



2025年7月14日

各 位

会社名 株式会社Gunosy
代表者 代表取締役社長 西尾 健太郎
(コード番号：6047 東証プライム)
問合せ先 取締役 岩瀬 辰幸
最高財務責任者
(TEL. 03-5953-8030)

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）

当社は2025年5月時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2025年5月31日時点におけるプライム市場への適合状況は、下表のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準に適合していません。当社は、今回不適合となった「流通株式時価総額」を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。なお、流通株式時価総額基準について、2026年5月31日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年5月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2026年12月1日に上場廃止となる可能性があります。

当社は、プライム市場での上場維持を重要な課題と考えております。後述の上場維持基準の適合に向けた取り組みを推進することで、流通株式時価総額についてもプライム市場の上場維持基準に適合することは可能だと考えておりますが、仮に外部環境変化や市況の影響等により計画期間内にプライム市場の上場維持基準に適合しない可能性が高まった場合は、スタンダード市場への市場区分変更も検討してまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	6,627人	141,649単位	84.8億円	57.4%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
計画書に記載の項目			○	
計画期間			2026年5月末	

※当社の適合状況は2025年6月25日付で東京証券取引所から通知された「上場維持基準(分布基準)の適合状況について」をもとに記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は2025年5月期を通じて、当社および連結子会社である株式会社ゲームエイト（以下、ゲームエイト）が展開するメディア事業において、安定的なキャッシュ・フローの創出基盤を築いてきました。これに加えて、将来の成長ドライバーの構築を目的として、ゲーム領域における総合決済サービスであるStore and Commerce事業（以下、SC事業）を立ち上げ、ソニーペイメントサービス株式会社との合併会社である株式会社S8 Plusを設立し、アプリ外決済の拡大という規制緩和を追い風とした新市場への参入を進めてきました。

また、当社の重要な投資先であるslice Small Finance Bank Ltd.（以下、slice）は、インドにおけるデジタルファーストの銀行として新たなスタートを切り、主要なKPIの再成長を実現しています。こうした動きを通じて、sliceには中長期的な大きな成長可能性が引き続き期待される状況となっています。

2025年5月には、資本効率の向上および株主への還元力の強化を図る戦略的M&Aの第一弾として、株式会社Gホールディングス（以下、GH社）の買収を完了しました。

株主還元については、2025年3月19日付「株主還元方針の変更及び2025年5月期 期末配当予想の修正（初配）に関するお知らせ」において、連結株主資本に対する配当および自己株式の取得の総額の割合を株主還元において重視する指標として設定したことを公表しました。2025年5月期においては、この方針に基づき連結株主資本の5%相当の株主還元を実施することを決定しました。今後の配当政策としては、従来の無配を見直し、株主資本配当率（DOE）を基準とする方針を採用しました。将来的には株主資本配当率（DOE）5%の達成を目指しながら、当面の間は株主資本配当率（DOE）3%以上の安定的な配当を継続的に実施する方針としています。さらに、1株当たり当期純利益（EPS）や連結自己資本利益率（ROE）の継続的な向上を図るべく、自己株式の取得も適切に組み合わせて実施する方針としました。

これらの状況にもかかわらず、この度、当社の流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に不適合となった理由としては、マクロ経済環境の不透明感が続くなか、当社の成長戦略や資本効率の改善を株価の向上という形で市場に十分に反映させるに至っていないことが背景にあると考えています。したがって、当社としては、資本規模に見合った資本効率の一層の向上と、それを基礎とする株主還元の強化を進めるとともに、新たな成長ドライバーの獲得に向けた新規事業の育成や、sliceをはじめとする既存投資の価値向上に取り組むことにより、株価の向上を確実に実現し、上場維持基準への適合を達成することを基本方針とすることといたしました。

