



2016年5月期  
第2四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2016年1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2四半期決算報告：総括



前年同期比、前四半期比ともに増収増益の、売上高10.0億円、営業利益1.2億円

売上高

### 過去最高を更新も、計画を下回る

- Gunosy Ads売上高： **853百万円** 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： **153百万円** 前四半期比： **47%増**  
(提携メディア数の増加)

営業費用

### 横ばいに推移

- 広告宣伝費： **394百万円** 前四半期比： **△11%**

計画差異要因

### 1ダウンロード（DL）当たりの収益性の低減

- (-) 1ダウンロード（DL）当たりの収益性が減少
- (+) 累計DL数、アクティブユーザー数ともに順調に積み上がり
- (+) 1ダウンロード（DL）当たりの獲得費用（CPA）は前四半期比改善



## 業績の見通し

### 業績の修正

■ 売上高： **41.5億円**                      営業利益： **4.0億円**

- 売上高は、1 DL当たり収益性の伸長は織り込まず
- 営業費用は、協業パートナーとの業務提携等に基づき開発コスト（採用・人件費）を増額。また、増床費用等を追加

## 事業・戦略の概要

### アライアンスの加速

- **KDDIグループとの業務提携**による国内事業の強化
- **ゲームエイト社の完全子会社化**による広告収益拡大
- **海外展開**の足掛かりとして投資の開始



