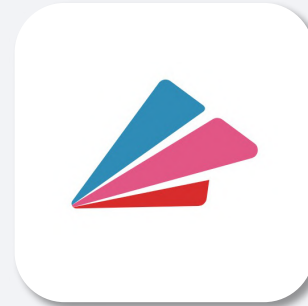


Q2

Gunosy

2022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）

2022年1月14日

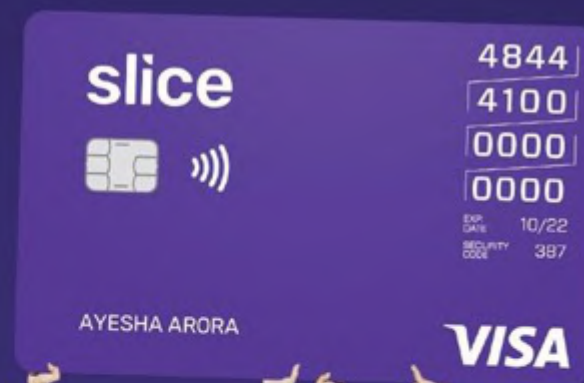
## INDEX

- About slice
1. インドの投資先sliceに関して ----- P 3
- Financial Results for FY2022 Q2
2. 2022年5月期第2四半期 決算の概要 ----- P 18
- Business Overview by Divisions
3. 各事業の概況 ----- P 26
- Medium-term management plan
4. 中期経営計画 ----- P 35
- APPENDIX
5. 参考資料：（株）Gunosyの概要 ----- P 41

# 1

About slice

## インドの投資先 sliceに関して



現時点で極めて好調な成果を残している。

戦略投資として、Gunosyグループの非連続成長を牽引することを期待。

企業価値/持分比率

約**1,000**億円越え<sup>\*1</sup>

持分比率：17%+ (当Q2末時点)

累積投資額



\*1：2021/12に実行されたシリーズBラウンドにおける評価額

\*2：2021/12/9「GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd.の発行する強制転換条項付優先株式の追加取得に関するお知らせ」

投資目的

## 戦略投資

Gunosyグループの成長の柱としての貢献を期待

現状、最大の外部株主として、今後、取締役派遣等の経営関与を予定



# 直近の調達/追加出資の決定に関して

2021年12月にTiger Global、Insight Partnersなどから資金調達を完了。

同社の評価額は\$1bnを超え、ユニコーンの一社に。

Gunosyも最大\$10mnの追加投資を決定済。

## TIGER GLOBAL



2001年創業のNYCを拠点とするグローバル投資会社。累計で176社のユニコーンに投資。<sup>\*1</sup>



AUM (運用資産残高)<sup>\*2</sup>

\$ 65 billion

ポートフォリオ

Peloton

ByteDance

Clubhouse

Nubank

## INSIGHT PARTNERS



1995年創業のNYCを拠点とするベンチャーキャピタル/プライベートエクイティ企業。累計で83社のユニコーンに投資。<sup>\*1</sup>



Capital commitments<sup>\*3</sup>

\$ 30 billion

ポートフォリオ

Shutterstock

Twitter

Shopify

Tumblr

\*1 出典：How Tiger Global, SoftBank Vision Fund And Insight Partners Changed The Venture Landscape In 2021 (2021/12/23 crunchbase news)

\*2 出典：Tiger Global overtakes Sequoia as the top investor in Indian unicorns in 2021, cracks 15 deals this year so far(2021/1/28 BUSINESS INSIDER INDIA)

\*3 出典：同社ホームページより

## (参考) : GaragePreneurs社の基本情報

2015年にインドで設立されたスタートアップ。大学生向けのBNPLサービスから始まり、現在は若者をメインにデジタル/リアルの**クレジットカード「slice」**を提供している。

### 会社基礎情報

- 会社名 GaragePreneurs Internet Pvt. Ltd.
- 代表者 Rajan Bajaj (創業者)
- 創業 2015年6月12日
- 資本金 2,582,269インドルピー (2021年9月30日現在)
- 従業員数 548名(2021年12月31日現在)
- 所在地 747, Pooja Building, 80ft Road, 4th Block, Koramangala, Bangalore – 560034, India
- 事業内容 クレジットカードチャレンジャー

