

# Gunosy

## 2021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）

2021年7月13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</small> 2021年5月期 通期決算の概要	P 6
3	<small>FY2022 Outlook</small> 2022年5月期 業績予想	P 13
4	<small>Business Overview by Divisions</small> 各事業の概況	P 16
5	<small>APPENDIX</small> 参考資料：（株）Gunosyの概要	P 25

1

Executive Summary

エグゼクティブ・サマリー

## 通期業績のサマリー

通期業績は売上高は計画通り、**営業利益は計画比大幅増益(143.2%)**



## その他トピックス

- auサービスTodayの業績貢献/グノシーMAU下げ止まりで、**Gunosy AdsがQonQ大幅増収(128.3%)**
- ゲームエイトグループが**過去最高の四半期売上高を更新**



同日開示

Gunosy グループの  
成長戦略を示した

「中期経営計画」を開示

2021/07/13

2

Financial Results for FY2021

2021年5月期 通期決算の概要

# 2021年5月期 第4四半期の連結業績

Gunosy

QonQ増収達成。auサービスTodayの業績貢献開始、グノシーMAUの下げ止まりによるGunosy Adsの伸長が要因。QonQの営業減益はグノシーへの投資再開の影響(広告宣伝費166百万円増)であり、今後の再成長に向けた布石。

(百万円)

	2021年5月期 Q4	前四半期比較 (QonQ)		前年同四半期比較 (YonY)	
		2021年5月期 Q3	QonQ	2020年5月期 Q4	YonY
売上高	2,457	2,161	113.7%	2,696	91.1%
売上総利益	1,051	960	109.4%	1,179	89.2%
営業利益	153	187	81.8%	359	42.7%
営業利益率	6.2%	8.7%	-	13.3%	-
経常利益	95	177	53.8%	354	26.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	68	81	85.0%	167	41.3%

# 2021年5月期 連結業績

Gunosy

Gunosy Ads・ゲームエイトを中心に好調に推移し、**計画比で増益を達成**。

(百万円)

	対計画比（通期）		
	2021年5月期 計画	2021年5月期 実績	計画比
売上高	8,897	8,910	100.1%
営業利益	500	717	143.2%
営業利益率	5.6%	8.0%	-
経常利益	482	642	133.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	253	383	151.4%

# アクティブユーザー数(MAU) \*

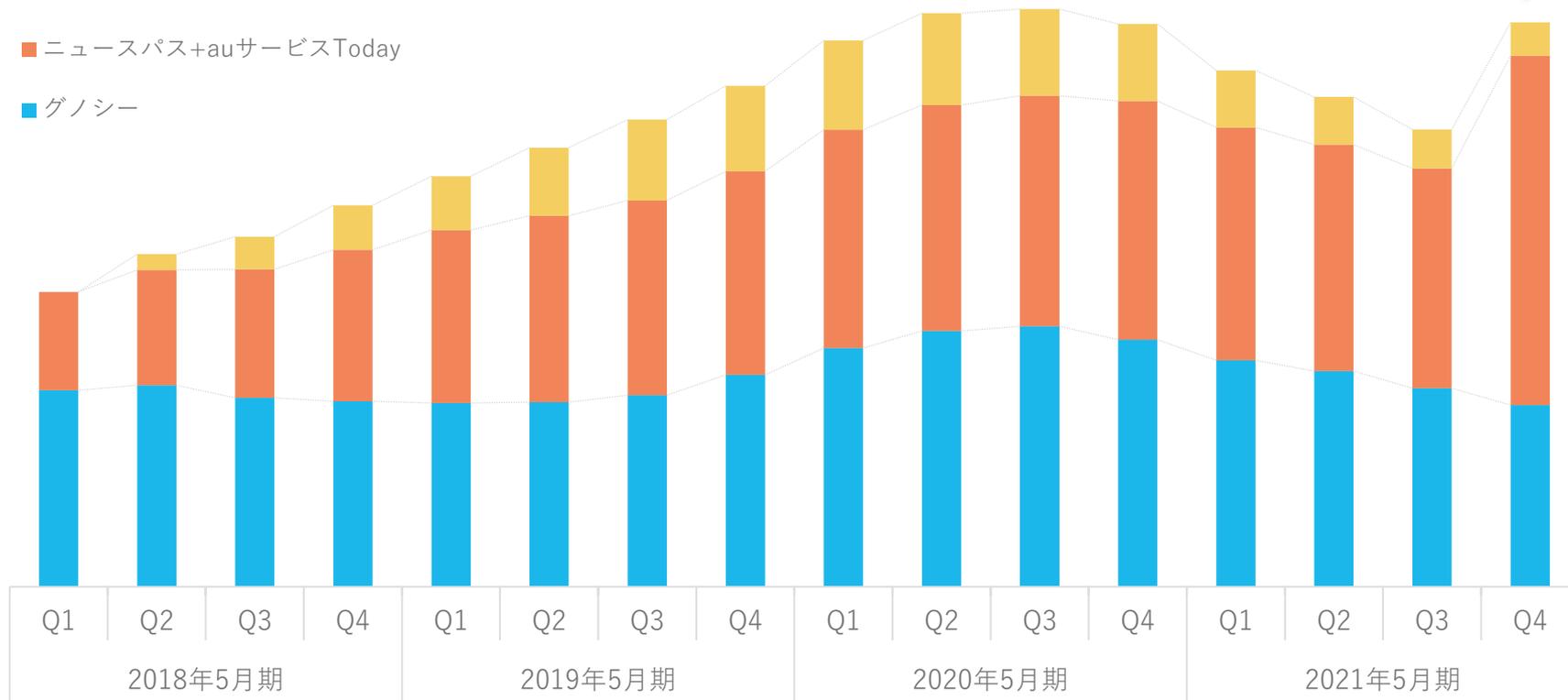
2021/4/1のauサービスTodayリリースに伴い、Q4のMAUは**QonQ23.4%の大幅増加**。  
投資再開により、グノシーも足元では下げ止まり傾向。

