

# ご案内

## 2022年12月期 第1四半期決算説明会

開催日時：2022年5月13日（金）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/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

**Q1 2022**

株式会社ユーザベース  
2022年12月期 第1四半期決算説明会

# お知らせ

## ● 改正後の収益認識会計基準による計上方法変更について

今期より収益認識会計基準(以下、新収益認識基準)での業績開示が強制適用となるため、売上高の計上を以下の通り変更しております。

	昨年までの計上方法	今期からの計上方法	影響範囲
SaaS事業	初期費用を契約開始時点で一括売上計上	初期費用を契約期間で按分して売上計上	売上高: 契約期間按分となる為、今期は減少 利益: 売上高と同額が減少
NewsPicks事業	広告売上高を総額表示	広告売上高のうち、当社の役割が代理人に該当する取引については総額表示から純額表示に	売上高: 関連する原価部分が減少 原価: 関連する原価部分が減少 利益: 影響なし

なお、過年度の業績においても、新収益認識基準に遡及修正した上での開示となっております。Appendix P61に旧会計基準との比較数値を掲載しています。また、遡及修正後の業績情報は、当社HPよりエクセルファイルにてDLすることが可能となっておりますので、ぜひご参照ください。

当社HP: <https://www.uzabase.com/jp/investors/>

## ● 決算発表FAQの公開について

決算内容について、投資家の皆様により詳細をご理解いただくために、皆様のご関心が高いと想定される事項について、決算発表FAQという形で公開させていただきました。本資料内にも掲載はございますが、当社HPからもご確認いただくことが可能となっております。

当社HP: <https://www.uzabase.com/jp/investors/>

*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

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、  
自ら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、自ら行動する人を増やす

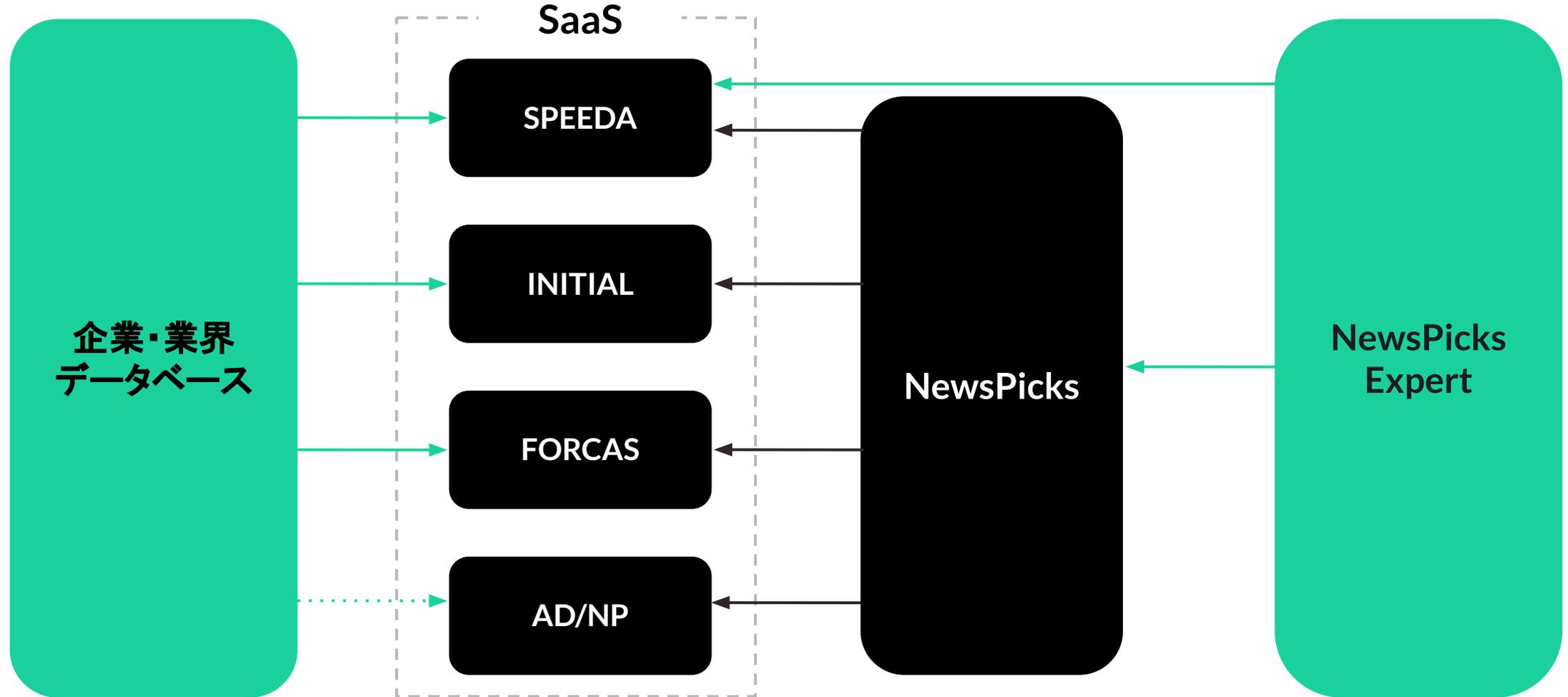
NEWS PICKS

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 P48をご参照ください。

## / Index

- 01 **マテリアリティ及び2022年大方針の進捗**
- 02 **2022年12月期 第1四半期実績**
- 03 **第2四半期の見通しと  
2022年12月期 第1四半期Q&A**
- 04 **事業トピックス：FORCASのご紹介**
- 05 **Appendix**

# / Financial Results **Q1 2022**

## *01* **マテリアリティ及び2022年大方針の進捗**

# 統合報告書を2022年4月15日公開

2022年2月9日公表に公表した、マテリアリティに紐づく活動内容等の記載を充実させたほか、人事やガバナンスに関する具体的な数字についても記載した統合報告書を公開。



# 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	<p><b>1 人の知見の循環</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>230名のエキスパート限定招待のイベント「<a href="#">エキスパートアワード2021</a>」を開催し、エキスパート同士の交流と専門的な知見をもつエキスパート14名を表彰</li> <li>グループ内副業制度「DIVE」の実施事例数と累計稼働人員数が順調に増加</li> </ul>
	<p><b>2 異能は才能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社の人事制度をまとめた<a href="#">HR Handbook</a>と<a href="#">産休育休ハンドブック</a>を社内外にリリース</li> <li>3月8日(火)の「国際女性デー」を記念した特別プロジェクトを、女性キャリアをエンパワメントする「NewsPicks for WE」を通じて2月21日～4月7日に実施</li> </ul>
	<p><b>3 誰もが経済を身近に感じられる社会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「地域を成長させる事業創出」をテーマとした<a href="#">Re:region × TOHOKU</a>を2月に開催</li> <li>全国の小中高生が学校・地域を越えて学び合うオンライン空間<a href="#">越境ひろば</a>を「NewsPicks Education」内にオープン</li> </ul>
	<p><b>4 テクノロジー・カンパニー</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Co-CEO稲垣 裕介が、現職と兼務する形で<a href="#">ユーザーベースグループ全体のCTOに就任</a>し、「Play Engineering」を掲げたプロジェクトを始動</li> </ul>
Governance	<p><b>5 持続的なデータ・コンテンツマネジメント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社ミッションをパーパスへとアップデートしたことに伴い、<a href="#">情報セキュリティ基本方針</a>を改定</li> <li>改正個人情報保護法の施行に向けて、<a href="#">当社グループプライバシーポリシー</a>を改定</li> </ul>
	<p><b>6 SaaSとメディアを融合する事業モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング効果の拡大を目的に、SaaSと連携したオンライン経済番組「NewsPicks stage.」を<a href="#">1月19日より</a>NewsPicks経由で提供開始</li> <li>SPEEDAとNewsPicks ID連携の開発が進捗し、SPEEDA新規アカウントからNewsPicks IDの利用を開始予定</li> </ul>
Environment	<p><b>7 気候変動への対応</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>NewsPicks上で気候変動問題に関連するオリジナルコンテンツを0本以上配信</li> <li>サステナビリティ関連の開発をSPEEDAの重点領域とし、「気候テック:CCUS」や「義務化されるTCFD開示とは」など、新規コンテンツ拡充を継続的に実施</li> </ul>

# 気候変動問題に関連するオリジナルコンテンツ例

## SPEEDA

### 義務化されるTCFD開示とは

TCFD開示についてその背景などに加えて、端的に必要なこと、一番の特徴であるシナリオ分析の解説、様々にあるサステナビリティ開示との関係性の概観や、より具体的に理解するための国内外の具体例も含む資料の紹介



### 気候テック: CCUS

CO2排出量を実質ゼロにする「カーボンニュートラル」に向けた取り組みが加速する中で、注目されている「CCUS(CO2の回収・利用・貯留)」について、CCUSの技術・コスト面での課題や解決方法、関連する政策や主要プレイヤーの動向について解説



## NewsPicks

### 気候テックがアツい

ウクライナ戦争を経て、世界のグリーン計画がさらに加速しているなか、脱炭素の新領域に取り組む、今年最もホットなスタートアップ群である「気候テック」について分かりやすく解説



### その他のコンテンツ例

[【図解】CO2削減を企業価値に。「カーボン・クレジット」のトリセツ](#)

[【新教養】気候変動は、ここまで「科学」されている](#)

[【落合陽一】小泉大臣と考える「環境問題のニューノーマル」](#)

# 2022年大方針の進捗について

大方針	主だった取組
<p>1 SaaSの高成長事業、SPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPIに継続投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SaaS事業の成長の先行指標である、セールス系の人材採用が順調に進捗</li> </ul>
<p>2 SaaSの共通データへの投資を強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● UB Datatechでのデータ組成は順調に拡大</li> </ul>
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 4月4日からテレビCMの放映を開始。運用型のCMで効率が良いパターンを探索</li> </ul>
<p>4 SaaSとNewsPicksの融合：ユーザーIDの共通化を進める</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 今四半期中に、SPEEDAの新規アカウントからNewsPicks IDの利用を開始予定</li> </ul>
<p>5 SaaSとNewsPicksの融合：NewsPicksをSaaSのマーケティングチャンネルに</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SaaSと連携したオンライン経済番組「NewsPicks stage.」を1月19日から開始</li> </ul>

/ Financial Results **Q1 2022**

*02* **2022年12月期 第1四半期実績**

/ Financial Results **Q1 2022**

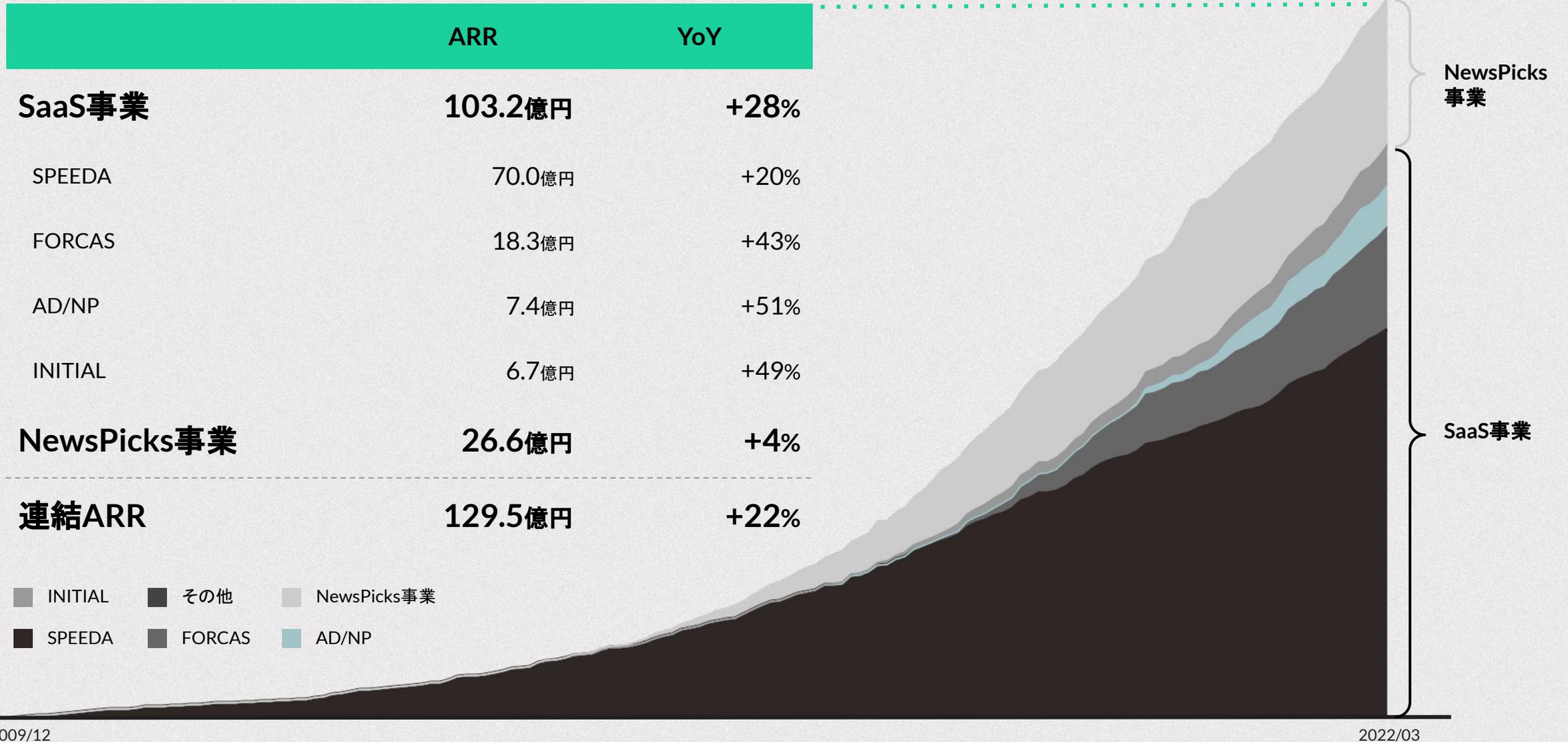
# 連結業績

/ Highlights

## 2022年Q1 ハイライト

事業 セグメント	Q1サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
連結	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上・利益ともに、業績予想に対してほぼ計画通りの進捗</li> </ul>	129.5億円 (YoY+22%)	43.0億円 (YoY+11%)	6.5億円 (15.3%)
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上・利益ともに、計画通り順調に進捗</li> </ul>	103.2億円 (YoY+28%)	29.0億円 (YoY+26%)	4.9億円 (17.2%)
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>ARRは増加したが、売上高は前年同期比で減少</li> <li>NewsPicks GINZAの撤退と、広告売上と出版売上の減収が原因</li> </ul>	26.6億円 (YoY+4%)	14.0億円 (YoY-11%)	1.7億円 (12.7%)

