



2016年5月期 通期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2016年7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。



1. 四半期決算

2. 通期決算

3. 事業・戦略の概要

4. 業績予想

5. 補足資料

1. 四半期決算：総括



前四半期比増収増益の、売上高15.2億円、営業利益2.0億円

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： **1,080百万円** 前四半期比： **15%増**
- アドネットワーク売上高： **388百万円** 前四半期比： **55%増**
(ADNW売上高)

営業費用

好調な売上等を受け、広告宣伝費を計画比で1億円増額

- 広告宣伝費： **504百万円** 前四半期比： **24%増**

主要KPI

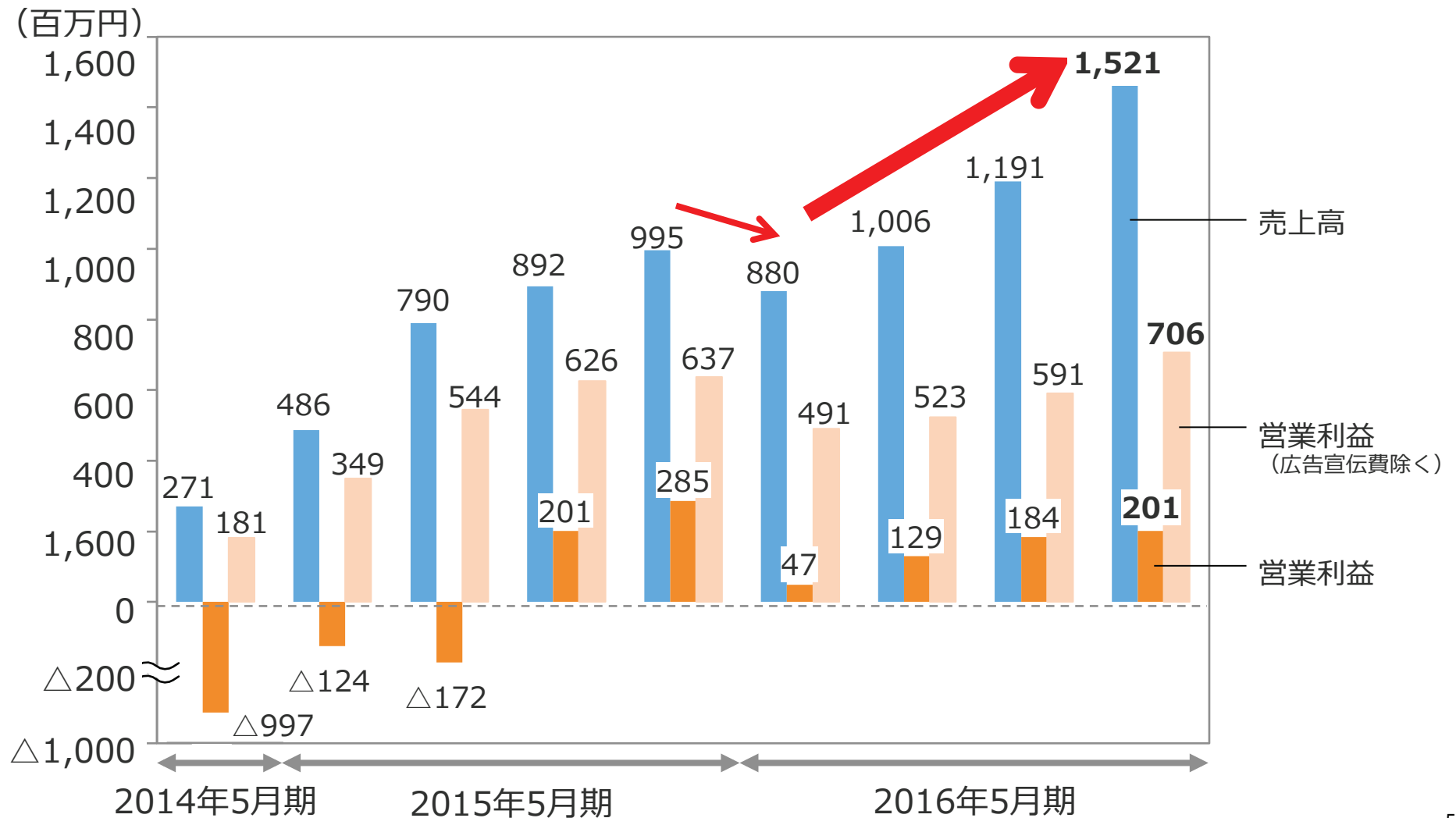
主要KPIは全て計画を上回る

- (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) 1 DL当たりの獲得費用 (CPA) は計画を大幅達成

1. 四半期決算：時系列推移



- 売上高は15.2億円（前四半期比28%増加）、営業利益は2.0億円（前四半期比9%増加）となり、**3四半期連続で増収増益を実現**



1. 四半期決算：連結損益計算書



- 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15%増加
- ADNW売上高は、外部メディアパートナーとの取組みが奏功し、前四半期比55%増加。増収に大きく貢献

(単位：百万円)

| | 2015.5期 | 2016.5期 | | | |
|--------------|---------|---------|---------|---------|--------|
| | 4Q* | 3Q | 4Q | 前年同期比 | 前四半期比 |
| 売上高 | 995 | 1,191 | 1,521 | +53% | +28% |
| (Gunosy Ads) | (881) | (939) | (1,080) | (+23%) | (+15%) |
| (ADNW) | (113) | (251) | (388) | (+241%) | (+55%) |
| (その他) | (-) | (-) | (52) | (-) | (-) |
| 営業費用 | 709 | 1,007 | 1,319 | +86% | +31% |
| 営業利益 | 285 | 184 | 201 | △30% | +9% |
| (営業利益率) | 29% | 15% | 13% | - | - |
| 営業外損益 | △30 | △1 | 2 | - | - |
| 経常利益 | 255 | 183 | 204 | △20% | +11% |
| 特別損益/法人税等 | △15 | △23 | 85 | - | - |
| 当期純利益 | 239 | 160 | 290 | +21% | +81% |
| 期末累計DL数 (万) | 977 | 1,302 | 1,436 | +47% | +10% |

* 2015.5期4Qの値は、単体決算数値

1. 四半期決算：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、広告宣伝費を計画比で1億円追加投下
- 従業員の増加に伴いオフィスを増床し、地代家賃は増加

(単位：百万円)

