

Gunosy

2021年5月期 第2四半期決算説明資料



株式会社 Gunosy

東証一部（証券コード：6047）

2021年1月14日

INDEX

1	<i>Executive Summary</i> エグゼクティブ・サマリー -----	P 3
2	<i>Financial Results for FY2021 Q2</i> 2021年5月期 第2四半期 決算の概要 -----	P 15
3	<i>FY2021 Outlook</i> 2021年5月期 業績予想 -----	P 20
4	<i>Business Overview by Divisions</i> 各事業の概況 -----	P 24
5	<i>APPENDIX</i> 参考資料：（株）Gunosyの概要 -----	P 36



1

Executive Summary

エグゼクティブ・サマリー

2021年5月期 Q2の決算サマリー

Executive Summary

次年度以降の**増収増益に向けた施策が大幅に進捗したQ。**

QonQでの増収には至らないながら、**営業増益も達成。**

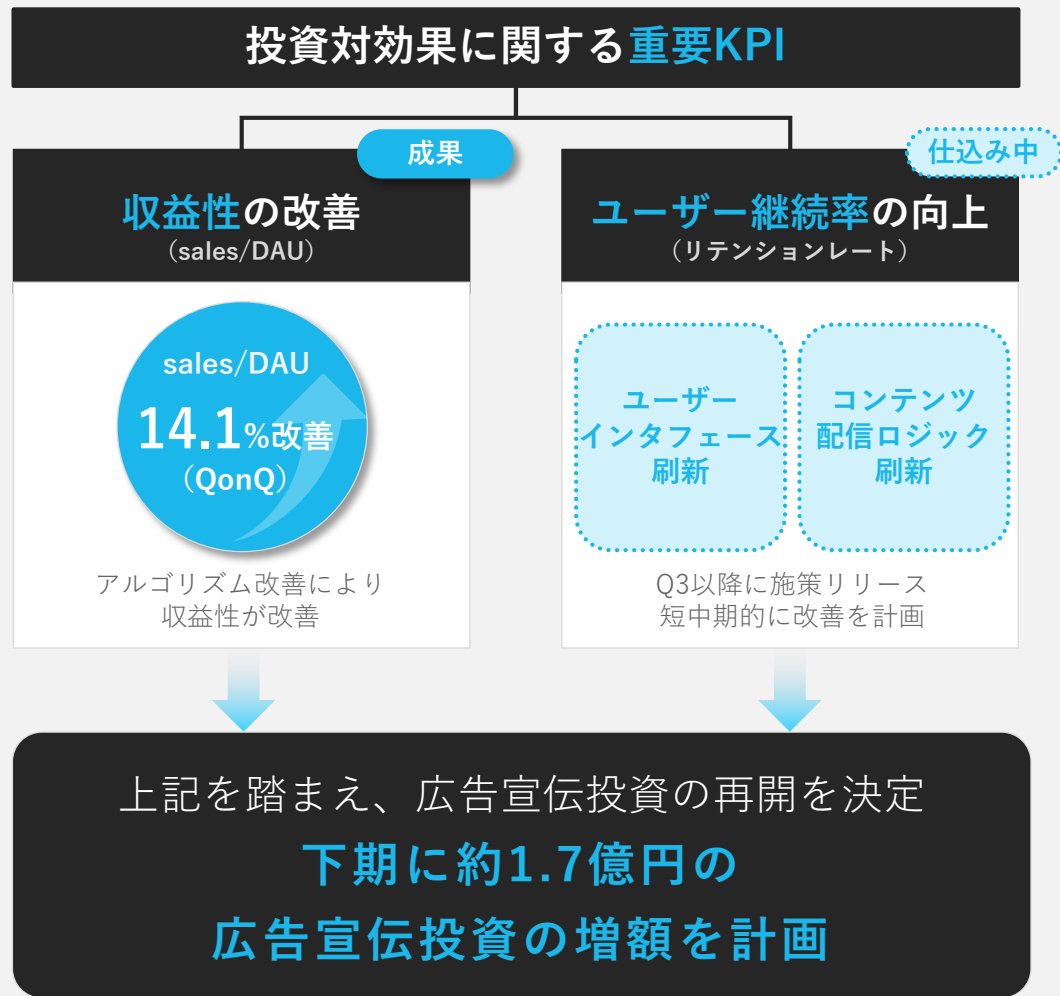


01

収益性改善に伴いグノシーへの再投資を計画

新型コロナウイルスの感染拡大による広告市況の悪化等を受け、上期はグノシーの広告宣伝投資を抑制。一方で、再投資開始に向けた施策が上期に順調に完了し、その成果として、収益性の改善も確認できたことから、規模拡大に向けた投資の再開を決定。

「グノシー」の収益性改善の効果が出始め、**DAUあたりの収益性がQonQ14.1%上昇**



01 グノシーへの広告宣伝投資再開の背景

再投資を成功させるための**重要な施策は完了しつつあり、収益性の向上も確認**。
ユーザー継続率の改善が実現する前でも十分な投資対効果が見込めると判断し、投資再開を決定。



