



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

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）

2024年3月29日



AGENDA

- 01 | **グリーンモンスターについて** P03
Company Profile
- 02 | **事業内容、及び収益構造** P10
Our Business
- 03 | **ハイライト** P20
Highlight
- 04 | **成長ストーリー** P33
Growth Story
- 05 | **資金使途、及びリスク事項** P38
Risk Information, and Others

01

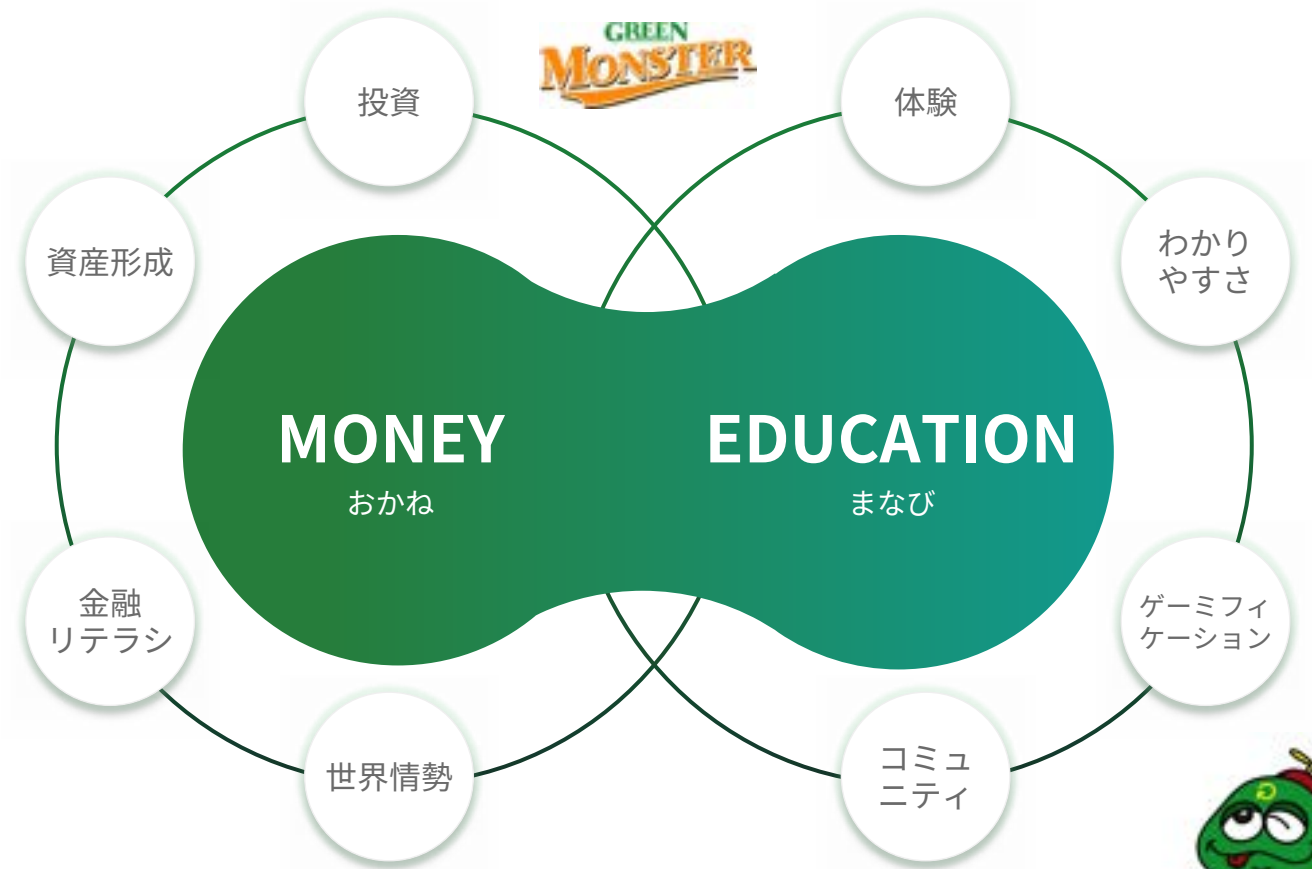
GREEN
MONSTER

グリーンモンスターについて



おかねに対する 意識と行動を変える

当社の事業ドメイン



多くの人々がおかねに関する **ぼやっとした不安**を抱えながら生活している

また税金があがるのか



給料が上がらない



老後のおかねが心配



物価が高いのかな



新NISAとiDeCoどっち？



「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

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	東京都渋谷区富ヶ谷一丁目3番8号第22SYビル
設立年月	2013年7月
資本金	3,190万円 (2024年1月31日時点)
従業員数	36名 (2024年1月31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

33.6歳

有給取得率

100%

育休制度の利用率

100%

*2024年1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

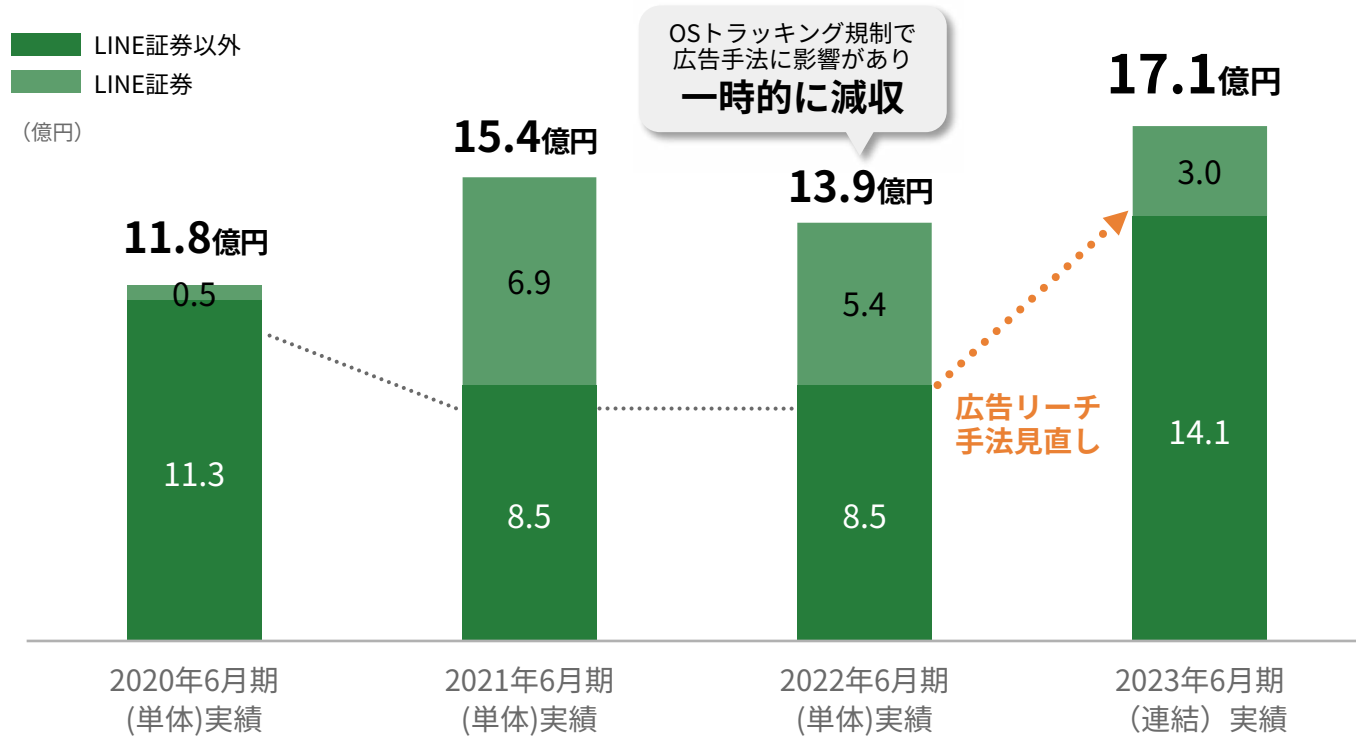
東京大学大学院法学政治学研究科修了。株式会社東海銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)にて国内融資、海外現法、本部勤務を経験。現在は東京あおい法律事務所において稼働。

2020年12月グリーンモンスターに参画。弁護士。

内部体制等、人的投資フェーズを経て、業績追求フェーズへ。
 特殊要因を除き収益構造は継続的に成長。

売上高の推移

LINE証券は、後発参入でユーザー獲得のための広告予算が大きかったが、事業再編により縮小し、一時的な収益構造の特殊要因が発生。これらを除く業績は直近成長傾向に。



※ 2023年1月より連結開始 (6ヶ月間連結反映)

