

ご案内

2021年12月期 第三四半期決算説明会

開催日時： 2021年11月4日（木） 午後 6:00～午後 7:00（入室開始：午後5:50～）

登壇者： 代表取締役Co-CEO 稲垣 裕介、執行役員CFO 千葉 大輔
株式会社ニューズピックス 代表取締役社長CEO 坂本 大典

UZABASE

UZABASE

Q3 2021

*Financial
results*



経済情報で、世界を変える

私たちは、世界中で愛される経済情報インフラをつくります。

あらゆる経済情報を人とテクノロジーの力で整理・分析・創出し、

ビジネスパーソンの生産性を高め、創造性を解放します。

私たちは経済情報を通じて世界中の意思決定を支え、世界を変えます。

Our mission

Index

- 01 連結業績ハイライト
- 02 SaaS事業ハイライト
- 03 SPEEDA事業ハイライト
- 04 その他B2B事業ハイライト
- 05 NewsPicks事業ハイライト
- 06 NewsPicks事業の新たな挑戦
- 07 長期戦略説明会のご案内
- 08 Appendix

Q3 2021

*Financial
results*

1

Highlights for:

連結業績

UZABASE

Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR
(成長率)

970百万円
(YoY +21%)

連結売上高
(成長率)

3,875百万円
(YoY +18%)

連結EBITDA

332百万円

- ※ 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)
- ※ MRR(Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
- ※ 記載の数字は2021年Q3会計期間の実績となり、記載の数字は全てQuartz事業を除いた数字で算出しています。(以下同様)
- ※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む) (以下同様)

Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

事業セグメント	Q3サマリー	MRR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA
SPEEDA	MRR成長率が引き続き増加。 解約率は0.1%改善。	534百万円 (YoY+19%)	1,707百万円 (YoY+23%)	513百万円
その他B2B	FORCASのMRR成長率が 引き続き高い水準で推移。	176百万円 (YoY+45%)	521百万円 (YoY+47%)	-12百万円
NewsPicks	MRRが純増ペースに回復。 期ズレにより、広告事業の 売上高成長率は鈍化。	262百万円 (YoY+12%)	1,653百万円 (YoY+7%)	-32百万円

※ その他B2B事業のMRRは、FORCASとFORCAS Sales、INITIALのMRRの合算となります。
※ MRR(Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 記載の数字は2021年Q3会計期間の実績となります。

Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR: **970**

連結ARR: **11,644**

NEWS PICKS



MRR: **262** / ARR: **3,149**

FORCAS



MRR: **130** / ARR: **1,560**

INITIAL



MRR: **46** / ARR: **554**

SPEEDA



MRR: **534** / ARR: **6,408**

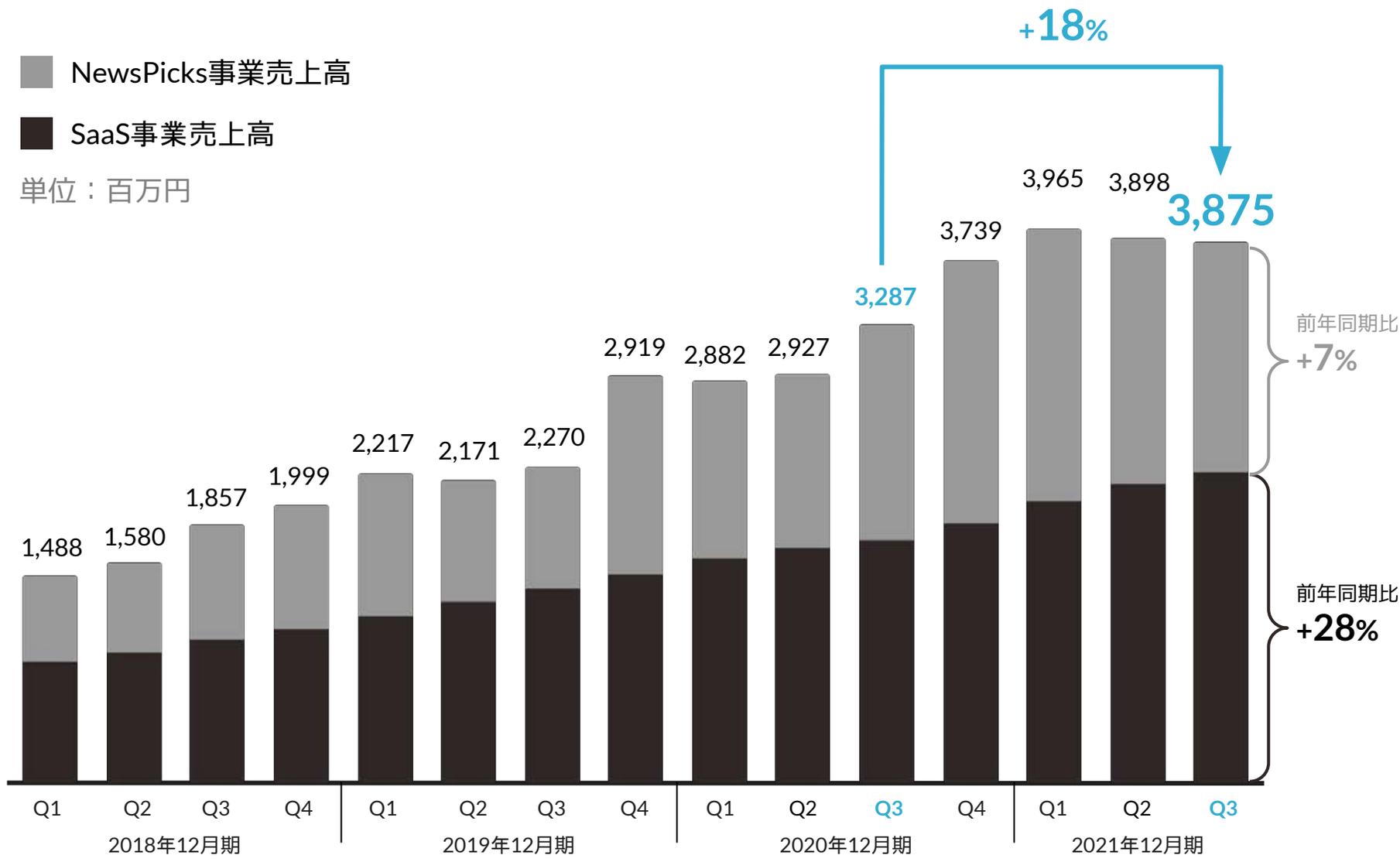
単位：百万円

2009/12

2021/09

連結売上高は、前年同期比+18%

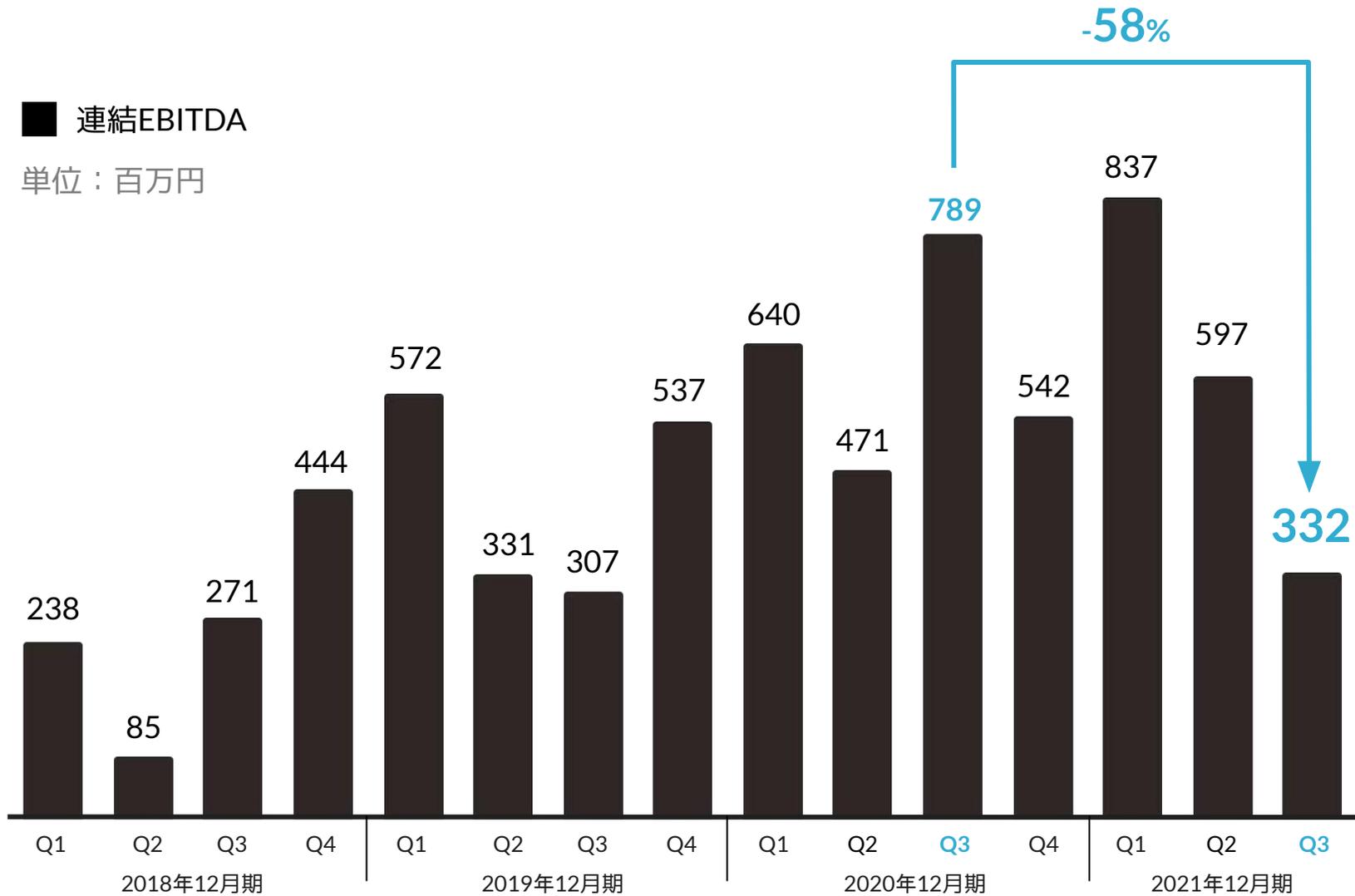
- SPEEDA、FORCAS、INITIALなどのSaaS事業の売上高が順調に拡大。
- NewsPicks事業の広告事業売上高成長率が低下した影響で、連結売上高の成長率が低下。



※ SaaS事業売上高はSPEEDA事業とその他B2B事業及びSPEEDA Edgeの売上高の合算となります。
 ※ 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。
 ※ Quartz事業を含めた連結売上高推移はAppendixをご参照ください。

来期以降の成長投資を計画通りに実行しているため、連結EBITDAは前年同期比で減少。

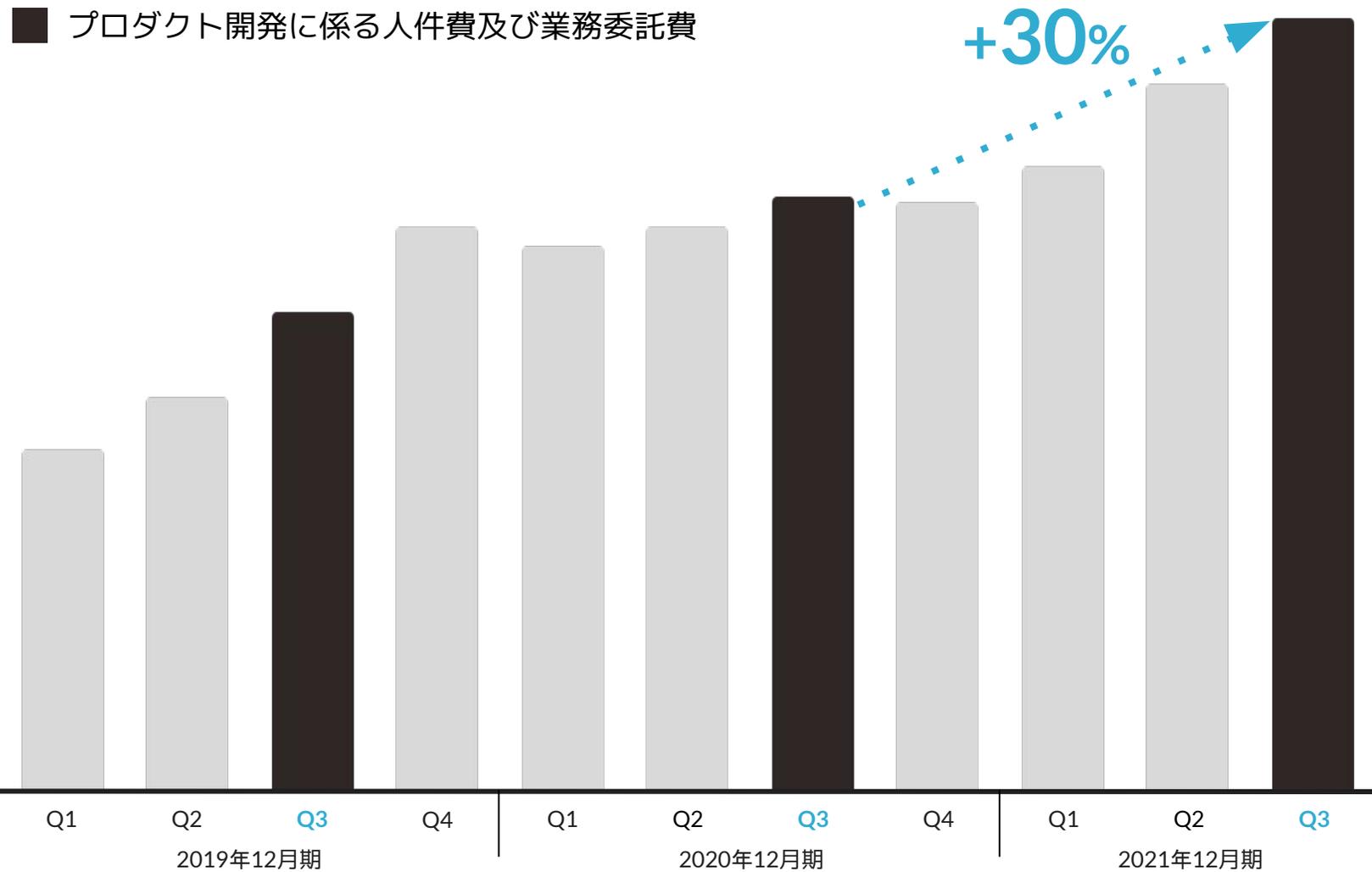
■ 連結EBITDA
 単位：百万円



※ 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EBITDA」で算出しています。
 ※ Quartz事業を含めた連結EBITDA推移はAppendixをご参照ください。

