

Gunosy

2026年5月期 通期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証スタンダード（証券コード：6047）



INDEX

Overall picture and FY26 summary

1. 全体像と26/5期の総括	P 03
-----------------	------

Business Overview by Portfolio

2. ポートフォリオ別の概要	P 23
----------------	------

ESG Initiatives

3. ESGへの取り組み	P 38
--------------	------

About Gunosy

4. 会社概要	P 41
---------	------

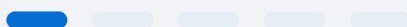
About Business Details

5. 事業詳細	P 47
---------	------

1

Overall picture and FY26 summary

全体像と26/5期の総括



26/5期 通期 実績

		修正計画進捗率(通期)	YoY
売上高	6,441 百万円	99.9%	105.6%
営業利益	186 百万円	74.4%	△ 389 百万円
EBITDA	336 百万円	84.0%	△ 242 百万円

- 26/5期通期の売上高は修正計画通りの着地。修正計画で織り込んだ国内メディア市況のダウンサイドケースで推移。ただし、GH社の先行投資フェーズが長期化し、営業利益及びEBITDAベースでは下振れ。(P5参照)

中長期の事業環境

- AIの台頭による、メディア事業環境のリスク及び機会が拡大。(P6参照)
- KDDI社と共同でのポータルアプリ「auサービスToday」の開発・運営について、業務提携契約を2027年3月末で解消を予定。(P7参照)
- 投資先sliceは引き続き極めて順調に成長、デジタルバンクとしての競争優位を確立
FY26で純利益8.2億円黒字を達成するなど、グループの主軸としての成長を確信。(P9参照)

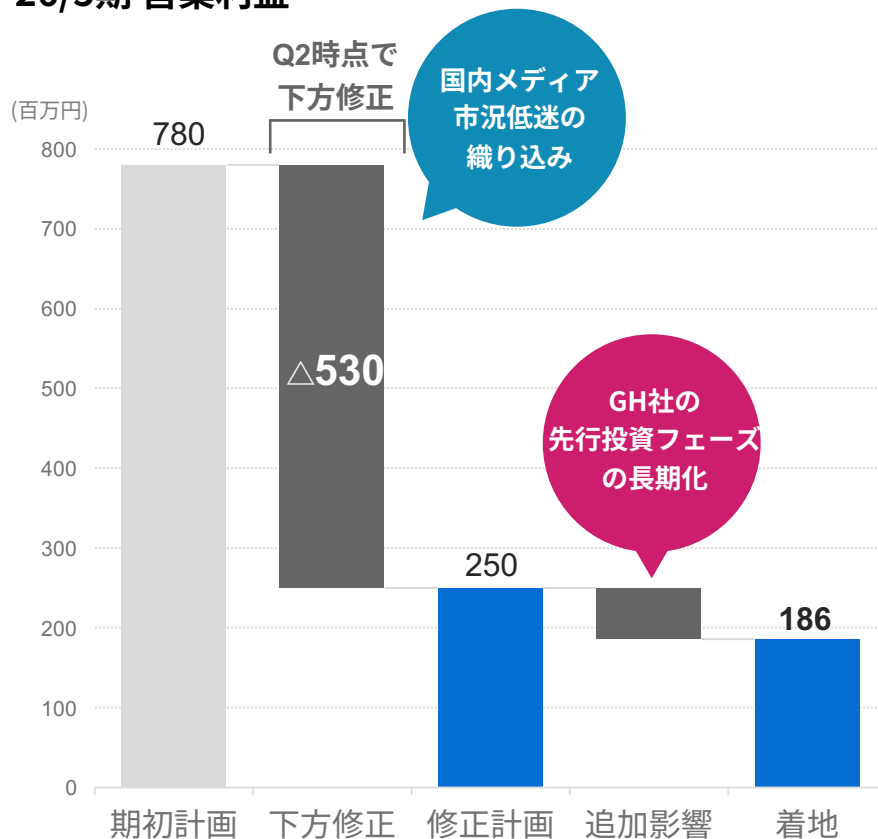
27/5期 経営方針

- AIが成長ドライバーとなる経営構造への転換を最優先で推進。
- グノシーはプロダクト方針を転換。グループ全体でAIを前提とした生産性改革を遂行。(P11-17)

26/5期 通期 修正業績予想に対する差異要因

国内メディア市況は、下期修正計画にて織り込んだダウンサイドケースで推移。修正計画対比ではGH社の先行投資フェーズの長期化が影響し、営業利益ベースでは下振れでの着地。

26/5期 営業利益



当初予想比の主要乖離要因 (ポートフォリオ別)

コアキャッシュ Q2下方修正主要因

GunosyおよびGame8の
市況低迷による下振れ

C/F 積上げ型M&A 通期着地下振れ要因

GH社の先行投資フェーズの長期化

高成長オプション

概ね計画通り

sliceの中長期ポテンシャルは確信。

一方、AIへの対応とKDDIとの業務提携解消による減収リスク対応が次期中計の最重要課題。

好材料

sliceの成長可能性

デジタルバンクの地位確立 及び
成長を伴う通期黒字化を達成

当社への影響

- ・ 中長期での飛躍的な企業価値向上のポテンシャル

対応課題

AIの事業影響

メディア事業運営における
リスクと機会が拡大

当社への影響

- ・ コアキャッシュ領域におけるボラティリティの増加
- ・ 事業構造の改革による劇的な生産性向上の機会

KDDIとの 業務提携契約解消

auサービスTodayの
業務提携契約が27/3に終了予定

当社への影響

- ・ 28/5期以降のauサービスToday関連収益の喪失リスク

対応方針

- ・ AIによる社会変化を踏まえた既存プロダクト方針の転換
- ・ AIによる生産性改革→利益創出力の大幅な強化

POINT

- ・ 成長の主軸となるsliceの成長確度は強いと確信
- ・ 下支えとなるコアキャッシュ領域の事業構造の改革が目下の対応課題

auサービスTodayに関するKDDI社との業務提携契約の終了を決定（2027/3/31予定）。本件により生じる28/5期以降の減収リスクは27/5期の最重要課題のひとつと認識して対応する。

業務提携契約解消の概要と経緯

概要

- ・ KDDI社と共同でのポータルアプリ「auサービスToday」の開発・運営 (2027/3/31予定)

業務提携解消の理由

事業環境の変化に伴う選択と集中

背景

- ・ 生成AI進展等による情報流通構造の変化
- ・ ユーザー動向の多様化

判断

- ・ 両社の重点事業領域へ経営資源の集中が双方の企業価値向上に資すると判断

業績への影響と対応方針

業績への影響

- ・ 本件の27/5期への業績影響は、本日公表の2027年5月期通期連結業績予想に包含のうえ開示済み
*個別の増減額は非開示(通期予想の数値に含む形で開示)
- ・ 当業務提携契約の解消により、2028/5期以降のauサービスToday関連収益の喪失リスクが発生

対応方針

- ・ 本件により生じる減収リスクへの対応は27/5期の最重要課題のひとつとして認識
- ・ **AIによる社会変化を踏まえた既存プロダクト方針の転換と生産性改革を徹底的に推進**
- ・ グノシー及びニュースライトのみで利益創出が可能な体制の構築を当期中に実現する

AIによる改革の方向性

引き続きsliceの成長を主軸に、
AIが成長ドライバーになる事業構造への転換とAI活用による生産性改革を推進。

次期中計の組織の方向性

方針①

sliceの成長を主軸とした
当社の成長は不変

方針②

AIが成長ドライバーになる
事業構造への転換

コアキャッシュ

C/F積上げ型M&A

その他
高成長オプション

高い生産性と高度な意思決定のもと事業を運営

方針③

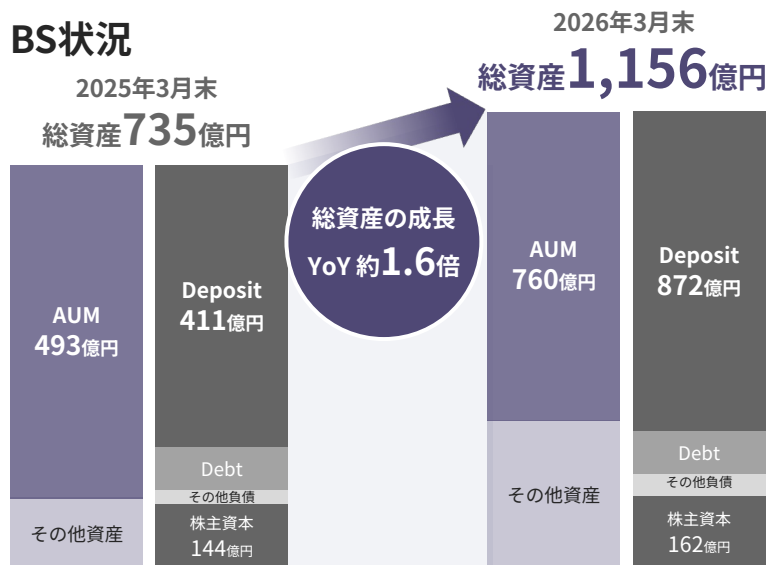
AI Nativeな企業運営への変革

slice 事業状況の総括

Gunosy

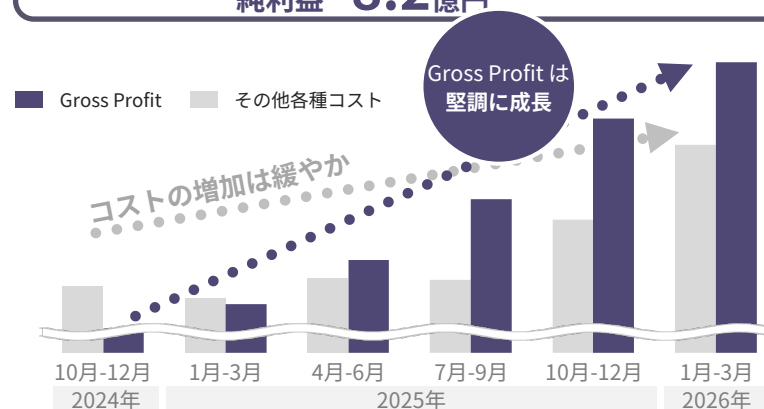
デジタルバンクとして、イノベーションと規律の両立を達成し、**純利益は8.2億円で通期黒字化**。
グループの中長期の企業価値向上を担う主軸として、成長を引き続き期待。

BS状況



PL状況

FY26 通期
売上高 **238** 億円 YoY 232%
純利益 **8.2** 億円



ハイライト

1 事業規模の成長

総資産は**1,000億円の大台を超過**。Depositの獲得が成長を牽引し、FY26の売上高は**238億円とYoYで232%の成長を記録**

2 収益性の改善

純利益は8.2億円と通期黒字を達成
引き続きGross Profitの成長に対し、コストの伸びを抑えた効率的なPL構造が継続

3 成長の方向性

デジタルチャネル戦略により、**デジタルバンクとしての競争優位を確立**
IPOに向け着実な成長が継続

4 当社の株式保有比率

当社の株式保有比率は、潜在株式調整後比率ベースで**12.65%超**であり、**外部筆頭株主の地位を維持**している

slice 各主要数値の状況

引き続き収益性・流動性・資本健全性のバランスが取れた事業運営を継続。

主要KPIの状況

	26年3月時点	KPI概要と見立て
Deposit (P31参照)	873億円 年次換算成長ペース 約 2.2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 (P32参照)	761億円 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
LDR (Loan to Deposit Ratio)	約87%	- 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)	498%	- 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)	19.1%	- 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。

グノシー | メディア環境の変化

Gunosy

AIの台頭によりユーザーが求める情報取得体験が急速に変化していると想定。

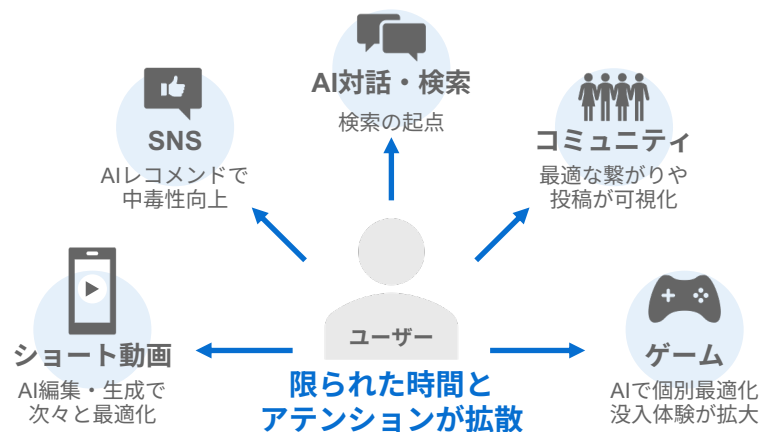


「情報を世界中の人に最適に届ける」

市況環境が急速に変化

AIによって加速する情報・エンタメの多様化

AIの進化が、あらゆるコンテンツ体験をより魅力的かつ没入的に進化させている



ユーザーの情報取得体験のシフト

「役に立つ情報をストレートに受け取る」から
「刺激の強い情報体験を選びとる」へ

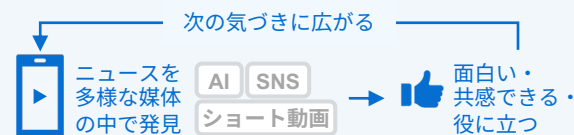
従来の当社

役に立つ情報をストレートに届ける



好まれる体験

SNSやAIを通じて、楽しみながら情報を取得する



アテンションの奪い合いに勝てるメディアへの転換が必要

グノシー | ドメインの再定義

「読む」を中心とする従来のニュース体験から、**エンタメ化された情報取得体験への変化により、AIには代替できない深い興味関心を生むメディアへの転換を目指す。**

現在地

従来のニュース体験 (受動)

