



2026年6月期 第1四半期

決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

証券コード：157A （東証グロース市場）

2025年11月13日

01 | エグゼクティブサマリー 03

02 | 26/6期 第1四半期の決算概要 10

03 | 26/6期 通期計画 19

04 | カンパニーハイライト 23

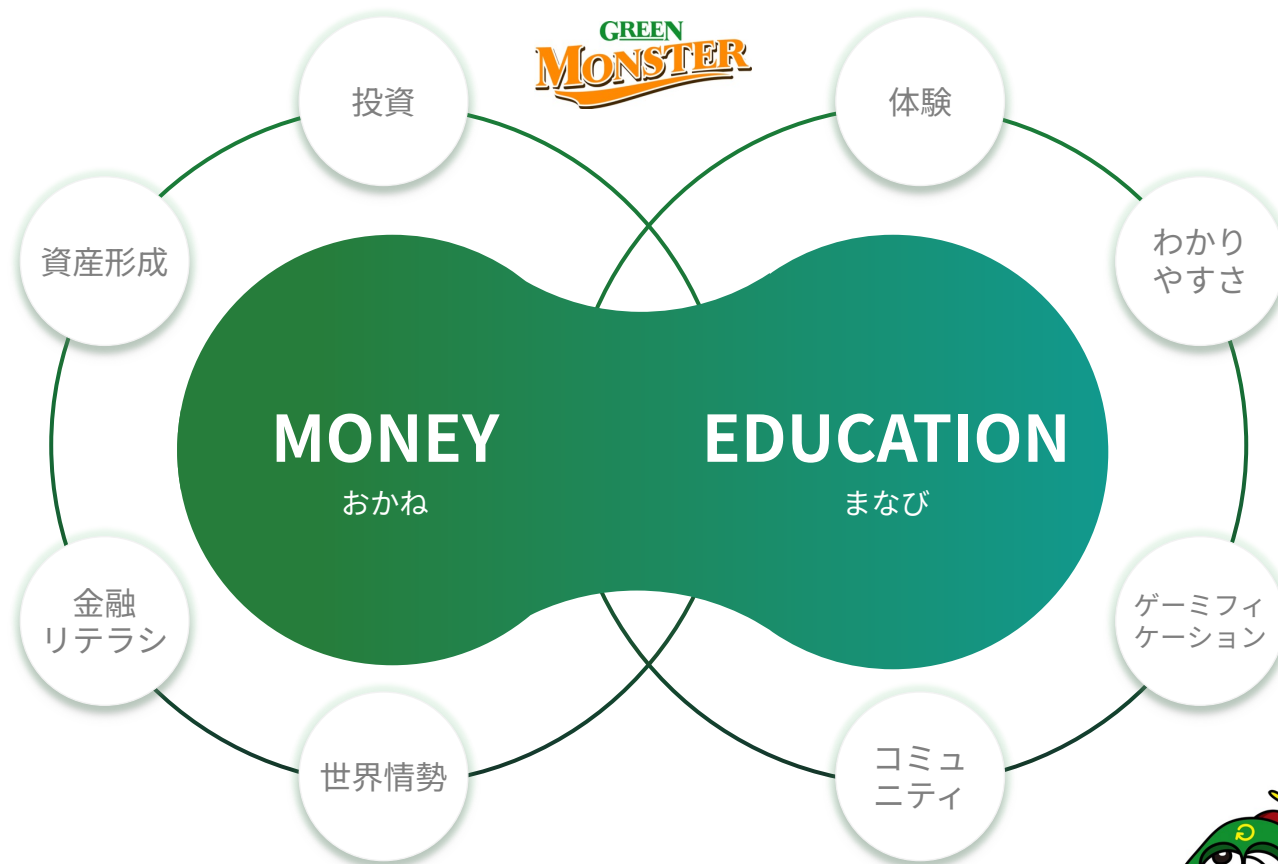
05 | 中長期の成長に向けた方針 31

01

エグゼクティブサマリー



おかねに対する 意識と行動を変える



会社名	グリーンモンスター株式会社
所在地	東京都渋谷区神南一丁目4番9号
設立年月	2013年7月
資本金	3,418万円 (2025年6月30日時点)
従業員数	35名 (2025年6月30日時点)
関連会社	株式会社FPコンサルティング(100%子会社) 株式会社ファイナンシャルインテリジェンス(100%子会社)ほか
加盟団体	一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連)
決算期	6月

これから

体験型投資学習事業に加え、
子会社2社で形成する
資産形成支援事業の両輪で成長を加速

資産形成支援事業

体験型投資学習事業

2013年

2024年3月

IPO

現在

主力事業の構成

当社は**”投資学習支援事業”セグメントが主力事業**であり、2つのサービスで構成されている。
提供しているアプリは2025年6月末時点で累計940万ダウンロードを突破した。

事業区分

サービス概要

売上構成比（事業区分別）

投資学習支援事業

① 体験型投資学習事業



FXナビ

初心者向けに特化した体験型FX学習アプリ。為替取引の基本から実践的なトレードまでをアニメーションやクイズ形式で学べる。ユーザーが「遊びながら学べる」設計により、幅広い層のリテラシー向上に寄与。

株たす

仮想資金による株取引を通じて、日本および米国株投資の基礎～応用を疑似体験できるアプリ。株価の変動要因や企業分析の考え方を、実際の銘柄を通じて学習可能。中高生や若年層を中心に利用が拡大中。

ファイナンスインテリジェンス社

24/8月グループイン

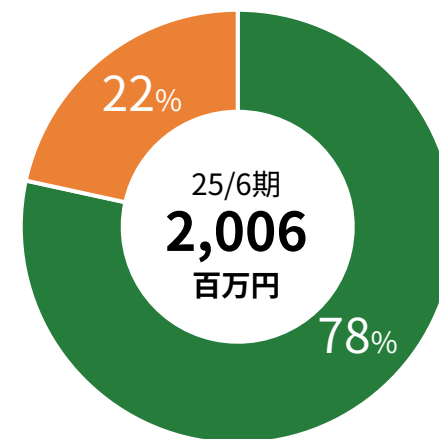
個人向けに株式投資やFX投資の実践的なスキル習得講座を提供。「投資の学校プレミアム」は累計15万人が受講。

FPコンサルティング社

23/1月グループイン

金融商品販売を前提とせず中立的な立場で、FPが資産形成を支援。大手企業の労働組合をターゲットとしたB2B2Eモデルでのビジネス展開。個社毎にカスタマイズしたセミナーおよび個別相談が可能。

② 資産形成支援事業



体験型投資学習 1,573百万円

資産形成支援 433百万円

※報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

※100%子会社であるブラックモンスターの財務数値は「体験型投資学習事業」に含めております。

26/6期1Q（第1四半期）サマリー

売上高

516

百万円

YoY +57.7%

進捗率 19.7%

営業利益

△13

百万円

YoY —

進捗率 —

学ぶ

体験型投資学習事業

- 下期の業績成長に向けてプロモーション投資を推進。1Q赤字も**当初想定より悪くない**状態。
- **下期は、コスト負担少ない見込み**。株系アプリの好調など構造的な強い状態も継続しており、**回復期**待高まる。

実践

資産形成支援事業

- 資産形成支援事業を担う子会社2社は、M&A後の**シナジー効果による成長が継続**。
- 当初想定していたより少ない採用コストで採用が進み、**固定費投資**は期初計画より**少ない**状態で推移。

その他トピックス

- 子会社ブラックモンスターの売却に伴い、1Qで約3,020万円の特別損失計上、2Qで約1,750万円の特別損失計上を見込む。**これに伴い通期業績予想について当期純利益を下方修正**。
- 日本株式市場の上昇トレンドに伴い株系アプリ「株たす」へのニーズが高まり、「株たす」業績は回復トレンド。

子会社の売却に伴う当期純利益の下方修正について

M&A戦略に伴い、売上高は前年同期比57.7%増と成長トレンド。事業ポートフォリオ管理の観点から将来的な成長見通しが芳しくない子会社の売却を決定。一時的な評価損失が発生することから、当期純利益を下方修正。

業績予想の修正 (百万円)

	期初予想	修正予想	
売上高	2,617	2,617	変更なし
営業利益	102	102	変更なし
当期純利益	60	15	△74.6%

業績修正に至った主な要因 ⇒ 子会社売却

- M&A当初の前提シナリオに変化が発生。現時点においては、大きな赤字見通しはないが、**当社の考える成長期待を上回ることが難しい**と判断し売却を決定。
- 特損を除く業績については、1Q時点において赤字ではあるものの当初計画の範囲内であり、下期に利益を出す計画。

