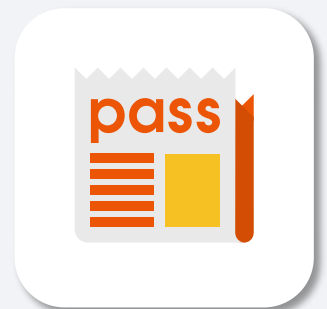
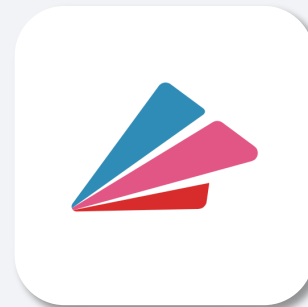


Q1

Gunosy

# 2023年5月期第1四半期 決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）

2022年10月14日

# INDEX

	<b>Executive Summary</b>	
1.	<b>エグゼクティブ・サマリー</b> -----	P 3
	<b>Financial Results for FY2023 Q1</b>	
2.	<b>2023年5月期 第1四半期 決算の概要</b> -----	P 13
	<b>FY2023 Outlook</b>	
3.	<b>2023年5月期業績予想</b> -----	P 20
	<b>Business Overview by Divisions</b>	
4.	<b>各事業の概況</b> -----	P 22
	<b>APPENDIX</b>	
5.	<b>参考資料：（株）Gunosyの概要</b> -----	P 30

# 1

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー



サマリー

売上高 **1,927** 百万円  
YonY **84.6%**

営業利益 **△83** 百万円  
YonY **-**

広告宣伝投資の抑制等によりDAUはYonYで減少し、減収減益の決算も、  
グノシーは長期継続率が向上し、DAUは積み上がりやすい状態へ。

\*DAU：Daily Active Users（デイリー・アクティブ・ユーザー）の略

## メディア 事業

- ・ 長期継続率の向上により、広告宣伝投資を抑制してもDAUは安定推移
- ・ Q2以降で下期の広告宣伝予算の一部を前倒し使用予定。DAUの積み上がりと収益性の改善が想定通り推移した場合は、通期での広告宣伝費増額を検討
- ・ 一方で、収益性の低下が足元の課題となり現在対応中

## ゲームエイト

- ・ YonY、QonQで減収減益も、計画通りの着地
- ・ ソリューション事業の顧客数は順調に増加

## 投資事業

- ・ 投資先の事業状況は全体として良好で、ポートフォリオに変動はなし
- ・ 日本でフォロー投資含め、2件の投資を実行

# YonY、QonQでの減収要因と対策

事業ごとの個別要因により、YonY、QonQで**全ての事業において減収**となった。

## セグメント別売上

(百万円)

	23年5月期 Q1実績	差異	
		YonY	QonQ
Gunosy Ads	1,214	△189	△278
ADNW	201	△53	△56
ゲームエイト	369	△82	△88
その他	142	△25	△49
合計	1,927	△350	△472

## 要因と対策

### Gunosy Ads

- YonYでは**広告宣伝費の抑制等により、グノシー、ニュースパスにてDAUが減少**したことが主要因
- QonQでは、**前Qは3月の広告需要期があったこと**、上位案件での広告主の在庫要因による出稿停止の発生、広告宣伝費の抑制による新規ユーザーの減少により収益性が低下したため
- 収益性の改善として、現在のユーザー基盤にあった**アドロジック調整を実施。足元のグノシーの収益性は改善傾向**となり、他メディアへの展開を進める

### ADNW

- YonY、QonQともにCPMの低下が減収の要因。  
メディア獲得による広告在庫の拡大はできたため、顧客開拓に注力しCPMの改善を進める

### ゲームエイト

- 想定どおりの決算。リリースタイトルや、掲載タイトルの攻略需要の低下によりYonY、QonQで減収
- ゲームパブリッシャー向けのソリューション事業の拡大と、大型タイトルでのPVシェア確保に備える

抑制した広告宣伝投資でもユーザーを維持できており、DAUは計画を上回る水準となる。  
S/Dは計画対比で未達となるが、その他指標は堅調に推移。

## グノシーの基礎KPI

	DAU	継続率	新規ユーザー割合	S/D
<b>FY2023 Q1</b> <b>当社</b> <b>計画対比</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>計画に対しては、長期継続率の改善が進んだ7月以降上振れで推移</li><li>QonQでは広告宣伝費抑制も、DAUは引き続き安定</li></ul> <b>DAUは計画対比で好調</b>	 <ul style="list-style-type: none"><li>継続率は計画通り推移し、QonQで横ばい</li><li>各種取組みにより長期継続率が向上し、DAUが積み上がる状態へ改善</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>広告宣伝費抑制も、前Q末33%から37%と4point増加。計画通りの推移</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>前Qは広告需要期であるため、QonQで減少、計画対比も未達</li></ul> <b>対策により</b> <b>足元は改善傾向</b>

## DAU好調の要因（計画対比）

アルゴリズム、プッシュ通知の改善を実施。**長期継続率が改善し、ユーザーが想定よりも積み上がった結果**、DAUは計画を上回る水準で推移。



仮説

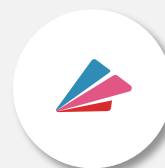
ユーザー規模拡大が可能な状態になった可能性が高い

グノシーの長期継続率が改善され、マーケティング効率が向上。

メディア事業の成長余地についての検証を目的に、2Q以降、グノシーで**広告宣伝費の一部前倒しを実施**。合わせて**新規ユーザー獲得による収益性の改善**も図る。

## 2022年5月期 決算説明資料のP28に掲載 (2022年7月15日開示)

### メディア事業の状況・投資方針



- 長期継続率が改善し、投資効率が向上した可能性あり
- 広告宣伝費の一部を前倒しで使用し、ニュースパス、auサービスTodayに先んじて成長余地を検証



- KDDIユーザーに向けたアプリへの深化をすすめ、独自価値創出を検討中

成長余地



### 経営環境の変化も踏まえた当面の投資方針について

Gunosy

足元は連結/単体の営業黒字を意識した成長投資を实行。  
メディア事業の成長性/収益性の改善、グループの成長ドライバーとなりうる投資機会を創造できたタイミングでより大胆な成長投資への切り替えを検討。

