

Gunosy

2019年5月期 第2四半期決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2019年1月15日

INDEX

1	Financial Results for FY2019 Q2 2019年5月期 第2四半期 決算の概要	P3
2	FY2019 Outlook 2019年5月期 業績予想	P15
3	Business Overview by Division 各事業の概況	P17
4	APPENDIX 参考資料：（株）Gunosyの概要	P30



1

Financial Results for FY2019 Q2

2019年5月期 第2四半期 決算の概要



2019年5月期 Q2のP/L概要

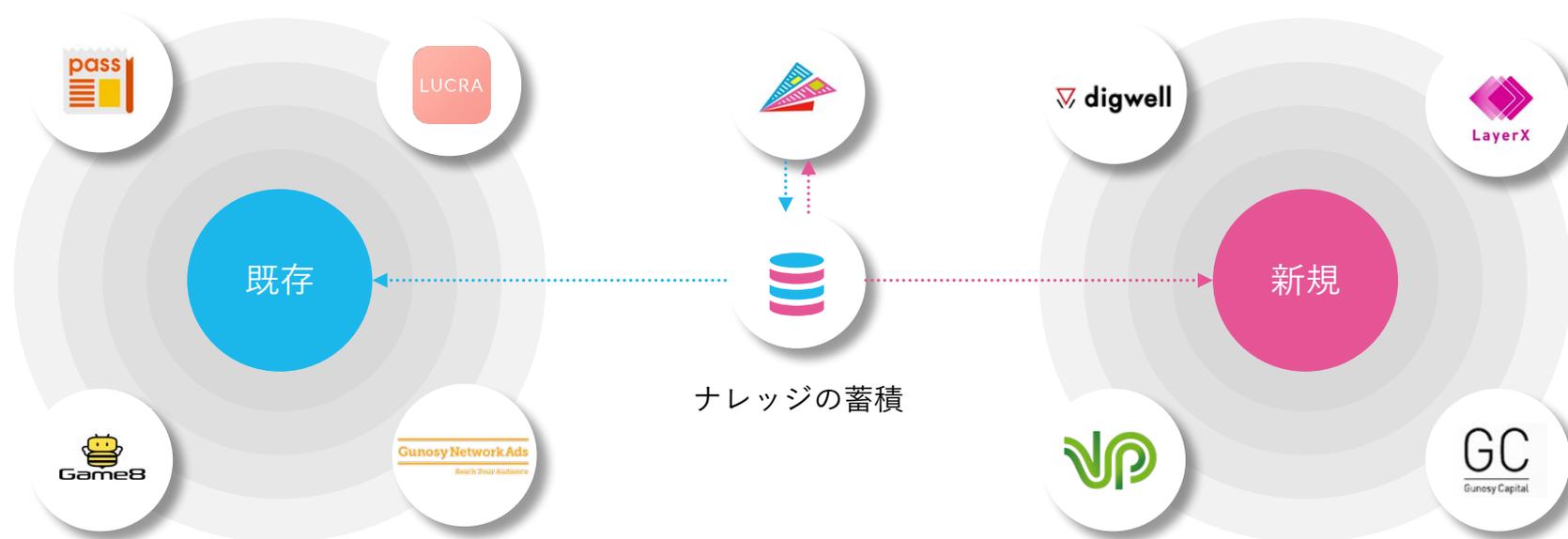
		前年同期比	
売上高	38.4 億円	+ 11.3 億円(141.9%)	↑
営業利益	7.3 億円	+ 2.2 億円(143.8%)	↑
経常利益	7.2 億円	+ 2.1 億円(143.1%)	↑
当期純利益	9.7 億円	+ 6.4 億円(299.5%)	↑ ↑

前四半期と同様、
ニュースパス、LUCRA、ADNW、子会社は全て期待を上回る成長

グノシー	ニュースパス	LUCRA	ADNW	子会社
→ 堅調 MAU：微増 広告費：好調のため追加	↑ 大幅増収 MAU：増加	↑ 大幅増収 MAU：増加	↑ 大幅増収	↑ 大幅増収

トピックス

- 「グノシー」の新訴求軸での獲得が好調のため、**広告宣伝費を計画から1億円弱積み増した。**
- 結果、「グノシー」のMAUは前四半期比で増加。
新たな獲得施策を準備しており、再成長を図る。
- LayerXは、**日本マイクロソフトとの協業**などで、国内でのプレゼンスを高める。



2019年5月期 第2四半期連結業績

Gunosy

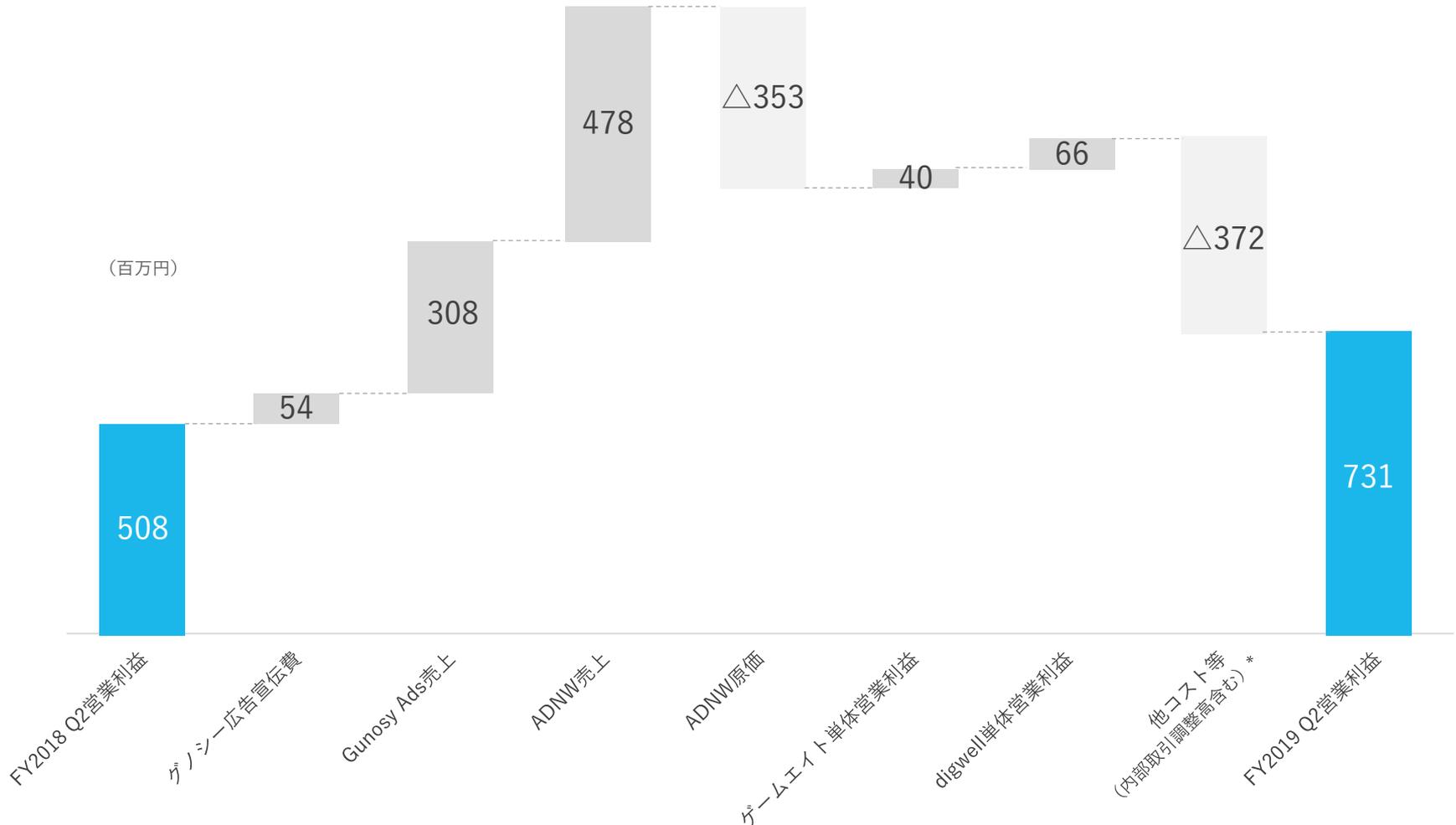
売上高はYonYで141%。結果、営業利益はYonYで143%と好調。

(百万円)

