



# 2026年6月期 第2四半期

決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

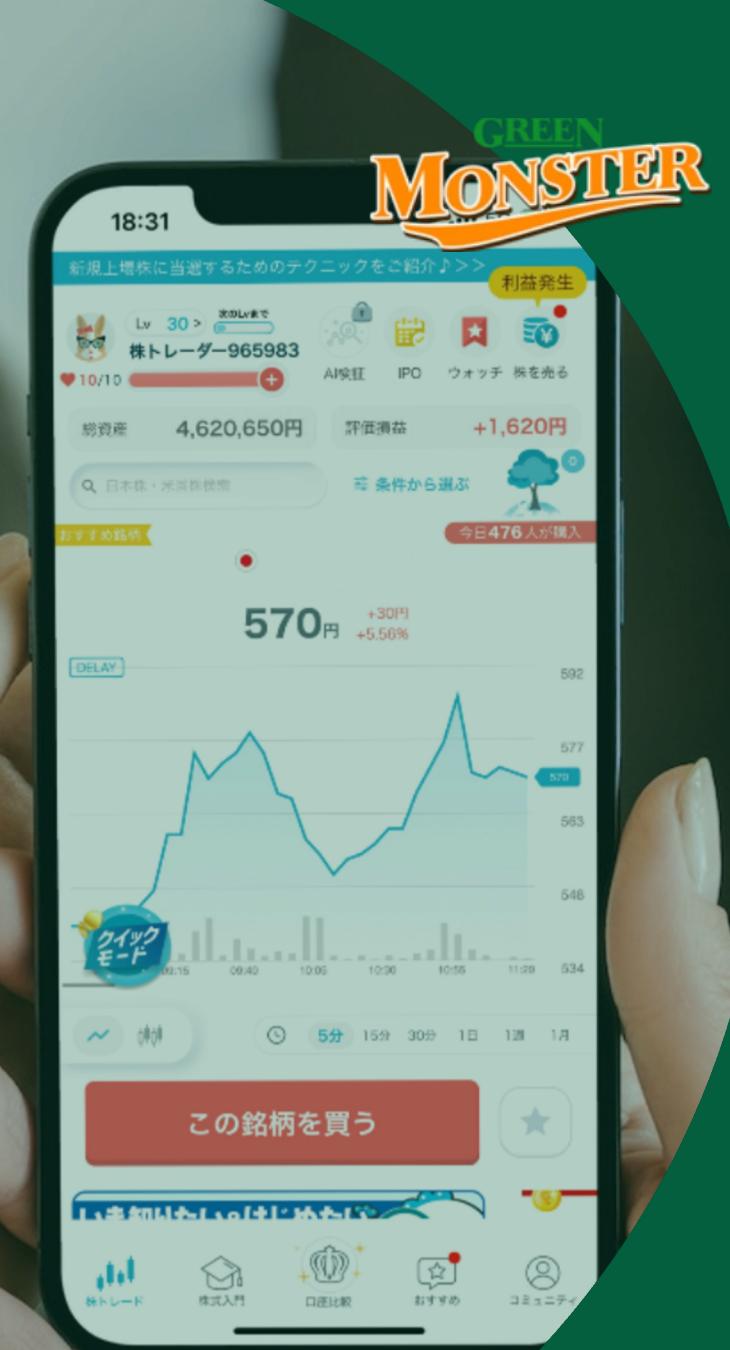
証券コード：157A （東証グロース市場）

2026年2月13日

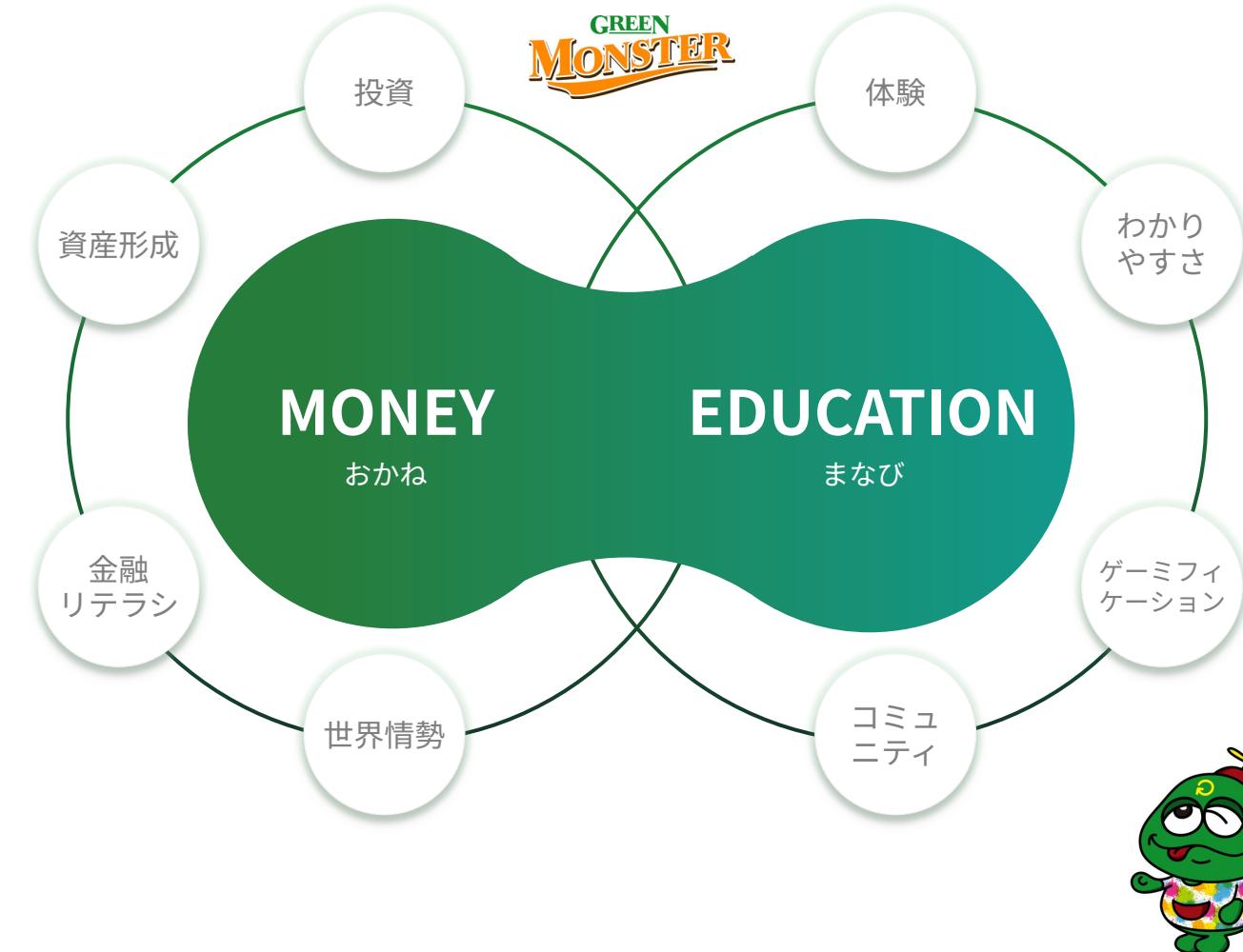
# AGENDA

01   エグゼクティブサマリー	03
02   26/6期 第2四半期の決算概要	11
03   業績および主要KPIの推移	21
04   カンパニーハイライト	24
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



お金に対する  
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 株式会社ファイナンシャルインテリジェンス(100%子会社)

株式会社FPコンサルティング(100%子会社)

加盟団体 一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連)

金融教育の未来を創る企業連合会

決算期 6月

これから

体験型投資学習事業に加え、  
資産形成支援事業の両輪で成長を加速

2013年

IPO

2024年3月

現在

体験型投資学習事業

資産形成支援事業

# 主力事業の構成

当社は**投資学習支援事業を展開**し、「体験型投資学習事業」と「資産形成支援事業」の2つで構成される。提供している投資学習アプリは2025年12月末時点で累計1,000万ダウンロードを突破した。