市場

sliceを取り巻く市場環境について

ビジネス

プロダクト、強み、経営陣について

KPI

成長を続けるサービスKPI

成長性

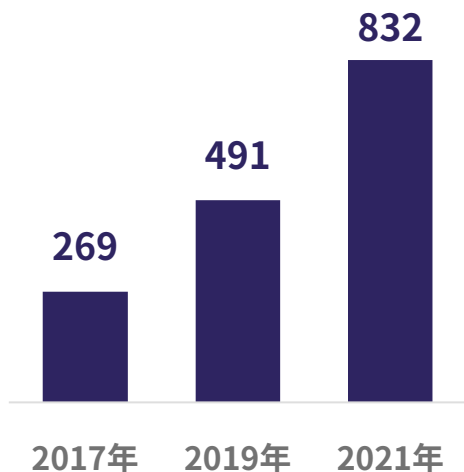
ユニコーンを超えるポテンシャル

全世界でユニコーン企業は800社超存在。

業種別ではフィンテック領域、インターネットソフトウェア&サービス領域が多い。

## 企業数

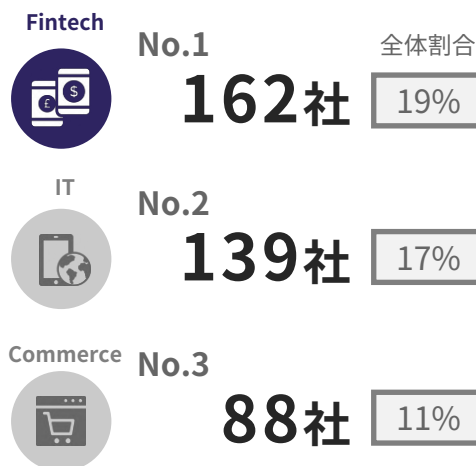
全世界で約830社の  
ユニコーン企業



出典：米CBインサイツ

## 業種

フィンテック領域が  
162社と最多



出典：米CBインサイツ

## 企業例

直近ユニコーンに  
なった企業の例



ペイディ

2021年9月米国決済サービス大手の  
ペイパルが3,000億円での買収を発表



slice

NEW

Tiger GlobalとInsight Partnersが主導する  
資金調達ラウンドで評価額が\$1bn以上に

Nubank（ヌーバンク）やAffirm（アフアーム）など、  
上場により巨大な時価総額を実現するフィンテック企業も存在。

## Nubank（ヌーバンク）

ブラジルのデジタル銀行。2014年に年会費無料のクレジットカードの提供開始。今では当座/普通預金の提供や、個人向けローンや投資サービス、生命保険なども提供。

上場時時価総額

約5.7兆円<sup>\*</sup>

ニューヨーク証券取引所に上場



資産家ウォーレン・バフェット氏が率いる  
米投資・保険会社バークシャー・ハサウェイ  
などが出資。時価総額で中南米最大の金融機関。

## Affirm（アフアーム）

米国のフィンテック企業。主にオンラインやモバイルでの  
Eコマースにおける後払いサービスを提供。

上場時時価総額

約2.5兆円<sup>\*</sup>

NASDAQに上場



商品購入時に分割払いや後払いが可能になる  
サービスを提供。若者を中心に後払い  
サービスの利用が増加中。

\*出典：外部報道記事等より当社調べ

インド国内ではユニコーン企業が68社存在(2021/10/13時点)。

その内の30社が2021年にユニコーンとなっているものであり、注目を浴びる市場となっている。



国内<sup>\*</sup>  
ユニコーン企業数

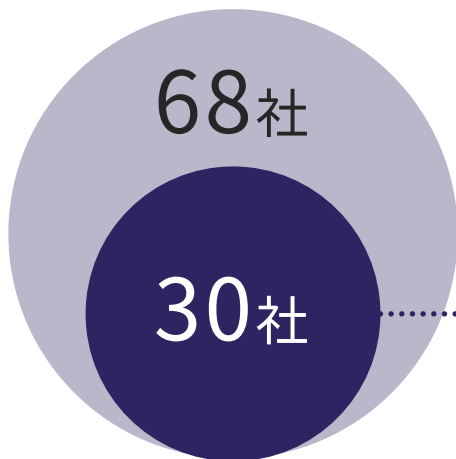
68社

2021年中に<sup>\*</sup>  
ユニコーンになった企業

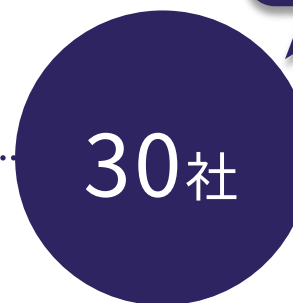
30社

国別ユニコーン<sup>\*</sup>  
企業ランキング

3位



インドのユニコーン企業数



2021年にユニコーンになった企業数

2021にユニコーン  
になった企業数

\* 出典：2021年に誕生したユニコーン企業が30社に（2021/10/13）などJETRO公表資料

インドでは、与信が困難であったり、取得プロセスの煩雑さから、ほとんどの人がクレジットカードを保有することができておらず、魅力的な成長機会が存在。

インドにおけるクレジットカード発行率

人口の約**4.9%**<sup>\*2</sup>相当のクレジットカードしか発行されていない

インドの総人口<sup>\*1</sup>

約**13.8**億人

クレジットカード発行枚数/総人口<sup>\*2</sup>

約**4.9%**

社会的背景

若年層はクレジットスコアが低く審査に通りにくい

クレジットカード登録・取得プロセスが複雑

\*1 出典：外務省公表数値

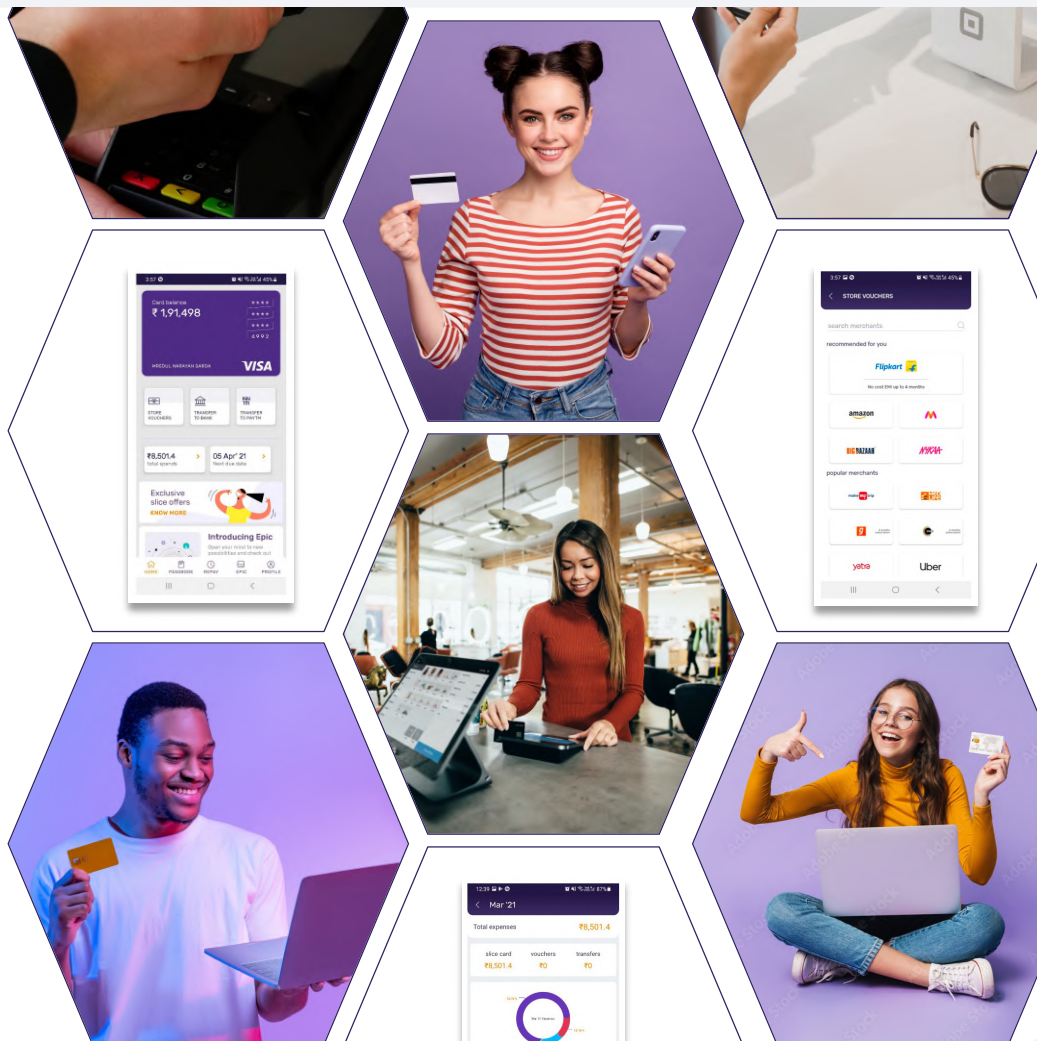
\*2 クレジットカード発行枚数67,582,583枚/インド総人口：13億8,000万人(クレジットカード発行枚数はReserve Bank of Indiaの2021/11統計数値より)

# ビジネス 手軽な後払い体験を提供

クレジットスコアが低く、伝統的なクレジットカードを保有できない層を中心に、  
利用シーンを選ばない**手軽な後払い体験を提供**。



Pay Laterカードとして、  
利用シーンを選ばない  
手軽な後払い体験を提供

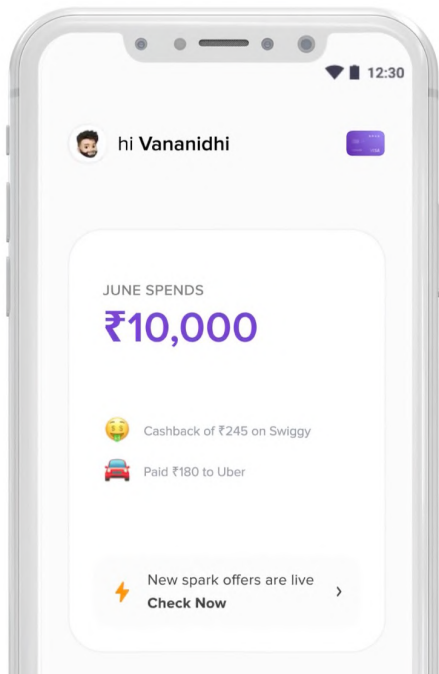




リアルカードと共に、直感的で簡単なデジタルクレジット決済を通じて、ユーザーの生活に密着した価値、単なる決済を超えた金融体験を提供。

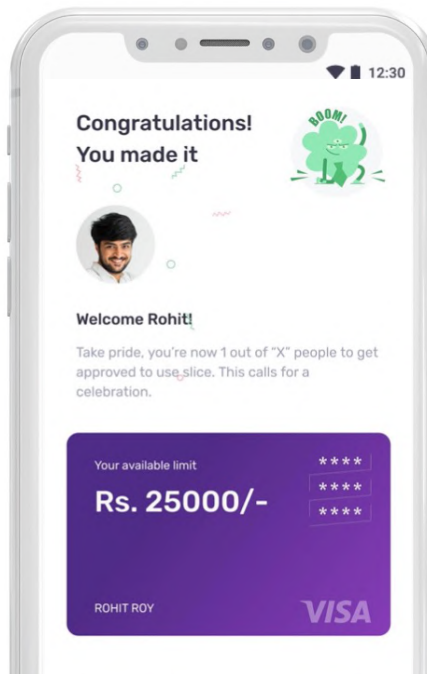
## 直感的なUI・UX

Experience simplicity, like never before.



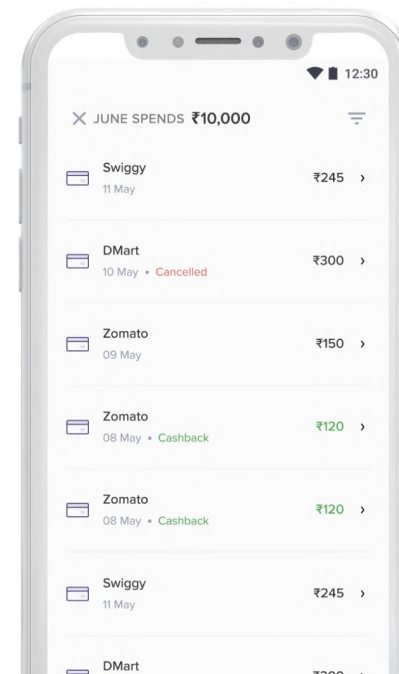
## 手軽なプロセスで カードを発行

NO annual fees. NO joining fees.  
NO hidden charges.



