Briefing Transcription

2026 年 5 月期第 2 四半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 >>>

2026 年 1 月 21 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

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

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 5 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も実施した。

・足もとにおいては、「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 の初手も利益貢献が見込まれており、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 も好調に推移している一方、Gunosy が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て 2026 年 3 月期の業績予想を下方修正、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った。

・ただし、Gunosy も含むコアキャッシュ領域については、下期のコストコントロールにより利益をさらに創出、修正した利益を下限に上積みを目指す。slice の成長が極めて順調なことを背景に、DOE1% 相当の特別配当を追加した増配も発表した。

・コアキャッシュ領域から利益創出が移る端境期での下方修正であり、2027 年 5 月期の EBITDA900 百万円の方針は不変となっている。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いることも不変となる。

・評価のポイントは、2027 年 5 月期の業績、slice の評価を含んだバランスシートの状況ということになる。ネットキャッシュ 50 億円強と slice を含む投資有価証券 50 億円強の合計は 100 億円を上回る。同社の株式保有割合が潜在株式調整後比率ベースで 12.65% 超と外部筆頭株主の地位にある slice は既に 7.3 億円の純利益を計上、利益の成長スピードも加速しており、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している。対して、同社の時価総額は 132 億円だ。配当利回りも 4% を上回っており、株価はダウンサイドリスクが低い状況で、上値を期待することができる。

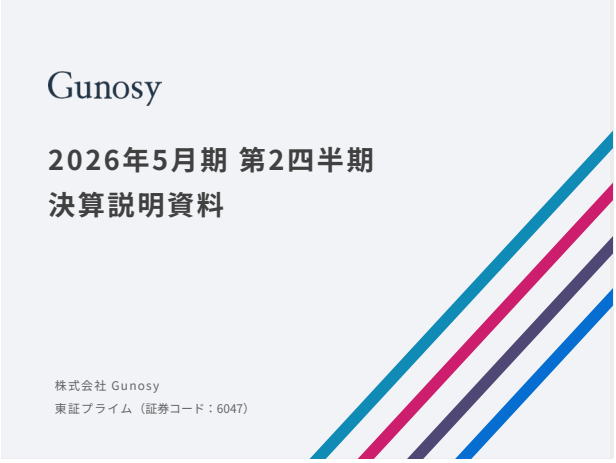
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出演者

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　祐喜様
司会者	

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

決算説明



▲司会者
それでは、本日の進行についてご案内いたします。
西尾社長より 2026 年 5 月期第 2 四半期の決算内容についてご説明をさせていただきます。
それでは、始め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。本日はお忙しい中、株式会社 Gunosy の 2026 年 5 月期第 2 四半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。
本日は第 2 四半期決算として、上期の総括に加え、ポートフォリオ別の詳細、ならびに修正後の計画についてご説明いたします。

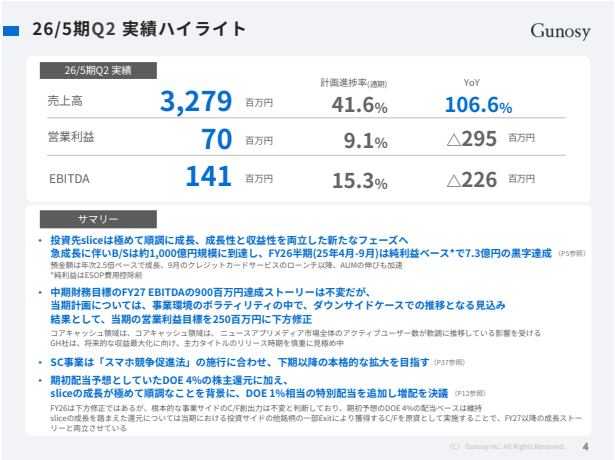
こちらが全体のハイライトです。

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

株式会社 Gunosy
6047 東証プライム市場

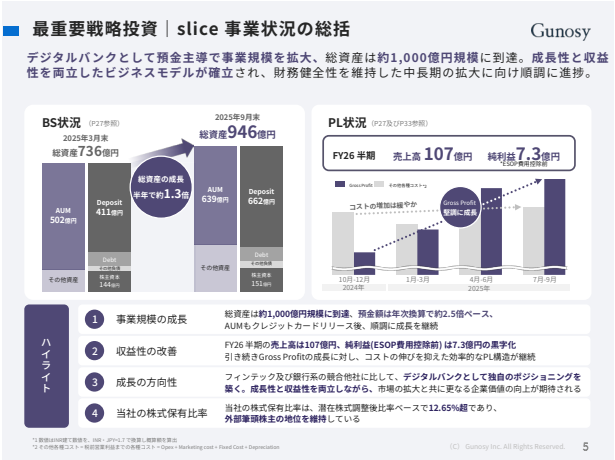
2026 年 1 月 21 日（水）

決算説明



結論から申し上げますと、投資先である slice の飛躍的な成長と当社業績については、十分な進捗を示せていない状況となりました。
数値につきましては、売上高が 32 億 7,900 万円、営業利益が 7,000 万円、EBITDA が 1 億 4,000 万円となっております。
それでは、ハイライトについて、下段のサマリーに沿ってご説明いたします。
まず、投資先である slice についてです。こちらは極めて順調に成長しております。この急成長を背景に、バランスシートは約 1,000 億円規模に到達しており、2026 年上期には純利益ベースで 7.3 億円の黒字を達成いたしました。銀行事業における預金残高も、前年同期比で約 2.5 倍という非常に高い成長率を示しております。また、9 月にクレジットカードサービスをローンチして以降、AUM の伸びも一段と加速している状況です。
次に、当社の決算についてご説明いたします。中期経営計画で掲げている 2027 年 5 月期に EBITDA で 9 億円を達成するという計画達成ストーリー自体に変更はございません。一方で、今期につきましては、事業環境のボラティリティの影響を受け、当初の想定を上回る形で、ダウンサイドケースでの推移を見込んでおります。具体的には、アプリメディア市場全体における DAU の下振れの影響に加え、G ホールディングスにおける主力タイトルのリリース時期を精査したことが、業績に影響しております。これらを踏まえ、当期の営業利益目標については、2 億 5,000 万円へと下方修正いたしました。詳細につきましては、後ほどのスライドにてご説明いたします。
次に、ゲームエイトが新規事業として展開している Store and Commerce 事業（以下、SC 事業）についてです。こちらは、「スマホ競争促進法」が昨年 12 月に予定どおり施行されたことを受け、この制度的な追い風を背景に、改めて本格的な事業拡大を目指せる環境が整ってきたと認識しております。
最後に、株主還元についてご説明いたします。今回、業績については下方修正を行っておりますが、事業サイドにおけるキャッシュ・フロー創出力そのものに大きな変化はないと考えております。そのため、期初にお約束していた連結株主資本に対して DOE（株主資本配当率）ベースで 4%の配当については、まずこれを維持する方針といたしました。
さらに、投資先である slice の成長が極めて順調であることを背景に、追加で連結株主資本に対して DOE ベース約 1%相当の特別配当を実施し、増配を行う計画としております。なお、この特別配当の原資については、投資サイドにおける一部確定したエグジットによるキャッシュ・フローを充当しております。そのため、中長期の成長投資に影響を与えるものではなく、株主還元と成長投資の両立を十分に意識した内容となっております。
以上が、第 2 四半期および上期のハイライトとなります。

