

UZABASE

長期経営戦略説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ユーザベース / 2021年12月

本資料の前提について

● 利益指標の変更について

以下の、2点の考えから2022年より、当社の給与報酬制度の中に株式報酬を組み込む予定です。

1. 起業家・経営者・株主の目線をもつ社員を増やすとともに、中長期目線での企業価値向上を目指す
2. 国内外に通用する制度設計・報酬水準により最高の人材を集める

従前より、当社グループでは非現金支出費用の影響を取り除いたEBITDAが、当社グループの業績評価には有用であると考え、EBITDAを最重要利益指標に設定しています。同様の方針に則り、今後発生することが見込まれる非現金支出費用である株式報酬費用についても、その影響を取り除いた調整後EBITDAを2022年以降の利益指標として開示予定です。具体的な調整後EBITDAの計算式は以下の通りです。

調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

本資料における2022年12月期以降のEBITDAは調整後EBITDAとなっています。

● 業績数字について

当社グループは、2020年11月に米国Quartz事業（以下、Quartzという）から撤退していますが、本資料内の連結業績に関しては、Quartzを含んだ業績となっています。

セグメント区分について

● 2022年以降、SaaS事業とNewsPicks事業の2つのセグメント区分での業績開示に変更予定

これまでB2B向け事業について、SPEEDA事業とその他B2B事業に区分して業績開示をしてきましたが、2022年12月期よりSaaS事業として統合して開示する予定です。

また、2021年12月期までNewsPicks事業として開示している連結子会社、株式会社アルファドライブ、株式会社アルファドライブ高知、及びNewsPicks事業内で法人向けに展開している「NewsPicks Enterprise」「NewsPicks Learning（法人版）」を、2022年12月期よりSaaS事業として開示する予定であり、本資料において、AlphaDrive/NewsPicks（略称：AD/NP）としてSaaS事業に含める形で開示しています。

● 変更の理由

- ①SPEEDA事業とその他B2B事業は共通のコアアセットを活用したSaaS事業であり、また、今後クロスセル含めた一体的な事業経営をしていくため
- ②AD/NPはNewsPicksを用いたSaaSプロダクトによる法人ソリューションであること
- ③AD/NPと同様に、SPEEDA・FORCAS・INITIALでもNewsPicksを用いており、AD/NPのみをNewsPicks事業に含めることが実態にそぐわないため

従来

セグメント区分	プロダクト・提供サービス
SPEEDA事業	SPEEDA
その他B2B事業	FORCAS FORCAS Sales INITIAL
NewsPicks事業	広告事業
	有料課金事業 NEWS PICKS Enterprise NEWS PICKS Learning
	その他事業 AlphaDrive

AlphaDrive/
NewsPicks に統一

2022年以降の予定

セグメント区分	プロダクト・提供サービス
SaaS事業	SPEEDA INITIAL SPEEDA EDGE FORCAS FORCAS Sales AlphaDrive/ NewsPicks
NewsPicks事業	広告事業（従来通り）
	有料課金事業
	その他事業（出版・コンテンツ販売 etc）



01

企業概要

Company overview

会社概要 (Key Facts)

設立

2008年

連結ARR

116億円

グループ従業員数

743名

SaaS ARR

91億円

サブスクリプション
売上高比率

73%

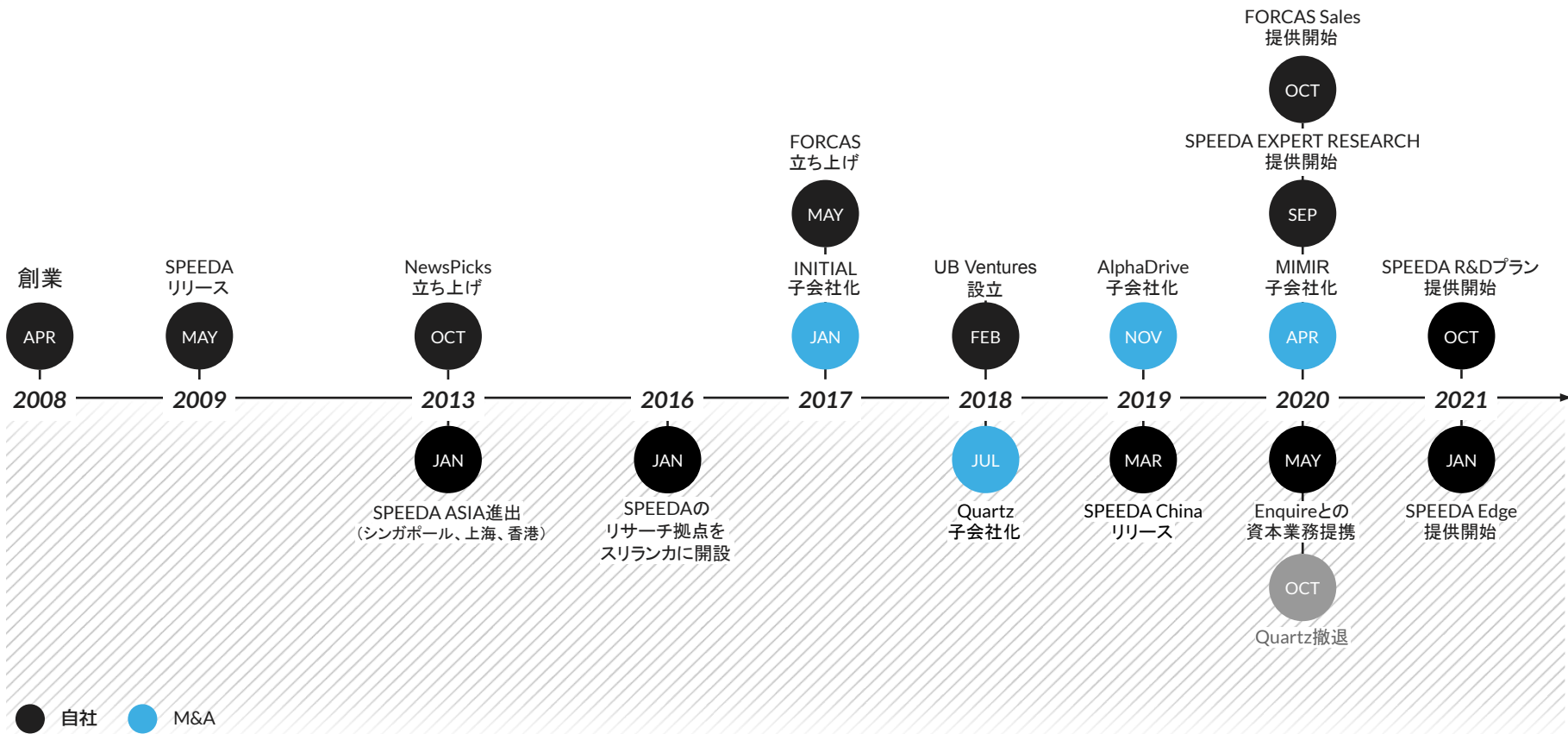
NewsPicks ARR

25億円

1. 記載の数字は 2021年9月末時点の数字となります。
2. 金額は切り捨て表記にしており、サブスクリプション売上高比率及び成長率は小数点以下第一位を四捨五入しています。(以下同様)
3. グループ従業員数は、正社員と契約社員の合算となります。
4. サブスクリプション売上高比率は、連結売上高のうち、経常的に得られる売上高の合計額が占める割合となります。
5. ARR (Annual Recurring Revenue) は、年間経常収益、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。
6. SaaS ARRは、SPEEDA・INITIAL・SPEEDA Edge・FORCAS・FORCAS Sales・AD/NPのARRの合計値となります。
7. 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。

国内展開

海外展開



1. INITIALは2019年11月に株式会社ジャパンベンチャーリサーチから社名を変更しています。
 2. 2020年11月よりQuartzは連結対象外となっております。詳細は [こちら](#) からご確認ください。
 3. Enquire, Inc.は2021年9月にGlobalWonks, Inc.から社名を変更しています。

SaaS

アジャイル経営の実現をサポートするSaaS

事業戦略：

経営計画の策定、競争環境の
リサーチ、M&A、投資戦略の
策定、新規事業開発等

S P E E D A

SPEEDA
EDGE

INITIAL

顧客戦略：

顧客ターゲティング、セールス・
マーケティングのデジタル化、
新規事業開発等

FORCAS

FORCAS
Sales

組織戦略：

組織文化改革、人材育成、
人材発掘、新規事業開発等

AlphaDrive /
NewsPicks

NewsPicks

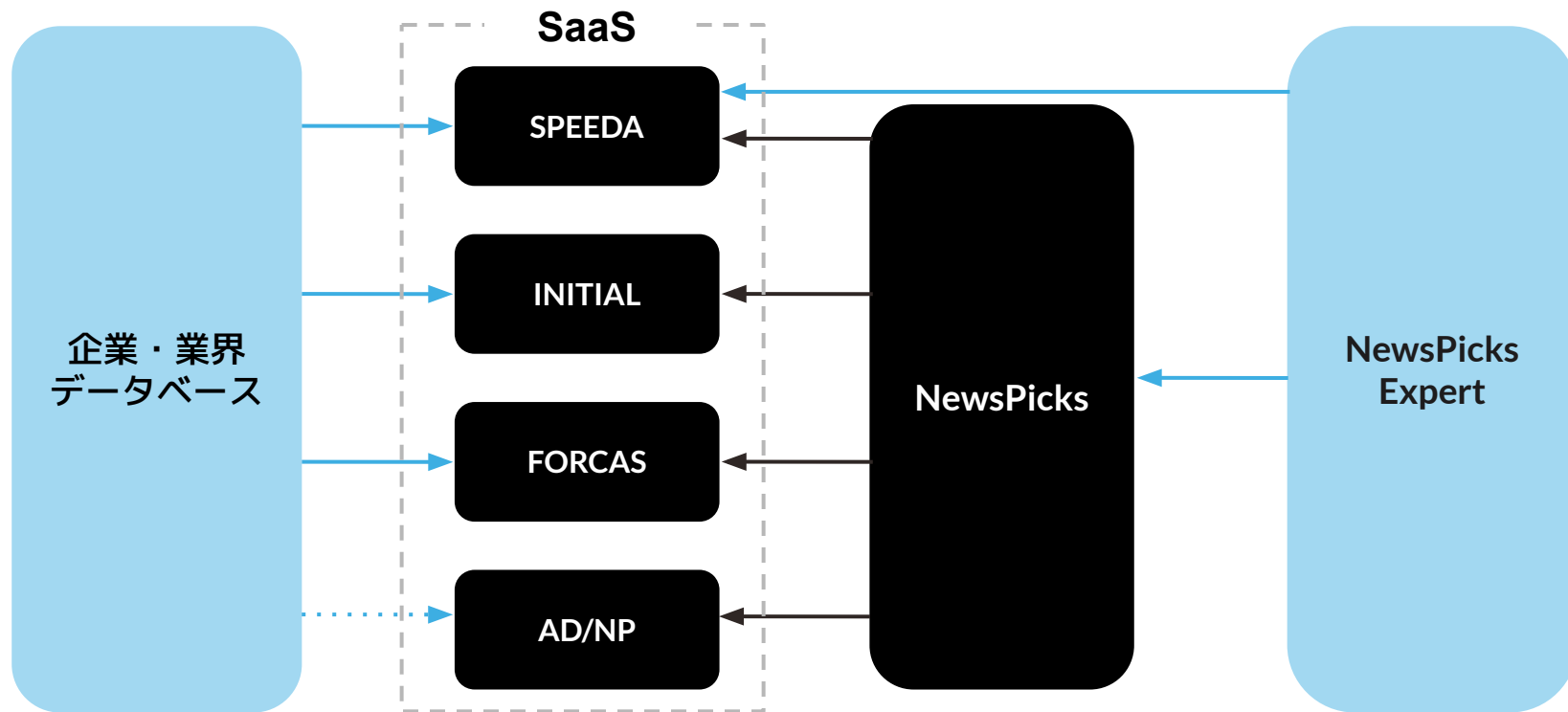
国内最大規模の
経済ニュースメディア

国内外100メディア以上の厳選した経済
ニュースや、NewsPicks編集部が作成した
オリジナル記事・動画を配信。各コンテン
ツに各界の有識者・専門家などのコメント
・解説を加えて読者に提供。



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。





02

実現したい世界

The World We Want to Create



ミッションから
パーパスへ変更します

Mission

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。

Purpose

目指す世界を具体化し、
目指す世界に共感してくれ
る社内外の方々と、共に
実現していきたい



Purpose

経済情報ので、
誰もがビジネスを楽しめる世界をつくる

誰もがビジネスを楽しめる世界とは、 社会、企業、個人、それぞれのパーパスが調和的に実現されている世界

1 サステナブルな社会と企業のパーパスの両立

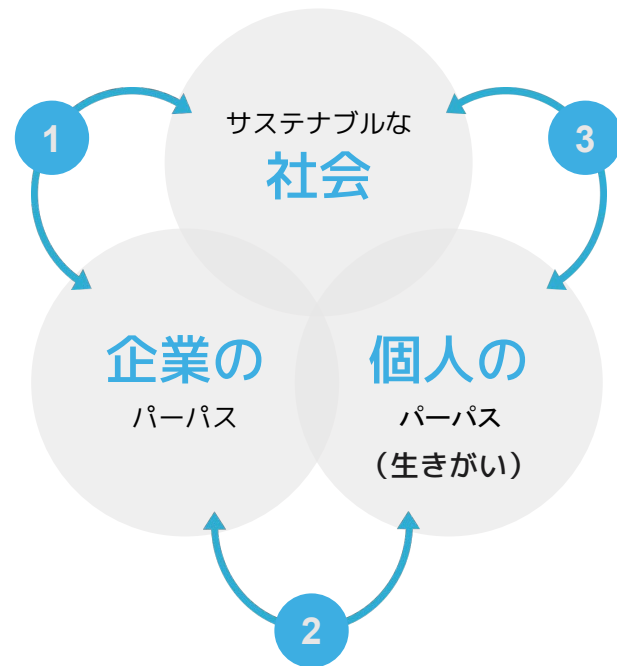
経済合理性の追求とサステナブルな社会は矛盾しない。多くの顧客はサステナビリティを支持し、競争環境がサステナブルな社会を目指す企業に有利になり、明確な社会善（サステナビリティ）のパーパスがなければ、企業は最高の人材を採用できなくなる。企業がサステナブルな社会を目指すことは経済合理的になっていく。