## 投資学習支援事業

### 事業区分

### サービス概要

### 売上構成比（事業区分別）

#### ① 体験型投資学習事業



#### ② 資産形成支援事業



#### FXなび

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。

#### ファイナンシャルインテリジェンス社

24年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。

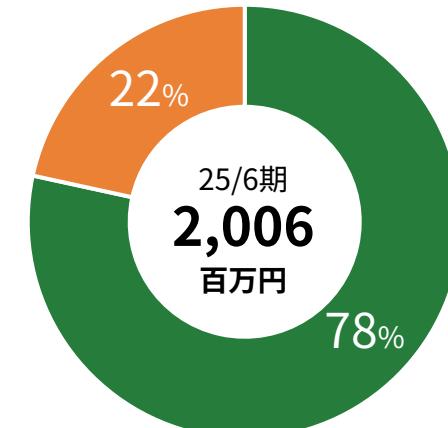
#### FPコンサルティング社

23年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。

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。

※譲渡したブラックモンスターの財務数値は「体験型投資学習事業」に第2四半期まで含めております。また、新設の株式会社Financial Free Collegeについては、「資産形成支援事業」に含まれる見込みです。

## 26/6期2Q サマリー

売上高

**1,008**

百万円

YoY +27.0%

進捗率<sup>※1</sup> 38.5%

営業損失

**△31**

百万円

YoY —

進捗率<sup>※1</sup> —

学ぶ

体験型投資学習事業

- FX分野は主要な広告出稿主の傾向に鑑みて、デビューまでのプロセス改善に注力し、数は抑制。
- 株分野は株主体験キャンペーン企画がヒットし、株たすが過去最高売上を記録。

実践

資産形成支援事業

- 前年同期比で45.1%増収となり、引き続きM&Aした子会社の成長トレンドが継続。
- 子会社FPC社の投資家目線セミナーが好評で開催数が上昇。

## トピックス

- ① ブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の立ち上げを公表。
- バイアンドホールド社より投資スクール事業「Financial Free College」の譲受を26年2月末に予定。
- 上記新規事業立ち上げに伴い、費用の発生時期及び事業規模の見積りが現時点で困難かつ、金融市場環境やマクロ経済の動向等の影響により前提の不確実性が大きいことから、2026年6月期通期業績予想を取り下げ。  
(本2Q決算発表時を目指としていた中期経営計画の詳細公表は、新規事業戦略の組み込みなどが必要となったため公表を延期)

# ① デジタル資産・金融DXの新時代に向けた事業変革



中長期的な成長戦略の一環として、デジタル資産及びブロックチェーンの金融経済システムへの実装を通じ、持続的な企業価値向上を目指す。26年1月19日には新規事業の立ち上げと人事を公表。

## 新規事業コンセプト

ステーブルコインやRWA（リアル・ワールド・アセット）の発行・流通・決済を可能とする  
ブロックチェーン基盤の運営と高度化を通じて、新たな金融インフラの構築に貢献

### (1) 事業の概要

バリデータノードの運営を中心とする  
インフラストラクチャー・サービス



Proof-of-Stake(PoS)型の  
主要パブリックブロックチェーン  
における取引の検証と合意形成



収益の獲得：  
ステーキング報酬・手数料・  
ネットワーク固有インセンティブ



デジタル資産の保有方針：  
運用インフラの性能及び効率性の  
向上に資する範囲でデジタル資産  
を保有

### (2) 中長期事業戦略における新たな成長ドライバー

#### 新規事業

ブロックチェーン・  
インフラストラクチャー事業



デジタル資産投資インフラの整備

投資家の為の投資運用環境を向上

成長の  
フライホイール  
II  
企業価値向上

#### 既存事業

投資学習支援事業



投資家の育成

働き方やおかねの向き合い方を支援  
※デジタル資産領域を拡充の予定

#### 成長を支える運営体制

ブロックチェーン・インフラストラクチャー事業

金融・ブロックチェーン領域の専門性高いチームを構築中  
William Wangを1月19日執行役員に選任、その他進行中

投資学習支援事業

暗号資産・デジタル資産領域ソリューションの  
戦略・企画に向けた準備を開始

## ② 事業譲受に伴う事業ポートフォリオ拡充

投資スクール事業「Financial Free College」を事業譲受し、資産形成支援事業における収益機会の拡大及びシナジーによるグループ全体の成長への寄与を見込む。

 Financial Free College

事業の内容 投資スクールの運営



累計受講者数  
**6,000人<sup>※1</sup>**

登録者数  
**327,000人<sup>※1</sup>**

フォロワー数  
**177,000人<sup>※1</sup>**

フォロワー数  
**72,000人<sup>※1</sup>**

フォロワー数  
**14,000人<sup>※1</sup>**

新会社設立

事業の承継 → 株式会社Financial Free College  
(グリーンモンスター100%子会社)

シナジー領域

- 教育ノウハウ/学習コンテンツを既存スクール・サービスと連携し、提供価値を強化（相互補完）
- チャネル・顧客基盤を組み合わせ、未開拓層へのリーチを拡大
- グループ内の送客・クロスセル機会を創出

### ③ 2026年6月期 通期業績予想の取り下げ

新規事業の織り込み精度を優先し、通期業績予想を取り下げ。  
業績予想の算定が可能となった時点で、速やか公表予定。

従来の業績予想（取り下げ済）

(百万円)	25/6期	26/6期	
	通期実績	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	△17.3%
営業利益率	6.1%	3.9%	△2.2pt
経常利益	125	102	△18.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	32	15	△53.4%

取り下げの理由（見積り困難となった主因）

- 新規事業の立ち上げに伴う見積りの不確実性

ブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の立ち上げにより、費用の発生時期・事業規模の合理的な見積りが現時点で困難