成長余地を再検証

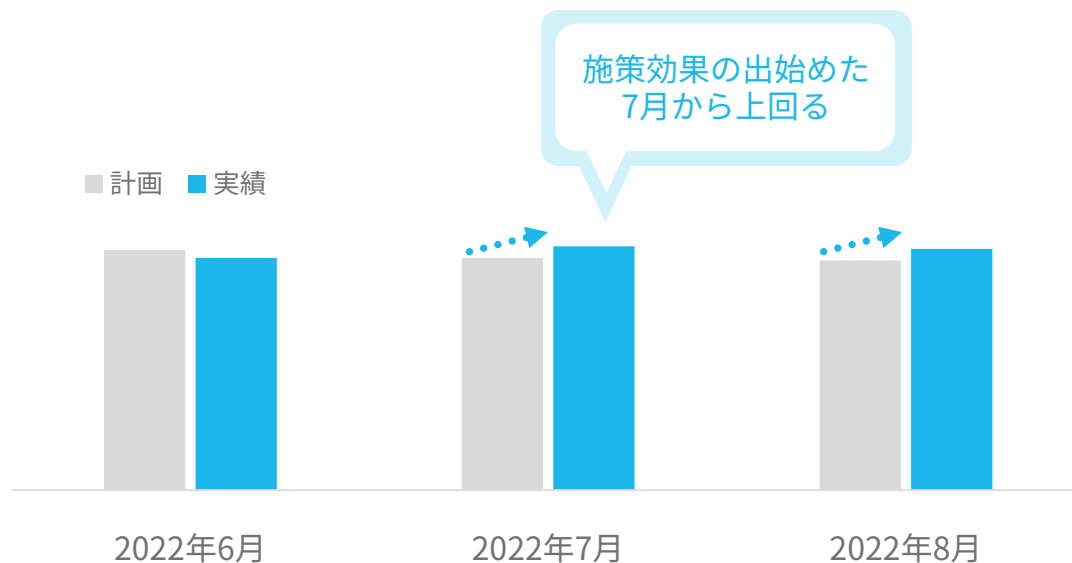
	メディア事業	ゲームイトグループ	投資事業	新規事業
指針	中長期中で時価総額1,000億円を目指す			
独自価値の確立、UI、マーケティングの改善等による成長性/収益性の引き上げ	新たな成長ドライバーの獲得	有望な投資先、とりわけNext sliceやグループの成長ドライバーとなりうる投資先の発掘	グループ全体目標での新たな成長ドライバーとなる事業の創造	
足元は単体営業黒字の範囲内での成長を自安としプロダクト改善に注力。投資効率の改善を確認できるタイミングで投資拡大を検討	足元は連結営業黒字の範囲内での投資を自安とする	● slice集中から分散投資へ ● インド市場のグロースを取り込む位置付けでのインド投資を継続 ● 日本のスタートアップに対してはセレクトティブに投資を継続	● 足元は単体/連結営業黒字を意識した範囲内で、Techなど当社の強みを活かした事業創造を推進	
事業構造を改善し「中・高」へ引き上げ	新規事業の創出により成長性を引き上げ	日本・インドの有望候補への投資を継続	新規事業を創出し「中・高」へシフト	
現在 将来 低-中 改善 中-高	現在 将来 低-中 改善 中-高	現在 将来 中-高	現在 将来 低-中 改善 中-高	
資本リターン 低-中 改善 中-高	中-高	中-高	低-中 改善 中-高	
投資 広告宣伝費は、現状は抑制するが徐々に拡大を想定	既存事業の安定化/新規事業開発へ投資	24年5月期までに最大15億円を自安に投資	投資フェーズに移行できる有望事業の出現に伴い実行	

# 長期継続率の改善がDAUの積み上がりに寄与

Q1は長期継続率の改善に着手。

施策による効果が見られ始めた**7月以降**、**計画に対してDAUが上振れ**て推移。

## グノシーDAUの推移（計画対比）



長期継続率  
改善

(過去トレンド比較)

長期継続率の改善が  
DAUの積み上がりに寄与

### 改善について考察

- 長期利用ユーザーの減衰率を低下させる目的でアルゴリズム、プッシュ通知を改善
- 長期継続率のトレンドを確認すると、施策導入後から改善の傾向が見受けられた
- 長期利用ユーザーの積み上がりも想定を上回っており、DAUの推移も安定しているため、改善が一時的な要因でないとは現時点では判断