## 1. 決算概要

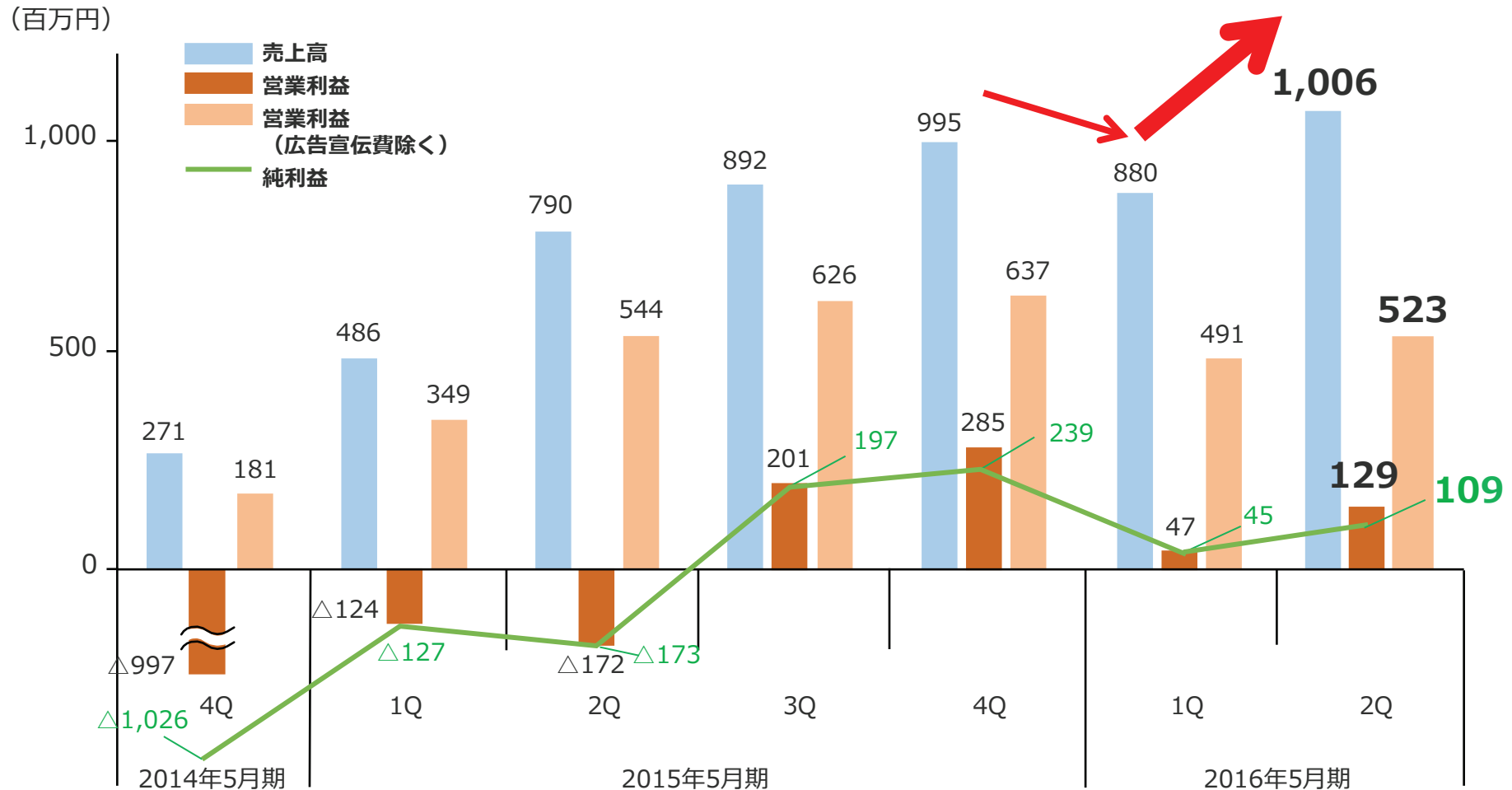
## 2. 事業・戦略の概要

## 3. 補足資料

# 1. 決算概要：時系列推移



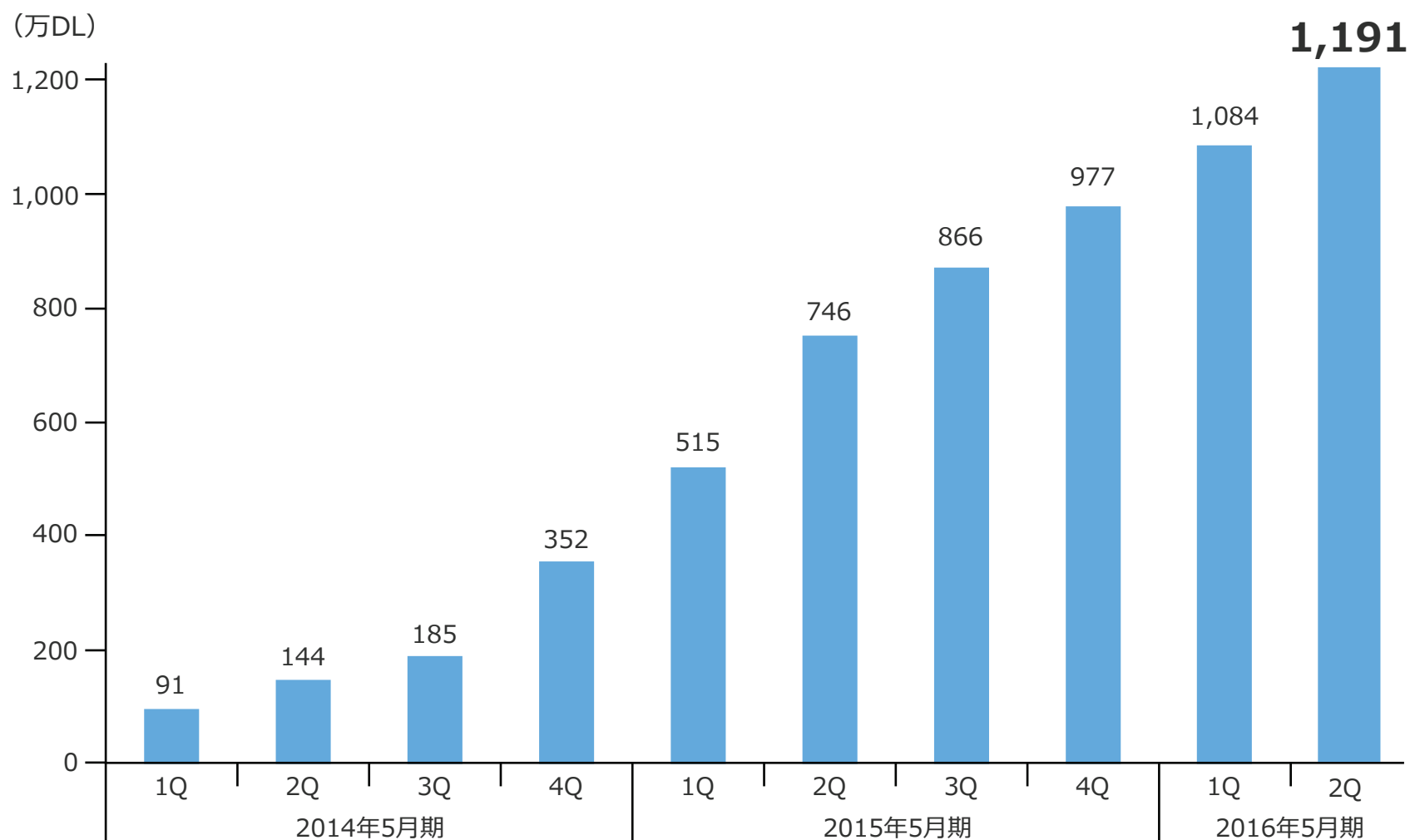
- 減収減益だった第1四半期から改善
- 前四半期比、前年同期比ともに増収増益



# 1. 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. 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の増加により、前四半期比47%増加

