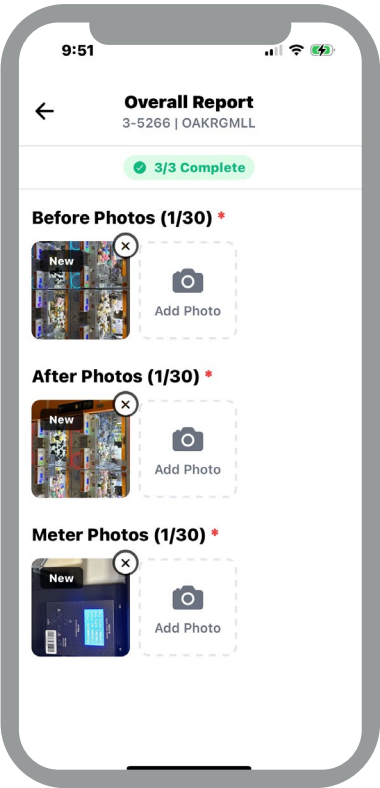
これまではTeamsや別のアプリに分散していた報告業務を、「Kiddleton Force」一つで完結



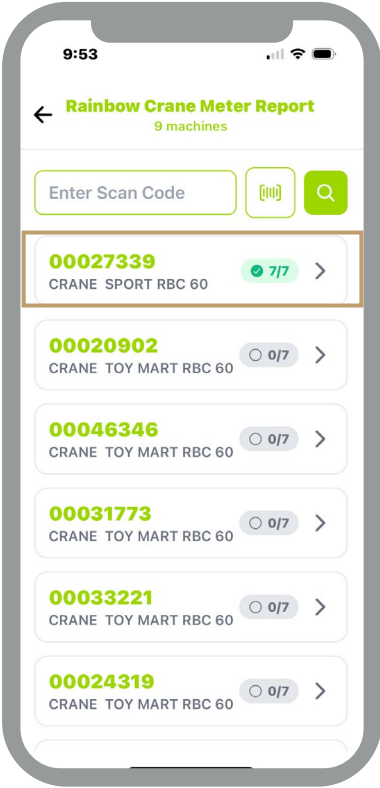
ラウンダー業務

- ① 店舗へ移動
- ② チェックイン
- ③ 景品補充

景品補充前/補充後の写真をアップロード



全ての工程を完了すると「✓」





景品バーコード読み取り： 景品別に最適な置き方やゲーム機の設定を提示

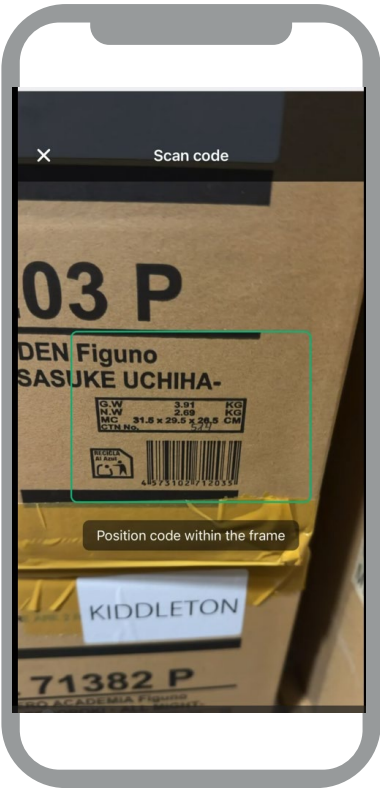
これまでは膨大なPDFファイルの中から該当する景品の置き方やゲーム機の設定情報を探していたところ、アプリでバーコードを読み取るだけでそれらの情報が確認可能に

- ラウンダー業務
- ① 店舗へ移動

② チェックイン

③ 景品補充

バーコード読み取り



ゲーム機の設定・景品の置き方を提示



足元の株価低迷について

- 事業承継を中心とした国内M&A
- 連続的な増資による資金調達

- 国内事業は堅調に推移するも、北米事業が計画を下回る
- 増資懸念

- ① 増資無しでM&Aできる体制へ
- ② M&Aを中核領域に限定
浮いたリソースを北米事業へ



株価低迷を受けて —「変えたこと」と「変えないこと」

変えないこと

エンタメ業界M&A

連続的な非連続な成長

M&A投資基準

1株当たり利益に寄与する案件のみ

変えたこと

①キャピタルアロケーションの変更

既存事業 戦略修正

成長投資を厳選

既存事業のFCFを今期50億円創出

→自己株買いの実施(1回目30億円 2回目10億円)

