

Briefing Transcription

|| 2025 年 5 月期通期決算説明会文字起こし ||

株式会社 Gunosy

6047 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 7 月 23 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03
■ 質疑応答	28

■ 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・大きな変化点を迎えている。前 2025 年 3 月期は Gunosy の黒字化、ゲームエイトの拡大で業績予想を上方修正し、安定的な利益創出の確度が高まったことによる初配当の実施も発表した。連結株主資本に対して 5% の株主還元が決議しており、自社株買いも発生する。
- ・「スマホ競争促進法」の施行により新たに開放されるアプリ外決済など 2 兆円超の巨大市場への参入に加え、戦略的 M&A の初手も初年度から利益貢献が計画されており、インドのスタートアップとして、希少な銀行ライセンスを持つ投資先 slice も好調に推移しており、成長スピードの加速も予想できる。
- ・キャッシュ創出力と成長性を軸とした新事業ポートフォリオの再編により、時価総額 1,000 億円を中長期の方針として成長を目指しており、2027 年 5 月期に事業サイドで営業利益 / EBITDA が 900 百万円は 1 年前倒しで達成できる見込み。
- ・ネットキャッシュと投資有価証券で 100 億円であるのに対して、現状の時価総額は 183 億円。成長はほぼ織り込まれていない。このまま PER が切り上がらないにしても、時価総額は 220 億円程度が想定され、仮に成長スピードが高まり 2027 年 5 月期における予想 PER30 ~ 40 倍となれば時価総額で 280 億円 ~ 340 億円が試算される(フィスコ予想)。プライム市場の残留が強く意識されている点も、ポジティブにとらえておきたい。

■ 出演者

株式会社 Gunosy 代表取締役会長 グループ最高経営責任者	木村 新司様
株式会社 Gunosy 代表取締役社長	西尾 健太郎様
株式会社 Gunosy 取締役 最高執行責任者	沢村 俊介様
株式会社 Gunosy 取締役 最高財務責任者	岩瀬 辰幸様
株式会社 Gunosy グループ執行役員 最高投資責任者 (CIO)	間庭 裕喜様
司会者	

株式会社 Gunosy
6047 東証プライム市場

2025 年 7 月 23 日 (水)

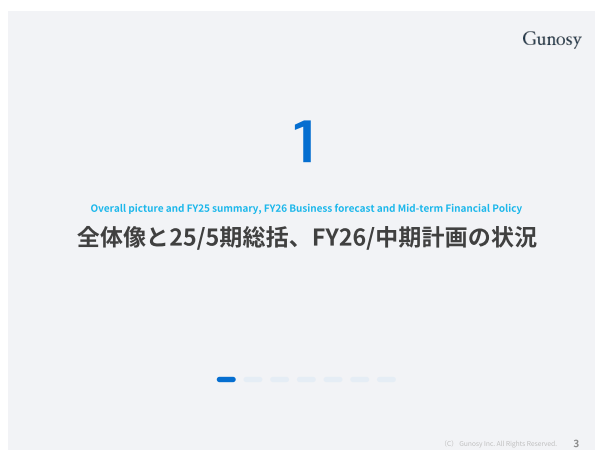
■ 決算説明



▲司会者

本日の進行についてご案内いたします。まず、木村会長より全体像と、2025 年 5 月期総括及び、2026 年 5 月期中期経営計画の状況について説明をさせていただき、次に、西尾社長よりポートフォリオ別の概要についてご説明をいたします。

説明終了後は、質疑応答となります。



■ Gunosy 木村様

皆さん、本日はお忙しい中、2025 年 5 月期通期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。Gunosy の代表取締役会長を務めております、木村です。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

これから当社の通期決算について、全体像から最新の戦略、新たな事業領域、特に事業セグメントの再区分、資本の活用、そして M&A に至るまで、20 分程度でご説明いたします。

25/5期 通期実績 ハイライト

Gunosy

25/5期 通期実績

修正予想進捗率(通期)

YoY

売上高	6,098 百万円	99.6%	83.0%
営業利益	575 百万円	84.7%	+ 505 百万円
M&A費用控除前 営業利益	686 百万円	101.0%	+ 616 百万円

サマリー

- 売上高と営業利益は修正予想どおりに着地（※営業利益はM&A費用控除前において）
Gunosyは通期営業利益黒字を達成、ゲームエイトの通期売上は過去最高を記録
- 戦略的M&Aの初手となるGホールディングス(GH社)の買収が完了
初年度から、営業利益(のれん償却後)で69百万円、EBITDAベースで213百万円の貢献を計画
- 投資先sliceの新規口座開設数が約30万/月規模を達成、インド民営銀行最大規模のHDFCに匹敵
前Qから引き続きAUM、預金残高、収益性についてはいずれも好調に推移
6月末にクレジットカードサービスを開始、中長期の大きな成長に向けたアクションが順調に進行
- SC事業は複数ゲームタイトルで4月から本格的にサービス開始、アプリ外決済市場に本格参入
- 26/5期は売上及び利益ともに大幅な増加を計画
EBITDAは927百万円と、中期の財務目標（900百万円）を1年前倒しで達成する見込み (p.8p.9)

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

4

25/5期 通期実績 ハイライト

Gunosy

25/5期 通期実績			
		修正予想進捗率(通期)	YoY
売上高	6,098 百万円	99.6%	83.0%
営業利益	575 百万円	84.6%	+ 505 百万円
M&A費用控除前 営業利益	686 百万円	101.0%	+ 616 百万円

サマリー

(P.8P.9)

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 5

通期の実績ハイライトをご説明いたします。2025 年 5 月期は、当社にとって大きな進化と飛躍の 1 年となりました。売上高は 60 億円、営業利益は 5 億 7,500 万円を計上し、M&A 関連費用を除いたベースでは営業利益は 6 億 8,600 万円となり、修正予想通り、通期での黒字化を実現いたしました。

事業別では、ゲームエイトが過去最高の売上を記録し、G ホールディングスの買収によってグループ全体に確実な利益インパクトをもたらしています。

投資先である slice においては、毎月約 30 万口座の新規開設が続いており、AUM（預かり資産）や預金残高も好調に成長しています。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

また、6 月末には新たなクレジットカード事業も始動予定です。さらに、新規事業である SC 事業では、アプリ外決済市場への参入により、今後の成長余地を大きく確保しています。2026 年 5 月期についても、売上・利益ともに大幅な成長を計画しており、EBITDA は中期目標を大きく上回る見込みです。



中期経営戦略の進捗においても、大きな成果を挙げることができました。

既存事業であるメディア事業およびゲームエイトにおいては、事業構造の見直しを行い、黒字基盤を確立しました。また、ゲームエイトによる SC 事業の本格展開に加え、G ホールディングスの取得を通じて、M&A の実績を着実に積み重ねています。これらにより、成長投資と持続的な株主還元のバランスを高い水準で両立させる体制が整いました。

