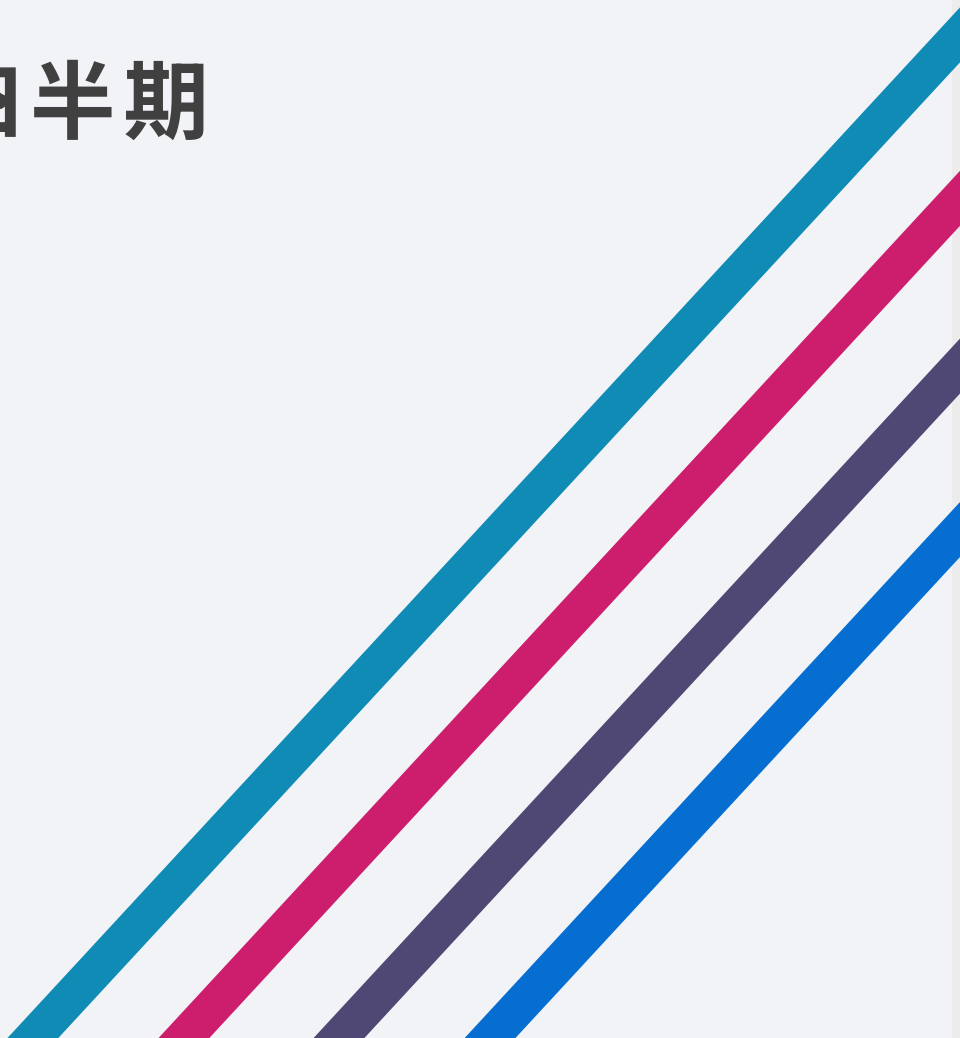


Gunosy

2026年5月期 第1四半期 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 Q1 summary

1. 全体像と26/5期 第1四半期の総括	P 03
-----------------------	------

Business Overview by Portfolio

2. ポートフォリオ別の概要	P 12
----------------	------

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 32
---------------------------	------

ESG Initiatives

4. ESGへの取り組み	P 39
--------------	------

About Gunosy

5. 会社概要	P 45
---------	------

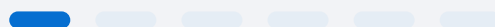
About Business Details

6. 事業詳細	P 52
---------	------

1

Overall picture and FY26 Q1 summary

全体像と26/5期 第1四半期の総括



26/5期Q1 実績

		計画進捗率(通期)	YoY
売上高	1,678 百万円	21.3%	106.7%
営業利益	39 百万円	5.1%	△ 130 百万円
EBITDA	70 百万円	7.6%	△ 100 百万円

サマリー

- グループ全体のQ1の計画進捗率はビハインドも、下期のコストコントロールと新規事業の収支改善により通期計画は達成可能な範囲で推移**
 コアキャッシュ領域は、安定的なC/Fの創出が継続、下期のコストコントロールにより更なる利益創出を予定
 GH社は先行投資により赤字着地、Q2以降は人気IPの複数ゲームタイトル展開によりグループEBITDAの拡大への寄与を見込む
 SC事業及びIR Hubはサービス導入が拡大、Q1は先行投資フェーズも、下期にかけて収支の改善を想定
- 投資先sliceは、AUMと預金額の拡大による各種指標の改善によって、効率的なPL構造が確立** (P10参照)
 預金額は年次2.7倍ペースで成長、8月にはUPI連動型クレジットカードサービスをパブリックリリース
 Gross Profitの成長に対し、コストの伸びを抑えた効率的なPL構造が確立され、成長性と収益性を両立した拡大へ順調な進捗
- 株主還元はベース方針のDOE 3%を上回る DOE 4%を当年度も継続する方針** (P11参照)
 安定的な株主還元方針を堅持し、中長期的にはDOE 5%水準への引き上げを目指す

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

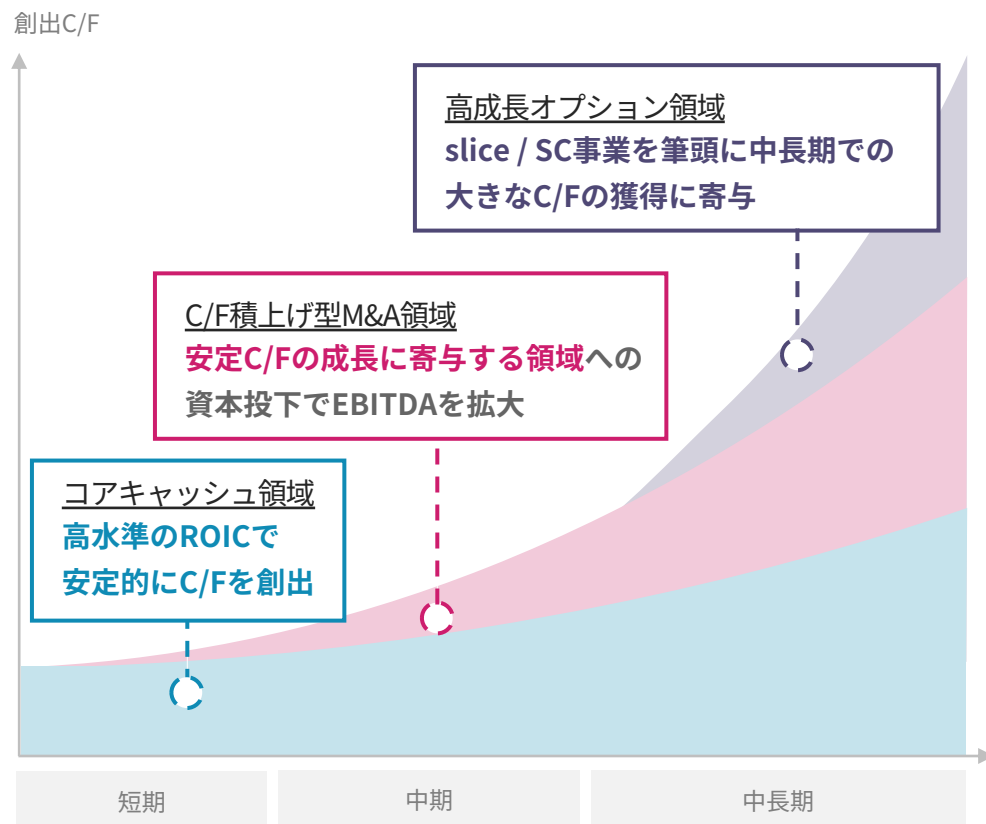
- slice
- G8-SC事業
- IR Hub

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

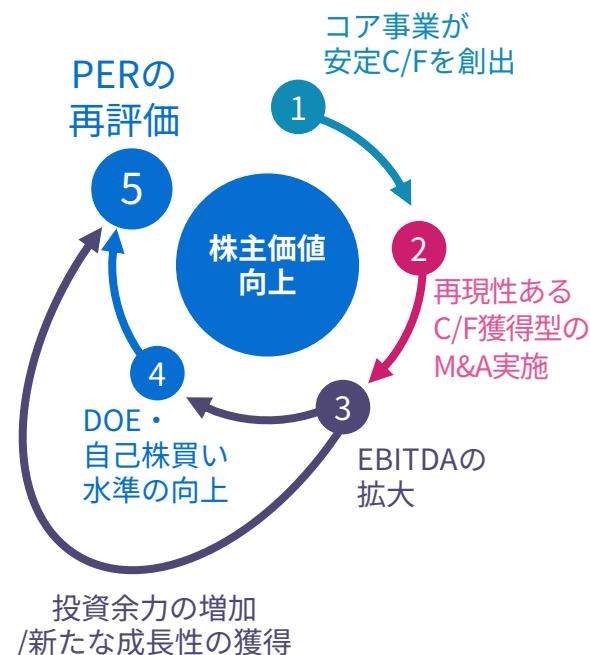
Gunosy

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



各ポートフォリオへの資本投下と株主還元方針

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。

事業区分/投下金額			資本の投下方針	株主還元方針
25/5期 期末B/S* ₁ 120 億円 (流動負債控除後)	高成長 オプション領域	約 55 億円	投資 IRR 30%超の達成に向け アセマネに注力 追加資本投下は当面予定せず	実現利益の20%超を株主還元 また、投資進捗に応じて成果を配当 水準にも反映
	C/F積上げ型 M&A領域	45-50 ^{*2} 億円	事業 中長期の成長性を考慮し 個別判断（現状~5億円） 当面はM&A実施2年後の 想定ROIC > WACC ^{*3} を超える案件を実施	DOE 3%以上の水準の安定配当を実施 →26/5期は25/5期の実績水準である DOE 4%での配当維持を計画 将来的にはDOE 5%水準での配当へ引き 上げていくことを目指す
	コアキャッシュ 領域	15-20 億円	現状の高ROIC水準をキープ	資本効率/EPS向上に向け、当社株価の 割安度なども考慮しながら、適切なタイ ミングでの自己株式の購入も検討

*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

26/5期 通期計画 各ポートフォリオ売上高/営業利益

コアキャッシュ領域は安定的にC/Fを創出し、下期にかけて更なる利益の創出を予定。
GH社は先行投資を経て下期にグループEBITDA拡大に寄与を見込む。
SC事業・IR Hubはサービス拡大に伴い収支の改善を想定。

26/5期 Q1 ポートフォリオ別詳細

(百万円)

	売上高			営業利益		
	26/5期Q1 実績	YoY	26/5期 通期計画 進捗率	26/5期Q1 実績	YoY	26/5期 通期計画 進捗率
コアキャッシュ 領域	1,473	93.9%	24.6%	327	90.0%	22.6%
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	201	-	11.4%	△73	-	-
高成長オプション領域 (投資を除くSC事業/IR Hub)	3	78.4%	2.5%	△54	-	-
その他調整額 (共通コスト等)	△0	-	-	△160	-	-
連結合計	1,678	106.7%	21.3%	39	23.4%	5.1%

26/5期 グループポートフォリオ毎の戦略とQ1の総括

引き続き、当年度の重要アクションであるコアキャッシュ領域からの安定C/Fの創出、M&Aの推進による**グループ全体のEBITDA拡大**、sliceの成長支援及びSC事業の育成を推進していく。