事業ポートフォリオ管理 シナジー効果による売上拡大

1 体験型投資学習事業



1 投資家デビュー層

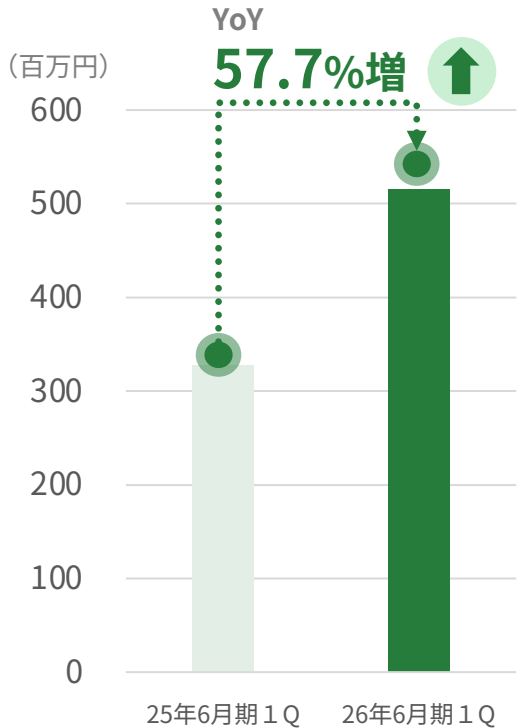
グループ間
送客

2 投資家層

2 資産形成支援事業



2026年6月期 1Q売上高 グループ全体で1QはYoY増収

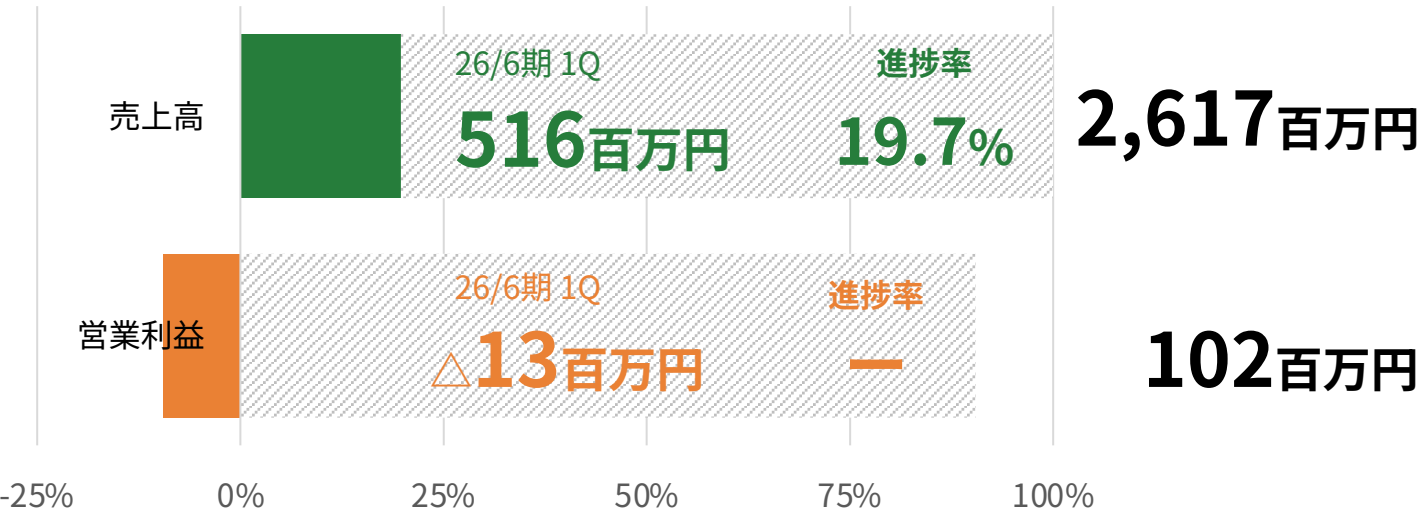


※23年6月期より連結決算を開始

2026年6月期 通期業績に対する進捗状況（1/2）

1 Qは営業利益で赤字に転落するものの、業績予想策定時点のシナリオから大きな変更はなく下期（3 Q以降）に利益回復する見通し。上期は、プロモーションなど先行投資が重たい。

2026年6月期 通期業績予想の進捗



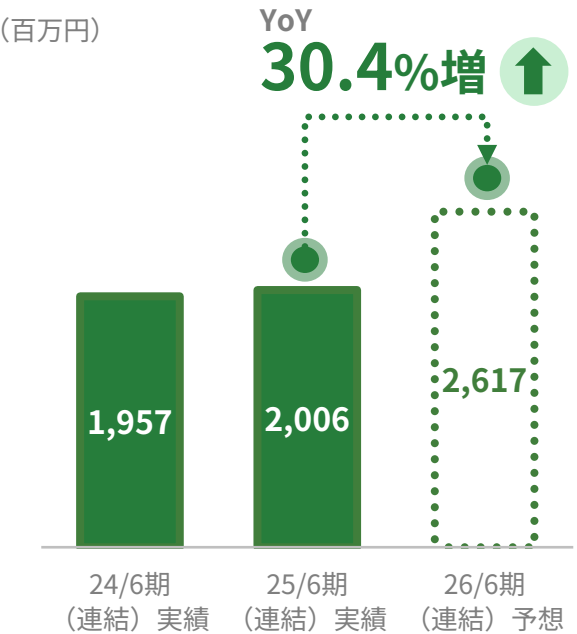
上期（コスト負担重い）

販管費コスト、特にマスプロモーションへの先行投資が重たい。また、主力事業の体験型投資学習事業の苦戦が続く。

下期（利益回復見込み）

上期、先行投資で重たくなっているコストが軽くなる見通し。下期での業績回復を見込む。

2026年6月期 通期売上高計画



M&A戦略により全体で成長
子会社は成長率を向上して推移

02

26/6期 第1四半期の決算概要



2025年6月期 第1四半期業績サマリー（連結）



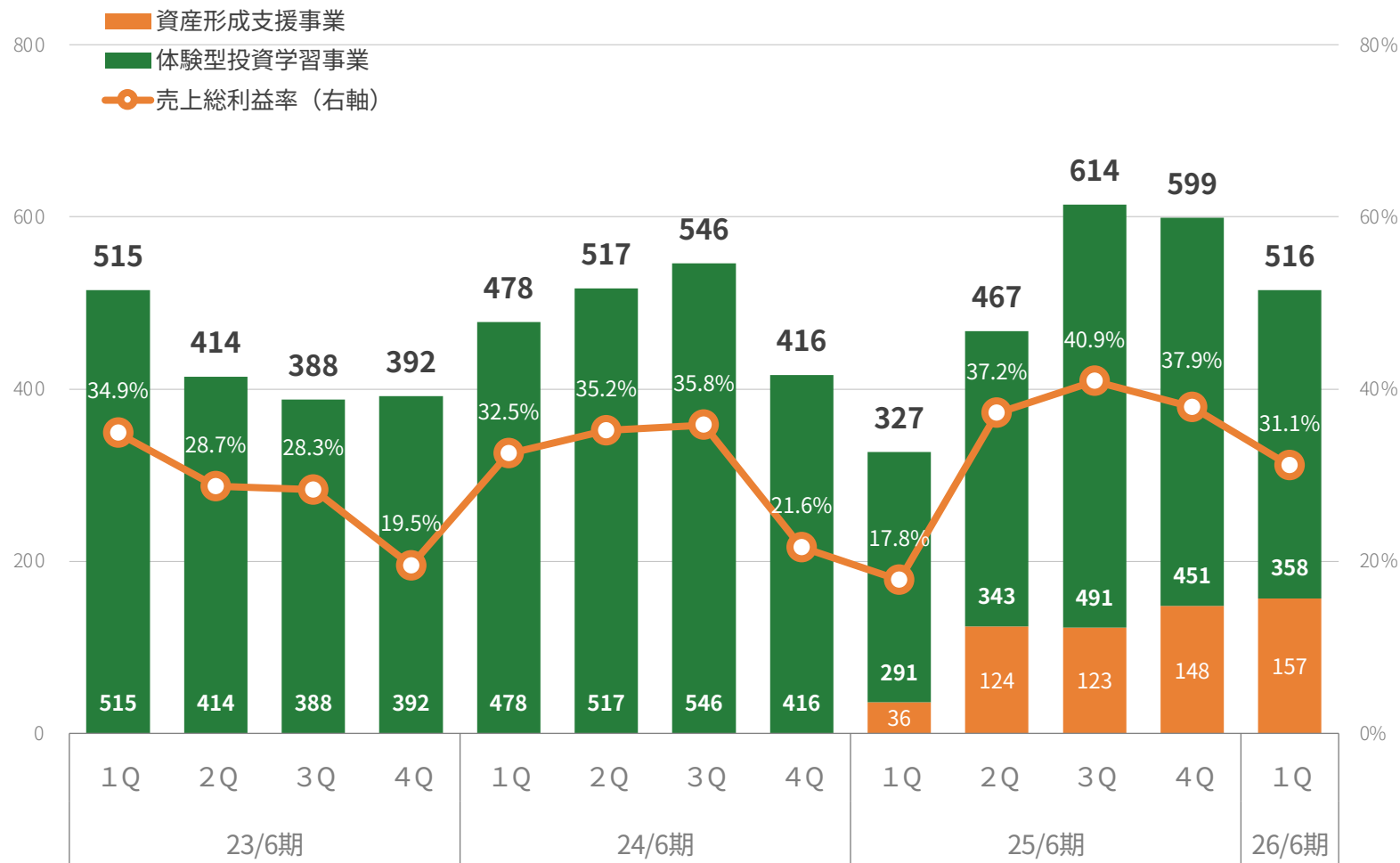
M&A戦略によりグループ全体で**前年同期比57.7%の増収**を達成。上期についてはマスプロモーション・採用等固定費への先行投資が重くなるためコスト負担重いが、当初シナリオより業績全体は好調で推移。

(百万円)	26/6期1Q 実績	YoY 前年同期比 増減比	過去実績	
			25/6期1Q	24/6期1Q
売上高	516	57.7%	327	478
└体験型投資学習事業	358	-		
└資産形成支援事業	157	-		
売上総利益	160	174.5%	58	155
EBITDA	2	-	△47	—
営業利益	△13	-	△51	65
営業利益率	-	-	—	13.7%
経常利益	△11	-	△49	68
親会社株主に帰属する 当期純利益	△41	-	△49	45