さらに、slice は合併を通じて銀行化が完了し、預金の受け入れを開始するとともに、新規プロダクトのリリースも相次いで実現しています。

2025 年 5 月期は、DOE（株主資本配当率）4% を達成し、配当に加えて連結株主資本に対する 1% の自己株式の取得を決定いたしました。こうした取り組みにより、「成長」と「株主還元」の両立を高次元で体現した 1 年となりました。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



このスライドは、本日の中でも最も重要なトピックのひとつです。

今期より、当社グループ全体の事業ポートフォリオを再定義し、「コアキャッシュ領域」「C/F 積み上げ型 M&A 領域」「高成長オプション領域」の3つに区分しました。

まず、「コアキャッシュ領域」は、既存事業であるメディアおよびゲームエイトを中心とする、安定的なキャッシュ・フローの源泉となる領域です。

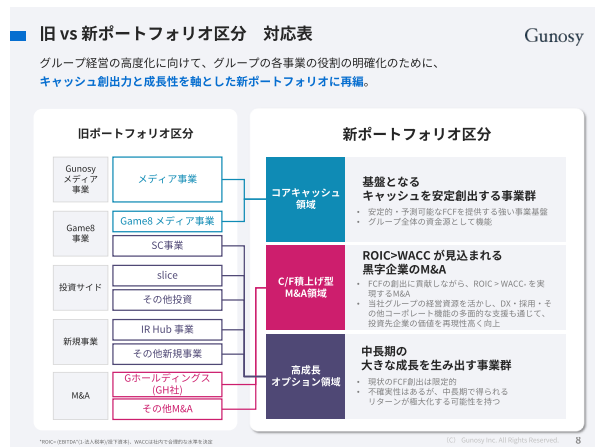
次に、「C/F 積み上げ型 M&A 領域」では、G ホールディングスのような黒字企業に対して、当社の経営資源を投入することで、キャッシュ・フローの拡大および ROIC（投下資本利益率）の向上を図ります。

そして、「高成長オプション領域」では、slice、G8-SC 事業、IR Hub など、将来の成長ポテンシャルを見据えた事業に対して、一定のリスクを取りながら積極的に投資を行っていきます。

このように、安定と成長の両輪を持った事業ポートフォリオを構築することで、株主価値の継続的な向上を目指してまいります。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



こちらのスライドでは、従来のポートフォリオ区分と新たなポートフォリオ区分を対応させながら、各事業の再マッピングを行っています。

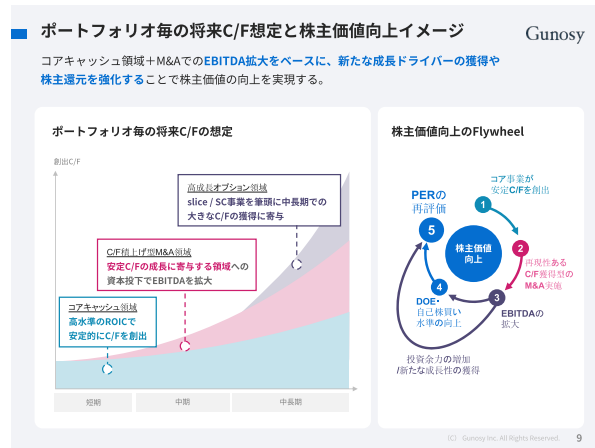
それぞれの事業がグループ内でどのような役割を果たすかを明確化し、キャッシュ創出力を軸にグループ経営の実行力を一層高めていく方針です。

「コアキャッシュ領域」で生み出される安定的な利益は、新規事業領域への成長投資や資本還元の出発点として活用していきます。

「C/F 積上げ型 M&A 領域」では、複数の観点から投資先企業を支援し、再現性の高い形で企業価値の向上を図ります。

また、「高成長オプション領域」では、将来の大きなリターンを見据えた投資を進めており、長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。

決算説明



こちらのスライドは、各ポートフォリオごとの将来キャッシュ・フローの想定を示した図になっています。

コアキャッシュ領域での安定的なキャッシュ・フロー創出に加え、M&A の成果によって EBITDA を拡大し、そこから得られるキャッシュ・フローを高成長領域への再投資および株主還元の強化に充てていく構造です。このような循環型のモデルを着実に回していくことで、当社グループとして持続的な企業価値の成長を実現してまいります。



こちらは、当社の資本投下の方針と株主還元戦略を示したスライドです。

左側に記載の通り、当社のバランスシート上の総資産は合計で約 120 億円となっており、これを活用して各領域へ資本を投下していく計画です。

安定的な配当については、DOE4%水準の維持を基本としつつ、将来的にはDOE5%水準での還元を目指してまいります。また、自己株式の取得についても柔軟に活用していきたいと考えています。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

加えて、投資の成果に対しては、原則として実現利益の 20% 超を株主還元にあてる方針です。各領域ごとに投資計画と資本効率の指標を明確に設定し、資本配分とリターンの最大化を両立するグループ経営を推進してまいります。

26/5期のグループポートフォリオ戦略 Gunosy

コアキャッシュ領域からの安定C/F創出+C/F積み上げ型M&Aの推進による**グループ全体のEBITDA拡大**、sliceの成長支援、SC事業の育成を重要アクションに設定。

	26/5期 目標	26/5期 重要な成果ポイント
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	安定C/Fの創出継続によるグループ貢献
2 C/F積み上げ型M&A領域	- GH社のPMIを成功させ、EBITDAのれん控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社における計画通りの連結営業利益(+69百万円)/EBITDA(+213百万円)の実現 - GH社に次ぐ新規M&Aの実行
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 - AIJM/Depositの順調な成長、プロダクト/サービス拡充などを通じた中長期的な成長可能性の拡大 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

11

26 年 5 月期のポートフォリオ戦略についてご説明いたします。

まず、コアキャッシュ領域、こちらはメディア事業を中心とした部分になりますが、引き続き安定的な収益の創出に取り組んでまいります。また、C/F 積み上げ型の M&A については、G ホールディングスに続く新たな案件の実行に加え、買収後の PMI（統合プロセス）を着実に進めていくことが、今期の重点テーマのひとつとなります。

さらに、高成長オプション領域では、インドの slice の成長支援や、SC 事業における GMV 拡大に本気で取り組んでまいります。特に、今後の成長をけん引する領域として、しっかり注力してまいります。

26/5期 通期計画 Gunosy

各ポートフォリオが成長することで、26/5期は売上・利益ともに大幅増加を計画。EBITDAは**927百万円を見込み**、中期の財務目標（900百万円）を1年前倒しで達成予定。M&A/新規事業の進捗に応じて、Q2決算発表時にFY27のEBITDA目標をアップデート予定。

	25/5期 通期実績	26/5期 通期計画	増減率
売上高	6,098	7,890	129.4%
営業利益	575	780	135.5%
営業利益率	9.4%	9.9%	-
EBITDA	579	927	160.2%
経常利益	325	770	236.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	78	430	544.3%

