

Gunosy

2018 年 5 月期

第 3 四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

2018 年 4 月 13 日

免責事項

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。

目次

1. 四半期決算

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

- 売上高は10四半期連続増収の27.5億円。一方、営業利益は4.4億円と前四半期比で減益

売上高

10四半期連続増収で過去最高を更新

- Gunosy Ads売上高： **1,476百万円** 前四半期比 6%減少
- アドネットワーク売上高： **1,067百万円** 前四半期比 10%増加
- その他： **214百万円** 前四半期比 36%増加

営業費用

広告宣伝費は、「グノシー」分を抑制した結果、前四半期比10%減少

- 広告宣伝費： **504百万円** 前四半期比 10%減少

主要KPI

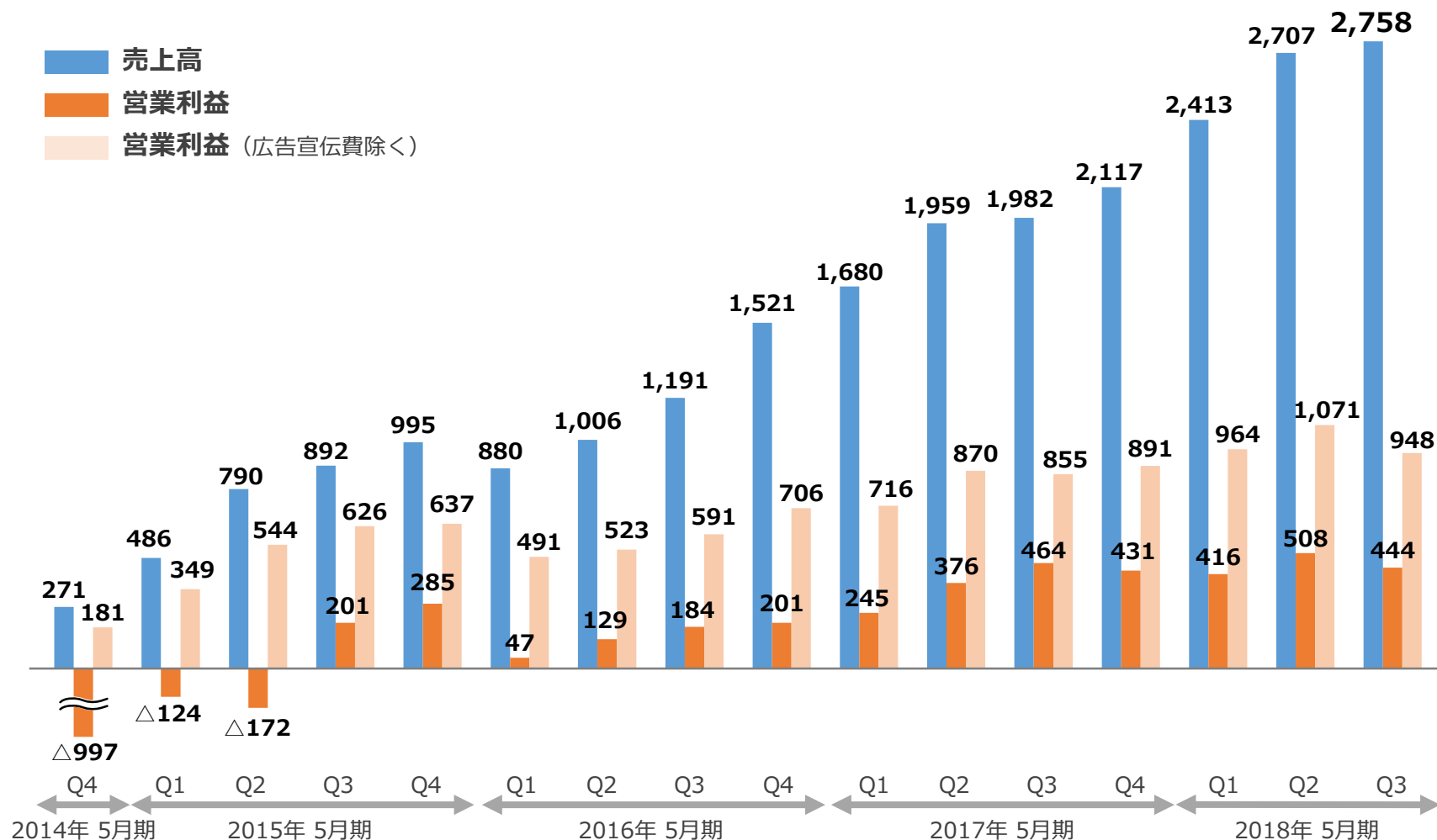
主要KPIは「グノシー」が軟調。一方「ニュースパス」、「LUCRA」は順調

- 「グノシー」は、主に新規獲得ユーザーのアクティブ率停滞によりアクティブユーザー数が減少。広告宣伝費は抑制
- 「ニュースパス」は、計画通りに推移
- 「LUCRA」は、マネタイズ遅延のため1DL当たり収益性が計画を下回るも、それ以外は概ね計画通り推移

