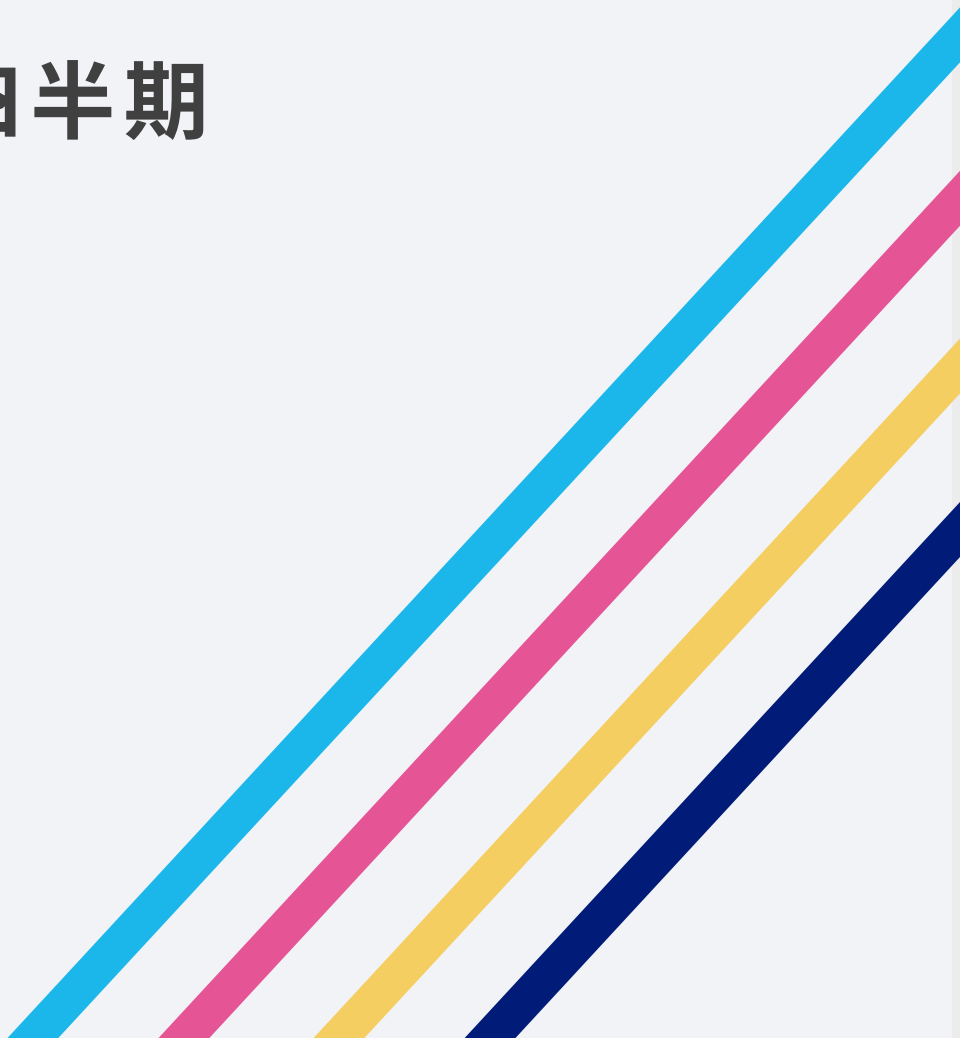


Gunosy

2025年5月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）



INDEX

	Executive Summary	
1.	エグゼクティブサマリー	P 03
	Financial Results for FY2025 Q2	
2.	2025年5月期 第2四半期決算の概要	P 11
	Business Overview by Divisions	
3.	事業別の概要	P 15
	Mid-term Financial Policy	
4.	中期財務目標について	P 33
	About Gunosy	
5.	会社概要	P 36
	APPENDIX	
6.	参考資料：sliceに関して	P 45

1

Executive Summary

エグゼクティブサマリー



2025年5月期
Q2累計

売上高	3,075 百万円	従来予想進捗率 (通期) 48.8%	YoY 82.5%
営業利益	366 百万円	従来予想進捗率 (通期) 81.4%	YoY +572 百万円

会社別

	Gunosy	ゲームエイト	その他
売上高	1,914 百万円	1,161 百万円	0 百万円
営業利益	104 百万円	303 百万円	△42 百万円

サマリー

Gunosyは営業利益を拡大、ゲームエイトは好調を維持。
進捗に鑑みて、**営業利益予想を4.5億円から6.8億円に上方修正** (P5参照)

ゲームエイトの新規事業である**SC事業はソニーペイメントサービスと合併会社の設立を決議**、既存事業のバリューチェーン拡張による収益向上を目指す

投資先sliceは**合併が完了**、インドフィンテック**初の銀行化**を実現

成長への投資は継続しながらも、**株主還元を強化する方針**
投資とのバランスを重視しながら、株主還元機会も適切に検討(P10参照)

2025年5月期 業績予想（連結）の上方修正

売上高は期初計画に対して微減も、**営業利益は51%の増益へと上方修正**。
当期純利益についても黒字化を予定。

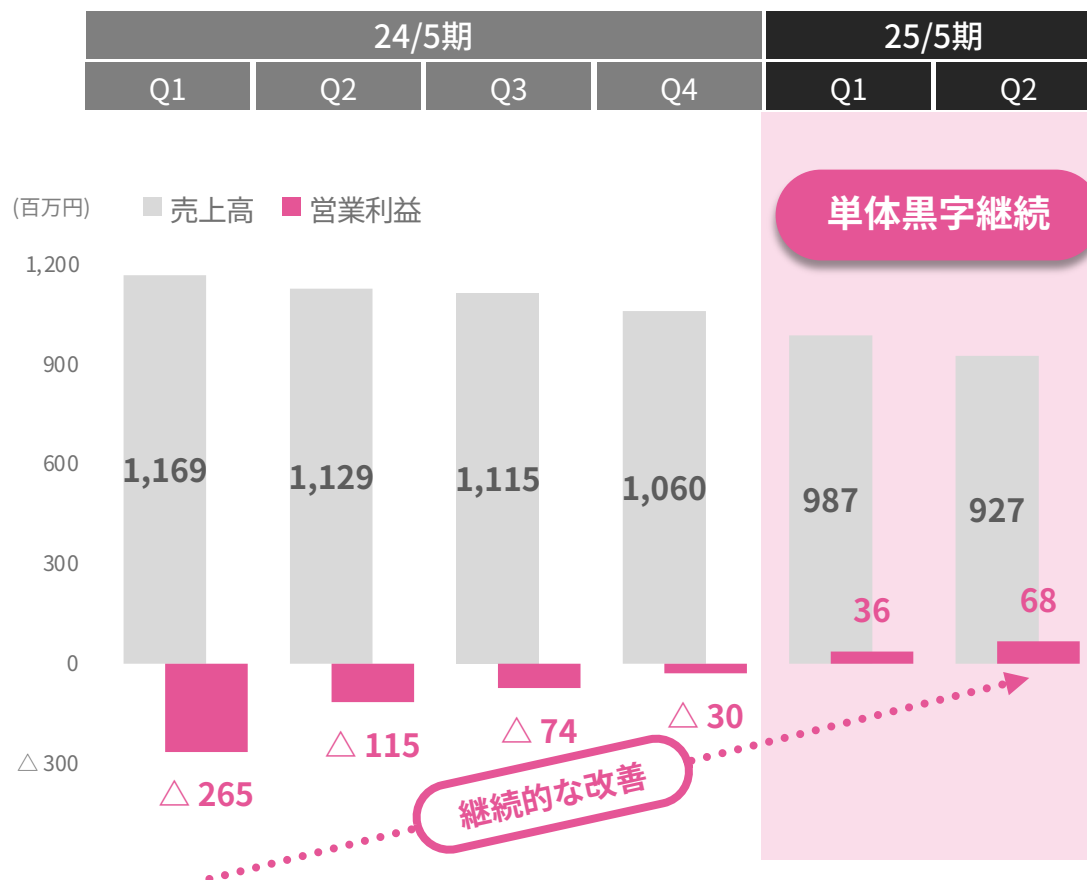
(百万円)

	2025年5月期 Q2累計 (実績)	従来予想 (通期)	2025年5月期 通期 (修正予想)	増減率	進捗率
売上高	3,075	6,300	6,120	△2.9%	50.2%
営業利益	366	450	680	51.1%	53.9%
営業利益率	11.9%	7.1%	11.1%	-	-
経常利益	89	202	429	112.4%	20.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△64	△110	180	-	-

2025年5月期Q1に続き**四半期営業黒字を達成、利益率はさらに向上。**

事業ポートフォリオの整理と徹底したコストコントロールが継続して成果を上げる。

事業運営コストの改善



Gunosy単体で 営業黒字を実現

- 事業運営コストの改善
- 事業ポートフォリオの整理

売上、利益ともにYonYで続伸しグループ全体の成長を牽引。

10月～12月の期間*のトラフィックシェア&ユニーク訪問者数&セッション数の3指標において初めて国内ゲームメディアNo.1を達成。

売上高、営業利益共に 高い水準で引き続き推移

2025年3月期 Q2 (百万円)

売上高

574

YonY : 114.6%

営業利益

151

YonY : 135.2%

2025年3月期 Q2累計 (百万円)

売上高

1,161

YonY : 121.2%

営業利益

303

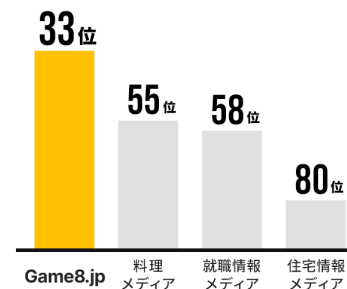
YonY : 149.4%

国内ゲームメディアにおける トラフィックシェアNo.1 (四半期)



