

# Gunosy

2021年5月期 第3四半期決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2021年4月14日

# INDEX

1	<small>Executive Summary</small> エグゼクティブ・サマリー	P 3
2	<small>Financial Results for FY2021 Q3</small> 2021年5月期 第3四半期 決算の概要	P 17
3	<small>FY2021 Outlook</small> 2021年5月期 業績予想	P 23
4	<small>Business Overview by Divisions</small> 各事業の概況	P 25
5	<small>APPENDIX</small> 参考資料：（株）Gunosyの概要	P 36

1

Executive Summary

エグゼクティブ・サマリー

1

## グノシーの土台構築フェーズが完了 計画通り、Q4より再投資フェーズへ移行

広告宣伝投資の再開によりMAU再成長軌道への回帰を計画

詳細：P5～

2

## KDDIのポータルアプリ「auサービスToday」運営開始(4/1)

足元で巨大なユーザー基盤&中長期の成長ドライバーを獲得

詳細：P10～

3

## インドのデジタル融資サービス「slice<sup>\*</sup>」に追加出資決定(4/14)

サービスの社会インフラ性・高い成長性を評価  
今後の協業可能性も踏まえ、関連会社化に向けた投資を決議

詳細：P13～

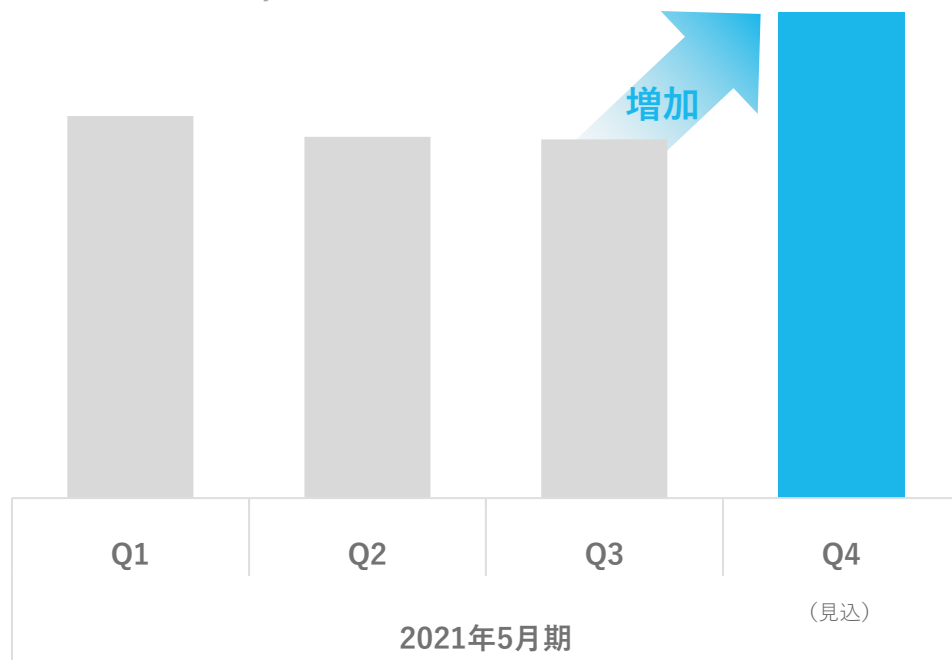
\* sliceは出資先であるGaragePreneurs Internet Pvt. Ltd. (以下 GaragePreneurs) が提供するサービス名

Q3はGunosy Adsのトレンド転換とはならなかったが、**Q4はグノシーの広告宣伝投資再開**およびKDDIとの新協業アプリ「**auサービスToday**」の**収益貢献開始**に伴い**増収転換**の見込み。

## Gunosy Ads : 売上高推移

### Q4から上昇トレンドへ

各種施策効果がGunosy Adsに反映



## 増加に寄与する2つの要因

### 1 グノシー広告宣伝投資をQ4から本格的に再開

メディア価値の向上が進み、アルゴリズム改善によるユーザーあたり収益性の回復も確認できたため、広告宣伝投資再開を決定。

### 2 「auサービスToday」の収益貢献がQ4から開始

リリースからDAU、売上ともに順調な滑り出し。2021/4/5にはGoogle Playストアランキング1位を記録。

## 再投資

# メディア価値向上の状況

期初から進めたメディア・広告の健全化、ユーザインタフェース(UI)の刷新により、**グノシーの記事品質、広告品質、ユーザビリティ**を抜本的に転換



メディア健全化

広告健全化

刷新



リニューアル

世の中に広く受け入れられるメディアへ

### ユーザーのクリック率を重視

(結果としてエンタメ系の記事への偏りが存在)

### 業界平均水準の審査品質

(ユーザー目線で最適化されていない広告体験)

### 記事クリックを前提とした情報取得

(求める情報を得るまでにストレスが発生)

記事品質

広告品質

ユーザビリティ

### 社会/個人的価値を重視

(速報性/深い興味関心重視の記事体験)

### 業界トップクラスの審査品質

(安心できる広告体験を提供)

### ひとめでニュースを把握

(ストレスフリーな情報取得)

アルゴリズム改善

広告審査厳格化

UI・UX改善

## マイルストーンの進捗状況

2021年5月期Q1に開示した、Q3までのマイルストーンは概ね予定通り完了。  
**メディア価値向上による成長ポテンシャル拡大、収益性改善を達成**できたため、  
**Q4から広告宣伝投資を再開し**再成長軌道への回帰を図る。

