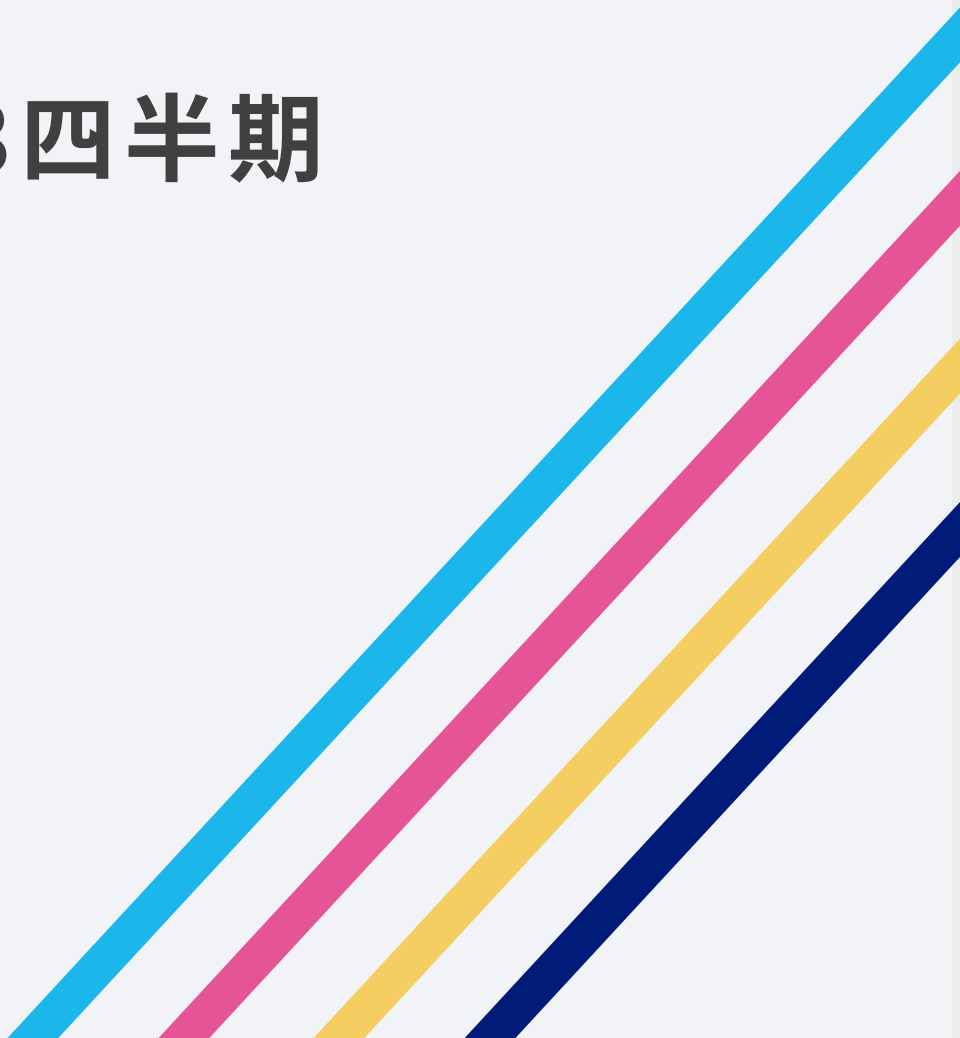


Gunosy

2024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）



INDEX

	Financial Highlight	
1.	財務ハイライト	P 03
	FY2024 Outlook and Shareholder Return	
2.	通期業績予想の修正及び株主還元	P 06
	Financial Results for FY2024 Q3	
3.	2024年5月期 第3四半期 決算の概要	P 12
	Business Overview by Divisions	
4.	事業別の概要	P 17
	• メディア事業	
	• ゲームエイト事業	
	• 投資事業	
	Topics	
5.	その他トピックス	P 29
	APPENDIX	
6.	参考資料	P 32

1

Financial Highlight

財務ハイライト



メディア事業の運用型広告の収益性回復、ゲームエイトの増収により、
連結営業利益はQonQで大幅に改善し、**Q3単独で黒字化**

上方修正

ゲームエイトが当初想定を上回る形で推移したことを踏まえ、**通期業績予想の上方修正を実施**

自社株買い

Smarprise社の売却による利益を原資に、
株主還元として、**1億円の自己株式の取得を実施**

Q3 (23年12月-24年2月)

売上高 **1,920** 百万円 YonY **90.7%**

営業利益 **93** 百万円 YonY **---**%

(百万円)

	売上高	営業利益
Gunosy	1,115	△74
ゲームエイト	572	190
その他	232	△22

Q3累計 (23年6月-24年2月)

売上高 **5,649** 百万円 YonY **93.5%**

営業利益 **△112** 百万円 YonY **---**%

(百万円)

	売上高	営業利益
Gunosy	3,414	△455
ゲームエイト	1,530	394
その他	705	△50

2

FY2024 Outlook and Shareholder Return

通期業績予想の上方修正及び株主還元



2024年5月期 業績予想（連結）の修正

連結通期業績予想については、Q3の連結業績着地の状況を考慮し、**営業利益をQ2修正予想の△2.6億円から△0.3億円へ上方修正。**

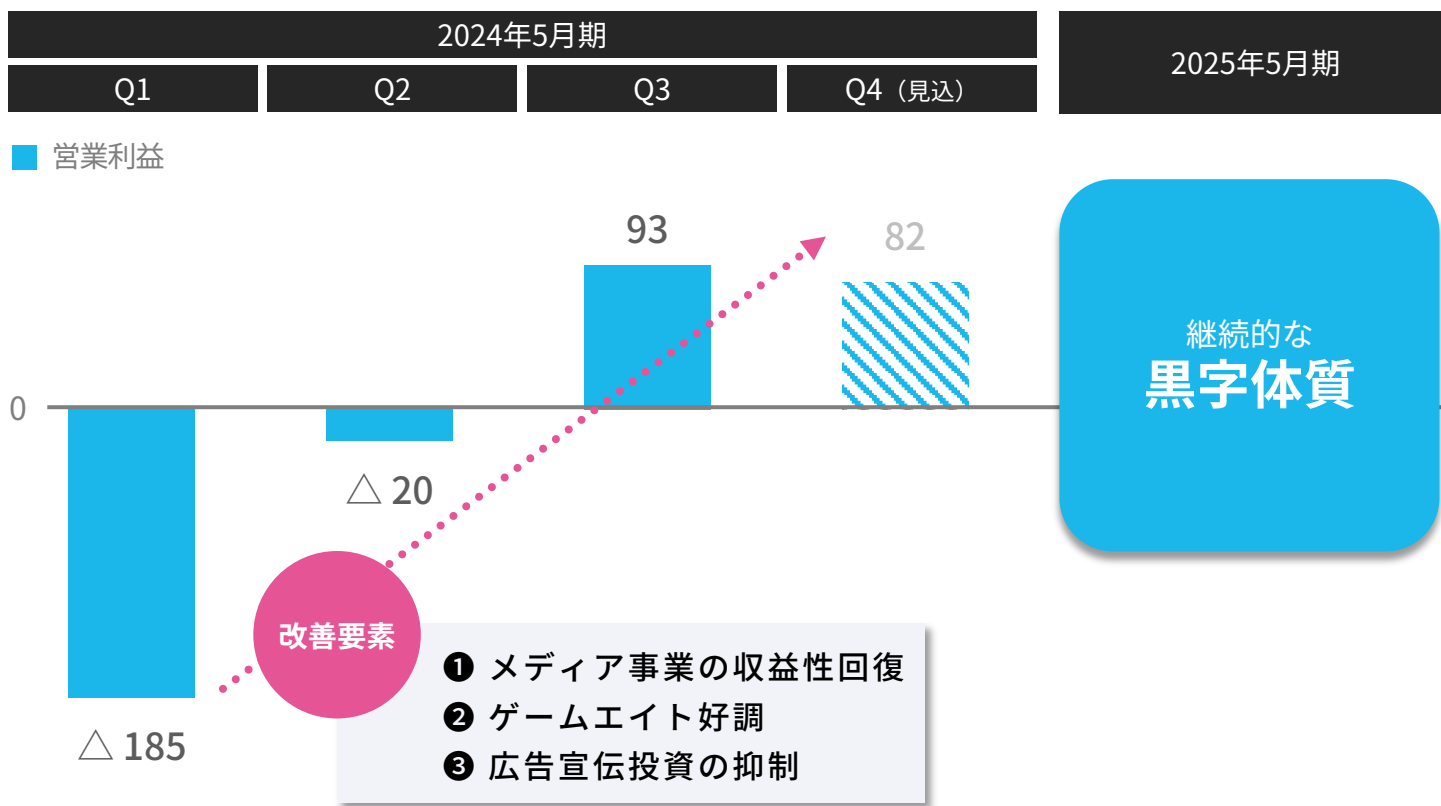
また、当期純利益についてもSmarpriseの売却によりQ2修正予想から赤字額が減少。

(百万円)

	2024年5月期 Q3累計 (23年6月-24年2月)	従来予想 (通期)	修正予想 (通期)	増減率	進捗率
売上高	5,649	7,200	7,290	1.3%	77.5%
営業利益	△112	△260	△30	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-
経常利益	△859	△1,304	△1,044	-	-
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△913	△1,648	△1,170	-	-