	四半期			上期		
	2018年5月期 Q 2	2019年5月期 Q 2	YonY	2018/10/12 H1業績予想	2019年5月期 H1	達成率
売上高	2,707	3,840	141.9%	7,026	7,541	107.3%
営業利益	508	731	143.8%	1,341	1,524	113.6%
営業 利益率	18.8%	19.1%	-	19.1%	20.2%	-
経常利益	508	728	143.1%	1,341	1,520	113.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	324	972	299.5%	1,261	1,517	120.2%

2019年5月期 第2四半期 利益増加要因

Gunosy AdsとADNWの売上が堅調に増加し、利益増加に大きく寄与。



* レベニューシェア費用やLUCRAの広告宣伝費増加が主

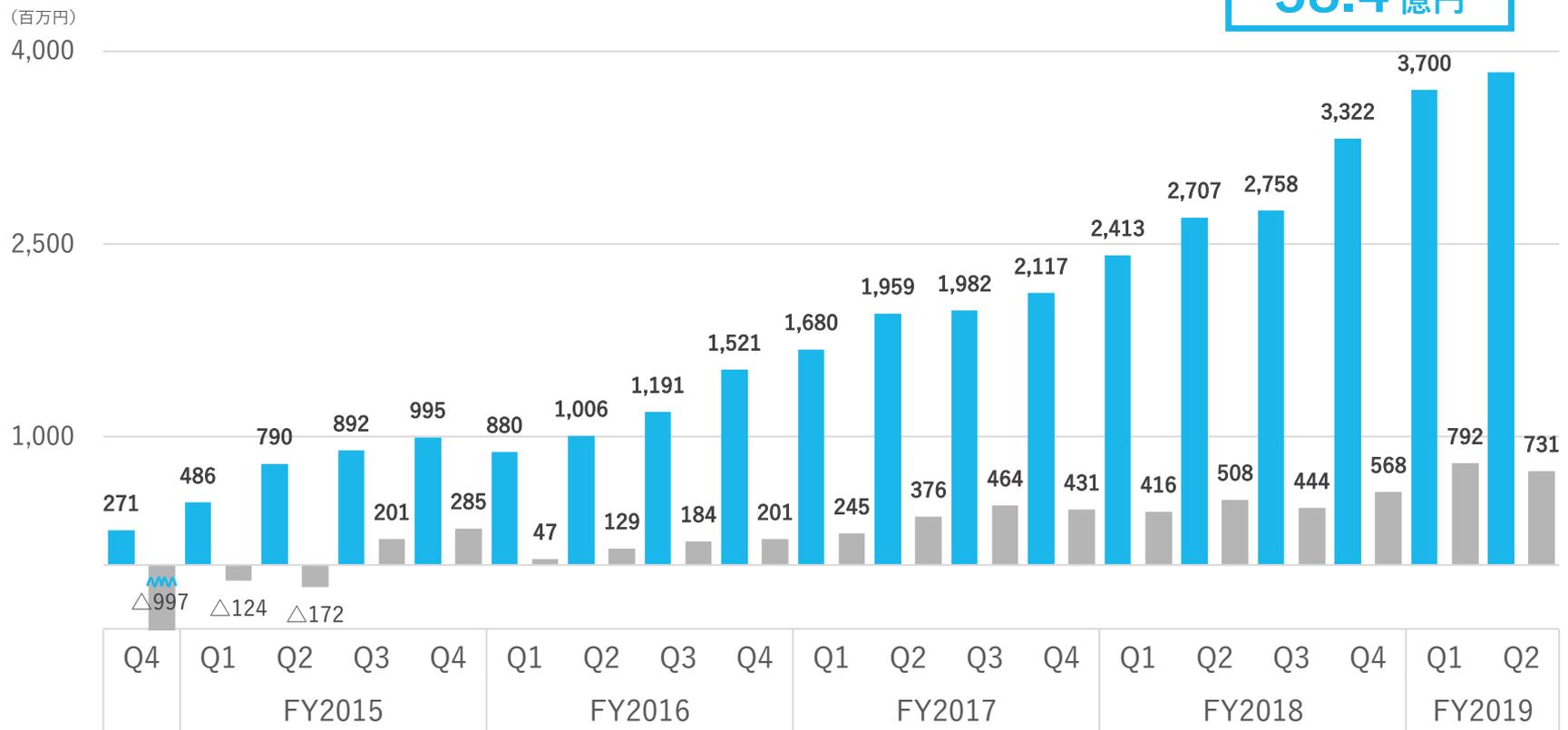
業績推移（四半期毎）

売上高は38.4億円で**13四半期連続過去最高を更新**。

営業利益は、広告宣伝費の1億円弱積増しによりQonQで減少したが、前四半期に次ぐ高さ。

売上高・営業利益推移

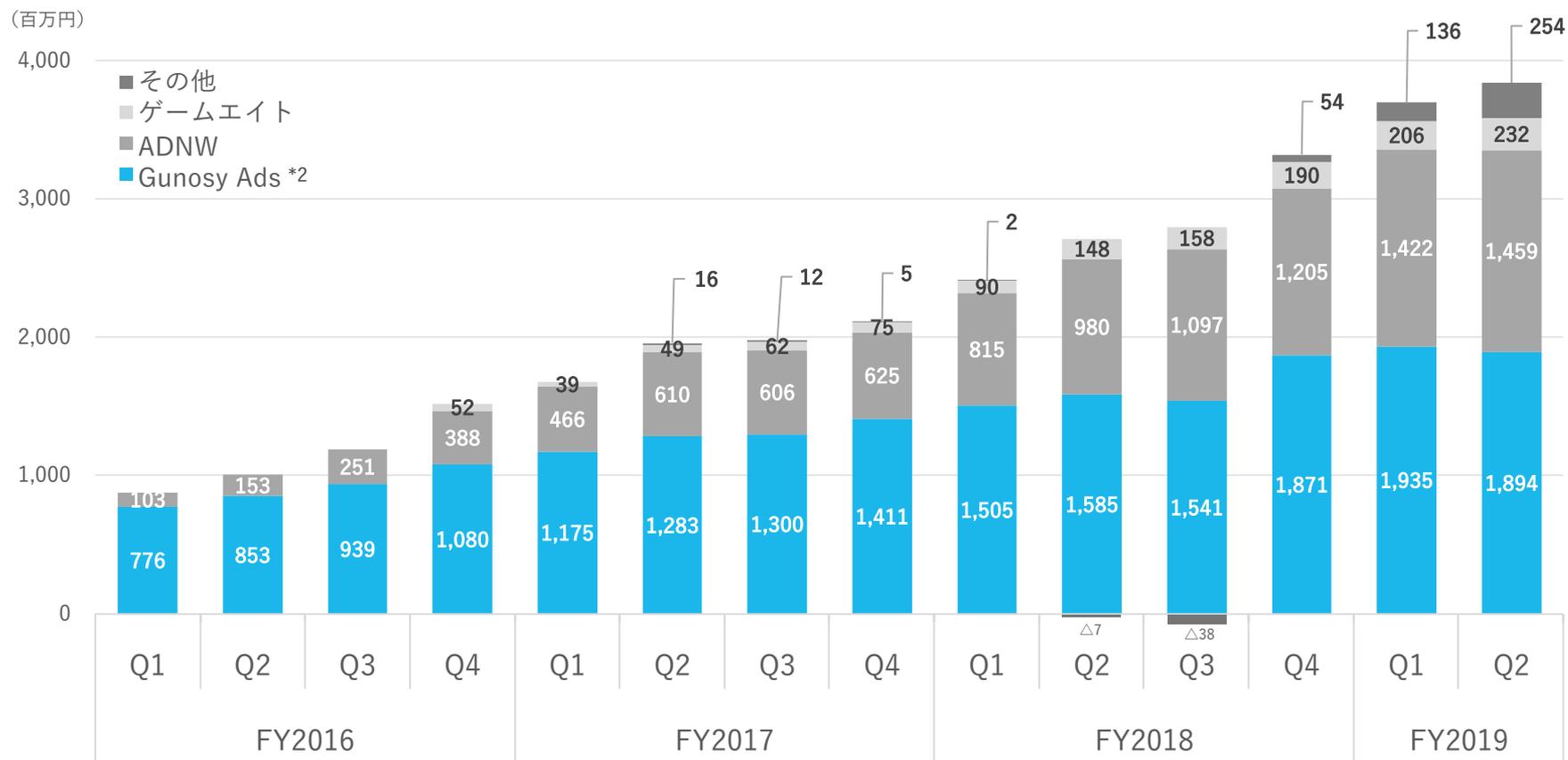
FY2019 Q2
38.4 億円



* FY2016 Q2までは単体決算数値

売上高構成 ^{*1}

ADNWは過去最高を更新。Gunosy Adsと(株)ゲームエイトは引き続き堅調に推移。



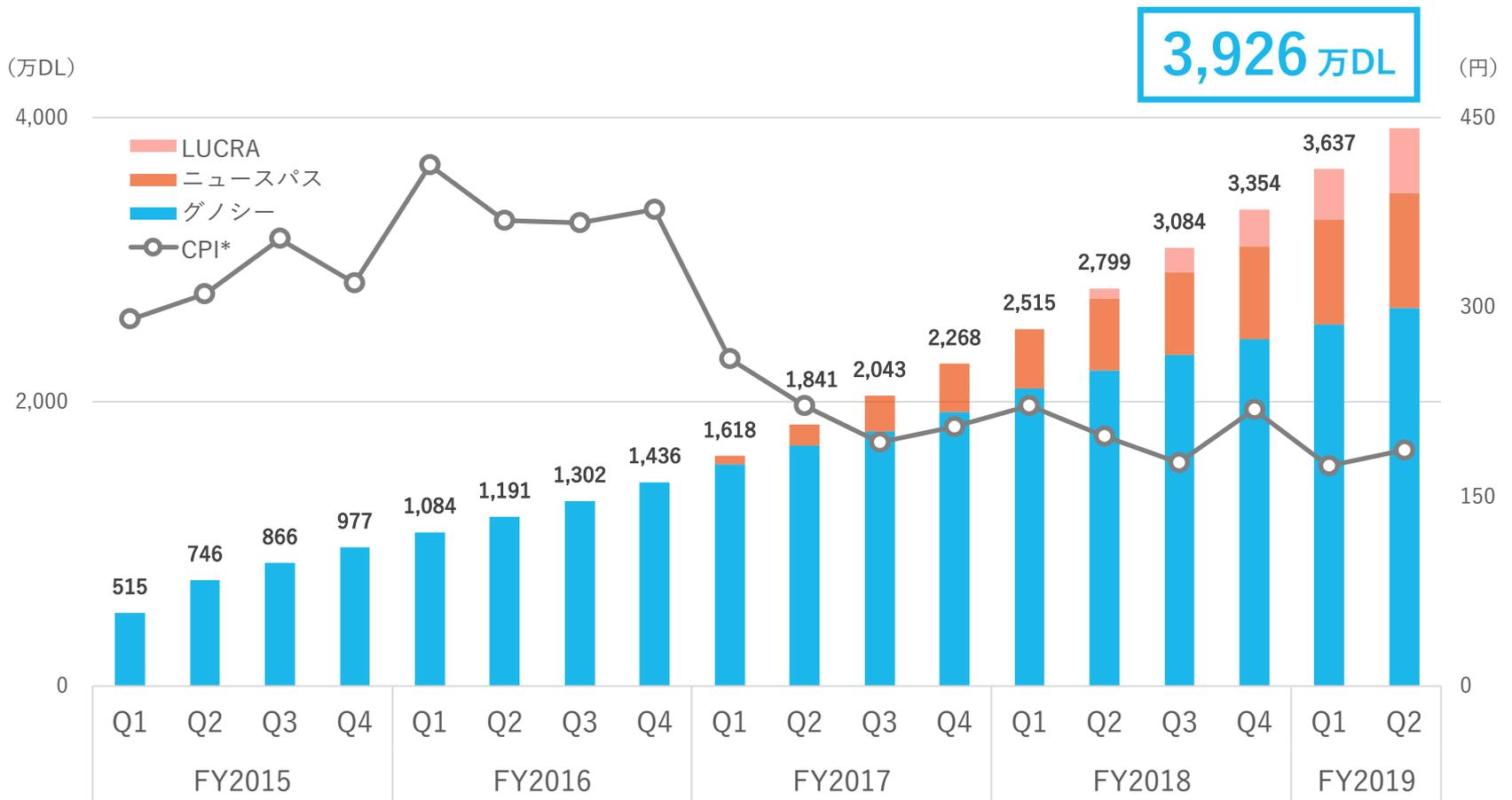
*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