役立つ情報を取得・閲覧はするものの、
面白みがなく継続しづらい体験



課題

コモディティ化

膨大なコンテンツに埋もれてしまい、ニュース自体の質が高くても発見できない

課題

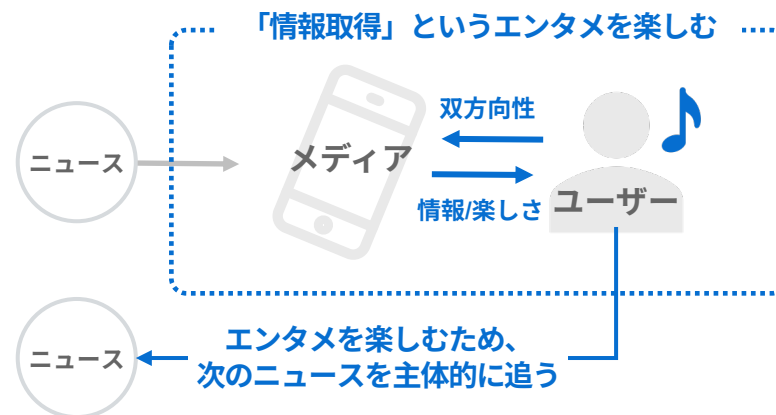
継続しづらい

一方的に情報を受け取るだけのため、自分ごと化しにくく関心が継続しない

今後

アップデートする体験 (インタラクティブ)

情報取得体験自体を**エンタメ化**し、
深い興味関心を生むメディア



POINT①

自分ごと化

関心ごとや日常の課題として発見・解釈し、ニュースが身近な存在に変わる仕組み

POINT②

参加・共創

投票や予想、ランキングや他者比較を通じて、能動的に楽しめる要素を取り入れる

POINT③

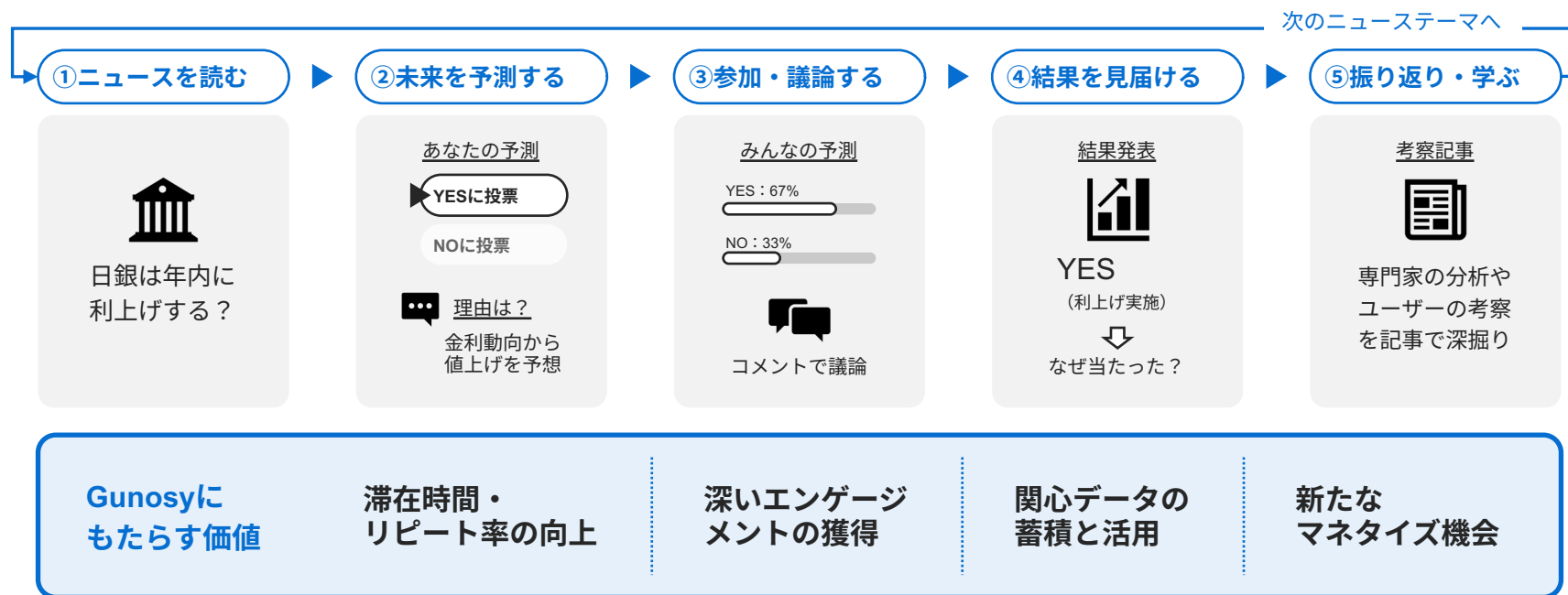
連続性

結果や関連トピックがシームレスにつながり、次の情報探索へと自然に連鎖する仕掛け

具体例 | 予測参加型ニュース体験

ニュースを起点に未来を予測・議論し、結果を見届ける体験を提供することで、ユーザーの深い関与だけでなく、情報取得体験自体をエンタメとして提供する仕組みを作る。

ユーザー体験イメージ



予測市場の
年間取引高*

2025年

約200億ドル

2030年（予測）

約1兆ドル

予測市場は、ニュース・経済・政治・スポーツなどさまざまなテーマで未来を「予測」し、取引・投票を行う新市場として世界的に急拡大。

予測市場関連サービスの導入は、日本の規制環境及び市場に適した設計での導入を前提

ゲームエイト | 成長の方向性

ゲームメディアの特性により、ベースとなるAI耐性が高い。

AI活用によるユーザー体験の再定義により事業領域を更に拡張し、中長期の成長を目指す。

AI時代におけるゲームメディアの環境変化

ゲーム
攻略情報
の性質

- アップデートで情報が継続的に変化
- 進行状況や目的で必要情報が異なる
- 正確性・鮮度の維持に
継続的な検証・更新が必要

一次情報を基に継続更新できる
編集体制の価値は引き続き高い

AI時代に
高まる
価値

- 信頼できる評価
- 個別最適な攻略支援
- 参加型・インタラクティブな体験

競争軸は情報量から、
ユーザー接点の深さへ

成長の方向性

目指す姿

**AI活用による
ユーザー体験の再定義により
事業領域を更に拡張**

1 攻略体験をAIにより再定義

ユーザー個別のゲーム情報を加味し
パーソナライズした攻略情報を提案

2 トラフィック・マネタイズを多様化

検索に加え、動画・SNS・コミュニティへ展開

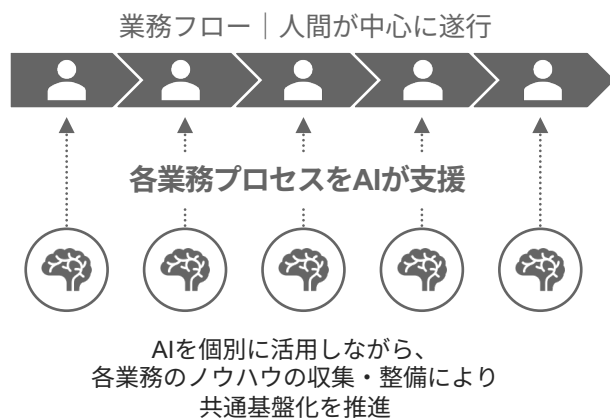
3 SC事業の強化

攻略情報から購買へのシームレスな連携

AI前提の組織体制への変革方針

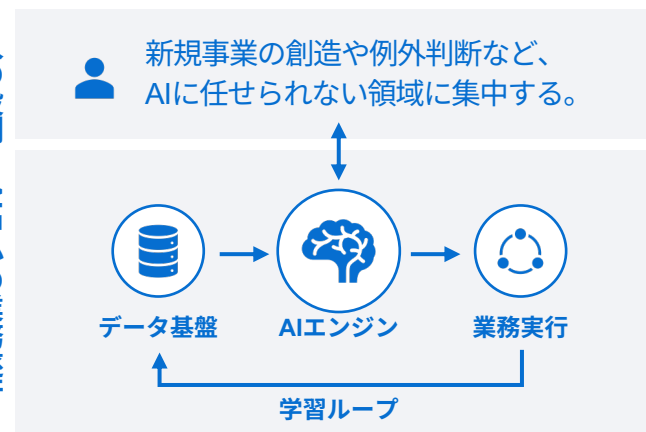
既存の業務プロセスにAIを部分的に導入するのではなく、AIを前提として業務フロー・組織構造そのものを再設計することで、グループ全体の生産性向上と意思決定の高度化を推進。