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



続いてのスライドでは、当社の最重要投資先である slice の状況について、詳細をご説明いたします。ここで最もお伝えしたい点は、成長性と収益性を両立したデジタルバンクとしてのビジネスモデルが、slice においてすでに確立されたという点です。
スライド上段のグラフに記載しておりますとおり、slice のバランスシートは、総資産ベースで直近半年間に約 1.3 倍へと急成長し、規模としては約 1,000 億円に到達しております。
PL につきましても、2026 年上半期の売上高は 107 億円となりました。また、純利益ベースでは、先ほどご説明したとおり、ESOP 関連費用控除前ではありますが、7.3 億円の黒字を達成しております。
こうした業績の大幅な改善の要因は極めてシンプルで、事業規模そのものが着実に拡大している点にあります。特に、総資産 1,000 億円規模に到達するまでの成長エンジンとなっているのが預金残高の増加です。預金額は、年率換算で約 2.5 倍という非常に高い成長率を維持しております。
加えて、9 月にローンチしたクレジットカード事業も、AUM の拡大に大きく寄与しており、事業全体として明確な成長軌道に入ったと認識しております。

また、こうした成長は収益性の改善とも連動しており、結果として、半期ベースで 7.3 億円の黒字化を達成するに至りました。粗利についても堅調に推移しておりますが、その背景には、事業成長に対してコストの増加を緩やかに抑制できている点があります。この点は、slice が極めて効率的な損益構造を構築できていることを示していると考えております。
slice は、単なるフィンテック企業でもなく、また伝統的な銀行でもない、両者の強みを融合させたデジタルバンクとして、他社とは一線を画す独自のポジショニングを確立できていると考えております。今後も市場拡大の追い風を受けながら、急成長と高い収益性を両立し、企業価値のさらなる向上を実現できるものと見ております。
なお、これまでに合併や増資を実施してきておりますが、これらを踏まえた上でも、当社の潜在株式調整後ベースでの保有比率は 12.65％を維持しております。引き続き、当社は外部筆頭株主として slice を支援していく方針に変わりはございません。

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

最重要戦略投資｜slice 各主要数値の状況

Gunosy

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	・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	・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)	・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%	・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%	・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%	・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。

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 6

こちらは、slice の現状の数値状況を示したものです。
今回から、これまで以上に詳細な数値開示が可能となりました。主要 KPI についても極めて健全な水準を維持しており、預金残高が貸出残高を上回るペースで着実に積み上がっております。
流動性比率につきましても、規制水準を大きく上回っており、安全性と成長性を両立した運営が実現できていることを示す数値となっております。

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より『BBB-／Positive』の投資適格評価を獲得

Crisil Ratings

Rating Rationale
November 17, 2025 | Mumbai
slice Small Finance Bank Limited
Rating outlook revised to 'Positive'; Rating Reaffirmed

Rating Action	
Rs.30 Crore Lower Tier-II Bonds (under Basel II)	CRISIL BBB-/Positive (Outlook revised from 'Stable'; Rating Reaffirmed)

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。

https://www.crisilratings.com/mnt/winshare/Ratings/RatingList/RatingDoc/slicesmallFinanceBankLimited_November%2007_%202025_RR_383965.html
(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 7

こちらのスライドでは、財務の健全性が社内評価にとどまらず、外部機関からも高く評価されている点についてご説明しております。
インドを代表する格付機関より、今回アウトルックを『BBB- ／ Positive』へと上方修正する評価をいただきました。あわせて投資適格級の格付も取得しており、銀行としての信用力が着実に向上していると認識しております。

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

26/5期 通期計画の修正

Gunosy

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

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 8

こちらは、通期業績の修正に関するご説明です。
当期業績見通しについて、各事業を取り巻く環境のボラティリティを慎重に見極めた結果、当初の想定よりもダウンサイドケースでの推移を見込む判断に至りました。これに伴い、通期業績を全体的に下方修正しております。
修正後の具体的な数値は、売上高 64 億 5,000 万円、営業利益 2 億 5,000 万円、EBITDA 4 億円を見込んでおります。
詳細につきましては、後半パートで各セグメント別にご説明いたしますが、今回の業績修正の主な要因は大きく 2 点ございます。
1 点目は、コアキャッシュ領域における事業環境の変化です。Gunosy をはじめとするアプリメディア市場全体において、当社単体の要因ではなく、市場全体および競合を含めた形で DAU が伸び悩み、事業環境のボラティリティが高まったためです。
2 点目は、今年 5 月に買収した G ホールディングス社に関するものです。将来的な収益機会の最大化を優先する観点から、リリースを予定していた主力タイトルの投入時期について、見直しおよび調整を行ったためです。

