



2026 年 7 月 31 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 7 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. ゲームセンター市場及びプライズゲーム市場の最新動向について教えてください。

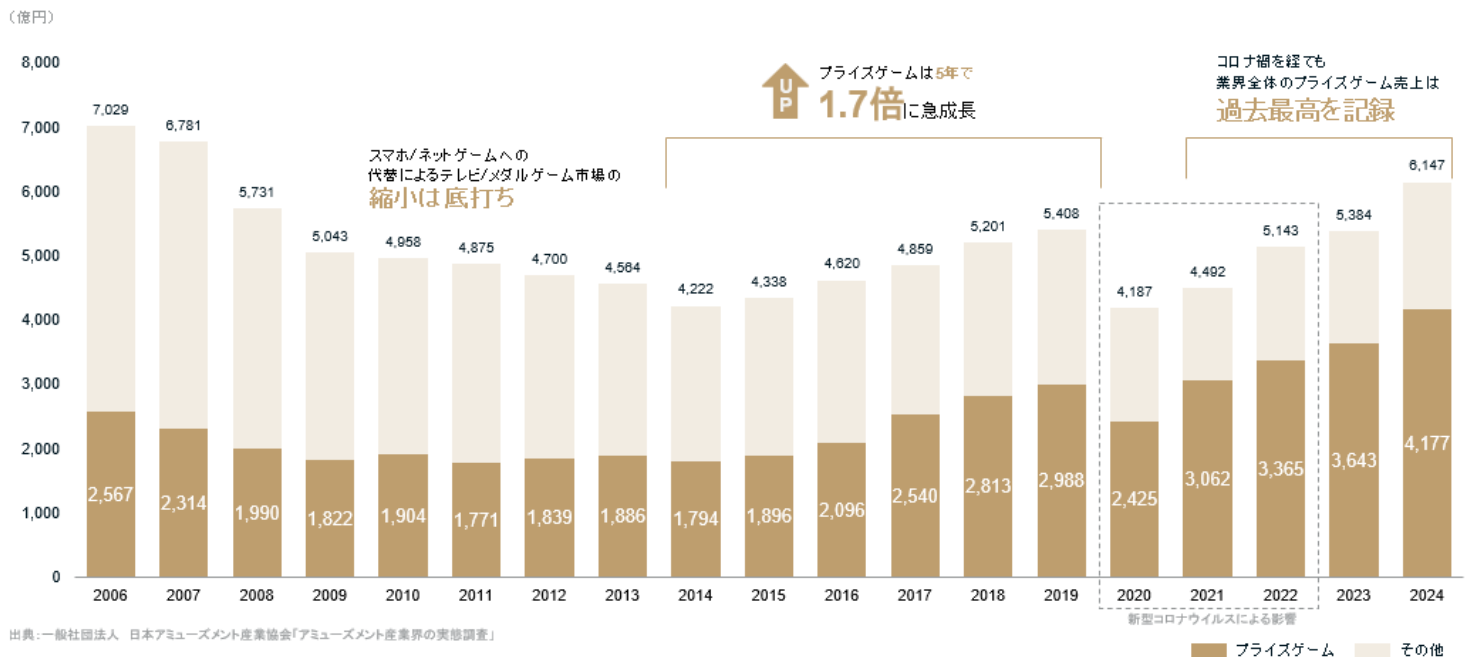
最新の業界データによると、2024年度のゲームセンター市場規模（売上高計）は6,147億円（前年度比114.2%）となり、2007年度以来となる6,000億円台に到達しました。

このうちプライズゲームの売上高は4,177億円と市場全体を上回るペースで伸びており、構成比は市場全体の68.0%に達しています。

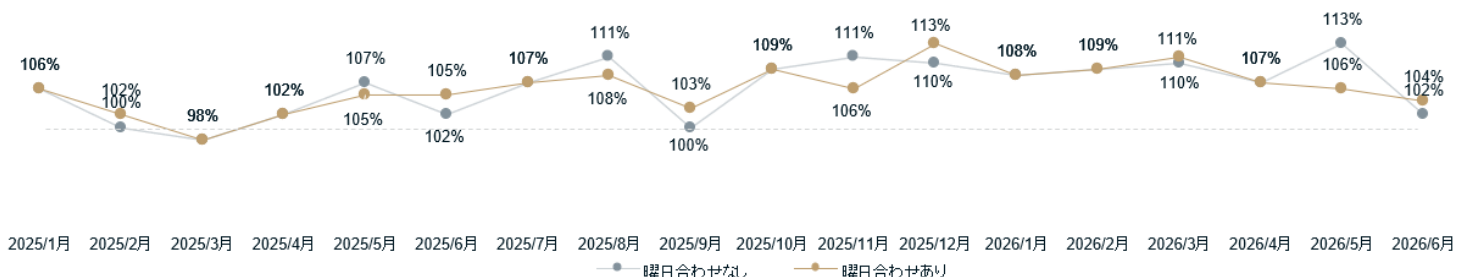
プライズゲーム売上高は、推し活需要の定着や顧客層の拡大を背景に、2014年を底として拡大基調にあり、現在も成長を続けております。

