



移動で人を幸せに。

2026年5月期 通期決算説明資料

GO株式会社(東証グロース：581A)

2026年7月14日



ハイライト

売上高41,446百万円(YoY+31.8%)、 調整後EBITDA8,566百万円⁽¹⁾(YoY+153.3%)を達成

- ・ 売上高、利益ともに堅調に推移し、各段階利益率が改善。
- ・ 本日（7月14日）公表の「繰延税金資産の計上及び2026年5月期 通期連結業績予想値と決算値との差異について」の通り、親会社株主に帰属する当期純利益は8,838百万円に上振れ。（詳細な説明は本資料P10に記載）

ARPR[※]は169円⁽²⁾、実車数1.15億回に伸張

- ・ ARPRは169円⁽²⁾(YoY+19.9%)、実車数1.15億回(YoY+19.9%)に伸張し、売上高拡大を牽引。
- ・ アプリ配車率⁽³⁾は28.4%(YoY+2.9pt)に向上。

※ARPRは「Average Revenue Per Ride」の略であり、1実車当たりの平均売上高を指す。

FY27/5期は売上高48,500百万円(YoY+17.0%)、 調整後EBITDA14,400百万円⁽¹⁾(YoY+68.1%)を計画

- ・ 力強い売上高成長と調整後EBITDAマージンの拡大を見込む。
- ・ 引き続きアプリ配車事業を中心とした事業展開を進めつつ、自動運転などの将来の事業に向けた投資も併せて行っていく。

(1) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用

(2) ARPR(1実車当たり平均売上高)はアプリ配車サービスの売上÷実車数で算出

(3) 主要10都市（北海道、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県及び福岡県）における、GOのパートナータクシー事業者の年間実車数に対する、GOのパートナータクシー事業者がGOアプリを使用して配車した年間実車数の割合

Index

1 会社概要

2 2026年5月期 通期実績

3 2027年5月期 業績予想

4 成長戦略

5 Appendix

Mission

移動で人を幸せに。

Vision

日本を動かす、社会インフラへ。



事業展開

GO事業



広告



端末



物流

その他事業

GO Pay

決済

GO PREMIUM

プレミアム車両
サービス

GO BUSINESS

法人向けサービス



自動運転

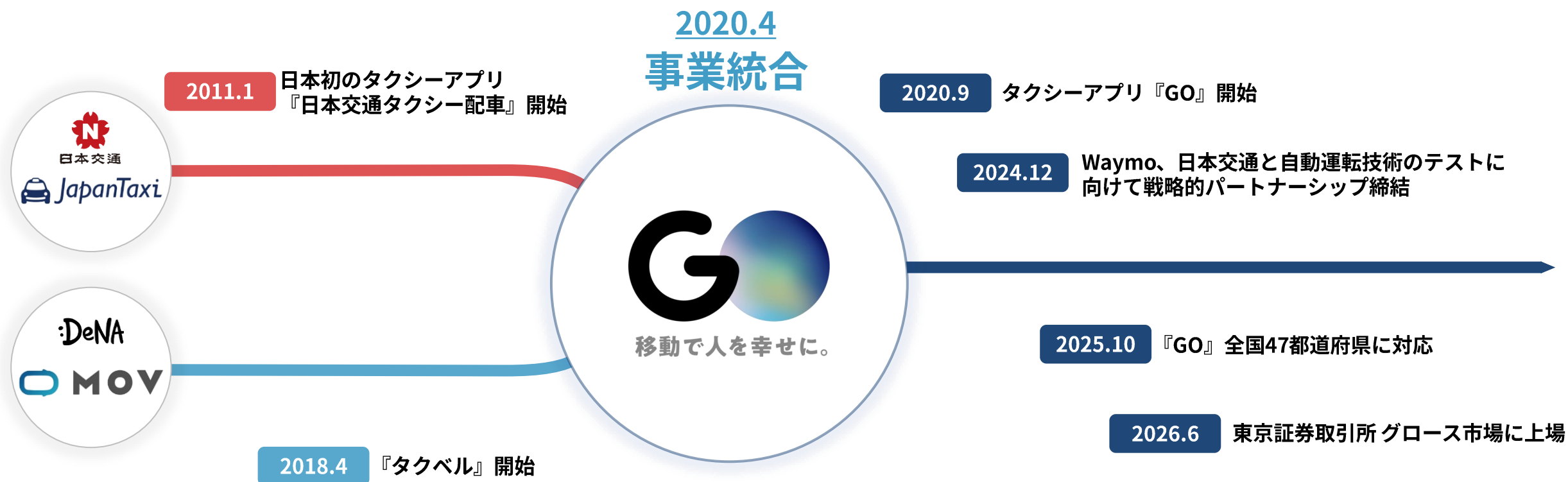


タクシーアプリ

沿革

2011年に国内初のタクシーアプリを開始後、2020年4月の事業統合を経て現体制へ。

2026年6月16日に東京証券取引所グロース市場に上場。



取締役



代表取締役会長

川鍋 一郎

マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社を経て日本交通株式会社に入社。
日本交通株式会社の取締役、
一般社団法人全国ハイヤー・タクシー連合会
会長、そしてGO株式会社代表取締役会長。



代表取締役社長

中島 宏

大学卒業後、経営コンサルティング会社を
経て、株式会社ディー・エヌ・エーに入社。
2009年に執行役員に就任、2015年よりオート
モーティブ領域管掌、2019年に常務執行役員
に就任。2020年4月よりGO株式会社の
代表取締役社長に就任。

社外取締役(独立)

桑原 清幸

1995年6月 アンダーセンコンサルティング (現 アクセンチュア(株)) 入社
1997年11月 太田昭和監査法人 (現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
2017年12月 桑原清幸会計事務所 代表 (現任)
2018年4月 東北大学大学院経済学研究科 教授
2020年6月 (株)ひらまつ 常勤監査役 就任
2022年6月 東京エレクトロンデバイス(株) 非常勤監査役 就任 (現任)
2023年8月 当社 取締役 (常勤監査等委員) 就任 (現任)

雨宮 美季

2001年10月 弁護士登録 (54期)
2002年6月 AZX Professionals Group 入所
2008年9月 同所 パートナー 就任
2020年4月 (株)ROXX 社外監査役 就任 (現任)
2022年4月 経済産業省「スタートアップ新市場
創出タスクフォース」構成員 就任 (現任)
2022年9月 (一社)スタートアップデータ標準化協会 監事 就任 (現任)
2023年8月 当社 取締役 (監査等委員) 就任 (現任)
2024年10月 (一社)スタートアップエコシステム協会 監事 就任 (現任)

寺田 航平

1993年4月 三菱商事(株) 入社
1999年11月 寺田倉庫(株) 取締役 就任
2000年6月 (株)ビットアイル(現 エクイニクス・ジャパン(株)) 代表取締役社長 就任
2014年7月 (株)マーケットエンタープライズ 取締役 就任 (現任)
2018年6月 寺田倉庫(株) 取締役社長 就任
2019年6月 同社 代表取締役社長 就任 (現任)
2020年6月 (株)堀木エリ子アンドアソシエイツ 取締役 就任 (現任)
(株)コウエル 代表取締役会長 就任 (現任)
2023年4月 (公社)経済同友会 副代表幹事 就任 (現任)
2023年11月 当社 取締役 (監査等委員) 就任 (現任)
2026年2月 (一財)アジア・カルチュラル・カウンスル日本財団 代表理事 就任 (現任)

Index

1 会社概要

2 2026年5月期 通期実績

3 2027年5月期 業績予想

4 成長戦略

5 Appendix

決算サマリー

売上高

41,446 百万円

YoY +31.8%

調整後EBITDA⁽¹⁾**8,566** 百万円

YoY +153.3%

営業利益

7,041 百万円

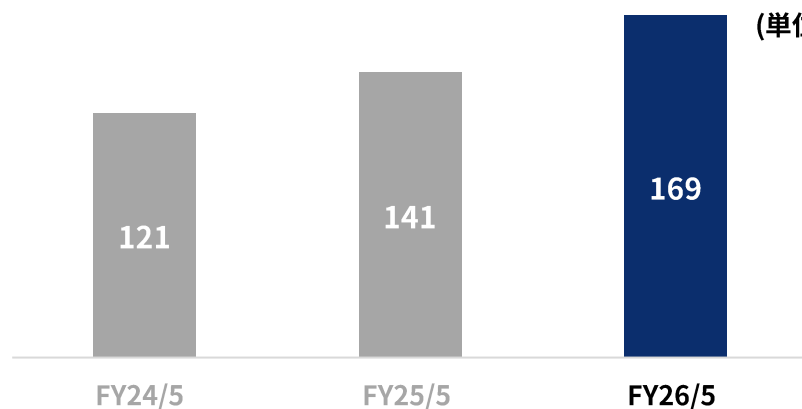
YoY +158.1%

親会社株主に帰属する
当期純利益**8,838** 百万円

YoY +341.8%

ARPR⁽²⁾**169** 円

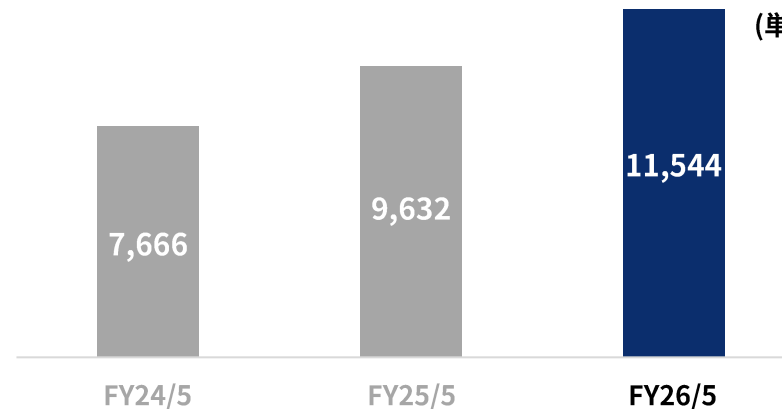
(単位：円)



実車数

1.15 億回

(単位：万回)



