



2023年8月28日

各位

会社名 株式会社 Gunosy
代表者名 代表取締役社長 竹谷 祐哉
(コード番号：6047 東証プライム)
問合せ先 執行役員 岩瀬 辰幸
最高財務責任者
(TEL. 03-5953-8030)

上場維持基準への適合に向けた計画

当社は 2023 年 5 月時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の 2023 年 5 月 31 日時点におけるプライム市場への適合状況は、下表のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準に適合しておりません。当社は、今回不適合となった「流通株式時価総額」を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	8,728 人	139,234 単位	83.7 億円	57.4%
上場維持基準	800 人	20,000 単位	100 億円	35.0%
計画書に記載の項目			○	
計画期間			2025 年 5 月末	

(注) 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、移行基準日（2021 年 6 月 30 日）時点において、全ての項目がプライム市場の上場維持基準に適合していることを確認した上で、2022 年 4 月にプライム市場へ移行いたしました。

た。今般、2023年5月31日を基準日とする上場維持基準への適合状況の判定において流通時価総額が不適合になりましたが、これは当社が運営するメディア事業への先行投資による赤字の計上および持分法適用関連会社である GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd.（本社：インド共和国、代表者：Rajan Bajaj、以下 GaragePreneurs）において、インド準備銀行（RBI）が2022年9月に発行した新規制である Digital Lending Guidelines への対応を行ったことにより一時的に成長が鈍化したこと等による株価の低迷が背景にあると判断しております。そのため、当社は、流通株式時価総額の達成に向け、「株価の向上」を基本方針とし上場維持基準への適合を目指してまいります。

（2）課題

基本方針で述べたとおり、流通株式時価総額の達成に向けては「株価の向上」が重要であると判断しており、以下の点を中心に事業成長の実現および各事業価値の株価への適正な反映に取り組んでまいります。

- ① 2025年5月期における連単営業黒字の実現
- ② GaragePreneurs が提供するサービス「slice」の成長による持分法投資損益の改善および同社の企業価値の当社株価への適正な反映
- ③ 大規模言語モデル GPT-4 を活用した新システム「Gunosy AI（仮称）」の社会実装を通じた新たな事業創造など、新規事業の開発とその成長期待の当社株価への反映

（3）取組内容

① 「グノシー」への先行投資による売上高・売上総利益の改善

2023年5月期において通期で取り組んでまいりましたプロダクト改善により、ユーザーの継続率が大幅に改善いたしました。この結果、広告宣伝投資により獲得したユーザーが積み上がりやすい状態となり、投資対効果高くユーザー規模の拡大を行える見込みとなっております。

これらの状況を踏まえ、2024年5月期において通期で「グノシー」への広告宣伝投資を行いながら、アルゴリズムや UI・UX の改善、コンテンツの拡充などによりユーザーの継続率の改善を目指すとともに、ユーザーあたり収益性の向上についても引き続き取り組んでまいります。以上の取組みにより、2024年5月期は通期対比で「グノシー」の売上高を10%以上成長させることを計画しております。それにより売上総利益を改善すると共に、組織全体の生産性向上に取り組む営業利益率の改善も実現してまいります。これらの改善を中心に、2025年5月期において当社単体での営業黒字を安定して実現できる状態を実現することで、株価の向上を達成してまいります。

② ゲームエイトグループの成長

ゲームエイトグループにおいては、既存事業であるゲーム攻略メディア「game8.jp」についてメディア単価の向上・記事制作の生産性向上などに取り組むことで更なる成長を実現してまいります。また、既存のメディアパワー・顧客基盤を活用できる領域への投資の検討、強固な財務基盤を活かした M&A など積極的の検討していくことで、新たな成長の柱の構築にも取り組んでまいります。

③ 「slice」のさらなる成長に向けた密なアセットマネジメント

GaragePreneurs が提供するサービス「slice」は、インド準備銀行（RBI）が2022年9月に発行した Digital Lending Guidelines に準拠した新プロダクトを2022年12月にリリー

スして以降、信用力の高いユーザーから慎重に与信を再開することで、マーケティングコストをほぼ投下せずとも AUM（貸出残高）の再成長を実現しております。これに伴い、月次ベースの事業赤字は大幅に縮小しており、2024 年 5 月期においても損益の改善は継続し、安定したバリューアップが実現できる見込みです。

2023 年 5 月期は Digital Lending Guidelines への対応を中心に一時的に成長は鈍化しましたが、インド市場の今後の高成長期待、後払いやクレジットカードなどの金融ニーズは引き続き大きい点、「slice」が引き続き人口のボリュームゾーンである若者からの強い支持を得ている点を踏まえ、当社は 2022 年 6 月に同社がシリーズ B1 ラウンドにおいて 15 億米ドルを超える企業価値にて約 5,000 万米ドルの資金調達を実行した時から現在にいたるまで、同社の成長可能性が極めて高いことは不変であると判断しております。

当社は同社の約 17%の持分を保有する最大の外部株主として、取締役の派遣を継続し、新しい規制環境下で成長にトライする slice の成長可能性を最大限実現できるよう密な支援を継続し、同社の企業価値の最大化と、それによる当社株価の向上に取り組んでまいります。

④ 新規事業の開発

当社グループは非連続的な成長を実現するために、新規領域における事業育成に継続的に取り組んでまいります。

とりわけ、いわゆる「Chat GPT」に代表される大規模言語モデル（LLM）が台頭してきたタイミングで、当社は同技術を革新的な技術の出現と認識し、LLM を基盤としたサービスの開発に着手してきました。その中で、LLM を用いたサービスを社会実装するにあたっては、「自然な対話形式での高品質な回答のアウトプット」「セキュリティ懸念の解消」「サービスへの組み込みそのもの」が大きな実装ハードルになると判断し、これらの課題に対して当社技術をベースに解決できる点にフォーカスしたソリューションとして、2023 年 6 月に「Gunosy AI(仮称)」をリリースいたしました。本ソリューションの事業化に向けて、当社は、本新規事業専門の新規部署において、自社活用および BtoB ソリューションの開発のトライアンドエラーを推進してまいります。

⑤ IR 活動のさらなる充実

当社グループに関する正しい理解を形成し、より多くの投資家に当社株式の価値を評価し投資してもらえよう、市場との対話をより一層推進してまいります。

「グノシー」をはじめとしたメディア事業やゲームエイトグループに関する今後の成長可能性はもちろんのこと、新規事業ならびに投資事業を通じた非連続的な成長の可能性についてもわかりやすく発信できるよう努めてまいります。

とりわけ、「slice」を提供する GaragePreneurs を含めた当社の投資ポートフォリオについては、2023 年 5 月末時点における累計投資額(*1)5,140 百万円に対して、推定評価額(*2)を 26,546 百万円と試算しており、当該推定評価額を適切に株価に反映し、流通株式時価総額の達成ができるよう、「slice」の成長可能性に関する適切な発信に努めてまいります。