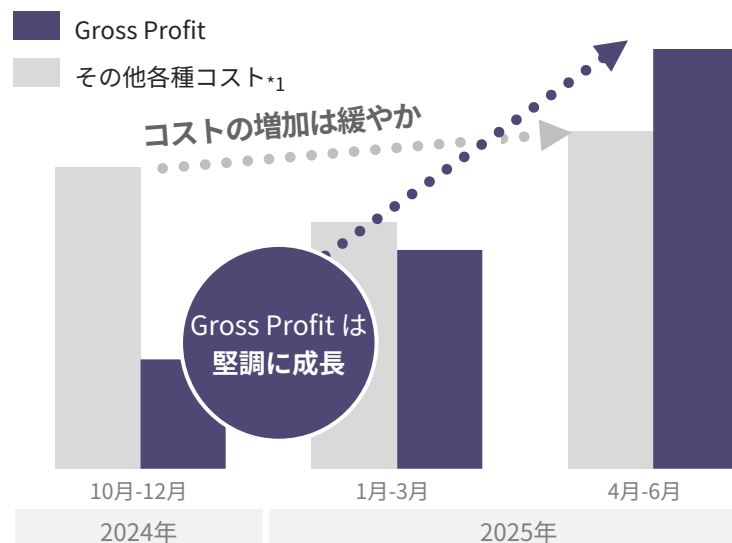
	26/5期 目標	26/5期Q1 総括
1 コアキャッシュ 領域	- 安定的・予測可能なFCFの継続 - コアキャッシュ領域から営業利益で14億円以上を創出	- コアキャッシュ領域で安定的にC/Fを創出 Q2以降の方針 - 引き続き安定的なC/Fの創出に努める - 下期はコストコントロールにより利益を創出
2 C/F積上げ型M&A 領域	- GH社のPMIを成功させ、EBITDA/のれん控除後の営業利益の拡大を実現する - 財務リスクのコントロールを前提にさらなるM&Aを推進し資本効率向上を実現する	- GH社は順調にPMI進捗、新規タイトルをリリースも、先行投資が影響し、営業利益は赤字で着地 Q2以降の方針 - GH社では、3~4タイトルの新作を順次展開予定、下期にかけてグループEBITDA拡大への寄与を見込む
3 高成長オプション 領域	- 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	slice - AUM及び預金額の拡大を背景に、Gross Profitの成長に対し、コストの伸びを抑えた効率的なPL構造を確立 (次頁参照) SC事業 - 法令施行にあわせたGMVの順調な獲得 IR Hub事業 - PMF推進とアップセル余地の開拓

最重要戦略投資： slice 事業状況の総括

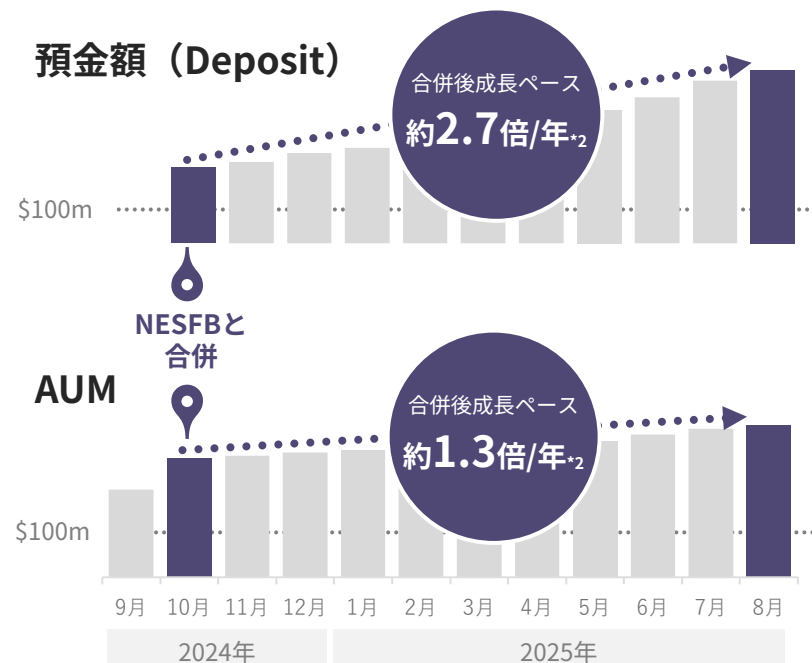
AUMおよび預金額の拡大により、Gross Profitも成長。

Gross Profitの成長に対して、コストの増加は抑制することができており、**収益性の改善が進む**。
成長性と収益性を両立した中長期での拡大に向けて順調に進捗。

コストの伸びを抑えたPL構造（イメージ図）



預金額（Deposit）



ハイライト

- 1 事業規模の成長
預金額は年次換算で約2.7倍ペース、月間口座開設数は約30万口座を継続顧客純増数はインド最大手のHDFCに匹敵する規模で成長
- 2 収益性の改善
AUMと預金の拡大により、各種指標が継続的に改善
Gross Profitの成長に対し、コストの伸びを抑えた効率的なPL構造を確立
- 3 成長の方向性
EBTDA・税前利益が増加しやすい収益体質を維持しながら、
インド市場の成長を取り込んだ中長期的な拡大を見込む

為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*1 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

*2 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年8月までの10か月で算定し年次に換算

株主還元方針：26/5期の株主還元への考え方

昨年度は、連結株主資本に対して5%(配当 4%+自己株式取得 1%)となる株主還元を実施。
今年度もベース方針のDOE 3%を上回り、**連結株主資本に対して4%の株主還元を継続する方針**。

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%の株主還元**を実施予定

26/5期
株主還元総額
4%
(連結株主資本に対して)



市況や事業状況等
を踏まえ、
追加の株主還元を
検討

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

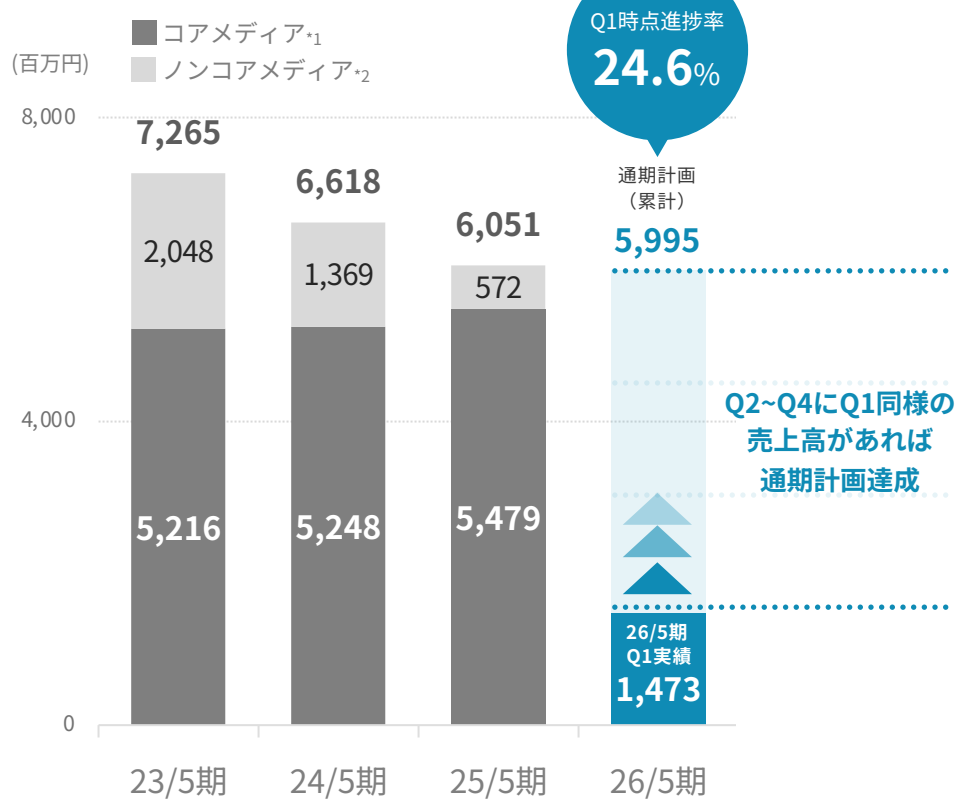
C/F積上げ型M&A領域

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。

コアメディアからの売上高は過去3期増収しており、26/5期 Q1も安定的に推移。

ポートフォリオ売上高の推移



ハイライト (26/5期 Q1)



コアメディアからの売上 過去3期に引き続き 進捗は順調

Gunosy事業

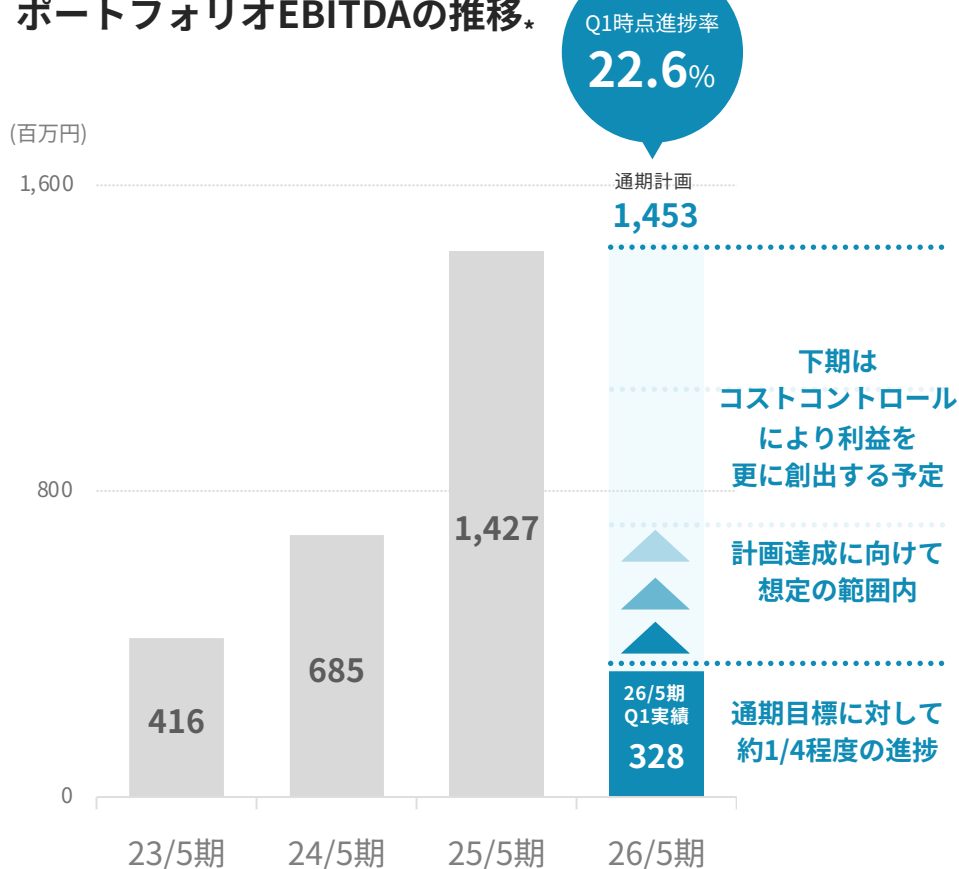
- 主力となるグノシー、及びauサービスTodayは安定した売上高を維持
- 事業ポートフォリオ整理のため、一部ノンコアメディアは縮小傾向

G8メディア事業

- 国内海外メディアが共に成長し、
四半期売上は過去最高を更新

26/5期Q1は**コアキャッシュ領域から328百万円のEBITDA**を創出。下期はコストコントロールにより更なる利益の創出を予定しており、計画達成に向けて想定範囲内で進捗している。

ポートフォリオEBITDAの推移*



ハイライト (26/5期 Q1)