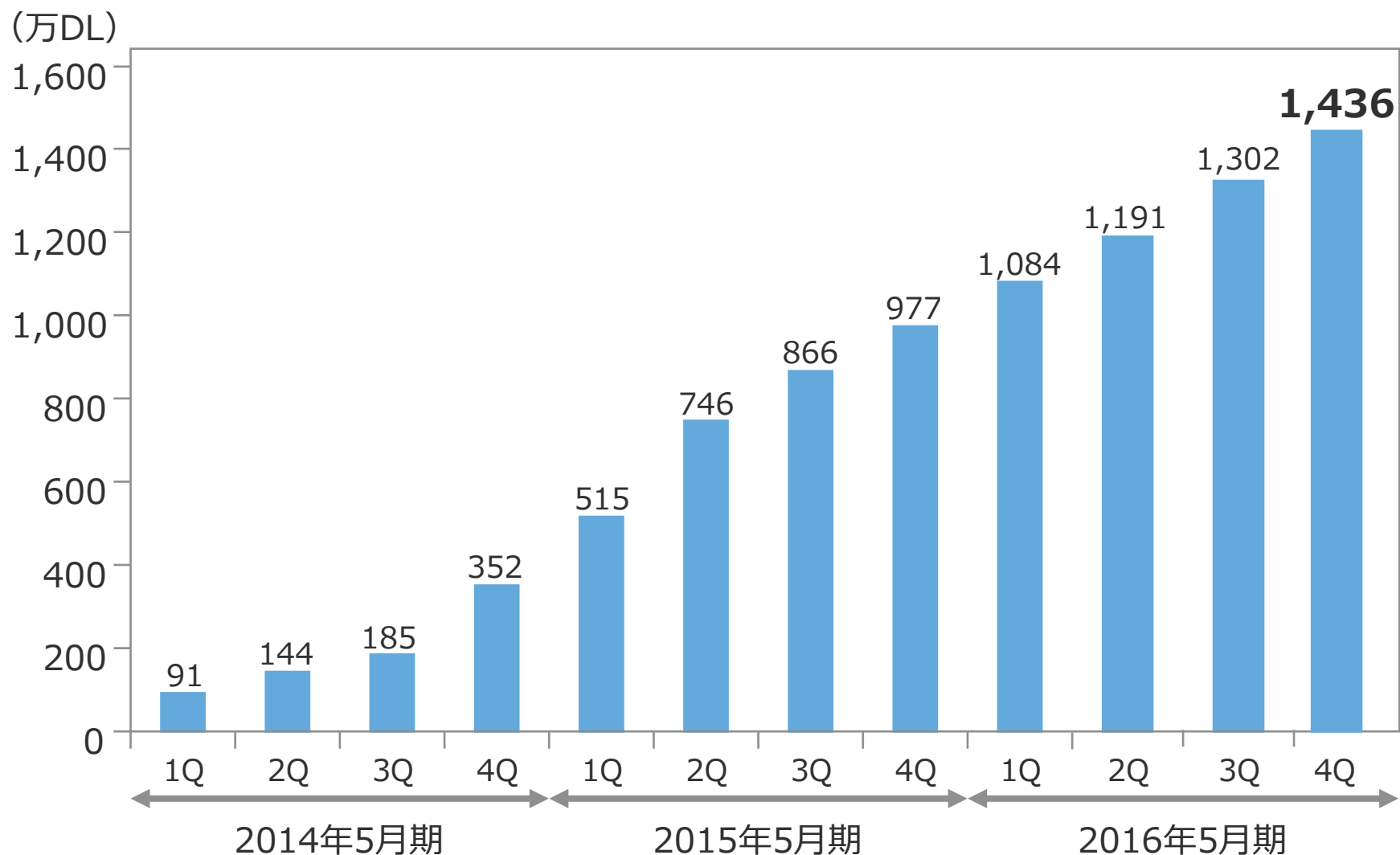
| | 2015.5期 | 2016.5期 | | | |
|------------|---------|---------|-------|-------|-------|
| | 4Q* | 3Q | 4Q | 前年同期比 | 前四半期比 |
| 営業費用 | 709 | 1,007 | 1,319 | +86% | +31% |
| ADNW原価 | 59 | 162 | 253 | +327% | +56% |
| サーバー費用 | 37 | 40 | 37 | +0% | △8% |
| 人件費 | 132 | 198 | 236 | +79% | +19% |
| 地代家賃 | 22 | 24 | 44 | +98% | +81% |
| 広告宣伝費 | 352 | 407 | 504 | +43% | +24% |
| その他 | 106 | 173 | 243 | +129% | +40% |
| 期末従業員数 (名) | 64 | 88 | 98 | +53% | +11% |

