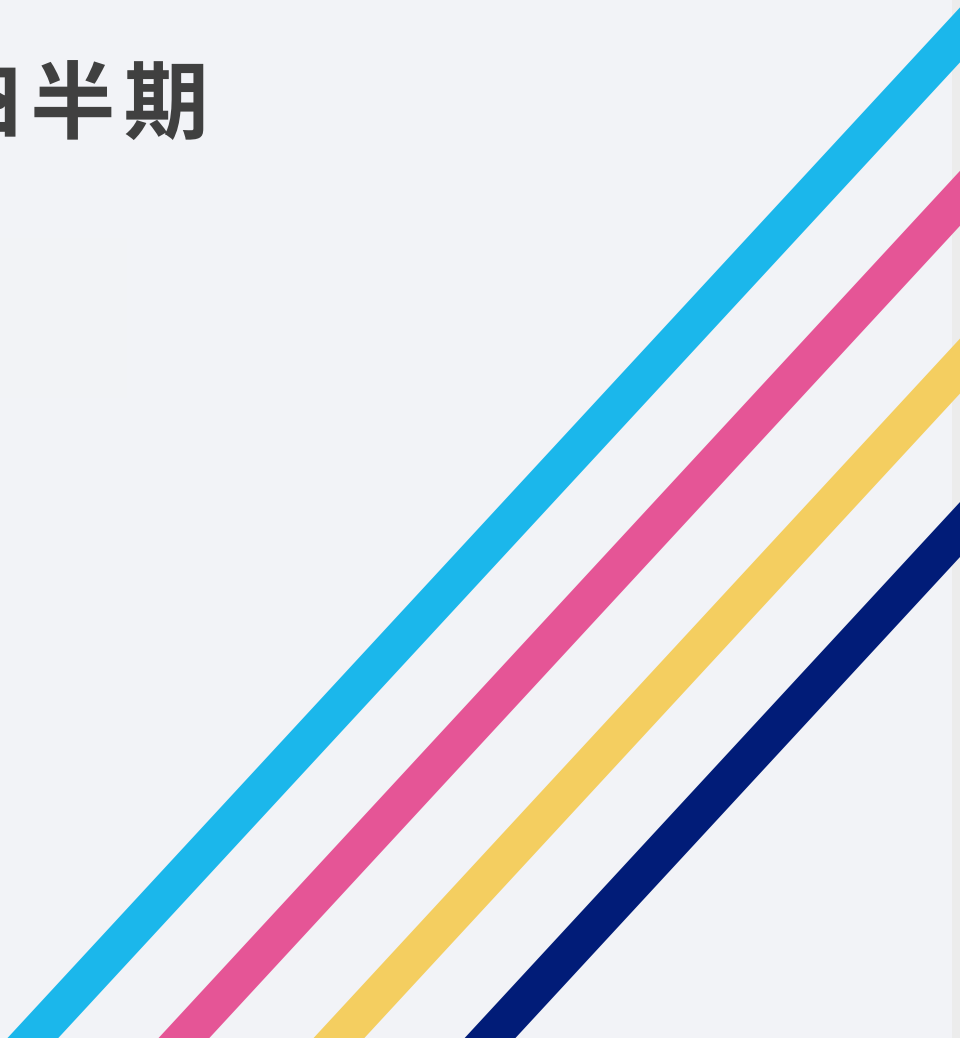


Gunosy

2025年5月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 Gunosy

東証プライム（証券コード：6047）



INDEX

	Executive Summary	
1.	エグゼクティブサマリー -----	P 03
	Financial Results for FY2025 Q1	
2.	2025年5月期 第1四半期決算の概要 -----	P 10
	Business Overview by Divisions	
3.	事業別の概要 -----	P 14
	FY2025 Outlook	
4.	2025年5月期業績予想 -----	P 26
	About Gunosy	
5.	会社概要 -----	P 29
	APPENDIX	
6.	参考資料：sliceに関して -----	P 38

1

Executive Summary

エグゼクティブサマリー



2025年5月期
Q1

売上高	1,573 百万円	通期予想進捗率	YonY	83.7%
		25.0%	QonQ	92.8%

営業利益	170 百万円	通期予想進捗率	YonY	-
		37.9%	QonQ	93.0%

会社別

	Gunosy	ゲームエイト	その他
売上高	987 百万円	586 百万円	0 百万円
営業利益	36 百万円	152 百万円	△19 百万円

サマリー

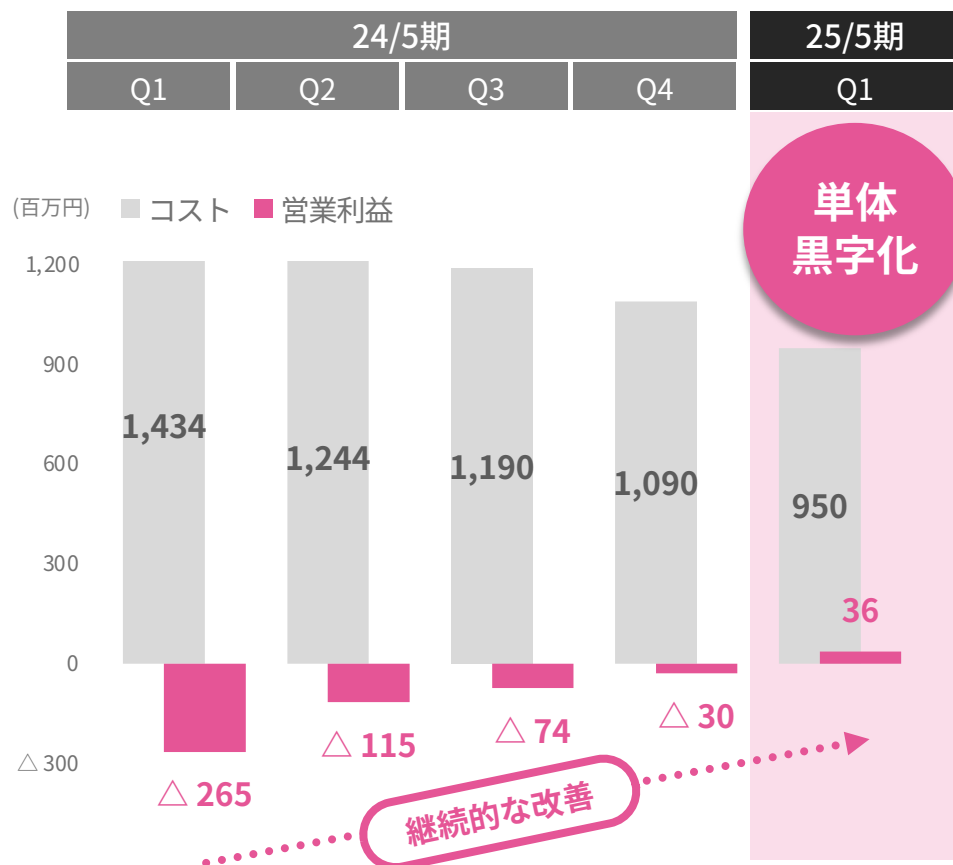
Gunosyの営業利益黒字化およびゲームエイトが引き続き好調を維持し、**連結営業利益は進捗率37.9%**と順調に進捗

ゲームエイトの新規事業である**SC事業はソニーペイメントサービスと協業**に関する基本合意書を締結し順調に進捗

投資先sliceの合併進捗はNCLTからの承認を得たことで**最終の事務手続プロセスが進行中**

事業ポートフォリオの整理と事業運営コストの継続的な改善により、
四半期営業黒字を実現。

事業運営コストの改善



Gunosy単体で 営業黒字を実現

- 事業運営コストの改善
- 事業ポートフォリオの整理

事業ポートフォリオの整理

ADNW

YOU IN

終了時期：2024年6月

終了時期：2024年4月

コスト削減額：約54百万円/Q

業績は売上高がYonYで128.5%、営業利益はYonYで166.9%と高い水準を引き続き維持。
SC事業はソニーペイメントサービスと協業に関する基本合意書を締結し順調に進捗。

| 2025年3月期 Q1

(百万円)

売上高

586

営業利益

152

YonY : 128.5%

YonY : 166.9%

売上高、営業利益共に
高い水準で引き続き推移

| 2024年3月期 通期

(百万円)