2023年6月期実績

売上総利益 **485**百万円
 YoY : 174%

営業利益 **164**百万円
 YoY : 312%

営業利益率 **9.6**%
 YoY : 259%

限界利益率※ **86**%
 YoY : 98%

※ 限界利益率とは、売上総利益に売上原価内の広告運用費を加算し、売上高で除したもの

※ FPコンサルティング社は2022年12月に取得しており、2023年1月~6月の6ヶ月の売上高を反映

事業内容、及び収益構造

02

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2023年10月末時点で累計700万ダウンロードを突破。



※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。

① 体験型投資学習アプリ

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。



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。直近の収益の7割以上を占めています。



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

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



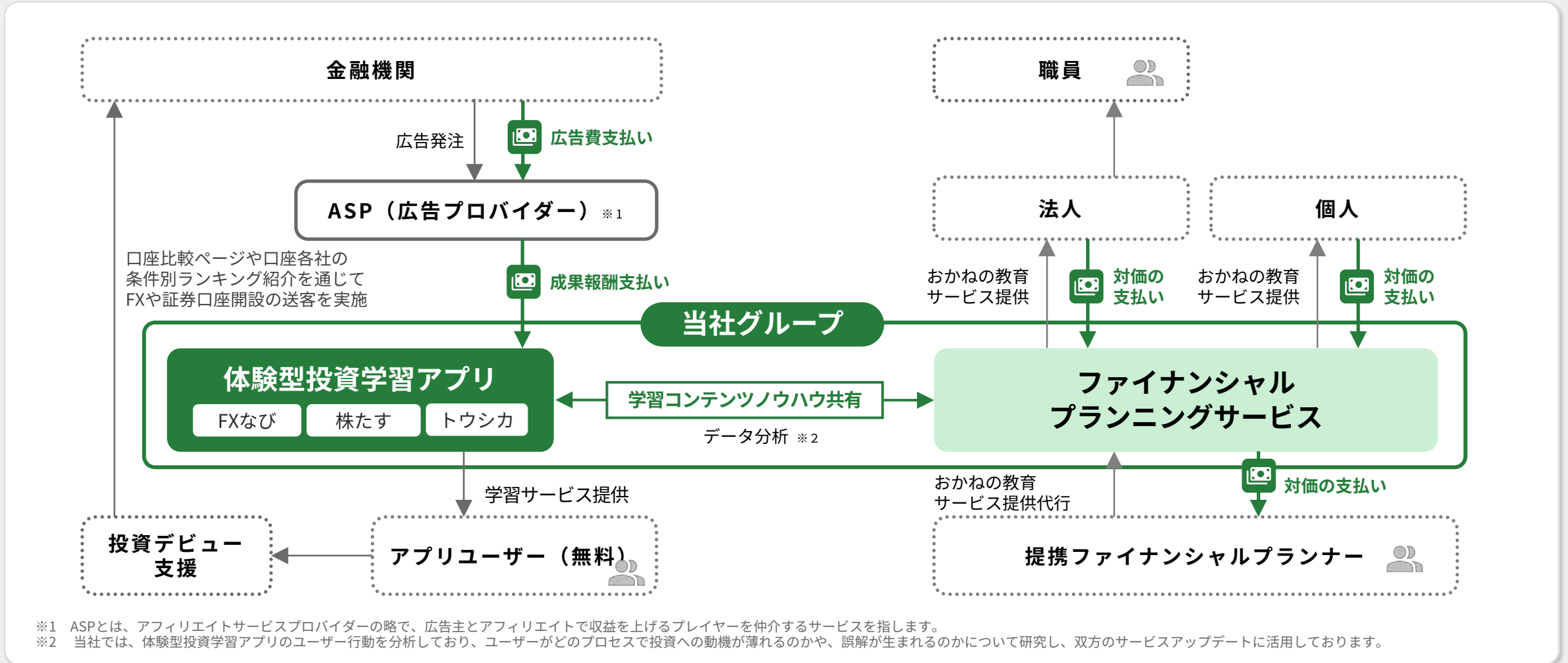
02 オンライン研修システム
独自イーラーニングシステムを利用して
セミナーや研修動画はいつでも視聴可能



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



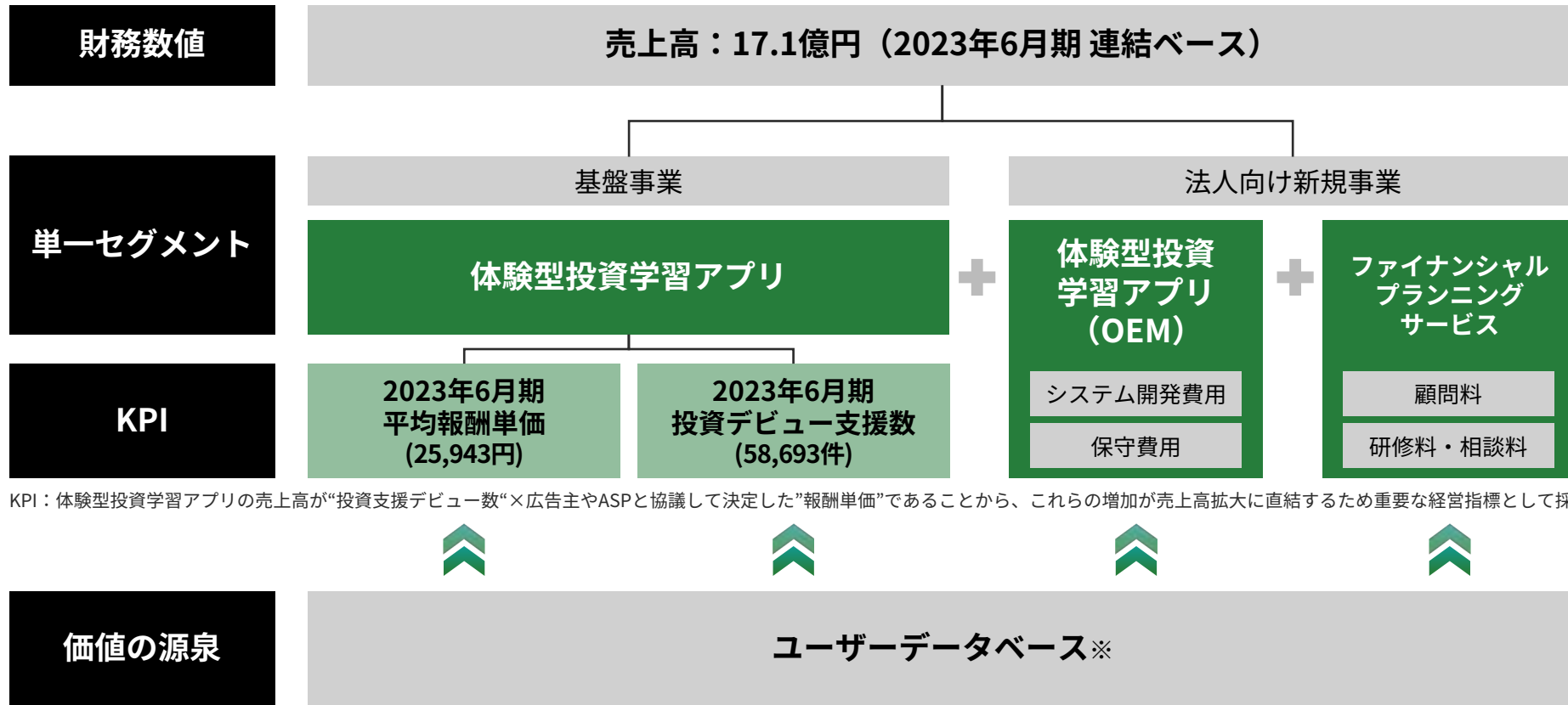
体験を通じて学んだアプリユーザーが、口座開設をする等金融機関への送客による成功報酬モデル。
 法人からの依頼により、その見込ユーザーや所属員に金融教育サービスを提供する報酬モデル。



※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 当社では、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。