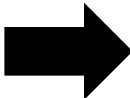
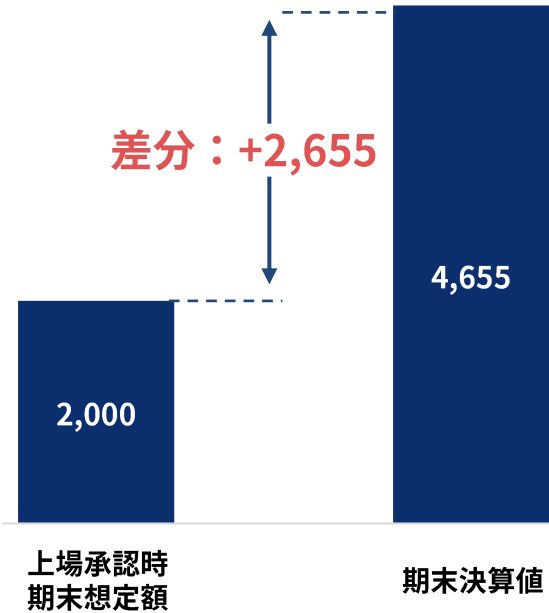
(1) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用
(2) ARPR(1実車当たり平均売上高)はアプリ配車サービスの売上÷実車数で算出。

通期連結業績予想値と決算値との差異について

繰延税金資産の計算前提の変更により、最終損益が大幅に増加。
事業の業績自体は概ね業績予想通りの着地。

繰延税金資産の計上

(単位：百万円)



繰延税金資産の増加により、
会計上の税金負担が軽減。
結果として当期純利益が増加。

(単位：百万円)

	FY26/5 上場承認時	FY26/5 決算値
売上高	40,800	41,446
調整後EBITDA ⁽¹⁾	8,600	8,566
営業利益	7,000	7,041
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,400	8,838

(1) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用

連結損益計算書

売上高の拡大に伴い、調整後EBITDAおよび調整後EBITDAマージンが大きく上昇している。

(単位：百万円)

	FY24/5	FY25/5	FY26/5	YoY
売上高	23,955	31,434	41,446	+31.8%
アプリ配車事業	9,295	13,581	19,567	+43.9%
タクシー関連サービス事業	11,831	13,674	18,215	+39.1%
インキュベーション事業	2,828	4,178	3,664	▲12.3%
売上総利益	10,638	16,235	22,412	+38.0%
売上総利益率	44.4%	51.6%	54.1%	+2.5pt
調整後販管費 ⁽¹⁾	12,275	12,853	13,875	+8.0%
調整後EBITDA ⁽²⁾	▲1,636	3,382	8,566	+153.3%
調整後EBITDAマージン	-	10.8%	20.7%	+9.9pt
営業利益	▲1,910	2,728	7,041	+158.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲3,307	2,000	8,838	+341.8%
当期純利益率	-	6.4%	21.3%	+14.9pt

(1) 販管費から減価償却費、のれん償却額、株式報酬費用、自動運転費用を差し引いた費用
(2) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用

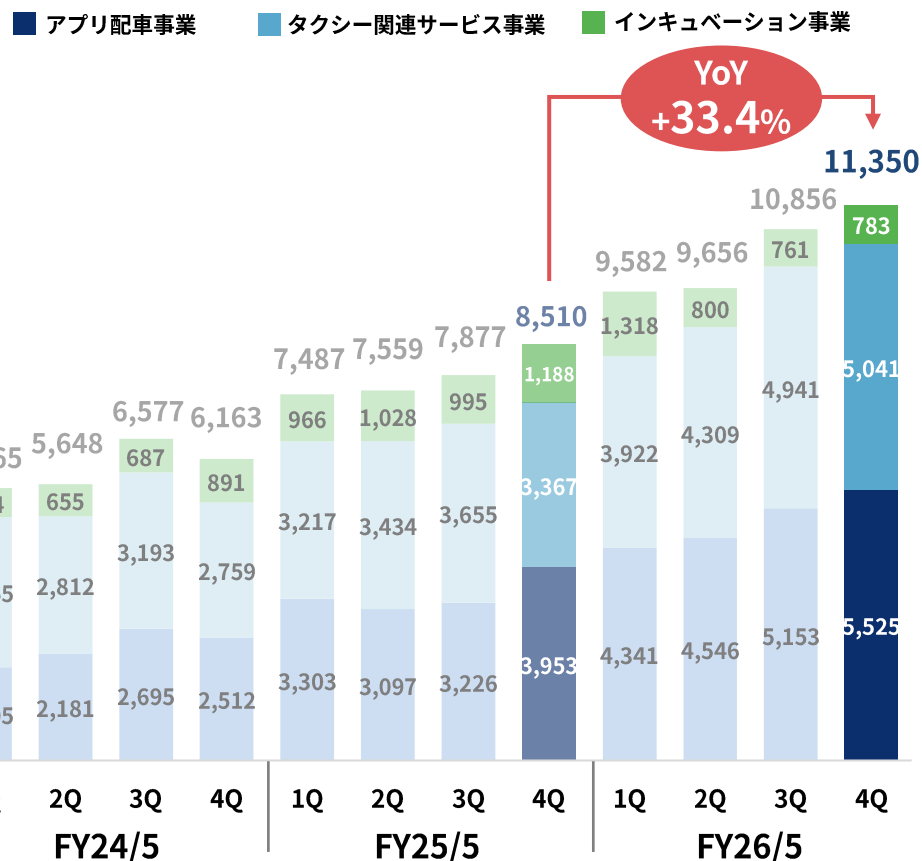
業績推移(四半期)

売上高は拡大基調にあり、第4四半期単体では11,350百万円（YoY +33.4%）となった。特に配車事業が5,525百万円（YoY +39.8%）となり、全体の成長を牽引。

調整後EBITDA⁽¹⁾はマーケティング費用の先行投資に伴いQonQで一時的に減少したものの、YoYでは大幅な増益。

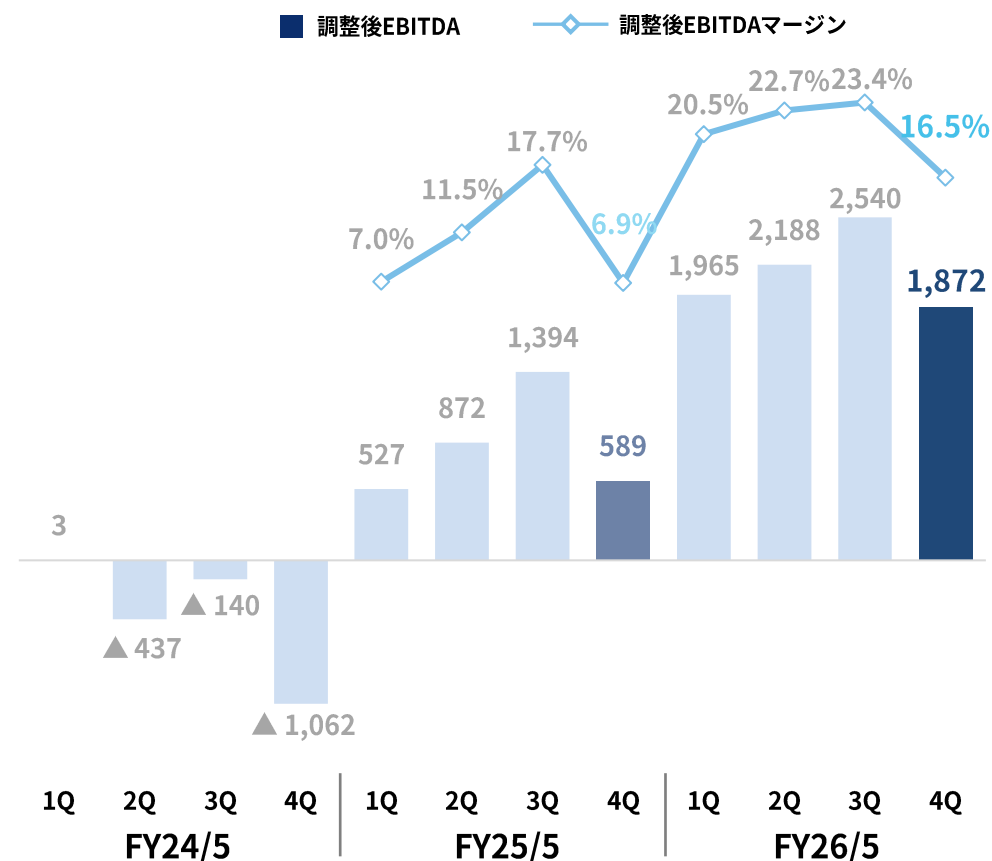
売上高

(単位：百万円)