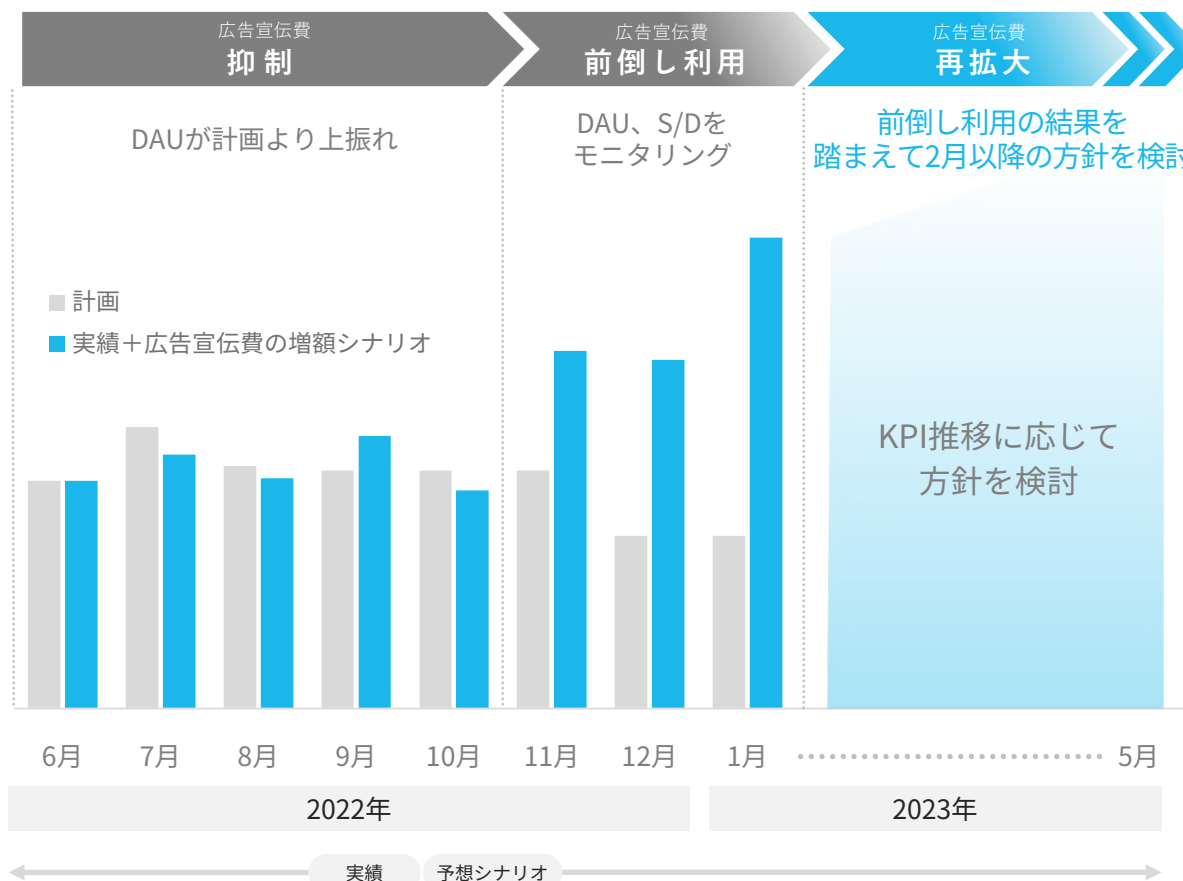


# グノシー広告宣伝投資に関するの方針

Q2以降、下期の広告宣伝費の一部を前倒しで使用し

ユーザーの積み上がり状況と収益性の改善を確認後、通期での広告宣伝費の増額を検討。

## 広告宣伝費の推移（計画・実績+増額のシナリオ）



DAUの積み上がりが好調

その結果

方針（上期）

下期で計画されている広告宣伝費を前倒しでQ2以降に利用

方針（通期）

DAU、S/Dの推移が想定に対して

上回った場合

2月以降の方針を検討

下回った場合

通期で期初計画になるよう抑制

## 中期目標 (2021年7月公表)

2021年に開示した中期経営計画にて公表した指針はキープ。

Gunosyグループ全体で成長を図り、中長期で時価総額1,000億円を目指す。

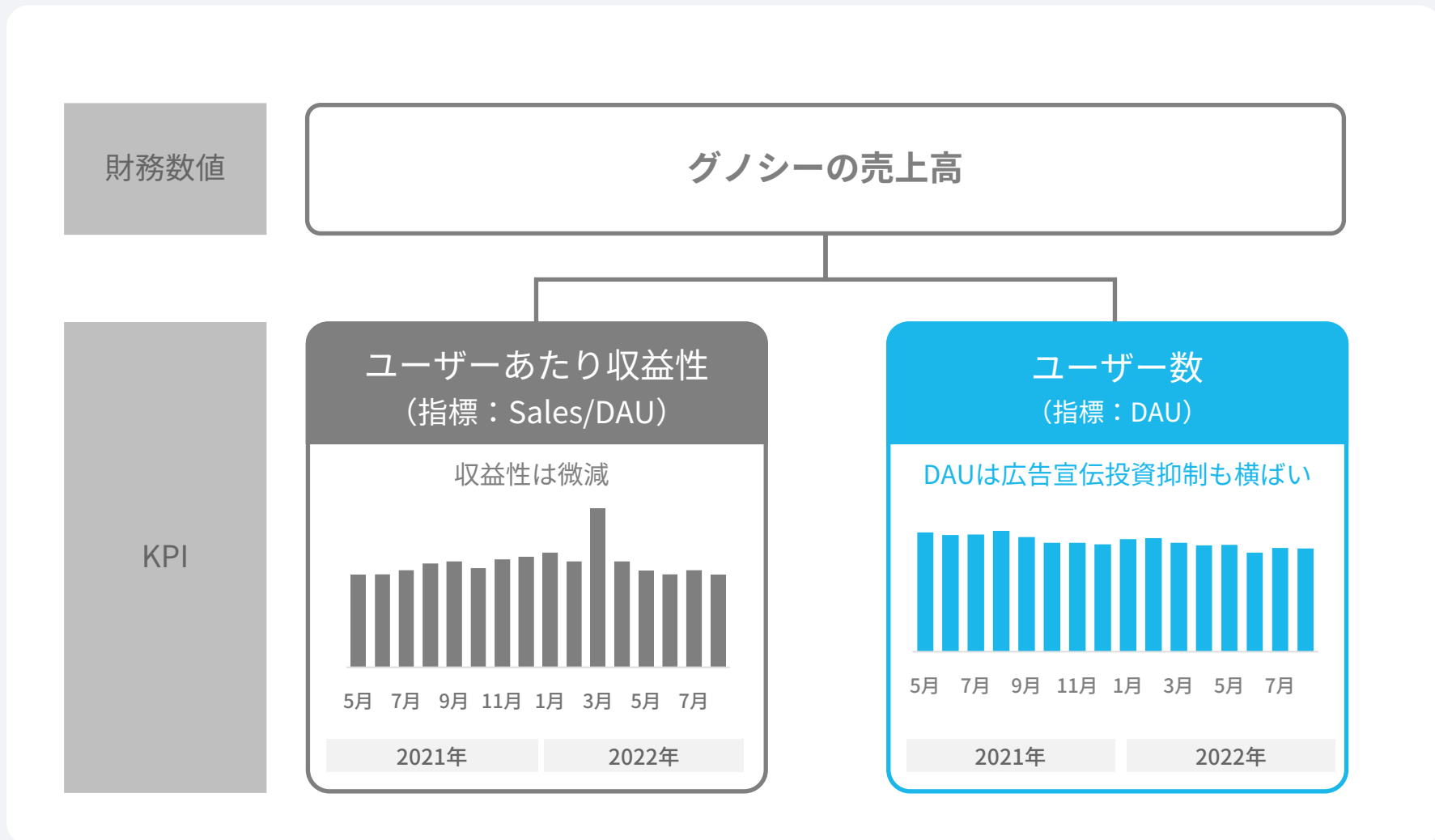
既存事業のグロース、新規領域の開拓を通じて企業価値を向上

**時価総額1,000億円** を中長期の指針として、  
グループ全体での成長を目指す。



# (参考資料) グノシーの指標：ユーザーあたり収益性の向上 Gunosy

DAUは前Q発表の方針通り、**広告宣伝費を抑制するも安定推移**。  
ユーザーあたり収益性は減少傾向となっているため対策中。

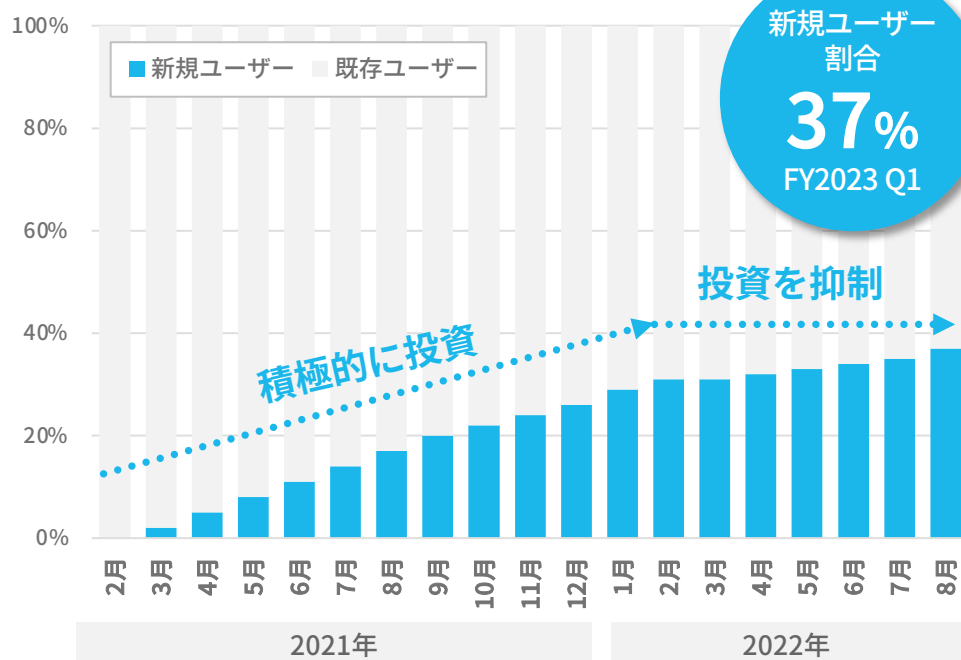


# (参考資料) グノシーの指標：グノシー継続率の改善

新規ユーザーの割合は順調に増加しており、2022年8月時点で全体のユーザー構成のうち約37%まで増加。継続率については改善された状態をキープ。

## DAUに占める新規ユーザーの割合

収益性の高い新規ユーザーの割合は全体の約37%まで増加



## 継続率の改善に関して

広告宣伝投資再開後の新規ユーザーの継続率は改善された状態を維持

継続率  
(2021年2月比較)  
**1.5倍**  
(2022年8月時点)

# 2

Financial Results for FY2022 Q1

## 2023年5月期 第1四半期 決算の概要



# 2023年5月期Q1連結業績

Q1はQonQ、YonY共に減収。経常利益はSliceの持分法投資損益の取込みにより、QonQ、YonYで大幅減益も、**sliceに関する持分変動利益により当期純利益はYonY、QonQともに増益。**