(*1) 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) 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。

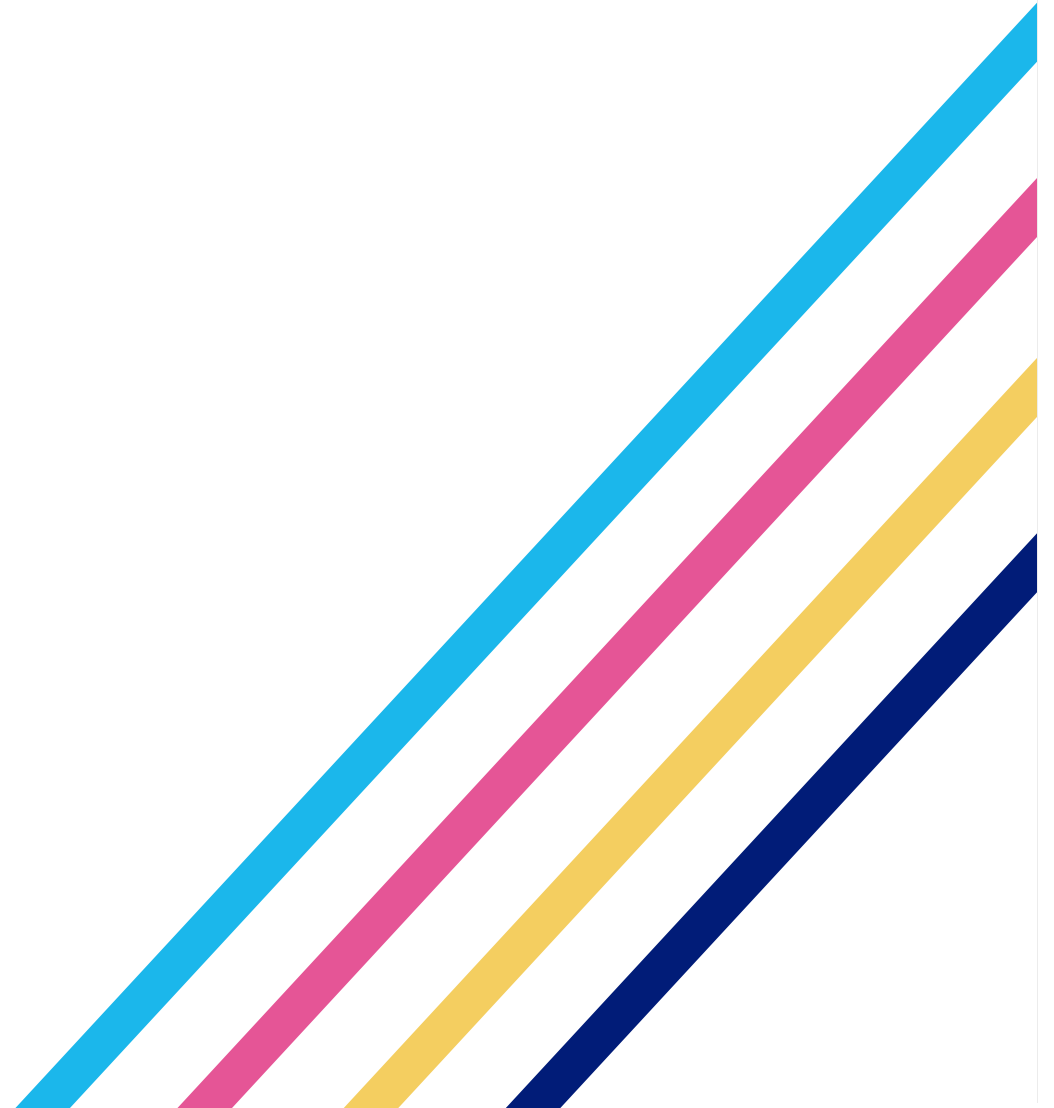
Gunosy

補足資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）

2023年8月28日



既存事業のグロース、新規領域の開拓を通じて企業価値を向上

時価総額1,000億円を中長期の指針として、
グループ全体での成長を目指す。

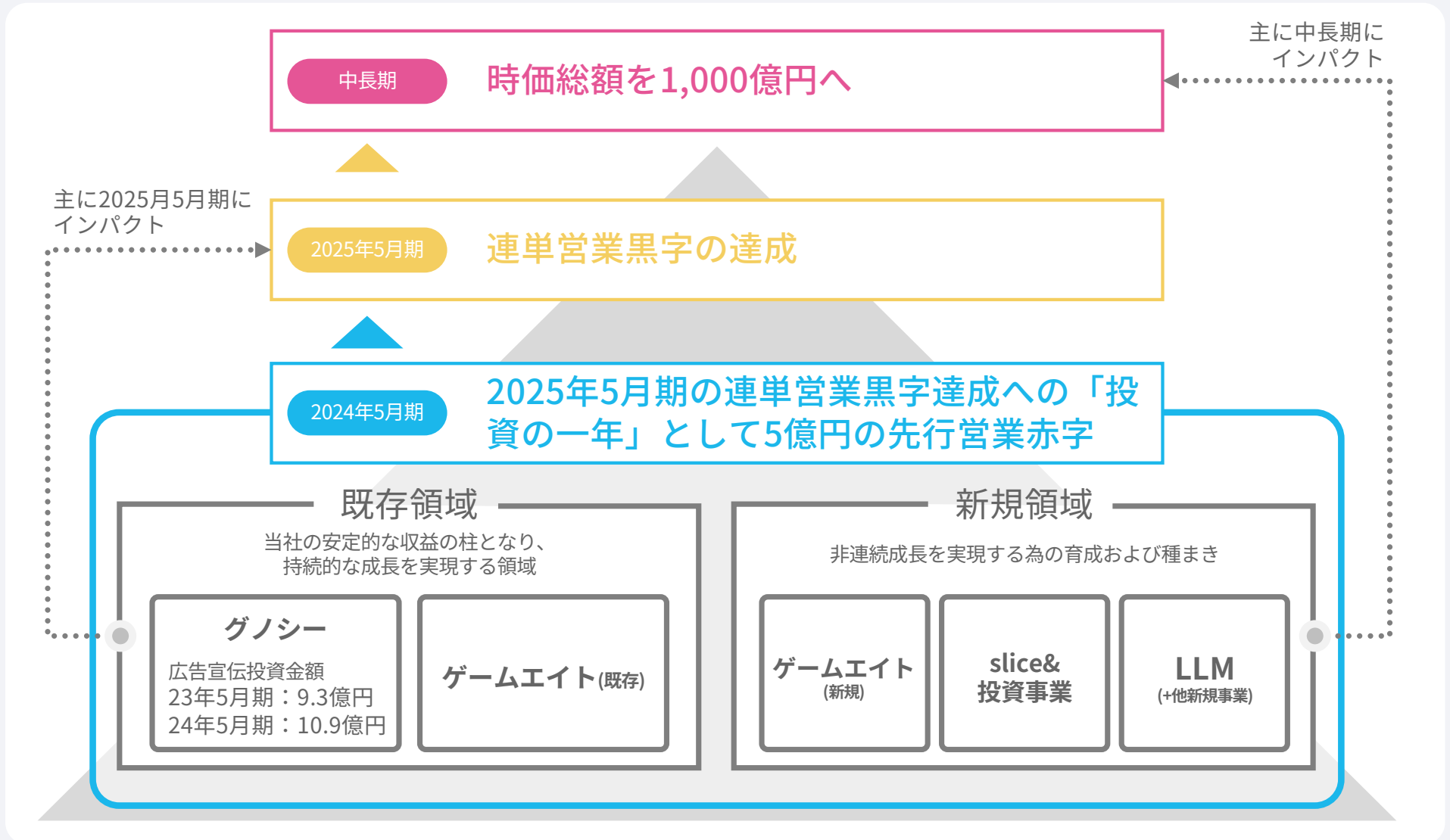


既存領域は、特に**グノシーの成長&ゲームエイト**が**短中期の利益創出力強化のキー**。
 連結B/S上のリスク管理を意識しつつ、**sliceは引き続き中長期の成長ドライバーとして高評価**。
 新規事業は**LLM**、ゲームエイトグループの**新規展開**に高い期待を有する。

		成長機会	事業課題	事業方針/投資方針
既存	グノシー	継続率の改善・新規ユーザーの高い収益性	<ul style="list-style-type: none"> 広告営業のオペレーション強化を中心とした収益面のKPIの安定化 飛躍的成長に向けた更なるプロダクトKPIの強化 	<ul style="list-style-type: none"> オペレーション体制を強化し、事業計画の確実性を高めることを前提に、Gunosy社として十分な資本効率を実現できる売上規模の達成まで広告宣伝投資を継続(2025/5期の連単営業黒字達成を念頭に)
	ゲームエイト (攻略メディア)	メディア単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> 記事制作の生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 既存のメディアパワー/顧客基盤を活用できる領域へ投資。ゲームエイト社自体の強固な財務基盤を活かしたM&Aも積極的に検討