2,164

622

YonY : 129.9%

YonY : 216.5%

ソニーペイメントサービスと 協業に関する基本合意書を締結



Sony Payment Services



Game8

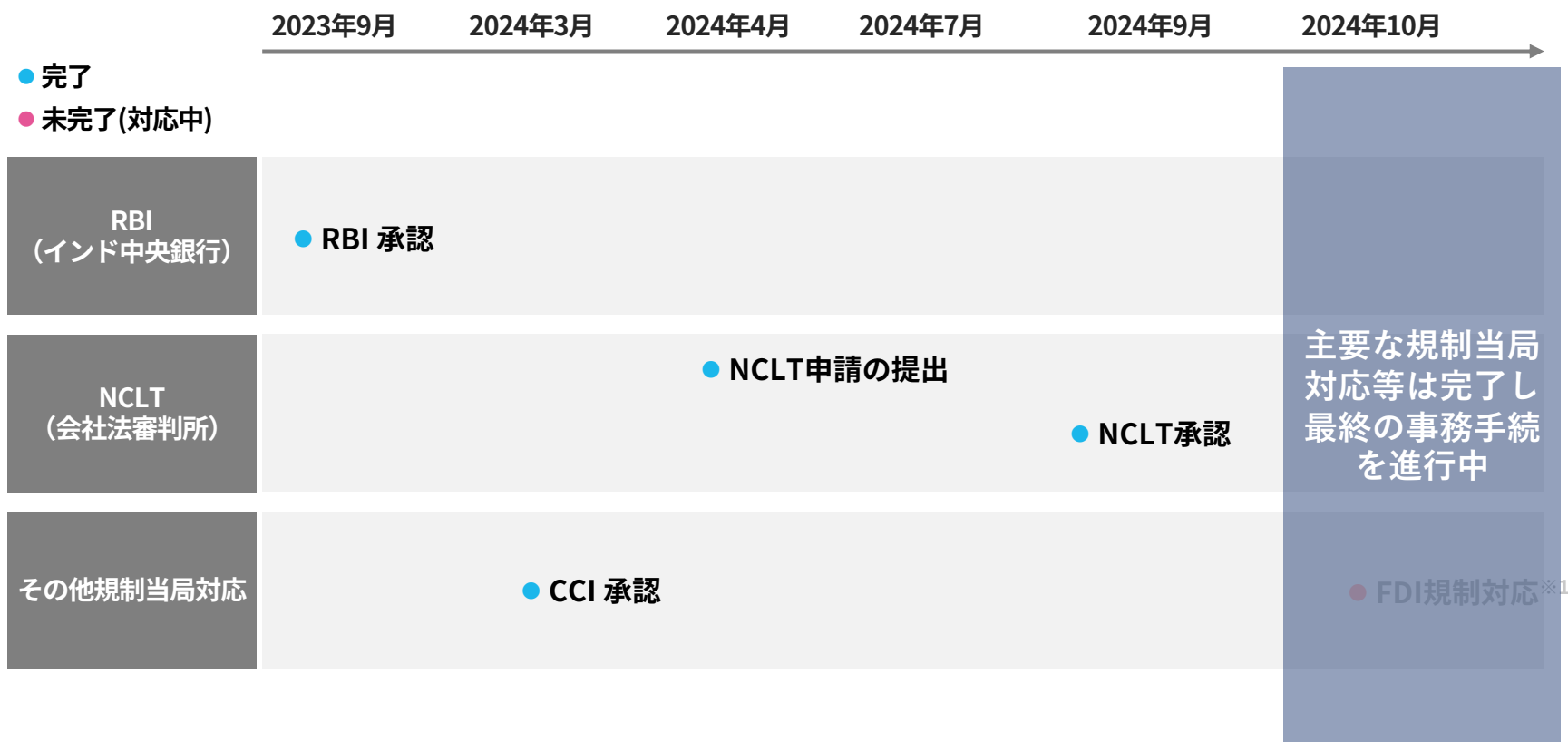


ゲームエイト保有メディア
内に自社運営サービス
ストアを設置

ゲームユーザーが
適切なタイミングで課金

購入したゲーム内通貨を
ゲームに反映

NCLT(会社法審判所)からの承認を得たことで、
最終の事務手続きプロセスが進行中。



※1 Foreign Direct Investmentの略称

合併後の成長最大化に向けて、取締役派遣を中止し柔軟に同社の成長を支援できる体制へ移行。
合併後は包摂的なデジタル金融体験の提供と銀行ビジネスモデルの改革により成長の加速を目指す。

合併後の長期保有に 向けて柔軟な支援体制 を整備

- 合併に先立ち、ガバナンスと投資先の成長が両立できる体制を目指し、取締役派遣を中止した結果、持分法適用の対象外に
- 引き続き、最高投資責任者である間庭がアセットマネジメントを担当することで、適切なモニタリングを実施

長期保有を前提とし、
企業価値最大化のため柔軟に支援をする

合併による 事業への影響

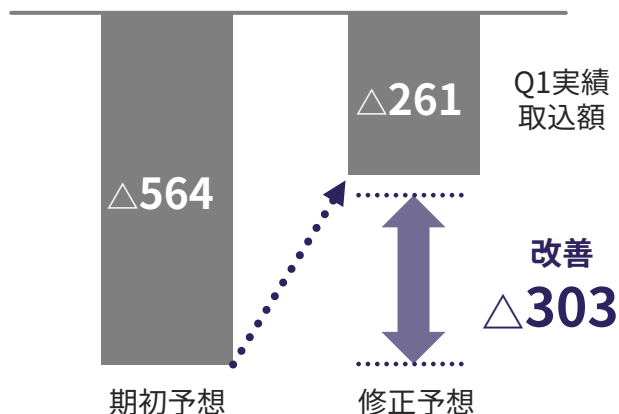
- テクノロジーを駆使した幅広い金融商品の提供や銀行オペレーションの改善
- 加えて調達金利の低減によりさらなる成長の加速を目指す

デジタル技術、銀行プラットフォームの
融合により成長加速を目指す

P/Lは持分法投資損失の取込みがQ2以降なくなるため、**持分法投資損失は期初予想より303百万円改善**。持分法除外処理による損益影響はなく、Q2に投資有価証券および純資産が786百万円増加する予定。

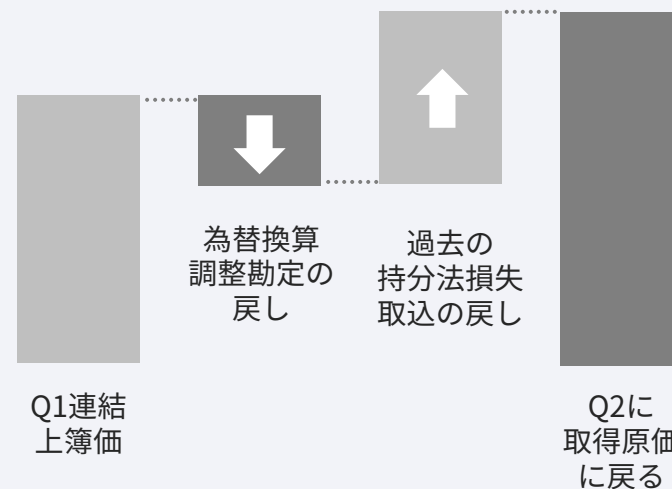
通期業績予想への影響

持分法損失の減少による利益改善 (百万円)