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%

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 10

続いて、こちらのスライドでは、ポートフォリオ別の第 2 四半期実績および通期進捗状況についてご説明いたします。

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

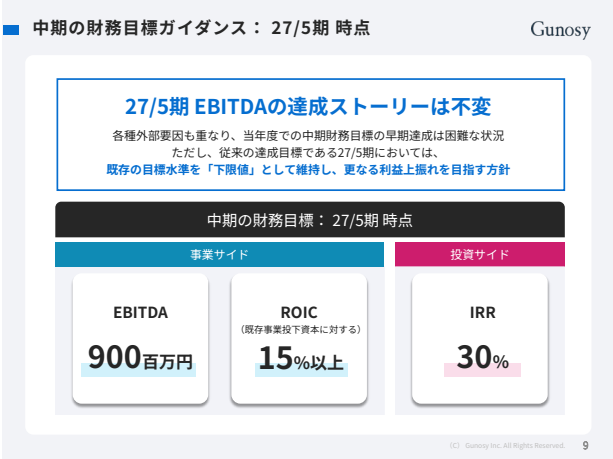
まず、連結全体の進捗状況です。第 2 四半期累計の連結売上高は 32 億 7,900 万円、営業利益は 7,900 万円となりました。通期計画に対する進捗率は、売上高が 41.0%、営業利益が 9.1%となっております。
次に、ポートフォリオ別の内訳をご説明いたします。当社の収益の柱であるコアキャッシュ領域では、売上高 28 億 6,000 万円、営業利益 5 億 8,300 万円となりました。
ニュースアプリを含むメディア市場全体においてダウンロード数が下振れ傾向にある影響を受け、売上・利益ともに進捗率は 40%台前半から後半にとどまっております。当初計画に対しては、ややビハインドする推移となっております。
続いて、キャッシュ・フロー積み上げ型 M&A 領域である G ホールディングスについてです。売上高は 4 億 6,500 万円となった一方、営業利益は 9,500 万円の赤字となっております。この点については、先ほどご説明したとおり、将来的な収益機会の最大化を見据え、主力タイトルのリリース時期を慎重に見極めたことが主な要因です。
このように、足元ではコアキャッシュ領域における一部市場環境の影響に加え、G ホールディングスにおける新作タイトルのリリース調整が重なった結果、全体の営業利益進捗は抑制された形となっております。しかしながら、これらの状況を踏まえつつ、下期以降は巻き返しを図っていく考えです。

ここからは、各ポートフォリオにおける戦略、ならびに上期の総括と今後の方針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です。第 2 四半期は、ニュースアプリメディア市場全体の下振れを受け、一時的な調整局面となりました。
一方で、MAU 自体については、既存で運営している各メディアにおいて大きな減少傾向は見られておらず、中長期的には回復すると見込んでおります。
また、ゲームエイト事業、とりわけ海外事業が継続的に成長している点を踏まえると、このセグメント全体としてのキャッシュ･フロー創出力そのものに大きな変化はないと判断しております。短期的には一定のボラティリティが続く可能性はあるものの、今回の業績調整を踏まえ、第 3 四半期以降はコストコントロールを徹底することで、利益の安定化を図っていく方針です。

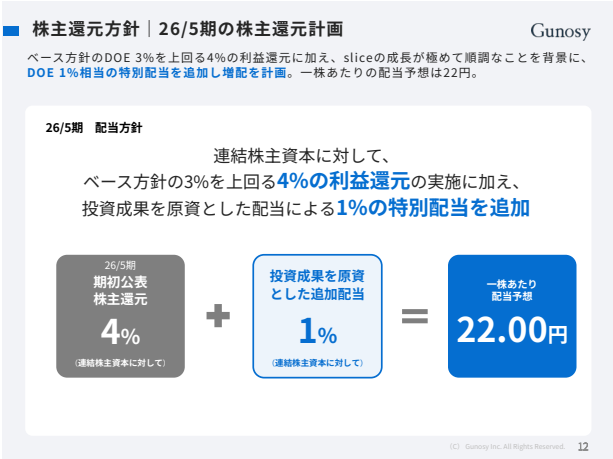
次に、M&A 領域についてご説明いたします。こちらは、主力タイトルのリリース時期が後ろ倒しとなった影響により、今期ではなく 2027 年 5 月期にかけて業績貢献がずれ込む形となっております。そのため、収益成長が失われたわけではなく、成長のタイミングが後倒しになったものと捉えております。

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

加えて、G ホールディングスに限らず、新規 M&A の創出に向けた取り組みも引き続き積極的に進めております。これらの案件が実行に至った場合、EBITDA の大幅な向上が期待できると考えております。
最後に、高成長オプション領域についてご説明いたします。こちらは中長期的な事業拡大に向けて順調に進捗しております。
投資先である slice については、先ほどご説明したとおり、総資産が 1,000 億円規模に到達し、成長性と収益性の両輪が着実に回っている状況です。
また、SC 事業につきましても、新法案の施行を追い風に、下期以降の事業拡大を目指しております。現時点では赤字事業ではありますが、今後は赤字幅の縮小に加え、段階的な利益貢献が見込めると考えております。



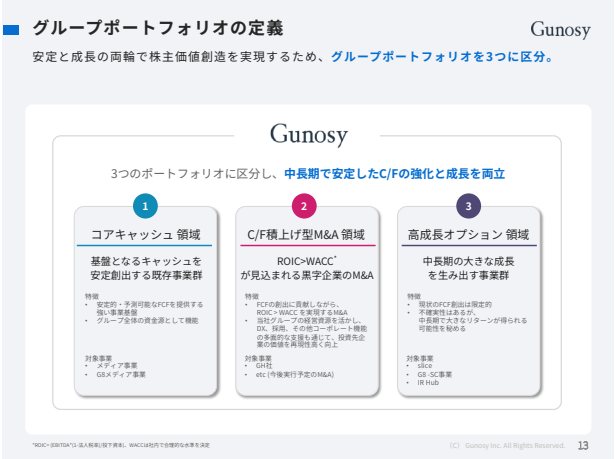
今回、通期業績予想の下方修正は行っておりますが、ここで改めて強調したい点があります。
それは、中期経営計画で掲げている 2027 年 5 月期に EBITDA 9 億円を達成するというストーリー自体には、何ら変更がないという点です。この中期経営計画における達成水準である EBITDA 9 億円は、あくまで下限値として維持した上で、それを上回る水準を目指していく方針です。



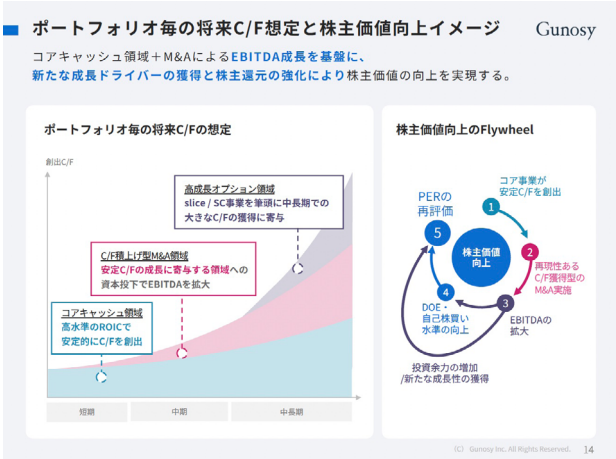
重要なポイントである配当方針についてご説明いたします。結論から申し上げますと、期初に設定していた 1 株あたり 18.3 円から、22 円への増配を計画しております。