KDDIとの新協業

大型メディアアプリ※の共同開発・運営のパートナーに選定



02

Gunosy・

KDDIの新協業

契約の締結

本日、KDDIが運営する既存の
大型メディアアプリの
開発・運営に関する協業契約を締結。

KDDIが有する
巨大なユーザー基盤の取込
大きな業績貢献を見込む

詳細：P10

※KDDIの意向を踏まえ現時点では名称非公開

02 協業スキーム

両社の強みを活かし、**新協業アプリのサービスクオリティ向上**を追求。
アプリユーザーの満足度向上を実現し、持続的成長を実現する。

ビジネスモデル

レベニューシェアによる収益獲得

既存の協業メディアであるニュースパスと同様のスキームでの収益貢献



中長期の成長イメージ

両社の強みで、より良いサービスへ

ニュースパスと新協業メディアの
トータルでの事業成長を両社で実現する



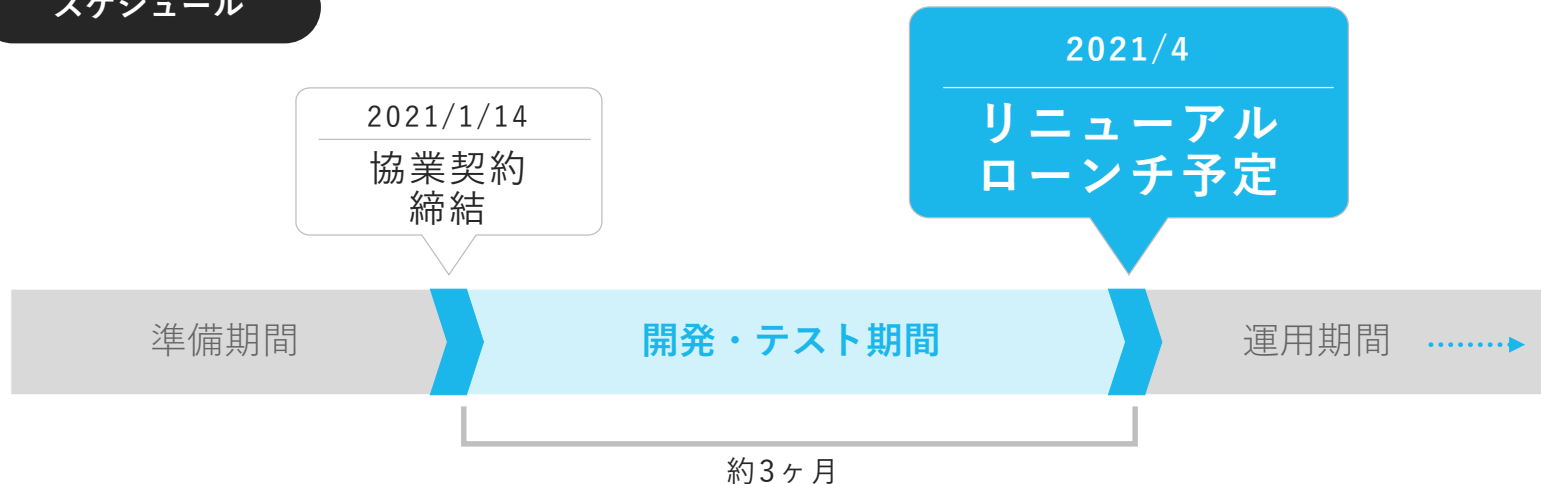
02 マイルストーン

2021年4月に新協業メディアのリニューアル版をリリース予定。

リニューアルに向けたアプリ開発、リリース後の運用をGunosyが担当。

2021年4月に**新協業メディア**をリニューアルローンチ以降、新協業メディアの運営&レベシエアを開始

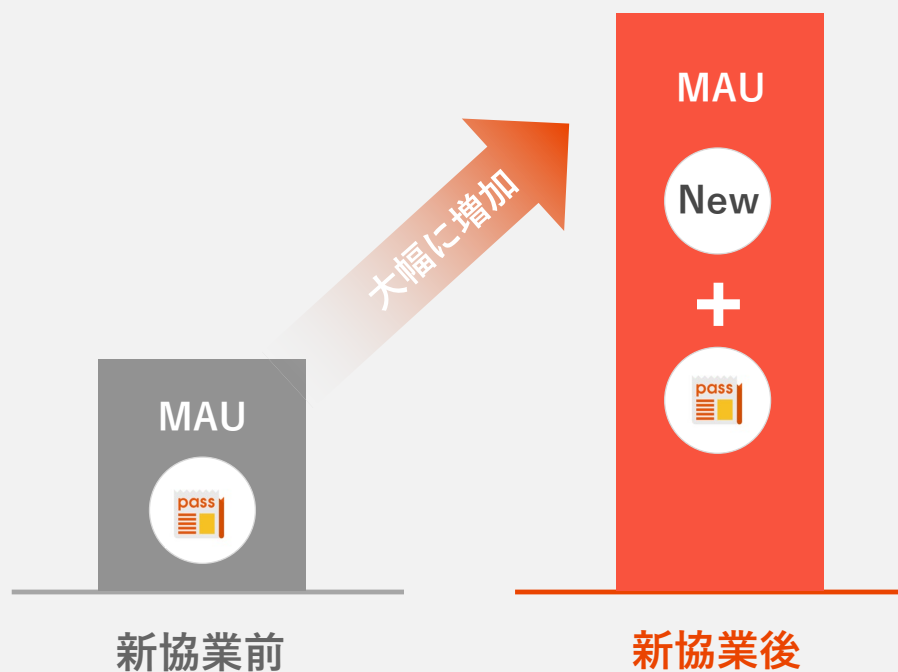
スケジュール



02 業績インパクト

新協業アプリが既に構築している巨大なユーザー基盤を受け継ぐ。
2021年4月以降、**当社業績にも大きな貢献が発生する見込。**

新協業前後のMAU見込*



POINT

協業により巨大な
MAUを獲得
**2021年4月以降
業績貢献を計画**

2021年4月以降、MAUが大幅増加見込。
両社の強みを活かした取り組みを通じて、
既存メディアであるニュースパス
とのトータルでの成長を実現していく。

* 2020年11月のニュースパス及び新協業メディアアプリのMAU(Monthly Active User)の単純合算にて試算した数値

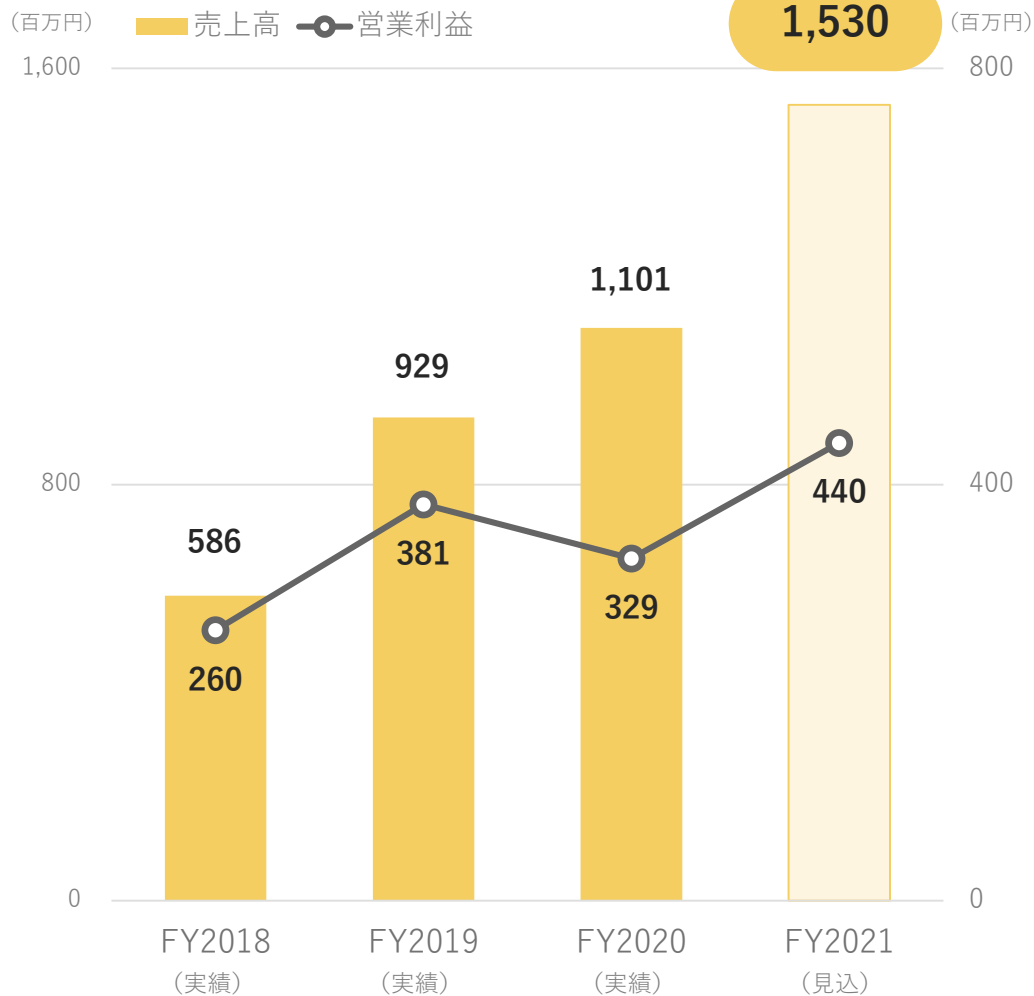
03



ゲームエイトが 第2の柱として 大きく利益貢献

ゲームエイトは第2の柱として成長。
新型コロナ影響等でGunosyの業績が
落ち込んだ中でも、過去最高業績を見込む。
海外展開、周辺領域への投資を通じ、
中長期的に更なる成長へ。