国内トラフィックシェアランキング

ゲームエイト Game8



全Webメディア
国内TSランク 33位

国内ゲームメディアランク

トラフィックシェア	ユニーク訪問者数	セッション数
1位	1位	1位

2024年12月19日に合併会社設立を決議。2025年1月23日に「株式会社 S8 Plus」を設立予定。
 既存事業を活かし、**ゲーム・エンタメ領域の決済にまつわる新事業領域への拡大**を進める。

合併会社設立



Sony Payment Services

Game8

独自のネットワーク
と安全性の高い
多様な決済
ソリューション

ゲーム分野における
豊富な顧客/
ユーザー基盤

展開予定の取り組み

1 ゲームエイト記事内でのアプリ外課金

ゲームエイト保有メディア内に自社運営サービスストアを設置し、
ゲームを再度起動することなく直接課金/ゲームへの反映が可能に



2 パブリッシャーサイト等からのアプリ外課金

アプリ外課金を短期間で導入できるパッケージを提供し、
構築するための時間とコストを大幅に削減

3 ゲームのダウンロードキー販売

ゲームエイトが運営するストアでダウンロードキーを掲載し、
新しい販売機会を創出

2024年10月末に**NESFBとの合併を完了**。

インドのフィンテックスタートアップとして、**希少な銀行ライセンスを持つのは初の快挙**。

NESFBについて

インド北東部を中心に展開する 指定商業銀行(Scheduled Commercial Bank)

名称	North East Small Finance Bank Ltd.
所在地	1st & 3rd Floor, Fortune Central, Basisthapur, Bye lane 3, Beltola Guwahati, Assam 781028, India
代表者	Satish Kumar Kalra (Managing Director & CEO)
事業内容	バンキングサービス
預金残高	151.95億ルピー (2024年3月時点) ^{*1}
支店数	232支店 (2024年3月時点) ^{*1}

合併に伴う規制上の事業範囲の変化

合併前

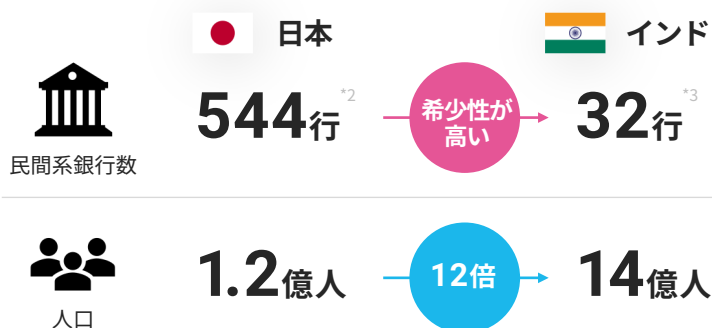
- ・ 預金口座の提供は不可
- ・ クレジットカードの独自発行は不可
- ・ 貸出等、限られた金融サービスの提供のみ

合併後

- ・ 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
- ・ 銀行のみが運営可能な幅広い金融サービスの提供が可能

日本とインドの民間系国内銀行数の比較

POINT



- ・ Payment Bankを除きインドのフィンテック企業が**銀行と合併するのは初の事例**
*Payment Bankは限定的な銀行機能のみ保有。(P27参照)
- ・ 銀行ライセンス未保持者による、銀行との合併が承認されたのは、**過去数十年にわたって極めて稀**
今後も競合他社の追従は容易ではないと考える

*1: NORTH EAST SMALL FINANCE BANK LIMITED Annual Report 2023-24

*2: 国内銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫の合計
(<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/ginkou.pdf>)、(<https://www.nikken.co.jp/link/number.html>)

*3: 民営の国内銀行数(Private Sector Banks及びSmall Finance Banksの合計)
出典: (https://m.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?id=3657)

積極的な投資による成長基盤の拡大を継続しながらも、**株主還元を強化する方針**。
事業サイドから創出した利益は、成長と両立した配当が可能となった。

	2025年5月期Q2時点 事業区分/投下金額	2025年5月期Q2時点 株主還元方針
事業サイド	既存事業投下資本 20~25億円	<従前の想定> 事業の成長を優先し、無配とする <現状の想定> 連結ベースで安定的な利益創出の確度が高くなったと判断したため、事業サイドの資本から得られた利益について、 成長と両立した配当開始を視野 に入れる。 また投資可能現預金について、安定したキャッシュフローを生む M&Aなどを筆頭 に有望な投資機会に振り向け資本効率の向上を図る
	投資可能現預金 35~40億円	
投資サイド	投資事業資本 約55億円	<ul style="list-style-type: none">引き続きsliceをメインに中長期で評価額の大幅な成長を予定売却利益の20%を目安として株主還元を実施する方針を継続

2

Financial Results for FY2025 Q2

2025年5月期 第2四半期決算の概要



2025年5月期Q2連結業績

Q2累計での連結営業利益は366百万円と従来の業績予想に対して**進捗率は81.4%**。
進捗に鑑みて、通期業績予想を上方修正。(P5参照)

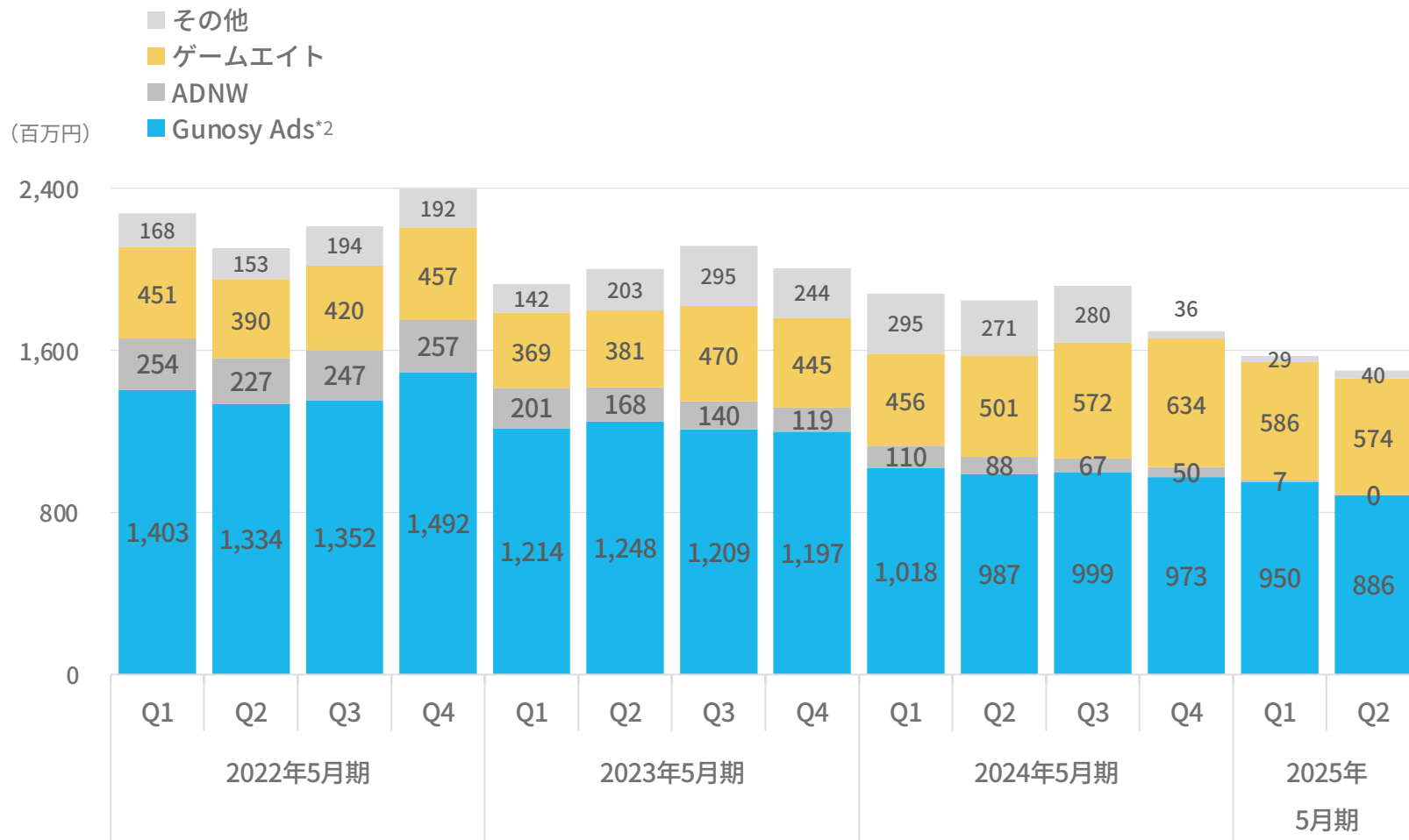
(百万円)

	2025年5月期 Q2累計 (24年6-11月)	従来予想 (通期)	進捗率
売上高	3,075	6,300	48.8%
営業利益	366	450	81.4%
営業利益率	11.9%	7.1%	-
経常利益	89	202	44.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△64	△110	-