コアキャッシュ領域からの
EBITDA≒営業利益*

328百万円

Gunosy事業

- グノシー及びauサービスTodayの安定化
- DX推進と一体となった徹底的なコストコントロールの実施

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

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

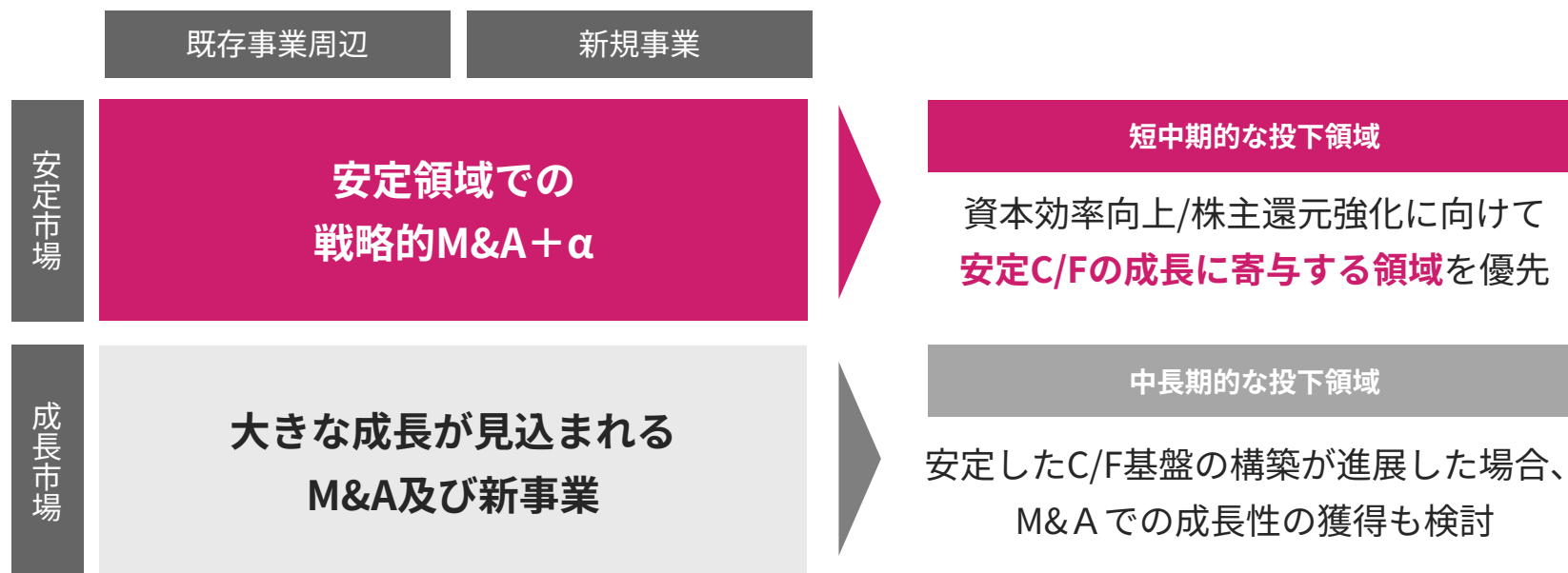
コアキャッシュ領域

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



サブライセンス型



実績

23年2月自社リリース
ハイキュー!! TOUCH THE DREAM^{※1}

累計300万DL



実績

22年2月リリース
進撃の巨人 Brave Order^{※2}
(enish社へのサブライセンス)

累計600万DL

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**

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

Q1は新作タイトルに向けた広告宣伝など先行投資の影響で赤字着地。Q2以降は3~4タイトルのリリースを予定し、**下期にかけてグループEBITDA拡大への寄与**を見込む。

当年度のリリース予定 (公開済みタイトル)

2025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.

2025年7月11日より
TVアニメの放送開始

2025年
10/14
リリース



自社リリース型

ワールドウィッチーズ X

©島田フミカネ/KADOKAWA ©G Holdings Co., Ltd.

2025年10月14日にリリース

+ 更に1~2タイトルの新作展開

POINT

- Q1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
- Q2以降、**3~4タイトルのリリース(うち2タイトル公開済み)**に向け開発中



下期にかけて
**グループEBITDA拡大への
寄与を見込む**

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。



UPIを軸とした革新的なクレジットカードサービスは8月にパブリックリリース。
現在は供給量をコントロールしながらカードの発行を実施中。

slice

Becoming India's most loved bank,
led by new age credit



UPI連動型クレジットカード

slice super card

2025年8月
パブリック
リリース

UPIと連動したクレジットカード

プラスチックカード不要
QRコードとUPIのみで利用可能

スマホから即時審査・即発行可能

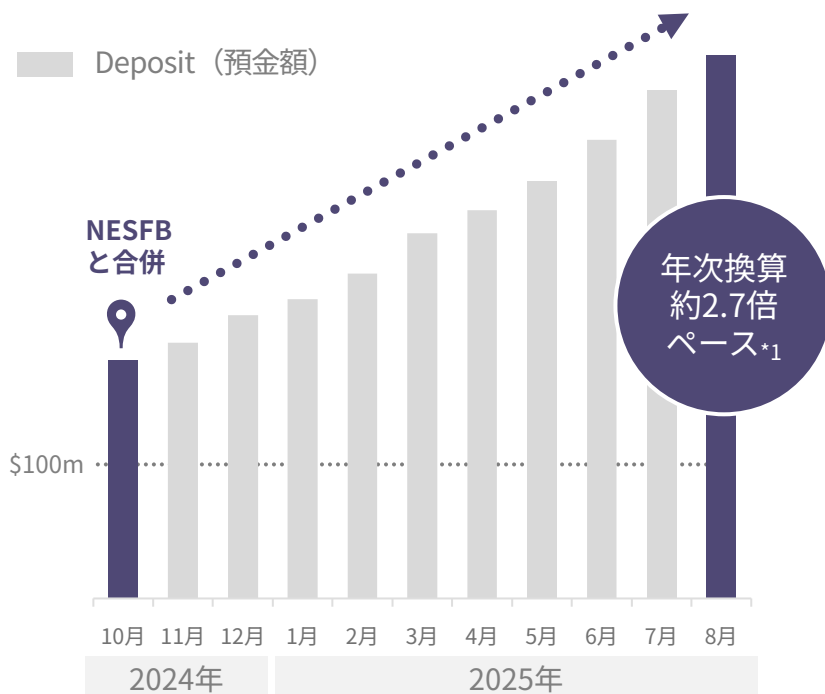
POINT

- UPI (Unified Payments Interface) は、インドで**4億人以上**が利用する普遍的な決済方法
- UPIの過去利用履歴に基づく簡易与信も可能で、**UPIユーザーの2億人以上**とも言われる「**クレジット未利用層**」への与信提供の大きな契機となる

月間口座開設数は引き続き約30万口座と、インド最大手のHDFCの顧客純増数に匹敵する規模で成長。それに伴い、預金額(Deposit)は合併後、年次換算約2.7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2.7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引き続き月次で約30万程度で推移
顧客の純増数は、インド民営銀行最大規模のHDFCに匹敵*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

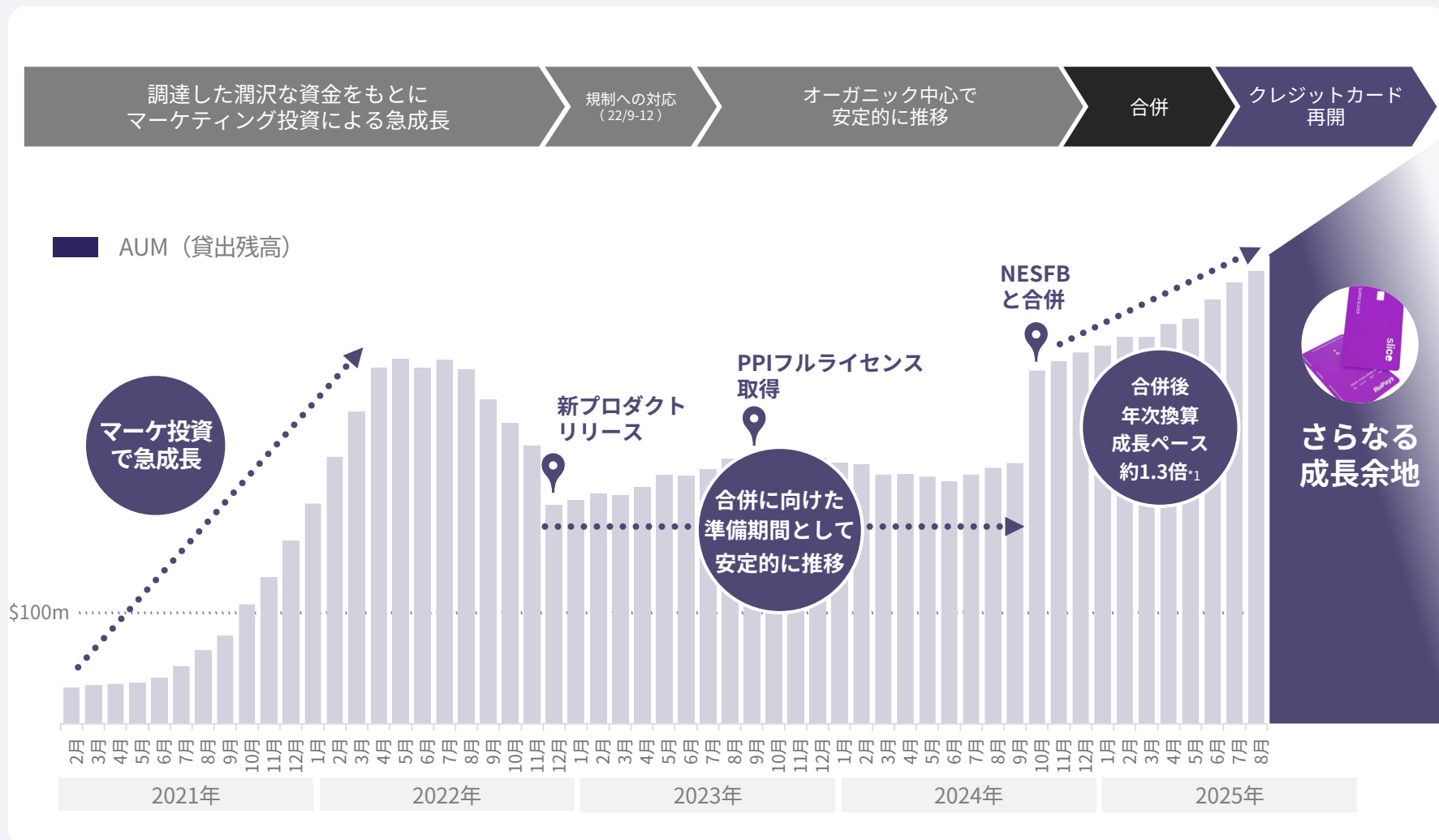
*1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年8月までの10か月で算定し年次に換算 為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*2 HDFC Bank 顧客純増数: HDFC BANK Q1FY26 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9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

合併準備期間を経て、重要KPIであるAUMも成長再開。

8月のクレジットカードパブリックリリースもあり、今後の**AUM成長の後押しに期待**。



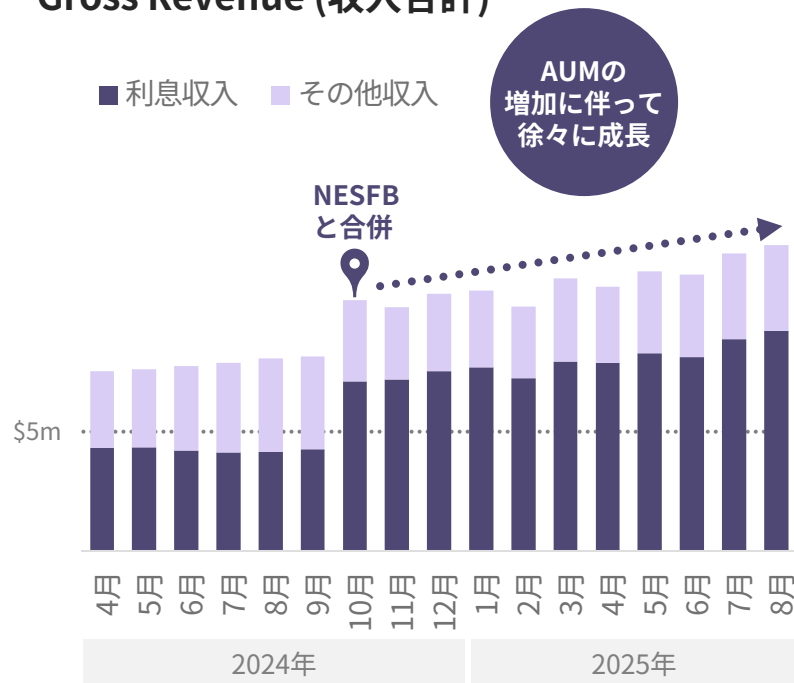
為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年8月までの10か月で算定

