



2022年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2022年8月4日

上場会社名 株式会社ユーザベース 上場取引所 東
 コード番号 3966 URL http://www.uzabase.com
 代表者(役職名) 代表取締役Co-CEO/CTO (氏名) 稲垣 裕介 /
 代表取締役Co-CEO (氏名) 佐久間 衡
 問合せ先責任者(役職名) 執行役員CFO (氏名) 千葉 大輔 (TEL) 03-4533-1999
 四半期報告書提出予定日 2022年8月4日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有
 四半期決算説明会開催の有無 : 有

(百万円未満切捨て)

1. 2022年12月期第2四半期の連結業績(2022年1月1日~2022年6月30日)

(1) 連結経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		EBITDA※		営業利益		経常利益		親会社株主に 帰属する四半期 純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年12月期第2四半期	8,650	13.1	654	△53.1	342	△71.4	519	△53.0	149	△79.2
2021年12月期第2四半期	7,649	—	1,396	—	1,194	—	1,104	—	721	—

※EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用)

(注) 包括利益 2022年12月期 第2四半期 427百万円(△39.8%) 2021年12月期 第2四半期 710百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2022年12月期第2四半期	4.06	3.97
2021年12月期第2四半期	19.69	19.16

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっています。これにより、2021年12月期第2四半期の対前年同四半期増減率は記載していません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年12月期第2四半期	19,907	9,907	34.1
2021年12月期	20,312	9,911	31.7

(参考) 自己資本 2022年12月期第2四半期 6,783百万円 2021年12月期 6,437百万円

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっています。

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2021年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年12月期	—	0.00	—	—	—
2022年12月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直前に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2022年12月期の連結業績予想（2022年1月1日～2022年12月31日）

当社は、2021年12月に公表した、「経済情報の方で、誰もがビジネスを楽しめる世界をつくる」というパーパスのもと、2022年12月期以降SaaSとNewsPicksを融合し、2025年12月期において、売上高成長率平均30%、EBITDAマージン15%の実現を目指します。2022年12月期においては、SaaS事業では高成長プロダクトへの積極的な成長投資を実施し、持続的な30%以上の売上高成長率と安定収益の確保の両立を実現していきます。NewsPicks事業では、サービスの認知度向上を目的として、成果を見極めながらマーケティング投資を段階的に実施していく方針です。以上のことから、売上高は19,500百万円～20,000百万円、EBITDAは1,000百万円～1,500百万円、営業利益は400百万円～900百万円を見込んでいます。

詳細は添付資料「1. 当四半期決算に関する定性的情報 (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		EBITDA		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	当期純利益 円 銭
通期	19,500	24.0	1,000	△46.6	400	△72.0	400	△74.1	—	—	—
	～20,000	～27.2	～1,500	～△19.9	～900	～△37.0	～900	～△41.7			

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用

※2 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、対前期増減率については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値と比較して記載しています。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無

(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)

新規 一社(社名)、除外 一社(社名)

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)

2022年12月期2Q	36,903,806株	2021年12月期	36,750,126株
2022年12月期2Q	304株	2021年12月期	258株
2022年12月期2Q	36,830,008株	2021年12月期2Q	36,633,335株

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数(四半期累計)

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きくなる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料の5ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報 (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書	10
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	11
(会計方針の変更)	11
(セグメント情報等)	12
(収益認識関係)	14
(重要な後発事象)	15