公募増資見直し

M&A待機資金目的の公募増資を3年間凍結

②M&A戦略修正

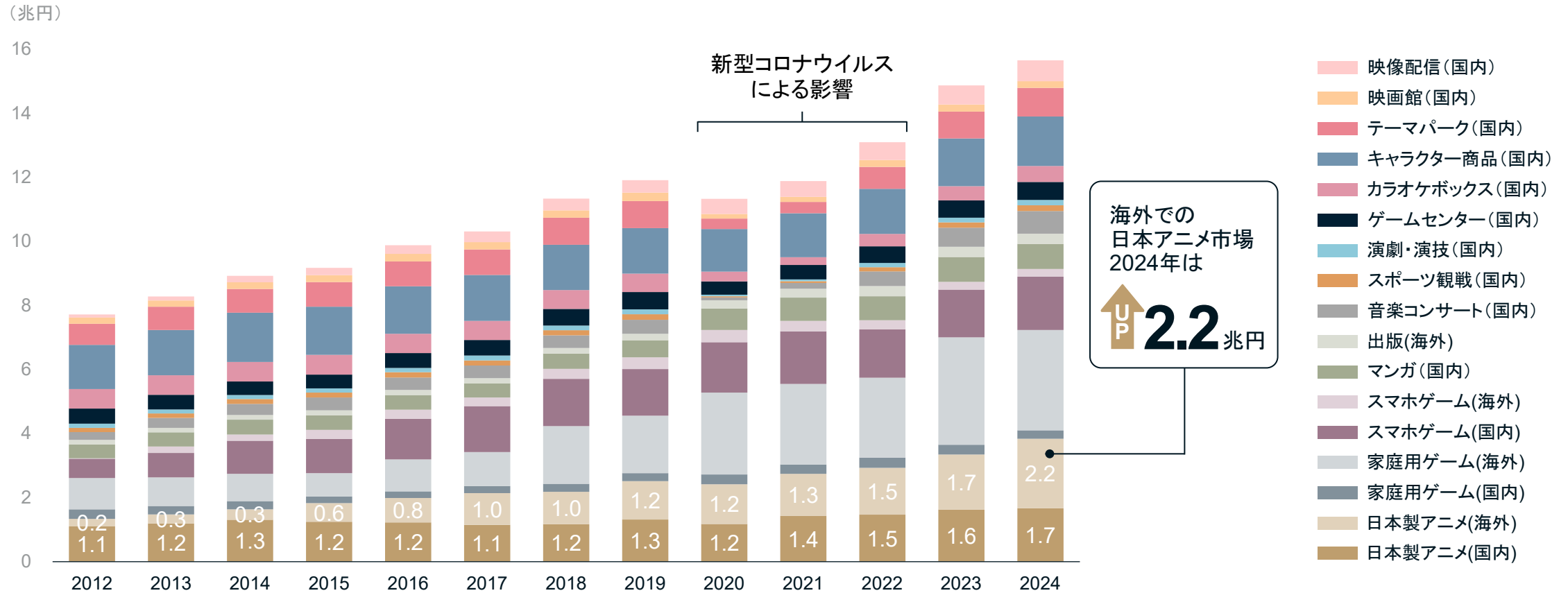
中核領域のロールアップM&Aに集中

非中核は厳選

エンターテインメント市場規模

エンターテインメント市場全体が成長傾向、国内外でのアニメ人気がエンターテインメント全体の人気を牽引

産業革命から生成AIの台頭に至る現在まで、人間の余暇時間は増加し続け、エンタメ市場は成長傾向
オンライン配信の普及により、いつでもどこでもアニメを楽しめる環境が整い、アニメ人気の追い風に