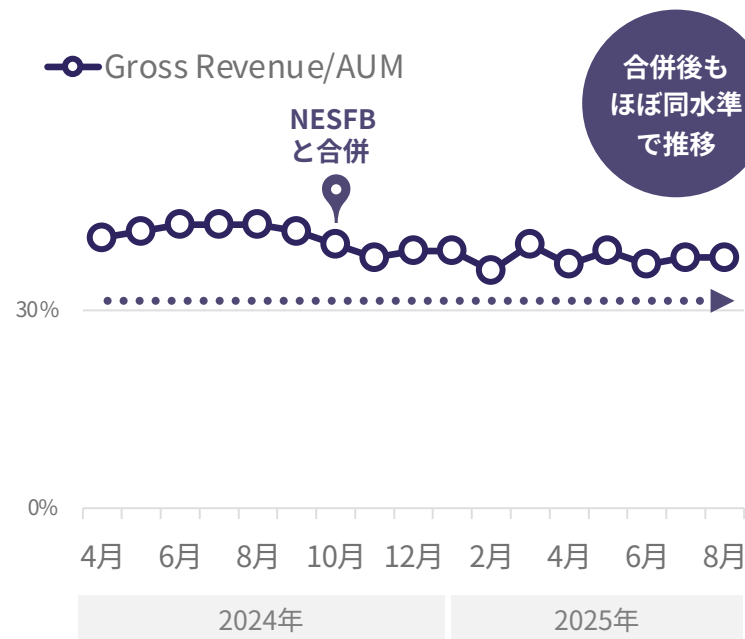
合併後も**AUMあたりの収益性は概ね維持**。

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^{*}



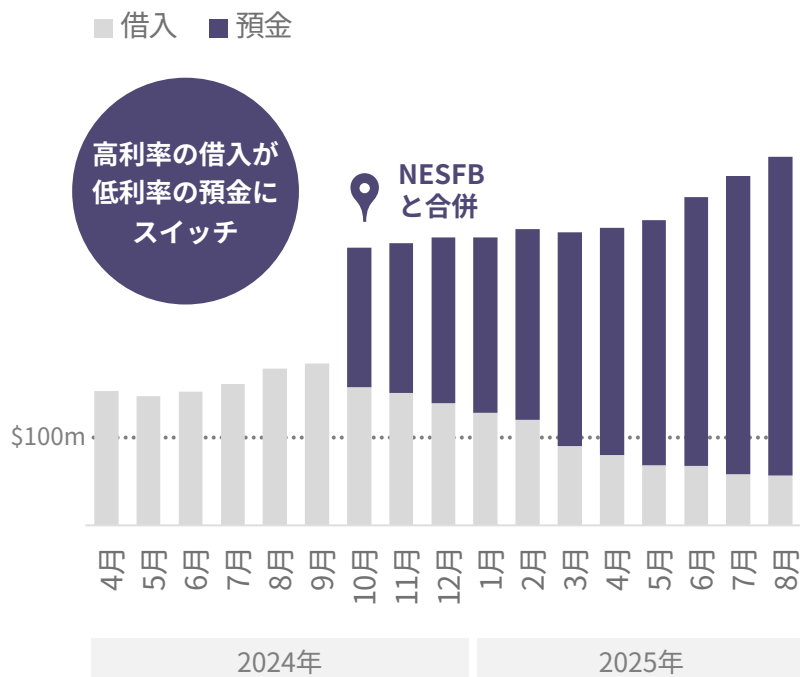
POINT

- 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**。

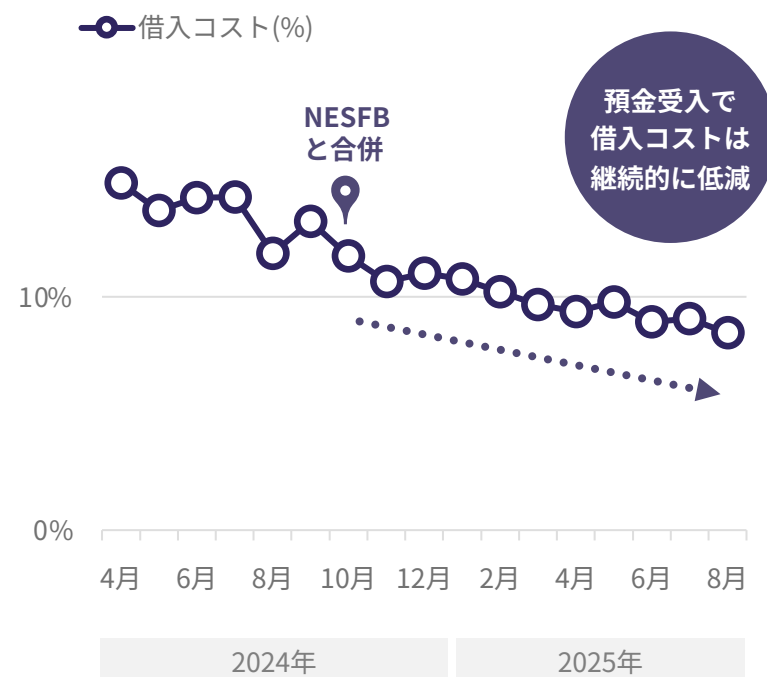
Debt状況

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



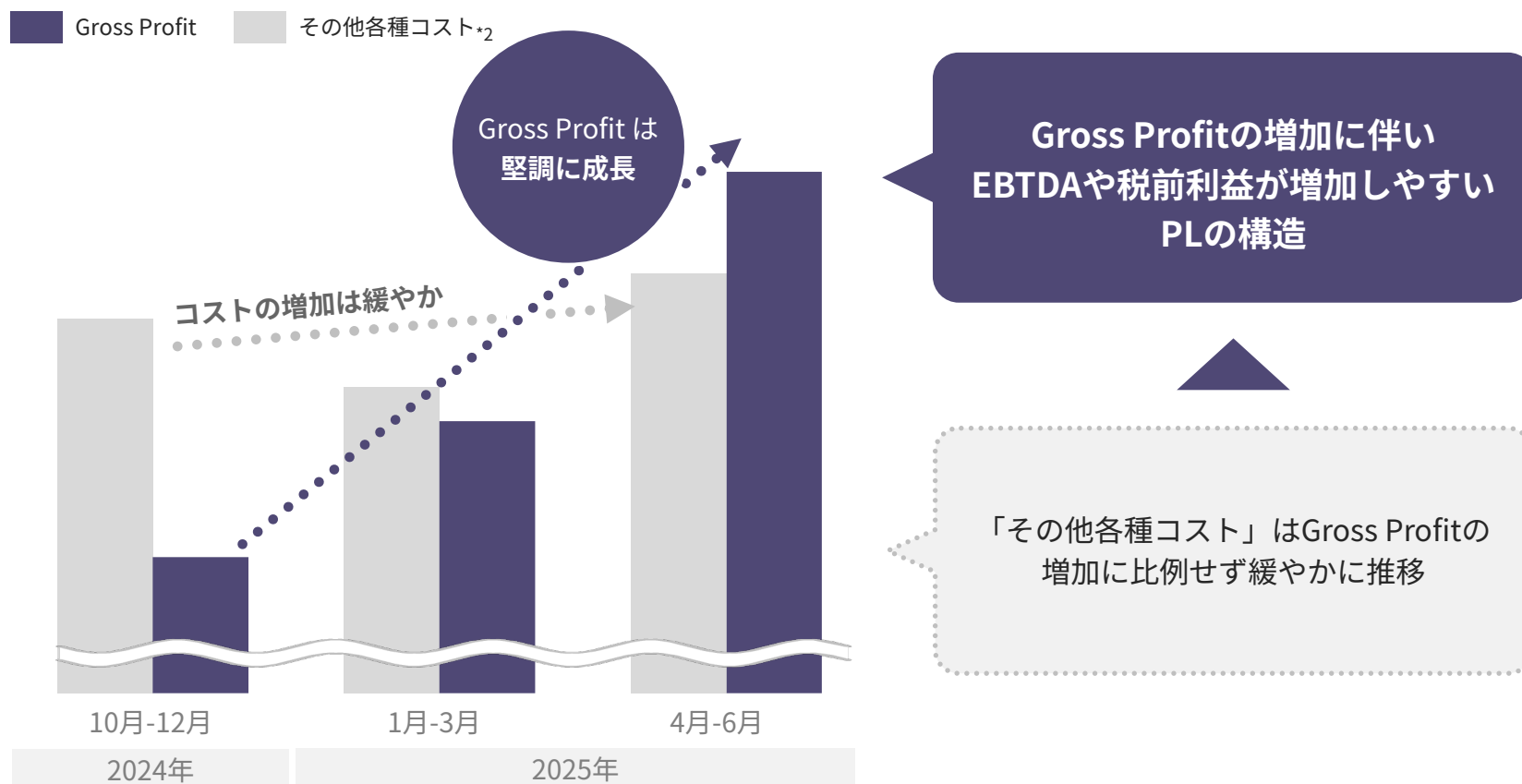
借入コスト

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



AUMの拡大と借入コストの低減により、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}・税前利益が増加しやすい収益体質を実現している。

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



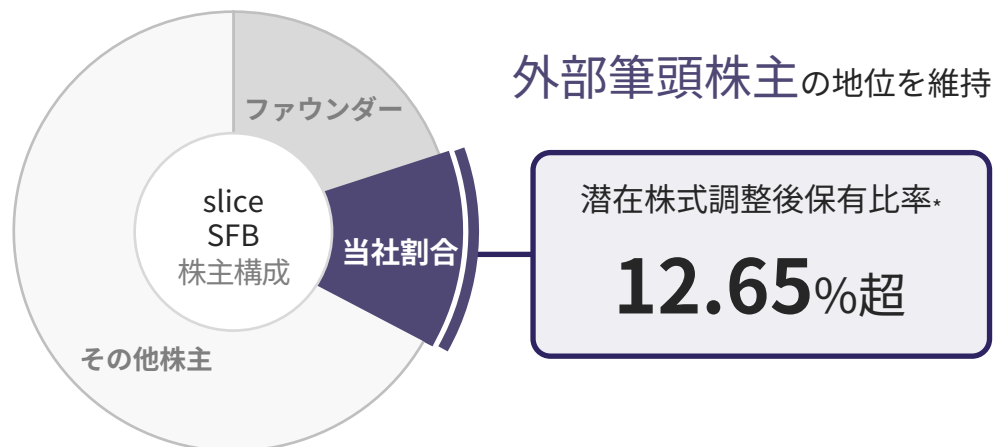
^{*1}: EBTDA = Earnings Before Taxes, Depreciation and Amortization 銀行業のため、Interestを加味した利益を重要指標として位置づけている。

^{*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

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



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」により開放された2兆円規模の新市場に本格参入。
利便性の高い機能開発に注力し、**導入タイトルは順次拡大中**。