(単位：百万円)

	2015年5期		2016年5期		
	2Q	1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
売上高	790	880	1006	+27%	+14%
（Gunosy Ads売上高）	(762)	(776)	(853)	(+12%)	(+10%)
（ADNW売上高）	(28)	(103)	(153)	(+441%)	(+47%)
営業費用	962	832	877	△9%	+5%
営業利益	△172	47	129	—	169%
(営業利益率)	—	5%	13%	—	—
営業外損益	△0	1	0	—	△8%
経常利益	△172	49	130	—	+166%
特別損益/法人税等	△0	△3	△20	—	+527%
当期純利益	△173	45	109	—	+140%
期末累計DL数(万)	746	1,084	1,191	+60%	+10%



# 1. 決算概要：コスト構造



- 売上高の状況や費用対効果を勘案して、広告宣伝費は適切にコントロール
- その他のコストは、ほぼ想定通りに推移

(単位：百万円)

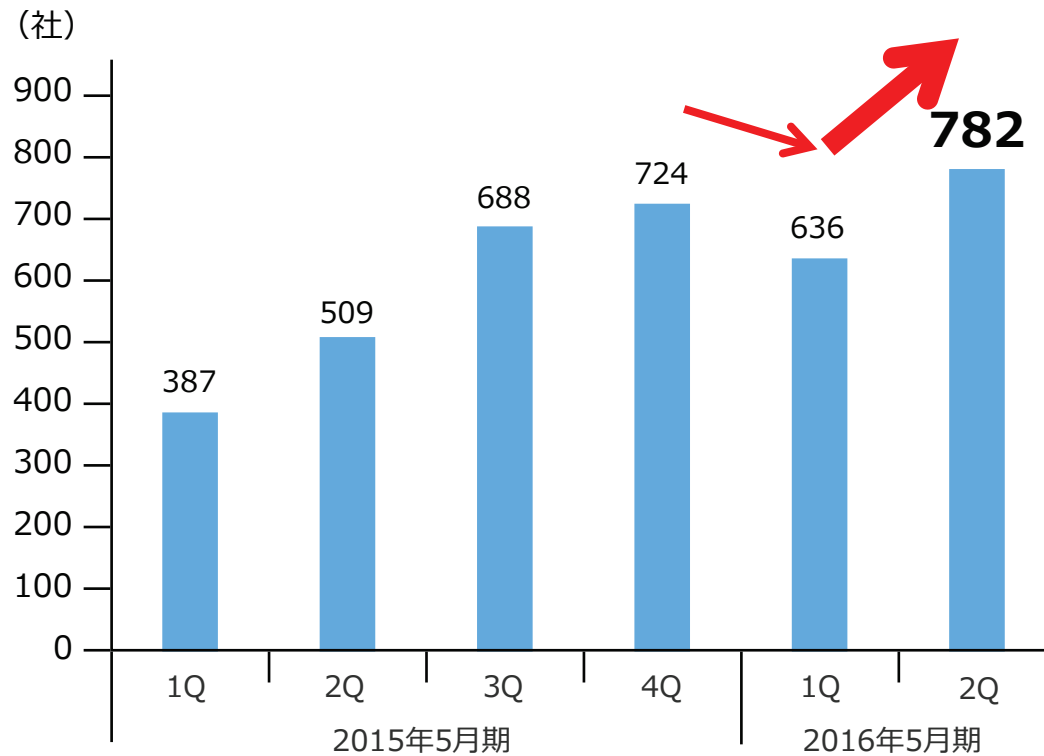
	2015年5期	2016年5期		前年同期比	前四半期比
	2Q	1Q	2Q		
営業費用	962	832	877	△9%	+5%
アドネットワーク原価	14	56	90	+525%	+59%
サーバー費用	19	39	53	+169%	+33%
人件費	93	153	179	+93%	+17%
地代家賃	18	22	22	+22%	+0%
<b>広告宣伝費</b>	<b>716</b>	<b>443</b>	<b>394</b>	<b>△45%</b>	<b>△11%</b>
その他	99	116	137	+38%	+18%
<b>期末従業員数 (名)</b>	<b>45</b>	<b>70</b>	<b>79</b>	<b>+76%</b>	<b>+13%</b>