現状



変革後

人の役割
AI中心の業務遂行



業務処理の実行支援

AIの位置付け

業務処理の中核エンジン

実務処理・処理ハブ

人の役割

判断・意思決定・監督

属人的な業務遂行

業務遂行プロセス

業務分解・標準化

人間の介在を前提

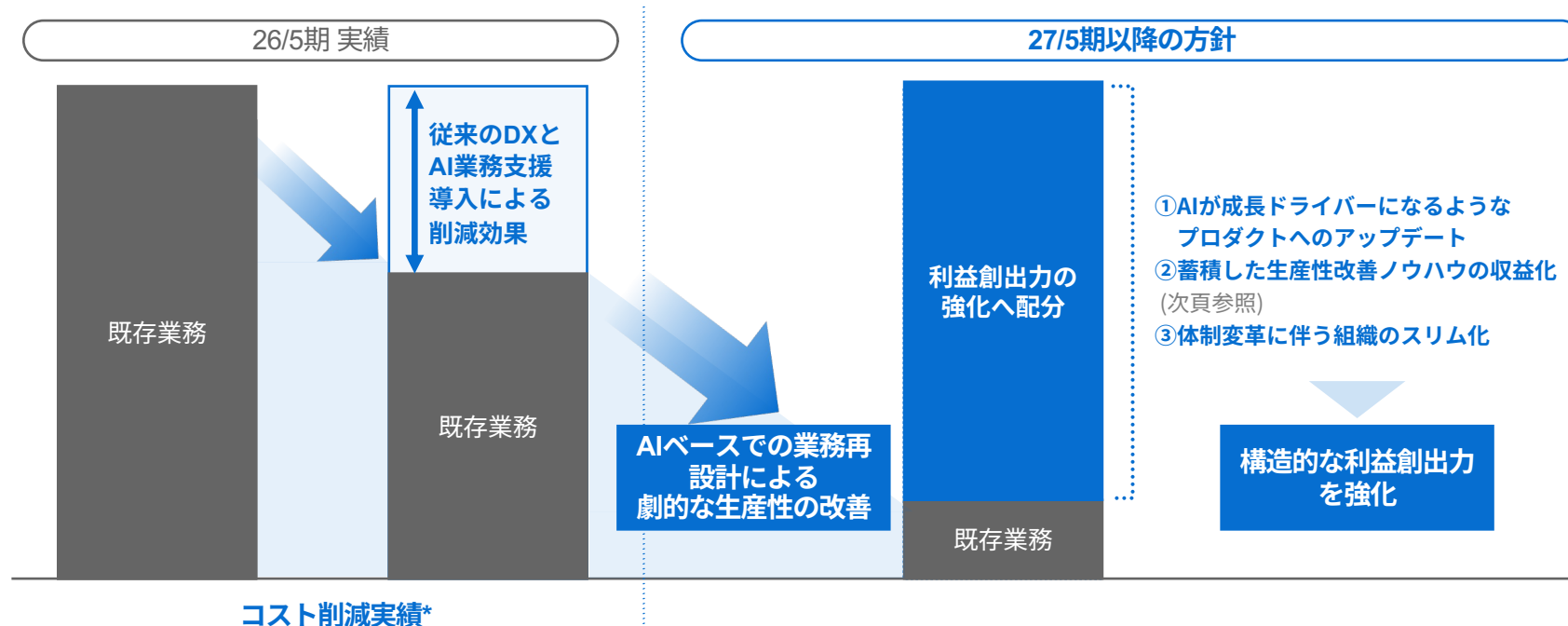
業務フロー構造

AIの実行を前提

AIでの生産性改革

DXとAI活用により既に年間約40百万円のコスト効率化を達成。今後はAIエージェントの全面導入により、劇的な生産性の改善を伴う構造的な利益創出力の強化を目指す。

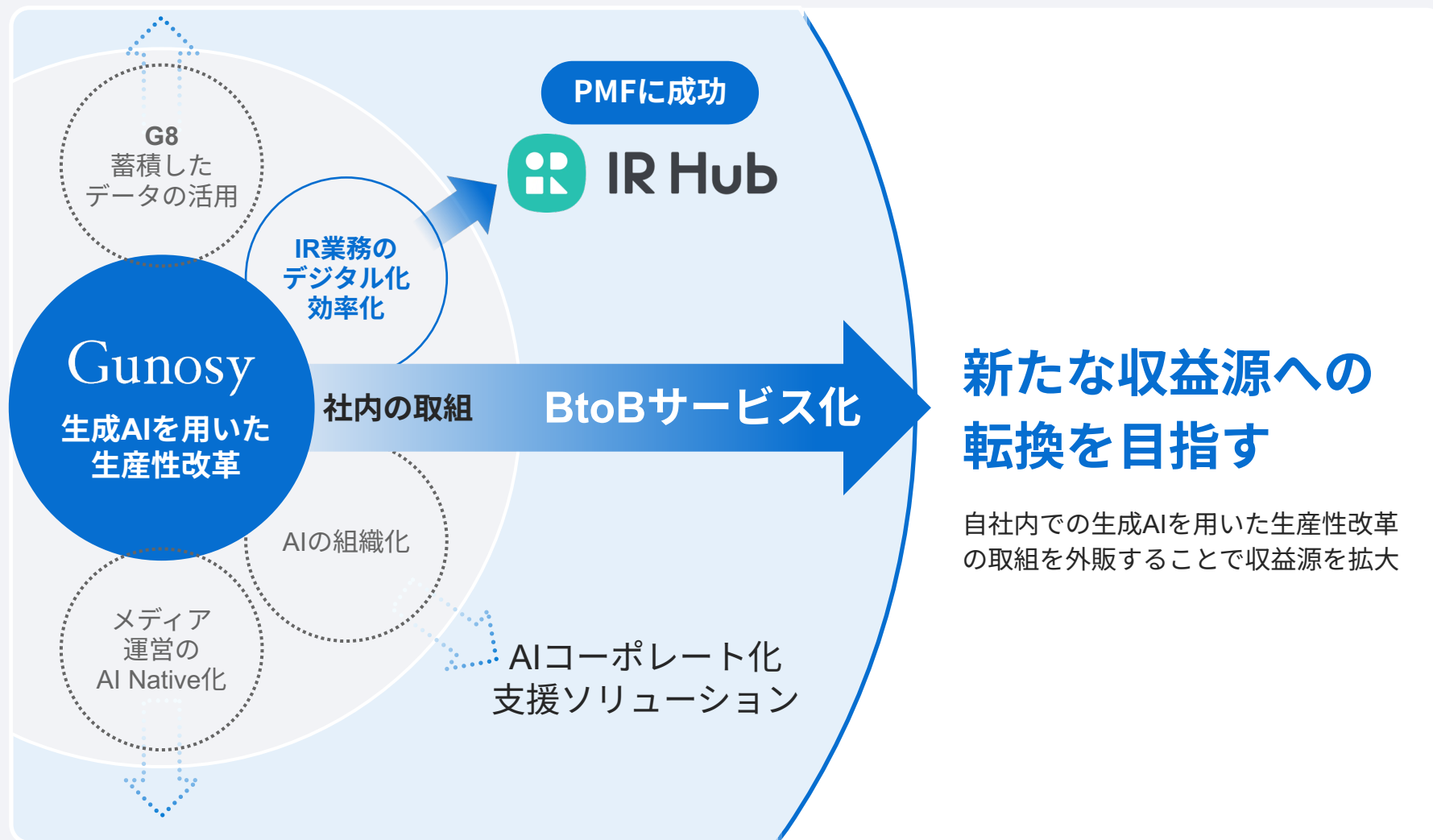
AI活用による工数削減



AIを業務処理の中核に据える体制変革により
劇的な生産性の改善を達成し、
構造的な利益創出力を強化

BtoBサービス展開

IR HubのPMF達成の経験を踏まえ、自社におけるAIによる生産性改革をサービス化することで、費用の低減だけでなく、収益の増加への貢献まで目指す。



EBITDA達成の基本ストーリーを変更 27/5期は構造改革フェーズとしての位置づけ

これに伴い、財務目標は変更

従来の中期の財務目標： 27/5期 時点

事業サイド

投資サイド

中長期的な成長に向け、
AIが成長ドライバーとなるような事業構造への転換を優先。

(既存事業投下資本に対する)

900百万円

15%以上

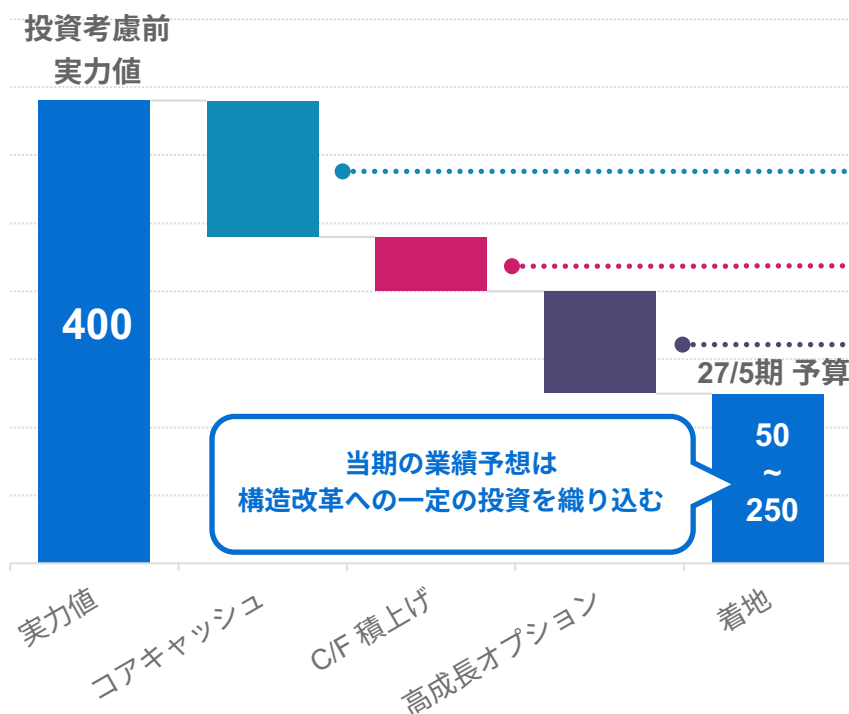
30%

27/5期 通期計画の方針

現状の実力値として、400百万円程度の営業利益の創出が可能だが、AIが成長ドライバーとなるような事業構造への転換を優先するため利益の範囲内で一定の投資を行う。

27/5期 営業利益予算

(百万円)



各領域における 27/5期の投資テーマ

コアキャッシュ

AI耐性の高いメディア事業への
転換に向けたリストラクチャリング

C/F 積上げ型M&A

GH社の中長期成長に向けた
タイトル先行投資

高成長オプション

SC及びIR Hubを筆頭としたB to B
サービスの拡張への新規投資

27/5期 業績予想

営業利益については当期実績と同程度の水準をベースとして、
構造改革に向けた投資の程度や新規事業の進捗等により、50-250百万円の着地を見込む。

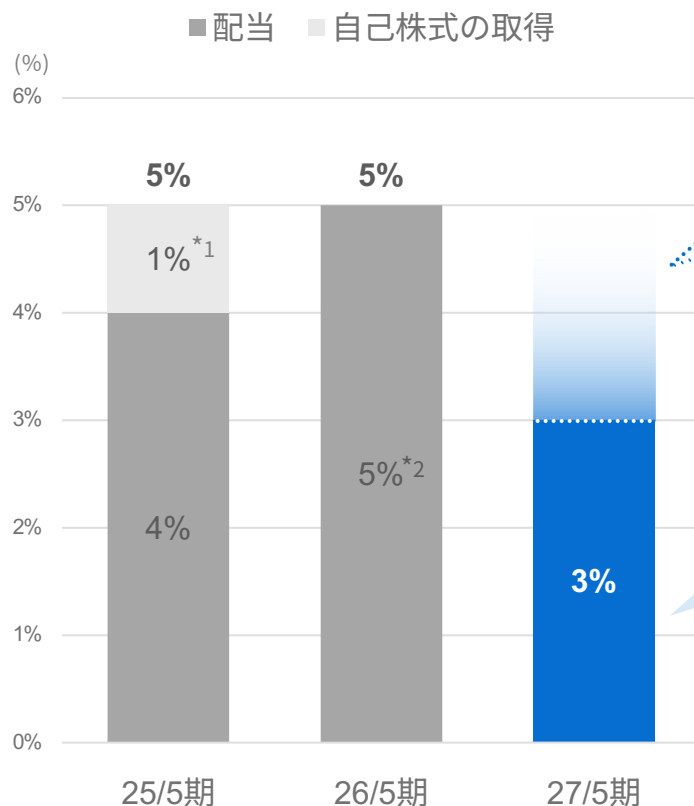
27/5期 ポートフォリオ別業績予想

(百万円)	売上高		営業利益		EBITDA	
	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想
コアキャッシュ領域	5,470	4,316	1,163	785~920	1,166	788~923
C/F積上げ型M&A領域 →GH社	944	713	△212	△75	△64	59
高成長オプション領域 →投資を除くSC事業/ IR Hub	30	68~230	△198	△132~△67	△198	△132~△67
その他調整額 (共通コスト等)	△4	△3	△566	△526	△566	△526
連結合計	6,441	5,094 ~5,257	186	50~250	336	187~387

27/5期 株主還元方針

AIが成長ドライバーになる構造改革への資本配分を優先するが、本来的な利益創出力も踏まえDOE3%ベースの配当は堅持。業績やslice状況・投資Exit等を踏まえ、追加還元は随時検討。

株主還元推移 (株主資本に対する配当及び自己株式取得による還元率)



追加還元を検討する主な条件

業績上振れ

slice状況

投資Exit益

27/5期 期初DOE3%の背景

構造改革に向けた
資本配分を優先

株主還元方針として
の3%は堅持

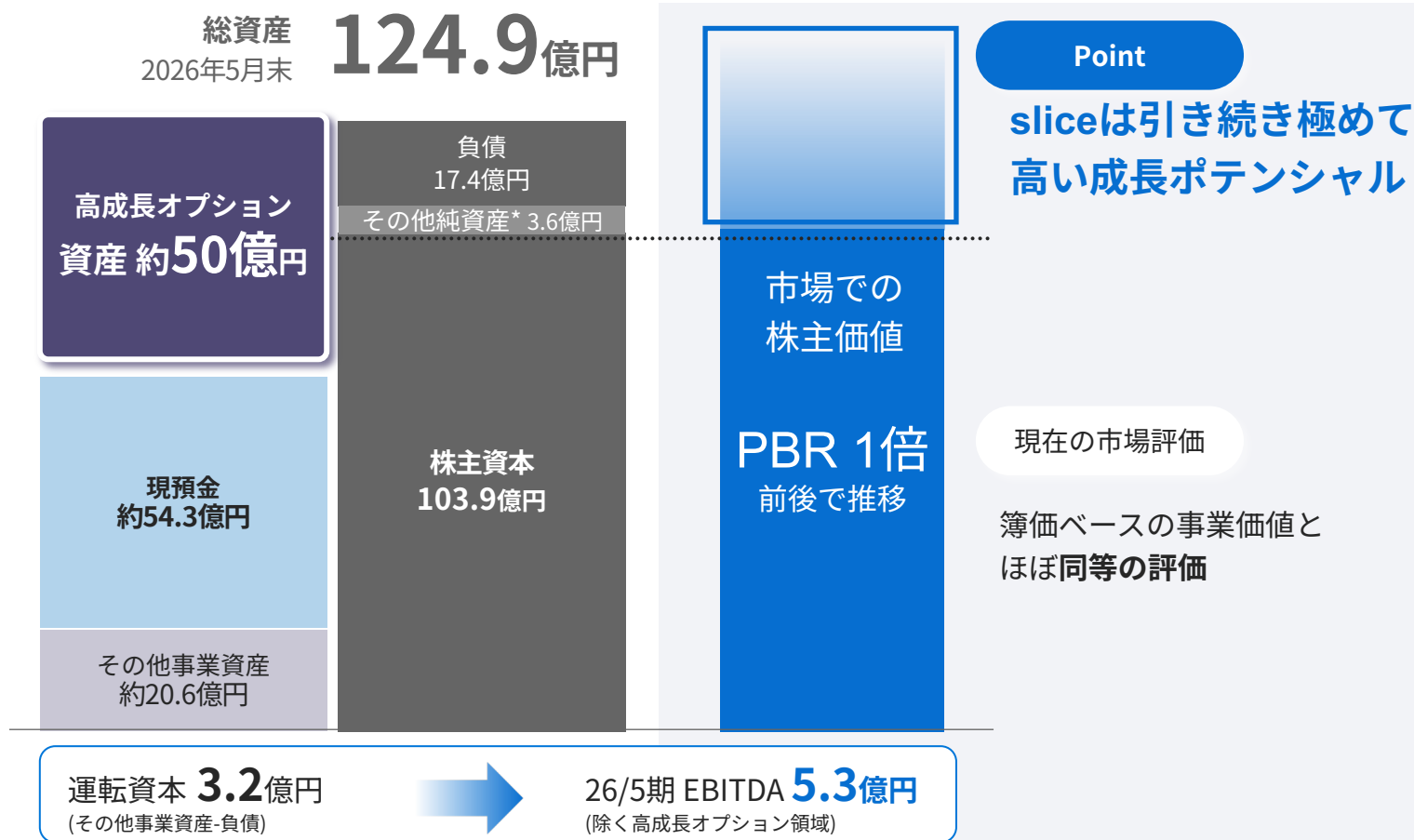
* 1 25/5期は株主資本に対する1%相当の自己株買いを実施

* 2 26/5期の配当実施5%のうち、1%は特別配当

BS状況と今後の方針

sliceのポテンシャルを筆頭に、BS価値の適切な株主価値への反映を目指す。

BS状況



2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

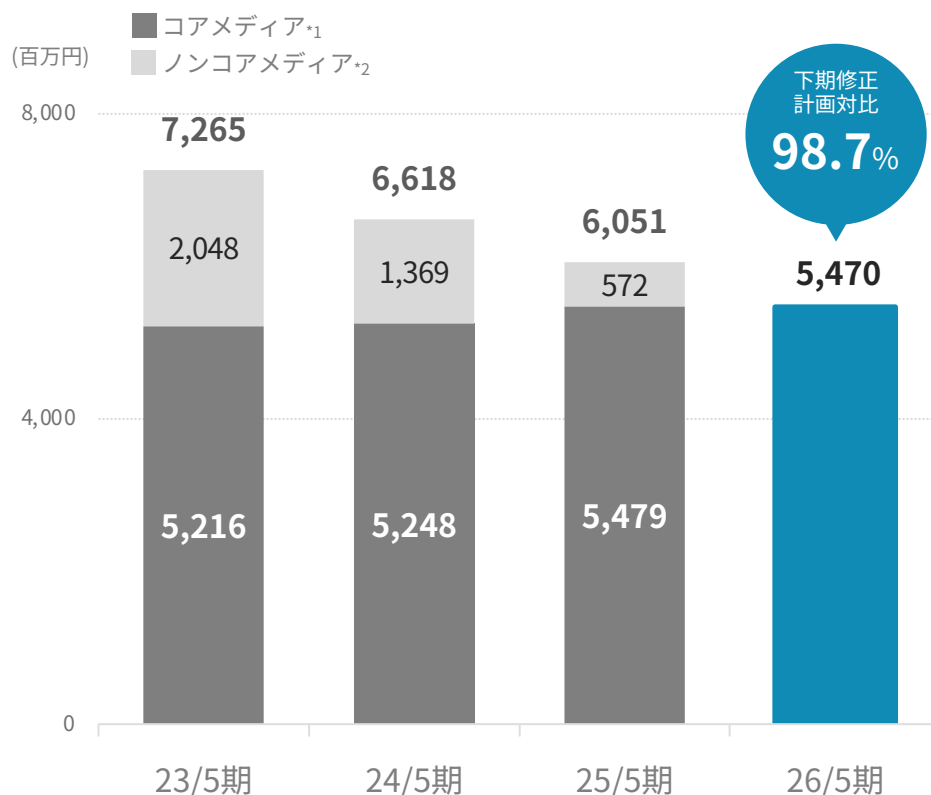
コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

