

ご案内

2022年12月期 第3四半期決算説明会

開催日時： 2022年11月9日（水） 午後 4:00～午後 5:00（入室開始：午後3:50～）

登壇者： 代表取締役Co-CEO/CTO 稲垣 裕介、代表取締役Co-CEO 佐久間 衡
執行役員CFO 千葉 大輔

UZABASE

UZABASE

/ Financial Results

Q3 2022

株式会社ユーザベース
2022年12月期 第3四半期決算説明会

カーライルからの公開買付けについて

- 開示内容：本日の取締役会において以下を決議し、開示
 - 同社による当社の完全子会社化を目的とした公開買付けに関して、賛同する旨の意見を表明
 - 当社の株主の皆様へ、本公開買付けへの応募を推奨
- 賛同の理由：以下のサポートを得て、パーパス、持続的な成長、長期的な企業価値向上、の3つの実現可能性を高めることができると判断
 - 長期視点で、経済情報強化等の投資を前倒しで行えること
 - 起業家精神と事業拡大を両立する経営システムを構築する専門性と執行力を有すること
 - カーライルの投資先のZoominfoやDealogicなどのグローバル経営の知見及びネットワークが活用できること

※詳細は、2022年11月9日公表の「株式会社THE SHAPERによる当社株式等に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」をご確認ください。

- 株主の皆様へ
 - 2022年9月末時点の株主名簿に記載または記録された株主様にレターが郵送されます
 - 応募の手続き等については、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社またはauカブコム証券までお問合せください

Our Purpose

経済情報の力で、
誰もがビジネスを楽しめる世界をつくる

目指す世界と提供するプロダクト

誰もがビジネスを楽しめる世界

社会、企業、個人のパーパスの調和的な実現

企業

顧客起点で、変化にスピーディに
適応する経営（アジャイル経営）を広める

競争環境分析を高度化・自動化し、
変化へスピーディに適応する経営を実現する

SPEEDA

顧客分析を高度化・自動化し、顧客分析を
マーケティング、営業につなげる経営を実現する

FORCAS

自律的な人材を増やし、新たな顧客価値
が探索され続ける組織をつくる

AlphaDrive/
NewsPicks

個人

ビジネスを楽しみ、
自ら行動する人を増やす

経済に関心を持ち、
ニュースを楽しむ人を増やす

NEWS PICKS

社会課題に関心を持ち、
学び、自ら行動する人を増やす

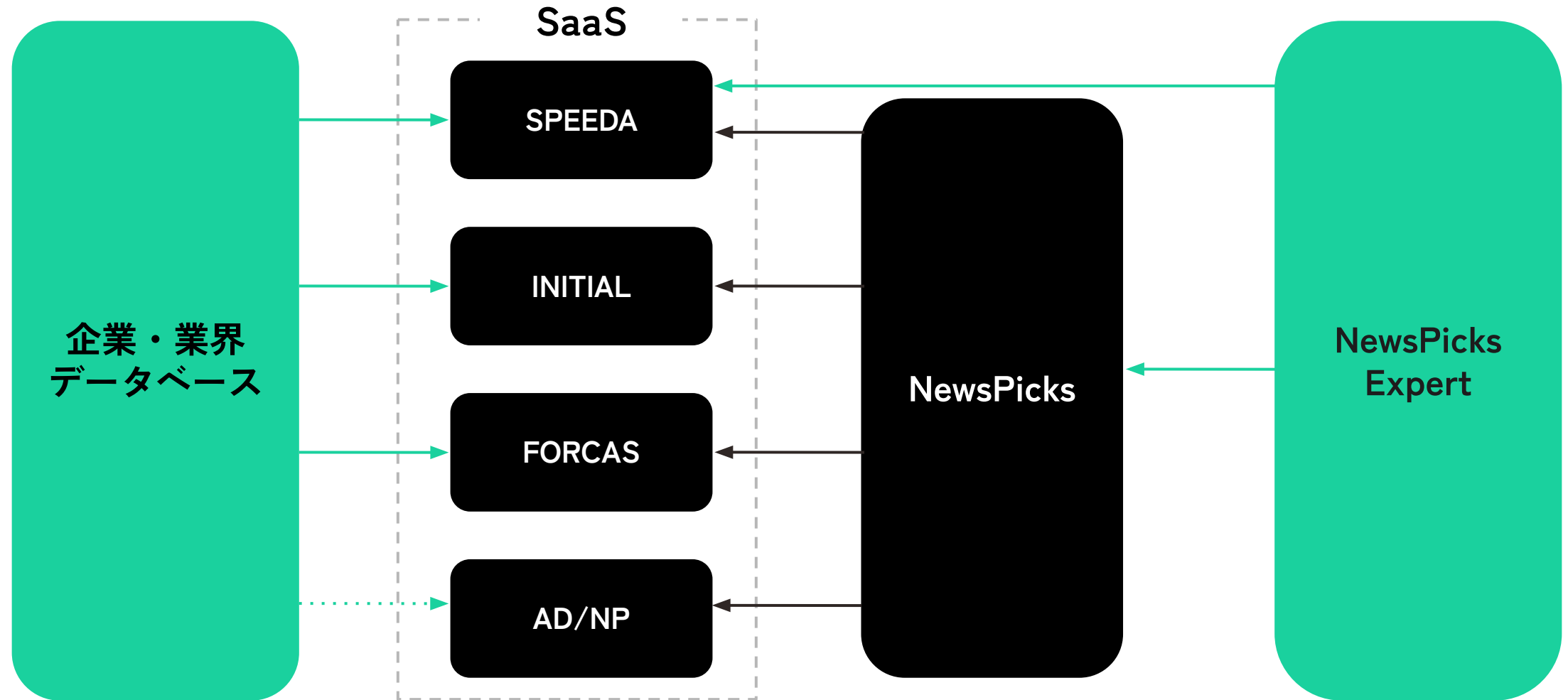
NEWS PICKS

人の知見を循環させ、
社会課題解決につなげる

NEWS PICKS
EXPERT

経済情報の共同活用

グループ全体で経済情報を共同活用することで競争優位性を実現。



1. Alpha Drive / NewsPicks事業について、企業・業界データベースを活用したプロダクトをリリースする予定です。
2. 「企業・業界データベース」と「NewsPicks Expert」の詳細は、Appendix P47をご参照ください。

/ Index

01

業績予想の修正について

02

マテリアリティ及び2022年大方針の進捗

03

2022年12月期 第3四半期実績

04

第4四半期の見通しと
2022年12月期 第3四半期Q&A

05

Appendix

/ Financial Results Q3 2022

01 業績予想の修正について

単位：億円	期初 業績予想	修正 業績予想	修正理由
売上高	195~200	182	NewsPicks事業の売上高未達が主な要因 （詳細は次ページにて記載）
EBITDA	10~15	10	売上高未達となるも、主にNewsPicks事業においてコスト削減を進め、期初業績予想内での着地を見込む
営業利益	4~9	3	NewsPicks事業においてソフトウェアの資産計上範囲を見直したことで、計画以上のソフトウェア償却費が発生したことが要因
経常利益	4~9	4	UB Venturesの保有株式売却によるプラスもあり、期初業績予想内での着地を見込む
親会社株主に 帰属する純利益	黒字	5	事業適応計画（成長発展事業適応計画）の認定に伴い、繰越欠損金にかかる繰延税金資産634百万円を追加計上したこと等により、大幅な上振れでの着地を見込む

1. 詳細は2022年11月9日公表の「2022年12月期 連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

未達要因			対策
有料課金事業	内部要因	Q2にヒットコンテンツが不足し、解約が新規会員獲得を上回り有料会員数が減少	- YouTube・TikTok等の新しい会員獲得チャネルの強化 - ヒットコンテンツに依存しない、有料会員獲得ファネルを構築する
	内部要因	- 採用の遅れ（広告営業と広告制作） - 顧客単価の未達	- 今は採用を終え、リソース不足は解消済み - トップセールスの高価格提案（単発契約ではなく年間契約等）のノウハウを型化し、セールス人材を育成する
広告事業	外部要因	B2C企業へのインフレの影響、スタートアップの資金調達環境の悪化の影響等により、ターゲット顧客の一部で広告出稿意欲が減退	広告商品毎に、継続活用を目指せる顧客層を特定し、その企業群へのアプローチに即した体制を構築する（Account Based Marketingの徹底）
その他事業（出版）	内部要因	前年レベルの大ヒット作が出ていないことと、編集者不足による刊行数の減少	出版事業の不確実性の高さを反映した、保守的な計画の策定（来年以降）とリーンな体制の維持

上記対策の実施に留まらず、
NewsPicks事業は来期黒字化を必達とし、まず収益性を向上させることを重視する

/ Financial Results Q3 2022

02 マテリアリティ及び2022年大方針の進捗

サステナビリティ：各マテリアリティに沿った取り組み

マテリアリティ	主だった取り組み
Social	1 人の知見の循環 ● 大きなアップデートは無し
	2 異能は才能 ● 海外従業員を含めたD&Iを実現すべく、海外版（シンガポール・中国・スリランカ）産休・育休ハンドブックをリリース ● 2022年10月1日施行の改正育児・介護休業法を見据え、当社グループの男性従業員向けに育休取得推進に向けたイベントを開催
	3 誰もが経済を身近に感じられる社会 ● 経済情報を通じて親子の対話や子供たちの好奇心や多様性を育むために、「NewsPicks for kids」がオンラインでの子供向けイベントを各種開催
	4 テクノロジー・カンパニー ● 沖縄最大級の学生向けTechイベント「Tech BASE Okinawa for Students」を10月2日に開催、沖縄県のエンジニア市場の活性化を支援し、ユーザベースとしても沖縄拠点のエンジニア採用を強化
Governance	5 持続的なデータ・コンテンツマネジメント ● データの自社組成加速に向けて、第三者の権利侵害の防止を目的に「データ組成に関するガイドライン」を策定、周知
	6 SaaSとメディアを融合する事業モデル ● SaaSを通じてNewsPicksの価値を提供するために、FORCASの全既存ユーザーのIDを、NewsPicks IDへ年内に切替
Environment	7 気候変動への対応 ● 気候変動問題を詳細に取り上げ、多くの企業や個人の行動変容を促すために、NewsPicksとSPEEDAで気候変動問題に関連するコンテンツを多数配信

マテリアリティ：誰もが経済を身近に感じられる社会

家庭の枠を越え、多様な視点に気づきを得る場として「NewsPicks for Kids」がイベントを開催。「新聞」で各家庭内での対話のきっかけを作り、「紙面」に閉じない体験を提供することで、親子の新しいコミュニティの形成を目指す。

デザインを体験



① ドット絵ワークショップ

六本木蔦屋書店とのコラボでワークショップを開催。
限られたマス目で絵を描くドット絵では、**対象を観察する力とそれを抽象化する表現力**が必要。ワークショップを通じて、デザイナーが普段取り組む**抽象化と具象化**を行き来するプロセスを体験。

プログラミングを体験



② 親子プログラミング教室

ユーザベース「Play Engineeringプロジェクト」とのコラボ開催。
現役エンジニアから**プログラミングを学びながら**、「NewsPicks for Kids」紙面との**連動クイズ**にも挑戦し、**エンジニアリング×ビジネスの世界**を体験。

アートを体験



③ 赤をきわめる

「こどもエリー学園」とコラボし、学長でアーティストの大宮エリーさんを講師に迎えてワークショップを開催。
「赤をきわめる」をテーマに、海を赤一色で描くことに子供達が挑戦。海＝青で描くという**固定観念の枠を外し**、**制約の中で工夫**することで**新しいものが生まれるプロセス**を体験。

マテリアリティ：気候変動への対応

気候変動問題に関連するオリジナルコンテンツ例

SPEEDA

■ トrendレポート「カーボンニュートラル素材」

カーボンニュートラルの実現に重要な素材（セメント、コンクリート、鉄鋼など）に焦点をあてつつ、ネットゼロへの移行を推進するプロセスや技術を紹介。



■ 「【実務家に聞く】TCFD開示、やってみて見えたこと」

東証の市場区分の再編と合わせて進むTCFD開示について、今後の開示に向けた取り組みの推進や、経営戦略として気候変動対応も含めて検討している経営者や担当者に対し、様々なエキスパートの見解・知見をレポート形式で紹介。



NewsPicks

■ 地球極限GREENイノベーションジャーニー

NewsPicks初のドキュメンタリーシリーズ。パンサーの向井慧さんをナレーターに迎え、気候変動や戦争によるエネルギー・食糧危機など、人類の存亡に関わる地球規模の課題に果敢に挑み、想像を超えるイノベーションを生み出すエキстрீムな人々を追う紀行番組をお届け。