補足  
auサービスTodayが  
大きく寄与

■ LUCRA

■ ニュースパス+auサービスToday

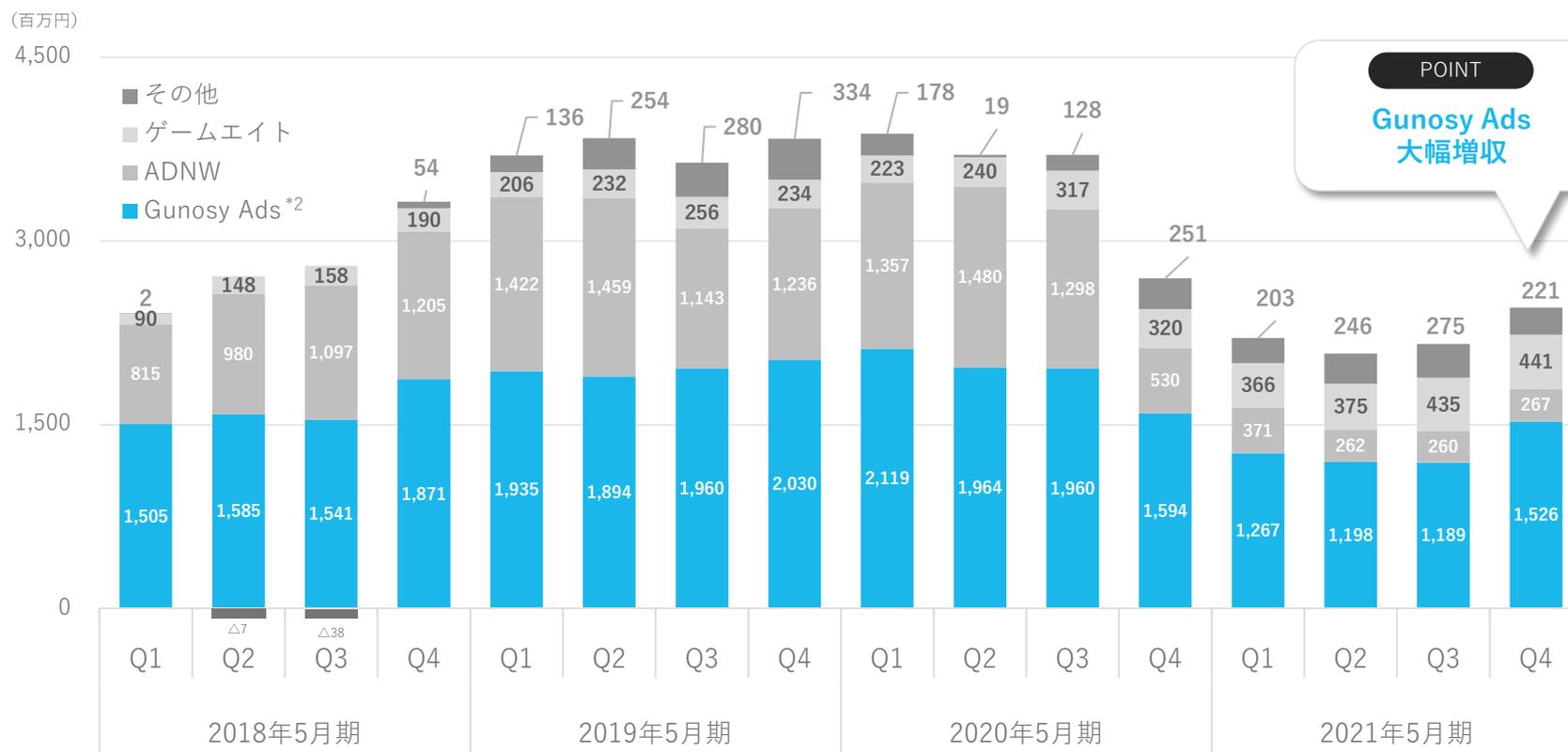
■ グノシー



\* 「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」、「LUCRA」のMAU (Monthly Active User) の各四半期平均