下期修正計画にて織り込んだ国内メディア市場の下振れによるダウンサイドケースで着地。

ポートフォリオ売上高の推移



ハイライト (26/5期)



コアメディアからの売上

下期修正計画に対して ほぼ想定通りの着地

Gunosy事業

- ・ 事業環境は下期修正計画にて織り込んだダウンサイドケースで推移
- ・ 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る
- ・ 主力となるグノシー、及びauサービスTodayは、若干の売上減少傾向

G8メディア事業

- ・ 海外メディアは好調を継続し当領域を牽引
- ・ 国内メディアは市況環境を受け下振れ収益確保のための各種施策を敢行

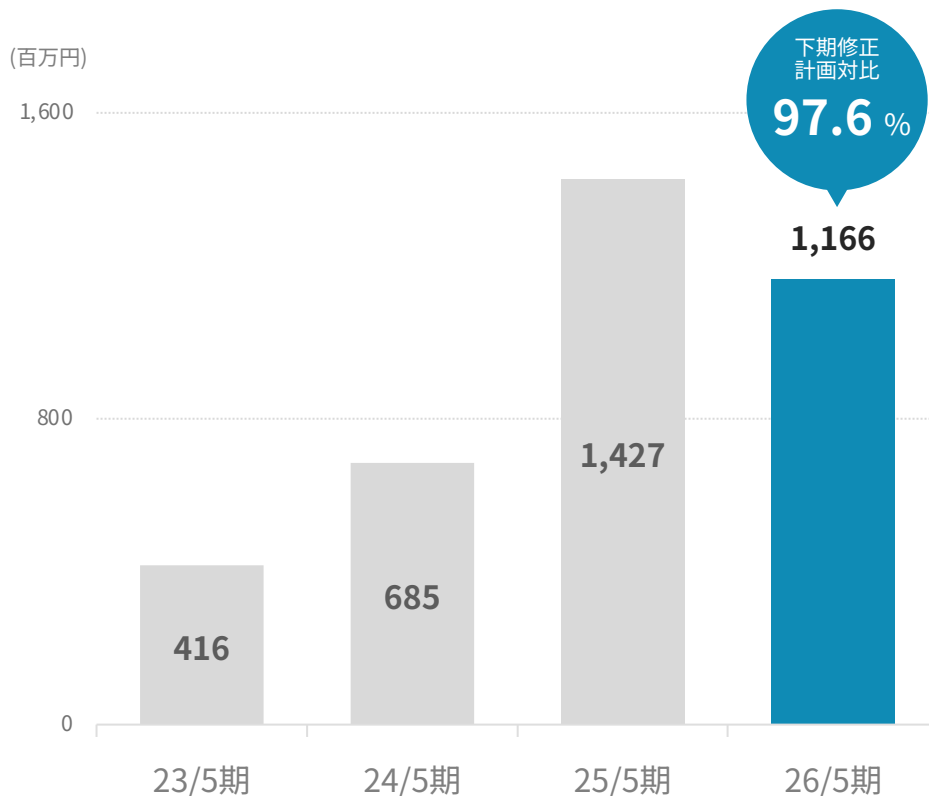
コアキャッシュ領域 | ポートフォリオEBITDA

Gunosy

26/5期は**1,166百万円のEBITDA**を創出。

AIが成長ドライバーになる事業構造への転換とAI活用による生産性改革を推進。

ポートフォリオEBITDAの推移*



ハイライト (26/5期)

コアキャッシュ領域からの EBITDA *

1,166百万円

Gunosy事業

- ・ 事業環境はダウンサイドケースで推移
- ・ AI活用/DX推進による事業強化
- ・ AIには代替できない深い興味関心を生むメディアへの転換を目指す

G8メディア事業

- ・ 国内市況環境を受け縮小傾向の中、収益確保のため各種施策を実行
- ・ 海外メディアの成長
- ・ AI活用/DX推進による事業強化

* コアキャッシュ領域のEBITDAは営業利益とほぼ近似

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

引き続き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て進捗中。

公開済みタイトル

2026/6/30
リリース



自社リリース型

ハイキュー!! TOUCH AND CONNECT

©古舘春一（集英社）／「ハイキュー!!」製作委員会
©G Holdings Co., Ltd.

POINT

- 26/5期は、想定タイトルのリリース時期の延期、新規リリースタイトルへの広告宣伝費の先行投資も影響し、営業利益は赤字で着地

2026/7/23
リリース
予定



サブライセンス型

弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム

©渡辺航（週刊少年チャンピオン）／弱虫ペダル05
製作委員会
©G Holdings Co., Ltd.
©enish, inc.

- 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て進捗



2026年
リリース
予定



サブライセンス型

桃源暗鬼 Crimson Inferno

©漆原侑来（秋田書店）／桃源暗鬼製作委員会
©G Holdings Co., Ltd. ©Com2uS All Rights Reserved.

各タイトルの開発は進行、
利益貢献は27/5期以降が中心

＋ 更に2～3タイトルの新作展開

AIを軸としたポートフォリオ再整理の一環として、
M&A方針も見直しを実施し、対象領域を絞り込み、慎重に見極める。

M&A方針の見直し

**AIの急激な発展を踏まえ
全社ポートフォリオを再整理中**

従来

安定領域での
戦略的M&Aを積極検討



見直し後

AI耐性が高い or 追い風領域に
対象を絞り込み（慎重に見極め）

財務ガイドライン

これまでの指針を維持

(1) 投資可能枠の設定

余剰キャッシュ
30億円以内

(2) 案件の収益性

M&A実施2年後に
ROIC>WACCを達成

(3) 財務レバレッジ制限

連結での
Net Debt / EBITDAは
3倍以内

POINT

- AIを軸としたポートフォリオ再整理の中で方針を見直し
- 対象領域を絞り込み、案件の見極めは慎重に実施
- 過度なリスクテイクを避け、財務ガイドラインを継続遵守

2

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

高成長オプション領域 | 資本配分状況

中長期の成長を見込める領域に、戦略的かつ柔軟に資本を配分。

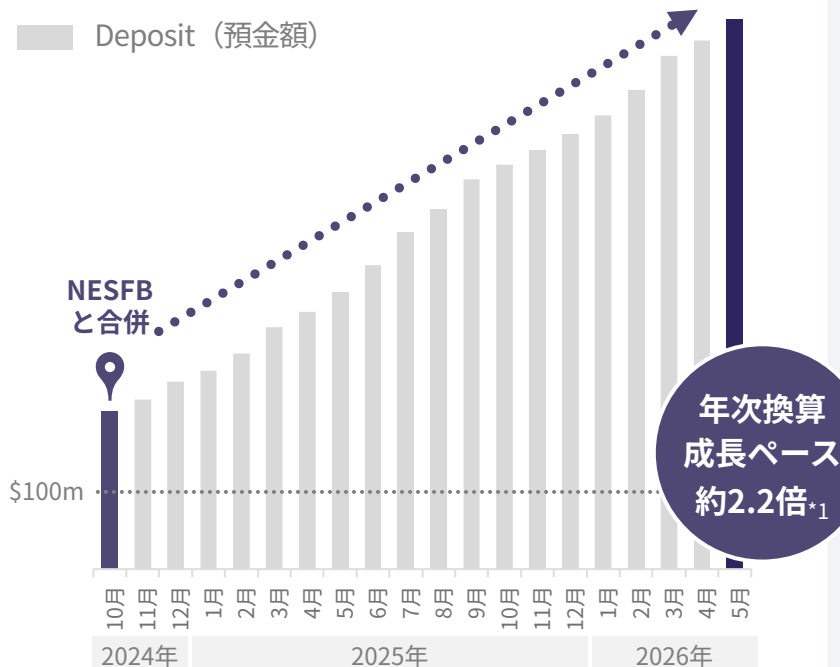
slice・SC事業・IR Hub等に対し、時間軸とポテンシャルに応じた資本投下を実行。



月間約40万口座の新規開拓を維持。Depositは合併後年次換算約2.2倍で成長。
同時にCASA比率は約40%まで改善し、インド主要銀行と同等水準の低コスト預金基盤を構築。

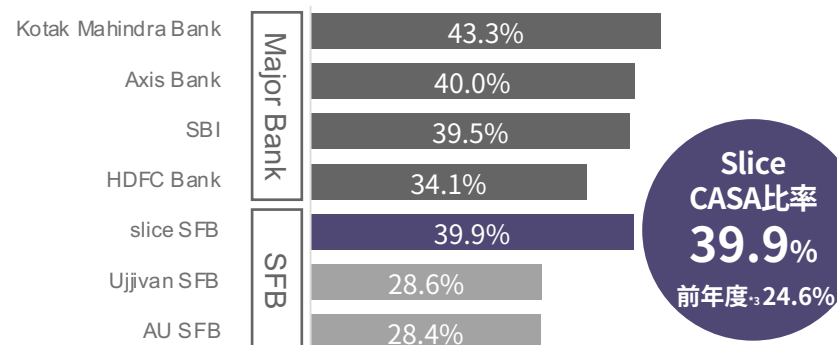
Deposit

預金額は合併後、順調に成長
年次換算約2.2倍のペースで成長



主要銀行とのCASA比率比較(FY26 Q4時点)^{*2}

前年度24.6%から39.9%へ大きく改善
他SFBに比して非常に高く、インド主要銀行と同等の水準



CASA比率が高いことの意義 (Current Account and Savings Account)

低コストでの 資金調達

資金調達コストの抑制によって、利益率の向上への寄与が見込まれる

メイン口座化 の進展

給与受取・決済など、利用頻度が高いアクティブな口座が増加していると考えられる

クロスセル の基盤

Payments / Wealth / Insurance など、今後の金融サービス拡大の基盤となりうる

^{*1} 1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2026年5月までの19か月で算定し、小数点第二位を四捨五入

^{*2} 各社FY26Q4のCASA比率の開示を参照

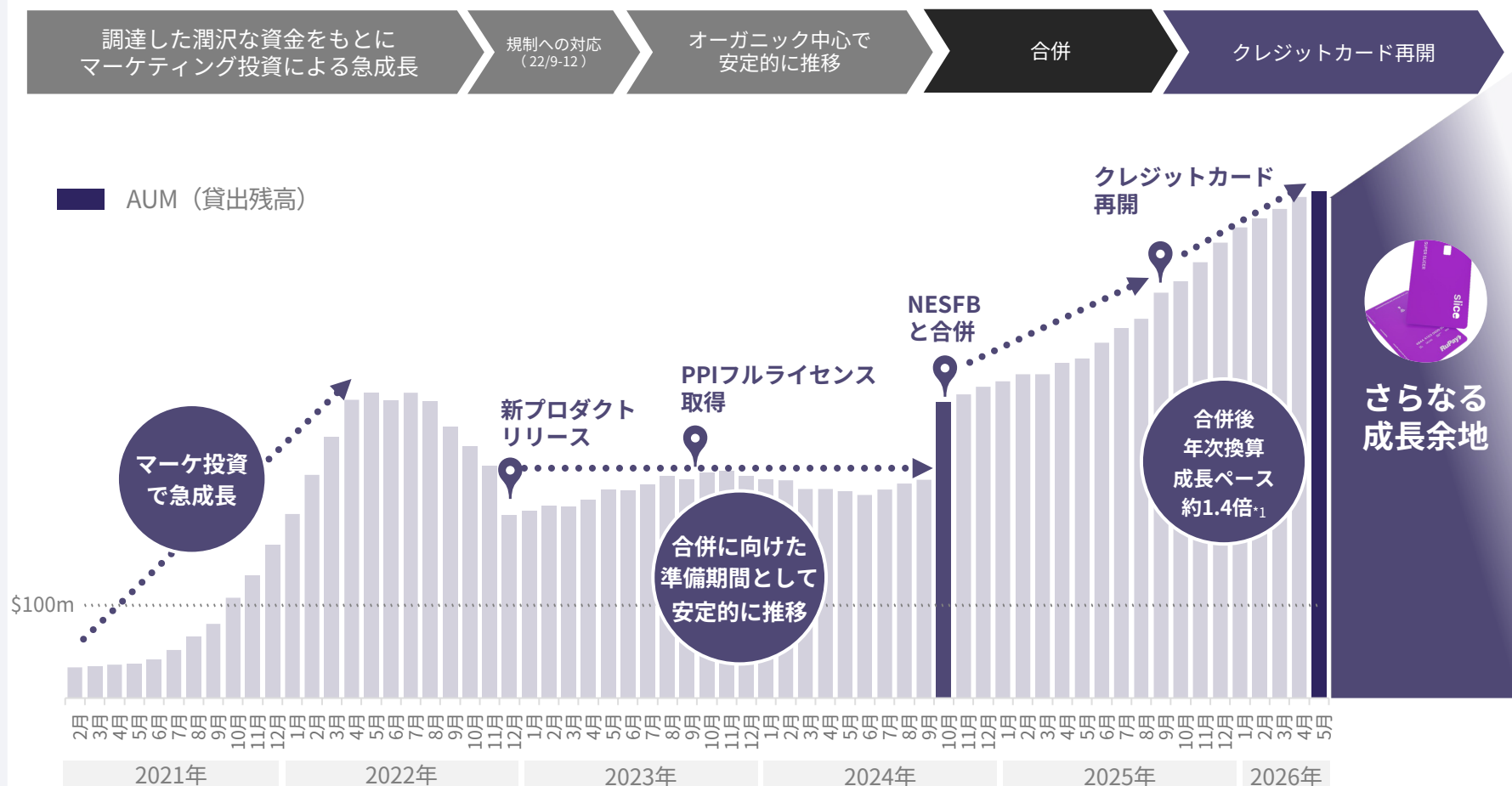
^{*3} slice SFB Annual report 2024-25より参照

