



2020年1月17日

各 位

会 社 名 株式会社 Gunosy
代 表 者 名 代表取締役 竹 谷 祐 哉
最高経営責任者
(コード番号：6047 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役 間 庭 裕 喜
最高財務責任者
(TEL. 03-6455-4560)

(追加訂正)「2020年5月期 第2四半期決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2020年1月15日に公表しました(訂正)「2020年5月期 第2四半期決算説明資料」の記載内容に追加して訂正を要する箇所がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 訂正理由

(訂正)「2020年5月期 第2四半期決算説明資料」の記載に追加して訂正を要する箇所がありましたので、訂正するものです。

2. 訂正内容(下線部分は訂正箇所を示しております。)

7ページ 「ハイライト④ 戦略的投資以降の営業利益の推移」 グラフ及び数値訂正

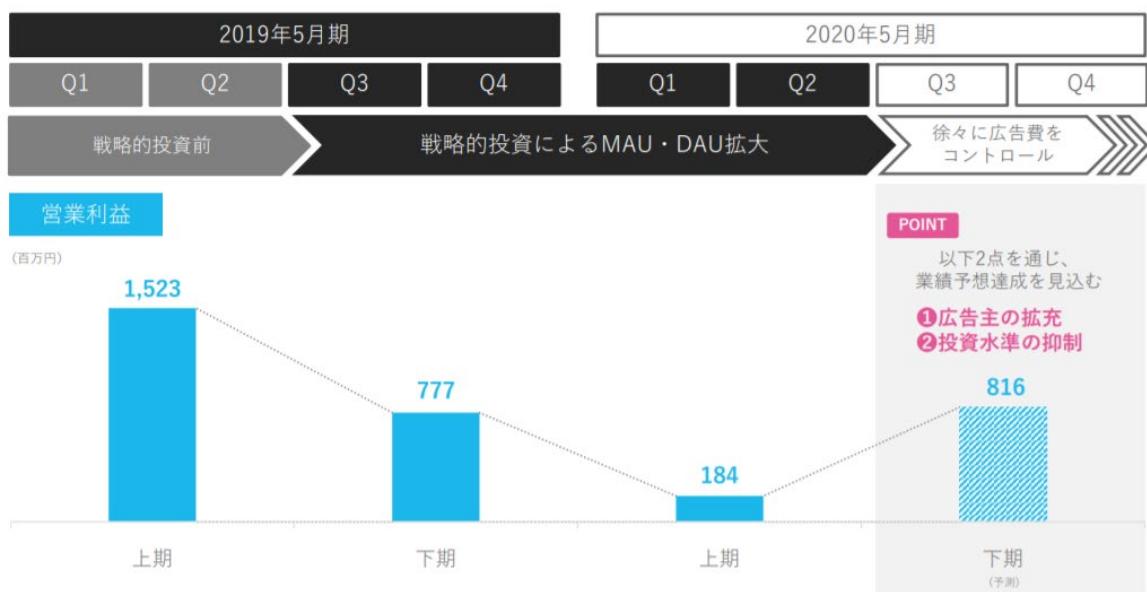
<訂正前>

2019年5月期	上期	<u>1,523</u> 百万円	下期	<u>777</u> 百万円
2020年5月期	上期	<u>184</u> 百万円	下期(予測)	<u>816</u> 百万円

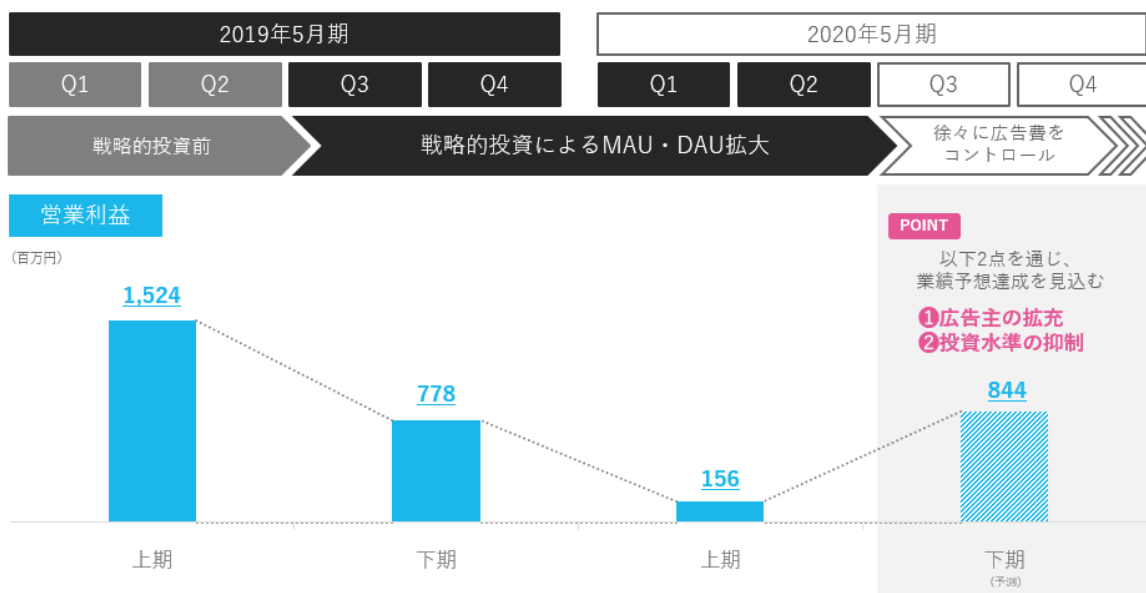
<訂正後>

2019年5月期	上期	<u>1,524</u> 百万円	下期	<u>778</u> 百万円
2020年5月期	上期	<u>156</u> 百万円	下期(予測)	<u>844</u> 百万円

<訂正前>



<訂正後>



また、追加訂正後の「2020年5月期 第2四半期決算説明資料」を添付いたします。

以 上

Gunosy

2020年5月期 第2四半期決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2020年1月14日

INDEX

1	<small>Financial Results for FY2020 Q2</small> 2020年5月期 第2四半期 決算の概要	P 3
2	<small>FY2020 Outlook</small> 2020年5月期 業績予想	P 12
3	<small>Business Overview by Division</small> 各事業の概況	P 14
4	<small>Growth strategy of Gunosy Tech Lab</small> Gunosy Tech Labの成長戦略	P 25
5	<small>APPENDIX</small> 参考資料：（株）Gunosyの概要	P 32

1

Financial Results for FY2020 Q2

2020年5月期 第2四半期 決算の概要

1 上期連結売上高は75.8億円、営業利益は1.56億円と**業績予想通りの着地**。

(2019年10月公表の修正後業績予想)

2 上期広告宣伝費は17.4億円と**過去最高の投資水準を継続**。(前上期は10.3億円)

3 主要3メディアのMAUは順調に成長、ADNWは**過去最高の四半期売上高を達成**。

4 MAUの成長に見合う、**収益基盤の盤石化が課題**。

5 **Gunosy Tech Lab：業界大手プラットフォームとの共同プロジェクト始動**。

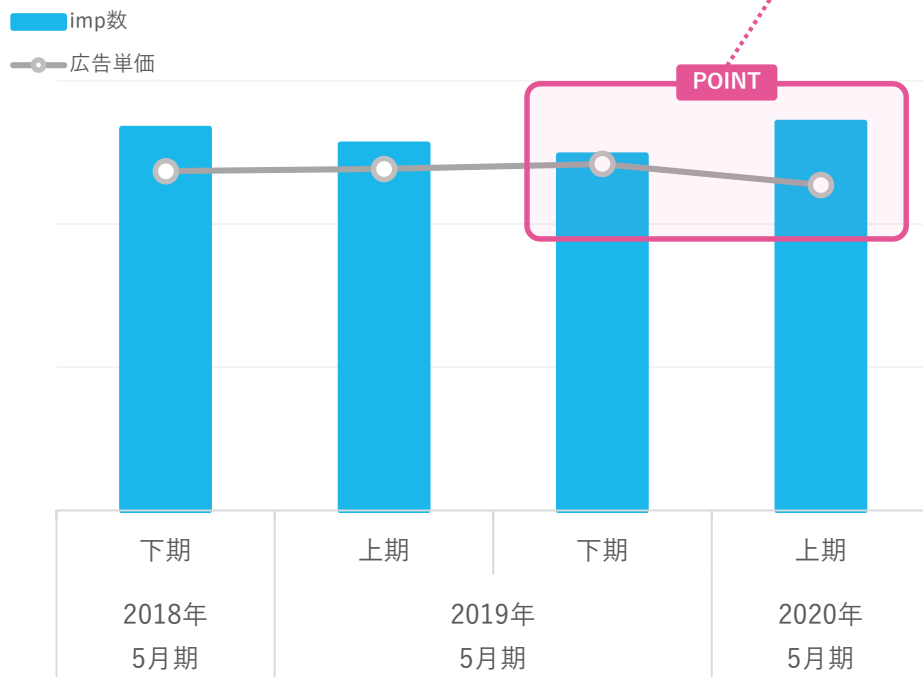
戦略的投資の結果、**ユーザー基盤は再成長**。2020年5月期下期は、「広告単価の回復」にフォーカスし、**広告主拡充を通じた収益基盤の盤石化により、トップラインの底上げを実現する**。

