



2018年5月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2018年1月15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



- 売上高は9四半期連続増収の27.0億円、営業利益は5.0億円となり、**売上高、営業利益のいずれも過去最高を更新**

売上高

9四半期連続増収で過去最高を更新

- Gunosy Ads売上高： **1,574百万円** 前四半期比 5%増加
- アドネットワーク売上高： **974百万円** 前四半期比 20%増加
(ADNW売上高)

営業費用

広告宣伝費はほぼ計画通り投下

- 広告宣伝費： **562百万円** 前四半期比 3%増加

主要KPI

主要KPIは概ね計画通りに推移

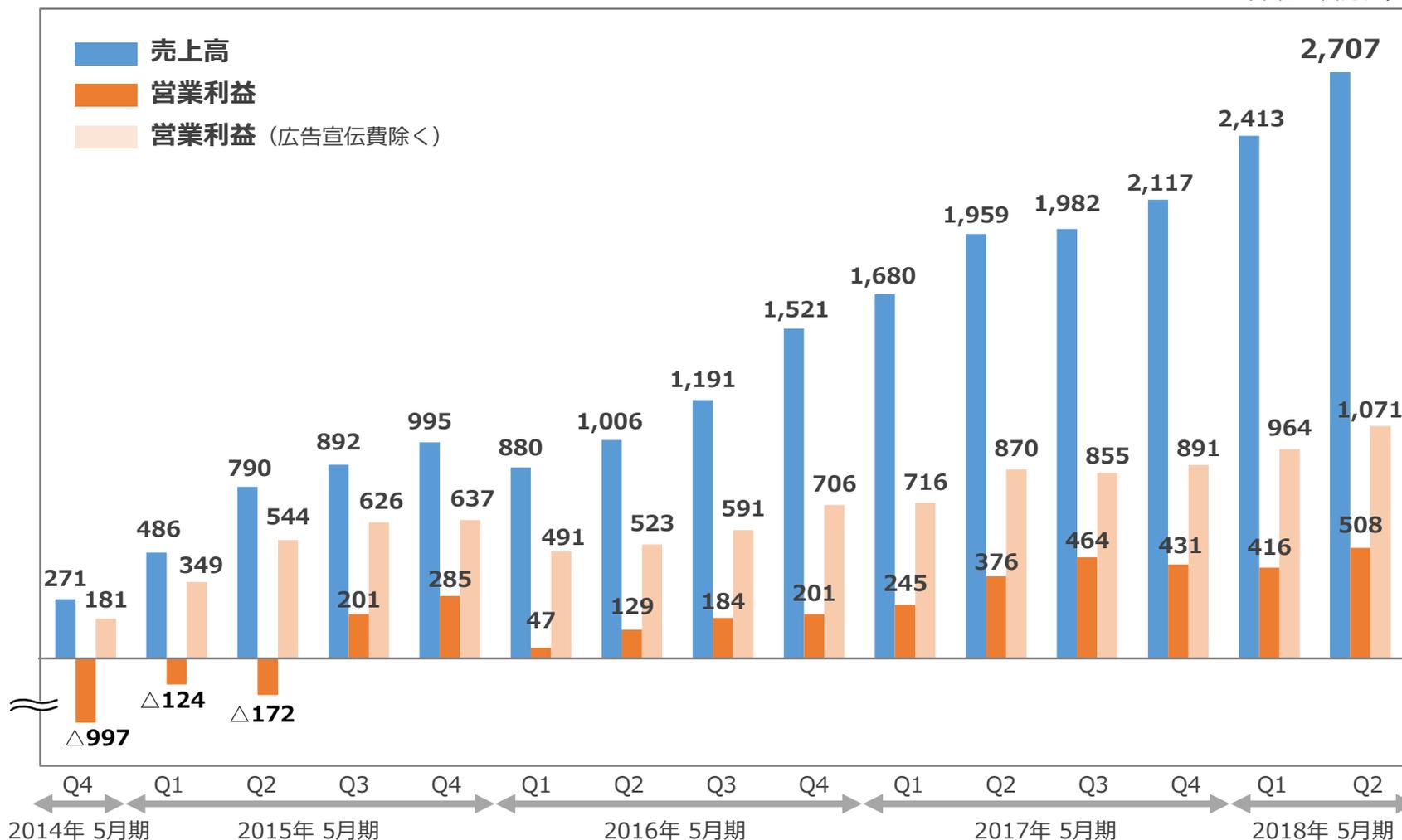
- 1ダウンロード（DL）当たりの収益性は計画通りに推移
- アクティブユーザー数は、ニュースパスの貢献により計画通り推移
- 1DL当たりの獲得費用（CPA）は、引き続き効率性高い水準で推移

1. 四半期決算：時系列推移



- 売上高は27.0億円（前四半期比12%増加）と引き続き過去最高を更新
- 営業利益は5.0億円（前四半期比22%増加）、広告宣伝費を除く営業利益ベースでも10.7億円といずれも過去最高を更新

