



2018 年 5 月期
第 1 四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy
2017 年 10 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. 業績予想
3. 事業・戦略の概要
4. 補足資料

1. 四半期決算：総括



- **8四半期連続増収の売上高24.1億円**。広告宣伝費の積極投下で営業利益4.1億円も、**広告宣伝費を除く営業利益ベースは9.6億円で過去最高を更新**

売上高

8四半期連続増収で過去最高を更新

- Gunosy Ads売上高： **1,505百万円** 前四半期比 7%増加
- アドネットワーク売上高： **815百万円** 前四半期比 30%増加
(ADNW売上高)

営業費用

売上高の状況等を勘案し、広告宣伝費予算比0.1億円追加投下

- 広告宣伝費： **547百万円** 前四半期比 19%増加

主要KPI

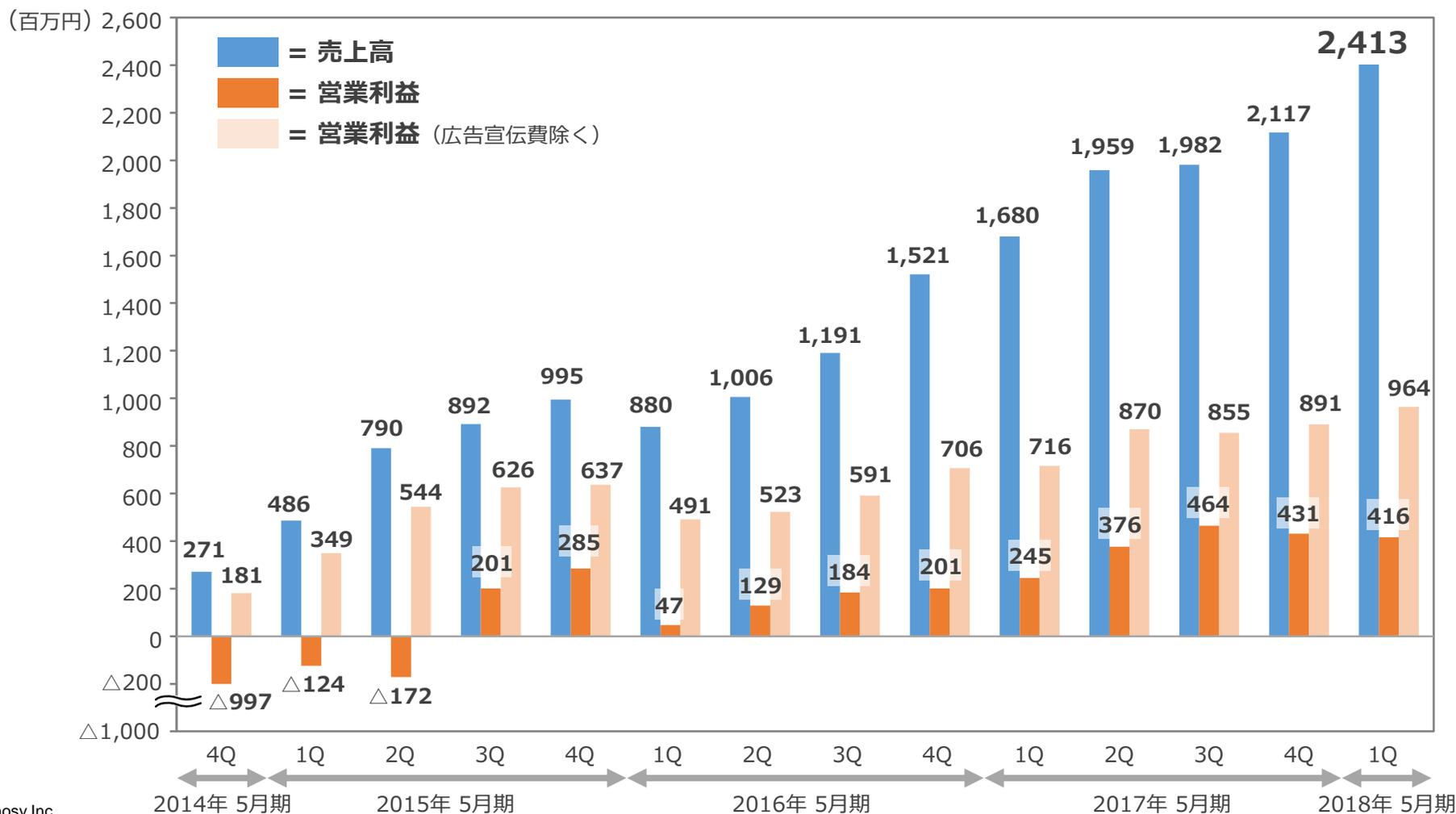
主要KPIは概ね計画通りで順調に推移

- 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、計画比で大幅改善

1. 四半期決算：時系列推移



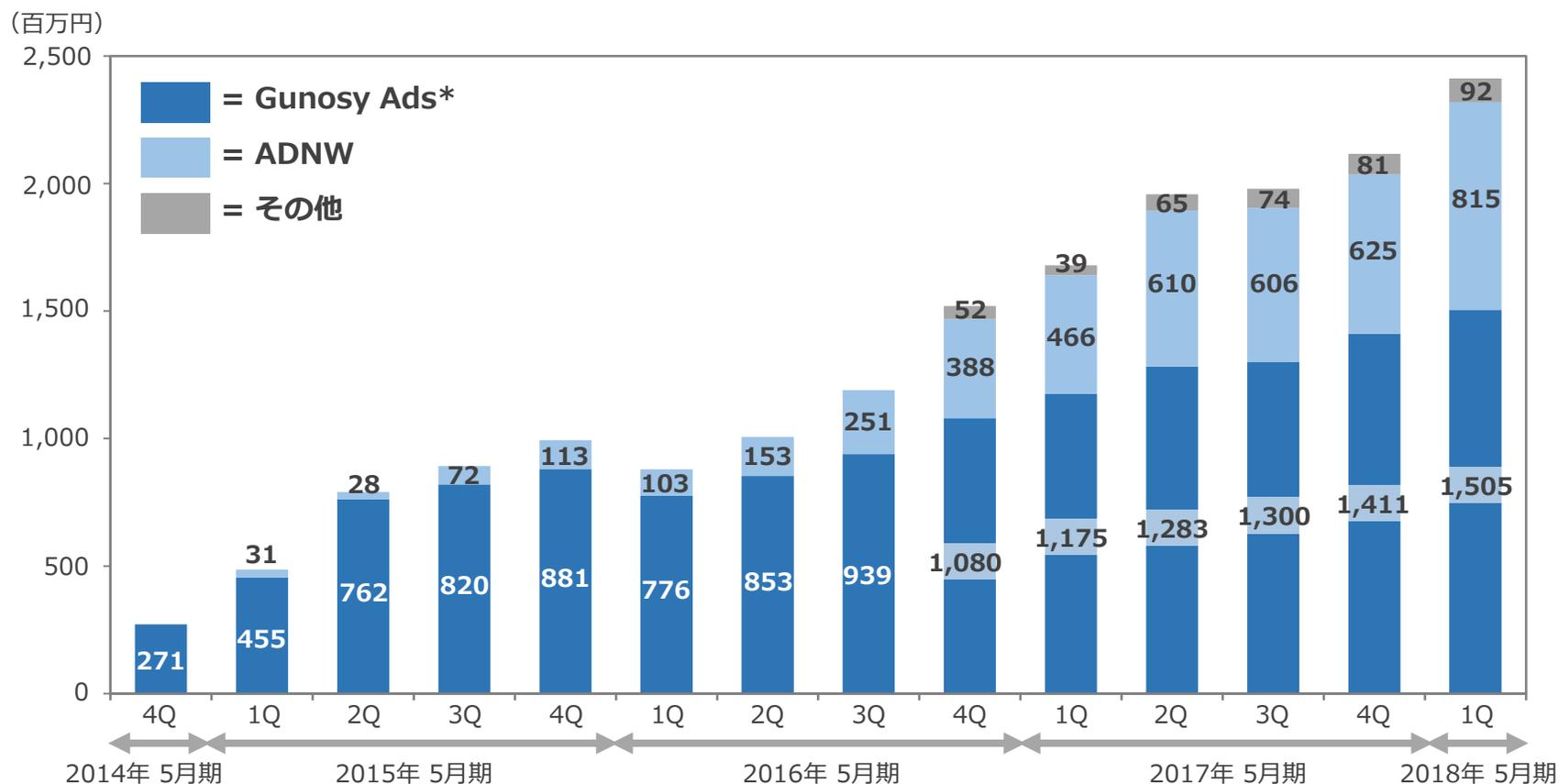
- 売上高は24.1億円（前四半期比14%増加）と引き続き過去最高を更新
- 広告宣伝費の追加投下により営業利益は4.1億円（前四半期比3%減少）も、広告宣伝費を除く営業利益ベースでは9.6億円と過去最高を更新



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7%増加を達成
- ADNW売上高は、大口メディアとの提携の貢献により前四半期比30%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0.1億円追加投下
- 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