売上高構成^{*1}

全体ではQonQで微減。

メディア事業はQonQで減少も、ゲームエイトが引き続き高い売上水準を維持し全体を牽引。



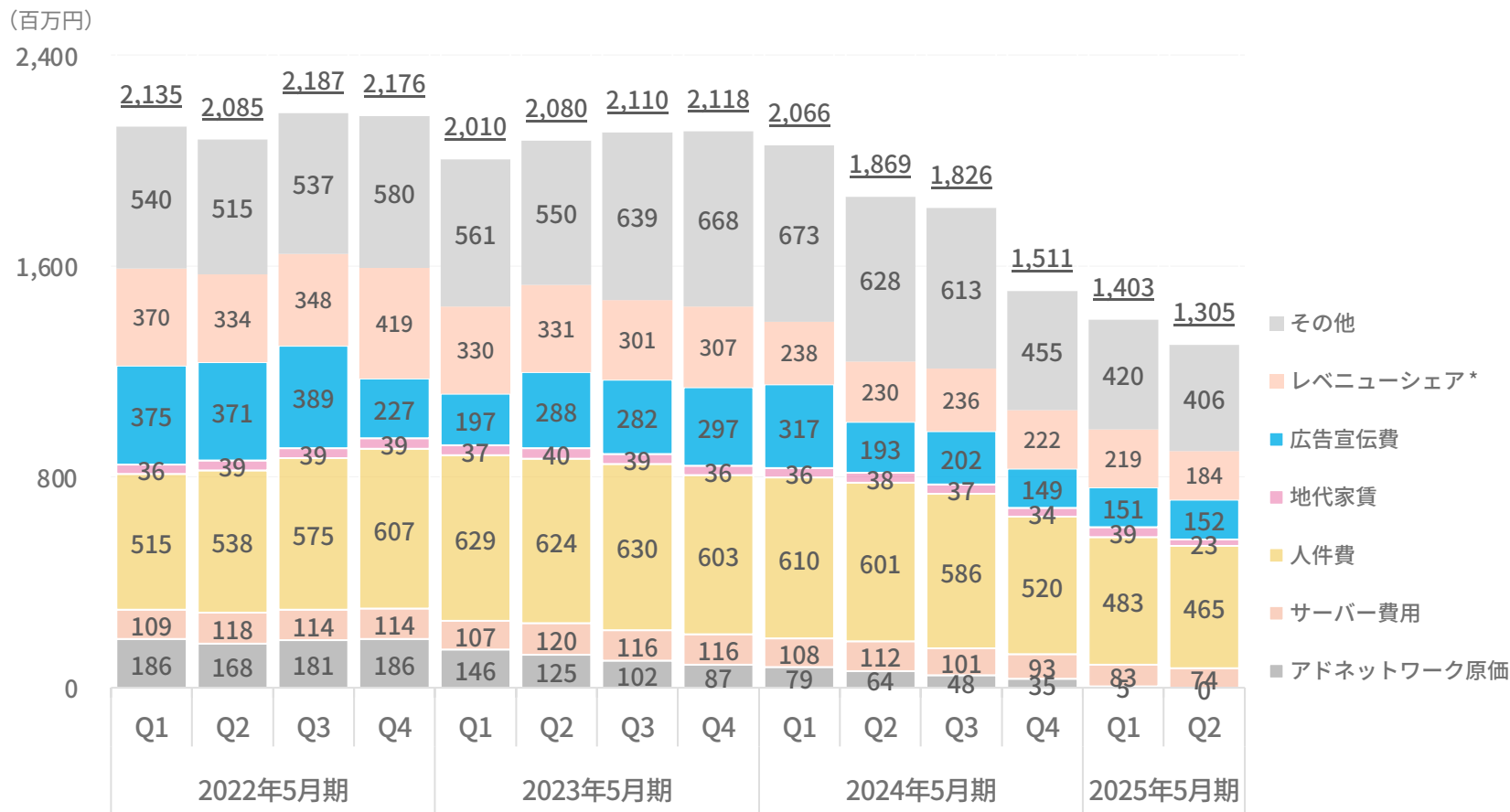
*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adslは「グノシー」、「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。

成長投資としての広告宣伝費はQonQで維持しつつ、**連結ベースでのコスト抑制はさらに推進。**



* 「レベニューシェア」は、FY2021以前は「その他」に含む。FY2022Q1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FY2022Q1より「その他」に含め開示。

3

Business Overview by Divisions

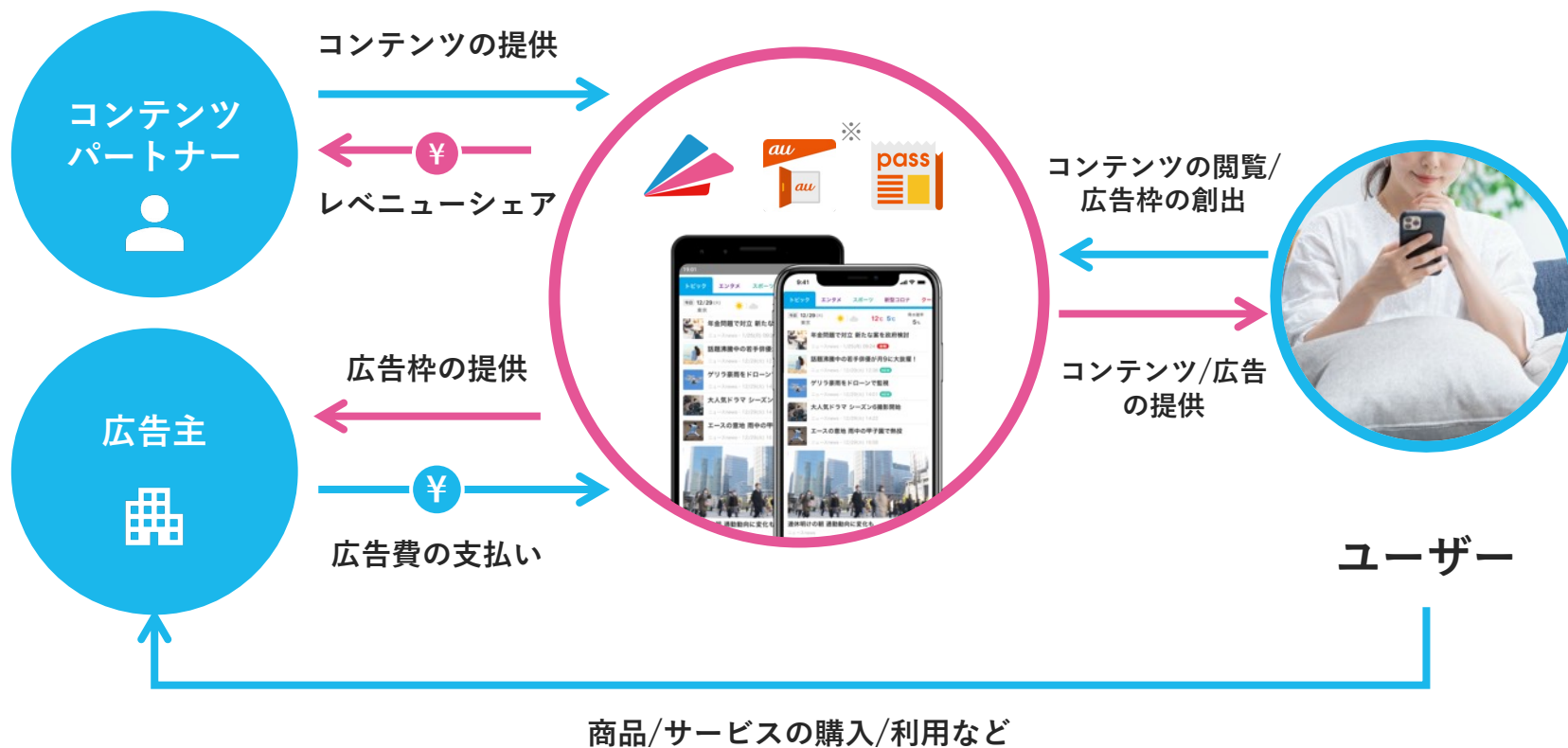
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資
(slice)

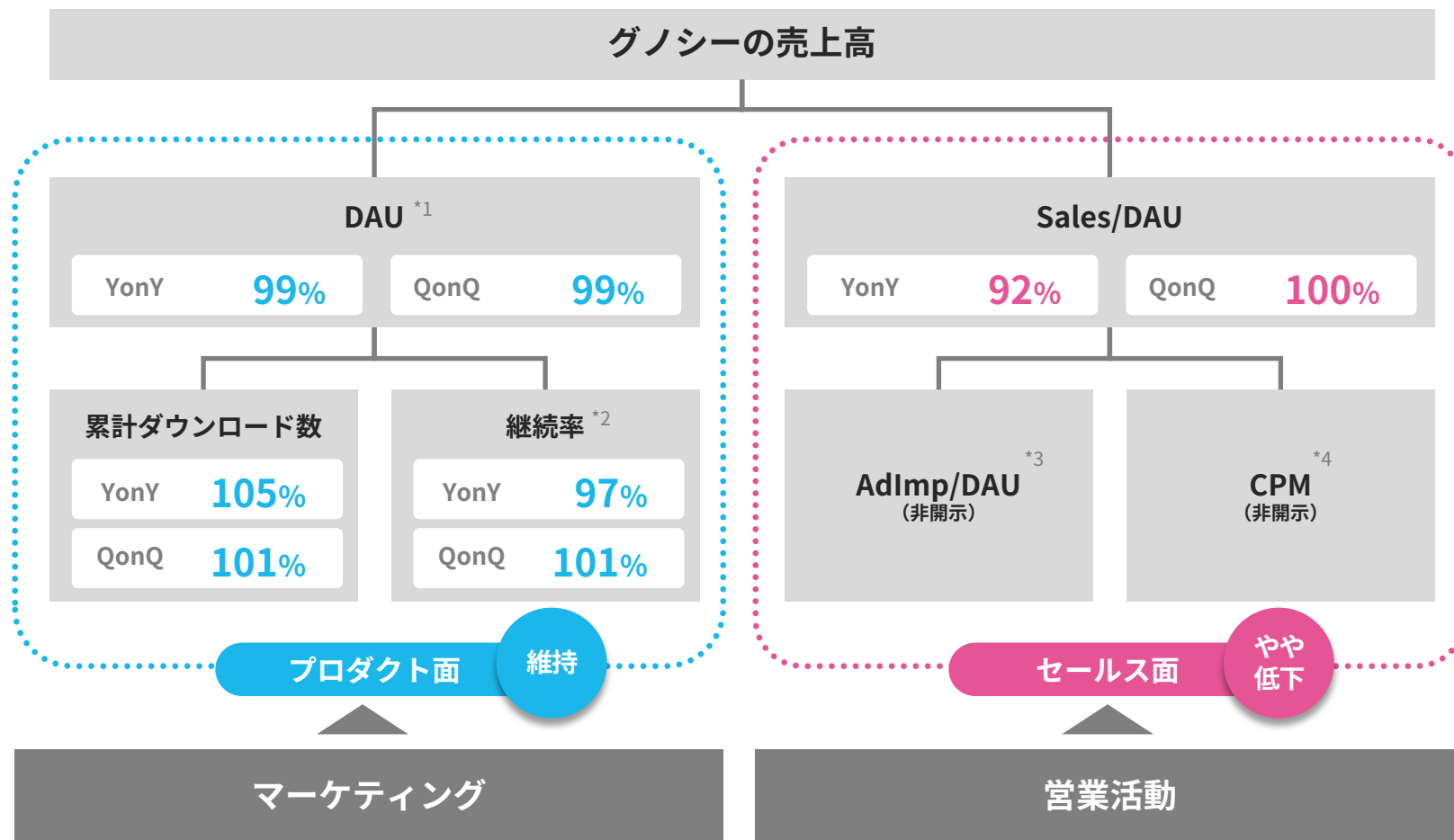
コンテンツパートナーからコンテンツを調達し、ユーザーに無料でサービス提供。
ユーザーに広告を配信する広告枠等を広告主に提供することで広告主から収益を得ている。