調整後EBITDA⁽¹⁾/調整後EBITDAマージン

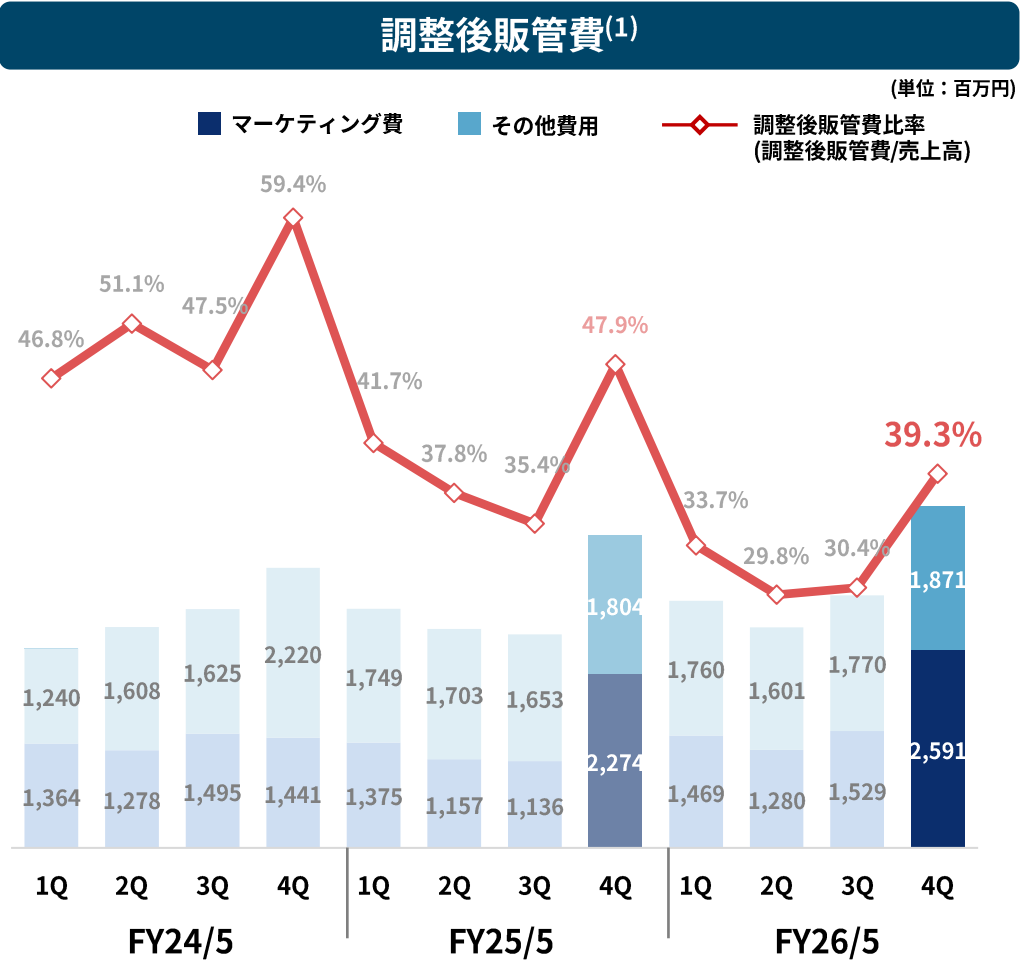
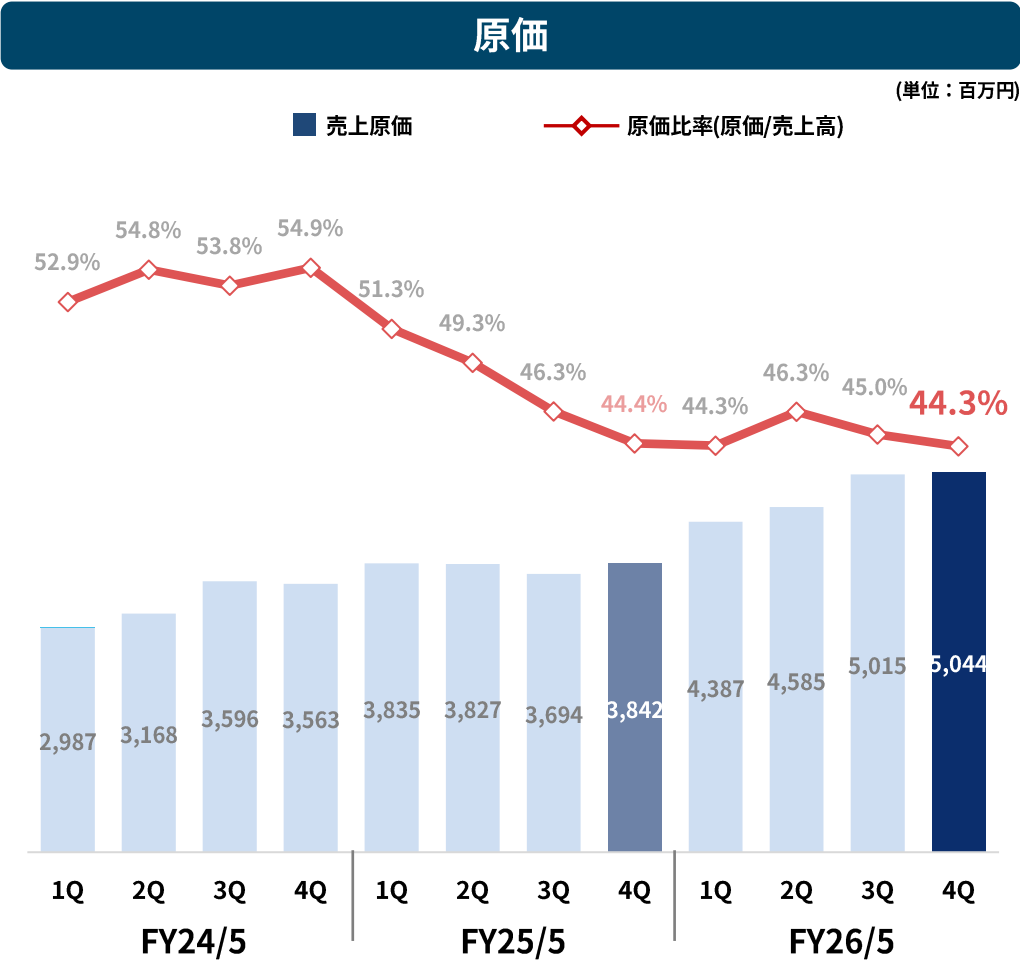
(単位：百万円)



(1) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用

費用推移(四半期)

事業規模の拡大に伴い売上高が大きく成長する一方、売上高対比の原価率・販管費率はともに低下。
当第4四半期の費用増は季節性ではなく、必要性に応じた戦略的な投資であり、今後も市場環境を見極めながら最適なタイミングで機動的にコストを投下していく方針である。



(1) 販管費から減価償却費、のれん償却額、株式報酬費用、自動運転費用を差し引いた費用

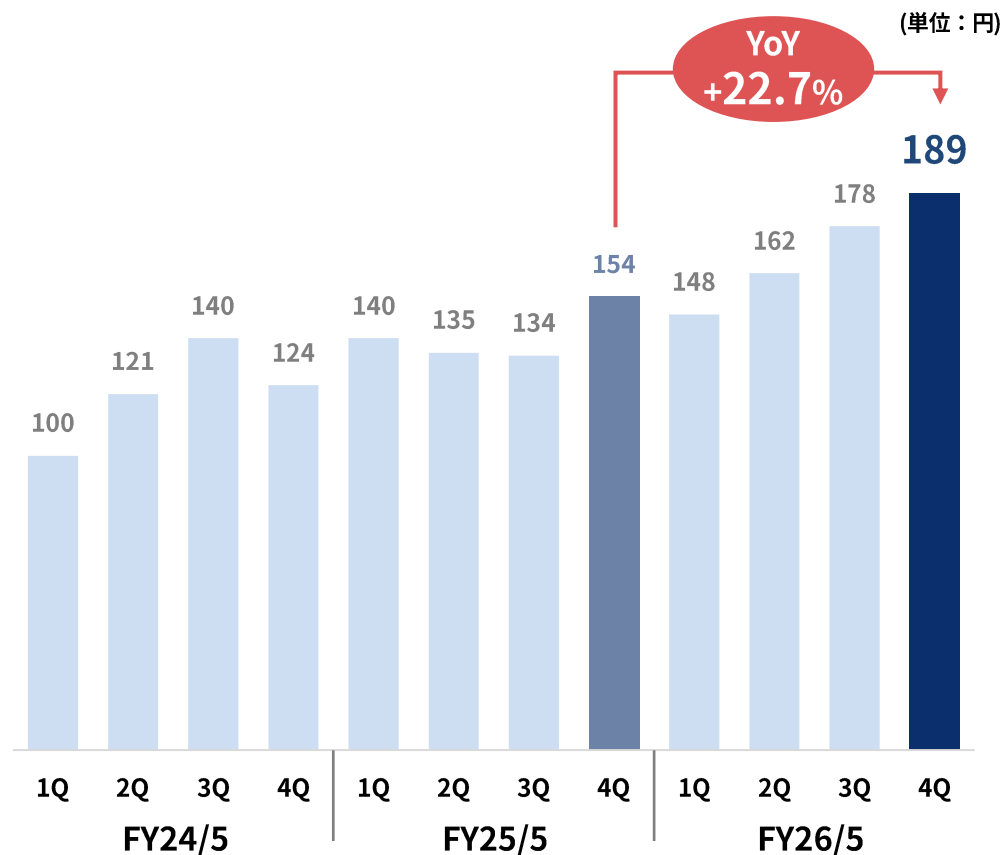
主要KPI推移(四半期)

主要KPIであるARPRおよび実車数は、ともに堅調な推移を継続。

実車数については、気象条件（降雨・猛暑等）や期末・年末における移動需要の活性化など、季節性による影響を受けるが、中長期で拡大を続けている。

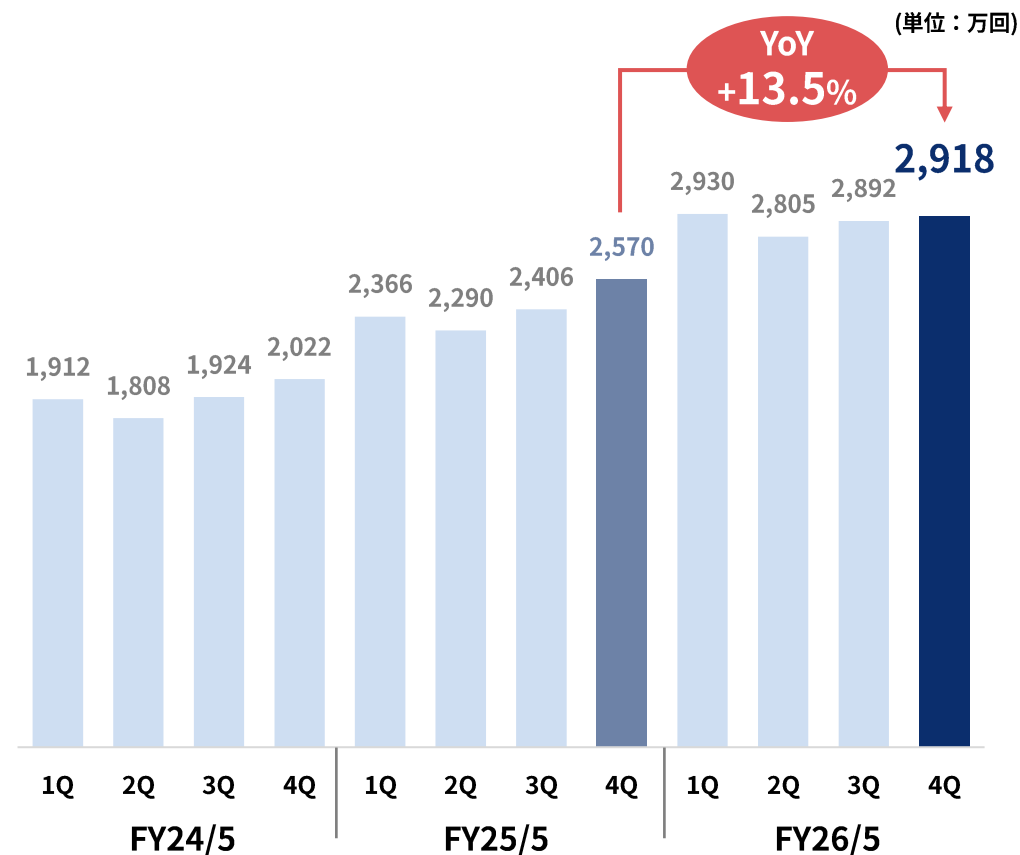
ARPR⁽¹⁾

(単位：円)



実車数

(単位：万回)

