



2025年6月期 第3四半期 決算説明資料

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）

2025年5月15日



AGENDA

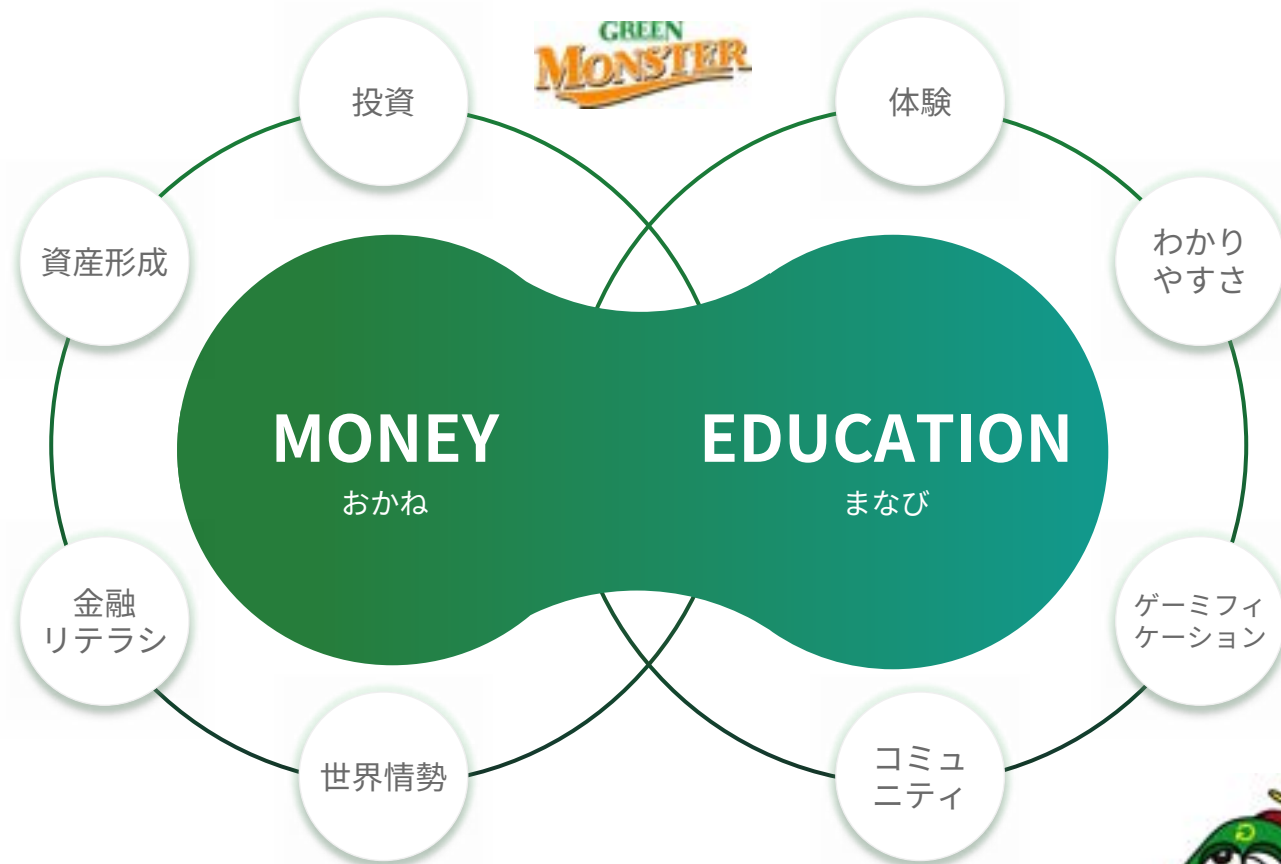
- | | | |
|----|-----------------------|------|
| 01 | エグゼクティブ・サマリー | P.3 |
| 02 | 25/6期 第3四半期の決算概要 | P.9 |
| 03 | 通期業績予想 | P.18 |
| 04 | 業績推移および主要KPIの推移 | P.24 |
| 05 | グループ企業の紹介 | P.27 |
| 06 | 参考資料
グリーンモンスターに関して | P.31 |

01

エグゼクティブサマリー



おかねに対する 意識と行動を変える



主力事業回復で四半期業績としては過去最高の売上高を記録。

3Q累計で黒字回復となったが、通期見通しの業績予想を下方修正。配当は維持。

2025年6月期
サマリー
(累計)

売上高 **1,407** 百万円

通期進捗率：59.8%

営業利益 **71** 百万円

主力事業回復に伴い黒字転換

体験型
投資学習アプリ

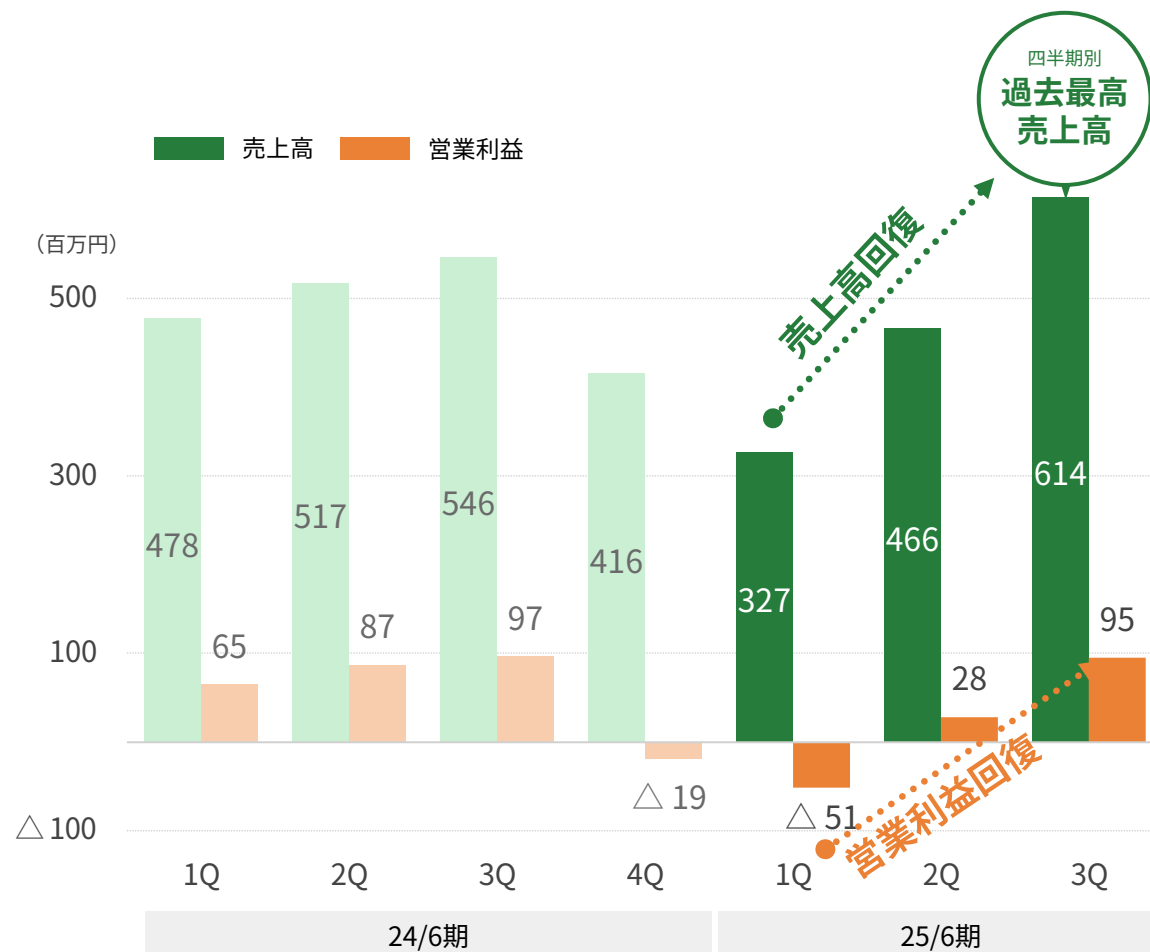
- 四半期業績としては過去最高の売上高と粗利率を達成。
- 主力の体験型投資学習アプリ事業の業績が回復。
- M&A後のグループ各社も堅調に業績推移。

トピックス 1/2

その他トピックス

- 業績下方修正を発表。売上1,950百万、EBITDA160百万、営業利益120百万。
- 配当は期初予想を維持（1株10円）。

主力事業のFXなびを中心とした業績回復が続き、3Q単体では過去最高売上高となったが、1Qからの苦戦をカバーするには至らず、売上高を19.5億、営業利益を1.2億へと下方修正。



※23年6月期より連結決算を開始

業績予想の修正 (百万円)

	期初予想	修正予想
売上高	2,350	1,950 △17%
営業利益	300	120 △60%

業績修正に至った主な要因

- 新NISAの追い風が想定より早く終わり、株式関連アプリが**想定以上に苦戦**。
- 2Qにおいて、**複数のM&A案件**の検討が具体的に進んでおり、業績予想の**見直しが難しい**状況に。
- 2Q以降において利益重視にシフトし、主力のFXなび中心に業績回復へ注力したが、期初業績予想までは回復が至らなかった。

