

Gunosy

2019年5月期 決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2019年7月12日

INDEX

| | | |
|---|--|-----|
| 1 | Financial Results for FY2019 2019年5月期 決算の概要 | P3 |
| 2 | Growth Strategy 中長期成長戦略 | P9 |
| 3 | FY2020 Outlook 2020年5月期 業績予想 | P15 |
| 4 | Business Overview by Division 各事業の概況 | P18 |
| 5 | Recent Actions 直近実施している主な施策 | P28 |
| 6 | APPENDIX 参考資料：（株）Gunosyの概要 | P33 |



1

Financial Results for FY2019

2019年5月期 決算の概要

2019年5月期 連結業績 【対前年比】

Gunosy

広告宣伝費の積極投入により、前年Q4との比較で営業利益は減益となるも、**通期比較では増収増益を達成。クーポン訴求によるユーザー獲得、動画など新規コンテンツの拡充、アルゴリズムの改善などで、売上と売上総利益は堅調に成長。**

(百万円)

| | 対前年比（四半期） | | | 対前年比（通期） | | |
|---------------------|----------------|----------------|--------|----------|----------|--------|
| | 2018年5月期 Q4 | 2019年5月期 Q4 | 前年対比 | 2018年5月期 | 2019年5月期 | 前年対比 |
| 売上高 | 3,322 | 3,835 | 115.4% | 11,201 | 15,017 | 134.1% |
| 売上総利益 | 1,628 | 1,763 | 108.3% | 5,874 | 7,138 | 121.5% |
| 営業利益 | 568 | 446 | 78.5% | 1,938 | 2,302 | 118.8% |
| 営業 利益率 | 17.1% | 11.6% | - | 17.3% | 15.3% | - |
| 経常利益 | 568 | 445 | 78.4% | 1,939 | 2,289 | 118.1% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | △379 | 292 | - | 501 | 2,009 | 401.0% |

2019年5月期 連結業績 【対計画比】

Gunosy

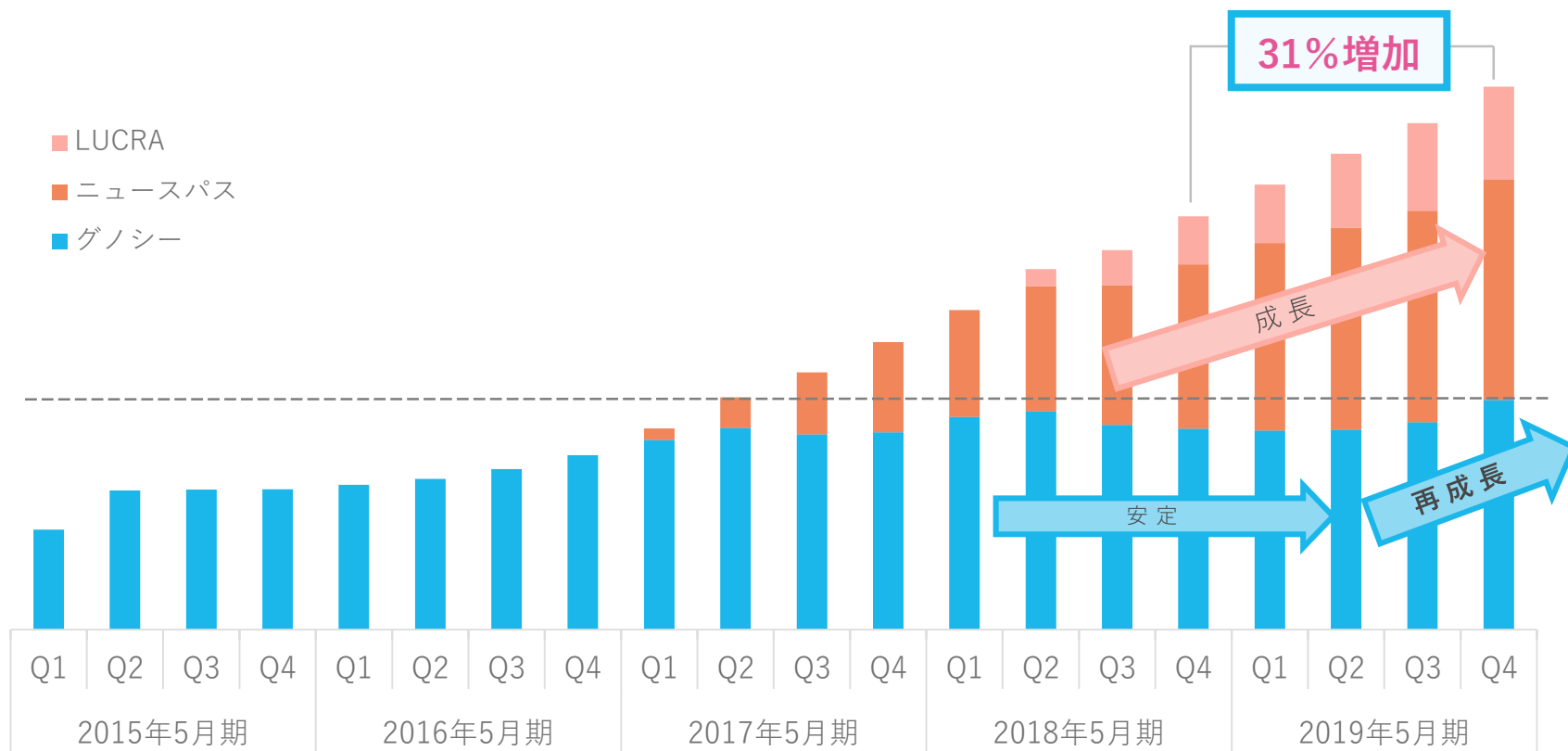
Q3決算発表時（2019.4.12）に広告宣伝費増額を織り込んだ通期計画に修正。
修正計画に対し、**Q4の売上は約2.5億円、営業利益は約2億円の**上振れとなる。

(百万円)

| | 対計画比（四半期） | | | 対計画比（通期） | | |
|---------------------|------------------|------------------|--------|----------------|----------------|--------|
| | 2019年5月期 Q4計画 | 2019年5月期 Q4実績 | 計画対比 | 2019年5月期 計画 | 2019年5月期 実績 | 計画対比 |
| 売上高 | 3,588 | 3,835 | 106.9% | 14,770 | 15,017 | 101.7% |
| 営業利益 | 245 | 446 | 181.7% | 2,101 | 2,302 | 109.6% |
| 営業 利益率 | 6.8% | 11.6% | - | 14.2% | 15.3% | - |
| 経常利益 | 237 | 445 | 187.4% | 2,081 | 2,289 | 110.0% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 152 | 292 | 191.3% | 1,870 | 2,009 | 107.5% |

アクティブユーザー数(MAU) ^{*1}

全体のMAUは前年四半期対比で**31%増加**（うちグノシーは**14%増加**）。
アルゴリズムの改善、新規コンテンツ拡充とクーポン訴求等で「グノシー」のMAUが再成長に転じ、**過去最高値**を達成するとともに、「ニュースパス」と「LUCRA」も堅調に拡大。