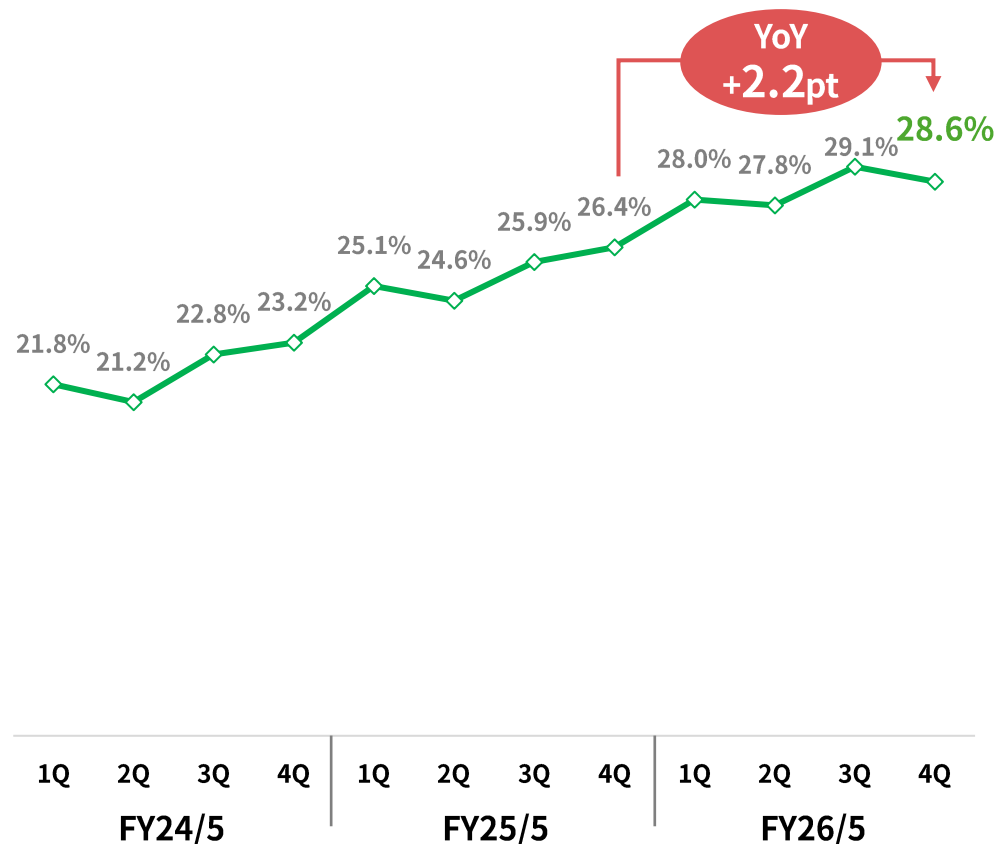


(1) ARPR(1実車当たり平均売上高)はアプリ配車サービスの売上÷実車数で算出

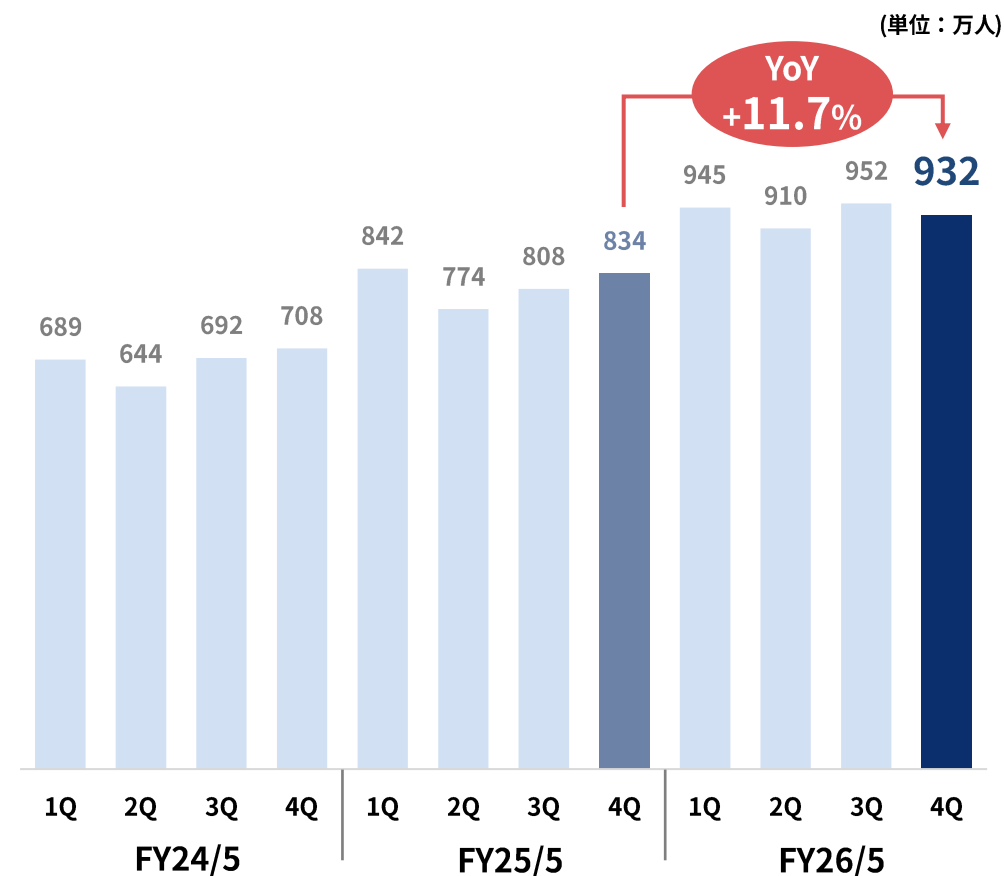
主要KPI推移(四半期)

アプリ配車率およびMAUは、四半期ごとの変動を含みつつも堅調な推移を継続。
MAUは乗車回数同様に気象条件や移動需要による季節性の影響を受けるものの、中長期での拡大基調に変動はない。

主要10都市におけるアプリ配車率⁽¹⁾



MAU⁽²⁾⁽³⁾



(1) 主要な10都道府県（北海道、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県及び福岡県）における、GOのパートナータクシー事業者の年間実車数に対する、GOのパートナータクシー事業者がGOアプリを使用して配車した年間実車数の割合
 (2) MAUとは、Monthly Active Usersの略であり、月1回以上GOアプリを起動したユーザー数（配車サービスを利用したか否かは問わない。）
 (3) 各月のMAUの四半期合計。

連結貸借対照表

事業規模の拡大に伴い、現預金（34,584百万円）や未収入金（26,456百万円）、繰延税金資産(4,655百万円)を中心として資産合計は76,471百万円へと拡大。
当期純利益の積み上げに伴い利益剰余金が3,346百万円と黒字へ転換し、純資産合計も27,846百万円へと増加。

	FY24/5	FY25/5	FY26/5		FY24/5	FY25/5	FY26/5
流動資産	45,255	53,908	68,625	流動負債	28,627	36,901	47,329
現金及び預金	21,032	25,148	34,584	未払金 ⁽²⁾	23,536	29,886	39,561
未収入金 ⁽¹⁾	16,154	20,599	26,456	固定負債	3,131	2,623	1,294
固定資産	1,484	3,165	7,846	リース債務	2,566	1,745	1,204
無形固定資産	808	1,328	1,792	負債合計	31,759	39,524	48,624
投資その他の資産	379	1,519	5,778	純資産	14,980	17,548	27,846
繰延税金資産	89	1,234	4,655	利益剰余金	▲7,492	▲5,491	3,346
資産合計	46,740	57,073	76,471	負債純資産合計	46,740	57,073	76,471

(1)：ユーザーが決済した金額のうち、タクシー乗車料金部分。決済会社に対する債権であるが、当社の売上ではないため未収入金勘定で計上。
(2)：タクシー事業者に支払うべきタクシー乗車料金。タクシー事業者に対する債務であるが、当社の売上に起因するものではないため未払金勘定で計上。

Index

1 会社概要

2 2026年5月期 通期実績

3 2027年5月期 業績予想

4 成長戦略

5 Appendix

業績予想

	FY26/5	FY27/5	YoY
売上高	41,446	48,500	+17.0%
アプリ配車事業	19,567	25,000	+27.8%
タクシー関連サービス事業	18,215	20,400	+12.0%
インキュベーション事業	3,664	3,000	▲18.1%
調整後EBITDA ⁽¹⁾	8,566	14,400	+68.1%
調整後EBITDAマージン	20.7%	29.7%	+9.0pt
営業利益	7,041	13,000	+84.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,838	11,200	+26.7%
当期純利益率	21.3%	23.1%	+1.8pt

売上高

引き続きアプリ配車事業を中心とした成長を見込む。
インキュベーション事業は子会社のカーブアウト⁽²⁾の影響により減収を見込む。

調整後EBITDA⁽¹⁾

オペレーティング・レバレッジの効く収益構造であり、増収に伴い利益率が改善する見通し。

親会社株主に帰属する当期純利益

FY26/5の繰延税金資産計上に伴う影響を除く実質ベースの比較において、FY27/5期の当期純利益は大幅な増益となる見通し。

⁽¹⁾ 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+自動運転費用
⁽²⁾ 2025年8月にGOドライブ株式会社、同年9月にGOジョブ株式会社をそれぞれ分社化

キャピタルアロケーション

足元は事業拡大に向けた成長投資を最優先とする方針。

一方で、株主還元についても将来的な選択肢として柔軟に検討していくスタンスであり、市場や投資家との対話も大切にしていく。



- ・ **TSR(株主総利回り)の最大化を目指す**
- ・ 株主還元に関しては市況環境、財務状況および業績動向を踏まえ、柔軟に検討していく
- ・ 借入等の活用を含め、最適な財務マネジメントを通じて財務の健全性と投資余力を確保する

