



2017年5月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2017年1月13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. 中間決算

3. 業績予想

4. 事業・戦略の概要

5. 補足資料

1. 四半期決算：総括



5 四半期連続増収増益の、売上高19.5億円、営業利益3.7億円

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： **1,283 百万円** 前四半期比： **9%増**
- アドネットワーク売上高： **610 百万円** 前四半期比： **31%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： **494 百万円** 計画比： **23%増**

主要KPI

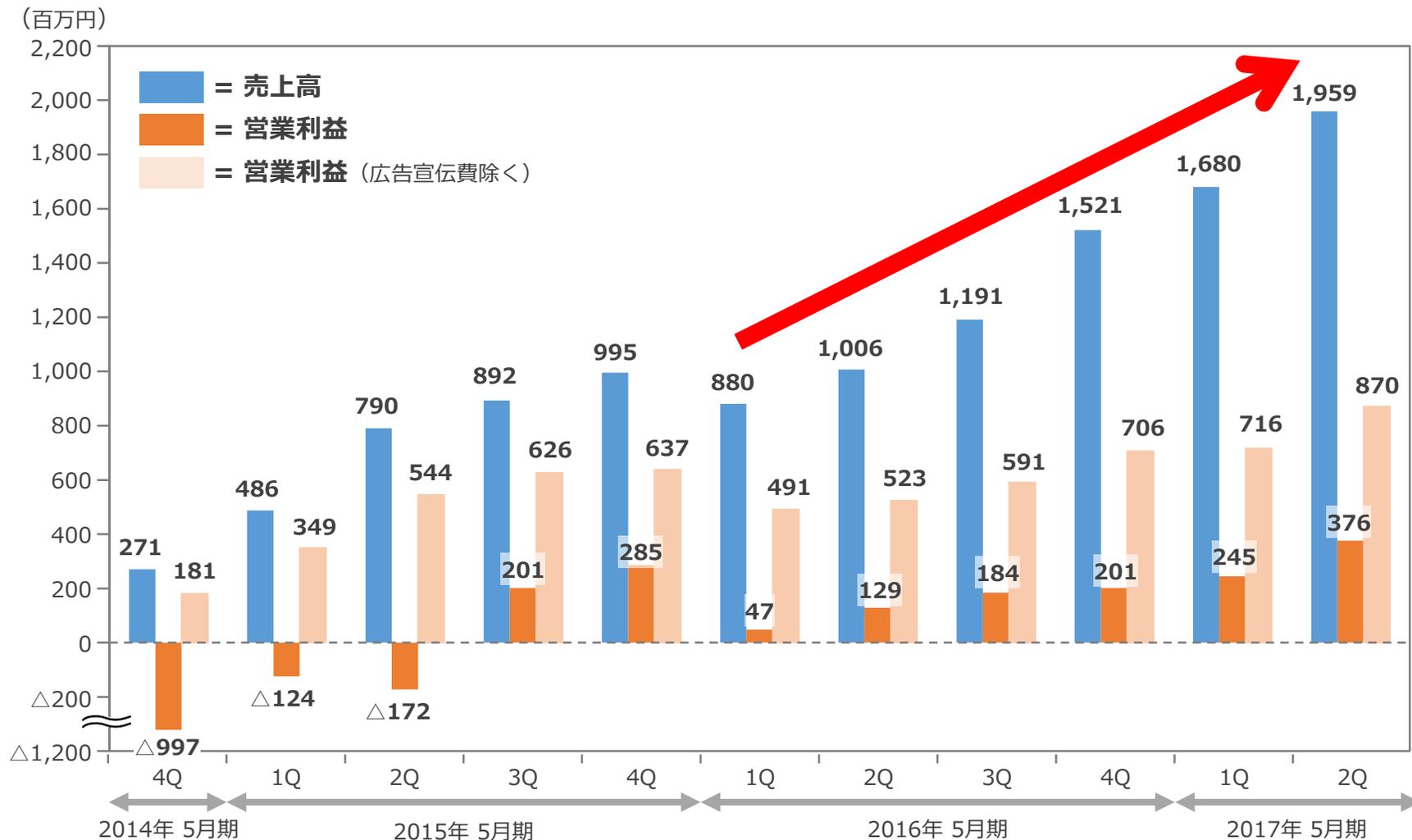
主要KPIは全て計画を上回る

- (好調) 1ダウンロード (DL) 当たりの収益性は計画通りに推移
- (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) 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



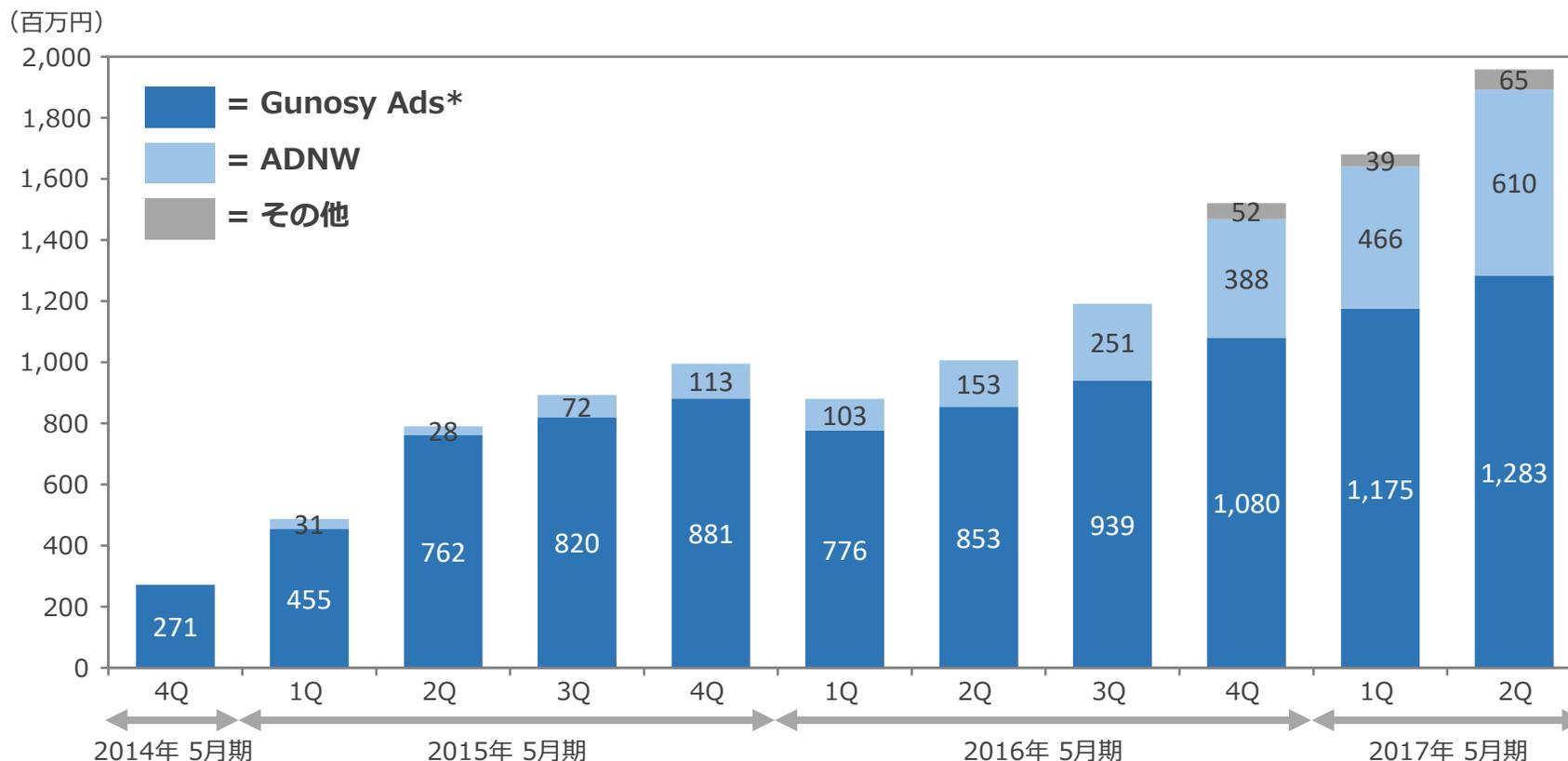
- 売上高は19.5億円（前四半期比17%増加）、営業利益は3.7億円（前四半期比53%増加）となり、**売上高、営業利益ともに過去最高を更新**