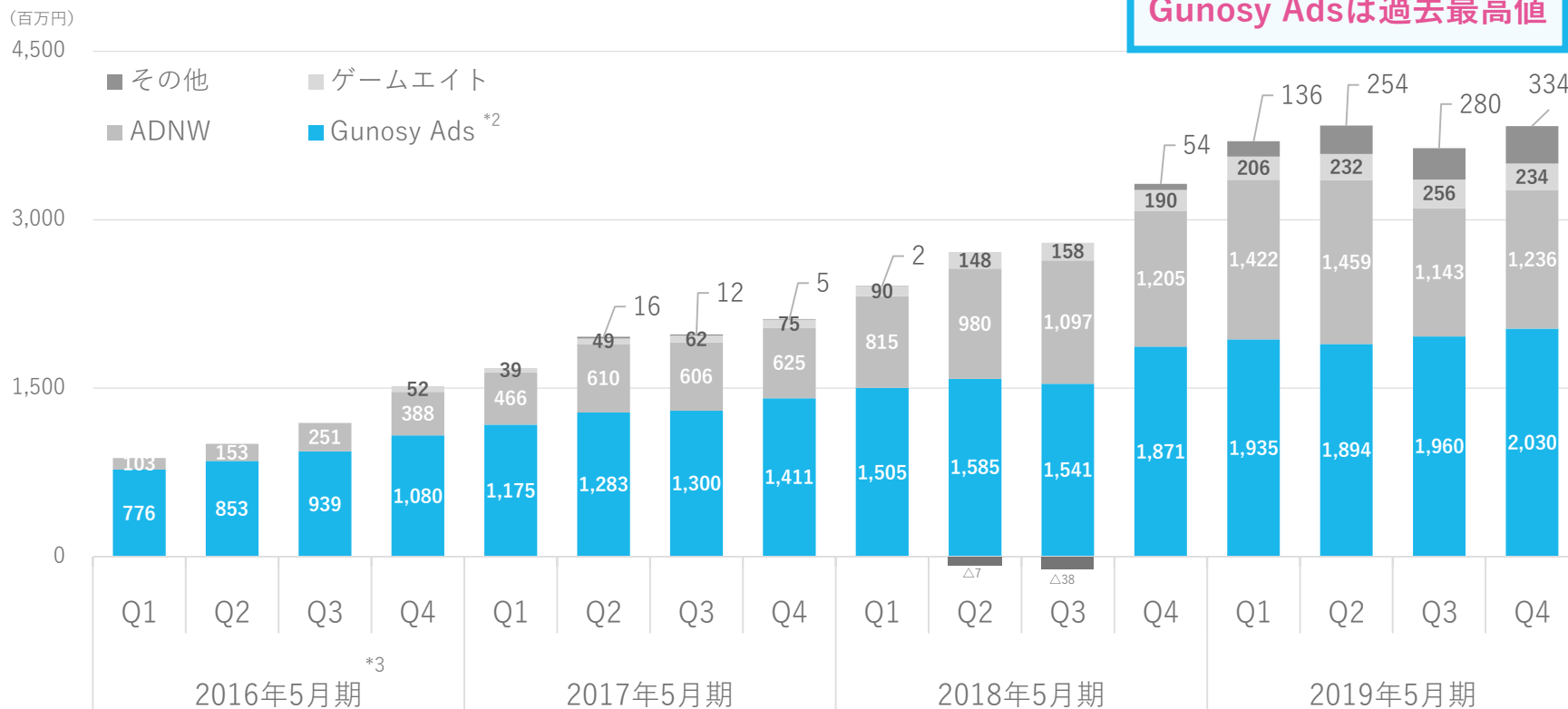
*1 「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA」のMAU (Monthly Active User) の各四半期平均

