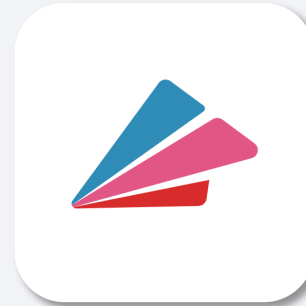


# Q3

# Gunosy

## 2023年5月期第3四半期 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4月14日

## INDEX

Executive Summary	
1. エグゼクティブ・サマリー -----	P 3
Financial Results for FY2023 Q3	
2. 2023年5月期 第3四半期 決算の概要 -----	P 13
FY2023 Outlook	
3. 2023年5月期 業績予想 -----	P 19
Business Overview by Divisions	
4. 各事業の概況 -----	P 21
APPENDIX	
5. 参考資料：（株）Gunosyの概要 -----	P 27

# 1

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー



Q3サマリー

売上高 **2,116** 百万円QonQ **105.7%** YonY **95.5%**営業利益 **6** 百万円QonQ - YonY **22.3%**

- 1 グノシーはKPI安定推移により、**広告宣伝投資を計画通り実施**
- 2 広告宣伝投資の結果、**グノシーはQ2から2四半期連続での増収**
- 3 ゲームエイトは大型タイトルの影響を受けPVが好調、**QonQで大幅に増収増益**

メディア  
事業

- Gunosy Ads全体ではQonQ減収も、グノシーはQ2から2四半期連続で増収、売上高と連動し粗利も順調に増加
- auサービスTodayはキャンペーン施策の未実施により、MAUがQonQで減少

## ゲームエイト

- 11月に新規大型ゲームタイトルがリリースされ、攻略メディアのPV数が好調推移した結果、QonQで増収、Q単体では過去最高売上高に

## 投資事業

- sliceは12月に新プロダクトをリリース。AUMは1月から再成長
- Blume Ventures Fund IVへのLP出資を実施

# 売上高の増減について

ゲームエイトは11月に発売された大型タイトルによりPVが伸長し、**QonQ、YonYともに増収**。  
Gunosy Ads全体ではYonY、QonQで減収となったが、**グノシーにおいてはQonQで増収**。

## 売上高の増減詳細

(百万円)

	23年5月期 Q3実績	差異	
		YonY	QonQ
Gunosy Ads <sup>*1</sup>	1,209	△142	△38
ADNW	140	△107	△28
ゲームエイト	470	49	89
その他	295	101	92
合計	2,116	△99	114

## 増減要因

### Gunosy Ads

- YonYでの減収は**前期の広告宣伝費抑制等により、グノシー、ニュースパス、auサービスToday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では、auサービスTodayのDAUが想定よりも低く推移したこと等の影響によりGunosy Ads全体で減収も、**グノシーにおいては広告宣伝投資再開後、新規ユーザーの増加により収益性が高まりQonQで5.2%の増収**。

### ADNW

YonY、QonQともにCPM、imp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とのクロスセルを進める。

### ゲームエイト

大型ゲームタイトルが11月に発売されたことにより、ゲーム攻略メディアのPVが好調に推移。QonQ、YonYともに増収となった。

### その他

Smarpriseの業績が堅調に推移しYonY、QonQともに増収。

\*1 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

ユーザーあたり収益性は、**12月の広告需要期を含めQ3全体を通じ高水準で推移し、QonQ増収**となった。継続率も安定推移し、ユーザー数は計画通り推移。

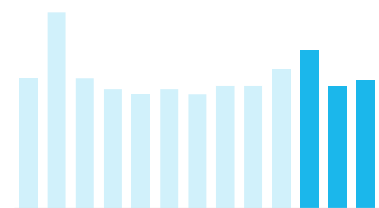
財務数値

グノシーの売上高

KPI

ユーザーあたり収益性  
(指標: Sales/DAU)

Q3は高水準で推移



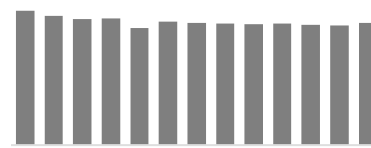
2月 4月 6月 8月 10月 12月 2月

2022年

2023年

ユーザー数  
(指標: DAU)

DAUは安定推移



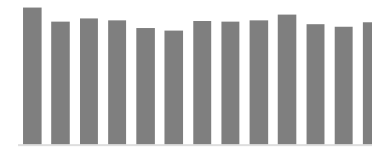
2月 4月 6月 8月 10月 12月 2月

2022年

2023年

継続率  
(指標: RR)

継続率は安定推移



2月 4月 6月 8月 10月 12月 2月

2022年

2023年

Q4はニュース要因等も追い風となり継続率が上昇、**ユーザー数は微増傾向**

12月は広告需要期のため獲得単価が一時的に悪化も、**Q3全体では効率よくユーザーを獲得**。  
継続率の安定推移、収益性の改善により、**推定IRRは引き続き投資判断基準値を上回る**。

