

Q1

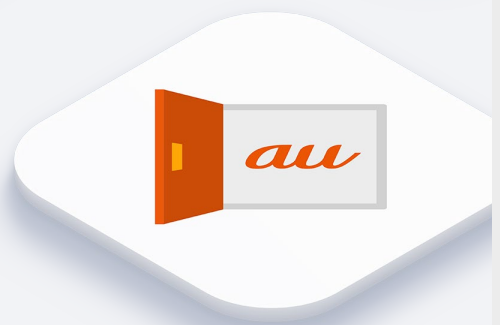
Gunosy

2022年5月期  
第1四半期決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2021年10月13日



# INDEX

	<b>Executive Summary</b>	
1.	エグゼクティブ・サマリー -----	P 3
	<b>Financial Results for FY2022 Q1</b>	
2.	2022年5月期第1四半期 決算の概要 -----	P 9
	<b>FY2022 Outlook</b>	
3.	2022年5月期業績予想 -----	P 15
	<b>Business Overview by Divisions</b>	
4.	各事業の概況 -----	P 17
	<b>APPENDIX</b>	
5.	参考資料：（株）Gunosyの概要 -----	P 24

# 1

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー



「グノシー」への投資再開により減益だが、  
**新規優良ユーザーの獲得は順調**に進む。

ゲームエイトグループ好調継続、ADNWも復調の兆し。

## メディア 事業

- Q2以降も再成長に向け積極投資を継続
- ユーザーあたりの収益性が向上

## ゲームエイト グループ

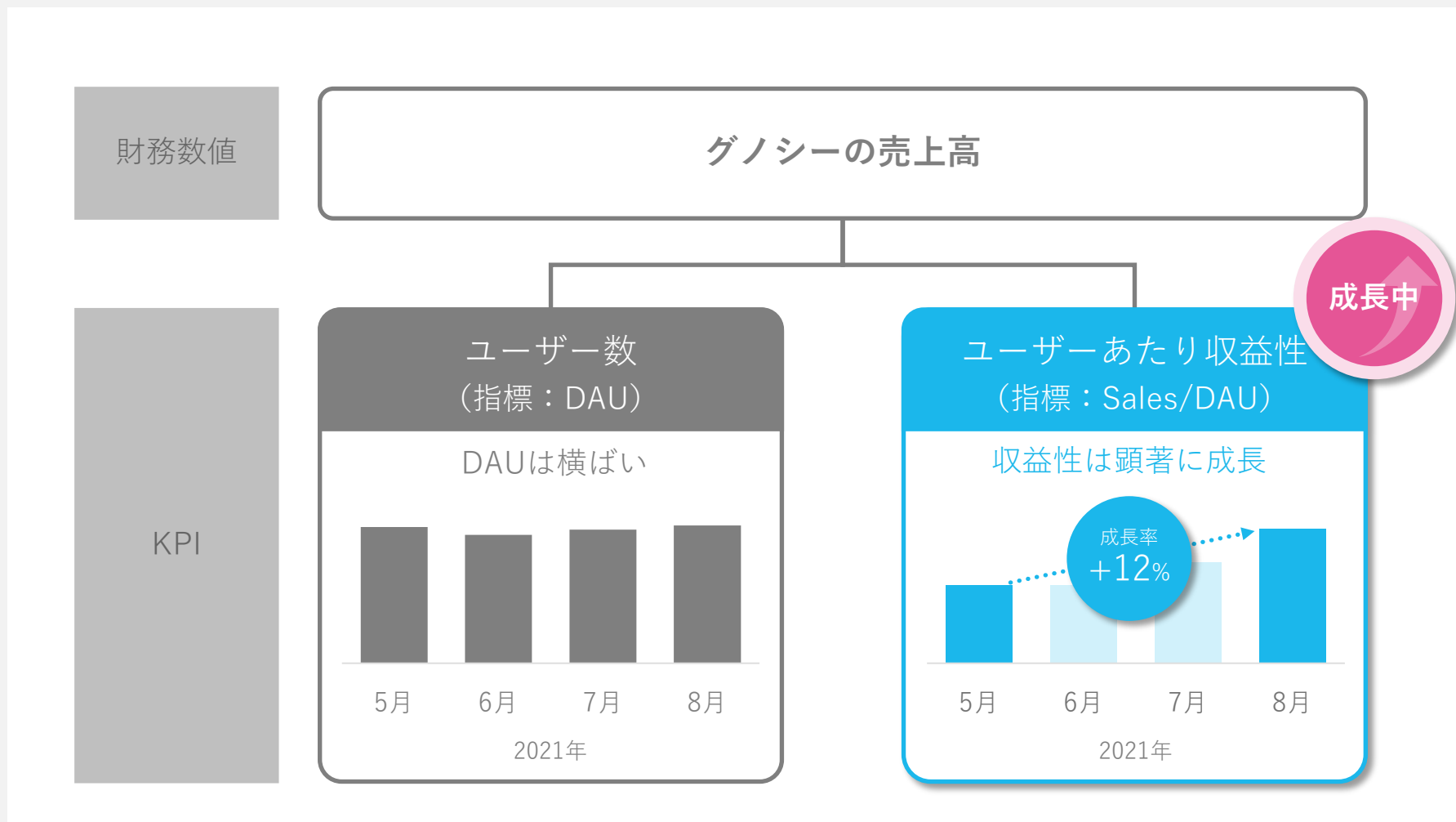
- 業績好調継続
- 売上高は過去最高を更新

## 投資事業

- 投資先の事業パフォーマンスは全体として良好
- 投資先M&Aにより1件のExitも発生

(約80百万円の営業外利益。投資子会社の決算期ズレによりP/L計上はQ2を予定)

