Gunosy

成長可能性に関する説明資料

2015 年 4 月

株式会社 Gunosy



目　次

- 会社概要 ・・・ P. 3
  - 会社概要
  - 役員紹介
  - 事業サマリー
  - コーポレートガバナンス、コンプライアンス体制
  - 沿革
  - 組織メンバー
- 事業概要 ・・・ P. 10
  - 事業モデル
  - プロダクト説明 ① Gunosy Ads
  - プロダクト説明 ② Gunosy Ad Network
  - プロダクト説明 ③ Gunosy Platform
  - 収益の予見についての特筆点
- 市場環境の展望 ・・・ P. 16
  - スマートフォンの市場規模推移
  - 国内のスマートフォン広告市場規模推移
  - 海外のモバイル広告市場規模推移
- 実績 ・・・ P. 20
  - 業績推移
- 成長戦略 ・・・ P. 22
  - 成長戦略サマリー
  - ① 広告宣伝費への投資
  - ② 配信情報領域の拡大
  - ③ UIデザインのバージョンアップ
  - ④ 高単価広告商材の開発



会社概要



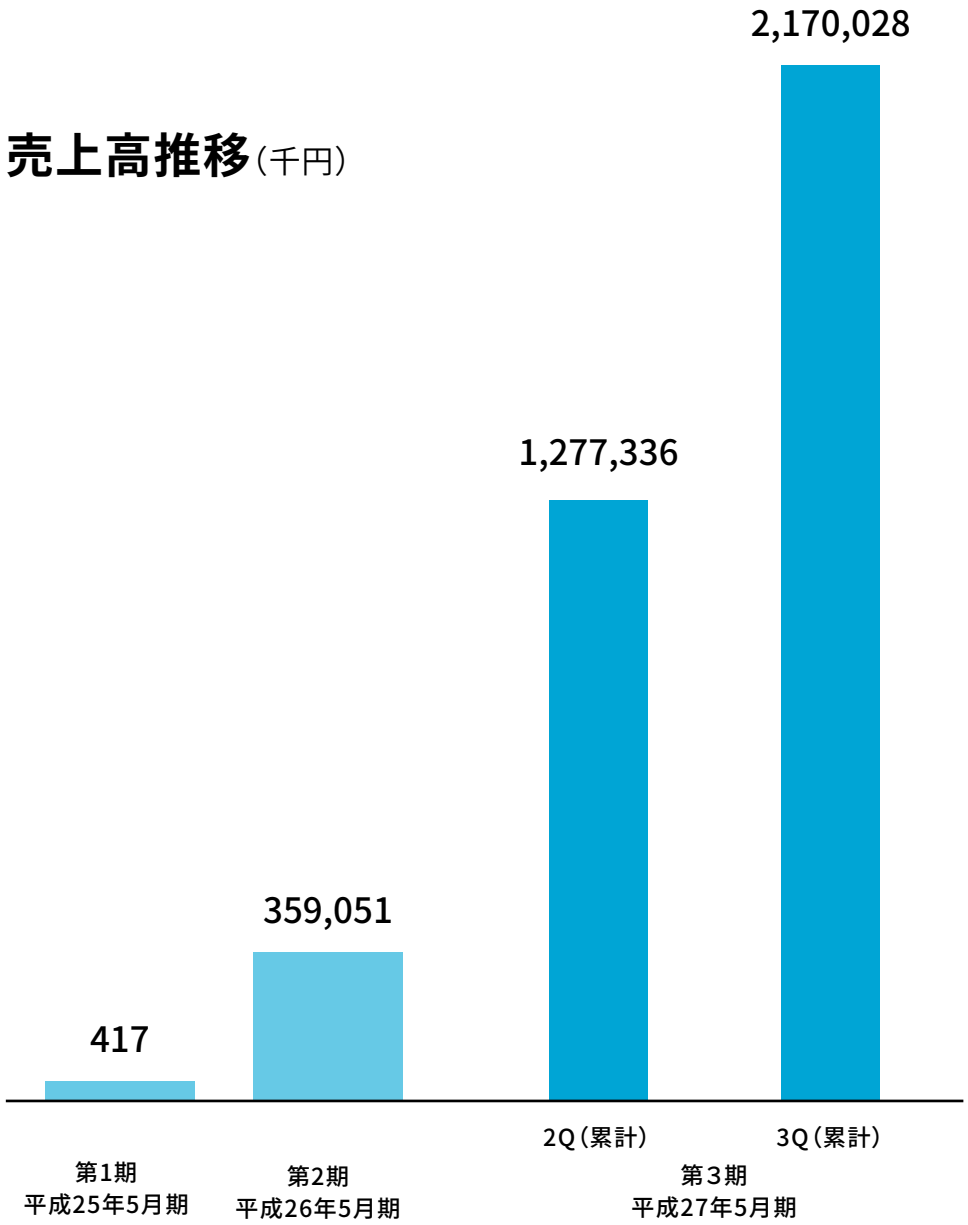
会社概要

概　要

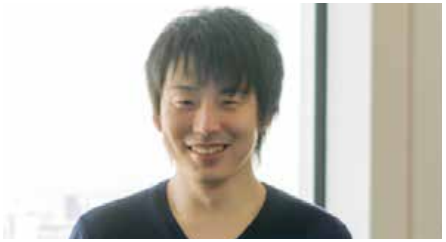
会社名： 株式会社 Gunosy
本店所在地： 東京都港区六本木 6-10-1 六本木ヒルズ
森タワー 37F
設立年月日： 2012 年 11 月 14 日
企業理念：「情報を世界中の人に最適に届ける」
事業内容： 情報キュレーションアプリ
「Gunosy（グノシー）」の開発及び運営
役員構成： 代表取締役 CEO　福島 良典
取締役 COO　竹谷 祐哉
取締役 CFO　伊藤 光茂
取締役 CTO　石橋 雅和
社外取締役　勝木 朋彦
資本金： 38 億 6,666 万円
役職員数： 69 名 (役員及び従業員、臨時社員含む)

(2015 年 2 月 28 日時点)

売上高推移（千円）



役員紹介



代表取締役CEO

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、代表取締役就任。2013年11月当社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ータ。



取締役COO

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月より取締役最高執行責任者に就任。



取締役CFO

伊藤 光茂

早稲田大学大学院経済学研究科修了。株式会社ドリームインキュベータ経営管理本部長、株式会社ファーストリテイリング経営計画チーム、グリー株式会社経理税務部長等を経て当社に参画。2014年4月より取締役最高財務責任者に就任。