2 企業のパーパスと個人のパーパスの両立

働きがいとは生きがいの一つ。ビジネスを楽しめれば、人生をもっと楽しむことができる。働いている企業が目指す方向（パーパス）に共感し、それが自分の生きがいに染み出していれば、働くことは生きるための手段ではなく、生きる目的の一つになる。

3 個人のパーパスとサステナブルな社会の両立

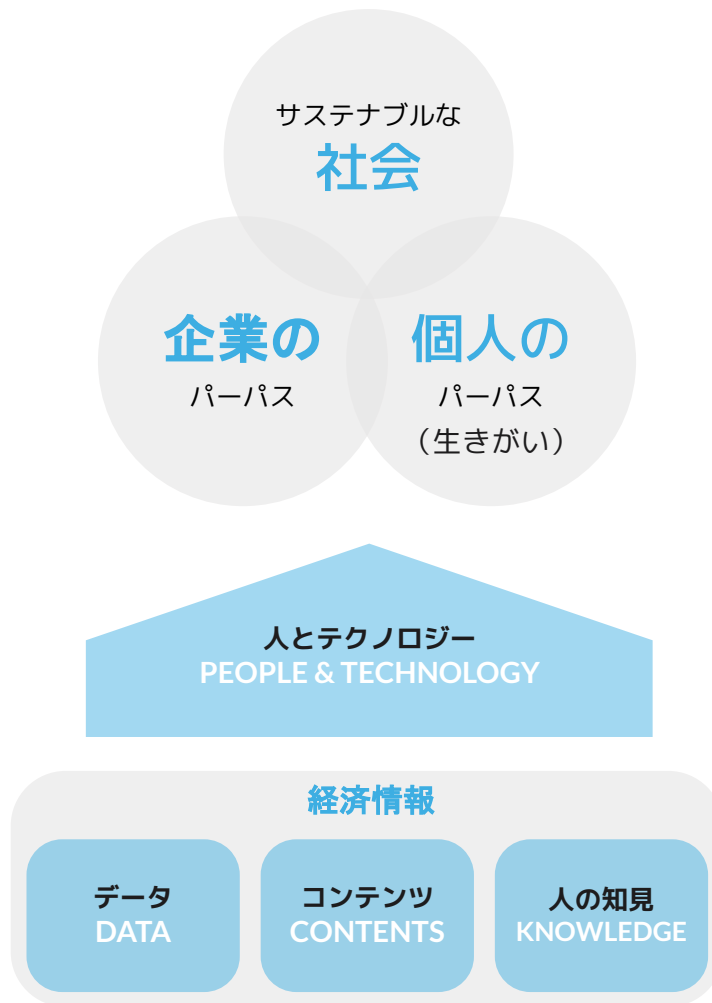
サステナブルな社会の実現に近づき、自分や子どもたちの未来へ大きな希望を持てる様になってこそ、ビジネスを楽しみ、人生を楽しむことができる。自分の人生を犠牲にして働くのではなく、自分自身がサステナブルで楽しめる働き方を実現してこそ、それを社会全体に広げていくことができる。



経済情報と目指す世界

誰もが
ビジネスを
楽しめる世界

経済情報の力



パーパス実現のために、私たちが実践すること

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

データで意思決定を支える。

人が、企業が、それぞれのパーパスにかなう正しい意思決定を行うには、正しいデータが必要だ。それは、早く、正しく、特定され、創出され、整理され、分析される必要がある。我々はそのプロセスを担うインフラをつくる。外部環境の変化に適応したスピーディな意思決定が、企業の発展、社会全体の持続的な発展に結びつく世界をつくる。

テクノロジーで世界を変える。

テクノロジーの力を信じる。人の創造性をテクノロジーで増幅することこそが世界を変えると感じる。人の手だけでなく、テクノロジーを用いたプロダクトを通じてユーザーに価値を届ける。社内のプロセスも自動化を進め、テクノロジードリブンな新たな企業モデルを社会に提示し続ける。

コンテンツで変化を生む。

人、企業の変化の総体で、社会全体の持続的な発展が実現されていく。変化には勇気が必要だ。心躍る自分に正直に行動する後押しが必要だ。我々はコンテンツの力を信じる。コンテンツが、人の心を掻き立て、実際の行動変容につなげる力を信じる。コンテンツの力により、人、企業の変化が創発され、社会全体の持続的な発展が実現されていく。

ビジネスを楽しむ。

個人のパーパス、企業のパーパス、サステナブルな世界の三つが調和的に実現されてこそ、誰もがビジネスを楽しみ、持続的に発展する世界が実現される。我々自身が日々ビジネスを楽しみ、その世界を実現するプロダクトと、思想と実践を伝えるコンテンツを届けることにより、誰もがビジネスを楽しみ、人生を楽しむ持続的な世界をつくる。

人の知見を循環させる。

固有の体験から生まれる情熱、長年蓄積された施行と学び、それらから生まれる人の知見の力を信じる。多様な人が、自分の知見を発信し、発信が経済的価値を生み、さらに発信が促進される循環をつくる。そして多様な人の知見が可視化され、容易にアクセスできる様になり、社会全体の持続的な発展に活かされていく世界をつくる。

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

個人

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

ビジネスを楽しみ、
行動する人を増やす

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

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、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

目指す世界と提供するプロダクト

SPEEDAやINITIALは事業戦略、FORCASは顧客戦略、AD/NPは組織戦略や事業戦略の重要テーマを扱う。

これらは全て企業経営の最重要テーマという観点で一致。

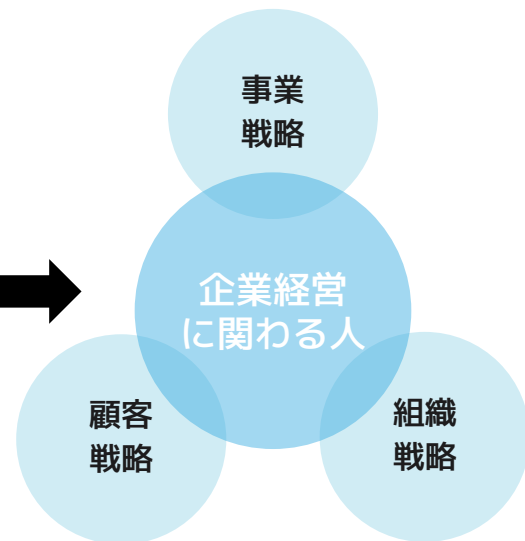
企業

顧客起点で、変化にスピーディに適應する経営（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應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**



目指す世界と提供するプロダクト

NewsPicksはより広く、ビジネスパーソン全体や学生の方等にも価値を届けることを目指すが、パーパス実現のためのコアユーザーの1つは企業経営に関わる方々であり、SaaSと一致。

個人

ビジネスを楽しみ、
行動するを増やす

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、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

企業経営
に関わる人

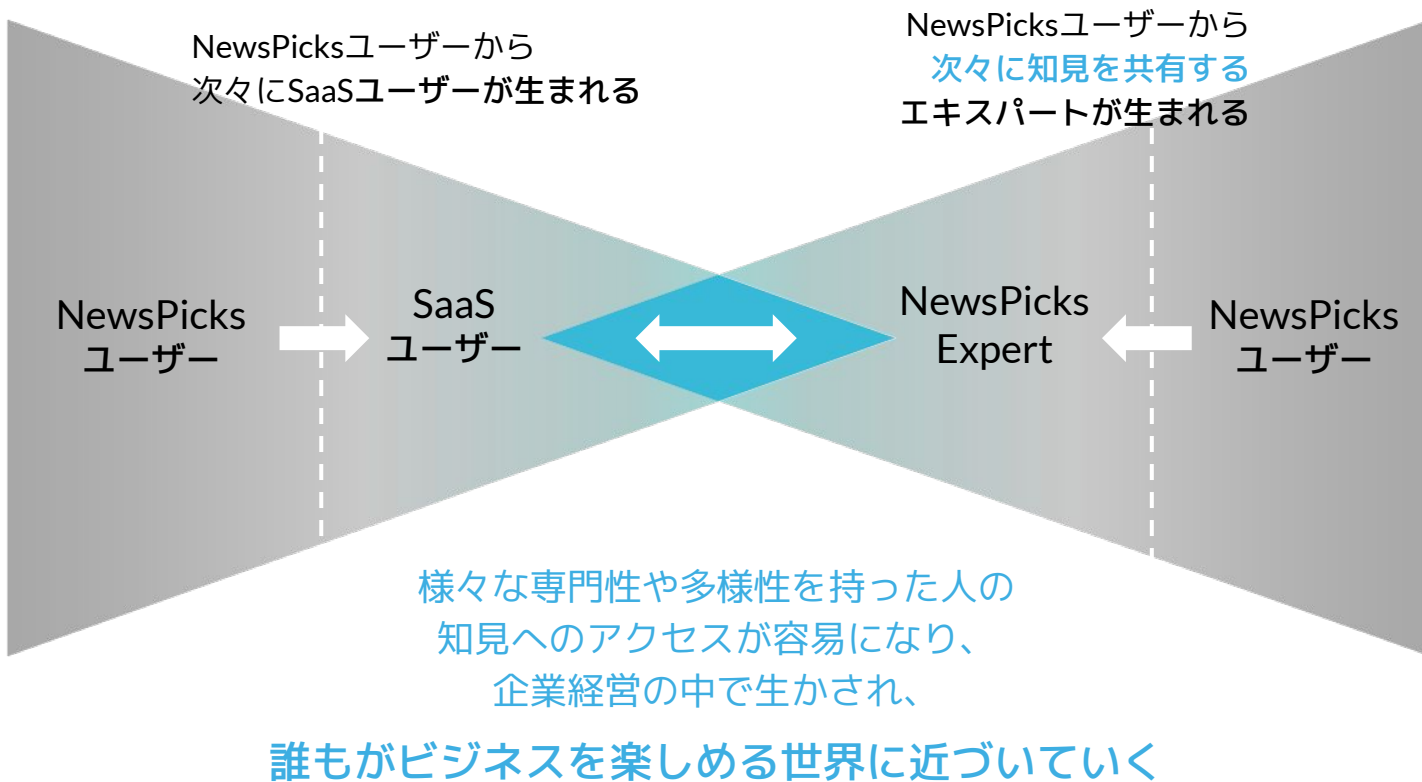
ビジネスパーソン全体
学生等



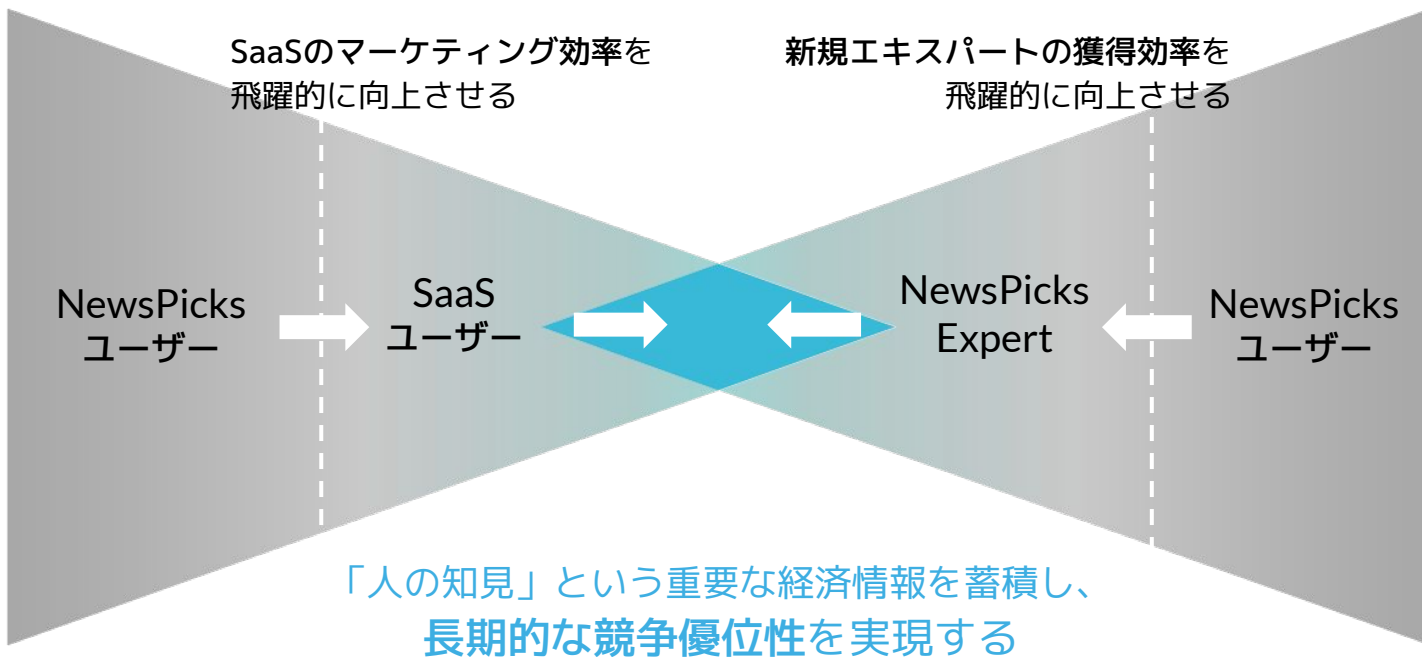
パーパス実現のために、
SaaSとNewsPicksを融合します

(NewsPicksのメディアとしての報道の独立性は担保)