事業①

S8 Shops

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

ゲーム公式サイトにて
アイテムショップを展開



購入したゲーム内通貨が
ゲームに反映

事業②

Game8 Store

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

Game8の
ゲーム情報の文章中で
直接課金できる方式

Game8内に
ゲーム内通貨が
一覧で並ぶ販売方式



購入したゲーム内通貨が
ゲームに反映

事業環境

- 国内のゲーム決済市場は2兆円規模と、大きなポテンシャル
- 一方で、法施行前であることを背景に、事業環境は流動的に推移

進捗状況

- クライアント獲得
サービス導入タイトルは順次拡大中
引き続き**大型・上位タイトル等**を中心に
獲得に向けた交渉を推進していく

お得意にアイテムを売るゲーム



←販売中タイトル
(一部)

- プロダクト
法施行後の市場の本格的な立ち上がりを見据え、**より利便性の高い機能実装**を進めている

英文開示対応の高まるニーズを捉え、IR業務クラウド「IR Hub」が順調に浸透。
プライム企業を中心に導入が拡大し、IR業務DXの基盤構築が進展。

開示業務支援クラウド



POINT1

適時開示文書の作成サポート



中でも類似事例の探索精度および、それを雛形として文書作成ができる機能が高評価

POINT2

決算説明資料・短信のファイル翻訳



負担の大きいパワーポイント資料の翻訳が、体裁を崩さずファイルごと翻訳できると好評

IR Hub 導入先企業（一部）



事業環境

- ・ 適時開示に加え、決算説明資料など幅広い開示資料での英訳ニーズが存在
- ・ 英訳対応済みの企業でも品質・効率面で課題を抱えている状況

進捗状況

- ・ クライアント獲得
プライム上場企業を中心に、新規商談件数も順調に増加
主要ターゲットのプライム上場企業に加え、内製化を検討するスタンダード・グロース企業からの問い合わせも増加中
- ・ プロダクト
今後はIR業務全般を支える基盤ツールを目指し、幅広いユーザーに向けた機能拡張を検討

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



中期の財務目標：27/5期 時点

事業サイド

営業利益/EBITDA

900百万円

ROIC

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

投資サイド

IRR

30%

中期の財務目標に関するアップデート 26/5 Q1時点想定

- EBITDAは**中期の財務目標を1年前倒しでの達成を見込む**
→**FY27営業利益/EBITDAの目標水準については再検討中** (Q2決算にて方向性を開示予定)

26/5期 通期計画連結進捗状況

グループ全体のQ1の計画進捗率はビハインドも、
下期のコストコントロールと新規事業の収支改善により通期計画は達成可能な範囲で推移。

(百万円)

	26/5期 Q1実績	26/5期 通期計画	進捗率
売上高	1,678	7,890	21.3%
営業利益	39	780	5.1%
営業利益率	2.4%	9.9%	-
EBITDA	70	927	7.6%
経常利益	10	770	1.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	△24	430	-

26/5期 通期計画 各ポートフォリオ詳細

コアキャッシュ領域は安定的にC/Fを創出し、下期にかけて更なる利益の創出を予定。
GH社は先行投資を経て下期にグループEBITDA拡大に寄与を見込む。
SC事業・IR Hubはサービス拡大に伴い収支の改善を想定。

26/5期 ポートフォリオ別進捗状況

(百万円)

	売上高			営業利益			EBITDA		
	26/5期 Q1実績	26/5期 通期計画	26/5期 通期計画 進捗率	26/5期 Q1実績	26/5期 通期計画	26/5期 通期計画 進捗率	26/5期 Q1実績	26/5期通期 計画	26/5期 通期計画 進捗率
コアキャッシュ 領域	1,473	5,995	24.6%	327	1,449	22.6%	328	1,453	22.6%
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	201	1,766	11.4%	△73	69	-	△43	213	-
高成長オプション 領域 (投資を除く SC事業/IR Hub)	3	131	2.5%	△54	△154	-	△54	△154	-
その他調整額 (共通コスト等)	△0	△3	-	△160	△584	-	△160	△584	-
連結合計	1,678	7,890	21.3%	39	780	5.1%	70	927	7.6%

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

株主還元の方針の変更

従来方針

安定的な利益創出が見込まれた時点での配当開始
投資サイドの実現利益の20%の株主還元

変更後方針

ベース方針

DOE 3%以上の安定配当。
及び投資サイドの実現利益の20%の株主還元
＋
事業状況を総合的に鑑みた自己株式取得
↓

将来的な目標

DOE 5%の達成 *

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

株主還元方針：26/5期の株主還元への考え方

昨年度は、連結株主資本に対して 5%(配当 4%+自己株式取得 1%)となる株主還元を実施。
今年度もベース方針のDOE 3%を上回り、**連結株主資本に対して4%の株主還元を継続する方針**。

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%の株主還元**を実施予定

26/5期
株主還元総額
4%
(連結株主資本に対して)



市況や事業状況等
を踏まえ、
追加の株主還元を
検討

プライム市場残留への取り組み

プライム市場の残留を重要課題と認識。

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。

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

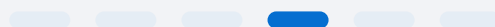
②株主還元の強化

- **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

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

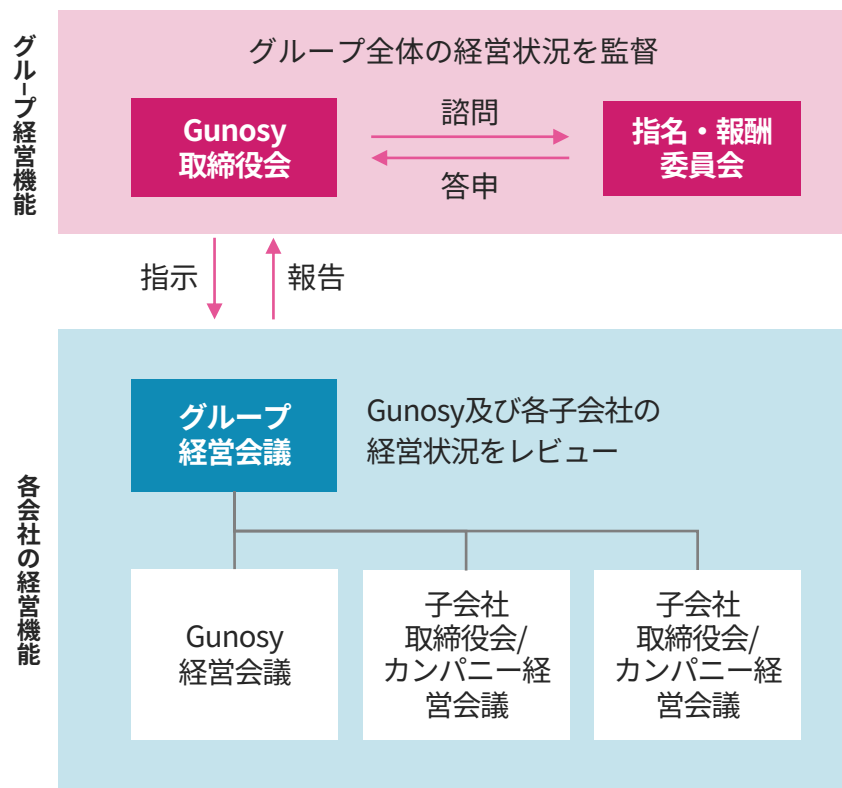
3

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



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

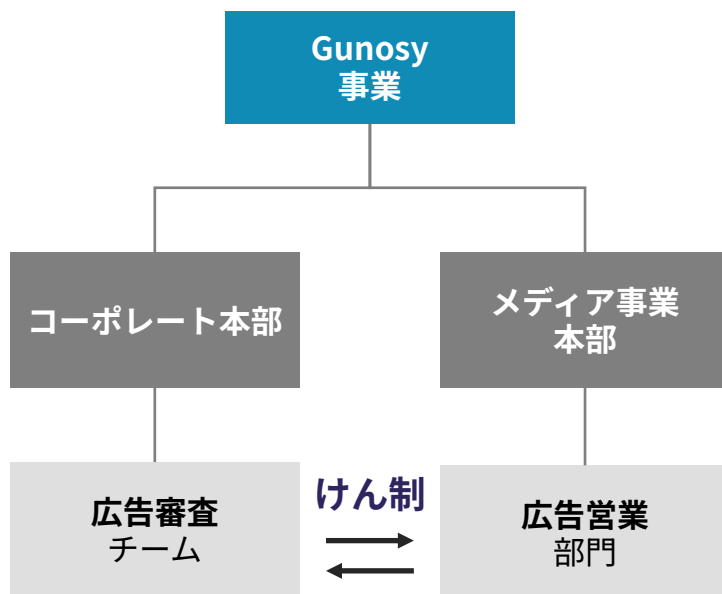


**取締役会アジェンダを適切に設定し、毎期の取締役会実効性評価で運営の有効性を
 レビュー/改善**することで、質の高いガバナンスを実現し株主価値の向上を推進

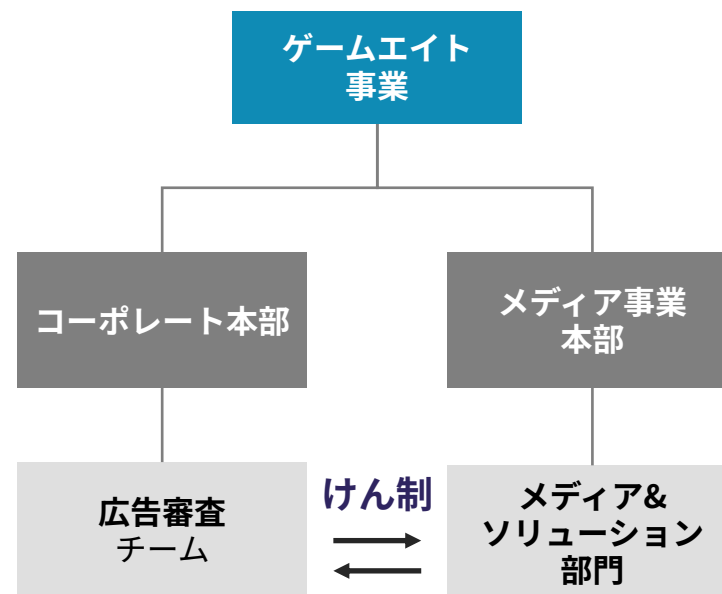
3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

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

① 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（マイクラフト）のこうりやくウィキです。それぞれのブロックのにゅうしゅほうほうや、こうりやくにやくだつじなどのをせています。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
パイオーム	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

