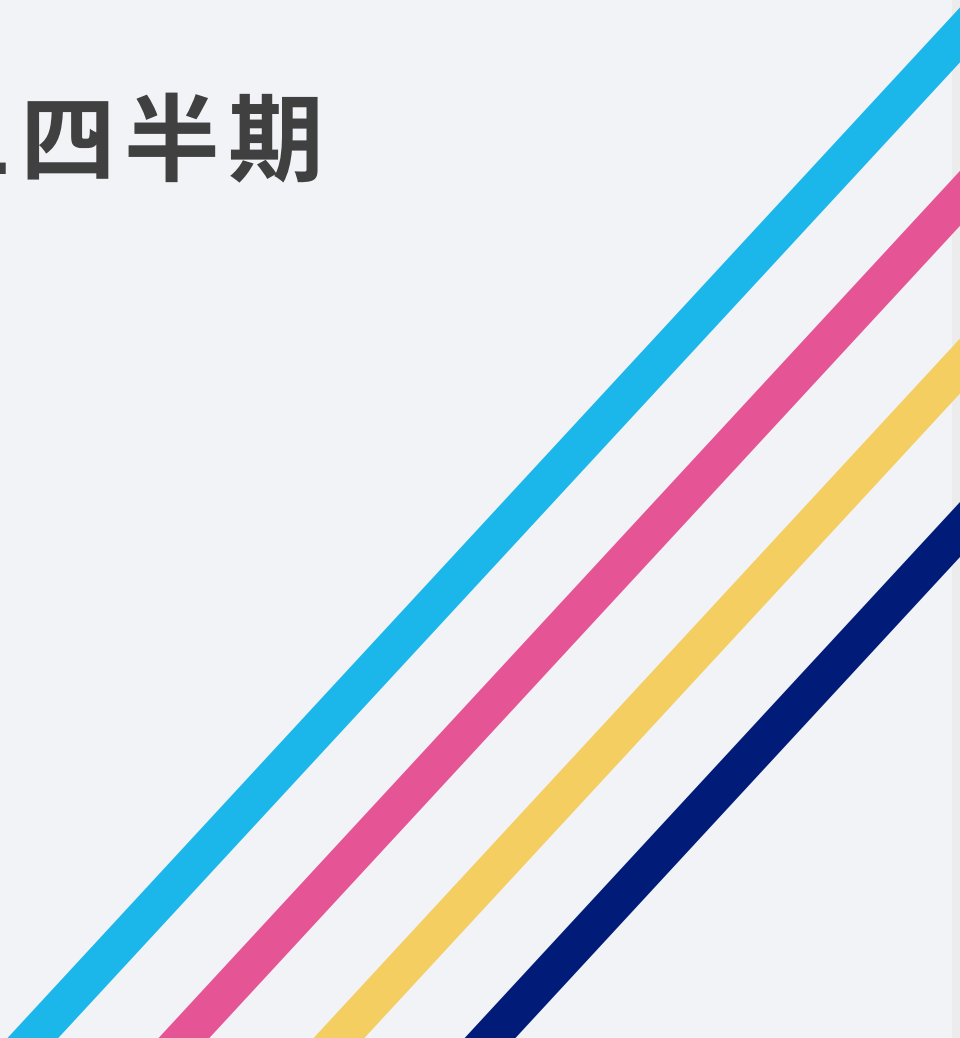


# Gunosy

## 2024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）



## INDEX

	Executive Summary	
1.	エグゼクティブ・サマリー	P 3
	Financial Results for FY2024 Q1	
2.	2024年5月期 第1四半期 決算の概要	P 20
	FY2024 Outlook	
3.	2024年5月期業績予想	P 26
	Business Overview by Divisions	
4.	各事業の概況	P 28
	Company Information	
5.	会社概要	P 35
	APPENDIX	
6.	参考資料	P 40

# 1

Executive Summary

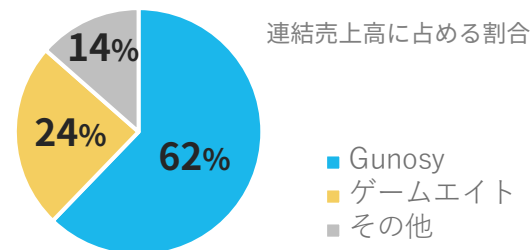
## エグゼクティブ・サマリー



## 財務サマリー

売上高 **1,880** 百万円 営業利益  $\triangle$  **185** 百万円  
YonY 97.6% YonY -

(百万円)	売上高	営業利益
Gunosy	1,169	$\triangle$ 265
ゲームエイト	456	91
その他	254	$\triangle$ 11



## サマリー

- 1 **グノシーはプロダクトKPIは引き続き好調に推移。**  
 反面、ユーザーあたり収益性が逆風となり **QonQ、YonYともに減収。**
- 2 **ゲームエイトは「game8.jp」の売上が堅調に推移。**  
**海外についても足元で広告単価が好調の兆し。**
- 3 **sliceはPPIフルライセンス取得によるプロダクトアップデートのほか、NESFBとの合併に関してインド準備銀行（RBI）から同意を獲得。**

POINT

メディア事業の収益性見通しを引き下げても、ゲームエイトがカバー。

**sliceは短期・中長期共に成長可能性が大幅向上。**

LLMは法人向けプロダクト「ウデキキ」を11月にリリース予定。

## Gunosy Group事業ポートフォリオ

	メディア事業	ゲームエイトグループ	投資事業	新規事業
	グノシー、ニュースパス、 auサービスToday	ゲームエイト、Smarprise	slice	LLM、YOU IN、colleize等
指針	中長期で時価総額1,000億円を目指す			
方針	収益性の不確実性の 高まりを踏まえ、 投資基準を引き上げ <b>広告宣伝投資を抑制へ</b>	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	投資先の価値向上に 向けた密なアセット マネジメントを継続	(LLM) 新プロダクトの立ち上げ  (その他) 事業進捗を見ながら、 個別に投資判断を実施
現状 サマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクトKPIは引き続き好調を維持</li> <li>広告市況の弱含みによる純広告の不調や、運用型広告における<b>収益性の低下が継続</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PV・広告単価が共に好調推移</li> <li><b>特に海外事業の広告単価に好調の兆し</b>、Q2以降の売上における好材料となっている</li> </ul>	(slice) <ul style="list-style-type: none"> <li>単月黒字化に向けた利益改善が進行</li> <li>PPIフルライセンスを2023年8月に取得、AUM成長のドライバーに</li> <li><b>North East Small Finance Bankとの合併</b>に関する同意をRBIより獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年11月に企業の<b>LLM活用を後押しする「ウデキキ」をリリース予定</b>、BtoB領域へ参入</li> </ul>

# 売上高の増減について

Gunosy Adsでは収益性の回復が想定よりも遅れており減収。

ゲームエイト、その他売上はQonQ、YonYともに増収。

## 売上高の増減詳細

(百万円)

	24年5月期 Q1実績	差異	
		YonY	QonQ
Gunosy Ads <sup>*1</sup>	1,018	△195	△179
ADNW	110	△90	△8
ゲームエイト	456	87	10
その他	295	152	51
合計	1,880	△46	△126

## 増減要因

### Gunosy Ads

- YonY：広告市況全体の弱含み影響に加えニュースパス、auサービスTodayでのDAU減少が減収の主要因。
- QonQ：継続率の改善によりグノシーのDAUはYonYで増加となったが、前Qが広告需要期であったこと、ユーザーあたり収益性の回復が想定よりも遅れており減収。