期初予想より持分法投資損失が303百万円改善した結果、経常利益は通期黒字に改善
→通期業績予想の詳細はP28

B/Sの処理



過去の持分法損失取込等について、利益剰余金を通じ取得原価に戻す会計処理を予定

2

Financial Results for FY2025 Q1

2025年5月期 第1四半期決算の概要



2025年5月期Q1連結業績

連結営業利益は進捗率37.9%、三四半期連続で営業黒字となり好調を継続。

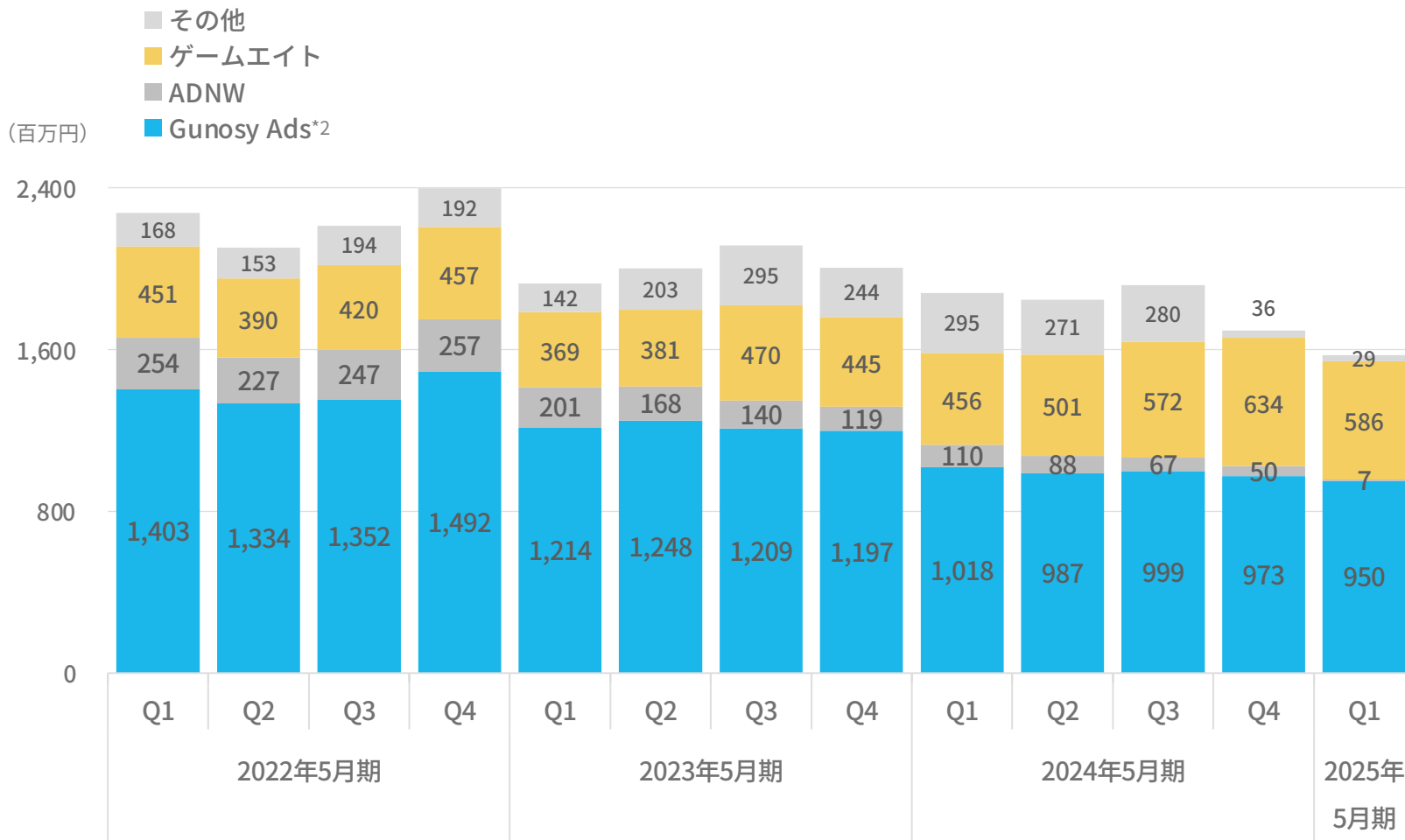
(百万円)

	2025年5月期 Q1	前四半期比較 (QonQ)		前年同期比較 (YonY)	
		2024年5月期 Q4	QonQ	2024年5月期 Q1	YonY
売上高	1,573	1,694	92.8%	1,880	83.7%
営業利益	170	183	93.0%	△185	-
営業利益率	10.8%	10.8%	-	-	-
経常利益	△64	30	-	△525	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△222	△272	-	△714	-

売上高構成^{*1}

ゲームエイトはQonQで減収も引き続き高い売上水準を維持。

メディア事業はQonQで微減。

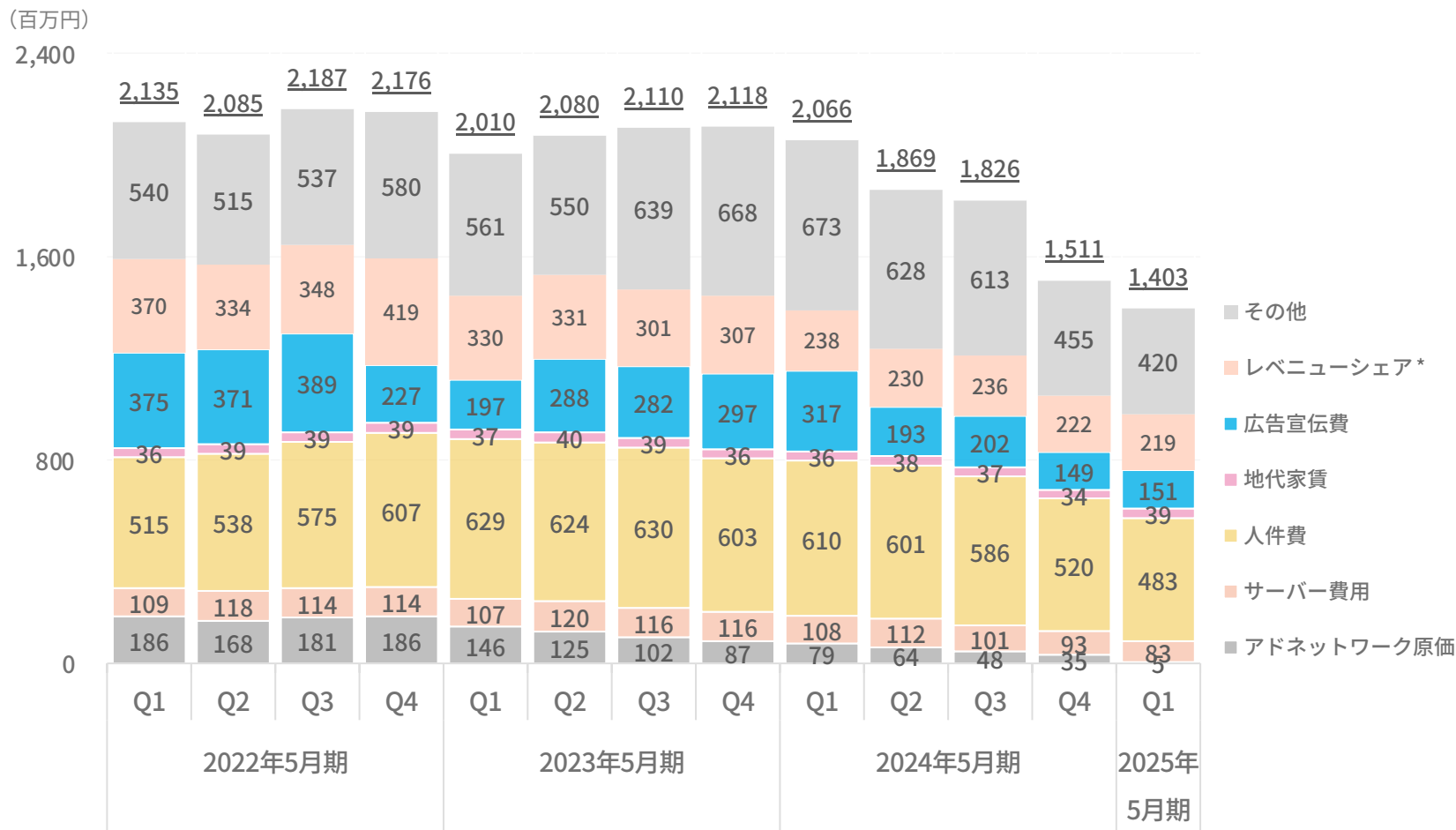


*1 「Gunosy Ads」、「ADNW」、「ゲームエイト」は単体での数値。内部取引高調整は「その他」に含む

*2 Gunosy Adsl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

事業ポートフォリオの整理および、コストコントロールを重視した事業運営を進めており、**連結ベースのコストは引き続き減少**。



*「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。

3

Business Overview by Divisions

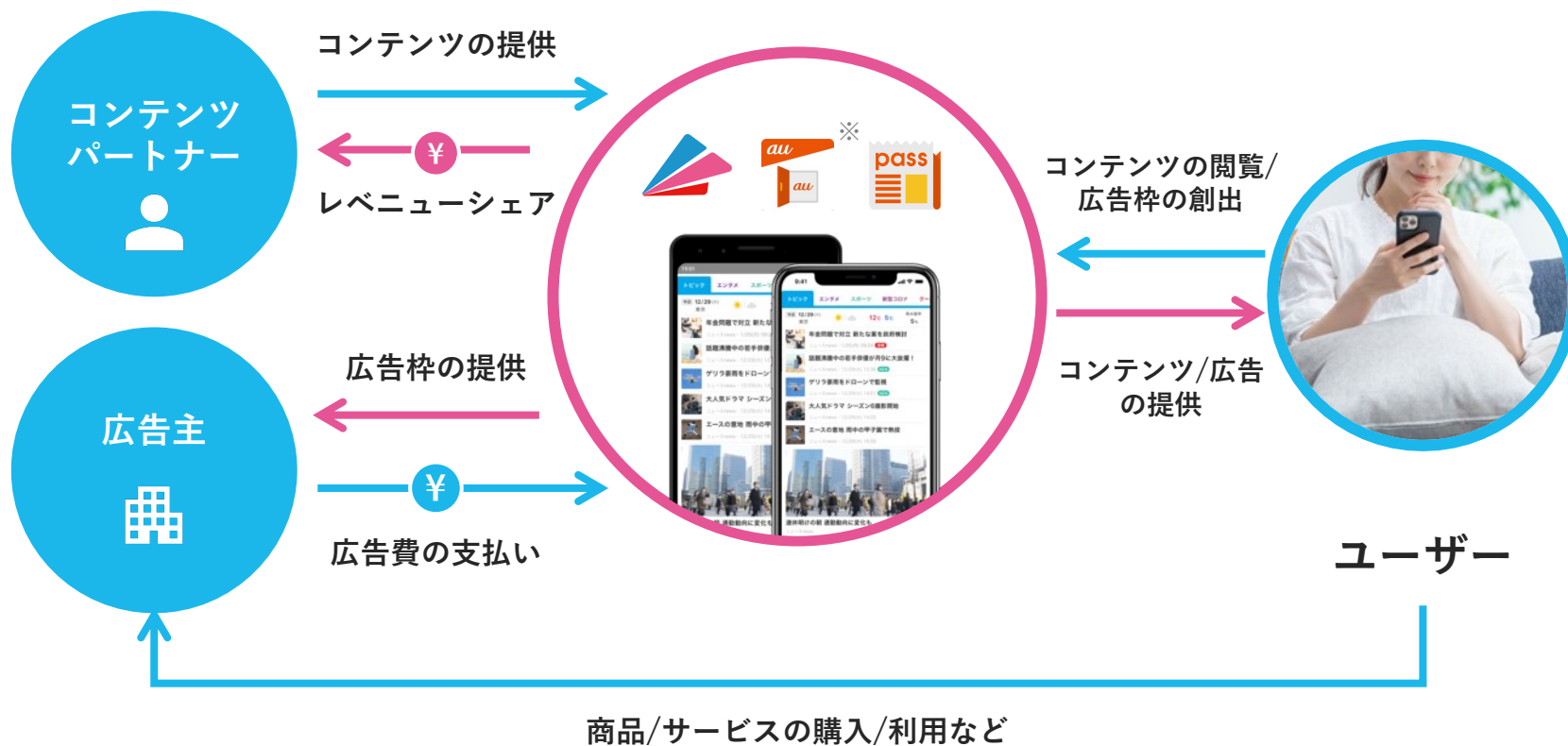
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