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

*3 FY2016 Q2までは単体決算数値

累計ダウンロード数の推移

広告宣伝費を積み増した「**グノシー**」の**獲得が好調**で、CPIは安価に抑えられている。

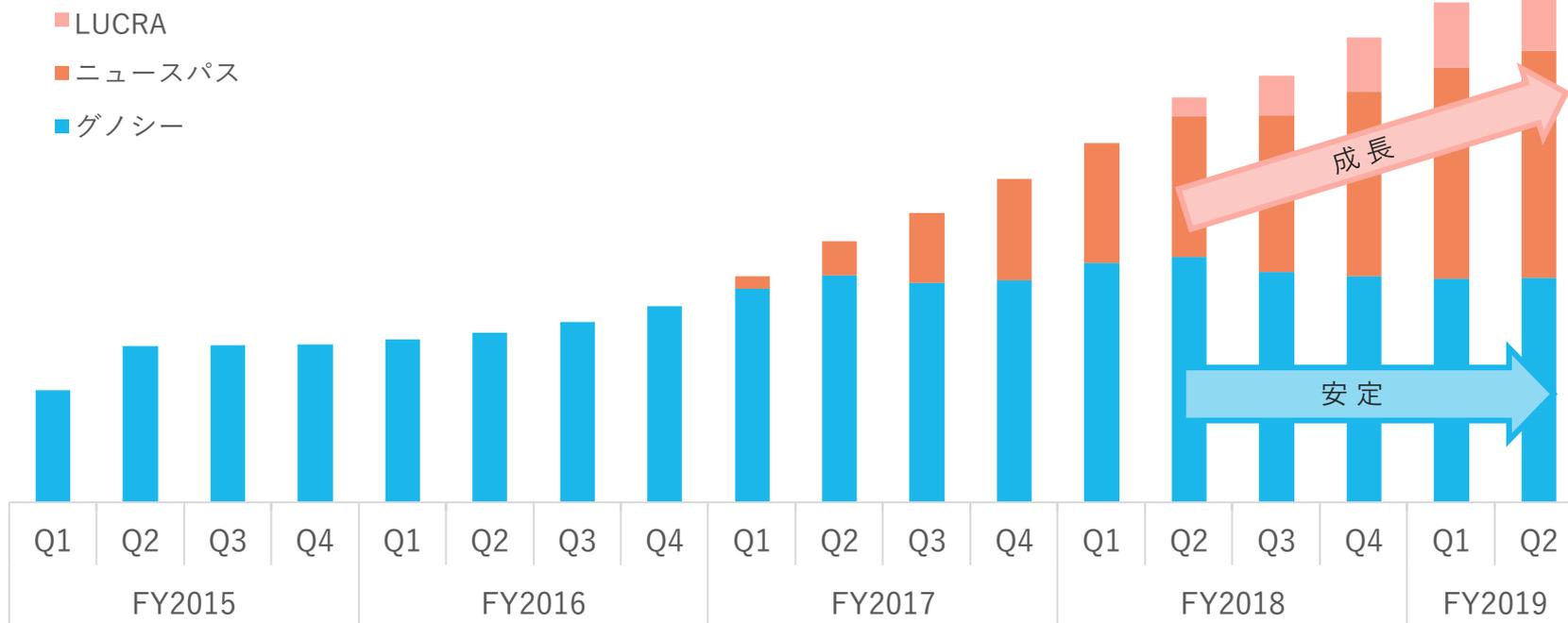


* CPI: Cost Per Install. 1ユーザーあたりの獲得単価

アクティブユーザー数^{*1}

「ニュースパス」「LUCRA」の成長による多角化が進展。
さらに、「グノシー」のMAUは安定に推移し、**Q2は微増に転換**。

前年同期比**32.0%**増加



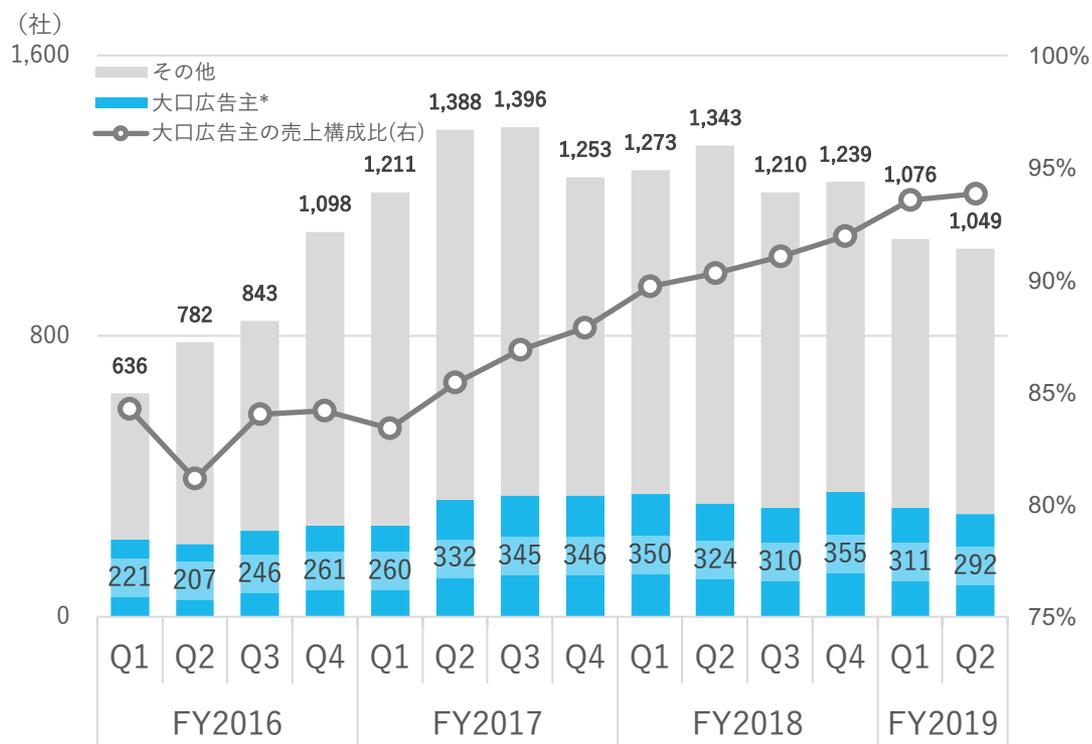
*1 「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA」のMAU (Monthly Active User) の各四半期平均

*2 「グノシー」のMAU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は10%以内。出所は弊社推計データ

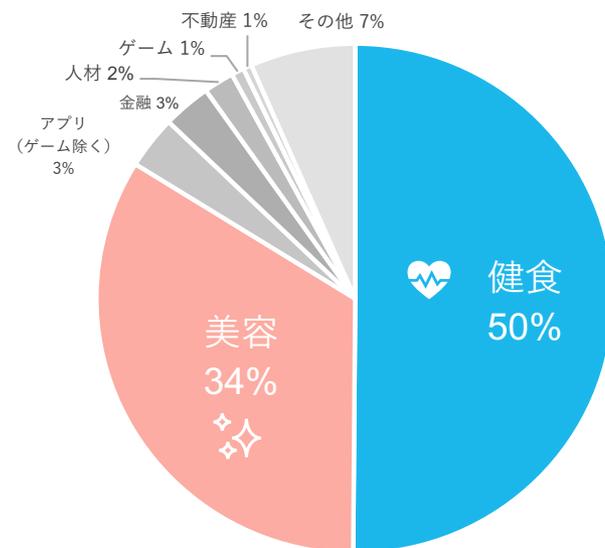
広告主の状況

顧客単価向上を狙い、既存大口広告主*への営業活動に集中して**大口広告主比率が伸長**。
LUCRAの成長に伴い、「健食」・「美容」のウェイトは引き続き大きくなっている。

稼働広告主数



出稿広告主割合 (FY2019 Q2)

