



投資先slice Small Finance Bank Ltd. に関する説明資料

当社（株式会社Gunosy）が少数持分を保有する投資先であるslice Small Finance Bank Ltd.の事業内容・経営成績・財政状態について、同社の公開情報等をもとに当社が取りまとめた資料です。

2026年10月14日

株式会社 Gunosy

東証スタンダード（証券コード：6047）

本資料は、当社の投資先であるsliceの状況を、公開情報等をもとに当社が取りまとめたもの。
本資料の位置づけ、用語の定義、当社とsliceの関係、情報の出所等は以下の通り。

本資料の位置づけ	当社が少数持分を保有する投資先であるslice Small Finance Bank Ltd.について、同社の事業内容・経営成績・財政状態の状況を、同社の公開情報等をもとに当社が取りまとめて説明する資料です。
用語の定義	本資料の「slice」（「slice社」「slice SFB」を含む）は、 slice Small Finance Bank Ltd. を指します。2024年10月の合併前に関する記載は、合併前のslice（GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd.）に関するものです。「当社」は株式会社Gunosyを指します。
当社との関係	当社はsliceの株式を約12%（2026年9月の資金調達後、潜在株式調整後）保有し、外部筆頭株主の地位にあります。sliceは持分法適用の対象外（2024年9月に除外）のため、同社の損益は当社の連結損益計算書には反映されませんが、sliceの成長は当社の企業価値に関わる重要な要素と考えています。
情報の出所	sliceが公表する年次報告書（Annual Report）、四半期決算、規制開示（Basel II Pillar 3等）、格付機関の公表資料等の公開情報をもとに作成しています。一部のグラフはslice社から提供を受けた管理会計ベースの数値を用いており、該当箇所に注記しています。また、本資料には、独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。一次情報の所在はP23、用語・算出前提はP24を参照ください。
将来の見通し	本資料に含まれるsliceの将来の見通し（上場の時期等を含む）は、作成時点で入手可能な公開情報等に基づくものであり、実際の結果は様々な要因により異なる可能性があります。

1

sliceの概要



slice はインドのデジタルバンク。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、提供する金融サービスを拡大しながら急速な成長を実現。



スマートフォンで完結する、 インドのデジタルバンク

誰に

信用履歴を 持たない層

決済は日常的に使うが、信用履歴がないため既存の銀行の与信審査を通過できない人々。従来型のクレジットカード利用者は4,000～5,000万人にとどまる。

何を

預金口座・ 決済・融資

預金口座、UPI に連動したクレジットカード、少額から始められる融資を、ひとつのアプリ上でまとめて提供する。

どうやって

店舗ではなく アプリ経由で

口座開設から与信審査、融資の実行までをスマートフォン上で完結させる。自社開発のコアバンキングシステムが基盤になっている。



2015年に学生など信用履歴のない若年層向けの少額与信を提供するフィンテックとして創業。
2024年10月にNESFBと合併、その後2025年5月にslice Small Finance Bankに名称を変更。

沿革

- 2015 6月 同社創業
- 2022 4月 当社（Gunosy）の持分法適用関連会社に
- 9月 RBIがDigital Lending Guidelinesを発表
- 12月 Digital Lending Guidelines^{*1}に沿った新プロダクトをリリース（12月1日～）
- 2023 9月 **North East Small Finance Bank (NESFB) との合併について、RBIの承認を獲得**
- 2024 9月 当社の持分法適用から除外
- 10月 **NESFBとの合併が完了**
- 2025 5月 slice Small Finance Bank (slice SFB) に名称を変更
- 2026 2月 創業者Rajan Bajaj氏のMD兼CEO就任をRBIが承認

slice MD兼CEO



Managing Director and CEO /
Founder of slice

ラジャン・バジャージ
Rajan Bajaj

創業者ラジャン・バジャージ氏は Flipkart のマーケットプレイス立ち上げを経て slice を創業。2026年2月に RBI の承認を受け、slice SFB の MD 兼 CEO に就任。