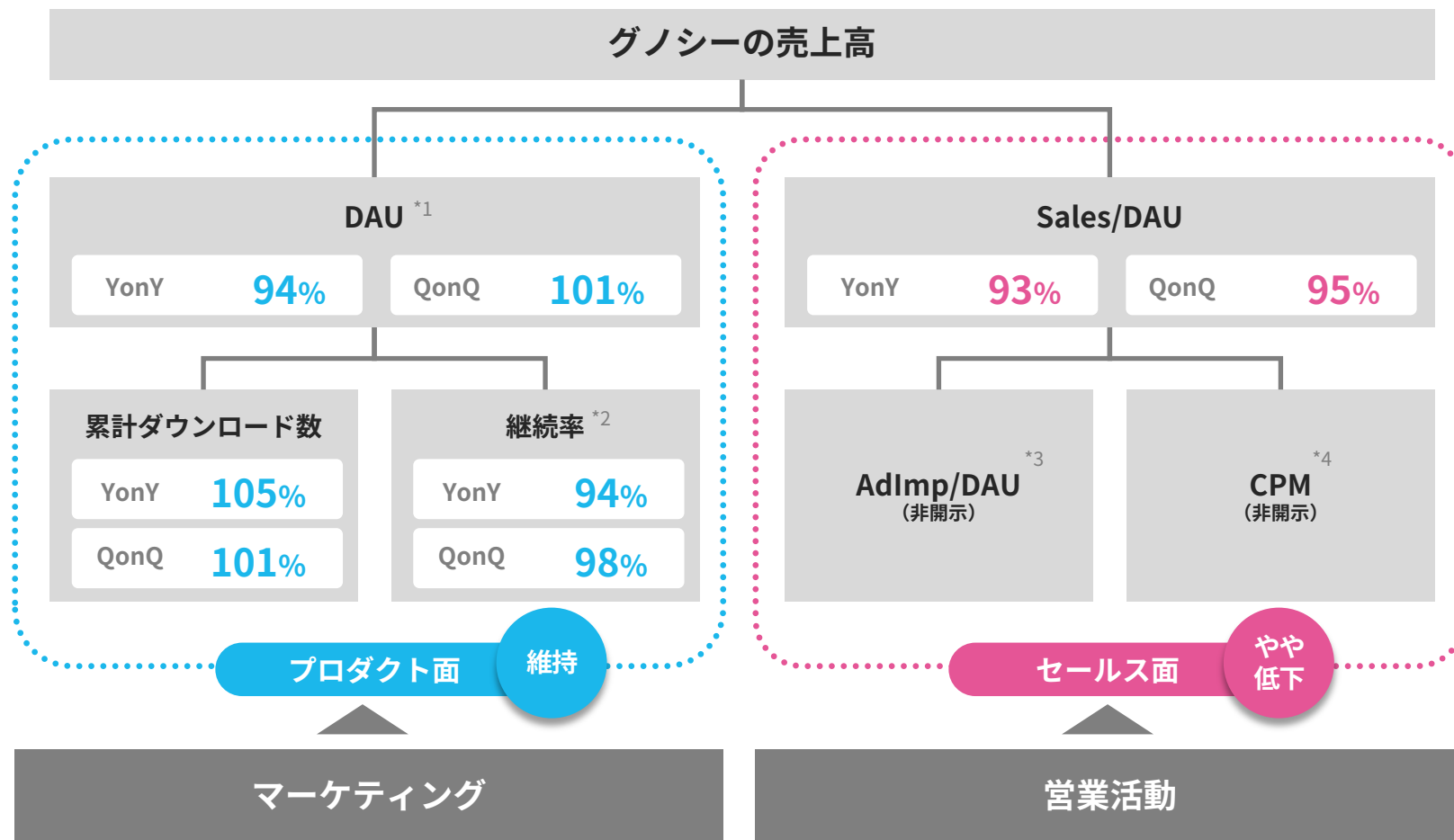
投資事業
(slice)