1. 四半期決算：時系列推移

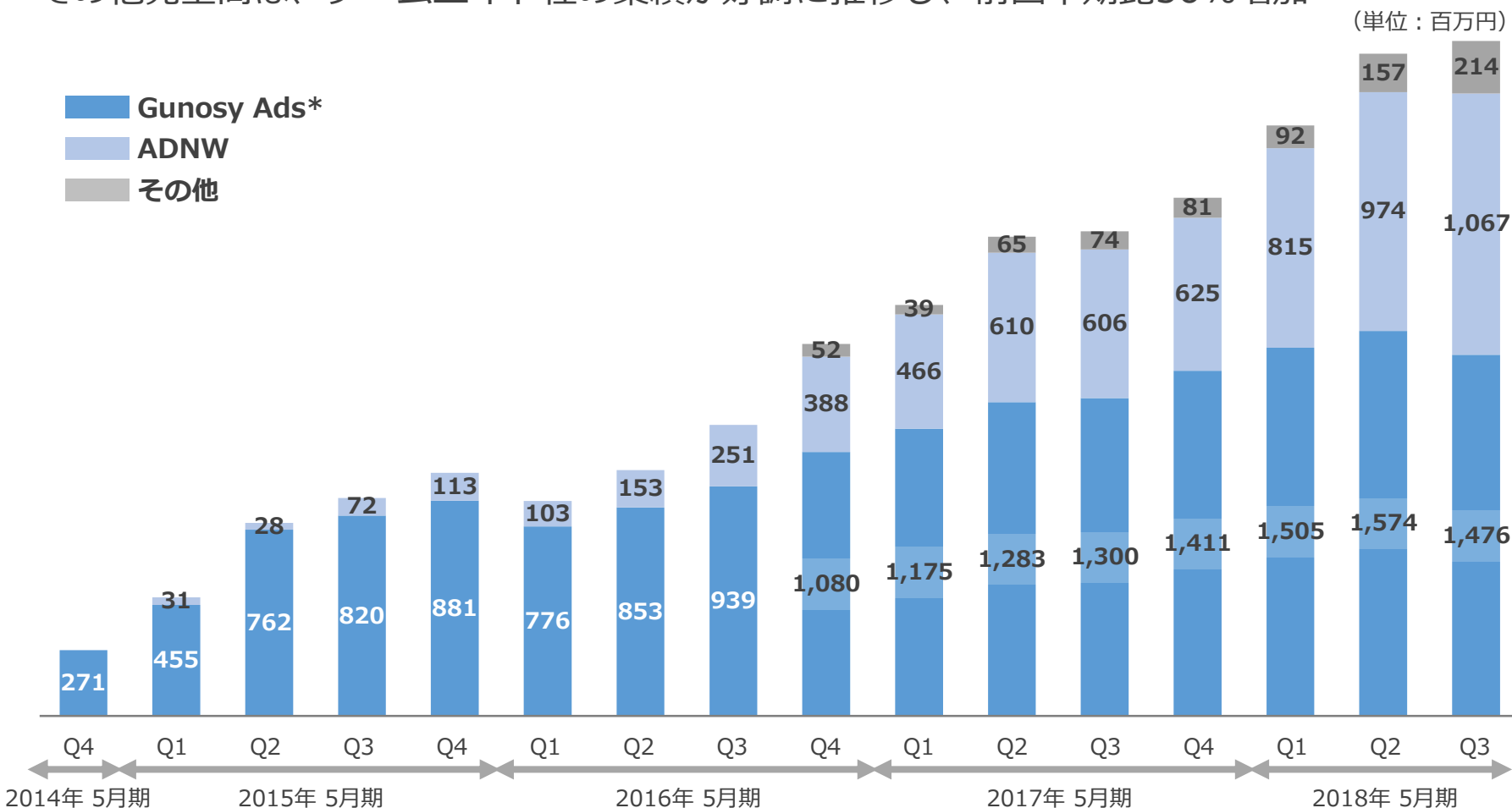
- 売上高は27.5億円（前四半期比2%増加）と引き続き過去最高を更新
- 営業利益は4.4億円（前四半期比13%減少）、広告宣伝費を除く営業利益ベースでも9.4億円と前四半期比で減少

(単位：百万円)



1. 四半期決算：売上高構成

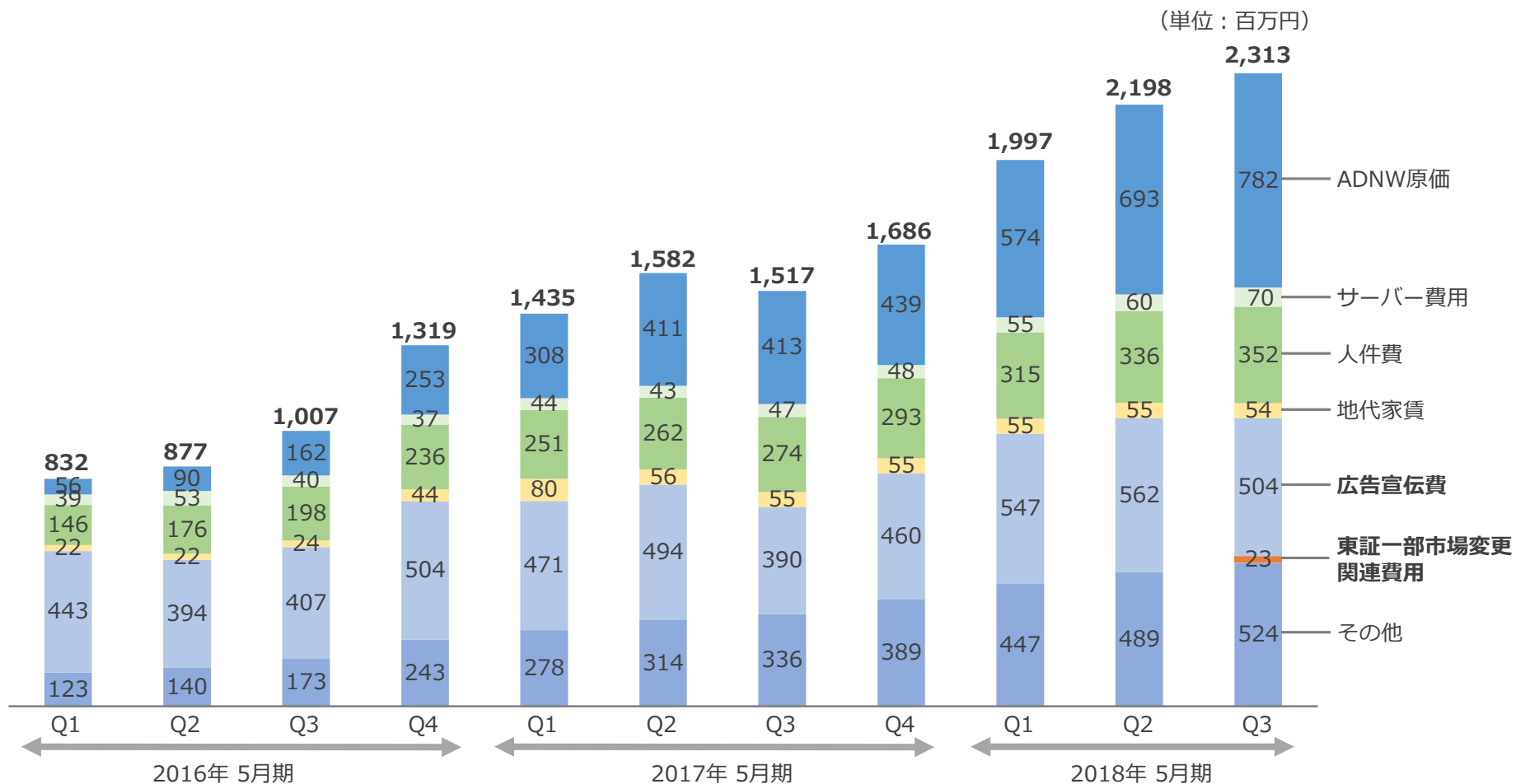
- Gunosy Ads売上高は、「グノシー」のアクティブユーザー数減少が影響し、前四半期比6%減少
- ADNW売上高は、既存大口メディアの広告在庫拡大が引き続き寄与し、前四半期比10%増加
- その他売上高は、ゲームエイト社の業績が好調に推移し、前四半期比36%増加



