

Gunosy

2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）

INDEX

Overall picture and FY26 Q2 summary

1. 全体像と26/5期 第2四半期の総括 ----- P 03

Business Overview by Portfolio

2. ポートフォリオ別の概要 ----- P 16

FY26 Business forecast and Mid-term Financial Policy

3. 26/5期通期計画および中期財務目標について ----- P 41

ESG Initiatives

4. ESGへの取り組み ----- P 48

About Gunosy

5. 会社概要 ----- P 54

About Business Details

6. 事業詳細 ----- P 61

1

Overall picture and FY26 Q2 summary

全体像と26/5期 第2四半期の総括



26/5期Q2 実績

		計画進捗率(通期)	YoY
売上高	3,279 百万円	41.6%	106.6%
営業利益	70 百万円	9.1%	△295 百万円
EBITDA	141 百万円	15.3%	△226 百万円

サマリー

- 投資先sliceは極めて順調に成長、成長性と収益性を両立した新たなフェーズへ
急成長に伴いB/Sは約1,000億円規模に到達し、FY26半期(25年4月-9月)は純利益ベース*で7.3億円の黒字達成 (P5参照)
預金額は年次2.5倍ペースで成長、9月のクレジットカードサービスのローンチ以降、AUMの伸びも加速
*純利益はESOP費用控除前
- 中期財務目標のFY27 EBITDAの900百万円達成ストーリーは不变だが、
当期計画については、事業環境のボラティリティの中で、ダウンサイドケースでの推移となる見込み
結果として、当期の営業利益目標を250百万円に下方修正
コアキヤッショ領域は、コアキヤッショ領域は、ニュースアプリメディア市場全体のアクティブユーザー数が軟調に推移している影響を受ける
GH社は、将来的な収益最大化に向け、主力タイトルのリリース時期を慎重に見極め中
- SC事業は「スマホ競争促進法」の施行に合わせ、下期以降の本格的な拡大を目指す (P37参照)
- 期初配当予想としていたDOE 4%の株主還元に加え、
sliceの成長が極めて順調なことを背景に、DOE 1%相当の特別配当を追加し増配を決議 (P12参照)
FY26は下方修正ではあるが、根本的な事業サイドのC/F創出力は不变と判断しており、期初予想のDOE 4%の配当ベースは維持
sliceの成長を踏まえた還元については当期における投資サイドの他銘柄の一部Exitにより獲得するC/Fを原資として実施することで、FY27以降の成長ストーリーと両立させている

デジタルバンクとして預金主導で事業規模を拡大、総資産は約1,000億円規模に到達。成長性と収益性を両立したビジネスモデルが確立され、財務健全性を維持した中長期の拡大に向け順調に進捗。

BS状況 (P27参照)

2025年3月末

総資産736億円



2025年9月末
総資産946億円

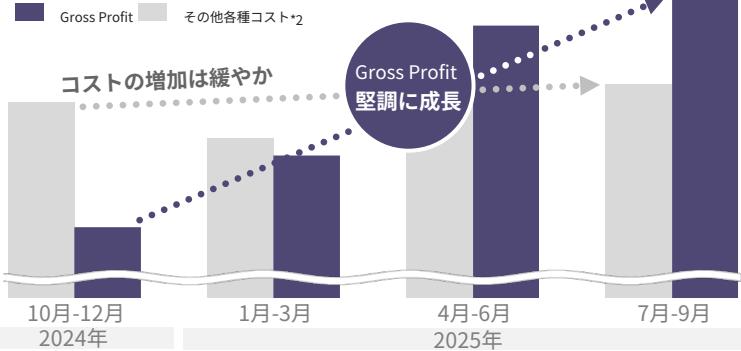
総資産の成長
半年で約1.3倍



PL状況 (P27及びP33参照)

FY26 半期 売上高 107億円 純利益7.3億円

*ESOP費用控除前



1 事業規模の成長

総資産は約1,000億円規模に到達、預金額は年次換算で約2.5倍ペース、AUMもクレジットカードリリース後、順調に成長を継続

2 収益性の改善

FY26半期の売上高は107億円、純利益(ESOP費用控除前)は7.3億円の黒字化引き続きGross Profitの成長に対し、コストの伸びを抑えた効率的なPL構造が継続

3 成長の方向性

フィンテック及び銀行系の競合他社に比して、デジタルバンクとして独自のポジショニングを築く。成長性と収益性を両立しながら、市場の拡大と共に更なる企業価値の向上が期待される

4 当社の株式保有比率

当社の株式保有比率は、潜在株式調整後比率ベースで12.65%超であり、外部筆頭株主の地位を維持している

収益性・流動性・資本健全性のバランスが取れた事業運営を実現。

主要KPIの状況 25年9月時点

主要KPI状況		KPI概要と見立て
Deposit (P27参照)	662億円 年次換算成長ペース 約2.5倍	<ul style="list-style-type: none"> 預金の総額で、資金調達力と事業の安定性を示す指標 貸出成長を十分に支える水準まで拡大しており、資金調達面の制約は限定的
AUM (P28参照)	639億円 年次換算成長ペース 約1.4倍	<ul style="list-style-type: none"> 貸出・金融資産の総額で、事業規模と成長性を示す指標 預金の急成長により資金調達面の制約はないが、 財務健全性の観点から資本増強が今後の急成長のカギ
純利益 *ESOP費用控除前	7.3億円 (半期)	<ul style="list-style-type: none"> 株式報酬など一時的要因を除いた本業の収益力を示す、利益指標 成長投資を継続しながらも黒字化を達成、収益モデルの成立が確認できる段階
LDR (Loan to Deposit Ratio)	約96%	<ul style="list-style-type: none"> 預金と貸出のバランスを示し、資金運用効率と流動性バランスを測る指標 資金運用効率は高く、流動性余力も確保されたバランスの取れた水準
LCR (Liquidity Coverage Ratio)	253%	<ul style="list-style-type: none"> 短期的な資金需要に対する備えを示す、流動性の健全性を測る指標 規制水準を大きく上回っており、短期的な成長・変動への耐性は十分
CAR (Capital Adequacy Ratio)	18.1%	<ul style="list-style-type: none"> リスク資産に対する自己資本の十分性を示し、銀行の財務健全性を測る指標 現状に対しては充足しており、財務バランスは良好

POINT

- インド市場において、銀行としての主要指標について健全なバランスを保ちながら成長をしている。

最重要戦略投資 | Credit Rating : アウトルックの上方修正 Gunosy

インドを代表する信用格付機関より『BBB-/Positive』の投資適格評価を獲得。
銀行としての財務健全性は、外部機関からも認定されている。



Crisil Ratingについて

Crisil
Ratings

インドを代表する信用格付機関であり、アメリカ大手格付け会社であるS&P Globalのグループ企業。
主に銀行・企業・債券などの返済能力や信用力を評価し、格付とアウトルックを付与。その評価は、インド金融市場で広く参照されている。

Rating Rationale 概要

- 格付 : Crisil BBB- (据置)

- アウトルック : Stable → Positive 上方修正

アウトルックの改善要因

- 市場ポジションの改善

合併後、地域・セグメントの拡張を伴って貸出が回復基調

- 収益性の改善の確認

FY26上期で利益が改善、中期的に継続する見立て。

- 合併による資本増強

合併後の純資産増強により、規模・ビジネスに対して当面は適正水準という評価。

期初計画については、事業環境のボラティリティの中で、ダウンサイドケースでの推移となる見込み。結果として、当期の営業利益目標を250百万円に下方修正。

(百万円)

	26/5期 当初通期計画	26/5期 下期修正計画	修正額
売上高	7,890	6,450	△1,440
営業利益	780	250	△530
営業利益率	9.9%	3.9%	-
EBITDA	927	401	△526
経常利益	770	360	△410
親会社株主に 帰属する当期純利益	430	134	△296

27/5期 EBITDAの達成ストーリーは不变

各種外部要因も重なり、当年度での中期財務目標の早期達成は困難な状況

ただし、従来の達成目標である27/5期においては、

既存の目標水準を「下限値」として維持し、更なる利益上振れを目指す方針

中期の財務目標：27/5期 時点

事業サイド

EBITDA

900百万円

投資サイド

ROIC

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

IRR

30%

26/5期 Q2実績 各ポートフォリオ売上高/営業利益

Gunosy

コアキャッシュ領域は、アクティブユーザー数が軟調推移の市況影響を受ける。
GH社は、将来的な収益最大化に向け、タイトルリリース時期を慎重に見極め中。

26/5期 Q2 ポートフォリオ別詳細

(百万円)

	売上高			営業利益		
	26/5期Q2 実績	YoY	26/5期 通期計画 進捗率	26/5期Q2 実績	YoY	26/5期 通期計画 進捗率
コアキャッシュ 領域	2,806	91.6%	46.8%	583	78.5%	40.3%
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	465	-	26.4%	△95	-	-
高成長オプション領域 (投資を除くSC事業/IR Hub)	8	65.0%	6.1%	△109	-	-
その他調整額 (共通コスト等)	0	-	25.5%	△307	-	-
連結合計	3,279	106.6%	41.6%	70	19.3%	9.1%

当期は事業面においてダウンサイドで推移しているが、C/F創出力自体に変化はないと判断。sliceのアセマネと共にFY27のEBITDA900百万円達成に向けた事業全体の強化を進める。

	26/5期 目標	26/5期Q2 総括
1 コアキャッシュ 領域	<ul style="list-style-type: none">安定的・予測可能なFCFの継続コアキャッシュ領域から 営業利益で14億円以上を創出	<ul style="list-style-type: none">事業環境の下振れにより当期は調整局面にあるが、 根本的な事業サイドのC/F創出力は不变と判断 <p>Q3以降の方針</p> <ul style="list-style-type: none">下期のコストコントロールにより利益をさらに創出
2 C/F積上げ型M&A 領域	<ul style="list-style-type: none">GH社のPMIを成功させ、EBITDA/のれん控除後の営業利益の拡大を実現財務リスクのコントロールを前提に さらなるM&Aを推進し資本効率向上 を実現	<p>Q3以降の方針</p> <ul style="list-style-type: none">GH社は、将来的な収益最大化に向け、 タイトルリリース時期を慎重に見極め中GH社は27/5期にかけてグループへの利益貢献を見込む新規のM&A案件創出に向けた活動も積極的に実施
3 高成長オプション 領域	<ul style="list-style-type: none">sliceのインドにおける先進的な銀行としての高成長の実現をサポートSC事業のアプリ外決済GMV拡大開始その他新規事業 (ex.IR Hub)の中長期 的な成長可能性の創造	<p>slice</p> <p>SC事業</p> <p>IR Hub事業</p> <ul style="list-style-type: none">総資産は約1,000億円に到達、成長性と 収益性を両立したビジネスモデルを 確立し、中長期の拡大へ順調に進捗法令施行を追い風に、先行投資が継続PMF進展・導入社数は順次拡大

ベース方針のDOE 3%を上回る4%の利益還元に加え、sliceの成長が極めて順調なことを背景に、**DOE 1%相当の特別配当を追加し増配を計画**。一株あたりの配当予想は22円。

26/5期 配当方針

連結株主資本に対して、
ベース方針の3%を上回る**4%の利益還元**の実施に加え、
投資成果を原資とした配当による**1%の特別配当を追加**



安定と成長の両輪で株主価値創造を実現するため、グループポートフォリオを3つに区分。

Gunosy

3つのポートフォリオに区分し、**中長期で安定したC/Fの強化と成長を両立**

1

コアキャッシュ領域

基盤となるキャッシュを
安定創出する既存事業群

特徴

- 安定的・予測可能なFCFを提供する
強い事業基盤
- グループ全体の資金源として機能

対象事業

- メディア事業
- G8メディア事業

2

C/F積上げ型M&A領域

ROIC>WACC*
が見込まれる黒字企業のM&A

特徴

- FCFの創出に貢献しながら、
ROIC > WACC を実現するM&A
- 当社グループの経営資源を活かし、
DX、採用、その他コーポレート機能
の多面的な支援も通じて、投資先企
業の価値を再現性高く向上

対象事業

- GH社
- etc (今後実行予定のM&A)