全体 | 売上高・売上総利益率（四半期推移）



(百万円)



● 25/6期1Q（25/7月-9月）実績

売上高

売上総利益率

516 百万円

31.1 %

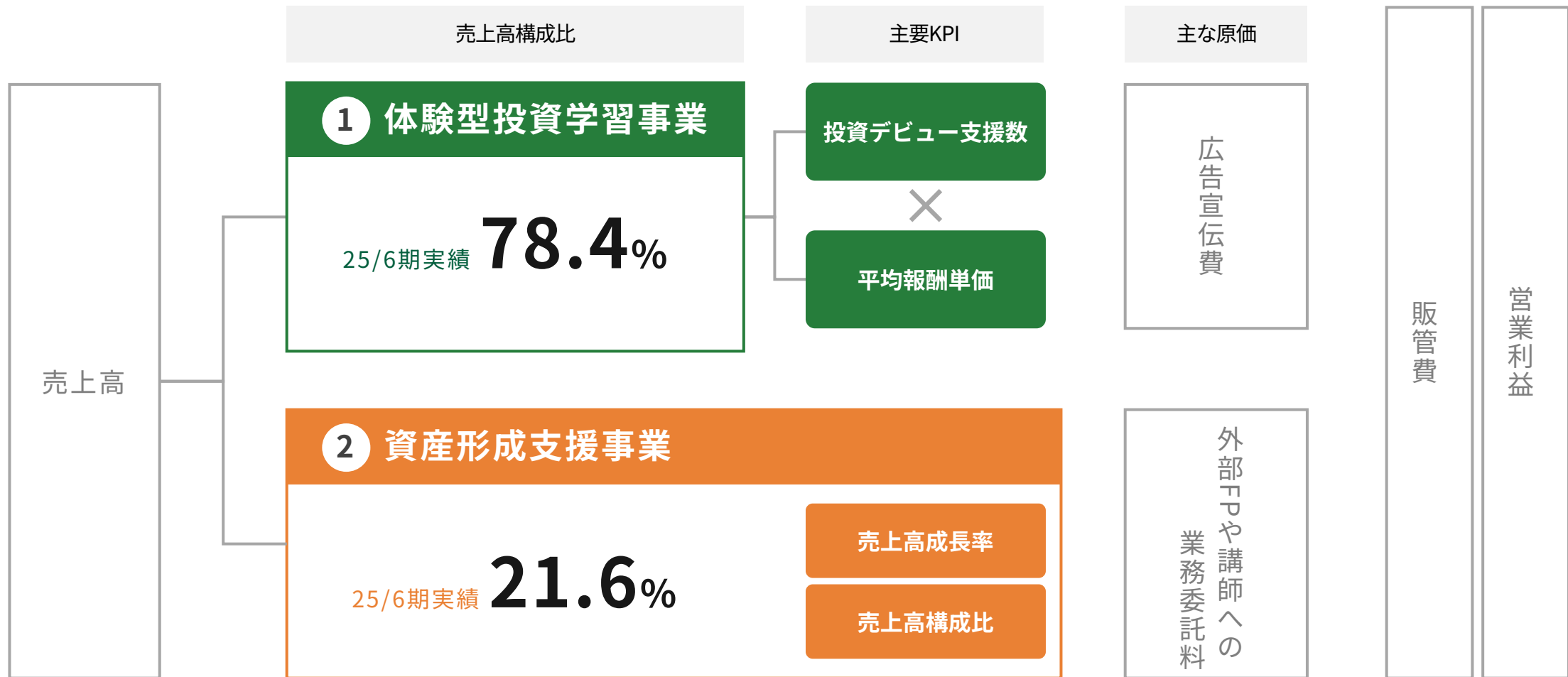
YoY **57.7** %

YoY **+13.2** pt

売上高は前年同期比で大きく回復。

M&A戦略により
資産形成支援事業が引き続き伸長。

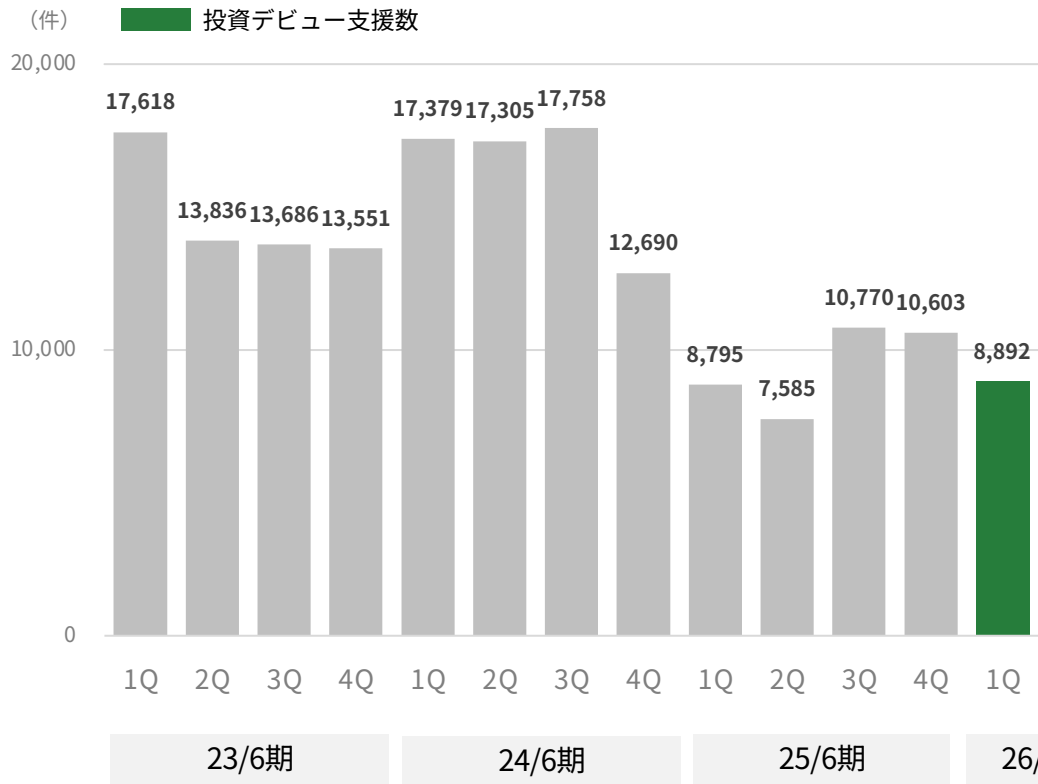
体験型投資学習事業は、広告主サイドのプロモーション方針の変更に伴い、一時的に業績低下も、足元では回復傾向にあり、全体では当初シナリオより好調な状況。



1 体験型投資学習事業 | 主要KPI

投資デビュー支援数は、主要な広告主のプロモーション方針変更に伴い一時的に低下。足元では方針変更に合わせて戦略に変更していることから**回復の兆し**。平均報酬単価は適正水準で推移。

投資デビュー支援数



平均報酬単価 ※1



※1 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。 ©Green Monster Inc. All rights reserved 14

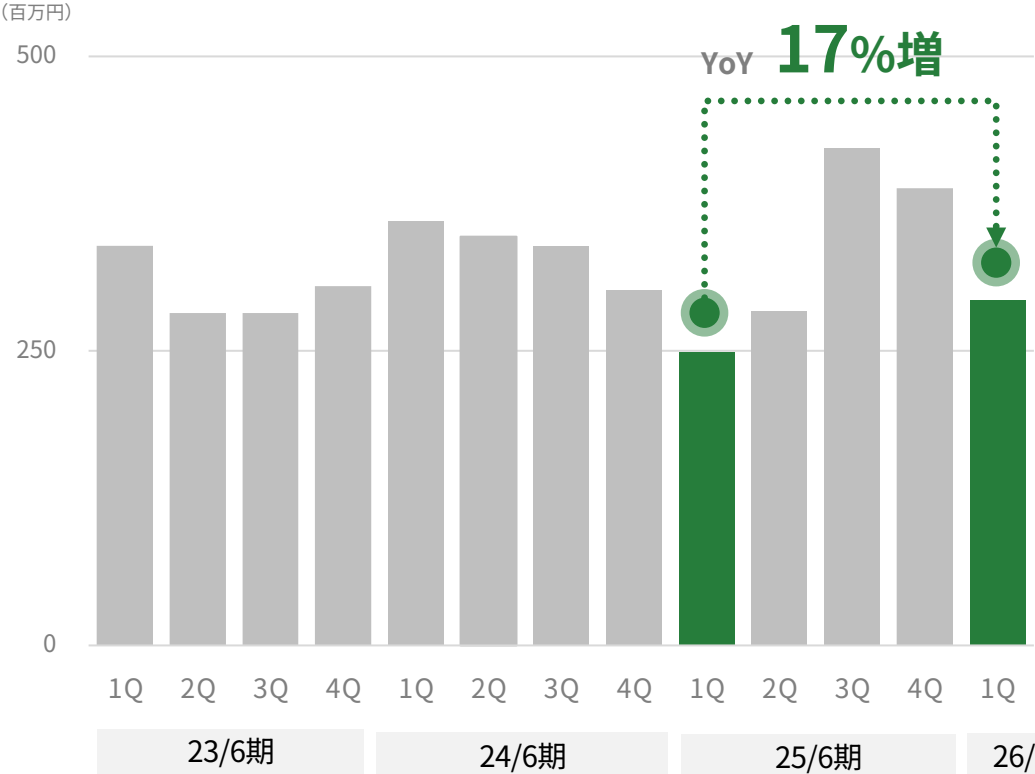
1 主要アプリの売上高の四半期推移

FXなびは、前年同期比で17%増。KPI管理と広告投資を適切にコントロールして推移。
 市況環境の変化に合わせて「株たす」への広告投資を機動的に再開し前年同期比で221%増。



