

直近公表のM&Aに関して

2024.06.27

会社概要

当社が掲げる大志と野望

Aspiration / 大志

世界中の人々の人生をより楽しく

人が人らしく生きるために「楽しさ」は不可欠と考え、
「世界中の人々の人生をより楽しくしたい」という
Aspiration (アスピレーション=大志) を掲げています。

Vision / 野望

2040年世界一のエンタメ企業に

Speed is King、GRIT and GRIT、Enjoy our Journey、
3つのバリューを行動指針に、日々新しい挑戦を続け、
世界一のエンターテインメント企業を目指しています。

GENDAA



現在のエンタメ・ビジネスの大局観

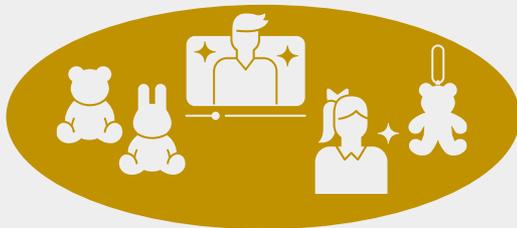
IPコンテンツ × プラットフォーム

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。

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。

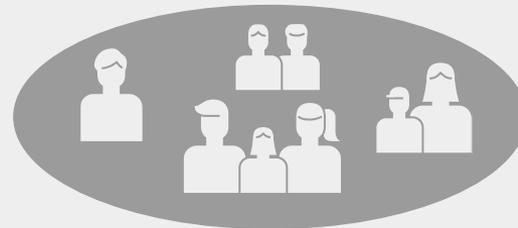
IP CONTENTS



PLATFORM



FAN



GAGA★
GENDA GROUP

DYNAMO AMUSEMENT

ARES COMPANY

fancy Fukuyama

Tokyo Character Makers

GiGO

PL@B+

カラオケ Baigan

Kiddleton

ENTERRIUM

伍 彩

GENDA Games

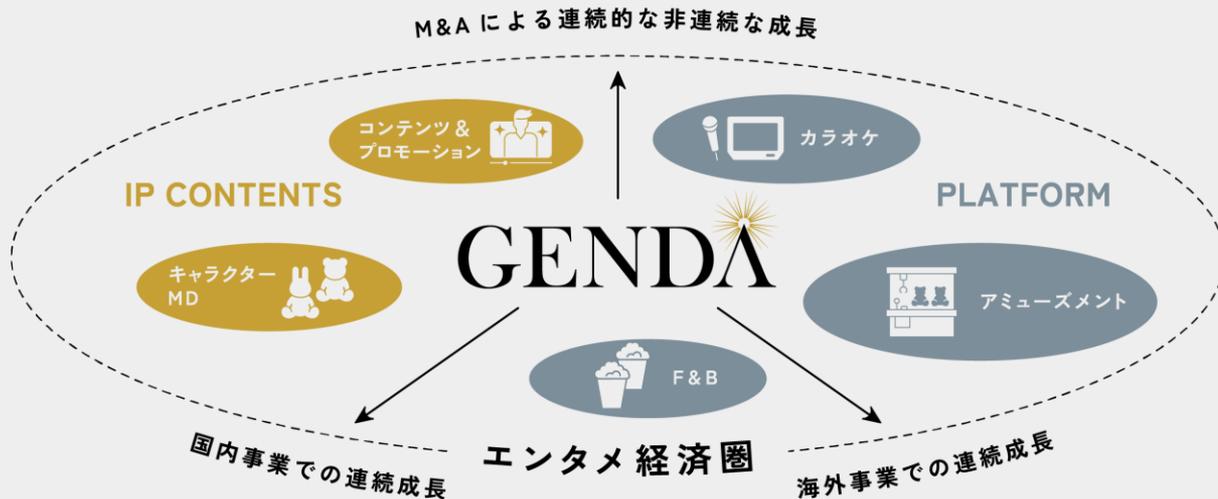
LEMONADE by LEMONADE

BILL VALLEY

GiGO Taiwan

エンタメ経済圏の完成

国内事業の着実な業績拡大と積極的な海外事業展開がもたらす連続的な成長を基盤にし、エンタメ・プラットフォームとエンタメ・コンテンツの両領域におけるM&Aを積み重ね、グローバルに展開する「GENDAエンタメ経済圏」の構築を目指します。このようにして、事業ポートフォリオを盤石にすることで、「千変万化」なエンタメ事業のボラティリティを超えていけると考えています。