* 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

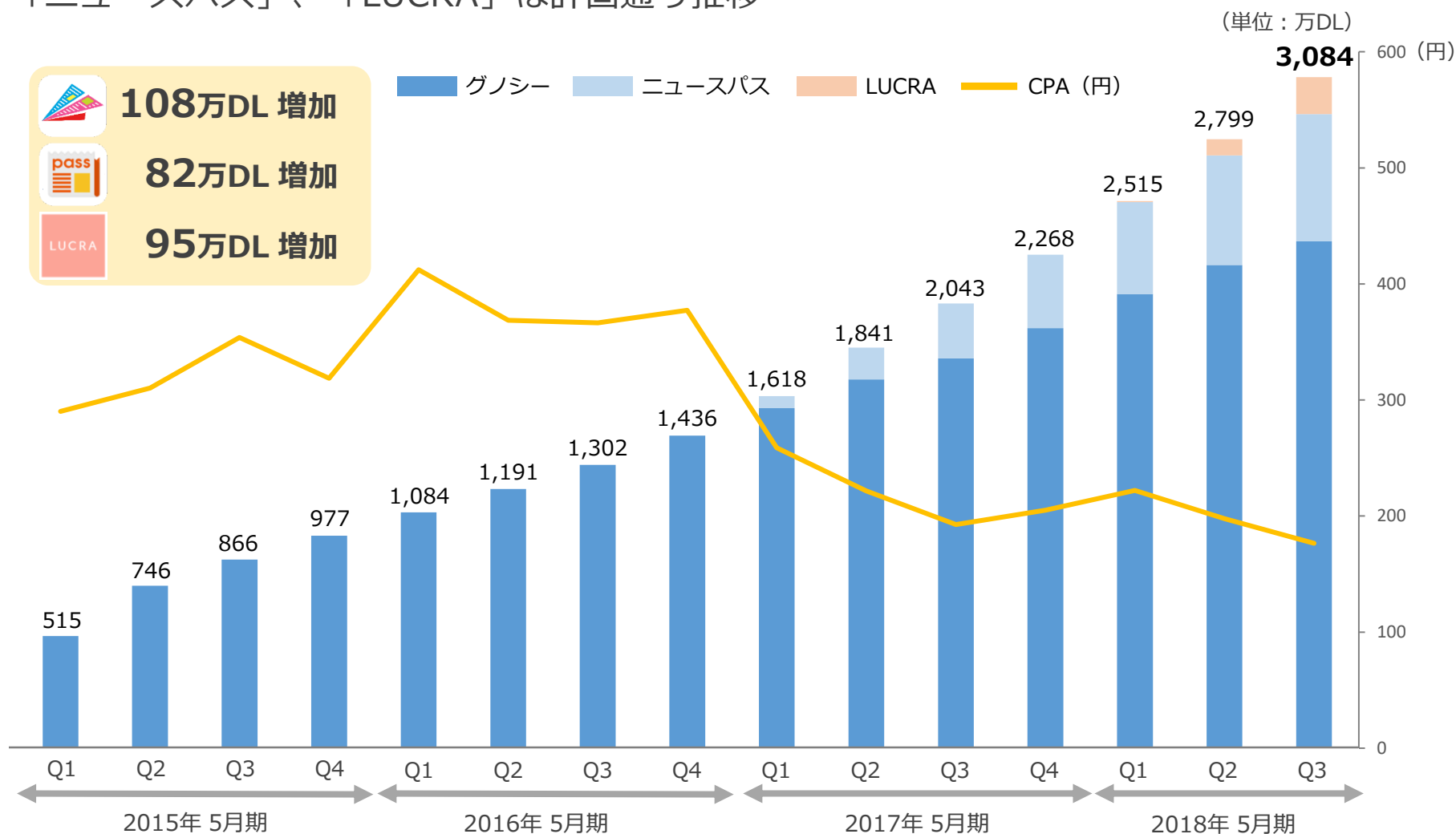
- 売上高の増加に伴い変動費（ADNW原価、KDDI株式会社に対するレベニューシェア費用）が増加。変動費率に大きな変化はなく安定
- 東証一部への市場変更関連費用0.2億円計上で、一時的に費用増加