* 2015.5期4Qの値は、単体決算数値

1. 四半期決算：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に増加

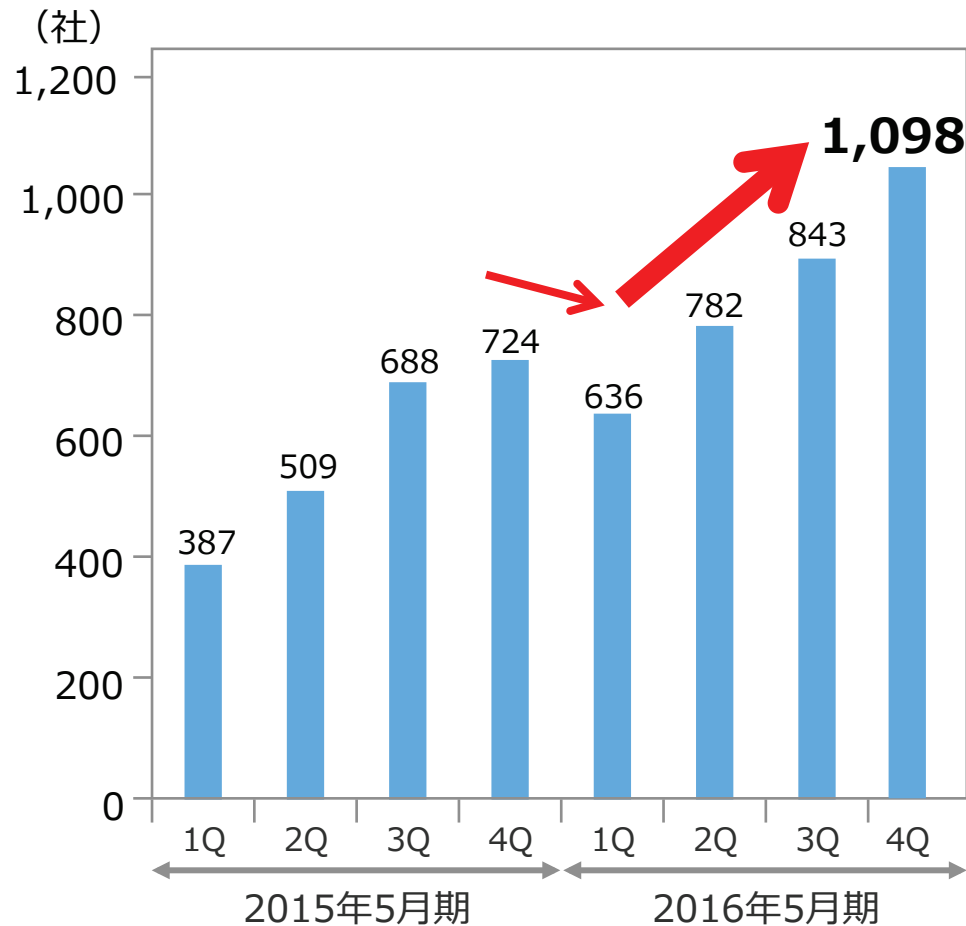


1. 四半期決算： 広告主の状況

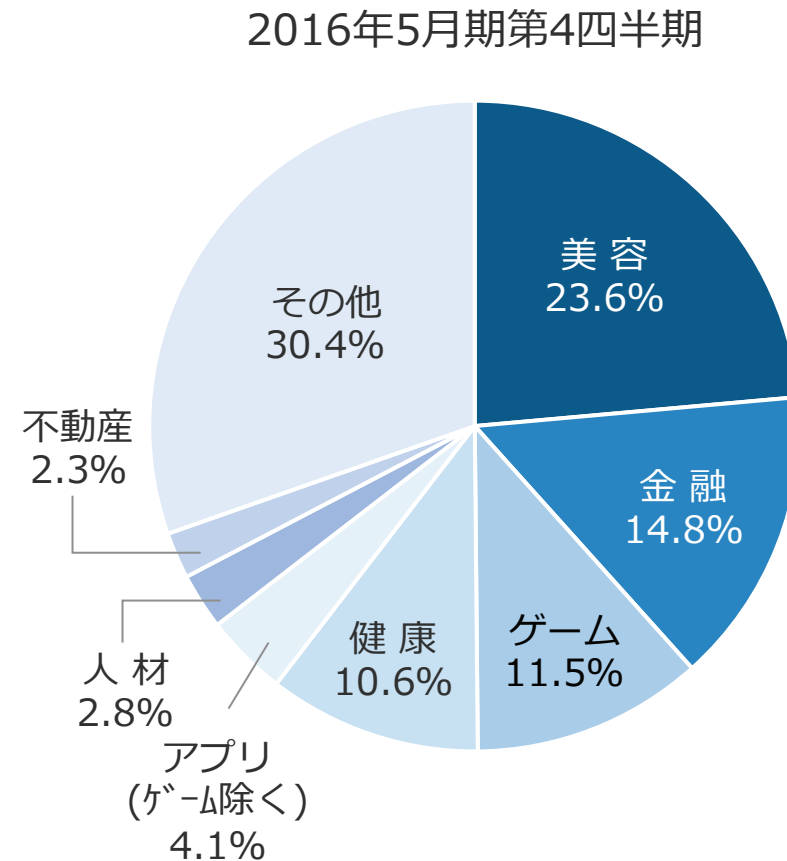


- 新規代理店の開拓により稼働広告主数は大幅に増加。広告主は新規代理店の広告主「美容」及び「健康」のウェイトが増加

稼働広告主数（四半期ベース）



出稿広告主割合（金額ベース）

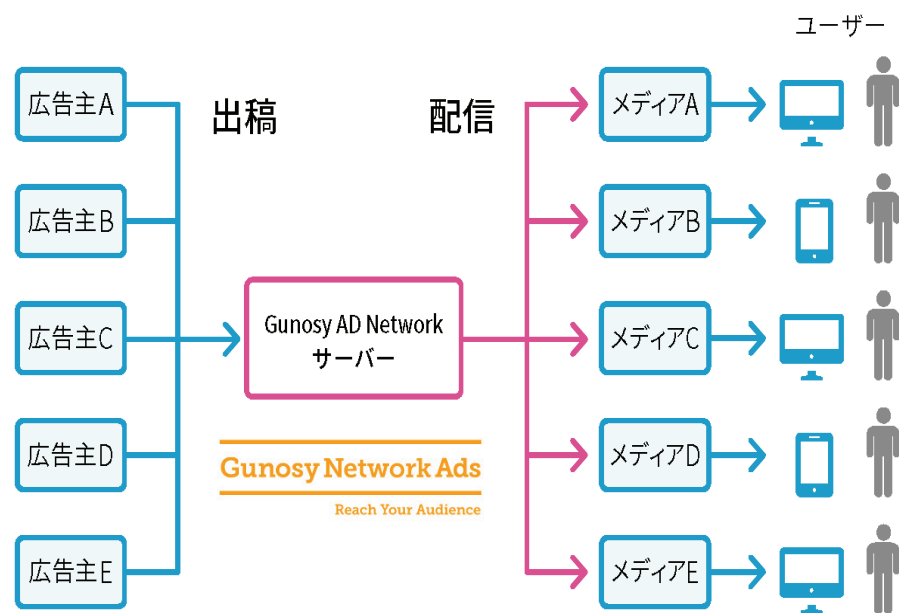


1. 四半期決算：アドネットワーク稼働提携メディア



- 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

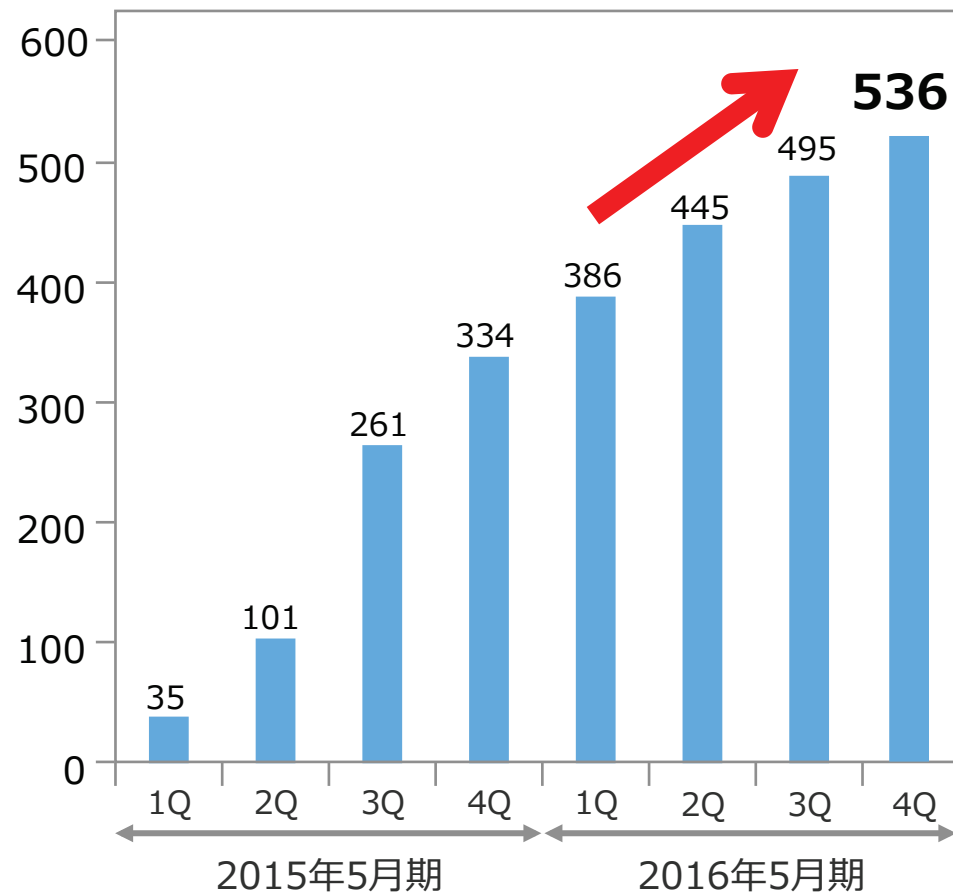
アドネットワークの仕組み



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

(メディア数)