2023年6月期の売上高17.1億円の内、約98%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

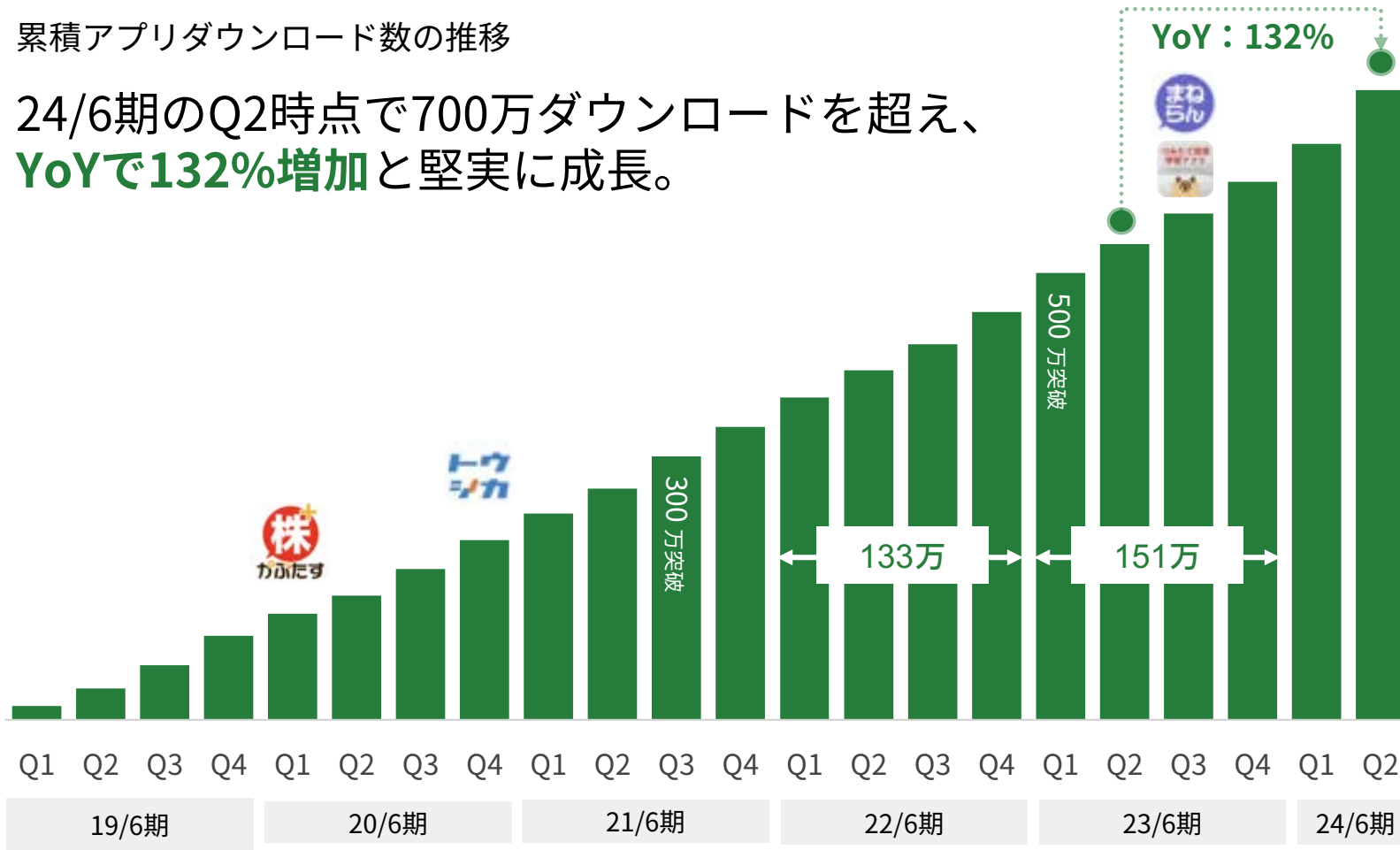
※ 当社では、体験型投資学習アプリのユーザーの流入経路や、ユーザー属性、アプリ内の取引活動や学習行動等について分析しデータベース化しております。このユーザーデータベースを活用してアプリやサービスのアップデートやマーケティング活動に活用しており、価値の源泉につながっております。
※ 報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

事業成長の根幹となるKPI：累計アプリダウンロード数 (直接的な売上・利益とは別)

当社では、“投資デビュー支援数”の最大化のため“アプリダウンロード数”の増加に取り組んでおり、重要な経営指標として採用。おかねに関する市場の動向に合わせ、複数のアプリをリリースしている。

累積アプリダウンロード数の推移

24/6期のQ2時点で700万ダウンロードを超え、**YoYで132%増加**と堅実に成長。



シリーズ累計

700万

ダウンロード突破

(参考:2023年5月時点の楽天証券の口座開設数は900万口座)



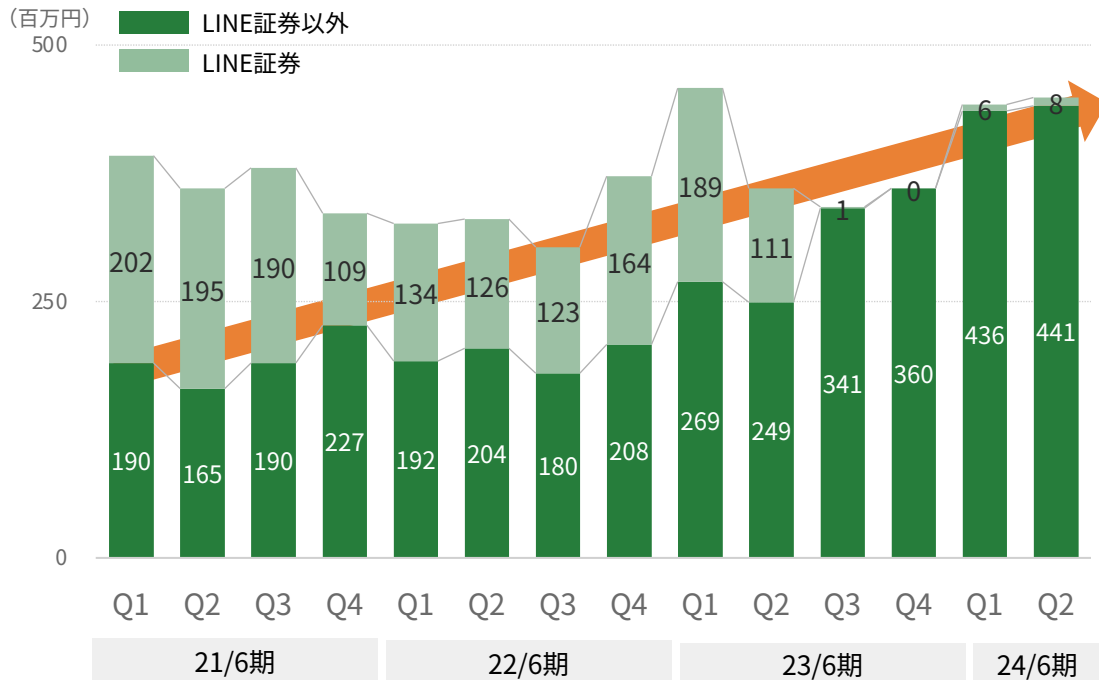
売上高推移、及び売上高広告運用費率（四半期）

LINE証券サービスの事業再編に伴い、LINE証券に係る売上縮小も、それ以外では堅調に成長。
スマートフォンOSのトラッキング規制による広告効率の一時的な悪化も、マーケティングの見直しで改善。