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

今回、下期業績の見直しは行いましたが、事業から生み出されるキャッシュ・フロー創出力自体には大きな変化はないと判断しております。そのため、期初にお約束していた DOE4％の配当ベースは、しっかりと維持いたします。
加えて、投資先である slice の成長性が極めて順調であることを踏まえ、DOE で 1％相当の特別配当を追加し、増配を実施する方針です。この上乗せ分の原資については、投資先の一部 EXIT によるキャッシュ・フローを活用しており、中長期の成長投資に影響を与えるものではありません。したがって、成長と株主還元の両立が可能な内容となっております。
結果として、DOE 換算で 5％相当、1 株あたり 22 円の配当とする計画です。



ここからは、改めて当社グループのポートフォリオの定義についてご説明いたします。
スライドにある通り、コアキャッシュ領域、キャッシュ・フロー積み上げ型 M&A 領域、高成長オプション領域、これら 3 つのポートフォリオに分類し、戦略的に運営しております。



3 つのポートフォリオがどのように企業価値向上につながるのかを示した全体像です。簡単に申し上げますと、コア事業で生み出した安定的なキャッシュを、M&A や高成長オプション領域に再投資し、将来的なキャッシュ・フローを着実に育てていくという循環を回すことで、中長期的な株主価値の最大化を目指しております。

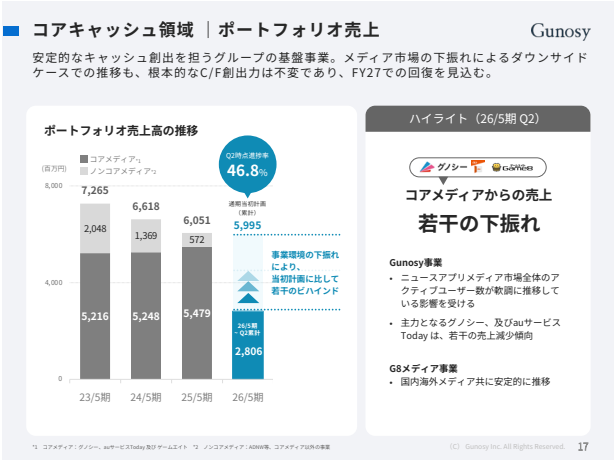
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

次に、資本分配と株主還元の考え方についてご説明いたします。
当社は、バランスシート全体で約 120 億円の資産を保有しており、先ほどご紹介した 3 つのポートフォリオに戦略的に振り分けて運用しております。特に、高成長オプション領域に含まれる投資事業、主に slice には重点的に投資を行っており、実現利益の 20%をベースとして、これを上回る利益は株主還元に回す方針です。その他の事業については、基本的に DOE ベースで還元を行い、最低ラインとして 3%を設定しています。前期および今期は、DOE 4%をベース配当としております。今回の特別配当を加味すると、DOE 換算で 5%まで引き上げる計画です。最終的には、安定的にキャッシュ・フローを積み上げた上で、定常的に DOE 5%を継続的に還元できる体制を整えてまいります。

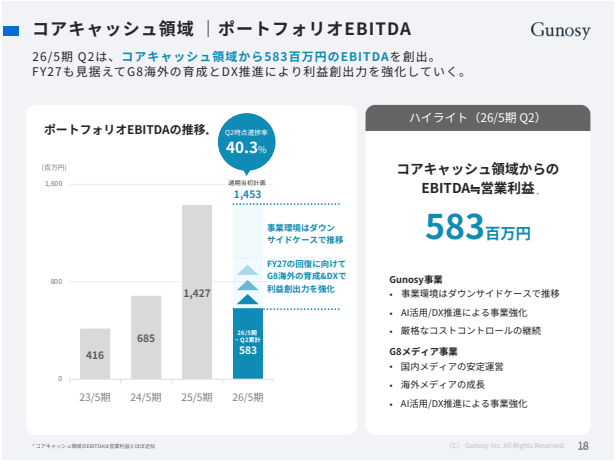
ここからは、ポートフォリオ別の詳細についてご説明いたします。

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

決算説明



まずは、コアキャッシュ領域の売上についてです。
左側のグラフは売上の推移を示しており、第 2 四半期までの累計売上高は 28 億 600 万円となっております。期初計画に対する進捗率は 46.8％であり、事業環境の下振れの影響により若干の遅れが生じております。
主な要因は右下のハイライトに示した通りで、当該セグメントに含まれるアプリメディア市場全体の DAU 下振れの影響を受け、主力サービスである「グノシー」および協業事業である「au サービス Today」の売上がやや減少傾向にあります。
一方で、ゲームエイトのメディア事業については、国内･海外ともに安定した成長を維持しており、ポートフォリオ全体の売上を下支えしております。

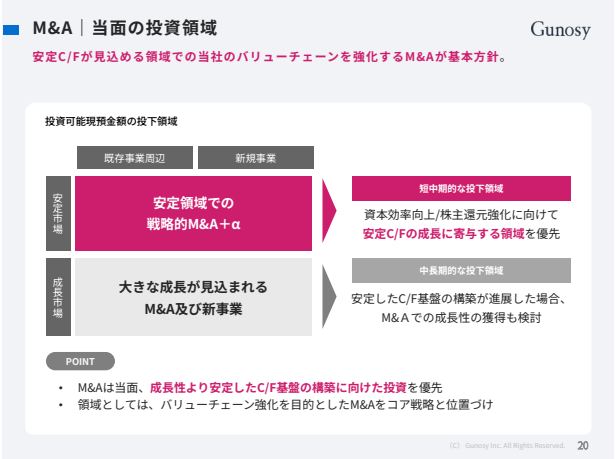


次に、利益面、すなわち EBITDA の推移をご覧ください。
このセグメントは減価償却費が少ないため、ほぼ営業利益に相当します。第 2 四半期における累計 EBITDA は 5 億 8300 万円となり、進捗率は 40％です。売上同様、事業環境のダウンサイドの影響を受け、計画に対して遅れが生じております。
この状況に対応するため、グノシー事業では、厳格なコストコントロールを継続するとともに、AI 活用や DX 推進による事業体制の強化を進めてまいります。ゲームエイト事業についても、国内メディアの安定運営に加え、成長余地の大きい海外メディアへの投資・DX 化を強化していく方針です。