取締役CTO

石橋 雅和

東京大学文学部言語文化学科卒業。株式会社スクウェア、株式会社オレガ、株式会社アトランティス執行役員等を経て当社に参画。2013年8月より取締役最高技術責任者に就任。

事業サマリー



私たちは、人工知能（AI）を研究する東京大学の大学院生3人から始まった、ニュースアプリを提供する会社です。
ただ、他社と異なるのは、

ただのニュースアプリではなく、
スマートフォンにおけるプラットフォームのポジションを目指していること。

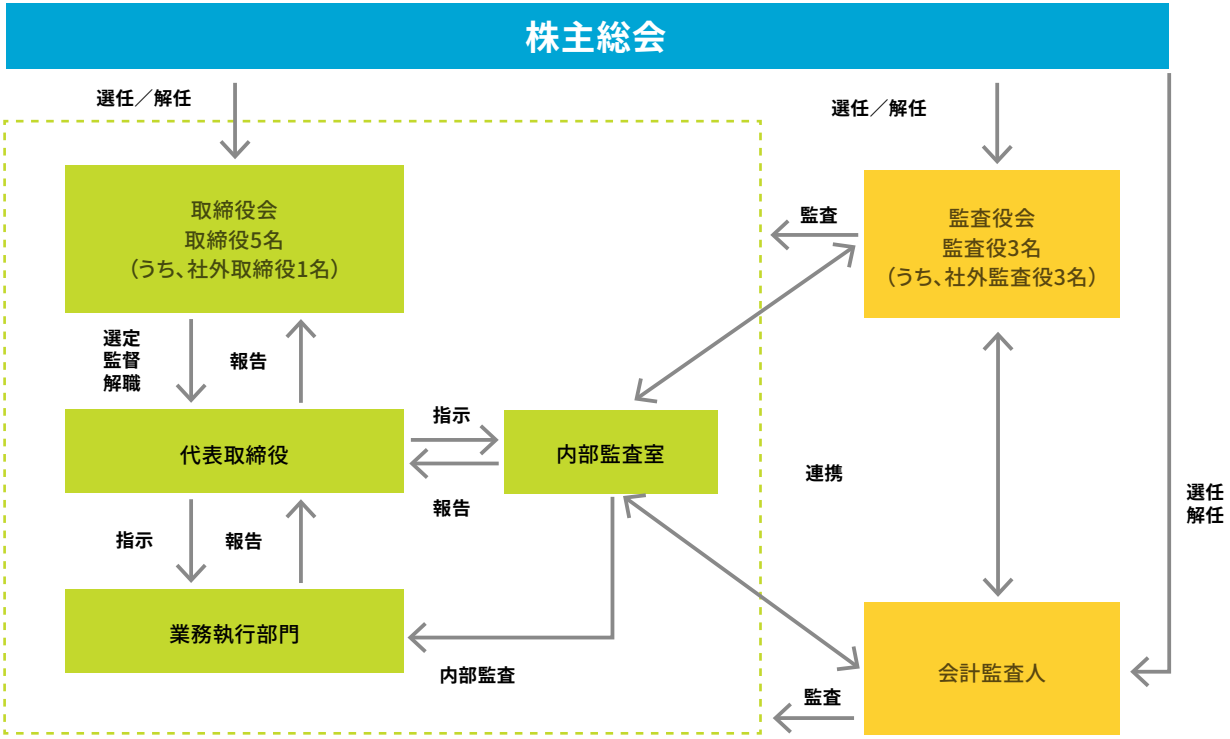
編集者や記者がおらず、コンピューターが世の中の情報を収集し最適に届けています。
結果、**高い収益性を実現**しています。