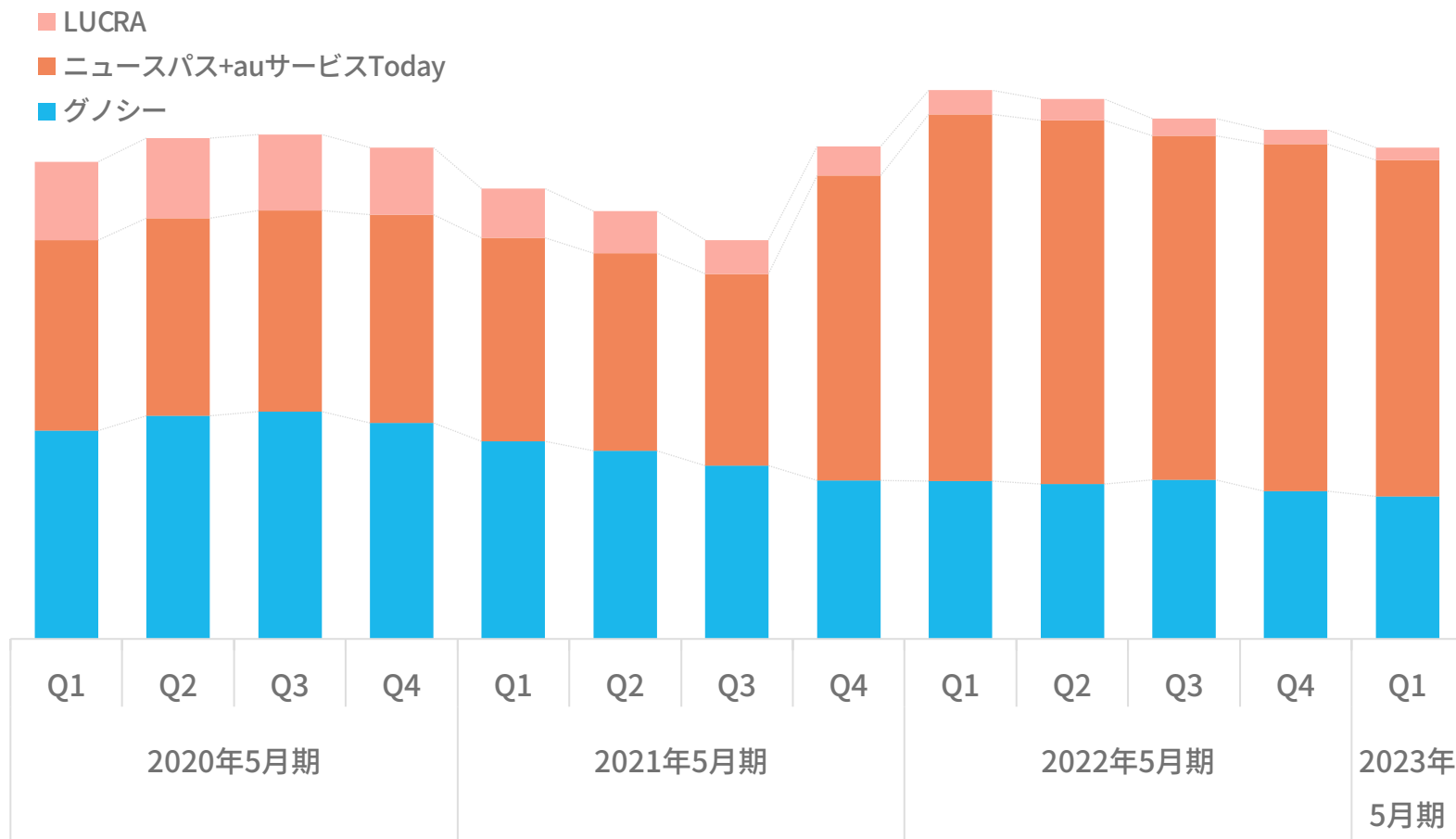
(百万円)

	2023年5月期 Q1	前四半期比較 (QonQ)		前年同四半期比較 (YonY)	
		2022年5月期 Q4	QonQ	2022年5月期 Q1	YonY
売上高	1,927	2,399	80.3%	2,277	84.6%
営業利益	△83	223	-	141	-
営業利益率	-	9.3%	-	6.2%	-
経常利益	△628	222	-	39	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	384	144	265.2%	33	1,140.0%