売上高構成 ^{*1}

ADNWは、**Q3での売上の落ち込みから回復**。（前四半期対比8%増加）

Gunosy Adsは、アルゴリズムの改善、動画など新規コンテンツの拡充、クーポン訴求によるユーザー獲得などで**売上増加**。（前四半期対比4%増加）

2019年5月期 Q4
Gunosy Adsは過去最高値



*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

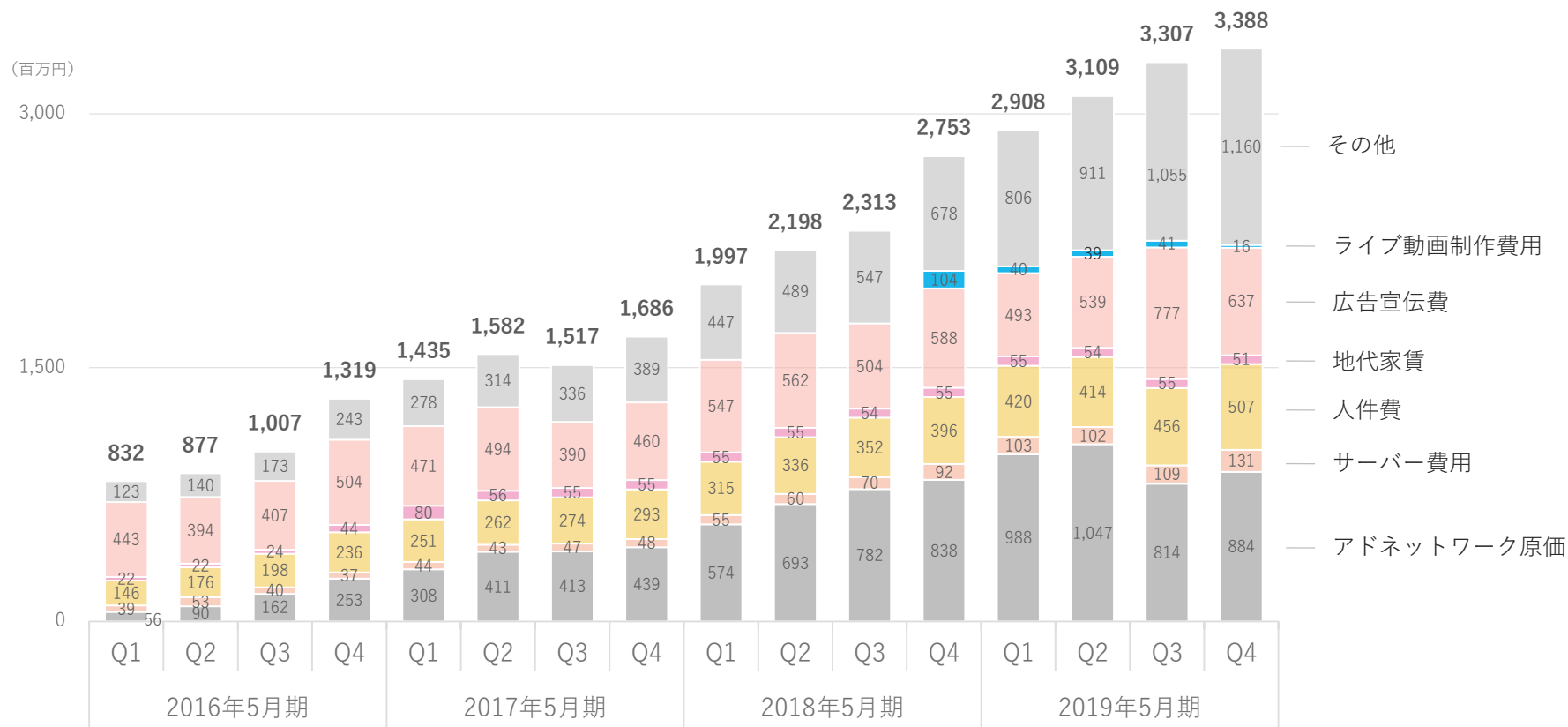
*3 FY2016 Q2までは単体決算数値

コスト構造の推移

ADNW売上増に伴い、「アドネットワーク原価」が連動し前四半期対比で増加。

クーポン訴求のための、「広告宣伝費」を継続投入。

「その他」は、主にKDDI(株)とのレベニューシェア費用が前四半期対比で増加。



* FY2016 Q2までは単体決算数値

2

Growth Strategy

中長期成長戦略

① 概要

詳細：P11

中長期的な成長を実現することを目的とし、
「成長加速のための投資フェーズ」を設ける。

② 戦略

詳細：P12

ネット広告やテレビCM等の
媒体を活用し戦略的に広告費を投下。

③ 直近の結果

詳細：P13

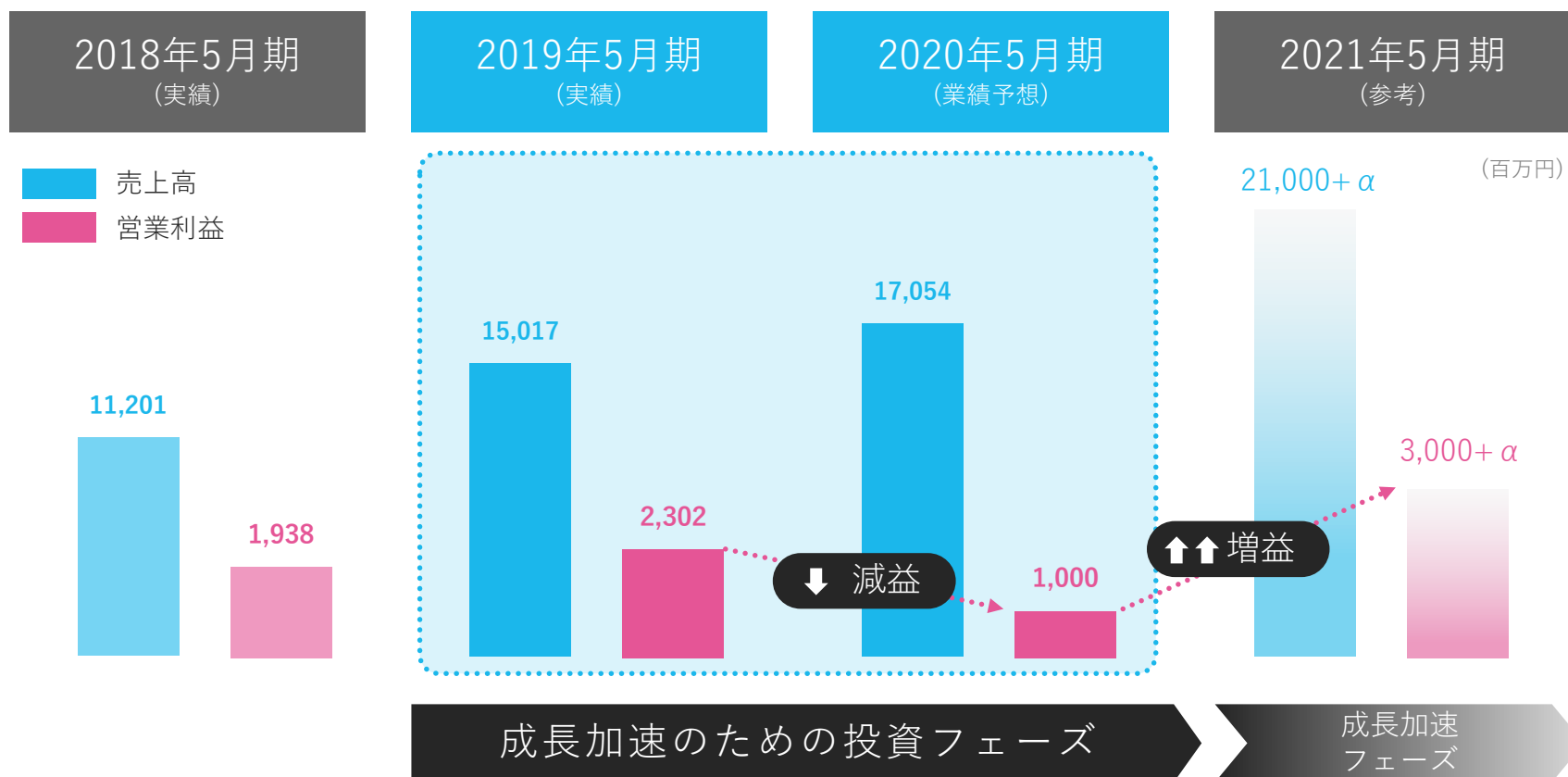
2019年5月期 下期の投資の結果、
「グノシー」のMAUとDAUが堅調に成長。

④ 今後の展望

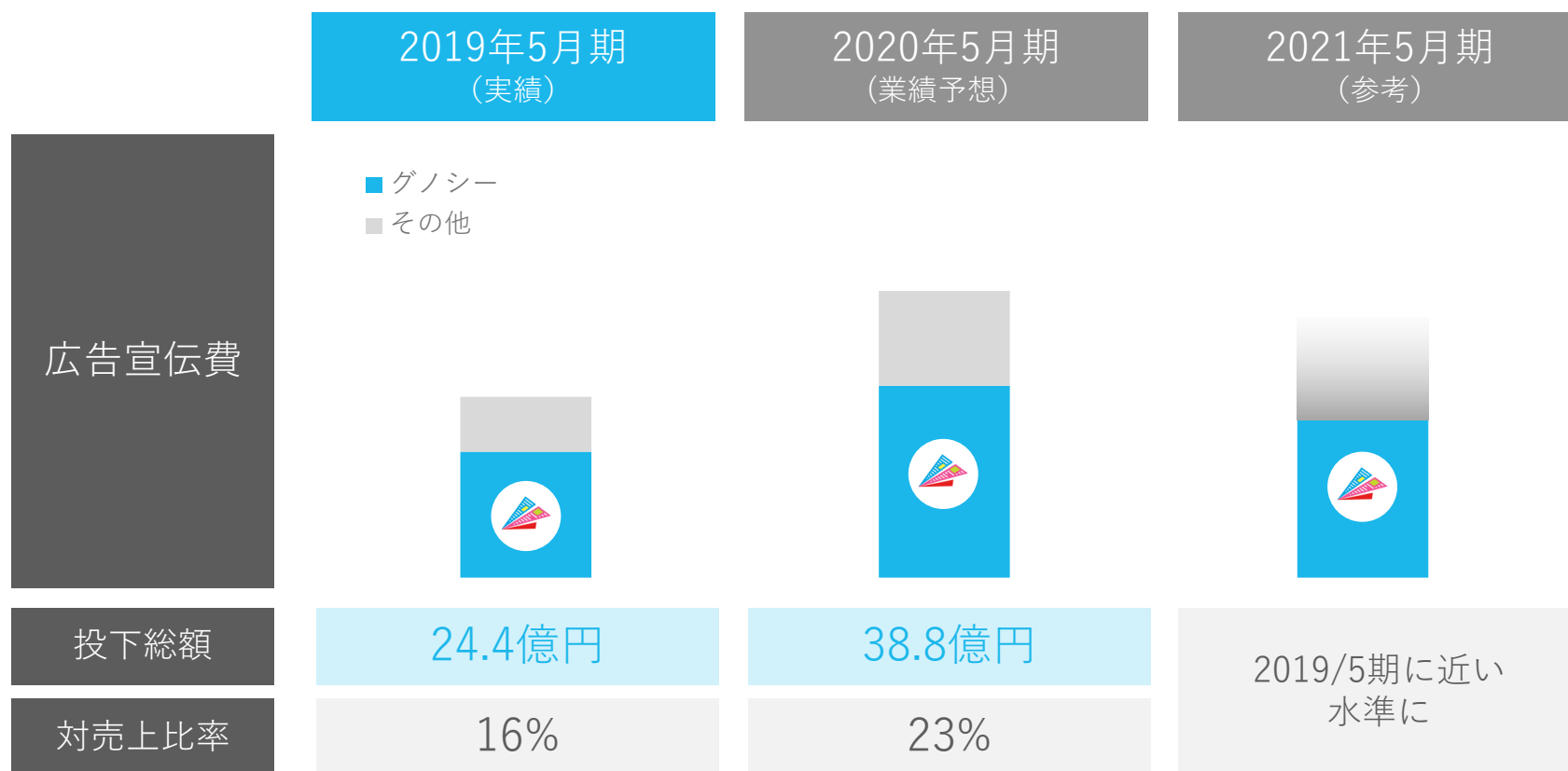
詳細：P14

「グノシー」のDAUの増加に応じ売上を、
伸長させる。

2021年5月期の大幅増益を目標に、引き続き**2020年5月期は「成長加速のための投資フェーズ」として「グノシー」に積極的に投資を実施**し、中長期的な成長と利益を実現する。
また、成長加速のための投資を重要視しながらも、資本効率を高め、株主価値向上を図るため、**株主還元施策の実施を検討**する。