ゲームエイトの売上/営業利益推移



04

非連続的な 成長に向けた 社外投資に積極姿勢

メディア事業の再成長、ゲーム市場の成長取込(ゲームエイト)に続き、3本目の成長の矢として社外投資を推進。インド市場の高い成長率の取り込み、国内の高成長分野の取り込みを目指す。

成長分野の取り込みに向け、国内・インド市場へ投資 投資 / M & A 機会を積極的に模索

当社ポートフォリオ ※1



※1 : GunosyとGunosy Capitalの投資ポートフォリオの抜粋

※2 : インキュベイトファンド5号投資事業有限責任組合

05

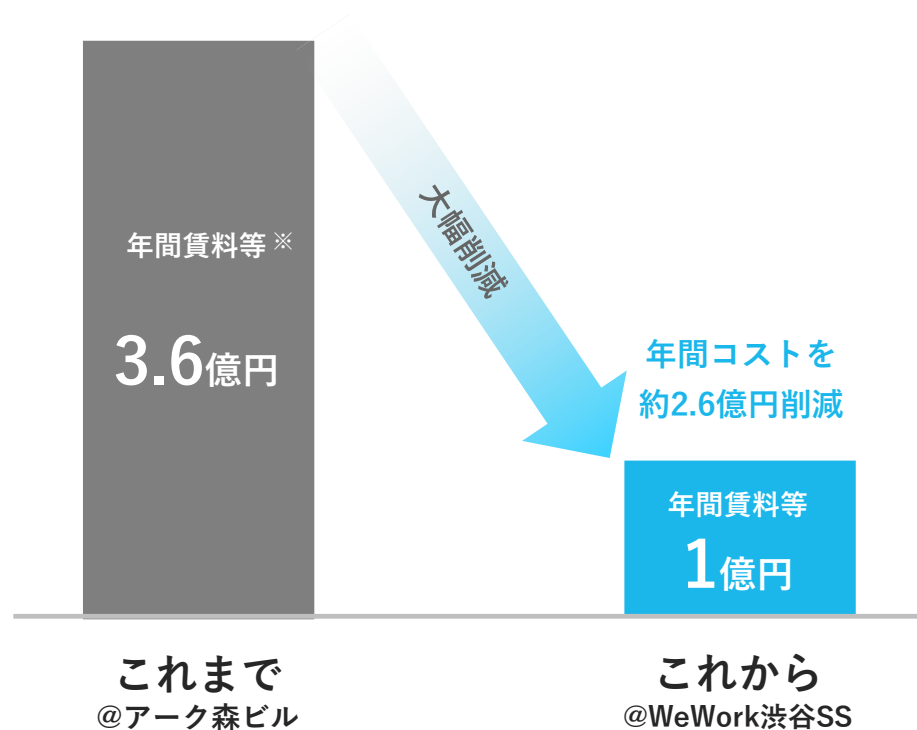
年間の オフィスコストを 約2.6億円削減

当期及び来期において追加コスト※が
発生するものの、中長期で見ると
圧倒的なコスト削減となる。

※ 2021年5月期に売上原価・販売費及び一般管理費の合計で
252百万円、営業外費用（遊休資産諸費用）35百万円を計上し、
2022年5月期に営業外費用（遊休資産諸費用）214百万円を計上す
る見込。

なお、現状想定している移転時期に変動があった
場合には、会計上の費用計上額には変動が生じる可能性あり。

削減できる年間オフィスコスト



※オフィス賃料、水道光熱費などの運営費、設備投資に関する減価償却費等の合計

移転までのスケジュール



既存事業の再成長、新たな収益の柱の確立に向けた社内外投資を推進し、**中長期的な成長を目指す。**

リソース：



人材

資本

投資目的	ポートフォリオ	期待成果	重点投資項目	Q2のハイライト
既存事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> グノシー ニュースパス LUCRA G8(国内) ADNW 	経営の柱として 盤石なキャッシュの創出	<ul style="list-style-type: none"> グノシー再成長投資 KDDI新協業 ゲーム市場の成長取込 	<ol style="list-style-type: none"> グノシー収益性改善、再投資へ KDDI新協業契約締結 ゲームエイトが第2の柱として貢献
新規事業の社内育成	<ul style="list-style-type: none"> G8(海外) D2C オトクル GTL 	新たな 収益の柱の確立	<ul style="list-style-type: none"> ゲームエイト海外事業 DX領域を中心とした時流にあった成長機会への挑戦 	<ol style="list-style-type: none"> G8(海外)が順調に成長中 D2C事業がテストマーケティングに向け発進
社外投資* (投資/M&A)	<ul style="list-style-type: none"> インド/国内スタートアップ VCへのLP出資 	高成長領域の 取込による非連続な成長	<ul style="list-style-type: none"> インド/国内Tech系スタートアップへのマイノリティ投資 成長企業との資本提携/M&A 	<ol style="list-style-type: none"> 有望先へのフォローオン、国内スタートアップ、大手VCへ投資実行
株主還元	投資状況・株価状況等を踏まえ、適切なタイミングでの自社株買いを選択肢として考慮			

* 当期より2年間で約45億円の手元キャッシュを投資する計画

2

Financial Results for FY2021 Q2

2021年5月期 第2四半期 決算の概要

2021年5月期 第2四半期の連結業績

Gunosy

売上高はQonQ減少ながら、Gunosyの人件費減、Grill・Smarprise増益により、**QonQ営業増益**。YonYでは売上高は大幅減だが、粗利率の低いADNWの不調がメインであり、利益影響は限定的。**広告宣伝投資の抑制によりYonYベースでも営業増益**。

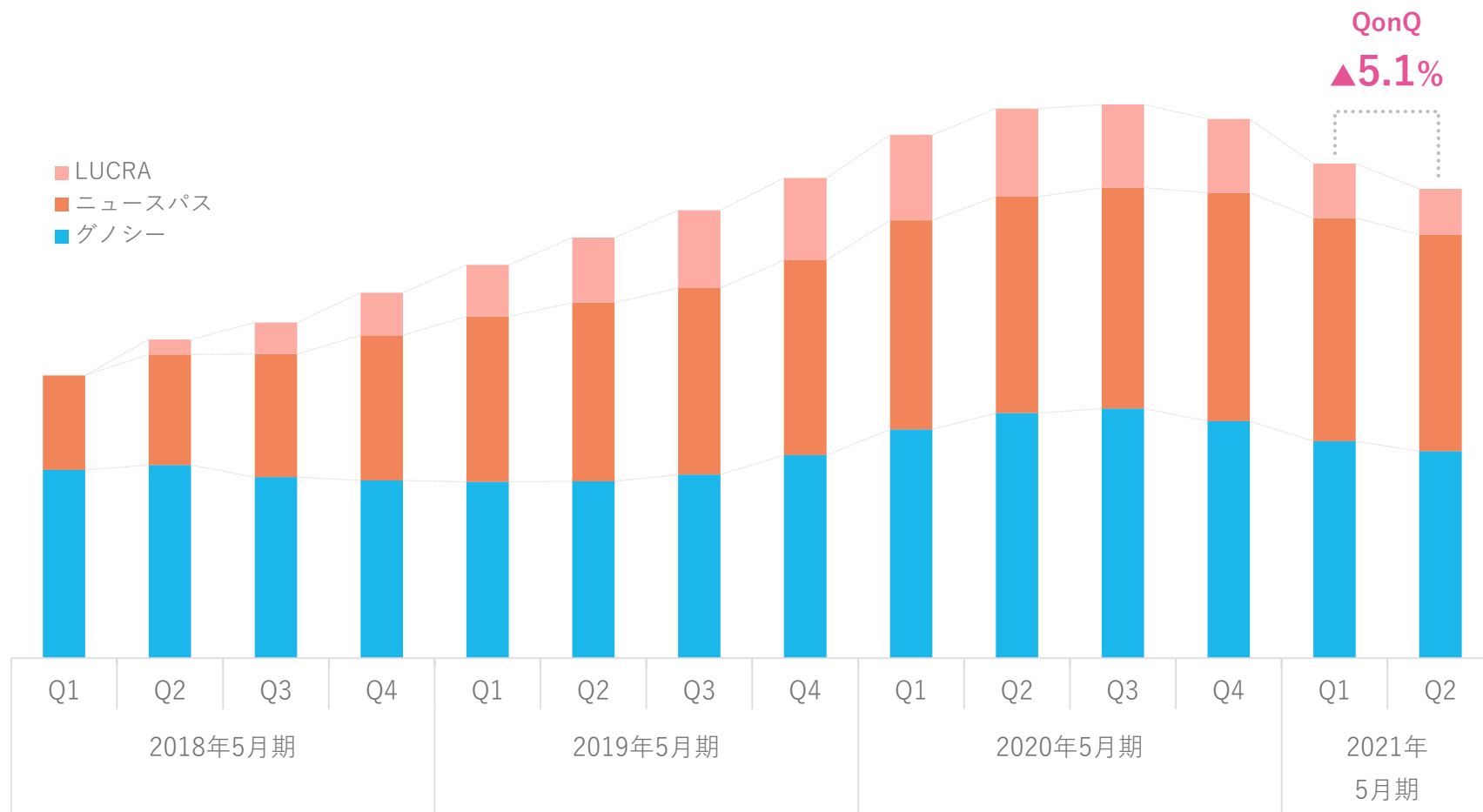
(百万円)