Vision

インドで最も愛される銀行をつくる

Build India's most loved bank

会社概要（2026年3月末）^{*2}

登録顧客

2,000 万人超

支店数

159 拠点

従業員数

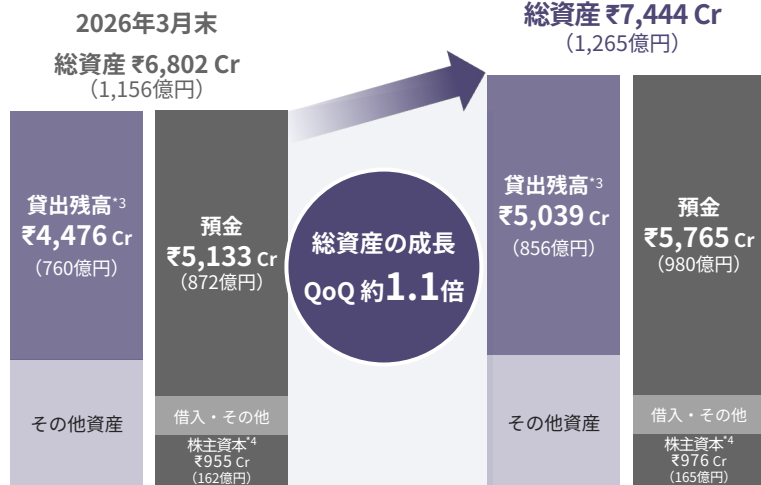
3,318 名

^{*1} RBI 「Guidelines on Digital Lending」 （2022年9月、個人向け与信に関する規制）

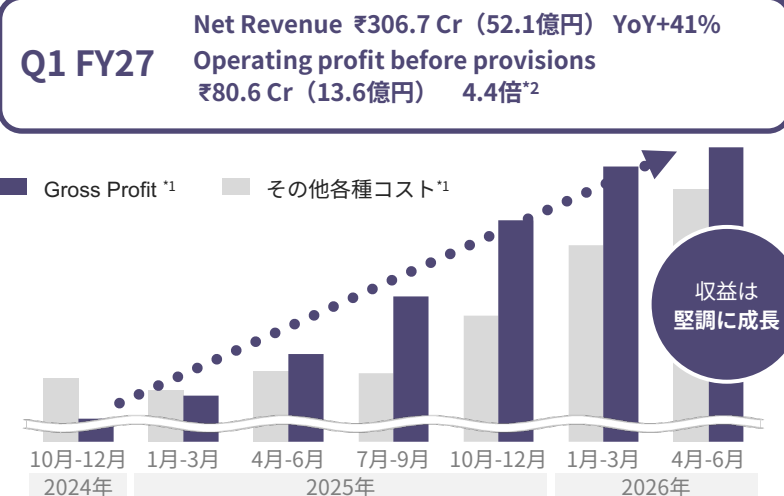
^{*2} slice SFB Annual Report 2025-26 （登録顧客 p8、支店数 p29、従業員数 p38）

黒字転換を達成したFY26通期から継続して、事業規模の成長と収益性の改善を達成。2026年9月に銀行化後初の資金調達を実施し、2028～2029年のIPOに向けて着実な成長が継続。

slice BS状況



slice PL状況*1



ハイライト

1 事業規模の成長

総資産は₹7,444 Cr (1,265億円) と3か月で+9.4%。
 預金の獲得が成長を牽引し、純収益はQ1 FY27の前年同期比+41%に拡大。

2 収益性の改善

黒字転換を達成したFY26通期から更に収益性が改善。**Operating profit before provisions (業務純益(引当前))**は13.6億円と、前年同期比で4.4倍を記録。

3 株主資本の調達

2026年9月に銀行化後初の資本調達を実施 (P9)
 sliceは2028～2029年のIPOを目指す。

4 当社の株式保有比率

今回の資金調達後の当社の株式保有比率は、潜在株式調整後比率ベースで約12%。
 引き続き、**外部筆頭株主の地位を維持**。

出典 | slice SFB Annual Report 2025-26、Q1 FY2026-27決算。₹1 Cr=1,000万ルピー=0.17億円 (INR/JPY=1.7)

*1 | グラフはslice社管理会計の四半期値。公開決算の数値とは集計基準が異なることに留意

当社定義 (P24) : Gross Profit=純収益-与信費用 その他各種コスト=Operating expenses(ESOP除く)

*2 | ESOP費用の戻入を含む *3 | 貸出残高=Advances (純額) *4 | CCDsを含む (6月末のCCD残高は3月末と同額と仮定)

Q1 FY27 P/L ハイライト

銀行の基本的な収益力を示す利益指標であるOperating profit before provisionsは13.6億円と、前年同期比で4.4倍を記録。

損益（公開決算ベース）

(₹ Cr)	Q1 FY26 前年同期	Q1 FY27 当四半期	前年同期比	FY26通期 (参考)
Interest earned (利息収入)	210.1	291.5	+39%	979.9
Interest expended (支払利息)	81.4	107.1	+32%	360.9
Net interest income (NII)*1 (純利息収益 (NII))	128.7	184.4	+43%	619.0
Other income (その他収益 (手数料等))	88.5	122.3	+38%	422.8
Net revenue*1 (純収益)	217.2	① 306.7	+41%	1,041.8
Operating expenses (営業費用)	198.8	226.1*2	+14%*2	864.9
Operating profit before provisions*3 (業務純益 (引当前))	18.4	② 80.6*2	+337%*2	177.0
Provisions and contingencies (引当 (税を除く))	28.6	31.5	+10%	123.6
Profit before tax (税引前利益)	▲10.1	49.1	黒字転換	53.4
Net profit after tax (税引後利益)	▲10.1	50.9*2	黒字転換	③ 48.4

① Net revenue*1
(Q1 FY27 純収益)

₹306.7 cr

(52.1億円) 前年同期比 +41%

② Operating profit before provisions*2
(Q1 FY27 業務純益 (引当前))

₹80.6 cr

(13.6億円) 前年同期比 4.4倍*2

③ Net profit after tax
(FY26税引後利益)

₹48.4 cr

(8.2億円) 通期黒字化

資金調達と当社の保有比率

2026年9月に銀行合併後初の資金調達を実施。

調達後の当社の保有比率は潜在株式調整後で約12%と、引き続き外部筆頭株主の地位を維持。

2026年9月 資金調達^{*3}

銀行合併後初の 資金調達を実施



調達手段

主にCCD（強制転換社債）で調達し、残りは一部払込株式で調達



効果

株主資本の拡充
→ 自己資本比率の増強（P9）

当社の株式保有比率



潜在株式調整後保有比率^{*1}

約**12%**

ファウンダーに次ぐ
外部筆頭株主
の地位を維持

株式保有比率の推移

持分法適用時

17.7%^{*2}
(顕在株式ベース)

合併後

12.65%超
(潜在株式調整後)

2026年9月 調達後

約12%
(潜在株式調整後)

