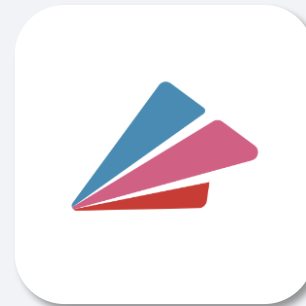


# Q3

# Gunosy

## 2022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）

2022年4月14日

## INDEX

Executive Summary	
1. エグゼクティブ・サマリー -----	P 3
Financial Results for FY2022 Q3	
2. 2022年5月期第3四半期 決算の概要 -----	P 10
FY2022 Outlook	
3. 2022年5月期 業績予想 -----	P 16
Business Overview by Divisions	
4. 各事業の概況 -----	P 19
APPENDIX	
5. 参考資料：（株）Gunosyの概要 -----	P 27

# 1

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー



## 全体

Q3累計の連結業績は売上・利益共に順調に進捗。

## 通期業績予想を上方修正

### メディア 事業

- グノシー、auサービスTodayで収益性が引き続き改善
- グノシーの継続率改善（前年同月獲得ユーザーの約1.7倍）などが寄与し、**広告宣伝投資を抑制しつつも当初の売上高計画を達成見込み**

### ゲームエイト グループ

- **QonQで108%の増収、112%の増益**を達成
- 成長ドライバーである海外事業も順調に拡大中

### 投資事業

- 投資先「slice」はマーケティング施策強化もあり、**AUMがYonYで+480%超と急成長を継続**

## 修正通期業績予想（連結）

メディア品質の向上によりグノシーのKPIが改善。  
 広告宣伝投資を抑えながらも通期売上高が順調に進捗。

それに伴い、**営業利益0から2億円と上方修正**

(百万円)

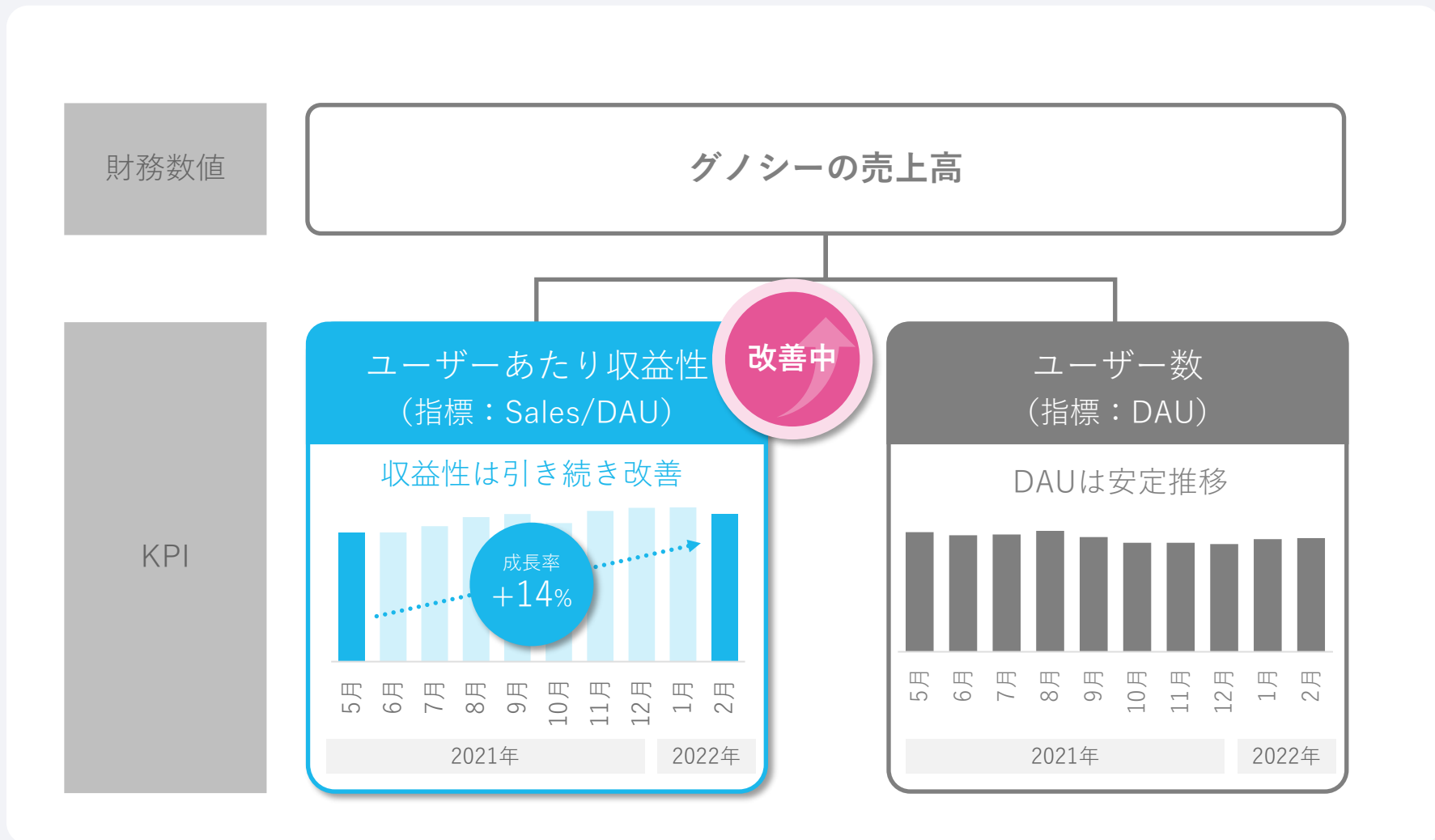
	修正前 2022年5月期 通期予想	修正後 2022年5月期 通期予想	当初予想比
売上高	8,790	8,800	100.1%
営業利益	0	200	-
営業利益率	-	2.3%	-
経常利益	前回非開示 (FY2022 Q2)	△28	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	sliceの財務的影響を 合理的に算定 できなかったため	△13	-