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



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。  
 2. 連結ARRは内部取引を消去後の実績となります。

# 対業績予想

売上高と利益は共に順調に進捗。

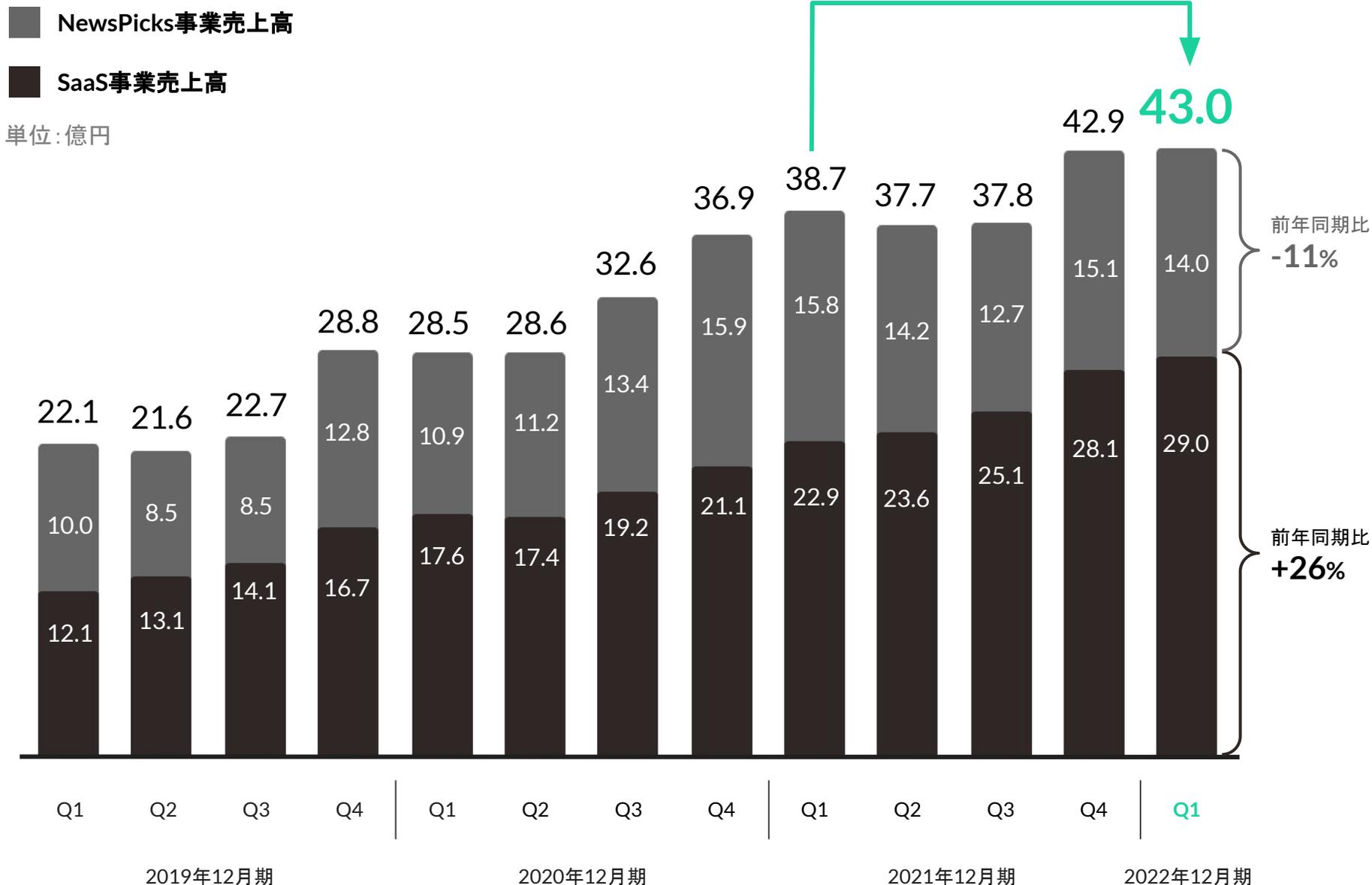
NewsPicksのマーケティング投資が2Qからスタートすることもあり、通期利益は計画範囲内での着地を見込む。

単位:億円	2022年Q1実績	期初業績予想	進捗率	
			対上限	対下限
売上高	43.0	195~200	22%	22%
EBITDA	6.5	10~15	44%	66%
営業利益	5.1	4~9	58%	129%
経常利益	7.0	4~9	78%	175%
親会社株主に帰属する当期純利益	4.1	黒字	—	—

# 連結売上高推移

SaaS事業の売上高は順調に拡大したが、NewsPicks事業は減収。

NewsPicks GINZAの撤退と、広告売上と出版売上の減収が原因。



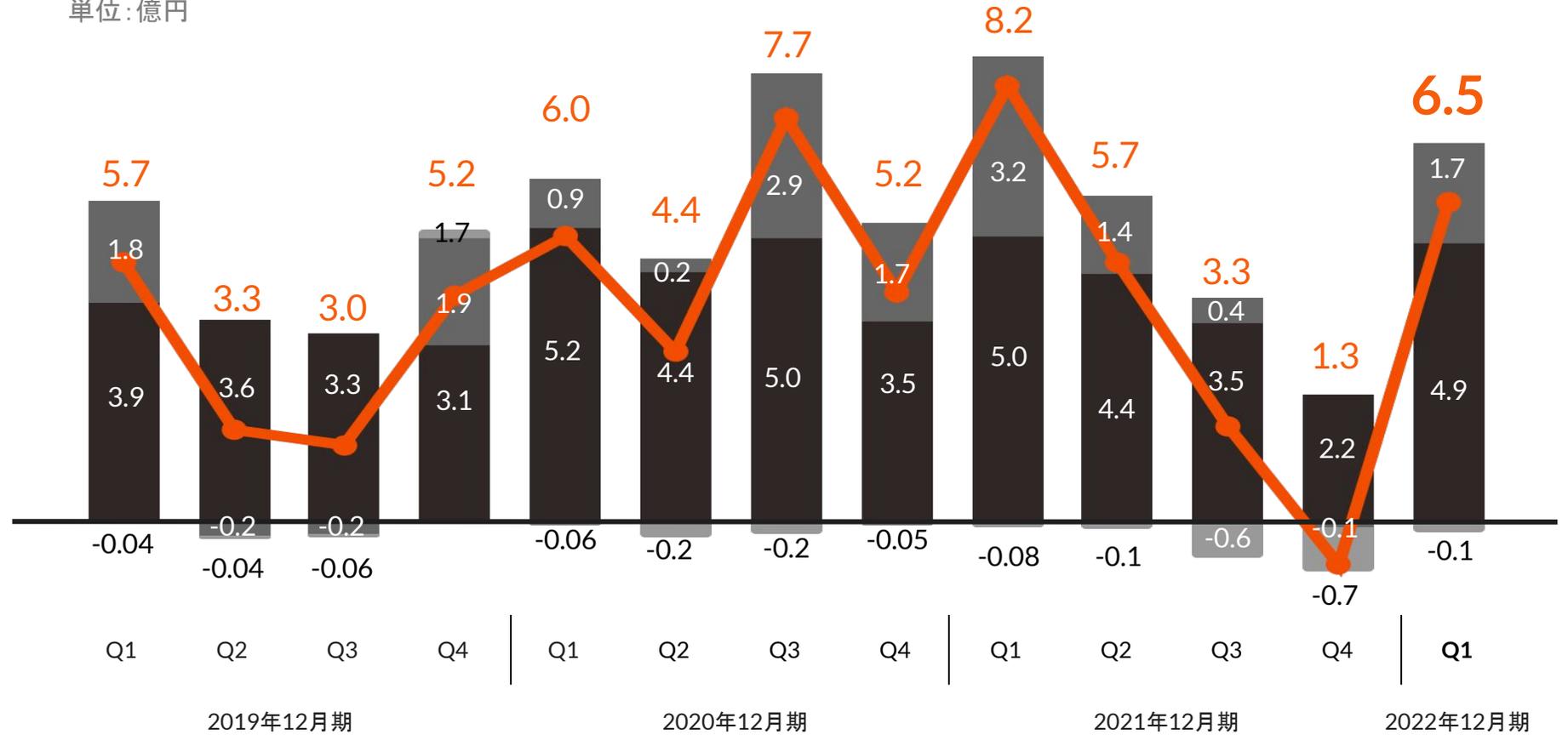
- 2020年Q4までの連結売上高からはQuartz事業の売上高を除外しており、「連結売上高 - Quartz事業の売上高」で算出しています。
- Quartz事業を含めた連結売上高推移はAppendixをご参照ください。
- SaaS事業とNewsPicks事業の売上には内部取引を含んでいる為、各事業売上高の合計値と連結売上高の数字は一致しません。

# 連結EBITDA

今期の方針に則り、高成長のSaaS事業へ積極的な投資を実行しているが、利益水準は前四半期対比で大幅に回復。



単位：億円



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 **Q1 2022**

# SaaS事業

/ Highlights

# SaaS事業のポートフォリオ・マネジメント方針

コアアセットである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 EDGE	INITIAL	SPEEDA (Expert Research除く)
顧客戦略 分野	FORCAS		
組織戦略 分野	AD/NP		

## 2022年Q1 SaaS事業 ハイライト

区分		Q1サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
SaaS事業全体		<ul style="list-style-type: none"> <li>ARR・売上・利益全て、計画通り順調に進捗</li> </ul>	103.2億円 (YoY+28%)	29.0億円 (YoY+26%)	4.9億円 (17.2%)
SPEEDA		<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な成長と高い収益性を継続</li> </ul>	70.0億円 (YoY+20%)	19.4億円 (YoY+23%)	6.2億円 (32.3%)
INITIAL		<ul style="list-style-type: none"> <li>高成長に加え、収益性が向上</li> </ul>	6.7億円 (YoY+49%)	1.7億円 (YoY+41%)	0.4億円 (25.4%)
高成長 投資事業	SPEEDA EXPERT RESEARCH	<ul style="list-style-type: none"> <li>高い成長を継続。採用も順調</li> </ul>	—	—	—
	FORCAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>高い成長を継続。FORCAS Salesが好調</li> </ul>	18.3億円 (YoY+43%)	4.5億円 (YoY+42%)	-0.1億円 (一)
	AD/NP	<ul style="list-style-type: none"> <li>高いARR成長率を継続</li> <li>売上高の低成長は非ARR売上高の季節性の影響であり、想定内</li> </ul>	7.4億円 (YoY+51%)	3.2億円 (YoY+16%)	-0.8億円 (一)