# アクティブユーザー数(MAU)\*

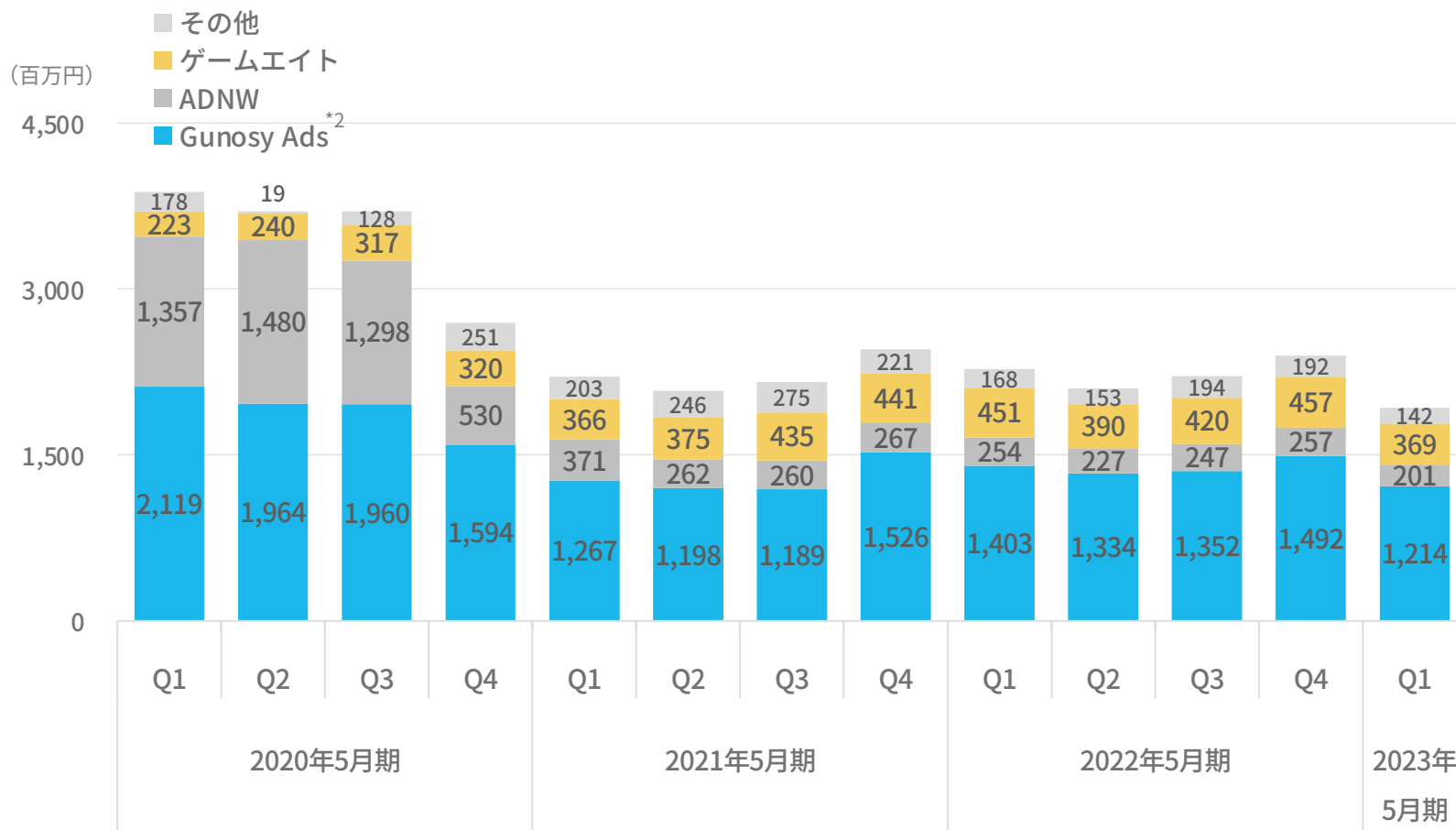
広告宣伝費を抑制しているものの**グノシーMAUは安定推移**。

ニュースパス+auサービスTodayは減少。



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

すべての事業においてQonQ、YonY共に減収。（詳細はP5にて説明）



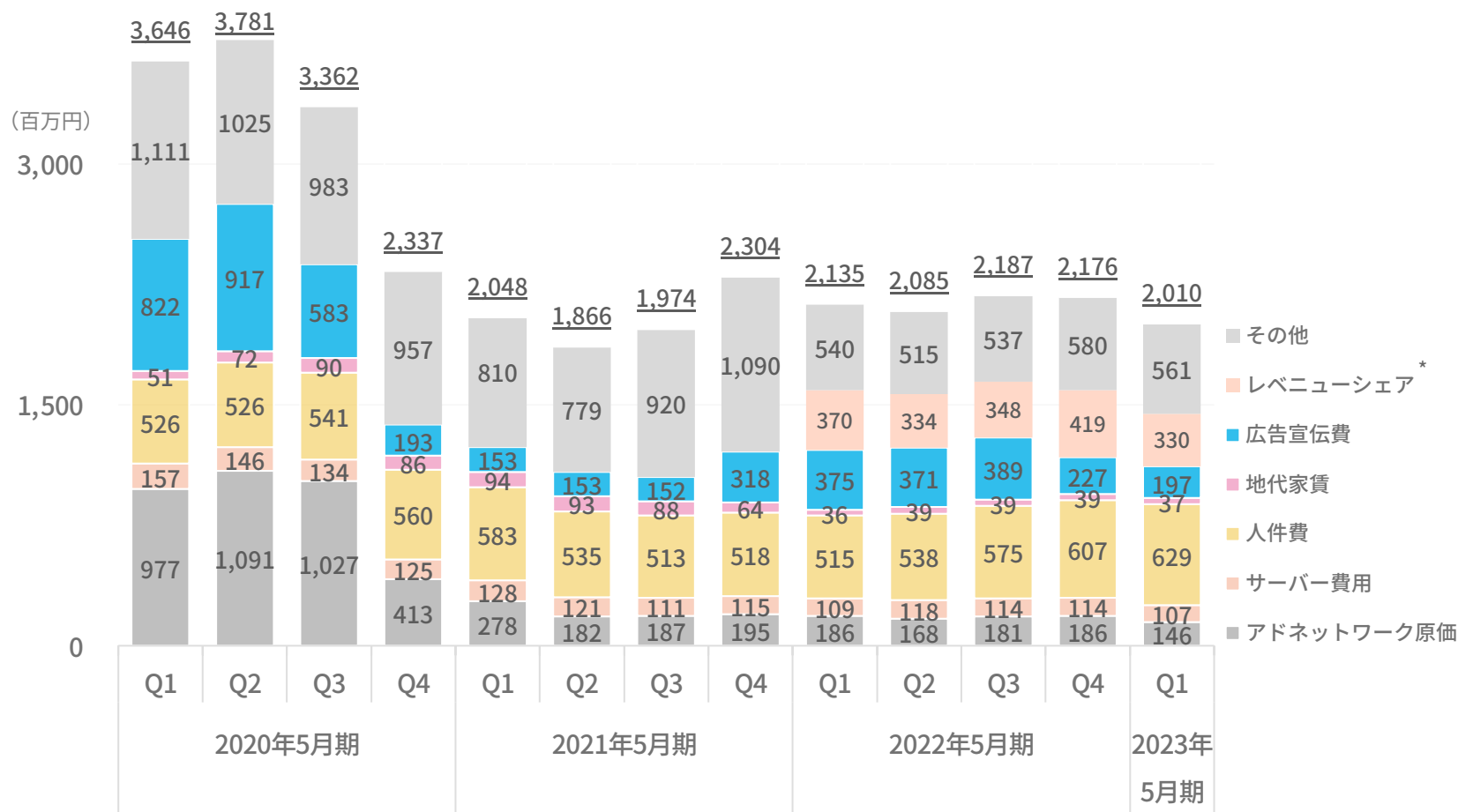
<sup>\*1</sup> 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む  
<sup>\*2</sup> Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA」の合計



# コスト構造の推移

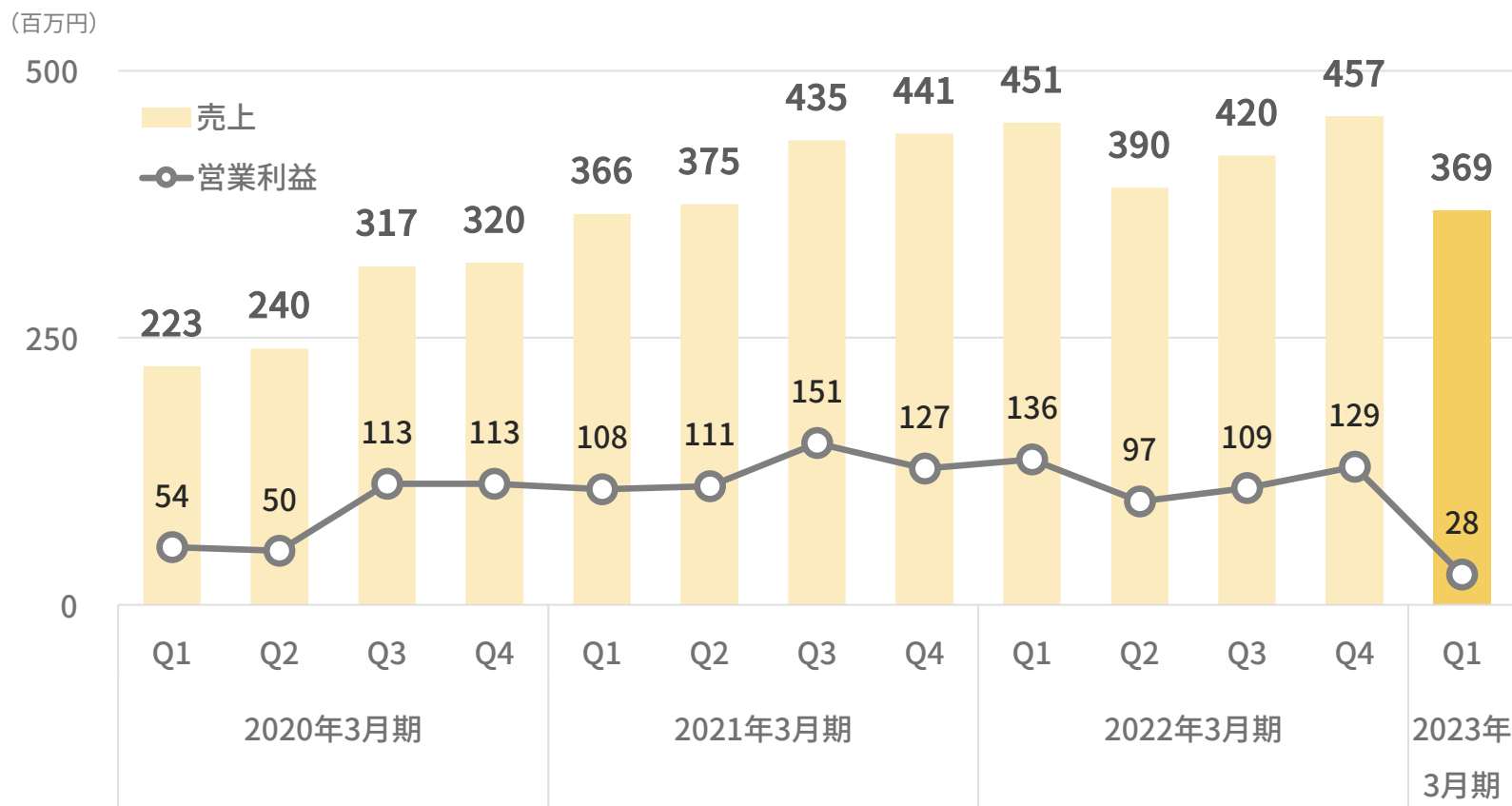
Q1までは広告宣伝投資は引き続き抑制する方針にて事業を運営。

人件費の増加は前期までに実施したメディア事業とゲームエイトの**体制強化が要因**。事業状況を見ながら、コントロールをしていく。



\* 「レベニューシェア」は、FY2021以前は「その他」に含む。FY2022Q1より「その他」から分離して数値を開示。  
また、「ライブ動画製作費用」はFY2022Q1より「その他」に含め開示。

