

事業計画及び 成長可能性に関する事項

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9月28日

AGENDA



01 エグゼクティブサマリー	03
02 カンパニーハイライト	13
03 中長期の成長に向けた方針	23
04 財務情報	33
05 リスク情報と資金使途について	36

01

エグゼクティブサマリー



TOP MESSAGE

私たちグリーンモンスターは、創業以来「**おかねに対する意識と行動を変える**」というミッションを掲げ、金融教育・資産形成支援を通じてお客様と向き合ってきました。上場後はM&Aで事業領域を広げ、複数の子会社・サービスがそれぞれの現場で最適な運営を重ね、着実に成長を積み上げてきました。

一方で、事業や子会社が増えるにつれ、各サービスが個別の指標で評価され、グループ全体の成長を一つの言葉で語りにくくなっていたのも事実です。2026年6月期下半期を転換点に、私たちはこの状態に区切りをつけ、更なる成長に向けて経営陣・ガバナンス体制を強化しました。これにより、自己資金やファイナンスを活用した事業投資・M&Aをより積極的に実行できる体制が整い、新しい領域への挑戦も本格化しています。

今後は、既存事業の成長に加え、自己資金や資本市場を活用したM&A・事業投資をより積極的に進めていきます。特に、フィジカルAIやブロックチェーンをはじめとする次世代の成長領域には大きな可能性があると考えています。これまで築いてきた顧客基盤、事業運営力、そして上場会社としての資本調達力を組み合わせることで、事業を運営する会社であると同時に、成長領域へ継続的に資本を配分できるプラットフォームを目指していきます。

体制やKPIは変わっても、私たちのミッションは変わりません。おかねに対する人々の意識と行動を変えるという原点に立ち返りながら、事業をつくる会社から、事業と資本の両面から成長をつくる会社へ。これが、私たちが目指す「**第2成長フェーズ**」です。この実現に向けて社員一同、力を合わせて進んでまいります。

代表取締役会長
ワン ウィリアム

代表取締役社長
小川 亮



第2成長フェーズの目標



時価総額100億円の早期実現という目標を堅持。経営体制の強化を転換点に、グループ全社で「ユーザー数×1人あたりLTV※」を最大化し、その実現を目指す。そのために重視する指標は「売上高成長率」とする。

時価総額 100億円の早期実現を目指す

ドライバー指標

ユーザー数 × 1人あたりLTV

各事業・各サービス別ではなく、グループ全社でユーザー数と1人あたりLTVをKPIとする

アウトカム指標

売上高成長率

成長に向けて投資を進める方針のため、単年度の利益目標以上に、投資効果を捉えやすい売上高成長率を重視

実現の手段

3つの事業 + M&A

- ①体験型投資学習事業、②資産形成支援事業、
③金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業と、M&Aによる提供サービスの拡張
さらにファイナンスにより投資原資を確保

※ LTV(Life Time Value)：1人のユーザーが、体験型投資学習・資産形成支援・オンチェーン金融取引体験プラットフォームといった複数事業をグループ内で段階的に利用することで、生涯にわたり生み出す収益(送客収益・受講料/顧問料・取引関連収益等の合計)を指す。

第2成長フェーズの目標 | 指標と成長イメージ

「ユーザー数×1人あたりLTV」の最大化に向け、同じユーザー基盤に対して3つの事業がアプローチ。
 年平均+25%の売上高成長率を継続し、拡大均衡により28/6期の営業利益黒字化を目指す。

LTV（Life Time Value）の考え方

LTVとは
 1人のユーザーが当社グループで利用するサービスの幅と期間から生まれる価値の総量。

同じユーザー基盤への段階的アプローチ
 ①で出会い → ②で実践 → ③で新しい資産クラスへ。
 3つの事業は同じユーザーの上で機能する。

体験型投資学習事業の顧客単価上限を突破
 口座開設起点の送客収益機会が1回きり。
 ②へ送客することでグループ内で収益機会を拡張。

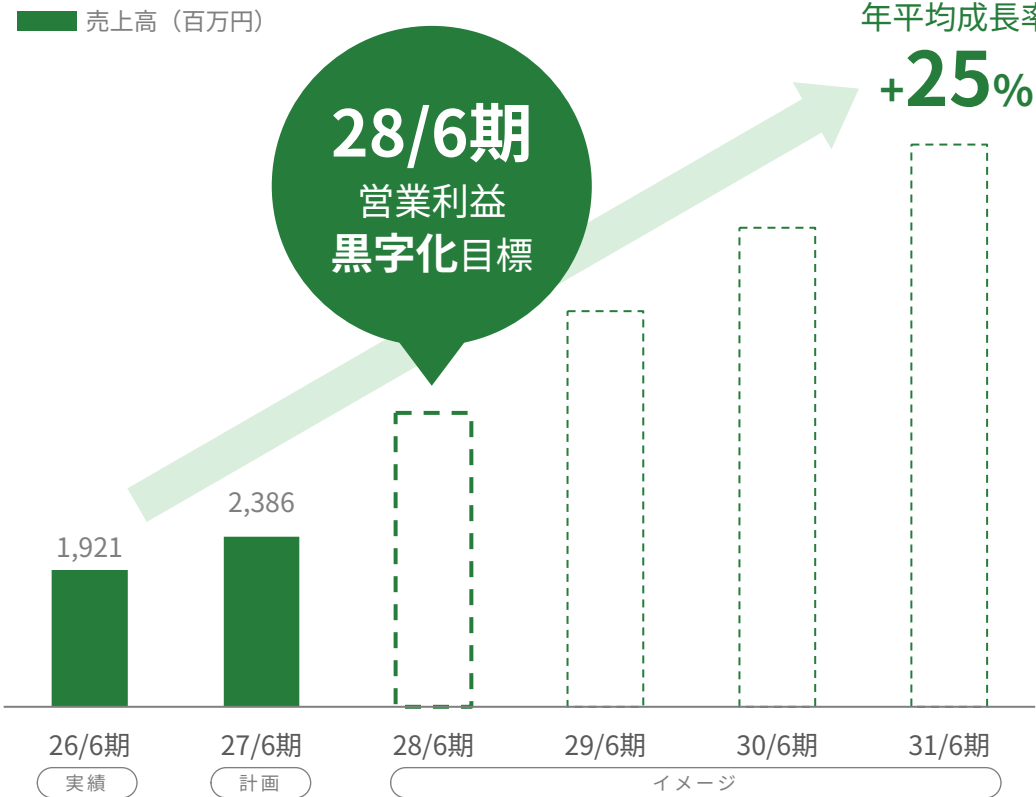
拡大均衡による黒字化
 進捗は売上高の伸びでモニタリング。

指標と成長イメージ※

全社売上高
 年平均成長率
+25%

全社営業利益
 28/6期に
黒字化を目指す

M&A・新規事業
 年 **1** 件以上



※ 28/6期以降のグラフは業績予想ではなく成長イメージ

3つの事業ラインナップ



既存事業（体験型投資学習事業・資産形成支援事業）で培った顧客基盤とキャッシュを土台に、新規事業（金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業）による次なる成長機会の創出を進める。