### 補足説明

- グノシーの**ユーザーあたり収益性、継続率などが改善したことで、広告宣伝投資の効率が向上**。通期連結売上高の進捗を考慮し、Q3、Q4ともに想定よりも広告宣伝投資を抑制する見込み
- 当期におけるsliceの財務的影響が合理的に算定可能になったため、経常利益以下の業績予想を開示（詳細P18を参照、**P/Lの取り込みは来期のQ1を予定**）

# (1/2) 上方修正の背景：ユーザーあたり収益性の向上

DAUが安定的に推移するなかで、ユーザーあたり収益性が改善。

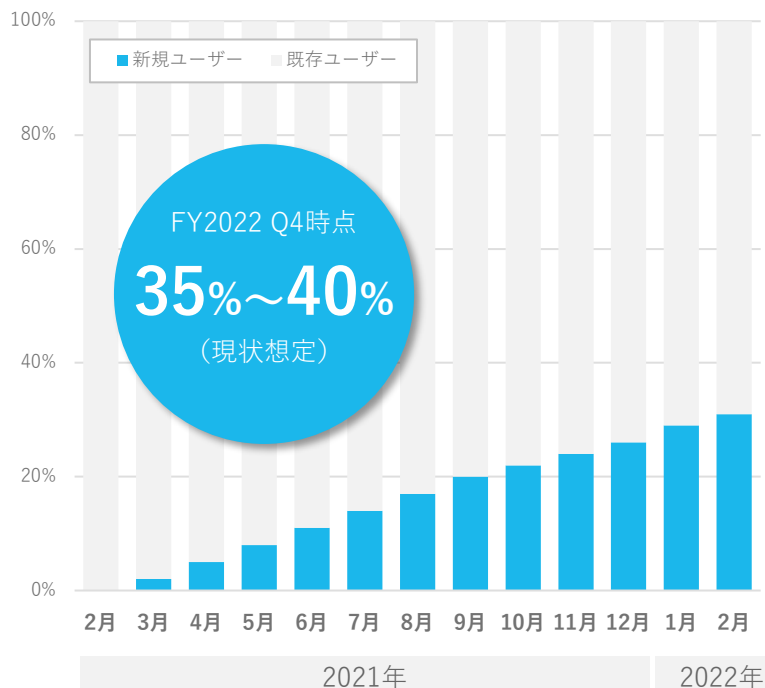


## (2/2) 上方修正の背景：グノシー継続率の大幅改善

新規ユーザーの割合は、2022年2月時点で全体のユーザー構成のうち約30%まで増加。  
広告宣伝投資再開後の**新規ユーザーの継続率は大幅に改善傾向**。

### DAUに占める新規ユーザーの割合

収益性の高い新規ユーザーの割合は  
全体の**約30%まで増加**



### 継続率の改善に関して

広告宣伝投資再開後の新規ユーザーの  
**継続率は大幅改善**

継続率

**1.7倍**

(2021年2月比較)

(2022年2月時点)

### 2022年5月期末の新規ユーザー割合見込みの変更について

- 広告宣伝投資は想定よりも抑制するため、Q2開示の新規ユーザー割合の見込みである40%~50%と比べて低下する
- しかし、ユーザーあたり収益性、継続率などが想定より向上しているため、**売上高はQ2開示の通期業績予想を達成見込み**

## 方針

### 通期で連結営業黒字を意識して 広告宣伝投資を行う

- 新規ユーザー増加によるSales/DAUの改善、コントロールした広告投資によるユーザーの堅実な積み上げで、手堅く売上成長を目指す
- KPIの大幅改善や、魅力的な新規事業が立ち上がった場合は投資を強化し、一時的な赤字も柔軟に許容する