（単位：百万円）

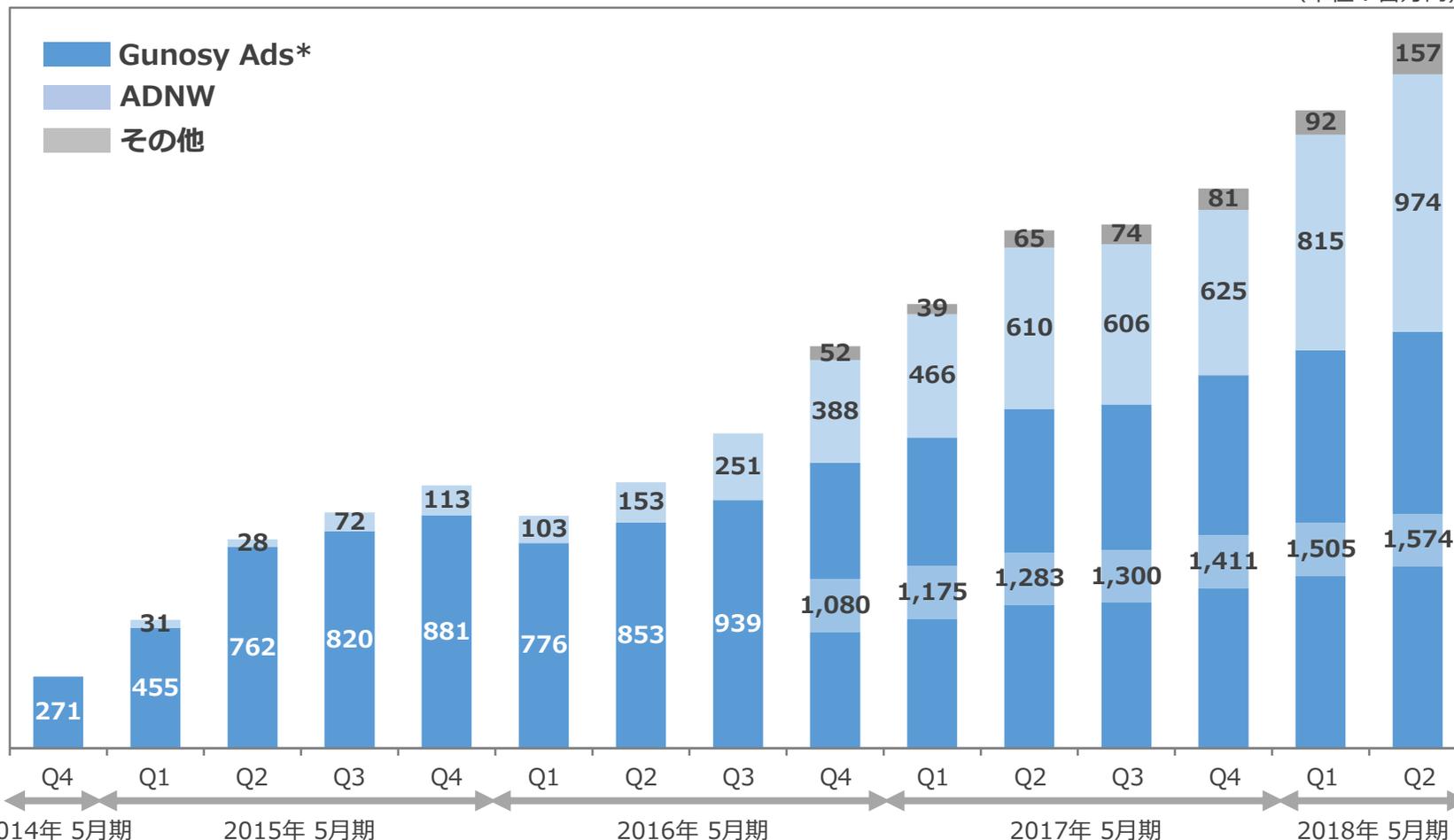


1. 四半期決算：売上高構成



- Gunosy Ads売上高は、アクティブユーザー数が積み上がりにより前四半期比5%増加を達成
- ADNW売上高は、既存大口メディアの広告在庫拡大により、前四半期比20%増加

(単位：百万円)



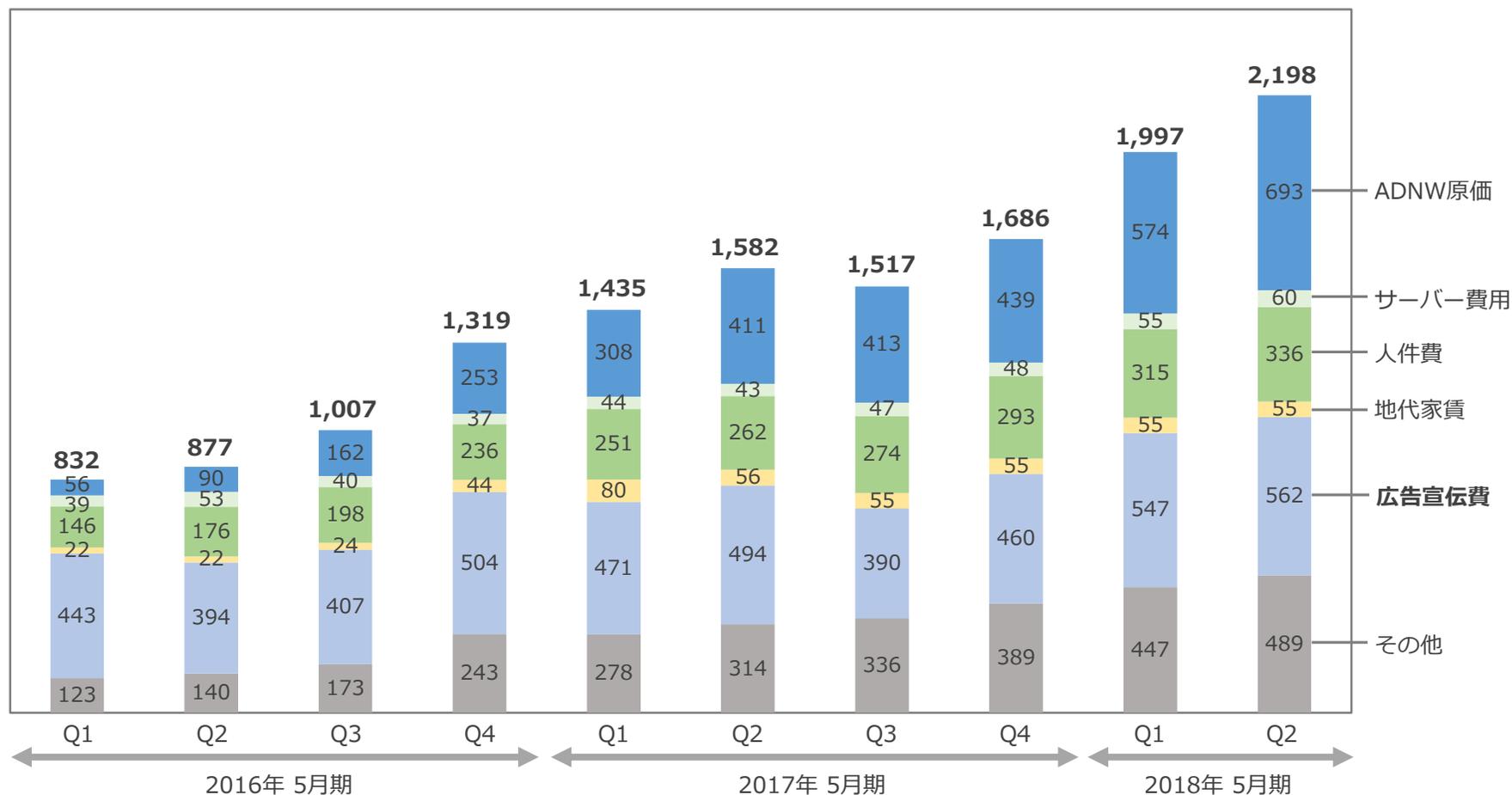
* Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」および「LUCRA」の合計

1. 四半期決算：コスト構造 推移



- 売上高の増加に伴い変動費（ADNW原価、KDDI株式会社に対するレベニューシェア費用）が増加。変動費率は大きく変わらず安定
- 広告宣伝費はLUCRA（ルクラ）のプロモーション本格化に伴い増加

(単位：百万円)