その他のコンテンツ例

NewsPicks：【新】カーボンニュートラル経営で「大躍進」した企業の秘密

NewsPicks：気候変動とワイン

SPEEDA：トレンドレポート「充電インフラ」

SPEEDA：SPEEDA Insights「脱炭素の本丸SCOPE3 事例で見る傾向と対策」etc

2022年大方針の進捗について

大方針	主だった取組
1 SaaSの高成長事業、SPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPに継続投資	● 人材採用は順調に進捗。2022年の採用枠をほぼ全て充足
2 SaaSの共通データへの投資を強化	● 人事異動情報、セグメントデータ、KPIデータ等を順調に強化
3 NewsPicksのマーケティングに段階的に投資し、成長の再加速を目指す	● 上期のトライアルで効果が出たパターンによるテレビCMを、10月15日~11月13日に関東・関西エリアで放映 ● NewsPicksの売上進捗に鑑み、投資金額を大幅に縮小
4 SaaSとNewsPicksの融合：ユーザーIDの共通化を進める	● FORCASのユーザーIDを、NewsPicks IDへと切り替え開始
5 SaaSとNewsPicksの融合：NewsPicksをSaaSのマーケティングチャンネルに	● EventHub社と資本業務提携を実施（詳細は次ページにて記載）

EventHub社との資本・業務提携を実施



強み

国内シェアNo.1
イベントマーケティングプラットフォーム^{*1}

- オンライン・ハイブリッド・オフライン、すべてのイベントやウェビナー開催に関わるプロセスを一気通貫で管理
- Web商談機能やデータ分析機能をはじめ、「顧客との接点」や「ビジネス創出につながる出会い」を最大化するコミュニケーション機能を多数保有
- エンゲージメントの高いイベントやウェビナーを実現し、企業の売上につながるリード・商談の獲得を通してマーケティング・営業活動を支援

UZABASE

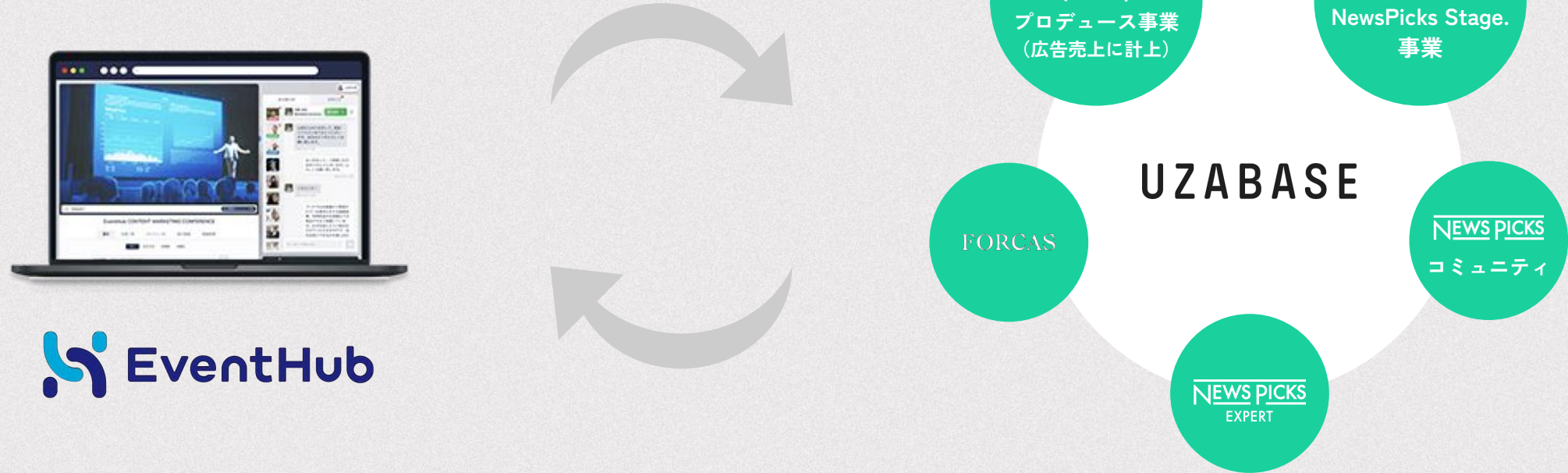
強み

- ・ 企業データとコンテンツ力
- ・ 高品質なイベントの企画実施ノウハウ
- ・ グループ全体で保有する人の知見のネットワーク

- これまでにオンライン・オフラインのB2Bイベントを多数企画・制作
- B2BイベントはSaaS事業最大のマーケティングチャネルであり、NewsPicks広告事業の持続的な成長を支える上でもB2Bイベントの取り組みを重視
- 昨年末にイベントノウハウとコンテンツ力を活用した番組配信事業「NewsPicks Stage.」を立ち上げ、SaaSとNewsPicksの融合を推進

※ このたびの資本・業務提携契約の締結に基づく第三者割当増資の引き受けと、Sansan株式会社が保有する株式の一部譲渡により、株式会社EventHubは当社ユーザベースの持分法適用関連会社となります。

両社の持つ強みを掛け合わせ、 B2Bイベントマーケティングの進化を加速する



- ▶ 今回の事業提携は、NewsPicks Stage.事業及びNewsPicksにおけるイベント事業（広告売上に計上）を主軸とし、イベントの相互協力及びデータ・コンテンツ連携を進めてまいります。さらに、FORCASにおけるインテントデータの拡充や、NewsPicks EXPERTの活躍の場の拡大、NewsPicksのコミュニティ価値の強化など、ユーザー価値の拡大を実現します。
- ▶ EventHub社のイベントマーケティングプラットフォームの力と、ユーザベースの持つデータ及びコンテンツ、クリエイティブの力をかけ合わせることで、イベントを起点に我々のパーパスである「誰もがビジネスを楽しめる世界」の実現を進めるとともに、イベントマーケティングの進化を加速します。

/ Financial Results Q3 2022

03 2022年12月期 第3四半期実績

/ Financial Results **Q3** 2022

連結業績

/ Highlights

事業 セグメント	Q3サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
連結	主にNewsPicks事業におけるコスト削減により、EBITDAは前四半期のマイナスから黒字に転換	143.2億円 (YoY+23%)	44.7億円 (YoY+18%)	1.4億円 (3.2%)
SaaS事業	- 約30%のARR・売上高成長率を実現 - EBITDAは前四半期と同水準で推移	117.6億円 (YoY+29%)	32.4億円 (YoY+29%)	3.4億円 (10.6%)
NewsPicks事業	- ARR・売上高はほぼ横ばい - コスト削減とテレビCM放映がQ4にずれた影響により、前四半期比で赤字幅が縮小	26.5億円 (YoY+3%)	12.4億円 (YoY-2%)	-1.8億円 (―)

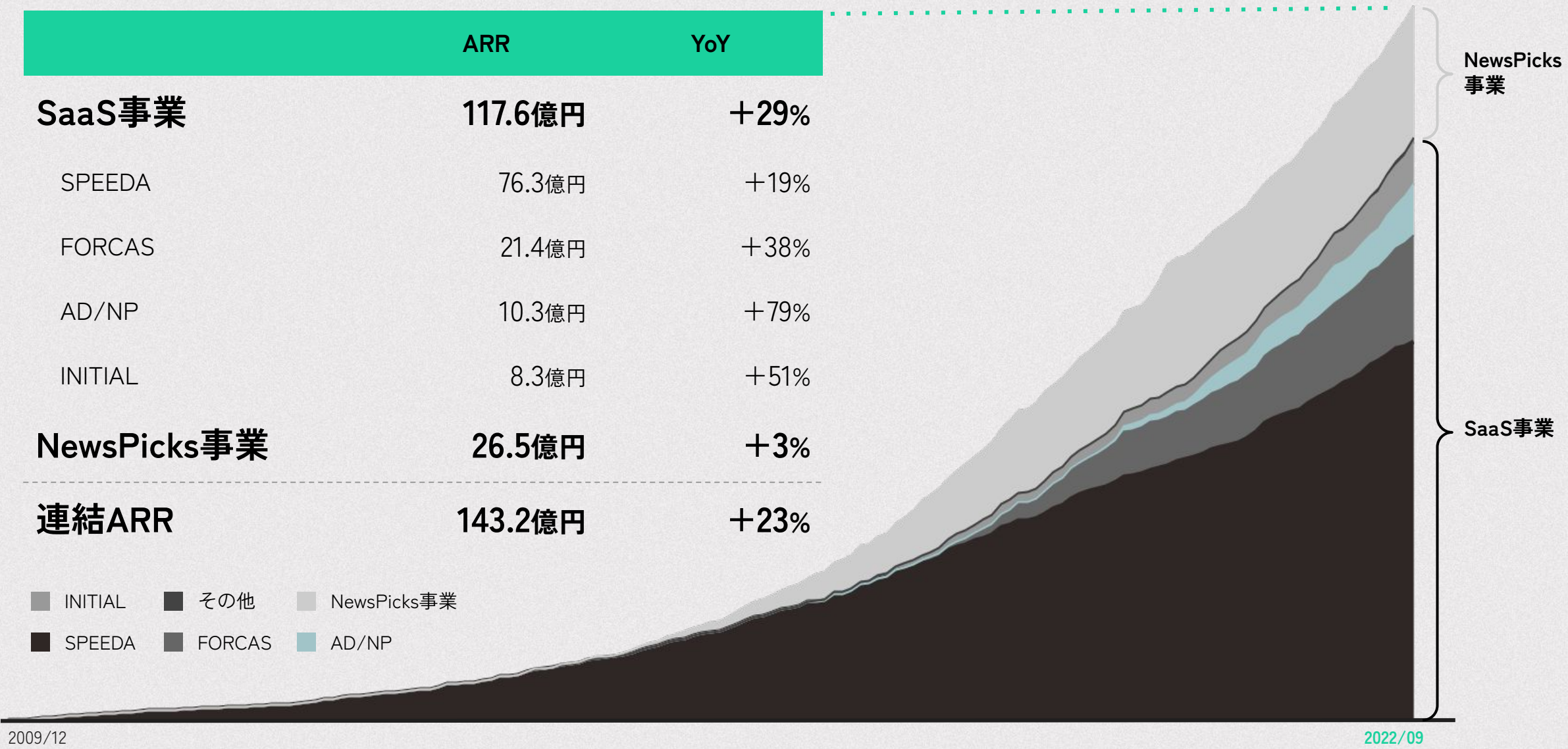
1. 金額は切り捨て表記にしています。成長率及び進捗率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）

2. ARR（Annual Recurring Revenue）は、年間経常収益を指し、サブスクリプションにより得られる今後1年の収益を表します。MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）の12倍の値です。

