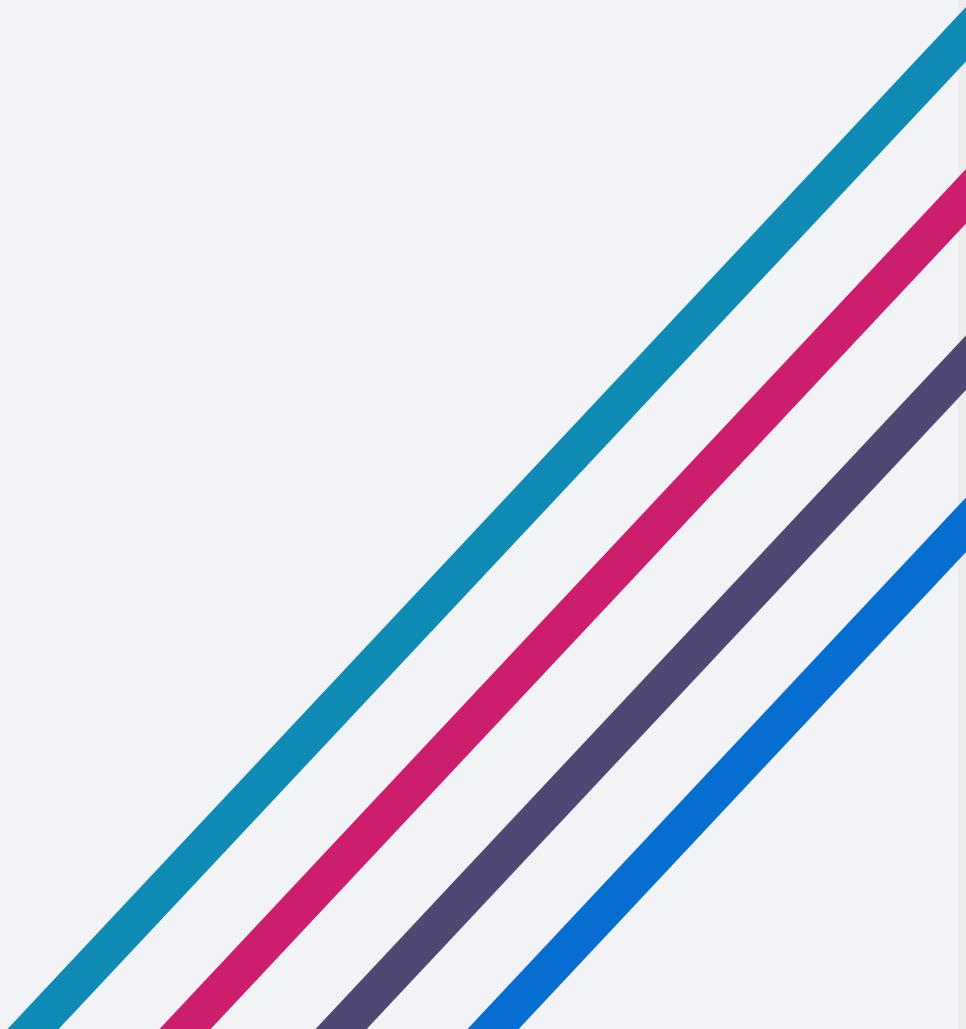


Gunosy

2025年5月期 通期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）



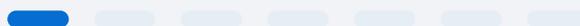
INDEX

- Overall picture and FY25 summary
1. 全体像と25/5期総括 P 03
- Group Portfolio Status
2. グループポートフォリオ状況 P 09
- Business Overview by Portfolio
3. ポートフォリオ別の概要 P 13
- FY26 Business forecast and Mid-term Financial Policy
4. 26/5期通期計画および中期財務目標について --- P 36
- ESG Initiatives
5. ESGへの取り組み P 43
- About Gunosy
6. 会社概要 P 49
- About Business Details
7. 事業詳細 P 56

1

Overall picture and FY25 summary

全体像と25/5期総括



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捗
- 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 (P8参照)

中期の経営戦略における 25/5期の成果

安定キャッシュ・フロー強化のためのM&Aを実施した結果、**26/5期は増収・増益を見込む**。
sliceの銀行化、SC事業の本格展開も進みグループ全体が新たな成長フェーズへ。

公表した中期の経営戦略方針

25/5期の成果

既存事業

(メディア事業
+ゲームエイト)

収益性の改善による堅実な事業成長

- メディア事業の黒字運営、KDDI社連携強化
- ゲームエイトの海外事業の成長

- **メディア事業の事業構造転換により黒字運営体制を確立、グループの安定C/F基盤の一角へ**
- ゲームエイトの成長を通じて**安定したC/F基盤を拡大**

投資可能 現預金の活用

中長期での営業利益/EBITDA強化

- 連結利益成長を維持できる範囲での新規事業への投資と、M&Aへの投資を行う

- 戦略的**M&A第一号**としてGH社を買収、**初年度から連結営業利益+69百万円、EBITDA貢献+213百万円**を見込む
- SC事業は、プロダクトローンチしアプリ外決済市場へ参入複数ゲームタイトルで**4月から本格的にサービスを開始**

投資サイド

sliceのアセマネに注力し高IRRの実現を目指す

- 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
- 連結B/Sのリスク管理も意識

- **sliceはNESFBとの合併により銀行化を達成**
- **AUM、Depositは順調に拡大し収益性も向上**
- 合併後は預金サービスやクレジットカード等の**新商品を順次投入、成長加速に向けて順調に事業は進捗**

株主還元

成長と両立した株主還元の強化

- 事業サイドの資本から得られた利益の株主還元
- 投資の実現利益について20%以上の株主還元

- **連結株主資本に対する配当と自己株式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、初配を決定**
- 25/5期は**DOE 4%の配当及び連結株主資本に対して1%の自己株式の取得を決定**

安定と成長の両輪で株主価値創造を実現するためにグループポートフォリオを再区分。

M&A領域をポートフォリオとして認識、GH社に続くM&Aの実施に向け推進体制を整える。

Gunosy

3つのポートフォリオに区分し、**中長期で安定したC/Fの強化と成長を両立**

1

コアキャッシュ領域

基盤となるキャッシュを
安定創出する既存事業群

特徴

- 安定的・予測可能なFCFを提供する強い事業基盤
- グループ全体の資金源として機能

対象事業

- メディア事業
- G8 国内外メディア事業

2

C/F積上げ型M&A 領域

ROIC>WACC*
が見込まれる黒字企業のM&A

特徴

- FCFの創出に貢献しながら、ROIC > WACCを実現するM&A
- 当社グループの経営資源を活かし、DX、採用、その他コーポレート機能の多面的な支援も通じて、投資先企業の価値を再現性高く向上

対象事業

- GH社
- etc (今後実行予定のM&A)

3

高成長オプション領域

中長期の大きな成長
を生み出す事業群

特徴

- 現状のFCF創出は限定的
- 不確実性はあるが、中長期で大きなリターンが得られる可能性を秘める

対象事業

- slice
- G8 -SC事業
- IR Hub

26/5期のグループポートフォリオ戦略

コアキャッシュ領域からの安定C/F創出+C/F積上げ型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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">安定C/Fの創出継続によるグループ貢献						
2 C/F積上げ型M&A 領域	<ul style="list-style-type: none">GH社のPMIを成功させ、EBITDA/のれん控除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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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事業のアプリ外決済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	<table border="1"><tr><td>slice</td><td><ul style="list-style-type: none">AUM/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</td></tr><tr><td>SC事業</td><td><ul style="list-style-type: none">法令施行にあわせたGMVの順調な獲得</td></tr><tr><td>IR Hub事業</td><td><ul style="list-style-type: none">PMF推進とアップセル余地の開拓</td></tr></table>	slice	<ul style="list-style-type: none">AUM/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	<ul style="list-style-type: none">法令施行にあわせたGMVの順調な獲得	IR Hub事業	<ul style="list-style-type: none">PMF推進とアップセル余地の開拓
slice	<ul style="list-style-type: none">AUM/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	<ul style="list-style-type: none">法令施行にあわせたGMVの順調な獲得							
IR Hub事業	<ul style="list-style-type: none">PMF推進とアップセル余地の開拓							

26/5期 通期計画

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**。

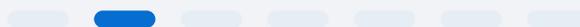
(百万円)

	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%

2

Group Portfolio Status

グループポートフォリオ状況



旧 vs 新ポートフォリオ区分 対応表

グループ経営の高度化に向けて、グループの各事業の役割の明確化のために、
キャッシュ創出力と成長性を軸とした新ポートフォリオに再編。

旧ポートフォリオ区分



新ポートフォリオ区分

コアキャッシュ 領域

基盤となる キャッシュを安定創出する事業群

- ・ 安定的・予測可能なFCFを提供する強い事業基盤
- ・ グループ全体の資金源として機能

C/F積上げ型 M&A領域

ROIC>WACCが見込まれる 黒字企業のM&A

- ・ FCFの創出に貢献しながら、ROIC > WACC* を実現するM&A
- ・ 当社グループの経営資源を活かし、DX・採用・その他コーポレート機能の多面的な支援も通じて、投資先企業の価値を再現性高く向上

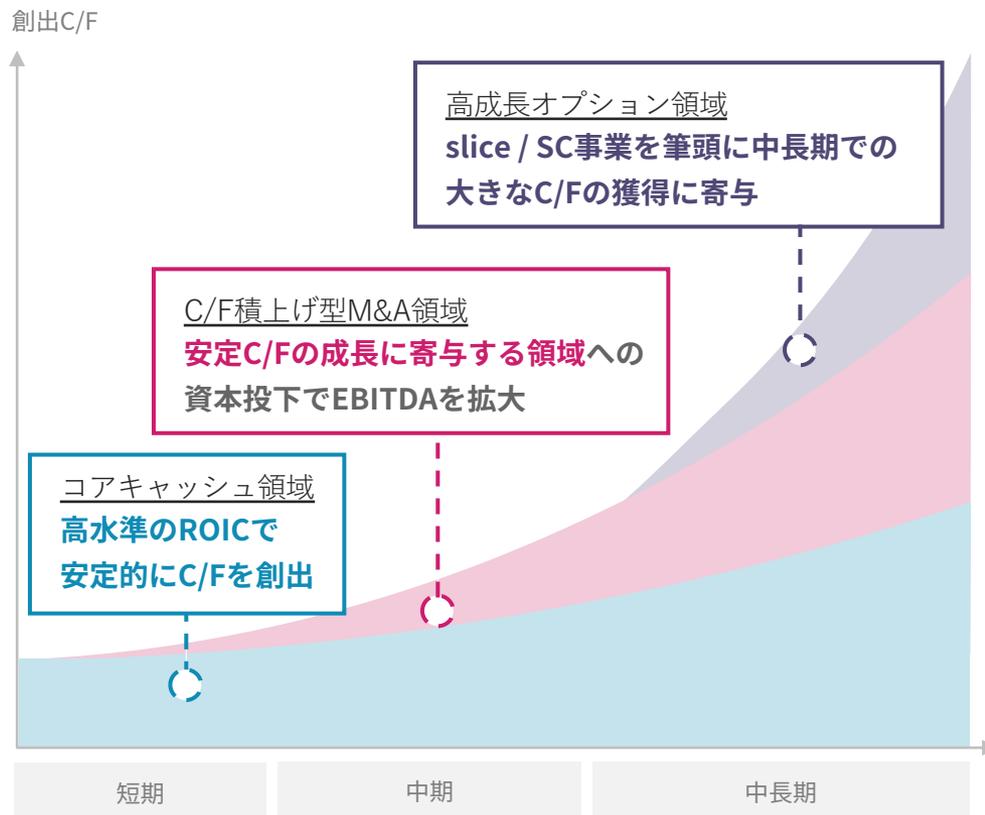
高成長 オプション領域

中長期の 大きな成長を生み出す事業群

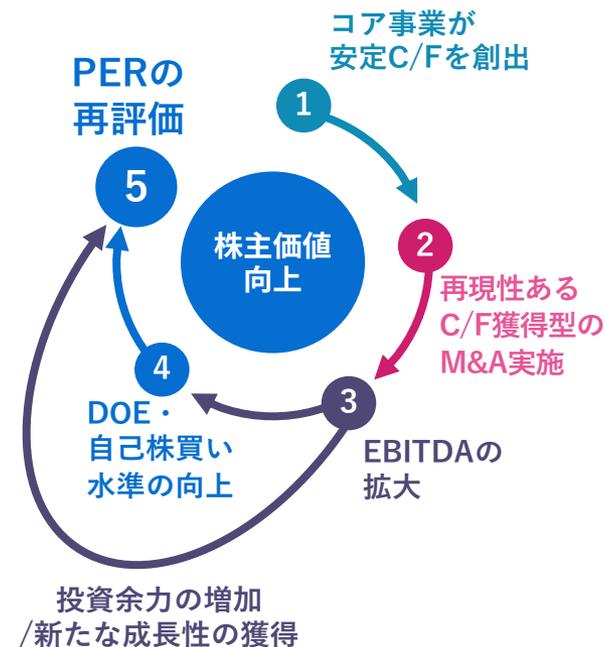
- ・ 現状のFCF創出は限定的
- ・ 不確実性はあるが、中長期で得られるリターンが極大化する可能性を持つ

コアキャッシュ領域＋M&AでのEBITDA拡大をベースに、新たな成長ドライバーの獲得や株主還元を強化することで株主価値の向上を実現する。

ポートフォリオ毎の将来C/Fの想定



株主価値向上のFlywheel



各ポートフォリオへの資本投下と株主還元方針

各ポートフォリオごとに期待する成果/資本効率の目標を持ち投下資本をコントロール。
 得られた成果は**適切に株主還元を実施していく方針も明確化し株主価値の向上を推進**する。

