



2016 年 5 月期
第 3 四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2016 年 4 月 14 日



本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

第3四半期 総括 (1/2)



前四半期比増収増益の、売上高11.9億円、営業利益1.8億円

売上高

過去最高を引き続き更新し順調に成長

- Gunosy Ads売上高： **939百万円** 前四半期比： **10%増**
(アクティブユーザー数の増加)
- アドネットワーク売上高： **251百万円** 前四半期比： **64%増**
(提携メディア数の増加)

営業費用

好調な売上等を受け広告宣伝費は微増

- 広告宣伝費： **407百万円** 前四半期比： **3%増**

計画進捗状況

主要KPIは全て計画を上回り順調に推移

- (横ばい) 1ダウンロード (DL) 当たりの収益性は計画通り推移
- (好調) 累計DL数、アクティブユーザー数ともに計画を上回る
- (好調) 1DL当たりの獲得費用 (CPA) は計画を大幅達成



業績予想

連結：ゲームエイト社の連結に伴い、連結業績予想を開示

- 売上高：42.1億円 営業利益：4.0億円
 - ゲームエイト社の損益取り込み
 - のれん代の追加計上等

単体：据え置き

- 売上高：41.5億円 営業利益：4.0億円

事業・戦略の概要

アライアンスの加速

- KDDI社との共同事業は順調に進捗
- アドテクパートナーとの提携による広告収益向上
