

ご案内

2022年12月期 第2四半期決算説明会

開催日時：2022年8月4日（木）午後 4:00～午後 5:00（入室開始：午後3:50～）

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
株式会社アルファドライブ 代表取締役CEO 麻生 要一

UZABASE

UZABASE

/ Financial Results

Q2 2022

株式会社ユーザベース
2022年12月期 第2四半期決算説明会

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

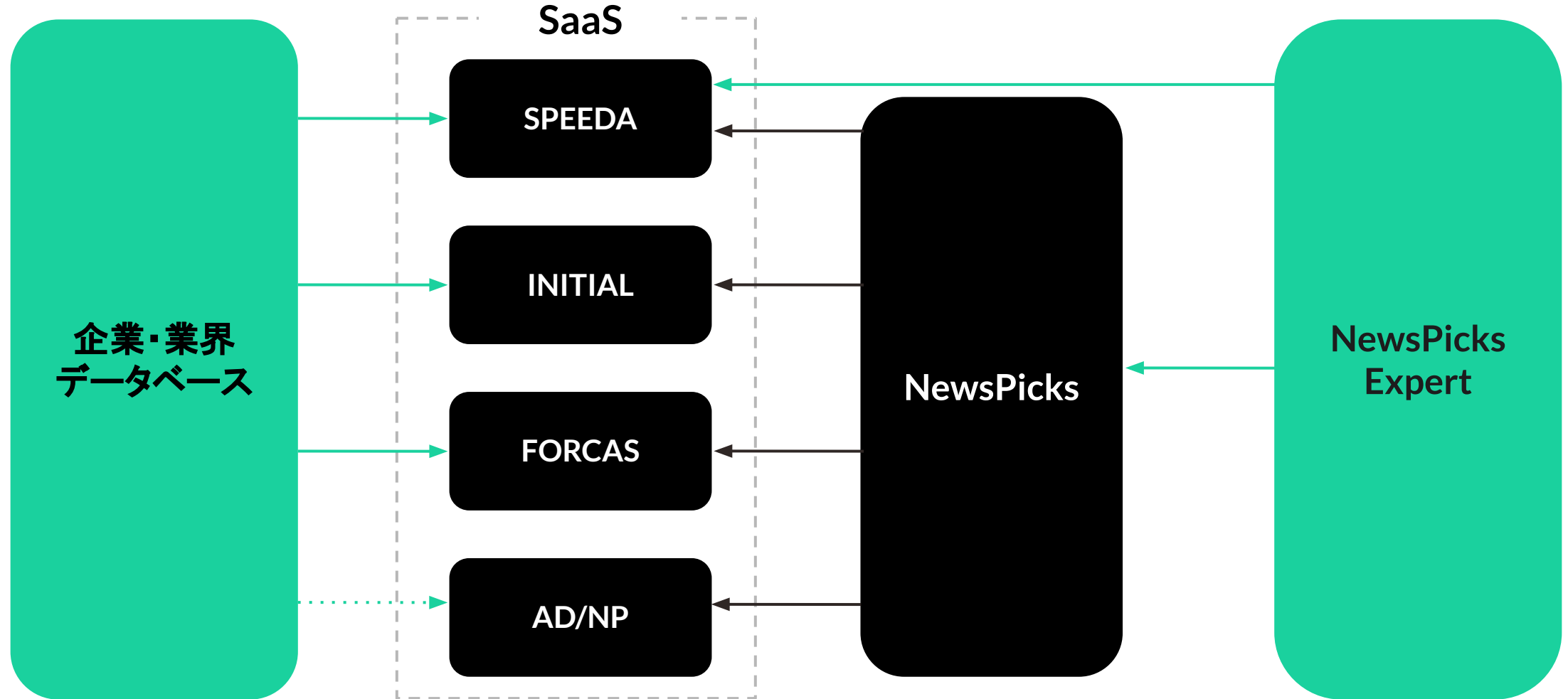
NEWS PICKS

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 P46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2四半期実績

03

**第3四半期の見通しと
2022年12月期 第2四半期Q&A**

04

事業トピックス：AD/NPのご紹介

05

Appendix

/ Financial Results Q2 2022

01 マテリアリティ及び2022年大方針の進捗

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>1 人の知見の循環</p> <ul style="list-style-type: none"> NewsPicks Expertの登録者数が20,000人に到達 NewsPicksのコミュニティ価値、専門家や当事者によるニュースへのコメント価値を強化するために、佐藤留美が執行役員 CCO(Chief Community Officer)に就任 <hr/> <p>2 異能は才能</p> <ul style="list-style-type: none"> D&I Report 2022をリリース <hr/> <p>3 誰もが経済を身近に感じられる社会</p> <ul style="list-style-type: none"> 子どもと家族のための新サービス「NewsPicks for Kids」を開始 <hr/> <p>4 テクノロジー・カンパニー</p> <ul style="list-style-type: none"> 経済情報の利用可能性を広げる技術研究所「UB Research」の立ち上げを発表
Governance	<p>5 持続的なデータ・コンテンツマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> UB Datatechが組成する「人事異動情報」をリリース <hr/> <p>6 SaaSとメディアを融合する事業モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> NewsPicks ID利用のための開発がSPEEDAで完了。新規アカウントからユーザー IDをNewsPicks IDに統一
Environment	<p>7 気候変動への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> NewsPicksとSPEEDAで気候変動問題に関連するコンテンツを多数配信