事業区分/投下金額		資本の投下方針	株主還元方針
25/5期 期末B/S* ₁ 120 億円 (流動負債控除後)	高成長 オプション領域 約 55 億円	投資 IRR 30%超の達成に向け アセマネに注力 追加資本投下は当面予定せず	実現利益の20%超を株主還元 また、投資進捗に応じて成果を配当 水準にも反映
	C/F積上げ型 M&A領域 45-50 ^{*2} 億円	事業 中長期の成長性を考慮し 個別判断 (現状~5億円) 当面はM&A実施2年後の 想定ROIC > WACC ^{*3} を超える案件を実施	DOE 3%以上の水準の安定配当を実施 →26/5期は25/5期の実績水準である DOE 4%での配当維持を計画 将来的には DOE 5%水準での配当へ引き 上げていくことを目指す
	コアキャッシュ 領域 15-20 億円	現状の高ROIC水準をキープ	資本効率/EPS向上に向け、当社株価の 割安度なども考慮しながら、 適切なタイ ミングでの自己株式の購入 も検討

*1 運転資本の概念に補正するため、流動資産から流動負債を控除。既存事業投下資本は、当該運転資本に事業用固定資産及び事業用現預金を加算して推計

*2 投資可能現預金 30億円及びGH社資産の合計

3 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

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

コアキャッシュ領域

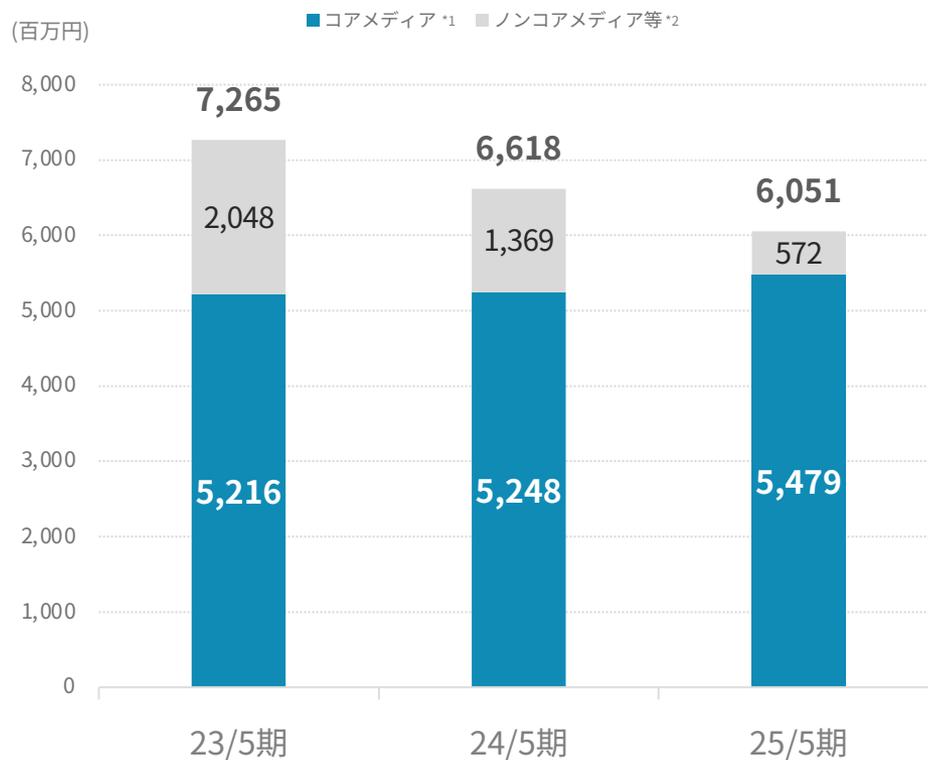
C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

安定的なキャッシュ創出を担うグループの基盤事業。

本ポートフォリオの中心を担うコアメディアの売上高は過去3期にわたって安定的に推移。

ポートフォリオ売上高の推移



*1 コアメディア= グノシー、auサービスToday 及びゲームエイト *2 ADNW等、コアメディア以外の事業

ハイライト



コアメディアからの売上 過去3期安定的に推移

Gunosy事業

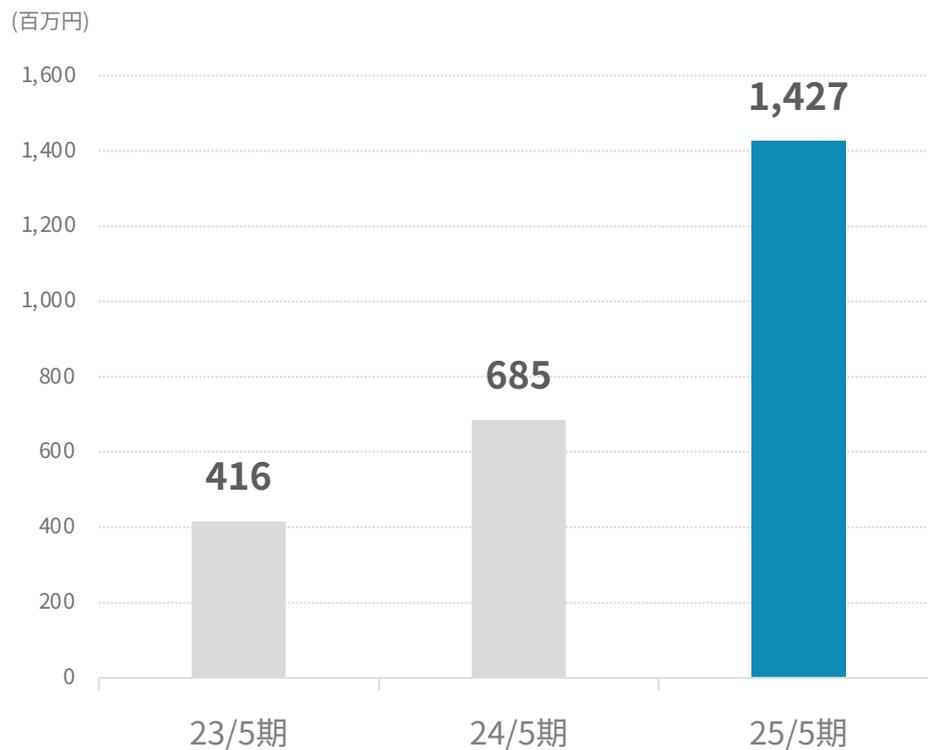
- 主力となるグノシー、及びauサービスTodayは安定した売上高を維持
- 事業ポートフォリオ整理のため、一部ノンコアメディアは縮小傾向

G8メディア事業

- PV数国内No.1を獲得(Q3)するなど順調に成長し、**通期の売上高は過去最高を記録**

25/5期通期でコアキャッシュ領域から1,427百万円のEBITDAを創出。
継続的なコスト改善と事業選択を通じて、安定的なC/F創出基盤の確立を達成。

ポートフォリオEBITDAの推移*



ハイライト

コアキャッシュ領域からの
EBITDA≒営業利益*

1,427百万円

Gunosy事業

- グノシー及びauサービスTodayの安定化
- 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

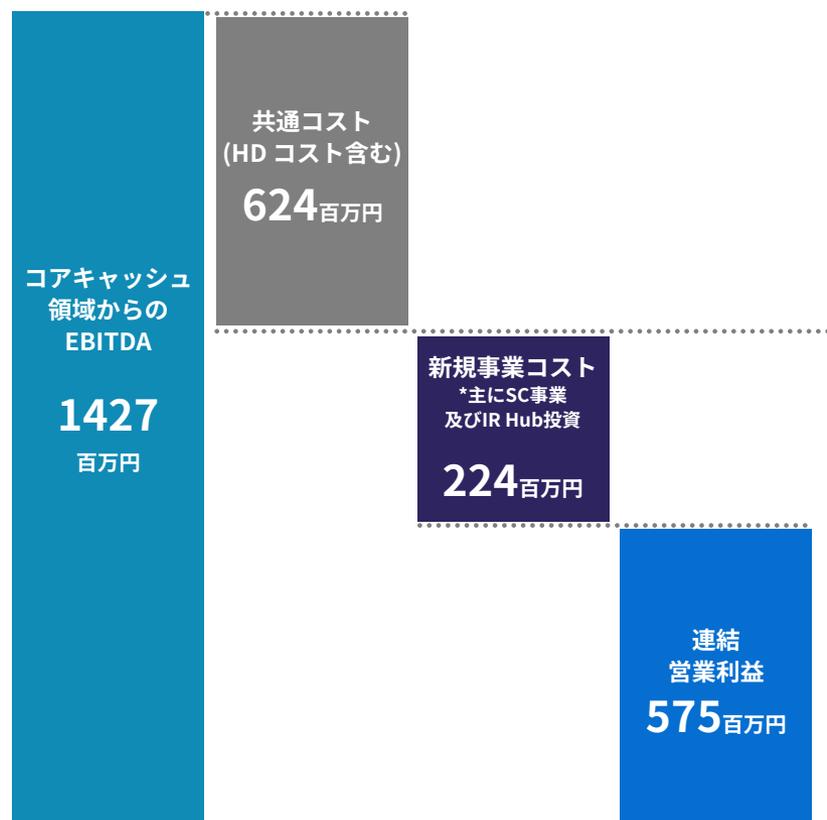
G8メディア事業

- 国内メディアの安定運営
- 海外メディアの成長

* コアキャッシュ領域のEBITDAは営業利益とほぼ近似

コアキャッシュ領域で創出したC/Fから共通コスト、新規投資、及び株主還元のための原資を拠出。
コアキャッシュ領域＝グループの屋台骨としてグループ全体の成長を支える基盤となっている。

創出C/Fの用途 (25/5期 通期)



共通コスト

- コアキャッシュ領域から創出するC/Fで負担し、グループのインフラ機能を支える

新規投資/株主利益の適切な投下配分

- 中長期の成長に必要な新規投資への資本投下原資はコアキャッシュ領域から創出するC/F内で担保
- 安定的な株主還元原資の基盤として、**コアキャッシュ領域から創出されるC/Fが貢献**

3

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

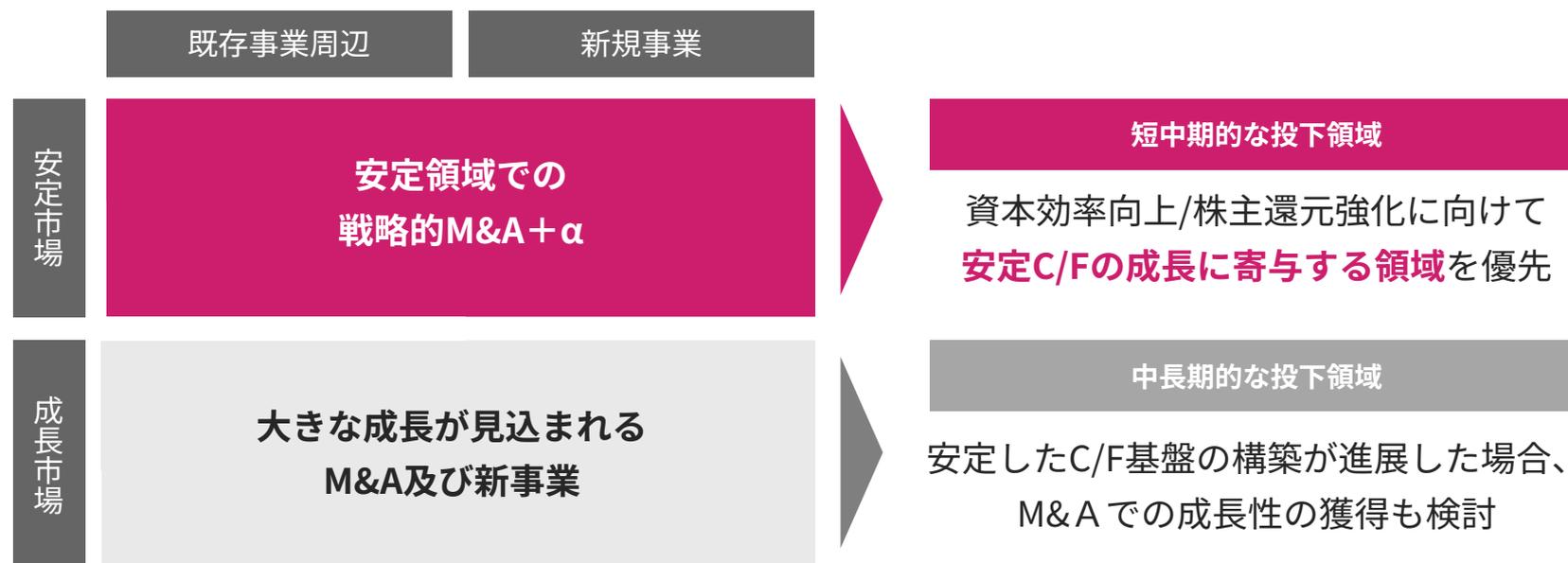
コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

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



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

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。

C/F積上げ型
M&A領域

財務リスクに関するガイドライン

(1) 投資可能枠の設定

中計期間の残り2年間で最大の投資額は、
 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
 *既に実施済の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、連結ベースでの**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**

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）

(1) 名称	株式会社Gホールディングス		
(2) 所在地	東京都新宿区西新宿3-7-30		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 李 俊求		
(4) 事業内容	スマートフォン向けゲームの企画・プロデュース		
(5) 資本金	5百万円		
(6) 設立年月日	2018年6月20日		
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
純資産	16百万円	187百万円	214百万円
総資産	233百万円	761百万円	821百万円
1株当たり純資産	66,528.47円	747,781.04円	854,897.60円
売上高	628百万円	1,609百万円	1,998百万円
営業利益	6百万円	244百万円	35百万円
経常利益	12百万円	245百万円	39百万円
当期純利益	8百万円	170百万円	26百万円