グノシーの「imp数・広告単価」の推移

積極投資の結果、**imp数が想定以上の再成長**。
その影響で一時的に**広告単価***が下落。

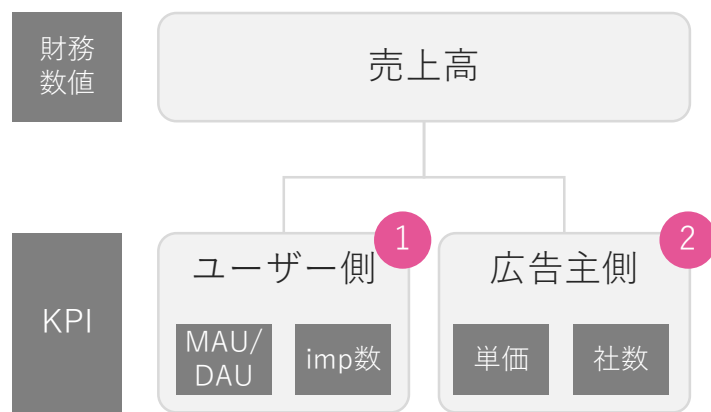
説明

POINT



* eCPM(クリック型課金の売上についてもCPMに換算して集計した単価)を使用

当社の収益構造における重要指標



- ① 判定：○ 積極的な投資により、MAU、DAU、imp数は顕著に増加
- ② 判定：△ 広告主の拡充を通じた、収益基盤の盤石化が課題

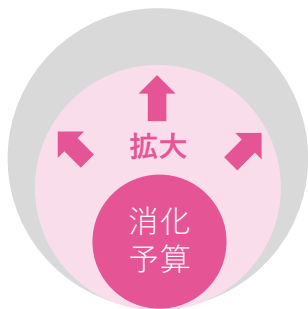
広告単価回復の基本方針

現状のMAU規模下では、**従来施策（営業効率を重視した既存得意先の深耕）のみでは不十分。**
新規顧客・休眠顧客の獲得を通じた入札環境の活性化により広告単価の回復を実現する。

これまで・これからの戦略

これまでの戦略

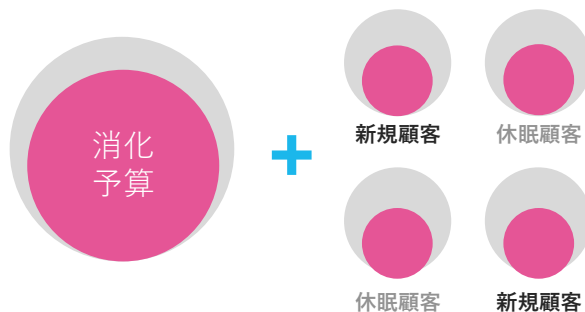
Gunosyメディアで高い運用効果となる広告主の**予算消化率向上**を優先



Gunosyメディアでの運用効果が高い広告主

これからの戦略

既存得意先の予算消化率は維持
新規（休眠）広告主の獲得を強化
 し、入札環境を活性化させる

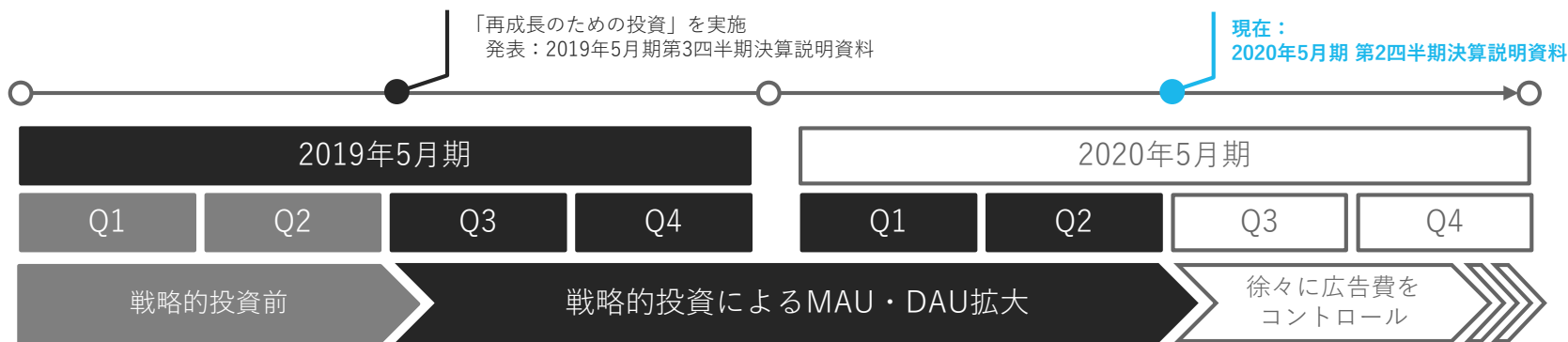


既存の得意先

取り組む施策

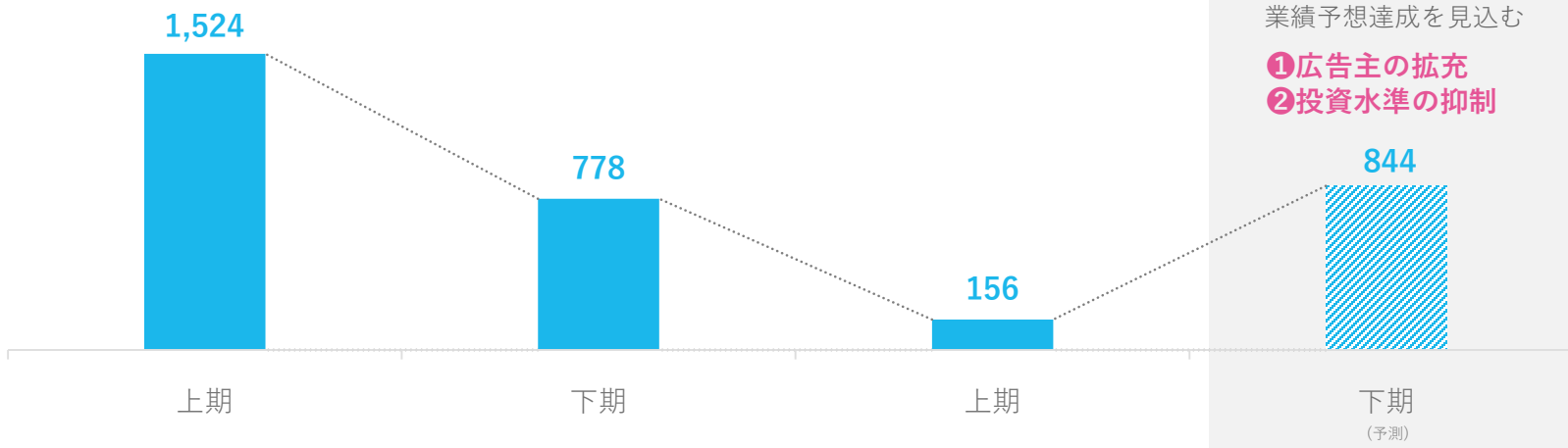
- 1 MAによる顧客発掘強化**
 (マーケティングオートメーション)
 有望顧客を逃さない体制作りへの投資を実施
- 2 広告テクノロジーの強化**
 自社開発の自動入札機能「UOP」を全面適用
 新規（休眠）顧客の運用効果改善に向けた機能アップグレードにも着手
- 3 新商品の拡販強化**
 動画広告やアンケートなどの新商品をフックに
 新規（休眠）顧客に提案

2020年5月期下期は、広告主拡充によるマネタイズ強化と、広告宣伝への投資水準のコントロールの結果、**業績予想を達成する水準の営業利益を見込む。**



営業利益

(百万円)