体験型投資学習アプリ売上高の推移（四半期）

LINE証券以外の売上高は堅実に成長

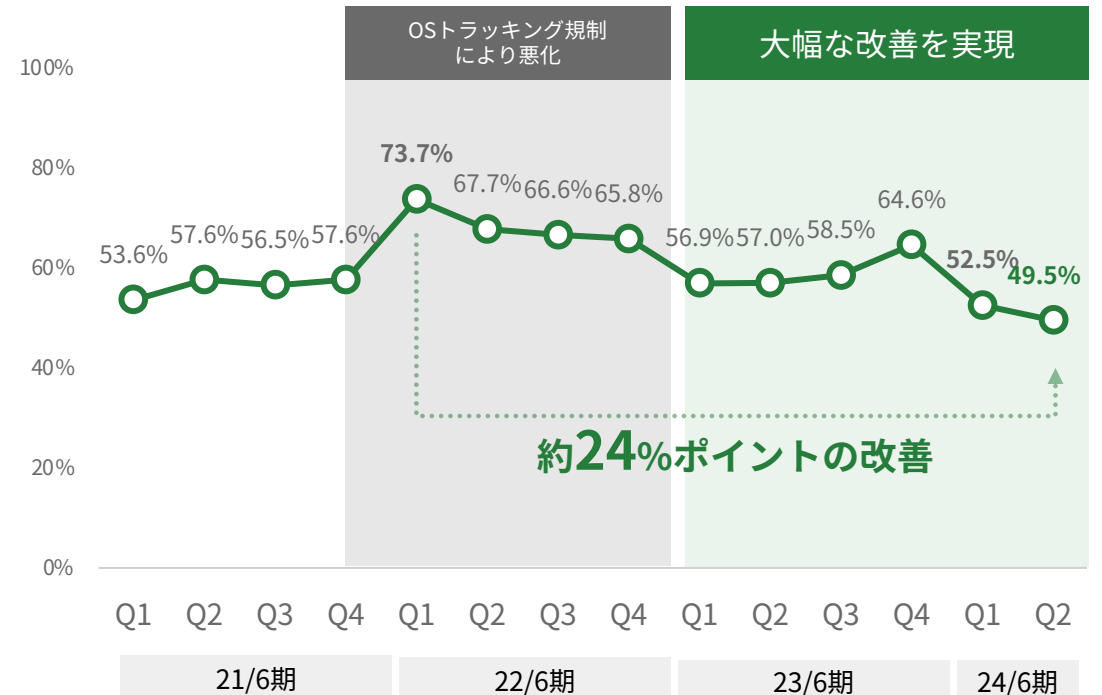
LINE証券は、後発参入でユーザー獲得のための広告予算が大きかったが、事業再編のため縮小

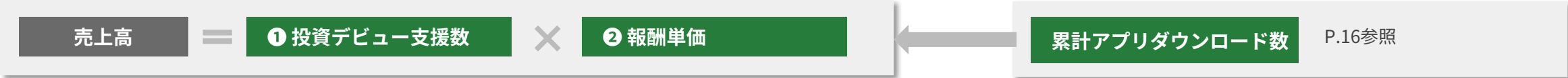


売上高広告運用費率の推移（四半期）

動画広告で関心層にリーチする手法に変更し水準回復

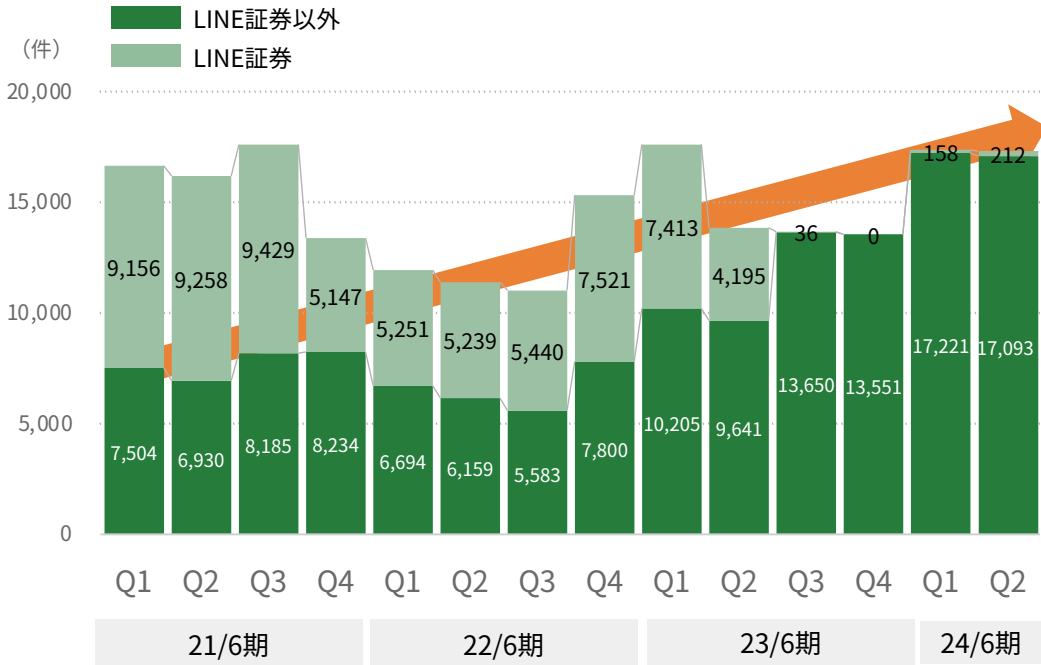
OSトラッキング規制により属性ターゲット広告配信の実施が不可となり一時的悪化





① 投資デビュー支援数（四半期）

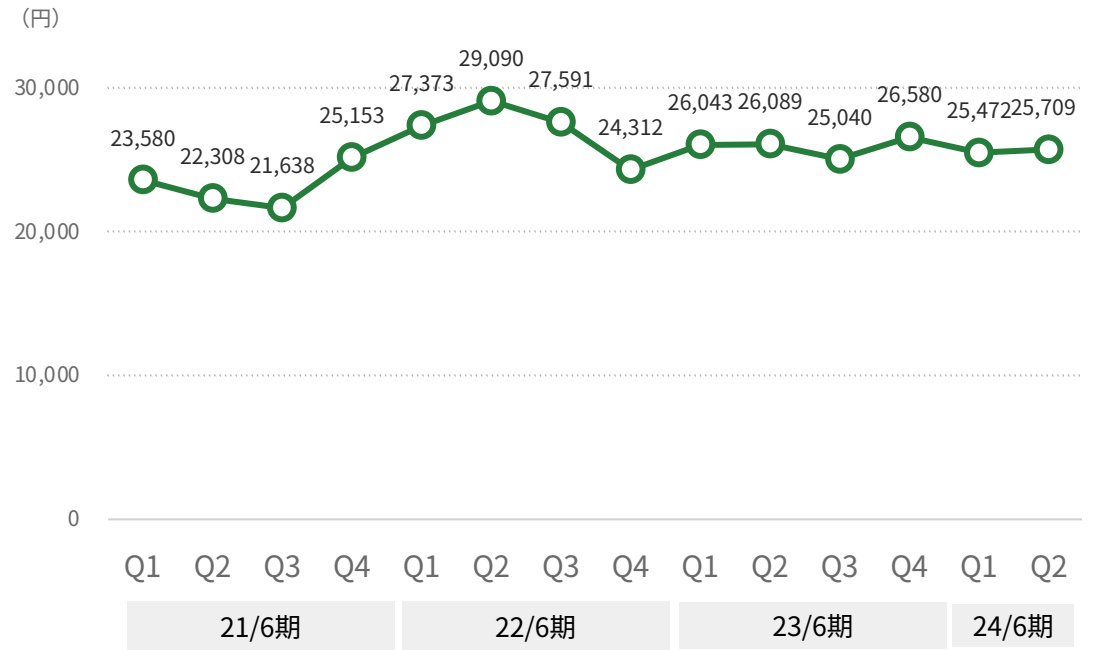
LINE証券の事業再編の影響で全体数は一時落ち込むが、この影響を除く数は**上昇傾向**。



※ 直近の収益においてはFXなびが7割以上を占めております。
 ※ LINE証券は、後発参入でユーザー獲得のための広告予算が大きかったが、事業再編の方向性から縮小