3

高成長オプション領域

中長期の大きな成長
を生み出す事業群

特徴

- 現状のFCF創出は限定的
- 不確実性はあるが、
中長期で大きなリターンが得られる
可能性を秘める

対象事業

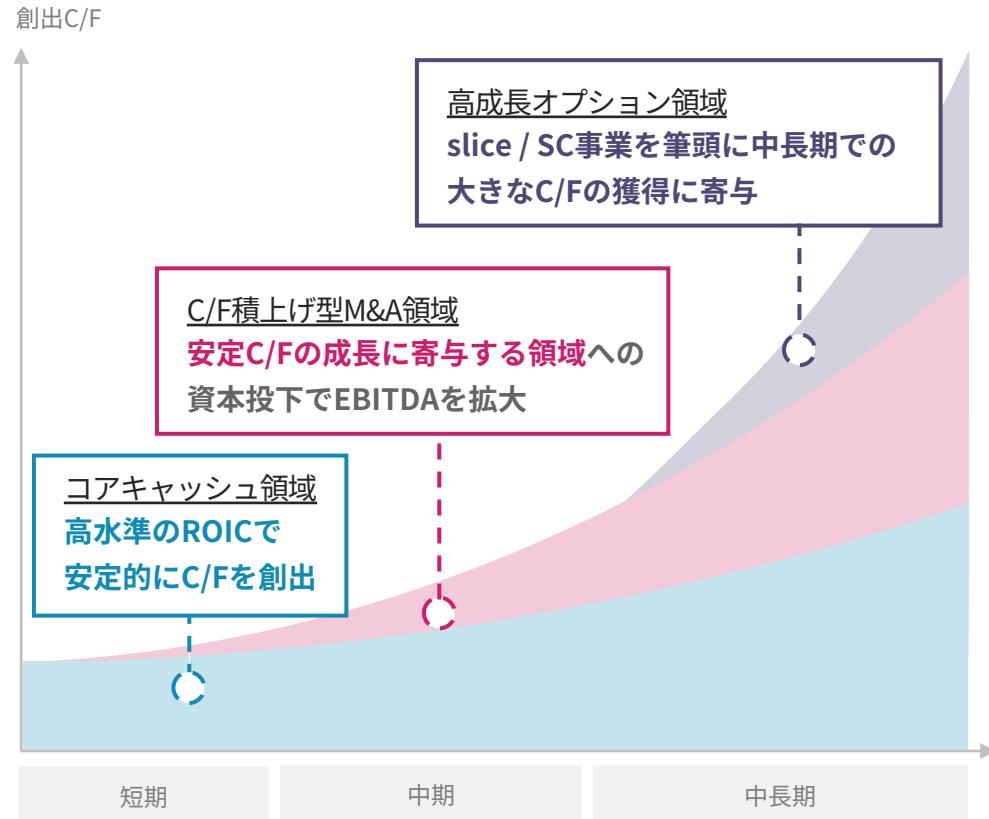
- slice
- G8 -SC事業
- IR Hub

ポートフォリオ毎の将来C/F想定と株主価値向上イメージ

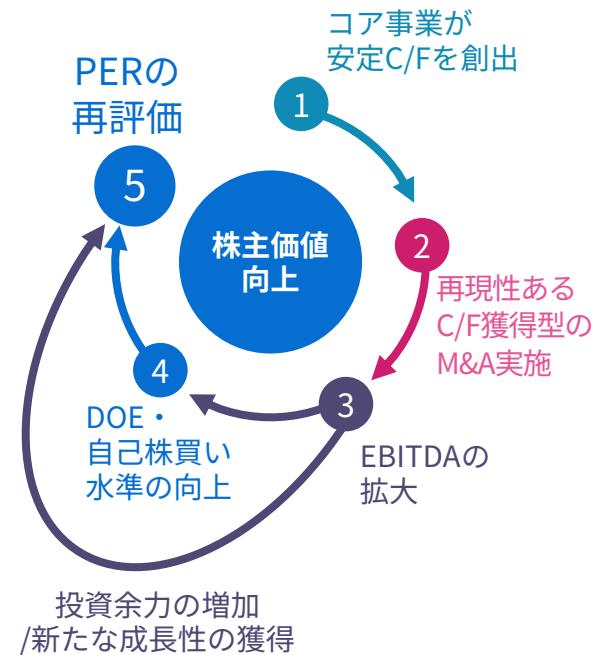
Gunosy

コアキャッシュ領域+M&AによるEBITDA成長を基盤に、
新たな成長ドライバーの獲得と株主還元の強化により株主価値の向上を実現する。

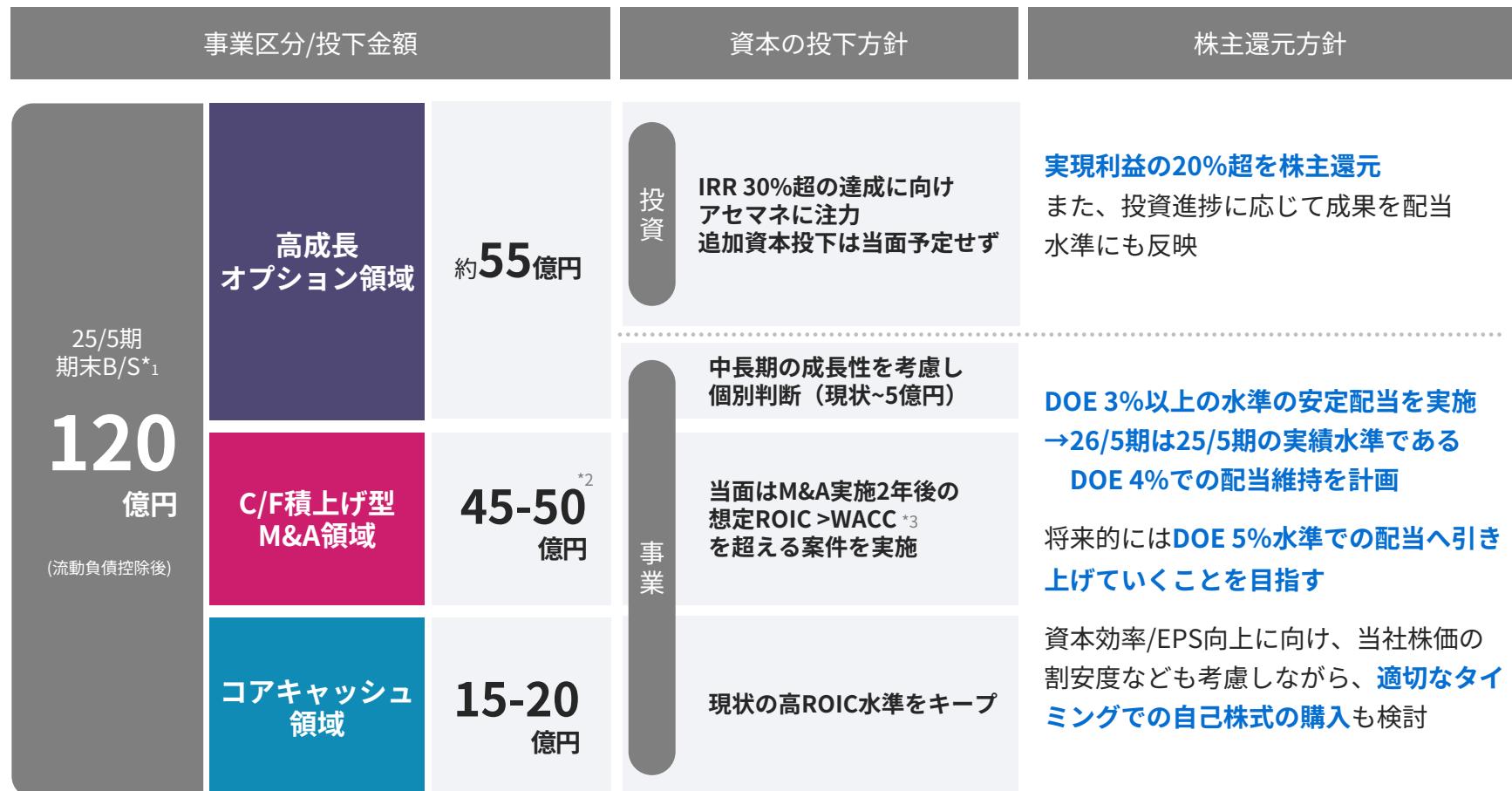
ポートフォリオ毎の将来C/Fの想定



株主価値向上のFlywheel



各ポートフォリオごとに期待する成果と資本効率の目標を設定し、投下資本を適切に管理。
得られた成果を**株主還元に反映する方針を明確化し、株主価値の向上**を図る。



*1 運転資本の概念に補正するため、流動資産から流動負債を控除。既存事業投下資本は、当該運転資本に事業用固定資産及び事業用現預金を加算して推計

*2 投資可能現預金 30億円及びGH社資産の合計

3 ROIC=(EBITDA(1-法人税率))/投下資本, WACCは社内で合理的な水準を決定

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

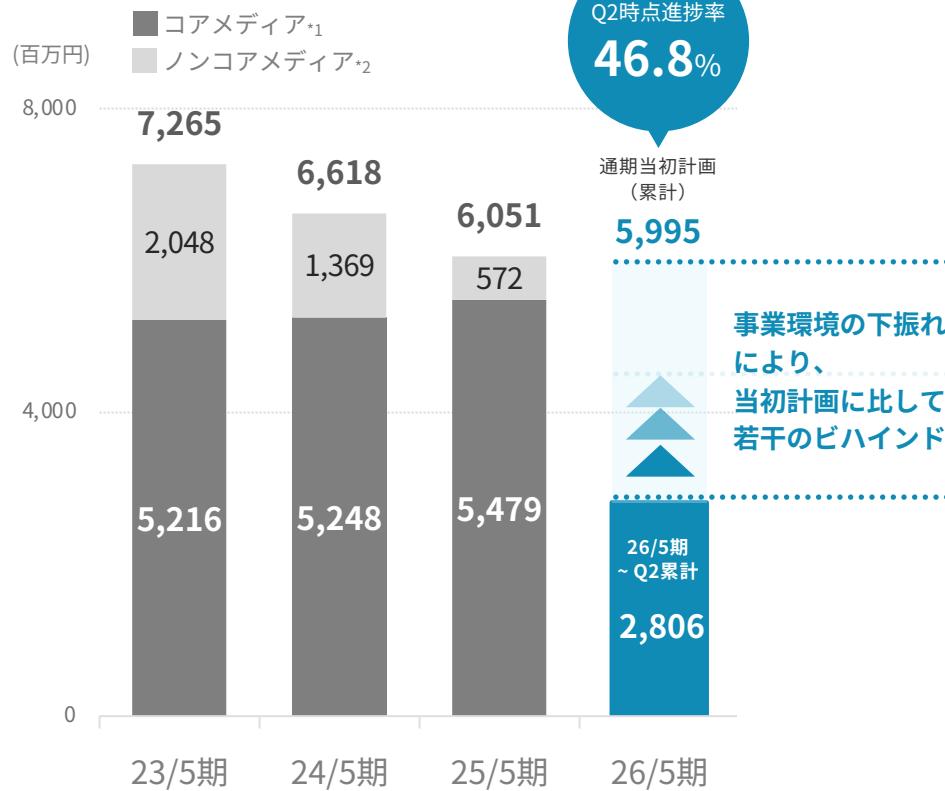
コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

安定的なキャッシュ創出を担うグループの基盤事業。メディア市場の下振れによるダウンサイドケースでの推移も、根本的なC/F創出力は不变であり、FY27での回復を見込む。

ポートフォリオ売上高の推移



ハイライト (26/5期 Q2)



コアメディアからの売上
若干の下振れ

Gunosy事業

- ニュースアプリメディア市場全体のアクティブユーザー数が軟調に推移している影響を受ける
- 主力となるグノシー、及びauサービスTodayは、若干の売上減少傾向

G8メディア事業

- 国内海外メディア共に安定的に推移

26/5期 Q2は、コアキャッシュ領域から583百万円のEBITDAを創出。
FY27も見据えてG8海外の育成とDX推進により利益創出力を強化していく。

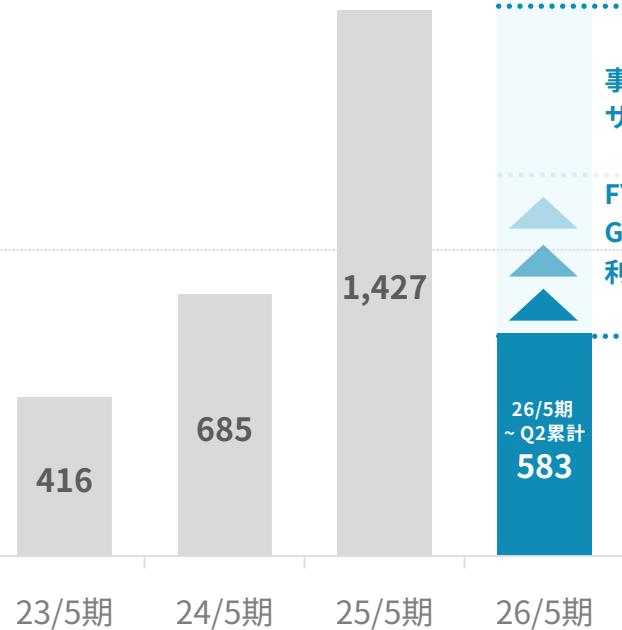
ポートフォリオEBITDAの推移*

(百万円)

1,600

800

0

Q2時点進捗率
40.3%通期当初計画
1,453事業環境はダウン
サイドケースで推移FY27の回復に向けて
G8海外の育成&DXで
利益創出力を強化26/5期
~ Q2累計
583

ハイライト (26/5期 Q2)

コアキャッシュ領域からの
EBITDA=営業利益*

583百万円

Gunosy事業

- 事業環境はダウンサイドケースで推移
- AI活用/DX推進による事業強化
- 厳格なコストコントロールの継続

G8メディア事業

- 国内メディアの安定運営
- 海外メディアの成長
- AI活用/DX推進による事業強化

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

安定C/Fが見込める領域での当社のバリューチェーンを強化するM&Aが基本方針。

投資可能現預金額の投下領域



POINT

- M&Aは当面、**成長性より安定したC/F基盤の構築に向けた投資**を優先
- 領域としては、バリューチェーン強化を目的としたM&Aをコア戦略と位置づけ

M&A推進にあたり、過度なリスクテイクの防止に向けた財務ガイドラインを設定。

当該ガイドラインを遵守し、資本効率の向上と財務安定性を両立したM&Aを実行する。

C/F積上げ型
M&A領域

財務リスクに関するガイドライン

(1) 投資可能枠の設定

中計期間の残り2年間での最大の投資額は、
現在保有する**余剰キャッシュの範囲内（現状30億円）**に制限
*既に実施済のGH社への投資額(11億円)は除く
*借入による拠出は除く

(2) 案件の収益性

当面はM&A**実施2年後の想定ROIC >WACCを超える案件**を実施
想定ROIC= (EBITDA(1-法人税率)/投下資本)
*WACCは社内で合理的な水準を決定

(3) 財務レバレッジ制限

原則、連結ベースでの**Net Debt/EBITDAは3倍以内**に制限
2倍を超える場合には財務健全性を十分に確認のうえ判断

POINT

- ・ グループの**EBITDA増加に直結する案件**を優先する
- ・ 過度に財務リスクを取らないよう明確なガイドラインを設け、**資本効率向上と財務安定性の確保を両立する**

安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現する再現性あるビジネスモデルを高く評価。
M&Aにより、グループ全体の安定C/F創出と成長分野（アニメ・漫画IP領域）への参入を実現。

取得概要とビジネスモデル



株式会社Gホールディングス

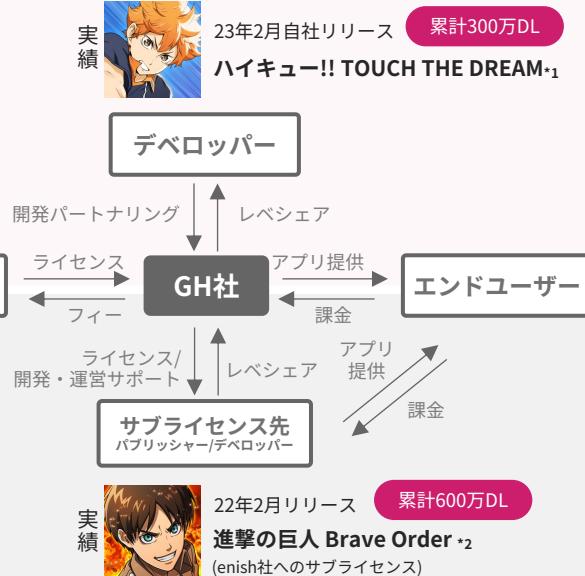
事業内容

スマートフォン向けの
ゲームの企画・プロデュース

25年5月
取得

自社リリース型

版元



サブライセンス型

POINT

- 複数の有名IPタイトルでの企画・運営等の実績を有し、再現性のある形で付加価値を創出
- リスク・リターンを精緻にコントロールすることにより、安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現

投資方針との整合性

- 「安定収益が見込める領域において当社のバリューチェーンを強化」というIRで掲げたM&A方針に沿った第1号案件

グループジョインによる期待効果

- 日本のアニメ・漫画IPの海外需要拡大を捉え、日本発IPのグローバル展開を見据えた戦略的意義のある成長分野への参入の契機
- SC事業との連携によるアプリ外決済ソリューションをはじめ、ゲームエイトとのシナジー創出が期待できる

将来的な収益最大化に向け、タイトルリリース時期を慎重に見極めて進捗中。
各タイトルの開発は順調に進捗も、利益貢献は来年度以降を見込む。

今後のリリース予定 (公開済みタイトル)

2026年
リリース
予定



サブライセンス型

弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム

©渡辺航 (週刊少年チャンピオン) / 弱虫ペダル05
製作委員会
©G Holdings Co., Ltd.
©enish,inc.

