

Gunosy

2019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）

2018年10月12日

INDEX

1	Financial Results for FY2019 Q1 2019年5月期 第1四半期 決算の概要	P3
2	FY2019 Outlook 2019年5月期 業績の予想	P15
3	Business Overview by Division 各事業の概況	P17
4	APPENDIX 参考資料：（株）Gunosyの概要	P27



1

Financial Results for FY2019 Q1

2019年5月期 第1四半期 決算の概要



2019年5月期 Q1のP/L概要

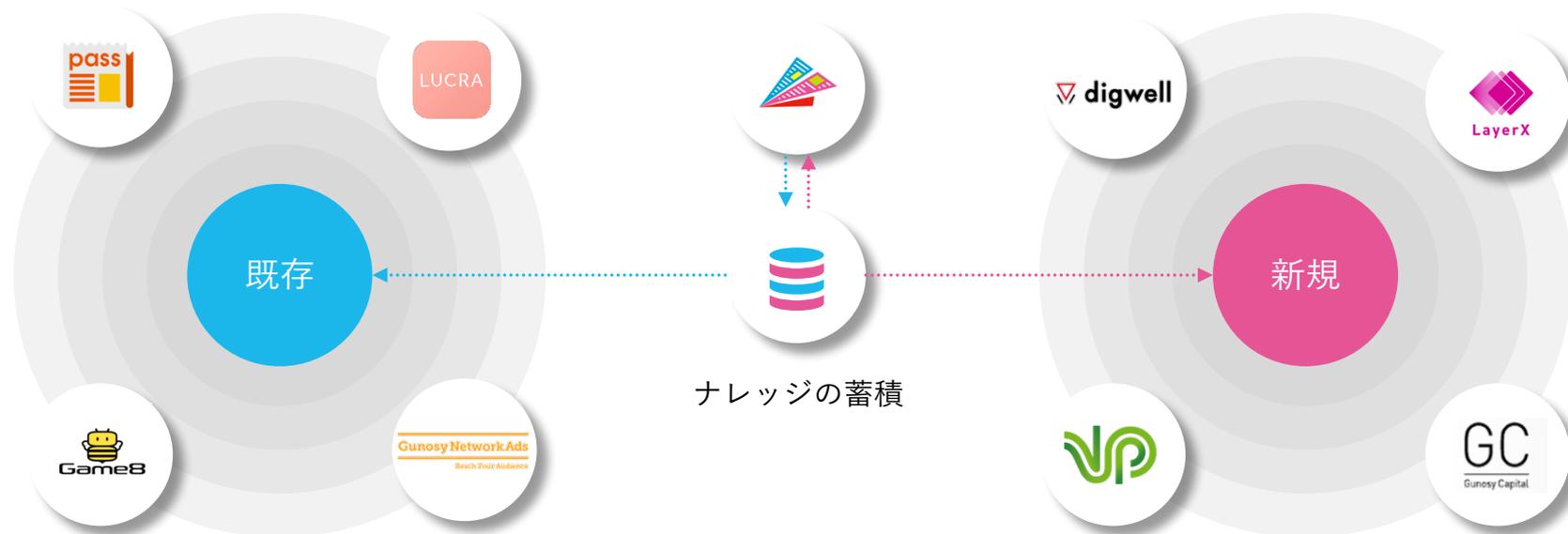
		前年同期比	
売上高	37.0 億円	+ 12.8 億円(+53.3%)	↑
営業利益	7.9 億円	+ 3.7 億円(+90.3%)	↑
経常利益	7.9 億円	+ 3.7 億円(+90.3%)	↑
当期純利益	5.4 億円	+ 2.7 億円(+100.5%)	↑ ↑

ニュースパスやLUCRA、ADNW、子会社は全て期待を上回る成長

グノシー	ニュースパス	LUCRA	ADNW	子会社
堅調 → 広告費：抑制中 DAU：安定	↑ 大幅増収	↑ 大幅増収	↑ 大幅増収	↑ 大幅増収

トピックス

- 「グノシー」は、広告宣伝費を昨年から年間3億円削減し、DAUの減少を見込んでいた。
- しかし、新訴求軸での獲得が好調で、DAUは安定的に推移。
- 「ニュースパス」や「LUCRA」、ADNW、子会社などの既存事業が新たな柱として成長してきている。
- 動画ADNWやブロックチェーンなどが新たに事業化を開始。



2019年5月期 第1四半期連結業績

Gunosy

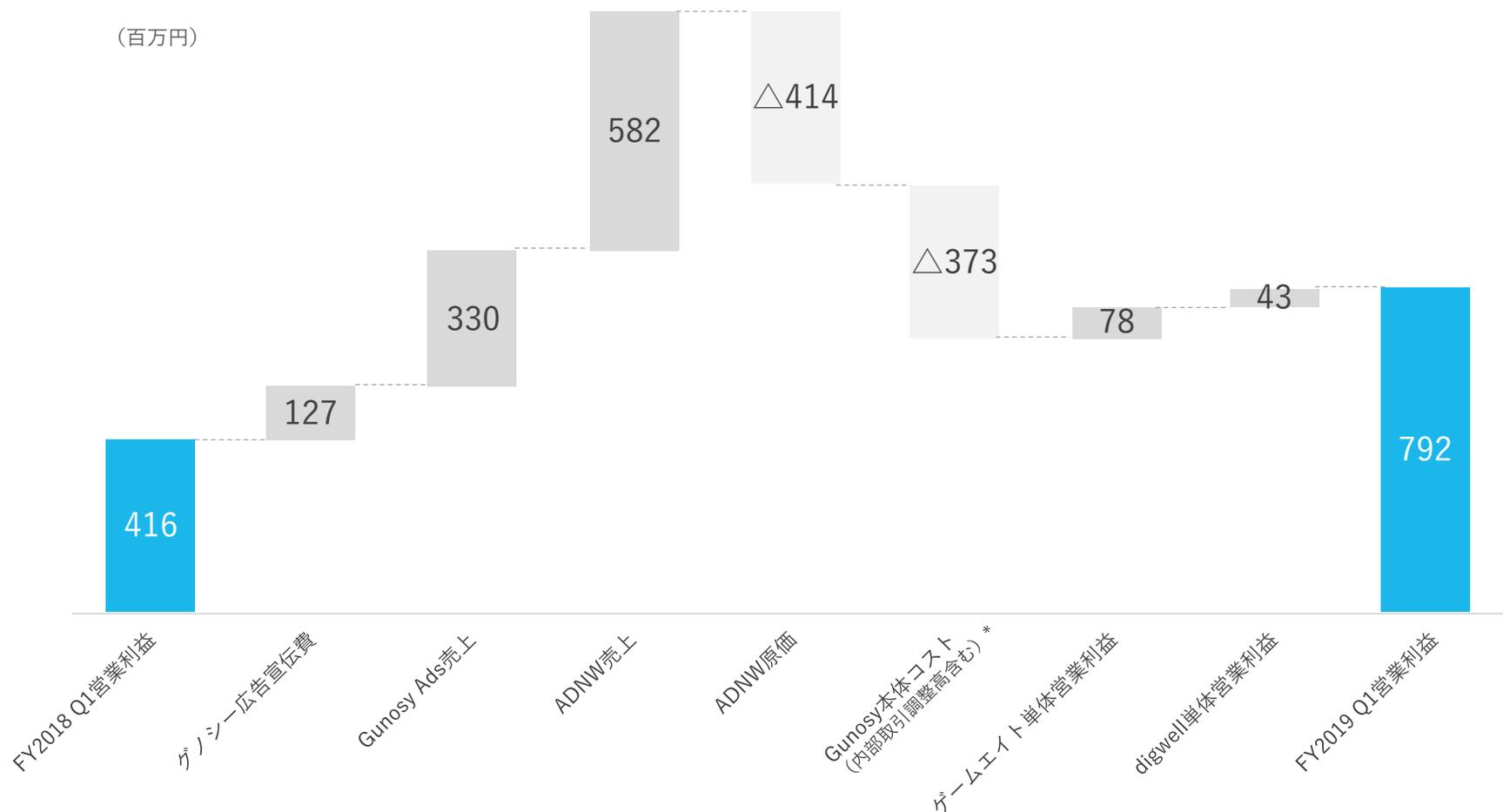
「グノシー」以外の新しい事業の柱の成長が寄与し、売上高はYoYで53.3%伸張。結果、営業利益の進捗率は31.7%と好調。