3. SaaS ARRは、SPEEDA・INITIAL・SPEEDA EDGE・FORCAS・FORCAS Sales・AD/NPのARRの合計値となります。

4. NewsPicks ARRはプレミアム会員、NewsPicks Learning個人会員、から得られるARRとなります。

5. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）+ 株式報酬費用（以下同様）



対修正業績予想

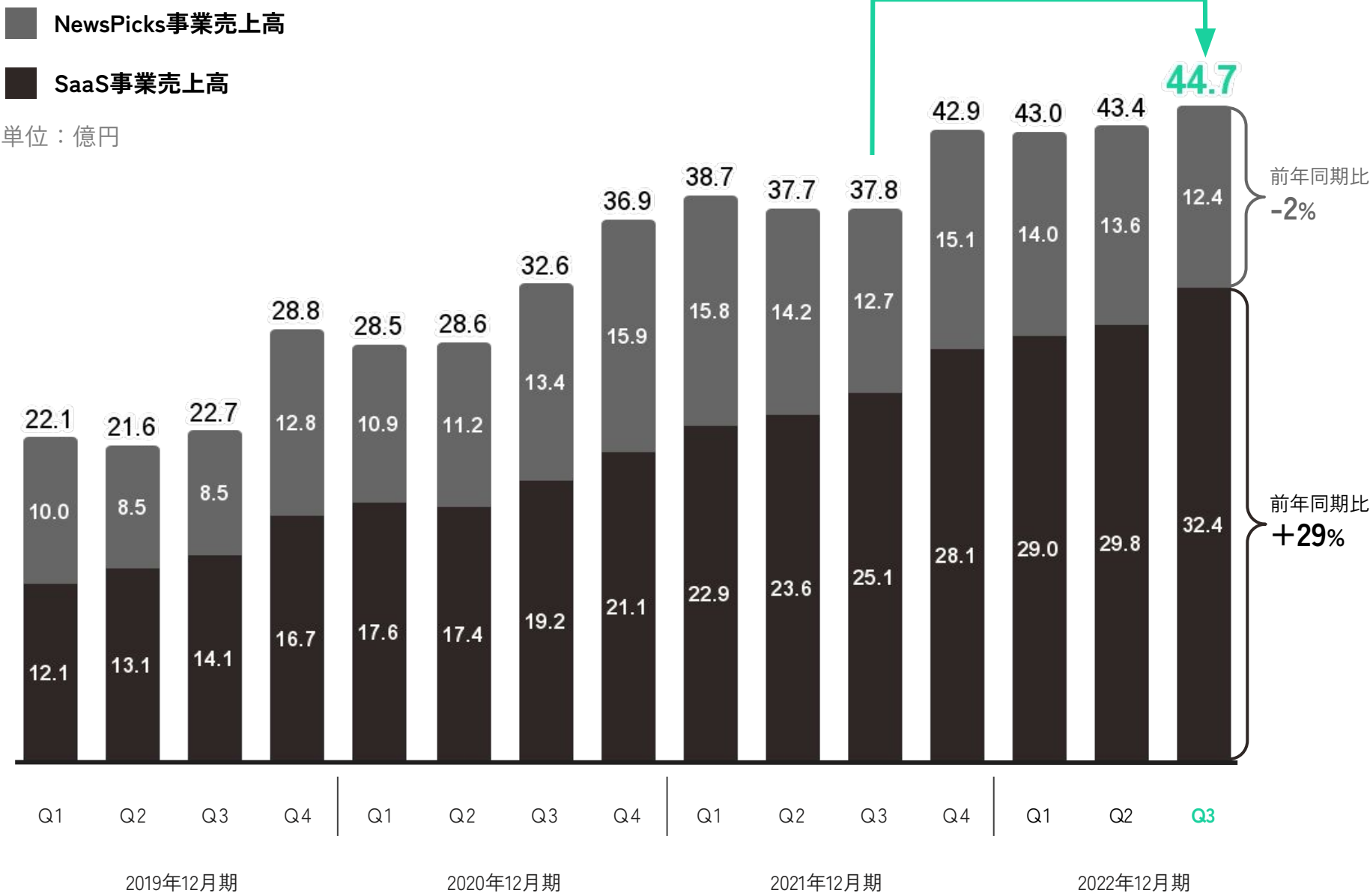
修正業績予想に対する、財務数値の進捗は右の通り。

単位：億円	2022年Q3 累計実績	修正業績予想	進捗率
売上高	131	182	72%
EBITDA	7.9	10	80%
営業利益	2.4	3	83%
経常利益	4.0	4	101%
親会社株主に帰属 する当期純利益	7.0	5	142%

1. 修正業績予想は2022年11月9日公表の「2022年12月期 連結業績予想の修正に関するお知らせ」より詳細をご確認ください。

連結売上高推移

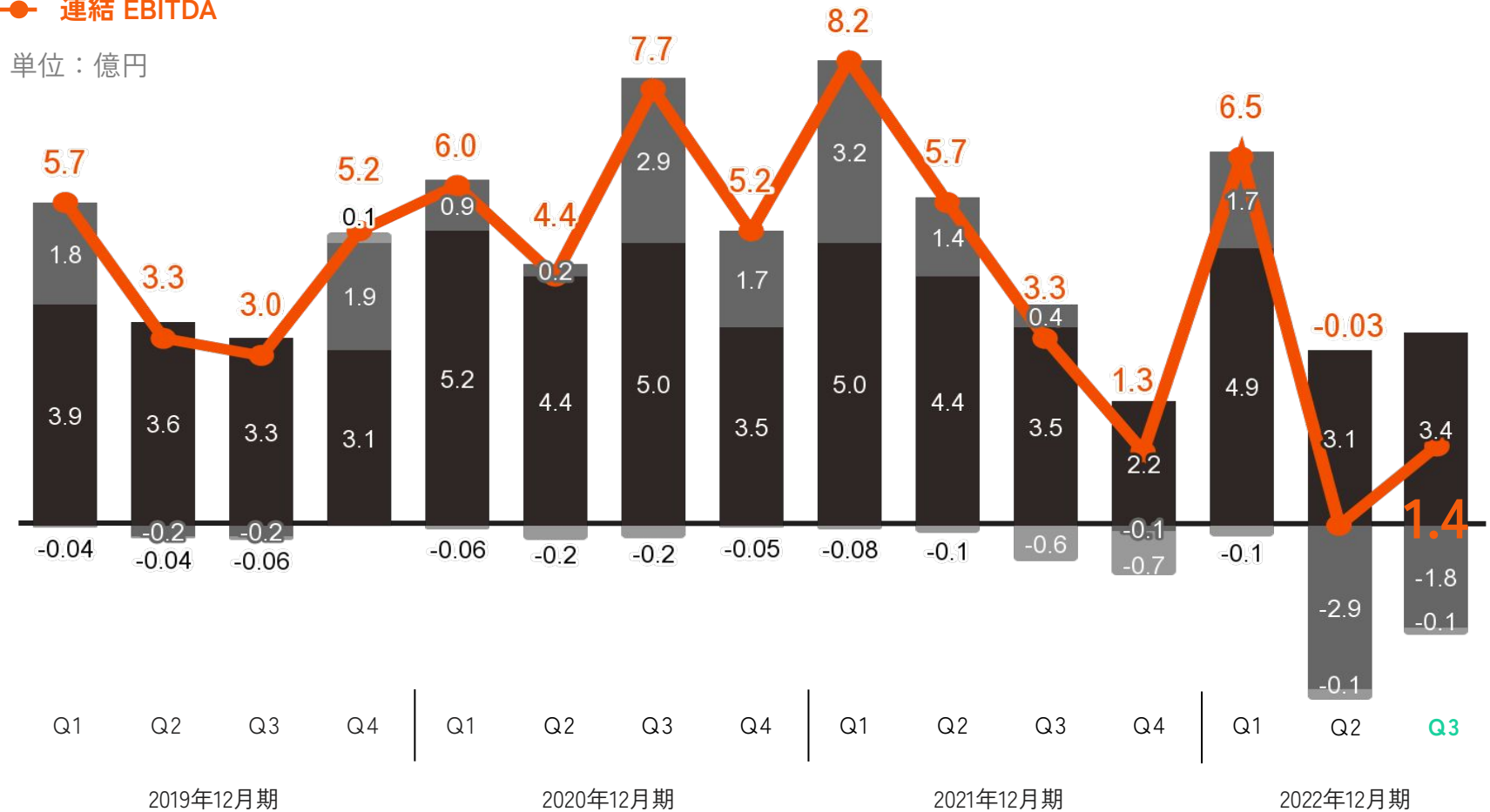
四半期単位で過去最高の売上高を更新。



1. 2020年Q4までの連結売上高からはQuartz事業の売上高を除外しており、「連結売上高 - Quartz事業の売上高」で算出しています。
2. Quartz事業を含めた連結売上高推移はAppendixをご参照ください。
3. SaaS事業とNewsPicks事業の売上には内部取引を含んでいる為、各事業売上高の合計値と連結売上高の数字は一致しません。

連結EBITDA

コスト削減とNewsPicksの
テレビCMがQ4にずれた影
響で、黒字で着地。



1. 2020年Q4までの連結EBITDAからはQuartz事業のEBITDAを除外しており、「連結EBITDA - Quartz事業のEBITDA」で算出しています。
2. Quartz事業を含めた連結EBITDA推移はAppendixをご参照ください。
3. その他及び調整額は、SaaS事業とNewsPicks事業に含まれない事業セグメントであるコーポレート管轄の新規事業や、各事業に帰属しないグループ共通のコーポレート業務に係る一般管理費、及び内部取引消去の合計金額となります。

/ Financial Results **Q3** 2022

SaaS事業

/ Highlights

SaaS事業としての継続的な高成長と安定収益を同時に実現していく。

今期もSPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPの3事業に重点的に投資。

	新規事業立ち上げ	高成長フェーズ	安定成長
成長率 目安	50%以上	40%程度	～30%
収益性 目安	～0	0～20%	20～35%
事業戦略 分野	SPEEDA EXPERT RESEARCH		SPEEDA (EXPERT RESEARCH除く)
	SPEEDA EDGE	INITIAL	
顧客戦略 分野	FORCAS		
組織戦略 分野	AD/NP		

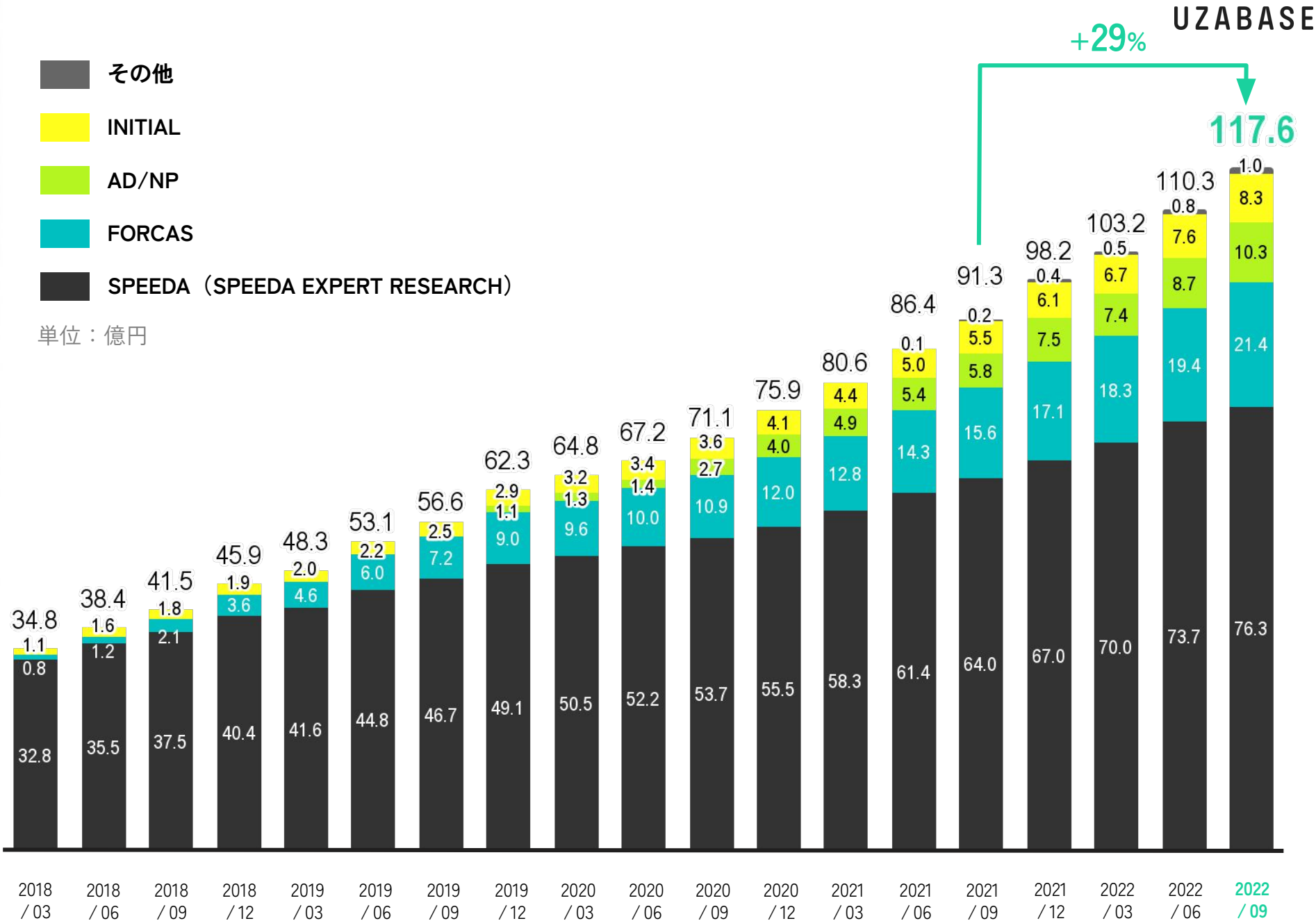
1. 成長率は売上高成長率、収益性はEBITDAマージンとなります。

区分		Q3サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
SaaS事業全体		- 約30%のARR・売上高成長率を実現 - EBITDAは前四半期と同水準で推移	117.6億円 (YoY+29%)	32.4億円 (YoY+29%)	3.4億円 (10.6%)
SPEEDA		安定成長と高い収益性を継続	76.3億円 (YoY+19%)	20.8億円 (YoY+22%)	5.4億円 (26.0%)
INITIAL		高成長と安定的な収益貢献を継続	8.3億円 (YoY+51%)	2.0億円 (YoY+46%)	0.2億円 (13.9%)
高成長 投資事業	SPEEDA EXPERT RESEARCH	高成長を継続	—	—	—
	FORCAS	高成長を継続	21.4億円 (YoY+38%)	5.2億円 (YoY+35%)	-0.5億円 (一)
	AD/NP	高成長を継続	10.3億円 (YoY+79%)	4.1億円 (YoY+49%)	-0.8億円 (一)