- ASEAN地域での事業展開（投資・経営支援）



1. 連結決算概要

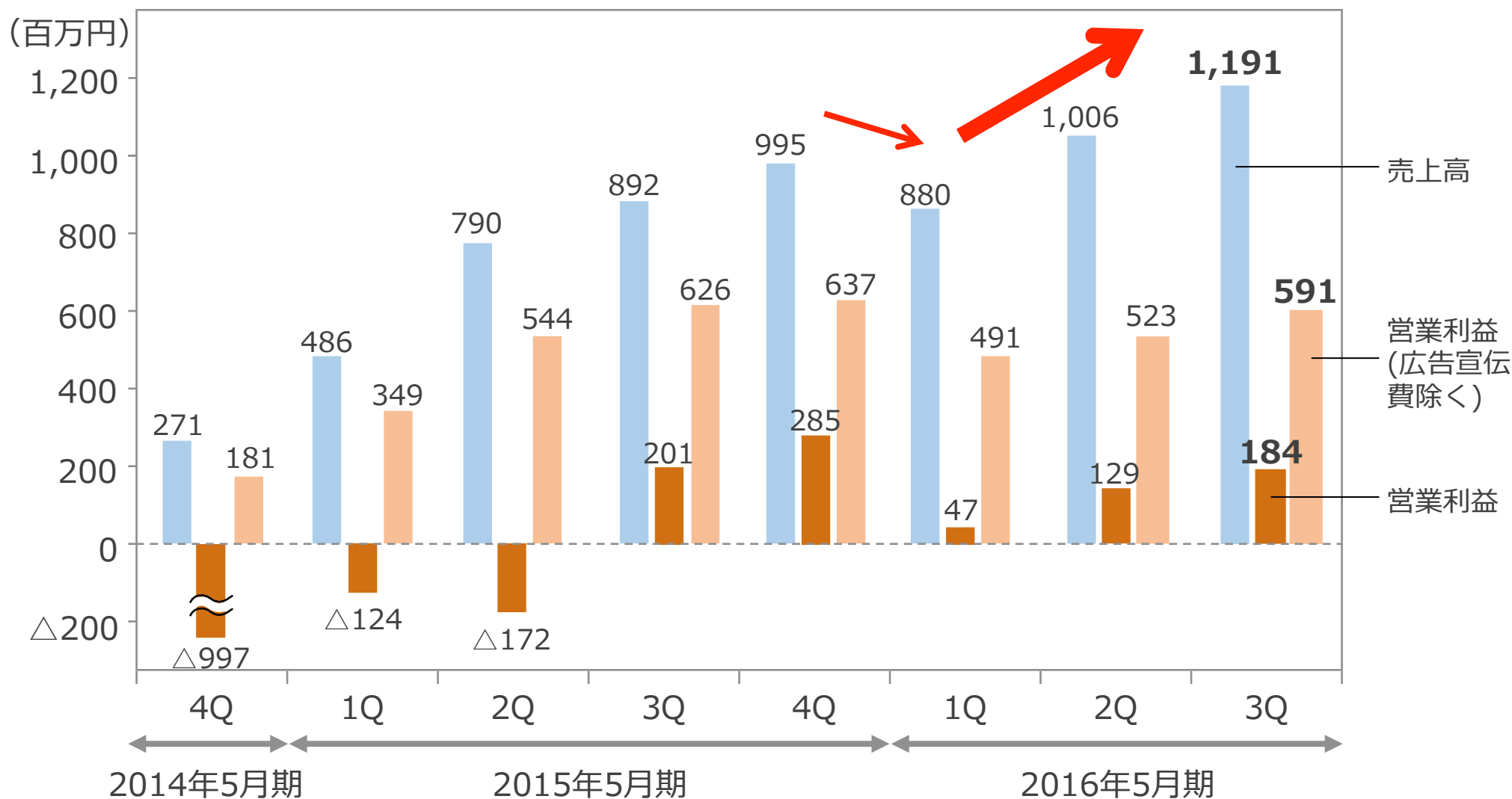
2. 事業・戦略の概要

3. 補足資料

1. 連結決算概要：時系列推移



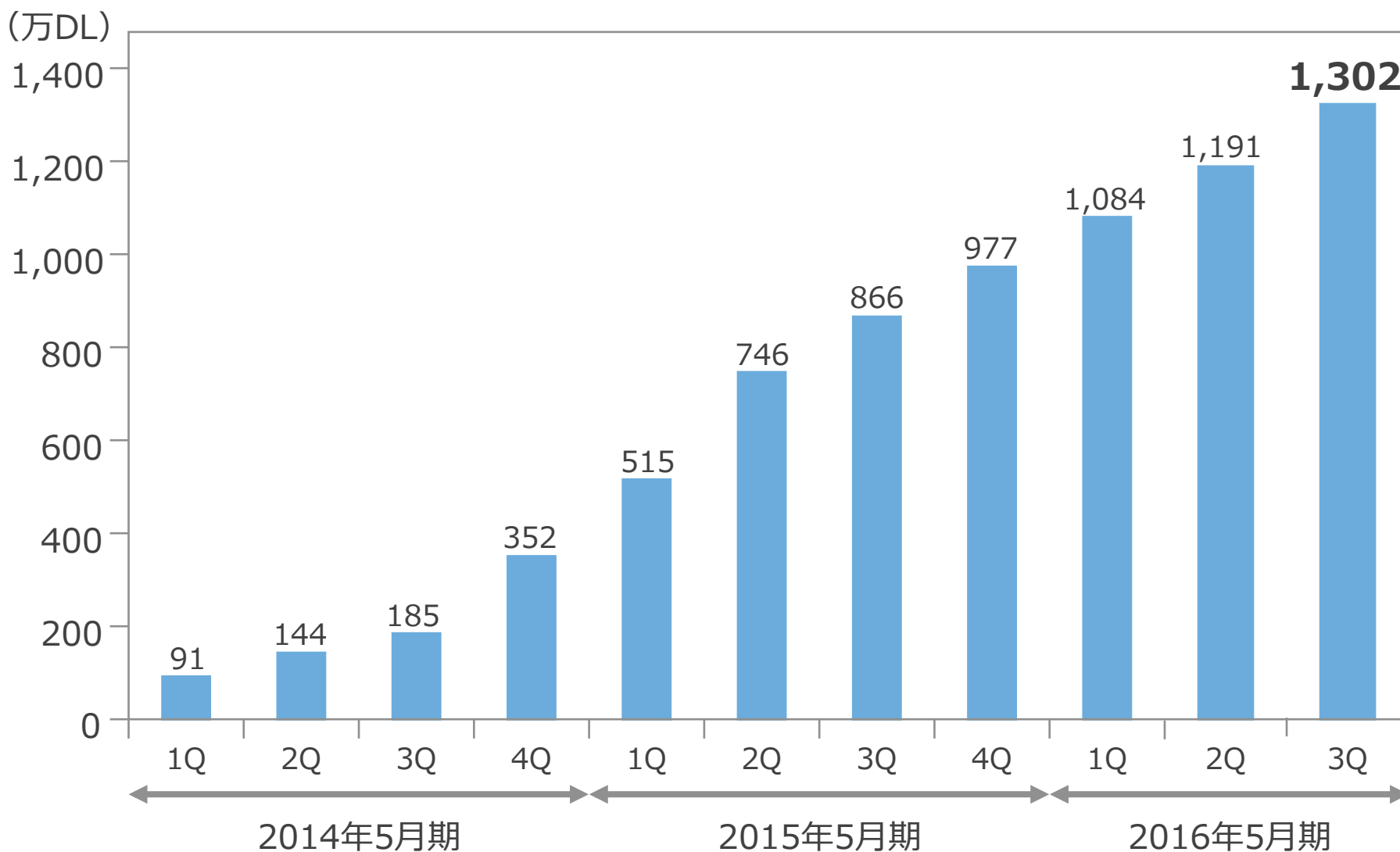
■ 前四半期に引き続き増収増益を継続



1. 連結決算概要：ダウンロード数推移（国内累計、各四半期末）



■ ダウンロード数は順調な伸長を継続



1. 連結決算概要：損益計算書



- Gunosy Ads売上高は、アクティブユーザー数の順調な積み上がりにより、前四半期比10%増加
- アドネットワーク（ADNW）売上高は、外部メディアパートナーとの取組みによる配信メディア数が引き続き増加し、前四半期比64%増加

(単位：百万円)

	2015.5期	2016.5期			
	3Q	2Q	3Q	前年同期比	前四半期比
売上高	892	1,006	1,191	33%	18%
(Gunosy Ads)	(820)	(853)	(939)	(15%)	(10%)
(ADNW)	(72)	(153)	(251)	(246%)	(64%)
営業費用	691	877	1,007	46%	15%
営業利益	201	129	184	△8%	43%
(営業利益率)	23%	13%	15%	—	—
営業外損益	△2	0	△1	—	—
経常利益	198	130	183	△8%	41%
特別損益/法人税等	△0	△20	△23	—	14%
当期純利益	197	109	160	△19%	46%
期末累計DL数 (万)	866	1,191	1,302	50%	9%