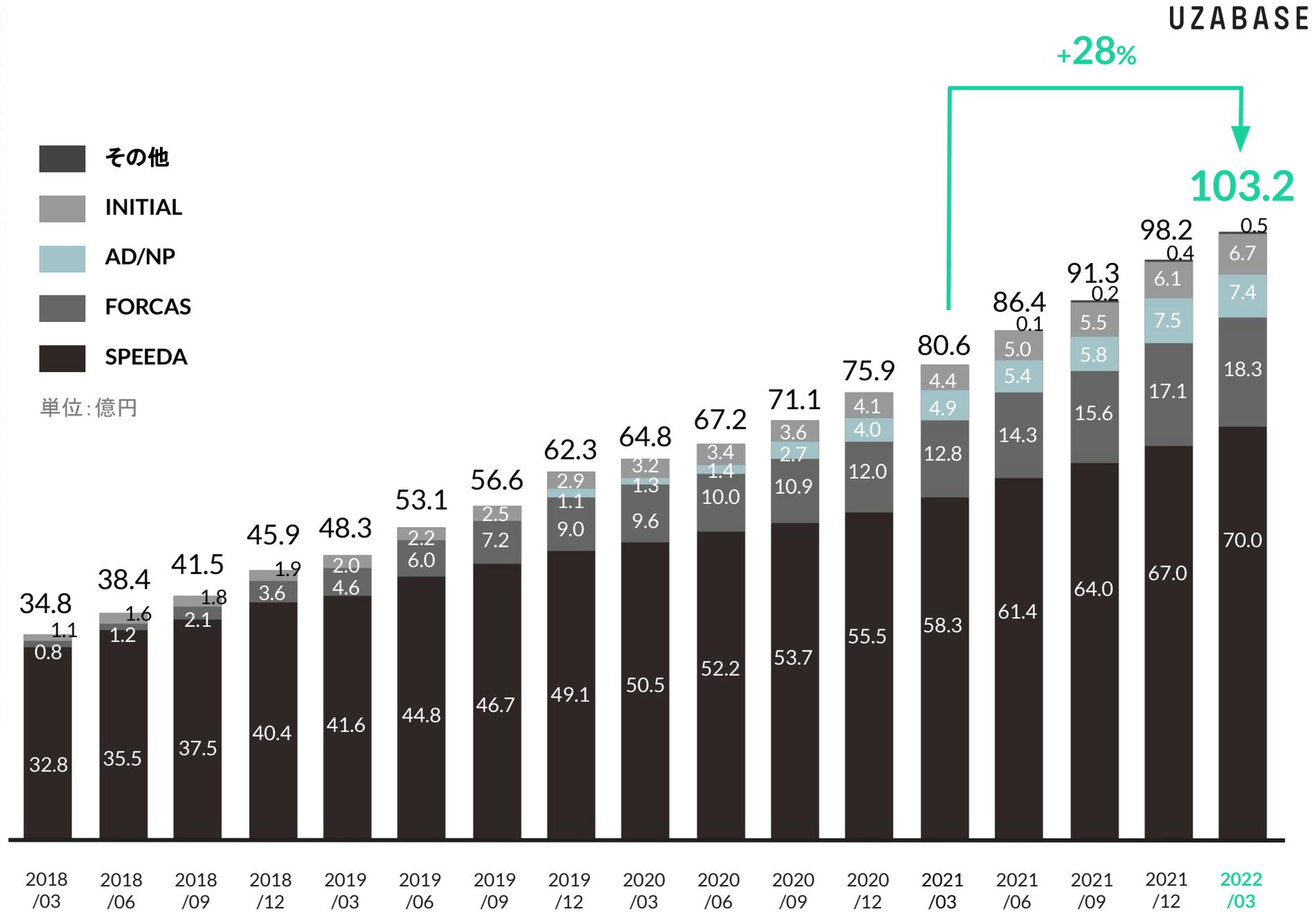
# ARR

前年同期比+28%で拡大。

FORCAS、AD/NP、INITIAL  
は前年同期比+40%以上を継  
続。



単位：億円

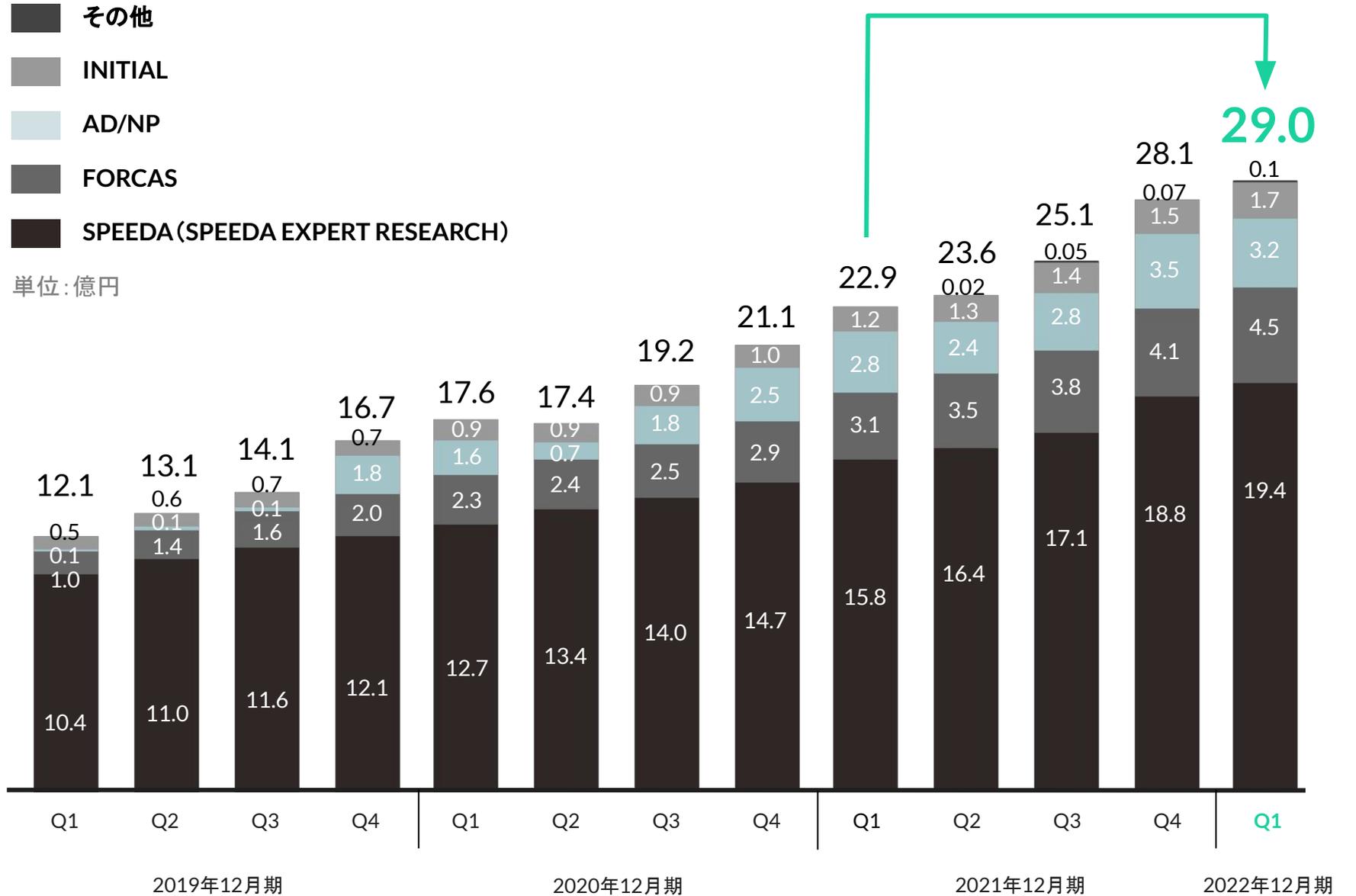


1. ARR(Annual Recurring Revenue)は、年間経常収益を指し、サブスクリプションにより得られる今後1年の収益を表します。MRR(Monthly Recurring Revenue: 月間経常収益)の12倍の値です。

# 売上高

前年同期比+26%で拡大。

SPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、INITIALが40%超の高い成長率を継続。



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

SPEEDAのEBITDA率が32.3%と高収益を継続。INITIALもEBITDA率25.4%と利益に貢献。

大方針に則り、高成長を続けるSPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPIに成長投資を実行。

● SaaS事業

■ その他

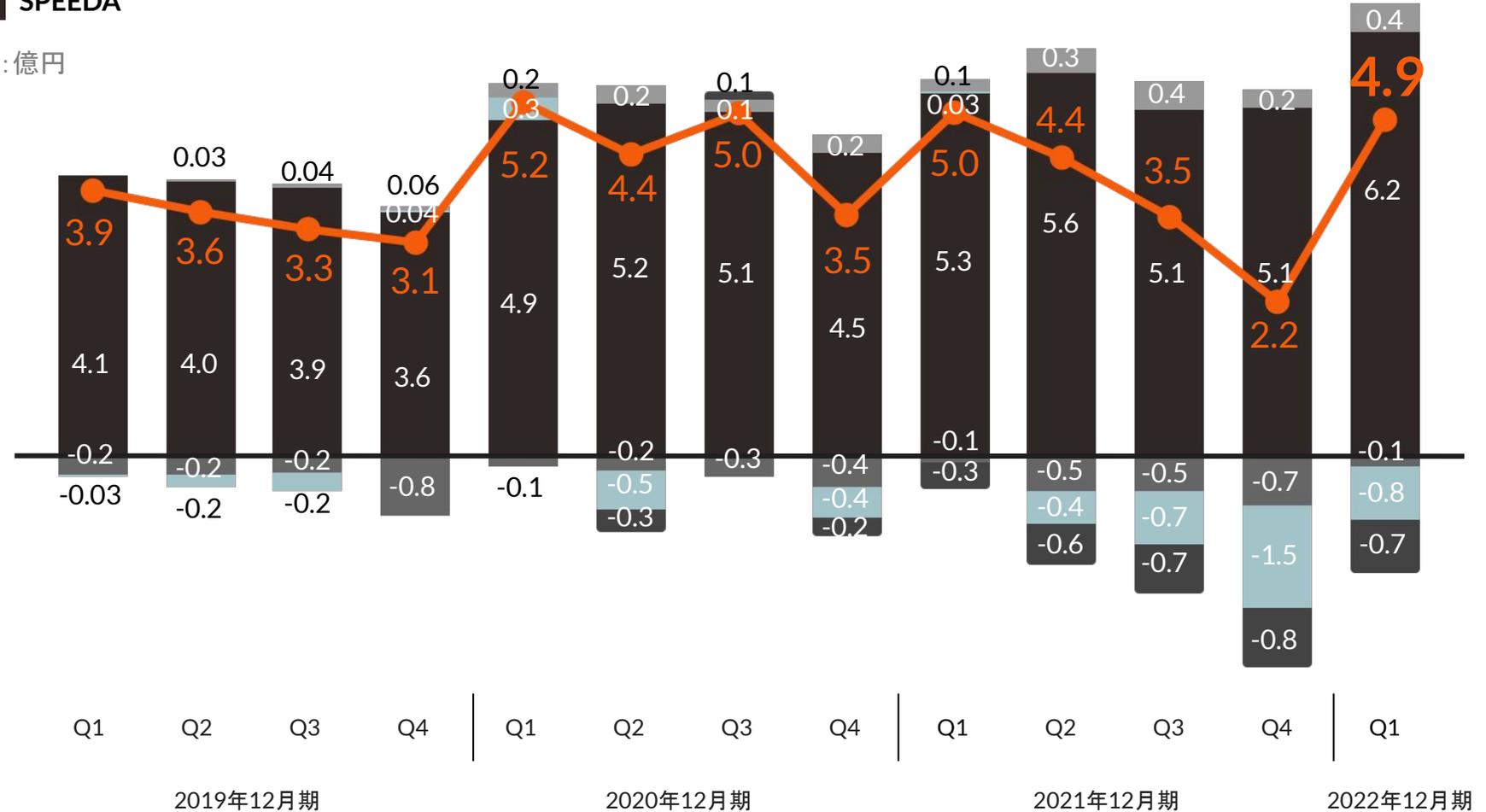
■ AD/NP

■ INITIAL

■ FORCAS

■ SPEEDA

単位：億円



1. SaaS事業内における取引を含んでいるため、プロダクト毎のEBITDA合計値とSaaS事業EBITDAは一致しません。

/ Financial Results **Q1** 2022

# NewsPicks事業

/ Highlights

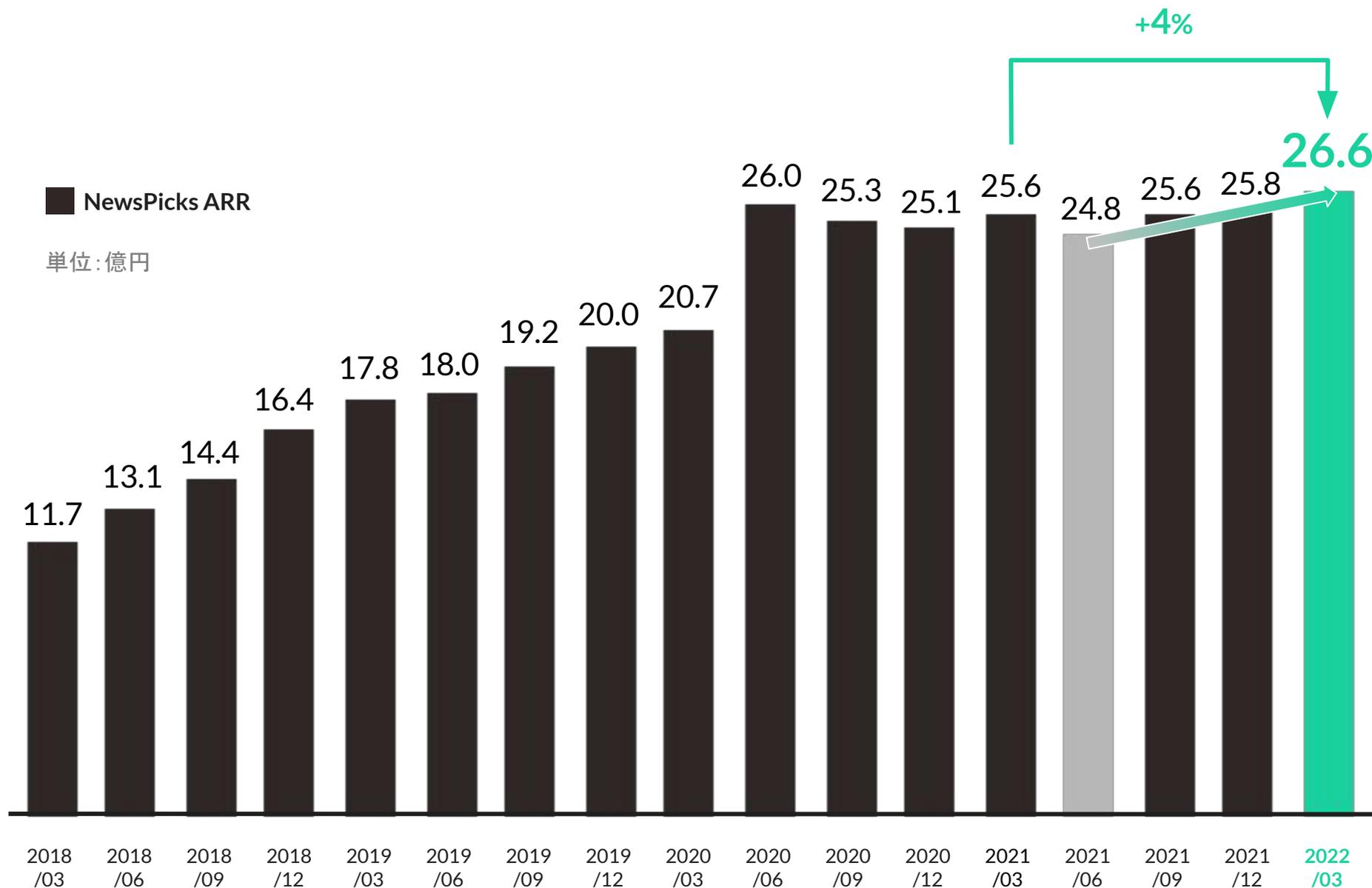
## 2022年Q1 NewsPicks事業 ハイライト

事業	Q1サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
NewsPicks事業全体	<ul style="list-style-type: none"> <li>ARRは増加したが、売上高は前年同期比で減少</li> <li>広告売上とその他売上の減収が原因</li> </ul>	26.6億円 (YoY+4%)	14.0億円 (YoY-11%)	1.7億円 (12.7%)
有料課金事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画番組のヒット等により、有料会員によるARRが拡大</li> </ul>	26.6億円 (YoY+4%)	6.1億円 (YoY+5%)	—
広告事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画広告セールスチーム、記事広告制作チームの採用の遅れが原因で減収</li> <li>引き続き広告主からの引き合いは強く、体制強化により増収軌道に戻せる見込み</li> </ul>	—	7.0億円 (YoY-4%)	—
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>撤退したNewsPicks GINZA、出版売上高の減収(今年のヒット作の反動)により、その他事業は減収</li> </ul>	—	0.8億円 (YoY-67%)	—

# ARR

前年の2Q(2021年6月)をボトムに、ARRは純増ペースを継続。

緊急事態宣言が発動され、経済ニュースへのニーズが高まった一昨年の2Q(2020年6月)に計上した過去最高ARR26億円を超過する規模へ回復。



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。