SaaSとNewsPicksの融合で実現する定性的な効果は何か？



SaaSとNewsPicksの融合で実現する定量的な効果は何か？



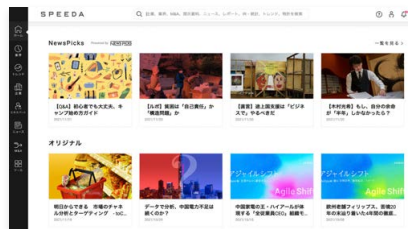
既に実現されているSaaSとNewsPicksの融合

SPEEDAのコアコンテンツとして、NewsPicksのオリジナル記事を長年に渡り提供。

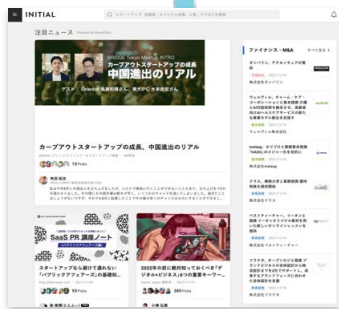
NewsPicks EnterpriseとしてNewsPicksを活用したSaaSを展開。今年から、INITIAL、FORCAS SalesでもNewsPicks記事の提供を開始。

NewsPicksアプリのみならず、SaaSを通じて、NewsPicksのコンテンツの価値を多くの方に届けていく。

UZABASE



SPEEDA



INITIAL



NewsPicksのコンテンツを
SaaSプロダクトに展開



FORCAS
Sales



NEWS PICKS
Enterprise

SaaSのマーケティングにおけるNewsPicksとの連携

SaaSの最大のマーケティングチャンネルは高いクオリティで支持を集めるオンラインビジネス番組。

企業経営に関わる方を中心に、毎回数千人規模が参加。

来年から、NewsPicks経由で番組を提供し、NewsPicksユーザーがSaaSユーザーに転換するファネルを磨く。

SaaS



NewsPicks





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

そのために、SaaSとNewsPicksを融合します。

NewsPicksのユーザーを増やし、
そこから多くのSaaSユーザーを生む構造をつくります。



03

実現できる理由

Why Do We Think We Can Do it?

なぜ実現できるのか

- 1 Must-haveなSaaSを次々につくることが出来るから
- 2 NewsPicksのユーザーを増やしていくことが出来るから

なぜ実現できるのか

- 1 Must-haveなSaaSを次々につくることが出来るから
- 2 NewsPicksのユーザーを増やしていくことが出来るから

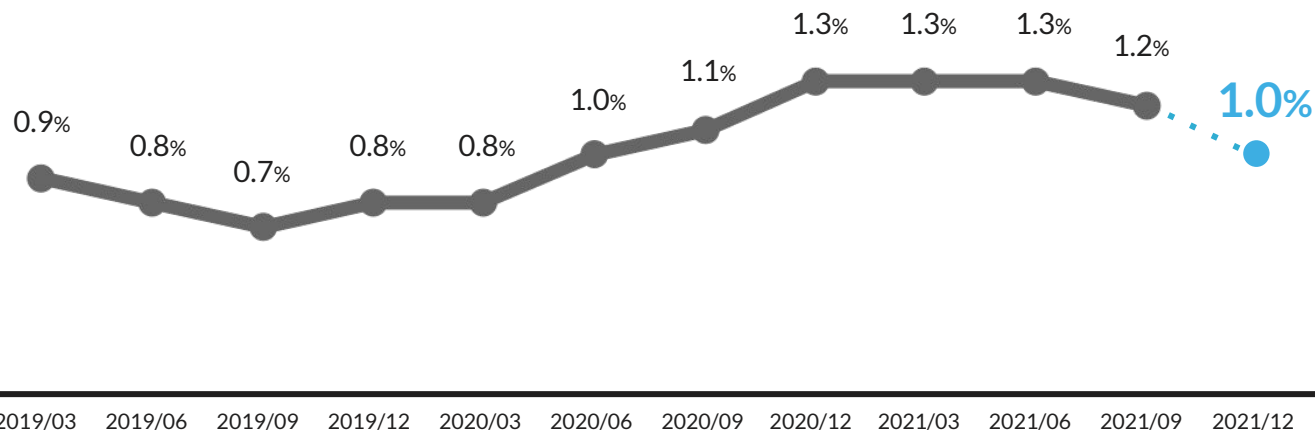
SPEEDAの解約率の推移

コミットした2021年末
1.0%の水準を達成。

ユーザーベースは、ユーザーの理想から始め、Must-haveなサービスをつくることができる。

数値開示はしていないが、FORCAS、INITIALの解約率も順調に低下。

● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移



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の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。

SaaS事業 TAM
国内市場
約**1.2**兆円

SaaS事業 TAM
グローバル市場
約**20**兆円

SaaS事業 SOM
約**1,125**億円

SOMの定義

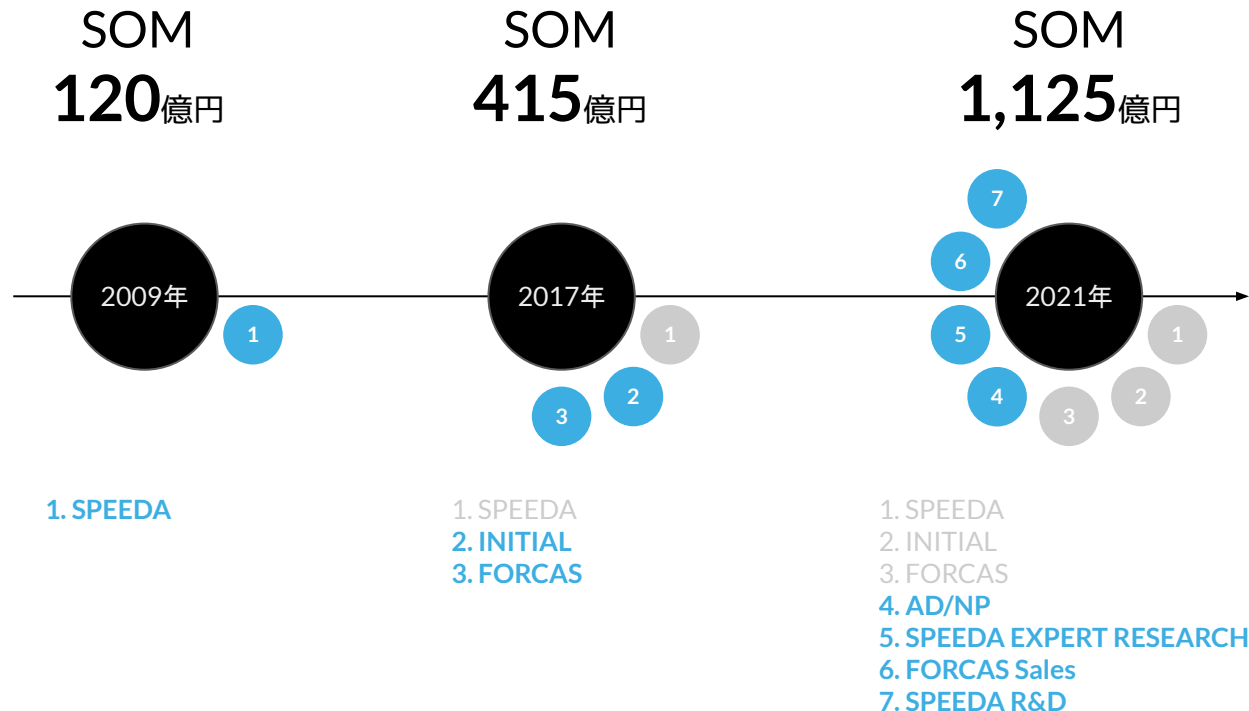
現在のプロダクト価値で獲得可能な市場規模

SaaS事業 売上高
約**75**億円 (2020年実績)

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公表](#)」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。



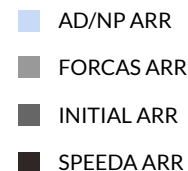
SaaS事業における複数プロダクトの成功実績

複数のSaaSを立ち上げ、
短期間で高成長させた豊
富な実績を持つ。

特に、FORCASはリリー
ス後約4年でARR15億円
を超え、AD/NPはリリー
ス後約1年半でARR6億円
を超える急成長を実現。

プロダクト (リリース年)	ARR	YoY	SOM
SPEEDA (2009年)	64.1億円 (リリースから約12年半)	19%	約500億円
INITIAL (2017年)	5.5億円 (買収後約4年半)	50%	約50億円
FORCAS (2017年)	15.6億円 (リリースから約4年)	43%	約420億円
AD/NP (2019年)	6.1億円 (リリースから約1年半)	123%	約155億円

SaaS合計 **91.7億円** **29%** 約**1,125億円**



2009 /12 2010 /12 2011 /12 2012 /12 2013 /12 2014 /12 2015 /12 2016 /12 2017 /12 2018 /12 2019 /12 2020 /12 2021 /09

1. 記載の数字は、全て 2021年9月末時点の数字となります。
2. ARRのSaaS合計にはSPEEDA EdgeのARRも含まれます。
3. 各プロダクト毎の SOMに関しては、AppendixのP60~P61をご参照ください。

SaaS事業におけるM&Aの成功実績

スタートアップ情報プラットフォーム

INITIAL

(2017年1月より連結化)

- 営業組織とクロスセルの強化
- 開発やマーケティング組織の共通化

エキスパート・ネットワーク・サービスを提供

MIMIR

(2020年5月より連結化)

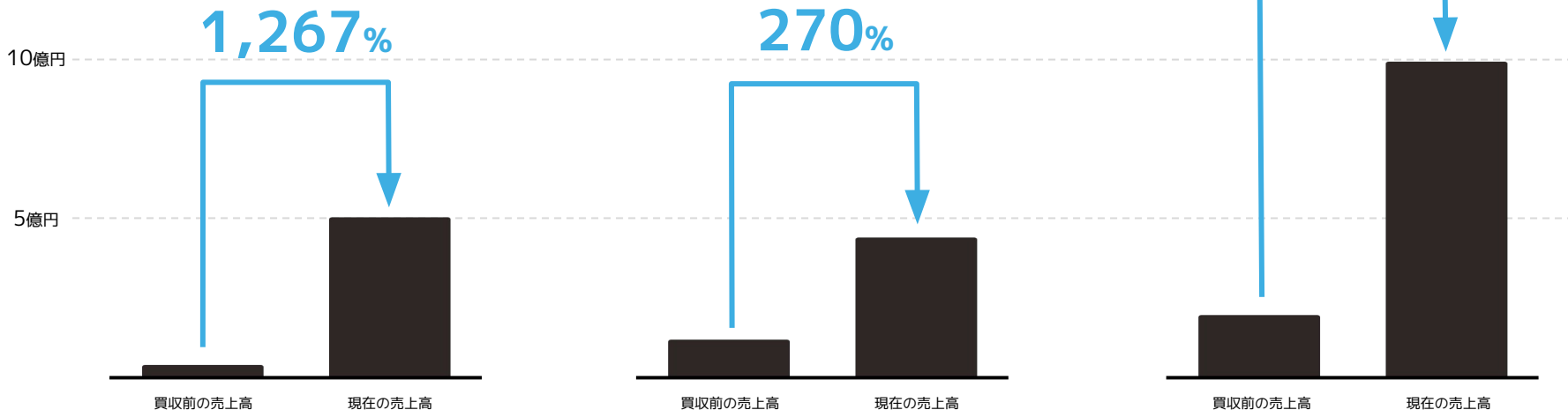
- 営業組織とクロスセルの強化
- SPEEDA Expert Researchの立ち上げ、Flash Opinionのリリース

企業変革を推進するソリューションを提供

AlphaDrive

(2019年11月より連結化)

- 営業組織の強化
- NewsPicks Enterpriseの立ち上げ、Incubation Suiteのリリース



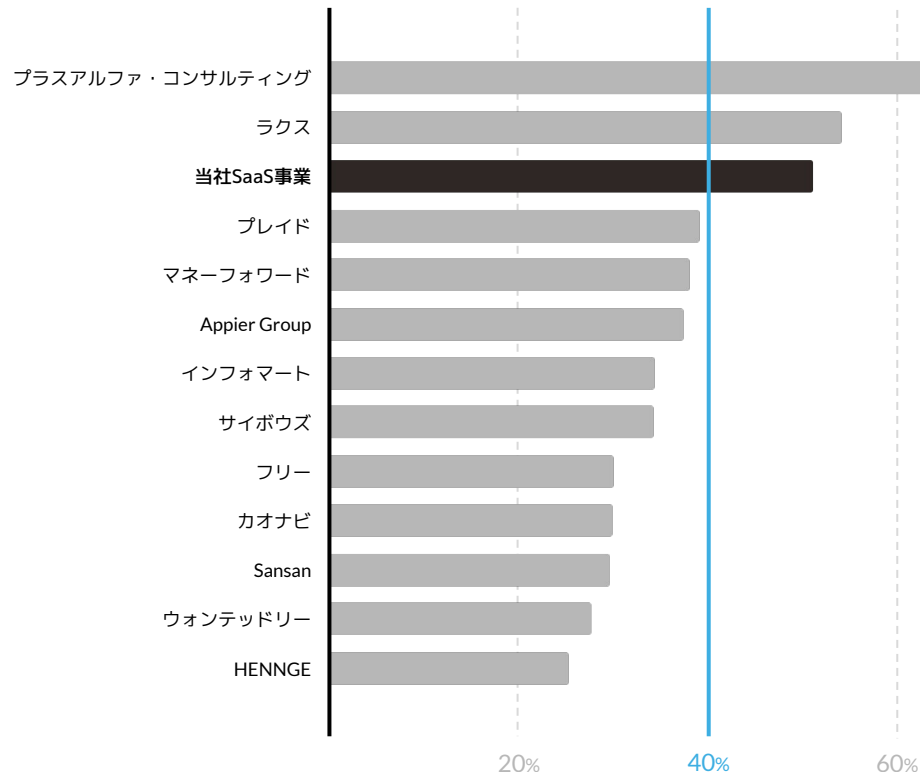
1. 買収前の売上高は、買収直前月を起点とした過去12カ月間の売上高実績となります。
2. INITIALの買収前の売上高は、買収前の直前決算期（2015年6月～2016年5月）の売上高実績となります。
3. 現在の売上高は、直近12カ月（2020年10月～2021年9月）の売上高実績となります。
4. MIMIRの売上高はどちらもネット売上高となり、AlphaDriveの売上高には、AlphaDrive高知の売上高が含まれ、現在の売上高はAD/NPの売上高実績となります。