2020年5月期 第2四半期連結業績

上期は2019年10月に公表した**業績予想通り着地**。子会社不調の影響がありながらも、単体業績が想定以上に推移し、上期YonYは増収達成。

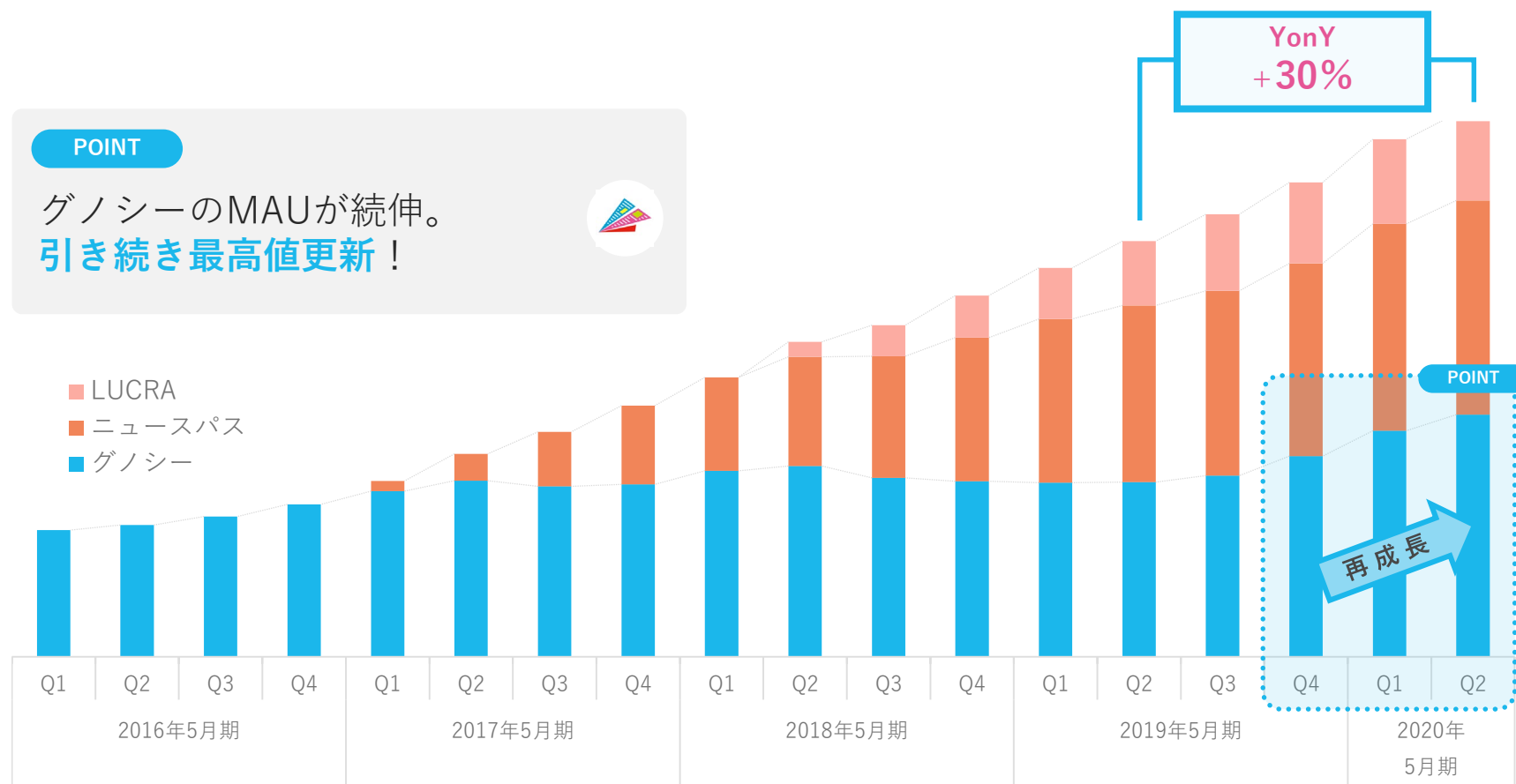
(百万円)

	四半期			上期			
	2019年5月期 Q2	2020年5月期 Q2	YonY	2019年5月期 上期業績	2020年5月期 上期業績(予想)	2020年5月期 上期業績(実績)	業績予想比
売上高	3,840	3,705	96.5%	7,541	7,579	7,585	100.1%
営業利益	731	△75	-	1,524	160	156	98.0%
営業利益率	19.1%	△2.0%	-	20.2%	2.1%	2.1%	-
経常利益	728	△86	-	1,520	117	131	112.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	972	△67	-	1,517	110	127	116.3%

アクティブユーザー数(MAU)*

MAU全体はYonYで**30%増加し、Q1に引き続き過去最高値を更新。**

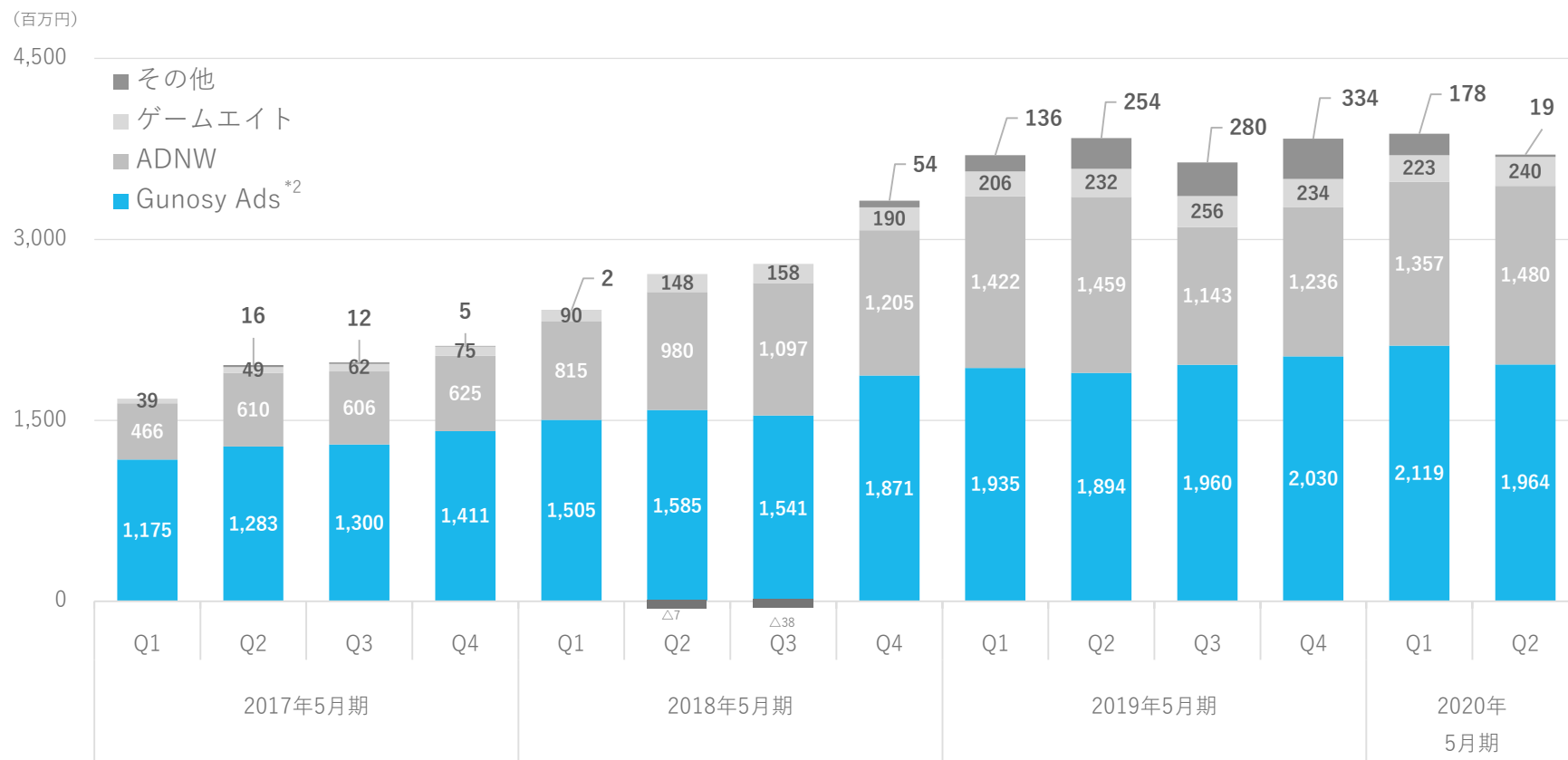
「グノシー」のMAUが引き続き好調。積極的な広告宣伝への投資の効果が顕在化している。



* 「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA」のMAU (Monthly Active User) の各四半期平均

売上高構成 ^{*1}

Gunosy AdsはYoY増収達成。ADNWは、時事要因等の一時的な上振れもあり、**四半期売上高は、過去最高**。売上全体のYoY減収は広告子会社の売上減少による。