## 外的要因

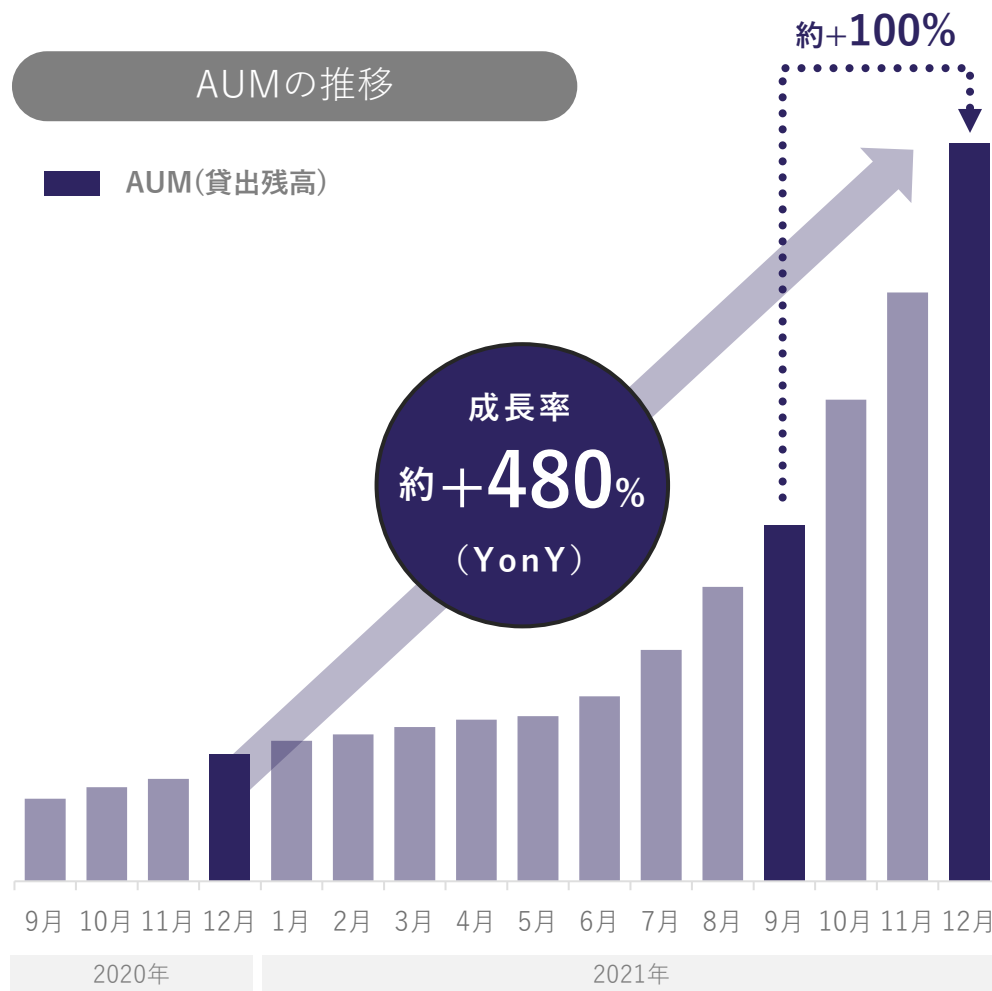
- 金融市場等の不透明感の高まりを考慮し、引き続き連結営業黒字を意識したスタンスへ

## 内的要因

- グノシーのKPIが改善し、従来よりも投資対効果(IRR)に余裕をもちながら安定したユーザー基盤の確保が可能
- 投資対効果(IRR)の基準をキープしつつ、成長サイクルを維持するための複数のマーケティング施策への先行投資も実施



圧倒的な成長を継続。AUM、ユーザー数、カード発行枚数を大幅に伸長させながらも、低いデフォルト率をキープ。



### 登録ユーザー数

**700万+**  
ユーザー  
(前回公表は500万+ユーザー)

### カード月間発行枚数

新規ユーザーの急拡大にあわせ、  
前回公表数値から大幅に伸長中

**20万枚**  
/月間  
大幅伸長中  
現在  
(前回開示)

# 2

Financial Results for FY2022 Q3

## 2022年5月期第3四半期 決算の概要



## 2022年5月期Q3業績（連結）※対実績比

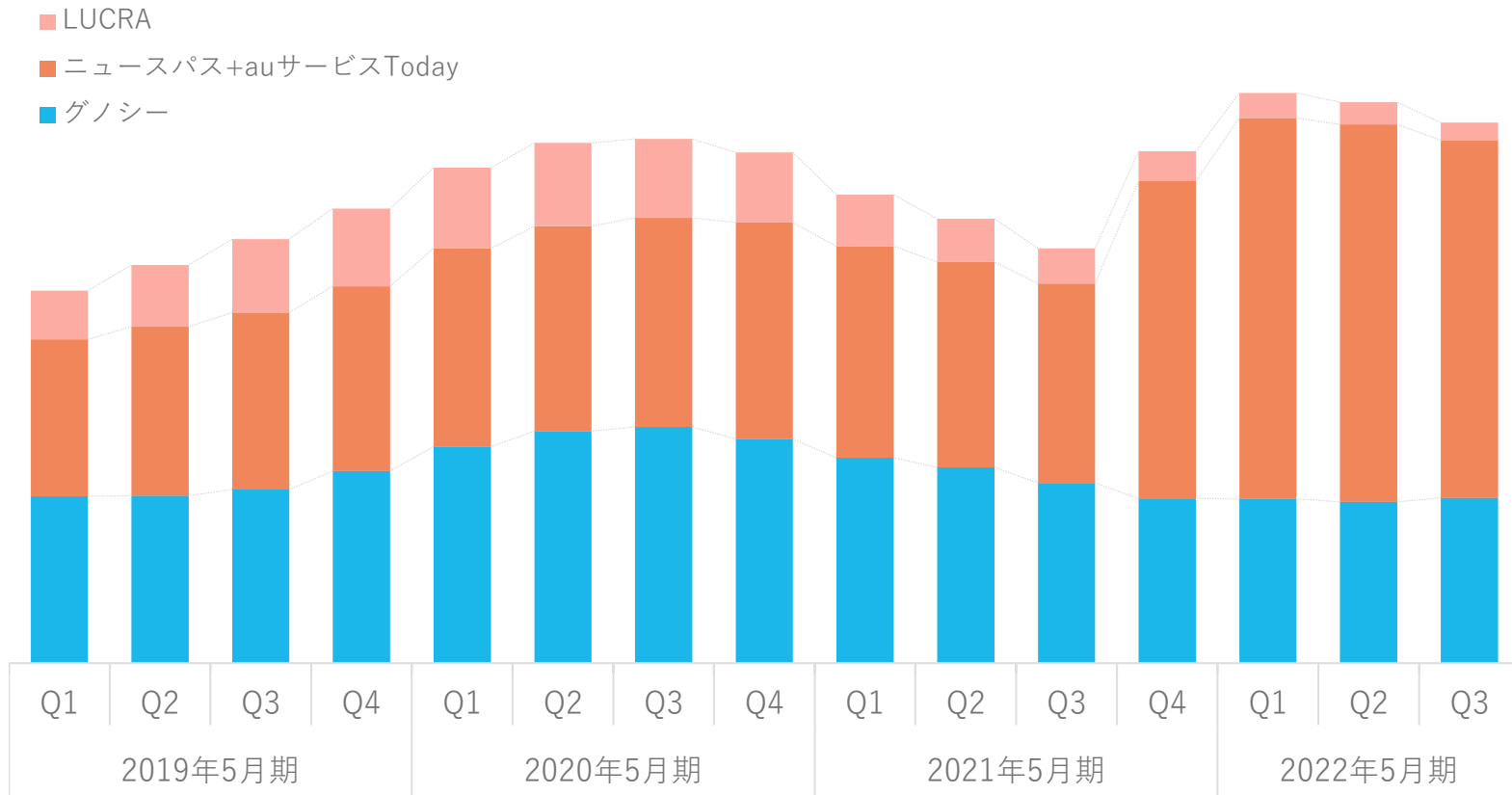
グノシーの新規ユーザー獲得による収益性の改善と、前Qで一時的に減収したゲームエイトの売上高が回復し**QonQで増収増益**、Q3累計では**YonYで増収**。Q3累計営業利益は広告宣伝費を前年から6.7億円増加させたため減益となる。