(百万円)

	四半期			通期	
	2018年5月期 Q1	2019年5月期 Q1	YoY	2018/7/12 通期業績予想	進捗率
売上高	2,413	3,700	+ 53.3%	13,960	26.5%
営業利益	416	792	+ 90.3%	2,503	31.7%
営業 利益率	17.3%	21.4%	-	17.9%	-
経常利益	416	792	+ 90.3%	2,503	31.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	271	544	+ 100.5%	1,650	33.0%

2019年5月期 第1四半期 利益増加要因

「グノシー」の広告宣伝費の抑制以上に、「ニュースパス」と「LUCRA」を含めた Gunosy AdsとADNWの売上成長が大きく寄与。



* レベニューシェア費用やLUCRAの広告宣伝費増加が主

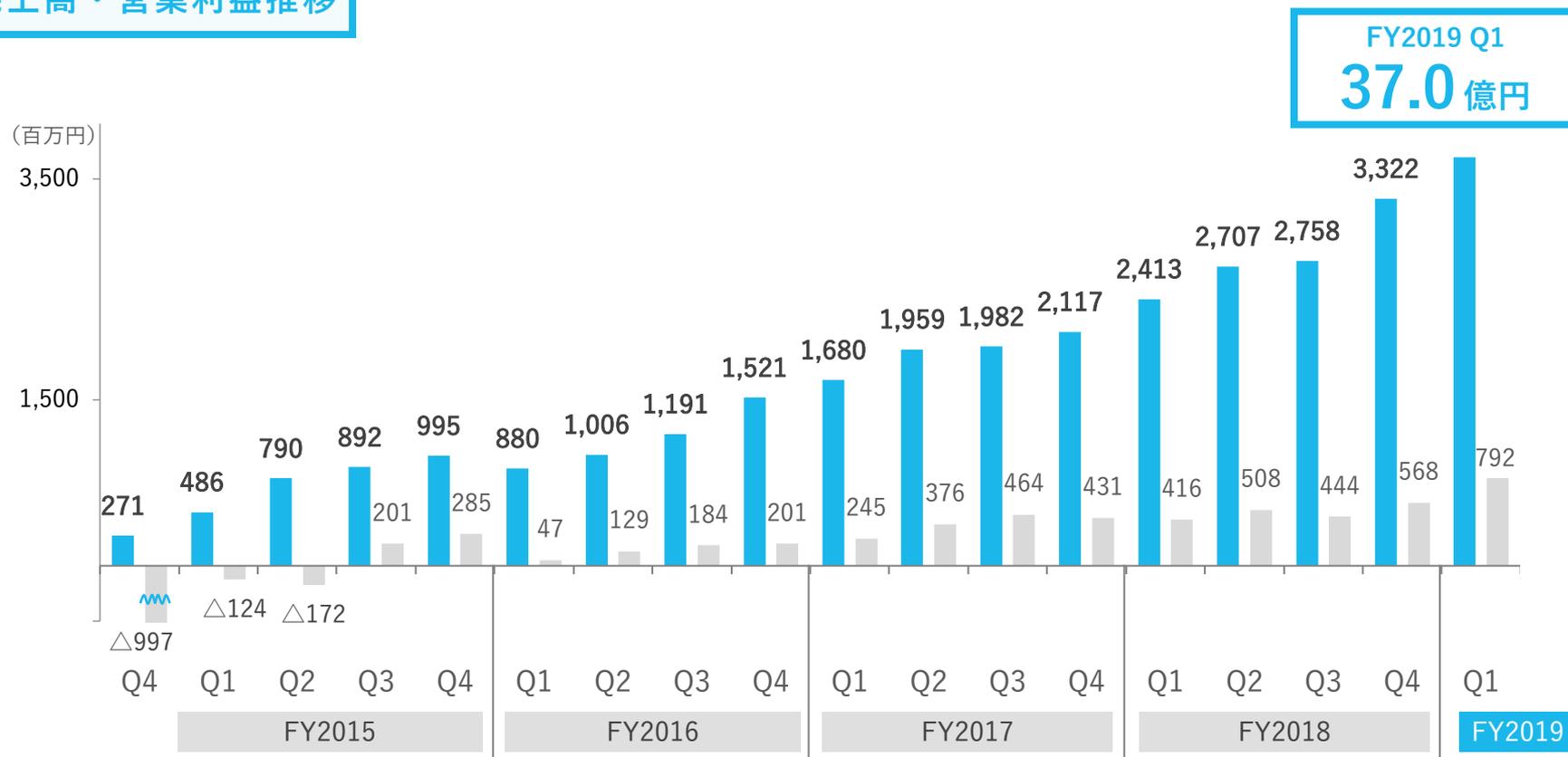


業績推移（四半期毎）

売上高は37.0億円で12四半期連続過去最高を更新。

営業利益も7.9億円で過去最高のFY2018 Q4を大幅に更新。

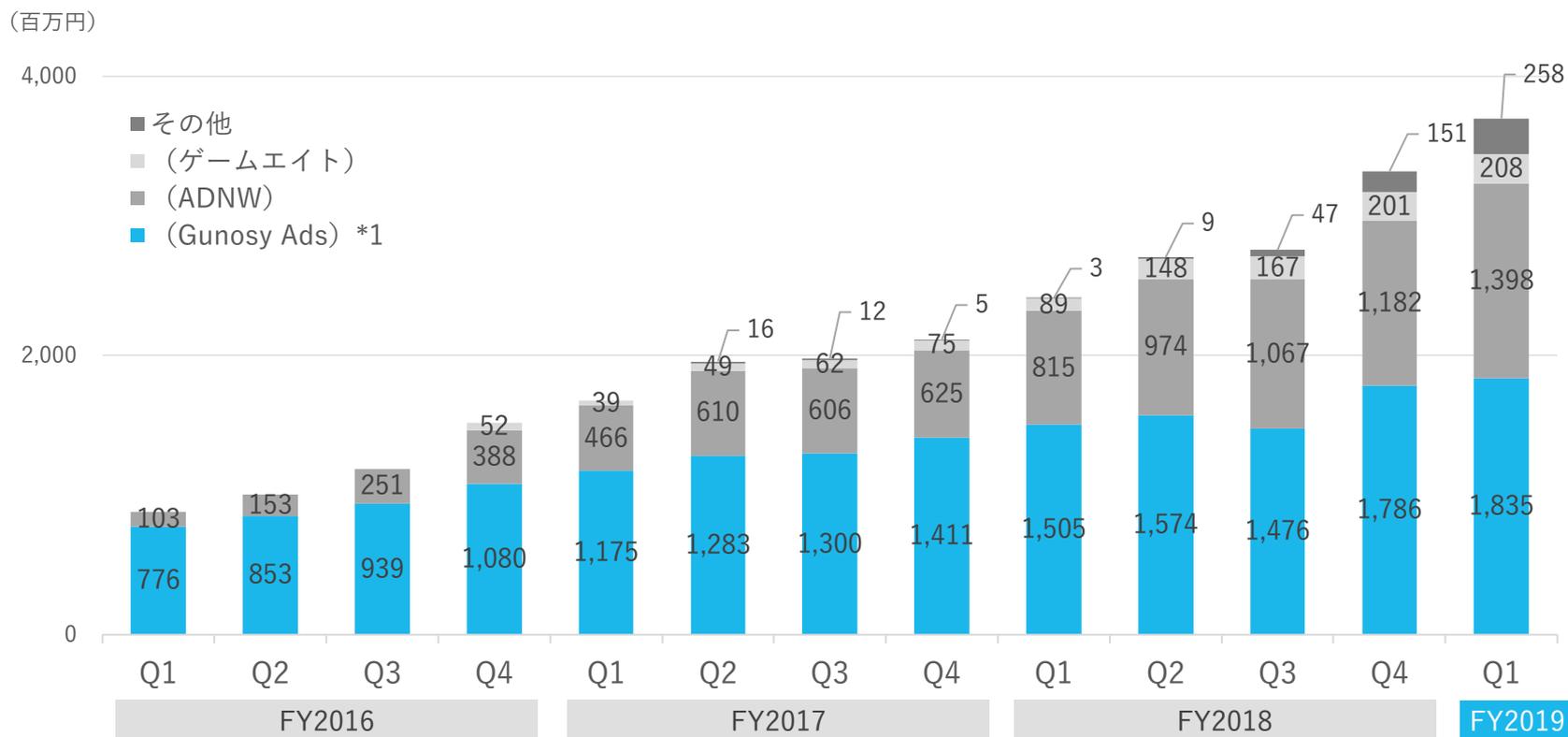
売上高・営業利益推移



* FY2016 Q2までは単体決算数値

売上高構成

Gunosy Ads、ADNW、(株)ゲームエイト共に全て過去最高を更新し、収益の多角化が進んでいる。



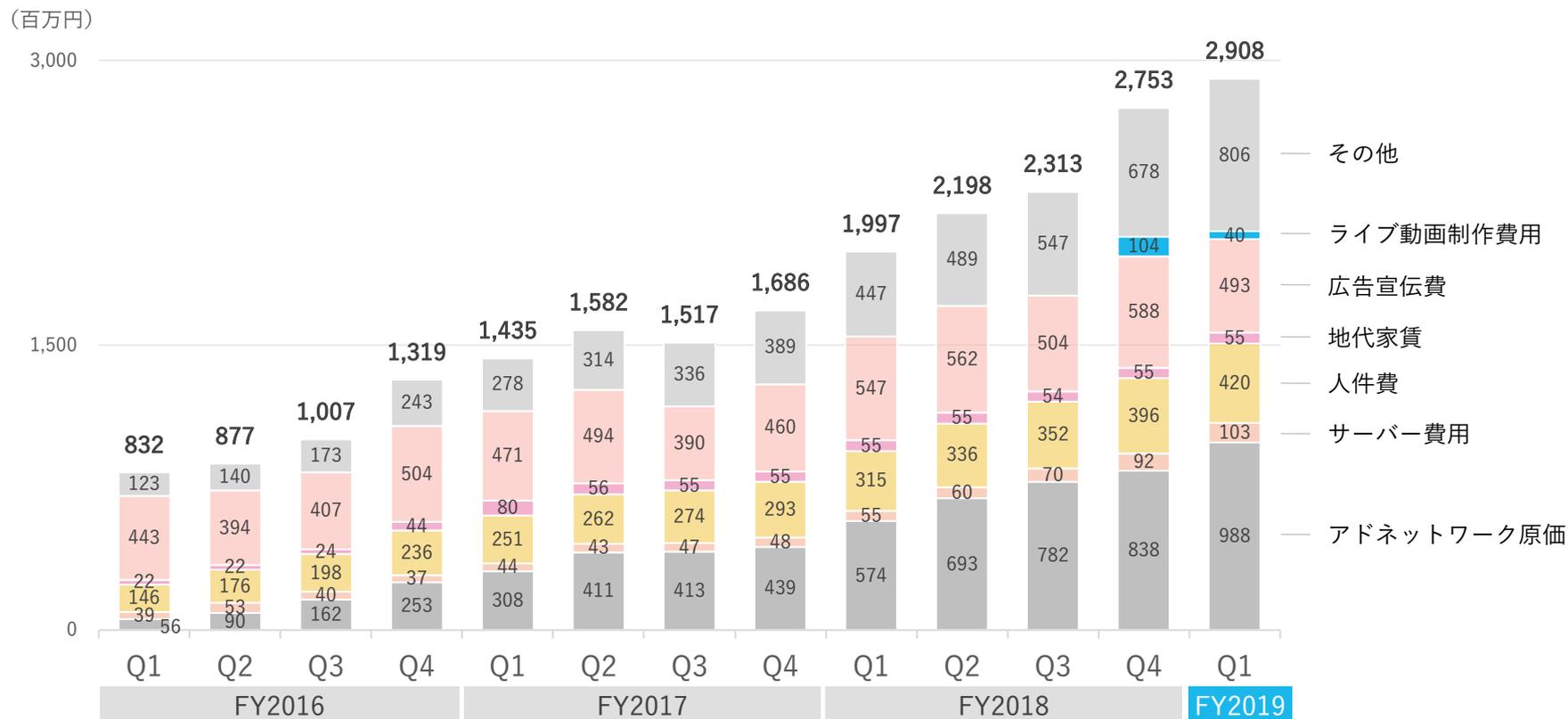
*1 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」および「LUCRA」の合計