1. 四半期決算

2. 通期決算

3. 事業・戦略の概要

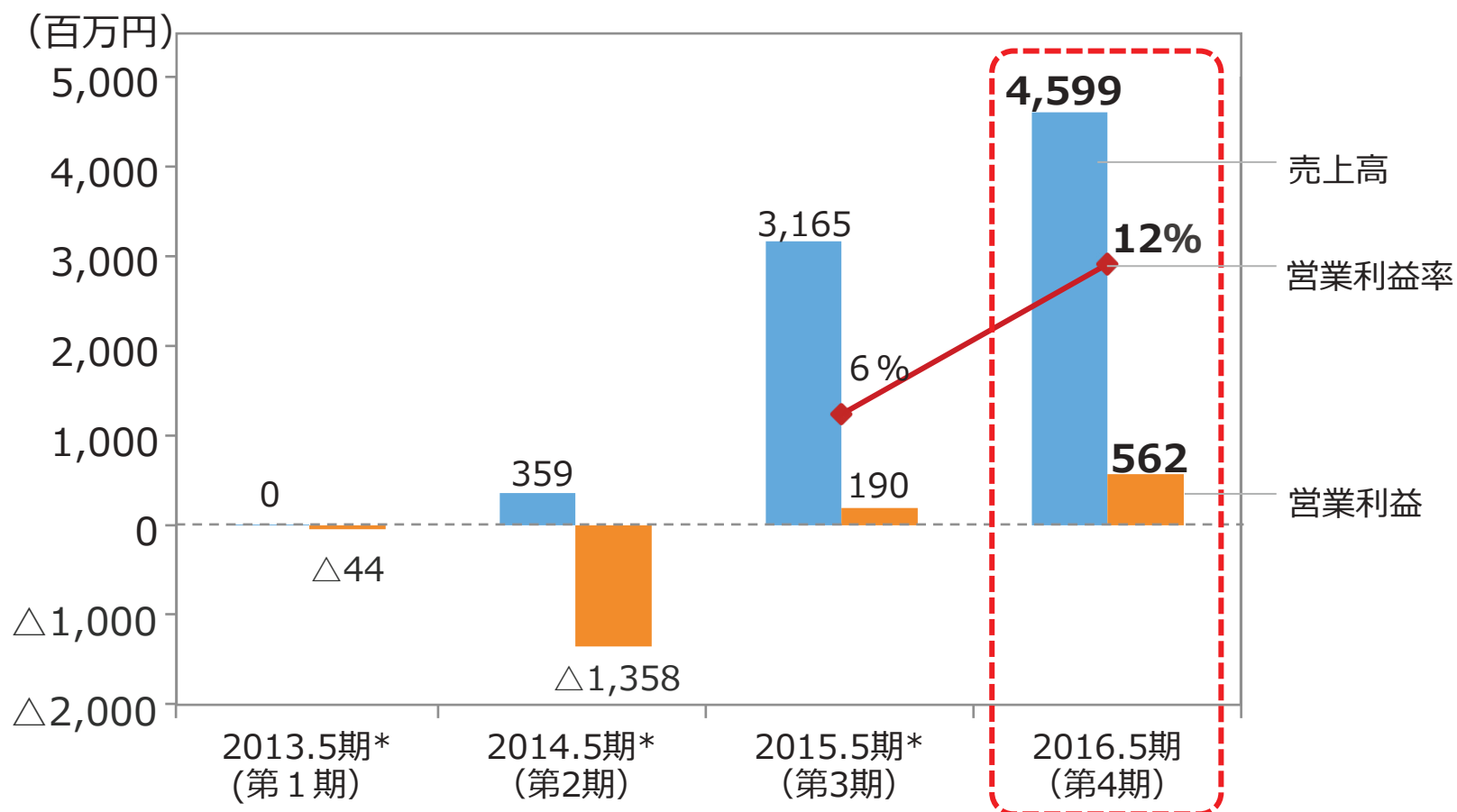
4. 業績予想

5. 補足資料

2. 通期決算： 連結損益計算書（時系列推移）



- 売上高は、Gunosy Ads売上高の安定的な成長に加え、前期から開始したADNW売上高の成長により、**前期比45%増の45.9億円**を計上
- 営業利益は、**前期比196%増の5.6億円**を計上。営業利益率は、売上高の成長に伴う限界利益の増加により**前期比6%pt改善の12%**