### ADNW

impについてはQonQで一時的に増加するも、引き続きCPMが低下しており、YonY、QonQともに減収。

### ゲームエイト

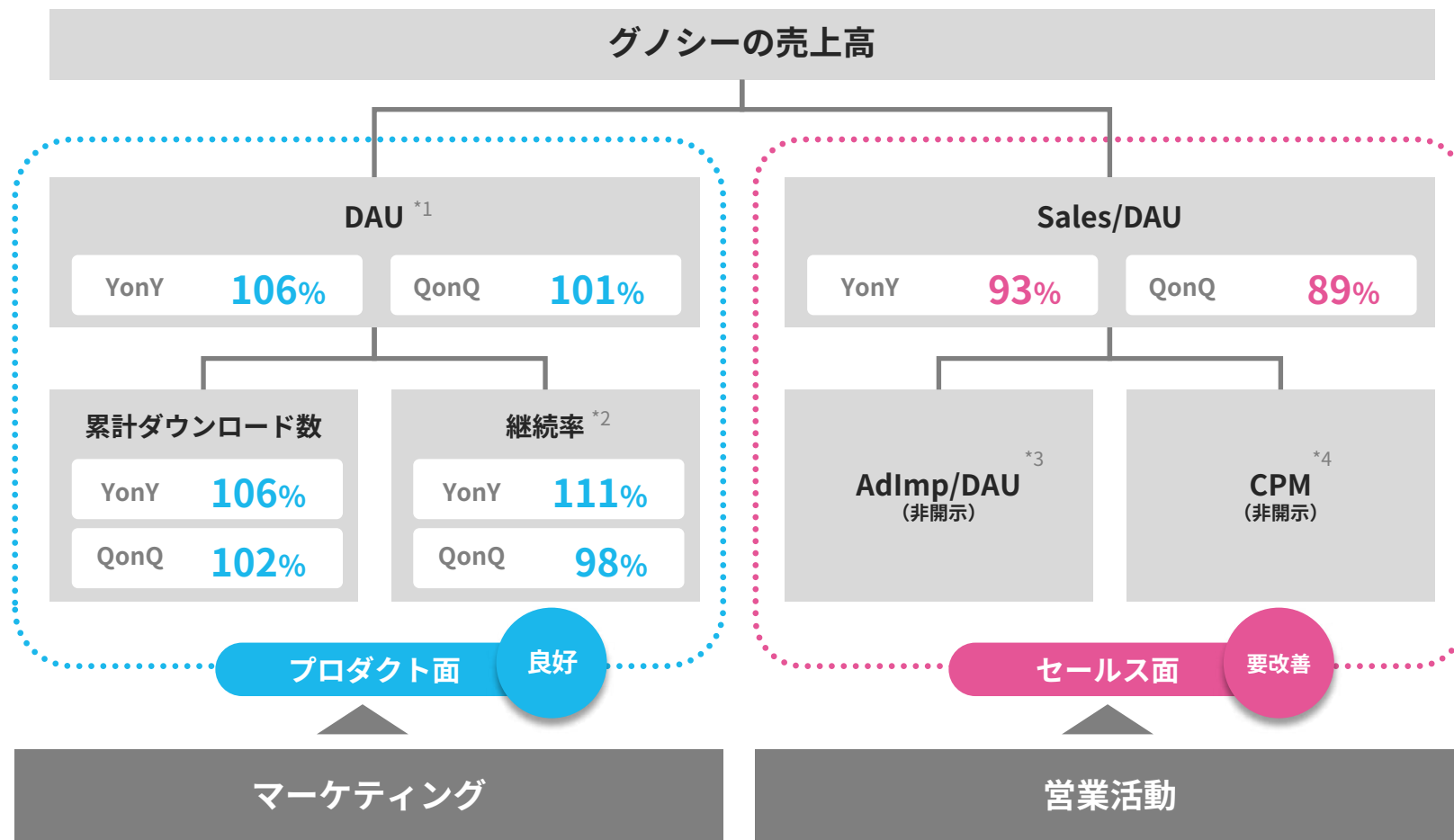
「game8.jp」の売上が堅調に推移し、YonY、QonQともに増収。

### その他

Smarpriseの「colleize」が順調に成長しており、YonY、QonQで増収。

\*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

継続率が改善後の状態をキープしたことでDAUはYonY、QonQで増加。  
一方で、収益性の回復が想定より遅れておりS/DはYonY、QonQともに低下。



\*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

営業活動量の強化により**運用型広告の新規配信案件数は増加**。一方で、停止案件数の増加も見られたほか、純広告の受注が依然として厳しく、**結果としてS/Dの回復が想定より遅滞**。広告効果の合う案件創出および純広告新商品の開発により収益性改善に取り組む。

## 計画時

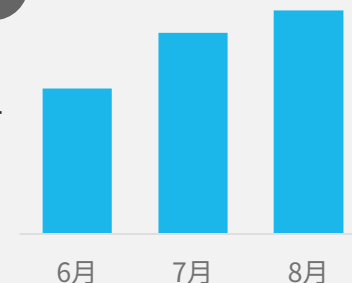
23年7月開示資料で説明した対応策は実施し、一定の効果を得ることができた

営業KPIおよびモニタリング体制の再整備 **完了**

新規配信案件獲得への活動強化 **完了**

## 結果

新規配信  
案件数



Q1振り返り 一方で、S/Dの回復には至らなかった

広告市況全体の見通しが当社の  
期初想定よりも厳しい可能性

- 新規配信案件数は増加したものの、広告効果をこれまで以上にシビアに求める状況下となったことで**停止案件数も増加し、全体の案件数はQonQで同水準**
- 純広告の受注数が減少**

## 対策1

## 案件継続率を改善

停止案件数のモニタリング強化を進めつつ、広告効果の合う案件の創出に取り組み、案件継続率を改善

## 対策2

## 純広告新商品の開発へ着手

販売パートナーと連携しながら新商品の販売を行う

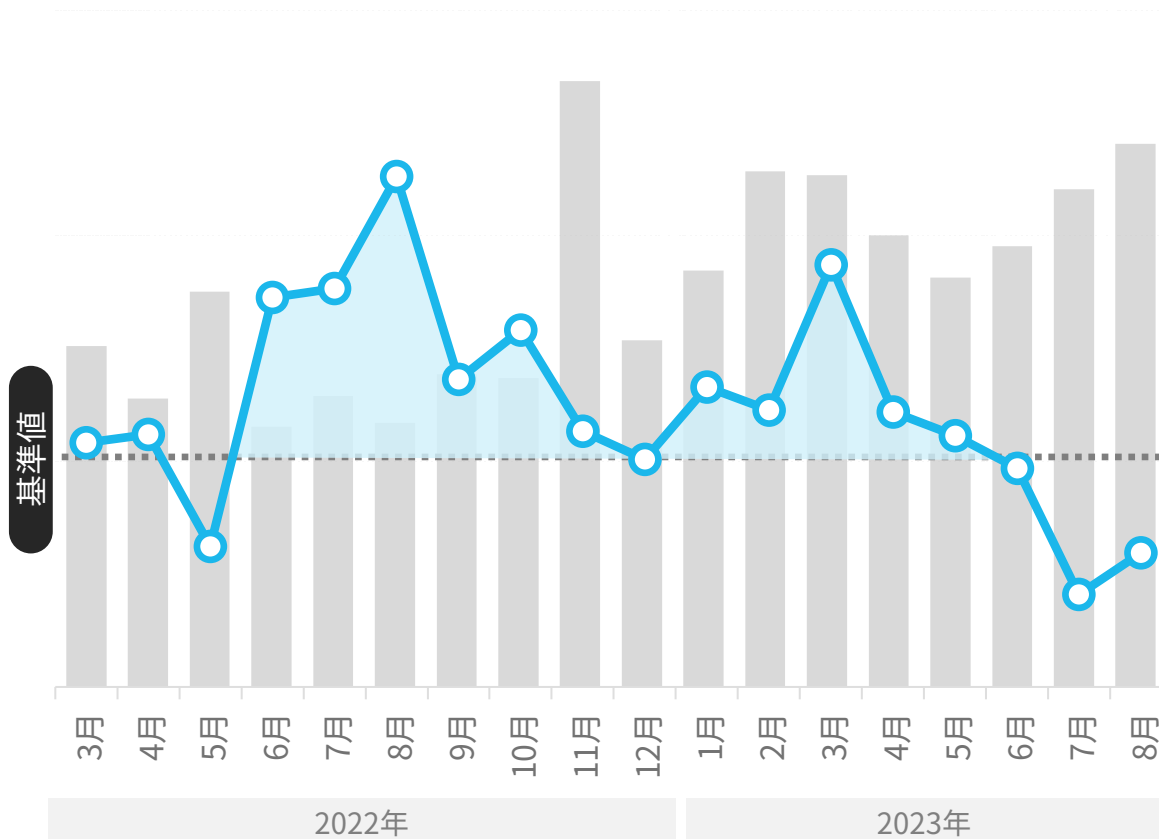


継続率や獲得効率は好調に推移していたことから、収益性回復を見込んで広告宣伝投資を実施。しかしながら、S/Dの回復が遅れており7、8月は推定IRRが投資判断基準値を満たさない状態に。  
**収益性の状況や広告市況全体の不確実性を踏まえ、今後はIRR基準を引き上げ投資を実施。**

## 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)



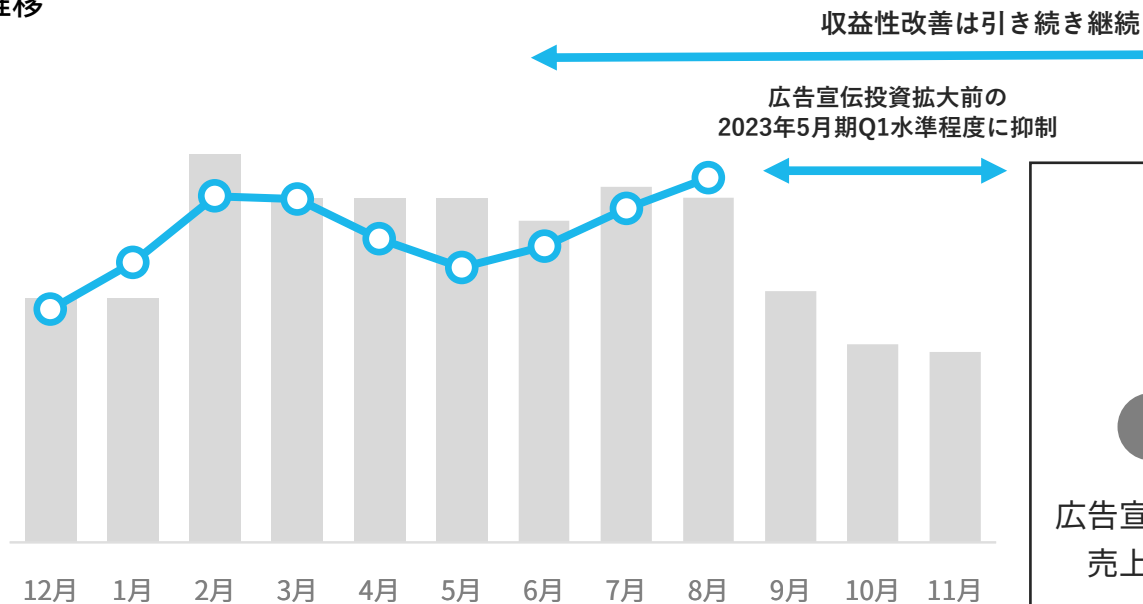
### POINT

プロダクトKPIは改善後の数値をキープしたものの、S/Dの回復遅れの影響で、推定IRRが基準値を満たさない状態に。

収益性に関する不確実性の高まりを踏まえ、**Q2はIRR基準を引き上げ広告宣伝投資を抑制**。  
 2025年5月期の単体黒字化を前提としつつ、広告宣伝投資による売上拡大を目指す方針は再検討。  
 Q2決算開示に再検討した方針を公表予定。