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

足元では進捗に忍耐が必要な局面もありますが、これらの施策を着実に実行することで、利益創出力をさらに高め、2027 年に向けた回復力を確実に示してまいります。

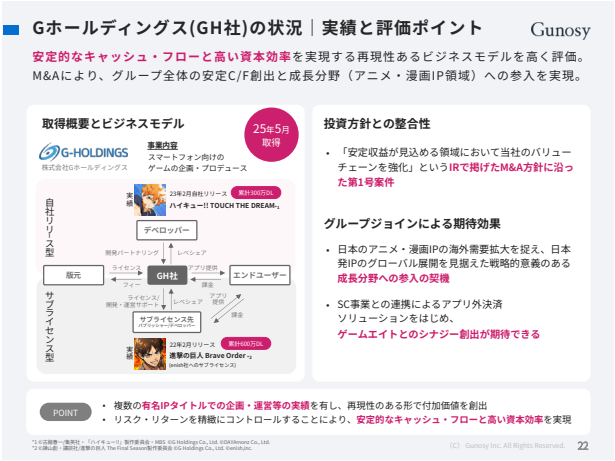
次に、キャッシュ・フロー積み上げ型の M&A 領域についてご説明いたします。



基本方針は前回から変更はなく、当社はホームランを狙いに行く過度なリスクテイクは行わず、安定的なキャッシュ・フローが見込める領域で、当社のバリューチェーンを強化できる案件に注力してまいります。

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

こちらには、M&A 実行にあたってのガイドラインを示しております。手元の余剰資金である 30 億円の範囲内で投資を行い、案件の収益性については、2 年後の ROIC が WACC を上回ることを目安としております。このように、財務健全性を維持しつつ、規律ある投資を通じて着実な成長を目指してまいります。



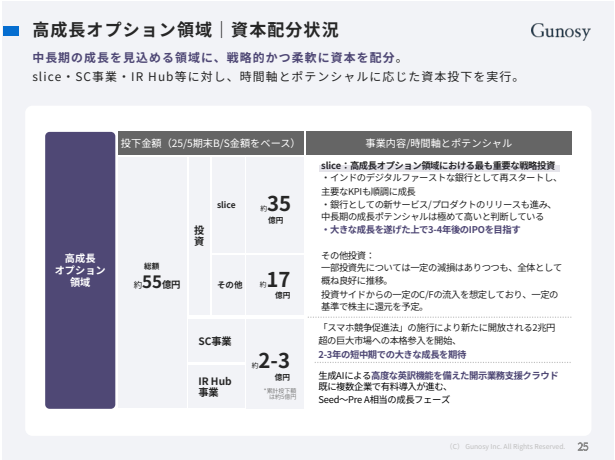
次に、今年 5 月に買収した G ホールディングスについてご説明いたします。
同社のビジネスモデルの特徴は、スマートフォンゲームをプロデュースする企業でありながら、自社で開発リスクを追うのではなく、有力な IP（知的財産）をライセンス契約により借り受け、適切なデベロッパーと連携して展開する点にあります。
実績としても、自社でリリースした作品や、再ライセンスによるサブライセンス型で展開する作品において、「進撃の巨人」など誰もが知る有名 IP を活用し、数百万ダウンロード規模の実績を上げております。

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

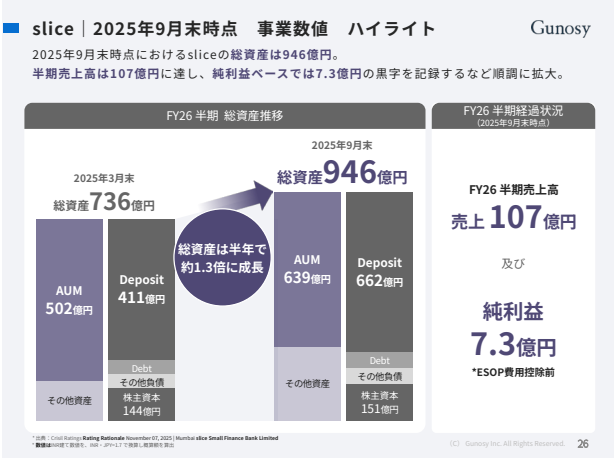
次に、M&A 領域の戦略的意義についてご説明いたします。
当社の方針は、安定的な収益が見込める領域でバリューチェーンを強化することですが、これに沿って進められた案件となっております。グループ入りにより、SC 事業との連携も可能となり、ゲームエイト事業でのシナジーも着実に生まれつつあります。
今後のリリース予定については、既に 2 作品が予定されており、その他 1 ～ 2 作品も控えている状況です。当初は、これらの作品が今期中にヒットすることを前提として計画しておりましたが、利益の最大化や収益の最適化を優先した結果、来期へのずれ込みの可能性を考慮し、今回の業績修正の要因となっております。
加えて、新規リリースタイトルに関する広告宣伝費等が今期に計上されていることもあり、総合的に見てＧホールディングスの業績がやや弱く見える構図になっております。

ここからは、高成長オプション領域についてご説明いたします。

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

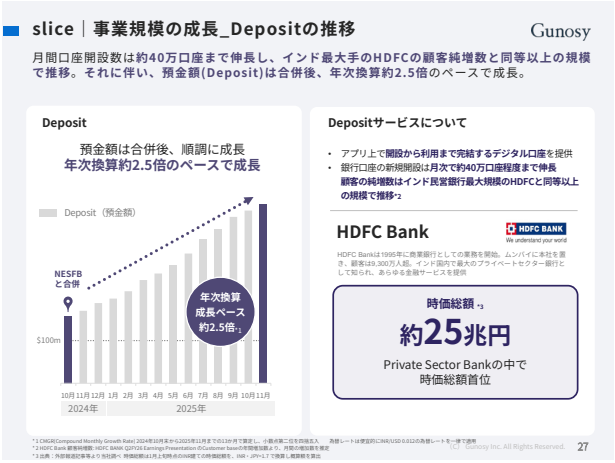


当該領域には全体で約 55 億円の資本を配分しており、特に投資先である slice には 35 億円を投資しております。最も重要な成長フェーズにあると位置付けています。

