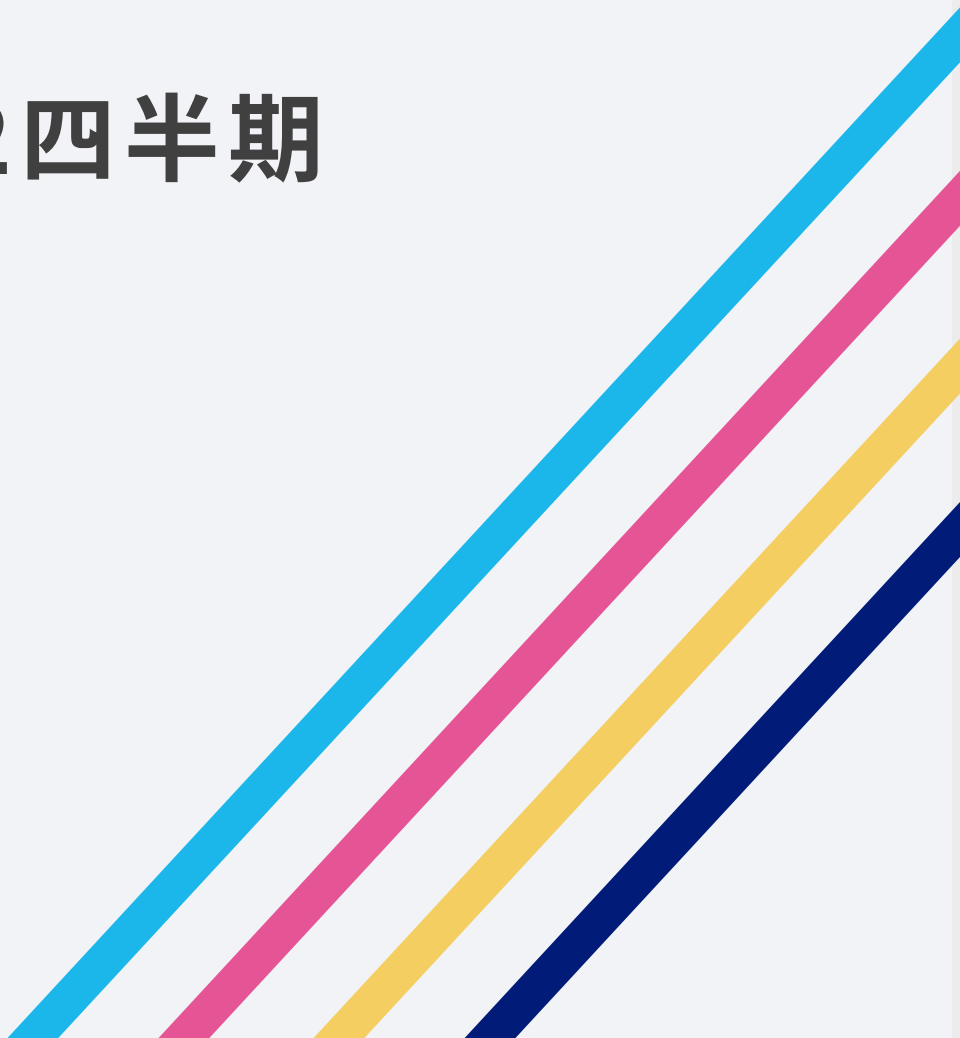


Gunosy

2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）



INDEX

	New management structure	
1.	新経営体制について	P 03
	Financial Highlight	
2.	財務ハイライト（通期業績予想含む）	P 08
	Financial Results for FY2024 Q2	
3.	2024年5月期 第2四半期 決算の概要	P 15
	Business Overview by Divisions	
4.	事業別の概要	P 19
	• 投資事業	
	• メディア事業	
	• ゲームエイト事業	
	Topics	
5.	その他トピックス	P 41
	APPENDIX	
6.	参考資料	P 44

1

New management structure

新経営体制について



代表取締役体制について

木村が引き続きグループ全体の経営に取り組み、西尾はグループの事業全体を管掌（投資事業を除く）。



木村 新司

代表取締役会長 グループ最高経営責任者

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株式会社を設立し、2018年5月より同社取締役。2017年8月より当社取締役、2020年6月より代表取締役会長 グループ最高経営責任者に就任。

主な役割

グループ全体の継続的な成長に向けた意思決定

グループ全体での事業ポートフォリオを意識した経営リソースの配分、投資事業の成長



西尾 健太郎

代表取締役社長

首都大学東京（現 東京都立大学）システムデザイン学部卒。在学中に株式会社Labit共同創業、2013年同社代表取締役就任。リクルートホールディングス子会社に事業を譲渡後、株式会社ゲームエイトを創業し、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月執行役員、2020年8月取締役を歴任し、2023年12月より代表取締役社長に就任。

主な役割

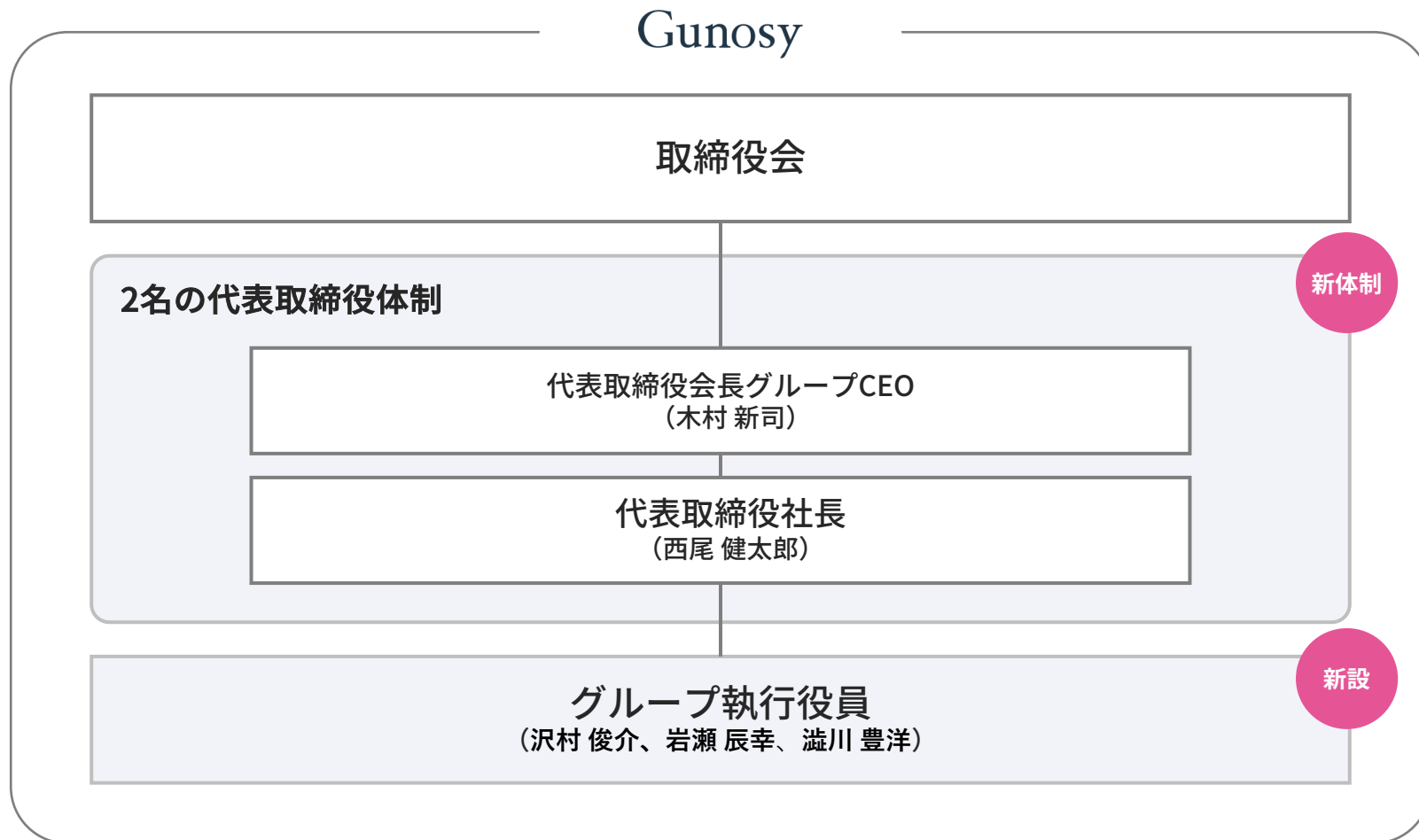
メディア、ゲームエイト、新規事業の成長

投資事業を除く事業領域の拡大、立ち上げ

新経営体制の概要

12月1日付で新経営体制へ移行。

設立から11年が経過し事業環境が大きく変化していることを踏まえ、複数の事業ポートフォリオを運営しグループ全体での成長を実現できる体制を目指す。



経営陣のご紹介

2023年12月1日付の経営体制。



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
最高投資責任者

間庭 裕喜



取締役

竹谷 祐哉



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

眞下 弘和



社外取締役

中尾 麗イザベル

グループ執行役員の紹介

グループの業務執行を迅速に行うため、
グループ執行役員として3名を新たに任命。



グループ執行役員（グループCOO）

沢村 俊介

関西学院大学商学部卒。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。



グループ執行役員（グループCFO）

岩瀬 辰幸

慶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。



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。

2

Financial Highlight

財務ハイライト



全体

メディア事業の運用型広告の収益性回復、ゲームエイトの増収によりQonQで**連結営業利益は赤字幅が大幅縮小**。通期業績見通しは**連結営業利益を上方修正**。

メディア
事業

メディア事業全体で**収益性が10月後半より回復し上昇が続く**。

ゲームエイト
事業

ゲームエイトは前回発表通り**海外広告単価が好調推移**。通期業績の上方修正に大きく寄与。

投資事業

関連会社のsliceは順調にAUMが成長し**持分法投資損失は大きく改善**。

Q2 (23年9-11月)