※ ニュースパス、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

DAUに関してはYonY、QonQともに99%と安定的に推移。

Sales/DAUについてもQonQで維持し、**売上高はおおむね期初計画どおりに進捗**。



*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

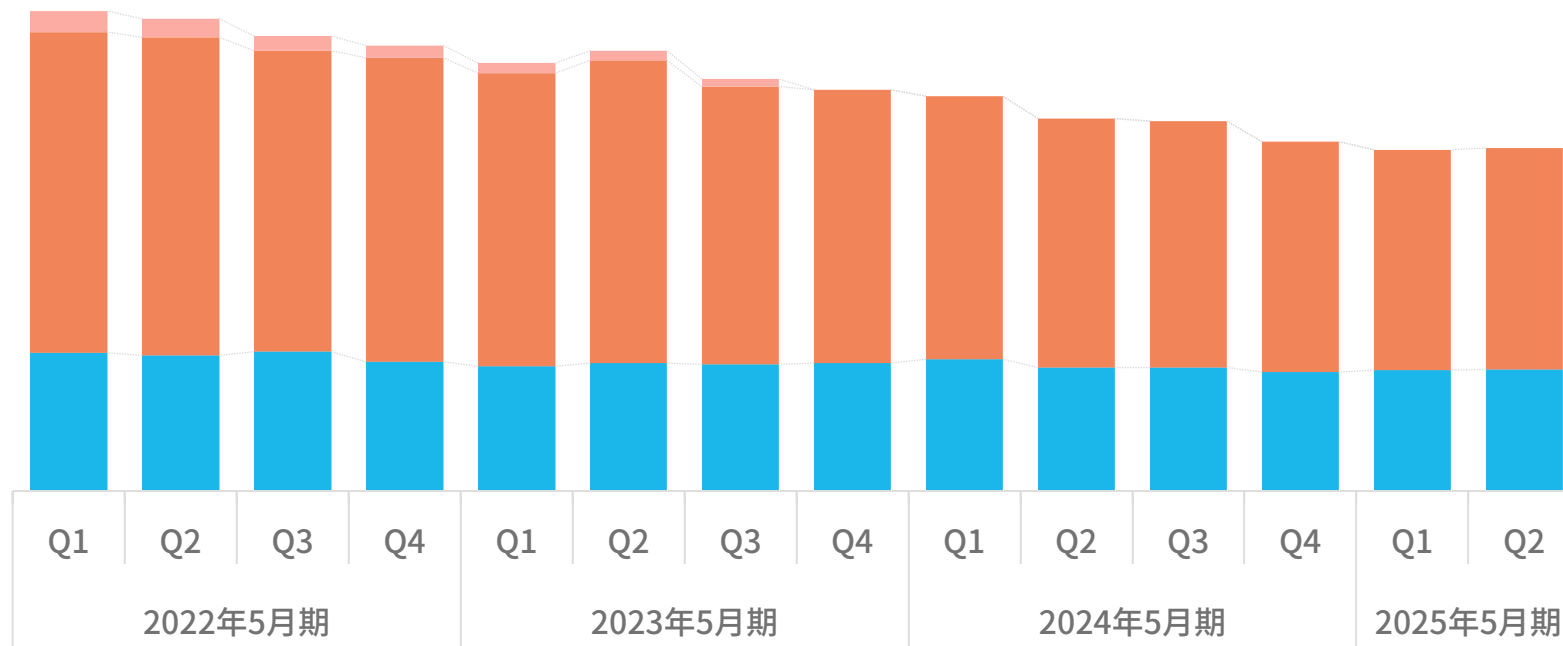
*3 : DAUあたりの広告表示回数

*4 : Cost Per Milleの略

メディア事業全体のMAUはQonQで横ばい。

利益の最大化を主軸に、**広告宣伝費の抑制を継続する中でMAU維持を達成。**

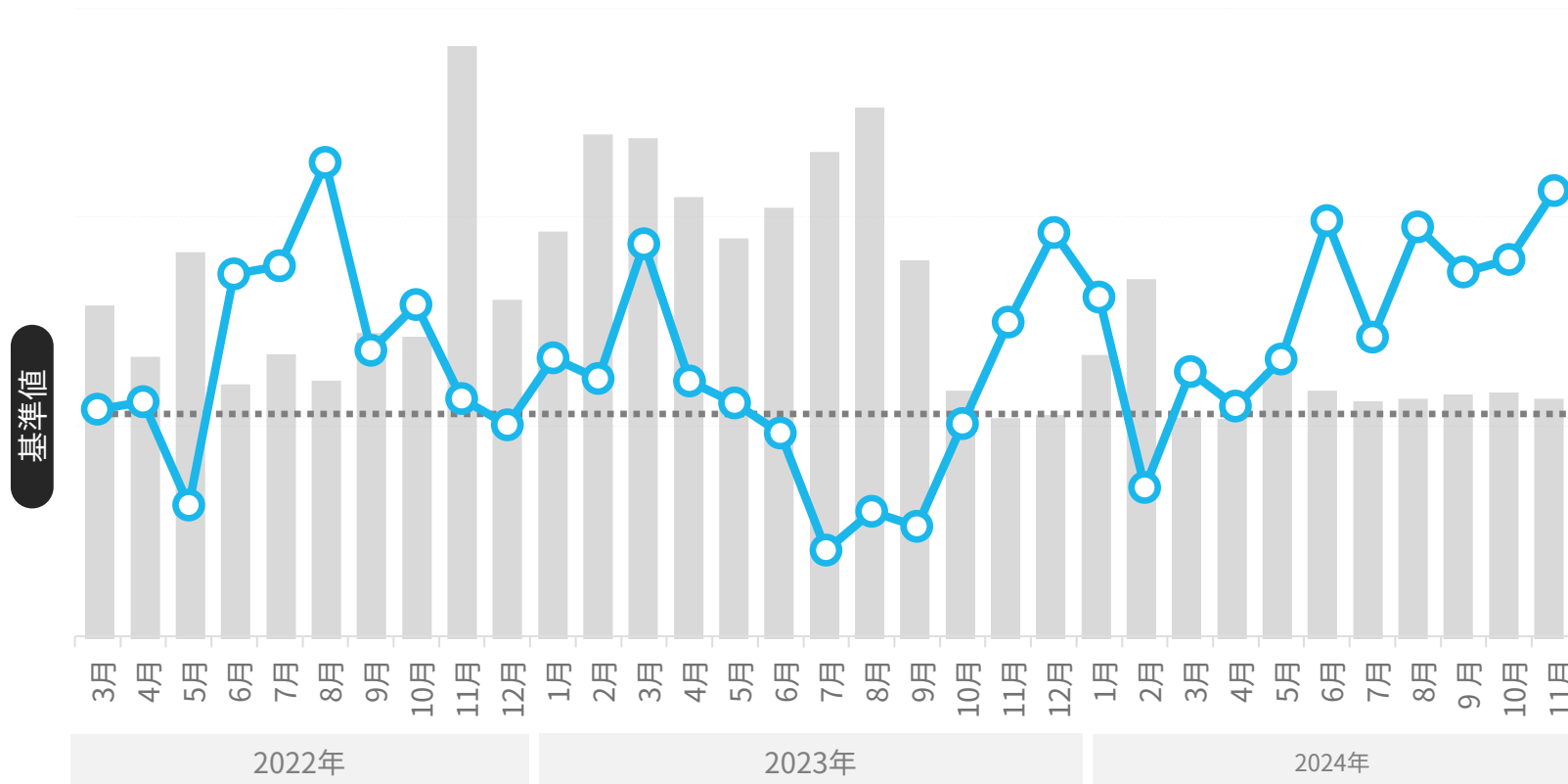
- LUCRA (2023年2月でサービス終了)
- ニュースパス+auサービスToday
- グノシー



Q2の推定IRRは基準値を大幅に上回る水準。ユーザーの定着率の向上と
 広告宣伝費の抑制によるCPIの低減が寄与し、**新規成長投資の効率は引き続き高水準を維持。**

推定IRR・広告宣伝費の推移

- 広告宣伝費（実績値）
- 推定IRR(ユーザーあたりの獲得単価(CPI)及び見込限界利益から推計した3年間のIRR)