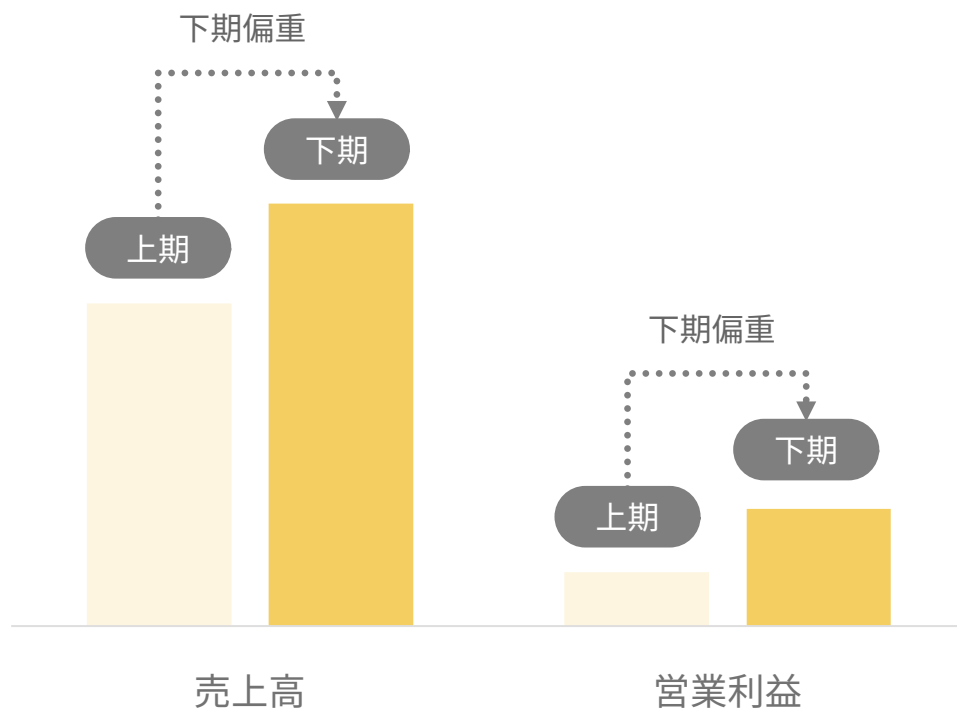
粗利率の高いメディア事業の売上高低下の影響が大きく、ソリューション事業は順調に拡大も、メディア事業の減少分を補うまでには至らず。結果として**YoY、QoQともに減収減益**。引き続き新規事業へ一定の投資を継続。



\* 単体決算数値（連結調整前）であり子会社であるSmarpiseの業績数値は含まない。  
 なお、FY2022 Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、2022年1月から3月までの業績。

ゲームタイトルの発売状況により一定のボラティリティを織り込んで計画を策定。  
下期に大型タイトルリリース予定のため**下期に偏った利益**を計画。

## ゲームエイトの今期の売上・営業利益計画



### 下期偏重の要因

大型タイトルの  
リリースが下期に  
予定されているため

# 3

FY2023 Outlook

## 2023年5月期業績予想



## 2023年5月期 業績予想（連結）の進捗

Q1は売上高進捗率は21.4%。広告宣伝費の前倒し利用による**DAUの増加**、**広告ロジック改善等による収益性の改善**を進め通期の業績予想達成を目指す。

(百万円)

	2023年5月期 Q1	2023年5月期 通期予想	進捗率
売上高	1,927	9,000	21.4%
営業利益	△83	200	-
営業利益率	-	2.2%	-
経常利益	△628	△312	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	384	547	70.2%

# 4

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



ニュース目的のユーザー、クーポン目的のユーザー双方のニーズに応えられるよう、**クーポンタブ遷移方法の変更を一部ユーザーにて検証中。**

一部ユーザーで検証中



## 検証の背景

ニュース・クーポンそれぞれを  
目的とするユーザーに対して  
最適なUI・UXへ



ニュース目的の  
ユーザー

ニュースを読みたいと思っているユーザーにとってのノイズにならないようにする



クーポン目的の  
ユーザー

クーポンを目的としてアプリを活用しているユーザーのユーザービリティ向上

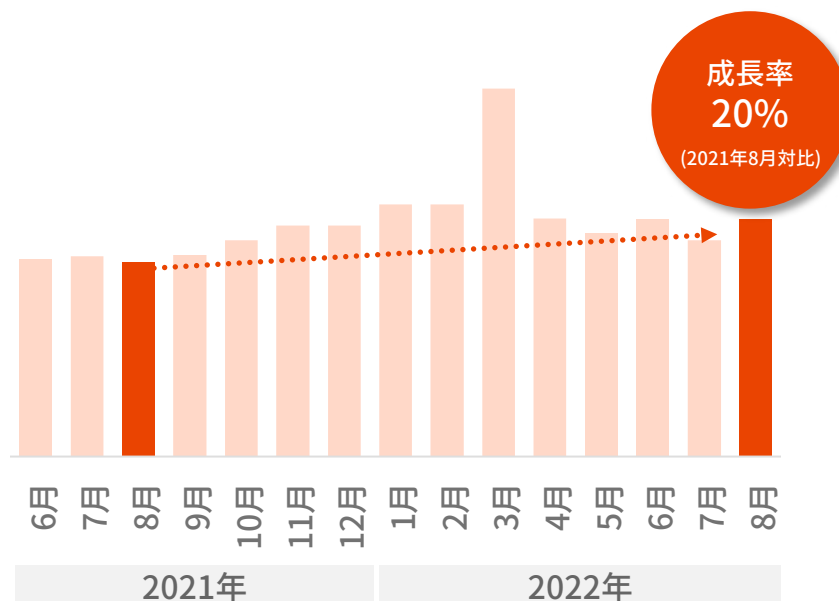
auユーザーが情報入手の為に最も利用するアプリとなることを目指し、様々なコンテンツを提供。結果として、前期に引き続き、**ユーザーあたり収益性が良好に推移**。

## 野球スコアwidgetの提供



## 収益性の状況

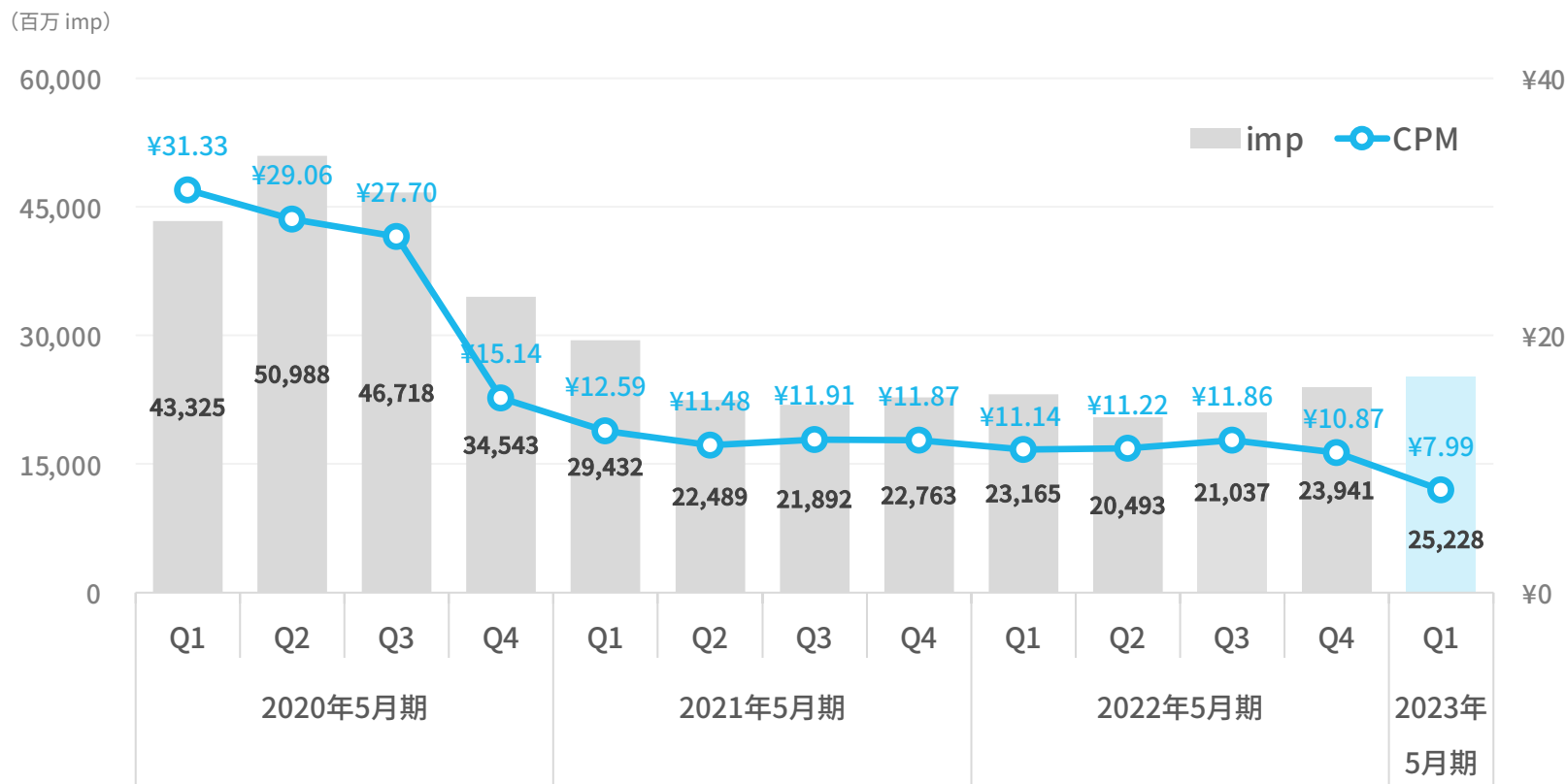
### ユーザーあたり収益性は良好に推移





メディア開拓の成功により、**impはYoY、QonQ共に成長**。一方で、CPMは下振れで進捗。Gunosy Adsとの連携を強化し、顧客数の増加によりCPMの改善を進める。