実績としては、このようなものが挙げられます。

1. ダウンロード数、売上・利益ともに国内最大級
2. 直近も前年同四半期累計比で20倍超の成長を達成
3. 売上の100%が成長著しいスマホ経由

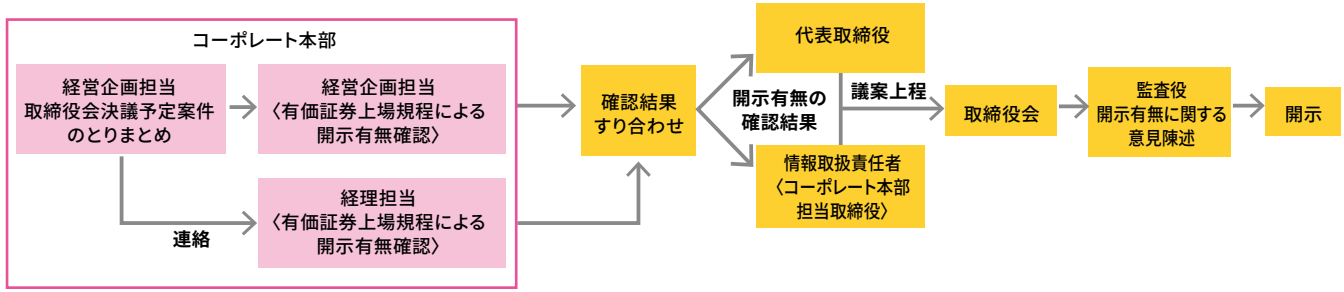
コーポレートガバナンス、コンプライアンス体制

【コーポレートガバナンス模式図】



【適時開示体制の概要模式図】

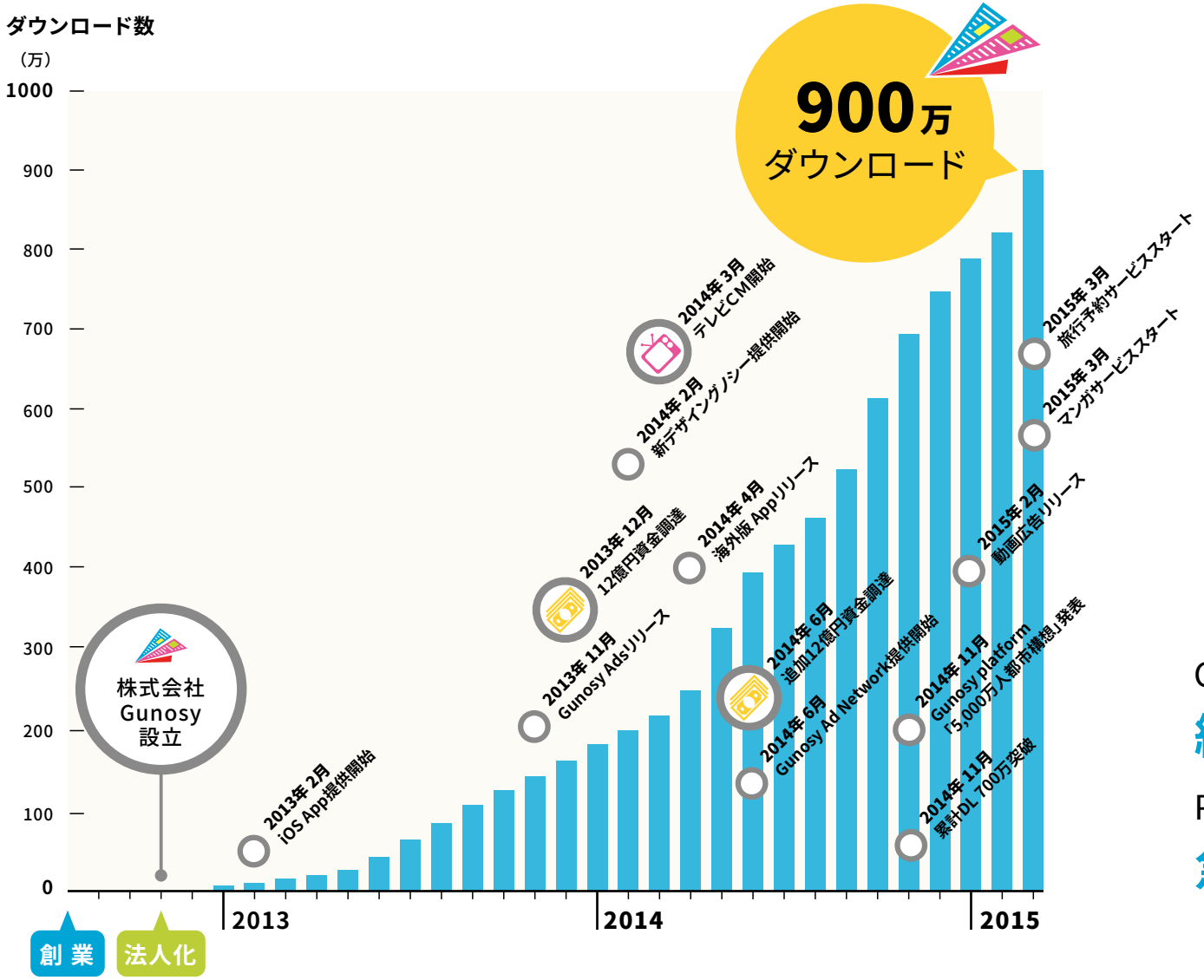
< 当社に係る決定事実・決算に関する情報等 >



私たちは、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス体制の強化を当社の経営の最重要課題の一つとして位置付け、経営の健全性や透明性を確立し、問題の早期発見や未然防止を図るため、各種規程や監視体制を整備・構築しています。