*2 FY2016 Q2までは単体決算数値

コスト構造の推移

売上高の増加に伴う変動費（ADNW原価、KDDI(株)に対するレベニューシェア費用）の増加が中心で、コスト構造は安定的に推移。

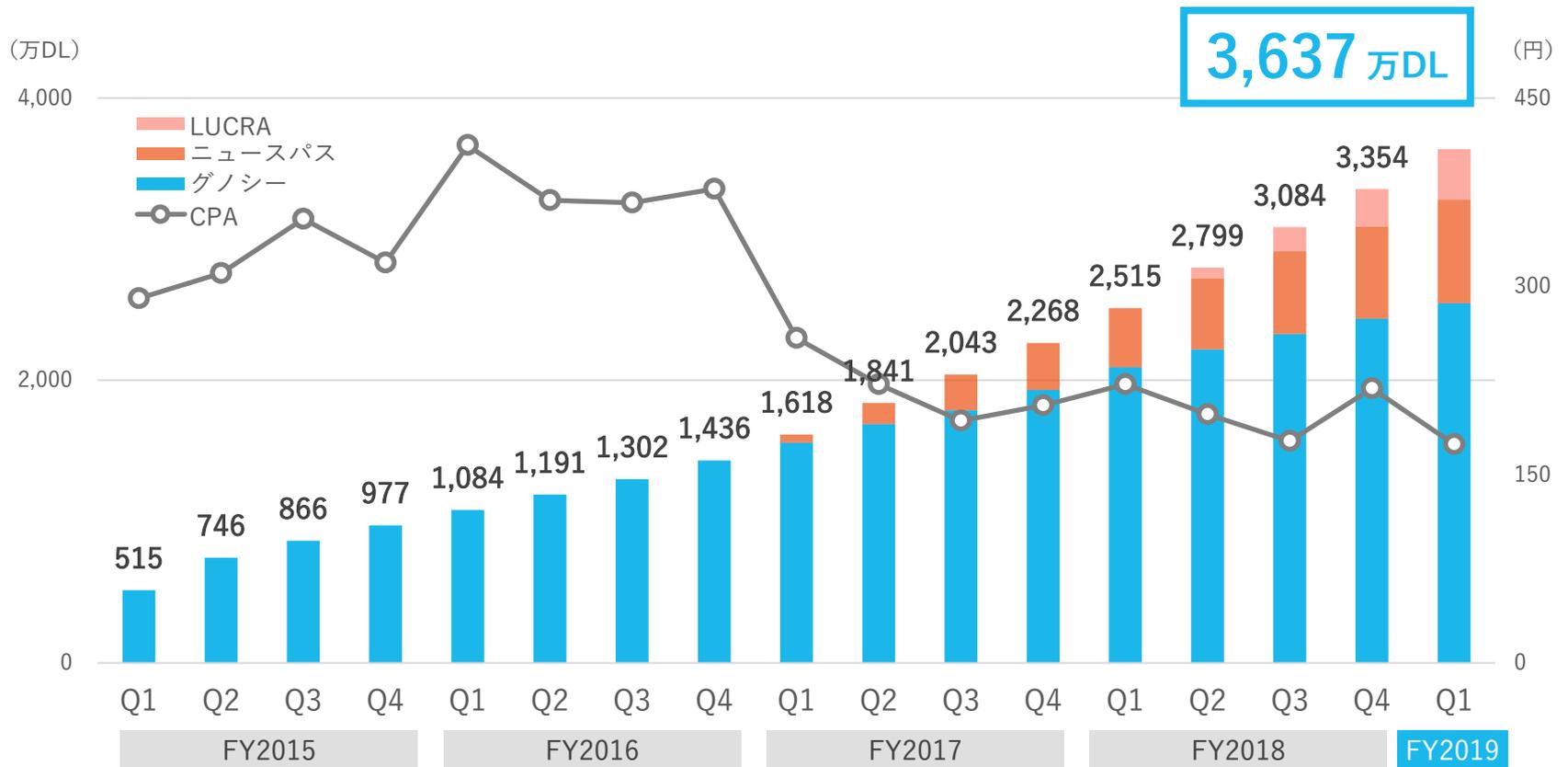
コスト構造



* FY2016 Q2までは単体決算数値

累計ダウンロード数の推移

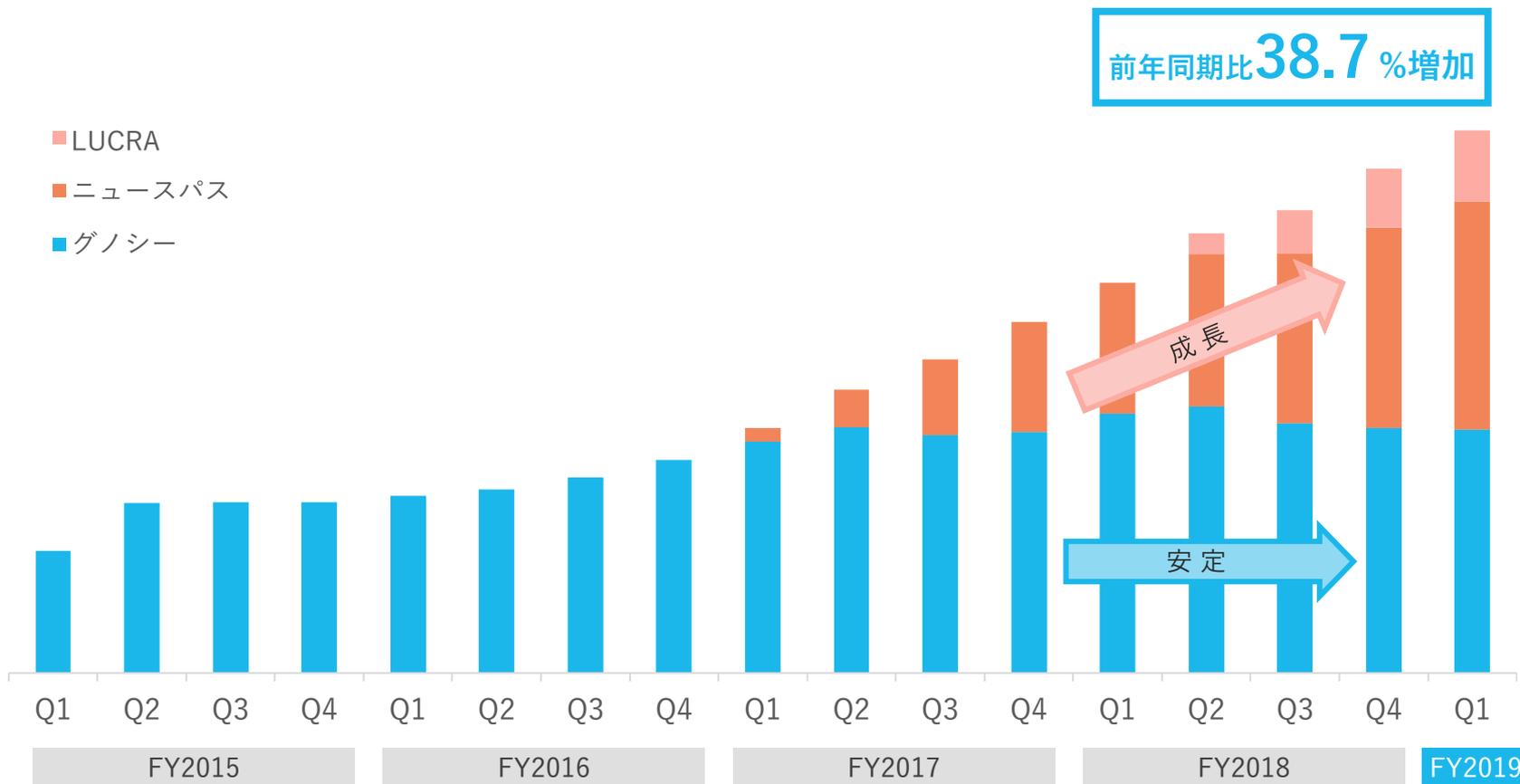
「ニュースパス」と「LUCRA」のダウンロード数の大幅増加により、CPAはFY2015以降もっとも低く抑えられている。