為替レートは便宜的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

slice | 事業規模の成長 AUMの推移

Gunosy

クレジットカードパブリックリリース後は引き続き安定した成長が継続、
今後も財務安全性の範囲内での**AUM成長が継続することが期待される。**



為替レートは便宜的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2026年5月までの19か月で算定し、小数点第二位を四捨五入

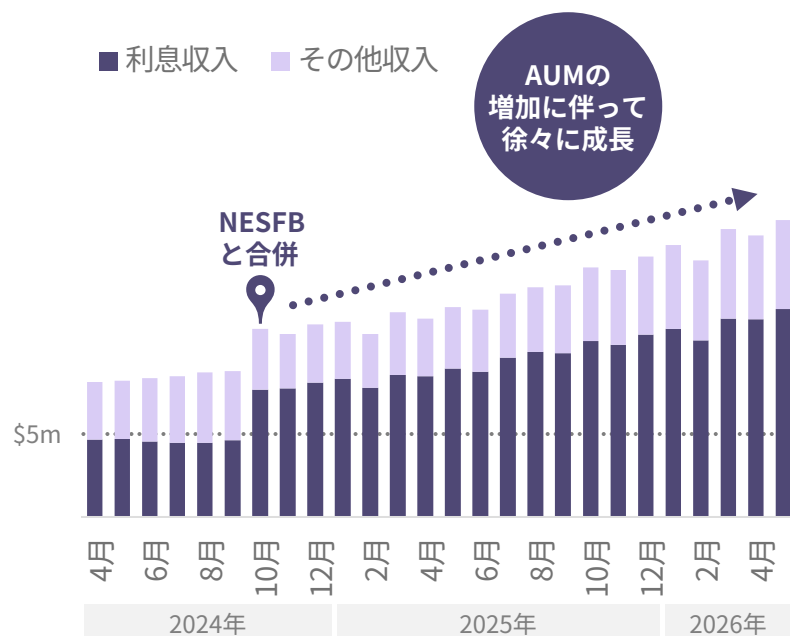
(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

slice | 収益性の状況 Gross Revenueと収益率

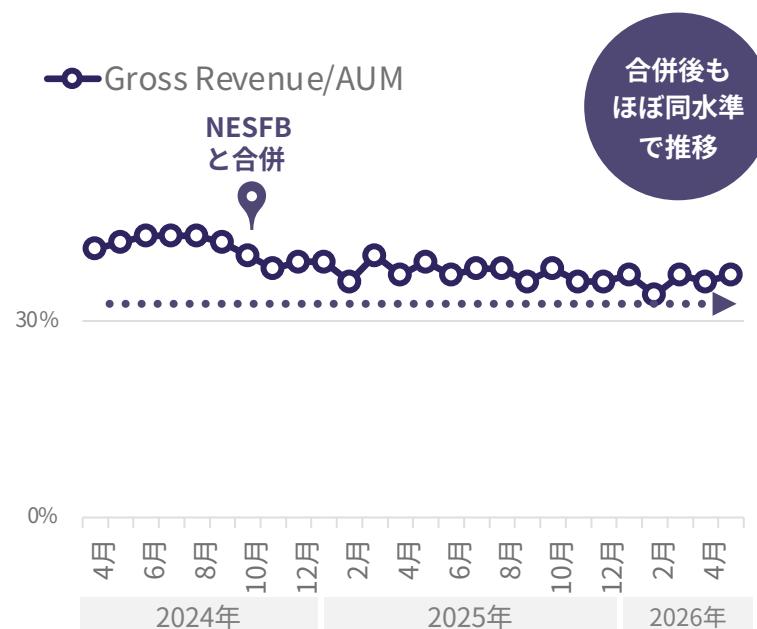
合併後も**AUMあたりの収益性は概ね維持**。

先行指標となるAUMの成長に伴い、Gross Revenueも継続的に成長することが見込まれる。

Gross Revenue (収入合計)



AUMの収益率^{*}



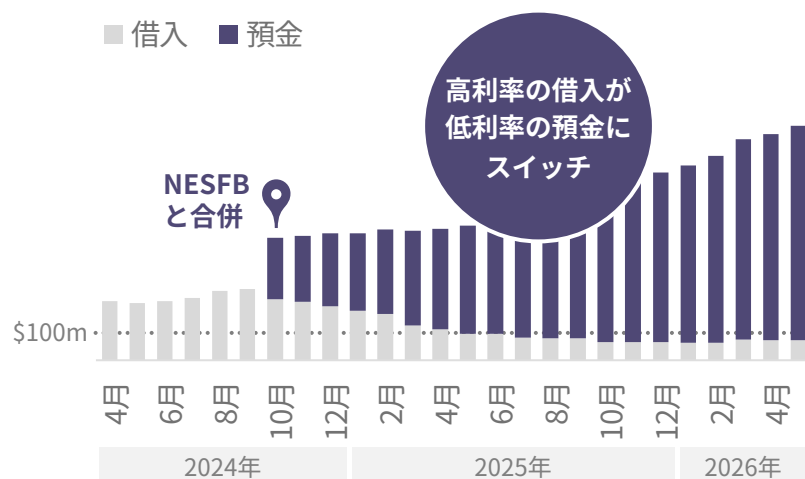
POINT

- 合併に際して**Gross Revenue**は大きく増加。
- 合併後も収益率はほぼ同水準で推移。
先行指標となるAUMの増加に一定のタイムラグを伴って成長が進むことを見込む。

合併後の預金増加に伴い、高利率の借入から低利率の預金へのシフトが進行。
これにより、**Debt全体の借入コストは想定通り低下**。

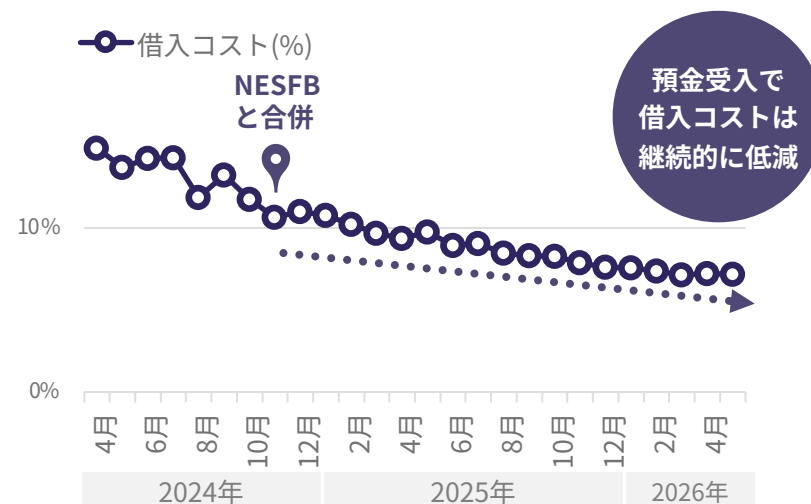
Debt状況

高利率の外部金融機関からの借入を返済し、
低利率な預金による調達へのシフトが進む



借入コスト

借入が預金に徐々にシフトすることに伴い、
全体の借入コストは更に低減



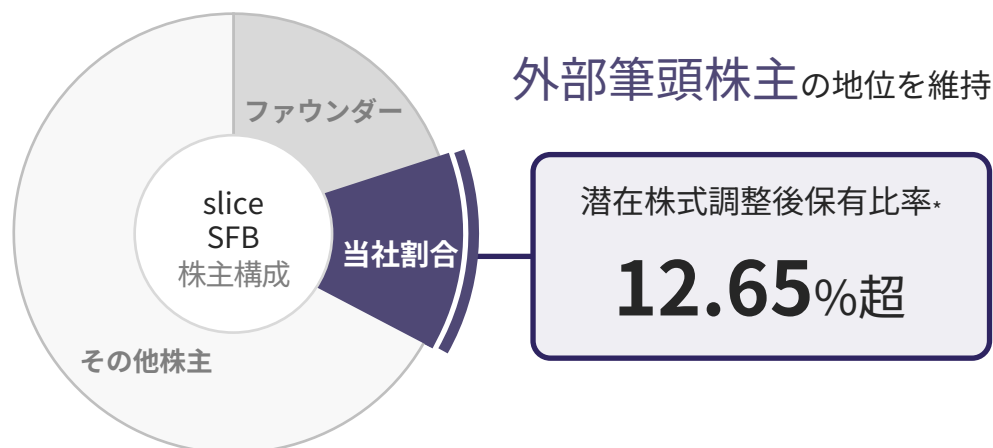
POINT

- 基準金利となるIndia Repo Rateは2024年12月時点6.50%から2026年2月現在で5.25%まで低下
- 今後もIndia Repo Rateの推移次第でDepositによる借入コストの更なる削減の余地が残っている

合併後も潜在株式調整後ベースで12.65%超の持分を維持。

外部筆頭株主としてsliceの成長を中長期的に支援し、強固なリレーションを維持。

当社の保有比率



保有比率について

- 持分法適用時は会計要請に基づき顕在化ベースでのシェアであった**17.7%**で開示。
- 以下を背景に今後の開示は**潜在株式調整後比率**に移行。
 - 合併による希薄化及び取締役派遣中止による持分法適用除外
 - 潜在株式による保有比率への潜在的な影響
- なお、一部潜在株式は業績や資本調達により発行数が変動するため、最大希薄化時の下限比率である**12.65%**をベースに開示。

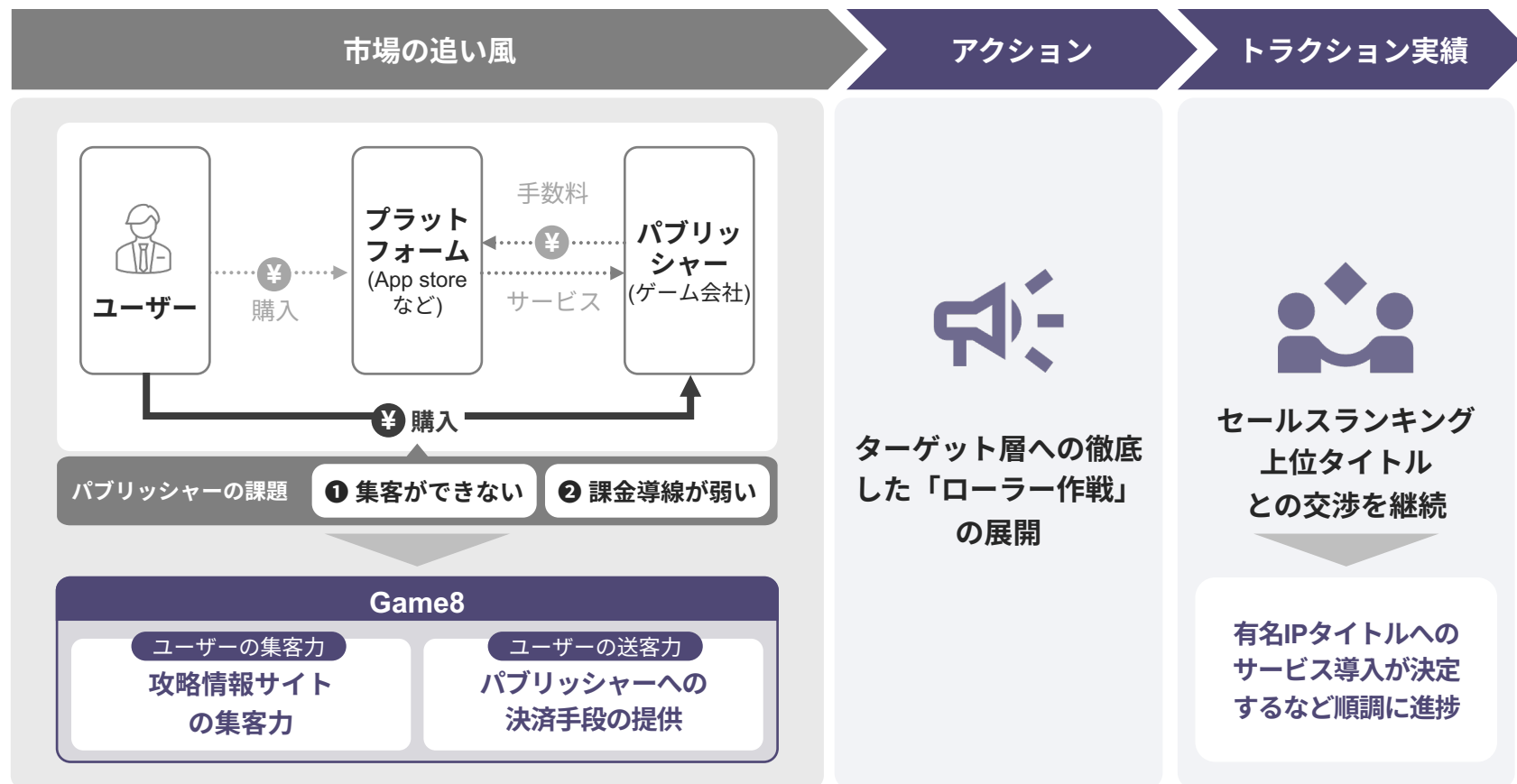
アセットマネジメントの体制

外部筆頭株主として、引き続き
強固なリレーションを維持

- 銀行業への業態の変化に伴う、**適切な経営体制の構築と成長が両立できる体制**を目指し、取締役派遣を中止した結果、持分法適用の対象外に
- 外部筆頭株主**として、適切なモニタリングを継続するための**強固なリレーションを維持**
- 引き続き、**最高投資責任者である間庭がアセットマネジメントを担当**