② 報酬単価（四半期）

デビュー後に投資家が適切な投資行動を行うことから、**報酬単価は高位をキープ**。*

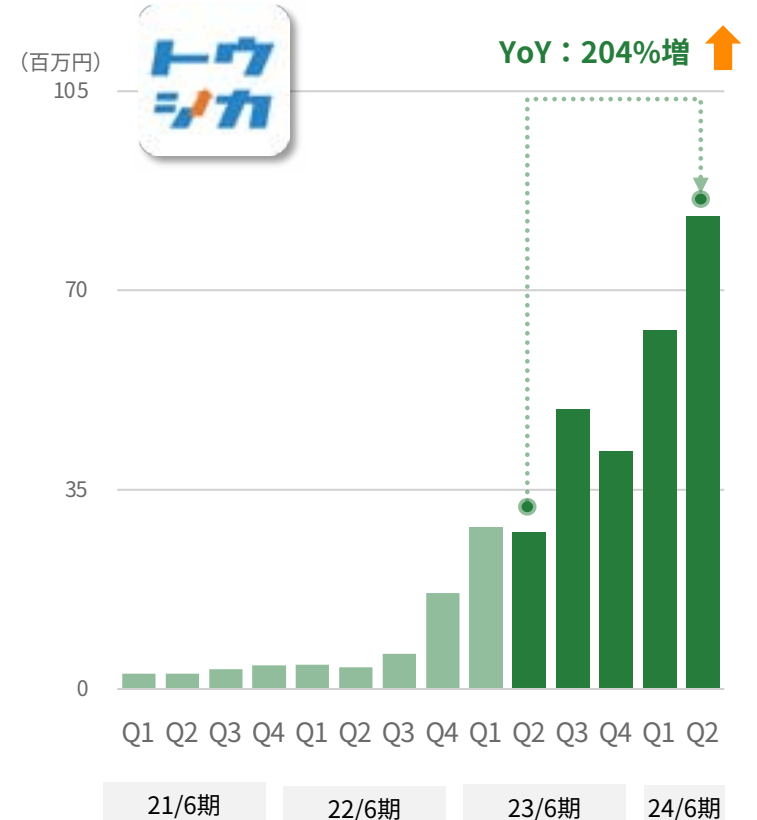
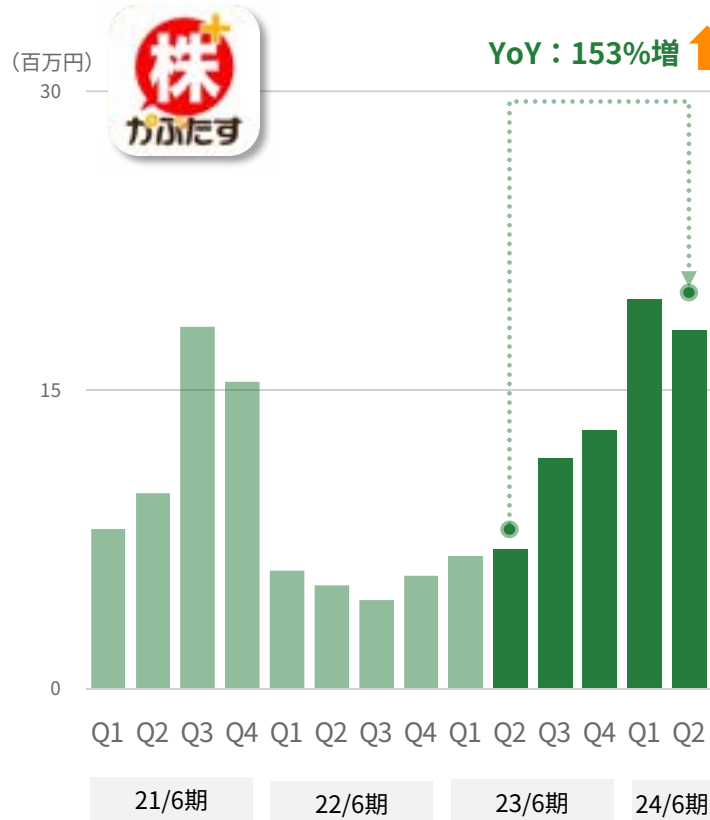
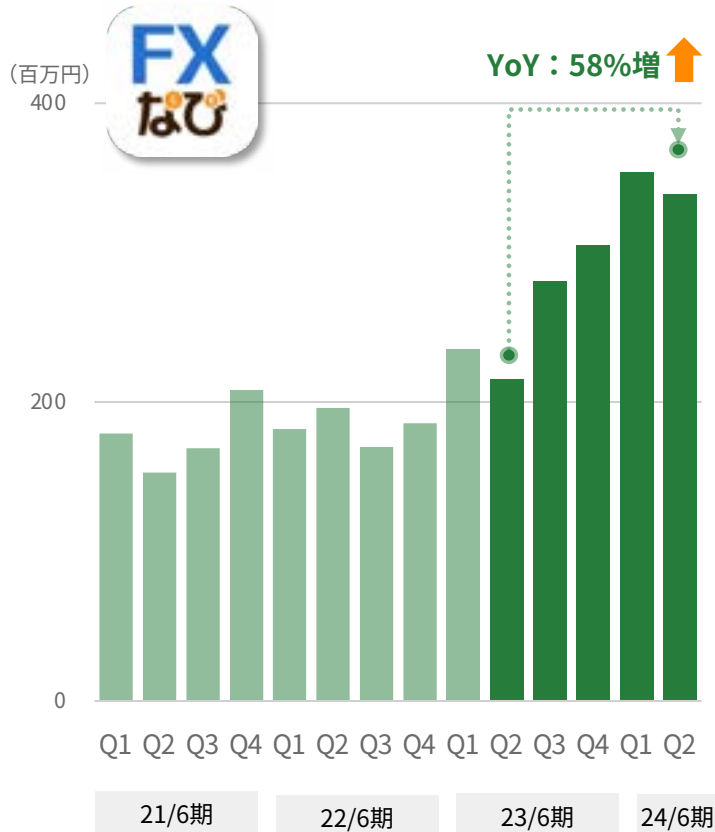


※ 口座開設後、ユーザーが損をすると取引が継続しない、または取引量が少なくなると報酬条件が悪化する懸念があることから、当社では口座開設後にユーザーが継続的に投資行動を行えるようにサポートしております。

株たす、トウシカの成長率はYoYで100%を超える増加となり成長中。

FXなびもYoYで50%増となり堅実に売上に貢献し、ポートフォリオの分散が進行中。

アプリ別売上高(LINE証券を除く)の推移 (四半期)



