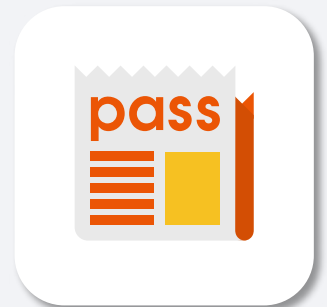
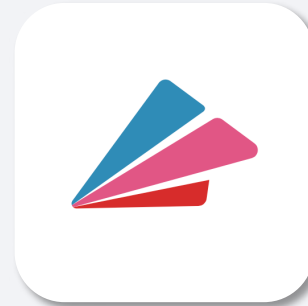


Q2

Gunosy

# 2023年5月期第2四半期 決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）

2023年1月13日

# INDEX

	Executive Summary	
1.	エグゼクティブ・サマリー	P 3
	Financial Results for FY2023 Q2	
2.	2023年5月期 第2四半期 決算の概要	P 14
	FY2023 Outlook	
3.	2023年5月期業績予想	P 20
	Business Overview by Divisions	
4.	各事業の概況	P 25
	APPENDIX	
5.	参考資料：（株）Gunosyの概要	P 31

# 1

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー



サマリー

売上高 **2,001** 百万円      営業利益 **△79** 百万円  
QonQ **103.9%**    YonY **95.1%**      QonQ -    YonY -

- 1 グノシーを中心にGunosy Adsの収益性が改善し**QonQで増収**
- 2 グノシー広告宣伝投資は、収益性の改善を踏まえ11月より**増額**
- 3 sliceはRBI公表のDigital Lending Guidelinesに**準拠したプロダクトの提供開始**

## メディア事業

- 収益性はアドロジックの調整、新規ユーザー獲得増加が寄与し想定より改善
- KPI好調、売上と連動した粗利の成長を確認できたため、11月の広告宣伝投資は予定よりも増額
- グノシーへの投資増額を踏まえ、通期業績予想を修正（詳細：P21）

## ゲームエイト

- QonQで売上高は微増
- 11月に新規大型タイトルがリリースされ、攻略記事の初速PVは好調推移

## 投資事業

- sliceの新プロダクトは予定通り22年12月1日にリリース完了

# 売上高の増減について

収益性の改善が着実に進捗したこと、  
広告宣伝投資の積み増しにより**Gunosy AdsはQonQ増収**。ゲームエイト、その他も増収となる。

## 売上高の増減詳細

(百万円)

	23年5月期 Q2実績	差異	
		YonY	QonQ
Gunosy Ads	1,248	△86	改善 34
ADNW	168	△58	△32
ゲームエイト	381	△9	改善 11
その他	203	50	改善 60
合計	2,001	△103	74

## 増減要因

### Gunosy Ads

- YonY減収については**前期の広告宣伝費抑制等により、グノシー、ニュースパスにてDAUが前期から今期にかけて減少**したことが主要因
- QonQで主にグノシーの収益性の改善により増収**。アドロジック調整による改善に加えて、11月からの広告宣伝投資増加による新規ユーザーの増加も改善に寄与

### ADNW

YonY、QonQともにCPMの低下が減収の要因。引き続き広告効果がマッチする案件の獲得、Gunosy Adsとのクロスセルの強化、運用面の改善を進める

### ゲームエイト

ゲームパブリッシャー向けのソリューション事業が堅調に推移し、掲載タイトルの攻略需要の低下があるなかでYonY、QonQともに増収

### その他

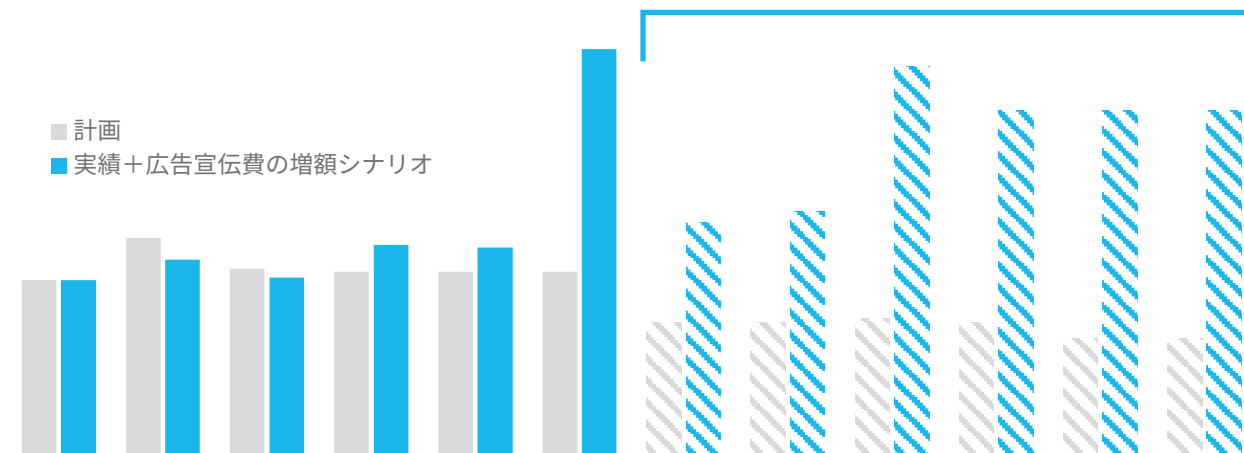
Smarpriseの業績が想定よりも堅調に推移しYonY、QonQともに増収

11月に予定通り広告宣伝費を前倒し利用し投資対効果を検証。

結果、想定よりも獲得が好調となり**当社の投資対効果の基準値を上回った**ため、下期の広告宣伝投資増額を意思決定。

## 広告宣伝費の推移（計画・実績+増額のシナリオ）

23年5月期下期はKPIの強さを踏まえ、不透明なマクロ環境は意識しながらも、1億円/月程度まで増額



投資対効果を見ながら柔軟に投資額を検討予定

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
FY2023	Q1		Q2			Q3			Q4			来期以降	
メディアの状態	各種KPIの積み上がり、ユーザー規模拡大が可能になった可能性が高い状態					アドロジック調整、広告宣伝投資が奏功し、投資対効果高くユーザーが積み上がる状態							方針
実施したこと	前倒しを検討 下期分の広告宣伝費予算の前倒しの検討		前倒しを実施 下期分の広告宣伝費予算を前倒して投下			積み増しを意思決定 前倒しと合わせて通期で約4.1億円の増額						広告宣伝投資による規模拡大	

上期にかけてグノシーのKPI改善状況を慎重に評価し、実際に広告宣伝投資の増額検証も行った結果、当社の定めるIRR基準値を十分に満たしながら投資水準の引き上げが可能と判断。

## FY23 Q1

期初から**プロダクト改善**を進めた結果、グノシーの基礎KPIが改善傾向に。  
Q1水準の広告宣伝投資であれば、当社の投資基準とする**IRR基準値を安定して上回る状況になったため、投資拡大によるグノシーの成長機会の再評価を開始。**

## FY23 Q2

引き続き推定IRRが高水準で推移したことから、11月におよそ2倍程度の規模となる**1.2億円/月の広告宣伝投資を行い効果を検証。**新規ユーザーの流入による収益性の改善なども含め、**当社のIRR基準値を満たす投資対効果が得られることを確認。**

## FY23 Q3~

中長期のグノシーの成長性を再評価し、マクロ環境の不透明性を考慮しつつも、**1億円/月へ広告宣伝投資の水準を引き上げ。**先行支出となるため短期的に営業損益にマイナスの影響が出るが、中長期の成長を重視。