体験型株式投資学習アプリ「株たす」において、生成AIを活用した機能をリリース。
投資初心者役に役立つ機能をリリースし、投資家デビューを支援。

初の生成AI導入で、効率的な市場分析を実現



注目トレンドがわかる

関連銘柄がわかる

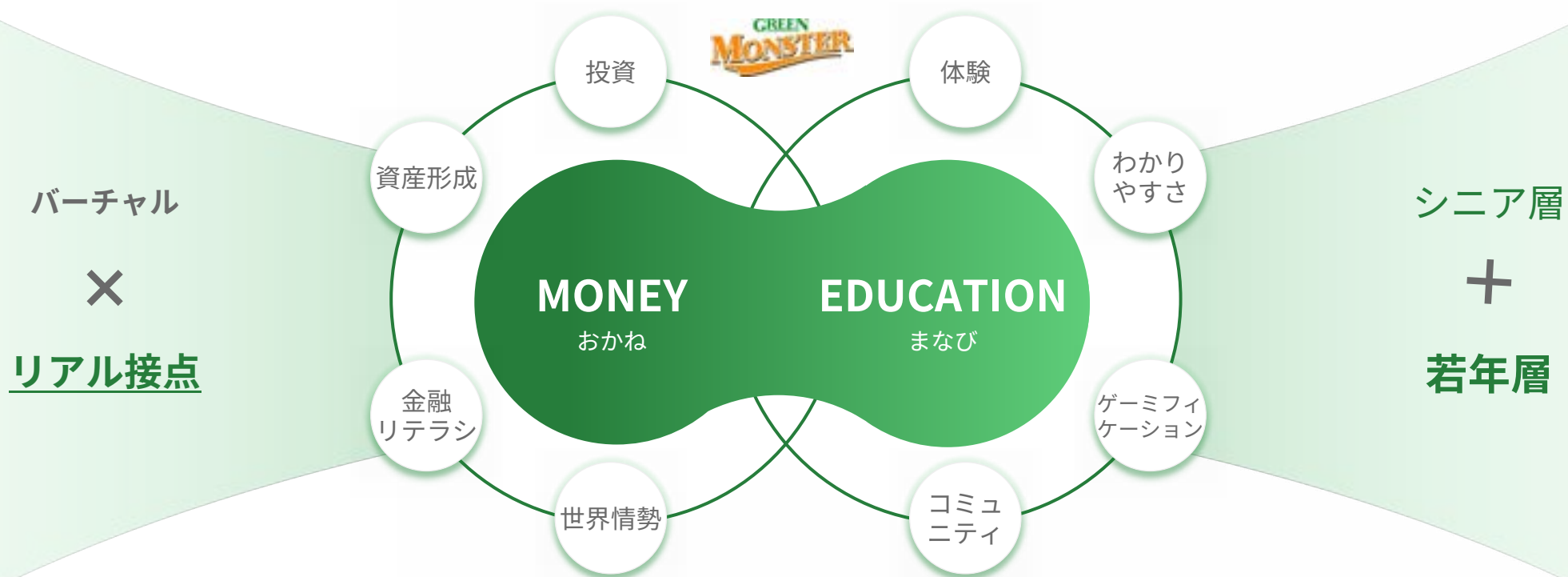
オプションでの有料機能化



やさしい言葉で

基礎的な知識に特化

あらゆる形で、あらゆる人の、おかねに対する意識と行動を変える



02

2025年6月期 第3四半期の決算概要



2025年6月期 第3四半期業績サマリー（連結）

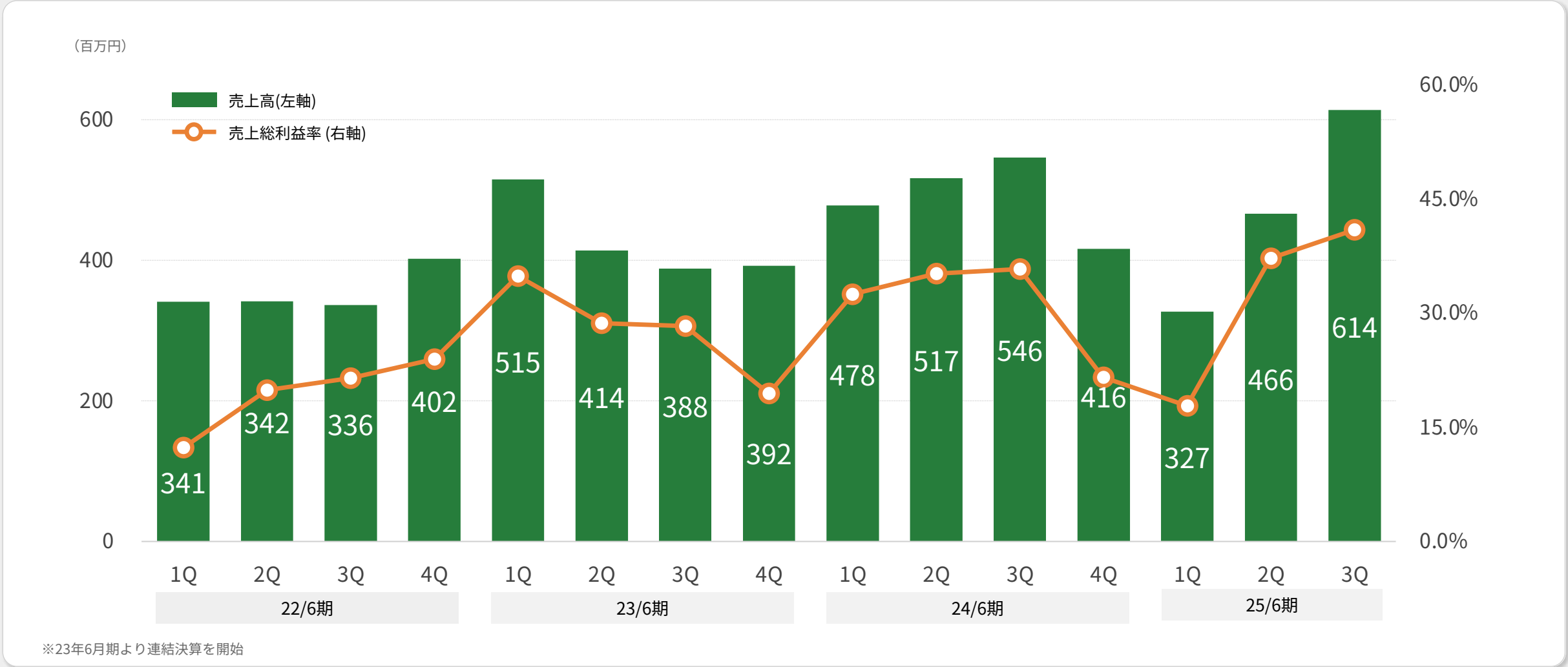


利益重視方針の施策効果により、①営業利益はQoQで2.3倍に。1Qの低迷から業績回復しつつある状況。
②売上高についても過去3年では最高の売上高を達成した。

	25/6期 3Q (25年1月－25年3月)			25/6期2Q (前四半期)	24/6期3Q (前年同期)
	実績	QoQ (前四半期比)	YoY (前年同期比)		
売上高	② 614	31.8%	12.4%	466	546
売上総利益	251	44.8%	28.4%	173	195
EBITDA	110	150%	△59.1%	42	—
営業利益	95	① 237.3%	△1.9%	28	97
営業利益率	15.5%	9.4%pt	△2.3%pt	6.1%	17.8%
経常利益	97	254.2%	2.8%	27	95
親会社株主に帰属する 当期純利益	61	93.3%	△0.8%	31	61

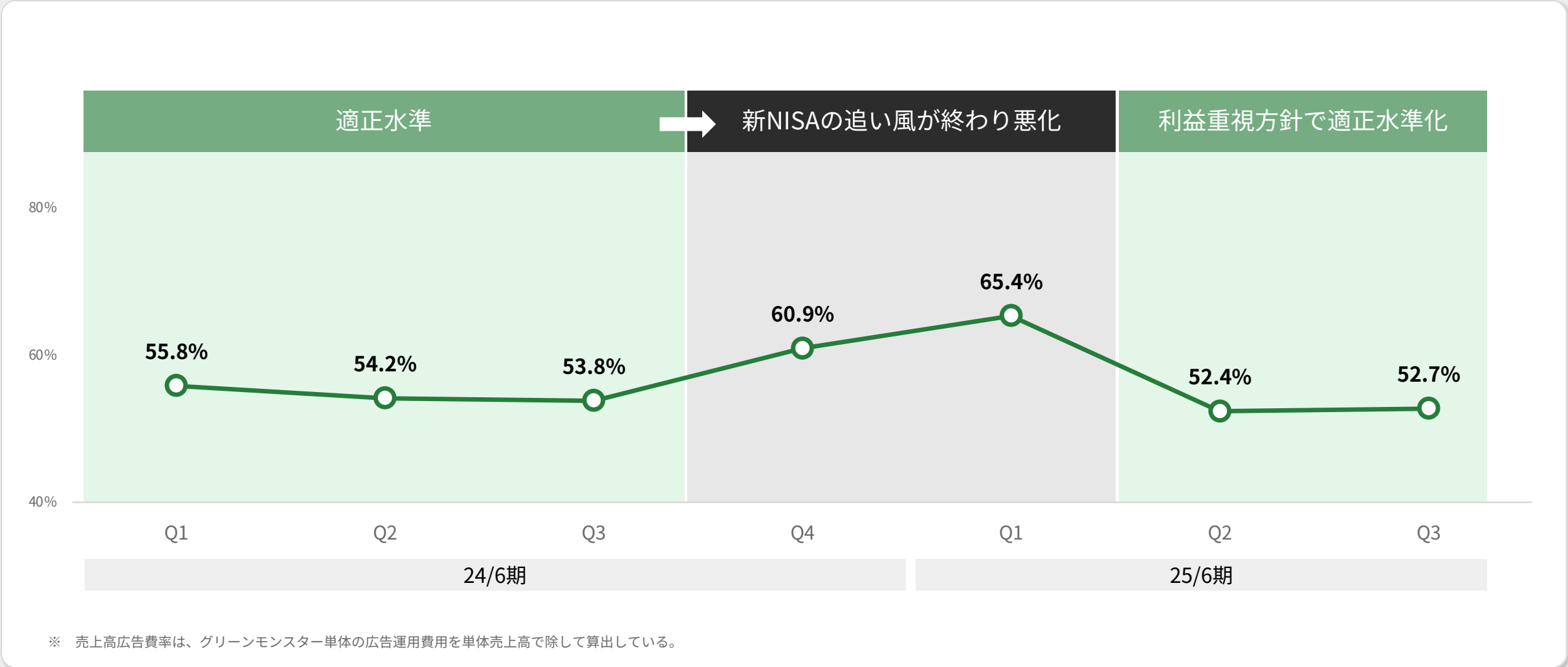
売上高・粗利率の四半期推移

売上高は**過去最高の売上高に回復**。M&A効果もあり**QoQでも31.8%成長**となり業績を回復。
粗利率についても**40.9%**と直近3年で最高を達成。