1 体験型投資学習事業

投資未経験層を広く獲得し
グループのユーザー基盤を
創出する既存事業

特徴

- 累計 1,080万DLの無料アプリで投資に興味を持つ層と最初に接点を持つ
- 広告効率を重視して運営し、②③へ送客する起点として機能

対象サービス/会社

FXなび・株たす



2 資産形成支援事業

M&Aと商品拡充で
1人あたりLTVを積み上げる事業

特徴

- 受講料・顧問料という顧客からの直接対価で、グループの利益の源泉となる
- 3件のM&A実績とPMIノウハウを活かし、次のM&Aで再現性高く拡大

対象サービス/会社

FPC・FI・FFC

+今後、M&Aによって獲得する事業



Financial Intelligence

ファイナンシャルインテリジェンス



Financial Free College

3 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業

中長期の成長を生み出す新規事業

特徴

- 短期的な業績貢献は薄いですが、中長期で新たな収益の柱となる可能性
- 強化した経営体制と調達資金を投下し、サービスを早期に立ち上げる

対象サービス/会社

施策 第1弾

次世代型オンチェーン

金融取引体験プラットフォーム



3つの事業の現在地と投資方針

グループ全社で「ユーザー数×1人あたりLTV」を最大化し、売上高成長率を重視。
事業ごとの成熟度・収益性を鑑み、3つの事業はそれぞれの投資方針をとる。

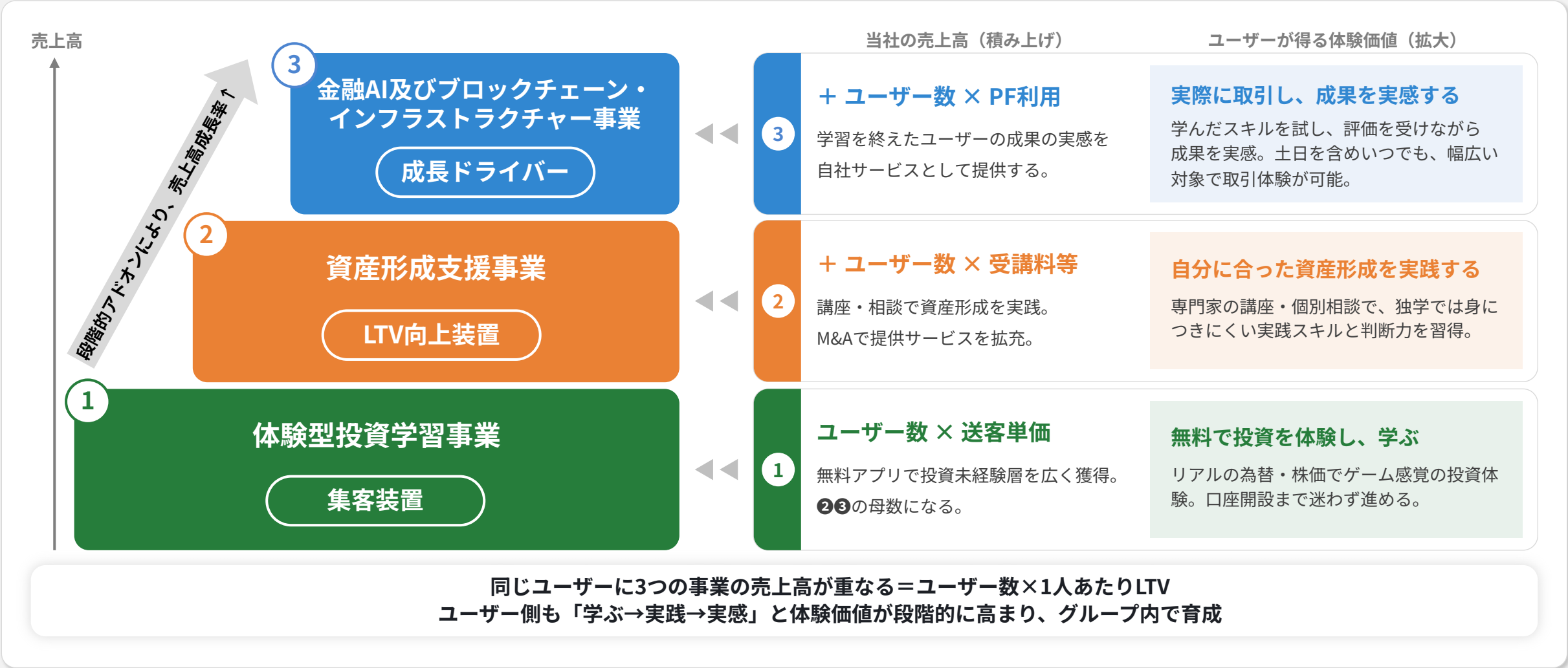
		①体験型投資学習事業	②資産形成支援事業	③金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業
指 針		全社で「ユーザー数 × 1人あたりLTV」を伸ばし、売上高成長率を重視し、時価総額 100億円の早期実現を目指す		
役割と現在地		グループの集客装置 27/6期計画 1,097百万円 FXなび苦戦、株たす好調	グループのLTV向上装置 27/6期計画 1,288百万円 M&Aで拡大、3社とも伸長	グループの成長ドライバー 27/6期計画に織り込まず 第1弾を2026年内リリース、27/6期下半期に収益化開始
成長に向けた投資方針		- 営業・開発リソースを全社最適で配分し、広告宣伝費は効率を見ながら最適化 - データベース・AI活用により②③への送客導線を整備	- 自己資金・借入等を活用したM&Aを継続し、規模の大型化にも挑戦 - 提供サービスの拡充(アップセル)と相互送客(クロスセル)、PMI・商品開発への人材投下でLTVを最大化	- 調達予定資金14.0億円(詳細はP30)を中心に、強化した経営体制のもと施策を早期に立ち上げる(27/6期は費用先行で赤字計画) - 継続的な施策投入により既存事業とは別の成長の柱を構築
ポートフォリオの状況	売上高成長※	送客の質を重視し、減収幅を縮小 現在 減収 → 改善 → 将来 維持～微増	M&A・クロスセルで高成長を継続 現在 高	新たな売上高の柱として立ち上げ 現在 開発中 → 創出 → 将来 高
	収益率※	広告効率の最適化で「中」へ 現在 低-中 → 改善 → 将来 中	会計上の一巡(FFC)を経て「高」へ 現在 中 → 改善 → 将来 高	27/6期下半期から収益化 現在 開発中 → 創出 → 将来 中～高

※ 売上高成長・収益率の「現在／将来」は当社の定性的な整理。

3つの事業を重ねる売上高成長のストーリー

個別最適の集客にとどめず、3つの事業間の送客ループを形成しLTVを最大化。

①で獲得したユーザーを②③に送客し売上高を段階的にアドオンし、売上高成長率を高めていく。



指標 | ユーザー数 × 1人あたりLTV

各事業別の指標ではなく、全社で「ユーザー数」と「1人あたりLTV」を追い、その積である売上高を積み上げていく（売上高成長率を重視する）。



ユーザー数

アプリ累計ダウンロード数
1,080万DL

26年6月末
継続的に伸長

投資デビュー支援数（送客数）
約31万件

21/6期～26/6期
「質」を重視し維持・向上

1人あたりLTV

②による商材拡充、③による新規接点の創出とLTV深化

①

体験型投資学習事業（FXなび・株たす）

- 無料・送客収益（口座開設）
- 送客単価の維持

②

資産形成支援事業（子会社：FPC・FI・FFC）

- FPC：職域向け資産形成支援（顧問契約）
- FI：投資の学校プレミアム
- FFC：実践講座（3年契約）

③

金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業

- 次世代型オンチェーン金融取引体験プラットフォームの開発
- 2026年内リリース、27/6期下半期収益化開始
- PF利用ユーザー数・利用額

©Green Monster Inc. All rights reserved

10

KPI向上に向けた施策 | 3つの事業それぞれの役割で実行する

①はユーザー数を、②は1人あたりLTVを引き上げ、③はLTV向上に加え新規ユーザーの獲得も担う。
3つの事業が同じユーザー基盤の上で機能するように、それぞれの役割に沿った施策を実行する。