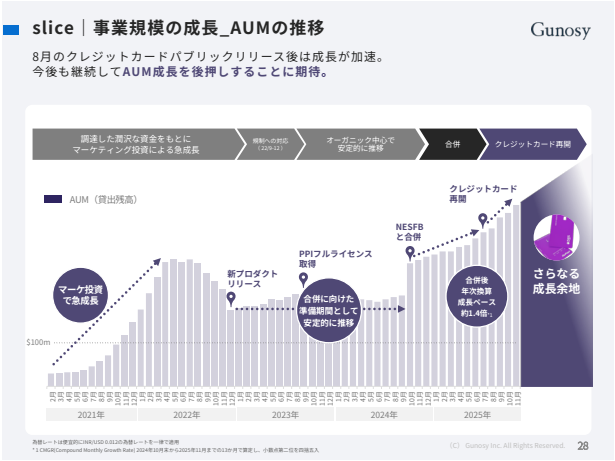


slice は急成長しており、完全にデジタルバンクとして軌道に乗った状況です。

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

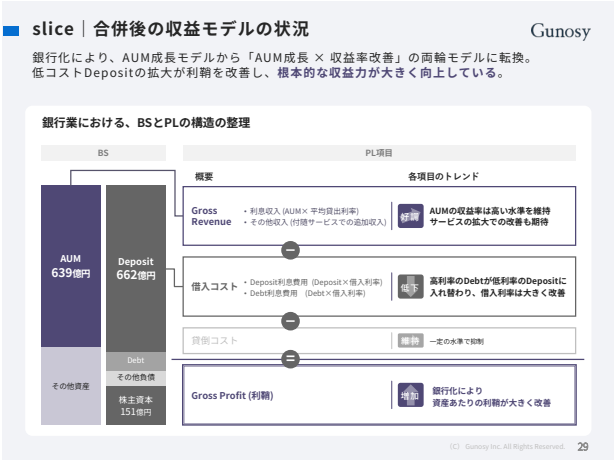


この成長を支えているのは預金の伸びであり、月間の口座開設数は約 40 万件に達しており、これはインド最大手銀行の純増数に匹敵する規模、あるいはそれ以上の水準です。結果として、預金額は年次換算で 2.5 倍という非常に高い成長率を示しています。

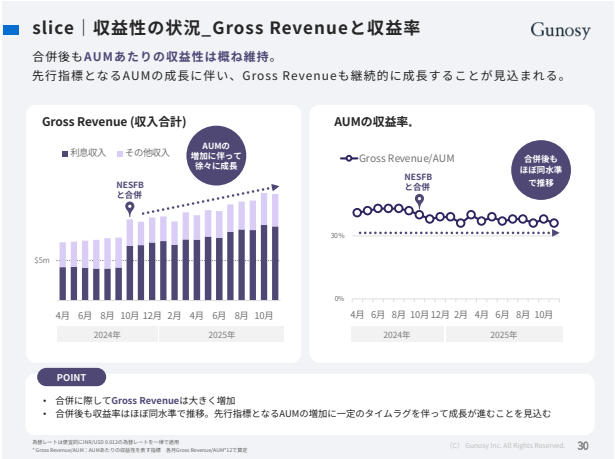


クレジットカードのリリース以降も順調に推移しており、豊富な資金ベースを活かしたさらなる AUM の成長が期待できる状況です。

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

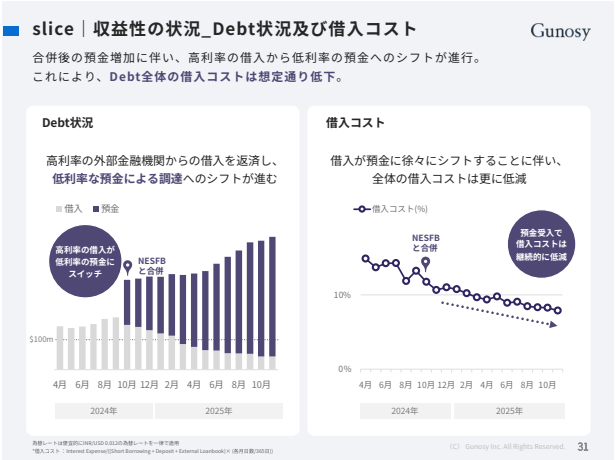


続いて、銀行化に伴う収益構造の変化についてです。
slice はもともとノンバンクとして外部からの借入で運営していましたが、銀行化により預金資金を活用できるようになりました。これにより、高コストの外部借入が低コストの預金に置き換わり、資金コストが大幅に低下しています。その結果、収益性（リザヤ）が劇的に改善されるモデルとなっております。

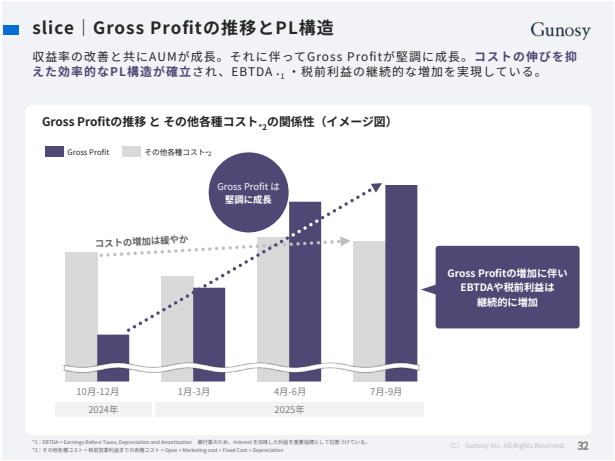


まず、トップラインの状況についてです。合併後の AUM に対する収益率は引き続き高水準を維持しており、資産の積み上げがそのまま収益増につながる構造となっています。

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



次に、調達コストの推移をご覧ください。グラフの通り、これまで外部借入で賄っていた資金を預金に置き換えることで、全体の調達コストは継続的に低下しています。これは、銀行免許を持つことによる大きな強みの一つであると考えています。



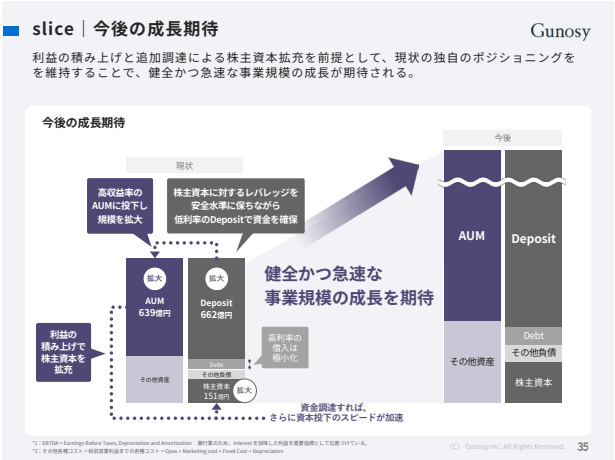
結果として、売上総利益は右肩上がりで成長しており、一方でコストは緩やかな増加にとどまっています。売上が増加すれば増加するほど利益が残る、非常に効率的な PL 構造が実現できています。