12

26 年 5 月期の通期計画についてご説明いたします。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

今期は、各ポートフォリオが成長ドライバーとして機能することで、売上・利益ともに大幅な増加を見込んでおります。EBITDA は 9 億 2,700 万円を計画しており、これは中期財務目標である 9 億円を 1 年前倒しで達成する見通しです。また、M&A や新規事業の進捗を踏まえ、FY27 に向けた EBITDA 目標の上方修正についても、上期の決算発表時に検討していく予定です。

26/5期 通期計画 各ポートフォリオ詳細 Gunosy

コアキャッシュ領域は安定性を維持。GH社はアップサイド余地を残しながら営業利益+69百万円/EBITDA+213百万円の貢献を計画。新規事業はGMV獲得に伴い赤字幅縮小の見込み。

26/5期 通期計画 ポートフォリオ別詳細 (百万円)

	売上高		営業利益		営業利益率 (%)		EBITDA	
	25/5期通期実績	26/5期通期計画	25/5期通期実績	26/5期通期計画	25/5期通期実績	26/5期通期計画	25/5期通期実績	26/5期通期計画
コアキャッシュ領域	6,051	5,995	1,424	1,449	23.5	24.2	1,427	1,453
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	-	1,766	-	69	-	3.9	-	213
高成長オプション領域 (設備を扱うSC事業/IR Hub)	46	131	△223	△154	-	-	△223	△154
その他調整額 (共通コスト等)	-	△3	△624	△584	-	-	△624	△584
連結合計	6,098	7,890	575	780	9.4	9.9	579	927

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 13

それぞれのポートフォリオの詳細についてご説明いたします。

まず、「コアキャッシュ領域」については、これまで通りブレのない安定した収益を継続しており、図を見ていただければ、その安定性がお分かりいただけるかと思います。次に、G ホールディングスが牽引する「C/F 積上げ型 M&A 領域」では、のれんの償却前で連結営業利益に約 6,900 万円、EBITDA ベースでは約 2.1 億円の貢献を見込んでおります。また、「高成長オプション領域」においても、新規事業の赤字幅が着実に縮小しており、成長に向けて確実に前進している状況です。

中期の財務目標：27/5期 時点 Gunosy

事業サイド		投資サイド
営業利益/EBITDA	900百万円	IRR
ROIC (既存事業投下資本に対する)	15%以上	30%

中期の財務目標に関するアップデート 25/5期末

- EBITDAは中期の財務目標を1年前倒しでの達成を見込む
→状況を見極めた上で、2026年1月を目途にFY27営業利益/EBITDAの目標を見直す方針

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 14

こちらが当社の中期財務目標でございます。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

2027 年 5 月期（来期）には、EBITDA9 億円、ROIC15% 以上、IRR30% の達成を目指しております。一段と高い資本効率を実現することで企業価値の向上を図り、経営陣自らがその実現に向けて積極的に取り組んでまいります。

株主還元方針

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方針を維持。

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

従来の方針
↓
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

変更後の方針
↓
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
- 投資可能現金を安定したCFを生むM&Aなどを重視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

株主還元に関する方針でございます。

業績見通しの大幅な改善、ならびに slice の成長期待の高まりを背景に、当社は DOE3% 以上の安定的な配当に加え、将来的には DOE5% 水準を視野に入れてまいります。また、今後も自己株式の取得を継続的かつ柔軟に実施することで、資本効率の向上と企業価値のさらなる増大を目指してまいります。

株主還元方針：25/5期の株主還元

初配となる今年度は、**連結株主資本に対して5%となる株主還元の実施**を取締役会で決議。
内訳として連結株主資本に対して**4%の配当実施及び1%の自己株式の取得**を決定。

25/5期 配当方針

連結株主資本に対して**5%の株主還元**を決議

25/5期
株主還元総額

5%
(連結株主資本に対して)

=

自己株式取得

1%

+

配当

4%

背景

- 安定的な利益創出の確度が高まり、修正業績予想の達成が見込まれる
- 一部株式の売却で実現利益が発生
- 合併によるsliceの投資価値向上を受け、成果を配当という形で還元

本年度は、当社として初めて株主資本に対する 5% の株主還元を決定いたしました。

その内訳は、配当による 4% および自己株式取得による 1% で構成されています。既存事業における高い収益性に加え、slice の企業価値向上が着実に成果として現れてきており、今後も配当および自社株買いを通じて、株主の皆さまへの還元を一層強化できる体制が整ってきたと認識しております。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

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。

25/5期	基準日時点	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

- 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

1 業績向上

- 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組み合わせ資本効率/EPSの向上も同時に推進

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 17

プライム市場の上場維持に向けた取り組みについてです。

当社としても、引き続き最重要の経営課題の一つとして認識しております。流通株式時価総額の基準を満たすべく、中期経営計画の遂行を愚直に継続するとともに、業績成長および株主還元の両面から、積極的な IR 活動を展開してまいります。

Gunosy

2

slice の状況

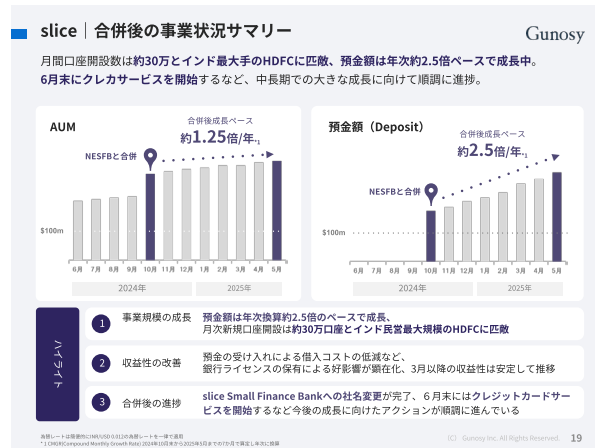
(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 18

slice の事業に関する最新の状況をご説明いたします。

特に、インド発の次世代フィンテックベンチャーとして、銀行との合併を経た後、銀行化に伴う成長がどのように進んでいるかに着目し、今期の事業進捗および KPI にフォーカスしてお話しさせていただきます。

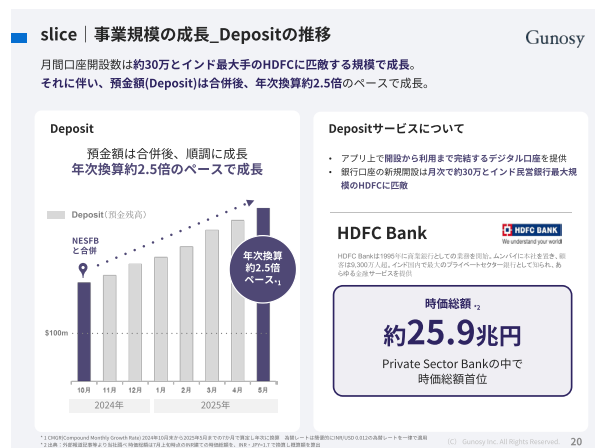
株式会社 Gunosy 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