# 1. 決算概要： 広告主の状況

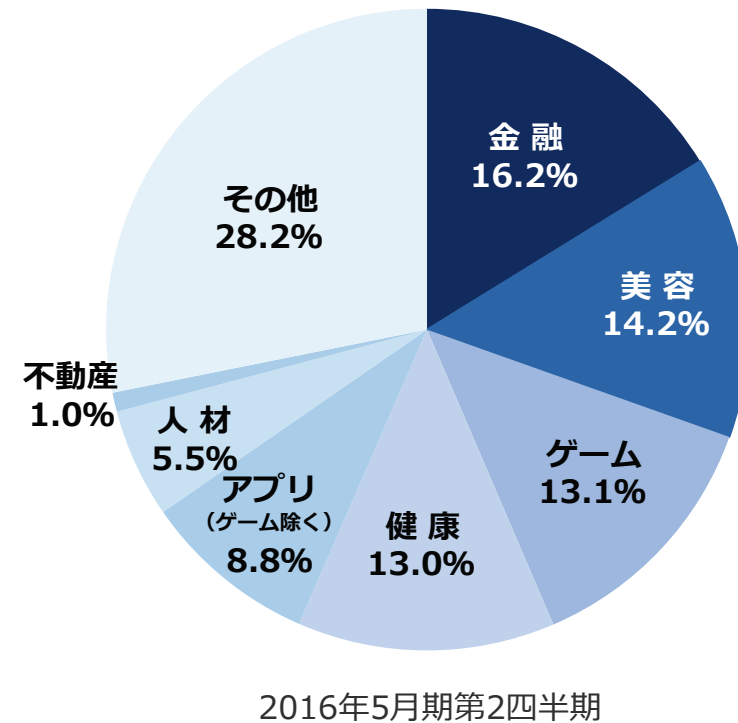


- 稼働広告主数は、落ち込んだ前四半期から回復

稼働広告主数（四半期ベース）\*



出稿広告主割合（金額ベース）



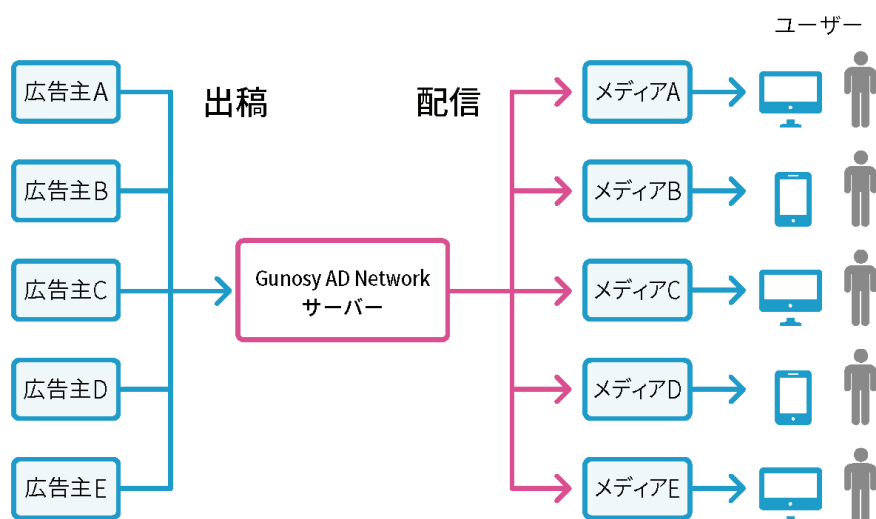
\* 稼働広告主数は、従来の「広告主社数」から「広告主の商品種類数」に変更。  
なお、「広告主社数」ベースにおける2016年5月期第2四半期の値は639社。