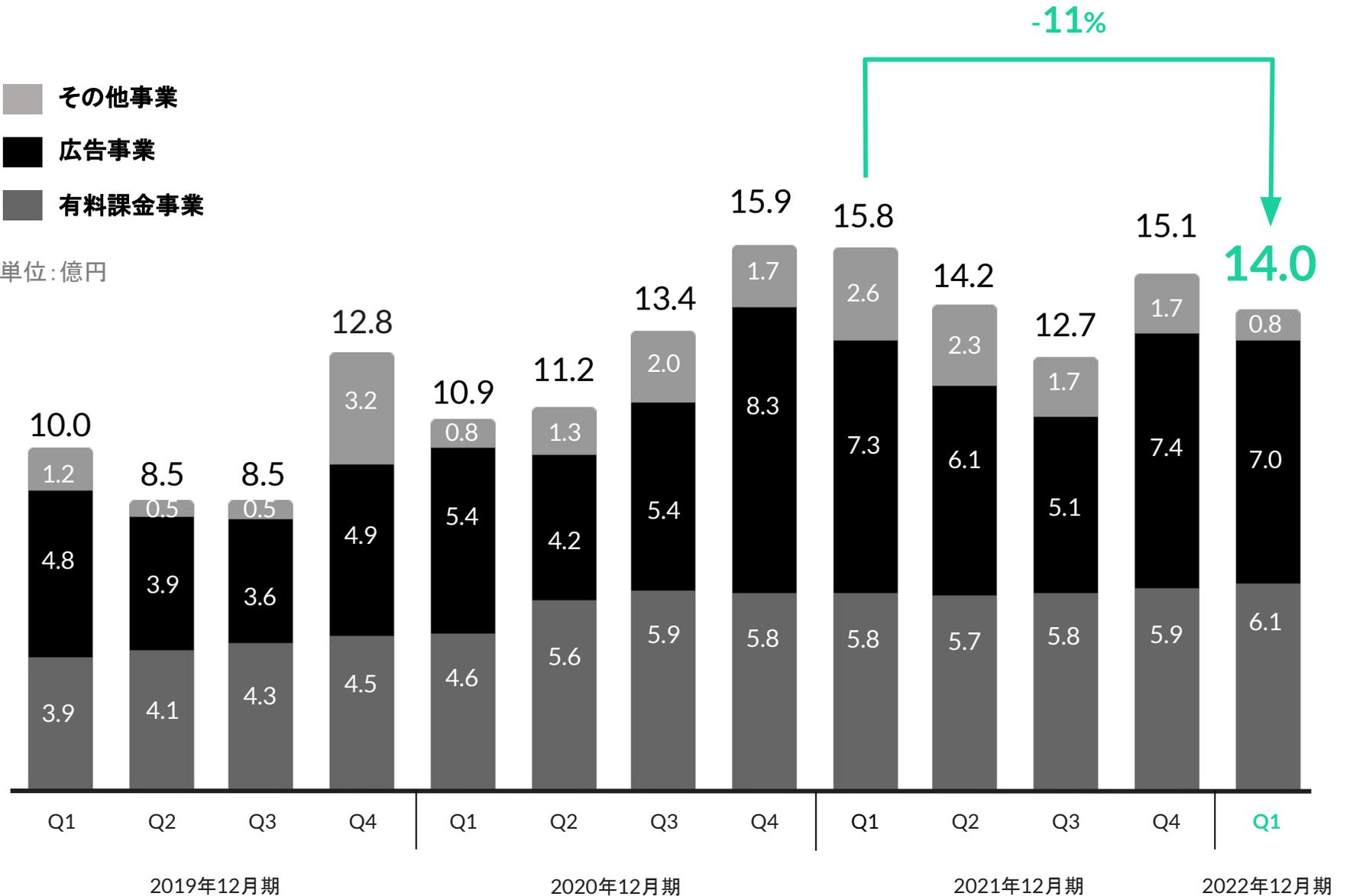
# 売上高

有料課金事業は拡大するも、その他事業の大幅減収を主要因として、NewsPicks事業全体では前年同期比-11%。

なお、NewsPicks GINZAの撤退による減収額は約0.8億円。



単位: 億円



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。

# 広告事業の今後の売上拡大戦略

リード獲得型の動画広告「NewsPicks Stage.」をスタート。今後高単価な動画広告の拡販により注力し、顧客単価を高めていく。

New

## NewsPicks Stage.

NewsPicks経由でオンライン番組の提供を行い、  
番組スポンサーである顧客企業のリード獲得を支援

## 動画広告

番組タイアップやCM制作etc

## 記事広告

広告主のサービスブランディングや、  
採用ブランディングを支援

高単価な動画広告商材  
であり、今後拡販に注力。

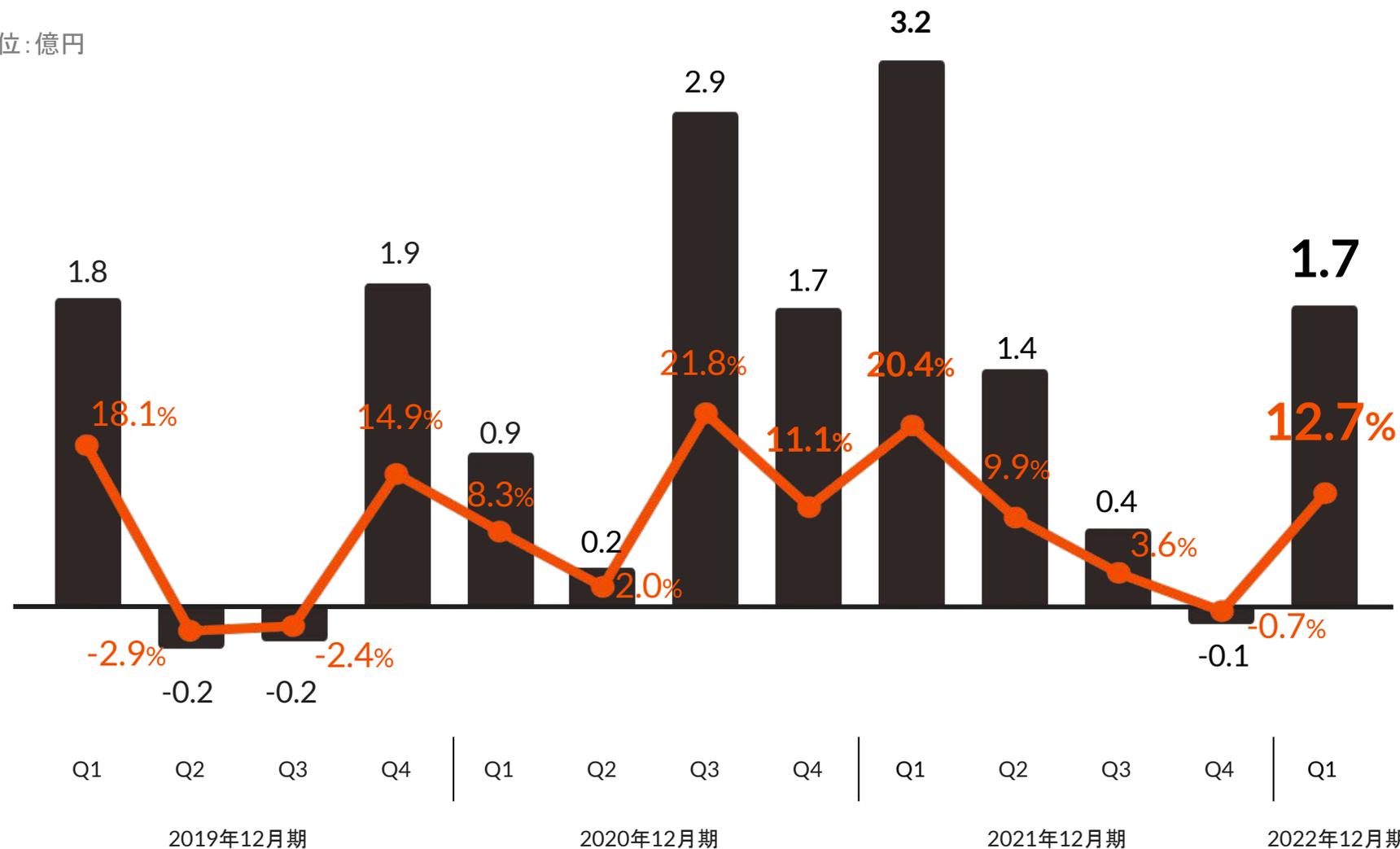
引き続き引き合いは強く、制  
作リソースを増強し、  
更なる需要に適応する

売上高は減収だが、利益については前四半期対比で回復し、黒字化。

● EBITDA率

■ NewsPicks事業EBITDA

単位: 億円



# NewsPicksのマーケティング投資

解約率が低下した状態を活かし、認知を上げ、ユーザー獲得を加速させるためにテレビCMを4月から試験的に開始。

段階的な投資で、効率性が高い成功パターンを探索。

成功パターンが見つかった場合に限り、テレビCMへの投資を継続する。

過去3年の取り組みにより、  
解約率は大幅に低下

LTVが向上。  
より高い獲得コストが正当化できる状態に

NewsPicksの課題は  
低い認知率

大手新聞社3社平均  
(電子版含む)

認知率91%

**NEWS PICKS**

認知率39%

認知率を引き上げ、  
ユーザー獲得を加速させることを目的にテレビCMを実施

# / Financial Results **Q1** 2022

## 03 第2四半期の見通しと 2022年12月期 第1四半期Q&A

事業セグメント	Q2見通し
連結	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 連結での売上高成長率はQ1より増加する見込み</li> <li>● EBITDAはNewsPicks事業のテレビCM開始の影響で計画通り減少するが、Q2がボトムとなる見込み</li> </ul>
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高成長率はQ1より増加する見込み</li> <li>● オフライン回帰の動きにより、オンラインでのリード獲得コストが足元で悪化。オフラインマーケティングの強化に集中的に取り組む</li> </ul>
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 広告事業の売上高はQ1と同水準を見込む</li> <li>● 有料会員売上高は足元でややスローダウン</li> </ul>

# 2022年12月期 第1四半期Q&A

## Q. SaaS事業の売上高成長率が30%に届いていないが、連結売上高成長率30%目標に向けての手応え、蓋然性はどうか？

SaaS事業の売上高成長率は30%に近い数値であり、成長率が高い新規事業の比率が高まることでSaaS事業の売上高成長率30%を達成したいと考えています。NewsPicks事業については、成長の加速が必要であり、動画価値の拡大、第4半期から始めているテレビCM施策などにより、成長率を高めたいと考えています。

