

Q4

Gunosy

# 2023年5月期 通期決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）

2023年7月14日



## Company Information

1.	会社概要	P 3
----	------	-----

## Executive Summary

2.	エグゼクティブ・サマリー	P 8
----	--------------	-----

- ・ 業績ハイライト
- ・ グノシーについて
- ・ ゲームエイトについて
- ・ sliceについて

## Financial Results for FY2023

3.	2023年5月期 通期決算の概要	P 29
----	------------------	------

## FY2024 Outlook

4.	2024年5月期 業績予想&方針	P 34
----	------------------	------

## LLM

5.	LLM領域への取り組み	P 42
----	-------------	------

## Business Overview by Divisions

6.	各事業の概況	P 47
----	--------	------

## APPENDIX

7.	参考資料	P 54
----	------	------

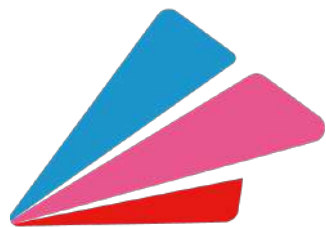
## INDEX

# 1

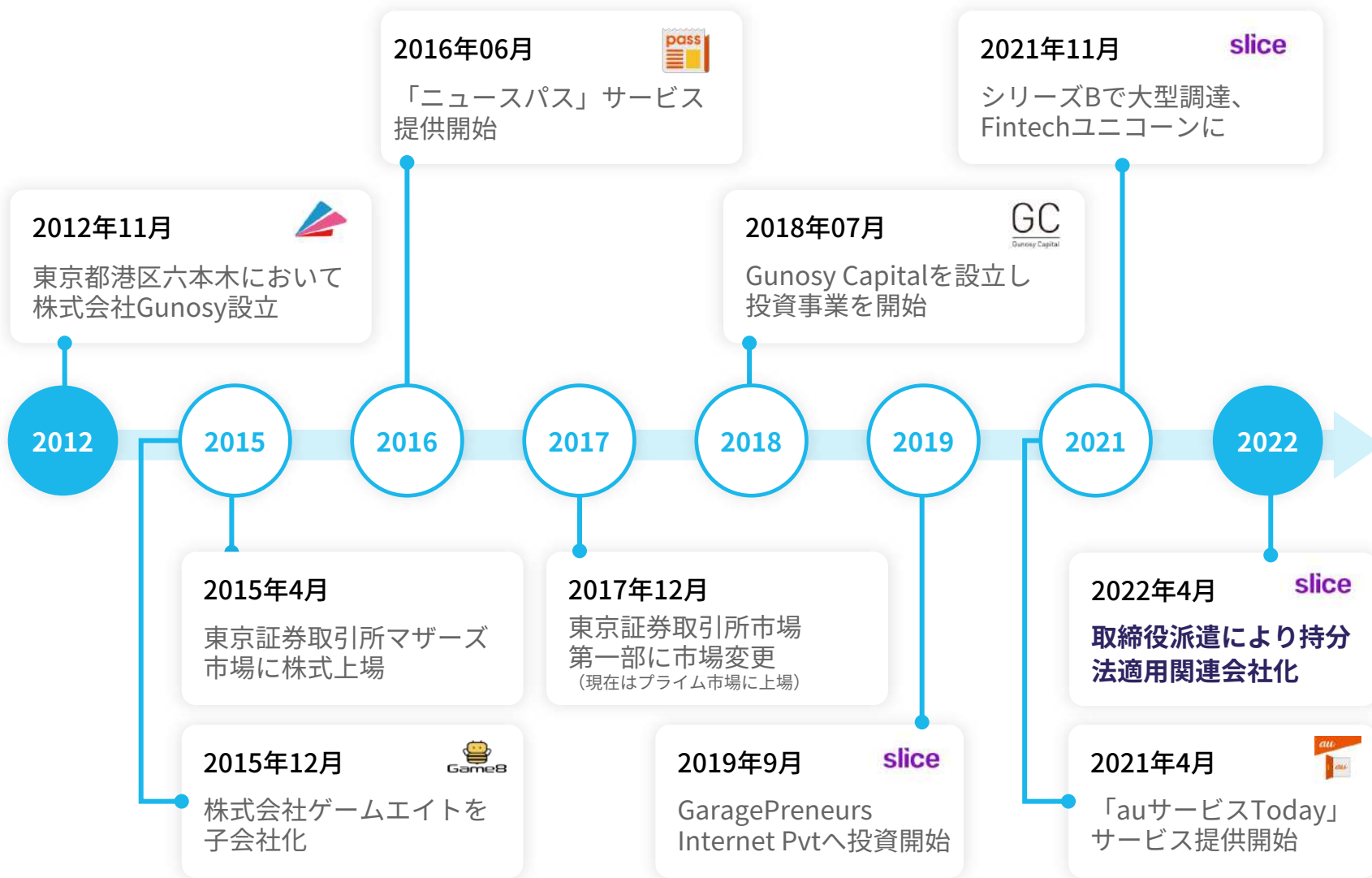
Company Information

## 会社概要



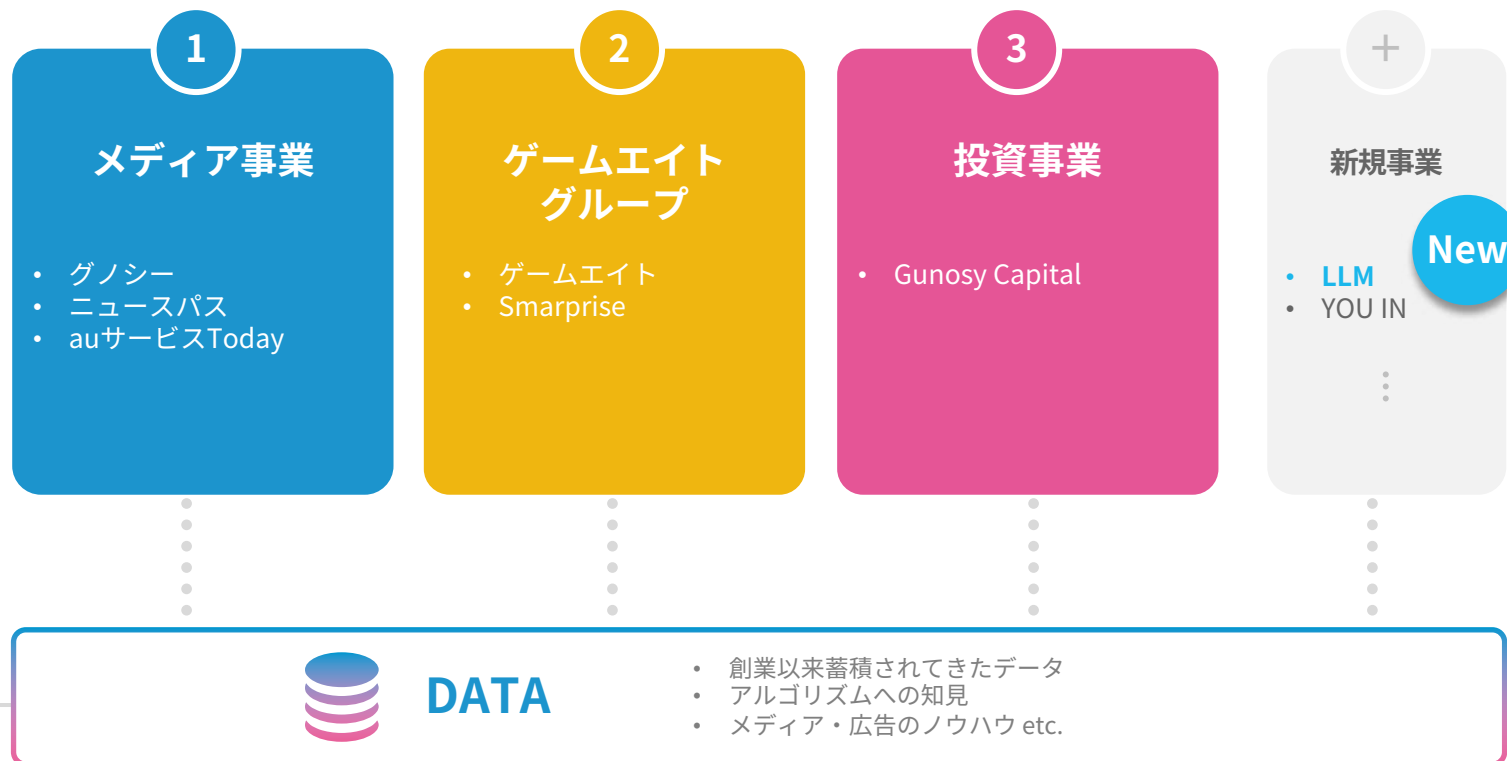


情報を世界中の人に  
最適に届ける



## 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。



# 2

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー

2023年5月期  
業績ハイライト  
(通期&Q4)

グノシー  
について

ゲームエイト  
について

sliceについて



2023年5月期  
通期

会社別

サマリー

売上高 **8,052** 百万円 予想比 **97.6%** YoY **89.5%**

営業利益 **△268** 百万円 予想比 - YoY -

	Gunosy	ゲームエイト	その他
売上高	5,633 百万円	1,666 百万円	751 百万円
営業利益	△376 百万円	287 百万円	△178 百万円

グノシーへの投資を予定通り実行し、  
営業利益は**連結業績予想内で着地**

グノシーの製品KPIは年間を通じ好調推移で期初からDAU増加も、Q4の広告単価弱含みを中心に売上高は**連結業績予想を下回る**

sliceはRBIのガイドラインに準拠した新製品のもとで、  
**成長トレンドに回帰**

メディア  
事業

グノシーの継続率改善が進み、DAUがQonQで107%

ゲームエイト

大型タイトルの好影響は落ち着くも業績は堅調推移

投資事業

sliceが成長トレンドへ回帰

# (Q4) 売上高の増減について

グノシーはプロダクト改善、広告宣伝投資でDAUが成長。一方で、Gunosy Ads全体では運用型広告単価・純広告需要の取り込みが想定よりも苦戦し、S/Dが弱含み減収着地。

## 売上高の増減詳細

(百万円)

	23年5月期 Q4実績	差異	
		YonY	QonQ
Gunosy Ads <sup>*1</sup>	1,197	△295	△12
ADNW	119	△138	△21
ゲームエイト	445	△11	△24
その他	244	51	△51
合計	2,006	△393	△109

## 増減要因

### Gunosy Ads

- YonYでの減収は、3月の広告需要期において、純広告需要が例年より弱かったことや、ニュースパス、auサービスTodayにてDAUが前期から今期にかけて減少したことが主要因。
- QonQにおいても、運用型広告単価が弱含みGunosy Ads全体で減収。ただし、グノシーへの広告宣伝投資は順調に進捗しており、新規ユーザーの獲得と継続率の改善による影響でDAUは増加傾向。