来期以降の投資水準は中期の数値目標とした売上・売上総利益YoY10%成長を意識しつつ、下期の業績推移およびマクロ環境を踏まえ柔軟に決定する方針。

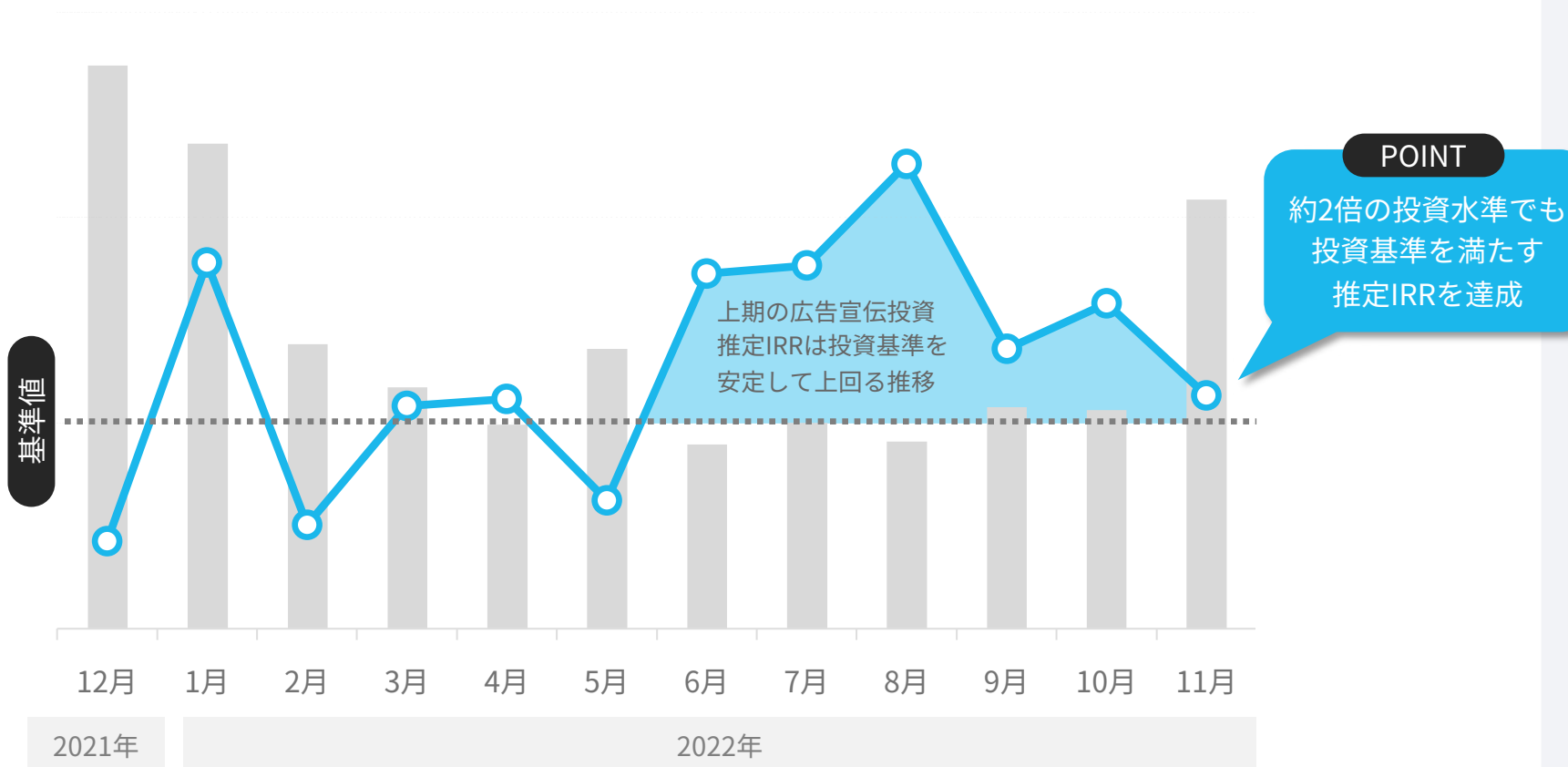
# 広告宣伝費と推定IRRの推移

グノシーの Produkt 改善を通じて、上期の推定IRRは社内の投資判断基準値を安定して上回る状況。11月に広告宣伝投資を倍増(1.2億円/月水準)させテストした結果も基準値をクリア。

## 推定IRR・広告宣伝費の推移

■ 広告宣伝費（実績値）

○ 推定IRR(ユーザーあたりの獲得単価(CPI)及び見込限界利益から推計した3年間のIRR)





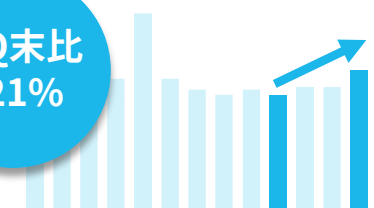
ユーザーあたり収益性は**アドロジックの改善**を通じて9月より上昇。  
11月から**広告宣伝投資を増加**させたことにより、**収益性は更に向上**。

財務数値

グノシーの売上高

ユーザーあたり収益性  
(指標: Sales/DAU)

収益性は改善

前Q末比  
121%

11月 1月 3月 5月 7月 9月 11月

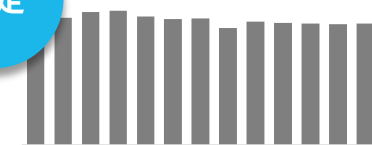
2021年

2022年

ユーザー数  
(指標: DAU)

DAUは安定推移

安定



11月 1月 3月 5月 7月 9月 11月

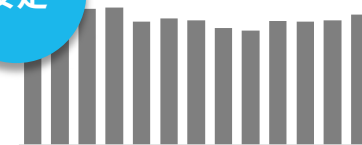
2021年

2022年

継続率  
(指標: RR)

継続率は微増

安定



11月 1月 3月 5月 7月 9月 11月

2021年

2022年

KPI

KPIの改善状況および最終的な投資対効果をもって意思決定を実施。

11月からの広告宣伝投資についても十分な投資対効果を得られる基準でKPIを設定し検証。



インド準備銀行（RBI）が発行したDigital Lending Guidelinesに沿った製品エクスペリエンスに変更を進め、期限内に新しいプロダクトリリースを完了。新プロダクトへの移行については特に大きな問題もなく順調に進行。

2022年9月2日

Digital Lending Guidelinesが発表



2022年11月30日

ガイドラインに沿ったアップデートの期限

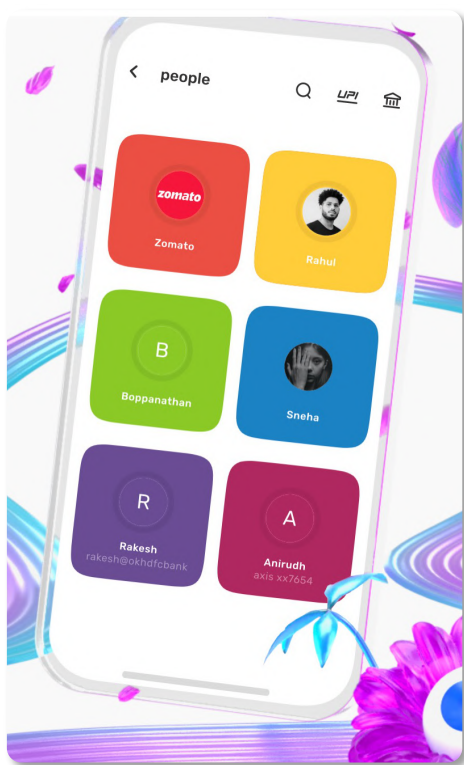


2022年12月1日～

Digital Lending Guidelinesに沿った新しい製品エクスペリエンスの提供開始

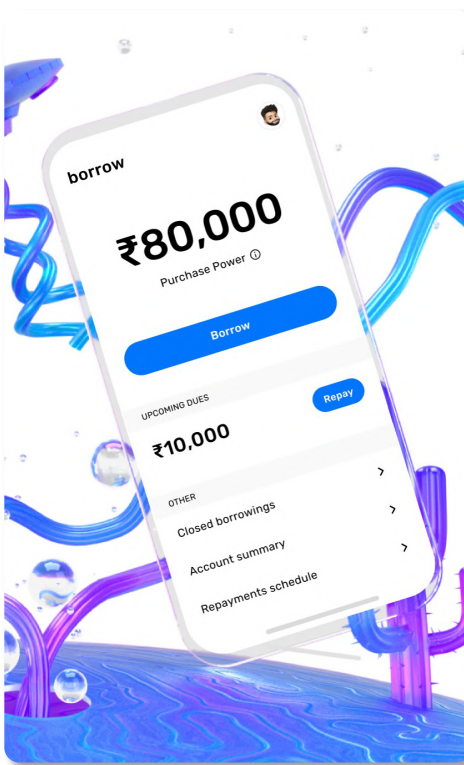
12月1日にリリースしたプロダクトはDigital Lending Guidelinesに準拠したうえで、柔軟でシームレスな決済体験を提供。