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。



※ ニュースパス、auサービスTodayはKDDI社と共同提供しているため売上及び、コストの一部を両社でシェアするモデル

DAUは広告宣伝投資を抑制しているなかでも、QonQで101%と安定推移。
Sales/DAUはQonQで低下するも、売上高は計画どおり進捗。



*1 : Daily Active Userの略

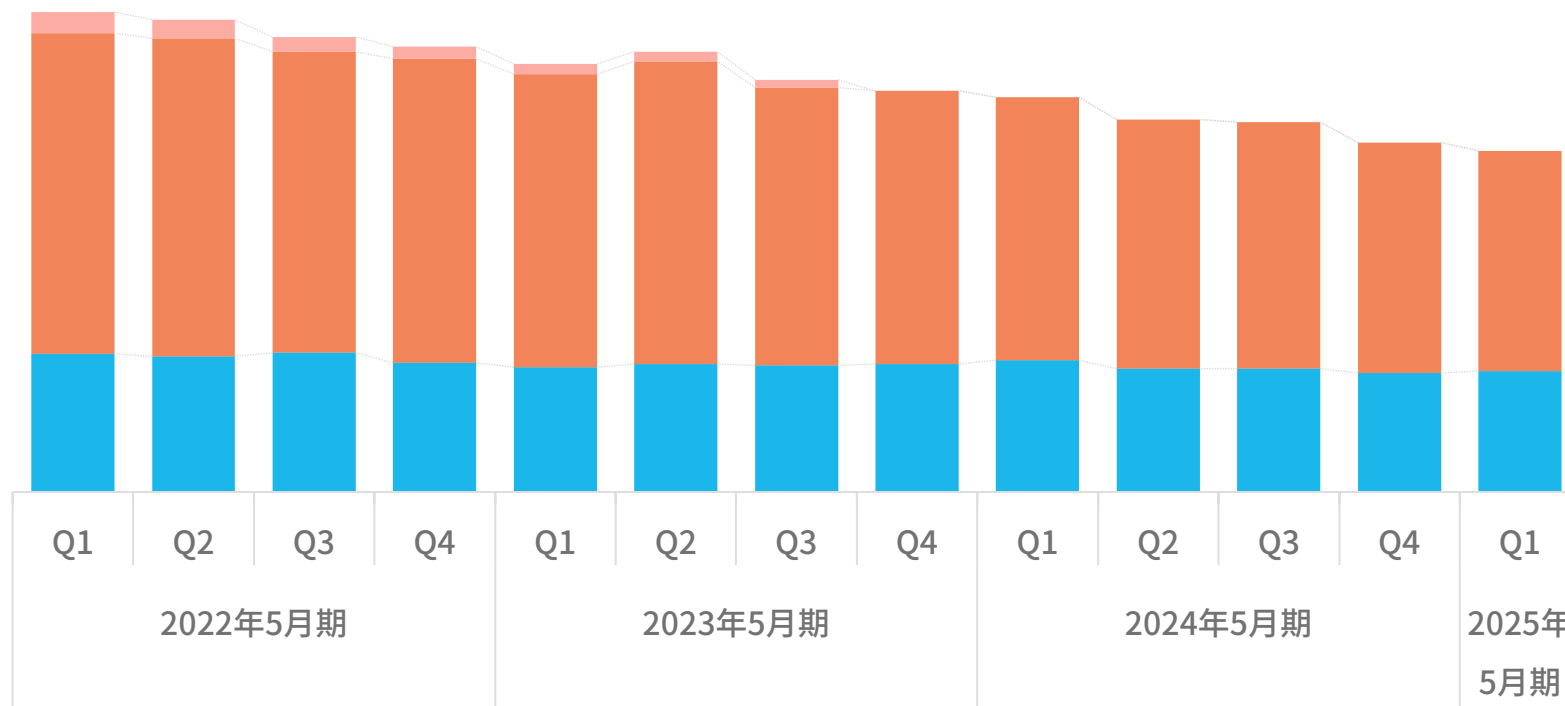
*2 : 新規ユーザーが一定期間経過後に起動する割合

*3 : DAUあたりの広告表示回数

*4 : Cost Per Milleの略

Q1は広告宣伝投資を抑制する中で、**グノシーのMAUは微増するも**、
メディア全体ではQonQ微減。

- LUCRA (2023年2月でサービス終了)
- ニュースパス+auサービスToday
- グノシー

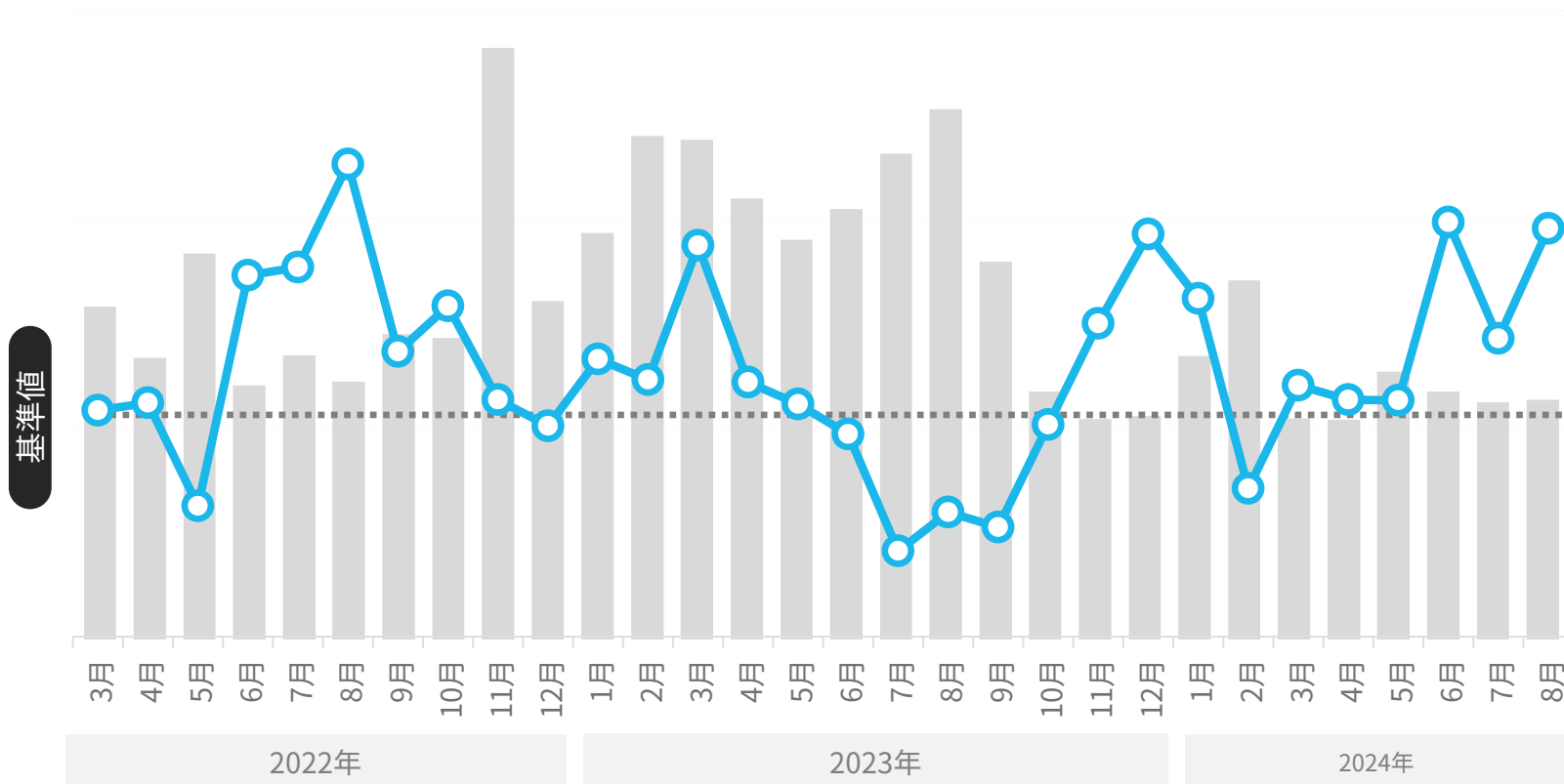


広告宣伝投資は引き続き抑制して事業を運営。Q1のIRRは基準値を大きく上回って推移。

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)



3

Business Overview by Divisions

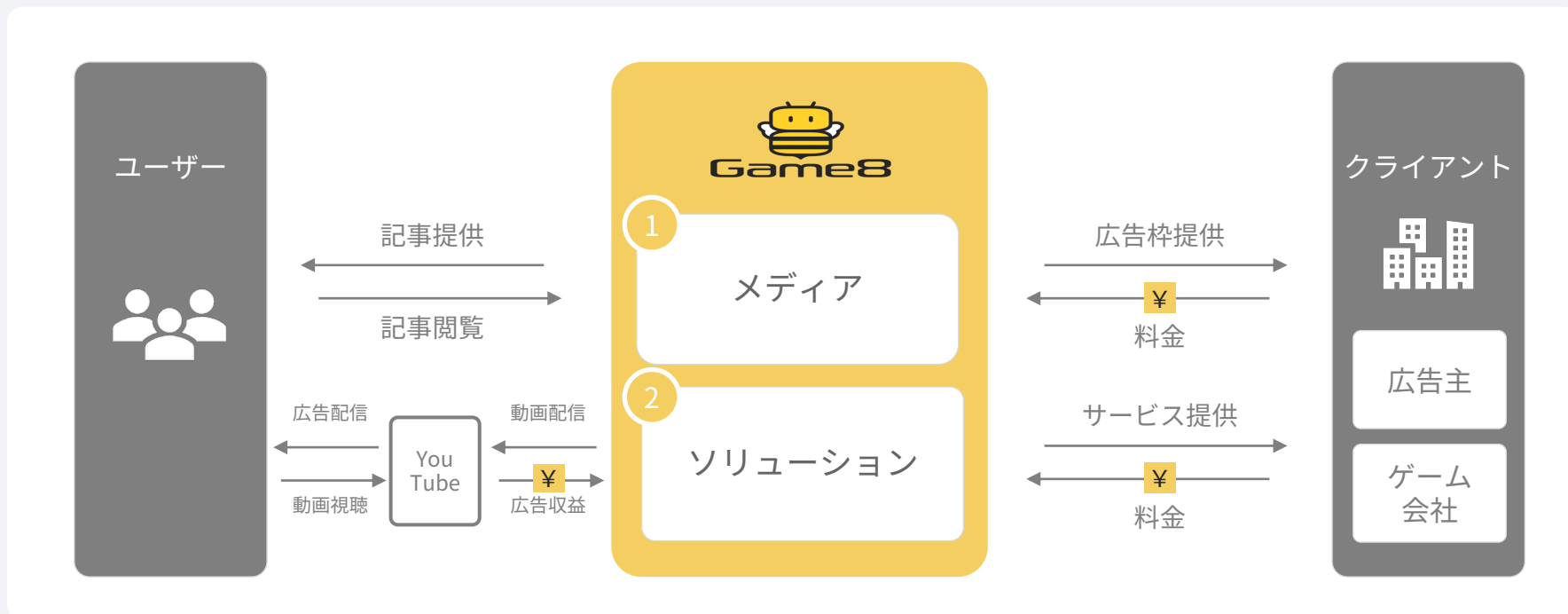
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

ゲーム攻略メディアからの広告収入によるマネタイズを軸とした事業を展開。
 ゲーム攻略メディアへの攻略記事の執筆など、様々な広告施策の提供により幅広い
 マーケティングソリューションを提供



