



2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

高成長オプション領域 | 投資先であるslice Small Finance Bank Ltd.（以下「slice」）に関しては、別冊「投資先 slice Small Finance Bank Ltd. に関する説明資料」（以下「別冊」）を参照ください。

2026年10月14日

株式会社 Gunosy

東証スタンダード（証券コード：6047）



INDEX

Overall picture and FY27 Q1 summary

1. 全体像と27/5期 第1四半期の総括	P 03
-----------------------	------

Business Overview by Portfolio

2. ポートフォリオ別の概要	P 18
----------------	------

ESG Initiatives

3. ESGへの取り組み	P 26
--------------	------

About Business Details

4. 事業詳細	P 29
---------	------

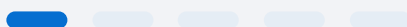
About Gunosy

5. 会社概要	P 38
---------	------

1

Overall picture and FY27 Q1 summary

全体像と27/5期 第1四半期の総括



27/5期 Q1 実績

		通期計画進捗率	YoY
売上高	1,434 百万円	27.3~28.2 %	85.5 %
営業利益	△49 百万円	-	△86 百万円
EBITDA	△14 百万円	-	△85 百万円

事業の状況

- 27/5期 Q1 の売上高は計画の範囲内で推移した一方、営業利益は進捗率としてビハインドで推移。要因は広告単価下落によるコアキャッシュ領域の減益、ならびに各領域における事業構造の転換に向けた先行投資。事業構造の転換に向けた投資は、利益の範囲内にとどめ、通期の営業利益 50~250 百万円の計画は維持（P7・P8参照）。
- 情報取得体験のエンタメ化と、深い興味関心を生むメディアへの転換に向けた第一弾として、グノシーは10月中旬より「グノシー予想」の提供を開始。（P10参照）
- 投資先sliceは継続して、事業規模の成長と収益性の改善を達成。2026年9月に銀行化後初の資金調達を実施し、2028~2029年のIPOを目指して着実な成長が継続。（P11・P12参照）
- IR Hubに続き、AIコーポレート化支援「CORPATH」のサービス提供を開始するなど、自社の生産性改革のノウハウを収益源へ転換する仕組みが確立。（P13~P15参照）

27/5期 Q1 実績 | 通期計画に対する進捗

3領域とも通期計画の想定内で推移し、全体としては下限ケースに沿った進捗。

GH社は売上が計画対比で進捗も、収益最大化に向けた先行投資フェーズが継続。

27/5期 Q1 ポートフォリオ別詳細

(百万円)

	売上高			営業利益			EBITDA		
	27/5期Q1 実績	YoY	27/5期 進捗率	27/5期Q1 実績	YoY	27/5期 進捗率	27/5期Q1 実績	YoY	27/5期 進捗率
コアキャッシュ 領域	1,095	74.3%	25.4%	164	50.2%	17.9% ~20.9%	165	50.5%	18.0% ~21.0%
C/F積上げ型 M&A領域 (GH社)	323	160.5%	45.3%	△40	-	-	△6	-	-
高成長オプション 領域（投資を除く SC事業/IR Hub）	17	534.3%	7.5% ~25.2%	△30	-	-	△30	-	-
その他調整額 (共通コスト等)	△1	-	-	△142	-	-	△142	-	-
連結合計	1,434	85.5%	27.3% ~28.2%	△49	-	-	△14	-	-

27/5期 経営方針 | AIによる改革の方向性

Gunosy

改革の方向性は不変。引き続きsliceの成長を主軸に、
AIが成長ドライバーになる事業構造への転換とAI活用による生産性改革を推進。

次期中計の組織の方向性

方針①

sliceの成長を主軸とした
当社の成長は不変

*別冊で開示

方針②

AIが成長ドライバーになる
事業構造への転換

コアキャッシュ

C/F積上げ型M&A

その他
高成長オプション

高い生産性と高度な意思決定のもと事業を運営

方針③

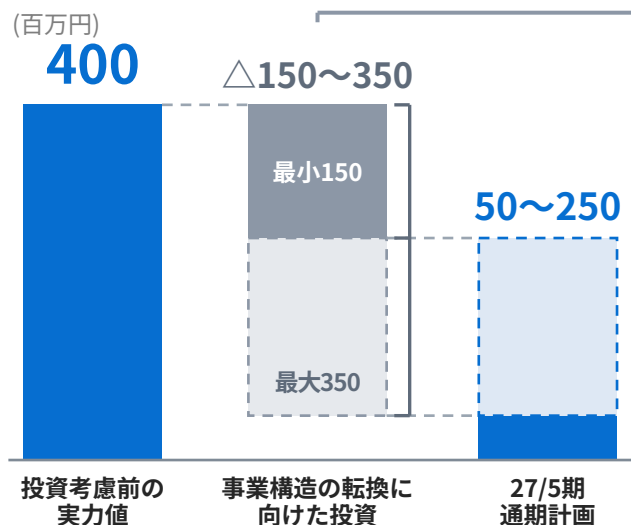
AI Nativeな企業運営への変革

27/5期の実行方針と投資配分

sliceの成長を主軸に、既存事業の事業構造の転換に向けた投資と新たな収益源の育成を推進。
事業構造の転換に向けた投資は、利益の範囲内にとどめ、通期の営業利益計画は維持する。

利益を確保しながら事業構造の転換に向けた投資を推進

27/5期 営業利益の構造



*400百万円は26/5期末開示の通期計画における投資考慮前実力値。
投資額の幅は27/5期通期計画レンジとの差。

事業構造の転換に向けた投資の使い道

コアキャッシュ
領域
体制改革・体験の転換

メディアの体験・収益構造を転換

参加型・個別最適化した体験への転換と、KDDI業務提携終了後を見据えた体制改革

C/F積上げ型
M&A領域
新作への先行投資

GHの中長期成長に向けた先行投資

新作タイトルの立ち上げと育成に投資し、継続的な利益貢献につなげる

高成長
オプション領域
BtoBサービスの育成

BtoBサービスを新たな収益源へ

SC・IR Hubの拡張と、自社の生産性改革ノウハウを活かしたサービス展開

改革の前提

事業・プロダクト・業務・組織を再設計し、AIが成長ドライバーになる事業構造に転換し、利益創出力を向上する

方針①～③の詳細はP6

27/5期 業績予想

通期予想は据え置き。

営業利益50～250百万円のレンジは、構造改革投資の程度と新規事業の進捗により変動。

27/5期 ポートフォリオ別業績予想

(百万円)	売上高		営業利益		EBITDA	
	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想	26/5期 通期実績	27/5期 業績予想
コアキャッシュ領域	5,470	4,316	1,163	785 ～920	1,166	788 ～923
C/F積上げ型M&A領域 →GH社	944	713	△212	△75	△64	59
高成長オプション領域 →投資を除くSC事業/ IR Hub	30	68 ～230	△198	△132 ～△67	△198	△132 ～△67
その他調整額 (共通コスト等)	△4	△3	△566	△526	△566	△526
連結合計	6,441	5,094 ～5,257	186	50 ～250	336	187 ～387

既存事業の改革と第1四半期の進捗

既存メディアは体験の転換とコスト改善を推進し、収益基盤の再構築に取り組む。
GHは新作2タイトルをリリース。売上は先行する一方、利益は先行投資フェーズが継続。

	コアキャッシュ領域		C/F積上げ型M&A領域
	グノシー	ゲームエイト	GH
領域の方針	メディアの体験・収益構造を転換		GHの中長期成長に向けた先行投資
通期の 実行テーマ	情報取得体験のエンタメ化と、深い興味関心を生むメディアへの転換 KDDI業務提携終了後に備えた利益創出体制の構築	攻略体験をAIで再定義 動画・SNS等へ接点を多様化 攻略情報から購買へつなぐ	新作2〜3本への先行投資 タイトル育成による 中長期の利益貢献を目指す
Q1の進捗	第一弾としてニュースのこの先を予想する「グノシー予想」を開発し、10月13日より提供開始 広告単価の下落にコスト改善で対応	好調：海外メディアRPMが高水準 課題：PVが前年割れ、上期計画に遅れ 見通し：コスト改善とAI耐性の高い事業モデル構築の仕掛けを進め下期は計画水準への回帰を目指す	新作2タイトルをリリース 売上は計画対比で先行する一方、利益は先行投資フェーズが継続
Q1実績	売上 1,095 百万円（通期計画比25.4%） 営業利益 164 百万円 EBITDA 165 百万円		売上 323 百万円（通期計画比45.3%） 営業利益 $\triangle 40$ 百万円 EBITDA $\triangle 6$ 百万円

コアキャッシュ領域 | 「グノシー予想」の提供開始

Gunosy

「読む」から「考える」へ。10月13日から、ニュースのその先を予想する機能を提供開始。
予想を加えることで、読者のニュース体験の幅を広げる。



※画面はイメージです。

「グノシー予想」の体験の流れ



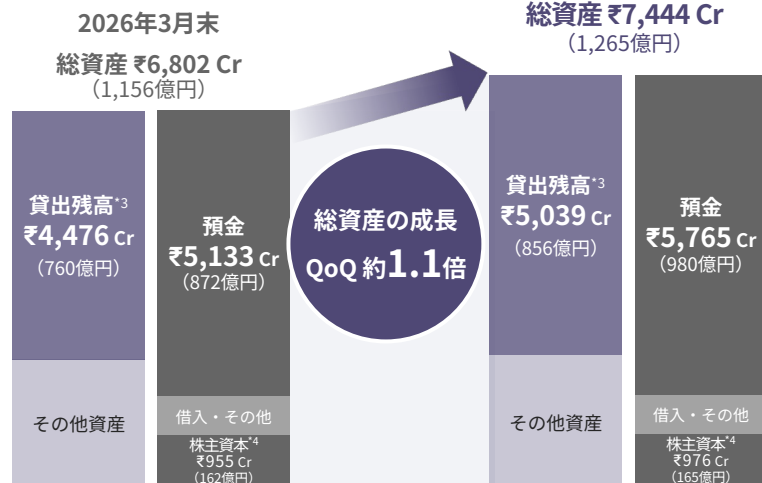
機能概要

名称	グノシー予想
提供開始	2026年10月13日
提供場所	グノシーアプリ内「予想」タブ
対象の話題	幅広い話題
利用料金	無料
キャンペーン	的中者の中から抽選で賞品を贈呈
アプリ規模	累計5,100万DL (26年9月末)