計画通り

FY2020

FY2022以降

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1~Q4

再投資フェーズ

土台構築フェーズ

再投資フェーズ

へ移行

新型コロナウイルスの影響による広告市況の悪化は当面継続する前提

- 1 メディア健全化
- 2 新コンテンツ投入

Q1でメディア健全化が概ね完了、音声コンテンツの本格投入に向けた検証も進行

広告審査の厳格化 ■ .....>

扇情的な記事の削減 ■ .....>

音声コンテンツのテスト ■ .....> 本格投入 ■ .....>

- 3 収益性向上

Q2以降は収益性の向上に向けた施策を重点的に推進、再投資に向けた土台を整備

コンテンツ配信ロジックの刷新 ■ .....>

広告配信アルゴリズムの刷新 ■ .....>

滞在時間・起動頻度向上に向けたUIの刷新 ■ .....>

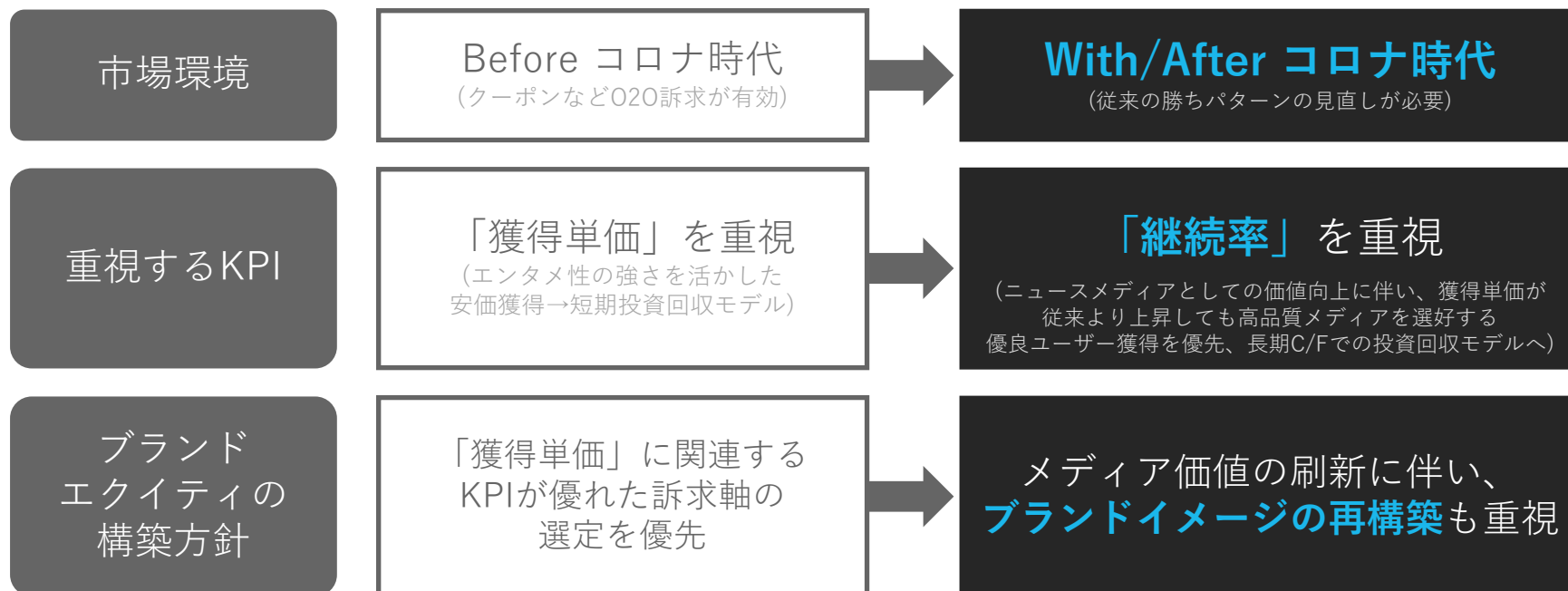
より多くのユーザーに  
受け入れられる  
メディア

メディアの健全化、  
時代に合ったコンテンツの  
提供ができています

\*マイルストーンの詳細は2021年5月期 第1四半期決算説明資料（P7）を参照

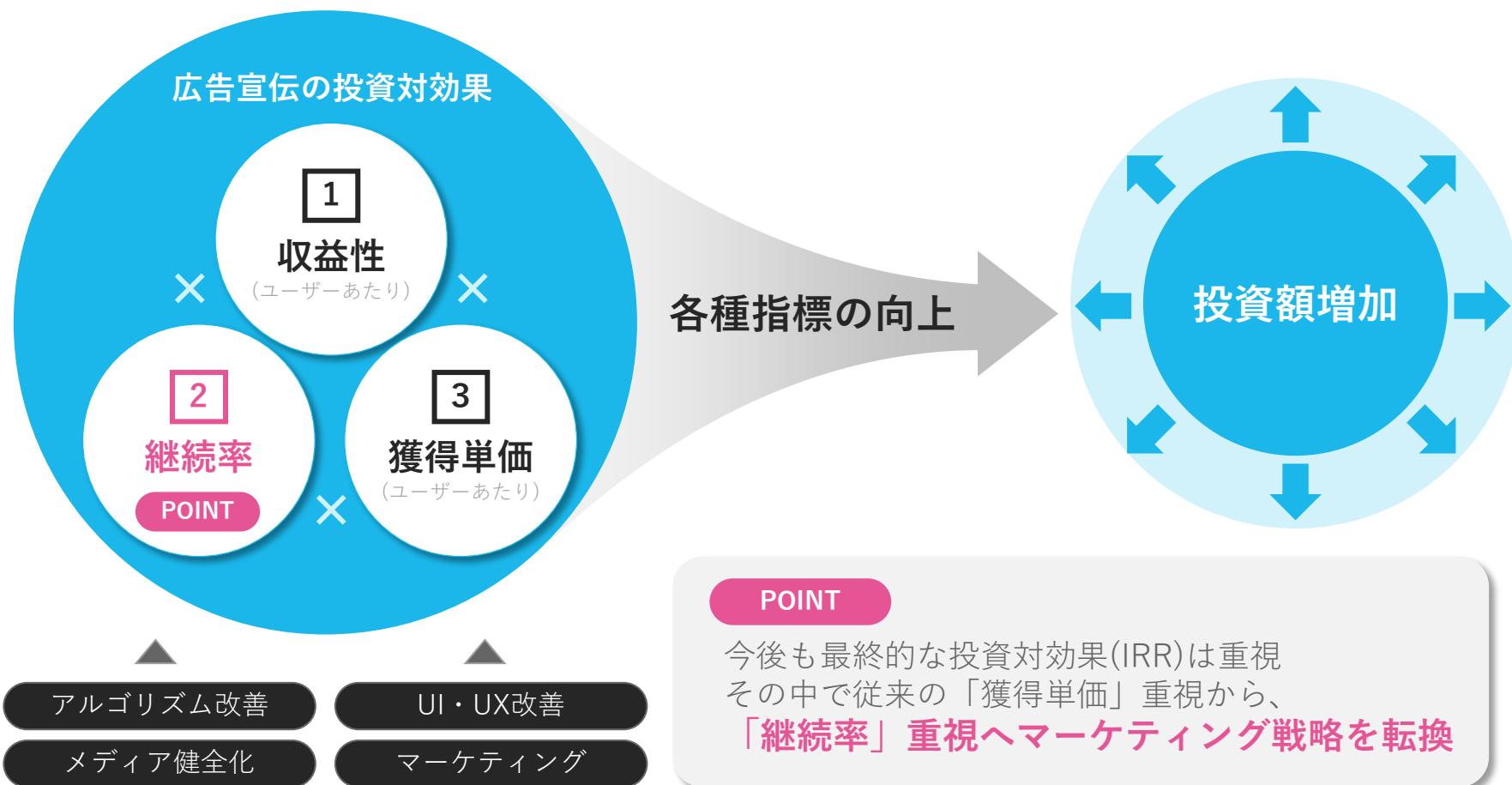
## 今後のマーケティング戦略

メディア価値の刷新に伴い、獲得単価重視の従来戦略(クーポン訴求等)を見直し。  
高品質なメディアを選好する**継続率の高いユーザー**の獲得と、  
**ブランドイメージの再構築**を重視したマーケティング手法の確立を目指す。





今後は、アルゴリズム改善、ユーザインタフェースの刷新、マーケティングの勝ちパターン発見により、**投資対効果に関連するKPIが改善するにつれ広告宣伝投資規模も拡大していく**方針。



2021/4/1に新協業アプリとして、「auサービスToday」をリリース。

auのポータルアプリ「auサービスTOP」をリニューアル。



## auサービスToday



### auサービスTodayの特徴

## auユーザーの入口となる、ポータルアプリ



### 協業の進捗状況

## 当初計画通り、順調にサービスをリリース



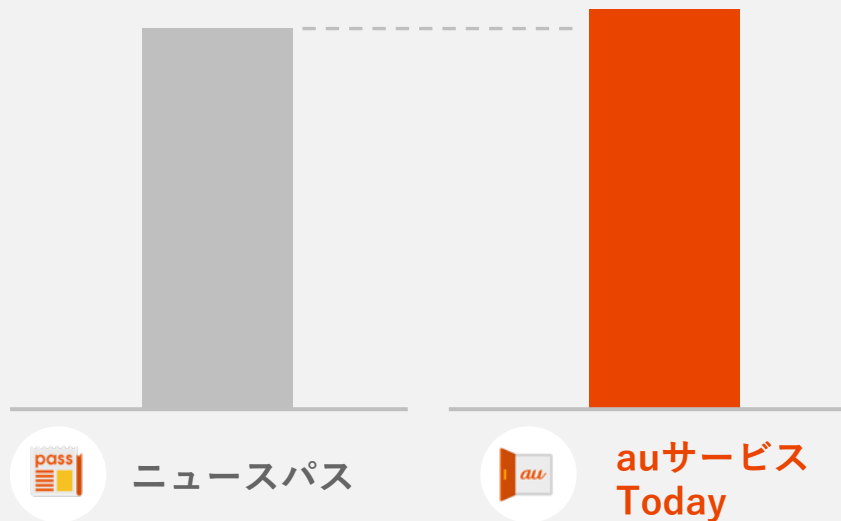
前身である「auサービスTOP」のユーザー基盤を引継ぎ、**リニューアルリリース完了から約1週間でニュースパスと同水準のDAU規模**に到達。レベニューシェアにより、**4月より収益化を開始**。

DAU状況(4/8時点)

リリース初速段階でも大規模なDAU基盤

FY2021Q4から収益に反映予定

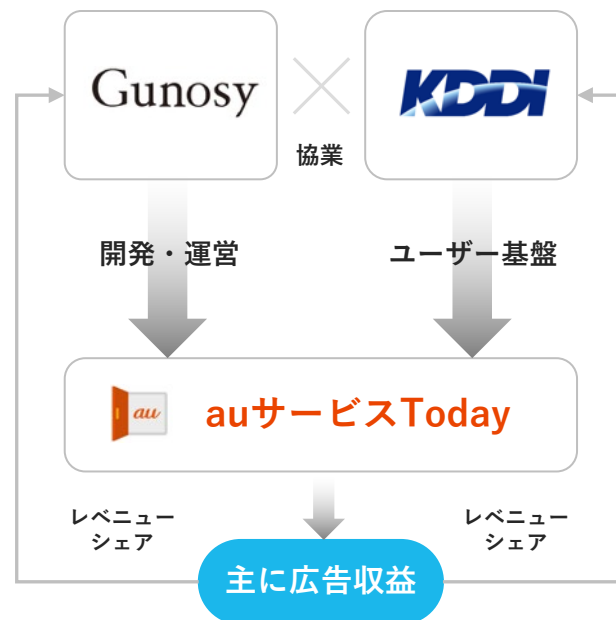
リリース1週間で  
ニュースパスと  
同水準のDAU



ビジネスモデル

レベニューシェアによる収益化

既存の協業メディアであるニュースパスと同様のスキームでの収益貢献



短期的にはGunosy社のノウハウ注入による**収益性の向上に注力し、売上成長を実現する**。  
収益性の改善が確認できた後は、**KDDIと共同で成長**を実現していく。