(百万円)

	四半期			累計		
	2022年5月期 Q3	2022年 5月期Q2	QonQ	2022年5月期 Q3累計	2021年5月期 Q3累計	YonY
売上高	2,215	2,105	105.2%	6,598	6,453	102.3%
営業利益	27	19	140.0%	189	563	33.6%
営業利益率	1.2%	0.9%	-	2.9%	8.7%	-
経常利益	9	△79	-	△31	546	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	13	△61	-	△14	314	-

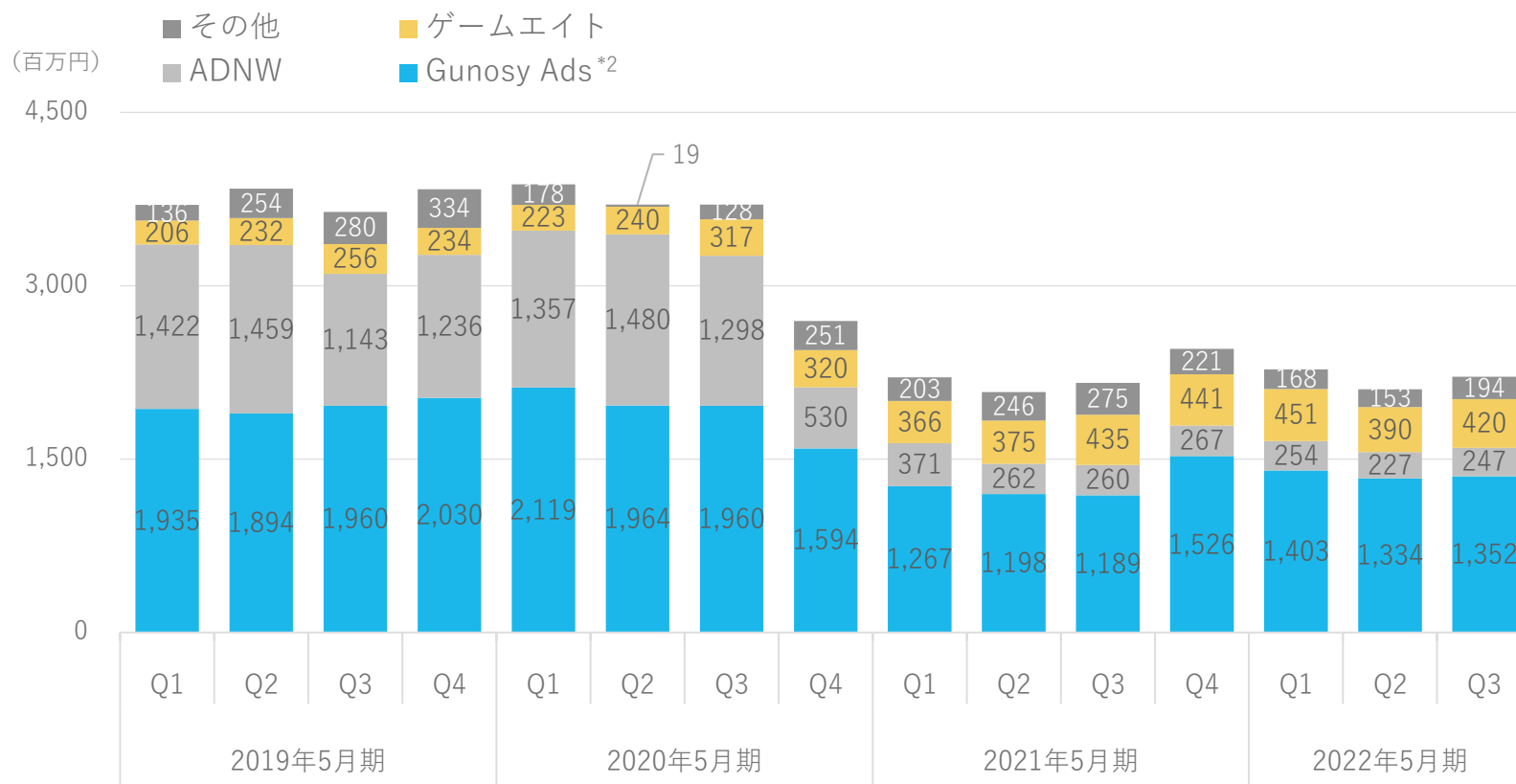
