



2026 年 8 月 17 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 8 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. 北米の改善状況は？

先月の「よくある質問と回答」でも記載しましたとおり、拠点を巡回し、集金や景品補充を行うラウンダーの巡回回数は改善傾向にあります。

北米本社からの綿密なマネジメント及びラウンダーの稼働に対するインセンティブ制度の導入等の施策、新システムへの完全移行の実現により、7月度の巡回回数は16,300回を記録し、2025年11月のシステム統合に伴うトラブル発生以降で最多の巡回回数となりました。

これに伴い業績も改善し、7月度は2025年11月以降の北米事業において初めて単月黒字化を実現いたしました（速報ベースかつ連結修正前の単純合算によるもの）。

また、先月の「よくある質問と回答」での記載のとおり、第3四半期以降は統合に伴うコストシナジーも発現していくことを想定しております。

引き続き、改善したオペレーションの定着及びお客様に楽しんでいただける売り場作りに注力し、一層の北米事業の拡大に励んでまいります。

Q2. 事業の集中と選択に関する考え方を教えてください。

当社は、2018年の創業以来、60件以上のM&A案件を手掛けてまいりました。その中心は、主力であるアミューズメント施設事業及びカラオケ事業をはじめとする中核領域の案件です。

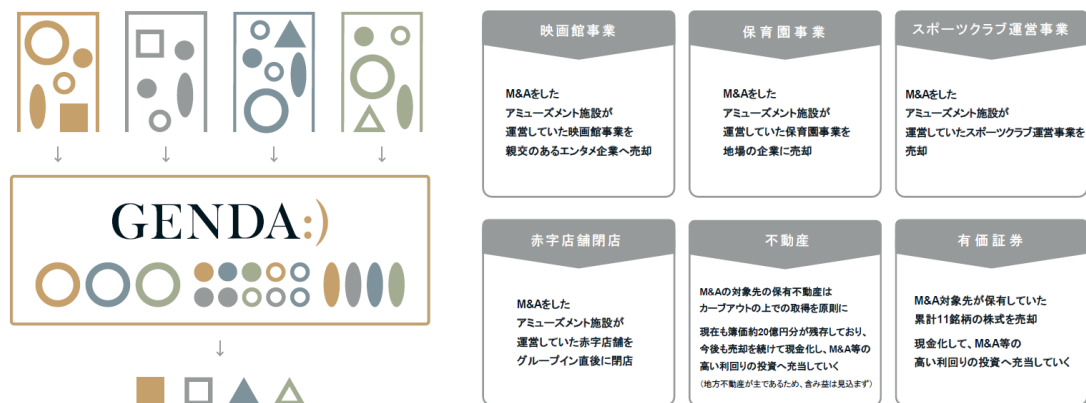
他方で、事業単位ではなく株式取得により会社単位で取得する案件においては、当社の中核領域に属さない事業を併せて承継するケースもございます。

当社はこれまでも、エンターテインメント領域以外の事業については売却を進めてきておりました。[\(2025年1月期通期決算説明資料 P23\)](#)

事業整理

連続的なM&Aの裏で、売却によるポートフォリオ整理も徹底

エンタメとは無関係な事業、エンタメでも運営が難しい事業、株主資本コストを下回る不動産、非事業用の有価証券は、速やかに売却



足元でもカラオケ機器ディーラーが本業である旧・音通（現・ENNE）が、当社へのグループイン前から手掛けていた駐車場事業の売却を決定し、一部の売却は完了いたしました。

これらの売却は、事業ポートフォリオを常に見直している結果としての、戦略的な判断であり、今後もM&Aによる事業の取得と並行して、ポートフォリオ最適化を目的とした事業の売却を一体のものとして捉え、資金及び人員を中核領域に振り向けることで、資本効率及び経営効率の一層の向上を図ってまいります。

以上