当社の基幹事業である「グノシー」を中心に、テレビCMやインターネット広告を活用し、**積極的な広告宣伝への投資を実施**。投下額は2020年5月期に38.8億円まで拡大予定も、2021年5月期には2019年5月期に近い水準に戻す計画。投資対効果をモニタリングしながら、コントロールする。



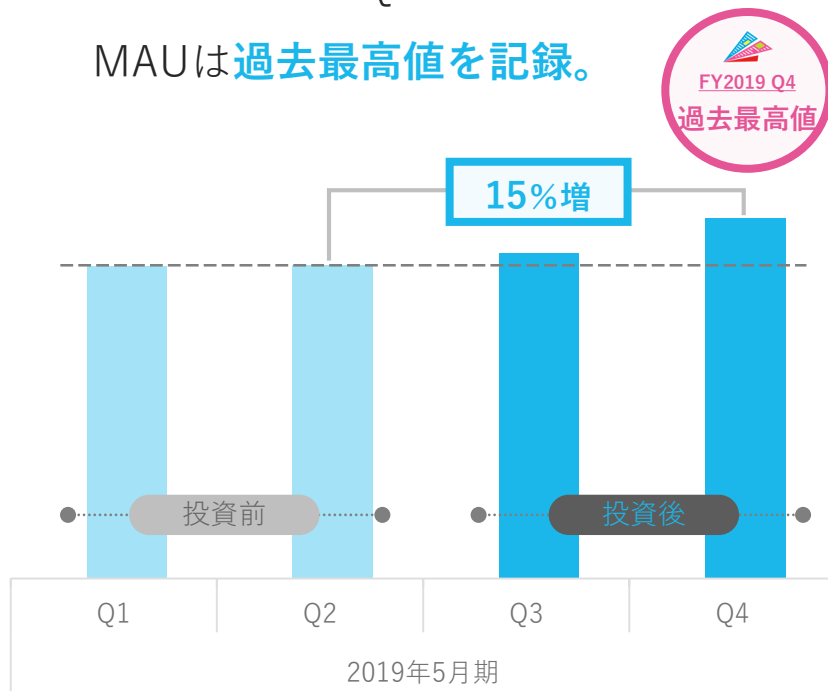
2019年5月期Q3から始めた積極的な広告宣伝への投資によって「グノシー」MAU・DAU共に成長。
 MAUが過去最高値を更新するだけでなく、DAUも投資前と比べ10%以上積み上がる。
 クーポン利用だけに留まらないユーザーが積み上がっている。