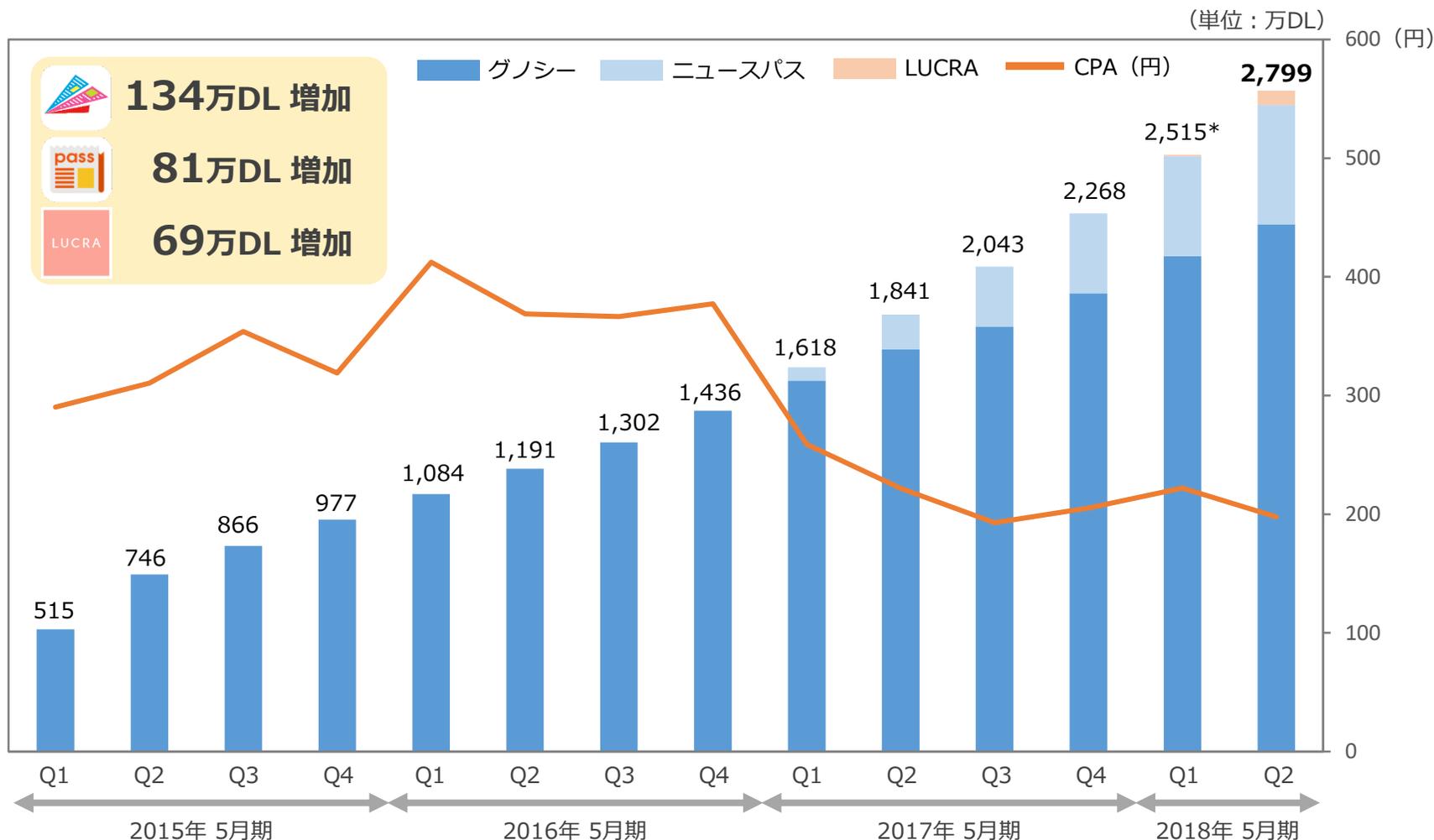


* 2016年5月期Q1・Q2は、単体決算数値

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」「LUCRA」含む)



- 「グノシー」、「ニュースパス」に加え、「**LUCRA (ルクラ)**」のユーザー獲得を本格化
- **四半期284万DL増加、累計で2,799万DL達成**