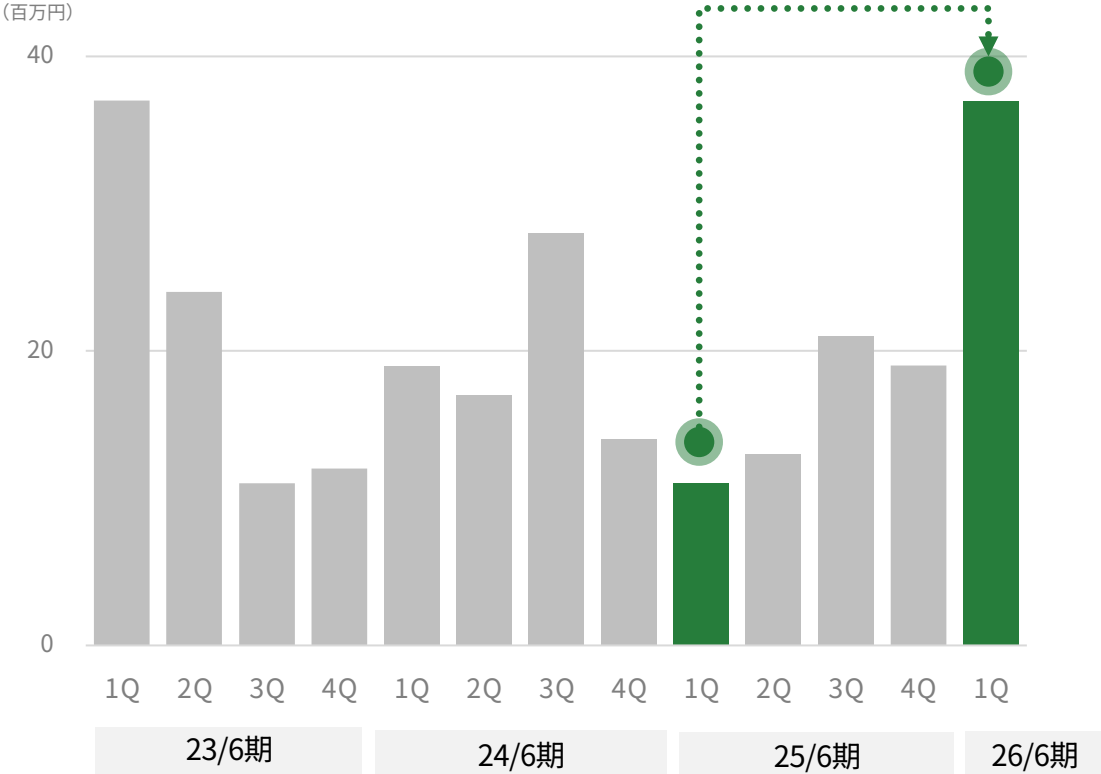
26/6期1Q（25/7月-9月）実績

売上高 **293** 百万円



26/6期1Q（25/7月-9月）実績

売上高 **37** 百万円



2 資産形成支援事業 | 概要

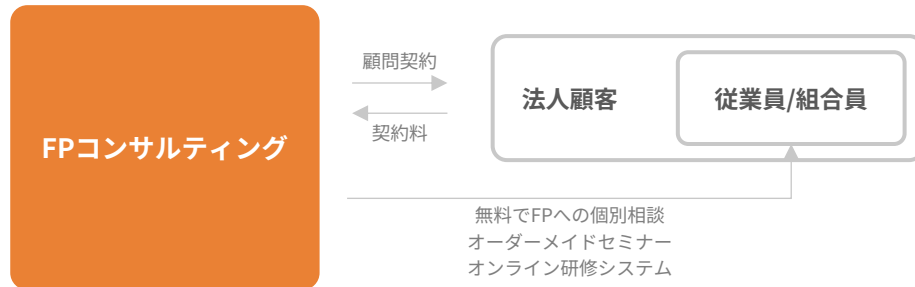
資産形成支援事業は弊社100%子会社である

「FPコンサルティング社」と「ファイナンシャルインテリジェンス社」の2社によって形成している。



FPコンサルティング社

● ビジネスモデル



● POINT

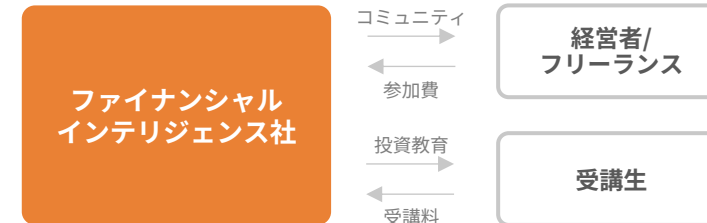
企業と顧問契約を結んだ上で、その職員や会員にサービスを提供するBtoBtoE型モデル。専門家ネットワークを活かした金融教育や個別相談を通じて、企業と個人の双方に価値を提供する事業。



Financial Intelligence
ファイナンシャルインテリジェンス

ファイナンシャル インテリジェンス社

● ビジネスモデル



● POINT

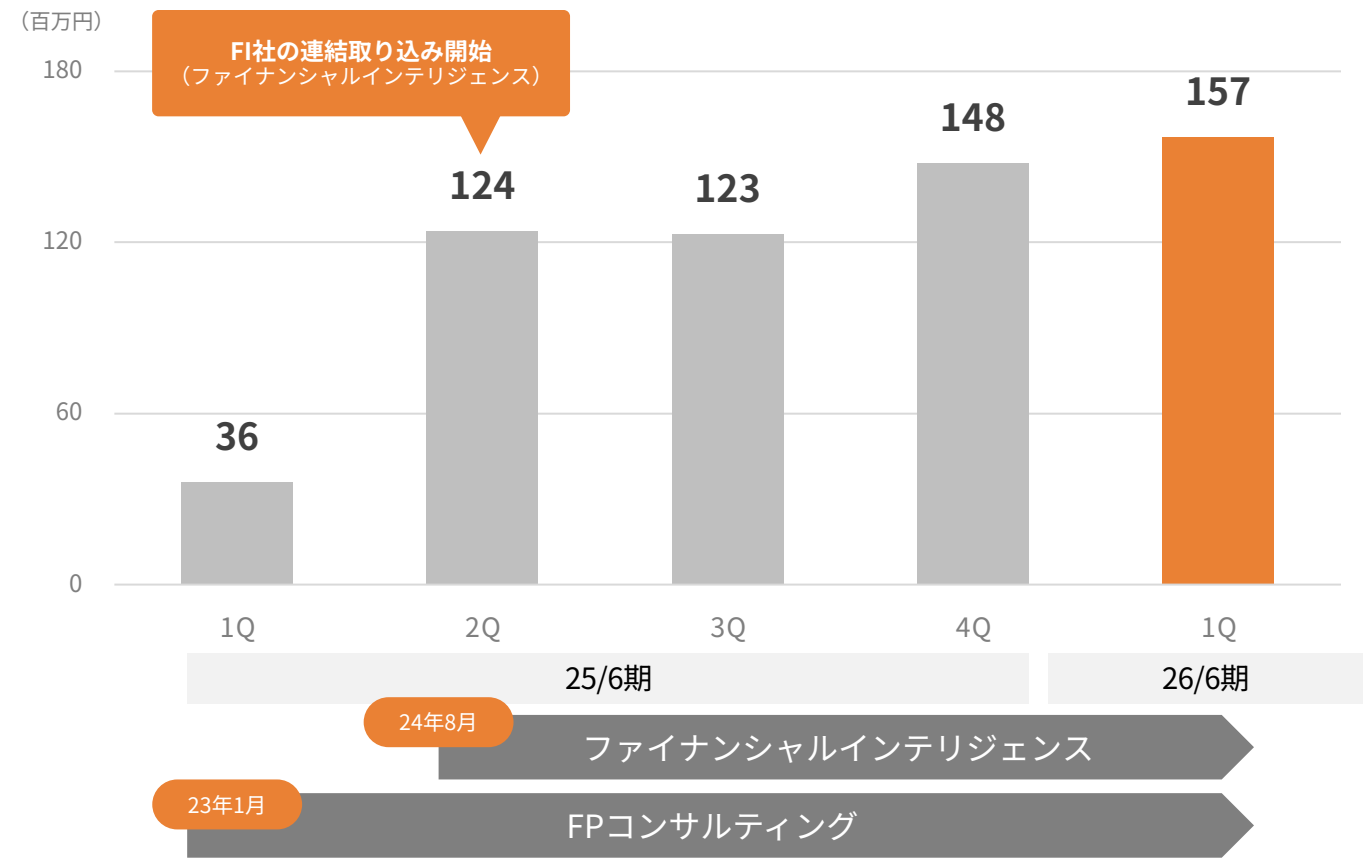
個人向けに実践的な投資スキルを習得できる講座を提供。対面およびオンラインのセミナーや動画視聴を通してFX投資や株式投資を学べる。



② 資産形成支援事業 | 主要KPI

資産形成支援事業は、M&A戦略により業績拡大トレンドを継続。全体売上の30,4%まで成長。
グループシナジーから成長率は上がっており、更なる成長に向けて、採用を含めた投資も推進中。