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

さらに、この効率的な PL 構造の背景として、slice は単なるフィンテック企業でも伝統的銀行でもなく、両者の良いところを併せ持つデジタルバンクとしての独自ポジションにあります。特に、デジタルネイティブへのリーチ力と銀行としての資金調達力を兼ね備えており、これが競争優位性の源泉となっています。

ここで、slice の競争優位性について具体的な数字でも確認できます。
顧客体験とブランド力により低コストで預金を集め、それをデジタル基盤で効率的に運営することで、運営コストを抑えています。この両輪の取り組みが、高い収益性と成長を支えているのです。一般的な銀行であれば、規模拡大の際に支店運営など固定費が増加しますが、slice はデジタルバンクとして運営しているため、その分のコストが抑えられることが大きな特徴です。

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



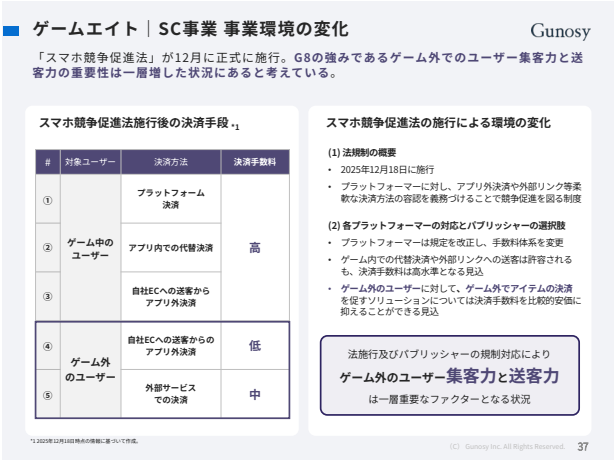
今後の展望としては、利益の積み上げにより自己資本を厚くし、それをテコに預金をさらに集め、貸し出しを増やすという健全な循環が回っています。このサイクルを通じて、今後も資産規模と収益の拡大が見込まれます。加えて、必要に応じて外部資金を調達することで、さらなる成長を実現できる素地も整っています。

最後に、当社の保有比率についてです。冒頭でもご紹介しました通り、slice に対する当社の潜在株式調整後の保有比率は 12.65％であり、引き続き外部筆頭株主として、その成長の果実を最大限享受する体制が整っています。

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

ここから、新規事業である高成長オプション領域の取り組みについてです。具体的には SC 事業となります。この事業は、元々 1.2 兆円規模のスマホゲーム決済領域をターゲットとしており、これまで海外の大手 2 社によりほぼ独占されてきました。しかし、昨年の法改正により、第三者が決済市場に参入できる環境が整いました。この追い風を受け、当社はソニーペイメントサービス社との合弁会社を通じて本格参入しています。
ゲーム 8 は国内最大級のゲームユーザー基盤を持ち、月間約 3,000 万ユニークユーザーがサイトを訪れます。攻略サイトに訪れるユーザーは、課金意欲が高い層であり、この層を対象にサービスを提供することで、収益性の高い市場にアクセスできます。
具体的なポテンシャルとして、これまで海外の Big Tech が独占していた市場（1.2 兆円規模、テイクレート 30％で約 3,600 億円の市場）において、仮に当社が手数料率を半分に設定して参入した場合でも、1 ～ 2％のユーザーを動かすだけで 18 億～ 32 億円規模の粗利を生み出すことが可能です。
今後は、「Game8」内でユーザーがシームレスに決済できる環境を構築し、ゲーム会社の収益向上に貢献するとともに、ユーザーに対してもより便利で価値の高い体験を提供していきます。

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



今回の SC 事業参入の前提となる「スマホ競争促進法」についてですが、昨年 12 月 18 日に予定通り施行されました。内容を確認し、各社の利用規約もオープンになった結果、当社にとって非常に有利な環境が整っていることが分かりました。

具体的には、ゲームパブリッシャーが外部決済を利用することを BigTech に認められる一方で、ゲームアプリ内から外部決済に誘導する場合には、ゲームパブリッシャーはプラットフォーマーへの追加費用が発生することが明示されています。これにより、手数料削減の効果を狙った外部誘導が従来よりも制約を受ける可能性があります。

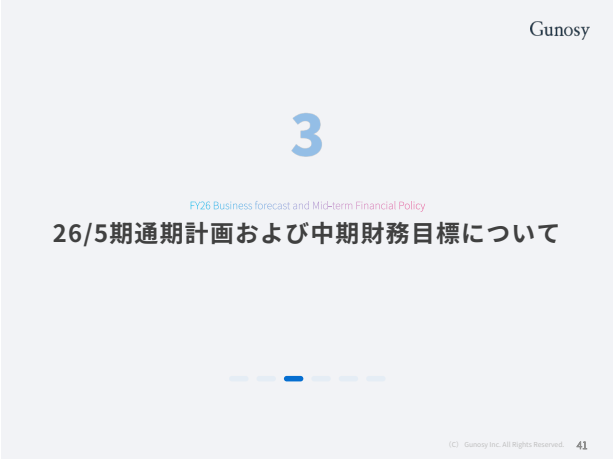
しかし当社は、国内ナンバーワン規模のトラフィックメディアを保有しており、このメディア経由でゲームアプリに送客する場合には、追加費用が発生しないという構図になっています。つまり、課金意欲の高いユーザーを追加コストなしでゲームアプリに誘導できる点が、当社の強みです。

この追い風を背景に、これまで大手ゲームパブリッシャーは手数料最小化の観点から自社決済の開発を優先していましたが、今後は当社のようにメディアを活用した送客を組み込んだ提案が受け入れられやすくなると考えています。今後は、この優位性を活かして、SC 事業の導入数拡大に注力してまいります。

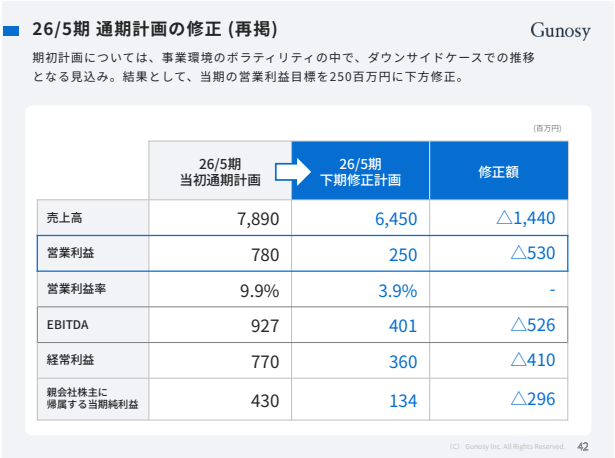
次に、IR Hub 事業についてご説明いたします。

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

SC 事業と比べるとフェーズはまだシード段階に近いものの、順調に進捗しています。東証プライム市場を中心に、決算開示の英文化ニーズを捉えることができており、導入企業数も着実に拡大しています。
導入に伴い、顧客企業が抱える課題の深掘りも進んでおり、プロダクト改善が順調に進んでいる状況です。今後も、上場企業に特化したソリューションとして、じっくりと育成を進めてまいります。



