

成長可能性に関する説明資料



2008

UZABASE

Founded

2009

SPEEDA

Launched

2013

NEWSPICKS

Launched

UZABASE

ミッション

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. News Picks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

経済情報で、世界をかえる

あらゆる経済情報を人とテクノロジーの力で整理・分析・創出することで、人々の生産性を高め、創造性を解放する。私たちは、経済情報で世界中の意思決定を支えるプラットフォームをつくりあげます。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

会社名	株式会社ユーザベース
本店所在地	東京都渋谷区恵比寿1-18-14 恵比寿ファーストスクエア10階
設立年月日	2008年4月
企業理念	経済情報で、世界をかえる
事業内容	法人向けオンライン企業・業界情報プラットフォーム 「SPEEDA」の提供 ソーシャル機能も兼ね備えた、経済ニュースプラットフォーム 「NewsPicks」の提供
共同代表者	新野 良介、梅田 優祐
従業員	178名（グループ合計）※2016年8月末現在
グループ会社	株式会社ニュースピックス Uzabase Asia Pacific Pte. Ltd. Uzabase Hong Kong Limited. 上海優則倍思信息科技有限公司 ピッチネス株式会社

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

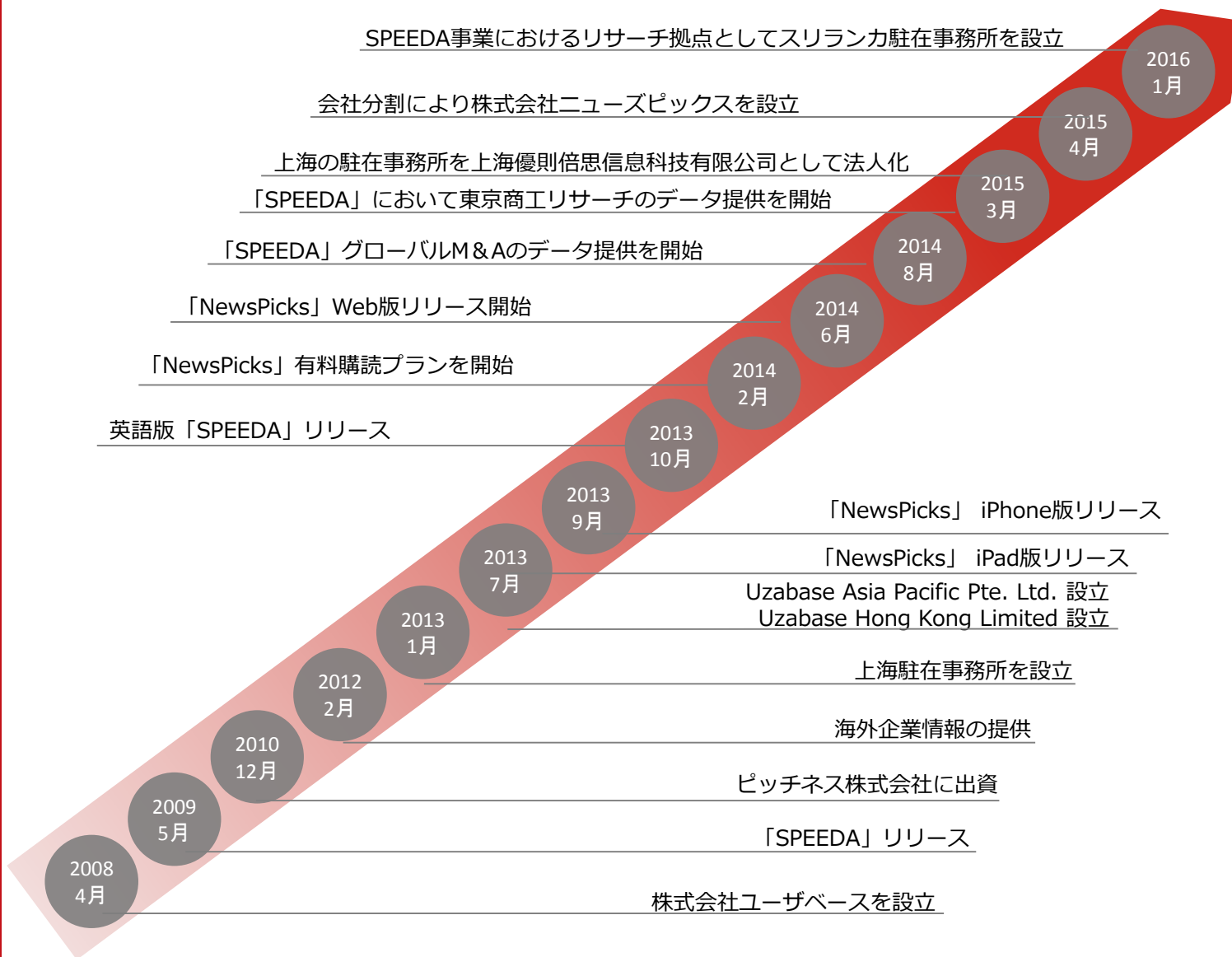
2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- **経営陣**
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



代表取締役共同経営者 新野良介

三井物産生活産業セグメントにおいて事業投資部隊に所属し、国内中間流通戦略の立案、事業投資の実行、企業再建に従事。その後、UBS証券投資銀行本部にて消費財・リテールセクターを担当し企業の財務戦略アドバイザー業務に従事。2008年、ユーザベースを設立。



代表取締役共同経営者 梅田優佑

コーポレートディレクションにて製造業、商社を中心とした全社成長戦略、再生戦略の立案・実行支援、食品メーカー等のBPRを中心に従事。その後、UBS証券投資銀行本部にて、事業会社の財務戦略の立案、資金調達支援、自己勘定投資に従事。2008年、ユーザベースを設立。NewsPicks代表取締役を兼務。



取締役COO 稲垣裕介

アビームコンサルティング テクノロジーインテグレーション事業部にて、プロジェクト責任者として全社システム戦略の立案、構築、金融機関の大規模データベースの設計、構築等に従事。2008年に梅田・新野とともにユーザベースを設立。豊富なシステム技術の知識、経験を基に技術部門を中心に業務執行を統括している。



社外取締役 松本大

米ゴールドマン・サックス・グループのゼネラルパートナーを経て、1999年にマネックス証券株式会社（旧）を創業。株式会社東京証券取引所社外取締役等の公職歴多数。現在はマネックスグループ株式会社代表執行役社長CEO兼マネックス証券株式会社代表取締役会長CEO、およびMasterCard Incorporated他の社外取締役を務める。2016年に当社社外取締役に就任。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- **経営陣**
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. News Picks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

**常勤監査役 嶋田敬子**

日本公認会計士。監査法人トーマツ（現：有限責任監査法人トーマツ）において監査実務に従事した後、コンストラクションマネジメントを手がける明豊ファシリティワークスにてコスト・マネジメントに従事。SCS Global Groupにおいて海外進出支援コンサルティング、税務業務に従事。2015年8月より、ユーザベースに参画し常勤監査役に就任。

**社外監査役 松本真輔**

日本国及びニューヨーク州弁護士。西村総合法律事務所、長島・大野法律事務所、ニューヨークのスキヤデン・アープス法律事務所を経て、2005年より中村・角田・松本法律事務所パートナー。弁護士としてM&A、危機管理、ガバナンス支援、ベンチャー支援等に従事する一方で、学習院大学、筑波大学、立教大学で教鞭を執り、2014年より早稲田大学教授。2016年よりユーザベース社外監査役に就任。