合併後の事業サマリーでございます。

slice は、銀行との合併後、月間の口座開設数が 30 万件に達しており、これはインド最大手の民間銀行である HDFC Bank と同水準となっております。預金残高についても年率 2.5 倍のペースで急増しており、6 月末にはクレジットカード事業を開始いたしました。これにより、中長期における大きな成長ポテンシャルを着実に積み上げております。また、銀行ライセンスの取得により、資金調達コストが大幅に低下し、収益構造の改善も明確に進展しております。

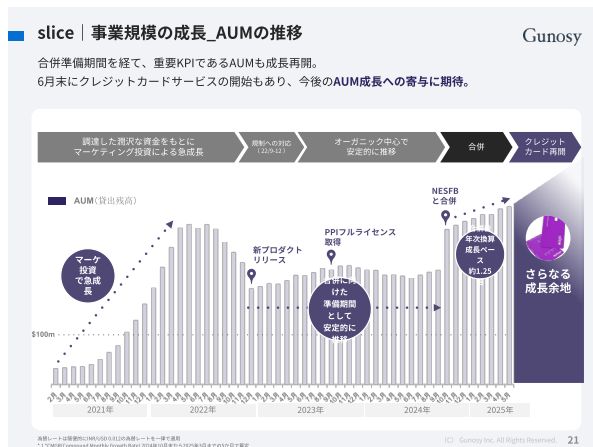


事業規模の拡大に関して、特に預金（デポジット）の推移をご説明いたします。

slice は、デジタル完結型のオンライン口座として、サービス開始からわずか 1 年で、月間の新規口座開設数が HDFC Bank と同水準に達しており、急速に事業を拡大しております。預金残高についても、年率 2.5 倍という非常に速いペースで積み上がっております。インド国内において、デジタル金融へのアクセスにおける新たな選択肢としての地位を確立しつつあると考えております。

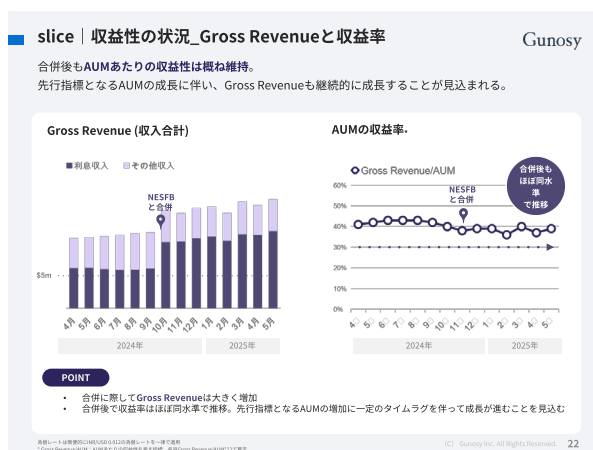
株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



一方で、AUM（貸出残高）の成長については、預金残高と比較するとやや緩やかな推移となっております。

グラフをご覧いただければお分かりの通り、2021年には急速な拡大を見せましたが、その後は銀行ライセンスの取得など各種手続きに伴い、成長ペースは一時的に鈍化いたしました。現在は、急速に積み上がる預金残高を活用し、かつての高金利による外部借入の返済を優先して進めております。この戦略により、AUMの急拡大は一時的に抑制されておりますが、結果として、資金調達コストの大幅な低下を実現し、銀行全体としての収益性は顕著に改善しております。今後は、クレジットカードをはじめとした新商品の展開も進めていく計画であり、それに伴いAUMも再び増加基調へと転じていく見通しです。

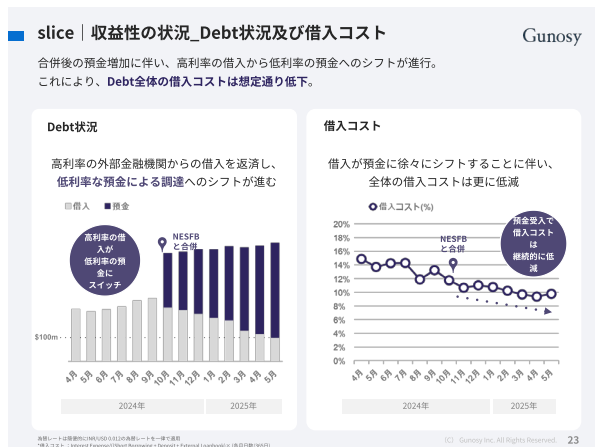


収益性の状況についてご説明いたします。

AUMあたりの収益性については、銀行との合併後も安定的に維持されており、グロスレベニュー（総収益）も引き続き堅調な成長を見せております。今後、AUMの再成長・再加速に伴い、収益も一定のタイムラグをもって、さらに拡大していくことが見込まれます。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



こちらは、slice の事業における根本的な転換点についてのご説明です。

合併後、資金調達の手段を、高金利の外部借入から有利な預金へと切り替えております。デポジット（預金）が急増する一方で、AUM（貸出残高）の伸びが比較的緩やかであったのは、すでにご説明したとおり、増加した預金を活用して、まずは外部からの高利借入の返済を優先していたためです。

今後は、右側のグラフにも示されているように、調達コストの低下が収益性の改善に直結し、金利差による持続的な成長の基盤がより強固なものとなってまいります。この合理的な資本構成の改善こそが、収益性向上の最大のドライバーとなっており、すでに非常に速いペースで収益性の改善が進行しております。



6月末に、新たなクレジットカードサービスの提供を開始いたしました。また、同時期に「slice」が「slice Small Finance Bank」へと社名変更を完了しております。

決算説明

今回提供を開始したのは、インドで主流となっているスマートフォン決済「UPI (Unified Payments Interface)」に対応した新型のクレジットカードです。UPI は現在、インドで 4 億人以上が日常的に利用している決済基盤であり、この仕組みに準拠したカードの展開により、従来の与信ではカバーできなかったクレジット未経験層にもリーチが可能となりました。

UPI の取引履歴を活用した独自の信用スコアリング手法により、これまで金融サービスへのアクセスが難しかった層への拡大が実現しており、プラスチックカードに代わる新たなデジタルバンキングの代表例になると確信しております。

今後も、インド発の次世代フィンテックリーダーとして、slice の成長をぜひ注目していただければと思います。

私からの説明は以上となります。

▲司会者

ありがとうございました。

それでは続きまして、ポートフォリオ別の概要につきまして、代表取締役社長の西尾よりご説明させていただきます。西尾社長、よろしくお願いいたします。

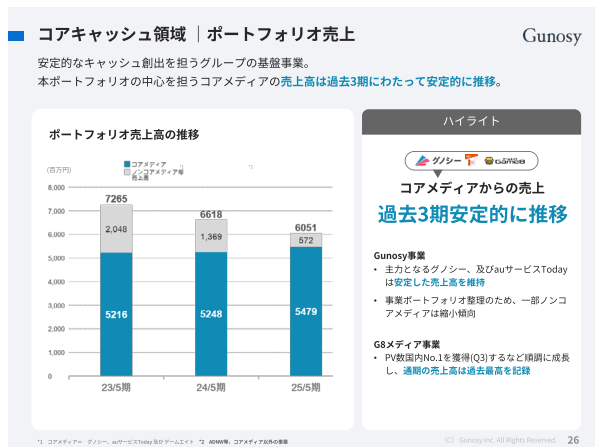


■ Gunosy 西尾様

代表取締役社長の西尾でございます。私からは、新しい事業セグメントに基づいたポートフォリオの事業概況について、それぞれご説明いたします。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