アクティブユーザー数^{*1}

広告宣伝費を抑制した「グノシー」は、新コンテンツなどにより安定的に推移。

「ニュースパス」は「グノシー」と同程度のMAUまでに成長しており、アクティブユーザー数の観点でも多角化が進んでいる。



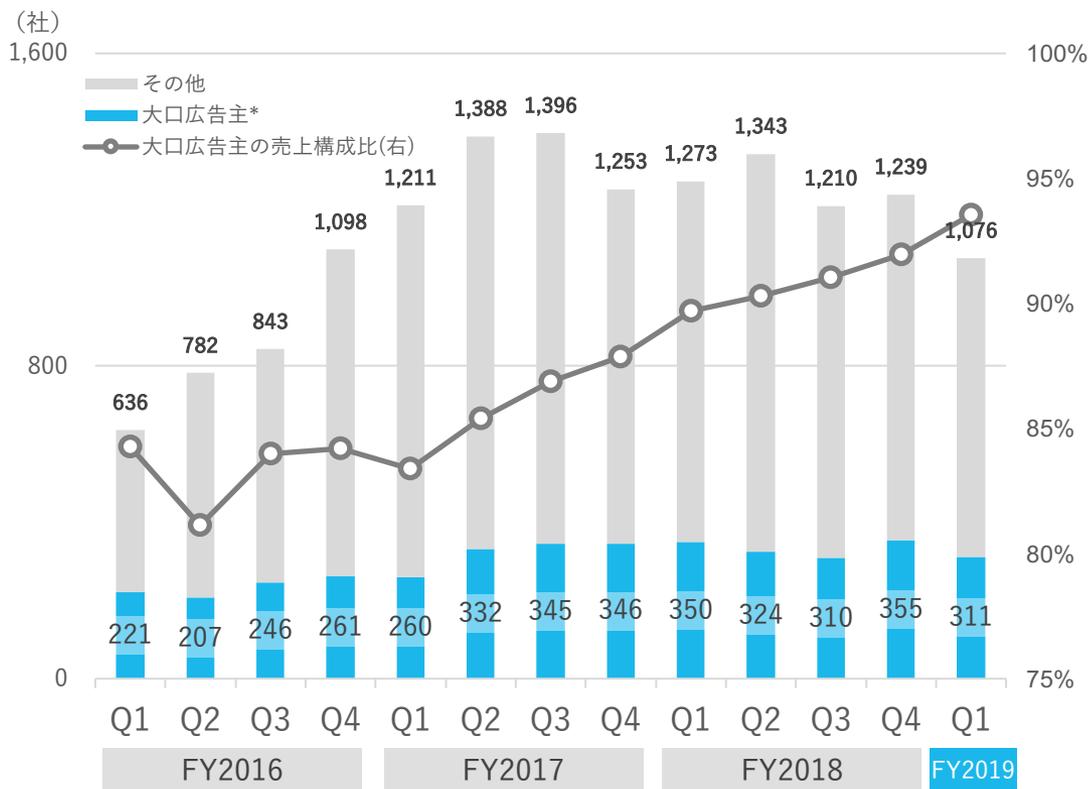
*1 「グノシー」、「ニュースパス」、「LUCRA」のMAU（Monthly Active User）の各四半期平均

*2 「グノシー」のMAUに占める「ニュースパス」のMAUに含まれている同一ユーザーの割合は10%以内。出所は弊社推計データ

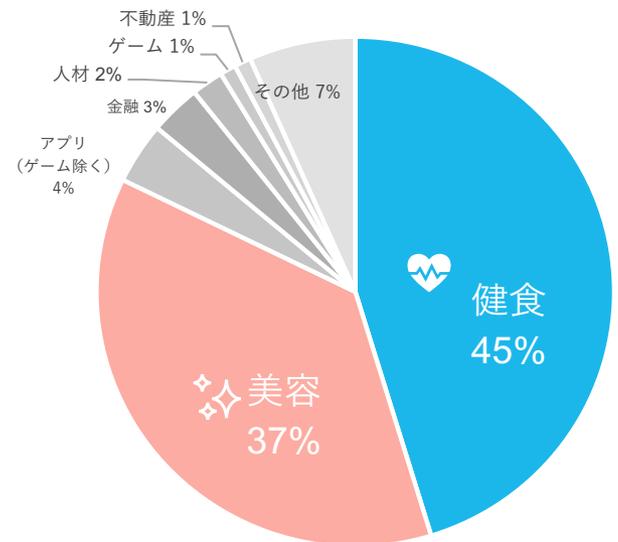
広告主の状況

顧客単価向上を狙い、既存大口広告主*への営業活動に集中したため、広告主数は減少。
LUCRAの成長に伴い、「健食」・「美容」のウェイトは引き続き大きくなっている。

稼働広告主数



出稿広告主割合 (FY2019 Q1)