## imp数・CPMの推移



新たな柱の一つである、

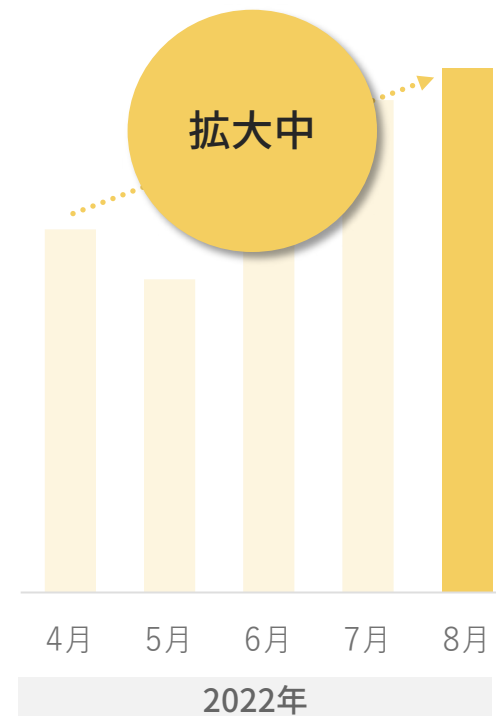
ゲームパブリッシャーへのソリューション支援が順調に拡大しており、業績へ貢献。

## ソリューション開発事業

ゲームの開発からリリース前後、海外展開まで、  
ゲームのライフサイクル上の様々な課題の解決を支援



## ソリューション支援 売上推移



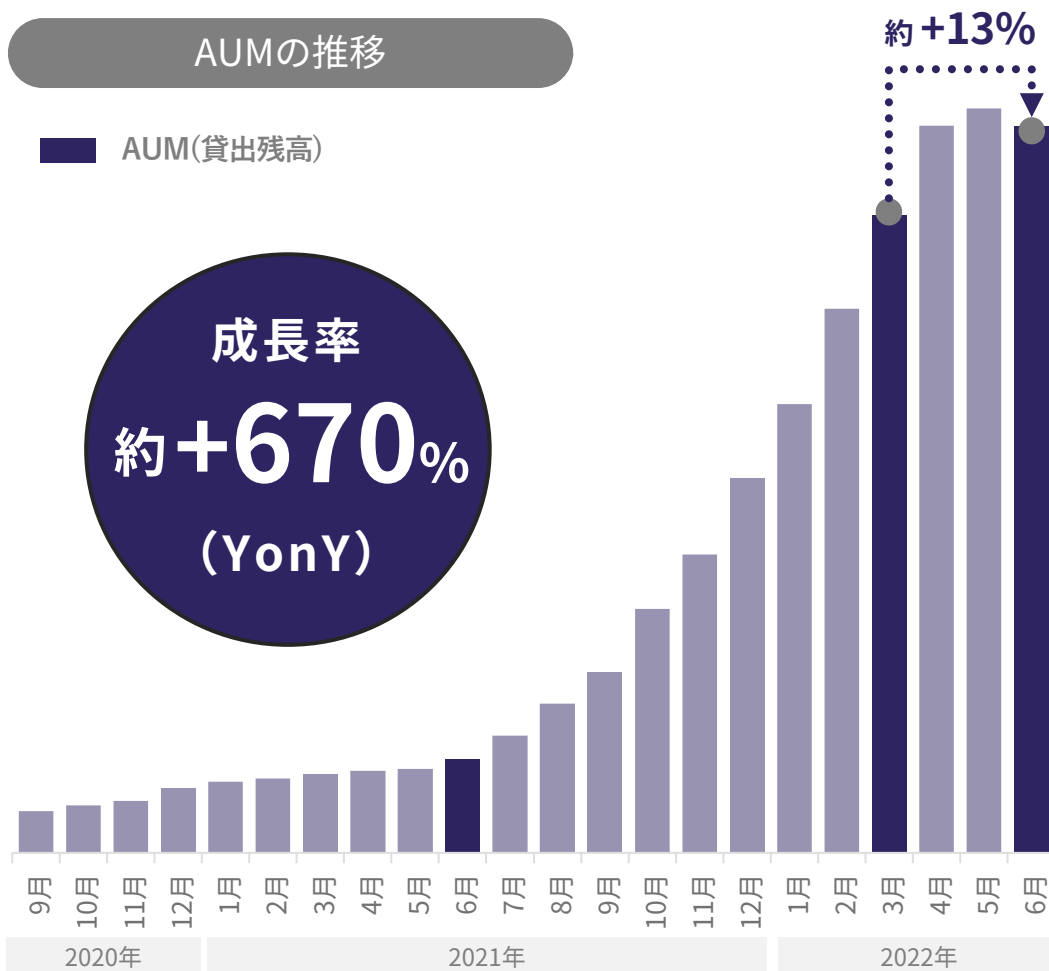
直近は事業計画の方針に沿ってマーケティングを抑制し事業運営。

結果、AUMの成長はQonQでは13%成長も、**YonYでは670%**と高成長。

## AUMの推移

■ AUM(貸出残高)

成長率














約+670%  
(YonY)

## 登録ユーザー数

1,200万+  
ユーザー

全体の投資累計額は引き続き約50億円規模。<sup>\*1</sup>  
 EXIT発生もポートフォリオ全体では大きな変動はなし。

※当社が投資事業を開始した2018年10月以降に投資実行した投資先を掲載

		投資割合	主な出資先				
インド	アーリー	約75%	 Fintech		 Education EXIT済		
	ミッド・レイター		 Commerce	 MaaS	 Fintech	 Fintech	
日本	アーリー	約25%	 不動産テック	 Commerce EXIT済		 音声配信	 Fintech NEW
	ミッド・レイター		 有機EL	 HRテック			
	LP出資		 XTech Ventures		 INCUBATEFUND		

\*1：LP出資などの出資コミット残高を含む規模

複数のホテルや旅館での「アメニティ・宿泊プラン」として展開を強化しており、**特別なワンシーンでの利用促進が加速**。

また、販路開拓も順調に拡大し、卸販売・委託販売などの**事業者売上比率が着実に伸長**。

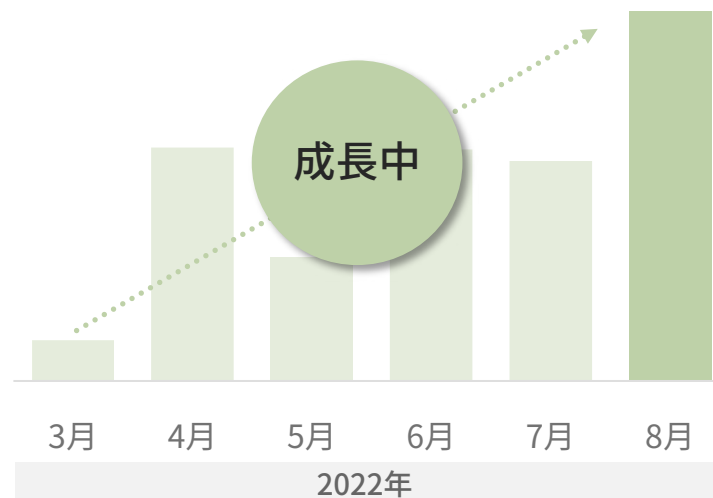
## ホテル提供

@三井ガーデンホテル神宮外苑の杜プレミア  
(2022年07月18日-)