2兆円規模の新市場に対し、集客×送客の稀有なポジションで腰を据えた市場開拓を継続。
有名IPゲームへのサービスの導入が決定するなど、成長に向けて着実に進捗。

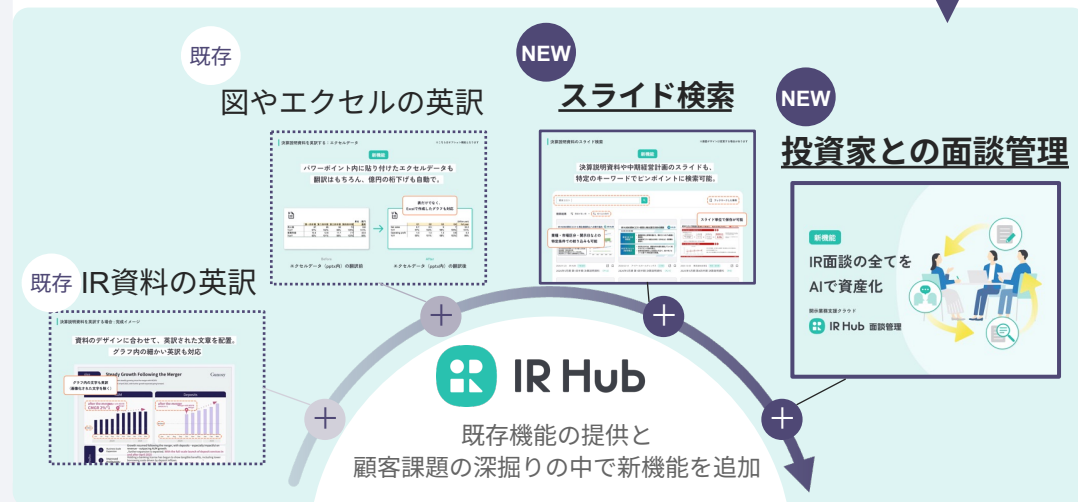
スマホ競争促進法施行後の進捗状況



新規事業 | IR Hub 進捗状況

累計契約社数は引き続き増加し、26/5期の期初から4倍に成長。プロダクト主導の成長サイクルが確立し、今後のBtoBサービスの安定収益創出の土台となることを確信。

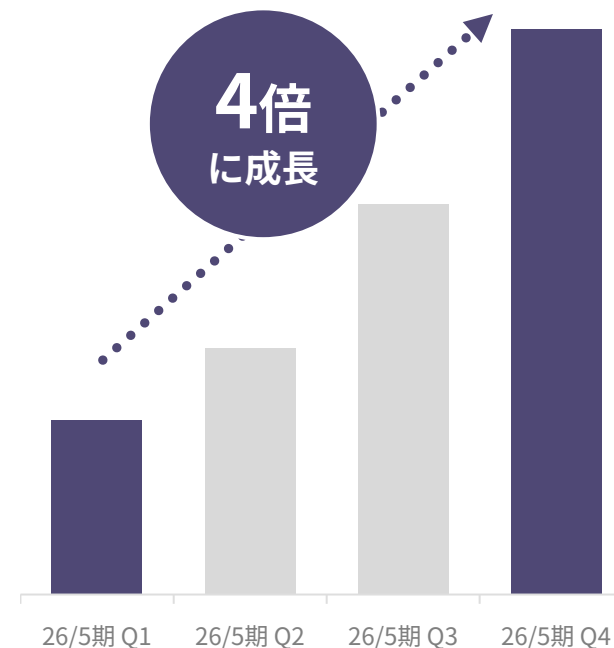
Scale Flywheel



IR Hub 四半期ごとの累計導入社数

累計契約社数
26/5期の期初から

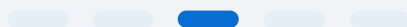
4倍に成長



3

ESG Initiatives

ESGに関する取り組み



1 グループ経営を前提とした適切なガバナンスの設計

2 経営精度を高める取締役会アジェンダの設計と運用

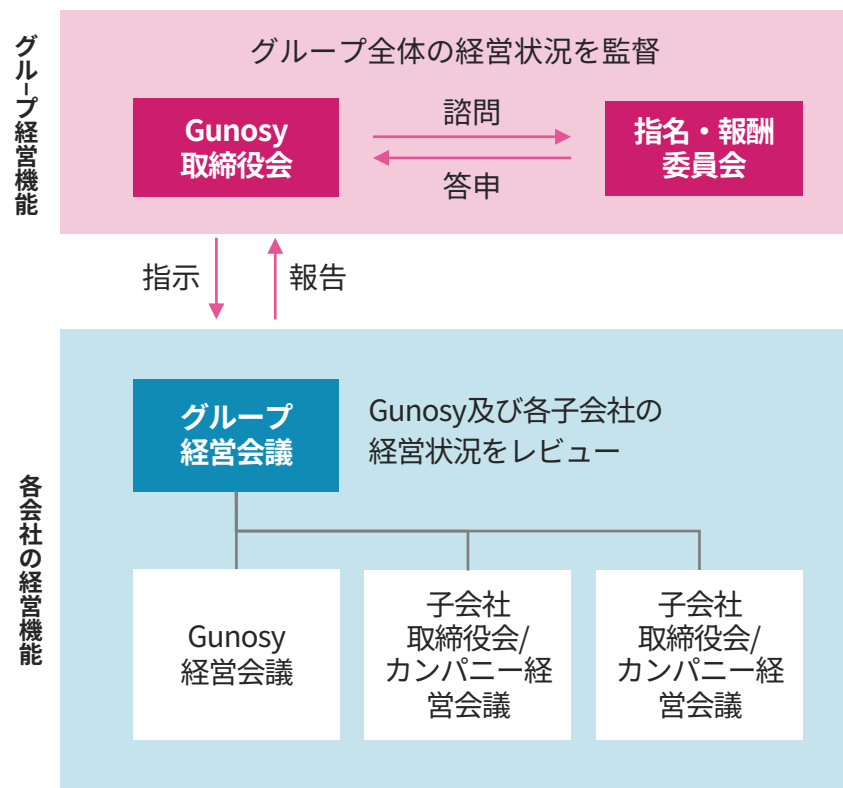
3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

グループ経営を前提とした適切なガバナンスの設計

グループ経営の本格化にも対応可能な組織運営体制を構築。

今後も資本市場との適切な対話を通じて、適切にガバナンス体制のアップデートに取り組む。

グループ経営における主要会議体の構成



取締役会構成 (P43参照)

取締役構成の内訳	人数
取締役の数	8人
社外取締役	4人
独立取締役	4人
(うち)女性取締役の数	1人

指名・報酬委員会

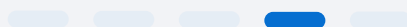
独立社外取締役を委員長とし、過半数を独立社外取締役で構成する任意の指名・報酬委員会を設置済

取締役の選解任及び報酬に関して、取締役会への諮問・答申を通じ
客観性・透明性を確保

4

About Gunosy

会社概要





情報を世界中の人に
最適に届ける

27/5期の経営体制は以下の通り。



代表取締役会長
グループCEO

木村 新司



代表取締役
社長

西尾 健太郎



取締役
最高執行責任者

沢村 俊介



取締役
最高財務責任者

岩瀬 辰幸



社外取締役

冨塚 優



社外取締役

城下 純一



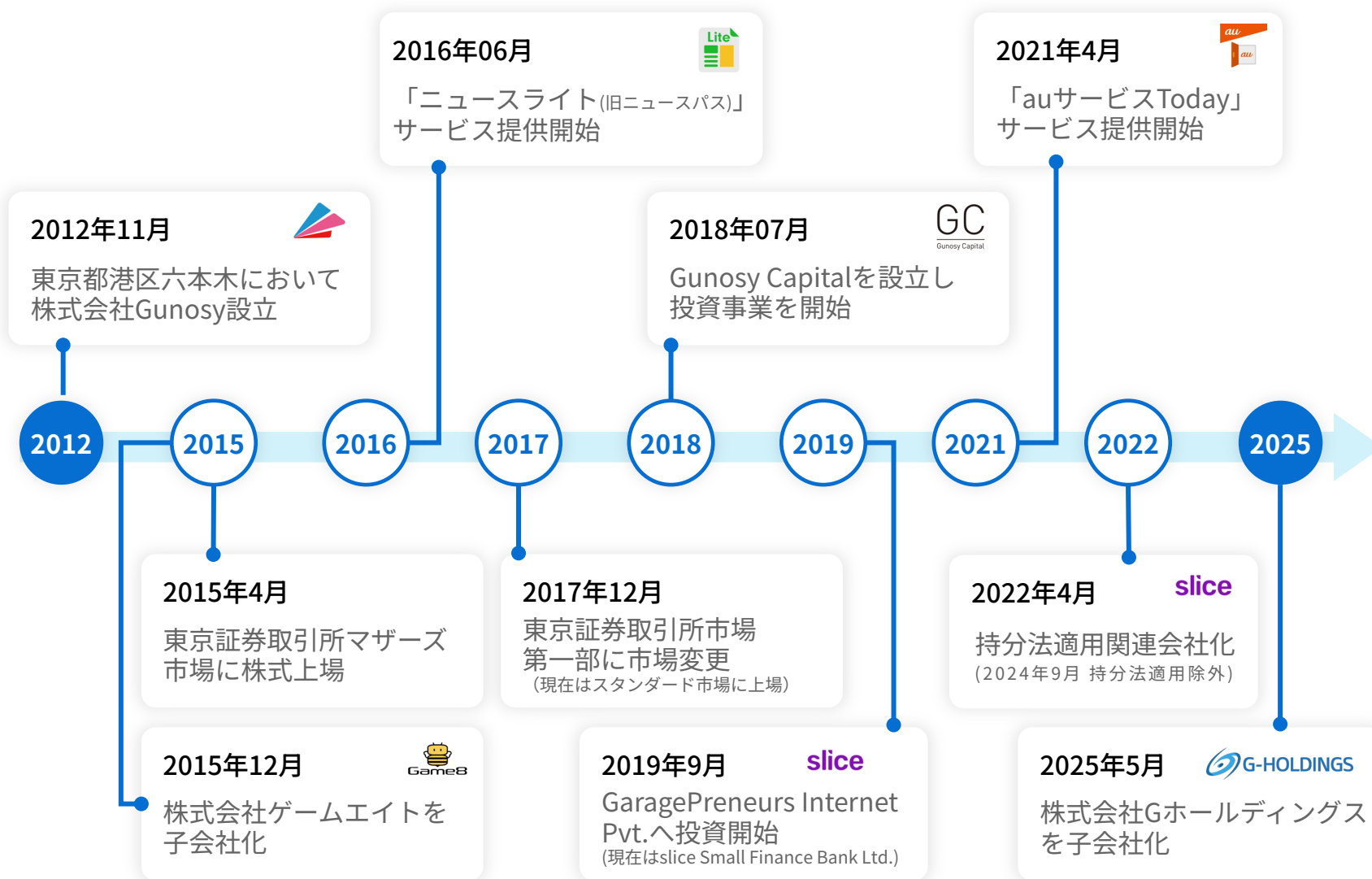
社外取締役

守屋 彰人



社外取締役

射場 瞬



基本情報

• 会社名	株式会社Gunosy	• 役員	代表取締役会長 グループCEO	木村 新司
• 代表者	木村 新司 西尾 健太郎		代表取締役社長	西尾 健太郎
• 創業	2012年11月14日		取締役 最高執行責任者	沢村 俊介
• 決算期	5月		取締役 最高財務責任者	岩瀬 辰幸
• 資本金	4,099百万円（2026年5月末現在）		取締役	林 隆一郎
• 証券コード	6047（東証スタンダード）		取締役（社外）	冨塚 優
• 監査法人	EY新日本有限責任監査法人		取締役（社外）	城下 純一
• 従業員数	205名 （2026年5月末現在 連結ベース）		取締役（社外）	守屋 彰人
• 所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12		取締役（社外）	射場 瞬
• 事業内容	情報キュレーションサービス その他メディアの開発及び運営		監査役	石橋 雅和
			監査役（社外）	清水 健次
			監査役（社外）	和田 健吾