目指すのは、
**ニュースを読む体験に
+αの価値を加えること**
予想を通じて知識や教養が深まり、
家族や友人との共通の話題が生まれる

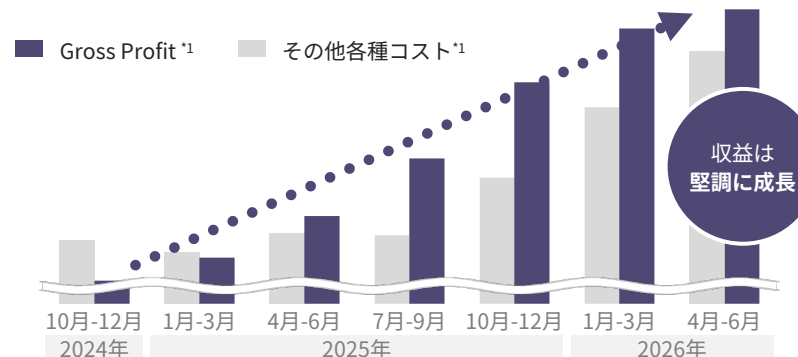
投資先のsliceは、黒字転換を達成したFY26通期から継続して、事業規模の成長と収益性の改善を達成。2026年9月に銀行化後初の資金調達を実施し、2028～2029年のIPOを目指して着実な成長が継続。

slice BS状況



slice PL状況^{*1}

Q1 FY27 Net Revenue ₹306.7 Cr (52.1億円) YoY+41%
Operating profit before provisions ₹80.6 Cr (13.6億円) 4.4倍^{*2}



ハイライト

1 事業規模の成長

総資産は₹7,444 Cr (1,265億円) と3か月で+9.4%。
預金の獲得が成長を牽引し、純収益はQ1 FY27の前年同期比+41%に拡大。

2 収益性の改善

黒字転換を達成したFY26通期から更に収益性が改善。Operating profit before provisions (業務純益(引当前))は13.6億円と、前年同期比で4.4倍を記録。

3 株主資本の調達

2026年9月に銀行化後初の資本調達を実施。
sliceは2028～2029年のIPOを目指す。

4 当社の株式保有比率

今回の資金調達後の当社の株式保有比率は、潜在株式調整後比率ベースで約12%。
引き続き、外部筆頭株主の地位を維持。

slice：当社が少数持分を保有する投資先slice Small Finance Bank Ltd. (持分法非適用) 出典：同社Annual Report 2025-26、Q1 FY2026-27決算

^{*1} グラフはslice社管理会計の四半期値。公開決算の数値とは集計基準が異なることに留意

当社定義 (別冊P24)：Gross Profit=純収益-与信費用 その他各種コスト=Operating expenses(ESOP除く) ₹1 Cr=0.17億円

^{*2} ESOP費用の戻入を含む ^{*3} 貸出残高=Advances (純額) ^{*4} CCDsを含む (6月末のCCD残高は3月末と同額と仮定)

投資先slice | 株主価値への反映の考え方

sliceの成長は、当社のPLには直接的に反映されにくい構造。
今後の進捗に合わせ、適切な形での株主価値への反映を目指していく。

現在の状況

P/L

sliceの損益は当社の連結損益計算書
に**計上されない**
(持分法適用の対象外)

B/S

取得原価で計上 (**約37億円**、期末為
替レートで円換算)
企業価値の上昇は簿価に反映されない

株価

当社株式は**PBR 1倍を下回る水準**
で推移し、簿価ベースの事業価値と
同等以下の評価

上場前後の株主価値への反映

現在～上場

上場まで

B/Sには反映されない (取得原価で計上)

- sliceの成長に関するIR (情報開示の拡充)
- 成長に応じた追加の株主還元
(26/5期はDOE 1%相当を追加配当)

2028～2029年を想定

上場後

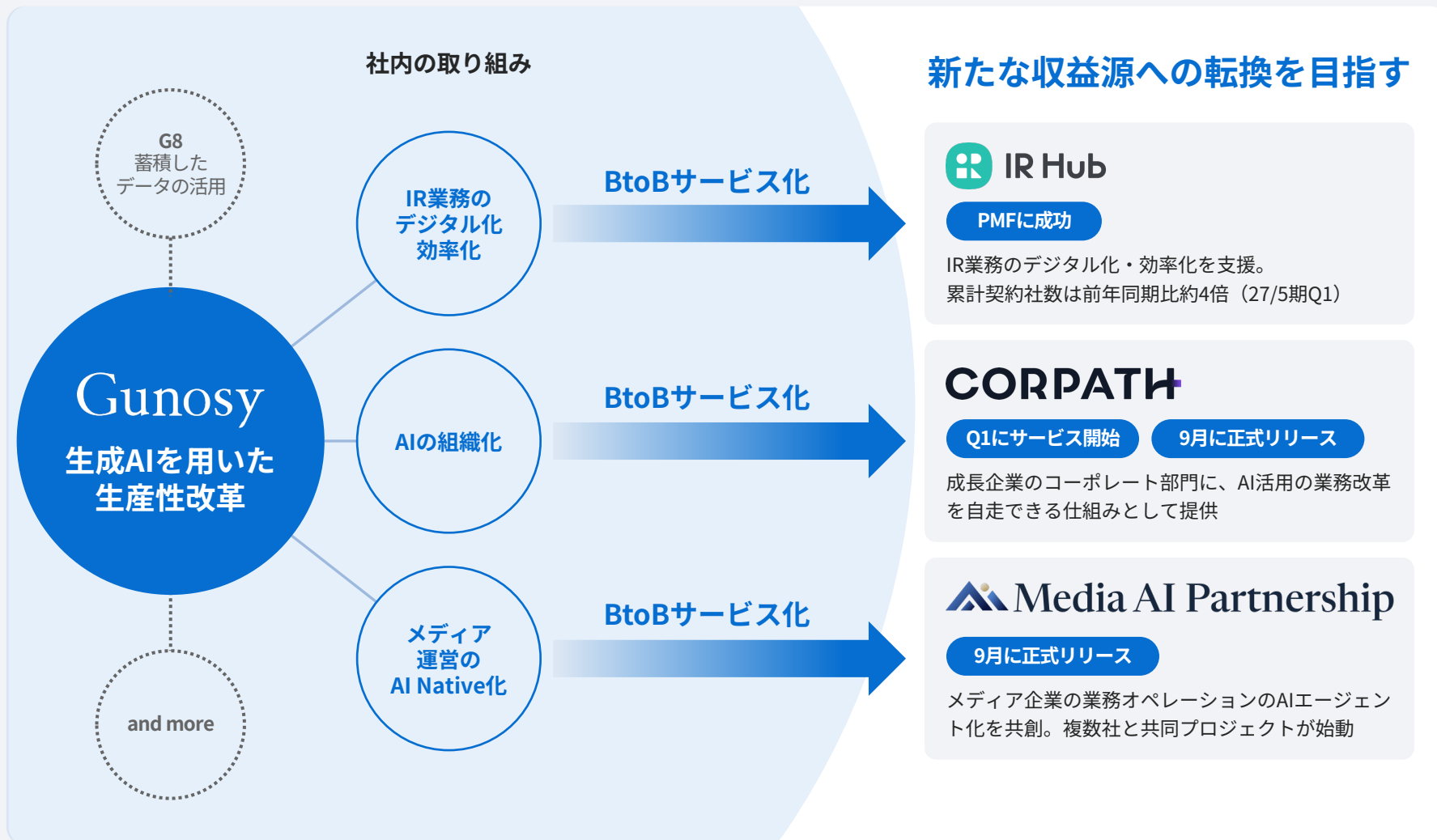
時価のある有価証券として評価

- 評価差額は包括利益を通じて純資産 (B/S) に反映
- 実現利益が発生した場合は、その20%以上を株主還元

POINT

並行して、sliceの成長の可視化に向けて、情報提示の拡充に努める
詳細は別冊を参照

IR Hubに続き「CORPATH」「Media AI Partnership」を開始。自社で実現した生産性改革のノウハウを各サービスに落とし込み、BtoBサービスを新たな収益源とするサイクルを確立。

