

Gunosy

2024年5月期 通期 決算説明資料及び 中期経営計画説明資料 (25/5月期-27/5月期)

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
	Financial Results for FY2024 Q4	
2.	2024年5月期 通期 決算の概要	P 07
	Business Overview by Divisions	
3.	事業別の概要	P 12
	Mid-term Strategic Plan	
4.	中期経営計画（25/5月期-27/5月期）	P 28
	FY2025 Outlook	
5.	2025年5月期業績予想	P 42
	About Gunosy	
6.	会社概要	P 45
	APPENDIX	
7.	参考資料：sliceに関して	P 53

1

Financial Highlight

財務ハイライト



2024年5月期
通期

売上高	7,344 百万円	業績予想 (24年4月開示)	7,290 百万円	予想比 100.7%
				YoY 91.2%

営業利益	70 百万円	業績予想 (24年4月開示)	△30 百万円	予想比 -
				YoY -

会社別

	Gunosy	ゲームエイト	その他
売上高	4,474 百万円	2,164 百万円	705 百万円
営業利益	△486 百万円	622 百万円	△64 百万円

サマリー

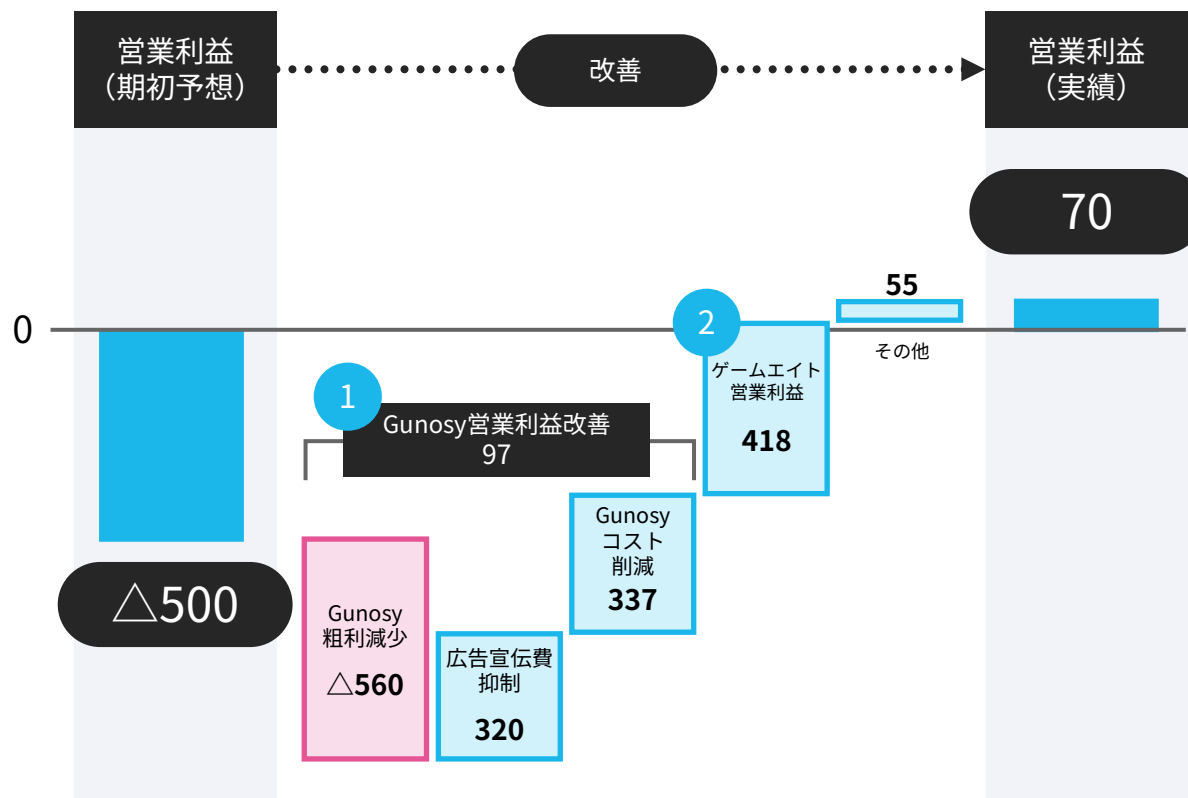
ゲームエイトの好調に加え、業績予想との比較でメディア事業の収益性安定化とコストカット推進の進捗により、
連結営業利益は**業績予想を上回り黒字化**

sliceは銀行との合併プロセスが順調に進捗しているほか、
slice単独の事業損益が着実に改善している

営業利益（期初予想・実績）

期初予想から 大幅な営業利益の改善を実現

(百万円)



POINT

1 Gunosy営業利益改善

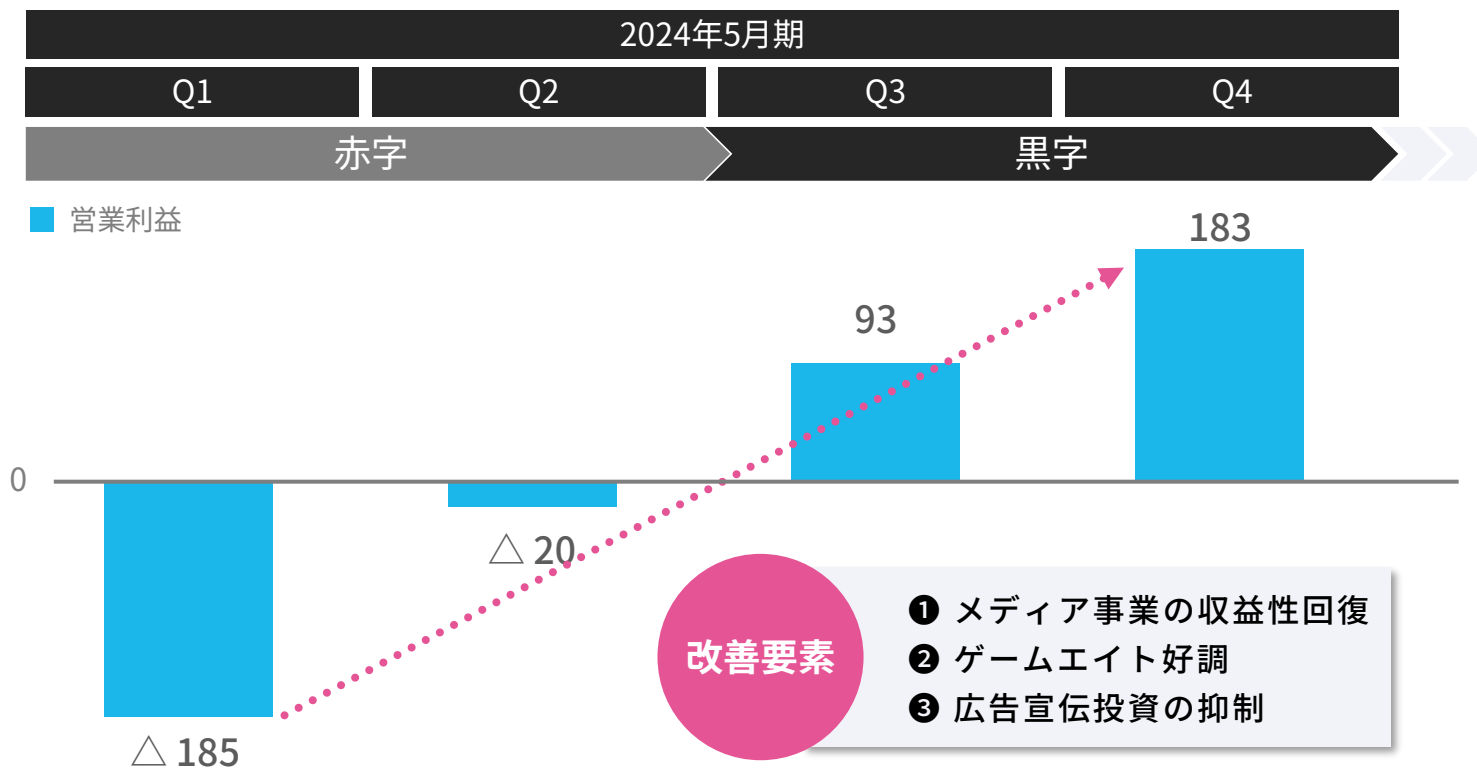
- Q1において、広告市況の弱含みの影響によりGunosy Adsの収益性が低下。
- 収益性の低下に対応するため、グノシーの広告宣伝投資を抑制したためDAUは期初計画から減少した結果、売上高減収となった。
- 一方で、前述の広告宣伝投資の抑制や通信費、人件費などのコストを期初計画から大幅に抑制
- 結果として営業利益は期初予想から97百万円改善

2 ゲームイト 営業利益改善

- 国内メディア事業の売上が堅調に推移したことに加え、海外メディア事業について、円安の追い風もあり収益性が大きく改善。売上高が期初想定を上回った。
- コストについても計画よりも抑制できたため期初予想から営業利益ベースで大幅に上回った。

営業利益（連結）の推移

営業利益（連結）について、上期は広告宣伝投資の影響で赤字だが、Q2以降の広告宣伝投資の抑制、メディア事業の収益性回復及びゲームエイトの好調によりQ3には連結営業黒字化を達成。さらにQ4において大きく増益となっており、**通期での連結営業黒字化を達成**。



Gunosy	△265	△115	△74	△30
ゲームエイト	91	111	190	228
その他	△11	△16	△22	△14

2

Financial Results for FY2024 Q4

2024年5月期通期 決算の概要



2024年5月期Q4連結業績

ゲームエイトが好調に推移しており、メディア事業においても収益性の回復がみられたことに加え、広告宣伝投資を適切に抑制したことにより**通期での連結営業黒字化を達成**。

Q4単独においてもQonQで大きな利益増を達成。

(百万円)

	2024年5月期 Q4	前四半期比較 (QonQ)		2024年5月期 通期	前年同期比較 (YonY)	
		2024年 5月期Q3	QonQ		2023年5月期 通期	YonY
売上高	1,694	1,920	88.3%	7,344	8,052	91.2%
営業利益	183	93	196.0%	70	△268	-
営業利益率	10.8%	4.9%	-	1.0%	-	-
経常利益	① 30	△107	-	② △829	△1,705	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	③ △272	104	-	△1,186	△1,150	-