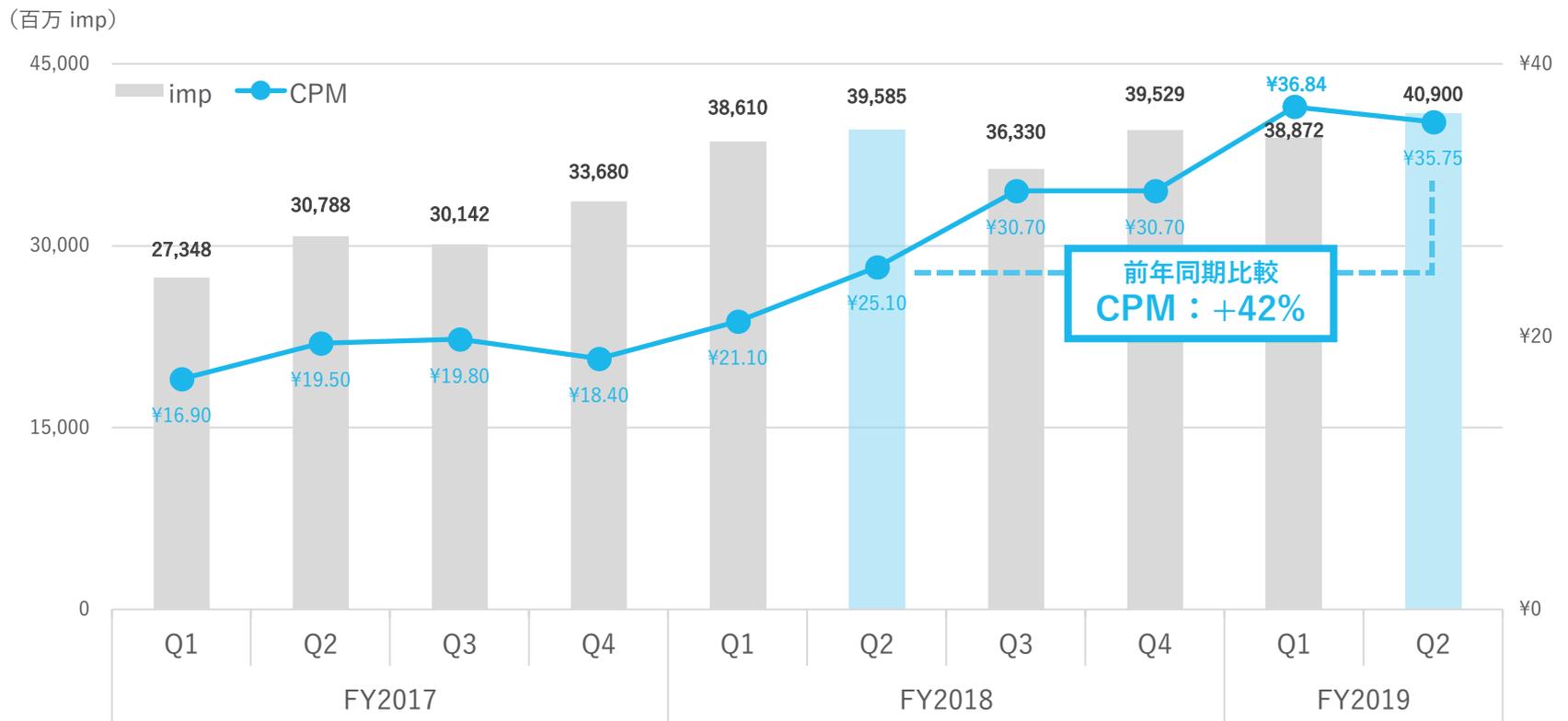


* 広告予算が100万円以上の広告主数

アドネットワーク（ADNW）の状況

引き続き良質な広告在庫が獲得できており、**高いCPM*をキープ**できている。

imp数・CPMの推移



* CPM : Cost Per Mille。 広告1000回表示あたりの単価

2

FY2019 Outlook

2019年5月期 業績予想

2019年5月期 業績予想に対する進捗

営業利益の中間予想は、113.6%で達成。

獲得が好調なグノシーを中心に、新規メディアでも広告宣伝費追加（CPIの動向を注視し追加）を想定しており、業績予想は据え置き。

(百万円)

	中間			通期	
	2018/10/12 修正予想	実績	達成率	2018/10/12 修正予想	進捗率
売上高	7,026	7,541	107.3%	14,462	52.1%
営業利益	1,341	1,524	113.6%	2,722	56.0%
営業 利益率	19.1%	20.2%	-	18.8%	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,261	1,517	120.2%	2,159	70.2%

3

Business Overview by Division

各事業の概況



メディア事業

- 新訴求での獲得が好調。広告宣伝費を1億円弱積み増した
- 動画コンテンツの拡充が進み、動画シフトが進んでいる
- 今期の新アプリ第一弾として、グノシースポーツをリリース

広告事業

- 運用型広告、新自動入札機能リリース。顧客層の拡大を図る
- 子会社digwellの売上伸長。グループ収益にも大きく貢献

BC事業 (ブロックチェーン)

- LayerXは、マイクロソフトとの協業などで、国内でのプレゼンスを高める

投資事業

- 第一号案件として、インドのオンラインレンタカー最大手のZoomcarに出資



クーポンの拡充を行なっており、**デジタルでのユーザー獲得が好調で広告費を積み増し。**
テレビCM第二弾を現在製作中で、さらなるプロモーション強化を計画中。

コンテンツ

記事 ○

2018年
8月31日時点

ブランド

7

クーポン

22

クーポン ●

2018年
11月30日時点

ブランド

12

クーポン

59

公式動画 ○
(現在拡充中)

プロモーション



デジタル

- これまでの訴求と比較して獲得効率が良く、DAU・MAUの積み上げに貢献。
- 獲得効率を維持したまま広告費を1億円弱積み増した。



テレビ

- 第1弾を12月に開始、第2弾は2月予定。

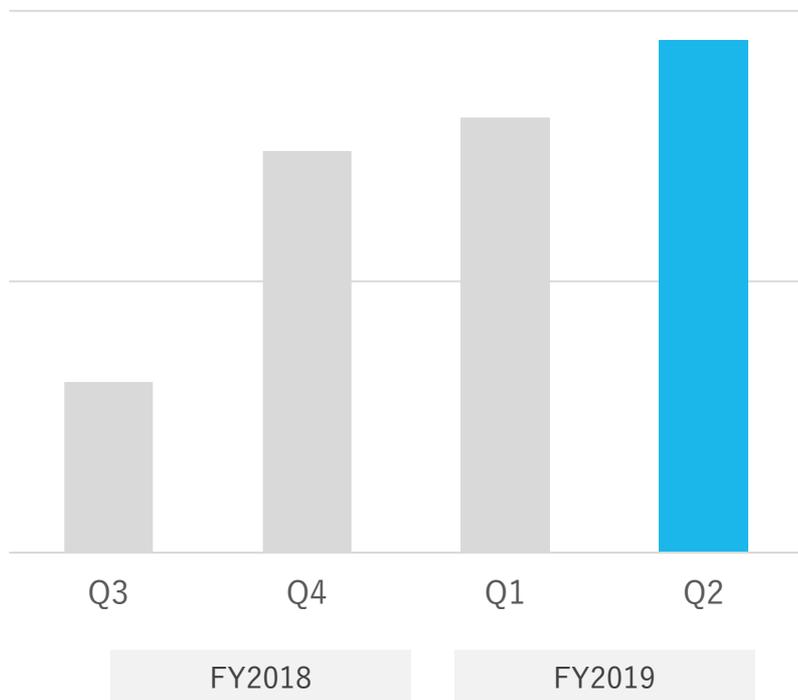



使えるお店
増えてます!



動画コンテンツの拡充を行っており、**動画シフトが進んでいる。**

動画視聴完了者数の推移



Q2放送の主な動画コンテンツ

自社制作

グノシーQ

ユーザー参加型ライブクイズ番組
(定期開催)

タイアップライブ番組

人気タレントや有名アーティストのライブ番組
(不定期開催)

外部連携

日食LIVE

日本最大級の気象情報メディアとの
タイアップ連携

スポーツ生中継

サッカー・野球・バスケットボールなど
メジャースポーツの試合やハイライトを生中継



アプリの切り出しとして、**グノシースポーツをリリース**。

来期以降の成長のために、今期でアプリのユニットエコノミクスの検証を行う。

背景

- 東京五輪に向けて、スポーツ専門チャンネルや記事の特設コーナーができるなど、スポーツへの関心が高まっている
- スポーツに特化した情報を提供するために、「グノシースポーツ」をリリース