- 外部環境変動による前提不確実性

金融市場・マクロ環境の変動により、前提が変動し得る

前提が算定可能となり次第、  
速やかに通期業績予想を開示予定

# 02 26/6期 第2四半期の決算概要



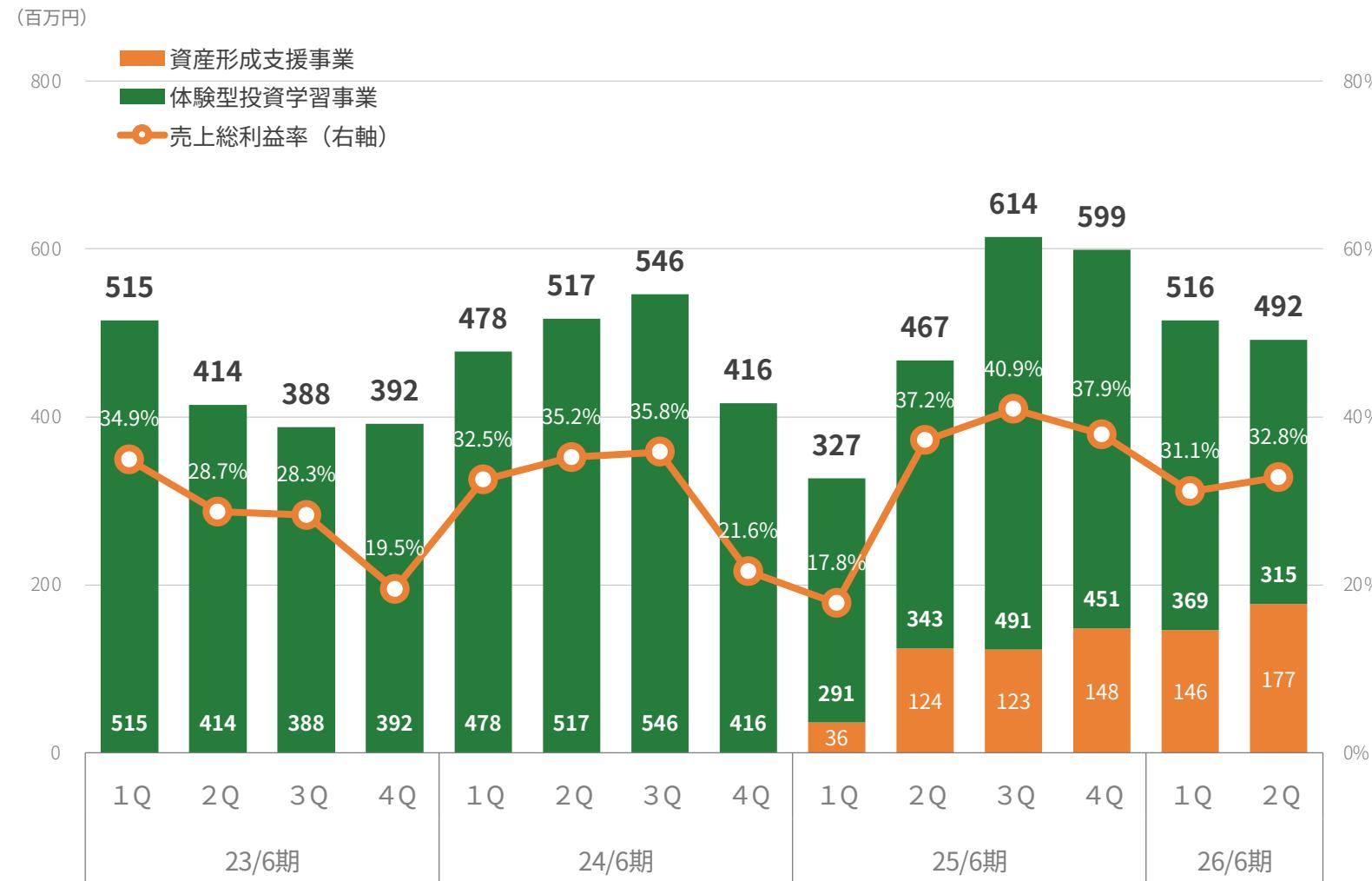
# 2026年6月期 第2四半期業績サマリー（連結）



M&Aによる拡大でグループ全体が**前年同期比27.0%の増収**。主力の体験型投資学習事業は伸び悩む一方、資産形成支援事業は成長が続く。体験型投資学習事業は回復に注力し、資産形成支援事業の成長加速に努める。

(百万円)	26/6期2Q 四半期 (25年10月-12月) 実績	増減率	26/6期2Q 累計 (25年7月-12月) 実績	増減率	過去実績	
		QoQ (前四半期比)		YoY (前年同期比)	26/6期1Q 四半期 (前四半期)	25/6期2Q 累計 (前年同期比)
売上高	492	△4.7%	1,008	+27.0%	516	793
└体験型投資学習事業	315	△15.0%	683	-	369	-
└資産形成支援事業	177	+21.3%	324	-	146	-
売上総利益	161	+0.4%	322	+38.8%	160	231
EBITDA	△6	-	△4	-	2	△5
営業損失 (△)	△18	-	△31	-	△13	△23
営業利益率	-	-	-	-	-	-
経常損失 (△)	△18	-	△29	-	△11	△22
親会社株主に帰属する当期純損失 (△)	△27	-	△69	-	△41	△18