営業利益（連結）の推移

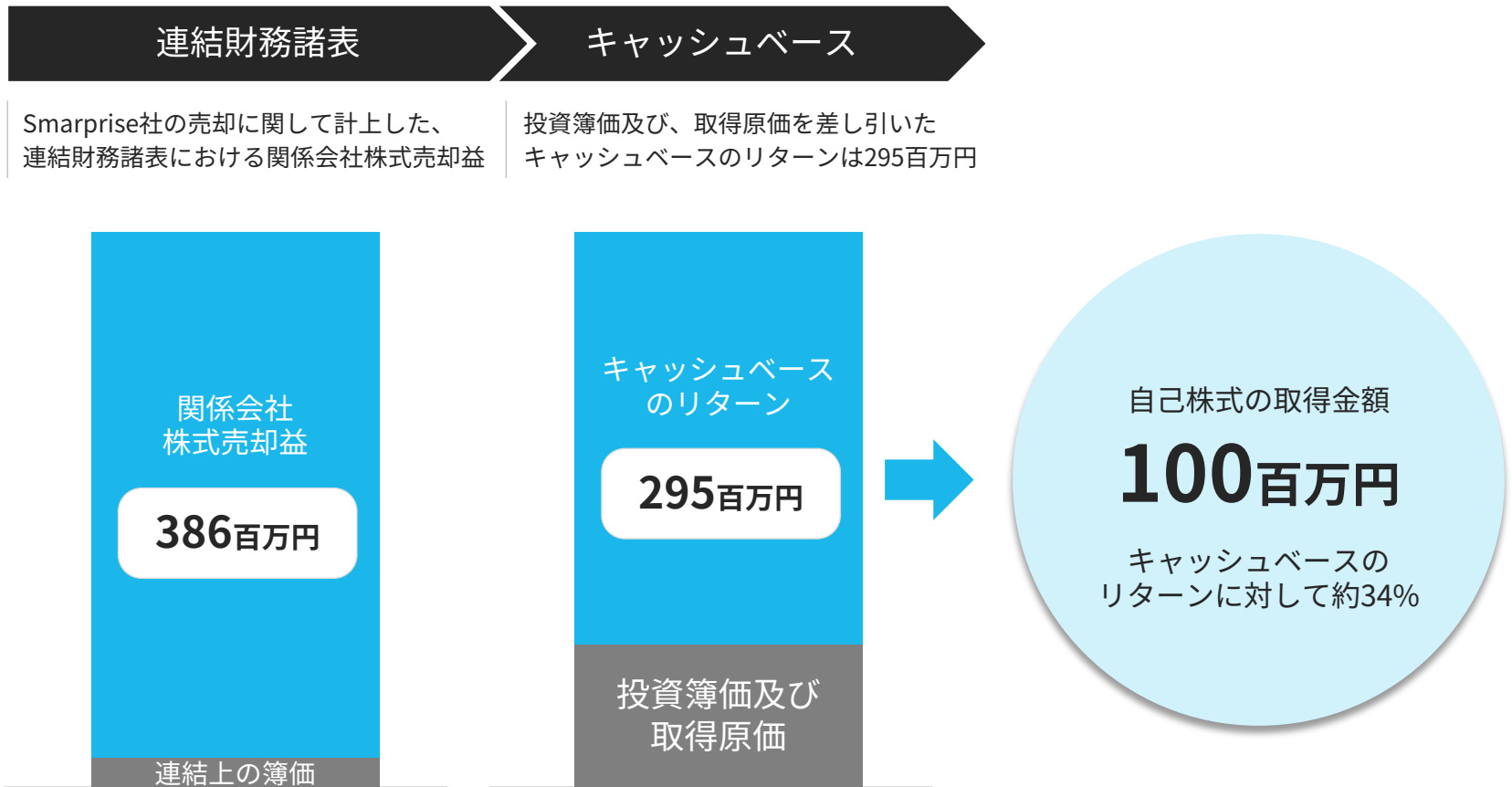
連結営業利益について、Q1は広告宣伝投資の影響で赤字となったが、Q2以降は広告宣伝投資の抑制とメディア事業の収益性回復に加え、ゲームエイトが好調であったことによりQ3には黒字化を達成。Q4においても黒字が見込まれており、**継続的に営業黒字を見込める状態**に。



Smarprise社の株式譲渡にあわせた自己株式の取得

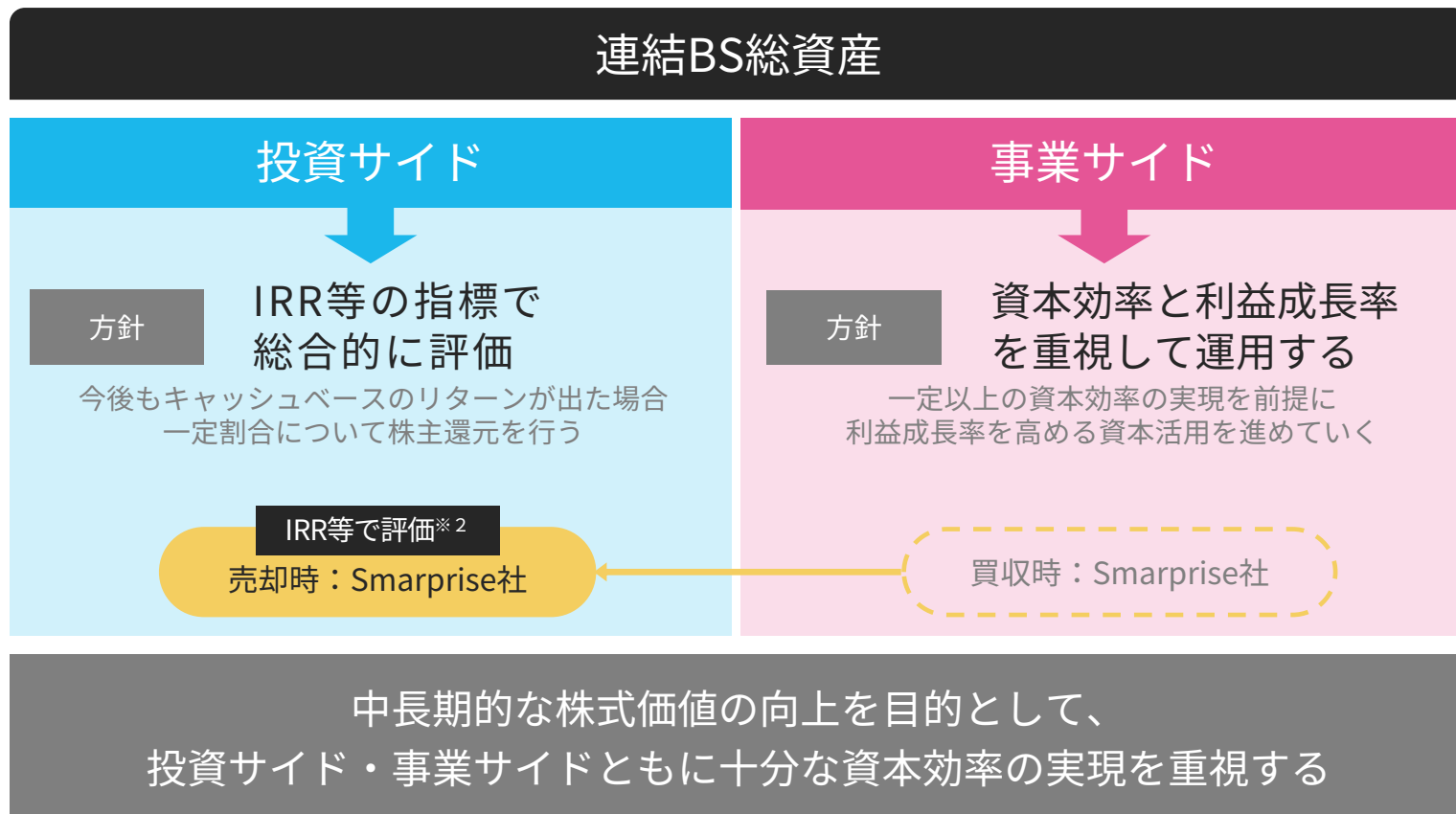
Smarprise社の売却に関して、連結財務諸表において関係会社株式売却益を386百万円計上しているが、発生したキャッシュベースのリターンは295百万円。

その約34%にあたる**100百万円**について**自己株式の取得を決定**。



今後の株主還元に関する基本的な方針

投資の評価はIRR等の指標で総合的に評価※1し、**今後もキャッシュベースのリターン**が出た場合、一定割合について**株主還元を行う方針**。事業投資している資本については、資本効率と利益成長率を重視して効率的に運用する方針。



※1 IRR等の指標を用いて、投資時に想定した期待リターンをどの程度上回ったかを含め総合的に評価を行う。

※2 Smarpriseのように、子会社投資、関係会社投資等の戦略投資についても、結果として売却したものについてはIRR等の指標で総合的に評価し、同投資からの株主還元の実績も踏まえ、売却益に関する株主還元の方針を決定する。

1 引き続き**25年5月期の連単営業黒字化**という基本方針は継続。

2 連結営業黒字化については、ゲームエイトの成長もありQ3で連結営業利益が93百万円と黒字化。**Q4も連結営業黒字**を見込んでおり、**来期についても連結営業黒字の達成が十分に見込める**状態となった。

3 Gunosy社単体の営業黒字化は、引続き収益性向上と広告宣伝投資のIRR基準値範囲内でのコントロールにより**生産性を高めることで黒字化**を目指す方針。

4 グループ全体の事業方針について、24年7月の期末決算発表時に詳細を公表予定。

3

Financial Results for FY2024 Q3

2024年5月期 第3四半期 決算の概要



2024年5月期Q3連結業績

ゲームエイトが引き続き好調に推移したことに加え、メディア事業の収益性回復と広告宣伝投資の抑制により、Q3単独での**連結営業利益の黒字化を達成**。

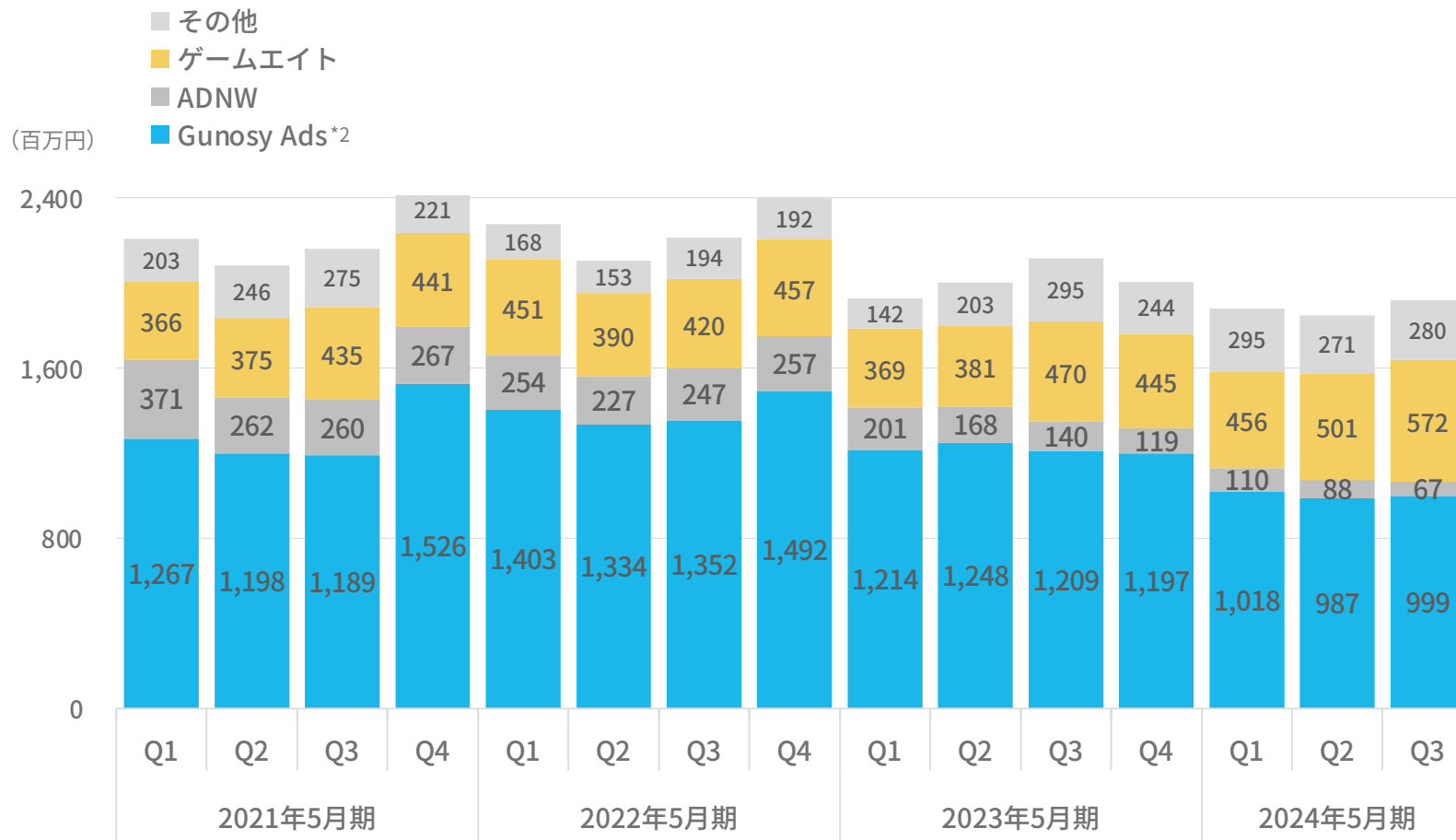
(百万円)