事業概要

1 メディア

- ・ 自社攻略サイト運営
- ・ 攻略サイトトップのジャック広告

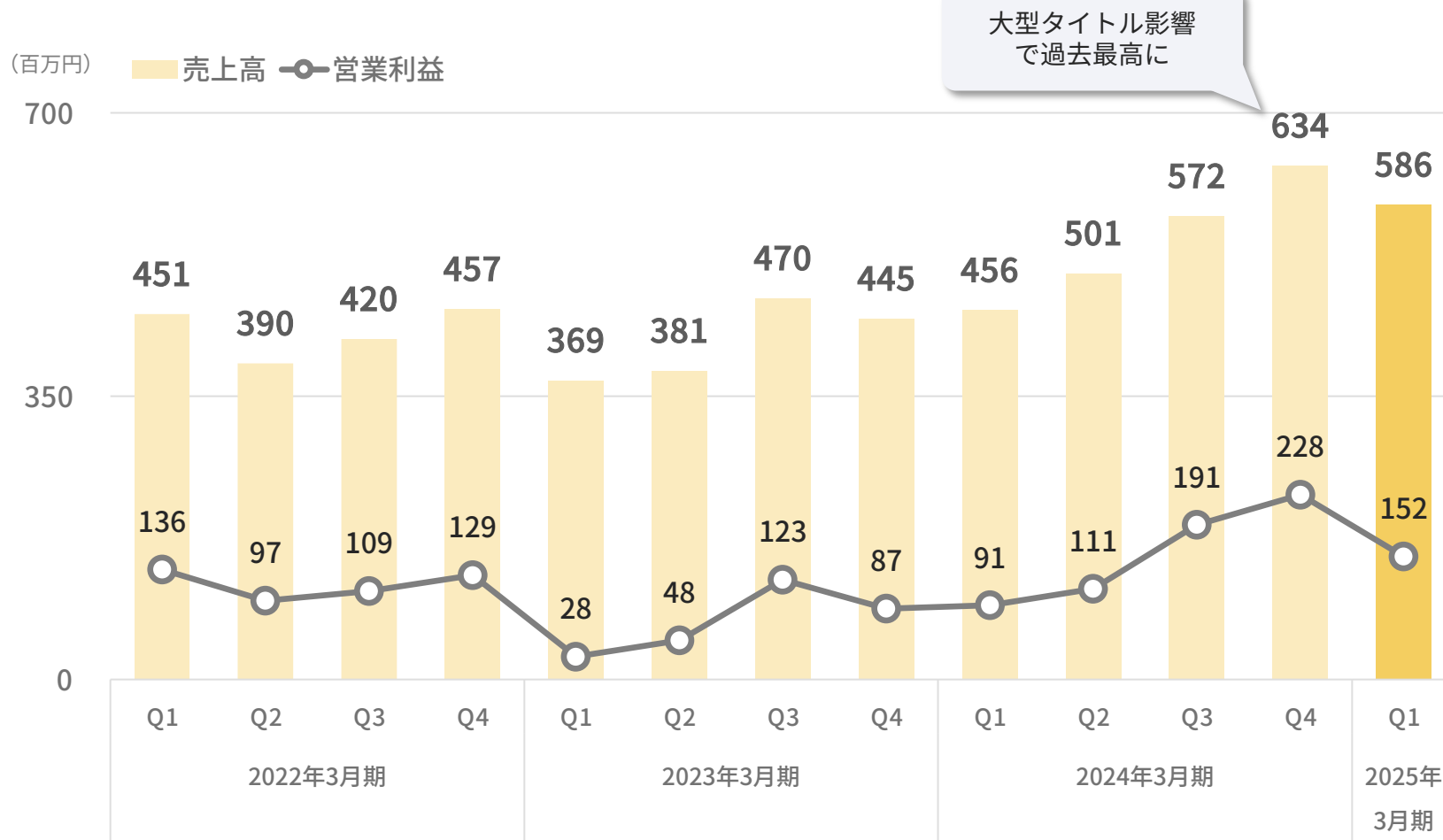
2 ソリューション

- ・ ゲーム攻略記事の作成
- ・ Game8.jp以外での広告施策の提供
- ・ SNS運用代行

強み

- ・ 国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・ 国内は広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現
- ・ ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