# 売上高構成 <sup>\*1</sup>

auサービスTodayの業績貢献開始、グノシーMAUの下げ止まりにより **Gunosy Ads**が大幅増収。

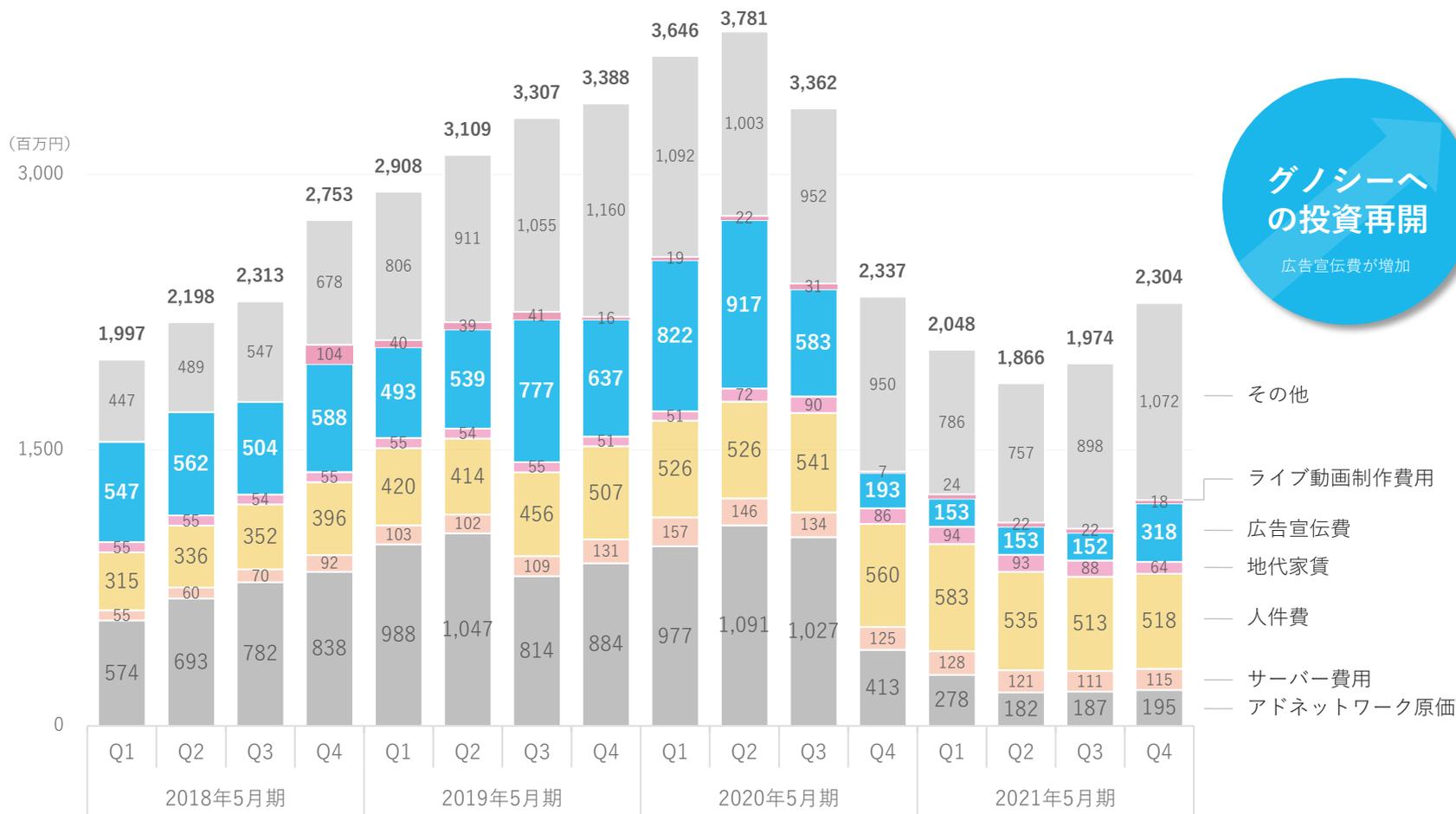


\*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