最重要投資領域のエンジニア投資は、前年同期比+30%と順調に進捗。

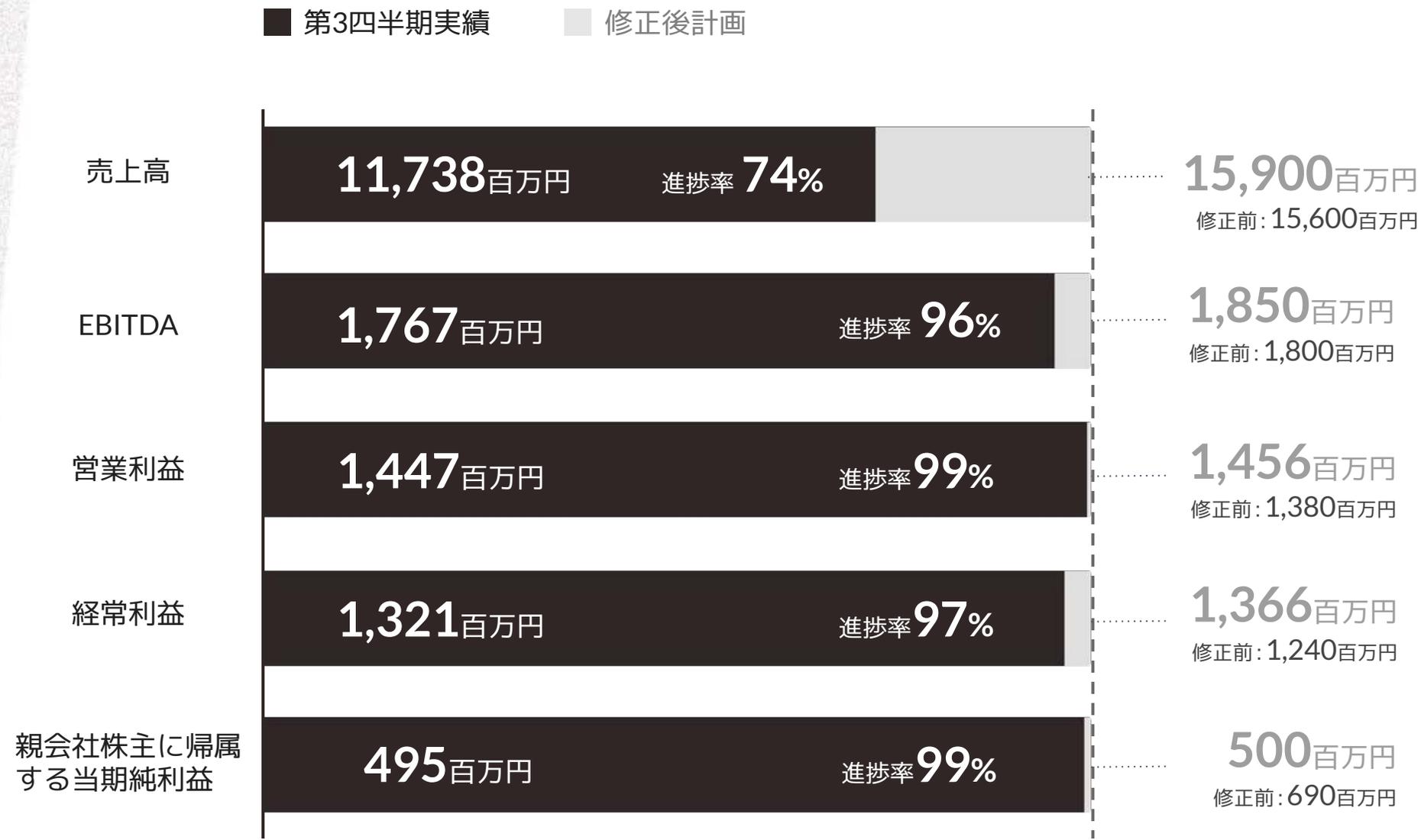
- エンジニア採用は、計画に対して順調に進捗。
- 開発業務の内容に応じてアウトソーシングを含め柔軟な体制を構築。



※ エンジニア人件費と開発業務のアウトソーシングにより発生した外注費の合計となります。

足下の進捗と銀座拠点撤退を考慮し、業績予想を修正。

- 足下の進捗を踏まえ、売上高、EBITDA、営業利益、経常利益を上方修正。
- 銀座拠点を撤退し、来期以降、オフィス等を丸の内に集約予定。
当該撤退に伴う特別損失及び税効果の影響で当期利益は500百万円を見込む。



※ 修正前の計画は2021年2月10日に公表した業績予想になります。
 ※ 銀座拠点からの撤退に関しては2021年11月4日公表の「NewsPicks GINZAからの撤退決定に伴う特別損失及び法人税等調整額（益）の計上並びに業績予想の修正に関するお知らせ」よりご確認ください。また同資料内で修正後計画の公表も行っています。
 ※ 進捗率は修正後計画に対する進捗率となっています。

Q3 2021

*Financial
results*

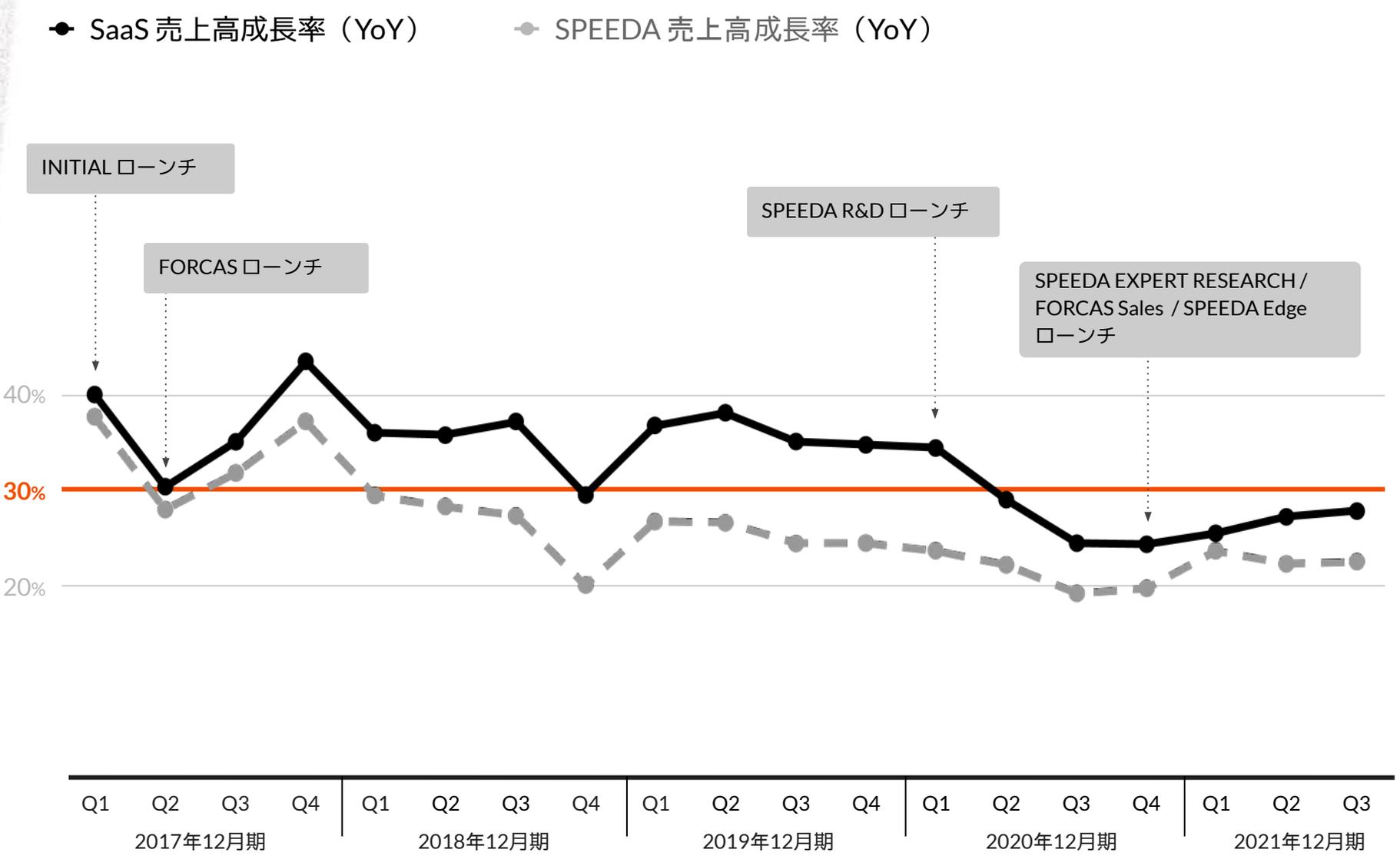
2

Highlights for:

SaaS 事業

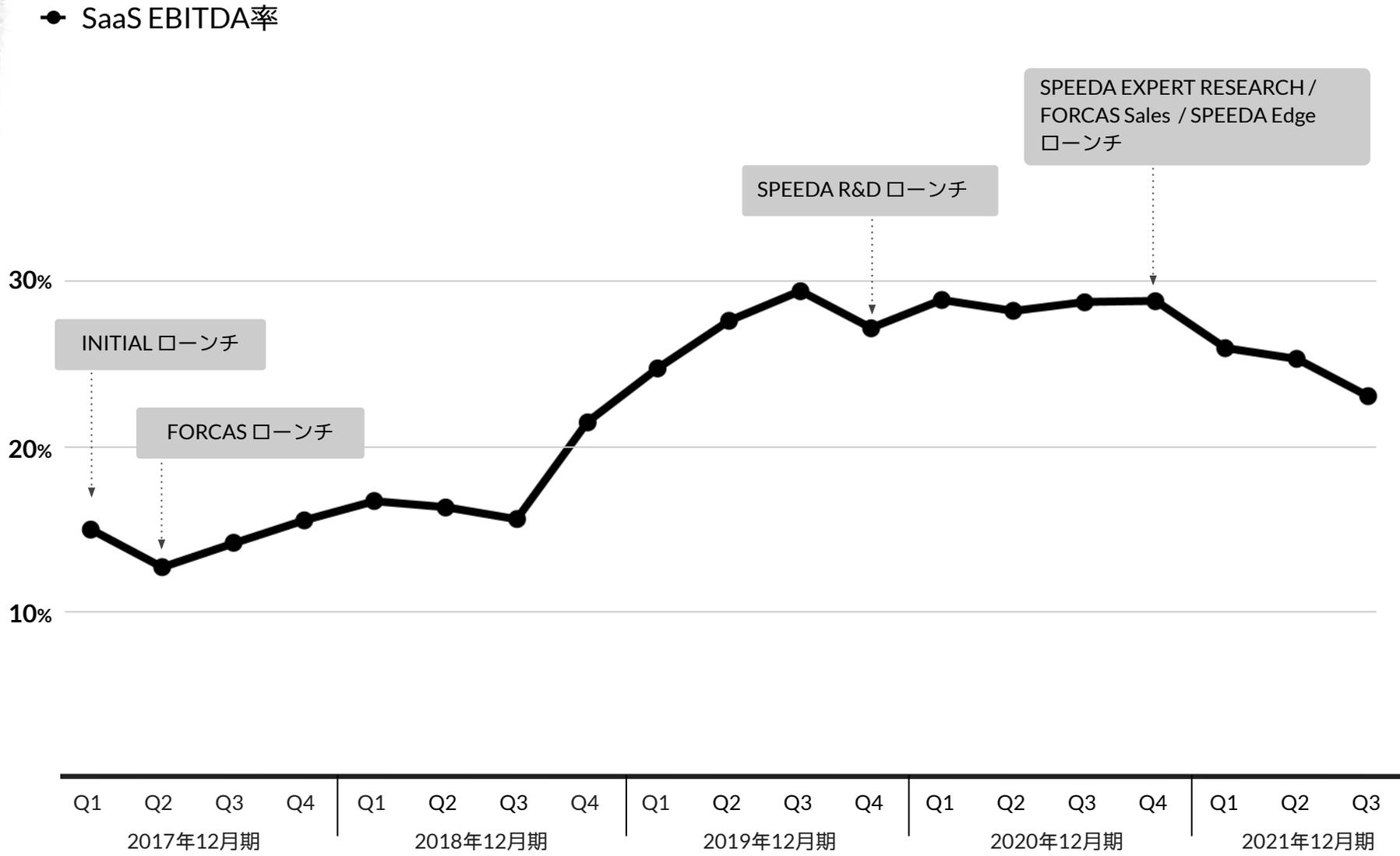
UZABASE

SaaS売上高成長率は、30%に回復する見込み。今後も、既存プロダクトの成長に加え、新たなプロダクトを継続的にリリースし、30%以上を維持していく。



※ SaaS 売上高成長率に含まれるプロダクトは、SPEEDA・FORCAS・FORCAS Sales・INITIAL・SPEEDA Edgeの計5プロダクトになります。

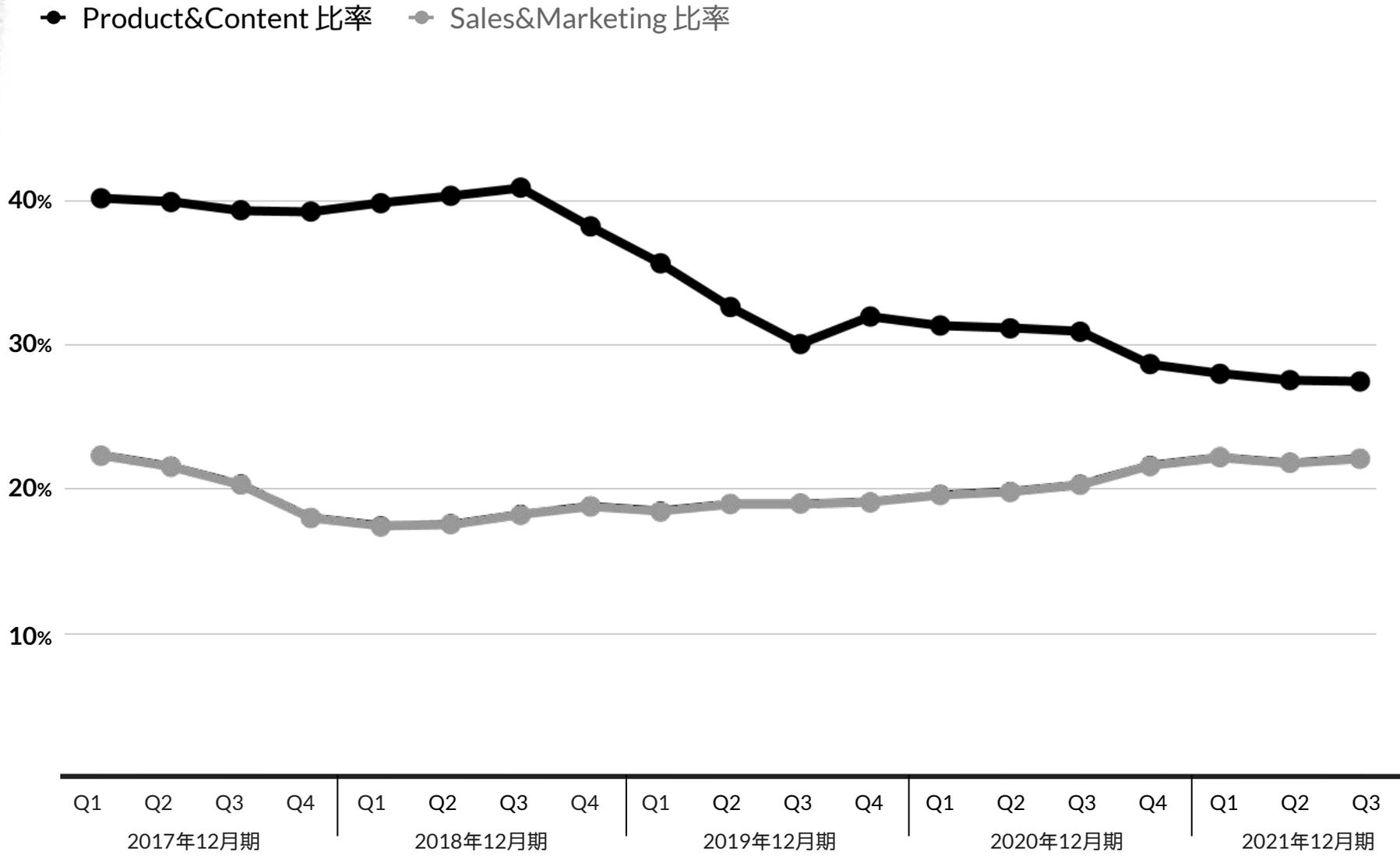
SaaS全体のEBITDA率は新プロダクトリリースにも関わらず増加し、20%を超える水準を維持。