	2024年5月期 Q3 (23年12月-24年2月)	2024年 5月期 Q2	QonQ	2024年5月期 Q3累計 (23年6月-24年2月)	2023年5月期 Q3累計	YonY
売上高	1,920	1,849	103.8%	5,649	6,045	93.5%
営業利益	93	△20	-	△112	△156	-
営業利益率	4.9%	-	-	-	-	-
経常利益	△107	△226	-	△859	△1,233	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	104	△304	-	△913	△492	-

売上高構成^{*1}

ゲームエイトの売上はYonY、QonQともに大幅増加。

Gunosy Adsは運用型広告の収益性が回復した結果、QonQで増収。

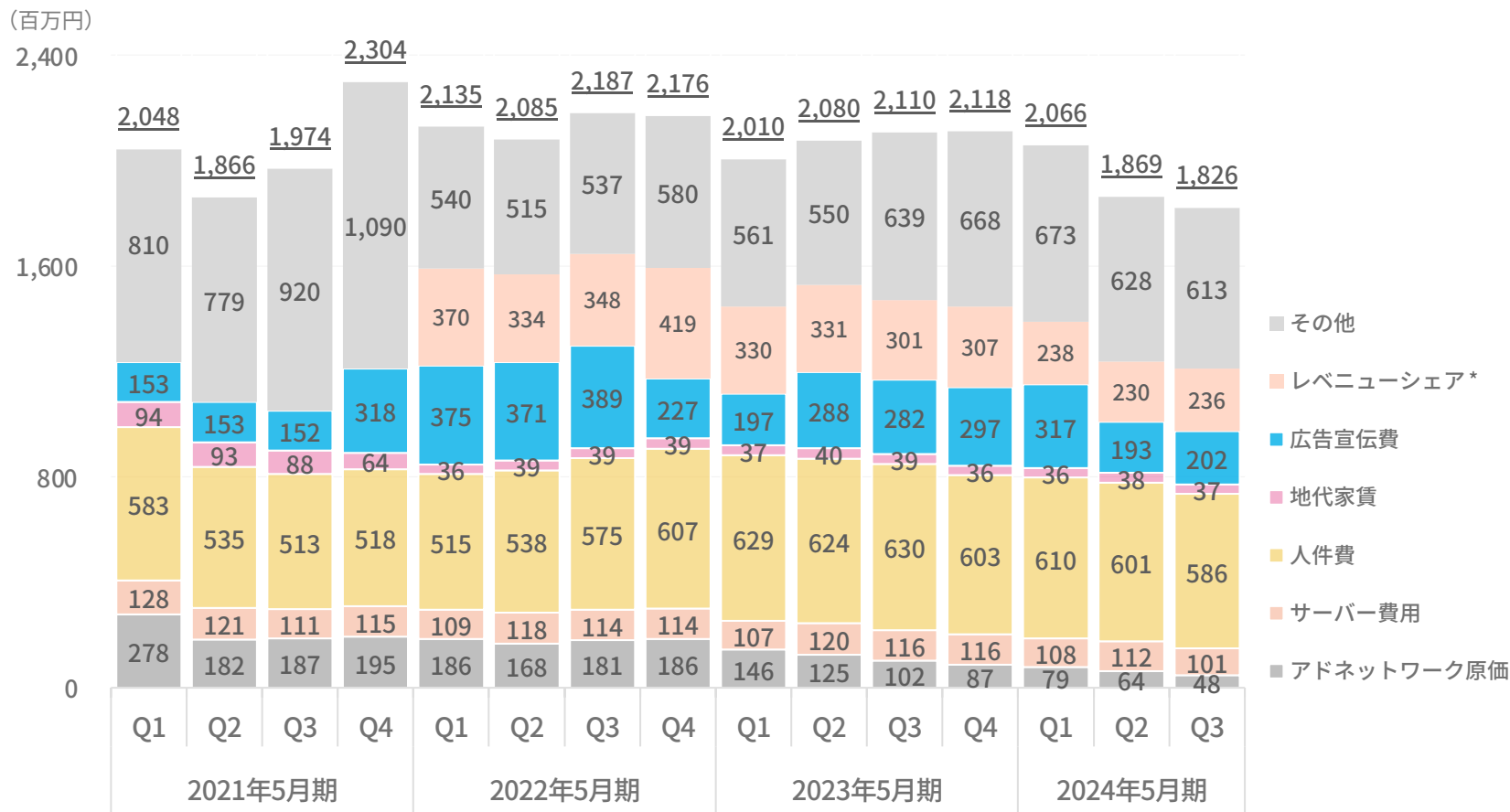


*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計

コスト構造の推移

広告宣伝費は従前の方針どおり抑制を継続したためQonQで横ばい。
 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。

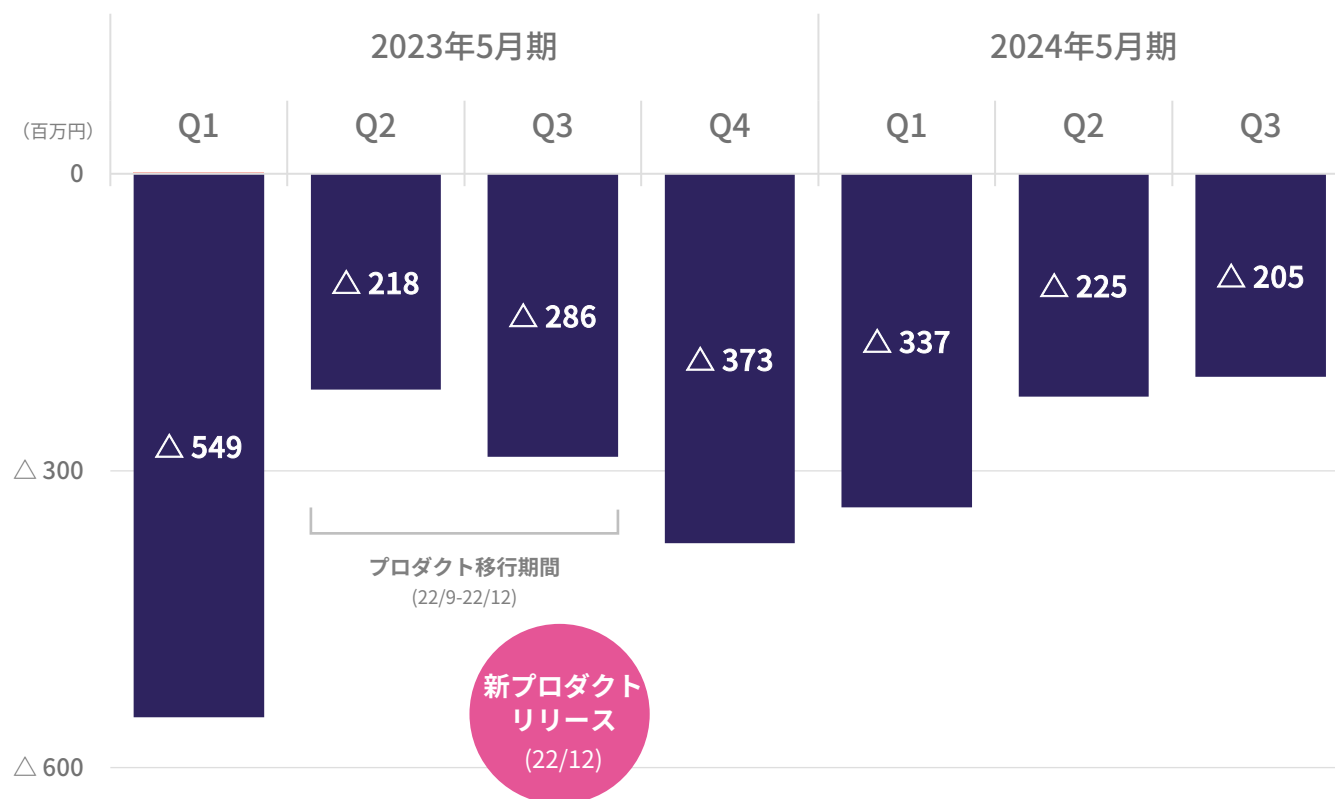


*「レベニューシェア」は、FY2021以前は「その他」に含む。FY2022Q1より「その他」から分離して数値を開示。
 また、「ライブ動画製作費用」はFY2022Q1より「その他」に含め開示。