	ニュースパス /auサービス Today	auユーザーへの一層の価値提供	<ul style="list-style-type: none"> 新規獲得のないニュースパスのDAU減少の中でも安定的な売上成長の実現 	<ul style="list-style-type: none"> KDDI社と協働でプロダクト改善への一定の開発投資、プロモーション投資を継続
新規	slice	後払いやクレカ、デジタルペイメントに関するインド市場の強力なニーズ	<ul style="list-style-type: none"> 連結B/S全体におけるエクスポージャーの集中 	<ul style="list-style-type: none"> 極めて高い同社の成長可能性を実現するための支援、連結B/S内のエクスポージャーの集中に対する厳格なリスク管理に向け、密にアセットマネジメントを行う
	LLM	革新的な技術をベースとした新規ソリューションの社会実装	<ul style="list-style-type: none"> コア技術である「GunosyAI(仮称)」の事業化 	<ul style="list-style-type: none"> ナレッジ蓄積および事業性評価のために、社会実装のトライアンドエラーを高速に行える体制を構築する(当初は1億円未満/年のミニマムスタート)
	他新規事業	G8の新規展開、YOU IN、colleizeなどの取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 投資適格となる事業機会へのブラッシュアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 事業進捗を見ながら、将来の成長可能性、資本効率、リスク等を踏まえ個別に投資判断を行う

2024年5月期方針：全体サマリー

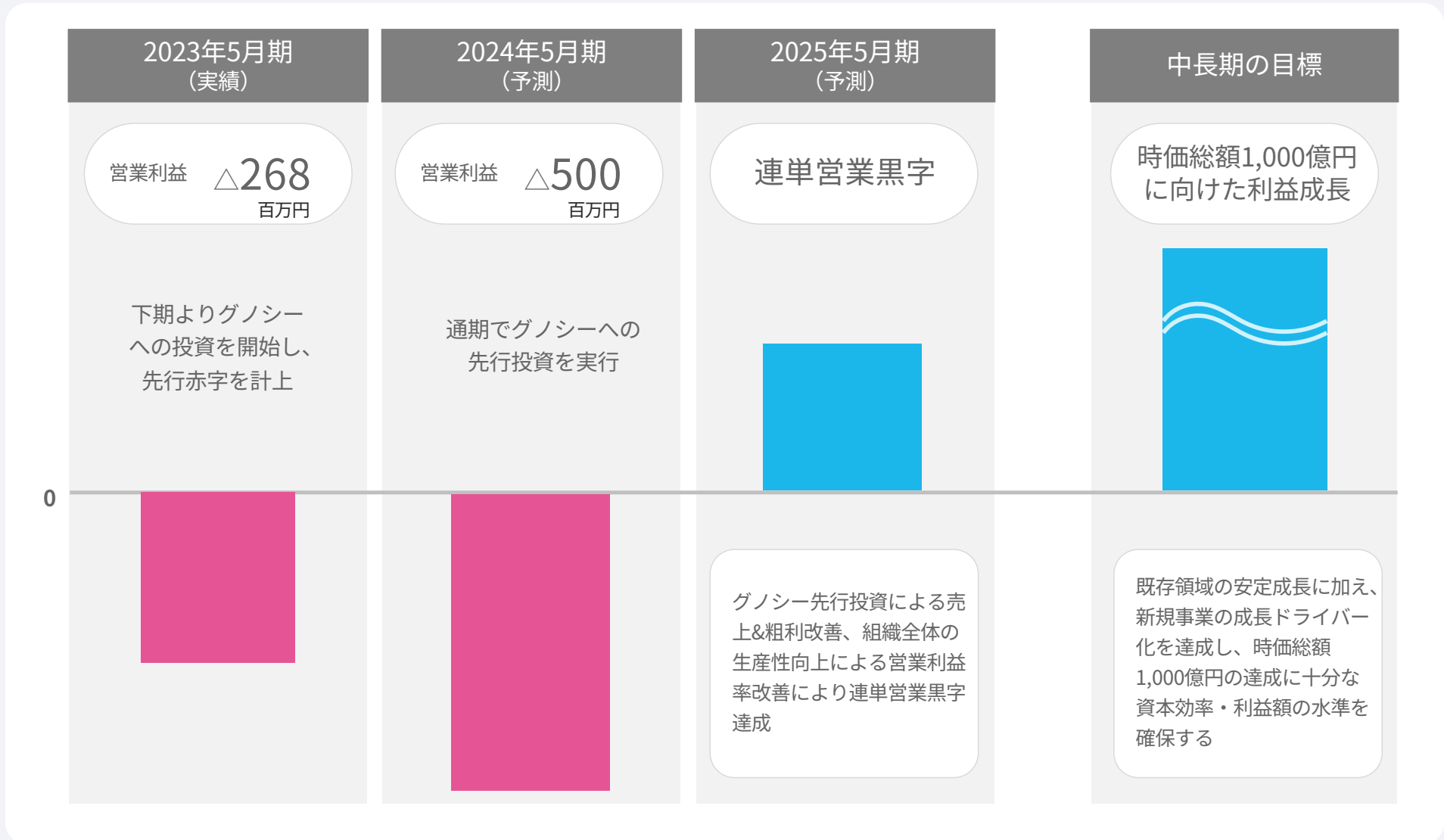
2024年5月期は、**2025年5月期の連単営業黒字化達成に向けた投資の一年**とする。
単体営業黒字化となる売上規模を目指しグノシーへの広告宣伝投資を継続しながら、中長期を見据えLLM、ゲームエイトの新規事業への投資、sliceへの密なアセットマネジメントを継続。