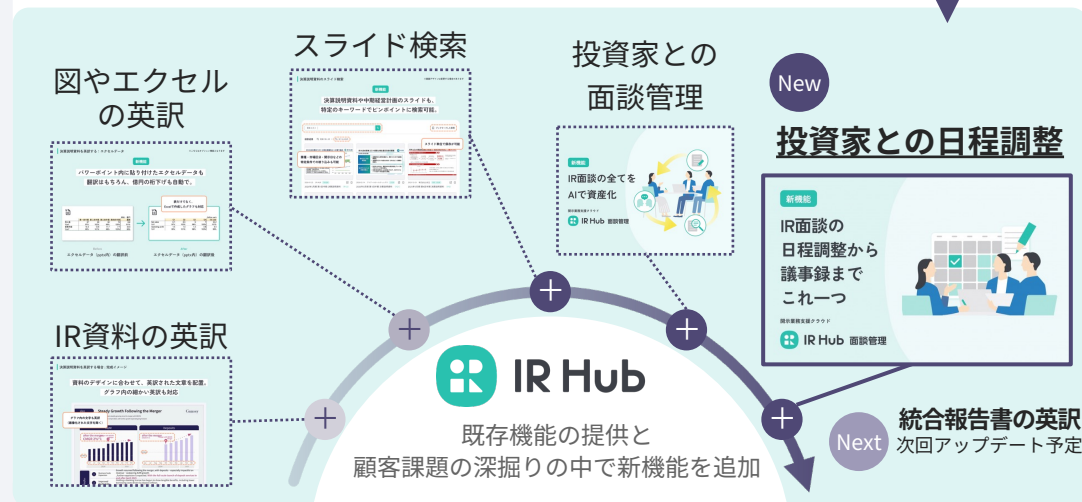


高成長オプション領域 | IR Hub 進捗状況

累計契約社数は前年同期比で約4倍まで成長。

顧客課題の深掘りから機能開発を進めるプロダクト主導の成長サイクルが継続。

Scale Flywheel



IR Hub 四半期ごとの累計契約社数

累計契約社数 27/5期 Q1



自社で実証した生成AI活用の生産性改革ノウハウを、成長企業のコーポレート部門へ外販。
IR Hubに続くBtoBサービスとして、2026年9月に正式にサービスをリリース。

CORPATH

実務定着型コーポレート支援サービス

会社の成長は、
コーポレートで変わる

支援領域

4領域12項目

経理・財務

人事・ガバナンス

経営企画・IR・広報

情報システム

支援の流れ

01 業務を仕分ける

自動化する業務・AIに任せる
業務・人が判断する業務を
整理し、業務全体を設計

02 一緒に構築する

現場で一緒に手を動かし、
マニュアル・ワークフロー・
AI活用を実務に落とし込む

03 定着させる

手順・チェック観点・判断
基準を整備。担当者が代わっ
ても、自社で回せる状態へ

なぜGunosyがやるのか？

自社で実証済み

年間約**40百万円**
のコスト効率化

2,500時間以上
の時間創出
(26/5期、当社調べ)

実務を担ってきた プロフェッショナルが担当

東証上場企業の
コーポレート部門を
回している
プロが現場に入る

事業上の位置付け

BtoB事業の拡張

IR Hubに続く、
**コーポレート業務
向けのサービス**

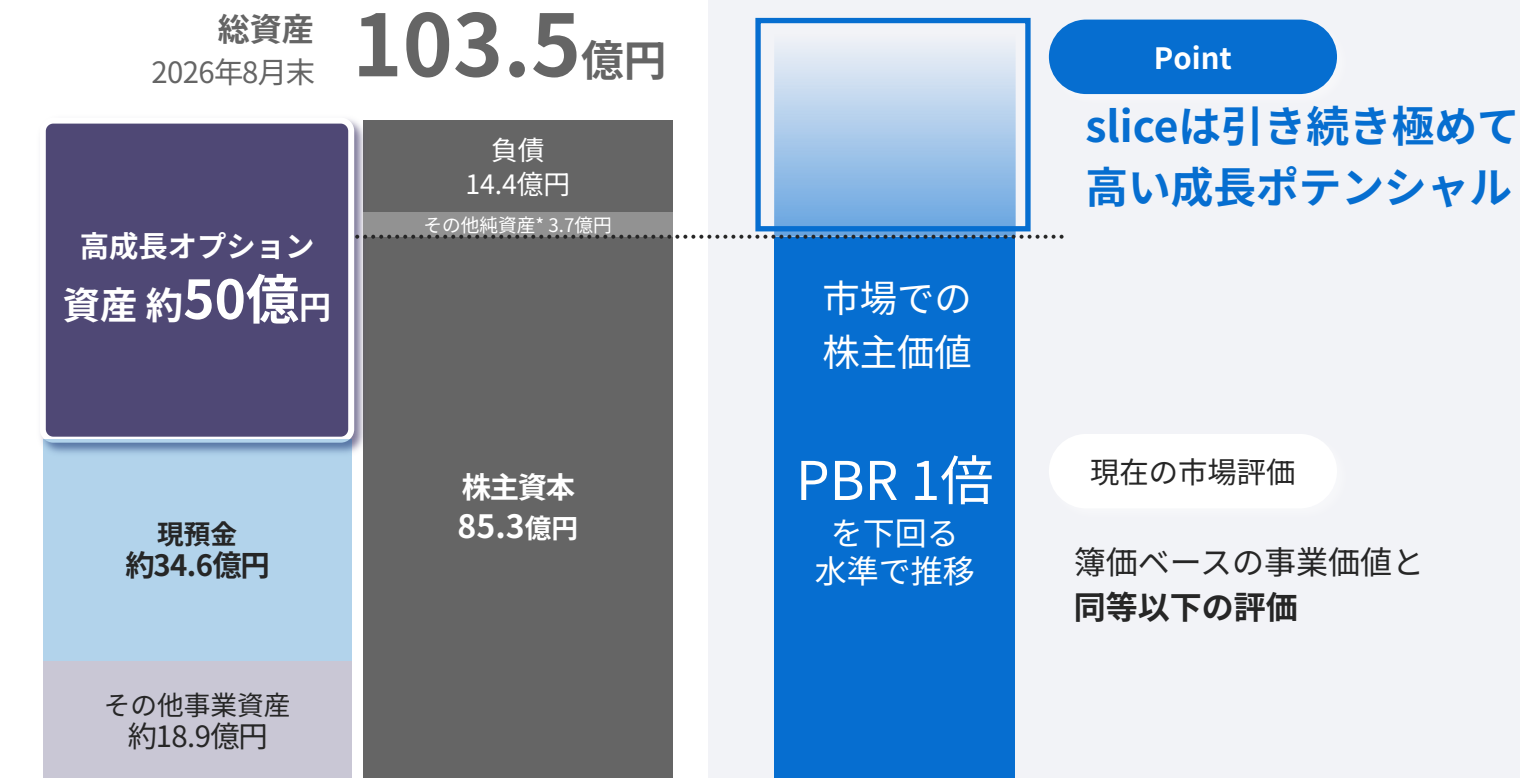
現在地

先行サービス提供期間を経て
2026年9月に
正式に提供を開始

現在の市場評価の構造と今後の方針

当社株式は PBR 1倍を下回る水準で推移し、簿価ベースの事業価値と同等以下の評価に留まる。sliceのポテンシャルを筆頭に、BS価値の適切な株主価値への反映を目指す。

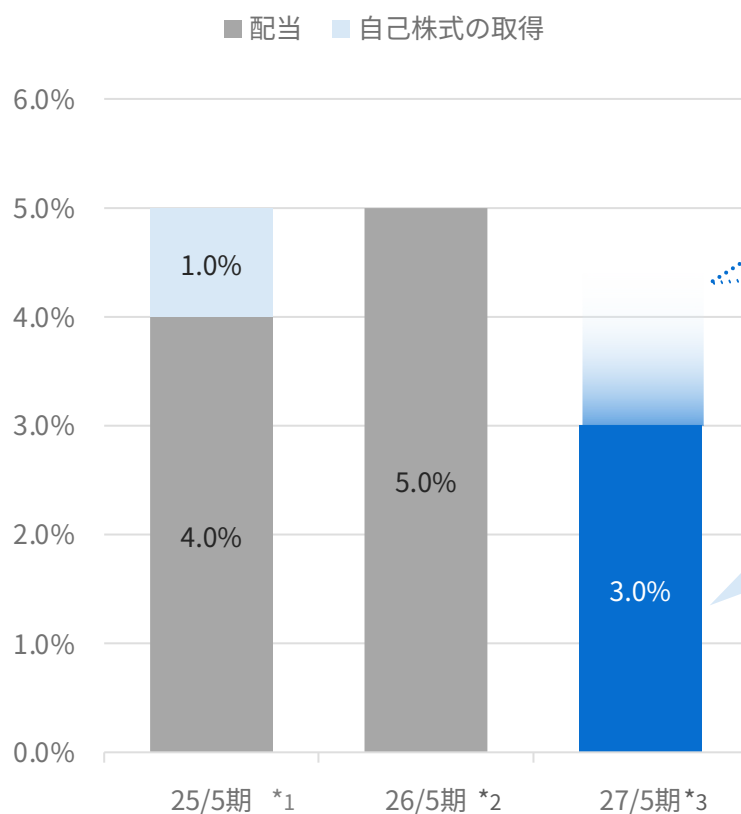
当社BS状況



株主還元方針と自己株式取得

27/5期の期初配当予想は1株13円。これに加え、KDDI社保有株式1,288百万円を取得。
安定配当を基本とし、事業・投資の状況を踏まえた機動的な株主還元を進める。

株主還元推移 (株主資本に対する配当及び自己株式取得による還元率)