(2) 課題及び取組内容

基本方針で述べたとおり、流通株式時価総額の達成に向けては、株価の向上が重要な要素であると認識しています。株価の向上を図るためには、連結自己資本利益率（ROE）の持続的な改善に加え、EBITDAや1株当たり当期純利益（EPS）の着実な成長、さらには株価収益率（PER）などの改善を総合的に推進していくことが課題となります。

その実現に向けて、当社は2026年5月期より事業ポートフォリオを新たに①コアキャッシュ領域、②C/F積上げ型M&A領域、③高成長オプション領域に再編し、安定と成長の両輪によって株主価値の最大化を目指す方針といたしました。まず、コアキャッシュ領域において安定的なキャッシュ・フローを創出しながら、既に保有している投資可能な現預金を起点として、安定的なキャッシュ・フローが見込めるM&Aを推進することで、グループ全体のEBITDA規模の拡大を目指してまいります。

さらに、コアキャッシュ領域から得られるキャッシュ・フローの一部を、中長期的な成長が期待される高成長オプション領域への戦略的な再投資に振り向けることで、将来のEBITDAの成長余地の拡大にも取り組んでまいります。

このようにして拡大したEBITDAを原資とし、株主還元の一層の強化を進めることで、株価収益率（PER）の改善を図り、株主価値の向上につなげてまいります。

各事業ポートフォリオにおける具体的な取り組み内容および継続的な株主還元の強化に関する方針については、以下に詳述いたします。本日公表の「2025年5月期 決算説明資料」もあわせてご参照ください。

① コアキャッシュ領域における取り組み

コアキャッシュ領域は当社が展開するメディア「グノシー」および「auサービスToday」、並びにゲームエイトが運営する国内外のゲーム攻略メディア事業で構成されています。

本ポートフォリオでは、今後も安定的なキャッシュ・フローの創出に注力してまいります。「グノシー」においては、厳格なコストコントロールのもと、継続率の高いユーザー基盤を維持することで、効率的かつ持続可能な事業運営を実現してまいります。また、KDDI株式会社と共同で運営する「auサービスToday」については、協業体制のさらなる強化を通じてユーザー基盤の拡大に取り組んでまいります。

ゲームエイトにおいては、国内ゲーム攻略メディアとしてNo.1のPV数の継続的な達成に取り組むと共に、海外ゲーム攻略メディアの一層の成長を図ることで、グローバルでのプレゼンス拡大とキャッシュ創出力の強化を目指してまいります。

② C/F積上げ型M&A領域における取り組み

C/F積上げ型M&A領域は、戦略的M&Aの第一弾であるGH社および今後推進していく新たなM&A案件で構成されます。

GH社はアニメ・漫画などの既存のIPに特化した"ファブレス型ゲームパブリッシャー"として、内製の大型開発ラインを持たず、外部パートナーが保有する開発基盤・ノウハウを活用するとともに、既存IPについてライセンス取得段階でもリスク・リターンを精緻にコントロールすることによって、安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率、そしてタイトルごとに再現性のあるビジネスモデルを実現しています。

2026年5月期においても、有力IPベースに4～5タイトルの新作ゲームリリースを計画しており、業績への貢献が期待されます。これらの新作は一定の変動幅を見込んでいるものの、保守的に見積もった場合でも、EBITDAベースで213百万円、想定されるのれん等償却額を控除後の連結営業利益で69百万円の貢献を計画しております。

今後は、GH社が期待を上回る業績を実現できるような経営統合（PMI）を推進するとともに、安定的なキャッシュ・フローが見込まれ、かつ当社グループのバリューチェーン強化に資する新規M&Aの実行を積極的に進めてまいります。

新規M&Aについては、将来的には当社グループの成長性向上に貢献するようなM&Aも視野にいれつつも、当面の方針としては、グループ全体のEBITDA増加に即時に貢献する案件を優先し、過度な財務リスクを回避すべく、一定のリスクガイドラインに基づいて実行してまいります。具体的には、現中期経営計画期間中の投資金額（借入除く）は、当社が保有する投資可能現預金（現時点で30億円）の範囲内に留めることといたします。また、投資案件の収益性については、M&A実行から2年後の想定投下資本利益率（ROIC）*が、当社の加重平均資本コスト（WACC）を上回ると見込まれる案件に限定して投資を行ってまいります。