* 2016年5月期Q1・Q2は、単体決算数値

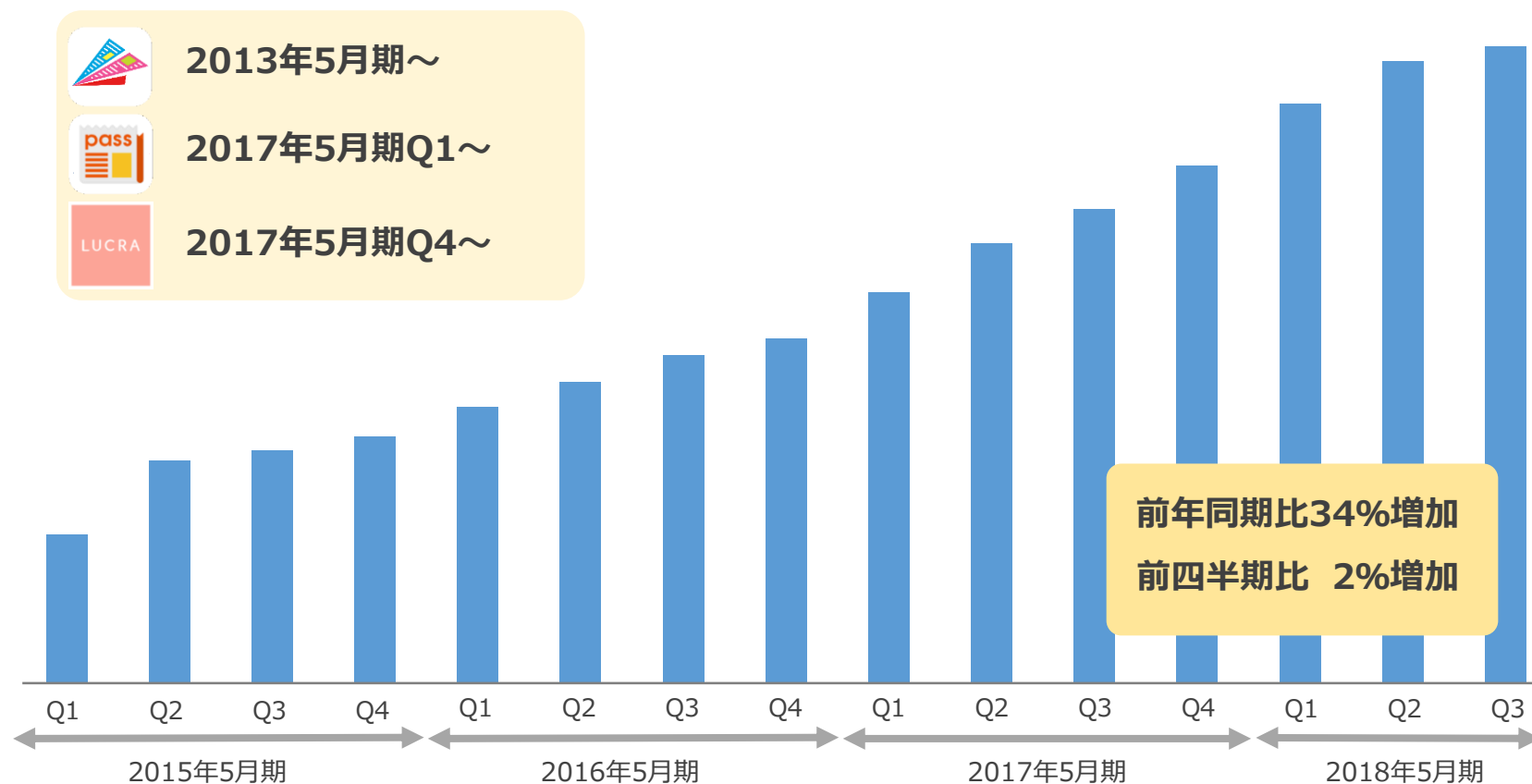
1. 四半期決算：累計ダウンロード数

- 「グノシー」は新規獲得ユーザーの継続率悪化のため広告宣伝費を抑制
- 「ニュースパス」、「LUCRA」は計画通り推移



1. 四半期決算：アクティブユーザー数*

- 「グノシー」が減少。「ニュースパス」、「LUCRA」は順調に成長し、アクティブユーザー数全体は、前年同期比34%増加、前四半期比2%増加
- ライブ動画の展開により「グノシー」のアクティブユーザー数の再成長を目指す