## 広告宣伝費の推移

■ 計画  
 ○ 実績

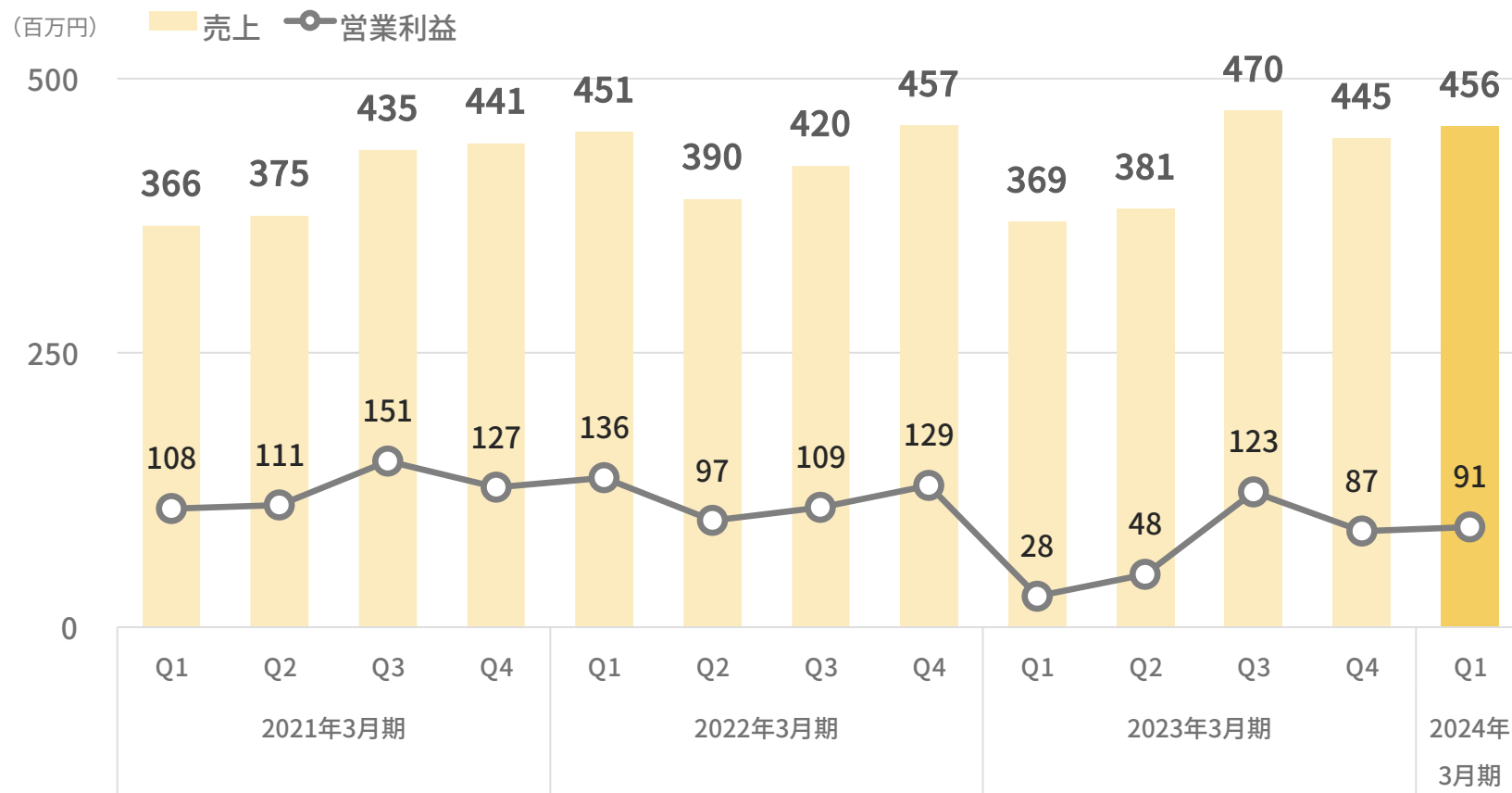


Q3以降

広告宣伝投資強化による  
 売上拡大についての  
 方針は再検討  
 (収益性の回復状況を踏まえ判断)

FY2023	Q3	Q4	FY2024 Q1	FY2024 Q2
メディアの状態	継続率の改善、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 収益性の改善を想定し、プロダクトKPI、獲得効率が良い状態のため広告宣伝投資を実施	方針 IRR基準を引き上げ <b>投資抑制</b>
実施したこと	<b>積み増しを意思決定</b> 前倒しと合わせて通期で約3.7億円の増額			

「game8.jp」を中心にメディアソリューション事業の売上が堅調に推移し、**増収増益基調**。  
Q2では特に海外メディア事業の収益性が向上し、好調に推移する見込み。



\* 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、FY2024 Q1は親会社の連結決算期との期ズレにより、2023年4月から6月までの業績。

Digital Lending Guidelinesに準拠したプロダクトリリース完了以降、再成長。

## AUMの推移

リスクコントロールしながら成長に注力

■ AUM（貸出残高）

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**

プロダクト  
移行期間

オーガニック成長を実現

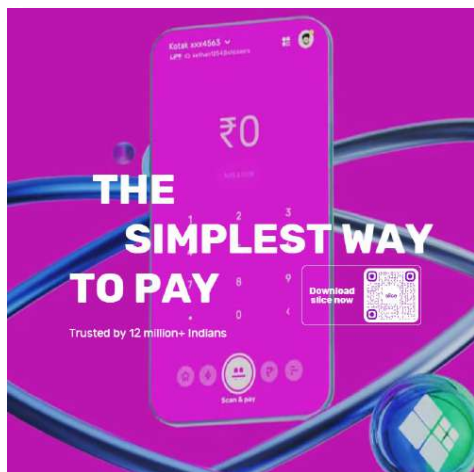
再成長フェーズ



- ① PPI\*のフルライセンスを2023年8月に取得。プロダクトアップデートを実施。
- ② North East Small Finance Bank(NESFB)との合併に関する同意をRBIから獲得。

## ① PPIフルライセンスの取得

2023年8月にPPIのフルライセンスを取得。  
プロダクトアップデートを実施。



AUM成長のドライバーに

## ② NESFBとの合併に関するRBIの同意

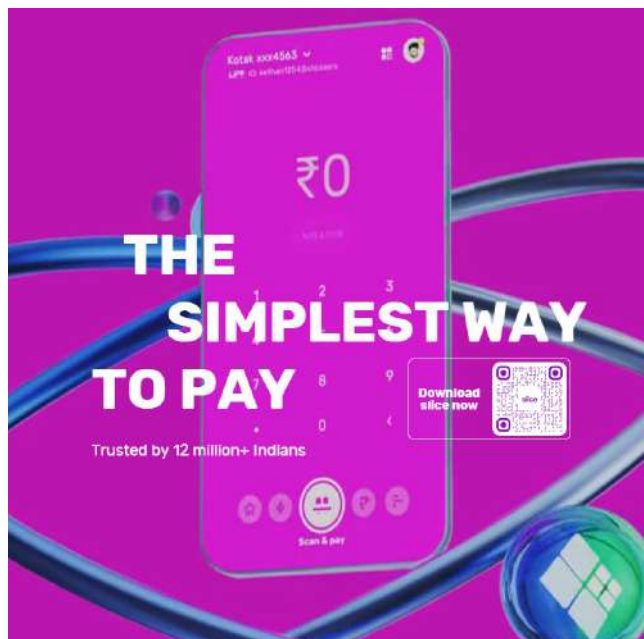
2023年10月5日当社プレスリリース



中長期的な成長可能性が大きく拡大

PPIフルライセンスの取得に伴いプロダクトをアップデート。

sliceアカウントへいつでも入金できて、購買・送金に利用できる体験を実現。



#### PPI取得によるサービスの変化

- 1 銀行口座を通じていつでもチャージ可能
- 2 チャージされた金額はUPIやカードでの決済が可能  
日常のほとんどのケースの購買に利用可能
- 3 決済金額に対応したリワード&キャッシュバック

Digital Lending Guidelines対応以前と同等のプロダクト体験を実現することで更なるユーザーの獲得/定着へ

sliceの成長可能性を引き上げる極めて大きな一歩。

Gunosyも合併後法人の株主として引き続きsliceを支援していく。

## NESFBについて

### インド北東部を中心に 展開するスモールファイナンスバンク

名称	North East Small Finance Bank Ltd.
所在地	1st & 3rd Floor, Fortune Central, Basisthapur, Bye lane 3, Beltola Guwahati, Assam 781028, India
代表者	Rupali Kalita (Managing Director & CEO)
事業内容	バンキングサービス
資本金	3,468百万インドルピー(2023年6月26日現在)

- 2016年7月に設立。2023年3月期の売上3,352百万インドルピー、総資産27,104百万インドルピー
- スモールファイナンスバンクとは、インドにおいて金融サービスが行き届いていない地域の小規模な事業者等に対して、包摂的に金融サービスを普及させることを目的に、2014年にRBIが公表した金融機関の枠組み



#### コメント

取締役  
最高投資責任者

間庭 裕喜

事業のデジタル化によってインド全土のユーザーに対して高水準なUXのサービスを提供できるようになる、データサイエンス技術を駆使した高度なリスクマネジメントが可能になる、結果的に両者の強みを活かした**インドの国内でも他に類を見ないポジショニングを確立できるのではないかと期待**している

## 合併の概要

### 合併により包摂的な デジタル金融体験の提供へ

- 今回のRBIからの同意以前に、関係強化のためにNESFB社の株式を10%取得
- 合併に関してRBIから同意を獲得
- 合併の効力発生にはインド会社法上で求められる会社法審判所(NCLT)や株主の承認等が必要であり、これらのプロセスが完了の後、合併へ
- 合併により「slice」を銀行ライセンスのもとで展開することが可能になり、中長期的な成長性が大きく拡大(ex. 自社ブランドでのクレジットカードの発行、預金口座の取り扱いなどが可能になる)
- Gunosyも合併後法人の株式を取得する。合併による株式の希薄化は限定的となる見込み

インド人口規模に対して銀行数は少なく、銀行のライセンスを保有することは**希少性が高い**。  
また**インドフィンテック企業の民営銀行への参入は初**の事例。

人口規模に対して銀行数が少ないことに加え、  
インド国内資本の**民営銀行セクターは33行**と限定的

#### 日本とインドの民間系国内銀行数の比較



日本



543行<sup>\*1</sup>



インド



33行<sup>\*2</sup>

(指定商業銀行全体でも137行)



1.2億人



14億人

#### POINT 1

インドのフィンテックが  
民営銀行に参入するのは  
初の事例

#### POINT 2

合併の実現はインドに  
おけるsliceの競争優位性  
を高める見込み

\*1: 国内銀行、信用金庫、信用組合数。

出典: (<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/ginkou.pdf>)、(<https://www.nikken.co.jp/link/number.html>)

\*2: 民営の国内銀行数(Private Sector Banks及びSmall Finance Banks)。

出典: ([https://m.rbi.org.in/scripts/bs\\_viewcontent.aspx?Id=3657](https://m.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?Id=3657))