※ 「株プレ」とは、証券口座の新規開設者を対象に、抽選で実在する上場企業の株式をプレゼントする当社独自のキャンペーン。

実行を支える基盤 | M&Aの実行力と強化した経営体制



当社グループは3件のM&A実績を通じてノウハウが蓄積し、②の拡大で成果を発揮。

③も経営体制の強化によりAI・ブロックチェーンの技術・知見とファイナンスの両面が整った。

②の拡大エンジン

M&Aの実行力

M&A実績

3件

FPC (23年1月)、FI (24年8月)、
FFC (26年2月)

資産形成支援事業 売上高成長

CAGR 118.6%

148 → 433 → 707百万円
(24/6期 → 26/6期)

蓄積したノウハウ

- ターゲットのスクリーニング・検討ポイント、デューデリジェンス
- PMIプロセスのパターン化(本体からの人材融通、上場グループとしての信用力)
- 広告に頼らないコラボ集客、セミナー起点契約などグループシナジー

次のフェーズ：件数を追う実行力を土台に、案件規模の大型化と
非財務アセットの活用へ

③の立ち上げ基盤

強化した経営体制

技術・知見

AI・ブロックチェーン

デジタル資産・FinTech領域の経営経験を持つ取締役が参画（26年1月～）。管掌を分け、既存事業の深化と新規事業の拡張を同時並行で推進中。

また、26年9月には金融ソリューション事業を譲受し、外部の技術基盤・知見も獲得。

ファイナンス

調達予定資金
14.0億円

目標設定型の第三者割当による新株予約権（第7～9回）で投資原資を確保予定（詳細はP30）。

潤沢な自己資金と合わせて③への投資とM&Aを支える。

ガバナンス

体制整備

26年6月 臨時株主総会で体制を強化。

監査等委員会設置会社へ移行予定、かつスキルマトリックスに基づく役員構成を整備予定（26年9月総会議案）※。

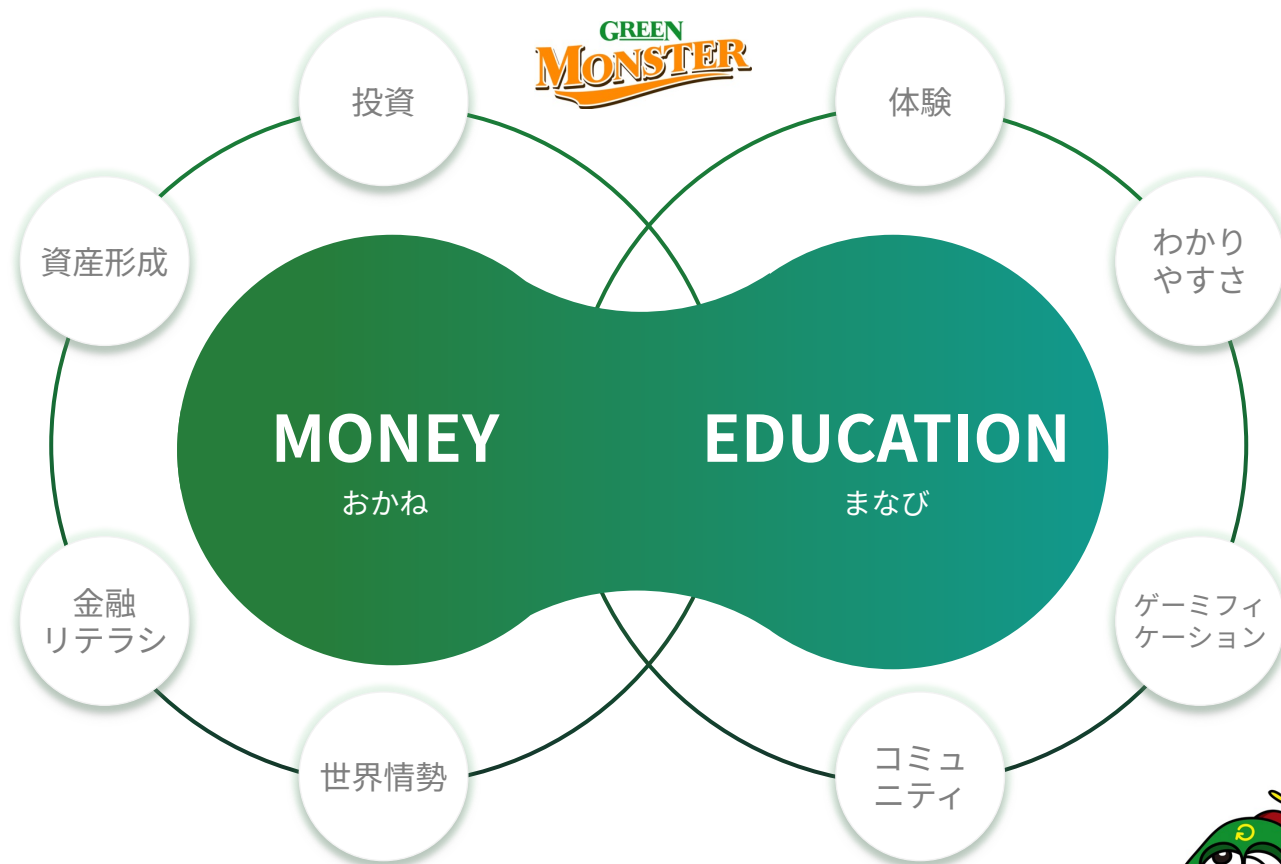
※ 2026年9月29日開催予定の定時株主総会の議案として、「定款一部変更の件」「取締役（監査等委員である取締役を除く。）6名選任の件」「監査等委員である取締役3名選任の件」を提案しており、当該議案が全て承認可決された場合の体制を記載している。

02

カンパニーハイライト



おかねに対する 意識と行動を変える



3つの事業の構成

当社は体験型投資学習事業と資産形成支援事業、金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の3つで構成。提供している投資学習アプリは2026年6月末時点で累計1,080万ダウンロードを突破。

事業区分

サービス概要

売上高構成比（事業区分別）

1 体験型投資学習事業



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。

2 資産形成支援事業



FPコンサルティング (FPC)

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BtoBtoEモデルで、個社毎にカスタマイズしたセミナー・個別相談が可能。

ファイナンシャルインテリジェンス (FI)