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当社グループを取り巻く経営環境については、国内情報サービス業の売上高規模は2021年においては1兆1,566億円(前年比9.7%増)と10年連続で成長を続けています(経済産業省「特定サービス産業動態統計調査(2022年2月公表)」)。その中で、SaaS(Software as a Serviceの略称。月額課金や年額課金の仕組みを取っているウェブサービス)の国内市場規模は、年平均成長率が約13%で拡大しており、2025年に向けてDX(デジタル・トランスフォーメーション)の取り組みも加速し、カテゴリーを問わずパッケージソフトからSaaSへの移行ニーズがますます高まっています。加えて新型コロナウイルス感染症の影響でリモートワークが拡大し、IT投資に消極的であった中堅、中小企業においてもソフトウェア導入が進展しています。こうした流れから、SaaSの国内市場規模は2025年には約1兆4,607億円に拡大する見込みです(富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」)。また、スマートフォンの個人保有率は2021年において74.3%(前年比5.0ポイント増)と普及が進んでいます(総務省「令和3年通信利用動向調査(2022年5月27日公表)」)。更に、インターネット広告費の市場規模は、2019年に初めて2兆円を超えてテレビメディア広告費を抜き、2021年には2兆7,052億円(前年比21.4%増)と拡大しています(株式会社電通「2021年 日本の広告費(2022年2月24日公表)」)。

一方で、2020年3月ごろから拡大している新型コロナウイルス感染症は、緊急事態宣言やワクチン接種の浸透等によって一時的に感染者数は大きく減少しましたが、新たな変異株の流行による第7波への警戒が高まっています。加えて、ウクライナ情勢や急激な円安の進行等、依然として予測が難しい経済状況が継続しています。

今後、より不確実性を増す状況において、クラウドサービス導入や良質なメディアコンテンツなど、当社グループの提供サービスへのニーズは、より一層高まっていくものと認識しています。

このような環境の下、当第2四半期連結累計期間における当社グループの事業は順調に拡大を続けており、売上高は8,650百万円(前年同期比13.1%増加)となりました。また、高成長を続けているSaaSプロダクトへの成長投資と、当第2四半期連結会計期間においては、NewsPicks事業の来年以降の有料課金売上の成長率回復を目的に、テレビCMを中心としたマーケティング投資を積極化させたため、EBITDAは654百万円(前年同期比53.1%減少)、営業利益は342百万円(前年同期比71.4%減少)、経常利益は519百万円(前年同期比53.0%減少)となり、法人税等を172百万円計上したこと等により、親会社株主に帰属する四半期純利益は149百万円(前年同期比79.2%減少)となりました。

なお、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、当該会計基準等を遡って適用した後の数値で前年同四半期連結累計期間及び前連結会計年度との比較・分析を行っています。

また、前第4四半期連結会計期間より、報告セグメント区分の変更を行っています。

従来B2B向け事業について、「SPEEDA事業」と「その他B2B事業(2020年12月期までは「その他事業」と呼称)」に区分して業績開示をしてきましたが、「SaaS事業」セグメントとして統合して開示しています。

同様に、従来「NewsPicks事業」として開示していた、連結子会社である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、及び株式会社ニューズピックスにおいて法人向けに展開している「NewsPicks Enterprise」「NewsPicks Learning(法人版)」をAlphaDrive/NewsPicks(以下、「AD/NP」という。)として、「SaaS事業」セグメントに含める形で開示しています。

さらに、報告セグメントに含まれない事業セグメントである「その他」に含まれていたSPEEDA EDGEも「SaaS事業」セグメントに含めています。

変更理由は以下のとおりです。

- ① SPEEDA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、今後クロスセルを含めたより一体的な事業経営をしていくため
- ② AD/NPはNewsPicksを活用したSaaSプロダクトによる法人ソリューション事業であること
- ③ AD/NPと同様に、SPEEDA・FORCAS・INITIALいずれもNewsPicksをサービス上、活用しており、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

以上のことから、当社の報告セグメントは、「SaaS事業」と「NewsPicks事業」の2セグメントとしています。

各報告セグメントの業績は次の通りです。

なお、第1四半期連結会計期間より、業績評価指標を変更したことに伴い、セグメント利益の測定方法を、提供サービスや事業に直接紐づかない連結グループ全体経営のために発生する全社費用（例：上場維持コスト、監査報酬、役員報酬など）を各報告セグメントに配賦しない方法から、各報告セグメントに配賦する方法に変更しています。また、従来Direct EBITDA及びセグメントEBITDAを表示していましたが、経営上重視する業績評価指標をセグメントEBITDAに一本化したことにより、当該指標のみの表示としています。