M&A及び資本取引トラックレコード「32件」

IPO前 M&A件数			IPO後 M&A件数		
1	2		12	13	14
11 件	SPSS 2018年6月 株式取得(100%)	Kiddleton 2019年7月 合併会社設立(50%)	21 件	デジチャイム 2023年9月 資産譲受	Kiddleton 2023年9月 完全子会社化
				DYNAMO AMUSEMENT 2023年9月 完全子会社化	MAXIM HERO 2023年10月 固定資産等譲受
					LEMONADE 2023年10月 株式取得(66.0%)
3	4	5	17	18	19
GiGO 2020年12月 株式取得(85.1%)	ENTERRIUM 2021年4月 事業譲受	DYNAMO AMUSEMENT 2021年10月 資本提携	ARES COMPANY 2023年10月 株式取得(100%)	GAGA 2023年11月 株式取得(78.05%)	ミニロケ 117箇所 2023年11月 グローバル・ソリューションズ より資産譲受
					HILL VALLEY 2023年11月 持分取得(100%)
					SUPER NOVA 2023年12月 吸収分割
					AM施設 1店舗(中国) 2023年12月 経営権の獲得
6	7	8	23	24	25
GiGO Taiwan 2021年12月 事業譲受	GiGO 2022年1月 完全子会社化	TAKARAJIMA Amusement & Game 2022年1月 株式取得(100%)	PINO PINO ZAURUS 2023年12月 Pino Pino Zaurus Limited 株式取得(100%)	fancy Fukuyama 2024年1月 株式取得(100%)	PL@BI 2024年2月 株式取得(82.45%)
					カラオケ pan'ball 2024年2月 株式取得(78.59%)
					SMILE STATION 2024年5月 株式取得(100%)
					ゲームファンタジア 2024年6月 株式取得(100%)
9	10	11	29	30	31 NEW
HASHILUS 2022年6月 資本提携	スガイディノス 2022年10月 事業譲受	AMUSEMENT 2022年10月 吸収分割	VAR LIVE JAPAN 2024年6月 事業譲受	national ENTERTAINMENT network 2024年中(予定) 持分取得(100%)	Payday 2024年7月(予定) 完全子会社化
					株式会社 音通 2024年8月(予定) 株式取得[66.7~100%]
					...

エンタメ・コンテンツ

エンタメ・プラットフォーム

注: 取得比率及び取得箇所数は案件公表日時時点の情報を記載。「(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

GENDA 純粋持株会社
株式会社GENDA

エンタメ・プラットフォーム



エンタメ・コンテンツ

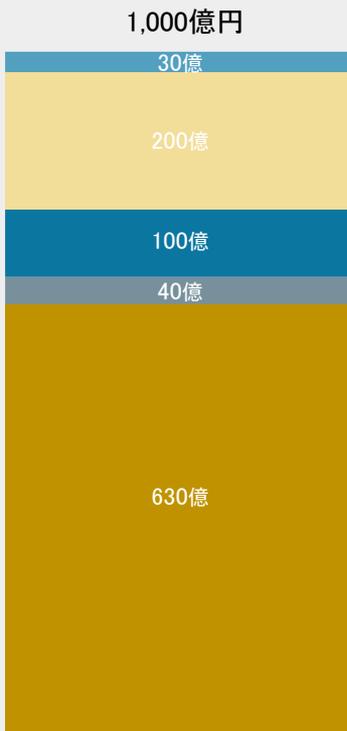
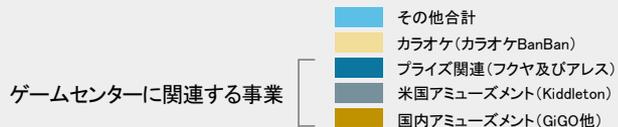


注：2024年6月27日時点の組織図。図中のAM施設はアミューズメント施設を指す。当社連結子会社を中心に表示。シトラムは7月30日、音通は8月中、NENは2024年中に案件が完了する予定。