## 推定IRR・広告宣伝費の推移

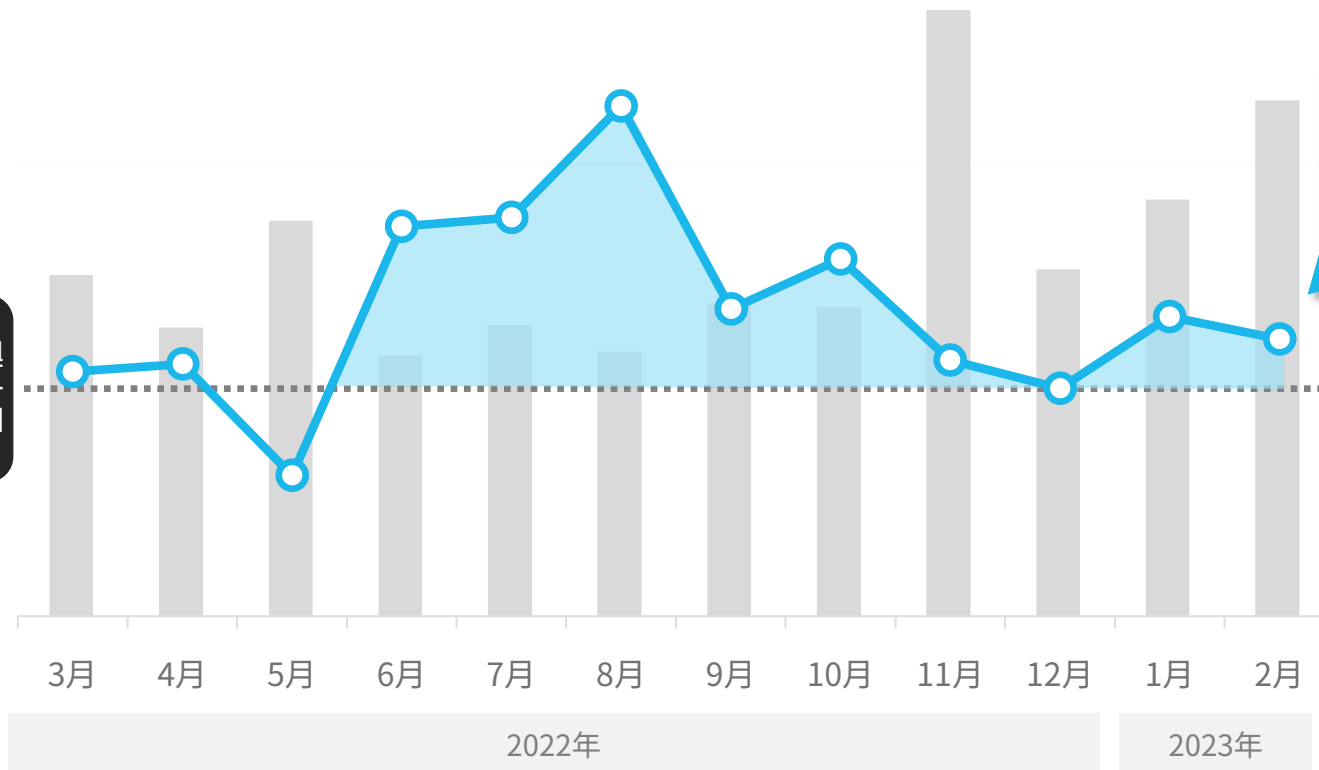
■ 広告宣伝費（実績値）

● 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)