	四半期			上期		
	2021年5月期 Q2	2021年5月期 Q1	QonQ	2021年5月期 上期	2020年5月期 上期	YonY
売上高	2,082	2,208	94.3%	4,291	7,585	56.6%
営業利益	216	160	135.0%	376	156	239.9%
営業利益率	10.4%	7.3%	-	8.8%	2.1%	-
経常利益	213	156	136.2%	369	131	280.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	154*	79	193.6%	233	127	182.7%

*特別損益において、投資有価証券売却益を51百万円計上

アクティブユーザー数(MAU) *

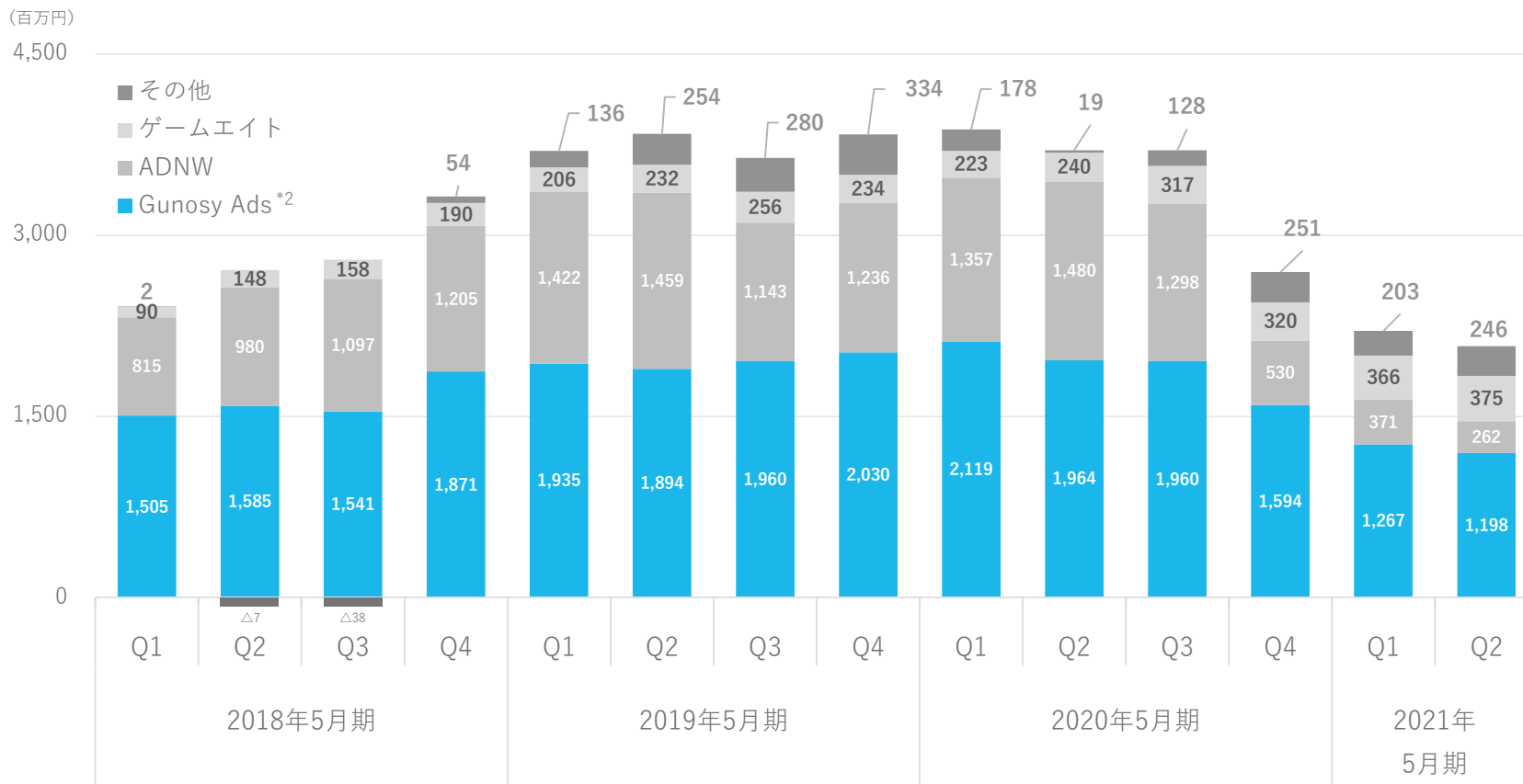
QonQで5.1%の減少。投資抑制によるアクティブユーザーの減少は一服したものの、Go Toキャンペーンなどでの外出増加により、**巣ごもりによるアクティブ率増加が剥落したと想定。**



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

売上高構成 ^{*1}

グノシーのユーザーあたり収益性の改善はあったが、MAUの減少によりGunosy AdsはQonQ減収。ADNWも引き続き厳しい状況が続く。一方、**ゲームエイトは好調継続により増収**、「その他」も主にゲームエイト子会社であるSmarpriseの好調により増収。