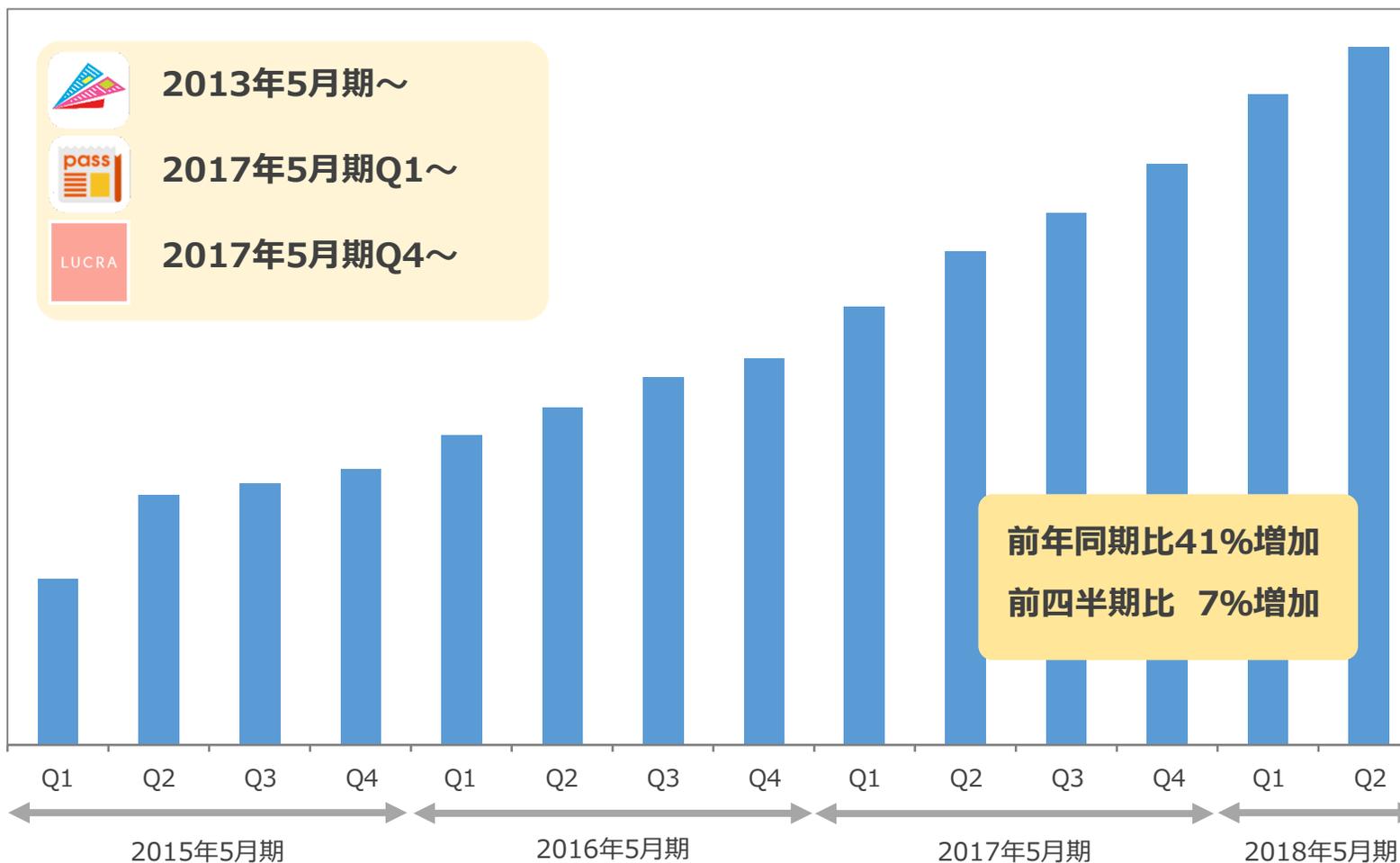


* 2018年5月期Q1の累計DL数にはLUCRAのDL数6万DLを追加している

1. 四半期決算：アクティブユーザー



■ アクティブユーザー数*は前年同期比41%増加、前四半期比7%増加



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

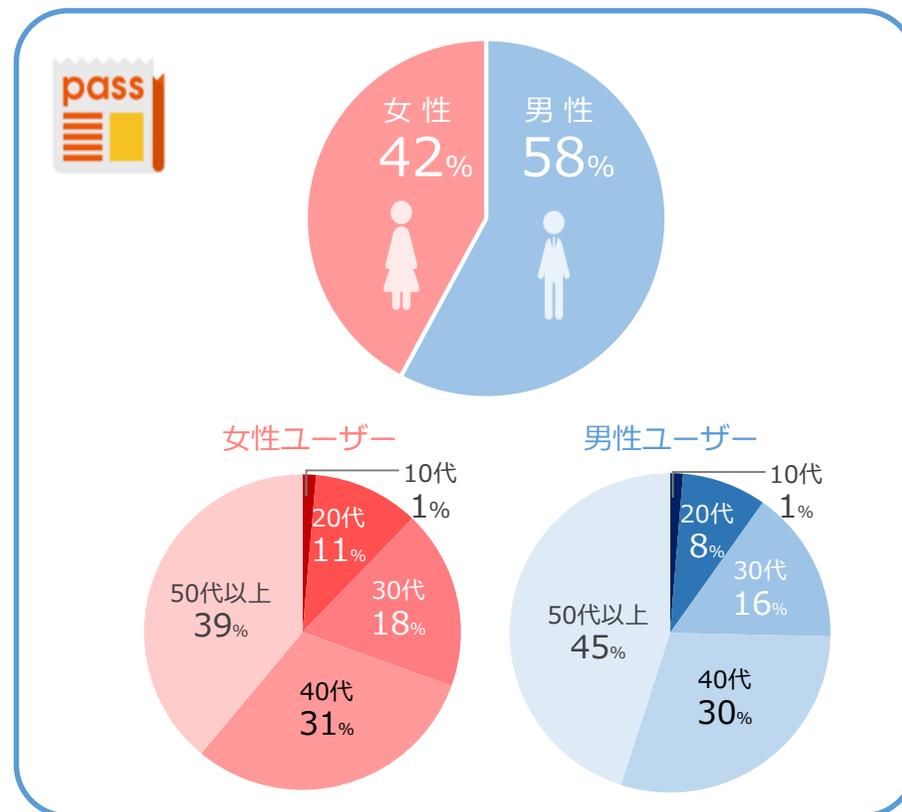