セグメントEBITDAは、セグメント利益又は損失に、減価償却費、のれんの償却費及び株式報酬費用を加えた金額です。

① SaaS事業

SaaS事業では、顧客のアジャイル経営（顧客起点で、変化にスピーディーに適応する経営）の実現をサポートするSaaSプロダクトの提供を行っています。アジャイル経営の実現をサポートするには、顧客の事業戦略・顧客戦略・組織戦略をサポートする必要があると考えており、領域毎に提供しているプロダクトは以下の通りです。

事業戦略：SPEEDA・INITIAL・SPEEDA EDGE

顧客戦略：FORCAS・FORCAS Sales

組織戦略：AD/NPで提供しているNewsPicks Enterprise・Incubation Suite

なお、当社ではストック型収益の拡大を重要視していることから、ARR（Annual Recurring Revenueの略で、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。）を最重要KPIとしています。

複数のプロダクトを提供している中で、現時点での主力プロダクトは創業プロダクトであるSPEEDAとなります。SPEEDAは、新規受注が安定的に積み上げられたことに加え、前連結会計年度に行った国内のカスタマーサクセスチームを含めた営業組織強化によって、既存顧客からのアップセルも進みました。中国を中心としたアジア地域においても、新型コロナウイルス感染症の影響は落ち着きを見せ、新規獲得が進みました。直近12ヶ月平均解約率については、0.8%と第1四半期連結会計期間末から0.1ポイント改善しており、1.0%を下回る水準で推移しています。また、前連結会計年度における重点投資領域であったSPEEDA EXPERT RESEARCHについては、コンサルティングファームだけでなく事業会社での利用も進んだことから、高い成長率を継続しており、売上高の拡大に貢献しています。

SPEEDAからスピナウトする形で2017年にリリースした、顧客戦略をサポートするFORCASに関しては、エンタープライズ企業での導入も進み、また、2020年にリリースしたFORCAS Salesにおいても、FORCASの顧客における導入が進み、高い成長率を維持しています。

組織戦略をサポートするAD/NPに関しては、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を実現するプロダクトであるNewsPicks Enterpriseと、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プロダクトであるIncubation Suiteともに新規顧客開拓が進み、高い成長率を実現しています。

これらのことから、SaaS事業の当第2四半期連結会計期間末におけるARRは11,037百万円となり、前年同期比27.6%増と順調に拡大し、当第2四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は5,894百万円（前年同期比26.6%増加）となりました。利益の観点では、主力プロダクトであるSPEEDAが、SPEEDA EXPERT RESEARCHへの成長投資を行いながらも高い収益率を実現しており、スタートアップ情報プラットフォームであるINITIALも、20%以上のEBITDAマージン確保を継続するなど収益貢献しています。一方で、FORCASやFORCAS Sales、AD/NP等に関しては、高成長を目指すフェーズであるため、積極的な成長投資を行っており、現時点では赤字となっています。そのため、セグメント利益は582百万円（前年同期比30.7%減少）、セグメントEBITDAは810百万円（前年同期比15.0%減少）となりました。

なお、前年同期との比較・分析は、変更後の新セグメントに基づいて記載しています（以下、NewsPicks事業についても同様です）。

② NewsPicks事業

NewsPicks事業においては、2020年12月期第2四半期連結会計期間における年割契約の有料課金ユーザー大量獲得による反動からの回復を見せていましたが、当第2四半期連結会計期間においても大量獲得時のユーザーの解約が生じ、有料課金ユーザー数が第1四半期連結会計期間末から減少しました。広告売上高においては、第1四

半期連結会計期間に生じた記事広告の制作リソース不足は解消されましたが、収益貢献は第3四半期連結会計期間以降を想定しており、成長率の回復には時間を要するものの、引き続き安定的に拡大しています。一方、前第4四半期連結会計期間に決定した国内拠点である「NewsPicks GINZA」からの撤退に伴う売上高の減少と、前第2四半期連結累計期間にNewsPicksレーベルから出版された書籍の売上が好調であったことに比べ、当第2四半期連結累計期間は発行数が少なかったため、有料課金売上高と広告売上高以外のその他売上高は、大幅な減収となっています。