## POINT

広告宣伝投資を1億円/月  
程度まで増額後も、  
投資判断基準値を上回る  
推定IRRを達成。

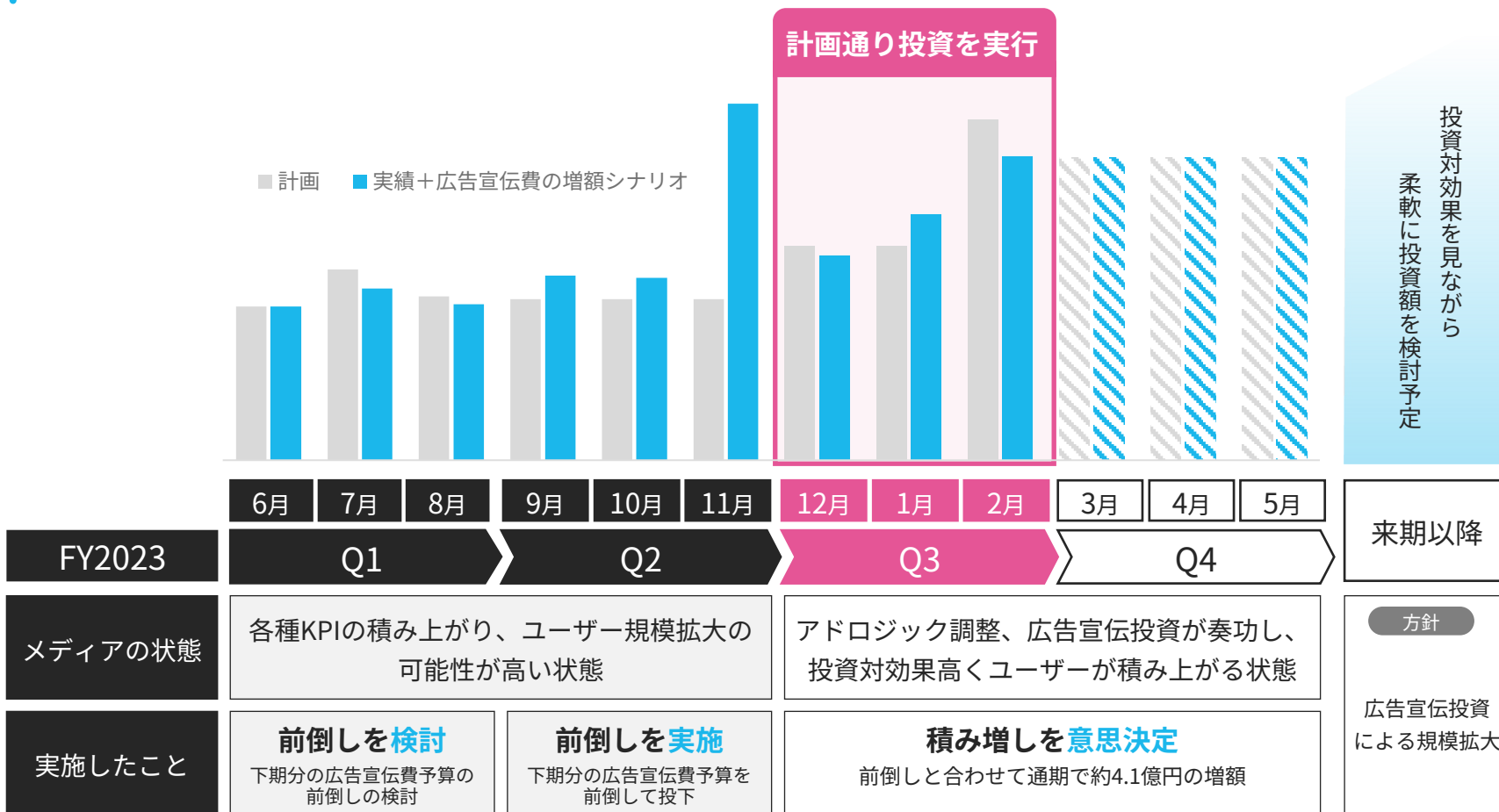
基準値



Q3は計画通り増額した、広告宣伝投資を実行。

Q4は投資対効果等を踏まえながら計画通りの水準での投資を予定。

## 広告宣伝費の推移（計画・実績+増額のシナリオ）





FY23 Q1

グノシーの  
基礎KPIが改善傾向

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

IRR（投資対効果）  
が継続的に維持できている状態を確認

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

投資水準引き上げ  
後もIRRは安定推移

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。

FY23 Q4以降

引き続き  
広告宣伝投資を  
1億円/月 投下し  
ながら継続率  
改善に注力

推定IRRをキープしながら安定的に1億円/月程度の広告宣伝投資を実施しつつ、投資対効果を向上させるため、**継続率の改善にQ4で注力中**。

主な改善

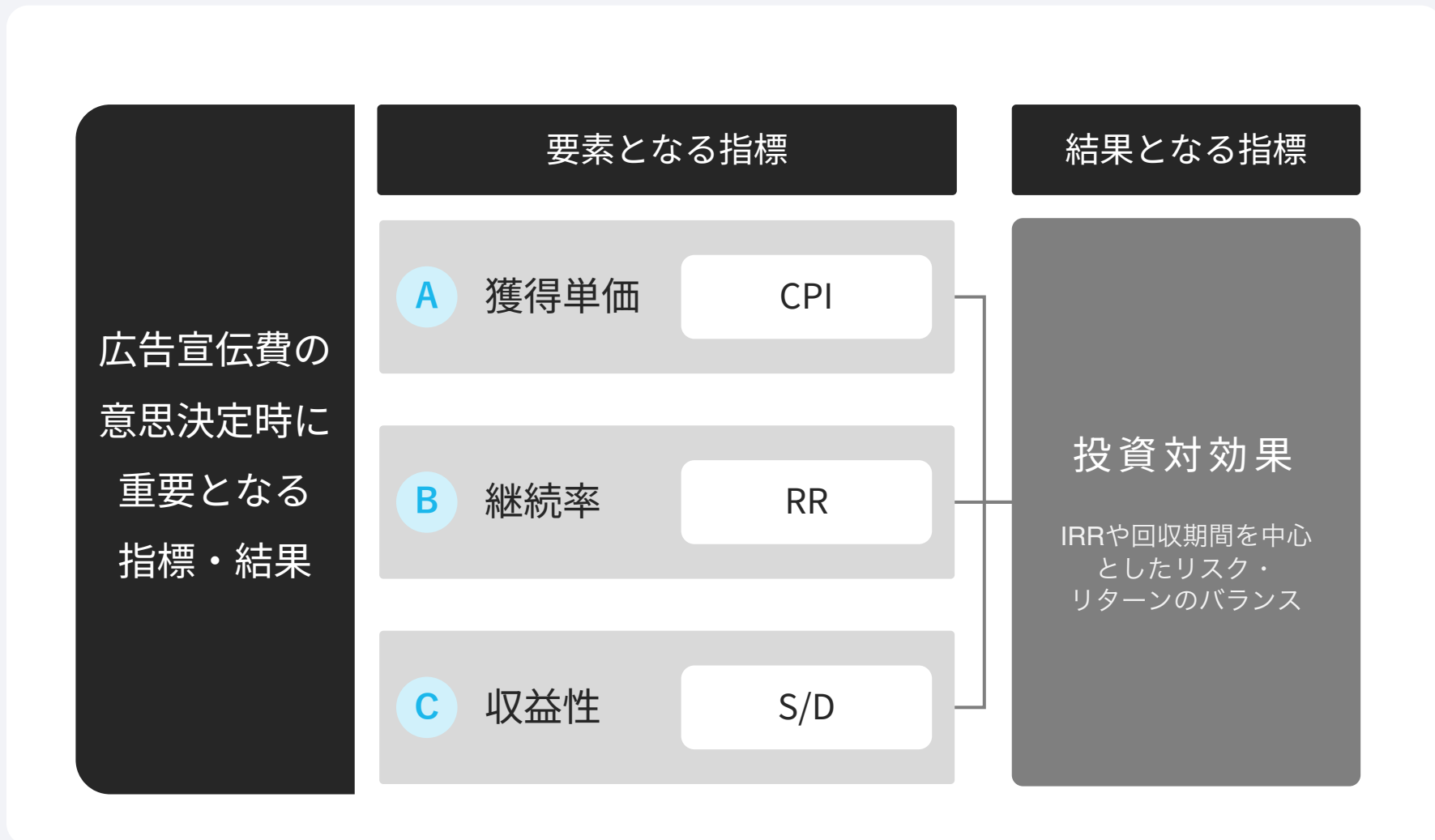
継続率、収益性の改善を進めた結果、  
1億円/月まで広告宣伝投資を拡大してもIRRが維持可能へ

Q4~  
再注力継続率  
(RR)

Q4以降も継続率の改善に注力し、現在の投資水準での「IRRの向上」と「投資回収期間の短縮」により、①短期P/Lの改善、または②投資増額による中長期利益の最大化を目指す

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。



RBIのガイドライン（詳細：P12）に準拠した新プロダクトリリースに伴い、  
**AUM減少は底を打ち、1月から再成長。**

## AUMの推移

■ AUM（貸出残高）

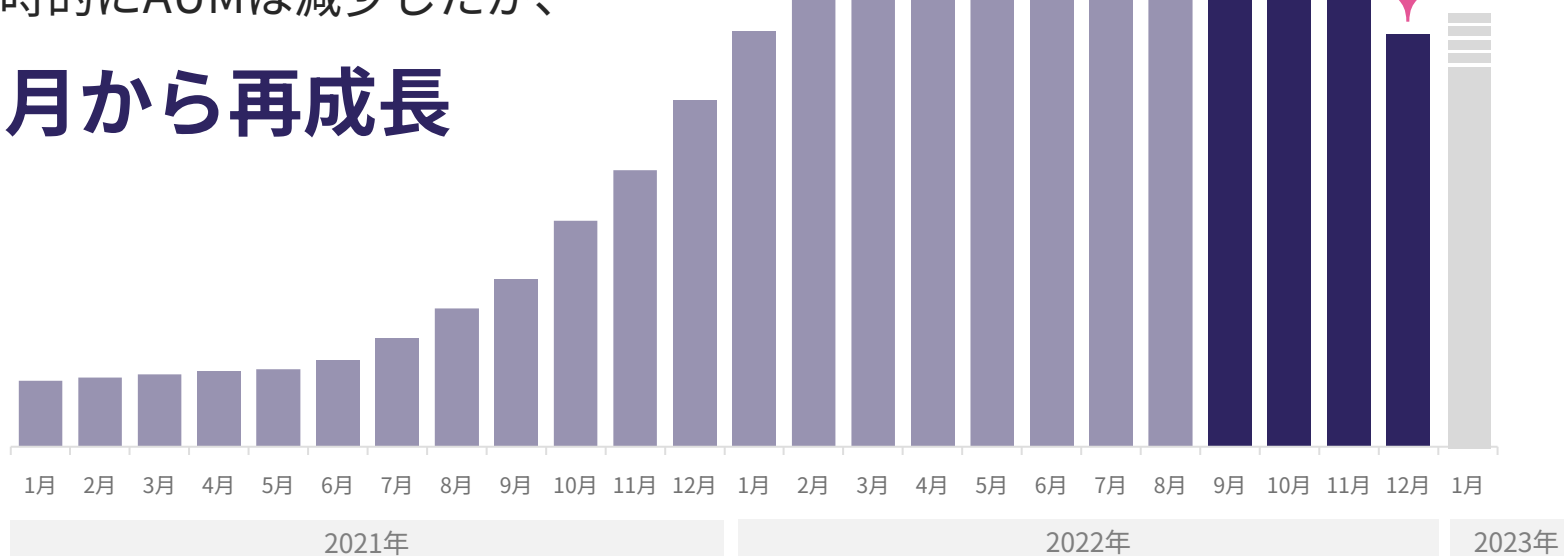
投資の抑制開始

プロダクト移行期間

11月30日期限での  
 プロダクト移行に伴い、  
 一時的にAUMは減少したが、

**1月から再成長**

12/1に  
 新プロダクト  
 リリース



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

# 2

Financial Results for FY2023 Q3

## 2023年5月期 第3四半期 決算の概要



# 2023年5月期Q3連結業績

Q3累計ではYonYで減収減益も、ゲームエイトにおける大型タイトルの好影響や、グノシーの新規ユーザー獲得による収益性の改善により **QonQでは増収増益**。

(百万円)