今期の計画

- まずはユーザーの継続率検証を行う
- また、少額でのマーケティングテストを行い、来期以降の成長に備える





「いいね」や動画コンテンツの拡充を行い、ユーザー体験の向上を図っている。
コメント機能の開発により、コミュニティの強化を進めている。

コンテンツ

- いいねやコメントの情報をアルゴリズムで活用し、さらに生活に密着した情報を提供予定。
- 動画コンテンツの拡充を進めており、ユーザー体験を高める。

特典

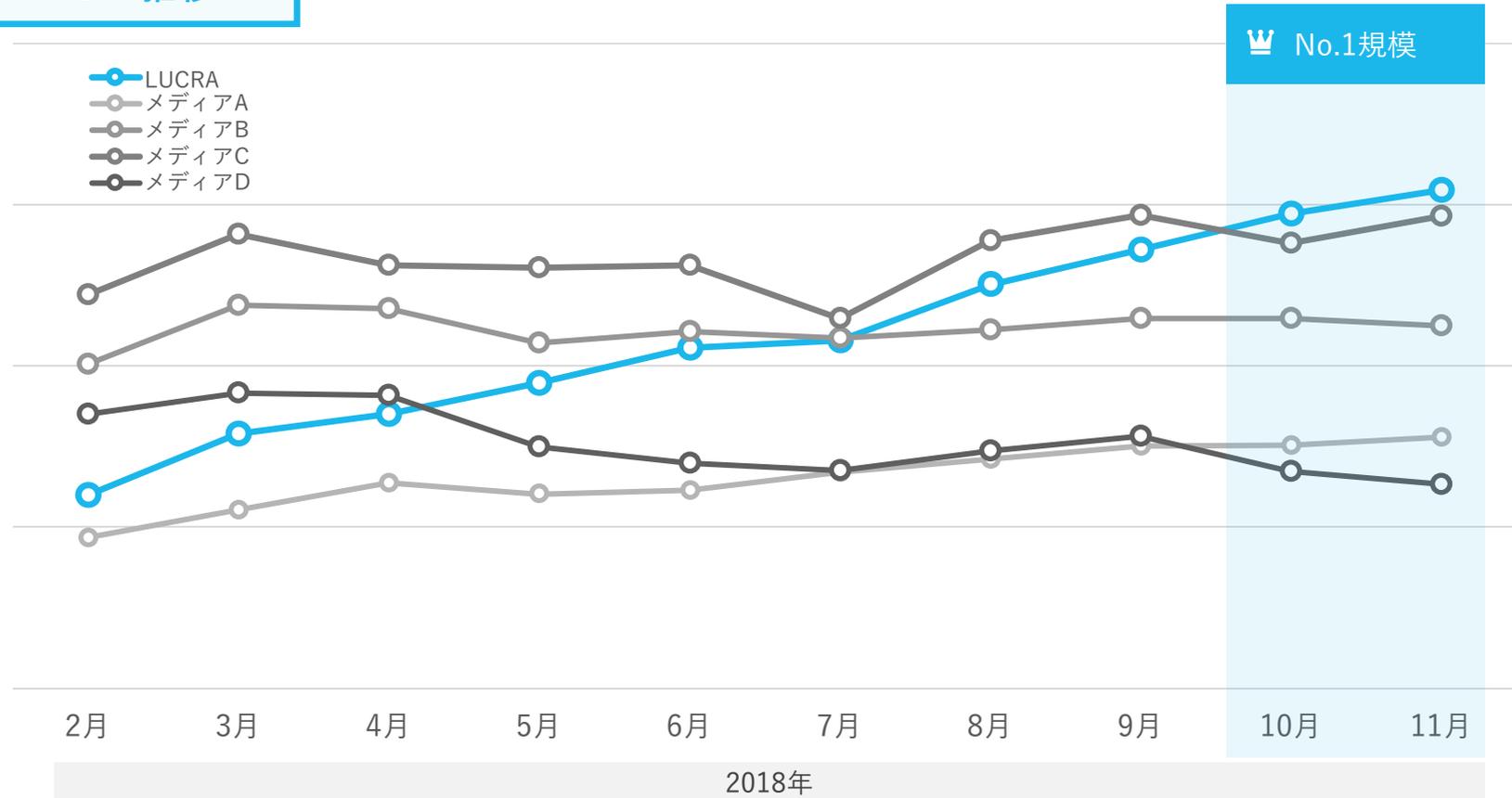
- ウォレットポイントプレゼントキャンペーンを実施。

コミュニティ

- 「いいね」機能導入済み。コメント機能を開発。

ユーザー獲得効率と継続率を改善することができ、DAU・MAUは大幅に成長。
 MAUに関しては、**女性向けメディアアプリでNo.1規模に。**

MAUの推移



* 当社調べ (AppAnnieを参照)



グノシー・ニュースパス・LUCRAでの**アルゴリズム改善**や、**最先端アルゴリズムの研究開発**を行なっている。



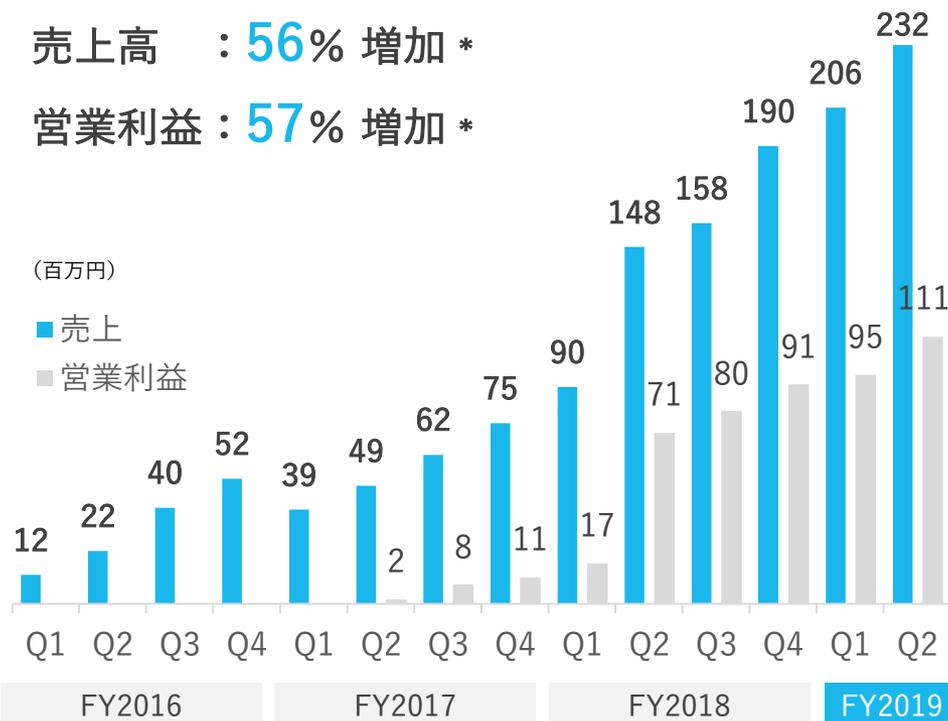
- グノシーへの本格的なパーソナライズ導入、**記事クリック率が10%以上改善**。
- ニュースパスでの関連記事アルゴリズムの刷新、**クリック率が約30%改善**。
- 釣り記事と判定された記事の表示を抑制するアルゴリズムの実装、試験導入を開始。
- 豊橋技術科学大学吉田研究室と共同研究を実施し、国際会議でも発表
 - 釣り記事を特定するアルゴリズムの開発（DEIM, YANS, WIで発表、論文掲載）
 - フィルターバブルやエコーチェンバー現象に関わるユーザ行動の分析（JSAI, IEEE Bigdataで発表、論文掲載）

売上、営業利益は継続して過去最高益を更新し、**営業利益は1.1億円**に達した。
ゲーム攻略記事以外の機能の展開も好調に進捗。

売上高・営業利益推移

売上高 : **56%** 増加*

営業利益 : **57%** 増加*



*1 単体決算数値 (連結調整前)