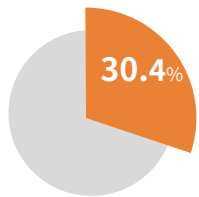
売上高（四半期推移）



26/6期1Q (25/7月-9月)

売上高 **157** 百万円

全体の売上高
に対する割合

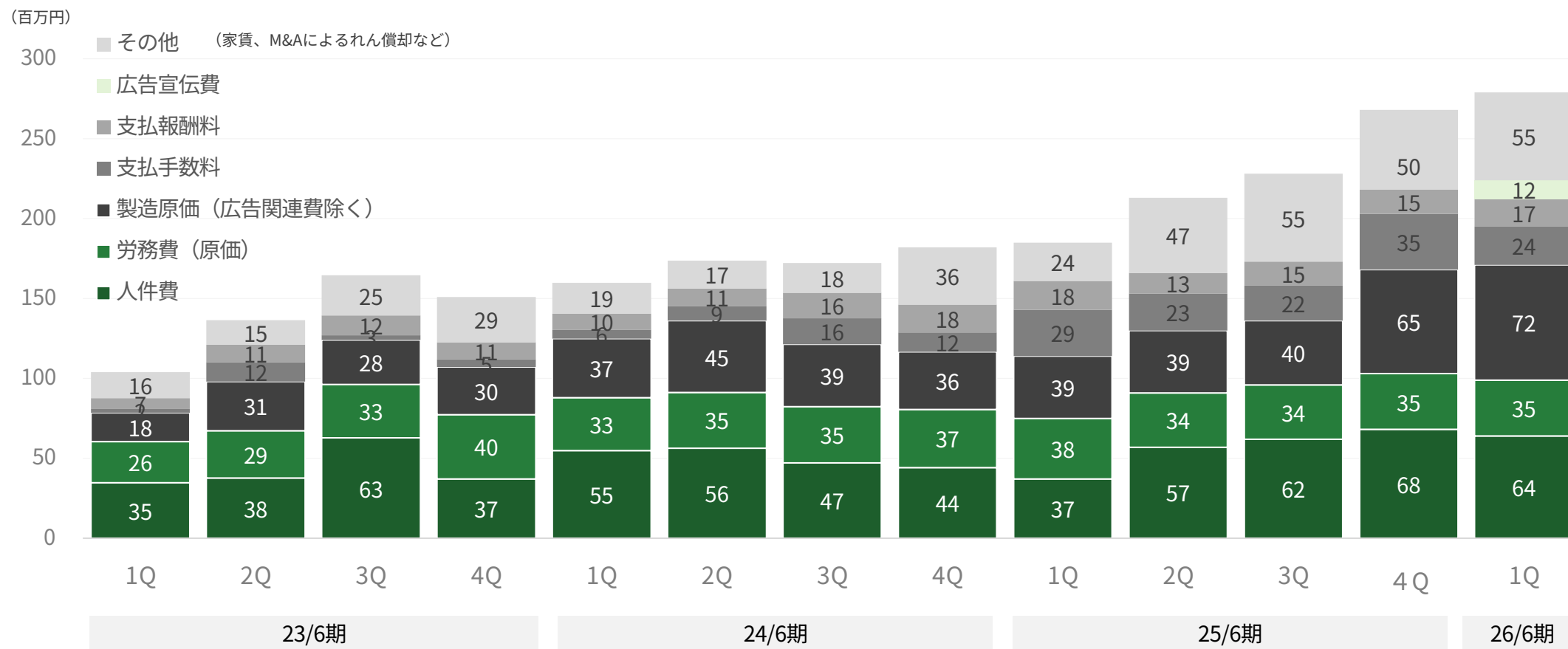


該当企業数

2 社

全体 | 固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

M&A後のアーンアウト（M&A後の達成条件に伴う支払い）により、一時的にのれん償却費が増加。翌四半期以降は元の水準に戻る予定。その他、先行投資等についても3Q以降でコスト負担軽減見込み。



03

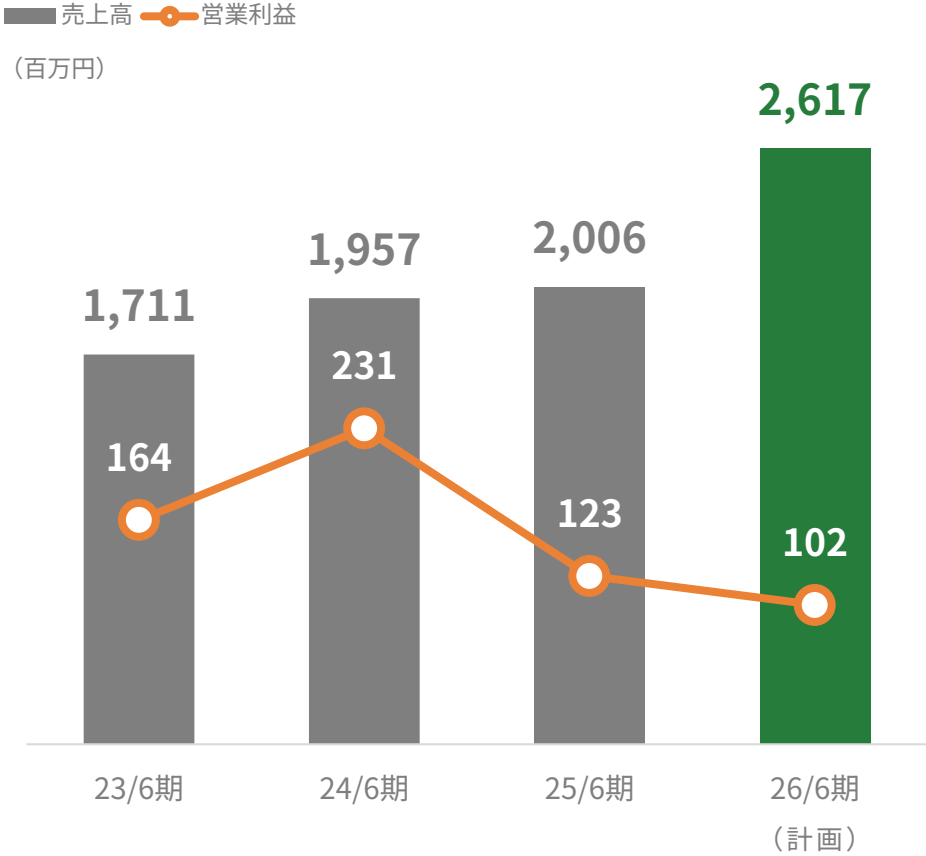
26/6期 通期計画



26/6期 通期計画（子会社売却に伴う業績修正後）

売上高は**30.4%の増収**、営業利益については、**先行投資を積極化**することから、減益となる見通し。
事業ポートフォリオ管理の観点から子会社の売却を決定し、特別損失が発生し当期純利益は下方修正。

(百万円)	25/6期 通期実績	26/6期	
		通期計画	YoY
売上高	2,006	2,617	30.4%
└体験型投資学習事業	1,573	1,951	24.0%
└資産形成支援事業	433	666	53.8%
売上総利益	709	854	20.4%
EBITDA	173	152	△12.3%
営業利益	123	102	△17.5%
営業利益率	6.1%	3.9%	△2.2pt
経常利益	125	102	△19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	32	15	△53.4%



株主還元方針 ※1



今期は、成長投資のため減益予想となるが、継続的かつ安定的な配当を行う方針から配当金額は維持。

業績修正後も配当額に変更なし

子会社売却に伴う一時的な特別損失により業績下方修正を発表したが、本業における業績見通しについて修正がないことから、配当額は維持する方針。



1株当たり期末配当金

10円

26/6期 (予定)

※1 当社は成長過程にあり、中長期の企業価値向上のため内部留保と成長投資を総合的に判断し、配当額を判断します。

項目	内容
体験型投資学習事業	・ 業績シナリオ：“FXなび”を収益の中心として考え、“FXなび”の平均的な業績推移に加え、株式系アプリ“株たす”等の広告投資を抑えた25/6期3Q以降の平均的な業績推移を元に設計。 ・ マーケ効率：売上高広告比率が一定程度回復した状況である25/6期3Q～4Qの効率を前提に、広告効率の維持を見込む。 ・ マネジメント強化への投資：今期は、マネジメント強化のためのデータ基盤整備への投資や、アプリ企画強化に対する投資を強化するため、従来に比べコスト構造が重たくなることから、原価率が上昇する見通し。 ・ 新たな収益化：これまで投資家デビュー支援に伴う成果報酬単価に依存したビジネスモデルであったが、オプション機能の有料化など収益の多角化に向けて投資を推進する。
資産形成支援事業	・ 増収：ファイナンシャルインテリジェンス社が、FPコンサルティング社とともに、増収の計画。利益計画に占める割合としては、資産形成支援事業の比重が高くなる前提。 ・ フル寄与：ファイナンシャルインテリジェンス社の業績取り込みについて、今期は通期にフル寄与するため、売上・コストともに前期比で上昇。 ・ 成長投資：子会社の2社ともに市場機会に対して、営業面や受注後の受入体制の課題から成長機会を取り込みきれていない課題があることから、先行投資として人員増加やマーケティング投資を強化することで市場機会の獲得に挑戦する前提。
売上原価 販管費	・ 人員増：グループ全体で15名（うち新卒3名）の増員を計画。ただし、短期業績との連動性は高くないため採用基準を高く設定。 ・ マネジメント体制強化への投資：経営課題の解決や改善のためマネジメント強化に対する先行投資を進める。
その他	・ M&A：引き続き中長期的な企業価値最大化に向けて事業提携・M&Aについても積極的に検討。

