



2025年11月27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11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. 2025年11月25日のロックアップ解除に伴って需給が悪化するのではないか。

当社では現在、11月25日にロックアップ解除を迎えた点について、市場で一定の意識がされていると認識しております。

具体的には、今年5月に実施した公募増資のロックアップ期間が11月25日で終了したため、保有株式の売却が制限されていた大株主の売却が可能となっております。

非上場時から長期に投資していた大株主が初めて売却可能となるIPO後のロックアップ解除は特に意識される一方、公募増資によるロックアップ解除はIPOほど意識されることはないとの認識しております。実際、2024年7月に実施した公募増資によるロックアップ解除があった2025年1月には、投資家様から特段のご懸念は頂いておりませんでした。

一方で今回は、今年5月の公募増資で持ち分の半分以上を売却している元代表取締役社長で現取締役である申真衣の残り持分売却の可能性について、機関・個人問わず、数多くの投資家様から問い合わせを頂いているのも事実でございます。

申個人の株式の保有方針への言及はできかねますが、申は現職の取締役であるうえ、当社は継続的なM&Aを行う企業特性上、重要情報を保有する機会が多く、市場での株式売却には相応の実務的制約が伴い、容易ではない点は補足させていただきます。

そのうえで、もし仮に申が株式の処分を検討する局面が生じたとしても、株主価値への影響を最小化できるよう、当社としては可能な限り適切な手当てを講じる方針です。

Q2. 月次売上進捗レポートで国内アミューズメント施設の既存店売上高成長率の掲載を始めたのはなぜか。

当社は「M&A による非連続な成長」により 2040 年にエンタメ企業世界一となることを目指しております。

こうした連続的な M&A 戦略を推進する中では、国内アミューズメント施設の短期的な変動に焦点を当てるよりも、長期的な成長シナリオとしての非連続な M&A 戦略の成果をご評価頂くことが重要であると判断し、既存店売上高成長率の開示を取りやめました。

一方で、多くの投資家の皆様やアナリストの方々から、「既存事業の底堅さを把握するため、既存店売上成長率のデータを開示してほしい」という強いご要望を多数いただいておりました。

今回、社内での慎重な検討を経て、当該指標の開示を改めて実施する方針といたしました。

当社として、資本市場からの声に真摯に向き合い検討し、必要に応じて経営方針を柔軟に転換することは上場企業として最も重要なことの 1 つだと考えており、今後も資本市場との対話に基づき株式価値向上のために尽力させて頂きます。

ご参考：2025 年 11 月 20 日

[「GENDA 売上進捗レポート発行に関するお知らせ【2025 年 11 月】」](#)

Q3. 自社株買いの資金はどう確保するのか。

結論として、当社は自社株買いの実施に必要な資金を十分に確保しております。

まずストックの観点です。

当社は足元約 250 億円の現預金残高を有しており、一部の運転資金を考慮しても十分な水準を維持しております。

更に、当社は国内グループ会社全体で CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）を導入しており、各社の現金を GENDA に集約し、全体の資金効率化を徹底しております。

また、調達コスト軽減の観点から、過度に現預金を積み上げる運営はしないものの、スマートな M&A の実行や有事に備え、常に十分な余力を持った資金繰り管理をしています。

次に、フローの観点です。

当社の年間キャッシュインに凡そ相当する EBITDA は来期 270 億円を計画しています。また、これは基本的に毎年発生することが想定されます。

さらに、[2026 年 1 月期第 2 四半期決算発表](#)で示した通り、フリーキャッシュフロー（FCF）黒字化の方針転換により、過去対比でキャッシュフローは大きく増加する見込みです。

以上の通り、ストックとフローの両面において、自社株買いの資金は十分に確保されております。

Q4. 2025 年 10 月の「よくある質問と回答」で回答していた、MSCI の進捗は？

会社としてアミューズメントポーカーの売上高（年間約 2 億円 ÷ 2025 年 1 月期売上高 1,117 億円 = 約 0.1%）を正式に对外公表した日となる、2025 年 10 月 31 日の「よくある質問と回答」の開示を以て、同日に MSCI に正式に修正依頼の連絡を致しました。

しかし、現時点では依然として 5~9.9% という誤った情報が記載されている状況のため、現在も継続して可及的速やかな修正を依頼しております。

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
本日現在 MSCI 回答待ち

MSCI 上の当社アミューズメントポーカー事業の売上比率に於ける誤った記載によって、結果として、投資規約上の制約により、本来であれば当社株式の購入を検討されていた一部の機関投資家様が現時点では買付けを行うことが困難な状況となっております。

MSCI を含め、資本市場の皆様に当社の事業活動を正確にご理解いただくよう努めてまいります。

Q5. 社債発行は、銀行からの借入での調達が難しくなったためではないか？

当社が社債を発行する目的は、銀行からの借入が困難になったためではなく、資金調達手段の多様化を図ることにあります。

現在当社は、銀行から「事業資金」又は「M&A 資金」として借入を実施しております。

後者の「M&A 資金」の調達に際しては、案件の情報管理と実行のスピードを優先するため、主要取引銀行に限定した「短期」借入を実施してまいりました。

この「短期」借入には通常1年程度の借入期間を設定し、1年以内に長転化/パーマネント化することが多いですが、当社は社債を機動的に活用することで、借入期限が到来する前の長転化を実現しております。

初回債は24年11月にクロージングしたNational Entertainment Network, LLCの株式取得にかかる長転化/パーマネント化に全額充当され、2025年11月に発行した2回債の一部は、北米アミューズメント施設運営のPlayer Oneの株式取得に係る長転化/パーマネント化に充当される予定です。

格付が「BBB+」である当社の社債による調達コストは、銀行借入と比較して相対的に高くなる傾向がありますが、

- ① 資金使途であるM&Aの期待リターンとの差
- ② 今までアクセスできなかった投資家層の開拓ができること

を考慮すると許容されうると判断しています。また、今後当社の格付が上昇すれば、調達コストを抑制することも可能であると考えております。

このように当社は、社債を資金調達手段の一つとして活用し、銀行からの短期借入を早期に長転化/パーマネント化することで、適切なレバレッジを維持しながら、非連続な成長を継続することが可能な財務体制を構築してまいります。

以上