① 持分法投資損益(ノンキャッシュベース)△164百万円を含む ② 持分法投資損益(ノンキャッシュベース)△933百万円を含む

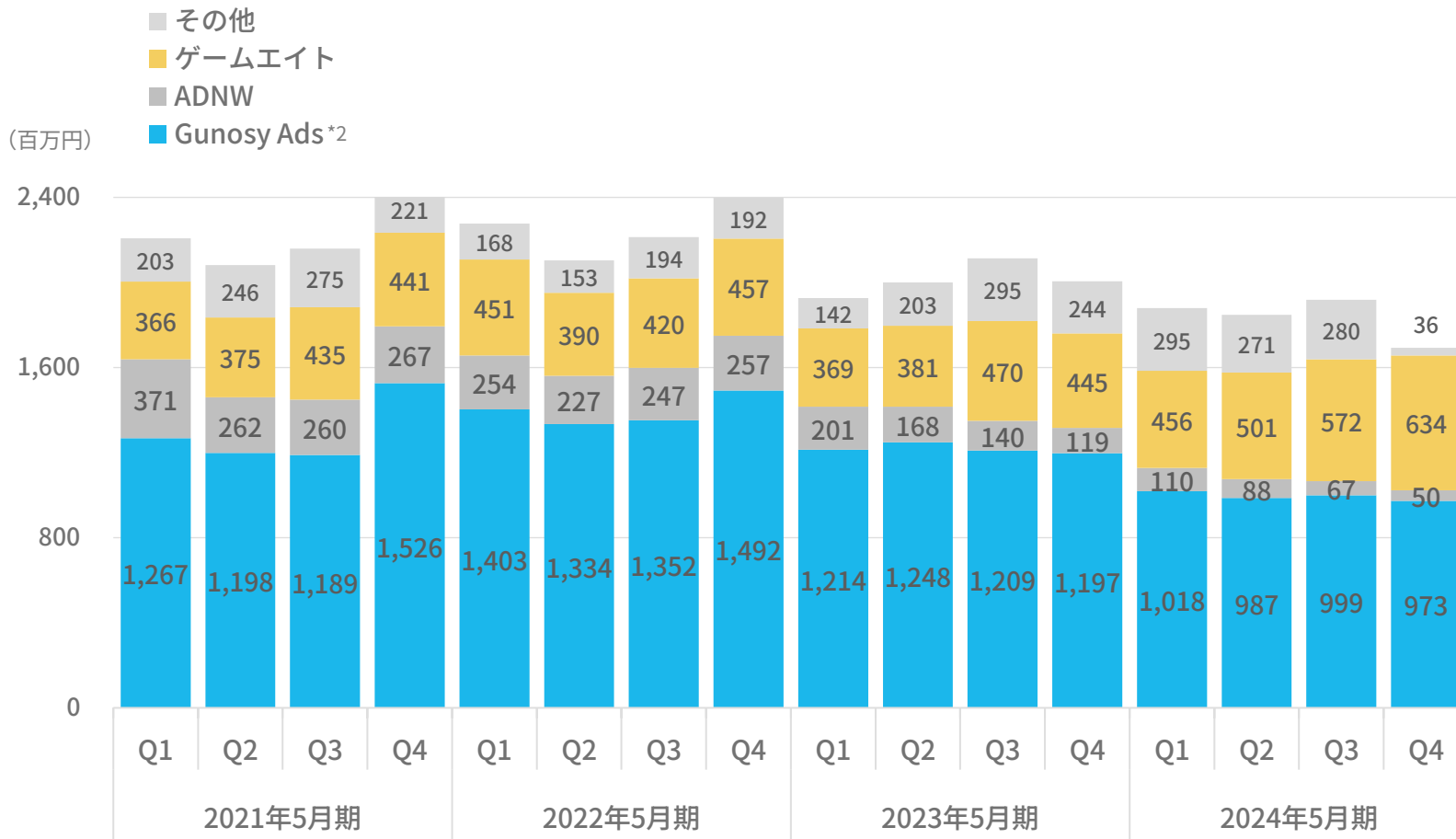
③ 投資有価証券評価損△215百万円を含む

売上高構成^{*1}

ゲームエイトの売上が**YoY、QoQともに大幅増加**。

Gunosy Adsの売上は広告宣伝費を抑制する中でも安定的に推移している。

その他の売上はQ3でのSmarprise社連結除外の影響でコストとともに大きく減少となった。

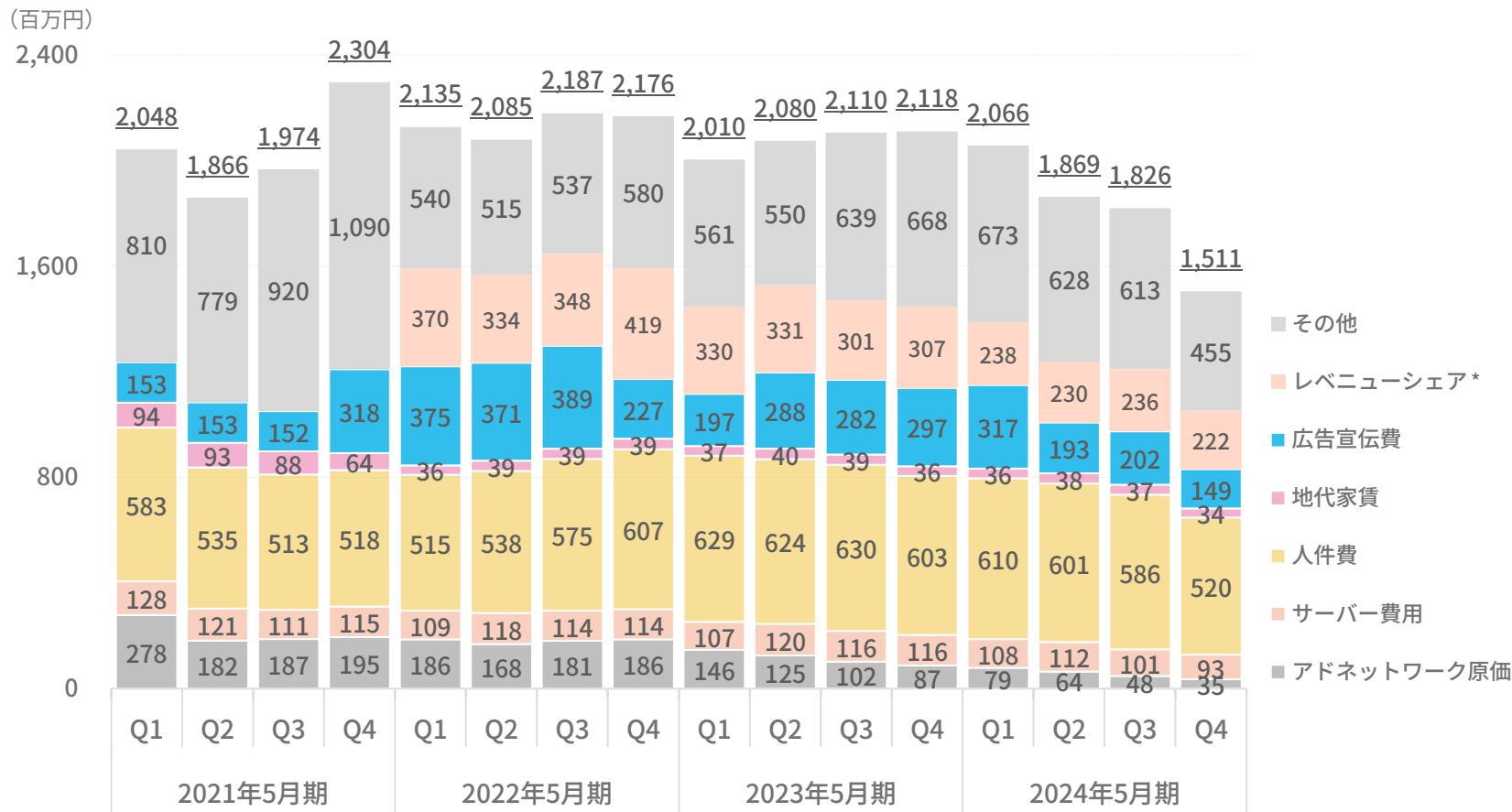


^{*1} 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

^{*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

全体としてコストコントロールを重視した運営をしており、連結ベースのコストは減少。
 広告宣伝費は従前の方針どおり抑制を継続したためQonQで減少しており、その他のコストについてはQ3でのSmarprise社連結除外の影響で大きく減少している。

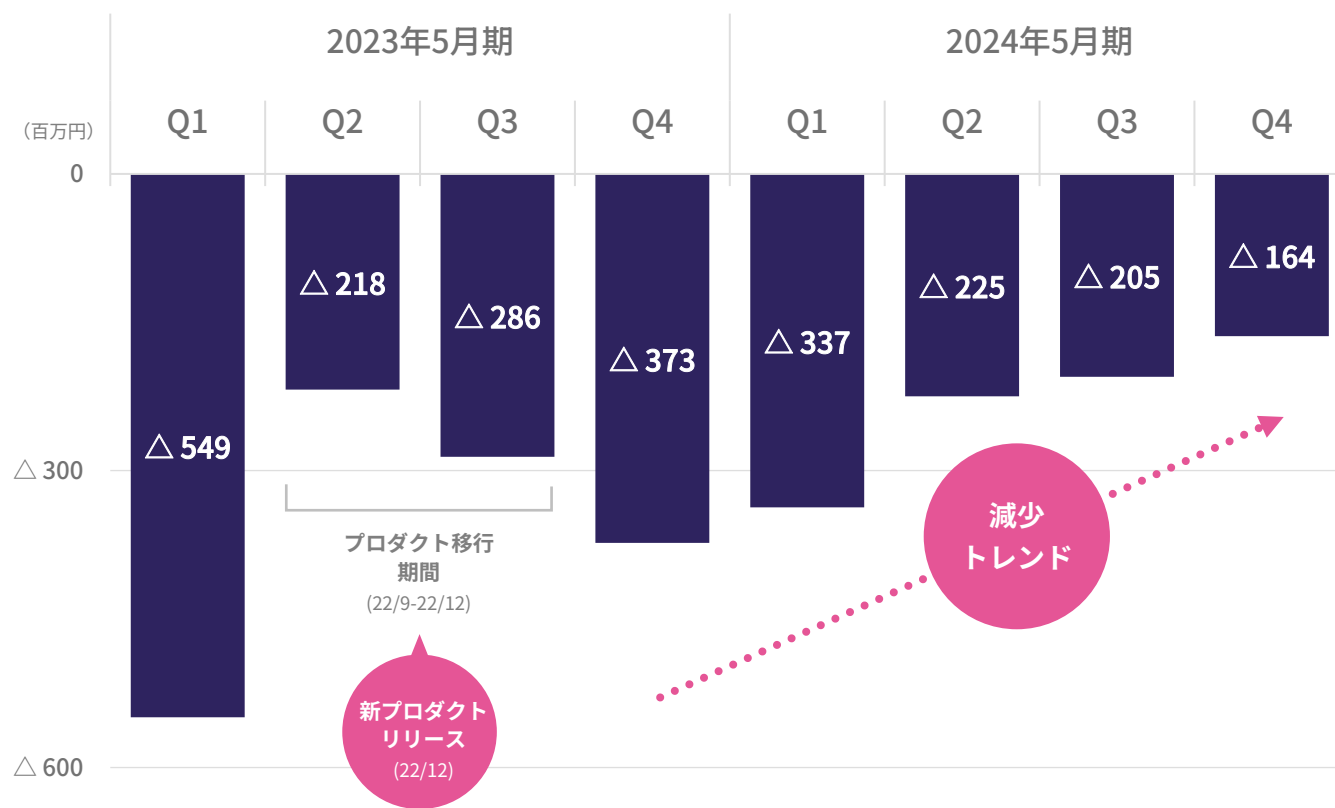


* 「レベニューシェア」は、FY2021以前は「その他」に含む。FY2022Q1より「その他」から分離して数値を開示。
 また、「ライブ動画製作費用」はFY2022Q1より「その他」に含め開示。

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。

3

Business Overview by Divisions

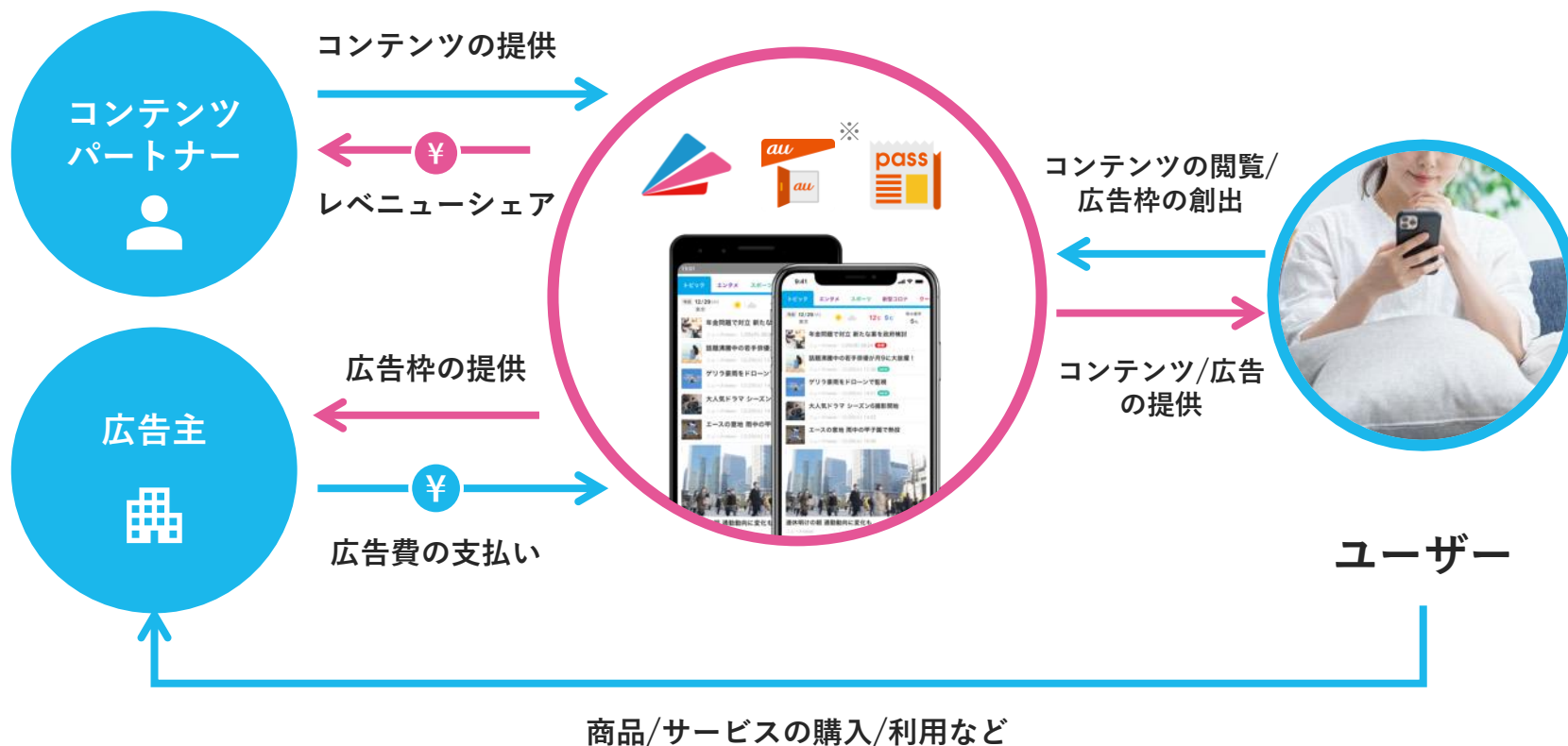
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