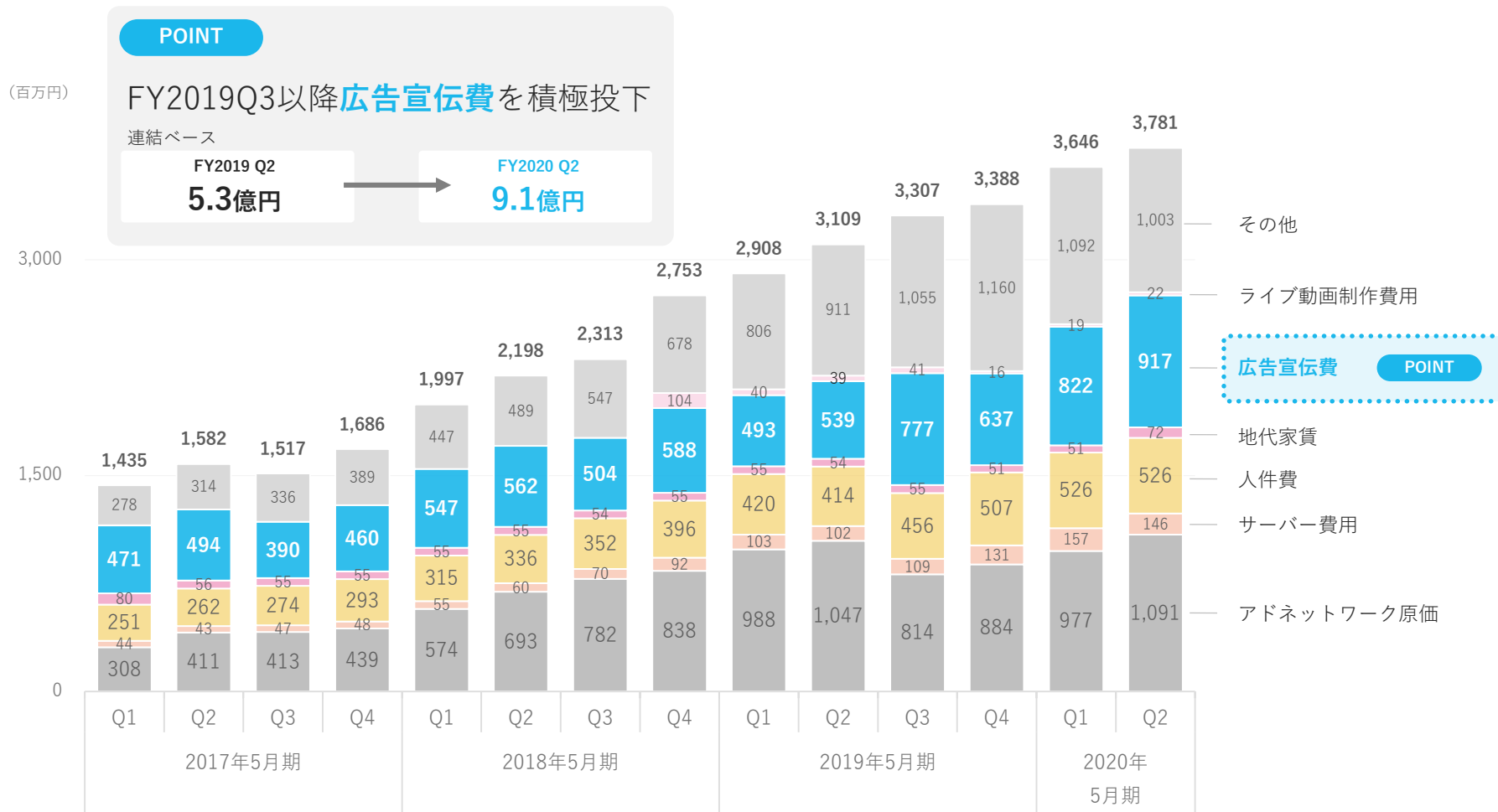
*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」および「LUCRA」の合計

コスト構造の推移

2019年5月期Q3以降はクーポン訴求のための「広告宣伝費」を積極投入。

人件費・サーバー費用は新規事業の仕込みによる影響もあり、前期よりも高水準で推移。その他の主な増減は、ADNW売上高が過去最高となったことに伴う「アドネットワーク原価」の増加。



2

FY2020 Outlook

2020年5月期 業績予想

2020年5月期 業績予想

2020年5月期通期業績予想は据え置き。

下期は広告主の拡充によるトップライン拡大と、広告宣伝への投資水準のコントロールにより、業績予想通りの着地を見込む。

(百万円)

	2020年5月期 上期	上期業績予想		通期業績予想	
		2019/10/15 修正予想	進捗率	2020年5月期 通期業績予想	進捗率
売上高	7,585	7,579	100.1%	17,054	44.5%
営業利益	156	160	98.0%	1,000	15.7%
営業利益率	2.1%	2.1%	-	5.9%	-
経常利益	131	117	112.8%	960	13.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	127	110	116.3%	565	22.6%

3

Business Overview by Division

各事業の概況

メディア事業

P16 ~ P20

- 「グノシー」「ニュースパス」「LUCRA」は、MAUの積み上がりが引き続き好調。
- クーポンなど**オトクを軸にした訴求や、動画を始めとしたエンタメコンテンツの充実**で更なる成長を図る。

広告事業

P21 ~ P23

- ADNWは**過去最高の四半期売上達成**。
- 既存子会社2社（digwell, VIDPOOL）は横ばい。中長期的な目線での業績回復施策を検討中。**ゲームエイトはQ3より業績回復を見込む**。
- 株式会社サニーサイドアップとの共同出資で**新子会社Grillを設立**。リサーチ・動画マーケティング事業を展開。

投資事業

P24

- 着実に投資先を選定、投資を実行。
- インドの少額デジタル融資プラットフォームを提供するGaragePreneurs Internetに出資。



新規クーポンブランドの拡充のほか、グノシー限定クーポンの配信により、**独自のオトクな体験を提供。** 当期Q2より**クーポンインサージョン広告も開始しマネタイズ面も強化。**

1 グノシー限定クーポンの実施



■くら寿司キャンペーン

2019年11月16日～2019年12月30日

■銀だこキャンペーン

2019年11月25日～2019年12月12日

2 クーポンタブでマネタイズ開始



■「クーポンインサージョン」

2019年9月3日配信開始

クーポンユーザーに対する最適な広告配信の実現を目指す。



「AbemaTV」とパートナーシップを締結。動画コンテンツの拡充によるエンタメ訴求を強化。また、新メニュー「Gunosyリサーチ」により広告効果の明瞭化を推進。

3 AbemaTVとのパートナーシップ

速報ニュース連携、AbemaPrime同時配信、AbemaTIMES記事配信、グノシーQコンテンツ提供、など包括的な取り組みを開始。ユーザーにとって有益なコンテンツの配信を順次行っていく予定。

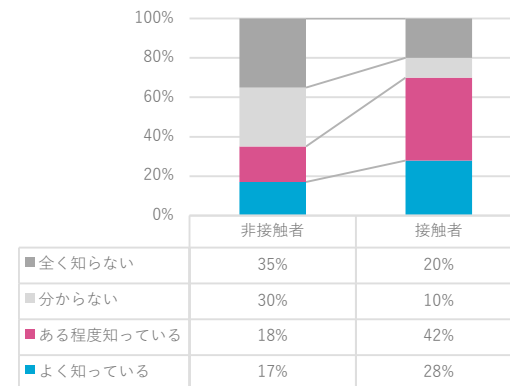


4 「Gunosyリサーチ」ブランドリフト調査の展開

従来のオンライン効果指標では計測できなかった認知度、メッセージ想起、好意度、購入意向等のブランドリフト調査を展開。好意度等数値の上昇が確認された事例も多く、ブランディング広告利用の促進と合わせて取り組んでいく予定。



【認知度調査】



※数字はサンプルで入れております



2020年5月期 Q1に**1,000万ダウンロード**を突破後も、順調にDL数・MAUを積み上げる。更なる成長に向け「TBS NEWS」を筆頭とした動画コンテンツの強化、プレゼントキャンペーンを実施。