## slice UPI



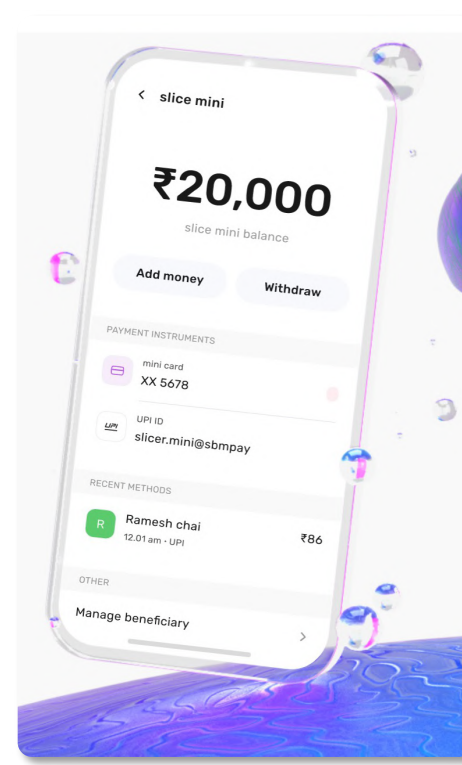
Most seamless UPI experience

## slice borrow



Most flexible way to borrow

## slice mini



Your account for everyday payments

マーケティング費用を抑制した事業運営を実施。

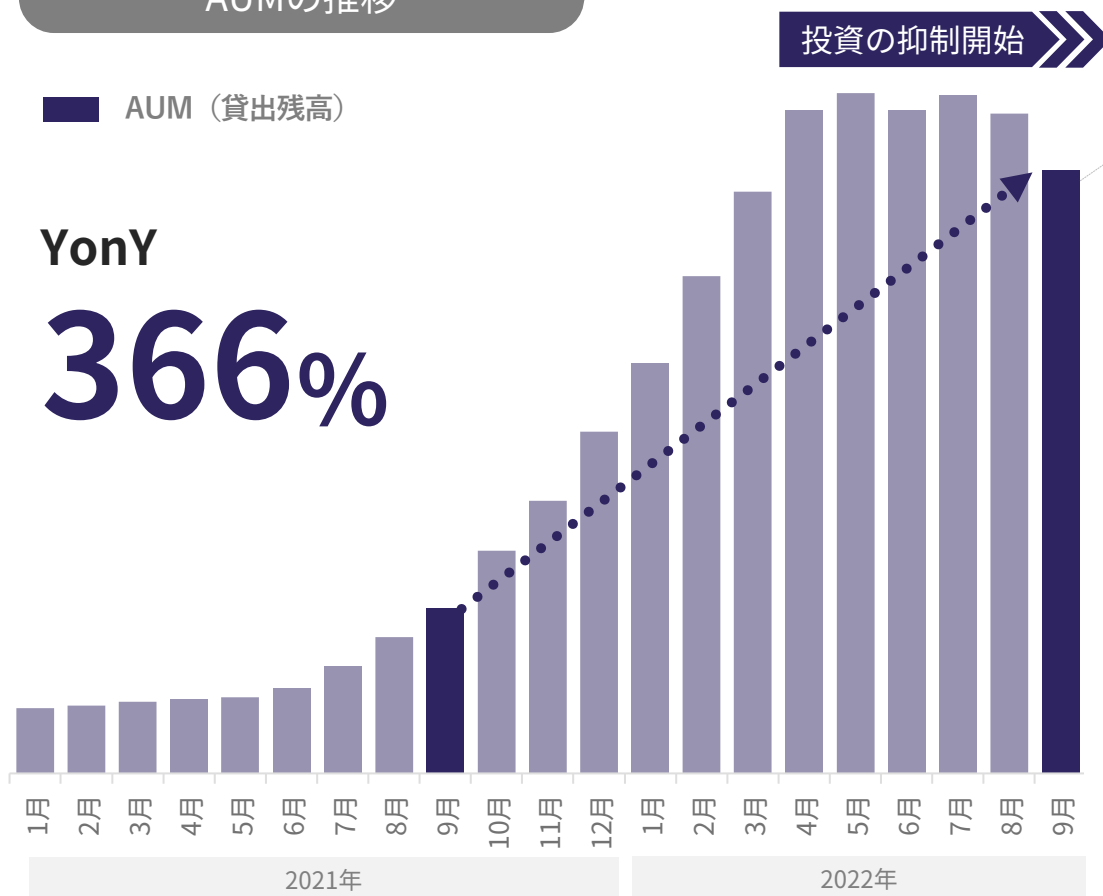
さらに9月から新プロダクトへの移行をすすめており、一時的にAUMの減少が継続。

### AUMの推移

■ AUM (貸出残高)

YoY

366%



登録ユーザー数

12million+  
users

# 2

Financial Results for FY2022 Q2

## 2023年5月期 第2四半期 決算の概要



# 2023年5月期Q2連結業績

Q2はGunosy Adsでの収益性改善やゲームエイトにて業績が回復傾向となりQonQで増収。  
経常利益についてはsliceの赤字幅が順調に縮小しQonQで改善。

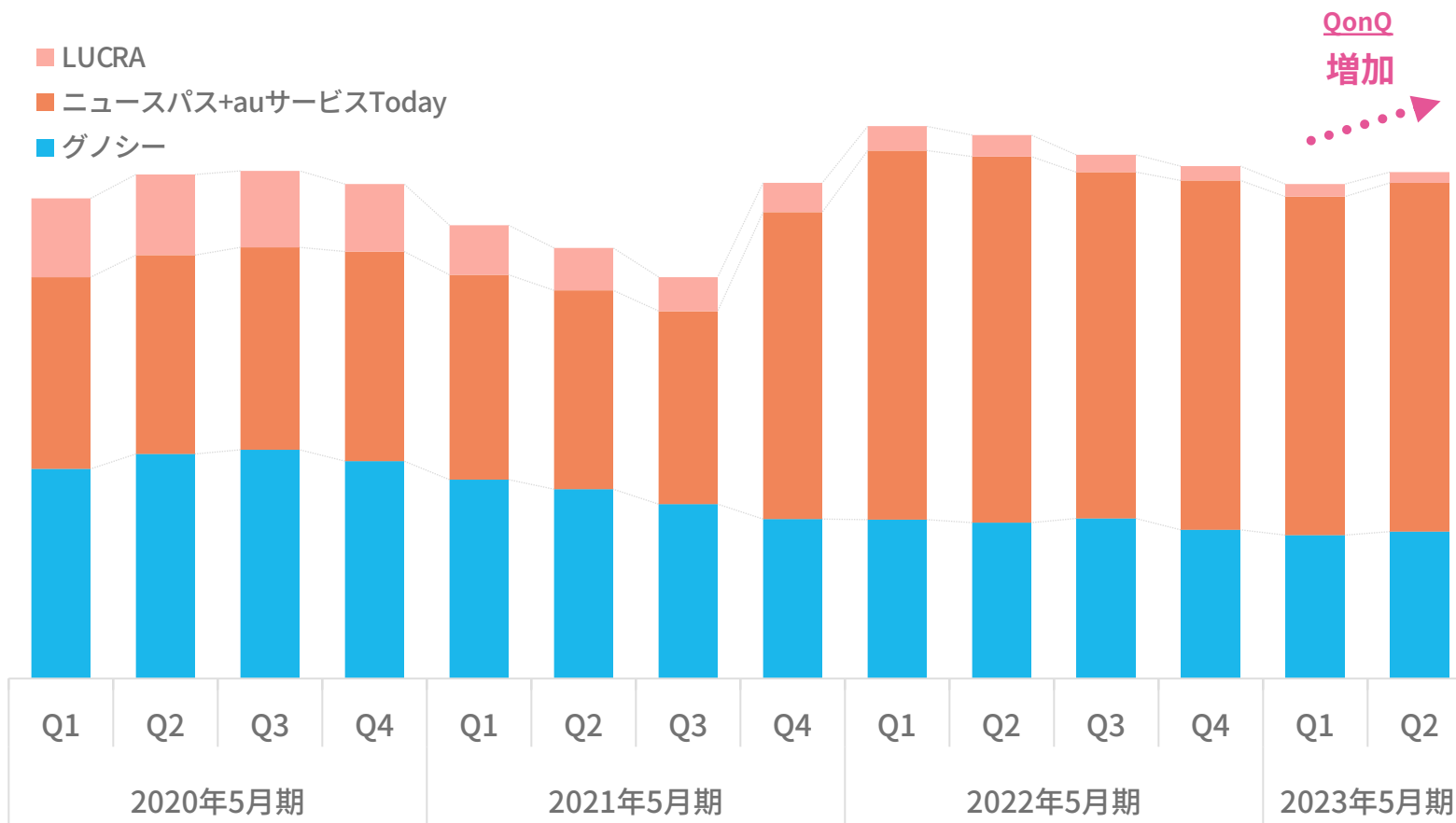
(百万円)