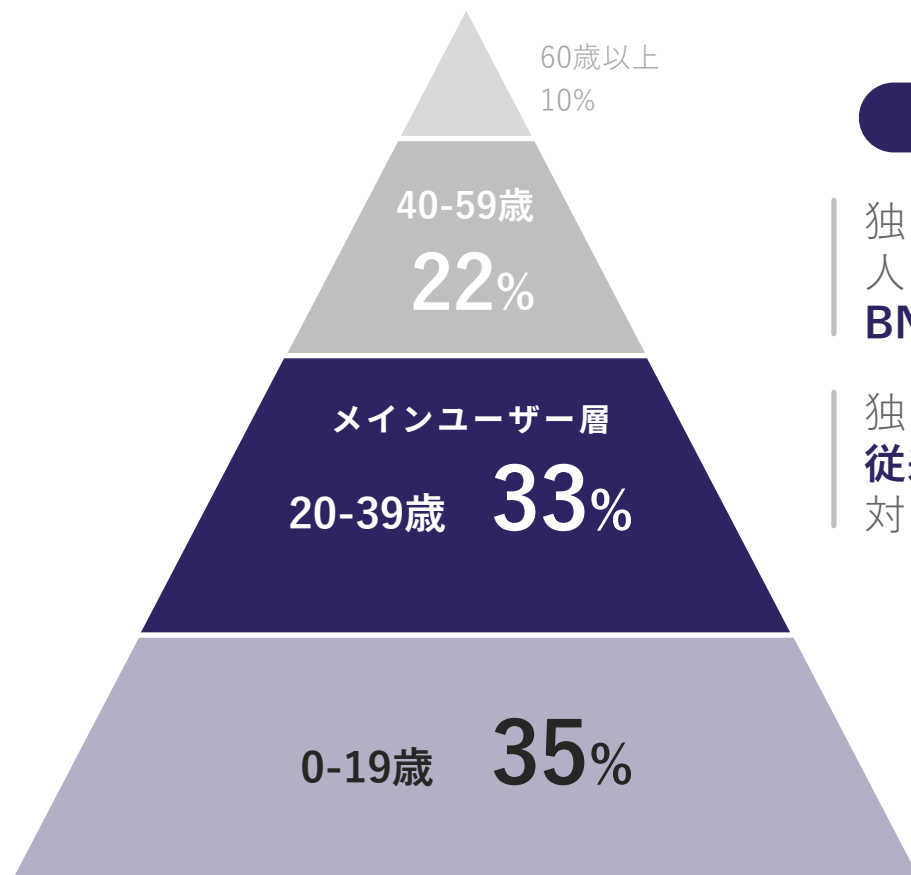
## シンプルに 支出を管理

Managing expenses just got more beautiful with Passbook.



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。  
また、独自の与信ノウハウにより低いデフォルト率も実現。

### インドの年代別人口割合



### 急成長の背景

独自性の高い優れたプロダクトが、  
人口の **ボリュームゾーン** である **若年層** の  
**BNPLニーズ** にヒット

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

\*出典：United Nations, Department of Economic and Social Affairs 開示データより当社作成

ミレニアル世代を中心とした優秀な経営チームにより、クレジットカードチャレンジャーとして、若者の金融体験の刷新を実現。



Founder  
& CEO

**Rajan Bajaj**

ex- Flipkart プロダクトマネジャー



COO

**Yudan Wang**

ex- Independent commodity trader



CTO

**Siva Kumar Tangudu**

ex- Myntra エンジニアディレクター



CFO

**Sudhesh Chandrasekar**

ex- Spandana Sphoorty Finance CFO



Chief Data  
Scientist

**Nitin Basant**

ex-FICO プリンシパルサイエンティスト



CRO

**Mahima Garg**

ex- Capital one シニアマネージャー

AUMはYonYで大きく成長。とりわけ、2021/6のGunosy追加出資後に伸びが加速。  
カードの月間発行枚数は、現時点でもインドで有数の規模を誇る。

## AUMの推移



## クレジットカード月間発行枚数



**約20万枚**  
/月間

## 登録ユーザー数



**500万+**  
ユーザー

ユニコーンに留まらない、  
インドを代表するフィンテック企業としての大きな成長を期待。

過去

大学生向けに  
BNPL体験の提供

従来は与信を受けられな  
かったインドの若年層に、  
気軽なBNPL体験を提供。

現在

若年層向け  
クレジットカード  
チャレンジャー

ミレニアル世代やZ世代が  
共感できる、デジタルでシ  
ンプルかつゲーミファイケー  
ション化されたクレジット  
カード体験を提供

中長期

インドにおける  
クレジットカード  
市場のリーダー

優れたプロダクト、  
ブランドを武器に未成熟なインド  
のクレカ市場を切り開き、マー  
ケットリーダーへ。

長期～

クレジットカードにと  
らわれない個人の  
金融体験の刷新

クレジットカードという枠を  
超え、更なる成長を実現

# 2

Financial Results for FY2022 Q2

## 2022年5月期第2四半期 決算の概要



上期業績予想に対し、売上・利益共に計画を上回る着地  
中長期的な成長に向けた仕込みも順調に進む

メディア  
事業

- ・ オリンピック反動等でMAUは弱含むも、グノシーは新規優良ユーザー獲得による収益性の向上が進む。

ゲームエイト  
グループ

- ・ クリエイター事業領域で減収要因ありながらも、YonY増収。また、海外事業も順調に成長中。

投資事業

- ・ 投資先「slice」がシリーズBラウンドでユニコーンに。  
(詳細はP3~17)

## 2022年5月期Q2業績（連結）※対業績予想比

上期予想に対しては計画以上の着地。グノシーのユーザーあたり収益性の改善、ADNWの好調推移、新型コロナウイルスの感染が拡大した局面においても堅調に売上推移したこと等が主要因。

(百万円)

	2022年5月期 上期実績	2022年5月期 上期予想	達成率
売上高	4,383	4,301	101.9%
営業利益	161	△324	-
営業利益率	3.7%	△7.6%	-
経常利益	△40	△525	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△27	△575	-



## 2022年5月期Q2業績（連結）※対実績比

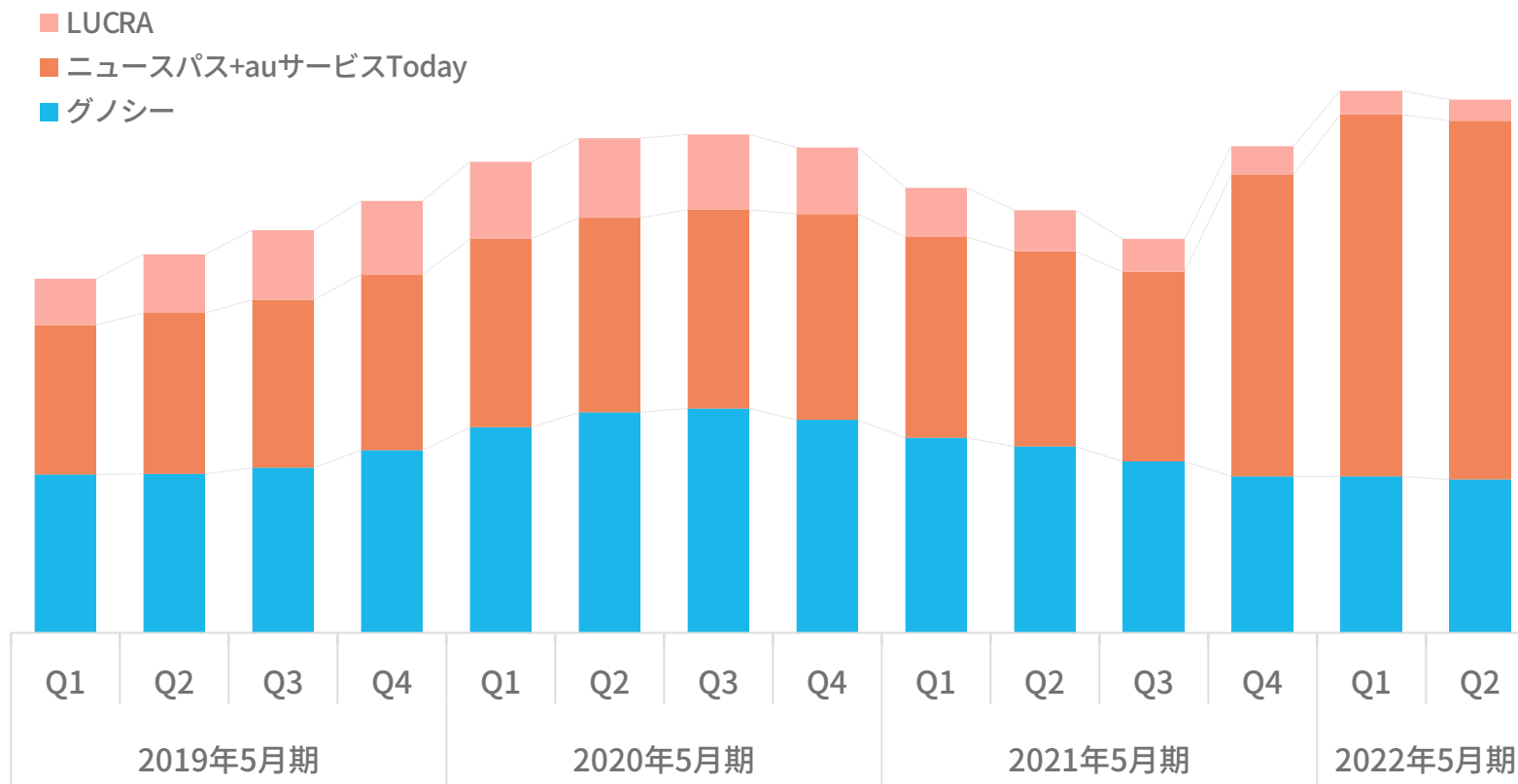
一部MAUの弱含みによりQonQ減収ながら、auサービスTodayの貢献もあり、上期ではYoY増収。**上期YoYでの減益は、広告宣伝費を同時期に比べて約4.4億円積み増しているため。**