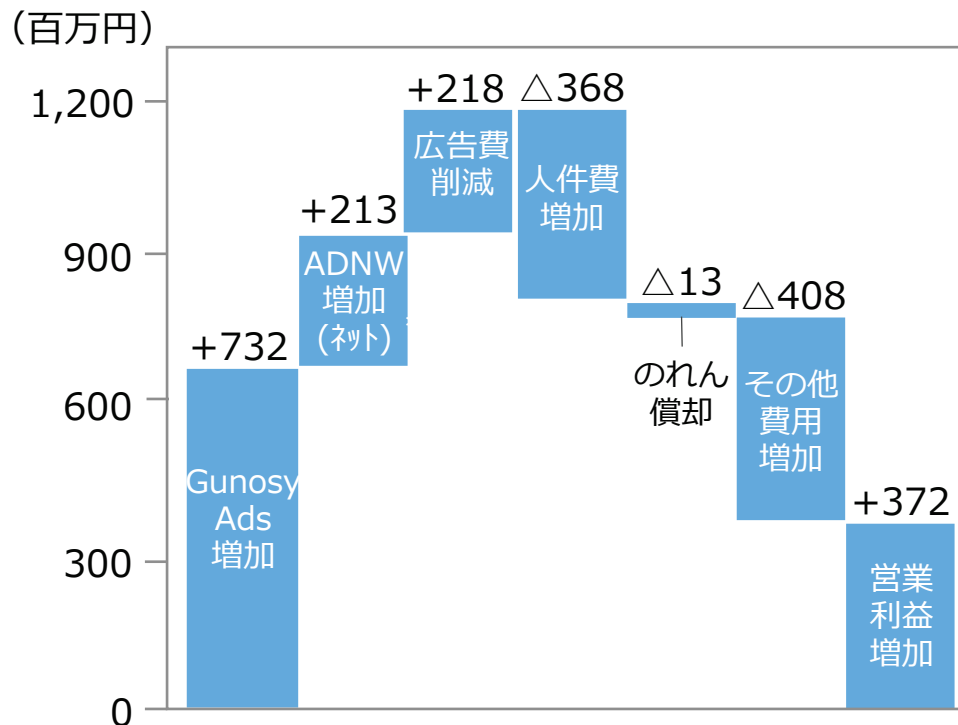


2. 通期決算：連結損益計算書（比較分析）

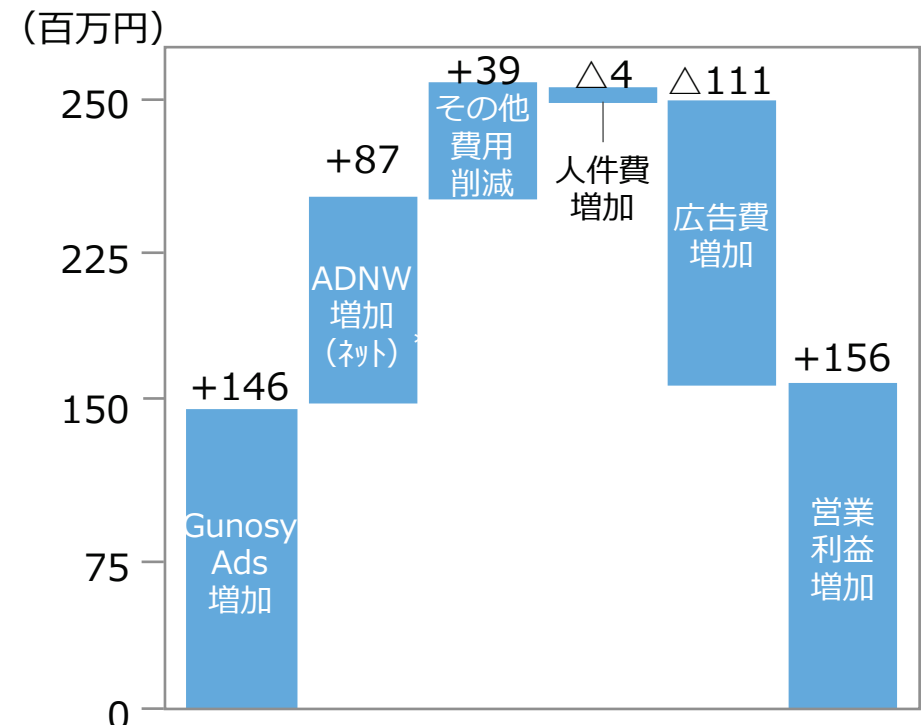


- 前期比は、売上高の大幅な増加に加え、広告宣伝費を抑制したことによる影響、一方で、人件費等の費用が増加し、営業利益は3.7億円増加
- 計画比は、予想を上回る売上高の増加に対して、広告宣伝費を1億円増加し、営業利益は1.5億円増加

前期比増減要因



計画比増減要因



2. 通期決算：連結貸借対照表



- 海外展開/周辺事業への展開を目的として積極的に投資を実施した結果、「無形固定資産（のれん）」及び「投資その他の資産（投資有価証券）」が増加

(単位：百万円)

| 科目 | 前期末* | 当期末 | 増減額 | 主な内訳 |
|-----------------|--------------|--------------|---------------|-------------|
| 流動資産 | 6,701 | 6,251 | △450 | |
| 現預金 | 6,311 | 5,369 | △941 | |
| 固定資産 | 169 | 1,335 | +1,166 | |
| 有形固定資産 | 43 | 18 | △25 | |
| 無形固定資産 | 4 | 267 | +263 | Game8のれん262 |
| 投資その他の資産 | 121 | 1,050 | +929 | 投資有価証券893 |
| 資産合計 | 6,870 | 7,587 | +716 | |
| 流動負債 | 440 | 828 | +388 | |
| 固定負債 | — | 13 | +13 | |
| 負債合計 | 440 | 841 | +401 | |
| 純資産合計 | 6,430 | 6,745 | +314 | |
| 負債・純資産合計 | 6,870 | 7,587 | +716 | |

* 前期末の値は単体決算数値



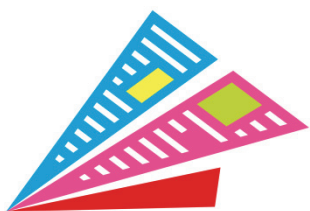
1. 四半期決算
2. 通期決算
- 3. 事業・戦略の概要**
4. 業績予想
5. 補足資料

3. 事業・戦略の概要：ユーザー規模の拡大（KDDIとの協業）



- KDDI株式会社（以下、KDDI）との共同事業として「ニュースパス」を開発。OnTimeの利用頻度の高いプロダクトとして、新たなユーザー体験を創出
- KDDIの幅広い顧客接点を最大限に活用し、テレビCM等では訴求できないユーザー層へのアプローチを可能に