営業利益の推移イメージ

2024年5月期にグノシーへの先行投資による売上&粗利改善、組織全体の生産性強化による営業利益率改善に取り組み、2025年5月期の連単営業黒字を達成する。

加えて、新規事業の成長ドライバー化に取り組み時価総額1,000億円に向けた成長を実現する。



バランスシートの状況

強固な財務基盤を保持し、**機動的に投資ができる十分な現預金水準**をキープ。既存投資は**slice**を中心に**高いリターンが期待できる**状況。グノシーへの成長投資を中心に短期C/F創出能力を強化しつつ、LLMなどの新規事業、M&A含む中長期目線の成長投資の実行余力も確保。

2023年5月期末B/S

(百万円)

現預金の運用方針

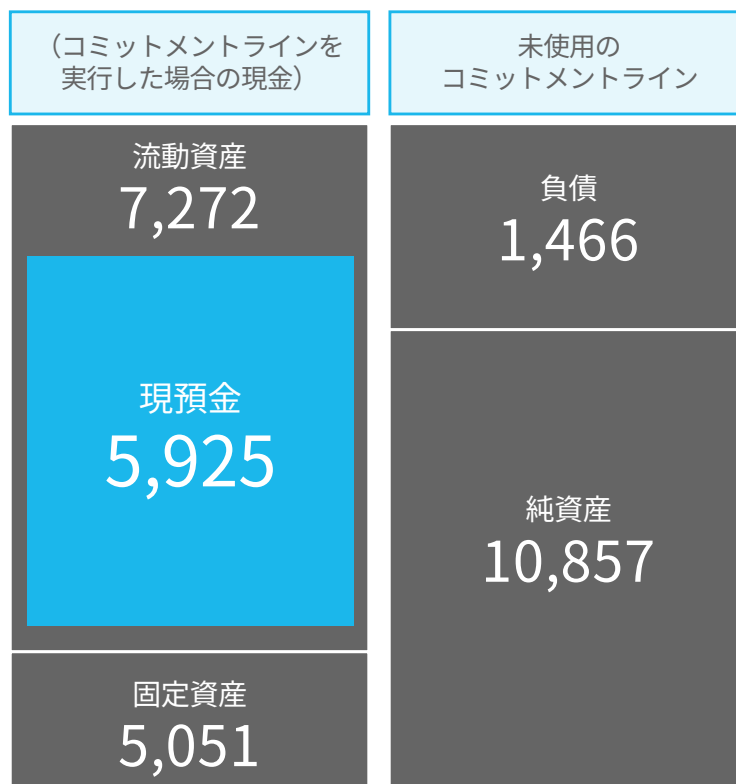
- グノシー広告宣伝投資による2024/5期先行単体赤字5億円~6億円
→10%~の売上高成長率を計画

- その他は安全運転資金、LLMなどの新規事業投資、投資事業推進、機動的なM&Aへの備えとしてプール

- また、このうちゲームエイト社において現預金を13億円保有。既存/新規の成長投資のほか、M&Aによる成長も積極的に検討。

投資有価証券：49億円

- slice：30億円超
→投資額を大きく上回る
推定評価額&今後の成長可能性



総資産：12,324

不測の事態への備えとして、
30億円規模の運転資金枠を確保

事業負債のみであり、
無借金で健全な財務状況

過去の調達、獲得利益により強固
な財務基盤を形成

グノシー

継続率の改善が進み、**プロダクト面でのポテンシャルは拡大**。S/Dは足元で計画比未達の推移をしているが、営業オペレーションの強化で解決できる短期課題と想定。引き続き重要な成長ドライバーとして、**2025年5月期の連単営業黒字の達成を目指し、来期も広告宣伝投資を継続**。