(百万円)

	四半期			上期		
	2022年5月期 Q2	2022年 5月期 Q1	QonQ	2022年5月期 上期	2021年 5月期 上期	YoY
売上高	2,105	2,277	92.5%	4,383	4,291	102.1%
営業利益	19	141	13.9%	161	376	43.0%
営業利益率	0.9%	6.2%	-	3.7%	8.8%	-
経常利益	△79	39	-	△40	369	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△61	33	-	△27	233	-

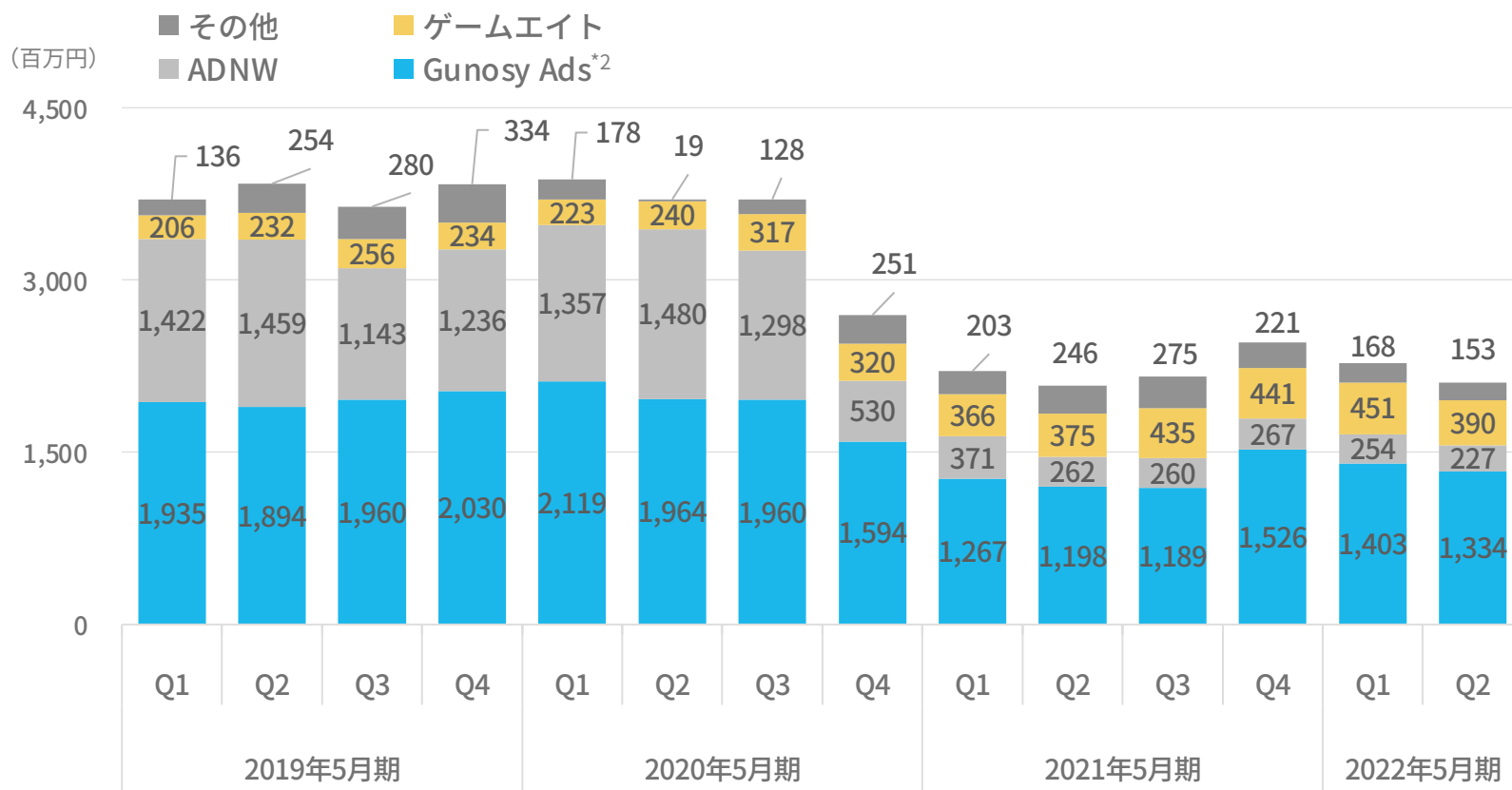
# アクティブユーザー数(MAU)\*

auサービスTodayの寄与により、**MAUはYoYで26.2%増加**。QonQはオリンピック反動もあり減少したが、グノシーMAUは規模を維持しつつ優良ユーザーへの入れ替えが進む。



# 売上高構成<sup>\*1</sup>

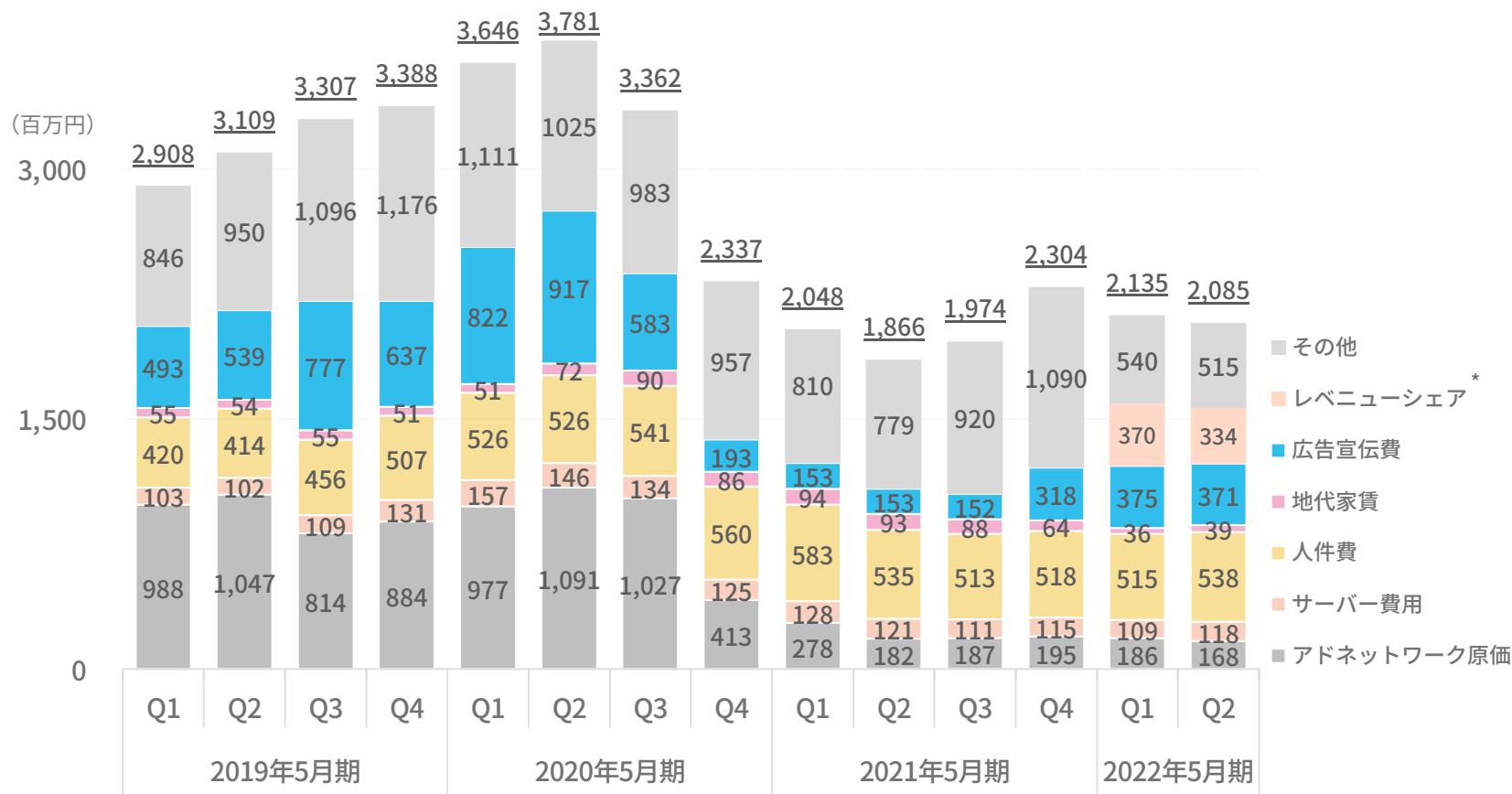
YonYでは**auサービスTodayの貢献もあり増収**。QonQはオリンピック反動及び季節性(Gunosy Ads)、クリエイター事業領域での契約条件変更(G8)など一時的なものも大きく、次Q以降の反転を狙う。



