



2017 年 5 月期
第 1 四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2016 年 10 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. 四半期決算の概要

2. 事業・戦略の概要

3. 業績予想

4. 補足資料

1. 四半期決算：総括



4 四半期連続増収増益の、売上高16.8億円、営業利益2.4億円

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： **1,175百万円** 前四半期比： **9%増**
- アドネットワーク売上高： **466百万円** 前四半期比： **20%増**
(ADNW売上高)

営業費用

好調な売上等を受け、広告宣伝費は引き続き計画比で増額投下

- 広告宣伝費： **471百万円** 計画比： **17%増**

主要KPI

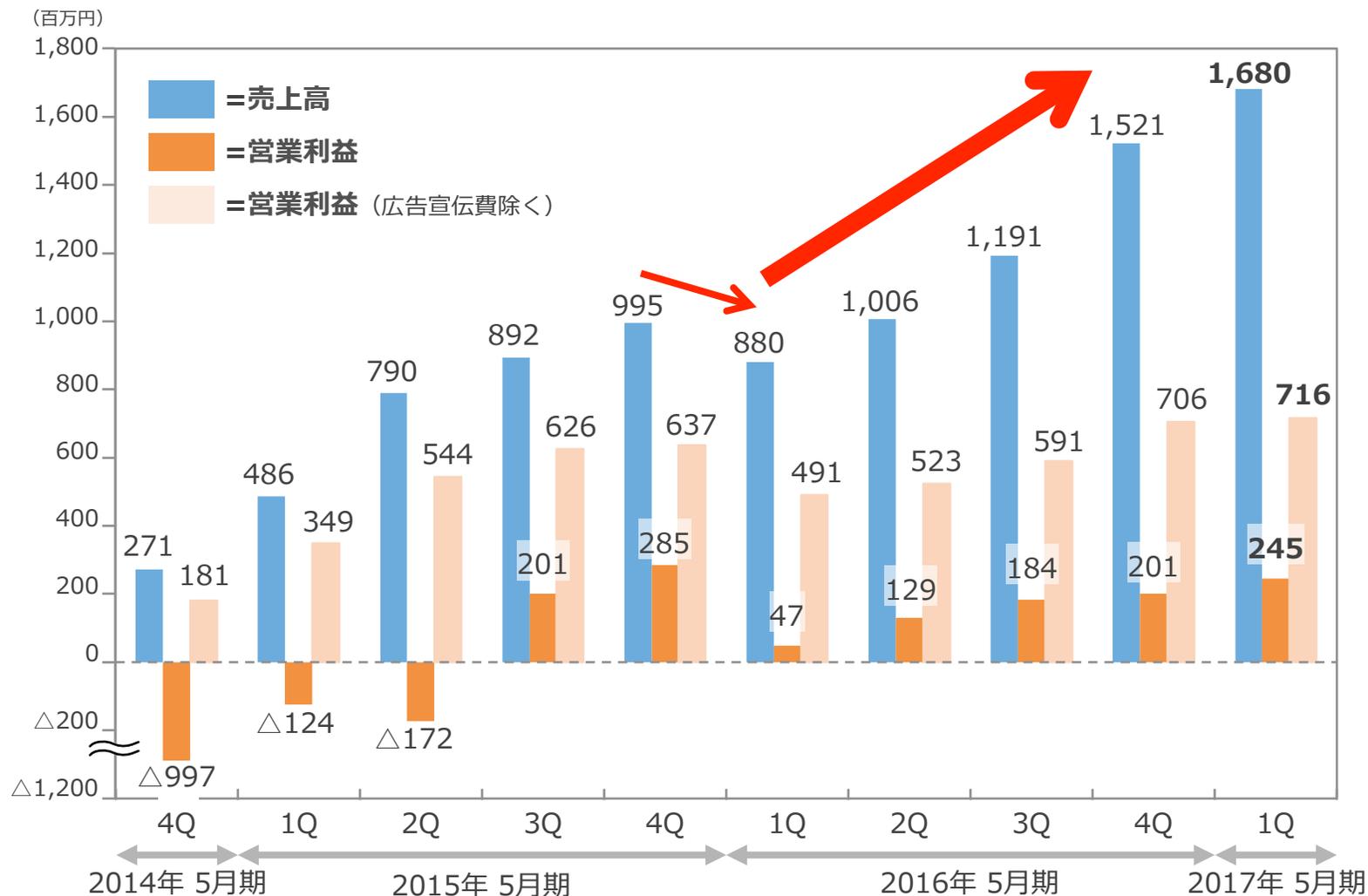
主要KPIは全て計画を上回る

- (好調) 1ダウンロード(DL)当たりの収益性は計画を上回る
- (好調) 累計DL数、アクティブユーザー数ともに順調に成長
- (好調) 1DL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



- 季節要因で弱い第1四半期も、売上高は16.8億円（前四半期比10%増加）、営業利益は2.4億円（前四半期比22%増加）で、**4四半期連続で増収増益を実現**