社内のIT活用とDX推進に課題を持つすべての企業に向けて、当社の提供するLLMソリューションのエントリープロダクトを開発。業務支援特化の生成AIサービス「ウデキキ」の提供を11月上旬より開始予定。

## ChatGPTを活用した業務支援特化の生成AIサービス

業務支援特化・生成AIサービス



# ウデキキ

Powered by ChatGPT API



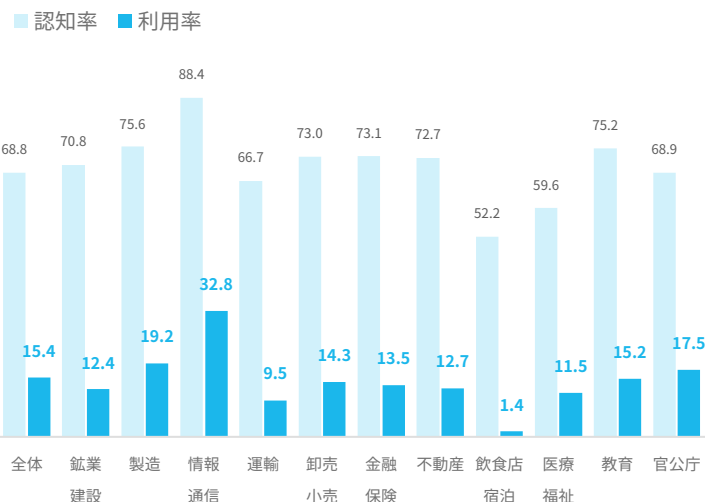
### AIをあなたの身近な“腕利き”に

特別な知識を必要とせず簡単にビジネスでのChatGPT活用を可能とするユーザー体験を設計。生成AI活用の熟練者とそうではない方の生産性格差を解消し、より多くの企業のDXを支援することを目指す。

## 開発の背景

### 業界別に見たChatGPT認知率・利用率 \*1

(関東地方に見たChatGPT認知率・利用率、2023年6月3-4日)



ChatGPTの認知度は約70%と高く、多くのビジネスパーソンが関心を持つ一方、実際の活用実態は15%程度とまだ低い状態

- (1) その高い自由度が逆に業務での具体的な活用イメージを形成しにくくしている
- (2) どのように質問を投げかければ望む結果を得られるのかが一般的に理解しにくい

ビジネスでの活用ができるのは使い込みが進んだ一部のユーザーのみ

ウデキキは全ての人々に手軽にビジネスでのChatGPT体験を届ける

## ウデキキの特徴

### 1 簡単に操作可能

テクニカルなプロンプトの理解が不要で、誰でも簡単に、初心者でも直感的に使えるインターフェース

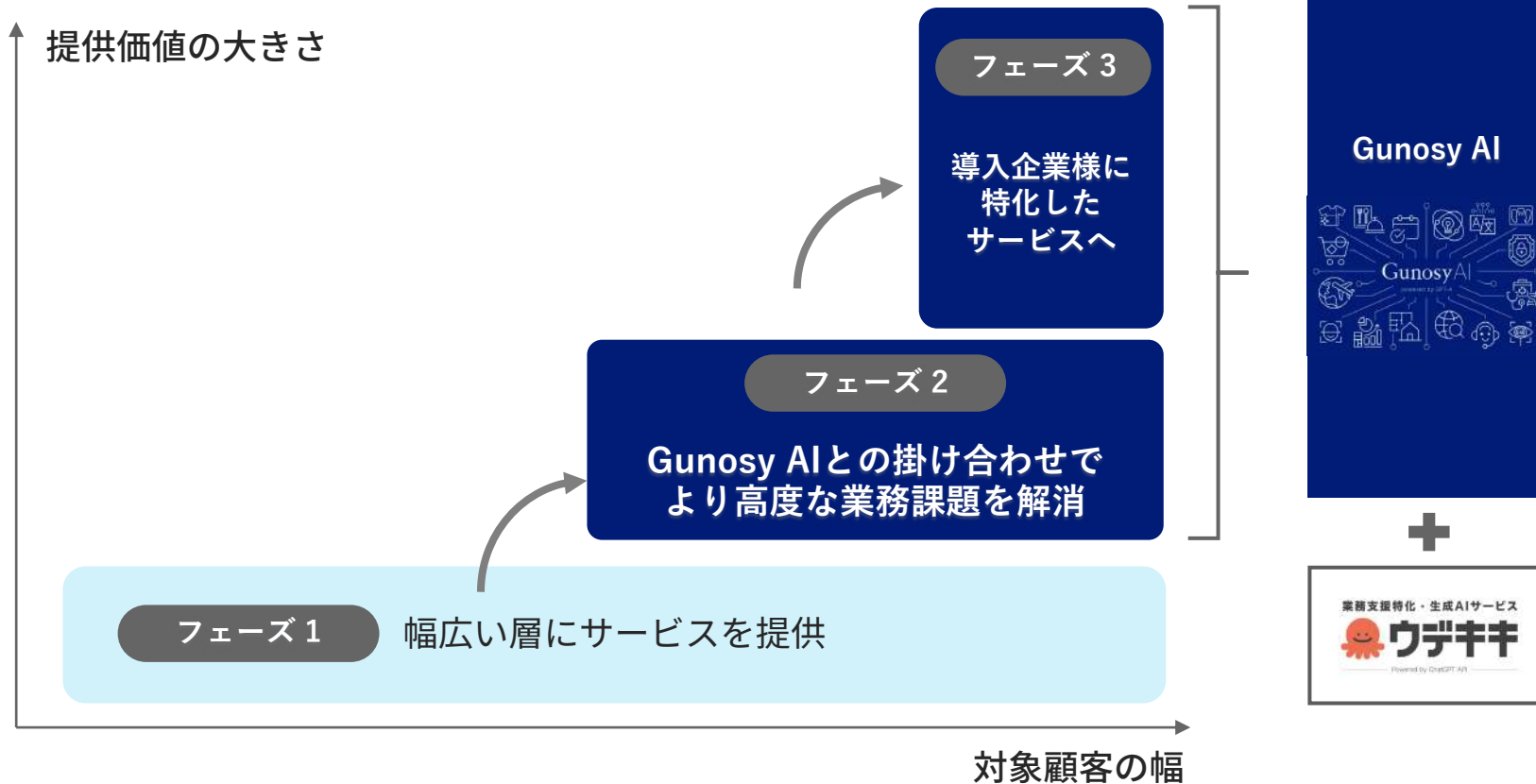
### 2 高いセキュリティ

データベース暗号化やSAML認証SSO\*対応など、業界トップクラスのセキュリティ環境で運営

\*SSO：企業で導入しているサービスアカウントでログインでき、サービス独自のIDとパスワード

フェーズ1で幅広い層へアプローチし、ChatGPTの利用による業務効率化を促進。フェーズ2以降では、自社で開発を進めているGunosy AIとの繋ぎこみを行うことで、更に高度な顧客課題の解決を目指す。

## 「ウデキキ」の展開フェーズ



# 2

Financial Results for FY2024 Q1

## 2024年5月期 第1四半期 決算の概要



# 2024年5月期Q1連結業績

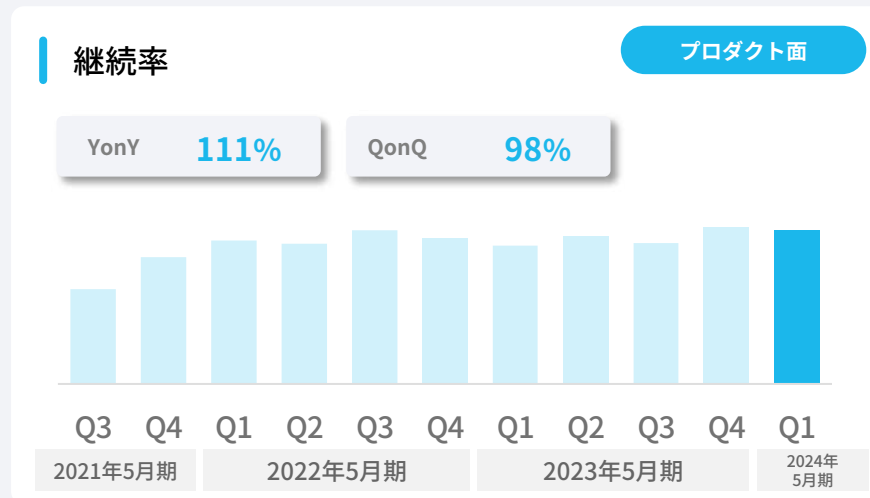
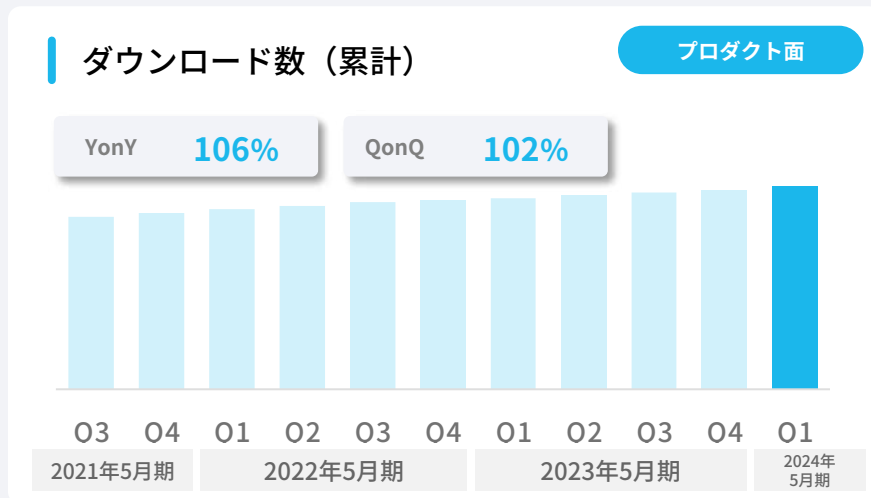
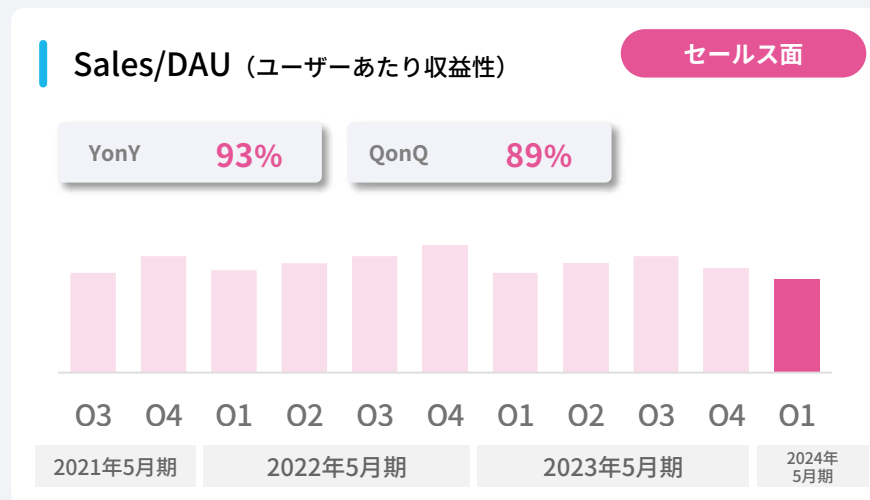
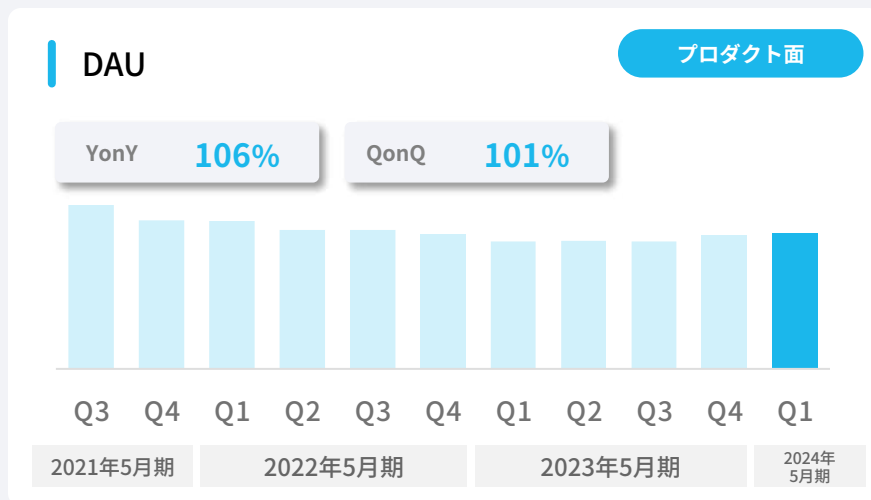
Gunosy Adsにおける広告市況等の影響によりYonY、QonQで減収。Q1においては広告宣伝投資を前年同期比+120百万円増額したことから、営業利益も減益。