<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」、「auサービスToday」および「LUCRA」の合計

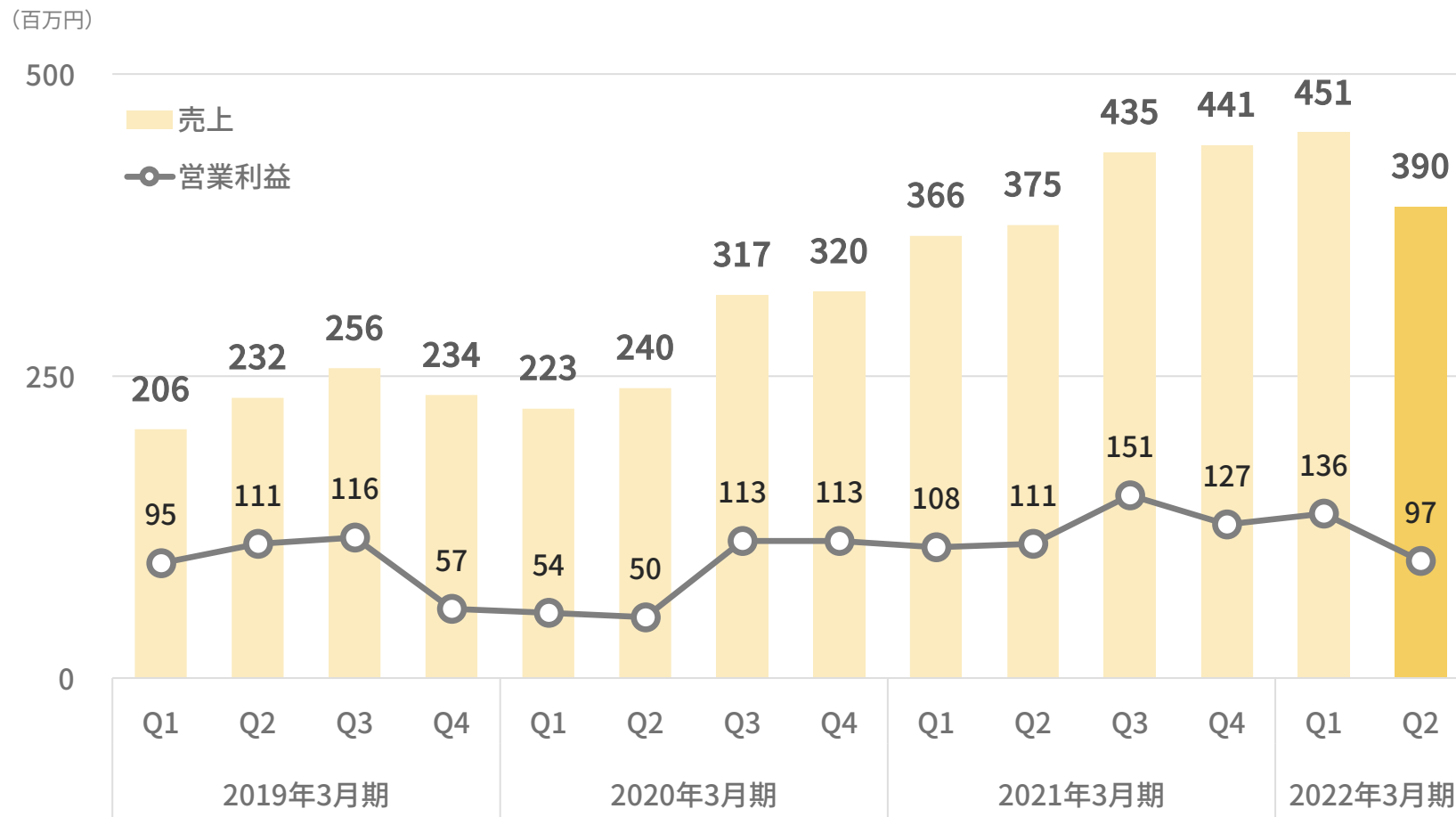
# コスト構造の推移

グノシーへの広告宣伝投資はQ1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を再開**したが、その他のコストは引き続き厳格にコントロール。



\*1: 「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。

Q2はクリエイター領域での提携パートナーとの契約条件変更など減収要因がありながらも、**YoY増収**。海外展開等、**中長期的な成長ドライバーの獲得に引き続き注力**。



\* 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、FY2022 Q2は親会社の連結決算期との期ズレにより、2022年7月から9月までの業績。