4. 取得株式数、取得価額および取得前後の所有株式の状況

項目	内容
(1) 異動前の所有株式数	0株
(2) 取得株式数	普通株式251株
(3) 取得価額	株式取得価額 1,000百万円 アドバイザー費用等（概算額） 110百万円 合計（概算額） 1,110百万円
(4) 異動後の所有株式数	251株（議決権比率：100%）

※上記の取得価額のほかに、2030年5月期までの一定期間において、株式譲渡契約に定めた条件が成立した場合、最大5億円を追加の対価として支払う可能性があります。

投資方針との整合性

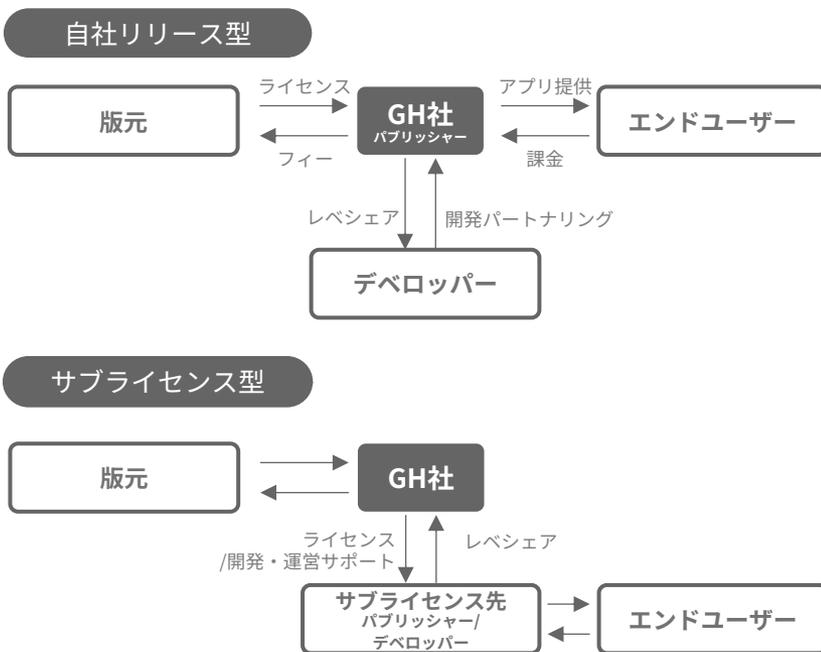
- 「安定収益が見込める領域において当社のバリューチェーンを強化」というIRで掲げたM&A方針に沿った第1号案件

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、ゲームイトとのシナジー創出が期待できる

有力IPの魅力を最大限に引き出すファブレス型ゲームパブリッシャーとして、
安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現。再現性あるビジネスモデルを高く評価。

ビジネスモデル



過去リリースゲームタイトル



2023年2月 自社リリース
ハイキュー!! TOUCH THE DREAM
累計300万DL

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



2022年2月 リリース(enish社へのサブライセンス)
進撃の巨人 Brave Order
累計600万DL

©諫山創・講談社/進撃の巨人」The Final Season製作委員会
 ©G Holdings Co., Ltd. ©enish,inc.



2020年10月 リリース(enish社へのサブライセンス)
五等分の花嫁 五つ子ちゃんはパズルを五等分できない。
累計800万DL

©春場ねぎ・講談社/「五等分の花嫁」製作委員会
 ©G Holdings Co., Ltd. ©enish,inc.

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

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ス型を組み合わせ、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)



自社リリース型

おそ松さん六喜六憂ドタバタバトル

2025年7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

©赤塚不二夫 / おそ松さん製作委員会 ©G Holdings Co., Ltd.



サブライセンス型

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

©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.

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、サブライセンス型1タイトル**のリリースを予定

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C/Fの拡大に貢献。**

26/5期 GH社 EBITDA及びのれん償却後営業利益



3

Business Overview by portfolio

ポートフォリオ別の概要

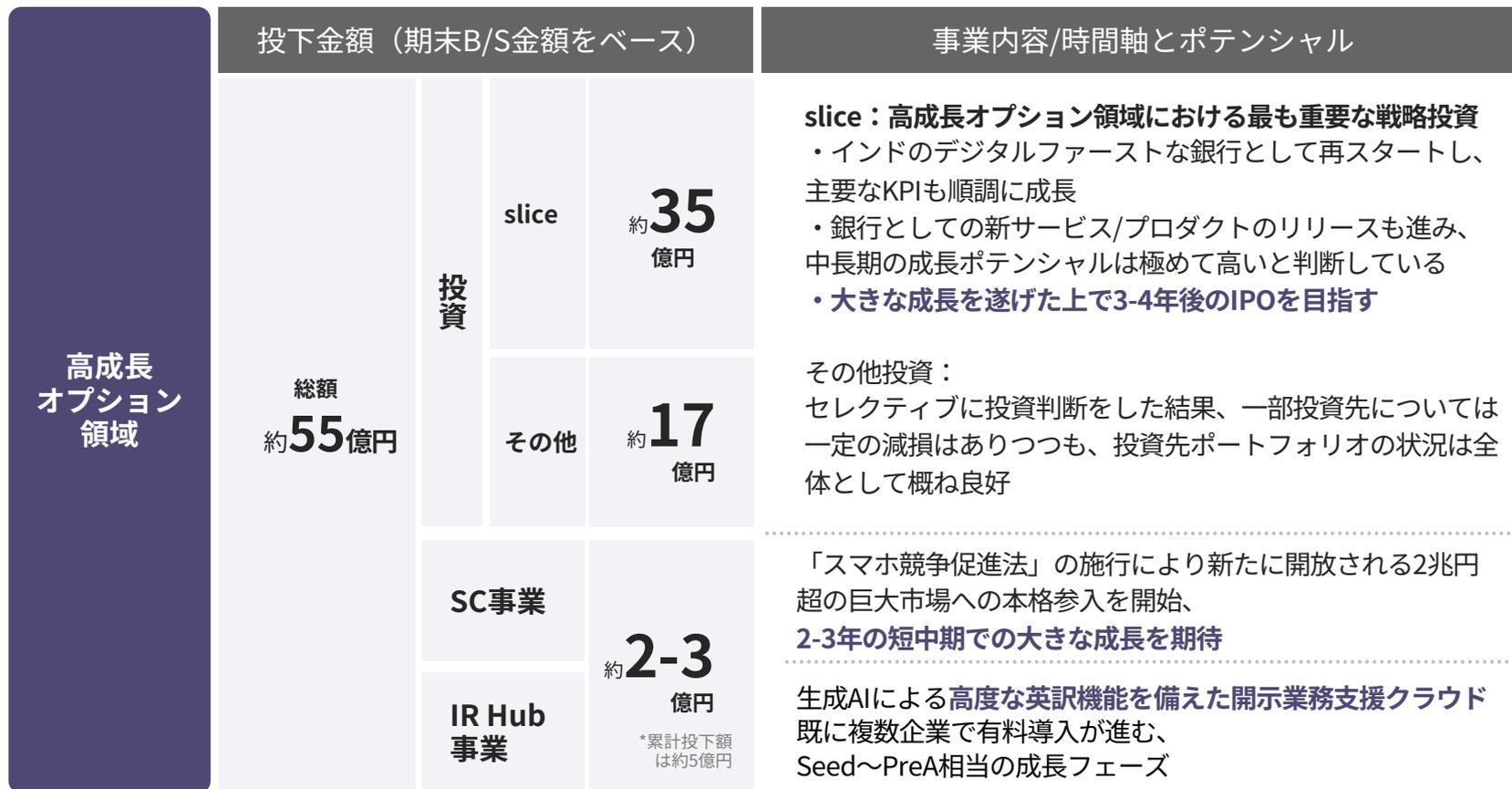
コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

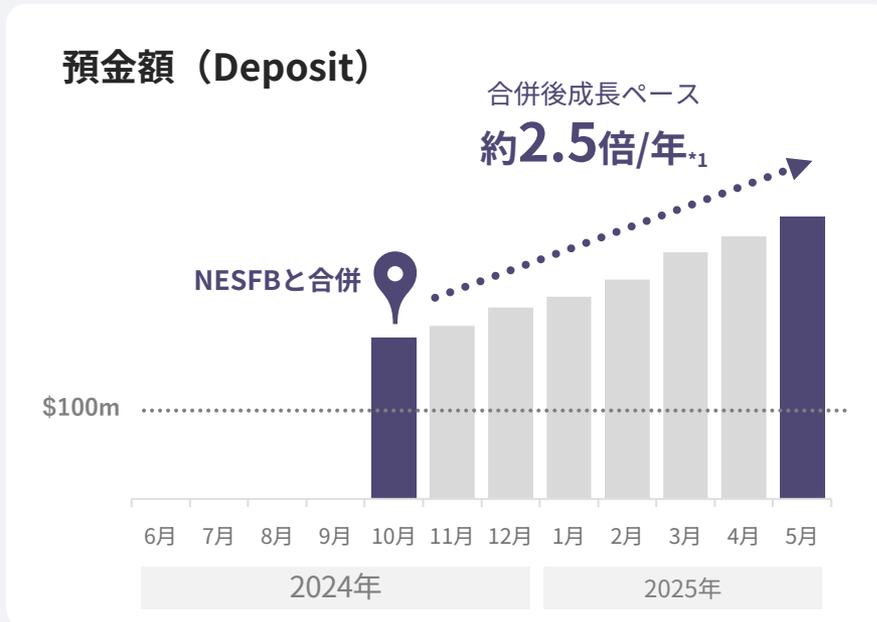
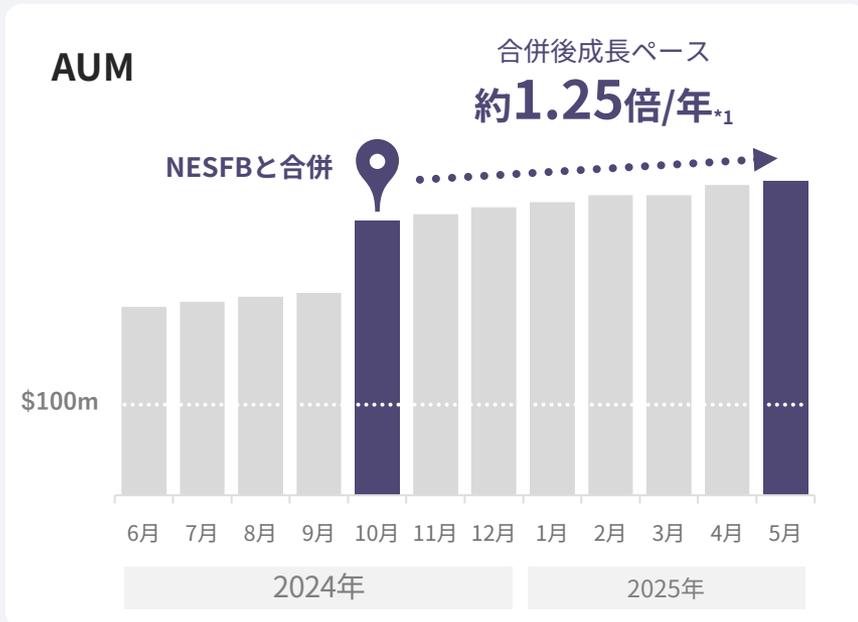
高成長オプション領域

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。



月間口座開設数は約30万とインド最大手のHDFCに匹敵、預金額は年次約2.5倍ペースで成長中。6月末にクレカサービスを開始するなど、中長期での大きな成長に向けて順調に進捗。



ハイライト

- 1 事業規模の成長**

預金額は年次換算約2.5倍のペースで成長、月次新規口座開設は約30万口座とインド民営最大規模のHDFCに匹敵
- 2 収益性の改善**

預金の受け入れによる借入コストの低減など、銀行ライセンスの保有による好影響が顕在化、3月以降の収益性は安定して推移
- 3 合併後の進捗**

slice Small Finance Bankへの社名変更が完了、6月末にはクレジットカードサービスを開始するなど今後の成長に向けたアクションが順調に進んでいる

為替レートは簡便的に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2025年5月までの7か月で算定し年次に換算

6月末にはUPIを軸とした革新的なクレジットカードサービスをリリース。

slice Small Finance Bankへの名称変更も完了し、本格的な成長への基盤を強化。

slice

Becoming India's most loved bank,
led by new age credit



UPI連動型クレジットカード slice super card

UPIと連動したクレジットカード

プラスチックカード不要
QRコードとUPIのみで利用可能

スマホから即時審査・即発行可能

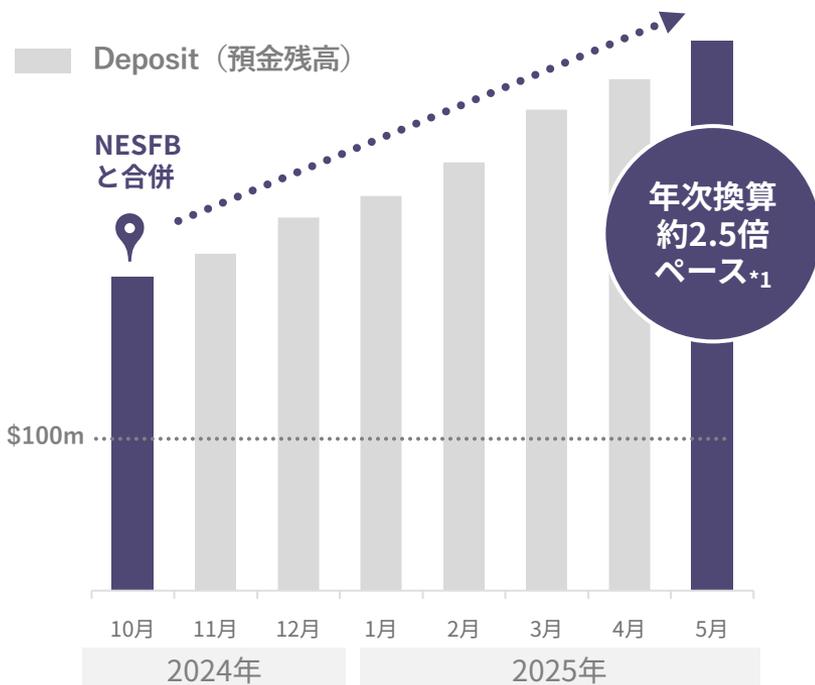
POINT

- UPI (Unified Payments Interface) は、インドで4億人以上が利用する普遍的な決済方法
- UPIの過去利用履歴に基づく簡易与信も可能で、UPIユーザーの2億人以上とも言われる「クレジット未利用層」への与信提供の大きな契機となる