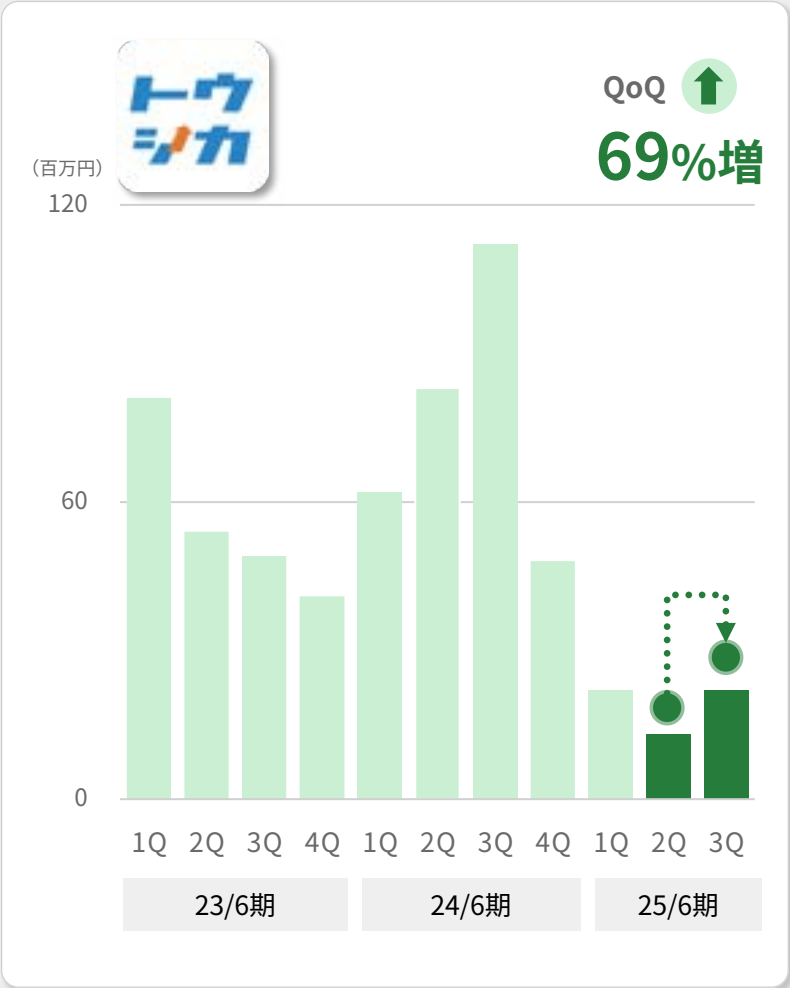
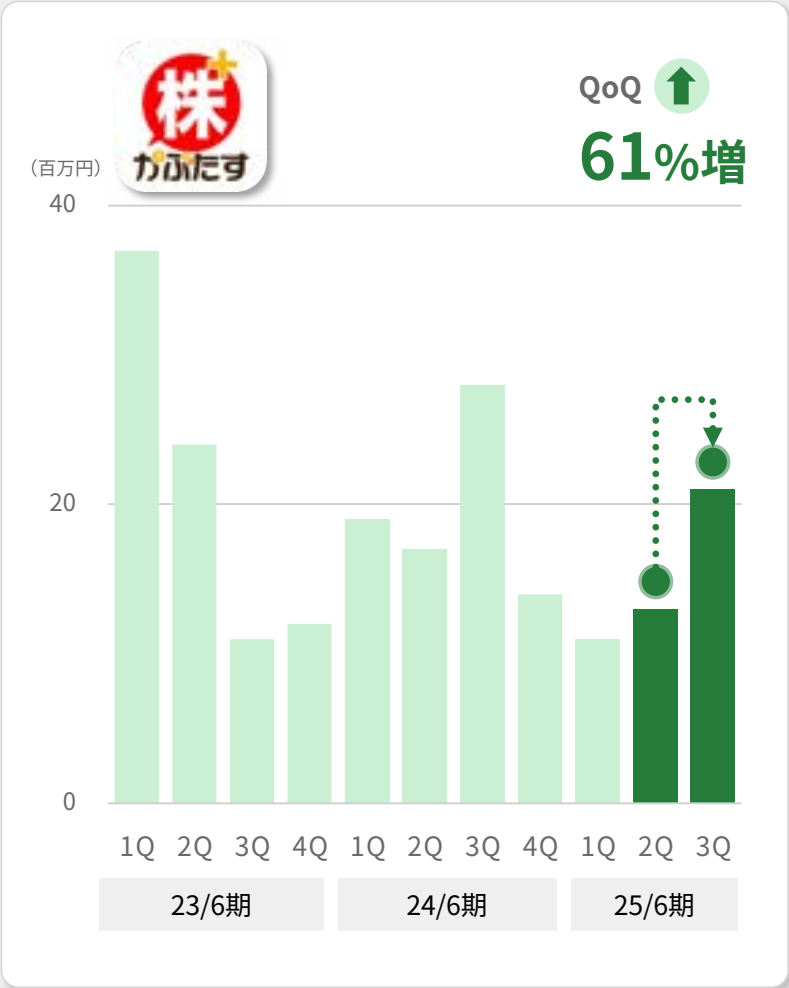
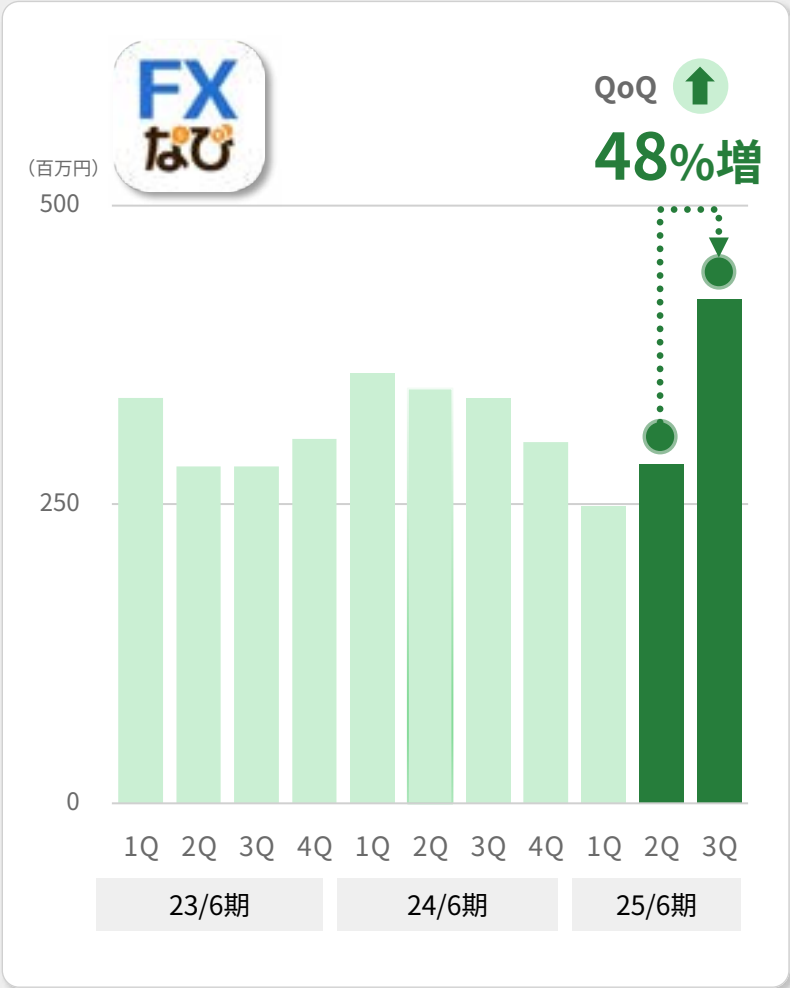
体験型投資学習アプリ事業の売上高広告費率の推移*（四半期）

市況環境の追い風もあり報酬単価が一時的に上昇しているため、売上高広告比率は**好調に推移**。



事業ハイライト：主要3アプリの売上高の四半期推移

主力の「FXなび」は、四半期で大きく回復。
 「株たす」「トウシカ」は引き続き広告抑制しているもののQoQで60%以上の回復。

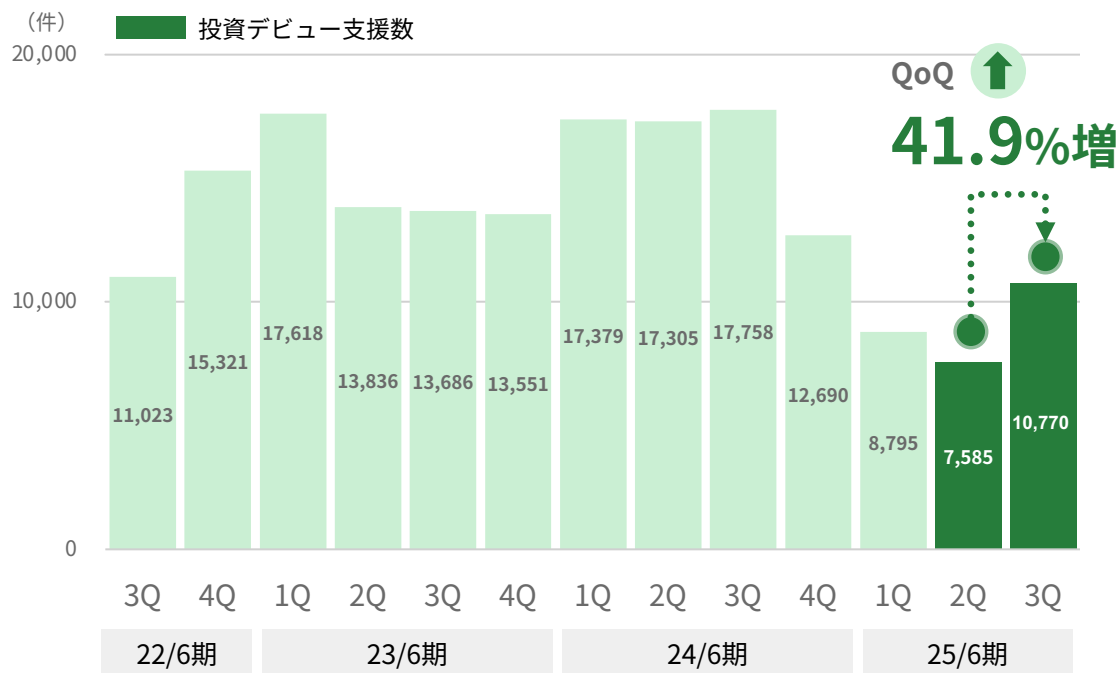


主要KPI (1/2)