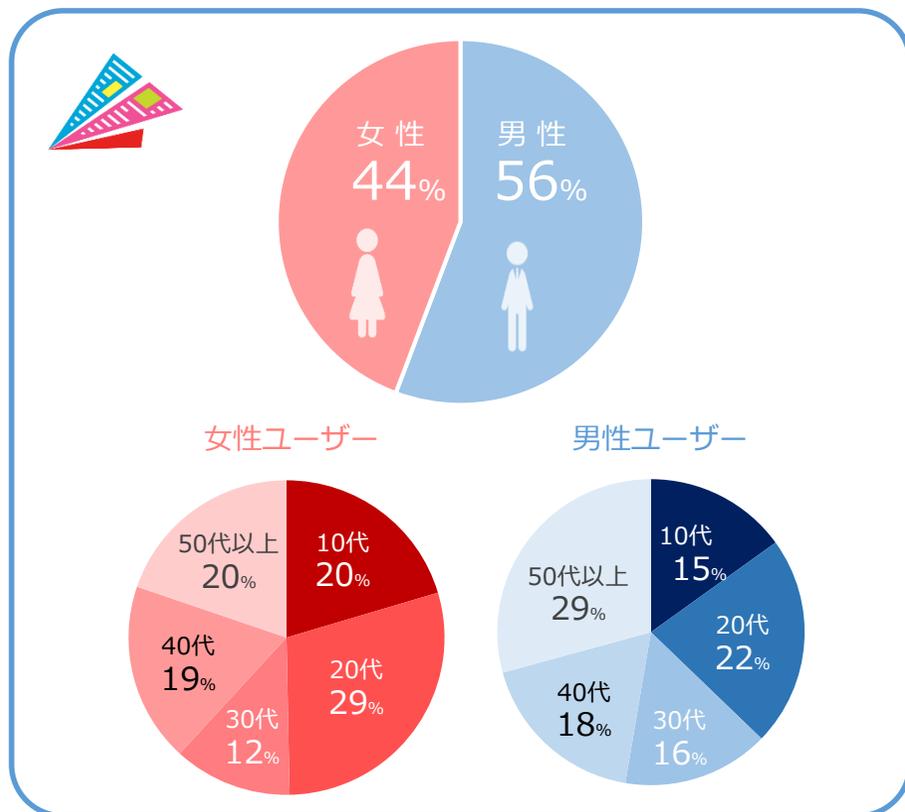
** 2017年5月期のアクティブユーザー数にLUCRAは含まれない

出所：弊社推計データ

1. 四半期決算：ユーザー属性



- 「グノシー」と「ニュースパス」のユーザー重複率*は6%台で安定して推移



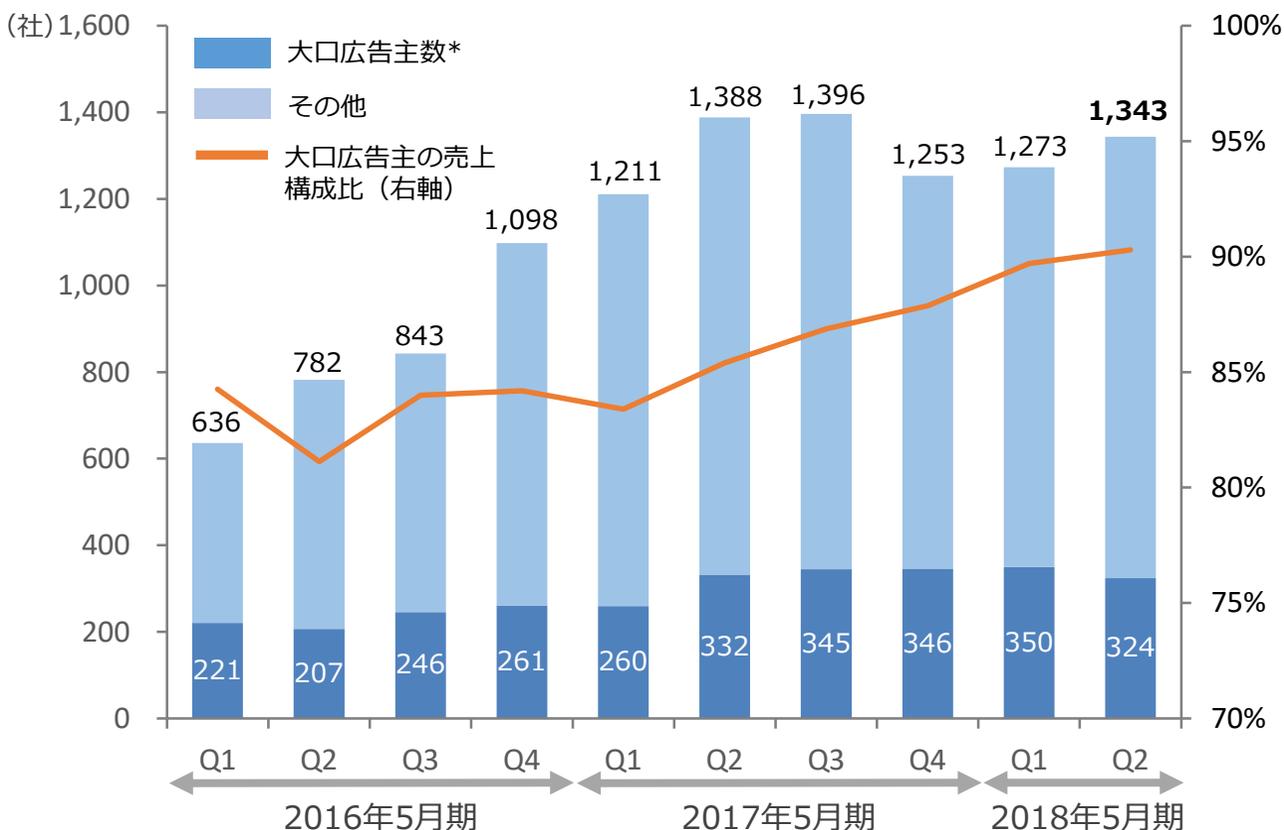
* 「グノシー」のMAU (Monthly Active User) に占める「ニュースパス」のMAUに含まれている同一ユーザーの割合
出所： 弊社推計データ