## 事業者売上高推移

多種多様な業界との  
取引が増加



# 5

APPENDIX

## 参考資料：（株）Gunosyの概要



## 基礎情報

・ 会社名	株式会社Gunosy	・ 役員	代表取締役会長 グループCEO	木村 新司
・ 代表者	木村 新司 竹谷 祐哉		代表取締役社長	竹谷 祐哉
・ 創業	2012年11月14日		取締役 最高投資責任者	間庭 裕喜
・ 決算期	5月		取締役	西尾 健太郎
・ 資本金	4,099百万円（2022年8月末現在）		取締役	澤田 拓也
・ 証券コード	6047（東証プライム）		取締役（社外）	冨塚 優
・ 監査法人	EY新日本有限責任監査法人		取締役（社外）	城下 純一
・ 従業員数	271名 （2022年8月末現在 連結ベース）		取締役（社外）	眞下 弘和
・ 所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12		取締役（社外）	中尾 麗イザベル
・ 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		監査役	石橋 雅和
			監査役（社外）	清水 健次
			監査役（社外）	柏木 登

# 現在の経営陣のご紹介

2023年5月期の経営体制は以下のとおり。2021年12月には、任意の報酬委員会から任意の**指名報酬委員会へ移行するなど**、ガバナンスの強化は継続的に推進中。



代表取締役会長  
グループCEO

**木村 新司**



代表取締役  
社長

**竹谷 祐哉**



取締役  
最高投資責任者

**間庭 裕喜**



取締役

**西尾 健太郎**



取締役

**澤田 拓也**



社外取締役

**富塚 優**



社外取締役

**城下 純一**



社外取締役

**眞下 弘和**



社外取締役

**中尾 麗イザベル**



Gunosyが歩む道標として存在した「Gunosy Way」を、  
当初の思いやコンセプトを継承する形で「**Gunosy Pride**」として再構築。

Gunosy

## 1 三方よし

顧客よし、ユーザーよし、世間よし。自分よし、相手よし、仲間よし。  
社外や社会へはもちろん、社内にも善の循環をつくり続けていきます。

## 2 サイエンスで機会をつくる

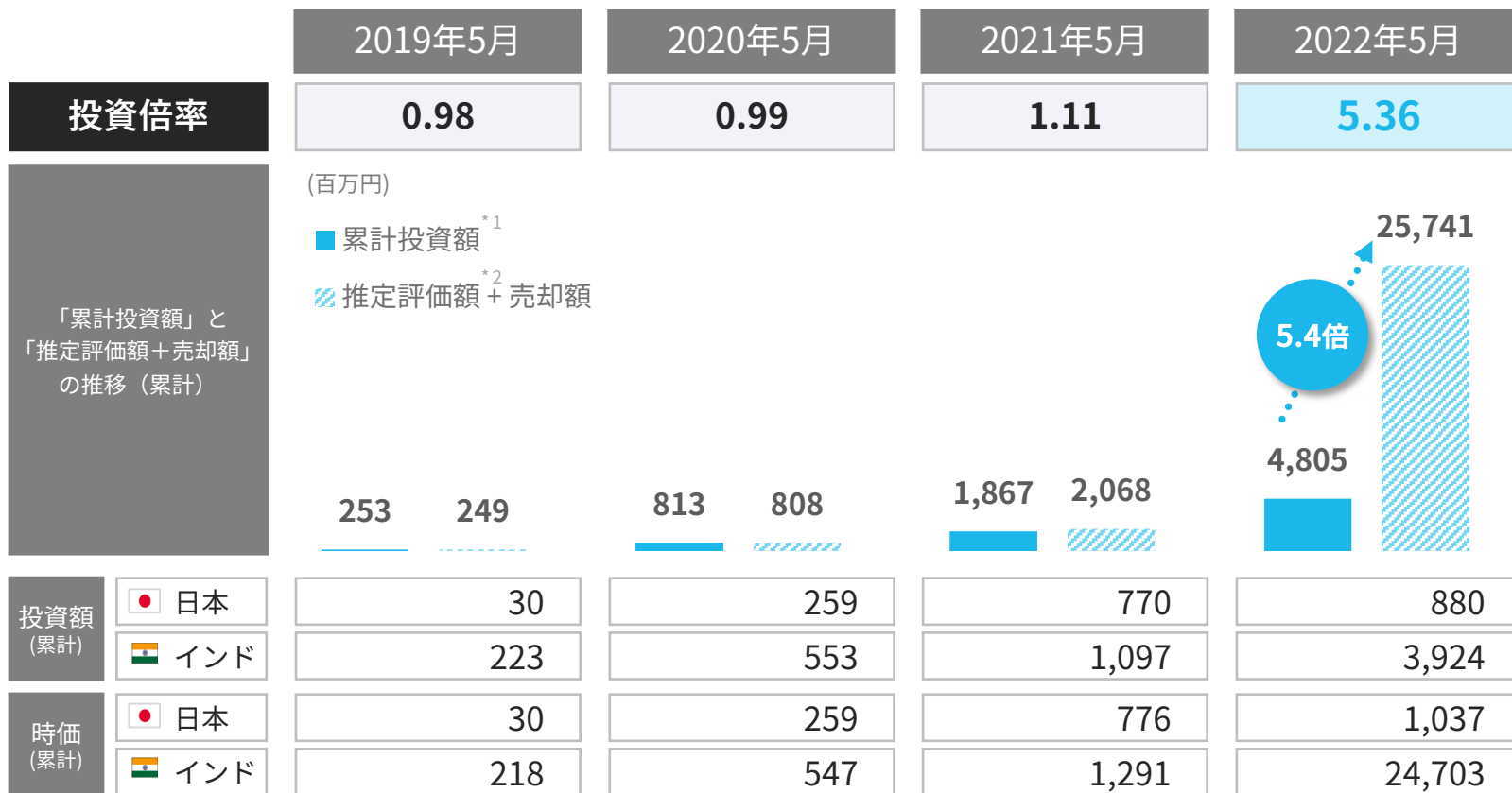
データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。  
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

## 3 百年クオリティ

これでいい、ではなく、これがいい、と思えるまで手を止めない。  
百年耐えうるクオリティを求めて目の前の仕事に愚直に向き合います。

## 4 逆境に熱狂せよ

チャレンジの数だけ逆境がある。しかし逆境こそ成長のチャンス。  
目の前の壁から逃げず、むしろ積極的に仕掛けていきます。



\*1 累計投資額：投資時の為替レートで円換算した金額にて算出。売却済の銘柄に対する投資額も含む。

\*2 推定評価額：独立の第三者間取引において株式等が移転される価格として当社が以下の方法により推計した金額。なお、当該推定評価額は原則として外部の第三者による評価書や会計監査人の監査を受けた結果に基づくものではなく、あくまで当社が独自に算出した金額であることにご留意ください。

- ① 直近で資金調達ラウンドのある銘柄：当該ラウンド時点の評価額に非流動性ディスカウントとして20.7%を考慮した金額を推定評価額として評価
- ② 外部の第三者評価を取得したことがある銘柄：当該評価額を推定評価額として評価
- ③ 上記以外の銘柄：投資時の簿価で評価。外貨建て取得したものについては直近の為替レートにて換算した金額

なお、GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd (slice) の推定評価額は、2022年6月の最新の資金調達ラウンドにおける評価額(非流動性ディスカウント20.7%を考慮)を参照しております。

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