- 1 Gunosyのノウハウを転用し、**収益性/プロダクト価値の向上**を推進
- 2 **基礎KPIの改善により**  
**売上成長を実現**するフェーズ



<b>短期MAU</b>	<b>中長期MAU</b>
<b>基盤構築フェーズ</b> プリインストール	<b>拡大フェーズ</b> プリインストール&KDDIとの共同施策
収益性向上を進めつつ、継続的に 利用されるプロダクトに改善する	KDDI社と共同で成長を実現

slice



# GaragePreneursへの追加出資を決定

Gunosy

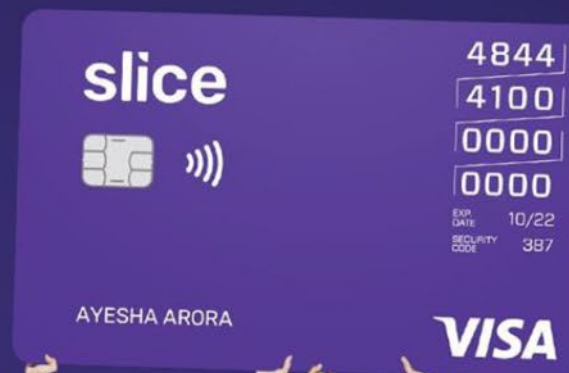
インドの若年層向けデジタル少額融資/クレジットカード発行サービス「slice」を展開するGaragePreneursへ1,500万USD相当の追加出資を決定。累計で20%以上の潜在的な議決権\*を取得。  
**将来的にGunosyの持分法適用の関連会社となる見込。**

\*投資は過去も含めて強制転換条項付転換社債(CCD)の取得により実施しており、過去取得分も含めて、同社債が全て同社の株式に転換された場合の想定。

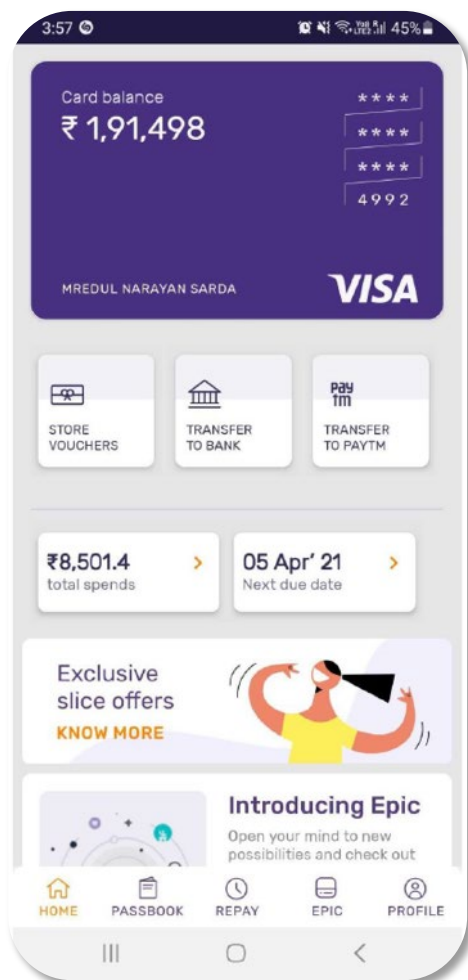
インドの著しい成長を取込む

## 急速に成長するインドの スタートアップ企業を 関連会社へ

累計で20%以上の潜在的な議決権を取得。  
将来的にGunosyの持分法適用会社となる見込。



アプリを通じて、従来は与信を受けるのが困難であったインドの若年層に少額融資やクレジットカードの発行を提供。クーポン、EC決済等も提供する、**個人の金融体験を変革するプロダクト**。



## 事業内容

### スマートフォンによる 少額デジタル融資・信用決済・クレジットカード発行サービス

独自の与信モデルを背景に、従来は与信を受けるのが困難であったインドの若年層(学生・社会人)に手軽な与信サービスを提供

Fin Tech

Payment

Credit card

## 特徴

- 1 スマホのみで手軽に少額借入
- 2 アプリ内でクーポンも提供
- 3 ECなどの決済にも対応
- 4 自身のクレジットスコアを可視化  
(利用状況に応じてスコアが変動)

結果

非常に高い  
アプリ起動率

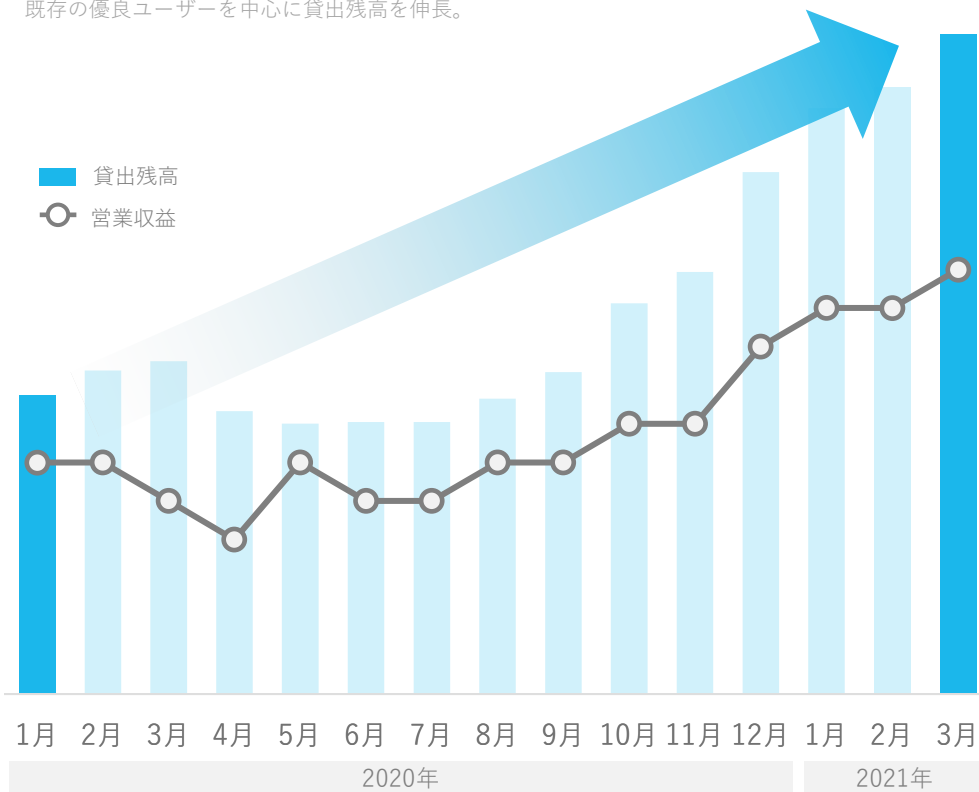
通常の銀行アプリの  
数倍を記録

新型コロナウイルスの影響下においても、高い月次成長を継続。**優れた市場ポジショニングと社会インフラ性の高いサービス特性**を背景に、中長期的な高成長を見込む。

### 主要KPIの推移

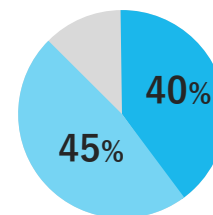
## 不安定な市況の中でも高い月次成長率

直近ではコロナの影響を受ける中でも、貸倒率を抑えながら、既存の優良ユーザーを中心に貸出残高を伸長。



### ユーザーの属性

ユーザーの**85%**が26歳以下



40% — 18-22歳

45% — 23-26歳

### 成長のドライバー

#### ① 優れた市場ポジショニング

「slice」はスマホ×手軽な少額与信でインドのボリューム層である若年層(学生・社会人)から高い支持を獲得。(伝統的な金融機関は、属性の高い顧客(大企業勤務者等)を中心に対面&紙書類での厳格な審査に基づき与信を提供)

#### ② サービスの社会インフラ性

「若年層に対する与信」という社会インフラとして価値のあるサービスを提供できており、中長期的に安定した成長を狙える。

社外投資の最注力項目として、第三の柱になることを期待。ミッション等の親和性が高く、将来的な協業余地があることを踏まえ、潜在的な関連会社とし、同社の成長を支援していく。

## 本投資の位置付け

GaragePreneursは社外投資の中で

## 最注力項目として位置づけ Gunosyグループの第三の柱へ

(第一の柱=ニュースメディア、第二の柱=ゲームエイト)