また、当第2四半期連結会計期間においては、来期以降の有料課金事業の成長率回復を目的として、テレビCMにトライアルするなど、マーケティング投資を積極的に行いました。テレビCMのトライアル結果としては、無料会員獲得効果の高い「放映時間」「番組枠」「クリエイティブ」が明確になりました。これにより、獲得コストを目標数字まで下げられる成功パターンの特定ができたため、成功パターンに絞ったテレビCMを第3四半期連結会計期間以降も継続していく予定となります。

これらの結果、当第2四半期連結会計期間末におけるARRは、2,582百万円（前年同期比4.0%増加）、当第2四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は2,772百万円（前年同期比7.9%減少）となりました。また、セグメント損失は201百万円（前年同期はセグメント利益375百万円）、セグメントEBITDAは△117百万円（前年同期は464百万円）となりました。

(2) 財政状態に関する説明

① 資産、負債及び純資産の状況

(資産)

資産合計は、前連結会計年度末と比較して404百万円減少し、19,907百万円となりました。これは主に、流動資産において現金及び預金が1,936百万円減少した一方で、投資その他の資産において投資有価証券が790百万円増加したこと等によるものです。

(負債)

負債合計は、前連結会計年度末と比較して400百万円減少し、9,999百万円となりました。これは主に、流動負債において契約負債が1,384百万円増加した一方、流動負債において未払法人税等が219百万円減少したこと、固定負債において長期借入金が523百万円減少したこと等によるものです。

(純資産)

純資産合計は、前連結会計年度末と比較して3百万円減少し、9,907百万円となりました。これは主に、当第2四半期連結累計期間に親会社株主に帰属する四半期純利益149百万円を計上したことに伴い利益剰余金が149百万円増加した一方、連結子会社である株式会社UB Venturesの運営するファンドにおける外部投資家への分配等により非支配株主持分が378百万円減少したこと等によるものです。

② キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結累計期間末における現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末と比べ1,936百万円減少し、8,677百万円となりました。当第2四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次の通りです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、924百万円の収入（前年同期は2,057百万円の収入）となりました。主に、税金等調整前四半期純利益444百万円を計上したこと、契約負債が1,369百万円増加した一方、賞与引当金が233百万円減少したこと及び法人税等の支払額270百万円等によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、1,804百万円の支出（前年同期は571百万円の支出）となりました。主に、投資有価証券の取得による支出722百万円、無形固定資産の取得による支出571百万円及び敷金及び保証金の差入による支出527百万円等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、1,160百万円の支出(前年同期は171百万円の収入)となりました。主に、長期借入金の返済による支出648百万円及び株式会社UB Venturesの運営するファンドにおける組合員への分配金の支払額469百万円によるものです。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当第2四半期連結累計期間において、当社グループのKPIであるARRは、順調に拡大しました。また、EBITDA並びに各段階利益も順調に推移しており、営業利益と経常利益については業績予想の下限値を超過しています。しかしながら、NewsPicks事業の成長回復に向けたマーケティング投資を引き続き実施することから、通期の業績予想につきましては、2022年2月9日に公表した内容から変更不要と判断しています。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2022年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,613	8,677
受取手形、売掛金及び契約資産	1,147	948
その他	586	694
貸倒引当金	△9	△6
流動資産合計	12,337	10,313
固定資産		
有形固定資産	271	235
無形固定資産		
のれん	718	671
その他	700	1,175
無形固定資産合計	1,418	1,846
投資その他の資産		
投資有価証券	2,605	3,396
繰延税金資産	3,243	3,171
その他	382	908
投資その他の資産合計	6,231	7,475
固定資産合計	7,921	9,558
繰延資産	52	35
資産合計	20,312	19,907