# 1. 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

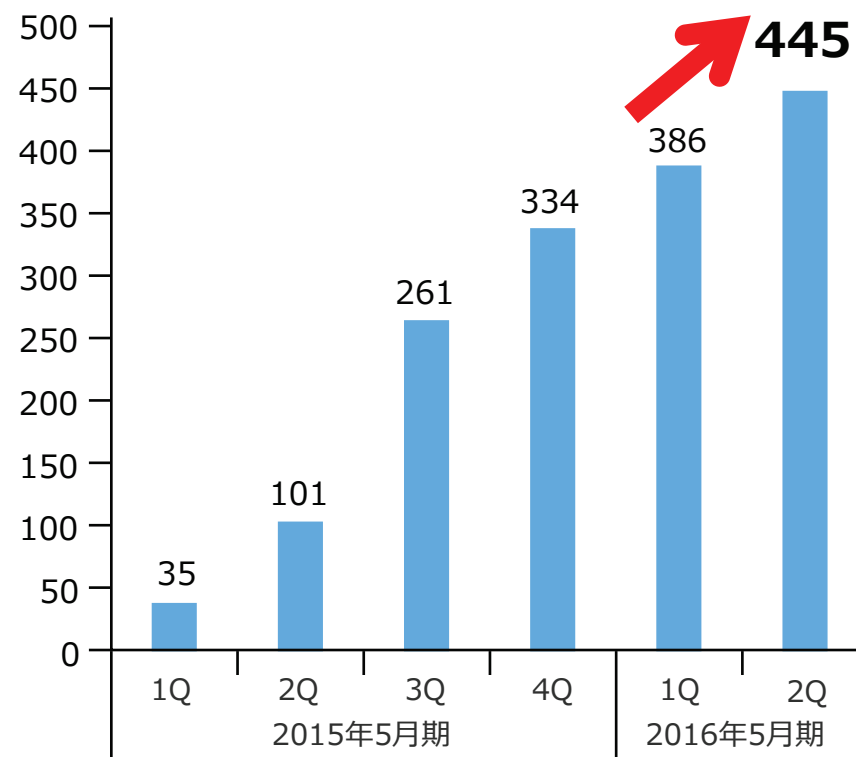
## アドネットワークの仕組み



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

(メディア)



# 1. 決算概要：業績の見通し



- 通期業績予想は売上高41.5億円、営業利益4.0億円、当期純利益3.6億円に修正

(単位：百万円)

	2015年5月期	2016年5月期				
	通期実績	1 Q実績	2Q実績	下半期予想	通期予想	前年同期比
売上高	3,165	880	1,006	2,270	4,158	+31%
営業利益	190	47	129	230	407	+114%
経常利益	153	49	130	233	412	+168%
当期純利益	136	45	109	207	362	+166%

- 売上高
  - ・ 累計DL数及び、アクティブユーザー数の増加分を織り込む
  - ・ 1 DL当たりの収益性の伸長は想定せず
- 営業費用
  - ・ 広告宣伝費は上半期実績並みの8億円の投下を計画
  - ・ 協業パートナーとの共同事業に伴う開発コスト（採用費、人件費）、増床費用を確保



---

1. 決算概要

2. 事業・戦略概要

3. 補足資料

## 2. 事業・戦略概要：①KDDI株式会社との協業



- 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年夏にサービスリリース予定



### 幅広い顧客接点

- 「auスマートパス」会員数1,300万人以上
- 携帯電話契約数3,700万以上
- auショップ全国約2,500店舗

### 多様なコンテンツ

「ビデオパス」「うたパス」など多様なスマートフォンコンテンツを提供

### 高度な配信ロジック

人工知能技術を応用した独自のアルゴリズムによる最適な記事の、広告配信ロジックを保有

### アプリ運営のノウハウ

1,200万ダウンロードを超える人気情報キュレーションアプリ「グノシー」の運営

## 2. 事業・戦略概要：②Syn.との連携



- 「Syn.」構想に「グノシー」が参画し、グノシーユーザーにとっての利便性の向上と「グノシー」へのユーザーの流入経路の拡大を狙う
- 2016年1月14日よりサービスリリース

### グノシーの ユーザー流入経路の拡大

月間利用者数1億超\*の  
**Syn.alliance**

累計1,200万ダウンロードの  
**グノシー**



### サービス設計イメージ (グノシートップ画面)



Syn.共通サイドメニュー「Syn.menu」が表示されます

\*Syn.allianceメンバーのサービスに訪れる月間のユニークユーザーの累計合算数(重複も含む)