追加還元を検討する主な条件

業績上振れ

slice状況

投資Exit益

27/5期の配当予想と取得実績

年間配当予想

13円/株

期初DOE3%ベースの方針
7/15公表予想

自己株式取得

1,288百万円

355万株を取得済み
8/5 ToSTNeT-3

連結株主資本（各期末）に対する比率 *1 25/5期は株主資本に対する1.0%相当の自己株買いを実施

*2 26/5期の配当実施5.0%のうち、1%は特別配当 *3 27/5期は予想（26/5期末の連結株主資本ベース）。KDDI社保有株式の取得は含まず右記に別記

2

Business Overview by Portfolio

ポートフォリオ別の概要

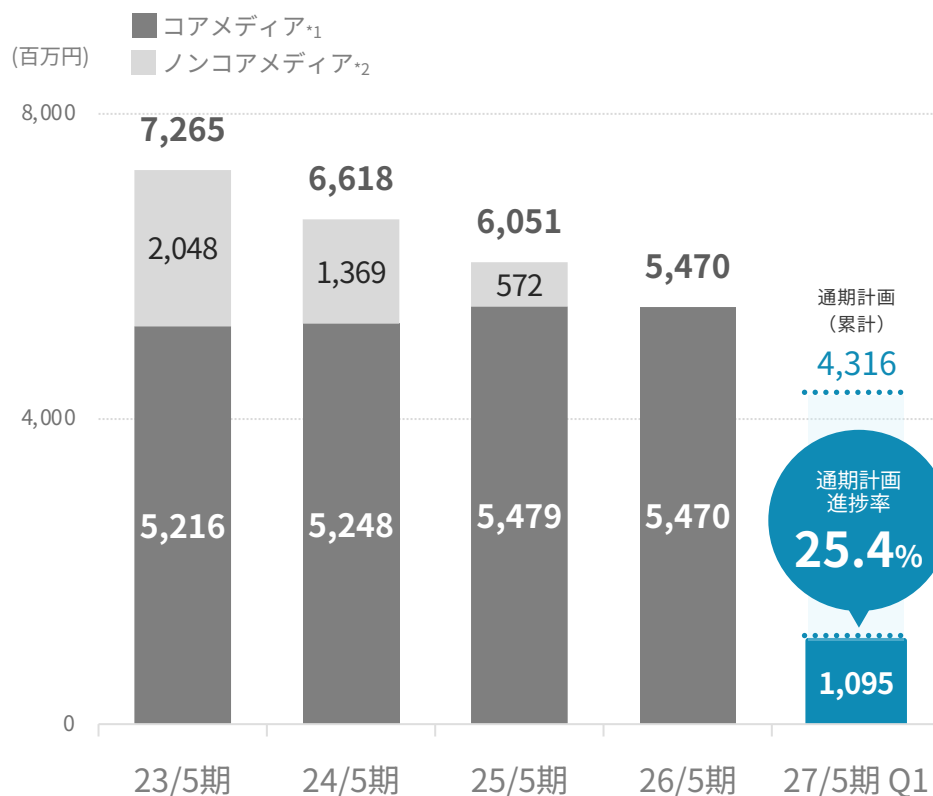
コアキャッシュ領域

C/F積上げ型M&A領域

高成長オプション領域

国内メディア市況は期初計画で織り込んだ水準で推移。Q1時点の進捗率は25.4%。

ポートフォリオ売上高の推移



ハイライト (27/5期 Q1)



コアメディアからの売上
通期計画に対して
25.4%

Gunosy事業

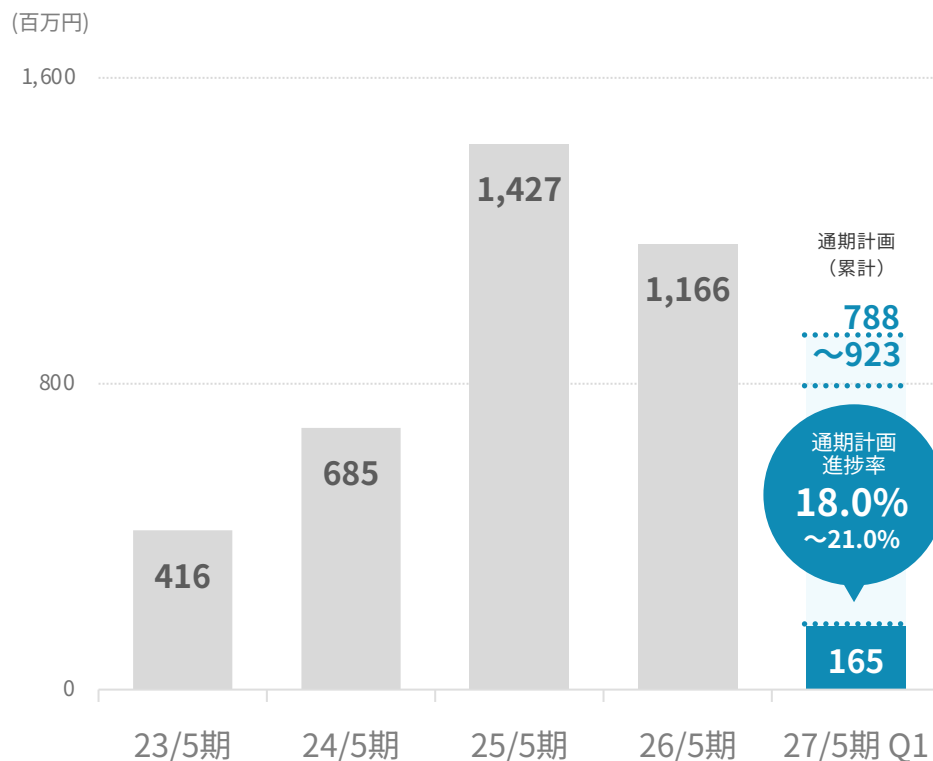
- ・ メディア市場全体の悪化によりアクティブユーザー数が軟調に推移
- ・ 主力となるグノシー、及びauサービスTodayは売上が減少
- ・ 事業環境は期初計画の水準内ではあるものの、ダウンサイドケースで進行

G8メディア事業

- ・ 海外メディアは好調を継続し当領域を牽引
- ・ 国内メディアは市況環境を受け下振れ。収益確保のための各種施策を実行

DX・AI活用によるコストコントロールで利益創出力を維持。Q1は165百万円を創出。

ポートフォリオEBITDAの推移*



ハイライト (27/5期 Q1)

コアキャッシュ領域からの EBITDA *

165百万円

Gunosy事業

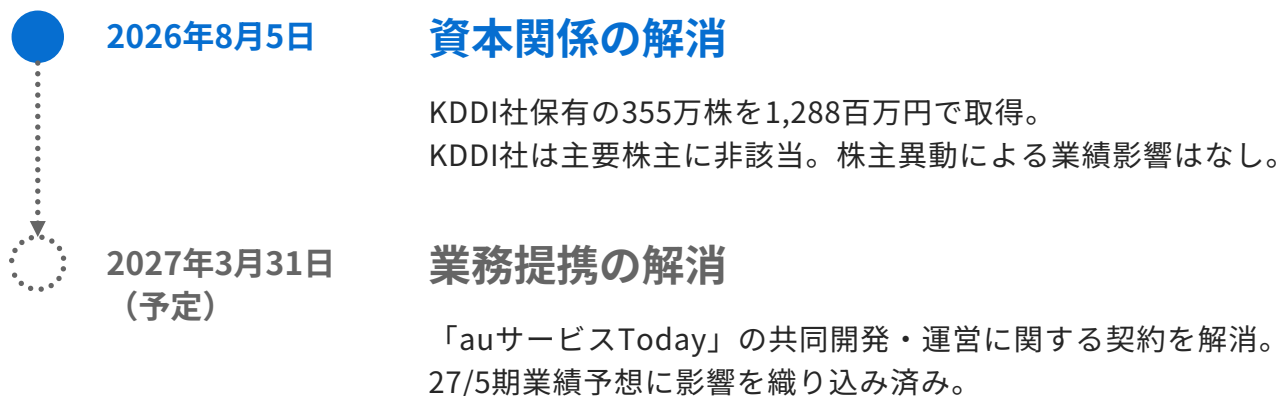
- 事業環境は期初計画で織り込んだ水準で推移
- AI活用/DX推進による事業強化とコスト改善と合わせて、AIには代替できない深い興味関心を生むメディアへの転換を目指す

G8メディア事業

- 国内市況環境を受け縮小傾向の中、収益確保のため各種施策を実行
- 海外メディアの成長
- AI活用/DX推進による事業強化

KDDI社保有株式の全株取得により資本関係を解消。業務提携は2027年3月末に解消予定。
減収影響を見据え、グノシー・ニュースライトで利益を創出できる体制の構築を進める。

提携解消の経緯



27/5期中の対応

28/5期以降の関連収益喪失に備え、
グノシー・ニュースライトのみで利益創出が可能な体制を構築

M&A領域 | GH社の進捗サマリー

ハイキュー!!・弱虫ペダルの2タイトルをリリース。

将来的な収益最大化に向け、引き続き先行投資フェーズが継続。

公開済みタイトル

27/5期 Q1
リリース済



自社リリース型

ハイキュー!! TOUCH AND CONNECT

©古舘春一（集英社）／「ハイキュー!!」製作委員会
©G Holdings Co., Ltd.

27/5期 Q1
リリース済



サブライセンス型

弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム

©渡辺航（週刊少年チャンピオン）／弱虫ペダル05
製作委員会
©G Holdings Co., Ltd.
©enish, inc.

今冬
リリース
予定



サブライセンス型

桃源暗鬼 Crimson Inferno

©漆原侑来（秋田書店）／桃源暗鬼製作委員会
©G Holdings Co., Ltd. ©Com2uS All Rights Reserved.