まずはコアキャッシュ領域についてご説明いたします。

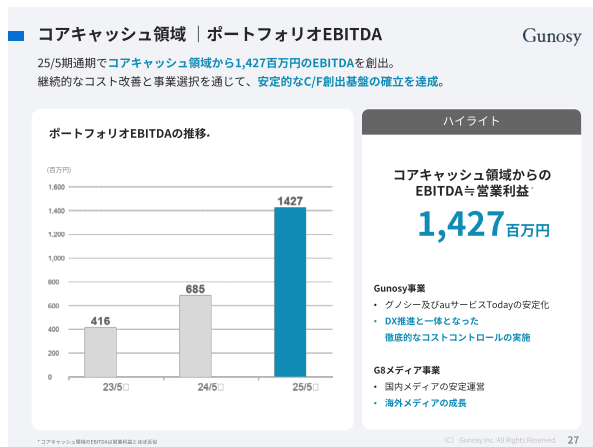
この領域は、当社グループの基盤を支える安定的なキャッシュ・フロー創出を担う事業群となっております。トップライン全体は、2023 年 5 月期をピークに年々やや減少傾向にありますますが、その主力である「グノシー」「au サービス Today」「Gmate8」の 3 メディアについては、過去 3 年間にわたり非常に安定した推移を維持しております（グラフの青色部分）。

一方で、グラフの灰色で示しているノンコアメディアについては、事業ポートフォリオの見直しに伴い、計画的に縮小を進めております。

総じて、コアメディアである「グノシー」は非常に安定した収益基盤を維持しており、また「Game8」についても、直近の第 3 四半期時点で国内ゲームメディアにおいてナンバーワンのポジションを獲得するなど、順調に成長を続けております。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



こちらは、コアキャッシュ領域における利益の推移を示したスライドです。

2025 年 5 月期においては、当該領域から 14 億 2,700 万円の EBITDA（営業利益ベース）を創出いたしました。スライド上は EBITDA 表記となっておりますが、本領域においては減価償却や原価負担が極めて軽微であるため、実質的には EBITDA = 営業利益とほぼ同義でご認識いただけます。

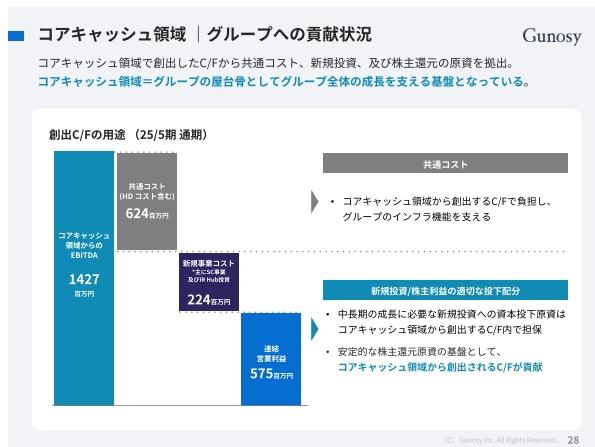
この 3 年間で、継続的なコスト改善と、事業ポートフォリオの選択と集中を進めてきた結果、安定的なキャッシュ・フロー創出体制を構築することができました。

Gunosy 事業では、「グノシー」および「au サービス Today」における安定化が進んだことに加え、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により、大きな収益改善が見られました。

また、Game8 事業においては、国内ゲームメディア No.1 のポジション確立により安定的な運営が実現し、さらに海外メディアの成長が利益面で大きく寄与する結果となりました。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



こちらのスライドは、コアキャッシュ領域がグループ全体にもたらす利益貢献の構造を示したものです。

この領域で創出されたキャッシュ・フローは、グループ共通の管理コスト、新規領域への成長投資、そして株主還元のための原資として活用されております。2025 年 5 月期においては、コアキャッシュ領域からの EBITDA が 14 億円に達し、そのうち約 6 億円を共通コストに、約 2 億円を新規事業投資に充てました。これらを差し引いた残余が、前期の連結営業利益として最終的に着地しております。

このように、コアキャッシュ領域は中長期的な成長投資および安定的な株主還元のための原資をまかなっており、グループ全体の経営基盤を支えるインフラ的役割を果たしております。直近 3 年間での構造改革によって、安定的にキャッシュ・フローを生み出せる事業体制への転換が実現されました。今後は、投資家の皆様にもより安心してご支援いただける経営基盤を提供できるものと考えております。



はい、ここからは「キャッシュ・フロー積み上げ型」の M&A 領域についてご説明いたします。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)

6047 東証プライム市場

決算説明

M&A | 当面の投資領域

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

	既存事業周辺	新規事業
短期事業	安定領域での戦略的M&A+α	短中期的な投下領域 資本効率向上/株主還元強化に向けて安定C/Fの成長に寄与する領域を優先
成長事業	大きな成長が見込まれるM&A及び新事業	中長期的な投下領域 安定したC/F基盤の構築が進展した場合、M&Aでの成長性の獲得も検討

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

Gunosy

© Gunosy Inc. All Rights Reserved. 30

タイトルの通り、当社は「安定的なキャッシュ・フローの創出が見込める領域」、かつ「バリューチェーン強化につながる M&A」を、当面の基本方針として掲げております。

M&A における戦略は企業ごとにさまざまかと存じますが、当社においては「資本効率の改善」と「EBITDA 規模の拡大」を主要な課題として認識しております。

そのため、まずは事業成長を“買う”という考え方ではなく、資本効率の向上と株主還元の強化に資する、安定的にキャッシュ・フローを生み出せる案件への投資を優先的に検討してまいります。

なお、一定のキャッシュ・フロー基盤が構築された段階においては、将来的な成長性の獲得を目的とした M&A についても積極的に検討していく方針です。

M&A | 財務ガイドライン

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。

財務リスクに関するガイドライン

C/F横上げ型 M&A領域	(1) 投資可能枠の設定	中計期間の残り2年間の最大の投資額は、 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 *底に実施済の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、連利ベースでの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

Gunosy

© Gunosy Inc. All Rights Reserved. 31

こちらが M&A 実行における財務的なガイドラインになります。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

M&A はあくまで安定的なキャッシュ・フローを得ることを目的としておりますので、過度なリスクテイクをすべきではないと考えており、それに向けた財務ガイドラインを策定いたしました。記載のガイドラインを遵守しながら、資本効率の向上と財務の安定性を両立した M&A を実施していきたいと考えております。