1. 連結決算概要：コスト構造



- 直近の売上高の状況等や費用対効果を勘案して、広告宣伝費をやや増額
- サーバー費用は効率化を図り前四半期比25%削減
- その他のコストは、ほぼ想定通りに推移

(単位：百万円)

	2015.5期	2016.5期			
	3Q	2Q	3Q	前年同期比	前四半期比
営業費用	691	877	1,007	46%	15%
ADNW原価	37	90	162	332%	80%
サーバー費用	24	53	40	64%	△25%
人件費*	108	176	198	83%	13%
地代家賃	21	22	24	15%	9%
広告宣伝費	424	394	407	△4%	3%
その他	74	140	173	134%	23%
期末従業員数 (名)	52	79	85	63%	8%

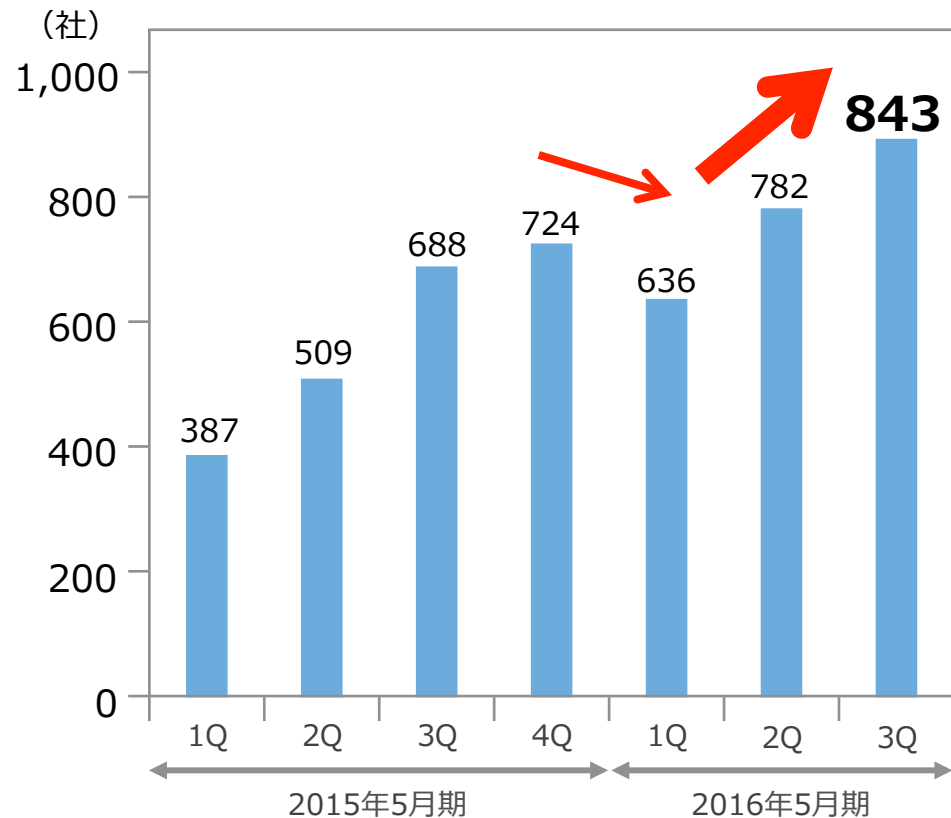
*従来「人件費」に含めていた通勤費等は「その他」に記載