SaaS企業のRule of 40%比較

SaaSビジネスを展開している企業として、売上高成長率とEBITDAマージンを合算した数値が、40%を超えれば優良であると言われている。(Rule of 40)

国内で40%を超過している企業は少なく、当社のSaaS事業は40%を超過。

【売上高成長率(YoY) + EBITDA率比較】

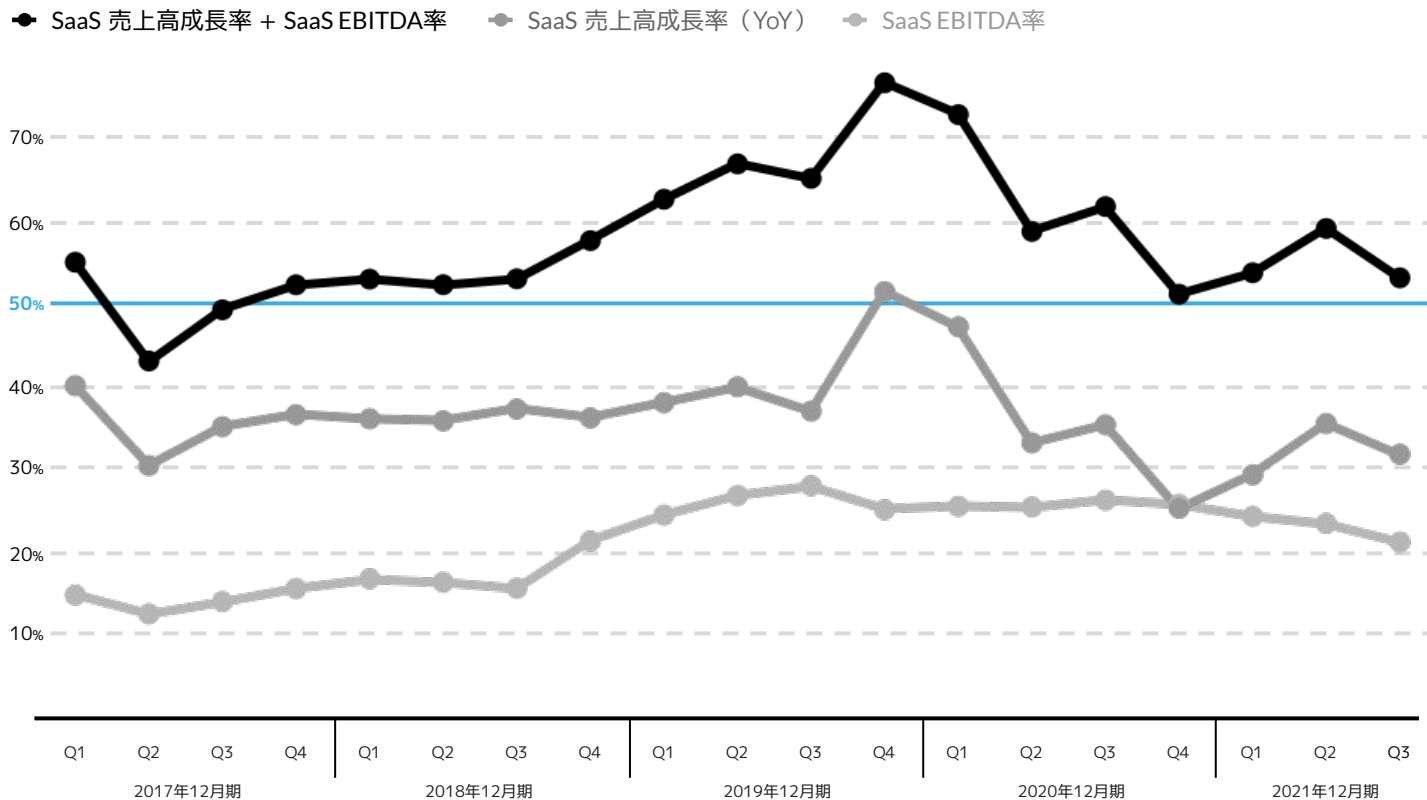


1. Rule of 40%については、売上高成長率に営業利益率やフリーキャッシュフローマージンを加算して算出する方法もありますが、当社ではEBITDA率を採用しています。
2. 各社の売上高成長率とEBITDA率は、各社が公表している連結or単体の最新決算情報の直近12か月間(1年間)の業績に基づいて、SPEEDAを活用して当社が算出したものとなります。
3. 売上高に対するサブスクリプション売上高比率が65%以上、かつ、ARRが30億円以上の企業に限定して掲載しています。(当社調べ)

SaaS事業において高い成長性と収益率を両立してきた実績

経済情報というコアアセットを共同活用することにより、SaaS事業全体として、高い売上高成長率とEBITDAマージンを両立。

Rule of 40を超える合計50%の水準を持続的に達成。



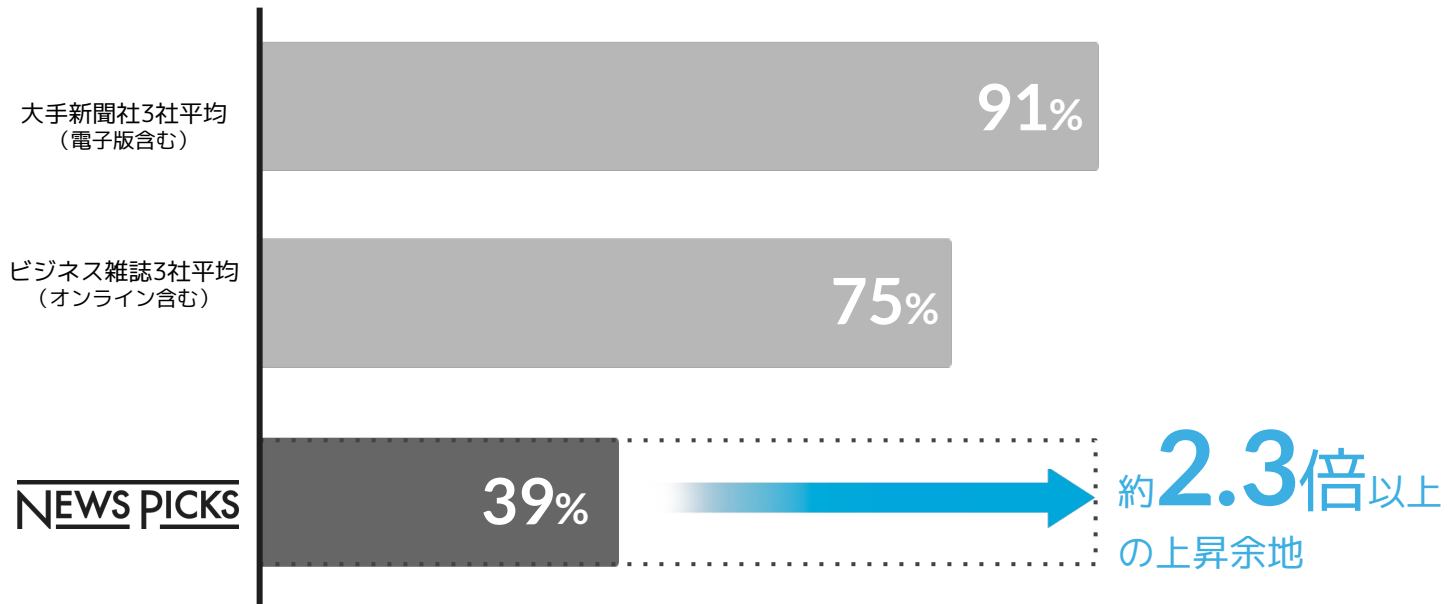
1. SaaS 売上高成長率には、SPEEDA・FORCAS・FORCAS Sales・INITIAL・SPEEDA Edge・AD/NPの売上高が含まれます。
2. EBITDA率はSPEEDA・FORCAS・FORCAS Sales・INITIAL・SPEEDA Edge・AD/NPの直近12か月間の業績を用いて算出しています。