投資再開による新規ユーザー獲得を通じて、ユーザーあたりの収益性が堅実に成長。  
コロナ影響による既存ユーザーの継続率低下もありユーザー数は下げ止まりにとどまる。



## 新規ユーザーの収益性について (2/4)

投資再開後に獲得した新規ユーザーは、**既存ユーザーと比べて収益性が高い**傾向。  
前期を通じて達成したプロダクトリニューアルによるメディア品質向上と、  
その訴求を通じて定着率の高いユーザーを獲得。

高い収益性

新規獲得ユーザーは  
**ユーザーあたり収益性が高い**



収益性：低い

**既存ユーザー**

(2021年2月以前)



収益性：高い

**新規ユーザー**

(2021年3月以降)

高い収益性を実現できた要因

1

プロダクトの  
価値向上

2

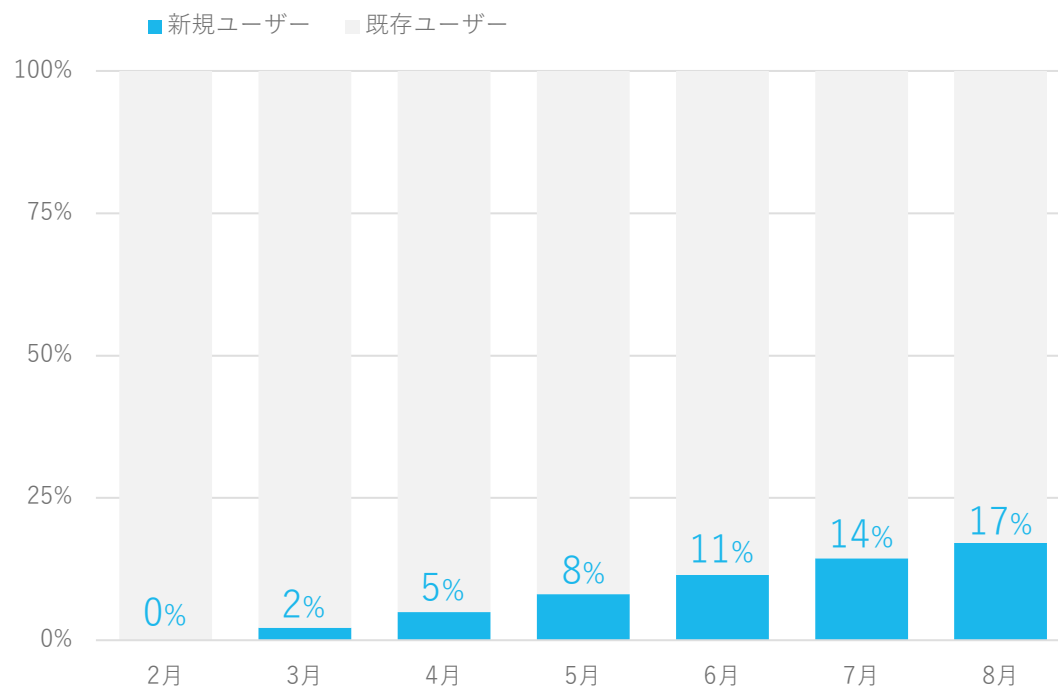
プロモ戦略の  
見直し

メディア価値を向上した上での、  
メディア軸訴求の広告により「継続率・  
セッション数」の多い優良ユーザーを獲得

## 投資再開後の新規ユーザーの獲得推移（3/4）

投資再開後、新規ユーザー獲得は堅実に推移し、  
2021年8月時点で**全体のユーザー構成のうち17%を占める**。

DAUに占める新規ユーザーの割合