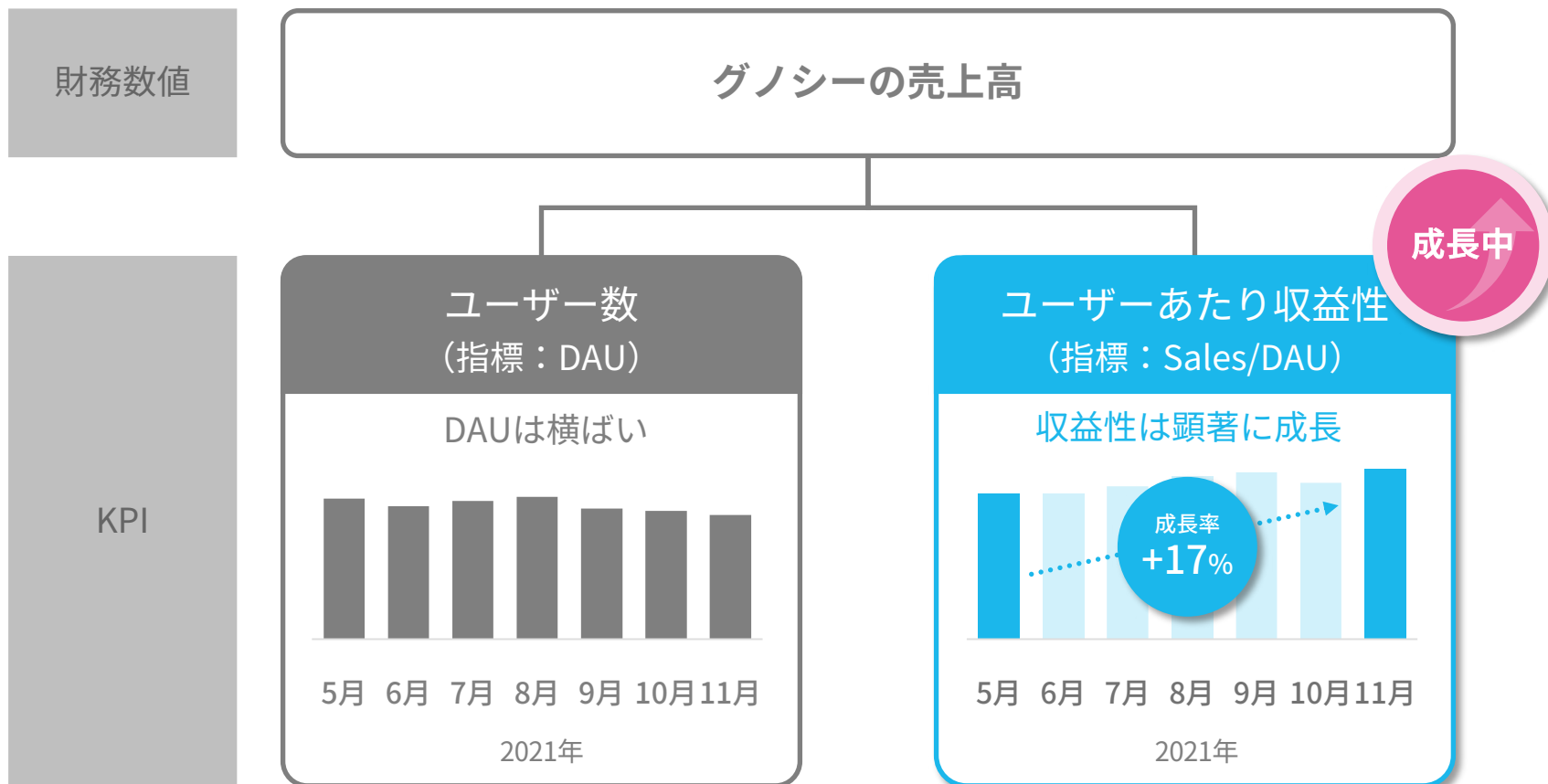
# 3

Business Overview by Divisions

## 各事業の概況



Q1に引き続き投資再開による新規ユーザー獲得を通じて、  
ユーザーあたりの収益性が堅実に成長。



投資再開後に獲得した新規ユーザーは、**既存ユーザーと比べて収益性が高い**傾向。  
前期を通じて達成したプロダクトリニューアルによるメディア品質向上と、  
その訴求を通じて定着率の高いユーザーを獲得。

高い収益性

新規獲得ユーザーは  
**ユーザーあたり収益性が高い**



収益性：低い

**既存ユーザー**

(2021年2月以前)



収益性：高い

**新規ユーザー**

(2021年3月以降)

高い収益性を実現できた要因

1

プロダクトの  
価値向上

2

プロモ戦略の  
見直し

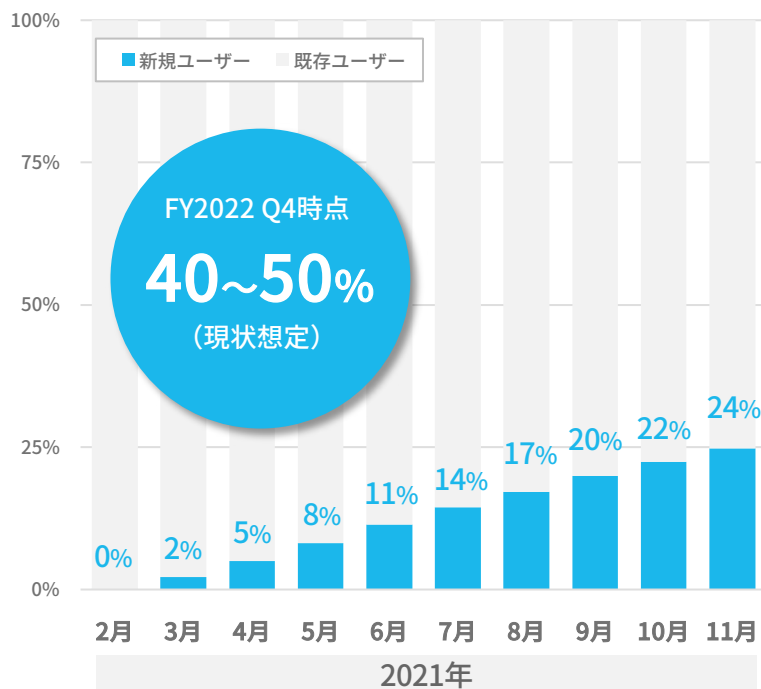
メディア価値を向上した上での、  
メディア軸訴求の広告により「継続率・  
セッション数」の多い優良ユーザーを獲得



2021年3月の投資再開後に獲得した新規ユーザー割合は堅実に推移し、  
2021年11月時点で**全体のユーザー構成のうち24%まで増加**。  
今後もユーザーの入れ替わりによる収益性向上を計画。