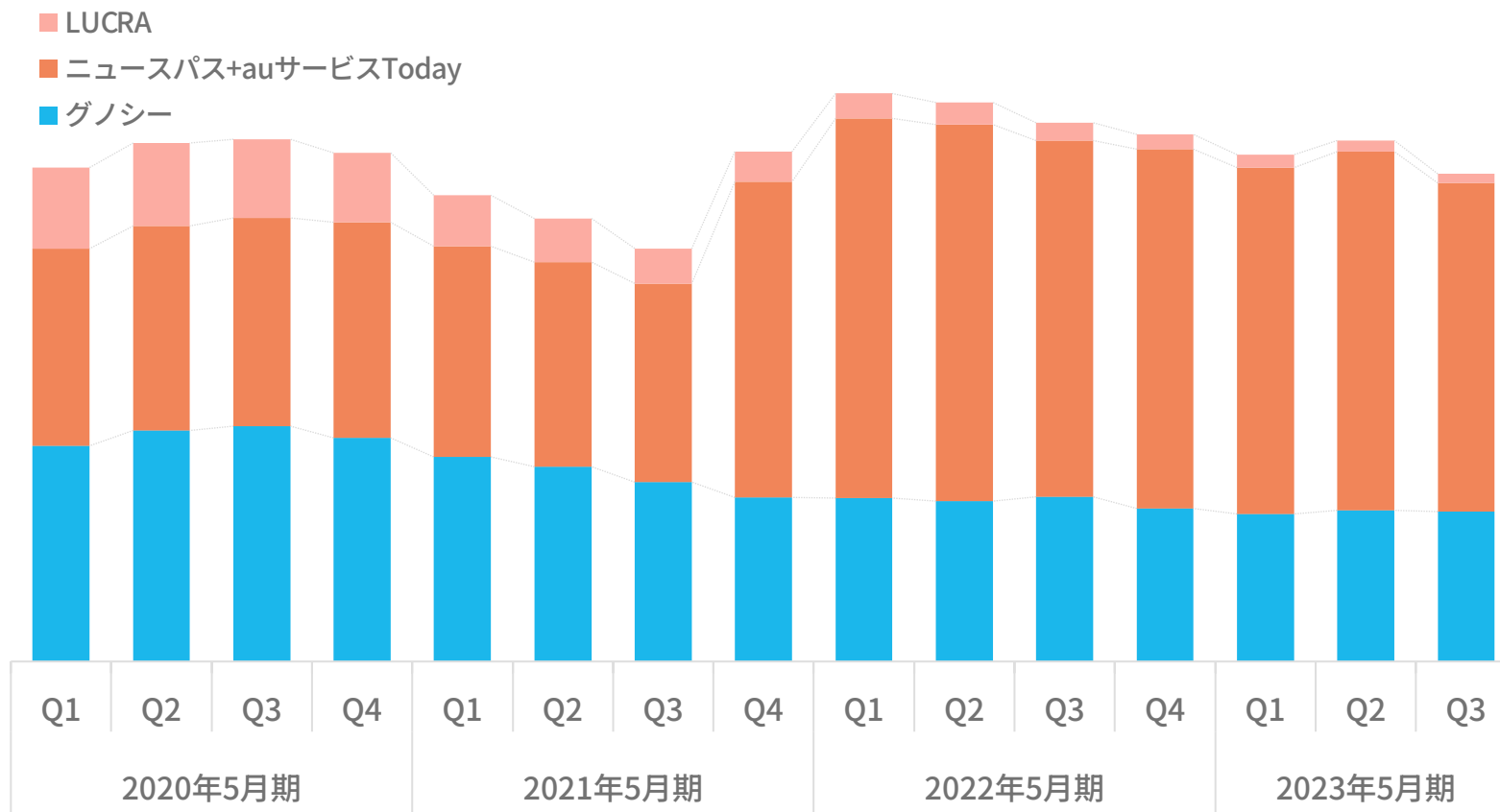
	2023年5月期 Q3	前四半期比較 (QonQ)		2023年5月期 Q3累計	前年同四半期比較 (YonY)	
		2023年 5月期Q2	QonQ		2022年5月期 Q3累計	YonY
売上高	2,116	2,001	105.7%	6,045	6,598	91.6%
営業利益	6	△79	-	△156	189	-
営業利益率	0.3%	-	-	-	2.9%	-
経常利益	△304	△300	-	△1,233	△31	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△332	△544	-	△492	△14	-

# 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は期初より増加。**

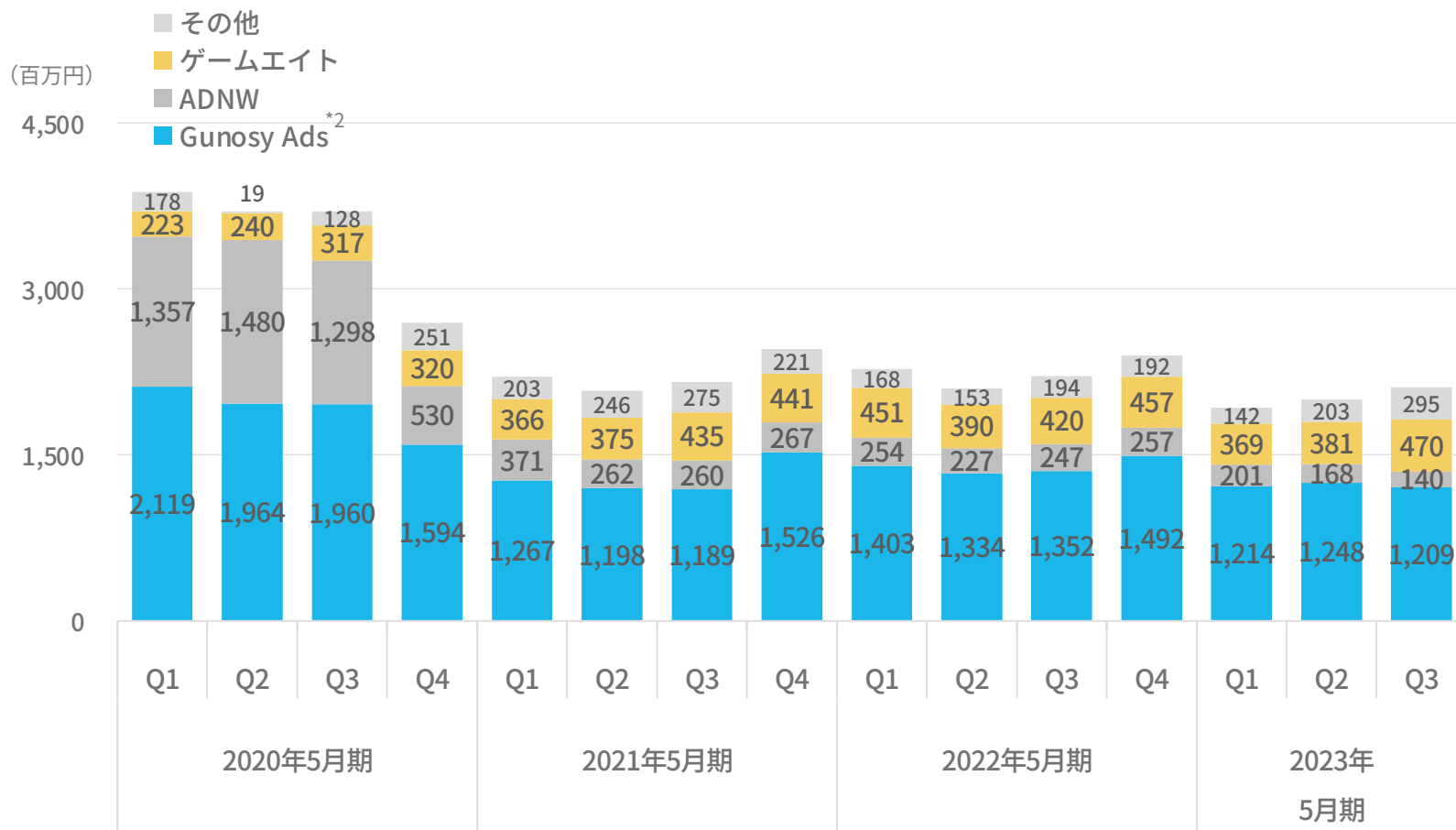
auサービスTodayはQ2で実施したキャンペーン施策をQ3では未実施のためQonQ減少。