POINT

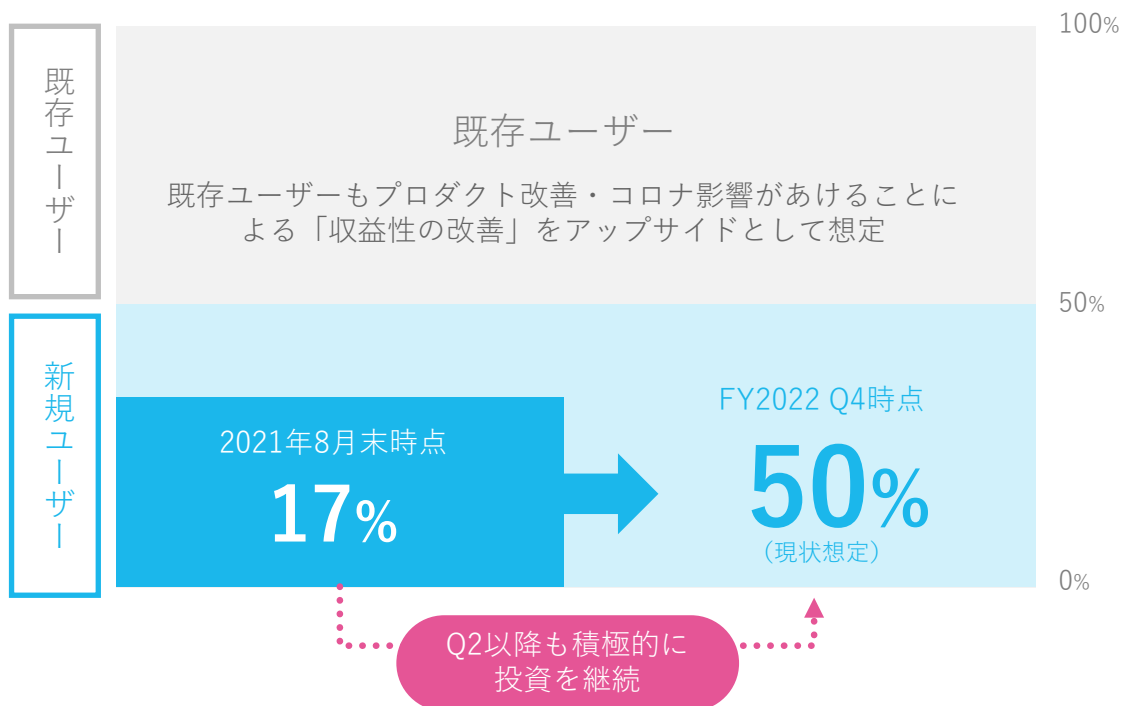
収益性の高い  
新規ユーザーの  
割合は全体の  
**約17%まで増加**

# 今後の成長イメージ (4/4)

今後、**新規ユーザーへの入れ替わりが進むことによる売上高の成長**を見込む。  
また、ワクチン接種の進展等に伴い経済活動が再開した場合、既存ユーザーの継続率などにも  
ポジティブな影響が発生することを想定。

## 新規ユーザーの拡大イメージ (グノシー)

### Q4新規獲得ユーザー割合、**約50%を目指す**



## 当社考察

**Q2以降も投資継続し  
新規ユーザー獲得**

今後

MAU・DAU維持でも  
売上成長を見込む

.....

継続率の向上による  
ユーザー増への転換が  
アップサイド



# 2

Financial Results for FY2022 Q1

## 2022年5月期第1四半期 決算の概要



# 2022年5月期Q1サマリー

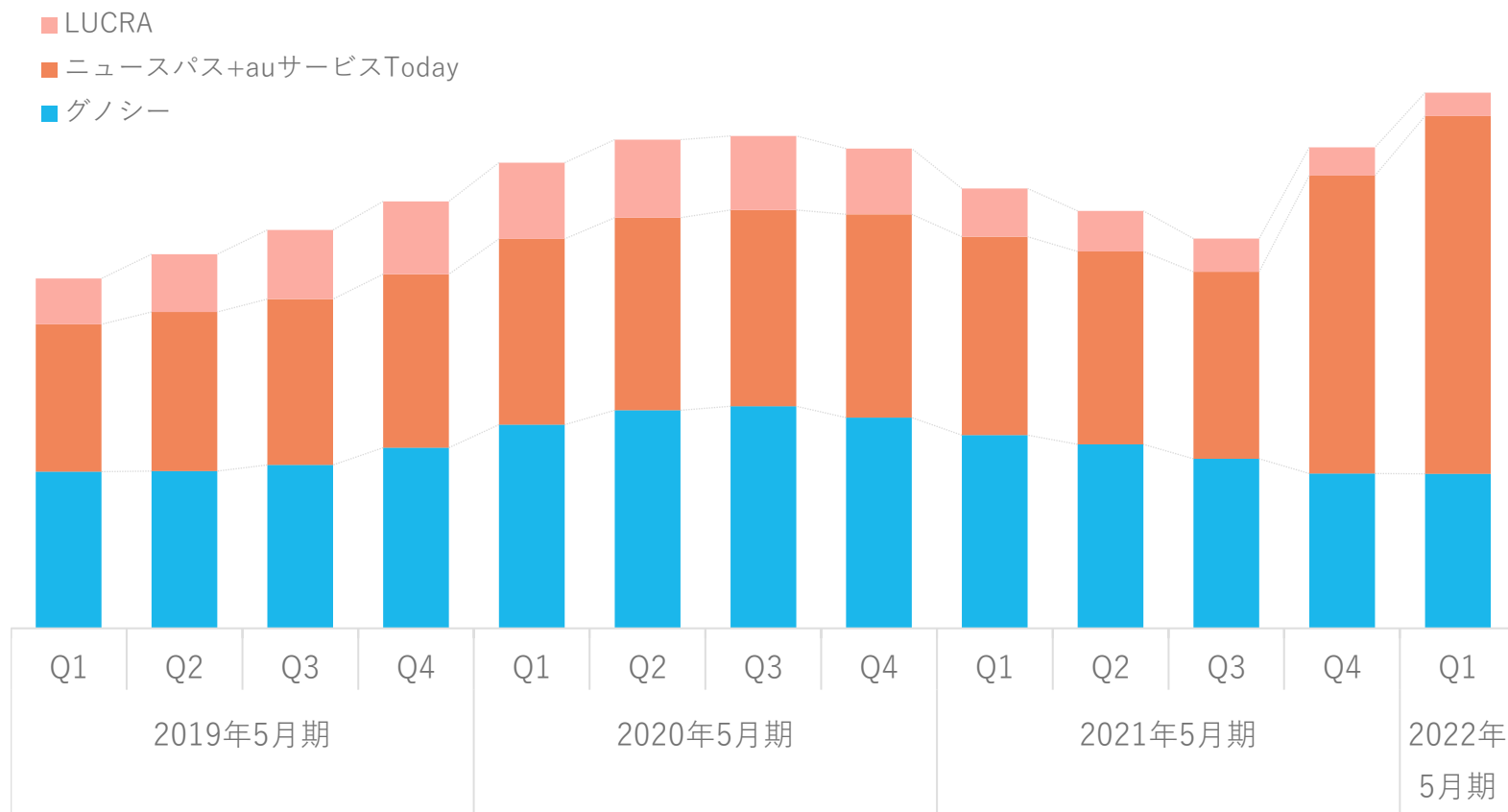
**YonY増収達成**。QonQは広告需要月(3月)の反動もありQonQ減収着地だが、  
広告宣伝投資を増額させた中でも営業利益は前Q4並の水準をキープ。