sliceの持分法投資損益の実績

マーケティング投資をコントロールしたオーガニックでの安定的な事業成長を続けており、赤字幅は縮小。持分法投資損失の金額も減少トレンド。

sliceの持分法投資損益※



※ 持分法投資損益には、のれん償却等の持分法適用関連会社からの損益取込以外の費用が含まれております。

4

Business Overview by Divisions

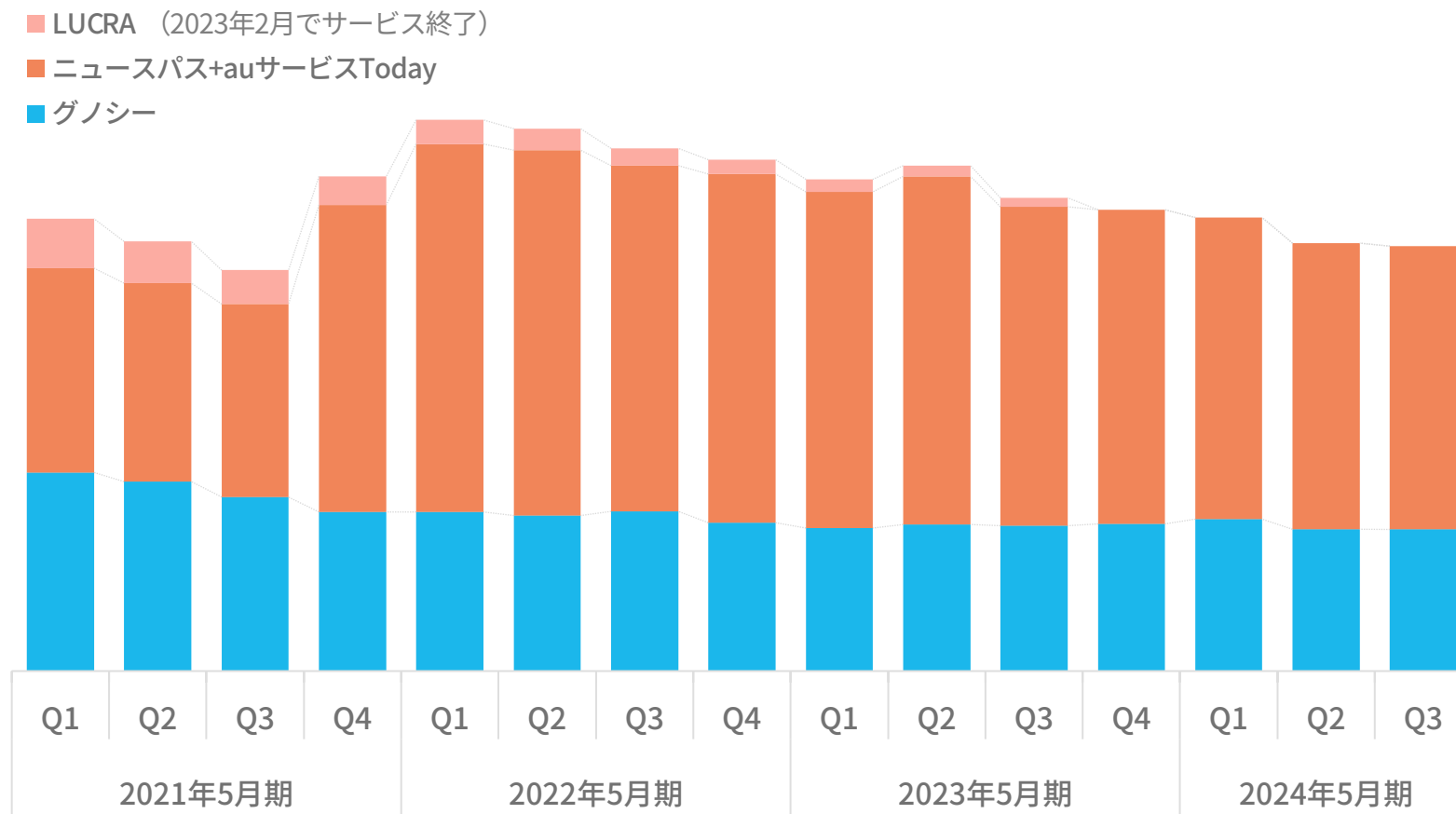
事業別の概要

メディア事業

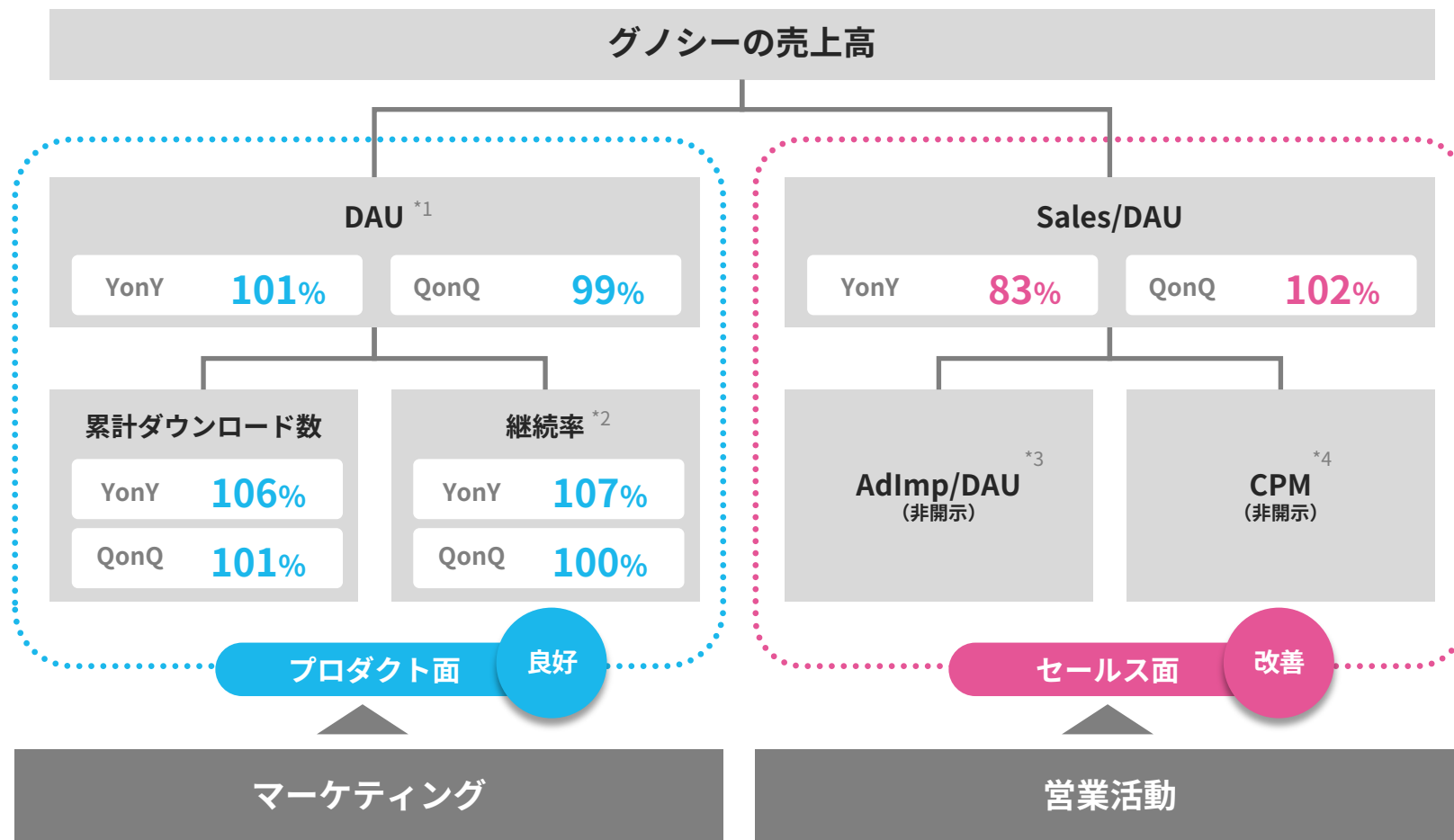
ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

Q3は広告宣伝投資を抑制する中において、
QonQでメディア規模を維持。



Q2に実施したアルゴリズム改善による収益性の回復が継続し、**S/DはQonQで増加が続く**。
DAUは継続率の好調維持によりYonYで増加、広告宣伝費の抑制継続によりQonQでは微減。



*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

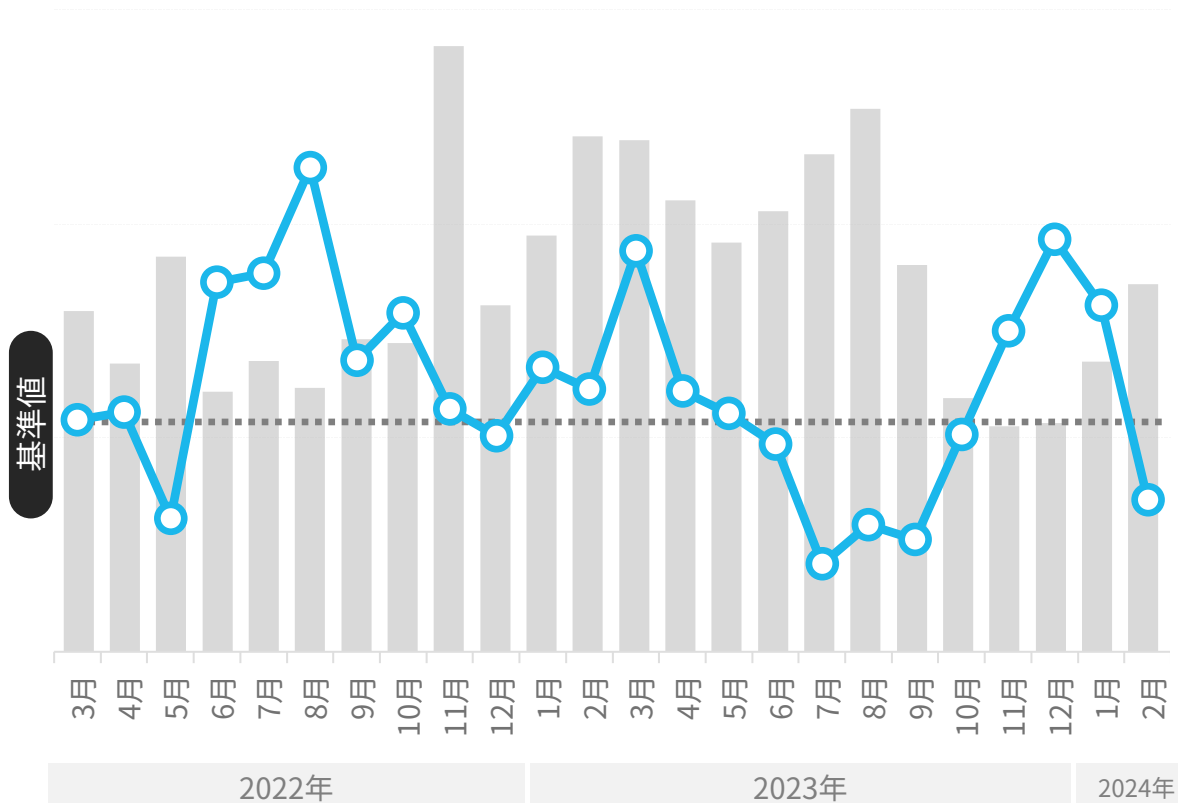
*4 : Cost Per Milleの略

11月以降は広告宣伝投資額のコントロールと収益性向上により**IRR基準値を大きく上回る**。
3月以降も引き続き広告宣伝投資額をコントロールする方針。なお、2月は3月の広告需要期における獲得コスト上昇を見越し、前倒しで予算消化した結果、単月ではIRR基準値を下回った。