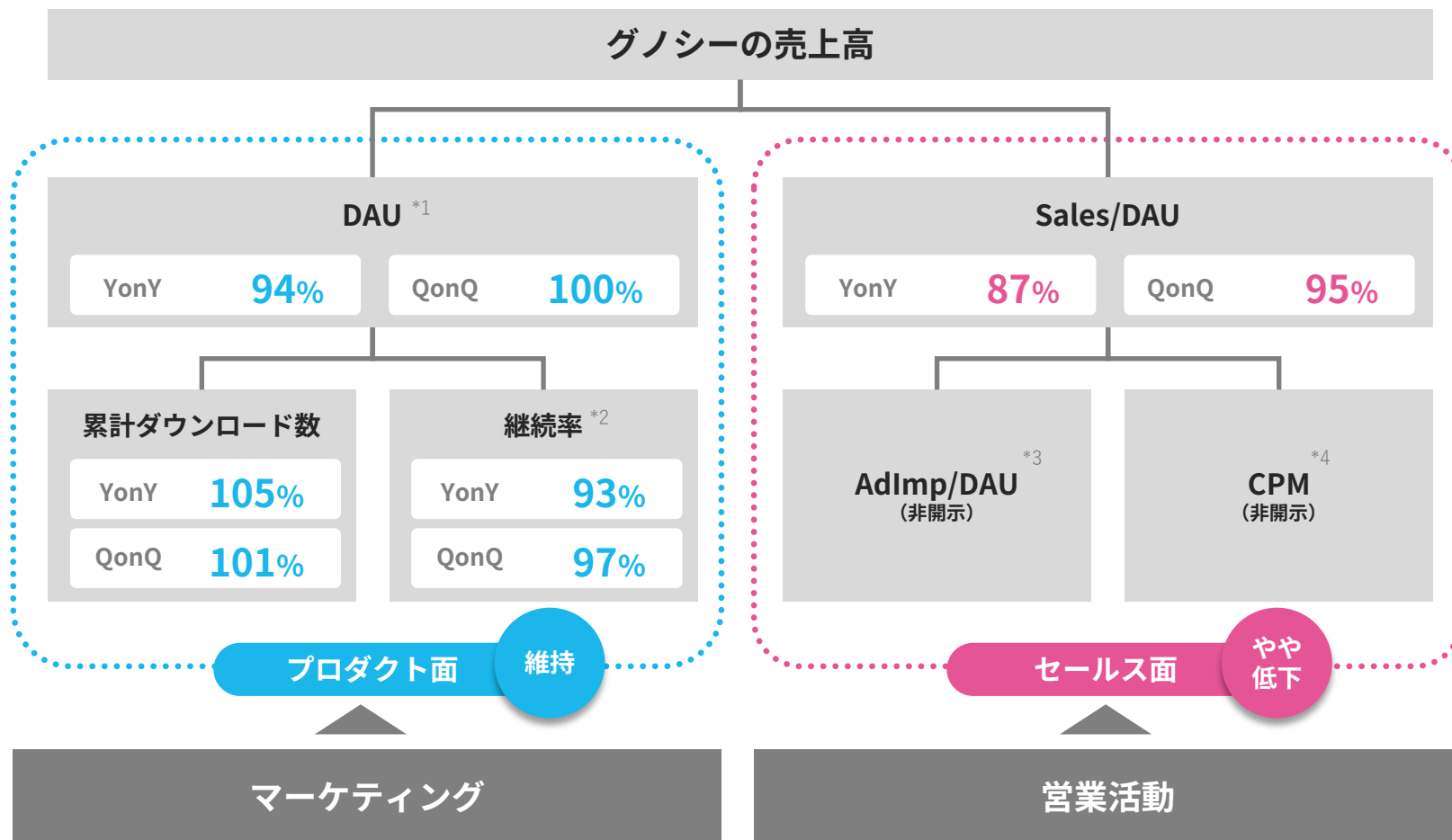
コンテンツパートナーからコンテンツを調達し、ユーザーに無料でサービス提供。
ユーザーに広告を配信する広告枠等を広告主に提供することで広告主から収益を得ている。



※ ニュースパス、auサービスTodayはKDDI社と共同提供しているため売上及び、コストの一部を両社でシェアするモデル

DAUは広告宣伝投資を抑制しているなかでも、QonQで安定推移。

Sales/DAUはQ2の改善以降安定的に推移しているが、Q4は純広告の獲得が前Qよりも弱含んだためQonQで低下するも、業績予想で織り込んでいた範囲内で着地。



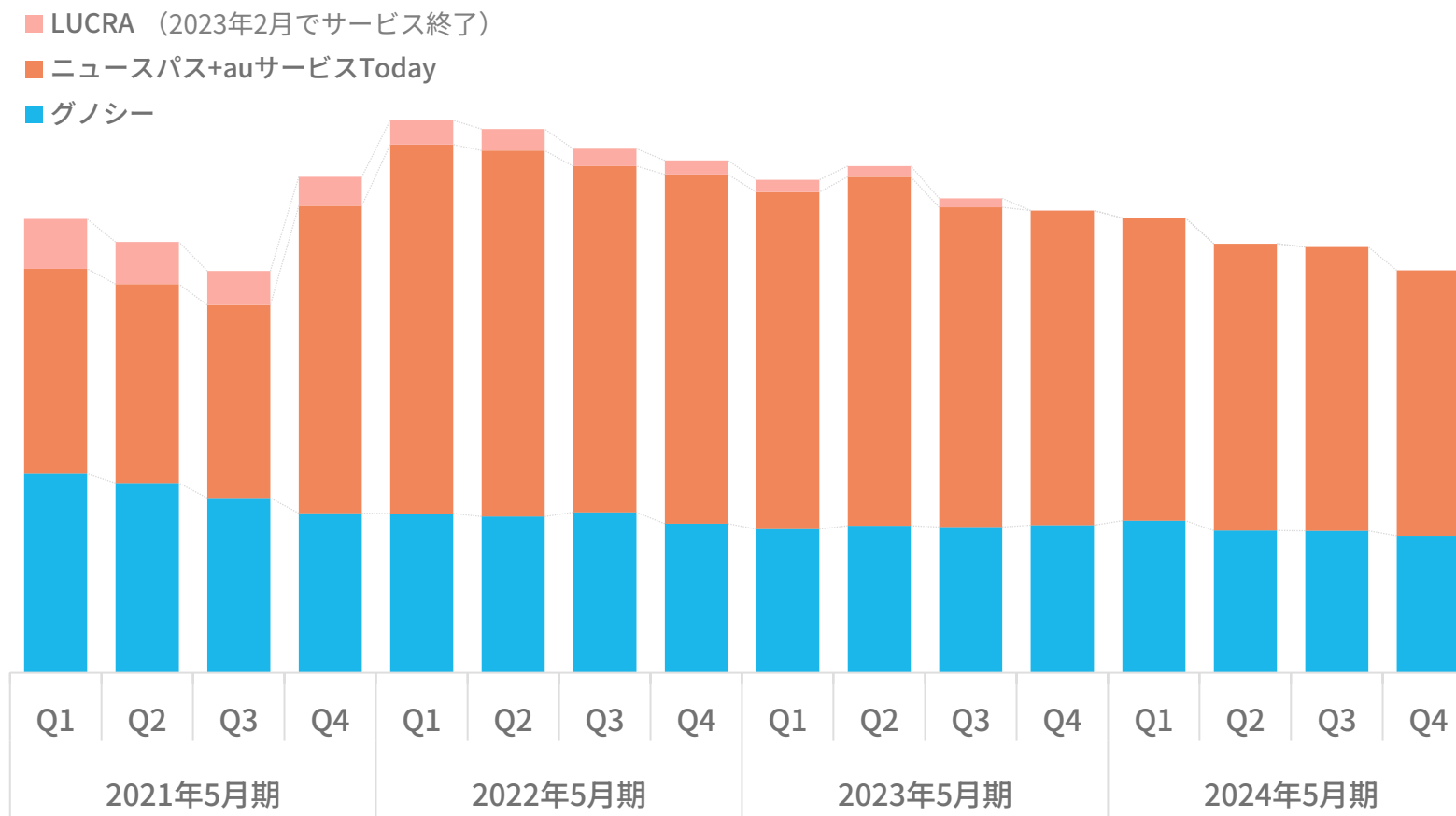
*1 : Daily Active Userの略

*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

Q4は広告宣伝投資を抑制する中においてグノシーのMAUは維持するも、メディア全体では減少。

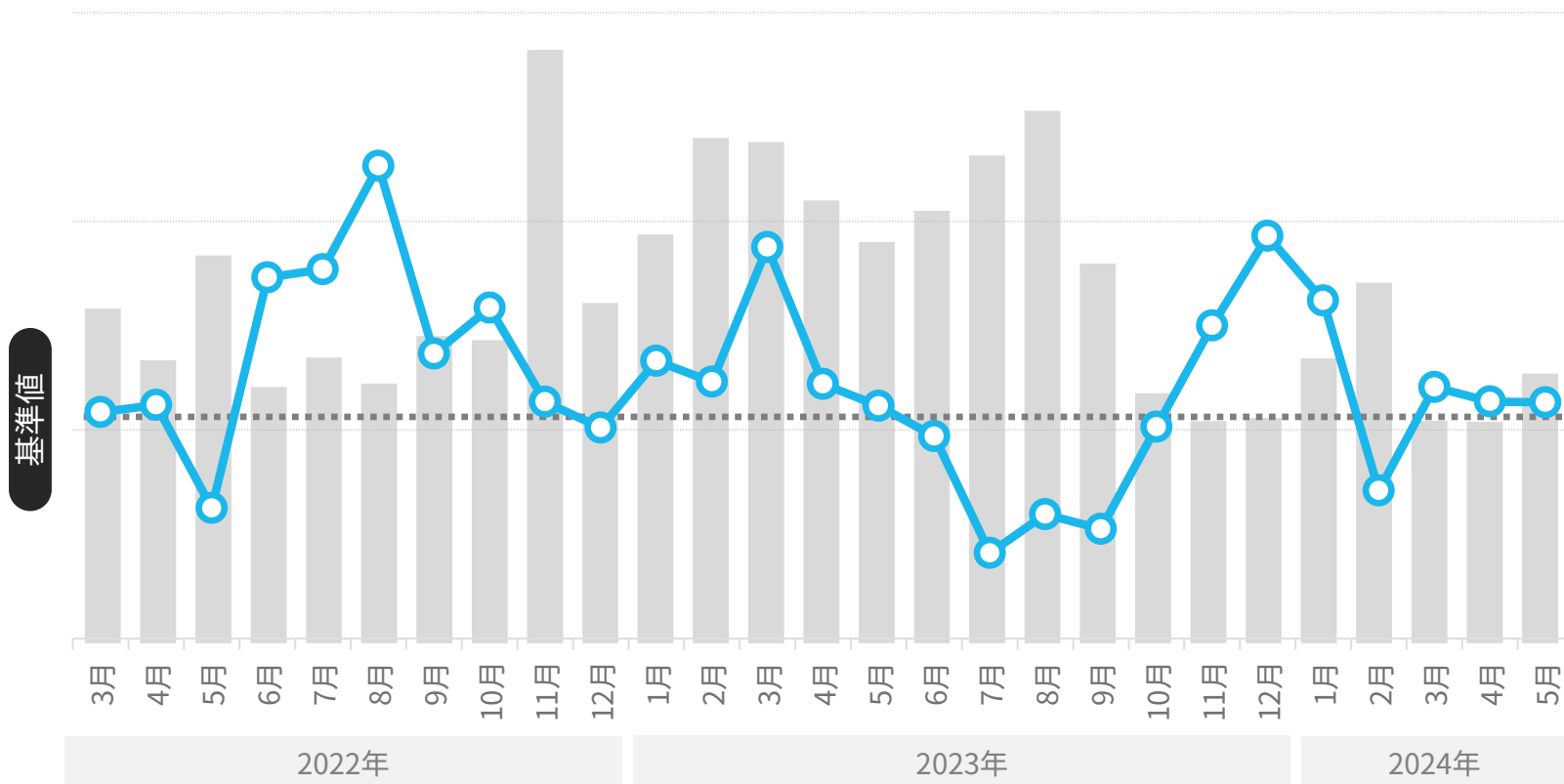


11月以降は広告宣伝投資額のコントロールと収益性向上により**IRR基準値を大きく上回る**。
引き続き広告宣伝投資額をコントロールしており、Q4は基準値内で推移。