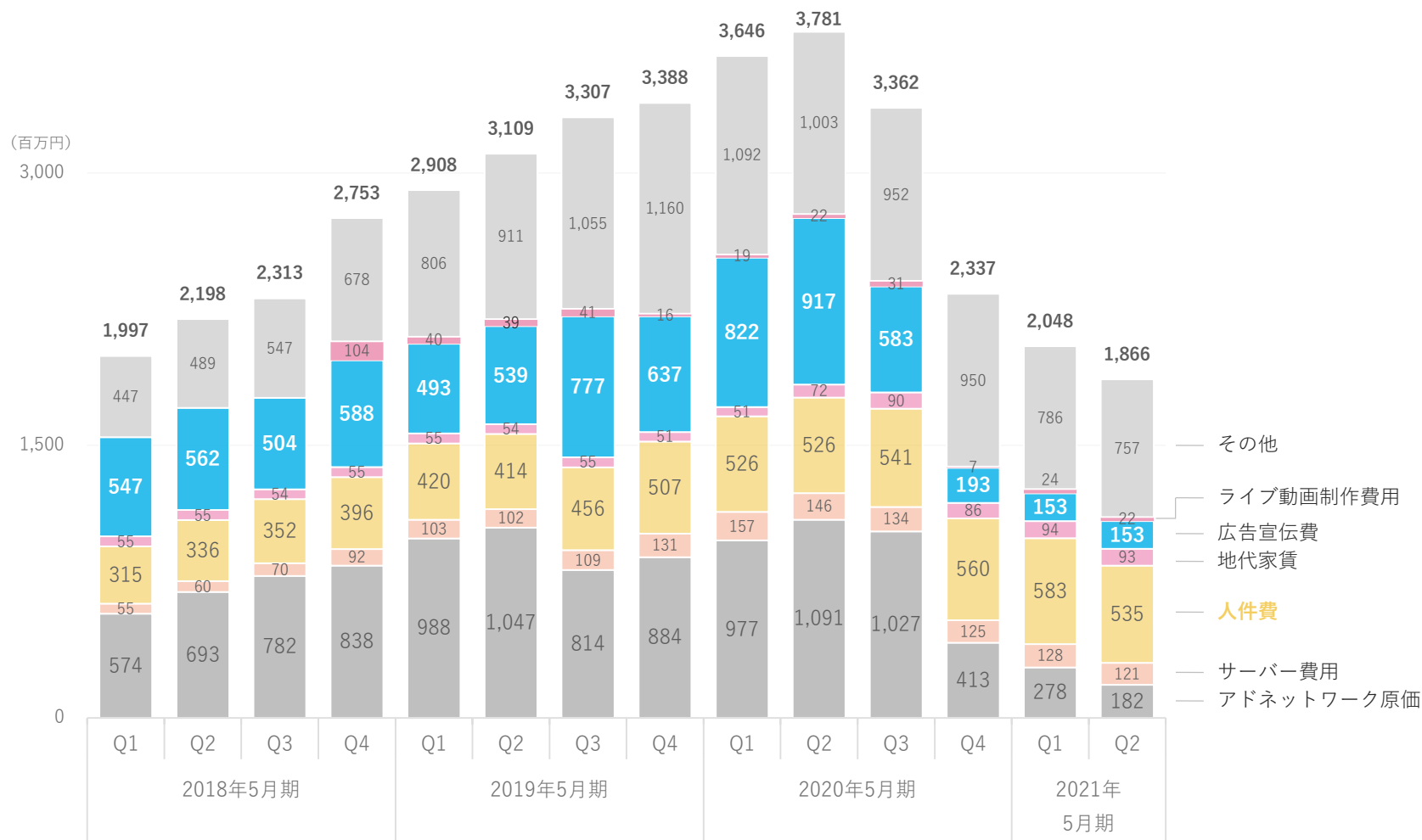


*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

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

コスト構造の推移

Gunosyにおける期初からの採用抑制により、**人件費がQonQで減少**。
 その他、QonQの売上減少に伴い、アドネットワーク原価などが減少。



3

FY2021 Outlook

2021年5月期 業績予想

2021年5月期 業績予想（連結）の進捗

上期は、ADNW事業の不調に伴い、売上高は下限予想を下まわる着地となったが、ゲームエイトの好調により**営業利益以下は上限予想水準での着地を達成**。

(百万円)

	2021年5月期 上期	2021年5月期 上期業績予想 (下限)	達成率	2021年5月期 上期業績予想 (上限)	達成率
売上高	4,291	4,652	92.2%	4,937	86.9%
営業利益	376	242	155.5%	394	95.5%
営業利益率	8.8%	5.2%	-	8.0%	-
経常利益	369	232	158.9%	384	96.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	233	123	189.7%	228	102.2%

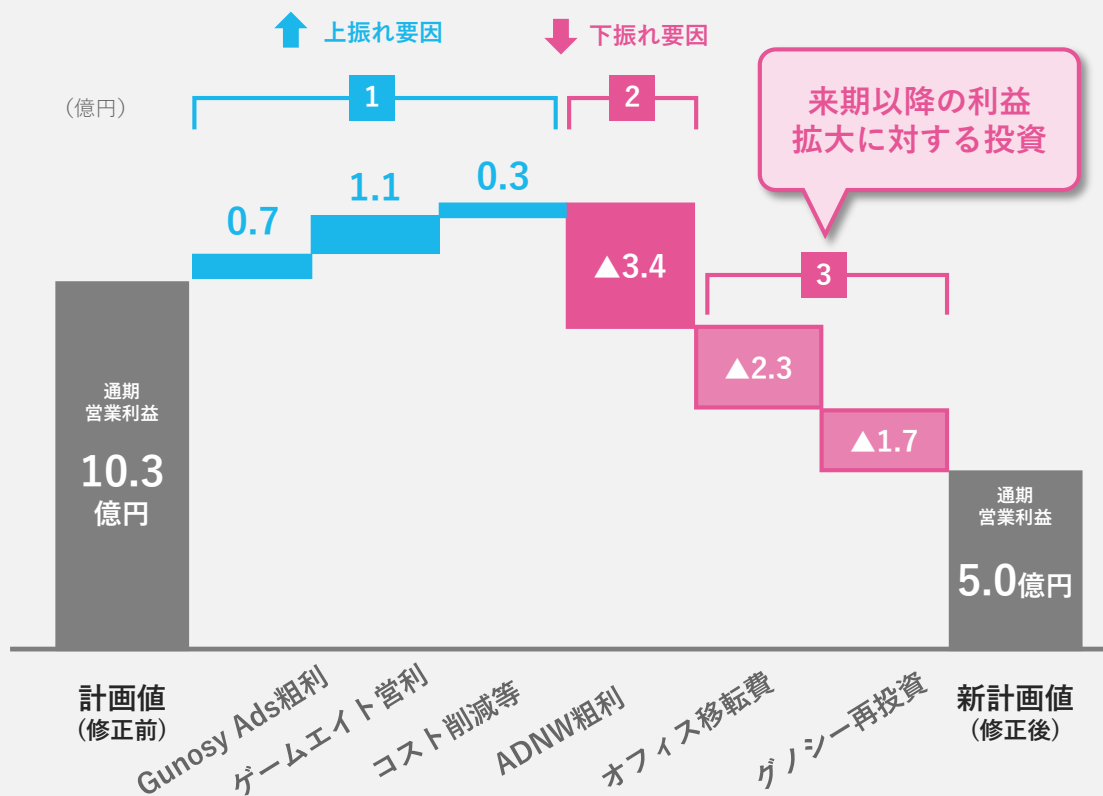
2021年5月期 修正通期業績予想（連結）

来期以降の成長に向けたグノシーへの再投資、生産性向上・固定費削減に向けたオフィス移転による一時的な減価償却費等の増加、ADNW事業の不調を踏まえ通期業績予想を下方修正。

(百万円)

	2021年5月期 上期業績	従来予想 (通期)	修正予想 (通期)	増減高	増減率
売上高	4,291	10,297~11,297	8,897	△1,400 ~△2,399	△13.6% ~△21.2%
営業利益	376	1,030~1,414	500	△529 ~△913	△51.4% ~△64.6%
営業利益率	8.8%	10.0%~12.5%	5.6%	-	-
経常利益	369	1,011~1,395	482	△528 ~△912	△52.2% ~△65.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	233	615~882	253	△362 ~△628	△58.9% ~△71.3%