### ADNW

Gunosy Adsとのクロスセルを進めるも、CPM、impの低下によりYonY、QonQともに減収。

### ゲームエイト

Q3発売の大型ゲームタイトルの好影響が落ち着き堅調に推移。

### その他

引き続き、Smarpriseの業績が堅調に推移しYonYで増収。QonQではGrill社の連結除外により減収。

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

# 2

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー

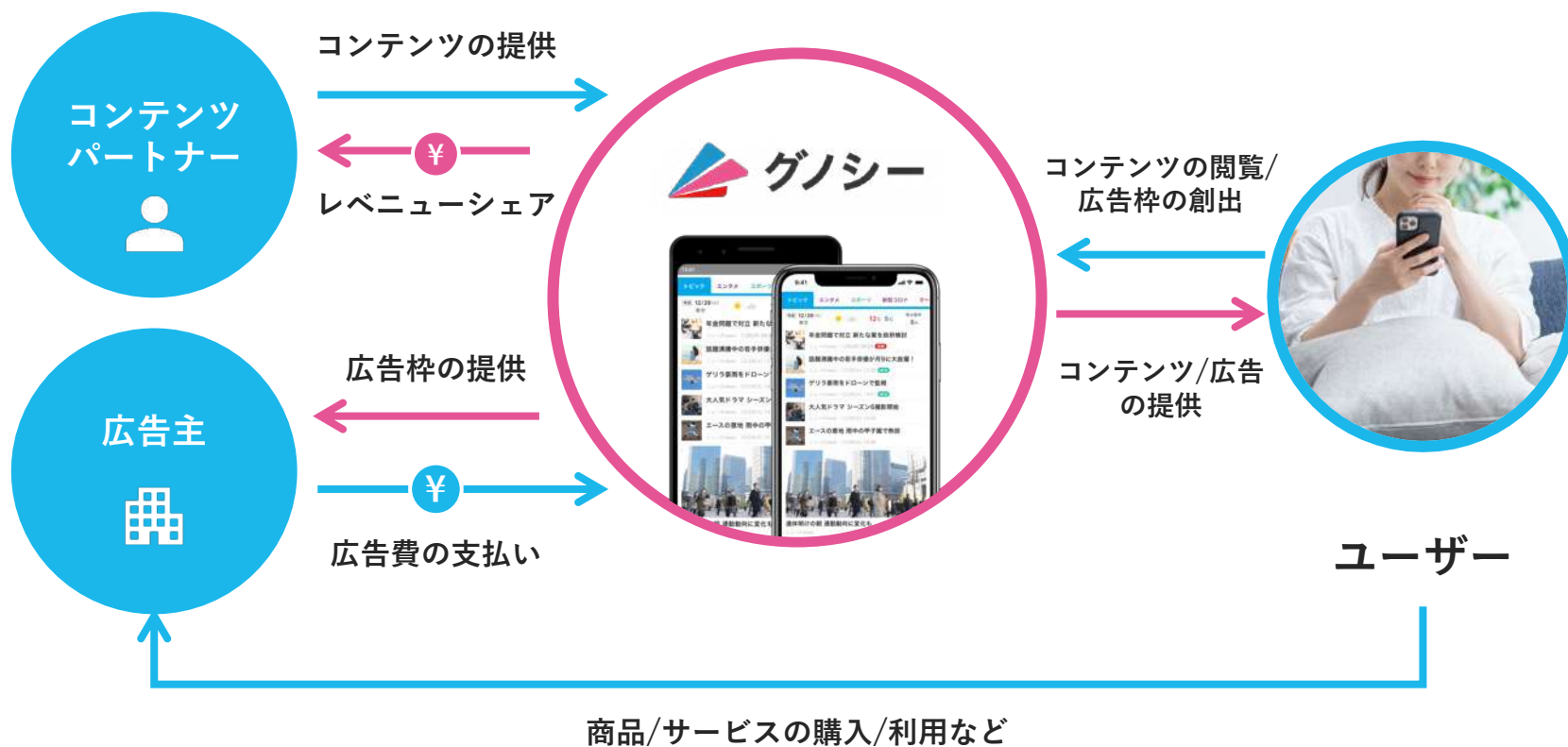
2023年5月期  
業績ハイライト  
(通期&Q4)

グノシー  
について

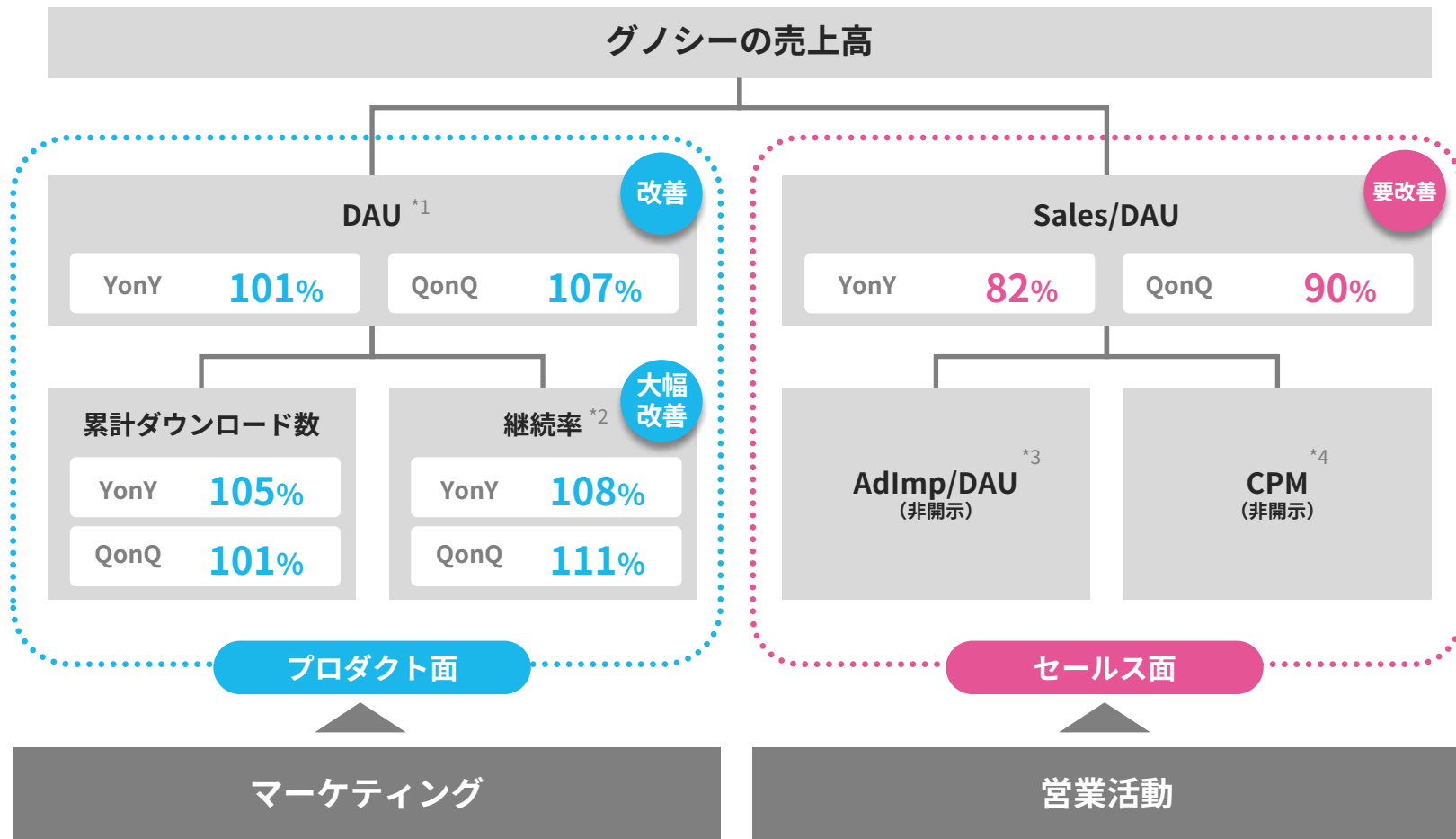
ゲームエイト  
について

slice  
について

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。



2023年5月期は通期で取り組んできた**継続率の改善が大きく進捗**。広告宣伝投資を予定通り実行し、**QonQ、YonYでDAUは増加**となった。一方で、純広告、運用型広告ともに苦戦し、S/DはYonY、QonQで低下。



\*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

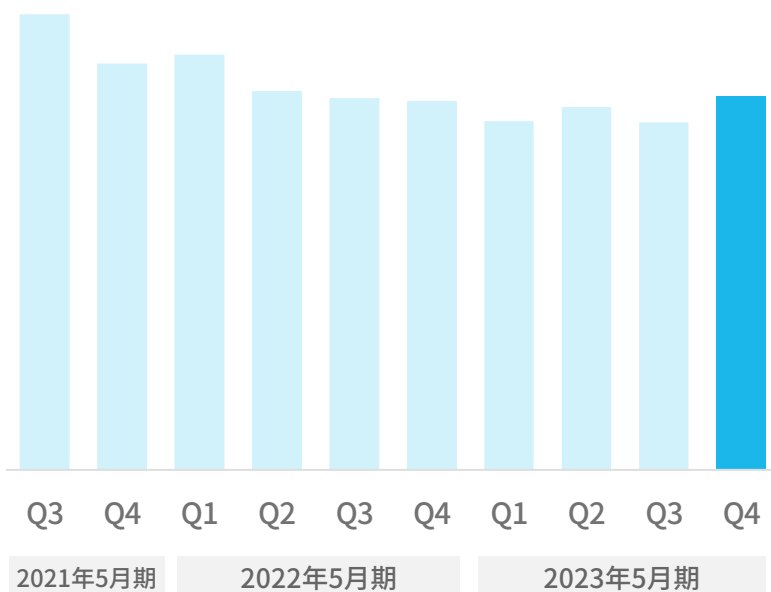
継続率の改善およびQ3から本格的に再開した広告宣伝投資により**DAUはQonQ、YonYで増加**。  
Sales/DAUは営業面での苦戦により、3月の広告需要期の取り込み不調および4月以降の広告単価が弱含みS/DはQonQ、YonYで低下。

## DAU

## プロダクト面

YonY **101%**QonQ **107%**

KPI改善、広告宣伝投資増額により、  
**DAUはQonQ増加。**

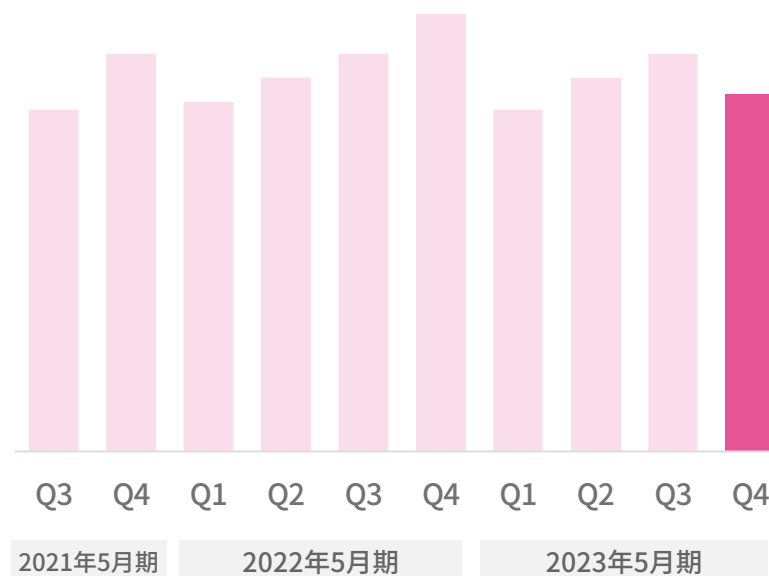


## Sales/DAU (ユーザーあたり収益性)

## セールス面

YonY **82%**QonQ **90%**

3月の純広告売上が例年より弱かったこと、  
4月以降の広告単価の弱含みによりS/Dは低下



Push通知、記事アルゴリズム等のプロダクト改善により**継続率が向上中**。

**プロダクト面では新規ユーザー獲得に対する投資対効果をより高く見込める状況に。**

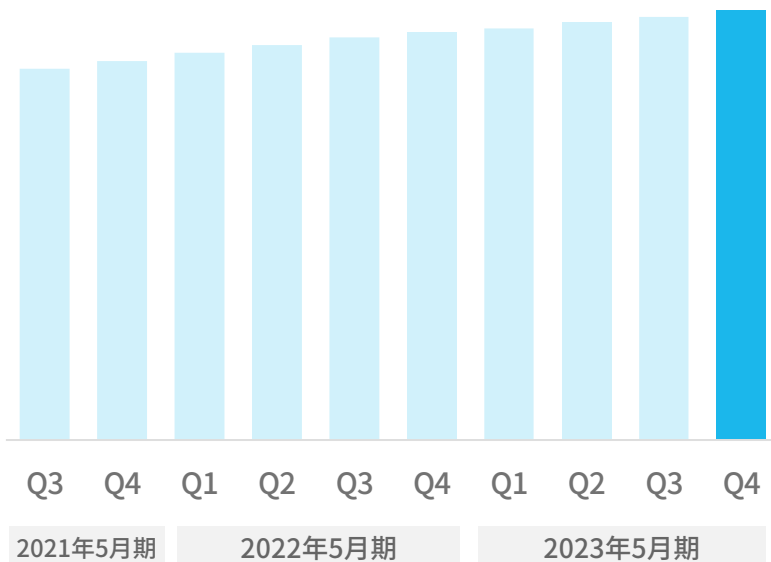
## ダウンロード数 (累計)