月間口座開設数は約30万とインド最大手のHDFCに匹敵する規模で成長。
それに伴い、預金額(Deposit)は合併後、年次換算約2.5倍のペースで成長。

Deposit

預金額は合併後、順調に成長
年次換算約2.5倍のペースで成長



Depositサービスについて

- アプリ上で開設から利用まで完結するデジタル口座を提供
- 銀行口座の新規開設は月次で約30万とインド民営銀行最大規模のHDFCに匹敵

HDFC Bank



HDFC Bankは1995年に商業銀行としての業務を開始。ムンバイに本社を置き、顧客は9,300万人超。インド国内で最大のプライベートセクター銀行として知られ、あらゆる金融サービスを提供

時価総額 *2

約25.9兆円

Private Sector Bankの中で
時価総額首位

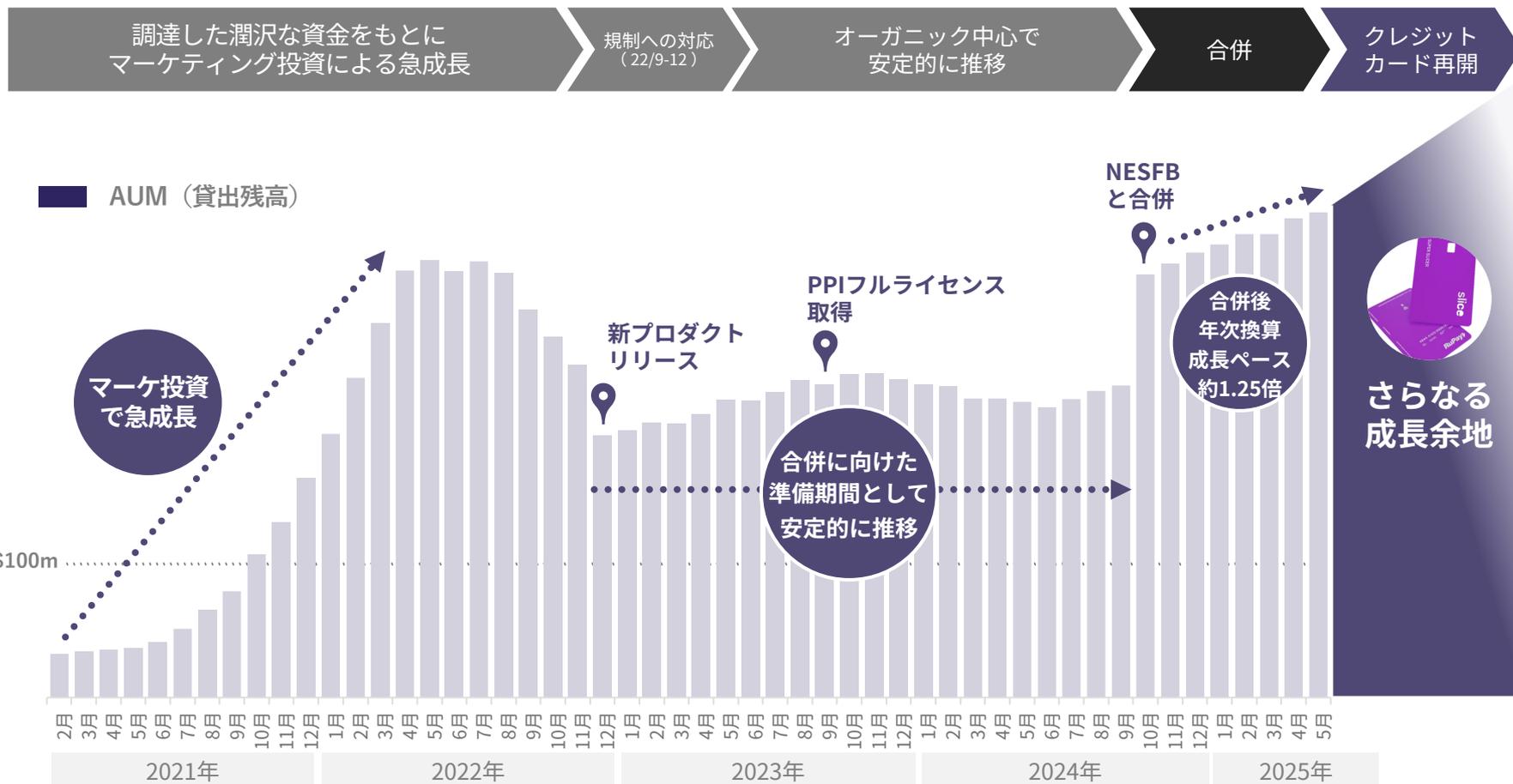
*1 CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年5月までの7か月で算定し年次に換算 為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*2 出典：外部報道記事等より当社調べ 時価総額は7月上旬時点のINR建ての時価総額を、INR・JPY=1.7で換算し概算額を算出

*HDFCとの比較 出典：https://www.moneycontrol.com/news/business/startup/slice-now-matches-hdfc-bank-s-scale-in-monthly-account-openings-says-founder-rajan-bajaj-13197004.html#google_vignette

合併準備期間を経て、重要KPIであるAUMも成長再開。

6月末にクレジットカードサービスの開始もあり、今後のAUM成長への寄与に期待。



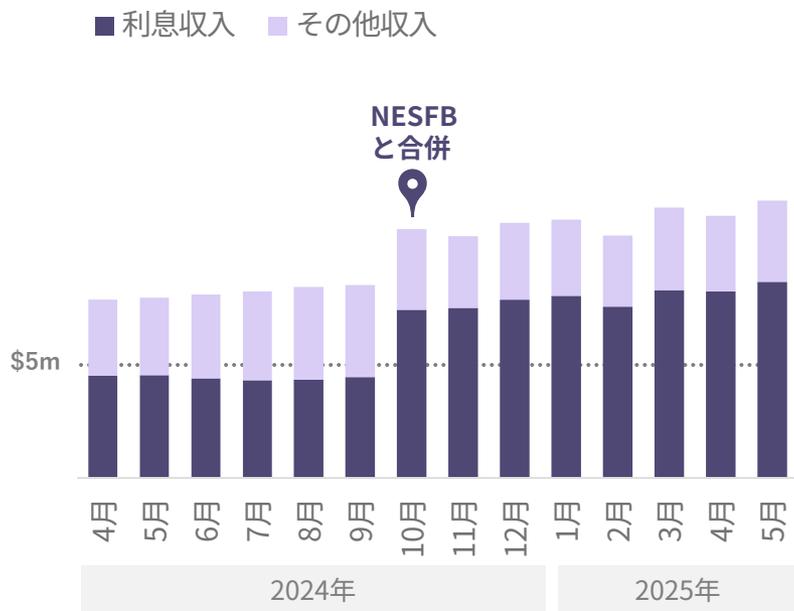
為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*1 *CMGR(Compound Monthly Growth Rate) 2024年10月末から2025年3月までの5か月で算定

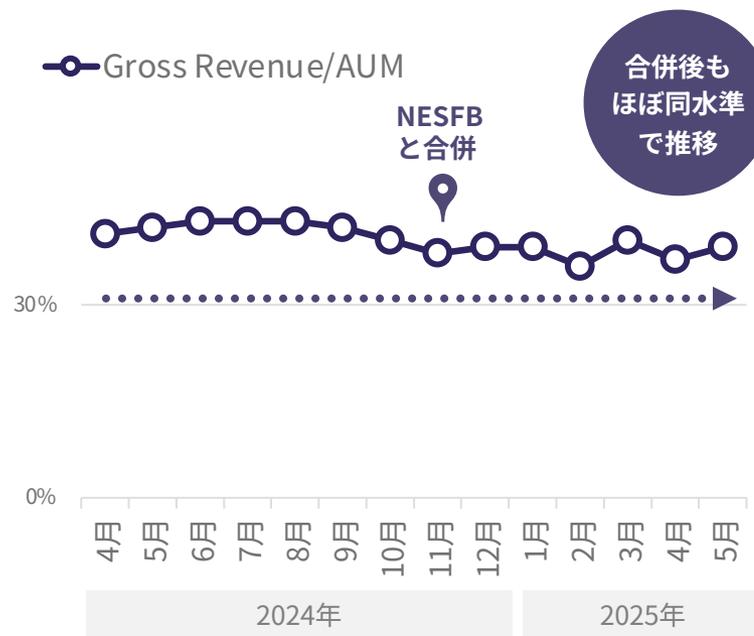
合併後もAUMあたりの収益性は概ね維持。

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
- 合併後で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

為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

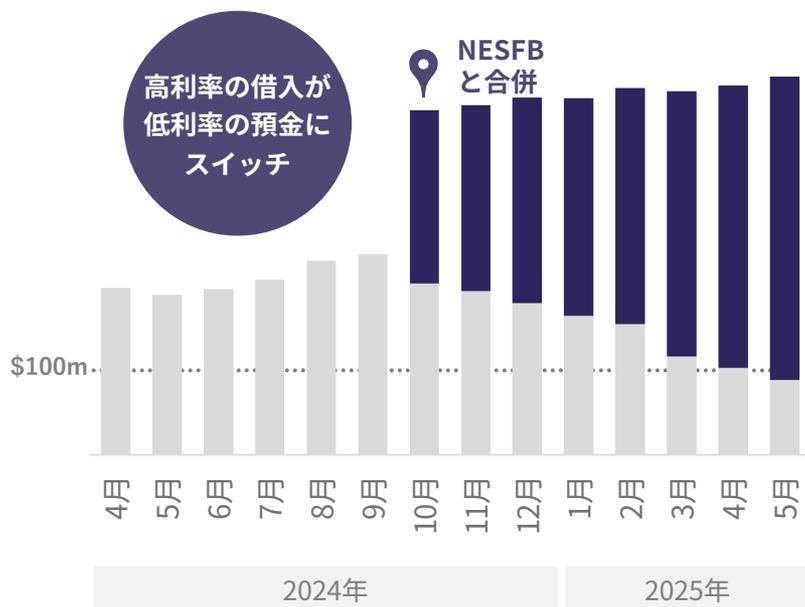
* Gross Revenue/AUM : AUMあたりの収益性を表す指標 各月Gross Revenue/AUM*12で算定

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

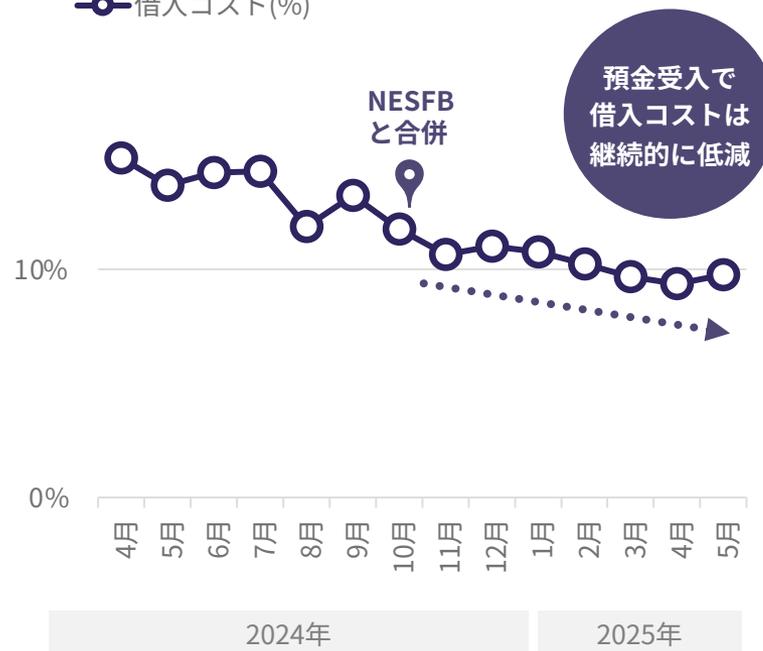
■ 借入 ■ 預金



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

● 借入コスト(%)



為替レートは簡便的にINR/USD 0.012の為替レートを一律で適用

*借入コスト : Interest Expense / ((Short Borrowing + Deposit + External Loanbook) × (各月日数/365日))

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

ゲーム公式サイト内にて
アイテムショップを展開



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

Game8の
ゲーム情報の文章中で
直接課金できる方式

Game8内に
ゲーム内通貨が
一覧で並ぶ販売方式

購入したゲーム内通貨が
ゲームに反映



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

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。

ゲームエイト
Game8 Store

ゲームを探す インフルエンサー イベント

ログイン



お得にアイテムを買えるゲーム



ハイキュー!! TOUCH THE DREAM



戦国ブシドー〜大野望の巻〜



キャットファンタジー

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。

開示業務支援クラウド



POINT1

適時開示文書の作成サポート



中でも類似事例の探索精度および、それを雛形として文書作成ができる機能が高評価

POINT 2

決算説明資料・短信のファイル翻訳



負担の大きいパワーポイント資料の翻訳が、体裁を崩さずファイルごと翻訳できると好評



IR Hub 導入先企業 (一部)