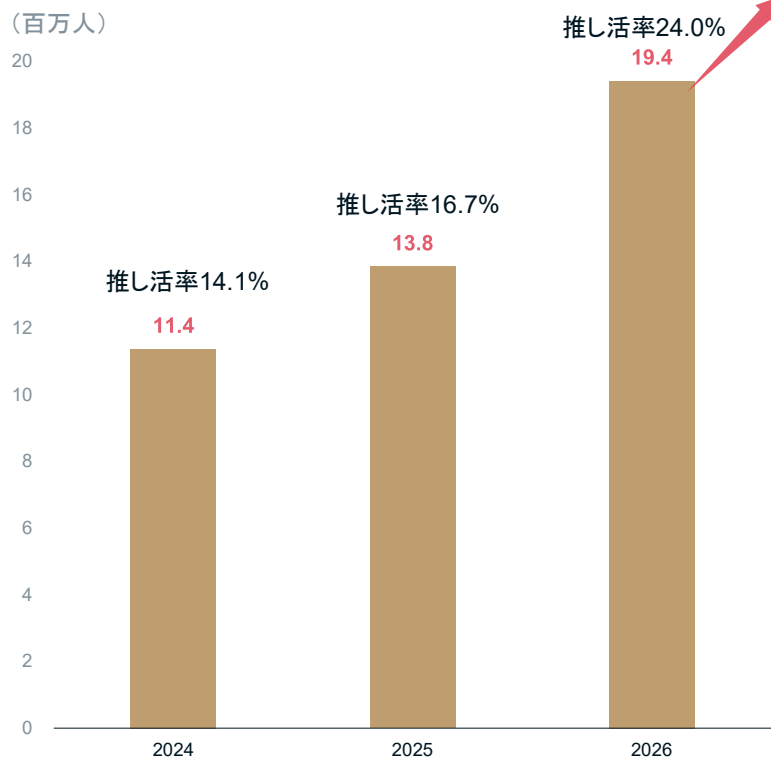


「推し活」需要の拡大

推し活市場規模は拡大傾向、市場規模は約4兆円

「推し活」（好きなIPや有名人などを応援する活動）人口は増加傾向、市場規模も拡大

推し活率と推し活人口の推移



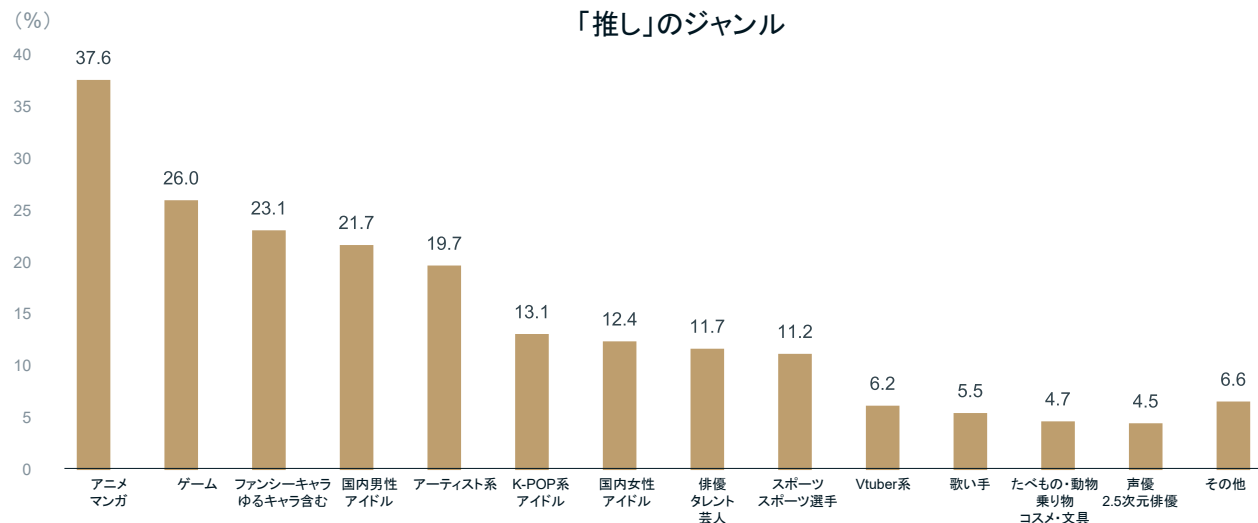
2026年中に
2,000万人突破

推し活市場 金額推計 (15~69歳男女)