2026年
リリース
予定



サブライセンス型

桃源暗鬼 Crimson Inferno

©漆原侑来 (秋田書店) / 桃源暗鬼製作委員会
©G Holdings Co., Ltd. ©Com2uS All Rights Reserved.

POINT

- Q1-Q2は新規リリースタイトルへの広告宣伝費の先行投資も影響し、営業利益は赤字で着地
- 将来的な収益最大化に向け、タイトルリリース時期を慎重に見極めて進捗

各タイトルの開発は進行も、
利益貢献は来年度以降が中心

＋ 更に1～2タイトルの新作展開

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

中長期の成長を見込める領域に、戦略的かつ柔軟に資本を配分。

slice・SC事業・IR Hub等に対し、時間軸とポテンシャルに応じた資本投下を実行。



投資		投下金額 (25/5期末B/S金額をベース)	
	slice	約 35 億円	
	その他	約 17 億円	
SC事業			「スマホ競争促進法」の施行により新たに開放される2兆円超の巨大市場への本格参入を開始、 2-3年の短中期での大きな成長を期待
IR Hub 事業		約 2-3 億円	生成AIによる高度な英訳機能を備えた開示業務支援クラウド 既に複数企業で有料導入が進む、 Seed～Pre A相当の成長フェーズ

事業内容/時間軸とポテンシャル

slice : 高成長オプション領域における最も重要な戦略投資

- ・インドのデジタルファーストな銀行として再スタートし、主要なKPIも順調に成長
- ・銀行としての新サービス/プロダクトのリリースも進み、中長期の成長ポテンシャルは極めて高いと判断している
- ・大きな成長を遂げた上で3-4年後のIPOを目指す

その他投資 :

一部投資先については一定の減損はありますも、全体として概ね良好に推移。

投資サイドからの一定のC/Fの流入を想定しており、一定の基準で株主に還元を予定。

2025年9月末時点におけるsliceの総資産は946億円。

半期売上高は107億円に達し、純利益ベースでは7.3億円の黒字を記録するなど順調に拡大。

FY26 半期 総資産推移

2025年3月末

総資産 **736** 億円



総資産は半年で
約1.3倍に成長

2025年9月末

総資産 **946** 億円



FY26 半期経過状況 (2025年9月末時点)

FY26 半期売上高

売上 **107** 億円

及び

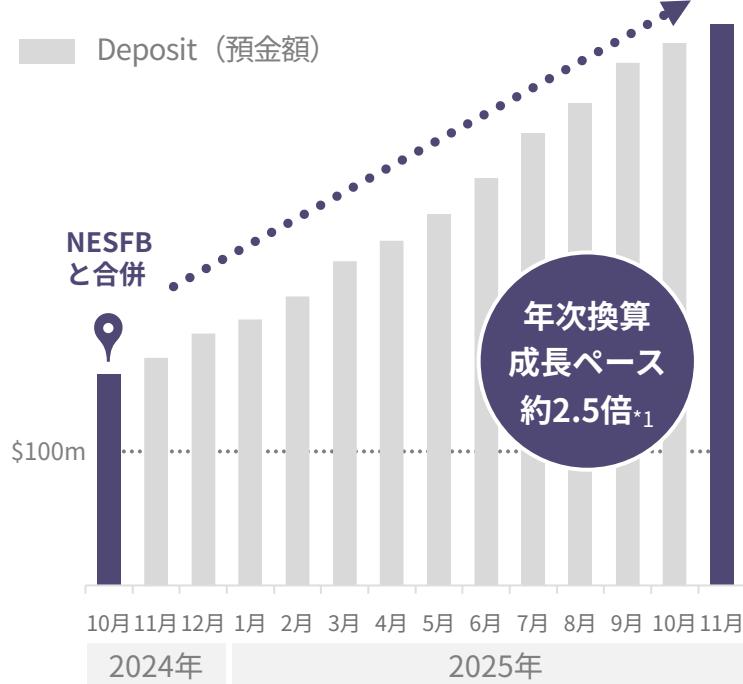
純利益
7.3 億円

*ESOP費用控除前

月間口座開設数は約40万口座まで伸長し、インド最大手のHDFCの顧客純増数と同等以上の規模で推移。それに伴い、預金額(Deposit)は合併後、年次換算約2.5倍のペースで成長。

Deposit

預金額は合併後、順調に成長
年次換算約2.5倍のペースで成長



Depositサービスについて

- アプリ上で開設から利用まで完結するデジタル口座を提供
- 銀行口座の新規開設は月次で約40万口座程度まで伸長
顧客の純増数はインド民営銀行最大規模のHDFCと同等以上の規模で推移*2

HDFC Bank



HDFC Bankは1995年に商業銀行としての業務を開始。ムンバイに本社を置き、顧客は9,300万人超。インド国内で最大のプライベートセクター銀行として知られ、あらゆる金融サービスを提供

時価総額*3

約25兆円

Private Sector Bankの中で
時価総額首位

* 1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年11月までの13か月で算定し、小数点第二位を四捨五入

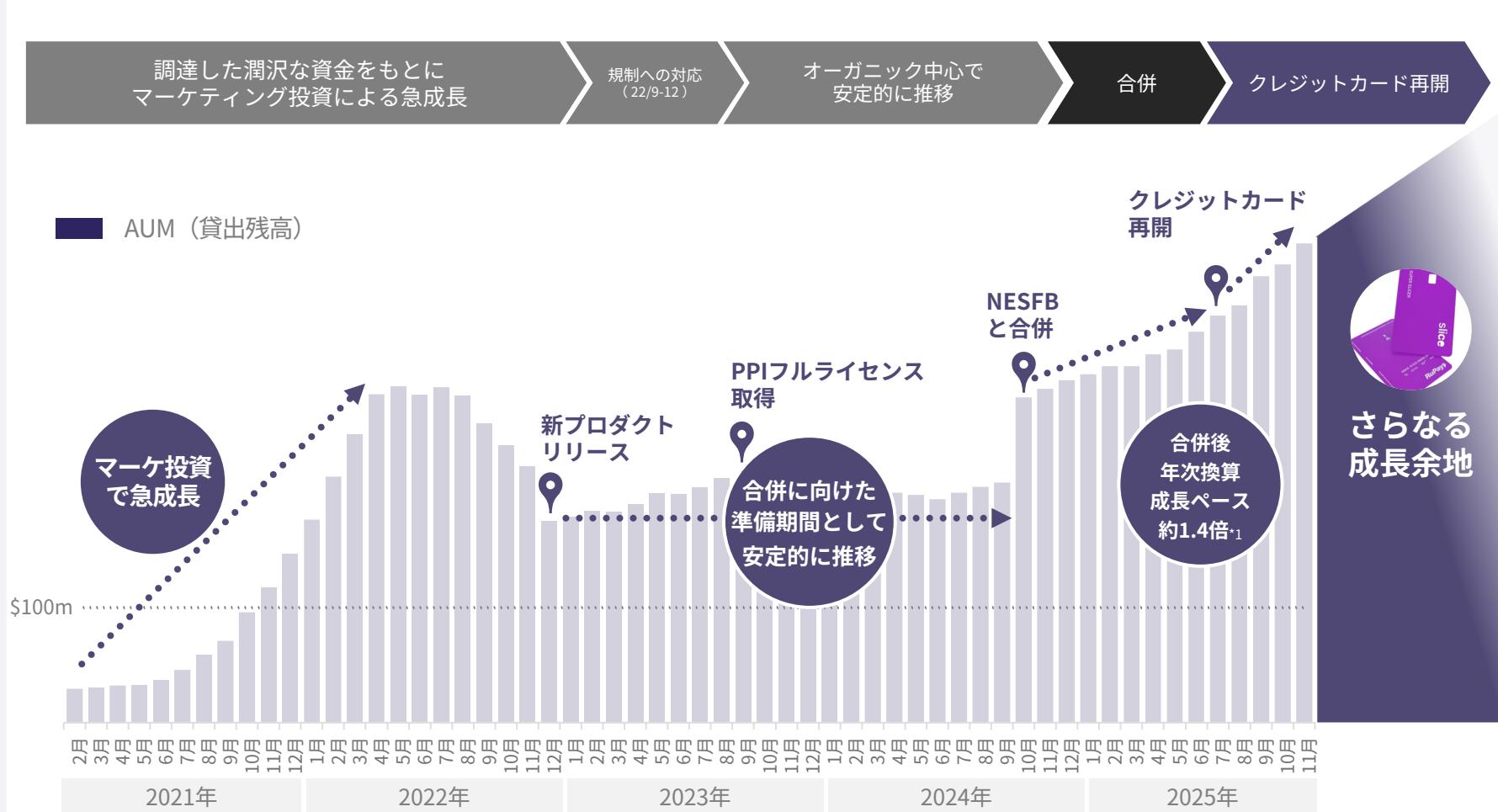
為替レートは便宜的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

* 2 HDFC Bank 顧客純増数: HDFC BANK Q2FY26 Earnings Presentation のCustomer baseの年間増加数より、月間の増加数を推定

* 3 出典: 外部報道記事等より当社調べ 時価総額は1月上旬時点のINR建ての時価総額を、INR・JPY=1.7で換算し概算額を算出

8月のクレジットカードパブリックリリース後は成長が加速。

今後も継続してAUM成長を後押しすることに期待。



為替レートは便宜的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年11月までの13か月で算定し、小数点第二位を四捨五入

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

銀行化により、AUM成長モデルから「AUM成長 × 収益率改善」の両輪モデルに転換。
低コストDepositの拡大が利鞘を改善し、根本的な収益力が大きく向上している。

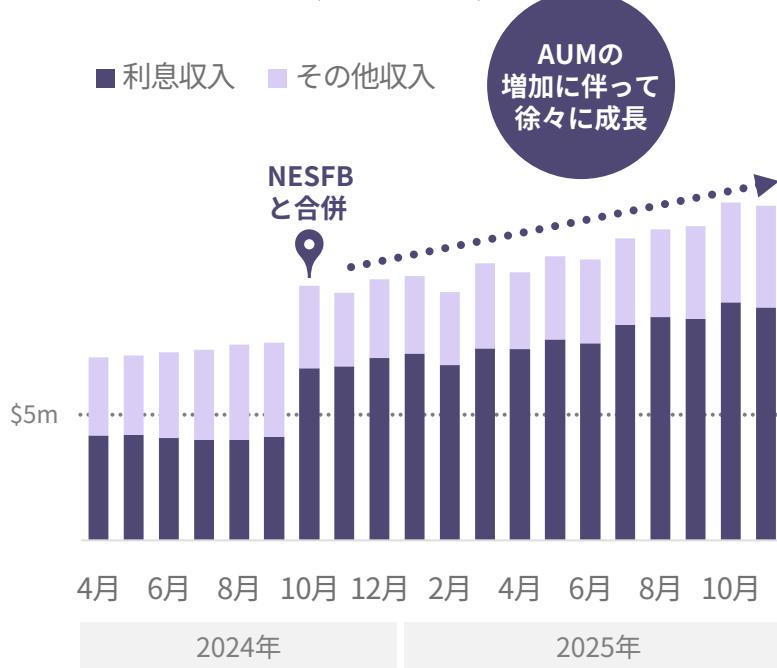
銀行業における、BSとPLの構造の整理



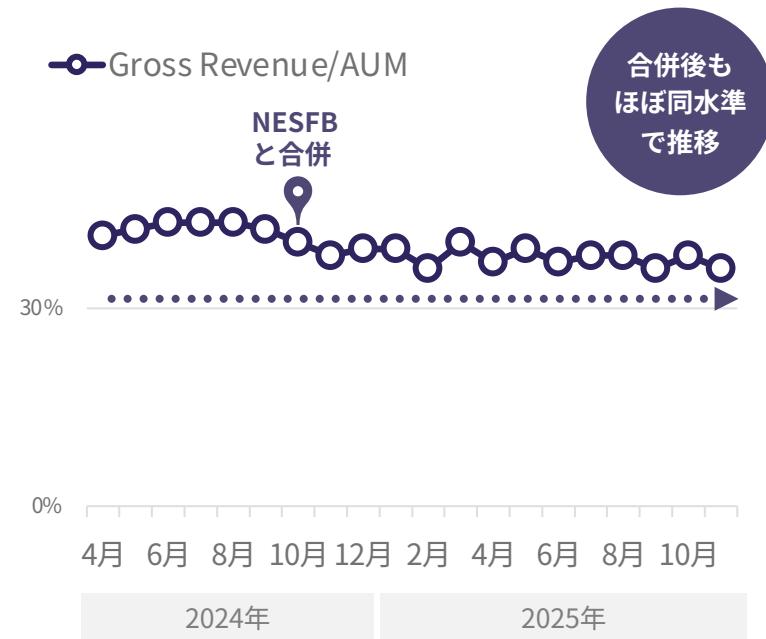
合併後もAUMあたりの収益性は概ね維持。

先行指標となるAUMの成長に伴い、Gross Revenueも継続的に成長することが見込まれる。

Gross Revenue (収入合計)



AUMの収益率*



POINT

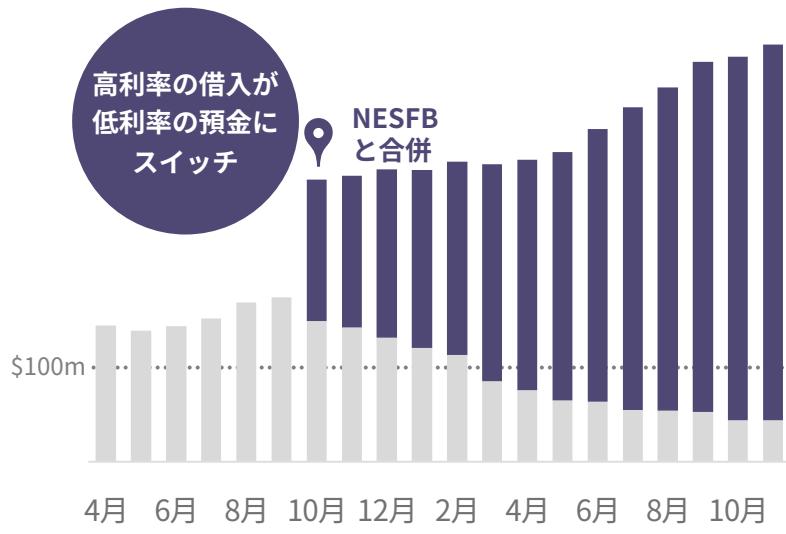
- 合併に際してGross Revenueは大きく増加
- 合併後も収益率はほぼ同水準で推移。先行指標となるAUMの増加に一定のタイムラグを伴って成長が進むことを見込む