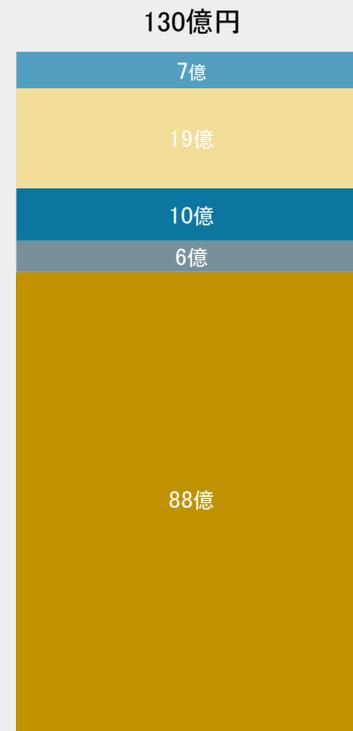
ゲームセンター主軸 + 周辺領域

本日時点のGENDAの売上高及び償却前営業利益は
95%以上がゲームセンター及びカラオケに関連する事業

今後もプラットフォームでのM&Aを主軸としつつ
中長期的にはコンテンツ領域への進出も加速



売上高



償却前営業利益

エンターテインメント業界での豊富な人脈を活かしたソーシングが大半

過去手掛けた32件のM&Aのうち、大半の案件が仲介を介さず、グループ内の人脈を活用したダイレクトソーシング

エンターテインメント業界でのインナーサークルメンバーによるソーシングによるため、価格交渉のみならずグループイン後のPMIもスムーズに進行。



GENDA 代表取締役会長

元 イオンファンタジー代表取締役社長
元 イオンエンターテイメント代表取締役社長

片岡 尚



GENDA 取締役 CCO 兼

コンテンツ&プロモーション事業最高責任者

元 博報堂執行役員 TBWA\HAKUHODO代表取締役社長兼CEO

佐藤 雄三



GENDA GiGO Entertainment 取締役会長

元 GENDA GiGO Entertainment (旧セガ エンタテインメント)代表取締役社長

上野 聖



ギャガ 代表取締役社長 CEO

元 エイベックス株式会社代表取締役会長兼社長

依田 巽



GENDA 執行役員 キャラクターMD事業最高責任者 兼

フクヤホールディングス 代表取締役社長

フクヤホールディングス 創設者

田中 敬一郎



GENDA 執行役員 アミューズメント施設事業最高責任者 兼

GENDA GiGO Entertainment 代表取締役社長

元 バンダイナムコアミューズメント執行役員施設営業責任者

二宮 一浩

本日のプレゼンテーションの要旨

01 M&A カラオケ：株式会社音通への公開買付け | 借入100%

既存事業は5年連続で増収増益見込みのカラオケ機器の流通大手。

直近実績の2024年3月期は売上高44.1億円、償却前営業利益10.1億円。

ゲームセンター業界の上流であるプライズ事業への進出と同様、カラオケ業界の上流の垂直統合による、カラオケBanBanとのシナジーを追求。

会社予想ベースでEV / EBITDA 5.6x。ゲームセンターと比較するとCapexが低くFCFが出やすい業態で、金融機関から全額負債調達に成功し、Cash EPSは極大化。

02 M&A F&B：株式会社シトラムの株式取得 | 株式80% + 借入20%

飲みやすいショット・パーティドリンクとして、若者に人気の「クライナーファイグリング」を輸入・販売。

直近実績の2023年11月期は売上高22.9億円、償却前営業利益11.0億円。営業利益率47%の強力なCF創出能力を有する。

潤沢な現預金を有し、EV/EBITDAは1.8x。Debt Capacity温存の観点で株式交付のM&Aを模索する中、GENDA PERとの差を活用し、初の株式交付のM&Aを実現。

シトラム社のPER 5.9xに対し、その80%分をPER 20.6xのGENDA株式で取得することでCash EPSは大きく増加(20%は既に借入で取得済み)。

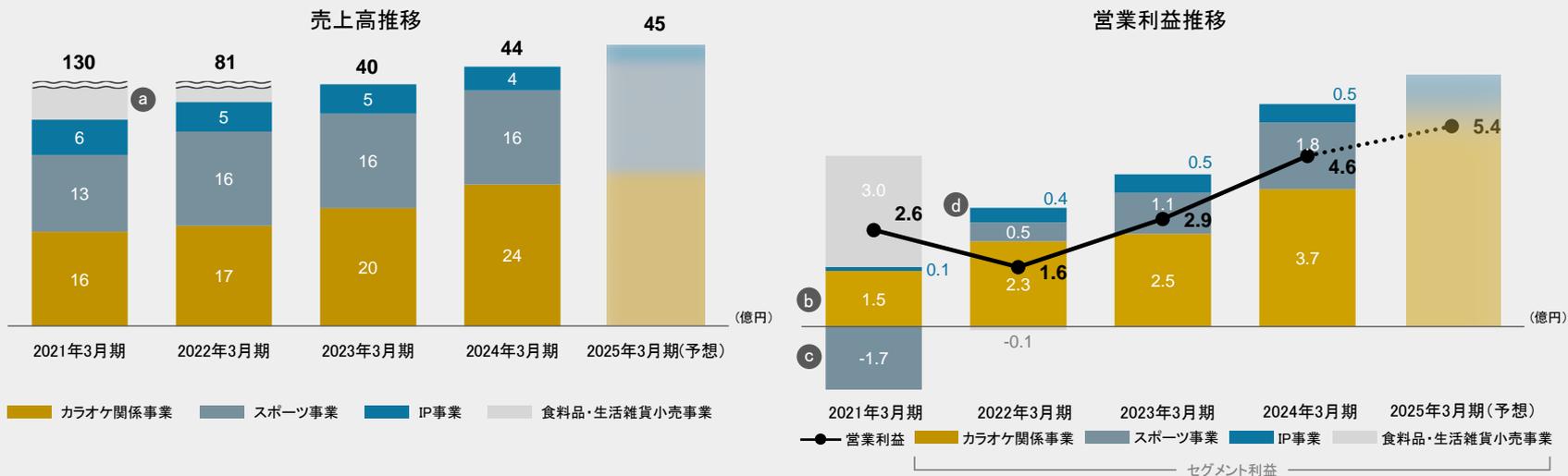
ネットキャッシュ企業への株式交付M&Aは、疑似的な株式による資金調達の経済効果を有する上、シトラムの場合は同時にCash EPSも増大。