©推し活総研

「推し」のジャンル



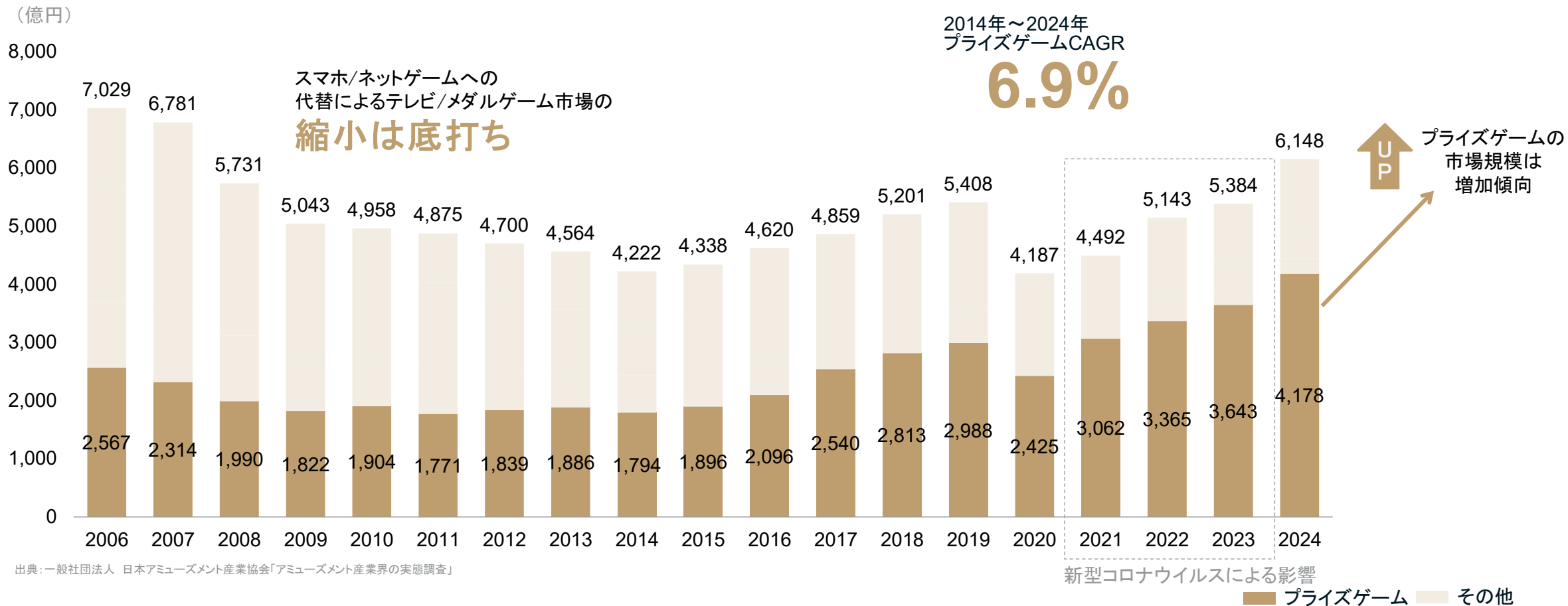
©推し活総研

ゲームセンター市場規模推移

プライズゲームの急成長により、ゲームセンター市場規模は成長傾向

2023年のプライズゲーム売上は過去最高を更新

「推し」のグッズを手に入れるだけでなく、手に入れる体験そのものが「推し活」として人気



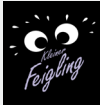
現在のエンタメ・ビジネスの大局観

IPコンテンツ × プラットフォーム

当社は、現在のエンターテインメントを取り巻くビジネス環境について、
アニメ等の「IPコンテンツ」を、エンタメの「プラットフォーム」を通じて「ファン」へ届けるという構造だと考えています。
その中で当社は、まずは「プラットフォーム」を成長ドライバーの中心に据えつつ、中長期的には「IPコンテンツ」領域への進出も加速して参ります。