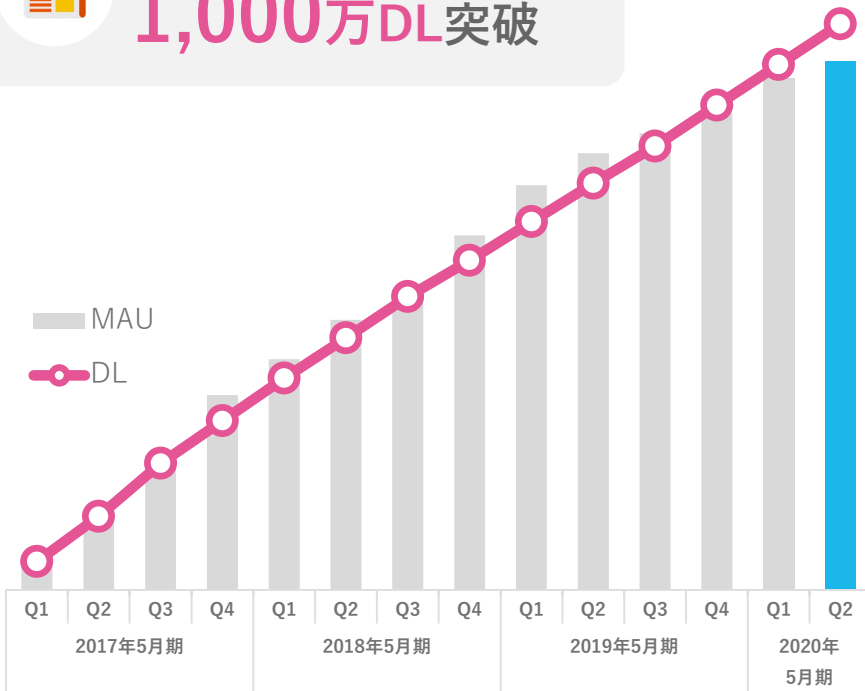
MAU・DL数の推移

初の24時間ストリーミング配信開始



ニュースパスのダウンロード数が

1,000万DL突破



24時間インターネットニュースチャンネル「TBS NEWS」と連携

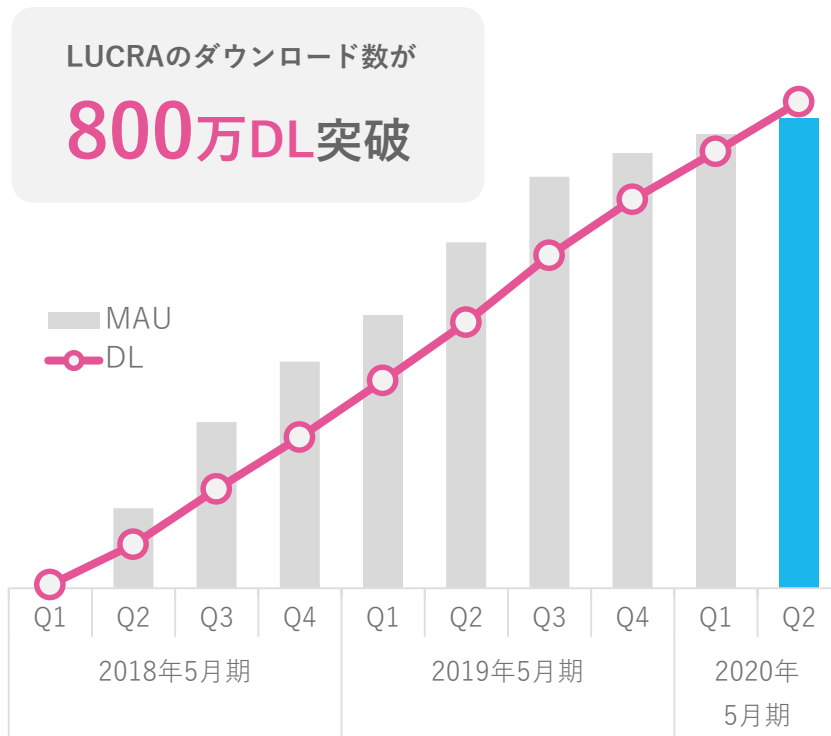
プレゼントキャンペーンの実施(Q3)



年末年始キャンペーンとして、**5万円分のクーポン**など、**豪華プレゼント**が抽選で当たるキャンペーンを実施

引き続きユーザー獲得投資を抑えているが、**MAU・ダウンロード数は堅実に進捗**。
足元では、プレゼントキャンペーンの実施など、オトクな情報の配信を強化。

MAU・DL数の推移



「3LDK」5,000万再生突破

3LDK
— ラブ♥or¥マネー —

「恋愛リアリティー」×「マネーゲーム」
新感覚バラエティ番組「3LDK」

プレゼントキャンペーンの実施(Q3)



毎日
リッチな
体験

毎日
オトクな
情報

クリスマスキャンペーンとして、
化粧品やコンビニスイーツなど
バラエティに富んだ

様々な景品が抽選で当たるキャンペーンを実施



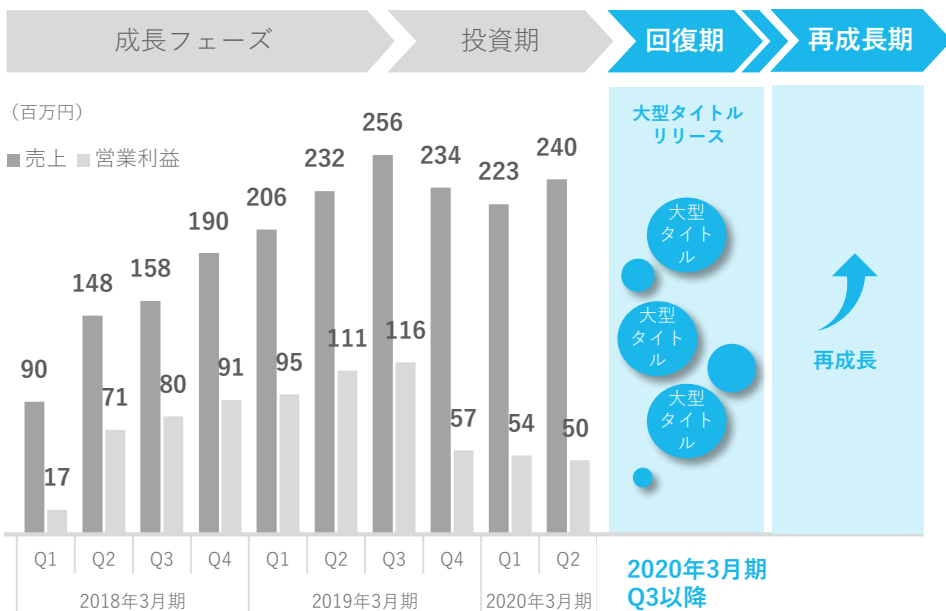
2020年5月期 Q1に続き、Q2は業績回復の準備期間。
 Q3では**大型タイトルのリリースにあわせ業績回復の見込**。再成長期に向けた仕込みとして、直近でM&Aを実施の他、海外での成長可能性を検討中。