1. 連結決算概要： 広告主の状況

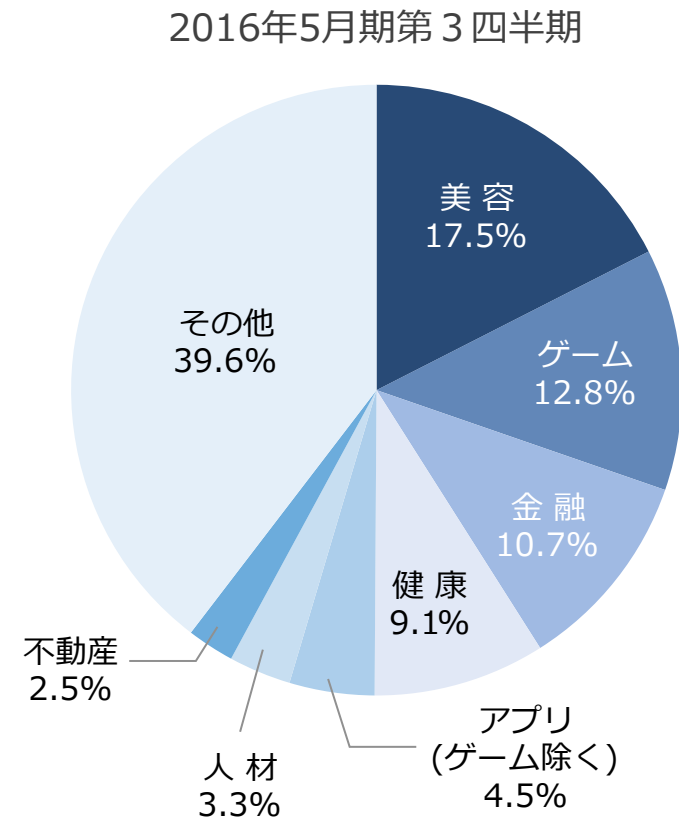


- 稼働広告主数は、継続的に増加
- 高単価の純広告増加に伴い、「その他」の構成比が増加

稼働広告主数（四半期ベース）



出稿広告主割合（金額ベース）

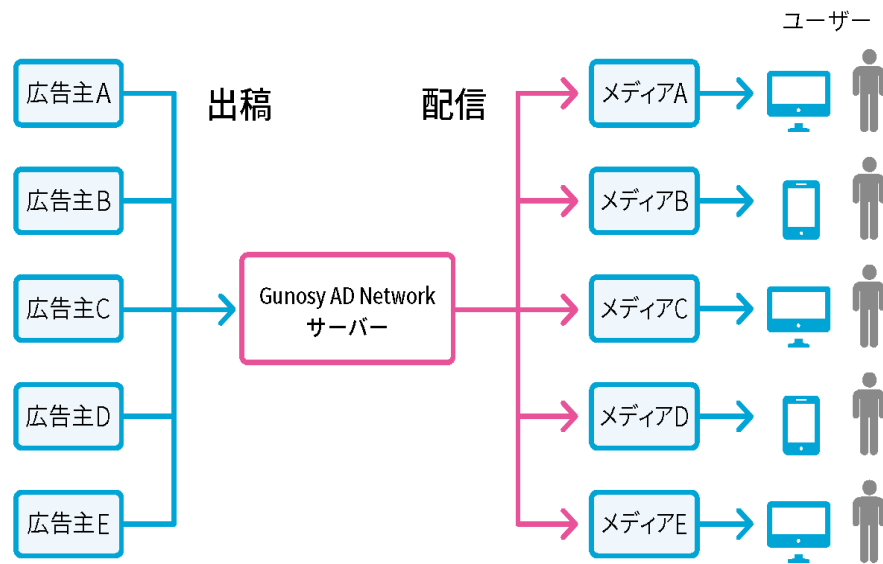


1. 連結決算概要：アドネットワーク稼働提携メディア



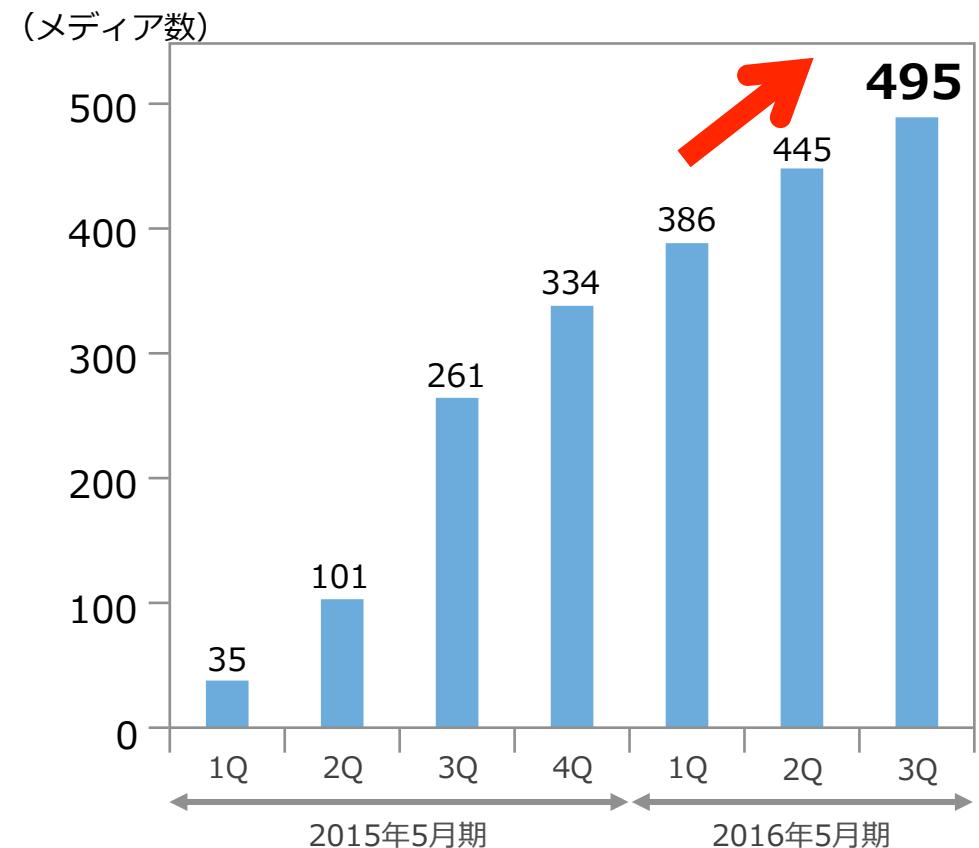
- 提携メディア数は引き続き増加し、売上高増加に大きく寄与

アドネットワークの仕組み



外部のパートナーメディアへ広告配信

稼働提携メディア数



1. 連結決算概要：業績の見通し



■ 通期業績予想は据え置きも計画は順調に進捗

連結業績予想（2016年3月15日公表）

(単位：百万円)