	四半期			上期		
	2023年5月期 Q2	2023年 5月期 Q1	QonQ	2023年5月期 上期	2022年 5月期 上期	YoY
売上高	2,001	1,927	103.9%	3,928	4,383	89.6%
営業利益	△79	△83	-	△162	161	-
営業利益率	-	-	-	-	3.7%	-
経常利益	△300	△628	-	△929	△40	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△544	384	-	△160	△27	-

① 2023年5月期Q2における経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益の差異については、主に繰延税金資産の取崩しによる影響となります。詳細は、2023年1月13日公表の「2023年5月期通期業績予想の修正および繰延税金資産の取崩しに関するお知らせ」をご参照ください。

# アクティブユーザー数(MAU)\*

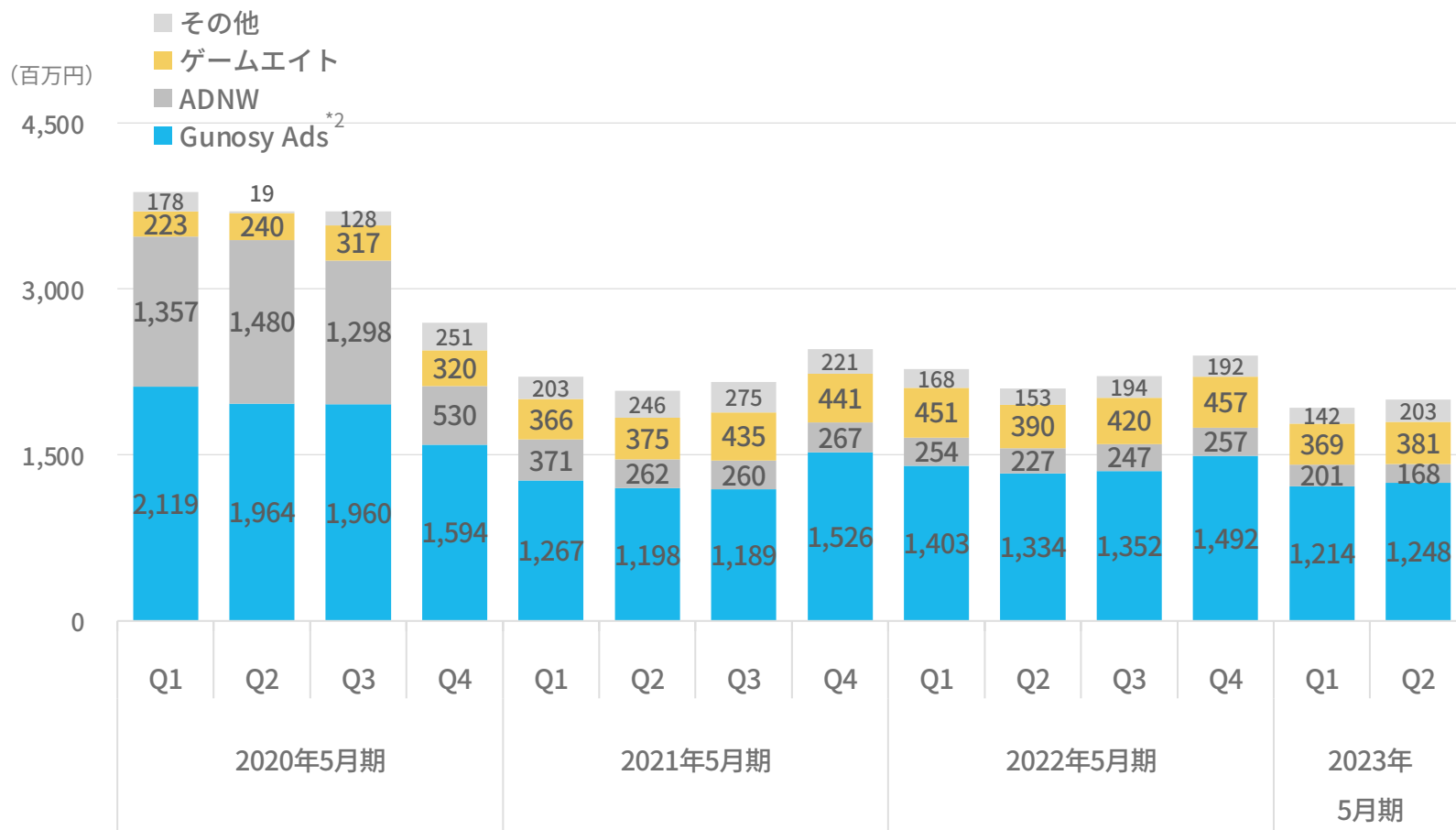
継続率の改善、11月からの広告宣伝投資積み増しの影響により、**グノシーMAUは増加傾向**。  
auサービスTodayではキャンペーン施策の影響により伸長。





# 売上高構成 \*1

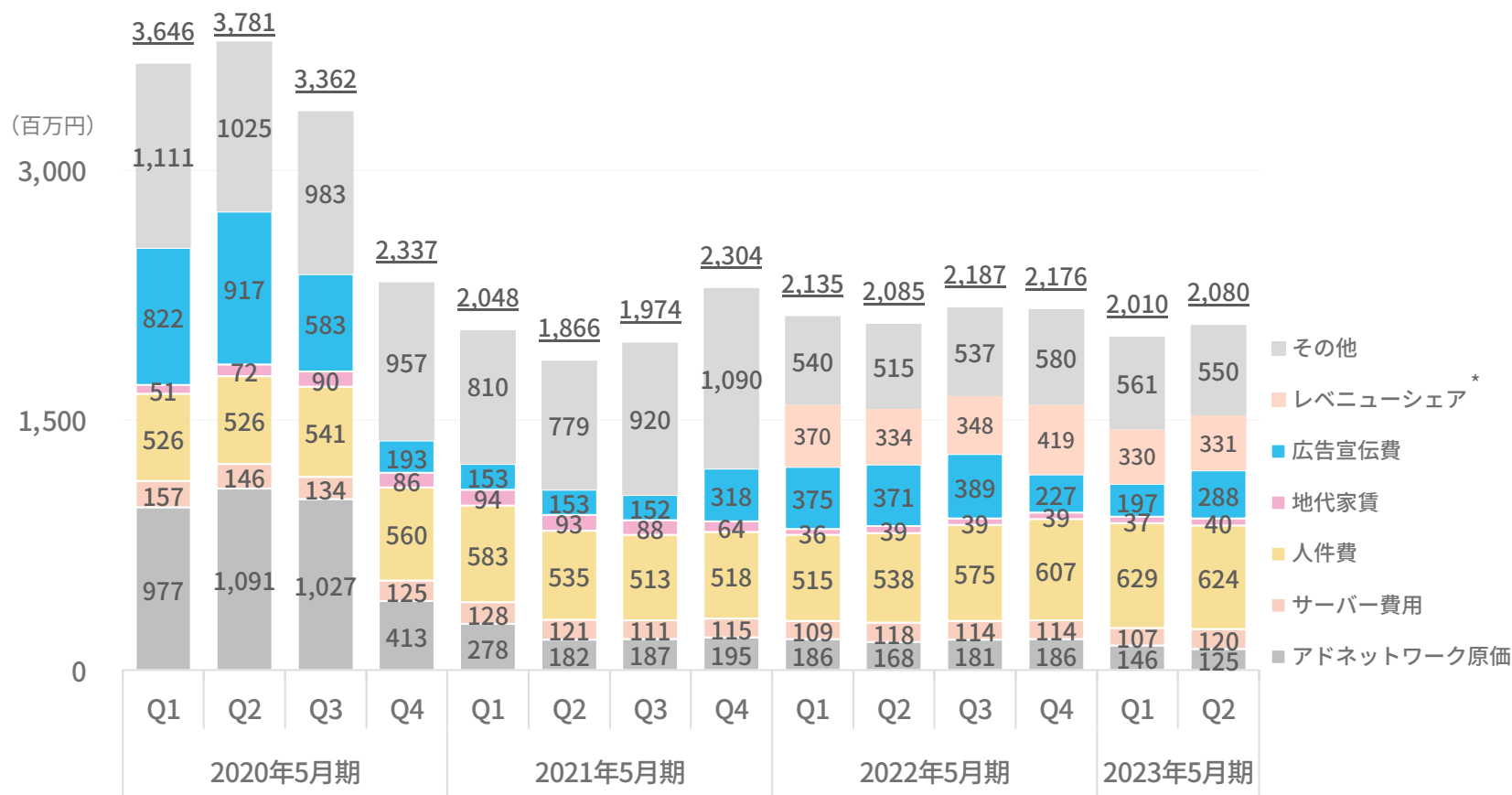
Gunosy Ads、ゲームエイト、その他事業において**QonQで増収**。  
ADNWについては減収。（詳細はP5にて説明）