売上高 **1,849** 百万円 YonY **92.4%**

営業利益 **△20** 百万円 YonY **---**%

(百万円)

	売上高	営業利益
Gunosy	1,129	△115
ゲームエイト	501	111
その他	218	△16

Q2累計 (23年6-11月)

売上高 **3,729** 百万円 YonY **94.9%**

営業利益 **△205** 百万円 YonY **---**%

(百万円)

	売上高	営業利益
Gunosy	2,298	△381
ゲームエイト	957	203
その他	473	△28

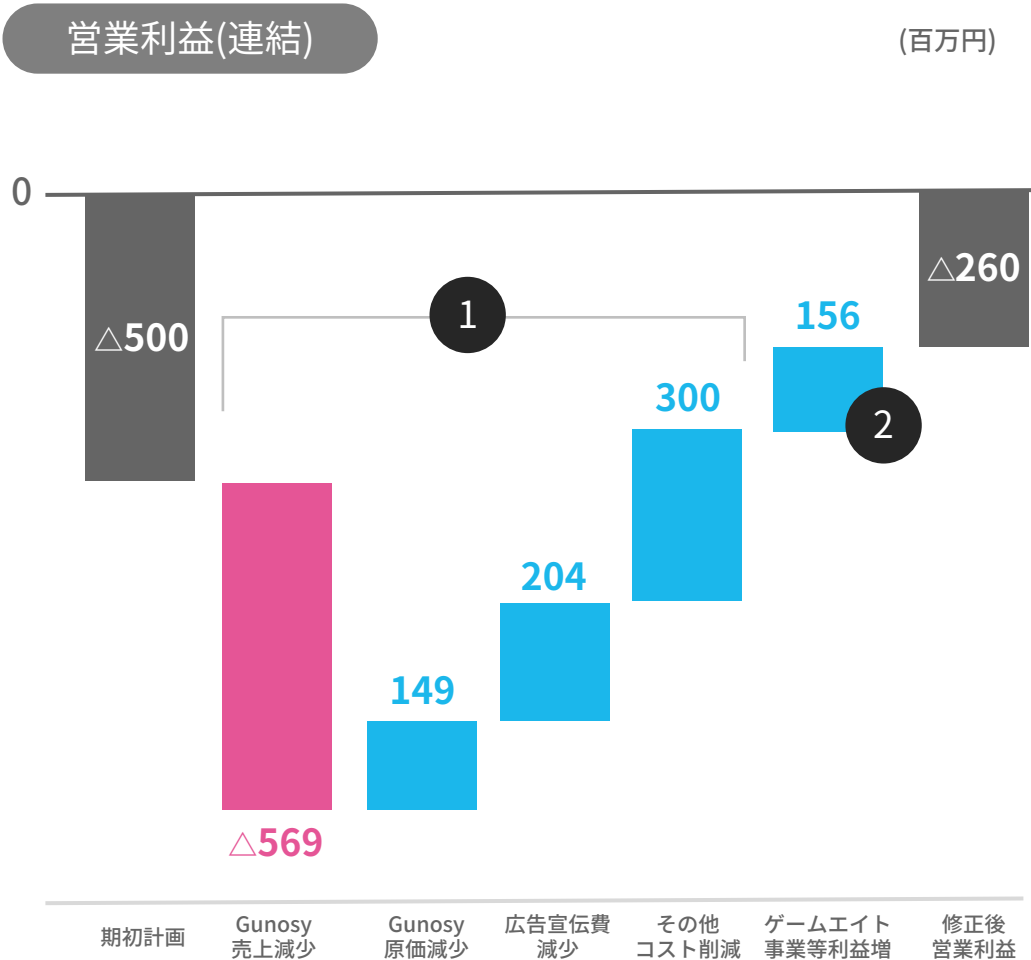
2024年5月期 業績予想（連結）の修正

連結通期業績予想については、Q2の連結業績着地の状況を考慮し、

営業利益を期初予想の△5億円から△2.6億円へ上方修正。一方、経常利益、当期純利益については持分法投資損失の増加（詳細はP13参照）により期初予想から赤字額が増加。

(百万円)

	2024年5月期 Q2累計 (23年6-11月)	従来予想 (通期)	修正予想 (通期)	増減率	進捗率
売上高	3,729	7,880	7,200	△8.6%	51.8%
営業利益	△205	△500	△260	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-
経常利益	△751	△999	△1,304	-	-
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△1,018	△1,070	△1,648	-	-



POINT

1 Gunosy単体の営利上ブレ

- 広告市況やQ1～Q2半ばまでの収益性低下により売上は計画対比で下ブレ
- 一方で、広告宣伝費投資のコントロールやコストの機動的な削減により**Gunosy単体の営業利益は期初計画に対して+84百万円増加**

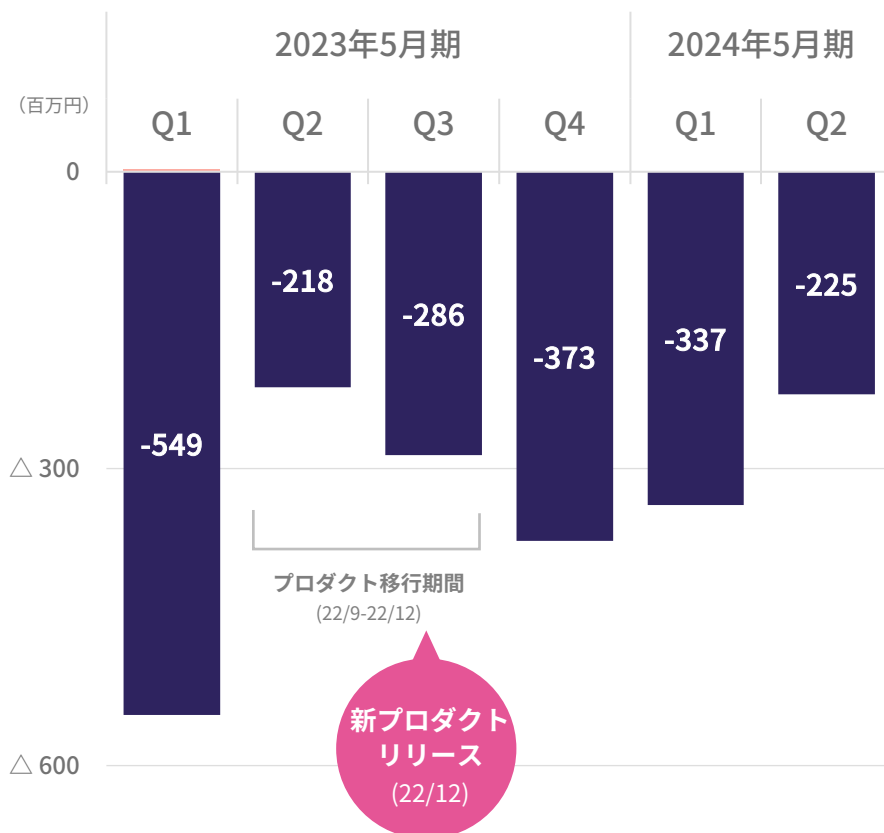
2 ゲームエイト等、グループ会社上ブレ

- ゲームエイトの**売上の上ブレ**が主要因

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。（事業詳細はP20～31を参照）

sliceの持分法投資損益



期初予算に対しての
持分法投資損失の増加要因

ESOP関連費用（ノンキャッ
シュベース）の拡大等

1

新経営体制移行後も、引き続き基本方針である**25年5月期の連単営業黒字化**を目指す。

2

連結黒字化についてはゲームエイトの成長もあり、**Q2で営業赤字が△20百万円まで縮小**しており順調に進捗。

3

Gunosy社単体の営業黒字化は当初想定していた広告宣伝投資による売上規模の拡大による方針からは転換。収益性向上と広告宣伝投資をIRRの基準値の範囲内でコントロールしながら、**生産性を高めることによって黒字化**を目指す。