## 潜在的な関連会社化の背景

業種は異なるが、ビジネスモデルの親和性が高く、

将来的な協業余地が存在、関連会社として、同社の成長を支援することが最適と判断

Gunosy

メディア体験の再設計

「情報を世界中の人に最適に届ける」

メディアのデジタル化

スマートフォンをプラットフォームとして、アルゴリズムをベースに新たな情報取得体験を提供

データに基づく最適化

蓄積されたユーザーの興味関心等のデータとそこから価値ある示唆を導き出す分析力

提供価値  
(ミッション)

ビジネス

競争優位の  
源泉

slice

金融体験の再設計

「redesigning your financial experience」

個人と信のデジタル化

スマートフォンをプラットフォームとして、若年層向けに新たな金融体験を提供

データに基づく最適化

蓄積されたユーザーの信用データとそこから価値ある示唆を導き出す分析力



2

Financial Results for FY2021 Q3

2021年5月期 第3四半期 決算の概要

# 2021年5月期 第3四半期の連結業績

ゲームエイトグループ(G8・Smarprise) 好調により **QonQ増収**。

営業利益は減益着地だが、オフィス移転による一時的な減価償却費等の増加152百万円によるもの。

(百万円)

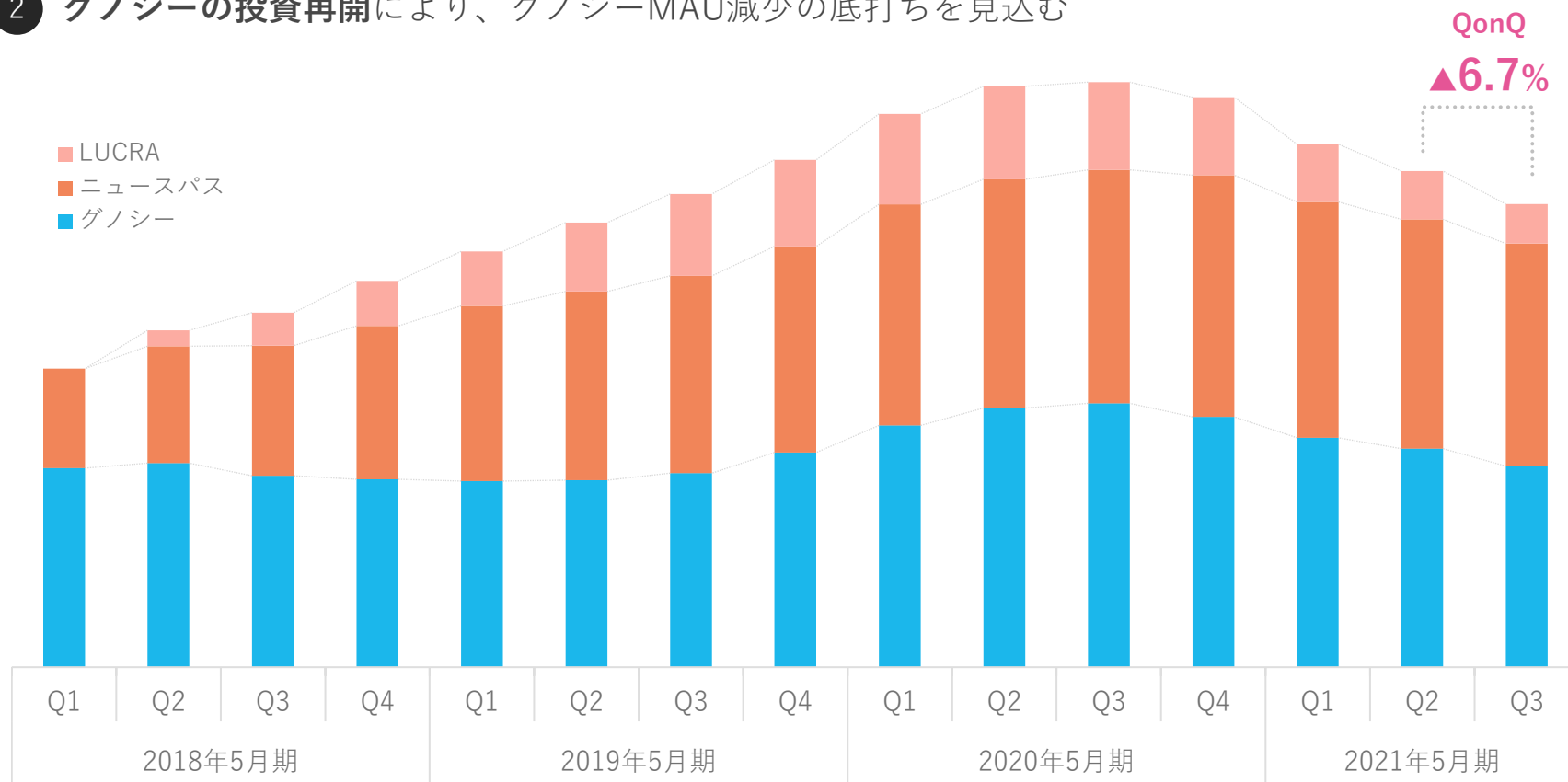
	2021年5月期 Q3	前四半期比較 (QonQ)		前年同四半期比較 (YonY)	
		2021年5月期 Q2	QonQ	2020年5月期 Q3	YonY
売上高	<b>2,161</b>	2,082	103.8%	3,705	58.3%
営業利益	<b>187</b>	216	86.7%	343	54.6%
営業利益率	<b>8.7%</b>	10.4%	-	9.3%	-
経常利益	<b>177</b>	213	83.2%	352	50.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>81</b>	154	52.6%	91	88.4%

# アクティブユーザー数(MAU) \*

投資抑制の継続により、アクティブユーザー数は引き続き減少。

## Q4以降のMAU見込み

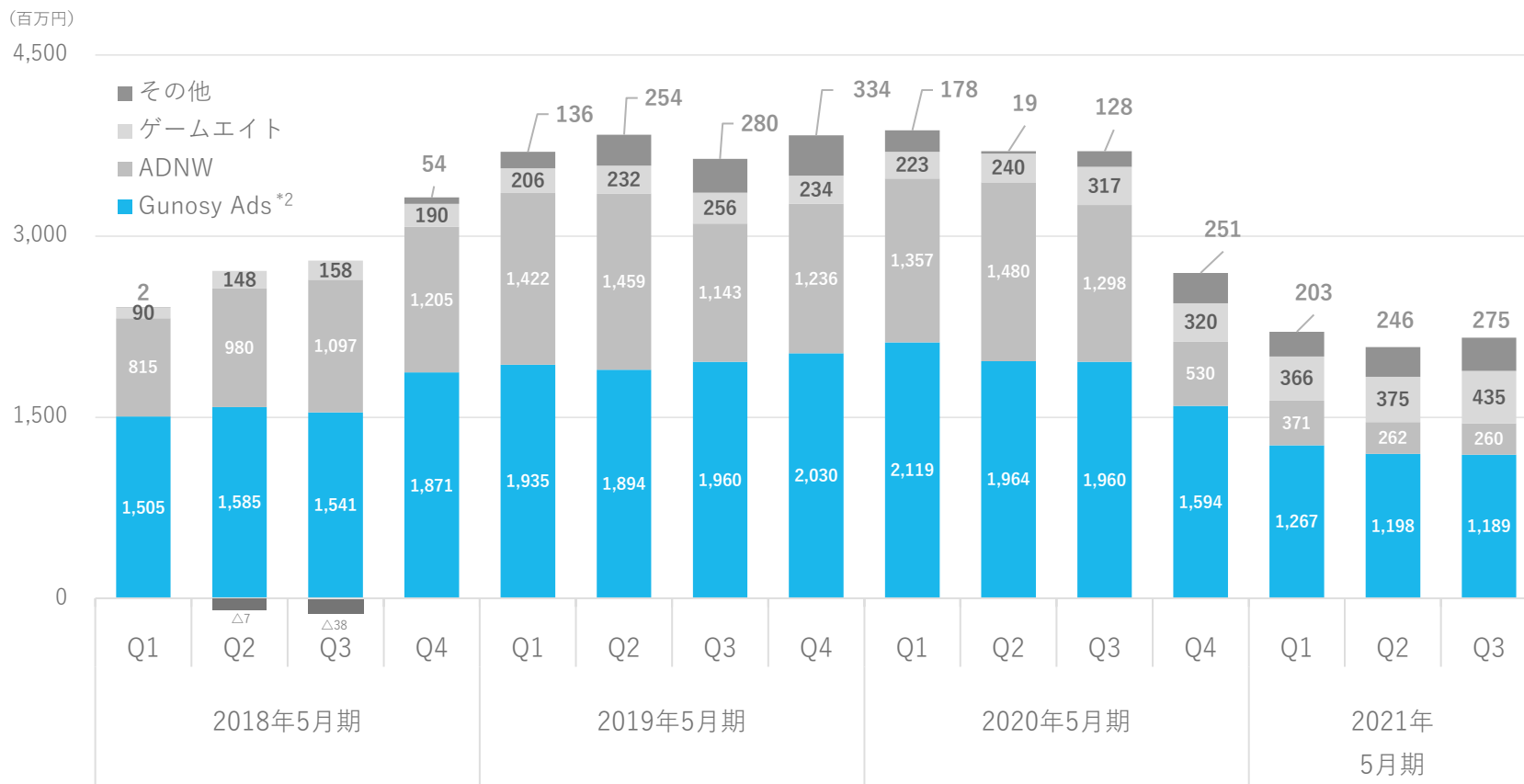
- 1 「auサービスToday」のユーザー基盤取込によりMAU増加を見込む
- 2 グノシーの投資再開により、グノシーMAU減少の底打ちを見込む