## 2. 事業・戦略概要：③株式会社ゲームエイトの完全子会社化



- Web事業の強化、ゲーム系クライアント向けの広告収益向上を目的として、株式会社ゲームエイトを当社グループ化

Game8  
国内最大規模のゲームメディア

**1000**万月間訪問者数\*  
\*12/15時点

新たなメディアとして  
Gunosyグループ内に

- これまでのグノシーにない「ゲーム情報」というコンテンツ
- Webメディアのサービス運営に強みをもつ

### ゲームエイト子会社化の狙い

1 ゲーム関連の  
広告クライアント増加による  
収益拡大

2 ゲーム関連  
クライアント向けの  
広告商品の共同開発

3 グノシーへの  
ユーザー流入経路の拡大

※出所=ゲームエイトGoogleアナリティクス



## 2. 事業・戦略概要：④海外展開（投資）



### ■ 海外のニュースアプリへの投資を足掛かりに、海外展開開始

第一弾として、  
韓国最大級の情報キュレーション  
アプリへの出資を実施

**Pikicast**

累計1,200万ダウンロード  
2015年11月30日時点



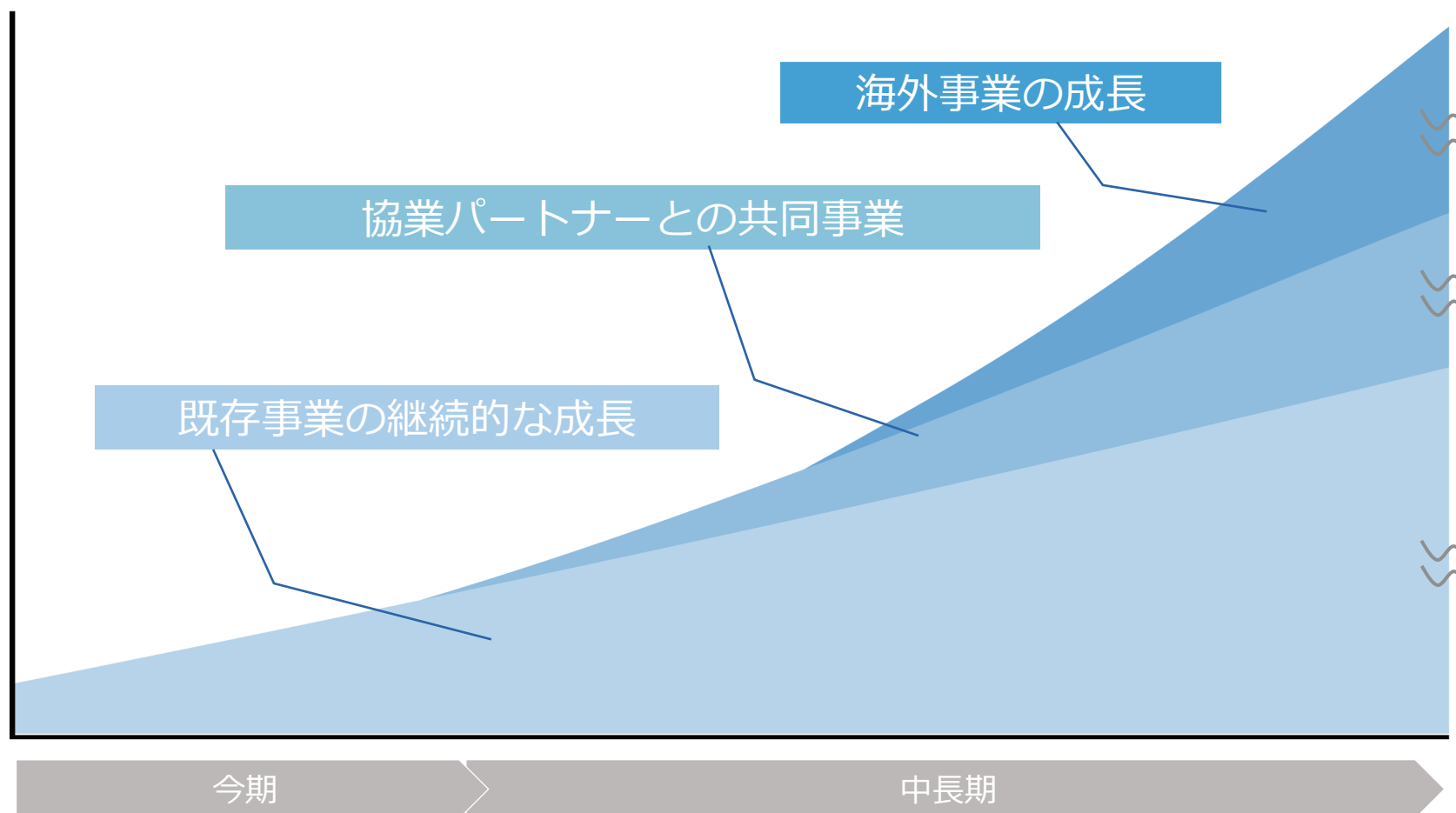