DXの推進により、**既存事業の生産性向上と新規事業機会の創出**を実現。
LLMの積極的な活用を含め、DXによる企業変革を推進する。

目的

既存事業の生産性向上と新たな事業機会の創出を目指し、
全社でDXを推進

25/5期
実績

①生産性の向上によりP/L改善と
成長機会への投資リソースを確保

年間**3,000**時間
超の工数削減



25百万円の
P/L改善



②各種業務のDX推進をきっかけに
新規事業機会を創出

IR業務
→IR Hubローンチ



広告審査
/業務自動化



今後

さらなる生産性の向上 (主要業務におけるAIタスク化比率の向上など既存業務の徹底的な効率化)

社内DXによる生産性向上事例の新規事業化の実現

4

FY26 Business forecast and Mid-term Financial Policy

26/5期通期計画および中期財務目標について



26/5期 通期計画 (再掲)

各ポートフォリオの成長を通じ、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。
 M&A/新規事業の進展を見定め、**Q2決算発表を目的にEBITDA目標のアップデートを計画。**

(百万円)

	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%

26/5期 通期計画 各ポートフォリオ詳細

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 (投資を除く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

中期の財務目標：27/5期 時点

事業サイド

営業利益/EBITDA

900百万円

ROIC

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

投資サイド

IRR

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**

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
- 投資可能現預金を安定したC/Fを生むM&Aなどを筆頭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



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

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強化を強く推進していく。

25/5期 基準日時点 適合状況

	プライム市場 上場維持基準	当社の 状況	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

① 業績向上等

- 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

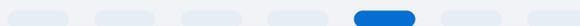
② 株主還元強化

- **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

5

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

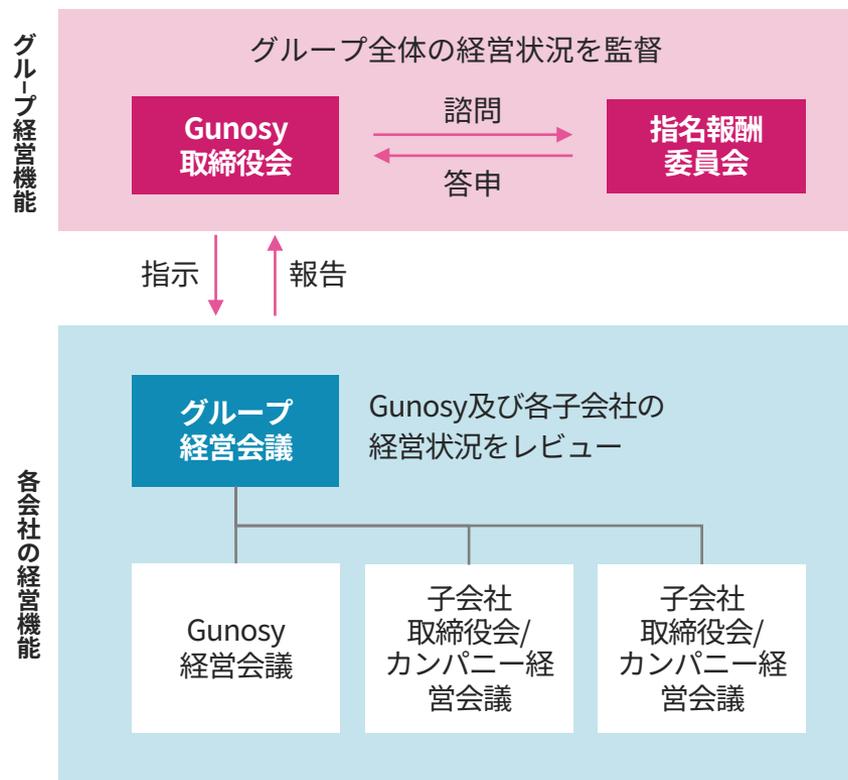
3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

1 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 (P51参照)

取締役構成の内訳	人数
取締役の数	9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

取締役会の実効性向上に向け、**定例的に重要な経営アジェンダが討議される状態を担保**。
 毎期、取締役会の実効性評価を行い運営の有効性についてもレビュー。

取締役会スケジュール

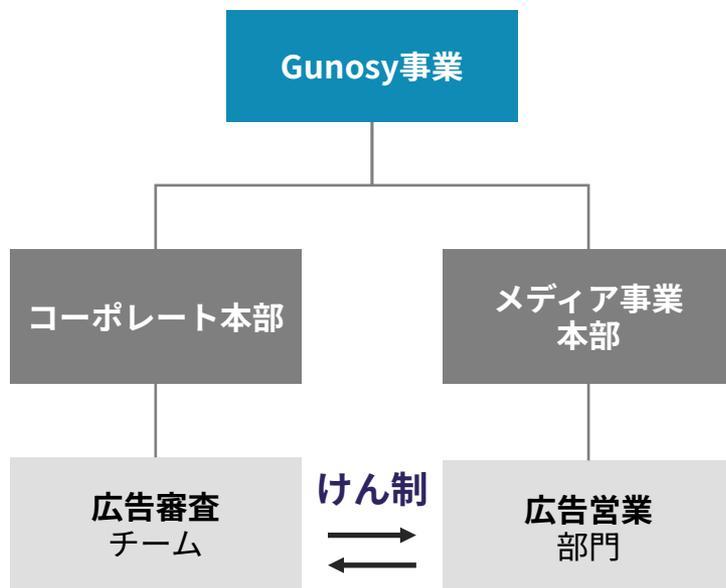
取締役会アジェンダ	実施頻度 目安	実施回数 (年間)
事業計画・経営戦略に関するディスカッション	半期毎	2回
経営戦略/計画の浸透状況に関するディスカッション	年次毎	1回
経営リスクに関する討議	半期毎	2回
事業運営体制の確認とディスカッション	半期毎	2回
組織戦略・人材体制に関する計画とディスカッション	半期	2回
事業戦略の進捗および事業実績のモニタリング	月次	12回

**取締役会アジェンダを適切に設定し、毎期の取締役会実効性評価で運営の有効性を
 レビュー/改善**することで、質の高いガバナンスを実現し株主価値の向上を推進

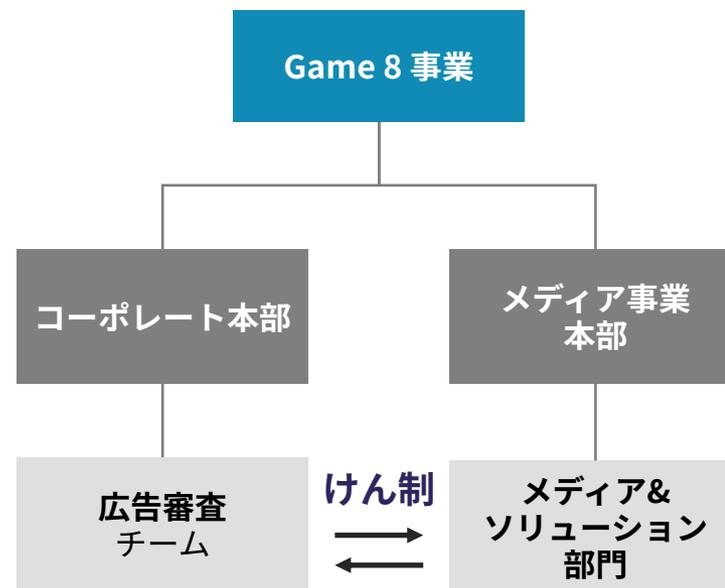
3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

広告営業と広告審査のけん制関係を担保する広告審査体制を構築することで、安心な広告体験を提供するガバナンスを実現。

Gunosy事業



Game8カンパニー



POINT

広告獲得による売上増加にインセンティブを持つ広告営業部門と、品質を維持を担当する広告審査チームについて、**管轄本部を分けることで相互にけん制が生まれる体制**を構築

3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

ゲームエイトでは「Game8 for kids」をリリースし、
未成年が安心して利用できるような広告品質・ゲーム攻略情報の提供を強化。

Game 8 for kidsの取り組み

難しい漢字や表現の修正

このWikiは、ひらがな変換やルビ付きの漢字など、子ども向けにコンテンツを調整しています。

Game8 for Kidsはトライアル版です。無料でご利用いただけます。是非フィードバックをお寄せください。

マイクラ（マイクラフト）のこうりやくウィキです。それぞれのブロックのにゆうしゅほうほうや、こうりやくにやくだつきじなどをのせています。マイクラのこうりやくはGame8におまかせください！

もくじ		
アップデート	しょしんしゃこうりやく	アイテム
じどうそうち	けんちくぶつ	トラップ
村人	ポーション	こうせき
バイオーム	モブ	ぼうく
こうそうぶつ	おやくだち	けいじばん

漢字にルビを振る



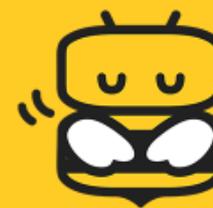
村人の職業ブロックいちらんとむすびつけるほうほうについてのせています。

もくじ

- 村人の職業ブロックいちらん
- 村人の職業ブロックのつくりかた
- 職業ブロックのつかいかた
- こうえきできないよういちらん
- 村人にかんするおやくだちじょうほうまとめ
- かんれんきじ