POINT

- 27/5期 Q1に2タイトルリリース
 - ハイキュー!!
 - 弱虫ペダル
- EBITDAは△6百万円と概ね均衡も、リリース直後の広告宣伝費の先行投資など、将来的な収益最大化に向けた先行投資フェーズが継続。



桃源暗鬼ほか開発は進行。
利益貢献は
今後のタイトル展開次第

＋ 更に2～3タイトルの新作展開

AIを軸としたポートフォリオ再整理と対象領域の絞り込みの方針に変更はない。

M&A方針の見直し

**AIの急激な発展を踏まえ
全社ポートフォリオを再整理中**

従来

安定領域での
戦略的M&Aを積極検討



見直し後

AI耐性が高い or 追い風領域に
対象を絞り込み（慎重に見極め）

財務ガイドライン

これまでの指針を維持

(1) 投資可能枠の設定

余剰キャッシュ
20億円以内

(2) 案件の収益性

M&A実施2年後に
ROIC>WACCを達成

(3) 財務レバレッジ制限

連結での
Net Debt / EBITDAは
3倍以内

POINT

- AIを軸としたポートフォリオ再整理の中で方針を見直し
- 対象領域を絞り込み、案件の見極めは慎重に実施
- 過度なリスクテイクを避け、財務ガイドラインを継続遵守

高成長オプション領域 | 資本配分状況

SC事業・IR Hubへ時間軸に応じて資本を配分。sliceの事業内容と成長性は別冊資料を参照。



*ESOP費用の戻入（一過性要因）を含む

有名IPタイトルへの導入が稼働を開始。2兆円規模の新市場に対し、集客×送客のポジションで開拓を継続。

スマホ競争促進法施行後の進捗状況



3

ESG Initiatives

ESGに関する取り組み



1 グループ経営を前提とした適切なガバナンスの設計

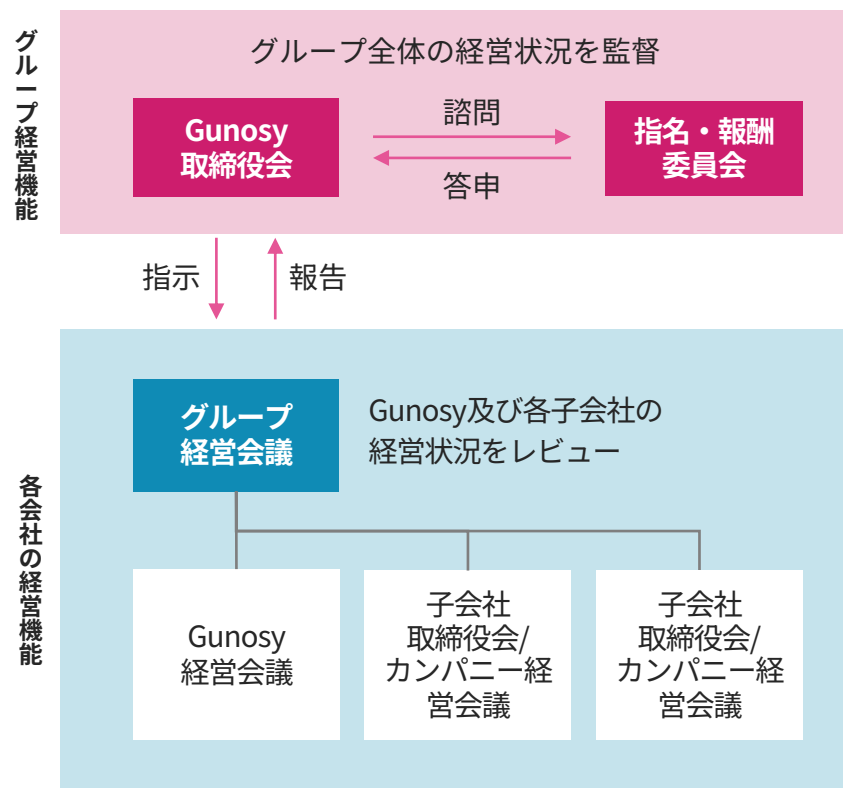
2 経営精度を高める取締役会アジェンダの設計と運用

3 安心な広告体験を前提としたメディア運営

グループ経営を前提とした適切なガバナンスの設計

定時株主総会を経て取締役会構成を更新。グループ経営に対応した運営体制は維持。

グループ経営における主要会議体の構成



取締役会構成 (P40参照)

取締役構成の内訳	人数
取締役の数	8人
社外取締役	4人
独立取締役	4人
(うち)女性取締役の数	1人

指名・報酬委員会

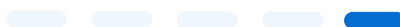
独立社外取締役を委員長とし、過半数を独立社外取締役で構成する任意の指名・報酬委員会を設置済