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加え、ニュースパスのマネタイズ開始により、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31%増加と引き続き高い成長率を維持



* Gunosy Adsには「グノシー」と「ニュースパス」を含む

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大幅増加（前年同期比191%増加、前四半期比53%増加）
- 営業利益率は前年同期比6%pt改善、前四半期比5%pt改善の19%

（単位：百万円）

| | 2016.5期 | 2017.5期 | | | |
|----------------|---------|---------|---------|---------|--------|
| | 2Q** | 1Q | 2Q | 前年同期比 | 前四半期比 |
| 売上高 | 1,006 | 1,680 | 1,959 | +95% | +17% |
| (Gunosy Ads) * | (853) | (1,175) | (1,283) | (+50%) | (+9%) |
| (ADNW) | (153) | (466) | (610) | (+299%) | (+31%) |
| (その他) | (-) | (39) | (65) | (-) | (+67%) |
| 営業費用 | 877 | 1,435 | 1,582 | +80% | +10% |
| 営業利益 | 129 | 245 | 376 | +191% | +53% |
| (営業利益率) | 13% | 15% | 19% | - | - |
| 営業外損益 | 0 | △0 | △0 | - | - |
| 経常利益 | 130 | 244 | 376 | +189% | +54% |
| 特別損益/法人税等 | △20 | 6 | △82 | - | - |
| 当期純利益 | 109 | 251 | 293 | +167% | +17% |
| 期末累計DL数 (万) | 1,191 | 1,618 | 1,841 | +55% | +14% |

* Gunosy Adsには「グノシー」と「ニュースパス」を含む

** 2016.5期2Q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0.9億円追加投下
- 地代家賃は旧オフィス解約に伴い減少

(単位：百万円)

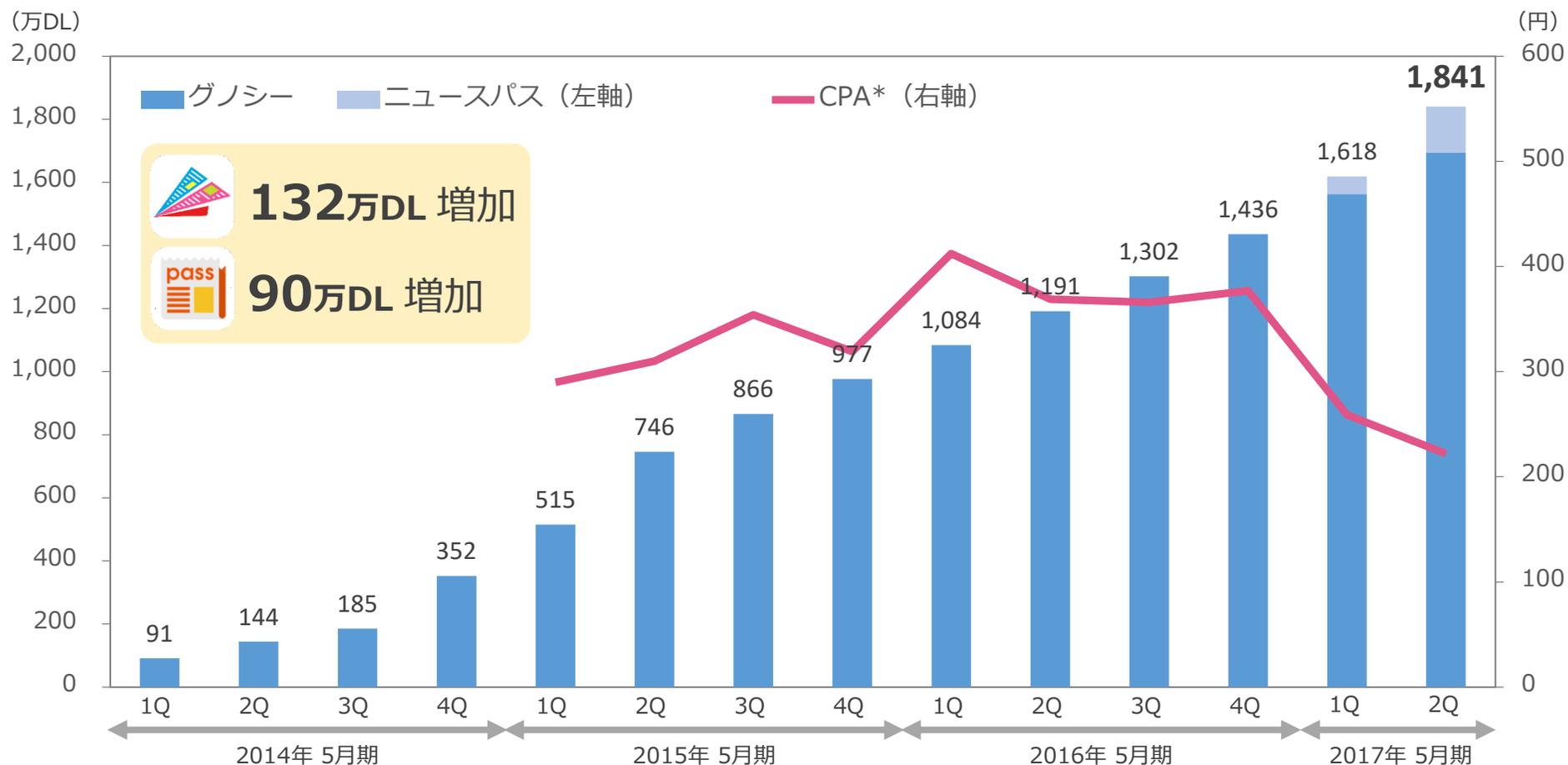
| | 2016.5期 | 2017.5期 | | | |
|------------|---------|---------|-------|-------|-------|
| | 2Q* | 1Q | 2Q | 前年同期比 | 前四半期比 |
| 営業費用 | 877 | 1,435 | 1,582 | +80% | +10% |
| ADNW原価 | 90 | 308 | 411 | +358% | +33% |
| サーバー費用 | 53 | 44 | 43 | △17% | △2% |
| 人件費 | 176 | 251 | 262 | +49% | +4% |
| 地代家賃 | 22 | 80 | 56 | +149% | △30% |
| 広告宣伝費 | 394 | 471 | 494 | +25% | +5% |
| その他 | 140 | 278 | 314 | +123% | +13% |
| 期末従業員数 (名) | 79 | 102 | 107 | +35% | +5% |

* 2016.5期2Q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)



- 「ニュースパス」のリリースによりDL増加のペース加速し、**四半期222万DL増加**。
1DL当たり獲得費用 (CPA) は大幅改善

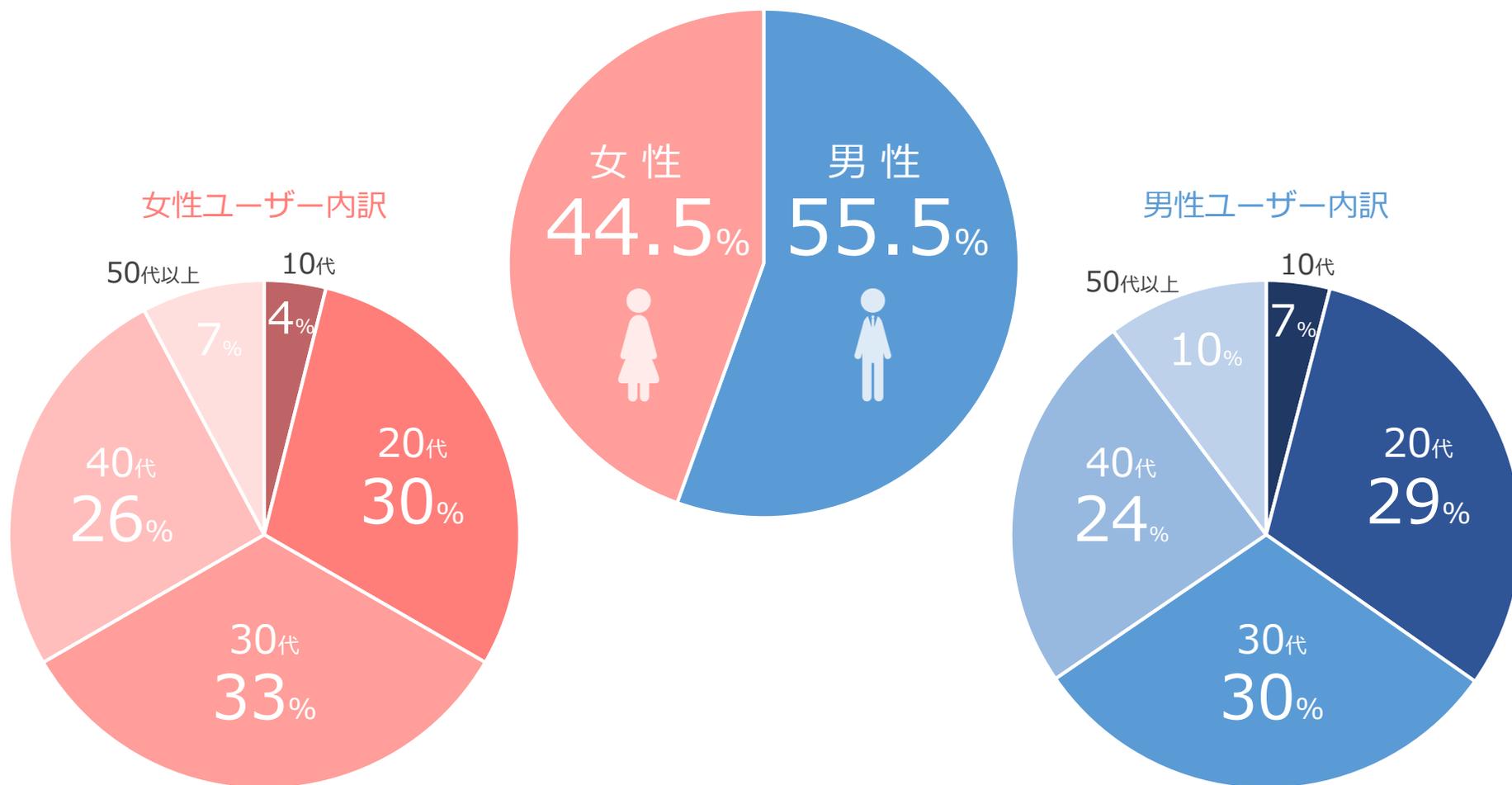


* CPA = 期中投下広告宣伝費 ÷ 期中増加DL数 (ニュースパス含む)

1. 四半期決算：ユーザー属性（「グノシー」のみ）



- 女性比率がやや上昇傾向。年代は20～50代までがバランスよく分布



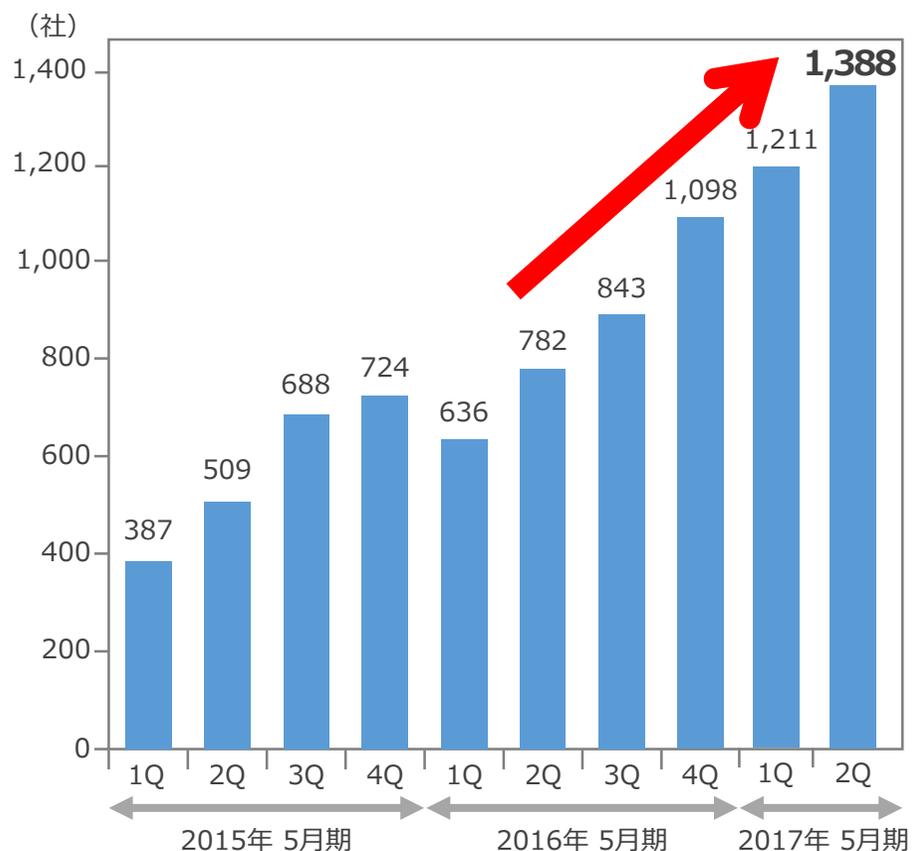
出所： 弊社推計データ

1. 四半期決算：広告主の状況

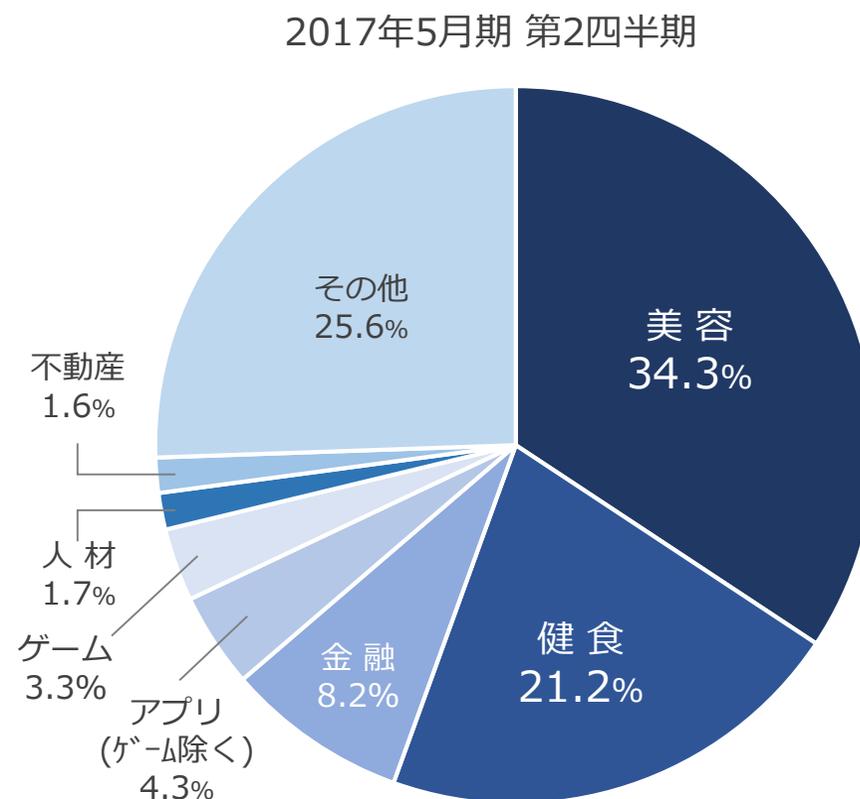


- 引き続き、新規代理店の開拓により稼働広告主数は増加。広告主は、新規代理店の広告主要因により「健食」のウェイトが増加

稼働広告主数（四半期ベース）



出稿広告主割合（金額ベース）

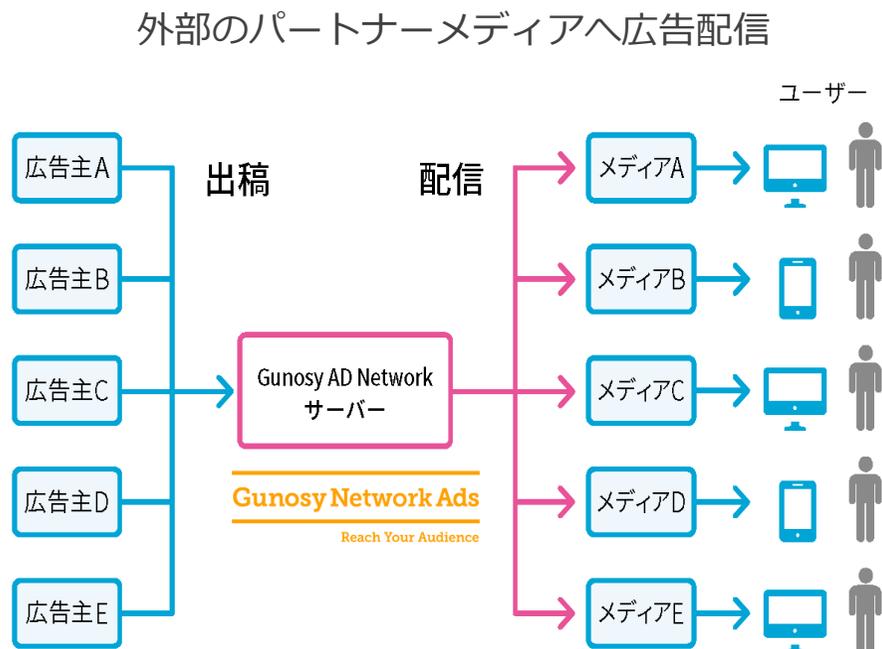


1. 四半期決算：アドネットワーク稼働提携メディア



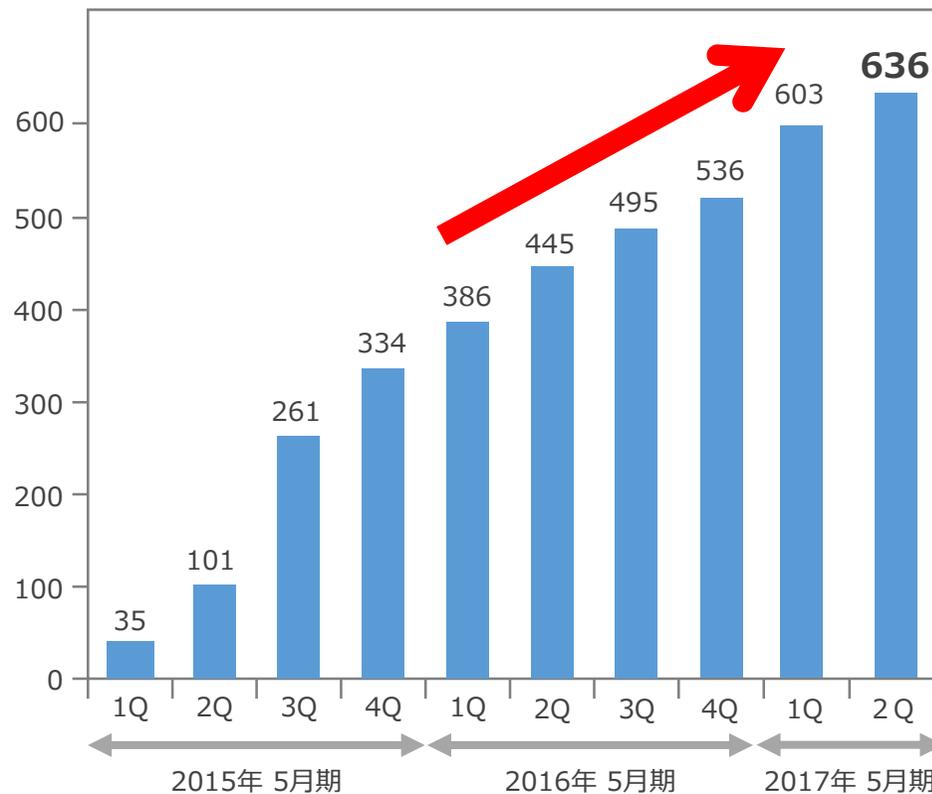
- メディア獲得数は引き続き堅調に推移し、売上高の成長に大きく寄与

アドネットワークの仕組み



稼働提携メディア数

(メディア数)





1. 四半期決算

2. 中間決算

3. 業績予想

4. 事業・戦略の概要

5. 補足資料

2. 中間決算：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大幅増加（前年同期比251%増加、前半期比61%増加）
- 営業利益率は**前年同期比8%pt改善、前半期比3%pt改善の17%**

（単位：百万円）

| | 2016.5期 | | 2017.5期 | | |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 上期** | 下期 | 上期 | 前年同期比 | 前半期比 |
| 売上高 | 1,887 | 2,712 | 3,639 | +93% | +34% |
| (Gunosy Ads) * | (1,630) | (2,020) | (2,458) | (+51%) | (+22%) |
| (ADNW) | (256) | (639) | (1,076) | (+319%) | (+68%) |
| (その他) | (-) | (52) | (104) | (-) | (+102%) |
| 営業費用 | 1,710 | 2,326 | 3,018 | +76% | +30% |
| 営業利益 | 177 | 385 | 621 | +251% | +61% |
| (営業利益率) | 9% | 14% | 17% | - | - |
| 営業外損益 | 1 | 2 | △0 | - | - |
| 経常利益 | 179 | 387 | 620 | +246% | +60% |
| 特別損益/法人税等 | △23 | 62 | △76 | - | - |
| 当期純利益 | 155 | 450 | 544 | +250% | +21% |
| 期末累計DL数 (万) | 1,191 | 1,436 | 1,841 | +55% | +28% |

* Gunosy Adsには「グノシー」と「ニュースパス」を含む

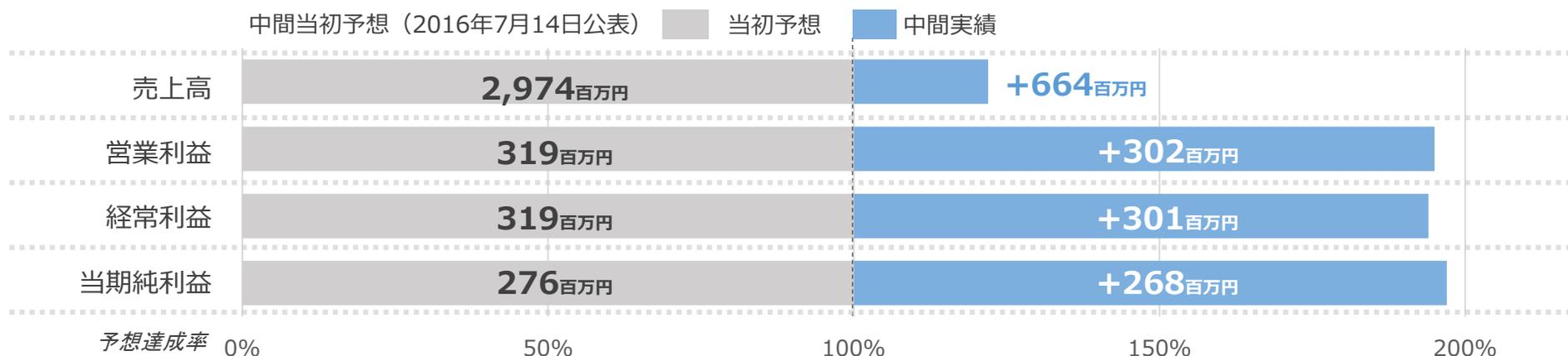
** 2016.5期上期の値は、単体決算数値

2. 中間決算：当初中間期業績予想に対する結果

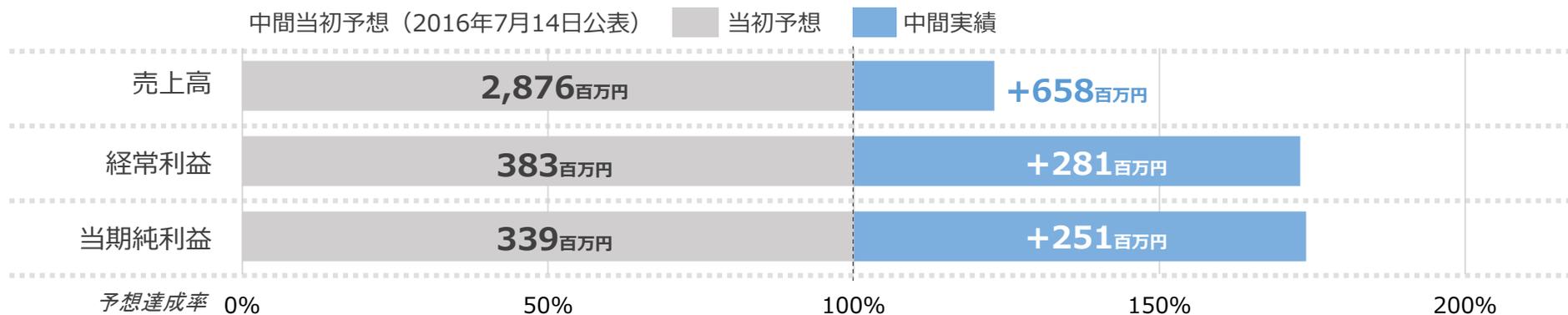


- 中間決算は、売上高、利益ともに当初業績予想を大幅に上回る結果に

連結業績



単体業績

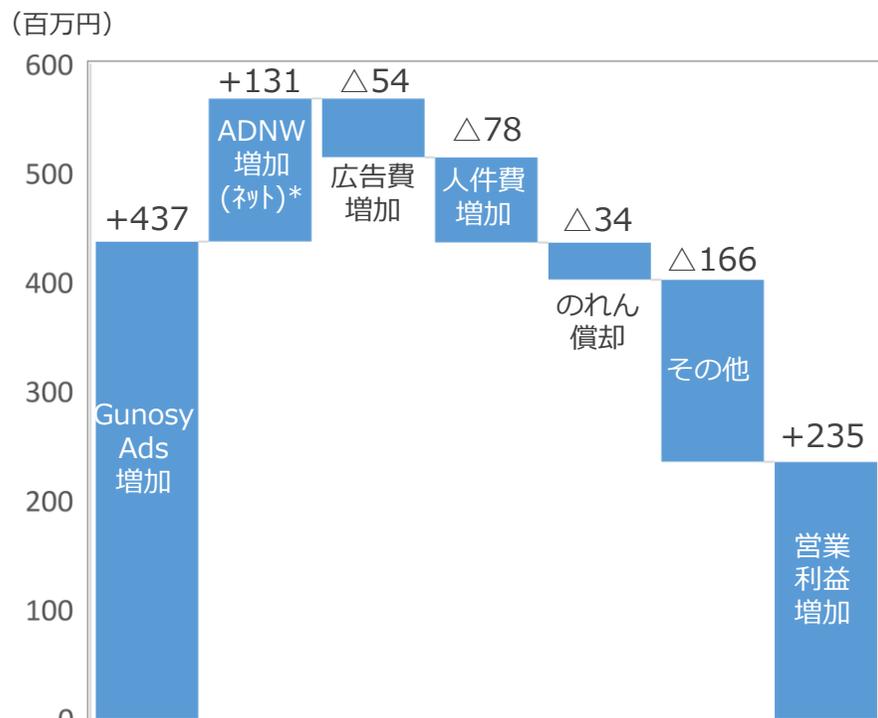


2. 中間決算：比較分析



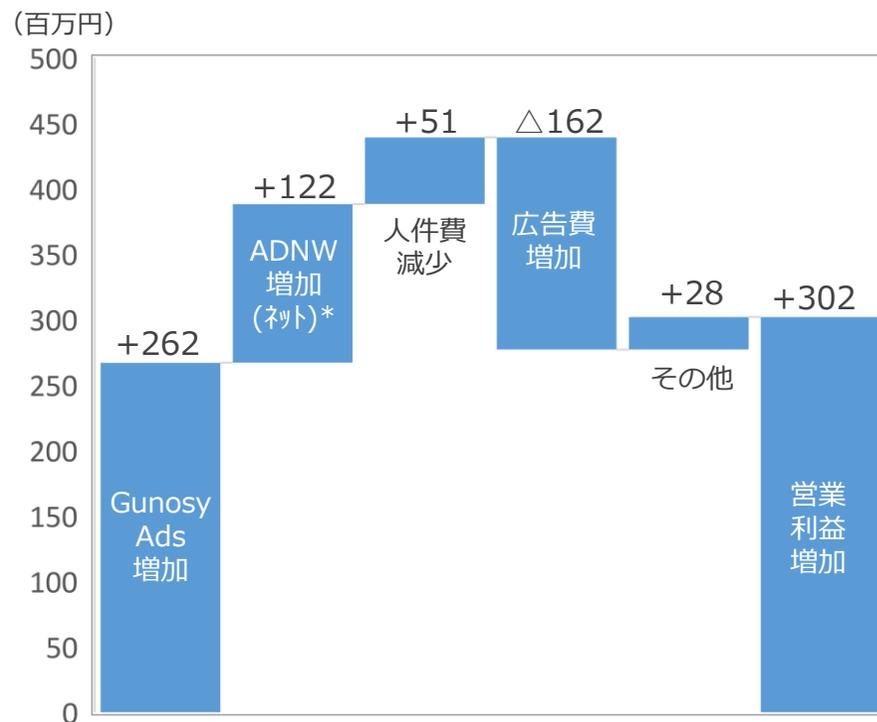
- 前年下期比は、売上高の大幅な増加に対して、広告宣伝費や人件費等の費用が増加し、営業利益は2.3億円増加
- 当初予想比は、予想を上回る売上高の増加に対して、広告宣伝費を1.6億円増加し、営業利益は3.0億円増加

前年下期比 増減要因



* ADNW売上高からADNW売上原価を控除した純額

当初予想比 増減要因



2. 中間決算：連結貸借対照表



- Webサービスの強化を目的として1社買収した結果、「無形固定資産（のれん）」が増加

(単位：百万円)

| 科目 | 前期末 | 当中間期末 | 増減額 | 当中間期末の主な内訳 |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| 流動資産 | 6,251 | 6,519 | +268 | |
| 現預金 | 5,369 | 5,546 | +176 | |
| 固定資産 | 1,335 | 1,943 | +607 | |
| 有形固定資産 | 18 | 110 | +91 | |
| 無形固定資産 | 267 | 634 | +367 | のれん630 |
| 投資その他の資産 | 1,050 | 1,198 | +148 | 投資有価証券909 |
| 資産合計 | 7,587 | 8,463 | +875 | |
| 流動負債 | 828 | 1,082 | +254 | |
| 固定負債 | 13 | 18 | +4 | |
| 負債合計 | 841 | 1,100 | +258 | |
| 純資産合計 | 6,745 | 7,362 | +616 | |
| 負債・純資産合計 | 7,587 | 8,463 | +875 | |

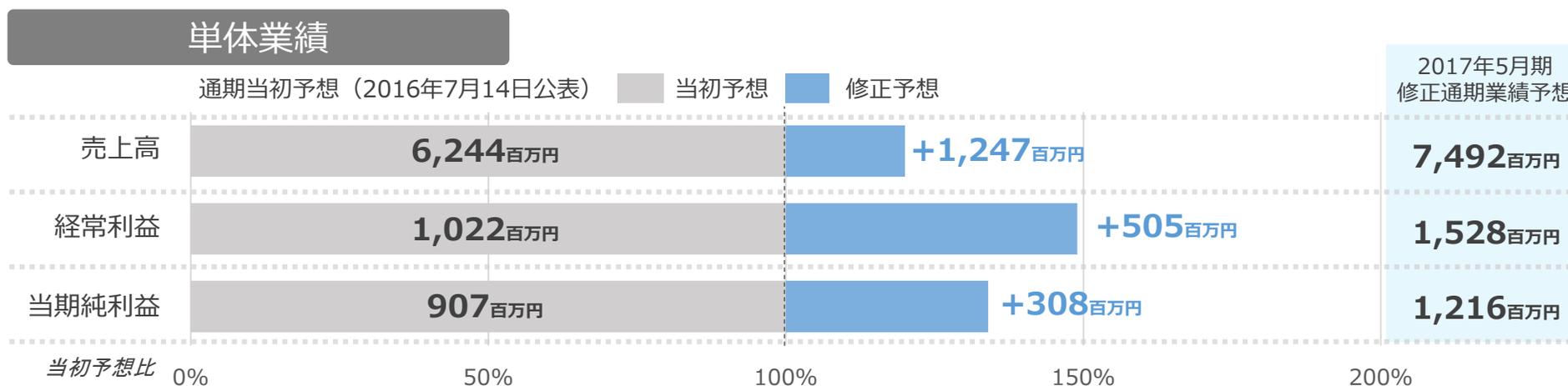
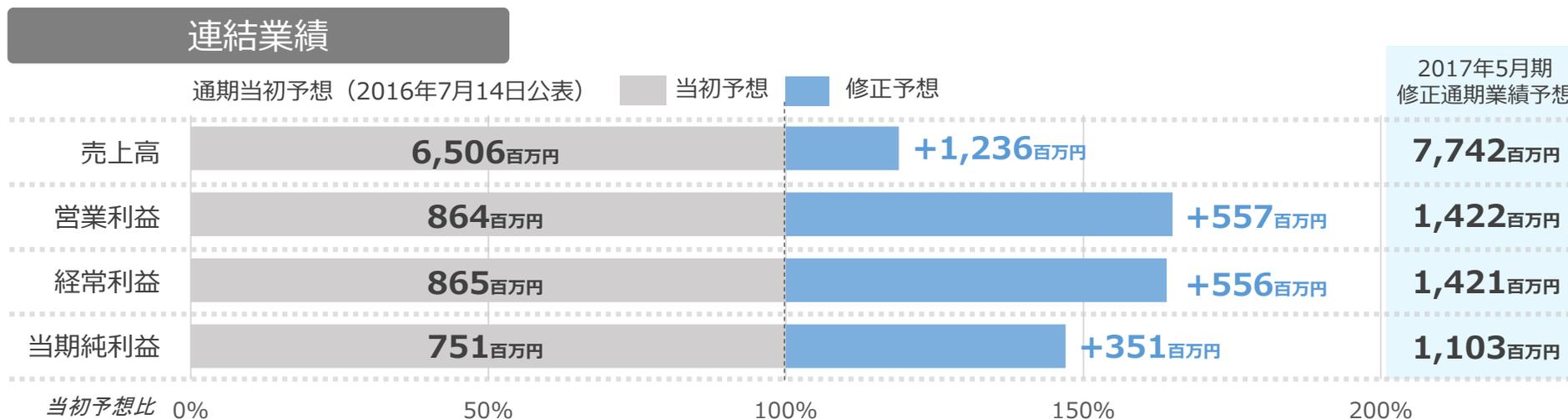


1. 四半期決算
2. 中間決算
- 3. 業績予想**
4. 事業・戦略の概要
5. 補足資料

3. 業績予想：通期業績予想



- 通期業績は、売上高、利益ともに当初予想を大幅に上方修正



3. 業績予想：修正内容



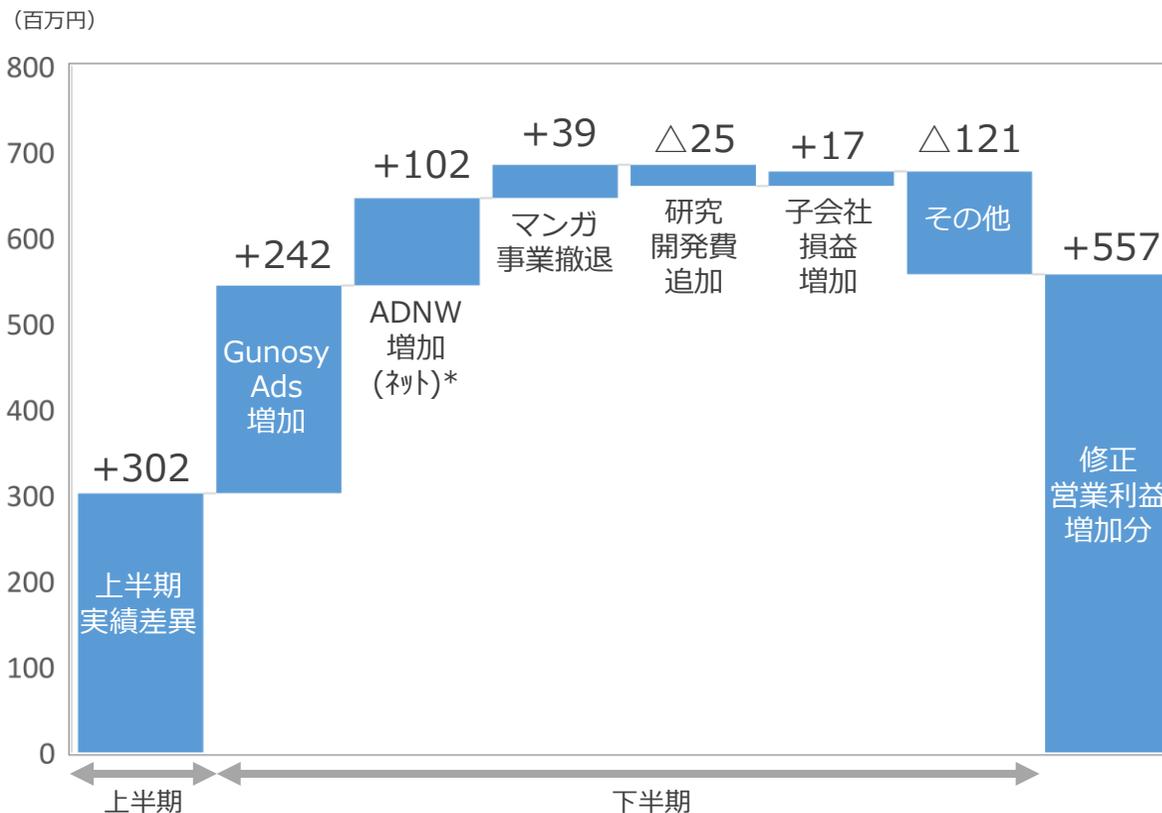
- DL数は、上半期順調な増加を受けて、累計2,311万DLを見込む
- Gunosy AdsとADNW売上高は引き続き好調に推移することが見込まれることから、営業利益も557百万円の増加を予想

期末想定累計DL数

当初予想値（営業利益）との修正内容

修正想定
2,311万DL

当初想定
2,194万DL



* ADNW売上高からADNW売上原価を控除した純額



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

4. 事業・戦略の概要：概要



これまで

これから

重点 施策

- ユーザー規模拡大
- 広告事業の確立
- ユーザー規模の拡大継続
- 広告事業の強化
- 蓄積されたデータによるアルゴリズム進化、他分野への応用

既存 事業

ユーザー 規模拡大

- 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

広告事業の 確立・強化

- 動画／インフィード広告等成長領域での外部パートナーとの協業
- 広告配信への年齢推定ロジックの適用と広告効果改善

アルゴリズム の進化

- 配信コンテンツの質向上やパーソナライズの精細化のためのアルゴリズム開発

海外/ 新規 事業

Kurioの成長

- 経営支援の継続により、インドネシアNo.1ニュースアプリを目指す

新製品の 研究開発

- データとアルゴリズムを活用した新たなプロダクト開発

4. 事業・戦略の概要：「ニュースパス」のリリース



- 「ニュースパス」のDLは順調に増加し、リリースから6か月で146万DL突破
- 3QからはテレビCMやタイアップ施策も予定し、ユーザー獲得の更なる加速を図る

これまでの実績

リリース6ヶ月で**146万DL突破**



これからの取組み



テレビCMの開始

- 1月から地方でテスト
- 2月から全国的に展開（予定）



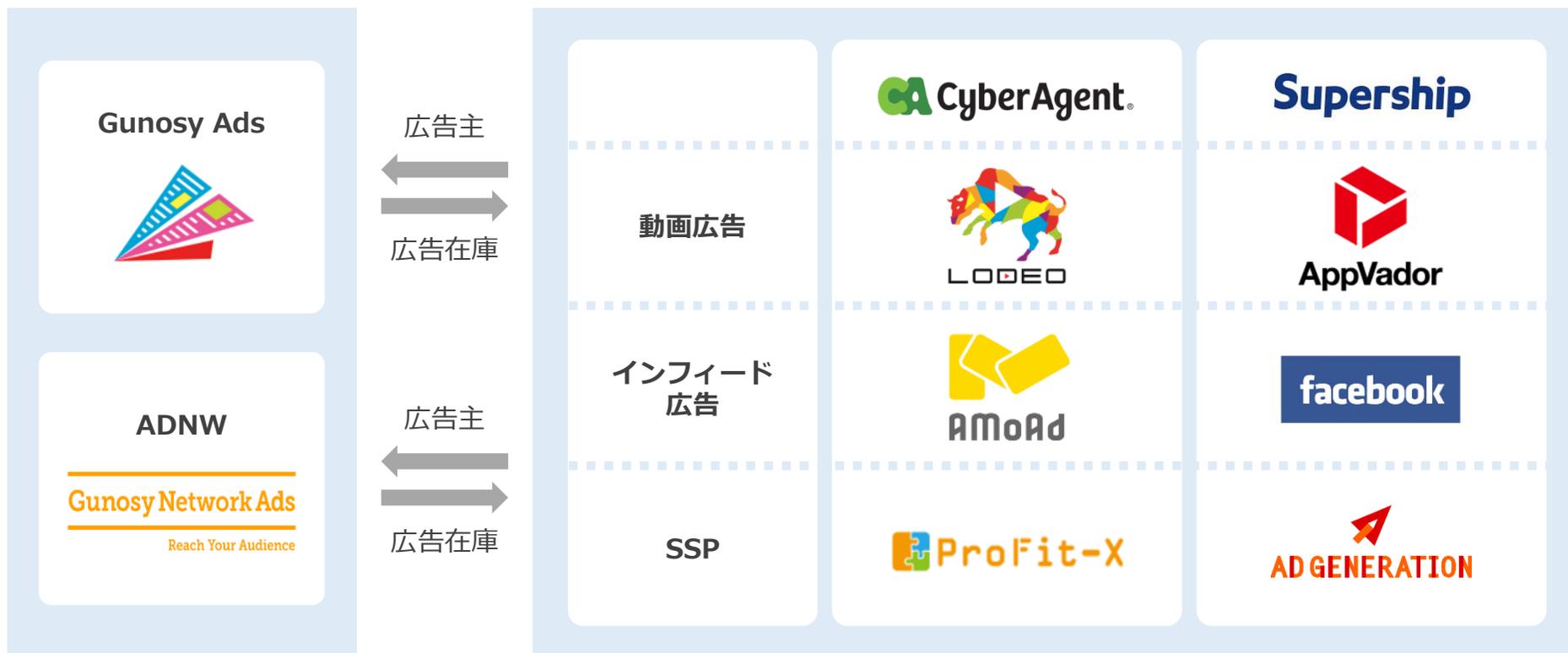
大手コンビニ／auとのタイアップ実施

- 2月のテレビCM全国展開にあわせて、大手コンビニ／auとのタイアップの実施（予定）

4. 事業・戦略の概要：外部パートナーとの提携



- 前期に提携した株式会社サイバーエージェント、Supership株式会社とのアドテク協業は順調に進捗
- 動画/インフィード広告等の成長領域で、Gunosy Ads、ADNWそれぞれの売上高に大きく貢献中



4. 事業・戦略の概要：年齢推定ロジックの広告配信への適用



- 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適用し、広告効果の改善と収益の増加に寄与

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

配信
ロジックへの
活用



Gunosy



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

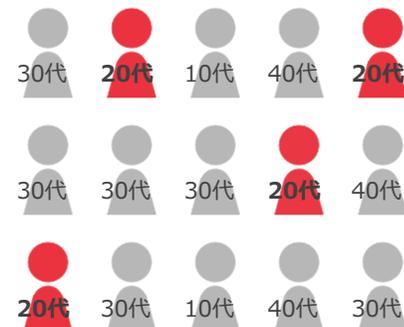
Gunosy Ads

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

4. 事業・戦略の概要：今後のアルゴリズム進化の方向性



- 世の中の変化や社会的課題をとらえ、「配信コンテンツの質の向上」、「パーソナライズ精細化」のためのアルゴリズム強化に取り組んでいく

世の中の変化／社会的課題

- 世の中に提供される情報の更なる増加
- 釣り／デマ記事の増加
- ニッチメディアの露出機会減少
- 情報発信者の多様化
- 表現手段の多様化

開発の方向性

配信コンテンツの質の向上

- 釣り／デマ記事対策用アルゴリズム
- ユーザーの意見自動収集用システム
- 動画の推薦アルゴリズム …Etc.

パーソナライズの精細化

- 災害情報やローカルネタなどの地域情報の充実化
- 記事配信アルゴリズムの高精細化 …Etc.



4. 事業・戦略の概要：Kurio社への経営支援と効果



- プロダクト改善は順調で、主要KPIも好調に推移。マーケティング支援も強化し、累計DL数は111万DLに
- テレビCM等のプロモーション施策も試験的に開始。インドネシアでニュースアプリ No.1を目指す



4. 事業・戦略の概要：研究開発



- 「グノシー」で培ったアルゴリズムやデータを活用できる「情報の非対称性のある領域」、「今後の成長分野」での新たなプロダクトの研究開発を開始
- 将来の新たな収益の柱を構築する

研究開発方針

組織

- CEO直下に、事業部からは独立した「新規事業開発室」を設置

研究対象領域

- **当社の競争力である人工知能の技術が活用できる領域**
ex. コマース、不動産 etc.
- **今後高い成長が見込まれる領域**
ex. 動画、VR etc.

研究開発例

メタコマース領域

スマホ購買アプリを横断で、最安値の商品を簡単に検索できるアプリ

Bazzary



動画

ユーザーが興味を持つ動画を配信するキュレーションアプリ

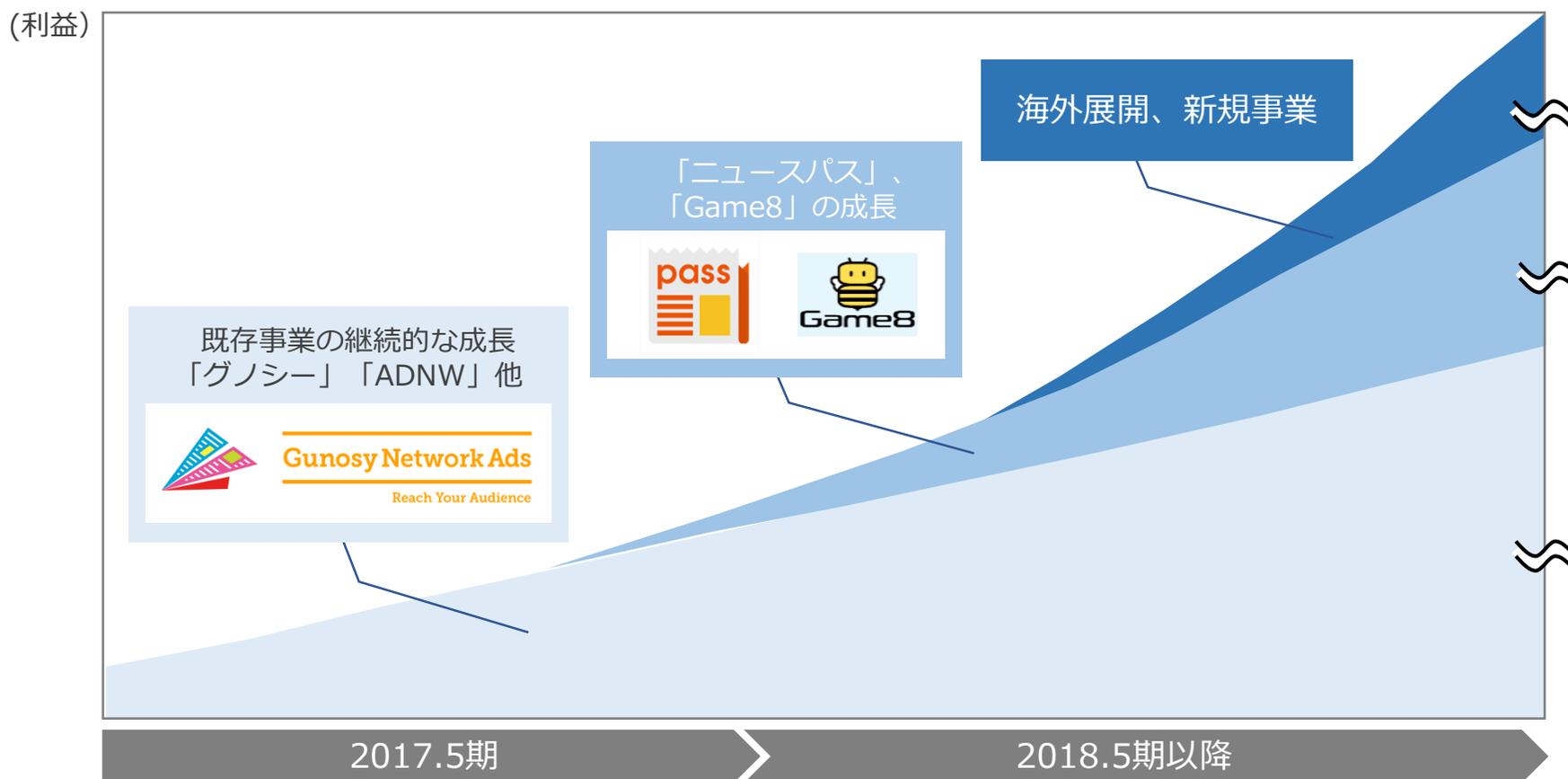
ビデレー



4. 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
2. 中間決算
3. 業績予想
4. 事業・戦略の概要
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11月末現在）

従業員数： 107名（2016年11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、イノテック株式会社社外取締役、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

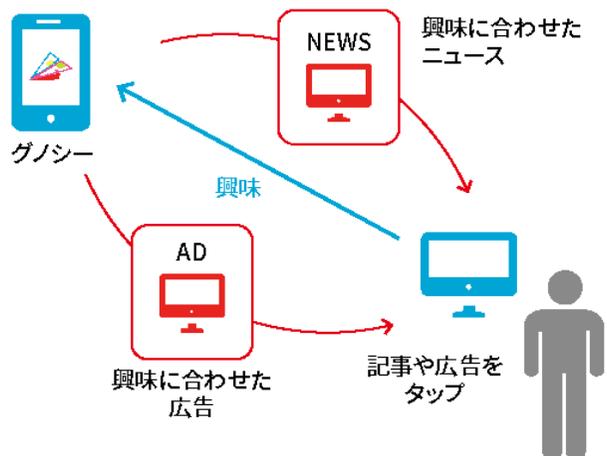
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



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

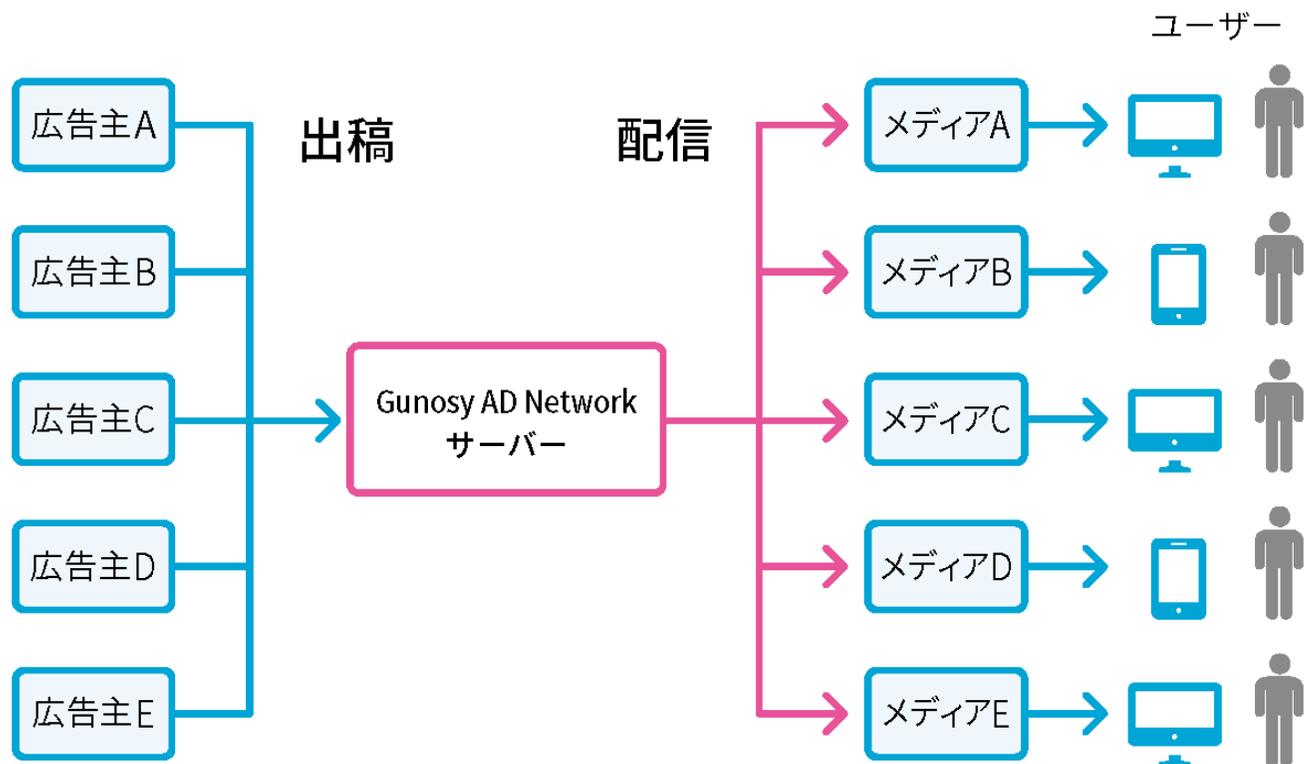
収益

- 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

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。