Index

- 1 会社概要
- 2 2026年5月期 通期実績
- 3 2027年5月期 業績予想
- 4 成長戦略**
- 5 Appendix

市場環境：日本のタクシー産業について

日本のタクシー産業は、公共交通機関に位置づけられた国の許認可事業であり、全国の多数の事業者によって構成されている。



車両数に関する法的制約

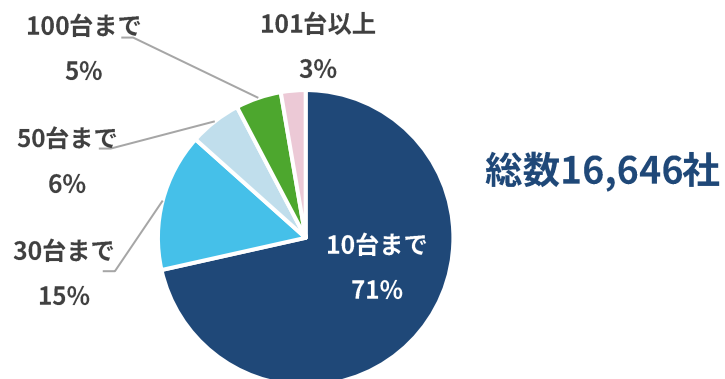
- ・多くの都市圏で地域内のタクシー車両数は実質的に制限されている



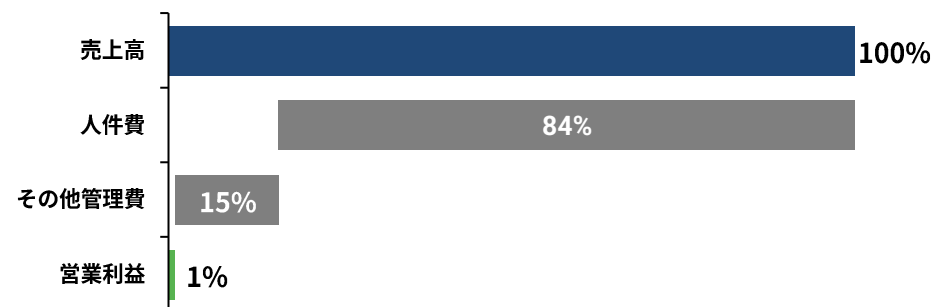
運賃に関する法的制約

- ・運賃の変更には国土交通省の認可が必要

タクシー事業者の内訳（台数別）⁽¹⁾



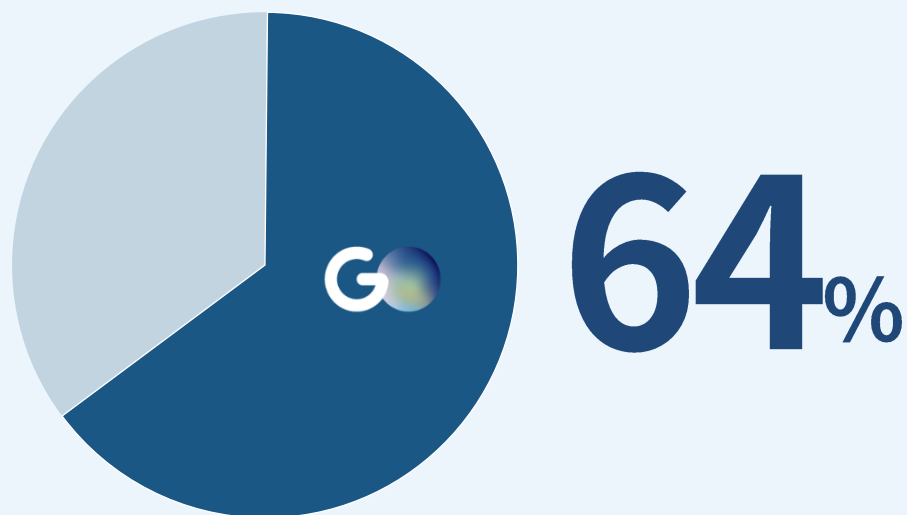
タクシー事業者の利益構造⁽²⁾



(1) 出所：ハイヤー・タクシー年鑑2025年版。2024年3月末時点で各カテゴリーに属する企業数の比率
(2) 出所：アーサー・ディ・リトル・ジャパン「モビリティサービスの事業性分析」（2019年4月時点）

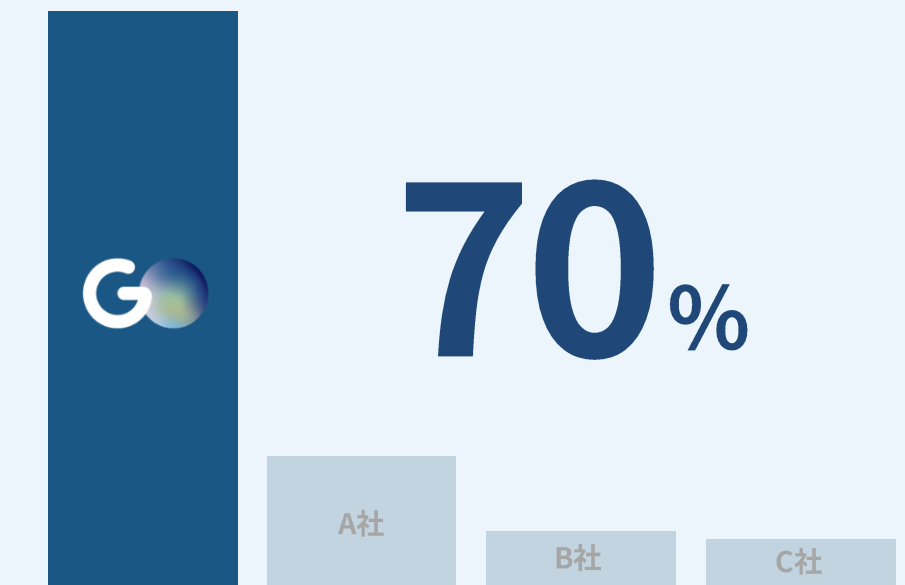
競争優位性：日本のタクシー市場で圧倒的なポジションを確立

3大都市府県のGO提携車両カバー率⁽¹⁾



豊富な提携車両数

タクシーアプリ『GO』の利用率⁽²⁾



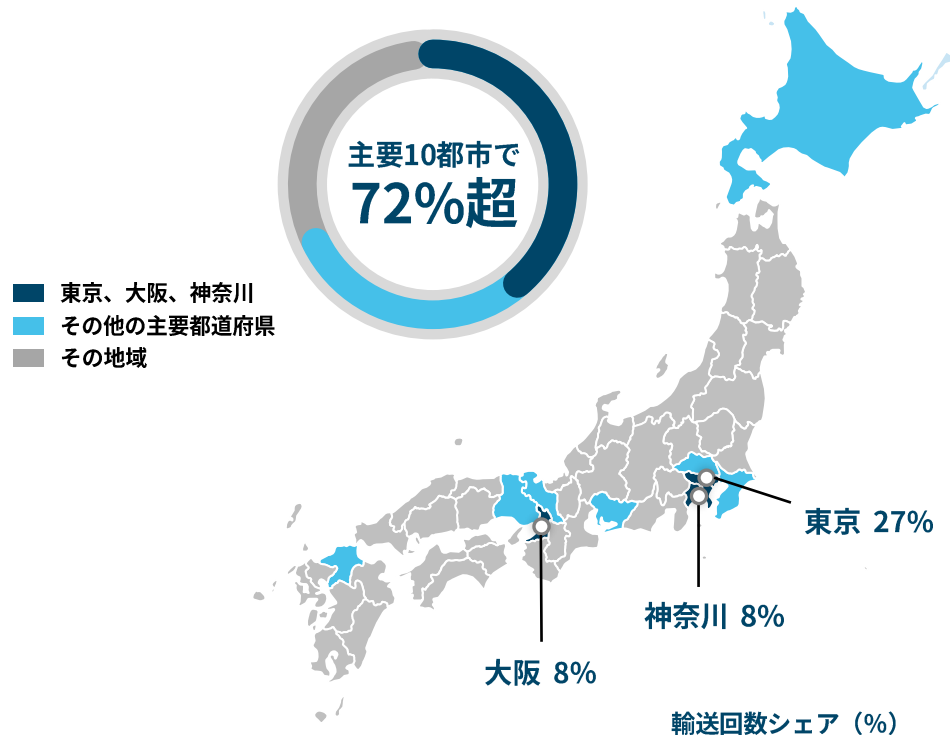
盤石なユーザー基盤

(1) 東京、大阪、神奈川を合わせたカバー率。一般財団法人全国ハイヤー・タクシー連合会『TAXI TODAY in Japan 2026』（2025年3月末現在）を基に、3都府県内のタクシー総数に対するGOアプリインストール台数（2025年3月時点）の割合として算出。なお、数値はGO提携事業者へのヒアリング結果を反映し調整。
(2) 利用率は、タクシーアプリ『GO』の月間アクティブユーザー（MAU）（配車の有無を問わず、少なくとも月に1度アプリを立ち上げたユーザー数を指す）を、日本におけるタクシーアプリのMAUの総数で除して算出。各データの出所はSensorTower（2026年5月時点）

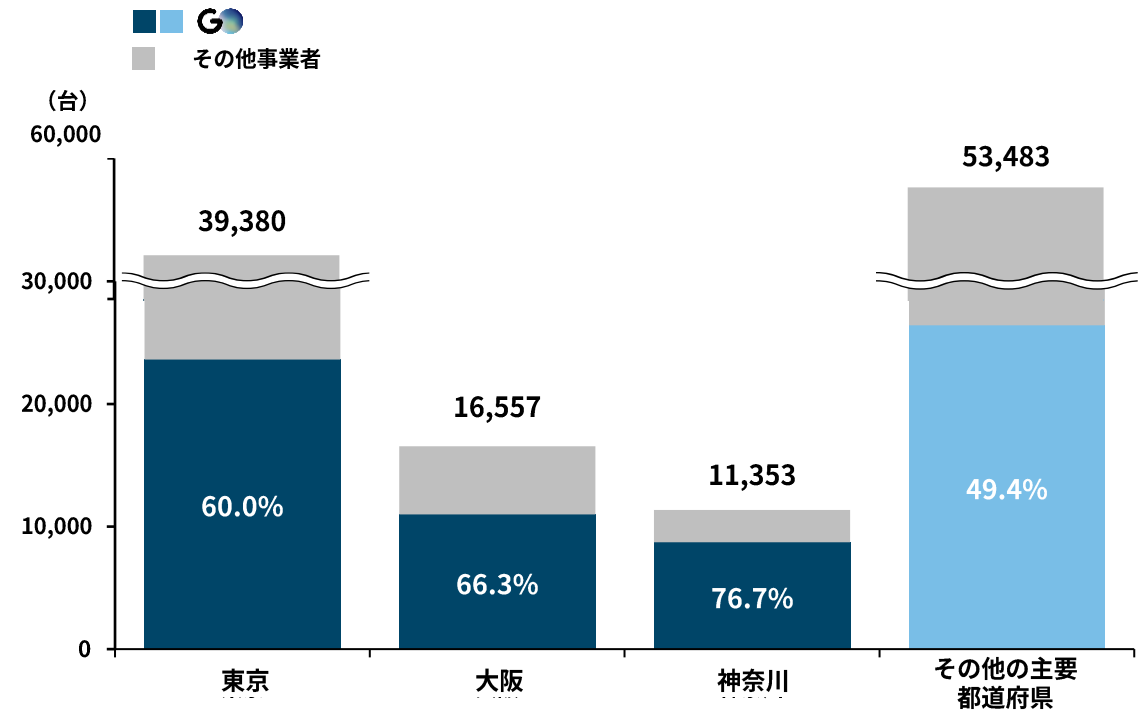
競争優位性：主要都市におけるカバー率

日本のタクシー需要（輸送回数）の7割超は主要10都市に集中している。
 当社はこれら主要都市において、圧倒的なカバー率を確立している。

都道府県別の輸送回数シェア⁽²⁾



主要10都市におけるGOのカバー率（提携車両数ベース）⁽³⁾



(1) 主要10都市は東京、大阪、神奈川、北海道、福岡、愛知、京都、兵庫、千葉、埼玉

(2) 出所：ハイヤー・タクシー年鑑2026（データは2024年度）。数値は国内のタクシー輸送回数に対する主要都道府県内のタクシー輸送回数の割合

(3) 出所：対象地域の市場カバー率。一般財団法人全国ハイヤー・タクシー連合会『TAXI TODAY in Japan 2026』（2025年3月末現在）を基に、対象地域内で営業するタクシー総数に対するGOアプリインストール台数（2025年3月時点）の割合として算出。なお、数値は同時点における提携事業者へのヒアリング結果を反映し調整。