01. M&Aカラオケ：株式会社音通の公開買付け

株式会社音通の概要

既存事業は5年連続で増収増益見込みのカラオケ機器の流通大手。1981年3月設立、カラオケ機器のレンタル・販売を中心に事業を展開。

- a 2021年10月に「食料品・生活雑貨小売り事業」は売却
- b カラオケ機器の卸売りは、コロナ禍も底堅く利益を出し、事業効率の改善やロールアップM&Aにより成長
- c スポーツ事業はフィットネスクラブのフランチャイズ経営であり、コロナ禍の一過性赤字を除いて安定した収益源
フィジカルなプラットフォームとしてもGENDAグループのエンタメ・プラットフォームとの親和性あり
- d IP事業はコインパーキング等であり、立地ビジネスとの親和性を基に過去に同社がM&Aで取得した事業



株式会社音通に対する公開買付け

TOB概要

公開買付者	株式会社GENDA
対象者	株式会社音通
公開買付価格	1株33円
プレミアム	公表日前営業日終値対比: 17.86% 過去6カ月単純平均対比: 22.22%
取引価額	株式価値: 67億円、企業価値: 62億円
バリュエーション	EV / EBITDA: 5.6x (EVは買付価格ベース、EBITDAは会社予想ベース)
買収資金	全額借入
公開買付期間	2024年6月28日～8月13日まで(31営業日)
買付予定数	下限: 38.55%、上限: 無し (下限は、公開買付者による議決権所有割合が3分の2超に相当する株式数にて設定)
組織再編等の方針	対象者の完全子会社化を目的とするスクイーズアウトを予定
応募契約	代表取締役社長 岡村邦彦氏 代表取締役副社長 仲川進氏 専務取締役 小林護氏 (3名合計: 4.03%) (所有割合: 7.33%から譲渡制限付株式を控除)
不応募株式	デジユニット (24.83%) 岡村氏、仲川氏、小林氏の資産管理会社 TOB成立時の決済開始日に現金での譲受を合意

注: 音通のEBITDA予想は、同社の営業利益予想に、同社の直近の減価償却費及びのれん償却費の実績を足し戻したものの、本応募合意株主とは、応募契約を締結する岡村氏、仲川氏、小林氏の3名を指す。

ストラクチャー

本公開買付け

公開買付者は、対象者株式の全て(対象者が所有する自己株式及び本不応募合意株式を除く)を対象とする本公開買付けを実施。



本応募合意株主からのデジユニット株式の譲受及びスクイーズアウト手続き

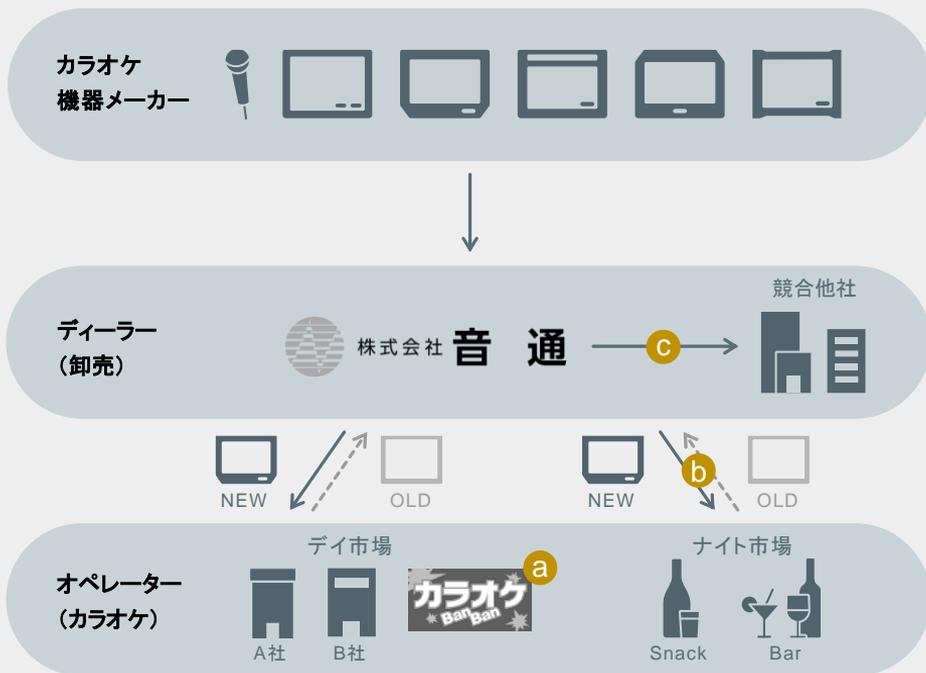
本公開買付け成立後に本株式譲渡及び本スクイーズアウト手続きの実施により、対象者を非公開化。