プロダクト

DAU・継続率などのKPI好調

好調

セールス

Sales/DAUは足元、計画比で弱含み推移している状況

要改善

機会

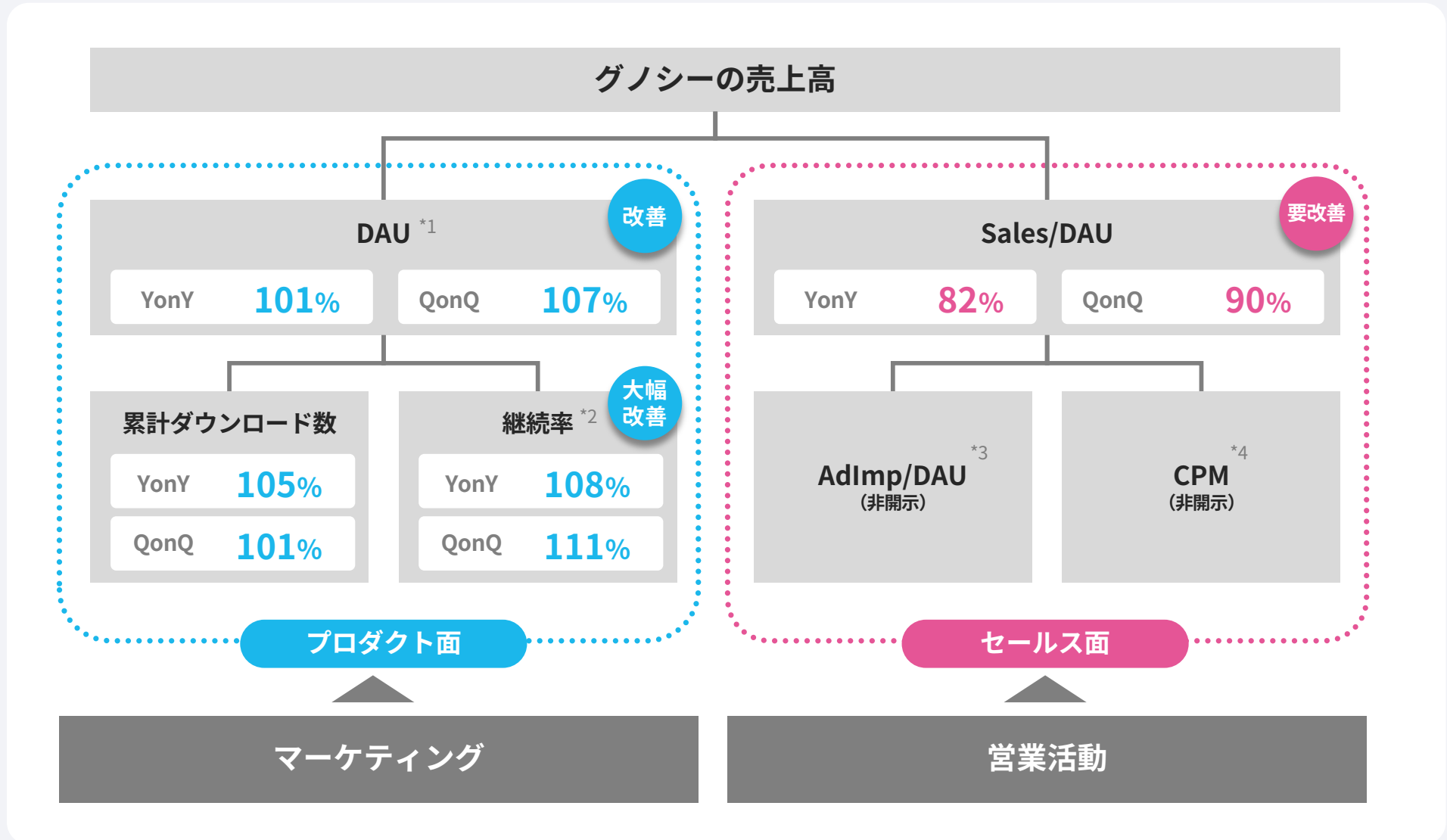
プロダクト面のKPIが好調であり、
広告投資により順調にユーザー数を伸ばし成長が可能

リスク

S/Dの足元の弱含みはあるが、営業オペレーションの強化により解決が見込めると判断

- S/Dに短期課題はありつつも、新規ユーザーは収益性が高く、新規投資の推定IRRは投資基準を超える水準で推移。そのため、重要な成長ドライバーとしての評価は不変。
- 2024年5月期は営業面での短期課題を解決し、引き続き推定IRRが投資基準を超える範囲内で広告投資を実施予定。**2025年5月期に連単営業黒字を達成できる水準まで売上を成長させる**。

2023年5月期は通期で取り組んできた**継続率の改善が大きく進捗**。広告宣伝投資を予定通り実行し、**QonQ、YonYでDAUは増加**となった。一方で、純広告、運用型広告ともに苦戦し、S/DはYonY、QonQで低下。



*1: Daily Active Userの略

*2: 新規ユーザーが一定期間経過後に起動する割合

*3: DAUあたりの広告表示回数

*4: Cost Per Milleの略

継続率の改善およびQ3から本格的に再開した広告宣伝投資により **DAUはQonQ、YonYで増加**。
Sales/DAUは営業面での苦戦により、3月の広告需要期の取り込み不調および4月以降の広告単価が弱含みS/DはQonQ、YonYで低下。

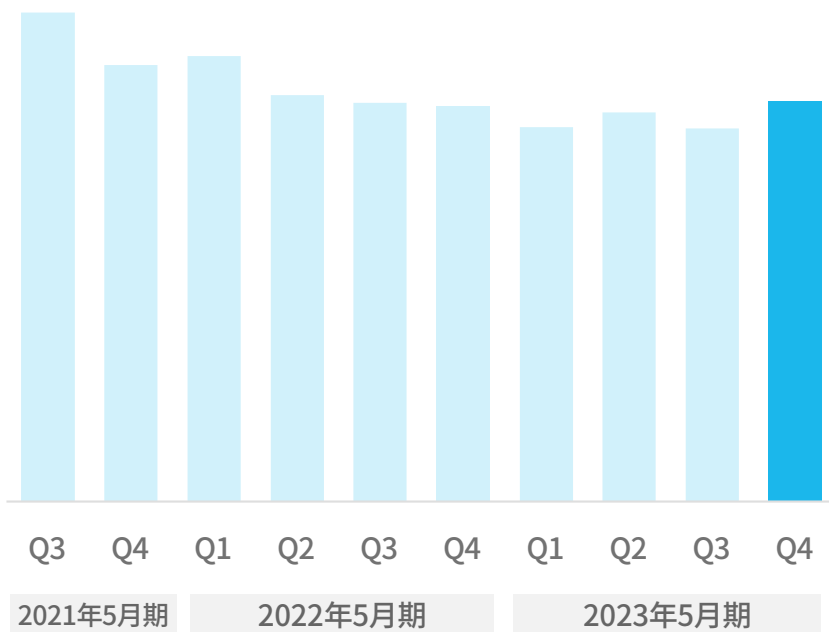
DAU

プロダクト面

YonY **101%**

QonQ **107%**

KPI改善、広告宣伝投資増額により、
DAUはQonQ増加。



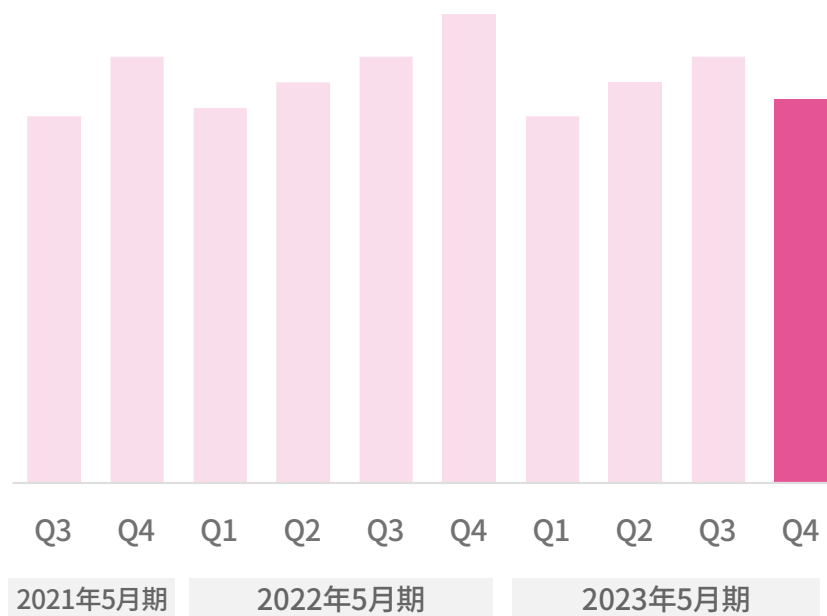
Sales/DAU (ユーザーあたり収益性)