## Q. 連結利益のQ1実績から考えると、業績予想の上限を上振れる可能性はあるか？ また、上振れないということは、残り期間では利益はほとんど出ない、赤字の四半期もあるということか？

2Q以降にNewsPicks事業のマーケティング投資を行う計画となっておりますので、通期では業績予想内での着地を見込んでいます。マーケティング投資がQ2以降となりますので、Q1と比較すればQ2以降の利益は減少する見込みです。四半期単位で赤字となるかは、NewsPicksのマーケティング投資次第となりますので、現時点では回答を控えさせていただきます。

## Q. 円安など、足元の経済環境の変化による影響は今後出てくるのか。

当社の事業における海外事業の比率(売上高と費用ともに)は%程度なので、円安による大きな影響は無いとご理解ください。しかしながら、円安等の影響を受け、顧客企業の投資削減などが進んだ場合にはNewsPicks事業の広告売上高の落ち込みや、SaaS事業の解約率が増加する可能性がありますので、顧客動向を注視し、顧客起点でMust haveの(無くてはならない)価値を届けることに注力いたします。

# 2022年12月期 第1四半期Q&A

## Q. SPEEDAの解約率がさらに低下しているが、今後も低下させていくと考えて良いか。

解約率はその時にターゲットとする顧客により変化します。新たな顧客セグメントに新たな価値訴求を挑戦すれば、成長率が上がり、解約率も上がる傾向にあります。ただ、どの様な状況にあっても、解約率.0%未満であることは継続的成長の前提条件であると考え.1.0%未満を継続させていきたいと考えております。

## Q. NewsPicks事業の広告売上高が減収となった理由と今後の見通しについて教えて欲しい。

顧客からの引き合いは強いのですが、制作側のキャパシティが足りないこと、また、動画広告をメインにしていく移行期にあり、第4半期は十分な売上を上げることができませんでした。制作側のキャパシティを上げ、動画広告を売り切れるチームをつくることで、引き合いを実際の売上に換え、広告売上高を成長軌道に乗せることができると考えています。

## Q. NewsPicks事業の出版売上高が大幅減収となった理由を教えてください。

出版した本が今期は少なかったことと、2020年の年末に発売した「2030年:すべてが「加速」する世界に備えよ」が、週刊東洋経済ベストブック2021の第1位を獲得するなど、前年同期に大ヒットしたことが減収の要因となります。

## Q. NewsPicksのテレビCMが4月から流れているが、現在のごたえを教えてください。

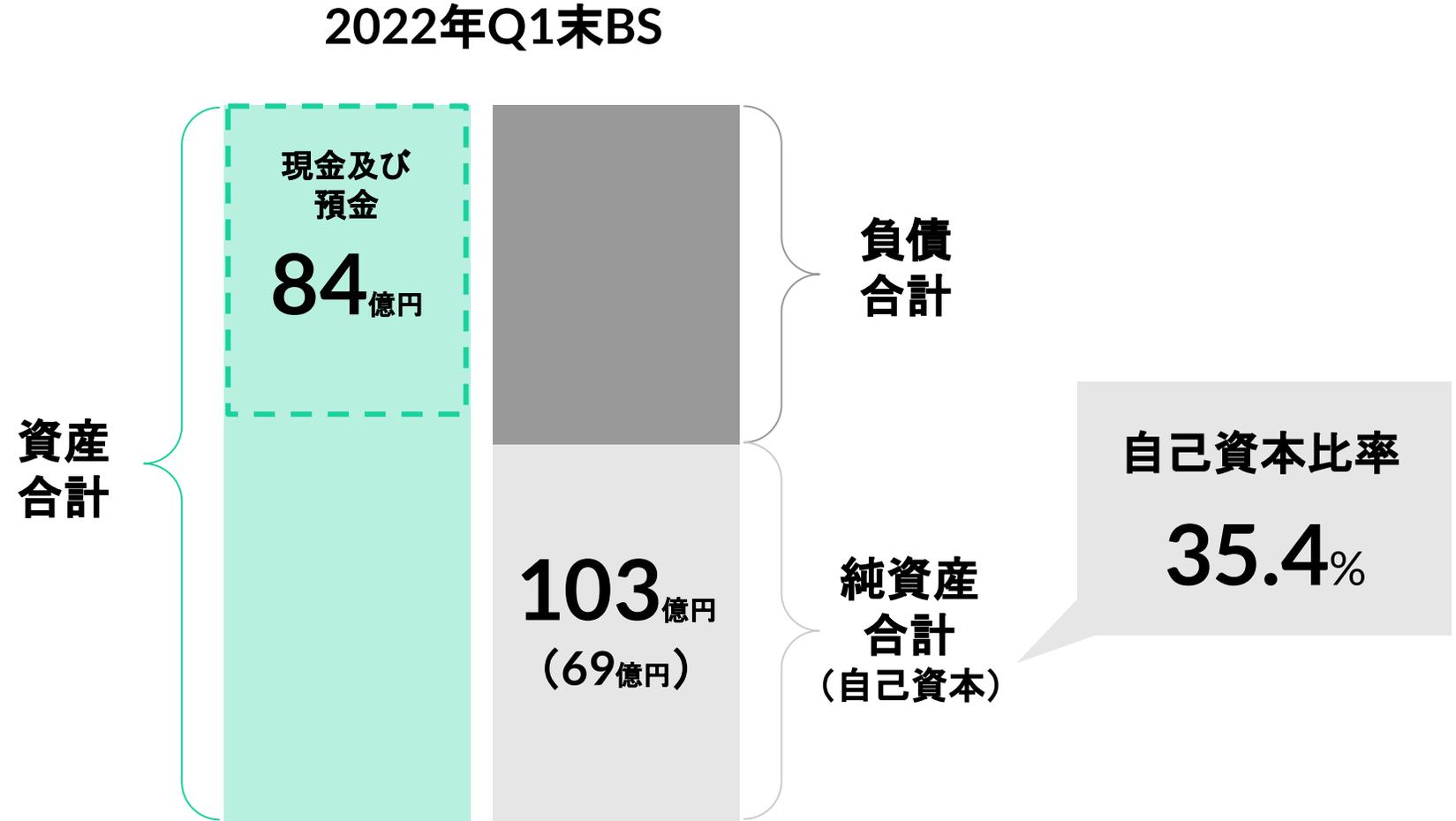
4月中に「CM放映の枠×クリエイティブ」で既に何度かPDCAを回しており、成功パターンを探索している状況です。詳細はQ決算公表時にお伝えさせていただきます。

## Q. 株価が下落しているが財務への影響はあるのか。

次ページ以降にてご回答いたします。

# 安全性について

2022年Q1末時点のキャッシュポジションは潤沢であり、現状の自己資本比率等からも、財務状態は健全。



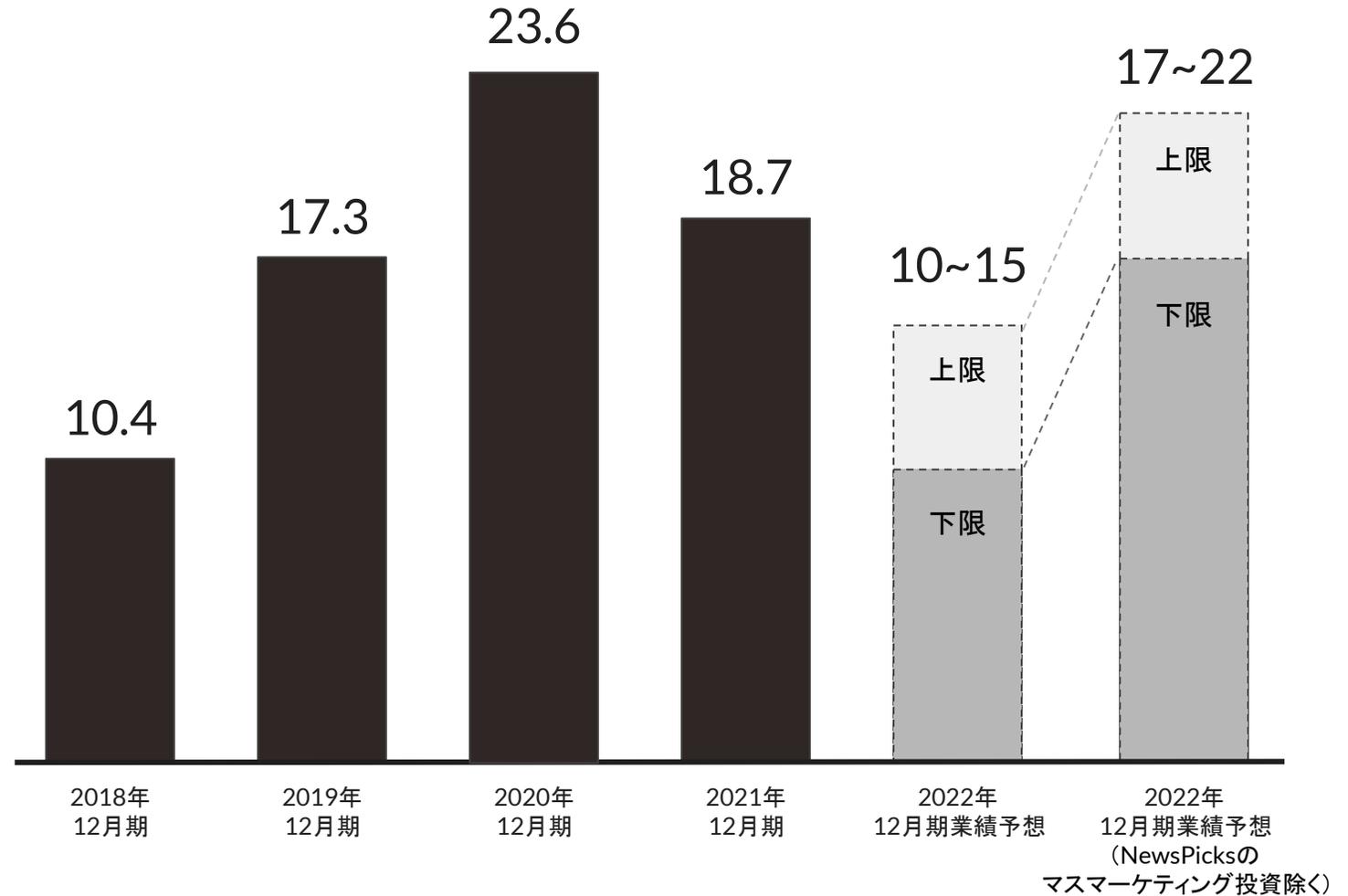
# 連結EBITDA推移

前期と今期のEBITDAは、成長投資強化により一時的に減少となるが、来年以降は再度増加傾向に転じる見込み。

NewsPicks事業のマーケティング投資を除けば、今期のEBITDAは過去最高益に近い水準を見込む。

■ 連結EBITDA

単位: 億円



1. 2020年12月期までの連結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. 2018年12月期は旧会計基準に基づいた実績となり、2019年12月期から2021年12月期の連結EBITDAは、新収益認識基準に遡及修正しています。