03

ハイライト





Market

A

2024年から始まる新NISAなどの国策により
強い追い風を受けるおかねの市場

Uniqueness

B

投資経験がない/少ないユーザーに
「体験」を基軸としたおかねの学びを提供

Potential

C

大手金融企業に対するOEMの提供が可能な
開発力、及び事業拡大のポテンシャル

2018年以降、新NISAの影響で”おかね”を学ぶライトユーザー層が拡大する時代に突入。

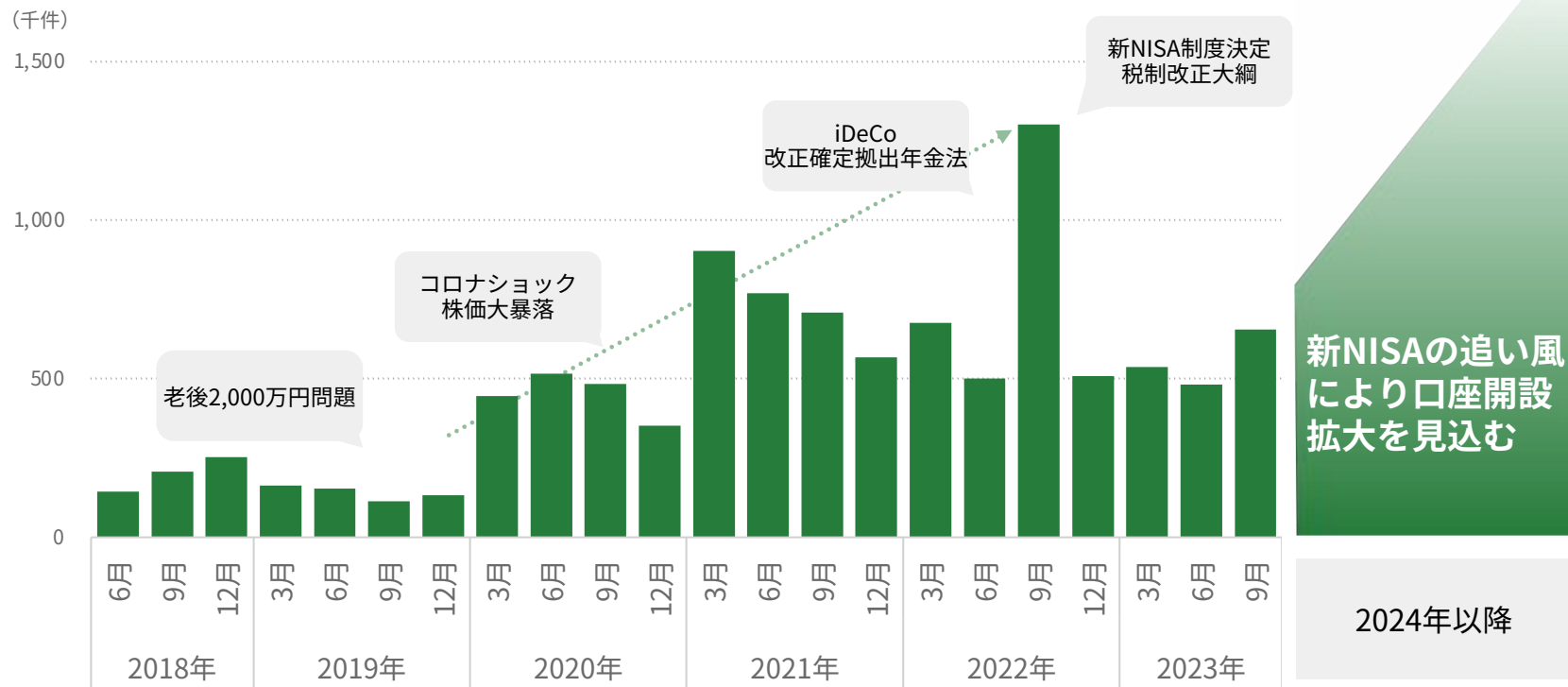


コロナ禍において証券口座の開設数は2020年以降急激に拡大。

国策などの影響を大きく受けやすい領域であり、2024年から始まった新NISAの影響で更に拡大する見込み。

証券口座の純増数

新NISAの追い風などを受け証券口座開設数は増加する見込み



出典：日本証券業協会「全国証券会社主要勘定及び顧客口座数」を元にグラフを作成

新しいNISA制度の概要

2024年1月より非課税で運用できる投資枠が大幅に拡大

	新NISA	
	成長投資枠	つみたて投資枠
利用可能期間	恒久化	
非課税期間	無制限	
年間投資枠	240万円	120万円
生涯投資枠	1,800万円 (買い付け残高ベース)	

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。
投資している若年層の74%は含み益を抱えており、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、今後5年間で増える新NISA口座約1700万口座に直近2年間の投資家デビュー時の口座開設平均単価26,408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、2023年6月期の売上高17.1億円の割合として算出。



Market

A

2024年から始まる新NISAなどの国策により
強い追い風を受けるおかねの市場

Uniqueness

B

投資経験がない/少ないユーザーに
「体験」を基軸としたおかねの学びを提供

Potential

C

大手金融企業に対するOEMの提供が可能な
開発力、及び事業拡大のポテンシャル

B Uniqueness
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

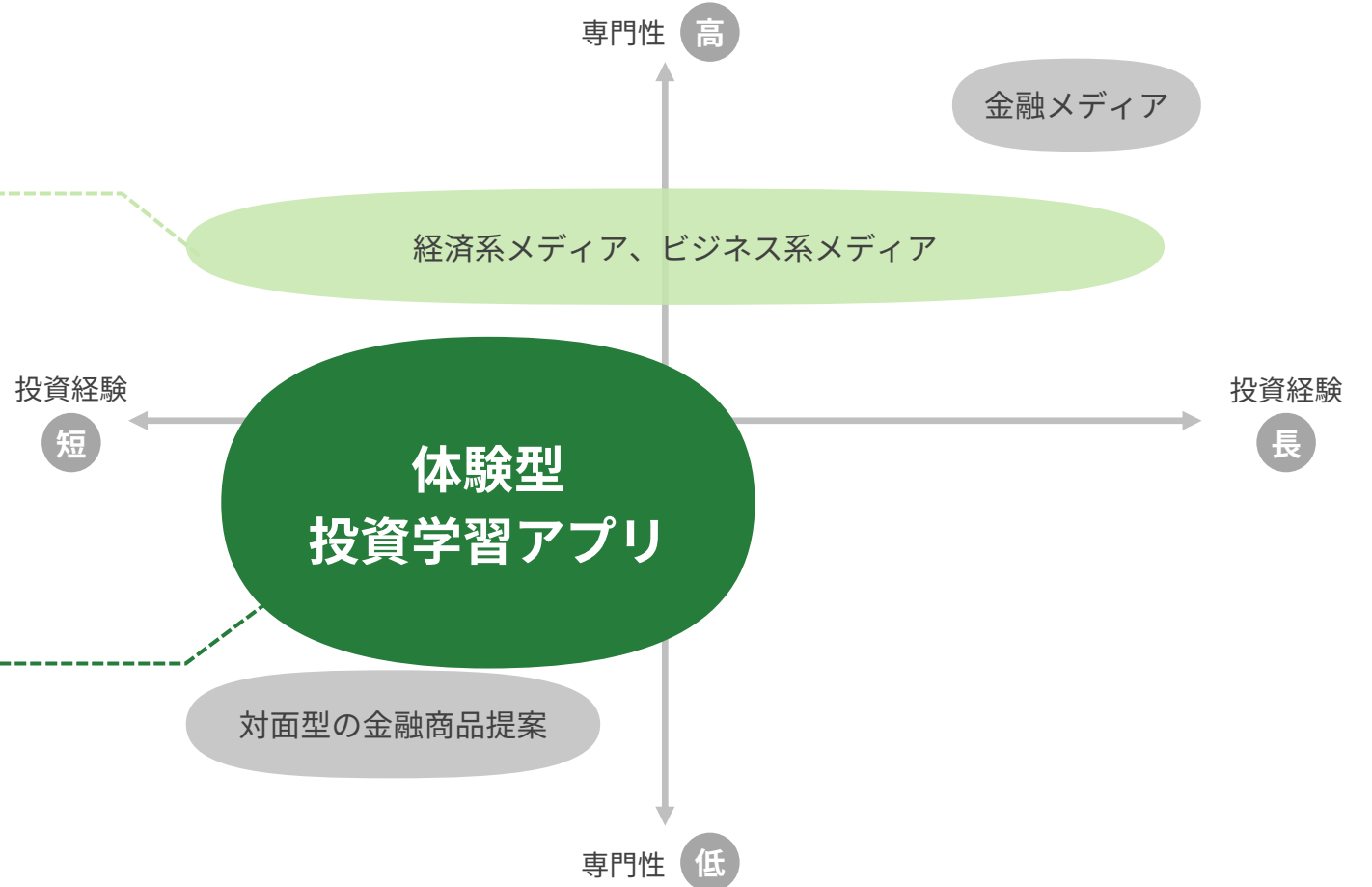
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

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

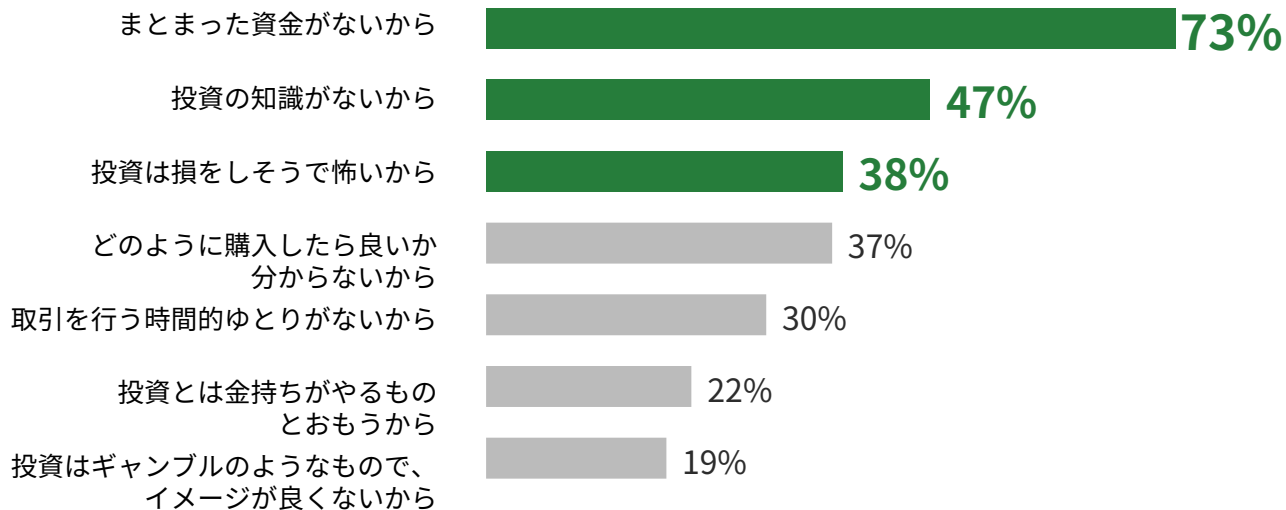
“体験型”というユニークなポジショニングを構築
広範囲のユーザーを捉える



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

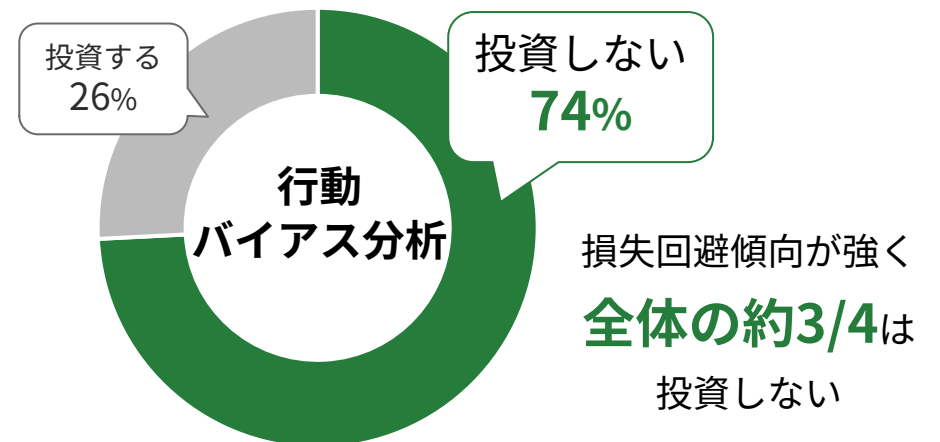


出所：金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査」
(投資未経験者1,135人を対象)