なぜ実現できるのか

- 1 Must-haveなSaaSを次々につくることが出来るから
- 2 NewsPicksのユーザーを増やしていくことが出来るから**

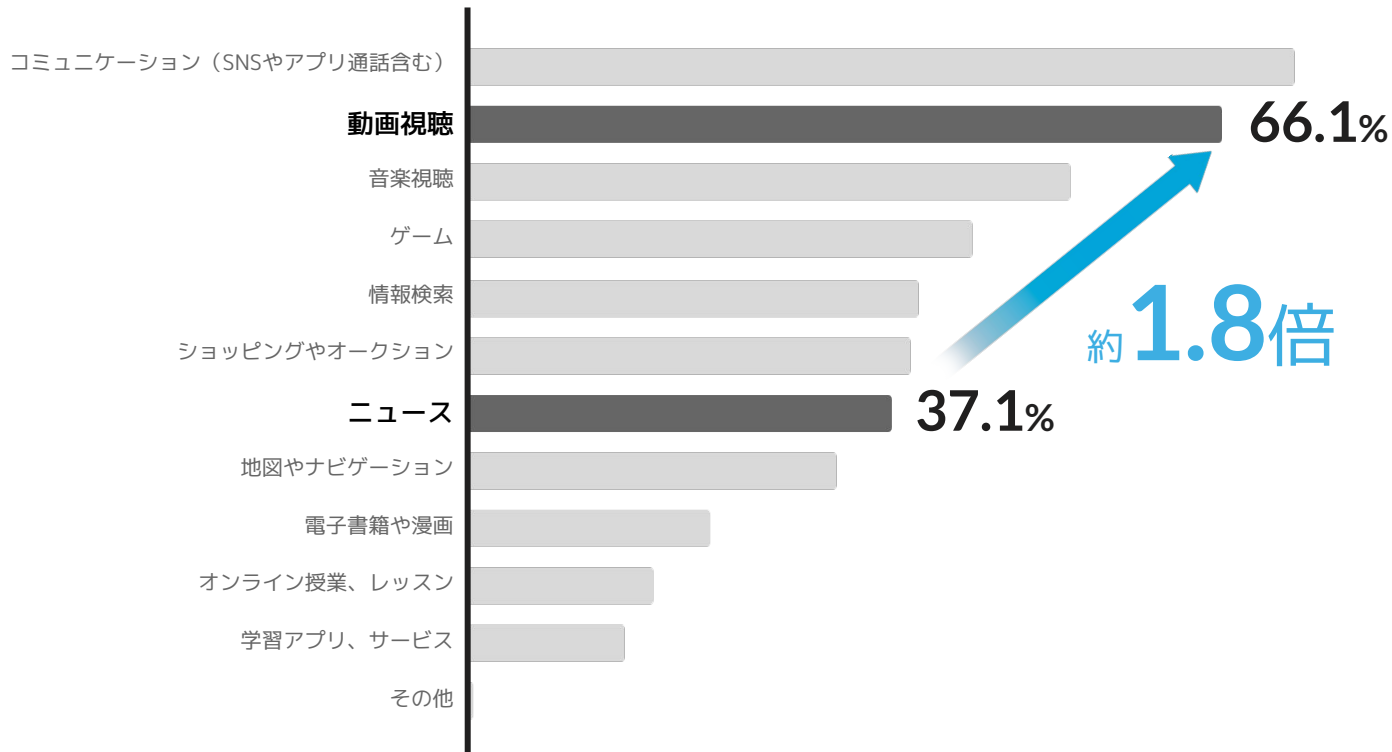
経済メディアの認知率

NewsPicksは他の経済メディアと比較して認知率が低く、大きな成長余地が存在。



スマホでの主なネット利用

今年の調査において、スマホの利用の用途は、動画視聴が66.1%であり、これはニュースの37.1%と比較して、2倍近い水準。



スマホでの経済動画領域を強化

どのような番組が、ユーザーの視聴につながり、有料会員を多数獲得できるかをデータ分析により把握し、効率的な動画コンテンツ制作を実現。



番組名：「2sides」

概要：二つの見識に迫る"新・議論番組"。
毎回2人のゲストをお迎えし、1つのビジネステーマに関する「表と裏」を深掘りし、建設的な議論を展開。



番組名：「2040 未来からの提言」

概要：成毛眞が、各分野のスペシャリストと未来予測。現状の課題を踏まえて、10年後の未来に向かって何をすべきか、対談形式でお届け。



番組名：「デュエリだん!」

概要：毎回、成長著しい企業1社にフォーカスして、記者による綿密なリサーチと経営トップへのインタビューから、企業の「本当の実力」を正しく見極める。

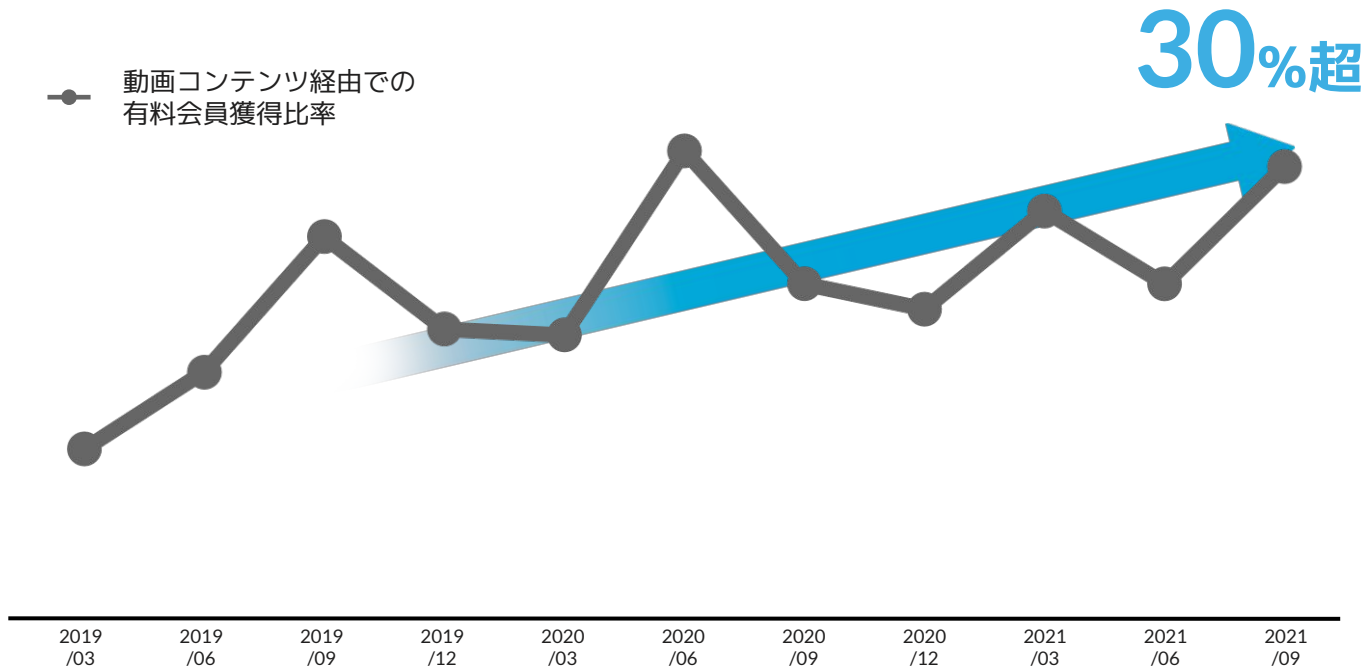


番組名：「伝書鳩TV」

概要：シリコンバレーに住むジャーナリストと謎のセレブ投資家Rayが、アメリカ発の最新ニュースや話題をテーマ毎にお届け。

動画経由での有料会員獲得比率が増加

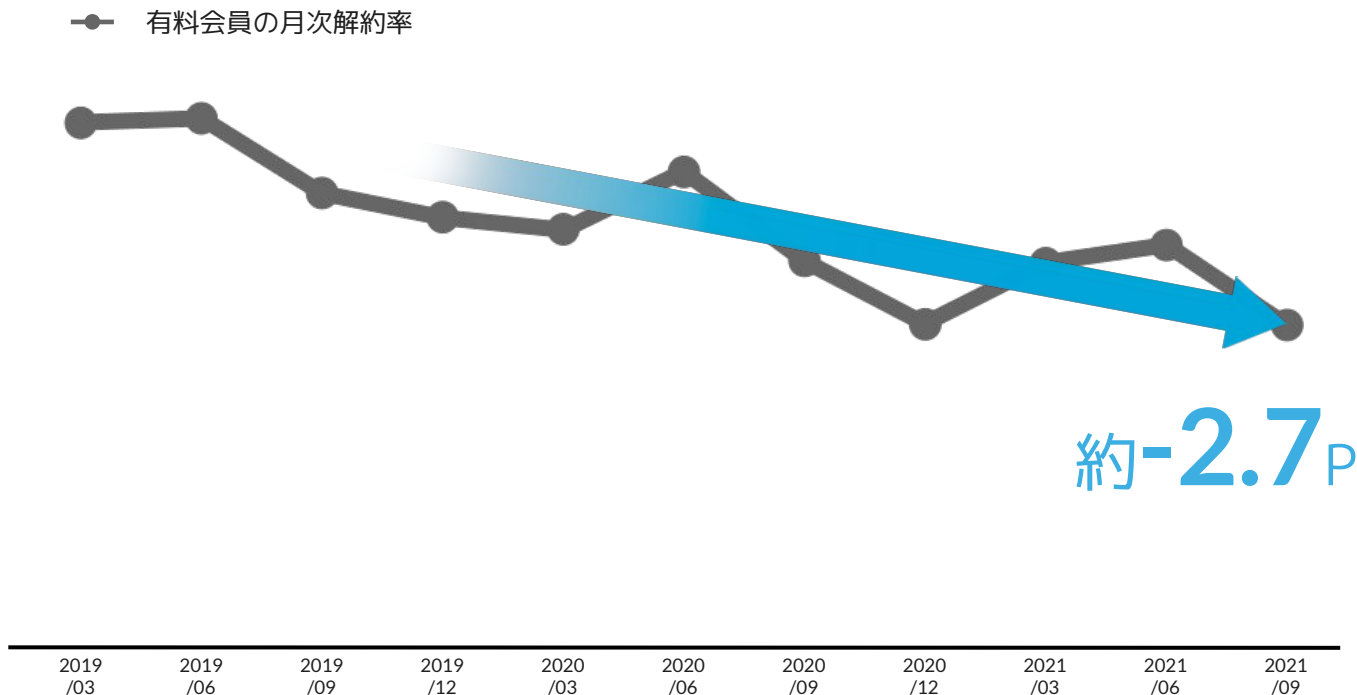
経済動画コンテンツ充実と、YouTubeなどの獲得チャンネルを磨くことで、動画経由での有料会員獲得比率が大幅に上昇し、30%を超える水準に。



有料会員の解約率の推移

直近2年半、有料会員の解約率を下げることにフォーカスし、解約率は大きく低下。

継続率が高い状況を作れたため、2022年以降、動画価値を訴求したマーケティングを実施し、有料会員を増加させていく。





04

2025年に向けて

Preparing for 2025.

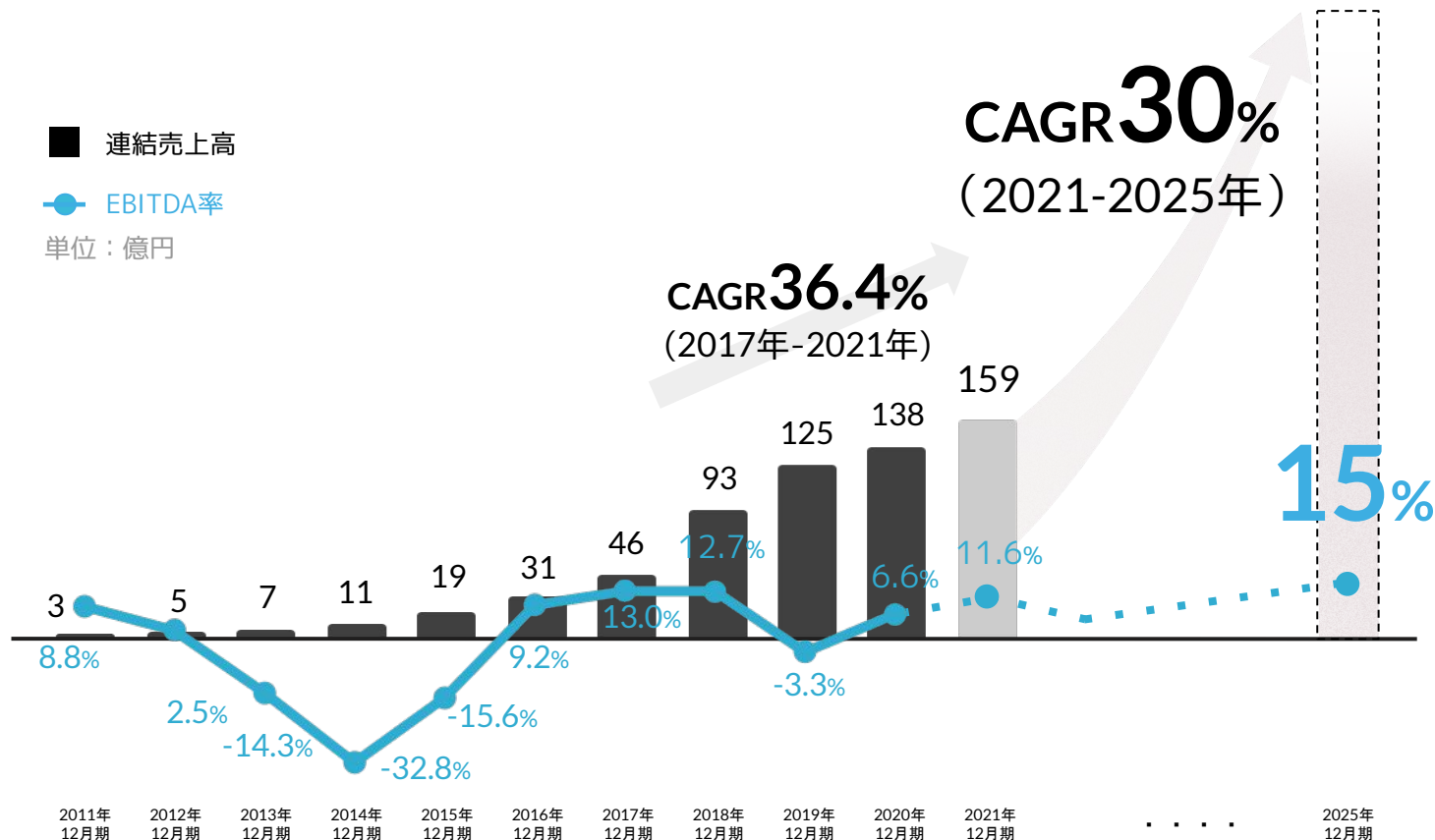
2025年に向けての財務目標

2025年に向けて、**連結売上高成長率はCAGR30%**を目指す。

2022年は、SaaS事業の人員拡大投資、NewsPicksのマーケティング投資により、ユーザーベース連結のEBITDAは10-15億円程度を想定。

その後、段階的に収益性を向上させ、2025年に**連結EBITDAマージン 15%**の達成を目指す。

■ 連結売上高
● EBITDA率
単位：億円



SaaS事業のポートフォリオ・マネジメント方針

経済情報を共同活用した新規事業を次々に生み出し、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。

2025年まで特に、**SPEEDA Expert Research**、**FORCAS**、**AD/NP**の3事業に大きく投資する。

	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 Edge	INITIAL	SPEEDA (Expert Research除く)
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。
2. 各プロダクトのプロットは、2021年9月末までの実績に基づいたプロットになります。

成長のための事業別の投資規律

ユーザベース全体で高成長、高収益率を目指すために、各事業に定量的で明確な成長のための規律を設定。

SaaS事業

全事業、売上高成長率 + EBITDAマージンの合計を**40%以上**に

NewsPicks事業

マーケティングは**段階的に投資**。LTVが明確に獲得コストを上回っていることが投資条件

マーケティングが効率的に実施できれば、2022年にはNewsPicks単体の一定の赤字は許容するが、その場合でも**2023年に黒字化**し、その後、**収益性を段階的に向上**させる