(百万円)

	2022年5月期 Q1	前四半期比較 (QonQ)		前年同四半期比較 (YonY)	
		2021年5月期 Q4	QonQ	2021年5月期 Q1	YonY
売上高	<b>2,277</b>	2,457	92.7%	2,208	103.1%
営業利益	<b>141</b>	153	92.6%	160	88.7%
営業利益率	<b>6.2%</b>	6.2%	-	7.3%	-
経常利益	<b>39</b>	95	41.0%	156	25.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>33</b>	68	48.9%	79	42.3%

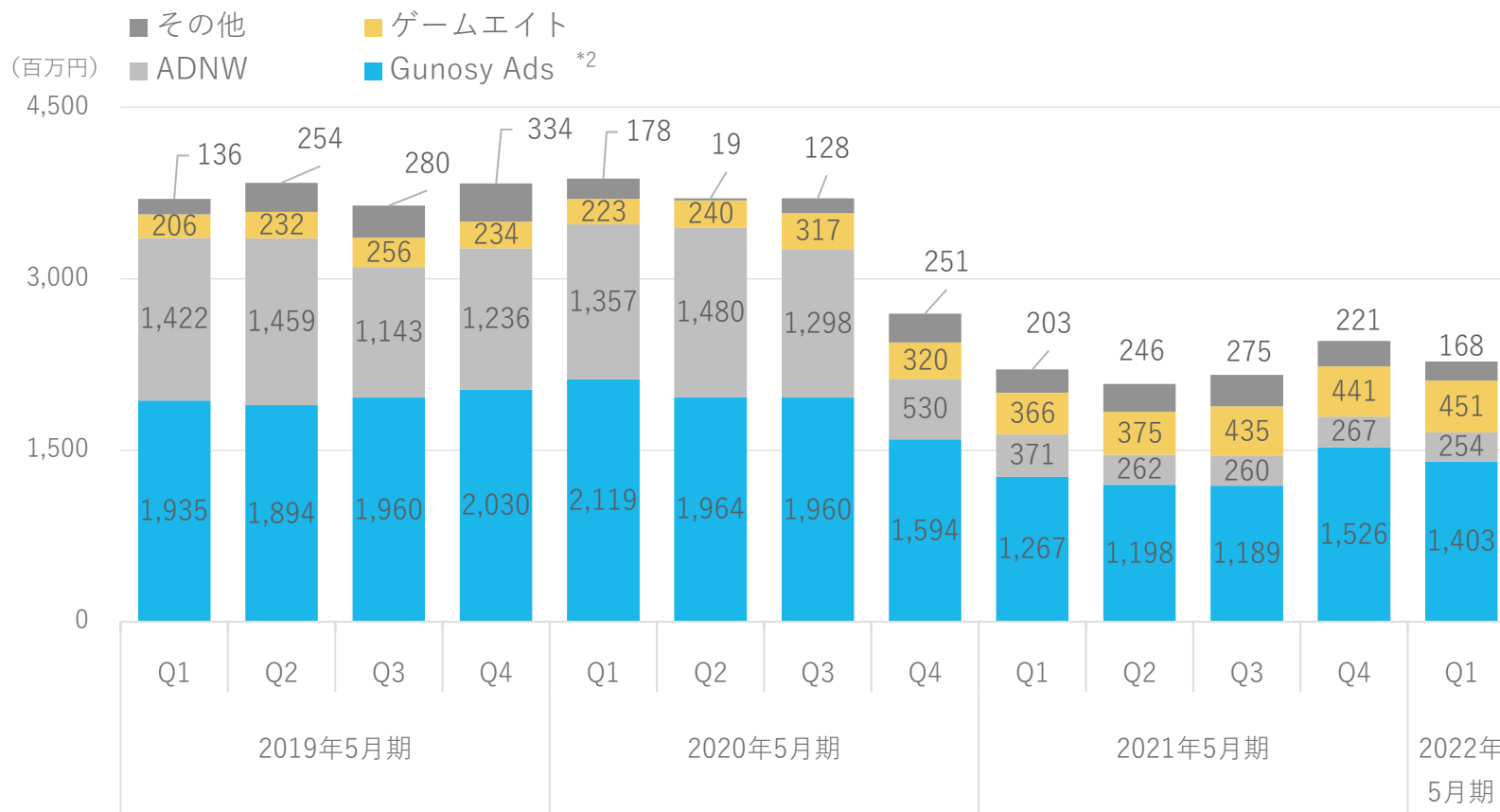
# アクティブユーザー数(MAU)\*

auサービスTodayの寄与により、**MAUはQonQで11.4%増加**。  
投資再開によりグノシーのMAUも下げ止まりを実現。



# 売上高構成 \*1

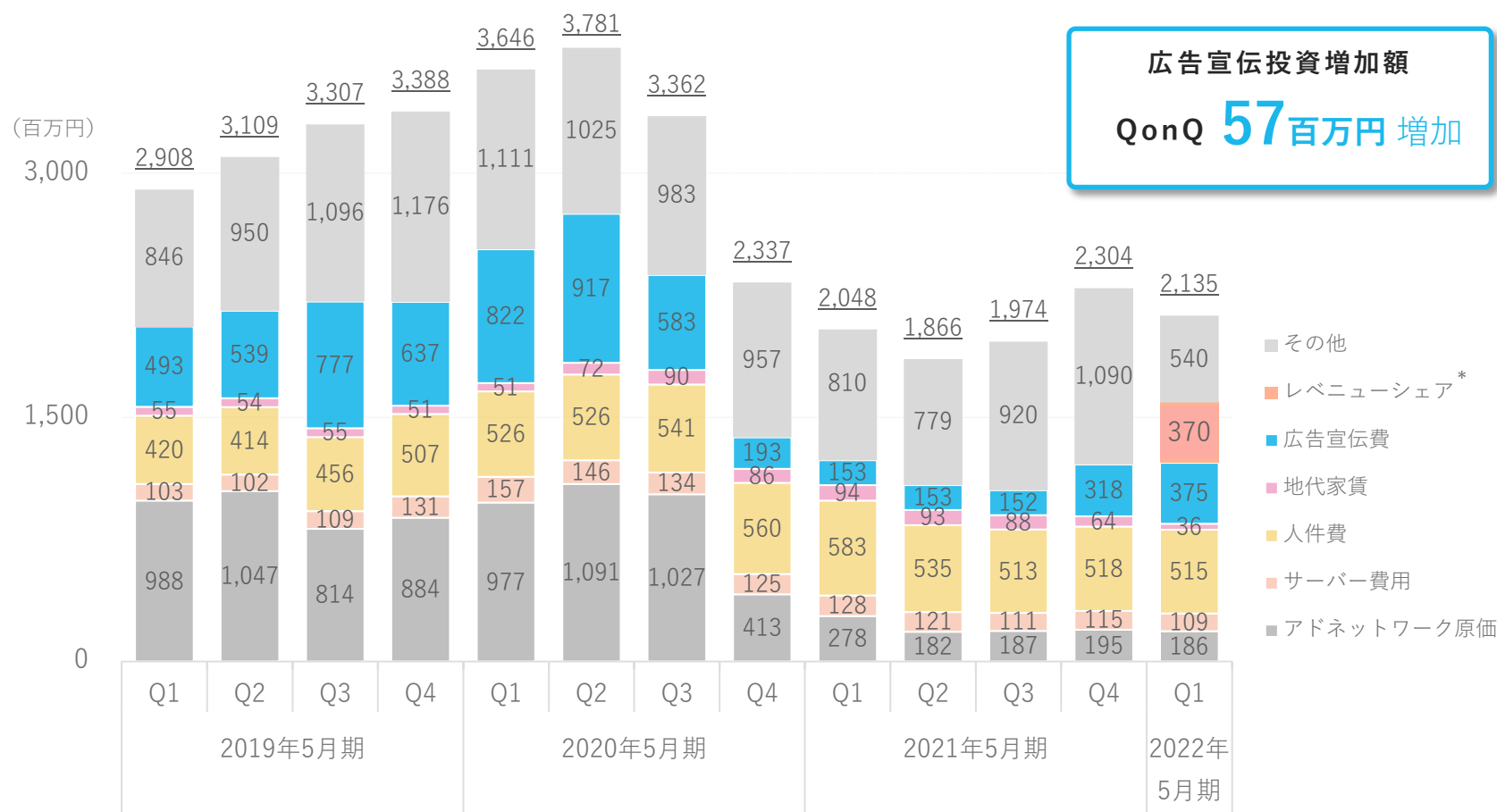
広告需要月(3月)の反動もありGunosy AdsのQonQは減収だが、  
YonYでは**auサービスTodayの貢献により10.7%増収**。