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。

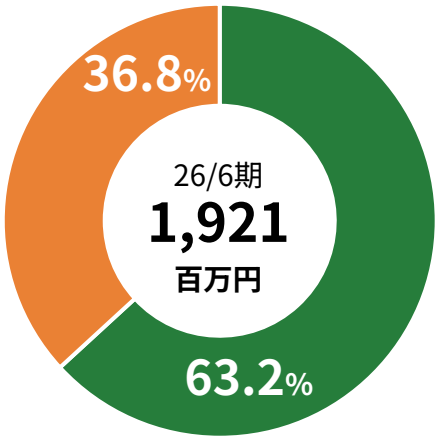
Financial Free College (FFC)

26年2月 グループイン

個人向けに株式投資の実践的なスキル習得講座を提供。累計受講者数6,000人以上。

3 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業

2026年1月より新たな事業として準備中。
金融AI及びブロックチェーン技術を活用した新たな金融ソリューションの提供を目指す。



体験型投資学習 1,213百万円

資産形成支援 707百万円

※ 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、売上高も僅少であるため説明対象から除外している。

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、ゲーミフィケーションを取り入れた実践的な取引体験が特徴。

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。

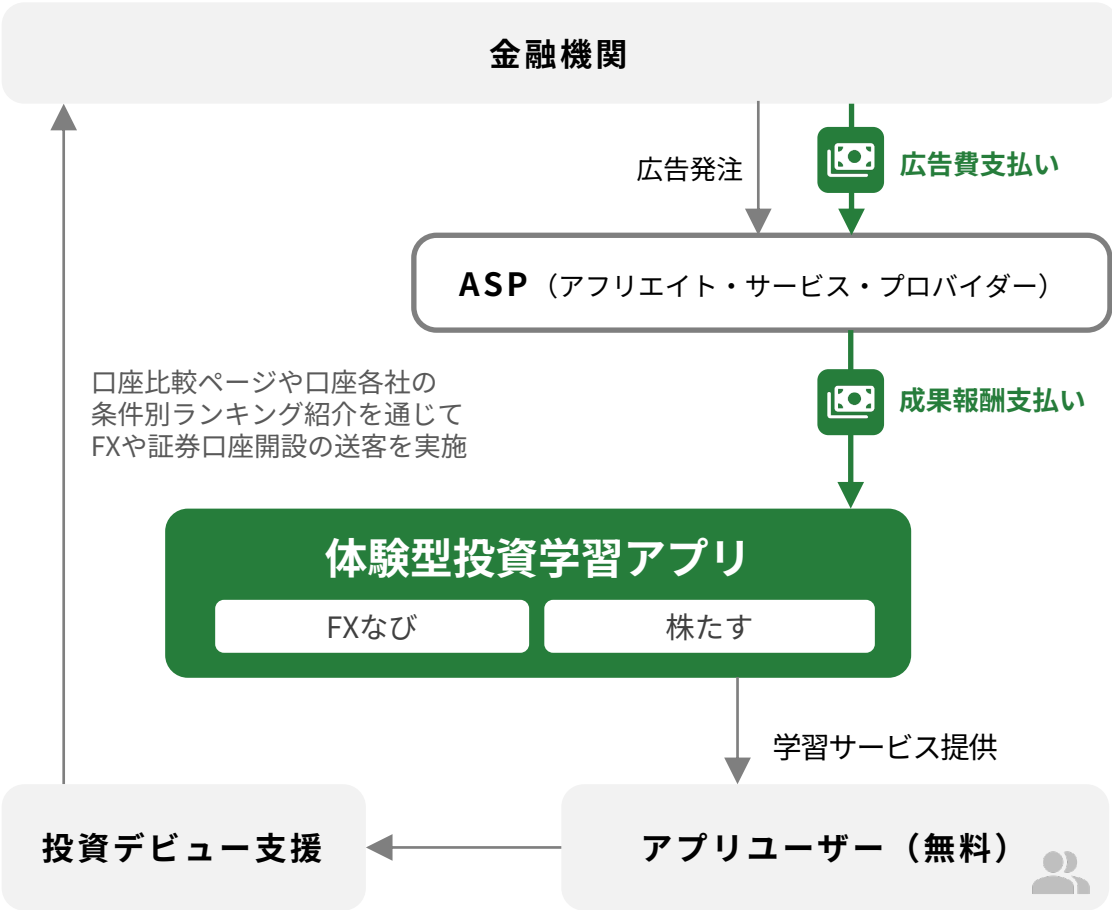


NISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

毎月いくらずつ、何年積み立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。



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 1,080万を突破。



アプリDL数1,080万超の背景

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
マーケティング戦略

2 資産形成支援事業 | 事業内容

● 事業の概要

FPコンサルティング



BtoBtoEモデルの職域向け金融教育

個人向け直販ではなく、官公庁・自治体から上場企業、中小企業、労働組合、共済会まで幅広い団体と顧問契約を結ぶBtoBtoEモデル。契約先の職員・会員に対し、中立的な専門家ネットワークを通じたライフプランニング・資産形成の個別相談を提供する。

収益は顧問契約料×契約企業数で構成。

ファイナンシャルインテリジェンス



テクニカル分析中心の実践的売買教育

チャート分析などのテクニカル分析を軸に、実践的な売買スキルの習得に重点を置いた投資教育を提供。専門家による継続的なサポート体制のもと、独学では身につけにくい相場変動への対応力を養う。

収益は講座単価×受講者数で構成。

Financial Free College



FIREを目指す長期・ファンダメンタルズ投資教育

経済的自立(FIRE)の実現を目標に、ファンダメンタルズ分析を軸とした長期投資の教育を提供。米国株投資など、長期で資産を築くための知識・戦略を扱う点が特徴。

収益は講座単価×受講者数で構成。

● ビジネスモデル



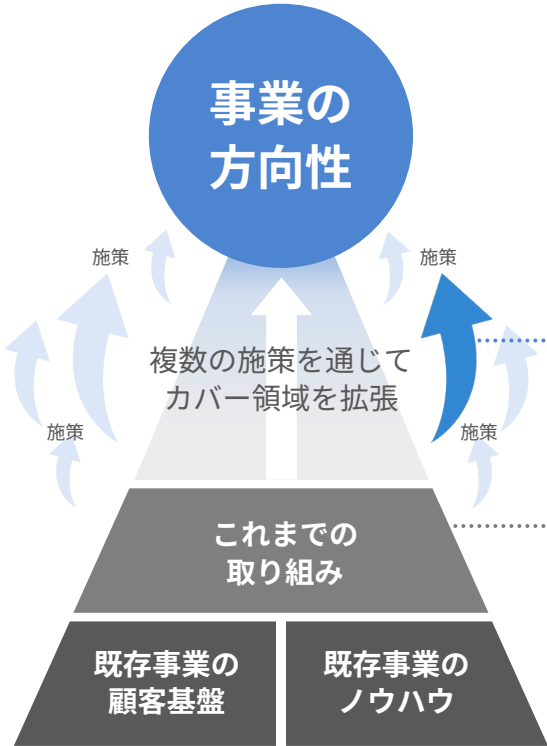
③ 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業（1/2）



既存事業の顧客基盤とノウハウを土台に、複数の事業を通じて段階的にカバー領域を広げ、本事業全体を次の成長ドライバーへ育てていく。

目的

新たな事業価値の創出と第2成長フェーズへの移行のため、金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業を成長戦略の中核の一つに位置付けている