プロダクト面

YonY **105%**

QonQ **101%**

獲得コストは計画の範囲内で推移  
順調にユーザーを獲得



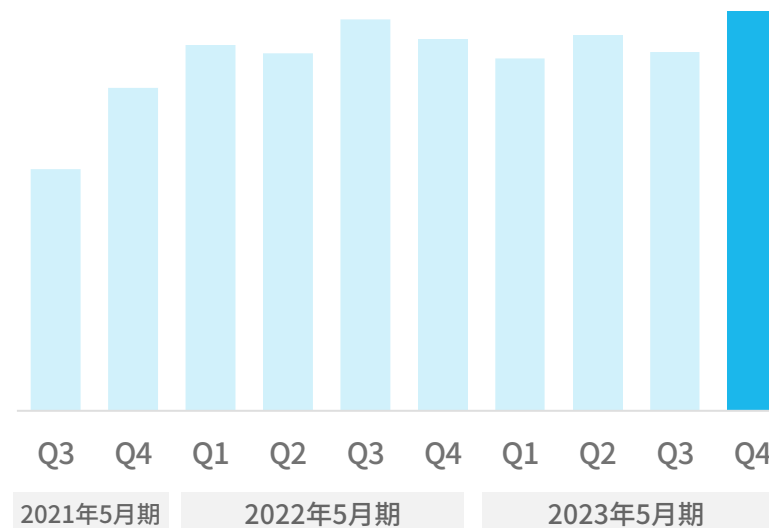
## 継続率

プロダクト面

YonY **108%**

QonQ **111%**

Push通知、記事アルゴリズム等の改善により継続率はQonQ/YonYで大幅に向上



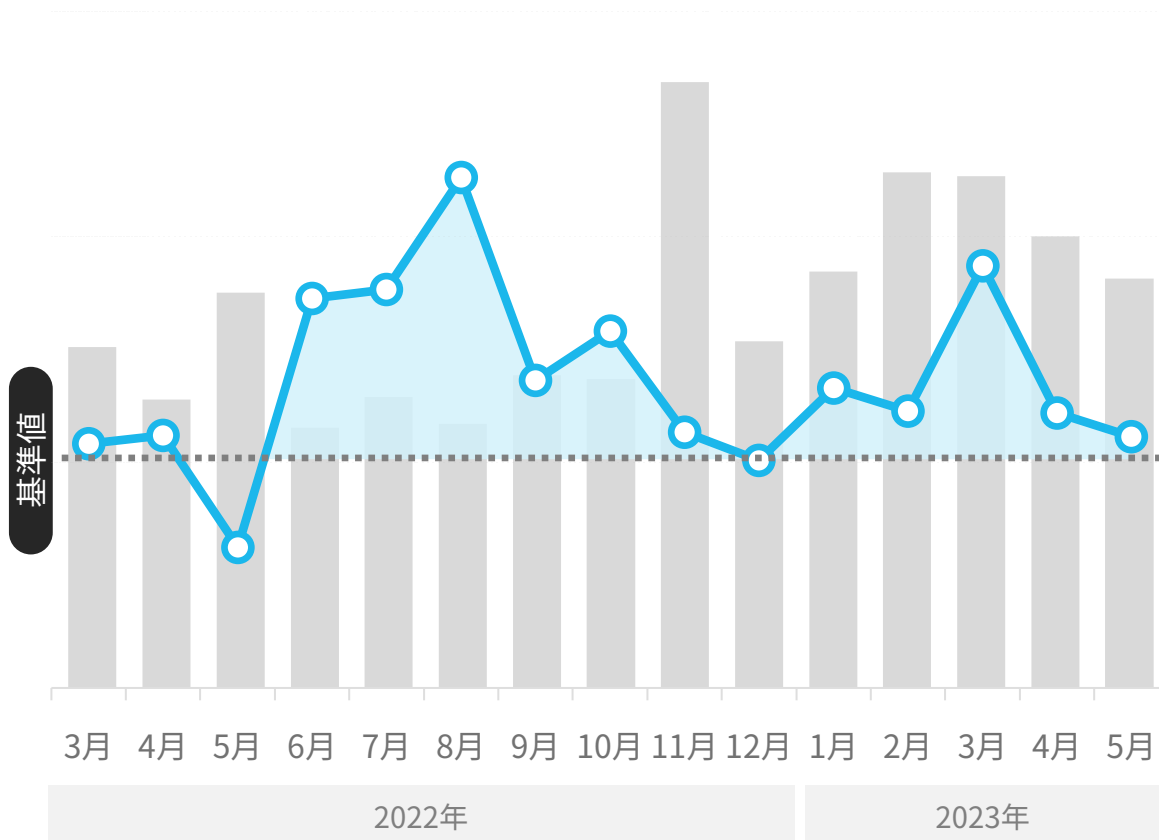


継続率の改善や獲得効率が好調に推移したことから、  
S/Dが低下したQ4についても **推定IRRは投資判断基準値を上回る** 状態をキープ。

## 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)



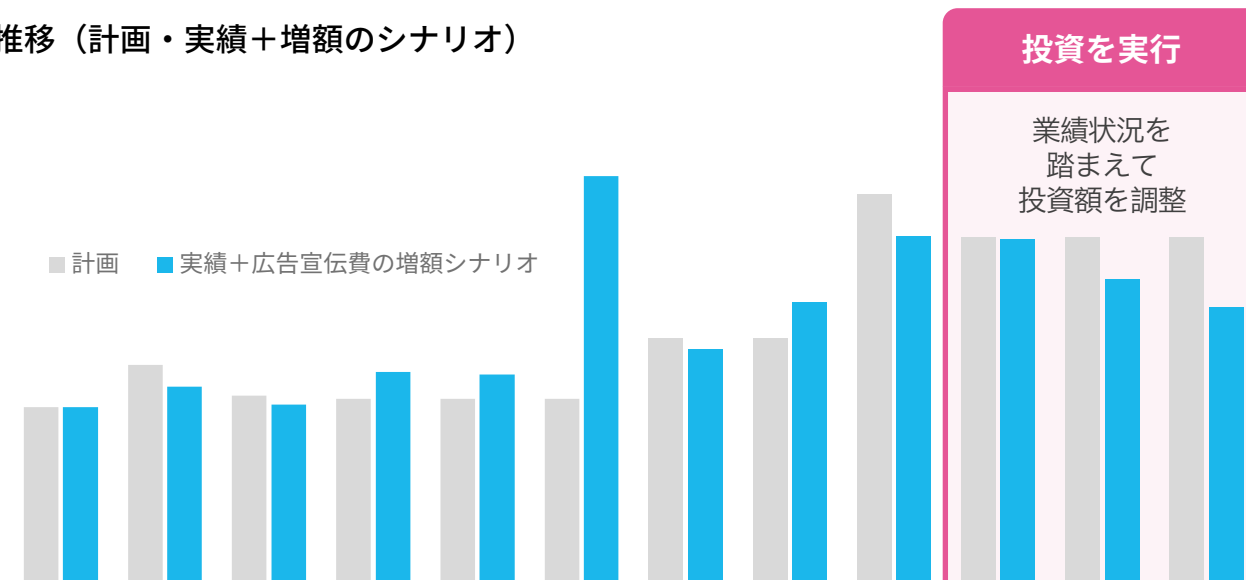
## POINT

プロダクトKPIの  
好調を背景に、  
S/Dが低下した中でも、  
投資判断  
基準値を上回る  
推定IRRをキープ

Q4は投資対効果等を踏まえながら広告宣伝投資を実行。

計画値よりも投資額を抑制したものの、**継続率が好調だったためユーザー数は計画通り増加。**

## 広告宣伝費の推移（計画・実績+増額のシナリオ）



投資対効果を見ながら  
柔軟に投資額を検討予定

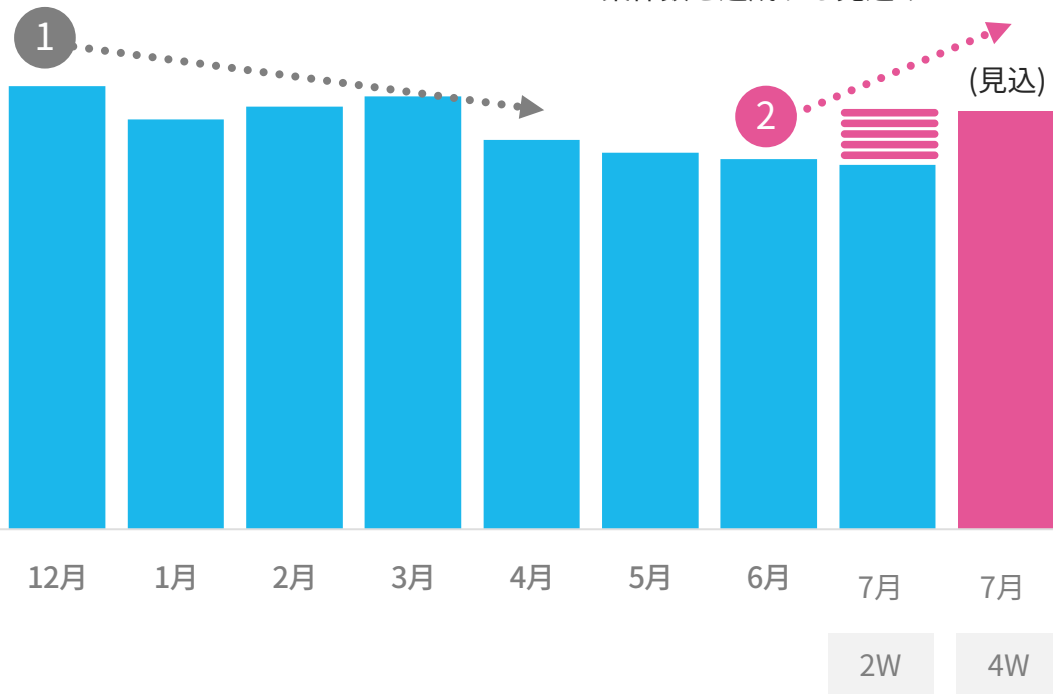
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
FY2023	Q1			Q2			Q3			Q4			来期以降
メディアの状態	各種KPIの積み上がり、ユーザー規模拡大の可能性が高い状態						継続率の改善、広告宣伝投資が奏功し、投資対効果高くユーザーが積み上がる状態						方針
実施したこと	前倒しを検討 下期分の広告宣伝費予算の前倒しの検討			前倒しを実施 下期分の広告宣伝費予算を前倒して投下			積み増しを意思決定 前倒しと合わせて通期で約3.7億円の増額						引き続き、 広告宣伝投資による規模拡大

営業KPIモニタリング体制に不備があり、新規案件獲得数低下の検知が遅滞。広告配信案件数の減少に繋がりS/Dが低下。営業KPIモニタリング体制の再整備をしたうえで新規案件獲得に注力。7月末には広告案件数が回復する想定で8月よりS/Dが低下前の水準に戻る見通し。

## 広告配信案件数の推移

営業KPIモニタリング体制に不備があり、新規案件獲得量の低下検知が遅れ、PID数が減少

新規営業強化によりS/D回復までの受注残を現時点で確保。7月末までに順次配信を開始することで、S/D回復に必要と想定される配信案件数を達成する見込み



## S/D低下の原因

営業KPIモニタリング体制に不備があり、新規獲得数低下の検知が遅滞。それにより広告配信案件数が減少し、S/Dが想定と乖離

## 改善施策

- 営業KPIおよびモニタリング体制の再整備
- 新規案件獲得への活動量最大化
- 受注から配信までのカスタマーサクセスの品質向上

案件数の回復により、8月以降、S/Dが低下前の水準に戻る見込み

継続率の改善が進み、**プロダクト面でのポテンシャルは拡大**。S/Dは足元で計画比未達の推移をしているが、営業オペレーションの強化で解決できる短期課題と想定。引き続き重要な成長ドライバーとして、**2025年5月期の連単営業黒字の達成を目指し、来期も広告宣伝投資を継続**。

### プロダクト

DAU・継続率などのKPI好調

好調

### セールス

Sales/DAUは足元、計画比で弱含み推移している状況

要改善

### 機会

プロダクト面のKPIが好調であり、広告投資により順調にユーザー数を伸ばし成長が可能

### リスク

S/Dの足元の弱含みはあるが、営業オペレーションの強化により解決が見込めると判断

- S/Dに短期課題はありつつも、新規ユーザーは収益性が高く、新規投資の推定IRRは投資基準を超える水準で推移。そのため、重要な成長ドライバーとしての評価は不変。
- 2024年5月期は営業面での短期課題を解決し、引き続き推定IRRが投資基準を超える範囲内で広告投資を実施予定。**2025年5月期に連単営業黒字を達成できる水準まで売上を成長させる**。