04

カンパニーハイライト



1 体験型投資学習事業 | 事業内容

老後2,000万円不足問題解消からFIRE支援まで、FXや株式投資を体験型で学習できるアプリを運営している。
リアルタイムの為替データや株価をもとに、実践的な取引体験ができることが特徴である。

アプリ一覧



本格FXチャートの投資シミュレーション体験

初心者でも簡単にFXゲームで練習できるアプリ。
リアルタイムな為替データを元にバーチャルで投資スタイルを検証できるアプリ。



リアル株価の株式投資シミュレーション体験

日米7,000銘柄以上に対応したリアルな株価で個別株投資体験ができるアプリ。



NISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

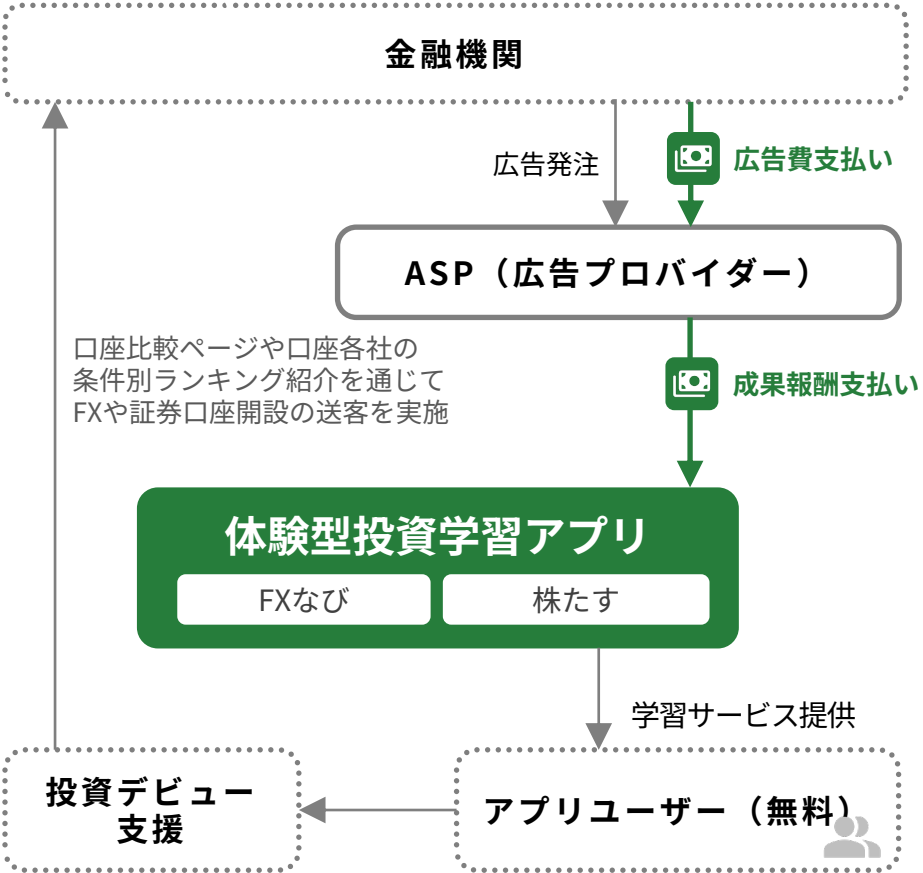
毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



日本能率協会マネジメントセンターとの共同開発
「NISAとiDeCo資産運用アドバンス」受講者専用アプリ

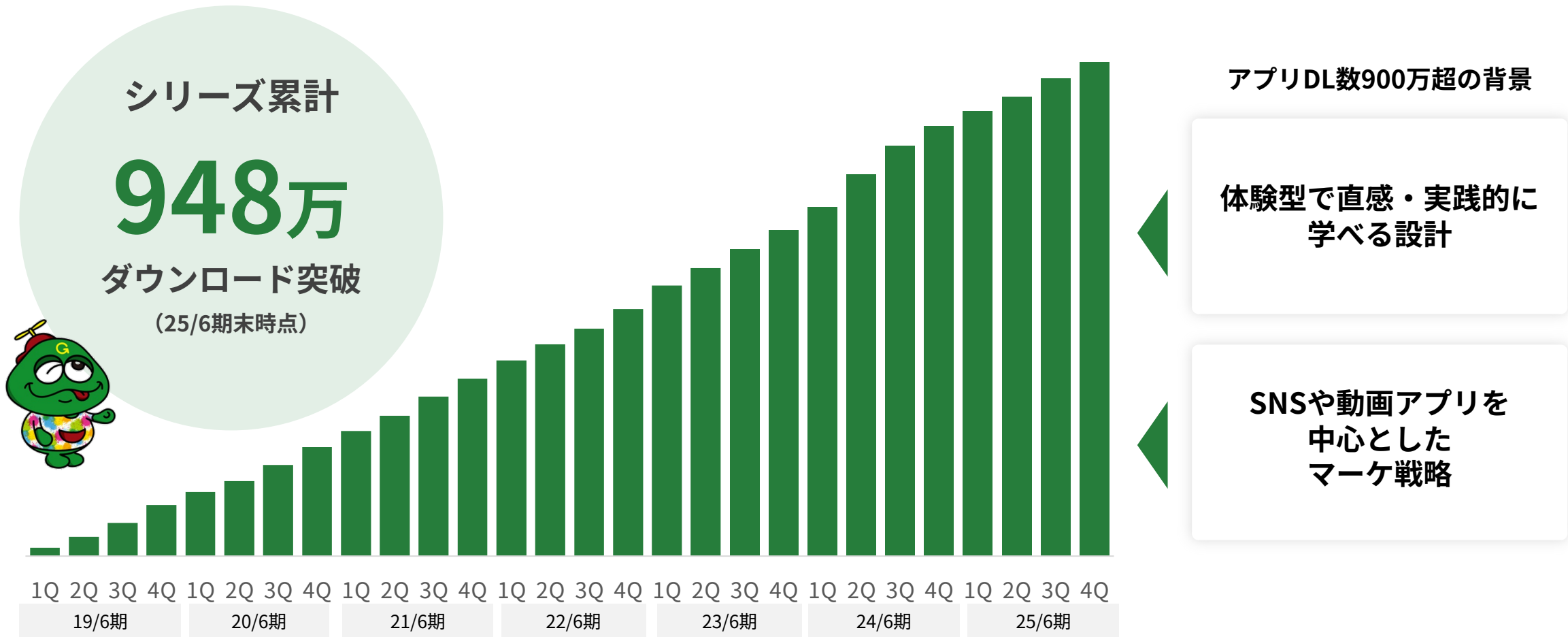


若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発
「つみたて投資学習アプリ」



① 体験型投資学習事業 | 累計ダウンロード数

”投資デビュー支援数”の先行指標として”アプリダウンロード数”の増加に取り組んでいる。
 累計ダウンロード数は、1,000万ダウンロード間近。



2 資産形成支援事業 | 株式会社ファイナンシャルインテリジェンス

株式会社ファイナンシャルインテリジェンスは、
初心者向けの投資教育やシニア向け金融リテラシー向上支援を行うサービスを提供。

24/8月グループイン

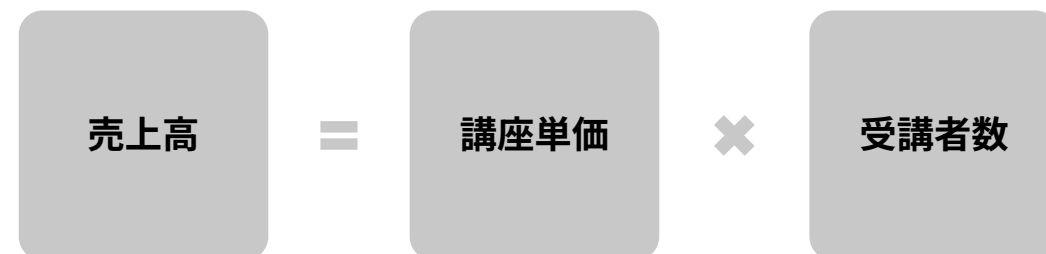
● ビジネスモデル



● 事業の特徴

初心者から上級者まで、実践的な投資スキルと多様な金融商品の知識を体系的に提供する点が特徴。専門家による継続的なサポート体制は、独学では難しい市場の変化への対応力や、長期的な投資家としての成長を後押しする最大の魅力。

● 収益構造



2 資産形成支援事業 | 株式会社 FPコンサルティング

株式会社FPコンサルティングは、個人・法人向けに総合的なライフプランニングや専門家による資産形成のアドバイスを行うコンサルティングサービスを提供。

23/1月グループイン

● ビジネスモデル



● 事業の特徴

企業と顧問契約を結んだ上で、その職員や会員に金融教育や個別相談サービスを提供する、BtoBtoE型ビジネスモデルが事業の核。多様な専門家ネットワークを駆使した中立的なアドバイスを武器に、顧客（企業と個人）との長期的な信頼関係を構築する点が特徴。