本取引実施後



GENDAグループに入ることでの各方面でのシナジー



a 音通によるカラオケBanBan への機器導入の推進

カラオケBanBanでのカラオケ機器の新規導入及び更新導入に際して音通を通じた機器導入を行うことで音通の取扱機器台数の増加が可能

b ナイト市場での規模の経済性

カラオケBanBanのカラオケ機器を音通からの新規レンタルに切り替えレンタル期間終了時にカラオケBanBanで不要となる中古カラオケレンタル機器を音通が回収することで、ナイト市場におけるカラオケ機器の入れ替えを促進し、カラオケ機器の設備年数の若返りによる取引条件の改善

c ディーラーのロールアップM&Aに伴うネットワーク拡大および取扱台数増加

成熟期を迎えた経営環境下にあるカラオケ市場においては今後カラオケ機器ディーラー同士による事業統合等の加速が見込まれるところ音通によるカラオケ機器流通企業のロールアップを図ることで、営業エリア及びメンテナンスネットワークの拡大、取扱機器台数の増加GENDAのM&Aチームリソースも活用し、音通単独ではできなかった成長戦略を施行することが可能に

02. M&A F&B : 株式会社シトラムの株式取得(株式80%+借入20%)

株式対価のM&Aで「Cash EPS増加」をするには「自社PER > 対象会社PER」が重要

$$\textcircled{1} \quad \begin{array}{l} \text{M \& A 前} \\ \text{Cash EPS} \end{array} = \frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA既存株数}} \quad \textcircled{2} \quad \begin{array}{l} \text{M \& A 後} \\ \text{Cash EPS} \end{array} = \frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益} + \text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA既存株数} + \text{GENDA新規発行株数}}$$

M&Aに於いて「Cash EPSを増加させる」ということは、「**①M&A前Cash EPS < ②M&A後Cash EPS**」となる必要があります。

新株を発行するM&AでCash EPSが増加する場合、「**株数の増加率 < 利益の増加率**」、つまり「**株数が増加しても、それよりも更に利益が増加する**」ということになります。

従って、GENDAの新規株式発行によるM&Aで株数が増加しても、(それよりも更に利益が増加した結果)Cash EPSが増加するM&Aが存在します。

その判断基準は、最終的に「**『自社PER』が『対象会社PER』より大きい**か」に収斂します(詳細はAppendix)。以下、例示的に3分類をお示しさせていただきます。

M&A対価が「株式のみ」の場合、Cash EPSは「**自社PER**」 > 「**対象会社PER**」であれば増加

分母の「新規発行されるGENDA株数」は「対象会社の株式価値(÷GENDA株価)」で決定されます。

従って、「対象会社のれん償却前当期純利益」に対する「対象会社の株式価値」、つまり「対象会社のPER」が「GENDAのPER」と比較して低いかどうか、が分水嶺です。

M&A対価が「株式と借入」の場合、Cash EPSは「**自社PER**」 > 「**対象会社PER × 株式での取得割合**」であれば増加

たとえば買取対価が「60%株式・40%借入」の場合、「対象会社の株式価値(÷GENDA株価)」で決定される増加株数は、

株式のみ(100%株式・0%借入)と異なり60%のみに限定されるため、結果的に「対象会社のPER × 60%」が「GENDAのPER」と比較して低いかどうか、が分水嶺です。