# 2

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー

2023年5月期  
業績ハイライト  
(通期&Q4)

グノシー  
について

ゲームエイト  
について

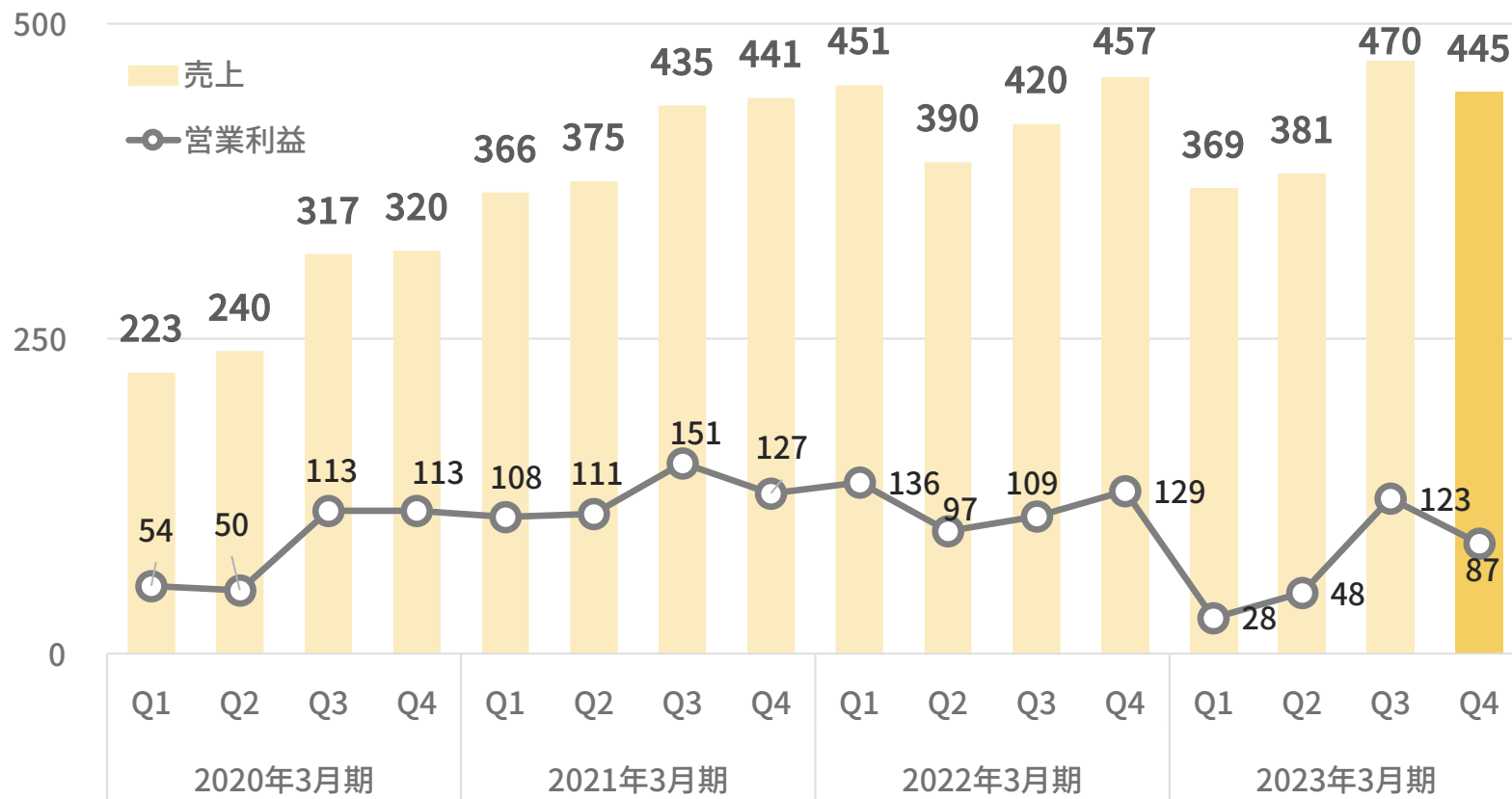
slice  
について

Q3発売の大型タイトルの好影響は想定通り一定落ち着いたが、高い利益水準をキープ。

通期で**グループ全体の利益の柱として大きな貢献**。

引き続き、**既存事業を安定的に運営しながら、新たな柱の創出に向けた投資も進める**。

(百万円)



\* 単体決算数値（連結調整前）であり子会社であるSmarpiseの業績数値は含まない。  
 なお、FY2023 Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、2023年1月から3月までの業績。

# 2

Executive Summary

## エグゼクティブ・サマリー

2023年5月期  
業績ハイライト  
(通期 & Q4)

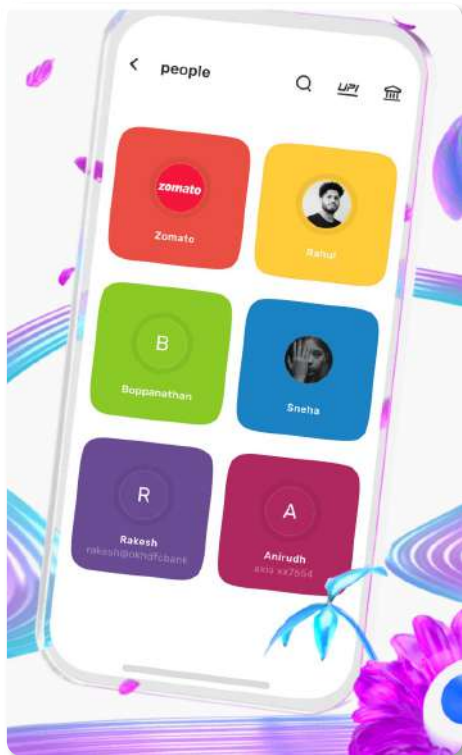
グノシー  
事業概況

ゲームエイト  
事業概況

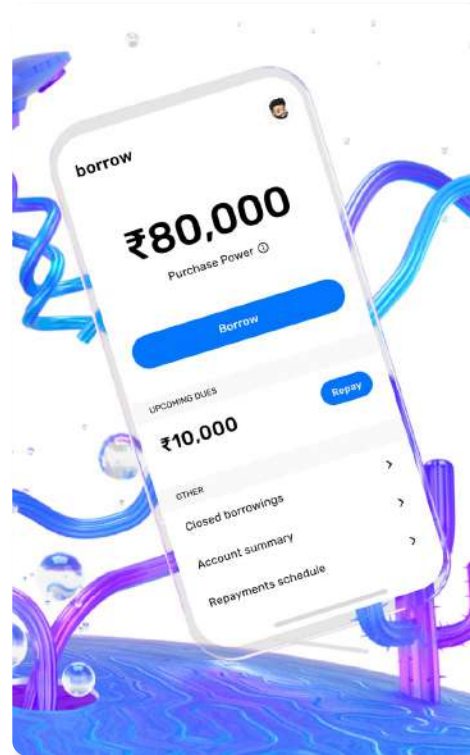
slice  
事業概況

インド国内に向けて、無理なく借り、柔軟に返済ができる決済手段を提供

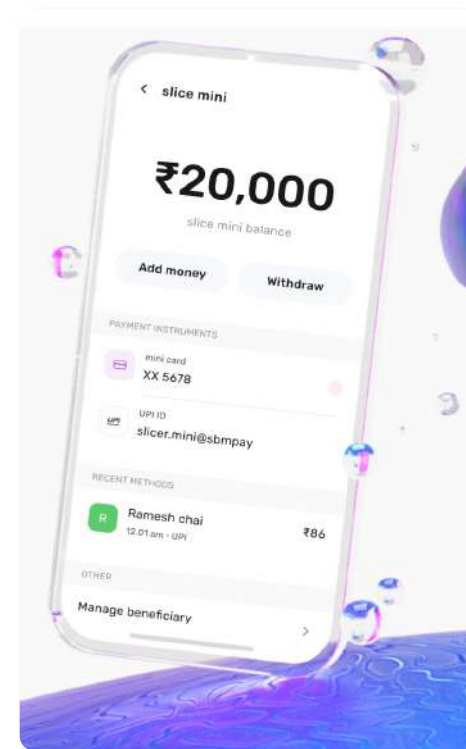
slice UPI



slice borrow



slice mini





2019年9月の初回投資から複数回の投資を実行し、  
sliceの事業拡大に際し、最大限のサポートを実施。

- 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<sup>\*1</sup>
- 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>)

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への変更が2022年11月末までに求められていた中、sliceは期限内に新しいプロダクトリリースを完了。

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

\*1：個人向け与信に関する規制

詳細 (<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/GUIDELINESDIGITALLENDINGD5C35A71D8124A0F92AFB940A7D25BB3.PDF>)

Digital Lending Guidelinesに準拠したプロダクトリリース完了以降、再成長フェーズへ。  
新プロダクトリリース以降、信用力の高いユーザーから慎重に与信を再開し、マーケティングコストをほぼ投下せずともオーガニック成長を実現。