合併後の預金増加に伴い、高利率の借入から低利率の預金へのシフトが進行。
これにより、Debt全体の借入コストは想定通り低下。

Debt状況

高利率の外部金融機関からの借入を返済し、
低利率な預金による調達へのシフトが進む

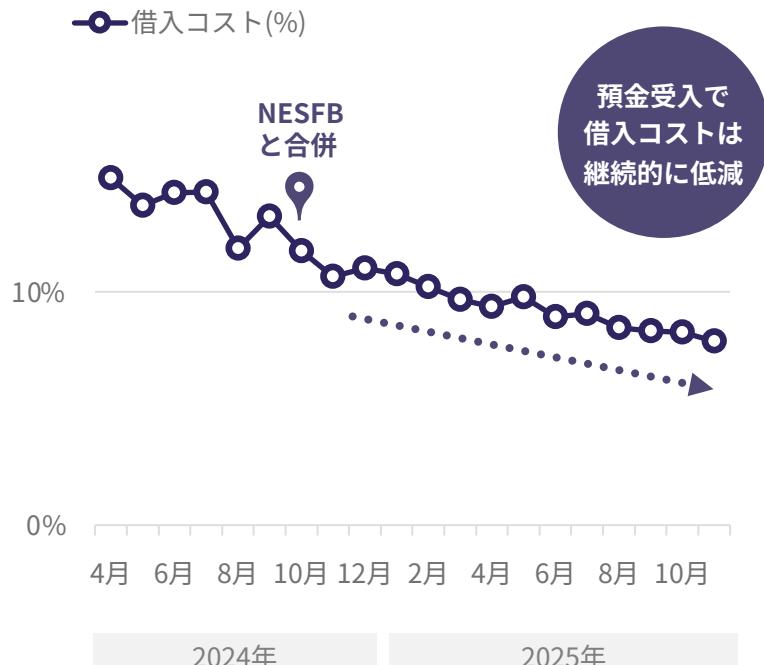
■ 借入 ■ 預金



借入コスト

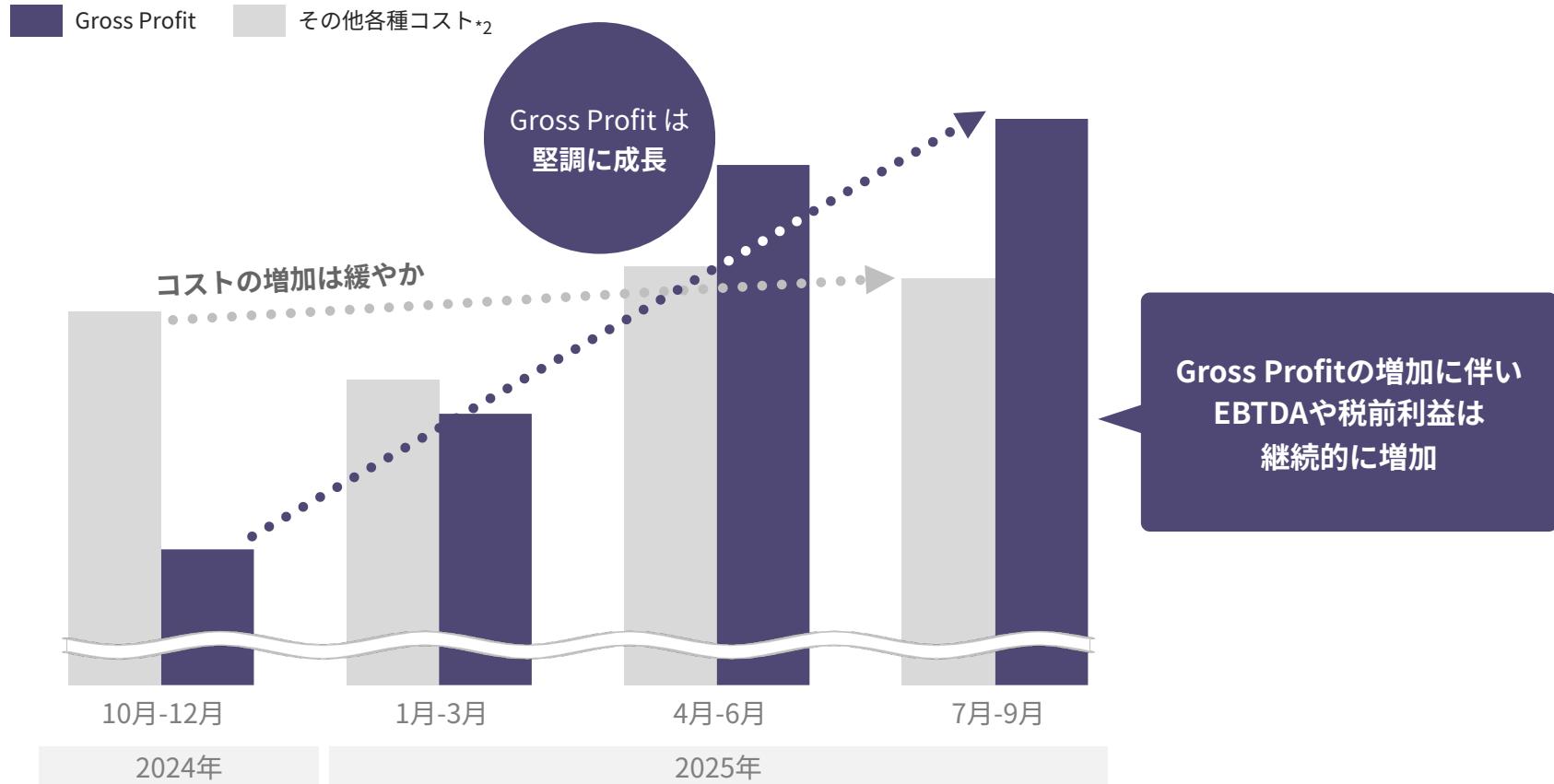
借入が預金に徐々にシフトすることに伴い、
全体の借入コストは更に低減

—○— 借入コスト(%)



収益率の改善と共にAUMが成長。それに伴ってGross Profitが堅調に成長。コストの伸びを抑えた効率的なPL構造が確立され、EBTDA^{*1}・税前利益の継続的な増加を実現している。

Gross Profitの推移とその他各種コスト^{*2}の関係性（イメージ図）



*1 : EBTDA = Earnings Before Taxes, Depreciation and Amortization 銀行業のため、Interestを加味した利益を重要指標として位置づけている。

*2 : その他各種コスト = 税前営業利益までの各種コスト = Opex + Marketing cost + Fixed Cost + Depreciation

フィンテックスタートアップの文化と銀行ビジネスの融合によって、競合であるフィンテック企業及び銀行とは一線を画したポジショニングを獲得している。

競合企業とのポジション比較

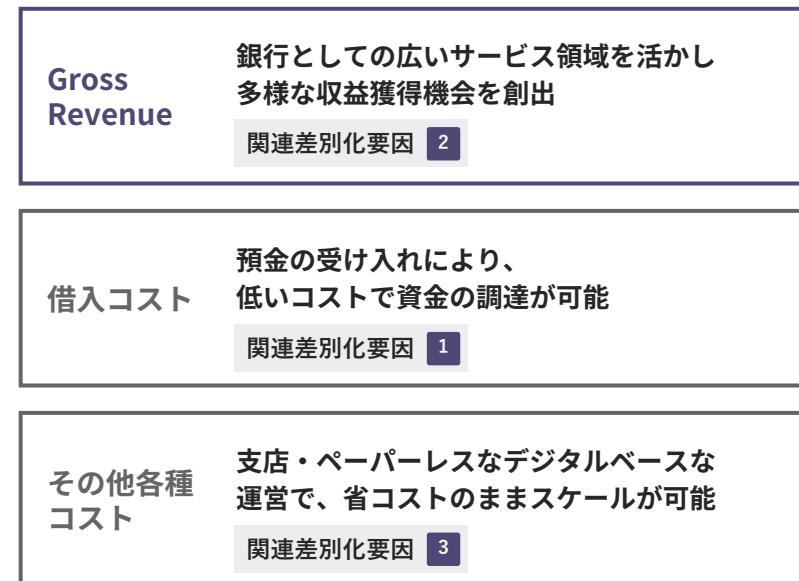
ポジション		Fintech	銀行	独自のポジション slice
差別化要因	1 預金の受け入れ	△ 預金口座の提供ができず、資金調達コストが高く、金融機関等からの借入に依存	○ 銀行の最大の特徴ともいえる預金口座の提供を基盤とし、市場借入に比べて、低コストかつ安定的な資金調達が可能	○ 銀行の最大の特徴ともいえる預金口座の提供を基盤とし、市場借入に比べて、低コストかつ安定的な資金調達が可能
	2 サービス領域	△ クレジットカード発行及び決済基盤のUPIと提供サービスの直接統合が単独では不可能	○ 単独でクレジットカード発行及びUPIと連携した各種サービスの提供が可能	○ 単独でクレジットカード発行及びUPIと連携した各種サービスの提供が可能
	3 コスト構造	○ デジタルベースの省コストにスケールしやすいコスト構造	△ 紙やオフラインを基本とした伝統的なコスト構造	○ デジタルベースの省コストにスケールしやすいコスト構造
	4 ブランド訴求力	○ 今後拡大するデジタルネイティブ世代への強い訴求力	△ 伝統的なブランド価値を基に既存世代へ訴求	○ 今後拡大するデジタルネイティブ世代への強い訴求力

デジタルバンクというsliceの独自のポジショニングは、主要な事業数値の改善にも大きく寄与。

BS項目への影響



PL項目への影響

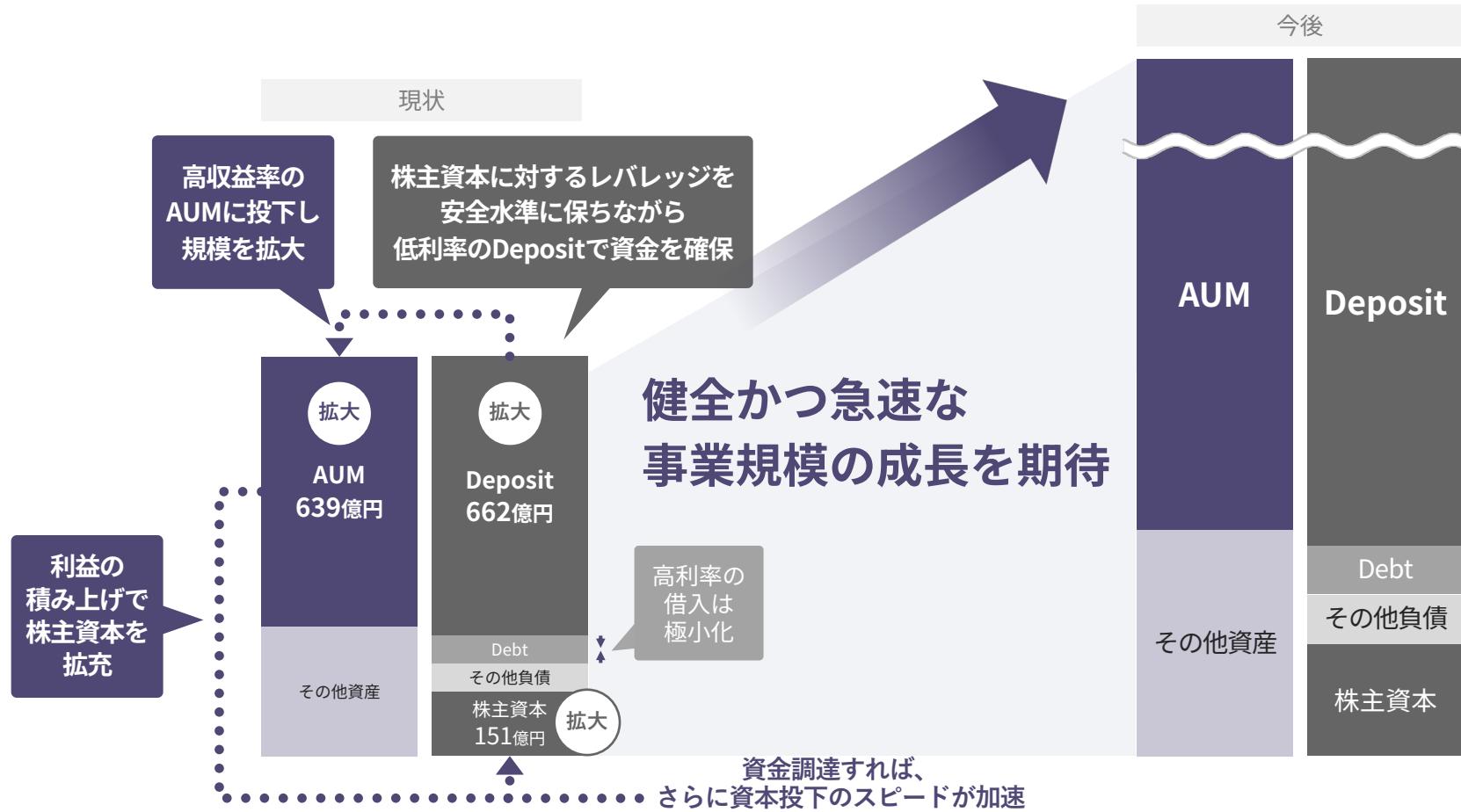


POINT

長期的な市場の成長が見込まれるインドにおいて、
成長性と高い収益性を両立した事業モデルを確立している

利益の積み上げと追加調達による株主資本拡充を前提として、現状の独自のポジショニングを維持することで、健全かつ急速な事業規模の成長が期待される。

今後の成長期待



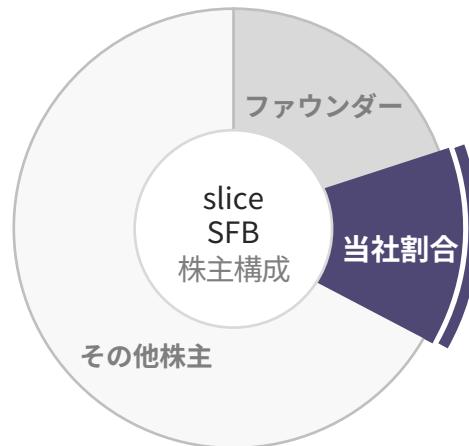
*1 : EBTDA = Earnings Before Taxes, Depreciation and Amortization 銀行業のため、Interest を加味した利益を重要指標として位置づけている。