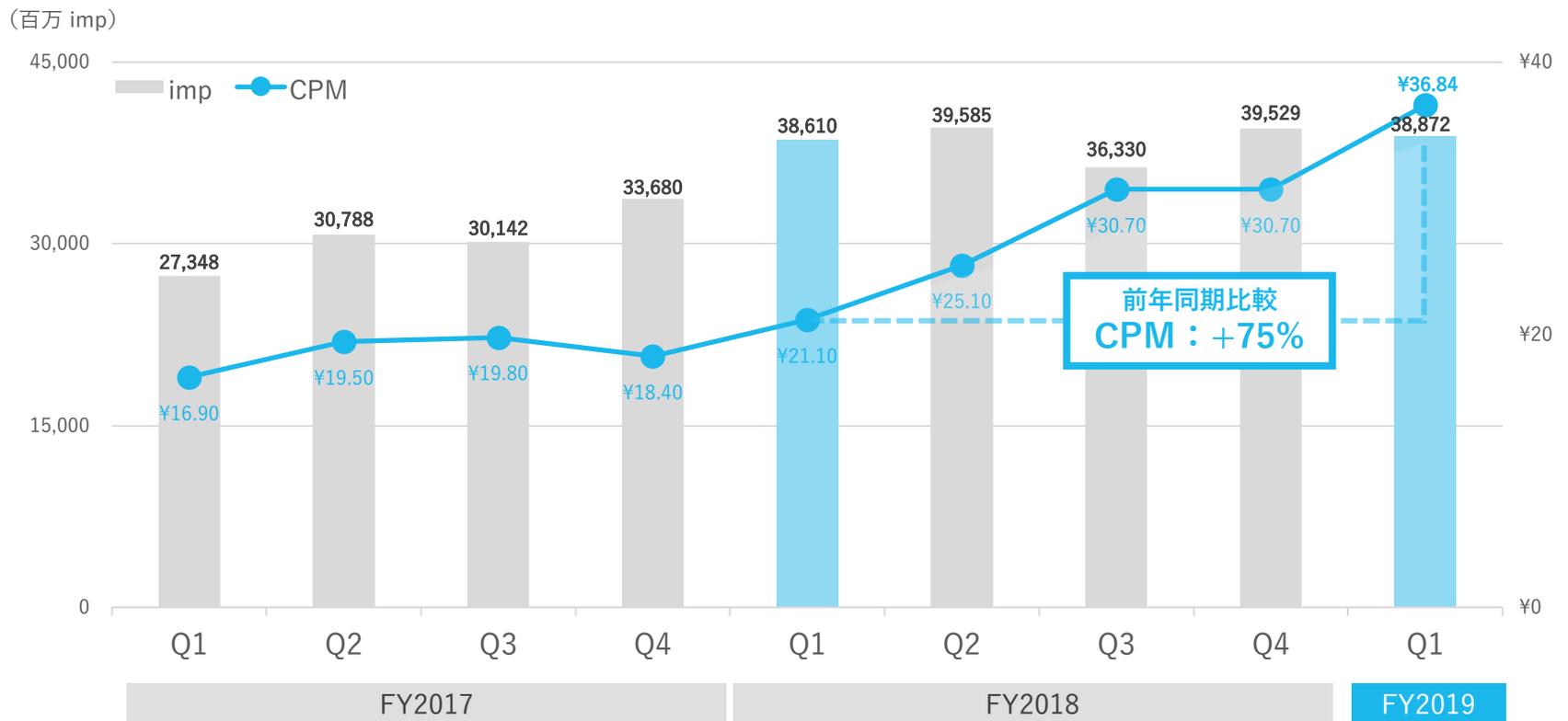


* 広告予算が100万円以上の広告主数

アドネットワーク（ADNW）の状況

良質な広告在庫の獲得に向けた営業強化・配信アルゴリズムの改善を実施。
その結果、CPM*が大幅改善され、売上高の向上に寄与。

imp数・CPMの推移



* CPM : Cost Per Mille。広告1000回表示あたりの単価

2

FY2019 Outlook

2019年5月期 業績の予想



2019年5月期 業績予想

Gunosy

Q1の好調な業績と、Q2の投資有価証券売却見込みを反映し、中間と通期の予想を修正。
Q2以降の業績予想は、新規メディアへの投資を見込み、据え置き。

(百万円)

	Q1実績 上振れ分	中間予想			通期予想		
		2018/7/12 当初予想	2018/10/12 修正予想	増加分	2018/7/12 当初予想	2018/10/12 修正予想	増加分
売上高	+501	6,524	7,026	+501	13,960	14,462	+501
営業利益	+218	1,122	1,341	+218	2,503	2,722	+218
営業 利益率	-	17.2%	19.1%	-	17.9%	18.8%	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	+160	752	1,261	+509	1,650	2,159	+509

増加分の大半は
有価証券売却益



3

Business Overview by Division

各事業の概況



経営と執行の分離推進のために社外役員の強化を実施。



社外取締役
富塚 優

1988年に株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）入社後、同社執行役員やリクルートホールディングスグループ関連会社の代表取締役を務め、インターネットメディア事業及び経営に従事。2018年に株式会社Tommy設立、現在、代表取締役と株式会社イオレ社外取締役を務めている。2018年8月より当社社外取締役に就任。



社外取締役
手嶋 浩己

1999年株式会社博報堂入社。2006年株式会社インタースパイア（現ユナイテッド）創業に際して取締役就任。2度の経営統合を経て2012年末ユナイテッド株式会社取締役就任、また2013年に投資先の株式会社メルカリ社外取締役に。経営やインターネット関連事業に関して幅広い経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。2018年9月、XTech Ventures共同創業者 兼 ジェネラルパートナーに就任。



社外取締役
眞下 弘和

1991年野村證券株式会社入社。1996年デューク大学フクア・スクール・オブ・ビジネスにて経営学修士（MBA）課程修了。株式会社光通信 取締役、eまちタウン株式会社 代表取締役を経て、2013年m&s partners Pte.Ltd.設立、Director（現任）。グローバルな経営経験と、国内外の投資経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。

メディア事業本部

- 「グノシー」は新訴求軸での獲得が好調で、Q2以降本格的にプロモーションを行う
- 「ニュースパス」と「LUCRA」以外の新アプリの開発が好調に進捗し、今期中に数個リリースを見込む

広告事業本部

- ライブ動画でのタイアップ広告によるマネタイズが好調
- 動画ADNWのVIDPOOLが「グノシー」での配信を開始

BC事業 (ブロックチェーン)

- 共同研究を行っていたツクルバと、ブロックチェーンを活用したマーケットプレイスを創造するプロジェクトに参画

投資事業

- シンガポールで会社設立
- 初年度の投資規模は20億円程度を予定



コンテンツ多様化やクオリティの向上、アプリの切り出しの進捗は良好。

コンテンツの多様化

- 「グノシー」に新しくクーポンを導入し、新規ユーザー獲得に有効なことが検証されたため、Q2から本格的にプロモーションを強化

アプリ切り出し

- Q2にグノシースポーツをリリース予定
- 更なるアプリの切り出しを検討中





災害情報などのコンテンツ強化や、KDDI (株)アセットを活かしたサービス強化の進捗は良好。

ニュースパスとしての 必須機能強化

- 災害などの重要ニュースまとめ読み機能を追加

クオリティの向上

- ユーザーフィードバック機能によるクオリティの向上を計画中

KDDIのアセットを利用した 他サービスとの差別化

- おみくじによるWow!スーパーポイント配布
- SDL (Smart Device Link) 対応アプリのモックアップを作成中



フィードバック機能



おみくじ
Wow!スーパーポイント

LUCRAも引き続き情報の多様化や新機能のリリースを行なっている。

情報の多様化

- ライブ番組を引き続き実施しており、新番組を企画中
- 占いなどの、記事以外の新規コンテンツの開発を推進中

クオリティの向上

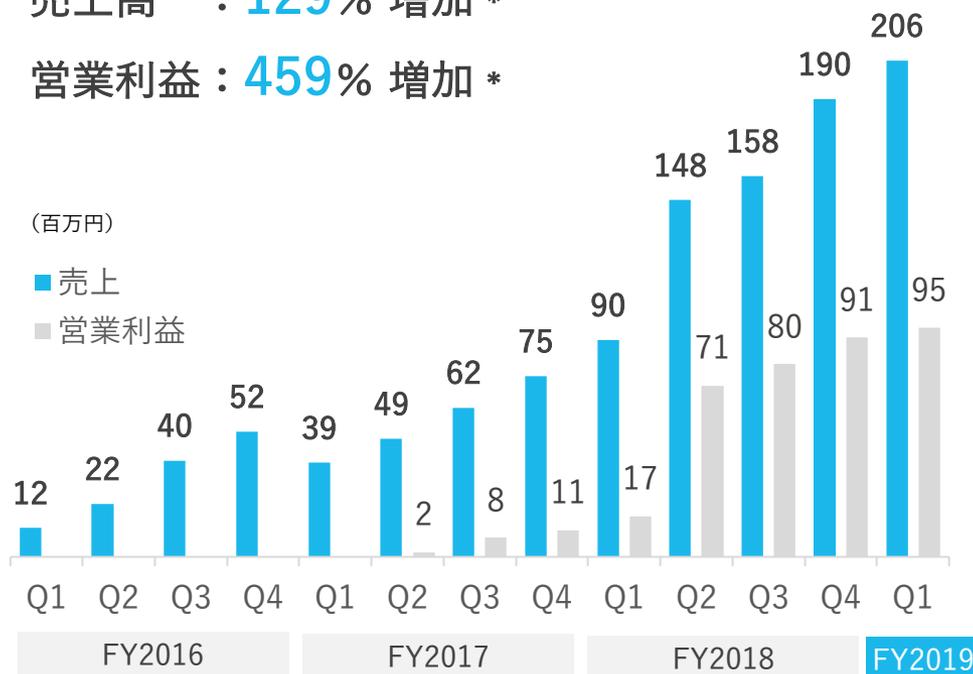
- メディアフォロワーや特集タブをリリース
- パーソナライズロジックの改善

売上、営業利益は継続して過去最高益を更新し、営業利益は0.95億円に達した。
 今後は、ゲーム攻略記事以外の機能の展開によりさらに成長を加速させる。

売上高・営業利益推移

売上高 : **129%** 増加*

営業利益 : **459%** 増加*



*1 単体決算数値 (連結調整前)