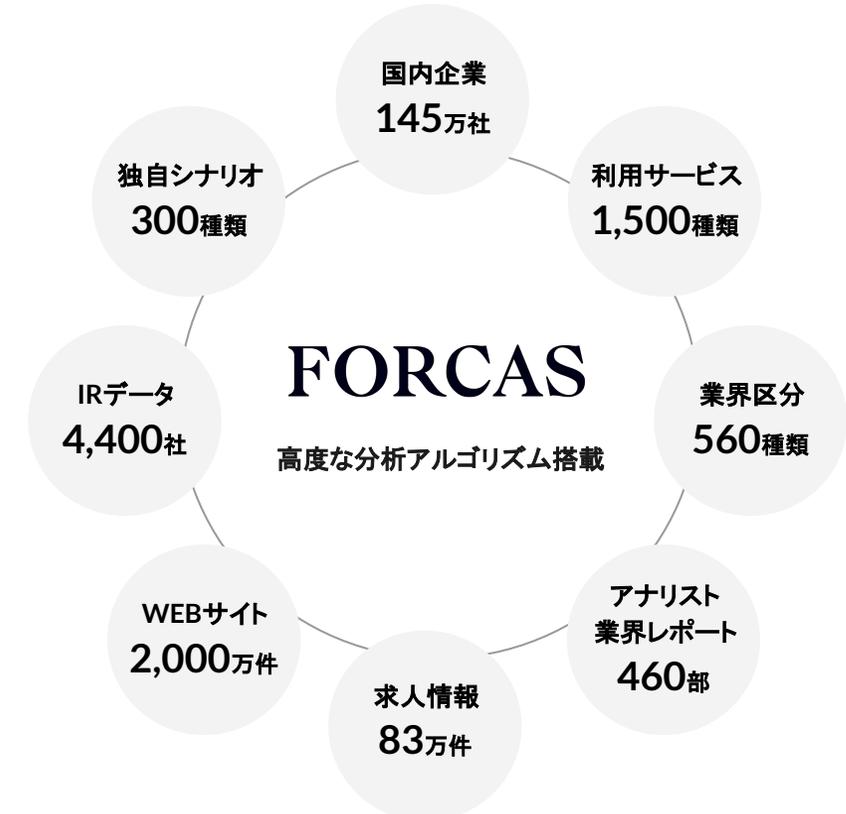
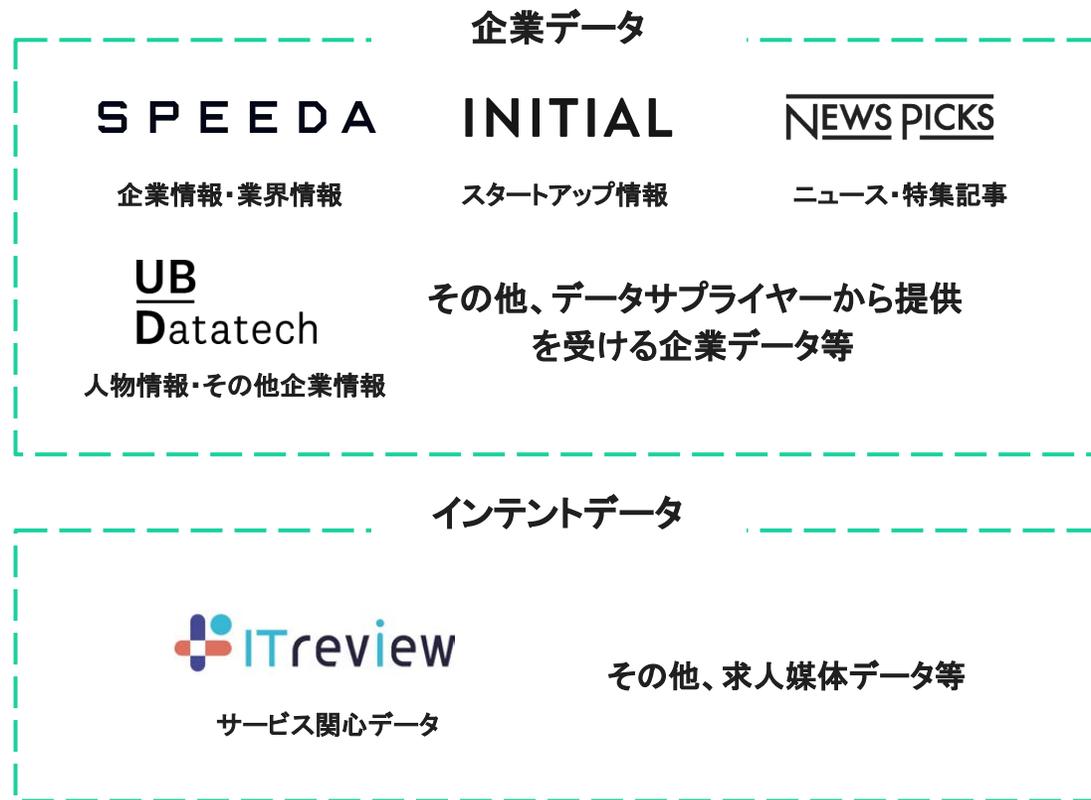
/ Financial Results **Q1** 2022

*04* **事業トピックス:FORCASのご紹介**

# B2B事業向け顧客戦略プラットフォーム「FORCAS」

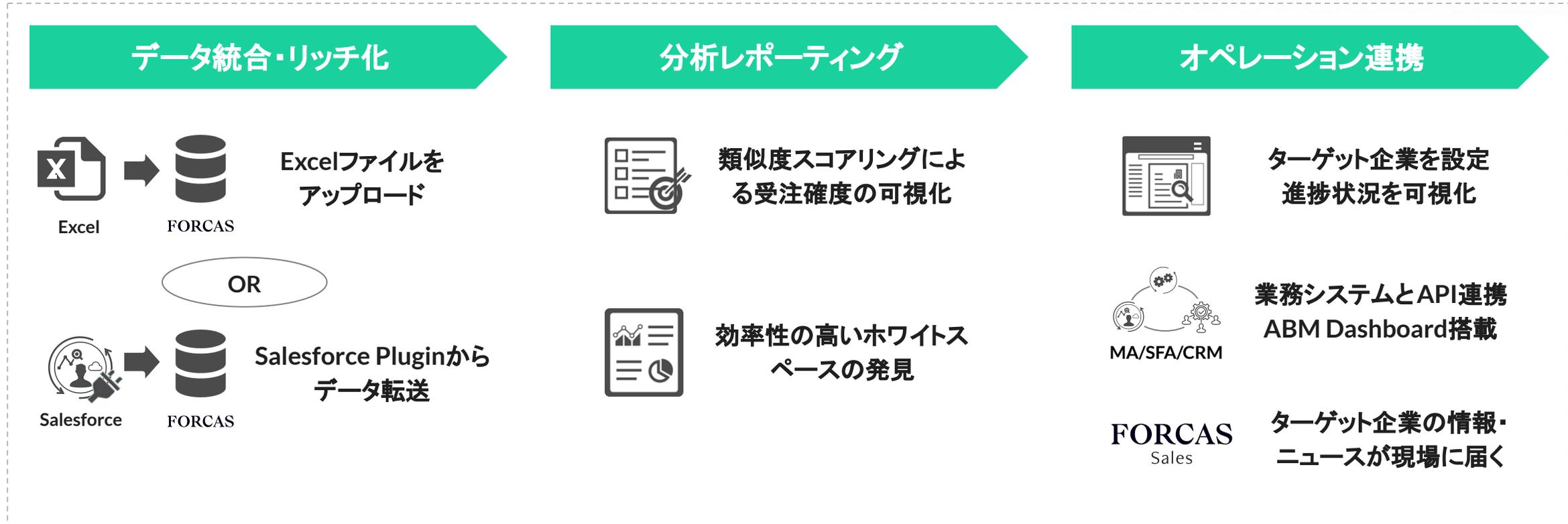
営業やマーケティングに最適化された約150万社の企業属性データとインテントデータに加えて、戦略立案に必要な高度な分析アルゴリズムを搭載。

SPEEDAやNewsPicksなどユーザベースグループが持つアセットを共通化して利用



# B2B事業向け顧客戦略プラットフォーム「FORCAS」

誰でもかんたんに豊富な企業データを顧客戦略の立案・実行・効果測定に活用可能。



豊富な企業データと分析テクノロジーによって、顧客分析に必要な作業をクラウド上で自動化し、営業やマーケティングの現場オペレーションに素早く連携することで、顧客起点のアジャイル経営を強力に支援

# FORCAS導入事例：富士通Japan株式会社 量を追う新規開拓から、データドリブンな新規開拓への変革を実現



富士通Japan株式会社

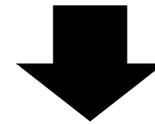
経営と営業現場をつなぐ役割を担い、  
営業戦略を司る戦略企画統括部でご利用



## 導入の目的：

従来の営業プロセスを根本から変革し、より幅広い顧客層を開拓するため

- 従来のデジタルマーケティングは、とにかく広く打って、営業へつなぐというスタイルだった
- より効果的なマーケティング施策を展開するためにも、ターゲット戦略が重要に
- データとテクノロジーを使った新規マーケット開拓戦略の立案、実行、効果測定を行う基盤としてFORCASを導入
- 今まで気づけなかった「有望な新規開拓先」が明確になり、営業現場とマーケティングがタッグを組み、新市場へ向き合うように



**FORCASが営業とマーケティング  
におけるDXに貢献**

/ Financial Results **Q1 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	134万社以上
企業の特徴	特許動向
1,800種類以上	496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・ トレンドレポート
2,500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

## 人の知見KNOWLEDGE

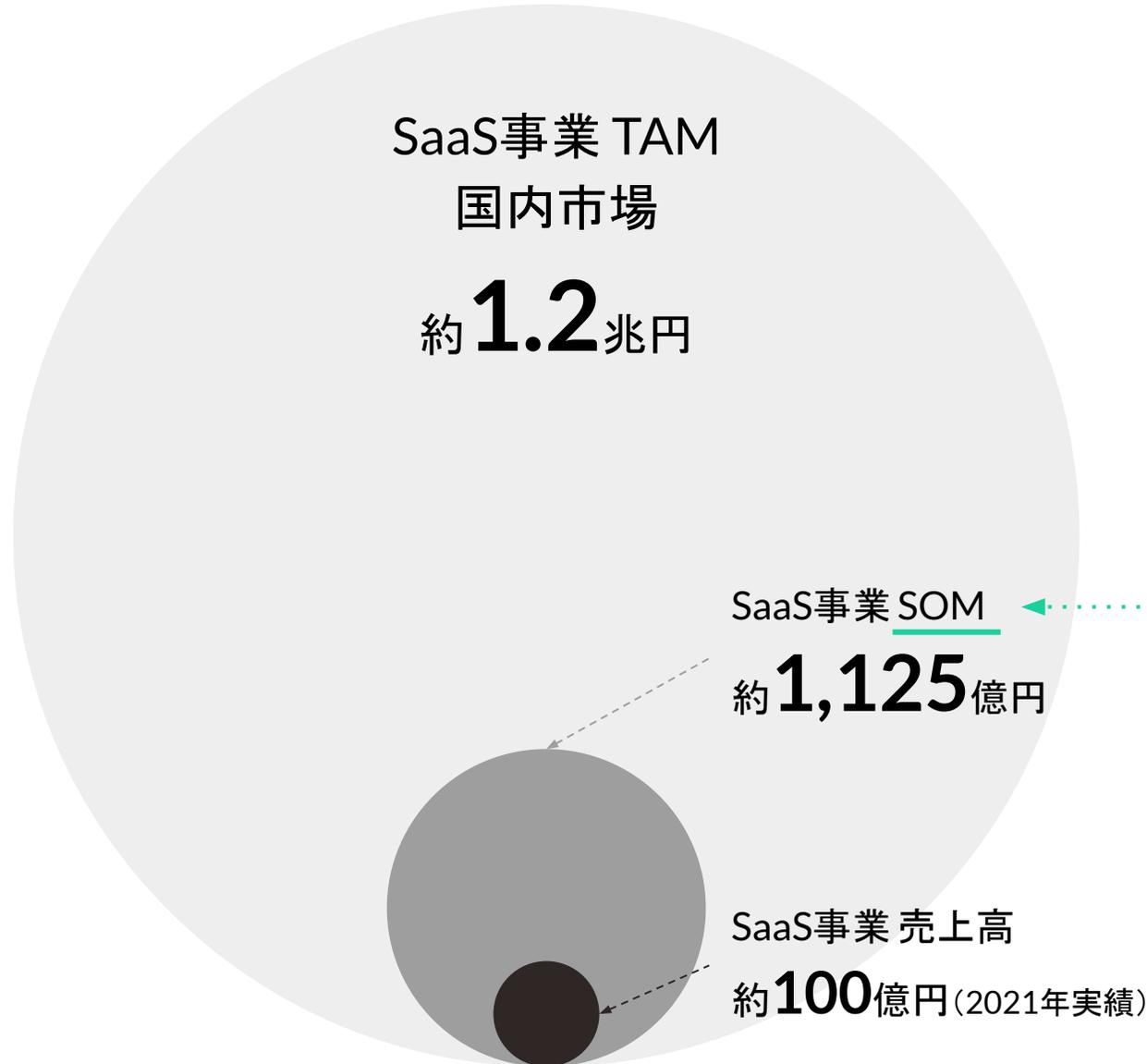
NewsPicks ProPicker	エキスパート ネットワーク
200人以上	100,000 人以上
	国内: 17,000人以上 海外: 83,000人以上