\*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

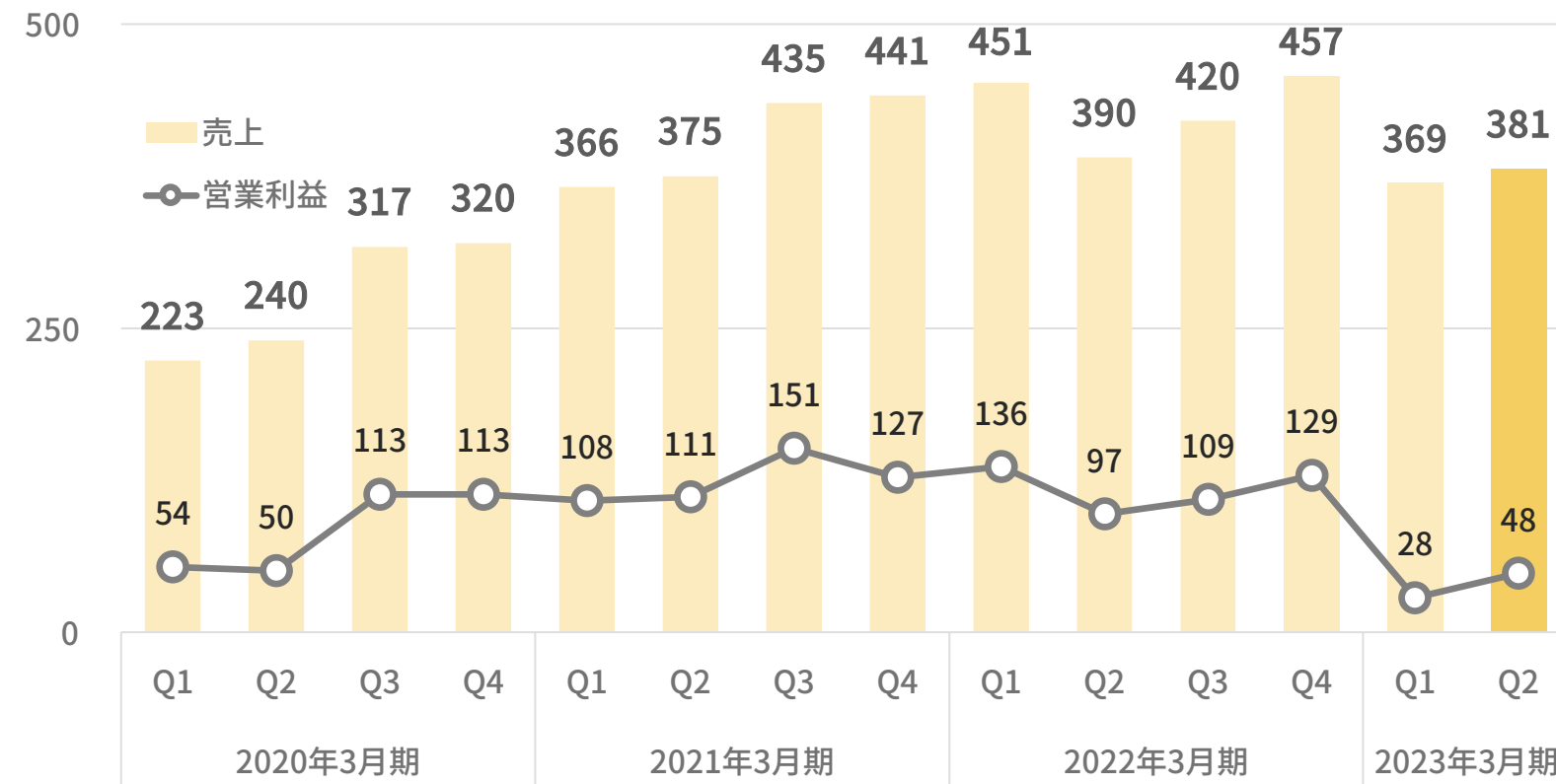
11月からグノシーへの広告宣伝費を積み増して事業を運営。  
 アクティブユーザー数の増加に伴い通信費は増加したものの、厳格にコストをコントロール。  
 QonQで大きな変化はなし。



\*「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。

Q1に引き続き粗利率の高いメディア事業の売上高低下の影響が大きくYonYで減益も、ソリューション事業が堅調に推移し**QonQでは回復基調**。  
Q3では、大型タイトルの好影響が取り込まれる想定。

(百万円)



\* 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 Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、2022年1月から3月までの業績。

# 3

FY2023 Outlook

## 2023年5月期業績予想



## 2023年5月期 業績予想（連結）の修正

売上高については、主にADNWの不調影響が大きく予想を下方修正。

マクロ環境の不透明さには留意しながらも、足元のKPIの強さを踏まえ、グノシーへの広告宣伝投資の増額を決定。短期的に営業利益は減少するが、中長期での成長最適化を重視。