*2 : その他各種コスト = 税前営業利益までの各種コスト = Opex + Marketing cost + Fixed Cost + Depreciation

合併後も潜在株式調整後ベースで12.65%超の持分を維持。

外部筆頭株主としてsliceの成長を中長期的に支援し、強固なリレーションを維持。

当社の保有比率



外部筆頭株主の地位を維持

潜在株式調整後保有比率*
12.65%超

保有比率について

- 持分法適用時は会計要請に基づき顕在化ベースでのシェアであった**17.7%**で開示。
- 以下を背景に今後の開示は**潜在株式調整後比率**に移行。
 - 合併による希薄化及び取締役派遣中止による持分法適用除外
 - 潜在株式による保有比率への潜在的な影響
- なお、一部潜在株式は業績や資本調達により発行数が変動するため、最大希薄化時の下限比率である**12.65%**をベースに開示。

アセットマネジメントの体制

外部筆頭株主として、引き続き
強固なリレーションを維持

- 銀行業への業態の変化に伴う、適切な**経営体制の構築と成長が両立できる体制**を目指し、取締役派遣を中止した結果、持分法適用の対象外に
- 外部筆頭株主として、適切なモニタリングを継続するための強固なリレーションを維持**
- 引き続き、**最高投資責任者である間庭**がアセットマネジメントを担当

「スマホ競争促進法」が12月に正式に施行。G8の強みであるゲーム外でのユーザー集客力と送客力の重要性は一層増した状況にあると考えている。

スマホ競争促進法施行後の決済手段 ^{*1}

#	対象ユーザー	決済方法	決済手数料
①	ゲーム中のユーザー	プラットフォーム決済	高
②		アプリ内での代替決済	
③		自社ECへの送客からアプリ外決済	
④	ゲーム外のユーザー	自社ECへの送客からのアプリ外決済	低
⑤		外部サービスでの決済	中

スマホ競争促進法の施行による環境の変化

(1) 法規制の概要

- 2025年12月18日に施行
- プラットフォーマーに対し、アプリ外決済や外部リンク等柔軟な決済方法の容認を義務づけることで競争促進を図る制度

(2) 各プラットフォーマーの対応とパブリッシャーの選択肢

- プラットフォーマーは規定を改正し、手数料体系を変更
- ゲーム内での代替決済や外部リンクへの送客は許容されるも、決済手数料は高水準となる見込
- ゲーム外のユーザーに対して、ゲーム外でアイテムの決済を促すソリューションについては決済手数料を比較的安価に抑えることができる見込

法施行及びパブリッシャーの規制対応により
ゲーム外のユーザー**集客力と送客力**
は一層重要なファクターとなる状況

ゲームメディアと決済事業を自社で運営し、顧客体験を損なわないシームレスな連携が可能。
国内でも稀有なポジショニングを保持しており、今後の決済事業拡大のポテンシャルに期待。

ユーザーの集客力 (ゲーム情報サイト)



- ・過去にはトライフィック数で
国内首位を記録(25/5期 Q2報告)
- ・ゲームメディアとして
有数の集客力を誇る

ユーザーの送客力 (決済機能)

事業1 S8 Shops



決済#③&④

アプリ外決済サイトをワン
ストップで構築・運用する
サービス

事業2 Game8 Store



決済 #⑤

「Game8」内で、
ゲーム内アイテムやゲーム
ダウンロードなどを販売
できるECサービス

POINT

ユーザー集客力と送客力を合わせ持ち、顧客体験を損なわない
シームレスな連携を実現可能な、国内でも稀有なポジショニングを保持

「顧客課題 → プロダクト改善 → 提案」が回り続けるプロダクト主導の成長構造を確立。
機能拡張が利用価値を高め続けており、再現性のある利用企業数の拡大が進んでいる。

自動レイアウト調整機能のリリースについて

新機能

決算説明資料の英訳を自動で レイアウト調整

開示業務支援クラウド

IR Hub 導入先企業（一部）

背景

2025年4月のプライム市場 [英文開示義務化](#) による業務負荷増に
対応

課題

英語翻訳時に発生する 文字数増
加によるレイアウト崩れ を解消

効果

パワーポイント資料の修正工数
を劇的に削減

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

39

DXの推進により、既存事業の生産性向上と新規事業機会の創出を実現。

LLMの積極的な活用を含め、DXによる企業変革を推進する。

目的

既存事業の生産性向上と新たな事業機会の創出を目指し、
全社でDXを推進

25/5期
実績

①生産性の向上によりP/L改善と
成長機会への投資リソースを確保

年間**3,000**時間
超の工数削減



25百万円の
P/L改善



②各種業務のDX推進をきっかけに
新規事業機会を創出

IR業務
→IR Hubローンチ



広告審査
／業務自動化



今後

さらなる生産性の向上 (主要業務におけるAIタスク化比率の向上など既存業務の徹底的な効率化)

社内DXによる生産性向上事例の新規事業化の実現

3

FY26 Business forecast and Mid-term Financial Policy

26/5期通期計画および中期財務目標について



期初計画については、事業環境のボラティリティの中で、ダウンサイドケースでの推移となる見込み。結果として、当期の営業利益目標を250百万円に下方修正。

(百万円)

	26/5期 当初通期計画	26/5期 下期修正計画	修正額
売上高	7,890	6,450	△1,440
営業利益	780	250	△530
営業利益率	9.9%	3.9%	-
EBITDA	927	401	△526
経常利益	770	360	△410
親会社株主に 帰属する当期純利益	430	134	△296

コアキャッシュ領域のC/F創出力は不变と判断しているが、当期はダウンサイドケースで推移。GH社は新規リリースタイトルへの先行投資フェーズとなり、営業利益は赤字着地を見込む。

26/5期 通期計画の修正 ポートフォリオ別詳細

(百万円)

	売上高			営業利益			EBITDA		
	26/5期 当初通期 計画	26/5期 下期修正 計画	修正額	26/5期 当初通期 計画	26/5期 下期修正 計画	修正額	26/5期 当初通期 計画	26/5期 下期修正 計画	修正額
コアキャッシュ 領域	5,995	5,540	△455	1,449	1,191	△258	1,453	1,194	△259
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	1,766	874	△892	69	△155	△224	213	△7	△220
高成長オプション 領域 (投資を除く SC事業/IR Hub)	131	35	△96	△154	△200	△46	△154	△200	△46
その他調整額 (共通コスト等)	△3	0	2	△584	△586	△2	△584	△586	△2
連結合計	7,890	6,450	△1,440	780	250	△530	927	401	△526

27/5期 EBITDAの達成ストーリーは不变

各種外部要因も重なり、当年度での中期財務目標の早期達成は困難な状況

ただし、従来の達成目標である27/5期においては、

既存の目標水準を「下限値」として維持し、更なる利益上振れを目指す方針

中期の財務目標：27/5期 時点

事業サイド

EBITDA

900百万円

投資サイド

ROIC

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

IRR

30%

業績見通しやsliceの成長期待を踏まえ、安定的な株主還元と事業成長を両立できると判断。

DOE 3%以上の安定配当をベースに、将来的にはDOE 5%の達成を目指す。

株主還元変更の背景 (2025/3)

以下の2点から

安定的な株主還元と事業成長
を両立できると判断

① 既存事業の業績見通し

Gunosy単体での黒字化、
ゲームエイト事業の継続的な成長により、
連結ベースで安定的な利益創出の確度が向上

② 投資先であるsliceの成長

sliceが**インド初のフィンテックバンクへ発展**
今後の成長可能性が大きく高まった

POINT

- DOE(株主資本配当率)は、年間配当額/連結株主資本で算定
- 既存事業の利益創出力は一定の成長投資とDOE 3%以上を安定的に配当できる状態にあると判断
- 投資可能現預金を安定したC/Fを生むM&Aなどを筆頭に有望な投資機会に振り向け、
将来的にはDOE 5%の配当を維持できる利益水準の達成を目指す

*DOE 5%を超過する場合、自己株取得か一時的な特別配当などの形で還元を行うことを想定

ベース方針のDOE 3%を上回る4%の利益還元に加え、sliceの成長が極めて順調なことを背景に、
DOE 1%相当の特別配当を追加し増配を計画。一株あたりの配当予想は22円。

26/5期 配当方針

連結株主資本に対して、
ベース方針の3%を上回る**4%の利益還元**の実施に加え、
投資成果を原資とした配当による**1%の特別配当を追加**



流通株式時価総額の達成に向けて、業績向上と株主還元の強化を強く推進していく。
並行して、セーフティネットとしてのスタンダード市場への移行準備は問題なく進捗中。

基準日(2025年5月)時点 適合状況

	プライム市場上場維持基準	当社の状況	適合状況
株主数	800人以上	6,627人	適合
流通株式数	20,000単位以上	141,649単位	適合
流通株式時価総額	100億円以上	84.87億円	不適合
流通株式比率	35%以上	58.4%	適合

改善への取り組み

① 業績向上等

- 中期計画の達成に向け領域毎の目標を着実に達成し、**グループとして増収増益基調を確立**
- コアキャッシュ領域+M&AによるEBITDAの拡大**と共に、SC事業を中心とした新規事業の開拓により**成長ドライバーを創造**
- sliceの成長ポテンシャルに関する適切な市場理解形成**に向けて、IRの充実に努める

② 株主還元の強化

- DOE 3%以上の水準の利益を維持し、将来的にはDOE 5%水準**まで、配当を引き上げられる利益水準への到達
- 投資サイドは**実現利益の20%超を株主還元**。投資進捗に応じて成果を配当水準にも反映
- 自己株式取得も適切に組み合わせることで、資本効率/EPSの向上**も同時に推進

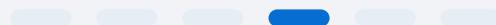
POINT

- 並行して、セーフティネットとしてのスタンダード市場への移行準備は問題なく進捗中

4

ESG Initiatives

ESGに関する取り組み



1

グループ経営を前提とした適切なガバナンスの設計

2

経営精度を高める取締役会アジェンダの設計と運用

3

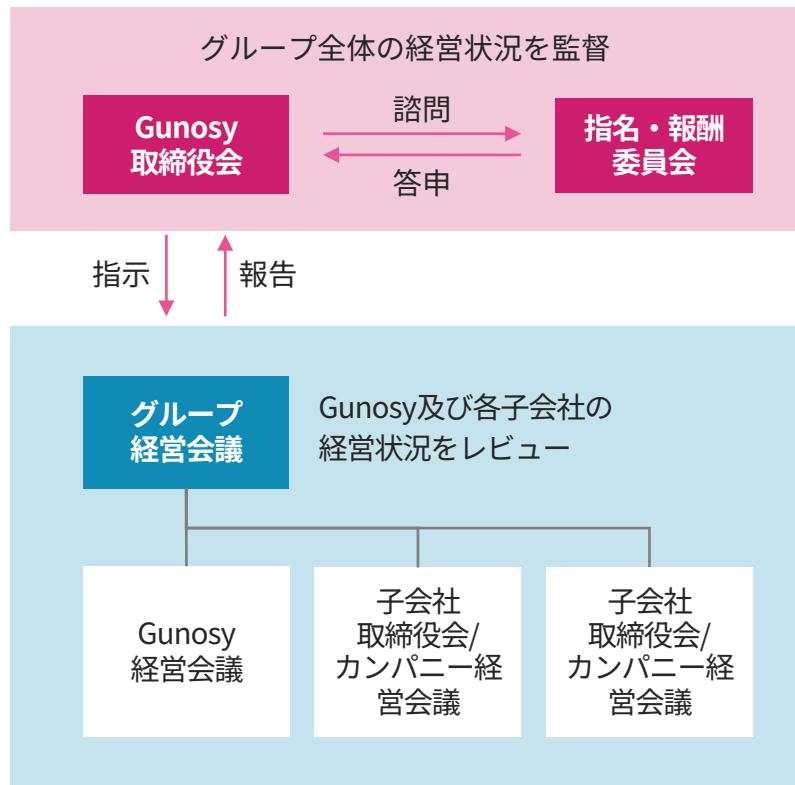
安心な広告体験を前提としたメディア運営

グループ経営の本格化にも対応可能な組織運営体制を構築。

今後も資本市場との適切な対話を通じて、適切にガバナンス体制のアップデートに取り組む。

グループ経営における主要会議体の構成

グループ経営機能



各会社の経営機能

取締役会構成 (P51参照)

取締役構成の内訳	人数
取締役の数	9人
社外取締役	4人
独立取締役	4人
(うち)女性取締役の数	1人

指名・報酬委員会

独立社外取締役を委員長とし、過半数を独立社外取締役で構成する任意の指名・報酬委員会を設置済



取締役の選解任及び報酬に関して、取締役会への諮問・答申を通じ
客観性・透明性を確保

取締役会の実効性向上に向け、**定例的に重要な経営アジェンダが討議される状態を担保。**

毎期、取締役会の実効性評価を行い運営の有効性についてもレビュー。

取締役会スケジュール

取締役会アジェンダ	実施頻度 目安	実施回数 (年間)
事業計画・経営戦略に関するディスカッション	半期毎	2回
経営戦略/計画の浸透状況に関するディスカッション	年次毎	1回
経営リスクに関する討議	半期毎	2回
事業運営体制の確認とディスカッション	半期毎	2回
組織戦略・人材体制に関する計画とディスカッション	半期毎	2回
事業戦略の進捗および事業実績のモニタリング	月次	12回



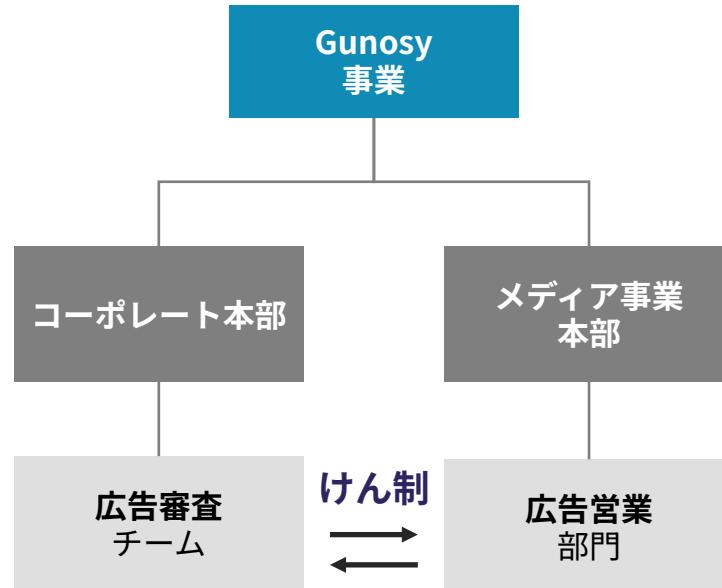
**取締役会アジェンダを適切に設定し、毎期の取締役会実効性評価で運営の有効性を
レビュー/改善することで、質の高いガバナンスを実現し株主価値の向上を推進**