東京大学法学部卒、スタンフォード大学ロースクール修了。

**社外監査役 琴坂将広**

慶応義塾大学准教授（SFC・総合政策）。数社の起業を経験の後、マッキンゼー・アンド・カンパニーの日本およびドイツを拠点に主に海外企業の経営支援に従事。その後、オックスフォード大学に移籍し、経営学の優等修士号と博士号を取得。立命館大学経営学部を経て、2016年よりユーザベース社外監査役に就任現職。著書に『領域を超える経営学』などがある。

7つのルール（1/2）

当社ミッションを達成するために、競争力の源泉となるよう、共通の価値観として、7つのルールを定めています。

#01 自由主義で行こう

自由は、楽しい。精神をあらゆる方向へ解放し、可能性を無限に引き出してくれる。自由な環境の中でこそ、私たちの創造力は最高のパフォーマンスを発揮する。一方、自由は私たち一人ひとりに責任を要求する。それは自由を奪うものではなく、自由であるためのもう片方の翼である。

#02 創造性がなければ意味がない

そこに未知なる驚きがあるか？それはユーザーの期待値を超えているか？答えがNOなら世には出さない。私たちはチームの力を結集し、優れた技術力と独自のビジネスマインドを融合させることで、創造性にあふれる商品とサービスを提供し続ける。それが私たちの価値である。

#03 ユーザーの理想から始める

自分たちの出来ることから考え始めてはならない。ユーザーの理想の実現に知恵を絞る。謙虚にユーザーの気持ちに耳を澄ませる。細部までこだわり抜き、なおかつシンプルな商品とサービスを追求する。結果、ユーザーの日常に深く入り込み、なくてはならない存在として愛されていく。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- **バリュー**
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. News Picks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

7つのルール (2/2)

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- **バリュー**
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. News Picks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

#04 スピードで驚かす

どこよりも早く開発し、どこよりも早く改善する。スピードは私たちの文化だ。私たちは、商品・サービスの進化、意志決定のスピード、業務の効率化、ユーザーへのレスポンスなど、経営にかかわるすべての局面においてつねに最速を目指し、社内から一切のムダを排除する。

#05 迷ったら挑戦する道を選ぶ

正解のない道を、私たちは歩いている。迷ったら挑戦する道を選ぼう。挑戦すれば失敗の確率が高くなる。全員で大いに失敗し、検証のPDCAを高速回転させよう。私たちの世界では、失敗は成功への近道なのだ。そこから強さが育ってくる。絶え間ない革新が生まれていく。

#06 渦中の友を助ける

私たち一人ひとりにはスーパーマンではない。しかし、チームとして強い仲間意識で結ばれたとき、個の力は何乗にも増幅する。真価を問われるのは、誰もが投げ出したくなるような過酷な状況のとき。そんなときこそ、自ら仲間の手を差し伸べ、チームの力で最高の結果に変えていく。

#07 異能は才能

異能の集まりには、何が飛び出すかわからないパワーがある。私たちは価値観、人種、宗教、性別、性的指向の違いを認め合い、互いに尊重することで、未来を動かす力を生み出していく。そのために、思ったことはダイレクトに伝える。フェアでオープンなコミュニケーションを徹底する。

事業の位置づけ

BtoBビジネスのSPEEDA、BtoCビジネスのNewsPicksによりビジネスパーソンのためのプラットフォームを提供しています。2016年からは、NewsPicksにおいてSPEEDAのビジネス情報の検索が可能となり、今後も相互のデータの活用を通じて2つの事業のシナジー効果を追求して参りたいと考えています。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- **事業の位置づけ**
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

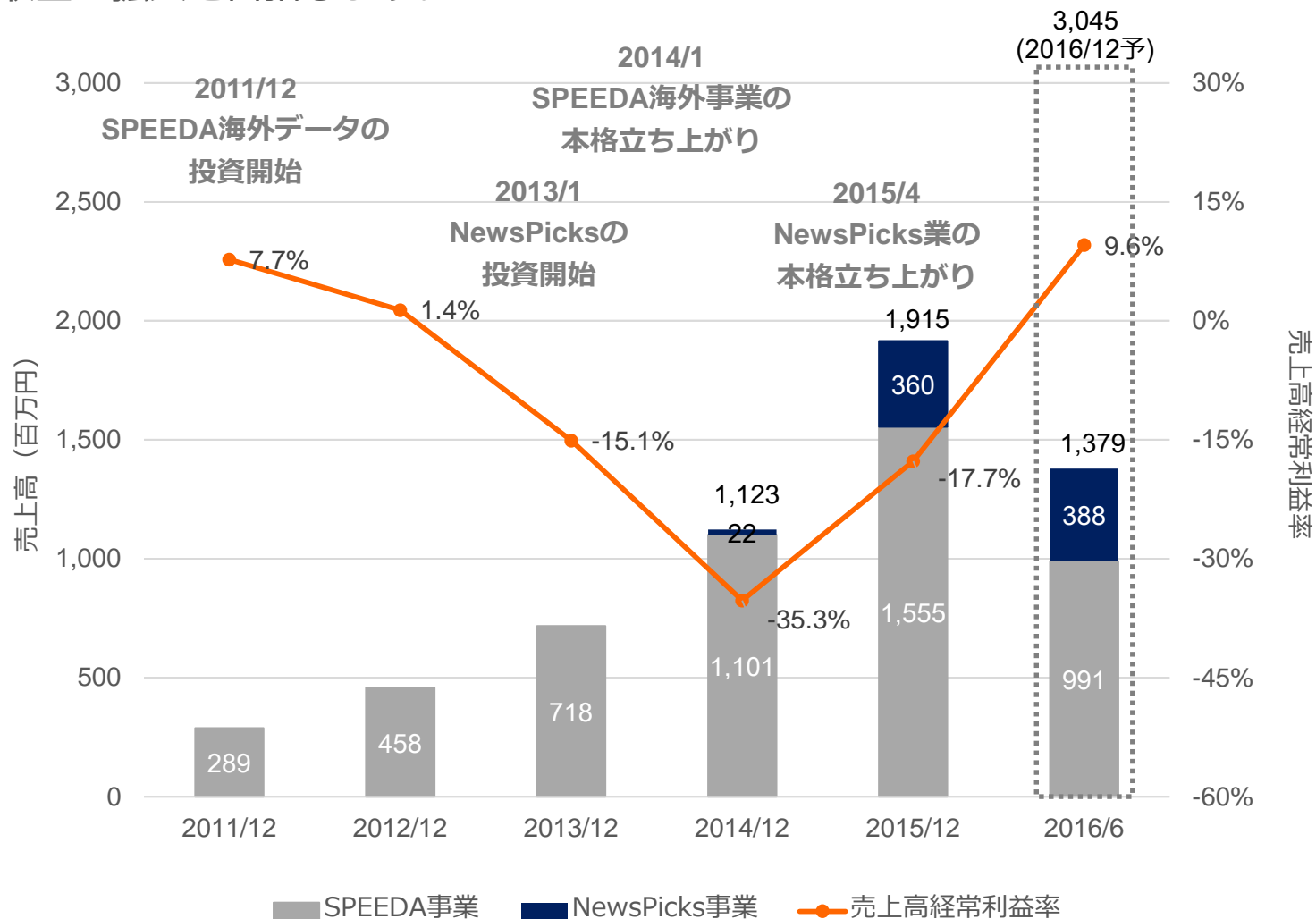
- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