## AUMの推移

■ AUM（貸出残高）

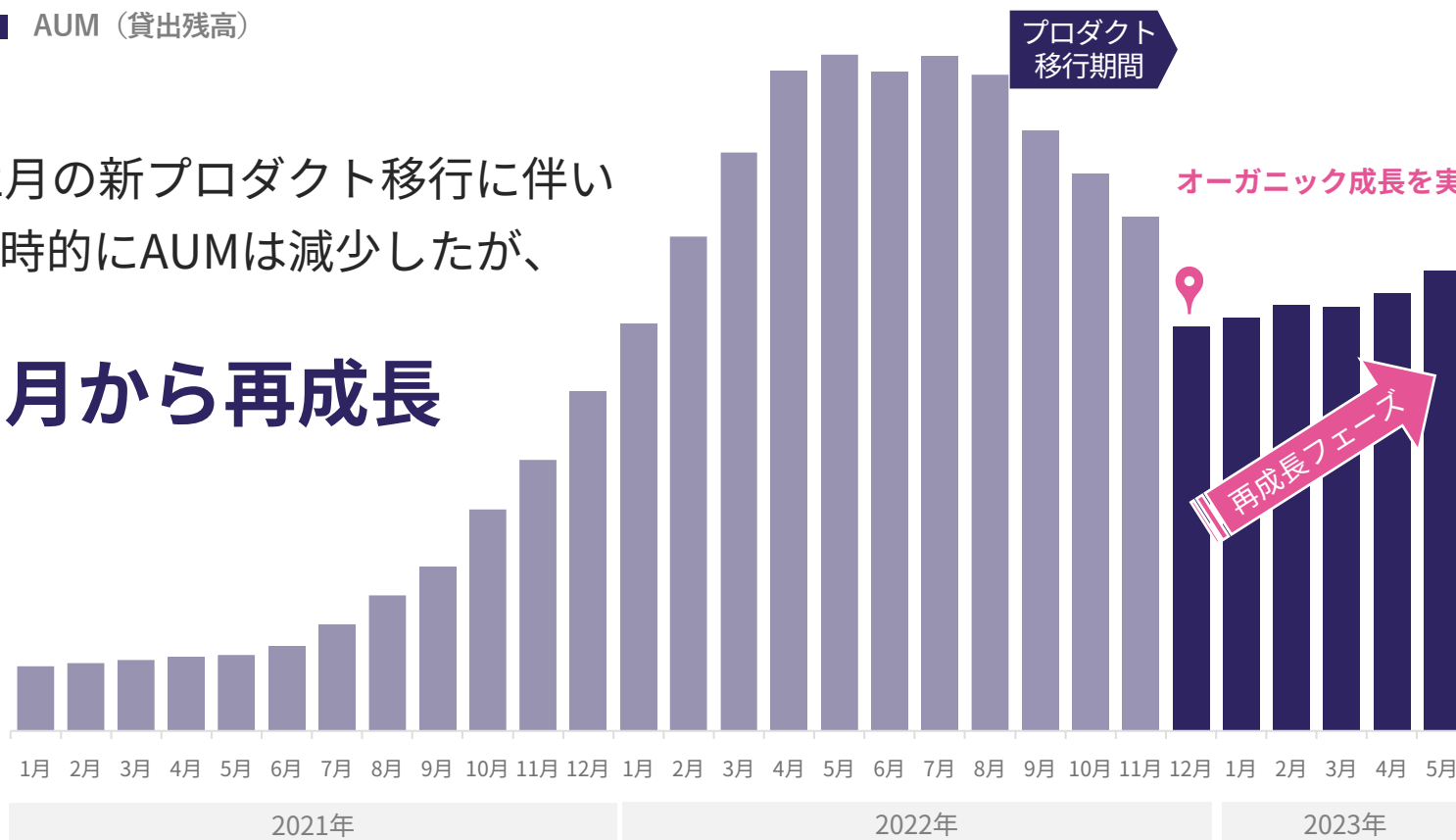
リスクコントロールしながら成長に注力

プロダクト  
移行期間

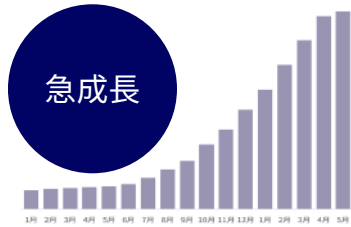
12月の新プロダクト移行に伴い  
一時的にAUMは減少したが、

オーガニック成長を実現

1月から再成長



~2022/6  
加速度的な成長



インド市場の後払い/クレカニーズを  
掴み爆発的に成長、インドを代表する  
ユニコーンFintechの一角へ

~2022/11  
RBI規制への対応



Digital Lending Guidelinesへの  
対応によりAUMは一時的に減少

2022/12~  
再成長へ

新プロダクト移行後  
月次ベースの赤字が  
大幅に縮小。今後も  
継続する見込み

オーガニック成長でも安定して  
バリューアップができるフェーズへ

当期は規制対応で一時的に成長が鈍化した、成長可能性が極めて高いことは不変

成長可能性の  
評価

- ・ インドは今後も大きな経済成長が見込まれる
- ・ 後払いやクレジットカードなどの金融ニーズは依然として極めて大きい
- ・ 同社は人口のボリュームゾーンである若者からの強い支持を得ている

当社のスタンス

新しい規制環境下で成長にトライするsliceの  
成長可能性を最大限実現できるよう密な支援を継続

# 3

Financial Results for FY2023

## 2023年5月期 通期決算の概要



# 2023年5月期Q4連結業績

2023年5月期通期の売上高については、グノシーは期初から順調にDAU増加も、ADNWの不調影響と純広告が例年より弱含んだこと等が要因でYonY減収。減収に加えグノシーの再成長に向けた広告宣伝投資の実施により、営業利益は先行的に赤字を計上。

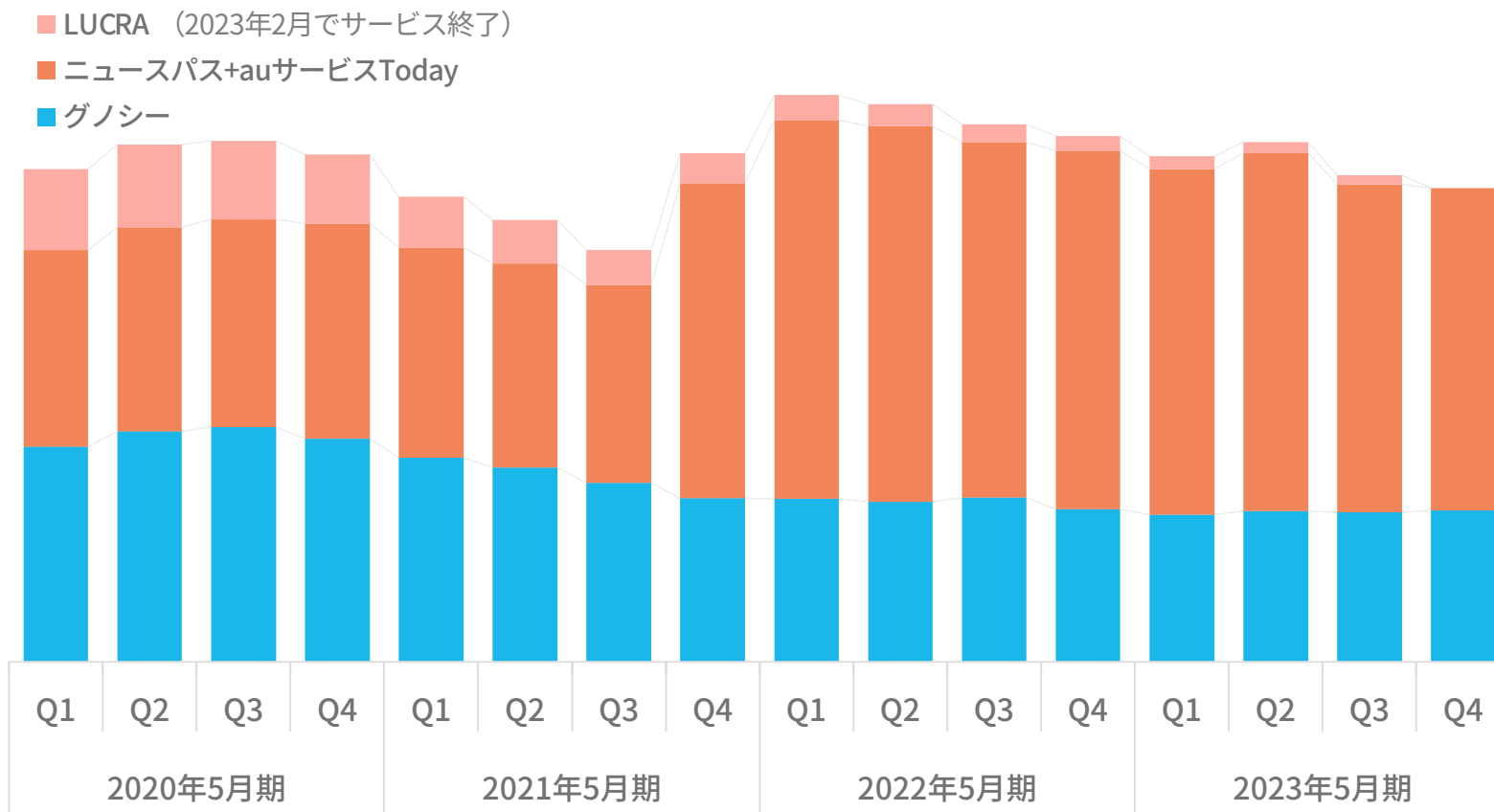
(百万円)

	2023年5月期 Q4	前四半期比較 (QonQ)		2023年5月期 通期	前年同期比較 (YonY)	
		2023年 5月期Q3	QonQ		2022年5月期 通期	YonY
売上高	2,006	2,116	94.8%	8,052	8,998	89.5%
営業利益	△112	6	-	△268	412	-
営業利益率	-	0.3%	-	-	4.6%	-
経常利益	① △472	△304	-	△1,705	191	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	② △657	△332	-	△1,150	130	-

- ① 持分法投資損失：未確定となっていたsliceに関するPPA(取得原価の配分手続)の会計処理の確定及び損益取込により、373百万円を計上。うち、PPAの確定により85百万円が一時的に計上されている。
- ②
  - ・ 投資有価証券評価損：純投資目的で保有している2銘柄について、個別の財務状況を勘案し111百万円の投資有価証券評価損を計上。
  - ・ 固定資産の減損：グノシーの広告宣伝投資による先行赤字を加味した中長期計画を前提として「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき検討した結果、固定資産について65百万円の減損を計上。

# アクティブユーザー数(MAU)\*

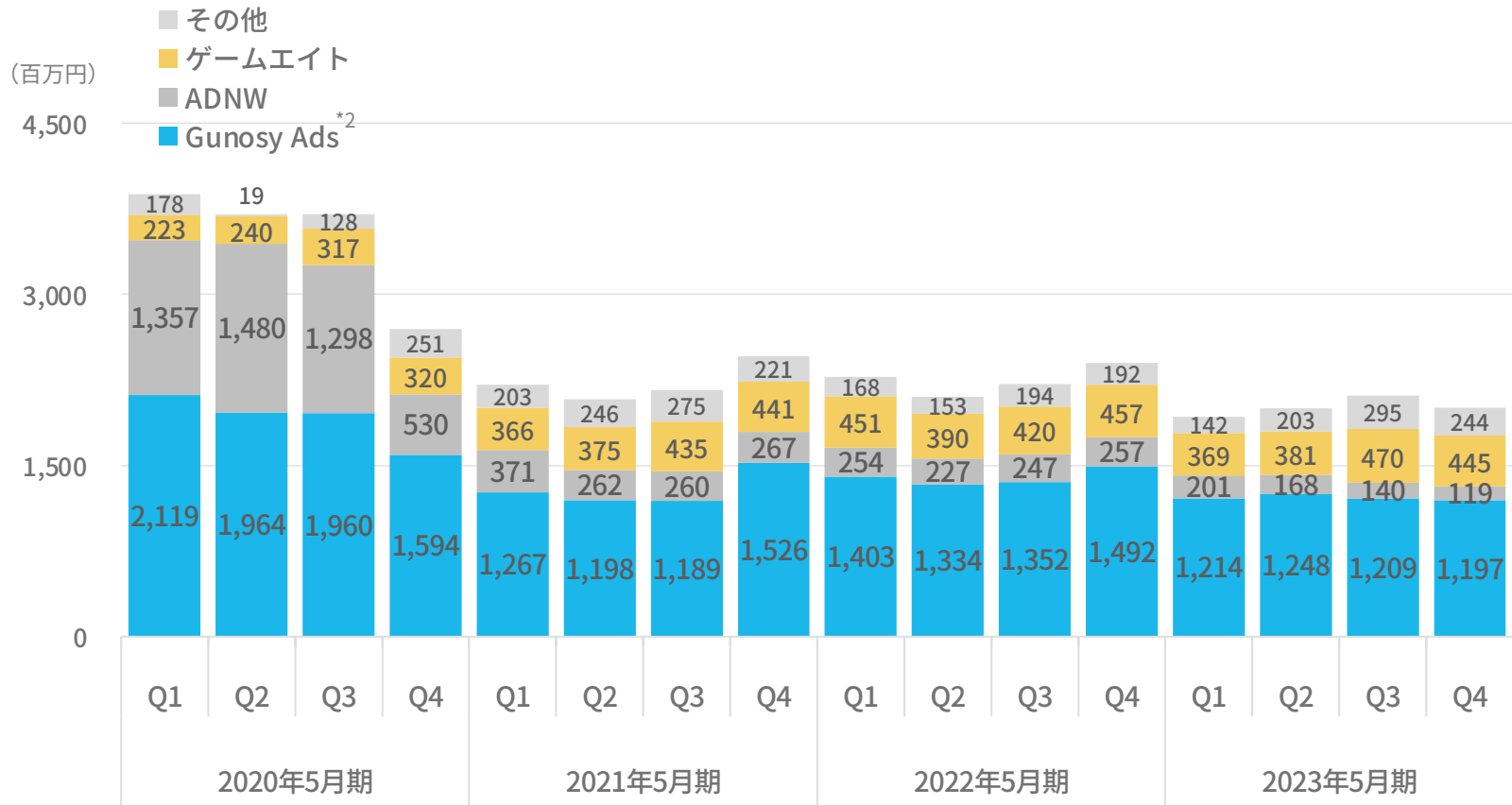
グノシーは広告宣伝投資の成果により、MAUの下げ止まりから期中を通じて拡大傾向に。



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

QonQは全体としてプロダクトKPI好調に支えられ安定的に推移。YonYはADNWの不調に加え、純広告需要の取り込みが弱かったことなどからGunosy Adsが伸び悩み減収。