こうした市場拡大の追い風の中で当社は、年間約200本のGiGO限定景品を展開しつつ、更に限定品を取り扱える店舗数をM&Aで増加させており、これらが国内既存店の売上高成長率を牽引する要因となっています。

2006年～2024年のゲームセンター市場規模



2025年以降の当社の既存店売上高成長率



既存店売上高成長率は、比較対象月において、前期に当社グループ店舗として1か月間フルで営業しており、今期も営業している店舗を「既存店」として比較。「曜日合わせあり」とは休日日数を前年と同一にするための調整を加えた実力値。

Q2. M&A の実行件数が減少していますが、パイプラインの状況も教えてください。

件数が減少している理由は、全社戦略の方針転換の結果によるものです。

即ち、M&A に於いて対象領域を中核領域の案件に絞り込んだこと、また、それ以外の領域であれば業績寄与へのインパクトが限定的な案件を見送るなど厳選しているためです。

背景として、足元の市場環境に鑑み、株式発行を抑制しても M&A を継続させられるよう、フリーキャッシュフローと負債活用で M&A を継続させるため、M&A 案件を厳選しております。

パイプラインについては、厳選しつつ拙速な M&A も避ける観点から、結果として件数が減少しておりますが、中核領域を中心に案件が複数積み上がっている状況です。

Q3. 6 月の既存店成長率が過去対比低下している理由を教えてください。

6 月の月間既存店売上高成長率は曜日調整後の実力値で 104%でした。6 月前半は台風といった天候要因等により既存店の伸び率が一時的に鈍化した週もあったことが要因です。

しかし、6 月最終週だけで見ると、前年同週比 125.9%と高い成長率となりました。

これは、6 月最終週よりスタートした『TWICE』 JAPAN デビュー9 周年記念！ドットデザインの『TWICE LOVELYS』が GiGO 限定景品として登場！」をはじめとする GiGO 限定品施策の効果が顕在化したためです。

足元の 7 月についても好調な動きが継続しており、8 月の夏季商戦、12 月・1 月の冬季商戦等、下期に予定している各種 IP コラボレーション施策も多数用意している状況です。

Q4. 北米のオペレーションの正常化に向けた状況について教えてください。

新たに導入している AI 業務アプリである Kiddleton Force については、全米一斉展開に伴うオペレーション上のリスクを避けるため、エリアごとに順次拡大する方式を採用しておりました。導入当初は、不具合や現場での遵守率のばらつきが見られたものの、これまで機能改善を進めて参りました。

その結果として、米国では6月末をもって CCX（旧システム）を停止し、7月より Kiddleton Force による管理体制への完全移行が完了するに至りました。また、カナダでも7月末をもって CCX を停止し、8月より Kiddleton Force への完全移行となります。

これにより、既報の通り8月以降(第3四半期)にオペレーションの正常化を見込んでおり、KPI であるミニロケへの月間の巡回回数を統合前の水準(月間約1万5,000回)まで回復させることを目指しております。

これまでの移行期間では、CCX と Kiddleton Force の両システムの併用に伴い、CCX での一部作業の残存と、Kiddleton Force への順応等の負担増が、訪問回数の回復の重石となっております。

しかし、米国での7月の Kiddleton Force への完全移行を経て、足元7月の巡回回数は回復傾向にあり、特に8月の正常化を前にした7月21日以降の各曜日において、昨年11月のシステム統合に伴うトラブル発生以降の最高の巡回回数を更新しております。

また、Kiddleton Force への移行に加え、ラウンダーに対する本社からの綿密なマネジメントや、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も、巡回回数回復に寄与しております。

下期には、これまで構築した上記の管理体制を維持することで、一連のオペレーションの正常化を見込んでおります。

また、統合の目的でもあったコストシナジーについては、システムトラブルや新システム移行が落ち着くまでは一時中断しており、北米事業の固定費が想定対比で高止まりしている理由となっておりますが、オペレーション正常化の見通しが立ったことから、8月からの第3四半期以降にて施策を再開し、当初想定のコストシナジーの発現に努めて参ります。

以 上