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。
S/Dの回復が進み、11-1月は推定IRRが基準値を上回る。

4

Business Overview by Divisions

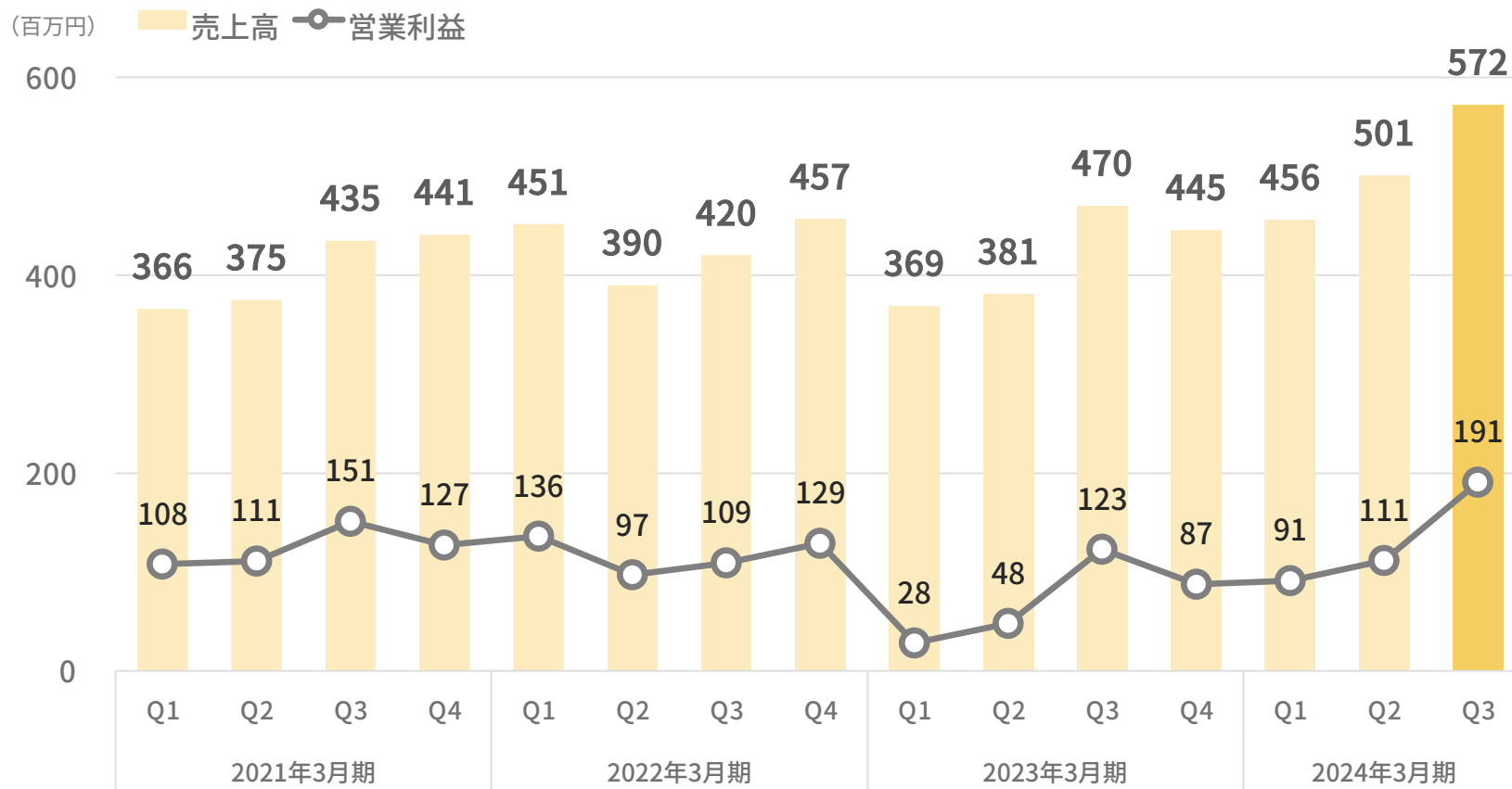
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

Q2までと同様に国内メディア事業、海外メディア事業ともにPV数が堅調に推移したほか、収益性が大きく向上したことで売上高が大幅に伸長し、**過去最高売上高、営業利益を更新**。



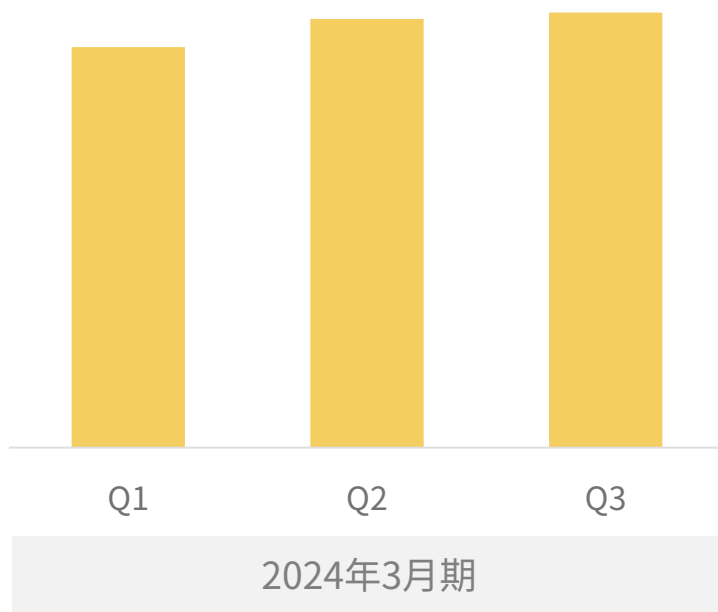
*Q3は親会社の連結決算期との期ズレにより、10月から12月までの業績。

主要KPIであるPV数が**堅調に推移**。

RPM*については、海外広告単価の改善もあり、**大幅に向上**。

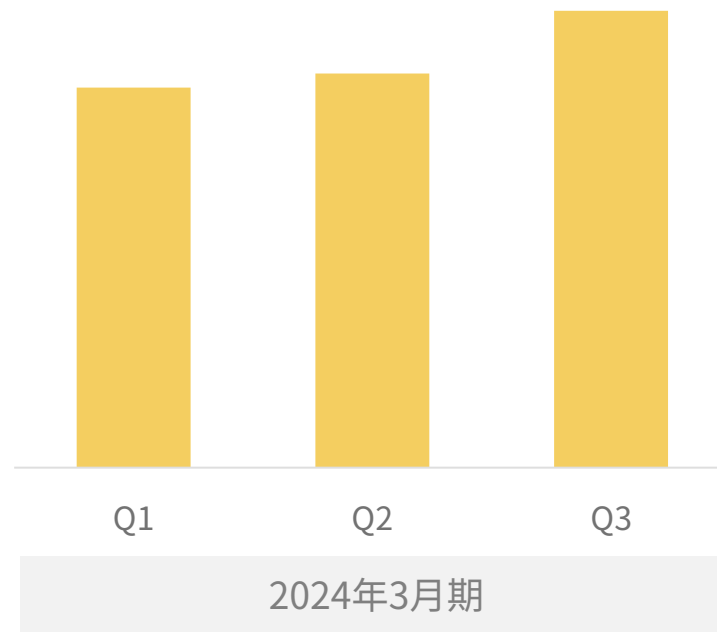
PV数

ゲームタイトルの状況によって
ボラティリティはあるものの、
着実にPVを獲得



RPM

海外メディアにおける
収益性の向上もあり好調に推移



4

Business Overview by Divisions

事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

NESFBとの合併(以下、本合併)について、2024年3月12日にCompetition Commission of India(インド競争委員会、以下CCI)からの承認を取得。



12.03.2024

PRESS RELEASE No. 72/2023-24

Competition Commission of India (CCI) approves the merger of a financial technology company, Garagepreneurs Internet Private Limited with the North East Small Finance Bank

The proposed transaction comprises the merger of a financial technology company, Garagepreneurs Internet Private Limited (**GIPL**) (including Quadrillion Finance Private Limited (**QFPL**) (an NBFC-SI-ICC) and Intergalactory Foundry Private Limited (**IFPL**) with North-East Small Finance Bank Limited (**NESFB**) (including RGVN (North-East) Microfinance Limited (**RGVN**)), pursuant to the composite scheme of amalgamation to be filed before the jurisdictional National Company Law Tribunal and certain related transactions.

GIPL operates under the brand name "slice" and focuses on facilitating payments and credit products through digital means in India. GIPL primarily focuses on enabling access to financial services for underbanked customers through affordable and transparent cost solutions and structures.

NESFB is a private sector small finance bank (**SFB**). It is headquartered in Guwahati, Assam and has branches in the North Eastern states (Arunachal Pradesh, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Tripura, and Sikkim), and West Bengal.