業績推移*

2020年3月期Q2の業績

売上高 **240** 百万円

営業利益 **50** 百万円



* 単体決算数値（連結調整前）

成長持続のための施策

業績回復の状況



足元で大型タイトルのPVが好調。

再成長期に向けて



隣接領域で事業展開を行う
 Smarprise社をM&A(2019年12月16日リリース)
 両社のノウハウ・顧客接点を
 統合し成長を狙う。

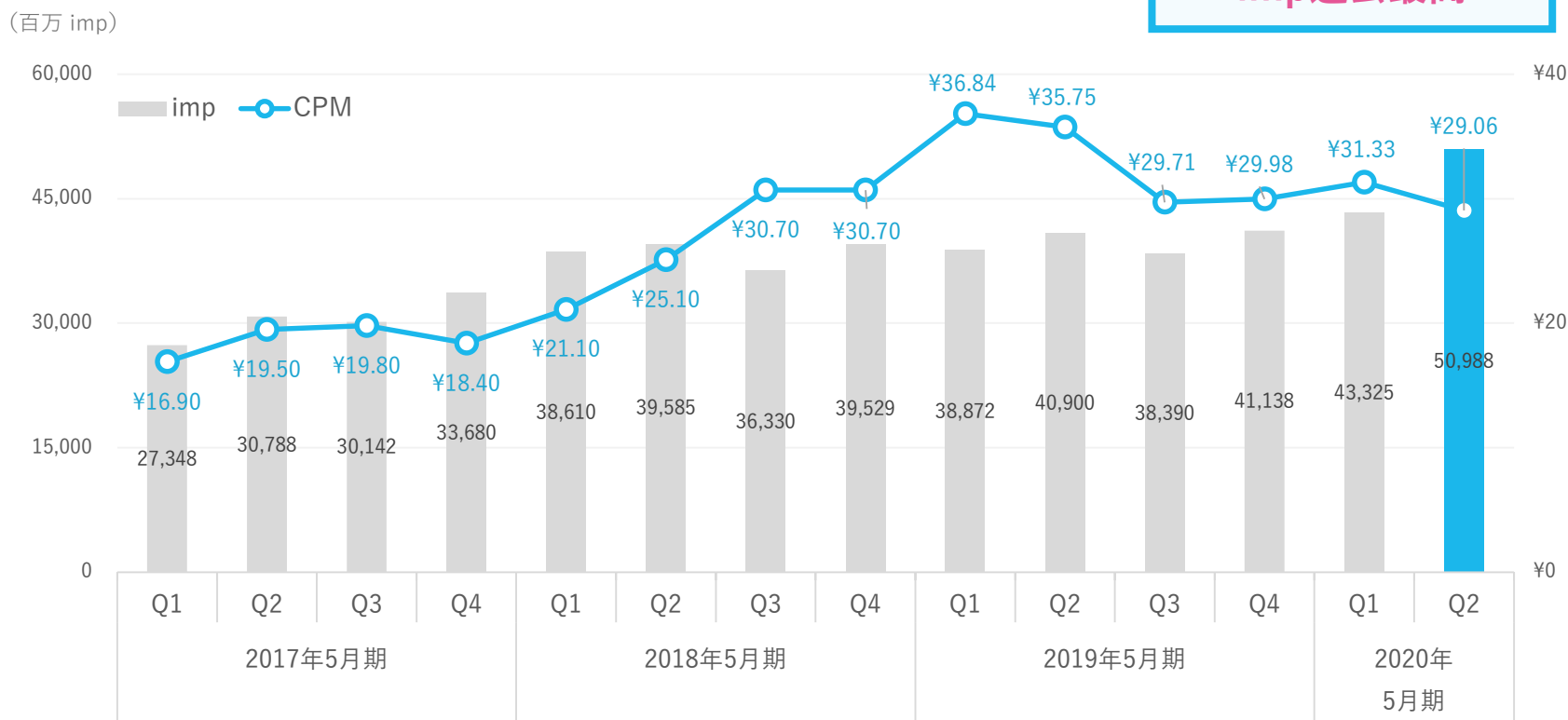


英語版サイトの試験運用を開始。
 海外展開の可能性を検討。

imp・CPM共に好調であり、売上高は過去最高を更新。 広告表示単価（CPM*）は引き続き高水準を維持。広告在庫(imp)は時事要因等の一時的な影響もあり、2020年5月期 Q1からの大幅増を達成。

imp数・CPMの推移

**FY2020Q2
imp過去最高**



* CPM : Cost Per Mille。広告1,000回表示あたりの単価

- ・ **digwell**は、2020年3月期 Q1に引き続き、急激な市場環境の変化を受けた影響で減収減益。アプリ向け広告事業への注力を進め、中長期的な業績回復を見込む。
- ・ **VIDPOOL**は、サイバーエージェント向けメディアレップ事業に注力。
単月黒字のキープを目標としながら、動画アドネットワーク市場の立ち上がりに備える。



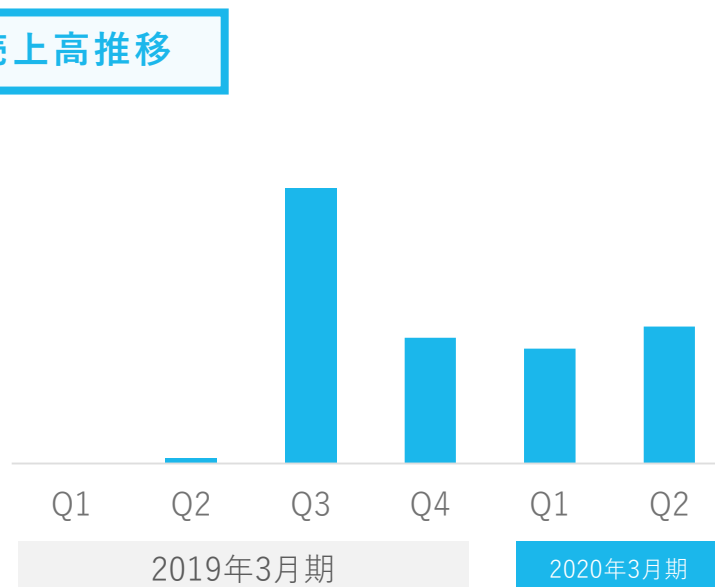
成果報酬型広告サービス

売上高推移

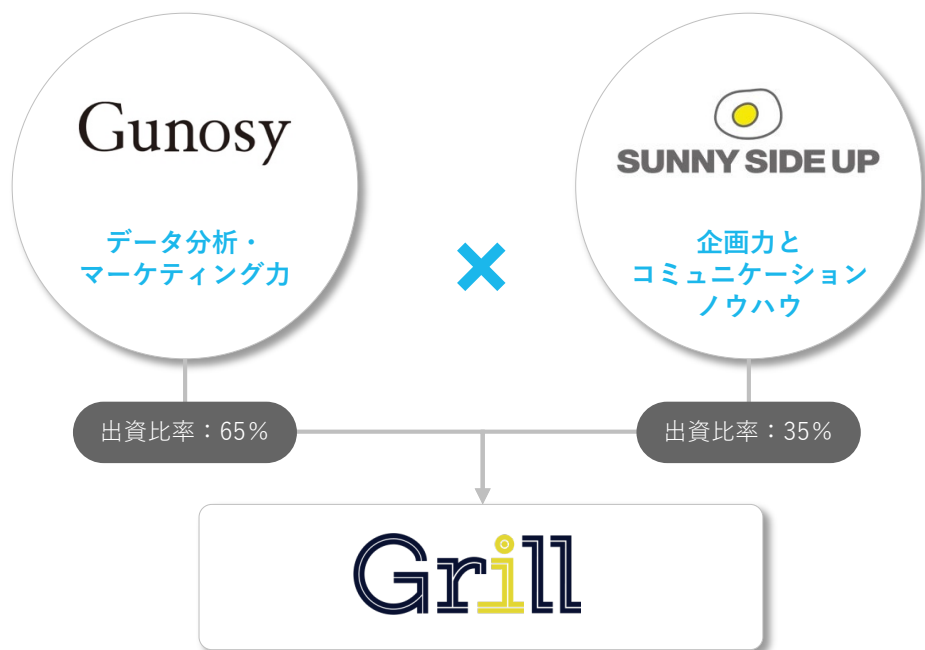


動画アドネットワークサービス

売上高推移



2019年10月に、株式会社サニーサイドアップ(SSU)との合併会社(JV)を設立。SSUの企画力と、Gunosyのデータ分析力を組み合わせ、新たな価値を付加したリサーチ・動画マーケティング事業の普及・拡大を図る。



情報キュレーションサービスを提供する Gunosy の「データ力」とマーケティングコミュニケーション会社である SSU の「企画力」でより価値の高い情報を的確に生活者に届けることを目指し設立。

展開する事業

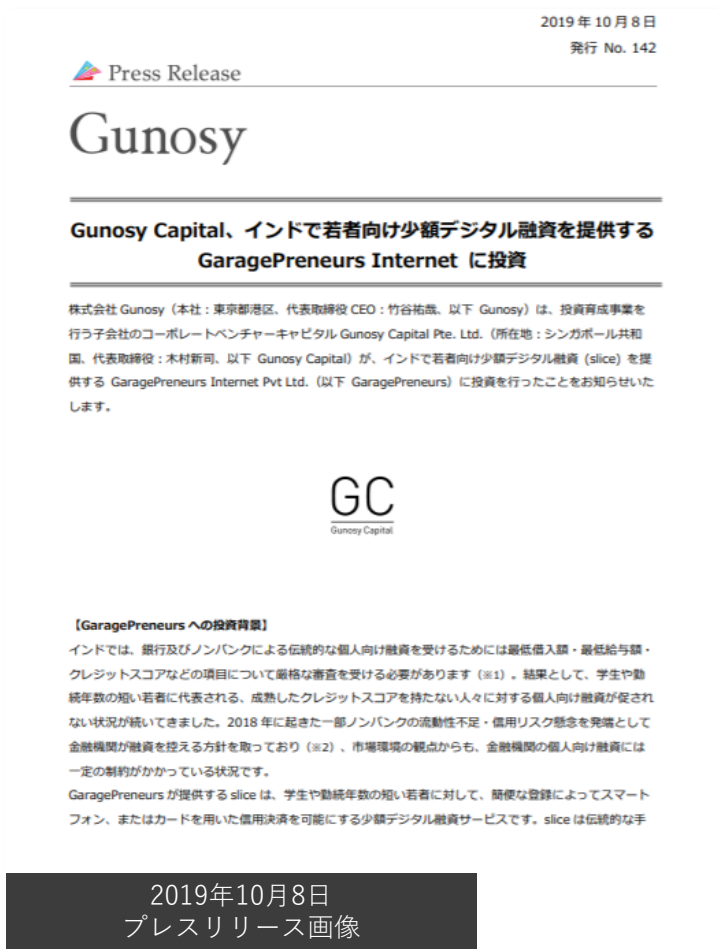
1 マーケティングリサーチ事業

Gunosyが保有するユーザー基盤や消費者データを活用したリサーチを実施し、企業のマーケティング活動をサポート

2 動画マーケティング事業

グノシーや各種SNS上の動画制作や配信を実施し、企業のマーケティング活動をサポート

インドで若者向け少額デジタル融資サービス「slice」を展開する **GaragePreneurs Internet** に投資。
(2019年10月発表)



slice card

simple, smart and free.
better than any credit card.