(百万円)

	2024年5月期 Q1	前四半期比較 (QonQ)		前年同四半期比較 (YonY)	
		2023年5月期 Q4	QonQ	2023年5月期 Q1	YonY
売上高	1,880	2,006	93.7%	1,927	97.6%
営業利益	△185	△112	-	△83	-
営業利益率	-	-	-	-	-
経常利益	△525	△472	-	△628	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△714	△657	-	384	-

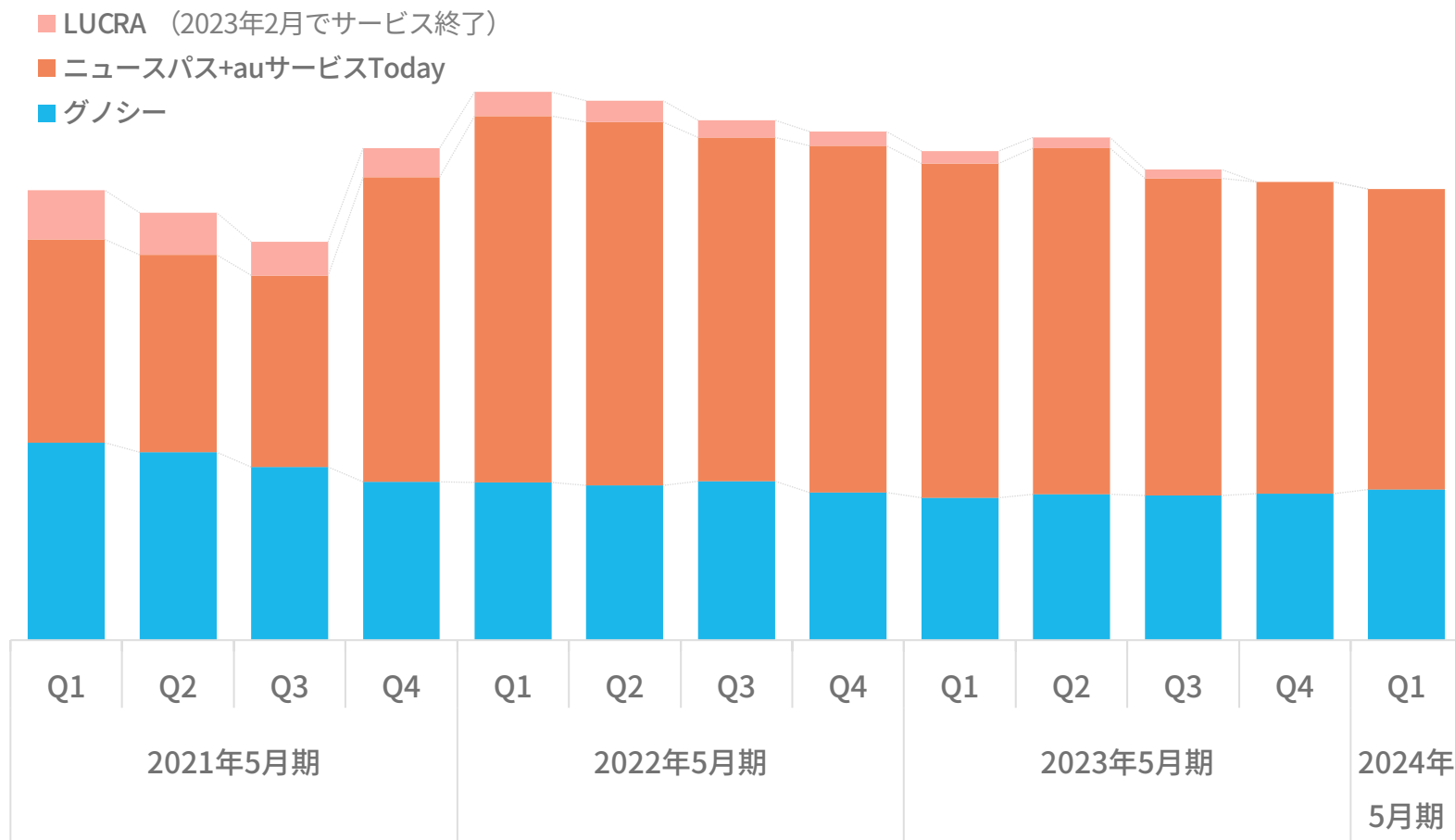
# グノシーの重要KPI

前期から取り組みを進めていたプロダクト改善により**継続率は改善後の数値をキープし、YonYで大幅に向上**。S/Dにおいては改善に向けたアクションを実施したものの、想定より回復が遅れている状況。



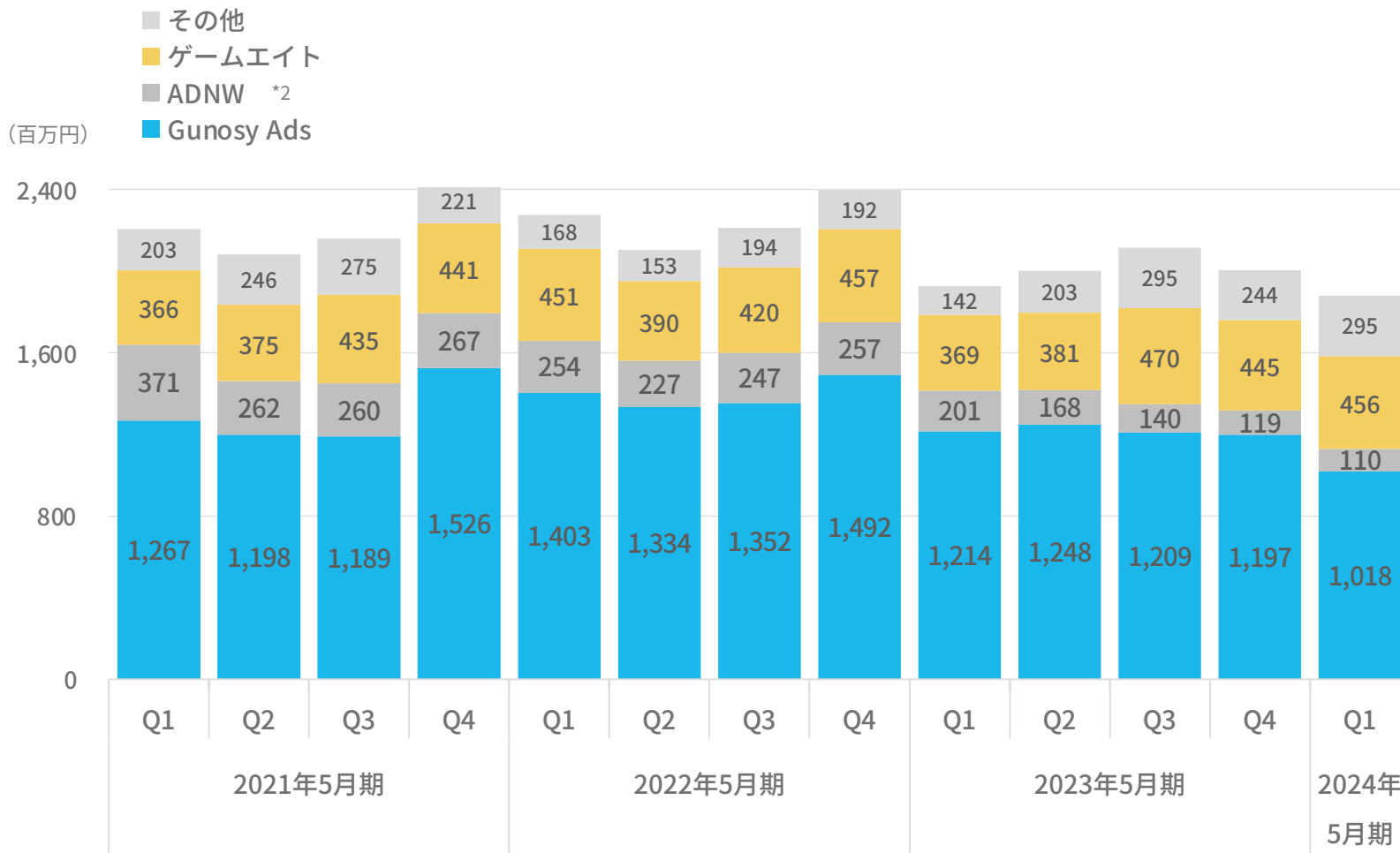
# アクティブユーザー数(MAU) \*

前期から取り組みを進めてきた**継続率の改善が好影響を与えMAUが微増**。ニュースパス+auサービスTodayでは、新規ユーザーの獲得数増加に向け、KDDI社と連携してプロモーションを実施し、MAUの拡大を目指す。