3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

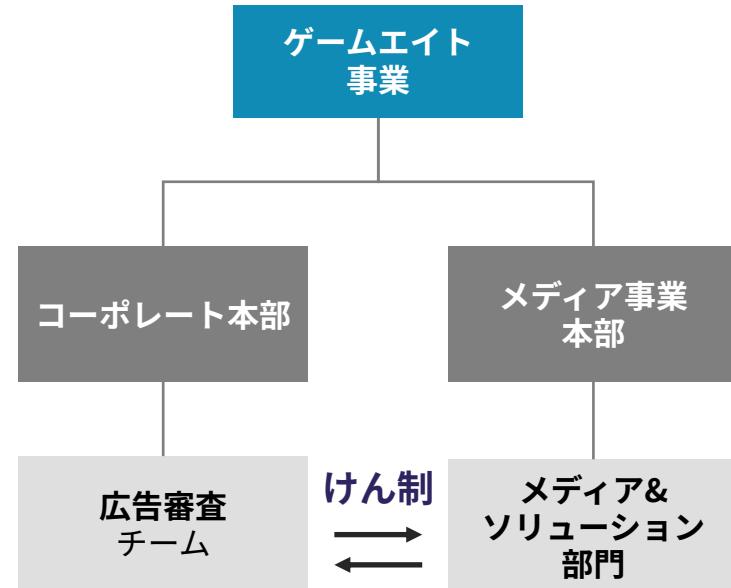
Gunosy

広告営業と広告審査のけん制関係を担保する広告審査体制を構築することで、安心な広告体験を提供するガバナンスを実現。

Gunosy



ゲームエイト



POINT

広告獲得による売上増加にインセンティブを持つ広告営業部門と、品質維持を担当する広告審査チームについて、**管轄本部を分けることで相互にけん制が生まれる体制**を構築

ゲームエイトでは「Game8 for kids」をリリースし、
未成年が安心して利用できるような広告品質・ゲーム攻略情報の提供を強化。

Game8 for kidsの取り組み

難しい漢字や表現の修正

このWikiは、ひらがな変換やルビ付きの漢字など、子ども向けにコンテンツを調整しています。

Game8 for Kidsはトライアル版です。無料でご利用いただけます。是非
フィードバックをお寄せください。

マイクラ（マインクラフト）のこうりやくウィキです。それぞれ
のブロックにゅうしゅうほううや、こうりやくにやくだつきじなどをのせています。マイクラのこうりやくはGame8におまかせください！

もくじ		
アップデート	しょしんしゃこうりやく	アイテム
じどうそうち	けんちくぶつ	トラップ
村人	ポーション	こうせき
バイオーム	モブ	ぼうぐ
こうそうぶつ	おやくだち	けいじばん

漢字にルビを振る



村人の職業ブロックいちらんとむすびつけるほうほうについてのせています。

もくじ

- 村人の職業ブロックいちらん
- 村人の職業ブロックのつくりかた
- 職業ブロックのつかいかた
- こうえきできるないよういちらん
- 村人にかんするおやくだちじょうほううまとめ
- かんれんきじ

未成年への広告配信の品質管理

保護者向け アンケート



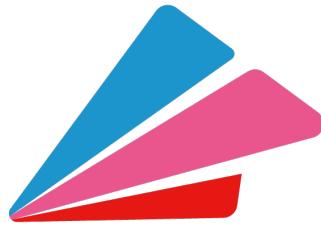
Game8 for Kidsについて
ご意見をお聞かせください

5

About Gunosy

会社概要





情報 を 世 界 中 の 人 に
・ 最 適 に 届 け る

26/5期の経営体制は以下の通り。



代表取締役会長
グループCEO
木村 新司



代表取締役
社長
西尾 健太郎



取締役
最高執行責任者
沢村 俊介



取締役
最高財務責任者
岩瀬 辰幸



取締役
林 隆一郎



社外取締役
富塚 優



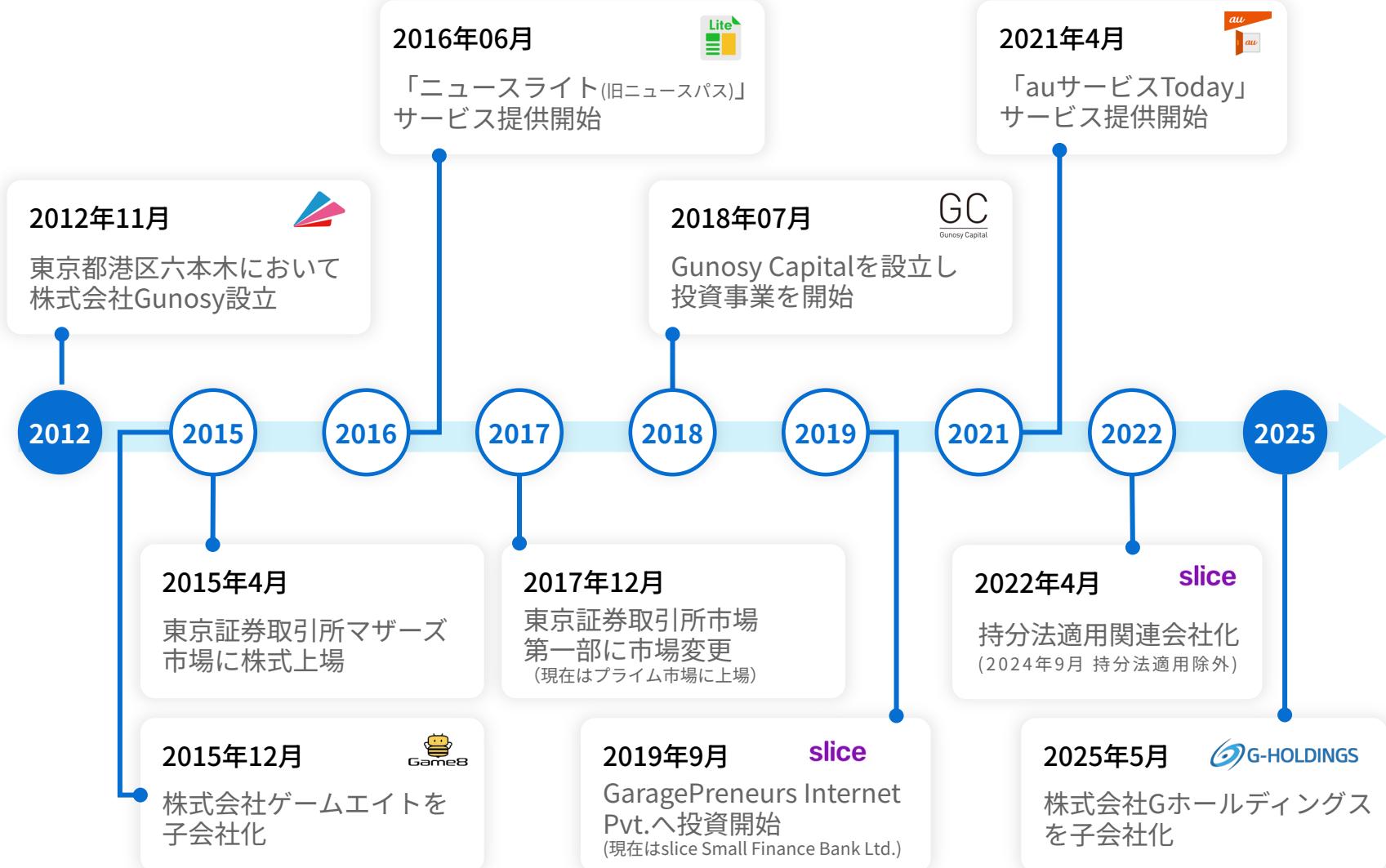
社外取締役
城下 純一



社外取締役
守屋 彰人

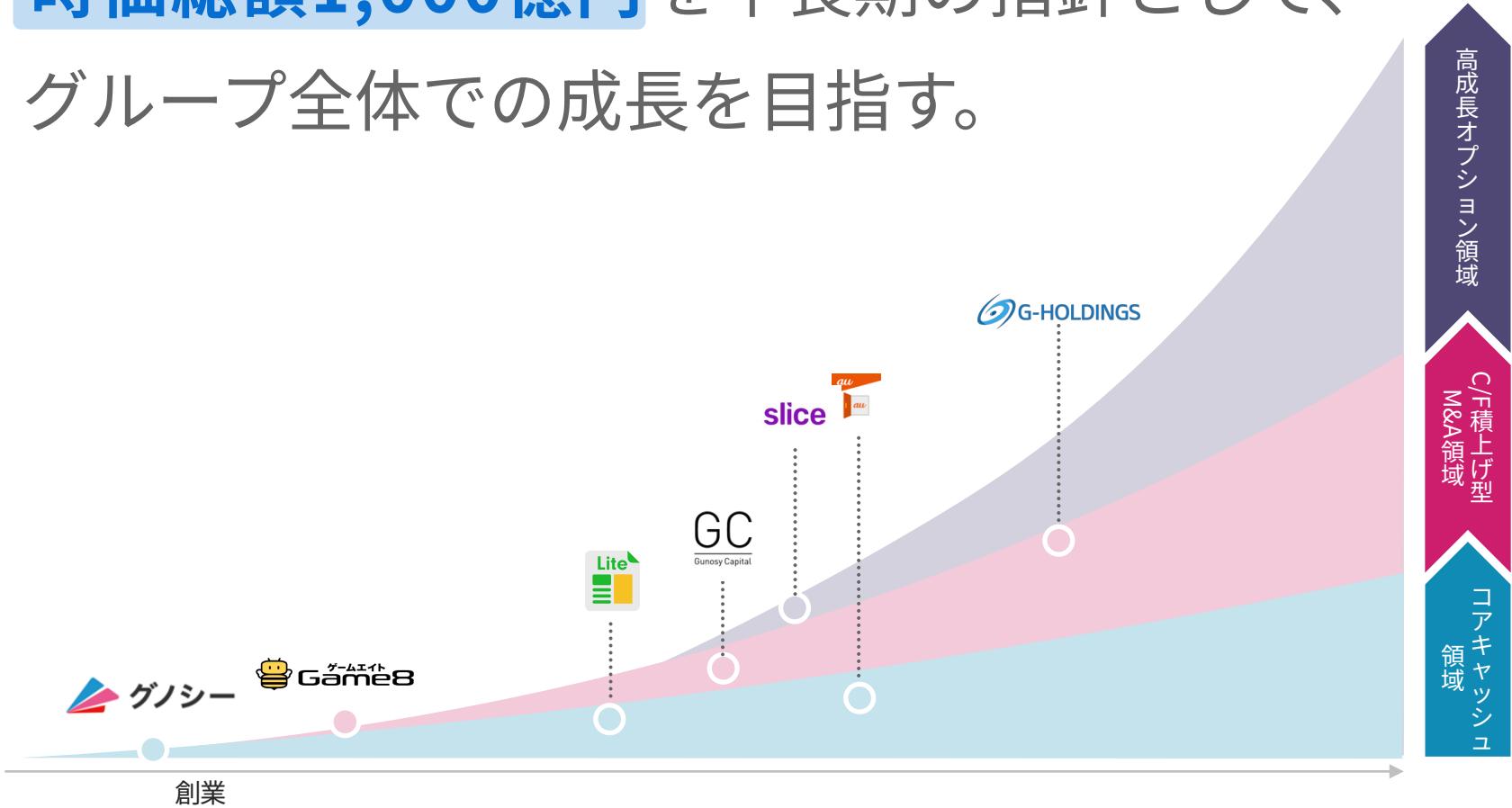


社外取締役
射場 瞬



既存事業のグロース、新規領域の開拓を通じて企業価値を向上

時価総額1,000億円を中長期の指針として、
グループ全体での成長を目指す。



基本情報

・会社名	株式会社Gunosy	・役員	代表取締役会長 グループCEO	木村 新司
・代表者	木村 新司 西尾 健太郎		代表取締役社長	西尾 健太郎
・創業	2012年11月14日		取締役 最高執行責任者	沢村 俊介
・決算期	5月		取締役 最高財務責任者	岩瀬 辰幸
・資本金	4,099百万円（2025年11月末現在）		取締役	林 隆一郎
・証券コード	6047（東証プライム）		取締役（社外）	富塚 優
・監査法人	EY新日本有限責任監査法人		取締役（社外）	城下 純一
・従業員数	198名 (2025年11月末現在 連結ベース)		取締役（社外）	守屋 彰人
・所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12		取締役（社外）	射場 瞬
・事業内容	情報キュレーションサービス その他メディアの開発及び運営		監査役	石橋 雅和
			監査役（社外）	清水 健次
			監査役（社外）	和田 健吾