さらに、財務健全性を確保する観点から、連結ベースのEBITDAに対する純有利子負債の倍率は3倍以内とし、2倍を超える場合には財務健全性への影響を十分に検証した上で、借入の是非を慎重に判断することとします。

こうしたM&Aの実行とPMIの推進により、当社グループ全体における安定キャッシュ・フローの積み上げを図り、資本効率の継続的な向上につなげてまいります。その結果として、株主還元水準のさらなる向上を通じて、株主価値の持続的な向上を実現してまいります。

*想定投下資本利益率（ROIC）＝該当M&A案件から期待される2年後の税引後EBITDA÷当該案件への投下資本額

③ 高成長オプション領域における取り組み

当社は、中長期的な企業価値の向上に向けて、高成長が見込まれる新規事業群への選択的な投資を実行しています。現在は、sliceへの戦略的投資、ゲームエイトにおけるSC事業、ならびに当社の開示業務支援クラウド「IR Hub」への新規事業投資を、主な高成長オプション領域として位置づけています。

sliceは、インドにおけるデジタルファーストな銀行として新たなスタートを切った後、預金残高やAUM（運用資産残高）の拡大が順調に進展しています。たとえば月間の新規口座開設数は約30万件に達し、預金残高は年率換算で約2.5倍のペースで成長しています。これに伴い借入コストが低減し、収益性も着実に改善しています。2025年6月末には、インドで広く普及している決済インフラであるUPI（Unified Payments Interface）と連動したクレジットカードサービスの提供も開始しており、今後のさらなるAUM成長が期待されます。当社は引き続き、主要株主としてsliceとの連携を強化し、同社の中長期的な成長ポテンシャルの実現に取り組んでまいります。

SC事業においては、2025年1月に新サービス「S8 Shops」「Game 8 Store」を立ち上げ、アプリ外決済市場への本格参入を開始しました。この市場は法改正により新たに2兆円超の規模が開放された成長分野であり、当社は国内最大級のゲームメディアを有する優位性を活かして、大きな成長機会の獲得を目指しています。今後はサービスの拡張やユーザー利便性の向上を通じて、収益性の改善および事業規模の拡大を図ってまいります。

IR Hubは、開示業務支援クラウドとして、決算説明資料や適時開示文書の作成・翻訳支援を通じて企業のIR業務の効率化を支援するプロダクトです。現在は顧客獲得に注力しつつ、機能改善や市場開拓も推進しており、将来的にはIR実務における基盤ツールとしての展開を視野に入れています。

これら高成長オプション領域での取り組みを通じて、当社は中長期的な売上および利益の成長を実現し、株価収益率（PER）などの評価指標の改善を図ることで、株主価値の一層の向上を目指してまいります。

④ 株主還元の継続的な強化

株主還元については、今後も連結株主資本に対する配当および自己株式の取得の総額の割合を株主還元において重視する指標と位置付けてまいります。そのうえで、前述の各取り組みを通じてグループ全体のEBITDAを拡大することにより、株主還元水準のさらなる強化を実現してまいります。

将来的には株主資本配当率（DOE）5%水準での安定的な配当実施を目指しつつ、当社の株価動向、連結自己資本利益率（ROE）の水準、安定的なキャッシュ・フローの水準やその成長の確度、成長分野への魅力的な投資機会の有無、流通株式時価総額の状況、ならびに株式の希薄

化状況などを総合的に考慮し、自己株式の取得も配当と適切に組み合わせながら実施してまいります。

また、sliceを含む投資案件において実現利益が発生した場合には、その20%以上を株主の皆様へ還元する方針を引き続き継続してまいります。

これらの株主還元の取り組みを通じて、株式市場における当社の評価向上を図るとともに、株価の持続的な向上につなげてまいります。

以 上