決算に関わる**予見能力は極めて高い**事業モデルと管理体制を確立しています。

沿　革



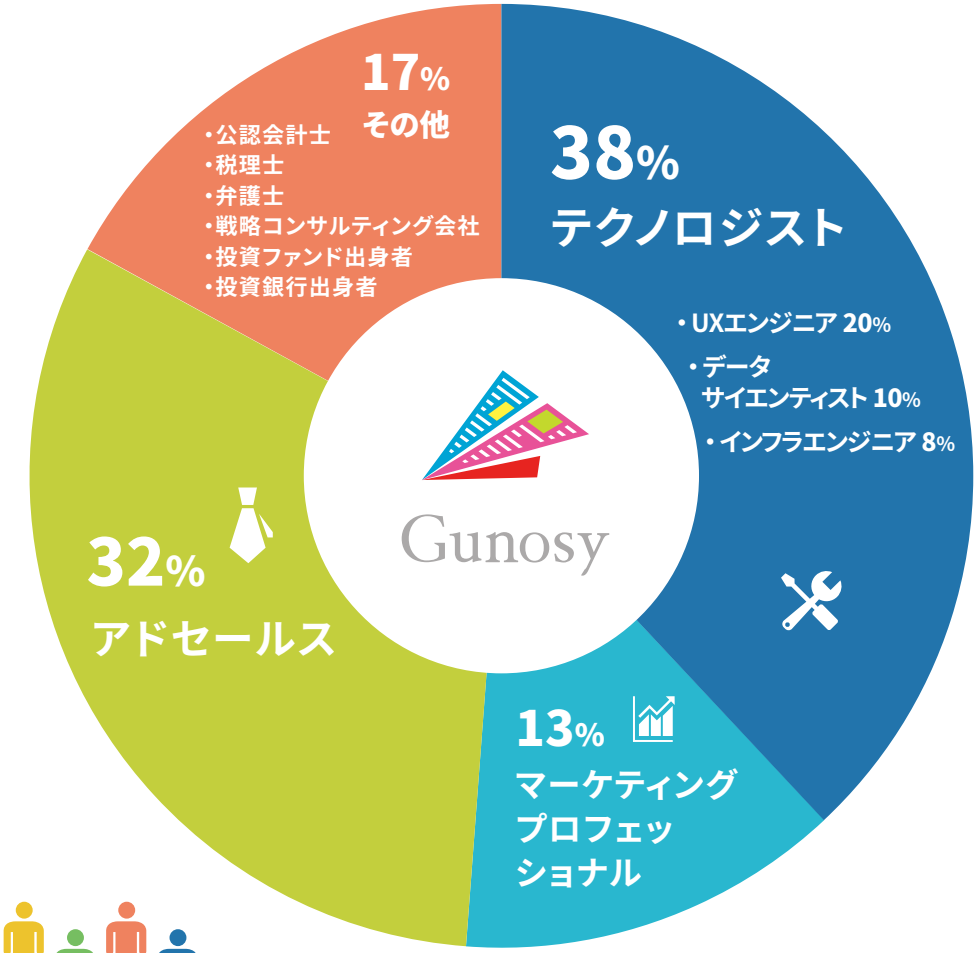
Gunosyの強みとして挙げられる

経営判断の速さによって、

PDCAサイクルを高速に回し、

急成長してきました。

組織メンバー



（注：役員及び従業員、臨時社員含む）

Gunosyは、エンジニアが数多く在籍する

テクノロジー企業です。

その他、公認会計士、税理士、弁護士、
証券会社や戦略コンサルティング会社出身の
プロフェッショナルメンバーも在籍する

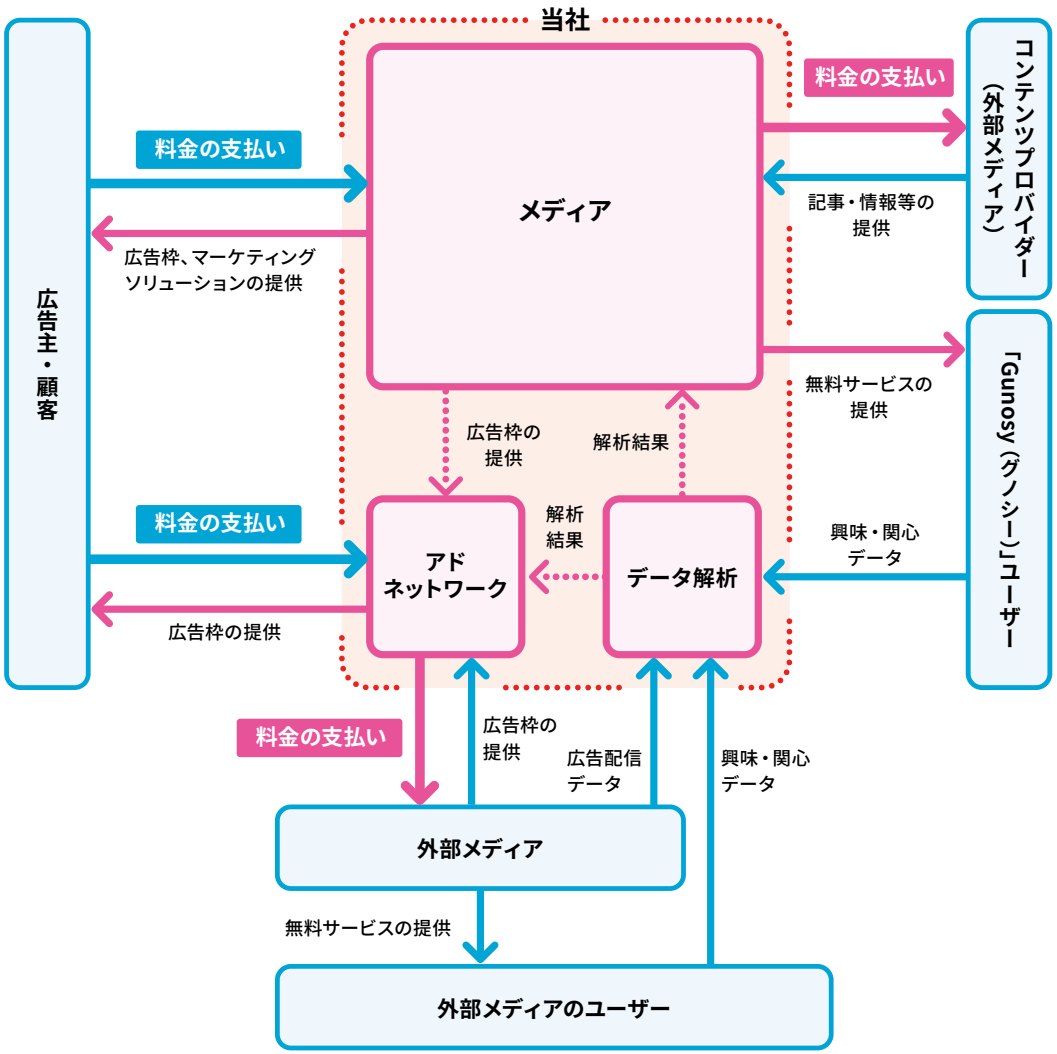
多様性のある組織が

急成長の源となっています。



事業概要

事業モデル

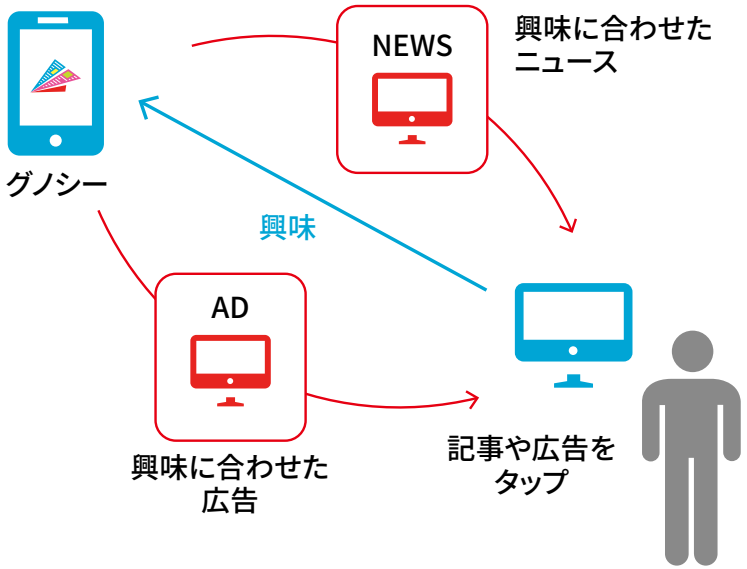


アプリからの情報配信を通じ、ユーザーの興味・関心に関するデータを 蓄積しています。

当該データを利用し、広告主に対し、費用対効果の高い広告商品（「Gunosy Ads」）を提供しています。また、その他顧客の商品やサービスの販売促進となる各種マーケティ ングソリューションを提供しています。

さらに、蓄積されたデータの活用により、他のメディア上での広告効果を高めることができるとの考えに基づき、スマートフォンに特化したアドネットワークを構築し、広告配信を行っています。