1. SPEEDAIにはSPEEDA EXPERT RESEARCHが含まれています。

ARR

前年同期比+29%で拡大。

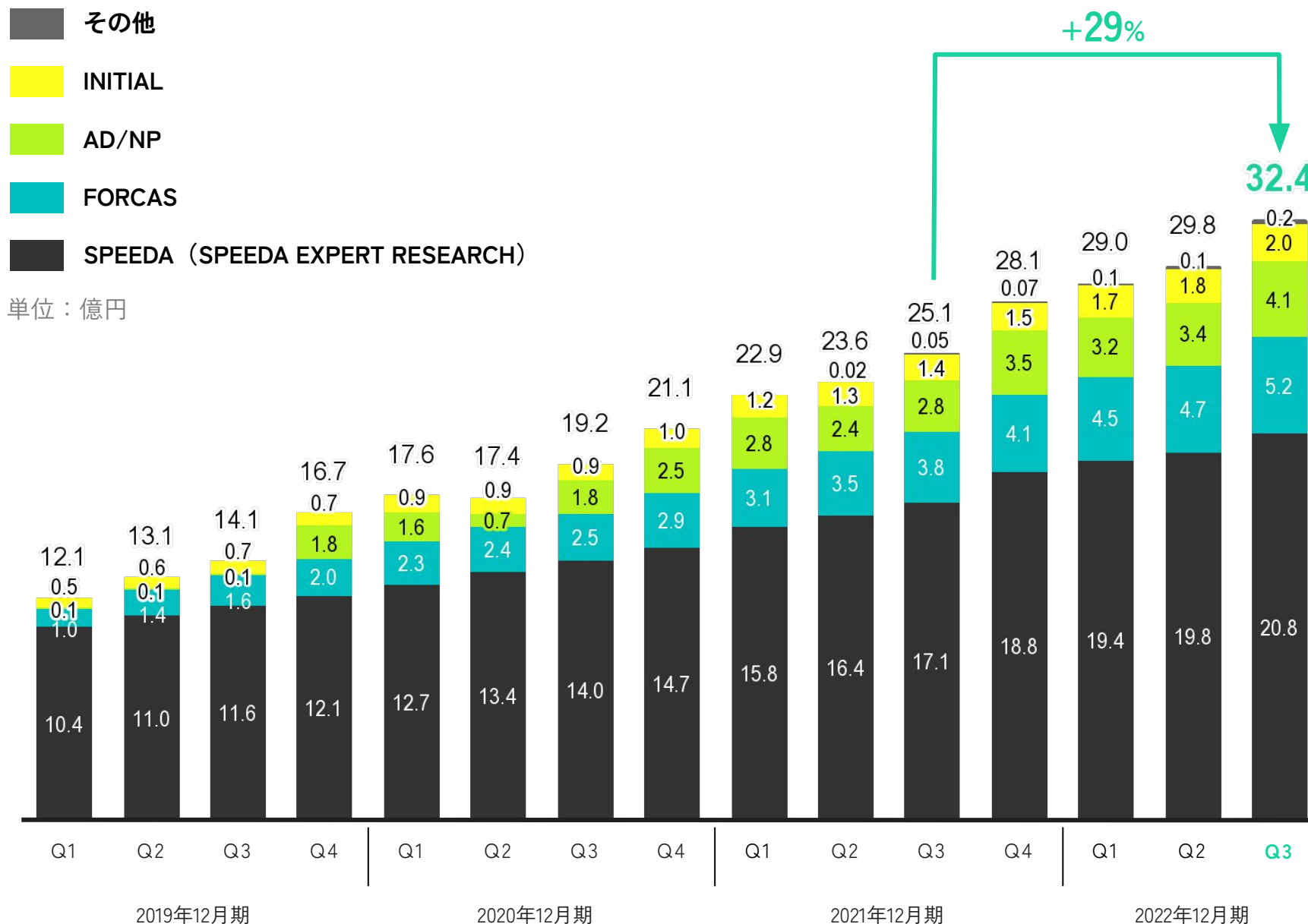


1. ARR (Annual Recurring Revenue) は、年間経常収益を指し、サブスクリプションにより得られる今後1年の収益を表します。MRR (Monthly Recurring Revenue：月間経常収益) の12倍の値です。

売上高

UZABASE

前年同期比+29%で拡大。



1. プロダクト毎の売上高はSaaS事業内における内部売上高を含んでいるため、プロダクト毎の売上高合計値とSaaS事業売上高は一致しません。
 2. NewsPicks事業とのセグメント間における内部売上高を含んでいます。

EBITDA

成長投資と利益創出の両立を継続。

● SaaS事業

■ その他

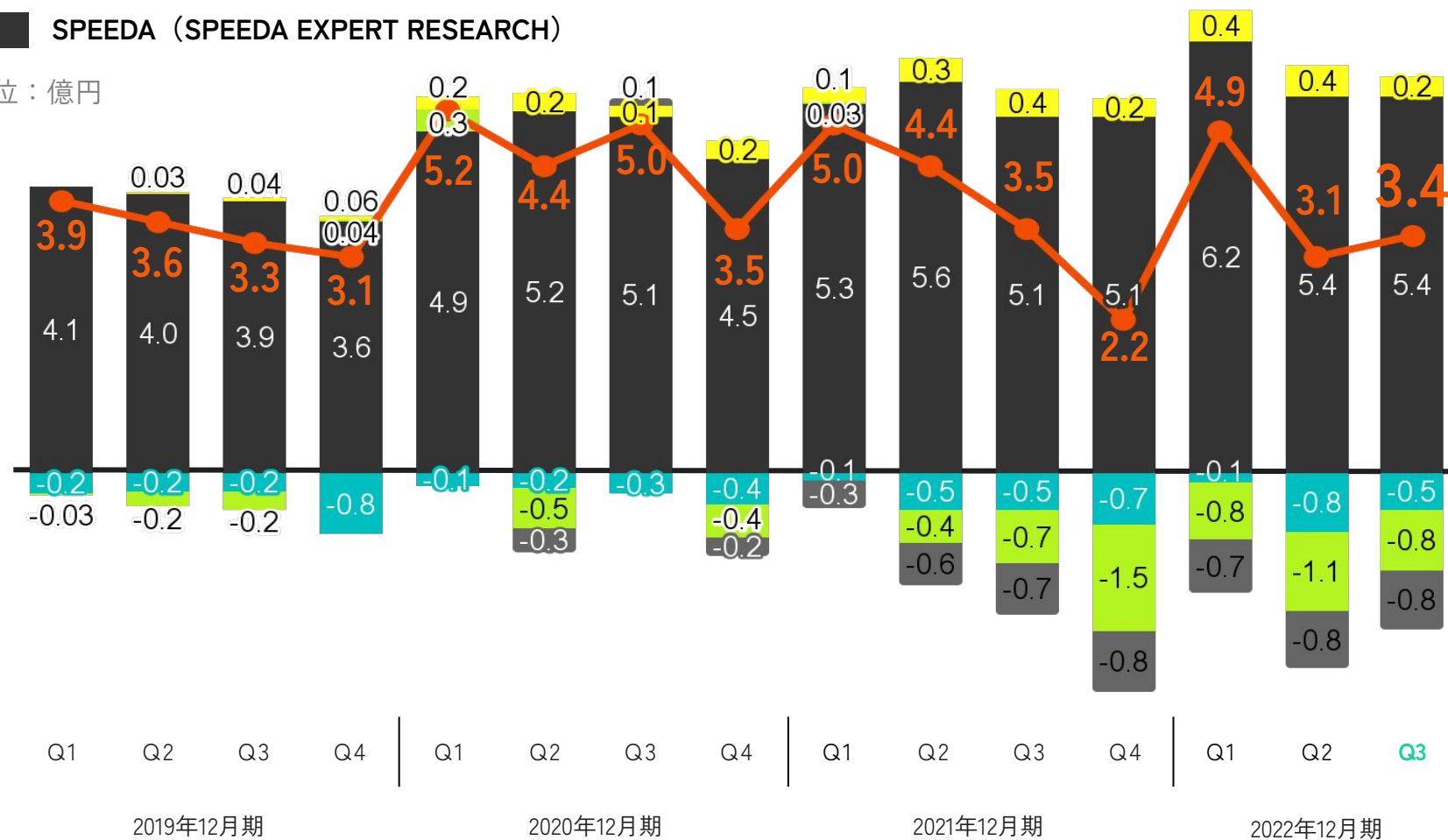
■ INITIAL

■ AD/NP

■ FORCAS

■ SPEEDA (SPEEDA EXPERT RESEARCH)

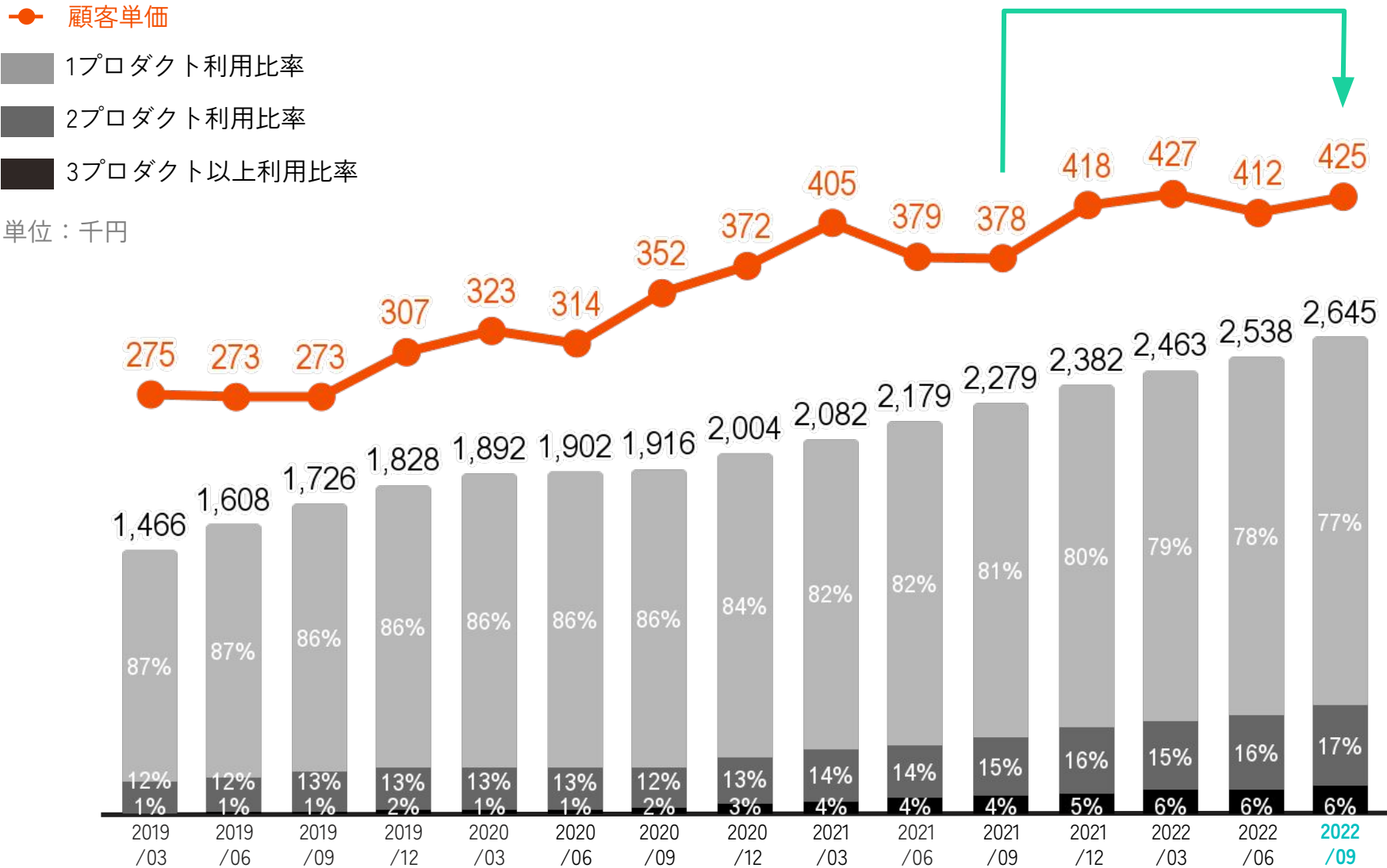
単位：億円



SaaS事業 顧客社数と顧客単価

顧客単価は順調に増加。

2プロダクト以上利用している顧客比率も、前四半期で約1ポイント増加。



1. プロダクト間で同一法人との契約がある場合のカウントは1社となります。
2. 顧客単価はSaaS事業の各月末の月次売上高実績を、SaaS事業の顧客社数で除して算出しています。
3. 2021年以前のSaaS事業の月次売上高実績は、旧会計基準の売上高実績を適用しています。
4. プロダクト利用比率は、小数点第1位を四捨五入して表記しています。