競争優位性：ハードウェアの提供を通じた現場業務への深い浸透

自社開発のハードウェアとソフトウェアを一体的に提供し、タクシー運行の効率化に貢献。
現場のオペレーションに深く入り込むことで高い継続利用へと繋げている。



タクシー事業者

GO端末・システムでDX化支援

- ・ 車載ハードウェアによるシステム連携
- ・ 運行管理支援
- ・ レベニューシェアによる端末導入コストの低減
- ・ 売上管理と日報作成のデジタル化



タクシー乗務員

乗務員の業務を端末・アプリで支援

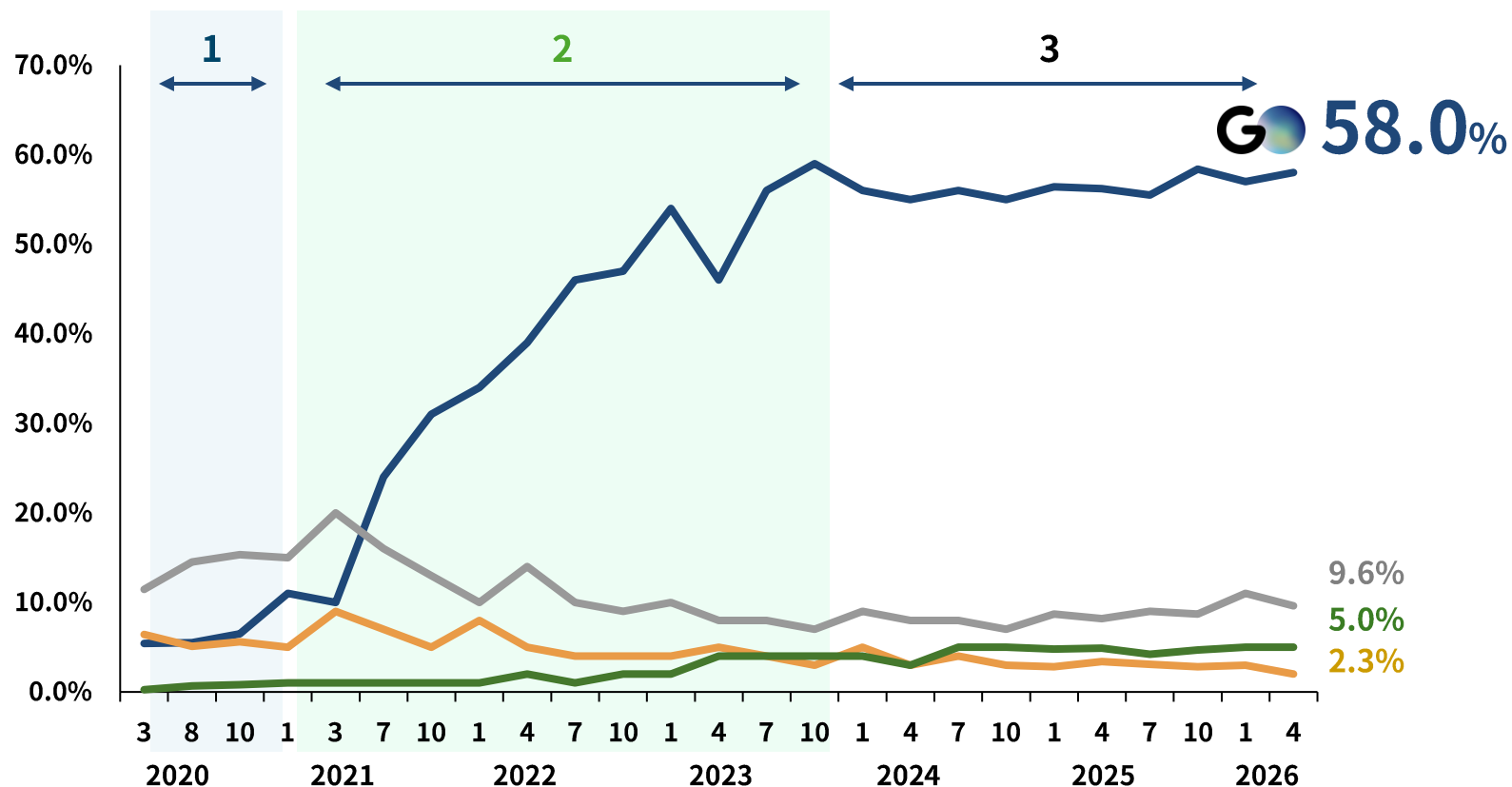
- ・ 配車リクエストの円滑な受託による営業の効率化
- ・ 送迎プロセスの簡素化
- ・ キャッシュレス決済による業務の簡素化

タクシー事業者と乗務員の業務に深く入り込み、継続利用を創出

競争優位性：高いユーザー認知度

効果的なマスマーケティングの展開により高い認知度を確立。現在は当社の認知が市場に定着している。

GOの東京都内におけるユーザー認知度 (1)



1 2020

事業統合後の立ち上げ期

2 2021 - 2023

テレビCMを活用したマスマーケティングに注力

3 2024 - 現在

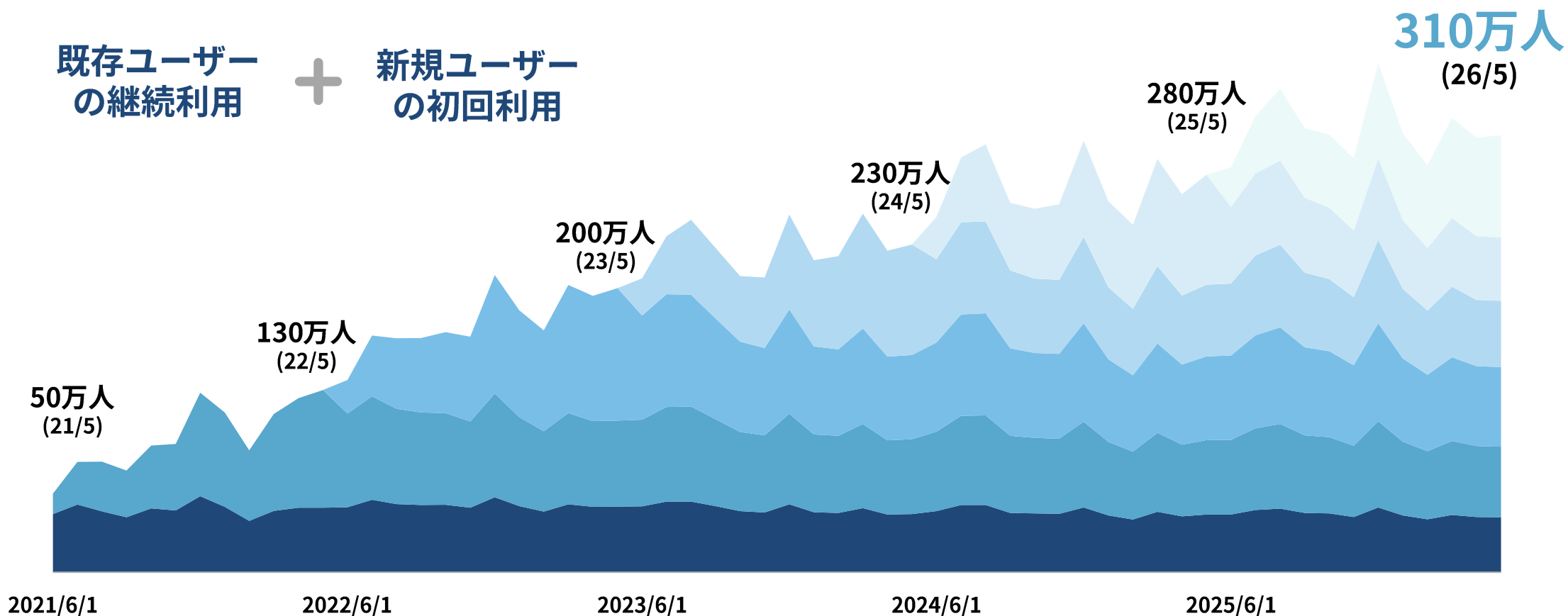
高いユーザー認知度を維持し、優れた営業効率を実現

(1)：当社調べ（2026年4月までの累積データに基づく）。調査対象は、月1回以上タクシーを利用する20代から60代。マーケティング調査会社のアンケート・モニターに対し、WEBアンケートを実施。タクシー配車アプリと言われて最初に思い浮かべるアプリに関する調査結果。