プロダクト説明　1 Gunosy Ads





リスト面広告　　記事内広告

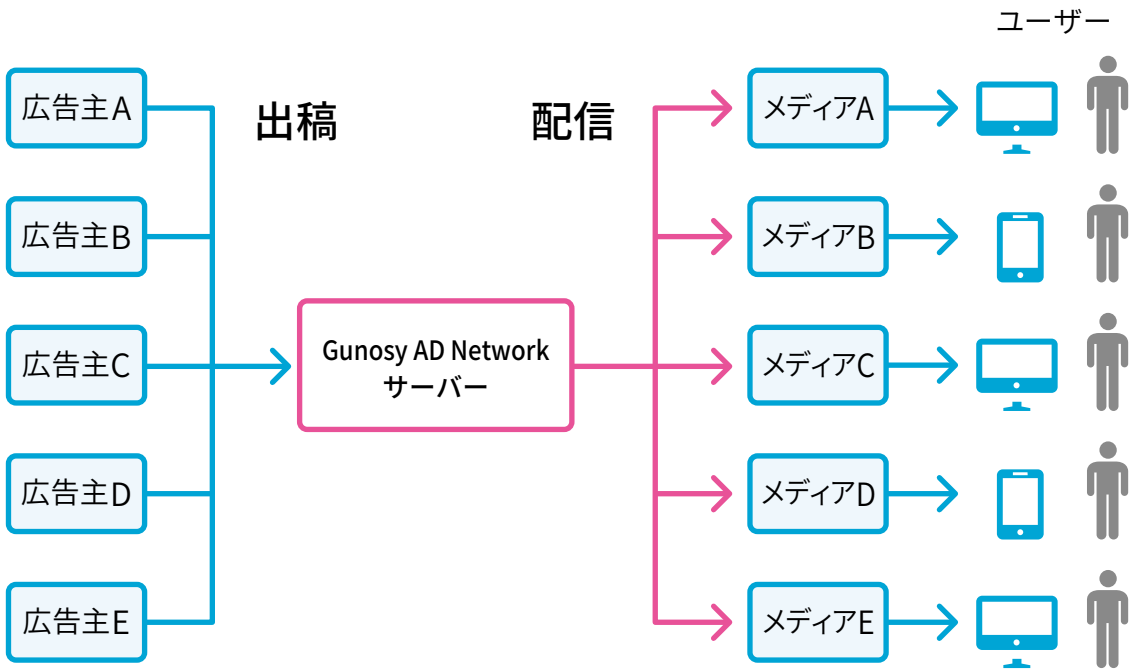
収 益

- 興味関心クラスタ毎のターゲティング型広告配信
- 課金方法
  - 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

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

プロダクト説明　② Gunosy Ad Network



Gunosy内部への広告配信
(①Gunosy Ads)に加え、
外部のパートナーメディアへ広告配信
されるGunosy Ad Networkサービスも
リリースしています。
現在は
約100のメディア様に導入していただいております。

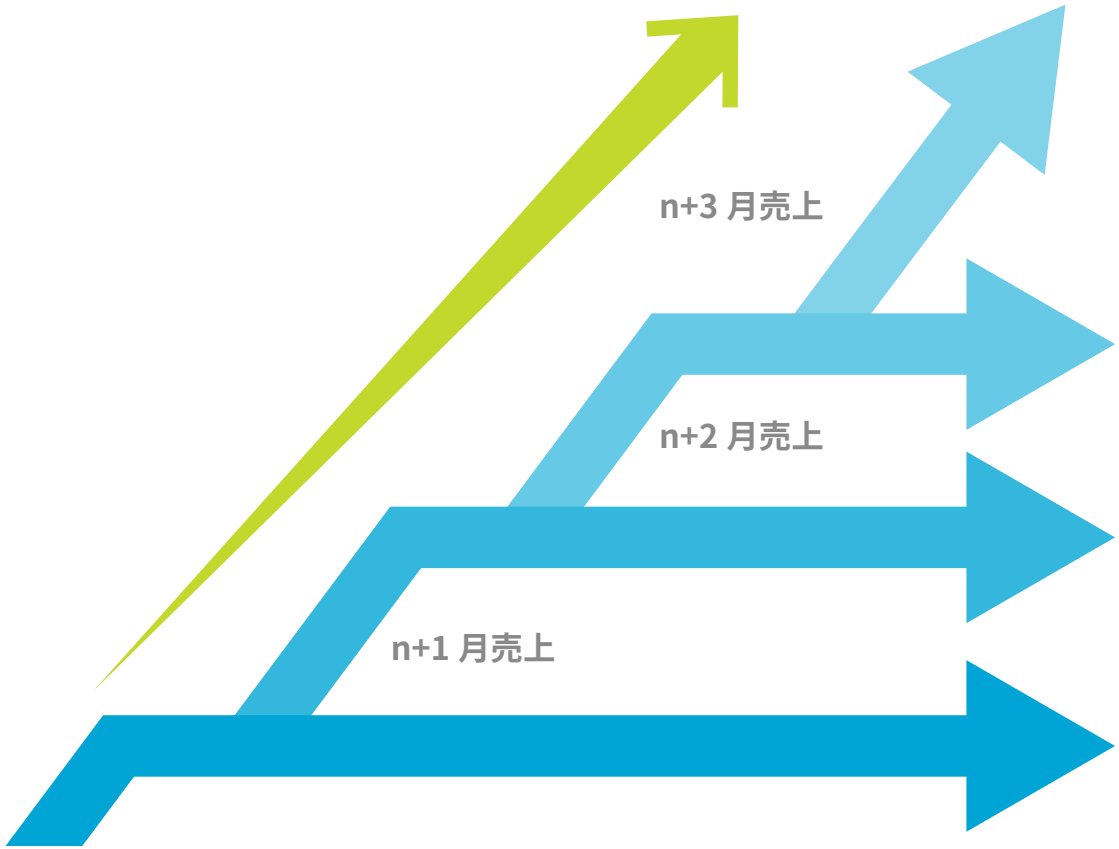


ニュース以外の
配信情報領域を拡大し、

情報の閲覧のみに限らず、グノシーを通して実際にモノが買えたり、サービスの予約ができたりと、スマホプラットフォーム化を進めることで、
更なるユーザーの獲得、滞在時間の向上による広告収益の増加と、新たな収益基盤の構築を目指しています。