4

事業方針については24年7月の期末決算発表時点で公表予定。

3

Financial Results for FY2024 Q2

2024年5月期 第2四半期 決算の概要



2024年5月期Q2連結業績

ゲームエイトの売上が好調に推移したことに加えグノシーの広告宣伝投資を抑制。結果、Q2は赤字幅は大幅縮小。

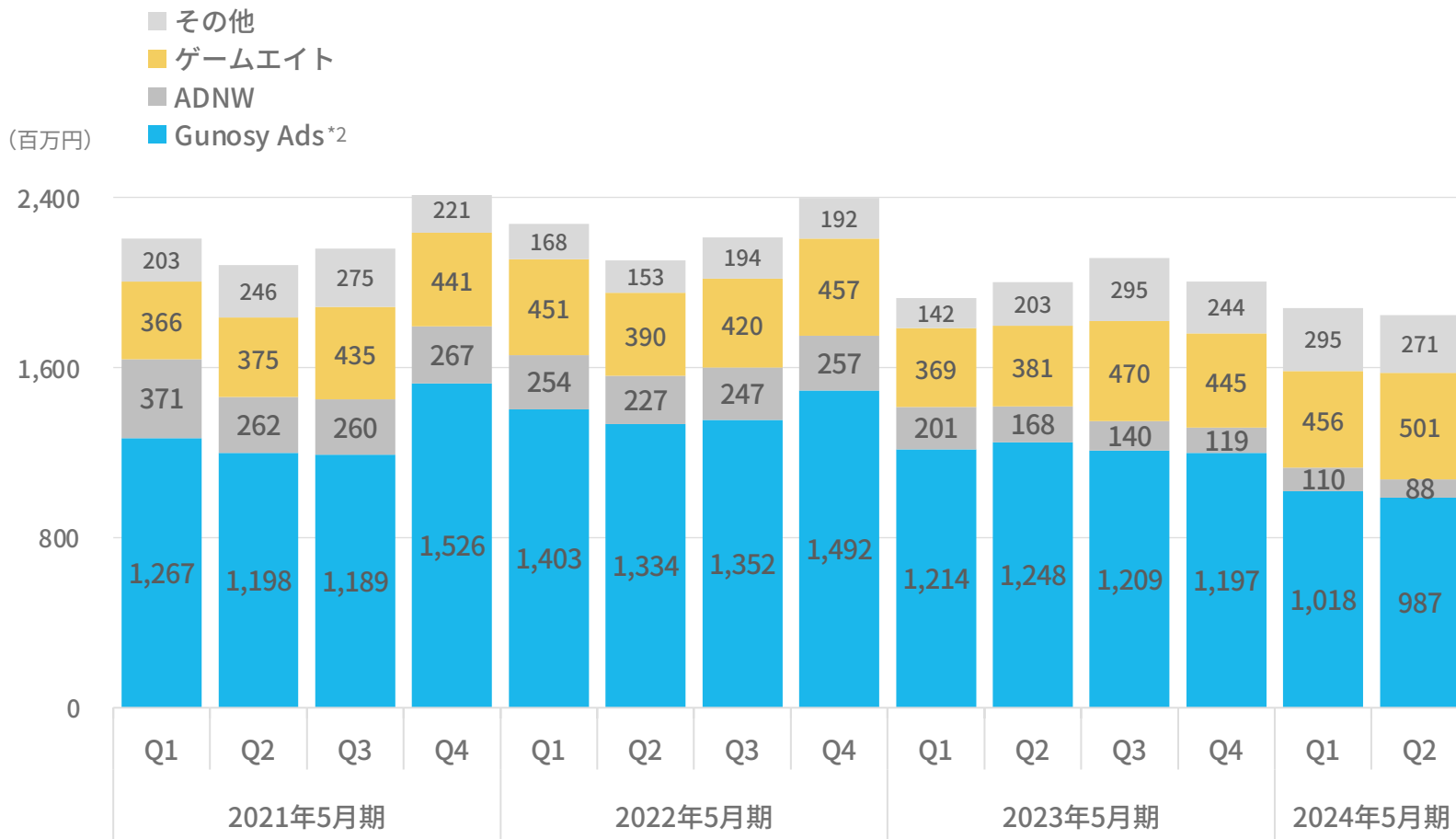
(百万円)

	四半期			上期		
	2024年5月期 Q2 (23年9-11月)	2024年 5月期 Q1	QonQ	2024年5月期 Q2累計 (23年6-11月)	2023年 5月期 上期	YonY
売上高	1,849	1,880	98.3%	3,729	3,928	94.9%
営業利益	△20	△185	-	△205	△162	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-
経常利益	△226	△525	-	△751	△929	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△304	△714	-	△1,018	△160	-

売上高構成^{*1}

ゲームエイトの売上はYonY、QonQともに増加。

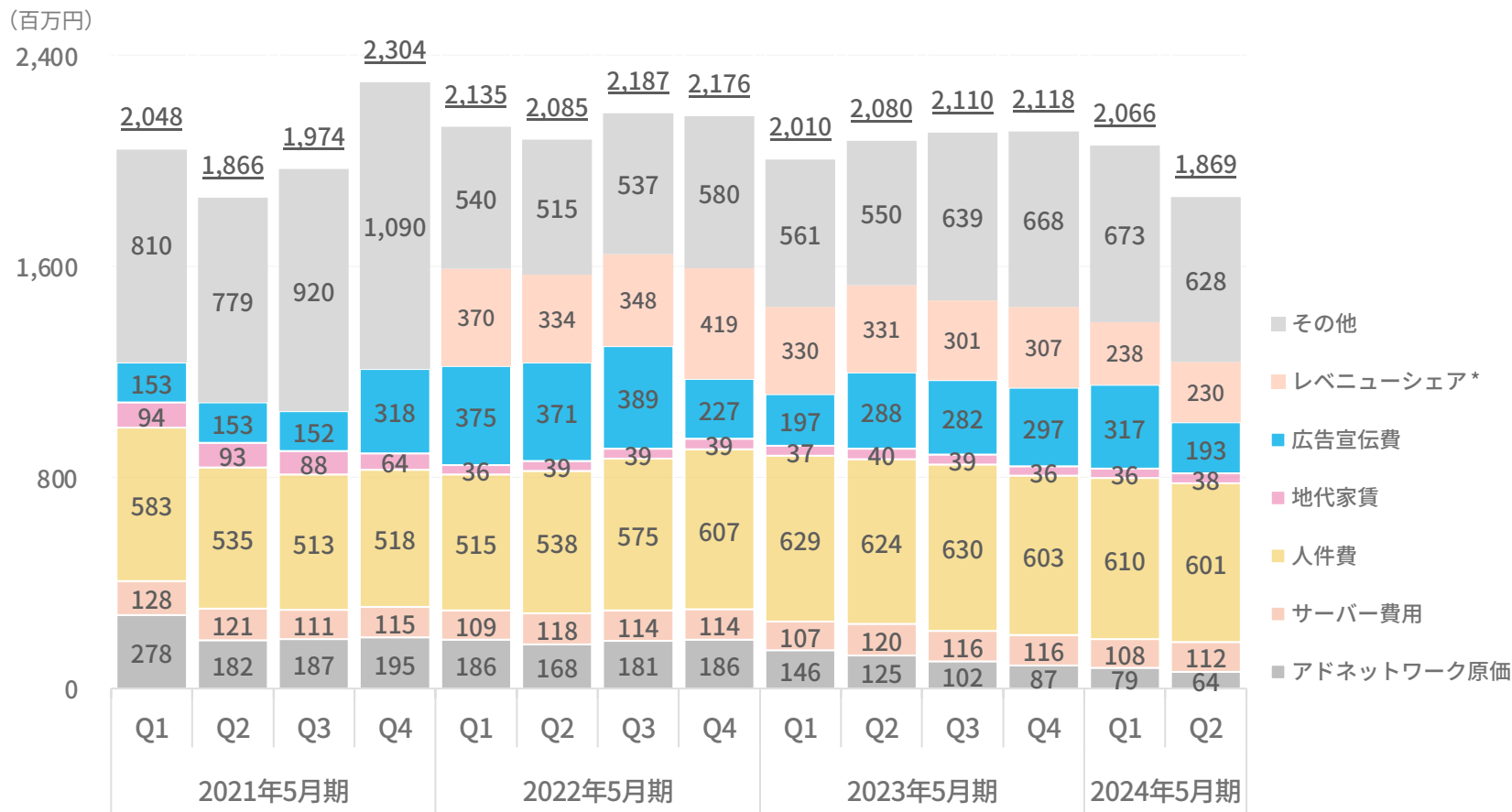
Gunosy Adsは運用型広告の収益性低下が底を打ち上昇へ転じるも、10月半ばからの回復となったためQonQでは減収。Gunosy AdsはQ3以降も回復後の収益性水準を維持できる想定。



^{*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

広告宣伝費はグノシーの収益性を考慮し抑制したためQonQで減少。
 その他のコストについては厳格にコントロールしており、大きな変化はなし。



*「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

Business Overview by Divisions

事業別の概要

投資事業
(slice)

メディア事業

ゲームエイト事業

sliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資。
2022年4月の取締役派遣に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(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^{*1}
- 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>)

| 設立

2015年

| 資金調達実績

約2.9億ドル

(累計調達額)

主な株主



Gunosy

TIGER
GLOBALINSIGHT
PARTNERS

| 直近 (2023年3月期) のP/L・B/S

売上高

152億円

(YoY296%)

税引前当期純損益

△71億円

総資産

339億円

| 従業員数

1,500人超

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。飛躍的な成長を遂げ2021年12月にユニコーン企業の一社となる。



CEO

ラジャン・バジャージ (Rajan Bajaj)