競争優位性：MAU⁽¹⁾の拡大

既存ユーザーの定着化と新規ユーザーの獲得を両軸に、MAUは拡大を継続。

MAUの推移⁽¹⁾



(1)：MAUとは、Monthly Active Usersの略であり、月1回以上GOアプリを起動したユーザー数（配車サービスを利用したか否かは問わない。）

競争優位性：優位性が生み出す好循環

「すぐ呼べる」という供給面の優位性が需要を牽引し、それぞれの強みが好循環を創出している。

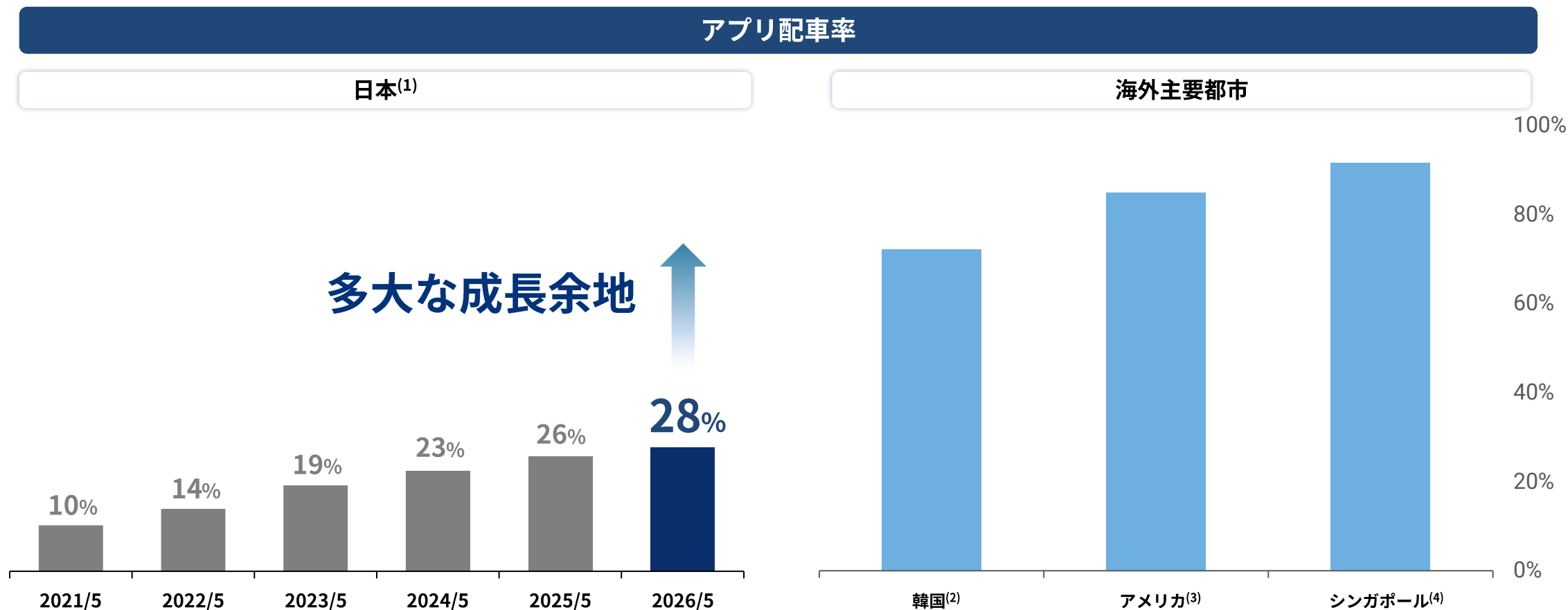


(1) 東京、大阪、神奈川を合わせたカバー率。一般財団法人全国ハイヤー・タクシー連合会『TAXI TODAY in Japan 2026』（2025年3月末現在）を基に、3都府県内のタクシー総数に対するGOアプリインストール台数（2025年3月時点）の割合として算出。なお、数値はGO提携事業者へのヒアリング結果を反映し調整。

(2) 利用率は、タクシーアプリ『GO』の月間アクティブユーザー（MAU）（配車の有無を問わず、少なくとも月に1度アプリを立ち上げたユーザー数を指す）を、日本におけるタクシーアプリのMAUの総数で除して算出。各データの出所はSensorTower（2026年5月時点）

成長戦略：①アプリ配車比率上昇による実車数の成長

日本でもアプリ配車の普及が進んでいるが、依然として多大な成長余地が残されている。



(1) 2021年5月期は2020年9月以降のデータ。主要な10都道府県（北海道、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県及び福岡県）における、GOのパートナータクシー事業者の年間実車数に対する、GOのパートナータクシー事業者がGOアプリを使用して配車した年間実車数の割合

(2) 出所：流し営業での乗車回数と配車による乗車回数の合計に占める配車による乗車回数の割合（ソウル研究院（2024年時点）。調査は2022年11月に実施）

(3) 出所：ニューヨークの有料送迎車両数に占める配車車両の割合（タクシー・リムジン委員会（2025年10月2日時点）、データは2025年8月31日時点のもの）

(4) 出所：P2P（2地点間輸送）車の全乗車回数に占める配車による乗車回数（1日あたりの平均値、陸上交通庁が公表したデータ、2025年8月25日時点）

成長戦略：②付加価値提供によるARPR⁽¹⁾の向上

顧客体験の向上と多様なニーズに応える高付加価値なサービス提供を通じて、ARPR⁽¹⁾の向上を図っていく。

付加価値提供による向上施策

ベース料金

マッチング精度の高度化など顧客体験の向上を推進



オプション料金

多様な移動ニーズに応えるサービス提供

予約配車サービス

日時指定で配車ができるAI予約

プレミアム車両サービス

高級ワンボックス車両による配車
『GO PREMIUM』

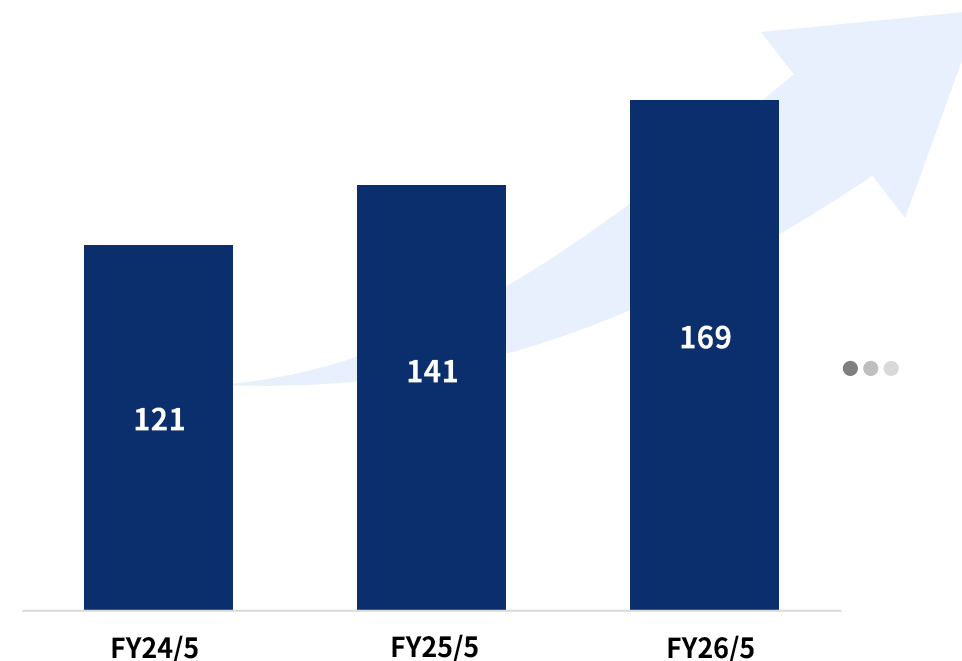
法人向けサービス

法人向け請求書払いサービス
『GO BUSINESS』



ARPRのイメージ⁽¹⁾

(単位：円)



(1) ARPR(1実車当たり平均売上高)はアプリ配車サービスの売上÷実車数で算出。

成長戦略：③新規事業

既存事業との親和性が高く、実行可能性の高い領域から新規事業の立ち上げを実施。



法人車両から個人向けまで、脱炭素化を目指すEV充電サービス『GO Charge』



自動運転タクシーの導入による労働力不足課題の解決、移動手段の少ない地方での展開



商品を最終拠点から顧客に届けるラストワンマイル物流のDX推進。物流業界におけるドライバー不足課題解決

成長戦略：③新規事業 - 自動運転

東京における概念実証



- Waymoの自動運転技術「Waymo Driver」のテストを実施するため、同社と戦略的パートナーシップを締結。
- プロジェクトは段階的に進行し、初期フェーズは2025年に東京都心にて開始。

成長戦略：③新規事業 - 自動運転

現在の主な進捗



- Waymoおよび日本交通とともに、東京での今後のサービス提供に向けた取り組みが、着実に進捗。
- 日本交通の乗務員が同乗する体制で、自動運転の運行を開始。「Waymo Driver」は東京特有の複雑な道路環境に適応を進めている。

Index

- 1 会社概要
- 2 2026年5月期 通期実績
- 3 2027年5月期 業績予想
- 4 成長戦略

5 Appendix

会社概要

社名

GO株式会社
GO Inc.

所在地

〒106-0041
東京都港区麻布台1丁目3-1
麻布台ヒルズ森JPタワー23階

設立

事業統合
商号変更



1977年8月

2020年4月（株式会社Mobility Technologiesに社名変更）
2023年4月（GO株式会社に社名変更）

従業員数

約600名（2026年6月現在）

グループ会社

株式会社IRIS
愛のタクシーチケット株式会社
株式会社MOMOA
GOドライブ株式会社
GOジョブ株式会社

事業概要

アプリ配車事業を起点に、タクシー関連サービス事業、インキュベーション事業などタクシーに関するビジネスを幅広く展開。

セグメント	事業区分	売上高構成比 ⁽¹⁾	主な事業		
GO事業	アプリ配車	47%	タクシーアプリ『GO』  AIを活用した高度なマッチング技術で タクシーにより「早く乗れる」体験を提供	『GO PREMIUM』  高級ワンボックス車による上質な 移動体験を提供	『GO BUSINESS』  タクシーの手配から経費精算までを 効率化した法人向けサービス
	タクシー関連サービス	44%	『決済』  『GO Pay』をはじめ、様々な決済手段を 提供	『広告』  後部座席のタブレット型端末で広告の 配信を行う『TOKYO PRIME』を提供	『端末』  乗務員向け端末、決済端末や 広告端末を提供
その他	インキュベーション	9%	『GOエコノミー』  相乗りサービスの開発・運営	『GO Charge』  急速充電スポットの検索・予約・決済が オンラインで完結するEV充電サービス	『自動運転』  自動運転タクシーの社会実装

(1) FY26/5通期実績に基づく

執行役員



執行役員
IoT本部 本部長

青木 亮祐



執行役員
開発本部 本部長

恵良 和隆



執行役員
GOアプリ事業本部 本部長

江川 絢也



執行役員
プロダクトマネジメント本部
本部長

黒澤 隆由



執行役員
パートナー&コミュニケーション戦略本部 本部長
(グループ会社・アライアンス・広報)

眞井 卓弥



執行役員
次世代事業本部 本部長
(GX・自動運転・物流)

佐々木 将洋



執行役員
渉外本部 本部長

平松 瞳



執行役員 CFO
経営戦略本部 本部長

森 亮介



執行役員
法人事業本部 本部長
(GO BUSINESS・HR採用)