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

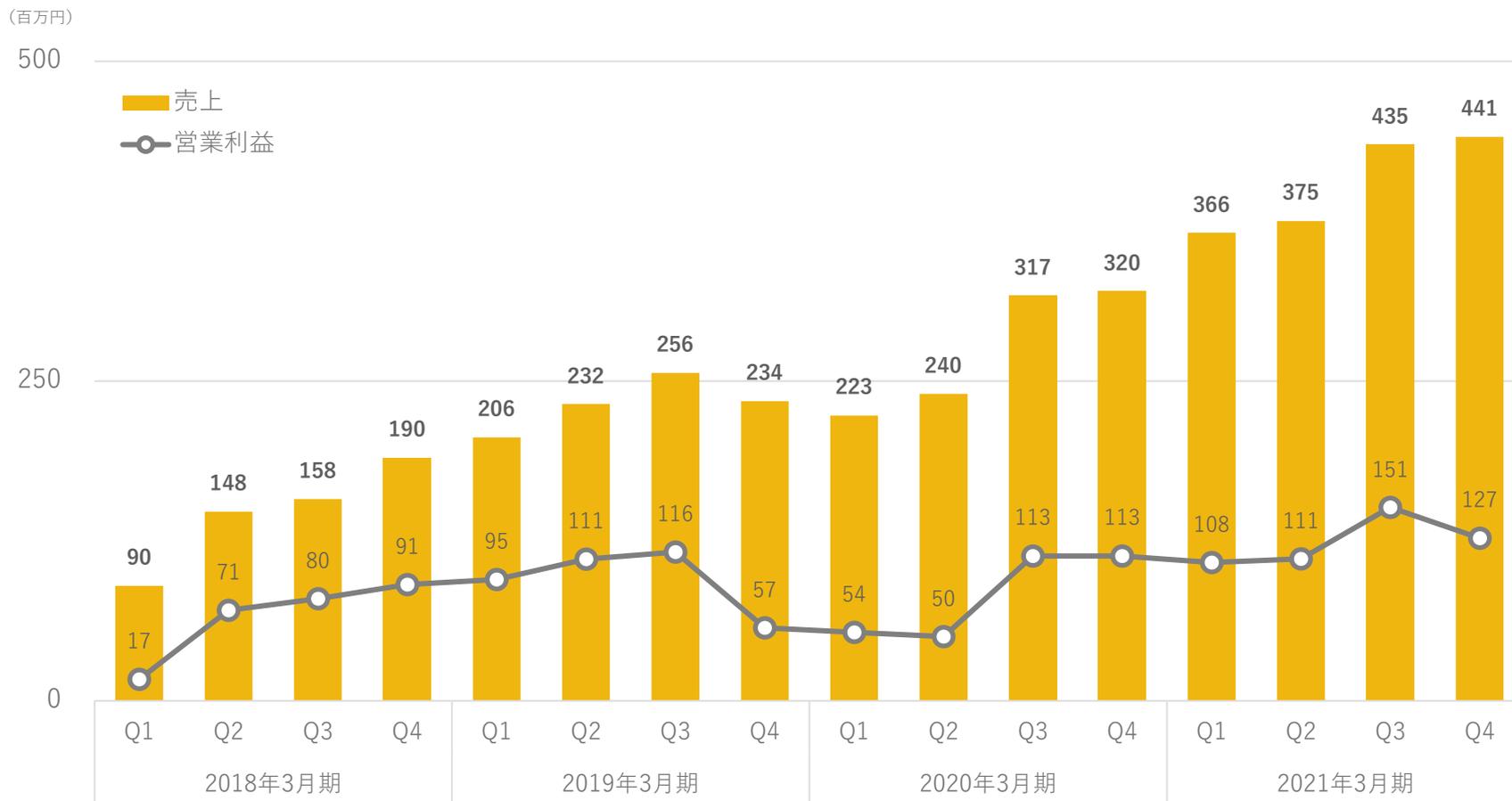
# コスト構造の推移

グノシーへの投資再開に伴い、広告宣伝費がQonQで増加。その他コストのQonQ増加は、auサービスTodayの業績貢献開始に伴い、レベニューシェア費等の計上を開始したことが主要因。