# 全体 | 売上高・売上総利益率（四半期推移）



- 26/6期2Q（25年10月-12月）実績

売上高

**492** 百万円

YoY 5.5%

売上総利益率

**32.8%**

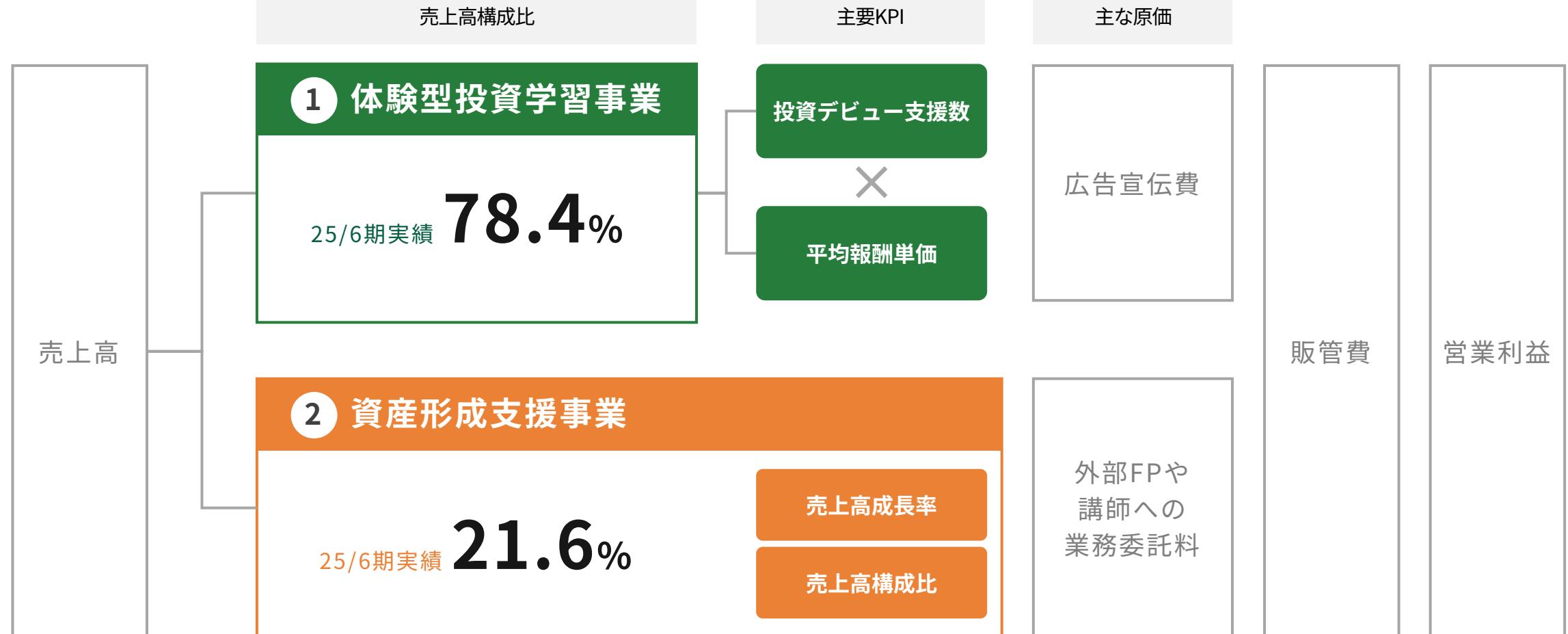
YoY △4.4pt

売上高は前年同期比で回復。

M&Aで増強した資産形成支援事業が引き続き伸長。

粗利率の高い資産形成支援事業の割合が増えたことで、粗利率も32.8%へと改善。

資産形成支援事業の成長は、新たな事業ポートフォリオ拡充などにより、今後さらに拡大することが見込まれる。



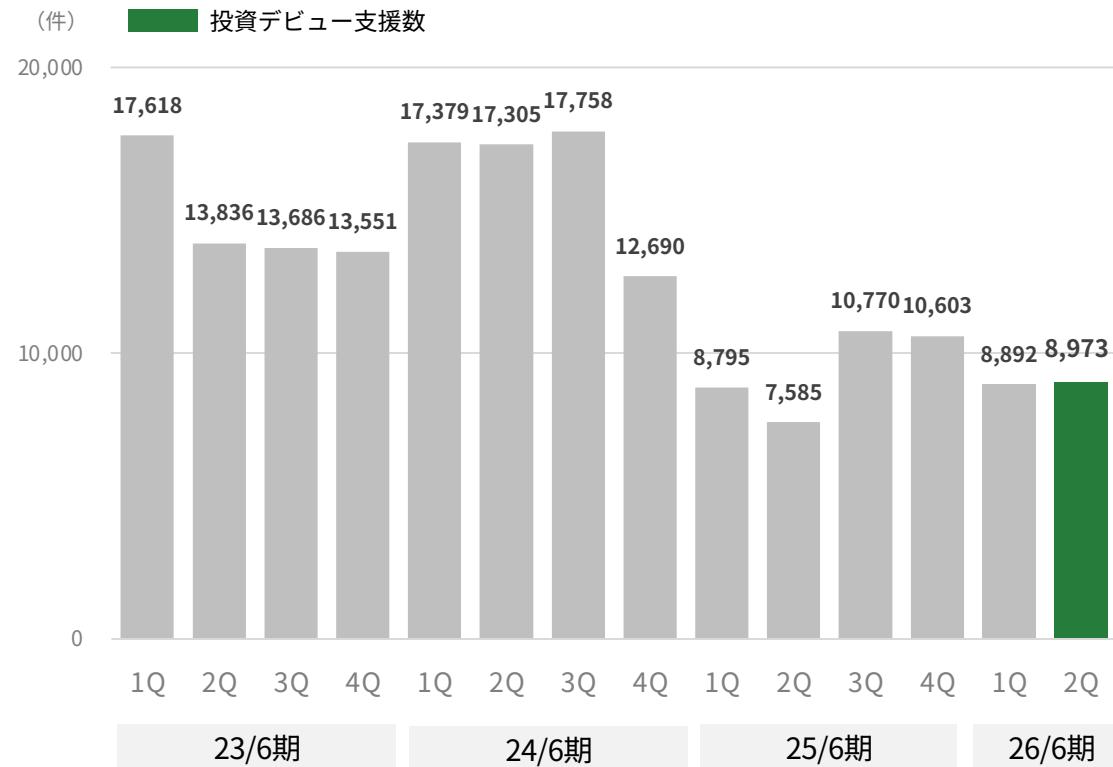
# 1 体験型投資学習事業 | 主要KPI



投資デビュー支援数は、広告出稿者の動向に合わせて量より質に転換したことで停滞。

平均報酬単価は、相対的に単価の低い「株たす」の割合が増えたことで低下するも適正水準を維持。

## 投資デビュー支援数



## 平均報酬単価 ※1

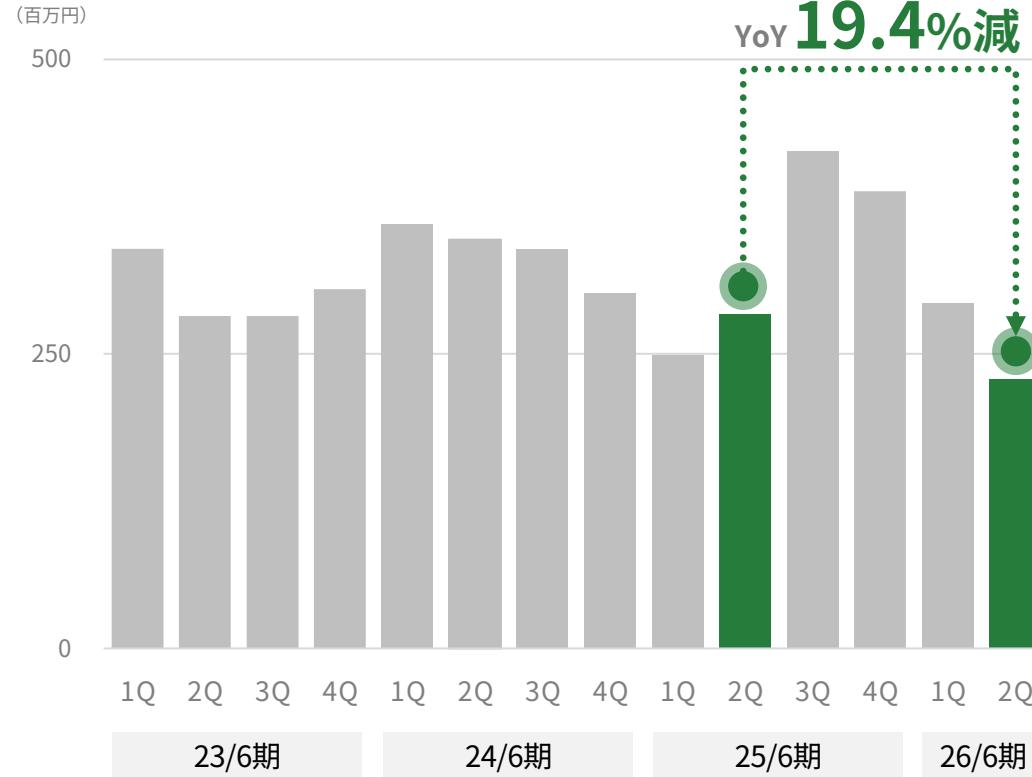


# ① 主要アプリの売上高の四半期推移

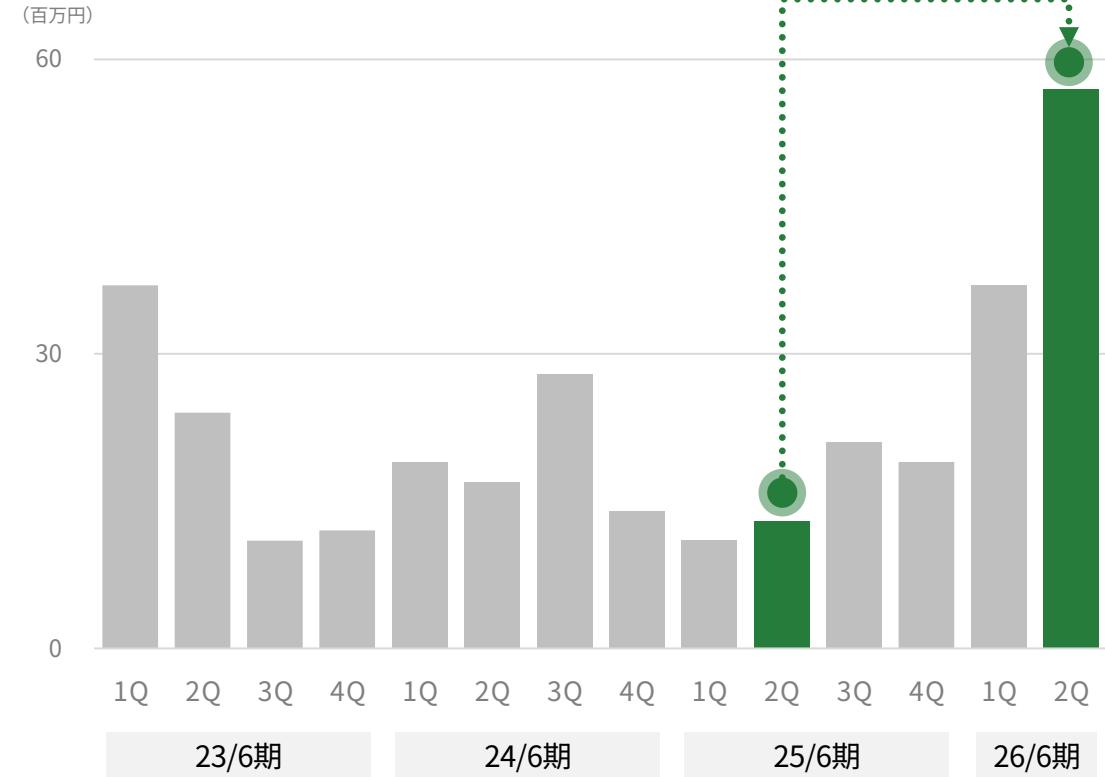
「FXなび」は主要な広告出稿主の方針に合わせ、引き続き投資デビュー率を向上させる“質”を重視する方針。  
「株たす」は株主体験コンテンツのヒットを受けて前年同期比で341%増。