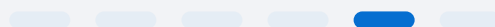


Game8 for Kids について
ご意見をお聞かせください

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

冨塚 優



社外取締役

城下 純一



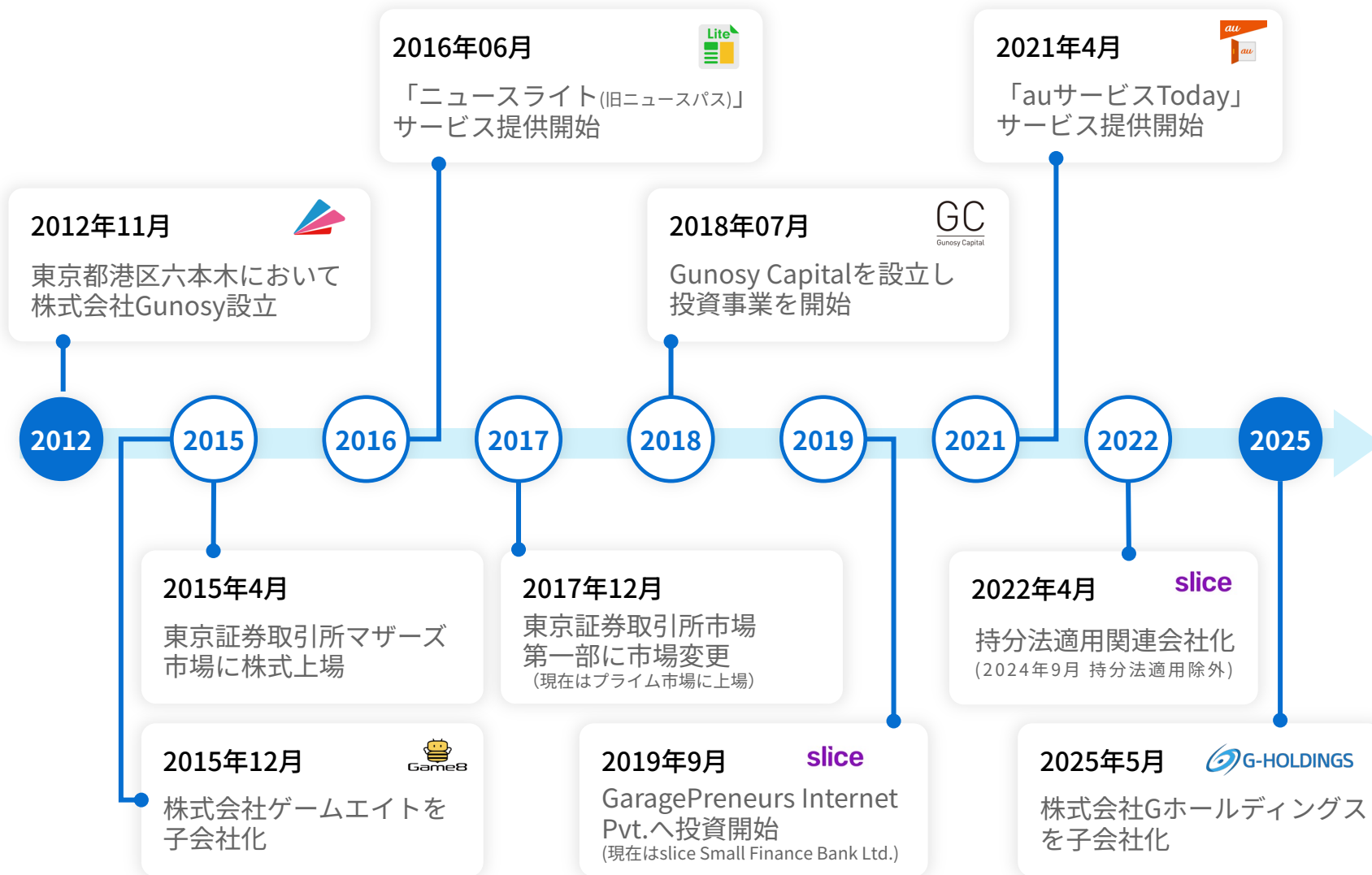
社外取締役

守屋 彰人



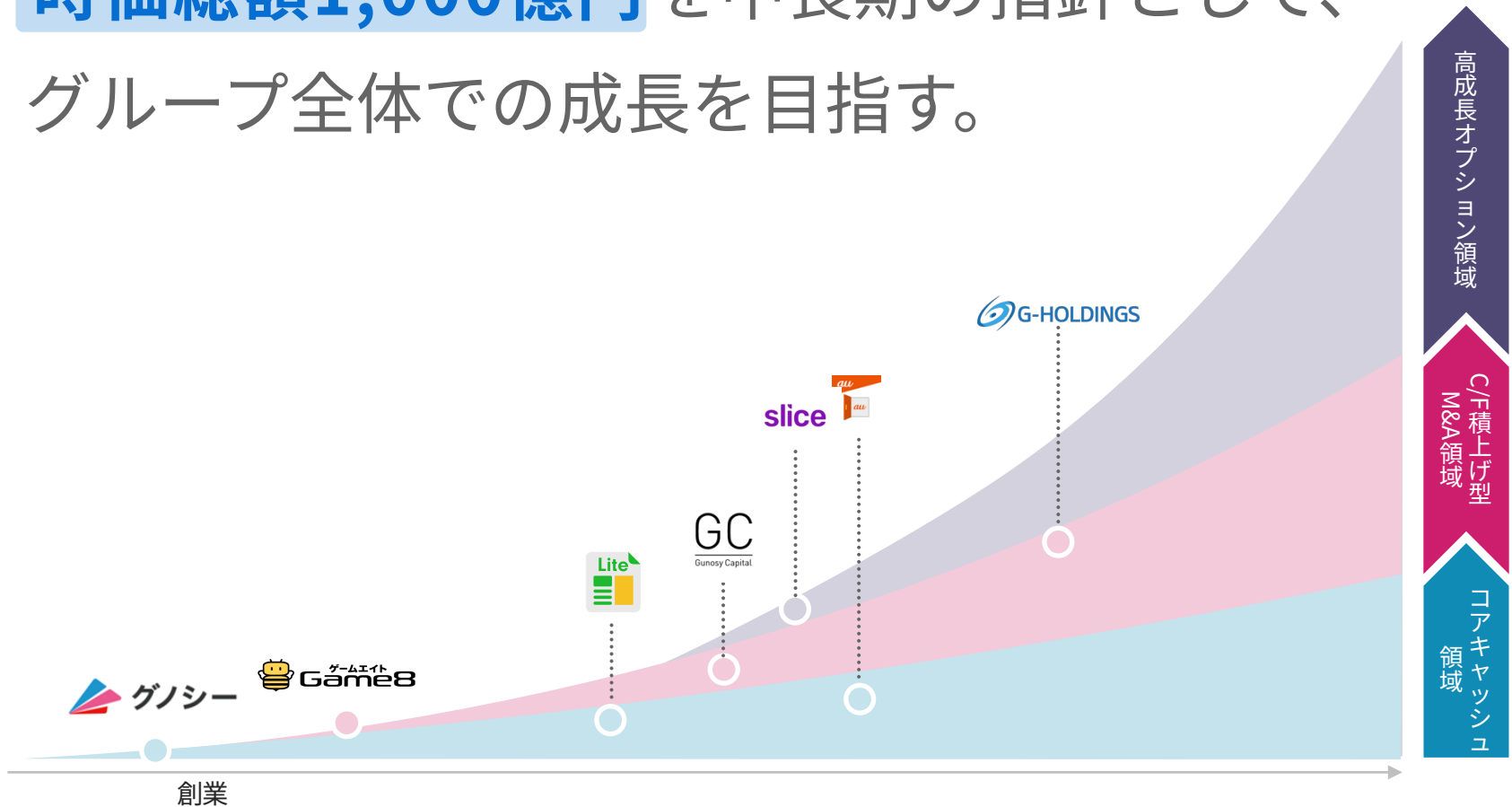
社外取締役

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8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）	冨塚 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	192名 （2025年8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。