成長著しいアジア圏を対象に  
海外展開を開始

## 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. 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37F

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： 3,866百万円 （2015年11月末現在）

従業員数： 79名 （2015年11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イター。



**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**

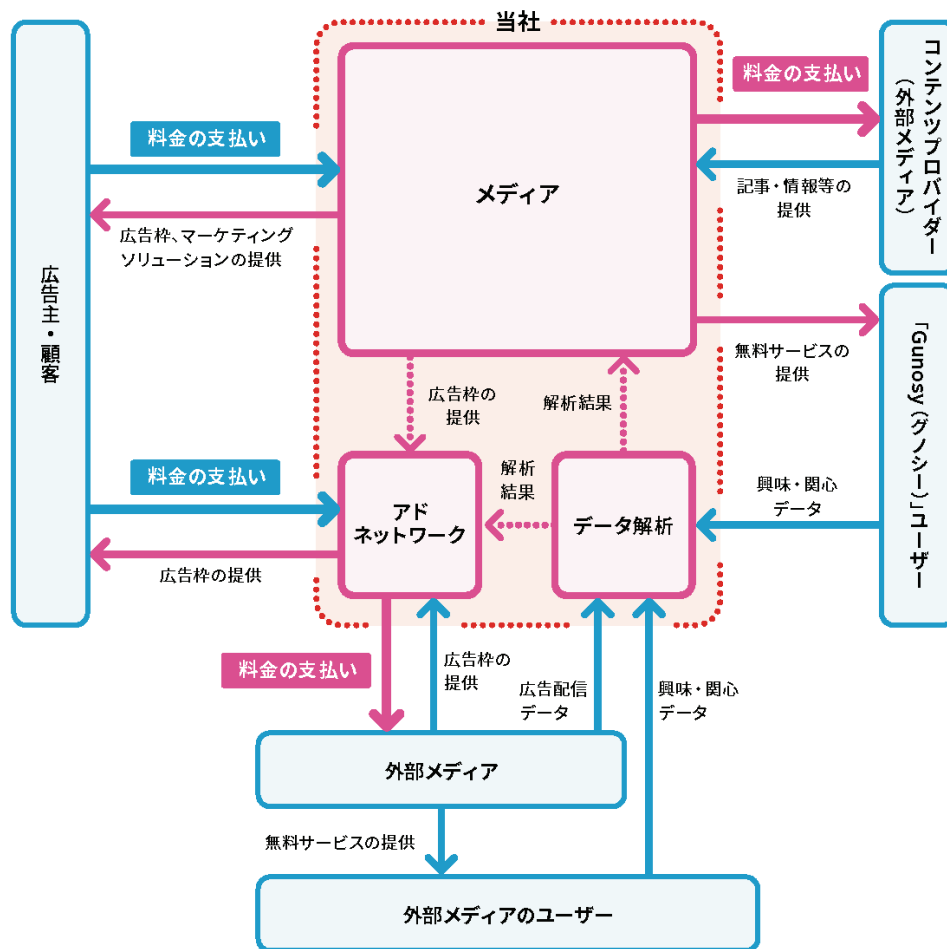
1976年に大蔵省入省後、財務省主計局次長、内閣府大臣官房長、内閣府事務次官などを歴任。現在、株式会社第一生命経済研究所顧問、株式会社イノテック社外取締役、三菱マテリアル株式会社社外取締役。2015年8月より当社社外取締役に就任。