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2022年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	484	344
1年内償還予定の社債	102	102
1年内返済予定の長期借入金	1,218	1,093
未払法人税等	381	161
契約負債	3,451	4,836
その他	1,909	1,277
流動負債合計	7,548	7,814
固定負債		
社債	72	21
長期借入金	2,622	2,099
その他	157	64
固定負債合計	2,852	2,184
負債合計	10,400	9,999
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,188	7,193
資本剰余金	6,124	6,129
利益剰余金	△6,948	△6,798
自己株式	△0	△0
株主資本合計	6,363	6,522
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	26	29
為替換算調整勘定	47	231
その他の包括利益累計額合計	74	260
新株予約権	9	38
非支配株主持分	3,464	3,085
純資産合計	9,911	9,907
負債純資産合計	20,312	19,907

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自2021年1月1日 至2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
売上高	7,649	8,650
売上原価	2,787	2,994
売上総利益	4,862	5,656
販売費及び一般管理費	3,667	5,314
営業利益	1,194	342
営業外収益		
受取利息	2	0
受取配当金	—	4
投資有価証券売却益	—	195
その他	31	74
営業外収益合計	34	274
営業外費用		
支払利息	9	10
持分法による投資損失	—	0
投資有価証券評価損	45	—
投資事業組合管理費	38	66
その他	31	19
営業外費用合計	124	97
経常利益	1,104	519
特別利益		
その他	—	15
特別利益合計	—	15
特別損失		
移転費用	—	89
特別損失合計	—	89
税金等調整前四半期純利益	1,104	444
法人税、住民税及び事業税	340	99
法人税等調整額	83	73
法人税等合計	424	172
四半期純利益	679	272
非支配株主に帰属する四半期純利益又は非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△41	122
親会社株主に帰属する四半期純利益	721	149

四半期連結包括利益計算書
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
四半期純利益	679	272
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2	△28
為替換算調整勘定	28	183
その他の包括利益合計	30	155
四半期包括利益	710	427
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	745	336
非支配株主に係る四半期包括利益	△34	91

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自2021年1月1日 至2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前四半期純利益	1,104	444
減価償却費	156	213
のれん償却額	46	46
株式報酬費用	△0	51
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△195
賞与引当金の増減額(△は減少)	1	△233
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	△75	219
仕入債務の増減額(△は減少)	△25	△166
契約負債の増減額(△は減少)	1,052	1,369
その他	△289	△552
小計	1,970	1,198
利息及び配当金の受取額	2	5
利息の支払額	△9	△10
法人税等の支払額	△132	△270
法人税等の還付額	226	1
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,057	924
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△79	△145
無形固定資産の取得による支出	△139	△571
投資有価証券の取得による支出	△352	△722
投資有価証券の売却による収入	—	250
敷金及び保証金の差入による支出	△0	△527
その他	1	△87
投資活動によるキャッシュ・フロー	△571	△1,804
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△380	△648
社債の償還による支出	△51	△51
組合員からの払込による収入	585	—
組合員への分配金の支払額	—	△469
その他	18	8
財務活動によるキャッシュ・フロー	171	△1,160
現金及び現金同等物に係る換算差額	31	105
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,689	△1,936
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四半期末残高	9,202	8,677

(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとしています。

これにより、SaaS事業及びNewsPicks事業(有料課金事業)における当社及び連結子会社が契約時に顧客から支払いを受ける初期申込金、初期導入支援費及び初期設定費用等について、従来はサービス利用開始時に収益の全額を認識していましたが、サービス契約期間に渡って収益を認識する方法に変更しています。また、NewsPicks事業(広告事業)における連結子会社の役割が代理人に該当する取引について、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識していましたが、顧客から受け取る対価の総額から他の当事者へ支払う額を控除した純額で収益を認識する方法に変更しています。