グノシーのMAU推移

グノシーの月間平均DAU推移

FY2019 Q4にて

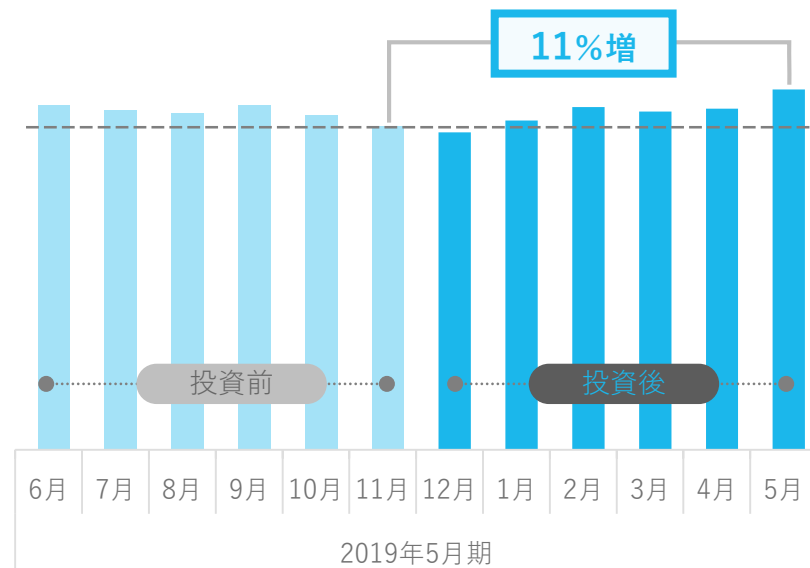
MAUは過去最高値を記録。



*MAUとは1ヶ月のうちに、サービスを一回以上利用したユーザー数。

クーポン訴求の結果、

DAUも投資前と比べて、明らかに増加。



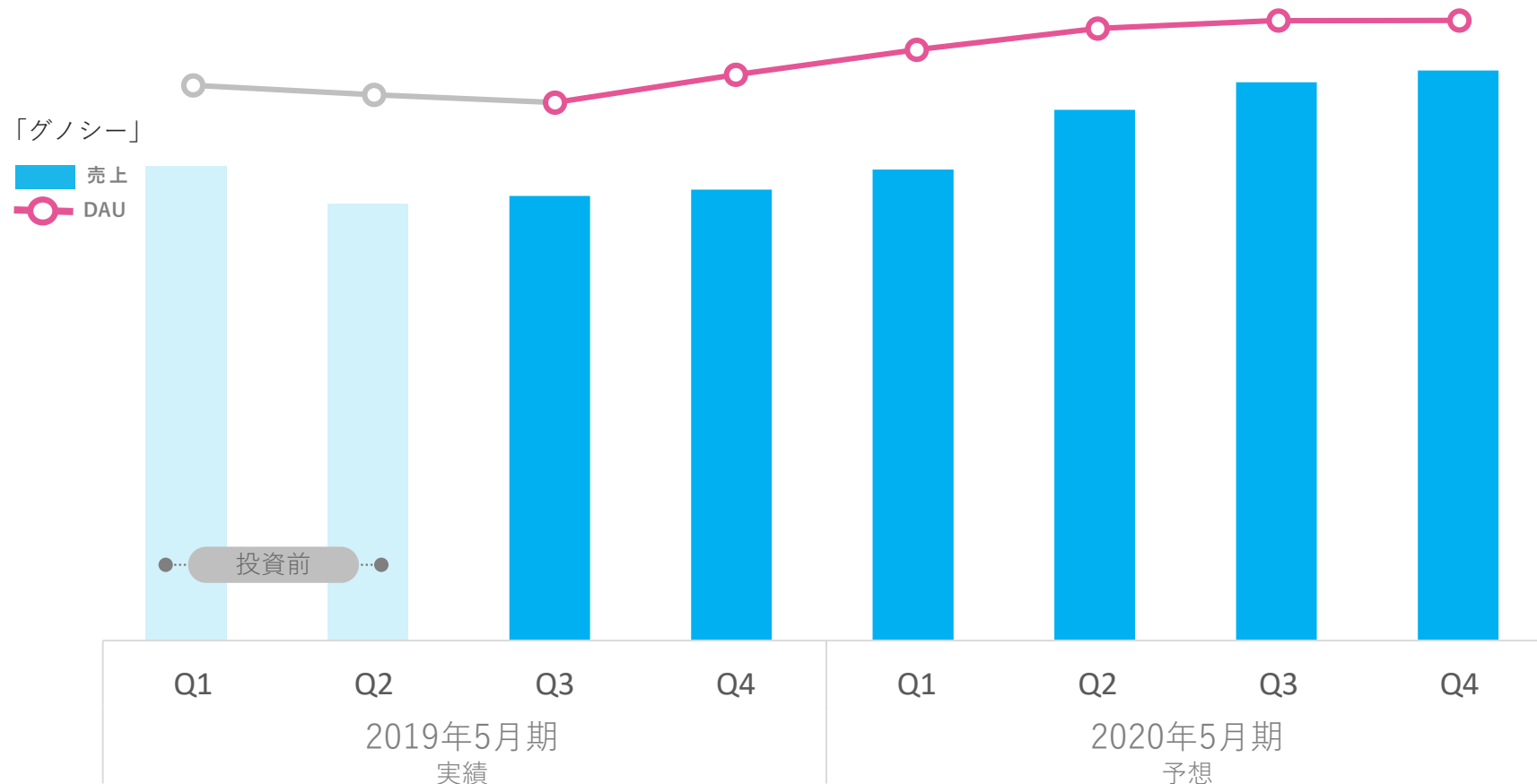
*DAUとは1日のうちに、サービスを一回以上利用したユーザー数。



利用ユーザーの増加を加速させるため、広告宣伝への積極的な投資を継続。

一方で、投資対効果を厳格にモニタリングし、利用ユーザーの増加に応じた**売上の成長を見込む**。

結果、2020年5月期Q4では、月間平均DAUにおいて、2019年5月期Q4対比で二桁成長を計画し、それに伴い売上の堅調な成長も見込む。



3

FY2020 Outlook

2020年5月期 業績予想

2020年5月期 業績予想 【対前年比】

Gunosy

積極的な広告宣伝への投資によって、売上、売上総利益ともに**10%以上**、対前年比で伸長する計画。一方、営業利益は一時的に減少するが、広告宣伝費の支出は投資対効果を厳格に測りながらコントロールし、2021年5月期には投資収穫期として大幅増益を見込む。

(百万円)

| | 2019年5月期 (実績) | 2020年5月期 (通期予想) | YoY |
|---------------------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 15,017 | 17,054 | 113.6% |
| 営業利益 | 2,302 | 1,000 | 43.4% |
| 営業 利益率 | 15.3% | 5.9% | - |
| 経常利益 | 2,289 | 960 | 42.0% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 2,009 | 565 | 28.1% |

2020年5月期 業績予想 【上下期別】

特に、**上期に広告宣伝への投資が先行**。営業利益の大幅な減少を見込むが、サービス利用者の増加により、**下期以降は営業利益も拡大基調に**。

(百万円)

| | 2020年5月期 上期 | 2020年5月期 下期 | 2020年5月期 通期 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 7,579 | 9,475 | 17,054 |
| 営業利益 | 60 | 939 | 1,000 |
| 営業 利益率 | 0.8 % | 9.9% | 5.9% |
| 経常利益 | 39 | 921 | 960 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | △12 | 577 | 565 |



Business Overview by Division

各事業の概況

自社の**①企画力**とその企画を短時間で実現する**②エンジニアリングリソース**によって、くじ引きやタイムセールクーポンなど、**多彩なキャンペーン企画**を短期間に多数回実施。利用ユーザーから好評を得て、**着実にMAUが積み上がり、過去最高値に**。

MAUが積み上がる要因

①と②の社内リソースを活用し
多彩なキャンペーンを実施

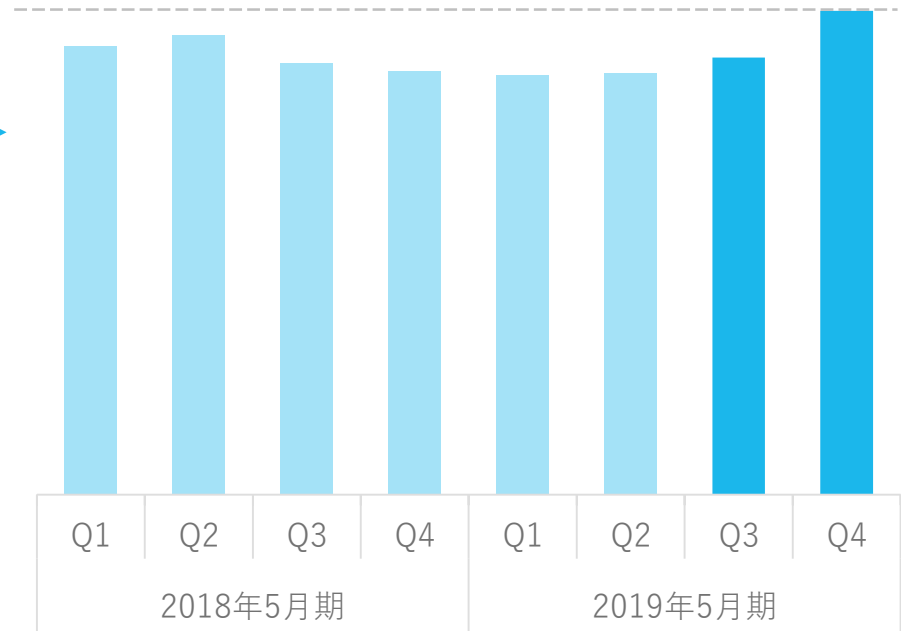


短期間に多数回の企画を実施

MAUの上昇


FY2019 Q4
過去最高値

その結果



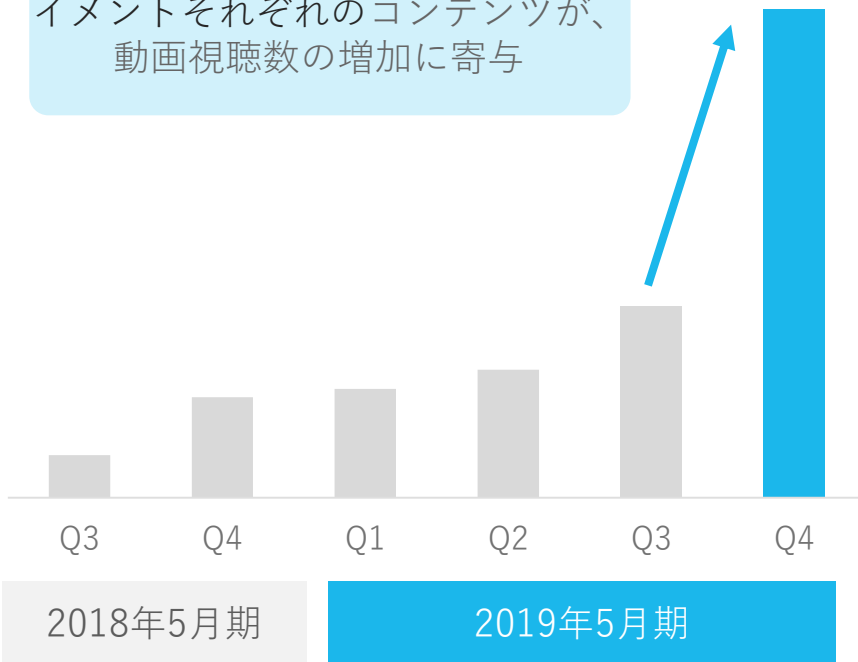


プロスポーツや韓流コンテンツなどの公式動画に続き外部連携コンテンツをさらに拡充。

アクティブユーザーの積み上げに寄与。

動画視聴完了者数の推移

スポーツ、ニュース、エンターテインメントそれぞれのコンテンツが、動画視聴数の増加に寄与



主な動画コンテンツ

自社制作

12hグノシーQ

ユーザー参加型ライブクイズ番組を定期開催。
2019/3/24には12時間耐久クイズ放送を配信

外部連携

ラジオなどとの連携による新コンテンツの拡充 (Vtuberなど)

アーティストのリリース記者会見

ニュースなどの同時並行放送 (サイマル配信)