グノシー



- ・ 累計DL数
1,400万以上

OffTime の利用重視

ニュースパス



- ・ auスマートパス会員数
1,300万名以上
- ・ au携帯電話契約数**3,700**万台以上
- ・ auショップ全国約**2,500**店舗以上

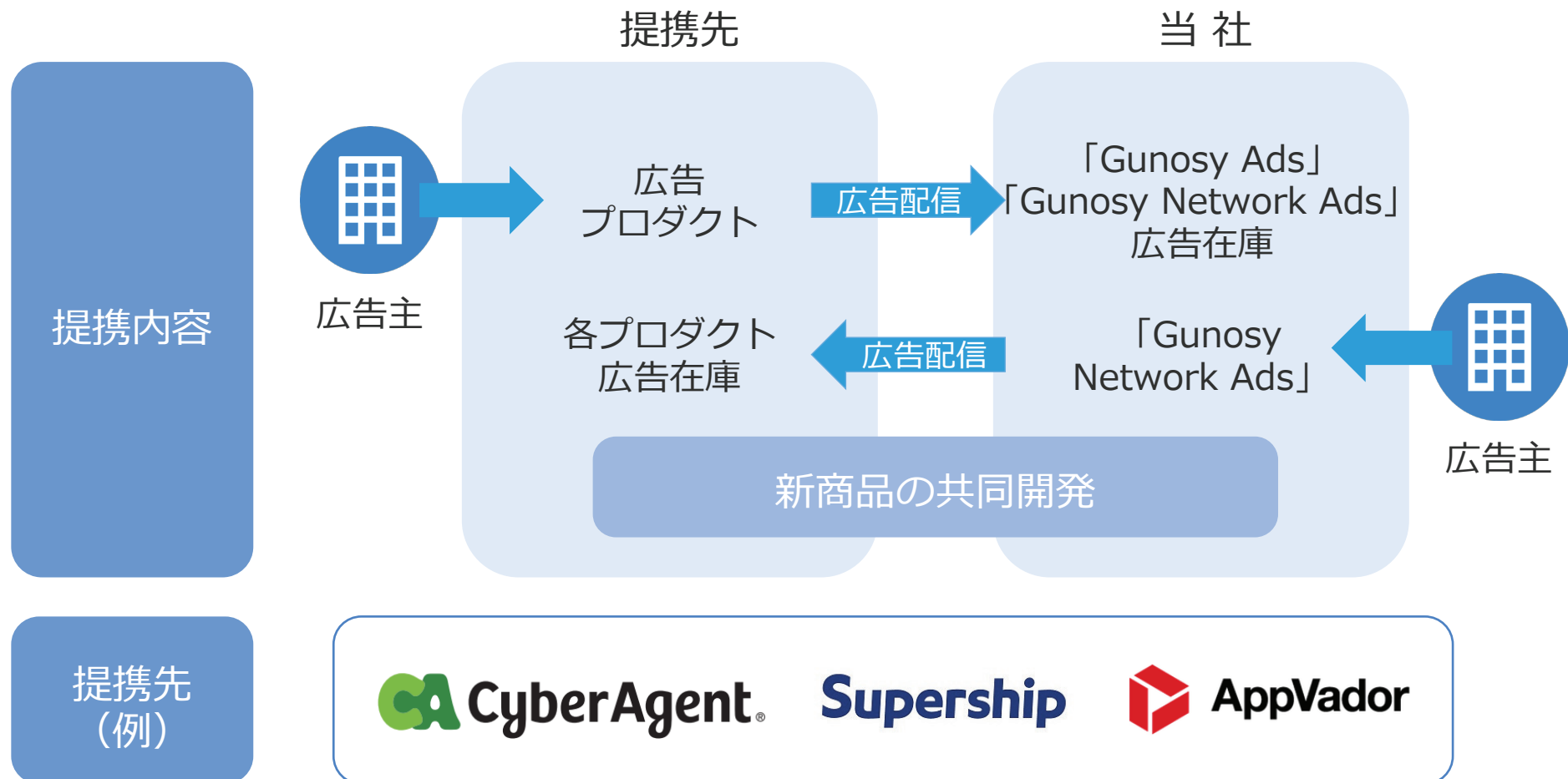


OnTime の利用重視

3. 事業・戦略の概要： 広告収益の拡大（アドテクパートナーとの提携）



- 広告主と広告在庫の最適化を目的として、株式会社サイバーエージェント、Supership株式会社をはじめとする外部アドテクパートナーとの提携を積極的に推進し、広告収益の増大を図る



3. 事業・戦略の概要：海外展開（投資／経営支援による海外進出）



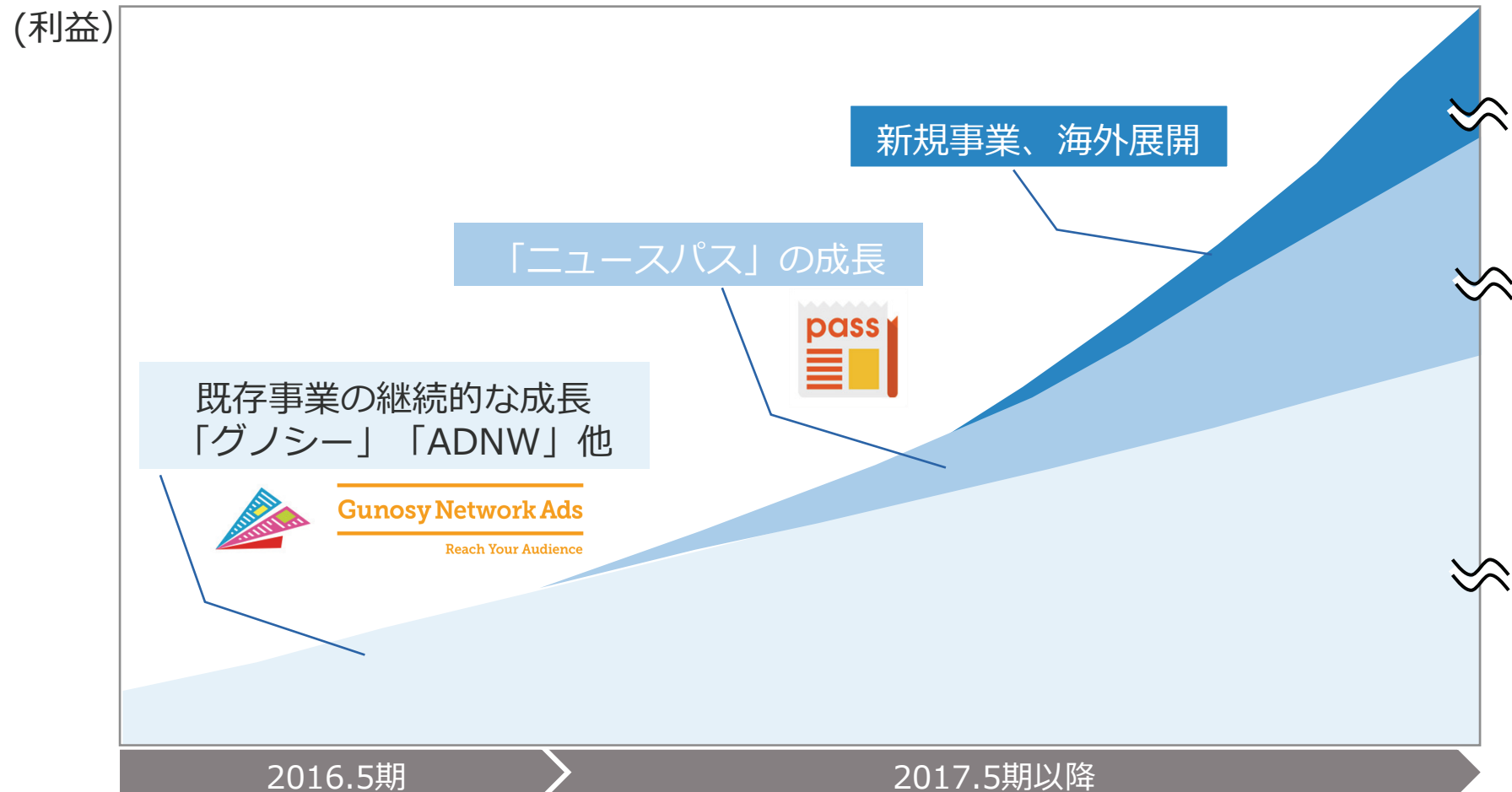
- 海外のニュースアプリ運営会社2社への投資を足掛かりに、海外展開開始
 - インドネシア： Kurio社の株式取得、経営支援開始
 - 韓国： Pikicast社の株式取得