*2 売上高及び営業利益増加率は前年同期比

新たな成長ドライバーの進捗

 ゲーム攻略コンテンツ以外を積極的に展開していく

- 事前予約コンテンツは順調に成長
- その他複数事業の立ち上げ強化を目的に、新規事業チームを組成
- M&Aや出資、アライアンスなどを積極的に検討

既存の運用型広告で、新たな**自動入札機能をリリース**し、顧客層の拡大を図る。
また、クーポンやライブなどの**新しいコンテンツと連動した広告も開始**。

既存運用型広告の改良

コンテンツ連動型広告の開始

1 CPC Optimizer - Adjust CPA

目標CPAに入札価格を自動的に最適化する機能

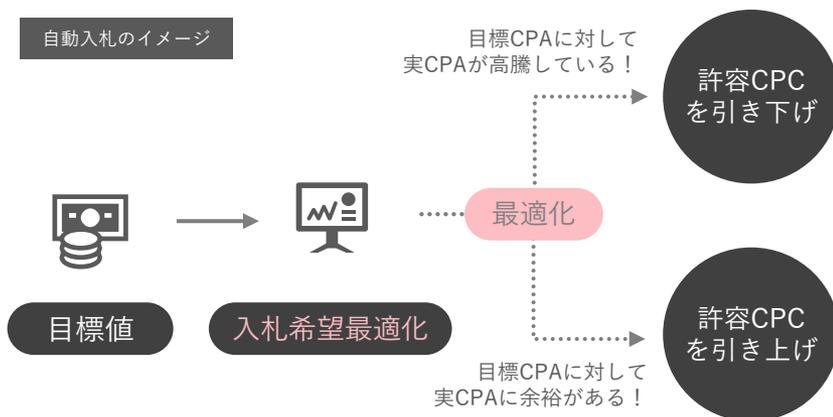
2 CPC Optimizer - Max CLICK

最低入札価格での日予算利用を自動的に最適化する機能

3 APP Optimizer

アプリ案件向けの入札価格自動最適化機能

自動入札のイメージ

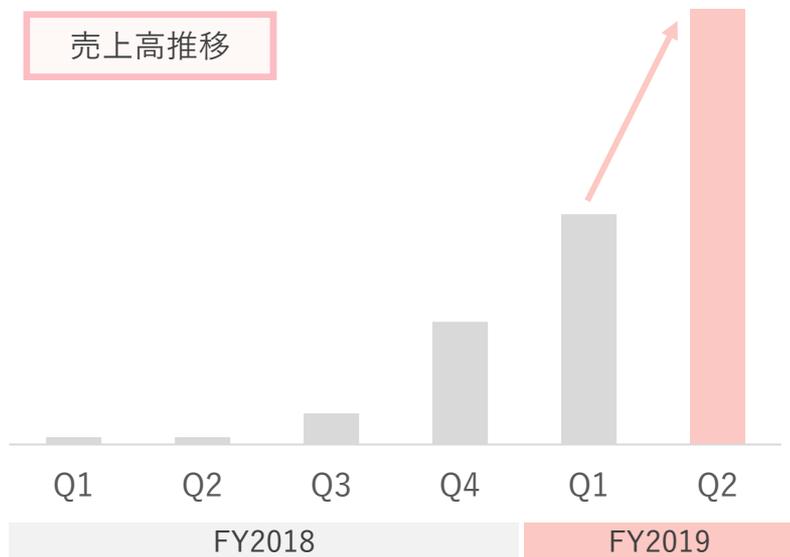


記事広告×ライブ×クーポンなどの
コンテンツ連動型広告が商品化

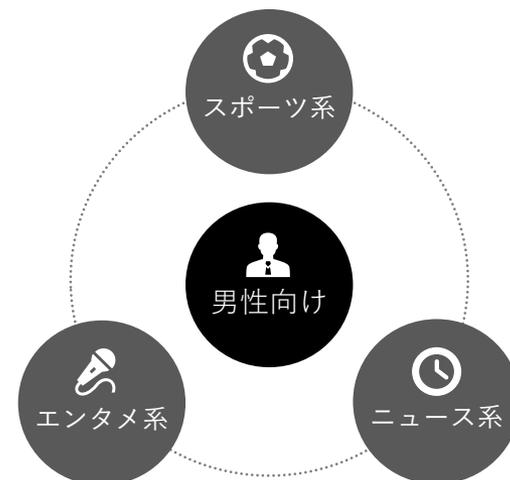
成果報酬型広告の受注が好調に推移し、**子会社digwellの売上高は成長**。
VIDPOOLでは、男性向け広告主に特化したパッケージを販売し、**収益化を開始**。



APP広告主向けへの成果報酬サービスを開始
売上は順調に成長



男性向け広告主に特化したプレミアム動画
パッケージの販売開始



4,000万再生/週規模の
男性向け優良媒体へ配信

日本マイクロソフトとのBaaSでの協業により、 コンサルティング・技術支援の展開拡大を進める。

2018年11月30日
株式会社 LayerX
日本マイクロソフト株式会社

報道関係者各位

LayerXと日本マイクロソフトがブロックチェーン分野で協業

株式会社 LayerX（本社：東京都港区 代表取締役 社長：福島良典、以下 LayerX）と日本マイクロソフト株式会社（本社：東京都港区 代表取締役 社長：平野 拓也）は、ブロックチェーン分野において協業を開始します。両社は、企業へのブロックチェーン導入コンサルティング、開発支援等のサポートなどを行います。日本マイクロソフトは、Microsoft Azure ベースのブロックチェーンプラットフォームの提供に加え、エンタープライズ市場におけるブロックチェーン導入企業の開拓を行い、LayerXは、ブロックチェーン技術を導入するためのコンサルティングや設計、開発などの技術的なサポートを行います。さらに、両社でブロックチェーン技術の普及に向けた施策を検討、実施していきます。



近年、ブロックチェーン技術のシステム導入に関心が高まっている中、日本マイクロソフトでは、2016年より、パブリッククラウドプラットフォーム Microsoft Azure 上でブロックチェーンインフラの構築を支援する BaaS（Blockchain as a Service）の提供を開始しており、Nasdaq の Nasdaq Financial Framework（NFF）など、すでに国内外で多くの企業に利用されています。また、LayerXは、ブロックチェーン技術に特化し、ブロックチェーン技術の研究やシステムの開発、コンサルティングを行ってきました。この度、加速する国内のブロックチェーン技術の社会実装に対して、充実したブロックチェー

<https://news.microsoft.com/ja-jp/2018/11/30/181130-layerx-microsoft-azure/>

第一号案件として、**インドのオンラインレンタカー最大手のZoomcarに出資。**

投資先企業の概要

- 会社名：Zoomcar, Inc.
- 本社：インドカルナータカ州、バンガロール 
- 代表者：Greg Moran
- 設立：2012年
- URL：<https://www.zoomcar.com/>
- 事業内容：オンラインレンタカー、
カーシェアリング事業

第一号
案件

報道関係者各位

2018年10月11日
発行 No. 119

 Press Release

Gunosy

Gunosy Capital、インドのオンラインレンタカー事業を 提供する「Zoomcar」に初投資を実施

株式会社 Gunosy（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：竹谷祐哉、以下 Gunosy）は、投資育成事業を行う子会社のコーポレートベンチャーキャピタル Gunosy Capital Pte. Ltd.（所在地：シンガポール共和国、代表取締役：木村新司、以下 Gunosy Capital）が、オンラインレンタカー事業でインド最大手の「Zoomcar」に初投資を行ったことをお知らせいたします。

GC
Gunosy Capital

「Zoomcar」は現在インド内で 25 都市を超える拠点をもち、インドで最大手のオンラインレンタカー事業を行う会社で、急速に成長しています。車の所有率が世界と比べて非常に低いインドでは、オンラインのカーシェアリング事業は新しい解決策として受け入れられています。

インドの経済はここ数年で急成長しており、成長率は今後 3 年間で年率 7%以上にまで上昇する（※1）と見込まれており、2025 年までに 5 兆ドルに達する（※2）と予想されています。また、その後も引き続き高い成長率での経済拡大が見込まれており、2050 年には米国を抜いて世界第 2 位になる（※3）とも言われています。こうした背景から「Zoomcar」の事業は今後大きな成長機会が見込まれると判断し、今回の投資に至りました。