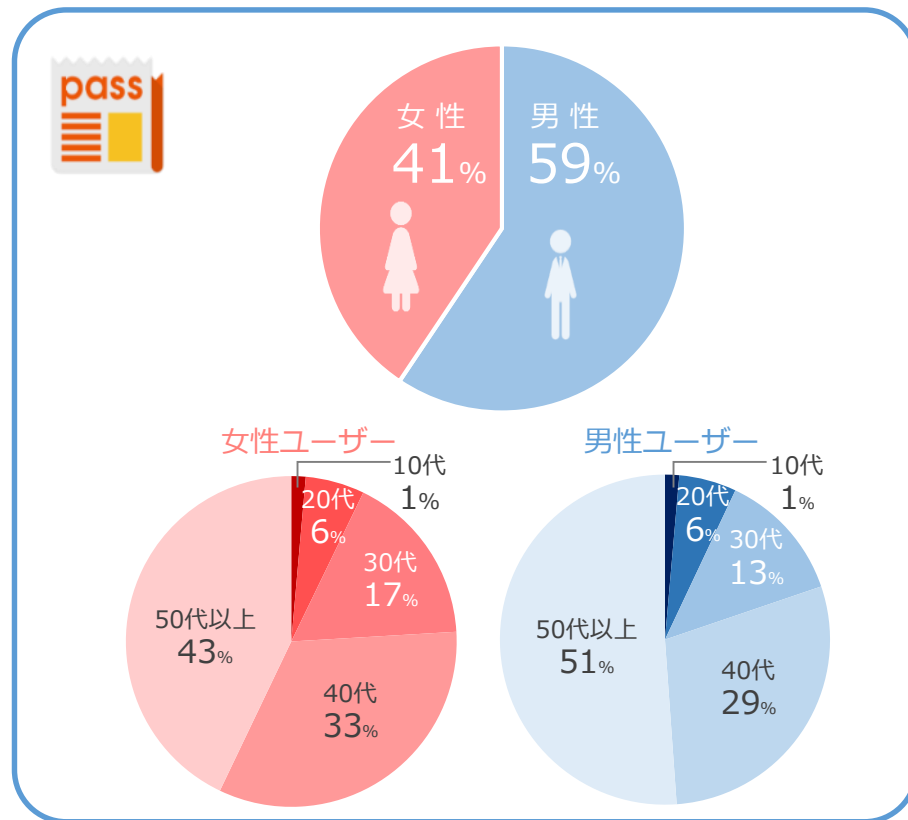
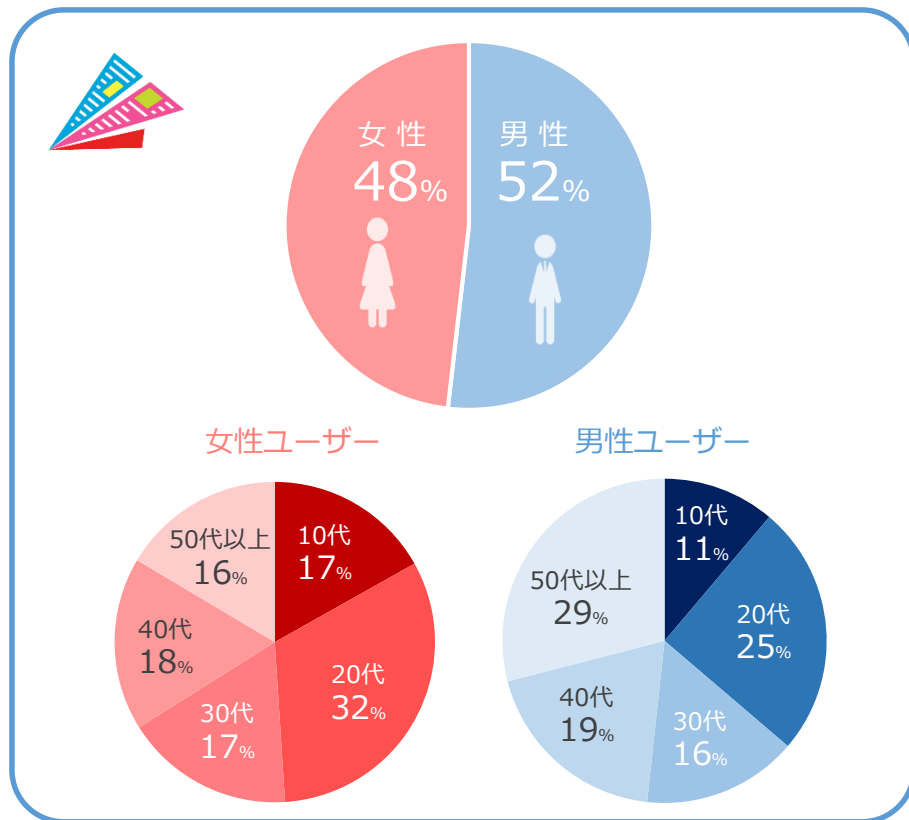
* 「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA」のDAU (Daily Active User) の各四半期平均