金融AI及びブロックチェーンのバリューチェーン^{※1}^{※2}を事業領域と定め、複数の事業を通じて段階的にカバー領域を拡張する

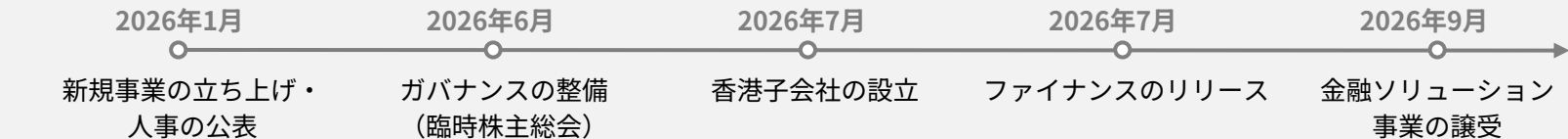
※1 ユーザーに近いサービス層から、運用・決済、そして基盤となるトークン・インフラ層に至るまでの幅広い領域
なお、着手するレイヤーは固定的なものではなく、市場環境を踏まえて柔軟に選択する方針

※2 世界の金融市場では、既存の金融機関が規制準拠のトークン活用を進める一方、暗号資産ネイティブ企業が金融商品・サービスのイノベーションを牽引しており、この潮流は今後も継続すると当社は見ている

施策 第1弾

『次世代型オンチェーン金融取引体験プラットフォーム』を施策第1弾として2026年内にリリース予定

これまでの取り組み



3 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業（2/2）



体験型投資学習事業で学んだユーザーが、実践段階でも学びを実践に活かし、成果を実感できるように、**次世代型オンチェーン金融取引体験プラットフォーム**を展開し、学習から資産形成までを一気通貫で支援する。

施策 第1弾

次世代型オンチェーン金融取引体験プラットフォーム

オンチェーン技術を活用し、投資のシミュレーション・実践結果の可視化を通じて、デモ環境で安全かつ楽しくスキルを身につけられるアプリ・Webサービス
学んだ投資スキルを試し、評価を受けながら、成果を実感できる点が、既存サービスにはない差別化ポイント

目的

学習・準備を終えたユーザーが、実際に投資を始める段階でもグループ内でスムーズに次のステップに進めるよう、学習から実践への橋渡しを自社サービス内で完結させることを目指す



実際に投資を始める段階、実践的な投資知識・判断力を養う段階までを支援する



想定顧客

学習段階から実践段階へ移行しようとする層全体を、既存事業と接続しながら一貫して支援。エンゲージメント強化、グループ内送客、顧客生涯価値の向上を狙う。

「FXなび」「株たす」等の
既存事業ユーザー

資産形成支援事業の参加者

投資未経験層・新規ユーザー

● 段階的な展開方針とスケジュール

2026年内

本サービスリリース

27/6期下半期

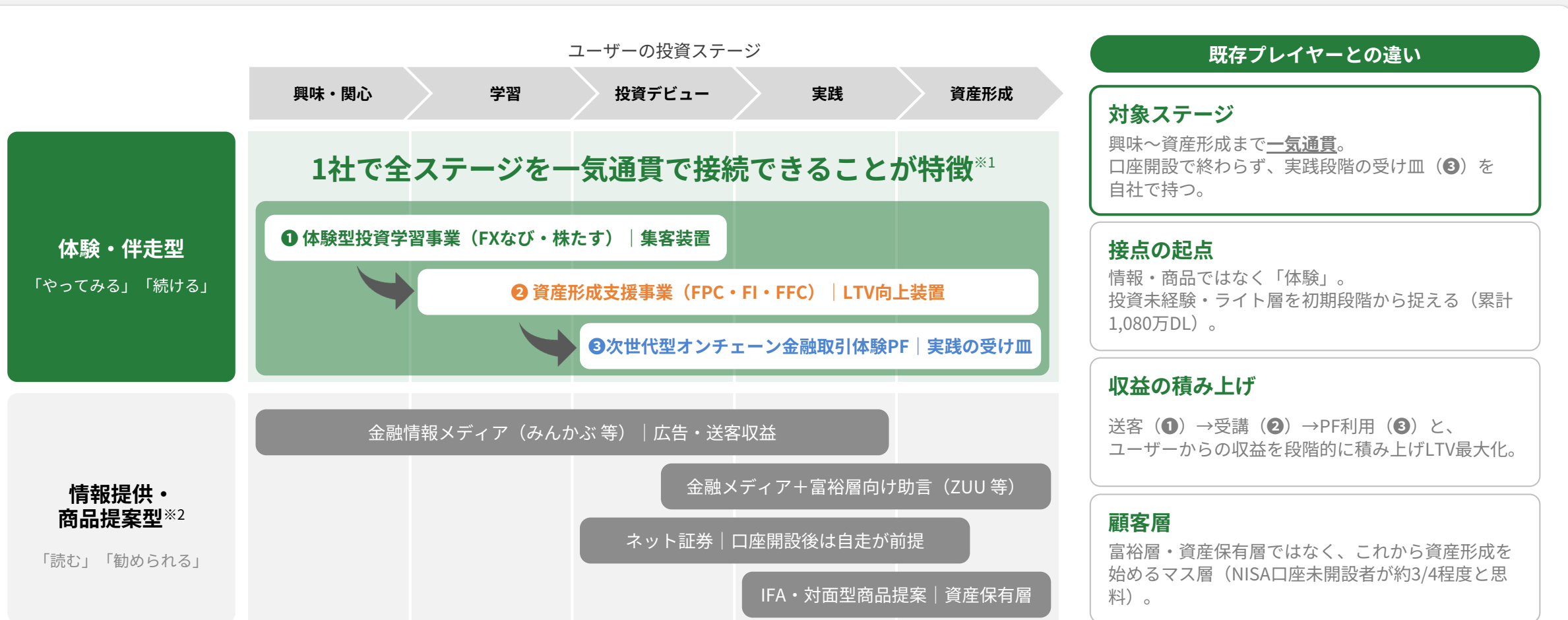
収益化開始を計画

以降、段階的に拡大

市場環境、関連法令・規制、技術の成熟度、利用者ニーズを踏まえ、
機能・取引基盤を段階的にオンチェーン化

独自のポジショニング

投資に興味はあるが踏み出せない層に、情報や商品ではなく"体験"を起点に学習から資産形成まで一気通貫で伴走する。金融情報メディアやIFAなど既存プレイヤーにはない独自のポジショニング。



※1 「次世代型オンチェーン金融取引体験PF」は2026年内でのリリース予定。
※2 各社の位置づけは公開情報に基づく当社の整理であり、各社の事業全体を網羅的に示すものではない。

当社が開拓していく市場



NISA口座を持つ人は成人の約4人に1人に拡大した一方、残る約3/4は未保有で、口座を開いても買付のない層も多い。当社はこの「投資を実践していない層」を体験で動かし、1人あたりLTVを積み上げていく。



※1 総務省「人口推計 (令和6年10月1日現在)」より、18歳以上人口を算出。

※2 金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果 (令和7年12月末時点)」より、NISA口座数約2,821万口座と買付額ゼロ口座数約1,045万口座を口座数=人数とした概算。