\* 「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 <sup>\*1</sup>

ユーザーあたり収益性の改善により、MAU減少の中でもGunosy Adsは横ばい着地。  
ゲームエイトは5Q連続で過去最高の四半期売上を更新。



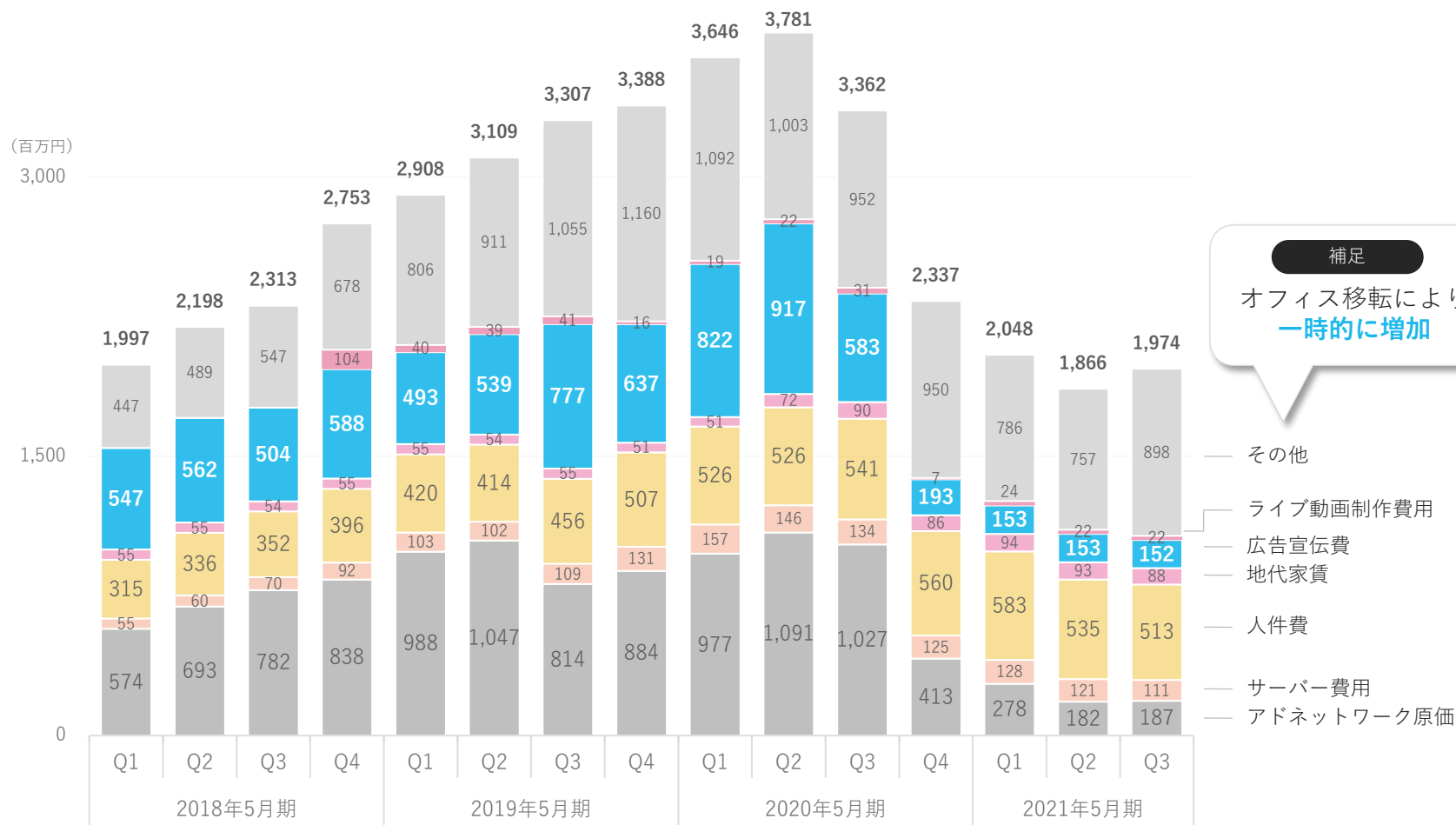
\*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

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

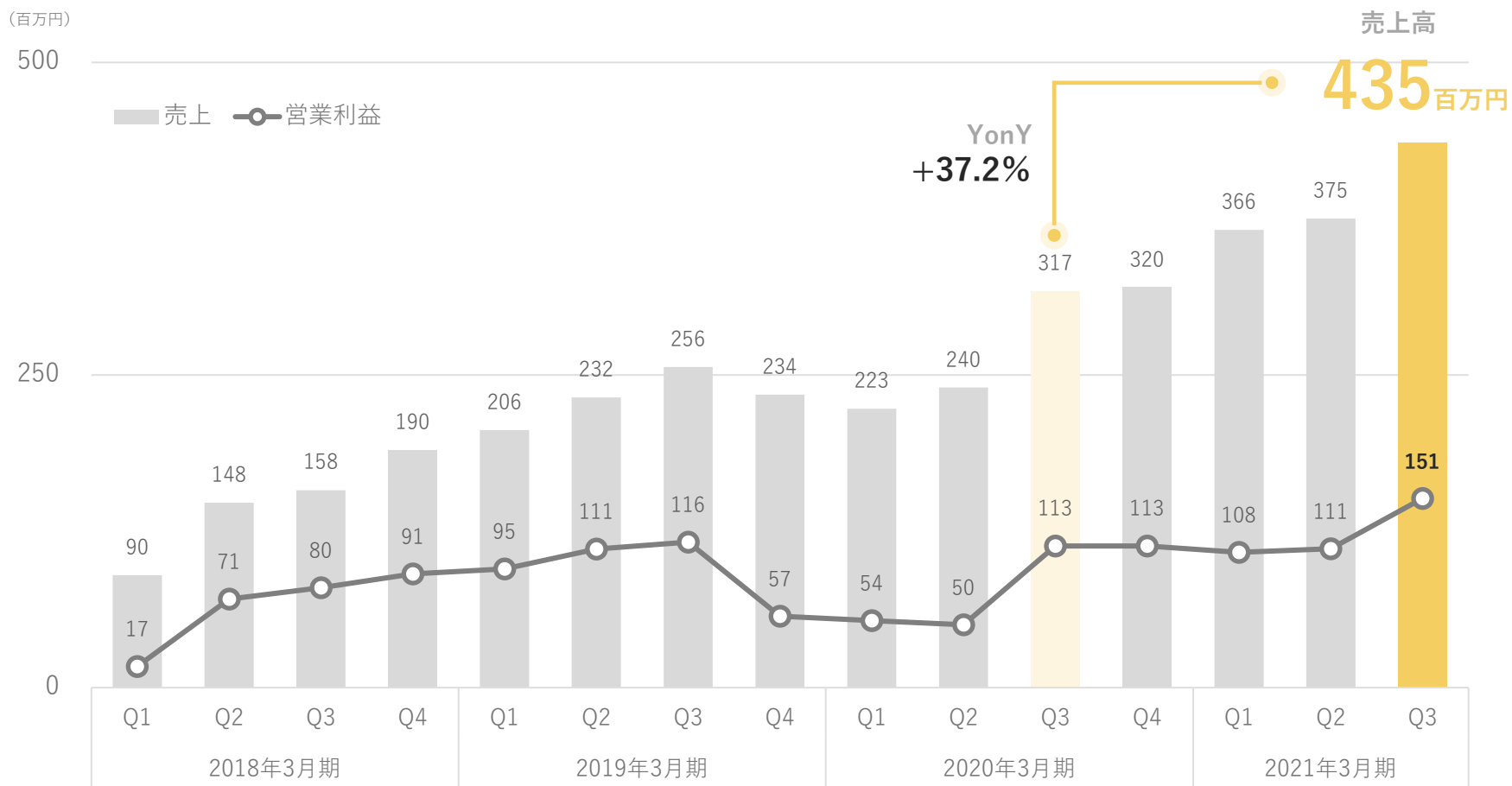
# コスト構造の推移

人件費・サーバー費用が引き続きQonQで減少。

その他コストのQonQ増加は、**オフィス移転による減価償却費等の一時的な増加152百万円の影響。**



過去最高の四半期売上/営業利益を記録し、**5四半期連続で過去最高売上を達成。**



\* 単体決算数値（連結調整前）であり子会社であるSmarpiseの業績数値は含まない。なお、FY2021 Q3は親会社の連結決算期との期ズレにより、2020年10月から12月までの業績。