※ EBITDA率は直近12か月間の業績を用いて算出しています。
 ※ SaaS EBITDA率に含まれるプロダクトは、SPEEDA・FORCAS・FORCAS Sales・INITIAL・SPEEDA Edgeの計5プロダクトになります。

SaaS全体での高いEBITDA率の実現は、開発、デザイン、データ・コンテンツ作成などの体制を共通化し、効率化しているため。

→ セールス体制は引き続き拡大していくが、SPEEDAの顧客基盤を活用したクロスセルによりセールスの効率化も図っていく。



※ 各比率は直近12か月間の業績を用いて算出しています。
 ※ Product&Contentは、サプライヤーからのデータ仕入れ、アナリスト、エンジニアやデザイナーの人的費や関連する経費など、プロダクト開発に係る費用の合計となります。
 ※ Sales&Marketingは、販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人的費や関連する経費の合計となります。

Q3 2021

*Financial
results*

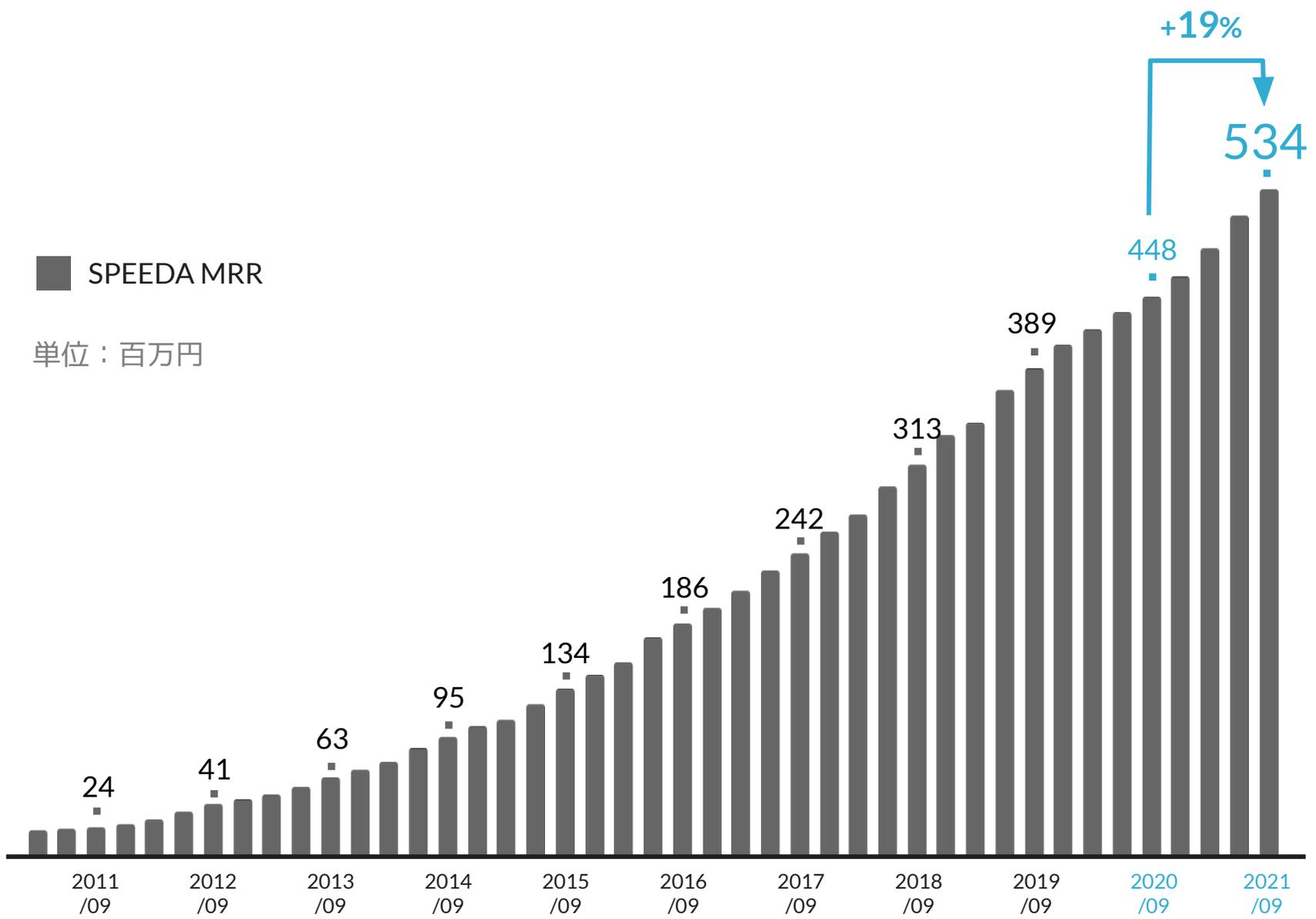
3

Highlights for:

SPEEDA 事業

UZABASE

MRR成長率は前年同
期比+19%と、引き続
き増加。

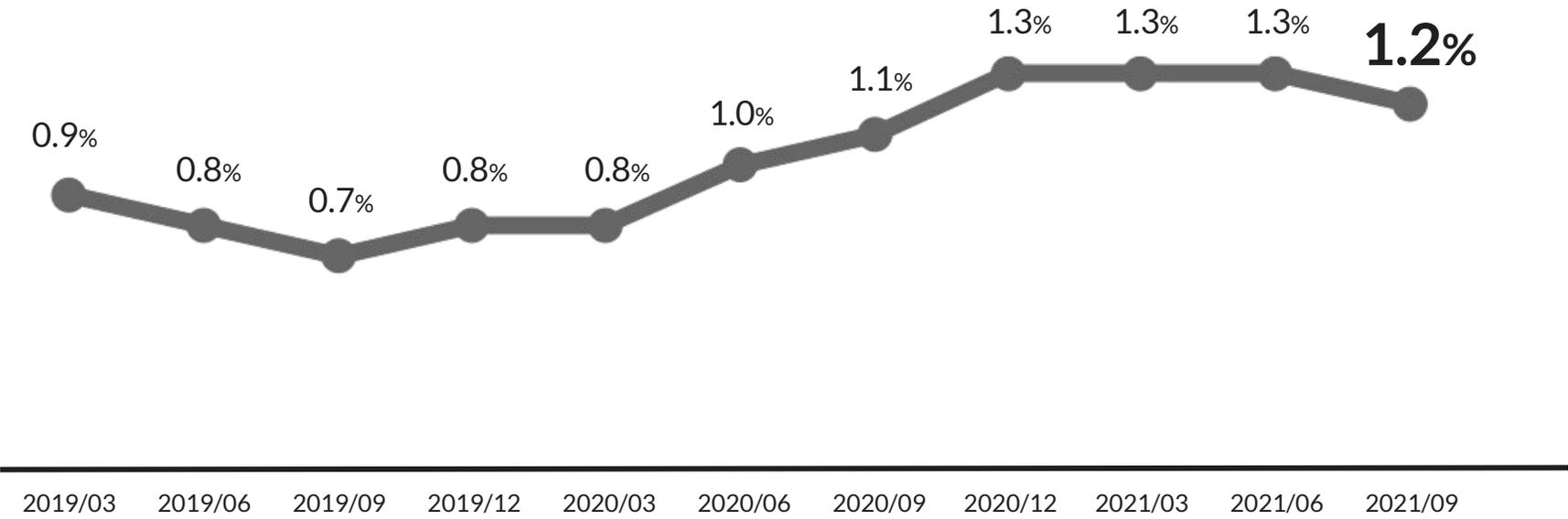


※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

解約率は前四半期比で 0.1%改善。年内1.0% に向けて順調に推移。

- FORCASを活用した顧客ターゲットングの効果が顕在化。
- カスタマーサクセス体制の強化、導入時のオンボーディングや、SPEEDAの利用状況ログ分析に基づいた顧客サポートも大きく貢献。

● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移

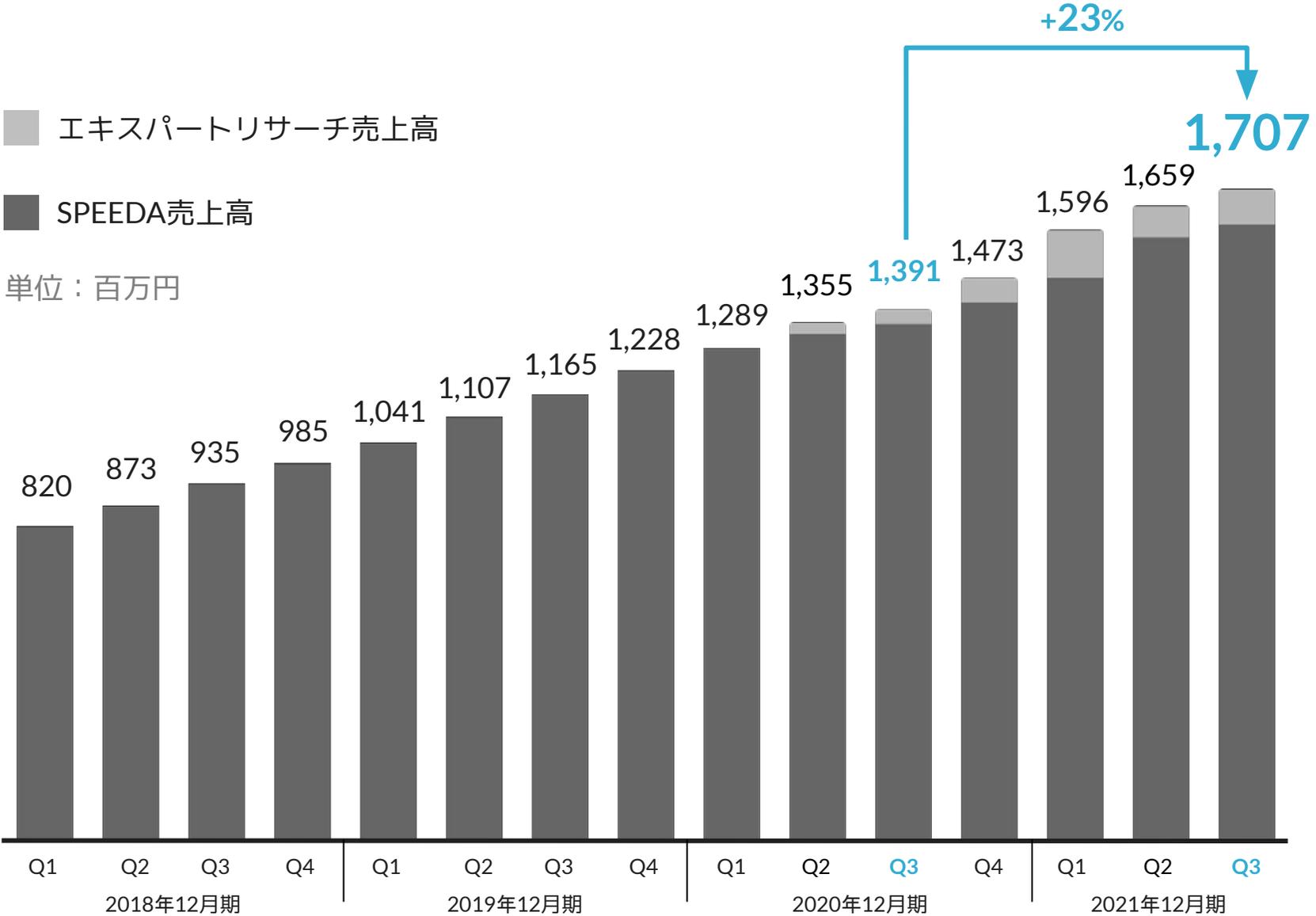


※ 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

売上高成長率は前年同期比+23%に増加。

■ エキスパートリサーチ売上高
 ■ SPEEDA売上高

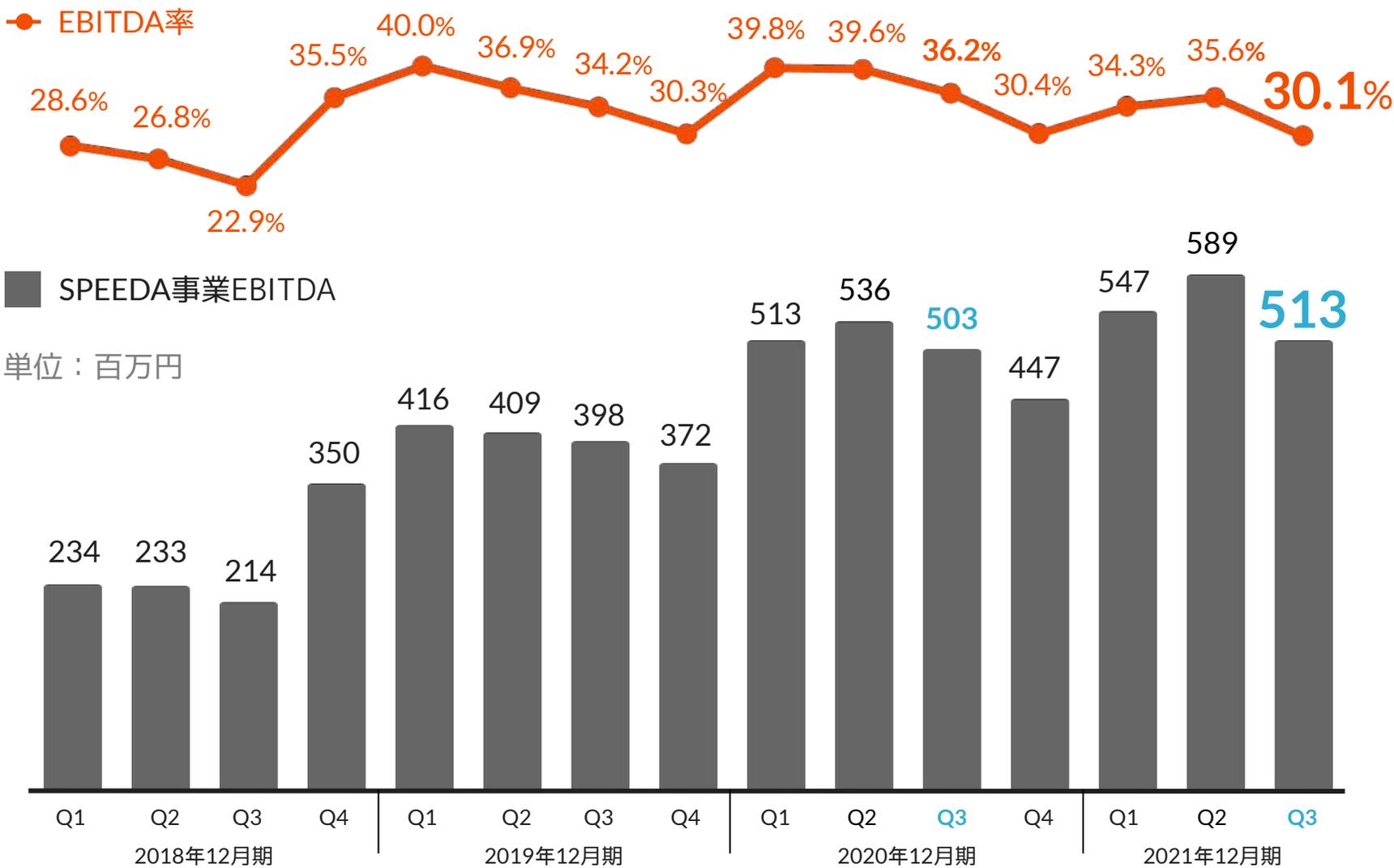
単位：百万円



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
 ※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

計画通りエキスパート リサーチへの成長投資 を実行。

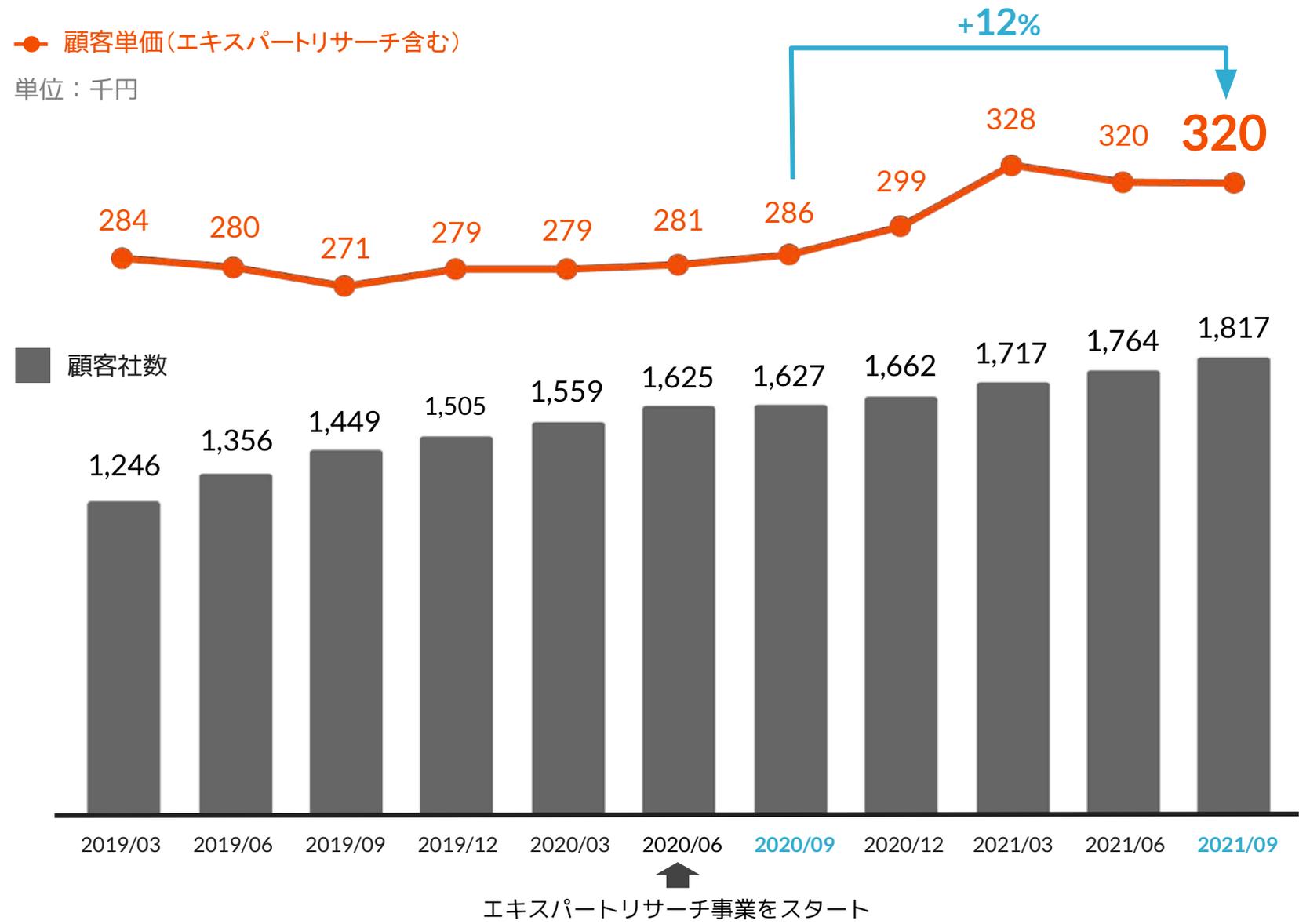
→ エクスパートリサーチ拡大
のための人員体制および
マーケティング強化によ
り、EBITDA率は前四半期比
5.5%低下。



※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

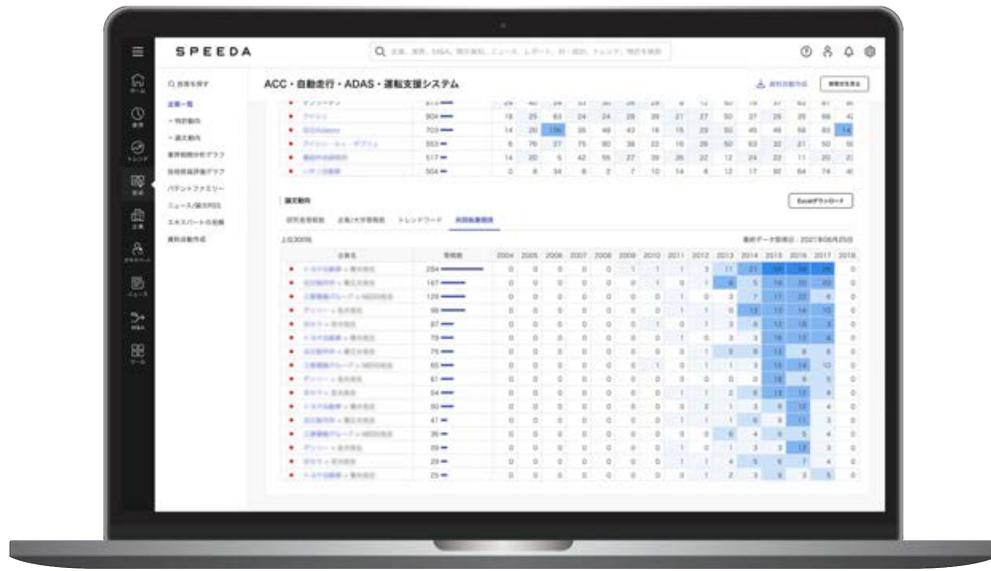
SPEEDA事業の顧客単価は前年同期比+12%。

→ SPEEDA事業の継続的な成長のため、今後も、エキスパートリサーチ等、顧客提供価値向上による顧客単価増加を目指す。



※ 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。
 ※ 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。
 ※ 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。
 ※ 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。

知財・研究開発に特化した機能を持つ、R&Dプランを新たに提供開始。



R&D領域における顧客社数 **200**社以上

R&Dプランについて

- 各社の知財・研究開発部門において、技術戦略立案・IPランドスケープ推進・新研究テーマ/用途展開探索などの際に、競合企業・市場・業界情報などのビジネス視点を接続させた分析ニーズが、近年急増
- ニーズを捉え「技術情報×経済情報」を実現する機能を開発。技術市場に特化した価値提供により、通常プランの**50%程度高い顧客単価**にて提供

R&Dプランでできること

- グローバルでの先進技術テーマごとに、特許・論文に積極投資する企業・研究者のベンチマーク
- 業界と特許分類を組合せ、特定技術テーマの同業他社動向の把握
- 特許・論文テーマと、注目の企業・ニュース・関連トレンド市場などの先行事例調査や分析をワンストップで実現
- 技術とビジネスの両視点をもった、競合差別化戦略やパートナー探索

※ R&D領域における機能の提供開始は2019年11月からとなります。詳細はこちらの[リリース](#)をご確認ください。

※ 詳細は[こちらのリリース](#)をご確認ください。

セイコーエプソン株式会社:

SPEEDAを活用し、業界・競合調査や分析に要する時間を大幅に削減



導入前

- 経済情報、業界情報、技術情報などから競合企業1社を分析するのに、**1週間の時間を要していた**
- データ整理とグラフ作成作業で精一杯となり、**思考する時間や情報を深掘する時間が十分に捻出できない**
- 開発部門からの依頼を受けて動く「**特許を出す仕事**」が中心の社員が大半

導入後

- **分析業務と分析結果のビジュアル化を一瞬で完了させ、思考する時間や情報を深掘する時間を十分に捻出**
- **ファーストアクションで適切な情報にアクセスができるため、仕事の質が大幅に向上**
- 「技術情報 × 経済情報」で大局的な観点をもち、「**提案する仕事**」を中心とする社員が増加



「特許量産型」から経営戦略に沿った「**戦略提案型**」の新しい知財部門の在り方へとチャレンジ中

Q3 2021

*Financial
results*

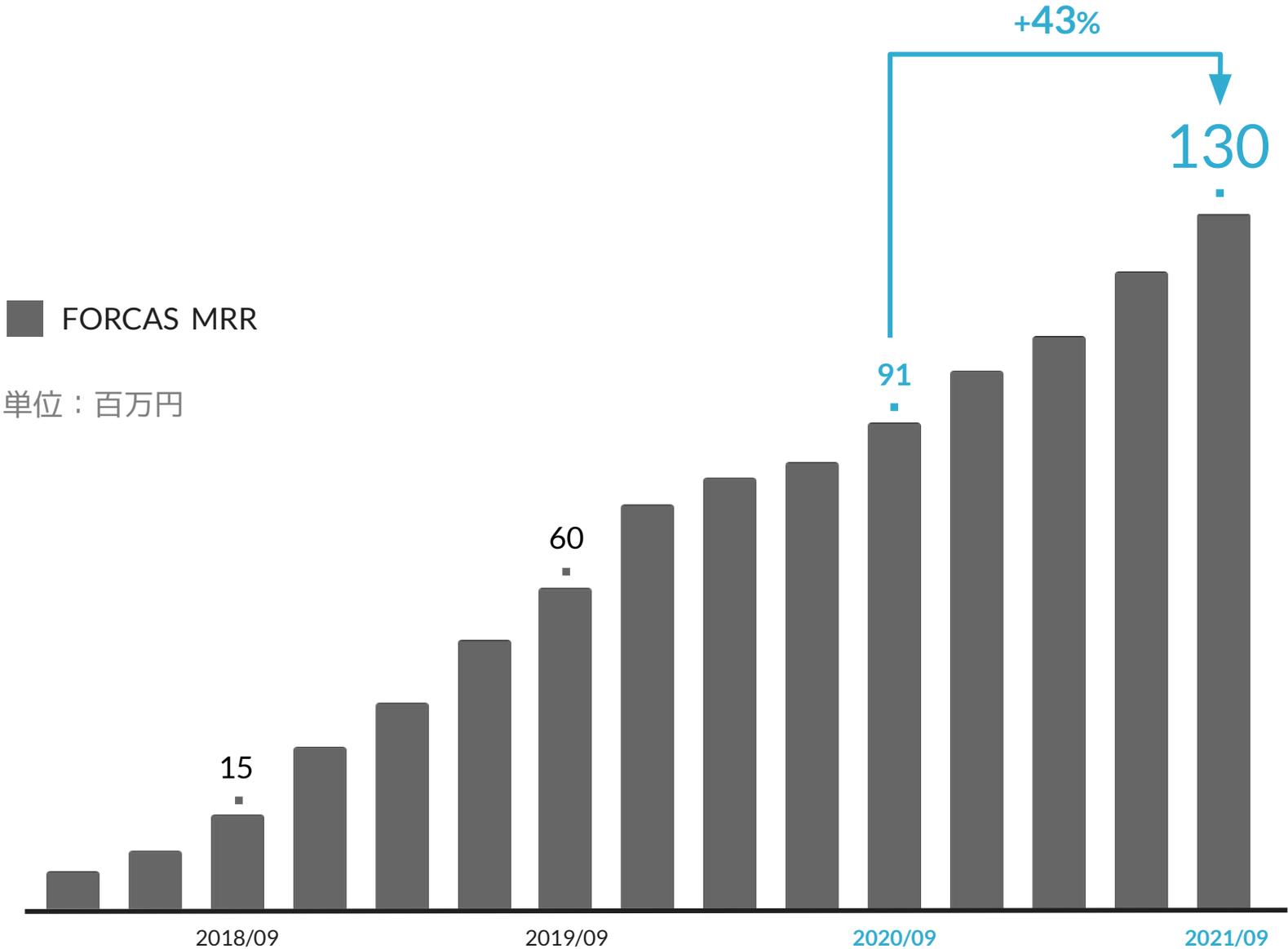
4

Highlights for:

その他 **B2B** 事業

UZABASE

FORCASのMRR成長率は、前年同期比+43%。

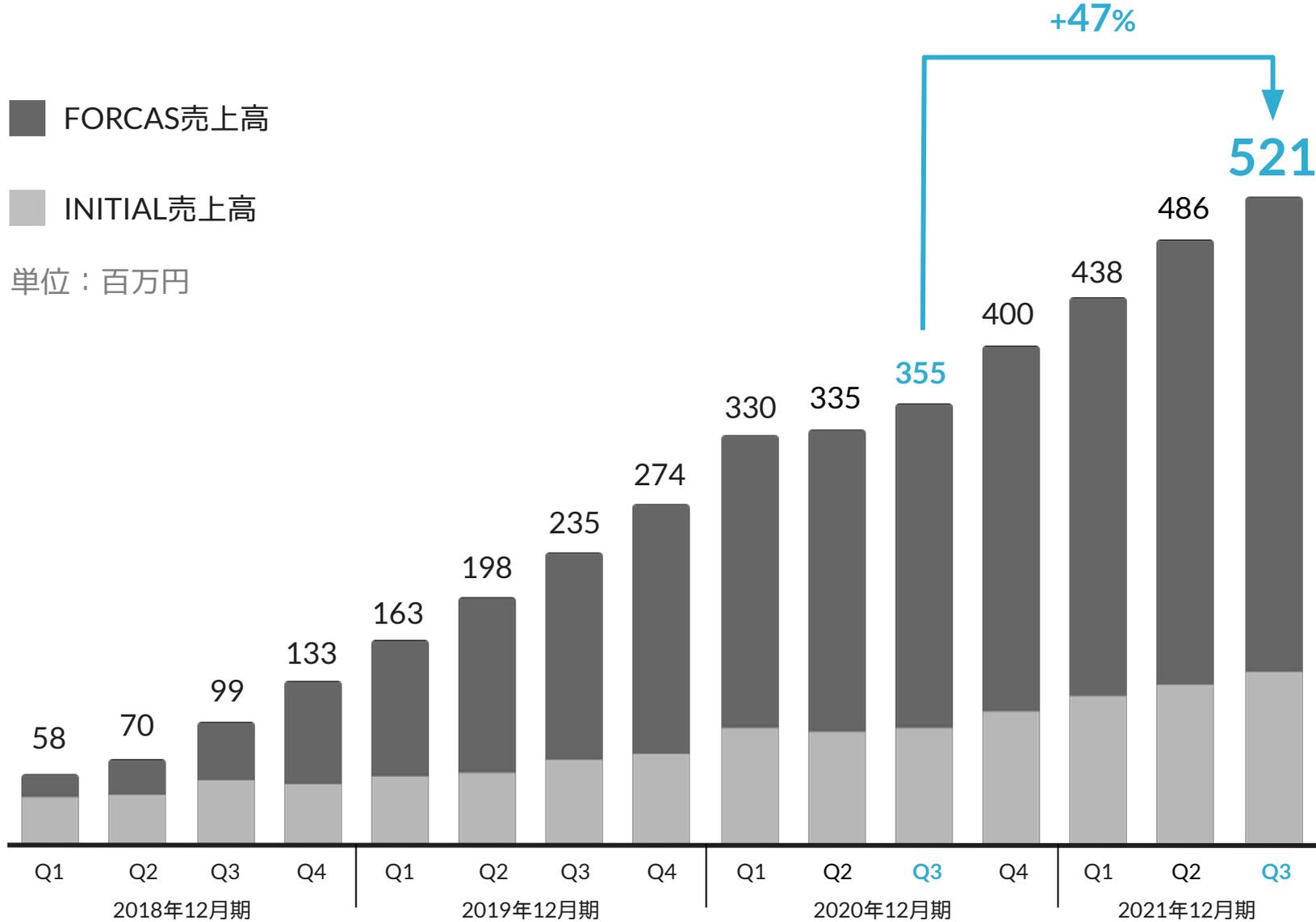


※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

その他B2B事業全体の
売上高は、前年同期比
+47%。

■ FORCAS売上高
■ INITIAL売上高

単位：百万円



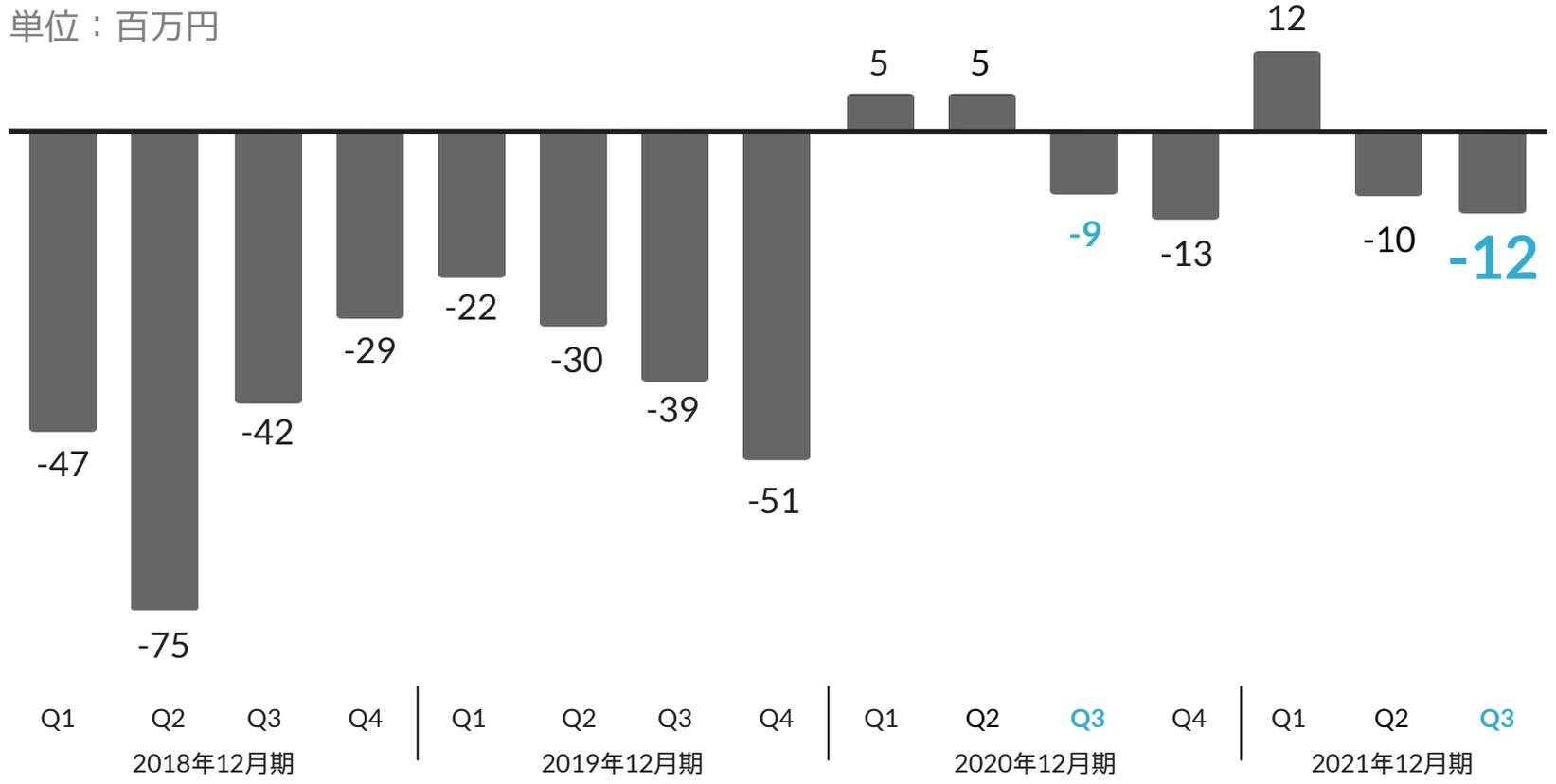
※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。

FORCAS Salesへの成長投資により、EBITDAは前年同期比で減少。

→ 既にINITIALは黒字化し、安定的に収益を拡大。FORCASはコストコントロールによって利益の創出は可能なフェーズに。

■ その他B2B事業EBITDA

単位：百万円



Q3 2021

*Financial
results*

5

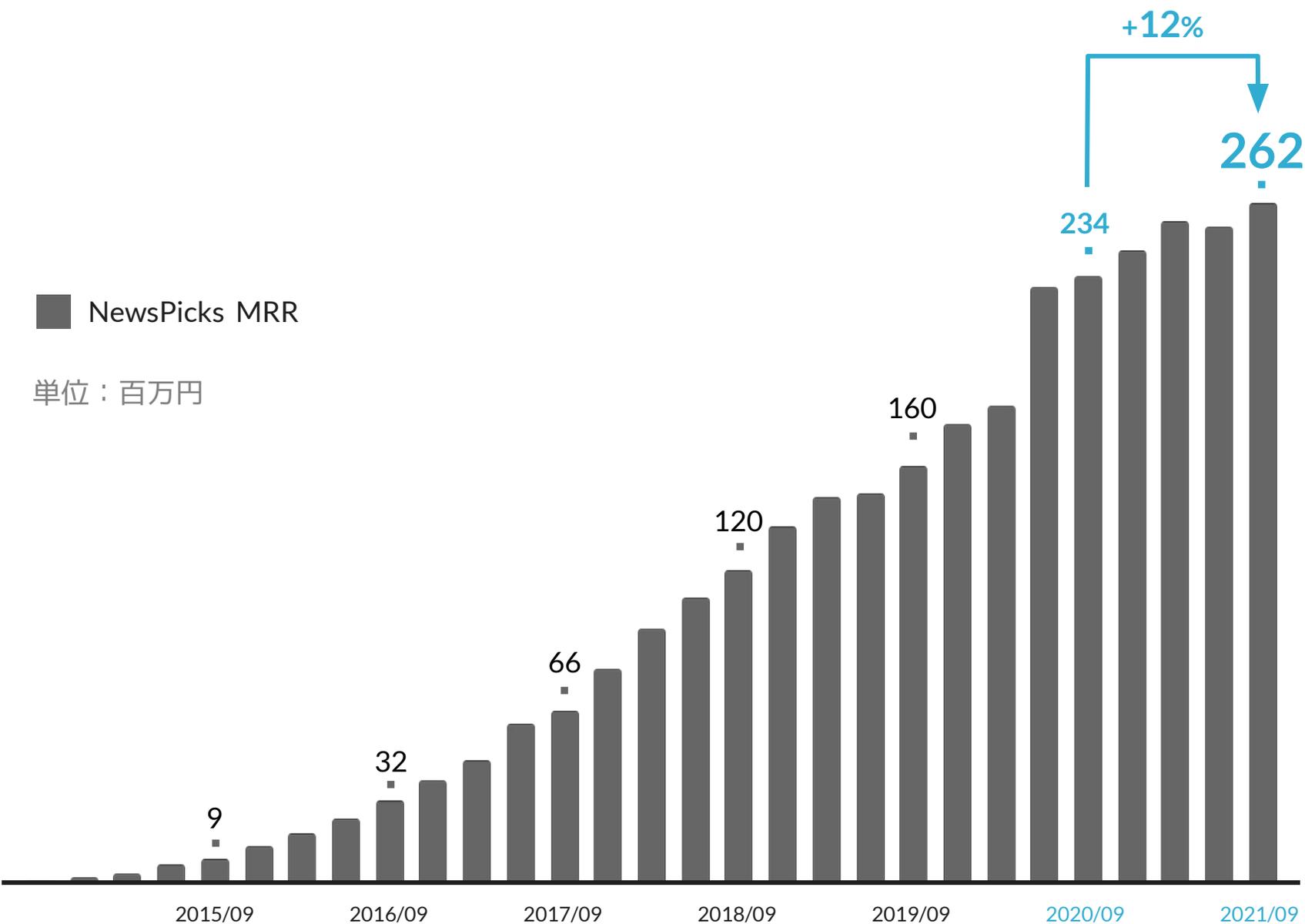
Highlights for:

NewsPicks 事業

UZABASE

前四半期の一時的な減少から、MRRは再度純増トレンドに。

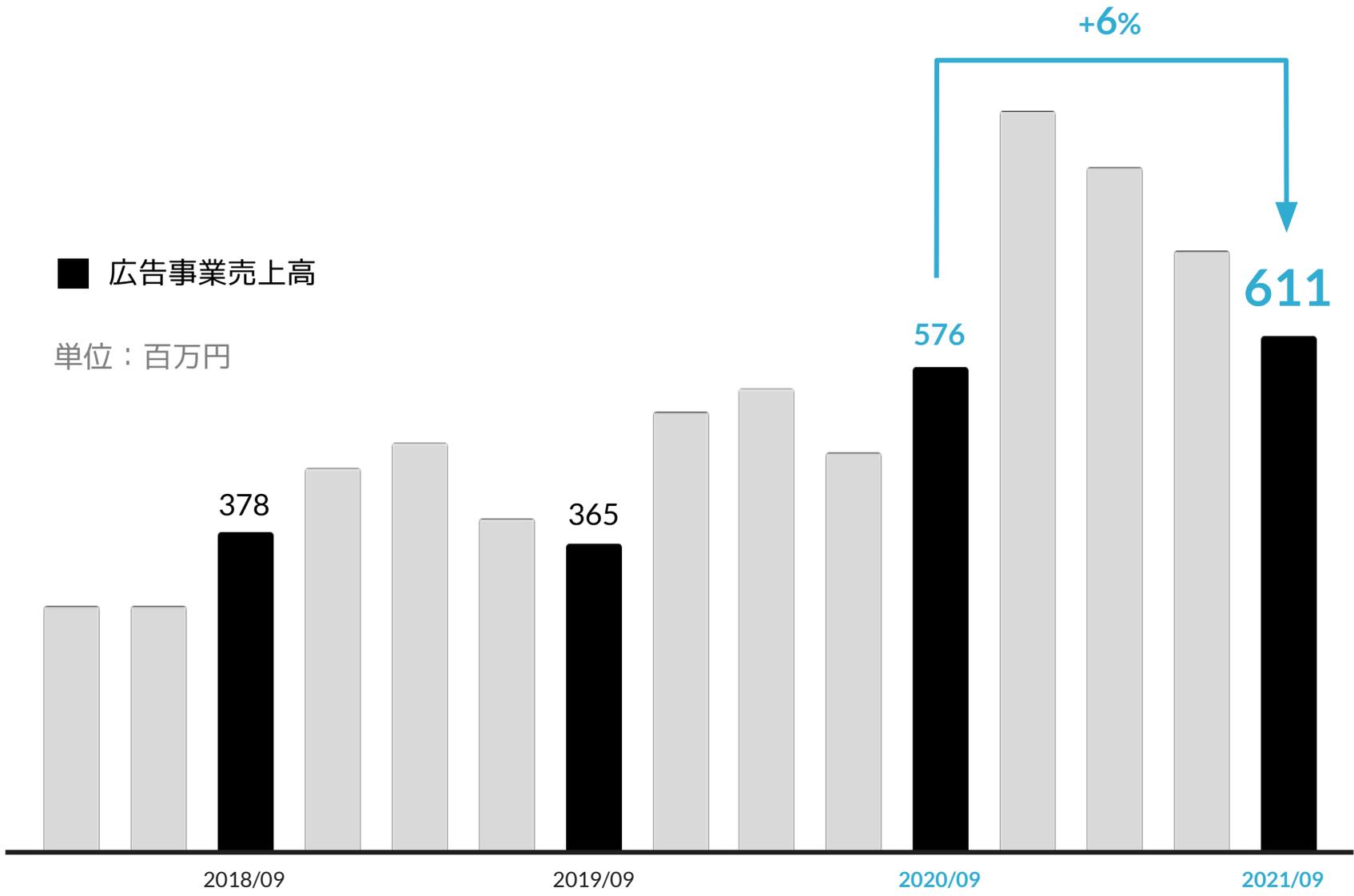
→ 個人MRRが純増トレンドに回復。Q4も法人MRRの増加と併せて増加見込み。



※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは個人と法人の合算となります。

Q3はQ4への期ズレもあり、売上成長率は、前年同期比+6%に。

→ 3Q累計では前年同期比+34%と順調。

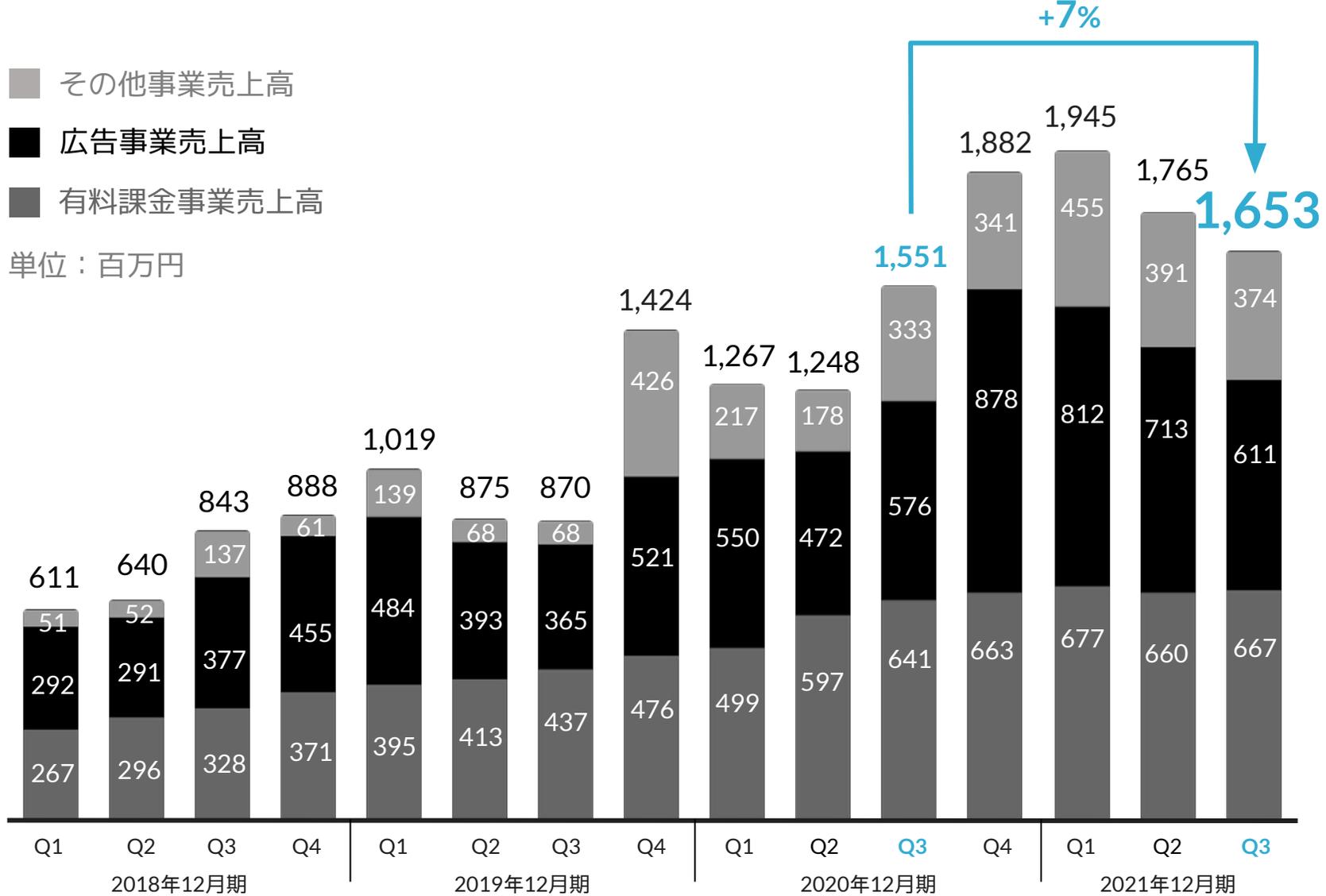


売上高成長率は、前年同期比+7%。

→ 3Q累計売上高成長率は前年同期比+32%で計画通り。

- その他事業売上高
- 広告事業売上高
- 有料課金事業売上高

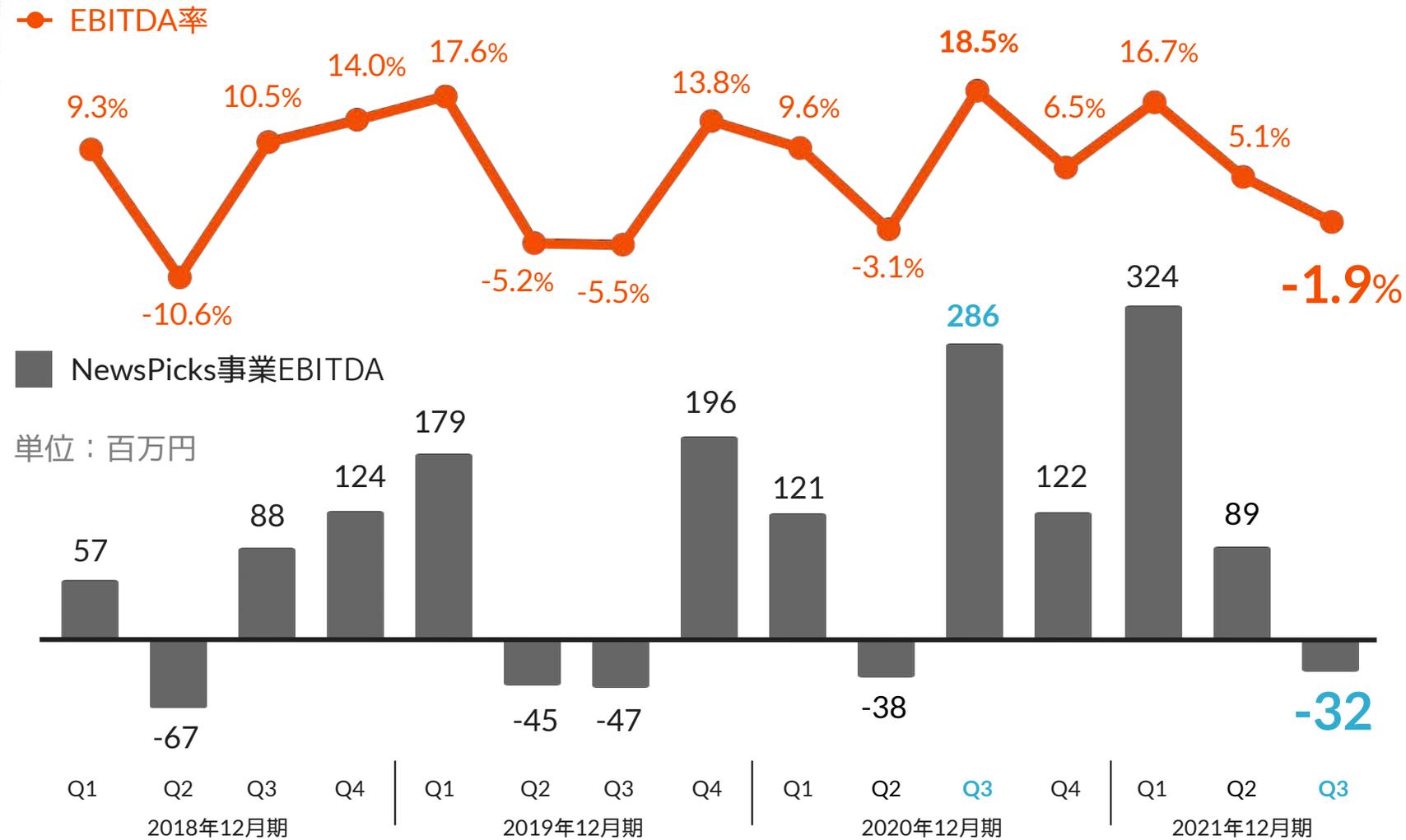
単位：百万円



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
 ※ その他事業は、出版事業、NewsPicks NewsSchool事業、コンサルティング事業等です。

売上が前四半期比で約112百万円減少したことに伴い、EBITDAも前四半期比で減少。

→ 3Q累計では、前年同期比+4%とほぼ同水準のEBITDA。広告売上高の期ズレによる売上高の前四半期比減少がありつつも、中長期成長のためにエンジニア投資を実行。



Q3 2021

*Financial
results*

6

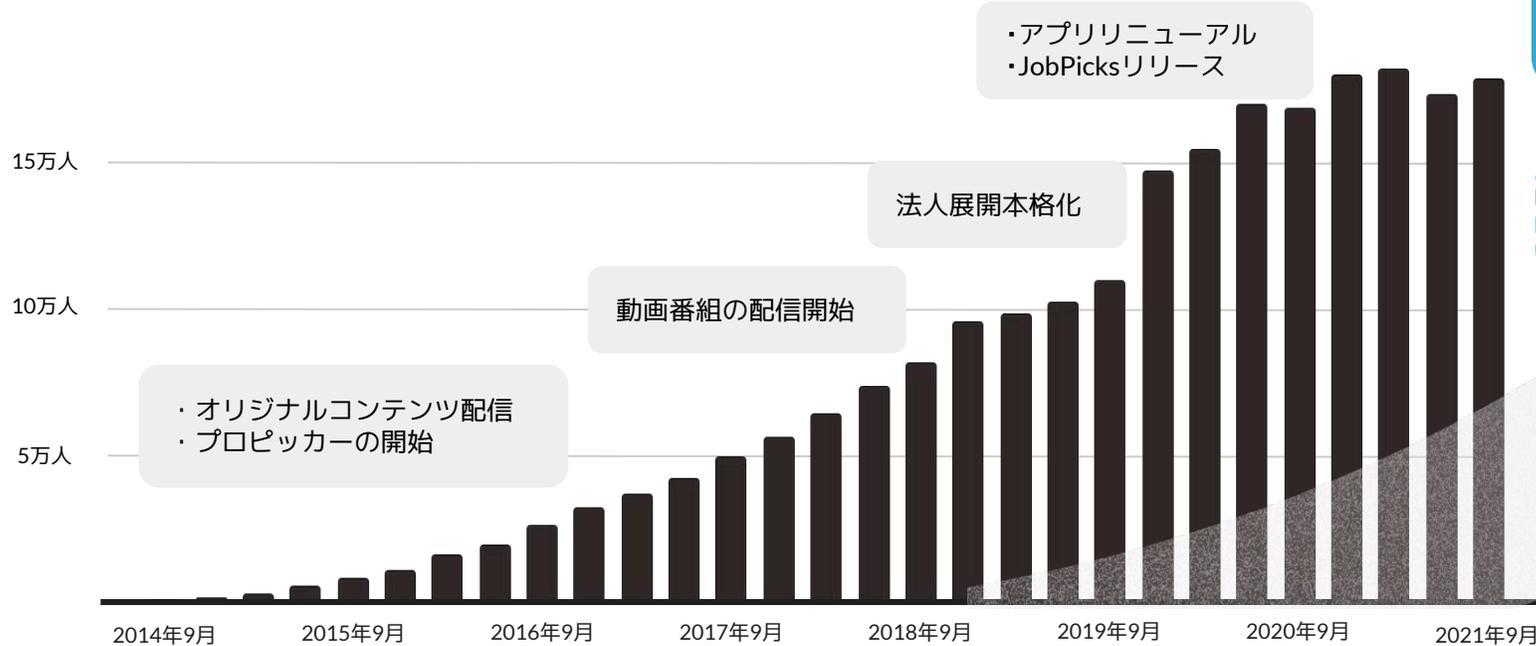
Highlights for:

NewsPicks事業の新たな挑戦

UZABASE

これまでの施策により有料会員数は着実に増加。 ユーザーの裾野を広げるために、新たな価値を提供していく。

■ 有料会員数（個人+法人）



更なる成長のために**マス広告**を検討
マス広告の実施により、ユーザーの裾野を広げていく

多様なユーザーに価値提供できる
UIやコンテンツがより重要に

UI
アプリの
パーソナライズ化

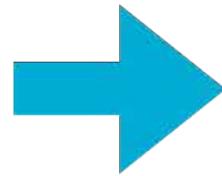
コンテンツ
カテゴリ強化
トピックス

昨年のリニューアルのコンセプトは、一人一人のユーザーにあった NewsPicksを創ること。今後さらにパーソナライズを強化していく。

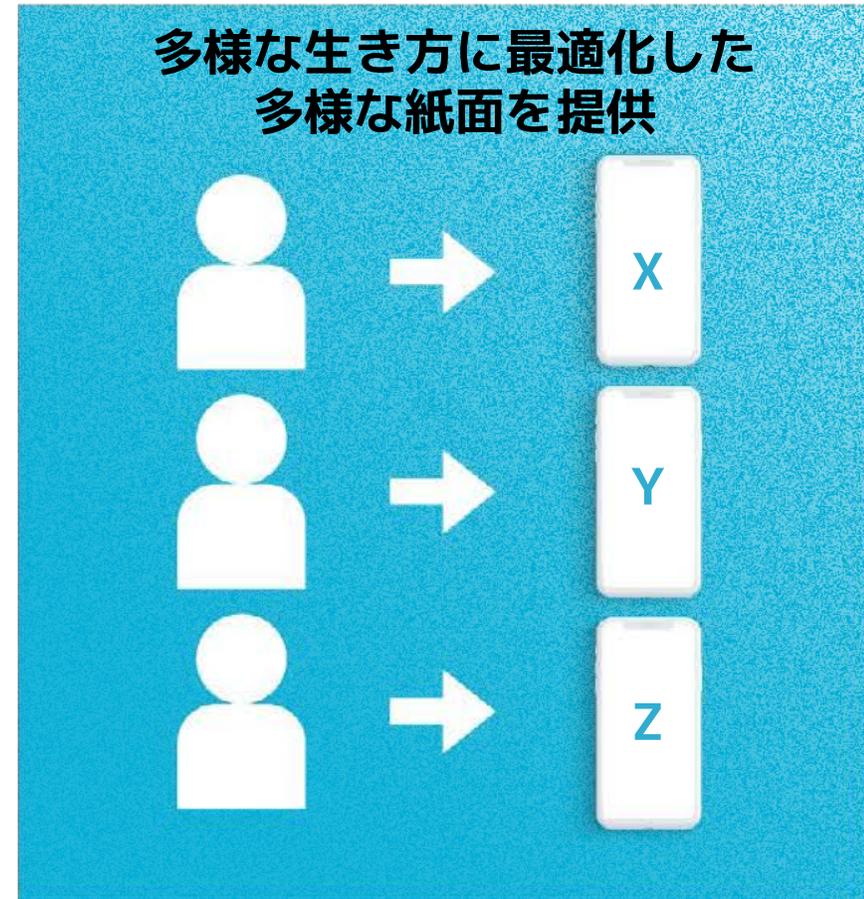
リニューアル前



リニューアル



リニューアル後



カテゴリ強化の第一弾、スタートアップに特化した「NewsPicks スタートアップ」を10月11日より提供開始。



以下3つの要素で、スタートアップ分野に特化したメディアを作っていく。

オリジナル記事

コメントするPicker

他メディアや個人発信記事のキュレーション

テーマ特化にすることで、コミュニティの価値が先鋭化し、より濃い言論空間とユーザー価値の構築が可能に。

今後も特定のテーマ毎に、NewsPicksがもつ3つの価値であるPlatform・Community・Mediaをユーザーと共創していくことを目指す。

個人が専門性や経験知を発信し、対価を得ることができる新機能、「NewsPicks トピックス」を11月1日より提供開始。



第一弾として
16名の発信者が
オーナーとなり、
各々のテーマで
定期的に記事を
配信予定

トピック例



CTOからCEOへ

Treasure Data, Inc CEO 太田 一樹



エネルギーシフト - 次世代を生き抜く私たちの選択

ボーダレス・ジャパン ハチドリ電力代表 小野 悠希



Next Billion - アフリカの路上から生まれる新産業

Kepple Africa Ventures General Partner 品田 諭志

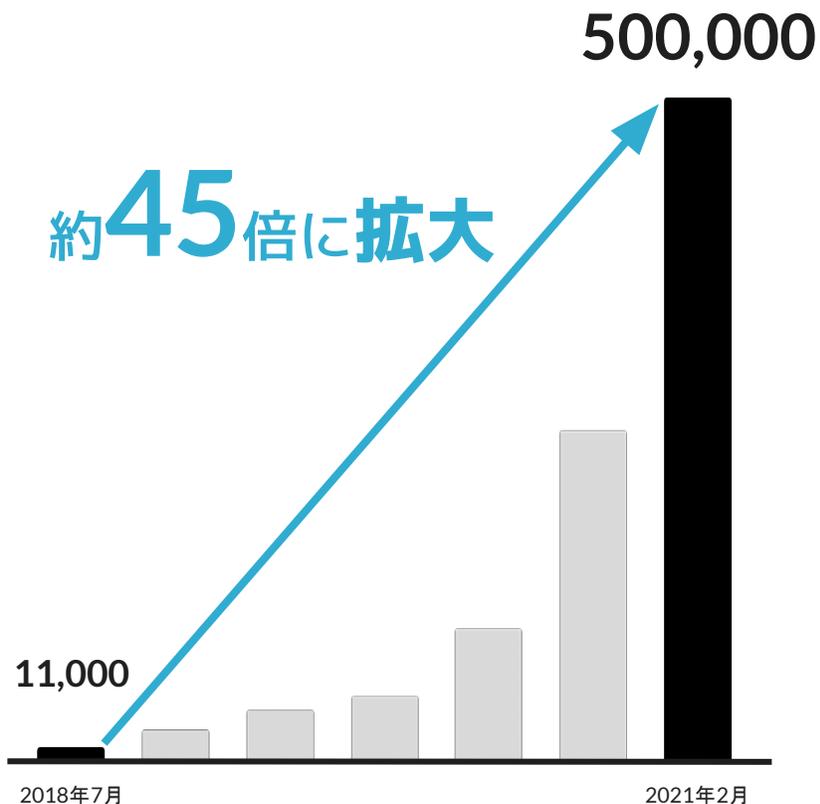


ファイナンスから見るスタートアップと経営

シニフィアン創業共同代表 村上 誠典

(参考)海外ではSubstackなどのクリエイターエコノミー市場が大きく成長しており、日本でも伸びると予測。

Substack上の有料購読者数推移



米国のクリエイターエコノミーに関する潜在市場規模



※ Substackとは、手軽に無料のニュースレターを作成し、読者から月額課金を得ることもできるサービスです。(<https://substack.com/>)

※ クリエイターエコノミーとは、個人の情報発信やアクションによって形成される経済圏を指します。(出所: [クリエイターエコノミー協会](#))

※ Substack上の有料購読者数は弊社調べの数字となります。(出所: [Niemen Lab](#), [Tech Crunch](#), [Axios](#), [Substack](#))

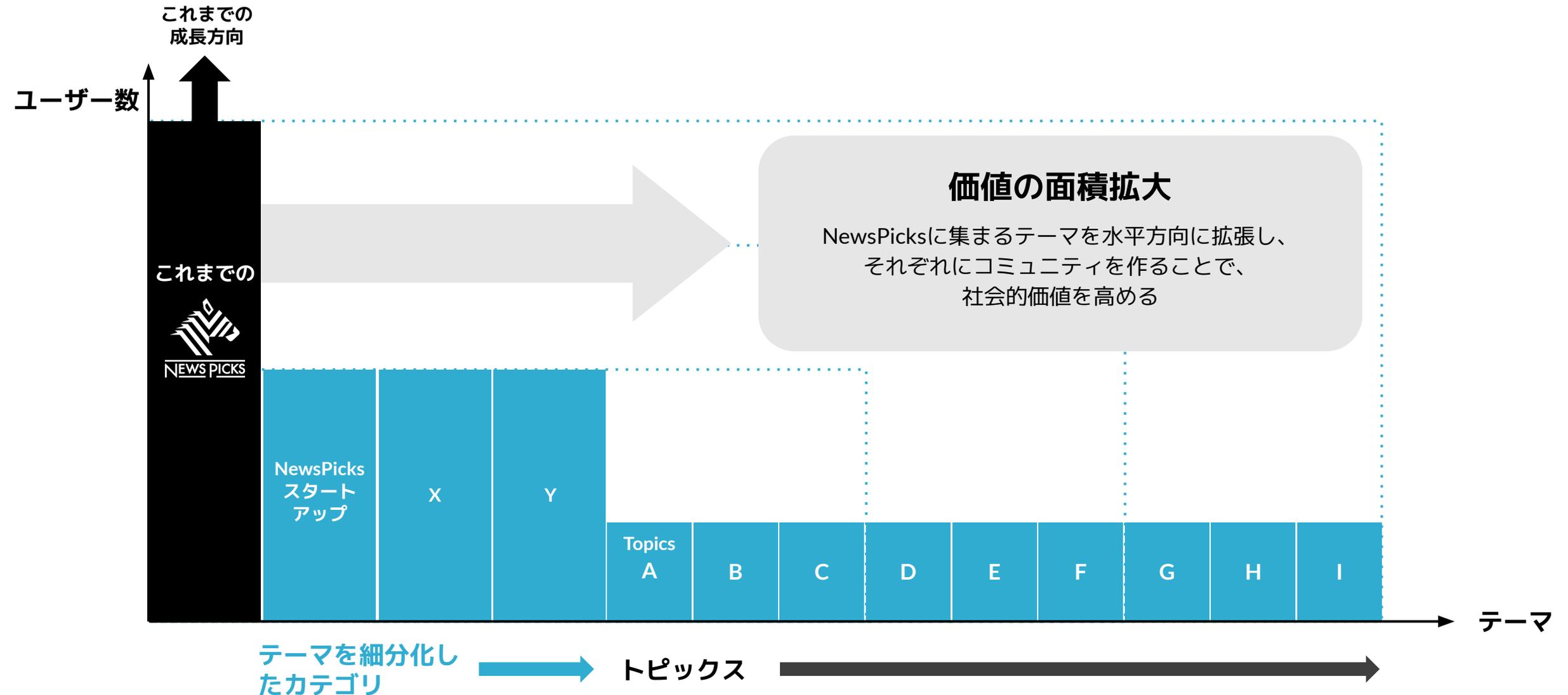
※ 潜在市場規模は、様々な情報源に基づき当社アナリストが算出し、1ドルを105円として簡易計算し算出しています。(<https://sp-edge.com/industry/42>)

トピックスによりNewsPicksの強みであるコミュニティを活性化し、非連続な成長を実現する。

NewsPicksの競争優位

- 1 18万人の有料購読をしているユーザー母体があること
- 2 実名でビジネスに関する情報発信を行っているPickerコミュニティの存在
- 3 課金の仕組みに留まらない、SaaS事業と連携したビジネス機会の創出

カテゴリ強化とトピックスによってユーザー1人1人のニーズにあったコンテンツを届けることで、ユーザーの裾野を広げていく。



坂本がトピックスの立上げに専念できる経営体制に変更。佐久間・稲垣がCo-CEOとなり、One Uzabaseに向けた動きを加速させていく。



佐久間 衡

株式会社ニュースピックス
代表取締役 Co-CEO



稲垣 裕介

株式会社ニュースピックス
代表取締役 Co-CEO



坂本 大典

株式会社ニュースピックス
取締役 新規事業担当

新役割

SaaSとNewsPicksの事業と組織の
連携強化

NewsPicks トピックス
の立上げに専念

Q3 2021

*Financial
results*

7

長期戦略説明会 のご案内

UZABASE

今後の成長に向けて、当社が皆様にお伝えすべきと考えている 4つの重要ポイント。

1

パーパスと
社会的意義

2

グループ全体の
成長戦略

3

利益ポリシー

4

SaaS ×
NewsPicksの
シナジー創出

2025年に向けての長期戦略説明会のご案内

Uzabase長期戦略説明会

開催日時： 2021年12月16日（木） 午後 6:00～午後 7:00（入室開始：午後5:50～）

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

内容： 定量目標含めた2025年に向けた戦略発表会

開催手法： オンラインによる開催（決算説明会と同様）を予定

※詳細は後日当社HP及びTDnetを通じてお知らせいたします。

UZABASE

Q3 2021

*Financial
results*

8

Appendix

UZABASE

Business segments

SPEEDA事業

SPEEDA

経済情報プラットフォーム

世界中の企業・市場データ、業界レポート、M&A、特許動向等、戦略策定や市場分析に必要な情報を提供。

MIMIR

エキスパート・ネットワーク

先端領域における専門家の知見へアクセス可能な「SPEEDA Expert Research」を展開。

その他B2B事業

FORCAS

B2B事業向け

顧客戦略プラットフォーム

独自の企業データベースと顧客データを統合・分析し、より精度の高い営業戦略やABMの実行をサポート。

FORCAS

Sales

セールスリサーチプラットフォーム

顧客の課題起点の営業を実現し、営業組織の生産性を向上。

INITIAL

スタートアップ情報プラットフォーム

スタートアップの事業概要、資金調達、オリジナル記事などを提供。

NewsPicks事業

NEWS PICKS

経済ニュースメディア

国内外100以上のメディアのニュース、オリジナル記事・動画を配信し、専門家のコメントと併せて閲覧可能。

AlphaDrive

コンサルティング

NewsPicksを法人向けに展開。組織活性化や新規事業開発等を支援し、新規事業開発支援のSaaSも提供。

その他

SPEEDA EDGE

成長産業分析プラットフォーム

(グローバル市場に特化)

特定のテーマに紐づくスタートアップ、カオスマップ、市場規模予測、資金調達、ニュースなどを提供。

UB VENTURES

ベンチャーキャピタル

シードからアーリーステージのSaaSとメディア関連のスタートアップに特化して投資。

3 Core Assets

SHARED BETWEEN CORE PRODUCTS

エキスパート (専門家の知見)