26/6期2Q (25年10月-12月) 実績  
売上高 **229** 百万円



26/6期2Q (25年10月-12月) 実績  
売上高 **57** 百万円



## 2 資産形成支援事業 | 概要

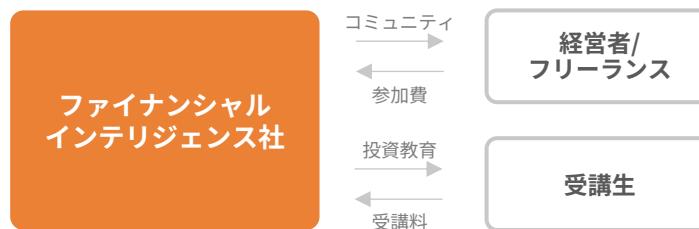


資産形成支援事業は当社100%子会社である「ファイナンシャルインテリジェンス社」と「FPコンサルティング社」の2社によって形成している。



### ファイナンシャル インテリジェンス社

#### ● ビジネスマodel



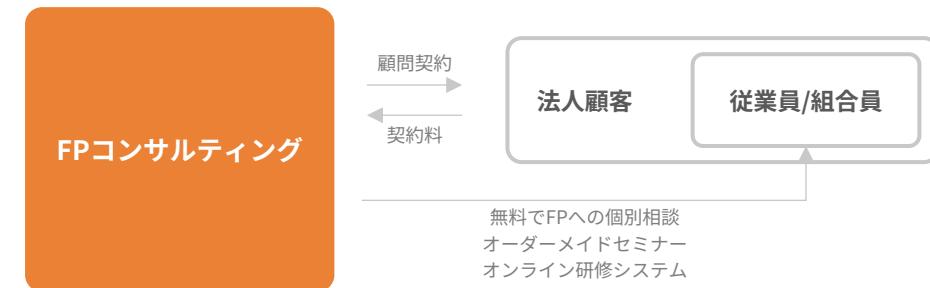
#### ● POINT

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。



### FPコンサルティング社

#### ● ビジネスマodel



#### ● POINT

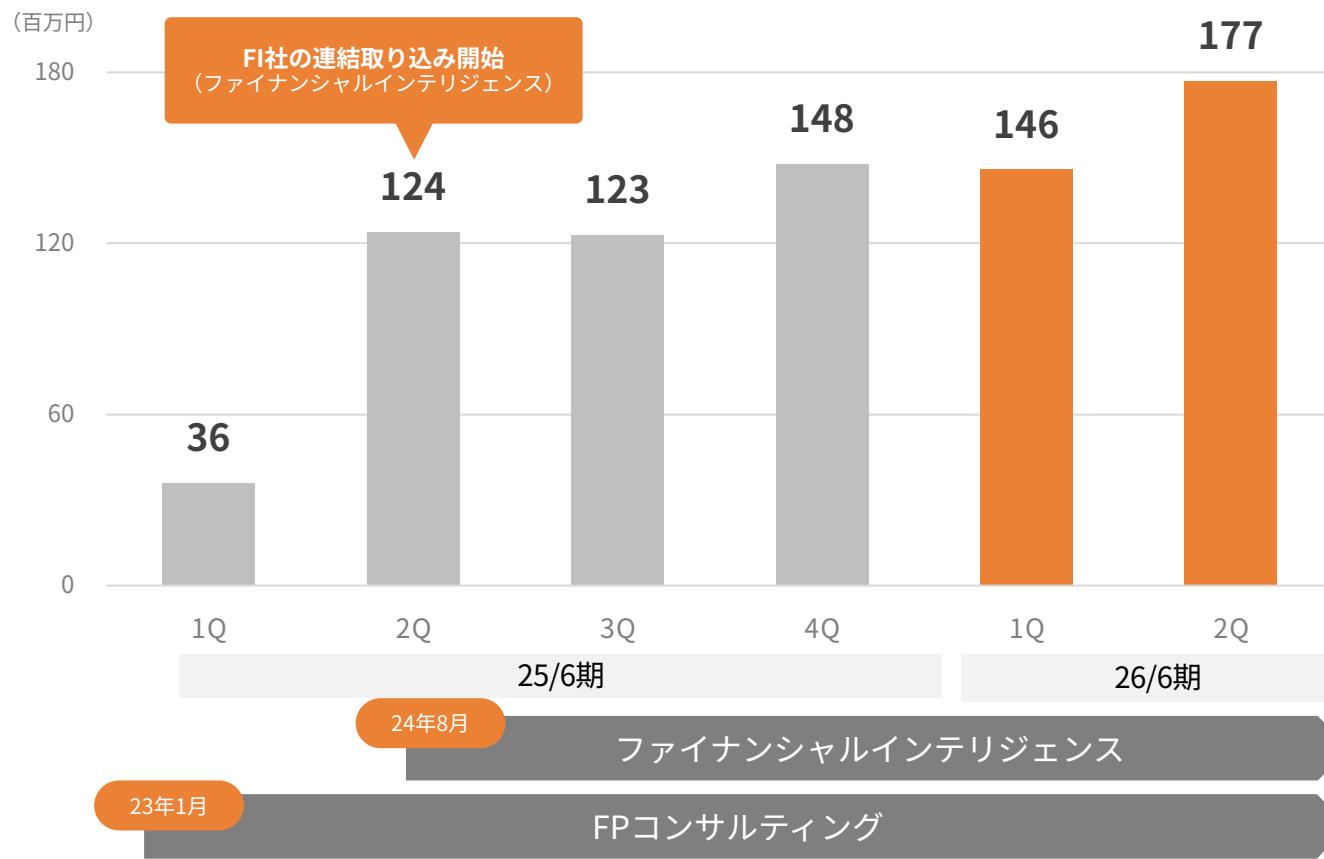
企業と顧問契約を結んだ上で、その職員や会員にサービスを提供するBtoBtoE型モデル。専門家ネットワークを活かした金融教育や個別相談を通じて、企業と個人の双方に価値を提供する事業。



## 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ンレンドを継続。全体売上の32.2%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2Q累計（25年7月-12月）