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

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。

プライベートではバスケットボールがとても好きで、NBAのロサンゼルス・レイカーズの熱狂的なファンでもあります。

設立期

カメラ、ゲーム機、自転車などのレンタル商品を提供する事業を開始

ピボット期

既存のレンタルサービスにBNPLを統合することで、顧客が即座に商品を購入し、後で支払う体験を提供

拡大期

企業評価額が10億ドル以上に引き上げられユニコーン企業の仲間入り

現在

RBIが発行した規制に沿った変更を進め、22年12月新プロダクトをリリース。23年10月には現地銀行との合併に関するRBIの同意を得た事を発表

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

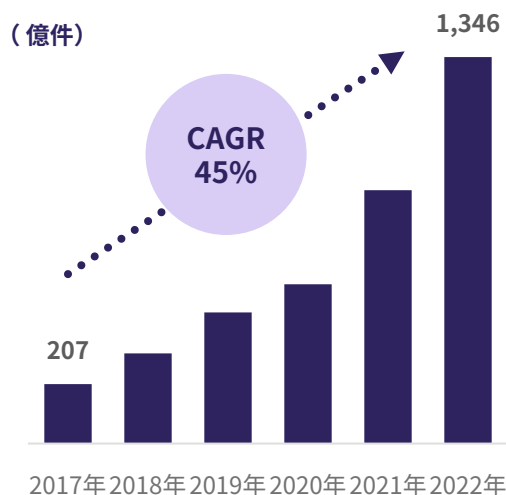
slice borrow

- 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

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%



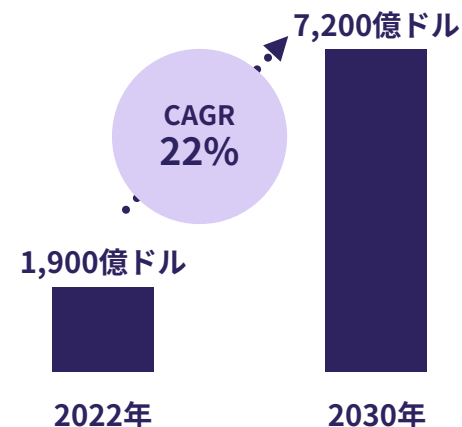
普及率
80%超



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

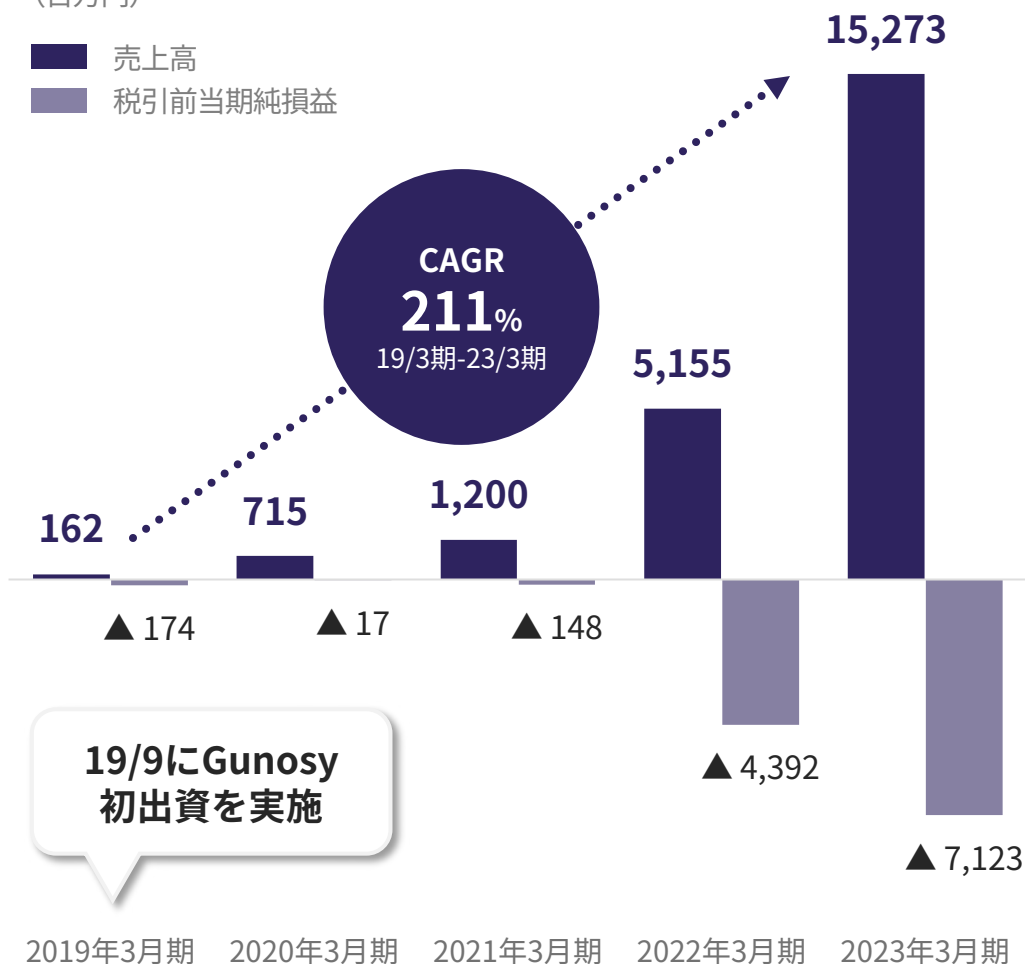
3

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)



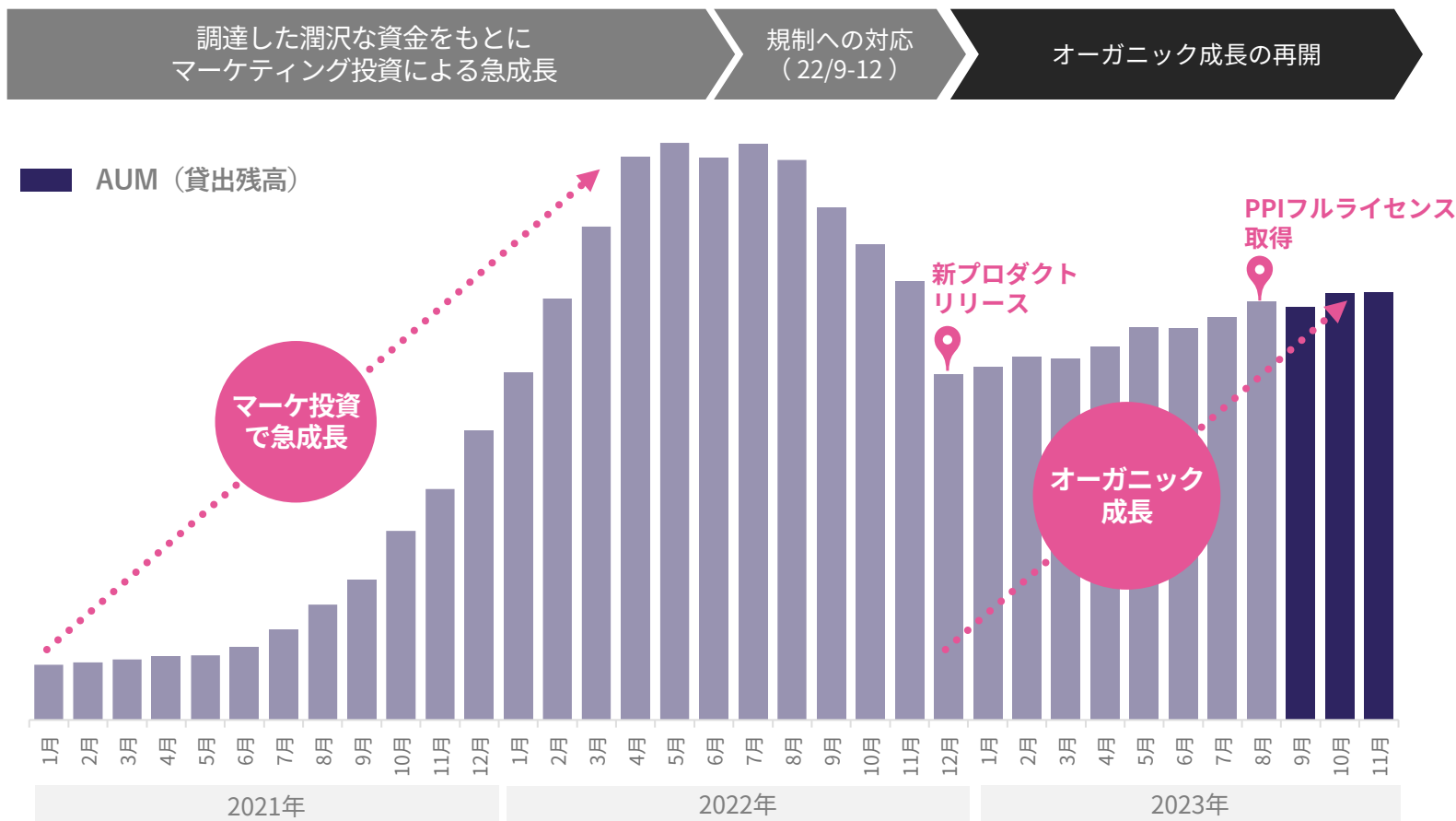
総資産：339億円

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/>

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。
同年12月にDigital Lending Guidelinesに準拠したプロダクトリリース完了以降は、
オーガニック成長によりバーンレートを大きく抑制しながら再成長を継続。



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、NESFBとの合併により包摂的なデジタル金融体験を提供することで大きな成長を目指す。

1

これまで同様、オーガニックでの成長を実現
事業損益の単月黒字化を目指す

2

NESFBとの合併が実現した場合、
「slice」を銀行ライセンスのもとで展開することが可能に。
**銀行ライセンスに基づいた金融商品の
拡充を進めていく**

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

取締役
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(ex. 自社ブランドでのクレジットカードの発行、預金口座の取り扱いなどが可能になる)
- 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

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に変更を進め、期限内に新しいプロダクトリリースを完了。新プロダクトへの移行については特に大きな問題もなく順調に進行。