当該会計方針の変更は、原則として遡及適用され、前年四半期及び前連結会計年度については遡及適用後の四半期連結財務諸表及び連結財務諸表となっています。

この結果、遡及適用を行う前と比べて、前第2四半期連結累計期間の売上高が214百万円減少し、売上原価が177百万円減少し、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ36百万円減少しています。また、前連結会計年度の期首の純資産に累積的影響額が反映されたことにより、前連結会計年度の期首の利益剰余金の残高が40百万円減少しています。

収益認識会計基準等を適用したため、前連結会計年度の連結貸借対諸表において、「流動資産」に表示していた「受取手形及び売掛金」は、第1四半期連結会計期間より「受取手形、売掛金及び契約資産」に含めて表示し、「流動負債」に表示していた「前受収益」及び「その他(前受金)」は、第1四半期連結会計期間より「契約負債」に含めて表示することとしました。

また、前第2四半期連結累計期間の四半期連結キャッシュ・フロー計算書において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」に表示していた「売上債権の増減額(△は増加)」は、当第2四半期連結累計期間より「売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)」として表示し、「前受収益の増減額(△は減少)」及び「前受金の増減額(△は減少)」は、当第2四半期連結累計期間より「契約負債の増減額(△は減少)」として表示することとしました。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしています。なお、四半期連結財務諸表に与える影響はありません。

(セグメント情報等)

前第2四半期連結累計期間(自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)

1 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			その他 (注)1	合計	調整額 (注)2	四半期連結 損益計算書 計上額 (注)3
	SaaS 事業	NewsPicks 事業	計				
売上高							
外部顧客への売上高	4,654	2,994	7,649	—	7,649	—	7,649
セグメント間の内部 売上高又は振替高	2	17	20	—	20	△20	—
計	4,657	3,012	7,669	—	7,669	△20	7,649
セグメント利益	840	375	1,215	△20	1,194	0	1,194

(注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、コーポレート管轄の新規事業等です。

2 セグメント利益の調整額には、セグメント間取引消去0百万円が含まれています。

3 セグメント利益は四半期連結損益計算書の営業利益と一致しています。

4 報告セグメントごとのセグメントEBITDAは次の通りです。

	SaaS 事業	NewsPicks 事業	その他	消去	合計
セグメント利益	840	375	△20	0	1,194
減価償却費	66	89	—	—	156
のれんの償却額	46	—	—	—	46
株式報酬費用	△0	△0	—	—	△0
セグメントEBITDA (注)5	952	464	△20	0	1,396

5 各報告セグメントのセグメントEBITDAは、セグメント利益に、減価償却費、のれんの償却費及び株式報酬費用を加えた金額です。

当第2四半期連結累計期間(自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)

1 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			その他 (注) 1	合計	調整額	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	SaaS 事業	NewsPicks 事業	計				
売上高							
外部顧客への売上高	5,892	2,757	8,650	—	8,650	—	8,650
セグメント間の内部 売上高又は振替高	1	14	16	—	16	△16	—
計	5,894	2,772	8,667	—	8,667	△16	8,650
セグメント利益又は セグメント損失(△)	582	△201	380	△38	342	—	342

(注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、コーポレート管轄の新規事業等です。

2 セグメント利益又はセグメント損失(△)は四半期連結損益計算書の営業利益と一致しています。

3 報告セグメントごとのセグメントEBITDAは次の通りです。

	SaaS 事業	NewsPicks 事業	その他	消去	合計
セグメント利益又は セグメント損失(△)	582	△201	△38	—	342
減価償却費	144	69	—	—	213
のれんの償却額	46	—	—	—	46
株式報酬費用	36	15	—	—	51
セグメントEBITDA (注) 4	810	△117	△38	—	654

4 各報告セグメントのセグメントEBITDAは、セグメント利益又はセグメント損失(△)に、減価償却費、のれんの償却費及び株式報酬費用を加えた金額です。

2 報告セグメントの変更等に関する事項

(報告セグメントの変更)