中西 佑樹



執行役員
法務・総務本部 本部長

藤野 忠

セグメント別：調整後売上高総利益

アプリ配車事業は90%超の極めて高い売上高総利益率を維持しており、全社の収益性を牽引。

(単位：百万円)

	FY24/5	FY25/5	FY26/5
売上高			
アプリ配車事業	9,295	13,581	19,567
タクシー関連サービス事業	11,831	13,674	18,215
インキュベーション事業	2,828	4,178	3,664
調整後売上高総利益			
アプリ配車事業 ⁽¹⁾	8,438	12,550	18,385
利益率	90.8%	92.4%	94.0%
タクシー関連サービス事業 ⁽¹⁾	6,513	7,287	10,128
利益率	55.1%	53.3%	55.6%
インキュベーション事業 ⁽¹⁾	1,965	3,187	1,800
利益率	69.5%	76.3%	49.1%

(1) 各セグメントの売上総利益は、収益の増減と相関関係が弱いと当社が判断する費用（固定費）を足し戻すことで算出。足し戻す費用には、開発に係る人件費、業務委託費、通信費、賃借料、消耗品費、ソフトウェアの減価償却費などが含まれる。

EBITDAおよび調整後EBITDAの調整科目

将来の事業化に向けて自動運転実証実験への積極的投資を実施する一方、本業のキャッシュ創出力を示す調整後EBITDAは8,566百万円と着実な成長を実現。

(単位：百万円)

	FY24/5	FY25/5	FY26/5
営業利益	▲1,910	2,728	7,041
加算：減価償却費	116	244	433
加算：のれん償却費	156	0	14
EBITDA	▲1,636	2,972	7,489
加算：株式報酬費用	0	188	322
加算：自動運転費用 ⁽¹⁾	0	221	754
調整後EBITDA	▲1,636	3,382	8,566

(1) 自動運転の実証実験において発生したすべての費用のうち、当社が負担した分

財務モデル

大規模なマーケティング投資が一巡しており、オペレーティングレバレッジが効く財務モデルにシフト。
なお、本財務モデルは現在の前提に基づくものであり、今後の事業展開やポートフォリオの変更に応じて変動する可能性がある。

	FY24/5	FY25/5	FY26/5	中期財務モデル
売上高総利益率	44.4%	51.6%	54.1%	60%前後
マーケティング費用	23.3%	18.9%	16.6%	10%前後
調整後販管費 ⁽¹⁾ (マーケティング費用除く)	27.9%	22.0%	16.9%	15%前後
調整後EBITDAマージン	▲6.8%	10.8%	20.7%	35%前後

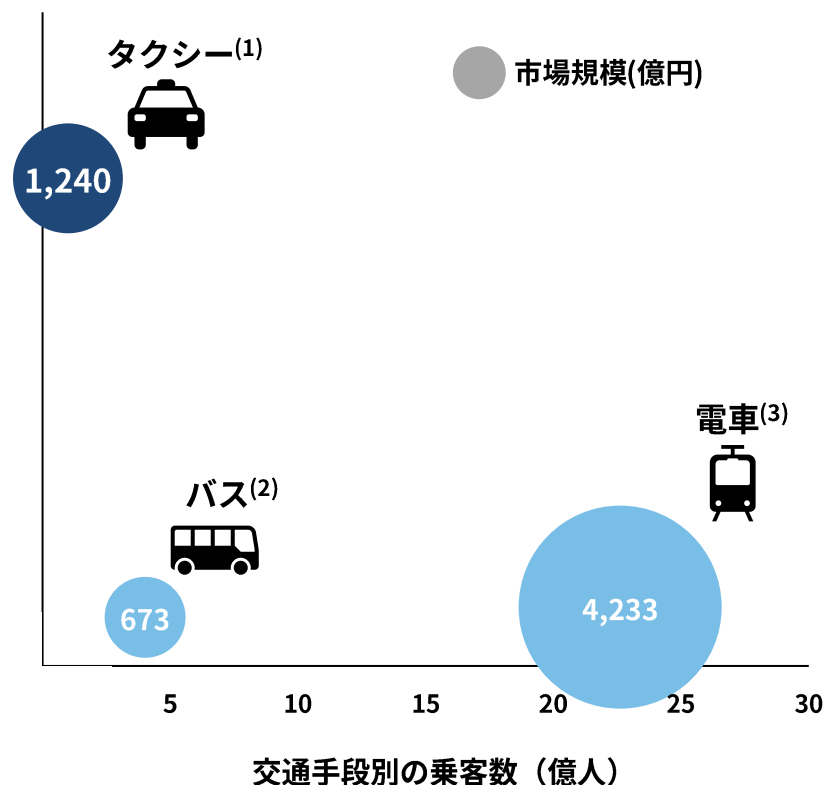
(1) 販管費から減価償却費、のれん償却額、株式報酬費用、自動運転費用を差し引いた費用

市場環境：主要交通手段におけるタクシー市場のポジショニング

日本は海外とは異なり、鉄道やバスといった公共交通機関が整備されており、鉄道が大量輸送を担う一方、タクシーは高い乗車単価を背景とした市場を形成。

主要交通手段における1回当たり平均運賃および年間乗客数の比較

1回当たりの平均運賃額(円)



- 日本は鉄道網が高密度に整備されており、輸送人員数は圧倒的に多いが、平均運賃は相対的に安い
- タクシーは1回当たりの平均運賃が高く、バスよりも大きな市場。
- タクシーは、公共交通を補完するとともに、利用者の要望に応じて目的地まで直接送迎する柔軟なプレミアム移動手段として位置づけられている。

(1) 出所：一般社団法人全国ハイヤー・タクシー連合会。1実車当たり平均売上高（運賃）は、年間営業収入を年間総実車数（運行回数）で除して算出。数値は2024年3月末時点。

(2) 出所：公益社団法人日本バス協会。1回当たり平均運賃は、年間営業収入を年間乗客数で除して算出。数値は2023年3月末時点。

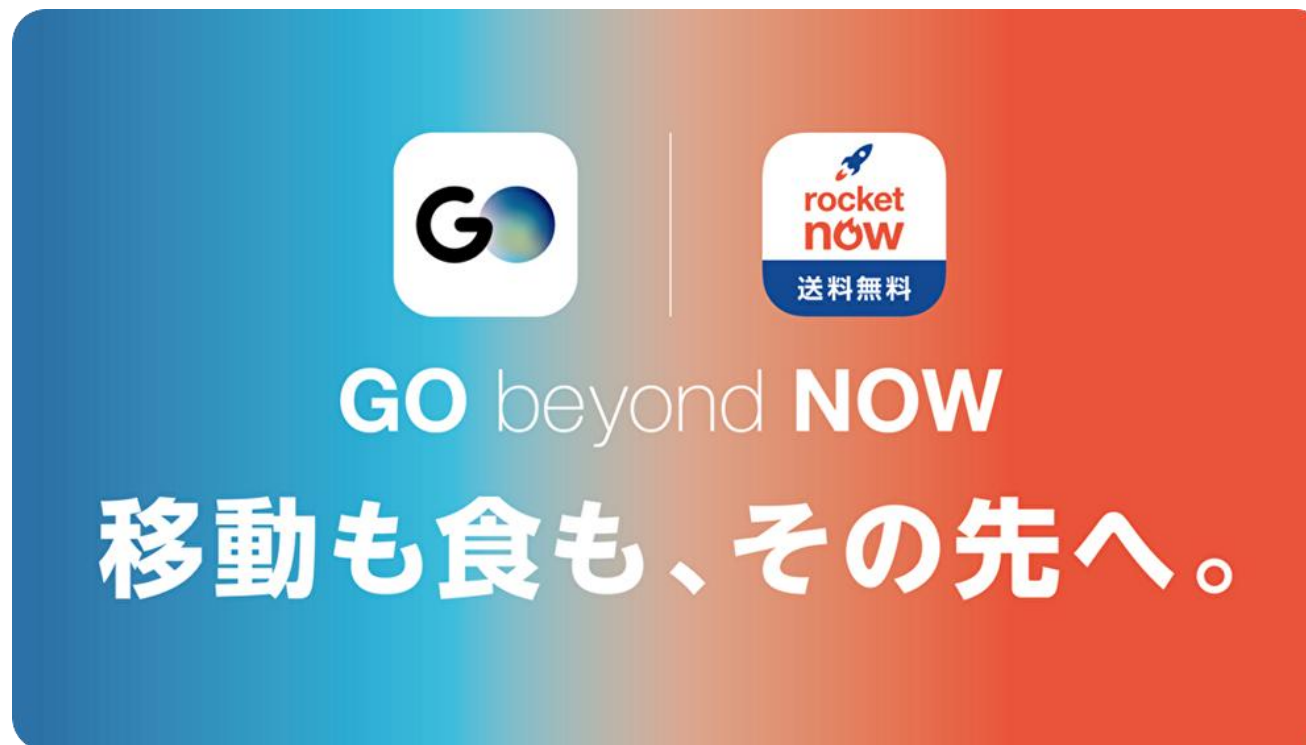
(3) 出所：総務省統計局。1回当たり平均運賃は、年間旅客運賃総収入を年間乗客数で除して算出。数値は2022年3月末時点。

トピック：『Rocket Now』と業務提携を発表

CP One Japan合同会社が運営するフードデリバリーサービス『Rocket Now』と提携。

『GO』の利用が『Rocket Now』のクーポン付与につながり、『Rocket Now』の利用が『GO』のステータスにカウントされるプログラムを開始。

顧客価値の向上と利用拡大を目指す



本資料の取り扱いについて

本資料には、当社の計画や業績見通し等の「将来の見通しに関する記述」が含まれています。これらは資料作成時点の入手可能な情報に基づく想定にすぎません。将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。

実際の業績は、国内外の経済情勢、当社の関連する業界動向、法規制の変化、他社との競争環境等の様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されません。今後、新しい情報の発生や将来の出来事等があった場合においても、当社は本資料の将来見通しを更新または改訂する義務を負いません。

本資料には、一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づかない指標（以下「Non-GAAP指標」）が含まれています。これらのNon-GAAP指標は、日本会計基準の財務数値と比較可能なものではありません。また、他の財務数値に代替するものでもないため、各指標の特性をご了承の上でご参照ください。

本資料に含まれる当社以外の第三者に関する情報は、公開情報等から引用したものです。当社はかかる情報の正確性や適切性について何ら検証を行っておらず、その完全性を保証するものではありません。



移動で人を幸せに。

文章・画像等の無断転載および複製などの行為はご遠慮ください。
※記載されている会社名や商品名等は、各社の商標又は登録商標です。(出願中含む)

©GO Inc.