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

ゲームエイトの売上はYonY、QonQで順調に推移した一方、Gunosy Adsの減収が大きく  
**グループ全体ではYonY、QonQともに減収**。引き続きGunosy Adsの収益性改善に取り組み、  
 業績の向上を目指す。



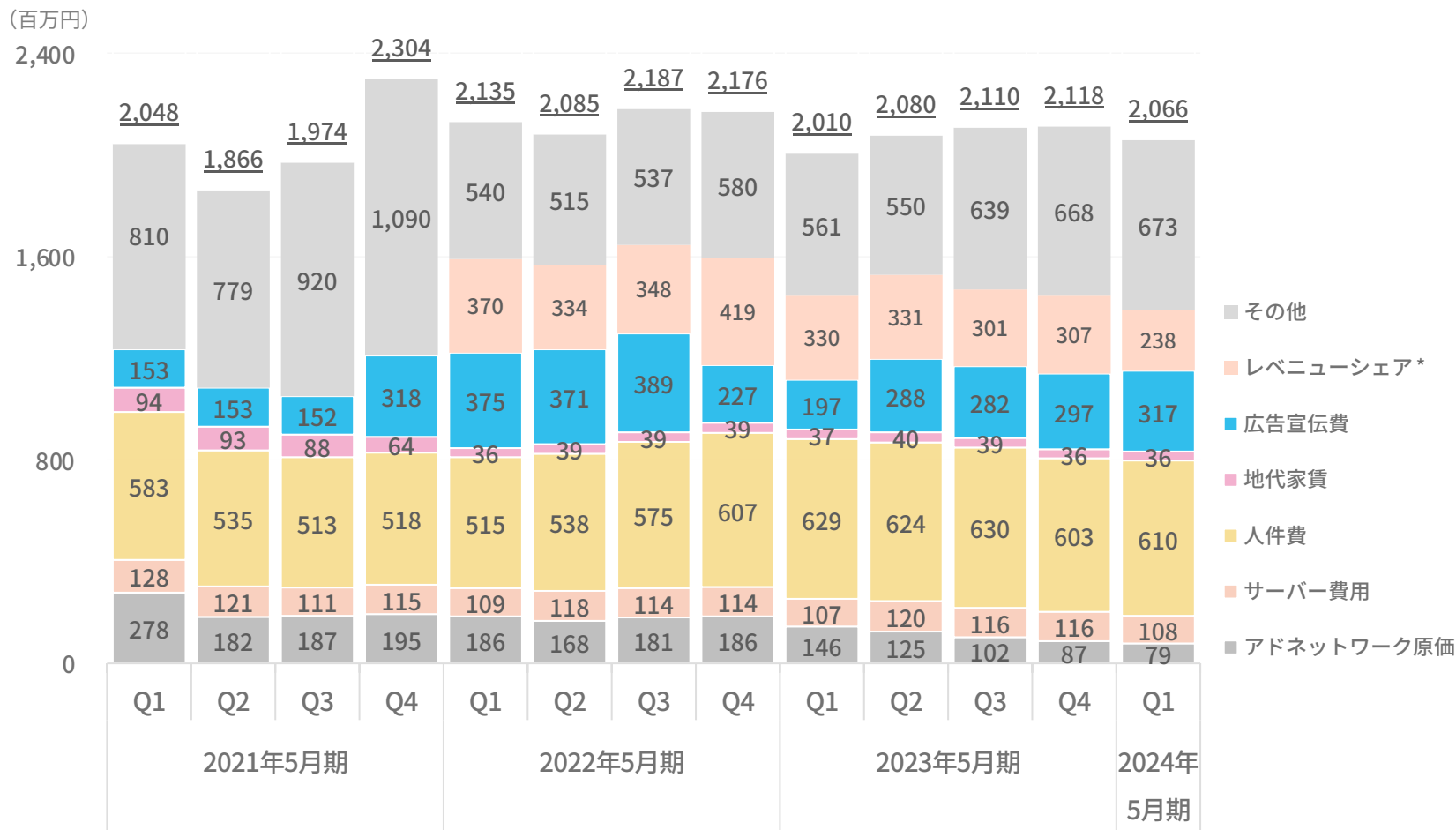
<sup>\*1</sup> 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む  
<sup>\*2</sup> Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計



# コスト構造の推移

グノシーへの投資強化により、広告宣伝費がQonQで増加。

その他のコストについては厳格にコントロールしており、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。

# 3

FY2024 Outlook

## 2024年5月期業績予想



# 2024年5月期 業績予想（連結）の進捗

Q1の売上高進捗率は23.9%。

グノシーでの収益性改善状況を踏まえ、Q2については広告宣伝投資を一時的に抑制する方針に転換。収益性やその他KPIの推移を確認しながら、Q3以降の広告宣伝投資方針を検討する。

(百万円)

	2024年5月期 Q1	2024年5月期 通期予想	進捗率
売上高	1,880	7,880	23.9%
営業利益	△185	△500	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△525	△999	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△714	△1,070	-

保有するカスタマーの投資有価証券について、同社のIPO価格等を踏まえて判定を行った結果、減損処理による投資有価証券評価損165百万円を計上。

# 4

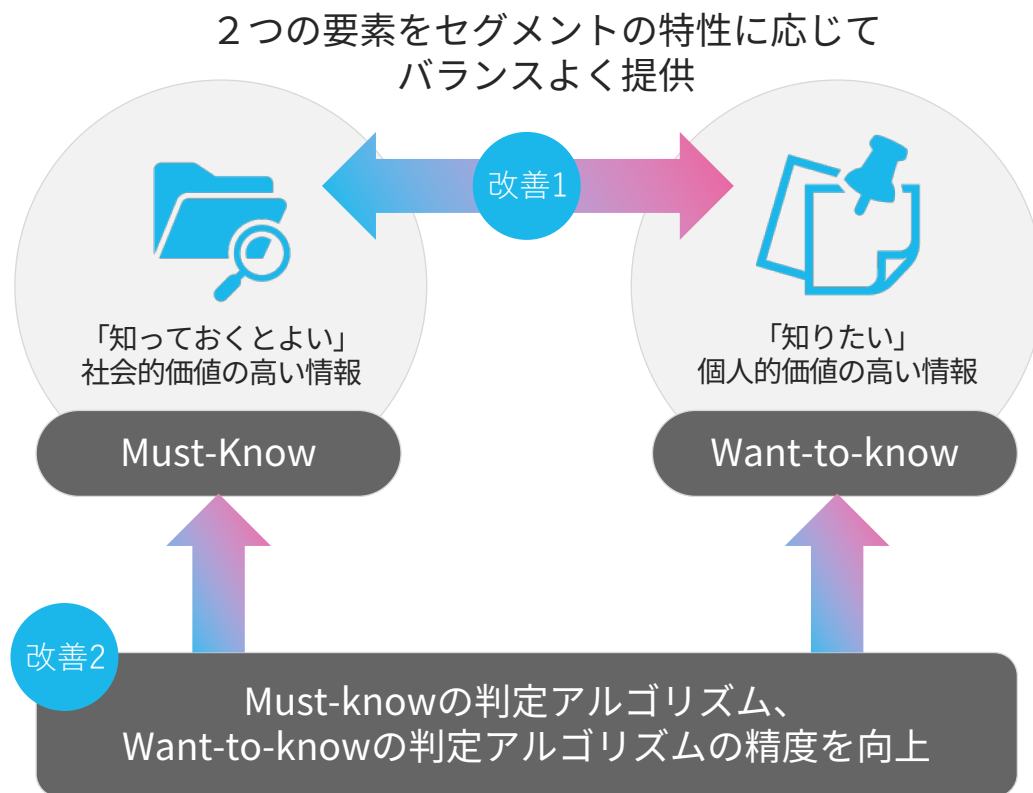
Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



ユーザーの利用頻度や利用方法などを細分化し、セグメントの特性に応じて「知っておくとよい情報」と「知りたい情報」の記事がバランス良く取得できるような改善を実施。記事配信アルゴリズムの精度向上等も進め、**ユーザーに寄り添うサービスとして価値を提供する。**

### セグメントやユーザーの特性に合わせた価値を提供



### 主にトピック面に適用



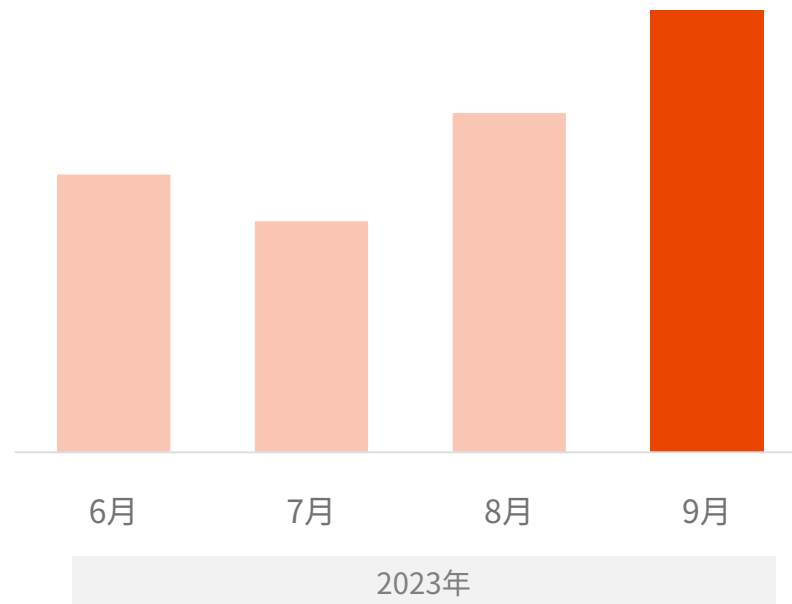
ポータルアプリとしての活用促進を目的としたキャンペーン施策のほか、KDDI社と共同でプロモーションを実施。足元では**新規ユーザー獲得数が増加**。