M&A対価が「借入のみ」の場合、Cash EPSは **極大化**

分母の「新規発行されるGENDA株数」がゼロで、分子の「対象会社のれん償却前当期純利益」のみが純増するためCash EPSは極大化します。

ただし、全額借入であれば割高なM&Aでも正当化されるわけではなく、対象会社の利益対比で著しく割高なM&A額を全額借入で調達した場合は

金利負担の絶対額が利益増加を打ち消すうえ、そもそも金融機関としても著しく割高なM&Aに対して全額負債で資金提供をすることはありません。

シトラム社の完全子会社化

会社概要

飲みやすいショット・パーティドリンクとして
若者に人気の「クライナーファイグリング」を輸入・販売

直近の2023/11期実績
売上高22.9億円、償却前営業利益11.0億円



ストラクチャー

既に5月1日に20%を借入で取得しており、今回は
残り80%分をGENDA株式を交付する形で取得し、完全子会社化

バリュエーション

企業価値19.8億円でEV/EBITDAは1.8xでの合意形成。
Capexもなく、EBITDA to FCFは7割弱で、FCF 2.5年での回収を見込む。

シトラム社のPER 5.9xに対し、その80%分を
PER 20.6xのGENDA株式で取得することでCash EPSは大きく増加。

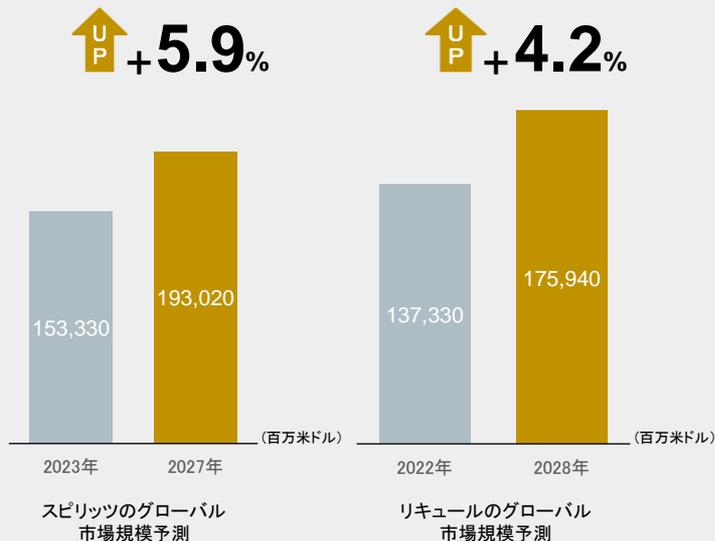
売主でもある代表者は、GENDAの今後の成長にも期待しており、
M&A後もGENDA株式を保有してシトラム社の代表としてGENDAに参画。

無借金かつ20.2億円の現預金を有し、ネットキャッシュのシトラムに対する
株式交付でのM&Aは「疑似的な株式による資金調達」の経済効果。
実質的にGENDAが株式による資金調達をしながらCash EPSを改善する一手。



01 安定的に成長するスピリッツ市場

ゲームセンターと同様、年率5%程度の成長



02 小売販売チャネルの強化

大手小売店の販売チャネルを持つシトラムの参画により、今後のGENDAグループの小売販売の強化につながる



03 クライナーのIPコラボの加速

ドラマ・アニメ等IPとのコラボレーション実績の多いシトラム商品は、GENDAの定義するエンタメ・プラットフォームで展開する商品としての特徴を備えており、当社グループでの酒類販売を強化することで、お客様へ提供できるエンタメ体験を拡大できる。



©西葉タト・小川亮・講談社 / 「ハリビ孔明」



※これはお酒です。お酒は20歳になってから。 © Hinao Wono / Cygames, Inc. © Moteina・Yu Wachi / Cygames, Inc.

04 サプライチェーンの最適化

カラオケBanBanでのレモネードの取り扱いを7月1日から開始する予定である中、クライナーは既にカラオケBanBan 370店舗での取扱いが存在。GENDAグループのサプライチェーン機能を統一することで、当社グループのF&B領域のサプライチェーンの最適化につながる。



全国に約370店舗のカラオケBanBanのグランドメニューにレモネードとレモンサワーなども7月1日から掲載予定。クライナーは昨年より既に掲載済み。



PMI成果

レモネードの製造・販売

レモネード
レモニカ

LEMONADE
by Lemonica



- M&A前6ヶ月間(2022年11月～2023年4月)
- M&A後6ヶ月間(2023年11月～2024年4月)

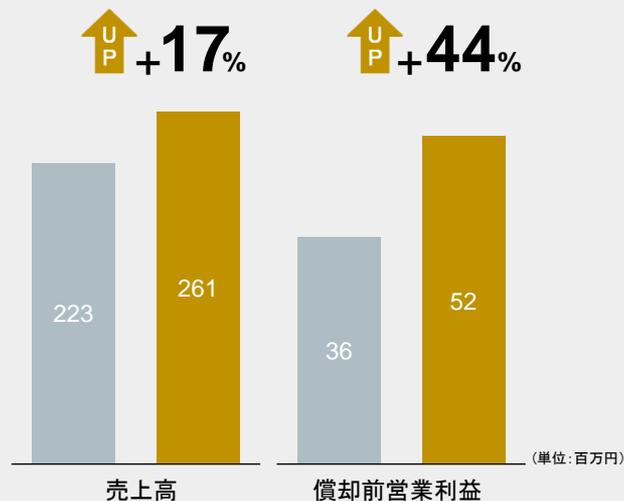
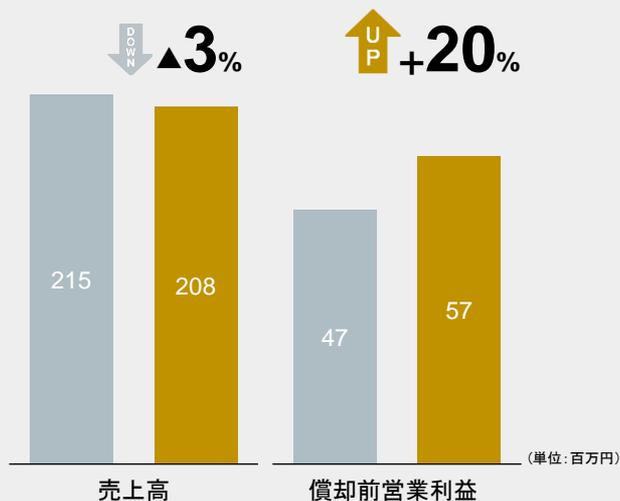
HillValleyブランドのポップコーンの
企画・製造・販売