# ゲームエイト業績推移\*

売上は過去最高水準をキープ。営業減益は業績好調に伴う期末賞与の支払等の一時的要因の影響。



\* 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 Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、2021年1月から3月までの業績。

3

FY2022 Outlook

2022年5月期 業績予想

# 2022年5月期 業績予想（連結）

半期での赤字を見込むが、主に**半期の広告宣伝投資を前年同期比で486百万円積み増す**影響。

なお、ワクチン接種の進展等により新型コロナ影響が収束に向かう場合、当社の下期以降の業績にポジティブな影響を及ぼすと想定(詳細次頁)。通期のグノシーへの広告宣伝投資の水準も、当該影響を見極めながら決定する方針とし、**業績予想は上期のみ開示**。

(百万円)

	2021年5月期 上期実績	2022年5月期 上期予想	YoY
売上高	4,291	4,301	100.2%
営業利益	376	△324	-
営業利益率	8.8%	△7.6%	-
経常利益	369	△525	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	233	△575	-

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響に一定の収束が見られた場合、**不確実ながらも、当社の広告売上高及びユーザー継続率にポジティブな影響を想定**。これらの影響を見極めた上で、下期以降のグノシーへの広告宣伝投資の水準の決定と、通期業績予想の算定を行う。

下期以降については、**マクロ環境の変化とKPIへの影響を見極めた上で、グノシーへの広告宣伝投資の水準を決定し、改めて業績予想を算定する方針**

## 上記方針決定の背景

- 2020年4月の緊急事態宣言明け以降、現在までニュースアプリのユーザー継続率は下落傾向
- 継続率の下落は新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるマクロ要因である可能性を想定（クーポン等の訴求力の低下、新型コロナ関係のニュースに対する倦厭感などを想定）
- そのため、ワクチン接種の進展等に伴い上記影響が収束に向かった場合、広告収益や継続率に対してポジティブな影響が生じる可能性を認識
- 企業価値の最大化の為に、上記影響を見極めた上で、合理的にグノシーへの投資水準を決定するべきと判断
- そのため、2022年5月期上期は現状KPIでも投資対効果が固く見込める範囲でのみグノシーへの投資を増額し、更に踏み込んだ投資をするか否かは、上期にかけて事業環境の変化を慎重に見極めながら決定する方針とした

4

Business Overview by Divisions

各事業の概況

グノシーはプロダクト改善を継続しつつ、**再成長に向けた広告宣伝投資を再開**。  
 auサービスTodayはリリース後、**順調にMAUを積み上げる**。

Q4	サマリー	<b>グノシー</b>	<b>ニュースパス auサービスToday</b>	<b>ルクラ</b>
	投資	<b>再成長に向けた 広告宣伝投資を再開</b>	<b>auサービスTodayを リリース</b>	<b>引き続き 収益性改善に注力</b>
	MAU	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング戦略のブラッシュアップ</li> <li>ユーザーインターフェースの磨きこみ</li> <li>アルゴリズムの継続的改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>auサービスTodayの業績貢献開始</li> <li>ユーザーインターフェースの磨きこみ</li> <li>アルゴリズムの継続的改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アルゴリズムの継続的改善</li> </ul>
	ユーザーあたり収益性	<b>グノシーへの投資を再開</b>		

広告宣伝投資の再開に伴い、**月ベースではMAUの下げ止まりを達成**。  
投資規模の拡大に向けたプロモーションの投資対効果の検証を継続。

## 第4四半期に実行したマーケティング施策

Q4 広告宣伝費

約**1億円/月**

(月平均の数値)

