



2017年5月期 通期決算説明資料

株式会社 Gunosy
2017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



- **7四半期連続増収の売上高21.1億円**。広告宣伝費積極投下で営業利益4.3億円も、**広告宣伝費を除く営業利益ベースは8.9億円で過去最高を更新**

売上高

7四半期比連続増収で過去最高を更新

- Gunosy Ads売上高： **1,411百万円** 前四半期比 8%増加
- アドネットワーク売上高： **625百万円** 前四半期比 3%増加
(ADNW売上高)

営業費用

売上高の状況等を勘案し、広告宣伝費0.4億円追加投下

- 広告宣伝費： **460百万円** 前四半期比 18%増加

主要KPI

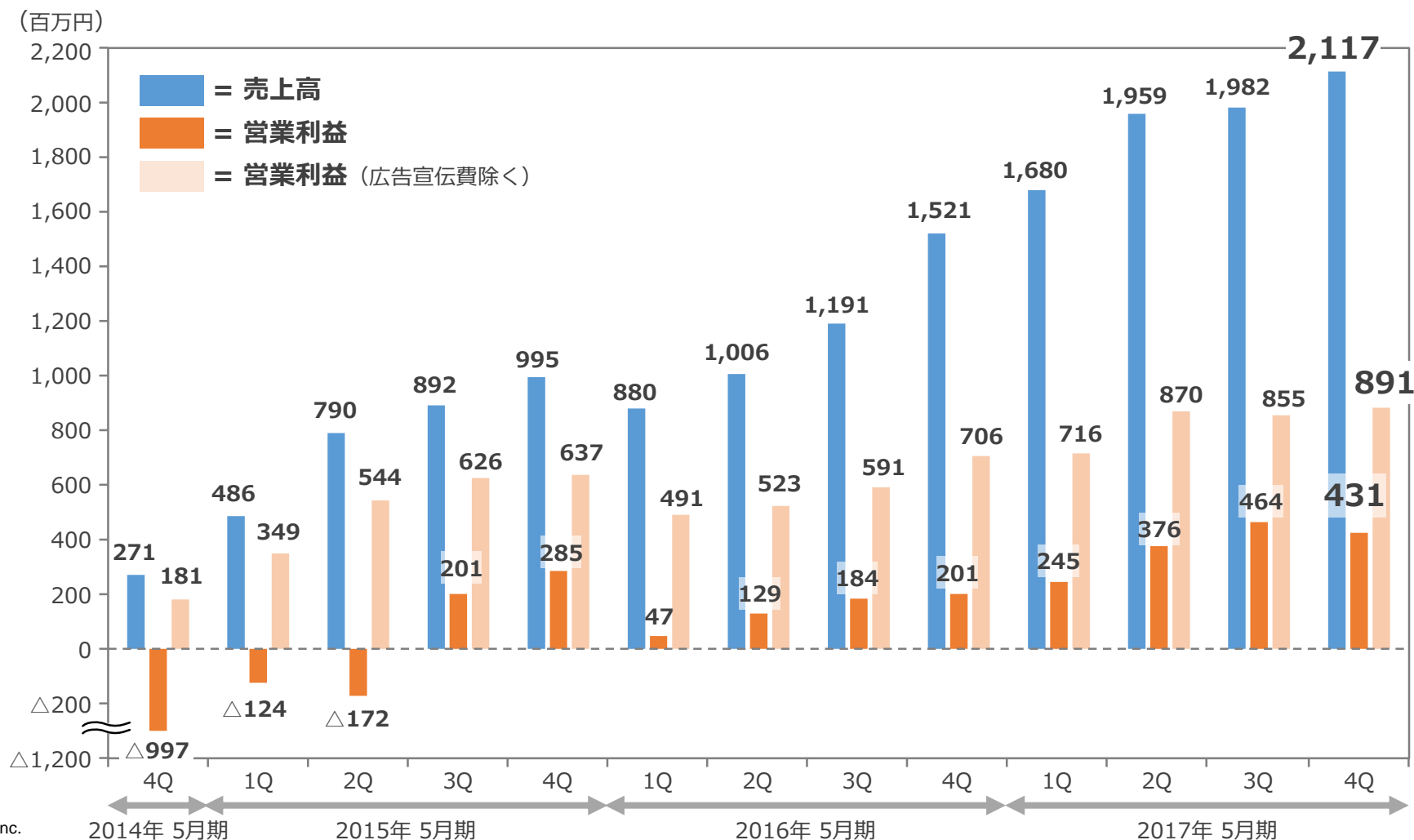
主要KPIは概ね計画通りで順調に推移

- 1ダウンロード（DL）当たりの収益性は計画通りに推移
- アクティブユーザー数は、ニュースパスの貢献により計画通り推移
- 1DL当たりの獲得費用（CPA）は、一時的に上昇したグノシーが改善