\*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

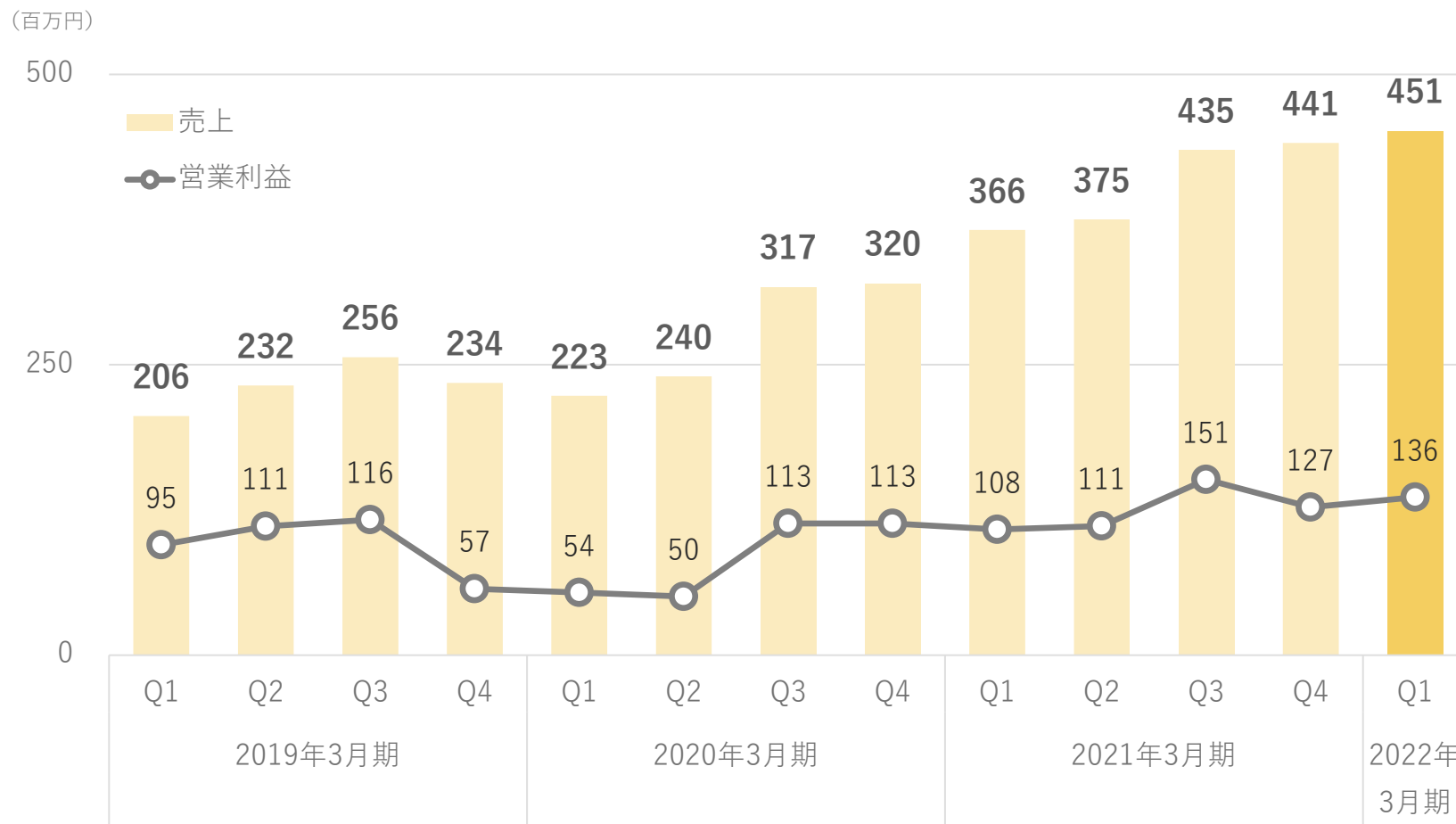
# コスト構造の推移

グノシーへの投資拡大により**広告宣伝費がQonQで増加**。その他は主にオフィス移転に伴う旧オフィス関連の減価償却の終了、賃料等の営業外損益計上への切替による影響で減少。



\*「レベニューシェア」は、FY2021以前は「その他」に含む。FY2022Q1より「その他」から分離して数値を開示。また、「ライブ動画製作費用」はFY2022Q1より「その他」に含め開示。

**PV・RPM共に堅調に推移し、好調な業績を維持。**一方で、Q2は主にクリエイター領域で提携パートナーとの契約条件に変更があったため減収を見込む。



\* 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、FY2022 Q1は親会社の連結決算期との期ズレにより、2022年4月から6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）の進捗

Q1は上期予想に対して順調に進捗。

ワクチン接種の進展に伴う経済情勢やユーザー動向の変化等を見極めながら、機動的な広告宣伝投資の追加も想定するため、**業績予想は据え置き**。

(百万円)

	2022年5月期 Q1	2022年5月期 上期予想	進捗率
売上高	2,277	4,301	53.0%
営業利益	141	△324	-
営業利益率	6.2%	△7.6%	-
経常利益	39	△525	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	33	△575	-



# 4

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



投資再開に伴う**新規ユーザー獲得にあわせてチュートリアルをリニューアル**。  
アプリダウンロードから日常利用への導線を強化。



リニューアル ①

## チュートリアルを リニューアル

より情報取得しやすい”最適なスタイル”を目指すグノシーは、新しくなったグノシーの価値をできる限り多くユーザーの皆様にお届けできるよう、アプリの使い方やコンテンツの価値を伝え、スムーズにアプリ利用を開始できるチュートリアルにリニューアル。