*2 売上高及び営業利益増加率は前年同期比

新たな成長ドライバー

 ゲーム攻略コンテンツ以外を積極的に展開していく

- アプリの事前予約ができる機能を追加
- オススメのアプリを推薦するアプリレビュー機能を追加

ライブ動画でのタイアップ広告によるマネタイズが順調に立ち上がっている。
ADNWは配信アルゴリズムの改善により収益性が大幅改善。

ライブ動画のタイアップ広告

ブランドA

ユーザーが広告に積極的に参加してくれる新しい商品。1回の放送で**TV CM以上の効果**が出た

ブランドB

宣伝したいキャンペーン名を積極的にコメントしてくれて、かなりしっかり覚えてもらったので、**店舗調査でもグノシーQの名前が上位に**



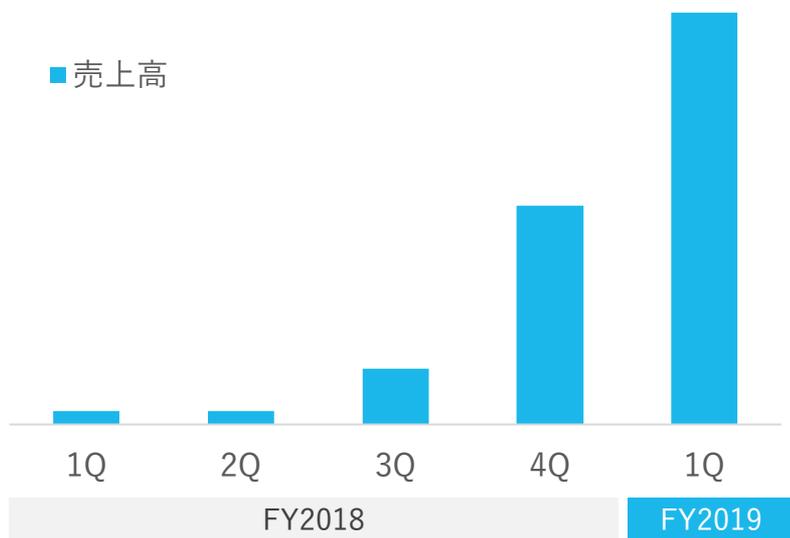
ADNWの配信アルゴリズム改善



成果報酬型広告の受注が好調に推移し、子会社digwellの売上高は成長。
 新会社VIDPOOLで動画アドネットワーク事業開始。配信メディア拡大に向け営業強化。



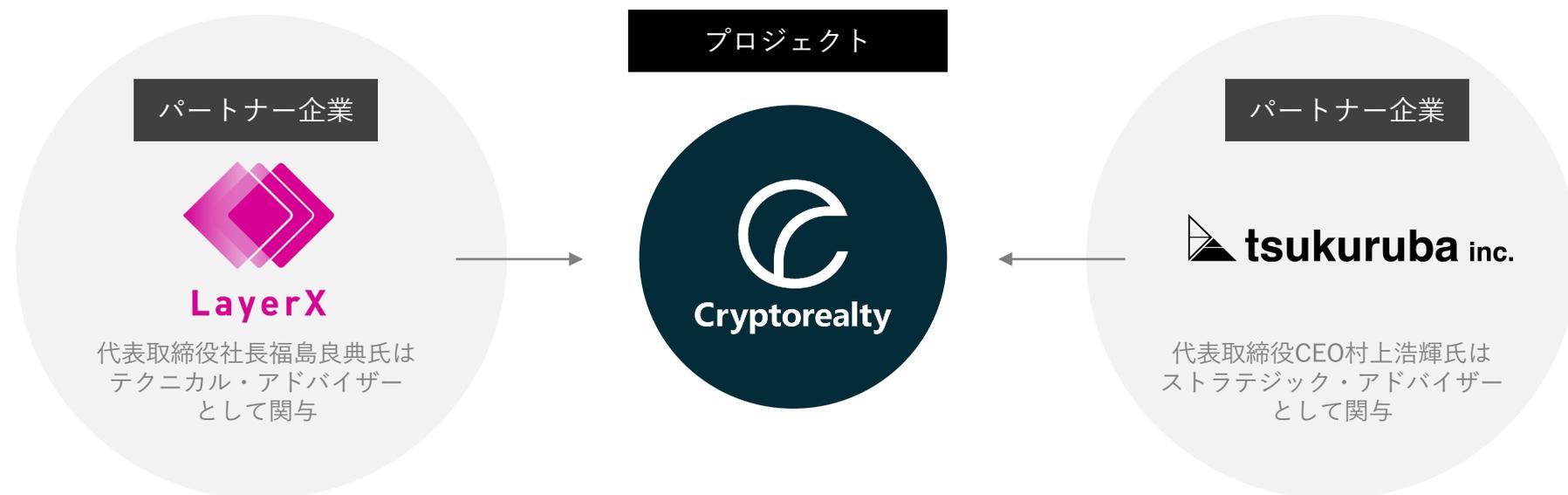
成果報酬型の広告売上は順調に成長



まずは「グノシー」での配信を開始。
 今後他領域への展開を進めて行く。



共同研究を行っていたツクルバと、ブロックチェーンを活用したマーケットプレイスを創造するプロジェクト「Cryptorealty」に参画。



「Cryptorealty」はシンガポールのProperty Access Asset Pte. Ltd.が運営する、ブロックチェーン技術を活用した東南アジア地域を対象とするマーケットプレイスを創造するプロジェクト

Appendix

参考資料: (株)Gunosyの概要

基礎情報

- ・ 会社名 株式会社Gunosy
- ・ 代表者 竹谷 祐哉
- ・ 創業 2012年11月14日
- ・ 決算期 5月
- ・ 資本金 4000百万円（2018年8月末現在）
- ・ 証券コード 6047（東証一部）
- ・ 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- ・ 従業員数 164名
（2018年8月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都港区六本木6-10-1
六本木ヒルズ森タワー
- ・ 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
- ・ 役員 : 代表取締役CEO 竹谷 祐哉
: 取締役COO 長島 徹弥
: 取締役 福島 良典
: 取締役 木村 新司
: 取締役（社外） 塚田 俊文
: 取締役（社外） 冨塚 優
: 取締役（社外） 手嶋 浩己
: 取締役（社外） 眞下 弘和
: 監査役 石橋 雅和
: 監査役（社外） 清水 健次
: 監査役（社外） 柏木 登

取締役紹介

Gunosy



代表取締役CEO
竹谷 祐哉

早稲田大学創造理工学部経営システム工学科卒業。グリー株式会社を経て当社に参画。2013年8月取締役最高執行責任者、2016年8月代表取締役最高執行責任者を経て、2018年8月より代表取締役最高経営責任者に就任。