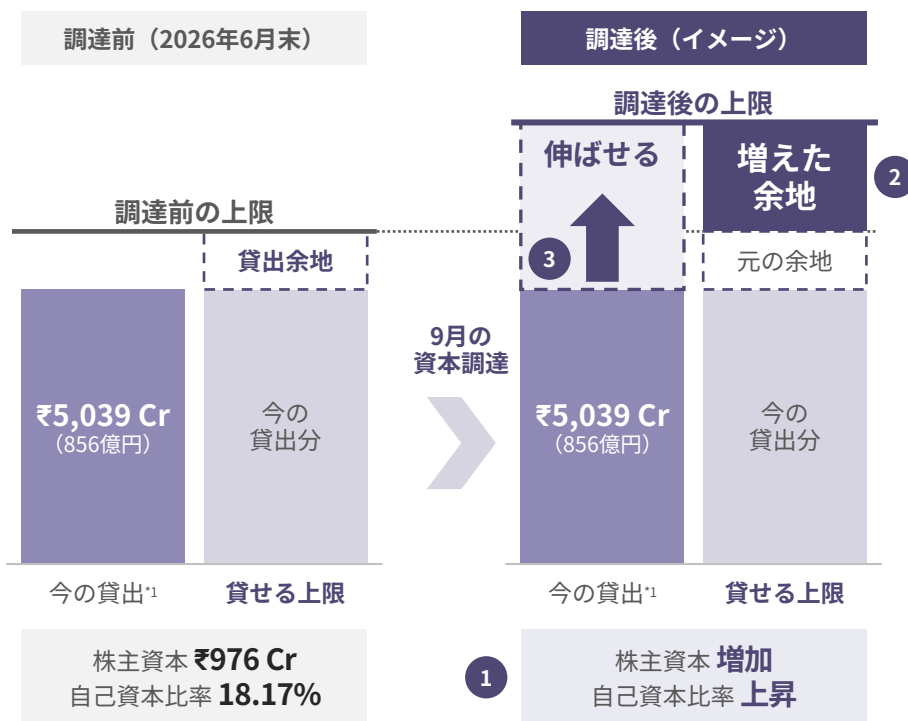
^{*1} | 潜在株式がすべて転換・行使された場合の保有比率（最大希薄化時の下限）

^{*2} | 顕在株式ベースで、12.65%超・約12%（潜在株式調整後）とは算定の基準が異なる ^{*3} | 当調達におけるValuationと調達額は非開示