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)



3

Business Overview by Divisions

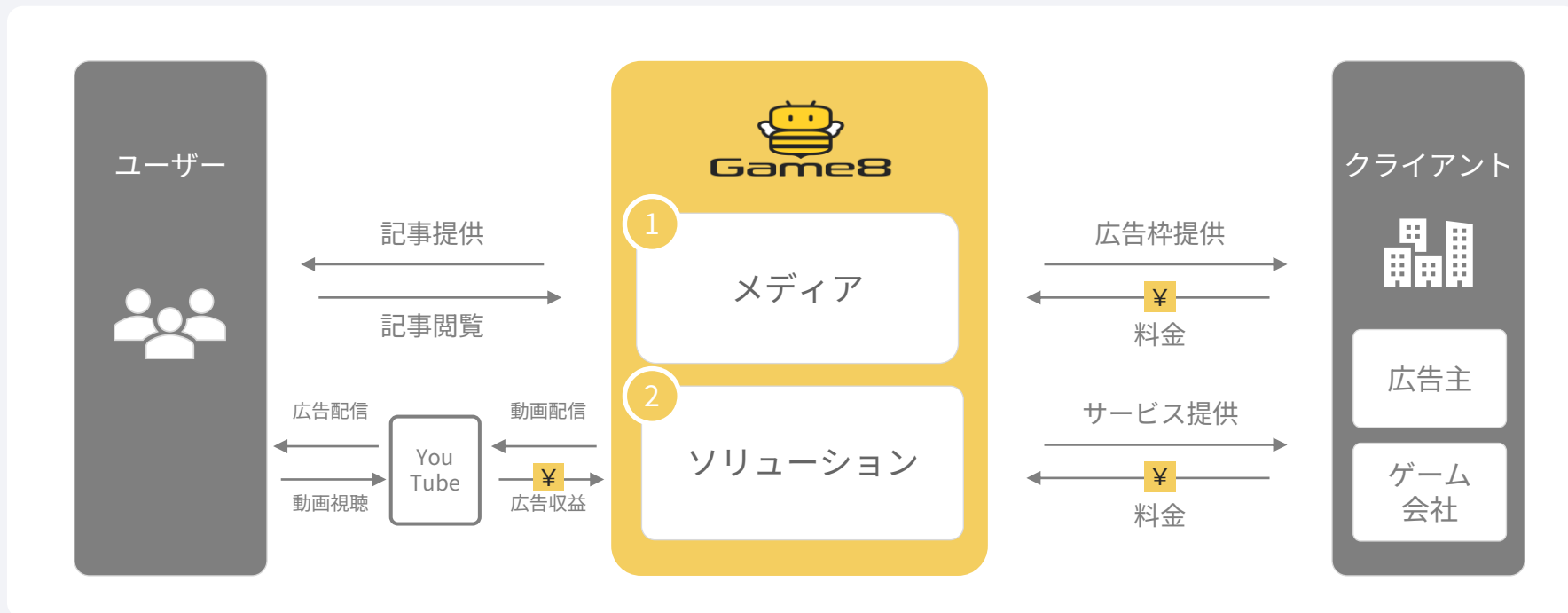
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

ゲーム攻略メディアからの広告収入によるマネタイズを軸とした事業を展開。
ゲーム攻略メディアへの攻略記事の執筆など、様々な広告施策の提供により幅広いマーケティングソリューションを提供。



事業概要

1 メディア

- ・ 自社攻略サイト運営
- ・ 攻略サイトトップのジャック広告

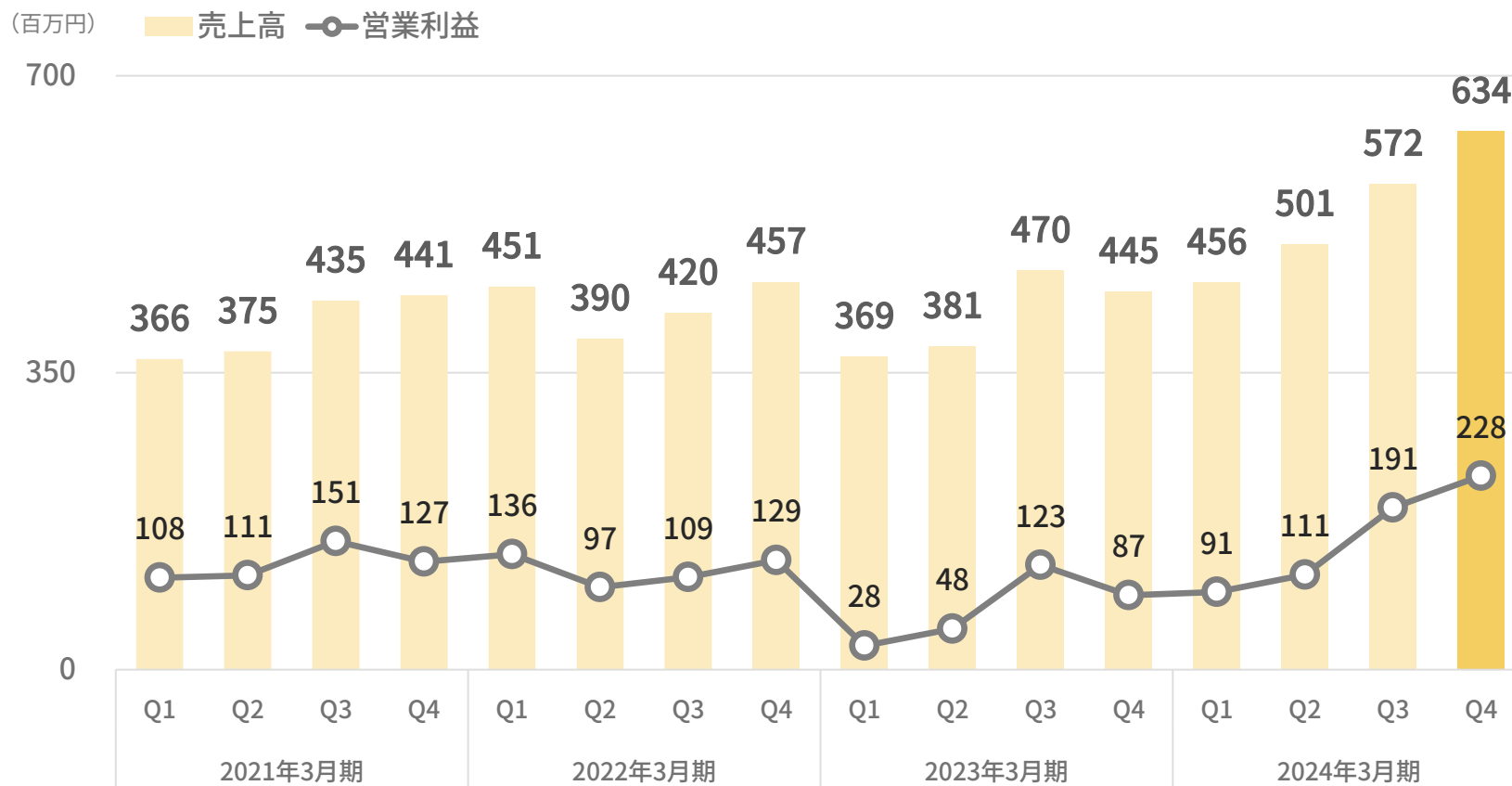
2 ソリューション

- ・ ゲーム攻略記事の作成
- ・ Game8.jp以外での広告施策の提供
- ・ SNS運用代行

強み

- ・ 国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・ 国内は広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現
- ・ ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

Q3までと同様、特に海外メディア事業が円安の追い風もあり高い収益性を維持したほか、PV数が大きく伸びて売上高が伸長し、**過去最高売上高、営業利益を更新**。翌Q1については、Q4でのヒットタイトルの一巡及び広告市況に関する国内市場の弱含みもあり一定の反動を見込む。



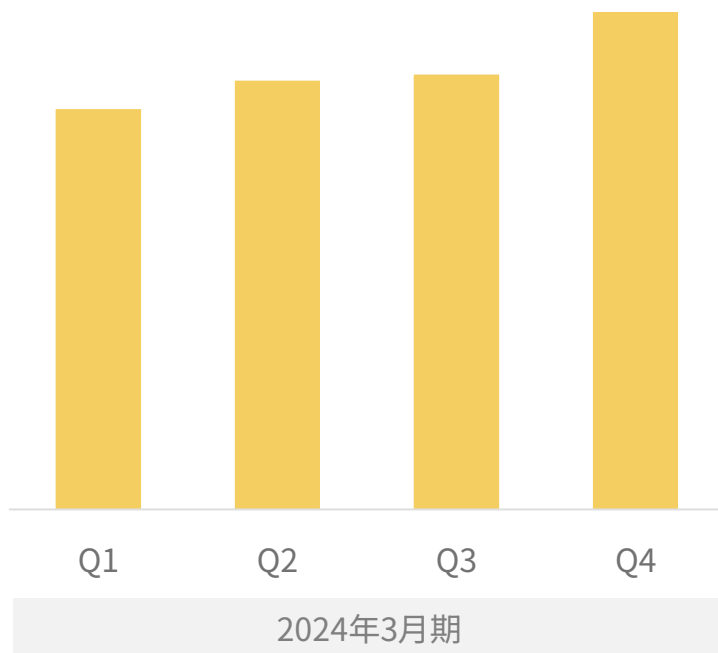
*Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、1月から3月までの業績。

主要KPIであるPV数について、ヒット作の影響で**好調に推移**。

RPM*については、円安の追い風もあり特に海外で高い収益性を維持している。

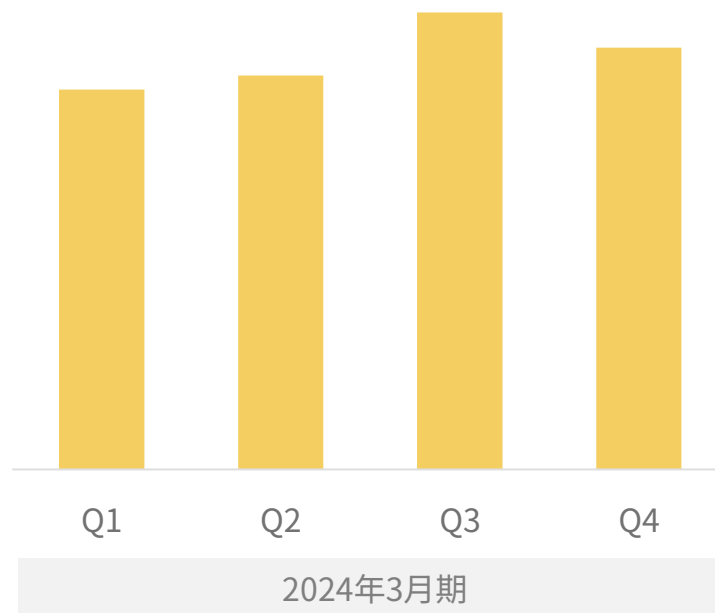
PV数

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
円安の追い風もあり高い収益性を維持



ゲーム業界における**BtoB向けリアルイベント**としては**国内最大級**のイベントの開催※に成功。これまで展開してきたBtoBソリューションの強化につなげるとともに、今後さらにBtoBソリューション領域を拡大していくうえで大きな足掛かりとなった。