※3 日本証券業協会「証券投資に関する全国調査 (2024年度)」の株式投資意向「1年以内に購入したい」、「時期未定だが購入してみたい」割合の合計20.5%を利用。

※4 株式会社トレジャープロモート調べ (2023年春) https://www.kabunogakkou.com/media/voice_202304/

03

中長期の成長に向けた方針



①体験型投資学習事業、②資産形成支援事業、③金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業に取り組む中で、個別最適の足し算だった経営のあり方は、顧客体験を軸としたグループ全体最適へと変わっていく。

これまで | 個別事業・サービスの足し算



目指す姿 | 顧客体験に沿ったグループ全体最適

①体験型投資学習事業

グループのユーザー集客装置

おかねと初めて向き合うユーザーを集客し、グループ全体の入り口となる。

②資産形成支援事業

グループのLTV向上装置

本格的に資産形成に向かう実践ユーザーを育成し、グループ全体のLTVを高める。

③金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業

グループの成長ドライバー

学習から実践への橋渡しとなる体験の場を提供し、新たな成長機会を創出する。

① 体験型投資学習事業 | 成長戦略

FXなびではユーザーの質を高めつつ、株たすについては、株プレ※を起点に新たな集客チャネルを開拓。AI活用によるKPI改善と資産形成支援事業への送客強化で、グループ全体の収益最大化を目指す。

基本方針

- 営業・開発リソースをコントロールし、全社での最適な収益を目指す
- 集客力を高め、グループ内での送客収益を獲得する

個別戦略



FXなび

- 引き続き送客ユーザーの「質」を重視
マーケティング・セールスの最適化による売上高維持・向上を図る
- アプリ内のユーザー動向を分析し、AIによる改善施策を起案→実行
- 資産形成支援事業・金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業への送客導線の整備



株たす

- 「株プレ」を起点とした、他メディアやインフルエンサーとの協業による集客強化
- 株分野への開発リソース投下
- アプリ内のユーザー動向を分析し、AIによる改善施策を起案→実行
- 資産形成支援事業・金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業への送客導線の整備

※ 「株プレ」とは、証券口座の新規開設者を対象に、抽選で実在する上場企業の株式をプレゼントする当社独自のキャンペーン。

② 資産形成支援事業 | 成長戦略

各子会社での商品拡充（アップセル）と相互送客（クロスセル）を推進しつつ、体験型投資学習事業のユーザーも積極的に取り込み、グループ全体のLTV向上を目指す。

基本方針

- 各子会社で、提供サービスの拡充（アップセル）、相互送客を推進（クロスセル）
- 体験型投資学習事業のユーザーも積極的に獲得し、LTV向上を目指す

個別戦略



FPコンサルティング (FPC)

- 大手企業の労働組合をターゲットとし、契約企業数の増加を目指す
- 外部連携による営業力増強も検討



ファイナンシャル インテリジェンス (FI)

- 環境に応じた新講座の開発でアップセルを目指す
- FFC顧客や体験型投資学習事業のユーザーに対しアプローチし、クロスセルを実現



Financial Free College (FFC)

- 継続的な商品リリースでアップセルを目指す
- FI顧客や体験型投資学習事業のユーザーに対しアプローチし、クロスセルを実現

③ 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業 | 成長戦略



既存事業（体験型投資学習事業・資産形成支援事業）の基盤を新たな資産クラスへ広げ、自社投資とM&Aを組み合わせて、将来の成長ドライバーを機動的に構築する。施策第1弾は2026年内にリリース予定。

基本方針

- 既存事業で培った顧客基盤と投資教育のノウハウを、金融AIやブロックチェーンという新たな資産クラスへ展開する
- 自社投資と機動的なM&A・アライアンスを組み合わせ、収益化までの期間を短縮しながら成長基盤を構築する

全体 タイムライン

26/6期下半期
(26年1月～)

27/6期

28/6期

29/6期以降

調達資金や利益を原資に、金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業へ積極投資

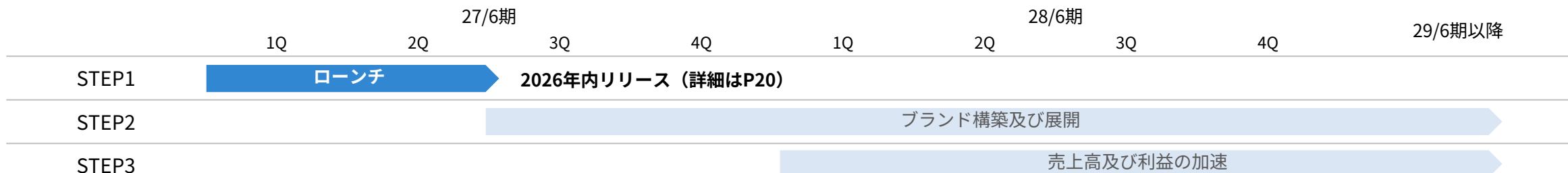
金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の**本格収益化により、さらなる成長ステージへ**

拡張フェーズ

これまでの取り組み



● 次世代型オンチェーン金融取引体験プラットフォームのスケジュール



M&A実績：3件

23年1月
FP
コンサルティング

24年8月
FI
Financial Intelligence
ファイナンシャルインテリジェンス

26年2月
Financial Free College

左記のほか、
26年9月にSound-FinTech社の
金融ソリューション事業を譲受
(③の事業基盤として活用)