レストラン	旅行
ファッション	マンガ
占い	ショッピング
etc…	

収益の予見についての特筆点



当社の売上は積上モデルのため、

ユーザー獲得費用（CPA）が一定の範囲内であれば、

広告宣伝費への投資をすればするほど、

将来収益として戻ってくることを

意味しています。

これは同時に、

事業計画の予見がしやすい

事業モデルと言えます。

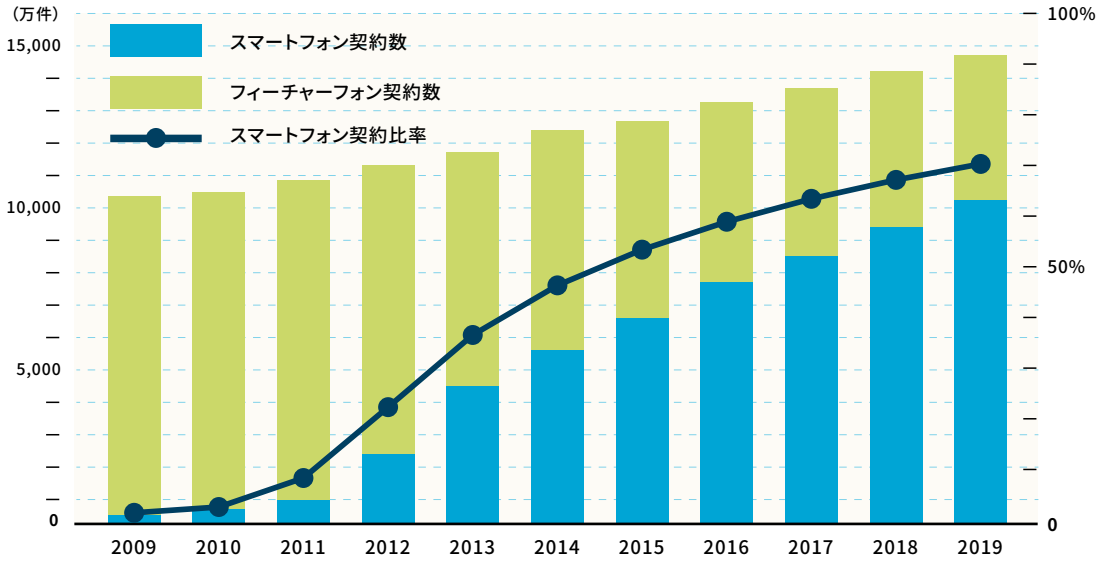


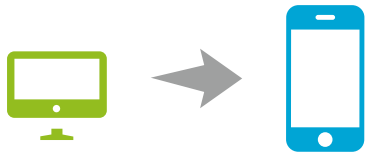
市場環境の展望



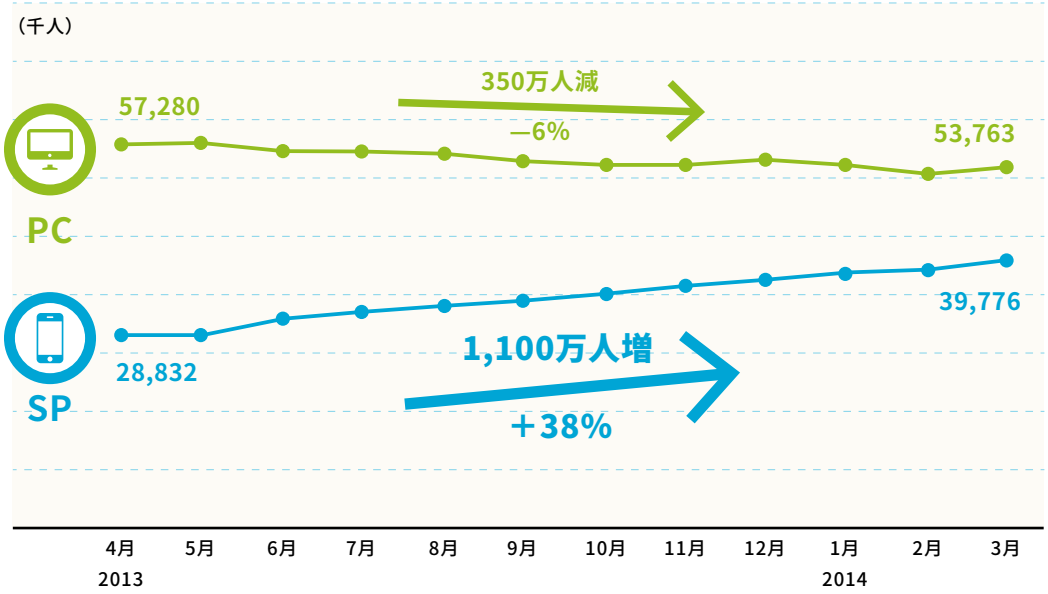
スマートフォンの市場規模推移

国内スマホユーザー数/比率予測*





国内インターネット利用ツール動向**



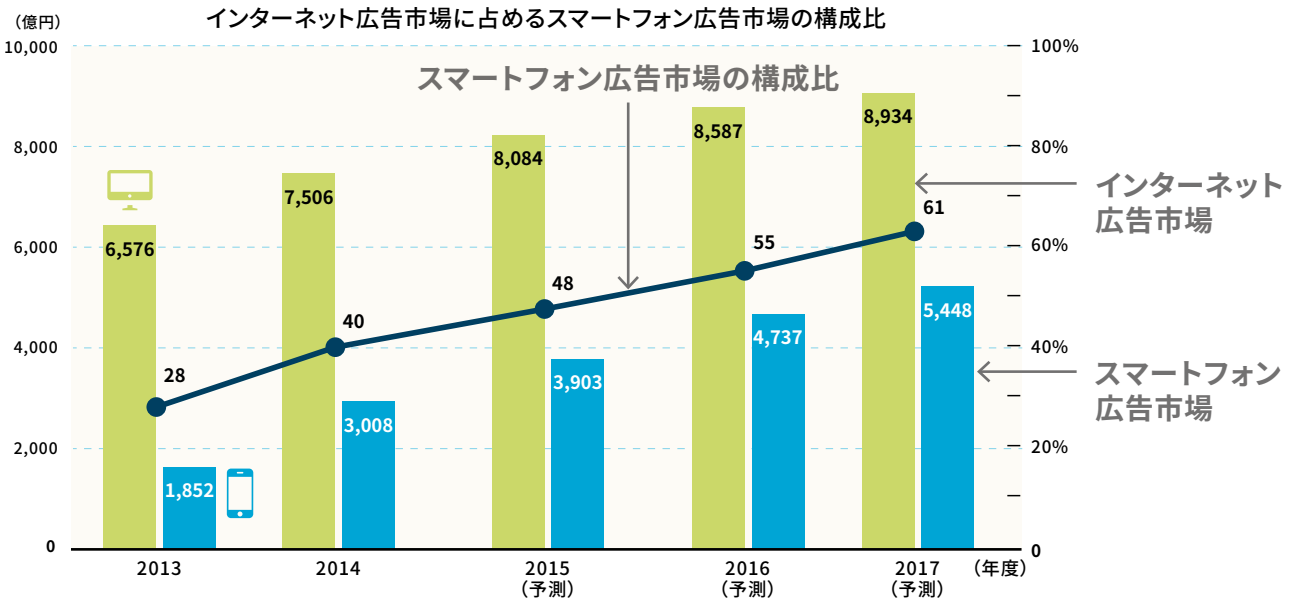
スマートフォンの契約件数は
1億件を超える見通し。
消費者のインターネット利用ツールは
「PC」から「スマートフォン」へシフト。