売上高 **324** 百万円

全体の売上高  
に対する割合

該当企業数

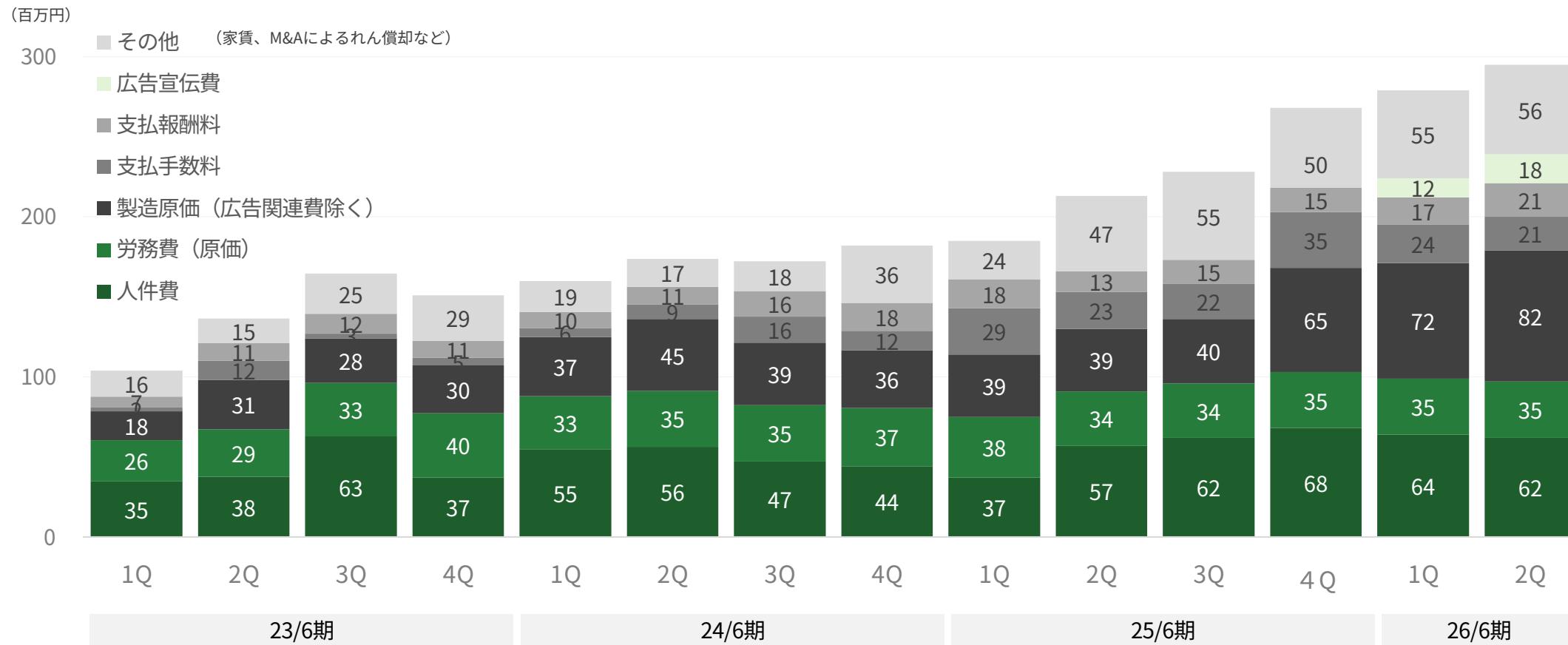


# 全体 | 固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移



成長投資として、広告宣伝費や外部委託費、支払報酬料など積極化。

固定費全体の推移としては、想定の範囲内の推移。



# 株主還元方針

※1



業績予想は取り下げたものの、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。

1株当たり期末配当金

10円

26/6期（予定）

10.0

10.0

10.0

24/6期

25/6期

26/6期（予定）

# 03

## 業績および主要KPIの推移



# 損益計算書および主要KPIの推移

(百万円)	24/6期 通期	25/6期 通期	25/6期 四半期推移				26/6期 通期予想 (連結)	26/6期 四半期推移	
			1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q
売上高	1,957	2,006	327	466	614	599	2,617	516	492
└ 体験型投資学習事業	—	1,573	291	343	491	451	1,951	369	315
└ 資産形成支援事業	—	433	36	124	123	148	666	146	177
売上総利益	622	709	58	173	251	238	854	160	161
売上総利益率	31.8%	35.3%	17.8%	37.2%	40.9%	37.9%	—	31.1%	32.8%
EBITDA	243	173	△47	42	110	68	152	2	△6
営業利益・損失(△)	231	123	△51	28	97	66	102	△13	△6
営業利益率	11.8%	6.1%	—	6.1%	15.5%	11.0%	3.9%	—	—
経常利益・損失(△)	231	125	△49	27	97	50	102	△11	△18
当期純利益・損失(△)	156	32	△49	31	61	11	15	△41	△27
投資デビュー支援数	65,132	37,753	8,795	7,585	10,770	10,603	—	8,892	8,973
平均報酬単価	26,831	38,323	32,570	41,049	43,012	37,263	—	38,774	33,305

# 貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移



(百万円)	24/6 通期	25/6 通期	26/6期 (連結)	
			1Q	2Q
<b>資産合計</b>	<b>1,850</b>	<b>1,821</b>	<b>1,803</b>	<b>1,737</b>
流動資産	1,685	955	1,477	1,385
現預金	1,490	1,185	1,206	1,177
売掛金	150	204	207	136
その他	44	76	65	71
固定資産	164	357	106	352
有形固定資産	40	37	38	36
無形固定資産	38	253	224	214
投資その他の資産	86	65	63	100
<b>負債合計</b>	<b>377</b>	<b>390</b>	<b>444</b>	<b>398</b>
流動負債	289	311	368	356
買掛金	68	88	92	65
短期有利子負債	10	10	10	10
その他	211	213	265	280
固定負債	88	78	76	42
長期有利子負債	50	40	38	35
その他	37	37	38	6
<b>純資産計</b>	<b>1,472</b>	<b>1,430</b>	<b>1,359</b>	<b>1,339</b>

(百万円)	24/6 通期	25/6 通期	26/6 2Q
営業CF	168	△143	46
投資CF	△74	△208	△27
財務CF	△658	418	△27
現金同等物の 増減額	753	65	△ 7
現金同等物の 期末残高	1,490	1,556	1,177

# 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

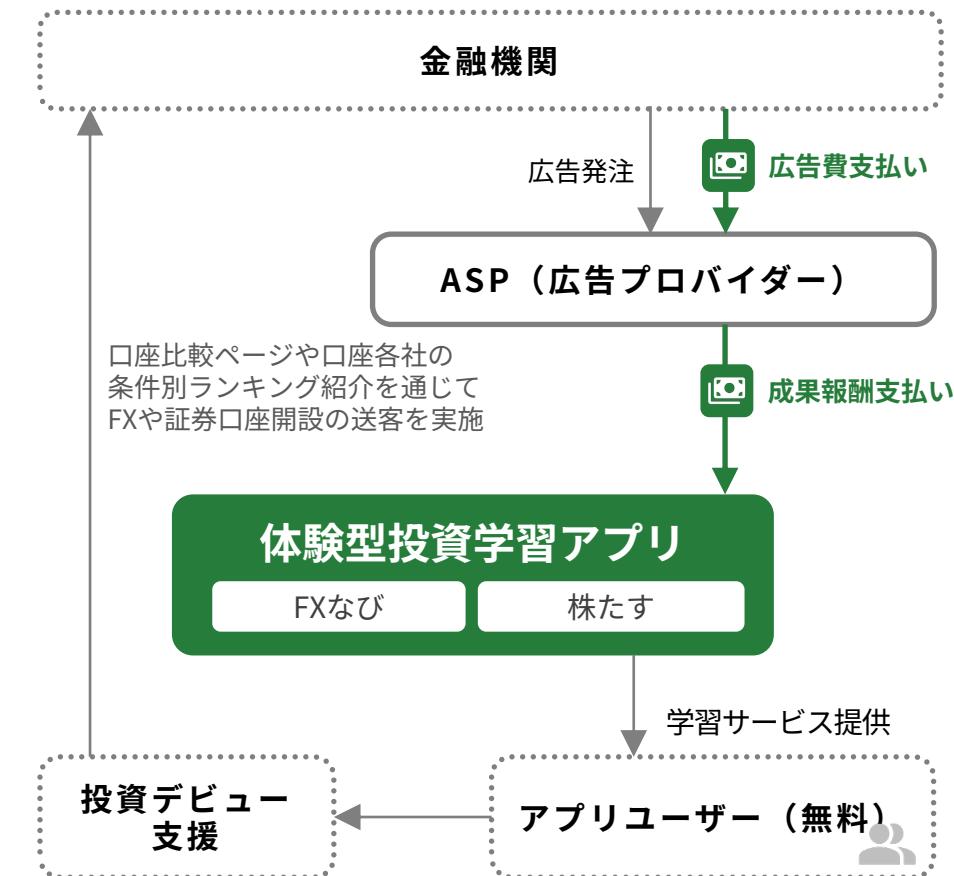
毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐにわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