営業オペレーション強化による、プロダクトKPIの伸びに沿った売上高成長の安定実現が課題。



\*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

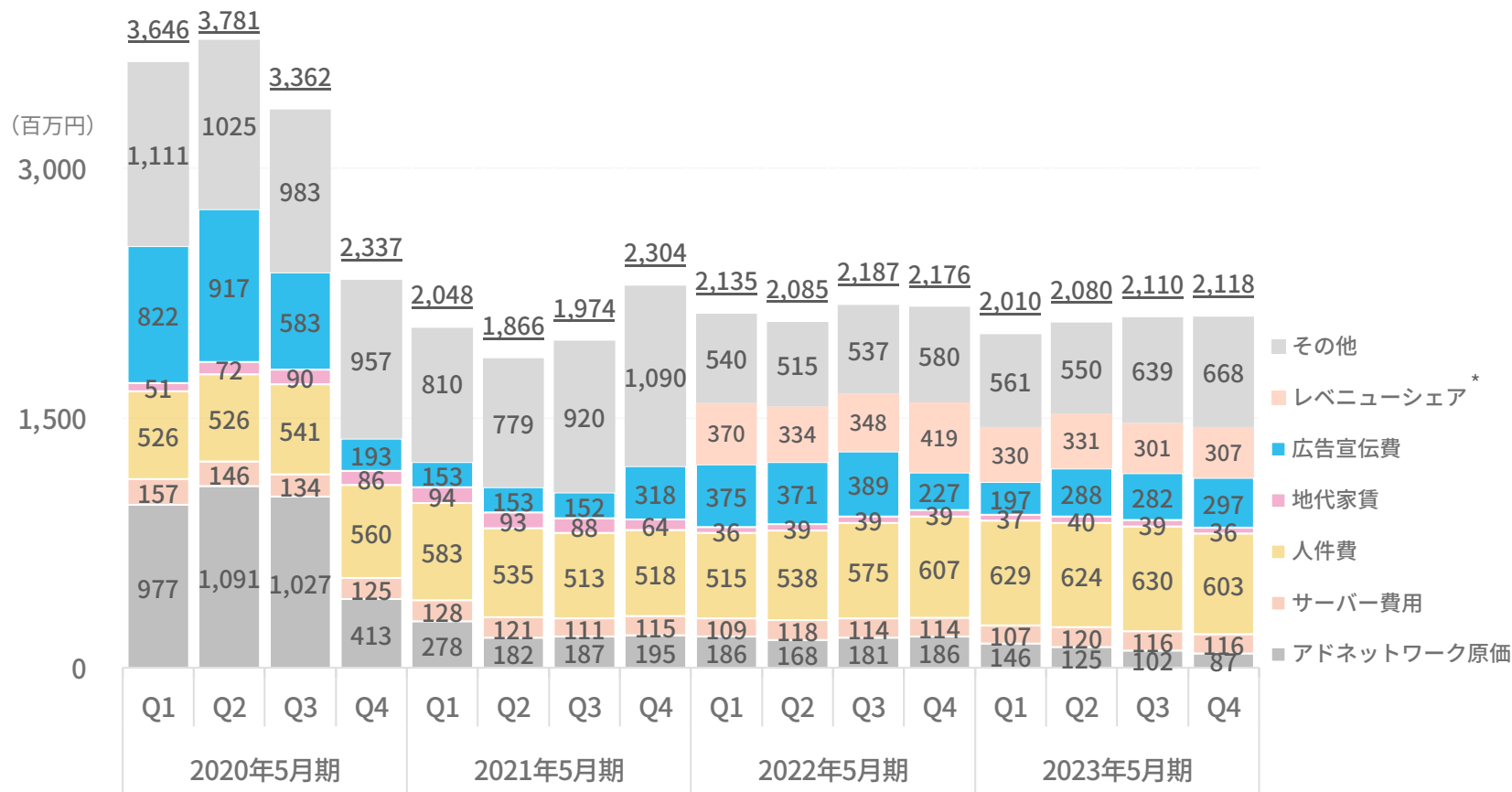
\*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計



# コスト構造の推移

引き続きコスト面は厳格にコントロール。人件費はQonQで減少。

その他コストはsliceに関するPPA対応費用や採用費などのスポット発生費用により増加。



\*「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。

# 4

FY2024 Outlook

## 2024年5月期 業績予想 & 方針



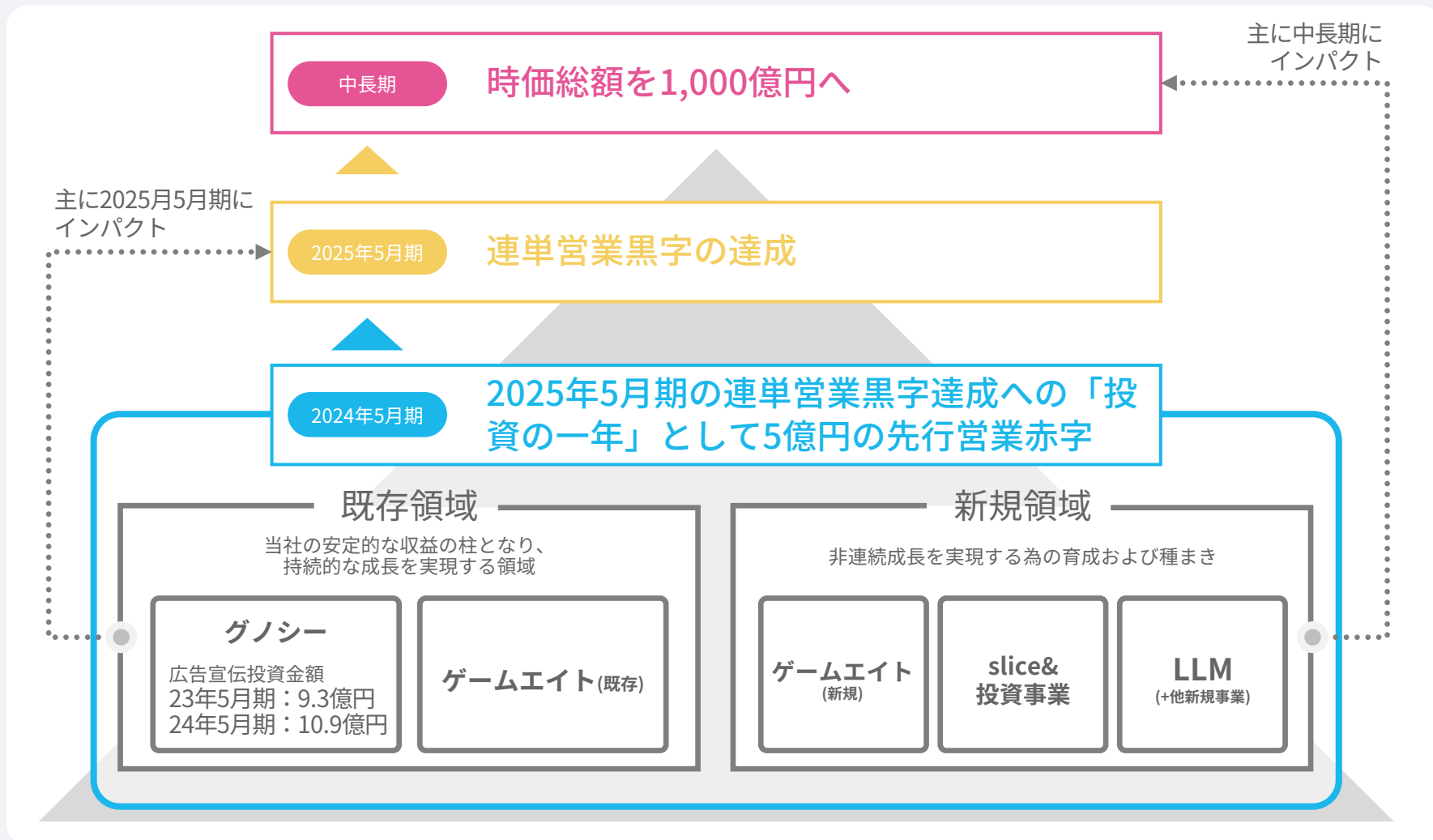
# 事業/投資方針のアップデート

既存領域は、特に**グノシーの成長&ゲームエイト**が短中期の利益創出力強化のキー。  
 連結B/S上のリスク管理を意識しつつ、**slice**は引き続き**中長期の成長ドライバー**として高評価。  
 新規事業は**LLM**、ゲームエイトグループの**新規展開**に高い期待を有する。

		成長機会	事業課題	事業方針/投資方針
既存	グノシー	継続率の改善・新規ユーザーの高い収益性	<ul style="list-style-type: none"> <li>広告営業のオペレーション強化を中心とした収益面のKPIの安定化</li> <li>飛躍的成長に向けた更なるプロダクトKPIの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オペレーション体制を強化し、事業計画の確実性を高めることを前提に、Gunosy社として十分な資本効率を実現できる売上規模の達成まで広告宣伝投資を継続(2025/5期の連単営業黒字達成を念頭に)</li> </ul>
	ゲームエイト (攻略メディア)	メディア単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>記事制作の生産性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存のメディアパワー/顧客基盤を活用できる領域へ投資。ゲームエイト社自体の強固な財務基盤を活かしたM&amp;Aも積極的に検討</li> </ul>
	ニュースパス /auサービス Today	auユーザーへの一層の価値提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規獲得のないニュースパスのDAU減少の中でも安定的な売上成長の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KDDI社と協働でプロダクト改善への一定の開発投資、プロモーション投資を継続</li> </ul>
新規	slice	後払いやクレカ、デジタルペイメントに関するインド市場の強力なニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結B/S全体におけるエクスポージャーの集中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>極めて高い同社の成長可能性を実現するための支援、連結B/S内のエクスポージャーの集中に対する厳格なリスク管理に向け、密にアセットマネジメントを行う</li> </ul>
	LLM	革新的な技術をベースとした新規ソリューションの社会実装	<ul style="list-style-type: none"> <li>コア技術である「GunosyAI(仮称)」の事業化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナレッジ蓄積および事業性評価のために、社会実装のトライアンドエラーを高速に行える体制を構築する(当初は1億円未満/年のミニマムスタート)</li> </ul>
	他新規事業	G8の新規展開、YOU IN、colleizeなどの取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資適格となる事業機会へのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業進捗を見ながら、将来の成長可能性、資本効率、リスク等を踏まえ個別に投資判断を行う</li> </ul>

# 2024年5月期方針：全体サマリー

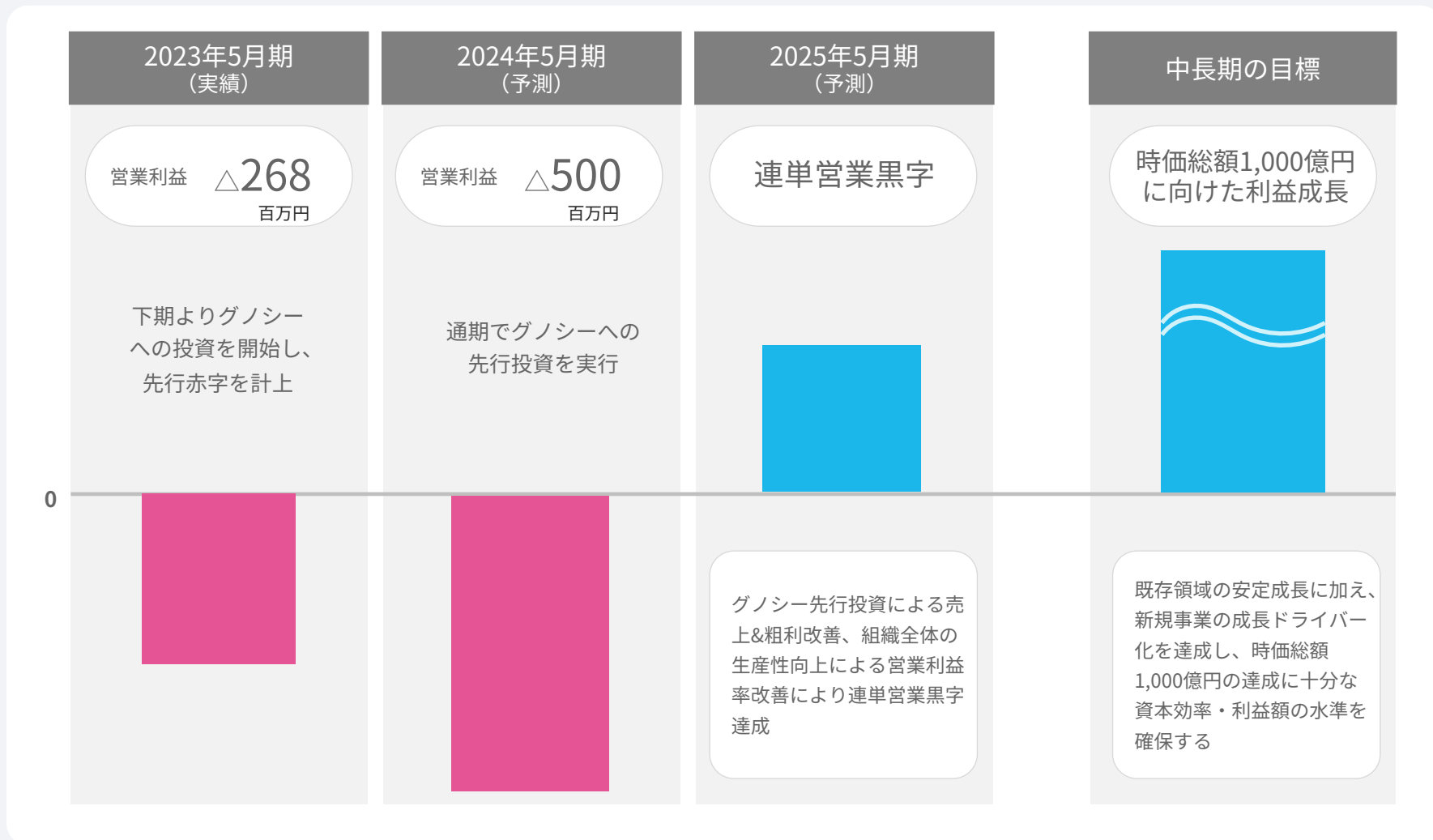
2024年5月期は、**2025年5月期の連単営業黒字化達成に向けた投資の一年**とする。  
単体営業黒字化となる売上規模を目指しグノシーへの広告宣伝投資を継続しながら、中長期を見据えLLM、ゲームエイトの新規事業への投資、sliceへの密なアセットマネジメントを継続。