財務ハイライト

先行投資のフェーズが終わり、収益化のフェーズへ入りました。今後は更なる収益の拡大を目指します。



1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

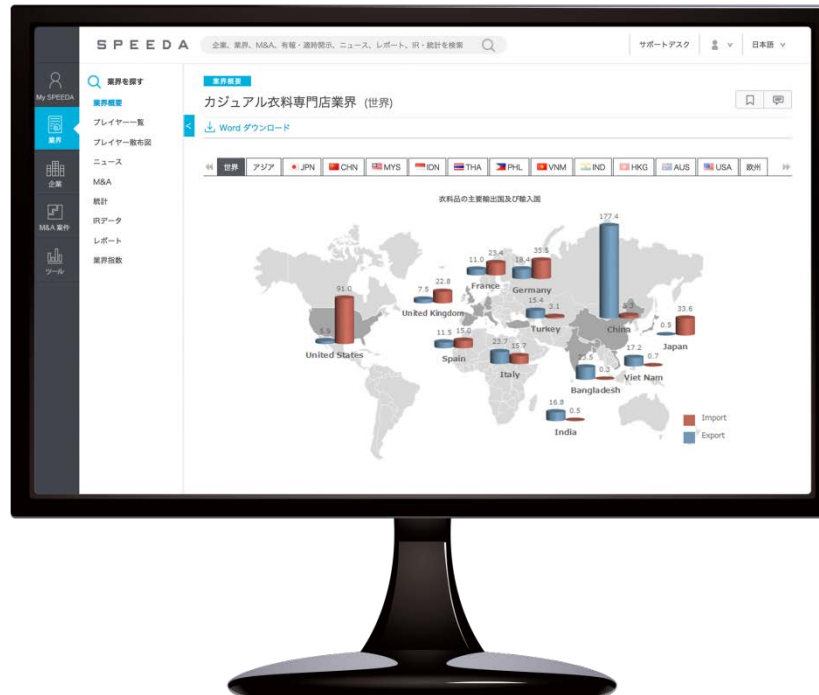
- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

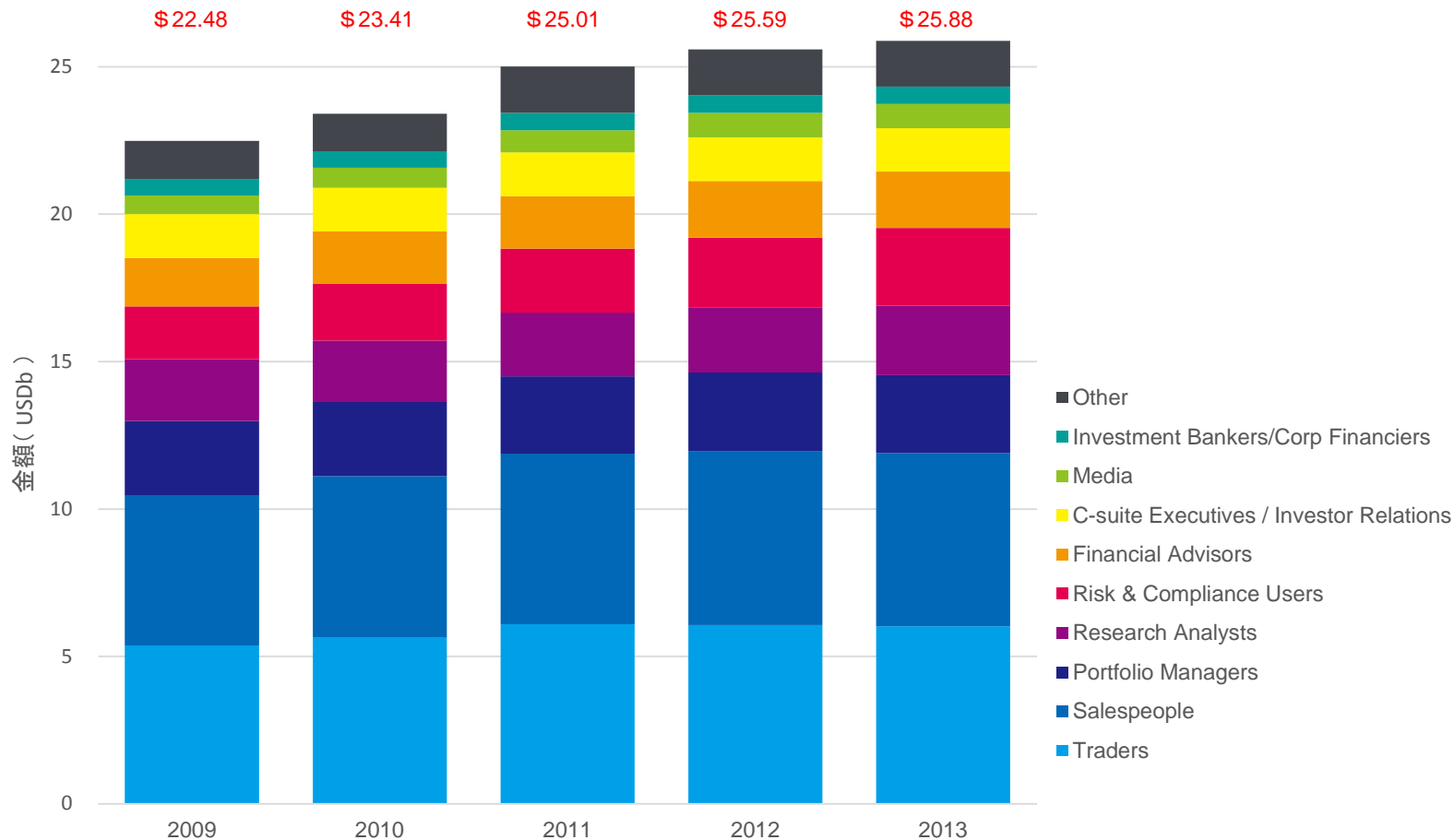
SPEEDA



BtoB情報プラットフォームの市場環境

BtoB情報プラットフォームの世界市場規模は約2兆6,000億円。日本市場は推定1,300~2,800億円の市場規模と考えています。

Global Market Date / Analysis Spend - By User - 2009-13



* 上記グラフ出典：Burton-Taylor International Consulting LLC

* 日本市場は経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」、「情報サービス業」の「データベースサービス」及び「各種調査」を参照

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

累積ストック型のビジネスモデル

SPEEDAはBtoBのSaaS型ビジネス情報プラットフォームであり、月額課金の累積Stock型収益モデルです。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