イベント動員数：約1,000人

BtoBへの**事業ドメイン**拡張

※ 株式会社MOTTOと共催で開催

<https://game-future-summit.jp/>

3

Business Overview by Divisions

事業別の概要

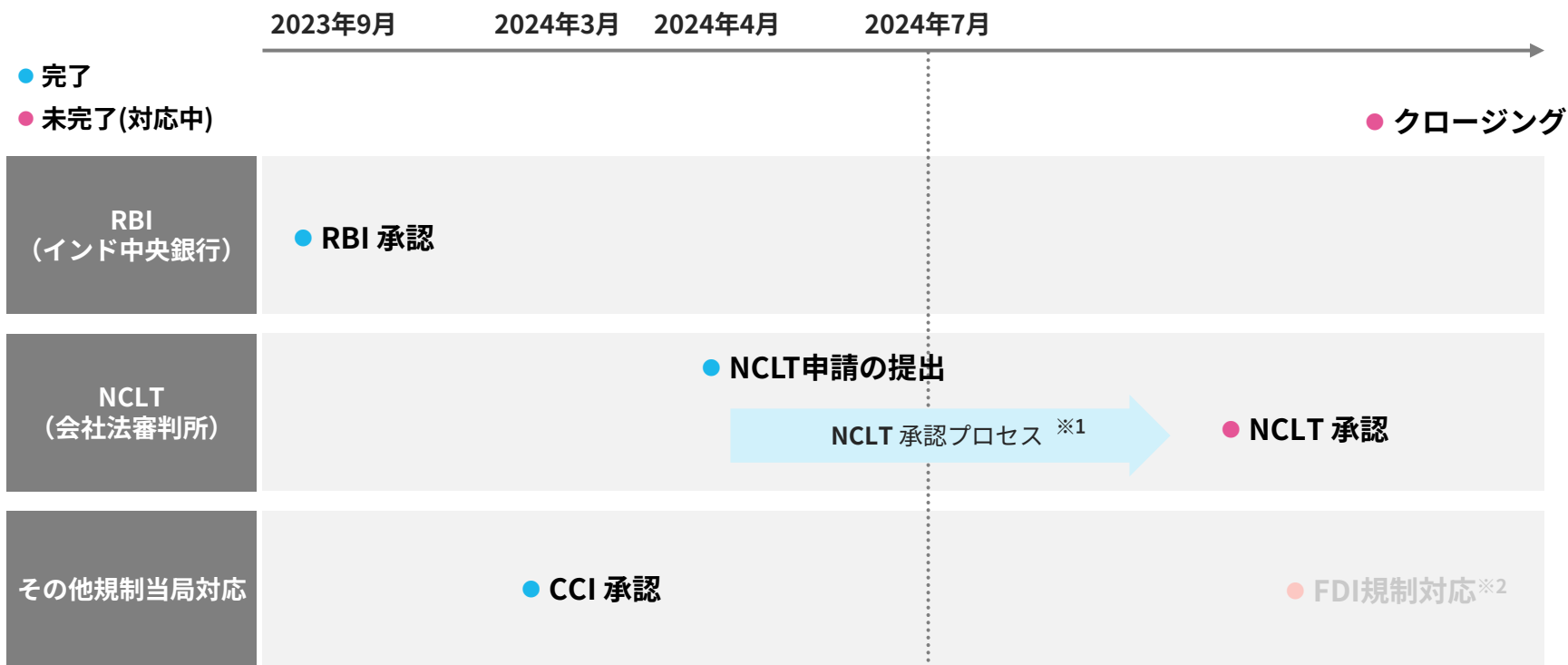
メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

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。

当社は外部筆頭株主として、インド金融規制などの観点から様々な協力を求められる可能性があるが、将来の成長可能性を最大化するため、合併の早期成立を最優先事項として取り組む方針。



※1 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

※2 Foreign Direct Investmentの略称

新プロダクト移行後は慎重な貸付でリスクをコントロールした結果、**AUM全体のデフォルトリスクが低下し**引当率の改善を見込む。またリスクコントロールを重視した上でのAUM安定推移やコストの最適化により、**事業損益^{※1}は大幅に改善し、2025年5月期中の単月黒字化を目指す。**

AUMの新プロダクトへの入れ替り 及びそれに伴う引当率の改善



AUMの内訳として、昨年は引当率の高い旧プロダクトが残存していたが、2024年4月以降は引当率の低い新プロダクトのみとなる。その結果、AUM全体のデフォルトリスク低下が実現し、会計上も引当コストが大きく低減

運営方針の整備

A AUMの安定推移

B リスクコントロール

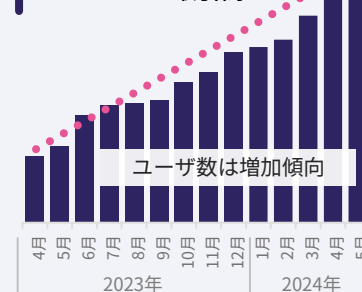
C コストカット

デフォルト率のコントロールを重視して運営する中で、AUMを安定的に推移させる方針。加えてコストの最適化も並行して進める

Point

ペイメントで獲得したユーザーへの貸付を行うなど、今後の方針次第でAUMの成長を狙える状況

ペイメントの取引高^{※2}

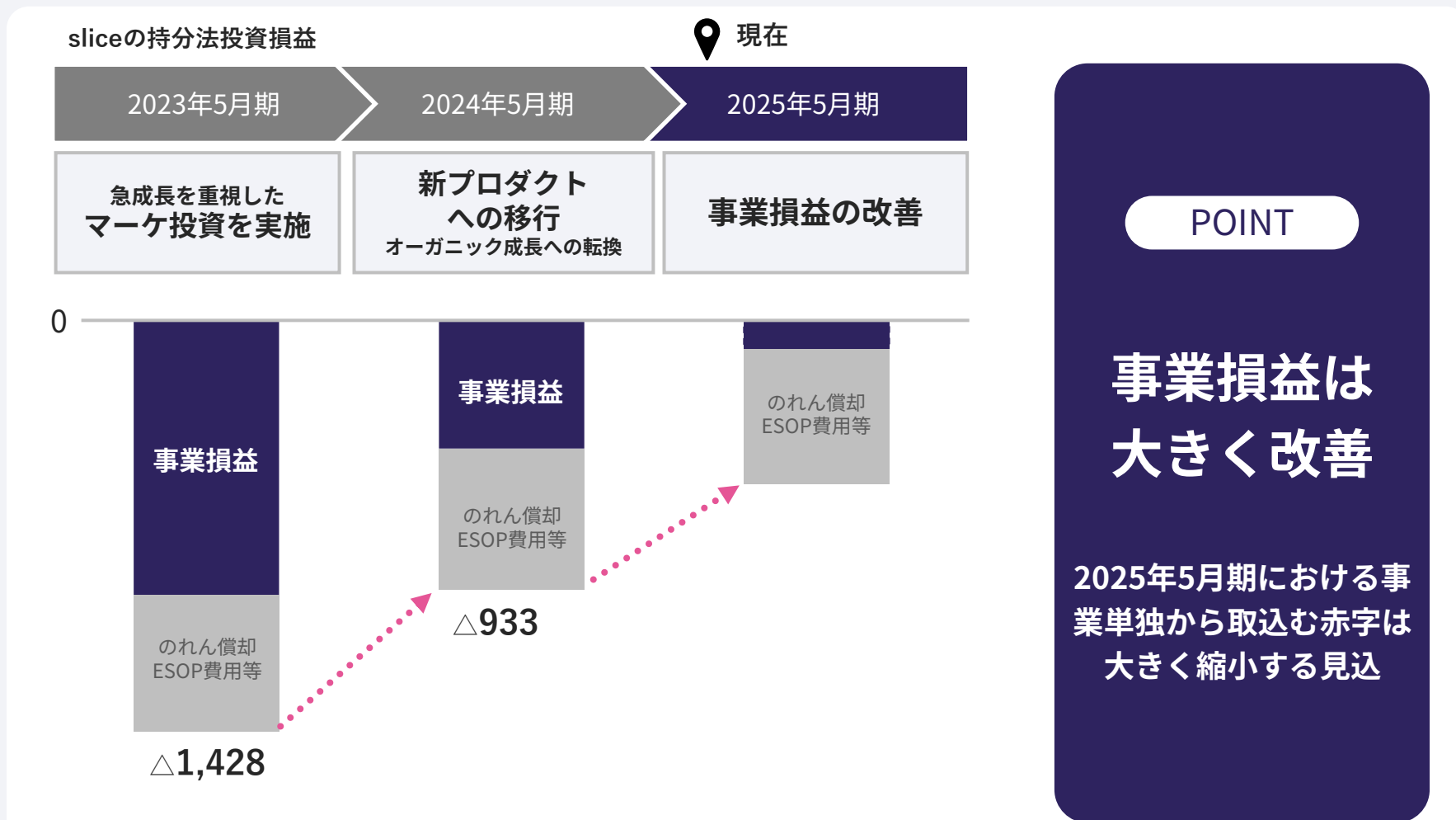


2025年5月期中をめぐり**事業損益の単月黒字化の達成を目指す**

※1 事業損益：持分法適用に際してののれん償却やノンキャッシュのESOP費用等を含まない現地会計基準ベースでの事業損益

※2 ペイメントの取引高：P.54に記載のslice accountを使用して支払われた取引高の推移

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、デフォルト率の適切なコントロールによる事業損益[※]の改善により、2025年5月期は持分法投資損失の大きな減少を見込む。



POINT

事業損益は大きく改善

2025年5月期における事業単独から取込む赤字は大きく縮小する見込

[※]事業損益：持分法適用に際してののれん償却やノンキャッシュのESOP費用等を含まない現地会計基準ベースでの事業損益

合併までは、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の提供と既存の銀行ビジネスモデルの改革により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の安定的なAUMの成長とデフォルトリスクのコントロールの両立を維持しつつ、コストカットも進めることにより、**健全な財務状況※の維持と事業損益の黒字化を目指す**

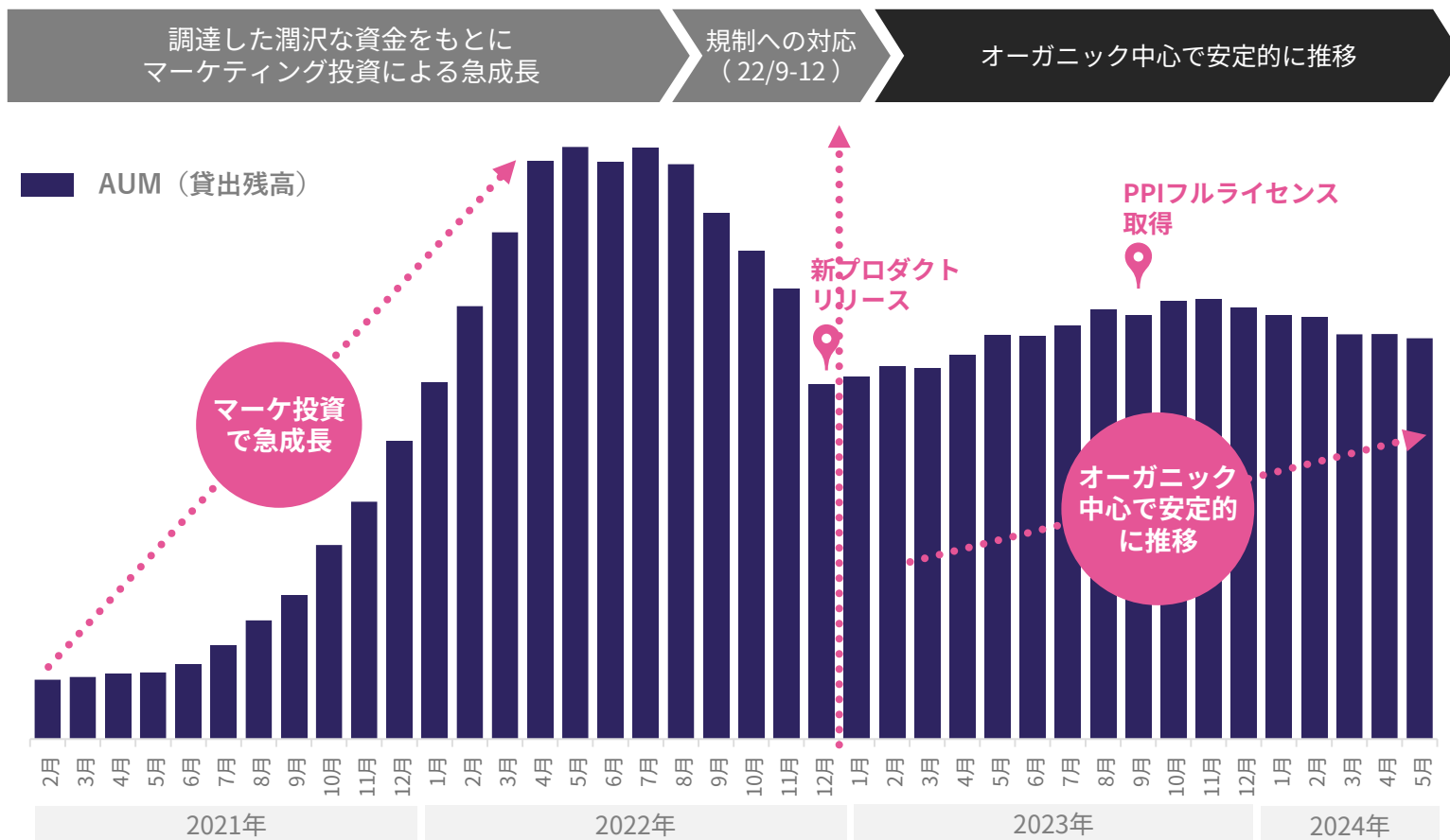
合併後

テクノロジーを駆使した幅広い金融商品の提供や銀行オペレーションの改善、加えて調達金利の低減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.59参照