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？



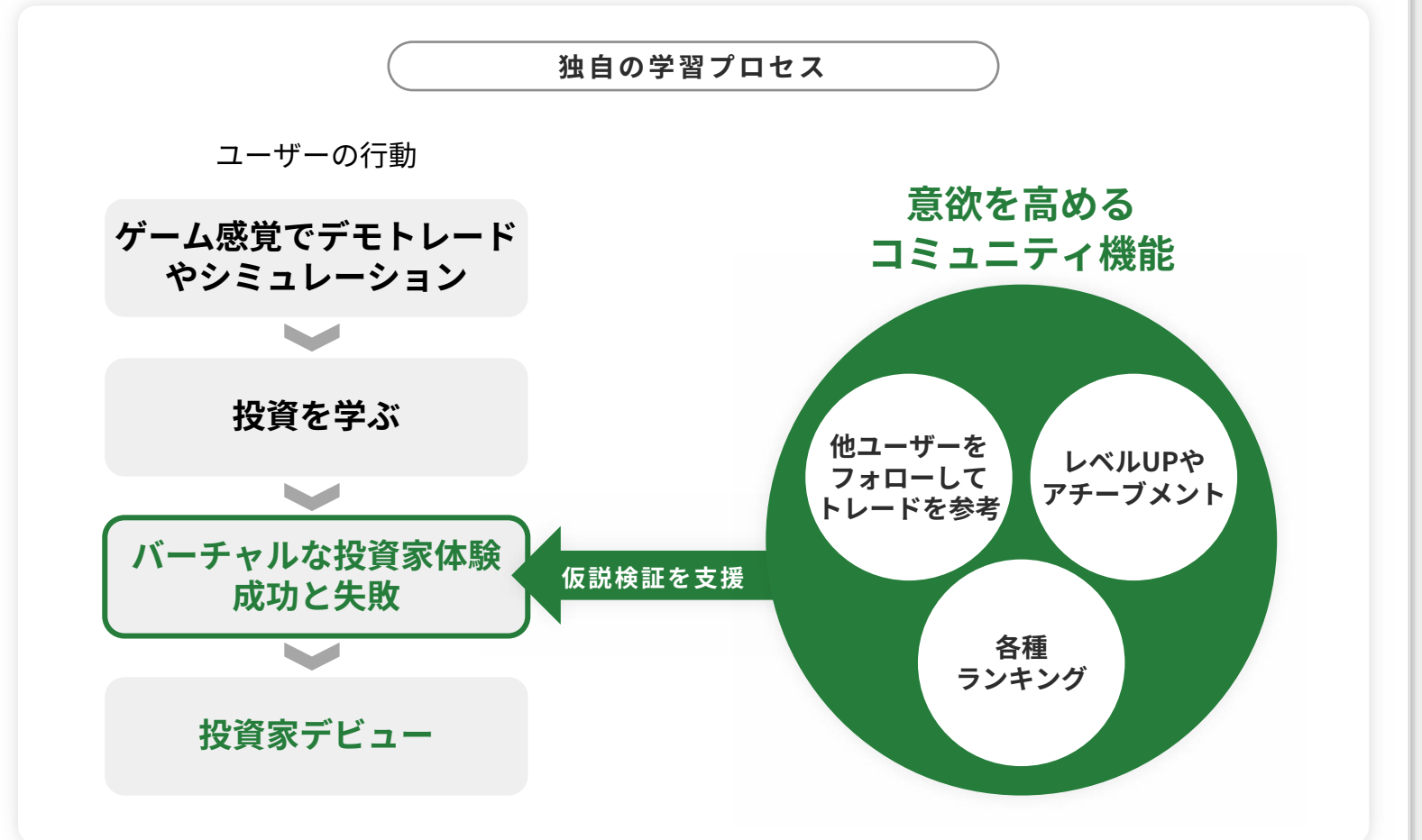
出所：金融広報中央委員会が金融リテラシー調査
(人口構成とほぼ同一の割合で収集した18~79歳の3万人を対象)