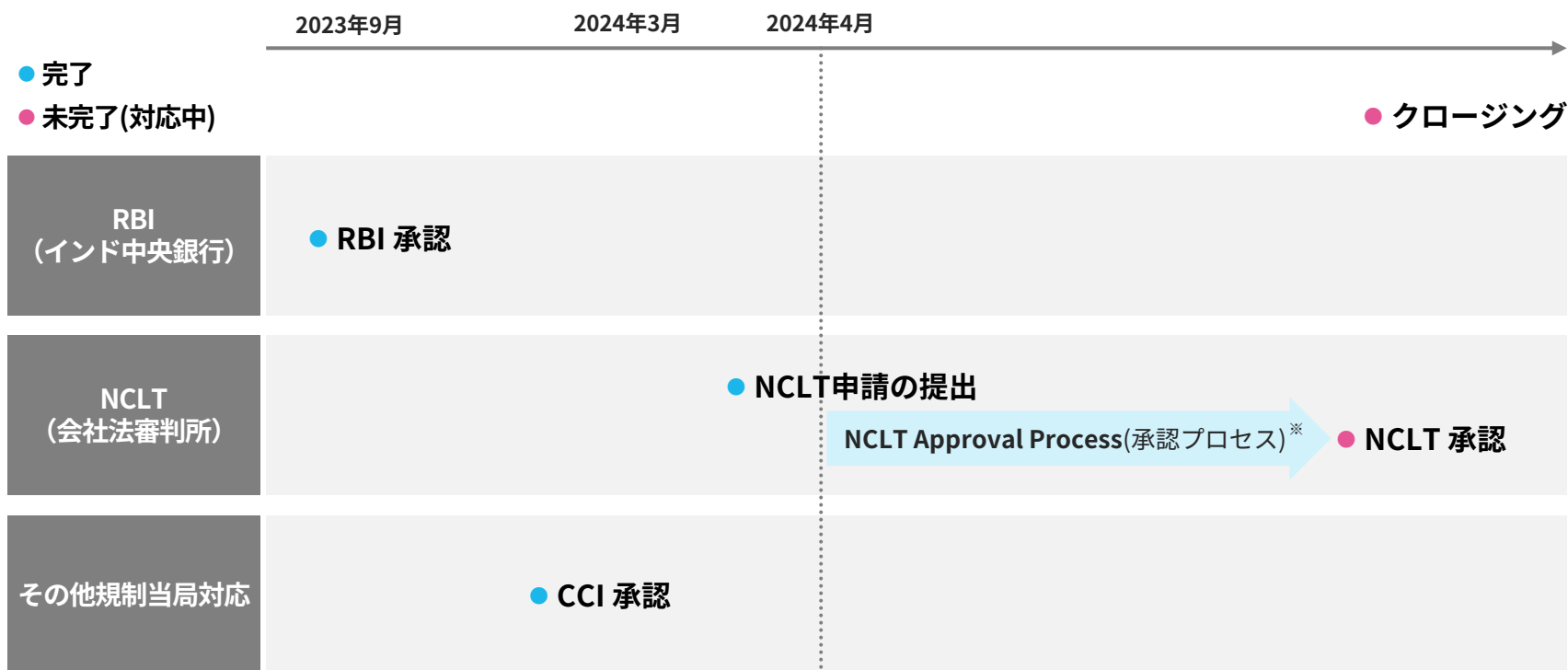
Detailed order of the Commission will follow.

CCIへの申請について

- インドにおいて、一定規模以上の合併等の組織再編についてはCCIからの承認が必要となる
- 本合併は上記要件に該当し、CCIによる承認が必要な取引であったことから申請を実施していた
- 2024年3月12日、CCIのHPにおいて本合併が承認されたことについて公表されている

出典：<https://www.cci.gov.in/combination/press-release/details/371/0>

NCLT(会社法審判所)への申請の提出が完了し、合併プロセスは順調に進捗。
残る主要な合併プロセスはNCLTからの承認となっている。



※NCLTの承認プロセスは、個別事由に応じてスケジュールが前後し、その範囲を超える可能性があるものの、一般的には申請から承認まで6か月～12か月程度を要するとされている

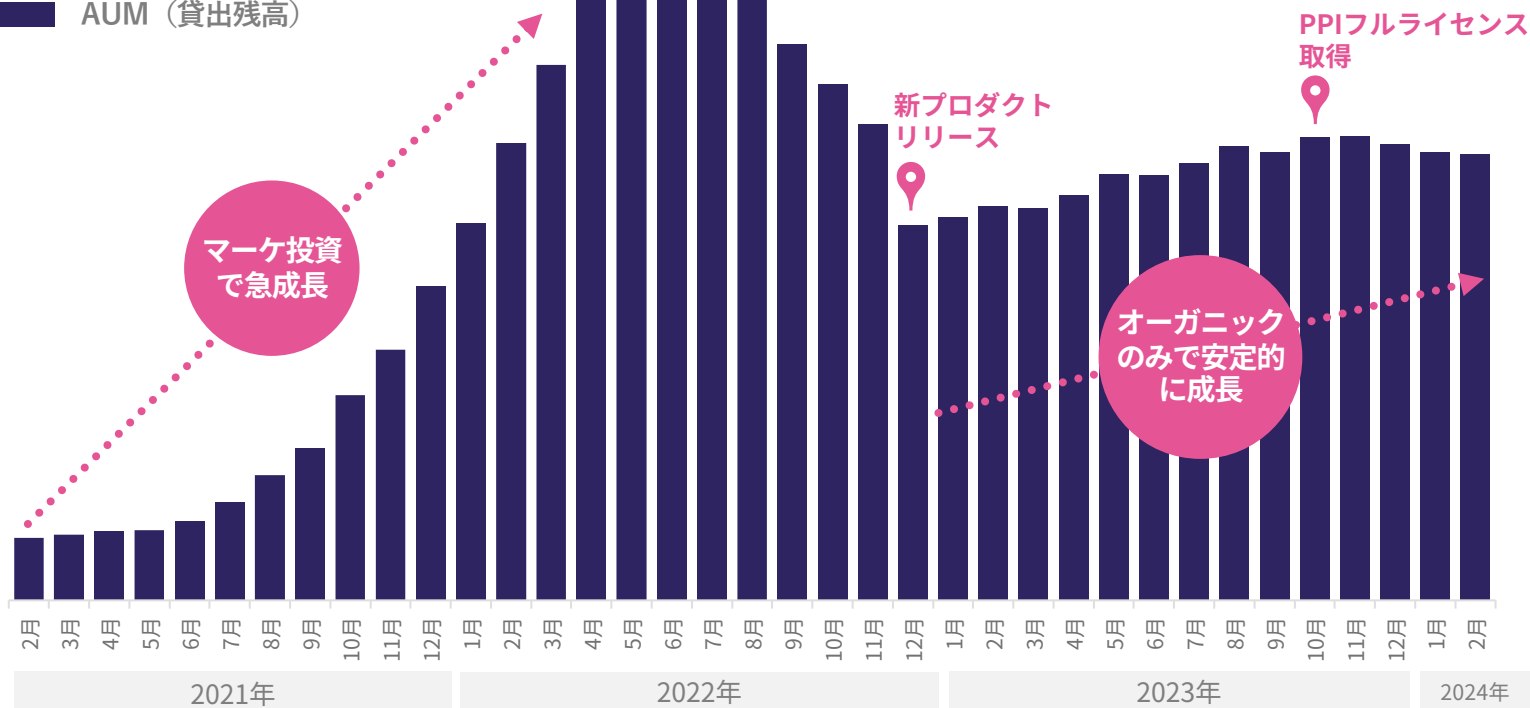
2022年前半までは**マーケティング投資により顧客基盤を大きくグロス**。
 同年12月にDigital Lending Guidelinesに準拠したプロダクトリリース完了以降は、
 オーガニックでの顧客獲得により**バーンレートを適切に抑制しながら事業規模を拡大**。

調達した潤沢な資金をもとに
 マーケティング投資による急成長

規制への対応
 (22/9-12)

オーガニックのみでの安定的な成長

■ AUM (貸出残高)



引き続きオーガニックでの安定的なAUM成長を維持しながら、事業損益の黒字化と健全な財務状況の維持を目指す。NESFBとの合併後は、包摂的なデジタル金融体験を提供することでさらなる成長の加速を目指す。

合併まで

これまで同様、オーガニックのみで安定的な成長を維持しつつ、コストカットも進めて事業損益の黒字化を目指すとともに、不良債権比率等、リスクのコントロールを継続して**健全な財務状況を維持する**※