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ース。

2022年12月の新プロダクトリリース完了以降は、オーガニック中心での顧客獲得により**バージョンレートを適切に抑制**しつつ、**デフォルト率を適切にコントロール**しながら安定的に推移。



4

Mid-term Strategic Plan

中期経営計画（25/5月期-27/5月期）



現状の事業ポートフォリオ評価

既存事業は広告宣伝投資を抑制した結果、**ROIC12-15%程度を目安に事業運営**ができる状態に改善し、さらに**25~30億円の投資可能現預金を保有**。投資サイドは約**50億円**を投下しており、投資ポートフォリオの状況は概ね好調で**sliceによって高いIRRを期待**できる状況。

		評価指標	事業区分/投下金額	財務的な評価
<p>B/S</p> <p>113億円</p> <p>↓</p> <p>B/S※1 (流動負債控除後)</p> <p>100億円</p>	事業サイド	<p>ROIC/ 利益成長率</p> <p>資本効率と利益成長率を重視して運用する</p>	<p>既存事業投下資本</p> <p>20~25億円</p>	<p>既存事業（メディア事業、ゲームエイト事業）はROIC12%-15%※3程度を目安に事業運営できる状態に改善（2025年5月期計画を基準）。メディア事業は純広告が前年比減少といった厳しい市場環境であるため、安定現預金を一定厚めに確保するものの、広告宣伝投資のIRR基準値範囲内での運用、およびコスト削減により利益が改善。ゲームエイトは国内が堅調推移していることに加え海外事業の成長を見込む。</p>
			<p>投資可能現預金</p> <p>25~30億円</p>	<p>メディア事業の広告宣伝投資方針の変更により、投資可能な現預金は25~30億円程度まで増加。M&Aを含めた社内外の有望な投資機会を引き続き模索する。なお評価指標は投資の形態に応じて最適なものを選択する予定であり、資本効率はROICや税引後EBITDA/投下資本、利益成長率は営業利益成長率、EBITDA成長率などを想定している。</p>
	投資サイド	<p>IRR</p> <p>IRR等の指標で総合的に評価</p>	<p>投資事業資本※2</p> <p>約50億円</p>	<p>セレクトティブに投資判断をした結果、投資先ポートフォリオの状況は全体として概ね良好。特にsliceに関しては銀行との合併により、インドにおける先進的な銀行として高いアップサイドを期待できる状況となっており、さらなる成長の加速により高い資本リターン(IRR)を目指す状況。</p>

※1 流動資産から流動負債を控除し、運転資本の概念に補正するため、流動負債を控除。既存事業投下資本は、当該運転資本に事業用固定資産及び事業用現預金を加算して推計
 ※2 ROICの計算式について：2025年5月期業績予想営業利益4.5億円に(1-実効税率30.62%)をかけて算出した想定税後営業利益を既存事業投下資本(20~25億円)で除して計算
 ※3 連結B/S上の投資有価証券残高に加え、LP出資のコミット済金額の支払に必要な現預金及び投資事業の運営に必要な現預金を含む

事業サイド

1

既存事業(メディア事業+ゲームエイト)については、メディア事業の黒字運営を前提にKDDI社との連携強化やゲームエイトの海外事業の成長により堅実な事業成長を目指す。

事業サイド

2

投資可能現預金は、中長期で営業利益/EBITDAを強化することに優先して投資をする。具体的には、連結利益成長を維持できる範囲での新規事業への投資（SC事業、LLM/DX領域）と、M&Aへの投資を想定。

投資サイド

3

投資事業は、連結B/Sのリスク管理を意識しながら、sliceのアセマネに注力。sliceのインドにおける先進的な銀行としての高成長の実現をサポートし、高い資本リターン（IRR）の実現を目指す。

2027年5月期時点

事業サイド

営業利益/EBITDA

900百万円

ROIC[※]

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

投資サイド

IRR

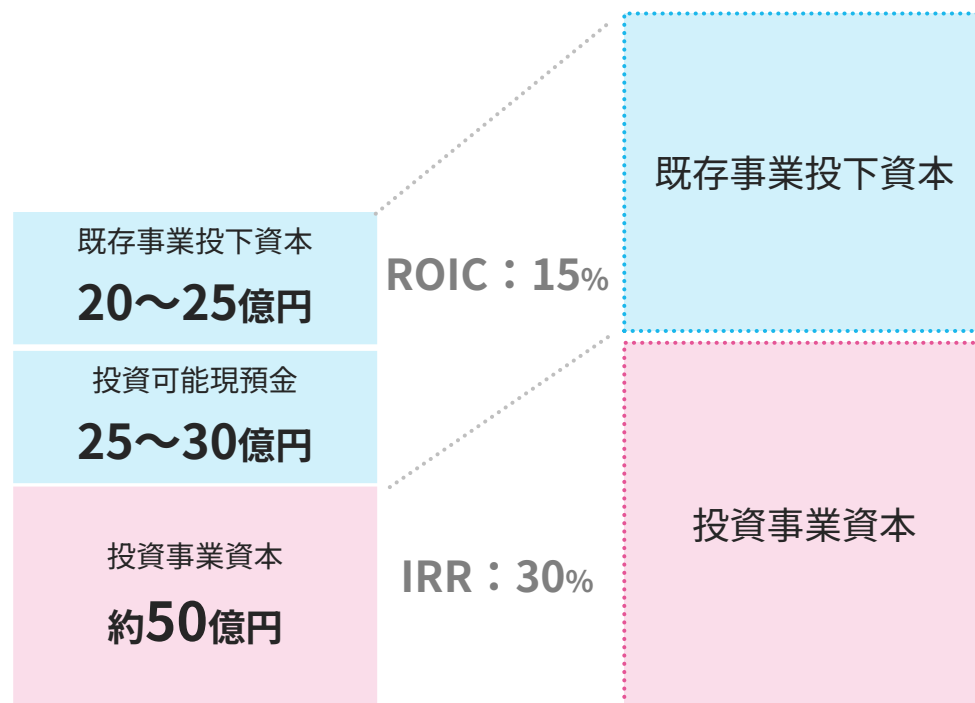
30%

※ 投資可能現預金については、資金用途に応じて税引後EBITDA/投下資本などの指標で総合的に評価する

中期のB/Sの拡大イメージ

中長期的な株式価値の向上を目的として、
投資サイド・事業サイドともに十分な資本効率の実現を重視する。

B/S拡大のイメージ



事業サイド

- 既存事業はROIC15%以上を目標に事業運営をし、着実にキャッシュを獲得する。
- 投資可能現預金はM&Aを含めた社内外の有望な投資機会に振り向け、全社としての資本効率を高めていく。

投資サイド

- 投資サイドはsliceの銀行との合併により、インドにおける先進的な銀行として大きなアップサイドが期待できる。結果、時価ベースでの大きな成長を見込む。

2024年5月期末時点

2027年5月期

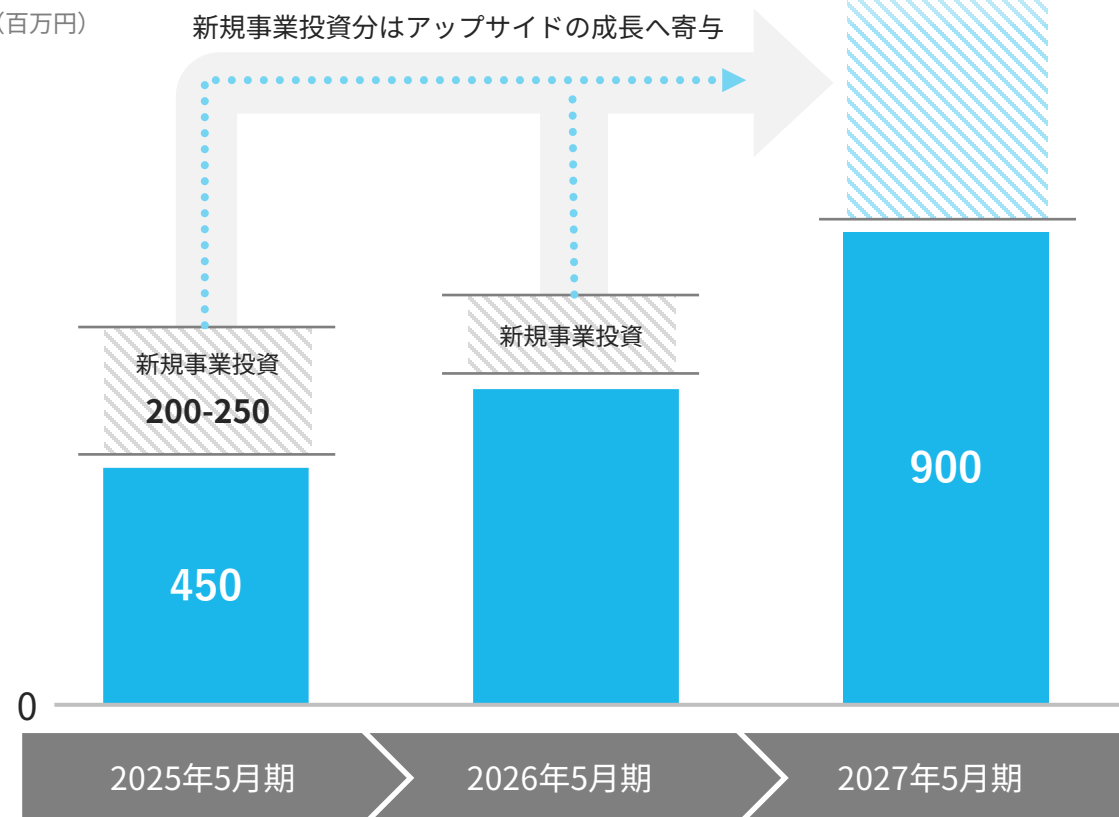
中期の営業利益/EBITDA（連結）計画

新規事業に一定投資を行いつつも、既存事業の収益性改善、事業成長により安定的な利益成長を計画。

営業利益/EBITDA（連結）

- 新規事業投資
- 営業利益/EBITDA（連結）

(百万円)



2025年5月期

Gunosy単体の黒字化、ゲームエイトの海外事業の成長により、新規事業（SC事業、LLM/DX領域）に2億円～2.5億円を投資したうえで連単の営業利益黒字化を計画

2026年5月期

既存事業についてはゲームエイトの海外事業を成長ドライバーに一定利益成長を計画。
新規事業は売上成長により赤字幅を縮小させ、前年比で増益の想定

2027年5月期

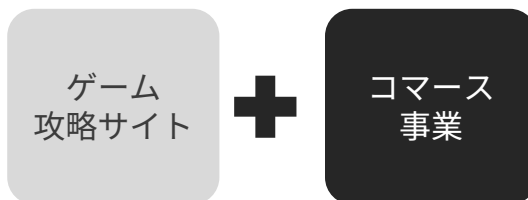
既存事業はFY26に続きゲームエイトの海外事業をドライバーに成長。
メディア事業へのLLM実装による収益性の向上や、SC事業を中心とした新規事業の利益貢献及び、投資可能現預金の活用によるアップサイドを想定

アップサイドを担う2つの新規事業

既存事業のバリューチェーンを拡張/強化する形で展開するStore and Commerce事業(以下、SC事業)と、Gunosyのテクノロジーを活用したLLM/DX領域の事業開発という2つのアプローチで新規事業創出を目指す。