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

4

Business Overview by Divisions

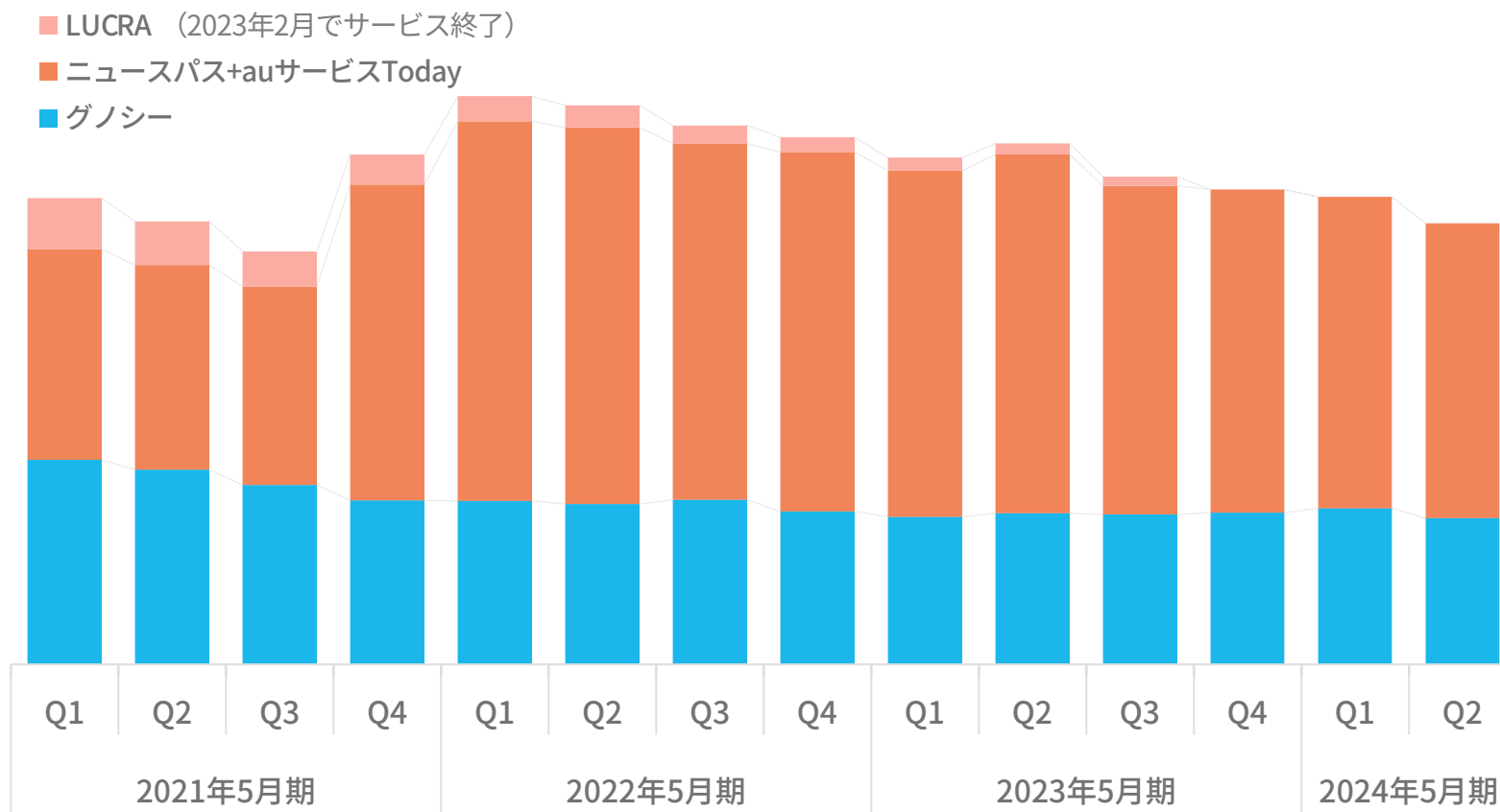
事業別の概要

投資事業
(slice)

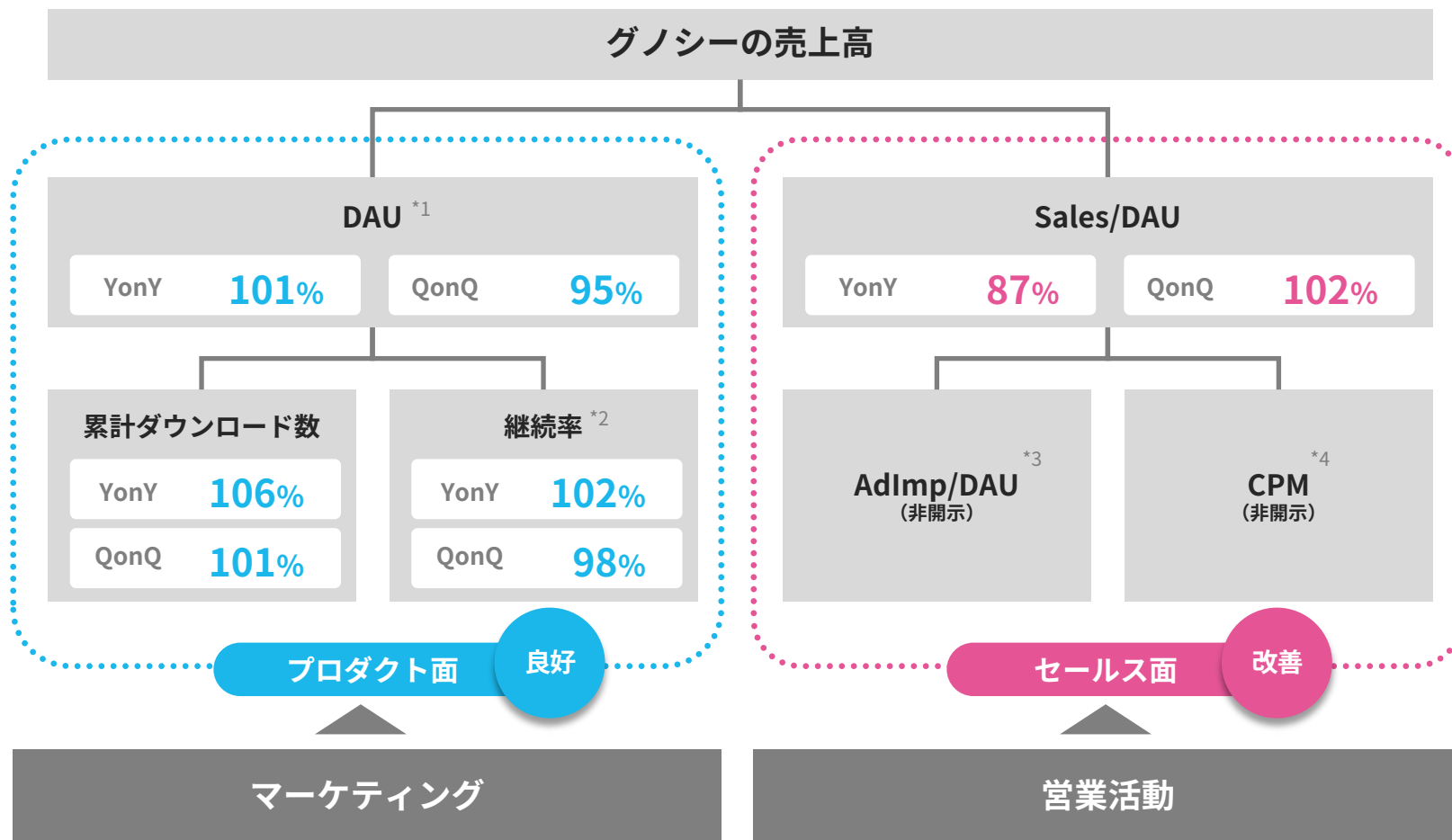
メディア事業

ゲームエイト事業

Q2は幅広いユーザーの興味関心を惹くニュースがやや弱かったことに加え、グノシーは広告宣伝投資抑制のためQonQで減少。



アルゴリズムの改善を実施し、23年10月半ばより回復が進み**S/DはQonQで増加**。
DAUは継続率が好調維持されYonYで増加、広告宣伝費を抑制したためQonQでは微減。



*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

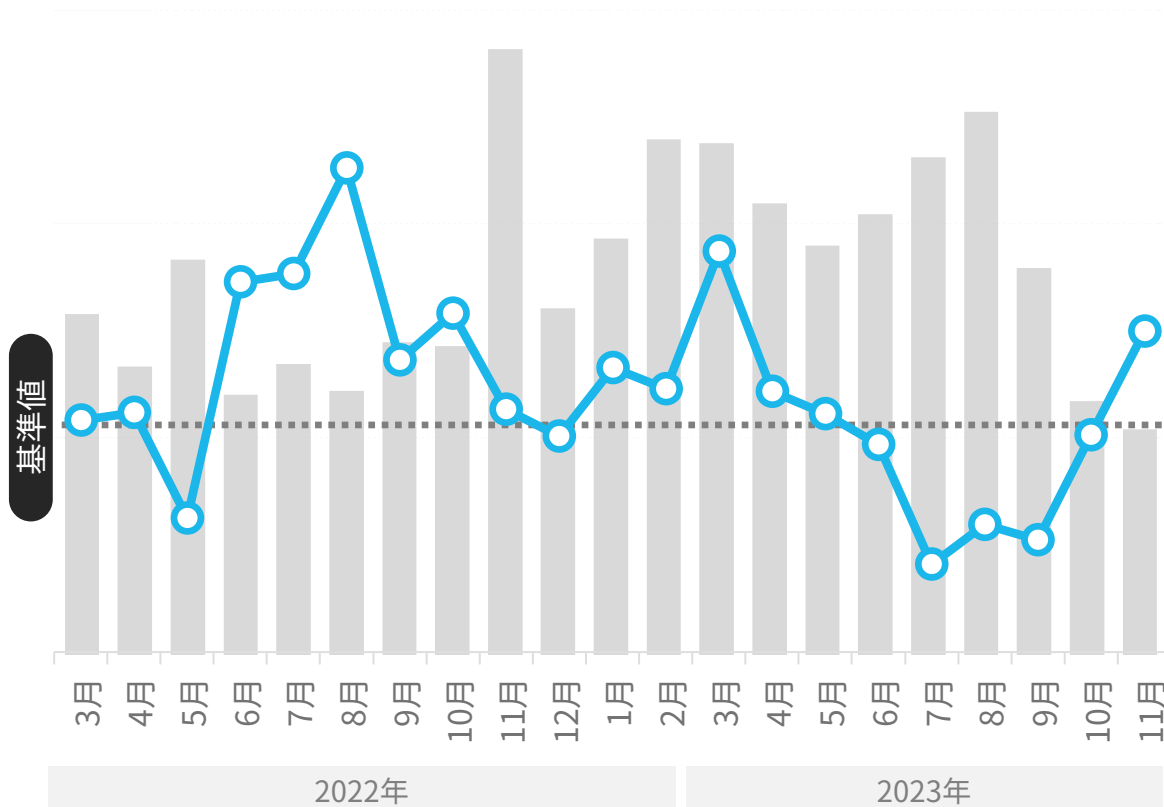
*4 : Cost Per Milleの略

プロダクトKPIは安定して推移も、収益性の低下により推定IRRは9月まで基準を下回って推移。10月から広告宣伝投資の抑制とアルゴリズム改善による収益性の回復が奏功し、**11月はIRR基準値を上回る。**