3

FY2021 Outlook

2021年5月期 業績予想

# 2021年5月期 業績予想（連結）の進捗

Q3にて営業利益は**通期予想を達成**。

Q4は広告宣伝投資の再開により、一時的な利益減を見込むことから、通期予想は据え置き。

(百万円)

	2021年5月期 Q3累計	2021年5月期 通期予想	達成率
売上高	6,453	<b>8,897</b>	72.5%
営業利益	563	<b>500</b>	112.6%
営業利益率	8.7%	<b>5.6%</b>	-
経常利益	546	<b>482</b>	113.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	314	<b>253</b>	124.2%



4

Business Overview by Divisions

各事業の概況

# 2021年5月期 Q3のメディア事業サマリー

各メディアとも **収益性改善に向けたアルゴリズム改善は継続。**

グノシー・ニュースパスは **ユーザーインターフェース刷新によるメディア価値向上が進捗。**



Q3はグノシー、ニュースパスともにアプリ立ち上げ時のトピックタブを刷新。

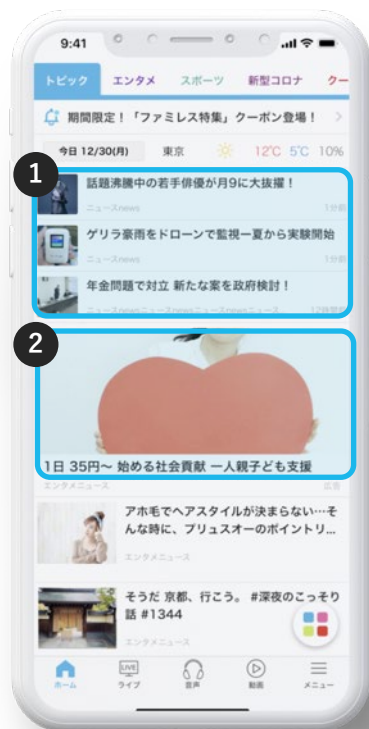
重要ニュースがひと目でわかる、ストレスフリーな情報取得体験を実現。



グノシー



ニュースパス



グノシー新UI



ニュースパス新UI

### Q3での実装ポイント

- 1 注目度の高い記事を固定表示する仕様に変更
- 2 記事/広告体験の改善のためトピックタブに視認性の高い枠を設置
- 3 メインユーザー層のニーズを踏まえ、文字・画像サイズの最適化を推進

グノシーでの音声体験を高めるために、Q3はオリジナルコンテンツの仕込みを実施。  
Q4期間において、人気YouTuberやアイドルグループ等のオリジナル番組の配信を続々投入。