日本ポップコーン

HILL
VALLEY



- M&A前5ヶ月間(2022年12月～2023年4月)
- M&A後5ヶ月間(2023年12月～2024年4月)



注: 比較期間は、各社の当社連結開始後から2025年1月期第1四半期末まで。実力値の正確な比較のため、レモネードレモニカは買収前に終了した製菓輸出事業及び直近の海外事業立ち上げ費用を除く。

Appendix

本日公開の「よくある質問と回答(2024年6月)」抜粋

Net Debt/EBITDAの倍率は2025年1月期第1四半期末時点で1.6x、NENのM&A後は1.8xを想定とのことで、上限としている3.0xに近づいているが、今後もM&Aのペースを維持できるのか。

M&Aにより一時的にNet Debt/EBITDAが上昇しても、対象会社のDebt Capacityの活用、対象会社のPMIによるEBITDA成長、既存事業の潤沢なキャッシュフローにより、Deleverageが急速に進みます。本日公表のM&Aにより一時的に今期末で2.0xとなりますが、今後追加的なM&Aがなければ来期末で1.5x、再来期末で1.1xと、Deleverageが進む見込みと想定しています。また、本日発表の株式交付によるシラム社の完全子会社は、GENDA株式を活用したM&Aの第1号案件です。これには以下のようなメリットがあるため、これを契機に活用して参ります。

①Debt Capacityを温存しながらM&Aをすることが可能となります

当社は上場時点でのNet Debt / EBITDAが0.1xと、実質的にほぼ負債の活用ができておらず、資本効率性が低い状況となっておりました。そこから今まで、借入主体のM&Aにより適切なレバレッジを活用することで、一定の資本効率の改善を実現致しました。一方、ここからは借入一辺倒ではなく、Debt CapacityをコントロールをしながらのM&A運営が必要となります。借入の対極として株式による資金調達がありますが、両者の中間的な手段として、今回の株式によるM&Aは、M&Aを戦略の中心に据える当社として、Debt Capacityを温存しながらM&Aを推進する有効な手段だと考えております。

しかし、株式対価によるM&Aは、Cash EPSの観点に於いて借入によるM&A対比で取得価額のバリュエーションがより一層重要となります。その点を以下の②にてご説明させていただきます。

②当社PERが対象会社PERより高ければ、株式交付によるM&AでもCash EPSは向上します

株式対価のM&Aに於けるPERとCash EPSの考え方は上記の通りで、本日公開のM&A資料にも詳細を記載しております。また、M&Aの対価が株式と現金(借入)とのミックスとなる場合、対象会社のPERに株式での取得割合を積算したPERと当社PERとの対比となり、Cash EPS増加のハードルは低下します。たとえば今回取得したシラム社については、シラム社のPER 5.9xに対し、その80%分をPER 20.6xのGENDA株式で取得することでCash EPSは大きく増加致します(20%は既に借入で取得済み)。

M&Aに於いてCash EPSを重視する当社としては、株式交付のM&Aは(取得割合を勘案後の)PERが自社対比で低い会社に限定して参ります。今後もこのような形で、①Debt Capacityを温存しながらM&A戦略を進める上で、②当社のPERが対象会社のPER対比で高くCash EPSを向上させられる場合は、株式によるM&Aを有効な手段として考えています。

また、今回のシラムへの株式交付のM&Aには、①②に加えて更なるメリットがあります。(次頁に続く)

注: 対象会社ののれん償却前当期純利益が黒字である前提。一過性のM&A関連費用は加味しない前提。PERはCash EPSベースでのPER、つまりのれん償却前当期純利益でのPERを示す。

本日公開の「よくある質問と回答(2024年6月)」抜粋

Net Debt/EBITDAの倍率は2025年1月期第1四半期末時点で1.6x、NENのM&A後は1.8xを想定とのことで、上限としている3.0xに近づいているが、今後もM&Aのペースを維持できるのか。

(前頁からの続き)

③GENDA参画後のインセンティブともなります

売主でもあるシトラム社の代表者は、GENDA参画後もシトラム社の代表者を継続致します。従って今回のGENDA株式によるM&Aは、GENDA参画後の株式価値向上に対するインセンティブとしても活用が可能となります。このように、対象会社株式の売主がM&A完了後もGENDAにて事業を推進する場合、対価をGENDA株式とすることでアップサイドを享受することが可能となり、M&A完了後もGENDAの株式価値を向上させるインセンティブを持つことができます。