1. 四半期決算：時系列推移



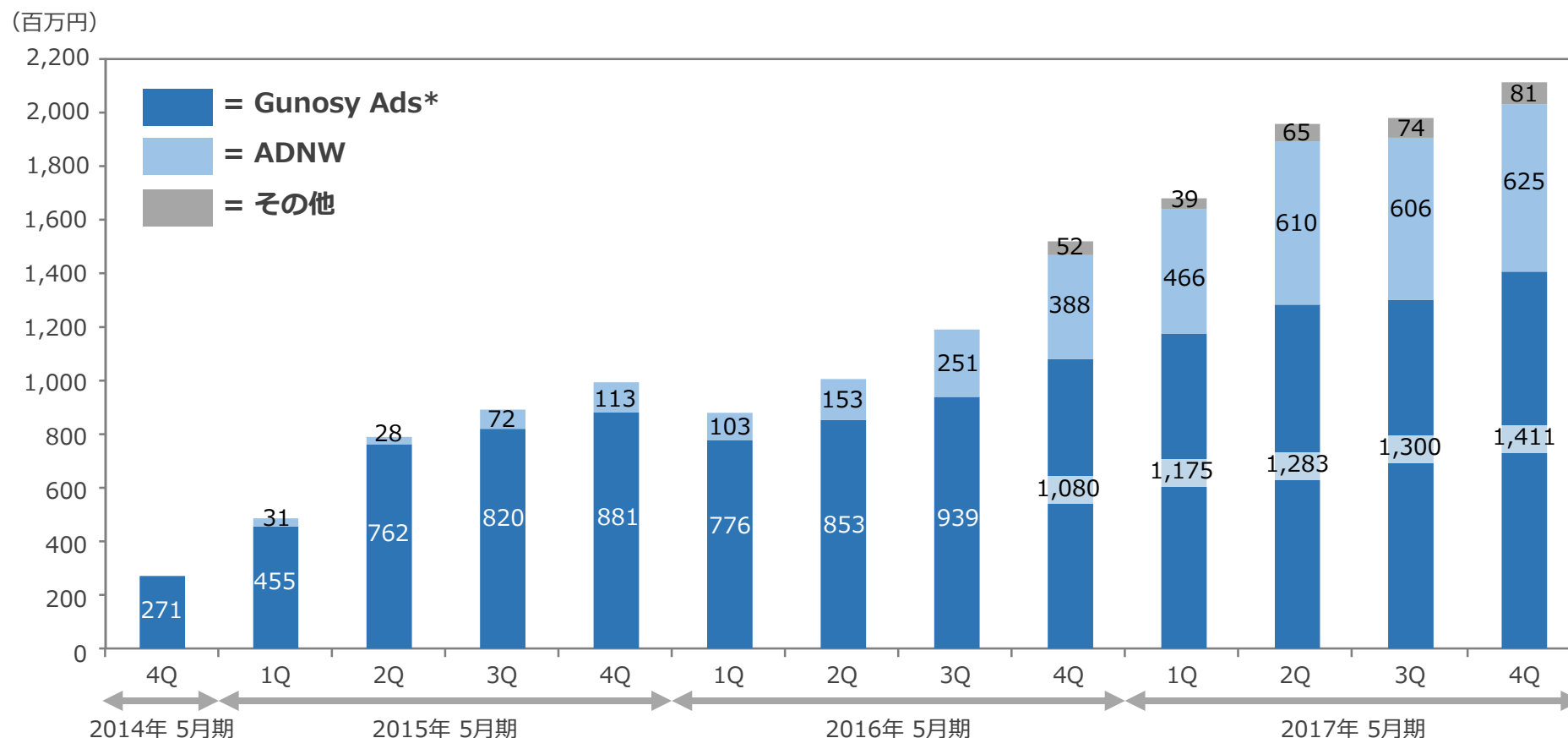
- 売上高は21.1億円（前四半期比7%増加）と引き続き過去最高を更新
- 広告宣伝費の追加投下により営業利益は4.3億円（前四半期比7%減少）も、広告宣伝費を除く営業利益ベースでは8.9億円と過去最高を更新



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が順調に積み上がり前四半期比8%増加を達成
- ADNW売上高は、広告掲載基準の厳格化により一時的に減少した前四半期から回復。前四半期比3%増加



* Gunosy Adsは「グノシー」と「ニュースパス」の合計

1. 四半期決算：コスト構造



- 直近の売上高の状況や費用対効果等を勘案して、広告宣伝費を予算比0.4億円追加投下
- Gunosy Ads売上高（ニュースパス）に係るKDDI株式会社へのレベニューシェア費用増加で「その他」が増加

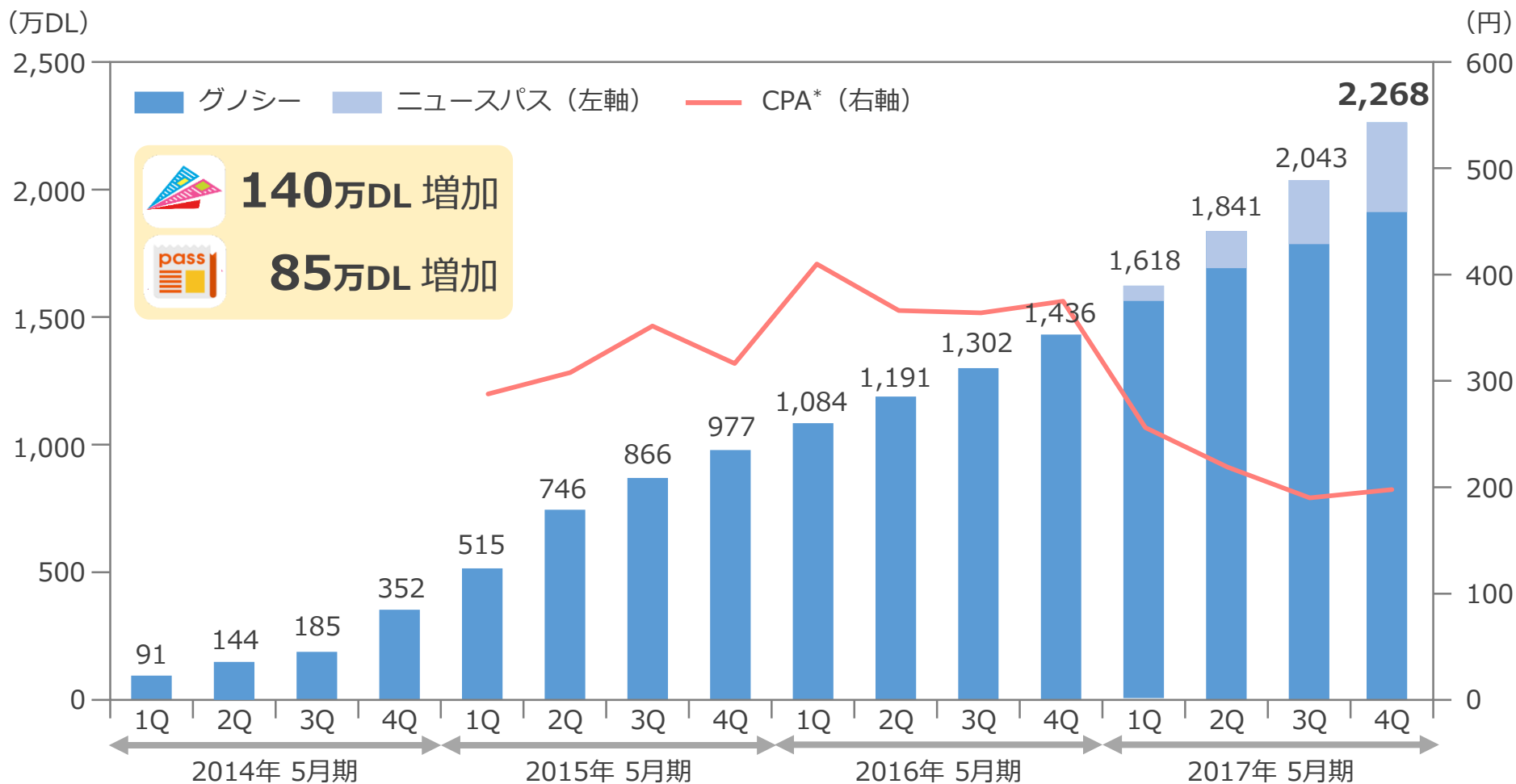
(単位：百万円)

	2016.5期	2017.5期			
	4Q	3Q	4Q	前年同期比	前四半期比
営業費用	1,319	1,517	1,686	+28%	+11%
ADNW原価	253	413	439	+73%	+6%
サーバー費用	37	47	48	+30%	+2%
人件費	236	274	293	+24%	+7%
地代家賃	44	55	55	+24%	△0%
広告宣伝費	504	390	460	△9%	+18%
その他	243	336	389	+60%	+16%
期末従業員数 (名)	98	109	121	+23%	+11%

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）



- 一時的に上昇した「グノシー」のCPAは前四半期比改善。広告宣伝費追加投下で、四半期140万DL増加。「ニュースパス」を含んだ**累計DL数は四半期225万DL増加**



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

期中投下広告宣伝費は、新規プロダクトの研究開発のために使用した広告宣伝費15百万円は除く

1. 四半期決算：アクティブユーザー（国内累計、「ニュースパス」含む）

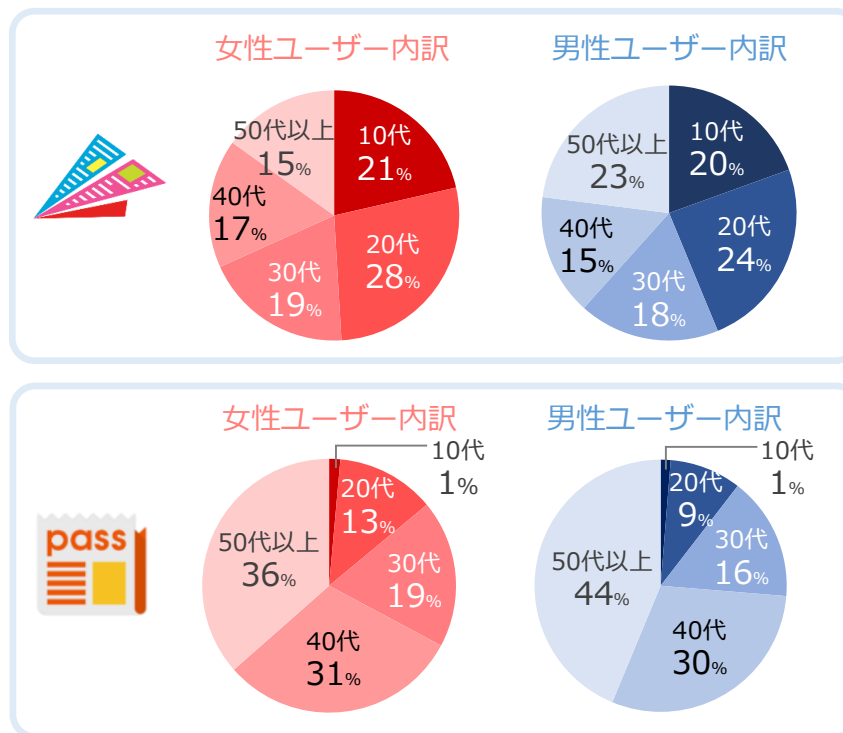


- **アクティブユーザー数***は創業以来順調に成長。前年同期比50%増加、前四半期比9%増加
- 「グノシー」と「ニュースパス」の**ユーザー重複率****は5%未満

アクティブユーザー数*



ユーザー属性



* 「グノシー」及び「ニュースパス」のDAU（Daily Active User）の各四半期平均

** 「グノシー」のMAU（Monthly Active User）に占める「ニュースパス」のMAUに含まれている同一ユーザーの割合

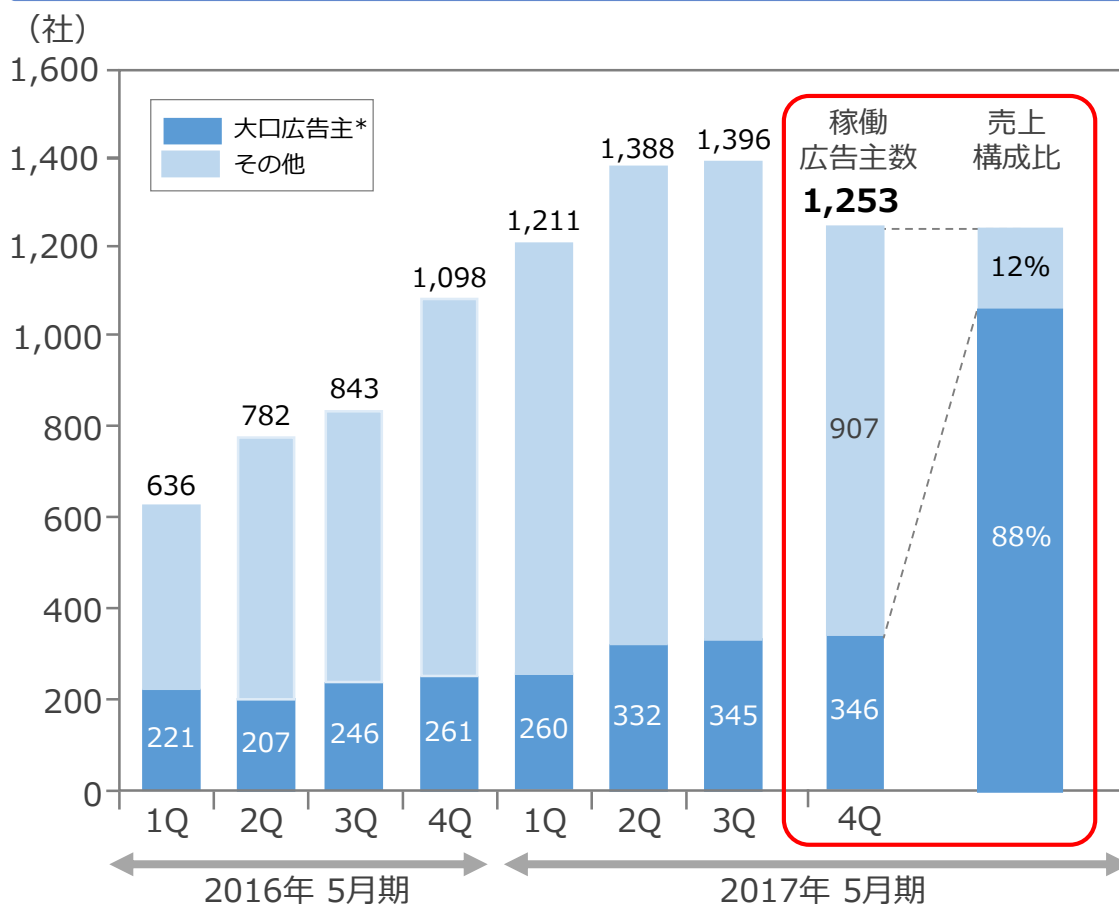
出所：弊社推計データ

1. 四半期決算： 広告主の状況

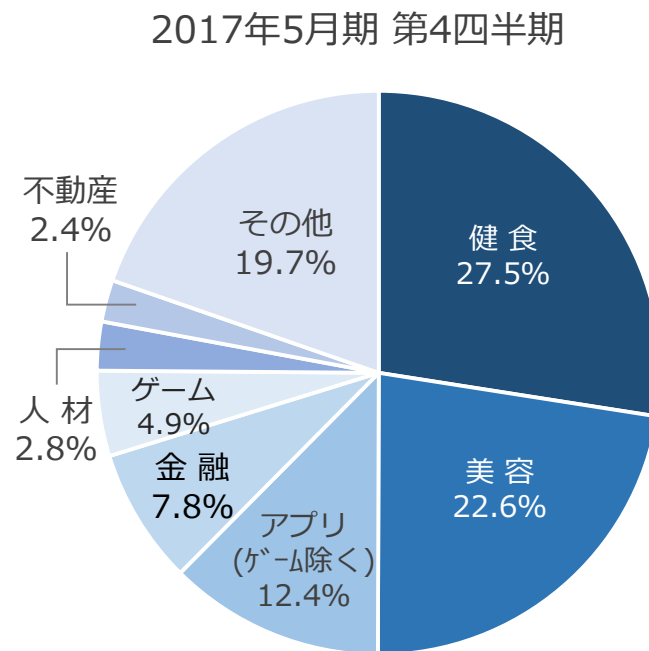


- 稼働広告主数全体は減少も、売上高の約9割を占める大口広告主数*は引き続き増加
- 「美容」のウェイトが引き続き減少し、「アプリ（ゲーム除く）」のウェイトが増加

稼働広告主数



出稿広告主割合



* 広告予算が100万円以上の広告主



-
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

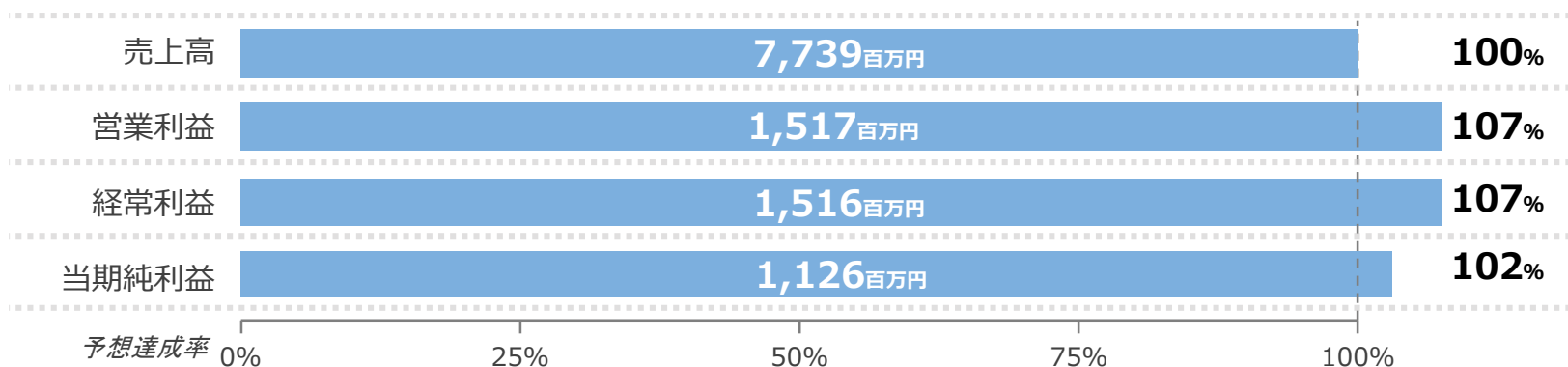
2. 通期決算：業績予想比



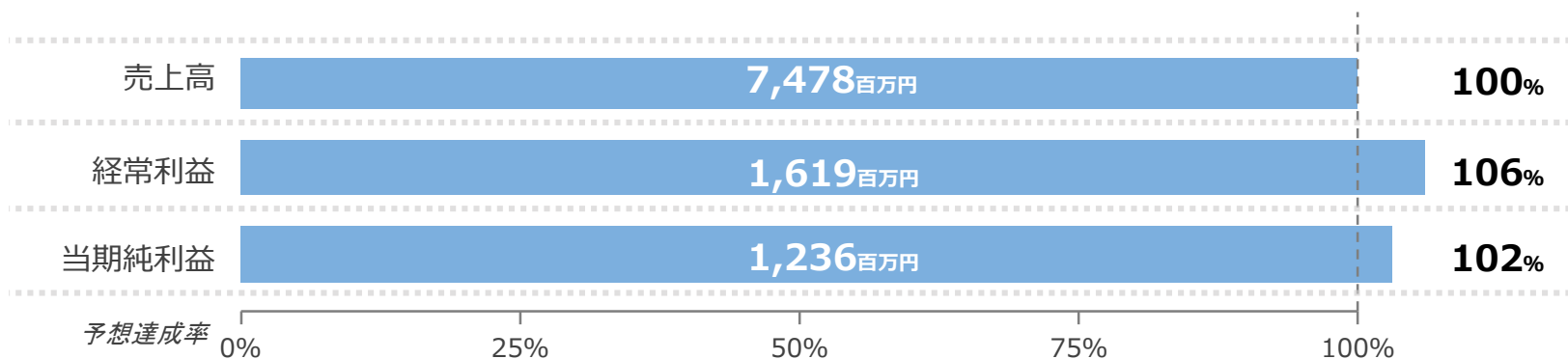
- 売上高は予想比100%の77.3億円で着地。営業利益は予想比7%増の15.1億円、当期純利益は予想比2%増の11.2億円

連結業績

業績予想比 (%)
(2017年1月14日公表)



単体業績

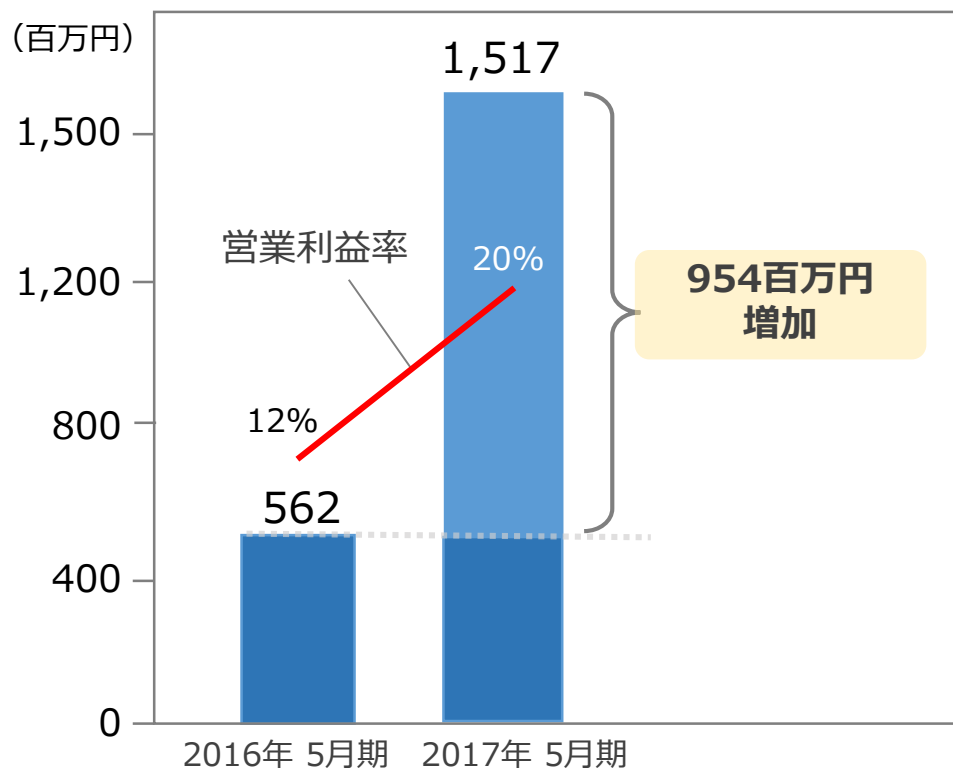


2. 通期決算：前期比

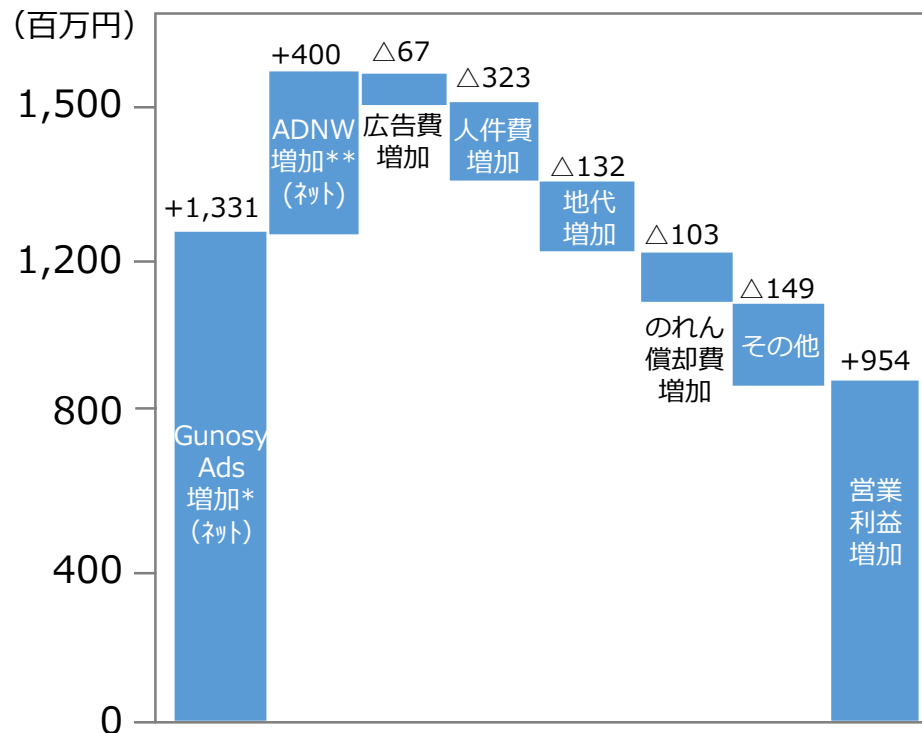


- 売上高の増加による限界利益の増加が固定費の増加を大きく上回り、営業利益は **前期比9.5億円増加（170%増加）の15.1億円**
- 営業利益率は、**前期比7%pt改善の20%**まで改善

営業利益



増減要因



* 「グノシー」と「ニュースパス」の合計から、「ニュースパス」にかかるKDDI株式会社に対するレベニューシェア費用を控除した純額

** 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. 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：サマリー



- 「テクノロジー」 × 「メディア運営」で更なる成長を目指す
- パーソナライズやターゲティングロジックの強化等に原点回帰。「多機能/単一アプリ」から「単一機能/複数アプリ」へ戦略を修正

テクノロジー

- パーソナライズの強化でユーザーの滞在時間や継続率向上に注力
- 広告ターゲティングロジックを強化し、収益性向上に注力する

- コンテンツ配信技術の進化
 - 記事パーソナライズ強化
 - クリックベイト対策
- 広告ターゲティングロジック強化
 - 属性推定
 - 効果推定アルゴリズム導入
 - 自動運用システム

データ



アルゴリズム

複数メディア運営

- 「多機能/単一アプリ」構想から、「単一機能/複数アプリ」展開へ
- 「非ニュース領域」に着手

メディア

ユーザー体験/提供価値

ニュース領域



- テレビの接触体験に近いものを目指す



- 新聞の接触体験に近いものを目指す

雑誌



- 女性誌の接触体験に近いものを目指す

EC



- スマホにおける比較サイトの地位確立を目指す

3. 事業・戦略の概要：グノシー/動画



- 「ビデレー」の研究開発で蓄積された動画配信アルゴリズムを「グノシー」に統合。「グノシー」の滞在時間を伸ばすとともに、動画広告市場のシェア獲得を目指す



グノシー

速報性や話題性が高く、ユーザーが興味を持つ情報を配信するキュレーションアプリ



ビデレー (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

- ユーザーの滞在時間は「グノシー」を超える



3. 事業・戦略の概要： ニュースパス



- リリース1年で300万DLを突破。アルゴリズムのアップデートや速報タブのリリースを行い各種KPIは改善中
- 株式会社ウェザーニューズと連携し災害情報などの生活に密着した情報を提供可能なスキームを準備中

リリース1年で**300万DL突破**



株式会社ウェザーニューズとの連携強化

- 地震、台風などの災害情報をタイムリーにユーザーに提供可能なスキームを両社にて構築中



3. 事業・戦略の概要： LUCRA (ルクラ)



- 当社の強みである情報解析・配信技術、各メディアとの関係を活用し、女性向け総合情報領域でのアプリを展開
- ニュースパスでの成功事例を活用し、KDDI株式会社との協業で、ユーザー規模拡大の加速/早期マネタイズ実現を目指す

Gunosy

ユーザーが興味を持つファッションやグルメ等の情報を配信するキュレーションアプリ



サービスアイコン



ストアスクリーンショット



KDDI

幅広い顧客接点

- 「auスマートパス」会員数1,500万人以上
- 携帯電話契約数3,800万以上
- 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

3. 事業・戦略の概要： Bazzary (バザリー)

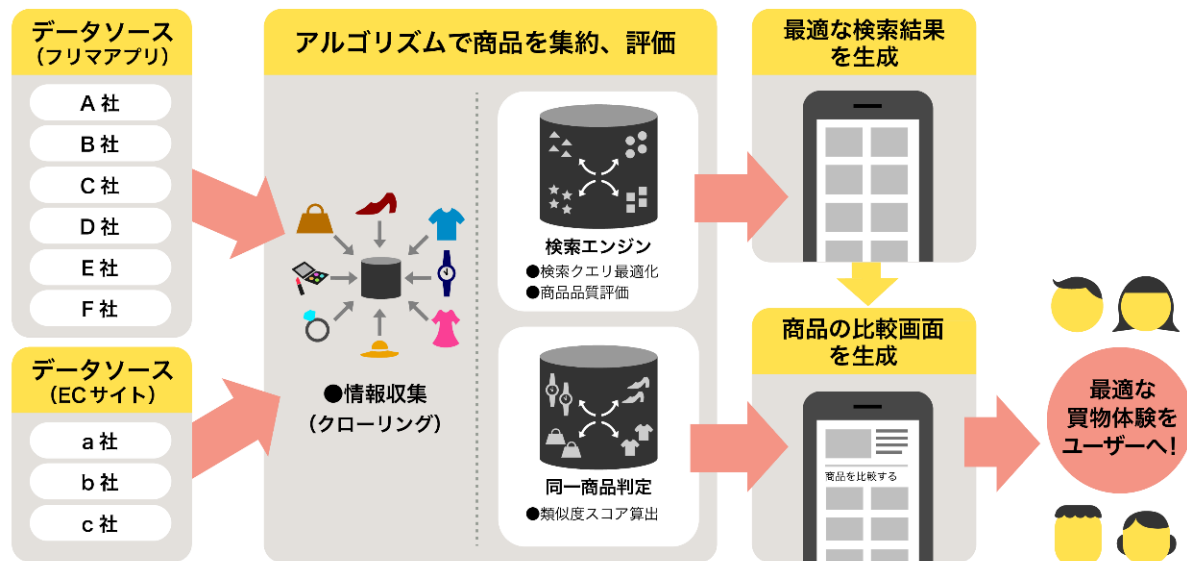
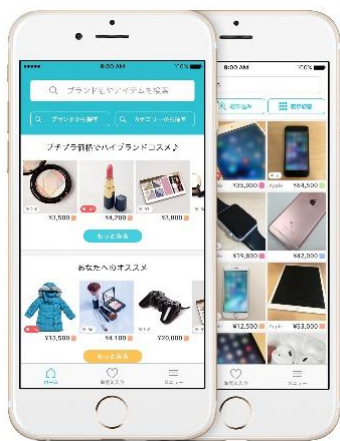


- 成長著しいE Commerceの領域において、当社のデータ解析技術やアルゴリズムによる情報配信技術を展開
- スマホで誰もが簡単にお得な買い物ができるユーザー体験を創出し、幅広い年齢層のユーザーが満足できるサービスを目指す



Bazzary (メタコマース)

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



3. 事業・戦略の概要： Game8

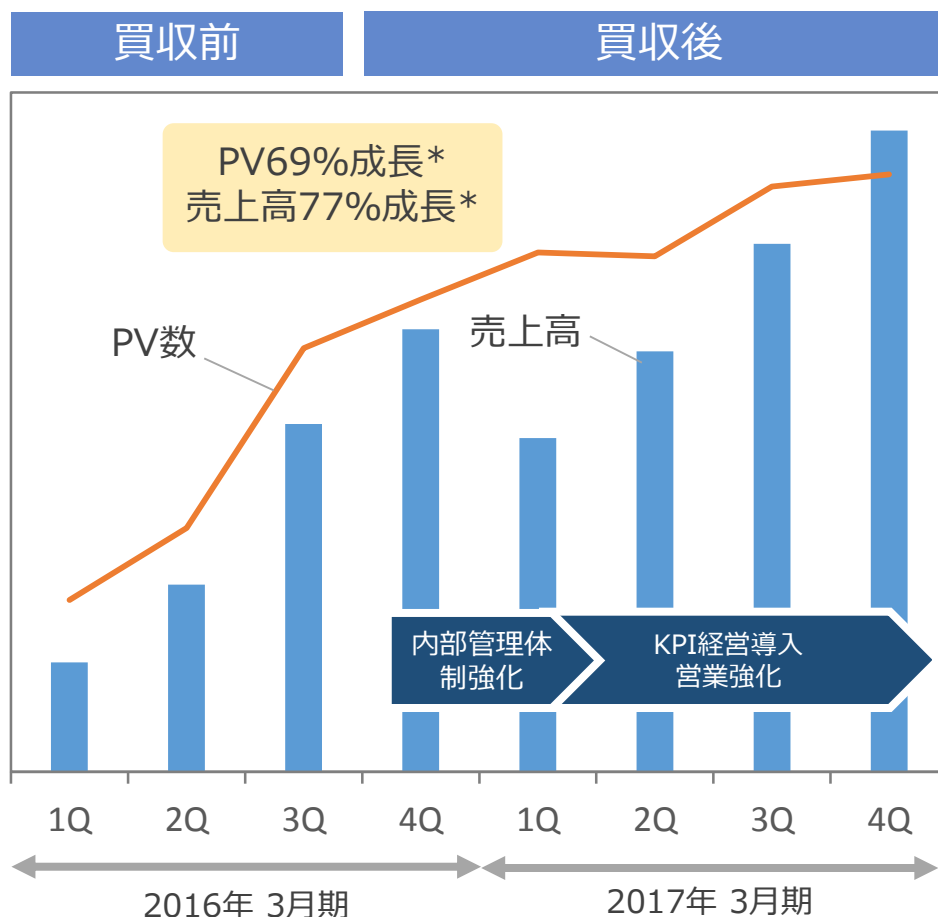


- 内部管理体制の構築、KPI経営の導入、営業力強化等、PMI（Post Merger Integration）は完了し、成長フェーズへ
- 主要KPI及び売上高ともに順調に成長し、黒字化を実現

会社名 株式会社ゲームエイト
代表取締役 西尾 健太郎
所在地 東京都渋谷区東1-32-12
事業内容 ゲーム攻略メディア事業



© Grani, Inc

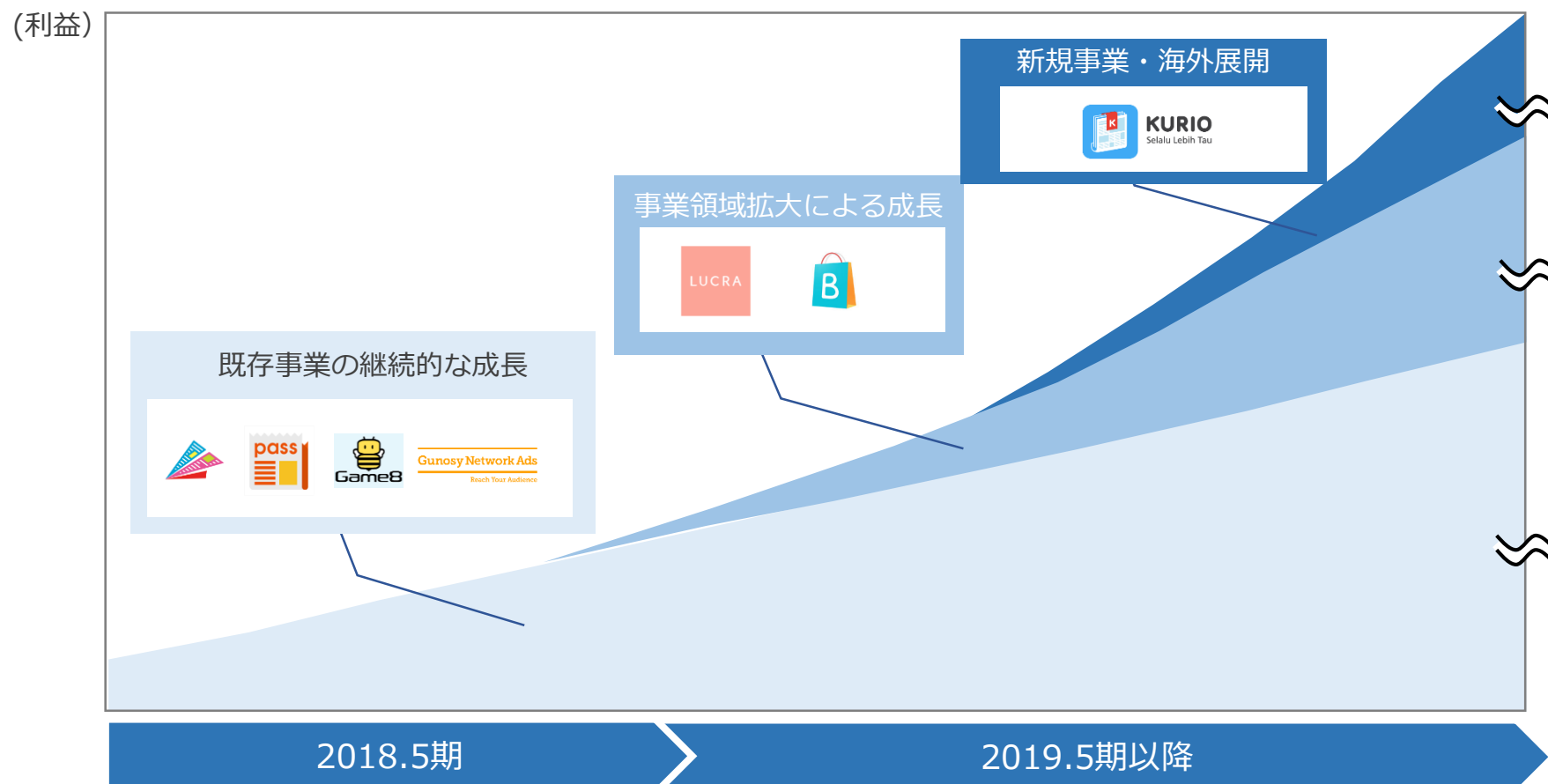


* 2017年3月期通期実績（前期比）

3. 事業・戦略の概要： 中長期のイメージ



- パーソナライズ/アルゴリズムの強化、広告配信ロジックの強化により、既存事業の継続的な成長を目指す
- 事業領域を「非ニュース領域」に拡大し、更なる成長を目指す





-
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107.4億円、営業利益22.0億円、当期純利益14.7億円を予想。**
高い成長率での4期連続の増収増益を計画
- 成長加速のため、**広告宣伝費を前年比4.3億円増額**を計画
- 期末想定累計DL数は3,222万DL（「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA（ルクラ）」、「Bazzary（バザリー）」の合計）

連結業績予想

(単位：百万円)

	2017年5月期	2018年5月期予想		前期比
	通期	2Q迄累計	通期	
売上高	7,739	4,812	10,746	+39%
営業利益	1,517	843	2,206	+45%
経常利益	1,516	843	2,206	+45%
当期純利益	1,126	558	1,475	+31%

(参考) 単体業績予想

(単位：百万円)

	2017年5月期	2018年5月期予想		前期比
	通期	2Q迄累計	通期	
売上高	7,478	4,606	10,219	+37%
経常利益	1,619	880	2,218	+37%
当期純利益	1,236	607	1,531	+24%



-
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： 3,911百万円（2017年5月末現在）

従業員数： 121名（2017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。



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

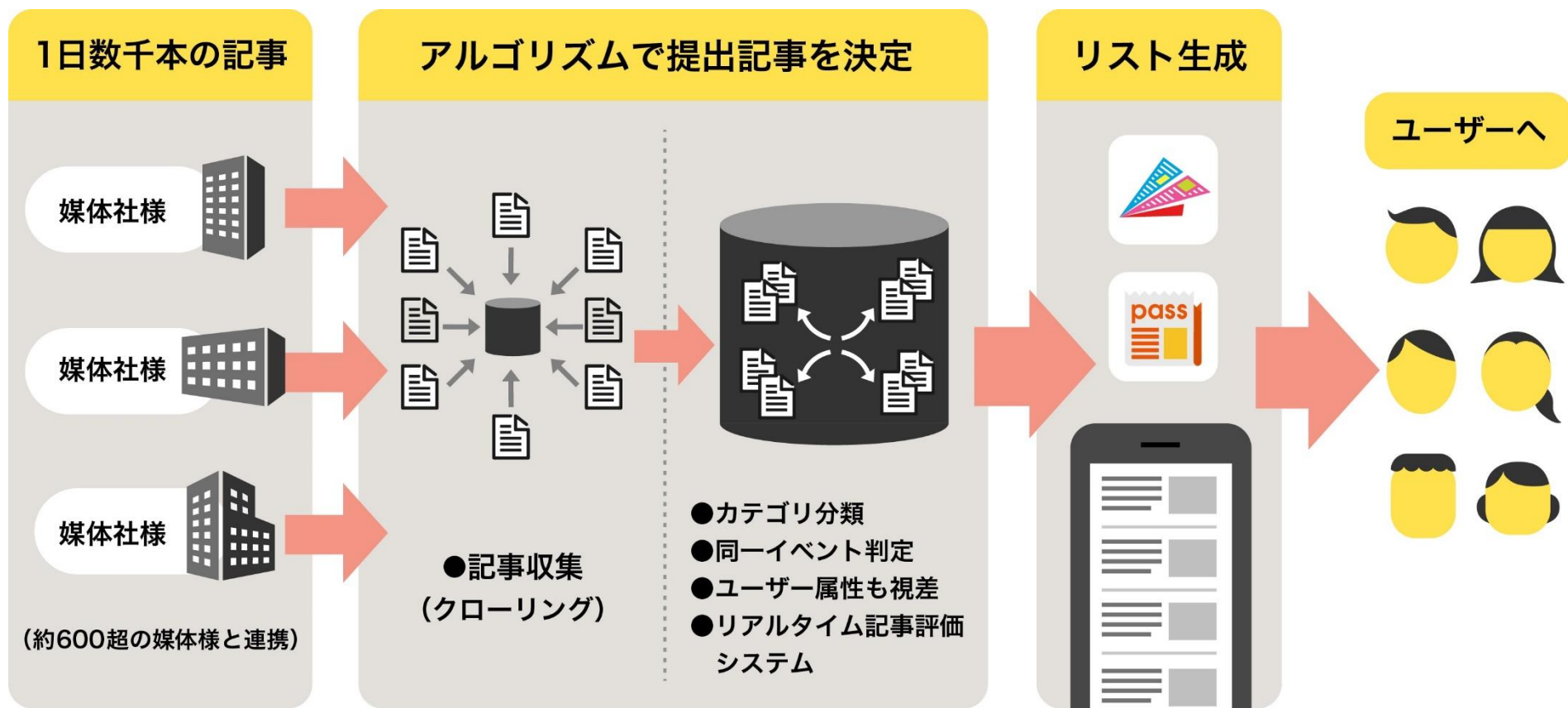
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



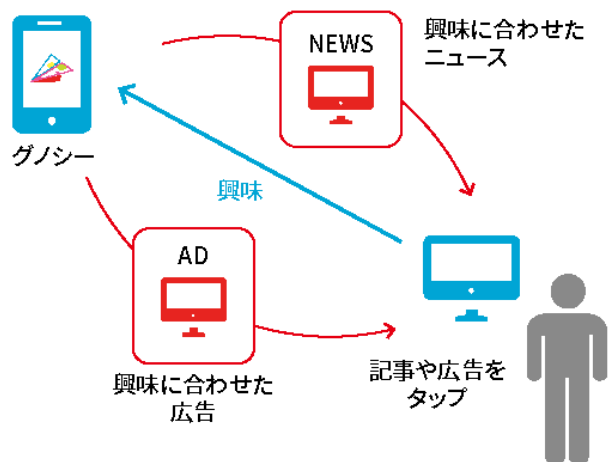
社外取締役
塚田 俊文

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。

記事配信アルゴリズム



事業モデル： Gunosy Ads



タブ面広告



記事内広告

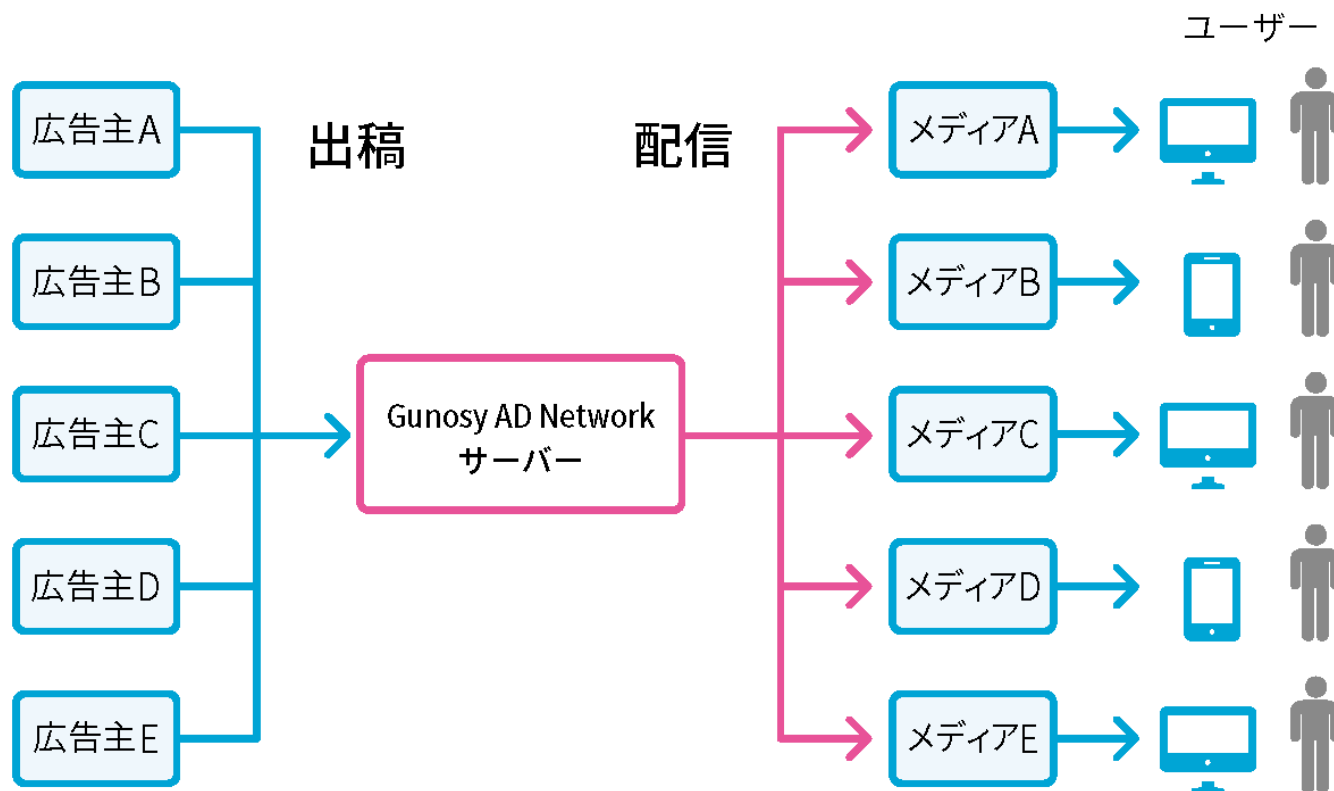
収益

- 興味関心クラスタ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： Ad Network



Gunosy上への広告配信（Gunosy 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。