- **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**

# 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。



SaaS事業 TAM  
グローバル市場

約**20**兆円

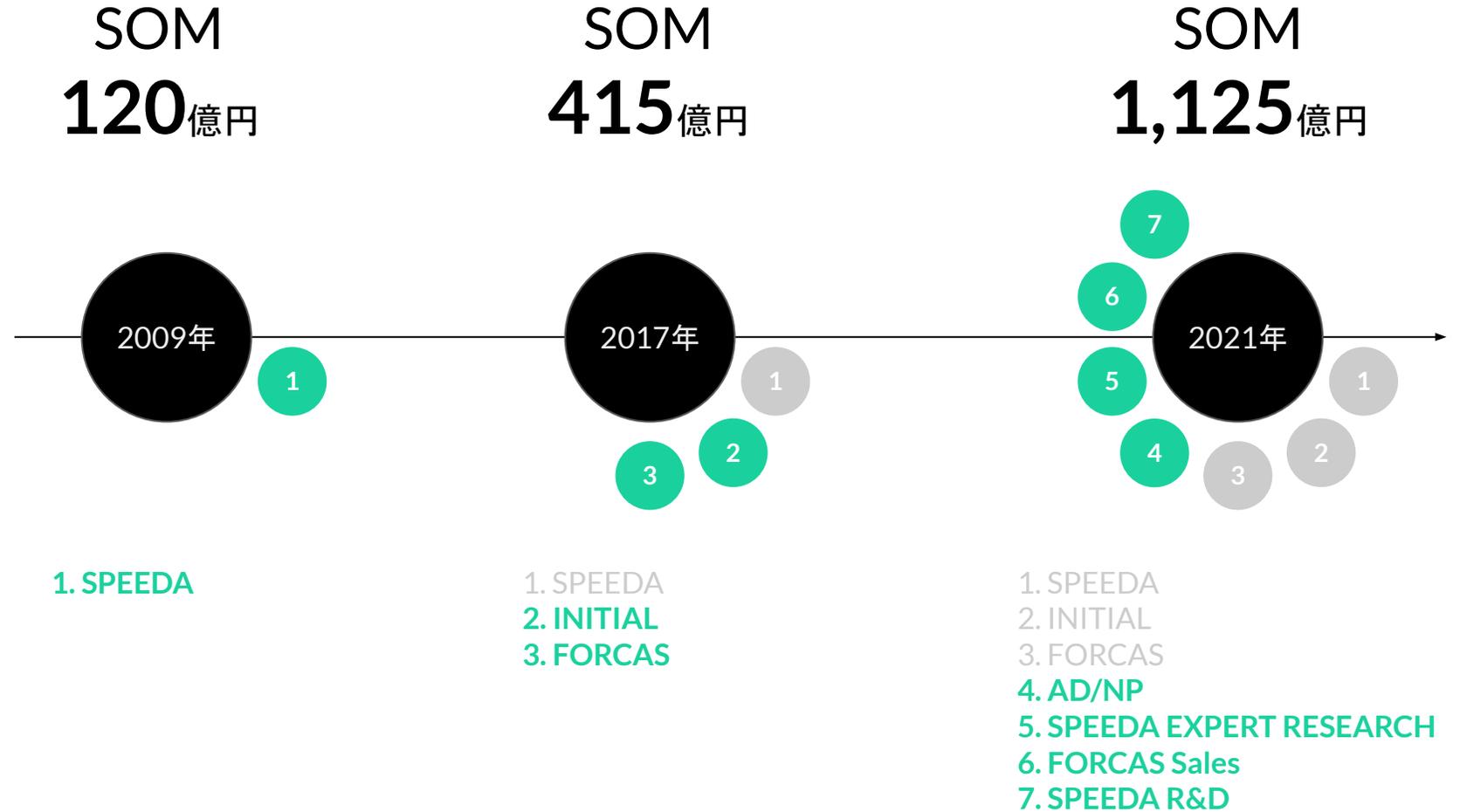
## SOMの定義

現在のプロダクト価値で  
獲得可能な市場規模

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

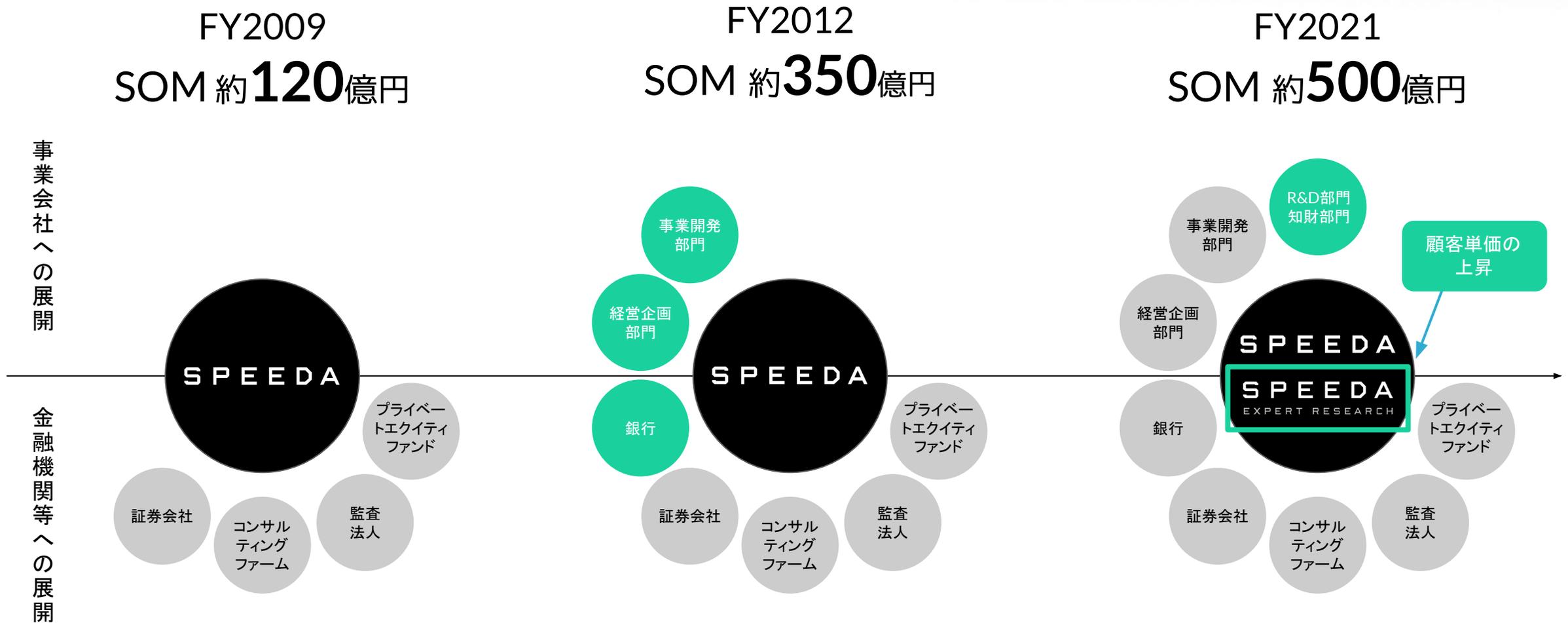
経営コンサルティングという巨大市場の中、次々に経済情報を活用したプロダクトをリリースし、SOMを拡大させ続けてきた。



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。

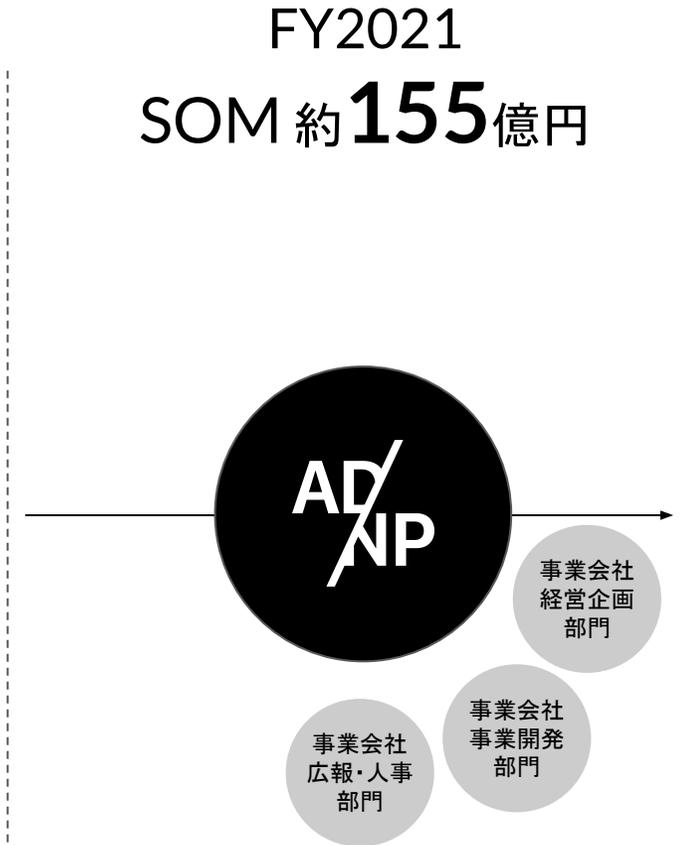
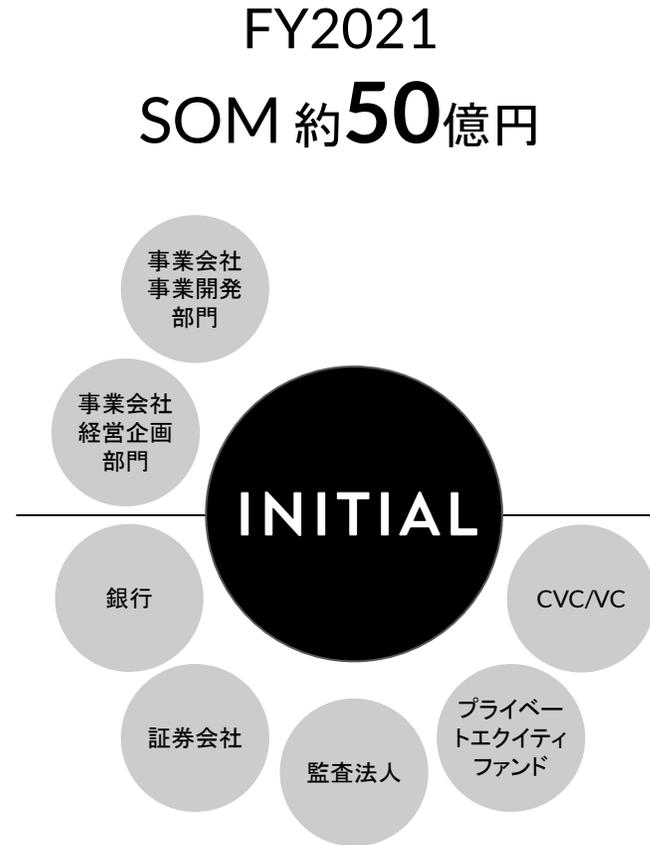
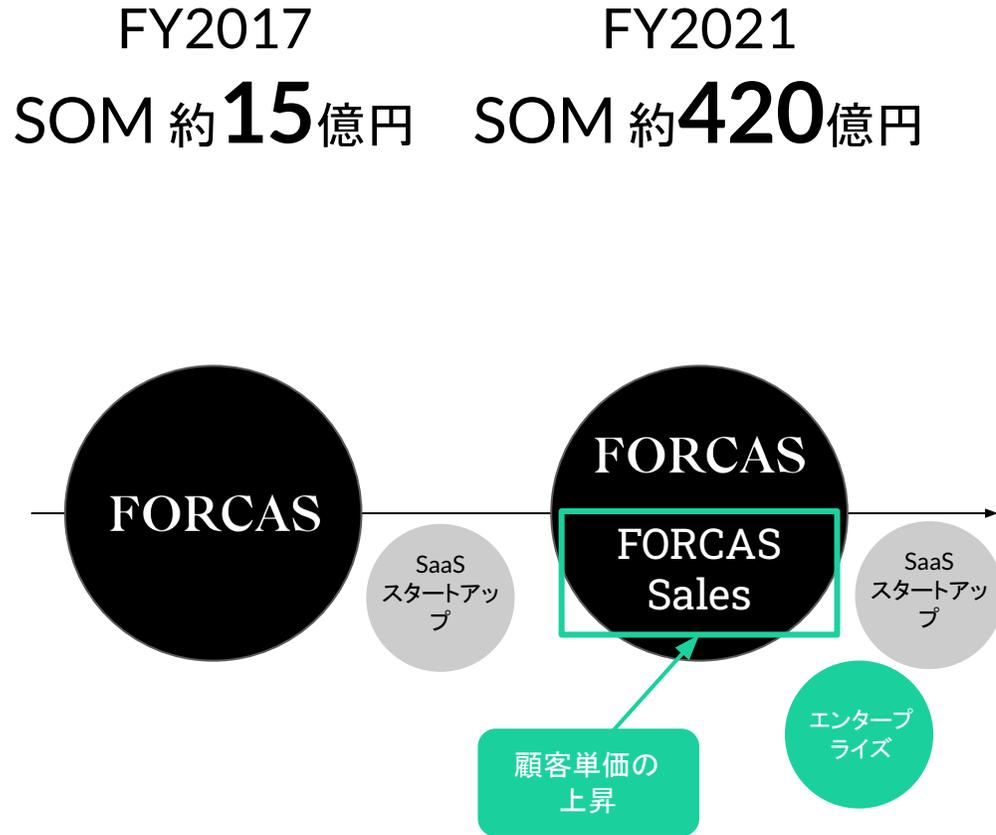
# SPEEDAのSOMの拡大

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。



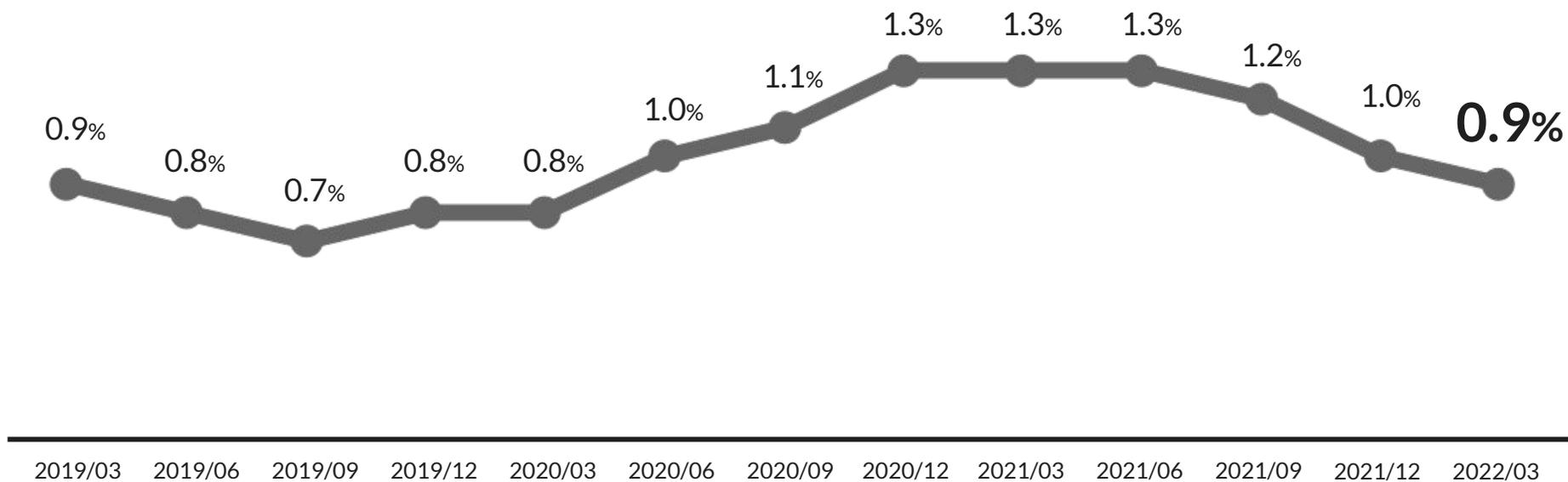
1. SOM(Serviceable Obtainable Market)は、記載年度におけるSPEEDAの提供価値で獲得可能な売上高であり、記載年度毎に顧客となり得るターゲット社数を算出し、記載年度における想定顧客単価を積算して推計しています。