資本調達の効果と今後の成長期待

9月の資本調達により自己資本比率が改善したことで、貸出残高の更なる成長が見込まれる。

調達前後の「貸せる上限」



資本調達の効果

1 株主資本の増加

9月の資本調達（CCD中心）により自己資本が増加。

2 貸出余地の増加

自己資本増額により、自己資本比率が上昇。規制で求められる下限水準までの余裕が生まれたことで貸出余地が増加。

3 事業規模の成長

今回増資額と成長が見込まれる預金を原資に、貸出残高(事業規模)を更に拡大。

POINT

資本調達により、貸出残高（事業規模）を伸ばせる余地が拡大（詳細 P21）

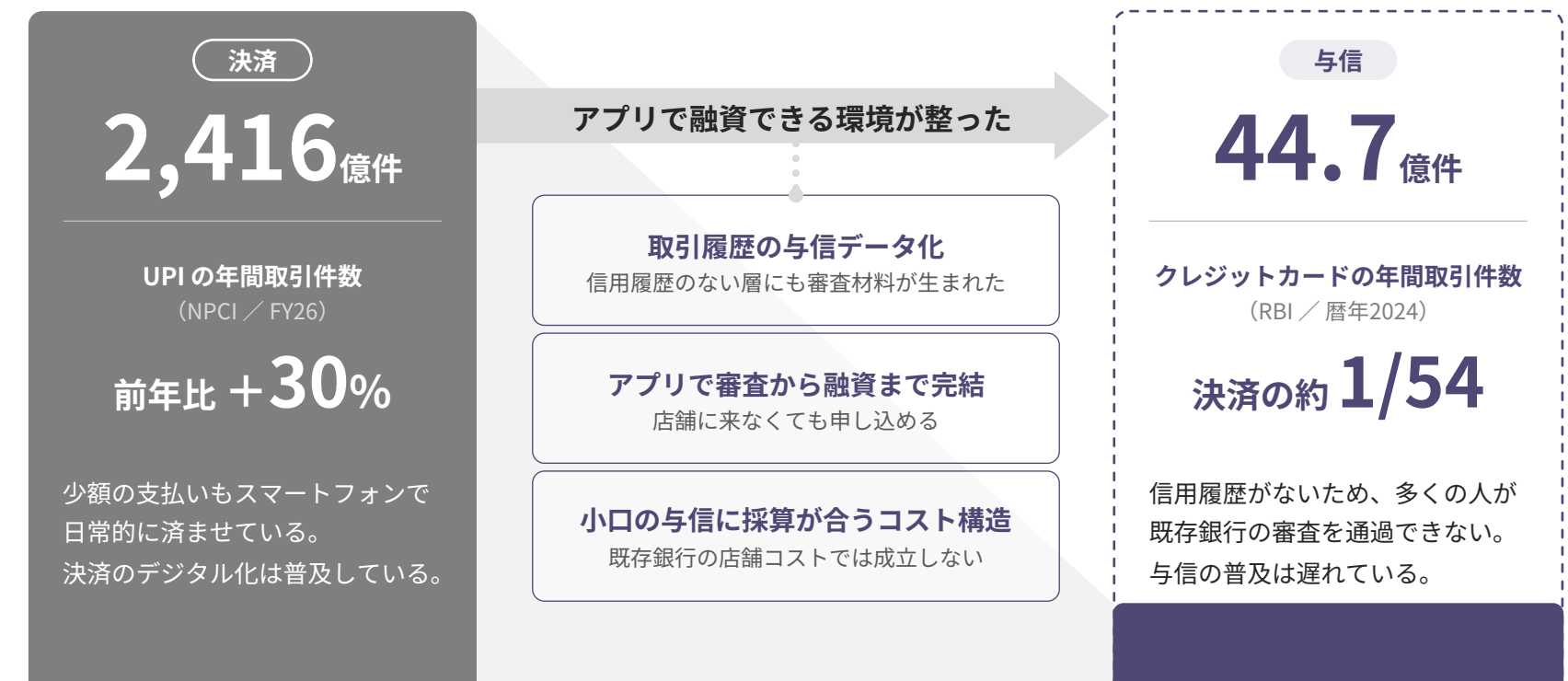
2

市場と事業基盤



インドにおけるスマートフォンでの決済（UPI）は拡大する一方で、与信の活用は未成熟であり、デジタルファーストな与信提供サービスは、市場拡大の大きな余地が見込まれる。

インド市場全体における決済と与信提供の件数^{*1}



UPIで日常的に決済する一方、与信の活用手段を持たない人が多く
デジタルレンディング市場の拡大の余地が見込まれる

^{*1} | 決済＝UPI年間取引件数（NPCI／FY26）、与信＝クレジットカード年間取引件数（RBI／暦年2024）。集計期間が異なるため厳密な比較ではない

銀行合併後の収益モデルの状況

銀行化により、貸出残高の成長だけでなく、預金調達による利鞘の改善により利益成長が見込まれるビジネスモデルに転換。すでに利益成長を伴う売上成長を実現している。

銀行業における、BSとPLの構造の整理

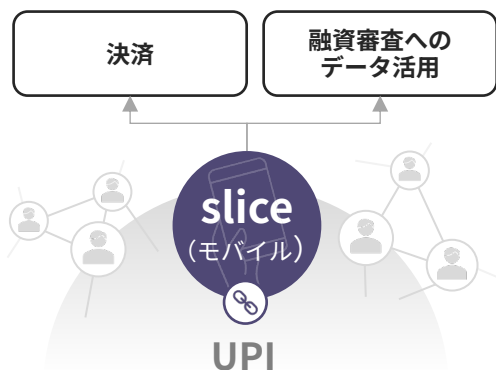


デジタル主導の顧客獲得モデルの導入、コアバンキングシステムの刷新等の施策を通じ、スマートフォンで完結するデジタルファーストな銀行運営への転換が進捗。

顧客接点のデジタル化

UPIプロダクトの統合

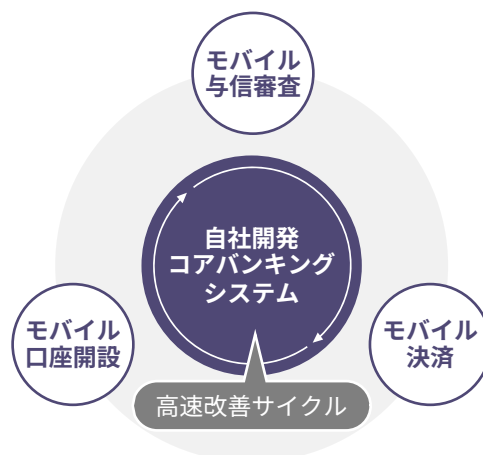
インド全土で利用されている決済ネットワーク「UPI」に自社の銀行サービスを接続。支店にこない顧客や信用履歴のない層とも、アプリ上で取引できるようにした。取引データは融資審査にも使っている。



銀行サービスの刷新

アプリで完結する商品

コアバンキングシステムを自社開発し、口座開設・決済・与信申請をモバイル上で完結。外部ベンダーに頼らないため、機能の改善を速く回せる。



運営チャネルのデジタル化

アプリ中心の顧客獲得

モバイルアプリを中心に顧客を獲得し、物理店舗は補助的な窓口（アシスト型デジタルセンター）として維持。顧客獲得や口座管理のコストを抑えている。



POINT

銀行の業務をアプリ中心に切り替え、顧客獲得と運営のコスト構造の改革を実行

UPI決済の手数料規制の変化

2020年以降ゼロだったUPIの加盟店手数料が、₹2,000超の加盟店決済に限り0.4%で導入される見込み。自社アプリでUPIを提供するsliceは、決済から追加手数料収入を得る兆し。