3

Business Overview by Divisions

事業別の概要

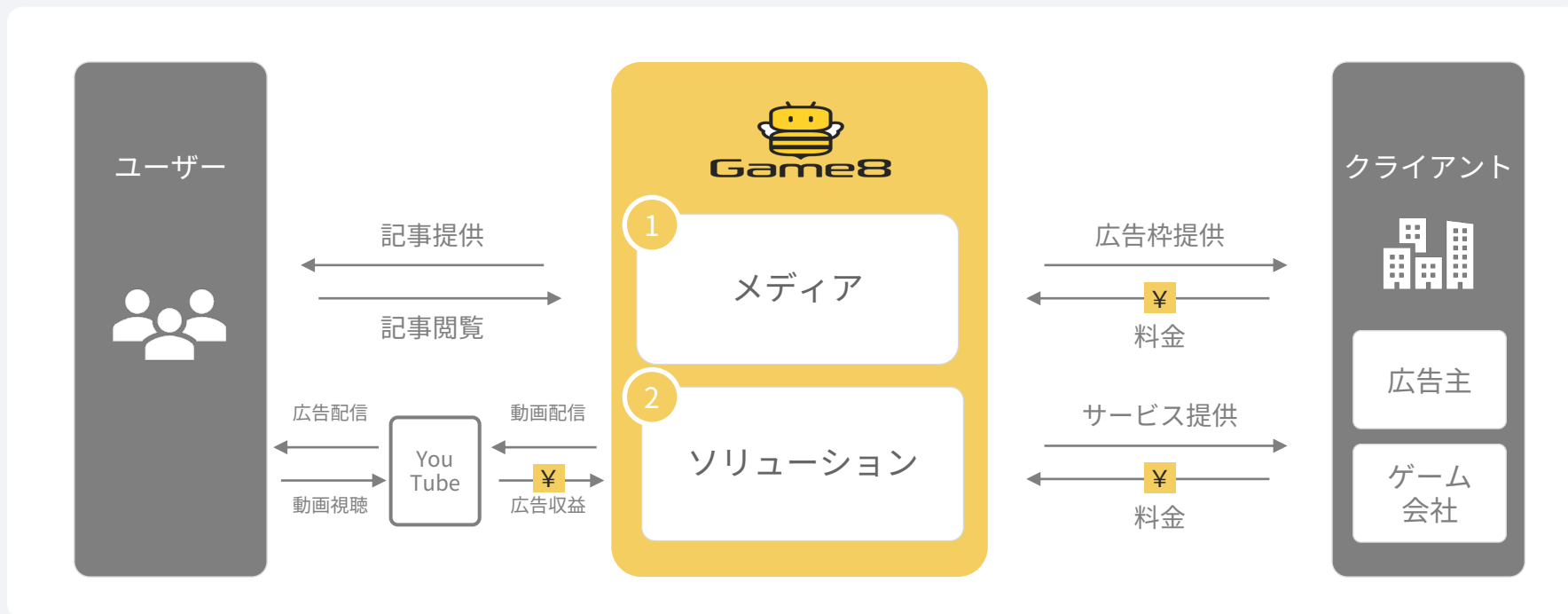
メディア事業

ゲームエイト事業

投資
(slice)

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

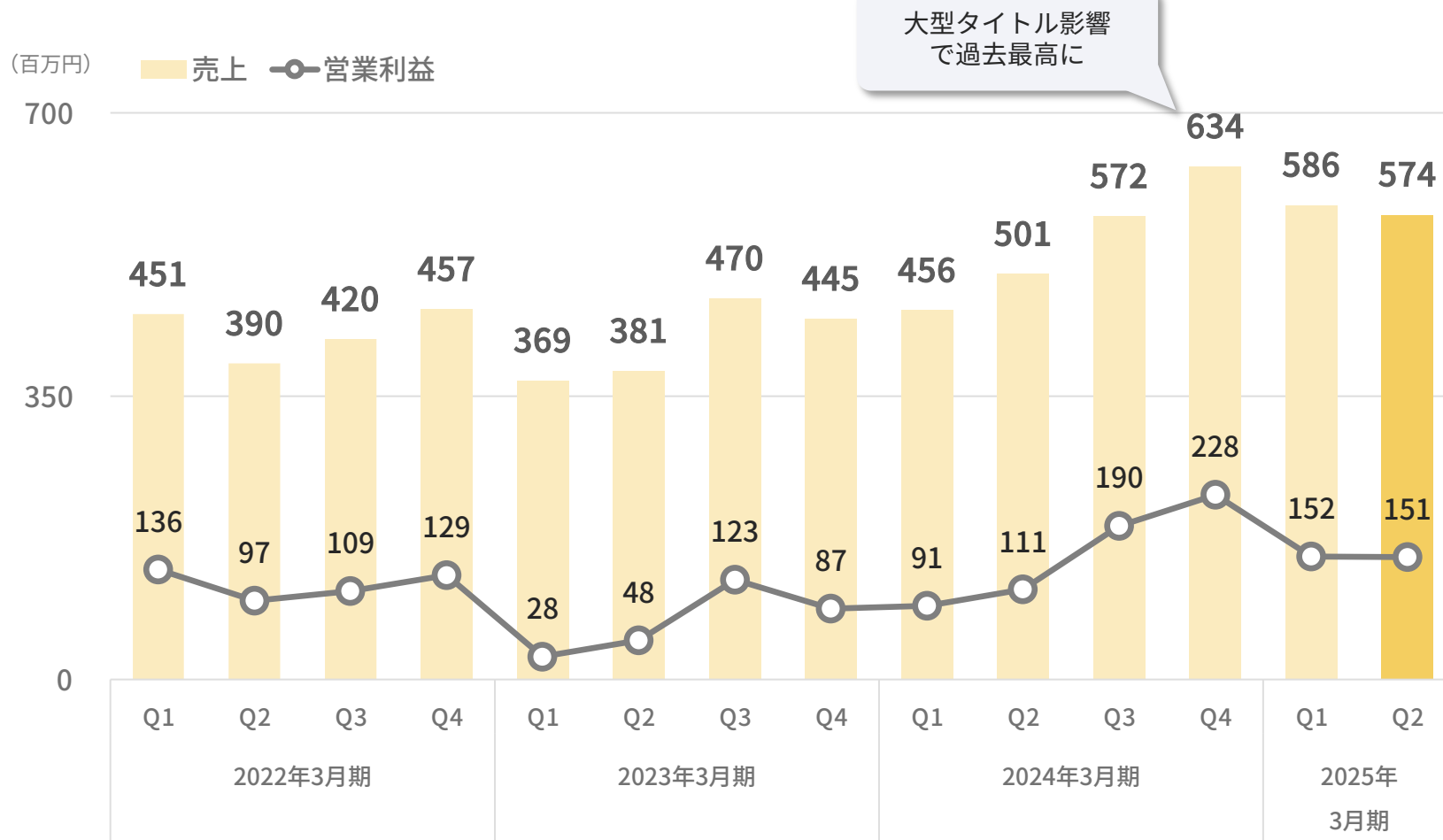
2 ソリューション

- ・ 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

売上、営業利益ともに**YoYで二桁成長を維持しグループ全体を牽引**。
Q3以降も好調が続く見込み。



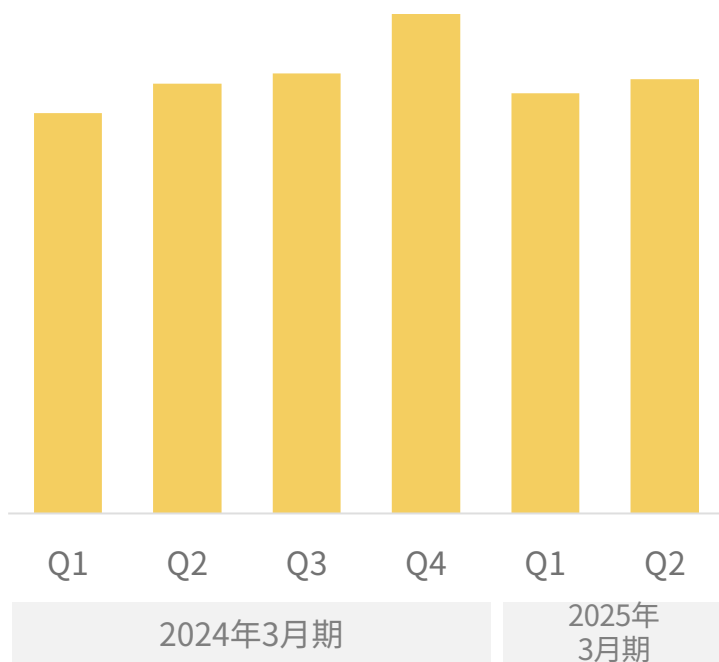
*Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、1月から3月までの業績。

PVは国内外ともに堅調推移。

海外メディアにおける円安の追い風も受け、引き続き高い収益性を維持。

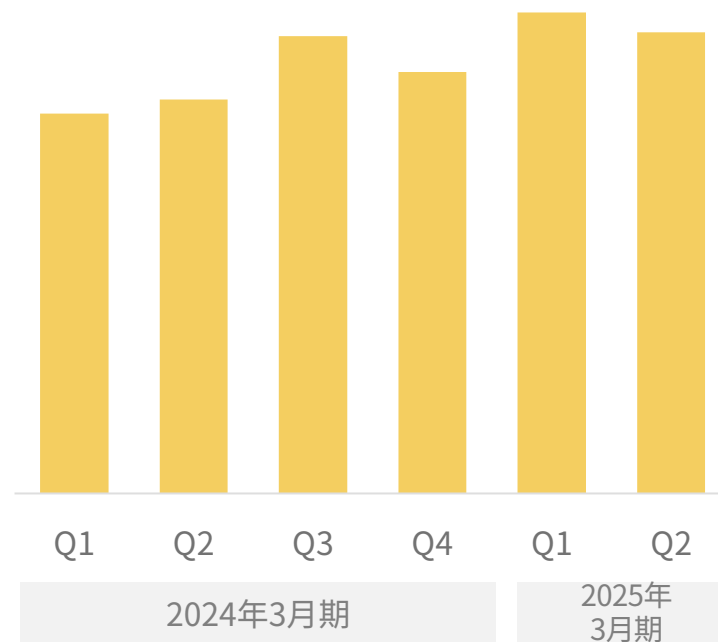
PV数

ゲームタイトルの状況によって
ボラティリティはあるものの、堅調に推移



RPM

海外メディアにおける
円安の追い風もあり高い収益性を維持



10月から12月の期間*において、ゲームエイトとして初めて**トラフィックシェア&ユニーク訪問者数&セッション数**の3指標において**国内ゲームメディアNo.1**を達成。