セールス面

YonY **82%**

QonQ **90%**

3月の純広告売上が例年より弱かったこと、
4月以降の広告単価の弱含みによりS/Dは低下



Push通知、記事アルゴリズム等のプロダクト改善により**継続率が向上中**。

プロダクト面では新規ユーザー獲得に対する投資対効果をより高く見込める状況に。

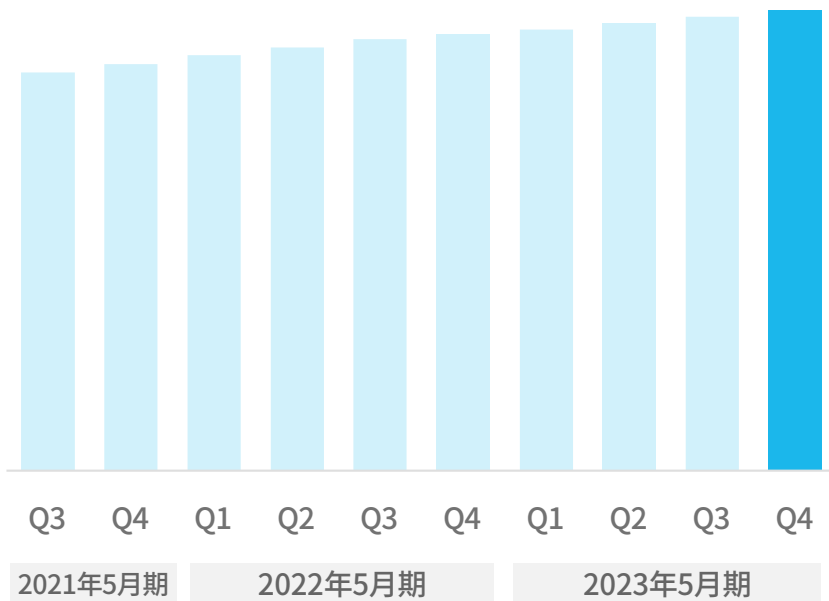
ダウンロード数 (累計)