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突破。

シリーズ累計

1,000万

ダウンロード突破

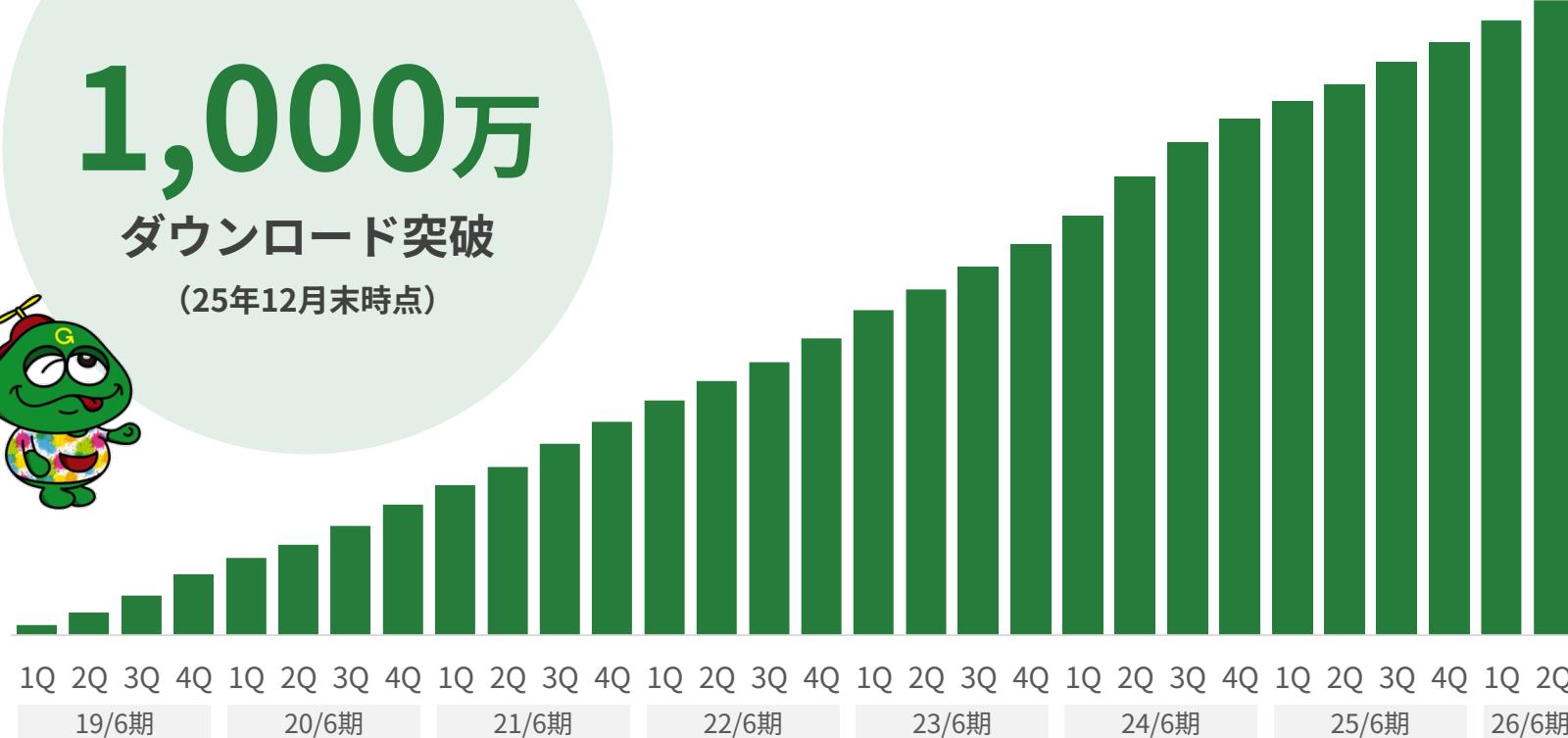
(25年12月末時点)



アプリDL数1,000万超の背景

体験型で直感・実践的に  
学べる設計

SNSや動画アプリを  
中心としたマーケ戦略



## 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年8月グループイン

### ● ビジネスマodel



### ● 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

$$\text{売上高} = \text{講座単価} \times \text{受講者数}$$

## 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年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

$$\text{売上高} = \text{顧問契約料} \times \text{契約企業数}$$

# 独自のポジショニング

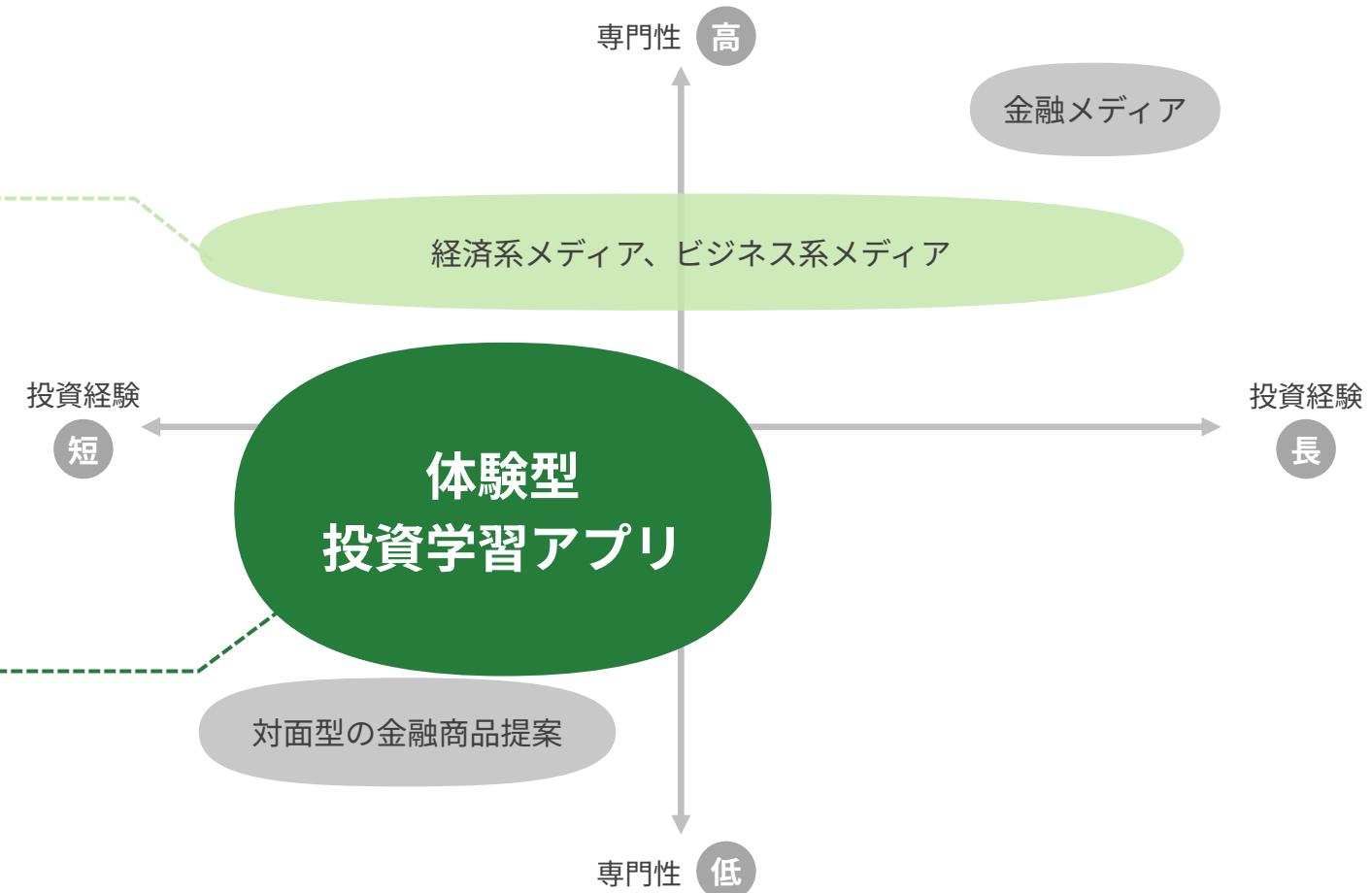
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