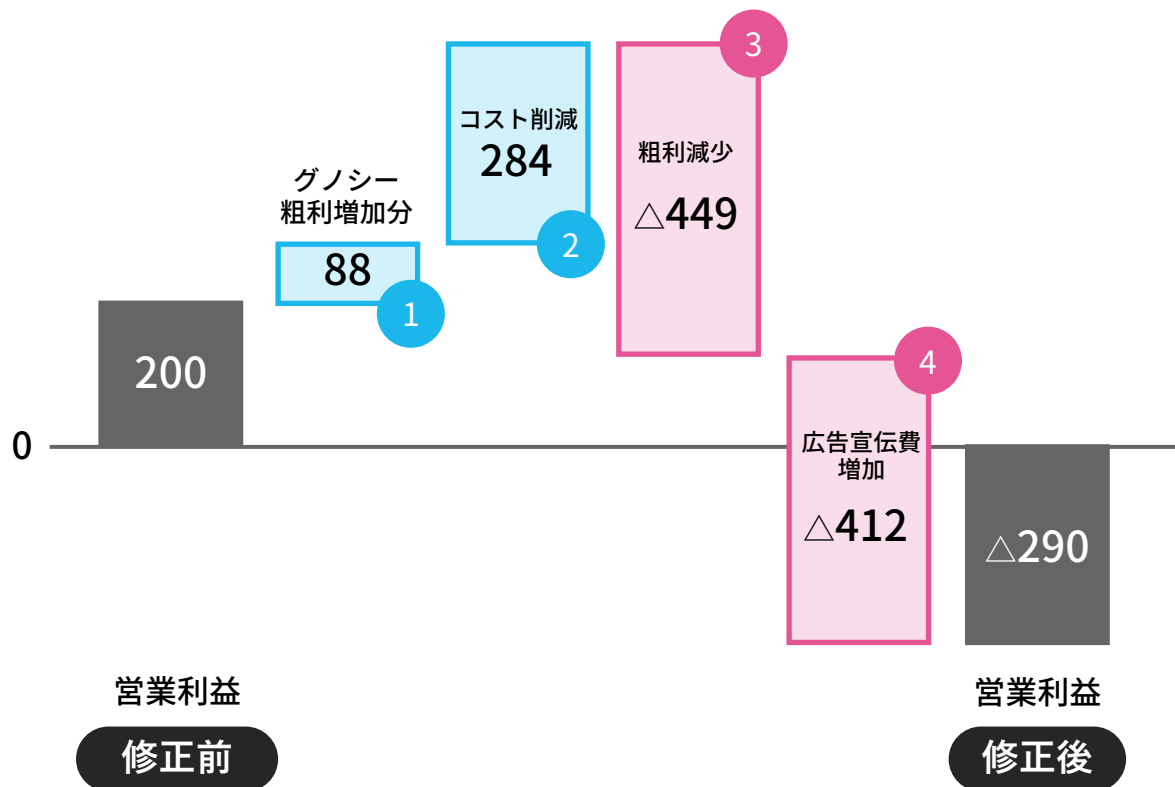
(百万円)

	2023年5月期 Q2累計	従来予想 (通期)	修正予想 (通期)	増減率	進捗率
売上高	3,928	9,000	8,250	△8.3%	47.6%
営業利益	△162	200	△290	-	-
営業利益率	-	2.2%	-	-	-
経常利益	△929	△312	非開示		
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△160	547			

sliceについては2022年12月にインド準備銀行（RBI）公表のDigital Lending Guidelinesに準拠した新しいプロダクトをリリースし、新プロダクトへの移行については特に大きな問題なく順調に進行しているものの、リリース間もないことから新プロダクトにおけるユーザーの動向を踏まえたsliceに関わる持分法投資損益を合理的に算出することが困難。2023年5月期通期の連結業績における経常利益、親会社に帰属する当期純利益は非開示。

## 営業利益（従来予想・修正予想）

(百万円)



### POINT

- 1 グノシーによる増加**
  - ・収益性の向上、広告宣伝費増額によりグノシーの売上高が増加したため
- 2 コスト削減による増加**
  - ・人件費など、コスト削減による販管費減少
- 3 粗利減少**
  - ・ADNWの大幅未達による影響
  - ・ゲームエイトにおける既存タイトルの攻略需要低下等による影響
- 4 広告宣伝費増加**
  - ・グノシーへの広告宣伝費増額による費用増加

# 投資方針のアップデート

メディア事業については、グノシーにおけるKPI改善により投資対効果の改善が進んだため、グノシー事業の成長余地を再評価し、中長期の成長ドライバーとして投資を拡大していく方針にアップデート。

		メディア事業	ゲームエイトグループ	投資事業	新規事業
指針	中長期で時価総額1,000億円を目指す				
課題	独自価値の確立、UI、マーケティングの改善等による成長性/収益性の引き上げ	新たな成長ドライバーの獲得	有望な投資先、グループの成長ドライバーとなりうる投資先の発掘	グループ全体目線での新たな成長ドライバーとなる事業の創造	
成長に向けた投資方針	<p><b>アップデート</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>足元は収益性、継続率の改善が進み投資対効果が改善された</li> <li>KPIの動向を確認しながら、グノシーへの広告宣伝投資を積極的に行い、一定規模まで拡大を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業は安定したシェア獲得のためコンテンツへ一定の投資</li> <li>成長性、投資対効果の観点で有望な新規事業が育ってきたタイミングで投資拡大を検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>slice集中から分散投資へ</li> <li>インド市場のグロースを取り込む位置付けでのインド投資を継続</li> <li>日本のスタートアップに対してはセレクトティブに投資を継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ全体のリソース配分を見ながら、新規事業、M&amp;Aへ機動的に投資をおこなっていく</li> <li>新規事業はTechやマーケティングなど当社の強みを活かした事業創造を推進</li> </ul>	
ポートフォリオの状況	成長余地	事業構造を改善し「中-高」へ引き上がった <b>中-高</b>	新規事業の開発により成長性を引き上げ 現在 将来 <b>低-中</b> 改善 <b>中-高</b>	日本/インドの有望銘柄への投資を継続 <b>中-高</b>	新規事業を創出し「中-高」へシフト 現在 将来 開発中 創出 <b>中-高</b>
	資本リターン	<b>中-高</b>	<b>中-高</b>	<b>中-高</b>	開発中 創出 <b>中-高</b>
	投資	マクロ環境に留意しながら <b>広告宣伝投資を積極的</b> に実施	既存事業の安定化/ 新規事業開発へ投資	24年5月期までに最大15億円を目安に投資	投資フェーズに移行できる有望事業の出現に伴い実行

- 23年5月期の通期業績予想の修正を受けて、  
22年1月14日に発表した**中期経営計画の数値目標については見直しを実施する**
- ADNWが大きくビハインドしている状況ではある一方で、  
メディア事業についてはQ2までの改善によりグノシーを中心に成長余地が高まる。  
今後もマクロ環境の不透明さに留意しながらも、規模拡大へ向けた広告宣伝等への投資を積極的に行い成長を目指す
- 下期の広告宣伝投資の結果を精査のうえ、  
23年5月期の通期決算のタイミングで改めて数値目標を開示予定
- メディア事業、ゲームエイト、投資事業を軸に成長を目指す方針は変更なし



# 4

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



2022年12月26日より、**オリジナルキャラクター**をリリース。

グノシーをより盛り上げる存在として、アプリ内のチュートリアル等に登場する予定。

### オリジナルキャラクターのリリース



クワシー



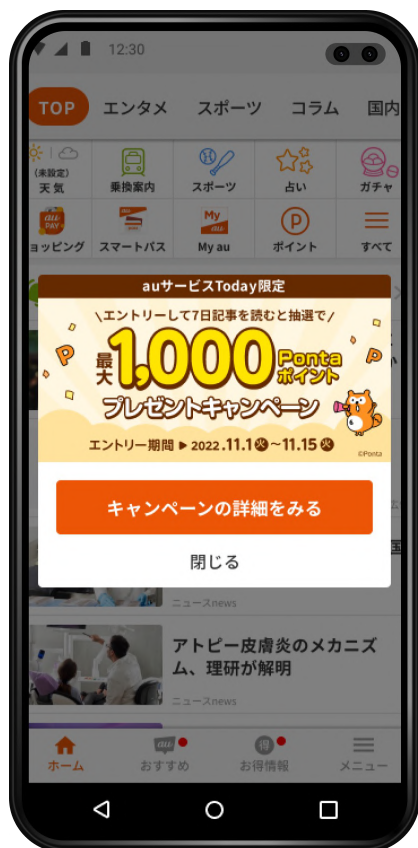
グノペン



とくまる

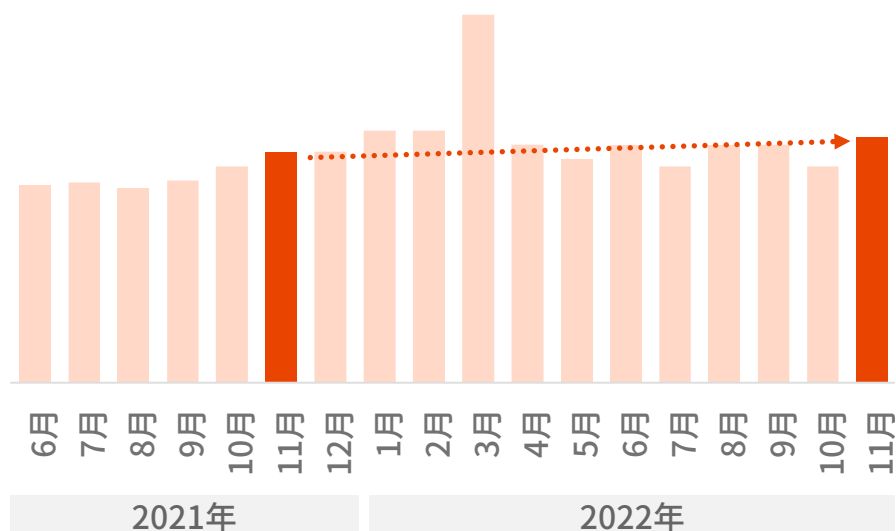
auユーザーにおける**ニュース記事を読む習慣の定着**を目的としたキャンペーンを実施。  
ユーザーあたり収益性については、**安定的に推移**。