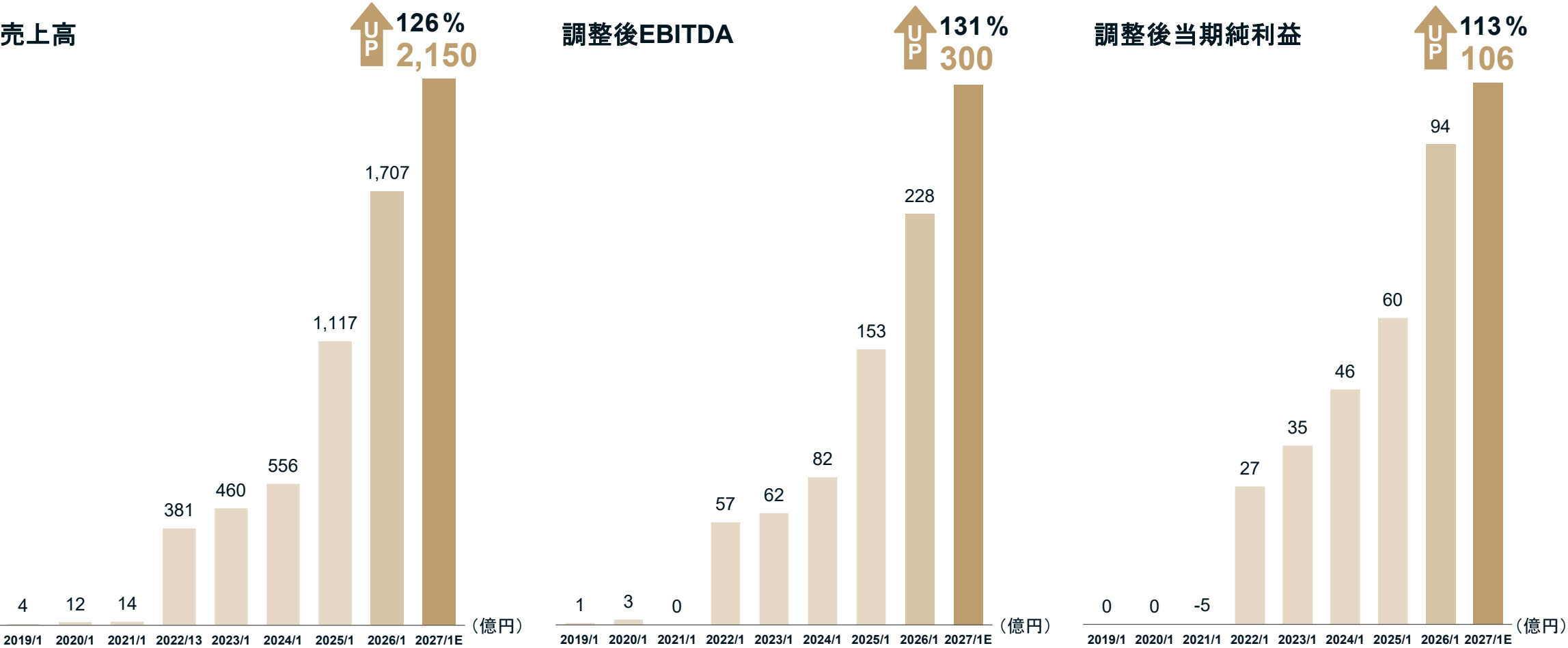


主要なM&Aトラックレコード

エンタメ・プラットフォーム 1,546 億円					エンタメ・コンテンツ 135 億円	
アミューズメント 1,182 億円		カラオケ 275 億円	ライフスタイル 19 億円	ツーリズム 27 億円	F&B 43 億円	キャラクター MD 83 億円
 2020年12月  2025年3月		 2024年2月	 2025年10月	 2025年3月	 2024年7月	 2024年1月
 2024年2月  2025年5月		 株式会社 音通 2024年8月				 GENDA GROUP 2023年11月
 2024年11月  2025年7月		 株式会社カジコ・ボレーショーン KAJI Corporation Co.,LTD 2025年11月				