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

ゲームエイトが**QonQ**で大幅増収。

Gunosy Ads全体では減収も、グノシーはQ2から2四半期連続で増収中。

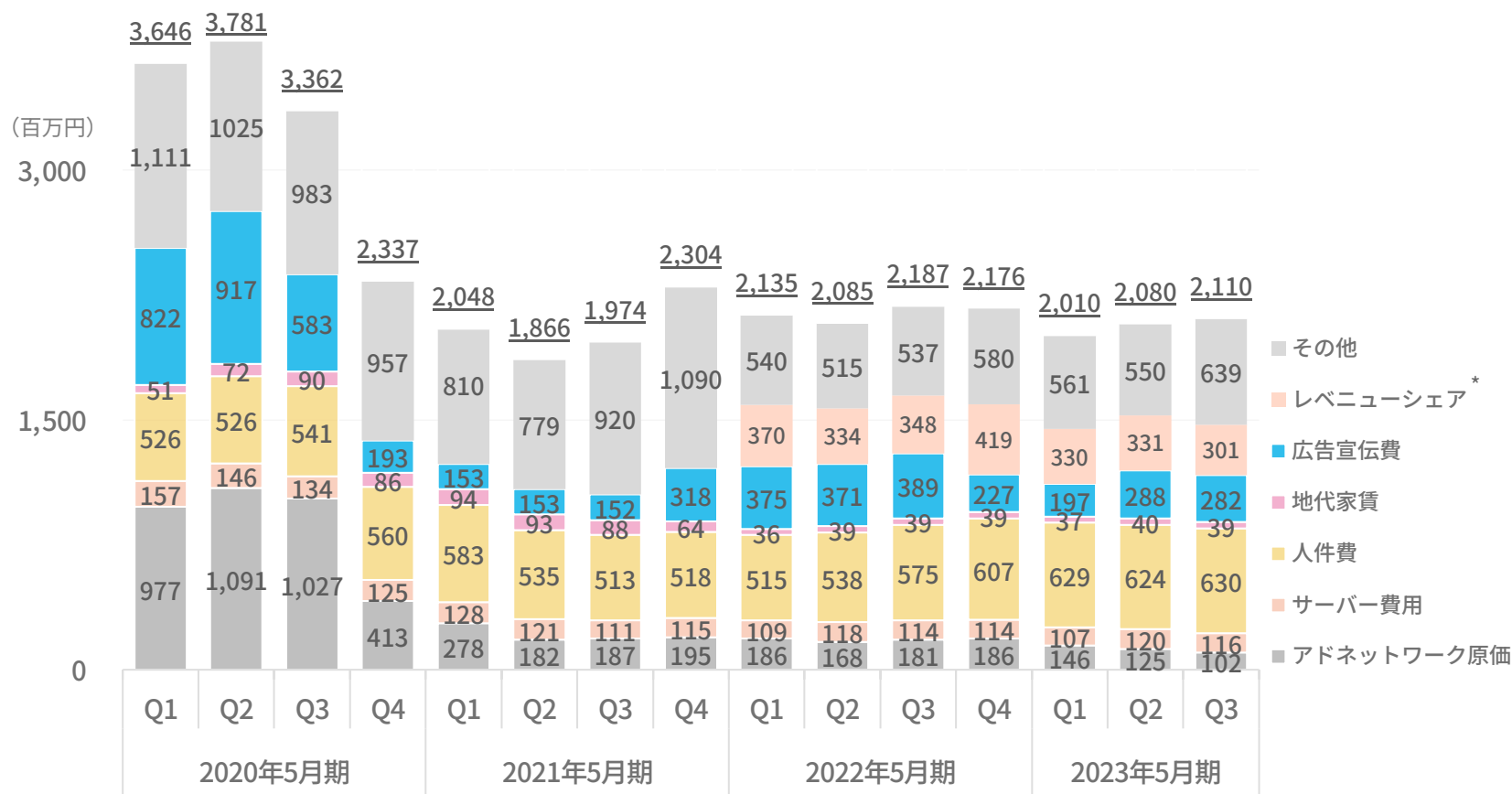


<sup>\*1</sup> 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む  
<sup>\*2</sup> Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA」の合計