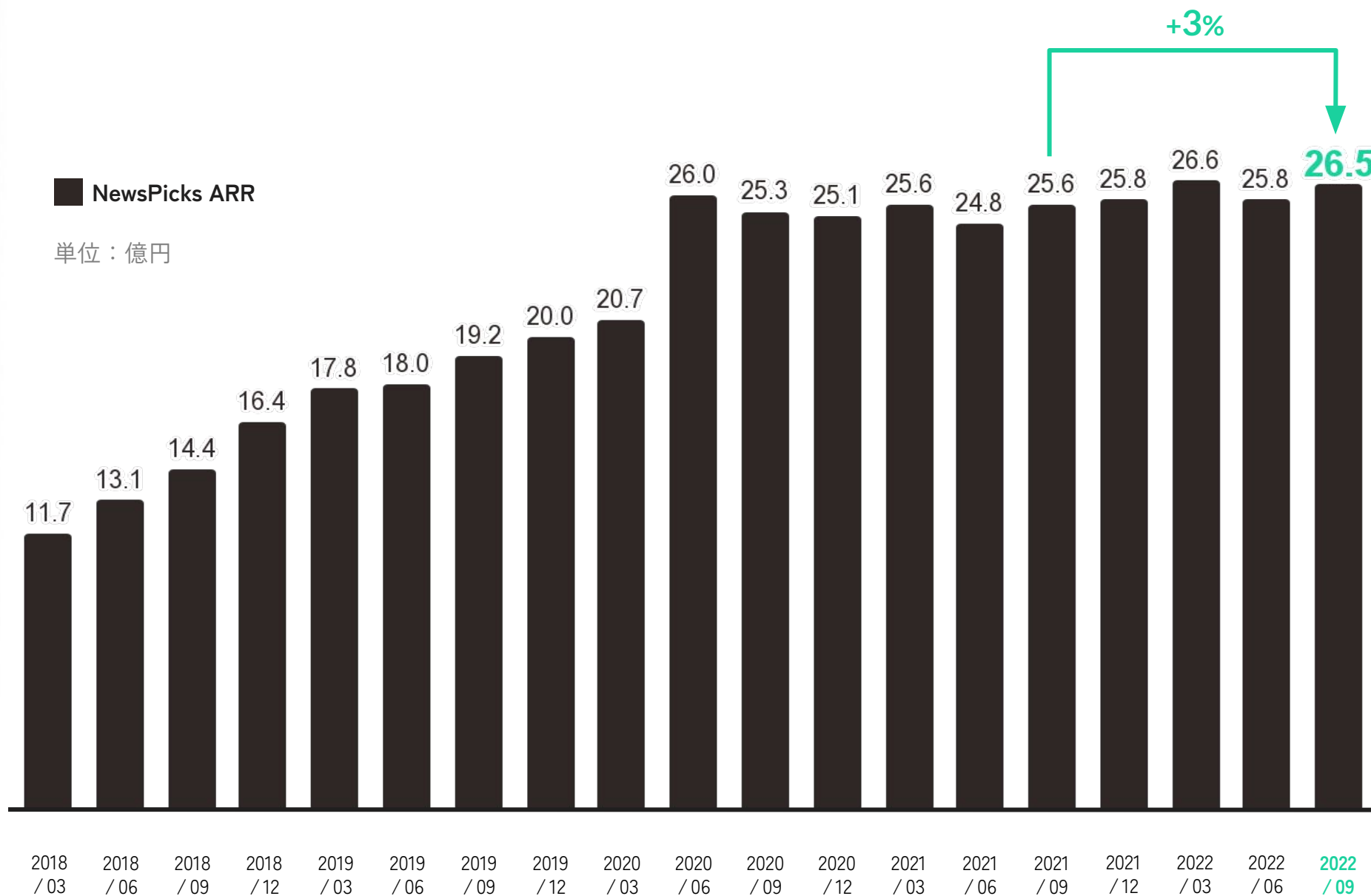
/ Financial Results **Q3** 2022

NewsPicks事業

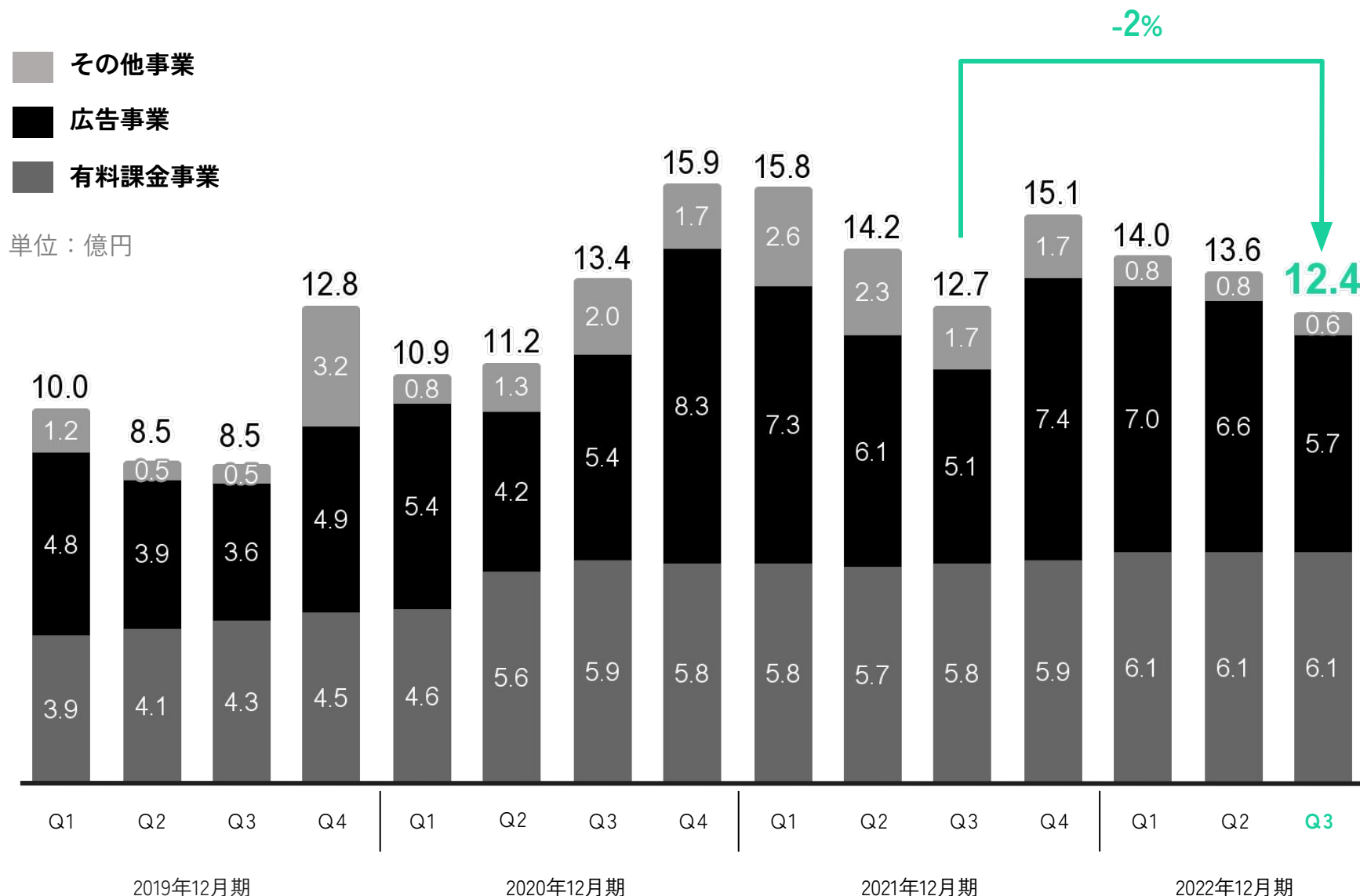
/ Highlights

事業	Q3サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
NewsPicks事業全体	- 売上高は微減 - テレビCM放映がQ4にずれ、前四半期比で赤字幅が縮小	26.5億円 (YoY+3%)	12.4億円 (YoY-2%)	-1.8億円 (—)
有料課金事業	ARR・売上高は前四半期比でも増加	26.5億円 (YoY+3%)	6.1億円 (YoY+5%)	—
広告事業	売上高が想定を下回った	—	5.7億円 (YoY+11%)	—
その他事業	出版売上高が想定を下回った	—	0.6億円 (YoY-65%)	—

8月のヒット動画コンテンツによって、ARRが前四半期比で増加。

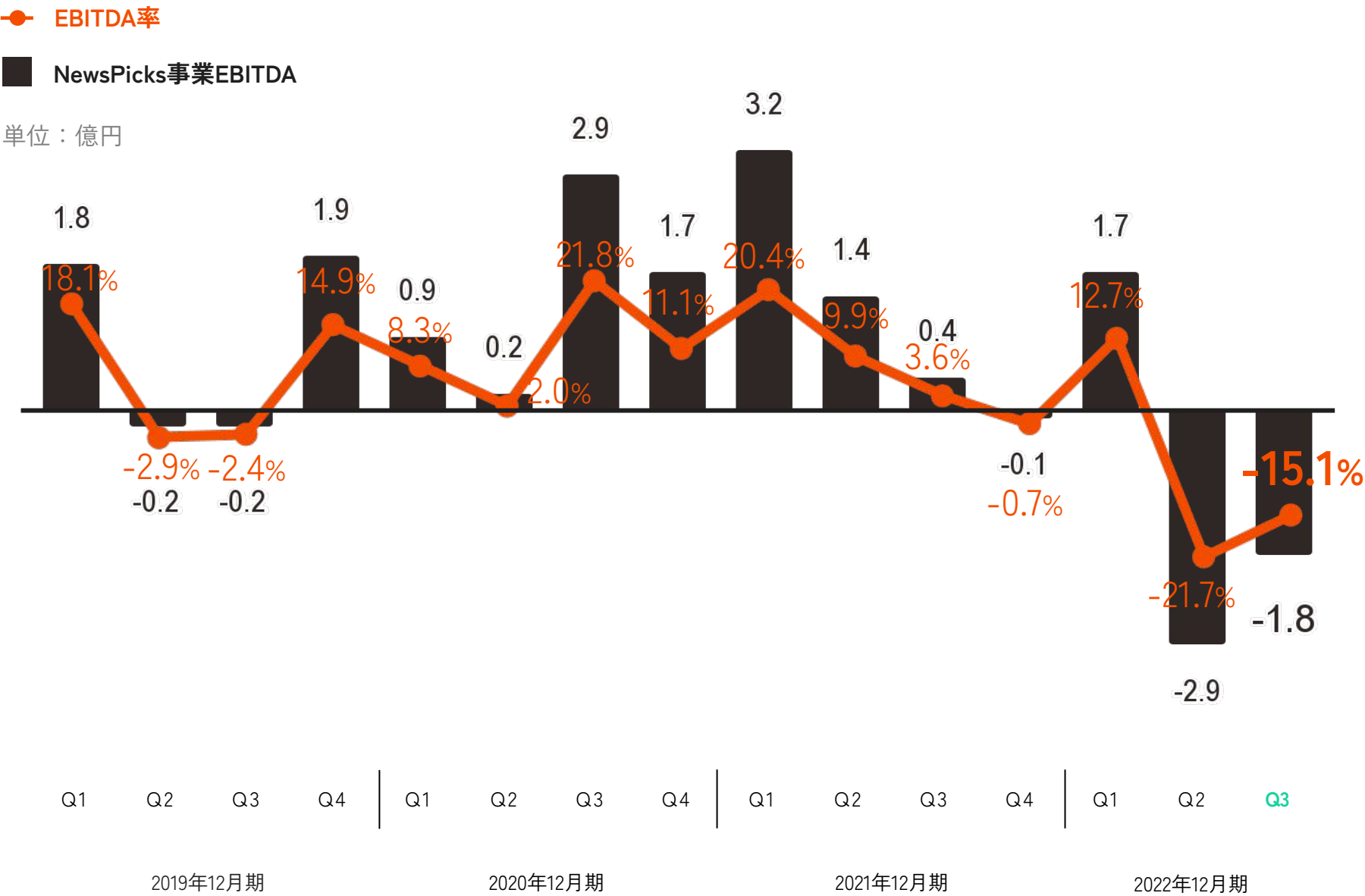


その他事業は減収となるも、有料課金事業と広告事業は引き続き前年同期比で拡大。



1. SaaS事業とのセグメント間における内部売上高を含んでいます。
2. 有料課金事業は、SaaS事業に移管したNewsPicks EnterpriseとNewsPicks Learning（法人）の売上高を除外しています。
3. その他事業は、SaaS事業に移管したAlphaDriveとAlphaDrive高知の売上高を除外しており、出版やコンテンツ販売等の売上高となります。