月間1億円ペースで広告宣伝費を投下  
5月はグノシーに1.5億円/月を投下

1

### 今後の投資増額に向けた プロモ効果の検証にフォーカス

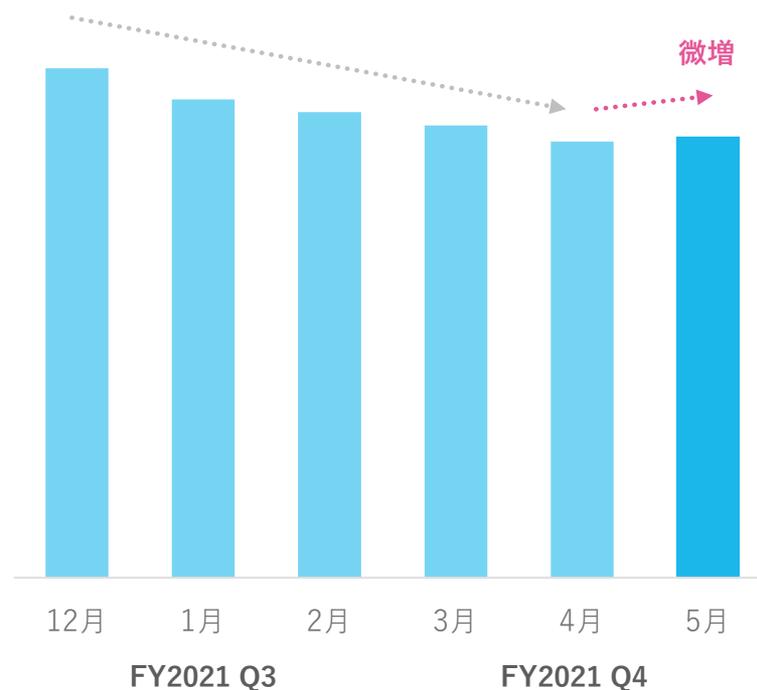
- 新ユーザーインターフェース等に関するユーザー調査
- 媒体別の投資対効果検証
- クリエイティブ検証

2

### デジタル広告に フォーカスし検証を実施

## グノシーMAUの月別推移

投資再開に伴い、  
**グノシーMAUは下げ止まり**



トピックタブのヘッドライン記事を3段から5段に変更、カテゴリタブは写真メインのデザインに。  
ユーザーに分かりやすく情報を届けるユーザーインターフェースの開発を推進。

## ニュースをすばやく、分かりやすく伝える機能開発



### POINT

トピックタブのヘッドラインを従来の3段から5段に変更

いま読むべき「重要な記事」をよりストレスなくお届け

## 写真で探す新しいレイアウト



### POINT

エンタメ、スポーツといった各カテゴリタブは、写真を大きく配置し、視覚的にわかりやすいかたちに

2021/4/1のリニューアルリリース後、**ユーザーの順調な積み上げに成功**。  
Gunosy Adsの大幅増収に貢献。

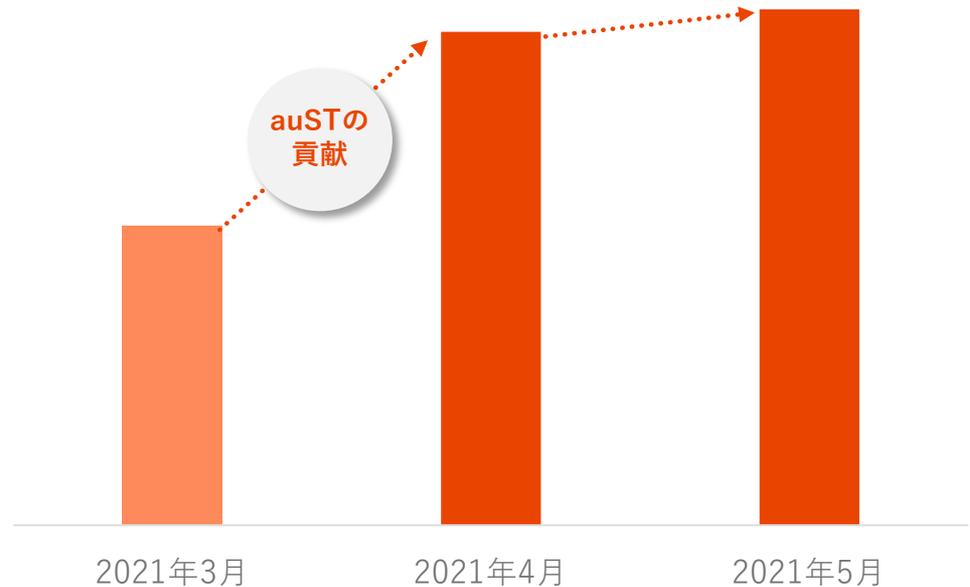


auサービスToday



MAU推移(ニュースパス+auサービスToday)