何が変わるか：UPIの加盟店手数料（MDR）



2026年の経緯



対象と対象外

slice = sliceが当たる所

対象：手数料 0.4%^{*1}

**₹2,000超の
加盟店決済**

（小規模加盟店を除く）

slice

sliceの口座・アプリで
加盟店に₹2,000超を
支払うとき

対象外：無料のまま

P2P送金（個人間）

slice | 送金

₹2,000以下の加盟店決済

件数の95%超^{*1}

slice | 少額の支払い

小規模加盟店

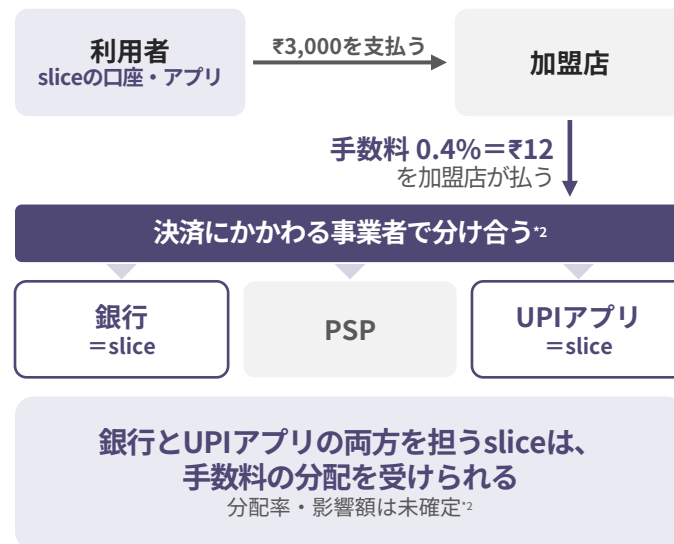
月₹1 lakh以下の受取

UPI連動クレジットカード

既存のカードのルール

slice | UPIカード

sliceが手数料を受け取れる理由



フィンテックの文化と銀行ビジネスの融合により、フィンテックとも既存銀行とも一線を画した独自のポジショニングを確立。多様な金融サービスをシームレスに提供することが可能。

競合企業とのポジション比較

		Fintech	銀行	独自のポジション slice
ポジション		デジタル専業で 一部の金融サービスに 特化して提供	店舗中心で 幅広い金融サービス を提供	アプリで 幅広い 金融サービスを提供する デジタルバンク
差別化要因	1 預金の受け入れ	△ 預金を集められず、 金融機関からの借入に頼るた め調達コストが高い	○ 預金で資金を集めるため、 借入より低いコストで 安定して調達できる	○ 預金で資金を集めるため、 借入より低いコストで 安定して調達できる
	2 サービス領域	△ 単独では クレジットカードの発行や UPIとの直接接続ができない	○ 自社で クレジットカードを発行し、 UPIと連携したサービスを 提供できる	○ 自社で クレジットカードを発行し、 UPIと連携したサービスを 提供できる
	3 コスト構造	○ 店舗を持たないため、 規模を拡大しやすい コスト構造	△ 紙と店舗を前提にした コスト構造	○ 店舗を持たないため、 規模を拡大しやすい コスト構造
	4 ブランド訴求力	○ デジタルに慣れた 若い世代に 選ばれやすい	△ 長年の信用力で 既存の顧客層に強い	○ デジタルに慣れた 若い世代に 選ばれやすい

3

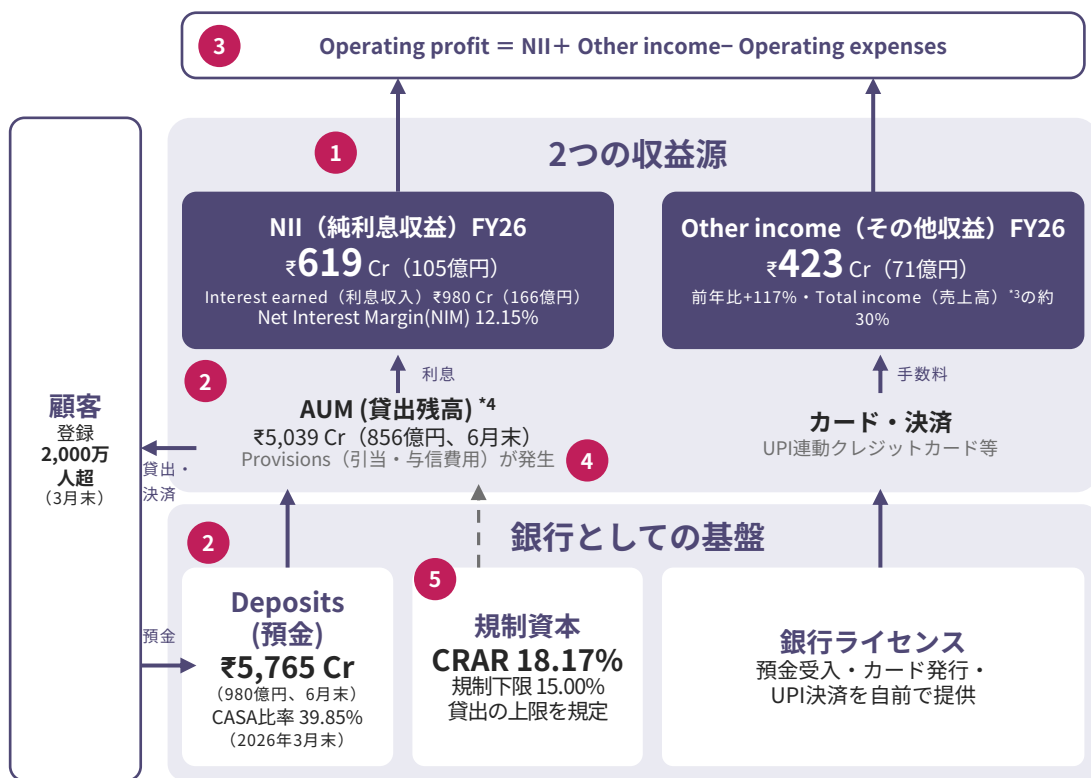
主要指標



sliceの収益構造と重要指標

預金を原資としたローンの貸出と決済等の多様な金融サービスの提供の2つが収益源。
銀行としての安全性を維持しながら、規模の成長と収益性の両立を図る。

収益構造



重要な財務・業績指標

- Net revenue (純収益) *1の成長**
Q1 FY27 前年同期比+41%
詳細 P7・P19
- Deposits (預金)・AUM (貸出残高)**
Q1 FY27前年同期比約1.9倍、約1.6倍と順調に成長
詳細 P18
- Operating profit (業務純益) *1の伸び**
Q1 FY27 前年同期比4.4倍*2
詳細 P7
- GNPA (不良債権比率)**
4.36% (6月末、改善が続く)
詳細 P20・P21
- CRAR (自己資本比率)**
18.17% (6月末、規制下限15%)
詳細 P20・P21