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5,000人増加している。

月間 投資デビュー支援数

約**5,000**人/月

※2023年6月期における1年間の月平均





Market

A

2024年から始まる新NISAなどの国策により
強い追い風を受けるおかねの市場

Uniqueness

B

投資経験がない/少ないユーザーに
「体験」を基軸としたおかねの学びを提供

Potential

C

大手金融企業に対するOEMの提供が可能な
開発力、及び事業拡大のポテンシャル

企業や協会向けに自社アセットをカスタマイズして提供。
共同開発を通してそれぞれの知見を活かして新サービスをリリースし、新たなターゲットを拡張している。

事例①
三菱UFJモルガン・スタンレー証券様

従業員専用の 投資学習アプリを提供



導入した決め手

実際の株式売買に近い形で仮売買ができ、カスタマイズできるため導入

活用

マーケット感覚の醸成、運用ビジネスへの早期キャッチアップに向け、重要な研修項目の一つとして新入社員等の研修に組み入れ

事例②
野村ホールディングス様

若年層でも投資を身近に 学べるアプリをリリース

共同
開発



特徴①

簡単につみたてNISAやiDeCoのシミュレーションができる

特徴②

スマホやタブレットがあれば、いつでもどこでも気軽に学習できる

特徴③

イラストや投資の解説コラム、おさらいクイズでわかりやすく学習できる



事例③
一般社団法人全国銀行協会様

実践的な投資学習アプリ “まねらん”をリリース

共同
開発



特徴①

毎月の家計のなかから適切な投資への分配を学べる

特徴②

リアルな株価チャートで本番さながらのデモ取引ができる

特徴③

知識のアウトプットを意識した実践的な投資学習ができる





Potential

当社が開拓していく市場の全体像



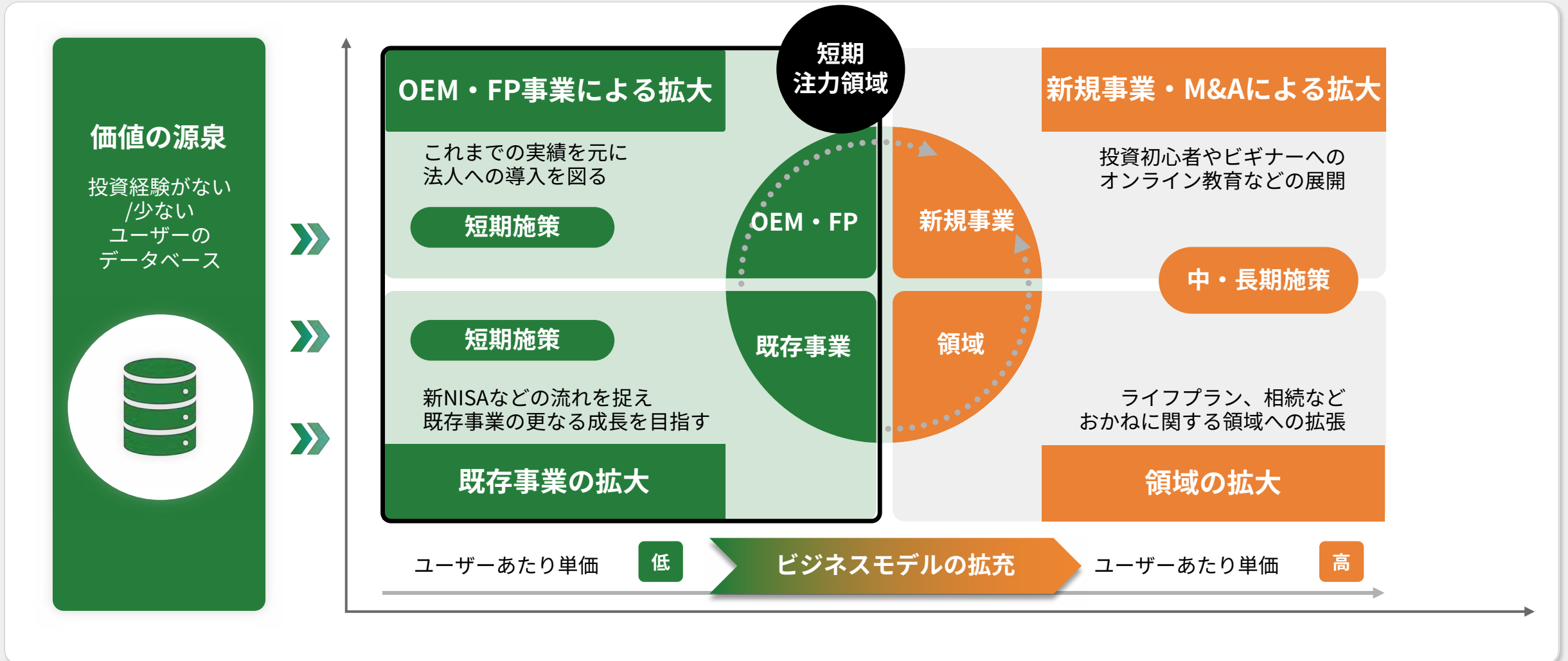
自社のデジタル資産を活用して、従来のtoC領域にとどまらず、toB・toA領域にも展開し、ABC全方位でソリューションを提供。



成長ストーリー

04

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。



投資初心者に向けたインフルエンサーを活用した“コンテンツ発信”や“機能拡充”を実施。

マクロ環境の追い風の中で投資に興味があるが、一步を踏み出せないユーザーに対してサービス提供を図る。

当社の取り組み

投資初心者に向けての
コンテンツ発信・機能追加



実施施策

- ・ インフルエンサー連携による新規ユーザー取り込み
- ・ 投資信託やライフプランシミュレーションなどのアプリ機能追加による学習効果向上
- ・ 株主優待などの追加コンテンツ投入

マクロの追い風

新NISA、証券手数料0円
などの市場変化

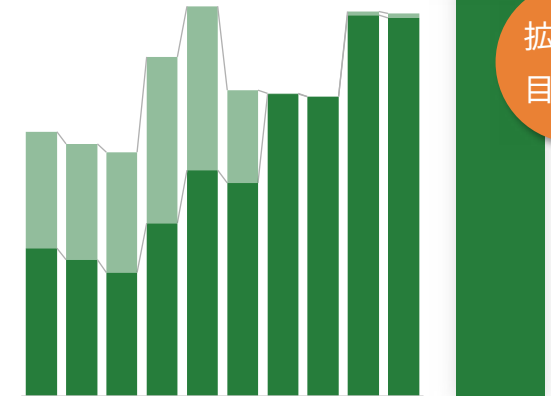


イベント

- ・ 新NISAスタート
- ・ 証券手数料の無料化
- ・ 老後世代や相続のボリュームゾーン化
- ・ 投資対象や金融商品の増加

主要KPIの拡大 (投資デビュー支援数)

■ LINE証券以外
■ LINE証券



拡大を目指す

Q1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q2 (予想)
22/6期 23/6期 24/6期

法人向けの2つの事業の売上高はYoYで206%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大きく寄与する見込み。

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

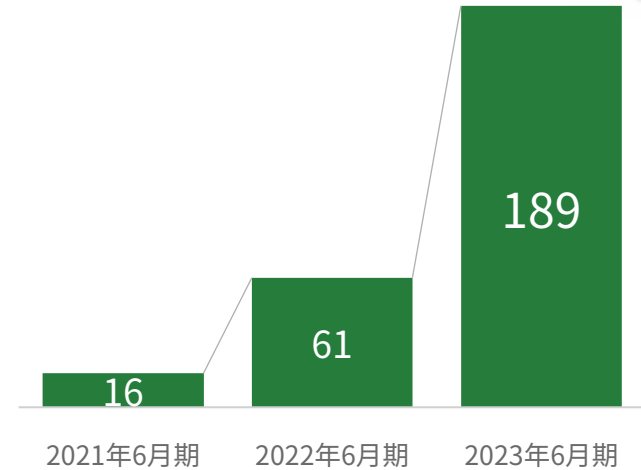
×

年間顧問料

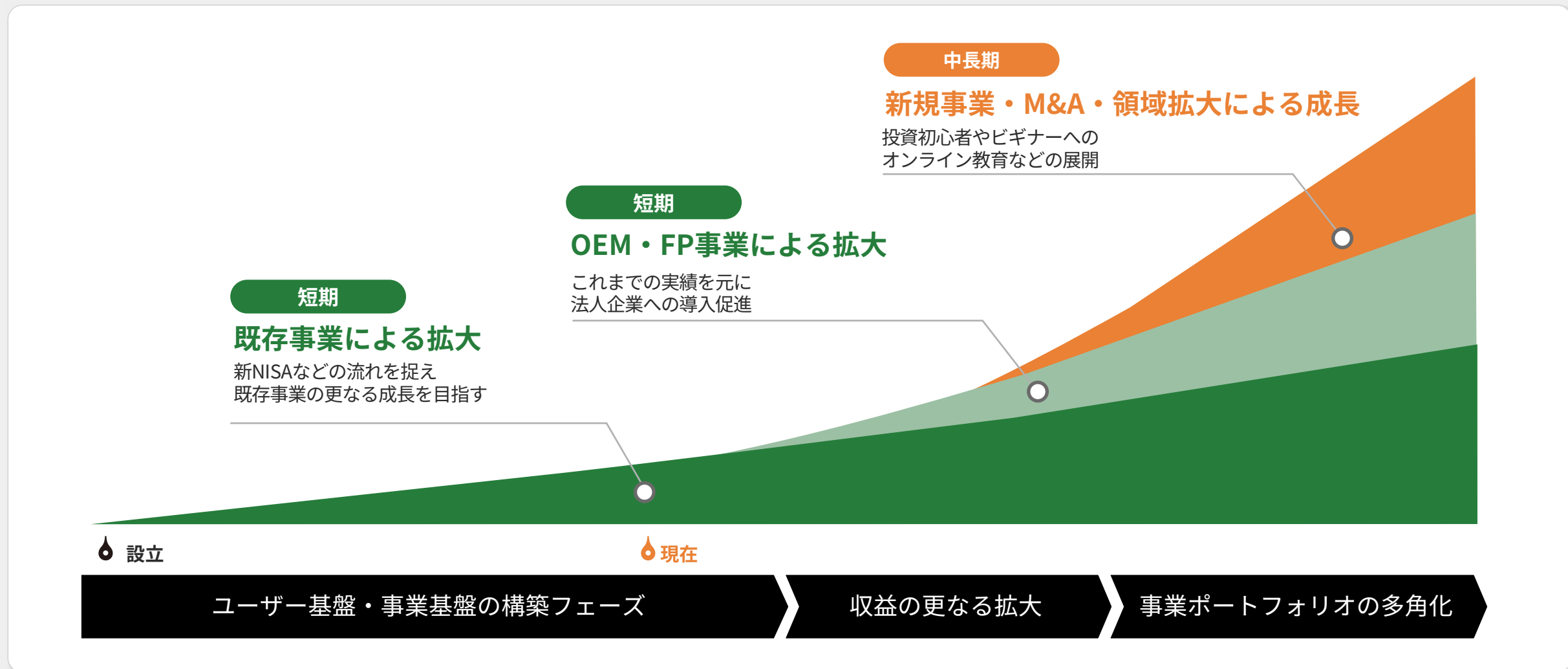
ストック型の収益の柱を構築

(百万円)

収益安定



2024年6月期までをユーザー基盤と事業基盤の構築フェーズと位置付け、
IPO後は収益の拡大、及び事業ポートフォリオの多角化を念頭に更なる成長を目指す。



05

資金使途、及びリスク事項



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	

※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。

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。