# アクティブユーザー数(MAU)\*

新規獲得ユーザーの継続率上昇により、**グノシーMAUはQonQで微増。**



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

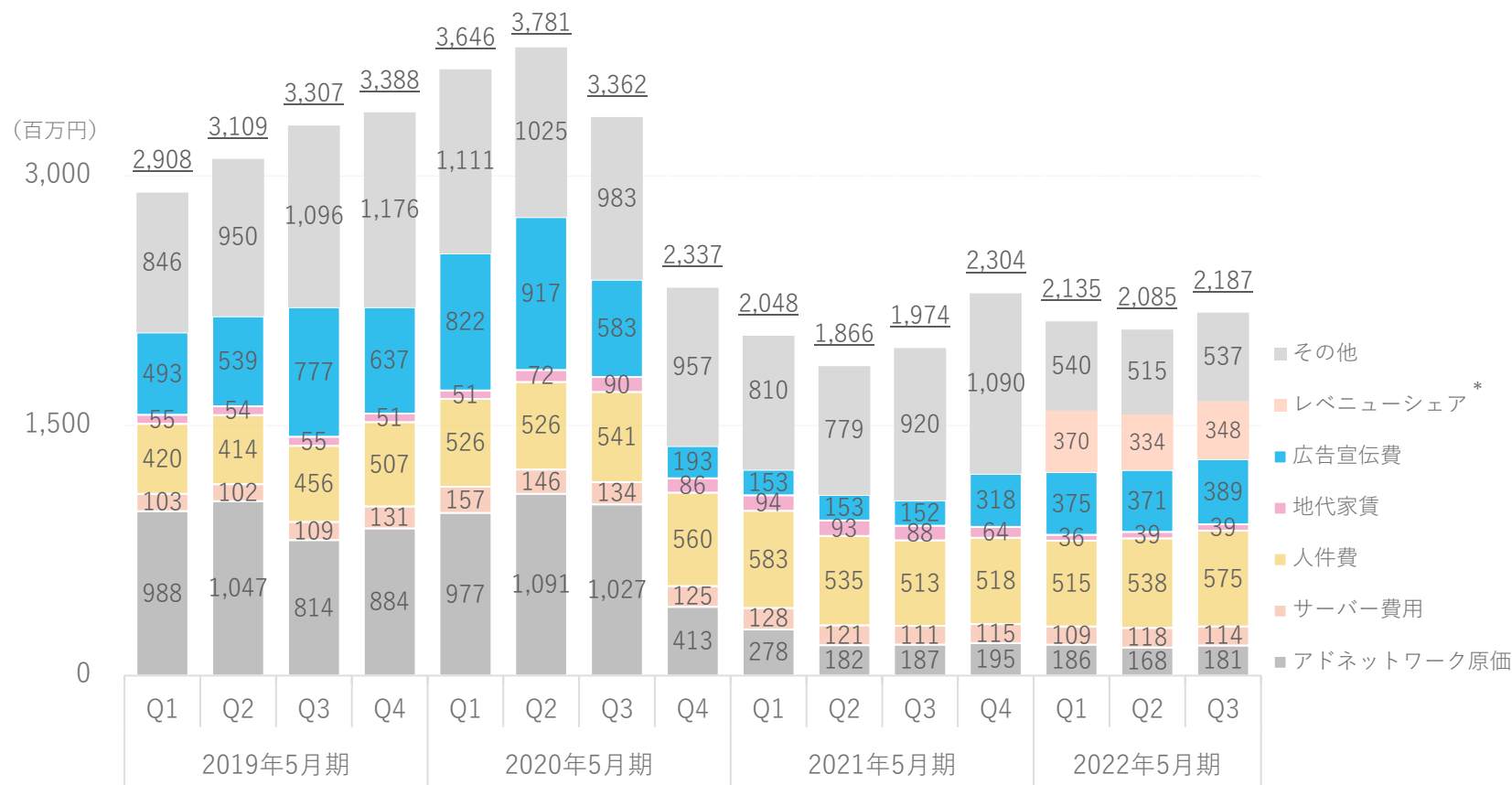
Gunosy Ads、G8、ADNW、**すべての事業がQonQで増収。**



<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」、「fauサービスToday」および「LUCRA」の合計