未成年への広告配信の品質管理

保護者向け アンケート

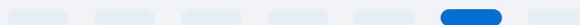


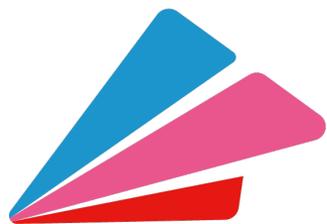
Game8 for Kidsについて
ご意見をお聞かせください

6

About Gunosy

会社概要





情報を世界中の人に
最適に届ける

26/5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



取締役

林 隆一郎



社外取締役

富塚 優



社外取締役

城下 純一



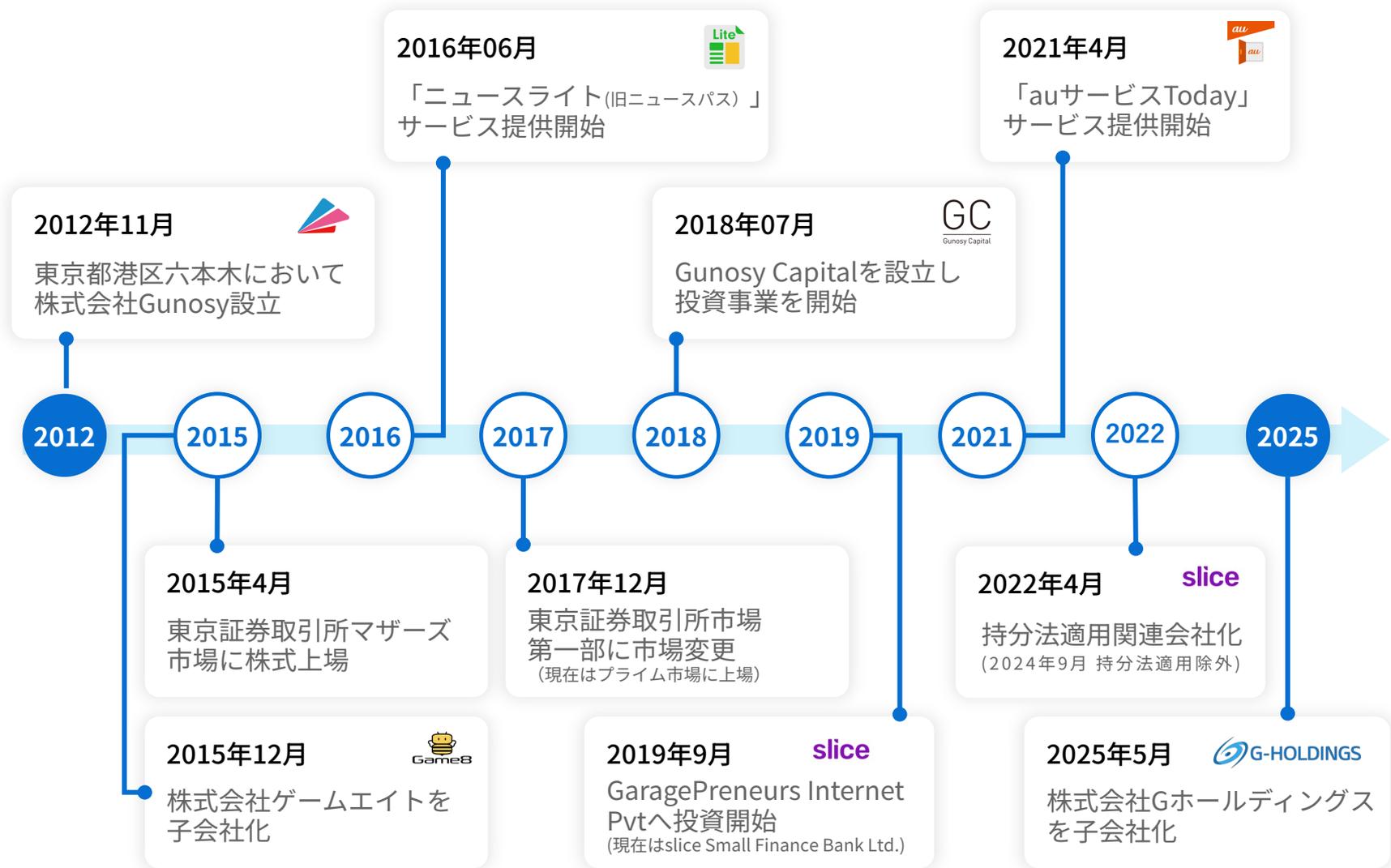
社外取締役

守屋 彰人



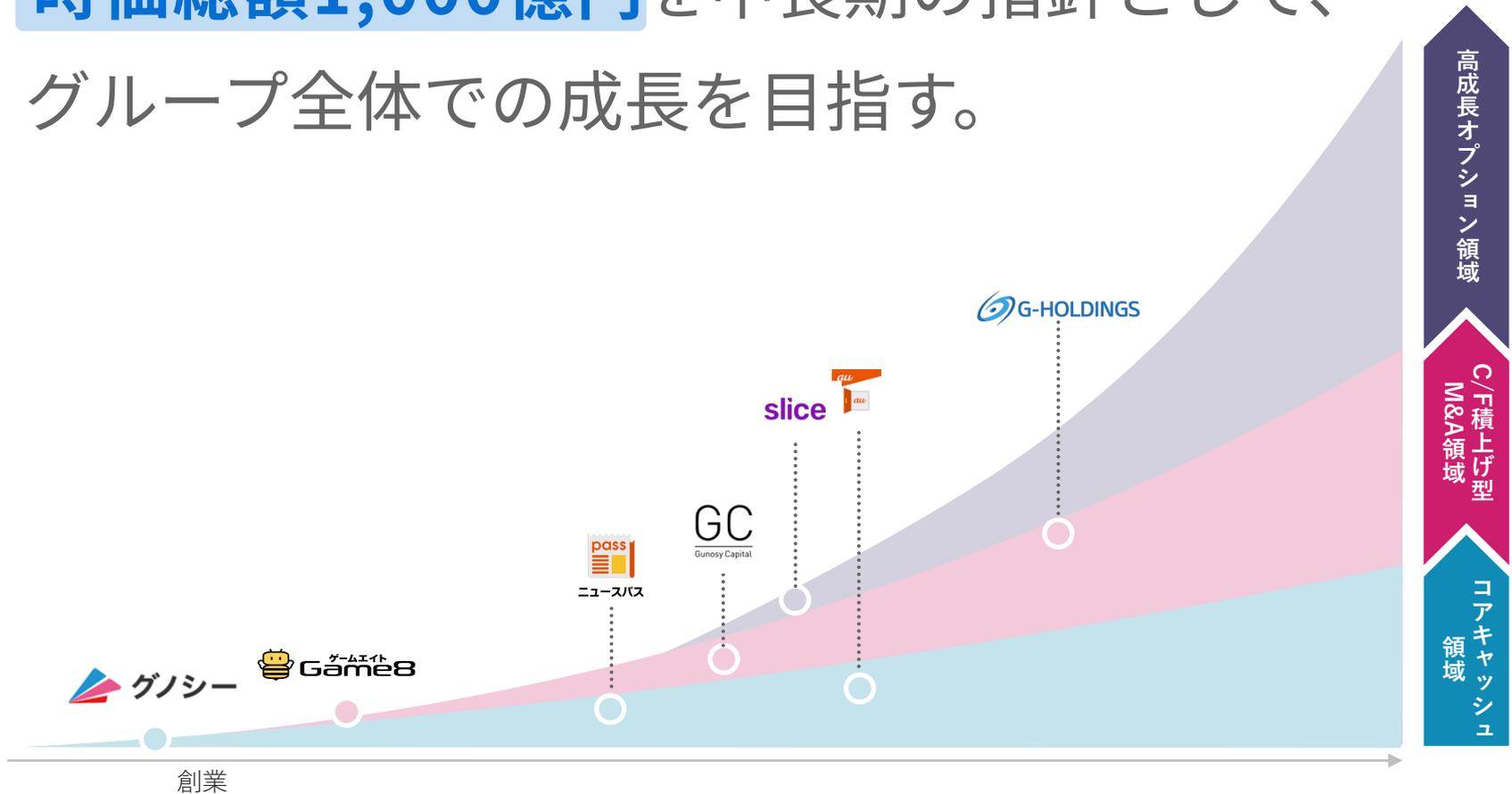
社外取締役

射場 瞬



既存事業のグロース、新規領域の開拓を通じて企業価値を向上

時価総額1,000億円を中長期の指針として、
グループ全体での成長を目指す。



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（2025年5月末現在）		取締役	能勢 昌明
• 証券コード	6047（東証プライム）		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	194名 （2025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。
百年耐えう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。

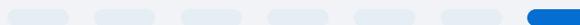
4 逆境に熱狂せよ

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。

7

About Business Details

事業詳細



25/5期 通期計画に対する実績（連結）

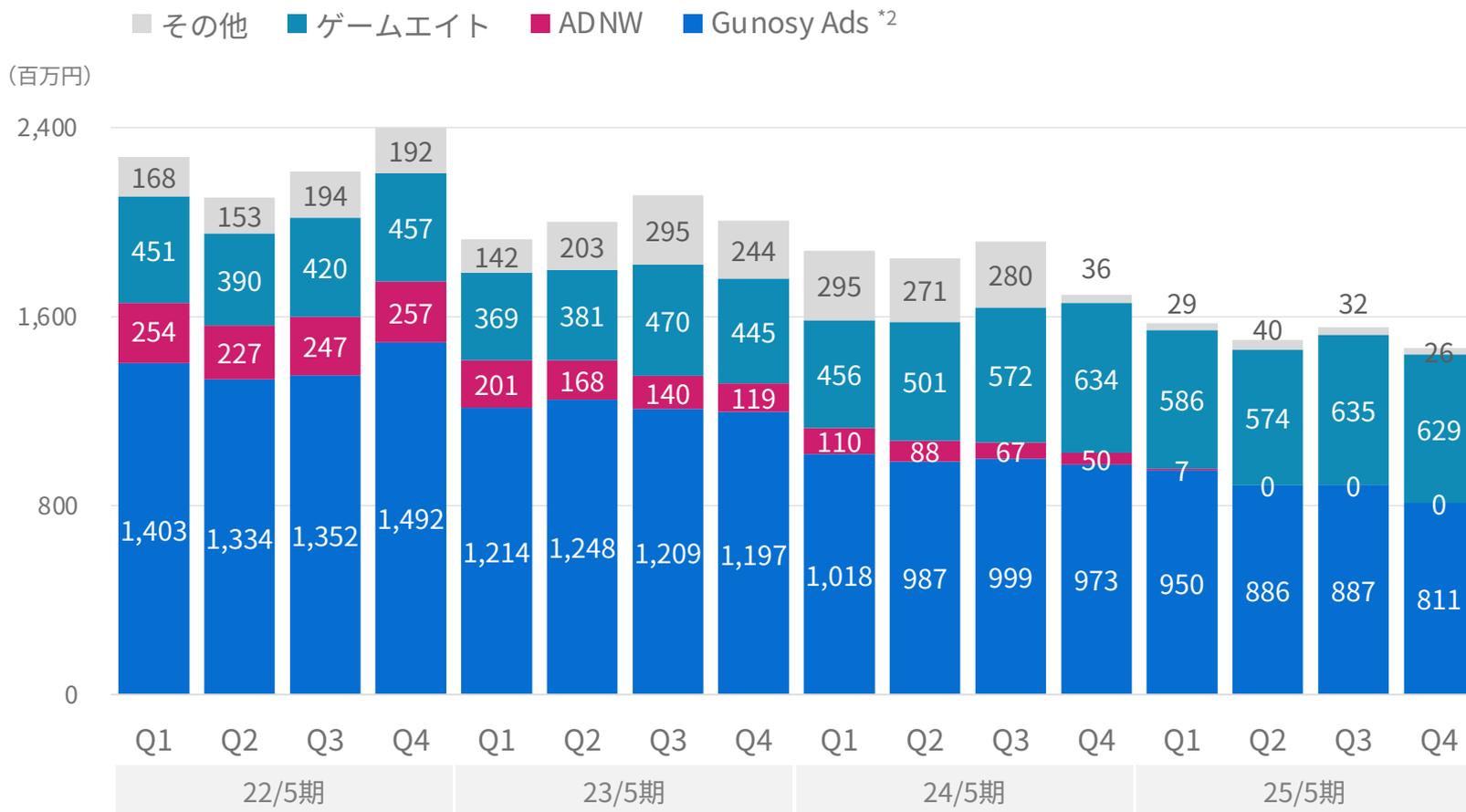
一過性のM&A費用控除前において、**修正予想に対して営業利益は達成。**

Gunosyは通期営業黒字を確保し、ゲームエイトは通期売上で過去最高を更新。

	25/5期 通期実績	25/5期 修正予想	達成率
売上高 (百万円)	6,098	6,120	99.6%
営業利益 (百万円)	575	680	84.7%
営業利益率	9.4%	11.1%	-
経常利益 (百万円)	325	429	75.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	78	180	43.9%
M&A費用控除前 営業利益 (百万円)	686	680	101.0%

売上高構成^{*1}

Gunosy AdsはQonQ減収だがゲームエイト含めたコアメディアトータルでの売上は安定推移。
(P14参照)

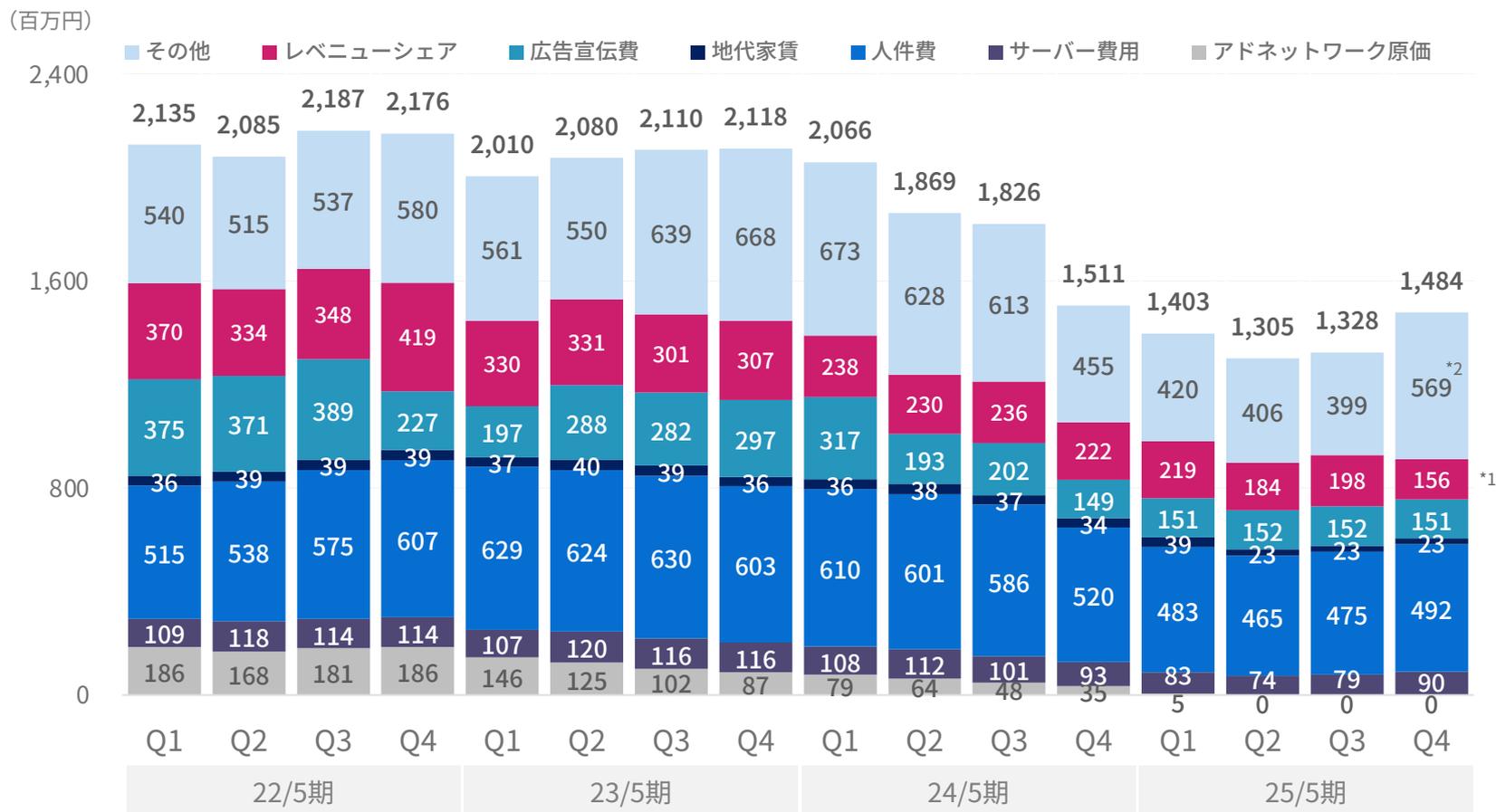


*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*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