合併後

NESFBとの合併が実現した場合、
「slice」を銀行ライセンスのもとで展開することが可能に。
幅広い金融商品の提供により、さらなる成長の加速を目指す

※2023年3月末時点で、自己資本比率50%超と財務状況は健全な状況。詳細はP.48参照

5

Topics

その他トピックス



PDF文章をもとに質問に回答、要約ができる新機能を追加。
社内のIT活用とDX推進を求めるすべての企業をサポート。



Q3ピックアップ

業務をサポートする新たな機能が追加

1

PDF要約

PDFの内容を要約し、
重要なポイントや要点を抽出

2

PDFリサーチアシスタント

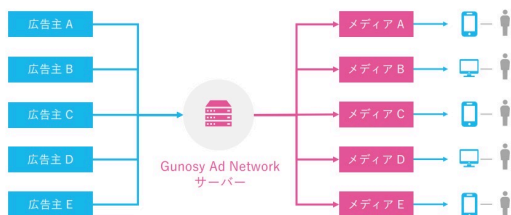
ファイルに関する質問を入力すると
PDFファイルを解析し、適切な回答を提供

事業ポートフォリオの整理を目的として、
アドネットワーク事業及びYOU INの終了を決定。

事業ポートフォリオの整理

アドネットワーク事業

Gunosy独自で所有するユーザーデータを活用し、
ダイレクトにアプローチを行える広告を提供



事業開始：2014年6月 事業終了：2024年6月

YOU IN

気分やシーンに合わせる『ムードペアリング』を通して、
今その瞬間の気分や状態に向き合い、寄りそい、肯定する、
といった体験を提案するD2Cブランド



事業開始：2021年6月 事業終了：2024年4月

6

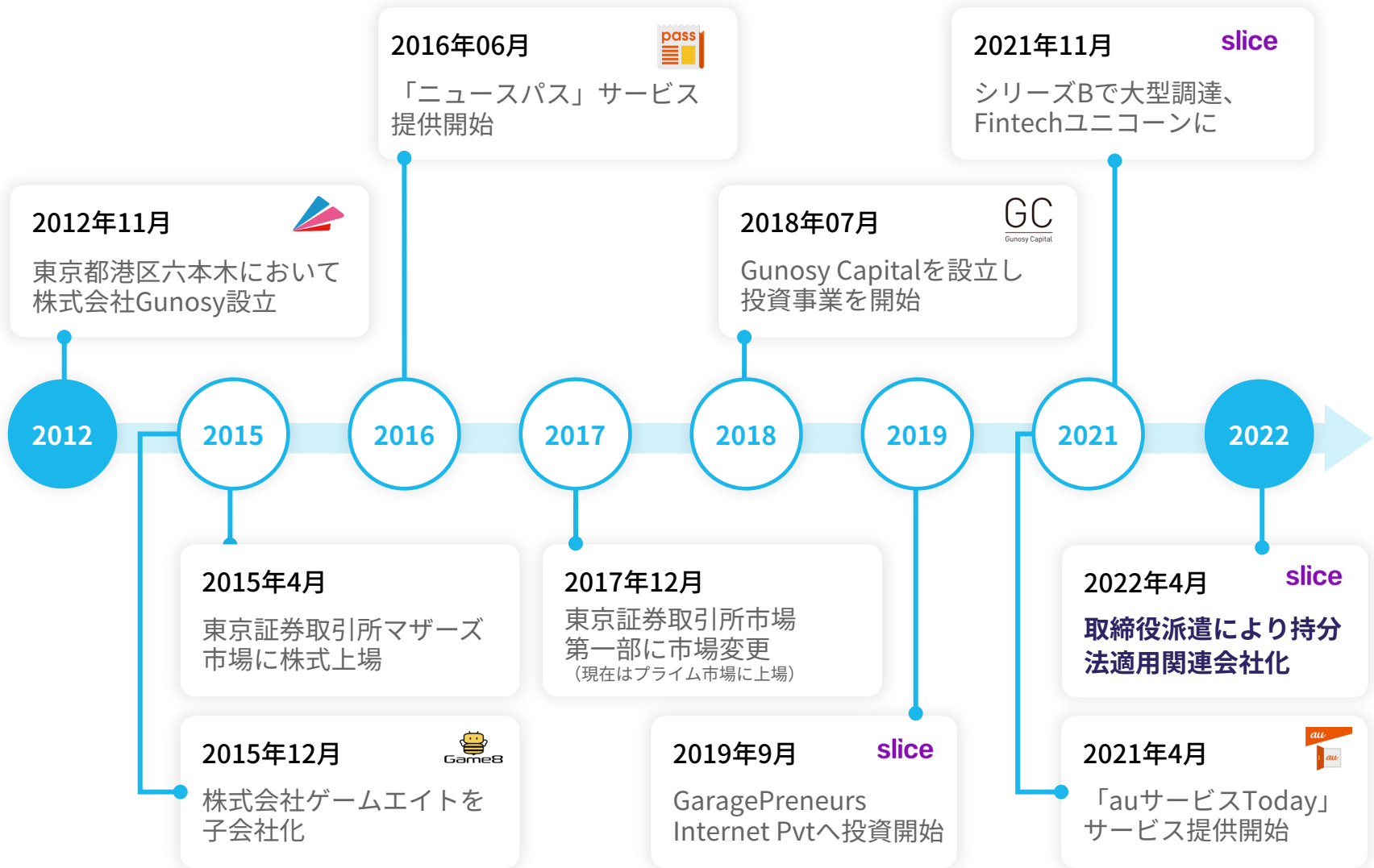
APPENDIX

參考資料



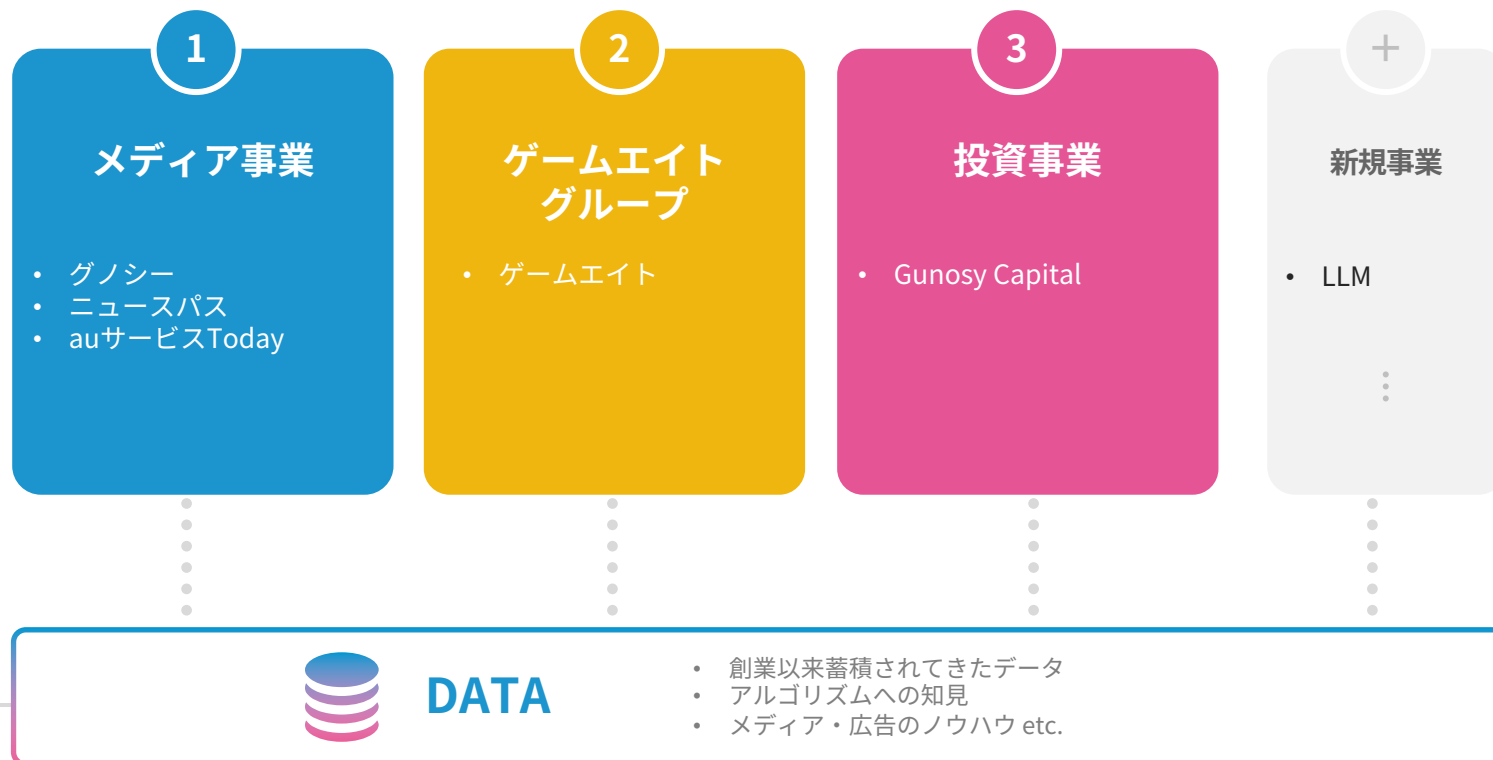


情報を世界中の人に
最適に届ける



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。



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 西尾 健太郎		代表取締役社長	西尾 健太郎
・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	竹谷 祐哉
・資本金	4,099百万円（2024年2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	221名 （2024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）	和田 健吾

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

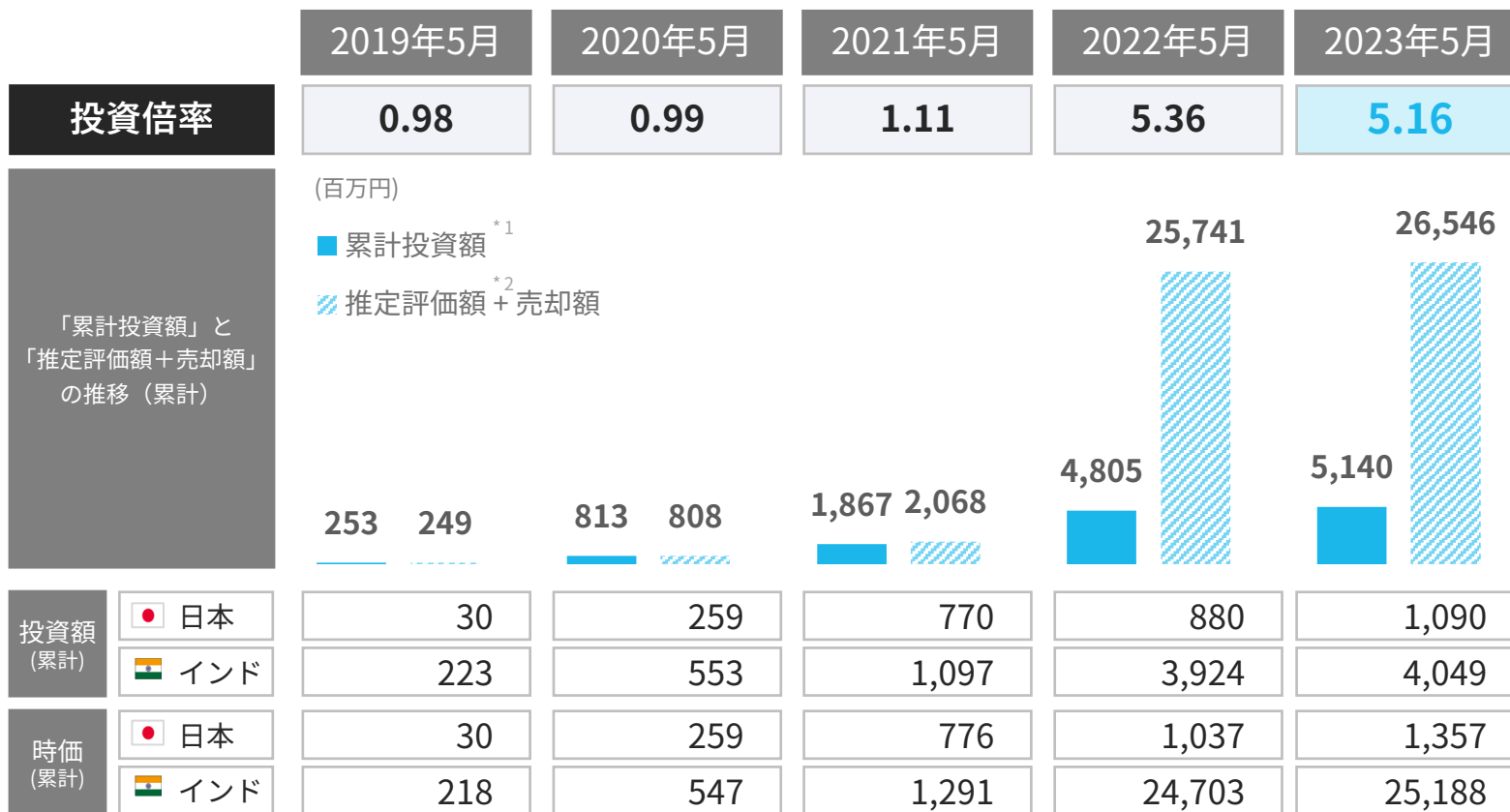
データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

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

6

APPENDIX

参考資料(slice関連)



sliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資。
2022年4月の取締役派遣により持分法適用関連会社となっている。

- 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～)

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

*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>)

| 設立

2015年

| 資金調達実績

約2.9億ドル

(累計調達額)

主な株主



Gunosy

TIGER
GLOBALINSIGHT
PARTNERS

| 直近 (2023年3月期) のP/L・B/S

売上高

152億円

(YoY296%)

税引前当期純損益

△71億円

総資産

339億円

| 従業員数

1,500人超

2015年に設立。インドではBNPL（後払い決済）サービスが普及していないことに着目し、現在の決済事業へフォーカス。飛躍的な成長を遂げ2021年12月にユニコーン企業の一社となる。



CEO

ラジャン・バジャージ (Rajan Bajaj)