1. 四半期決算： 広告主の状況

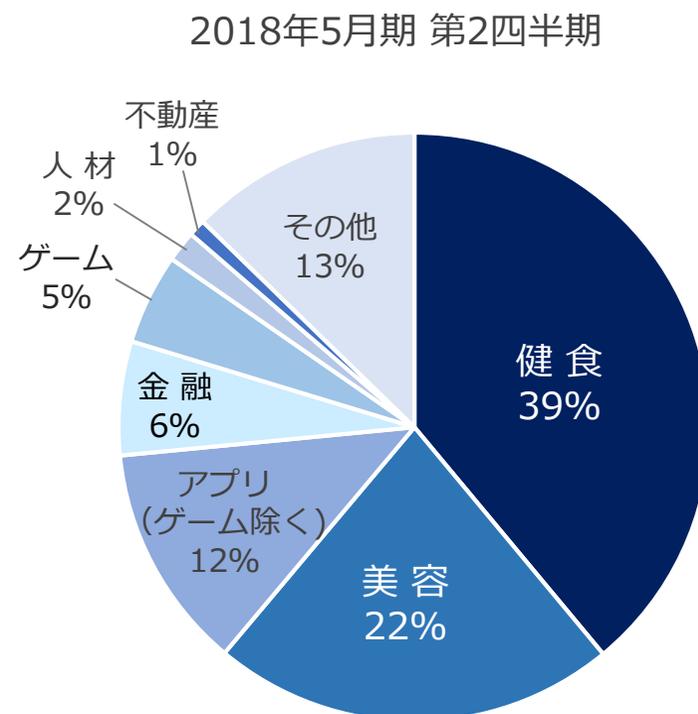


- 稼働広告主数は増加も、大口広告主数*は微減
- 「健食」・「アプリ（ゲーム除く）」のウェイトが増加

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数



1. 四半期決算

2. 業績予想

3. 事業・戦略の概要

4. 補足資料

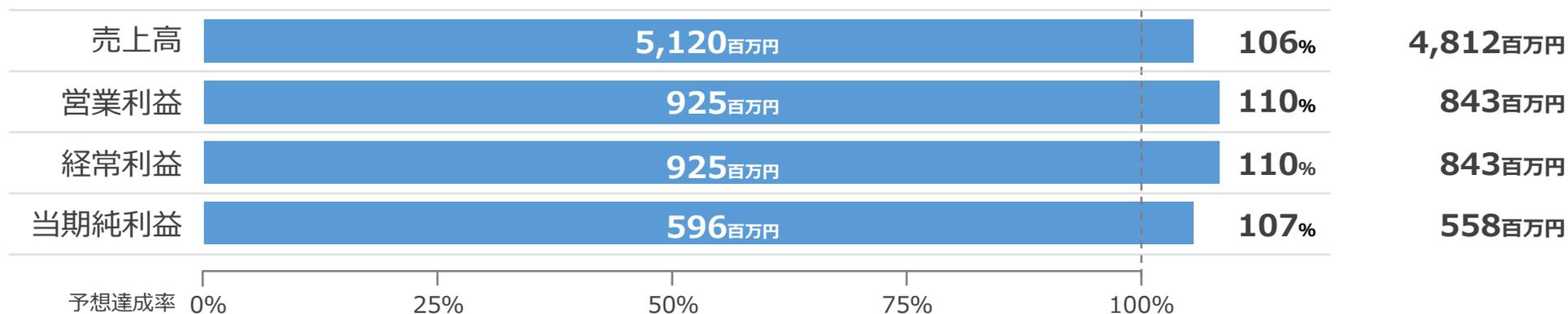
2. 業績予想：中間期予想に対する実績



- 売上高は業績予想比106%の51.2億円で着地。営業利益は業績予想比110%の9.2億円、当期純利益は業績予想比107%の5.9億円で着地

連結業績

業績予想比
(2017年7月14日公表) 2018年5月期
中間期業績予想



単体業績

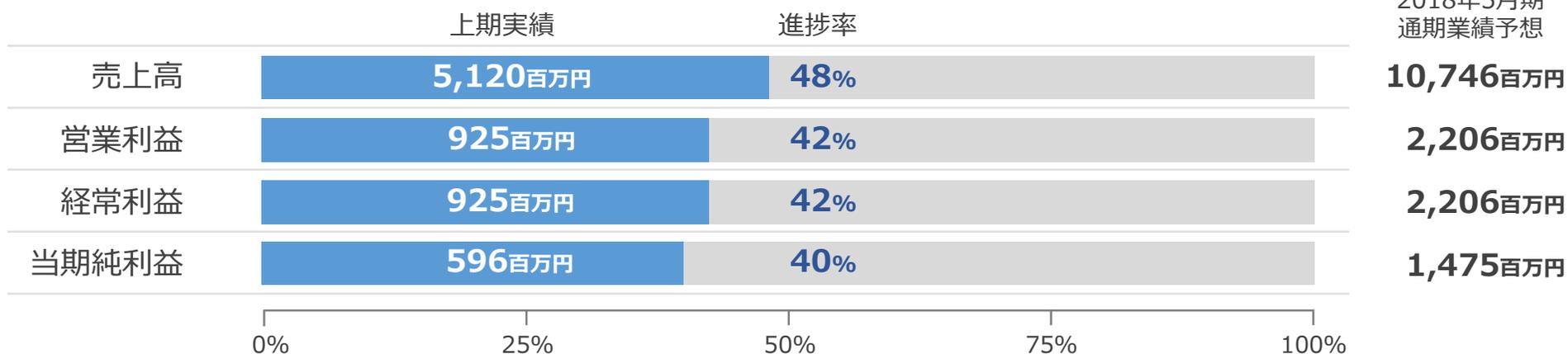


2. 業績予想：通期予想に対する進捗

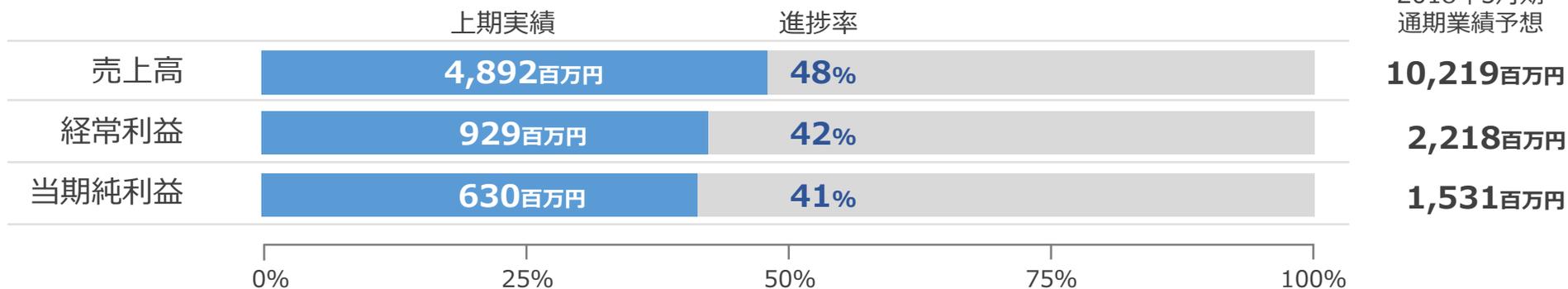


- 通期業績予想に対する進捗は順調に推移。通期業績予想は据え置き

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： 事業戦略と今後の重点施策



事業戦略

- 「複数機能／単一アプリ」から「単一機能／複数アプリ」に戦略を修正

プロダクト別
施策

プロダクト	ユーザー体験	今後の重点施策	期待する効果
	TV	Live動画配信	DAU向上 収益性向上
	新聞ニュース	機能拡充	DAU向上 収益性向上
	女性雑誌	プロモーション 本格化	DAU向上
	アドネットワーク	配信ロジック改善	収益性向上
	ゲーム攻略 メディア	広告単価改善	収益性向上

3. 事業・戦略の概要：グノシー



- 動画制作会社と連携し、「ユーザー関与型LIVE動画コンテンツ」を制作・配信予定。既存ユーザーのアクティブ率向上と新規ユーザーの獲得を目指す
- 連携第一弾として株式会社エブリーと動画制作を進めていく

制作スキーム

Gunosy

ライブ動画

連携

制作会社

連携第一弾



TIMELINE等で動画制作やそのプロモーションにノウハウがある



番組イメージ



3. 事業・戦略の概要： ニュースパス



- 台風・地震情報をタイムリーに配信する等の機能拡充
- 今後はアルゴリズムの改善によるパーソナライズを強化
- Google Play 「ベスト オブ 2017」の ユーザー投票部門にてTOP5アプリ入賞