** 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*は当初想定内の10%以内で安定して推移

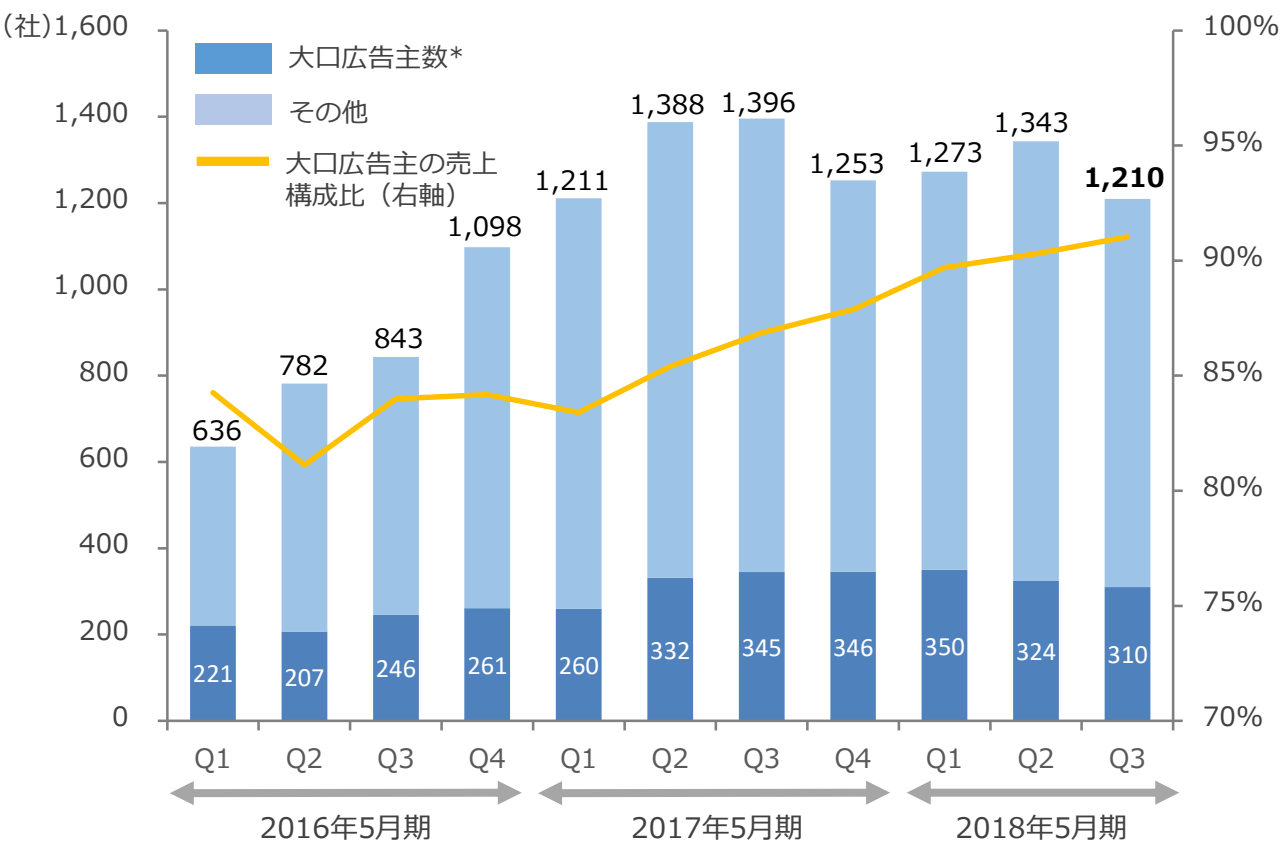


* 「グノシー」のMAU（Monthly Active User）に占める「ニュースパス」のMAUに含まれている同一ユーザーの割合
出所：弊社推計データ

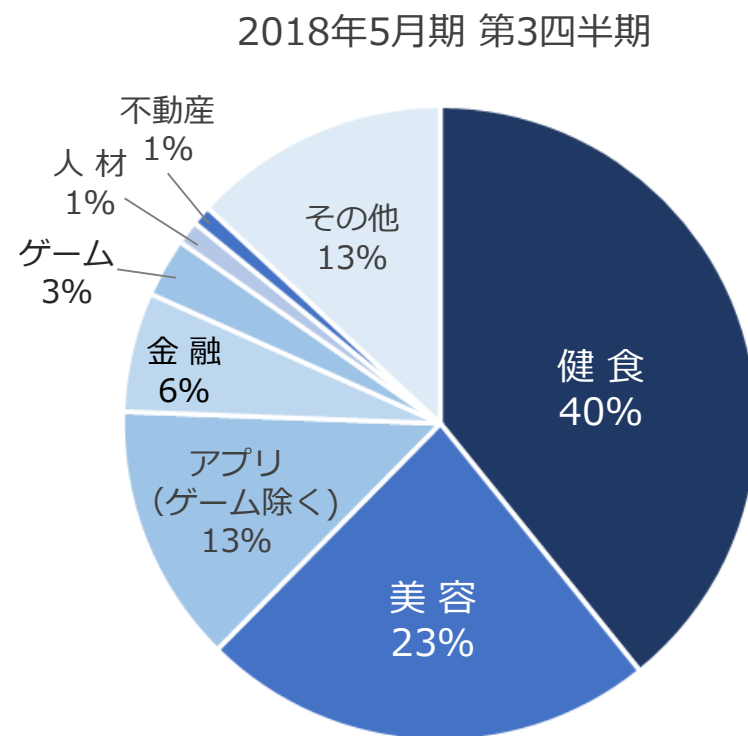
1. 四半期決算： 広告主の状況

- 稼働広告主数および大口広告主数*ともに減少。引き続き「健食」・「美容」のウェイトが大きい

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

目次

1. 四半期決算









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：事業戦略と今後の重点施策

- 動画シフトを本格化させ、新たなユーザー層を獲得していく
- 従来の施策に加え、全てのプロダクトに「ライブ動画」を導入し、ユーザーのアクティブ率向上や広告商品開発を実施していく
- 「Bazzary」は目標KPI達成できず撤退。他のプロダクトに資源配分していく

プロダクト	ユーザー体験	課題	今後の重点施策	
  	TV	新たなユーザー層の獲得		
	新聞ニュース	ユーザー規模拡大		パーソナライズ強化
	女性雑誌			プロモーション本格化
	価格比較	事業撤退		
	アドネットワーク	広告在庫の拡大	広告商品の拡充	
	ゲーム攻略メディア	収益チャネル拡大		
	アドテク	事業規模拡大	営業強化	

2. 事業・戦略の概要：ライブ動画配信の横展開

- 「グノシーQ」、「究極の人間二択ショー」といったユーザー参加型ライブ動画で、ユーザー獲得、ユーザー継続率、ARPU向上に効果のある番組フォーマットや広告商品を開発
- 今後は、「ニュースパス」、「LUCRA」での配信も実施予定



- ユーザー参加型ライブ動画で、新たなユーザー体験を創出

コンテンツ

グノシーQ



進捗状況と今後の展開

ユーザー獲得

- 一部地域でテレビCMのテストを行い、効果の高いCM素材完成。今後全国放送予定

ユーザー継続率

- 習慣化しやすく、視聴者の継続率は従来のユーザーよりも高い

ARPU

- ライブ動画に合わせた広告商品を開発。今後積極的に販売予定



- 「ニュースパス」、「LUCRA」にカスタマイズしたライブ動画を順次配信予定



2. 事業・戦略の概要： Game8（ゲームエイト）

- ヒットタイトルの影響で一時的に増加していたPV数が下落も、タイアップ広告等の広告商品販売によって、売上高は引き続き成長し、前年同期比で154%増加を実現

ビジネスモデル

- ゲーム攻略情報を配信するウェブサイト運営
- ゲーム会社等から広告収入を得る



業績推移

PV数： 54% 増加*

売上高： 154% 増加*



*PV数および売上高増加率は前年同期比

2. 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加え、ライブ動画配信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