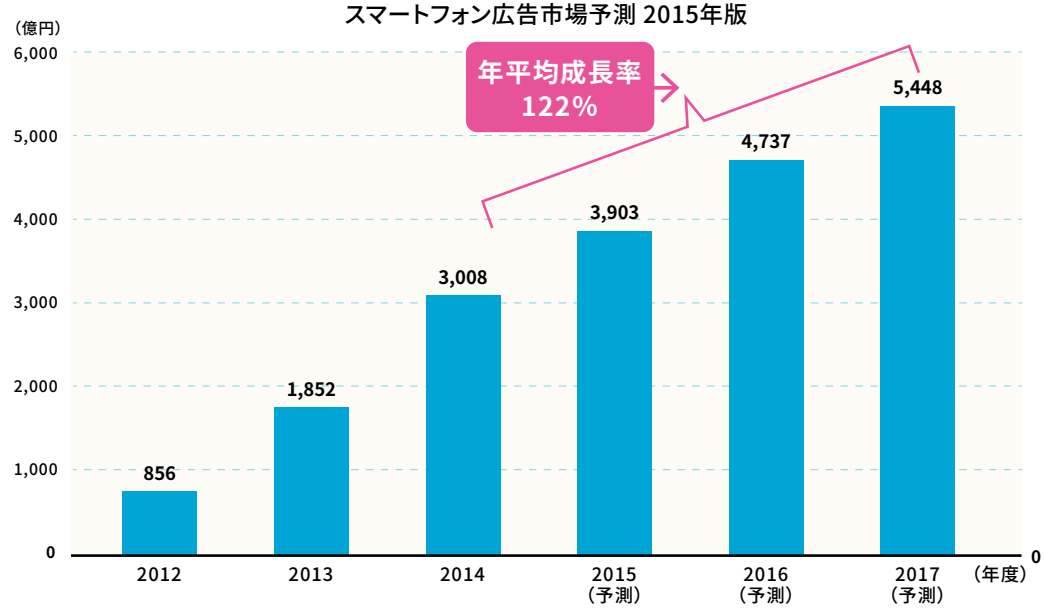
スマートフォンユーザー数は
継続的に拡大傾向にあります。

出所：* MM 総研、スマートフォン市場規模の推移・予測（2014 年 4 月）
出所：** ニールセン、2013 年度（2013 年 4 月～ 2014 年 3 月）のネット利用動向

国内のスマートフォン広告市場規模推移

スマホ広告市場規模予測





インターネット広告市場は継続的に
拡大傾向ですが、その**主戦場は**
PCからスマートフォンに
変わっています。

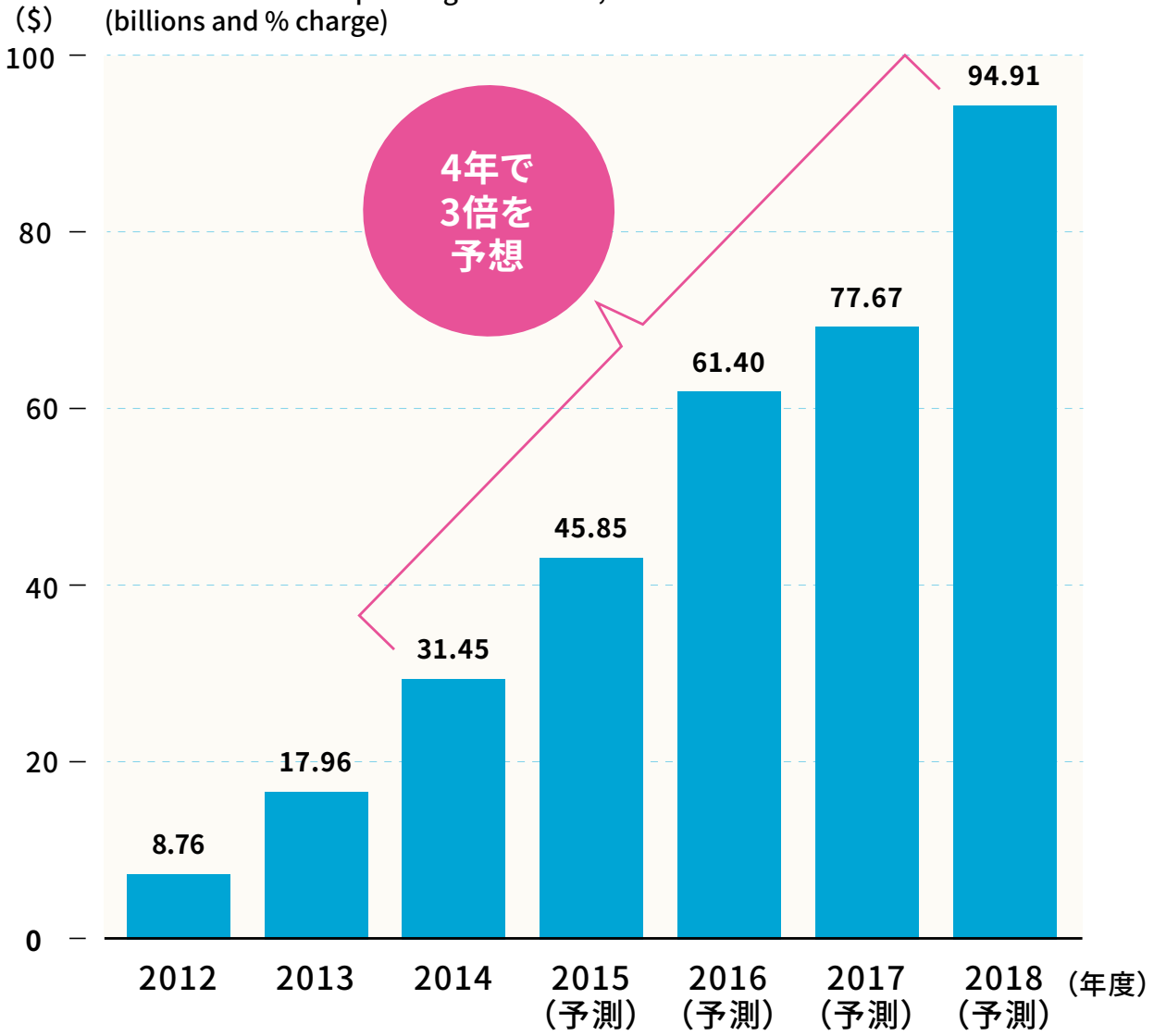
私たちの主要事業領域である
スマートフォン広告媒体市場は、
年平均成長率20%超で
継続的な成長が見込まれています。