注: 数値は2026年1月期売上高

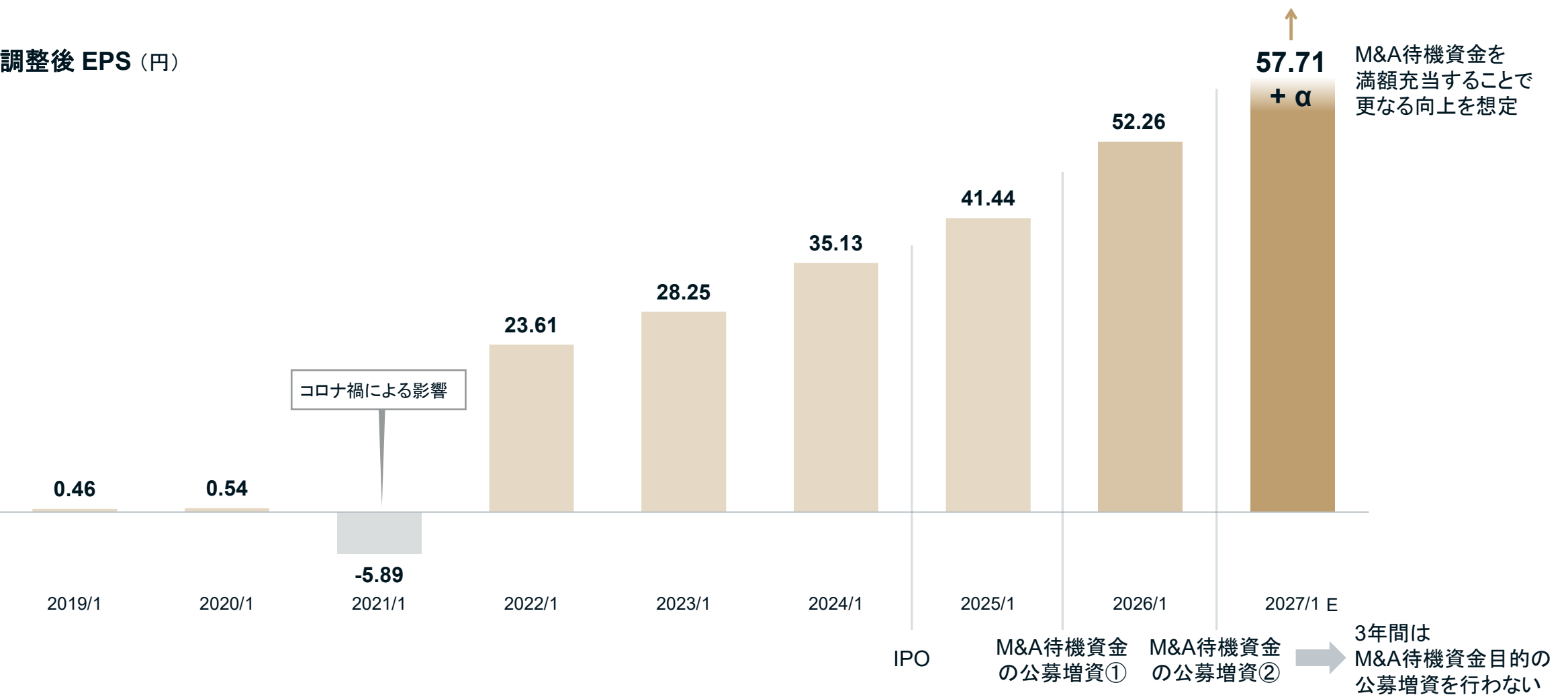
GENDAの「連続的な非連続な成長」



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。
調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋M&A関連費用
調整後当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益＋M&Aに伴うのれん及び無形資産の償却費及び減損損失－M&Aに伴う負ののれん発生益＋M&A関連費用
M&A関連費用には下記を含んでおります。①M&A執行手数料: 仲介手数料、弁護士費用、DD費用、FA費用、企業価値算定費用、②融資関連手数料: M&A関連の借入の融資関連手数料、③株式関連手数料: 公募増資に係る株式資金調達費用

最重要KPI:EPSの成長

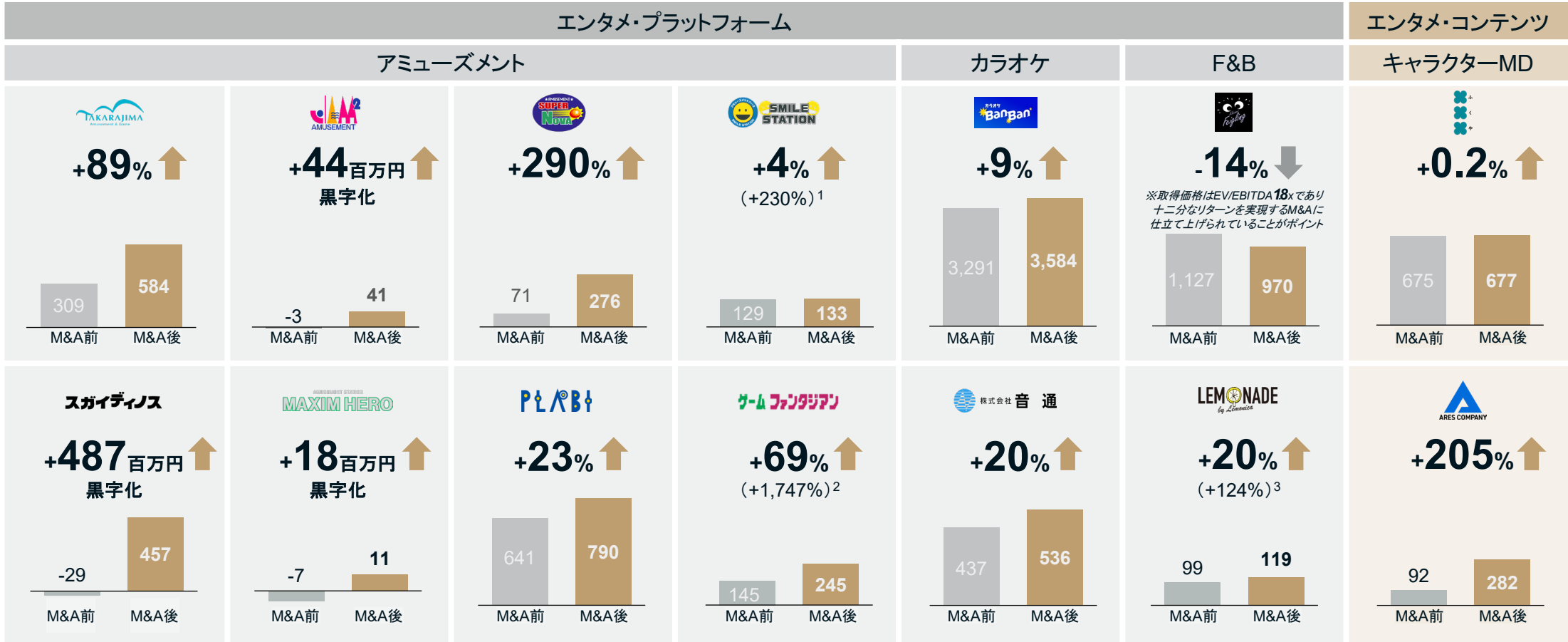
厳格な規律に基づき、全てのM&A案件はEPS(一株当たり利益)向上に寄与するものだけを実行