会社名	GaragePreneurs Internet Pvt Ltd.
本社	インド カルナータカ州、バンガロール
代表者	Rajan Bajaj
設立	2015年6月
事業内容	少額デジタル融資・信用決済・ クレジットカード発行サービス

プレスリリース： <https://gunosy.co.jp/news/192>

4

Growth strategy of Gunosy Tech Lab

Gunosy Tech Labの成長戦略

「Gunosy Tech Lab」の概要

2019年1月に示した中長期ビジョンに沿い、単なるスマホメディア企業としての未来ではなく、IoTや5Gが発展する近未来に向けて、更なる**データ活用の促進と情報推薦を研究する専門組織**として設立。研究成果を、**自社サービスでの実装、外部企業への提供**（サービス化）、論文発表などでアウトプット。



プレスリリース：<https://gunosy.co.jp/news/161>

*1：東京大学大学院工学系研究科システム創成学専攻鳥海不二夫准教授
*2：豊橋技術科学大学計算社会科学吉田光男助教

「Gunosy Tech Lab」の沿革と今後の方針

当社メディアで培ったアルゴリズムを基軸とし、SaaSモデル等での技術提供を実施。

メディア領域に限らず、当社の強みである技術の収益化機会を拡大する。



メディアアプリ及びアドネットワークを運営する中で培った、**獲得済みの技術・事業運営に関するノウハウを強みとすることで、成功確度の高いサービスの展開**を図る。

1

アルゴリズムの構築・
データ計測に基づく改善

最適なコンテンツ配信(アプリ内の行動ログを活用したニュース推薦等)や、効果的なユーザー獲得(データを用いて最適化した広告クリエイティブ選定等)の探求で得た、**メディアにとどまらない普遍的な技術ノウハウ**

2

大規模サービス/プラットフォームの
開発・運用能力

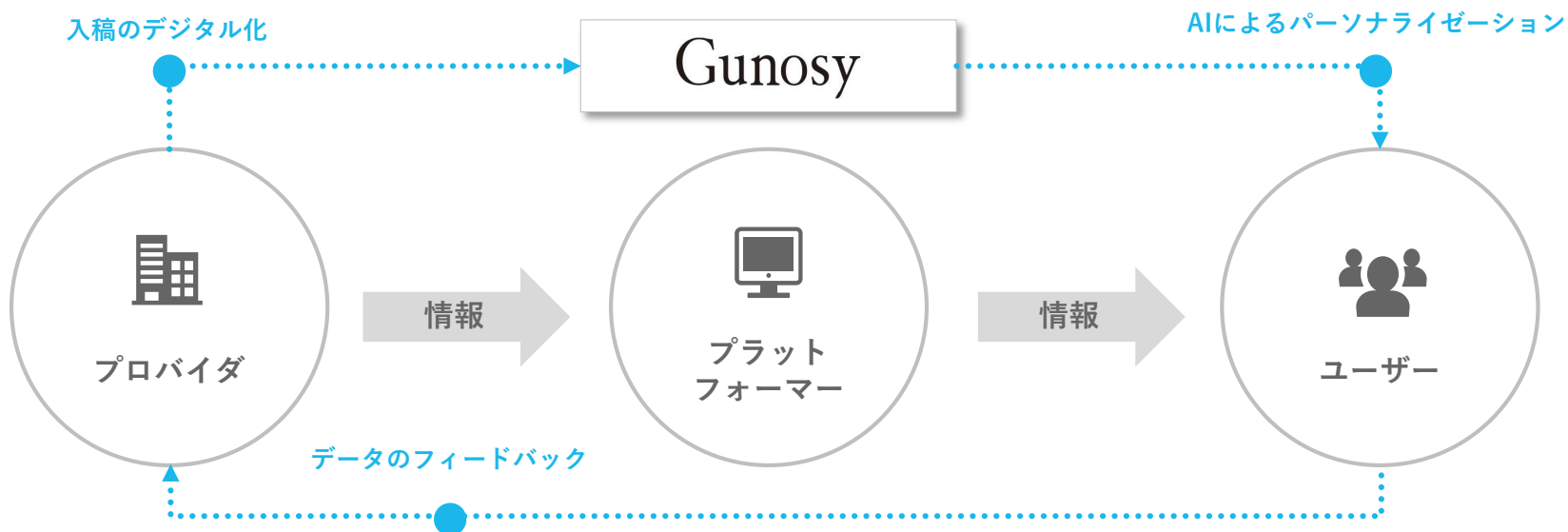
大規模サービス/プラットフォームを運営する上で生じる各種課題の解決、サービスのマネタイズなどの**事業運営ノウハウ**

3

大企業との協業による
価値創造実績

「ニュースパス」「LUCRA」の運営で培った、**大手企業×ベンチャー企業の協業ノウハウ**

プラットフォーム及び広告主として活動してきた経験をベースに、Gunosy Tech Labの技術提供によって、世の中の**プロバイダ・プラットフォームが抱える情報課題を解決**する。



	プロバイダ	プラットフォーム
課題	<ul style="list-style-type: none"> コンテンツの価値を正しく認識できていない 入稿のデジタル化・自動化が進んでいない 	<ul style="list-style-type: none"> 効率よくコンテンツを配信したい APP化を推進したい
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> 自動化、仕組化、デジタル化の推進を望むメディア、広告主、メーカーなど 	<ul style="list-style-type: none"> メディアや広告系のプラットフォームとの案件を組成済 今後、メディア業界以外も視野

現在取り組んでいる企業様

現在、以下の「大手プラットフォーム」との協業を推進。

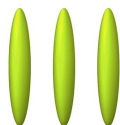
「プロバイダ」に対するソリューション事例も進行中。



KDDI株式会社

プラットフォーム

KDDI株式会社と共同で開発したニュースパスは、当社として初めて外部企業に対し、技術提供をした案件となる。



Hakuhodo DY
media partners

株式会社博報堂DY
メディアパートナーズ

プラットフォーム

デジタルテクノロジーの力で広告取引の非効率を可視化・効率化することにより、広告業界に眠る潜在需要を活性化する。

New

2019年12月19日リリース

近日リリース

現在複数社と水面下で協業を推進中。



プラット
フォーマー



プロバイダ

当初はメディア・広告領域の**プロバイダ・プラットフォームに対するソリューション提供を**
中心に事業基盤を構築し、その後、他の業界への展開を通じた事業拡大を図る。