営業利益の主な増減内訳



POINT

1 上振れ要因

Gunosy Ads・
ゲームエイト好調、
コスト削減も進捗

2 下振れ要因

ADNW：
広告ガイドライン刷新に
よる競争力低下

3 成長の為の投資費用

オフィス移転、
グノシー再投資などは
来期以降の**営業利益拡大に
向けての投資費用**

4

Business Overview by Divisions

各事業の概況

グノシー、ニュースパスは収益性向上施策を積み重ね、**多数の改善を積み上げた**。
LUCRAにおいても収益性の改善を行いつつ、D2C事業の仮説検証を実施。



注力

収益性の向上に向けた アルゴリズムの改善等に注力

- 広告配信アルゴリズム等のアルゴリズム改善により**収益性が向上**

- グノシーで成功したアルゴリズム改善をニュースパスにも反映
収益性向上の兆しが見られる

- グノシー、ニュースパスで成功したアルゴリズムの反映
- EC向け広告連携を実施
- **D2C事業の仮説検証**

抑制

広告市場の先行きの不透明さを踏まえ、
広告宣伝費の大幅な抑制を継続



Q2

サマリー

投資

MAU

収益性

コンテンツクオリティの向上施策として、**Q2でラジオコンテンツを強化**。

「グノシー」独自のコンテンツを展開。テキスト、動画に続く多種多様なコンテンツをユーザーへ。



ラジオコンテンツの強化

独自コンテンツを展開し、体験価値を向上



- 大手ラジオ放送局の人気ポッドキャストコンテンツを順次追加
- 全120番組、10819話を配信中（2021年1月14日時点）
- 「グノシー」オリジナル番組も展開（上図5番組含む全14番組）

UIリニューアルの第一弾として、ニューストップをひと目で重要ニュースが見える仕様へ。
コンテンツ配信ロジックの刷新にも取り組み、**より深い興味関心に沿った記事配信を実現していく。**



ユーザーインターフェースの刷新(Q3~)

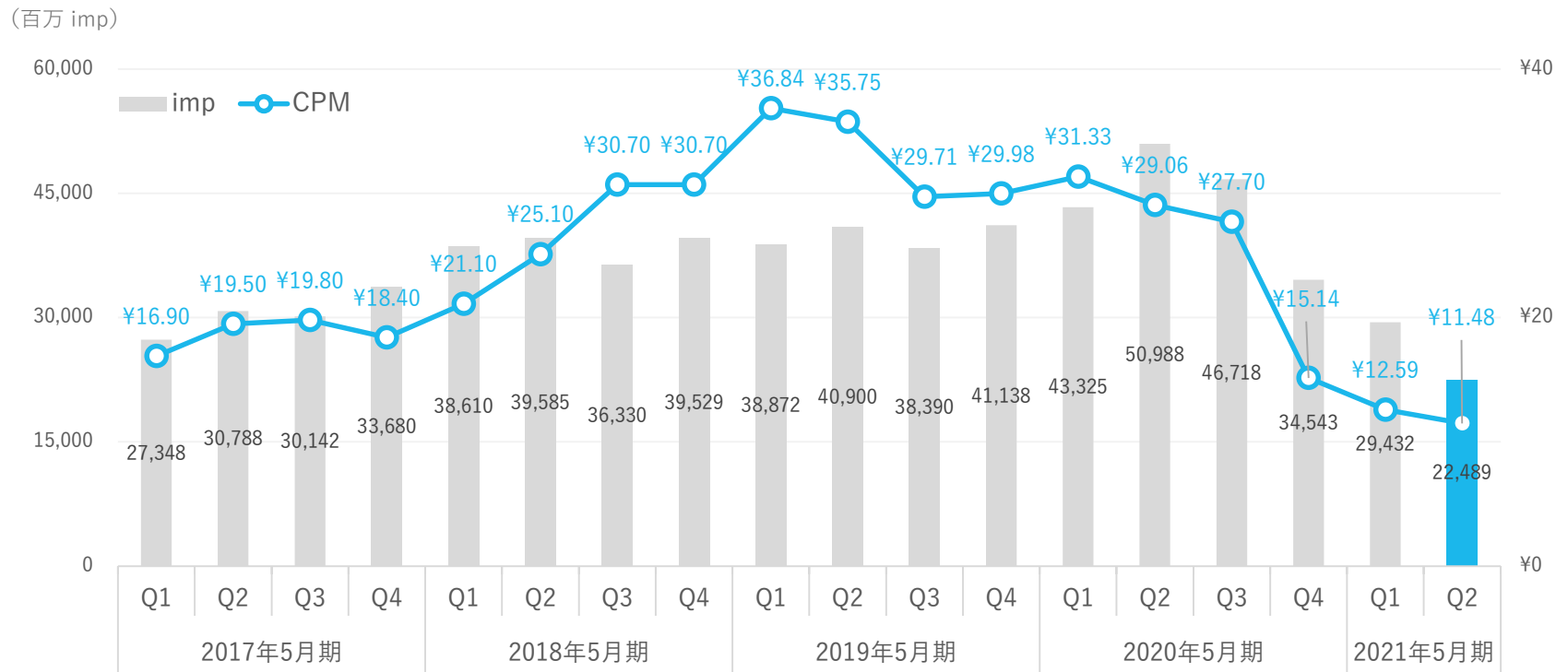
- ユーザーが重要なニュースを自然と網羅でき、気軽に何度も開くインターフェースへの転換を進める
- 第一弾として、トピックタブ最上部を、**特に注目度の高い記事を固定表示**する仕様に変更

コンテンツ配信ロジックの刷新(Q3~)

- 従来のエンタメ中心のコンテンツ配信から、よりユーザーの深い興味関心にマッチする、読みたくなるコンテンツの配信へ
- 一部ユーザーに対する先行テストの結果は良好
- **継続率を維持しながら、クリック数の増加**を確認

広告ガイドラインの刷新による競争力低下が引き続き影響するも、**売上減少には歯止めが見られる。**
 今後は、広告品質を重視する広告主・メディアに的を絞り、再成長を狙う。

imp数・CPMの推移



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

ゲーム攻略wiki「game8.jp（ゲームエイト）」を主力とし、子会社Smarpriseと共に、**ゲームのライフサイクル上の様々な課題に対応したサービス**を展開。

ゲームのライフサイクル

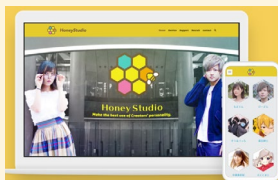
リリース期

成長～成熟フェーズ



1 Honey Studio

専属クリエイターによる
プロモーション支援



チャンネル登録者700,000人を突破し
た「もえりん」をはじめ、
専属クリエイターによる動画を制作。

2 ジャック広告

ゲームエイトを訪れる
ゲームユーザーに向けた
拡散・認知拡大を支援

3 事前登録

事前登録からリリース後
までゲームの認知継続を
サポート

4 game8.jp(ゲームエイト)

ゲーム攻略wiki



月間数値(2020年9月時点)

3.8億PV

3,400万UU

スマホ・家庭用ゲームの攻略wikiを作成・運用。100名以上の完全内製ライターによる質の高い記事で、ゲーム攻略情報をユーザーに発信。

Smarpr!se

(ゲームエイト子会社)