## 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

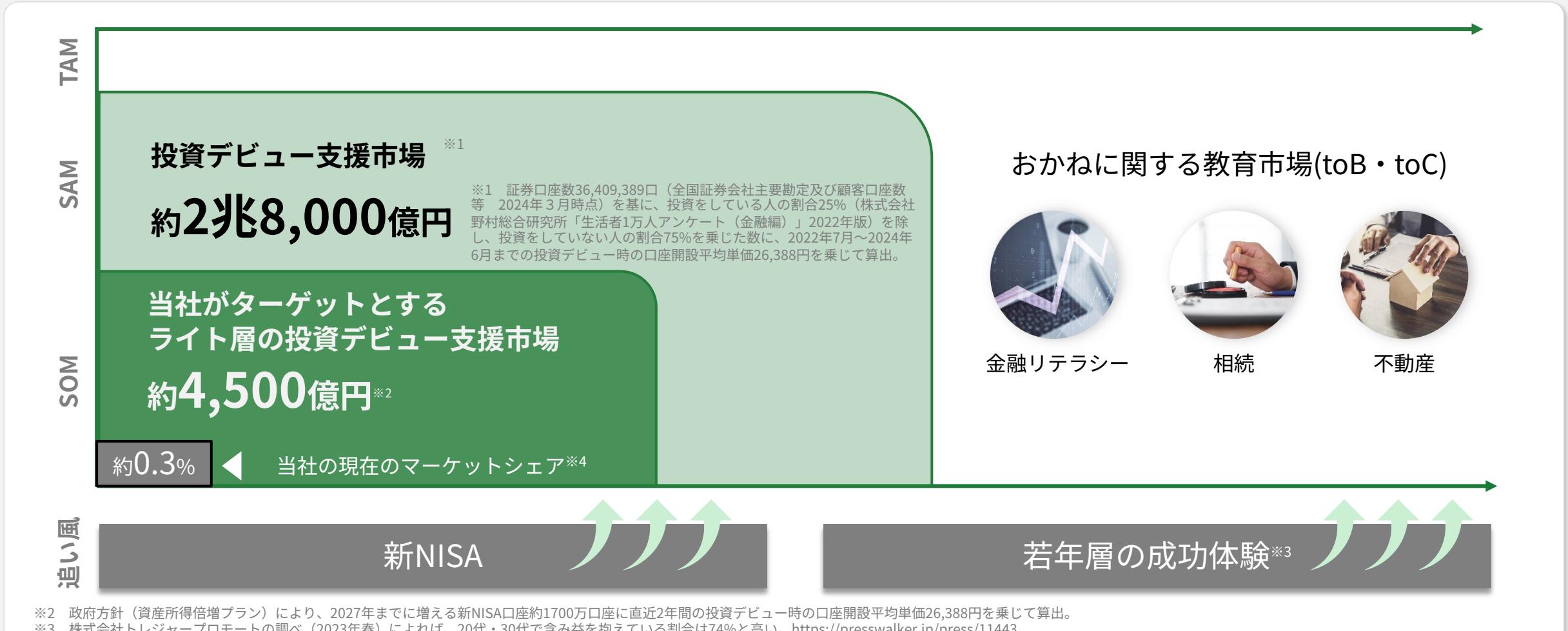
## 当社のターゲット

“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。





## 中長期の成長に向けた方針（再掲）

25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  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、利益体质を強化	FX なび	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ基盤構築による綿密なKPI管理</li> <li>マスプロモーションの再挑戦</li> </ul>	中	中	高	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
		株 かぶたす	<ul style="list-style-type: none"> <li>株プレゼント企画の強化</li> <li>株たすの抜本的な改修の実施</li> </ul>	高	中	中	
資産形成支援 事業	課題   属性が高くスケールへの足かせに。  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	Fi	<ul style="list-style-type: none"> <li>KPIの再定義と組織開発</li> <li>代表講師の1本足からの脱却し提携講師の稼働率向上</li> </ul>	高	高	高	優先度：高
		FP コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>人員増強による営業力強化</li> <li>ターゲットを労組から会社へ拡大</li> </ul>	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		<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;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</li> <li>金融教育ドメインに限らず周辺領域も視野に</li> <li>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</li> </ul>	高	中	中	コープレートアクション の強化
				中	低	低	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、人材や広告などのリソースへ重点的に投入する

## 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】

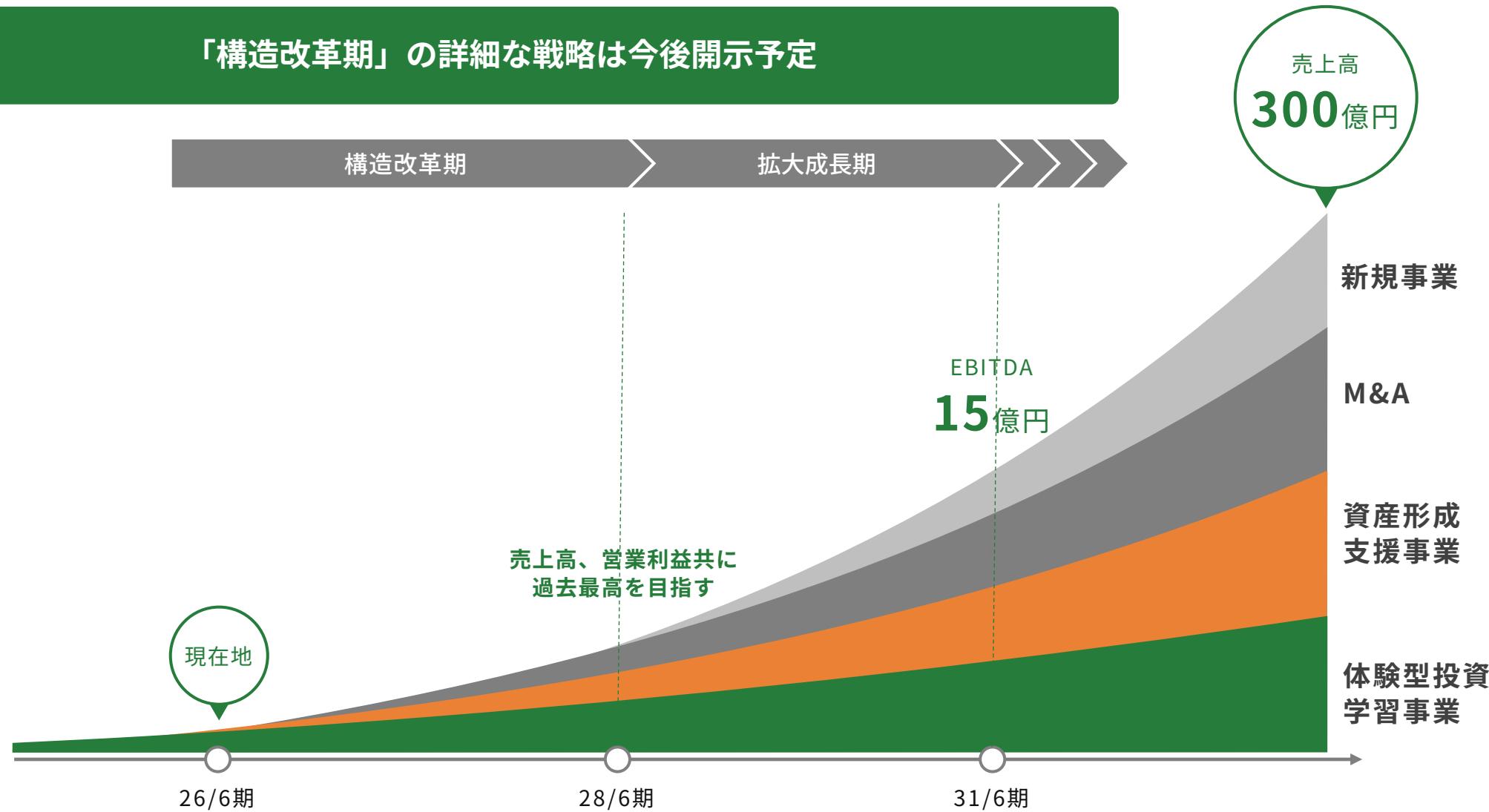
- 社内のマーケティングや商品開発のボトルネックを解消することで一部の人気講師への集中依存度を下げ、外部講師が並行してコンテンツ配信ができる体制を構築。



### 【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。

「構造改革期」の詳細な戦略は今後開示予定



## 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	マスプロモ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	

# ■ 本資料の取り扱いについて



- ・ 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。