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)



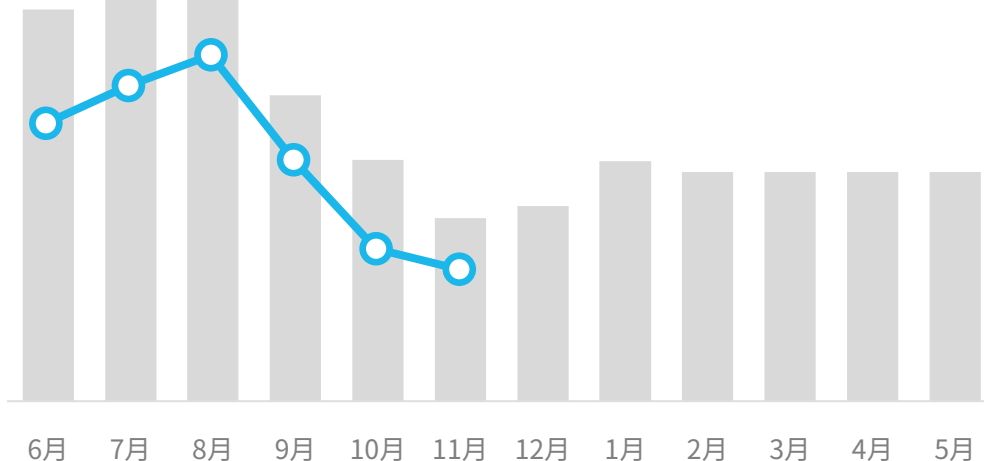
POINT

プロダクトKPIは改善後の数値をキープ。S/Dの回復が進み、11月には推定IRRは基準値を上回る。

収益性は23年10月半ばより安定して改善が進んでおり広告宣伝投資のIRRが改善。
Q3以降の広告宣伝投資は引き続きIRR基準の範囲内とし10月水準程度とする方針。

広告宣伝費の推移

■ 計画
 ○ 実績



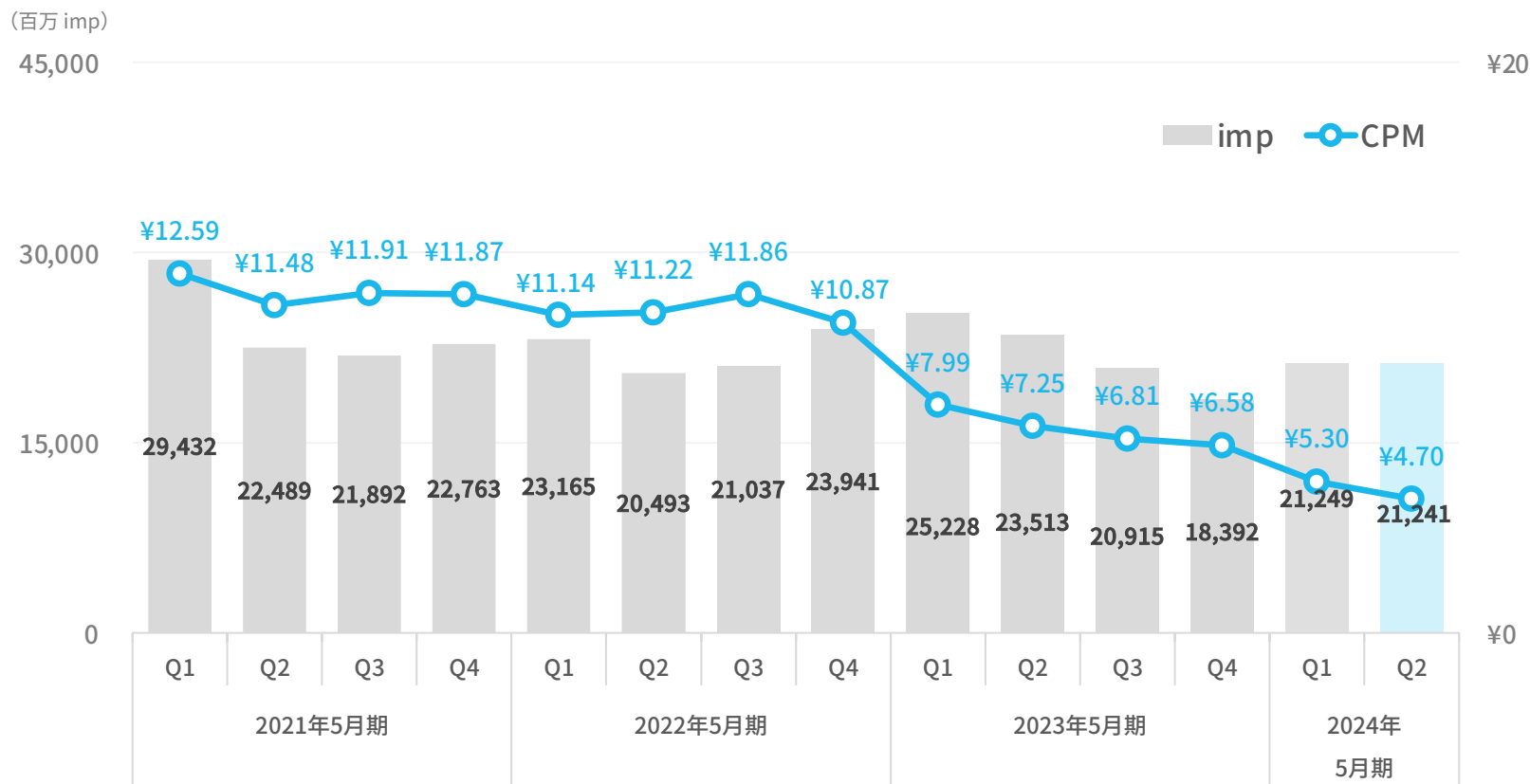
	FY2023	FY2024 Q1	FY2024 Q2	FY2024 Q3以降
メディアの状態				
実施したこと		方針 収益性の改善を想定し、プロダクトKPI、獲得効率が良い状態のため広告宣伝投資を実施	方針 IRR基準を引き上げ 投資抑制	収益性の改善によりIRRが向上。 P/Lを考慮しつつ、 IRR基準の範囲内で 投資

FY2025以降

連単営業黒字化の
 実現を前提とした投資金額
 とする
 (収益性、P/L状況、IRRを総合的に勘
 案し判断)

impはQonQで横ばいに推移。CPMは低調推移となる。

imp数・CPMの推移



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

(C) Gunosy Inc. All Rights Reserved.

4

Business Overview by Divisions

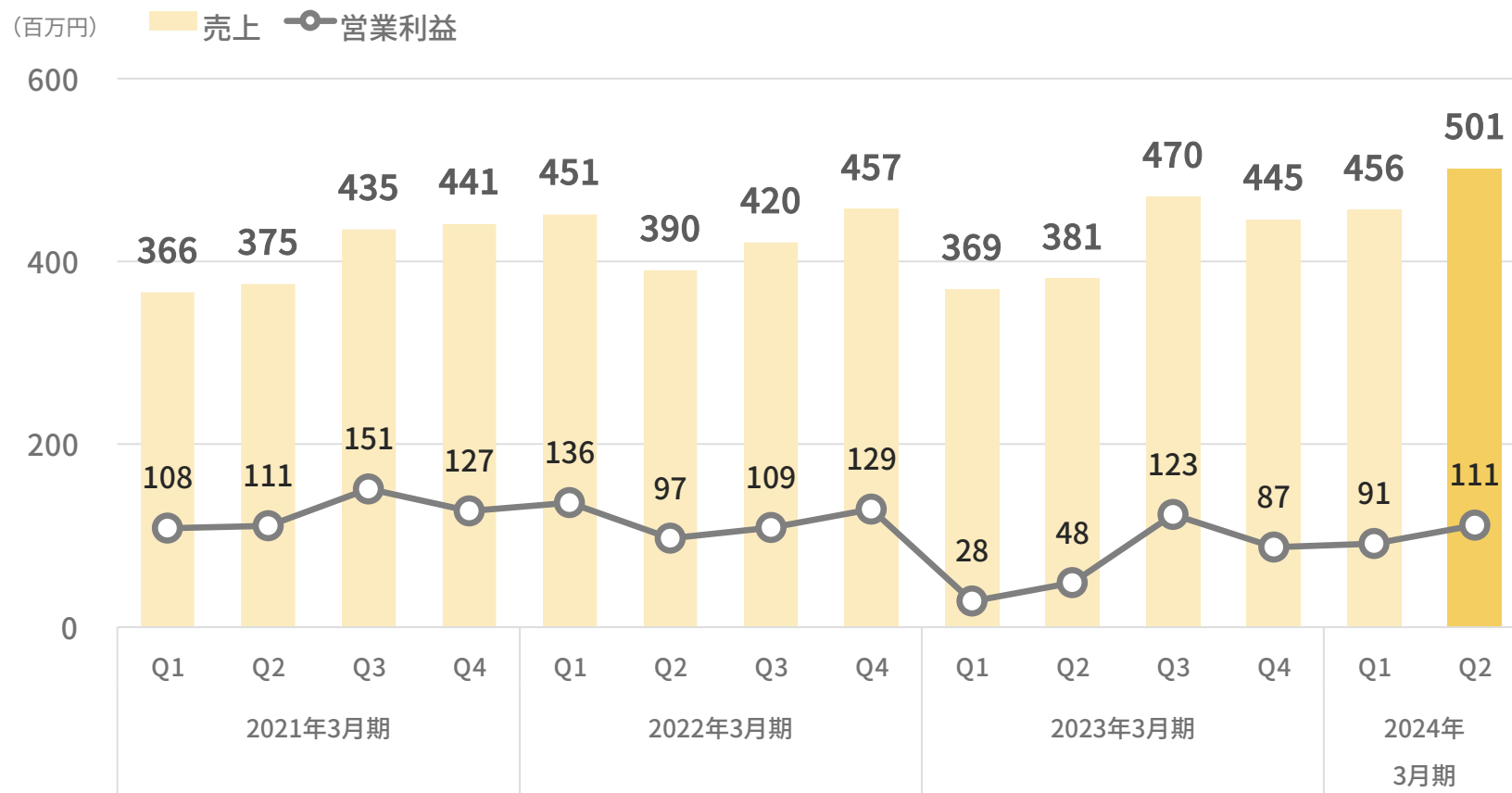
事業別の概要

投資事業
(slice)