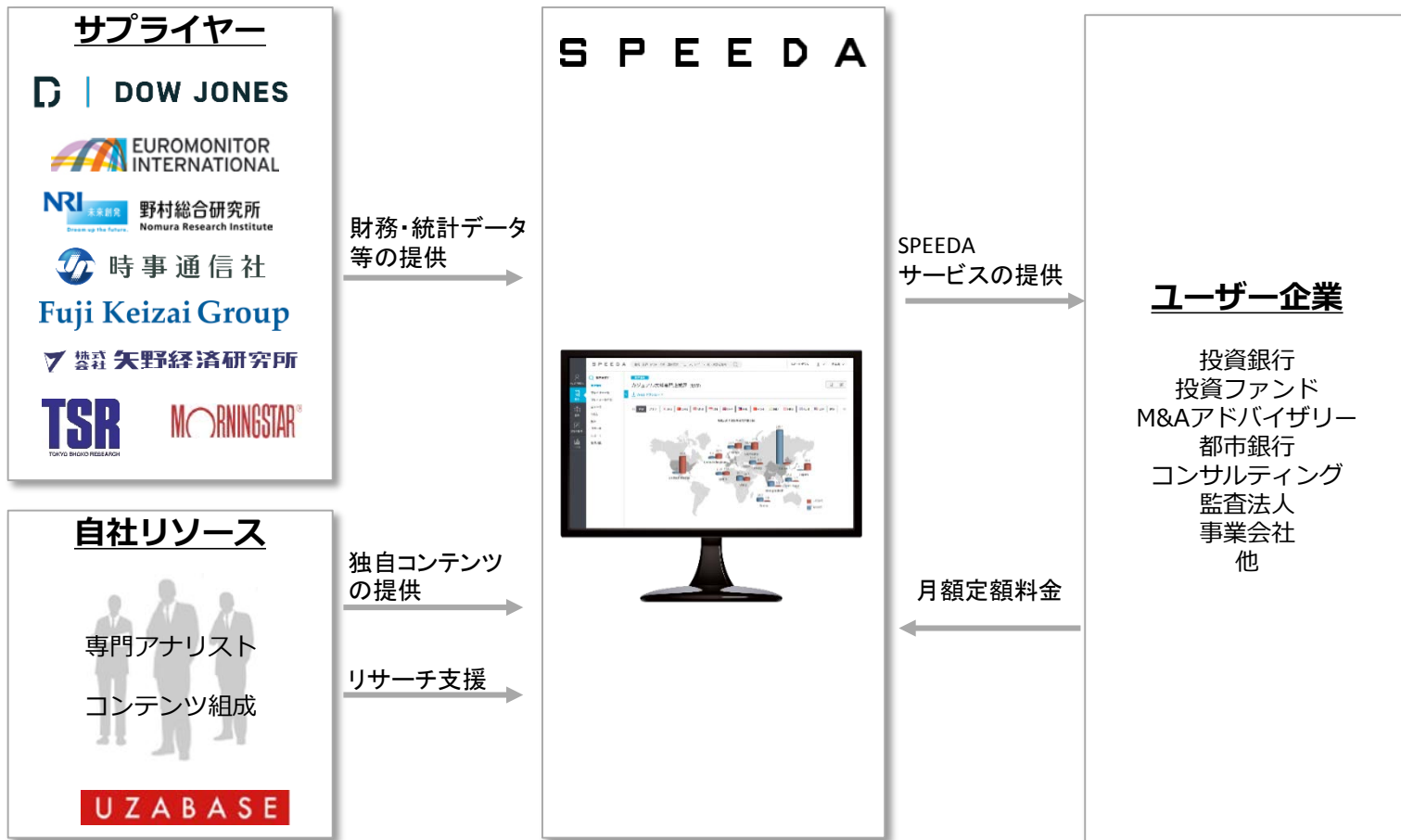
2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- **ビジネスモデル**
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. News Picks

- BtoC市場規模
- **ビジネスモデル**
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



SPEEDAの差別化要因～3つの強み

SPEEDAはアジア発で、アジア情報を中心とする唯一のプラットフォームです。

①ユーザビリティ、②One Stop、③ハイタッチ・サポートの組み合わせが、SPEEDAの強みです。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

誰でも使える ユーザビリティ



説明書の必要のない操作性。データをそのまま編集・加工ができる機能性

企業・業界の One Stopデータ ベース



世界200ヶ国以上、380万社以上の上場・未上場データ、550を超える独自分類の業界レポート、M&A情報を格納

専門アナリスト による 分析サポート



専門コンサルタントや業界アナリストにリサーチ・分析を依頼可能

広範囲におよぶユーザー層

プロフェッショナルファームから事業会社まで、分散された強固な顧客基盤を有しています。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

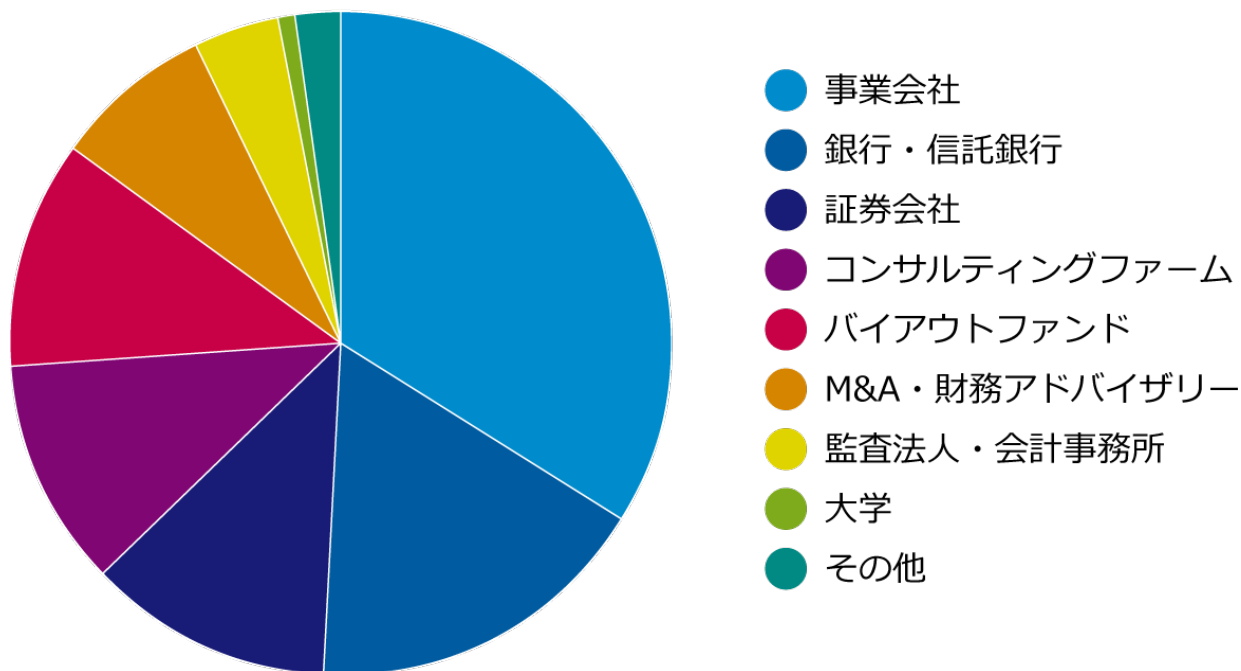
3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