施策効果により、全てのアプリにおいて投資デビュー支援数は**3四半期ぶりの増加**に転じる。
市況環境の改善を受けて一時的に広告単価は上昇。過去平均からは上振れが大きく、今後は平均回帰を想定。

投資デビュー支援数 (四半期)

QoQで41.9%の増加。
全アプリでのデビュー支援数が伸びる。



平均報酬単価 (四半期)

市況環境の改善を受けてさらに**報酬単価は上昇**※



※ 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。

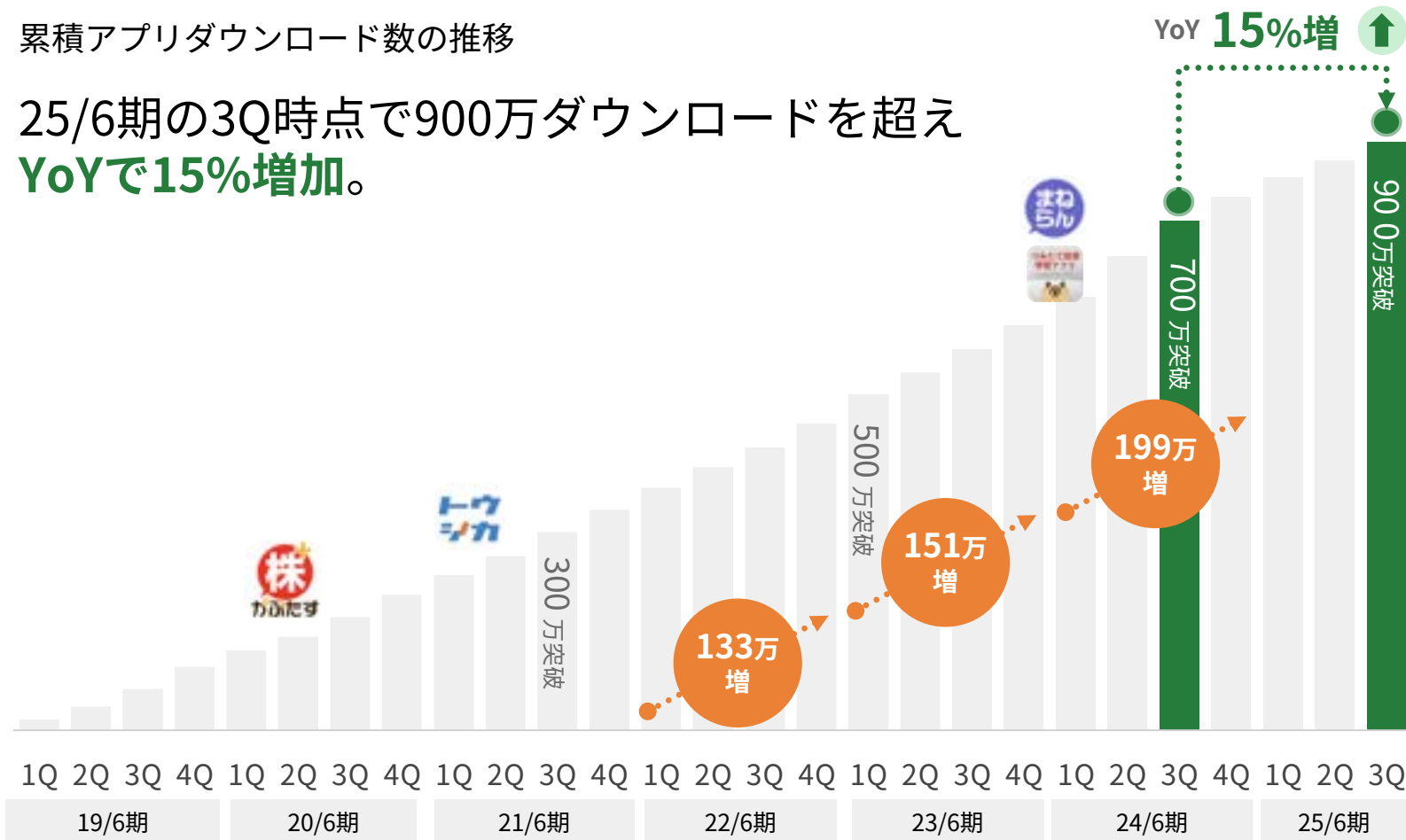
主要KPI (2/2)

”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では、900万を突破した。

累積アプリダウンロード数の推移

25/6期の3Q時点で900万ダウンロードを超え
YoYで15%増加。

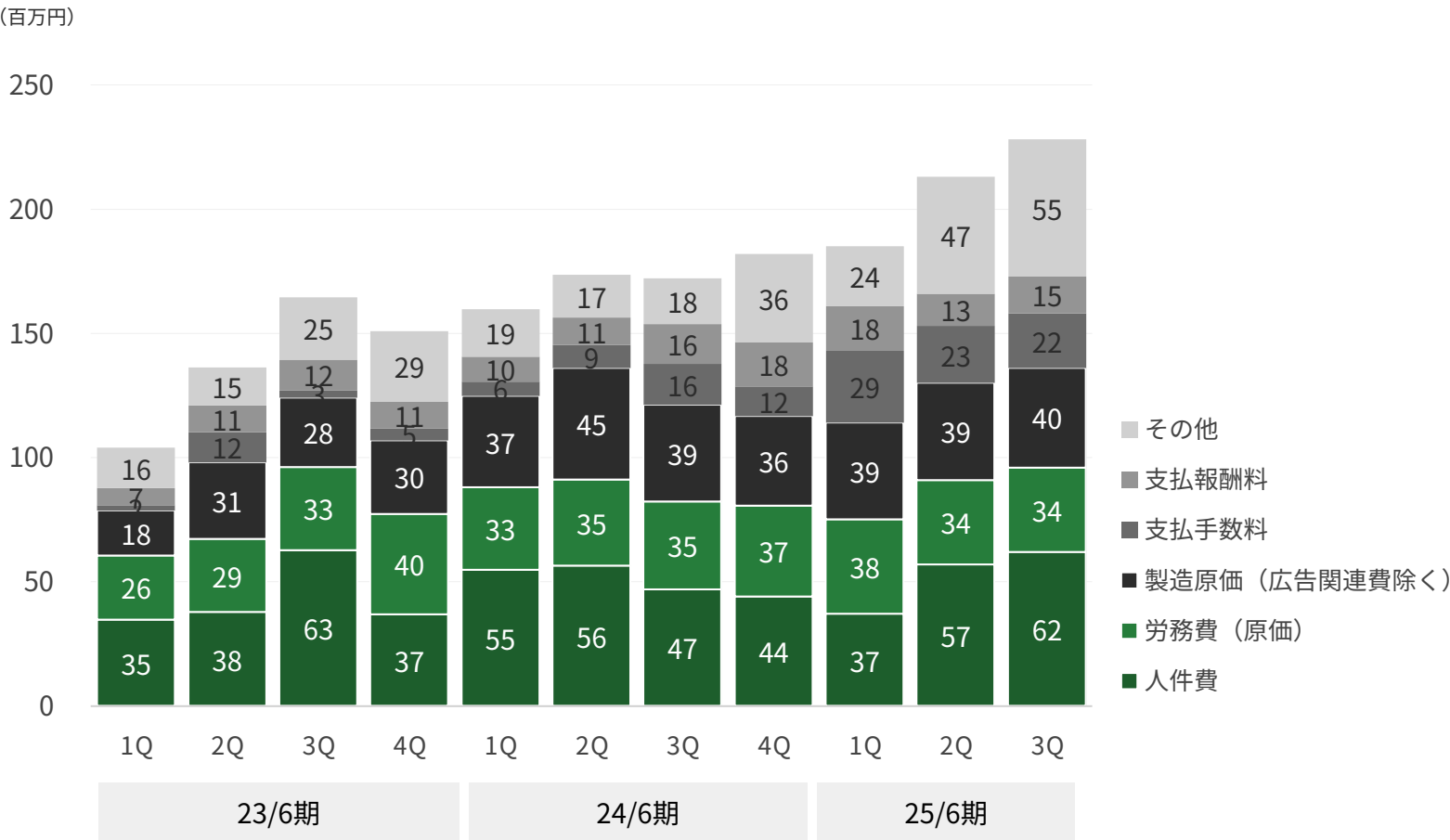


シリーズ累計
900万
ダウンロード突破
当四半期：+28.3万



固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

アプリ強化の先行投資として外注費が増加した。
 また、合意に至らなかったM&Aに係るDD費用で支払い報酬が一時的に増加した。



アプリの強化にむけて 先行投資として外注増

アプリに関する企画強化や機能開発の方向性検討など強化に向けての先行投資として、外注が約6百万円増となった。

M&AにかかるDD費用 を計上

複数案件のM&A検討の結果、合意に至らなかった案件のDD（デューデリジェンス）費用が増加し、支払報酬費用として2百万円増となった。

再成長加速に向けた施策方向性

広告効率低迷への施策効果により、利益率の改善および足元での業績回復に繋がっており、一定の成果が現れつつある状況。引き続き、企業価値向上に向けて施策の実行を強力に推進する。

自社要因 (1/3)



一部動画クリエイティブの
広告効率低迷

成功・失敗事例の比較検証を通じた
クリエイティブの精度を向上

管理体制の徹底で再成長に向けたアクションを強力推進

マクロ要因 (2/3)



株アプリは
新NISAの反動減が影響大

反動減のリバーサルを適切に捉えるため
サービスを磨き込み

マクロ要因 (3/3)



業界全体で
FX口座の新規開設に一服感

事業ポートフォリオの多角化による
業績安定性の向上を強力推進

M&Aを活用したスピーディな展開

課題に向き合い、分析し、持続的な企業価値向上に向けたアクションを打ち続ける

03

通期業績予想

GREEN
MONSTER



通期業績予想修正の背景

主力のFXなびの業績回復が続くものの、株式関連アプリの苦戦をカバーするほどには至らなかった。
協議中のM&A案件の交渉が一段落したことで、今期の業績予想に与える影響の見通しが立つようになった。