	2015年5月期	2016年5月期		計画進捗率
	通期	3Q迄累計 (実績)	通期 (予想)	
売上高	—	3,078	4,210	73%
営業利益	—	361	406	89%
経常利益	—	362	413	88%
当期純利益	—	315	355	89%

単体業績予想（2016年1月14日公表）

(単位：百万円)

	2015年5月期	2016年5月期		計画進捗率
	通期	3Q迄累計 (実績)	通期 (予想)	
売上高	3,165	3,078	4,158	74%
営業利益	190	364	407	89%
経常利益	153	365	412	89%
当期純利益	136	318	362	88%



1. 連結決算概要

2. 事業・戦略概要

3. 補足資料

2. 事業・戦略概要：KDDI社との共同事業の進捗状況



- 国内最大の情報プラットフォームの実現をめざし、KDDI株式会社と、スマートフォン向けに新たなメディアサービスを開発・運営することに合意
- 2016年夏のサービスリリースに向けて開発は順調に進捗

概要

- 2016年夏 新ニュースアプリリリース
 - au端末へのプリインストール含む

役割分担 収益配分

- アプリにおける基本的な役割分担
 - KDDI： ディストリビューション、マーケティング
 - Gunosy： フロントエンド、バックエンド、マーケティング
- 収益及びコスト
 - お互いの役務に応じて配分する

収益化の 考え方

- 広告モデルによる収益化を想定
- 業績への影響は来期以降を想定

2. 事業・戦略概要：アドテクパートナーとの提携



- 国内最大級のアドテクノロジーを提供するSupership社と「ディスプレイ広告配信」、「動画広告配信」、「広告商品開発」、「データ関連領域」での連携・協業を開始



2. 事業・戦略概要：ASEAN地域での事業展開開始



- モバイルインターネット領域での成長著しいインドネシアのニュースキュレーションアプリ「KURIO」を運営するKurio社の株式43.8%を取得、経営支援開始

KURIO
Smart News App

**ASEAN地域へ
本格的な事業展開を開始**

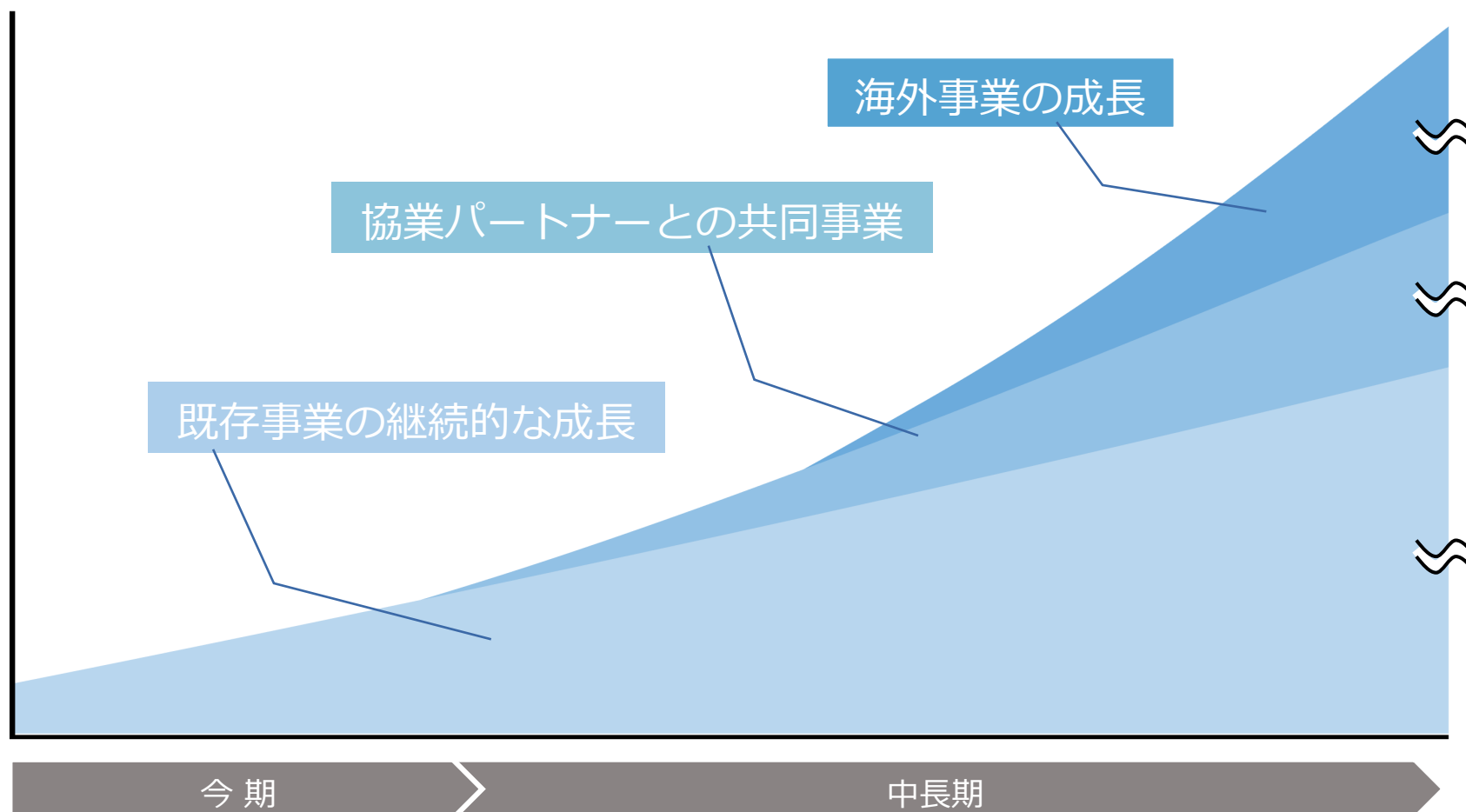
- 出資金額： 67,394,260,634インドネシアルピア
- 取得株式数： 7,799,554株（株式所有割合：43.8%）