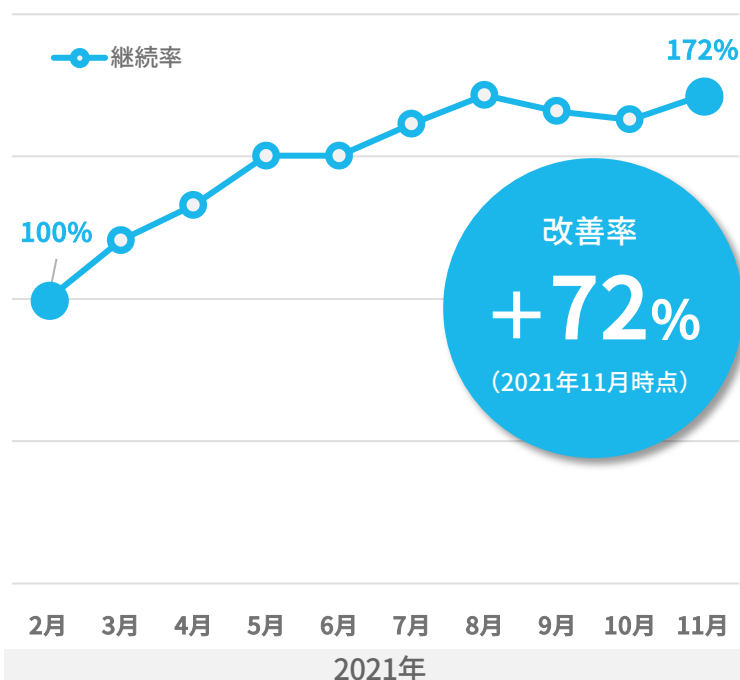
### DAUに占める新規ユーザーの割合

収益性の高い新規ユーザーの割合は  
全体の**約24%まで増加**



### 継続率の改善率の推移 (2021/2の継続率を100%とした際の推移)

広告投資再開後から順調に  
継続率の改善に成功  
今後もさらなる継続率向上を図る



ダークモードやカーセル広告など、引き続きアプリUI・UXのアップデートやマネタイズを強化。ユーザーあたり収益性は堅実に向上中。

アプリUXのアップデート、マネタイズの強化を実施

日々の生活に役立つ情報が、よりわかりやすいと感じられるようユーザーインターフェースを改善



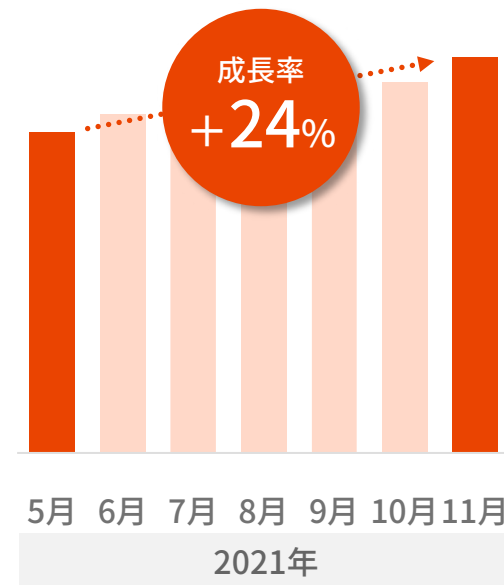
ダークモード



カーセル

## 収益性の状況

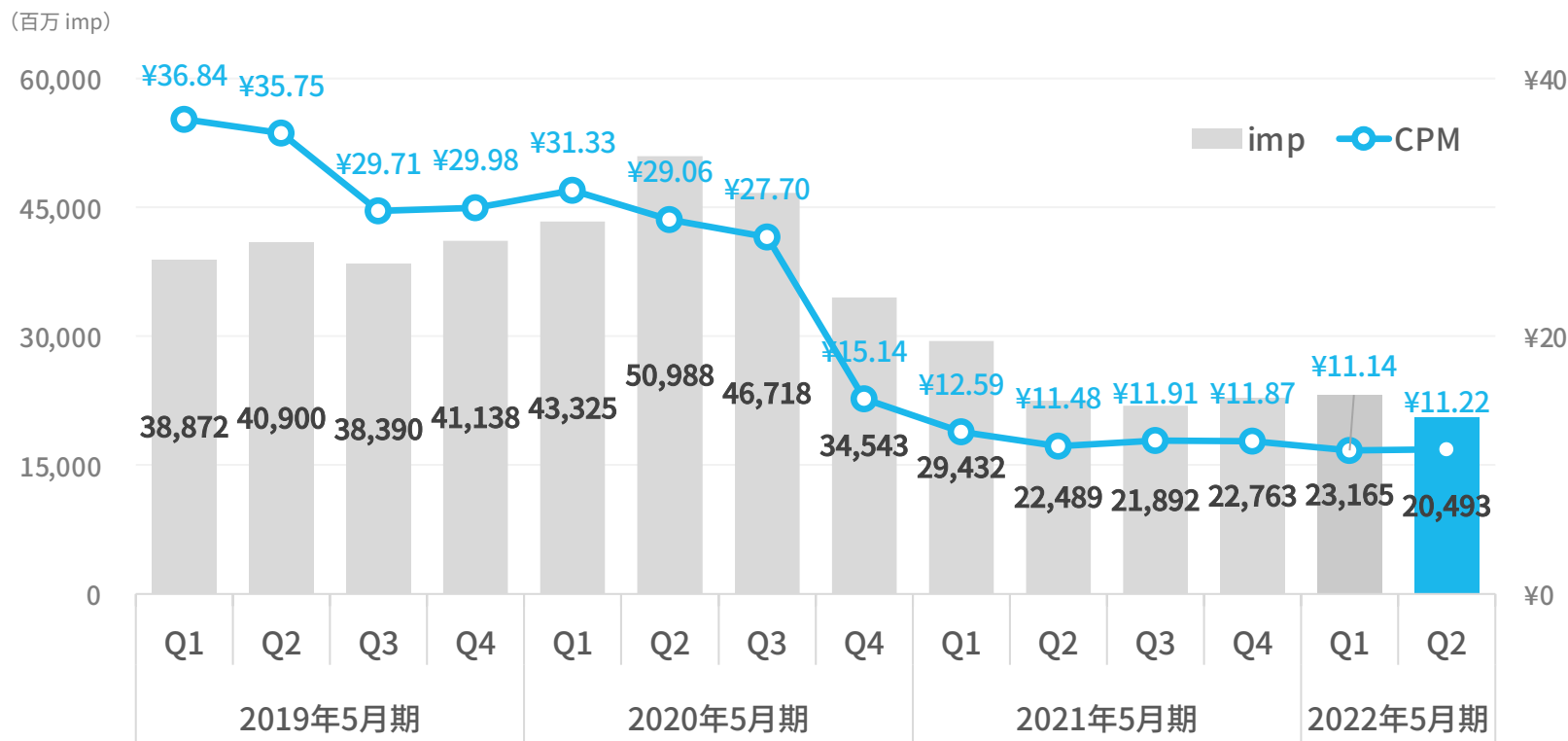
ユーザーあたり収益性  
(Sales/DAU)が改善中



Q2は減収ながらも、足元でCPMは回復傾向。

営業組織を強化し、Q3以降顧客拡大による更なる成長を見込む。

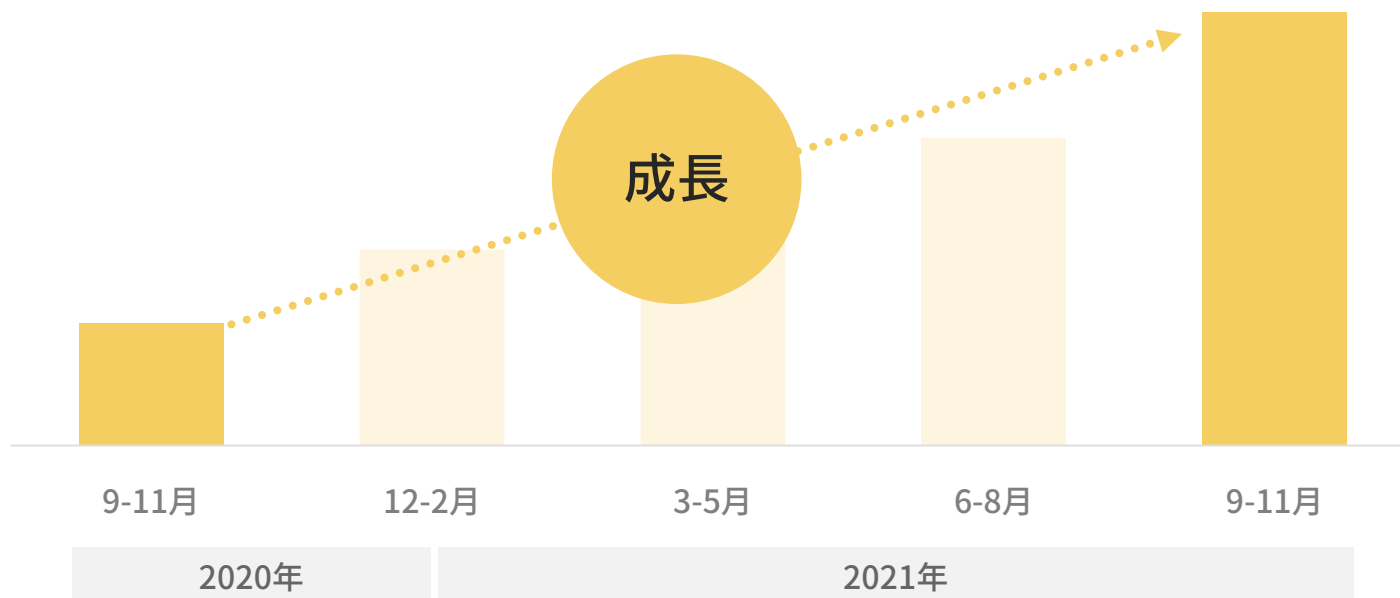
### imp数・CPMの推移



現地へのローカライズが功を奏し、北米圏向けのゲーム攻略コンテンツのPV数が成長し  
売上にも貢献し始めている。海外事業をQ3以降も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



リスク・リターンを考慮し、海外、国内、LP出資にて累計40億円\*超を出資。

戦略投資先のsliceについては、直近のラウンドで評価額\$1bnを上回りユニコーン企業に。

\*LP出資などの出資コミット残高を含む規模

## 主な出資先



インド

アーリー



Fintech



Education

ミッド・レイター



Commerce



MaaS



Fintech



Fintech

最大で  
\$10mn  
の追加出資予定



日本

アーリー



不動産テック



音声配信



Commerce

EXIT済

ミッド・レイター



有機EL



HRテック

LP出資



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

2021年6月にローンチしたムードペアリングティー。規模拡大に向けて、LINEギフトやふるさと納税などの**個人向けギフト展開**、**法人向け販路の開拓に注力**。オフラインのタッチポイントとして渋谷スクランブルスクエアで**POP UPストアを実施**。

## POP UPストア

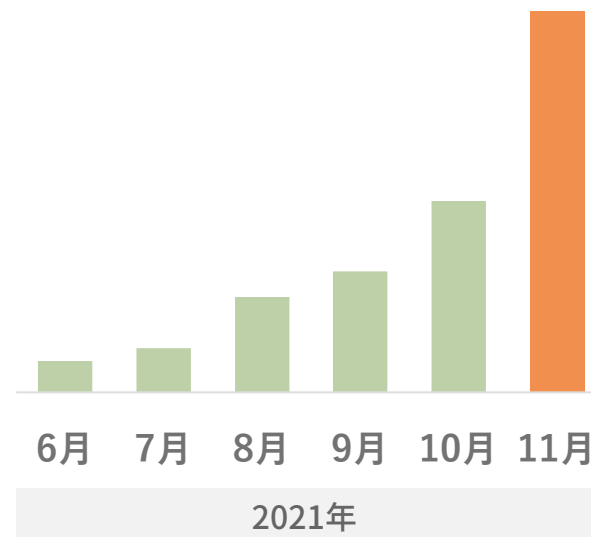
@渋谷スクランブルスクエア

(2022年1月6日～12日)