④大きくネットキャッシュであるシトラムに対する株式交付は、実質的に株式による資金調達となります

一般的なM&Aでは、対象会社に有利子負債があることが通常であるため、現金を差し引いた純有利子負債でもプラス(ネットデットの状態)となり、株式交付をしても対象会社の負債が加算されるのが通常です。

しかし、今回のシトラムの株式交付によるM&A案件では、対象会社の直近期末時点で現預金20.2億円に対して「無借金」であり、純有利子負債がマイナス(ネットキャッシュ)という状況でした。結果的に、対象会社は企業価値19.8億円・株式価値40億円というバリュエーションとなります。従って、シトラムの株式価値40億円について、5月1日に実行した20%分の現金対価及び今回の80%分のGENDAの新株発行は、19.8億円がシトラム社のビジネスを取得することへの対価、残りの半分の20.2億円は実質的に同社の現金及び預金に対する対価となります。

これは、GENDAが株式による資金調達をしたのと同等の経済効果も併せ持っています。更に、今回は実質的にGENDAが株式による資金調達をしながらCash EPSを改善する一手となります。また、対象会社のオーナー側としても、対象会社の現預金を個人で対象会社から配当として引き出すよりも、同現預金も含めて売却したほうが税務上も手取り金の最大化の観点から合理的であることから、今後も一定の再現性があるものと考えております。

①②の観点だけでも今後は株式によるM&Aを活用して参りますが、更に③④の要素が揃う今回のような案件も上手く活用し、Debt Capacityをコントロールして参ります。M&Aを本業とする当社は、今後もM&Aによる「連続的な非連続な成長」及びCash EPSを意識した経営を進めてまいります。

株式対価のM&Aでも、「GENDA PER > 対象会社PER」ならば「Cash EPSは増加」

従って、M&Aの対価として株式を交付することで株数が増加しても、当社PER対比でPERが低い対象会社であれば、Cash EPSは希薄化せずむしろ増大する。

<p>① M & A 前 Cash EPS = $\frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA発行済み株数}}$</p> <p style="text-align: center;">GENDA PER > 対象会社PER のとき</p> $\frac{\frac{\text{GENDA時価総額}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}}{\text{GENDA発行済み株数} \times \text{GENDA株価}} > \frac{\frac{\text{対象会社時価総額}}{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}}{\text{GENDA新規発行株数} \times \text{GENDA株価}}$ <p style="font-size: small;">GENDA時価総額 = GENDA株数 × GENDA株価 対象会社株式価値 = GENDA新規発行株数 × GENDA株価 なので</p> $\frac{\text{GENDA発行済み株数} \times \text{GENDA株価}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}} > \frac{\text{GENDA新規発行株数} \times \text{GENDA株価}}{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}$ <p style="font-size: small;">両辺を「GENDA株価」で除算</p> $\frac{\text{GENDA発行済み株数}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}} > \frac{\text{GENDA新規発行株数}}{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}$ <p style="font-size: small;">左辺の分母と右辺の分子を入れ替え</p> $\frac{\text{GENDA発行済み株数}}{\text{GENDA新規発行株数}} > \frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}$ <p style="font-size: small;">分子分母をひっくり返す</p> $\frac{\text{GENDA新規発行株数}}{\text{GENDA発行済み株数}} < \frac{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}$	<p>② M & A 後 Cash EPS = $\frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益} + \text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA発行済み株数} + \text{GENDA新規発行株数}}$</p> <p style="text-align: center;">両辺に1を足す</p> $1 + \frac{\text{GENDA新規発行株数}}{\text{GENDA発行済み株数}} < 1 + \frac{\text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}$ <p style="font-size: small;">分子分母を整理</p> $\frac{\text{GENDA発行済み株数} + \text{GENDA新規発行株数}}{\text{GENDA発行済み株数}} < \frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益} + \text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}$ <p style="font-size: small;">左辺の分子と右辺の分母を入れ替え</p> $\frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA発行済み株数}} < \frac{\text{GENDAのれん償却前当期純利益} + \text{対象会社のれん償却前当期純利益}}{\text{GENDA発行済み株数} + \text{GENDA新規発行株数}}$ <p style="text-align: center;">① M & A 前 Cash EPS < ② M & A 後 Cash EPS</p> <p style="text-align: center;">よって「GENDA PER > 対象会社PER」であれば「① < ②」であり、Cash EPSは増加する</p>
---	--

注: 対象会社ののれん償却前当期純利益が黒字である前提。一過性のM&A関連費用は加味しない前提。PERはCash EPSベースでのPER、つまりのれん償却前当期純利益でのPERを示す。

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。



More fun for your days

世界中の人々の人生をより楽しく