機能拡充

- 登録エリアの災害情報をプッシュ通知でお知らせ
- 詳細情報がわかる解説動画を瞬時に掲載



第2 四半期実績

- Google Play 「ベスト オブ 2017」の ユーザー投票部門にてTOP5アプリ入賞



3. 事業・戦略の概要： LUCRA（ルクラ）



- 2017年9月よりユーザー規模拡大を本格化し、テレビCMも試験的に開始
- マネタイズの開始遅延も下半期にかけてリカバリー予定



- 2017年11月、TVコマーシャルを放送

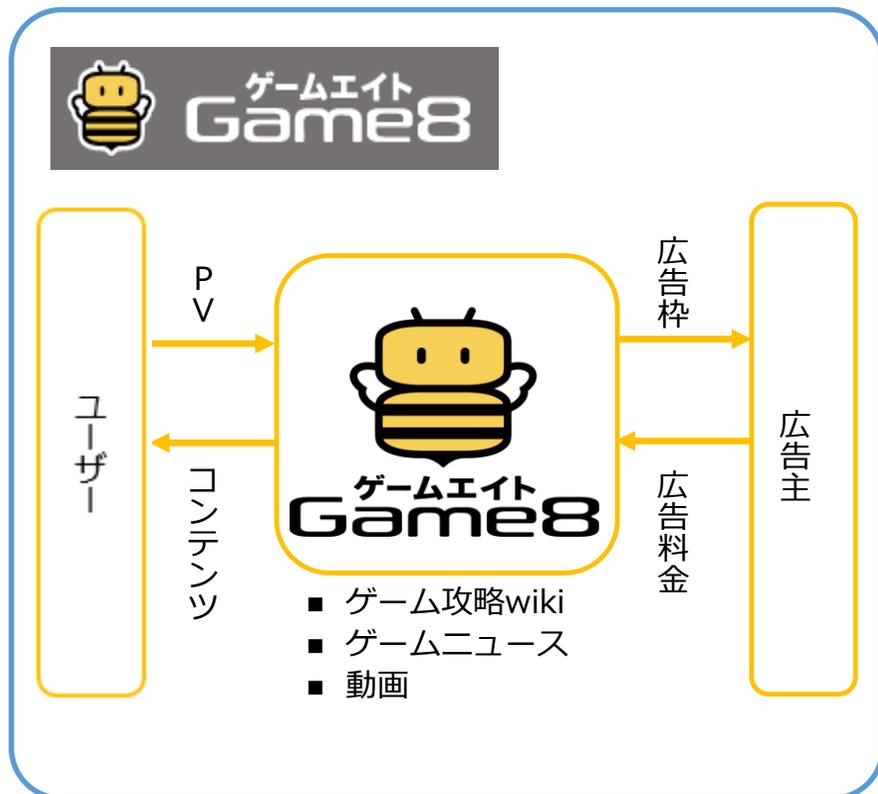


3. 事業・戦略の概要： Game8（ゲームエイト）

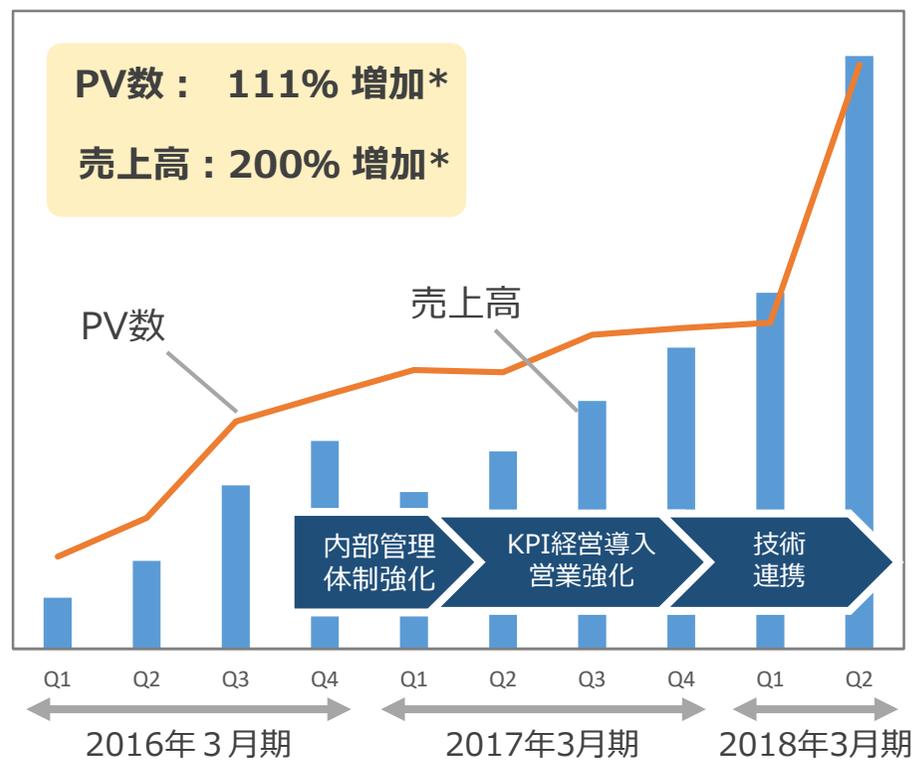


- Gunosyとデータ分析および広告技術分野においてシナジーを実現
- ヒットタイトルによるPV数の大幅増加により、売上高は前年同期比で200%増加を実現

ビジネスモデル



業績推移



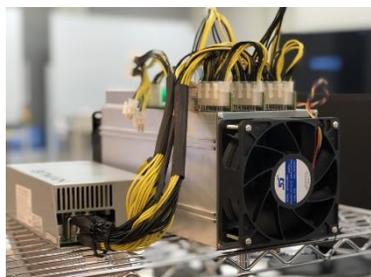
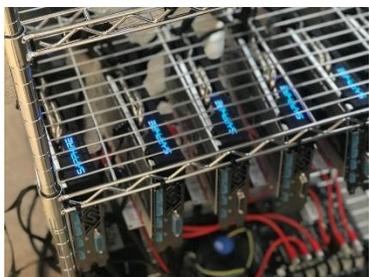
*PV数および売上高増加率は前年同期比

3. 研究開発： 仮想通貨/ブロックチェーンの研究



- ブロックチェーン技術の基礎や今後のビジネスでの応用などの研究開発を開始
- 下半期より仮想通貨マイニングの研究開発を開始

仮想通貨マイニング研究開発



仮想通貨マイニングに関するまとめ

こんにちは。新規事業開発室の _____ です。
ブロックチェーンAdvent Calendar 14日目の記事です。
社内では新テクノロジーに対しての研究を一部で進めており、スマートスピーカーやVR/ARなどに加入、ブロックチェーンを現在調査しています。この研究・調査の一貫でマイニングについて調べてみました。
この記事では、マイニングの基礎知識と概観について、かなり平易に説明します。基本から順に説明していくので、知っている人はほとんどん飛ばして読んでください。

1. マイニングって？
2. マイニング報酬
 1. 送金手数料
3. difficultyの調整
4. ハッシュレートと価格の関係
 1. 価格 ⇔ ハッシュレート
 2. ハッシュレート ⇔ 価格
5. ハッシュアルゴリズムとマシン
 1. ビットコイン
 2. ライトコイン