# 営業利益の推移イメージ

2024年5月期にグノシーへの先行投資による売上&粗利改善、組織全体の生産性強化による営業利益率改善に取り組み、2025年5月期の連単営業黒字を達成する。

加えて、新規事業の成長ドライバー化に取り組み時価総額1,000億円に向けた成長を実現する。



# 事業別の売上高予想

先行投資により、**グノシーは10%以上の売上高成長**を見込み、ゲームエイトも安定成長。一部事業の不調により、全体としては減収となるが、グノシーの売上比率向上等による粗利率の改善により粗利額の水準はキープ。

(百万円)

	2023年5月期 通期(実績)	2024年5月期 通期(予想)	差異	
			増減額	増減率
Gunosy Ads <sup>*1</sup>	4,869	4,592	△277	△5.7%
ADNW	629	369	△260	△41.4%
ゲームエイト	1,666	1,855	189	11.4%
その他	886	1,063	177	20.5%
<b>合計</b>	<b>8,052</b>	<b>7,880</b>	<b>△172</b>	<b>△2.1%</b>
粗利 (粗利率)	3,106 (38.6%)	3,098 (39.3%)	△8	△0.3%

**増減の要因**

**Gunosy Ads**  
グノシーはYonYで売上高、粗利ともに10%以上の成長を想定も、ニュースパスのDAU減少によりYonY減収想定。

**ADNW**  
厳しい事業環境の継続が見込まれ、最小人数での事業運営に転換。

**ゲームエイト**  
既存のゲーム攻略メディア事業を中心に成長を計画。

**粗利**  
YonY減収の中でも粗利率改善により、粗利額の水準はキープ

\*1 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースパス」、「auサービスToday」および「LUCRA (2023年2月まで)」の合計

## 2024年5月期通期 業績予想（連結）

経常利益においては、sliceの持分法投資損益によるノンキャッシュベースの赤字取り込みを計画。

**AUMの再成長に伴い同損益はYonYで大幅に改善予定。**

(百万円)

	2023年5月期通期 (実績)	2024年5月期通期 (予想)	YonY
売上高	8,052	7,880	97.9%
営業利益	△268	△500	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	△1,705	△999	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1,150	△1,070	-

## 2024年5月期通期 業績予想（連結 半期推移）

下期にかけて売上高および各段階損益は改善されていく計画。

とりわけ経常利益、当期純利益は上期に比べて下期は大幅改善予定。sliceの赤字幅が継続して改善されていくことが主要因。

(百万円)

	2024年5月期通期 (上期予想)	2024年5月期通期 (下期予想)	差分
売上高	3,841	4,038	196
営業利益	△351	△148	203
営業利益率	-	-	-
経常利益	△823	△175	648
親会社株主に帰属 する当期純利益	△871	△198	673



# バランスシートの状況

強固な財務基盤を保持し、**機動的に投資ができる十分な現預金水準**をキープ。既存投資は**slice**を中心に**高いリターンが期待できる**状況。グノシーへの成長投資を中心に短期C/F創出能力を強化しつつ、LLMなどの新規事業、M&A含む中長期目線の成長投資の実行余力も確保。

## 2023年5月期末B/S

(百万円)

### 現預金の運用方針

- グノシー広告宣伝投資による2024/5期先行単体赤字5億円～6億円  
→10%～の売上高成長率を計画

- その他は安全運転資金、LLMなどの新規事業投資、投資事業推進、機動的なM&Aへの備えとしてプール

- また、このうちゲームエイト社において現預金を13億円保有。既存/新規の成長投資のほか、M&Aによる成長も積極的に検討。

投資有価証券：49億円

- slice：30億円超

→投資額を大きく上回る

推定評価額&今後の成長可能性

(コミットメントラインを実行した場合の現金)	未使用のコミットメントライン
流動資産 7,272	負債 1,466
現預金 5,925	純資産 10,857
固定資産 5,051	

不測の事態への備えとして、30億円規模の運転資金枠を確保

事業負債のみであり、無借金で健全な財務状況

過去の調達、獲得利益により強固な財務基盤を形成

総資産：12,324

# 5

LLM

## LLM領域への取り組み



革新的な技術の出現と認識し、LLM<sup>\*1</sup>を基盤としたサービス開発に早期に着手。トライ＆エラーを繰り返し、3件のプロジェクトについてはリリースまで実施。**研究開発に早期かつ積極的に取り組む。**

## 概念検証・実装の検証

### 動画AI要約

動画コンテンツを数行程度の文章に自動要約し記事化



#### 狙い

- コンテンツ要約の実装検証
- 動画要約コンテンツのニーズ検証

2023年2月17日

### NewsPresso

海外記事紹介/送客を行うNewsPresso、β版開始



#### 狙い

- ニュース領域における社会課題解決可能性検証のためのテストリリース

2023年5月19日

## 実装における課題解決

### Gunosy AI (仮称)

GPT-4を活用した新システムGunosy AIの開発を開始

(仮称)



#### 狙い

- 社会実装を可能にする汎用システムの開発
- 今後のBtoBソリューション機会への対応

2023年6月27日

\*1: 大規模言語モデル (LLM: Large Language Models) とは、大量のテキストデータを使って学習された自然言語処理のモデル

既存事業への一定のリスクおよび既存/新規問わず大きな事業機会をもたらす技術と評価。  
 その対応の為のコアコンピタンスとして、LLMの社会実装に向けた課題のうち、**当社技術をベースに解決できる点にフォーカスしたソリューション**として「Gunosy AI(仮称)」を開発。

## 機会

業務改善

作業の自動化等による生産性の向上

メディア

新しいメディア体験の提供

ゲームエイト

生産性とユーザー体験の向上

## リスク

既存のメディア事業において一定のリスクを識別

- メディア事業への参入障壁の低下
- コンテンツ量の増加による、既存コンテンツ供給者の収益性低下

## インサイト

- LLMを用いた社会課題の解決余地や既存のビジネスモデルの変革余地は多岐にわたるが、多くのケースにおいて、①自然な対話形式での高品質な回答のアウトプット、②セキュリティ懸念の解消、③サービスへの組み込みそのもの、が大きな実装ハードルとなる
- ①/②/③を解決するソリューションをコアコンピタンスとして保有することで、様々なリスクに対応し、重要な成長機会を掴むことができるのではないか

Gunosy AI

LLM(大規模言語モデル)を活用したシステム。人間が行うプロセスを模倣し、企業が保有するデータを基に適切な回答を生成。Webサービスとして直接導入や、LINEやSlackなどのAPIに対応したツールを通じて、他のプラットフォームへの導入も可能。

### Gunosy AI（仮称）

#### GPT-4を活用した新システム Gunosy AIの開発を開始

（仮称）



#### 狙い

- 社会実装を可能にする汎用システムの開発
- 今後のBtoBソリューション機会への対応

2023年6月27日

### Gunosy AI（仮称）について

#### 1 ChatGPTの課題とされる回答の 正当性の問題を解消

用意したデータをGPTに適切に受け渡すことで、自然な会話を維持しつつ、正しい答えを返すことが可能。

#### 2 入力情報の保護

Gunosy AI(仮称)についてはGPT-4のAPIアクセスとなることから、入力情報が学習・改善に利用されない設計。

**BtoBソリューションとして  
今後プロダクト化を目指す**

Gunosy AI(仮称)の事業化に向け、ゲームエイト創業者である西尾取締役を管掌役員に任命。新規部署を組成した上で、自社活用およびBtoBソリューションとしての開発の試行回数を増やしナレッジを蓄積させていく方針。

## 推進体制

## 西尾取締役を管掌役員に



取締役

## 西尾 健太郎

首都大学東京（現 東京都立大学）在学中に株式会社Labit共同創業、2013年代表取締役就任。リクルートホールディングス子会社に事業を譲渡後、ゲームエイト創業、現在、代表取締役会長。2015年当社からのM&Aを経て入社。2018年9月より執行役員メディア事業本部を経て、2020年8月より取締役に就任。

## 当面の方針

1. ナレッジ蓄積および事業性評価のために、社会実装のトライアンドエラーを高速に行える体制を構築する
2. 自社への活用も積極的に行い、既存事業の生産性を高め、新しいことへのチャレンジ機会を増やしていく
3. 当領域における当社の立ち位置は、ユーザーとLLMの間においてソフトウェアを提供をしていくことを想定
4. GunosyAI（仮称）を活用し、自社での事業組成および協業パートナーとの事業立ち上げを進めていく