## 月次売上高推移

LINEギフトなど様々な  
チャネルの開拓を実施、  
売上高も堅実に成長



# 4

Medium-term management plan

## 中期経営計画

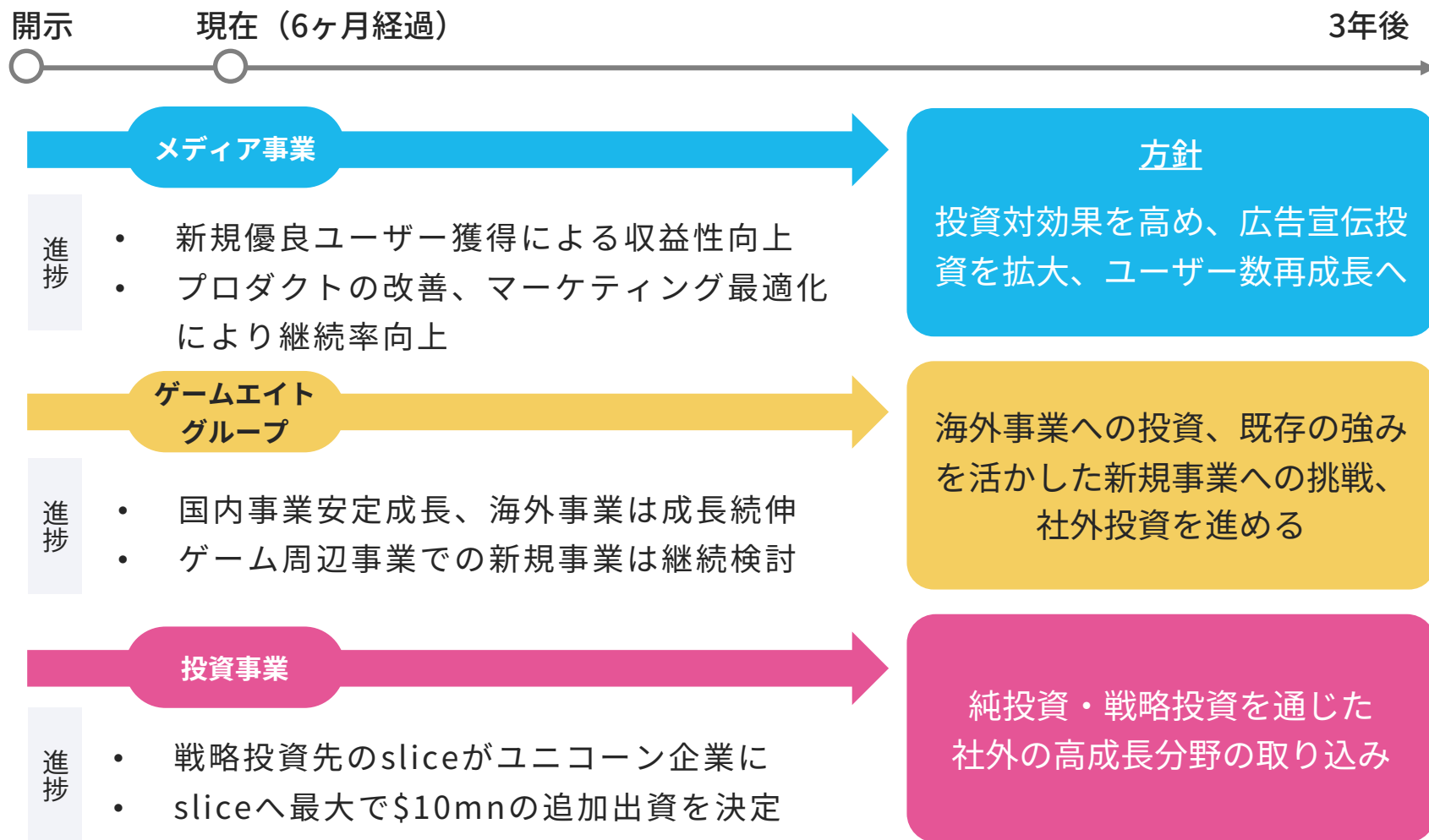


## 策定における前提

- 2021年7月13日発表の中期経営計画では、定性的な戦略を中心に公表させていただきました。まだ予断を許さない状況ではございますが、新型コロナウイルスに関連する市場環境の変化が一定の収束を見せていることを踏まえ、現状で推定可能な範囲において、数字情報を開示させていただきます。
- なお、sliceが連結業績に与える影響につきましては、現在精査中のため、今回開示の内容には含まれておりません。

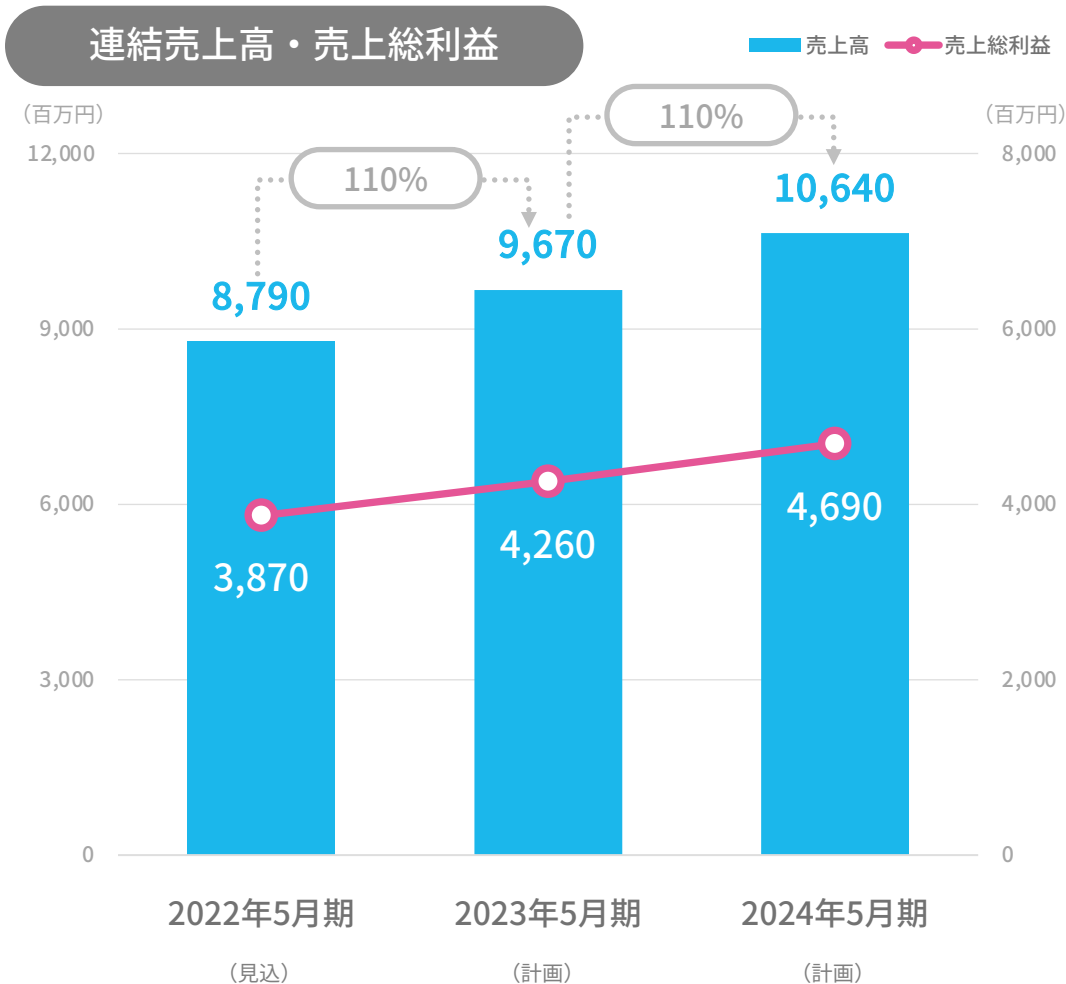


2022年5月期の上期では、中長期的な成長を牽引する3本の柱がそれぞれ着実に進捗。  
**投資事業は想定よりも早く大きな成果**をあげる。



既存事業は連結で**売上、売上総利益共にYoY10%成長**を計画。

投資事業は引き続き戦略投資先の発掘を模索し、非連続な成長をめざす。



### P/Lマネジメント方針について

## 来期以降は 通期で連結黒字を 意識し運営

新規ユーザー増加によるS/D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

ただし、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

## 2022年5月期通期 業績予想（連結）

組織強化のための人材投資を中心に、来期以降の成長を見据えた投資を進めるため、営業利益はゼロを計画。上期に対して人件費1.1億円、一時的な採用費として0.6億円を追加計上。

経常利益、当期純利益に関しては、sliceの当期業績影響を精査中のため非公表とする。

(百万円)

	2022年5月期 上期実績	2022年5月期 通期予想	上期進捗率
売上高	4,383	8,790	49.9%
営業利益	161	0	-
営業利益率	3.7%	-	-

## 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で監査法人と協議中
2. 2022年5月期中には持分法の適用が開始される想定
3. 当期のP/Lで取り込む損益に影響を与える重要な項目で、未確定のものは以下
  - 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、今後のマーケティング施策等によっては、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

# 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（2021年11月末現在）		取締役	澤田 拓也
• 証券コード	6047（東証一部）		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	229名 （2021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		監査役	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（社外）	石橋 雅和
			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