2. 事業・戦略概要：中長期の姿



- 既存事業に加えて、協業パートナーとの共同事業、海外事業によって利益を創出

(利益)





1. 連結決算概要

2. 事業・戦略概要

3. 補足資料

会社概要



会社名： 株式会社Gunosy

事業内容： 情報キュレーションサービス「Gunosy（グノシー）」の開発及び運営

企業理念： 「情報を世界中の人に最適に届ける」

設立年月日： 2012年11月14日

本店所在地： 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー

役員：

代表取締役	福島 良典	監査役（社外）	青木 修
取締役	竹谷 祐哉	監査役（社外）	新井 努
取締役	伊藤 光茂	監査役（社外）	清水 健次
取締役	石橋 雅和	監査役（社外）	柏木 登
取締役（社外）	勝木 朋彦		
取締役（社外）	松元 崇		
取締役（社外）	柳原 克哉		

資本金： 3,868百万円 （2016年2月末現在）

従業員数： 85名 （2016年2月末現在）

決算期： 5月

株式上場： 東証マザーズ 2015年4月28日

会計監査人： 新日本有限責任監査法人

取締役紹介



代表取締役CEO
福島 良典

東京大学大学院工学系研究科修了。大学院在学中に「Gunosy (グノシー)」のサービスを開発し、2012年11月に当社を創業、代表取締役就任。2013年11月当社代表取締役最高経営責任者に就任。2012年度IPA未踏スーパークリエータ。



取締役COO
竹谷 祐哉

早稲田大学創造理工学部経営システム工学科卒業。グリーン株式会社を経て当社に参画。2013年8月、当社取締役最高執行責任者に就任。



取締役CFO
伊藤 光茂

早稲田大学大学院経済学研究科修了。株式会社ドリームインキュベータ経営管理本部長、株式会社ファーストリテイリング経営計画チーム、グリーン株式会社経理税務部長等を経て当社に参画。2014年4月、当社取締役最高財務責任者に就任。



取締役CTO
石橋 雅和

東京大学文学部言語文化学科卒業。株式会社スクウェア、株式会社オレガ、株式会社アトランティス執行役員等を経て当社に参画。2013年8月、当社取締役最高技術責任者に就任。



社外取締役
勝木 朋彦

1989年第二電電株式会社（現 KDDI株式会社）入社後、株式会社じぶん銀行取締役に就任。現在、KDDI株式会社 バリュー事業本部 金融・コマース推進本部長。2014年12月より当社社外取締役に就任。



社外取締役
松元 崇

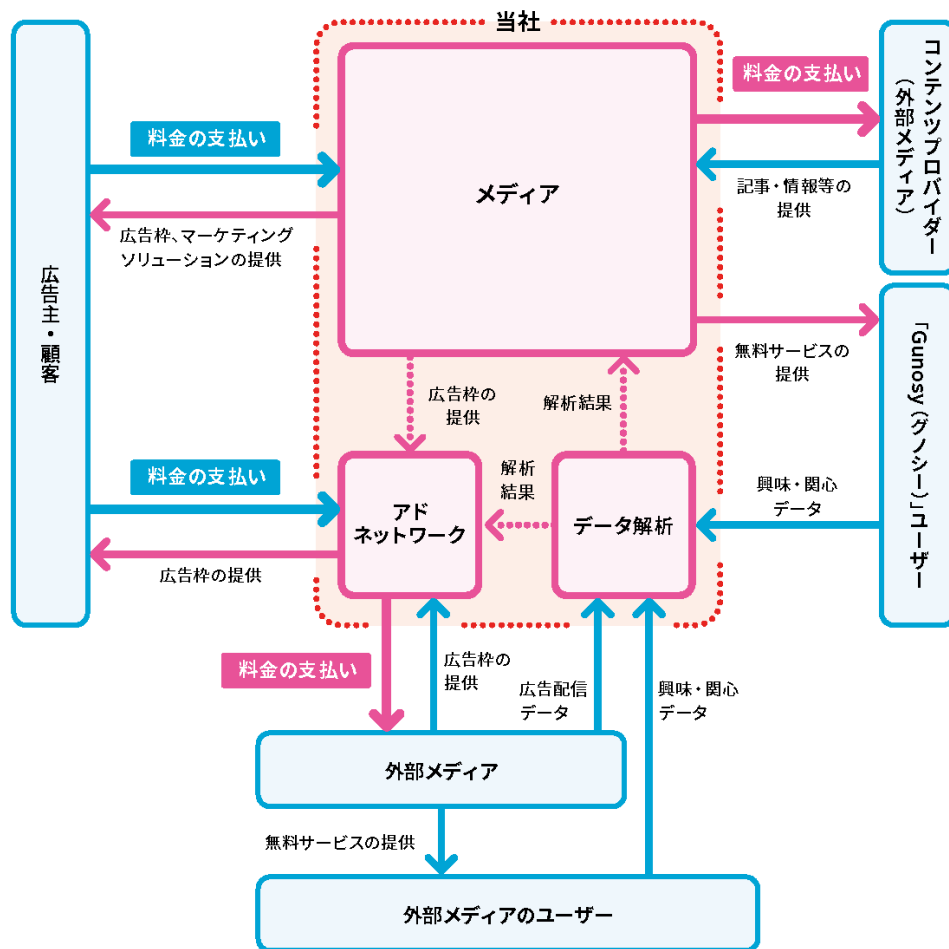
1976年に大蔵省入省後、財務省主計局次長、内閣府大臣官房長、内閣府事務次官などを歴任。現在、株式会社第一生命経済研究所顧問、株式会社イノテック社外取締役、三菱マテリアル株式会社社外取締役。2015年8月より当社社外取締役に就任。