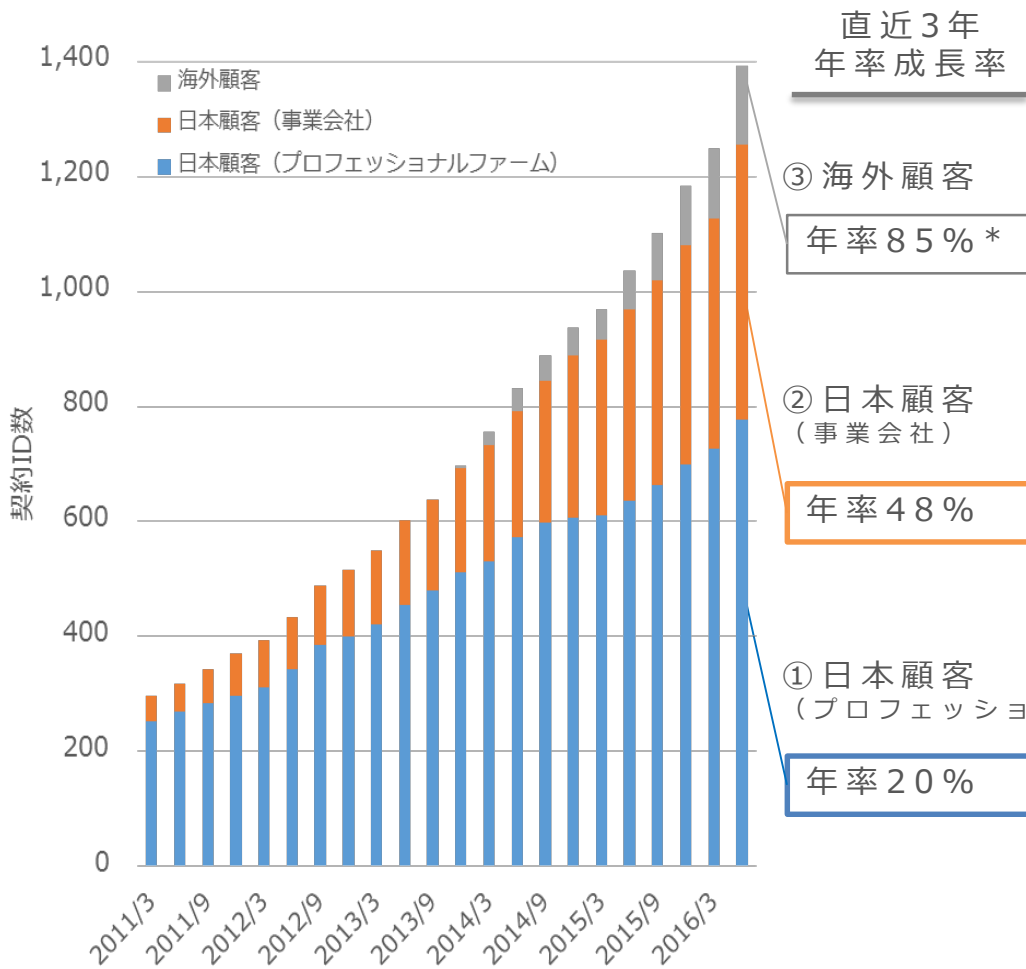
SPEEDAの業種別顧客比率
(売上高)

500社以上



成長を牽引する3つの領域

①日本市場（プロフェッショナル）、②日本市場（事業会社）、③海外市場の3領域ともにハイスピードで成長しております。



直近3年
年率成長率

3つの成長領域

③ 海外顧客
年率85%*

グローバルエントリー領域
アジア各国の金融集積都市を都市単位で攻略

② 日本顧客
(事業会社)
年率48%

ホワイトスペース領域
事業会社領域は海外競合の
入ってこれないホワイトス
ペースで成長

① 日本顧客
(プロフェッショナル)
年率20%

リプレース領域
すべての土台となるプロ
フェッショナル市場。機
能・データ拡張とともに
シェアが拡大

* 海外は2014/1の進出後にて直近2年CAGRを使用

- 1. UZABASE
 - ミッション
 - 会社概要
 - 沿革
 - 経営陣
 - バリュー
 - 事業の位置づけ
 - 財務ハイライト
- 2. SPEEDA
 - BtoB市場規模
 - ビジネスモデル
 - 成長の要因
 - 財務ハイライト
- 3. NewsPicks
 - BtoC市場規模
 - ビジネスモデル
 - 成長の要因
 - 財務ハイライト
- 4. 今後の成長シナリオ

ストック型の高成長-高収益モデル

2011/12期より売上高は年率+52%のスピードで成長しています。
収益面においてもグローバル開発投資が一巡し、拡大局面へ入りました。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

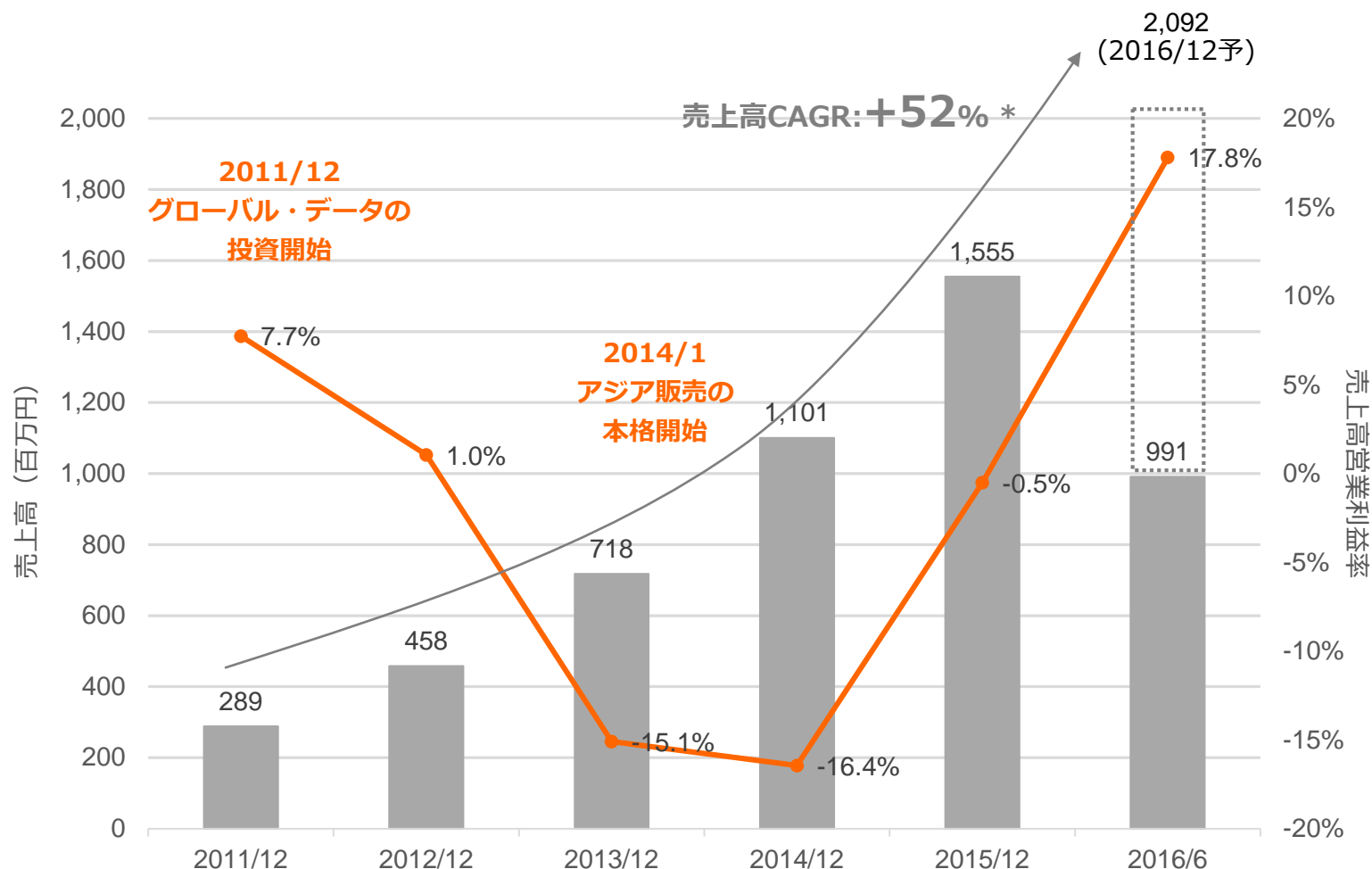
2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