新規事業

全ての新規事業は、リリース後、**3年以内に単月黒字化**を達成する

SaaSとNewsPicksの事業モデルの転換

2025年に向けて、SaaSとNewsPicksを融合した事業モデルへ転換。

マーケティング効率の向上、ユーザー継続率の向上などの定量的な効果につなげていく。

SaaS

NewsPicks

これまで

各事業個別に成長を実現

有料会員の成長が鈍化

今年の達成

ユーザーIDの共通化

INITIALとFORCAS SalesのユーザーIDをNewsPicks IDに統合

共通データの利用

各プロダクトの企業データベースを統合し、APIを通じて柔軟に活用できる体制を構築

共通データへの投資

共通データ組成強化のためにUB Datatechを設立

解約率を大幅に低下

動画経由の有料会員獲得の増加

2025年に向けて

ユーザーIDの共通化の完了

NewsPicksを最大のマーケティングチャンネルに

NewsPicks Expertを全SaaSの共通価値に

共通データへの投資拡大

マーケティング投資を強化

動画をメインの価値の1つに

SaaSとNewsPicksを融合するタイムライン

2021年、SaaSとNewsPicksの融合に向けた多くの施策を実施。

今後、2025年に向けて、このスケジュールで、SaaSとNewsPicksの融合を進めていく。



各事業が2025年末に目指す姿と主な投資領域

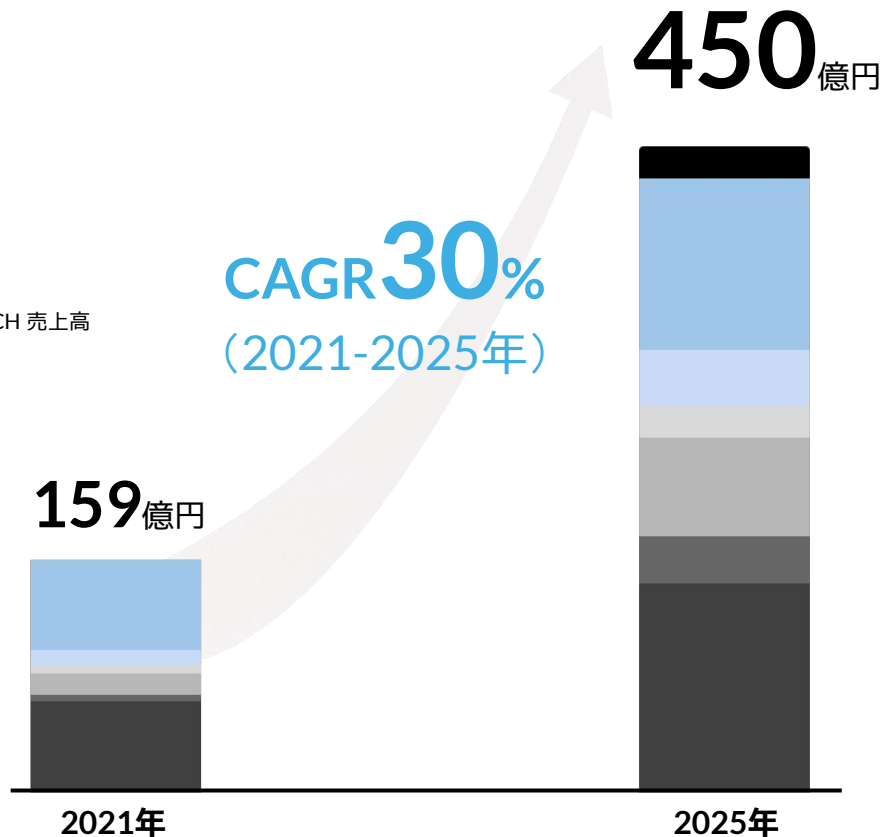
ビジネス領域	事業	2025年末に目指す姿	主な投資領域
全社		SaaSとNewsPicksが融合し、持続的なユーザー価値の拡大、高成長が見通せており、「経済情報の力で、誰もがビジネスを楽しめる世界」の実現に大きく近づいている	<ul style="list-style-type: none"> ・企業データ ・エキスパート拡大 ・M&A、マイノリティ出資
SaaS	全体	Uzabaseが提供するSaaSを組み合わせることで、「パーパス実現のために、顧客起点で変化にスピーディに適応する経営」（アジャイル経営）への変革が、特に大規模な企業で次々に実現されている	<ul style="list-style-type: none"> ・SPEEDA Expert Research ・FORCAS ・AD/NP
	SPEEDA	事業会社が活用するエキスパートリサーチで日本No.1になる。エキスパートリサーチ、SPEEDA R&Dに続くアップセルプロダクトが次々に生まれ、顧客価値の増大、顧客単価の増加が継続的に実現出来ている	<ul style="list-style-type: none"> ・SPEEDA Expert Research ・レベニュー組織 ・アップセルプロダクトの開発
	FORCAS	BtoBのデータマーケティングで圧倒的な日本No.1になる。マーケティングを超え、セールス、カスタマーサクセス、プロダクト開発、経営戦略分野でのFORCASの利用が定着し、顧客起点の経営の輪が日本全体に広がり始めている	<ul style="list-style-type: none"> ・FORCAS Sales ・AI/MLによる企業分析
	AD/NP	組織変革、新規事業開発で圧倒的な日本No.1のサービスになる。企業の中で働く自律型人材を日本中に拡大させている	<ul style="list-style-type: none"> ・レベニュー組織 ・アップセルプロダクトの開発
メディア	NewsPicks	NewsPicksの認知率を2倍の80%以上に引き上げる。社会課題を解決するために行動する人が、NewsPicksを通じて次々に生まれ、経済を楽しみ、社会課題の解決を目指すメディアとして認知されている	<ul style="list-style-type: none"> ・認知拡大 ・スマホ動画 ・トピックス
グローバル	SPEEDA SPEEDA Edge	現地ユーザーのMust haveサービスになり、高成長フェーズに入っている。SPEEDA Chinaで成長モデルを確立し、米国など他の地域にも展開でき始めている	<ul style="list-style-type: none"> ・SPEEDA China ・SPEEDA Edge

2025年の事業別の売上高のイメージ

2025年に売上高450億円
の実現を目指す。

その時には、特に、
SPEEDA Expert
Research、FORCAS、AD/
NPが大きく成長し、売上
高ポートフォリオが変化
する想定。

- その他 売上高
- NewsPicks 売上高
- AD/NP 売上高
- INITIAL 売上高
- FORCAS 売上高
- SPEEDA EXPERT RESEARCH 売上高
- SPEEDA 売上高



持続的な事業成長にコミットする強いチーム経営の体制を構築

グループ執行役員制度の導入

SaaSとNewsPicksの融合実現に向け、より強固な経営基盤を構築



+

グループ執行役員 **10**名



株式報酬制度の仕組み化

会社の株主となることにより
株主と目線を共有し、全社的かつ
長期的な企業価値向上を目指す

株式報酬割合

Co-CEO	役員報酬の 50%
Co-CEO除く グループ執行役員	役員報酬の平均約 30%

SaaSとNewsPicksを融合し、2025年には、
「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」
の実現に大きく近づけます。

同時に、大きな成長、大きな経済的リターンをステークホルダーの方全員に向けて実現し、我々自身が、パーパスの実現と経済合理性の追求が矛盾しないことを証明します。

代表取締役Co-CEO 稲垣裕介 / 佐久間衡



05

リスク情報

Risk Management Data

今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク（1）

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行っていく。

<p>(事業環境に係るリスク) インターネット関連市場の 動向について</p>	<p>当社グループは、インターネット上における情報プラットフォーム「SPEEDA」、「NewsPicks」、「INITIAL」及び「FORCAS」等の運営を主な事業基盤としており、インターネット及び関連サービス等の更なる発展が、当社グループが今後成長を図る上で重要であると考えています。その為、インターネット利用に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により、インターネット利用環境が急激な変化に見舞われ、インターネット利用の順調な発展が阻害された場合、当社グループの事業展開に支障が生じ、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。</p>
<p>(事業環境に係るリスク) Apple及びGoogleの動向について</p>	<p>当社グループのサービスである「NewsPicks」において提供するスマートフォン向けアプリは、プラットフォーム運営事業者であるApple及びGoogleにアプリを提供することが現段階における事業展開の重要な前提条件です。「NewsPicks」は、プラットフォーム運営事業者を通さないWEB課金型の事業モデルについて拡大を進めている最中ですが、これらプラットフォーム運営事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>(事業環境に係るリスク) 新型コロナウイルス（COVID-19） 感染拡大による 経済的影響について</p>	<p>中国に端を発し、2020年に感染拡大した新型コロナウイルス（COVID-19）は、2021年に入っても国内および海外主要各国において終息に向かっておりません。拡大が更に長期化した場合は、深刻な経済的影響が生じ、広告市場の縮小や個人消費の長期的な冷え込みに繋がるのが予想されます。当社では、各種イベント開催をオンライン開催に切り替える、経済メディアとして新型コロナウイルスに関するコンテンツを充実させるなど、積極的な対応を行っていますが、世界経済の動向によっては当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>

今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク（2）

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行っていく。

新規事業及びM&Aを伴う業容拡大について

当社グループは、ミッションである「経済情報で、世界を変える」ために、非連続な成長を目指していくことを経営方針としていません。今後も新規事業開発に加えて、M&A（企業や事業の合併及び買収）を含む積極的な業容拡大を進めていきますが、これらの新規事業開発や業容拡大等がもたらす影響について、当社グループが予め想定しなかった結果が生じ、結果として当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、これら新規事業開発や業容拡大等は、その性質上、多額の買収対価や投資資金を必要とする場合があります。そのため、株式交換やエクイティファイナンスにより新株を発行する場合や、金融機関からの借入や社債の発行等により資金調達する場合があります。多数の新株発行や多額の借入又は社債の発行により、株式希薄化や負債比率増加に伴う財務安定性の棄損を招くリスクがあり、かかる場合においては、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

さらに、業容が拡大してゆく中で、事業の取捨選択方針を誤り、限られた経営資源が分散し、成長事業に十分な資源の投下ができないリスクや、多角化により管理コストが増大するリスク、PMI（M&A後の統合プロセス）が計画通りに進捗しないリスクを招く可能性があります。このようなリスクに対応するため、M&Aを含む新規事業への進出においては、決められた期間において達成すべき業績指標（KPI）を設け、取締役会において各事業をモニタリングしています。

海外展開におけるリスクについて

当社グループは、海外でも事業展開を行っており、現在5か国に法人拠点を有しております。海外での事業遂行に関しては、とりわけ以下の追加的なリスクを伴います。

多数かつ広範な国・地域での事業を管理することの困難さ・労働関連法制の変更により就労ビザの取得が困難になるリスク・個人情報やデータの取り扱いに関する法規制の制定・変更に伴い提供サービスへの影響が生じるリスク・海外における資本規制・外国為替規制を含む法令・規制リスク・海外における政策・ビジネス文化等の違いに由来するカルチャーギャップ・外国為替相場の変動・政治情勢に関する事業運営の不確実性・テロ行為、戦争、自然災害や感染症その他の社会不安要因

上記のいずれかの事由により、業務に支障を来し、これにより当社グループの事業展開及び経営成績に影響を与える可能性があります。なお、当社はこれらのリスクに備えるため、海外展開をしている諸国において弁護士や労務専門家等に都度相談できる体制及び関係の構築に努めています

今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク（3）

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行っていく。

（組織について） グループ経営における 人材の確保について

当社グループでの人材採用・育成にあたっては、各業務分野における専門能力に加え、組織マネジメントの観点から、企業理念・行動指針を理解し実践していく能力を極めて重視しています。また、今後も海外での展開を活発に進めていくことから、グローバル人材の確保が必要となっています。さらに、育成・評価制度の充実により、社員の能力向上とモチベーション向上を重要施策として掲げています。

また、当社グループは、文化的・地理的に多様な背景を有する多数の従業員を有し、かかる人材の管理に関する課題に対処しています。当社グループが有能な人材を確保できない、又は人材を十分に活用できない等の理由により、これらの課題に適切に対処できない場合、当社グループの事業の成長が阻害され、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。これに対し、当社では「経済情報で、世界を変える」というミッションと「The 7 Values」で表現される行動原則をグループ全体へ浸透させるためのカルチャーブックの作成、ミッションとThe 7 Valuesに沿った採用基準の明確化や評価制度の設計などの取り組みを行っています。また、多様かつ優秀な人材確保のため、ストック・オプションや従業員持株会を用いたインセンティブ制度の導入、研修制度の充実、ダイレトリクルーティング・リファール採用の強化、採用ポテンシャルプールの創出などの施策を行っています。さらに、従業員のモチベーションを定量的且つ継続的に観測するための社内施策を各組織において立案・実行しています。

（組織について） 内部管理体制について

当社グループでは、コンプライアンス及びコーポレート・ガバナンスの徹底が企業価値を長期的、継続的に向上させていくために非常に重要であることを理解し、その浸透を図るために様々な制度設計、ポリシーの制定、施策の実施等をおこなっています。また、業務の適正化及び財務報告の信頼性を確保するため、これらに係る内部統制が有効に機能する体制を構築、整備、運用しています。しかしながら、事業の急速な拡大等により、各事業及び連結ベースでの予算管理・資金管理・業務プロセス等内部管理体制の構築が追い付かないという状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。



06

Appendix

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

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)
950万社以上	95万社以上
企業の特徴	特許動向
1,800種類以上	332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 CONTENTS

ニュース（国内外）	業界・ トレンドレポート
2,160媒体以上	3,000部以上
オリジナル記事（累計）	オリジナル動画（累計）
約20,000記事以上	約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

ナレッジ KNOWLEDGE

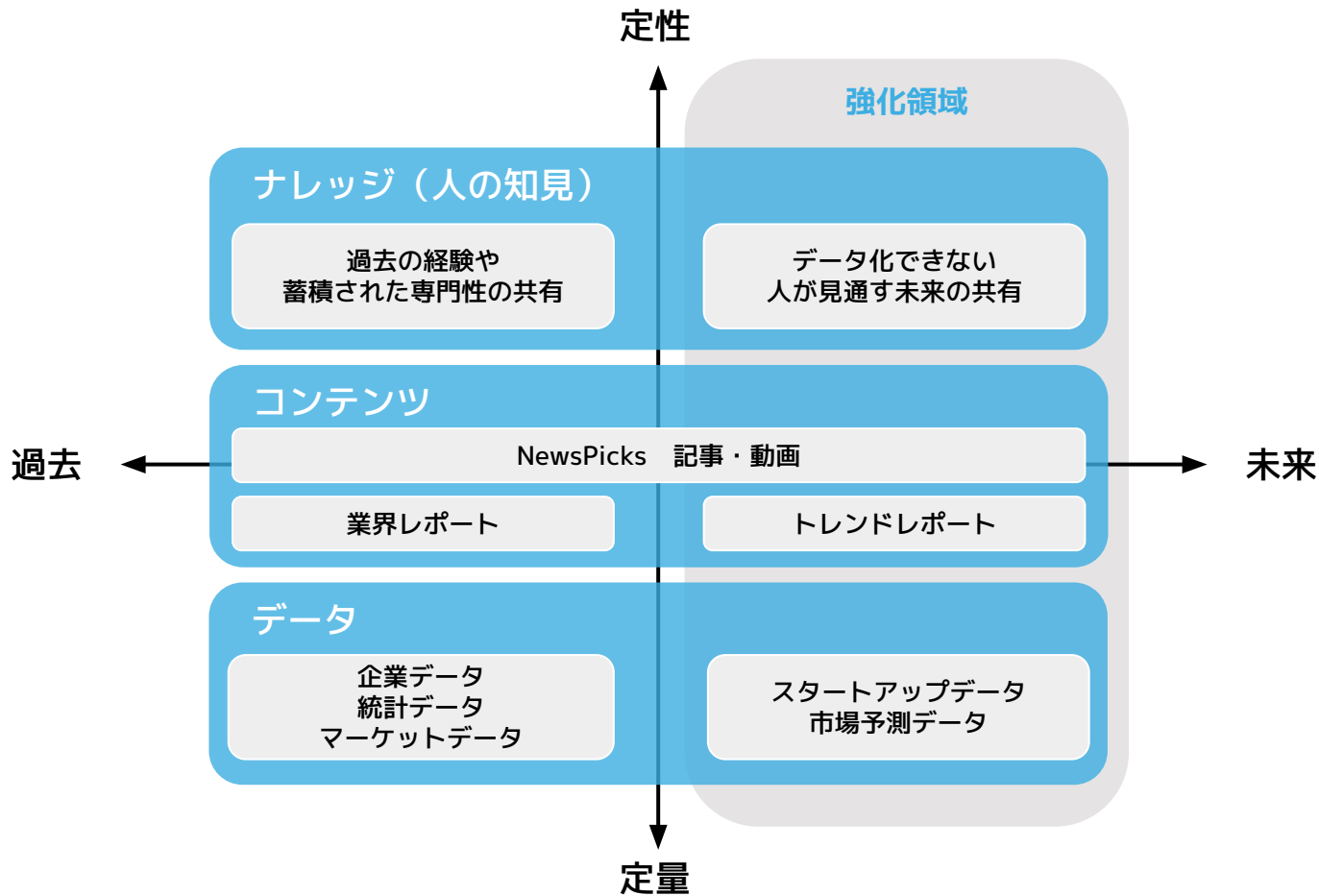
NewsPicks ProPicker	国内エキスパート
200人以上	10,000人以上
海外エキスパート	海外提携 エキスパート
30,000人以上	20万人以上