プロダクト面

YonY **105%**

QonQ **101%**

獲得コストは計画の範囲内で推移
順調にユーザーを獲得



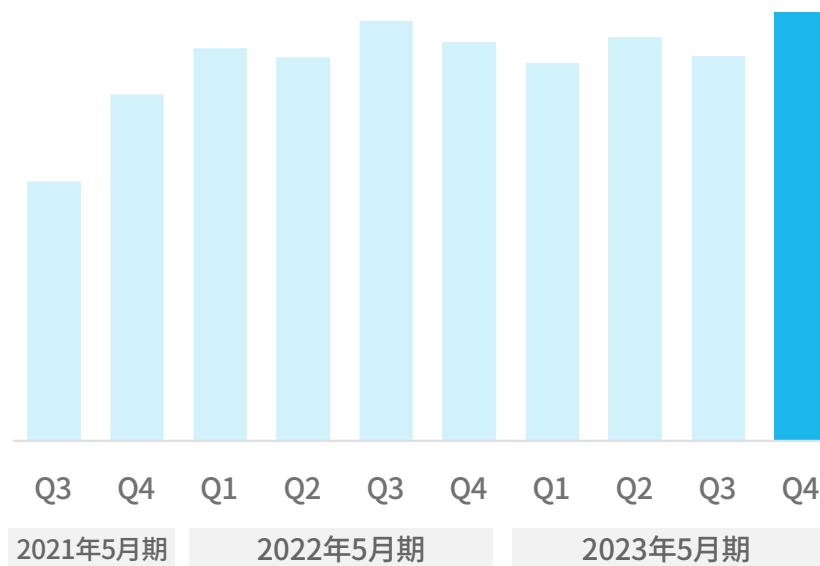
継続率

プロダクト面

YonY **108%**

QonQ **111%**

Push通知、記事アルゴリズム等の改善により継続率はQonQ/YonYで大幅に向上

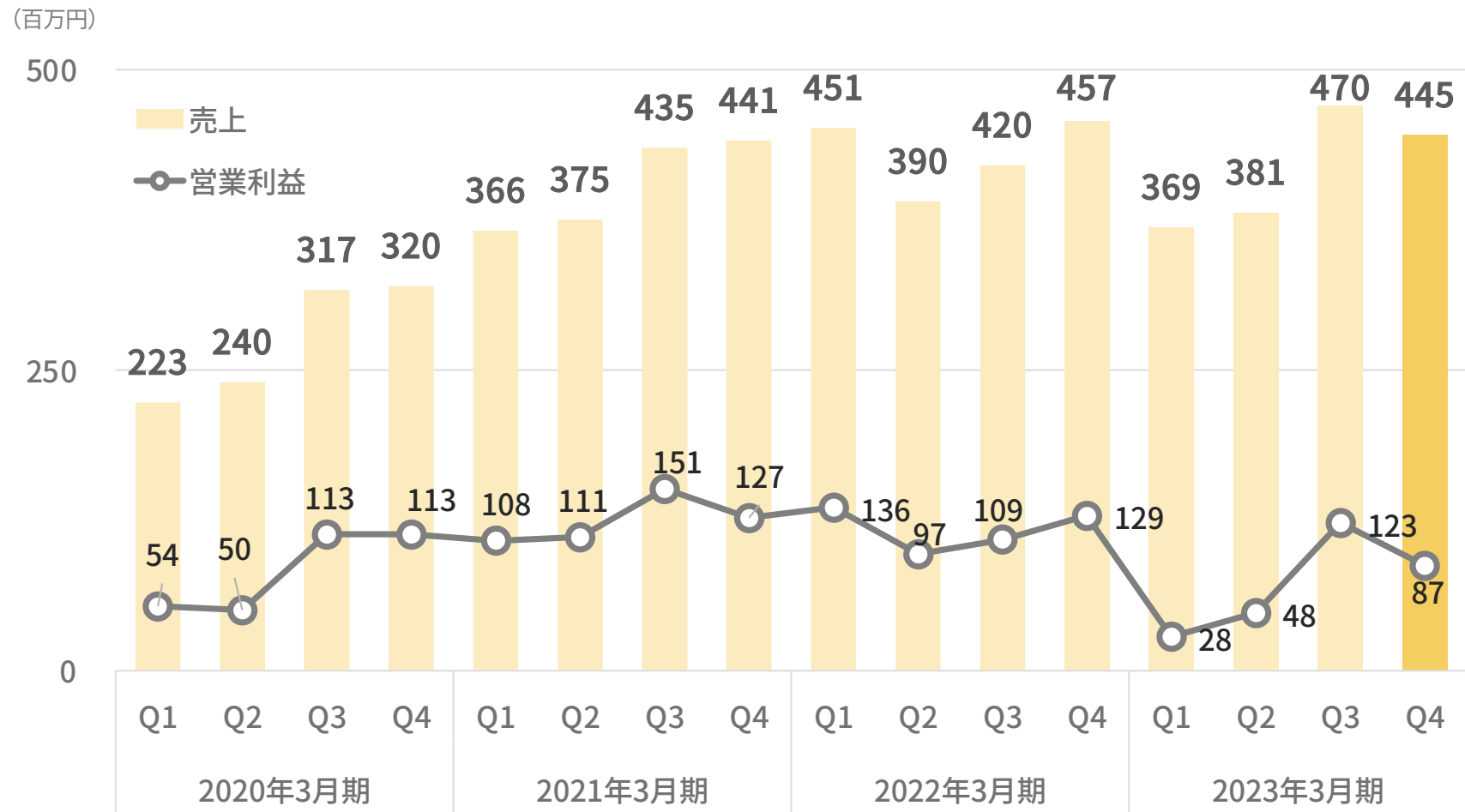


ゲームエイトについて

Q3発売の大型タイトルの好影響は想定通り一定落ち着いたが、高い利益水準をキープ。

通期で**グループ全体の利益の柱として大きな貢献**。

引き続き、**既存事業を安定的に運営しながら、新たな柱の創出に向けた投資も進める**。



* 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 Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、2023年1月から3月までの業績。

sliceについて



当期は規制対応で一時的に成長が鈍化した、成長可能性が極めて高いことは不変

成長可能性の評価

- ・ インドは今後も大きな経済成長が見込まれる
- ・ 後払いやクレジットカードなどの金融ニーズは依然として極めて大きい
- ・ 同社は人口のボリュームゾーンである若者からの強い支持を得ている

当社のスタンス

新しい規制環境下で成長にトライするsliceの成長可能性を最大限実現できるよう密な支援を継続

2019年9月の初回投資から複数回の投資を実行し、sliceの事業拡大に際し、最大限のサポートを実施。

- **2015** 6月 同社創業
- **2019** 9月 初回投資を実施
- **2020** 6月 第2回目の投資を実施
- **2021** 6月 第3回目の投資を実施(約1,500万USD)
- 11月 sliceがシリーズBラウンドで大型の資金調達。
ユニコーンの仲間入り
- **2022** 2月 第4回目の投資を実施(約1,000万USD)
- 4月 取締役派遣により持分法適用関連会社化
- 6月 sliceがシリーズB1ラウンドで約5,000万ドルの資金調達
- 9月 RBIよりDigital Lending Guidelinesが発表^{*1}
- 12月 Digital Lending Guidelinesに沿った
新プロダクトリリース(12月1日～)

*1個人向け与信に関する規制

詳細 (<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/GUIDELINESDIGITALLENDINGD5C35A71D8124A0E92AEB940A7D25BB3.PDF>)

Gunosyグループ保有比率

約**17%**を保有

シリーズB1ラウンドでの同社企業価値

15億ドル超

当社の関連会社へ

最高投資責任者を取締役派

遣



取締役 最高投資責任者

間庭 裕喜

両者の連携体制を強化、
sliceはGunosyグループ
の持分法適用関連会社に

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への変更が2022年11月末までに求められていた中、sliceは期限内に新しいプロダクトリリースを完了。

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

*1：個人向け与信に関する規制

詳細 (<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/GUIDELINESDIGITALLENDINGD5C35A71D8124A0E92AEB940A7D25BB3.PDF>)

Digital Lending Guidelinesに準拠したプロダクトリリース完了以降、再成長フェーズへ。
 新プロダクトリリース以降、信用力の高いユーザーから慎重に与信を再開し、マーケティングコストをほぼ投下せずともオーガニック成長を実現。