コスト削減策とテレビCM
のQ4への期ズレにより、
赤字幅は縮小。



/ Financial Results Q3 2022

04 第4四半期の見通しと 2022年12月期 第3四半期Q&A

事業セグメント	Q4見通し
連結	● SaaS事業の売上高・ARR成長率の若干の低下を見込む ● EBITDAは前四半期比で増加を見込む
SaaS事業	● メンバー育成の遅れ等により、SPEEDA、FORCASの売上・ARR成長率は若干の低下を見込む ● FORCASのEBITDA黒字化、INITIALのEBITDA率の回復を見込む
NewsPicks事業	● 広告売上高は四半期単位で過去最高の水準を見込む

Q. 今期の売上高業績予想の未達要因は、主にはNewsPicks事業によるものとのことだが、SaaS事業は順調なのか。

4QにSPEEDAとFORCASの売上・ARR成長率の若干の低下を見込んでいますが、概ね順調です。
特にAD/NPとINITIALにおいては、計画を上回っています。

Q. 長期経営戦略の売上高成長率30%目標は継続されるのか。

長期経営戦略の修正の必要性について内部で検討中ですが、NewsPicksの成長率を引き上げることが出来なかった今年の（見込みを含む）結果に鑑み、全社での売上高成長率30%の実現は困難であると考えています。

Q. 来年以降は利益率を段階的に引き上げていくとのことだが、その方針に変更はないか。

方針に変更はございません。

Q. NewsPicks事業は来期以降、収益性の向上を重視した安定成長を目指すとのことだが、どの程度の成長率を目指すのか。また、収益性は向上させられるのか教えて欲しい。

今年の（見込みを含む）NewsPicks事業の結果を踏まえ、まずは成長より収益性の向上を優先します。
収益構造を確立した後に、成長目標を改めて掲げたいと考えています。

2022年12月期 第3四半期Q&A

Q. NewsPicksの広告売上高が前四半期比で減少しているのはなぜか。大型イベントによる広告売上高の増加を見込んでいたのではないか。

P12に詳細を記載していますので、そちらをご確認ください。なお、大型イベント「CHANGE TO HOPE 2022」の売上高はQ4に計上されるため、Q3の広告売上高には含まれていません。

Q. NewsPicks事業の広告売上高において、足元の経済環境の変化による影響が一部出ているとのことだが、SaaS事業では影響は出ていないのか。

足元の解約率や新規獲得の状況を見ても、明確な影響は出ていません。

Q. 円安による業績への影響について教えて欲しい。

当社の連結業績における海外事業の比率（売上高と費用）は、5%程度であることと、海外サプライヤーからの仕入コストやサーバー費用においても、総コストに占める比率は極めて小さいため、大きな影響はございません。

カーライルからの公開買付けについて Q&A

Q. なぜ非上場化するのか。上場を維持した状態では出来ないことはなにか。

「SaaSとNewsPicksを融合し、人の知見を循環させる」という長期経営戦略に合意したカーライルと共に、短期的な業績変動に動じることなく、国内事業の成長性、収益性を引き上げる中長期的な改革を行う。さらに、彼らのグローバル経営の知見やネットワークを活用し、グローバル拡大戦略を具体化し、長期的に、着実に遂行していく。これが、「経済情報の力で、誰もがビジネスを楽しめる世界をつくる」ための最適な選択肢だと考えています。

Q. 再上場は予定しているのか。

現時点で決定していることはございません。将来的には、再上場の可能性も検討します。

Q. なぜカーライルを選定したのか。他にも検討したファンドはいるのか。

他のファンドも検討しました。その中でカーライルを選定した理由は、公開買付の条件に加え、「SaaSとNewsPicksを融合し、人の知見を循環させる」という長期経営戦略を執行し、パーパスの実現に近づくために、グローバル経営の知見やネットワーク、投資哲学等の面から最適なパートナーであると判断したためです。

/ Financial Results Q3 2022

05 Appendix

アジャイル経営の実現をサポートするSaaSプロダクトを提供





国内最大規模の経済ニュースメディア

3つの特徴

Platform

国内外100メディア以上の
厳選した経済ニュースを
キュレーション

Media

NewsPicksの編集部が、
オリジナル記事や動画を作成し
配信

Community

記事や動画に対して、
各界のエキスパートのコメントや
解説を加えて読者に提供

共通の強み：データ・コンテンツ・ナレッジからなる経済情報システムの構築

UZABASE

保有する経済情報

独自の強み

1

データ DATA

上場・非上場企業 (国内外)	スタートアップ企業 (国内外)
1,000万社以上	157万社以上
企業の特徴	特許動向
1,800種類以上	561分類

- 国内外のトップデータサプライヤー（Morningstar、TSR等）との**長期的なパートナーシップ**
- 独自データ（スタートアップデータ、企業の利用サービスデータ等）を**長期に渡り組成し**続けてきた蓄積

2

コンテンツ CONTENT

ニュース（国内外）	業界・ビジネス・ トレンドレポート
約2,500 媒体	5,000 部以上
オリジナル記事（累計）	オリジナル動画（累計）
20,000 記事以上	2,000 動画以上

- トップクラスの記者・編集者・デザイナーにより、**クオリティの高い記事を持続的につくれる体制**
- 2016年からスリランカに約70名のアナリストを抱え、**質の高いグローバルレポートを安価に量産できる体制を構築**

3

人の知見 KNOWLEDGE

NewsPicks ProPicker	エキスパート ネットワーク
200人以上	130,000 人以上
	国内：約20,000人 海外：約110,000人

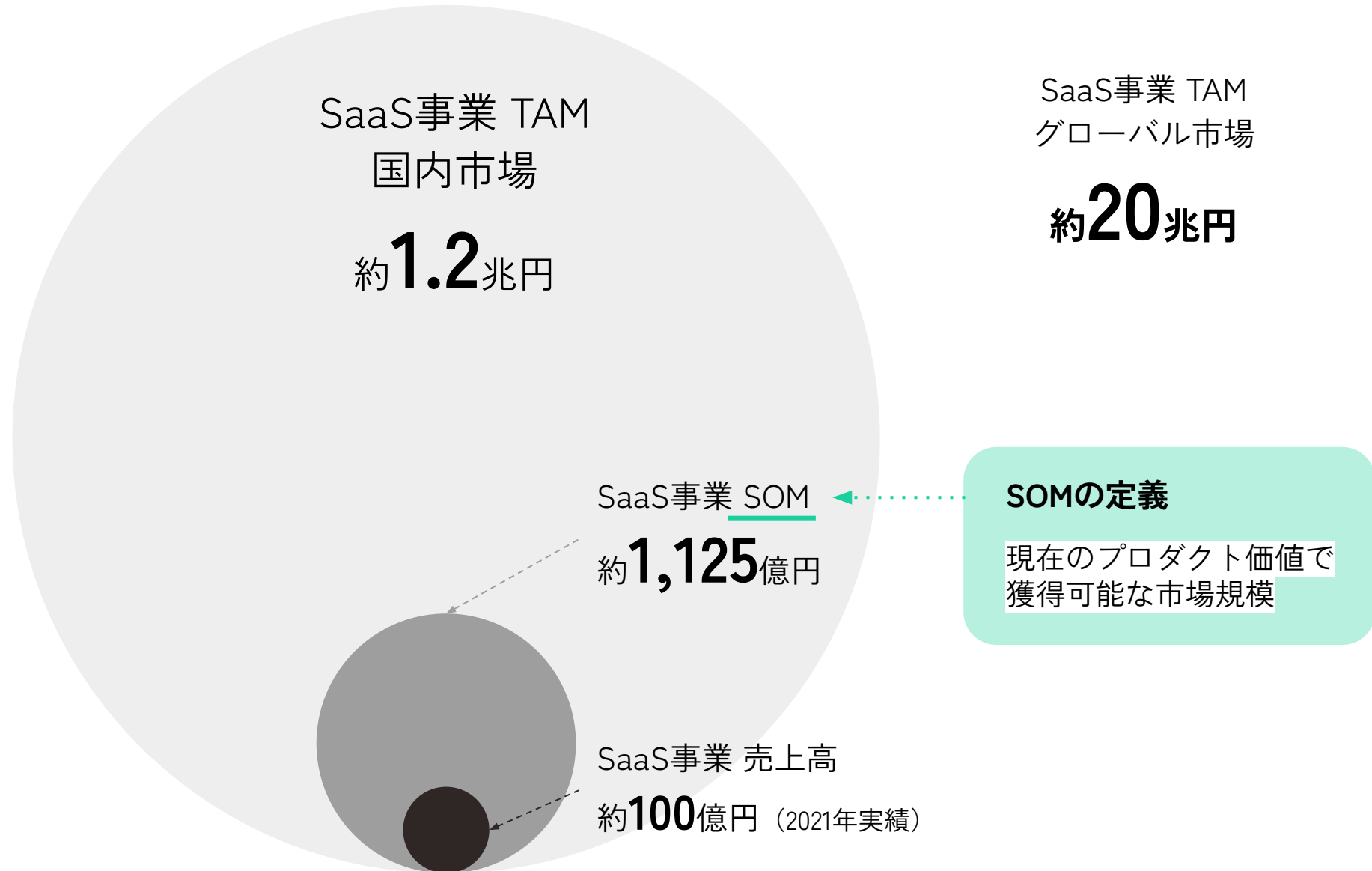
- NewsPicksで**知見を共有する多数のPickerの存在とそのコミュニティ価値**
- 2020年のMIMIRの買収、海外企業とのパートナーシップにより、**国内外のエキスパート数を大幅に拡充**