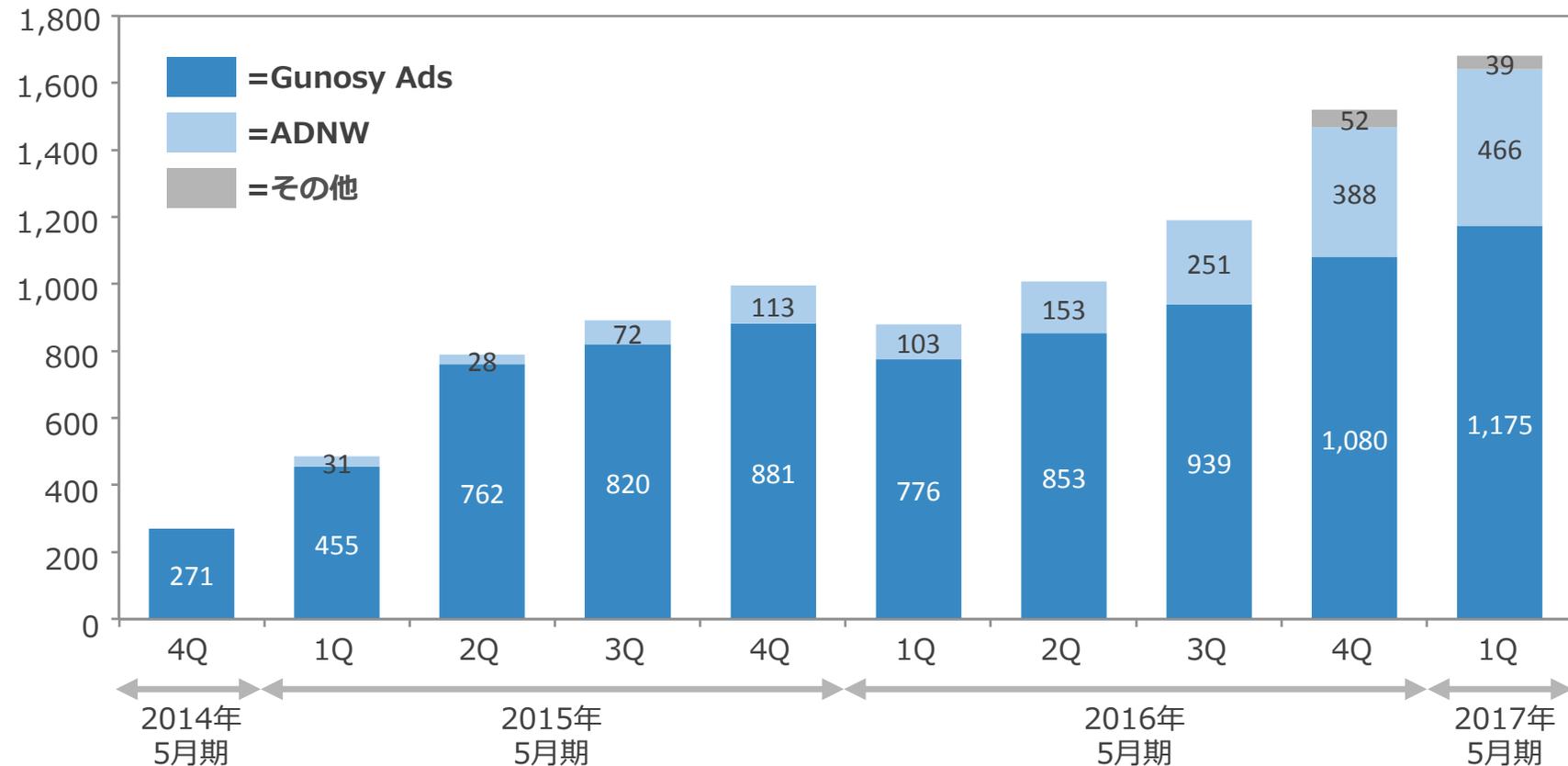


1. 四半期決算：売上高構成



- 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9%増加を達成
- 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20%増加と引き続き高い成長率を維持

(百万円)



1. 四半期決算：連結損益計算書



- 売上高の成長に伴う限界利益の増加により営業利益は前年同期比411%増加、前四半期比22%増加
- 営業利益率は前年同期比10%pt改善、前四半期比2%pt改善の15%

(単位：百万円)

	2016.5期		2017.5期		
	1Q*	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
売上高	880	1,521	1,680	+91%	+10%
(Gunosy Ads)	(776)	(1,080)	(1,175)	(+51%)	(+9%)
(ADNW)	(103)	(388)	(466)	(+348%)	(+20%)
(その他)	(-)	(52)	(39)	(-)	(-)
営業費用	832	1,319	1,435	+72%	+9%
営業利益	47	201	245	+411%	+22%
(営業利益率)	5%	13%	15%	-	-
営業外損益	1	2	△0	-	-
経常利益	49	204	244	+399%	+20%
特別損益/法人税等	△3	85	6	-	△93%
当期純利益	45	290	251	+448%	△13%
期末累計DL数 (万)	1,084	1,436	1,618	+49%	+13%

* 2016.5期1Q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0.6億円追加投下
- 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)

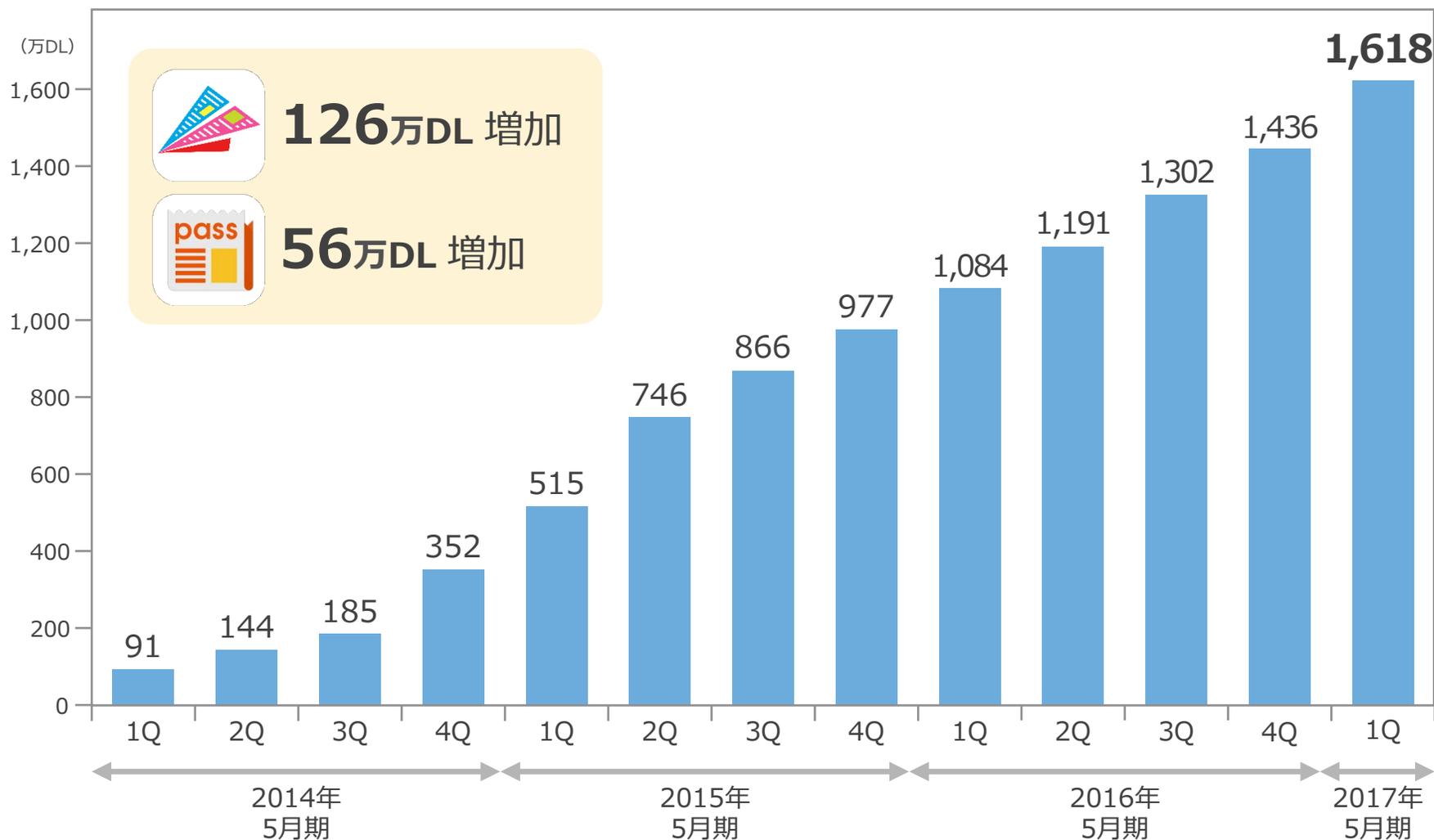
	2016.5期		2017.5期		
	1Q*	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
営業費用	832	1,319	1,435	+72%	+9%
ADNW原価	56	253	308	+446%	+22%
サーバー費用	39	37	44	+12%	+21%
人件費	146	236	251	+71%	+6%
地代家賃	22	44	80	+256%	+80%
広告宣伝費	443	504	471	+6%	△7%
その他	123	243	278	+126%	+15%
期末従業員数 (名)	70	98	102	+46%	+4%

* 2016.5期1Q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、ニュースパス含む)



- 「グノシー」に加え「ニュースパス」のリリースにより、**四半期182万DL増加**

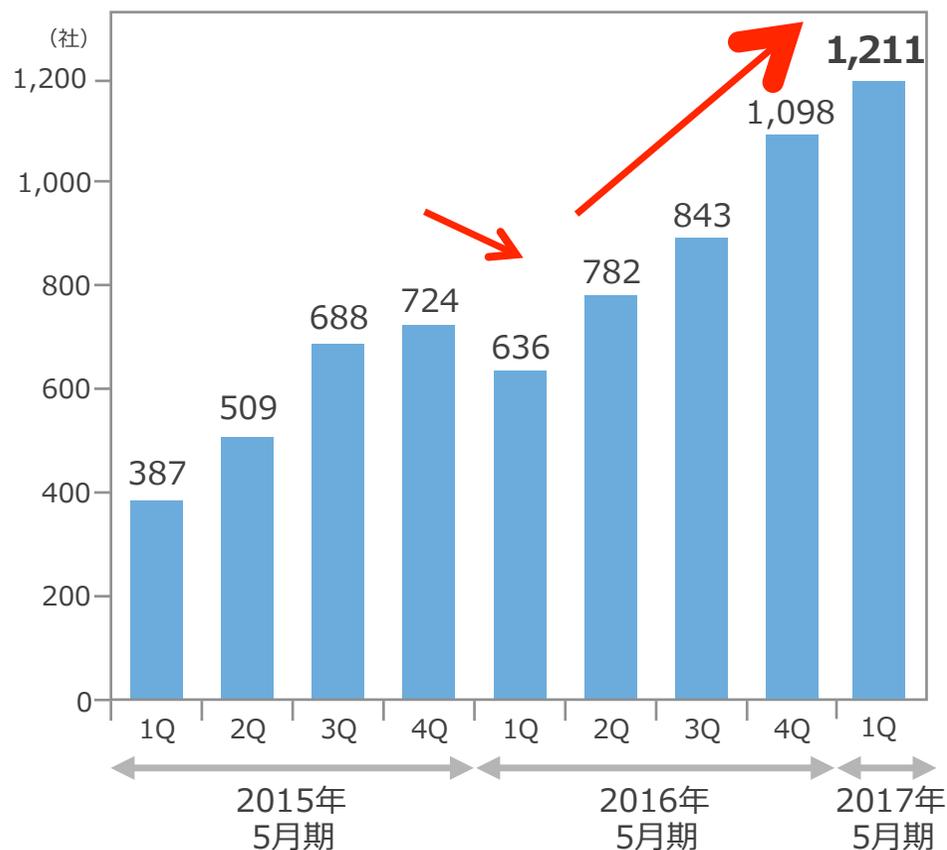


1. 四半期決算： 広告主の状況

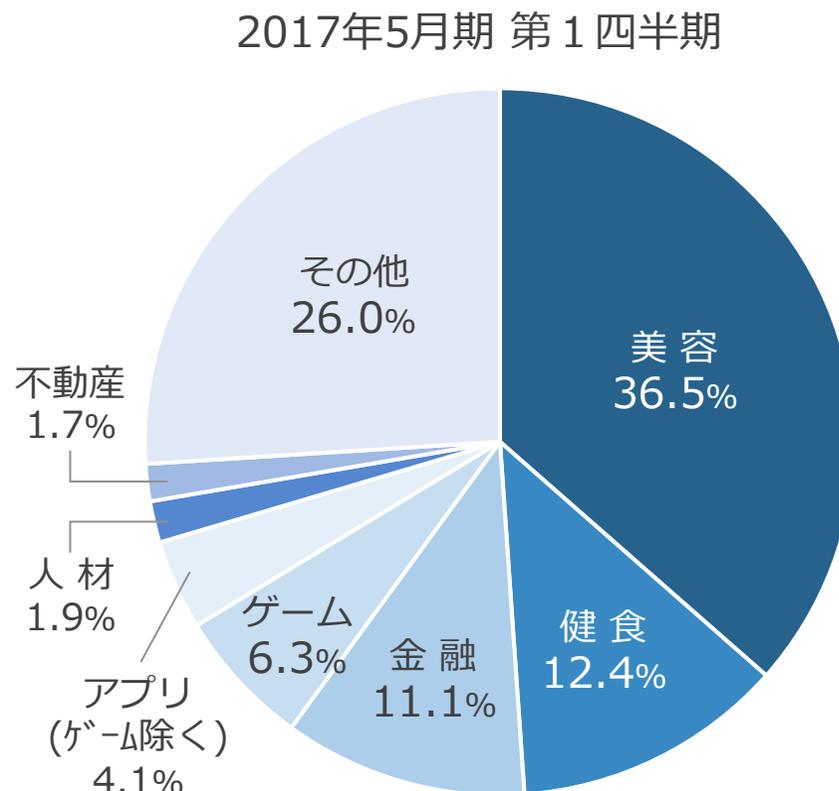


- 新規代理店の開拓により稼働広告主数は大幅に増加。広告主は新規代理店の広告主要因及び季節要因により「美容」のウェイトが増加

稼働広告主数（四半期ベース）



出稿広告主割合（金額ベース）



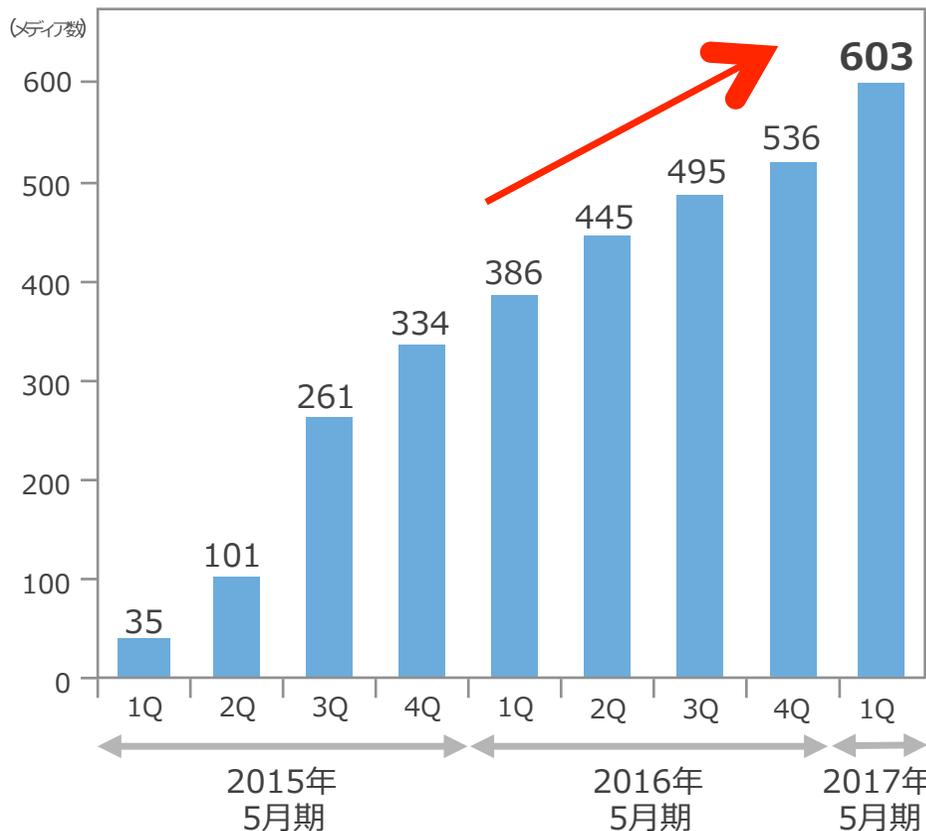
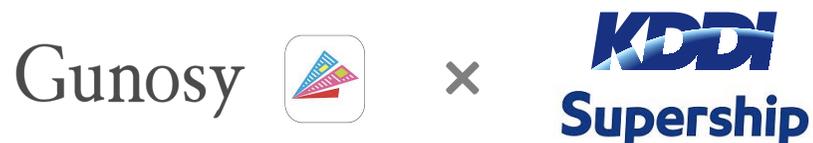
1. 四半期決算：アドネットワーク稼働提携メディア



- KDDI株式会社（以下「KDDI」）、Supership株式会社（以下「Supership」）との連携によりau関連の優良メディアを獲得し、売上高増加に大きく寄与

KDDIグループとの連携強化

稼働提携メディア数





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

2. 事業・戦略の概要：総括



ニュースパス

ニュースパスのリリースによりユーザー獲得の速度加速

- リリースから3か月で50万DL達成
- 9月から予定通り広告配信/マネタイズ開始

人工知能技術 の活用

ディープラーニング（深層学習）の活用による改善

- 年齢推定精度の大幅改善
- 広告配信ロジックにも適用し、収益性の改善を目指す

広告商品開発

時流をとらえた広告商品の開発／販売

- 運用型動画アドネットワーク、マンガ作風広告商品開発

海外展開

Kurio社への経営支援を実施し、大きな支援効果

- 言語依存しない当社アルゴリズムの輸出と継続率の大幅改善
- ユーザー獲得ノウハウの移転によるCPAの大幅改善

2. 事業・戦略の概要：ニュースパスのリリース



- KDDI株式会社（以下、KDDI）との共同事業「ニュースパス」を2016年6月から提供開始。KDDIの幅広い顧客接点及び、通信キャリアとしてのアセットを最大限活かし、リリースから3か月で50万DL突破
- ユーザーの順調な積み上がりを受け、2016年9月から広告配信、マネタイズを開始
- さらなるユーザー獲得のためにKDDIと連携しマスプロモーションを開始予定

リリース3ヶ月で
50万DL突破



- 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



2. 事業・戦略の概要：人工知能技術の活用



- ディープラーニング（深層学習）の活用により、ユーザーの年齢推定ロジックを導入。年齢推定精度を大幅改善
- 広告配信ロジックにも適用し広告収益の増大を目指す

記事／広告配信ロジックの改善

ユーザーデータ

解析

ロジック化

行動・閲覧
履歴

データ分析
チームによる
解析

記事配信
ロジックへの
活用



人工知能技術の活用

Latent Semantic Indexing、
Convolutional Neural Networkの応用

広告商品への応用

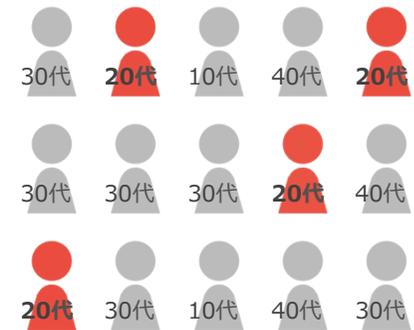
Gunosy Ads

AD



広告
配信

20代ターゲ
ティング



Gunosy Adsターゲティング機能

OS、地域、性別、関心 + 年齢

NEW

2. 事業・戦略の概要：その他の広告商品開発



- 独自配信ロジックを活用した運用型動画アドネットワーク「Gunosy Video Network for performance」提供開始
- マンガの作風から選べる、新記事広告メニュー「Gunosy Native Ads マンガ」提供開始

Gunosy Video Network for performance

Gunosy Native Ads マンガ



2. 事業・戦略の概要：Kurio社への経営支援と効果



- 言語に依存しない当社のアルゴリズムを適用し、ユーザー継続率が10%pt改善
- ユーザー獲得に関する支援も実施し、CPAは1/3以下に改善
- ユーザー規模拡大のフェーズに移行し、インドネシアNo.1ニュースアプリを目指す



2. 事業・戦略の概要：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





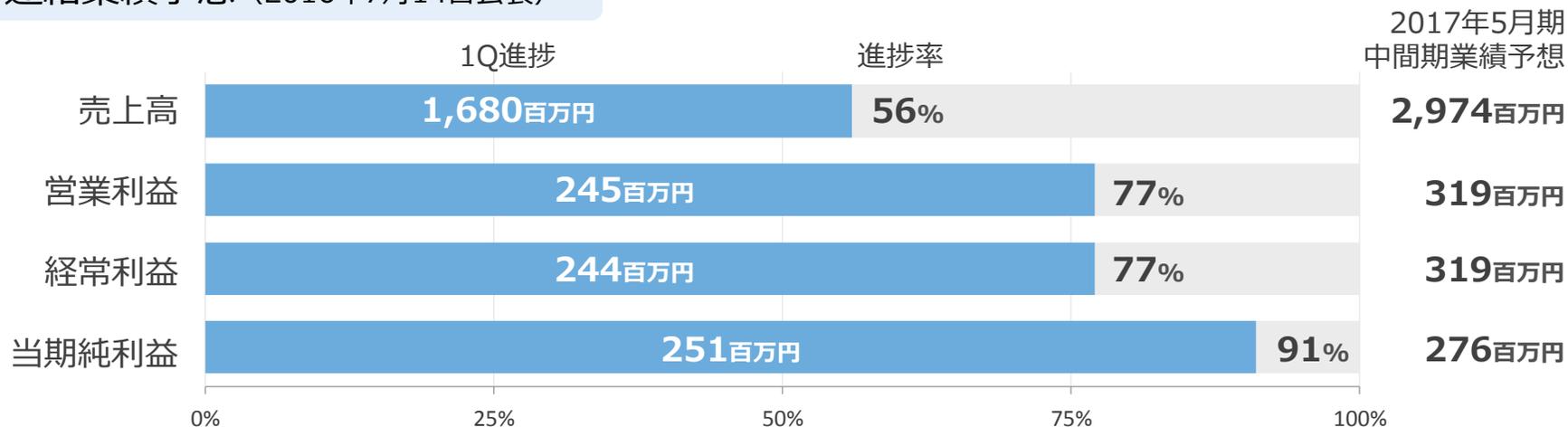
1. 四半期決算の概要
2. 事業・戦略の概要
3. 業績予想
4. 補足資料

3. 業績予想：中間期予想に対する進捗

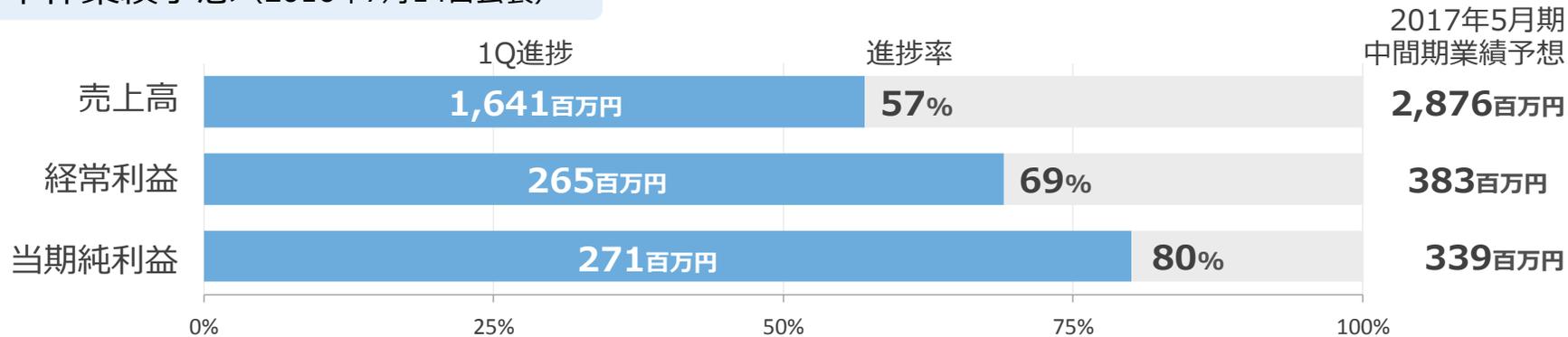


- 業績予想は据え置きも、売上高、利益ともに予想を大きく上回るペースで推移

連結業績予想 (2016年7月14日公表)



単体業績予想 (2016年7月14日公表)

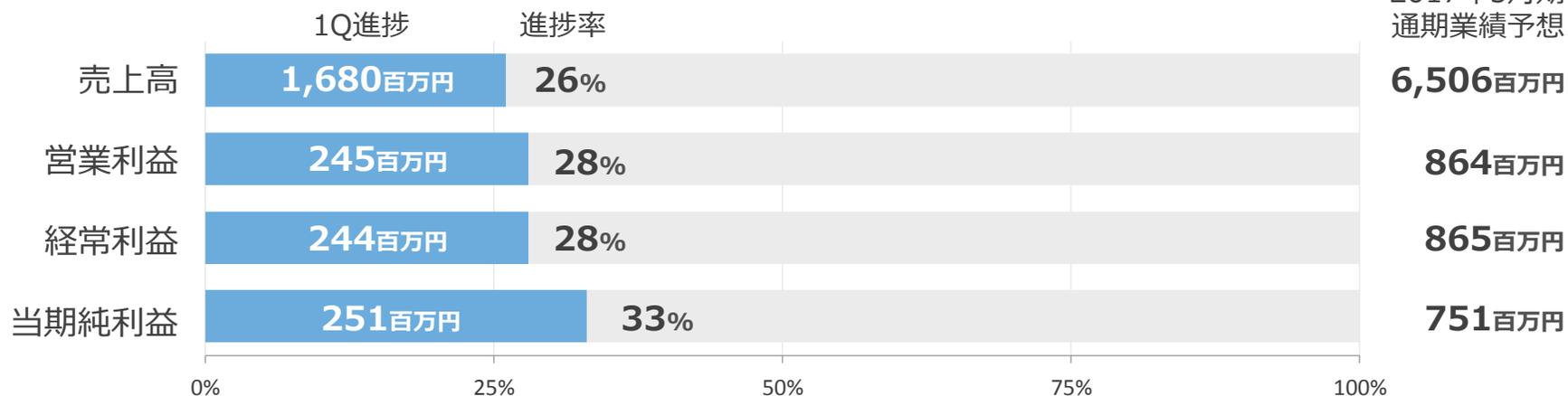


3. 業績予想：通期予想に対する進捗

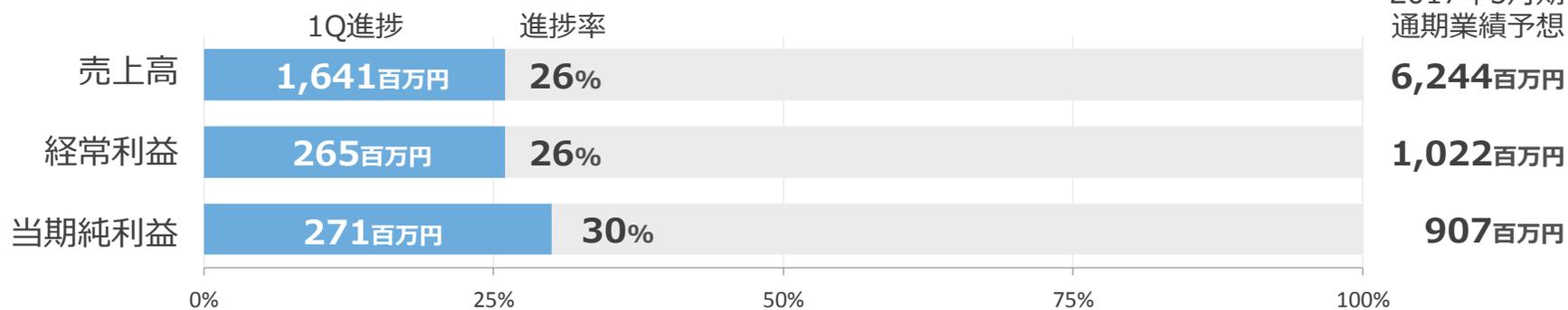


- 下期偏重の通期予想に対しても、進捗率が25%超と好調に推移

連結業績予想（2016年7月14日公表）



単体業績予想（2016年7月14日公表）





1. 四半期決算の概要
2. 事業・戦略の概要
3. 業績予想
4. 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CEO	福島 良典	監査役	石橋 雅和
代表取締役COO	竹谷 祐哉	監査役（社外）	新井 努
取締役CFO	伊藤 光茂	監査役（社外）	清水 健次
取締役	長島 徹弥	監査役（社外）	柏木 登
取締役（社外）	松元 崇		
取締役（社外）	柳原 克哉		
取締役（社外）	塚田 俊文		

資本金： 3,894百万円（2016年8月末現在）

従業員数： 102名（2016年8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。



**代表取締役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、当社取締役に就任。2016年8月、当社代表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
長島 徹弥**

慶應義塾大学理工学部卒業。アウンコンサルティング株式会社執行役員、グリー株式会社を経て当社に参画。2016年8月、当社取締役に就任。



**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**

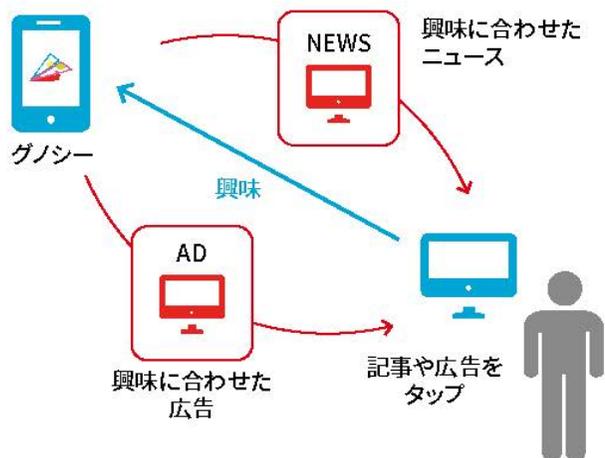
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



**社外取締役
塚田 俊文**

1986年第二電電株式会社（現KDDI株式会社）入社。株式会社mediba代表取締役社長、株式会社ウェブマネー代表取締役社長等を経て、現在、KDDI株式会社バリュー事業本部新規ビジネス推進本部長。2016年8月、当社社外取締役に就任。

事業モデル：①Gunosy Ads



タブ面広告



記事内広告

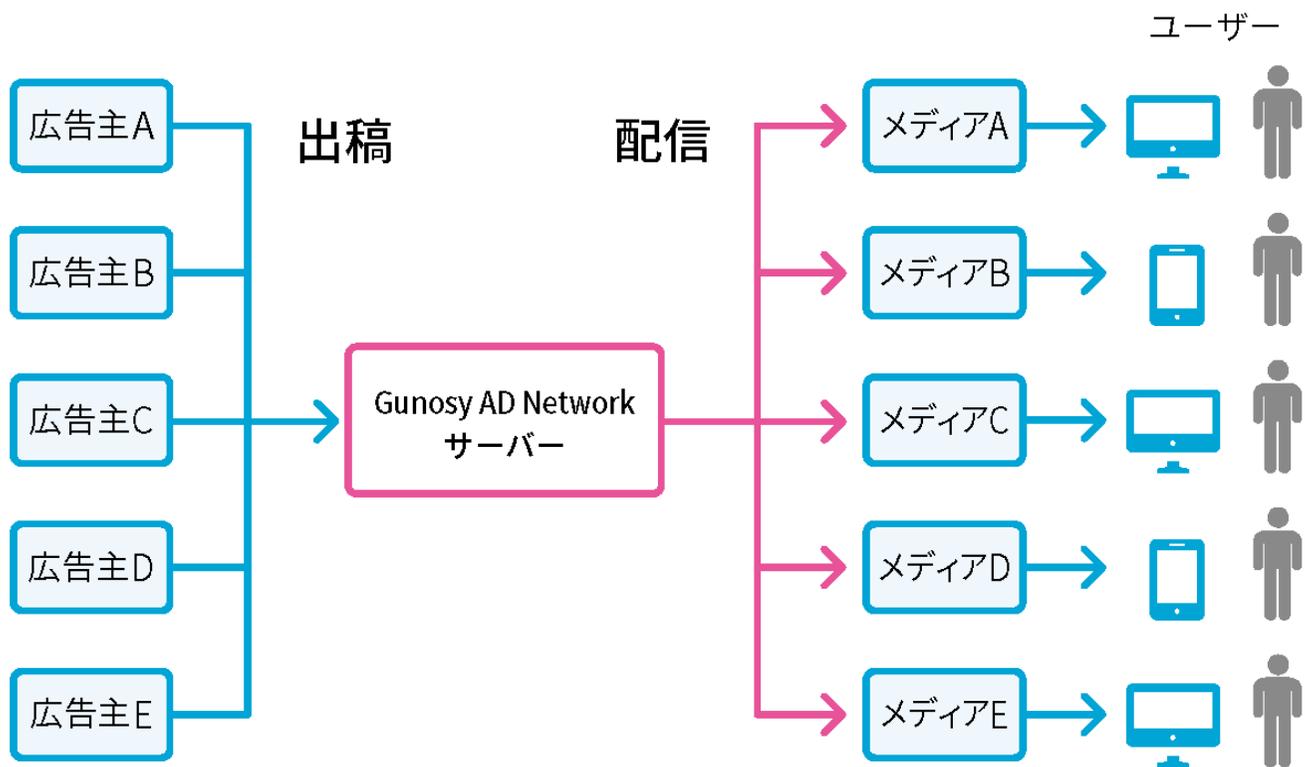
収益

- 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

事業モデル： ②Ad Network



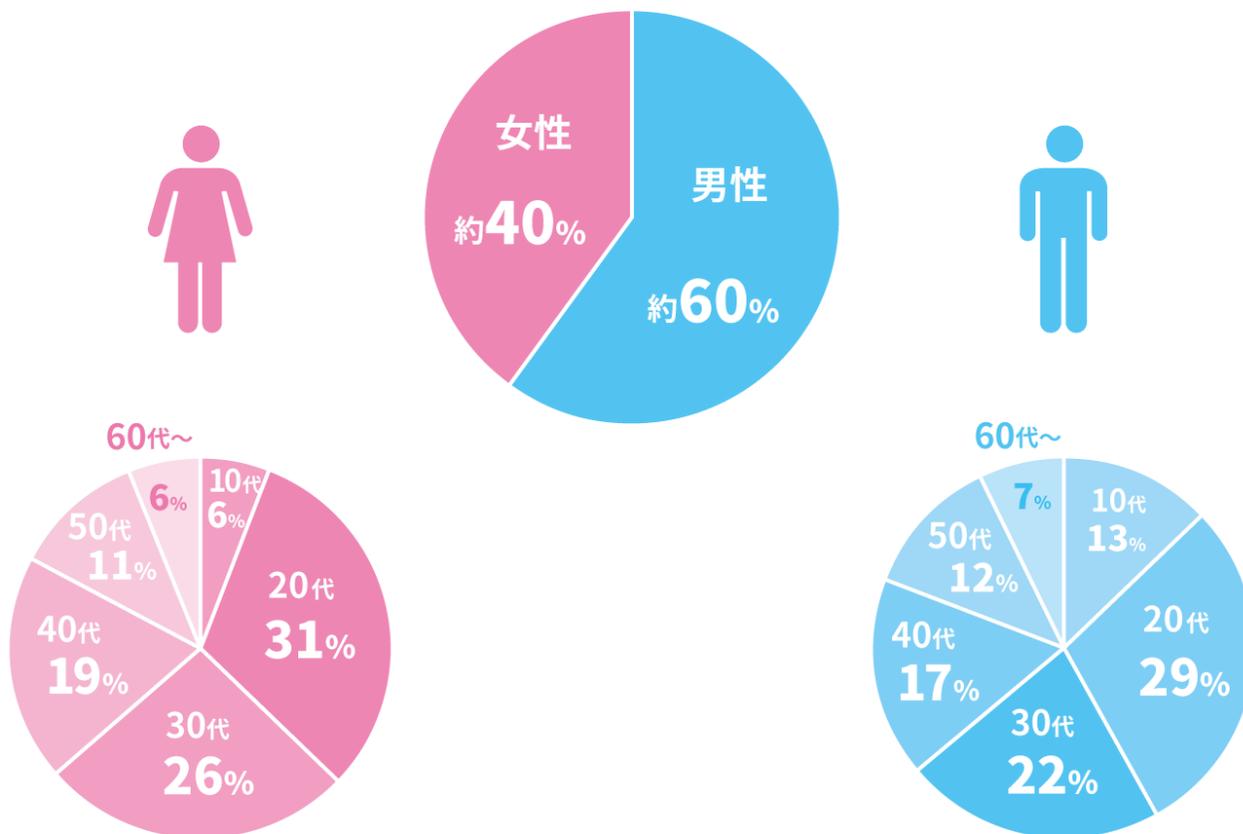
Gunosy上への広告配信（①Gunosy Ads）に加え、外部のパートナーメディアへ広告配信されるAd Networkサービスもリリースしております。

現在は、600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)