POINT

多様でシームレスな金融サービスの提供による利益の成長を伴う規模の拡大と、
銀行に求められるガバナンスの両立状況について、各指標を通じたモニタリングが必要

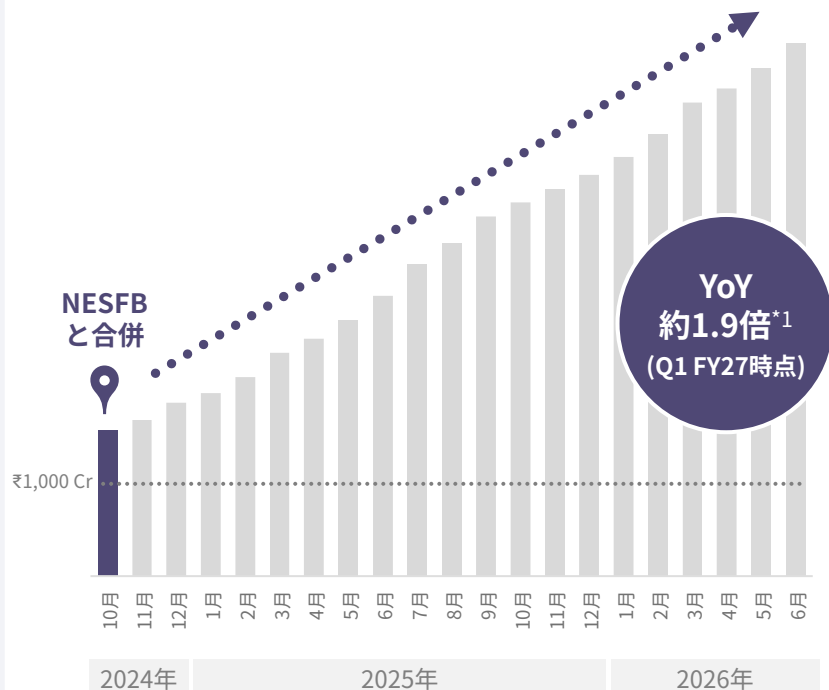
成長指標-預金と貸出残高

月間約40万口座開設ペースが継続するなど、引き続き成長指標は健全に推移。
預金額は前年同期比約1.9倍、貸出残高は前年同期比約1.6倍のペースで成長。

Deposits (預金) *2

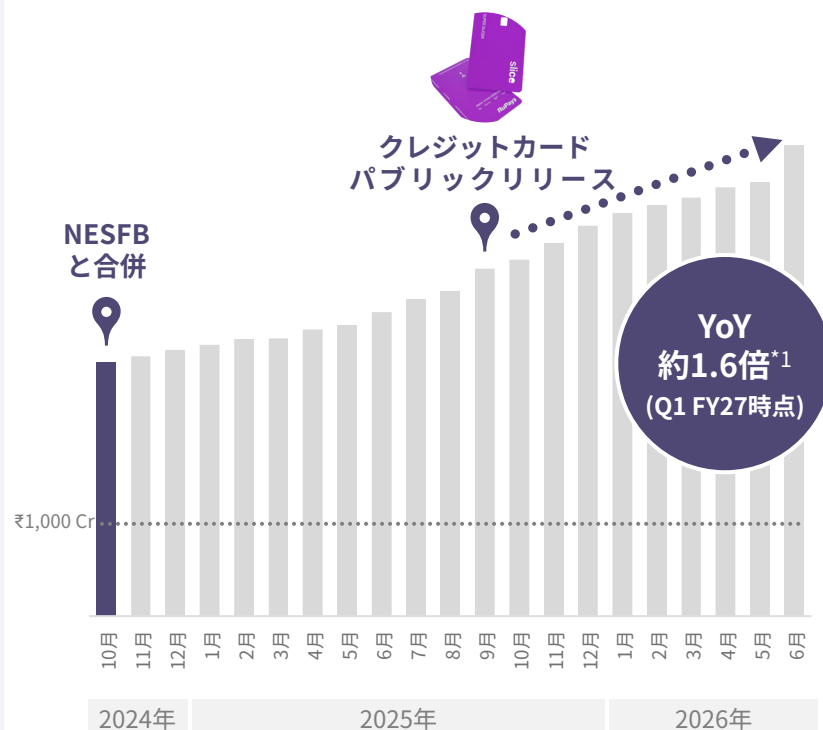
合併後、預金残高は順調に増加
前年同期比 約1.9倍のペースで増加

月間約40万口座のペースでの口座開設が継続



AUM (貸出残高) *2

クレジットカード提供開始後も安定して成長
前年同期比 約1.6倍のペースで拡大



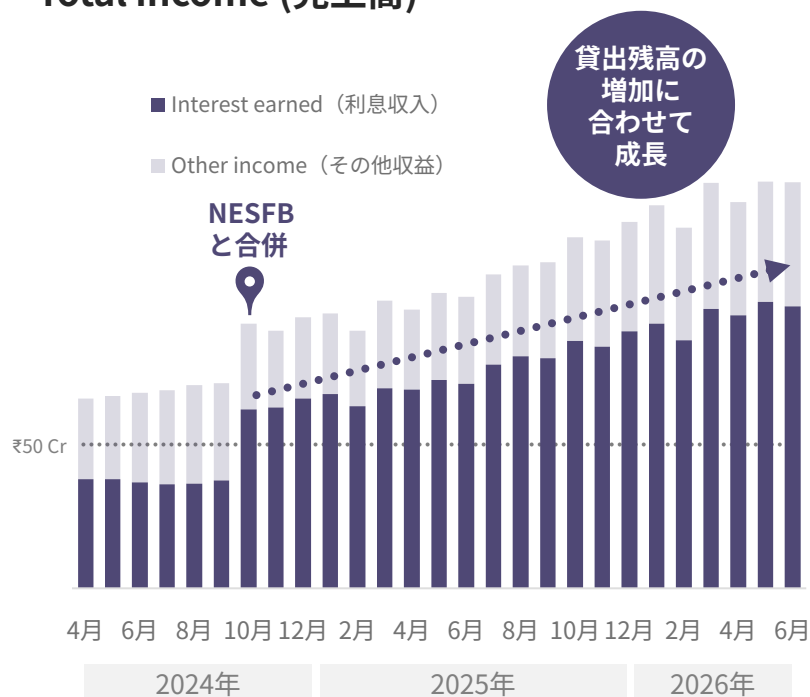
*1 | 公開決算の前年同期比 小数点2位を四捨五入

*2 | グラフはslice社管理会計の月次値。公開決算の数値とは集計基準が異なることに留意
AUM (貸出残高) : グラフは貸出総額にて作成、公開決算の数値はBSに計上される引当控除後の純額

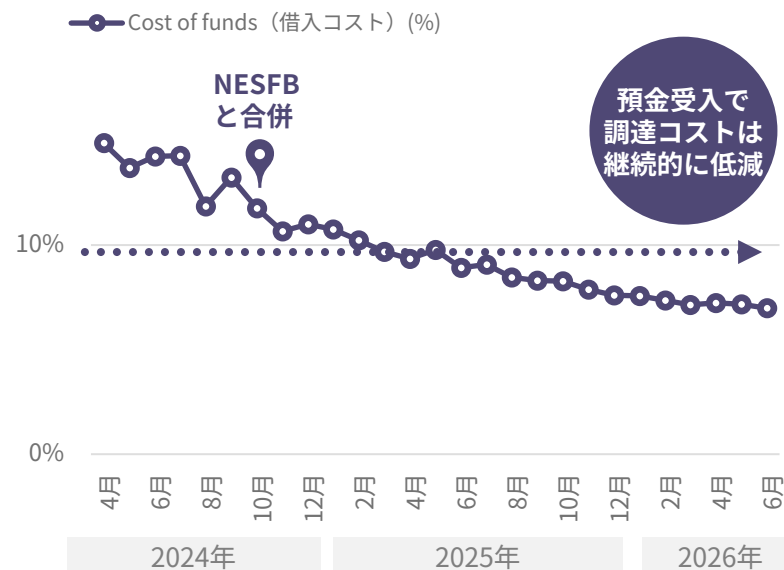
収益性指標- 収入と調達コスト

貸出残高の増加に伴い売上高は順調に増加。対して、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により、Debt全体の調達コストは想定通り継続的に低減。

Total income (売上高)*1



Cost of funds*1 (借入コスト %)



POINT

- ・ 合併で売上高は大きく増え、その後も貸出の増加とともに伸びている