「Gunosy Way」から「Gunosy Pride」へ

Gunosy

Gunosyが歩む道標として存在した「Gunosy Way」を、
当初の思いやコンセプトを継承する形で「**Gunosy Pride**」として再構築。

Gunosy

1 三方よし

顧客よし、ユーザーよし、世間よし。自分よし、相手よし、仲間よし。
社外や社会へはもちろん、社内にも善の循環をつくり続けていきます。

2 サイエンスで機会をつくる

データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

3 百年クオリティ

これでいい、ではなく、これがいい、と思えるまで手を止めない。
百年耐えるクオリティを求めて目の前の仕事に愚直に向き合います。

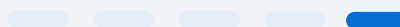
4 逆境に熱狂せよ

チャレンジの数だけ逆境がある。しかし逆境こそ成長のチャンス。
目の前の壁から逃げず、むしろ積極的に仕掛けていきます。

5

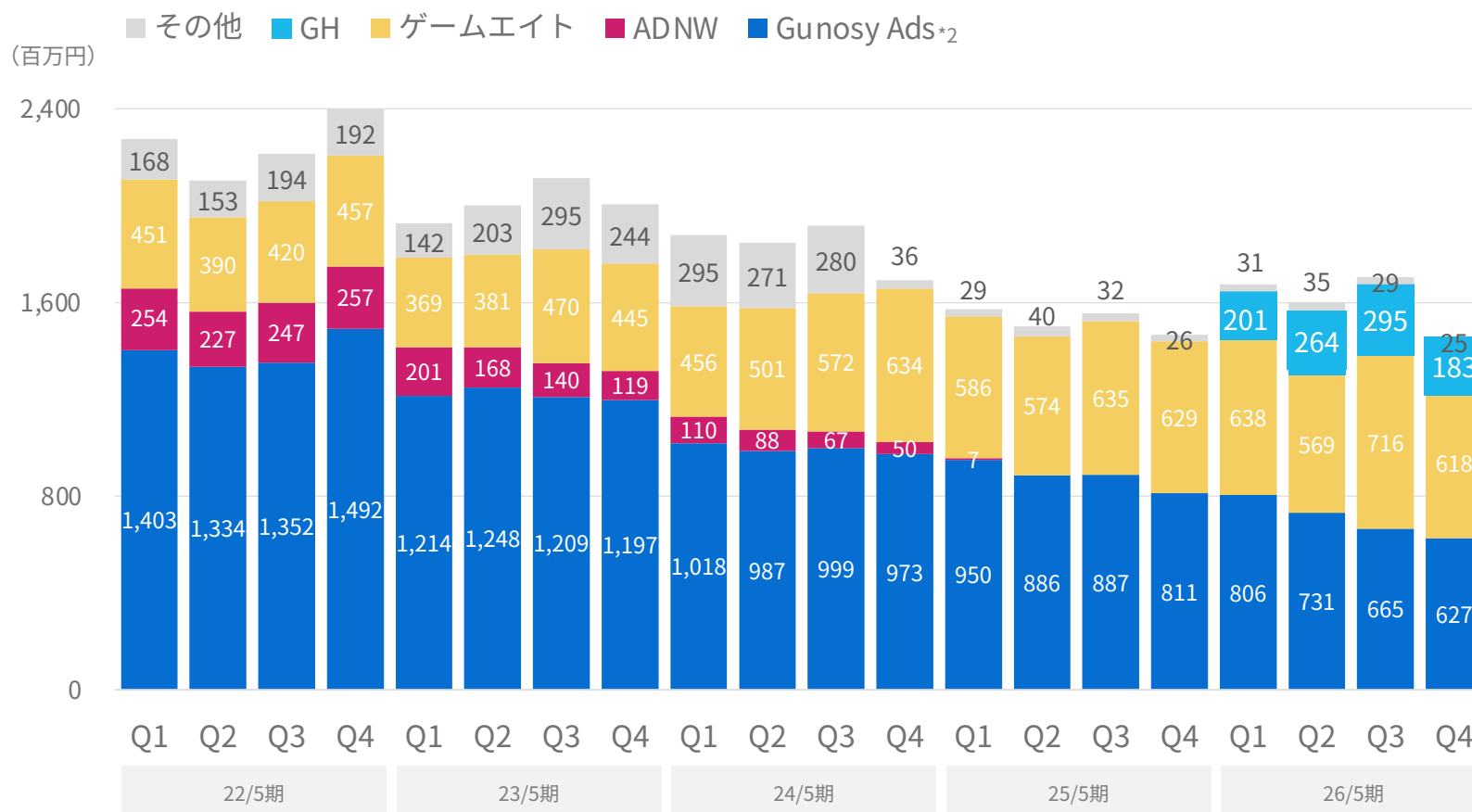
About Business Details

事業詳細



売上高構成*₁

グループ全体の売上高は前年同四半期と概ね同水準。



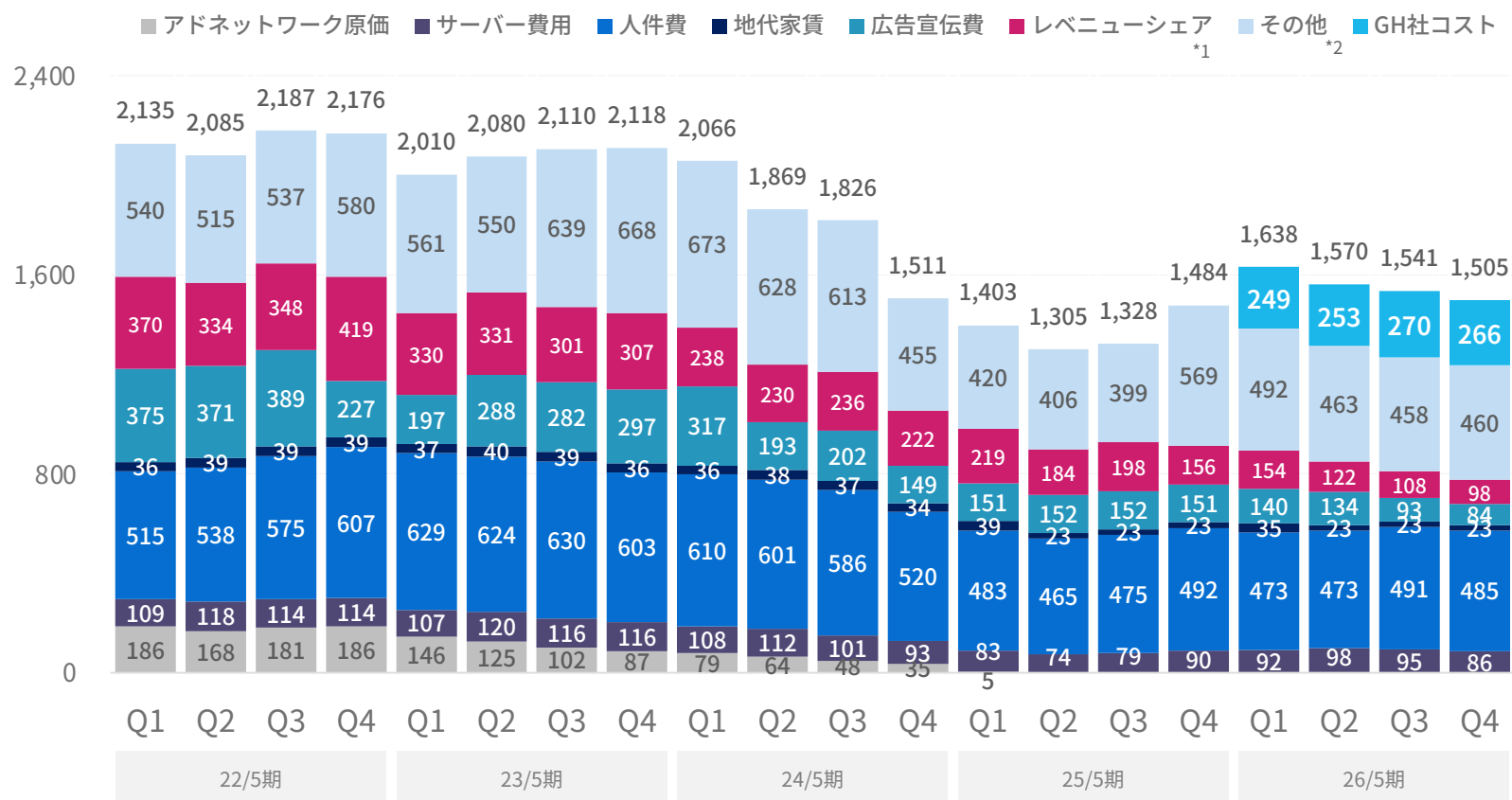
*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースライト(旧ニュースパス)」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計

コスト構造の推移

グループとして効率的な事業運営を実現するためのコストコントロール方針は継続。

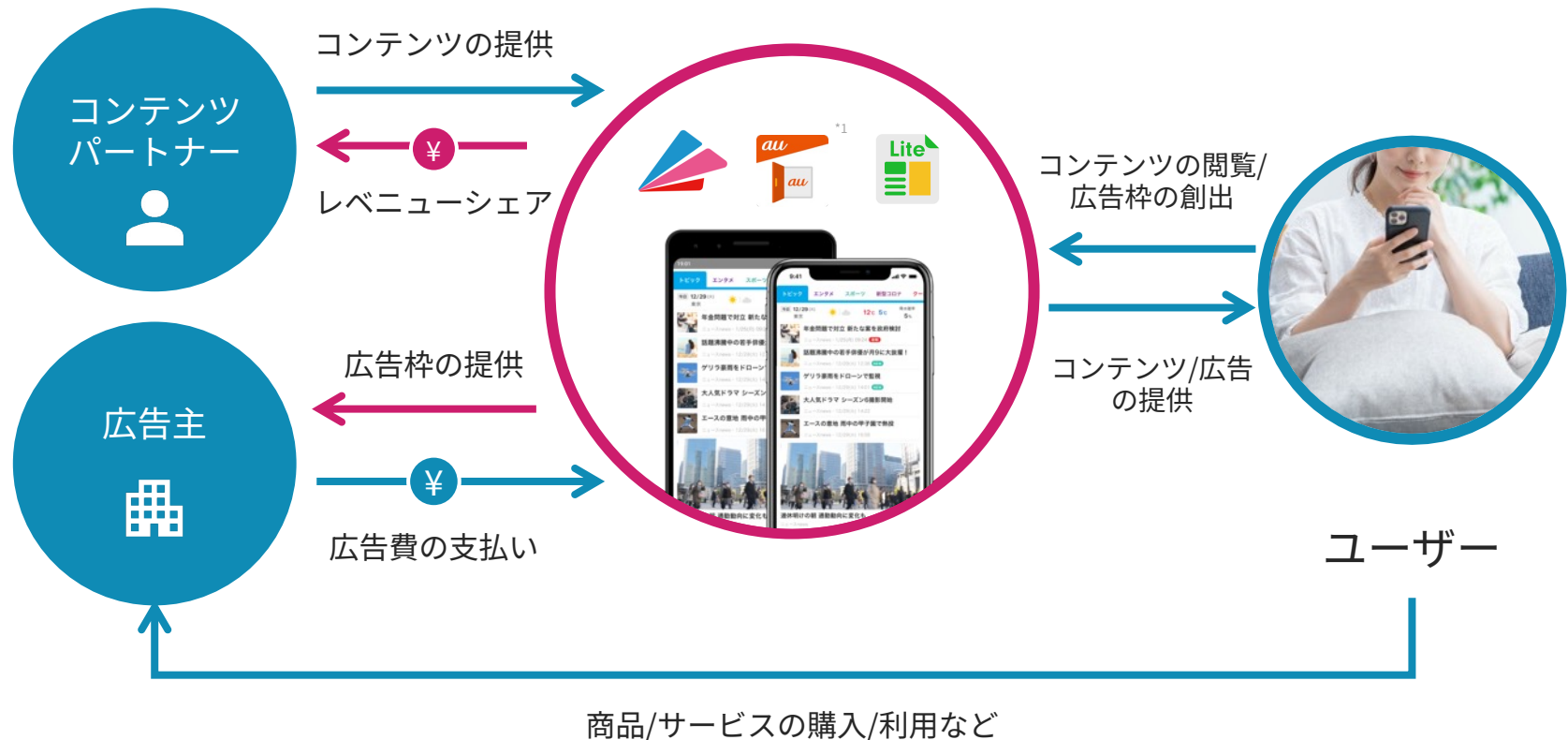
(百万円)



メディア事業 | ビジネスモデル

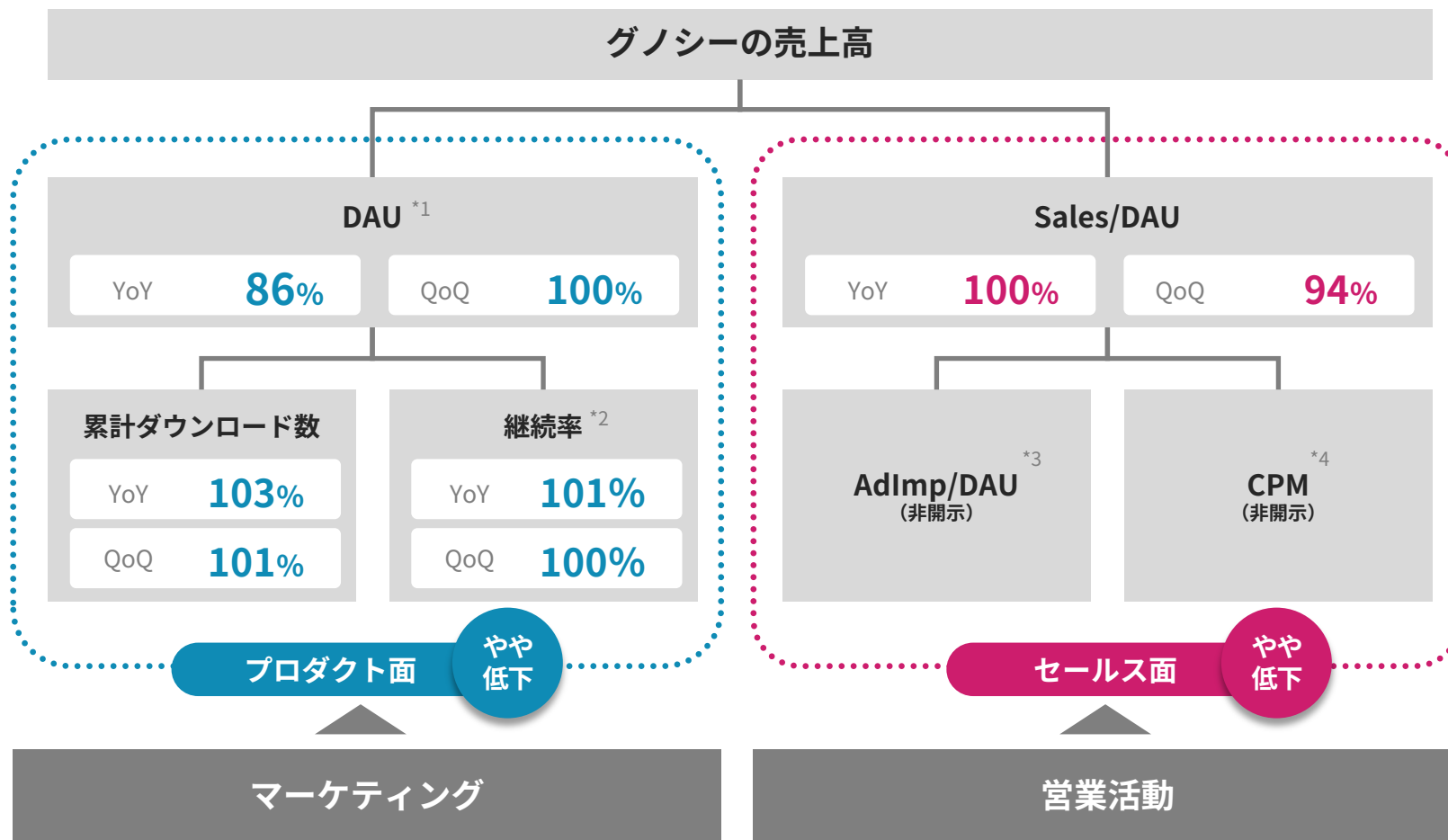
Gunosy

コンテンツパートナーからコンテンツを調達し、ユーザーに無料でサービス提供。
ユーザーに広告を配信する広告枠等を広告主に提供することで広告主から収益を得ている。



*1 auサービスTodayはKDDI社と共同提供しているため売上及びコストの一部を両社でシェアするモデル

Sales/DAUは、前四半期から概ね維持。他方、広告市況の低下基調によるDAU基盤の低下が継続しており、収益力維持のために事業構造の改善に着手中。



Gunosy | アクティブユーザー数(MAU) 及び広告業種分布

Gunosy

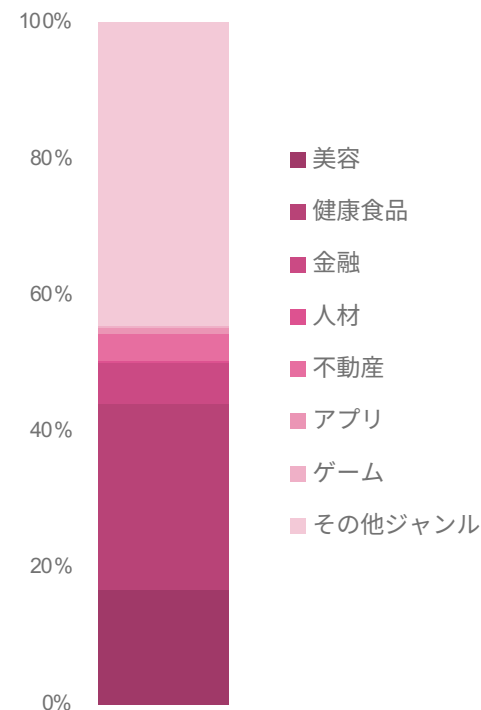
広告宣伝費の抑制に加え、ニュースライトの縮小影響もあり、MAUは減少傾向。
広告業種は多様なセグメントに分布しており、引き続き安定的な事業運営に寄与。