## Pontaポイントプレゼントキャンペーン



## 収益性の状況

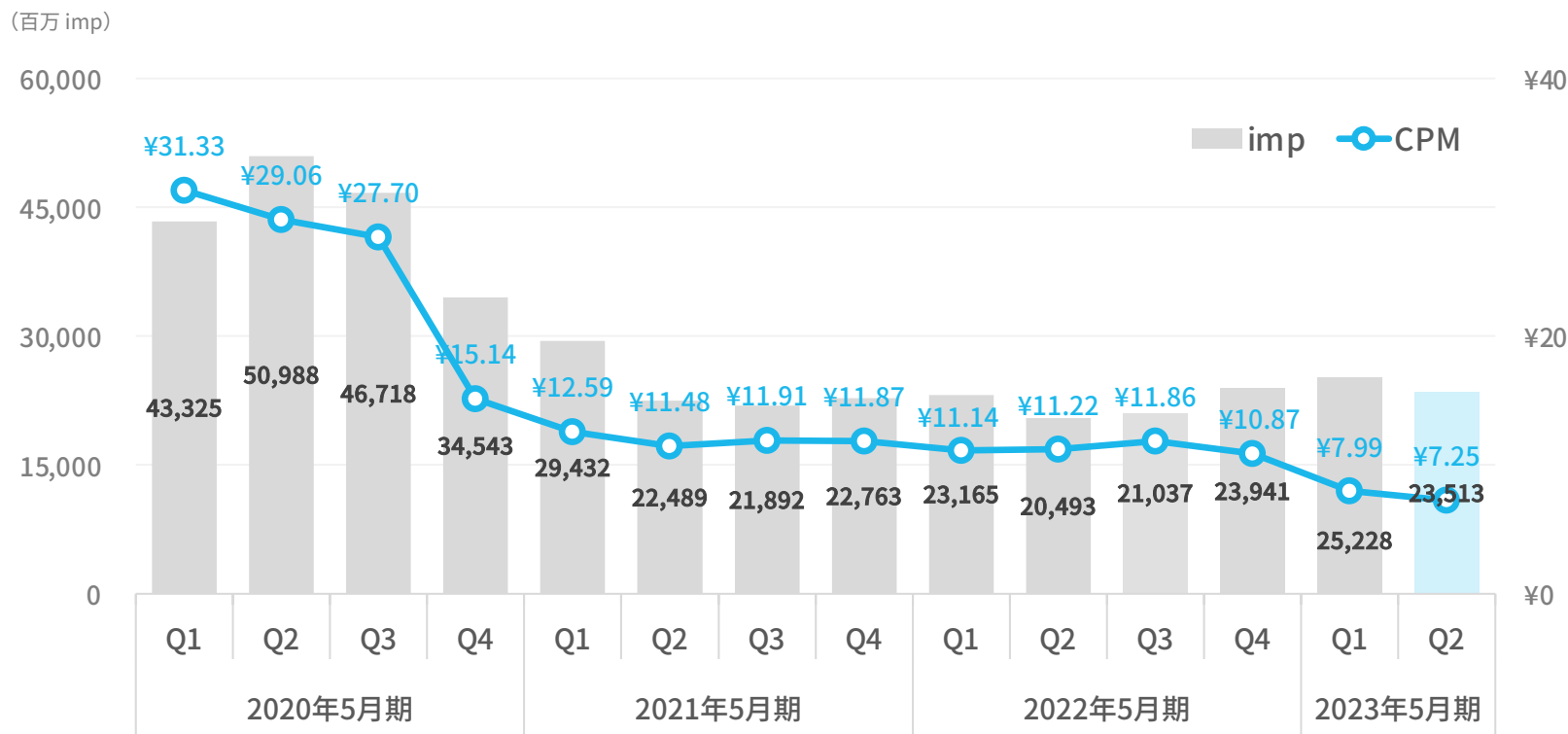
ユーザーあたり収益性は**安定的に推移**



Q1同様にCPMの下振れが続いている状況。Q3以降は、

**Gunosy Adsとのクロスセル**を行いつつ、組織力を強化することで顧客数増加に努める。

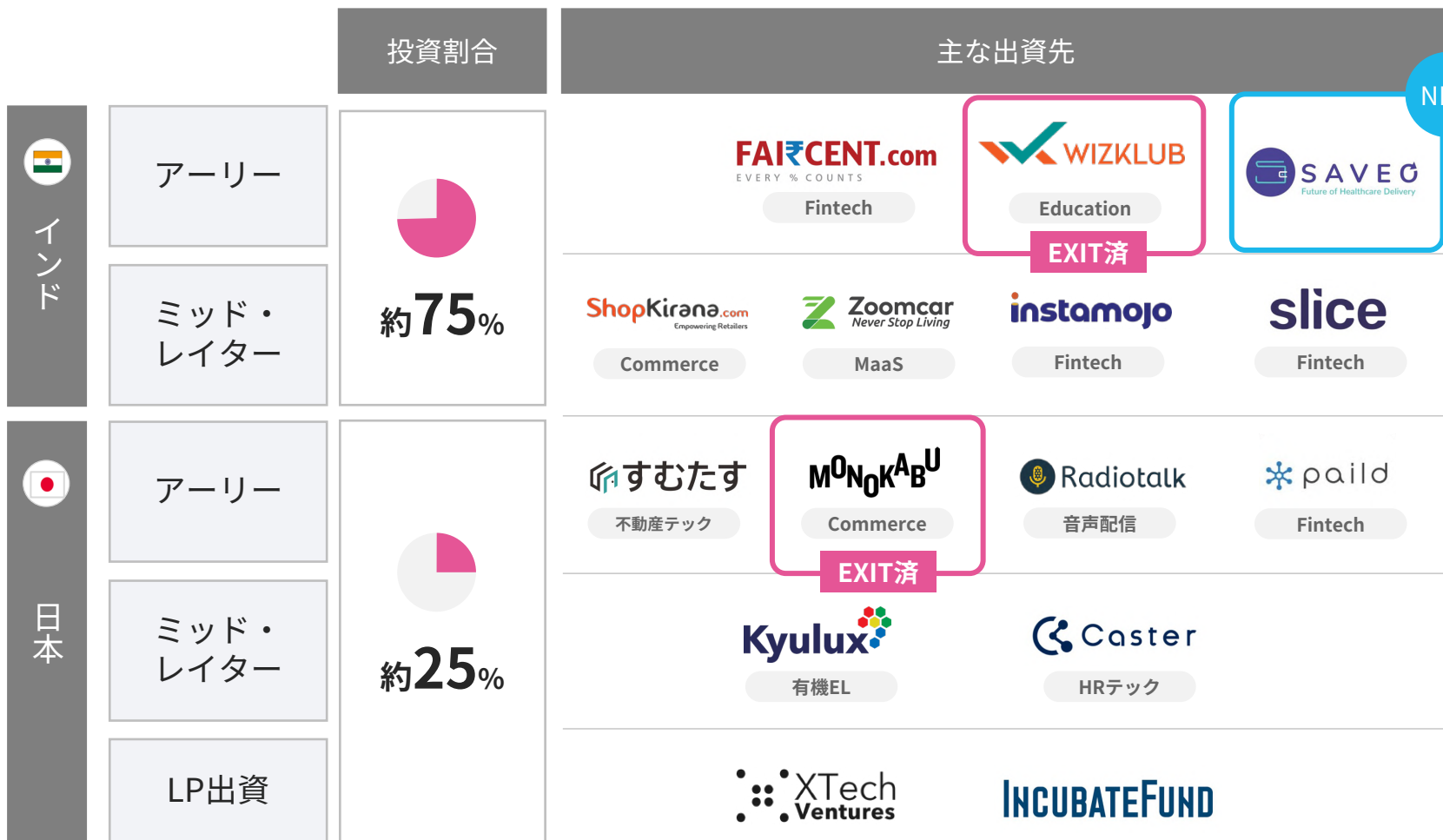
### imp数・CPMの推移



全体の投資累計額は引き続き約50億円規模。<sup>\*1</sup>

新たにインド銘柄に1件出資も、ポートフォリオ全体では大きな変動はなし。

※当社が投資事業を開始した2018年10月以降に投資実行した投資先を掲載



\*1: LP出資などの出資コミット残高を含む規模

新たな市場開拓の一環として、お茶から派生した**新商品の開発・リリース**を実施。  
メディア掲載等をきっかけに問合せが増加し、提携先事業者数についても伸長。

## 新商品の開発



### スパークリングティー CHEERS-MOOD

- 「乾杯！」の気分にペアリングする  
新感覚のスパークリングティー

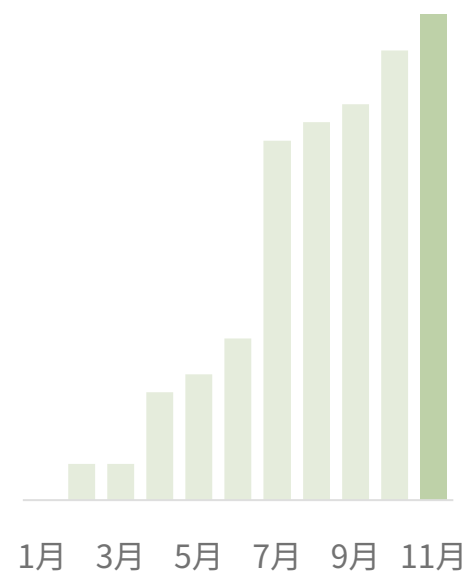


### 煎茶トリュフショコラ GOHOUBI MOOD

- CRAFT CHOCOLATE WORKSとの  
コラボレーションによる商品
- アールグレイが香る煎茶ショコラ

## 提携事業者数推移

### 海外展開も含め 提携先拡大中



2022年

# 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 最高投資責任者	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（2022年11月末現在）		取締役	澤田 拓也
• 証券コード	6047（東証プライム）		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	260名 （2022年11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



# 現在の経営陣のご紹介

2023年5月期の経営体制は以下のとおり。2021年12月には、任意の報酬委員会から任意の**指名報酬委員会へ移行するなど**、ガバナンスの強化は継続的に推進中。