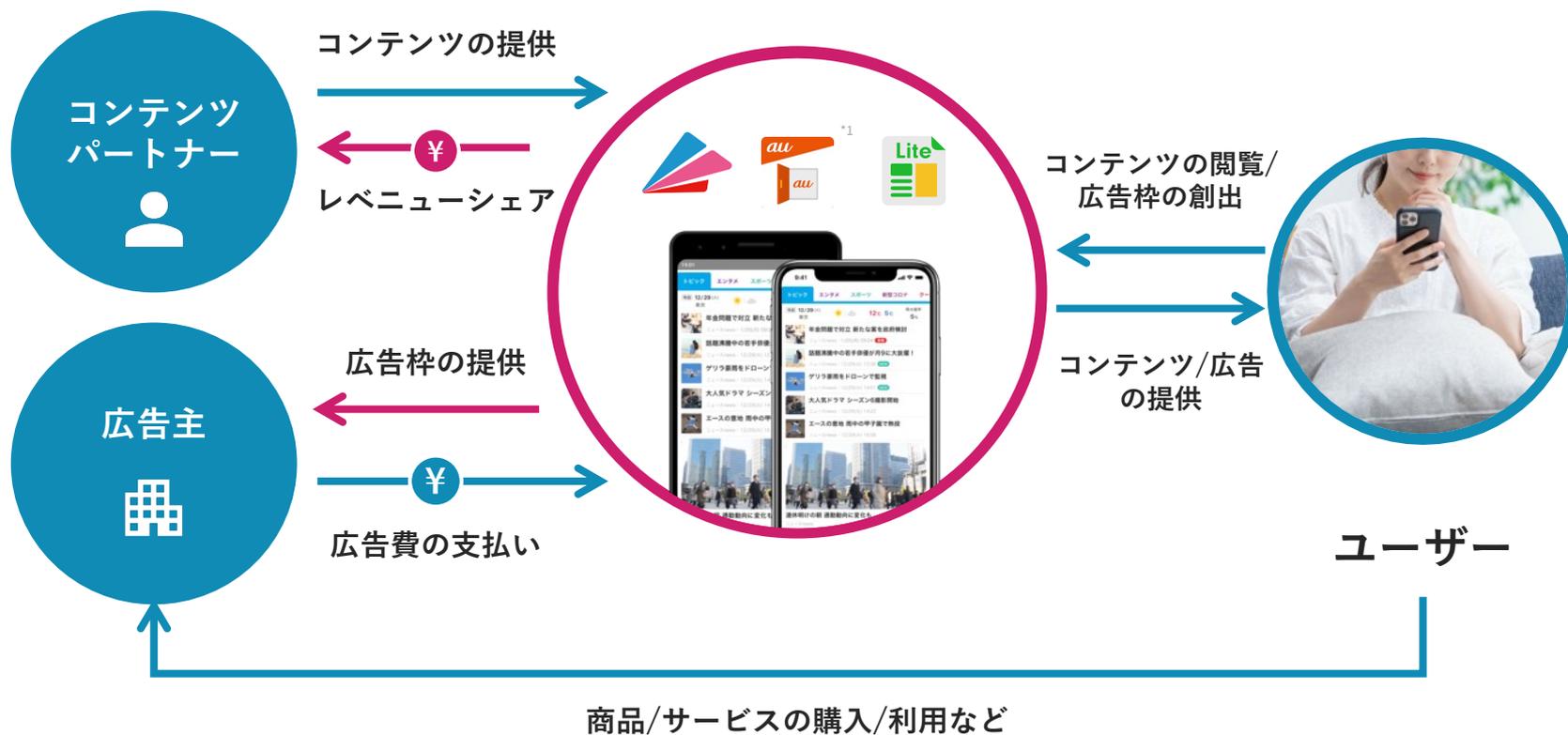
効率的な事業運営を実現するためのコストコントロール方針を継続。
 その他はGH社のM&A費用によりQ4で一時的に増加。



*1 「レベニューシェア」は21/5期以前は「その他」に含む。22/5期Q1より「その他」から分離して数値を開示。また「ライブ動画製作費用」は22/5期Q1より「その他」に含め開示。
 *2 M&A費用により25/5期 Q4 その他費用が一時的に増加

メディア事業 | ビジネスモデル

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。

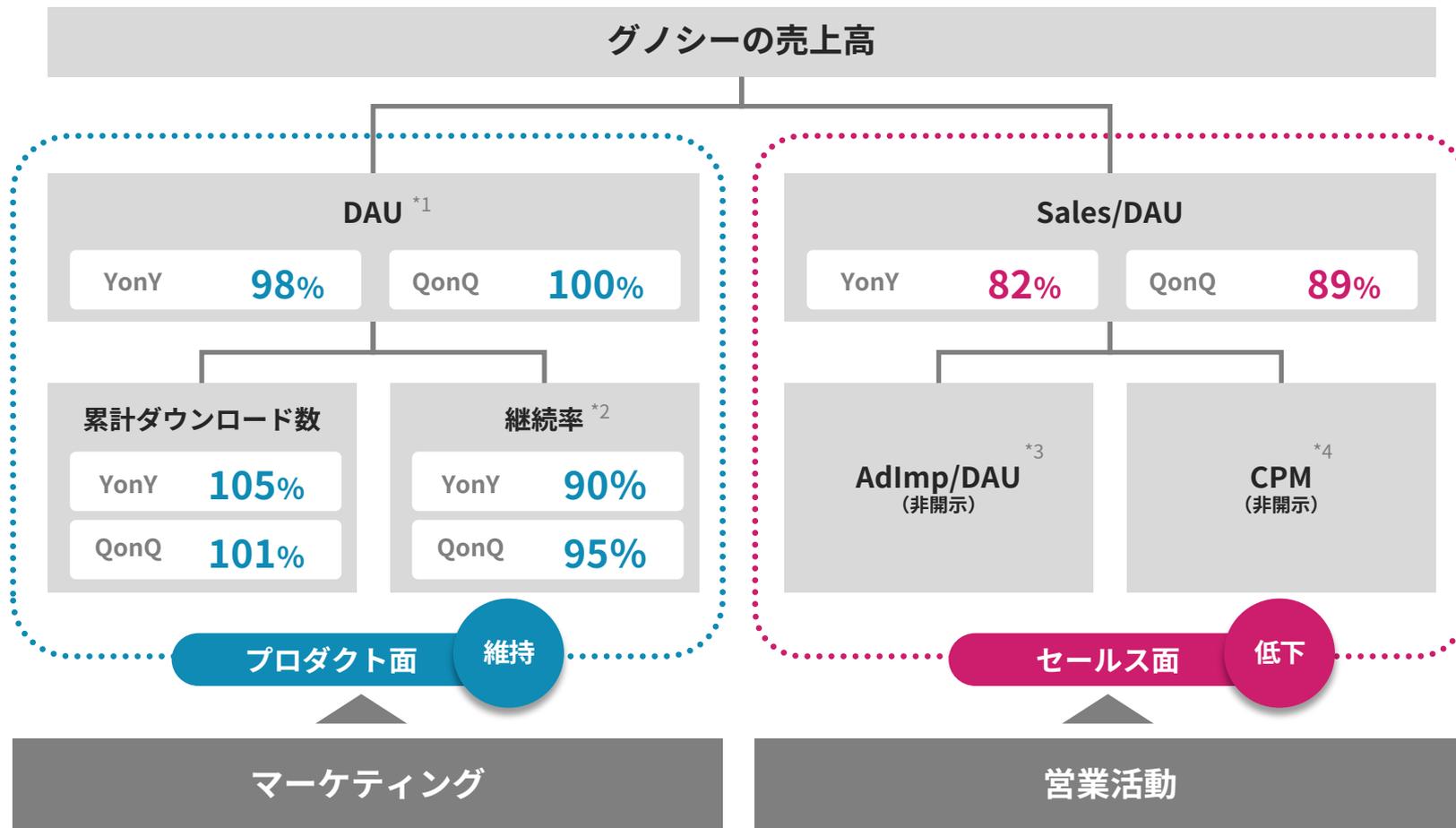


*1 auサービスTodayはKDDI社と共同提供しているため売上及び、コストの一部を両社でシェアするモデル

メディア事業 | グノシーの重要KPIの進捗サマリー

Sales/DAUは低下したが営業要因含めたボラティリティの範囲内。

DAU基盤は安定しており、実質的なキャッシュ・フロー創出力は不変とみている。



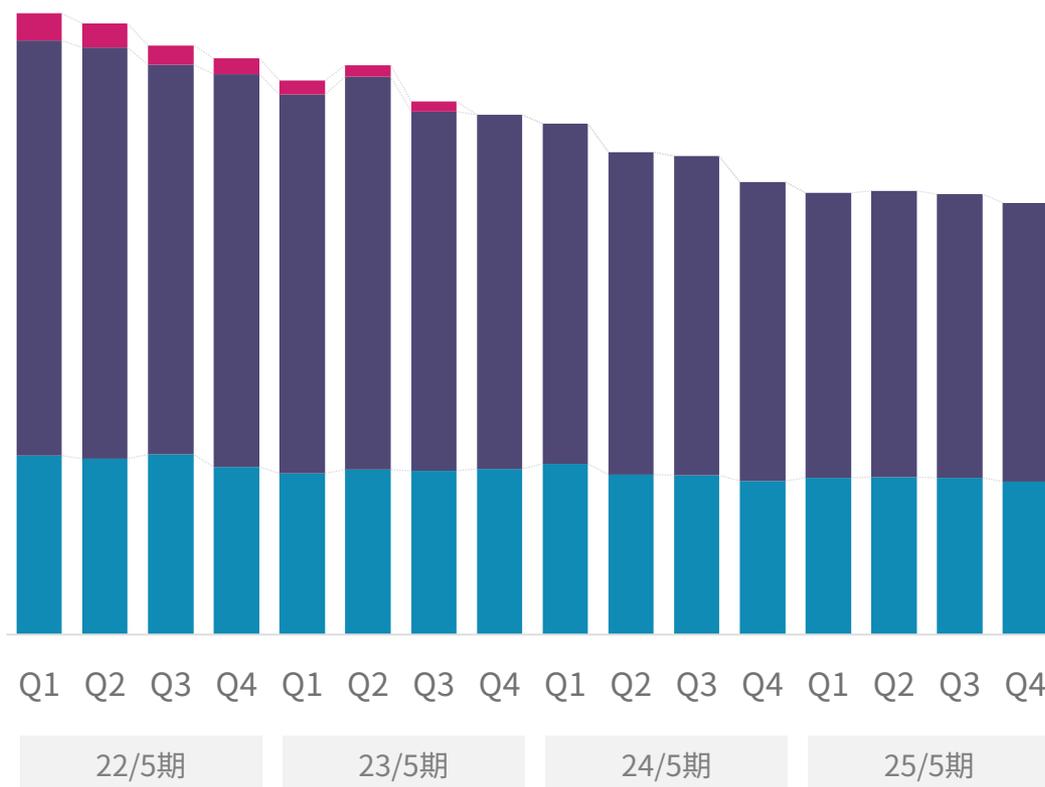
*1 Daily Active Userの略 *2 新規ユーザーが一定期間経過後に起動する割合 *3 DAUあたりの広告表示回数 *4 Cost Per Milleの略