*2018年1月に、AdAsia Holdingsは社名変更を実施

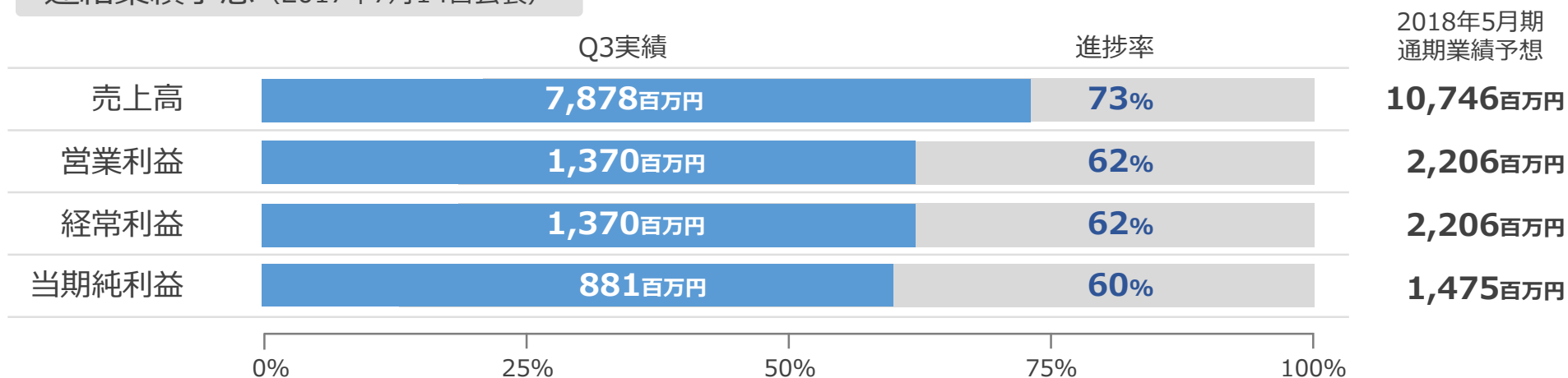
目次

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

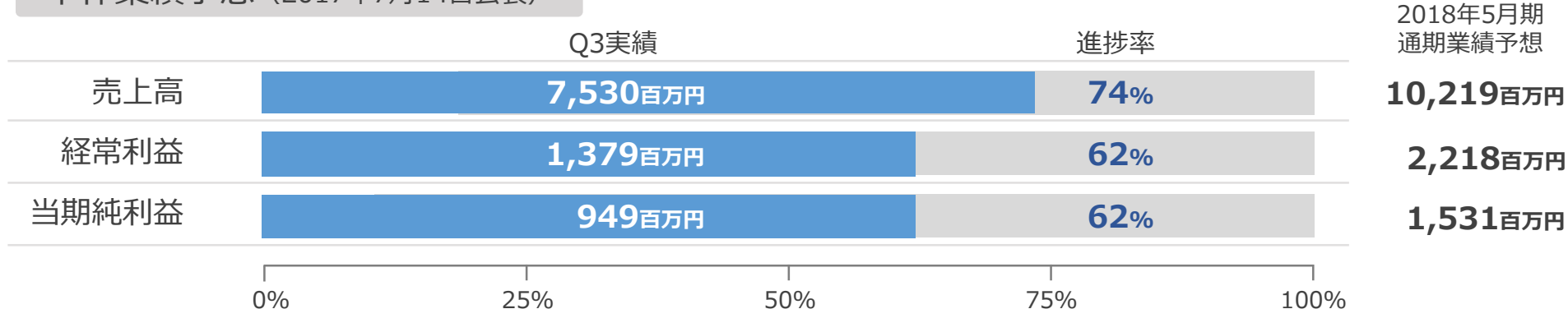
3. 業績予想：通期予想に対する進捗

- 通期業績予想に対する進捗は売上高は順調。営業利益はややビハインド

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）



目次

1. 四半期決算
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： 3,970百万円（2018年2月末現在）

従業員数： 137名（2018年2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、代表取締役に就任。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

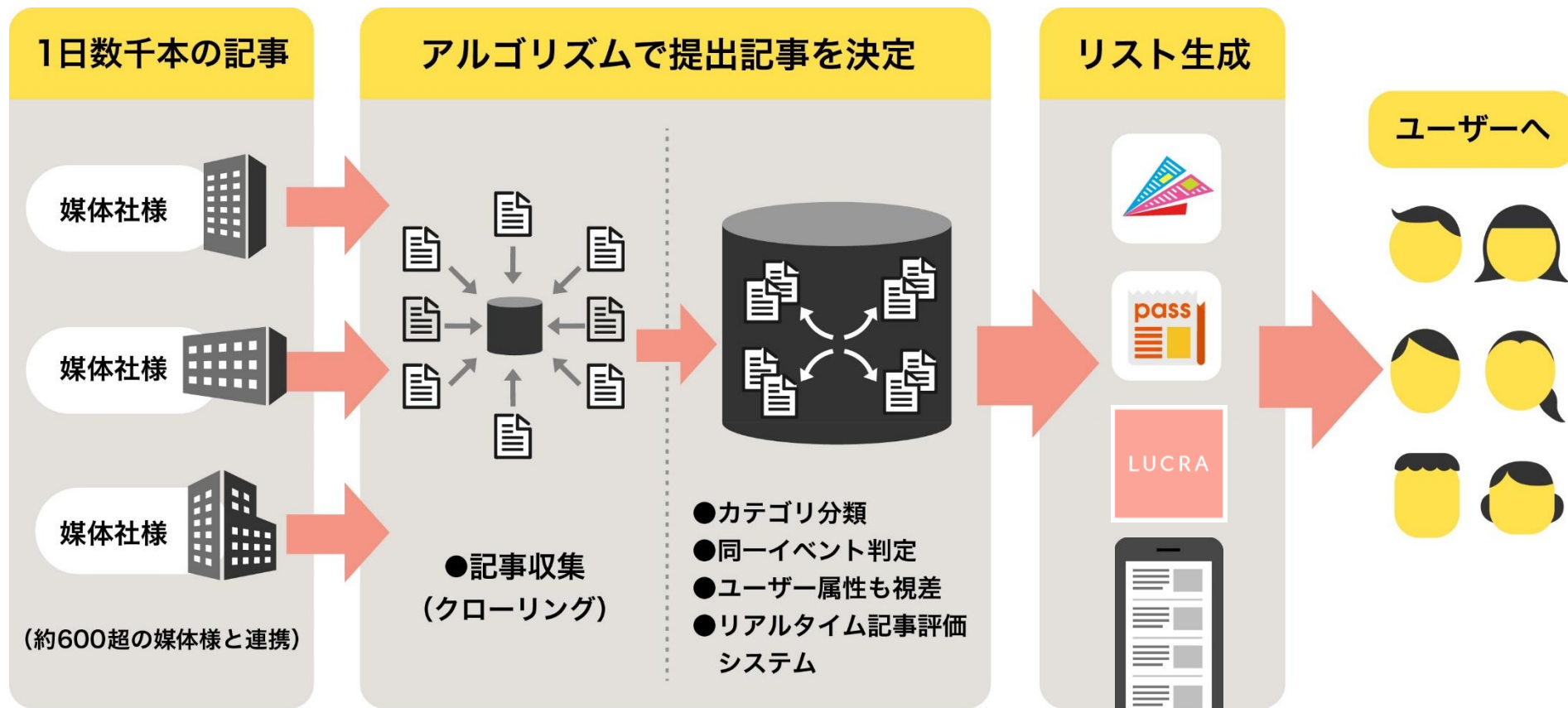
1995年に検事を任官後、2006年に弁護士登録、2007年より弁護士法人第一法律事務所に入所し、現在に至る。2015年8月、当社社外取締役に就任。