前Qの過去最高売上、営業利益の反動があったものの、**売上、営業利益は引き続きYoYで高い成長を続ける**。Q2においても同水準を維持する見込み。

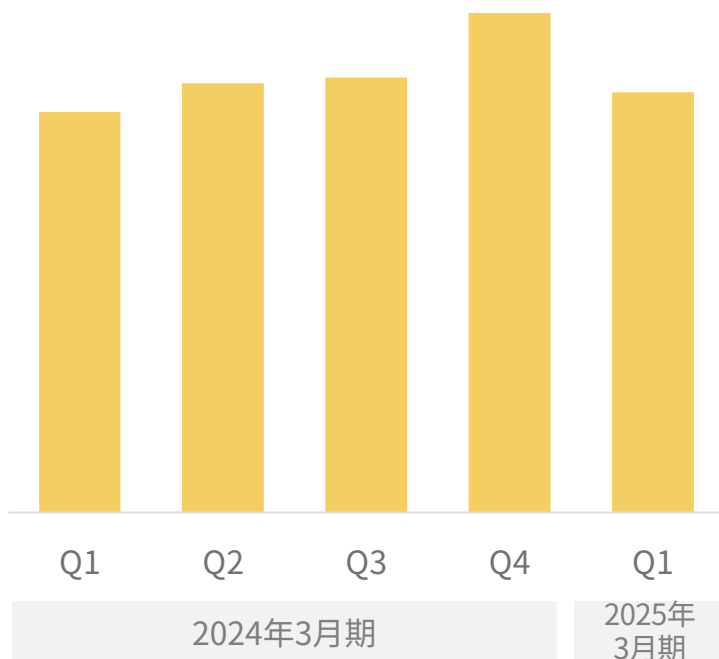


*Q4は親会社の連結決算期との期ズレにより、1月から3月までの業績。

大きなヒットタイトルが無い中でも国内、海外ともにPVは堅調に推移。
海外メディアにおける円安の追い風が引き続きあり、**高い収益性を維持**。

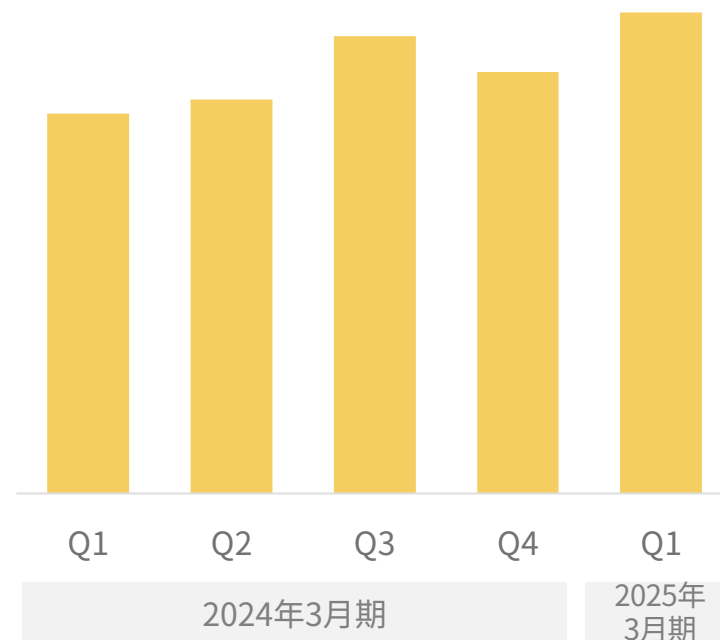
PV数

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、
堅調に推移



RPM

海外メディアにおける
円安の追い風もあり高い収益性を維持



ソニーペイメントサービスと協業に関する基本合意書を締結。ゲームを含めたエンタメ領域における決済関連サービスを両社で展開予定。

 Sony Payment Services

×  Game8



展開予定のサービス

ゲームエイトの記事の中でのアプリ外課金

パブリッシャーサイト等からのアプリ外課金

ゲームのダウンロードキー販売

3

Business Overview by Divisions

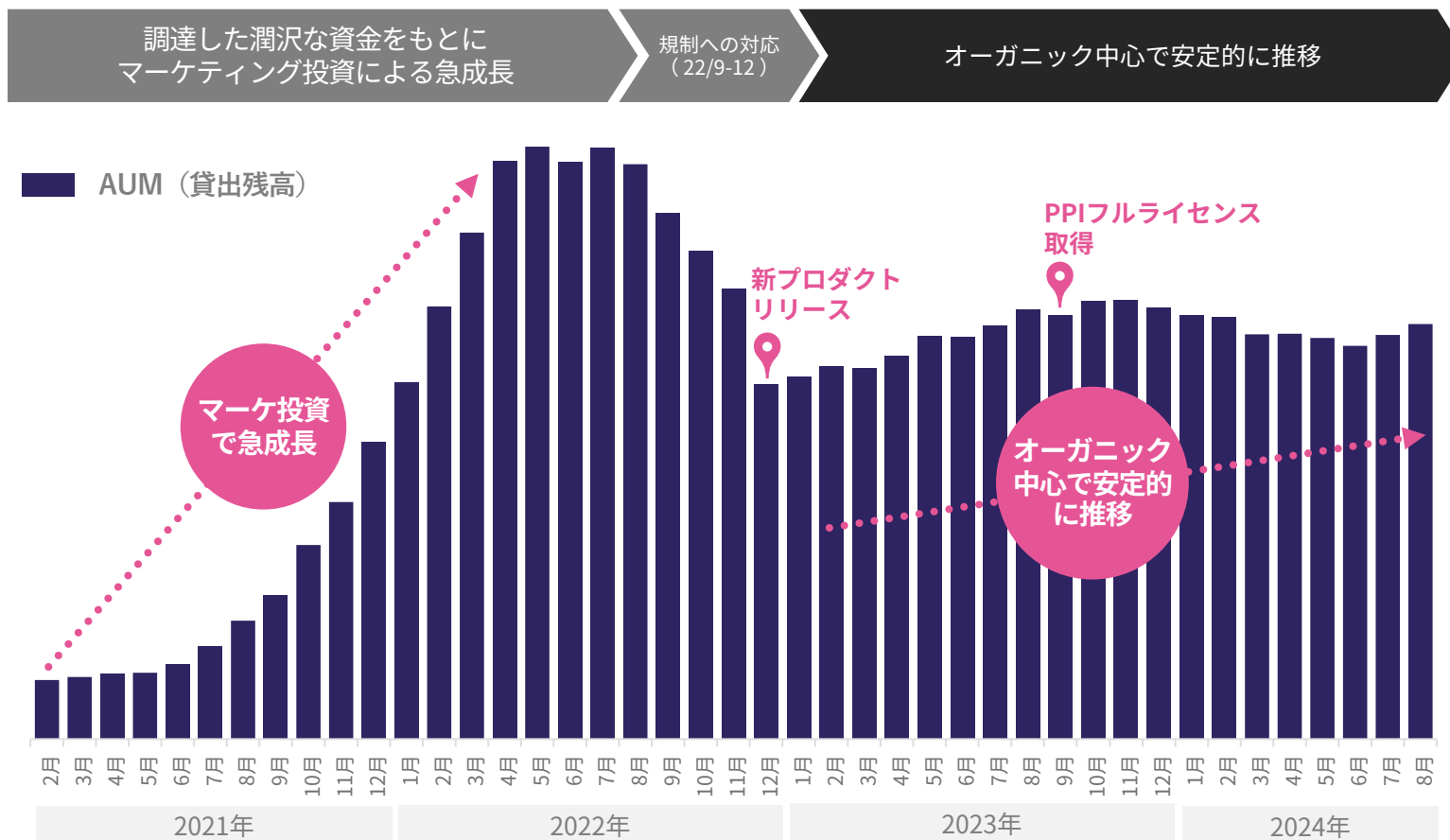
事業別の概要

メディア事業

ゲームエイト事業

投資事業
(slice)

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ス。
2022年12月の新プロダクトリリース完了以降は、オーガニック中心での顧客獲得により
バーンレートを適切に抑制しながらも直近は伸長傾向。



4

FY2025 Outlook

2025年5月期業績予想



2027年5月期時点

事業サイド

営業利益/EBITDA

900百万円

ROIC[※]

(既存事業投下資本に対する)

15%以上

投資サイド

IRR

30%

※ 投資可能現預金については、資金用途に応じて税引後EBITDA/投下資本などの指標で総合的に評価する

2025年5月期 業績予想（連結）の進捗

sliceの持分法適用関連会社からの除外による影響（P9記載）を反映した結果、**経常利益は黒字予想に修正。**

(百万円)

	2025年5月期 Q1 (実績)	従来予想 (通期)	2025年5月期 通期 (修正予想)	進捗率
売上高	1,573	6,300	6,300	25.0%
営業利益	170	450	450	37.9%
営業利益率	10.8%	7.1%	7.1%	-
経常利益	△64	△101	202	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△222	△308	△110	-