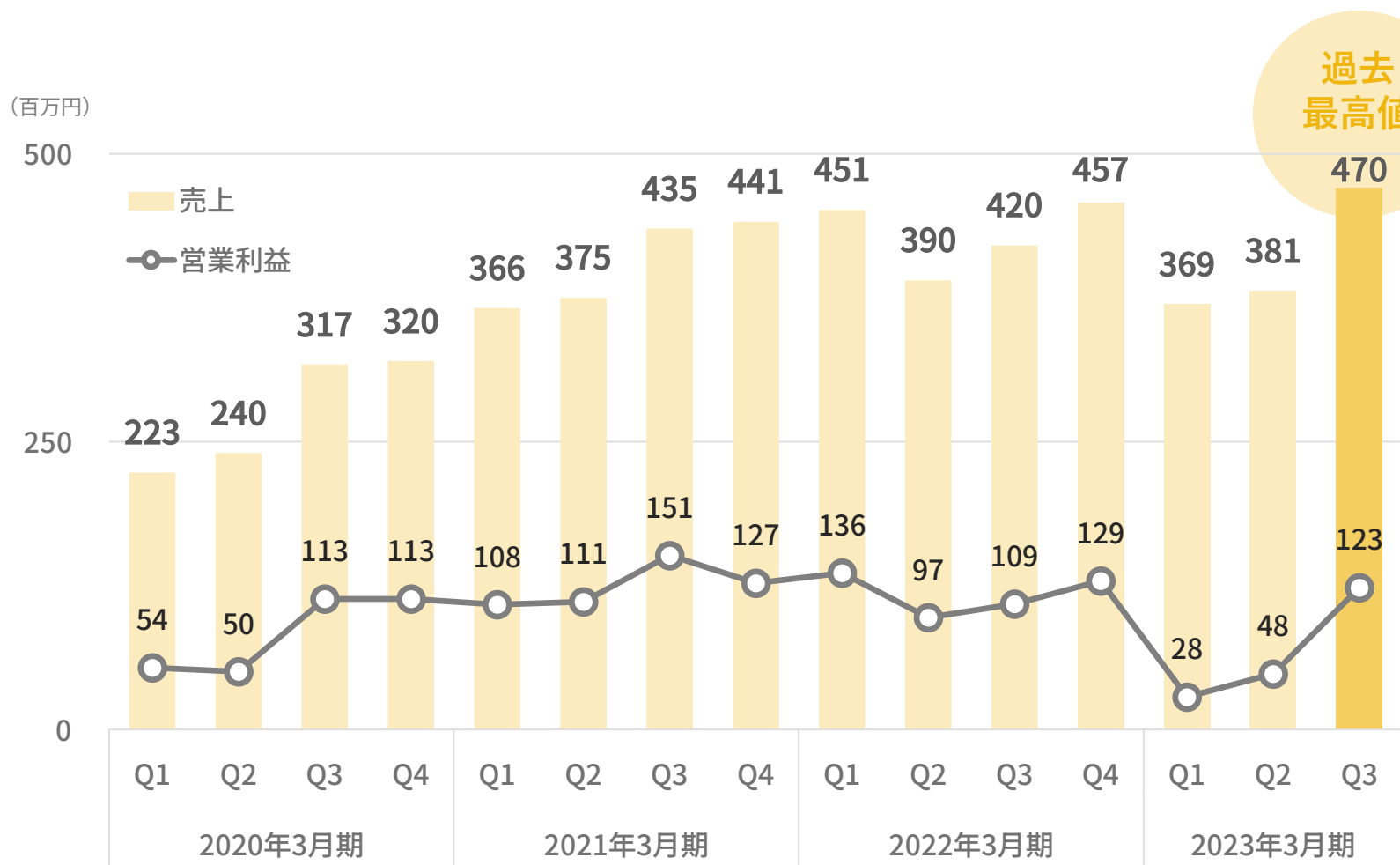
# コスト構造の推移

子会社における売上増加に伴いその他コストが増加。それ以外のコストについてはQonQで大きな変化はなく、引き続き、厳格なコストコントロールを行いながら事業を運営する方針。



\*「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FY2022より「その他」に含め開示。

前回の発表通り、大型タイトルのリリースによる好影響がQ3全体を通じて取り込まれたことで、**過去最高売上高を更新**。一方で、同タイトルの影響はQ4以降で落ち着いていく想定。



\* 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、FY2023 Q3は親会社の連結決算期との期ズレにより、2022年10月から12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）の進捗

業績予想は前回開示より変更なし。

sliceは新プロダクトリリース後は1-3月でAUMが回復傾向だが、

持分法適用に関する一部処理等を監査法人と協議中<sup>\*1</sup> であるため引き続き経常利益以下を非開示。

(百万円)

	2023年5月期 Q3累積	2023年5月期 通期予想	進捗率
売上高	6,045	8,250	73.3%
営業利益	△156	△290	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△1,233	非開示	
親会社株主に帰属 する当期純利益	△492	非開示	

\*1： sliceについてはPPA(取得原価の配分手続)の会計処理について、現状、のれんとして償却処理を行っているものに関し、より償却期間の短い無形資産としての認識を行う事について監査法人と協議中。  
その結果として、2023年5月期においても償却費負担が増加する可能性あり。

# 4

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



独自価値創出の一環として、GPT-3<sup>\*1</sup>を活用した「動画AI要約記事」のβ版を提供開始。引き続き、新しい技術を活用しながら、ユーザー・メディアパートナー双方に対して新たな価値の提供を行う。その他、社内DX含めて、LLM<sup>\*2</sup>を活用した実験と準備は継続的に推進中。

## 「動画AI要約記事」概要

### 動画コンテンツを数行程度の文章に自動要約し、記事化が可能

要約文章から元動画を見たい場合は、記事内のリンクから動画へ遷移し閲覧ができる。



#### 開発背景

### 長尺動画は 要約できていなかった

数分程度の動画コンテンツは提供できていたが、YouTube動画をはじめとする多くの長尺動画コンテンツは網羅できていなかった。



### AIの技術 発展により開発躍進

LLM（大規模言語モデル）等の技術発展により、自動生成コンテンツや機能について、構想から開発までの期間が飛躍的に短縮され、長尺動画を含め扱えるコンテンツの幅が広がった。

#### 今後のLLMの取組み

社内DXの推進

LLMを活用したサービスの開発

\*1: 「GPT-3」は、OpenAI社が開発した大規模な言語モデル。大量のテキストデータを用いて学習されており、人間に近い文章を生成することが可能

\*2: 大規模言語モデル（LLM: Large Language Models）とは、大量のテキストデータを使って学習された自然言語処理のモデル

Q3はアプリトップ面のユーザー体験や収益性の向上を目的としたUIの改善を実施。  
KDDI社と共同のキャンペーンへも継続的に取り組み中。収益性は引き続き安定して推移。