取締役の選解任及び報酬に関して、取締役会への諮問・答申を通じ
客観性・透明性を確保

4

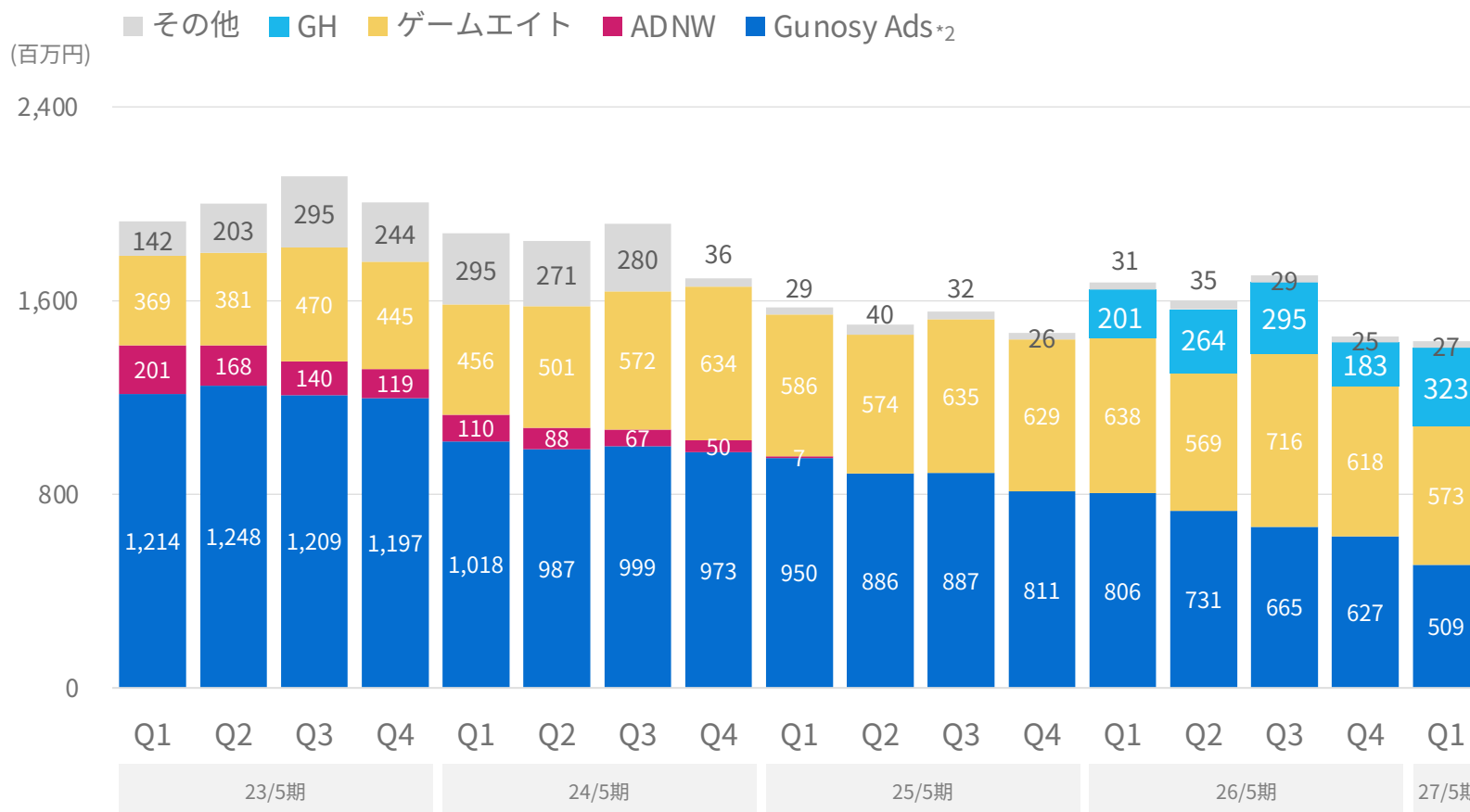
About Business Details

事業詳細



売上高構成

グループ全体の売上高は前年同四半期比で減少。
GH社の売上増加が、メディア事業の減収を一部補う売上構成。



*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

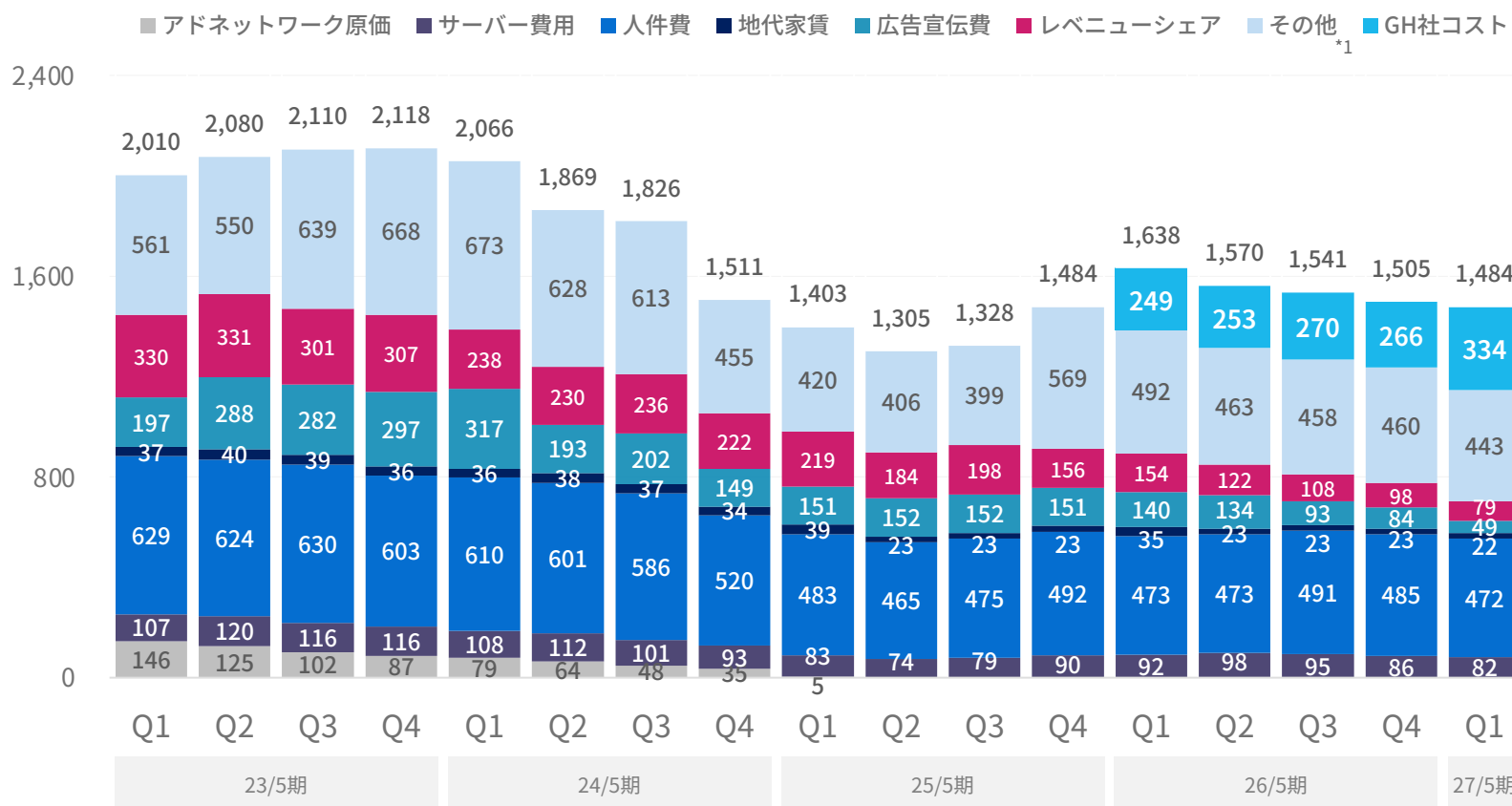
*2 Gunosy Adsは「グノシー」、「ニュースライト(旧ニュースパス)」、「auサービスToday」および「LUCRA(23年2月終了)」の合計

コスト構造の推移

グループとしてコストコントロール方針は継続。

GH社の新作リリースに伴う先行投資の費用増を除き、費用は前年同四半期を下回る水準。

(百万円)

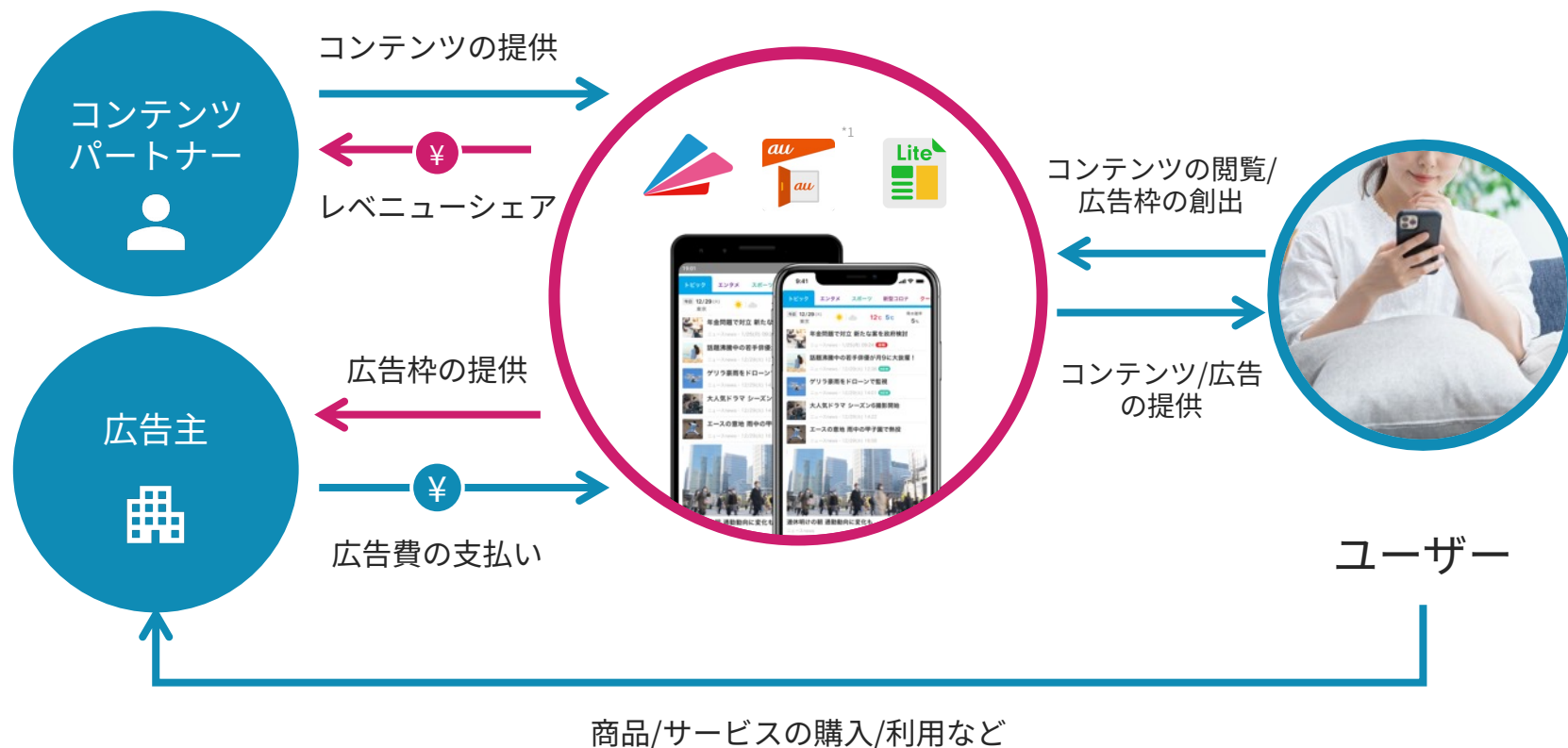


*1 M&A費用により25/5期 Q4 その他費用が一時的に増加

メディア事業 | ビジネスモデル

Gunosy

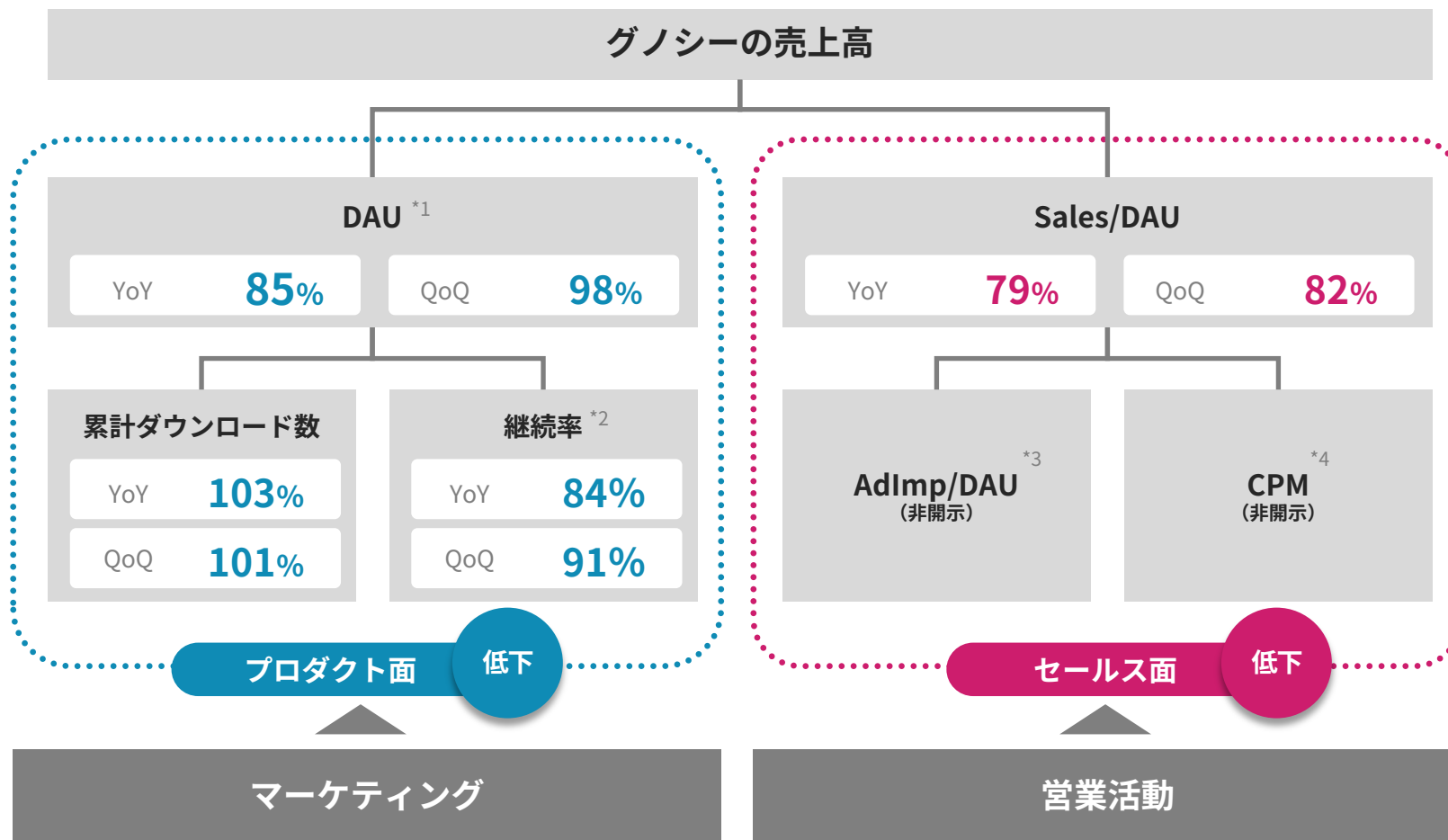
コンテンツパートナーからコンテンツを調達し、ユーザーに無料でサービス提供。広告枠等を広告主に提供することで収益を得ている。