5

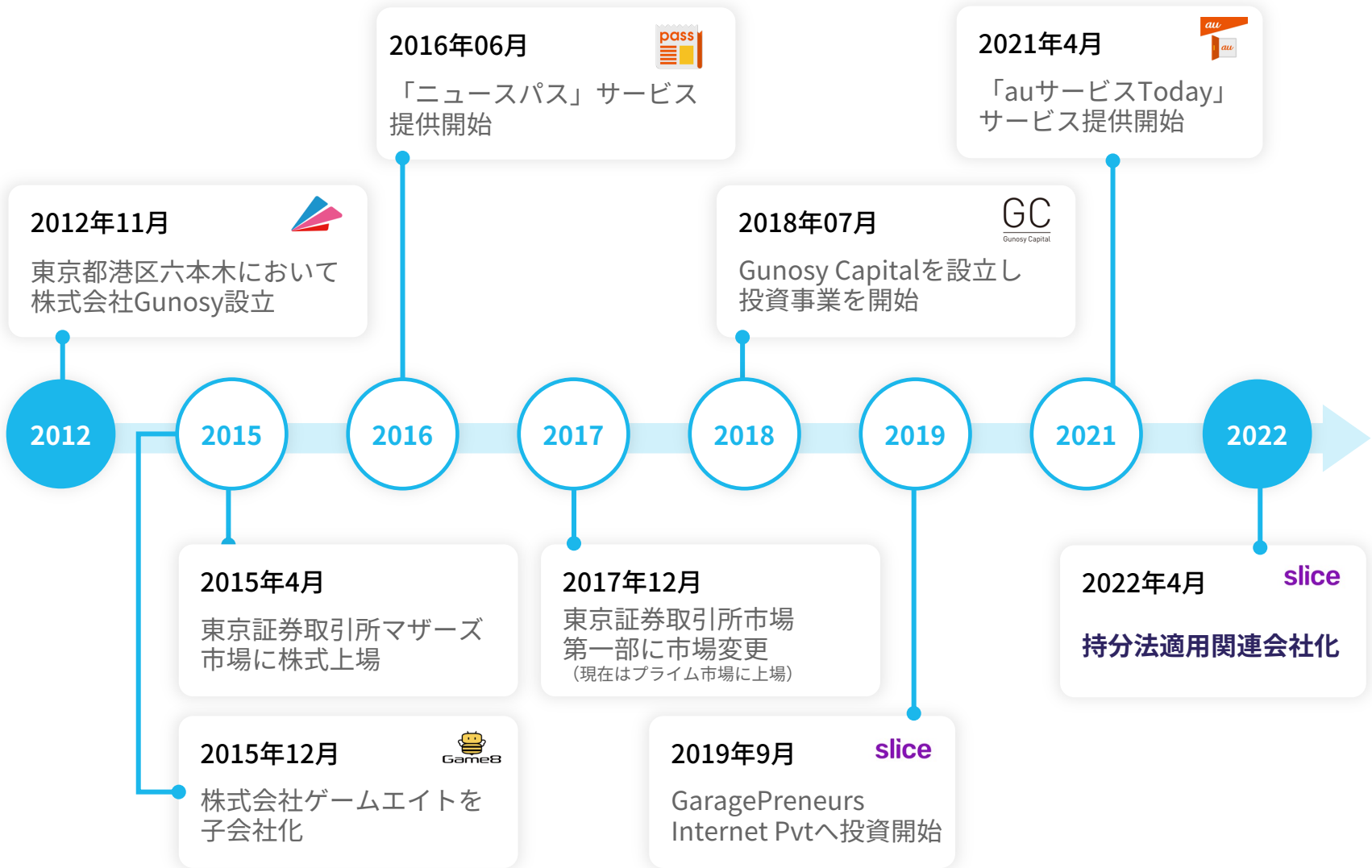
About Gunosy

会社概要



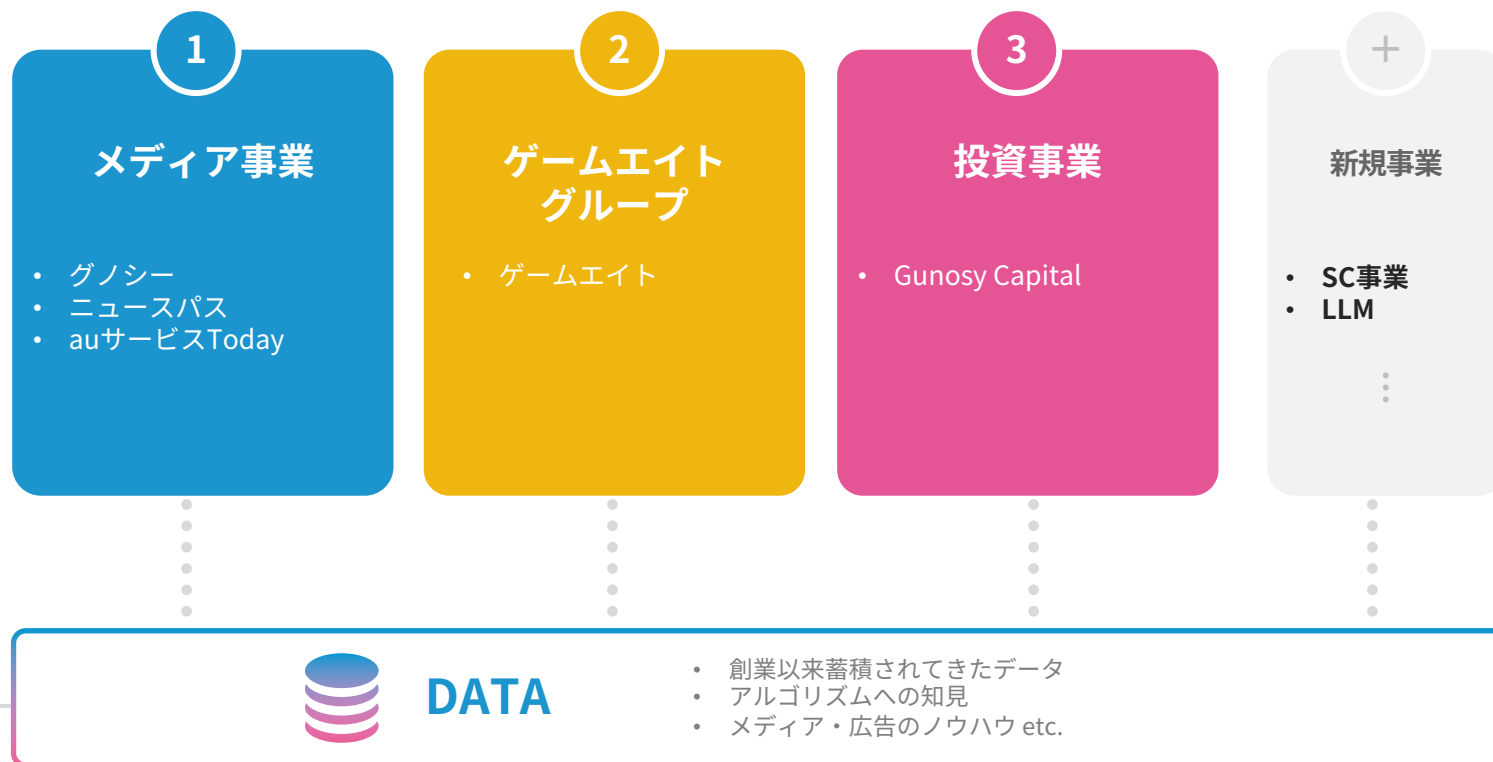


情報を世界中の人に
最適に届ける



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。



新経営体制

2025年5月期の経営体制は以下の通り。



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



新任

取締役
最高執行責任者

沢村 俊介



新任

取締役
最高財務責任者

岩瀬 辰幸



取締役

能勢 昌明



社外取締役

富塚 優



社外取締役

城下 純一



新任

社外取締役

守屋 彰人



新任

社外取締役

射場 瞬

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 最高執行責任者	沢村 俊介
• 決算期	5月		取締役 最高財務責任者	岩瀬 辰幸
• 資本金	4,099百万円（2024年8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	197名 （2024年8月末現在 連結ベース）		取締役（社外）	守屋 彰人
• 所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12		取締役（社外）	射場 瞬
• 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

メディアとして社会に有益な形での情報の発信（エコーチェンバーやフィルターバブルの排除や品質の高いゲーム攻略wikiの提供）

2

安心な広告体験の提供に向けた広告審査への取り組み

3

入社/リモートを組み合わせた多様な働き方の推進

4

社内DXの推進を通じたDX人材の育成

5

指名報酬委員会の運営や取締役会実効性評価を通じた適切なガバナンス強化

6

APPENDIX

参考資料：sliceに関して



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

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。当社はsliceに対して、2019年より累計で30億円超を出資しており、2022年4月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
- 2022 2月 第4回目の投資を実施
- 4月 持分法適用関連会社化
- 9月 RBIよりDigital Lending Guidelinesが発表
- 12月 Digital Lending Guidelinesに沿った*1
新プロダクトリリース（12月1日～）
- 2023 9月 **NESFBとの合併について、
RBIからの承認を獲得**
- 2024 3月 **NESFBとの合併について、
CCIからの承認を獲得**

Sliceについて

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



CEO

ラジャン・バジャージ
(Rajan Bajaj)

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。

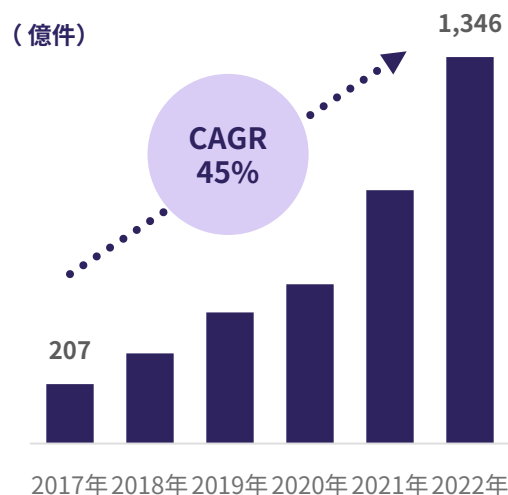
*1個人向け与信に関する規制

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



2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年

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%



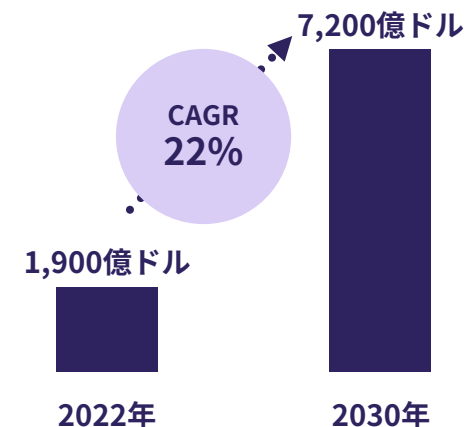
普及率
80%超



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

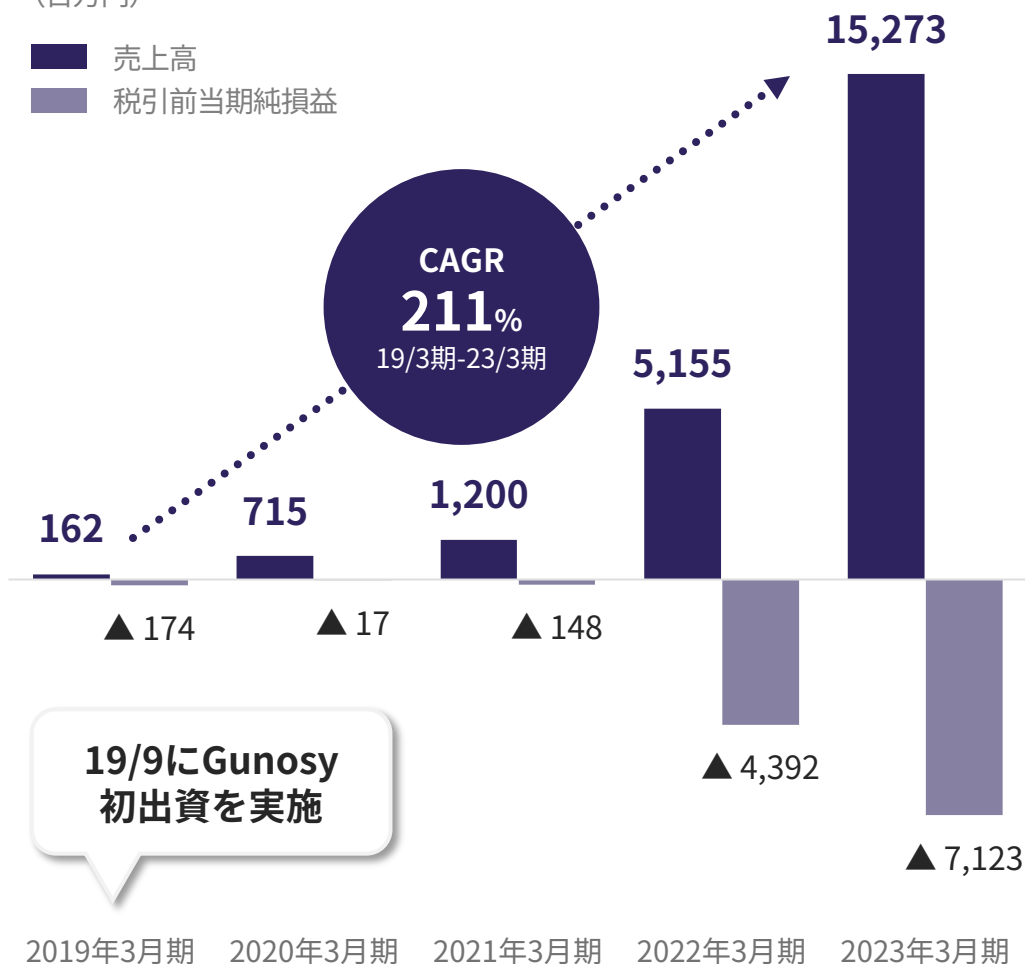
3

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/>