## 各種施策を実施中

### ユーザー体験向上の施策

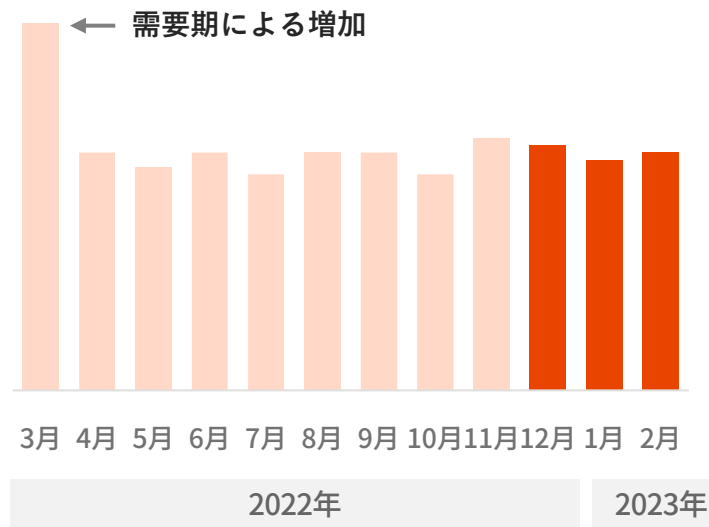


### KDDIとの共同キャンペーン (Q4の3月実施)



## 収益性の状況

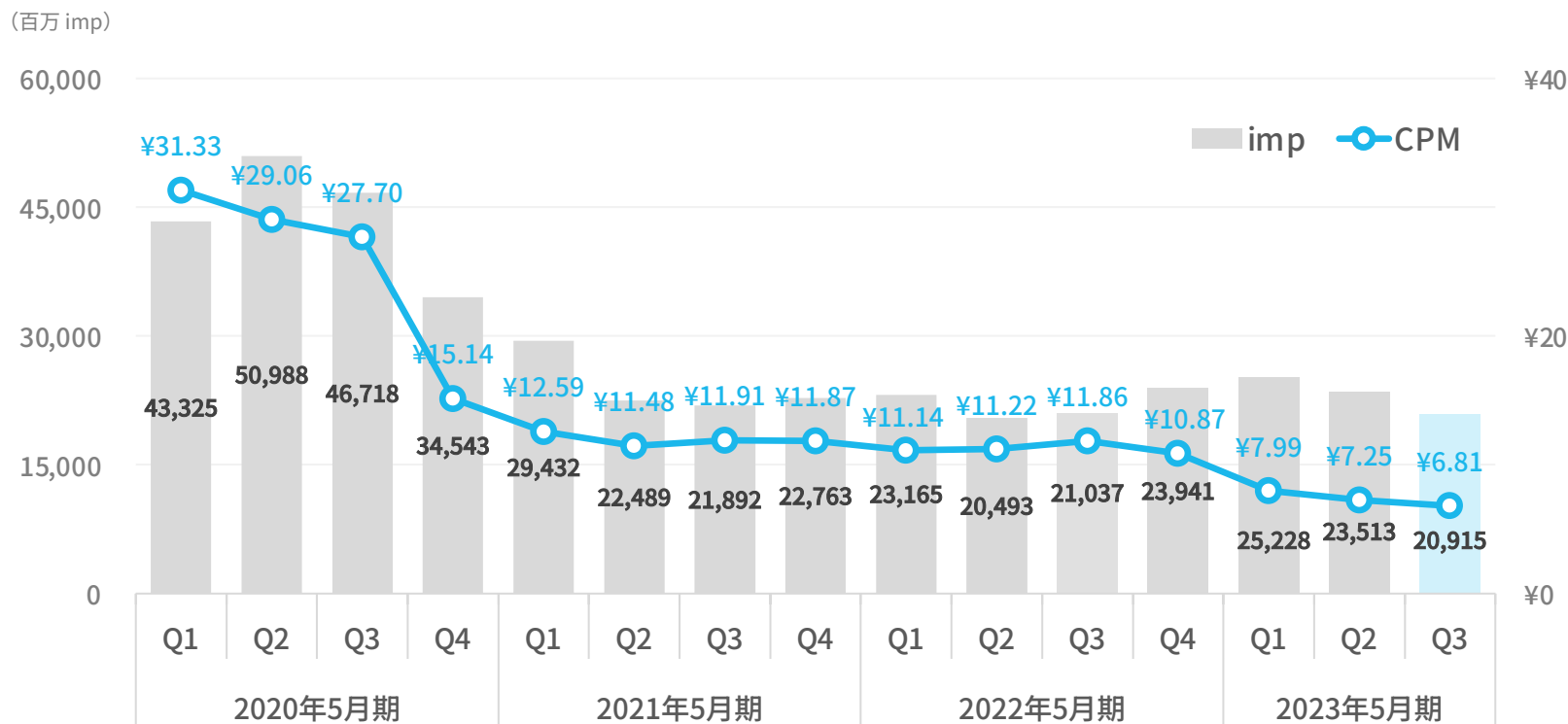
ユーザーあたり  
収益性は安定して推移



imp、CPM共に低調推移。

引き続き、広告効果がマッチする案件の獲得や、Gunosy Adsとのクロスセル強化に取り組む。

### imp数・CPMの推移



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

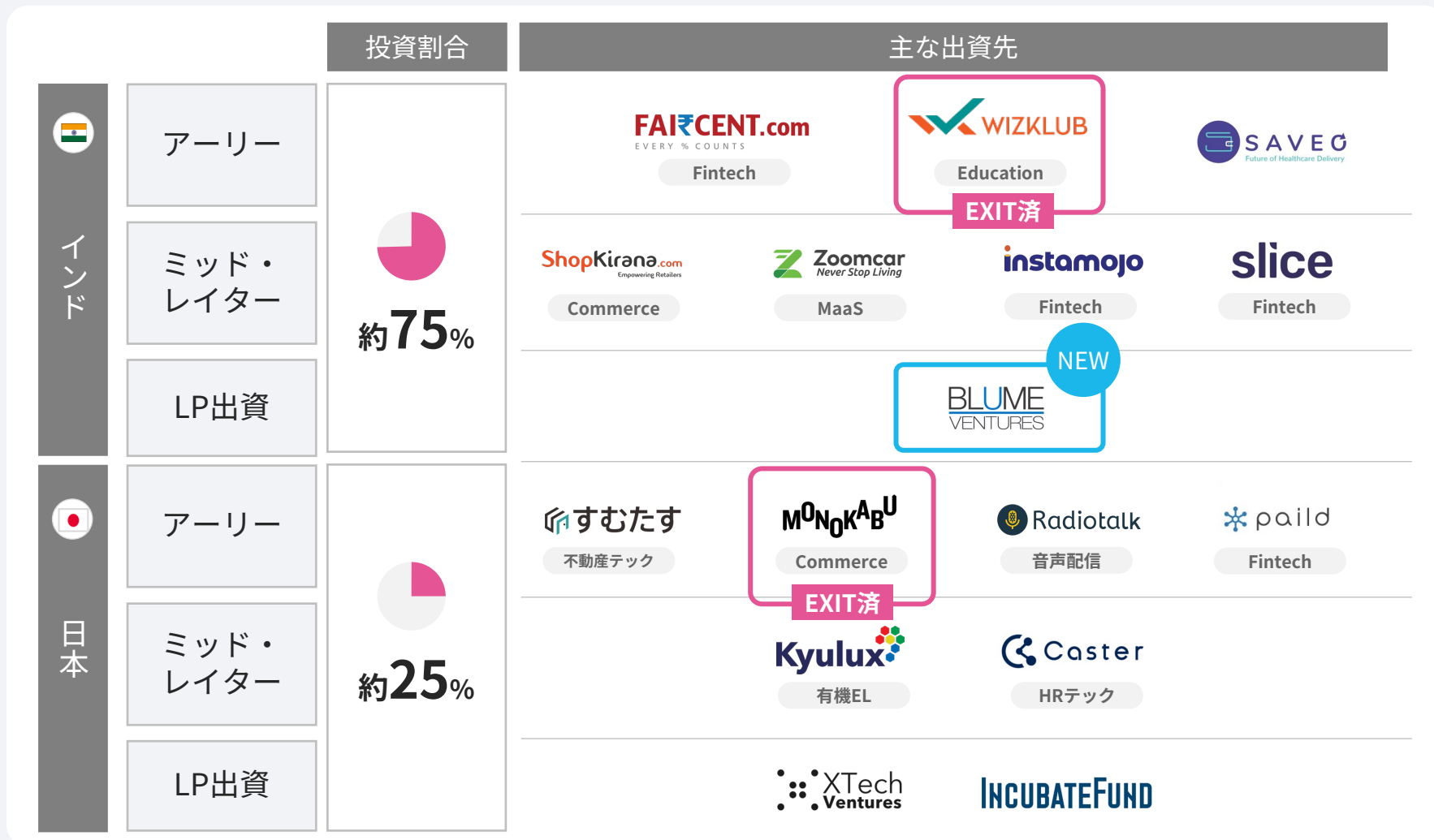
(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.