取締役COO
長島 徹弥

慶応義塾大学理工学部卒業。アウンコンサルティング株式会社執行役員、グリー株式会社を経て、当社に参画。執行役員として当社広告事業部門を牽引し、2016年8月取締役、2017年8月取締役最高事業責任者を経て、2018年8月より取締役最高執行責任者に就任。



取締役
福島 良典

東京大学大学院工学系研究科修了。大学院在学中に「Gunosy (グノシー)」のサービスを開発し、2012年11月に当社を創業、代表取締役に就任後、2013年11月代表取締役最高経営責任者に就任。2012年度IPA未踏スーパークリエイター。2018年8月より子会社「株式会社LayerX」の代表取締役に注力するために異動。



取締役
木村 新司

東京大学理学部物理学科卒業。株式会社ドリームインキュベータ入社後、2007年3月に株式会社アトランティス（現 Glossom株式会社）を創業し、2011年にグリー株式会社に売却。2013年に当社代表取締役に就任、2014年退任。2016年6月にはAnyPay株式会社を創業。2017年8月より当社取締役に就任。



社外取締役
塚田 俊文

1986年第二電電株式会社（現KDDI株式会社）入社。株式会社mediba代表取締役社長、株式会社ウェブマネー代表取締役社長等を経て、現在、KDDI株式会社ライフデザイン事業本部新規ビジネス推進本部長。2016年8月より当社社外取締役に就任。



社外取締役
冨塚 優

1988年に株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）入社後、同社執行役員やリクルートホールディングスグループ関連会社の代表取締役を務め、インターネットメディア事業及び経営に従事。2018年に株式会社Tommy設立、現在、代表取締役と株式会社イオレ社外取締役に務めている。2018年8月より当社社外取締役に就任。



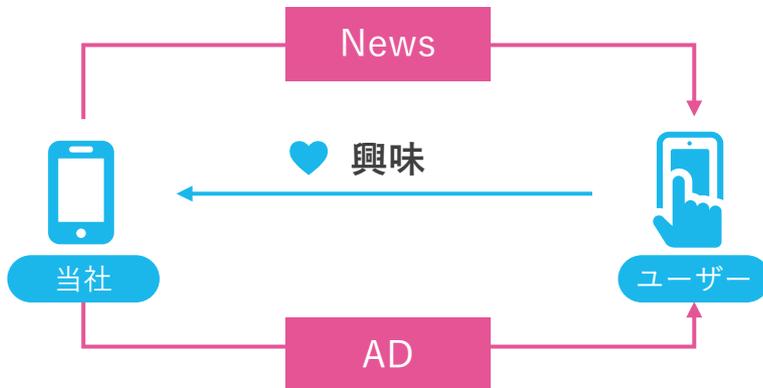
社外取締役
手嶋 浩己

1999年株式会社博報堂入社。2006年株式会社インタースパイア（現ユナイテッド）創業に際して取締役就任。2度の経営統合を経て2012年末ユナイテッド株式会社取締役就任、また2013年に投資先の株式会社メルカリ社外取締役に。経営やインターネット関連事業に関して幅広い経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。2018年9月、XTech Ventures共同創業者 兼 ジェネラルパートナーに就任。



社外取締役
眞下 弘和

1991年野村證券株式会社入社。1996年デューク大学フクア・スクール・オブ・ビジネスにて経営学修士（MBA）課程修了。株式会社光通信 取締役、eまちタウン株式会社 代表取締役を経て、2013年m&s partners Pte.Ltd.設立、Director（現任）。グローバルな経営経験と、国内外の投資経験を有する。2018年8月より当社社外取締役に就任。



タブ面広告



記事内広告

収益

興味関心クラス毎の
ターゲティング型広告配信

クリック
保証型
(CPC=Cost Per Click)

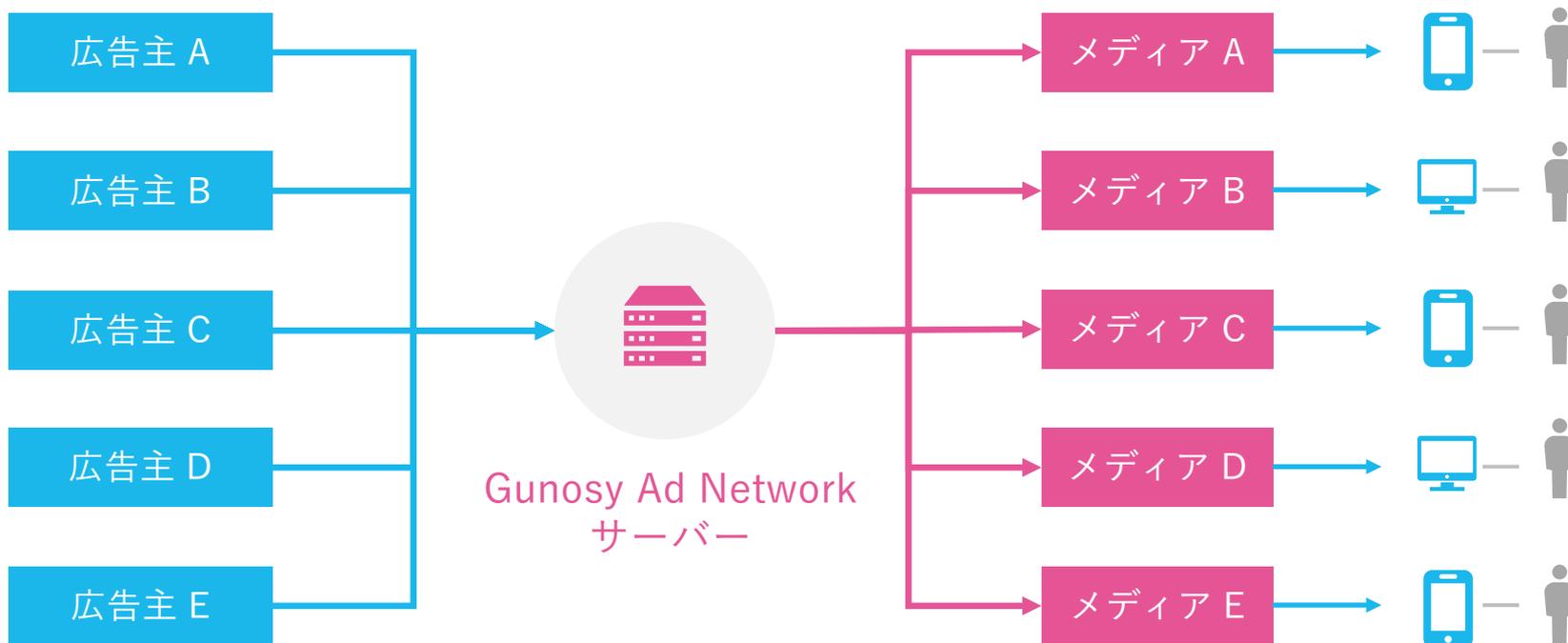
インプレッション
保証型
(CPM=Cost Per Mille)

特徴

1. インフィード型広告（記事内広告）のため視認性が高い
2. 高頻度での接触
3. 興味関心に合わせた広告配信

事業モデル： Ad Network

Gunosy上への広告配信（Gunosy Ads）に加え、外部のパートナーメディアへ広告配信されるAd Networkサービスもリリースしております。
現在は、600超のメディア様に導入していただいております。



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。

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