メディア事業 アクティブユーザー数(MAU)

■ LUCRA*₁ ■ ニュースライト+auサービスToday*₂ ■ グノシー

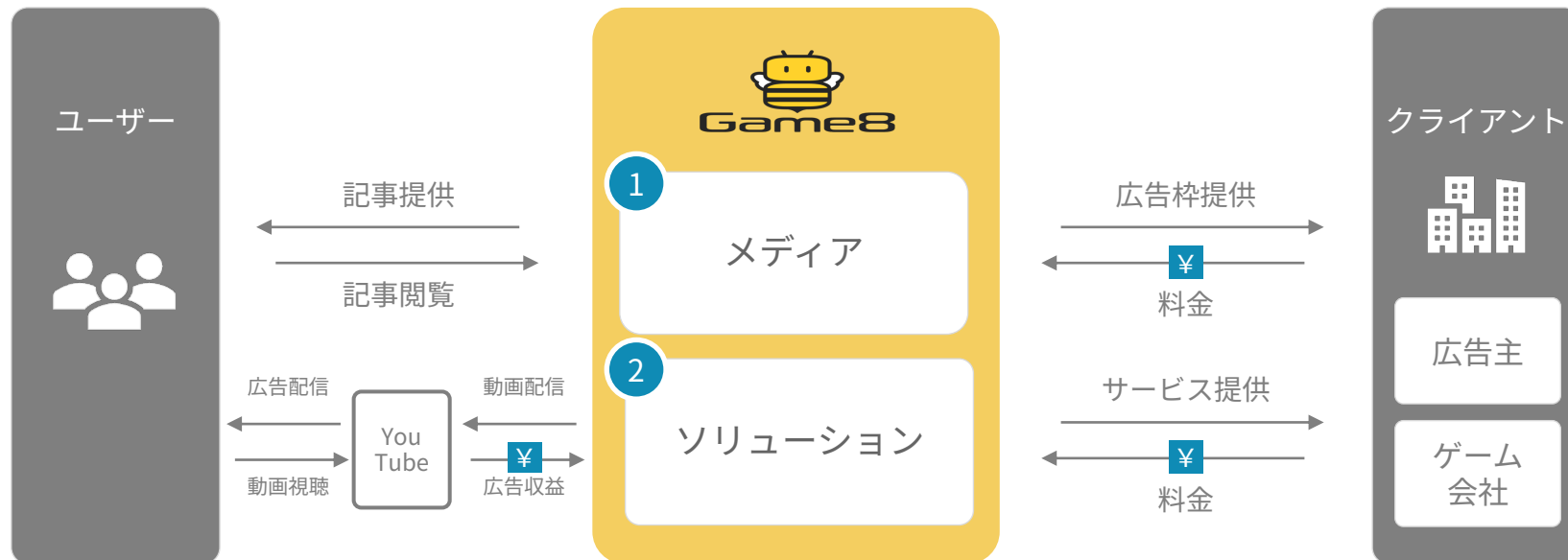


広告業種分布



ゲーム攻略メディアを通じた広告収入のマネタイズを軸に事業を展開。

攻略記事の執筆をはじめ多様な広告施策を用いた幅広いマーケティングソリューションを提供。



事業概要

1 メディア

- ・ 自社攻略サイト運営
- ・ 攻略サイトトップのジャック広告

2 ソリューション

- ・ ゲーム攻略記事の作成
- ・ Game8.jp以外での広告施策の提供
- ・ SNS運用代行

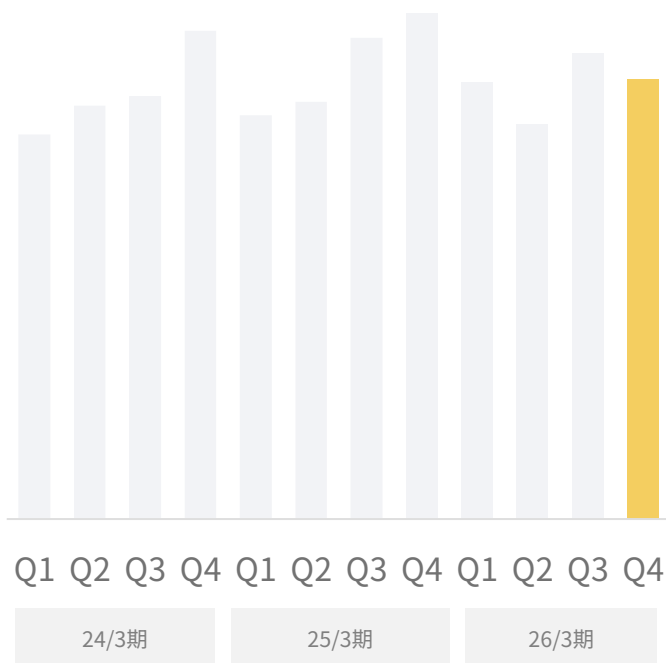
強み

- ・ 国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・ 国内は広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現
- ・ ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

国内メディアの市況環境悪化を海外メディアの好調によってリカバー。
KPIはゲームタイトルの状況によってボラティリティがあるものの、堅調に推移。

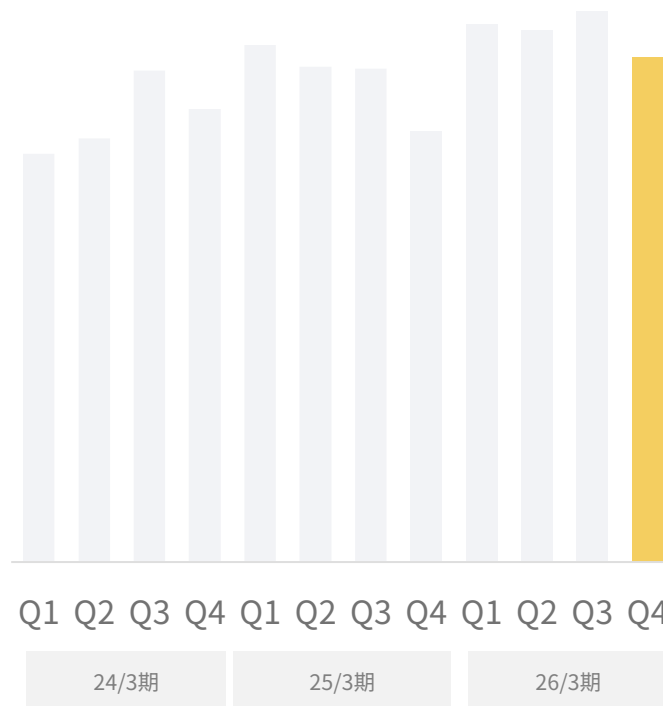
PV数

ゲームタイトルの状況によって、
ボラティリティがあるものの、堅調に推移

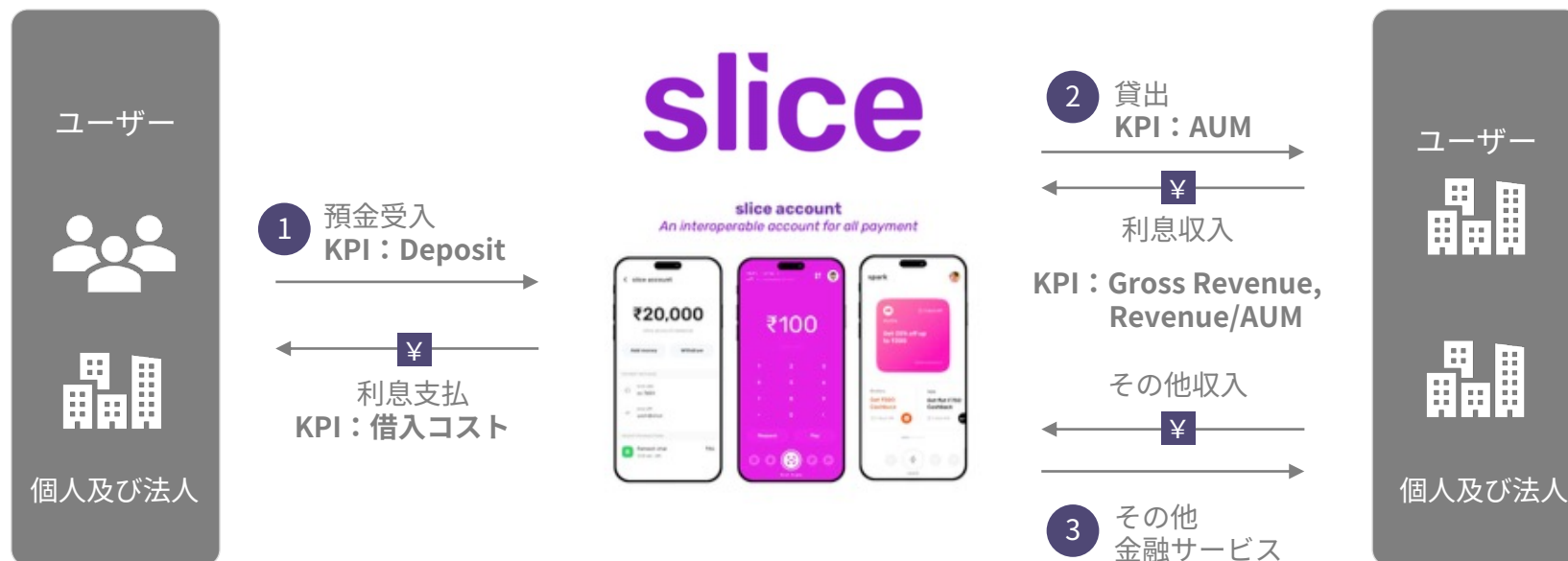


RPM

海外メディアの好調に牽引され、
引き続き高い収益性を維持



インド金融サービス。直感的かつデジタルファーストな設計で若年層から高い支持。
合併後は銀行として、預金の受入を開始するなど提供する金融サービスを拡大。



事業概要

1 預金受入 2 貸出 3 その他金融サービス

アプリ上で完結するデジタルファーストなサービス。
預金として受け入れた資金を基にした
個人及び法人への貸出事業を軸に、各種金融サービスを提供。

強み

- インド初のデジタルファーストな銀行
- 銀行ライセンスを保有しているため他のフィンテックスタートアップに比して下記の優位性を持つ
 - 預金の受け入れにより**資金調達コストが低い**
 - 提供できる**金融サービスが多様**

安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現する再現性あるビジネスモデルを高く評価。
M&Aにより、グループ全体の安定C/F創出と成長分野（アニメ・漫画IP領域）への参入を実現。

取得概要とビジネスモデル

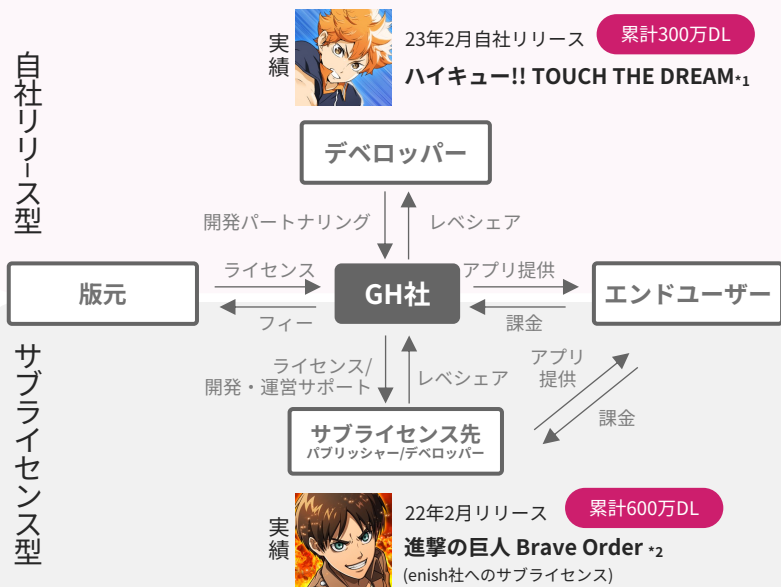


株式会社Gホールディングス

事業内容

スマートフォン向けの
ゲームの企画・プロデュース

25年5月
取得



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の海外需要拡大を捉え、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、**ゲームエイトとのシナジー創出が期待できる**

POINT

- 複数の**有名IPタイトルでの企画・運営等の実績**を有し、再現性のある形で付加価値を創出
- リスク・リターンを精緻にコントロールすることにより、**安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率**を実現