注: 2024年6月1日及び2025年4月1日を効力発生日とする当社株式分割を反映した数値。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。

ゲームセンターだけではなく、かつては「新規領域のM&A」であった案件においても業績は堅調に推移

(単位:百万円)



注： 2025/1期時点で連結または合併が完了しているゲームセンター及び連結EBITA(≒IFRS営業利益)への貢献額が1億円以上の計上している企業または事業を表示。
2025/1期時点で連結または合併から1年以上が経過している企業または事業は、2025年1月期の監査済通期決算での管理会計実績を表示(M&A前12ヶ月 vs 2025/1期12ヶ月比較)。
2025/1期時点で連結または合併から1年以上経過していない企業または事業は、長期比較のため簡易的に2025年7月末までの実績を表示(M&A前Xヶ月 vs 2025/7末Xヶ月)。
ゲームセンター及びカラオケは、比較の公平性を保つため、既存店の利益に基づいて比較(すなわちM&A後に閉店した店舗は除外し、赤字店舗の閉店等による増益効果等は含まない)。
ゲームセンター及びカラオケ以外は、全社の営業利益にのれん償却費を足し戻したEBITAに基づいて算出。

¹ 実際には、単純比較だと+230%だが、M&A前に発生した一過性費用(退職金)を足し戻した事業としての実力値で前後比較すると、+4%。
² 実際には、単純比較だと+1,747%だが、M&A前に発生した一過性費用(退職金)を足し戻した事業としての実力値で前後比較すると、+69%。
³ 実際には、単純比較だと+124%だが、M&A前に発生した一過性費用(消耗品)を足し戻した事業としての実力値で前後比較すると、+20%。

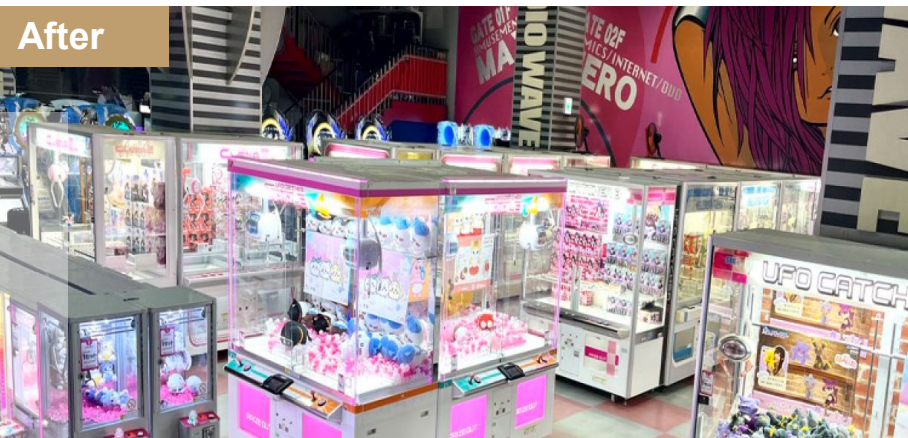
PMI施策：国内アミューズメント

クレーンゲーム比率の向上、GiGO限定景品の導入



アミューズメント施設数
約 **400** 店舗

M&A後のPMIによるゲーム構成比の変化 旧MAXIM HERO(現・GiGO 札幌駅西口)