SMART GAME

5 SMART GAME

日本最大級の課金ゲームユーザー
向けゲームプラットフォーム

Rights Organize

6 Rights Organize

IPコラボのトータルプランニング

SURPRISE BOX

7 サプライズボックス

サブスク型限定グッズ制作/販売

PVは高水準で安定推移、広告単価の回復も見られ、**過去最高の四半期売上を更新**。

(Q2は親会社の連結決算期との期ズレにより、2020年7月から9月までの業績)

業績推移*

事業概況



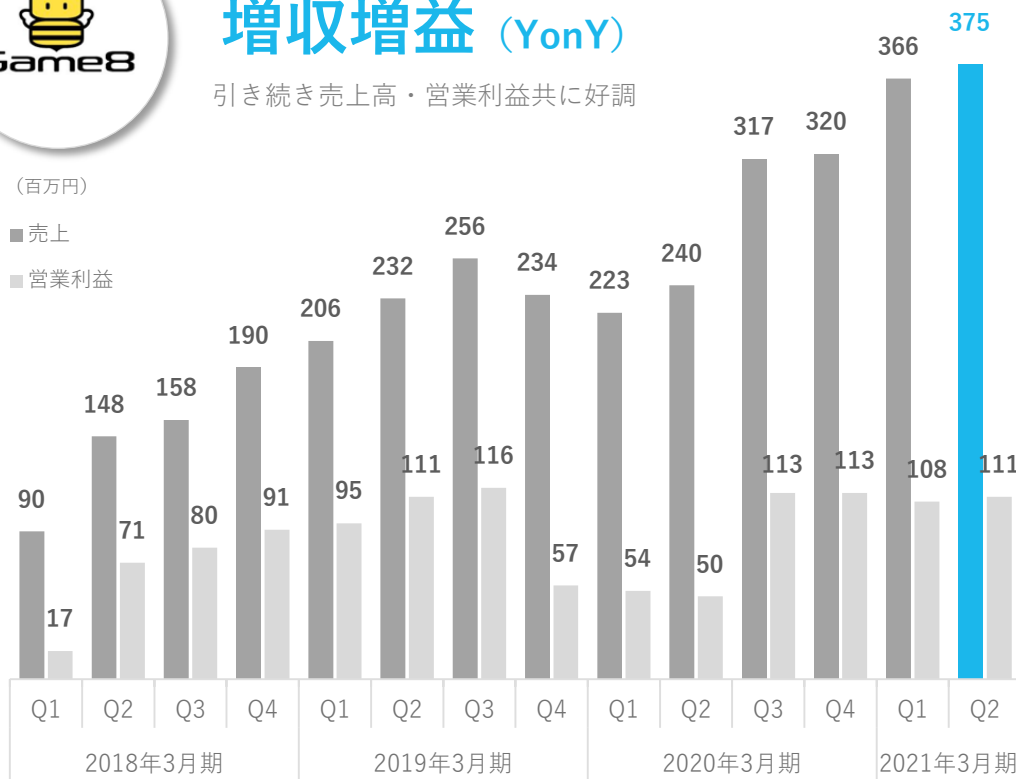
増収増益 (YonY)

引き続き売上高・営業利益共に好調

(百万円)

■ 売上

■ 営業利益



- Q2も売上/営業利益は**過去最高レベル**
- 広告単価は**コロナ前の水準まで回復**
- 引き続き海外事業に投資
 - **PVは順調に伸長**
 - 広告単価は国内以上の水準で推移

	2021年3月期Q2	YonY
売上高	375 百万円	155.7%
営業利益	111 百万円	220.3%

* 単体決算数値 (連結調整前)、連結子会社であるSmarpriseの業績数値は含まない

ゲームエイトの**海外事業が順調にPV数を伸長**。

D2C事業においては、春先にプロダクトをテストリリース予定。

ゲームエイト 海外展開

事業開始から順調にPV数を伸長、
広告単価は国内以上の水準で推移



英語版ゲーム攻略wikiを展開

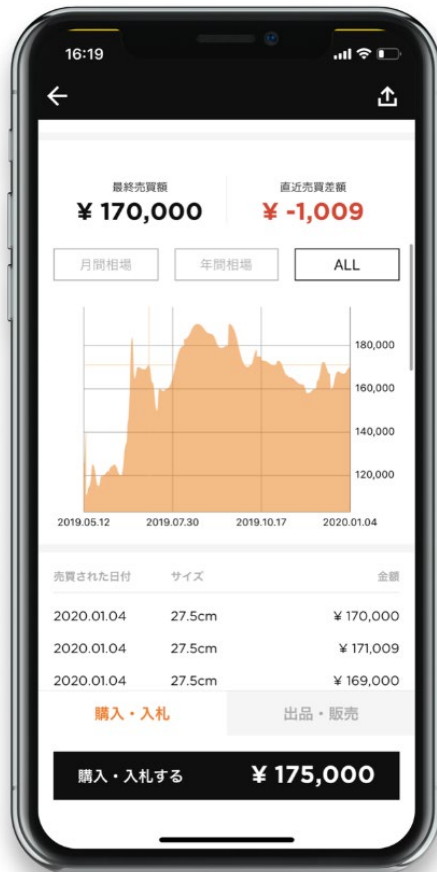
D2C事業

メディア事業の顧客接点、マーケティング力、
データ分析力を差異化要因として参入余地を探る

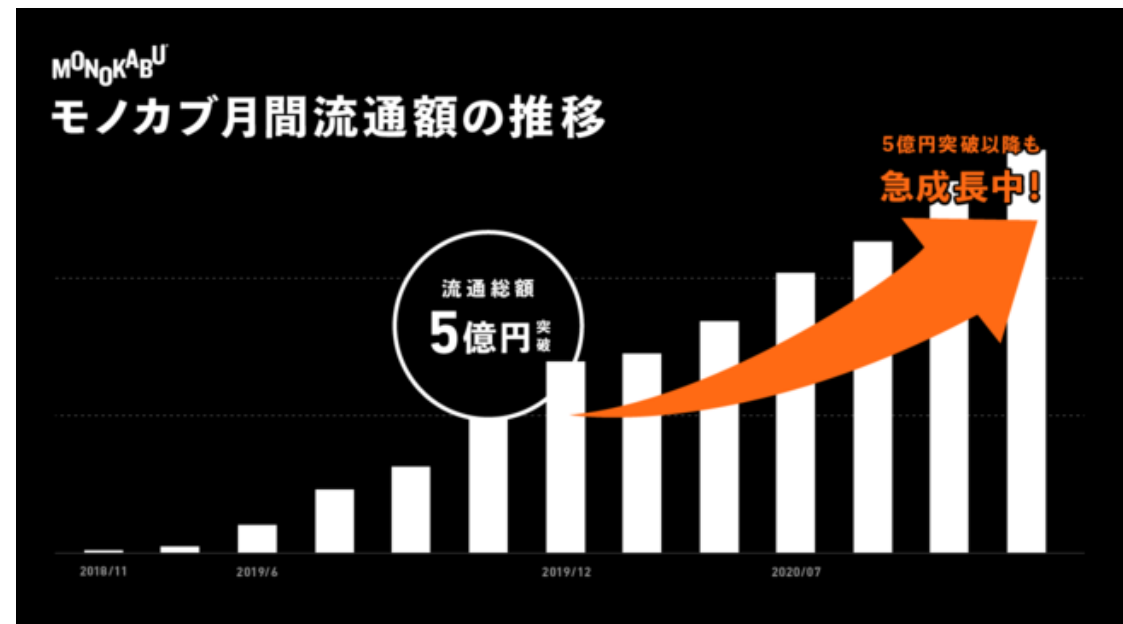
気分に合わせて選べる
ムードペアリングティー
YOU IN

気分やシーンに合わせてお茶を楽しく選べる
ムードペアリングティー
「YOU IN」を春先にリリース予定

国内最大級のスニーカー・ストリートファッション特化型CtoCマーケットプレイス「モノカブ」へ**Gunosy Capital**が**リード投資家**として**出資**を実行(2020年12月公表)。