● 収益構造



独自のポジショニング

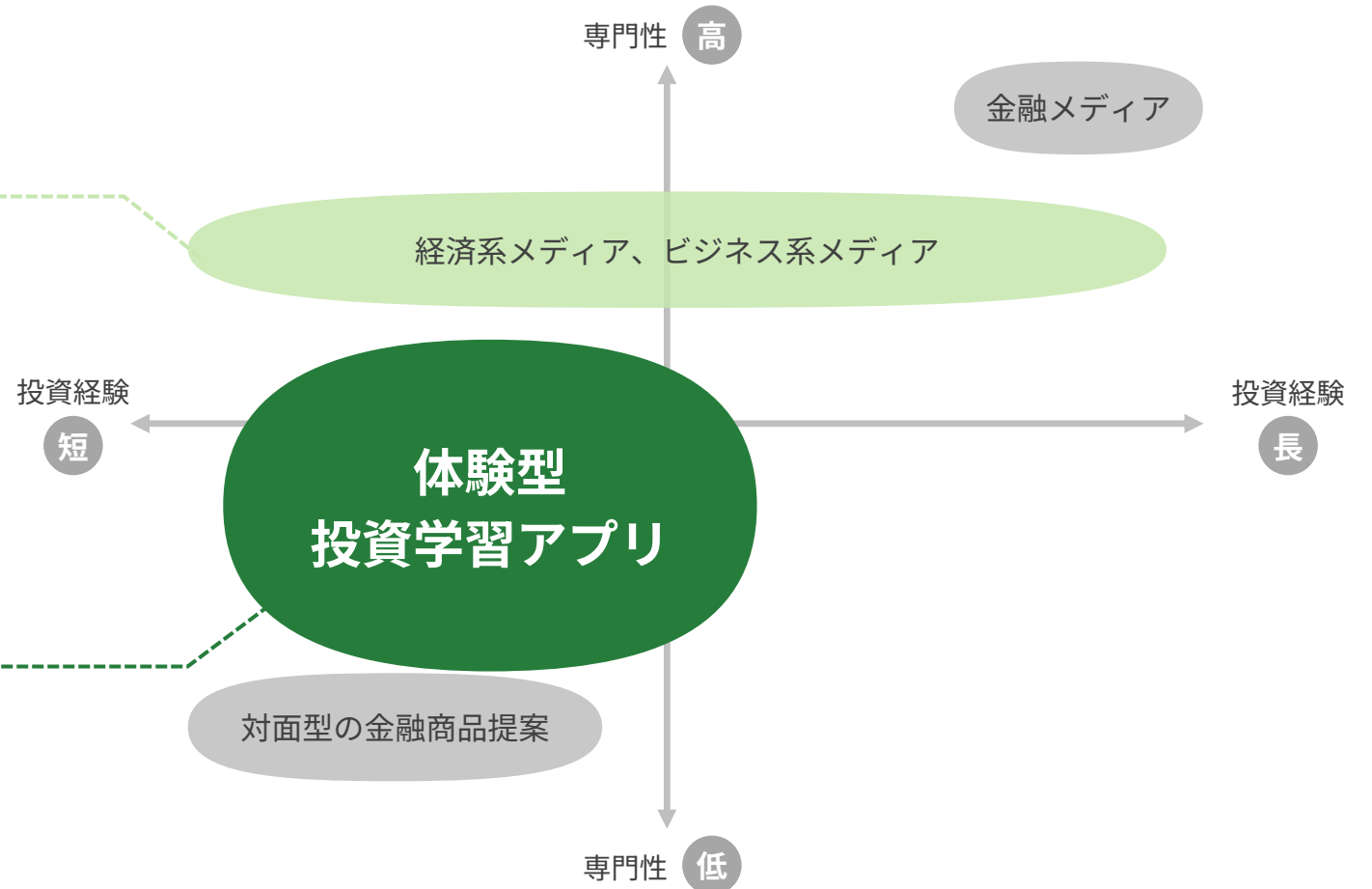
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

これまでの金融教育のターゲット

テキストやスライド主体で専門用語が多く
非双方向の情報のため
一部のユーザーに特化した内容

当社のターゲット

“体験型”というユニークなポジショニングを構築
広範囲のユーザーを捉える



当社が開拓していく市場の全体像

つみたてNISAなどの制度改革や金融教育への注目の高まりから、**新たに投資を始める人の割合は増加。**
 成功体験からさらなる増加が期待される。

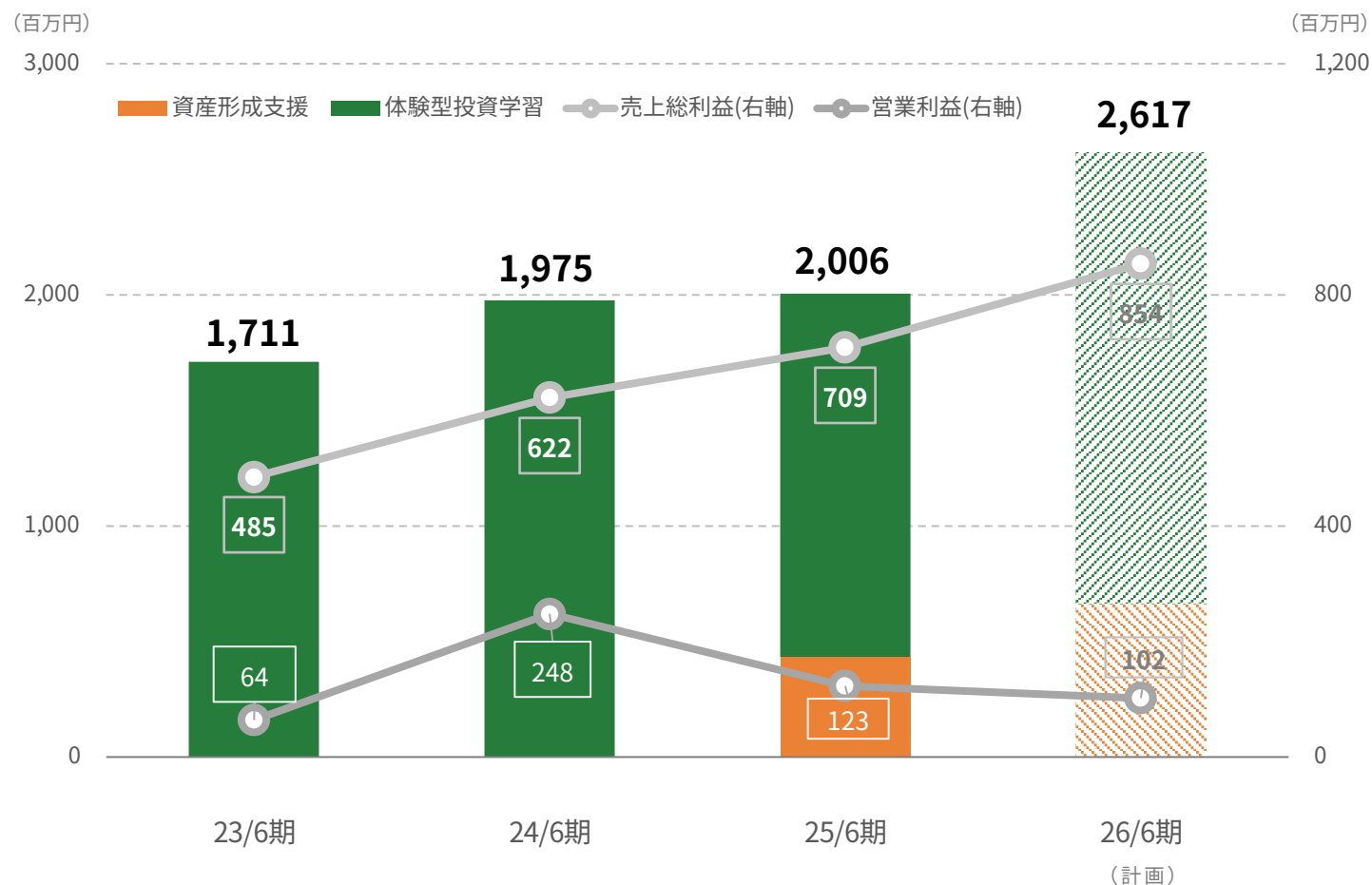


※2 政府方針（資産所得倍増プラン）により、2027年までに増える新NISA口座約1700万口座に直近2年間の投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。
 ※3 株式会社トレジャープロモートの調べ（2023年春）によれば、20代・30代で含み益を抱えている割合は74%と高い。<https://presswalker.jp/press/11443>
 ※4 SOMの約4,500億円の市場規模に対して、2025年6月期の体験型投資学習事業の売上高15.7億円の割合として算出。

財務ハイライト



25/6期より本格化した資産形成支援事業の売上高および売上総利益の双方に着実に貢献しており、全体の成長ドライバーとしての役割を強めています。Net Cashは1,135百万円と、堅調な財務基盤を維持しています。



売上高

2,006百万円

(25/6期の実績)

資産形成支援事業
の比率

21.6%

(25/6期の実績)

売上総利益CAGR

+20.8%

(23/6期～25/6期の実績)

営業利益

123百万円

(25/6期の実績)

Net Cash

1,135百万円

(25/6期の実績)

自己資本比率

78.5%

(25/6期末時点)

05

中長期の成長に向けた方針（再掲）

26/6期中間決算のタイミングを目処に「構造改革期」のより詳細な戦略を開示予定



2025年4月に東証から発表された「グロース市場における今後の対応」を好機と捉え、全社一丸となり時価総額100億円の早期実現を目指します。

時価総額100億円の実現に向け、全社一丸となって取り組む

達成に向け、力点と役割を明確にするべく **事業ポートフォリオを整理**

マーケットでの適正評価を得るための **IRにおける活動も強化**

まずは**28/6期において売上高、営業利益共に過去最高値**を更新を目指す

31/6期の目標

時価総額の100億円達成に向けてEPS、PERの両輪で改善を実施

EBITDA

15億円

約8倍
(25/6期比)