背景① 業績の急激な回復シナリオ

24/6期 4Q

25/6期 1Q

急激な業績低下

- 新NISAの追い風が想定より早期に終了し
株式関連アプリユーザー数、投資家デビュー支援数の増加に苦戦。
- 当初は広告予算は据え置き、マーケティング施策の見直しで対応。

25/6期 2Q

施策転換で業績が回復傾向

- 当初実施したマーケティング施策の見直しから、
利益重視施策への転換により業績回復が一定程度見通せる状況に。
- 平均報酬単価の上昇トレンド等により広告費用対効果が改善。

背景② M&Aによる業績取り込みシナリオ

複数案件が同時に協議段階に

- 仮に成約した場合、今期の業績へ与えるインパクトが
大きいことが想定される状況。

2Qでの業績予想修正では3Qに再修正を行う懸念が生じたため、業績予想修正を見送り

25/6期 3Q

コーポレートアクションの見通しがクリアとなり、業績予想修正を実施

通期業績予想の修正



25/6期は、売上高19.5億、営業利益1.2億に修正。
回復基調にある2Q及び3Q並の業績を前提に修正。

(百万円)	2024/6期 通期実績			2025/6期 期初計画			2025/6期 修正計画			
	実額	売上比	前期比	実額	売上比	前期比	実額	売上比	前期比	期初計画比
売上高	1,957	100%	14.4%	2,350	100%	20.1%	1,950	100%	△0.4%	△17.0%
EBITDA	243	12.4%	40.9%	320	13.6%	31.2%	160	8.2%	△34.2%	△50.0%
営業利益	231	11.8%	40.2%	300	12.7%	29.9%	120	6.2%	△48.1%	△60.0%
経常利益	231	11.8%	36.2%	307	13.0%	32.9%	120	6.2%	△48.1%	△60.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	7.9%	28.5%	203	8.6%	30.0%	75	3.8%	△51.9%	△63.1%
EPS (円)	59.3	—	—	63.7	—	—		—	—	—

株主還元方針



業績予想は下方修正となったが、配当については**期初予想の10円を維持**。
今期は、業績結果の多少の増減にかかわらず**期初予想の10円を維持**する方針。

$$\begin{array}{c} \text{配当総額} \\ \hline \text{当期純利益} \times \text{配当性向} \\ \hline 75 \text{百万円} \times 41.8\% \\ \text{※1} \quad \quad \quad \text{※2} \end{array} \div \begin{array}{c} \text{発行済み} \\ \text{株式総数} \\ \hline 3,214,700 \text{株} \end{array} = \begin{array}{c} \text{1株当たり期末配当金} \\ \hline 10 \text{円} \\ \hline 2025 \text{年} 6 \text{月期 (計画)} \end{array}$$

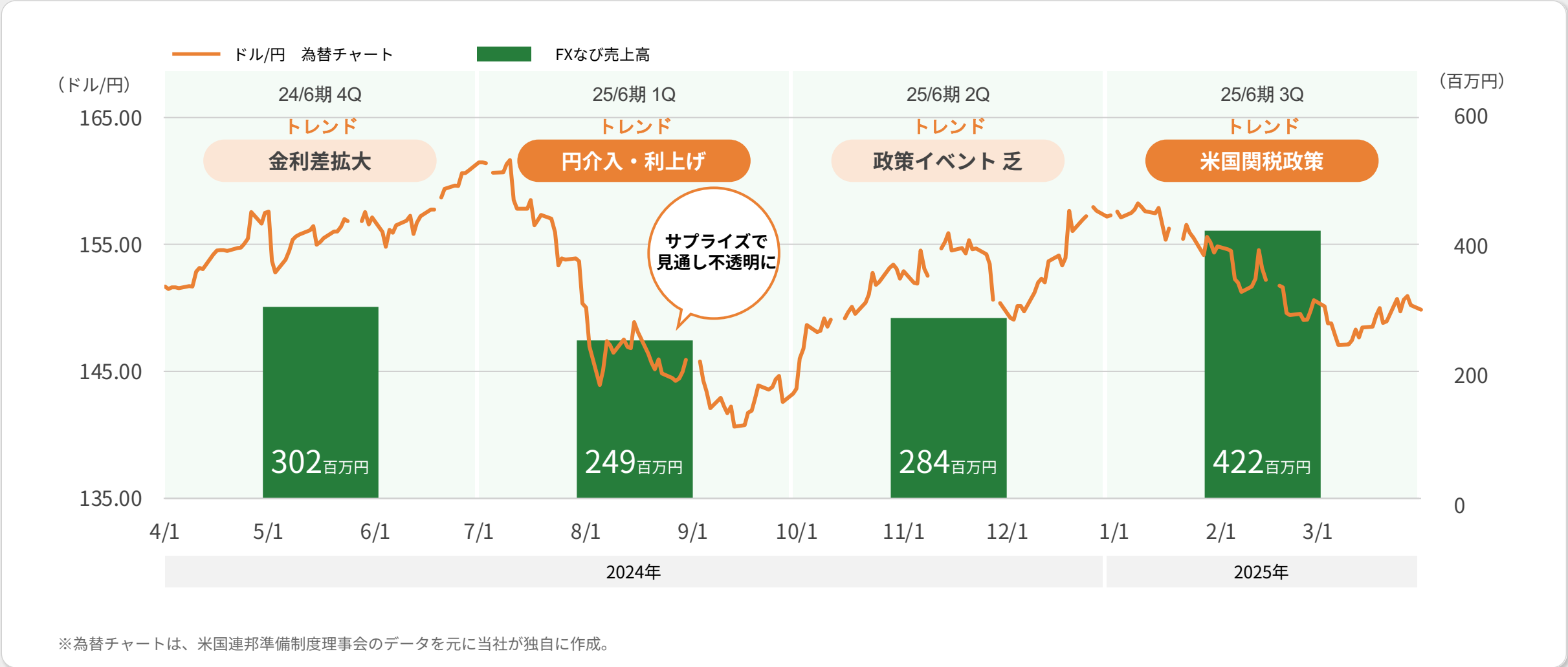
※1 当期純利益は現時点における業績予想の額を記載しております。

※2 今期の配当性向は41.8%を目安に実施します。計算上、端数が出る場合には配当額としてキリの良い数字になるよう調整するため41.8%の額にならない可能性があります。

※3 当社は成長過程にあり、中長期の企業価値向上のため内部留保と成長投資を総合的に判断し、配当性向を判断します。

為替トレンド（ドル/円）とFXなびの業績推移

ドル円為替レートにおいて、**トレンド形成の方向感が安定している時期**にFXトレードを検討するユーザーが増加することから、投資家デビュー支援数・報酬単価が上昇しやすく**業績にもプラス**に働きやすい。



四半期別為替トレンドとニュースまとめ

2Q（2024年7月～9月）を除き、四半期単位では、比較的為替トレンドは一方向のトレンドを形成。
円高/円安の方向に限らず、トレンドがしっかりと形成されている時期にFXは有利なため「FXなび」が伸びる。

24/6期 4Q (2024年4月～6月) 円安トレンド

日米金利差拡大＋投機により161円まで円安進行
為替トレンド比較的一方向

- Fedは高金利長期化を示唆し日米金利差拡大
- 日銀はマイナス金利解除後も追加引き締め見送り。
- 160円突入で為替介入の観測でも実施されず。

25/6期 1Q (2024年7月～9月) 円高トレンド

政府・日銀の円介入!?!+日銀による連続利上げで一気に円高へ
サプライズで為替の方向感欠く展開に

- 推計38兆円の為替介入
- 日銀が政策金利を0.25%に引き上げ。
- 米CPI鈍化でFed利下げ観測が強まりドル全面安

25/6期 2Q (2024年10月～12月) 円安トレンド

政策イベント乏しく、米長期金利上昇で再びじわり円安
為替トレンドの方交換を取り戻す時期

- 日銀は追加利上げ見送り「慎重姿勢」を強調。
- Fedは年内据え置きも「利下げは遅い」とタカ派よりの示唆

25/6期 3Q (2025年1月～3月) 円高トレンド

米国の関税ほか政策要因で世界景気懸念で円高へ
マーケットショックで一気にドル安トレンドへ

- 日銀が政策金利を+0.50%へ
- FOMC金利据え置きも年後半の利下げ転換を示唆→日米利差縮小期待
- 米国の関税政策・世界景気懸念で円高へ

04

業績および主要KPIの推移



損益計算書および主要KPIの推移



(百万円)	23/6期 通期 (単体)	24/6期 通期 (連結)	24/6期 四半期推移 (連結)				25/6期 通期予想 (連結)	25/6期		
			1 Q	2 Q	3 Q	4 Q		1 Q	2 Q	3 Q
売上高	1,711	1,957	478	516	546	416	2,350	327	466	614
YoY	20.4%	14.3%	-7.8%	24.2%	40.1%	7.6%	20.1%	-31.6%	-9.8%	12.4%
売上総利益	485	622	155	181	195	90	—	58	173	251
売上総利益率	28.3%	31.8%	32.5%	35.2%	35.8%	21.6%		17.9%	37.2%	40.9%
EBITDA	—	243	—	—	—	—	320	-47	42	110
営業利益	164	231	65	87	97	-19	300	-51	28	95
営業利益率	9.6%	11.8%	13.6%	16.9%	17.8%	—	12.7%	—	6.1%	15.5%
経常利益	169	231	68	88	95	-21	307	-49	27	97
当期純利益	121	156	45	56	61	-7	203	-49	31	61
投資デビュー支援数 (単位：千)	58	65	17	17	17	12	—	8	7	10
平均報酬単価	25,943	26,831	25,472	25,709	27,050	28,780	—	32,570	41,049	43,012
アプリダウンロード数 (単位：千)	1,514	1,994	440	627	552	375	—	294	264	283
売上高広告比率	57.9%	56.2%	55.8%	54.2%	53.8%	60.9%	—	65.4%	52.4%	52.7%