リード出資案件



(2020/12/15 リリース <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000033955.html>)

初回投資後、順調な成長を見せる**Instamojoへ追加出資**(2020年11月公表)。
BASE社と共同で、同社のビジネス拡大を支援。

2020年11月フォローオン公表

 初回投資後、順調に成長中



インドの中小企業向けにペイメントゲートウェイ
サービス・Eコマースプラットフォームを提供

Fintech

SMB層

E-commerce

BASE社との共同投資



Instamojoが
展開するSMB層のエンパワーメントを
BASE社と共同で支援

(2020/11/13 BASE社プレスリリース https://binc.jp/press-room/news/press-release/pr_20201113)

2020年10月に、無料の音声サービスを提供するRadiotalkへ出資。



Radiotalk



「Radiotalk」の概要

誰でも今すぐ気軽に 音声配信できるサービス

- スマートフォンから簡単に音声番組を作成、配信できるサービス。会社員や学生などの一般人から、お笑い芸人、漫画家まで、さまざまな人たちがトークを配信。
- バックグラウンド再生に対応しているため、ユーザーは”ながら聴き”しながら他の作業中でも傾聴可能。

2020年11月に、**インキュベイトファンド5号** 投資事業有限責任組合に出資。

インキュベイトファンド5号へLP出資

INCUBATEFUND

創業期の投資・育成に特化した
独立系ベンチャーキャピタル

過去ファンド運用総額：
620億円超

投資背景

- 1 Gunosyのテクノロジーを活用した、**スタートアップ業界への貢献**
- 2 高い成長可能性を有するベンチャー企業への**出資/事業提携の機会を模索**

5

APPENDIX

参考資料：（株）Gunosyの概要

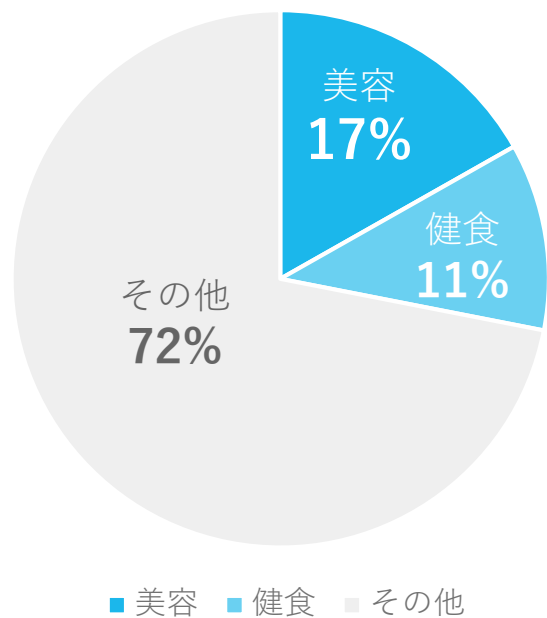
基礎情報

- ・ 会社名 株式会社Gunosy
- ・ 代表者 木村 新司
竹谷 祐哉
- ・ 創業 2012年11月14日
- ・ 決算期 5月
- ・ 資本金 4,094百万円（2020年11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 231名
（2020年11月末現在 連結ベース）
- ・ 所在地 東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル
- ・ 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
- ・ 役員 : 代表取締役会長 木村 新司
グループCEO
: 代表取締役社長 竹谷 祐哉
: 取締役CFO 間庭 裕喜
: 取締役 西尾 健太郎
: 取締役 権正 和博
: 取締役（社外） 冨塚 優
: 取締役（社外） 城下 純一
: 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

美容・健食の割合低下は継続。

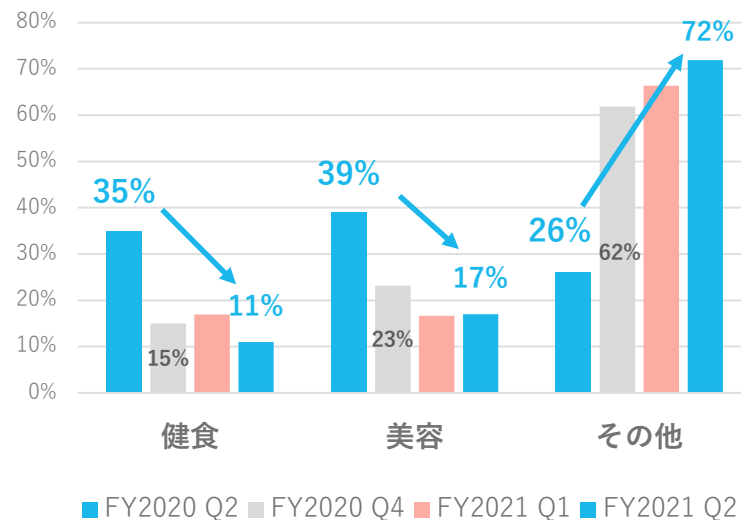
引き続き、幅広い広告主に対応できるよう、アルゴリズムの刷新を推進する。

2021年5月期 Q2



主要項目の割合増減 (YonY)

「健食・美容」の割合はYonYで大きく減少



No.	質問	回答
1	新型コロナウイルスの感染拡大が第2四半期業績(実績)に与えた影響を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> • 広告主の出稿意欲は引き続き、例年よりも厳しい水準であり、広告売上にネガティブな影響を及ぼしました。 • ユーザーの巣ごもりによるアクティブ率増加効果はQ1よりも減少しました。
2	2021年1月7日の緊急事態宣言に伴う業績への影響を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> • 現状その傾向は見られませんが、広告主の出稿意欲に更なるマイナス影響があるかどうかは要注視と考えています。 • ユーザーの巣ごもりによるアクティブ率増加は一定程度生じる可能性はありますが、前回(2020年4月/5月)ほどの効果は発生しないと想定しています。
3	オフィス移転の決定により、当期の営業利益が大きく減少する理由を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> • オフィス移転に伴い、現オフィスで計上している固定資産のうち、移転に伴い廃棄が見込まれる資産について、会計上、新オフィスへの移転の前日まで耐用年数を短縮し減価償却を実施するほか、現オフィスの資産除去債務(原状回復費用)についても、現オフィスの解約日までの期間で認識をすることに伴い、売上原価・販管費が増加するためです。
4	オフィス移転による一時的なコスト増について、四半期報告書の後発事象注記における売上原価・販管費の当期増加金額(252百万円)と、P23のオフィス移転費(2.3億円)の差異を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> • 後発事象注記における売上原価・販管費の当期増加金額(252百万円)は、オフィス移転に伴う当期の売上原価・販管費の増加金額のみを集計しています。当期の新オフィスへの移転以降においては、新オフィスと現オフィスの賃料差等により、売上原価・販管費の計上金額が当初計画よりも下回る部分があり、当該金額を加味した金額がP23のオフィス移転費(2.3億円)となっています。
5	グノシーのDAUあたり収益性がQonQで向上しているが、Gunosy Adsの売上高がQonQで減収の理由を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> • グノシーのDAUあたり収益性はQonQで向上した一方で、グノシー、ニュースパス、LUCRA共に、巣ごもり効果の剥落によるアクティブユーザー数の減少が大きく、Gunosy Ads全体ではQonQで減収となりました。

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