* 売上高CAGRは直近2011/12~2015/12の5年間を使用

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

NEWS PICKS



スマホシフトの余地が大きい経済メディア

経済メディアは依然として、「紙媒体」を多くの人々が有料購読し、多額の広告費が支払われており、スマホシフトが最も遅れている領域の一つです。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

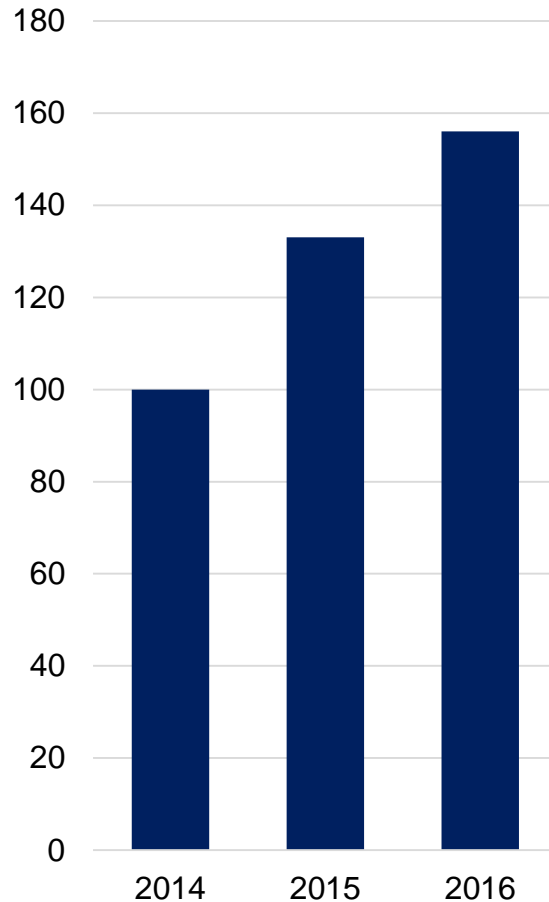
- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

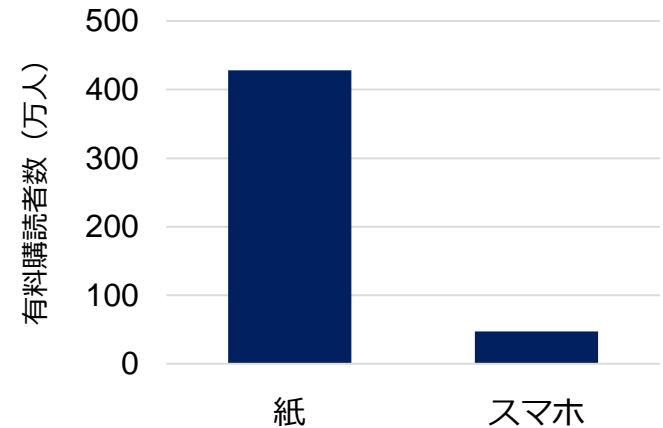
- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

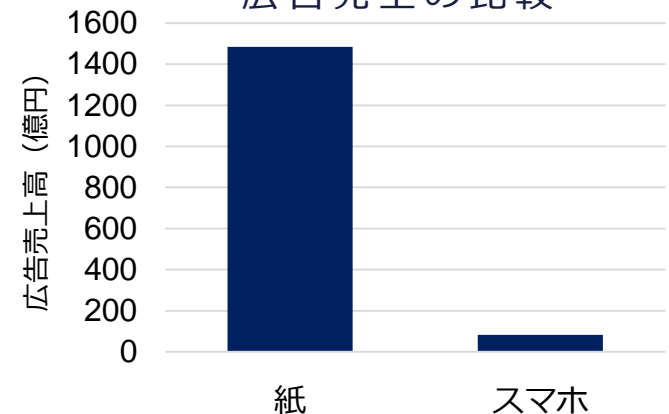
スマホ滞在時間



有料購読者数の比較



広告売上の比較



- スマホ滞在時間は2014年を100とした場合の伸び率。出所：AppAnnie
- 紙の購読者数は、主要経済系新聞、雑誌12社の購読者数を合算。紙の広告売上は、主要12社のうち、財務データが公開されている4社を合算した売上のうち4割を広告売上と仮定して算出。スマホの有料購読者数は、数値が取れる主要3社のデジタル版の有料購読者数を合算。スマホの広告売上は無料のデジタル版を公開している主要4社の売上を推定して算出。

「NewsPicks」とは

無数の経済ニュースの中から専門家や著名人が必要な情報だけを厳選してコメントとともに届けてくれます。

経済ニュース

専門家

THE WALL STREET JOURNAL.

Forbes JAPAN

Bloomberg REUTERS

New York Times

Harvard Business Review DIAMOND online

TechCrunch

and more...



厳選 + 知見



and more...

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

収益源は①有料課金ユーザーから受領する月額利用料、②広告主のブランド向上を目的とした広告収入、及び③人材を募集する企業とユーザーをマッチングするリクルーティングサービスから成り立っております。

① 有料課金

② ブランド広告

③ リクルーティングサービス

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- **ビジネスモデル**
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

① 有料課金

1500円/月で下記のコンテンツ・機能が利用可能となるプレミアムサービスです。*iOSのみ1400円/月

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

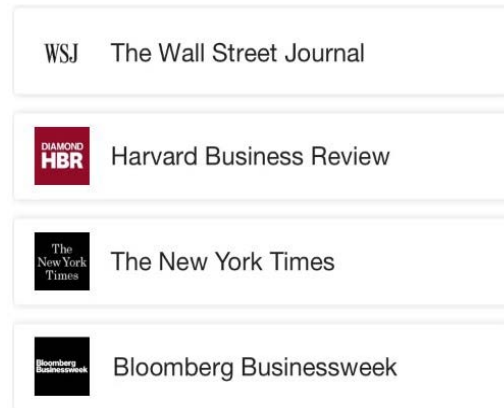
- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

NewsPicksの
オリジナルコンテ
ンツが全て読める



外部の有料
コンテンツが読める



検索機能が
制限なく使える



② ブランド広告

ビジネスパーソンに対してスマホでブランディングする事を目的した広告出稿になります。社内に独自に企画チームを抱え、スマホに最適化させた広告クリエイティブを作成しています。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

ブランド カテゴリー

テレビ番組のよう
にタブ全体をスポン
サード



ブランド アカウント

フォロワーに対し
てCRMを実施する
ための
公式アカウント



ブランド ストーリー

スマホに最適化され
た記事広告



ブランド パネル

動画や記事広告を
ブースとさせるための
インフィード広告



③ リクルーティングサービス

企業がNewsPicksを利用するユーザーに対して直接採用活動ができるサービスです。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- **ビジネスモデル**
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ



企業に
直接応募

Experience designer

新規プロジェクトにおける、ユーザーストーリーの設計からインターフェースデザインを制作した

職種 Experience designer

- デザイナーとしての経験 3年以上
- iPhone / Android 新規アプリのUI/UXデザイン経験者
- プロトタイピング開発経験者

条件

年収 応相談

興味がある

3つの競争優位性による高い参入障壁

日本最大級のビジネスコミュニティを独自のコンテンツと技術力が支えます。
3つの機能を掛け算する事で高い参入障壁を実現しています。

日本最大級の ビジネスコミュニティ

149万人

2016年6月末時点

コンテンツ力

技術力



佐々木を筆頭とした高い企画・取材力を有す
15人のジャーナリスト

元東洋経済Online編集長



杉浦を筆頭とした高い技術力を有す
20人の技術者

元トークノートCTO

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

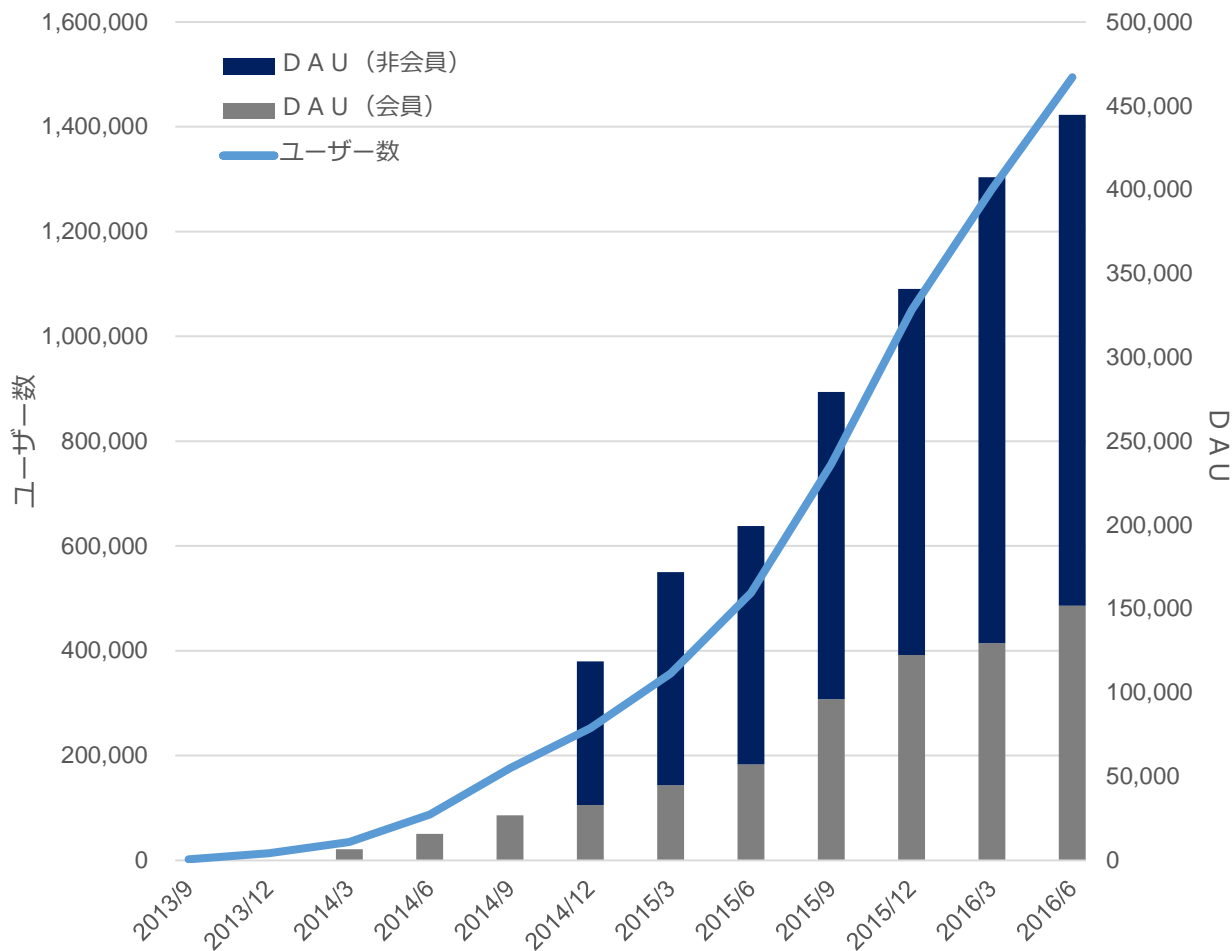
3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

ユーザー数の拡大に比してアクティブ数も増加

アクティブ数が増加することで、3つの収益源（①有料課金、②ブランド広告、③リクルーティングサービス）も連動して増加します。



* DAU (Daily Active User) (会員) は、日々のDAU数を移動平均により算出した値であり、会員（「NewsPicks」に会員登録しているユーザーとスマホアプリ利用時に簡易登録状態で利用しているユーザーの合算）のうち、スマートフォン、タブレット端末向けのアプリ及びWebブラウザから一度でもアクセスしたユーザーの数を指します。

* DAU (Daily Active User) (非会員) 数は、日々のDAU数を移動平均により算出した値であり、会員（「NewsPicks」に会員登録しているユーザーとスマホアプリ利用時に簡易登録状態で利用しているユーザー）及び非会員（会員登録せずに「NewsPicks」のPC及びスマホブラウザ版を利用しているユーザー）のうち、スマートフォン、タブレット端末向けのアプリ及びWebブラウザから一度でもアクセスしたユーザーの数を指します。