auサービスTodayのリリースにより、  
ニュースパスとの合算**MAUは大幅に増加**



既存事業の盤石化・新たな成長ドライバーの獲得に向けた投資を進行中。

直近では**モバイルeスポーツアプリ『バトルドリーム』を運営するArii社への出資**を公表。

## 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game8)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

## 『バトルドリーム』を運営する Arii社への出資

2021/06/23



## モバイルeスポーツアプリ『バトルドリーム』 を運営する株式会社Ariiへ出資

株式会社ゲームエイト（本社：東京都渋谷区、代表取締役：西尾健太郎 以下、ゲームエイト）は株式会社Arii（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：新井直輝、以下「Arii」）が2021年6月23日に公表した通り、新感覚モバイル対戦アプリ『バトルドリーム』を運営するAriiへの出資を実施したことをお知らせします。



#### 出資背景

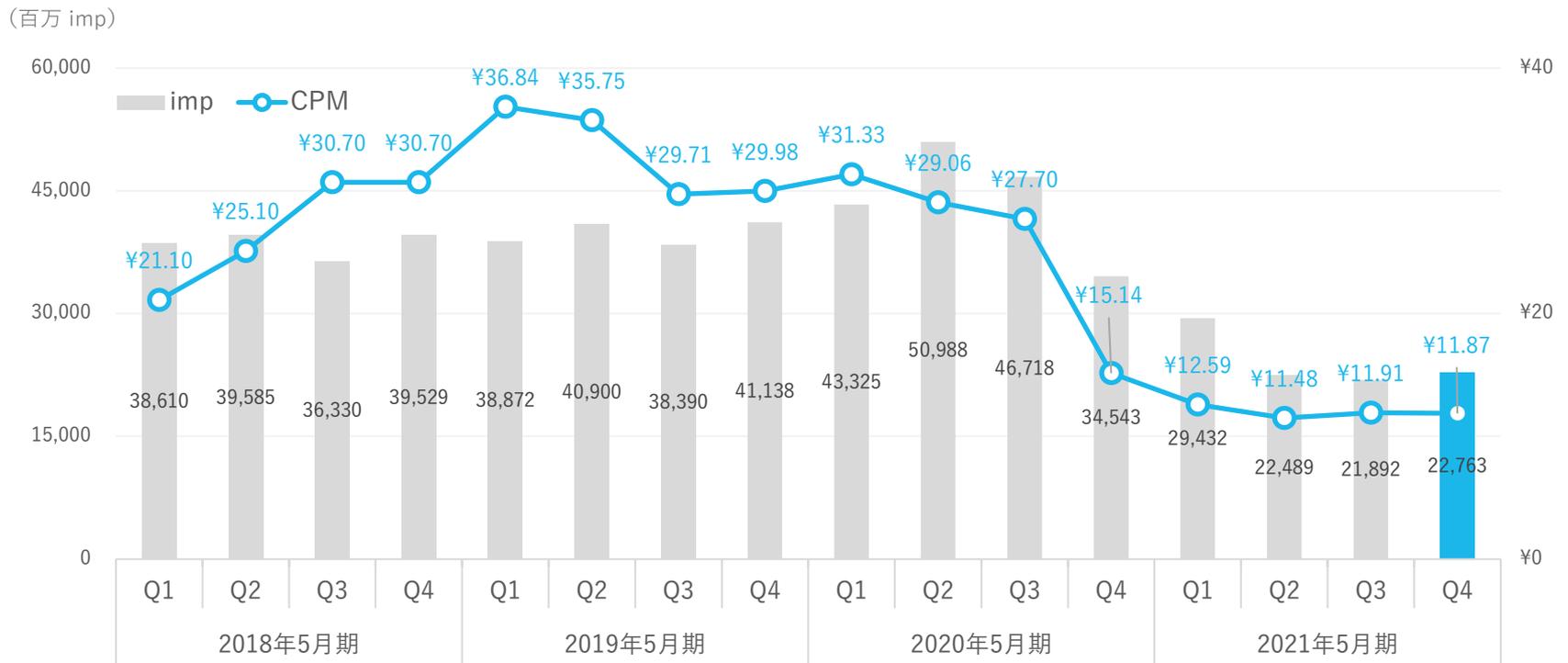
ゲームエイトが運営するゲーム攻略メディア『Game8』は、月間4,200万人が訪れる総合ゲーム攻略プラットフォームです。スマートフォン向けゲームやコンシューマーゲーム（家庭用ゲーム）の攻略をメインコンテンツとして、様々なコンテンツを提供しております。