- ・ 金利の低い預金の比率が高まり、調達コストは下がり続けている

*1 | グラフはslice社管理会計の月次値。公開決算の数値とは集計基準が異なることに留意
当社定義(P24) : Total income (売上高) = Interest earned + Other income
借入コスト = Interest Expense ÷ ((Short Borrowing + Deposits + External Loanbook) × 各月日数/365)

健全性指標 - 主要指標の推移

各健全性指標は、不良債権比率を筆頭に合併後の改善が継続し規制で求められる水準を充足。
ただし、自己資本比率を筆頭に更なる成長に向けた一定の改善課題は存在。

主要指標

指標	2025年3月末	2026年6月末 最新
GNPA（不良債権比率）	6.25%	① 4.36%
NNPA（純不良債権比率）	4.67%	3.24%
PCR（引当カバー率）*1 （テクニカル償却除く）	26.6%	26.7%
CRAR（自己資本比率）	20.30%	② 18.17%
うち Tier I ratio	15.68%	13.77%
うち CET1 ratio	8.21%	8.52%
LCR（流動性カバレッジ比率）*2 （四半期平均）	273%	499.8%
NSFR（安定調達比率）	177.8%	180.2%

格付 CRISIL BBB-（Positive、劣後債）*3／Acuité BBB+（Stable）

ポイント（2026年6月末時点）

① 不良債権比率は改善が継続

GNPAは11.89%（FY24）→6.25%
（FY25）→4.81%（FY26）→4.36%
（Jun '26）。合併前ポートフォリオの償却進行と与信審査の厳格化が背景。
今後もsecured lending(担保付債権)の比率を増やすなどにより改善を目指す。