Gunosyが歩む道標として存在した「Gunosy Way」を、
当初の思いやコンセプトを継承する形で「**Gunosy Pride**」として再構築。

Gunosy

1

三方よし

顧客よし、ユーザーよし、世間よし。自分よし、相手よし、仲間よし。
社外や社会へはもちろん、社内にも善の循環をつくり続けていきます。

2

サイエンスで機会をつくる

データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

3

百年クオリティ

これでいい、ではなく、これがいい、と思えるまで手を止めない。
百年耐えうるクオリティを求めて目の前の仕事に愚直に向き合います。

4

逆境に熱狂せよ

チャレンジの数だけ逆境がある。しかし逆境こそ成長のチャンス。
目の前の壁から逃げず、むしろ積極的に仕掛けていきます。

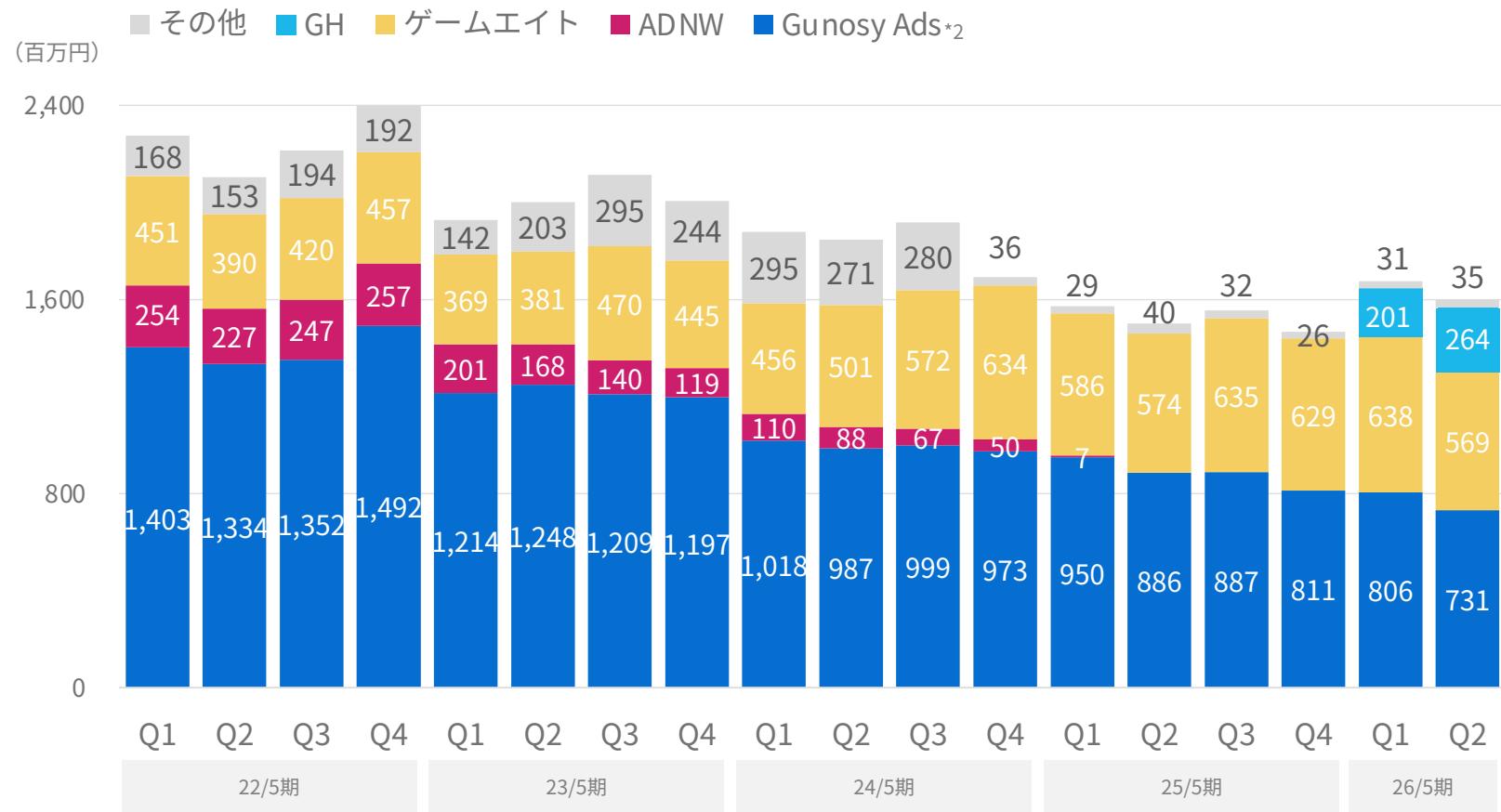
6

About Business Details

事業詳細



グループ全体の売上高は前Qと同水準で推移。

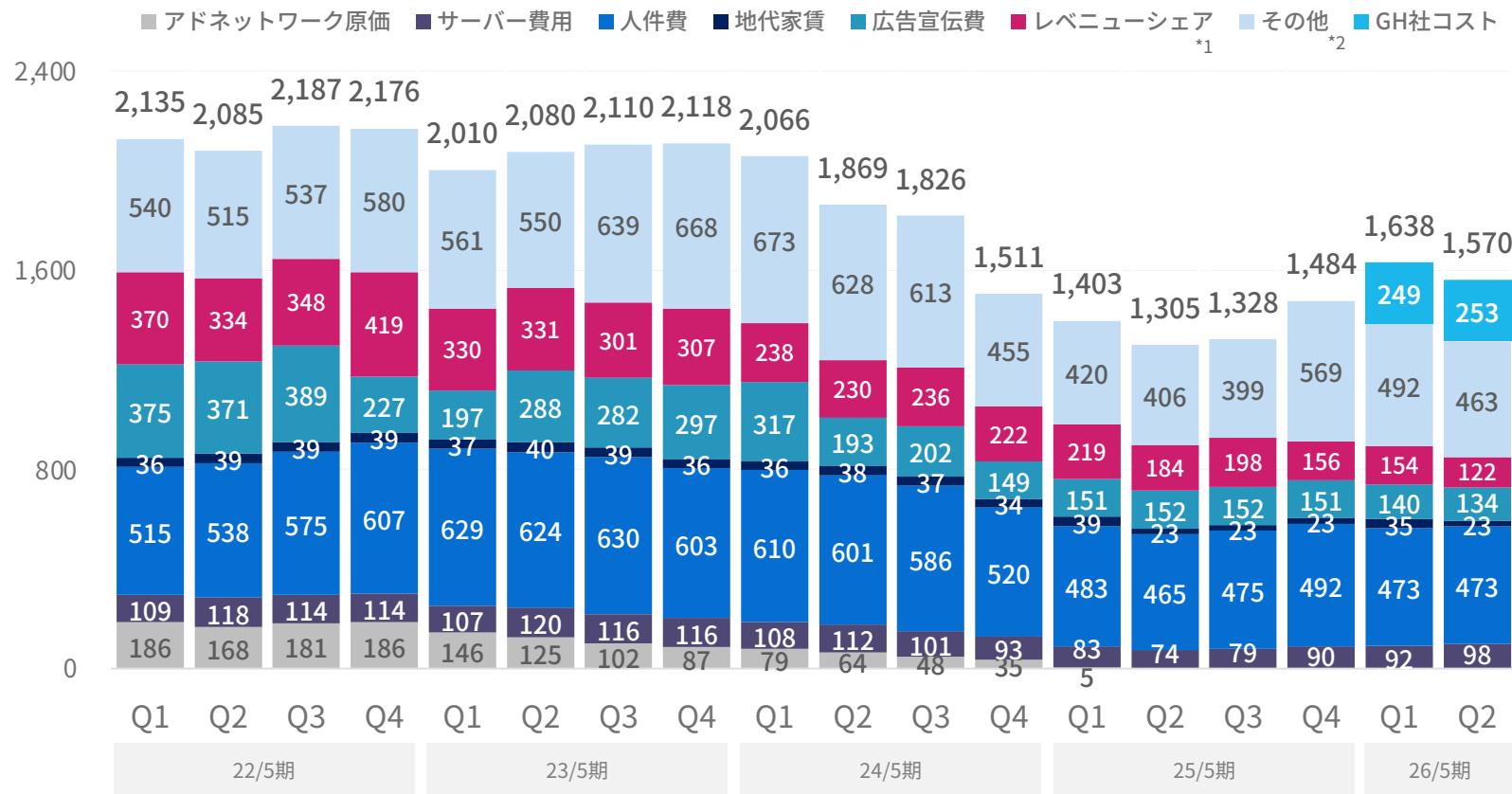


*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースライト(旧ニュースパス)」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計

グループとして効率的な事業運営を実現するためのコストコントロール方針は継続。

(百万円)

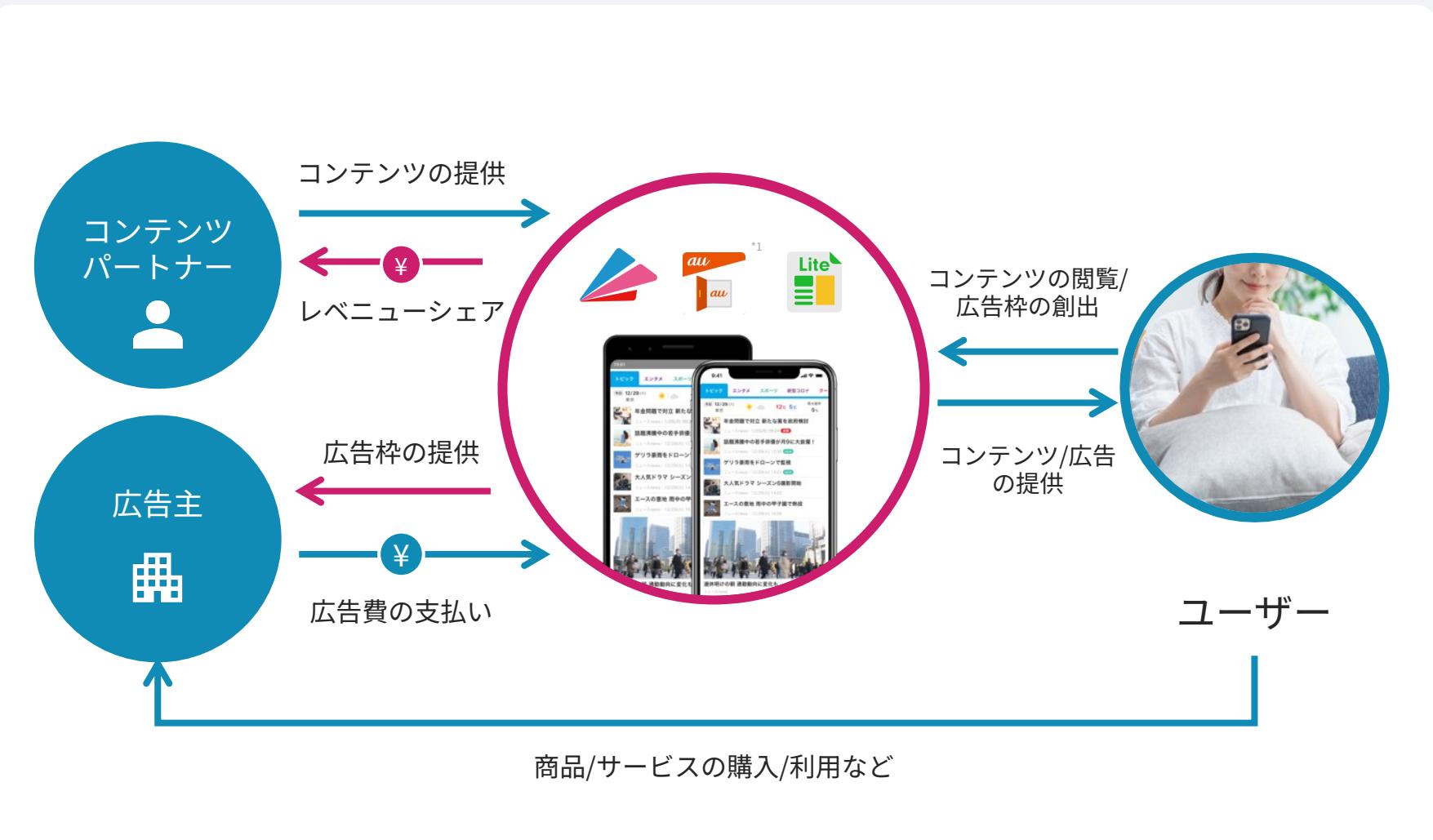


*1 「レベニューシェア」は21/5期以前は「その他」に含む。22/5期Q1より「その他」から分離して数値を開示。また「ライブ動画製作費用」は22/5期Q1より「その他」に含め開示。(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