数十億人のインド人のために 金融体験を一新し、変革する

ラジャン氏は、同社設立以前に家具を取り扱う新興企業であるMeshを立ち上げました。Meshで顧客は毎月少額の支払いで商品をレンタルすることができ、好きな時に購入も可能でした。さらにその後ラジャン氏は、現Walmart傘下のインドEC大手Flipkart社のプロダクトチームにおいて、当時最も急速に成長していた主要事業部門であるマーケットプレイスの立ち上げにも貢献しました。これらの経験を通しラジャン氏は金融ツールとしてクレジットカードの重要性を深く理解し、同じような高い志を持つ若者を支援するため「slice」の創設に至りました。

また、IITカラグプールの卒業生であるラジャン氏は、2021年のForbes Asia 30 under 30と2022年のForbes India 30 under 30に選出されています。

プライベートではバスケットボールがとても好きで、NBAのロサンゼルス・レイカーズの熱狂的なファンでもあります。

設立期

カメラ、ゲーム機、自転車などのレンタル商品を提供する事業を開始

ピボット期

既存のレンタルサービスにBNPLを統合することで、顧客が即座に商品を購入し、後で支払う体験を提供

拡大期

企業評価額が10億ドル以上に引き上げられユニコーン企業の仲間入り

現在

RBIが発行した規制に沿った変更を進め、22年12月新プロダクトをリリース。23年10月には現地銀行との合併に関するRBIの同意を得た事を発表

インドを代表する消費者向け決済サービス。

直感的で簡単なデジタル決済を実現し、人口のボリュームゾーンであるミレニアル・Z世代から高い支持を獲得。ユーザー数は1,500万人を超え、マーケット・リーダーとなっている。

slice

slice account

An interoperable account for all payment



サービス概要

slice account

- アカウントに残高を追加し、カードまたはUPI経由で支払い
- すべての取引ですぐに利用可能なお得な特典を獲得
- 請求書の支払い、サブスクリプションの設定、利用金額の詳細な確認に対応

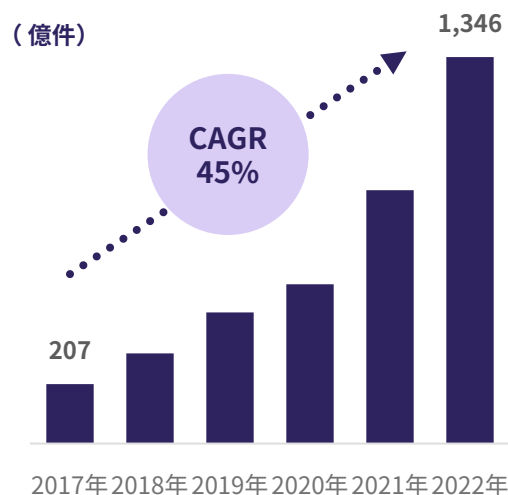
slice borrow

- デジタル上で完結する申し込み手続&融資実行
- 1ヶ月以内の返済であれば無利息
- 最高100万ルピー（約180万円）まで借り入れ可能、36ヶ月で返済
- 柔軟な返済が可能、早めの支払いで利息を節約可能

インドのクレジットカードは他国と比べて普及率が低く、市場成長余地が大きい。

インドのデジタル取引決済件数

デジタル決済取引数は
急速に成長



出典：インド政府 インド国章 報道情報局

クレジットカード発行率

クレジットカードの
発行率は僅か
人口の約6%^{*1}



普及率
6%



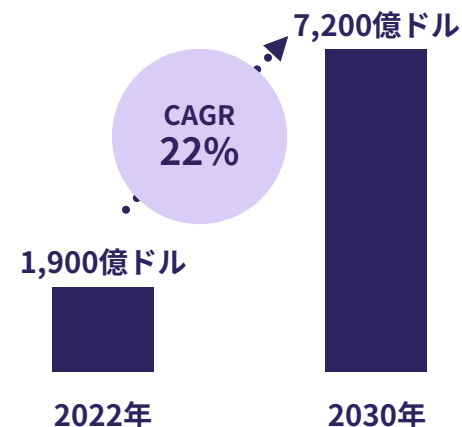
普及率
80%超



出典：マイナビ, GAO

デジタル消費者融資

デジタル消費者融資総額は
2030年で
3倍の成長見込み



出典：Inc42

*1：2022年インド総人口：外務省、クレジットカード発行枚数：Reserve Bank of India2022/12統計数値 クレジットカード発行枚数81,186,874枚/インド総人口：14億1,717万人

人口のボリュームゾーンである **ミレニアル・Z世代** から **高い支持** を獲得しているブランドカ、**独自の与信ノウハウ** により低いデフォルト率も実現。

1

独自性の高い優れたプロダクトによる、
人口のボリュームゾーンである若年層への **高いブランドカ**

2

独自の与信査定ノウハウ により、従来クレジットカードを
作れなかった層に対しても低いデフォルト率で与信を実行

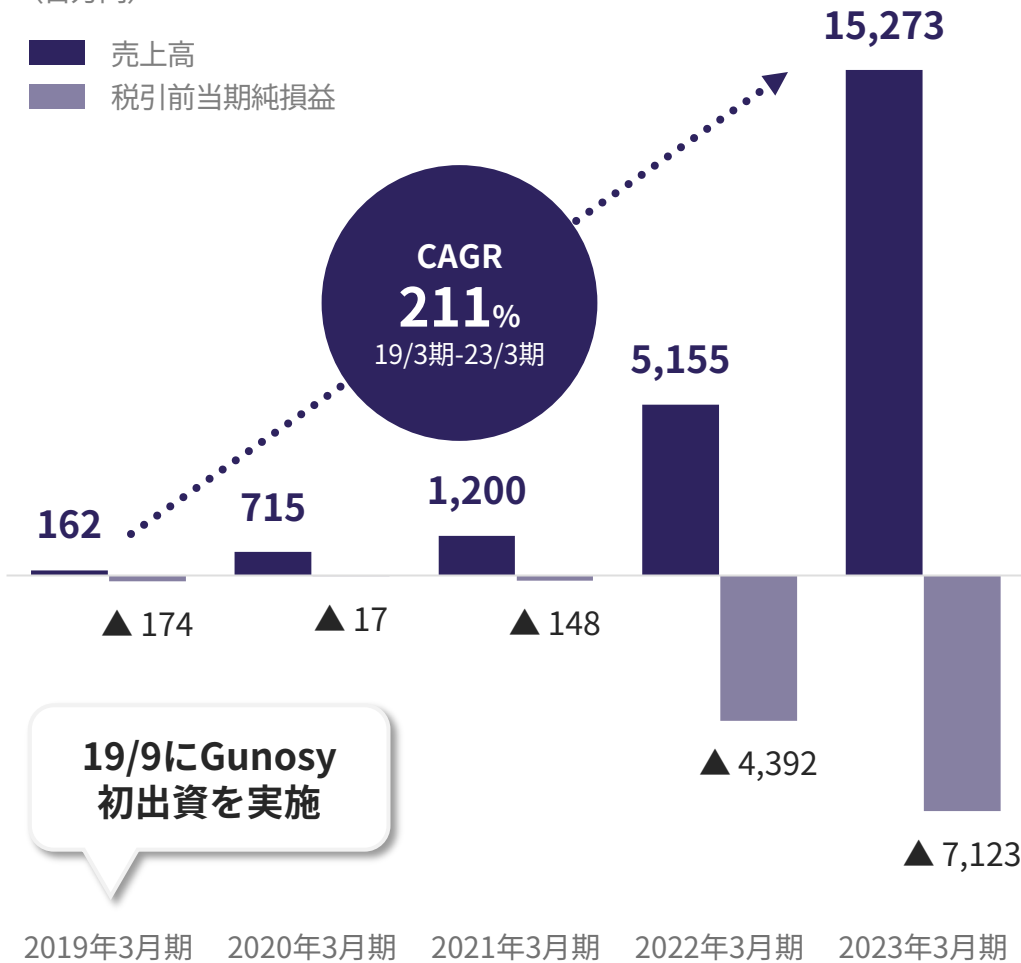
3

大手グローバル企業にて重要なポストを歴任した人材が多く、
攻守両面で高いパフォーマンスを発揮できる
マネジメントチーム体制

(百万円)

■ 売上高

■ 税引前当期純損益



2023年3月期ハイライト

売上高

15,273

YonY

百万円
296%

税引前当期純損益

△ 7,123

YonY

百万円
—%

CAGR(19/3期-23/3期)

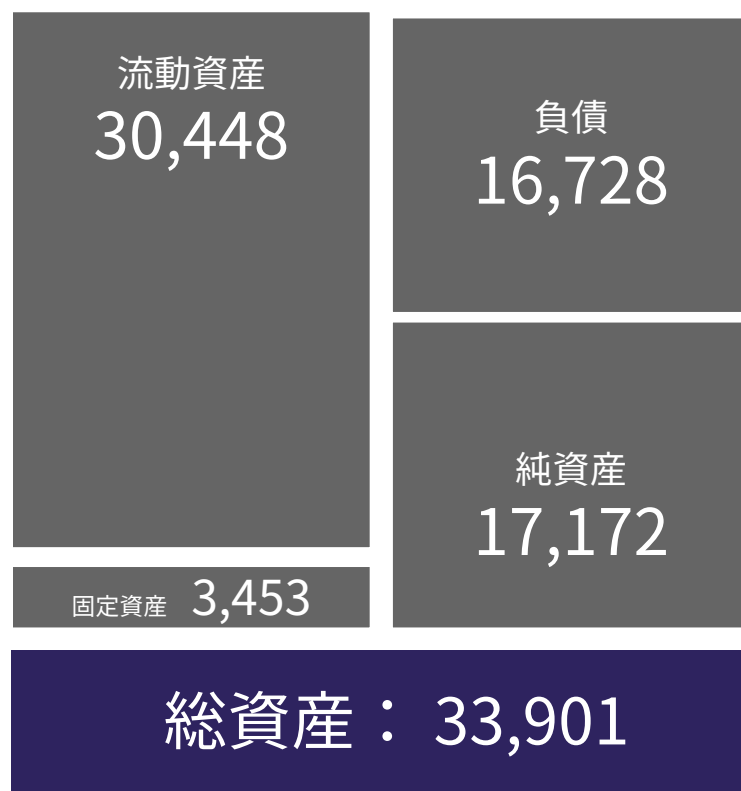
211%

為替レートは簡便的に足元2023年11月末時点の為替レートを一律で適用
 データソース：<https://www.mca.gov.in/mcafoportal/getCertifiedCopies.do> <https://www.sliceit.com/corporate-governance/>

2023年3月末の総資産は339億円。

自己資本比率は50%超であり、健全な財務状況。

2023年3月期末
(百万円)



総資産：339億円

自己資本比率：50%超

為替レートは簡便的に足元2023年11月末時点の為替レートを一律で適用

データソース：<https://www.mca.gov.in/mcafoportal/getCertifiedCopies.do> <https://www.sliceit.com/corporate-governance/>

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