具体的な方針としては、スライド記載の 3 点がございまして、まず 1 点目が「投資可能枠の設定」についてです。中期経営計画でお示したとおり、2027 年 5 月期まで残り 2 年ほどございますので、余剰キャッシュである 30 億円の範囲内と定めております。ただし、この 30 億円には借入は含まれておりません。

2 点目が「案件の収益性」です。当面は、M&A 実施 2 年後の想定で ROIC が WACC を上回るような案件を実施していきたいと考えております。

3 点目が「財務レバレッジ制限」です。原則として、連結ベースでネットデット／EBITDA を 3 倍以内に制限しつつ、2 倍を超える場合には財務の健全性を十分に確認のうえで判断していく方針です。

これら 3 点を主なガイドラインとして、グループの EBITDA に直結するような案件をまずは優先して行っていきながら、過度に財務リスクを取らないよう、資本効率と財務の安定性の確保を両立していきたいと考えております。

Gホールディングス(GH社) | 戦略的M&Aの初手となる買収

Gunosy

グループの安定C/F強化、成長期待分野（日本のアニメ・漫画IP領域）への参入、ゲームイトとのシナジー創出を見込める戦略的なM&Aを実現。

取得した子会社の概要（2025年5月取得）

項目	2025年5月取得	2025年5月取得	2025年5月取得
(1) 名称	株式会社Gホールディングス		
(2) 所在地	東京都港区新橋2-1-1		
(3) 代表取締役社長	佐藤 健一		
(4) 事業内容	ゲームイトとのシナジー創出のための企画・開発		
(5) 設立年月日	2025年5月1日		
(6) 取得方法	株式取得		
(7) 取得割合	100%		
(8) 取得対価	30億円		
(9) 取得後の経営方針	ゲームイトとのシナジー創出を目的として、ゲームイトとの協業関係を構築する		

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の海外需要拡大を促し、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、ゲームイトとのシナジー創出が期待できる

こちらは、先ほどご説明した財務ガイドラインに基づき実施した、初の案件となる G ホールディングスの買収に関するスライドです。

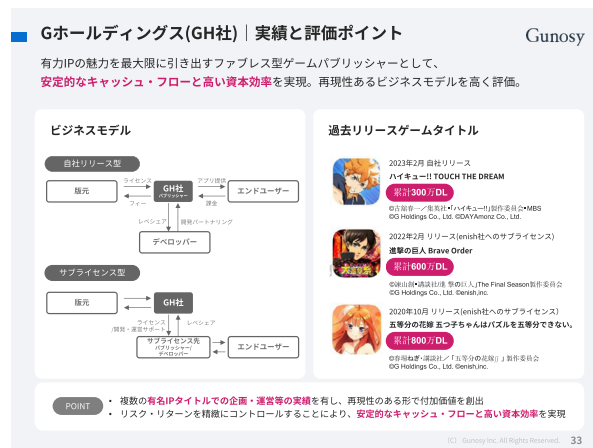
本件は、グループ全体の安定的なキャッシュ・フローの強化を図ると同時に、今後成長が期待される IP 領域への参入、さらに Game8 とのシナジー創出が見込めるという点で、非常に戦略的な M&A を実現できたと考えております。

詳細については後ほどのスライドでご説明いたしますが、G ホールディングスはゲーム関連事業を展開しつつ、安定収益が見込めるビジネスモデルを有しており、当社のバリューチェーンのさらなる強化にもつながる、当社 M&A 方針に沿った第 1 号案件となりました。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

同社単体としても、安定的なキャッシュ・フローや EBITDA の獲得が見込めるのはもちろんのこと、当社グループに加わることによって得られるシナジー効果も期待しております。特に、Game8 が推進する外部決済領域、いわゆる SC 事業における機能を G ホールディングス側に導入することで、同社の決済手数料の引き下げと利益率の改善が実現可能です。加えて、グループの新規事業である SC 事業自体のトラクションをさらに高めることにもつながると見込んでおり、こうした相乗効果を狙った戦略的な取り組みとなっております。



こちらは、G ホールディングスの評価ポイントについてご説明するスライドです。

G ホールディングス社は、有力な IP の魅力を最大限に引き出し、それをゲームに的確に落とし込むノウハウを有している点を最大の強みとしております。また、同社はファブレス型、つまり自社で開発組織を持たずに事業を展開する、ゲームパブリッシャーとしての特徴を有しています。これにより、安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現しており、再現性のあるビジネスモデルとして、当社としても高く評価しております。

ビジネスモデルの具体的な内容については、スライド内の図に記載の通りです。まず、自社に開発機能を持たず、基本的には外部開発パートナーとの協業によってタイトルをパブリッシングしています。また、場合によってはサブライセンスの形で、パブリッシング支援に特化するモデルも採用しています。

このように IP を活用することで、一般的なスマートフォンゲームに比べて、ヒットタイトルに依存するリスク（ボラティリティ）を抑制しつつ、再現性の高い事業運営が可能となる、アセットライトなビジネスモデルを確立しています。そのため、一般的なスマホゲーム業態に比べて、リスクとリターンのコントロールがしやすいという特性を有しております。

また、スライド記載の通り、すでに複数の有名 IP タイトルにおいて、企画・運営の実績を有しており、再現性の高い形で付加価値を生み出してきた点も、当社が評価しているポイントです。

今後もリスク・リターンを精緻にコントロールしながら、安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率の両立が見込まれる企業であると認識しております。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

Gホールディングス(GH社) | 今後の展開_リリース予定 Gunosy

今期も幅広いファン層を有する人気IPをベースに、4〜5タイトルの新作展開を予定。
自社リリース型とサブライセンstypeを組み合わせ、安定した収益と高い資本効率の実現を図る。

当年度リリース予定の2タイトル(公表済)



おそ松さん六喜六喜ドタバタバトル
2025年1月 リリース予定
2025年7月8日よりTVアニメ(第4期)の放送開始
©非場不二ノおそ松さん制作委員会 GHD Holdings Co., Ltd.

桃源暗鬼 モバイル (仮称)
2025年 リリース予定
2025年7月11日よりTVアニメの放送開始
©建設部主(株)田所立ノ機動暗鬼制作委員会
GHD Holdings Co., Ltd. ©Candice All Rights Reserved.