（※1）[「世界経済見通し\(GEP\)」2018 年度 1 月版（英語）](#)

（※2）[World Economic Outlook Update, January 2018](#)

（※3）[The World in 2050](#)

Appendix

参考資料: (株)Gunosyの概要

基礎情報

- ・ 会社名 株式会社Gunosy
- ・ 代表者 竹谷 祐哉
- ・ 創業 2012年11月14日
- ・ 決算期 5月
- ・ 資本金 4,011百万円（2018年11月末現在）
- ・ 証券コード 6047（東証一部）
- ・ 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- ・ 従業員数 170名
（2018年11月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都港区六本木6-10-1
六本木ヒルズ森タワー
- ・ 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
- ・ 役員 : 代表取締役CEO 竹谷 祐哉
: 取締役COO 長島 徹弥
: 取締役 福島 良典
: 取締役 木村 新司
: 取締役（社外） 塚田 俊文
: 取締役（社外） 冨塚 優
: 取締役（社外） 手嶋 浩己
: 取締役（社外） 眞下 弘和
: 監査役 石橋 雅和
: 監査役（社外） 清水 健次
: 監査役（社外） 柏木 登

取締役紹介

Gunosy



代表取締役CEO
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月取締役最高執行責任者、2016年8月代表取締役最高執行責任者を経て、2018年8月より代表取締役最高経営責任者に就任。



取締役COO
長島 徹弥

慶応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。執行役員として当社広告事業部門を牽引し、2016年8月取締役、2017年8月取締役最高事業責任者を経て、2018年8月より取締役最高執行責任者に就任。



取締役
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、代表取締役に就任後、2013年11月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イター。2018年8月より子会社「株式会社LayerX」の代表取締役に注力するために異動。



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月より当社取締役に就任。



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。2016年8月より当社社外取締役に就任。



社外取締役
冨塚 優

1988年に株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）入社後、同社執行役員やリクルートホールディングスグループ関連会社の代表取締役を務め、インターネットメディア事業及び経営に従事。2018年に株式会社Tommy設立、現在、代表取締役と株式会社イオレ社外取締役に務めている。2018年8月より当社社外取締役に就任。



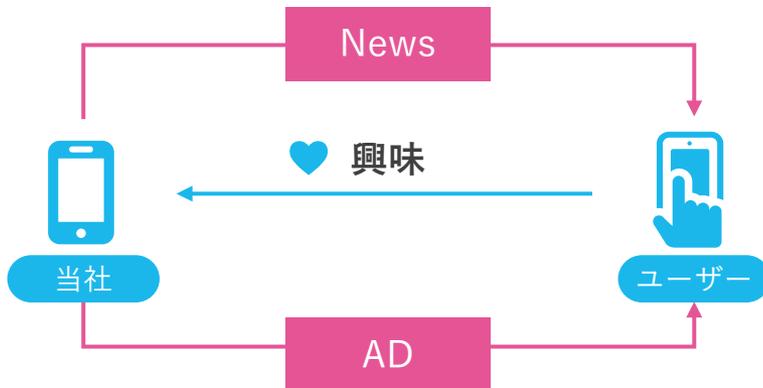
社外取締役
手嶋 浩己

1999年株式会社博報堂入社。2006年株式会社インタースパイア（現ユナイテッド）創業に際して取締役就任。2度の経営統合を経て2012年末ユナイテッド株式会社取締役就任、また2013年に投資先の株式会社メルカリ社外取締役に。経営やインターネット関連事業に関して幅広い経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。2018年9月、XTech Ventures共同創業者 兼 ジェネラルパートナーに就任。



社外取締役
眞下 弘和

1991年野村證券株式会社入社。1996年デューク大学フクア・スクール・オブ・ビジネスにて経営学修士（MBA）課程修了。株式会社光通信 取締役、eまちタウン株式会社 代表取締役を経て、2013年m&s partners Pte.Ltd.設立、Director（現任）。グローバルな経営経験と、国内外の投資経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。



タブ面広告



記事内広告

収益

興味関心クラス毎の
ターゲティング型広告配信

クリック
保証型
(CPC=Cost Per Click)

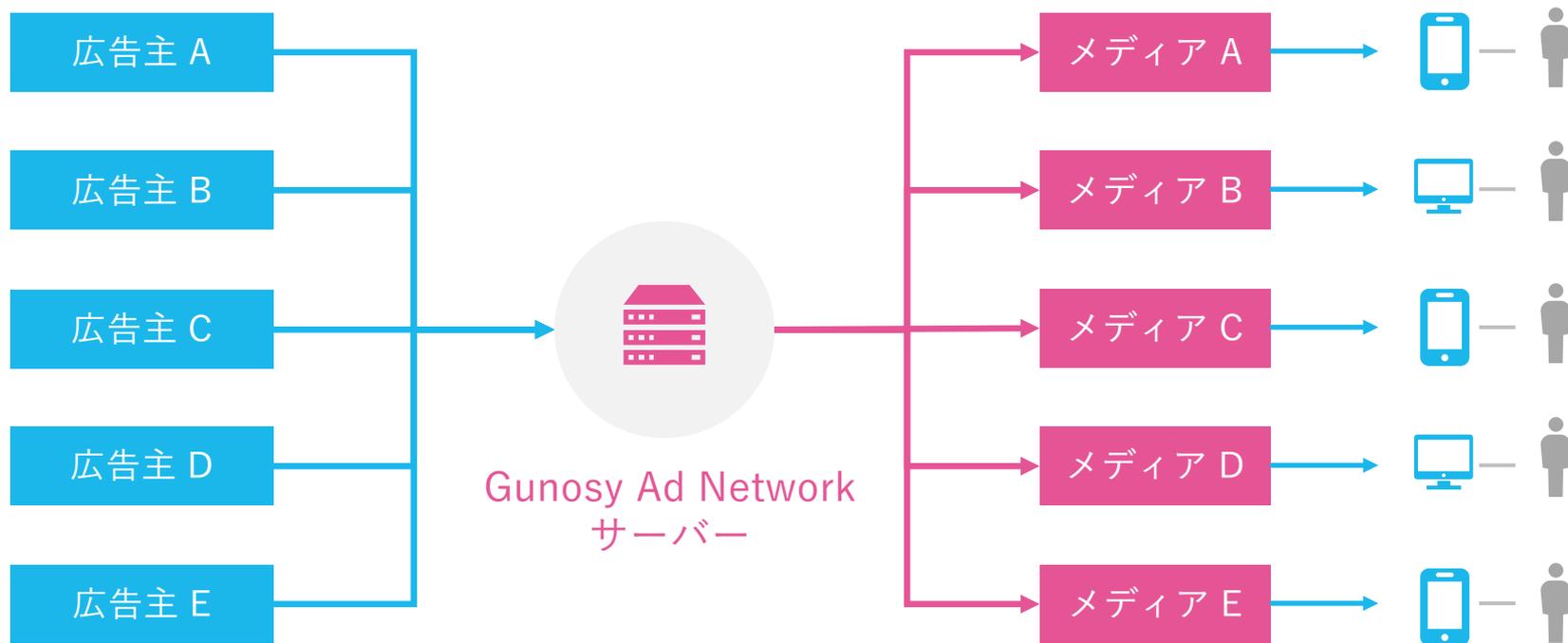
インプレッション
保証型
(CPM=Cost Per Mille)

特徴

1. インフィード型広告（記事内広告）のため視認性が高い
2. 高頻度での接触
3. 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。



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。

Gunosy

情報を世界中の人に最適に届ける