## 「グノシーでしか聞けない」オリジナルコンテンツを拡充

### 1 QuizKnock (3/22~)



YouTubeチャンネル登録者数160万人を超える人気クイズメディアQuizKnockのメンバーとのコラボ番組のシーズン2が決定

### 2 あの (3/26~)



若い世代を中心に絶大な人気を誇る「あの」

音楽活動のみに留まらず女優・モデルとマルチに活動

### 3 ふお〜ゆ〜 (4/1~)



ジャニーズ事務所所属の4人組男性アイドルグループ

ステージを中心に確実にファンを拡大し続けている注目ユニット

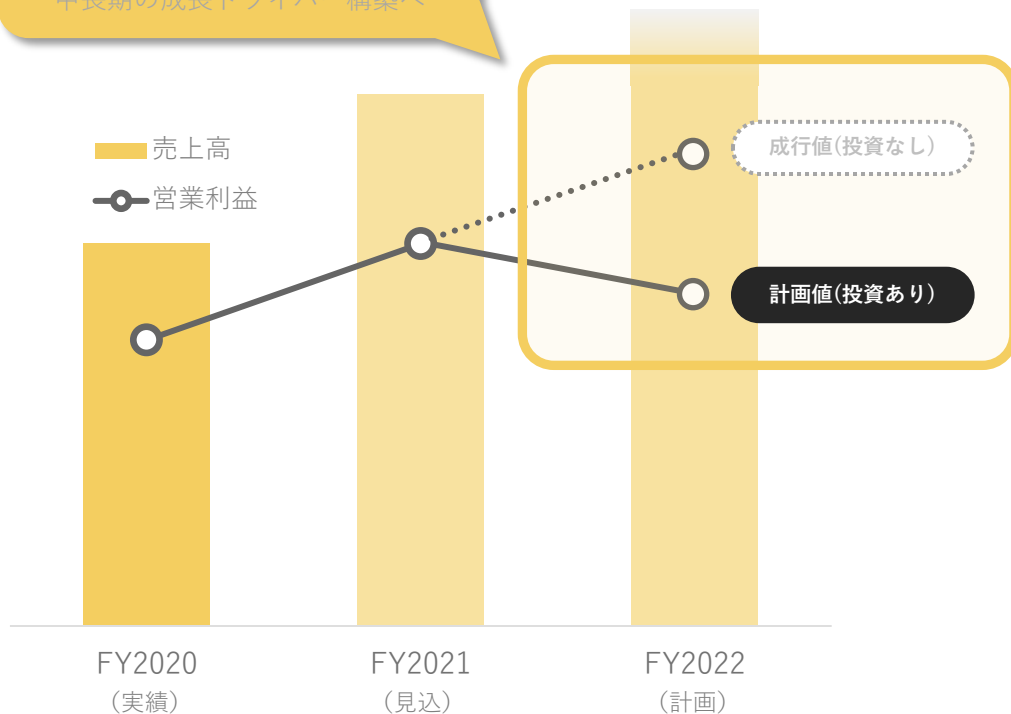
中長期的な高成長の持続に向け、来期は先行投資を計画。

既存事業の体制の盤石化と、海外展開を中心とした新たな成長ドライバーの構築に注力。

## 翌期の売上/営業利益想定(ゲームエイト単体)

### 中長期成長に投資

既存事業の利益を再投資し、  
中長期の成長ドライバー構築へ



## 投資内容

### 新規事業

#### 海外事業への投資

新たな成長ドライバーとして、順調にPV数を伸ばしている  
海外事業(英語版攻略Wiki)への投資を継続

#### 新規事業開発 への人材投資

新規ソリューション開発に  
向けた人材投資

#### 社外投資

ゲーム周辺領域への  
社外投資と事業提携

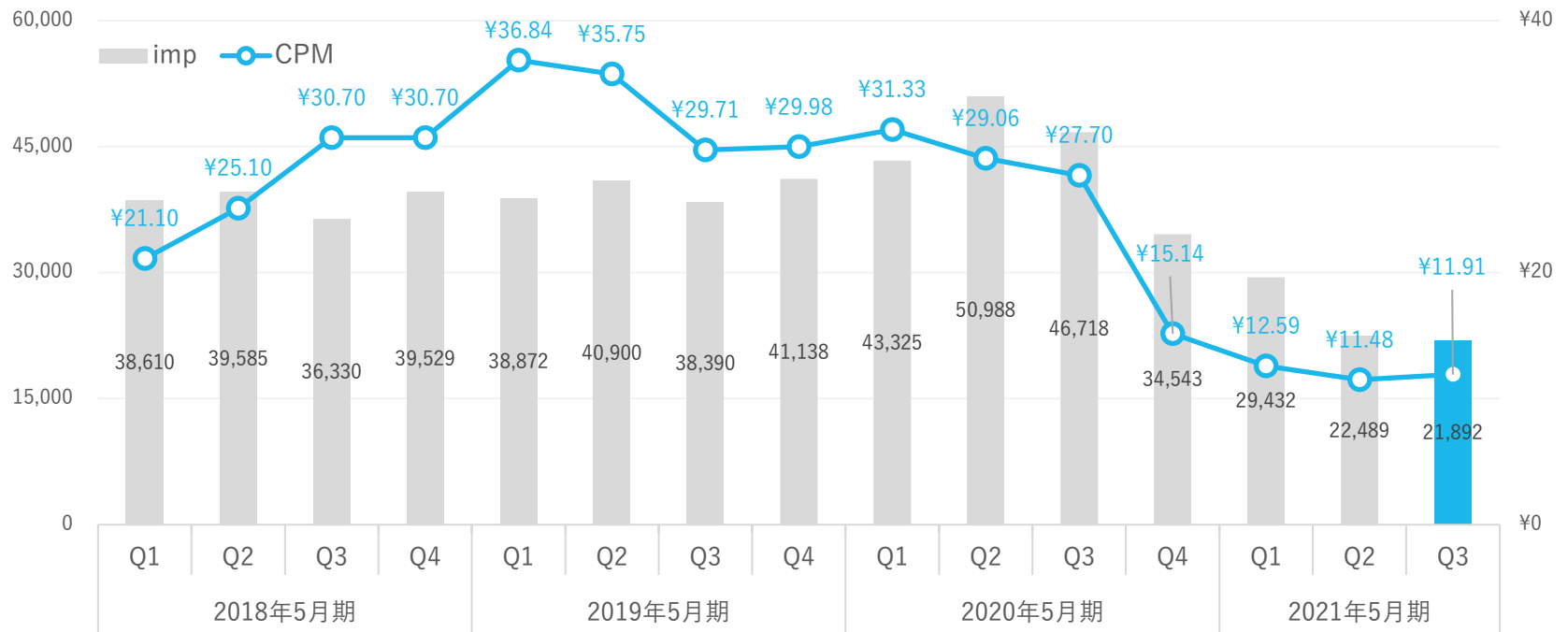
### 既存事業

幹部採用やエンジニア採用の強化による  
人材投資を通じて事業を盤石にする

売上高は下げ止まり傾向だが、広告ガイドラインの刷新影響は当面継続する見込み。  
 中長期的な成長の見通しがつきにくい状況を踏まえ、**運営体制の最適化を推進**(次頁)。

## imp数・CPMの推移

(百万 imp)

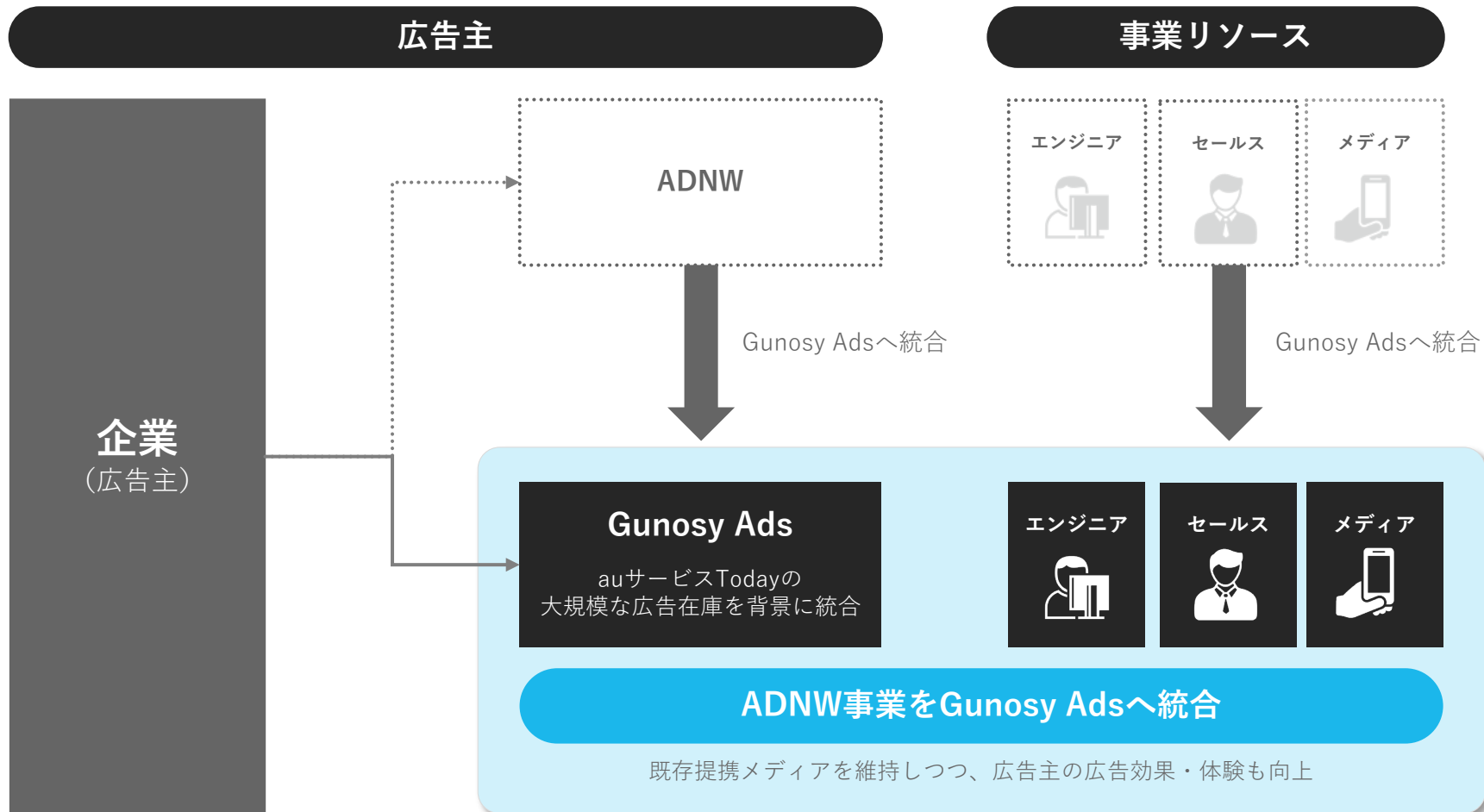


\* CPM : Cost Per Mille。広告1,000回表示あたりの単価

ADNW事業に投下していたリソースを、Gunosy Adsへ統合する方針を決定。

**Gunosy Adsへ統合することで、中長期的な利益成長を最適化**する。

(売上高構成の開示においては、次Q以降も引き続きGunosy Ads売上とは区分してADNW売上の開示を継続予定)



D2Cブランド「YOU IN」を推進。PMF\* 検証の一環として、クラウドファンディングを実施。良好な反応も獲得できていることから、**本格的な事業化の可能性を引き続き検証**する。



## YOU INとは

ムードに(今その瞬間の気分や状態に)、ペアリングする(向き合い、寄り添い、そして肯定する)ライフスタイルを提案するウェルネスブランド

### 第一弾製品: ムードペアリングティー

YOU INのコンセプトを体現する  
日常の中にある9つのムードに寄り添う(300種類以上の原料から吟味した)ブレンドティー

## クラウドファンディングの状況

販売開始後1時間19分で  
100名の支援者により  
目標金額を達成



事業化検証は  
順調に進捗中

\* Product Market Fitの略



XTech2号投資事業有限責任組合に出資(2021年2月公表)。



名称

XTech2号投資事業有限責任組合

投資ステージ

シード・アーリー中心(プレIPOも対象)

ファンド総額

最大100億円規模

## 投資背景

- 1 Gunosyのテクノロジーを活用した、**スタートアップ業界への貢献**
- 2 XTechの幅広いネットワークの中で、Gunosyと親和性の高い領域で事業展開をするスタートアップへアプローチし、**出資/将来的な事業提携の機会を模索**

※既存ファンドであるXTech1号投資事業有限責任組合では、総額52億円を調達し、約40社のスタートアップに出資

# 2021年5月1日よりWeWork渋谷スクランブルスクエアへ移転

## wework

ニューノーマルな働き方に対応し、afterコロナでも生産的に働ける企業組織へ  
「Gunosy Workstyle(グノスタ)」を始動



**リモートワーク  
推進**

afterコロナでも、リモートでの対応が効率的な課題に対しては、出社をせずにリモートで対応



**出社mix\***

アイデアの創出、ノウハウの共有など創造的な課題の解決に向けた最適な出社環境を整備

\* 当面は新型コロナウイルス感染拡大状況に応じて出社状況を適切に調整



**多様な働き方**

リモート勤務の推奨を軸に、コアタイム、フレキシブルタイムなど柔軟な働き方が出来る組織へ

# 「Gunosy Workstyle(グノスタ)」のイメージ

Gunosy

課題や場面に応じてリモートワーク/出社を使い分けるニューノーマルな働き方。  
メンバーのパフォーマンス最大化に向けて、リモートワーク・出社に対する積極的な支援を実施。