メディア事業

ゲームエイト事業

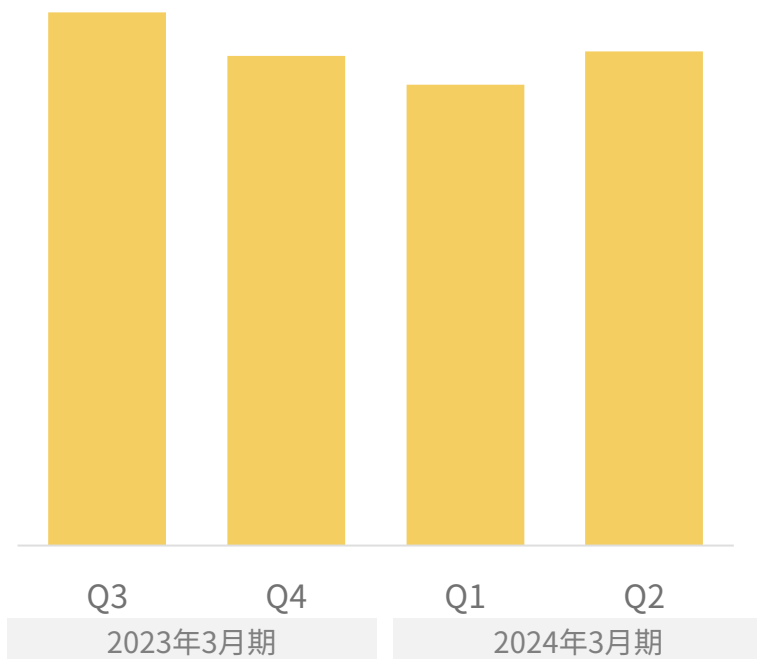
Q1同様に国内メディアソリューション事業の売上が堅調に推移したほか、海外メディア事業においても収益性が向上したことで、**過去最高売上高を更新**。



主要KPIであるPV数・RPM*ともに**堅調に推移**。

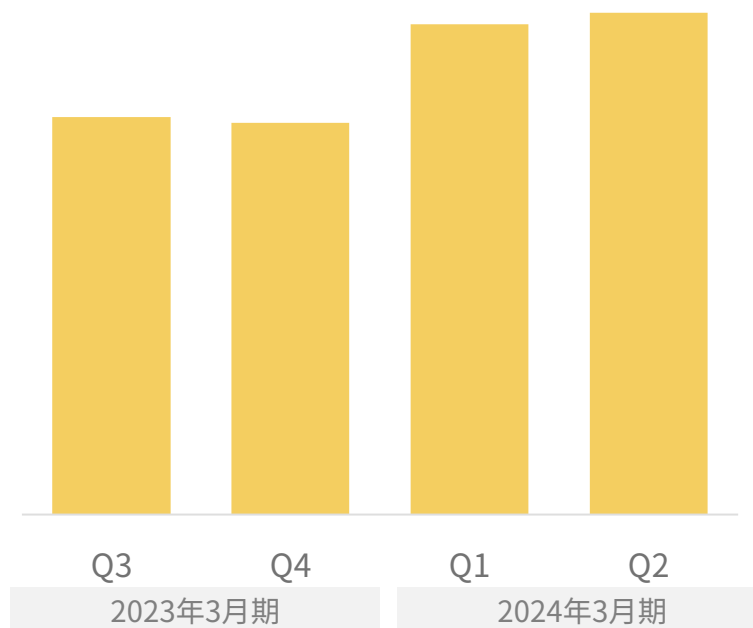
PV数

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収益性の向上もあり好調に推移



5

Topics

その他トピックス



公表した通り、23年11月の正式リリース。GunosyAIを活用したプロダクトの進化と、顧客からのFBをもとに改善を進めPMFを目指す。

業務支援特化・生成AIサービス

ウデキキ

Powered by ChatGPT API

目的のスキルをお選びください

各スキルは、業務の目的に合わせて特別に調整されたAIモデルと入力テンプレートを備えています。適切なスキルを選択し高い精度での確かな回答を提供できますので、業務のニーズに適したスキルをお選びください。

汎用型生成AI
通常のChatGPT同様、フリーテキストで一般的な質問や情報を見つける手助けをします。

アイデアブレスト
様々な視点を持った課題について、AIペルソナを複数招待し、プレストやインタビュー、壁打ちを行います。

エクセルの作成サポート
目的に応じてエクセルやスプレッドシートやマクロを提案したり、数値を入力します。

文章校正
誤字脱字の修正や、文体統一などの校正を行います。よりわかりやすい文章を提案します。

ビジネスメールの作成
要件に基づき、送信相手との関係性に合わせた文面で、ビジネスメールを作成します。

目標設定
あなたの業務や役割をもとに作成するサポートを行います。

AIをあなたの身近な“腕利き”に

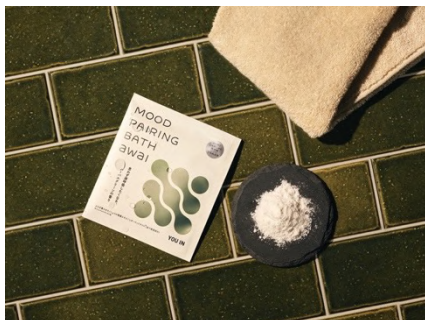
Q2トピックス

- 業務をサポートする20を超えるスキルが追加
- 生成AI活用サービス専任の開発チーム発足
- 社内文章を基にした回答機能をリリース予定

様々なシーンで“ムードペアリング体験”を提供することを目的とし、入浴料「MOOD PAIRING BATH awai」をリリース。

また、ムードペアリングティー「LOVE YOUR BODY」がマタニティフードに認定。

入浴料「MOOD PAIRING BATH awai」のリリース



MOOD PAIRING BATH awai

ふわふわとした微細な泡が立つ粉末タイプの入浴料

ウェルネスへの取り組み



マタニティフードマークとは

マタニティ期（妊娠中・妊娠中・授乳）の方向けにおすすめできる食材やメニューなのかどうかを示すマーク。

厚生労働省が示している妊娠時期の食事や栄養摂取の基準、管理栄養士の監修のもと設置した基準に基づいて日本マタニティフード協会によりマタニティフードマークを付与される。