社外取締役
柳原 克哉

1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月より当社社外取締役に就任。

事業モデル

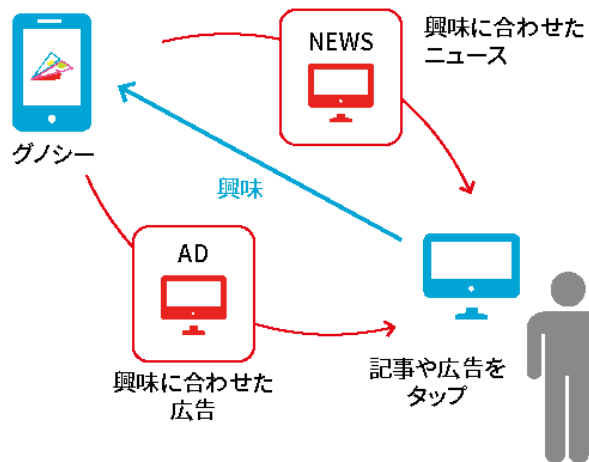


アプリからの情報配信を通じ、ユーザーの興味・関心に関するデータを蓄積しています。

当該データを利用し、広告主に対し、費用対効果の高い広告商品を提供しています。また、その他顧客の商品やサービスの販売促進となる各種マーケティングソリューションを提供しています。

さらに、蓄積されたデータの活用により、他のメディア上での広告効果を高めることができるとの考えに基づき、スマートフォンに特化したアドネットワークを構築し、広告配信を行っています。

事業モデル：①Gunosy Ads



収益

- 興味関心クラス毎のターゲティング型広告配信
- 課金方法
 - クリック保証型 (CPC=Cost Per Click)
 - インプレッション保証型 (CPM=Cost Per Mille)

特徴

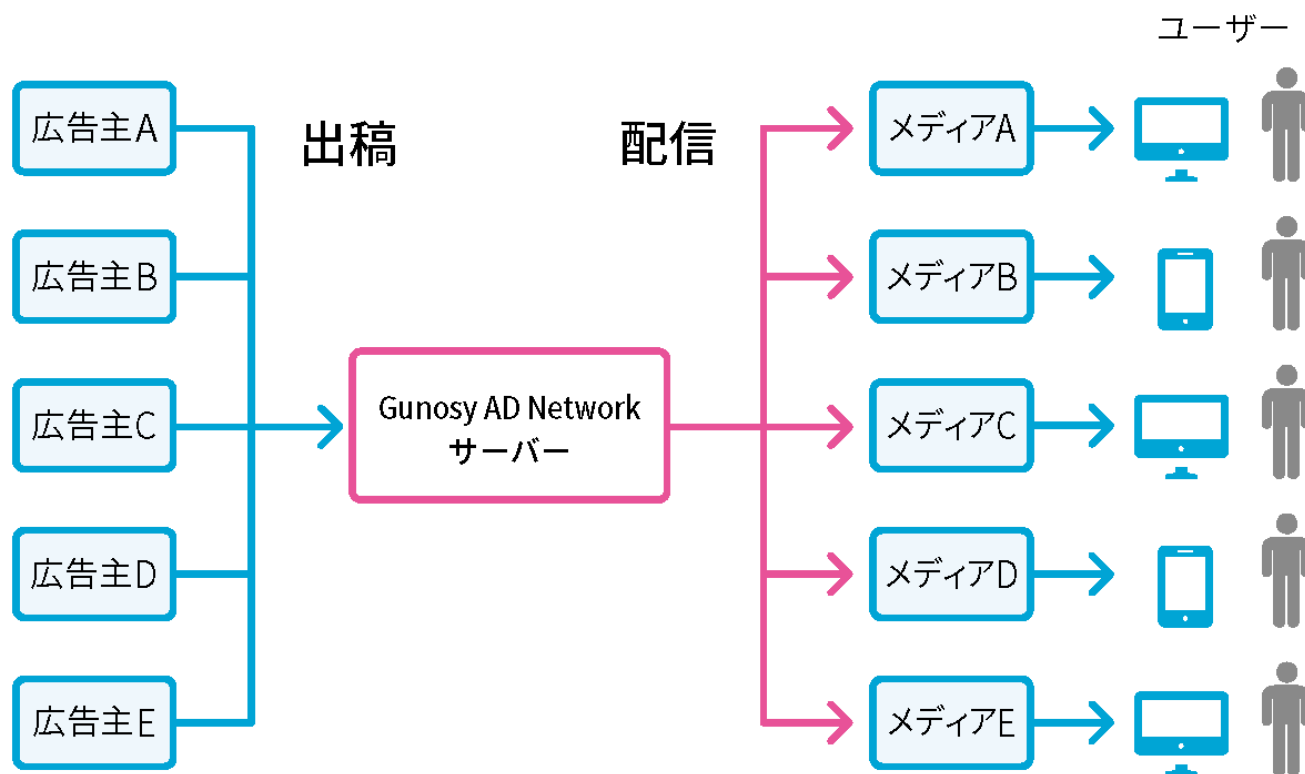
- インフィード型広告 (記事内広告) のため視認性が高い
- 高頻度での接触
- 興味関心に合わせた広告配信