*1 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

メディア事業 | グノシーの重要KPIの進捗サマリー

広告市況の低下基調を受けて、DAU並びにSales/DAUは減少傾向。
事業構造の改善による収益性の担保が事業課題と認識。

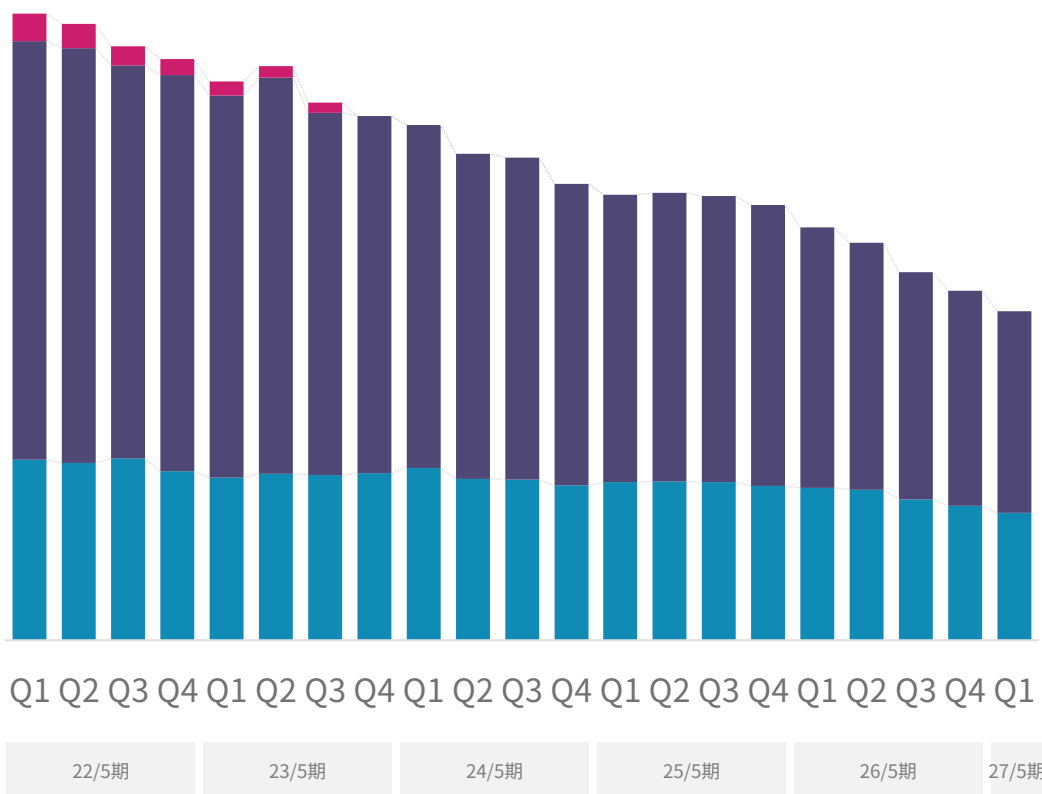


メディア事業 | MAU及び広告業種分布

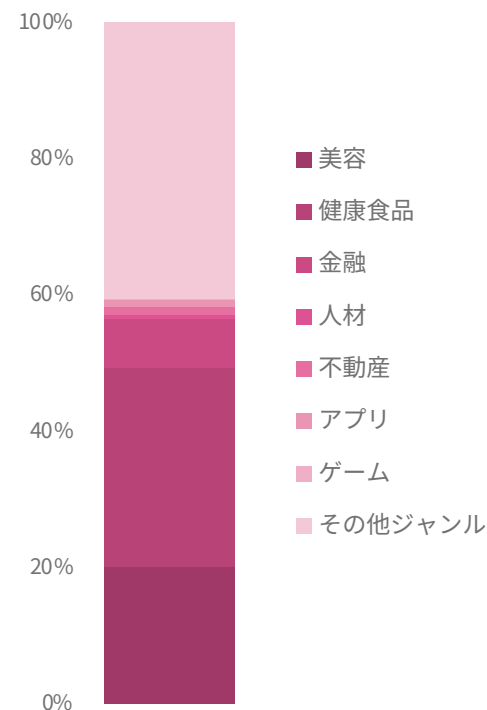
MAUは減少傾向が継続。広告業種は多様なセグメントに分布し、安定的な事業運営に寄与。

メディア事業 アクティブユーザー数(MAU)

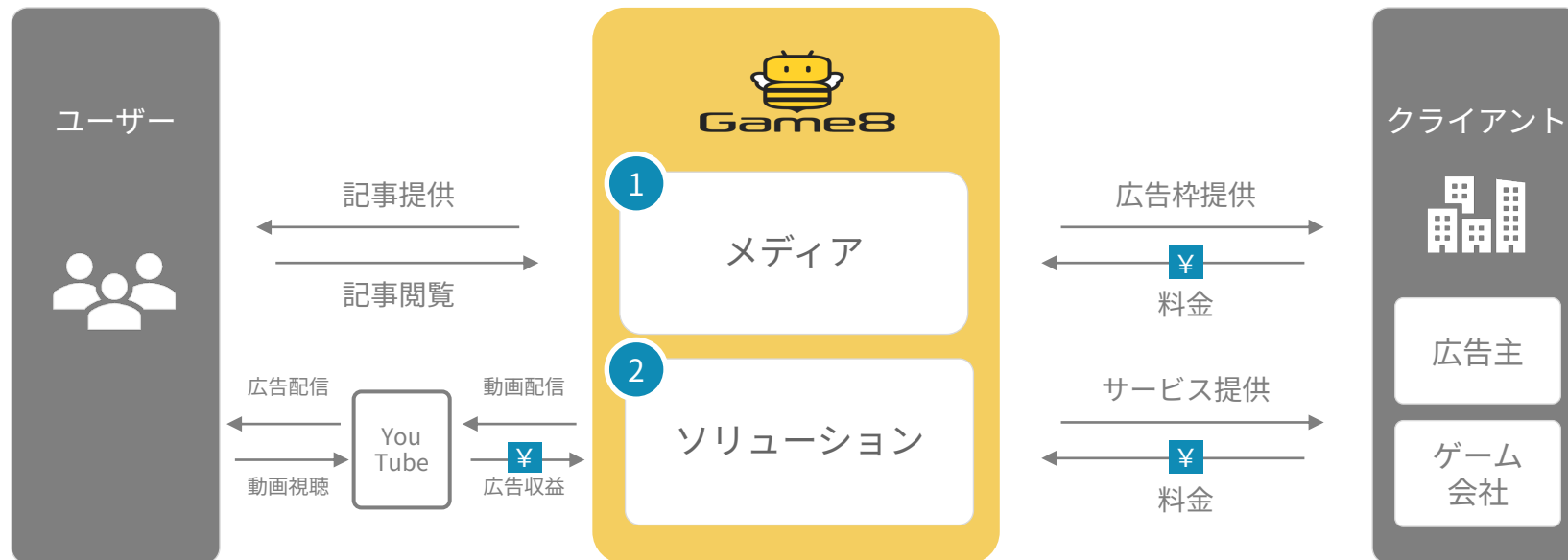
■ LUCRA*1 ■ ニュースライト+auサービスToday*2 ■ グノシー



広告業種分布



ゲーム攻略メディアを通じた広告収入のマネタイズを軸に事業を展開。
多様な広告施策による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

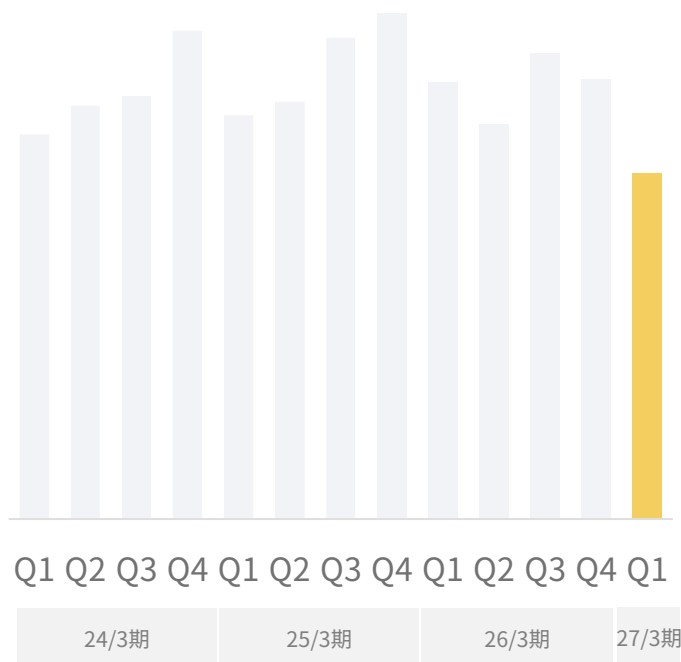
- ・ 国内最大のPV数を誇るゲームメディアを運営
- ・ 国内は広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現
- ・ ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