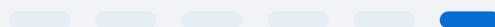
4 逆境に熱狂せよ

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

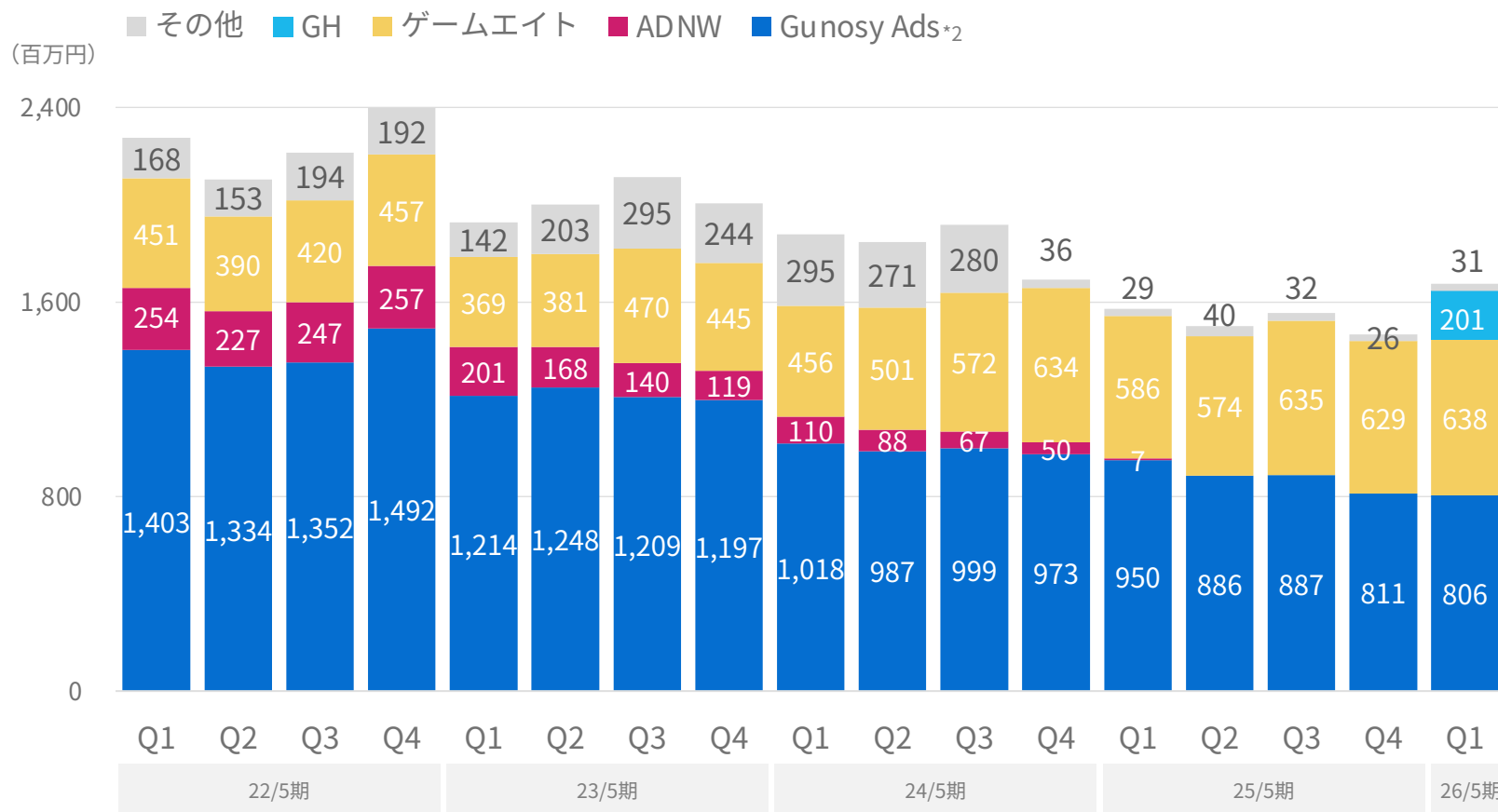
事業詳細



売上高構成^{*1}

コアメディア全体の売上は安定して推移。

GH社のグループジョインによりグループ売上全体はQoQで増加基調に転換。



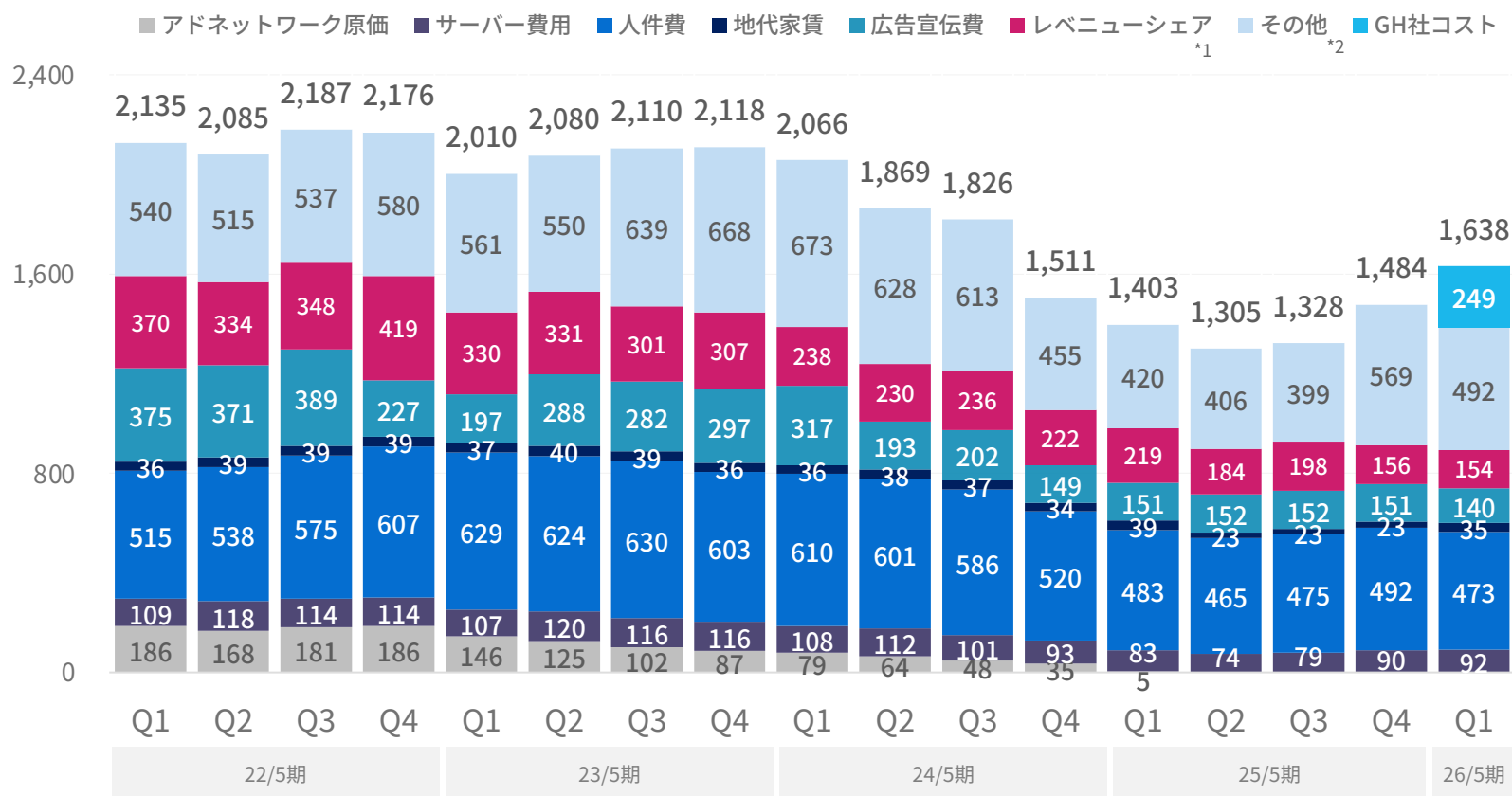
^{*1} 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

^{*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

コスト構造の推移

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。
GH社のグループジョインを背景にグループ全体コストは前四半期から増加。

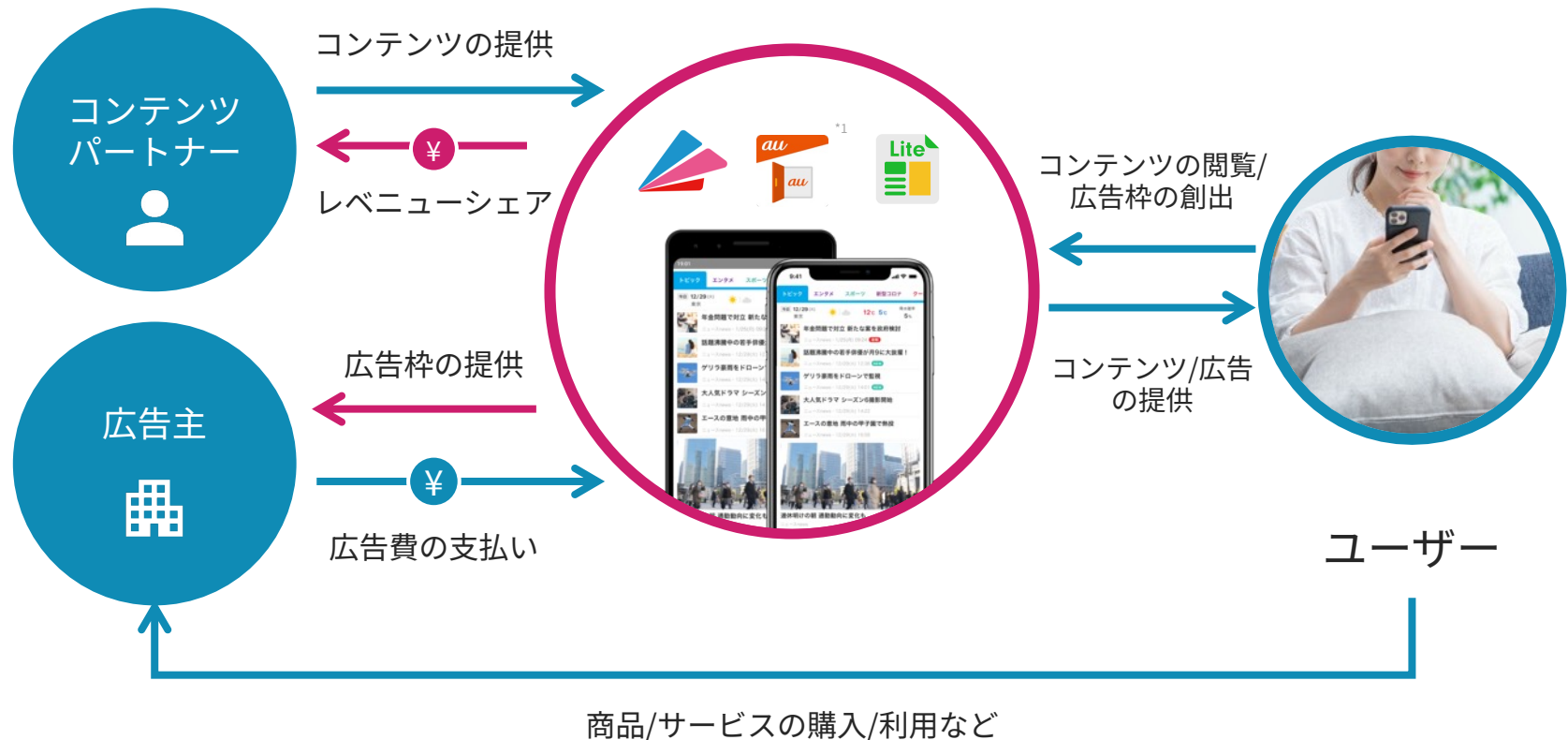
(百万円)



^{*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。
^{*2} M&A費用により25/5期 Q4 その他費用が一時的に増加

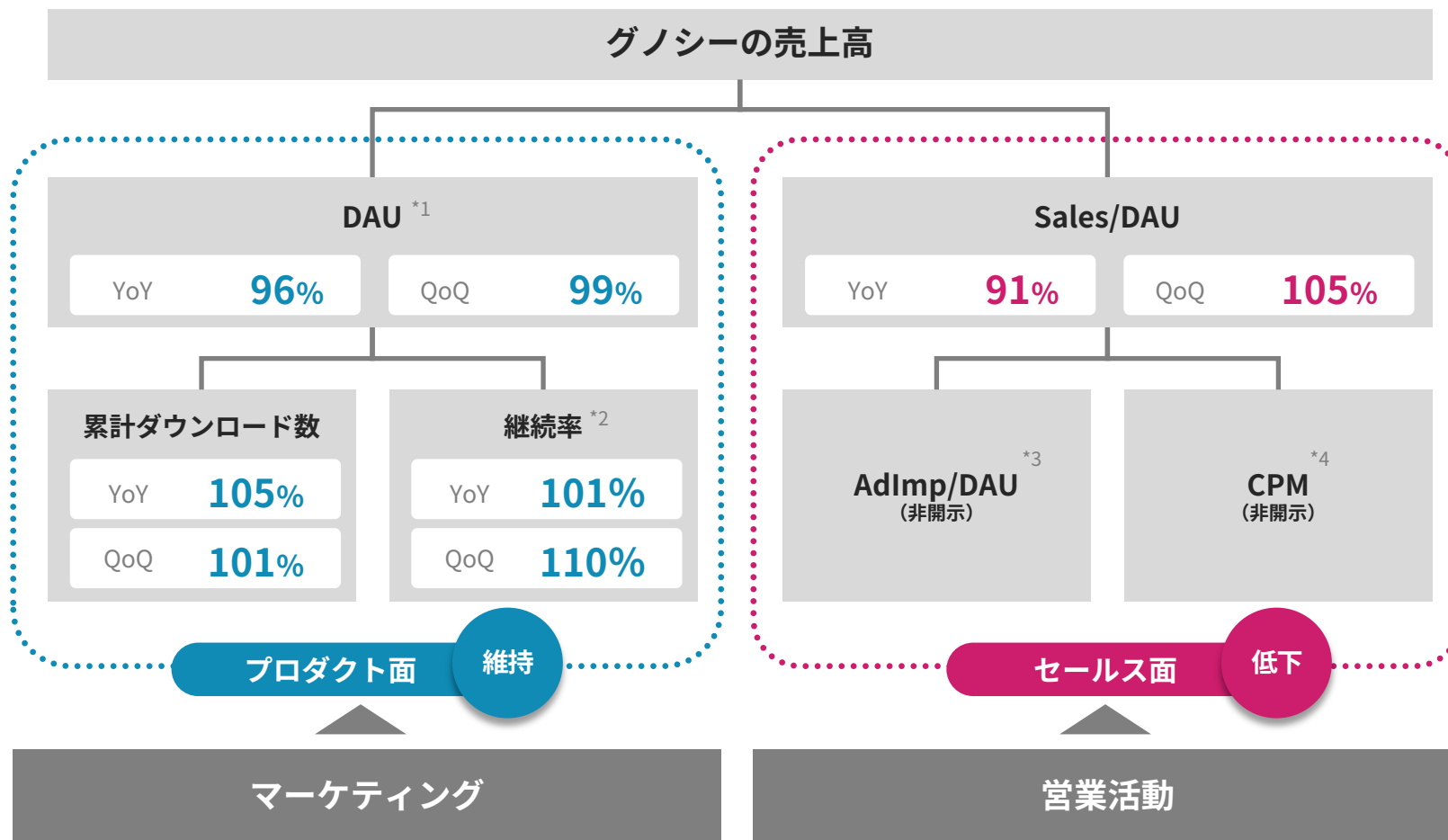
メディア事業 | ビジネスモデル

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。



*1 auサービスTodayはKDDI社と共同提供しているため売上及び、コストの一部を両社でシェアするモデル

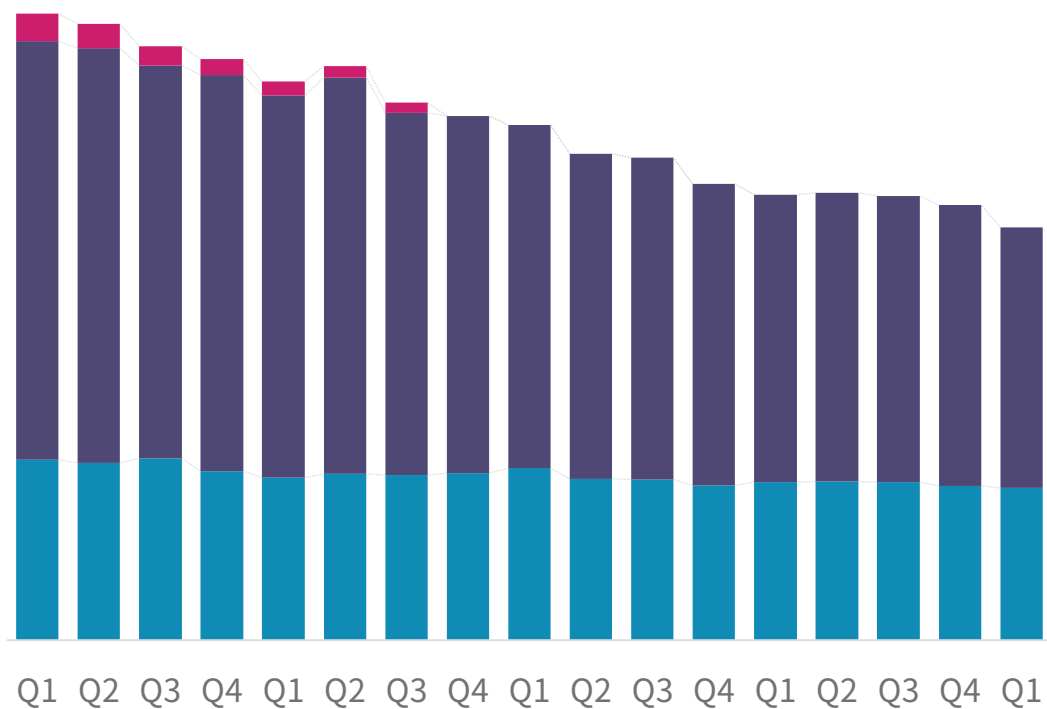
Sales/DAUは、ボラティリティの範囲内による前四半期の低迷からは改善。 広告市況は低下基調も、**DAU基盤は安定しており、実質的なキャッシュ・フロー創出力は不変とみている。**