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

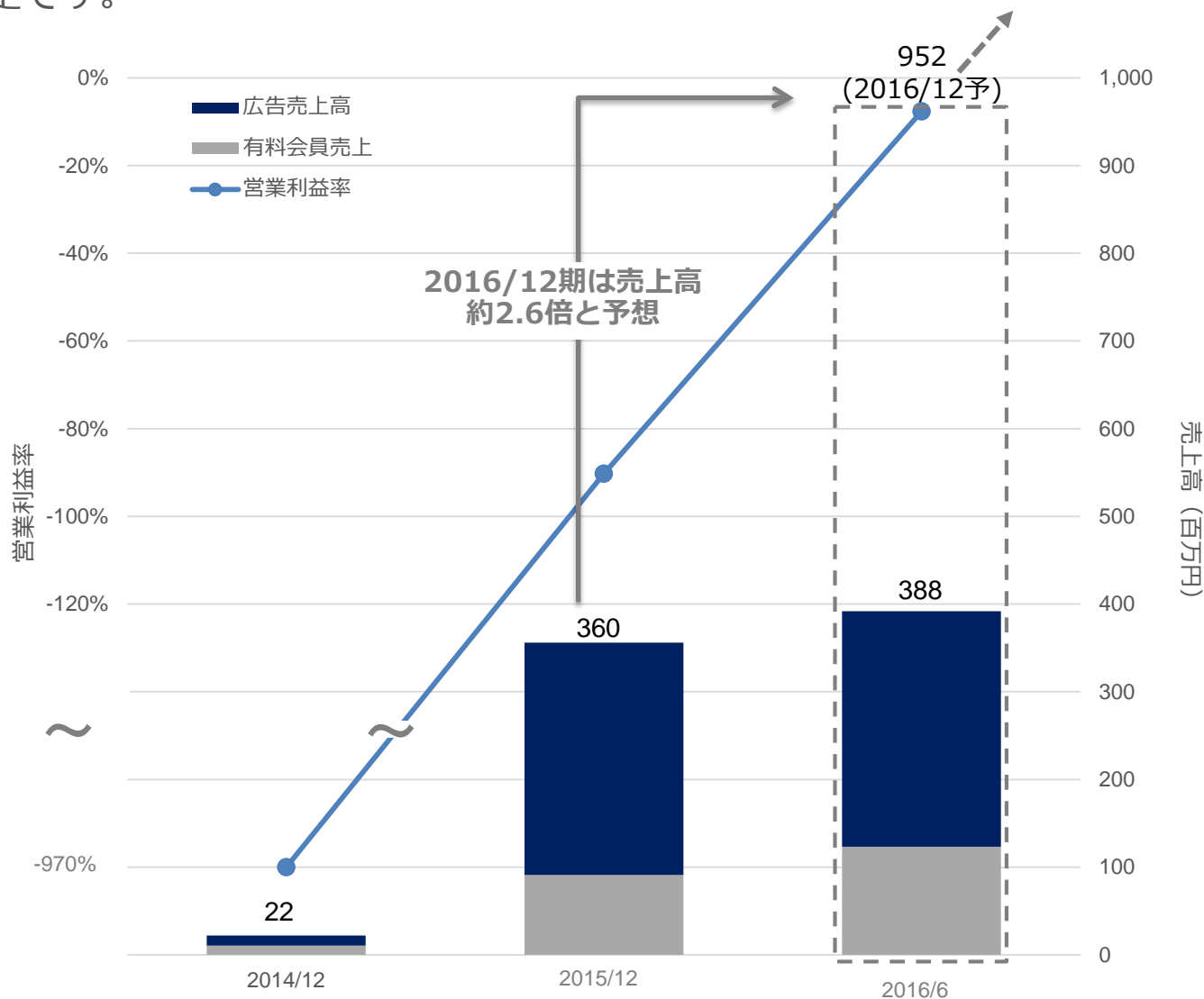
3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- **成長の要因**
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

本格的な収益化フェーズへ

2015年に本格的にマネタイズが始まりました。今後は、収益化フェーズに入る予定です。



1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

SPEEDAの持つ豊富な企業、産業コンテンツと、NewsPicksのニュース、ユーザー情報を統合し、一括で検索できるサービスを開始します。

時価総額(自己株式調整後)ランキング

企業名	時価総額 (十億円)
Apple Inc	55,000
Alphabet Inc	48,000
Microsoft Corp	42,000
Exxon Mobil Corporation	38,000
Berkshire Hathaway Inc	35,000
Amazon.com Inc	32,000
Facebook Inc	28,000
Johnson & Johnson	25,000
General Electric Co	22,000
AT&T Corporation	18,000

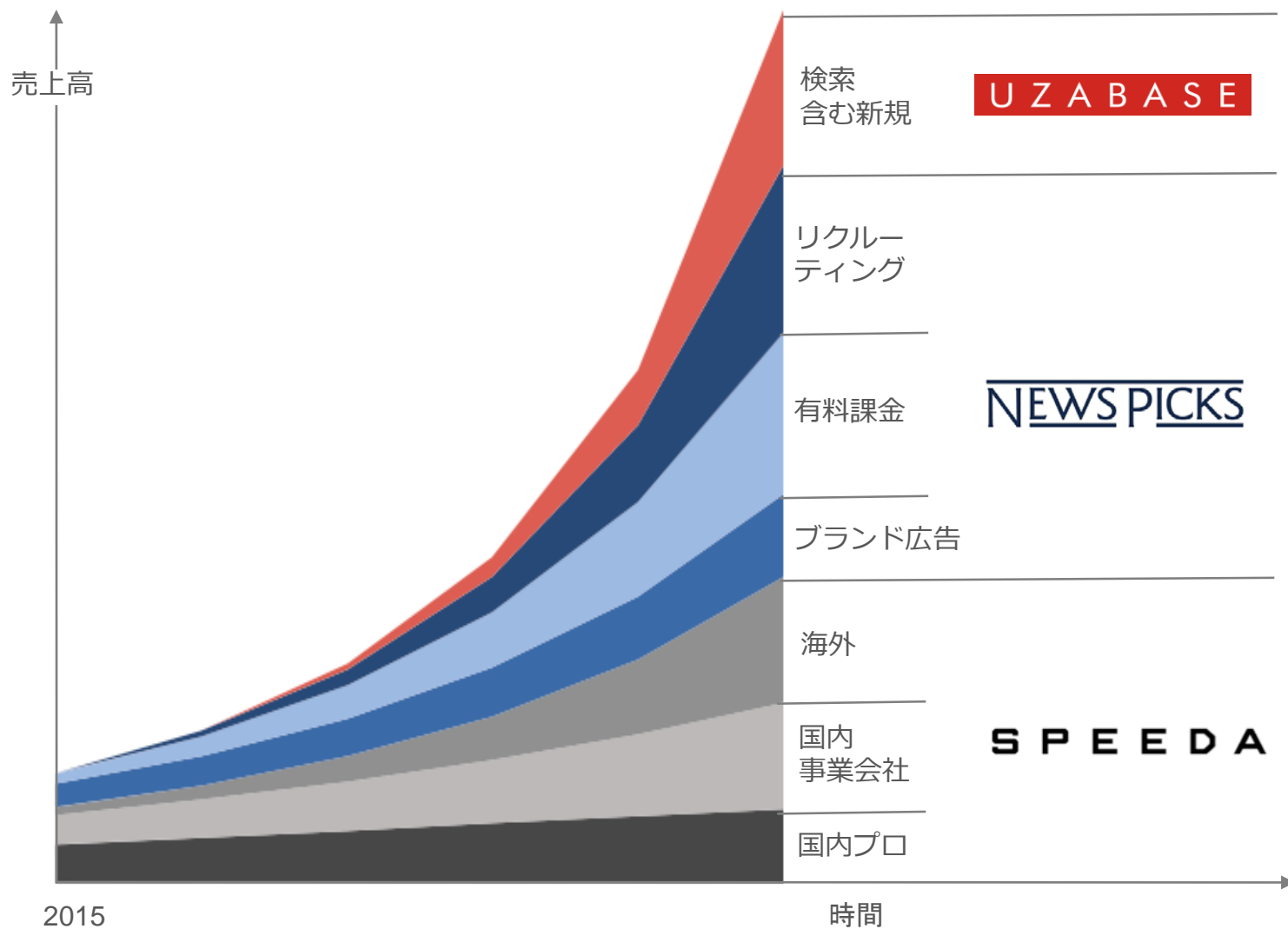
出所: SPEEDA
チャートの利用に関する注意

株式時価総額ランキング、GoogleがAppleを超えて世界一に躍進...
business.newsln.jp | 2016年05月15日
The best in business, finance and technology news.

経済領域における情報インフラとなる事を目指します。

今後の成長シナリオ

法人向け市場は、SPEEDAで基盤を固め、個人向け市場は、NewsPicksと新たに開始した検索サービスで成長を加速させ、経済領域における情報インフラとなる事を目指します。



1. UZABASE

- ミッション
- 会社概要
- 沿革
- 経営陣
- バリュー
- 事業の位置づけ
- 財務ハイライト

2. SPEEDA

- BtoB市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

3. NewsPicks

- BtoC市場規模
- ビジネスモデル
- 成長の要因
- 財務ハイライト

4. 今後の成長シナリオ

本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。