海外メディアの好調に牽引され、RPMは高い収益性を維持。

PVはゲームタイトルの動向と生成AIの影響を受け、前年同期を下回る水準で推移。

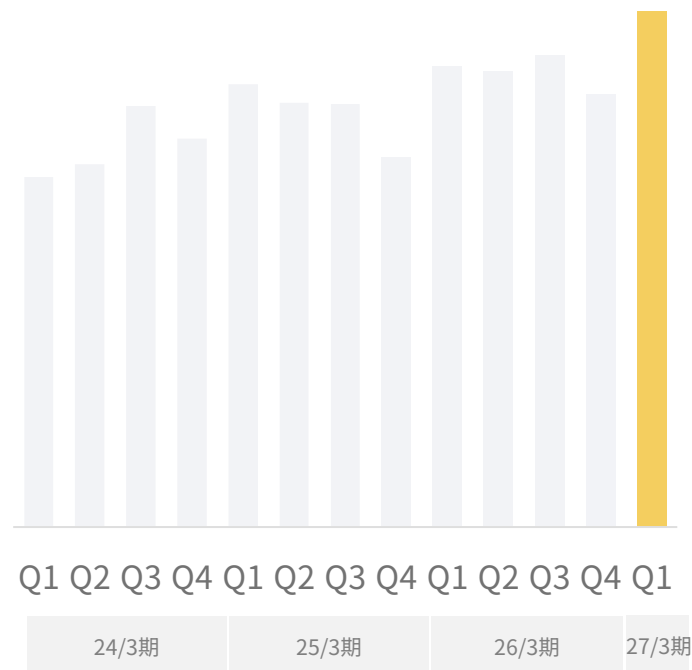
PV数

タイトル動向と生成AIの影響を受け、
足元は前年同期を下回る水準で推移



RPM

海外メディアの好調に牽引され、
引き続き高い収益性を維持



リリース済みタイトルの実績を追加。安定C/Fと高い資本効率を実現するモデルの評価は不変。

取得概要とビジネスモデル

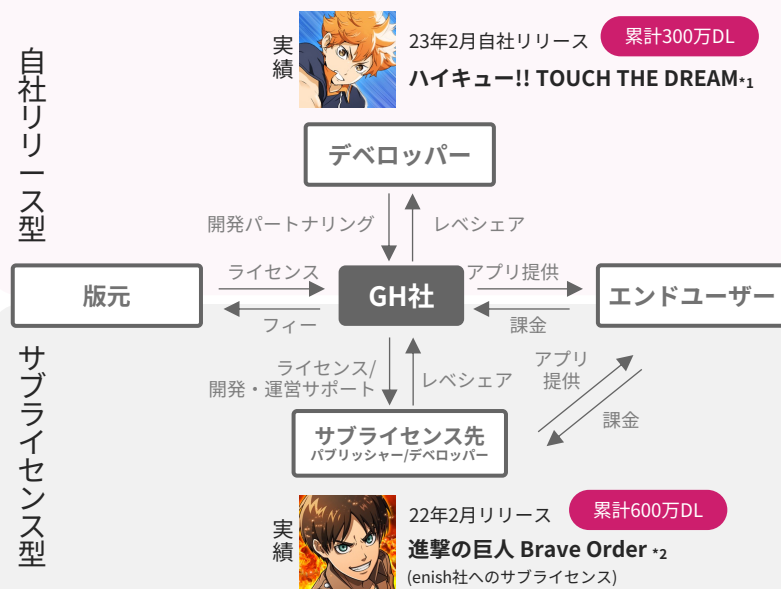


株式会社Gホールディングス

事業内容

スマートフォン向けの
ゲームの企画・プロデュース

25年5月
取得



投資方針との整合性

- 「安定収益が見込める領域において当社のバリューチェーンを強化」というIRで掲げたM&A方針に沿った第1号案件

グループジョインによる期待効果

- 日本のアニメ・漫画IPの海外需要拡大を捉え、日本発IPのグローバル展開を見据えた戦略的意義のある成長分野への参入の契機
- SC事業との連携によるアプリ外決済ソリューションをはじめ、ゲームエイトとのシナジー創出が期待できる

POINT

- 複数の有名IPタイトルでの企画・運営等の実績を有し、再現性のある形で付加価値を創出
- リスク・リターンを精緻にコントロールすることにより、安定的なキャッシュ・フローと高い資本効率を実現

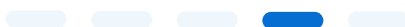
*1 ©古館春一/集英社・「ハイキュー!!」製作委員会・MBS ©G Holdings Co., Ltd. ©DAYAmonz Co., Ltd.

*2 ©諫山創・講談社/進撃の巨人 The Final Season製作委員会 ©G Holdings Co., Ltd. ©enish,inc.

5

About Gunosy

会社概要





情報を世界中の人に
最適に届ける

27/5期の経営体制は以下の通り。2026年8月26日開催の第14回定時株主総会の終結をもって、取締役1名が退任。



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
最高執行責任者
沢村 俊介



取締役
最高財務責任者
岩瀬 辰幸



社外取締役
冨塚 優



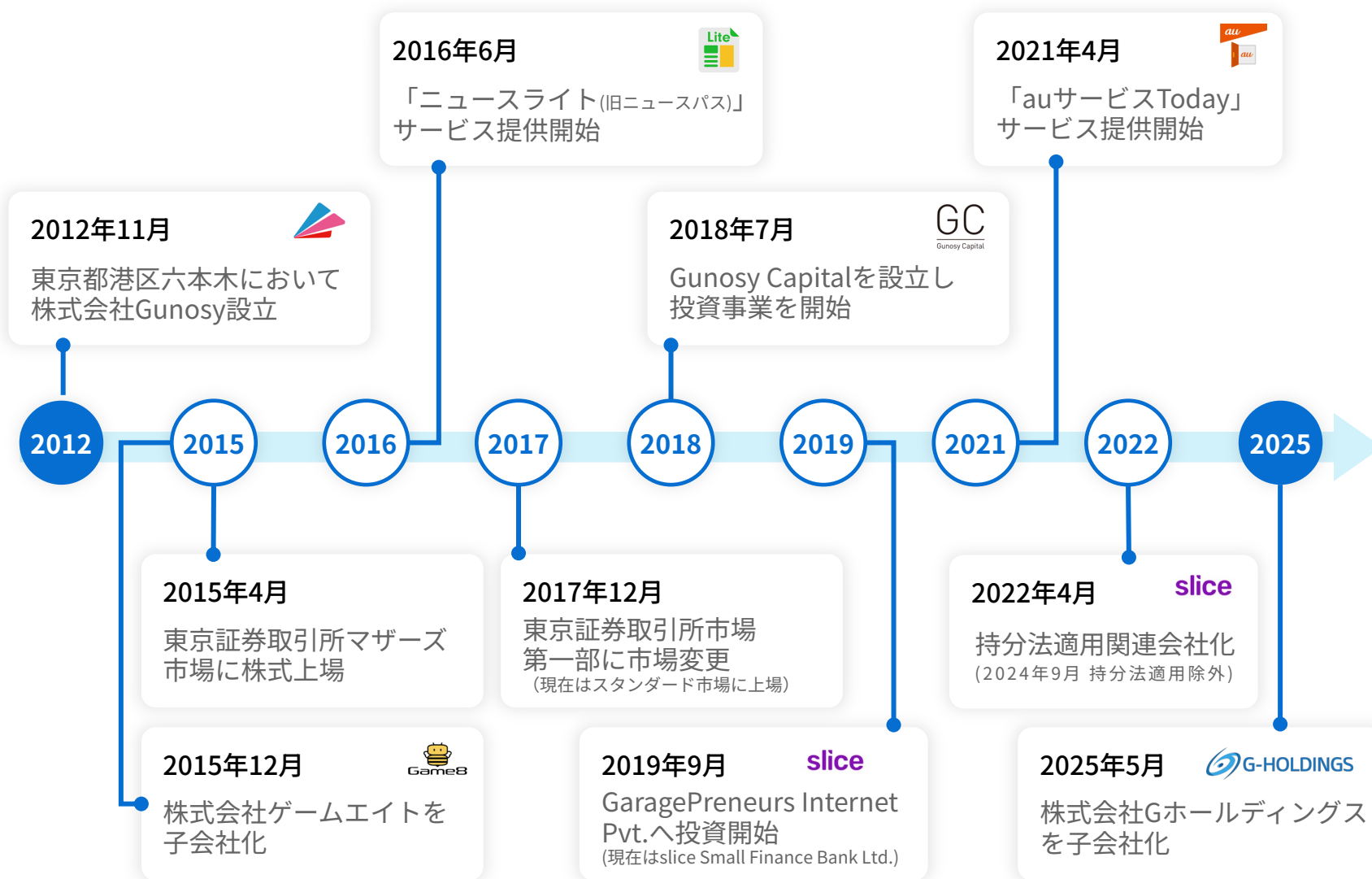
社外取締役
城下 純一



社外取締役
守屋 彰人



社外取締役
射場 瞬



基本情報

• 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（2026年8月末現在）		取締役（社外）	富塚 優
• 証券コード	6047（東証スタンダード）		取締役（社外）	城下 純一
• 監査法人	EY新日本有限責任監査法人		取締役（社外）	守屋 彰人
• 従業員数	198名 （2026年8月末現在 連結ベース）		取締役（社外）	射場 瞬
• 所在地	東京都港区赤坂2-4-6		監査役	石橋 雅和
• 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）	和田 健吾
			監査役（社外）	森 円香

「Gunosy Way」から「Gunosy Pride」へ

Gunosy

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。