② 資本は規制水準を充足するも、バッファは僅少。

CRARは規制下限15.00%に対し18.17%
（6月末）。
貸出残高の拡大に向け資本の増強による比率の改善が必要。（P21参照）

重要指標 - 他行・規制水準との比較

事業特性からも、他インドSFBとの各指標毎の比較時は特色が見られる。
特色を活かしながらも、資本調達や貸出ポートフォリオの多様化など継続的な改善を見込む。

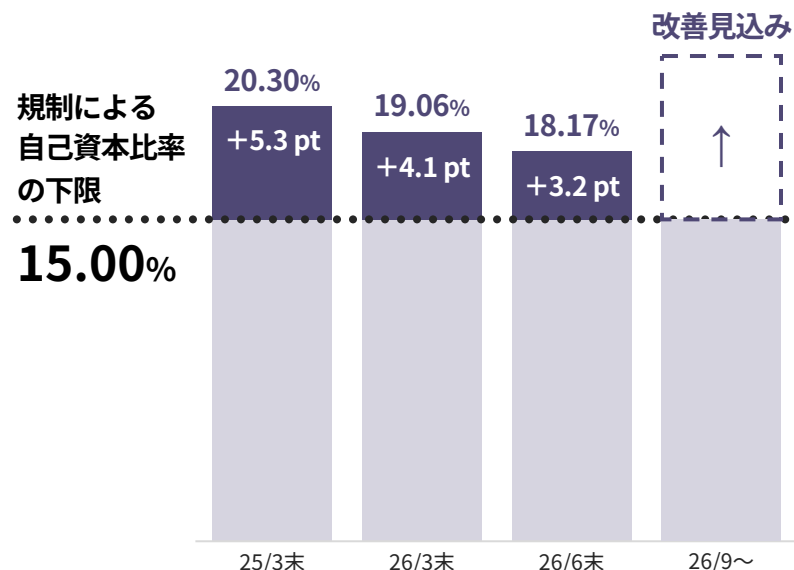
インド上場SFBとの比較

成長性・収益性指標は上回る一方
健全性指標は若干の劣後

	slice	インド上場 SFB *2
CASA ratio CASA比率	39.9%	19～37%
AUM growth 前年比AUM成長率*1	約1.6倍	約1.2倍
Secured book 担保付比率	21%	50～98%
GNPA 不良債権比率	4.36%	2～6.5%
PCR*1 引当力カバー率	26.7%	55～86%

CRAR（自己資本比率）の推移

今回の資本調達によって
改善が見込まれる



POINT

sliceのパーソナルレンディングメインの事業特性から、
他のインドSFBとの各指標の単純比較時には特色が見られる

4

Appendix



一次情報の所在

現状、sliceは四半期ごとに決算・規制開示を公開。

当社における開示内容の一部は、公開情報をベースに作成。

一次情報の一覧

資料	内容	所在 ^{*1}
四半期決算	四半期の損益・財務（Q1 FY27は2026年8月10日提出） ^{*2}	BSE (Scrip 977642) slice.bank.in/regulatory#quarterly-results
年次報告書	Annual Report 2025-26 （監査済財務諸表・事業概況）	slice.bank.in/documents/corporate-governance/annual-report/
規制開示	Basel II Pillar 3（自己資本・資産の質）、LCR、NSFR	slice.bank.in/regulatory
格付	CRISIL Ratings、Acuité Ratings の格付レター	slice.bank.in/regulatory （規制開示ページ）
株主総会資料	AGM・EGM の招集通知、議事録、投票結果	slice.bank.in/regulatory

sliceの決算・規制開示は、上記のページで確認可能

本資料で用いる指標の定義、円換算レート、算出の前提は以下の通り。

SFB (Small Finance Bank)

インド準備銀行（RBI）が認可する銀行区分。優先セクターへの貸出配分義務を負う

UPI

インドの即時送金インフラ。スマートフォンで銀行口座間の送金・決済を行う

純収益 / 業務純益

純収益＝純利息収益＋その他収益。業務純益＝純収益－営業費用（引当前）

CASA 比率

預金のうち普通預金・当座預金が占める比率。高いほど調達コストが低い

AUM（貸出残高）

貸出の残高。P18のグラフは貸出総額、その他はBSに計上される引当控除後の純額

Net Interest Margin（純利息マージン）

純利息収益 ÷ 平均利付資産。FY26は12.15%（前年7.50%）

LCR（Liquidity Coverage Ratio）

短期の資金流出に対する流動資産の備え。規制下限は100%

CAR / CRAR

リスク資産に対する自己資本比率。SFBの規制下限は15%

GNPA / NNPA

不良債権比率。GNPAは引当控除前、NNPAは引当控除後

引当カバー率（PCR）

不良債権に対して積まれている引当金の割合

管理会計ベース

slice社提供の管理数値（P6・P18・P19のグラフ）

潜在株式調整後 保有比率

潜在株式がすべて行使された場合の保有比率。最大希薄化時の下限

持分法適用除外

投資先の損益を当社の損益に取り込まない会計上の扱い

crore (cr)

1 crore = 1,000万（₹1 Cr=0.17億円）。1 lakh = 10万（1 Cr=100 lakh）

算出前提^{*1}

- INR/JPY=1.7で換算（₹1 Cr=0.17億円）。円は表示桁未満を切り捨て
- FY25=25年3月期、FY26=26年3月期、Q1 FY27=26年4-6月
- ピアはインド上場の Small Finance Bank を対象とする
- sliceの損益は今回から公開決算ベースの銀行決算の用語で説明（前四半期までは管理会計ベースの Gross Profit）

出所^{*2}

- slice SFB Annual Report 2024-25/2025-26、四半期決算、Basel II Pillar 3・LCR・NSFR開示、CRISIL Rating Rationale（2025年11月7日）
- 当社 26/5期 通期・各四半期 決算説明資料
- インド上場 SFB 8行の数値は各社の Q1 FY27 開示より当社集計