代表取締役会長  
グループCEO

**木村 新司**



代表取締役  
社長

**竹谷 祐哉**



取締役  
最高投資責任者

**間庭 裕喜**



取締役

**西尾 健太郎**



取締役

**澤田 拓也**



社外取締役

**富塚 優**



社外取締役

**城下 純一**



社外取締役

**眞下 弘和**



社外取締役

**中尾 麗イザベル**

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

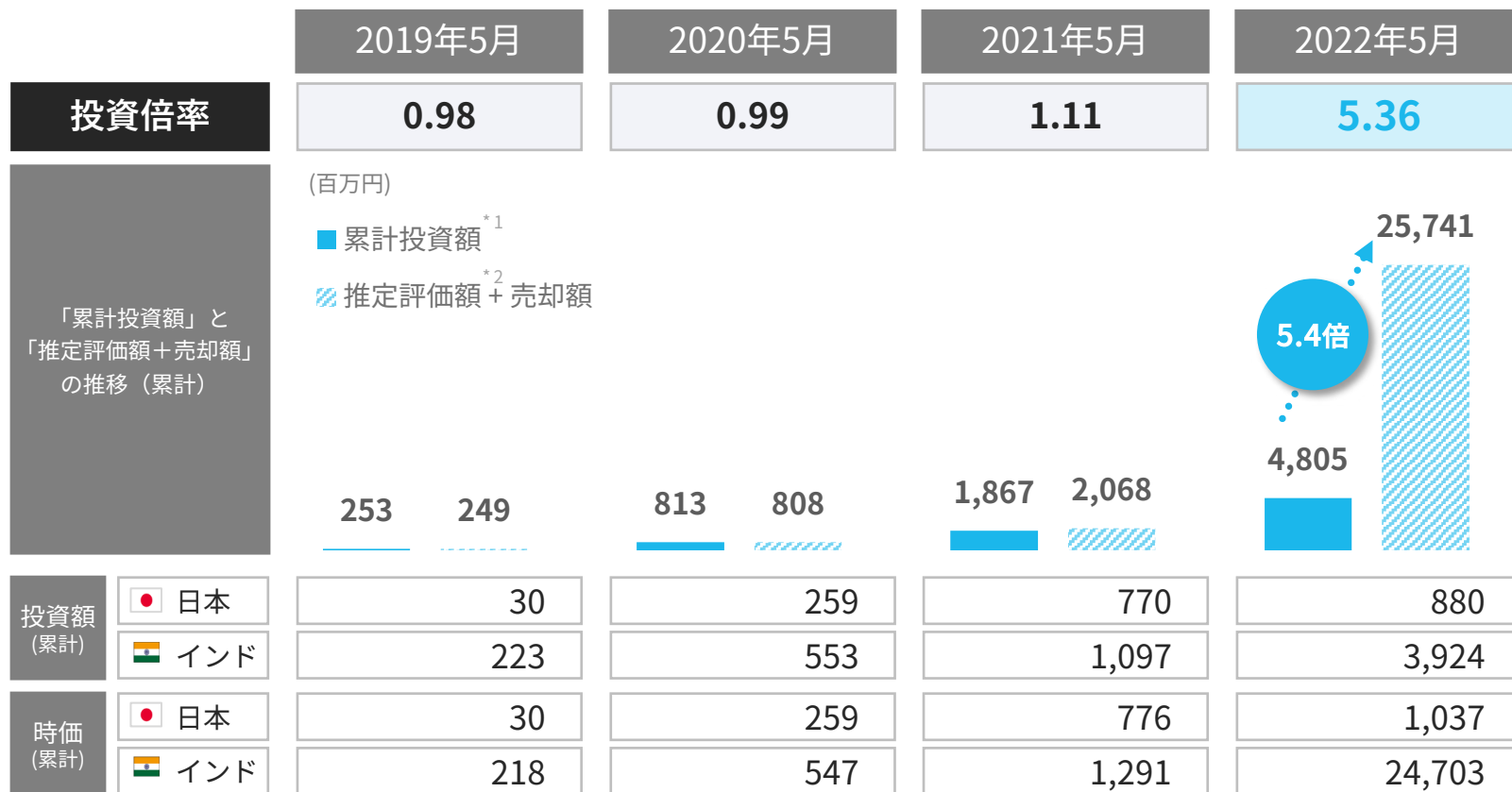
データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。  
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

## 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。



\*1 累計投資額：投資時の為替レートで円換算した金額にて算出。売却済の銘柄に対する投資額も含む。

\*2 推定評価額：独立の第三者間取引において株式等が移転される価格として当社が以下の方法により推計した金額。なお、当該推定評価額は原則として外部の第三者による評価書や会計監査人の監査を受けた結果に基づくものではなく、あくまで当社が独自に算出した金額であることにご留意ください。

- ① 直近で資金調達ラウンドのある銘柄：当該ラウンド時点の評価額に非流動性ディスカウントとして20.7%を考慮した金額を推定評価額として評価
- ② 外部の第三者評価を取得したことがある銘柄：当該評価額を推定評価額として評価
- ③ 上記以外の銘柄：投資時の簿価で評価。外貨建て取得したものについては直近の為替レートにて換算した金額

なお、GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd (slice) の推定評価額は、2022年6月の最新の資金調達ラウンドにおける評価額(非流動性ディスカウント20.7%を考慮)を参照しております。

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。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