# 6

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



注目度の高い**WBCの特設タブを公開**。ユーザーの「知りたい情報」に対するニーズへアプローチを行うことで**アクティブユーザーの増加にも貢献**。

### WBC特設タブの公開（3月6日～3月23日）



パートナーメディアとも連携しながら、グノシーオリジナルのコンテンツを公開

パートナーメディアとの  
コラボ記事



自社オリジナル記事



「知りたい情報」の発信により  
アクティブユーザーの増加にも貢献



auユーザー向けのポータルアプリとして、更に**ユーザー接点を拡大**するための施策を実施。ユーザーの情報取得体験向上やUI改善についても継続的に取り組む。

### ユーザー接点拡大に向けた施策を実施



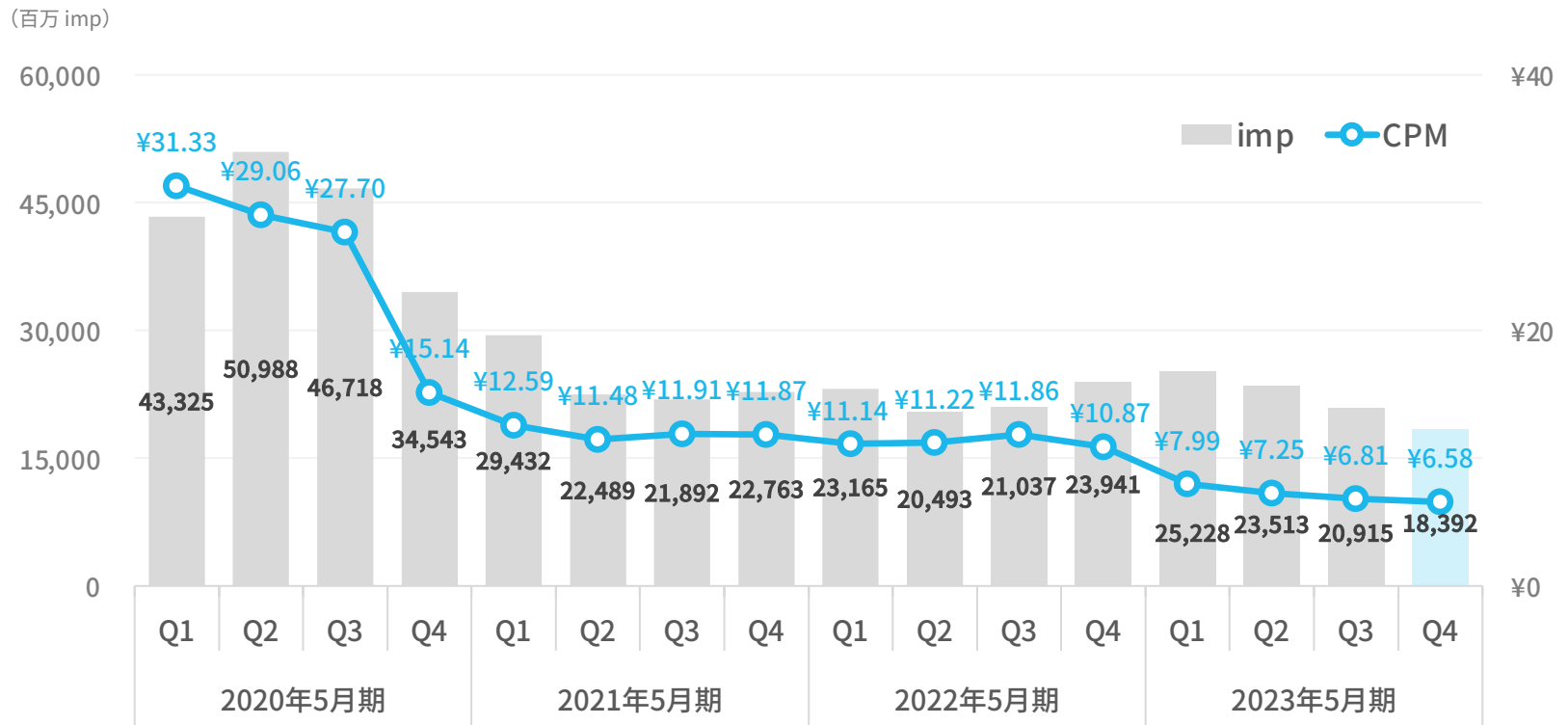
### auサービスTodayの特徴

#### auユーザーの入り口となるポータルアプリ



Gunosy Adsとのクロスセル強化を進めているものの、  
市況の変化もあり、imp、CPM共に低調推移。

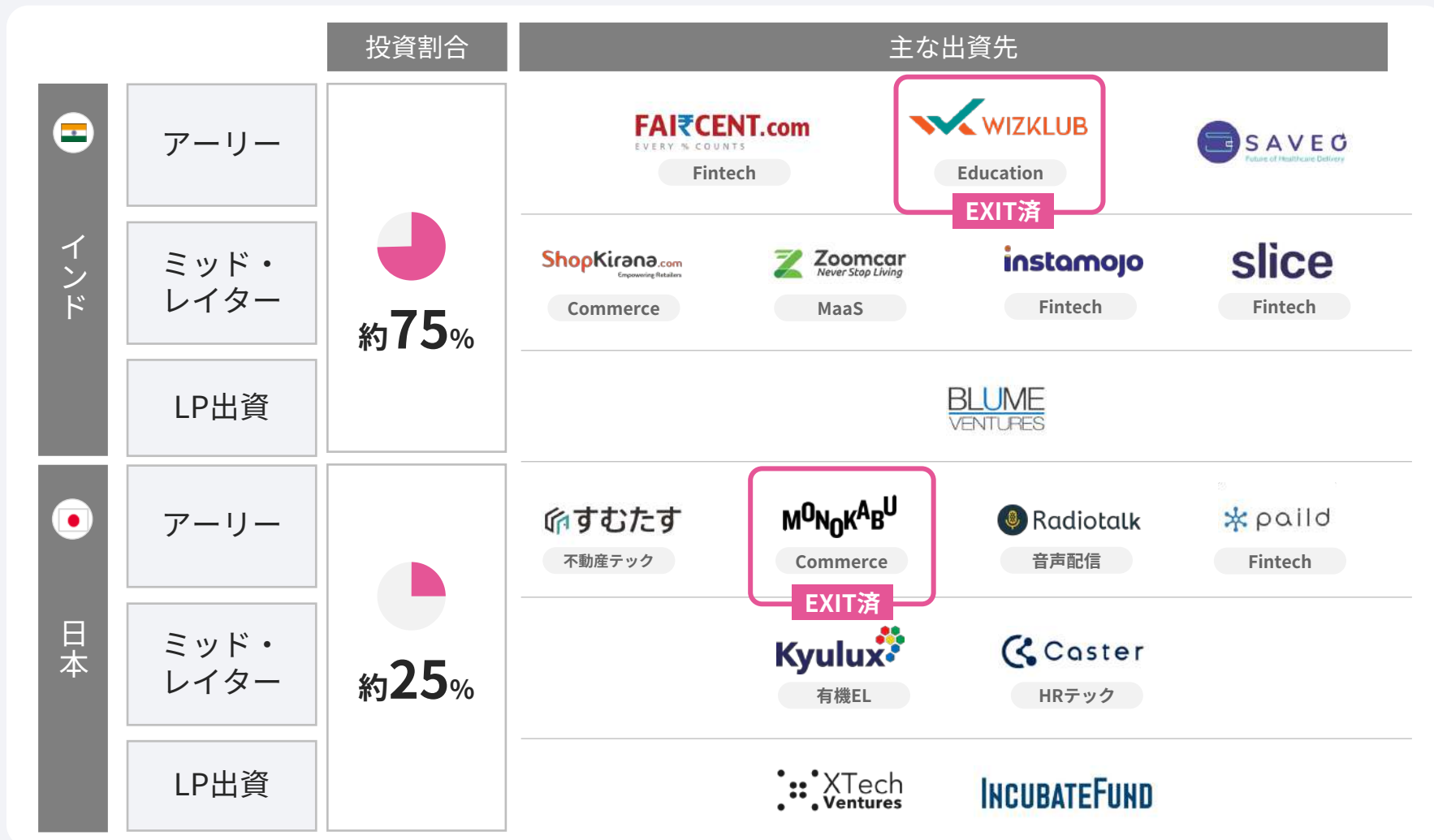
### imp数・CPMの推移



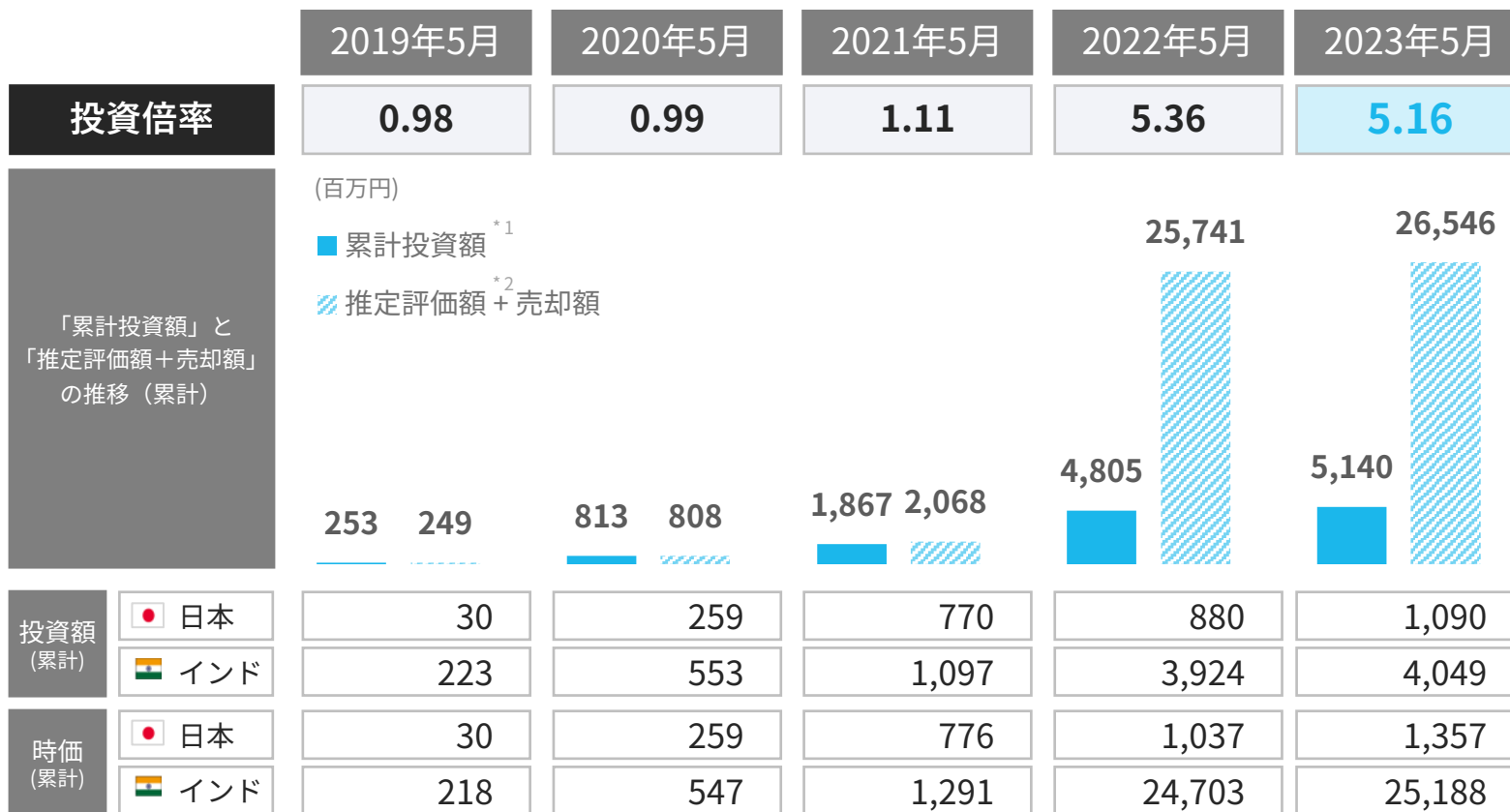
\* CPM : Cost Per Mille. 広告1,000回表示あたりの単価

全体の投資累計額は引き続き約50億円規模<sup>\*1</sup>。ポートフォリオ全体では大きな変動はなし。

※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



\*1：LP出資などの出資コミット残高を含む規模



\*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。外貨建てで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

引き続き、ギフト用途での需要が好調のほか、5月開催のオフライン販売においては、**外国人旅行者による購入も多くみられ**、インバウンドにおける需要にも手応え。  
**売上高は引き続き成長中。**

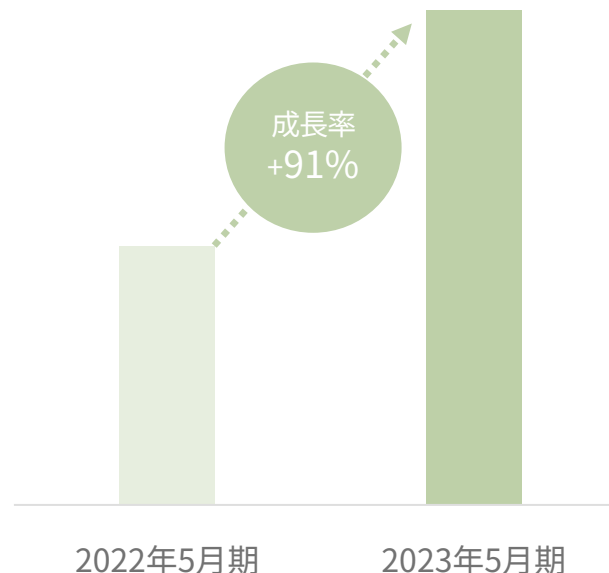
## オフライン販売

@all day place Shibuya  
 (2023年5月20日~21日)



## 売上高推移

売上高は引き続き  
 成長中



# 7

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 最高投資責任者	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（2023年5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	252名 （2023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）	柏木 登

# 現在の経営陣のご紹介

2023年5月期の経営体制は以下のとおり。2021年12月には、任意の報酬委員会から任意の**指名報酬委員会へ移行するなど**、ガバナンスの強化は継続的に推進中。



代表取締役会長  
グループCEO

**木村 新司**



代表取締役  
社長

**竹谷 祐哉**



取締役  
最高投資責任者

**間庭 裕喜**



取締役

**西尾 健太郎**



取締役

**澤田 拓也**



社外取締役

**富塚 優**



社外取締役

**城下 純一**



社外取締役

**眞下 弘和**



社外取締役

**中尾 麗イザベル**



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