AUMの推移

■ AUM（貸出残高）

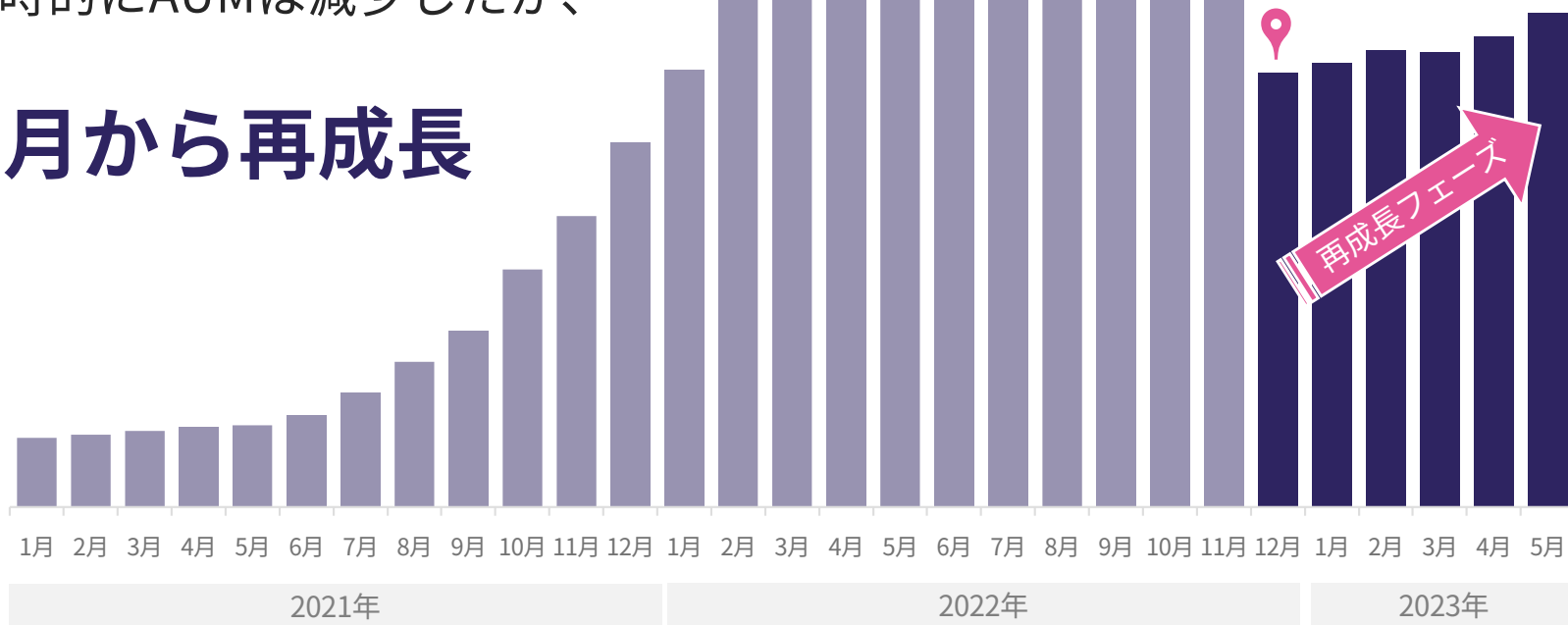
リスクコントロールしながら成長に注力

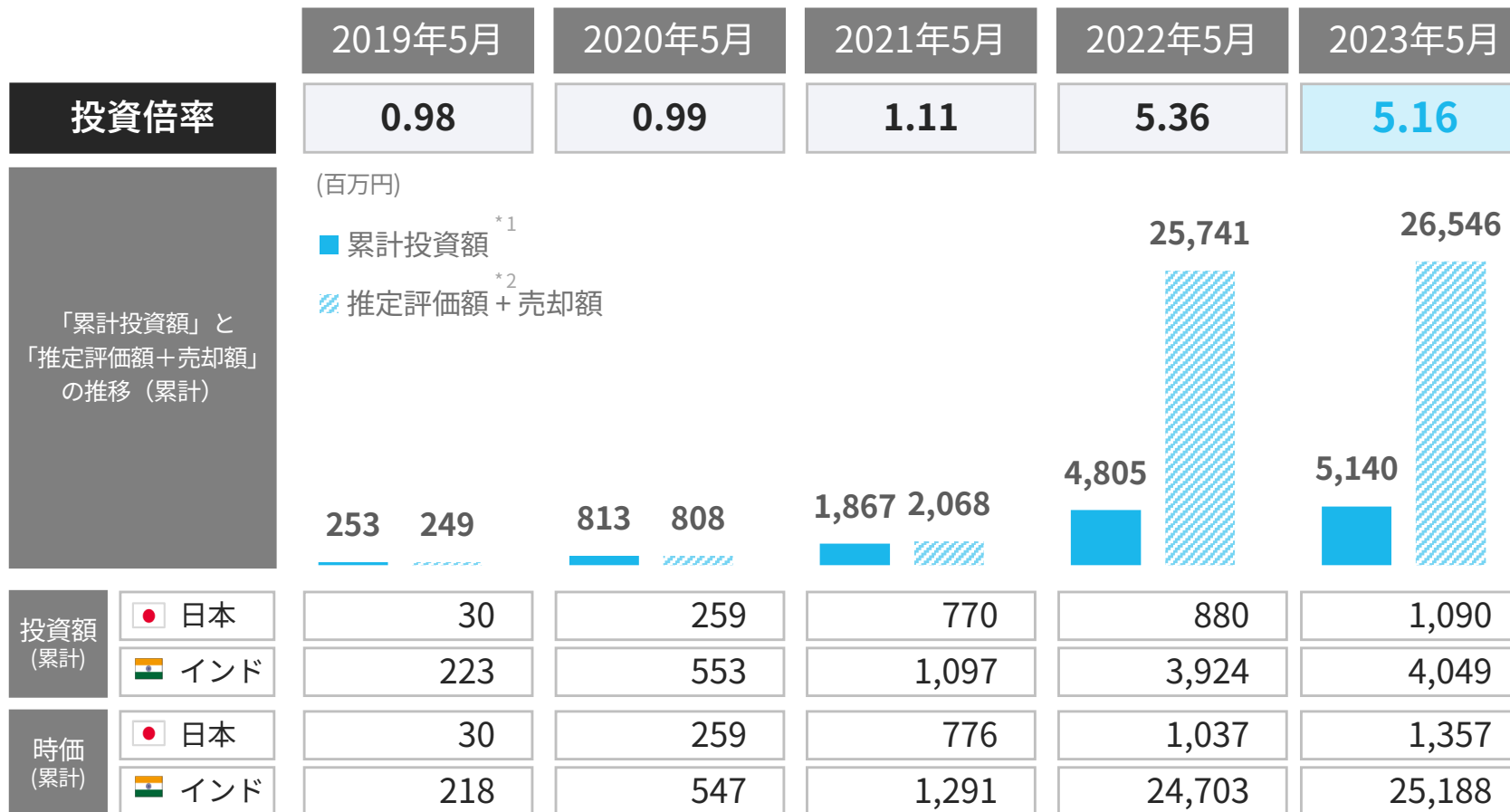
プロダクト
移行期間

12月の新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

オーガニック成長を実現





*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。外貨建で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

5

LLM

LLM領域への取り組み



Gunosy AI(仮称)の事業化に向け、ゲームエイト創業者である西尾取締役を管掌役員に任命。新規部署を組成した上で、自社活用およびBtoBソリューションとしての開発の試行回数を増やしナレッジを蓄積させていく方針。

推進体制

西尾取締役を管掌役員に



取締役

西尾 健太郎

首都大学東京（現 東京都立大学）在学中に株式会社Labit共同創業、2013年代表取締役就任。リクルートホールディングス子会社に事業を譲渡後、ゲームエイト創業、現在、代表取締役会長。2015年当社からのM&Aを経て入社。2018年9月より執行役員メディア事業本部を経て、2020年8月より取締役に就任。

当面の方針

1. ナレッジ蓄積および事業性評価のために、社会実装のトライアンドエラーを高速に行える体制を構築する
2. 自社への活用も積極的に行い、既存事業の生産性を高め、新しいことへのチャレンジ機会を増やしていく
3. 当領域における当社の立ち位置は、ユーザーとLLMの間においてソフトウェアを提供をしていくことを想定
4. GunosyAI（仮称）を活用し、自社での事業組成および協業パートナーとの事業立ち上げを進めていく

LLM(大規模言語モデル)を活用したシステム。人間が行うプロセスを模倣し、企業が保有するデータを基に適切な回答を生成。Webサービスとして直接導入や、LINEやSlackなどのAPIに対応したツールを通じて、他のプラットフォームへの導入も可能。

Gunosy AI（仮称）

GPT-4を活用した新システム Gunosy AIの開発を開始

(仮称)



狙い

- 社会実装を可能にする汎用システムの開発
- 今後のBtoBソリューション機会への対応

2023年6月27日

Gunosy AI（仮称）について

1 ChatGPTの課題とされる回答の 正当性の問題を解消

用意したデータをGPTに適切に受け渡すことで、自然な会話を維持しつつ、正しい答えを返すことが可能。

2 入力情報の保護

Gunosy AI(仮称)についてはGPT-4のAPIアクセスとなることから、入力情報が学習・改善に利用されない設計。

**BtoBソリューションとして
今後プロダクト化を目指す**

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