資産形成支援事業の
売上高比率

約**40**%

+18%
(25/6期比)

M&A件数

累計**5**社

+2社
(25/6期比)

持続的な成長に向けた組織基盤、およびコーポレートアクションの強化

事業ポートフォリオ

31/6期の目標達成に向けて以下のポートフォリオ整備。

全体の投資のバランスを継続的に管理しながら、リソースの配分をしていく。

	課題→方針	サービス	施策	成長余地	投資	優先度
体験型投資 学習事業	課題 FXなびに次ぐアプリを開発するが、次の柱を埋めず、ミックスが悪化		- データ基盤構築による綿密なKPI管理 - マスプロモーションの再挑戦	中	中	高
	方針 基盤となるキャッシュを安定創出する事業群として位置づけ、利益体質を強化		- 株プレゼント企画の強化 - 株たすの抜本的な改修の実施	高	中	中
資産形成支援 事業	課題 属人性が高くスケールへの足かせに。		- KPIの再定義と組織開発 - 代表講師の1本足からの脱却し提携講師の稼働率向上	高	高	高
	方針 「新たな成長エンジン」として戦略的投資対象に位置付け		- 人員増強による営業力強化 - ターゲットを労組から会社へ拡大	中	高	高
M&A 新規事業	方針 非連続的な成長を追求すべく、ノンオーガニックの展開も志向		- M&AはFI/FPでの成功実績をもとに能動的に実行。外部チームを編成し、迅速に動ける体制を整える - 金融教育ドメインに限らず周辺領域も視野に	高	中	中
			新規事業はアライアンスを含め自社のアセットやリソースの積極活用	中	低	低



機動的に動ける
ボードメンバーを含めた
組織基盤の強化

優先度：高



コーポレートアクション
の強化

優先度：中

経営方針

FXジャンルへの依存からの脱却を図るべく、新たなプロダクトを開発しパイプラインを拡充。FX事業についても収益性のさらなる強化を図る

投資方針

データ基盤構築およびAI導入によるKPIの徹底管理とPDCAの高速化。新規サービスについては、FXを上回る収益創出を目指し、人材や広告費などのリソースを重点的に投入する

戦略

継続的な基礎KPIの改善

ユーザー体験
向上とLTV最
大化による
KPI改善



新規サービス
によるパイプ
ライン拡充と
データ基盤の
拡張



【FXなび】

- データ整備・分析の制度を向上し、ユーザ体験の向上をすることで口座開設CVR改善
- 広告設計を見直し、広告費用の最適化
- サブスクリプションを導入し、LTV向上



【株たす】

- 口座開設ユーザーに実際の株をプレゼントする媒体独自施策を軸にKPI改善
- 外部媒体、営業支援アライアンスを強化

経営方針

「新たな成長エンジン」として戦略的投資対象に位置付け

投資方針

営業・組織基盤の構築に積極投資し、3年以内にスケールを目指せる体制に

戦略

顧客ニーズを取りこぼさない
スケーラブルな体制

【内部】
PM人材の育
成と商品開発

×

【外部】
パートナー
シップ構築



【投資の学校プレミアム】

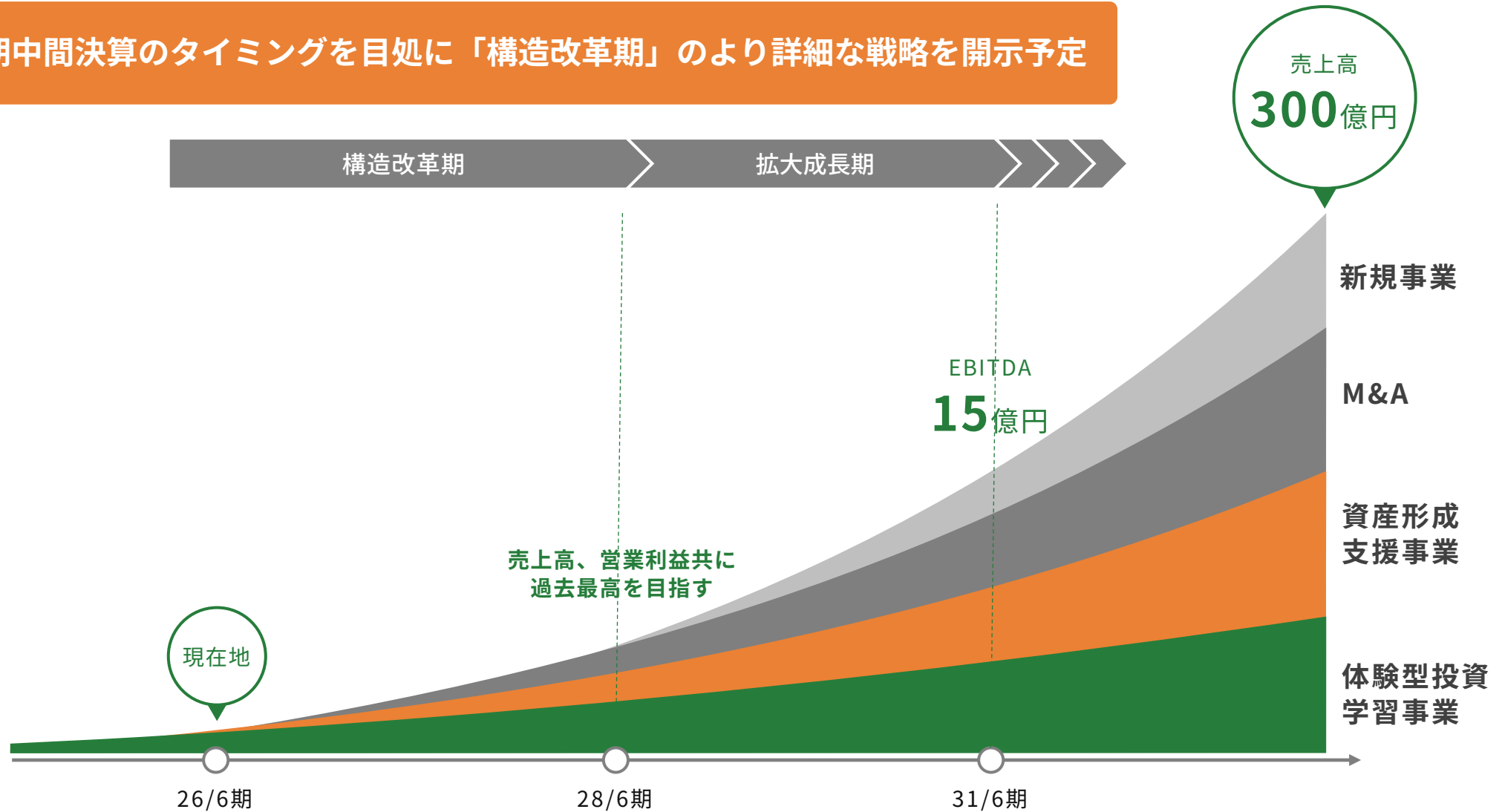
- 社内のマーケティングや商品開発のボトルネックを解消することで一部の人気講師への集中依存度を下げ、外部講師が並行してコンテンツ配信をできる体制を構築。



【職域向け資産形成支援サービス】

- 営業とデリバリー(FP業務)を社内と社外で切り分けを進め、外部FPとの提携を拡充。需要が高まるパーソナル相談を取りこぼしなく対応できる体制を構築。

26/6期中間決算のタイミングを目処に「構造改革期」のより詳細な戦略を開示予定



IPOによる調達資金の充当状況

項目	予定金額 (百万円)	充当額 (百万円)	内容
人件費・採用活動費	65	65	-
M&A	300	300	-
広告宣伝費	300	0	マスパロメーションを含む広告宣伝の強化に伴う費用として確保していたが時期を26/6期に変更し、実施予定です。
合計	665	365	

事業環境に関するリスクとその対応策

主要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
市場動向について	低	大	市場動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合他社の動向について	低	中	ユーザー目線に立ってサービスをより充実させていくと共に、スピーディーかつ質の高いサービスを提供するための開発リソースの確保を継続的に行い、競争優位性の向上に努めてまいります。また、競合他社の動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
法的規制について	低	中	法規制の改正等の動向を注視するとともに、法規制の遵守のために今後も社内教育や体制の構築等を行ってまいります。なお、コラム等の投資学習コンテンツの内容については、社内のNGワードリストに基づくチェックを行っております。社内で判断がつかない場合は、適宜顧問弁護士によるリーガルチェックも実施しております。
アフィリエイト・サービス・プロバイダー（ASP）とのパートナーシップの継続について	低	中	今後もASP各社と良好な関係を構築していくとともに、必要に応じて代替となるASPを開拓するなど、適時の対応を行ってまいります。
広告主のプロモーション縮小・停止について	中	中	ASPを通して情報収集を行い、モニタリングするとともに、代替となる広告主への切替ができるよう、提案は継続的に行ってまいります。
プラットフォームの動向について	中	大	各プラットフォーム事業者やインターネット検索サービス提供事業者の方針を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、代替手段等の対策を適時に実行してまいります。加えて、プラットフォームの動向に影響を受けないファイナンシャルプランニングサービスによる売上高を伸長させ、収益源の分散化を図ってまいります。

有価証券届出書の「事業等のリスク」のうち、主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクと対策については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年8月頃を目途に開示する予定です。