自社リリース型

サブライセンstype

POINT

- テレビアニメも開始する有力2タイトルについてリリースを予定
- 上記に加えて、自社リリース型1〜2タイトル、サブライセンstype1タイトルのリリースを予定

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 34

今後の G ホールディングスの展開についてご説明いたします。

すでに始まっている新しい期におきましても、幅広いファン層を有する人気 IP をベースに、4〜5 作品程度の新作展開を現在企画しております。自社でのリリース型とサブライセンstypeの2つを組み合わせることで、安定的な収益の確保と高い資本効率の実現を図ってまいります。

中でも、テレビアニメの放映が予定されている有力 IP2 作品については、スライドに掲載の通りです。それ以外にも、自社リリース型として12作品、サブライセンstypeとして1タイトルのリリースを予定しております。

Gホールディングス(GH社) | グループ営業利益への貢献 Gunosy

26/5期におけるのれん償却後営業利益は69百万円、EBITDAは213百万円を見込む。
新規タイトル次第でアップサイドも想定され、当期からグループ安定CFの拡大に貢献。

26/5期 GH社 EBITDA及びのれん償却後営業利益

のれん償却後
営業利益
144百万円

のれん償却後
営業利益
69百万円

+α

EBITDA
213百万円

アップサイドケース
(リリースされる新規タイトルが好調に推移)
→ 営業利益のアップサイドが発生
▶ アップサイドが発生した場合は適切に業績予想を修正する方針

ベースケース (新規タイトルが想定通りに手堅く業績貢献)
EBITDA → 213百万円
▶ M&A後即時にグループ安定CFの拡大に貢献

のれん償却後営業利益 → 69百万円
*ただし有期ののれん償却見込額は会計監査により確定するまで一定変動する余地が残る。

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 35

こちらは、G ホールディングス社がグループの利益にどのように貢献するかを示したスライドです。

2026 年 5 月期における、のれん償却後の営業利益については、会計監査との兼ね合いにより若干の変動の可能性はありますが、現時点では約 6,900 万円、EBITDA ベースでは約 2 億 1,300 万円を見込んでおります。

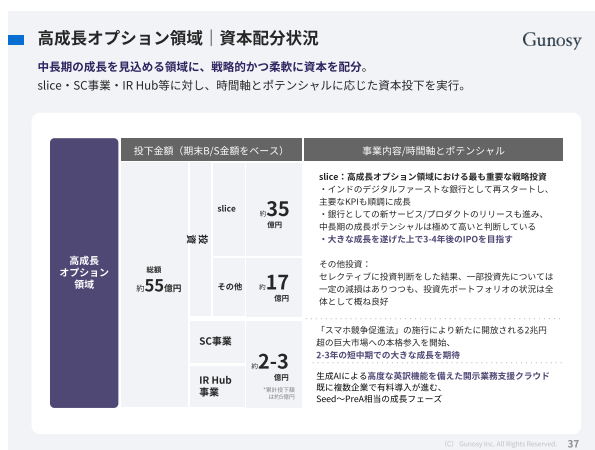
株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

さらに、新規タイトルの成果次第ではアップサイドも想定されるため、今期から早速、グループ全体の安定キャッシュ・フロー拡大に寄与していただいている状況です。今後、これら新規タイトルの業績が好調に推移した場合には、アップサイド要因として、適宜、業績予想への反映・修正を行っていく予定です。



こちら最後のセグメント、高成長オプション領域です。



中長期的に高い成長が期待される領域に対して、戦略的かつ柔軟に資本を分配しております。

具体的には、slice、SC 事業、IR Hub などに対して、それぞれの時間軸や成長ポテンシャルに応じて、メリハリをつけた資本投下を実行しております。

期末時点のバランスシートベースで見ますと、保有する約 55 億円の資本について、各領域ごとに明確に配分されており、すでにおよそ 50 億円近くを投資実行済みという状況です。その中でも slice への投資額が約 35 億円を占めております。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

slice は、先ほど木村からもご説明させていただいた通り、高成長オプション領域における最重要の戦略投資案件として位置付けております。インドのデジタルファーストな銀行として再スタートを切った後は、主要 KPI も順調に推移し、非常に好調な成長を遂げております。最終的には、3～4 年後の IPO を目指す方針で動いております。

また、新規事業として位置付けている SC 事業および IRHub 事業に対しては、2～3 億円の資本投下を予定しております。

ゲームエイト | SC事業概要

Gunosy

2025年1月23日の会社設立と同時に、「S8 Shops」「Game8 Store」をローンチ。
「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。

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



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



POINT

- ゲームユーザーに多様な選択肢と公平な価格を提供
 - 攻略メディアからシームレスな決済体験、ポイント還元でユーザー満足度を向上
- パブリッシャーに新たな販売・決済手段を提供
 - 低手数料と国内最大級ゲームメディアのリーチ力を背景に、高い訴求力を実現

© Gunosy Inc. All Rights Reserved. 38

こちら Game8 の SC 事業の概要です。

2025 年の 1 月 23 日、会社設立と同時に「S8 +」と「Game8 Store」の 2 つをローンチしました。昨年の 6 月に法案が可決されて、今年に施行される予定の「スマホ競争促進法」があります。こちらが開放されることによって、新たに 2 兆円を超える巨大な市場が新しく生まれますので、そこに本格的に参入したという内容になっております。

Google と Apple の 2 社だけで年間の決済が約 1.2 兆円ありまして、テイクレイトで彼らは 30% もの手数料を取っており、約 3,600 億円の粗利が動いているという、そういったマーケットになります。

この市場に対して、我々はユーザーボリューム No.1 のメディアを持っておりますので、そのユーザーを活用することでシェアを獲得できる可能性があると考えております。我々としては、またとない大きな規模のある新規事業のチャンスと認識しております。

具体的なソリューションも図に記載のとおりですが、ユーザー向けには、攻略メディアからのシームレスな決済体験と、ポイント還元によるユーザー満足度の向上を提供し、

パブリッシャー向けには、新たな販売・決済体系を通じて低い手数料で提供することで粗利の向上が可能になります。加えて、国内最大級のメディアからのユーザー送客という訴求力を実現できることが、コアのバリューとなっております。このような形で、サービス展開を進めてまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

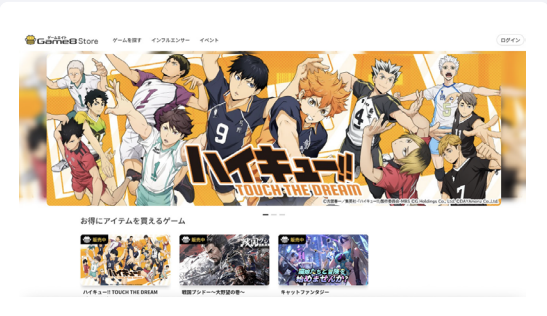
25 | 30

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明

ゲームエイト | SC事業進捗 Gunosy

GH社の運営タイトルを含む複数タイトルでアプリ外決済サービスが4月から本格始動。



(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 39

4 月頃から徐々に複数タイトルでの提供が進んでおりまして、買収した G ホールディングス社の運営タイトルを含む、複数社のタイトルでの導入が徐々に広がっている状況となっております。

新規事業 | IR Hub Gunosy

IR業務の標準化と効率化を支援する開示業務支援クラウドをローンチ。
プライム企業における英文開示義務化を追い風に、リリースから3ヶ月で順調に導入が拡大。



(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 40

新規事業の IR Hub でございます。

こちらは、IR 業務の標準化と効率化を支援する開示業務支援型のクラウドサービスとしてローンチいたしました。プライム上場企業における英文開示の義務化といった制度変更を追い風に、リリースから約 3 か月が経過した現在、順調に導入企業の拡大が進んでいる状況です。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