3件のM&Aを通じてノウハウが蓄積

- ターゲットのスクリーニング、検討ポイント
- デューデリジェンスに関するノウハウ
- PMIプロセスのパターン化

取り組みと成果



広告に頼らないコラボ集客が拡大

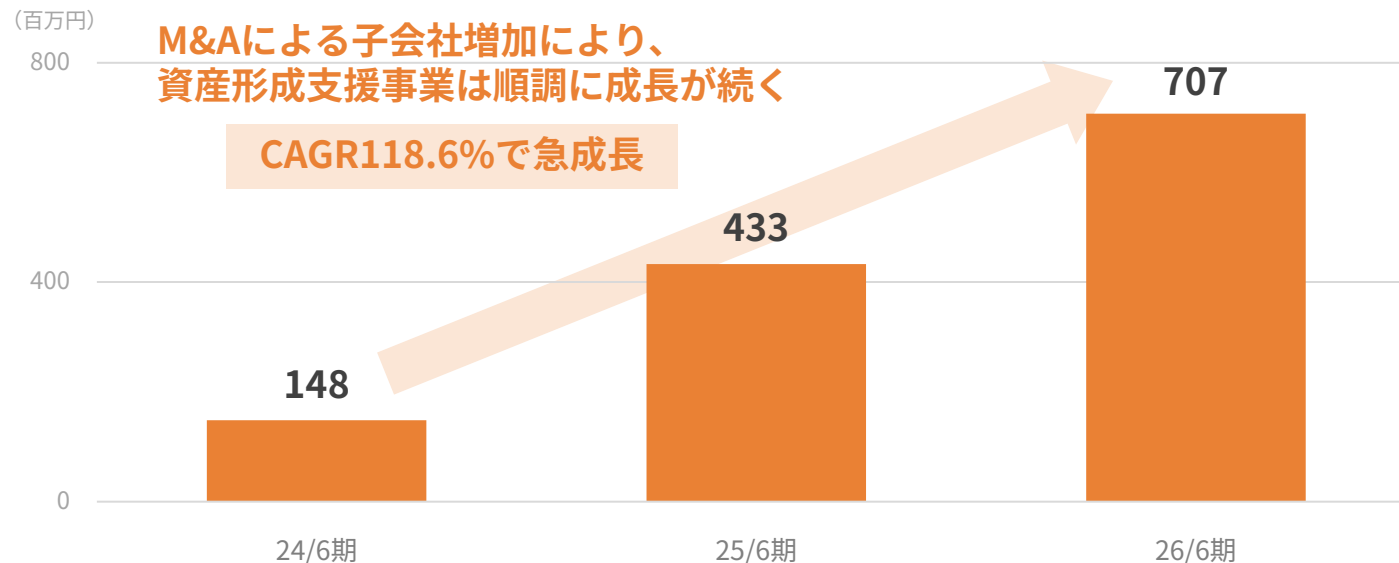


PMIの進展によりシナジー効果



セミナー起点契約など拡大

● 資産形成支援事業 売上高推移



ポイント 各社 売上高伸長・人的リソース向上

- 上場会社グループ企業として信頼度向上により受注率・採用力向上
- 本体からの人材融通による懸念解消

ポイント

実績を通じて蓄積したノウハウを活かし、M&Aによる次の成長へ挑戦

M&A実績

3件

23年1月



24年8月



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

26年2月



Financial Free College

上記のほか、
26年9月にSound-FinTech社の
金融ソリューション事業を譲受
（③の事業基盤として活用）

今後の見通し

1. 案件規模の大型化

これまでの中小規模の実績・実行体制を土台に、より規模の大きい案件も検討対象に加える

2. 非財務アセットの活用

体験型投資学習事業や資産形成支援事業で培った顧客基盤やブランド、その他上場会社の信用などの非財務アセットを活かし、対象となる事業領域を拡大する

3. PMIの高度化

3件の実績で蓄積したPMIプロセスを更に磨き、グループイン後の子会社の企業価値の最大化に挑戦する



件数を積み上げる実行力を土台に、案件規模の大型化へ

件数を追う実行力

+

案件規模の大型化

=

成長スケールの確保

- 3件の実績で確立した実行体制・PMIノウハウを土台に、次のフェーズでは案件規模そのものを引き上げることが成長スケールの確保に欠かせない
- 件数を追う実行ペースは落とさず、大型案件にも挑戦し、規模と件数を両立させる

金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の拡大に向け、投資原資確保のため目標設定型の第三者割当新株予約権を活用※。株価上昇時の行使により企業価値の向上に応じた段階的な資金調達を図る。

第三者割当による新株予約権の発行

全て行使された場合、合計**14.0億円**の資金を調達予定

・ 第7回新株予約権

行使可能期間	2026/7/31 ～ 2028/7/30
行使価格	1,250円 (2026/7/14終値の144%)

・ 第8回新株予約権

行使可能期間	2026/7/31 ～ 2028/7/30
行使価格	2,050円 (2026/7/14終値の236%)

・ 第9回新株予約権

行使可能期間	2026/7/31 ～ 2028/7/30
行使価格	2,500円 (2026/7/14終値の288%)

● 主な資金使途

① AI、ブロックチェーン及び新興インフラ技術への投資	750百万円
② 香港拠点の構築・運営に係る費用	230百万円
③ 次世代金融教育に向けた新ソリューションの研究及び開発	300百万円
④ 上記①及び②以外のAI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の開発、準備、運用に係る費用	120百万円

※ 2026年7月15日「第三者割当により発行される第7回新株予約権、第8回新株予約権及び第9回新株予約権の発行並びに行使許可条項付第三者割当契約の締結に関するお知らせ」にて公表。

中長期的な企業価値向上が株主価値の最大化に資すると考え、投資が先行する現在のフェーズにおいては、利益を配当ではなく成長投資へ優先的に充当する。

基本方針

事業の成長を通じた中長期的な企業価値の向上こそが、株主価値の最大化に最も資すると考えている。

現在は、資産形成支援事業のM&Aによる拡大、金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業の立ち上げなど、**投資機会が豊富にあるフェーズ**にあり、生み出した利益及び調達した資金は、配当としての短期的な株主還元よりも、これらの成長投資へ優先的に充当する方針である。

利益・資金の使い道

- 資産形成支援事業におけるM&Aを通じた事業領域の拡大。
- 金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業への投資（AI・ブロックチェーン技術、香港拠点構築等）。
- 上記を通じた売上高成長率の向上、及び中長期的な時価総額の拡大。

今後の株主還元の考え方

27/6期は無配を予定するが、これは**業績の良し悪しによるものではなく、投資機会を優先する経営判断**に基づくものである。

各事業が投資フェーズを経て利益成長フェーズへと移行する中で、投資機会と利益還元のバランスを踏まえながら、配当を含む株主還元のあり方を継続的に検討していく。

また、株主基盤の拡大に資する施策は別途検討していく。

役員の構成^{※1}と期待するスキル



氏名	ワン ウィリアム William Wang	小川 亮 Akira Ogawa	藤沢 亜理沙 Arisa Fujisawa	渡邊 竜士 Ryushi Watanabe	軒名 彰 Akira Nokina	ラバリア ライアン Ryan Rabaglia	宮腰 哲也 Tetsuya Miyakoshi	河村 敦志 Atsushi Kawamura	柚木 庸輔 Yosuke Yunoki
役職	代表取締役会長	代表取締役社長	取締役	取締役	社外取締役	社外取締役	社外取締役 (常勤監査等委員)	社外取締役 (監査等委員)	社外取締役 (監査等委員)
特に期待するスキル ^{※2}									
企業経営・経営戦略	○	○			○	○			
専門性（金融教育）		○	○						
専門性（ブロックチェーン・AI）	○			○		○			
M&A・資本戦略	○	○			○				
財務・会計					○		○		○
法務・リスク管理								○	
IT・DX	○	○	○	○					
国際性	○			○		○			

※1 2026年9月29日開催予定の定時株主総会の議案として、「定款一部変更の件」「取締役（監査等委員である取締役を除く。）6名選任の件」「監査等委員である取締役3名選任の件」を提案しており、当該議案が全て承認可決された場合の役員構成を記載している。