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移

(百万円)	23/6 通期 (単体)	24/6 通期 (連結)	25/6期 (連結)		
			1 Q	2 Q	3 Q
資産合計	1,065	1,850	2,289	2,237	2,549
流動資産	955	1,685	1,851	1,806	2,132
現預金	737	1,490	1,654	1,556	1,807
売掛金	160	150	131	169	209
その他	58	45	65	80	116
固定資産	129	164	438	431	418
有形固定資産	2	40	40	38	40
無形固定資産	35	38	303	276	279
投資その他の資産	72	86	93	116	98
負債合計	425	377	899	861	1,112
流動負債	324	289	813	778	1,032
買掛金	90	68	65	69	99
短期有利子負債	17	10	510	510	710
その他	216	216	237	199	199
固定負債	101	88	86	83	81
長期有利子負債	60	50	48	45	43
その他	40	37	38	37	37
純資産計	639	1,472	1,390	1,375	1,436
自己資本	639	1,472	1,390	1,375	1,436

(百万円)	23/6 通期 (連結)	24/6 通期 (連結)
営業CF	255	168
投資CF	3	△74
財務CF	△27	658
現金同等物の増減額	231	753
現金同等物の期末残高	737	1,490

05

グループ企業の紹介

GREEN
MONSTER

法人の従業員向け福利厚生として、“おかねのリテラシー”をサポートするサービスを提供。
住宅ローンや保険見直し、相続など、ライフイベントにおけるお金の悩みの相談対応からセミナーや研修まで。



身近なお金の
プロとして
生涯の安心を紡ぐ



サービス一覧

FP顧問契約(法人契約)

ファイナンシャル
アドバイザー

オーダーメイドセミナー

オンライン研修システム

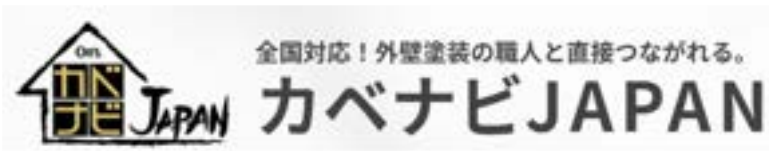
投資初心者向けの投資スクールを運営。おかねの学びを「講習サービス」として提供。
世界3大市場で経験のあるディーラー・為替ストラテジストなど実績のある講師陣が特徴。



累計**15**万人以上が
学んだ投資の学校



スマホ1台で見積もりから施工管理、アフターサービスまで完了する、外壁塗装提案システム。
住まいの“おかね”に関する情報非対称性を解消。厳しい基準をクリアした質の高い塗装職人のみを紹介。



何社も見積もり不要！
最高の職人と直接つながれる



外壁塗装の全てををさげだし、
本物の施工をお届け



見積りからアフターまで
サイト上の簡単操作で完結



06

参考資料 グリーンモンスターに関して



リスペクトしあう仲間、プロダクトへの想い、
それを形にしようとする実験に溢れた環境で、日々挑戦している。

会社名	グリーンモンスター株式会社 英文名 Green Monster Inc.
所在地	東京都渋谷区神南一丁目 4 番 9 号
設立年月	2013年 7 月
資本金	3,190万円 (2024年6月30日時点)
従業員数	37名 (2024年6月30日時点)
関連会社	株式会社FPコンサルティング(100%子会社)
加盟団体	一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連)
事業内容	体験型投資学習スマートフォンアプリの配信
決算期	6月

平均年齢

34.9 歳

有給取得率

100 %

育休制度の利用率

100 %

*2024年 6 月時点



代表取締役
小川 亮
Akira Ogawa

一橋大学社会学部卒業。同大学院社会学研究科修士課程中退後、ホビーショップでのアルバイトを経て、モバイル総合商社に入社。

通信キャリア向けCRMシステムの開発やネットマーケティング事業に従事。

2014年3月グリーンモンスターに参画。代表取締役に就任。



取締役
藤沢 亜理沙
Arisa Fujisawa

國學院大学法学部卒業。リクルート入社後、比較メディア事業会社で証券やFXなどの金融クライアントを担当。

モバイル総合商社を経て、2013年7月グリーンモンスターの最初の社員として参画。

2014年3月取締役に就任。事業部管掌。



取締役CFO
開原 信一
Shinichi Kaibara

有限責任あずさ監査法人にて監査、IPO支援、コンサルティング業務に従事。その後、ポケラボ、ウェルスナビ等の事業会社を経て、2019年11月に独立。

2020年7月グリーンモンスターに参画。同年9月取締役CFOに就任。公認会計士。



社外取締役
中島 真志
Masashi Nakajima

一橋大学法学部卒業。日本銀行、国際決済銀行(BIS)などを経て、2006年より麗澤大学経済学部教授。早稲田大学非常勤講師。博士(経済学)。

2021年2月グリーンモンスターに参画。主著に「アフター・ビットコイン」、”仮想通貨 vs. 中央銀行”など。



常勤監査役
島田 一
Hajime Shimada

明治大学商学部卒業。株式会社精工舎(現セイコーグループ株式会社)、日本移动通信株式会社(現KDDI株式会社)を経て、Syn. HD株式会社(現Supership HD株式会社)常勤監査役、キャリアリンク株式会社取締役常勤監査等委員を歴任。

2020年6月グリーンモンスターに参画。公認内部監査人。



監査役
末廣 貴司
Takashi Suehiro

東京大学文学部卒業。有限責任監査法人トーマツでの監査業務を経て、事業会社で監査役や監査等委員を経験し、現在は生活協同組合パルシステム東京有識理事、株式会社Aiming監査役。

2020年9月グリーンモンスターに参画。公認会計士。税理士。



監査役
河村 敦志
Atsushi Kawamura

東京大学大学院法学政治学研究科修了。株式会社東海銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)にて国内融資、海外現法、本部勤務を経験。現在は東京あおい法律事務所において稼働。

2020年12月グリーンモンスターに参画。弁護士。

「おかね」に対する学びと心のハードルをさげる

おかねに対して
一步を踏み出せない

投資を始めたいが、
知識不足と心理的不安がハードルに



「体験」を通して学び
実際に投資を始める

座学ではなく、ゲーム感覚で学び、
身近&リアルに



一步を
踏み出す

マクロ環境

貯蓄から投資へ

資産運用立国

税制改正

イノベーション創出

グリーンモンスターの事業構成



当社は**”投資学習支援事業”セグメントが主力事業**であり、2つのサービスで構成されている。
提供しているアプリは2024年6月末時点で累計820万ダウンロードを突破した。



※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、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

主力サービスのラインナップ

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。
リアルタイムな為替データや株価を元に、実践的な取引体験ができることが特徴である。



※ FIREとは、「Financial Independence, Retire Early」の頭文字をとったもので、「経済的自立」と「早期リタイア」を意味する

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

毎月〇円ずつ、〇年つみた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。



ビットコイン
投資ゲーム



株式投資の学習と
家計管理スキルの
獲得

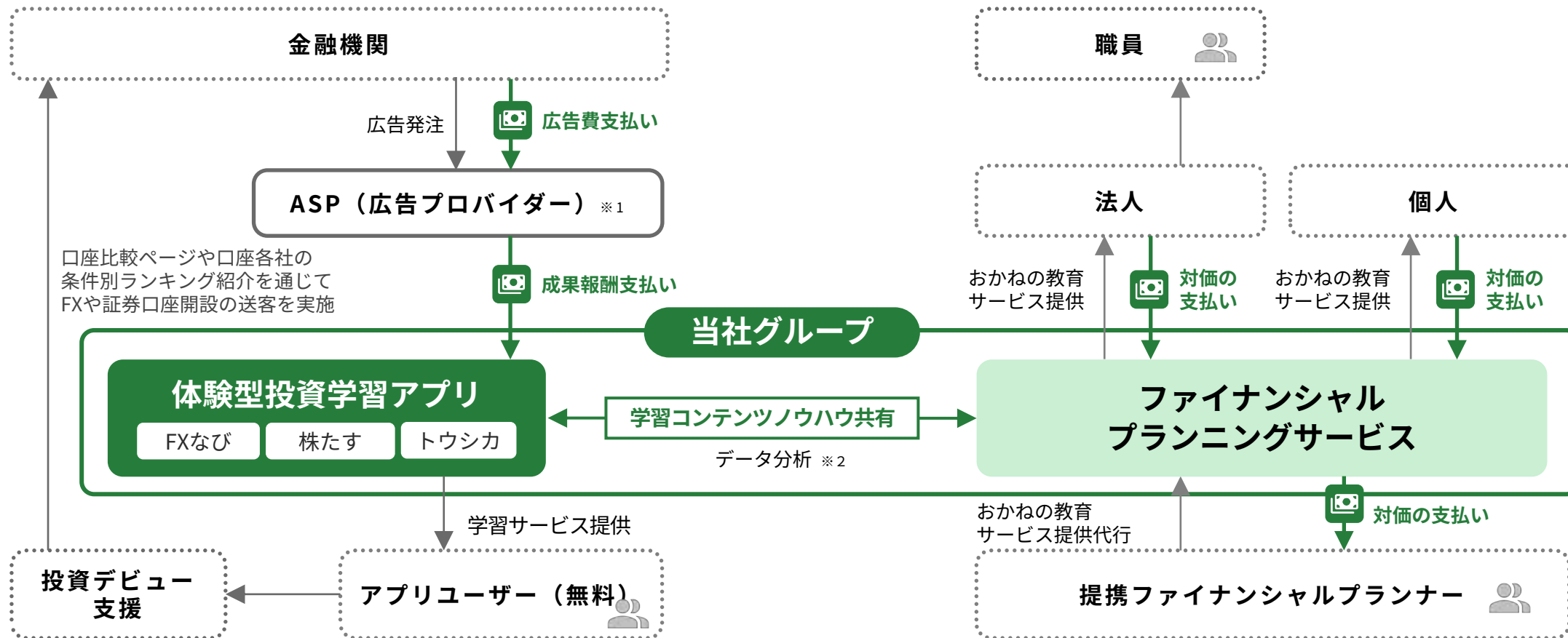
一般社団法人全国銀行協会と共同開発



若年層をターゲットに野村
HD株式会社
と共同開発

ビジネスモデル

体験を通じて学んだアプリユーザーが、口座開設をする等金融機関への送客による成功報酬モデル。
法人からの依頼により、その見込ユーザーや所属員に金融教育サービスを提供する報酬モデル。