3. 事業・戦略概要：中長期のイメージ



- 既存事業（「グノシー」、「ADNW」、「Game8」）に加え「ニュースパス」の成長で高い成長を目指す
- 将来の新たな収益の柱を構築すべく、海外展開を含む新規事業にも積極的に資源配分（人材、資金）をしていく





1. 四半期決算
2. 通期決算
3. 事業・戦略の概要
- 4. 業績予想**
5. 補足資料

4. 業績予想



- 通期連結業績予想は売上高65.0億円（前期比+42%）、経常利益8.6億円（前期比+53%）、当期純利益7.5億円（前期比+24%）を予想
- 高い成長率を維持したまま、3期連続の増収増益を目指す

連結業績予想

(単位：百万円)

| | 2016年5月期 | 2017年5月期予想 | | 前期比 |
|-------|----------|------------|-------|------|
| | 通期 | 2Q迄累計 | 通期 | |
| 売上高 | 4,599 | 2,974 | 6,506 | +42% |
| 営業利益 | 562 | 319 | 864 | +54% |
| 経常利益 | 566 | 319 | 865 | +53% |
| 当期純利益 | 605 | 276 | 751 | +24% |

(参考) 単体業績予想

(単位：百万円)

| | 2016年5月期 | 2017年5月期予想 | | 前期比 |
|-------|----------|------------|-------|------|
| | 通期 | 2Q迄累計 | 通期 | |
| 売上高 | 4,547 | 2,876 | 6,244 | +37% |
| 経常利益 | 565 | 383 | 1,022 | +81% |
| 当期純利益 | 611 | 339 | 907 | +48% |



1. 四半期決算
2. 通期決算
3. 事業・戦略の概要
4. 業績予想
5. 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その他メディアの開発及び運営
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： 3,871百万円（2016年5月末現在）
従業員数： 98名（2016年5月末現在 連結ベース）
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



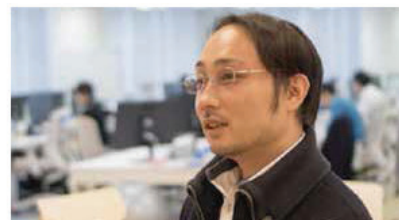
代表取締役CEO
福島 良典

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 バリュース事業本部 金融・コマース推進本部長。2014年12月、当社社外取締役に就任。



社外取締役
松元 崇

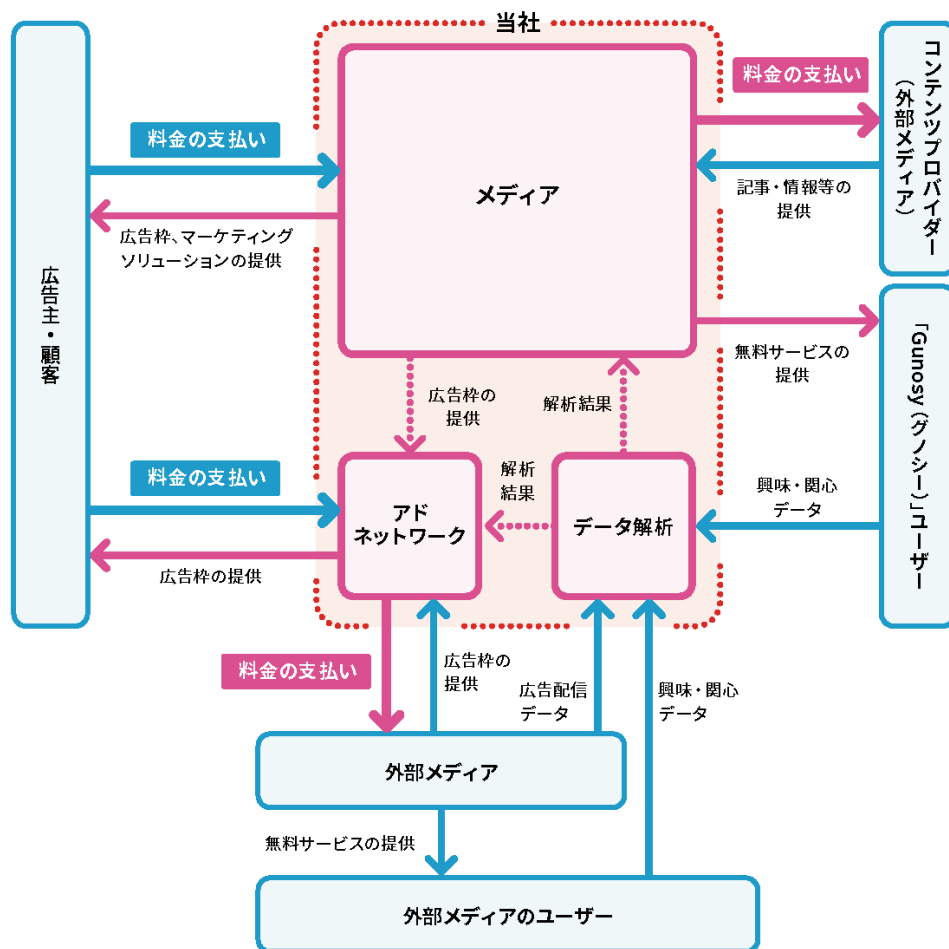
1976年に大蔵省入省後、財務省主計局次長、内閣府大臣官房長、内閣府事務次官などを歴任。現在、株式会社第一生命経済研究所顧問、株式会社イノテック社外取締役、三菱マテリアル株式会社社外取締役。2015年8月、当社社外取締役に就任。