当社グループは、前第4四半期連結会計期間より、以下のとおり、経営実態に照らした業績管理区分の見直しを行い、従来、「SPEEDA事業」、「NewsPicks事業」及び「その他B2B事業」に区分していた報告セグメントを「SaaS事業」及び「NewsPicks事業」に変更しています。

- ① 「SPEEDA事業」及び「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、「SaaS事業」に統合
- ② 従来、「NewsPicks事業」に属していたAlphaDrive/NewsPicks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り、また、SPEEDA、FORCAS及びINITIALでもNewsPicksを用いているため、経営実態の観点から「SaaS事業」に移管
- ③ 従来、「その他」に属していたSPEEDA EDGEは、経営管理の観点から「SaaS事業」に移管

なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを記載しています。

(収益認識に関する会計基準等の適用)

会計方針の変更に記載のとおり、第1四半期連結会計期間の期首から収益認識会計基準等を適用し、収益認識に関する会計処理方法を変更したため、事業セグメントの利益又は損失の算定方法を同様に変更しています。

なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後の利益又は損失の算定方法により作成したものを記載しています。

(報告セグメントの利益又は損失の測定方法の変更)

第1四半期連結会計期間より、業績評価指標を変更したことに伴い、セグメント利益又はセグメント損失の測定方法を、提供サービスや事業に直接紐づかない連結グループ全体経営のために発生する全社費用(例：上場維持コスト、監査報酬、役員報酬など)を各報告セグメントに配賦しない方法から、各報告セグメントに配賦する方法に変更しています。また、従来、Direct EBITDA及びセグメントEBITDAを表示していましたが、経営上重視する業績評価指標をセグメントEBITDAに一本化したことにより、当該指標のみの表示としています。

なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後の利益又は損失の測定方法により作成したものを記載しています。

(収益認識関係)

顧客からの契約から生じる収益を分解した情報

前第2四半期連結累計期間(自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他 (注)	合計
	SaaS事業	NewsPicks事業	計		
SPEEDA	3,216	—	3,216	—	3,216
FORCAS	673	—	673	—	673
AD/NP	524	—	524	—	524
INITIAL	237	—	237	—	237
有料課金事業	—	1,162	1,162	—	1,162
広告事業	—	1,332	1,332	—	1,332
その他事業	—	499	499	—	499
その他	3	—	3	—	3
顧客との契約から生じる収益	4,654	2,994	7,649	—	7,649
外部顧客への売上高	4,654	2,994	7,649	—	7,649

(注) 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、コーポレート管轄の新規事業等です。

当第2四半期連結累計期間(自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他 (注)	合計
	SaaS事業	NewsPicks事業	計		
SPEEDA	3,912	—	3,912	—	3,912
FORCAS	933	—	933	—	933
AD/NP	671	—	671	—	671
INITIAL	343	—	343	—	343
有料課金事業	—	1,222	1,222	—	1,222
広告事業	—	1,365	1,365	—	1,365
その他事業	—	169	169	—	169
その他	31	—	31	—	31
顧客との契約から生じる収益	5,892	2,757	8,650	—	8,650
外部顧客への売上高	5,892	2,757	8,650	—	8,650

(注) 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、コーポレート管轄の新規事業等です。

(重要な後発事象)

(事業適応計画の認定)

当社は、2022年7月27日付で経済産業省が定める事業適応計画（成長発展事業適応計画）の認定を受けました。本制度は、産業競争力強化法等の一部を改正する法律の施行により、コロナ禍の厳しい経営環境の中で、ポストコロナに向けた事業再構築・再編等の経営改革に果敢に挑む企業に対し、事業再構築・再編等に向けた投資内容を含む計画（事業適応計画）を業所管大臣に提出し認定を受けた場合、コロナ禍に生じた欠損金を対象に最長5事業年度の間、繰越欠損金の控除上限を投資の実行金額の範囲内で現行の50%から最大100%に引き上げる課税の特例措置を受けることができるものです。

これにより、繰越欠損金に係る繰延税金資産の回収可能価額が変動する予定ですが、影響額については現時点で評価中です。