※2 本表は、各役員が有する全てのスキル・知見を網羅的に示したのではなく、当社が各役員に特に期待する専門性を抜粋して記載している。

04

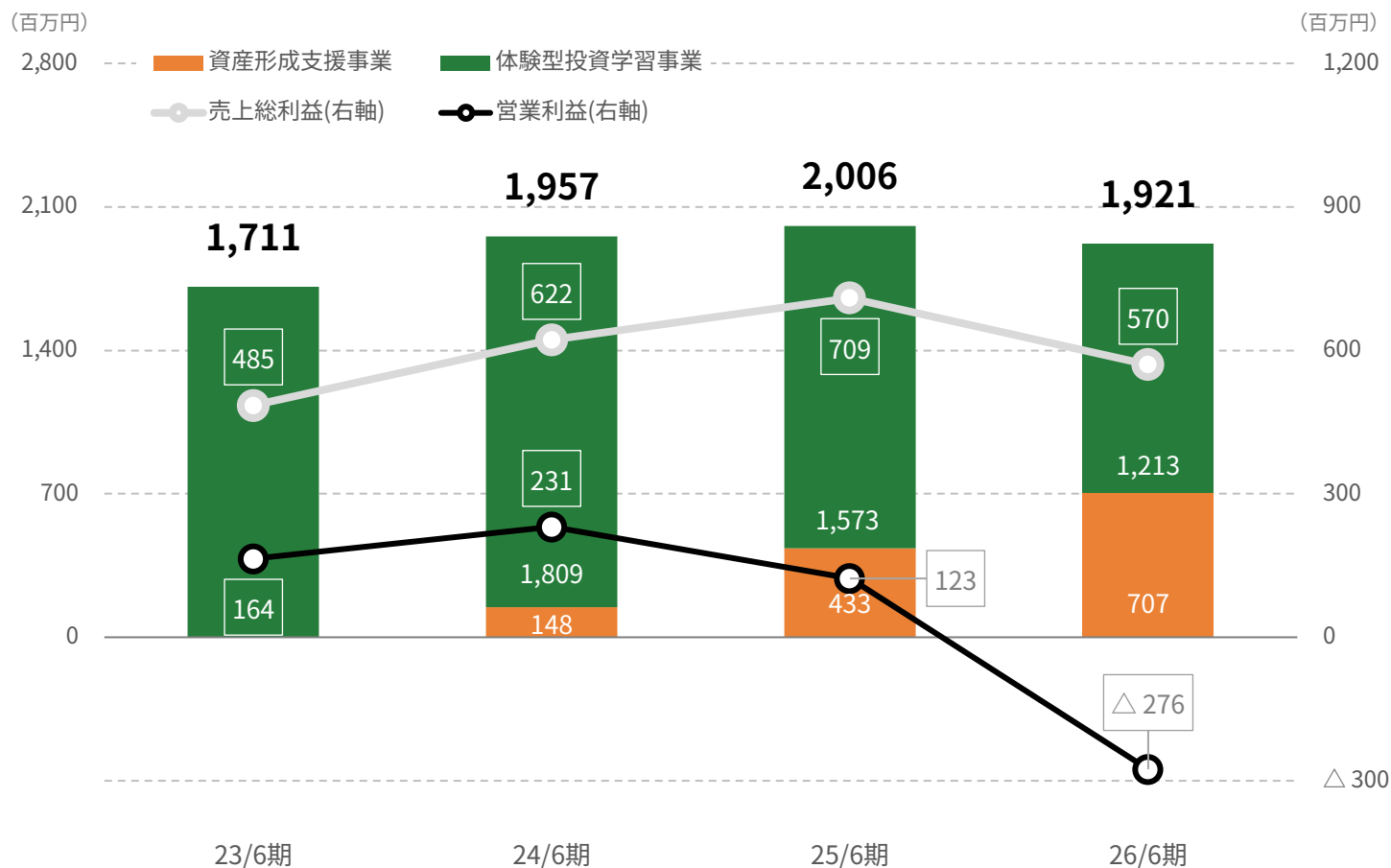
財務情報



26/6期 財務ハイライト



24/6期より事業区分別の売上高を開示している資産形成支援事業は、売上高・売上総利益の双方において成長トレンドで全体を牽引している。体験型投資学習事業は、苦戦が続く。



売上高

1,921百万円

(26/6期の実績)

資産形成支援事業の比率

36.8%

(26/6期の実績)

売上総利益CAGR

+5.5%

(23/6期～26/6期の実績)

営業利益

△276百万円

(26/6期の実績)

Net Cash

750百万円

(26/6期末時点)

自己資本比率

51.9%

(26/6期末時点)

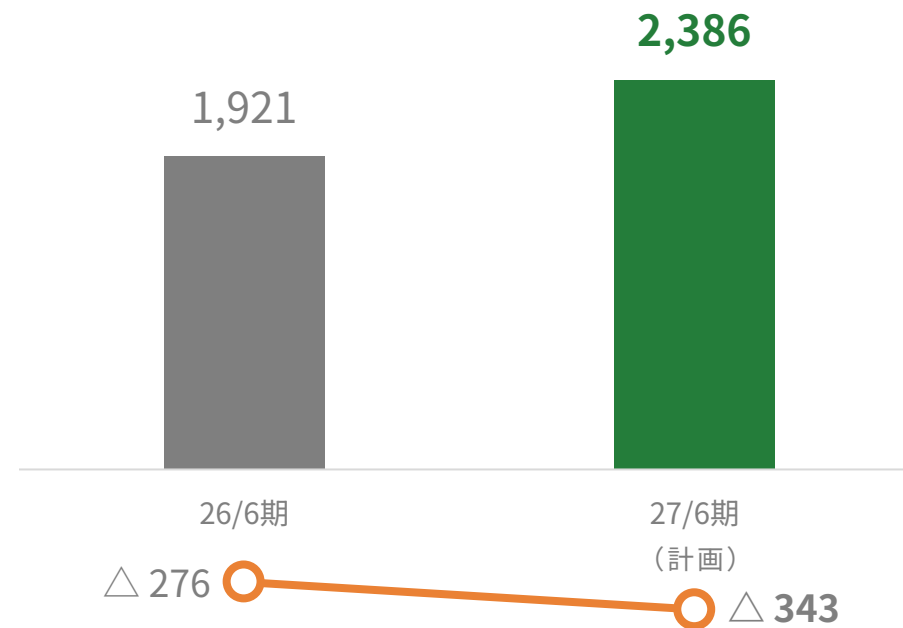
27/6期 通期計画

M&A戦略による資産形成支援事業が牽引し、売上高は**24.2%の増収**を見込む。

営業利益については、成長に向けた**先行投資を積極化**することから、損失が拡大する見通し。

	26/6期 通期実績	27/6期	
		通期計画	YoY
売上高	1,921	2,386	+24.2%
└体験型投資学習事業	1,213	1,097	△9.6%
└資産形成支援事業	707	1,288	+82.2%
売上総利益	570	972	+70.5%
EBITDA	△210	△271	—
営業利益	△276	△343	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	△273	△348	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△375	△413	—

(百万円) ■ 売上高 ○ 営業利益



株主還元方針

中長期的な企業価値向上が株主価値の最大化に繋がると考え、成長投資を優先する観点から、無配を予定している。

業績予想については、収益において不確実性が高い新規事業等は見込まない一方、費用については最大限発生する前提としている。

05

リスク情報と資金使途について



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いる。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」を参照。

IPOによる調達資金の充当状況と資金使途の変更

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	19	-
合計	665	384	-



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	19	19	-
新規事業投資	200	0	金融AI及びブロックチェーン・インフラストラクチャー事業などの新規事業への事業投資へ充当
本社移転	81	0	M&A等の事業拡大に伴う組織の拡大を支えるため、グループ全体を集約する本社機能等の移転費用への充当
合計	665	384	

※ 26/6期末時点の充当額。

- 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。
- 今後の本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月中旬頃、もしくは株主総会前後である9月末頃を目途に開示する予定です。