配信システムの改善により、**プッシュ通知の開封率が向上**。

また、2019年3月からクーポンの配信も開始しており、今後も継続的な成長を目指す。

プッシュ配信システム改善



- ① 速報配信の速度を改善
- ② プッシュデザインを変更
- ③ パーソナライズプッシュ

 **プッシュ通知
開封率 5%以上UP**

配信システムを改善した画面イメージ

クーポンの配信を開始



クーポンの画面イメージ

新規コンテンツの導入などにより、アクティブユーザー数を順調に拡大。

女性向けアプリで利用者数No.1.*



新規コンテンツの導入

- 天気予報
- 占い
- クーポン

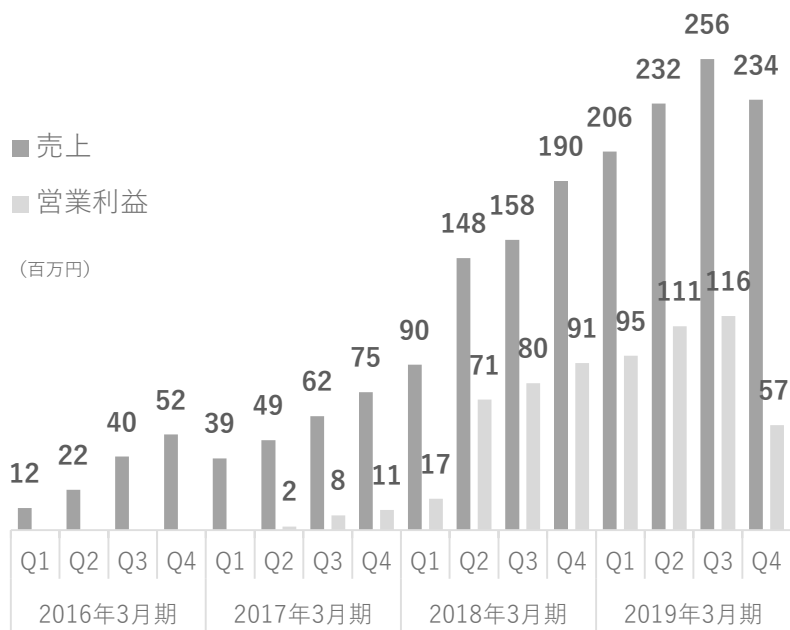
広告戦略の変更

KDDI(株)とのレベニューシェアモデルについて、宣伝戦略の意思決定を当社単独で、迅速に行えるスキームに変更。

* Nielsen Mobile NetView 2018年11月度データ利用者数より女性ユーザ割合が80%以上のアプリの中から「女性向けアプリ」を当社独自に選定

Q4においては、市場環境に起因するPVと広告単価の伸び悩みが、売上に影響。複数の新規事業進出のための戦略的投資も実施し、そのため前四半期対比で営業利益は減益。2020年3月期も成長持続のための準備期間として位置づける。**中長期的な成長に向けて、今後はゲーム攻略コンテンツ以外にも積極的に展開**する。

売上高・営業利益推移



*1 単体決算数値（連結調整前）

成長継続のための施策



事前予約コンテンツは順調に成長



新規事業チームを組成し、人材採用拡大、臨時業績賞与支給とオフィス拡張にも投資



海外展開、M&Aや出資、アライアンスなども積極的に検討



新メディア「CLABEL」をβ版としてリリース

ゲーム攻略サイトを運営する（株）ゲームエイトは、**非ゲーム領域に進出**。
進学、就職など人生の大切な意思決定をお助けする**新メディア「CLABEL」β版をリリース**。



メディア イメージ β版

CLABEL 人生の攻略サイト

キーワードで検索

仕事の攻略 学校の攻略 人生の攻略

C/ 人生の攻略サイト
お金で紐解くリアルな人生選び

カテゴリ

- 仕事
 - 企業 (2873)
 - 職種 (139)
 - 業種 (33)
- 学校
 - 大学 (646)
 - 専門学校 (6233)
 - 高等専門学校 (452)
 - 中学校 (6233)
 - 小学校 (6233)
- 人生
 - 就活・転職 (24)
 - 年収 (33)

仕事の攻略

企業別年収ランキング

| | | | |
|---|------|-------|---------|
| 1 | 株式会社 | サービス業 | 2478 万円 |
| 2 | 株式会社 | 製造業 | 2088 万円 |
| 3 | 株式会社 | サービス業 | 2063 万円 |
| 4 | 株式会社 | サービス業 | 1777 万円 |
| 5 | 株式会社 | 製造業 | 1636 万円 |
| 6 | 株式会社 | 製造・流通 | 1632 万円 |
| 7 | 株式会社 | 製造・流通 | 1515 万円 |
| 8 | 株式会社 | 製造・流通 | 1478 万円 |
| 9 | 株式会社 | 製造・流通 | 1461 万円 |

CLABEL（くらべる）は、進学、就職など人生の大切な意思決定をお助けする人生の攻略サイトです。上場企業が提出する「有価証券報告書」や学生労働者の「国民生活基礎調査」のようないくつかの公開情報であるデータを論拠に、より多くの方が理解しやすい形で情報を提供していきます。
詳しくはこちら

すでに購入している
この広告に興味がない
不快または不

<https://clabel.me/>

カテゴリ



仕事情報



学校情報



人生情報

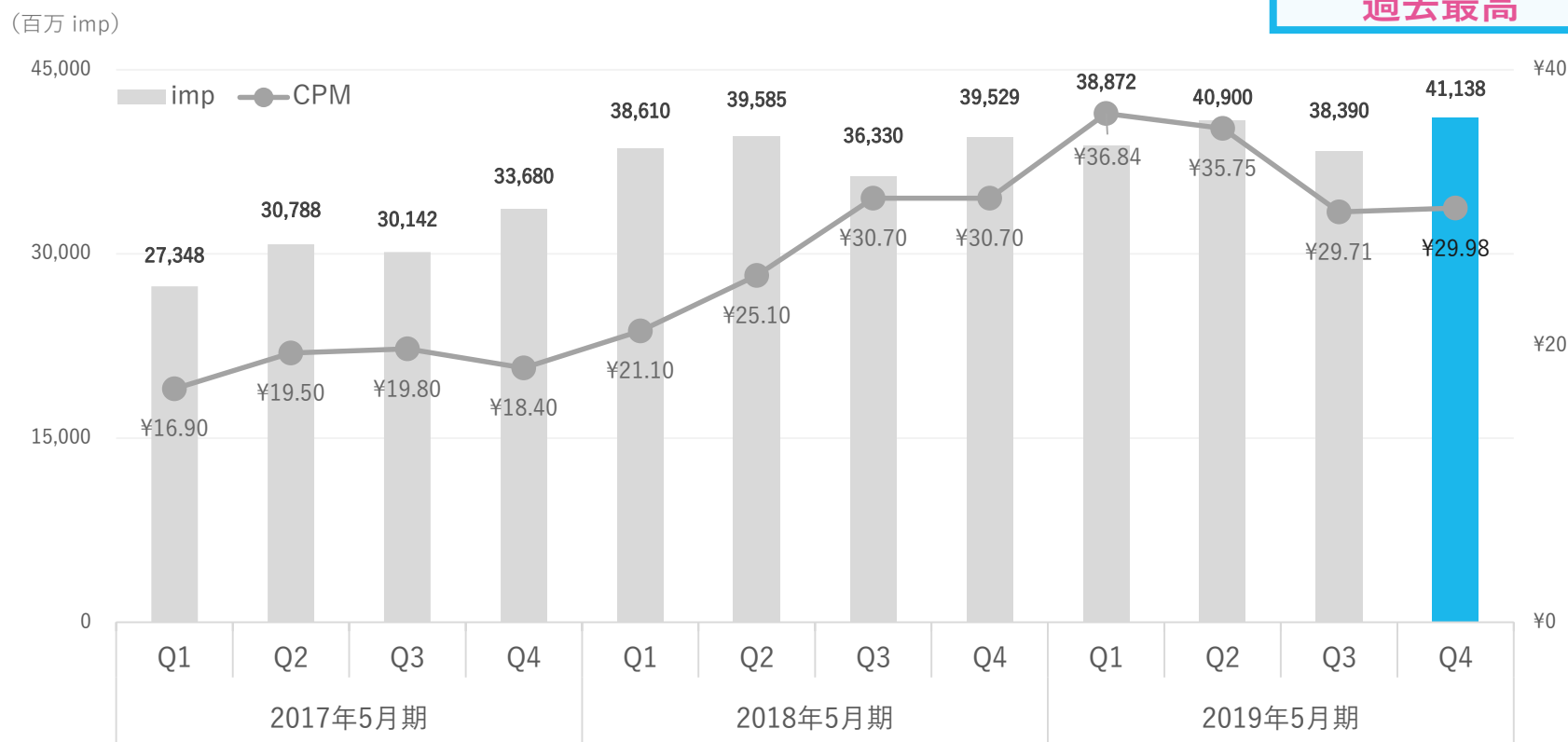
メディアの概要

上場企業が提出する「**有価証券報告書**」や厚生労働省の「**国民生活基礎調査**」のような公開情報であるデータを論拠に、よりたくさんの方が理解しやすい形で情報を提供。