その他、 メディア/広告領域以外への展開

案件数：非メディア領域の各社…
規模感：随時見積

今後
展開を模索

プラットフォーム向け

案件数：数社（KDDI株、株博報堂DYメディアパートナーズ…）
規模感：事業提携等を含む個別大規模ソリューション

現在
進捗中

プロバイダ向け

案件数：数十社～
規模感：標準化されたソリューション提供

5

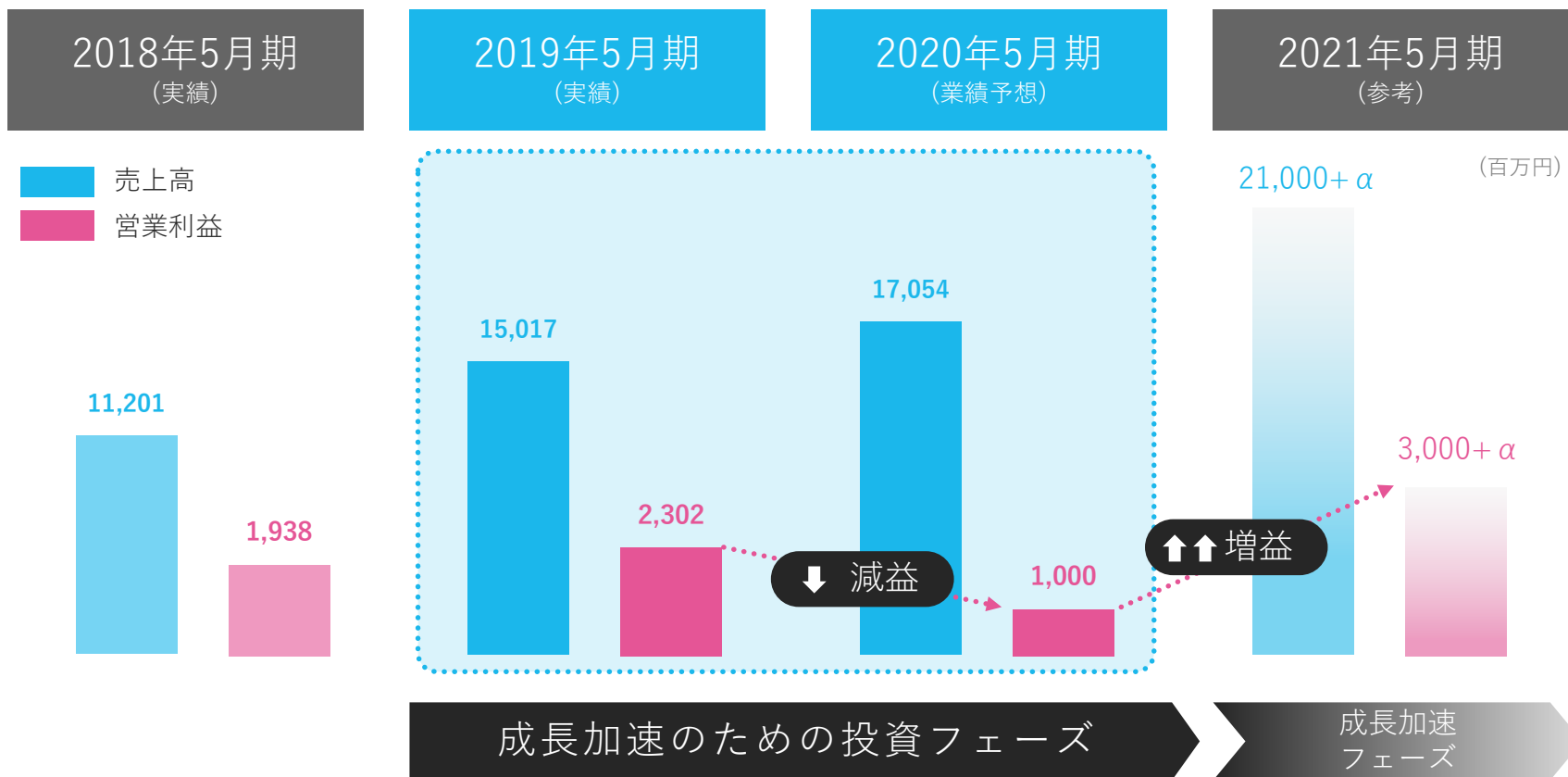
APPENDIX

参考資料：（株）Gunosyの概要

成長加速のための投資フェーズ

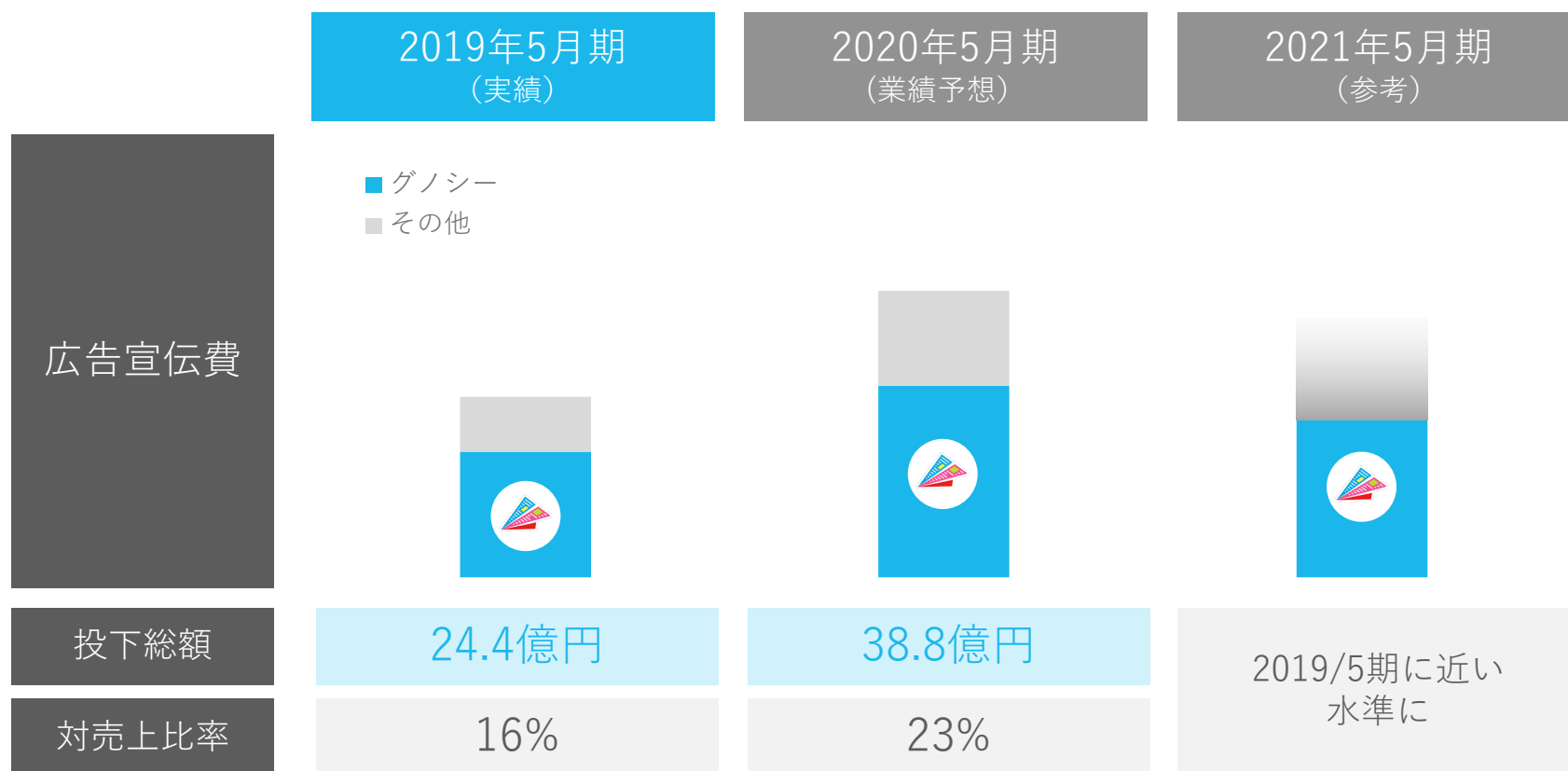
2021年5月期の大幅増益を目標に、引き続き**2020年5月期は「成長加速のための投資フェーズ」として「グノシー」に積極的に投資を実施**し、中長期的な成長と利益を実現する。

また、成長加速のための投資を重要視しながらも、資本効率を高め、株主価値向上を図るため、**株主還元施策の実施を検討**する。



成長を実現するための広告宣伝計画

当社の基幹事業である「グノシー」を中心に、テレビCMやインターネット広告を活用し、**積極的な広告宣伝への投資を実施**。投下額は2020年5月期に38.8億円まで拡大予定も、2021年5月期には2019年5月期に近い水準に戻す計画。投資対効果をモニタリングしながら、コントロールする。



基礎情報

- ・ 会社名 株式会社Gunosy
- ・ 代表者 竹谷 祐哉
- ・ 創業 2012年11月14日
- ・ 決算期 5月
- ・ 資本金 4,068百万円（2019年11月末現在）
- ・ 証券コード 6047（東証一部）
- ・ 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- ・ 従業員数 223名
（2019年11月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル
- ・ 事業内容 情報キュレーションサービス
その他メディアの開発及び運営
- ・ 役員 : 代表取締役CEO 竹谷 祐哉
- : 取締役COO 長島 徹弥
- : 取締役CFO 間庭 裕喜
- : 取締役CDO 大曾根 圭輔
- : 取締役 木村 新司
- : 取締役（社外） 神山 隆
- : 取締役（社外） 冨塚 優
- : 取締役（社外） 眞下 弘和
- : 監査役 石橋 雅和
- : 監査役（社外） 清水 健次
- : 監査役（社外） 柏木 登

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。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。

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。

Gunosy

情報を世界中の人に最適に届ける