Game8.jp

2024年10月~12月

国内ゲームメディア

トラフィックシェア&UU数&セッション数

No.1

※

※SimilarWeb調べ

*子会社は連結会計上では2ヶ月遅れの取り込みとなるため会計期間ではQ3に該当

3

Business Overview by Divisions

事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資
(slice)

インドの消費者向け決済サービス。直感的で簡単なデジタル決済で、ミレニアル世代・Z世代から高い支持を得て、ユーザー数は1,800万人超。

slice

slice account

An interoperable account for all payment



サービス概要

slice account

- アカウトに残高を追加し、カードまたはUPI経由で支払い
- すべての取引ですぐに利用可能なお得な特典を獲得
- 請求書の支払い、サブスクリプションの設定、利用金額の詳細な確認に対応

slice borrow

- デジタル上で完結する申し込み手続&融資実行
- 1ヶ月以内の返済であれば無利息
- 最高100万ルピー（約180万円）まで借り入れ可能、36ヶ月で返済
- 柔軟な返済が可能、早めの支払いで利息を節約可能

合併に伴い既存のNBFCライセンスを返納、合併後はNESFB社の保有する銀行ライセンスにて事業を運営。**インドのフィンテック企業が銀行事業に参画するのは初の快挙。**

合併前

NBFC

(Non-Banking Financial Company)



NBFC 合計

9,480社^{*1}

融資業務を営むことが可能。
ただし、預金の受け入れ、クレジットカードの発行をはじめとした各種銀行業務は不可

合併後

SFB

(Small Finance Banks)



国内民営銀行 合計

32行^{*2}

(うち、SFBは11行)

融資業務 / クレジットカードの発行
決済サービスの提供 / 預金の受け入れなど
包括的な金融サービスの提供が可能

POINT

- Payment Bank^{*}を除きインドのフィンテック企業が**銀行運営に参画するのは初の事例**
^{*}Payment Bankは、限定的な銀行業務のみが可能(貸付やクレジットカードの発行が禁止、ユーザーあたりの預金額に上限があるなど)。^{*3}
- 銀行ライセンス未保持者による、銀行との合併が承認された事例は、**過去数十年にわたり極めて稀**
今後も競合他社の追従は容易ではないと考える

^{*1} : Number of registered non-banking financial companies (NBFC) in India as of financial year 2023, by category
出典 : (<https://www.statista.com/statistics/1243950/number-of-nbfc-india/>)

^{*2} : 民営の国内銀行数(Private Sector Banks及びSmall Finance Banksの合計)
出典 : (https://m.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?id=3657)

^{*3} : Operating Guidelines for Payments Banks RBI
出典 : (<https://www.rbi.org.in/commonman/Upload/English/Notification/PDFs/NT8012D3D3858D194184981CAF033321AA26.PDF>)

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}

預金の受け入れ

サービス

借入コスト

財務レバレッジ

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}

*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)

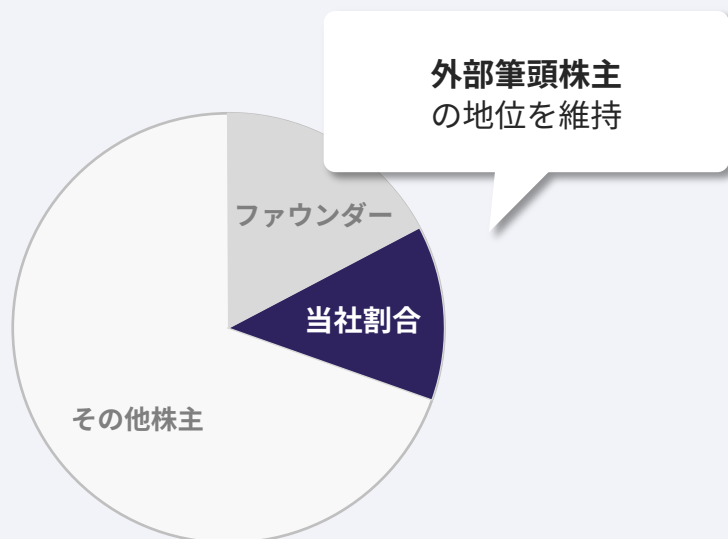
*4 Master Direction - Reserve Bank of India (NBFC - Scale Based Regulation) Directions, 2023 Chapter IV Prudential Regulation 9.1 Leverage Ratio
出典：(https://mfmindia.org/assets/upload_image/pdf/Master%20Direction%20(Scale%20Based%20Regulation)%20October%2019,%202023.PDF)

*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

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

若年層から支持を得る既存ブランドと培ったテクノロジーを活用し、後発ながらもインドの**銀行セクションでのポジショニングの早期確立**を期待。

インド民営銀行 概要

AU Small Finance Bank

1996年にAU Financiersとして設立。ジャイプールに本社を置き、普通預金口座、定期預金、ローン（ビジネスローン、個人ローンなど）、デビットカードなど、さまざまな金融商品を提供。2023年4月に、Fincare SFBを買収。

時価総額

約0.8兆円^{*}

Small Finance Bank(SFB)の中で
時価総額首位

HDFC Bank

HDFC BANK
We understand your world

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

約25.8兆円^{*}

Private Sector Bankの中で
時価総額首位

コメント



グループ執行役員
最高投資責任者 (CIO)

間庭 裕喜

銀行業への移行による経営体制の変更に合わせて取締役からは外れるものの、引き続きslice経営陣との緊密な関係/コミュニケーションは維持。今後は、銀行業ライセンスを保持して、規制の下で、テクノロジーを駆使したユニークで効率的な運営体制を構築。これにより付加価値の高いユーザー体験を提供し、**インドの国内でも他に類を見ないポジショニングを確立することを期待している。**

*出典：外部報道記事等より当社調べ

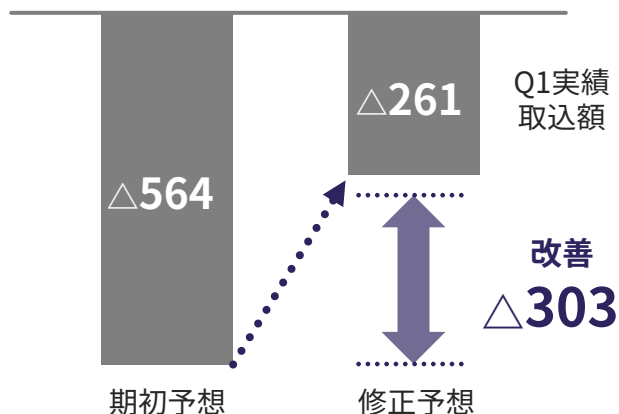
*時価総額は12月中旬時点のINR建ての時価総額を、INR・JPY=1.8で換算し概算額を算出

持分法投資損失の取込みがQ2以降なくなり、**期初予想より303百万円の利益が改善**。

持分法除外処理による損益影響はなく、Q2に投資有価証券および純資産が786百万円増加。

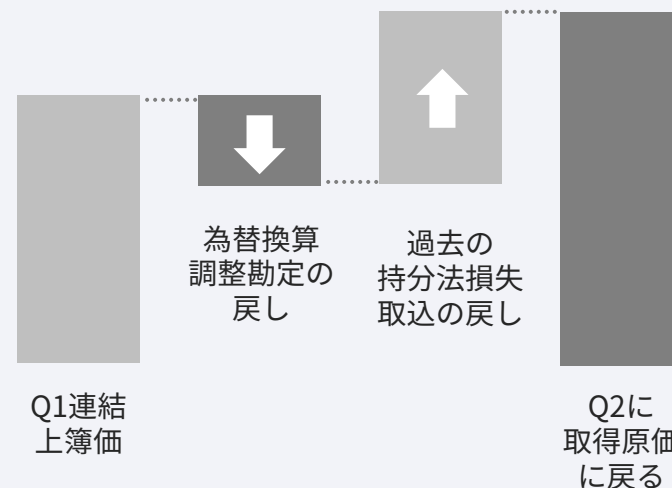
通期業績予想への影響

持分法損失の減少による利益改善 (百万円)



期初予想より持分法投資損失が303百万円改善した結果、経常利益は通期黒字に改善
→通期業績予想の詳細はP5

B/Sの処理

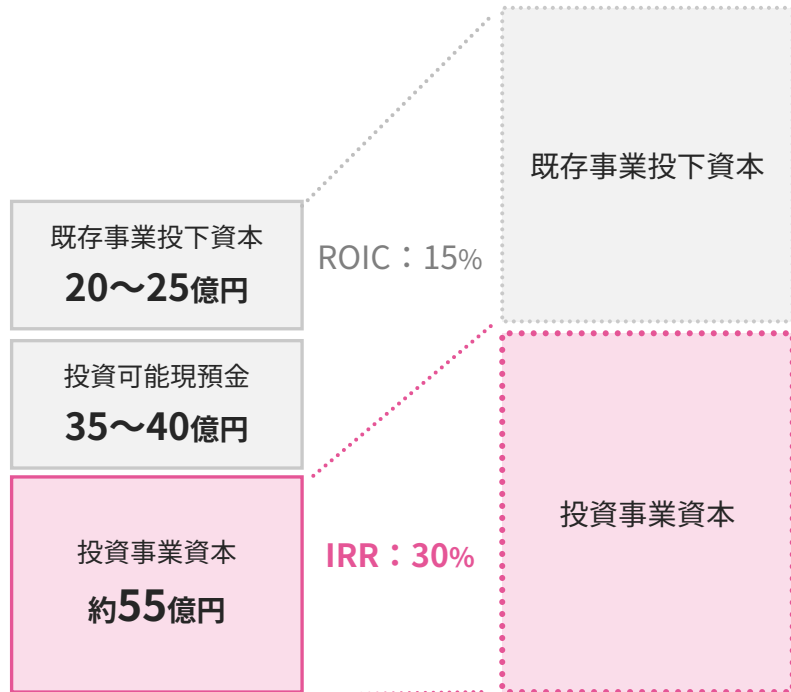


過去の持分法損失取込等について、利益剰余金を通じ取得原価に戻す会計処理を実施

引き続き、当社の投資部門における重要案件として注力。

保有持分の価値向上を通じて、中長期的な企業価値の最大化に貢献。

BSへの貢献イメージ



2025年5月期 Q2時点

中長期BSイメージ

当社の保有方針

- sliceは当社の**投資サイドにおける重要案件**としての立ち位置を維持
- 引き続き時価総額1,000億円の実現を達成するための重要な柱のひとつ
- 4-5年後に上場することを期待し、**長期での保有を前提**
- 将来的な売却時は、**売却利益の20%を目安に株主還元を実施**することを想定

4

Mid-term Financial Policy

中期財務目標について



2027年5月期時点

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%

※ 投資可能現預金については、資金用途に応じて税引後EBITDA/投下資本などの指標で総合的に評価する

中期の財務目標：資本配分の方針

中期の財務目標にのっとり、適切な資本投下配分のコントロールに引き続き注力。

M&Aや既存事業への資本投下は引き続き積極的に検討。

2024年5月期Q4末公表 中期の財務目標

		評価指標	事業区分/投下金額
2025年5月期 期首B/S※1 (流動負債控除後) 100億円	事業サイド	ROIC 15%以上 を目標	既存事業投下資本 20~25億円 投資可能現預金 25~30億円
	投資サイド	IRR 30% を目標	投資事業資本 約50億円

2025年5月期Q2時点 ハイライト

2025年5月期Q2時点 既存事業投下資本

現状で**ROIC20%**前後まで資本効率を向上※2

2025年5月期Q2時点 投資可能現預金額

事業サイドでの利益創出と
投資サイドでの一部銘柄のExitにより、
2025年5月期Q2末の投資可能現預金は
35~40億円まで増加

2025年5月期Q2時点 投資可能現預金額

安定したキャッシュフローを生む**M&A**などを
筆頭に有望な投資機会に振り向け資本効率の向上を図る

※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 ROICの計算式について：2025年5月期従来業績予想営業利益6.8億円に(1-実効税率30.62%)をかけて算出した想定税後営業利益を既存事業投下資本(20~25億円)で除して計算

※3 連結B/S上の投資有価証券残高に加え、LP出資のコミット済金額の支払に必要となる現預金及び投資サイドにおいて必要となる現預金を含む

5

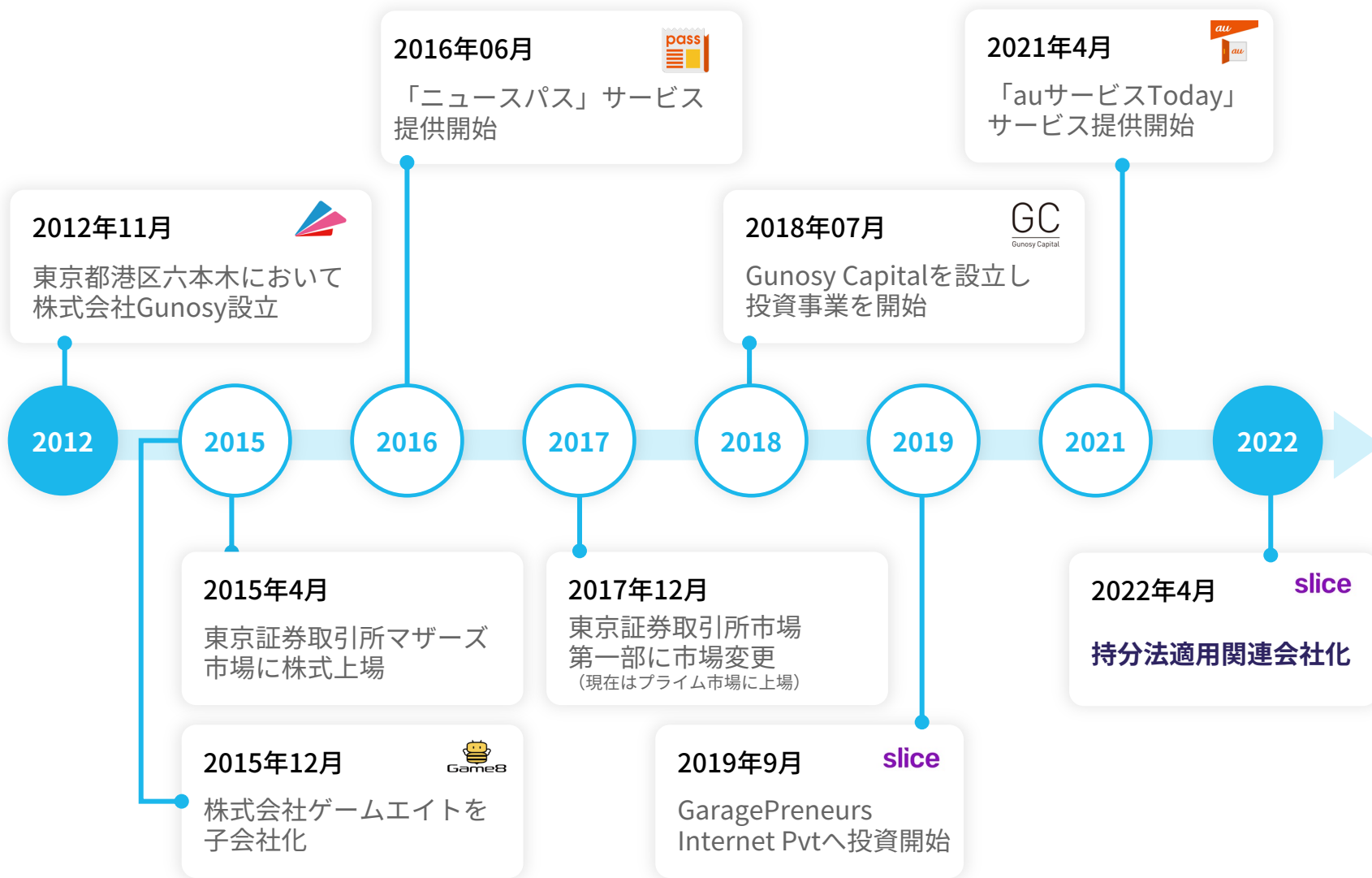
About Gunosy

会社概要



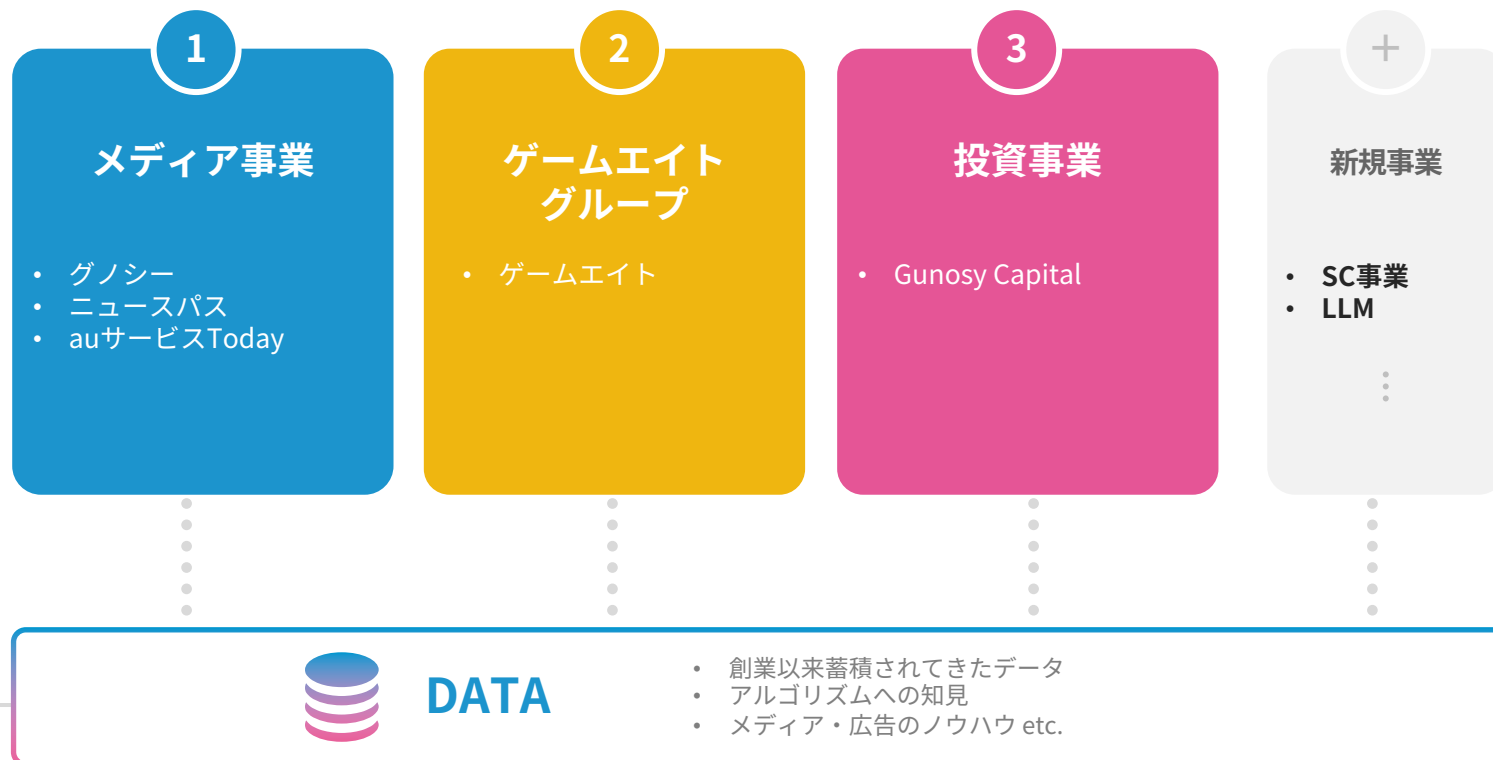


情報を世界中の人に
最適に届ける



Gunosy

3つの事業で中長期の成長を牽引



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。



新経営体制

2025年5月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

能勢 昌明



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

基礎情報

• 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（2024年11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	191名 （2024年11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。