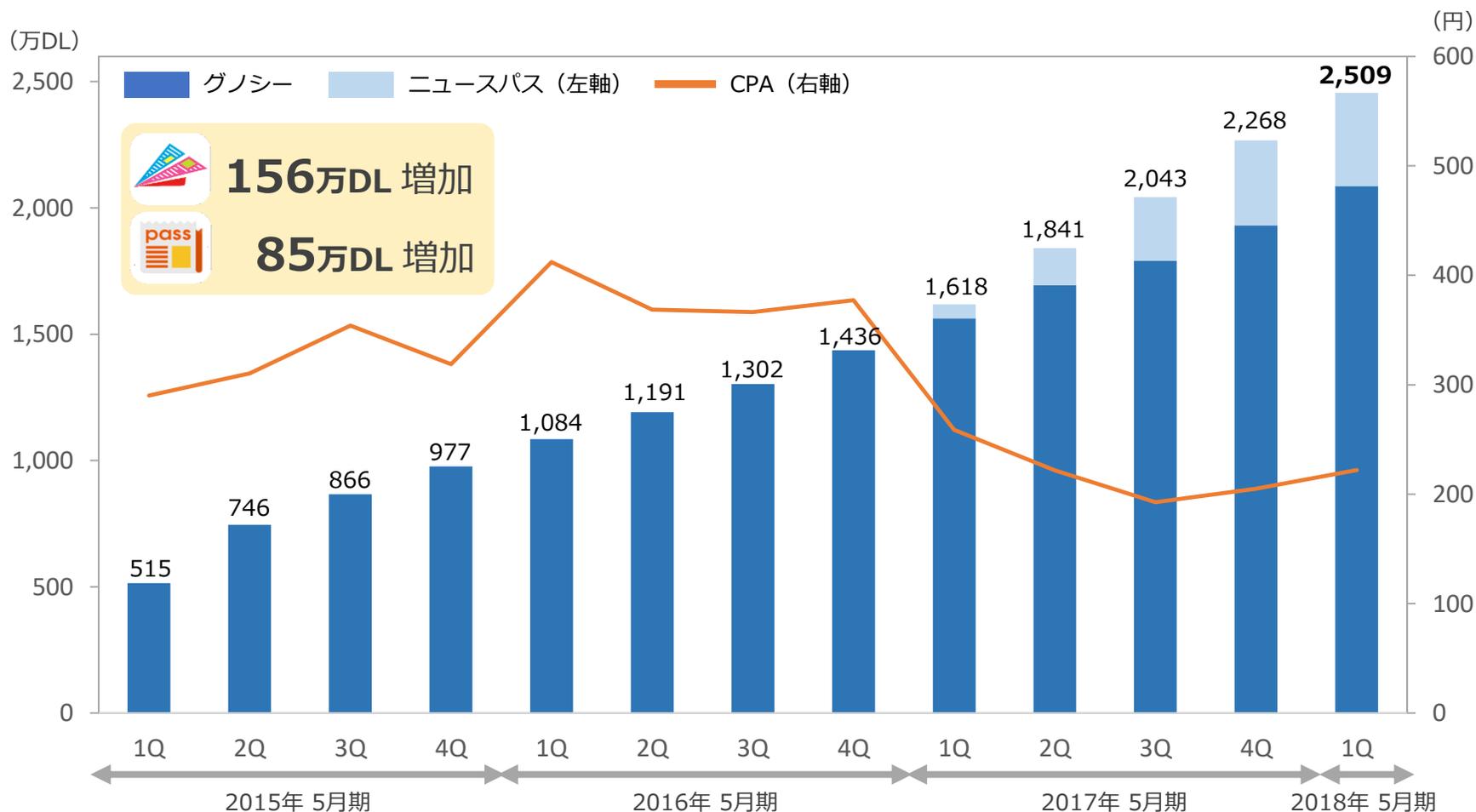
(単位：百万円)

	2017.5期		2018.5期		
	1Q	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
営業費用	1,435	1,686	1,997	+39%	+18%
ADNW原価	308	439	574	+86%	+31%
サーバー費用	44	48	55	+25%	+16%
人件費	251	293	315	+26%	+8%
地代家賃	80	55	55	△ 31%	+0%
広告宣伝費	471	460	547	+16%	+19%
その他	278	389	447	+61%	+15%
期末従業員数 (名)	102	121	121	+19%	—

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)



■ 四半期241万DL増加、累計で2,509万DL



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）

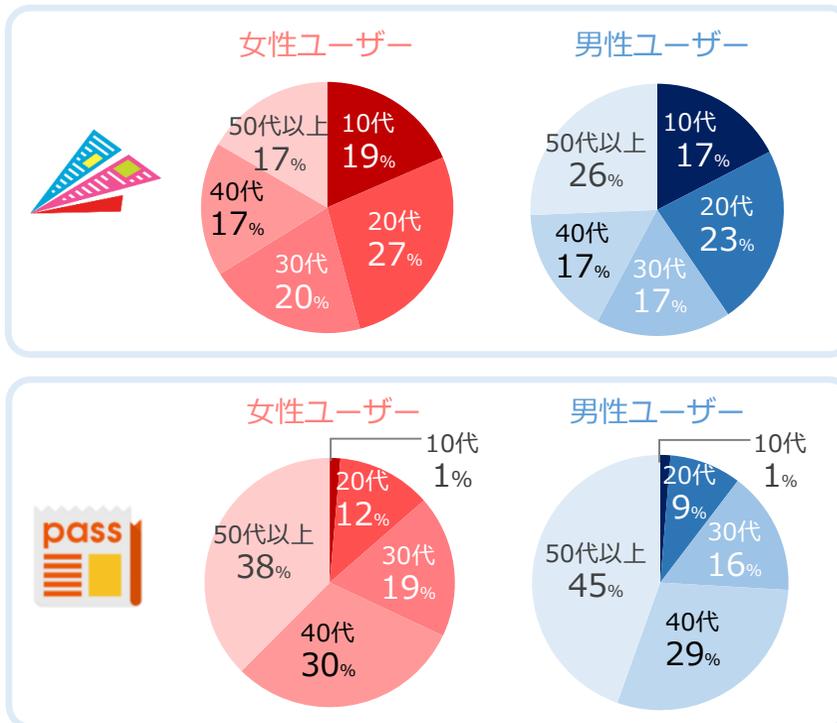


- **アクティブユーザー数***は前年同期比48%増加、前四半期比12%増加
- 「グノシー」と「ニュースパス」の**ユーザー重複率****は若干上昇するも6%台で想定の範囲内

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

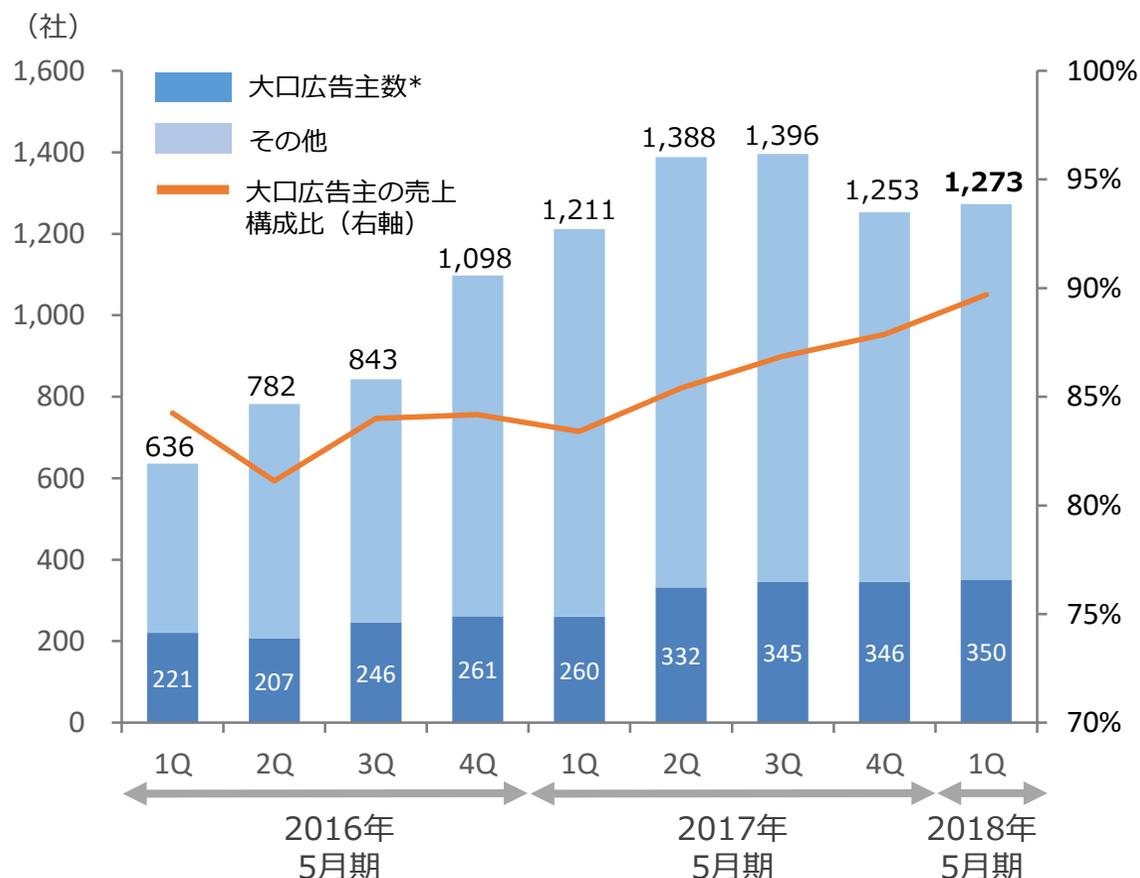
出所：弊社推計データ

1. 四半期決算： 広告主の状況

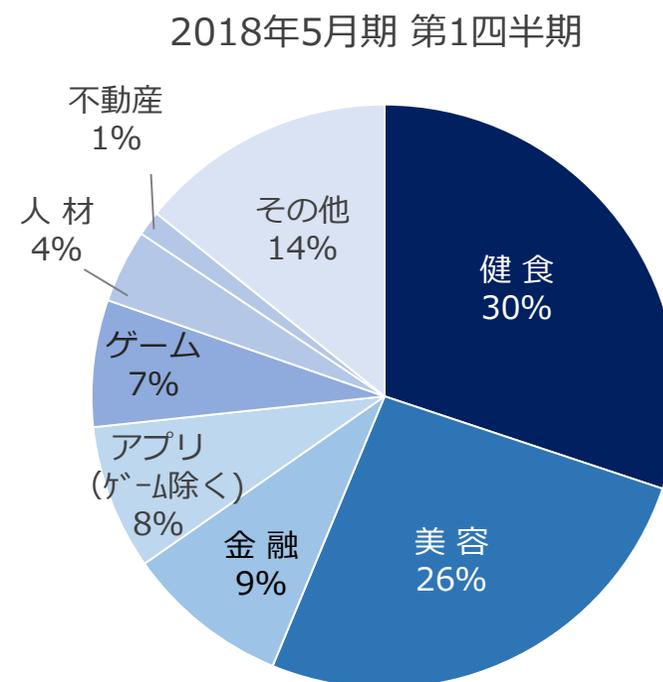


- 稼働広告主数、売上高の約9割を占める大口広告主数*とともに増加
- 「美容」のウェイトが増加し、「アプリ（ゲーム除く）」のウェイトは減少

稼働広告主数



出稿広告主割合





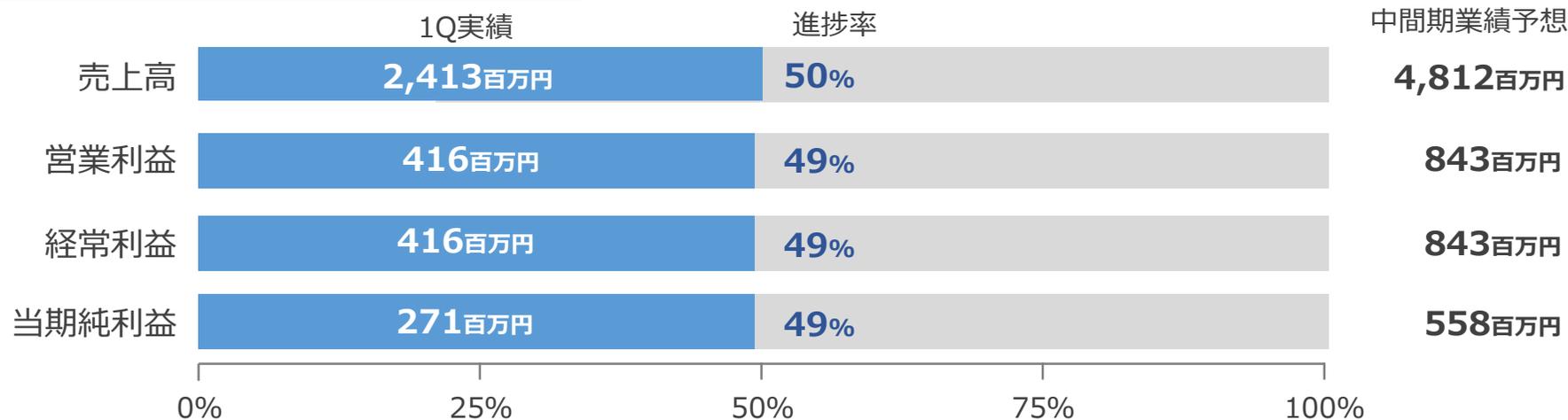
-
1. 四半期決算
 2. 業績予想
 3. 事業・戦略の概要
 4. 補足資料

2. 業績予想：中間期予想に対する進捗

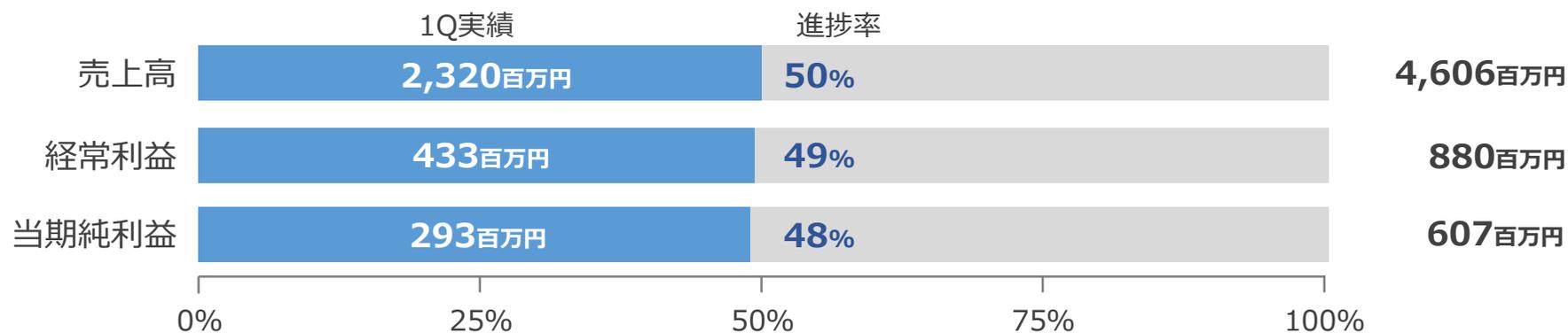


- 中間期予想に対する進捗率は50%前後と、売上高、利益ともに順調に進捗

連結業績予想 (2017年7月14日公表)



単体業績予想 (2017年7月14日公表)





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

3. 事業・戦略の概要： LUCRA (ルクラ)



- 当社の強みである情報解析・配信技術と、KDDIの顧客接点を活用し、女性向け総合情報アプリ「LUCRA」をリリース
- 9月からユーザー規模拡大の本格化。10月からマネタイズ開始

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

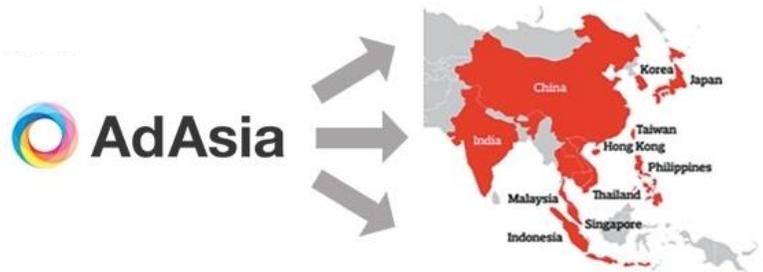
3. 事業・戦略の概要： AdAsiaとの提携



- アジアに10拠点を有し、幅広い顧客ネットワークを有するAdAsia社と資本提携
- アジア市場と日本市場のそれぞれで、広告販売力、商品開発力強化を目指す

アジア市場

アジアネットワークを活用し、
アジアでの積極的な事業展開を推進



- シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム、台湾等アジアでの広告商品販売力を強化

国内市場

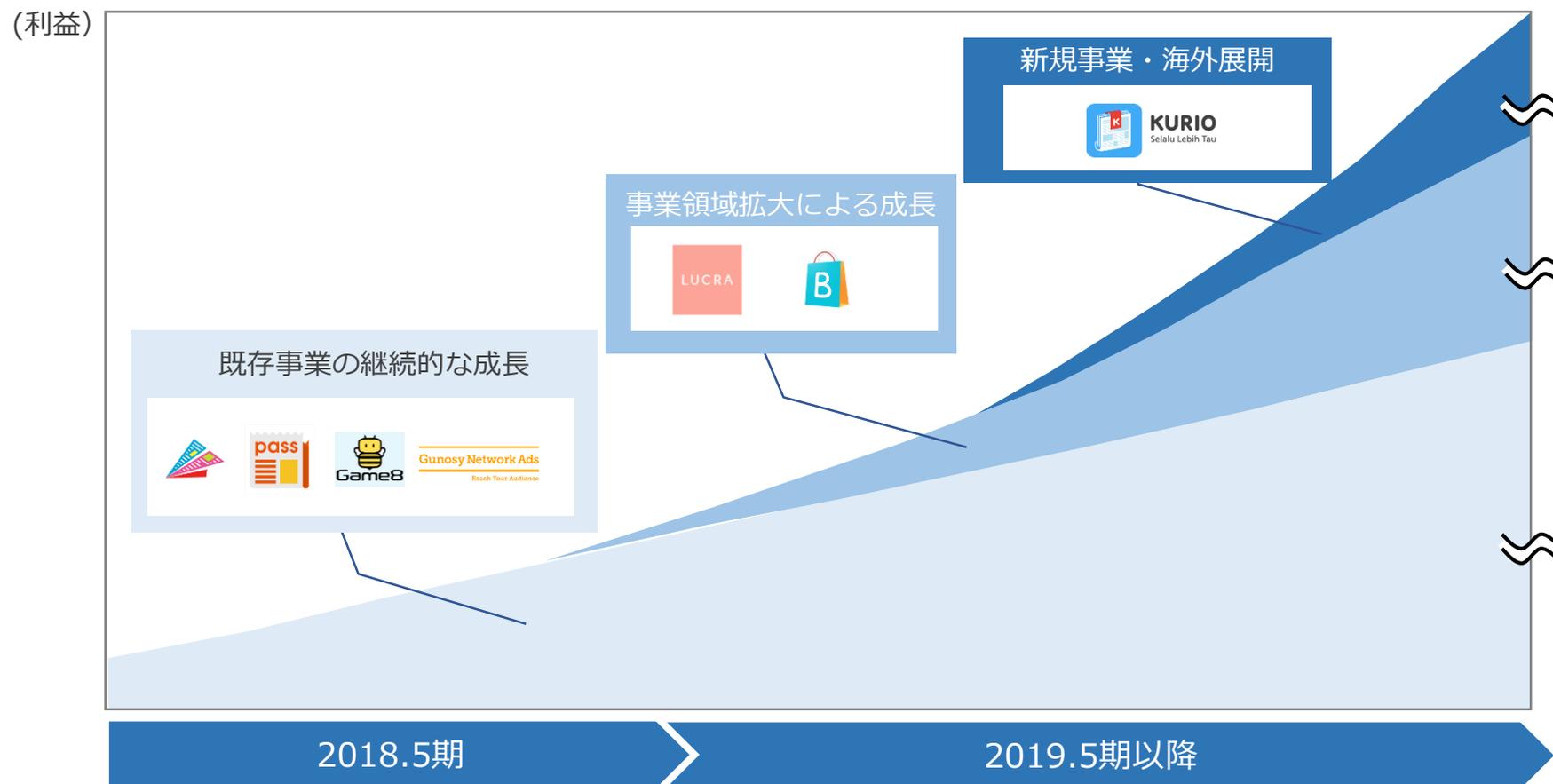


- クライアント企業からのニーズに応え、動画広告商品を共同開発

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. 業績予想
 3. 事業・戦略の概要
 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CRO	長島 徹弥	監査役（社外）	柏木 登
取締役	木村 新司		
取締役（社外）	柳原 克哉		
取締役（社外）	塚田 俊文		

資本金： 3,949百万円（2017年8月末現在）

従業員数： 121名（2017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CRO
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。2017年8月、当社取締役最高事業責任者に就任。



取締役
木村 新司

東京大学理学部物理学科卒業。株式会社ドリームインキュベータ入社後、2007年3月に株式会社アトランティス（現Glossom株式会社）を創業し、2011年にグリー株式会社に売却。2013年に当社代表取締役に就任、2014年退任。2016年6月にはAnyPay株式会社を創業。2017年8月、当社取締役に就任。



社外取締役
柳原 克哉

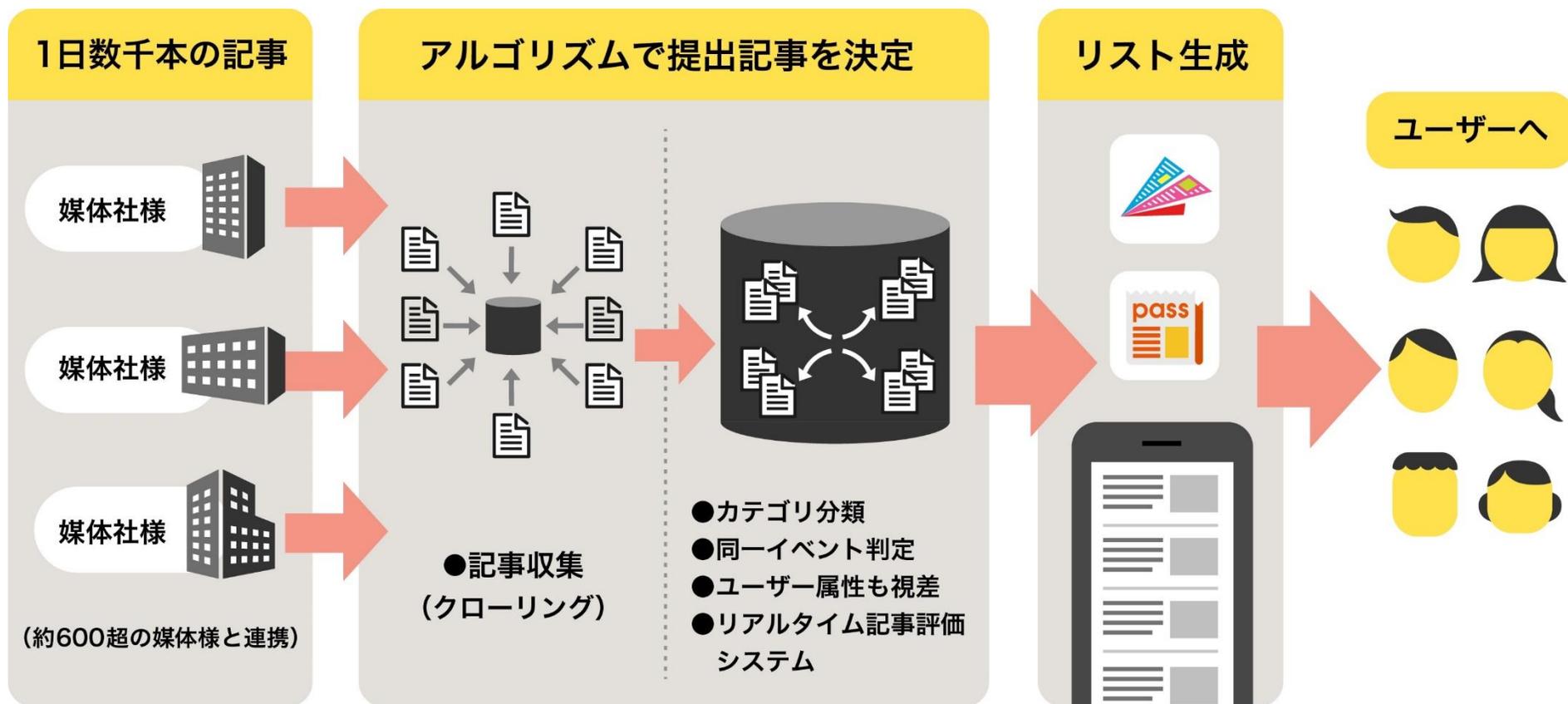
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



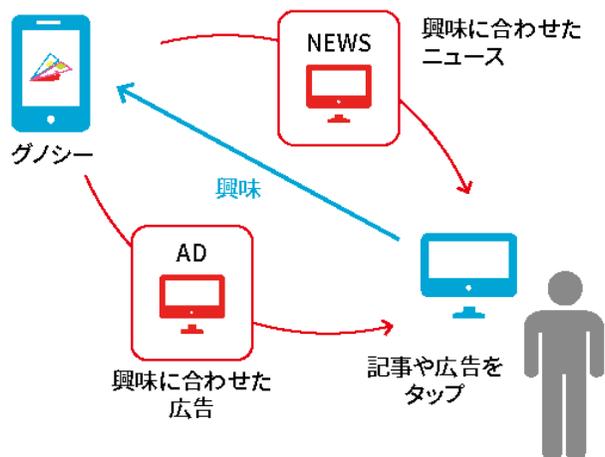
社外取締役
塚田 俊文

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

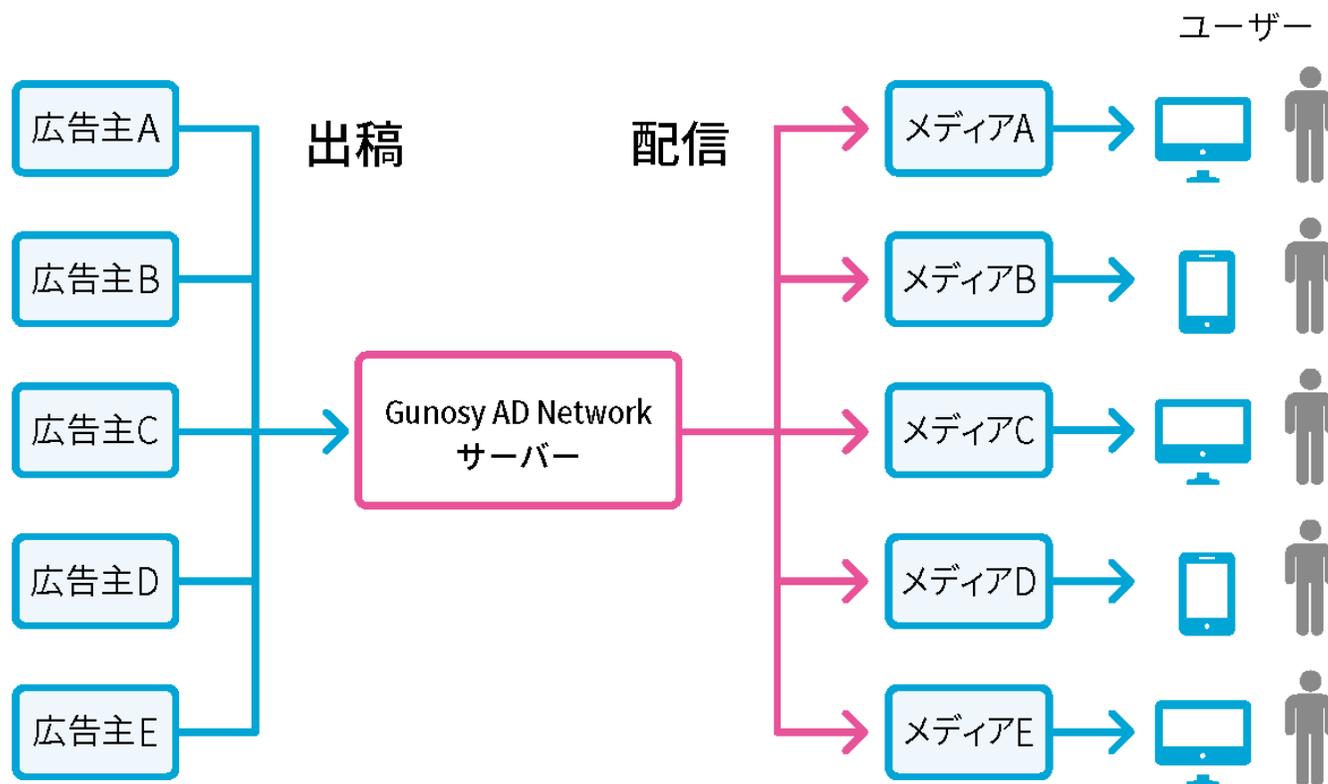
収益

- 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