ブロックチェーン勉強会

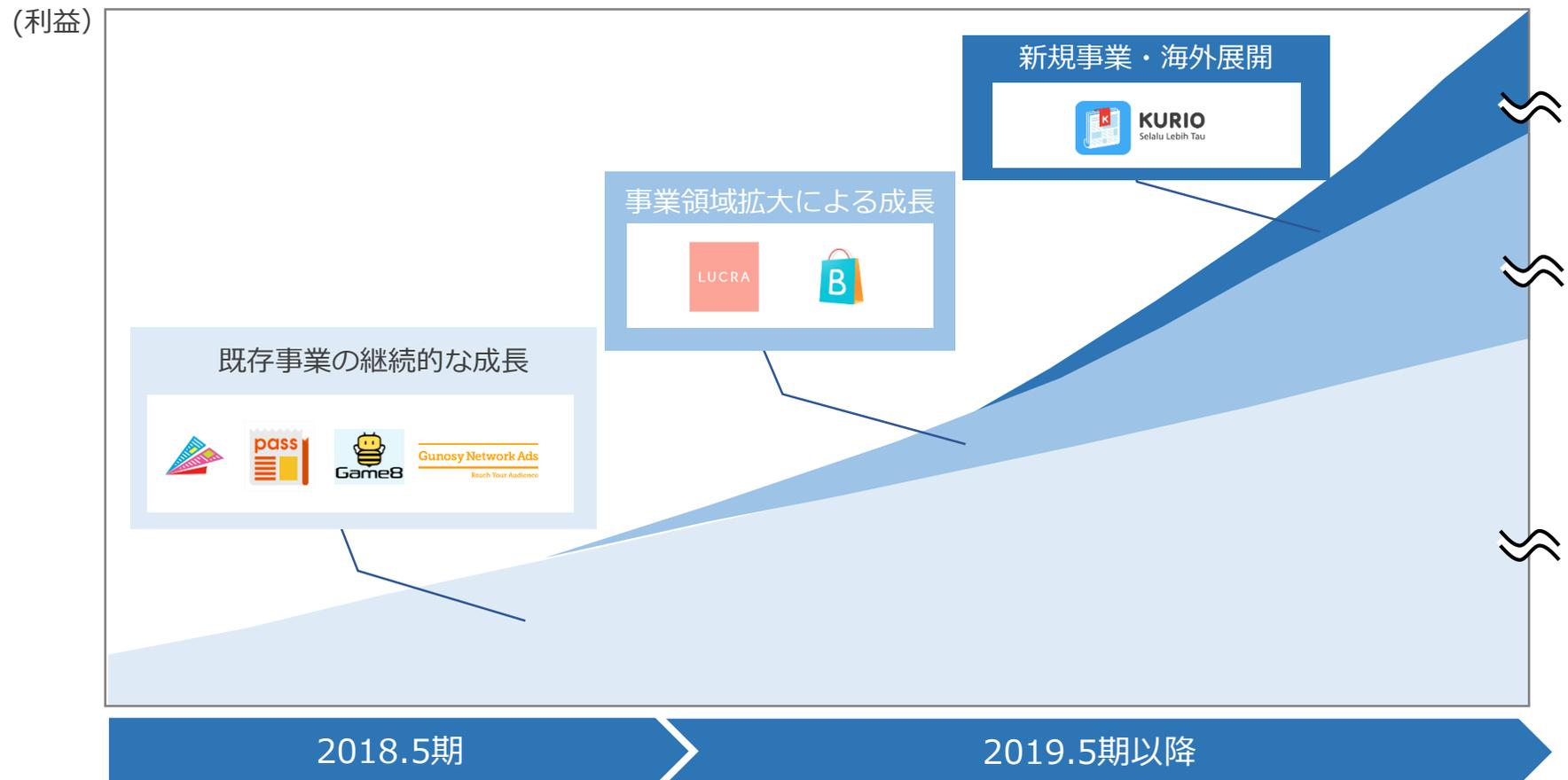
- Gunosyのエンジニアによるプレゼンテーション



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： 3,965百万円（2017年11月末現在）

従業員数： 130名（2017年11月末現在 連結ベース）

決算期： 5月

証券コード： 6047（東証一部）

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

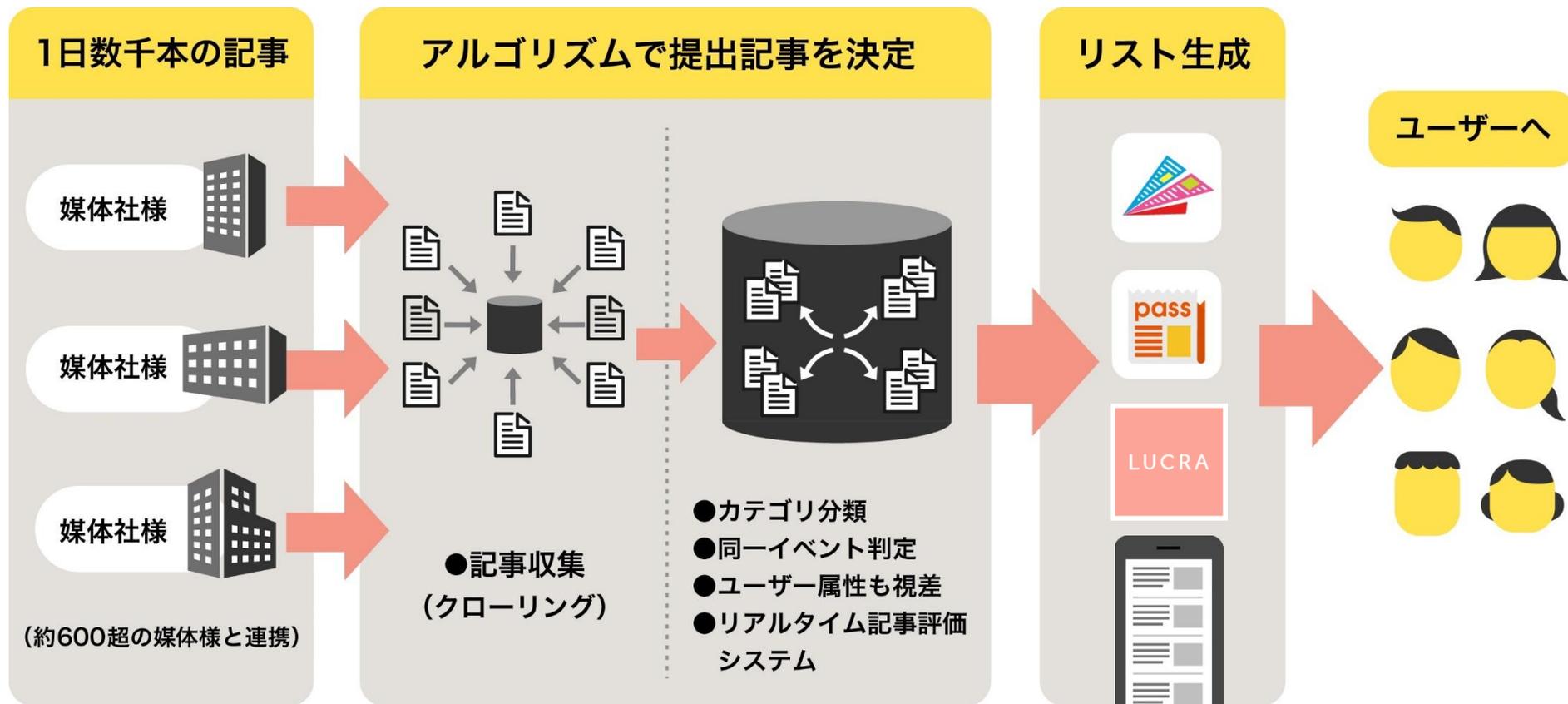
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



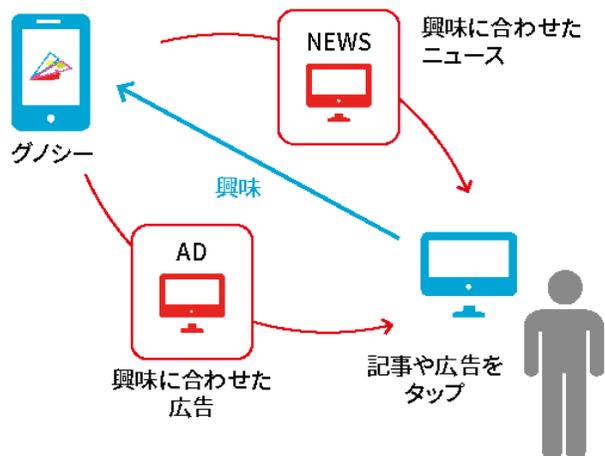
社外取締役
塚田 俊文

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

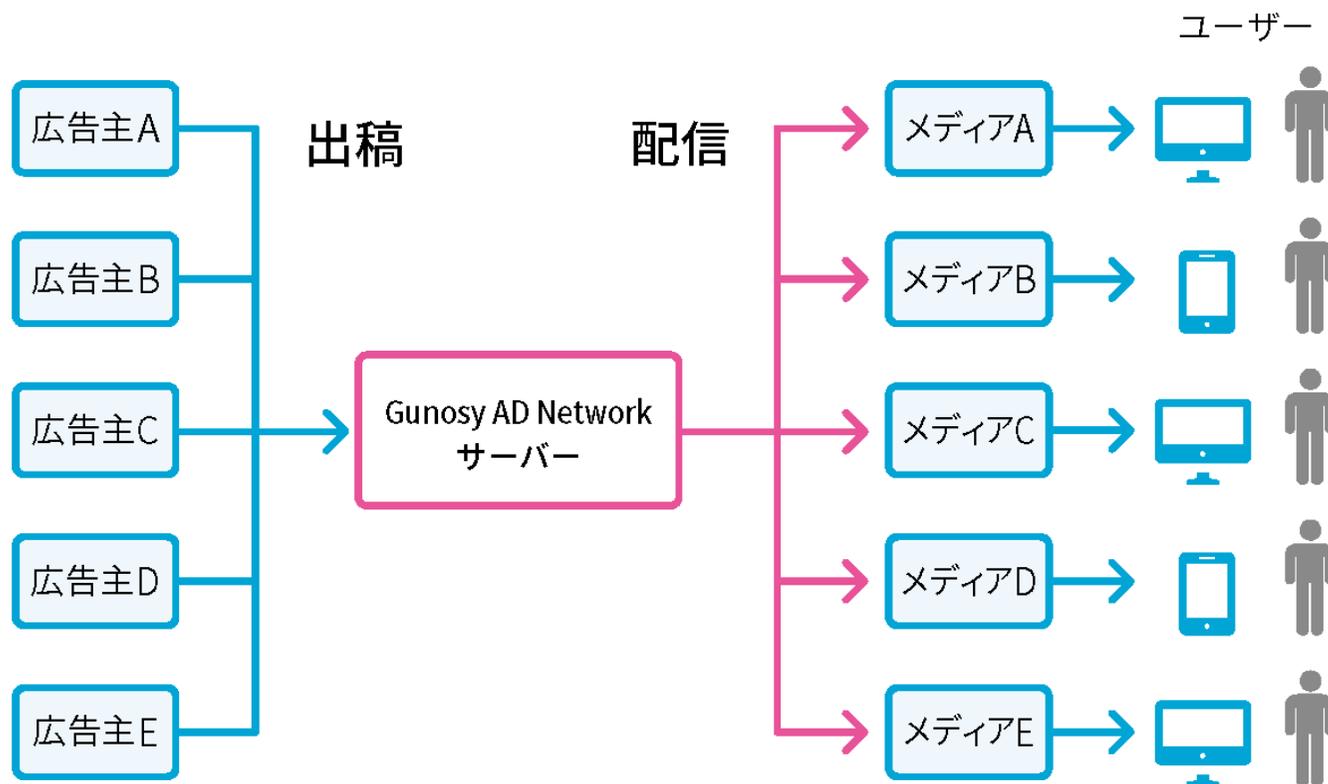
収益

- 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