続いて、中期計画における業績目標についてです。



	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

冒頭でご説明した通り、ボラティリティを考慮し、営業利益は 2.5 億円、EBITDA は 4 億円にそれぞれ下方修正しております。

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

26/5期 通期計画の修正　各ポートフォリオ詳細

Gunosy

コアキャッシュ領域のC/F創出力は不変と判断しているが、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

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 43

詳細の内訳を見ますと、下方修正の影響は主にコアキャッシュ領域と G ホールディングスで半々程度、各々約 2 億円ずつとなっています。
G ホールディングスについては、ゲームタイトルのリリースが来期へ移動したことが理由であり、むしろ来期の業績にはプラスの影響が集中する見込みです。
新規事業については数値面での進捗は想定よりゆっくりではありますが、先ほどご説明した法案施行に伴う追い風により、現時点で大きな追加投資を行わなくても、基本的には赤字を縮小しつつ利益貢献につなげられると考えております。

中期の財務目標ガイダンス： 27/5期 時点

Gunosy

27/5期 EBITDAの達成ストーリーは不変

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

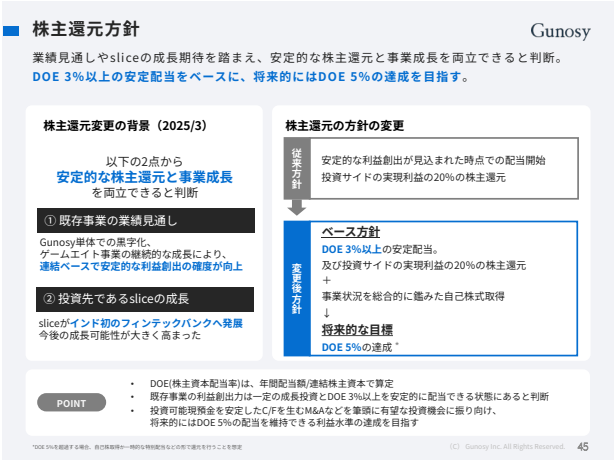
中期の財務目標： 27/5期 時点

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

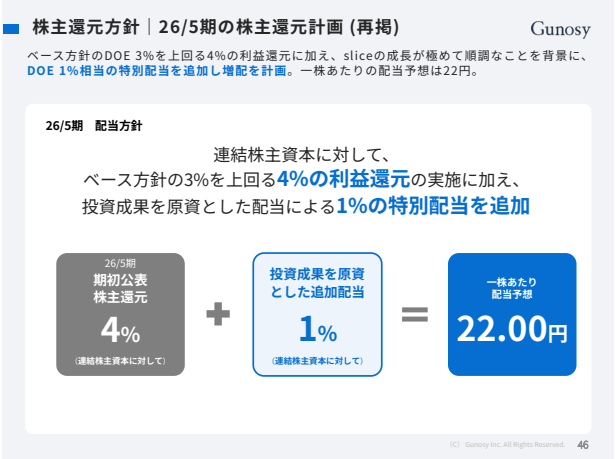
(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved. 44

再度登場するスライドですが、これまでの状況を踏まえると、中期経営計画で掲げていた EBITDA 9 億円の目標達成ストーリーは変わっていません。国内事業ではさらなるコスト効率化を進め、G ホールディングスや SC 事業の収益化も加味すると、十分に達成可能と考えています。
また、タイミングは未確定ですが、新規 M&A 案件も順調に実行できれば、さらに上振れの可能性も見込めます。

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

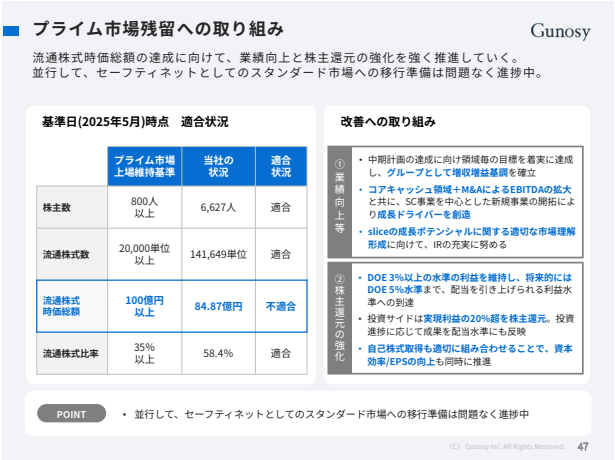


次に株主還元の方針です。基本方針として DOE は 3%を目標としており、投資事業については実現利益の 20%を還元します。必要に応じて自己株買いも活用しながら、事業ポートフォリオの成長や買収による厚みを加え、最終的には安定的な株主還元を目指すという内容です。
今回は利益の修正はございましたが、根本的には今後も安定的にキャッシュ・フローを生み出せる自信に変わりはありません。そのため、事業側の基本配当は従来通り 4%を維持いたします。さらに、今期は特別配当 1%を上乗せし、合計で 5%の株主還元を実施いたします。



具体的には、配当予想は 22 円となります。

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



最後に、プライム市場残留についてご説明いたします。現時点では流通株式時価総額のみが未達となっております。これを解消し、達成するために、業績向上や株主還元の強化を進めるとともに、slice の価値や成長ポテンシャルを適切にお伝えできるよう、IR 活動の充実に取り組み、株価向上に全力を尽くしてまいります。
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も進めており、こちらは順調に進捗しておりますので、ご安心ください。
これをもちまして、本日のプレゼンテーションは終了となります。今期の短期的な業績については下方修正となりましたが、繰り返しになりますが、2027 年の利益創出ポテンシャル自体には変わりがないと考えております。
また、slice はインドのデジタルバンクとして飛躍的に成長しており、これは我々にとって大きなプラス要素です。新規事業についても追い風を受けており、この成長機会を着実に捉えながら、株主の皆様への還元と事業規模の拡大を同時に実現してまいります。
ご清聴ありがとうございました。引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

▲司会者
それでは、以上をもちまして株式会社 Gunosy 2026 年 5 月期第 2 四半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。

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

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、配布等することは堅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