決算説明



最後に、DX に関する取り組みについてご説明いたします。

当社グループでは DX を、既存事業の生産性向上の手段としてだけでなく、新規事業の創出機会としても位置づけ、全社的に推進しております。スライドに記載の通り、工数削減といった具体的な実績に加え、社内 DX の取り組みを通じて見えてきたソリューションを新規事業化する動きも進めております。先ほどご紹介した IR Hub は、まさにその一例でございます。

今後も、LLM（大規模言語モデル）の活用を含め、DX による企業構造の変革を積極的に推進してまいります。以上で、事業概況のご説明とさせていただきます。

質疑応答

▲司会者

ありがとうございました。それでは、これより質疑応答に移りたいと思います。

●質問者

いくつか質問させていただきます。まず 1 つ目ですが、G ホールディングスについてです。

今期の計画では、営業利益が6,900万円、EBITDAが2億1,000万円という数字をご提示いただいておりますが、これを今後数年でどの程度まで拡大していくイメージなのか、お考えをお聞かせいただければと思います。

あわせて、現在の進捗状況や、今後どのような PMI（統合プロセス）を実施すれば、そのような成長が実現していくのかといった具体的な見通しについても、ご説明いただけますと幸いです。

■ Gunosy 西尾様

ご質問いただきありがとうございます。

ご質問の内容は、G ホールディングスについて「今後どの程度まで成長を見込んでいるか」、また「PMI（Post Merger Integration、買収後の統合プロセス）をどのように進めているか」という 2 点と理解いたしました。私の方からご回答させていただきます。

まず G ホールディングスについてですが、将来的にどの程度の規模まで成長させるかという点については、現時点で具体的な数値を開示できる状況にはありません。ただし、同社は取り扱うゲームのタイトル数が増えるほど、利益が着実に積み上がる構造となっております。したがって、まずはどれだけのタイトルを手がけられる体制を構築できるかという点を重視し、事業運営を進めてまいります。

我々としては、「安定的なキャッシュフローをもたらす企業を買収する」という基本方針に基づいておりますので、過度な拡大を目指すというよりは、同社が持つ強みをしっかり維持・発揮できるかを確認しながら、段階的な成長を目指す方針です。

次に PMI に関してですが、これは未上場企業の買収という特性上、どの会社でも一定の課題があると考えております。まずは、上場企業として求められるガバナンス水準で意思決定が行えるか、また、経営会議等で適切に情報が上がってくる体制が整っているかといった点を中心に精査しております。

とはいえ、最初から上場企業の基準を一律に当てはめしまうと、グループに加わった経営陣にとっても負担が大きいケースがあります。私自身、かつて買収される側としてグループにジョインした経験がございますので、そうした立場も踏まえながら、寄り添ったかたちで、あるべきガバナンス体制の構築を進めております。

以上、ご回答とさせていただきます。

質疑応答

● 質問者

ありがとうございます。続いて 2 つ目の質問になります。

SC 事業についてお伺いします。複数のタイトルでサービス提供を開始されたと同っておりますが、現時点での GMV（流通取引総額）や導入タイトル数について、どのように推移しているのか、可能な範囲でご共有いただければと思います。

ご開示が難しい情報であることは承知しておりますが、導入ペースや反響の状況、そして今後拡大していく上で、現時点で最も課題と感じておられる点があれば、併せてお聞かせいただけますと幸いです。

■ Gunosy 西尾様

ご質問ありがとうございます。トラクションの状況および現時点での反響について、SC 事業に関するご質問と理解いたしましたので、私からご回答申し上げます。

まず、具体的にどのタイトルで導入が進んでいるのかについては、開示が難しい状況でございます。恐縮ですが、決算資料の該当スライドに記載されているようなタイトル群が対象であるのご想像いただければと思います。

次にトラクションについてですが、現時点では、まだ大規模なユーザー送客を本格的に展開するフェーズには至っておりません。現在は、導入いただいた各社様が「どれほどの ARPU（ユーザーあたりの平均収益）」が得られるのかといった検証を進めている段階です。

その中で、実際に得られている ARPU については、当初我々が想定していたよりも高い水準となっており、非常に手応えを感じております。今後は、このポテンシャルをさらに発揮するべく、より多くのユーザーにご利用いただくための施策を回していく、そういったフェーズに入っていく予定です。

● 質問者

ありがとうございました。最後に 3 点目のご質問となります。

slice についてですが、現在は御社の連結対象外の企業ではあるものの、中期的な成長戦略において非常に重要な位置づけにあると認識しております。

そこでお伺いしたいのは、今後、御社として slice への追加的な資本参加の可能性があるのかどうか、という点です。また、同社からの収益面での貢献について、たとえば半年～1 年程度の比較的近い将来に見込まれるものなのか、それとももう少し長期的な視点で捉えるべきものなのか、可能な範囲でご説明いただけますと幸いです。

■ Gunosy 西尾様

承知しました。ありがとうございます。slice の質問については木村から回答させていただきます。

株式会社 Gunosy | 2025 年 7 月 23 日 (水)
6047 東証プライム市場

質疑応答

■ Gunosy 木村様

代表取締役の木村でございます。ご質問の slice に関する点についてお答えいたします。

現在、slice は収益性の改善が順調に進んでおり、デポジットの積み上がりとともに、AUM も徐々に拡大してきております。そのなかで、調達資金を返済しつつ、資本効率の改善が着実に進行している状況です。

今後の資金調達や資本追加の可能性については、slice が銀行として運営されている以上、一定の資本要件を満たす必要がある点、また個人向け融資の拡大に伴う資本バランスの管理が重要な点などを踏まえ、適切なタイミングを検討しております。

現在のところ、資本要件を充足したうえで収益性も確保されており、事業も極めて速いペースで成長しています。そのため、現時点ですぐに追加の資金が必要という状況ではなく、今後の成長状況を見極めながら、資本政策を柔軟に検討していく方針です。

●質問者

ありがとうございます。最後に、流通株式時価総額 100 億円の達成に向けた取り組みについて、もし現時点でお話しいただける追加の施策や考えがあれば、お聞かせいただけますでしょうか。

■ Gunosy 西尾様

こちらも代表取締役会長の木村より回答させていただきます。

■ Gunosy 木村様

特別に何か施策を用意しているというわけではございませんが、先ほど申し上げた通り、中期事業計画に沿って着実に進めてまいりたいと考えております。無理な取り組みをすることなく、中計に記載の通り、安定的な収益の確保、それをさらに拡大するための M&A、そして高成長領域に対する限定的かつ効果的な投資を実行し、そのうえで安定的な株主還元を継続していくという、盤石な体制を構築することが最も重要だと考えております。

●質問者

どうもありがとうございました。よく理解できました。

▲司会者

ご質問がないようですので、以上で質疑応答は終了とさせていただきます。

それでは、以上をもちまして株式会社 Gunosy 2025 年 5 月期通期決算説明会を終了させていただきます。本日は誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp