



2024年6月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

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)

2024年8月14日



AGENDA

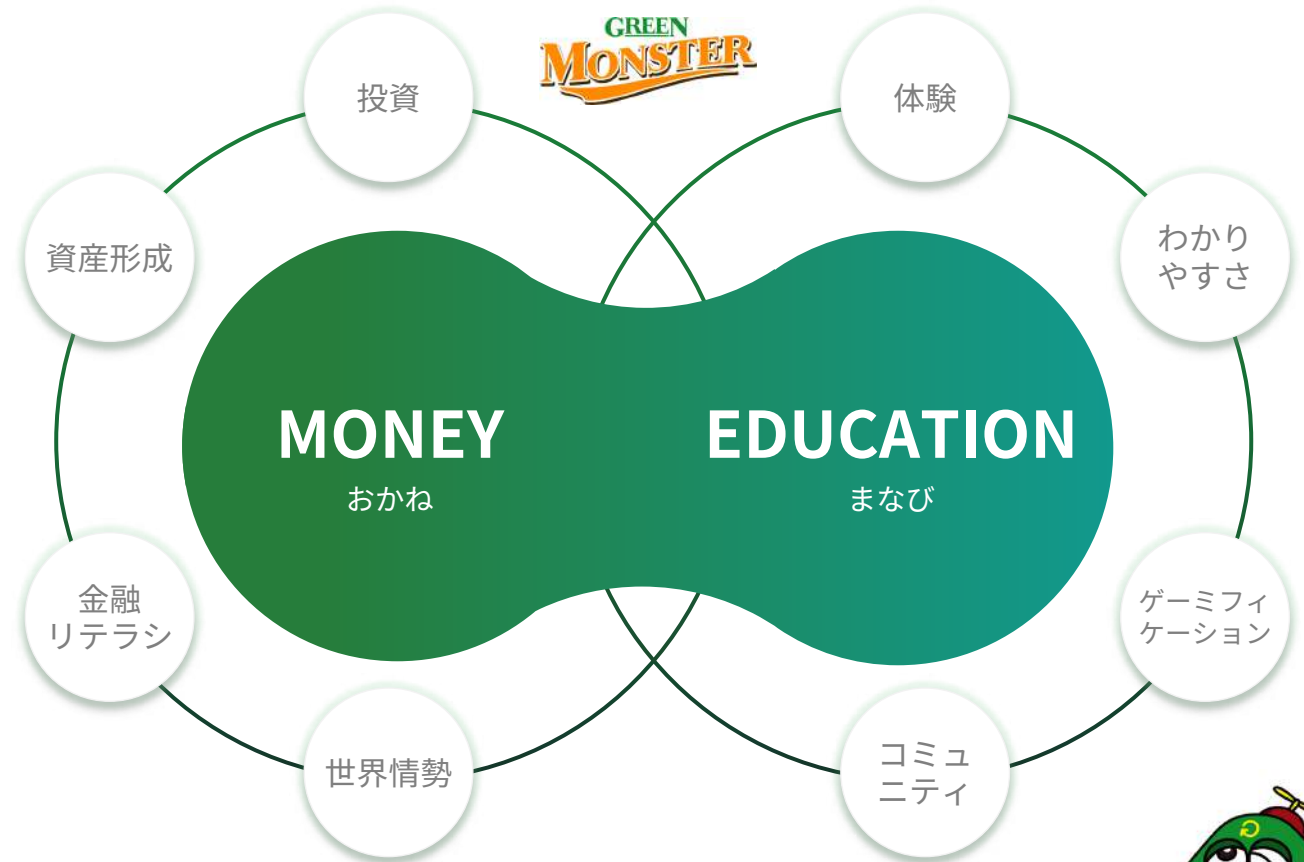
- 01 | エグゼクティブ・サマリー P.3
- 02 | 24/6期 通期実績 P.11
- 03 | 再成長ストーリー P.21
- 04 | 25/6期 通期計画 P.32
- 05 | 業績および主要KPIの推移数表 P.40
- 06 | 参考資料 P.43

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



グリーンモンスターの事業構成

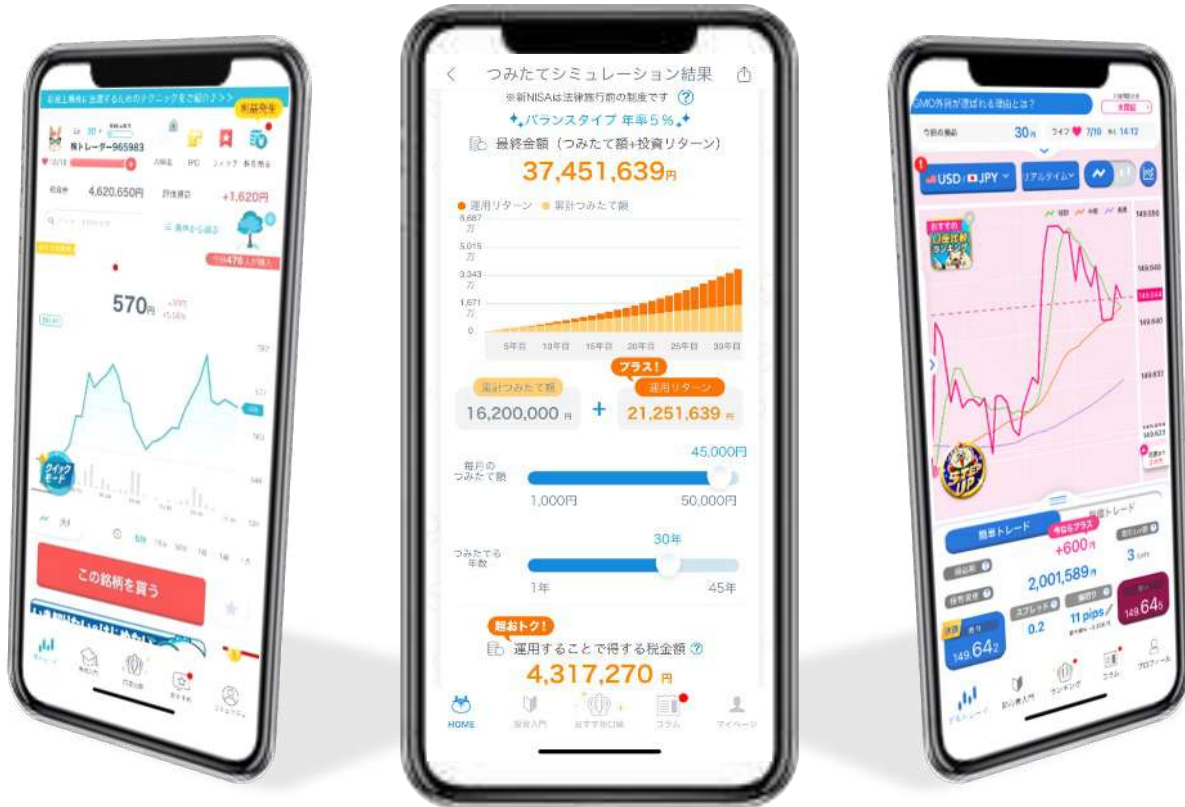
当社は”投資学習支援事業”セグメントが主力事業であり、2つのサービスで構成されている。
提供しているアプリは2024年6月末時点で累計820万ダウンロードを突破した。

事業セグメント	サービス名	サービス概要	売上構成比（サービス別）
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">投資学習支援事業</p>	<p>1 体験型投資学習アプリ</p>  <p>FXなび 株がたす トウシカ</p>	<p>個人向けにおかねの教育や 資産運用のアドバイス</p> <p>アプリ累計ダウンロード数</p> <h2>820万突破！</h2> <p>toC 各自の目的に合わせた豊富な体験型学習アプリで、 実際の投資行動デビューを支援。</p> <p>toB 大手金融企業などに対してOEMとしてサービスを提供し 従業員教育などに活用。</p>	 <p>2024年6月 19.5億円</p> <p>92%</p> <p>うち69.7% FXなび</p>
	<p>2 ファイナンシャル プランニングサービス</p>	<p>法人・個人向けにおかねの教育</p> <p>子会社FPコンサルティング社にて、法人・個人向けにおかねの教育やライフプランニングの提案、アドバイス等のFP(ファイナンシャル・プランニング)サービスを提供。</p>	

※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。



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



若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発

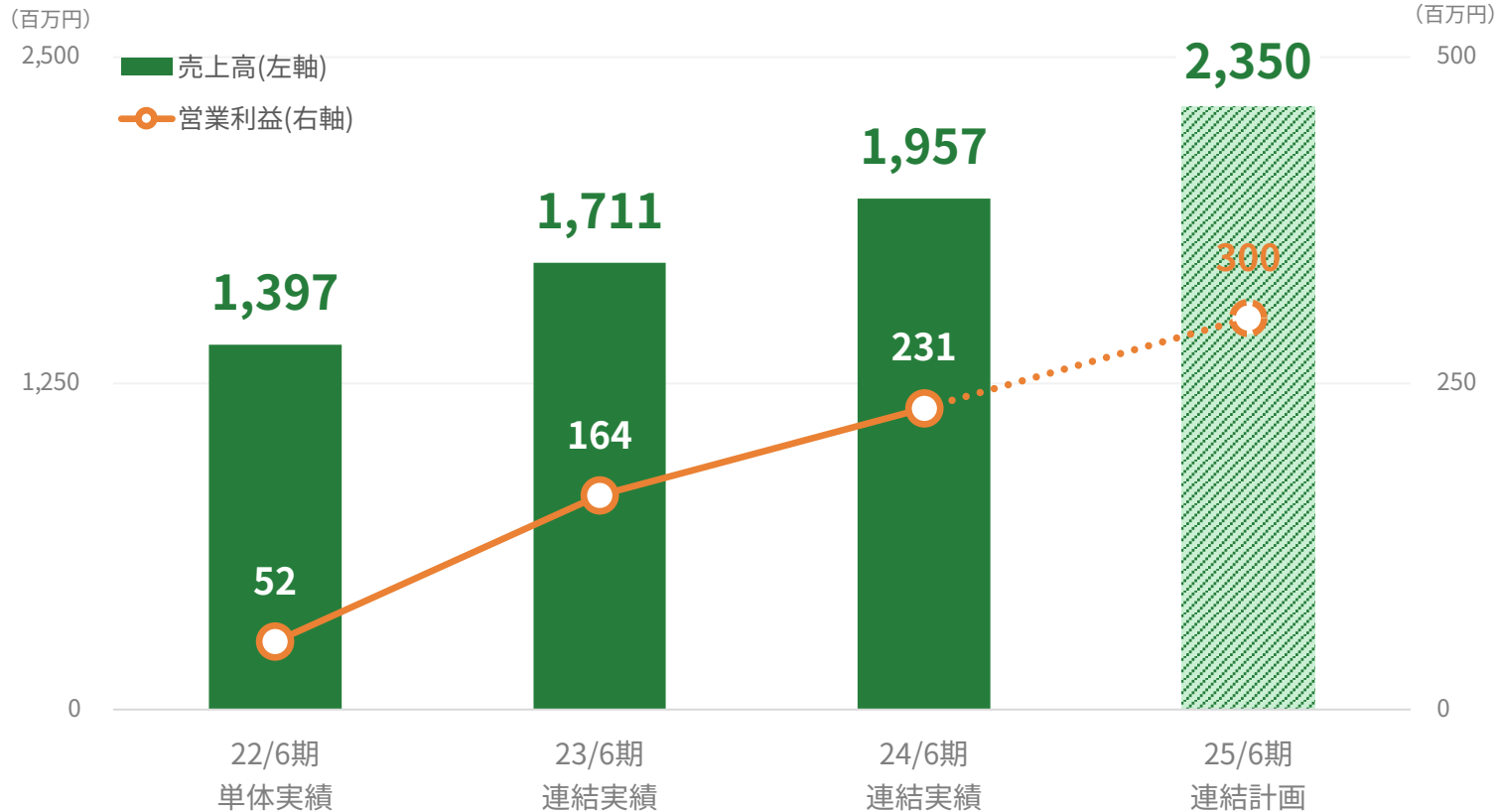
一般社団法人全国銀行協会と共同開発

※ 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

財務ハイライト

24/6期は、前期比で増収増益を確保も、対計画比では未達で着地した。諸課題の潰し込みを進め、25/6期も2桁増収増益の実現を計画する。

売上高と営業利益の推移



※ 25/6期 業績予想に、株式取得を発表したファイナンシャルインテリジェンス社の業績は織り込んでおりません。

24/6期実績

24/6期実績は増収増益

売上高 : 1,957百万円 **14.4% 増収**

営業利益 : 231百万円 **40.9% 増益**

対計画比では
各段階収益共に未達で着地

25/6期は
20.1%増収、29.9%増益の
実現を計画する

現状課題と対応方向性

広告効率低下への打ち手遅れやマクロ的な逆風を受け主力3アプリのモメンタムが悪化、速度を意識したPDCAの徹底と事業ポートフォリオの早期多角化で、安定・着実な成長基盤の確立を目指す。

現状認識

全社業績 24/6期は、前期比で増収増益を確保も、対計画比では未達で着地

事業動向 FXなび／株たす／トウシカ共に、4～6月期にモメンタムが悪化

背景・課題

1

自社要因

一部動画クリエイティブや流入チャネルの広告効率低下

2

マクロ要因

株アプリは新NISAの反動減が影響大

3

マクロ要因

業界全体でFX口座の新規開設に一服感

対応方向性

内部成長

より早いPDCAを回すための管理体制の徹底、及びクリエイティブ精度向上・サービスの磨き込みを強力推進



外部成長

事業ポートフォリオの多角化をスピーディに推進

M&Aによる外部成長戦略

ライフステージの変化に連れた”おかねの悩み”に寄り添い、意識と行動を変え続けるべく、M&Aを通じて周辺領域・事業を展開する企業と共創を図ることで、成長を加速する。

事業ポートフォリオの
多角化を目的とした

M&Aの実施

2024/08/14



Financial Intelligence
ファイナンシャルインテリジェンス

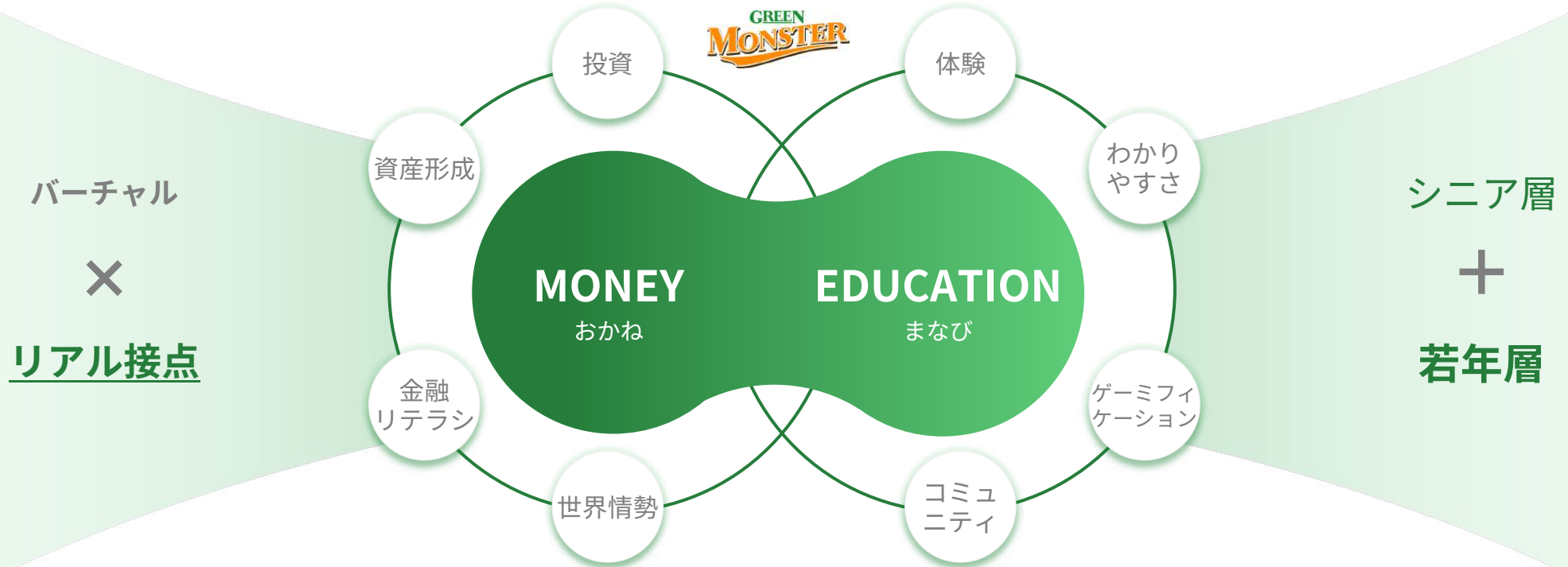
シナジー領域

投資教育+リアル接点

企業名	株式会社ファイナンシャルインテリジェンス
代表者名	高橋 慶行
事業内容	投資スクールの運営
設立年月日	2013年10月11日
ステータス	株式譲渡契約書の締結（2024年8月14日決議）
資本金	9,900千円
売上高	300百万円（2023年9月期）
ホームページ	URL： https://f-inte.jp/

※ 25/6期 会社計画には未織り込みである。

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

24/6期 通期実績



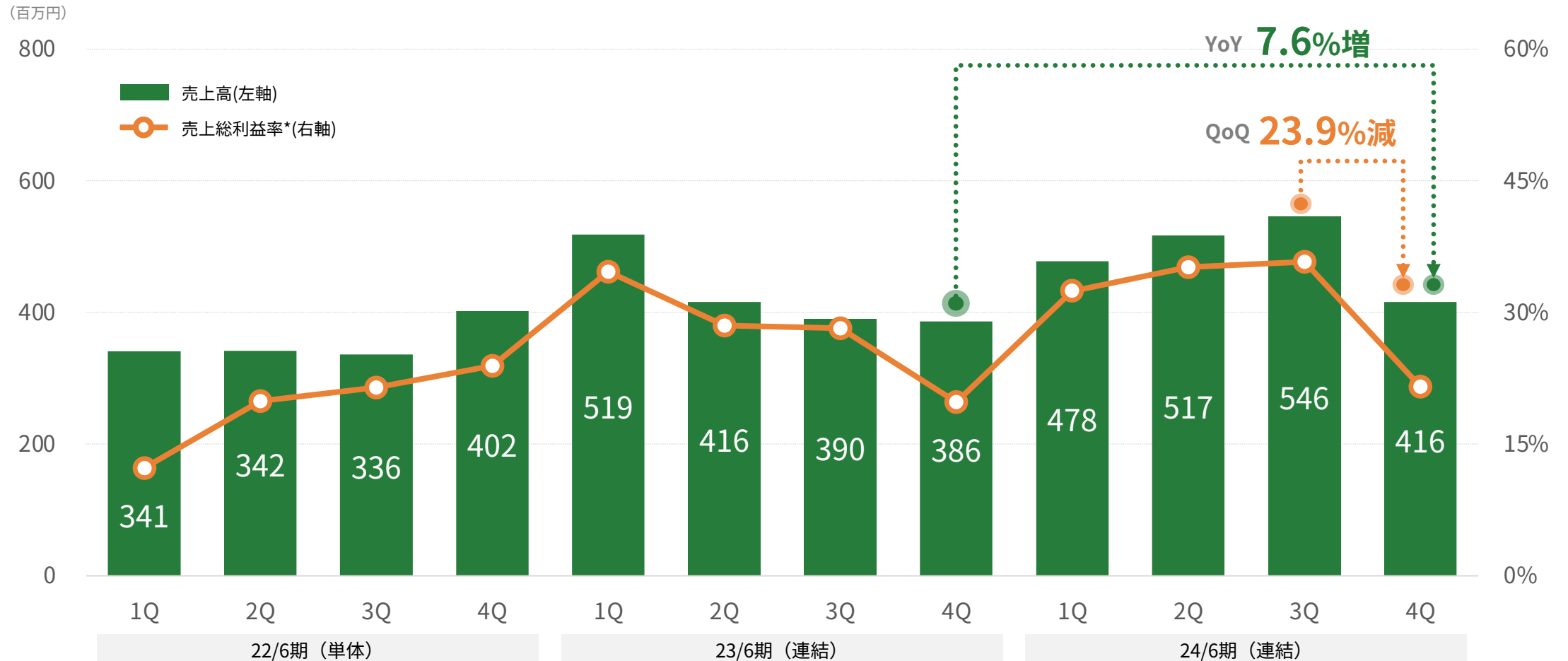
通期業績サマリー（連結）

前期比では増収増益を達成するも、計画比では未達となった。3Qまでは新NISAなどの外部環境が追い風だったが、4Qに想定以上の反動減の影響があったことや広告効率が悪化したことが主な要因である。

(百万円)	24/6期 通期実績	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	23/6期	22/6期
売上高	1,957	+14.4%	1,711	1,397
売上総利益	622	+28.3%	485	278
営業利益	231	+40.2%	164	52
営業利益率	11.8%	+2.2%pt	9.6%	3.7%
経常利益	231	+36.2%	169	51
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	+28.5%	121	38

売上高・粗利率の推移：セグメント別四半期毎

売上高は前年同期比7.6%増加した。一方、前四半期比では23.9%減と外部環境の影響が大きい推移となった。売上高の落ち込みに加え、広告効率が悪化したことで、売上総利益率も低下した。



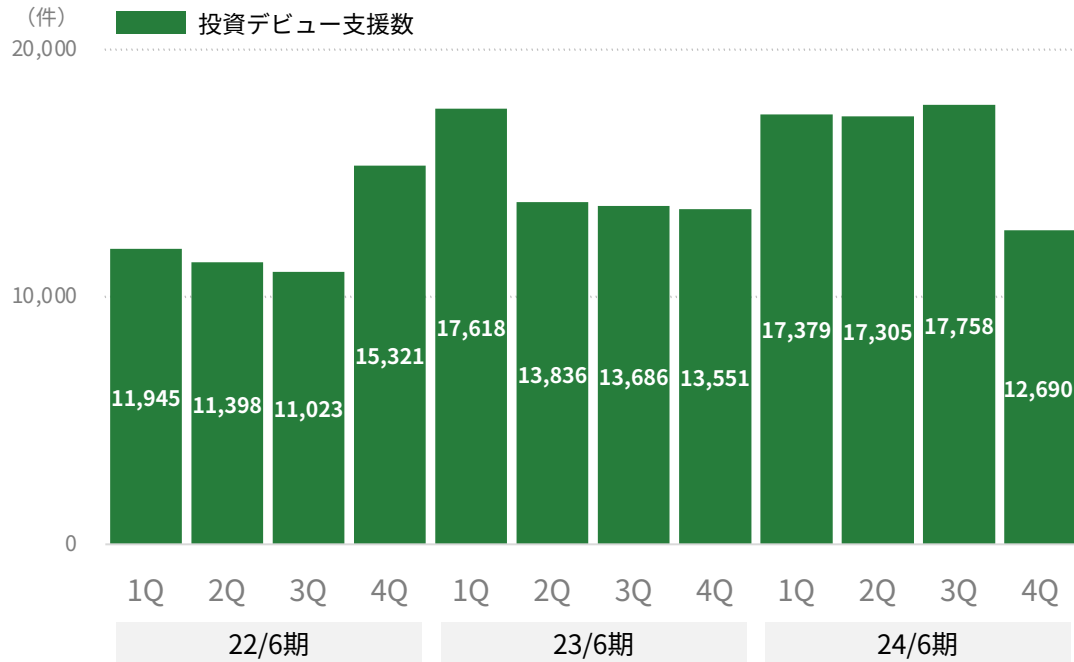
※ 粗利率は、連結売上高に対する、連結売上高総利益の比率として算出。

主要KPI (1/2)

2024年1月開始の新NISA特需の反動減で株式投資関連の学習アプリの投資デビュー支援数の水準が低下した。一方、相対的に報酬単価の高いアプリの構成比が拡大したことで報酬単価は上昇した。

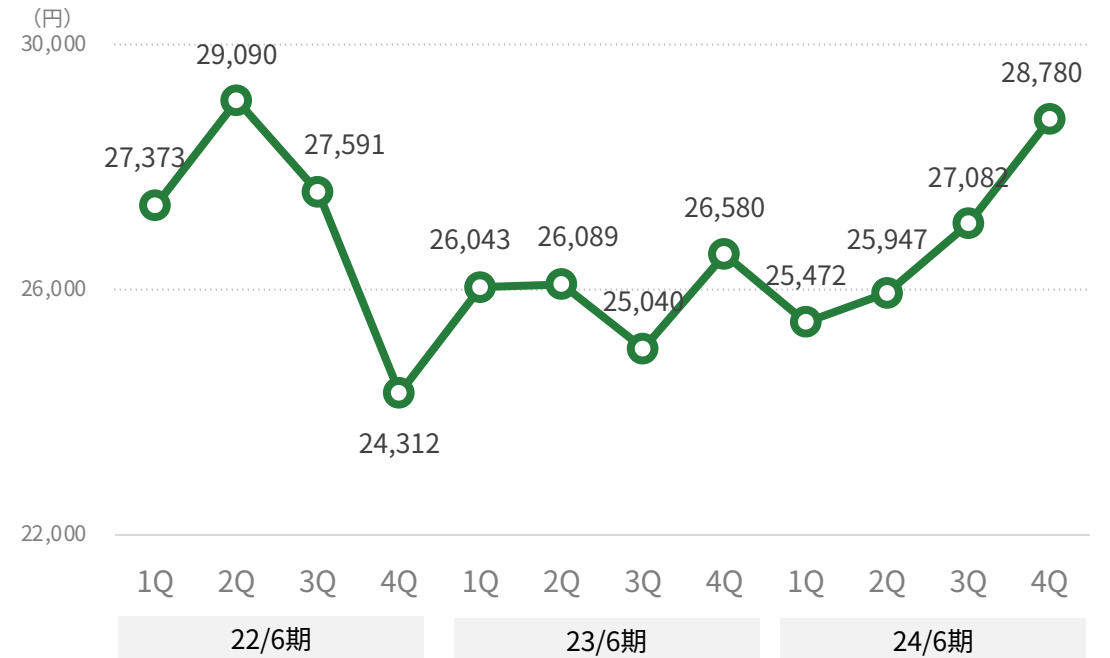
投資デビュー支援数 (四半期)

新NISAの反動減の影響や、業界全体でFX口座の新規開設に一服間があり減少



平均報酬単価 (四半期)

相対的に報酬単価の大きいアプリの構成比が上昇したことで**報酬単価は上昇**※



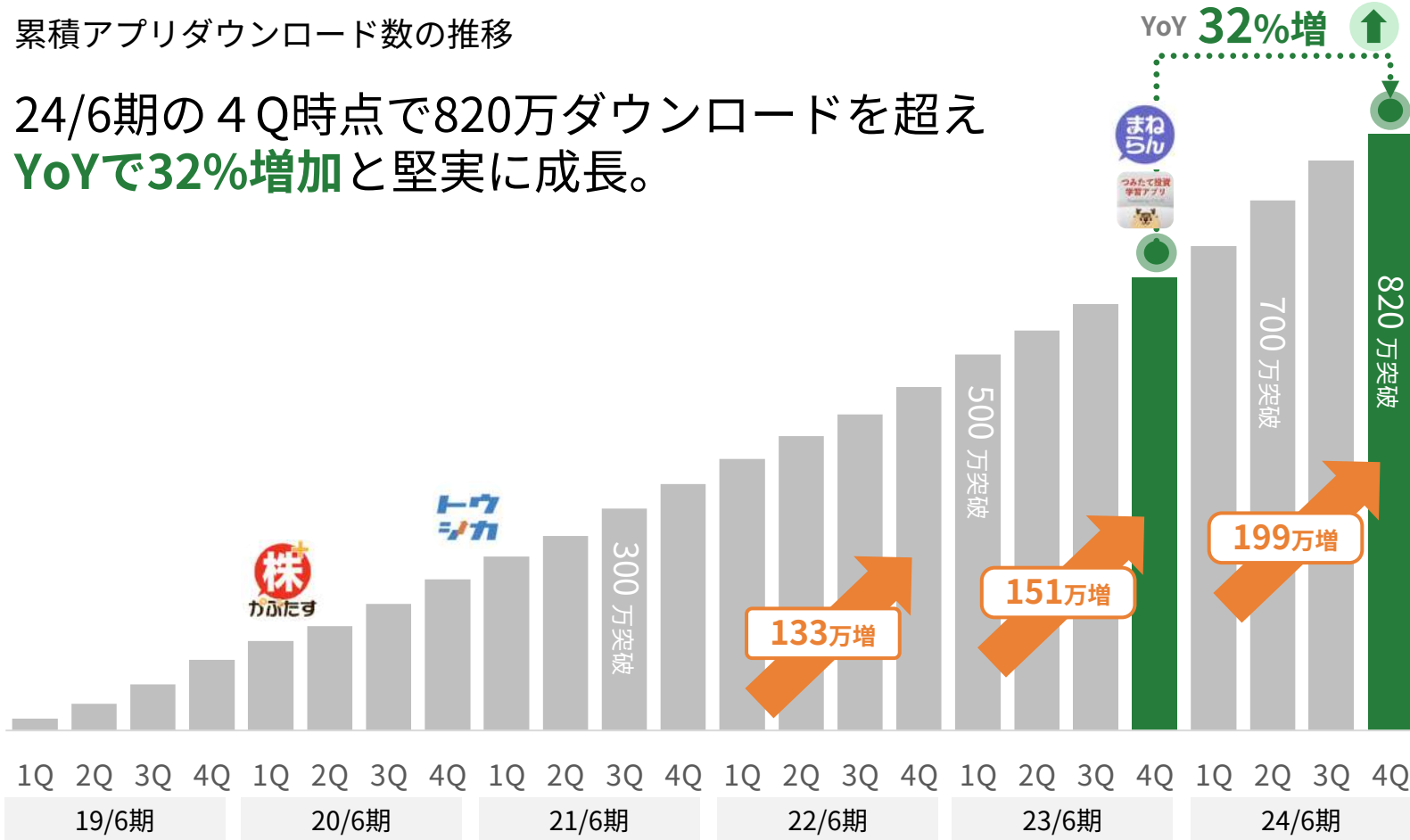
※ 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。

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、820万を突破した。

累積アプリダウンロード数の推移

24/6期の4Q時点で820万ダウンロードを超え
 YoYで**32%増加**と堅実に成長。



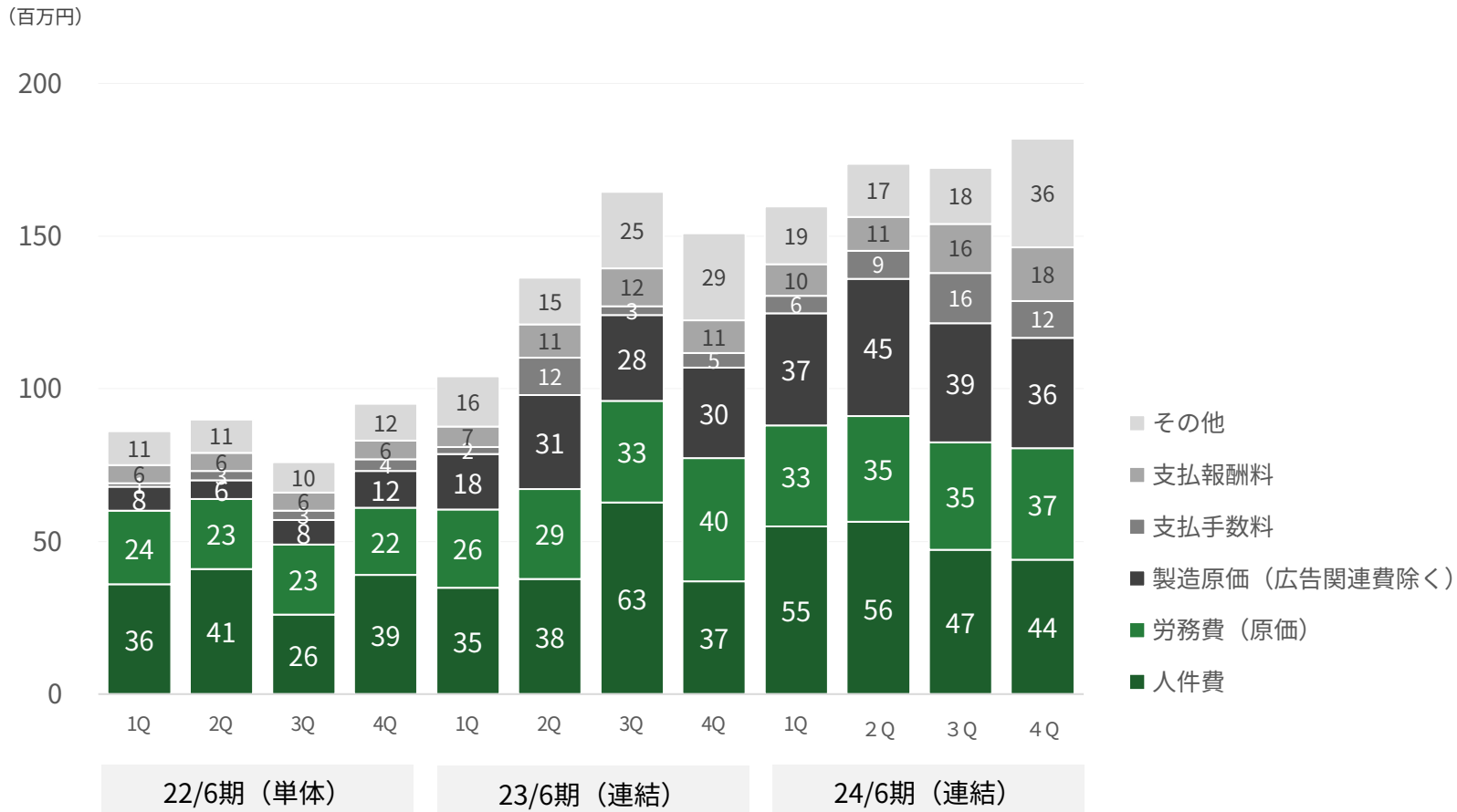
シリーズ累計
820万
 ダウンロード突破
 当四半期：+37.6万

(参考:2024年4月時点の楽天証券の
 口座開設数は1,100万口座)

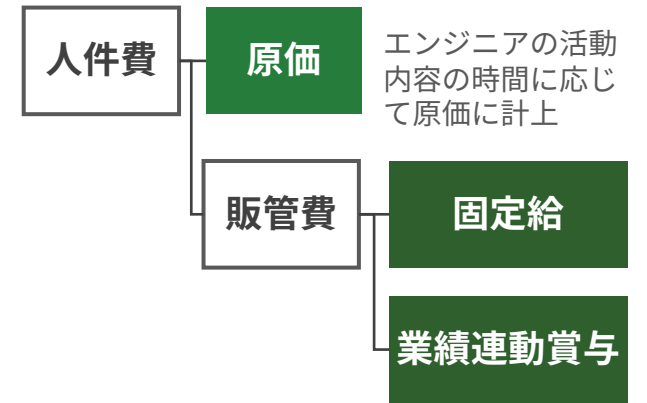


固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

固定費コスト項目については想定内で推移した。業績連動報酬分が減少したため、人件費は僅かに減少した。また、本社移転に伴い地代家賃（その他）が上昇している。



人件費増減の仕組み



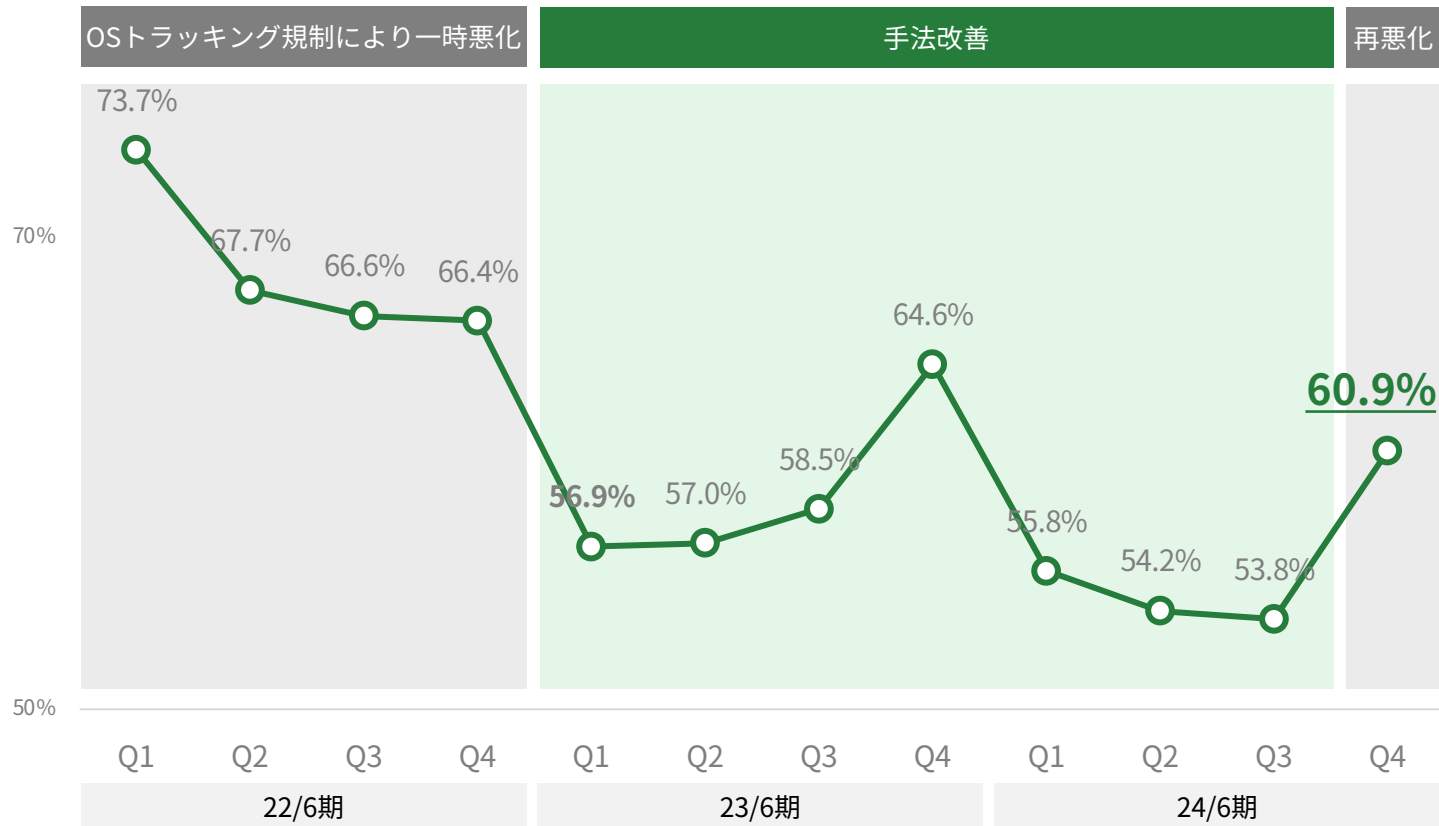
- 目標計画の達成度合いに応じた、業績連動賞与が加減算される仕組み
- 人員計画は想定範囲内で推移

成長鈍化の背景(1/3) | 一部動画クリエイティブの広告効率低迷



動画クリエイティブ監修体制の部分最適化に陥った結果、売上高広告比率の再悪化を誘発、出稿先チャンネル分析やターゲティング分析など要因分析に時間を要したことで改善施策に遅れが生じた。

売上高広告費率* (四半期)



* 売上高広告費率は、グリーンモンスター単体の広告運用費用を単体売上高で除して算出している。

自社要因
主な影響サービス



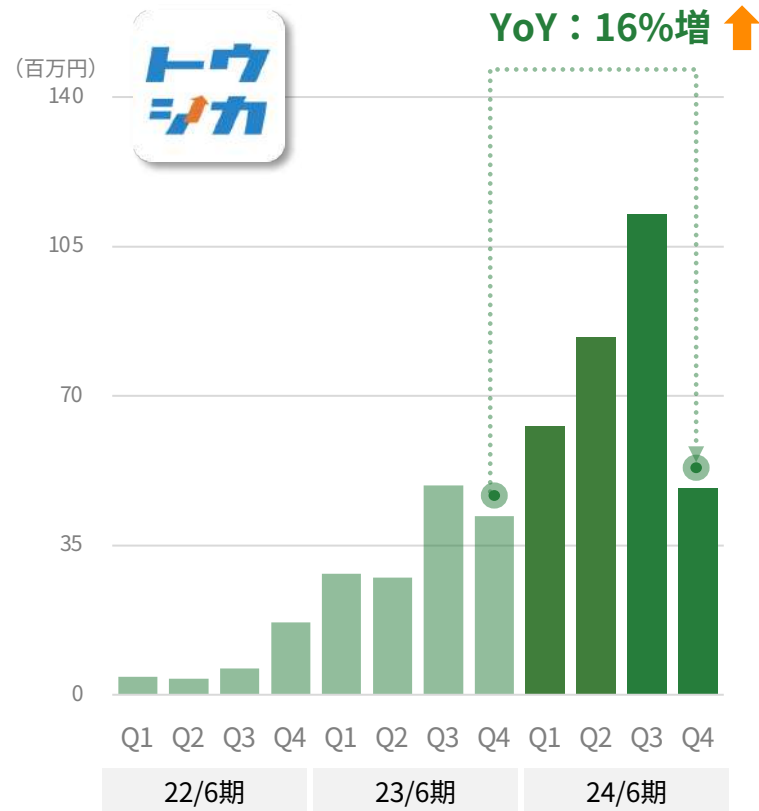
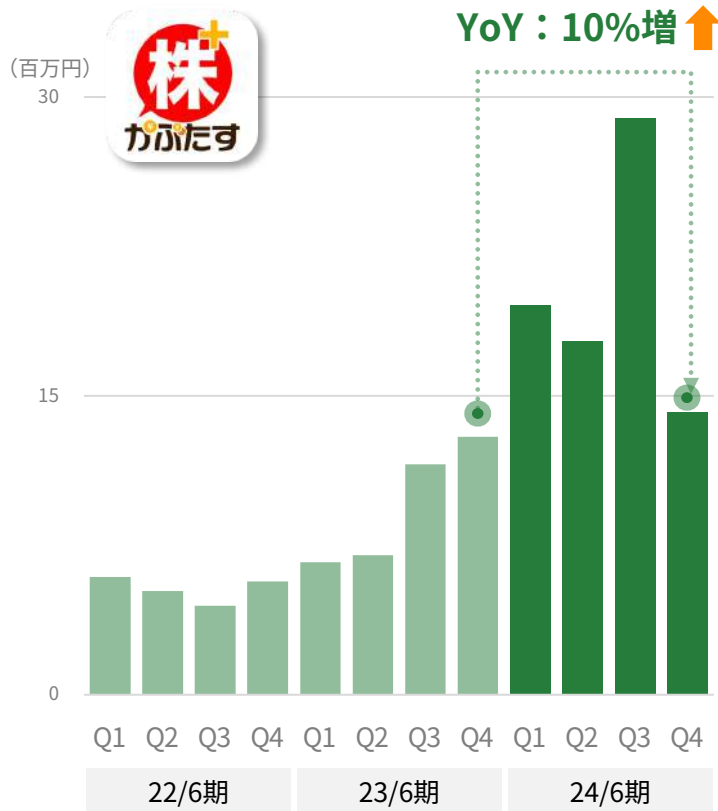
「FXなび」は、インストール数の悪化が業績軟化の主因、一方、**単価・コンバージョン率に大きな変化はなかった**

期間中に投下した動画クリエイティブの反響が悪く、インストール数が悪化、広告効率の悪化を招いた。

成長鈍化の背景(2/3) | 株アプリは新NISAの反動減が影響大

24年4～6月期は前年同期比2桁成長を確保したものの、
新NISA効果で急拡大した前四半期と比較すると、反動減影響から見劣りする売上高となった。

株たす・トウシカの売上高* (四半期)



マクロ要因
主な影響サービス



前年同期比では、株たす・トウシカ共に
2桁成長を確保している

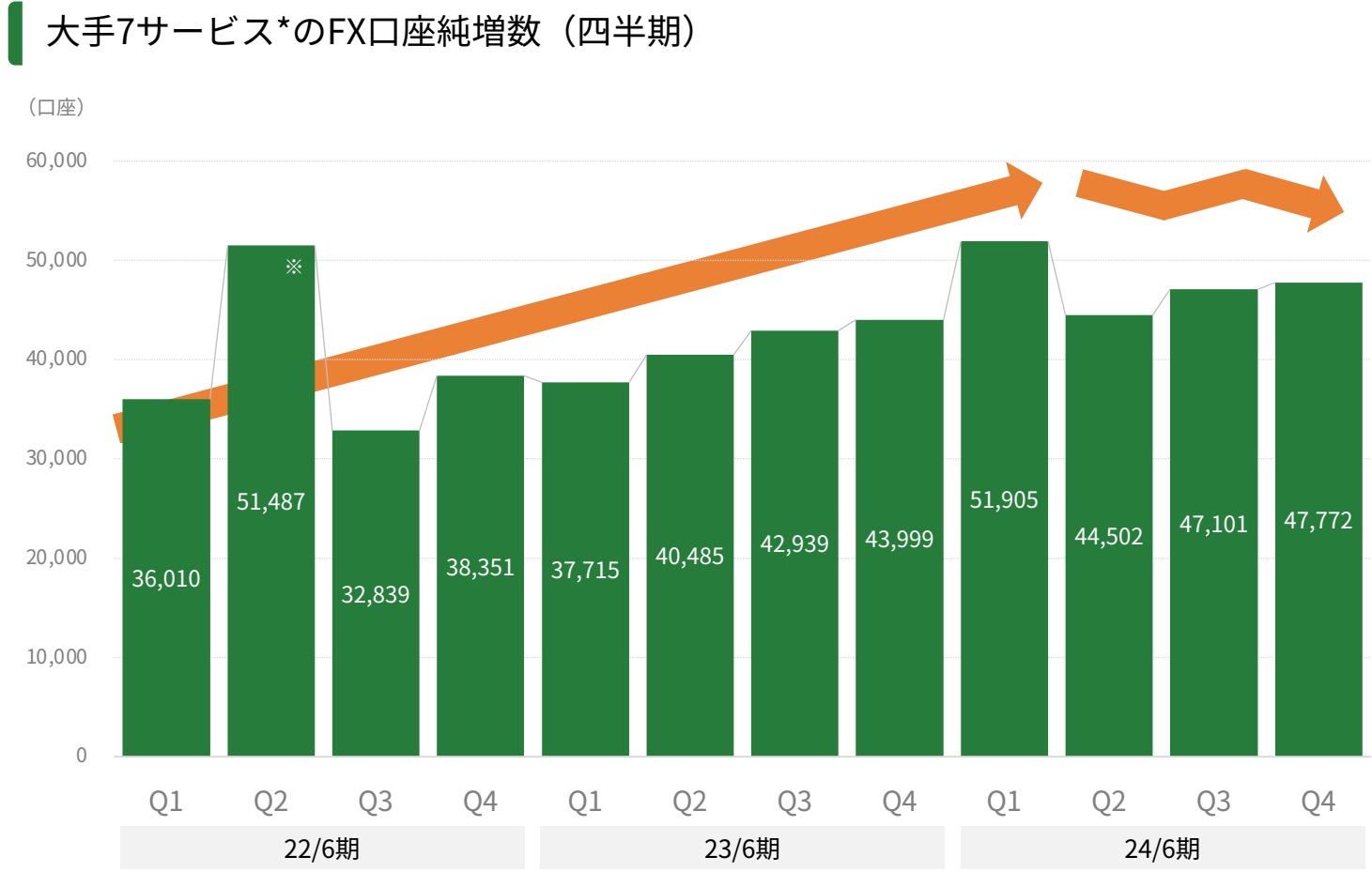
新NISA効果で急拡大した
前四半期比では、
**需要の先取り、
反動減影響が顕在化**

※ 短期的なサービスの急拡大とその後の撤退に伴う収益増減影響の大きかった特定サービス向け収益を除いて表記している。

成長鈍化の背景(3/3) | 業界全体でFX口座の新規開設に一服感



過去2-3年、各国金融政策の動向はFX取引への関心を醸成し、連れてFX口座の純増数も拡大してきたが、足元は小康状態にある上、新NISAで関心が証券口座(株取引)に傾斜した結果、FX口座の開設に一服感がある。



マクロ要因
主な影響サービス



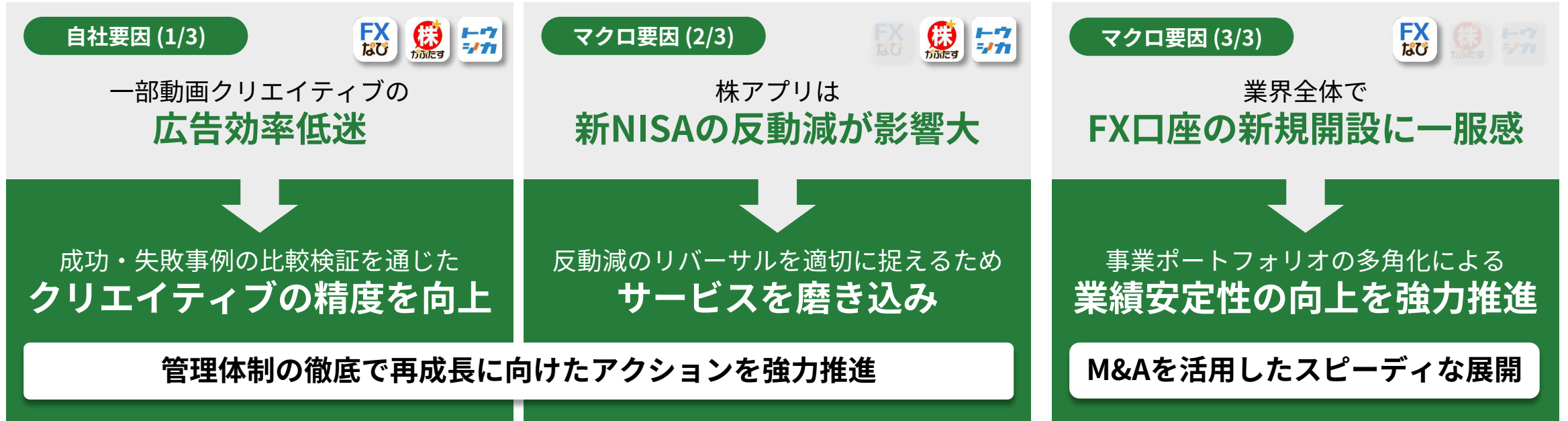
24年4~6月期までは
各国金融政策に係る
**新たなニュースフローに
落ち着き**

新NISAで証券口座開設が隆盛、
**一時的にFX口座の
開設意欲が劣後**

※ 24年6月末時点の口座数が30万口座以上で、且つ口座数を月次開示しているサービスを対象としている。なお、集計期間中にサービス終了等の影響で口座数が不連続となったサービスは集計から除外している。なお、21年10~12月は、一部サービスで新アプリがリリースされた影響で、不連続にFX口座純増数が拡大している。

再成長加速に向けた施策方向性

インストール数の悪化に対して、広告施策・プロダクト改善に向き合うための管理体制の徹底を推進、業績安定性の向上に向けて、M&A等による事業ポートフォリオの多角化で特定サービスの依存度低下を図る。



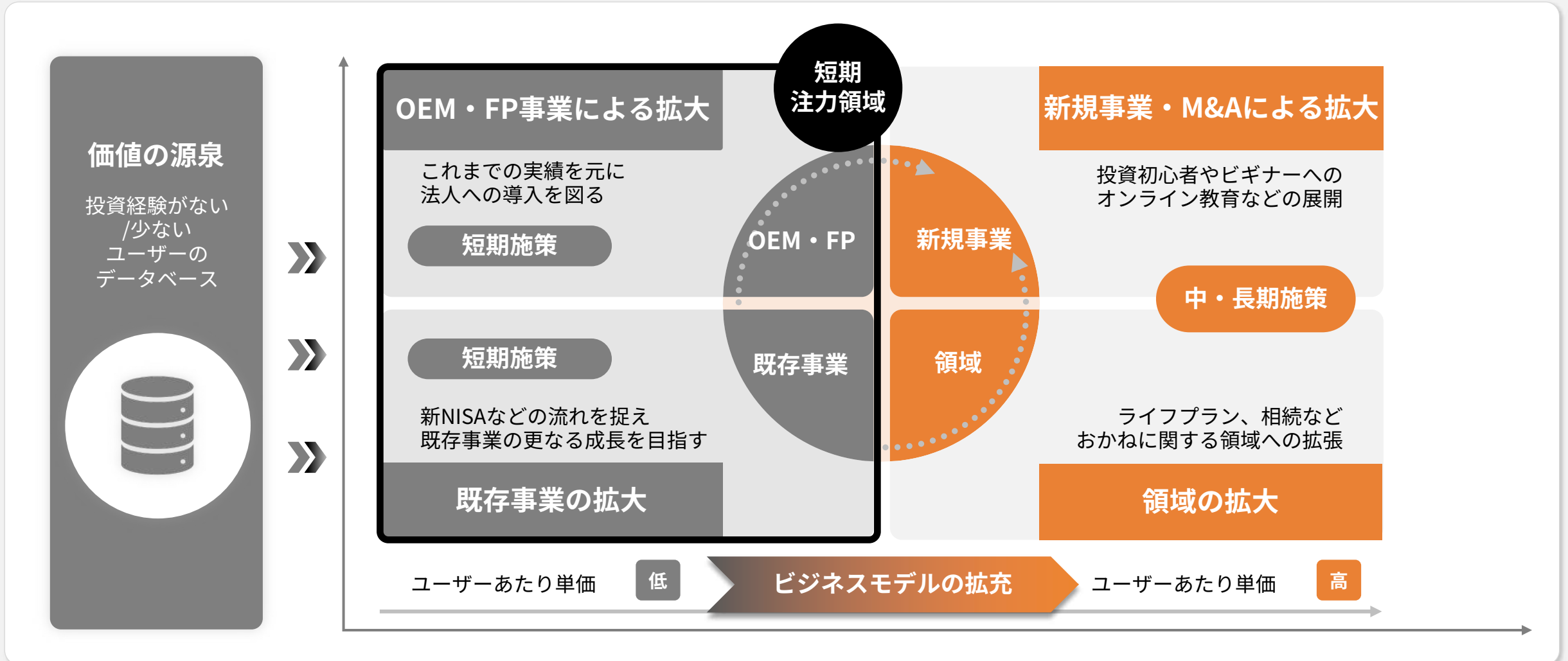
課題に向き合い、分析し、持続的な企業価値向上に向けたアクションを打ち続ける

再成長ストーリー

03

従来の成長ストーリー

短期施策としては、「株たす」「トウシカ」等において新NISA開始の追い風を捉える形で既存事業の拡充。
 新たな収益の柱として「OEM」「FP事業」で拡大を進めながら、中長期的な成長に向けた種まきも実施。



当初の方針

外部環境の追い風を享受しつつ、中長期的な種まきを進める。

リバイス後

スピード重視で、強みの磨き込みと領域拡大を積極推進する。

リバイスの背景

- 1 モメンタム変化に対する打ち手遅れが2024年4Q業績低迷の一因で、より事業モニタリングを強化し、**高速PDCAを徹底する必然性**を痛感した。
- 2 「FXなび」などの限られたソリューションに依存した収益構造であるが故に、外部環境変化を含む**リスク発生時に、収益が不安定となる構造課題**に直面した。
- 3 **頑健な事業ポートフォリオを構築する**ために、当初想定より早い時間軸で、M&Aの活用を含め、強みの横展開及び領域拡大を推し進める必要性を感じた。

これまで

これから

主要3アプリ

短期

新NISA開始の追い風を捉える形で規模を拡大

短期

外部環境に頼らない企画出しと施策実行を進める

対法人／FP

短期

過去の実績をもとに着実に導入拡大を進める

短期

シナジー創出を意識した経営スピードアップを図る

領域拡大

(新規開発・M&A)

中長期

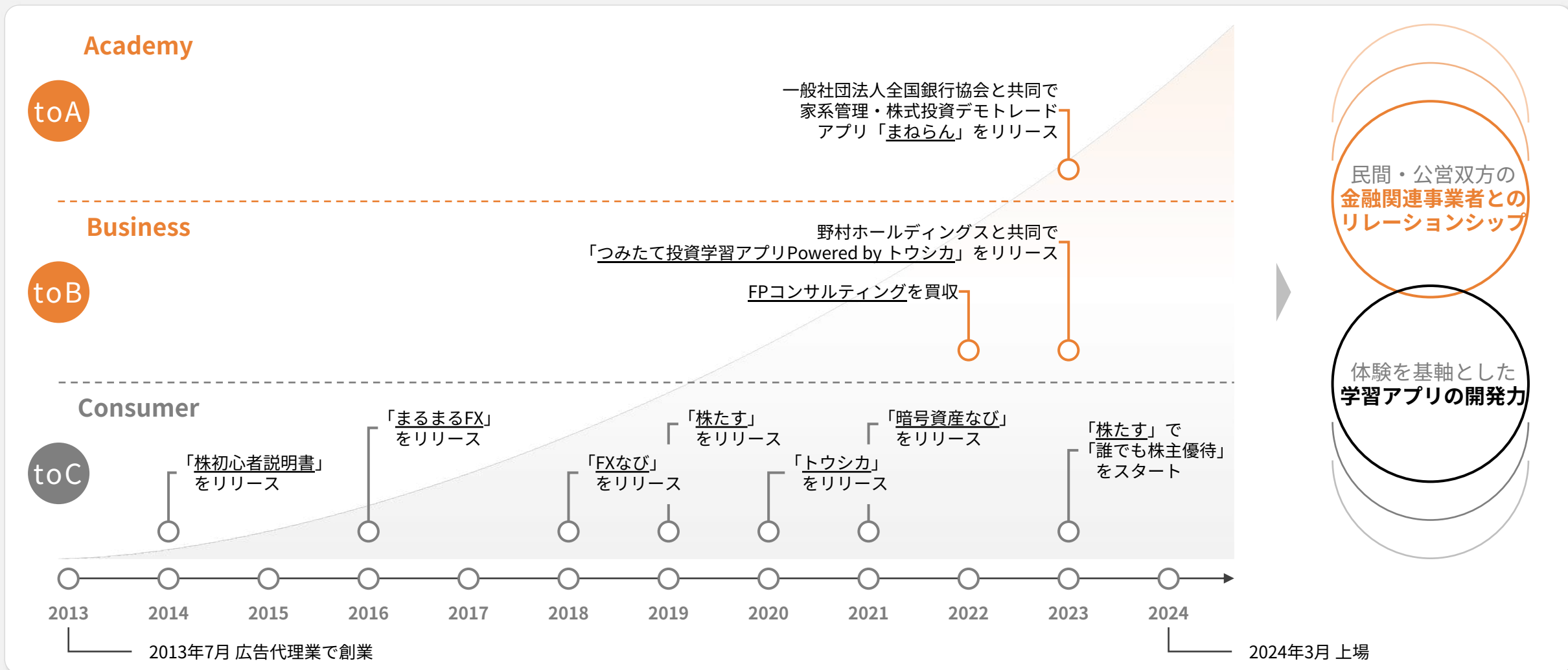
ライフプラン・相続など広域への種まきを進める

短中期

M&Aを活用した不足機能の強化・拡大を推進する

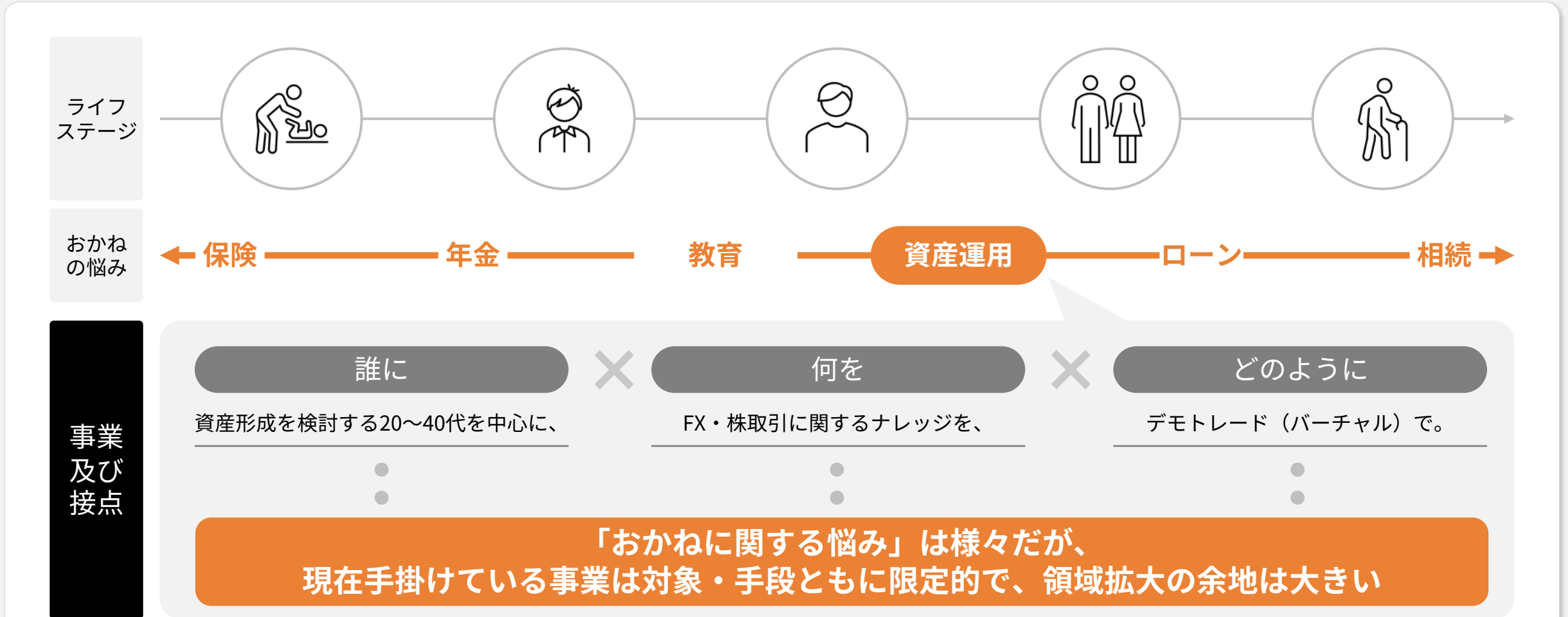
これまでの歩みと強み

広告代理業で創業、マーケティング力を活かし投資体験学習アプリを開発してきた。近年はtoB・toA領域に業容拡大、約10年の事業運営でアプリ開発力と金融関連事業者とのリレーションシップ構築が大きく進んだ。



これまでの事業と接点

「おかねに関する悩み」はライフステージに応じて様々あるが、今の事業は対象・手段ともに限定的である。一方で、「体験を基軸とした学び」のノウハウや「金融リレーション」は、活用できる幅が広く潜在力がある。

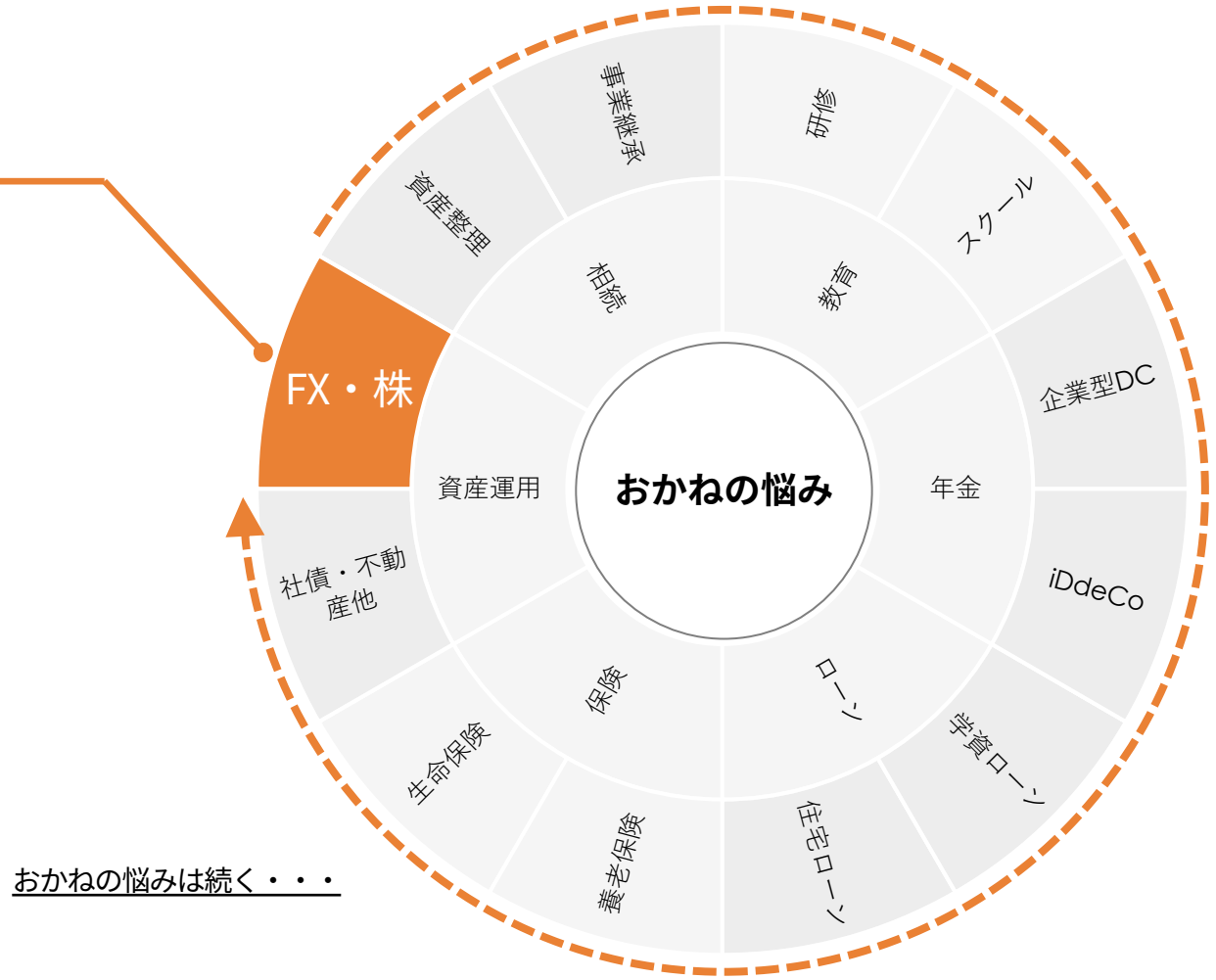
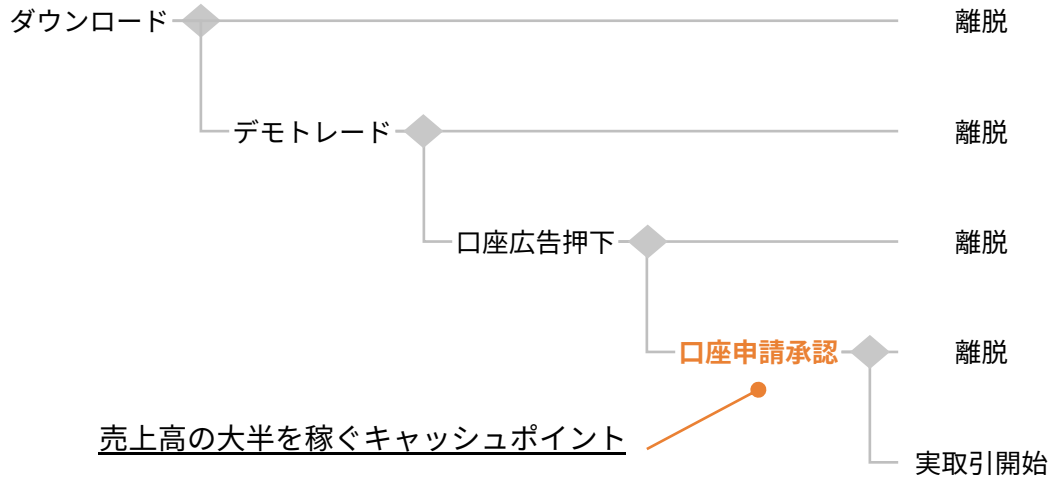


これまでの成果と課題

シリーズ累計820万のダウンロードから、累計約237,000名の投資デビューを支援してきた。
 一方、ソリューションやクロスマーケティング等が限定的で、タッチポイントを活かしきれていない。

シリーズ累計**820万**ダウンロード
 累計約**237,000名**の投資デビュー支援

ユーザージャーニーとキャッシュポイント



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M&A等を通じて事業領域を拡大



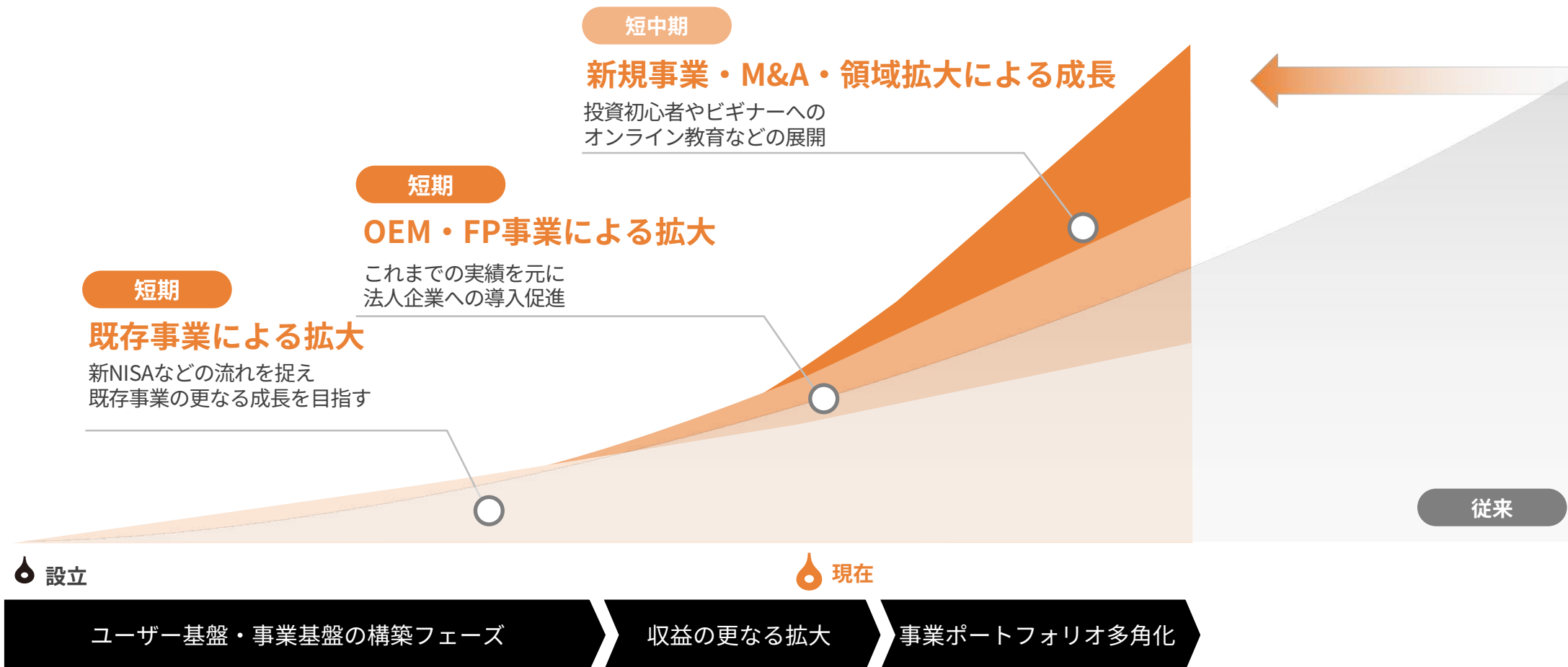
基本的なM&Aの方針

安定した事業成長基盤を構築するため、**事業ポートフォリオの分散**を図る。
M&A方針として、取得費用やのれんで利益を押し下げないものを中心に検討。

M&A対象企業の選定基準

- 原則として、のれん負けしない財務基盤を対象に選定
- EV/EBITDA倍率として8倍以下を目安に選定し、優先的に5倍以下を対象とする。
- これまで培ってきた顧客基盤やマーケティングノウハウや開発力を活かしたシナジー創出が可能であること。

大きな方向性に変更はないが、よりスピーディに事業推進する



投資デビューに焦点を当てたプロダクトに加え、デビュー後支援も

予想をかなり上回るスピードでみなさんの新NISA「デビュー」が進んだことに驚いています。

そしていま、為替や株価は激しい変動を繰り返していますが、それに一喜一憂することなく、こういうタイミングをどういう心持で臨むか、そのベースとなるものこそが金融リテラシーだとグリーンモンスターは考えます。

そこで投資「デビュー」という最大のハードルを乗り越えたみなさんに、今後も継続してInvestor Successを成し遂げていただくべく、グリーンモンスターは、従来の投資デビューに焦点を当てたプロダクト配信に加え、投資デビュー後をサポートするサービス展開を進めております。

この方針の下、職域向けフィナンシャルプランニングサービスを主軸とする株式会社FPコンサルティングに続き、**このたび新たに「投資の学校プレミアム」を運営する株式会社ファイナンシャルインテリジェンスの株式を取得し、グループ参画いただきました。**グリーンモンスターが目指すのは、お金の不安を解消し、安心して挑戦に向かえる環境を整えること。

そのために、今後は投資デビューにとどまらず、その後の資産形成も幅広くフォローできるサービス拡充に、アプリによるデジタルと有人によるプロフェッショナルの両輪から取り組んでまいります。引き続き応援のほどよろしくお願い申し上げます。



代表取締役
小川亮
Akira Ogawa



取締役
藤沢亜里沙
Arisa Fujiwara



取締役CFO
開原信一
Shinichi Kaibara

04

25/6期 通期計画

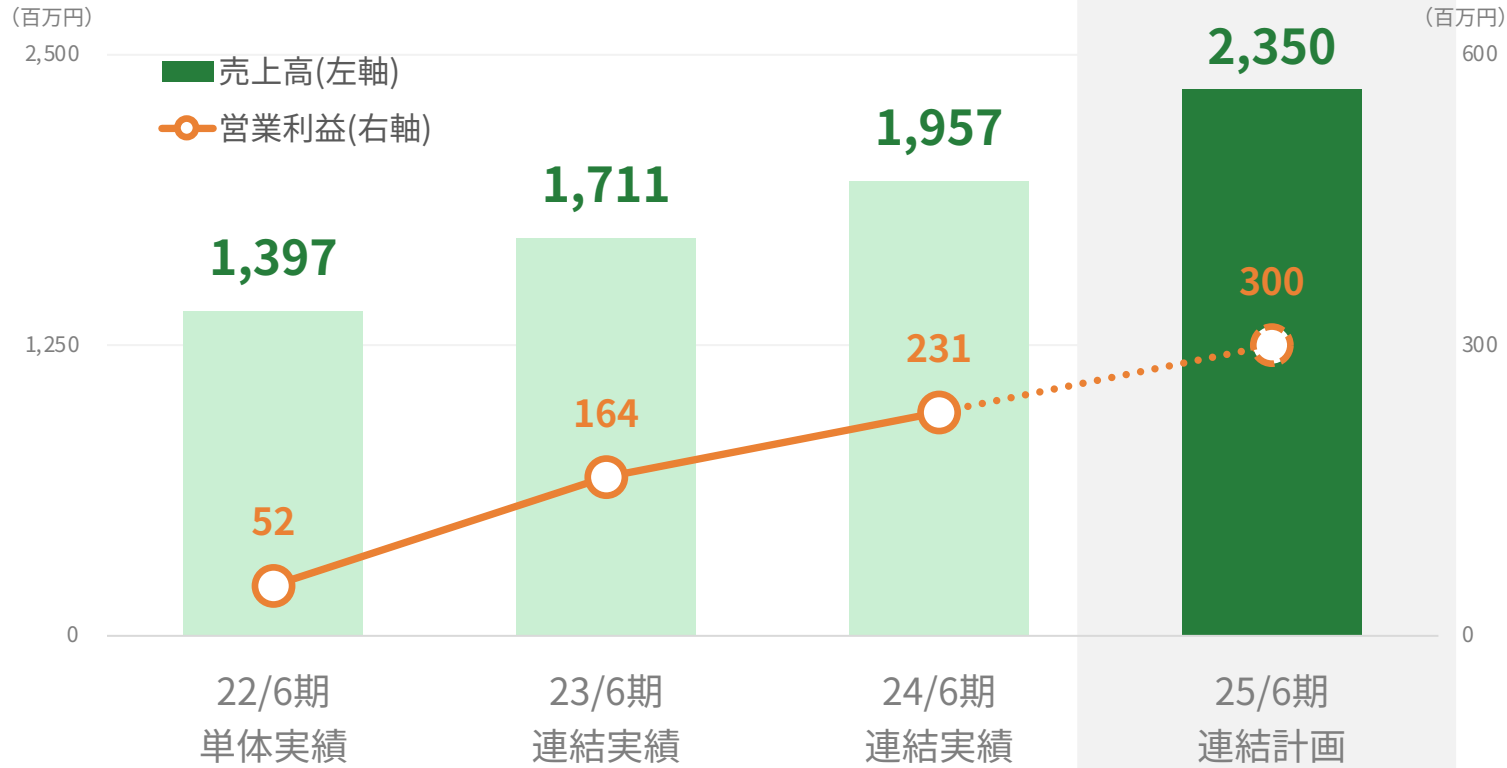
GREEN
MONSTER



今期業績予想 (1/2)

主力事業の投資型学習アプリ以外のファイナンシャルプランニングサービスなどのBtoBモデルで業績予想の計算しやすい成長を前提に、増収増益を計画。M&A戦略の方針から、今後は主要KPIとして**EBITDA**も重視する。

売上高と営業利益の推移



※ 2023年1月より連結開始 (6ヶ月間連結反映)

※ 25/6期 業績予想に、株式取得を発表したファイナンシャルインテリジェンス社の業績は織り込んでおりません。

業績予想

売上高

2,350百万円

前年同期比
+20.1%

EBITDA

320百万円

前年同期比
+31.4%

営業利益

300百万円

前年同期比
+29.9%

当期純利益

203百万円

前年同期比
+30.1%

項目	内容
体験型投資学習アプリ	<ul style="list-style-type: none"> ・ アプリ：過去実績並みの収益推移に加え、マスプロモーション等認知拡大施策と広告効率改善を前提に成長を見込む。 ・ マーケ改善：動画クリエイティブの改善により売上高広告比率を低下させ利益水準の回復を図る。 ・ 投資デビュー支援数：コンテンツ拡充やマーケティング施策により複数アプリ全体の継続拡大を図る。 ・ 平均報酬単価：アプリごとに24年6月期の単価実績を元に概ね横ばいで設計。
投資スクール	<ul style="list-style-type: none"> ・ グリーンモンスター単体事業として、今期から新規事業としてスモールスタート。予算上は大きく見込まない。
ファイナンシャル プランニングサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業績拡大：売上約50%増。顧客層の拡大及びクロスセルに伴う単価向上を見込む。 ただし、全体における構成比が低いため、事業計画全体への影響は少ない。 ・ シナジー：マネジメントの強化により成長戦略にそったリソースの確保。アプリ開発の強みを活かしたシナジー創出を図る。
売上原価 販管費	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人員増：期初から7名の増員を計画。ただし、短期業績との連動性は高くないため採用基準を高く設定。 ・ 地代家賃増：本社移転（2024年6月）に伴い、前年比で約10百万コスト増見通し。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A：中長期的な企業価値最大化に向けて事業提携・M&Aについても積極的に検討。 ファイナンシャルインテリジェンス社のM&Aによる影響は業績見通しに折り込まず。 M&Aが完了し、精査できたタイミングで反映予定。

株主還元方針

配当原資確保のため収益力を強化し、**継続的かつ安定的な配当を行うことを方針。**



※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15%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正確に15%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。

株主還元に関する考え方

「おかねの学び」を提供する会社だからこそ、配当や優待も。

「誰でも株主優待」など、株主還元を学べる機能を提供することでビジネス成長も狙う。

Q.

成長過程にあるのに、なぜこのタイミングで配当や優待を実施するのか？
成長投資先がないのか？

A.

当社は、成長投資を通じて企業価値の最大化を図るフェーズにあり、**今後も業績拡大を最重要テーマとして取組みます。**

一方で、体験型投資学習アプリで、配当や株主優待の学習コンテンツを提供しており、**自社を事例とした学習コンテンツを可能にするためにも配当や株主優待制度を実施していく考えです。**

株主還元を自社の事業展開にも活用

事業ドメイン

当社のコーポレートアクション

体験型投資学習アプリ

配当

株主優待
(今後検討)

自社を事例に
学習コンテンツ化

株主還元を体験できるアプリ機能の例



バーチャルトレードを通じて、クイズに答えることで、抽選で実際の株主優待がもらえる機能。

詳細は次ページ

当社アプリを通じた「株主優待」の体験型学習機能

体験型投資学習アプリ「株たす」の誰でも株主優待機能でのデモ取引を通じて、実際に株主優待がもらえます。※優待がもらえる対象企業は本制度に協賛頂いた企業のみとなります。

株がたす デモ取引で実際に株主優待がもらえる

デモ株を購入

クイズに全問正解→応募

抽選で株主優待が当たる

投資家の投資意欲高まる！※



企業紹介記事を読み、クイズに回答

対象企業の紹介

株式会社 XXXXXXXXX

株式会社 XXXXXXXXX

株式市場 東京証券取引所スタンダード市場

1988年に写真プリント事業をスタートして1996年上市。キャリアショップの展開、グランピング運営などの新規事業を通じ、ライフスタイルや価値観が多様化した現代社会において人と人がつながれる広場をつくらせている。

Mission: みんなの広場をつくる。

Vision: 人と人のあたたかさを大事にし、笑顔あふれる未来を実現する。

を掲げて、以下の3つの事業を展開

クイズ

Q1 株式会社 XXXXXXXXX の Mission. ○○に入る言葉は何? 「みんなの○○をつくる。」

A. 広場
 B. 喜び
 C. 楽しみ

Q3 株式会社 XXXXXXXXX で販売しているオリジナルDIYキットの正式名称は?

A. つくるんです (R)
 B. つくります (R)
 C. つくれます (R)

全問正解すると応募できるようになります!

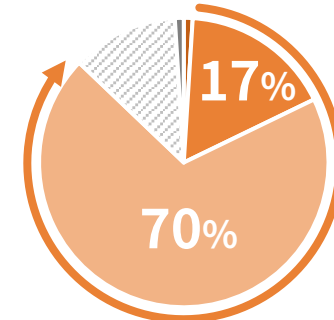
応募する

企業への理解が深まる!!

株主優待と同等の商品が当たる



将来は実際の株主に…??



約87%
投資意欲が
高まる

- 実際に投資した・している
- 投資したいと思った・する予定
- 投資を検討中
- 得に投資の予定はない
- 未回答

「誰でも株主優待」
協賛企業を募集!

※当社調べ。本企画に参加した投資家の約87%が実際の投資意欲が高まった。 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/00000055.000009745.html>

トピックス

【西武ホールディングス×株たす】「誰でも優待」スタート
株主優待を体験し投資を学べる機会を提供



株たすで
【西武ホールディングス】の株を購入

応募フォームのクイズと
応募要項に答えて申込み

抽選で実際の株主優待の権利が当たる

みずほフィナンシャルグループ傘下の日本投資環境研究所と、子会社FPコンサルティングが業務提携。
職域向け金融サービス「おかねの産業医」を開始



株式会社日本投資環境研究所
Japan Investor Relations and Investor Support, Inc.

業務提携

ファイナンシャルウェルビーイングサービス 「おかねの産業医」

オンラインFP個別相談

オリジナルセミナー・研修会



ファイナンシャル
ウェルビーイング向上



エンゲージメント

採用

維持・定着

05



業績および主要KPIの推移数表

損益計算書および主要KPIの推移



(百万円)	22/6期 通期 (単体)	23/6期 通期 (連結)	24/6期 通期実績 (連結)	24/6期			
				1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,421	1,711	1,957	478	516	546	416
YoY	-8.1%	20.4%	14.3%	-7.8%	24.2%	40.1%	7.6%
営業利益	52	164	231	65	87	97	-19
営業利益率	3.7%	9.6%	11.8%	13.6%	16.9%	17.8%	—
YoY	-82.2%	215.4%	40.0%	-45.3%	56.3%	175.0%	—
経常利益	51	169	231	68	88	95	-21
当期純利益	38	121	156	45	56	61	-7
投資デビュー支援数 (単位：千)	49	58	-	17	17	17	12
平均報酬単価	26,870	25,943	-	25,472	25,709	27,050	28,780
アプリダウンロード数 (単位：千)	1,338	1,514	-	440	627	552	375
売上高広告比率	68.3%	57.9%	-	55.8%	54.2%	53.8%	60.9%

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)	22/6 通期 (単体)	23/6 通期 (連結)	24/6期 (連結)			
			1Q	2Q	3Q	4Q
資産合計	810	1,065	1,368	1,498	2,269	1,850
流動資産	752	955	1,261	1,369	2,130	1,685
現預金	505	737	969	1,109	1,840	1,490
売掛金	174	160	213	198	174	150
その他	72	58	78	61	115	45
固定資産	57	129	106	129	138	164
有形固定資産	2	2	2	2	2	40
無形固定資産	—	35	33	31	40	38
投資その他の資産	55	72	71	95	95	86
負債合計	291	425	683	756	789	377
流動負債	219	324	587	662	697	289
買掛金	75	90	45	50	45	68
短期有利子負債	26	17	360	360	360	10
その他	117	216	182	252	292	211
固定負債	72	101	95	93	91	88
長期有利子負債	70	60	58	55	53	50
その他	1	40	37	38	38	37
純資産計	518	639	685	742	1,480	1,472
自己資本	518	639	685	742	1,479	1,472

(百万円)	22/6 通期 (単体)	23/6 通期 (連結)	24/6 通期 (連結)
営業CF	△16	255	168
投資CF	△53	3	△74
財務CF	△26	△27	658
現金同等物の増減額	△96	231	753
現金同等物の期末残高	505	737	1,490

06

參考資料

GREEN
MONSTER



基本情報



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)、日本移動通信株式会社(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
一歩を踏み出せない

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



一歩を
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

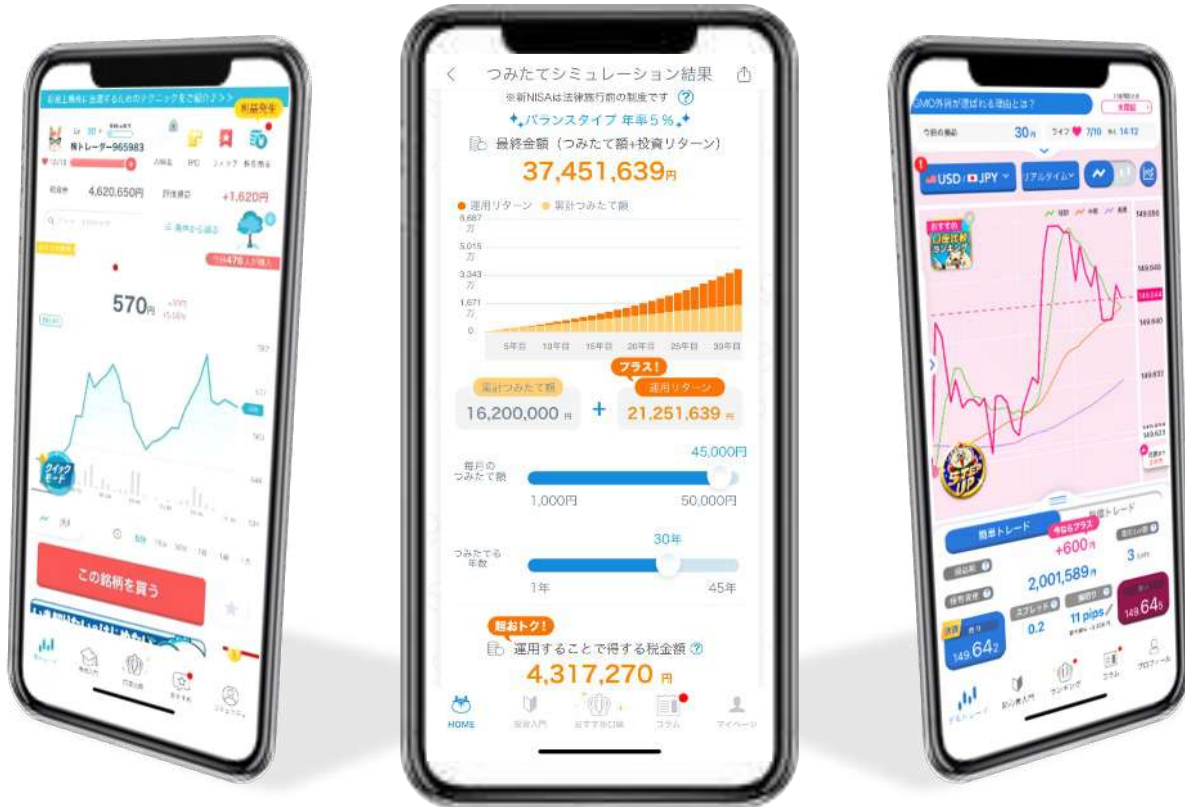
当社は”投資学習支援事業”セグメントが主力事業であり、2つのサービスで構成。提供しているアプリは2024年6月末時点で累計820万ダウンロードを突破。

事業セグメント	サービス名	サービス概要	売上構成比（サービス別）
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">投資学習支援事業</p>	<p>1 体験型投資学習アプリ</p>	<p>個人向けにおかねの教育や資産運用のアドバイス</p> <p>アプリ累計ダウンロード数</p> <h2>820万突破！</h2> <p>toC 各自の目的に合わせた豊富な体験型学習アプリで、実際の投資行動デビューを支援。</p> <p>toB 大手金融企業などに対してOEMとしてサービスを提供し従業員教育などに活用。</p>	<p>2024年6月 19.5億円</p> <p>92%</p> <p>うち68.8% FXなび</p>
	<p>2 ファイナンシャルプランニングサービス</p>	<p>法人・個人向けにおかねの教育</p> <p>子会社FPコンサルティング社にて、法人・個人向けにおかねの教育やライフプランニングの提案、アドバイス等のFP(ファイナンシャル・プランニング)サービスを提供。</p>	

※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。



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。



つみたて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



若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発

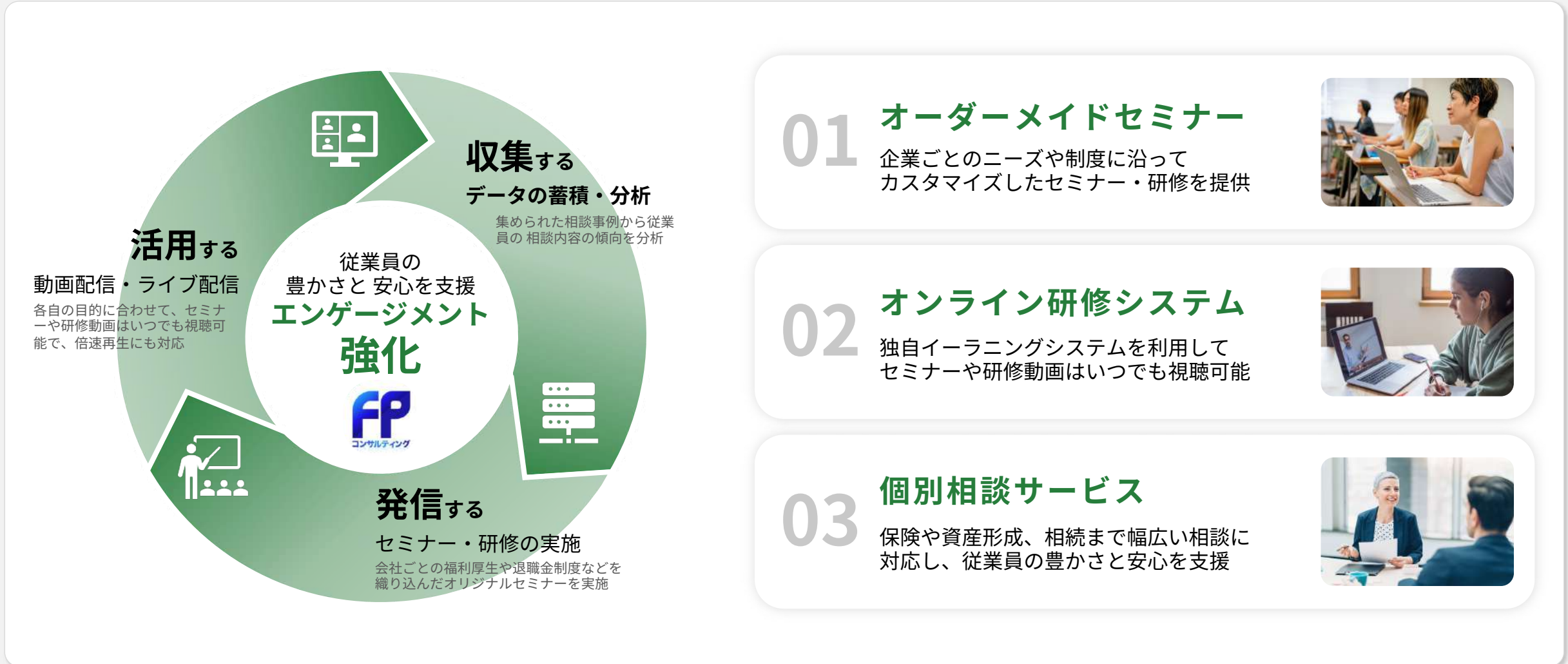
一般社団法人全国銀行協会と共同開発

※ 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

関連子会社FPコンサルティングのサービス

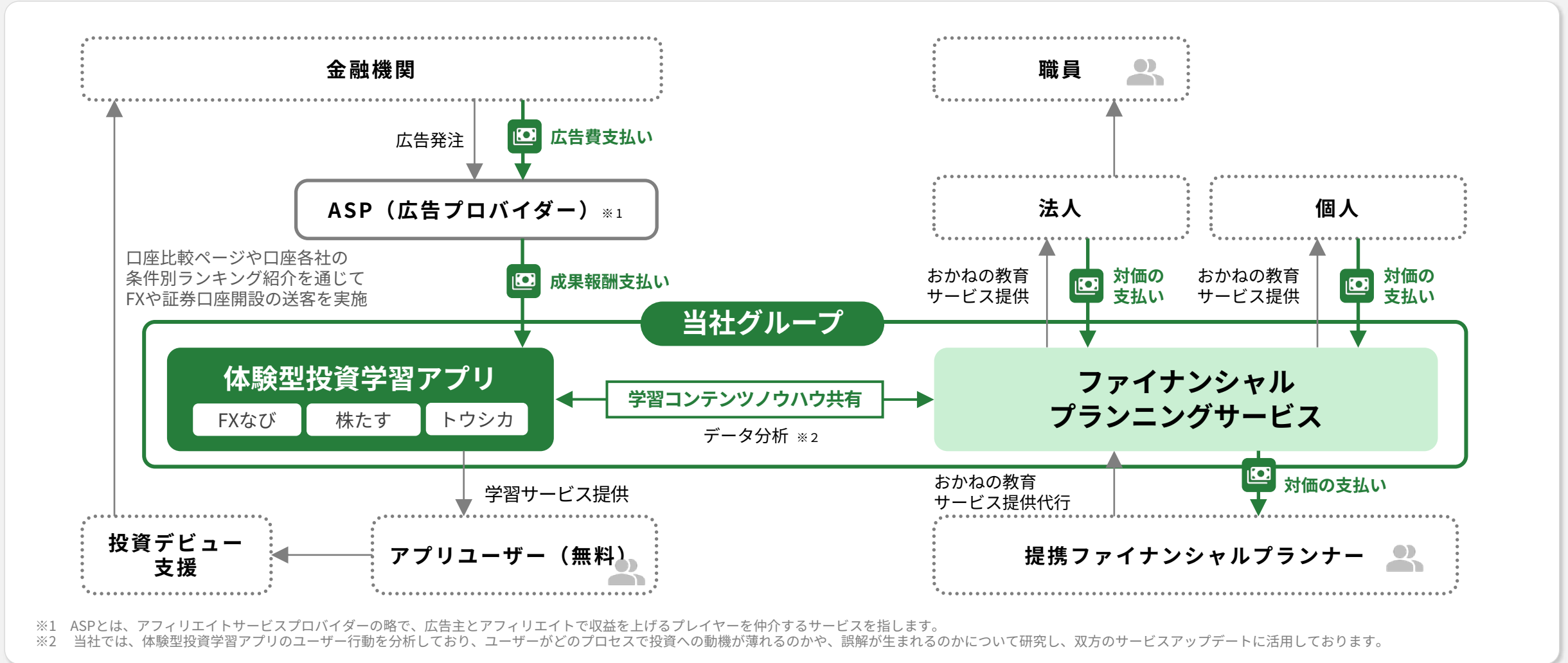
M&Aで金融教育サービス領域（法人・個人向け）へ参入。

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。



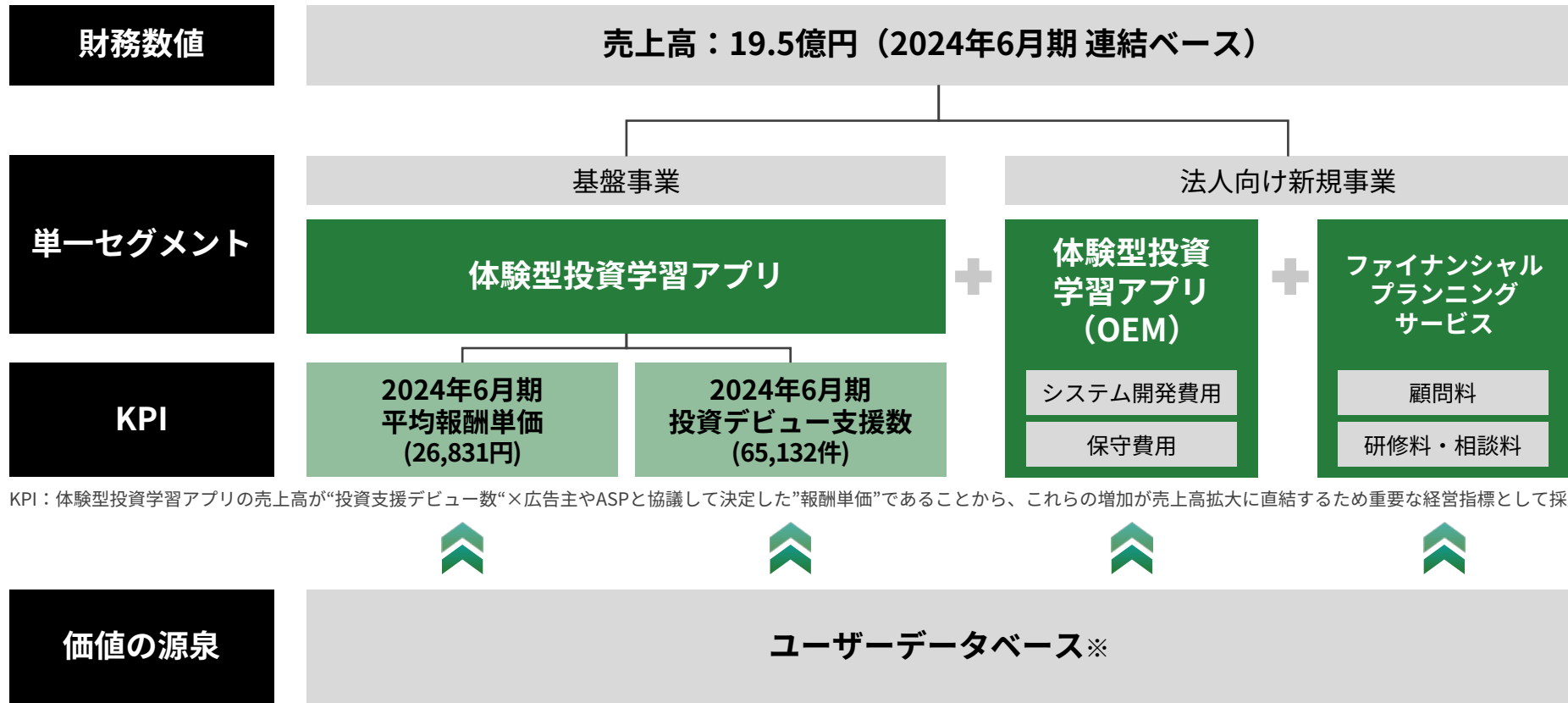
ビジネスモデル

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。



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。



補足

- 体験型投資アプリ
アプリを通じて体験し、学んだユーザーがFXや証券口座を開設する事で収益があがる構造となっている。
また、(OEM)は導入時のシステム開発費（フロー）に加え、その後の利用料（ストック）の収益構造となっている。
- ファイナンシャルプランニングサービスは年間の顧問料（ストック）をベースに、導入前の研修料や導入後の追加相談料（フロー）の収益構造となっている。

KPI：体験型投資学習アプリの売上高が“投資支援デビュー数×広告主やASPと協議して決定した”報酬単価であることから、これらの増加が売上高拡大に直結するため重要な経営指標として採用

※ 当社では、体験型投資学習アプリのユーザーの流入経路や、ユーザー属性、アプリ内の取引活動や学習行動等について分析しデータベース化しております。このユーザーデータベースを活用してアプリやサービスのアップデートやマーケティング活動に活用しており、価値の源泉につながっております。
 ※ 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。

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

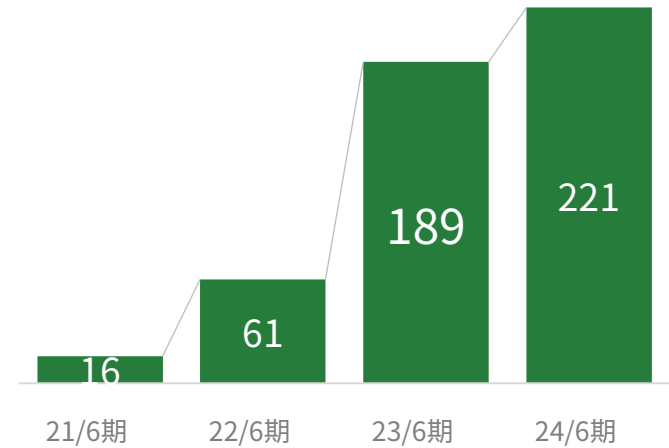
×

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



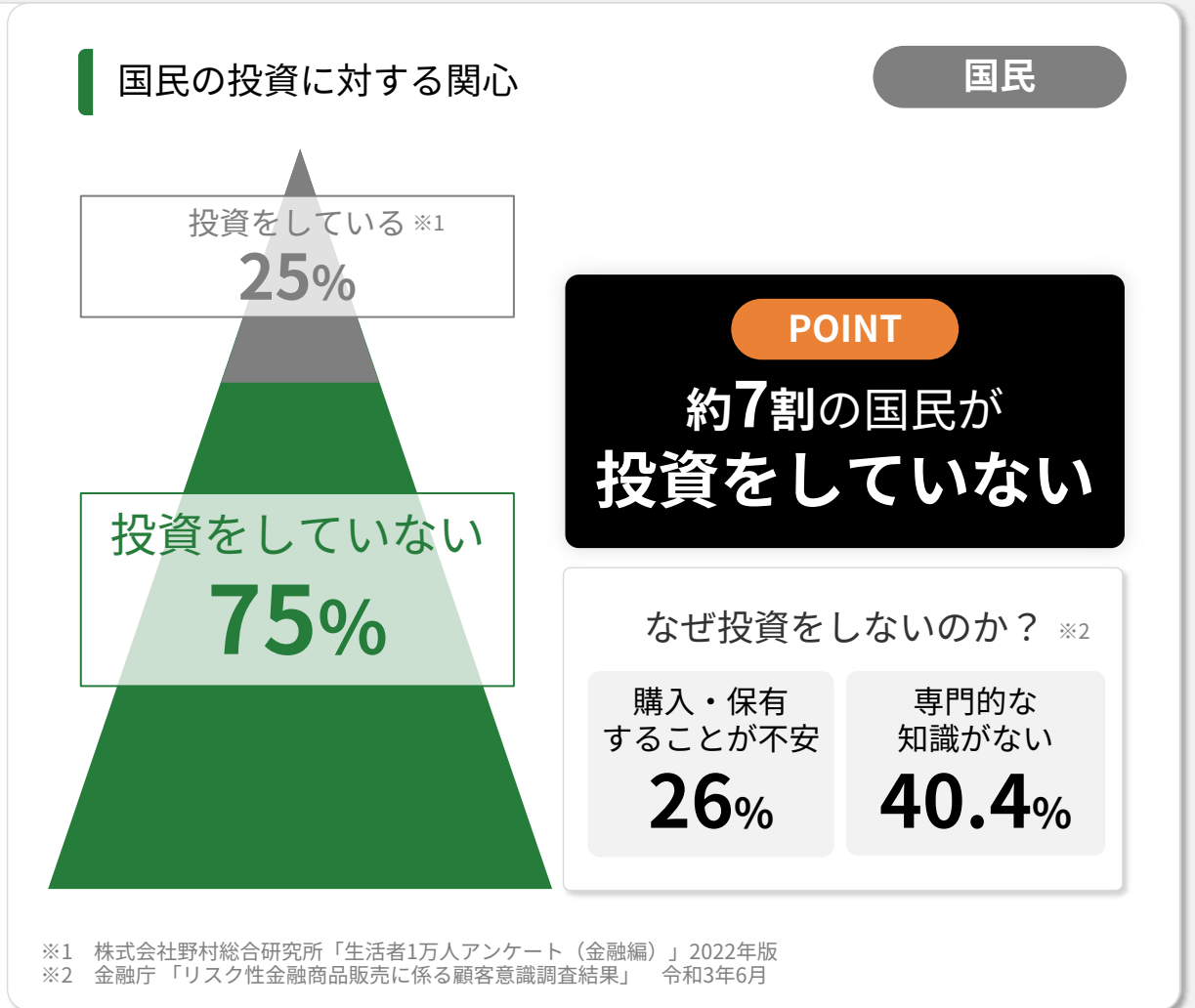
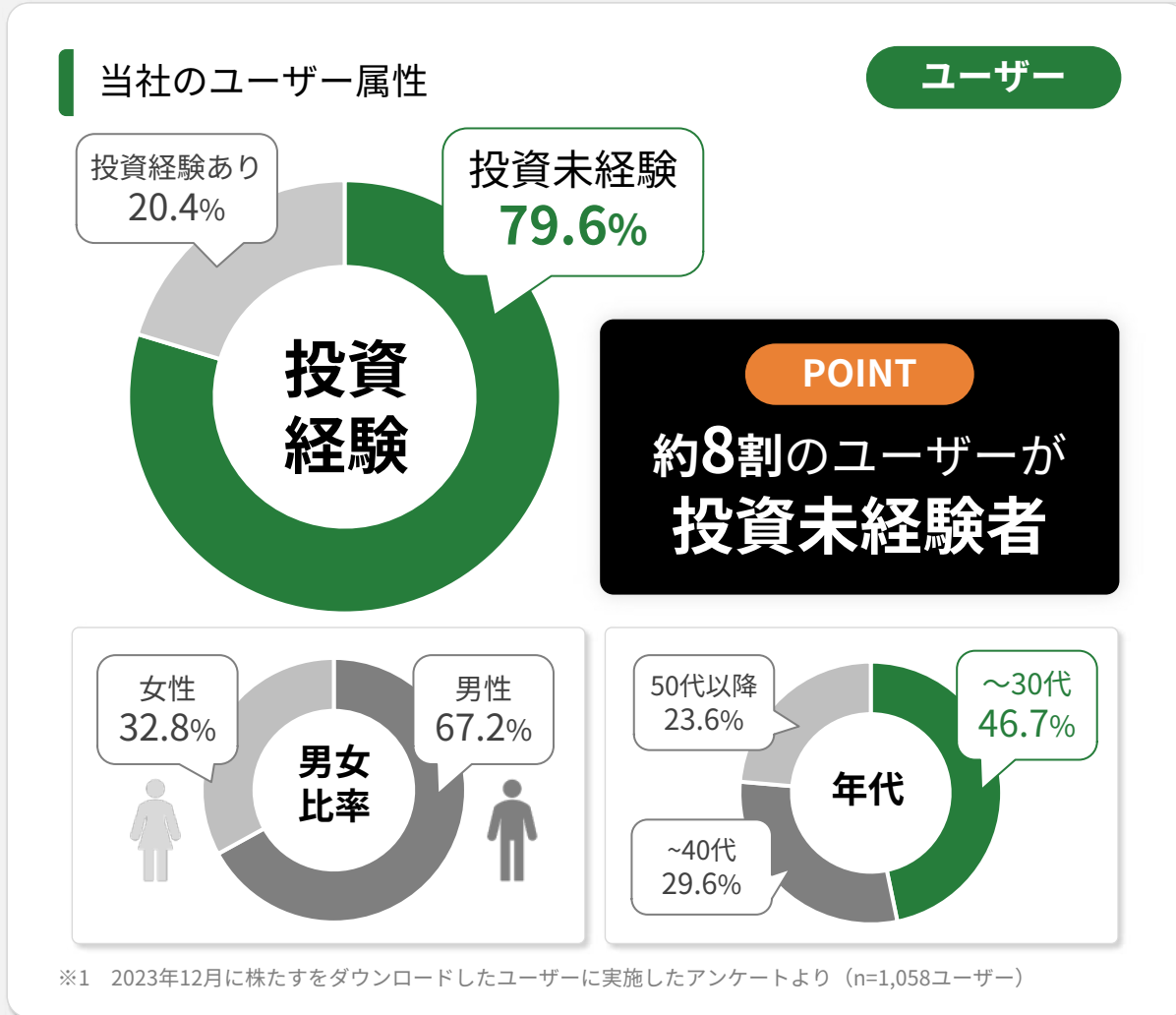
当社が開拓していく市場の全体像

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。



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。



独自のポジショニング

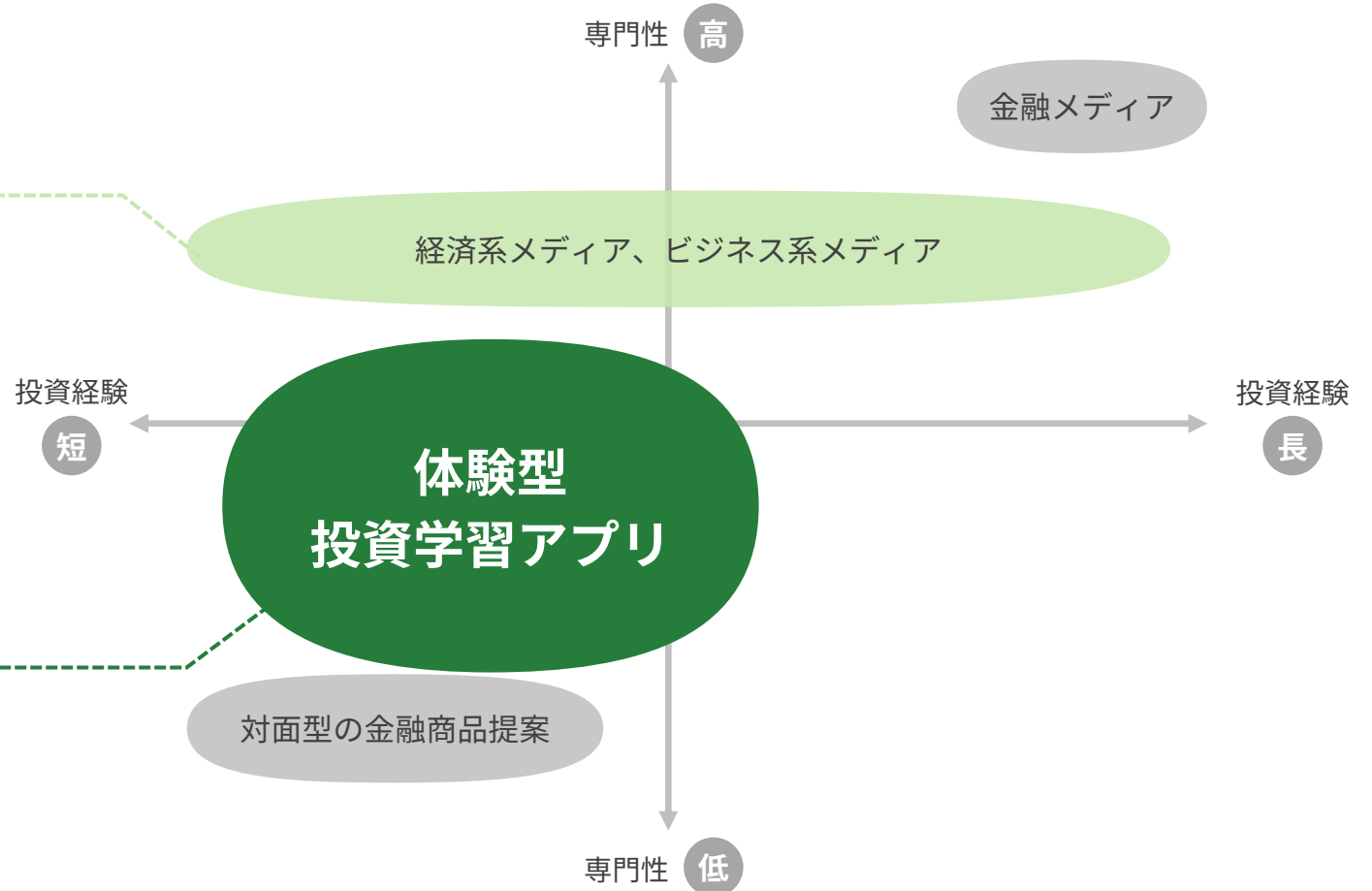
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

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

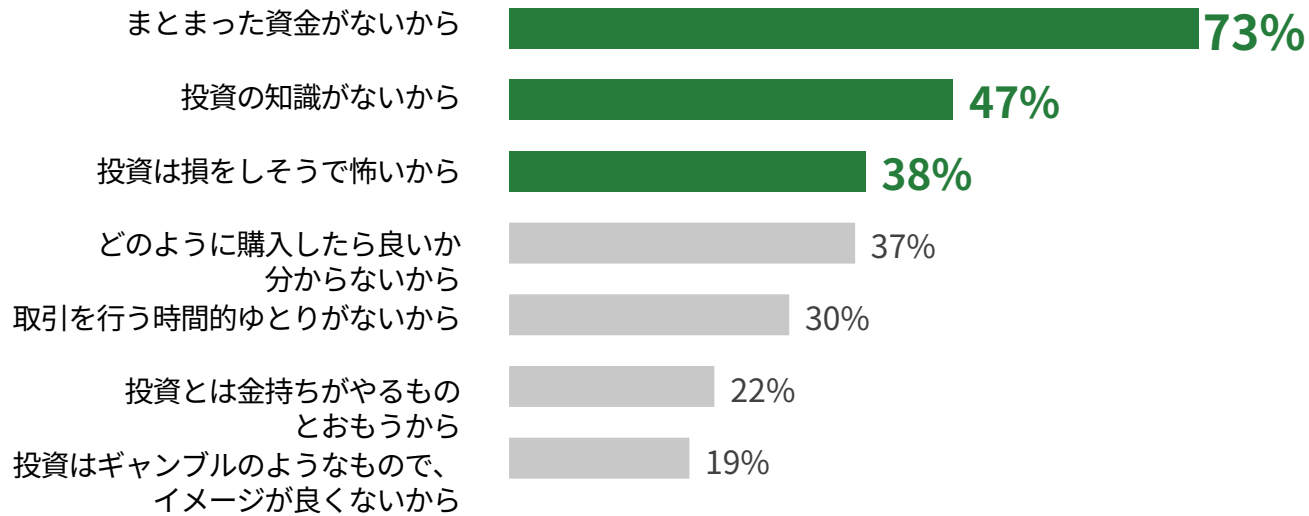


バーチャルな「体験」により、資金や知識がなくても損せずを始められる

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

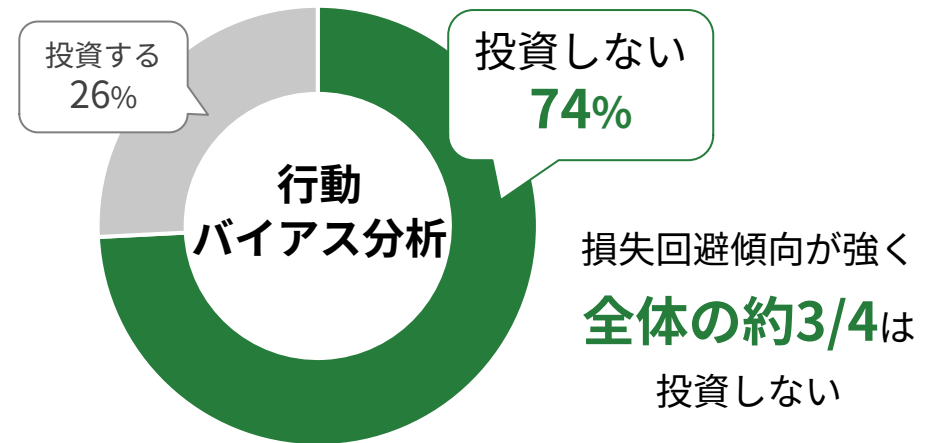


出所：金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査」
 (投資未経験者1,135人を対象)

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)

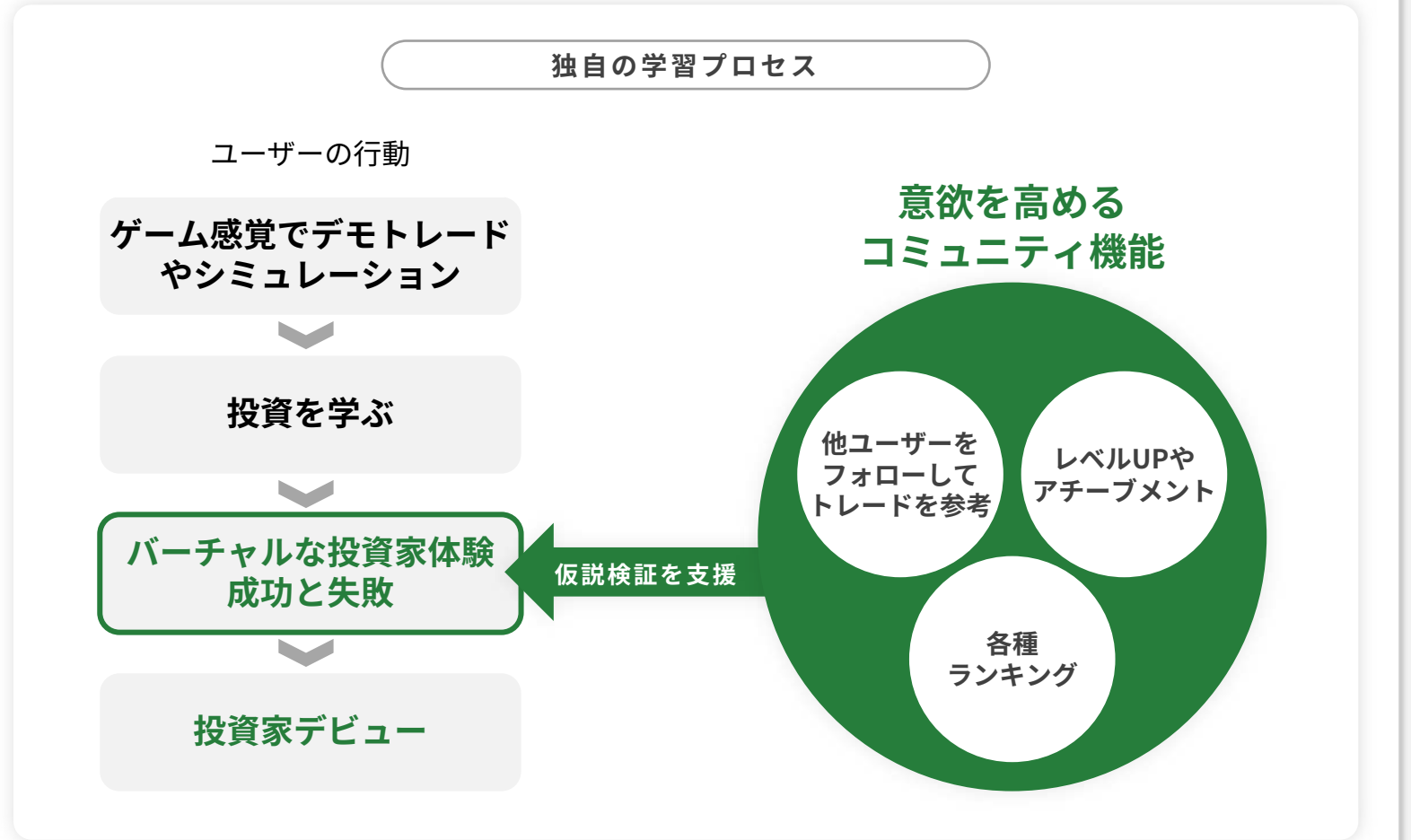
増加する投資家デビュー人数

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



資金用途の変更について

<変更前>

項目	予定金額 (百万円)	内容
人件費・採用活動費	65	採用強化に伴う費用として、2025年6月期に65百万円を充当する予定です。
システム開発費	300	セキュリティ強化及びインフラの拡充に伴う費用として、2025年6月期に200百万円、2026年6月期に100百万円を充当する予定です。
広告宣伝費	300	マスプロモーションを含む広告宣伝の強化に伴う費用として、2025年6月期に200百万円、2026年6月期に100百万円を充当する予定です。
合計	665	

<変更後>

項目	予定金額 (百万円)	内容
人件費・採用活動費	65	採用強化に伴う費用として、2025年6月期に65百万円を充当する予定です。
M&A	300	M&Aに関連する費用として、2025年6月期に300百万円を充当する予定です。
広告宣伝費	300	マスプロモーションを含む広告宣伝の強化に伴う費用として、2025年6月期に200百万円、2026年6月期に100百万円を充当する予定です。
合計	665	

※残額につきましては、事業拡大のための運転資金に充当する方針であります。調達資金は、具体的な充当時期までは安全性の高い金融商品等で運用する方針であります。

事業環境に関するリスクとその対応策

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。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年8月頃を目途に開示する予定です。