# コスト構造の推移

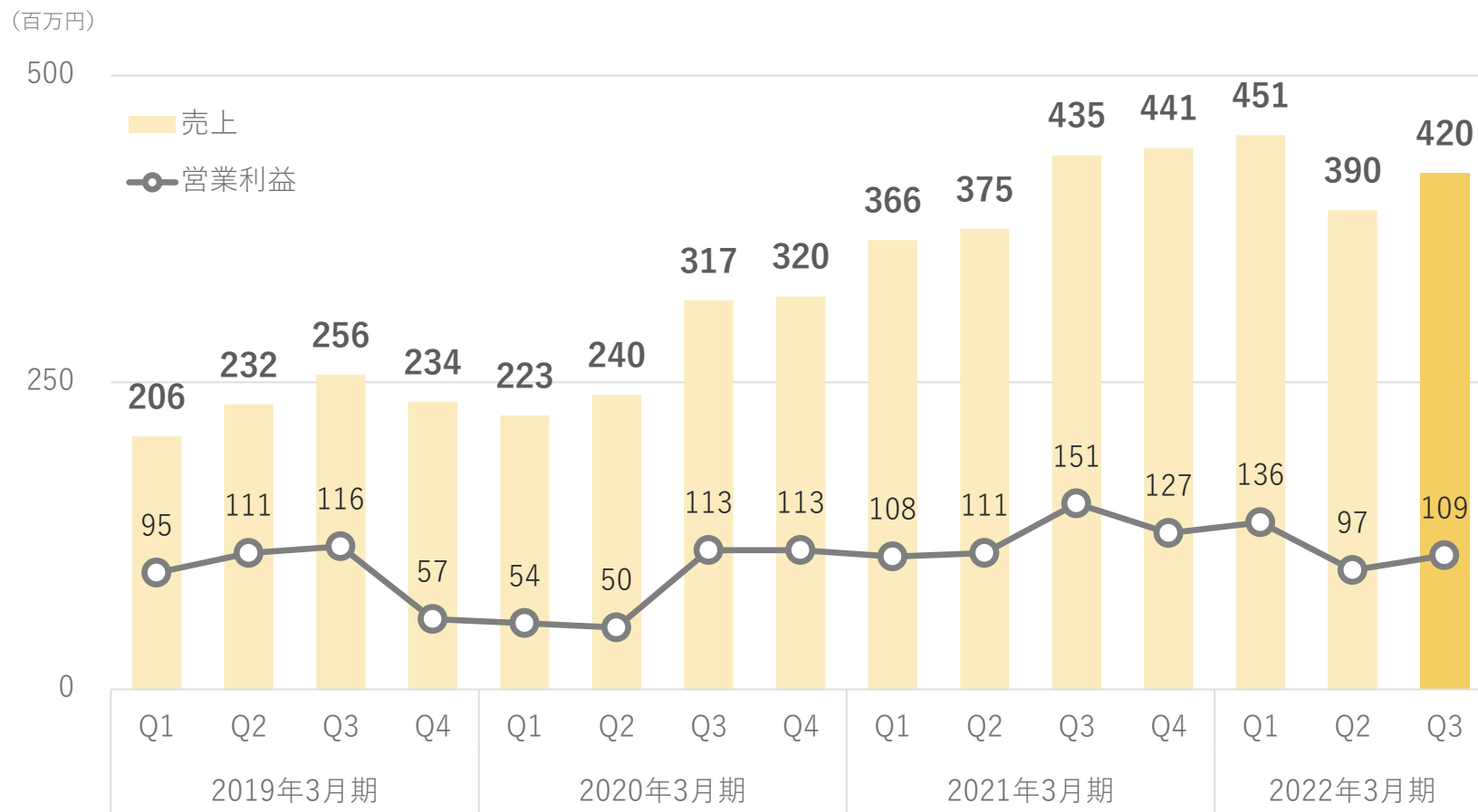
グノシーへの広告宣伝投資はQ2と同水準で実施。**中長期的な成長に向けた組織作りとして人材採用への投資再開**により人件費は増加。その他のコストは引き続き厳格にコントロール。



\*「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。

Q3は海外事業の成長と国内事業の安定した推移によりQonQで増収。

中長期的な成長ドライバーの獲得に向け新規事業への投資を今後も継続的に実施予定。



\* 単体決算数値（連結調整前）であり子会社であるSmarpriseの業績数値は含まない。  
 なお、FY2022 Q3は親会社の連結決算期との期ズレにより、2021年10月から12月までの業績。

# 3

FY2022 Outlook

## 2022年5月期 業績予想





## 2022年5月期通期 業績予想（連結）の進捗

Q3まで通期業績予想に対して**売上高、営業利益ともに順調に進捗**。  
 通期売上高達成の範囲内に広告宣伝投資を抑制することにより、  
 営業利益はQ2開示予想から2億円上振れの予想。

(百万円)

	2022年5月期 Q3累積	修正前 2022年5月期 通期予想	進捗率	修正後 2022年5月期 通期予想	進捗率
売上高	6,598	8,790	75.1%	8,800	75.0%
営業利益	189	0	-	200	94.6%
営業利益率	2.9%	-	-	2.3%	-
経常利益	△31	-	-	△28	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△14	-	-	△13	-

## Points

1. 当社グループが保有するsliceの議決権比率は、「**持分法に関する会計基準**」に定めるところの**15%-20%の範囲**であり、今後、役員派遣の完了等、sliceの財務及び営業又は事業の方針の決定に対して重要な影響を与えることが可能と判断されるイベントが発生したタイミングで持分法の適用を開始する方針。尚、役員派遣に関しては取締役CFOの間庭が4月末～5月初旬目処で就任予定。
2. 2022年5月期中に持分法の適用が開始される見込みであるが、**P/Lでの損益取り込みについては来期Q1より開始**となる見込み。
3. 来期以降P/Lで取り込む損益に影響を与える重要な項目について、以下のものが引き続き未確定。
  - ・ 持分法適用の開始日となるみなし取得日  
(なお、同社の決算日が3月末であるため、他子会社と同様、いわゆる期ズレでの取り込みを予定)
  - ・ 取得原価の配分手続(いわゆるPPA)を通じたのれん等の金額の決定及びその償却年数
  - ・ 損益取込期間におけるsliceの業績
4. sliceは急成長中であり、今後のさらなる成長のため、引き続きマーケティング施策を強化していく見込み。それにより、短中期的には持分法適用に係る損益が赤字で計上されることも想定。

\*2022年4月14日時点の状況であり、今後、状況に関して開示すべき重要な事項等が発生した場合は速やかに開示いたします。

# 4

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



浦和レッズと2022年シーズンオフィシャルパートナー契約を締結。

グノシー、ニュースパスに浦和レッズチャンネルを新設、

「埼玉スタジアム 2002」のアドボードにグノシーアプリロゴの掲出が開始。

## 浦和レッズチャンネル開設



## スポンサー契約



# URAWA REDS

オフィシャルパートナーとしてグノシー内に浦和レッズのニュースだけをまとめた「浦和レッズチャンネル」を新設。浦和レッズチャンネルでは、2022年シーズンの試合情報をはじめ、選手の移籍情報などの選手関連情報、**グノシー限定のオリジナル動画コンテンツ**や、その他浦和レッズ関連情報をまとめて公開。