クレーンゲーム比率を増やし、
年間約200本の
GiGO限定景品を投入

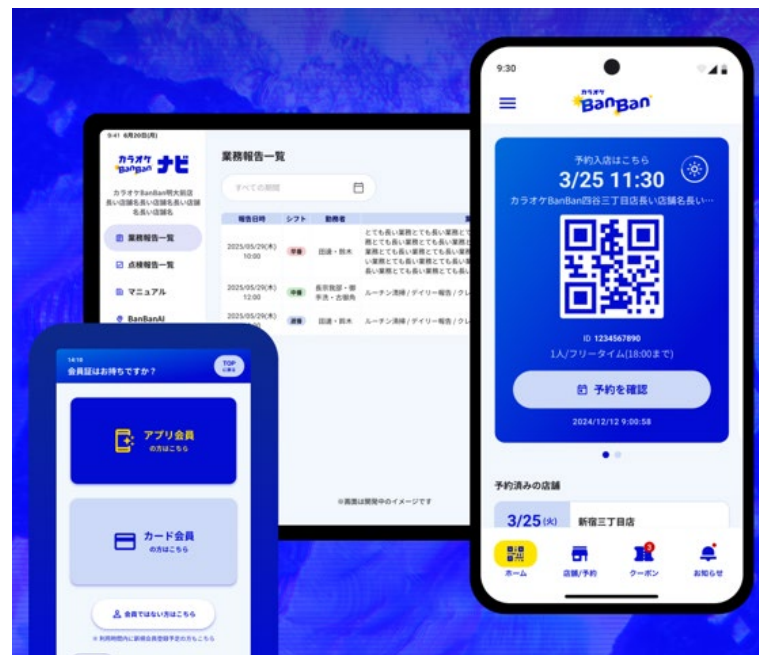
DXによる業務効率改善

カラオケ施設

464 店舗



カラオケBanBanアプリ会員数 300万人突破
予約システム「イマカラ予約」



セルフレジ導入による業務効率化



注: カラオケBanBanアプリ会員数は2026年6月末時点

株主還元

配当 2027年1月期総額約15億円(計画) 配当利回りは1.37%

株主優待 ラインナップ(2026年7月末基準日 2026年11月1日配布分以降)

株主優待ポイント	
保有株数	1回あたりの 進呈内容
100株 ~ 299株	2,000ポイント
300株 ~ 499株	6,000ポイント
500株以上	10,000ポイント

施設利用

GiGO



クレーンゲーム機を対象に、
1日1,000円を上限

カラオケBanBan



割引クーポン

酒類

クライナー・ファイグリング



DANZKA



DANZKA
FIFTY



DANZKA
THE SPIRIT

NEW !

ヒルバレーポップコーン



ヒルバレー
ポップコーン

レモネード・レモニカ



レモネード・
レモニカ

SBIホールディングス株式会社との資本業務提携

「SBIネオコンテンツファンド」への出資及びSBIグループによる当社株式の市場買付

SBIグループ及び当社による、相互のエンターテインメント関連事業の拡大を企図



- 1 SBIネオコンテンツファンドへの出資
- 2 SBIグループによる当社株式の市場での買付(上限:発行済み株式数の1.0%)
- 3 SBIグループが保有するコンテンツと当社プラットフォームによる共同施策

調整後指標について

KPI: ①売上高、②調整後 EBITDA、③調整後 当期純利益の3指標

M&Aを戦略の中心に据える当社では、投資家の皆様により経営実態をお示しする観点で、M&Aに係る一過性のコスト(M&A関連費用)を控除した調整後指標をKPIとしております。

また、キャッシュフローの実態をより正確に把握するため、現行の日本会計基準による営業利益や当期純利益の代替として、のれん及び無形資産の償却費が費用計上される前の利益指標である調整後営業利益並びに調整後当期純利益をお示しております。

② 調整後 EBITDA

従来の「調整後 償却前営業利益」に相当

EBITDA
+) M&A関連費用
調整後EBITDA

③ 調整後 当期純利益

従来の「調整後 のれん償却前 当期純利益」に相当

親会社株主に帰属する当期純利益
+) M&Aに伴うのれん及び無形資産の償却費
+) M&Aに伴うのれん及び無形資産の減損
-) M&Aに伴う負ののれんの発生益
+) M&A関連費用
調整後 当期純利益

ディスクレーマー

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。

Thank you :)