広告宣伝費の抑制を継続する中でもMAUを維持。

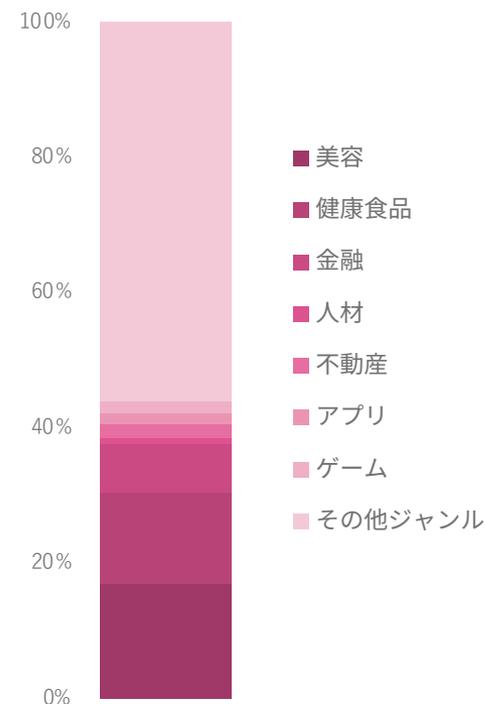
広告業種も多様なセグメントに分布しており、安定的な事業運営に寄与。

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



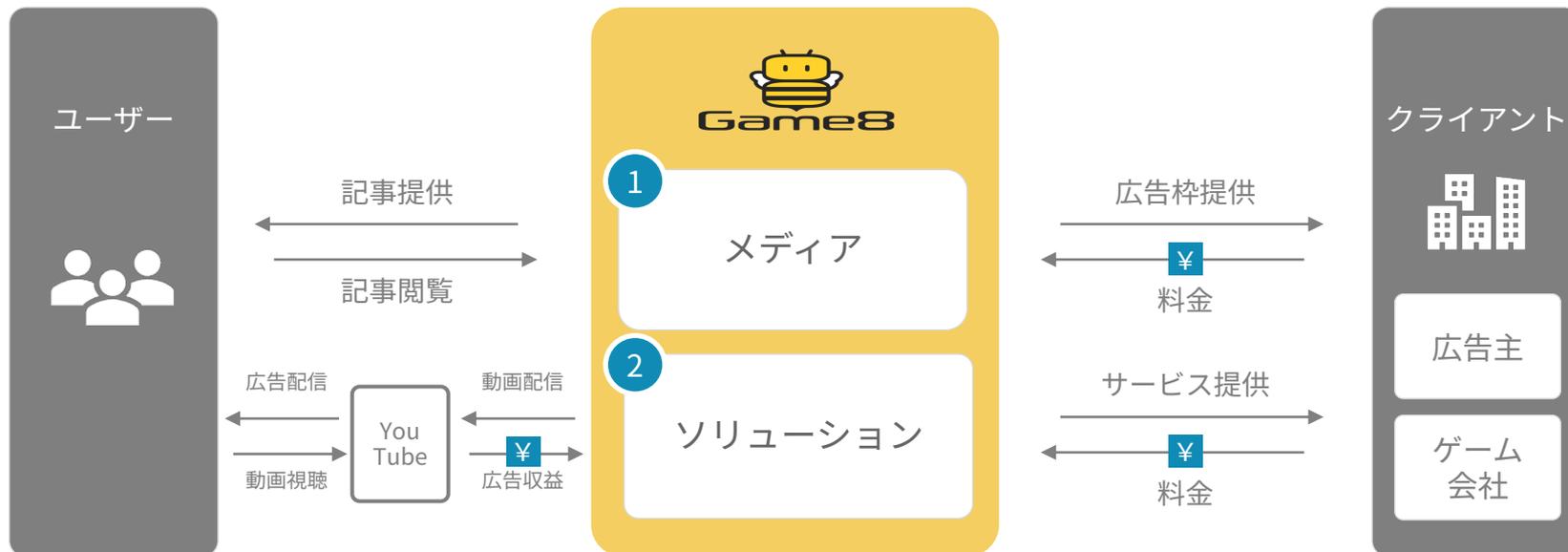
広告業種分布



*1 LUCRAは2023年2月でサービス終了 *2 ニュースパスは2025年4月からニュースライトに変更

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

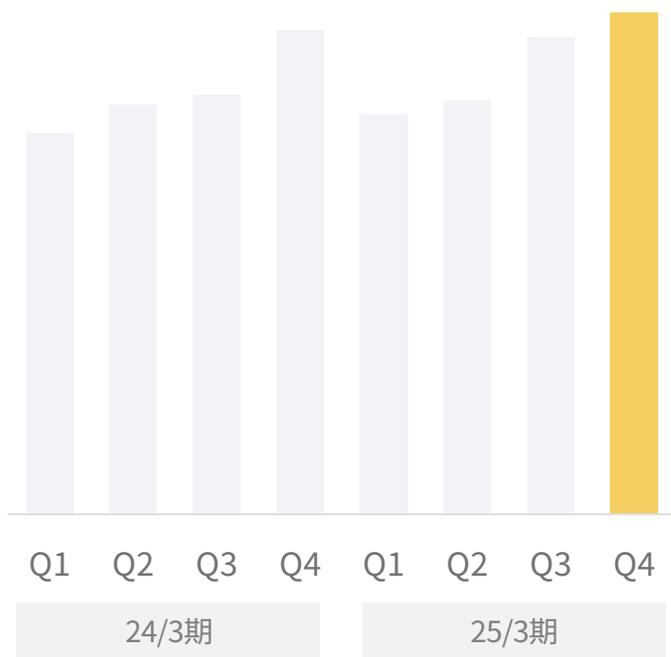
強み

- ・ 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

PV数、RPM^{*1}共に引き続き順調に推移し、**通期売上高は過去最高を記録。**

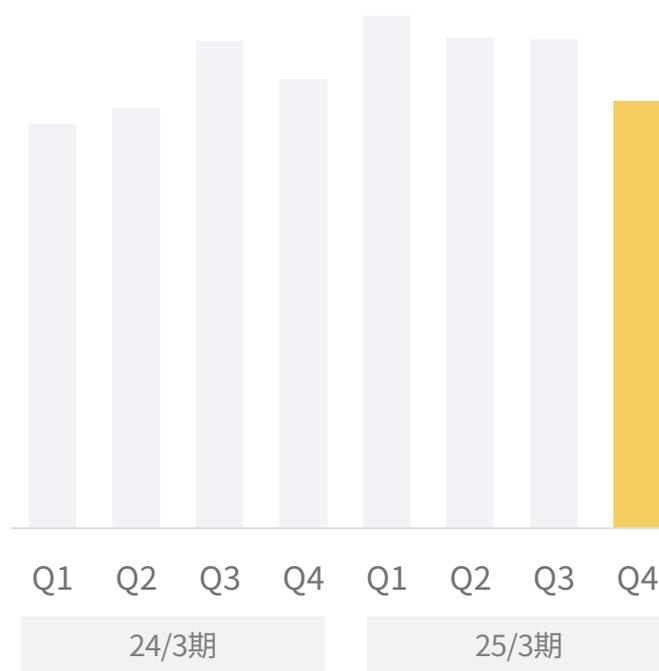
PV数

Q3は**国内ゲームメディアでNo.1**のPV数を記録



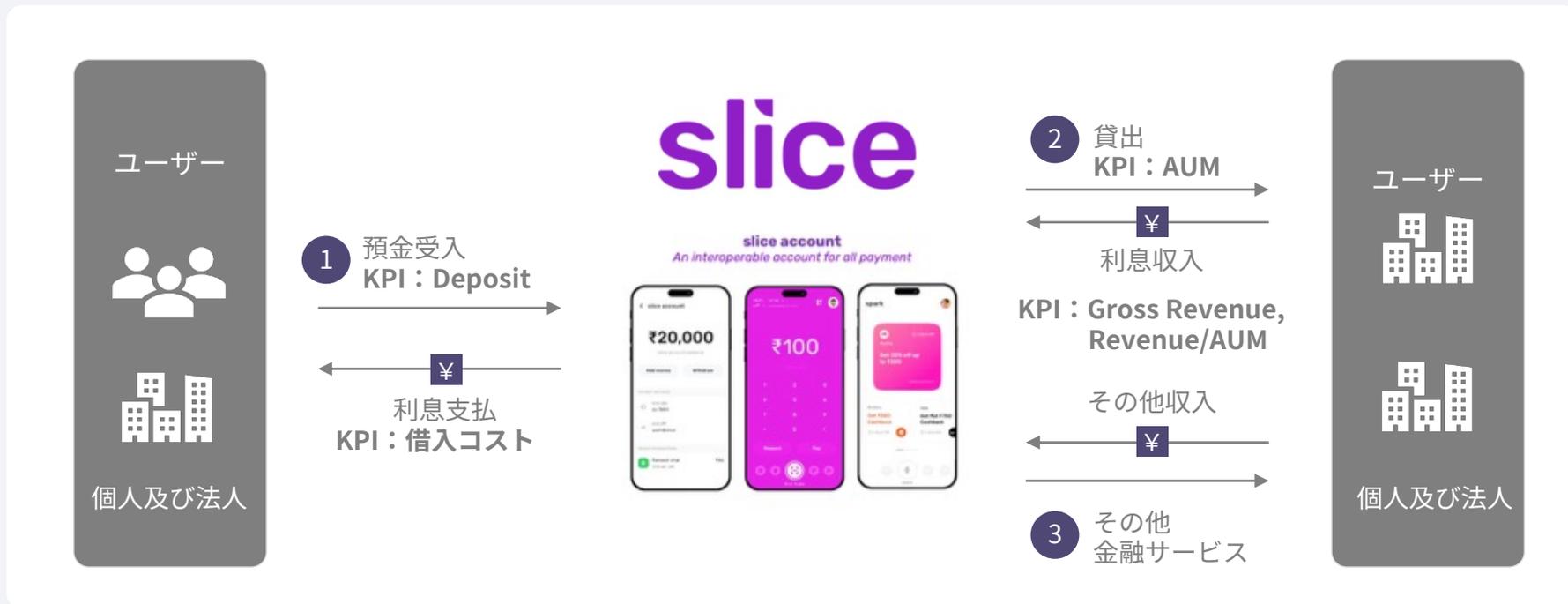
RPM

引き続き高い収益性を維持



*1 RPM : Revenue per Mille。広告1,000回表示あたりの収益額

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**

2015年に設立。当社はsliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資。

2024年10月にNESFBとの合併プロセスが完了。

- 2015 6月 同社創業
- 2019 9月 初回投資を実施
- 2020 6月 第2回目の投資を実施
- 2021 6月 第3回目の投資を実施
- 2022 2月 第4回目の投資を実施
- 4月 持分法適用関連会社化
- 9月 RBIよりDigital Lending Guidelinesが発表
- 12月 Digital Lending Guidelinesに沿った*1
新プロダクトリリース（12月1日～）
- 2023 9月 **NESFBとの合併について、
RBIからの承認を獲得**
- 2024 10月 **NESFBとの合併が完了。
併せて持分法適用から除外（2024年9月～）**

sliceについて

**数十億人のインド人のために
金融体験を一新し、変革する**



Executive Director
of NESFB
&
Founder of slice
**ラジャン・バジャージ
(Rajan Bajaj)**

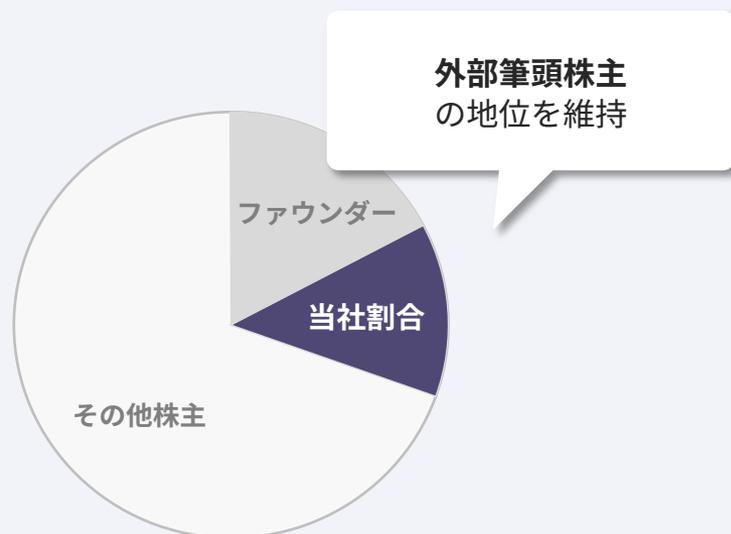
ラジャン氏は、同社設立以前に家具を取り扱う新興企業であるMeshを立ち上げました。Meshで顧客は毎月少額の支払いで商品をレンタルすることができ、好きな時に購入も可能でした。さらにその後ラジャン氏は、現Walmart傘下のインドEC大手Flipkart社のプロダクトチームにおいて、当時最も急速に成長していた主要事業部門であるマーケットプレイスの立ち上げにも貢献しました。これらの経験を通しラジャン氏は金融ツールとしてクレジットカードの重要性を深く理解し、同じような高い志を持つ若者を支援するため「slice」の創設に至りました。

また、IITカララプールの卒業生であるラジャン氏は、2021年のForbes Asia 30 under 30と2022年のForbes India 30 under 30に選出されています。

合併による株式希薄化は限定的。

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。

当社の保有比率



sliceとのリレーション状況

- 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**

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

合併後は預金口座やクレジットカードをはじめとする多様なサービス提供が可能に。
同時に、借入コストの低下や財務レバレッジの改善により、**資本収益性の向上が期待**される。

合併前ライセンス

Non-Banking Financial Company (NBFC)

預金口座の提供が不可

クレジットカードの独自発行は不可
貸出等、限られた金融サービスのみ

借入による調達時の利子率
約**10-15%**^{*2}

NBFC規制により
7倍未満^{*4}

合併後ライセンス

Scheduled Commercial Bank Small Finance Banks (SFB)

預金口座の提供が可能

一般的にクレジットカードの独自発行が可能
銀行のみが提供可能な幅広い金融サービス^{*1}

インド国内銀行預金コスト(Cost of Deposit)
約**5-7%**^{*3}

インド国内銀行
~約**14倍**^{*5}

預金の受け入れ

サービス

借入コスト

財務レバレッジ

^{*1} 規制上、一般的に認められる事業の可能範囲。
実際の事業開始には、個別の規制当局からの承認が求められる場合もある

^{*2} 合併前のslice NBFC Quadrillion Finance Private Limited のCredit Rating資料より
CARE Ratings Ltd. Quadrillion Finance Private Limited September 23, 2024 Annexure-1: Details of instruments/facilities, Nonconvertible Debentures, Coupon Rate (%)
出典: (https://www.careratings.com/upload/CompanyFiles/PR/202409130935_Quadrillion_Finance_Private_Limited.pdf)
CARE Ratings Ltd. Quadrillion Finance Private Limited November 29, 2023Annexure-1: Details of instruments/facilities, Nonconvertible Debentures, Coupon Rate (%)
https://www.careratings.com/upload/CompanyFiles/PR/202311131127_Quadrillion_Finance_Private_Limited.pdf

^{*3} Axis Bank Ltd Investor Presentation Quarterly Results Q2FY25 P7 Cost of Deposit
出典: (<https://www.axisbank.com/docs/default-source/investor-presentations/investor-presentation-q2fy25.pdf>)
AU Small Finance Bank Ltd Integrated Annual Report 2023-24 P313 Cost of Deposit
出典: (<https://objectstorage.ap-mumbai-1.oraclecloud.com/n/aubank2/b/Marketing/o/Annual-Report-FY24-Updated.pdf>)

^{*4} Master Direction - Reserve Bank of India (NBFC - Scale Based Regulation) Directions, 2023 Chapter IV Prudential Regulation 9.1 Leverage Ratio
出典: ([https://mfinindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20\(Scale%20Based%20Regulation\)%20October%2019,%202023.PDF](https://mfinindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20(Scale%20Based%20Regulation)%20October%2019,%202023.PDF))

^{*5} 民営銀行に関して、2024年12月時点で取得できる財務諸表を基に、当社が調査した中で負債/資本の比率がもっとも高かったもの

まずは、sliceのブランディング力が活かせる**Consumer に向けたプロダクト開発に注力**。
その後デジタルファーストな銀行として各種プロダクトを展開し市場の拡大を目指していく。

直近の注力領域

既存銀行プロダクトの浸透

既存プロダクトを改善し、sliceユーザーへデジタルファーストな銀行サービスを提供

- デジタル普通預金口座
- 消費者向けクレジットの提供
- 決済サービス
- 商業者向け融資

POINT

- 直近は、**sliceのブランディング力と既存プロダクトを活かしたサービス改善に注力**
- その後はConsumerにとどまらず、**デジタルファーストな銀行として各種プロダクトを展開し市場を拡大**

今後の拡大領域

他銀行プロダクトへのサービス拡張

デジタルファーストバンクとして、フルラインナップのサービス提供を目指す

- 法人向け決済・資金管理サービス
(Transaction banking)
- 証券仲介サービス
(Broking Services)
- 保険商品提供
(Insurance Service)