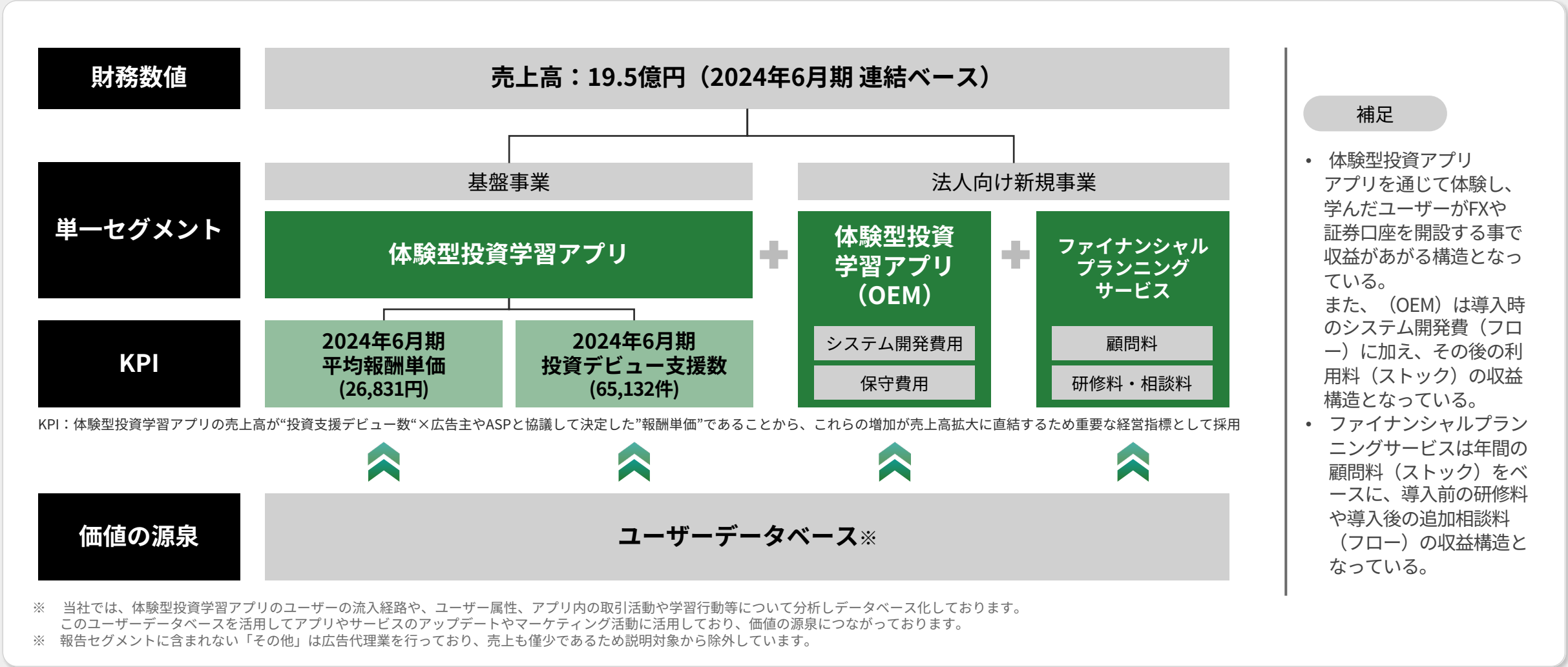


※1 ASPとは、アフィリエイトサービスプロバイダーの略で、広告主とアフィリエイトで収益を上げるプレイヤーを仲介するサービスを指します。

※2 当社は、体験型投資学習アプリのユーザー行動を分析しており、ユーザーがどのプロセスで投資への動機が薄れるのかや、誤解が生まれるのかについて研究し、双方のサービスアップデートに活用しております。

収益構造、及び事業KPI

2024年6月期の売上高19.5億円の内、約92%が基盤事業である”体験型投資学習アプリ”が占める一方、法人向けに展開している「OEM」「ファイナンシャルプランニングサービス」も堅実に成長。



関連子会社FPコンサルティングのサービス

M&Aで金融教育サービス領域（法人・個人向け）へ参入。

個人及び法人従業員のファイナンシャルウェルビーイングのための「おかね」の教育支援。



01 オーダーメイドセミナー
企業ごとのニーズや制度に沿って
カスタマイズしたセミナー・研修を提供



02 オンライン研修システム
独自イーラーニングシステムを利用して
セミナーや研修動画はいつでも視聴可能



03 個別相談サービス
保険や資産形成、相続まで幅広い相談に
対応し、従業員の豊かさと安心を支援



法人向けの2つの事業の売上高はYoYで8.9%増加しており、
当社の新たな収益の柱として、事業の成長と収益の安定化において寄与する見込み。

OEM事業

金融関連企業への
教育コンテンツとして展開

想定施策

- ・ 営業人員の拡大
- ・ 事例を元に大手証券会社への横展開

ビジネス
モデル

システム
開発費

+

保守費用

FP事業

退職金・年金・資産運用などの
相談窓口を法人企業へ

想定施策

- ・ 窓口の設置箇所の増加
- ・ 相続などのカテゴリーの増加

ビジネス
モデル

法人数

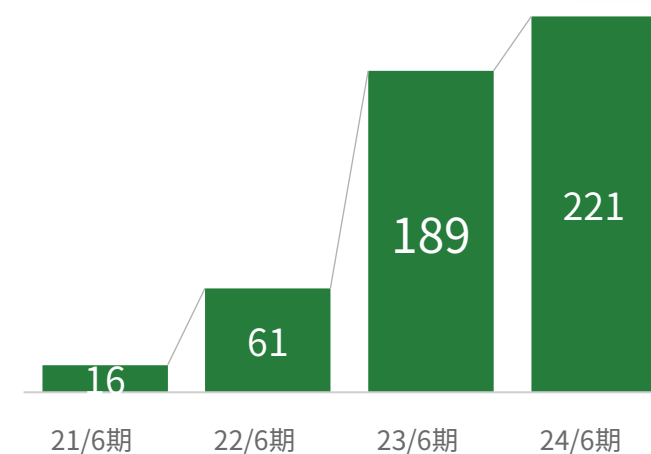
×

年間顧問料

ストック型の収益の柱を構築

(百万円)

収益安定



当社が開拓していく市場の全体像

新NISAや、つみたてNISAなどの制度改革から、**新たに投資を始める人の割合は増加。**
 成功体験からさらなる増加が期待される。



※2 政府方針（資産所得倍増プラン）により、2027年までに増える新NISA口座約1700万口座に直近2年間の投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。
 ※3 株式会社トレジャープロモートの調べ（2023年春）によれば、20代・30代で含み益を抱えている割合は74%と高い。<https://presswalker.jp/press/11443>
 ※4 SOMの約4,500億円の市場規模に対して、2024年6月期の売上高19.5億円の割合として算出。

投資初心者、投資未経験者が我々がリーチしているユーザー

既に投資を始めている中・上級者ではなく、“投資初心者・投資未経験者”が当社のサービス提供対象のボリュームゾーンとなっており、それらの潜在層に対するポテンシャルは非常に大きいと思料。

当社のユーザー属性

ユーザー

投資経験あり
20.4%

投資未経験
79.6%

投資
経験

POINT

約8割のユーザーが
投資未経験者

女性
32.8%

男性
67.2%

男女
比率



50代以降
23.6%

~30代
46.7%

年代

~40代
29.6%

※1 2023年12月に株たすをダウンロードしたユーザーに実施したアンケートより (n=1,058ユーザー)

国民の投資に対する関心

国民

投資をしている ※1
25%

投資をしていない
75%

POINT

約7割の国民が
投資をしていない

なぜ投資をしないのか? ※2

購入・保有
することが不安
26%

専門的な
知識がない
40.4%

※1 株式会社野村総合研究所「生活者1万人アンケート（金融編）」2022年版
※2 金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」 令和3年6月

独自のポジショニング

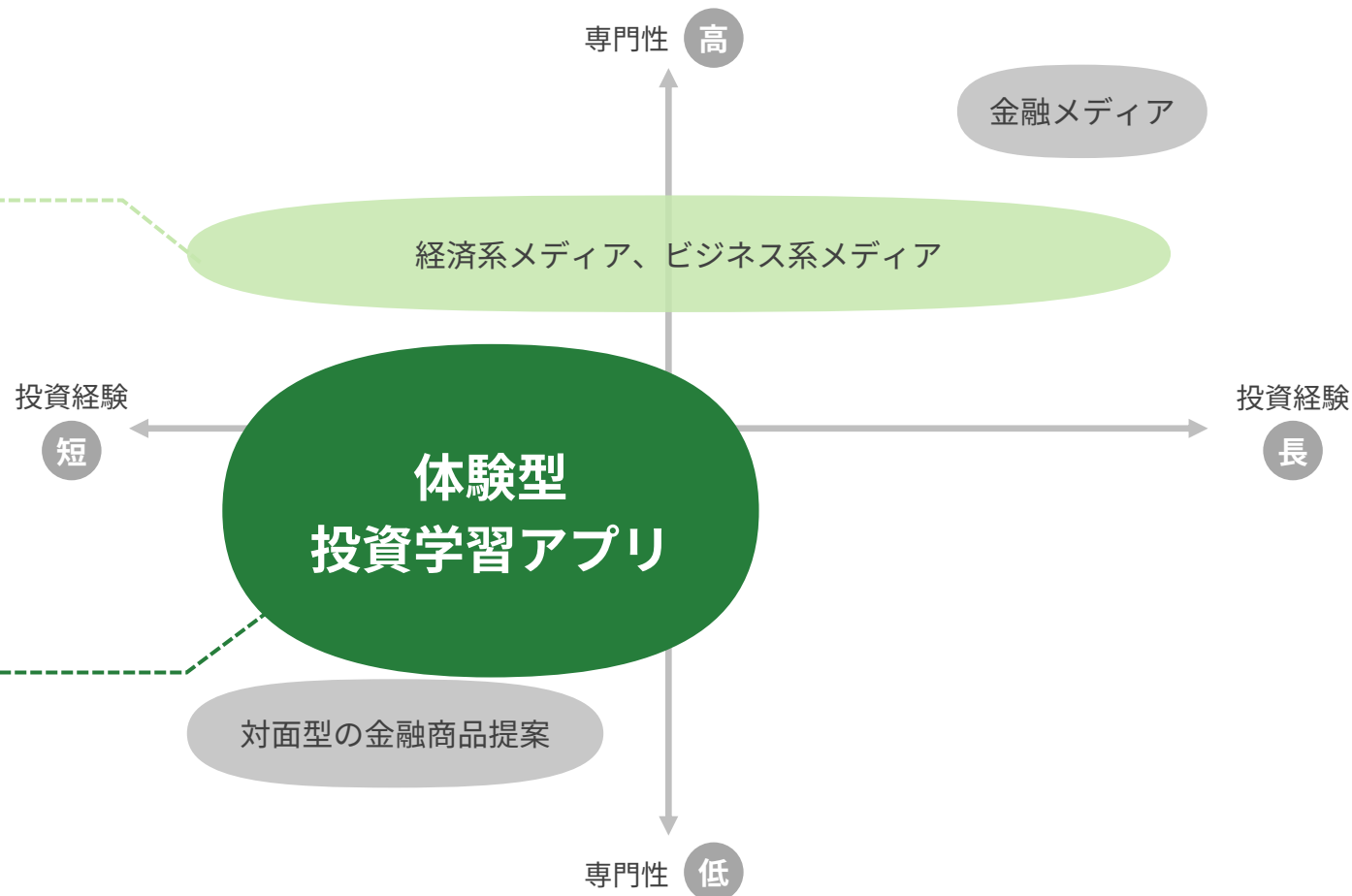
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