リスト面広告

記事内広告

事業モデル：②Ad Network



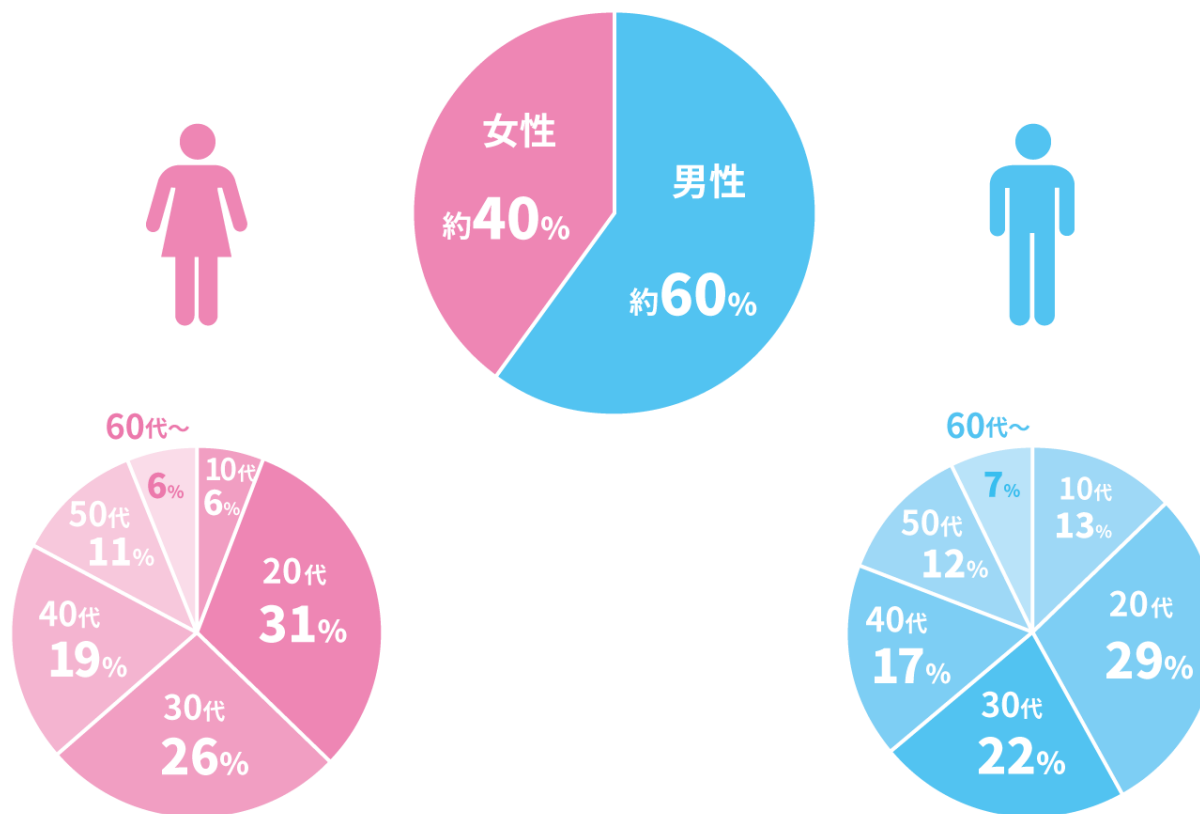
Gunosy上への広告配信（①Gunosy Ads）に加え、外部のパートナーメディアへ広告配信されるAd Networkサービスもリリースしています。

現在は、400超のメディア様に導入していただいております。

ユーザー属性



- 男女ともに20~30代が最も多く、テレビなどのマスコミュニケーションでは届かない層にグノシーを活用することで、アプローチすることが可能です



出所：男女比： 弊社保有ユーザーデータより
年齢： Gunosy利用者調査（マクロミル）
2016年2月実施
(n=1000)