1

メディアとして社会に有益な形での情報の発信（エコーチェンバーやフィルターバブルの排除や品質の高いゲーム攻略wikiの提供）

2

安心な広告体験の提供に向けた広告審査への取り組み

3

出社/リモートを組み合わせた多様な働き方の推進

4

社内DXの推進を通じたDX人材の育成

5

指名報酬委員会の運営や取締役会実効性評価を通じた適切なガバナンス強化

6

APPENDIX

参考資料：sliceに関して



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**

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)**

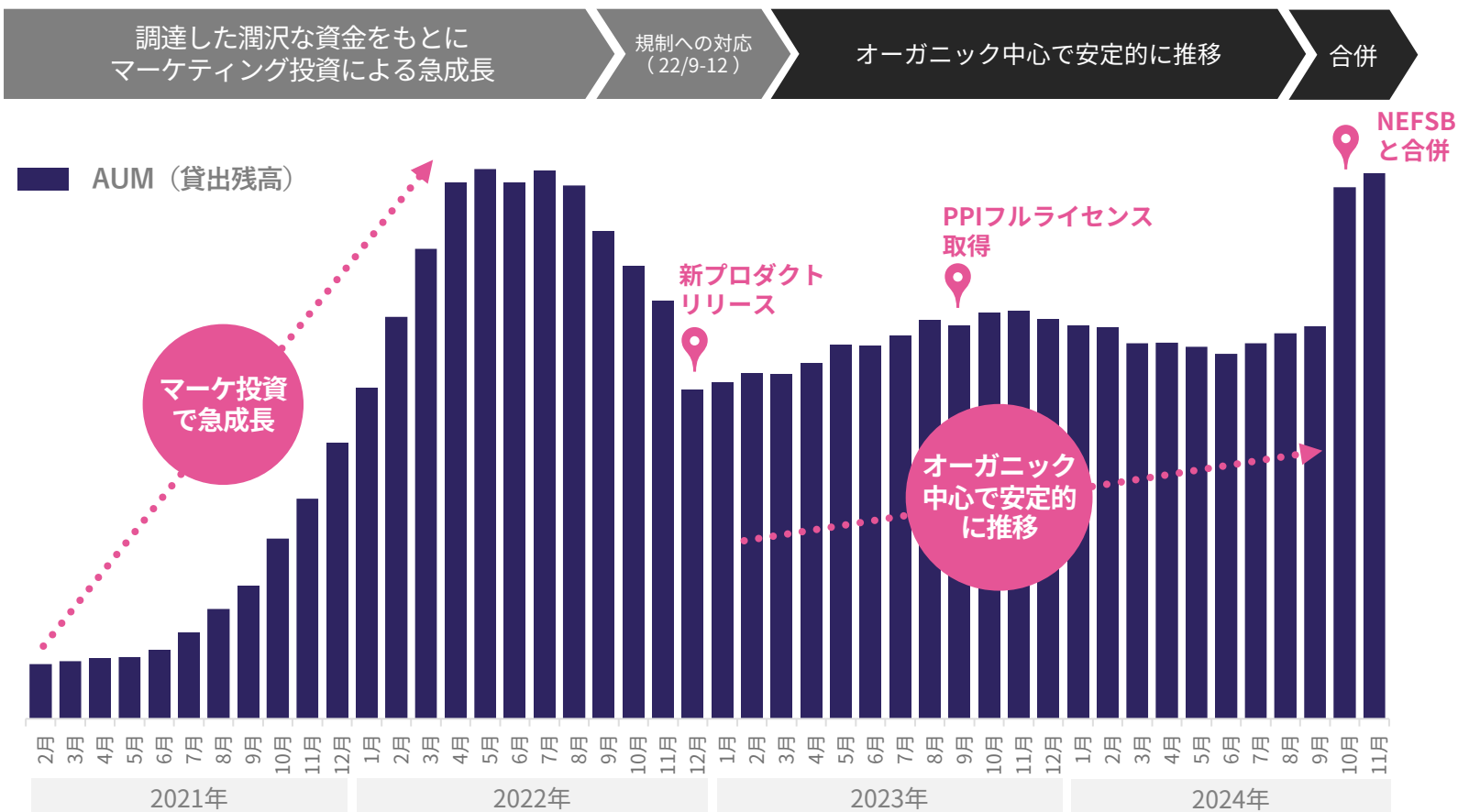
ラジャン氏は、同社設立以前に家具を取り扱う新興企業であるMeshを立ち上げました。Meshで顧客は毎月少額の支払いで商品をレンタルすることができ、好きな時に購入も可能でした。さらにその後ラジャン氏は、現Walmart傘下のインドEC大手Flipkart社のプロダクトチームにおいて、当時最も急速に成長していた主要事業部門であるマーケットプレイスの立ち上げにも貢献しました。これらの経験を通しラジャン氏は金融ツールとしてクレジットカードの重要性を深く理解し、同じような高い志を持つ若者を支援するため「slice」の創設に至りました。

また、IITカラグ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。

*1個人向け与信に関する規制

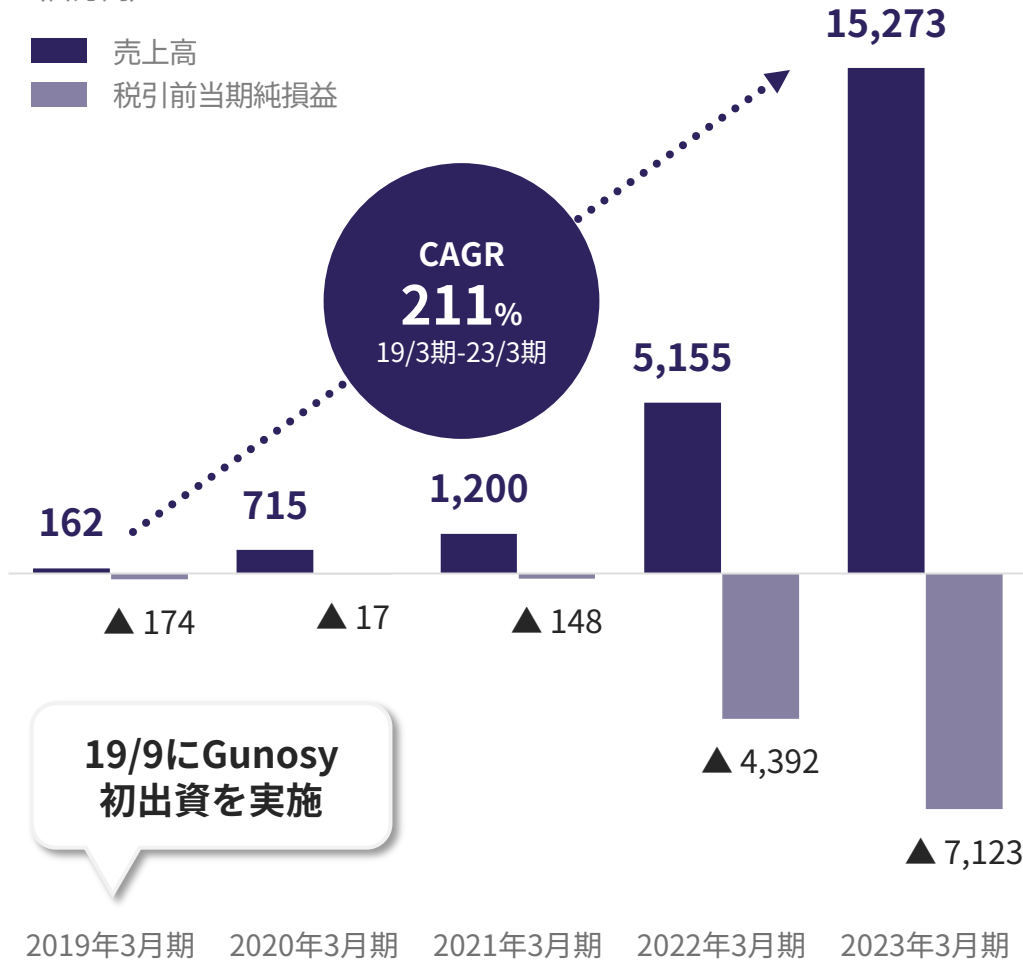
詳細 (<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/GUIDELINESDIGITALLENDINGD5C35A71D8124A0E92AEB940A7D25BB3.PDF>)

2022年12月の新プロダクトリリース完了以降は、合併に向けてバーンレートを適切に抑制しながらオーガニック中心で顧客を獲得。**2024年10月にNEFSBとの合併によりAUMが増加。**



(百万円)

■ 売上高
■ 税引前当期純損益



2023年3月期ハイライト

売上高

15,273

YonY

百万円
296%

税引前当期純損益

△ 7,123

YonY

百万円
— %

CAGR(19/3期-23/3期)

211%

為替レートは簡便的に足元2023年11月末時点の為替レートを一律で適用
データソース：<https://www.mca.gov.in/mcafoportal/getCertifiedCopies.do> <https://www.sliceit.com/corporate-governance/>

2023年3月末の総資産は339億円。

自己資本比率は50%超であり、健全な財務状況。

2023年3月期末
(百万円)



総資産：339億円

自己資本比率：50%超

為替レートは簡便的に2023年11月末時点の為替レートを一律で適用

データソース：<https://www.mca.gov.in/mcafoportal/getCertifiedCopies.do> <https://www.sliceit.com/corporate-governance/>