新規広告プロダクトとして**カルーセル広告をリリース**。

ゲームApp、人材、美容系の広告において広告パフォーマンスが向上。



9:41

リニューアル ②

## カルーセル広告

### CVR大幅改善

カルーセル広告と相性の良い、ゲームAppや人材を中心にCVRが大幅に改善。日々実装・改善を繰り返しながらユーザーに最適な広告を届ける。

カルーセルへ変更後のCVR改善幅 (通常広告比較)

ゲームApp	人材	美容
<b>+96%</b>	<b>+85%</b>	<b>+70%</b>
(通常広告対比)	(通常広告対比)	(通常広告対比)

※CVR (コンバージョン率) とは、広告をクリックした数の内、どの程度がコンバージョンに至ったかを表す数値

グノシーで培ったノウハウをもとに**アプリUI・UXのアップデートを継続実施**。  
「このアプリでスマホが役立つ、楽しめる」を実現するための機能強化に注力。



## UIの改善

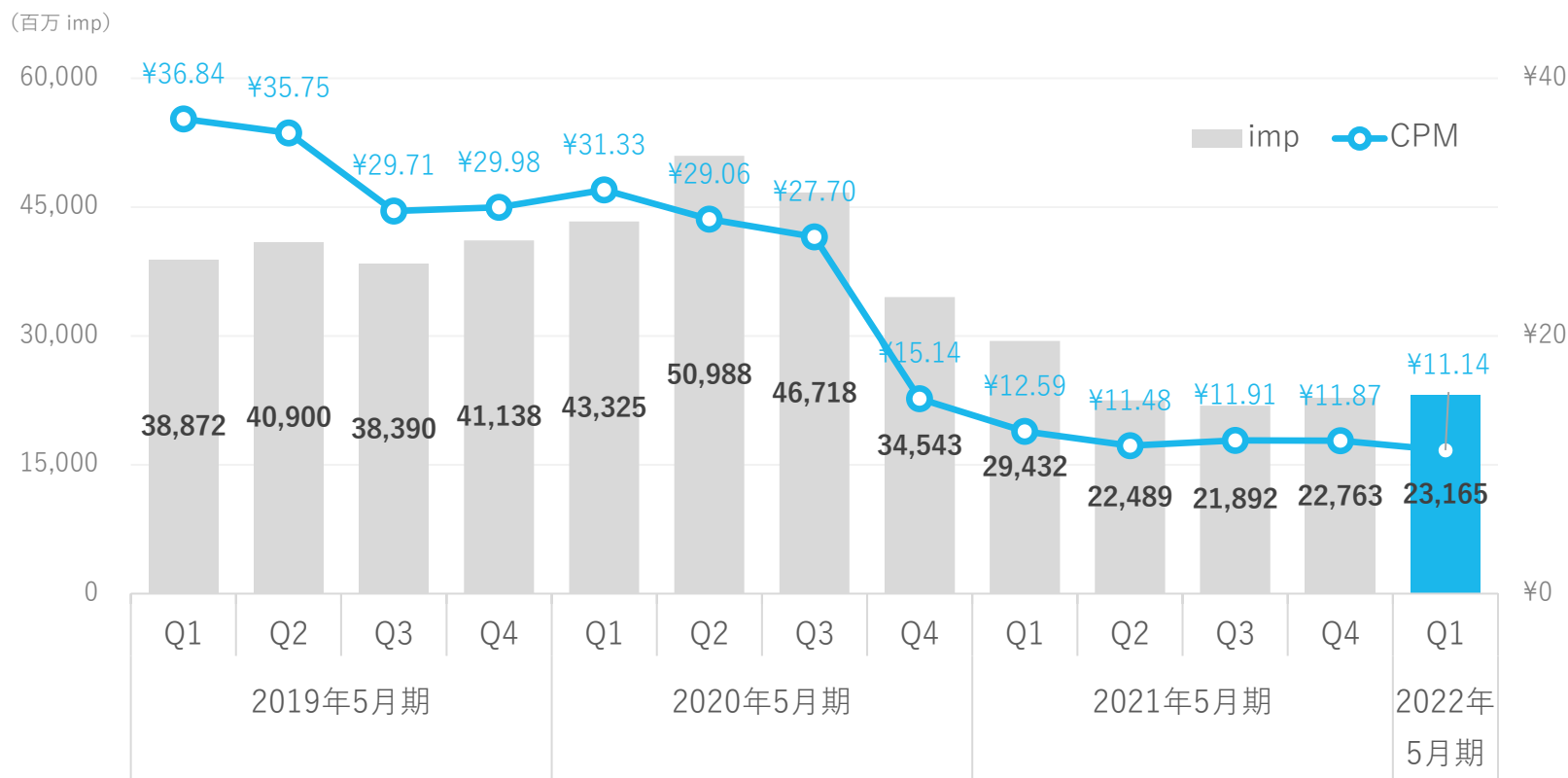
日々の生活に役立つ情報が、  
よりわかりやすいと感じられるよう  
**ユーザーインターフェースを改善**

(主な実施内容)

- ・リスト面大画像セル導入・動画セル導入
- ・ファーストビューTOPに市区町村単位での天気表示機能
- ・ポイント残高など、au PAYステータスの連携表示機能