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VCにLP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

全国11店舗の蔦屋書店をはじめとする、ギフト需要の高い小売店舗へ販路を拡大。  
**オフライン店舗での認知がオンライン販売での購入に繋がり、売上高の拡大へ寄与。**

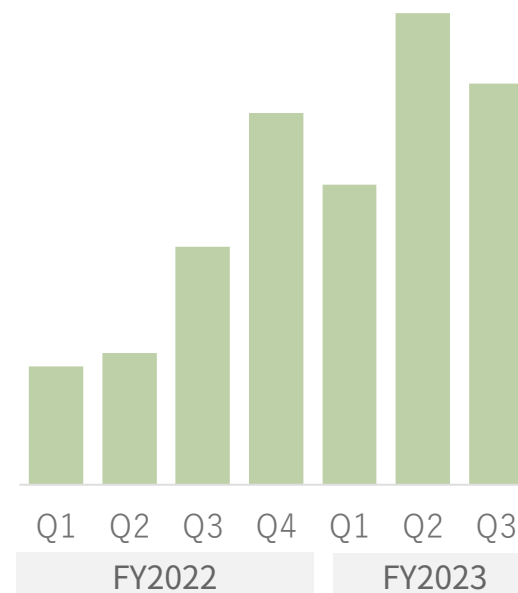
## オフライン販売

@蔦屋書店  
 (2023年1月16日～)



## 四半期売上高推移

売上高は成長中



# 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（2023年2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 （2023年2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。

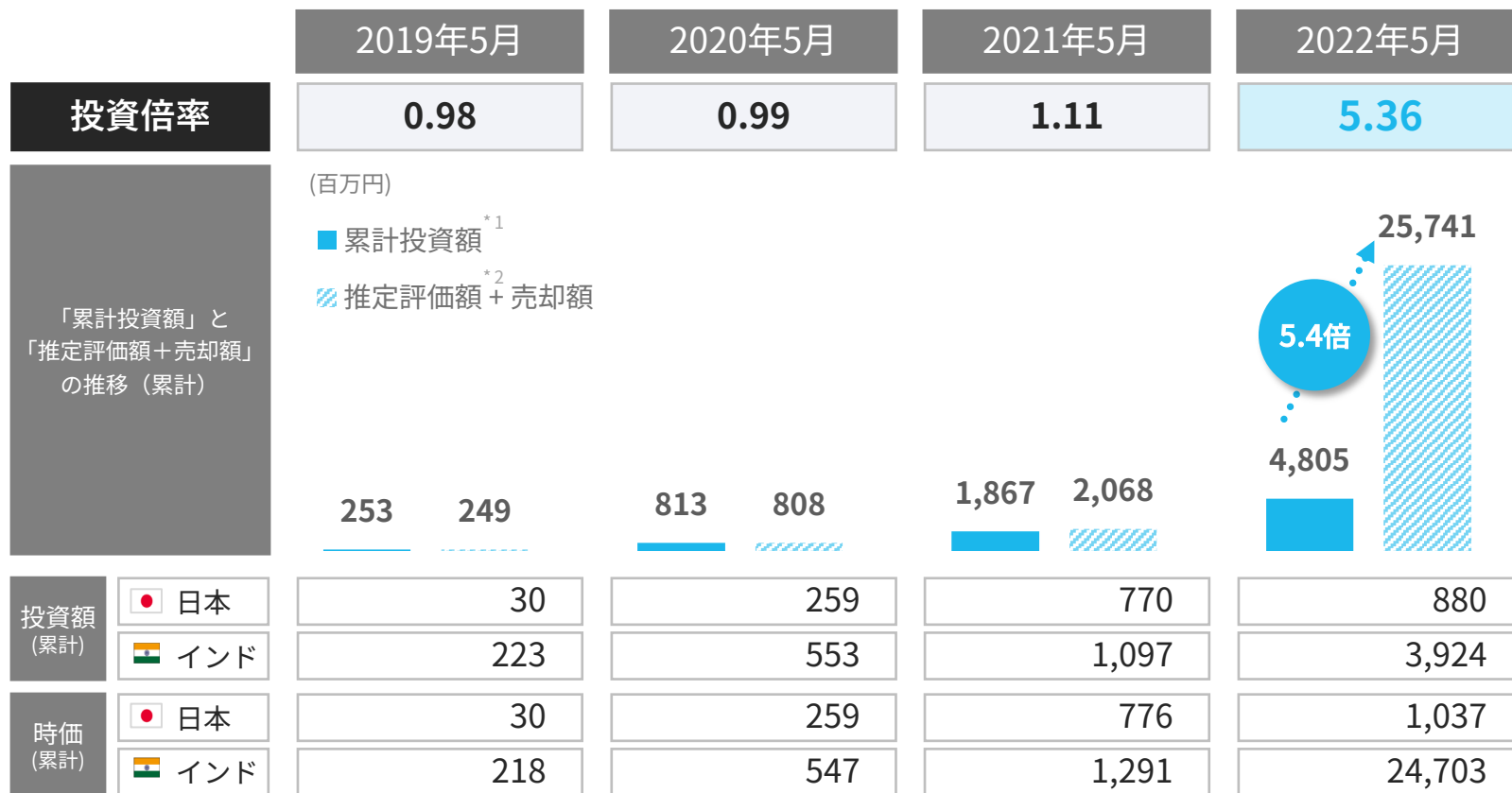
## 4 逆境に熱狂せよ

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。

# 投資方針のアップデート（2023年1月13日開示の再掲）

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 <b>開発中</b> 創出 <b>中-高</b>
	資本リターン	<b>中-高</b>	<b>中-高</b>	<b>中-高</b>	<b>開発中</b> 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



\*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