アップサイドを担う
2つの新規事業

Store and Commerce事業 (ゲームエイト)



ゲーム攻略サイトを通じて購買を行える体験を提供するなど、既存事業のバリューチェーンを拡張することで収益性の向上を目指す

LLM/DX領域 (Gunosy)



Gunosyのテクノロジー力を活かし、LLMを活用した当社内の課題解決と生産性向上のためのDXから新規事業を生み出していく

ゲームエイトが有するメディアパワーを活かし、自社メディアであるゲーム攻略サイトからゲームの購入やスマホ課金を実施できるビジネスモデルを予定。



※スマートフォンにおいて利用される特定ソフトウェアに係る競争の促進に関する法律について、法案が可決
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2024/jun/240612_digitaloffice.html

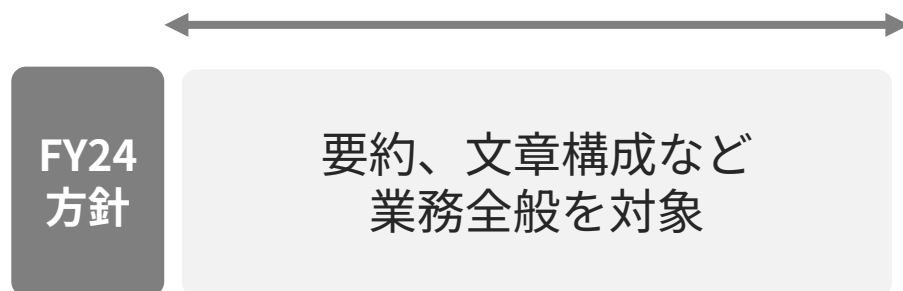
新規事業としてSC事業を展開することにより、
非常に**市場規模の大きな領域**への**事業ドメインの拡大**を目指す。



※1 ゲームエイト及び競合他社の売上高、シェアより類推して算出
 ※2 ファミ通ゲーム白書2023

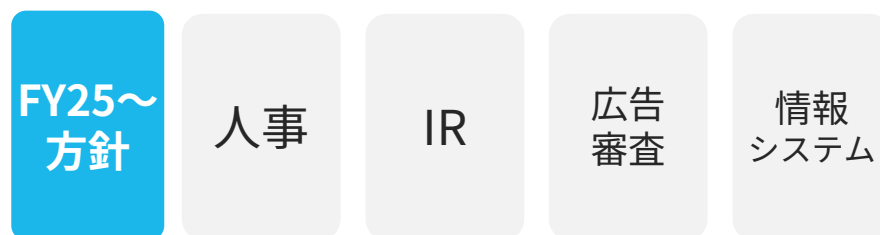
FY24は法人での生成AI活用需要に対応したプロダクトとして
汎用的な業務効率化ソリューションとしてウデキキをリリース。FY25以降は生成AIの
進化と競争環境変化に合わせ、**自社内DXにフォーカスし事業化**につなげる。

業務



職種、業務を問わない

業務全般に渡って効率化を実現する汎用的なLLMプロダクトとしてウデキキをリリース



特定業務に特化

広告審査、人事の入退者管理、契約書締結、システムのアカウント管理、IR業務など、特定の社内業務における課題に対してLLMを活用しDX化

将来的な事業化につなげていくことを念頭に進める

中期で目指す時価総額について

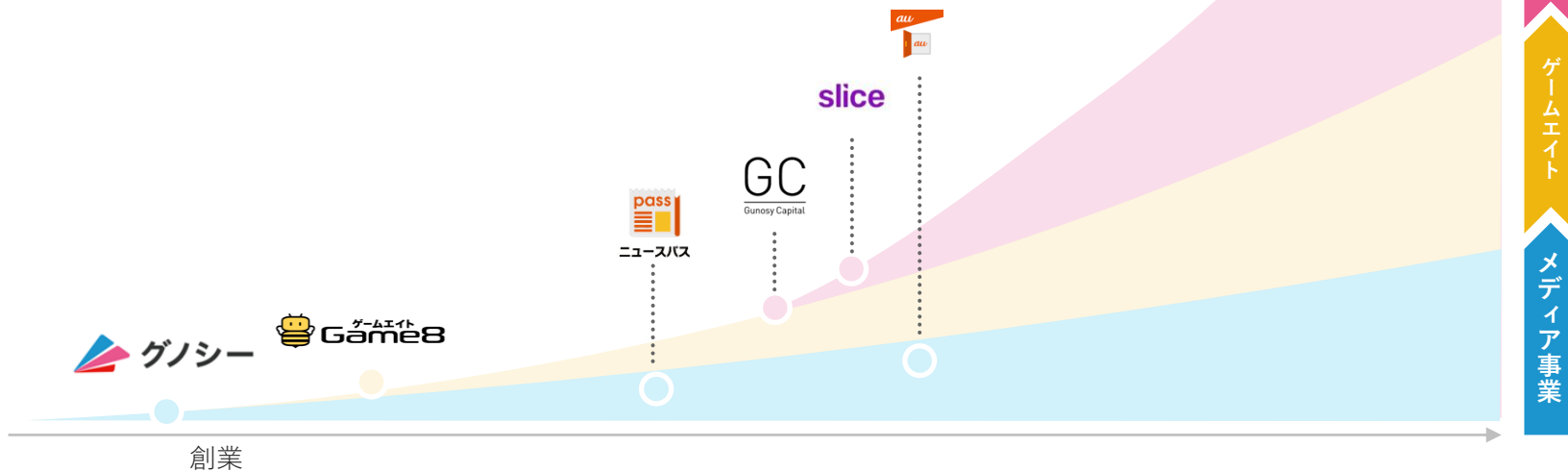
1,000億円という目標を達成していくことは変わらず、
事業サイドと投資サイドの両面から価値を向上し実現していく。

事業サイド

事業サイドについては、既存事業の成長に加え、利益成長を前提とした新規事業投資/M&AにてEBITDAを積み上げ、2桁億円以上の利益と高成長率により株価形成に貢献する。

投資サイド

投資サイドはslice合併後の成長戦略が実現すれば、中長期で大きな時価総額貢献が期待できる。



新経営体制

2025年5月期の経営体制は以下の通り。



代表取締役会長
グループCEO

木村 新司



代表取締役
社長

西尾 健太郎



取締役
最高執行責任者

沢村 俊介



取締役
最高財務責任者

岩瀬 辰幸



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

守屋 彰人



社外取締役

射場 瞬



取締役 最高執行責任者（予定）

沢村 俊介

関西学院大学商学部卒。株式会社リクルート（現リクルートHD）等を経て2018年9月に株式会社ゲームエイト入社。同社最高執行責任者COO、取締役最高執行責任者COOを経て、2022年6月より同社代表取締役社長 CEOに就任。2023年12月より当社に執行役員 最高執行責任者（COO）として参画。

旧役職

グループ執行役員
最高執行責任者

新役職

取締役
最高執行責任者



取締役 最高財務責任者（予定）

岩瀬 辰幸

應義塾大学商学部卒。株式会社三菱東京UFJ銀行（現：株式会社三菱UFJ銀行）、デロイトトーマツ コンサルティング合同会社、PwCあらた有限責任監査法人を経て当社へ入社。2021年6月より執行役員コーポレート本部、本部長。2022年8月より最高財務責任者（CFO）に就任。

旧役職

グループ執行役員
最高財務責任者

新役職

取締役
最高財務責任者

背景

1. 当社グループに入社以降、ゲームエイト社の最高執行責任者として、また2022年6月からはゲームエイト社の代表取締役社長CEOとして、当社代表取締役社長の西尾と共にゲームエイト社の成長をリード。
2. 2023年11月からはグループ執行役員最高執行責任者としてメディア事業も担当。今般、取締役に選任することで、新中計の達成に向けてメディア事業・ゲームエイトの更なる成長をリードできる体制を構築。

背景

1. 2022年8月に社外投資強化を目的に最高投資責任者の役職を新設し、当時CFOであった間庭が就任。守りの部分については岩瀬がCFOとして引き継ぎ大胆な意思決定と適切なガバナンスを両立できる体制を確立。
2. 新中計の走り出しにあたり、間庭がその重要な柱であるsliceのアセマネ及びM&Aの推進による攻めの企業価値向上の役割により集中するために、コーポレート管掌取締役を岩瀬が引き継ぎ、より大胆な戦略遂行ができる体制を構築

現取締役の間庭は最高投資責任者(CIO)として、新中計の重要な柱である**sliceのアセマネやM&A等の推進による企業価値向上**をリードする攻めの役割を強化。澁川は引き続きテクノロジー部門を管掌。**社内DX推進による生産性向上と成功例の事業化を通じた新規事業創出**を担当。



グループ執行役員 最高投資責任者 (CIO)

間庭 裕喜

東京大学工学部卒。2005年ゴールドマン・サックス証券株式会社入社。2015年にクービック株式会社に参画後、2018年10月当社へ入社。Gunosy Capital 取締役。2019年8月より取締役最高財務責任者 (CFO)、2022年8月より取締役最高投資責任者 (CIO) に就任。



グループ執行役員 (テクノロジー部門責任者)

澁川 豊洋

エンジニアとしてキャリアをスタートさせ、株式会社ジーンクエストのCTOに就任後、RPAホールディングス株式会社のCXOとして参画。その他、複数社で組織設計、新規事業の立ち上げ、DX推進などを経て2022年4月当社へ入社、当社執行役員に就任、2023年12月にグループ執行役員 テクノロジー部門責任者に就任。

5

FY2025 Outlook

2025年5月期業績予想



2025年5月期通期 業績予想（連結）

売上高については、孫会社売却及びADNWの撤退によりYonYで減収も、**営業利益は大幅増益**を計画。当期純利益についても、sliceの持分法投資損失の改善によりYonYで大きく増益を計画。

(百万円)

	2024年5月期通期 (実績)	2025年5月期通期 (予想)	YonY
売上高	7,344	6,300	85.8%
営業利益	70	450	635.3%
営業利益率	1.0%	7.1%	-
経常利益	△829	△101	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1,186	△308	-

売上高の増減について

ゲームエイトは海外事業を成長ドライバーに大幅増収を計画。一方で全体ではADNW事業、YOU IN事業の撤退、孫会社売却といった事業ポートフォリオ整理の影響でYoYで減収。

売上高の増減詳細

(百万円)

	25年5月期 通期予想	差異	
		YoY	増減%
Gunosy Ads ^{*1}	3,678	△312	△92.2%
ADNW	7	△312	2.4%
ゲームエイト	2,587	422	119.5%
その他	26	△842	3%
合計	6,300	△1,044	85.8%

増減要因

Gunosy Ads

- グノシーについて、引き続き広告宣伝投資は抑制する方針であり、広告宣伝費抑制後である2024年5月期と同水準でDAUが推移する計画のため減収
- ニュースパスについて、DAUが減少する計画のためYoYで減収