### Pontaポイントプレゼントキャンペーン 9月15日～実施



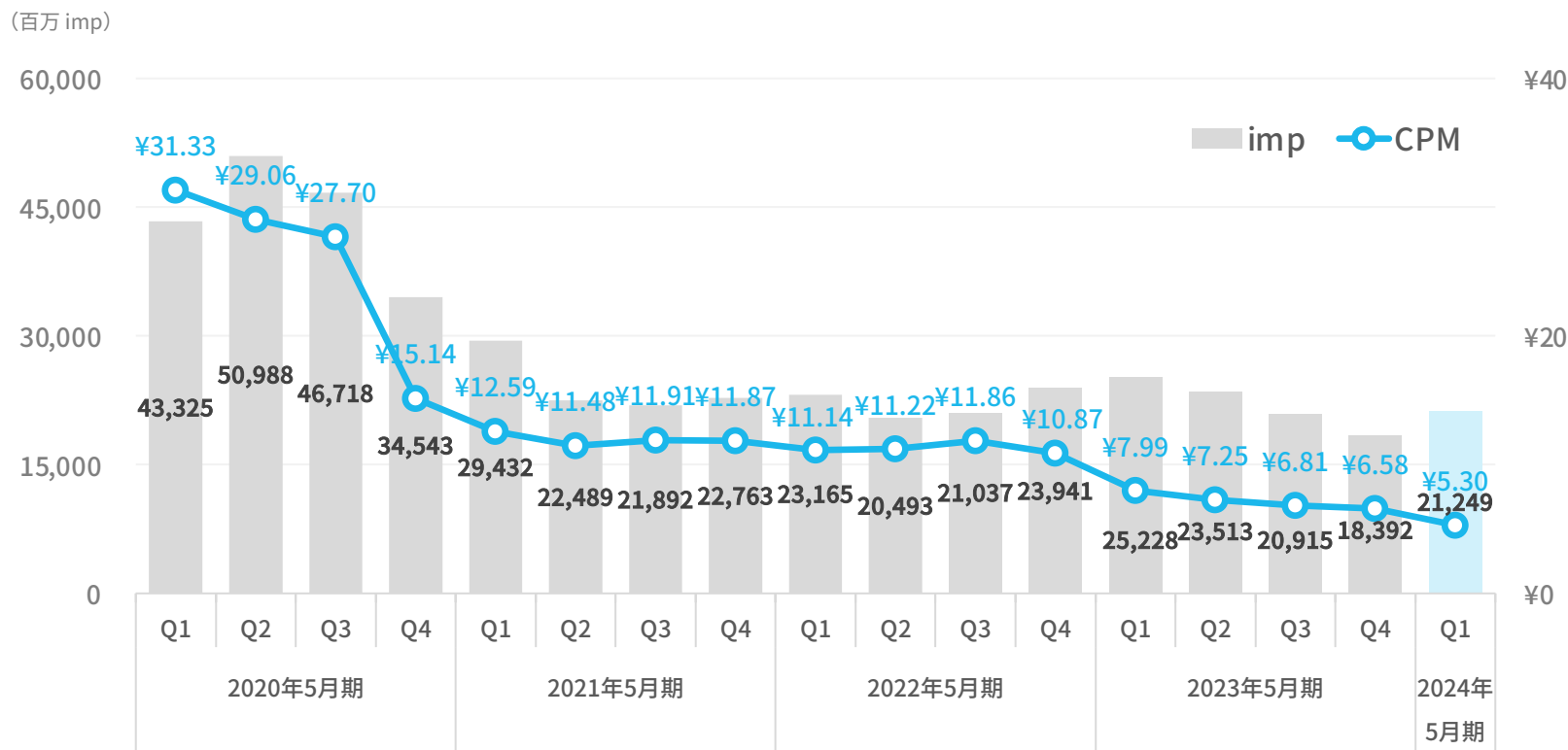
### 新規ユーザー獲得数推移

## ユーザー数の増加に向け 各種施策を実施



impについては昨年のトレンドと同じくQonQで増加した一方、CPMは引き続き低調推移。

### imp数・CPMの推移



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

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

ゲームエイト子会社のSmarpriseが提供する「colleize」がグループ全体のその他売上の成長に寄与。自社オリジナル商品の提供など、新しい取り組みも実施。

colleizeは

公式グッズ・公式ライセンス商品専門の「グッズECプラットフォーム」



2021年6月にローンチ以降、会員数/GMVともに堅調に推移

特定の事業者に頼らないプラットフォームとして、取り扱いIP数や商品数も増加中



全体の投資累計額は引き続き約50億円規模。<sup>\*1</sup> **キャスターが10月4日に新規上場**。今後の同社の成長可能性にポジティブな事象と判断しており、同社株式は引き続き保有する方針。

※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

		投資割合	主な出資先						
インド	アーリー	 <p>約6%</p>	 <p>Fintech</p>		 <p>HealthTech</p>		 <p>Education</p> <p><b>EXIT済</b></p>		
	ミッド・レイター		 <p>Commerce</p>		 <p>MaaS</p>			 <p>Fintech</p>	
	LP出資								
日本	アーリー	 <p>約25%</p>	 <p>不動産テック</p>		 <p>Fintech</p>		 <p>音声配信</p>		 <p>Commerce</p> <p><b>EXIT済</b></p>
	ミッド・レイター		 <p>有機EL</p>		 <p>HRテック</p> <p><b>IPO</b></p>				
	LP出資								