LOVE YOUR BODY

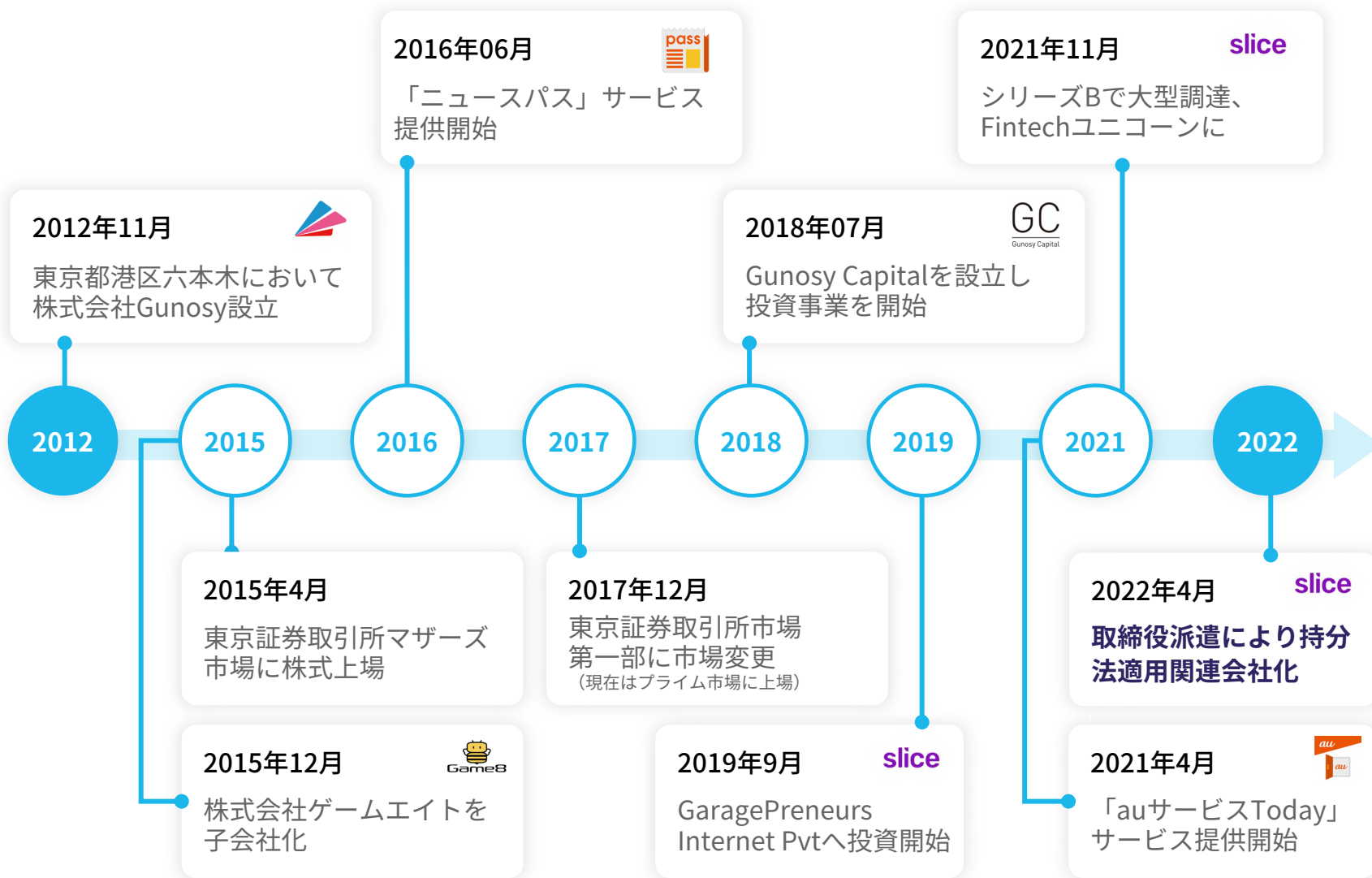
ローズヒップとルイボスティーを軽やかにブレンドしたノンカフェインティー

6

APPENDIX

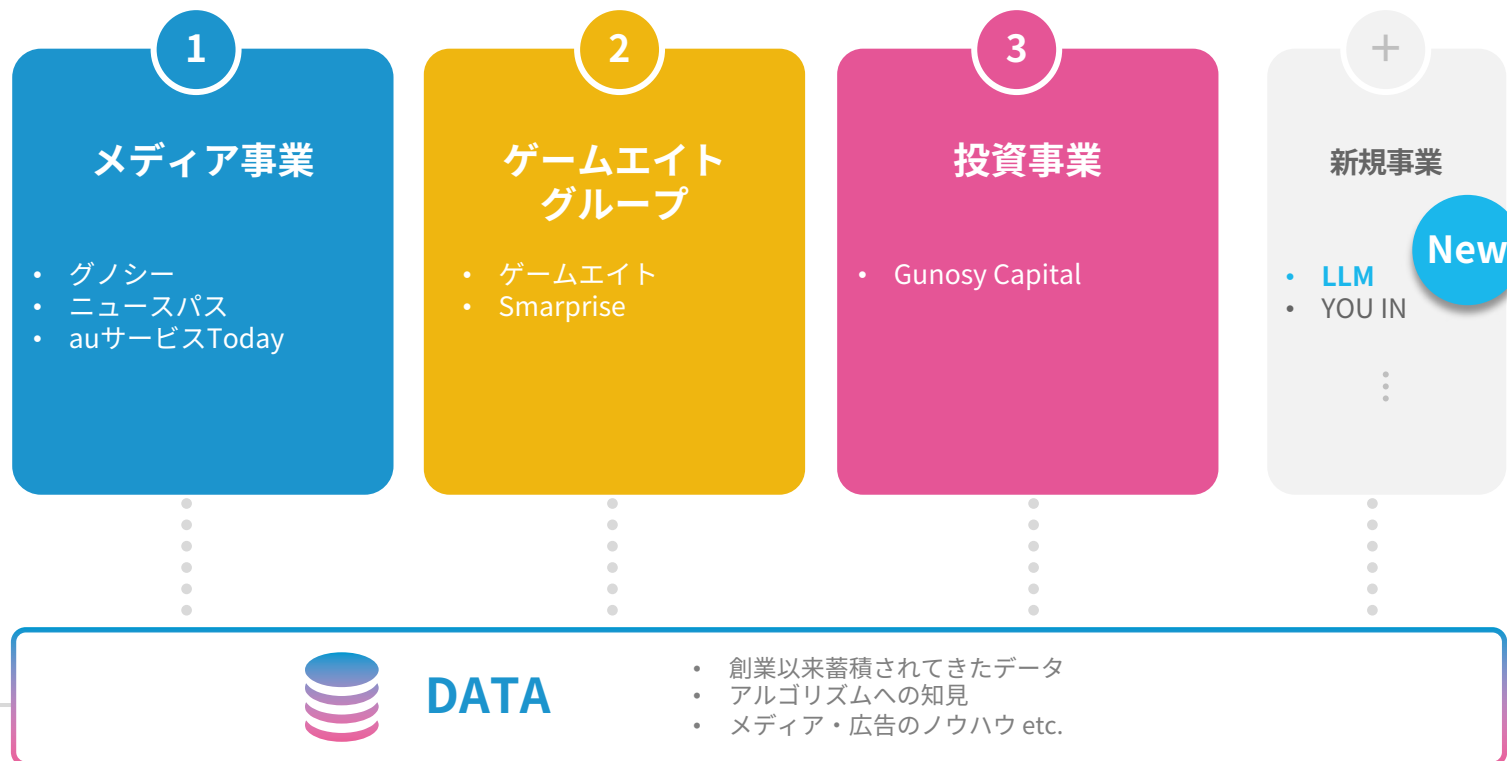
參考資料





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（2023年11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	244名 （2023年11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

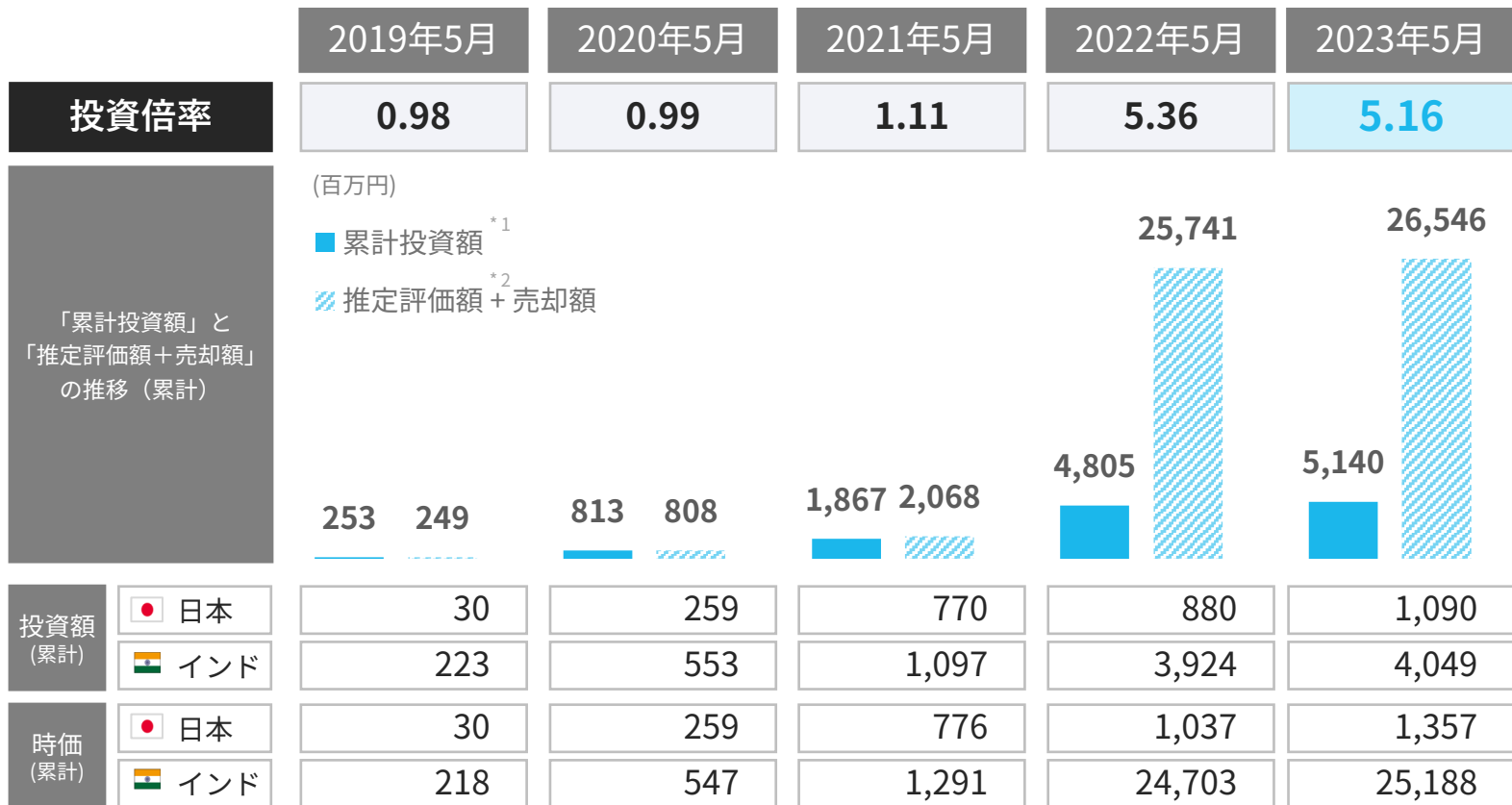
データとテクノロジーを武器に、ファクトでイノベーションを加速させる。
サイエンスを駆使して社会課題の解決に取り組みます。

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 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