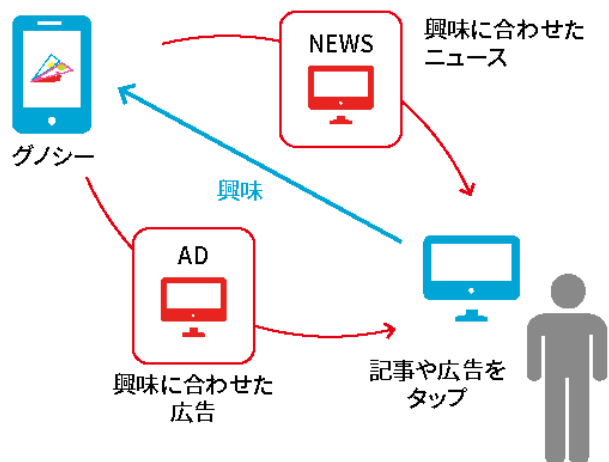
社外取締役
塚田 俊文

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株式会社ライフデザイン事業本部 新規ビジネス推進本部長 兼 UI・UX推進部長。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

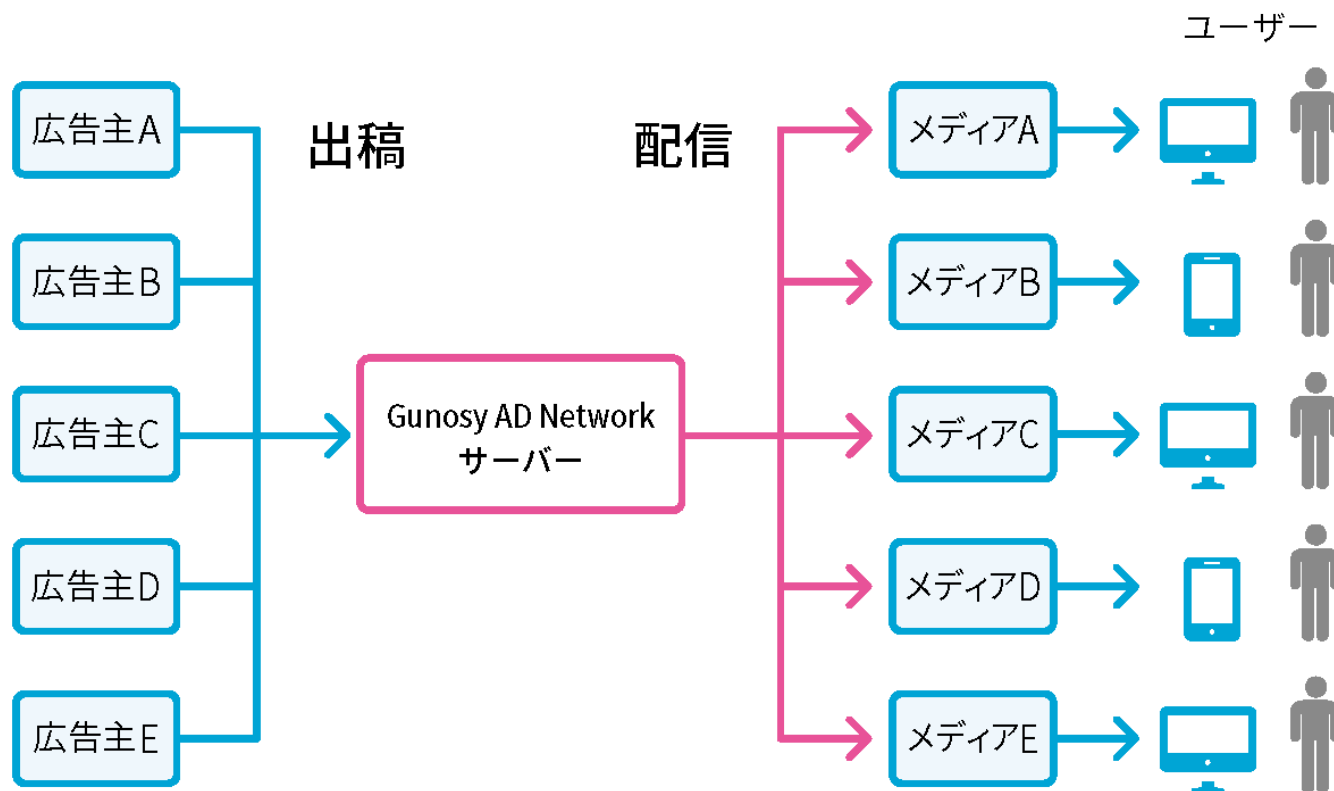
収益

- 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： 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