- 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

共通の強み：ワンストップで経済情報へのアクセスを提供

定量と定性。過去から未来。あらゆる経済情報へのアクセスをワンストップで提供。

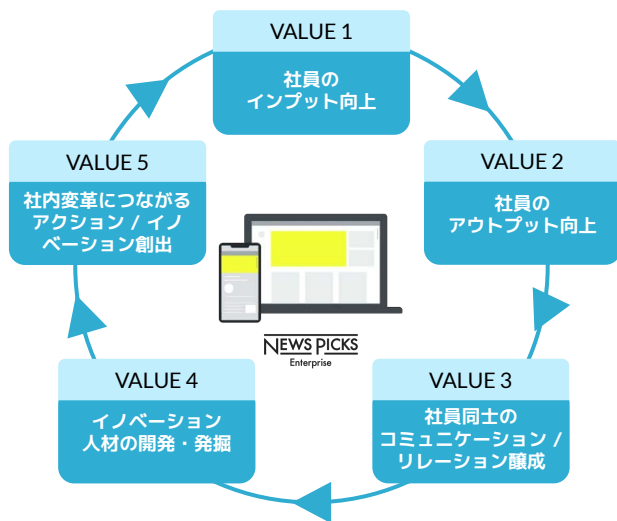
最も重要な経済情報は「未来を予測する」ための情報であり、直近数年において、その領域の情報を継続的に強化。



① NewsPicks Enterprise

NewsPicksを法人向けにカスタマイズした
「人材開発と組織活性化のツール」

- 組織のイノベーションや変革力につながる「人的資産価値向上」を支援し、ボトムアップで変革を生み出す組織文化を醸成



② Incubation Suite

新規事業開発に必要なサポートを1つのプラットフォームにした
「新規事業開発特化型の総合支援ツール」

- 新規事業制度を運営する事務局メンバーをサポートする管理機能から、起案者本人の学習を加速させるコンテンツを提供



各SaaSの導入事例

SPEEDA



【アクセンチュア株式会社】

総合コンサルティング企業の
戦略立案・実行部門における活用

情報収集の初動におけるリードタイムを大幅に短縮。アナリストによる詳細な分析や、有識者によるインタビューも得られるため、収集した情報を理解するまでのリードタイムも大きく短縮。



Flash Opinionも活用し、有識者インタビュー実施にかかる時間的コストが3分の1に。

SPEEDA



【ソニーグループ株式会社】

総合電機メーカーの
経営企画における活用事例

コストをかけて外部の会社に依頼し、1週間かけていた情報収集を大幅に短縮。資料作りの手間と情報の外部調達コストを大きく効率化。



丸1日かけていた資料作成が『ワンクリック』でたった3分の仕事に。

FORCAS



【日立建機日本株式会社】

マーケティング戦略統括部に
おける活用事例

これまでは5万通のMA配信をしても数件の引き合い獲得だったが、業種を絞った3,500通のMA配信をした結果、8件の引き合いを獲得。



業種別の
セグメント配信で
反応率が3倍に

AlphaDrive/ NewsPicks



【日本たばこ産業株式会社】

自律的な挑戦を促す組織開発
プロジェクトにおける活用事例

NewsPicks Enterpriseの中に「問い（＝記事）」があることで、メンバーのコミュニケーションが促進。積極的にコメントや投稿を発信し行動が変化した人が昇格するケースも。



社員発のプロジェクトや、主要メンバーが昇格したりといった
好事例を多数創出

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。

FY2009

SOM 約**120**億円

FY2012

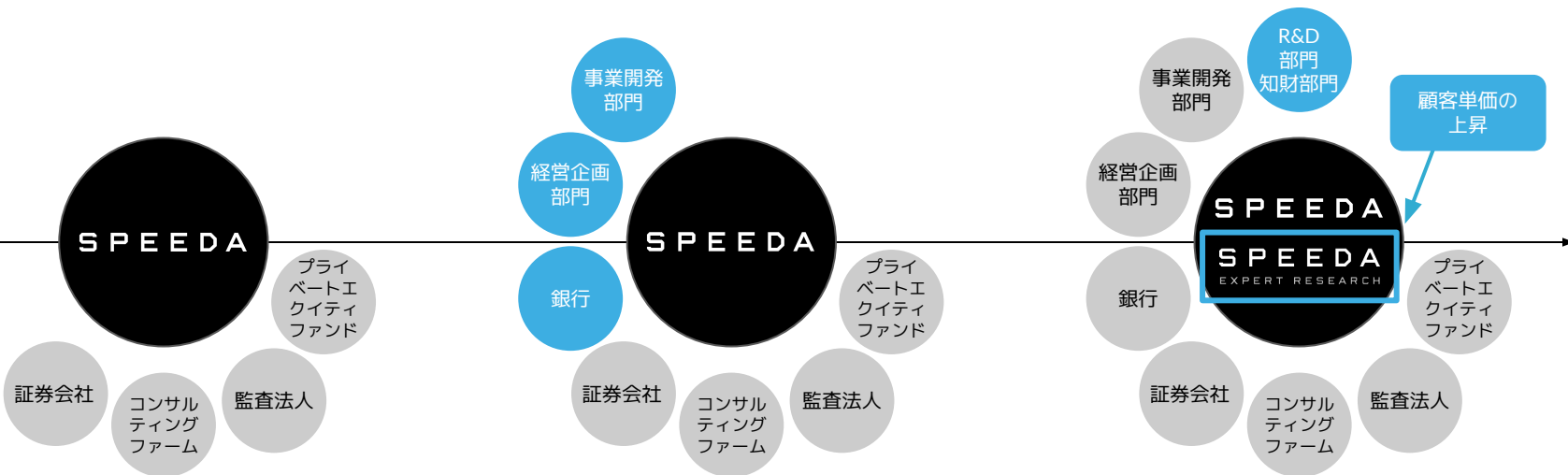
SOM 約**350**億円

FY2021

SOM 約**500**億円

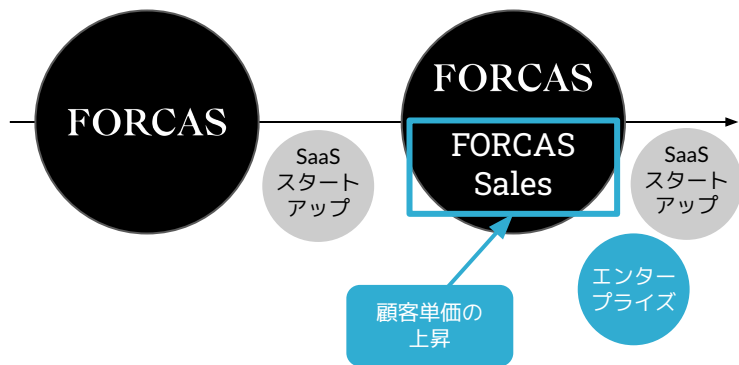
事業会社への展開

金融機関等への展開

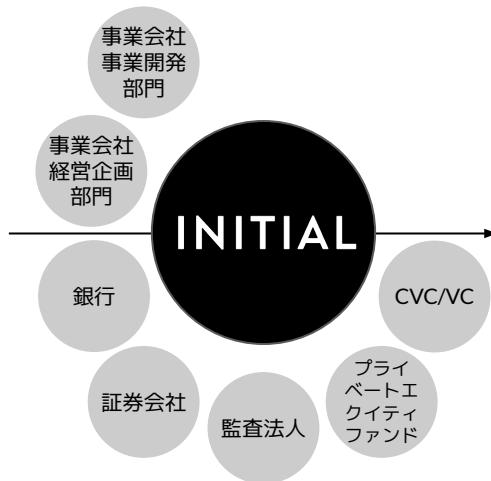


その他SaaSプロダクトのSOMの拡大

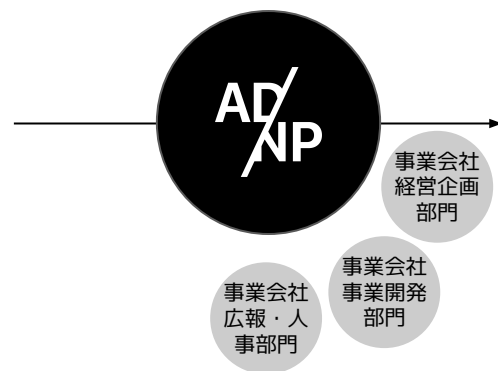
FY2017 SOM 約**15**億円 FY2021 SOM 約**420**億円



FY2021 SOM 約**50**億円



FY2021 SOM 約**155**億円



SaaSとメディアの融合の例

マーケティングSaaSを提供するHubSpot（時価総額約4兆円）は今年、ニュースレターを提供するThe Hustleを買収し、自社マーケティングを強化。

また、世界最大のSaaS企業であるSalesforceはビジネスコンテンツのNetflixを狙い、Salesforce+というメディアをリリース。

Case 1

HubSpot



<https://jp.techcrunch.com/2021/02/05/2021-02-04-hubspot-acquires-media-startup-the-hustle/>

Case 2

Salesforce



<https://jp.techcrunch.com/2021/08/12/2021-08-10-salesforce-wants-salesforce-to-be-the-netflix-of-biz-content/>

SaaS各プロダクトの価値とターゲットの重なり

多数の経営企画の方がSPEEDAを利用。

従って、事業戦略の隣接テーマである、顧客戦略や組織戦略についても、SPEEDAと同じ方がユーザーになったり、隣接部署の方がユーザーになるケースが多い。

また、新規事業開発等のテーマでは、プロダクト横断的に価値を届け、クロスセルを効果的に実現することが可能。

	事業戦略 (経営企画等)	顧客戦略 (営業企画等)	組織戦略 (経営企画、人事等)
新規事業開発	SPEEDA / INITIAL トレンド・業界分析	FORCAS ターゲット市場の 詳細な特定	AD/NP 新規事業開発プログラムの 運営
市場調査 競合企業分析	SPEEDA / INITIAL 外部環境を ワンストップで分析	FORCAS TAMの詳細な特定	
顧客企業分析	SPEEDA / INITIAL グローバル顧客企業、 パートナー企業の分析	FORCAS / FORCAS Sales ターゲット企業の特 定と営業リサーチの効率化	
組織開発 人材育成	SPEEDA / INITIAL 金融機関等での人材育成	FORCAS Sales 営業の型化と営業人材育成	AD/NP 自律型人材の育成

■ 現在、メインで価値を発揮する領域

SPEEDAの国内エンタープライズ顧客基盤を活かした今後の展開

SPEEDA顧客企業においては、事業会社では、Expert Research、FORCAS、AD/NP、INITIAL全ての製品のクロスセルポテンシャルが存在。

金融機関やコンサルティングファームには、主にExpert Research、INITIALのクロスセルポテンシャルが存在。

		SPEEDA 国内想定顧客社数	SPEEDA 国内契約社数（利用率）	SPEEDA以外の SaaSプロダクトも 利用している企業の割合
事業会社	1,000名以上	1,093社	459社(42%)	21.3%
	101-999名	2,334社	406社(17%)	7.9%
	100名未満	694社	129社(19%)	7.0%
金融機関等	メガバンク・大手証券会社	10社	10社(100%)	100%
	大手コンサルティングファーム・信託銀行・監査法人等	62社	42社(68%)	59.5%
	その他プロフェッショナルファーム等	1,209社	284社(23%)	15.5%

1. 出所：FORCASを利用して当社作成
2. SPEEDA国内契約社数の合計は、従業員数が不明な顧客、及びエキスパートリサーチのみ利用している顧客を除外しており、2021年12月期第3四半期決算説明会資料の数値1,817社とは一致しません。

グループ執行役員のご紹介 (五十音順)



代表取締役 兼 グループ執行役員 Co-CEO
(株)ニュースピックス 代表取締役 Co-CEO
稲垣 裕介

大学卒業後、アビームコンサルティング株式会社に入社。プロジェクト責任者として全社システム戦略の立案、金融機関の大規模データベースの設計、構築等に従事。2008年に新野良介、梅田優祐とともにユーザベースを創業。2021年から現職。



代表取締役 兼 グループ執行役員 Co-CEO
(株)ニュースピックス 代表取締役 Co-CEO
SPEEDA事業 CEO
佐久間 衡

2013年にユーザベースに参画し、SPEEDA日本事業担当、FORCASとINITIALのCEO、SaaS事業担当取締役を経て現職。ユーザベース参画前は、UBS証券投資銀行本部にて、M&Aや資金調達などの財務戦略アドバイザー業務に従事。



取締役 CPO/CAO
松井 しのぶ

公認会計士。国内大手監査法人を経て、PwC税理士法人で国際税務のコンサルティングマネージャーに従事。2014年ユーザベースに参画し、人事・総務・法務などをはじめとするコーポレート全般を広く担当。2018年コーポレート統括執行役員、2019年COO、2020年CPO/CAO、2021年取締役に就任。

グループ執行役員のご紹介 (五十音順)

事業執行役員



グループ執行役員

(株)アルファドライブ 代表取締役社長 兼 CEO

(株)ニュースピックス 執行役員

麻生 要一

東京大学卒業。株式会社リクルートに入社後、ヘッドクォーターにおけるインキュベーション部門を統括。社内事業開発プログラム及び、スタートアップ企業支援プログラムの立ち上げなどに従事。ベンチャー・スタートアップ企業のインキュベーション支援の経験を経て、起業家へ転身。2018年2月(株)アルファドライブを創業し、2019年11月ユーザベースグループ入り。2018年9月(株)ニュースピックスにて非常勤執行役員就任。