広告市場環境の変化の影響が落ち着き、広告表示単価（CPM）は底打ち。
 広告在庫(imp)はQ3の季節要因による減少から回復し、**過去最高を記録**。

imp数・CPMの推移

imp
過去最高

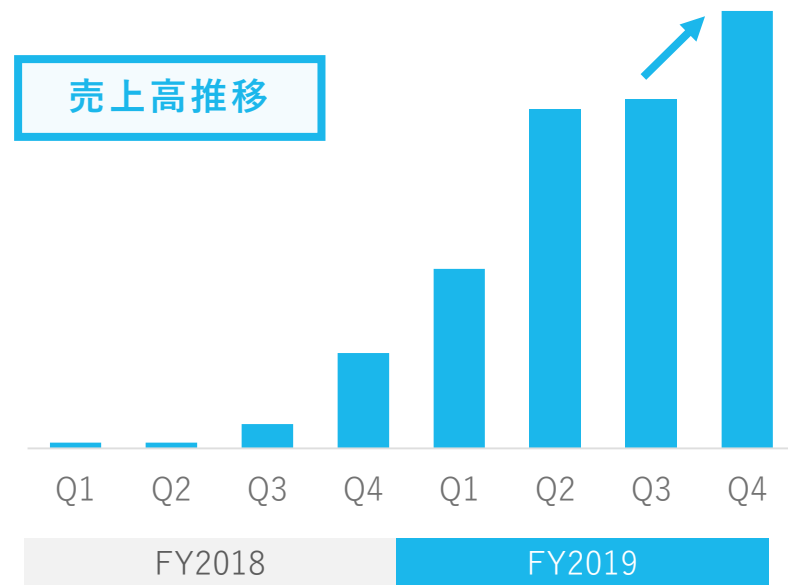


* CPM : Cost Per Mille。広告1,000回表示あたりの単価

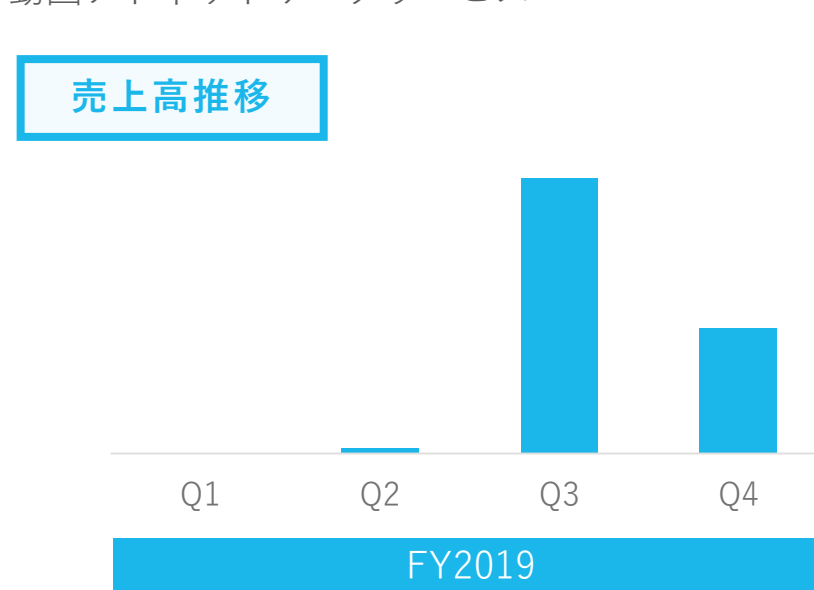
- ・ digwellは、Q4までは好調に推移。しかしながら急激な市場環境の変化により、既存事業での成長は厳しく今期Q1では減収減益を見込む。そのためアフィリエイト以外の**新規サービス開発に注力し業績回復を見込む**。
- ・ VIDPOOLは、事業立ち上げに伴い業績に不安定さはあるものの、初年度は計画通り推移。受注案件数は増加傾向にあり、**2年目は動画市場拡大に伴い拡大を見込む**。



APP広告主向けへの成果報酬サービス



動画アドネットワークサービス



第三号案件として、働き方支援サービスを提供する株式会社キャストに投資。

2018年7月に設立以来、3社に対し投資を実施。

第一号



| | |
|------|---------------------------|
| 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 |
| 事業内容 | オンラインレンタカー、 カーシェアリング事業 |

第二号



| | |
|------|------------------------|
| 会社名 | Instamojo, Inc. |
| 本社 | インド カルナータカ州、 バンガロール |
| 代表者 | Sampad Swain |
| 設立 | 2012年 |
| 事業内容 | 中小企業向けオンライ ン 決済サービス |

第三号



19年5月投資実行。

| | |
|------|----------------------|
| 会社名 | 株式会社キャスト |
| 本社 | 東京都渋谷区 |
| 代表者 | 中川祥太 |
| 設立 | 2014年 |
| 事業内容 | オンラインアシスタ ントサービス等 |

5

Recent Actions

直近実施している主な施策

① クーポンアプリ「オトクル」のリリース

Gunosy

2019年3月4日にクーポンアプリ「オトクル」をリリース。

想定を上回る掲載クーポン数の伸長と、ユーザー獲得効率が既存プロダクトに比して良好のため、順調に成長。

「オトクル」リリース後74日で

100ブランド突破!!



JOYSOUND 直営店



② Gunosy Tech Labの設立

報道関係者各位

2019年3月15日

発行 No. 129

Press Release

Gunosy

Gunosy、データ利活用を促進し、情報の推薦を加速させる 「Gunosy Tech Lab」を設立

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、2019年3月15日（金）付にて、Gunosy 内に「Gunosy Tech Lab（読み：グノシー テック ラボ、以下、同ラボ）」を設立したことをお知らせいたします。

Gunosy

【設立の背景と趣旨】

Gunosy では「情報を世界中の人に最適に届ける」というビジョンのもと、機械学習・自然言語処理の技術を用いたアルゴリズムにより、各ニュースコンテンツパートナー様からお預かりした記事の評価を行い、当社が提供する各サービスを通じてユーザーの皆様最適な記事の配信を行っています。また最近では、動画やクーポン等のテキスト記事以外のコンテンツ評価もっており、技術の応用範囲を拡大してきました。2019年1月の[中長期ビジョン](#)で開示させていただきました通り、スマホメディア企業ではなく、IoT や 5G が発展する近未来に向けて、さらなるデータ活用の促進と情報推薦を研究する専門組織として、「Gunosy Tech Lab」を設置することとなりました。

同ラボでは、機械学習を主軸とした技術を活用し、O2O 施策へのデータ活用や、これまで培ってきたターゲット層の異なるアプリ群のデータを活用し、IoT×AI などスマホ領域以外の分野で活かせる研究と課題解決を目指していきます。

2019年3月15日
プレスリリース画像

さらなるデータ活用の促進と
情報推薦を研究する専門組織として、
「**Gunosy Tech Lab**」を設置

【直近の研究テーマ】

- 1 様々なコンテンツフォーマットにおける深層学習 / 機械学習技術を用いた推薦アルゴリズムの強化
- 2 O2O 施策へのデータ活用の研究開発
- 3 スマートフォン以外のデバイスにおける快適なユーザー体験の研究開発
- 4 アルゴリズムの外部企業への提供
- 5 複数企業間での効果的なデータ連携方法