# 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。

● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移



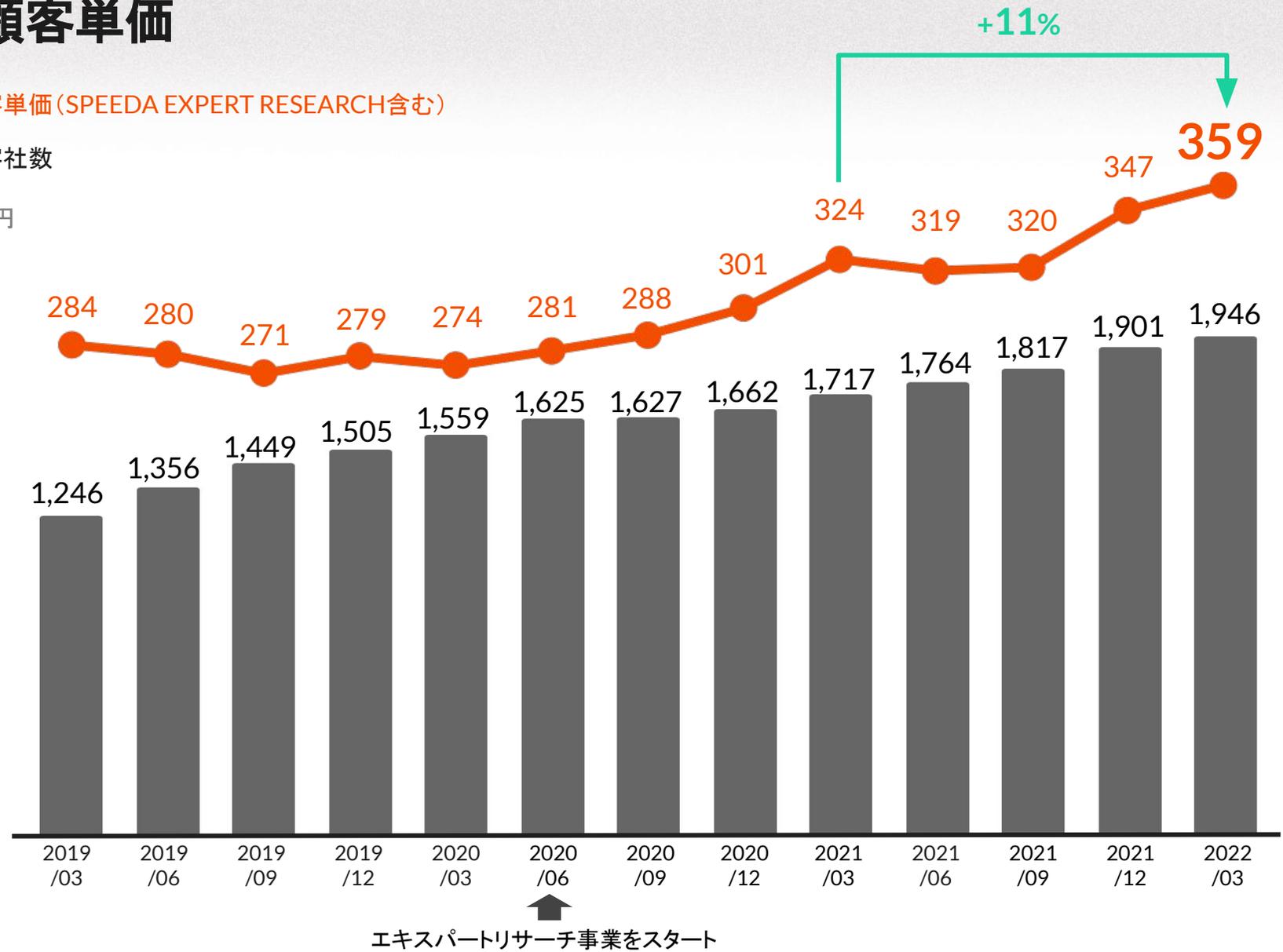
1. 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

# 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年間において、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。

# SaaS事業におけるクロスセルの推進

SPEEDAの国内エンタープライズ顧客基盤に対するクロスセルを推進していく。

事業会社のSPEEDA顧客においては、全てのプロダクトに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SPEEDA EXPERT RESEARCHとINITIALのクロスセルポテンシャルが存在。

事業会社

金融機関等

	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 利用している企業割合
1,000名以上	1,093社	489社(45%)	22.5%
101-999名	2,334社	419社(18%)	10.3%
100名未満	694社	133社(19%)	9.8%
メガバンク・ 大手証券会社	10社	10社(100%)	80%
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	44社(71%)	38.6%
その他プロフェッショナル ファーム等	1,209社	330社(27%)	22.4%

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、P54の数値1,946社とは一致しません。

## 連結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
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	3,147	3,118	3,560	3,825	3,877	3,771	3,781	4,295	4,305
売上高成長率	+11%	+11%	+27%	-5%	+23%	+21%	+6%	+12%	+11%
売上原価	1,541	1,528	1,471	1,541	1,398	1,388	1,501	1,688	1,400
売上総利益	1,606	1,590	2,088	2,283	2,479	2,382	2,279	2,607	2,904
売上総利益率	51.0%	51.0%	58.7%	59.7%	63.9%	63.2%	60.3%	60.7%	67.5%
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
営業利益	-278	-302	248	413	726	467	220	15	517
営業利益率	-8.9%	-9.7%	7.0%	10.8%	18.7%	12.4%	5.8%	0.4%	12.0%
EBITDA	-56	-75	506	520	825	571	336	138	658
EBITDA率	-1.8%	-2.4%	14.2%	13.6%	21.3%	15.2%	8.9%	3.2%	15.3%
経常利益	-332	-362	183	207	665	439	183	256	700
経常利益率	-10.6%	-11.6%	5.2%	5.4%	17.2%	11.6%	4.9%	6.0%	16.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-484	-647	-4,949	-411	472	248	-245	95	418

1. 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。
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
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
仕入高	168	165	185	190	196	190	179	222	224
労務費及び外注費	1,367	1,366	1,300	1,314	1,066	1,068	1,230	1,380	1,250
広告宣伝費	184	220	131	323	280	260	281	495	362
人件費	845	797	771	740	743	799	880	992	1,044
支払手数料	228	230	237	250	230	248	187	264	271
減価償却費及びのれん償却費	221	226	256	108	98	105	116	123	140
その他費用	410	414	428	482	535	631	685	800	492

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Q1末	増減比較
流動資産	12,337	10,364	-1,973
(現金及び預金)	10,613	8,400	-2,212
固定資産	7,921	9,149	1,228
繰延資産	52	43	-8
資産合計	20,312	19,557	-754
流動負債	7,548	6,782	-765
固定負債	2,852	2,449	-402
負債合計	10,400	9,231	-1,168
(有利子負債)	4,015	3,622	-393
純資産合計	9,911	10,326	414

(単位:百万円)

2021年12月期

2022年Q1末

営業活動によるCF	2,696	-390
投資活動によるCF	-1,066	-1,231
フリーキャッシュ・フロー	1,630	-1,621
財務活動によるCF	1,404	-632
現金及び現金同等物の増減額	3,100	-2,212
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	8,400

## 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
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
SaaS事業	売上高	1,768	1,746	1,929	2,117	2,296	2,360	2,513	2,813	2,905
	売上高成長率	+46%	+32%	+36%	+27%	+30%	+35%	+30%	+33%	+26%
	EBITDA	525	447	509	357	509	443	354	228	499
	EBITDA率	29.7%	25.6%	26.4%	16.9%	22.2%	18.8%	14.1%	8.1%	17.2%
	ARR	6,480	6,724	7,119	7,591	8,063	8,647	9,133	9,828	10,324
	ARR成長率	+34%	+27%	+26%	+22%	+24%	+29%	+28%	+29%	+28%
NewsPicks事業	売上高	1,090	1,123	1,346	1,594	1,589	1,422	1,273	1,512	1,409
	売上高成長率	+8%	+31%	+58%	+24%	+46%	+27%	-5%	-5%	-11%
	EBITDA	90	22	292	176	323	140	46	-10	178
	EBITDA率	8.3%	2.0%	21.8%	11.1%	20.4%	9.9%	3.6%	-0.7%	12.7%
	ARR	2,079	2,609	2,534	2,518	2,564	2,483	2,568	2,583	2,668
	ARR成長率	+16%	+45%	+32%	+26%	+23%	-5%	+1%	+3%	+4%

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)を記載しております。

# 会計基準変更等による業績比較

(単位:百万円)

2020年12月期

2021年12月期

	Q1			Q2			Q3			Q4			Q1			Q2			Q3			Q4			
	旧	新	差額	旧	新	差額	旧	新	差額																
連結																									
売上高	3,171	3,147	-24	3,182	3,118	-64	3,583	3,560	-23	3,871	3,825	-45	3,965	3,877	-87	3,898	3,771	-127	3,875	3,781	-94	4,324	4,295	-28	
売上原価	1,549	1,541	-8	1,578	1,528	-50	1,501	1,471	-29	1,587	1,541	-45	1,473	1,398	-74	1,490	1,388	-102	1,599	1,501	-97	1,719	1,688	-30	
販売費及び一般管理費	1,885	1,885	0	1,893	1,893	0	1,839	1,839	0	1,870	1,870	0	1,752	1,752	0	1,915	1,915	0	2,059	2,059	0	2,592	2,592	0	
営業利益	-263	-278	-15	-288	-302	-14	242	248	6	414	413	-0	739	726	-12	492	467	-24	216	220	3	12	15	2	
EBITDA	-42	-56	-14	-61	-75	-13	499	506	7	522	520	-1	837	825	-12	597	571	-25	332	336	3	136	138	2	
連結(Qz除く)																									
売上高	2,882	2,858	-24	2,927	2,863	-64	3,287	3,263	-24	3,739	3,694	-45	3,965	3,877	-87	3,898	3,771	-127	3,875	3,781	-94	4,324	4,295	-28	
EBITDA	624	609	-14	457	444	-13	772	779	7	530	528	-1	837	825	-12	597	571	-25	332	336	3	136	138	2	
SaaS事業																									
売上高	1,784	1,768	-15	1,760	1,746	-14	1,923	1,929	6	2,117	2,117	-0	2,309	2,296	-12	2,384	2,360	-24	2,507	2,513	5	2,810	2,813	2	
EBITDA	539	525	-14	462	447	-14	503	509	5	360	357	-2	524	509	-14	471	443	-28	354	354	0	230	228	-1	
NewsPicks事業																									
売上高	1,099	1,090	-8	1,173	1,123	-50	1,376	1,346	-29	1,639	1,594	-45	1,664	1,589	-74	1,525	1,422	-102	1,372	1,273	-99	1,543	1,512	-31	
EBITDA	90	90	0	21	22	1	291	292	1	175	176	1	321	323	2	138	140	2	42	46	3	-14	-10	3	

# 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
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
EBITDA	609	444	779	528	825	571	336	138	658
のれん償却費	13	20	23	23	23	23	23	23	23
減価償却費	40	41	70	86	74	81	93	100	116
株式報酬費用	0	0	0	-1	0	-1	-	-	-
営業利益	554	382	684	420	726	467	220	15	517

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

種類	業績・株価条件	区分	2021年12月末	2022年3月末
			株数	株数
ストックオプション	なし	期首残高	891,552	761,928
		付与	0	0
		行使	-129,624	-1,440
		放棄	0	0
		期末残高	761,928	760,488
	あり	期首残高	3,333,700	2,957,800
		付与	0	0
		行使	-5,400	-3,000
		放棄	-370,500	0
		期末残高	2,957,800	2,954,800
事後交付型株式ユニット (RSU)	なし	期首残高	0	0
		付与	0	0
		行使	0	0
		失効	0	0
		期末残高	0	0
潜在株式数合計			3,719,728	3,715,288
発行済株式総数			36,750,126	36,868,766
株式インセンティブ比率			10.12%	10.08%

# 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5月13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](mailto: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 第2四半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8月4日（木）午後3:00以降

決算説明会：2022年8月4日（木）午後6:00開催

**UZABASE** 本日は誠にありがとうございました。