厳格な広告審査を継続する中でもimp数は下げ止まり。2021年8月の改正薬機法の施行などの流れを受け、**足元で引き合いが増加傾向**。

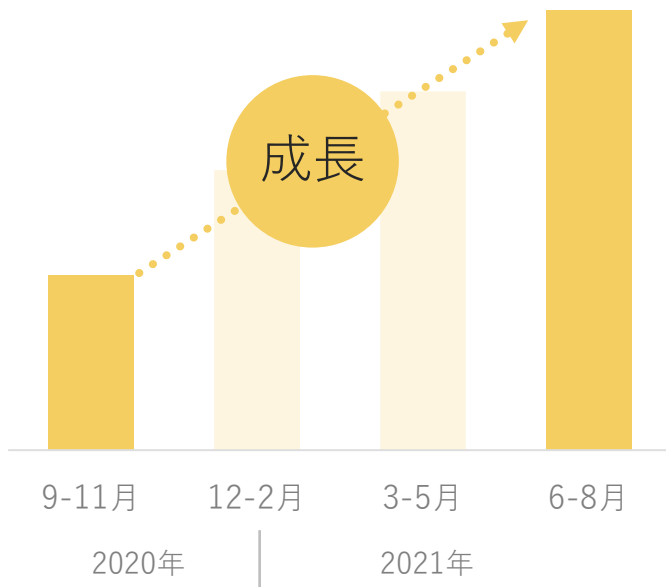
## imp数・CPMの推移



国内だけでなく**海外事業にも引き続き注力する中でPV数は堅実に成長**。  
子会社のSmarpriseは大手IPとのコラボグッズ製作・販売など新規事業を展開。

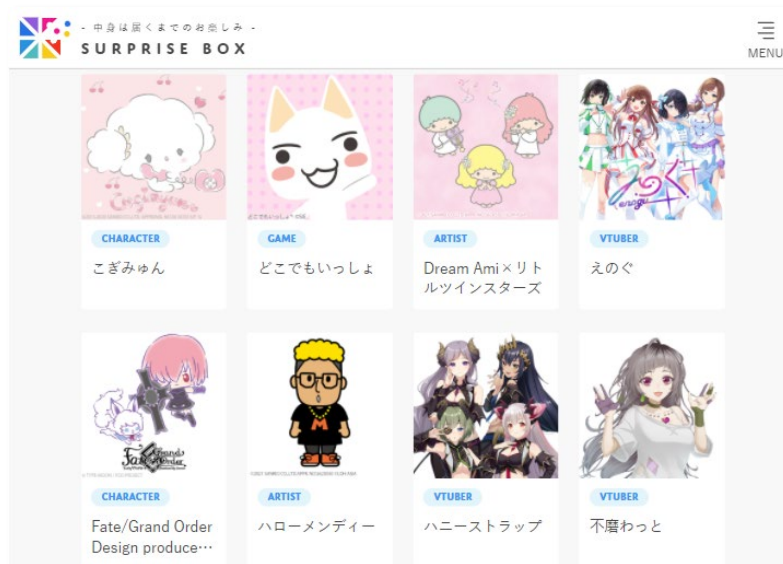
## 海外事業

海外事業の  
PV数は着実に成長中



## 子会社(Smarprise)

大手IPとの  
グッズ製作事業を展開



ムードペアリングティーを展開するYOU INが6月14日に正式にローンチ。  
Q2以降で法人向けの販売促進、個人向けのギフト販売を進める計画。



D2C プロダクト

ムードペアリングティー  
YOU IN  
正式に販売開始

Q1 : TOPICS

サブスクモデル  
で販売開始

Q2以降 : TOPICS

・To C向けギフト  
・法人向けプラン

# 5

APPENDIX

## 参考資料：（株）Gunosyの概要





## 基礎情報

・ 会社名	株式会社Gunosy	・ 役員	代表取締役会長 グループCEO	木村 新司
・ 代表者	木村 新司 竹谷 祐哉		代表取締役社長	竹谷 祐哉
・ 創業	2012年11月14日		取締役CFO	間庭 裕喜
・ 決算期	5月		取締役	西尾 健太郎
・ 資本金	4,099百万円（2021年8月末現在）		取締役	澤田 拓也
・ 証券コード	6047（東証一部）		取締役（社外）	冨塚 優
・ 監査法人	EY新日本有限責任監査法人		取締役（社外）	城下 純一
・ 従業員数	223名 （2021年8月末現在 連結ベース）		取締役（社外）	眞下 弘和
・ 所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12		取締役（社外）	中尾 麗イザベル
・ 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		監査役	石橋 雅和
			監査役（社外）	清水 健次
			監査役（社外）	柏木 登

Gunosyが歩む道標として存在した「Gunosy Way」を、当初の思いやコンセプトを継承する形で「**Gunosy Pride**」として再構築。

Gunosy

## 1 三方よし

顧客よし、ユーザーよし、世間よし。自分よし、相手よし、仲間よし。社外や社会へはもちろん、社内にも善の循環をつくり続けていきます。

## 2 サイエンスで機会をつくる

データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

## 3 百年クオリティ

これでいい、ではなく、これがいい、と思えるまで手を止めない。百年耐えうるクオリティを求めて目の前の仕事に愚直に向き合います。

## 4 逆境に熱狂せよ

チャレンジの数だけ逆境がある。しかし逆境こそ成長のチャンス。目の前の壁から逃げず、むしろ積極的に仕掛けていきます。

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