**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

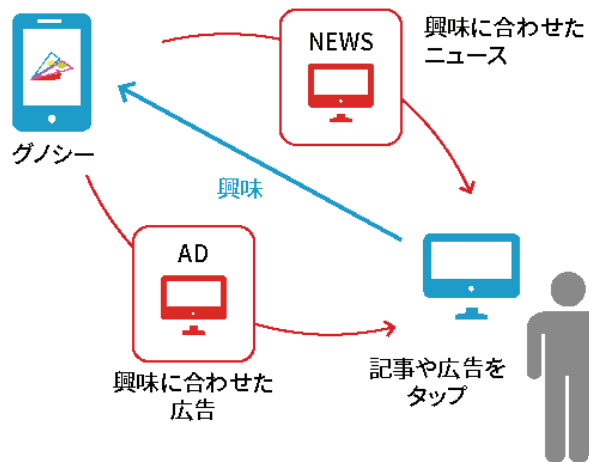


アプリからの情報配信を通じ、ユーザーの興味・関心に関するデータを蓄積しています。

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

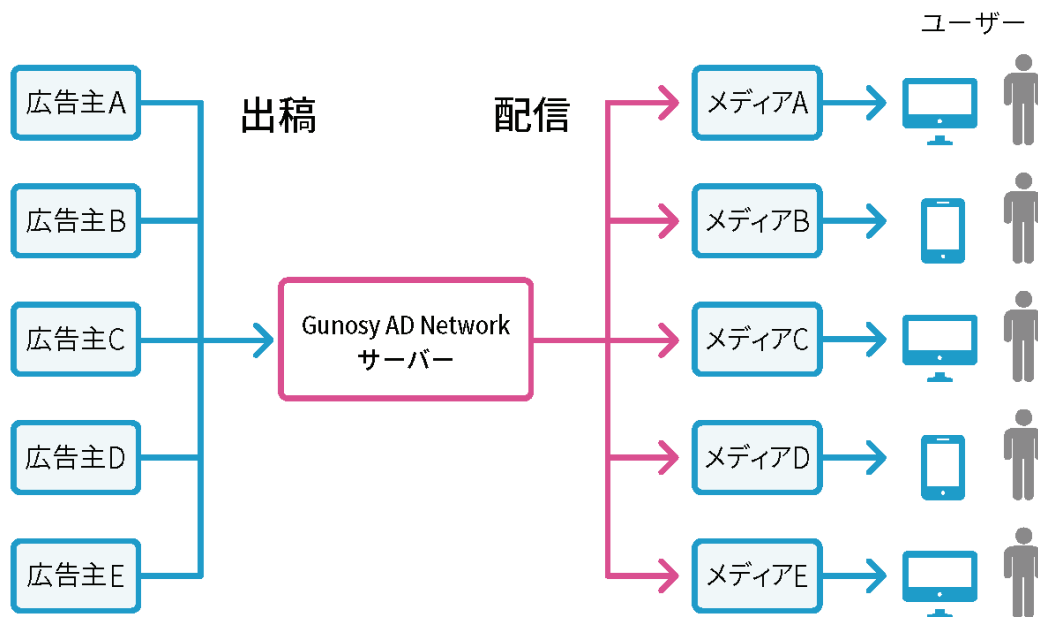
- インフィード型広告（記事内広告）のため視認性が高い
- 高頻度での接触
- 興味関心に合わせた広告配信



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。

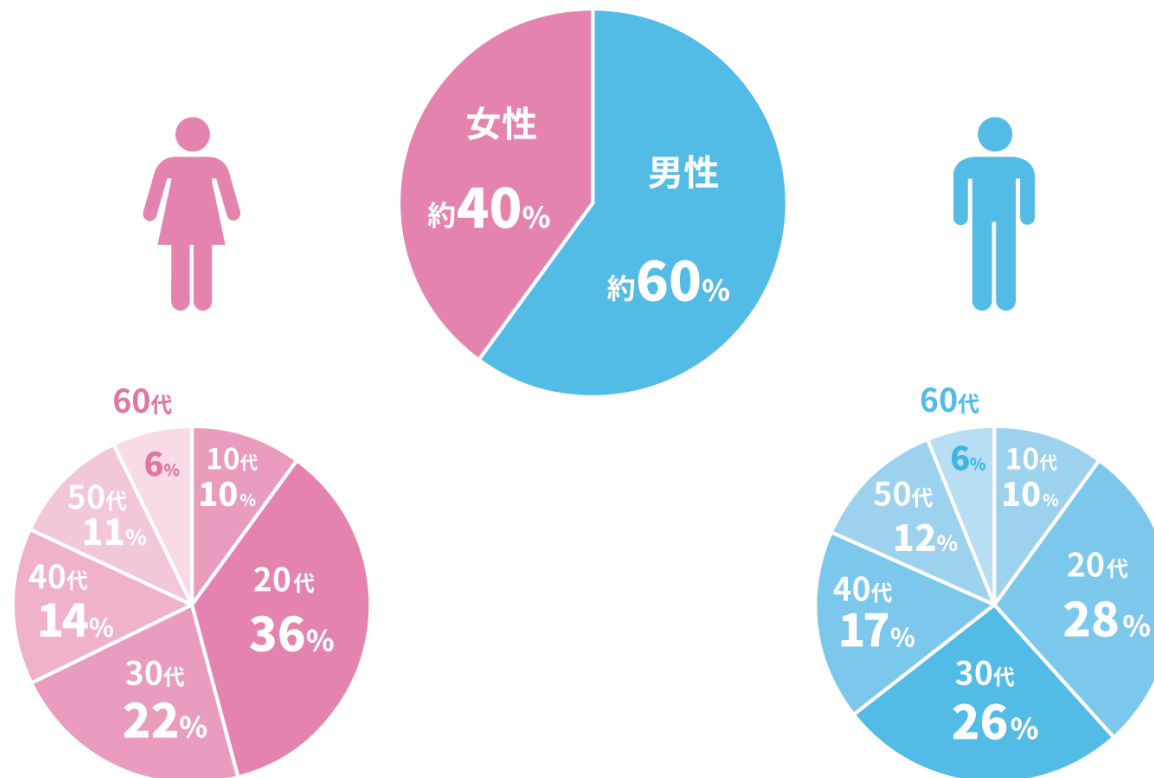
現在は、400超のメディア様に導入していただいております。



## 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）  
2015年6月実施  
(n=1000)