1. 記載の数字は、全て2022年9月末時点の数字となります。

経営コンサルティングという巨大市場のクラウド化・民主化を目指す

将来的に獲得できる可能性がある最大の市場規模、TAMは国内1.2兆円、グローバル20兆円。

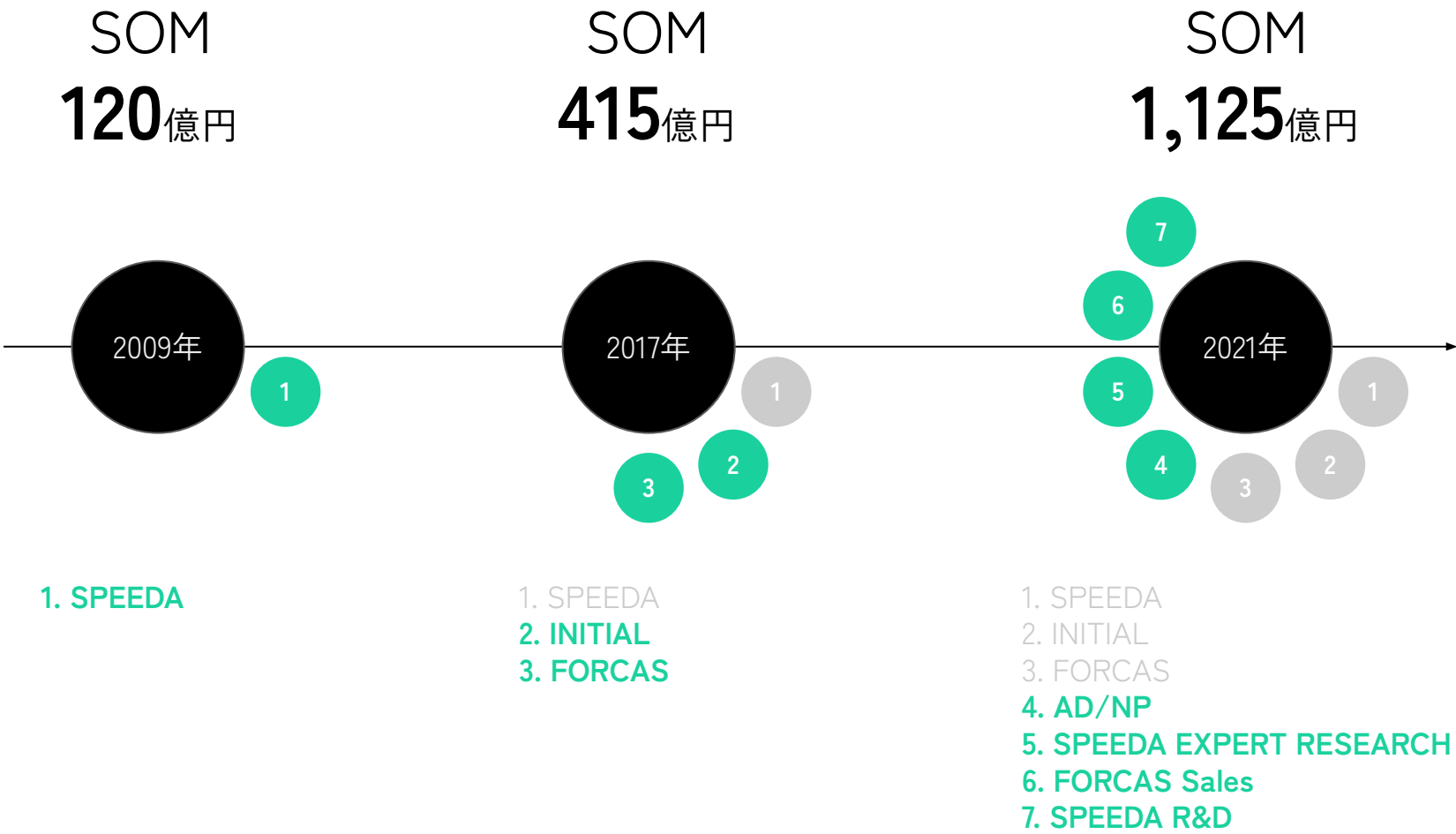
一方、今のプロダクトで十分価値を届けられる、企業名まで特定できている市場規模、SOMは現在SaaS全体で1,125億円。



1. TAM（Total Addressable Market）は、当社SaaS事業において想定される潜在的な市場規模であり、国内市場はIDC Japan 株式会社公表（2021年7月1日）の「[国内コンサルティングサービス市場予測を発表](#)」に記載されている国内コンサルティングサービス市場予測を参照しており、グローバル市場は、Global Industry Analysts Inc.（GIA）が発表した「[経営コンサルティングサービス-グローバル市場の軌跡と分析](#)」を参照しています。
2. SOM（Serviceable Obtainable Market）は、FORCASを活用してプロダクト毎のターゲット社数を算出し、プロダクト毎の想定顧客単価を積算して推計しています。

継続的な新規プロダクトのリリースによるSOMの拡大

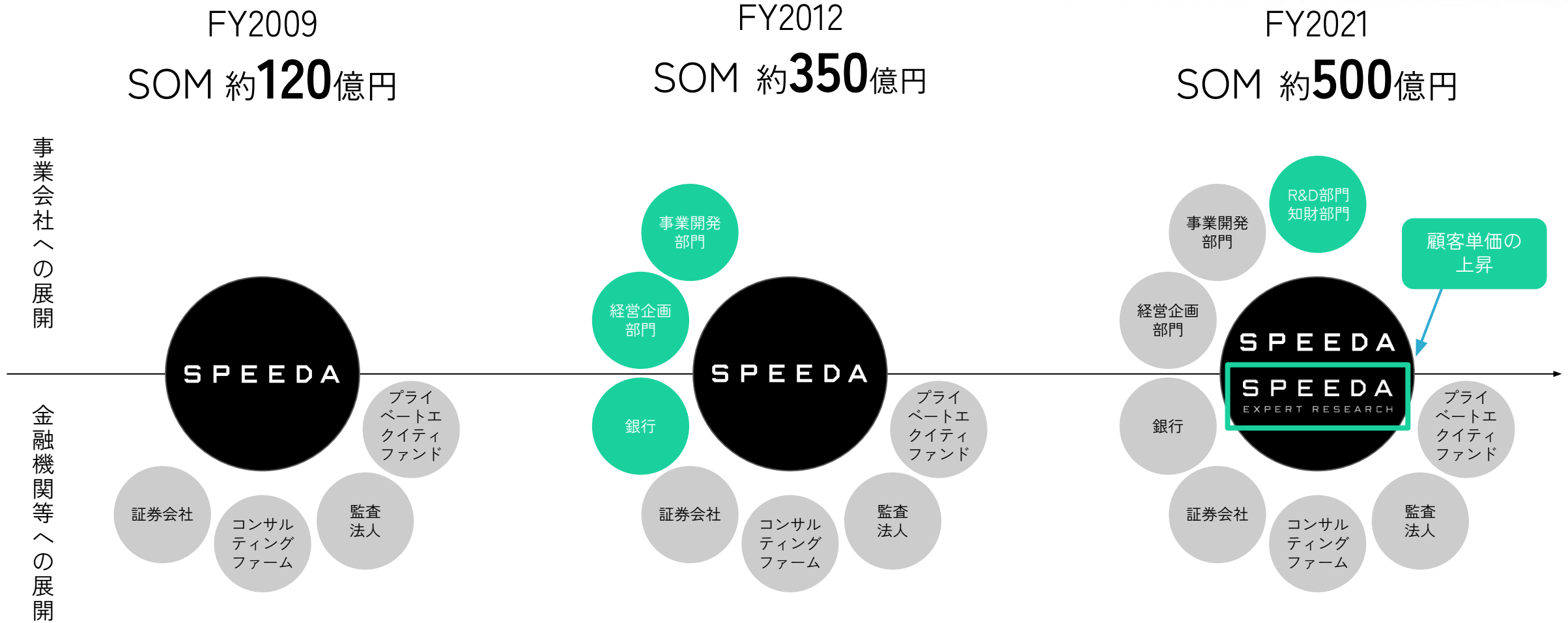
経営コンサルティングという巨大市場の中、次々に経済情報を活用したプロダクトをリリースし、SOMを拡大させ続けてきた。



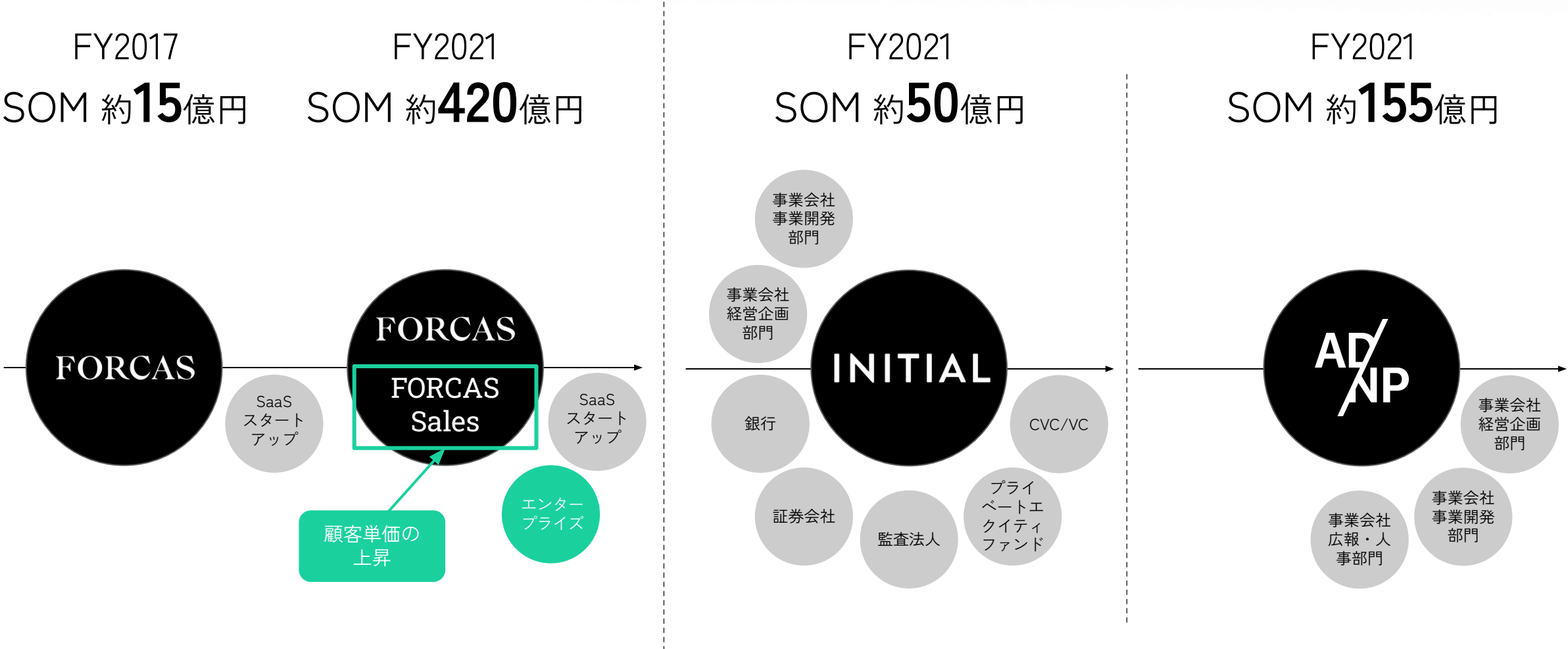
1. 各プロダクト毎のSOMの詳細に関しては、AppendixのP50~P51をご参照ください。

SPEEDAのSOMの拡大

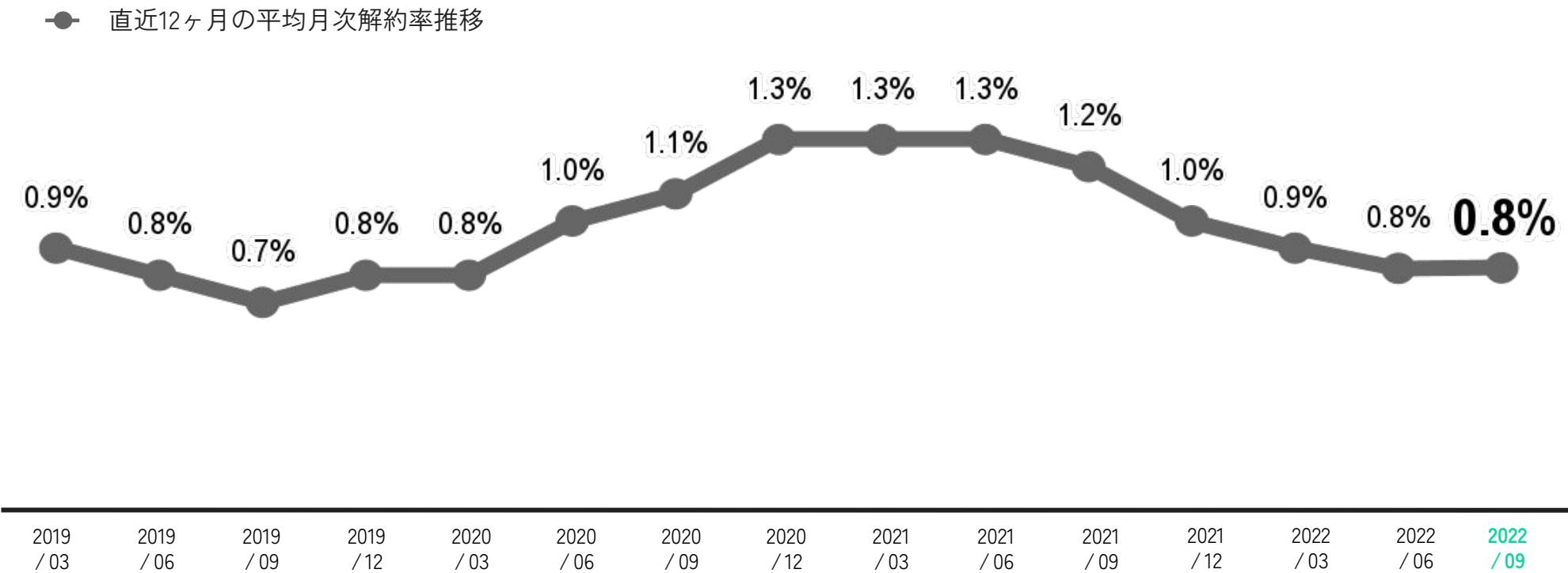
金融機関等への提供から始まり、事業会社へと提供範囲を広げることでSOMを拡大。



その他SaaSプロダクトのSOMの拡大



1. SOM（Serviceable Obtainable Market）は、記載年度における各プロダクトの提供価値で獲得可能な売上高であり、記載年度毎に顧客となり得るターゲット社数を算出し、記載年度における想定顧客単価を積算して推計しています。