③ 国際会議「KDD2019」にて当社論文が採択

Gunosy

報道関係者各位

2019年5月29日
発行 No. 134

Press Release

Gunosy

**Gunosy の研究論文がデータマイニングの
国際会議「KDD2019」にて採択**
～ 広告クリエイティブ作成支援のためのマルチタスク学習と
Conditional Attention による CV 予測 ～

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、Gunosy 内の「[Gunosy Tech Lab](#)（読み：グノシー テック ラボ、以下、同ラボ）」にて、「[広告クリエイティブ作成支援のためのマルチタスク学習と Conditional Attention による CV 予測](#)」（原題：Conversion Prediction Using Multi-task Conditional Attention Networks to Support the Creation of Effective Ad Creatives）の研究結果を発表した論文が、データマイニングに関する国際会議 ACM SIGKDD Conference on Knowledge Discovery and Data Mining 2019（[KDD 2019](#)）の Applied Data Science Track に採択されたことをお知らせいたします。

Gunosy

KDD は、データマイニングに関する国際会議の 1 つであり、データマイニング領域では世界一の注目度、難易度を誇る会議とされています。第 25 回目となる 2019 年の会議はアラスカ州アンカレッジにて 8 月 4 日から 8 日まで開催される予定です。

2019年5月29日
プレスリリース画像

Gunosy の研究論文が
データマイニングの 国際会議
「KDD2019」の Applied Data
Science Track にて採択

KDD とは

KDD (The ACM SIGKDD Conference on Knowledge Discovery and Data Mining) は、データマイニングに関する国際会議の 1 つであり、データマイニング領域では世界一の注目度、難易度を誇る会議とされています。第 25 回目となる 2019 年の会議はアラスカ州アンカレッジにて 8 月 4 日から 8 日まで開催される予定です。

速報

推薦システム系で最も権威ある国際会議 と言われる **RecSys 2019** (The ACM Conference Series on Recommender Systems) の Short Paper として当社論文が採択。詳細は近日正式プレスリリース。

④ Gunosyの3アプリにて「SDGs」タブを新設

「SDGs」の取り組みに国際社会の一員として賛同し、**Gunosyの3アプリにSDGsタブを設置**。より良い国際社会の実現に貢献することを目的としています。

SDGsタブを設置した3つのアプリ



SDGsとは

2001年に策定されたミレニアム開発目標(MDGs)の後継として、2015年9月の国連サミットで採択された、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の誰一人として取り残さない (leave no one behind) ことを誓っています。(※1) 日本として「SDGs」を推進するための取り組みとして、『SDGs アクションプラン2019』に基づいて政府の取り組みを実施しつつ、各企業でも積極的に取り組んでおり、日本の「SDGsモデル」を構築中です。(※2)

※1 外務省 JAPAN SDGs Action Platform ※2 「持続可能な開発目標」(SDGs) について

Appendix

参考資料：(株)Gunosyの概要

情報を世界中の人に

最適に届ける



中期ビジョンの数値

急速に変化していく市場環境の中で、当社の更なる発展のため、以下の指標を3年後の目標と設定し事業を展開していく。

MAU

年間 **20%** 成長

取得データ量の増加のための
MAU増加

総滞在時間

年間 **25%** 成長

データ増加による収益性向上の
ための滞在時間増加

全社売上高

年間 **30%** 成長

メディア以外も含めた
収益拡大を考慮

海外展開

事業連携などにより海外で
収益を上げる

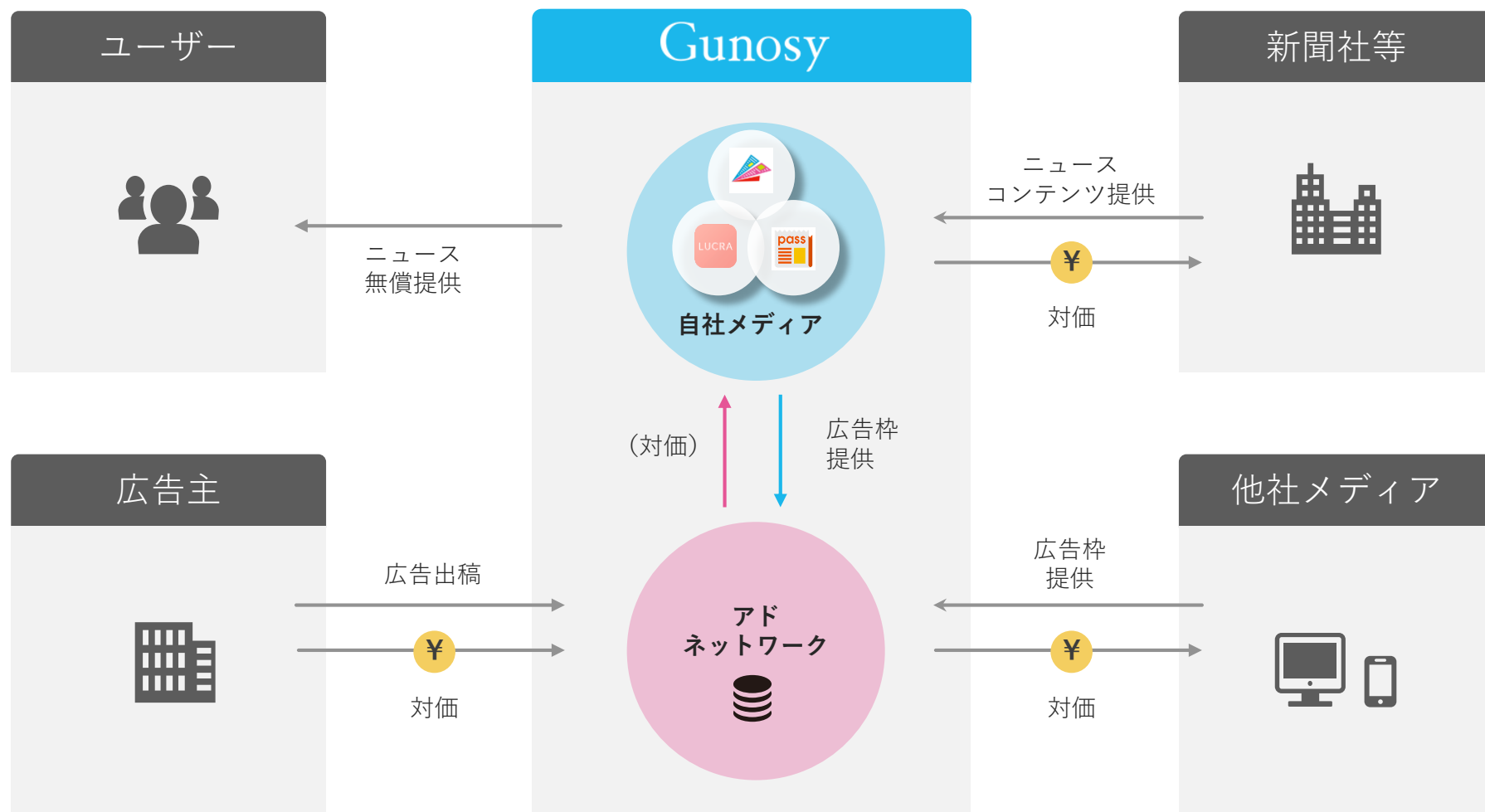
新たなデータの取得

DMPを強化し、外部との
データ連携を推進

主要事業のビジネスモデル

Gunosy

自社メディアを持つネット広告ビジネスの強みを基に、様々なステークホルダーと共存を図る。



経営陣のご紹介 (2019年7月12日時点)

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ータ。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、KDDI株式会社新規ビジネス推進本部長を経て、現在、auコマース&ライフ株式会社 代表取締役会長。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就任。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。

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 4,046百万円 (2019年5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 215名
(2019年5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

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。また、本資料には独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。

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