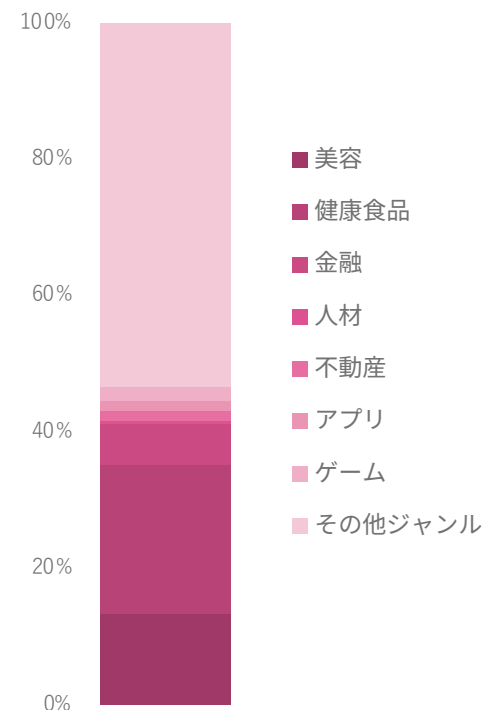
広告宣伝費の抑制に加え、ニュースライトの縮小影響もあり、MAUは減少も想定内の水準。
 広告業種も多様なセグメントに分布しており、引き続き安定的な事業運営に寄与。

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

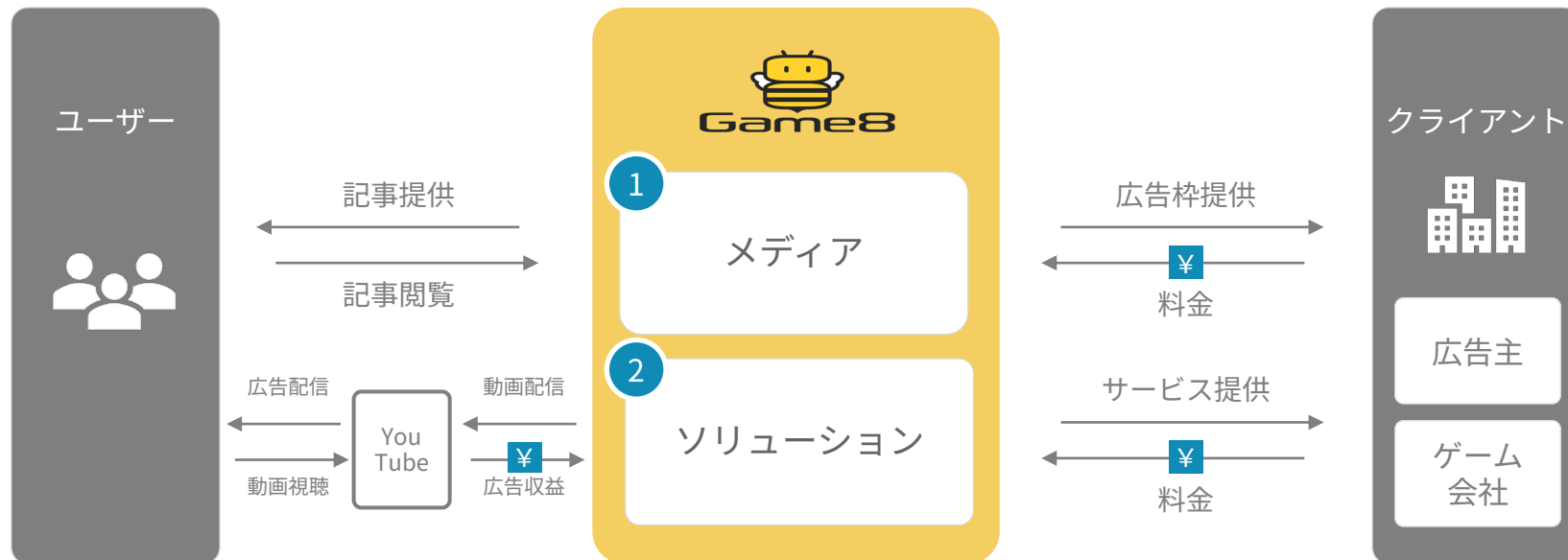


広告業種分布



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

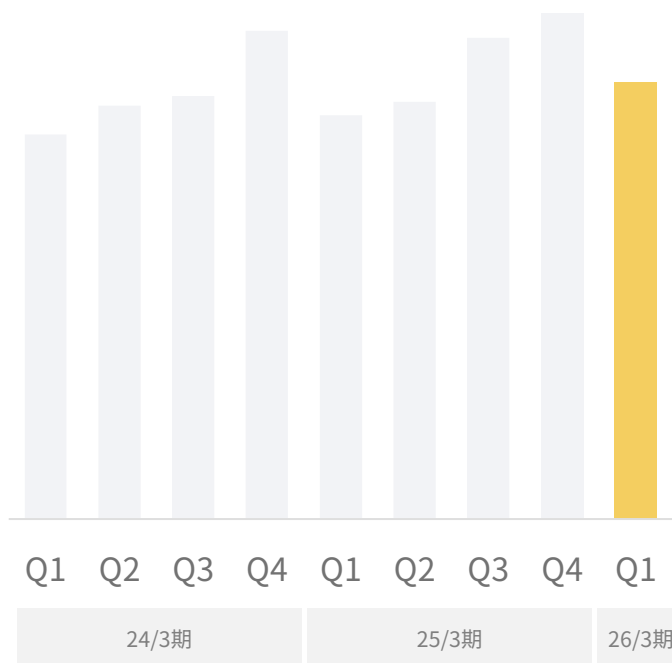
- ・ 国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・ 国内は広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現
- ・ ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

国内海外メディアが共に成長し、**四半期売上は過去最高を更新。**

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。

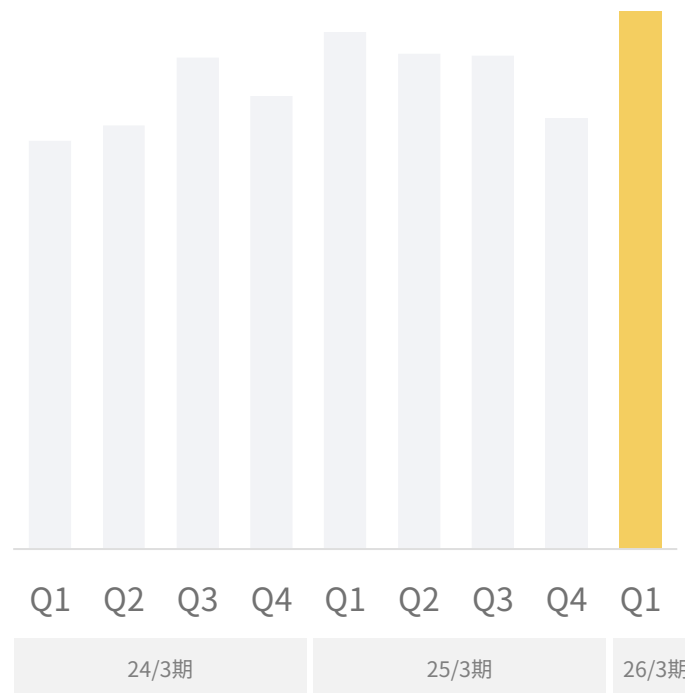
PV数

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

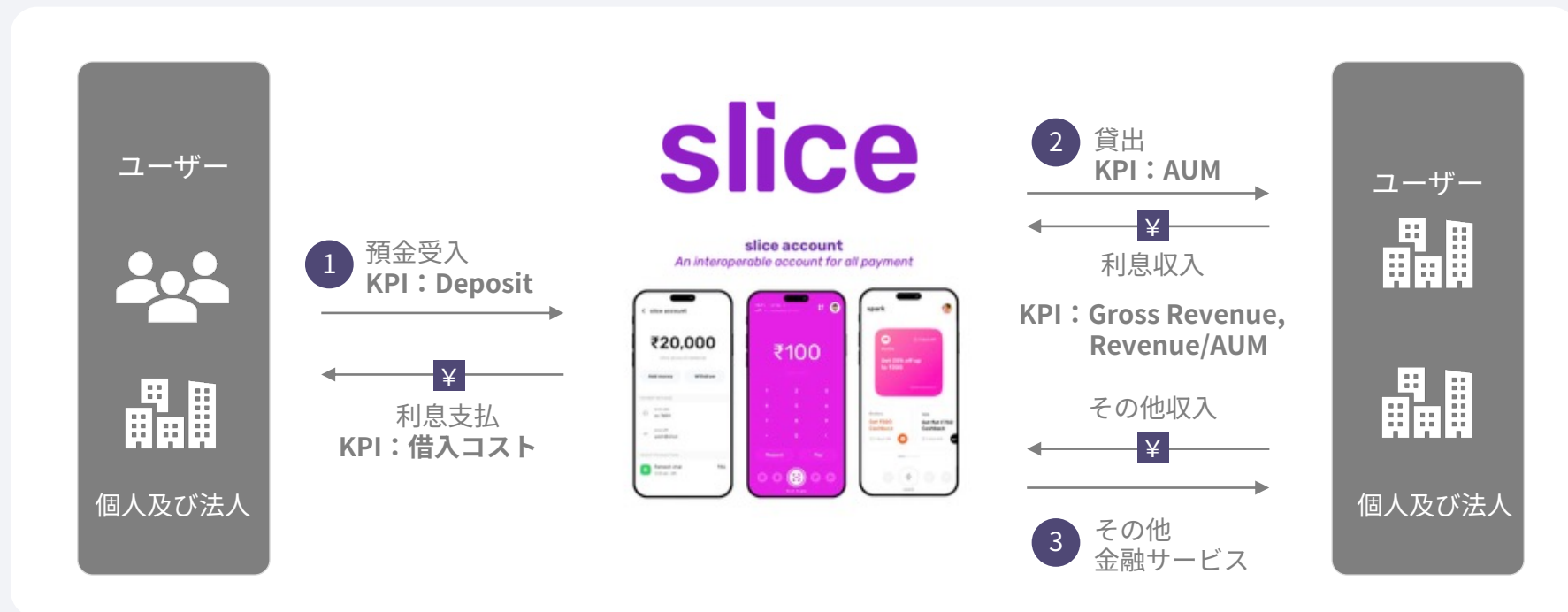


RPM

引き続き高い収益性を維持



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カララ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}

合併後ライセンス

Scheduled Commercial Bank Small Finance Banks (SFB)

預金の受け入れ

預金口座の提供が可能

サービス

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}

借入コスト

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

財務レバレッジ

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%2019,%202023.PDF](https://mfinindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20(Scale%20Based%20Regulation)%20October%2019,%202023.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