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、当社社外取締役に就任。

事業モデル

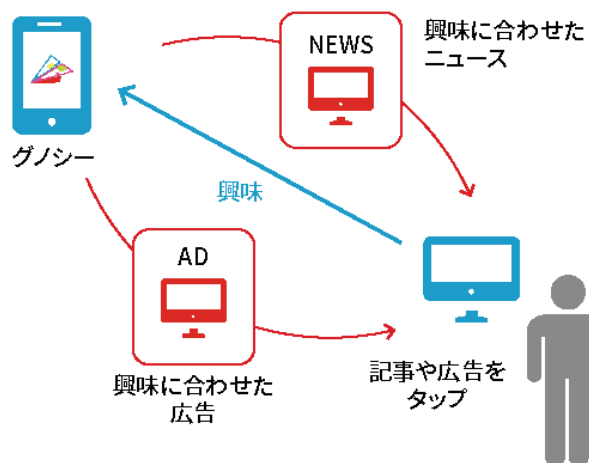


アプリからの情報配信を通じ、ユーザーの興味・関心に関するデータを蓄積しています。

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

- 興味関心クラスター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

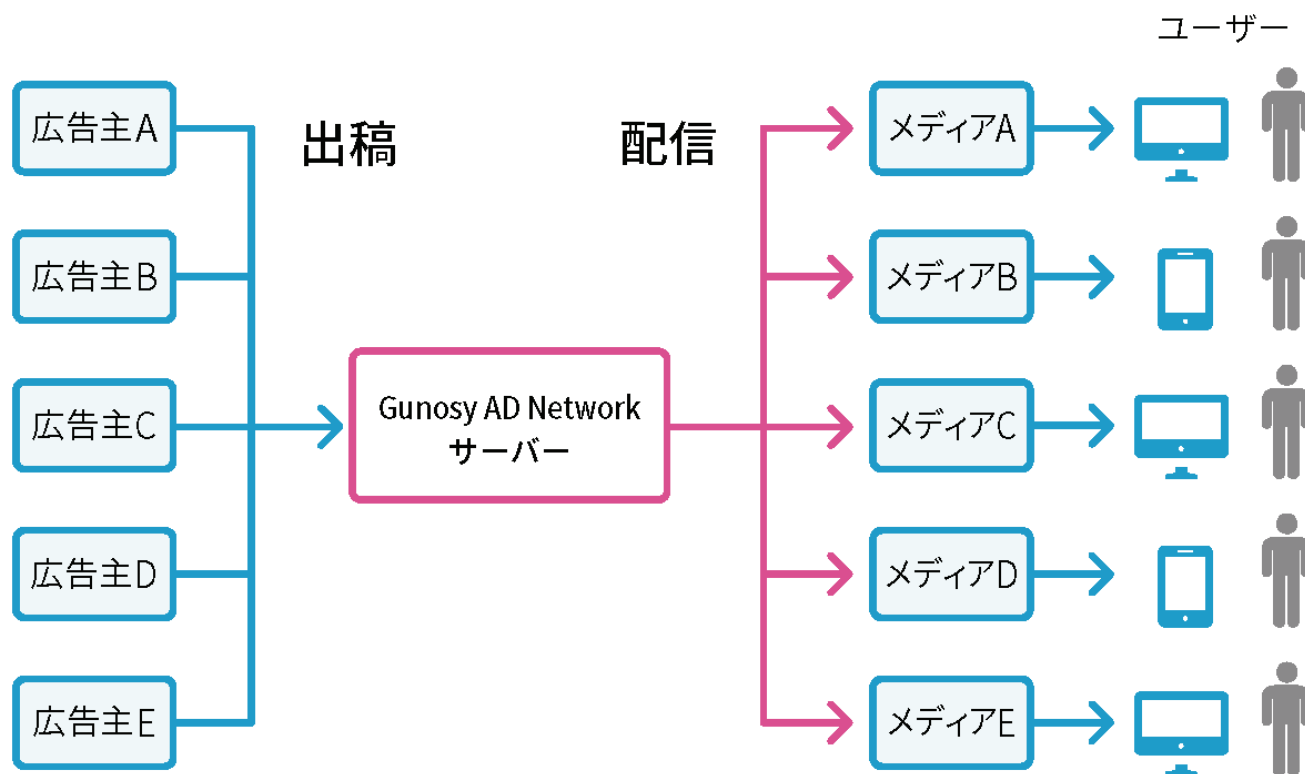
- インフィード型広告 (記事内広告) のため視認性が高い
- 高頻度での接触
- 興味関心に合わせた広告配信



リスト面広告

記事内広告

事業モデル： ②Ad Network



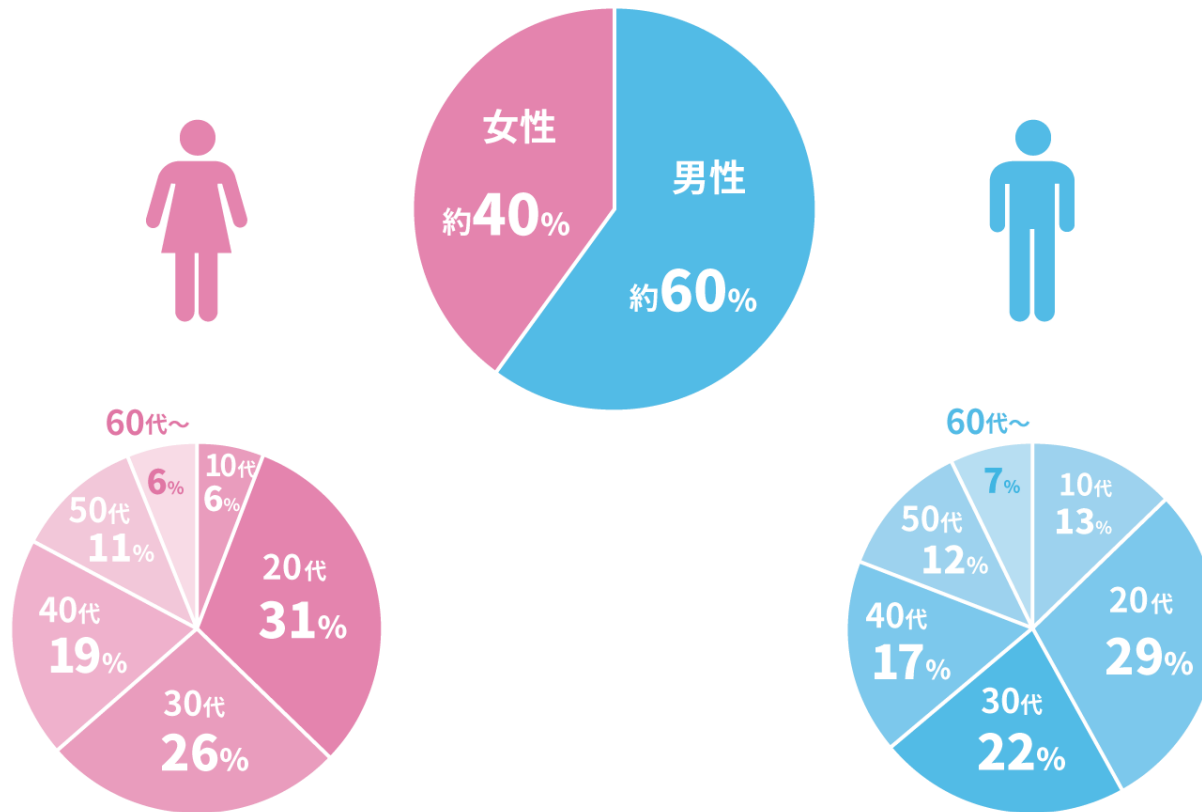
Gunosy上への広告配信（①Gunosy Ads）に加え、外部のパートナーメディアへ広告配信されるAd Networkサービスもリリースしております。

現在は、500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)