グループ執行役員

(株)ミーミル代表取締役 CEO

川口 荘史

東京大学卒、東京大学大学院修了、理学博士。UBS証券投資銀行本部に入社し、M&A及びテクノロジーチームにて、製薬業界、エネルギー業界、大手電機等の国内外のM&A、LBO案件等に従事。その後、複数のベンチャーの創業に参画し、ファイナンスや新規事業立ち上げに従事した後、株式会社ミーミルを創業



グループ執行役員

(株)ニュースピックス 取締役 新規事業担当

坂本 大典

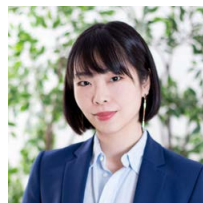
同志社大学学部在学中に、インターンとしてNewsPicksの親会社である株式会社ユーザベースに参画。大学卒業後、外資系コンサルティング会社を経て、再び同社に入社。経済情報プラットフォーム「SPEEDA」の商品企画、顧客対応、営業など幅広い業務を経験した後、2013年よりNewsPicks事業の立ち上げに従事。NewsPicksにおいて事業開発全体を統括し、代表取締役社長 CEO就任を経て2021年11月より現職。



グループ執行役員 FORCAS事業 CEO

田口 模吾

北海学園大学卒、人材やインターネット関連のベンチャー企業経験後、2013年にSansan株式会社にてLTV最大化をミッションにしたチームの立ち上げに従事。2016年にユーザベースへ参画し、SPEEDAセールスチームを経て、FORCASの営業責任者として着任。企業データを活用したABM(アカウントベースドマーケティング)や営業戦略の立案や実行を支援。2018年にFORCAS 執行役員 COO、2019年よりFORCAS 執行役員 CRO、2020年よりCCOを経験後、2021年4月よりFORCAS CEOに着任。



グループ執行役員 SPEEDA事業 CLO

武田 彩香

2008年北海道大学法学部卒業。2009年に森・濱田松本法律事務所に入所し、主に国内外の訴訟・紛争、労働法関連業務に携わる。2016年米国コロンビア大学ロースクールLL.Mプログラム修了(NY州弁護士登録)。豪法律事務所での研修、法務省訟務局国際裁判支援対策室及びシンガポール国際仲裁センター出向を経て、2019年11月にユーザベースに入社。



グループ執行役員 SPEEDA Edge事業 執行役員 CCO

Mifnaz Jawahar

SPEEDA Edge 事業CCO、グローバルコンテンツチームを統括。2015年に株式会社ユーザベースに参画し、スリランカのリサーチセンターの創設に従事。当初7人だったメンバー数を50人以上に拡充することに貢献。投資調査、ファイナンシャルプランニング、財務分析、事業戦略、リスクマネジメントなどの分野で15年以上にわたる経験を有する。CFA資格およびFRM資格を取得、イギリス勅許公認会計士協会(ACCA)会員。

グループ執行役員のご紹介 (五十音順)

コーポレート執行役員



グループ執行役員 事業開発担当

太田 智之

2017年1月にユーザベースへ参画。SPEEDA事業の責任者を務めたのち、米国Quartz Media買収を手掛け、2018年8月に同社のCFOに就任。2021年7月にユーザベースに復職。ユーザベース入社前は、モルガン・スタンレー証券やUBS証券にて、約14年に渡り投資銀行業務に従事。テクノロジー業界におけるM&A及び資金調達業務を行う。シリコンバレーオフィスでの勤務経験も持つ。東京大学大学院化学システム工学科卒業。在学中は燃料電池を研究。



グループ執行役員 CFO

千葉 大輔

大学卒業後、株式会社ジャフコに入社。その後、クックパッド株式会社でIPO、予算管理、IR、市場変更、M&A、新規事業などを推進。VASILY（現 株式会社ZOZOテクノロジーズ）の取締役CFOを経て、2018年にユーザベースに参画。2019年から現職。Accounting&Finance本部、IRを管掌する。



グループ執行役員 経営基盤担当

張替 誠司

東京大学大学院理学系研究科卒業。在学中は宇宙物理学を研究。卒業後、三菱UFJモルガン・スタンレー証券に入社。クオンツ業務に従事し、主にデリバティブ時価評価モデル開発を行う。その後、テキサス大学で経営学修士号（MBA）を取得。帰任後、経営企画部にて全社内部統制の構築・管理を経て、投資銀行本部にてM&Aアドバイザー業務に従事。2019年にユーザベースに参画。FORCAS事業のコーポレート業務に従事した後、B2B SaaS事業コーポレート担当執行役員、執行役員COOを経て、2021年4月から現職。



グループ執行役員 カルチャー担当

村樫 祐美

東京外国語大学を卒業後、メーカー系商社に入社し経理財務に従事。2011年8月にユーザベースに入社。SPEEDA、NewsPicksにて複数のポジションで経験を積んだ後、2015年にCulture teamを立ち上げ、国内外の全社の採用の責任を担い採用や面接フローの仕組みを構築。2018年10月から産休・育休を取得し2020年4月に社内新規事業プログラム「think beyond」の事務局長として復帰。

持続的な事業成長を牽引する高い組織力

インターネット業界 総合評価ランキング 7位/1925社
情報・リサーチ業界 総合評価ランキング 4位/591社

社員による会社評価スコア - 株式会社ユーザベース



注目ポイント: 総合評価ランキング 業界7位 6年連続売上高アップ

参照: [ユーザベースの企業ページ \(OpenWork Inc.\)](#)
(2021年12月時点)

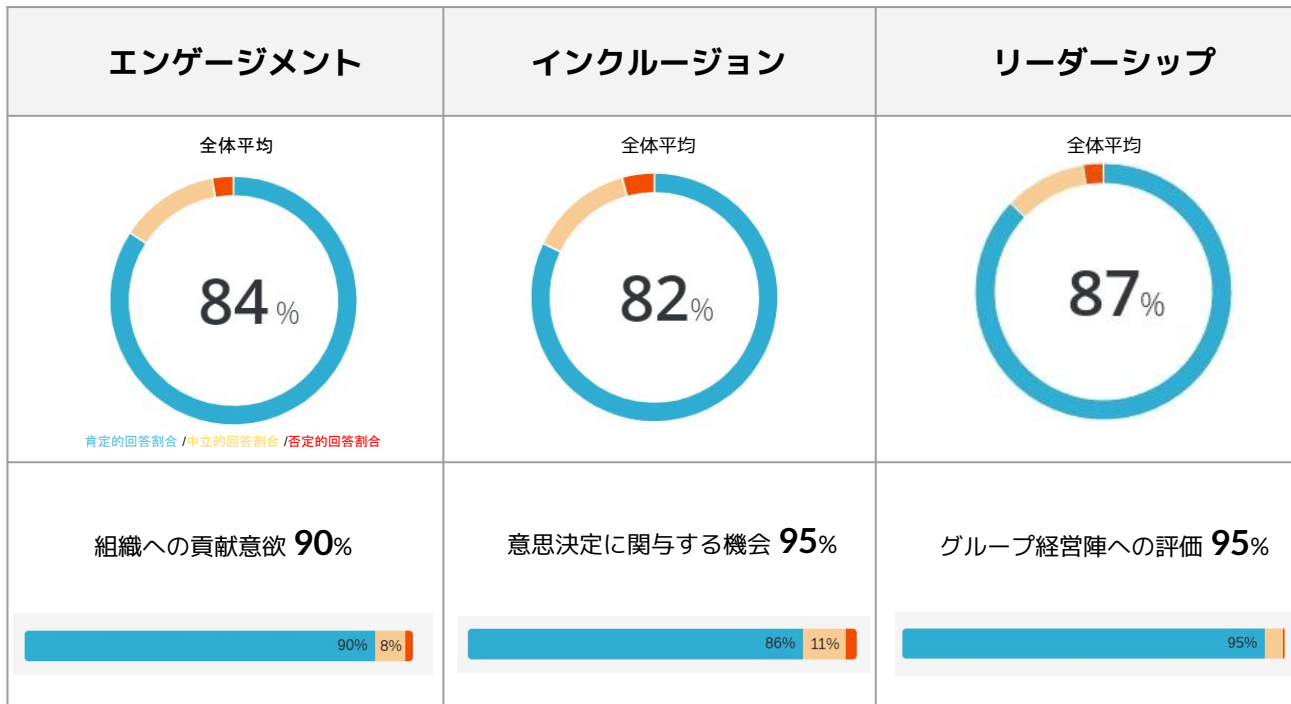
社員による会社評価
(インターネット業界とのスコア比較)



持続的な事業成長を牽引する高い組織力

組織の健康状態を適切に把握するため、Qualtrics社と組織サーベイを実施。
日本企業の平均数値を大幅に上回る結果となる

qualtrics^{XM}



アンケート概要

調査期間：2021年8月23日～9月10日

調査対象：ユーザベースグループ全従業員

最新決算情報（連結PL-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
売上高成長率	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%	+8%
売上原価	1,216	1,278	1,200	1,625	1,549	1,578	1,501	1,587	1,473	1,490	1,599
売上総利益	1,630	1,539	1,607	2,422	1,621	1,604	2,082	2,284	2,491	2,407	2,276
売上総利益率	57%	55%	57%	60%	51%	50%	58%	59%	63%	62%	59%
販売費及び一般管理費	2,010	2,091	2,112	2,222	1,885	1,893	1,839	1,870	1,752	1,915	2,059
営業利益	-380	-551	-504	199	-263	-288	242	414	739	492	216
営業利益率	-	-	-	5%	-	-	7%	11%	19%	13%	6%
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597	332
EBITDA率	-	-	-	10%	-	-	14%	14%	21%	15%	9%
経常利益	-395	-611	-551	129	-317	-348	177	207	677	463	180
経常利益率	-	-	-	3%	-	-	5%	5%	17%	12%	5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-296	-668	-605	-49	-473	-637	-4,952	-409	482	261	-248

- 最新決算情報の詳細、及び2021年12月期の報告セグメントである「SPEEDA事業」「その他B2B事業」「NewsPicks事業」の業績においては、「[「2021年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）」](#)または「[「2021年12月期第3四半期決算説明資料」](#)よりご確認ください。
- 2021年12月期の通期連結業績予想については、連結売上高15,900百万円、連結EBITDA1,850百万円、連結営業利益1,456百万円、連結経常利益1,366百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は500百万円、を予想しております。詳細は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](#)」をご確認ください。

最新決算情報（連結コスト-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

1. 最新決算情報の詳細、及び2021年12月期の報告セグメントである「SPEEDA事業」「その他B2B事業」「NewsPicks事業」の業績においては、「[2021年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕\(連結\)](#)」または「[2021年12月期第3四半期決算説明資料](#)」よりご確認ください。
2. 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。
3. 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。
4. 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。

最新決算情報（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

参考情報（変更予定セグメントPL-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
SaaS事業											
売上高	1,211	1,319	1,416	1,685	1,784	1,758	1,919	2,113	2,309	2,384	2,531
売上高成長率	+38%	+40%	+37%	+52%	+47%	+33%	+35%	+25%	+29%	+36%	+32%
EBITDA	394	361	335	329	563	468	521	404	582	547	455
EBITDA率	33%	27%	24%	20%	32%	27%	27%	19%	25%	23%	18%
ARR	4,833	5,313	5,667	6,234	6,480	6,724	7,119	7,591	8,063	8,647	9,171
ARR成長率	+39%	+38%	+36%	+36%	+34%	+27%	+26%	+22%	+24%	+29%	+29%
NewsPicks事業											
売上高	1,009	858	851	1,239	1,099	1,173	1,376	1,636	1,662	1,524	1,348
売上高成長率	+65%	+34%	+1%	+40%	+9%	+37%	+62%	+32%	+51%	+30%	-2%
EBITDA	182	-25	-20	190	65	12	269	124	261	62	-58
EBITDA率	18%	-	-	15%	6%	1%	20%	8%	16%	4%	-
ARR	1,785	1,802	1,920	2,002	2,079	2,609	2,534	2,518	2,564	2,483	2,531
ARR成長率	+51%	+37%	+33%	+22%	+16%	+45%	+32%	+26%	+23%	-5%	-0%

1. 売上高とEBITDAにはQuartz事業の業績は含まれていない為、上記2事業の売上高やEBITDAを合算しても連結業績とは一致しません。
2. 上記数字は、NewsPicks事業に含まれているAD/NPIにかかる業績とSPEEDA Edgeにかかる業績を暫定的にSaaS事業に移管したのみであり、かつ未監査の数字となります。また、2022年からは改正後の収益認識会計基準等での業績開示となります。これらのことから、上記の業績に関しては、2022年の公表時には変動する可能性があります。
3. 改正後の会計基準等に関する詳細は、[こちらより](#)ご確認ください。

当社グループにおける、これからの株式インセンティブの概要

2022年より

新たに、取締役・執行役員・フェローその他リーダー層の一部について、
給与報酬制度の中に株式報酬を組み込む形で設計

従前と同様、その他必要な対象者へのストックオプション付与と
合計で年平均1%（10年で10%以内希薄化）を原則新株発行の形で発行

株式インセンティブの残高

(単位：株数)

種類	付与対象者	2021.11月末時点
ストックオプション (業績条件なし)	ユーザベース取締役	536,808
	従業員その他	423,888
小計		960,696
ストックオプション (業績条件及び時価総額条件あり)	ユーザベース取締役	366,200
	従業員その他	2,418,200
小計		2,784,400
合計		3,745,096
発行済株式総数		36,724,758
株式インセンティブ比率		10.20%

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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後の2月頃に開示を行う予定であり、次回更新タイミングは2023年2月頃を予定しています。

UZABASE

2021年12月16日