## オフィス (WeWork)



### 課題

- ディスカッションを通じたアイデアなどの創造
- リモートでは伝えづらいノウハウ・ナレッジの共有
- メンバー同士の交流等によるモチベーション向上

### 当社支援

「出社機会が楽しみになる」  
グレード、通勤利便性の高い、  
最先端のシェアオフィスを確保

## リモート(在宅)



### 課題

- 集中して対応が必要な作業の遂行
- 特に出社を要しない日常的なタスクの遂行

### 当社支援

リモートワークに対する  
様々な支援を実施

(ツールへの投資/在宅勤務手当の支給/オンラインでのコミュニケーション促進費用の支給など)

ニューノーマル  
な働き方

5

APPENDIX

参考資料：（株）Gunosyの概要

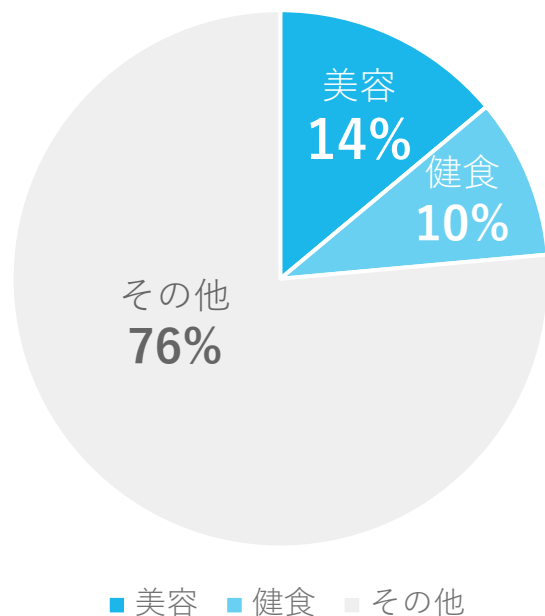
## 基礎情報

- ・ 会社名 株式会社Gunosy
- ・ 代表者 木村 新司  
竹谷 祐哉
- ・ 創業 2012年11月14日
- ・ 決算期 5月
- ・ 資本金 4,094百万円（2021年2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 219名  
（2021年2月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都港区赤坂1-12-32  
アーク森ビル
- ・ 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 : 代表取締役会長 木村 新司  
グループCEO  
: 代表取締役社長 竹谷 祐哉  
: 取締役CFO 間庭 裕喜  
: 取締役 西尾 健太郎  
: 取締役 権正 和博  
: 取締役（社外） 冨塚 優  
: 取締役（社外） 城下 純一  
: 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

## 美容・健食の割合低下は継続。

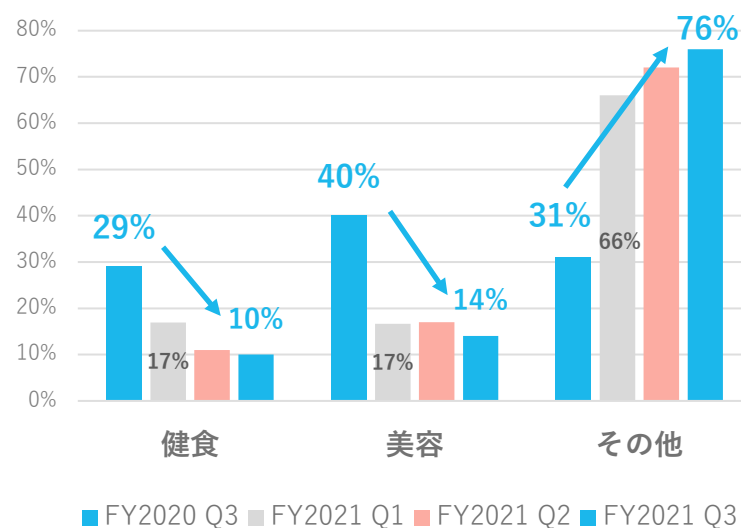
引き続き、幅広い広告主に対応できるよう、アルゴリズムの刷新を推進する。

2021年5月期 Q3



主要項目の割合増減 (YonY)

「健食・美容」の割合はYonYで大きく減少



既存事業の再成長、新たな収益の柱の確立に向けた社内外投資を推進し、**中長期的な成長を目指す。**

リソース：



人材

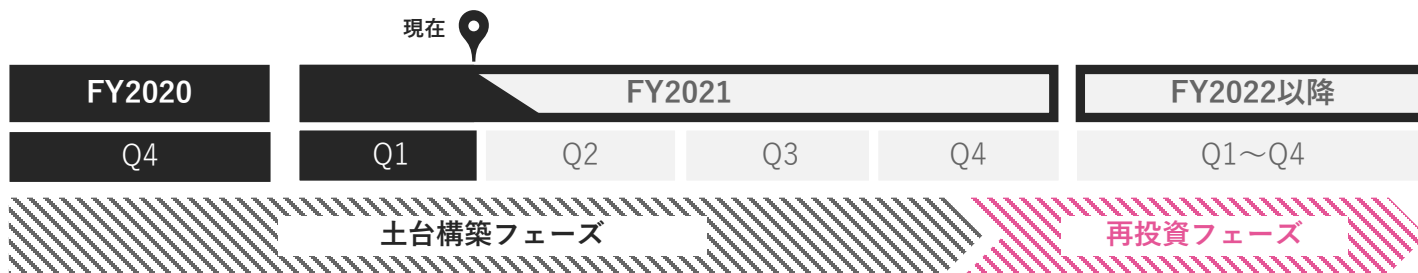


資本

投資目的	ポートフォリオ	期待成果	重点投資項目	Q2のハイライト
<b>既存事業の成長</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グノシー</li> <li>ニュースパス</li> <li>LUCRA</li> <li>G8(国内)</li> <li>ADNW</li> </ul>	<b>経営の柱として 盤石なキャッシュの創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グノシー再成長投資</li> <li>KDDI新協業</li> <li>ゲーム市場の成長取込</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>グノシー収益性改善、再投資へ</li> <li>KDDI新協業契約締結</li> <li>ゲームエイトが第2の柱として貢献</li> </ol>
<b>新規事業の社内育成</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>G8(海外)</li> <li>D2C</li> <li>オトクル</li> <li>GTL</li> </ul>	<b>新たな 収益の柱の確立</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームエイト海外事業</li> <li>DX領域を中心とした時流にあった成長機会への挑戦</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>G8(海外)が順調に成長中</li> <li>D2C事業がテストマーケティングに向け発進</li> </ol>
<b>社外投資* (投資/M&amp;A)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド/国内スタートアップ</li> <li>VCへのLP出資</li> </ul>	<b>高成長領域の 取込による非連続な成長</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド/国内Tech系スタートアップへのマイノリティ投資</li> <li>成長企業との資本提携/M&amp;A</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>有望先へのフォローオン、国内スタートアップ、大手VCへ投資実行</li> </ol>
<b>株主還元</b>	投資状況・株価状況等を踏まえ、適切なタイミングでの自社株買いを選択肢として考慮			

\* 当期より2年間で約45億円の手元キャッシュを投資する計画

Q1はメディア健全化を通じて、**より多くのユーザーに受け入れられるための土台作りが概ね完了**。  
Q2以降、収益性向上を強化。**一定の収益性改善を達した段階で、再拡大に向けた成長投資を計画**。



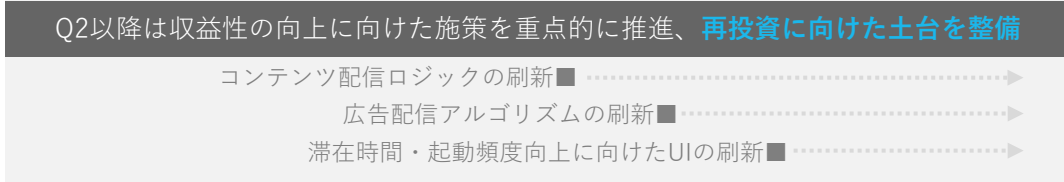
マクロ環境

新型コロナウイルスの影響による広告市況の悪化は当面継続する前提

- 1 メディア健全化
- 2 新コンテンツ投入



- 3 収益性向上



KPI アクティブユーザー数

KPI メディア収益性



**より多くのユーザーに受け入れられるメディア**

メディアの健全化、時代に合ったコンテンツの提供ができています

**高い投資対効果**

収益性の改善が一定程度達成できている



再投資を成功させるための**重要な施策は完了しつつあり、収益性の向上も確認**。  
ユーザー継続率の改善が実現する前でも十分な投資対効果が見込めると判断し、投資再開を決定。



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