これまでの金融教育のターゲット

テキストやスライド主体で専門用語が多く
非双方向の情報のため
一部のユーザーに特化した内容

当社のターゲット

“体験型”というユニークなポジショニングを構築
広範囲のユーザーを捉える

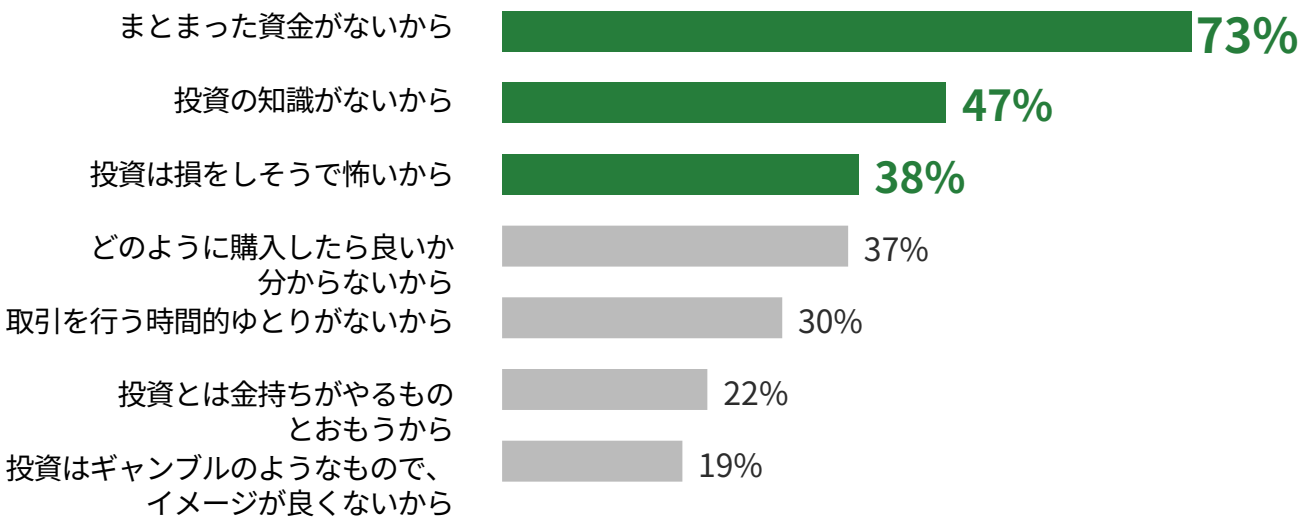


バーチャルな「体験」により、資金や知識がなくても損せずに始められる

投資に興味はあるが投資を始めない人の特徴は、「資金不足」「知識不足」「損失回避傾向が強い」。

投資をやらない理由

「資金不足」「知識不足」「怖い」など
知識や不安により 実行できていないユーザーが多い

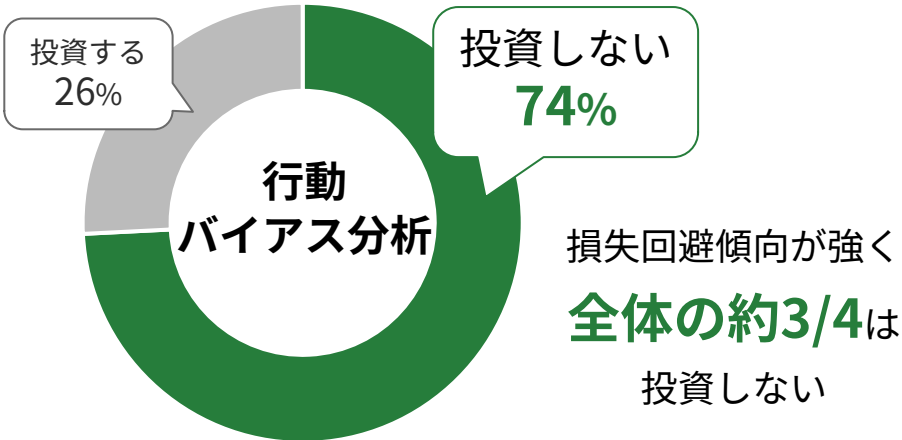


出所：金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査」
 (投資未経験者1,135人を対象)

行動経済学的分析

利益を得た時の喜びの感情よりも、
同額の損失を被ったときの悲しみの方が
 より強く感じる傾向にある。

10万円投資すると半分の確率で10%か20%
 値下がりが発生する場合投資しますか？



出所：金融広報中央委員会 金融リテラシー調査2022
 (人口構成とほぼ同一の割合で収集した 18～79 歳の 3 万人を対象)

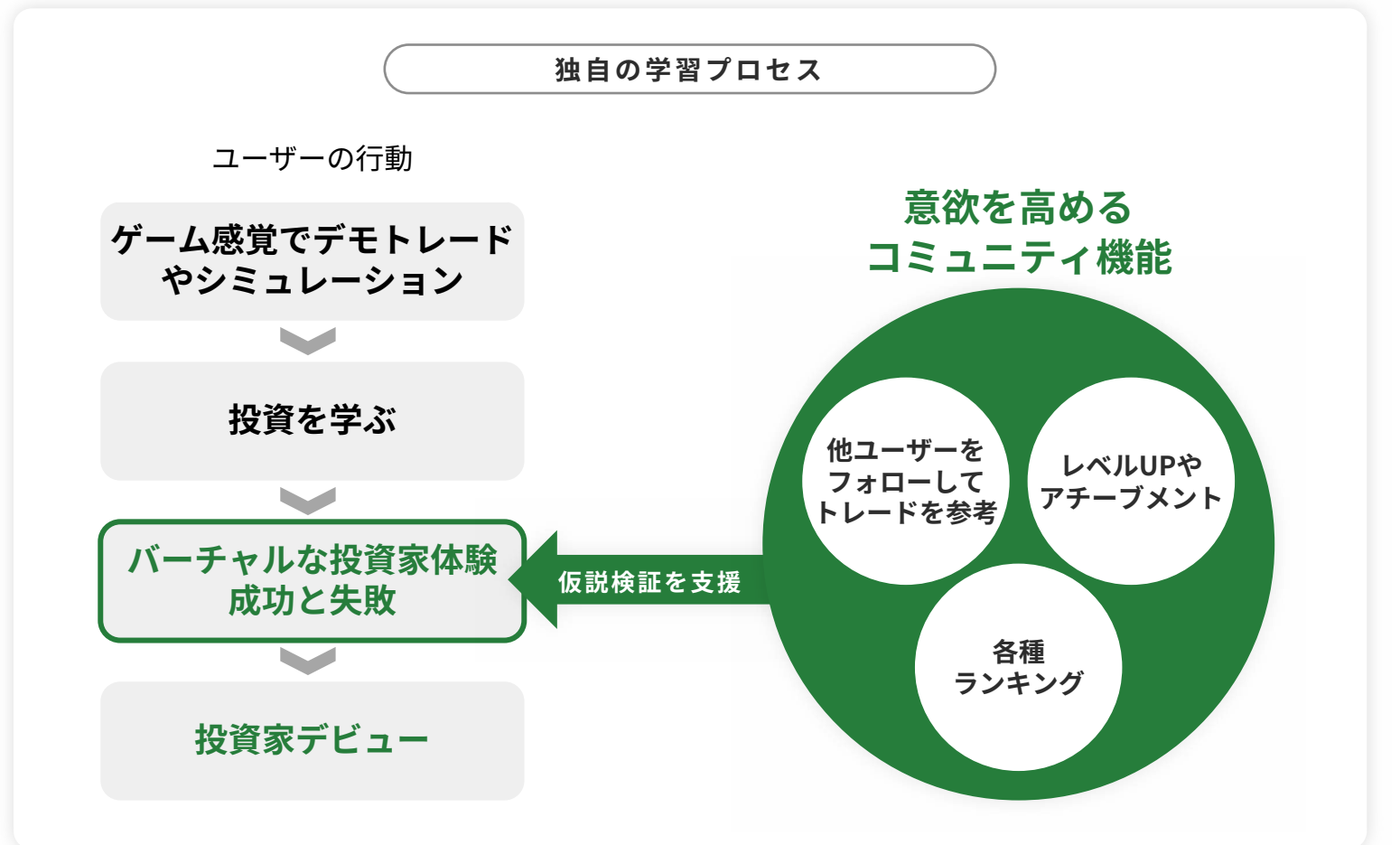
増加する投資家デビュー人数

当社体験型アプリを通じて投資家デビューを果たすユーザー数は、毎月約5,400人増加している。

月間 投資デビュー支援数

約**5,400**人/月

※2024年6月期における1年間の月平均



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おります。
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」をご参照ください。

- 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、他社との競争、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。