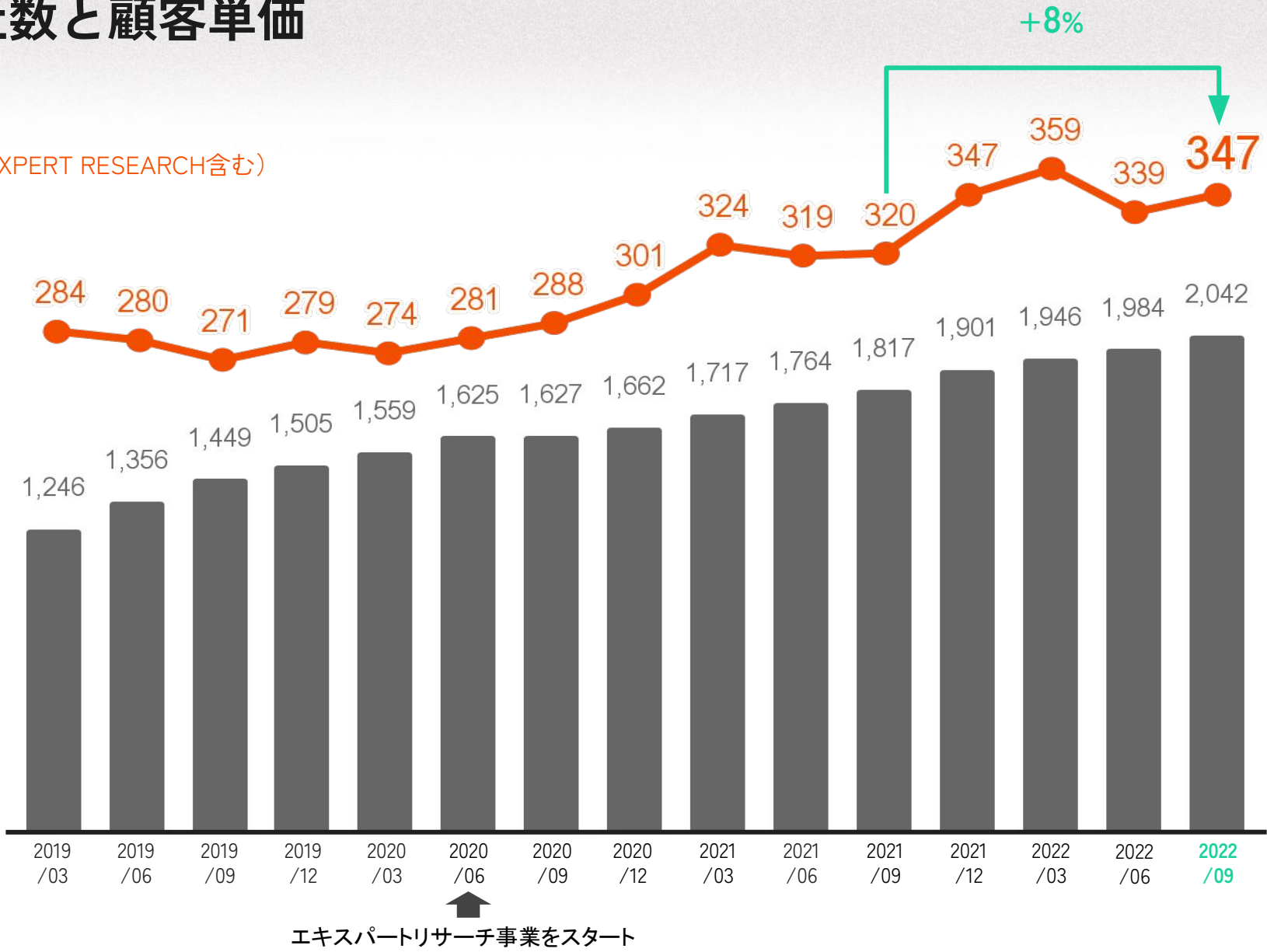


1. 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

SPEEDA 顧客社数と顧客単価

● 顧客単価 (SPEEDA EXPERT RESEARCH含む)
■ 顧客社数

単位：千円



↑
エキスパートリサーチ事業をスタート

- 1. 2020年6月よりMIMIR社の顧客社数及び売上高を含めて算出しています。
- 2. MIMIR社の顧客社数は、集計月から起算した過去1年間に於いて、MIMIR社との取引が確認できた顧客社数の合計となり、SPEEDAとの重複顧客は除外しています。
- 3. SPEEDAの顧客社数は国内と海外の合算となり、同一法人で国内と海外に契約がある場合のカウントは1社となります。
- 4. 顧客単価はSPEEDA事業の各月末の月次売上高実績を顧客社数で除して算出しています。
- 5. 月次売上高を新収益認識基準に遡及修正して算出したため、過去の公表数字から顧客単価が一部変更されています。

連結PL（四半期会計期間）

UZABASE

	2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期		
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3
売上高	3,147	3,118	3,560	3,825	3,877	3,771	3,781	4,295	4,305	4,345	4,473
売上高成長率	+11%	+11%	+27%	-5%	+23%	+21%	+6%	+12%	+11%	+15%	+18%
売上原価	1,541	1,528	1,471	1,541	1,398	1,388	1,501	1,688	1,400	1,593	1,649
売上総利益	1,606	1,590	2,088	2,283	2,479	2,382	2,279	2,607	2,904	2,751	2,823
売上総利益率	51.0%	51.0%	58.7%	59.7%	63.9%	63.2%	60.3%	60.7%	67.5%	63.3%	63.1%
販売費及び一般管理費	1,885	1,893	1,839	1,870	1,752	1,915	2,059	2,592	2,386	2,927	2,916
営業利益	-278	-302	248	413	726	467	220	15	517	-175	-92
営業利益率	-8.9%	-9.7%	7.0%	10.8%	18.7%	12.4%	5.8%	0.4%	12.0%	-4.0%	-2.1%
EBITDA	-56	-75	506	520	825	571	336	138	658	-3	141
EBITDA率	-1.8%	-2.4%	14.2%	13.6%	21.3%	15.2%	8.9%	3.2%	15.3%	-0.1%	3.2%
経常利益	-332	-362	183	207	665	439	183	256	700	-181	-115
経常利益率	-10.6%	-11.6%	5.2%	5.4%	17.2%	11.6%	4.9%	6.0%	16.3%	-4.2%	-2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-484	-647	-4,949	-411	472	248	-245	95	418	-268	560

1. 2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。
2. 2020年及び2021年の実績は、全て新収益認識基準に遡及修正しています。

連結コスト推移（四半期会計期間）

(単位：百万円)		2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期		
		Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3
仕入高		168	165	185	190	196	190	179	222	224	240	253
労務費及び外注費		1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301	1,380	1,250	1,362	1,432
広告宣伝費		184	220	131	323	280	260	281	495	362	711	456
人件費		845	797	771	740	743	799	880	992	1,044	1,113	1,232
株式報酬費用		0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	51	51
支払手数料		228	230	237	250	230	248	187	264	279	290	291
減価償却費及びのれん償却費		221	226	256	108	98	105	116	123	140	120	182
その他費用		409	413	427	484	485	555	614	800	485	631	665

1. 2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。
2. 2020年及び2021年の実績は、全て新収益認識基準に遡及修正しています。
3. 労務費及び外注費にはエンジニア費用の他、記者の人件費や広告・動画番組等、各種コンテンツ制作原価等も含まれます。
4. 支払手数料にはAppleなどへの手数料や、システム利用料等が、減価償却費にはソフトウェア償却費も含まれます。
5. その他費用には、業務委託費、採用教育費、通信費、支払報酬料、家賃等が含まれています。

(単位：百万円)	2021年12月期	2022年Q3末	増減比較
流動資産	12,337	8,929	-3,408
（現金及び預金）	10,613	6,950	-3,662
固定資産	7,921	11,871	3,949
繰延資産	52	26	-26
資産合計	20,312	20,827	515
流動負債	7,548	7,478	-69
固定負債	2,852	2,610	-242
負債合計	10,400	10,088	-311
（有利子負債）	4,015	3,501	-514
純資産合計	9,911	10,738	827

(単位：百万円)	2021年12月期	2022年Q3末
営業活動によるCF	2,696	288
投資活動によるCF	-1,066	-3,129
フリーキャッシュ・フロー	1,630	-2,841
財務活動によるCF	1,404	-964
現金及び現金同等物の増減額	3,100	-3,662
現金及び現金同等物の期首残高	7,513	10,613
現金及び現金同等物の期末残高	10,613	6,950

セグメントPL（四半期会計期間）

(単位：百万円)		2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期		
		Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3
SaaS事業	売上高	1,768	1,746	1,929	2,117	2,296	2,360	2,513	2,813	2,905	2,988	3,240
	売上高成長率	+46%	+32%	+36%	+27%	+30%	+35%	+30%	+33%	+26%	+27%	+29%
	EBITDA	525	447	509	357	509	443	354	228	499	311	344
	EBITDA率	29.7%	25.6%	26.4%	16.9%	22.2%	18.8%	14.1%	8.1%	17.2%	10.4%	10.6%
	ARR	6,480	6,724	7,119	7,591	8,063	8,647	9,133	9,828	10,324	11,037	11,765
	ARR成長率	+34%	+27%	+26%	+22%	+24%	+29%	+28%	+29%	+28%	+28%	+29%
NewsPicks事業	売上高	1,090	1,123	1,346	1,594	1,589	1,422	1,273	1,512	1,409	1,363	1,244
	売上高成長率	+8%	+31%	+58%	+24%	+46%	+27%	-5%	-5%	-11%	-4%	-2%
	EBITDA	90	22	292	176	323	140	46	-10	178	-296	-188
	EBITDA率	8.3%	2.0%	21.8%	11.1%	20.4%	9.9%	3.6%	-0.7%	12.7%	-21.7%	-15.1%
	ARR	2,079	2,609	2,534	2,518	2,564	2,483	2,568	2,583	2,668	2,581	2,657
	ARR成長率	+16%	+45%	+32%	+26%	+23%	-5%	+1%	+3%	+4%	+4%	+3%

1. セグメント間の内部売上高を含んでいます。
2. 2020年及び2021年の実績は、全て新収益認識基準に遡及修正しています。
3. 売上高成長率は前年同期比（同四半期比）を記載しています。

EBITDAと営業利益の差分

(単位：百万円)	2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期		
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3
EBITDA	609	444	779	528	825	571	336	138	658	-3	141
のれん償却費	13	20	23	23	23	23	23	23	23	23	23
減価償却費	40	41	70	86	74	81	93	100	116	96	159
株式報酬費用	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	51	51
営業利益	554	382	684	420	726	467	220	15	517	-175	-92

1.

2020年及び2021年の実績は、全て新収益認識基準に遡及修正しています。

2.

2020年の業績にQuartz事業の業績は含まれていません。

3.

減価償却費にはソフトウェア償却費も含まれます。

株式インセンティブの残高

		2021年12月末		2022年9月末
種類	業績・株価条件	区分	株数	株数
ストックオプション SO	なし	期首残高	891,552	761,928
		付与	0	566,290
		行使	-129,624	-161,328
		放棄	0	-12,244
		期末残高	761,928	1,154,646
	あり	(うち、権利確定分)	761,928	739,122
		期首残高	3,333,700	2,957,800
		付与	0	0
		行使	-5,400	-21,000
		放棄	-370,500	-6,000
		期末残高	2,957,800	2,930,800
		(うち、権利確定分)	173,400	1,103,600
事後交付型株式ユニット RSU	なし	期首残高	0	0
		付与	0	84,342
		行使	0	-21,103
		失効	0	0
		期末残高	0	63,239
		(うち、権利確定分)	0	21,088
潜在株式数合計			3,719,728	4,148,685
発行済株式総数			36,750,126	37,067,757
株式インセンティブ比率			10.12%	11.19%
(うち、権利確定分)			2.55%	5.03%

免責事項

当資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

当資料に記載された情報や将来の見通しは、作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、不確実性を含んでおります。今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

UZABASE

2022年11月9日

本日ご回答差し上げることが出来なかったご質問や、
その他お問合せがございましたら、以下までご連絡ください。

お問い合わせ先

E-mail: ir@uzabase.com

電話番号：03-4533-1999

担当：ユーザベース IR 担当

なお、2022年12月期 通期決算発表と決算説明会は以下日時を予定しています。

決算発表：2023年2月8日（水）午後3:00以降

決算説明会：2023年2月8日（水）時間未定

UZABASE 本日は誠にありがとうございました。