出所：株式会社 CyberZ News 2015.2.18 プレスリリース

海外のモバイル広告市場規模推移

海外の広告宣伝費

Mobile Internet Ad Spending Worldwide, 2012-2018
(billions and % charge)



海外についても、
国内同様モバイル広告が大幅に成長。
4年で3倍が予想されています。

私たちを取り巻く事業環境は、
グローバル市場においても
強い追い風を受けています。

出所：eMarket March 2014



実　績

業績推移

単位：千円

	平成25年5月期（通年）		平成26年5月期（通年）		平成27年5月期（第3四半期累計）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	417	100%	359,051	100%	2,170,028	100%
営業費用	44,766	10,725%	1,717,255	478%	2,265,513	104%
（うち、人件費）	16,703	4,002%	136,957	38%	266,450	12%
（うち、広告宣伝費）	10,465	2,507%	1,475,180	411%	1,615,822	74%
営業利益	-44,348	-	-1,358,203	-	-95,485	-
営業外収益	0	0%	312	0%	1,822	0%
営業外費用	783	188%	7,712	2%	7,971	0%
経常利益	-45,131	-	-1,365,603	-	-101,635	-
当期純利益	-45,221	-	-1,393,674	-	-103,352	-

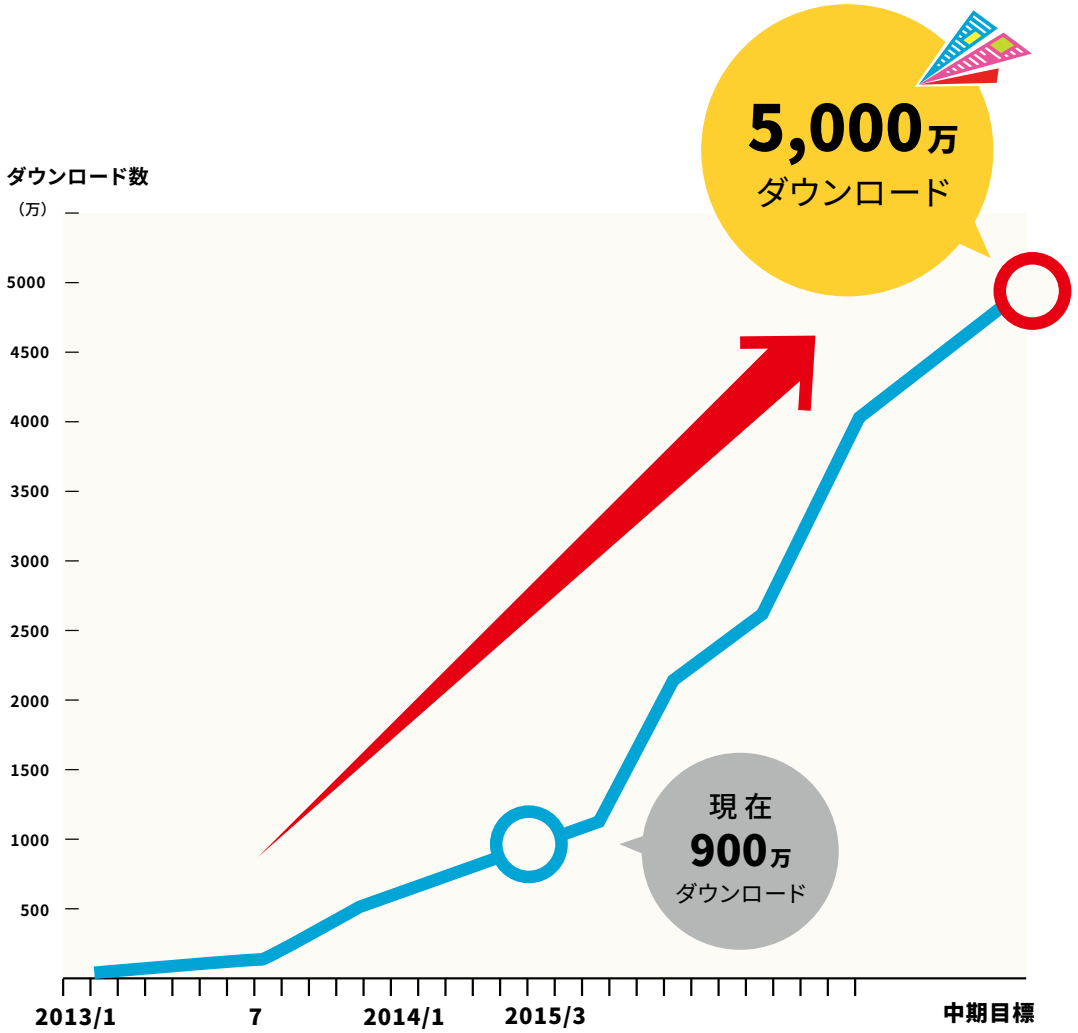
Gunosy 5,000万人都市構想

Gunosy Metropolitan Concept

成長戦略



成長戦略サマリー



1. 広告宣伝費への継続投資
2. 配信情報領域の拡大
3. UIデザインのアップデート
4. 高単価広告商材の開発

成長戦略　1 広告宣伝費への投資





効果的なCMを投下



円谷プロとコラボレーション



バレンタインでは三戸夏目さんを起用





少年ジャンプ+とコラボレーション

テレビCMを主軸とする広告宣伝費は、

将来収益をうむための

最も効率の良い資金使途

と考えています。

私たちは広告宣伝費を、費用ではなく、**先行投資**と考え、継続して捻出していきます。

成長戦略　② 配信情報領域の拡大

マンガ、占いコンテンツ提供各社と連携を行い、
グノシーマンガ、グノシー占いコンテンツなどのリッチ化を予定しています。

グノシーマンガ



グノシー占い



成長戦略　3 UIデザインのバージョンアップ

現状UI



新UI



滞在時間向上と、今後ニュース以外の情報を配信する**スマホプラットフォーム化を推し進める**にあたって、ビジュアルでコンテンツを選びやすいUIデザインに変更することを予定しています。

成長戦略　4 高単価広告商材の開発



Gunosyのネイティブアドの記事内に
動画が入れられます。
動画は自動再生されるので、
多くのターゲットユーザーに動画での
訴求を行うことが出来ます。

高単価の広告商材として、
今後販売を強化していきます。