- NewsPicks ProPickerのコメント
- MIMIRの完全子会社化、Enquire AI, Inc.との資本提携により2020年に大幅に増強

有識者・専門家(プロピッカー)
オリジナルに類せず、NewsPicks上で発表される記事に各界の有識者・専門家がコメントで解説。

NEWS PICKS EXPERT SPEEDA EXPERT RESEARCH

日本国内 **10,000**人以上

Enquire AI, Inc. **+**

グローバル **30,000**人以上

+

海外提携 **200,000**人以上

データ

SPEEDA

上場・非上場企業 (国内外)	業界・ トレンドレポート
950 万社以上	3,000 部以上

データサプライヤーから供給の950万社以上のデータと、3,000部以上の独自コンテンツを保有

FORCAS

上場・ 非上場企業	企業の特徴
150 万社以上	1,390 種類以上

日本国内の企業が利用しているソフトウェアサービス、財務・IR・求人情報等を解析し、データ化

INITIAL

スタートアップ 企業 (国内外)	投資会社
95 万社以上	13,800 社

スタートアップ企業の独自データを保有
※海外企業は一部基本情報のみで、順次拡充予定

テクノロジー

ユーザーベースグループとして
ワンストップで連携できる体制と基盤を構築

技術担当役員・技術的クオリティを
高めるFellow **9**名

FORCAS INITIAL MIMIR SPEEDA EDGE AlphaDrive NEWS PICKS
SPEEDA +New company

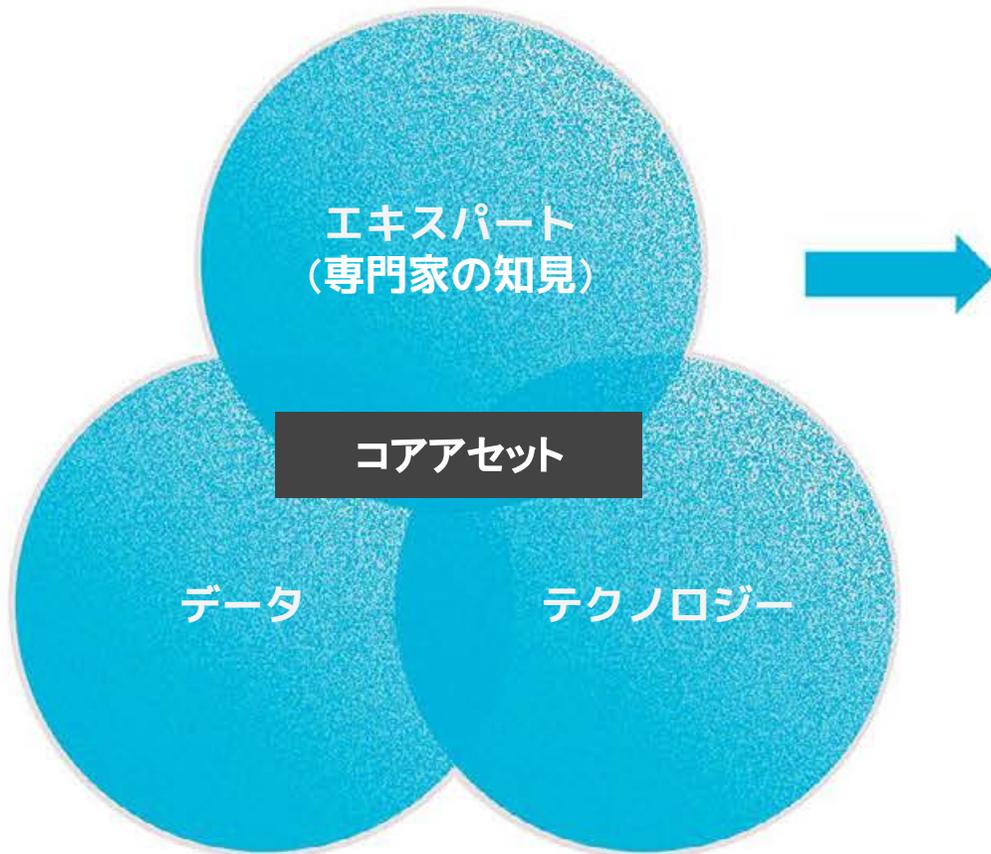
エンジニア出身の稲垣が牽引

今期、70人以上のエンジニアを採用し、
エンジニア組織を更に強化する

※日本国内のエキスパート数は2021年4月時点となります。

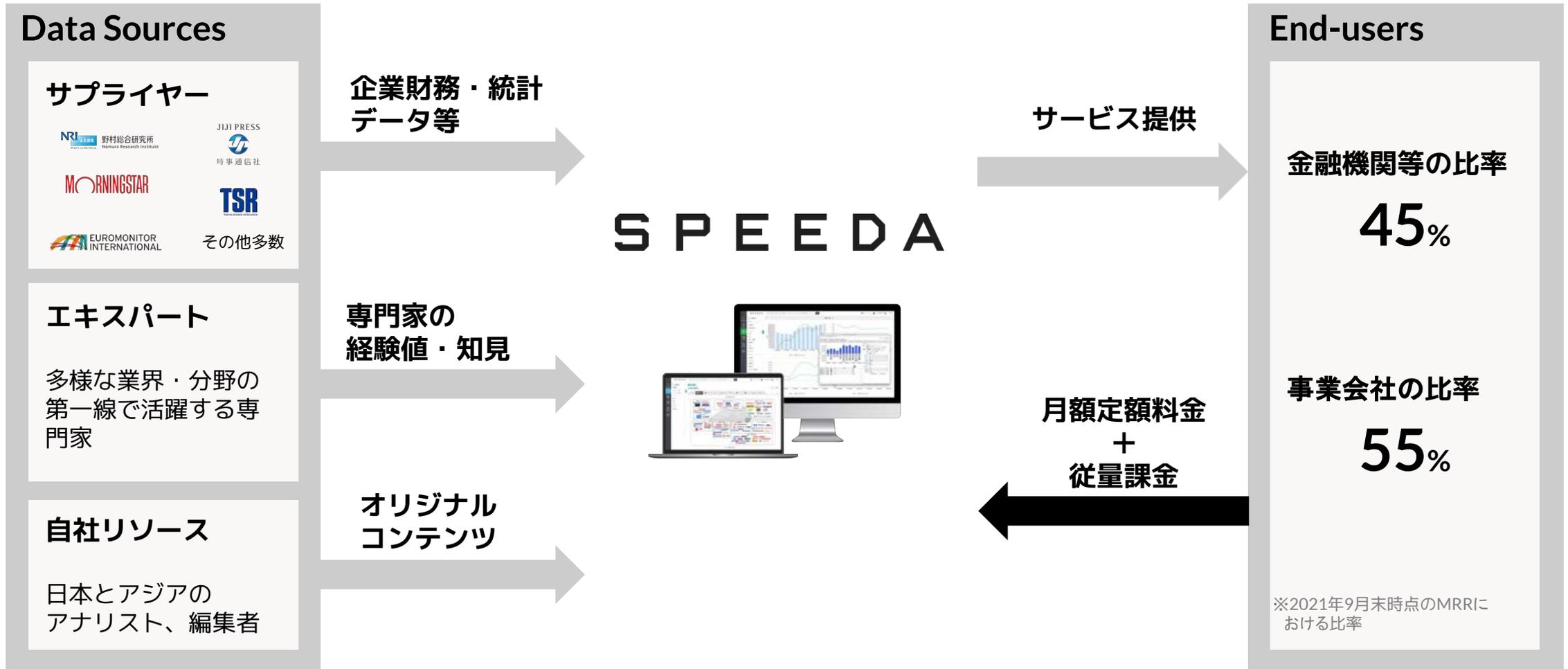
Appendix / コアアセットとプロダクトの関係

3つのコアアセットから顧客ニーズ毎に最適なプロダクトを提供。



プロダクト	顧客ニーズ
SPEEDA	経営戦略
FORCAS FORCAS Sales	営業戦略
INITIAL	スタートアップ投資・提携
incubation suite	新規事業の創出
NEWS PICKS	経済ニュース
NEWS PICKS Enterprise	組織戦略
New services	New customer needs

ワンストップで企業、業界分析が可能な経済情報プラットフォーム。



※ 金融機関等には、銀行や証券会社などの金融機関と監査法人、コンサルティングファームやM&Aアドバイザーなどが含まれます。
※ 事業会社には、総合電気メーカーや、ゼネコン・不動産、医薬品・バイオ、インフラ、通信・ITなどが含まれます。

サブスクリプション収入と広告収入の2つの収益源をもつビジネスモデル。



※ オリジナルコンテンツには記事と動画の両方が含まれます。
※ 記載の数字は全て2021年9月末時点となります。

※ 有料会員数は個人と法人の合算となります。

Appendix / 連結PL(四半期累計期間)

(単位：百万円)	2019年Q3累計	2020年Q3累計	2021年Q3累計
売上高	8,473	9,938	11,738
売上高成長率	56%	17%	18%
売上原価	3,695	4,629	4,563
売上総利益	4,777	5,308	7,175
売上総利益率	56%	53%	61%
販売費及び一般管理費	6,214	5,618	5,727
営業利益	-1,436	-309	1,447
営業利益率	-	-	12%
EBITDA	-832	395	1,767
EBITDA率	-	4%	15%
経常利益	-1,558	-488	1,321
経常利益率	-	-	11%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-1,571	-6,063	495
親会社株主に帰属する四半期純利益率	-	-	4%

※ 2019年及び2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。

Appendix / 連結コスト推移(四半期累計期間)

(単位：百万円)	2019年Q3累計	2020年Q3累計	2021年Q3累計
仕入高	479	519	566
労務費及び外注費	3,083	4,034	3,561
広告宣伝費	612	536	822
人件費	2,810	2,414	2,423
支払手数料	592	785	743
減価償却費及びのれん償却費	603	704	319
その他費用	1,728	1,252	1,852

※ 2019年及び2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。

※ 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。

※ 労務費及び外注費にはエンジニア費用の他、記者の件費や広告・動画番組等、各種コンテンツ制作原価等も含まれます。 ※ 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。

Appendix / セグメント別PL(四半期累計期間)

(単位：百万円)		売上高	前年同期比	EBITDA	前年同期比
2021年第3四半期（累計）	連結	11,738	+18%	1,767	+347%
	連結（Quartz事業除く）	11,738	+29%	1,767	-
	SPEEDA事業	4,943	+23%	1,651	+6%
	その他B2B事業	1,440	+42%	-9	-
	NewsPicks事業	5,345	+32%	382	+3%
	Quartz事業	0	-	0	-
2020年第3四半期（累計）	連結	9,938	+17%	395	-
	連結（Quartz事業除く）	9,097	+37%	1,902	+57%
	SPEEDA事業	4,026	+22%	1,552	+27%
	その他B2B事業	1,014	+70%	1	-
	NewsPicks事業	4,057	+47%	369	+329%
	Quartz事業	840	-	-1,507	-
2019年第3四半期（累計）	連結	8,473	+56%	-832	-
	連結（Quartz事業除く）	6,659	+35%	1,212	+103%
	SPEEDA事業	3,304	+26%	1,224	+79%
	その他B2B事業	596	+169%	-92	-
	NewsPicks事業	2,758	+33%	86	+11%
	Quartz事業	1,814	+259%	-2,044	+523%

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。

Appendix / 連結PL推移(四半期会計期間)

(単位：百万円)	2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898	3,875
前年同期比	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%	+8%
売上高(Quartz事業除く)	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965	3,898	3,875
前年同期比	+49%	+37%	+22%	+46%	+30%	+35%	+45%	+28%	+38%	+33%	+18%
SPEEDA事業	1,037	1,104	1,162	1,225	1,288	1,349	1,388	1,466	1,589	1,654	1,699
その他B2B事業	162	198	235	274	327	332	353	397	436	484	519
NewsPicks事業	1,017	868	872	1,419	1,266	1,244	1,545	1,875	1,938	1,756	1,650
Quartz事業	629	646	537	1,128	289	255	296	131	0	0	0
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597	332
EBITDA(Quartz事業除く)	572	331	307	537	640	471	789	542	837	597	332
SPEEDA事業	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589	513
その他B2B事業	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10	-12
NewsPicks事業	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89	-32
Quartz事業	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	0	0	0

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。
 ※ 売上高成長率は前年同期比（同四半期比）を記載しております。

Appendix / 連結コスト推移(四半期会計期間)

(単位：百万円)	2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
仕入高	158	166	155	186	168	165	185	190	196	190	179
労務費及び外注費	1,026	1,054	1,002	1,404	1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301
広告宣伝費	218	219	174	182	184	220	131	323	280	260	281
人件費	891	911	1,006	937	845	797	771	740	743	799	880
支払手数料	151	185	255	288	237	280	267	295	255	273	214
減価償却費及びのれん償却費	200	202	200	221	221	226	256	108	98	105	116
その他費用	580	629	518	626	410	414	428	482	535	631	685

※ 2019年及び2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。

※ 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。

※ 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。 ※ 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。

Appendix / 連結BS

(単位：百万円)	2020年末	2021年Q3末	増減比較
流動資産	9,226	10,805	1,578
（現金及び預金）	7,584	9,245	1,660
固定資産	6,600	7,176	575
繰延資産	87	61	-26
資産合計	15,915	18,042	2,127
流動負債	5,222	6,423	1,200
固定負債	3,573	2,756	-817
負債合計	8,796	9,179	382
（有利子負債）	4,308	3,700	-607
純資産合計	7,118	8,863	1,744

※ 2020年の実績にはQuartz事業の実績が含まれています。

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2021年第3四半期 決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

UZABASE

免責事項

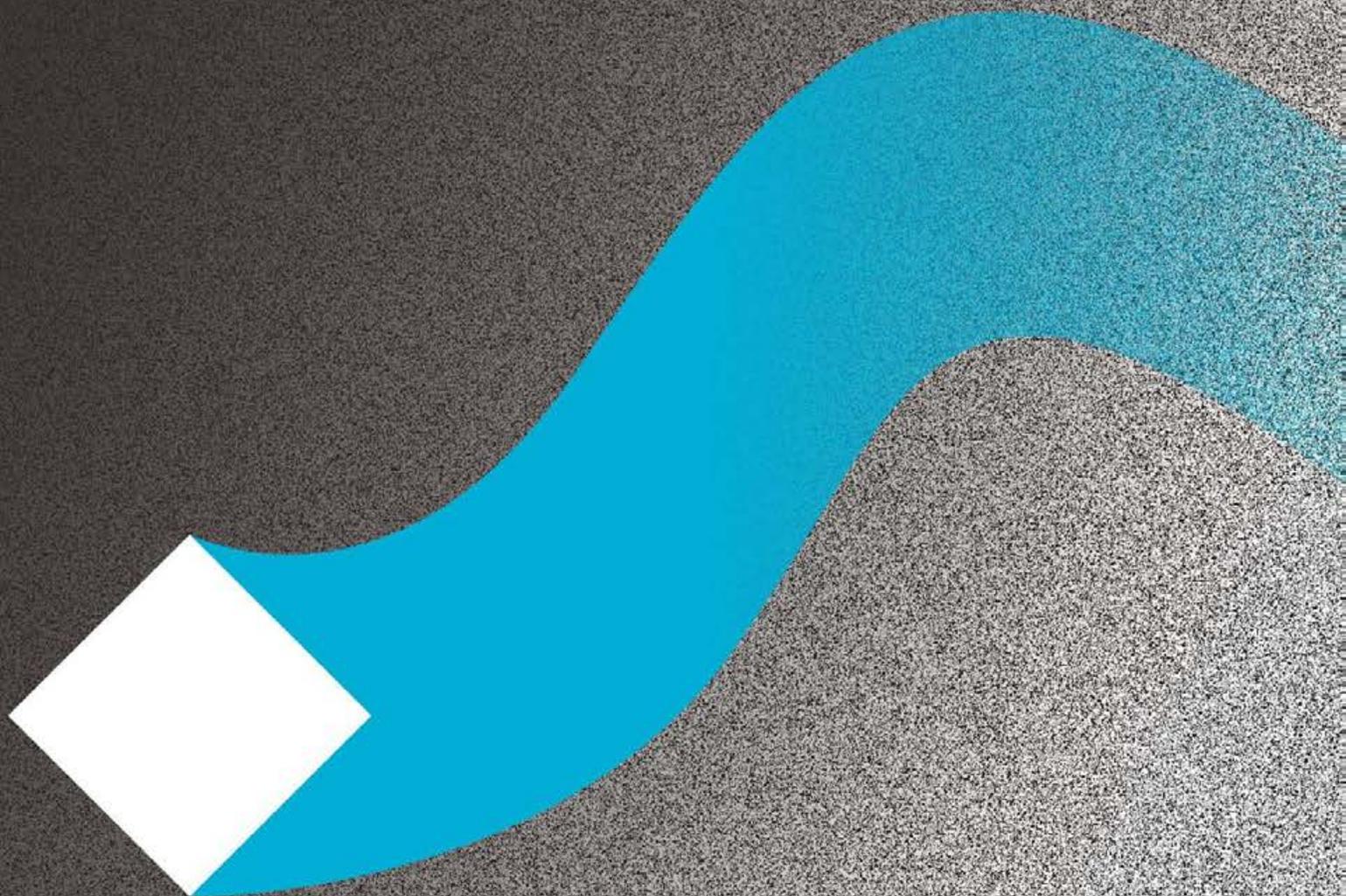
当資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

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

2021年11月4日

UZABASE



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、2021年12月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：2022年2月9日（水）午後3:00以降

決算説明会：2022年2月9日（水）午後6:00開催

UZABASE 本日は誠にありがとうございました。