\*1: LP出資などの出資コミット残高を含む規模

商品ラインナップの拡充と価格改定の影響により**顧客単価が向上中**。

Q2以降もウェルビーイングを目指した自分利用の促進と冬季の需要取り込みにより成長を目指す。

## 商品ラインナップの拡充

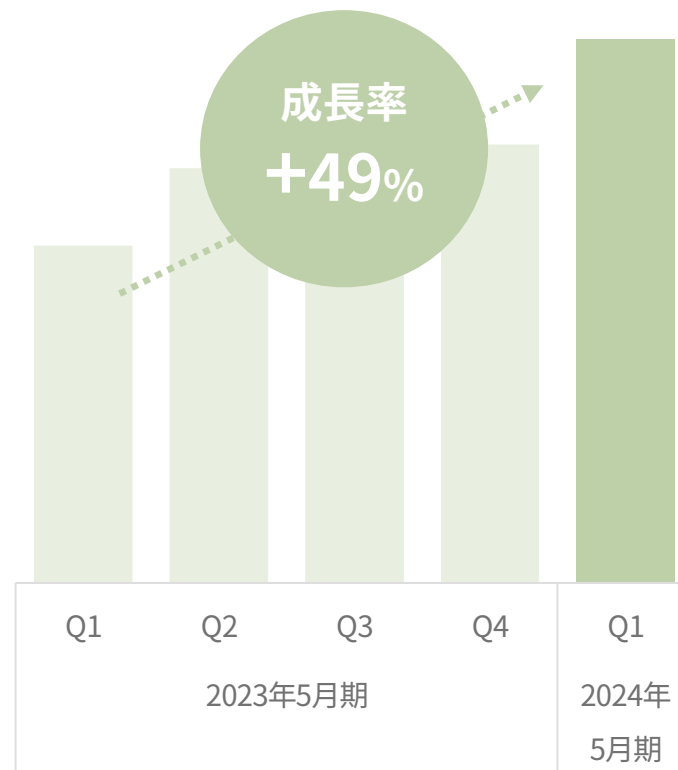
### Gift boxの展開



### 個包装での提供



## 顧客単価推移

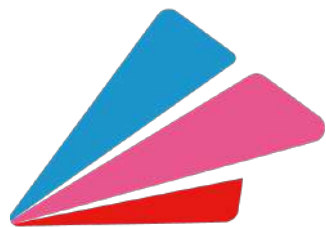


# 5

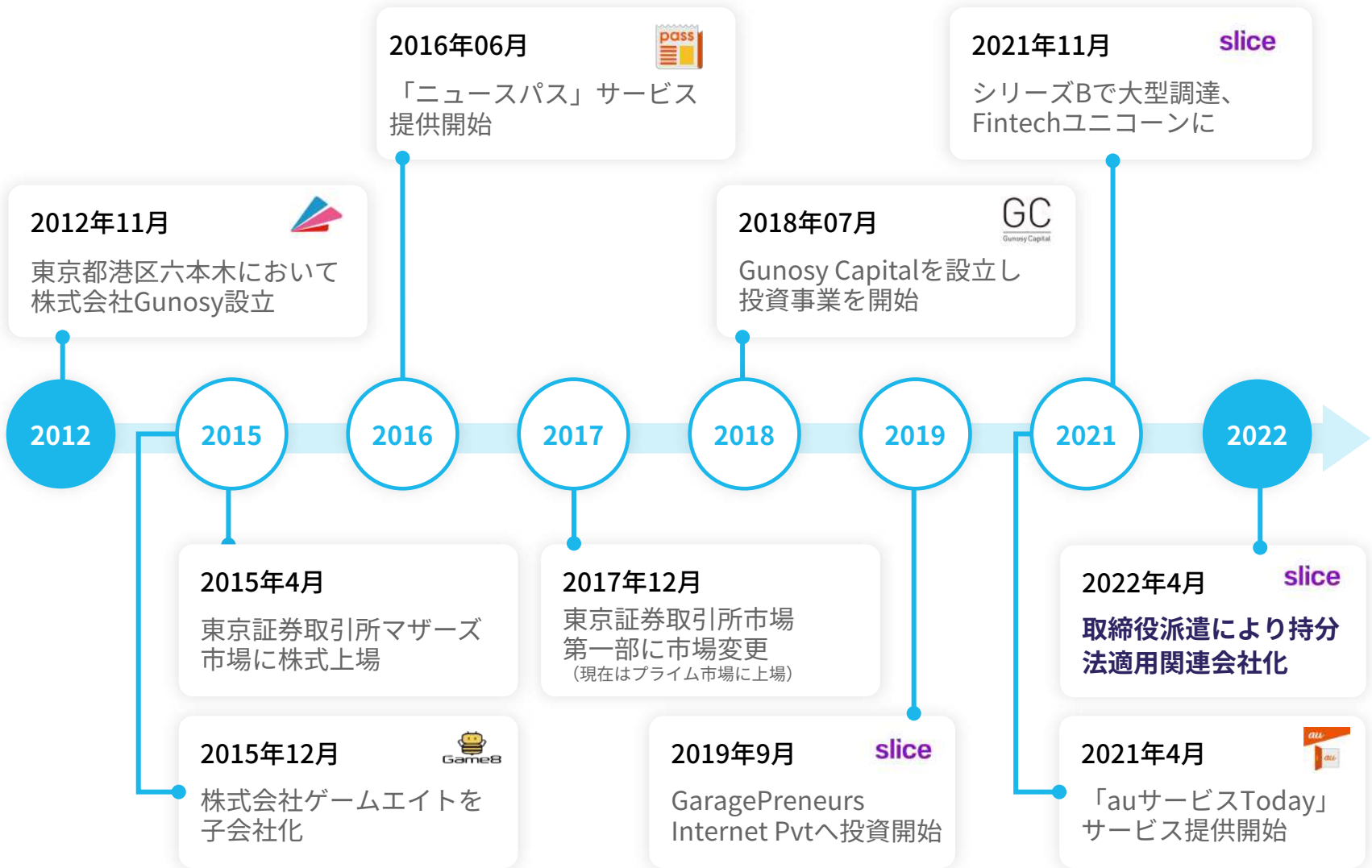
Company Information

## 会社概要



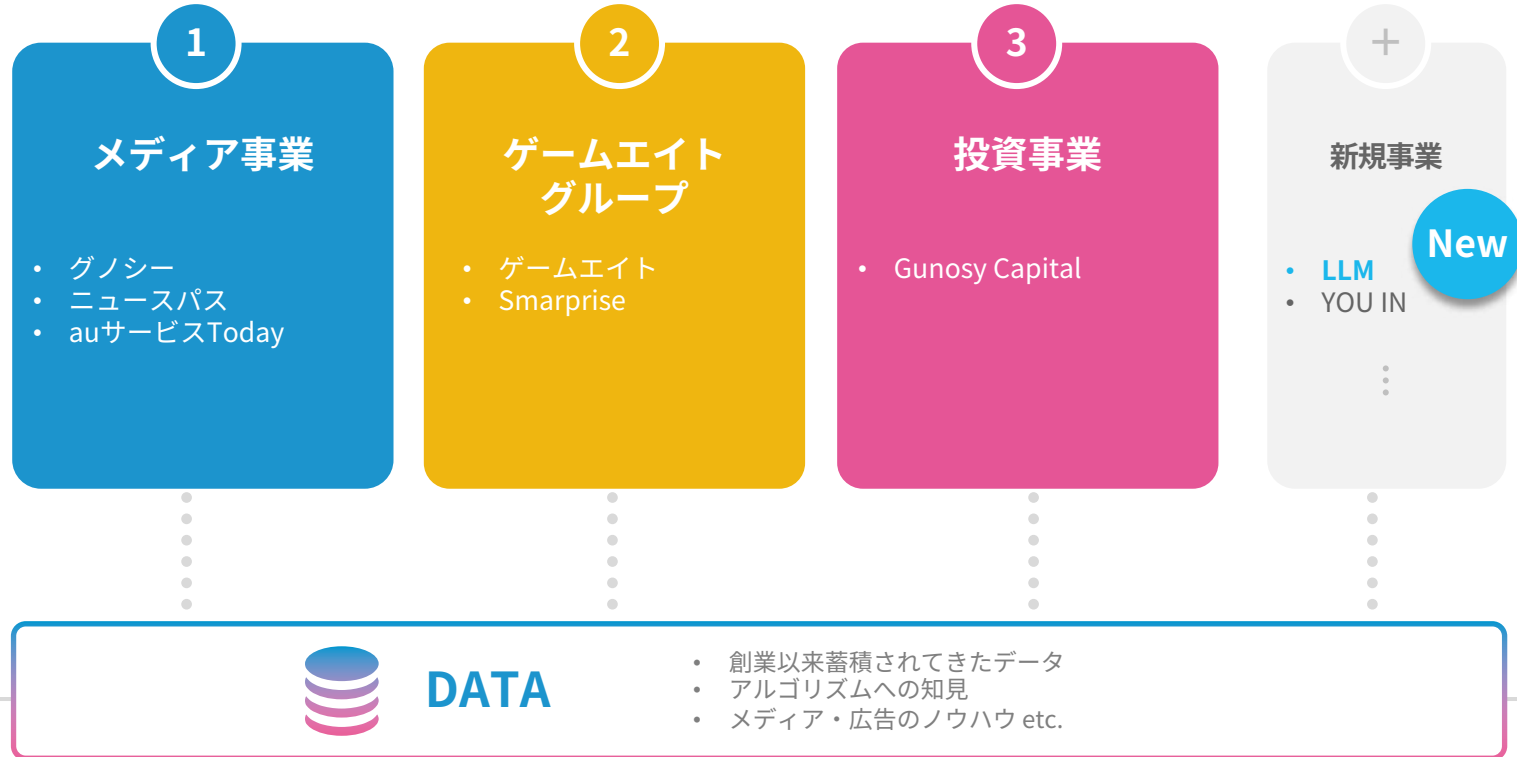


情報を世界中の人に  
最適に届ける



## Gunosy

3つの事業で中長期の成長を牽引



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。



# 6

APPENDIX

## 參考資料





## 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8月末現在）		取締役	能勢 昌明
・ 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	249名 （2023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）	和田 健吾

# 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

**能勢 昌明**



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

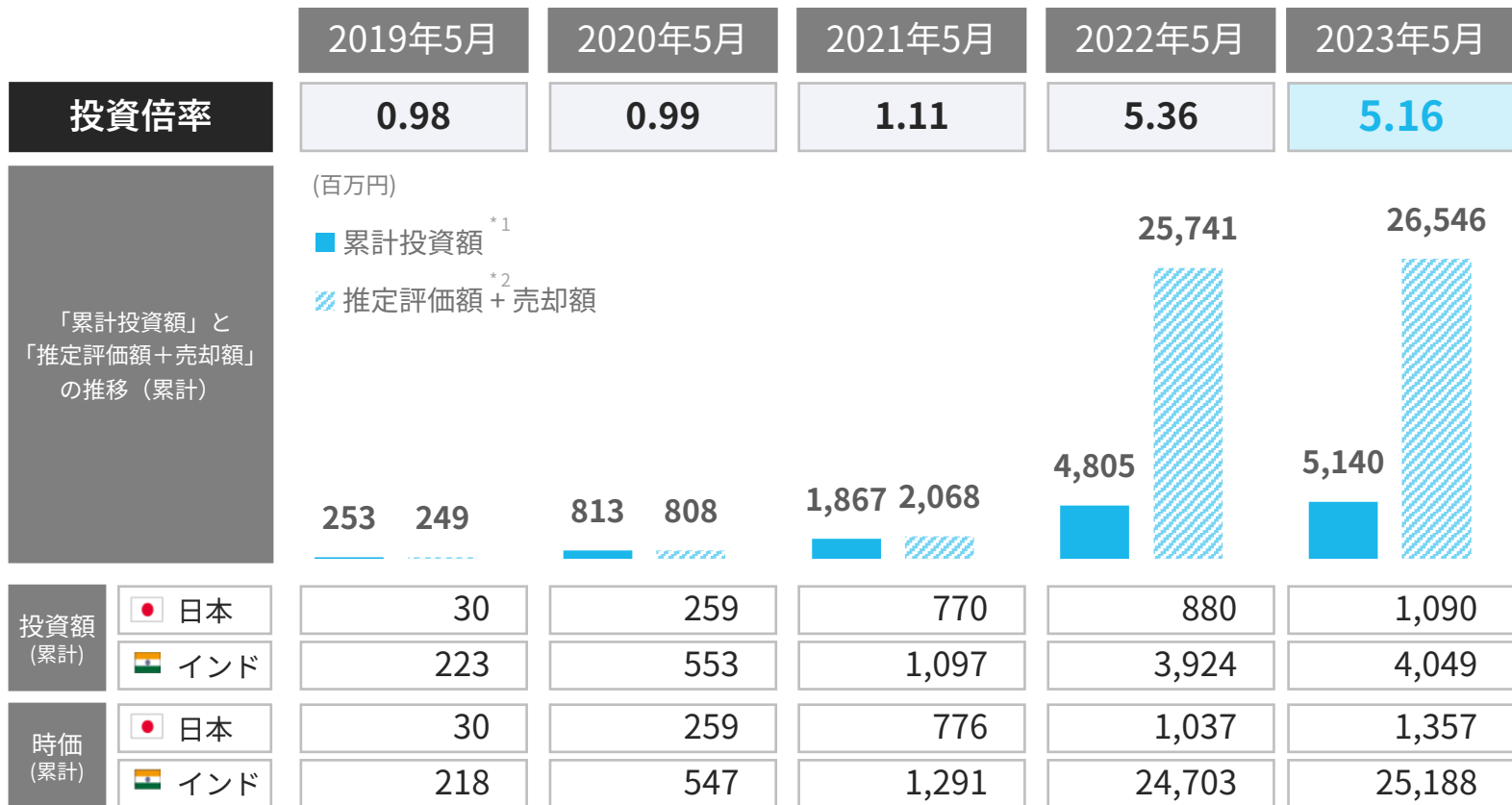
データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。  
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

## 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

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