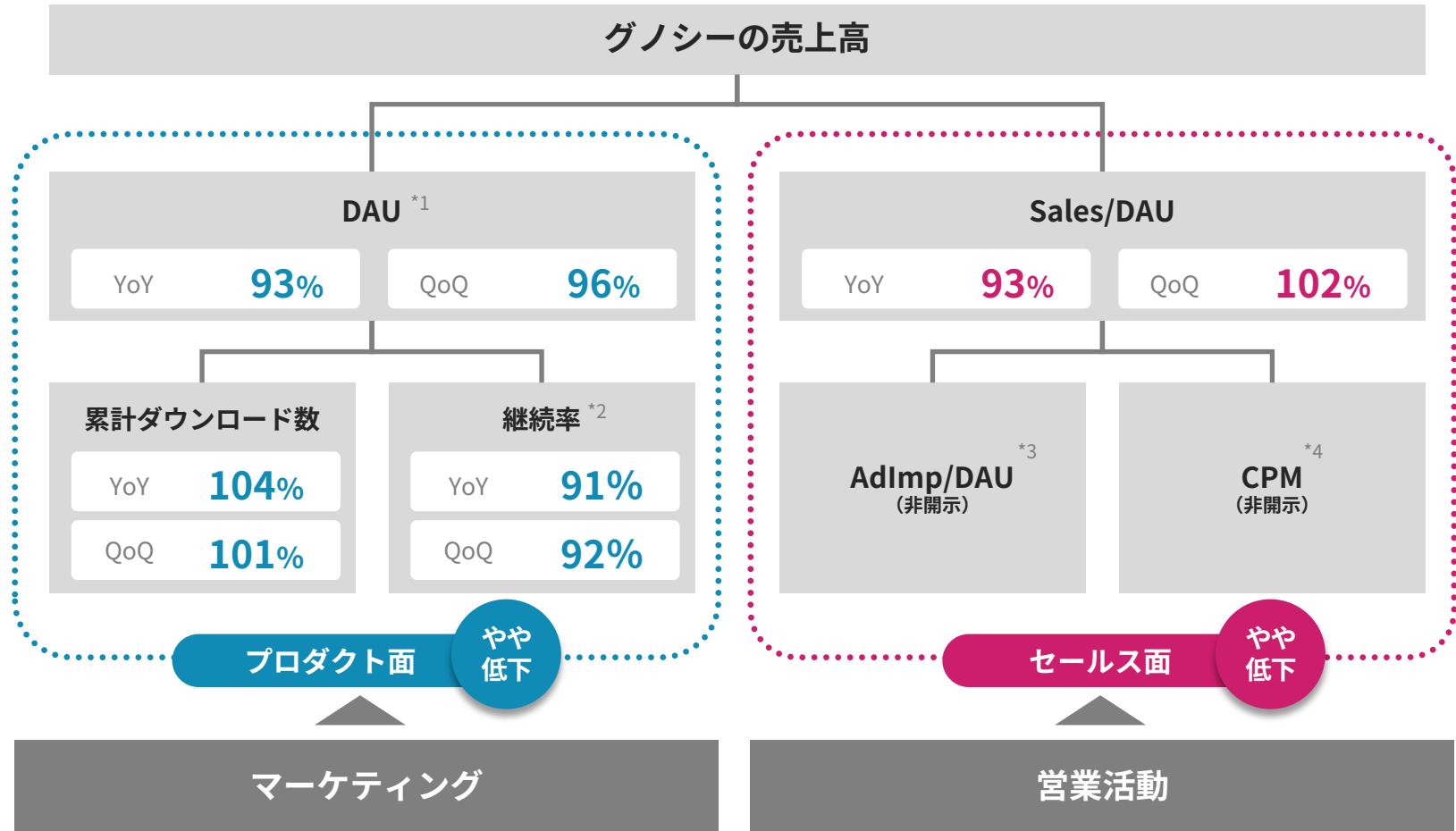
*2 M&A費用により25/5期 Q4 その他費用が一時的に増加

コンテンツパートナーからコンテンツを調達し、ユーザーに無料でサービス提供。

ユーザーに広告を配信する広告枠等を広告主に提供することで広告主から収益を得ている。



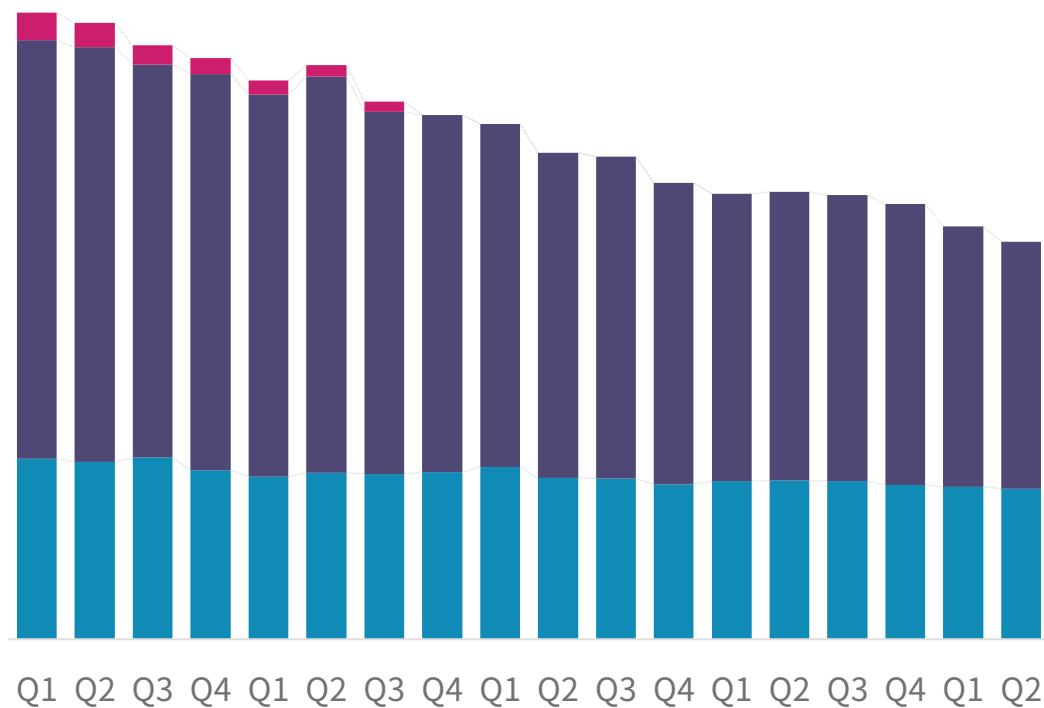
Sales/DAUは、ボラティリティの範囲内による前四半期の低迷からは改善。広告市況は低下基調も、DAU基盤はやや低下も、実質的なキャッシュ・フロー創出力は不变とみている。



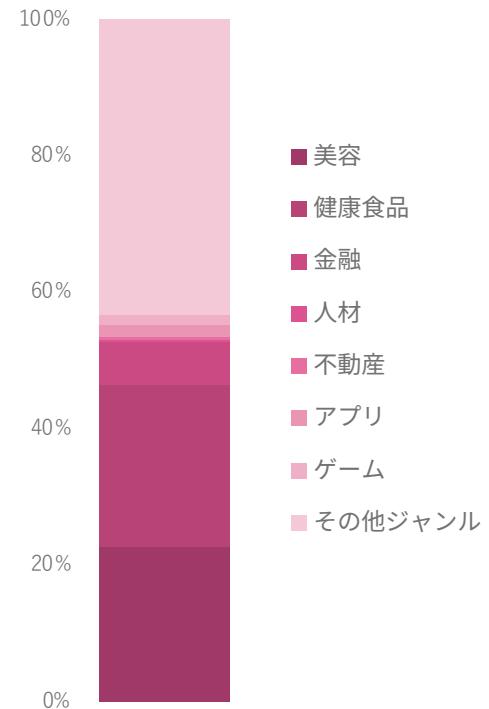
広告宣伝費の抑制に加え、ニュースライトの縮小影響もあり、MAUは減少も想定内の水準。
広告業種も多様なセグメントに分布しており、引き続き安定的な事業運営に寄与。

メディア事業 アクティブユーザー数(MAU)

■ LUCRA^{*1} ■ ニュースライト+auサービスToday^{*2} ■ グノシー

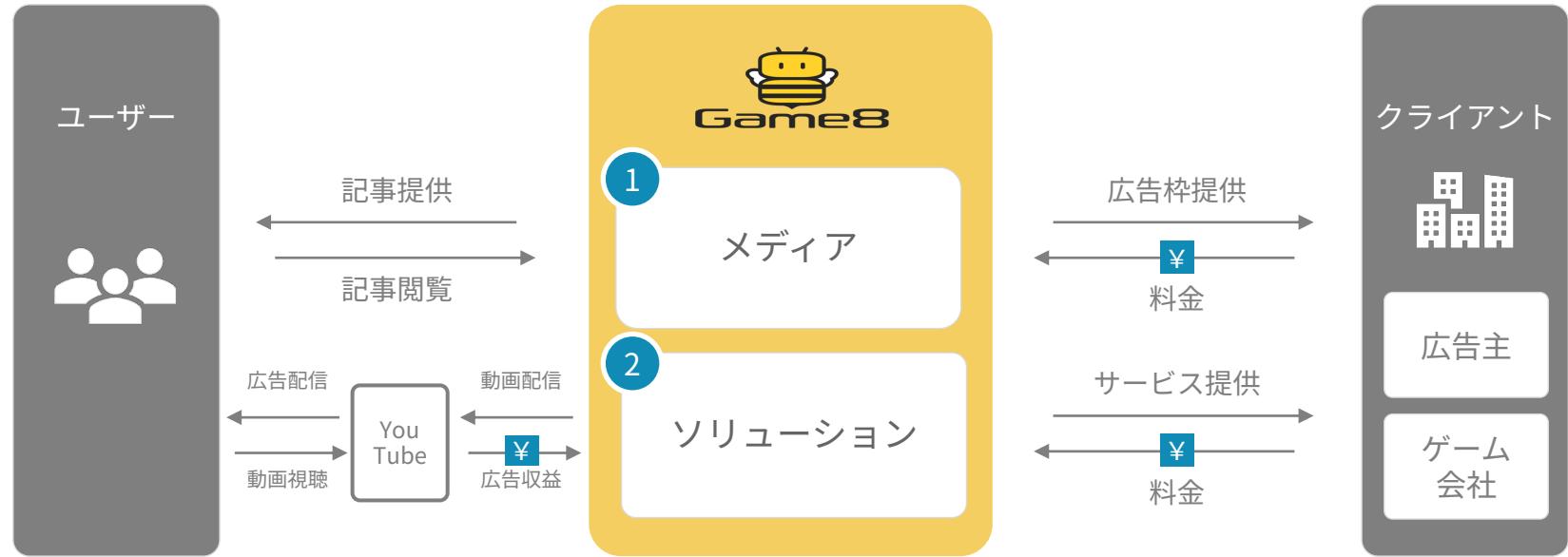


広告業種分布



ゲーム攻略メディアを通じた広告収入のマネタイズを軸に事業を展開。

攻略記事の執筆をはじめ多様な広告施策を用いた幅広いマーケティングソリューションを提供。



事業概要

1 メディア

- ・自社攻略サイト運営
- ・攻略サイトトップのジャック広告

2 ソリューション

- ・ゲーム攻略記事の作成
- ・Game8.jp以外での広告施策の提供
- ・SNS運用代行

強み

- ・国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・国内は広告マネタイズチームを自社運営し、
安定して高い広告単価を実現
- ・ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

国内海外メディアは共に安定的に推移。

KPIはゲームタイトルの状況によってボラティリティがあるものの、堅調に推移。

PV数

ゲームタイトルの状況によって、
ボラティリティがあるものの、堅調に推移



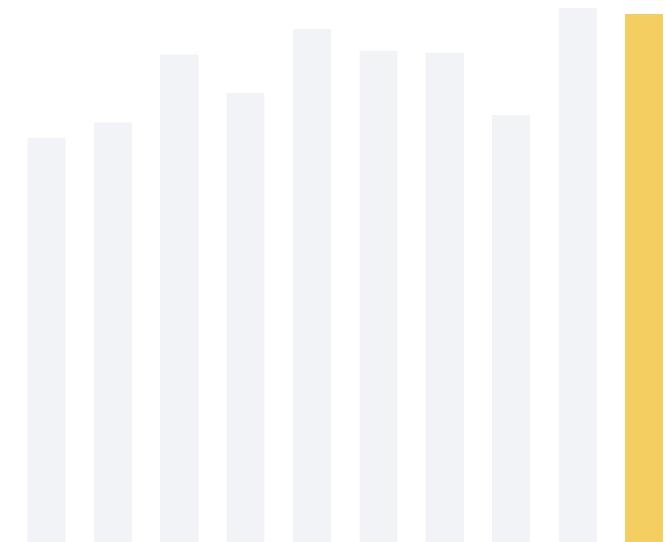
24/3期

25/3期

26/3期

RPM

引き続き高い収益性を維持



24/3期

25/3期

26/3期

インド金融サービス。直感的かつデジタルファーストな設計で若年層から高い支持。
合併後は銀行として、預金の受入を開始するなど提供する金融サービスを拡大。



事業概要

- 1 預金受入
- 2 貸出
- 3 その他金融サービス

アプリ上で完結するデジタルファーストなサービス。
預金として受け入れた資金を基にした
個人及び法人への貸出事業を軸に、各種金融サービスを提供。

強み

- ・ インド初のデジタルファーストな銀行
- ・ 銀行ライセンスを保有しているため他のフィンテックスタートアップに比して下記の優位性を持つ
 - ・ 預金の受け入れにより**資金調達コストが低い**
 - ・ 提供できる**金融サービスが多様**

2015年に設立。当社はsliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資。

2024年10月にNESFBとの合併プロセスが完了。

- **2015** 6月 同社創業
- **2019** 9月 初回投資を実施
- **2020** 6月 第2回目の投資を実施
- **2021** 6月 第3回目の投資を実施
- **2022** 2月 第4回目の投資を実施
4月 持分法適用関連会社化
9月 RBIよりDigital Lending Guidelinesが発表
12月 Digital Lending Guidelinesに沿った*1
新プロダクトリリース (12月1日～)
- **2023** 9月 **NESFBとの合併について、
RBIからの承認を獲得**
- **2024** 10月 **NESFBとの合併が完了。**
併せて持分法適用から除外 (2024年9月～)

sliceについて

**数十億人のインド人のために
金融体験を一新し、変革する**



Executive Director
of NESFB
&
Founder of slice

**ラジャン・バジャージ
(Rajan Bajaj)**

ラジャン氏は、同社設立以前に家具を取り扱う新興企業であるMeshを立ち上げました。Meshで顧客は毎月少額の支払いでも商品をレンタルすることができ、好きな時に購入も可能でした。さらにその後ラジャン氏は、現Walmart傘下のインドEC大手Flipkart社のプロダクトチームにおいて、当時最も急速に成長していた主要事業部門であるマーケットプレイスの立ち上げにも貢献しました。これらの経験を通してラジャン氏は金融ツールとしてクレジットカードの重要性を深く理解し、同じような高い志を持つ若者を支援するため「slice」の創設に至りました。

また、IITカラグプールの卒業生であるラジャン氏は、2021年のForbes Asia 30 under 30と2022年のForbes India 30 under 30に選出されています。

合併後は預金口座やクレジットカードをはじめとする多様なサービス提供が可能に。

同時に、借入コストの低下や財務レバレッジの改善により、**資本収益性の向上が期待**される。

合併前ライセンス

Non-Banking Financial Company (NBFC)

預金口座の提供が不可

クレジットカードの独自発行は不可
貸出等、限られた金融サービスのみ

借入による調達時の利子率
約10-15%^{*2}

NBFC規制により
7倍未満^{*4}

預金の受け入れ

サービス

借入コスト

財務レバレッジ

合併後ライセンス

Scheduled Commercial Bank Small Finance Banks (SFB)

預金口座の提供が可能

一般的にクレジットカードの独自発行が可能
銀行のみが提供可能な幅広い金融サービス^{*1}

インド国内銀行預金コスト(Cost of Deposit)
約5-7%^{*3}

インド国内銀行
~約14倍^{*5}

*1 規制上、一般的に認められる事業の可能範囲。

実際の事業開始には、個別の規制当局からの承認が求められる場合もある

*2 合併前のslice NBFC Quadrillion Finance Private Limited のCredit Rating資料より

CARE Ratings Ltd. Quadrillion Finance Private Limited September 23, 2024 Annexure-1: Details of instruments/facilities, Nonconvertible Debentures, Coupon Rate (%)

出典: (https://www.careratings.com/upload/CompanyFiles/PR/202409130935_Quadrillion_Finance_Private_Limited.pdf)

CARE Ratings Ltd. Quadrillion Finance Private Limited November 29, 2023Annexure-1: Details of instruments/facilities, Nonconvertible Debentures, Coupon Rate (%)

https://www.careratings.com/upload/CompanyFiles/PR/202311131127_Quadrillion_Finance_Private_Limited.pdf

*3 Axis Bank Ltd Investor Presentation Quarterly Results Q2FY25 P7 Cost of Deposit

出典: (<https://www.axisbank.com/docs/default-source/investor-presentations/investor-presentation-q2fy25.pdf>)

AU Small Finance Bank Ltd Integrated Annual Report 2023-24 P313 Cost of Deposit

出典: (<https://objectstorage.ap-mumbai-1.oraclecloud.com/n/aubank2/b/Marketing/o/Annual-Report-FY24-Updated.pdf>)

*4 Master Direction – Reserve Bank of India (NBFC- Scale Based Regulation) Directions, 2023 Chapter IV Prudential Regulation 9.1 Leverage Ratio

出典: ([https://mfinindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20\(Scale%20Based%20Regulation\)%20October%202019,%20202023.PDF](https://mfinindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20(Scale%20Based%20Regulation)%20October%202019,%20202023.PDF))

*5 民営銀行に関して、2024年12月時点で取得できる財務諸表を基に、当社が調査した中で負債/資本の比率がもっとも高かったもの