検索機能リリースなど継続的なUXの向上、ヘッダービデオによる収益性の向上を実現。  
**ユーザーあたり収益性が引き続き改善中。**

## アップデート内容

検索機能、ヘッダービデオのリリース



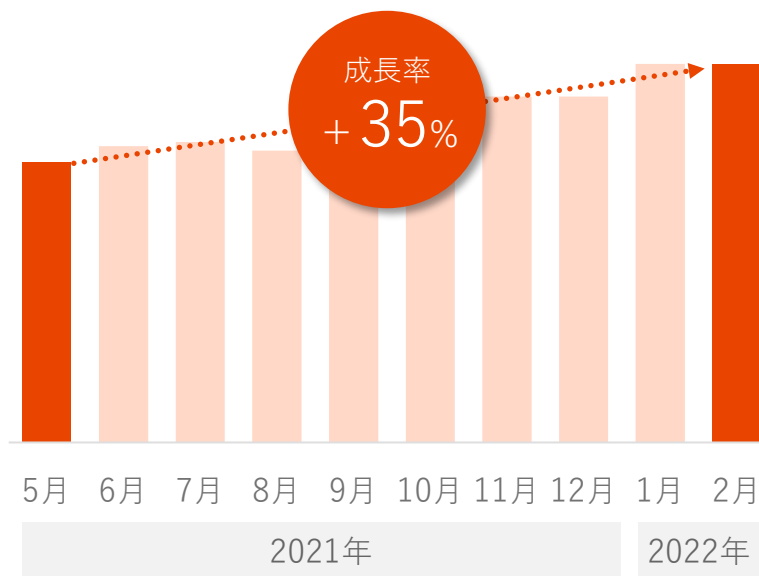
検索機能



ヘッダービデオ

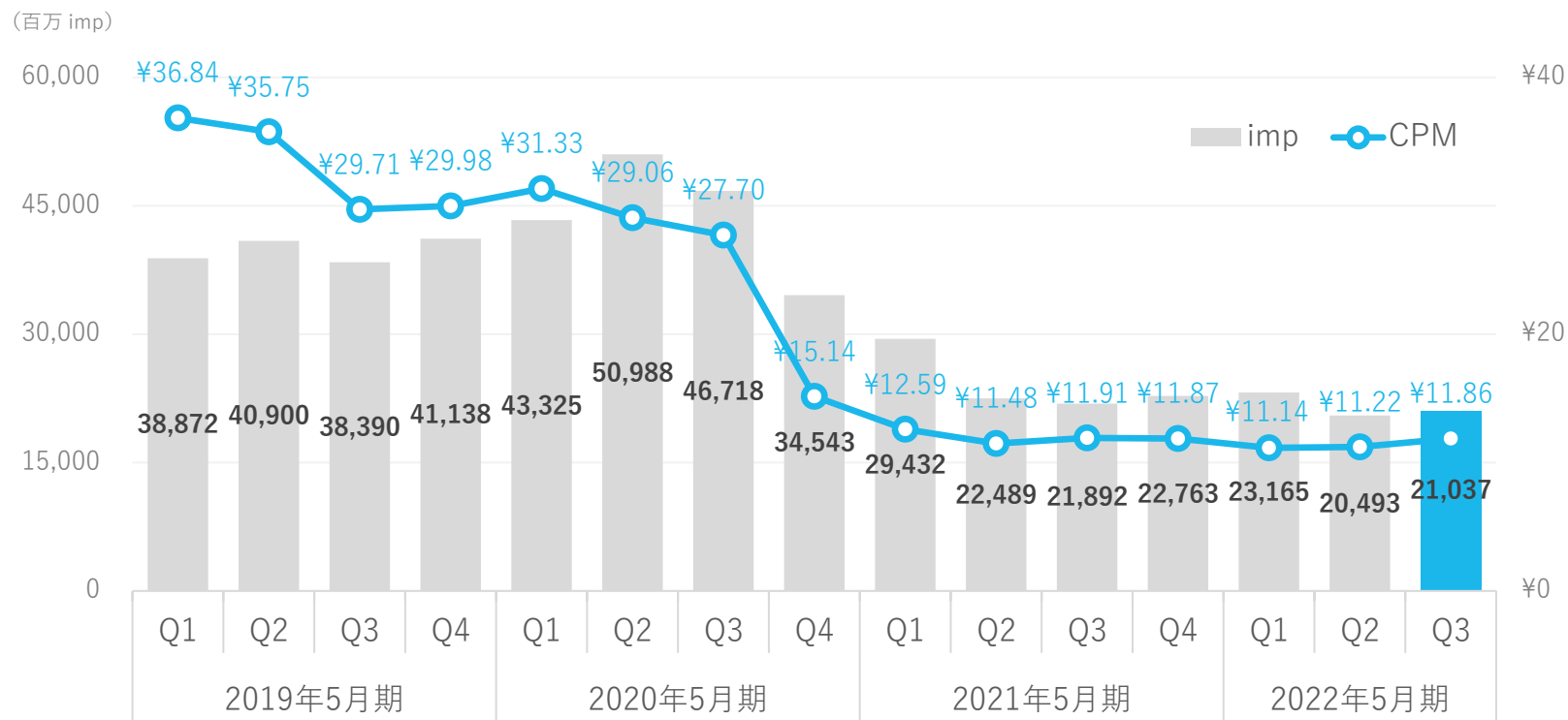
## 収益性の状況

ユーザーあたり収益性  
(Sales/DAU)が改善中



組織強化により**メディア開拓が進み**、CPM、impともに回復基調となり**QonQで増収**。  
顧客開拓を引き続き実施し事業成長を推進する。

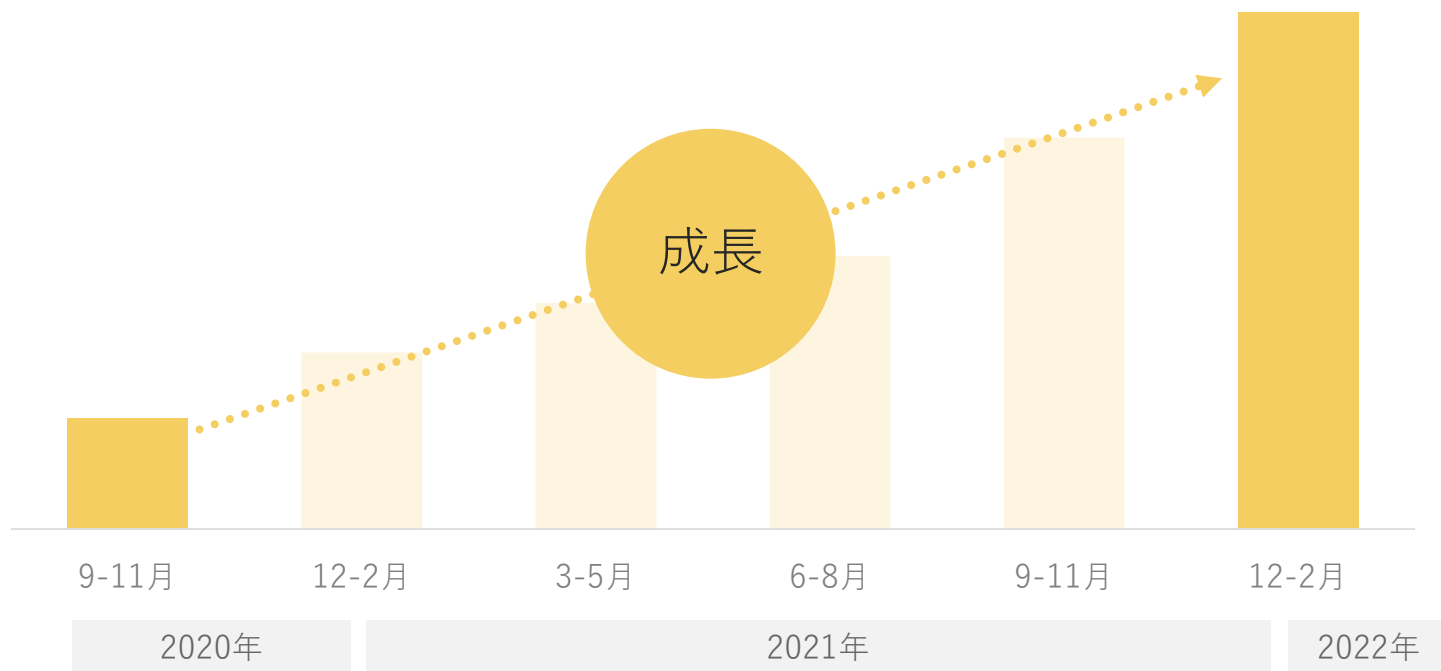
## imp数・CPMの推移



北米圏向けのゲーム攻略コンテンツのPV数が着実に成長し売上貢献が更に拡大。  
海外事業を引き続き注力していく。

## 海外事業

ゲーム攻略Wikiにおける海外事業のPV数は着実に成長中



サービスのブランド認知を高めることを目的に、インドの国民的スポーツであるクリケットで有数の人気を誇る**ムンバイ・インディアンズ**と**3年間の最上位ランクでのパートナーシップ契約**を締結。



インディアン・プレミアリーグ (IPL) のなかでも有数の人気を誇るチーム

Twitter \*1

約**750万**  
フォロワー

Instagram \*1

約**990万**  
フォロワー

設立

**2008年**

優勝回数

**5回**

IPLで最多












契約内容

最上位ランクの  
**PRINCIPAL PARTNERS**



Sliceに関してはQ2末時点での17%超の持分に加え、**Q3で約\$10mnの追加出資**を実行し  
 累積投資額は約30億円まで増加。投資事業累計では、約50億円<sup>\*1</sup>を出資済。

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	 約75%	 Fintech	 Education	
	ミッド・レイター		 Commerce	 MaaS	 Fintech
 日本	アーリー	 約25%	 不動産テック	 Commerce <b>EXIT済</b>	
	ミッド・レイター		 音声配信	 有機EL	 HRテック
	LP出資		 INCUBATEFUND		

約\$10mn  
の追加出資実行

slice  
Fintech

MONOKABU  
Commerce  
EXIT済

個人向けギフト展開は引き続き注力し、「giftee」「Anny」にて取り扱いをスタート。オフラインのタッチポイント施策も継続し、大阪の阪急百貨店うめだ本店にて関西で初めてオフラインでの販売を実施。

### オフライン販売

@阪急百貨店うめだ本店  
(2022年3月16-29日)



### 販路の拡大

「giftee」など  
チャネルの開拓を実施



# 5

APPENDIX

## 参考資料：（株）Gunosyの概要



## 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CFO	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（2022年2月末現在）		取締役	澤田 拓也
・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 （2022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		監査役	石橋 雅和
・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（社外）	清水 健次
			監査役（社外）	柏木 登

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。

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