Ariiが運営するスキマ時間を、夢に変わる。新感覚モバイル対戦アプリ『バトルドリーム』はスキマ時間にアプリ内のゲームをプレイして、ユーザーがランキングを戦い合う、新作スマートフォンアプリになります。ランキング上位に入ると、アプリ内通貨の「バトル」がもらえます。上位に入れば入るほど、もらえるバトルもUPし、貯めたバトルはバトルドリームショップで様々なアイテムに交換することができます。

ゲームエイトとしては、国内では規制的強いeスポーツにおける賞金分配スキームに適切に挑戦するための素晴らしい経

高い広告審査品質の維持と、効率的な事業運営を継続ながらも、**Q4はimp数・CPM共に堅調に推移。**

## imp数・CPMの推移



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

正式リリースに向けた製品検証・PRが進捗。

2021/6にはブランドサイトをオープン、サブスクリプションプランの販売を開始。

## DIAMOND SIGNAL に掲載(2021/5/4)

## DIAMOND SIGNAL



<https://signal.diamond.jp/articles/-/702>

## 記事一部抜粋

Q

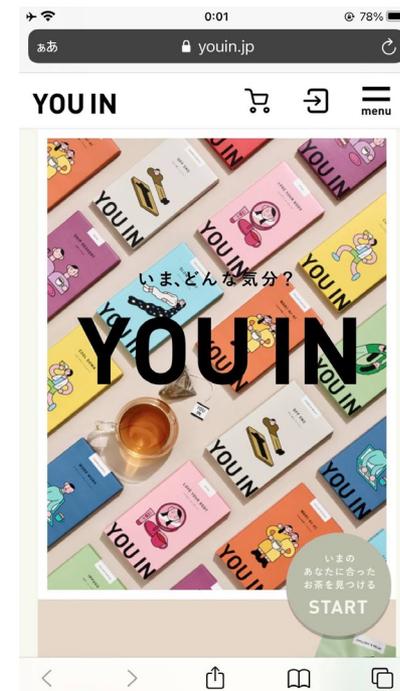
なぜGunosyがお茶のD2C事業？

A

現代という、変化の激しい時代背景や昨今のコロナ禍の影響で変化する情報の受け取り手の環境、ライフスタイルに寄り添う1つの方法として、**D2C領域で新たな価値を生み出した**い、と思ったことが**YOU INが生まれたきっかけ**だった。

## ブランドサイトオープン

サブスクリプションプランの  
販売開始(2021/6~)



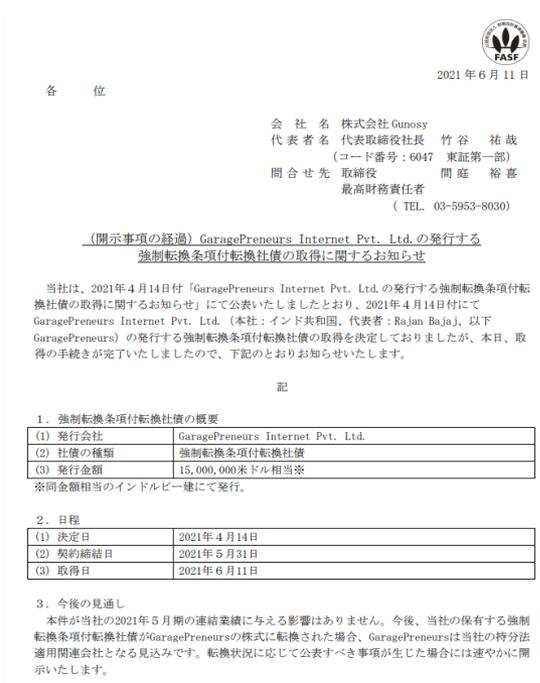
GaragePreneurs社への追加投資(2021/4/14に公表)をクロージングし潜在的な関連会社化を完了。**将来的に、Gunosyグループの第三の収益の柱になることを期待。**

2021/5/31に契約締結完了

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**



6/11にクロージング

Gunosy

slice

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」

提供価値  
(ミッション)

金融体験の再設計

「redesigning your financial experience」

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

ビジネス

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

競争優位の  
源泉

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

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  
（2021年5月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都渋谷区渋谷2-24-12
- ・ 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

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