ゲームエイト

- 継続して円安傾向となっていることもあり、海外事業の広告単価上昇がFY25は通期で業績寄与することで増収の計画。
- 新規事業においても一定の増収を見込む。

ADNW

2024年6月末に事業撤退のため大きく減収

その他

2024年2月のSmarprise社売却と、YOU INの撤退が要因となり減収

*1 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、および「auサービスToday」の合計

6

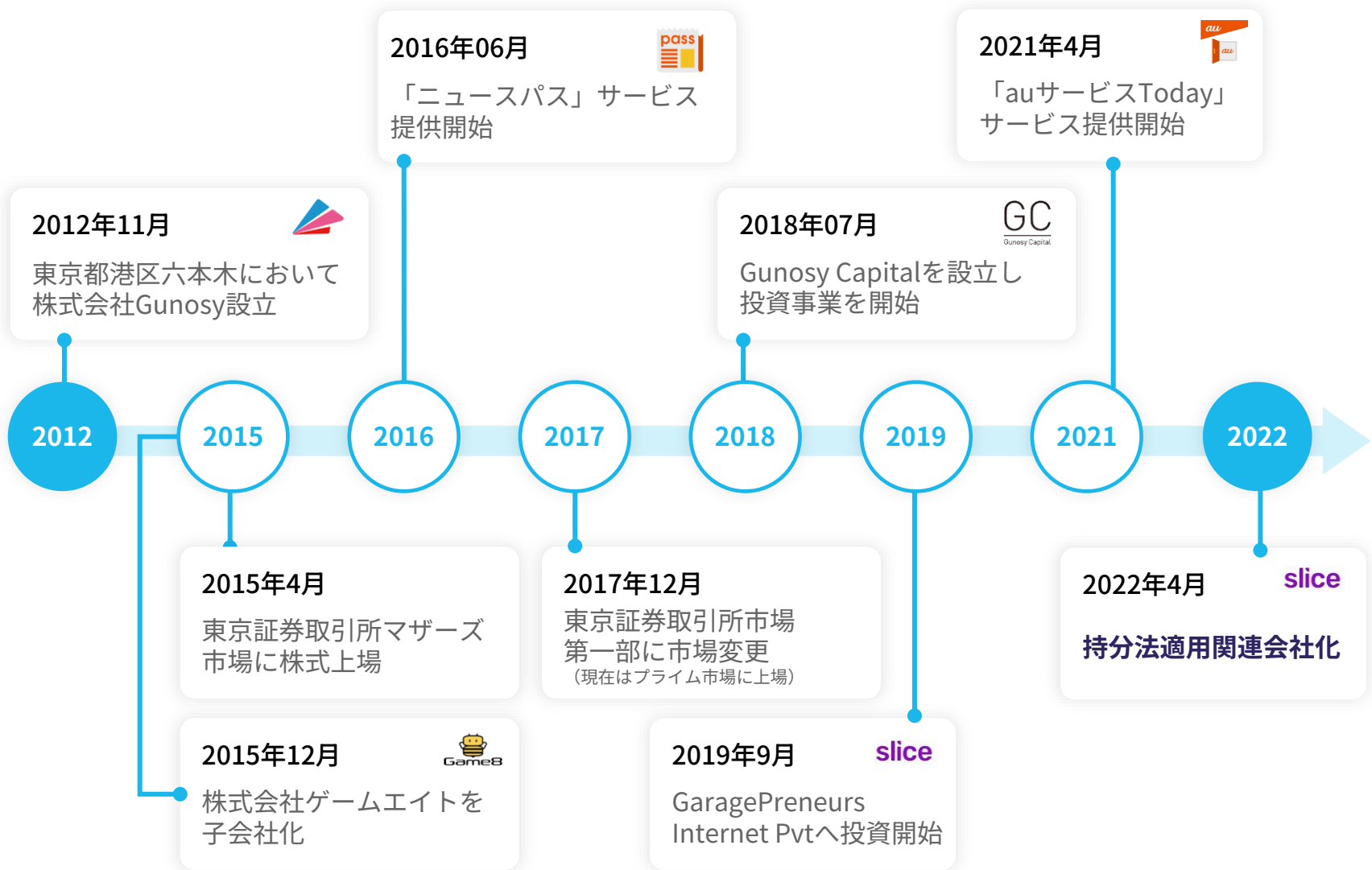
APPENDIX

会社概要



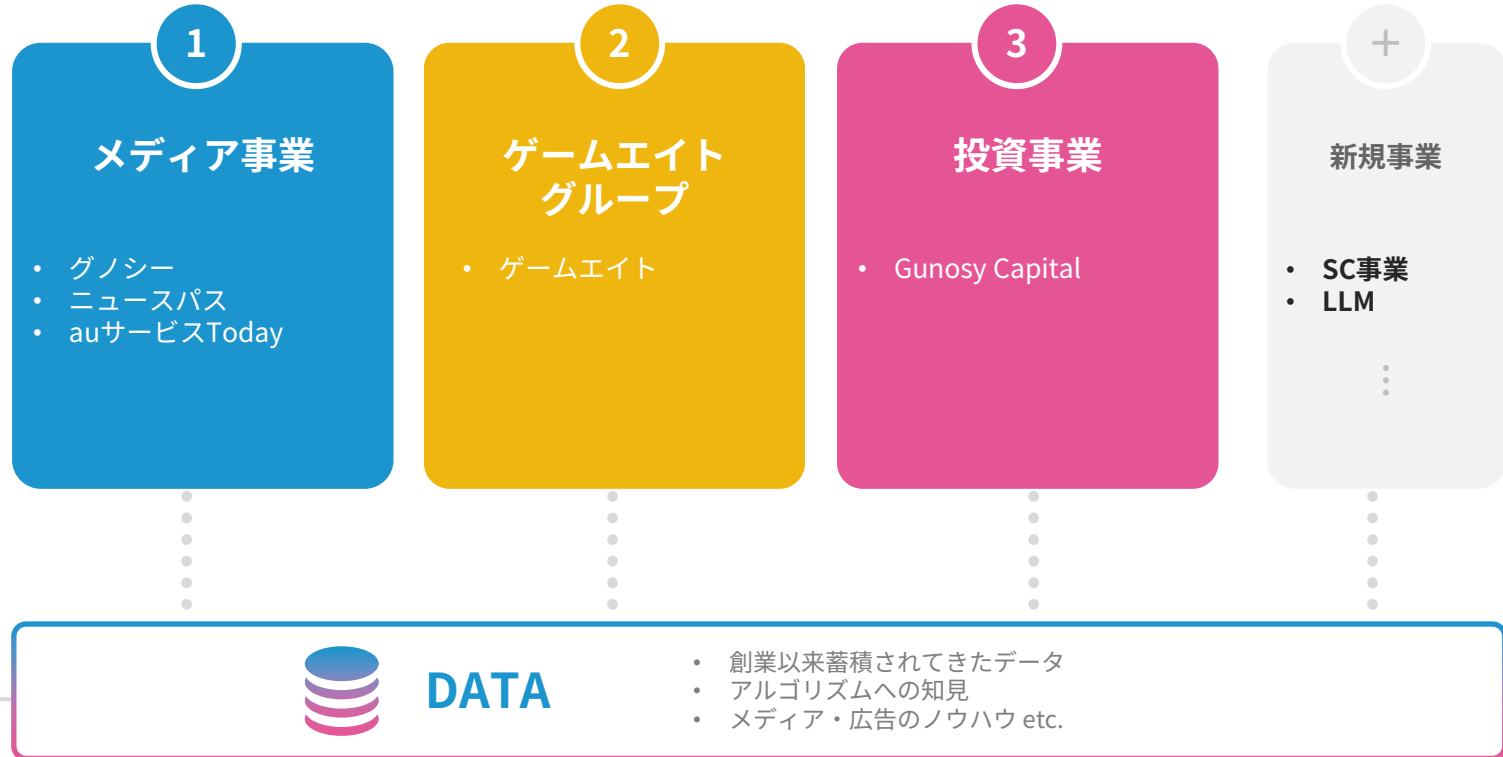


情報を世界中の人に
最適に届ける



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。



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5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	206名 （2024年5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

メディアとして社会に有益な形での情報の発信（エコーチェンバーやフィルターバブルの排除や品質の高いゲーム攻略wikiの提供）

2

安心な広告体験の提供に向けた広告審査への取り組み

3

入社/リモートを組み合わせた多様な働き方の推進

4

社内DXの推進を通じたDX人材の育成

5

指名報酬委員会の運営や取締役会実効性評価を通じた適切なガバナンス強化

7

APPENDIX

参考資料：sliceに関して



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

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。当社はsliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資しており、2022年4月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
- 2022 2月 第4回目の投資を実施
- 4月 持分法適用関連会社化
- 9月 RBIよりDigital Lending Guidelinesが発表
- 12月 Digital Lending Guidelinesに沿った*1
新プロダクトリリース（12月1日～）
- 2023 9月 **NESFBとの合併について、
RBIからの承認を獲得**
- 2024 3月 **NESFBとの合併について、
CCIからの承認を獲得**

Sliceについて

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



CEO

ラジャン・バジャージ
(Rajan Bajaj)

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。

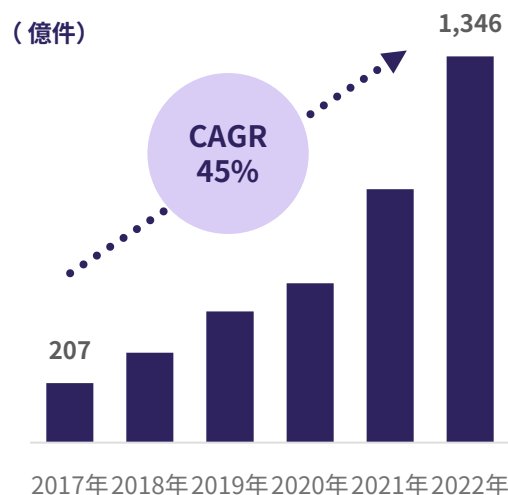
*1個人向け与信に関する規制

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

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%



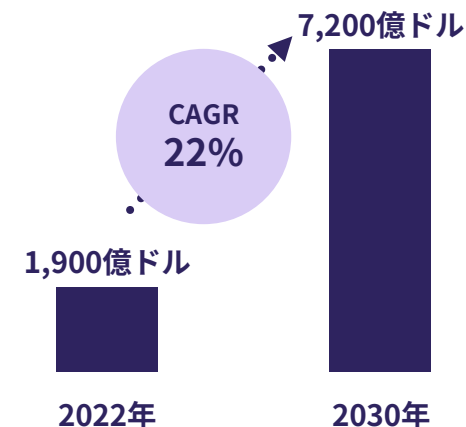
普及率
80%超



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

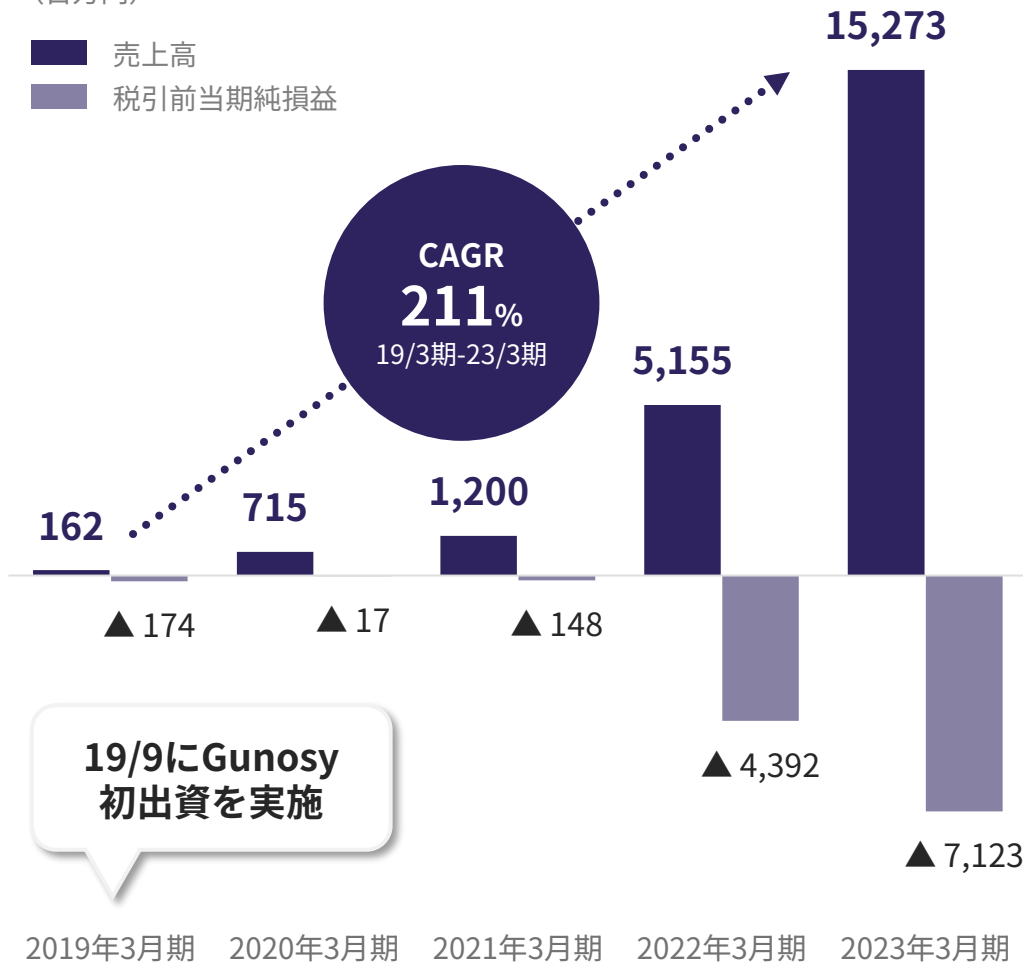
独自の与信査定ノウハウ により、従来クレジットカードを
作れなかった層に対しても低いデフォルト率で与信を実行

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

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
- 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