マテリアリティ:誰もが経済を身近に感じられる社会

2022年8月10日にタブロイド新聞「NewsPicks for Kids」を創刊



NewsPicks for Kidsについて

NewsPicks編集部による人気特集を厳選し、子どもが楽しめる紙面に再構成。さらに米メディア「The New York Times」が提供する「The New York Times For Kids」との契約のもと、日本初掲載となる翻訳記事もたっぷり収録した全16ページのタブロイド新聞。

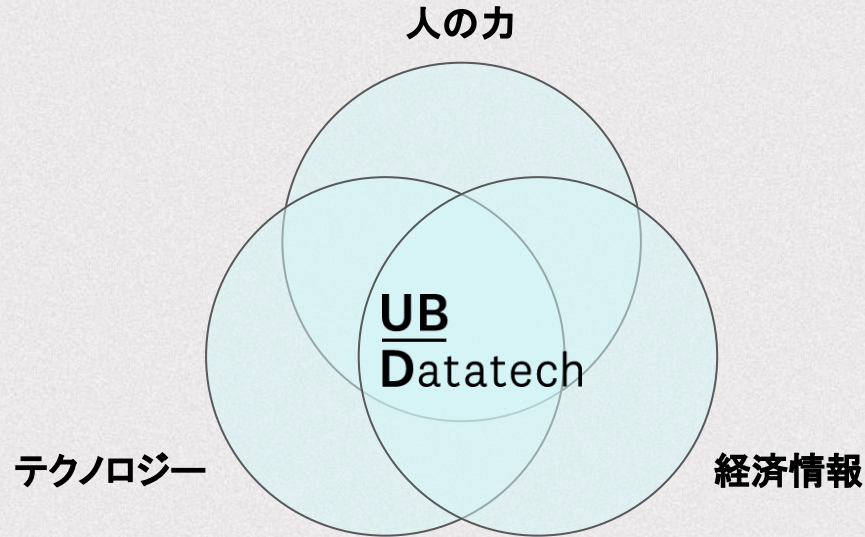
NewsPicks for Kids 編集長のコメント

これまで、子ども向けに、コンスタントに、バイアスなく見せられる良質なメディアが日本には少ないという現状がありました。そこで今回、NewsPicksはNew York Times for Kidsとの契約のもと、海外の事柄を含む「外の世界」をしっかりと届け、「未来のビジネスパーソン」に向けてニュース・経済情報の価値を伝えてきたいと考えています。

NewsPicks for Kids アートディレクターのコメント

子ども向け新聞はこれまでもありますが、僕たちはそれを「読む新聞」から「見る新聞」に変えたいと思っています。NewsPicksが挑戦してきたコンテンツのビジュアル表現を、今度はタブロイドで、こだわっていきます。

マテリアリティ: 持続的なデータ・コンテンツマネジメント UB Datatechが組成する「人事異動情報」をリリース



株式会社 UB Datatechについて

多種多様な経済情報の取得・整理を目的とし、2021年10月1日に設立。

人とテクノロジーの力をかけ合わせ、散在する多種多様な経済情報を取得・整理し、タイムリーかつ高品質なデータを組成。組成されたデータはユーザベースグループの各プロダクト・サービスで使用。

SPEEDAの人事異動情報をリニューアル

2022年4月の改正個人情報保護法を受け、2022年7月1日より、SPEEDAの人事異動情報をUB Datatechが組成したデータにリニューアル。

リニューアルのポイント

- ・データ提供スピードが従来比で2~3営業日ほど短縮
- ・データカバレッジが上場・非上場企業を含む 14,000社以上に拡大

マテリアリティ: 気候変動への対応

気候変動問題に関連するオリジナルコンテンツツ例

SPEEDA

■ トレンドレポート「排出量取引」

温室効果ガスの排出量取引が、企業の事業・財務にどのような影響を与えるのかに関して、財務シミュレーションや投資判断の事例を示すとともに、先行する企業の取り組み事例も紹介。



■ 「カーボンニュートラルの現実性・経済性」

パリ協定前後から注目を集め、IPCCの報告書でも重要度を増している「カーボンバジェット」の概念・考え方を紹介し、カーボンバジェットを用いて、IEAのNet Zero by 2050のシナリオなどを実現するのに必要な投資・コストなどの経済性を簡易的に試算する。



NewsPicks

■ マンモス復活で気候変動を止めるってどういうこと?

アジアゾウの遺伝子を編集し、古代に絶滅したマンモスを復活させようという「マンモス復活プロジェクト」が、気候変動対策にもつながるとは一体どういうことなのか、動画で詳しく解説。



その他のコンテンツツ例

[NewsPicks:【秘伝】ネクストGAFAは「ソロVC×脱炭素」から生まれる](#)

[NewsPicks: 代替肉は必要ない? もうすぐ「地球にやさしい牛肉」が生まれる](#)

SPEEDA: トレンドレポート「クリーン燃料」

SPEEDA: エキスパートによる脱炭素施策のまとめコンテンツ etc

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"> 成長投資として、セールス、カスタマーサクセス系の人材採用が順調に進捗
<p>2 SaaSの共通データへの投資を強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 人事異動情報をUB Datatechで組成し、SPEEDA、FORCAS Salesで提供を開始
<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"> 第1弾(4月4日～4月29日)の実施結果を受けて、第2弾(6月15日～7月14日)を実施。詳細は次ページにて記載。
<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"> SPEEDAについて、新規アカウントからNewsPicks IDの利用を開始
<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"> 「NewsPicks Stage.」において、オンライン経済番組を7本配信

NewsPicksのテレビCMは、Q2のトライアル結果を踏まえて、 今後は成功パターンに絞った効率的な投資を実施



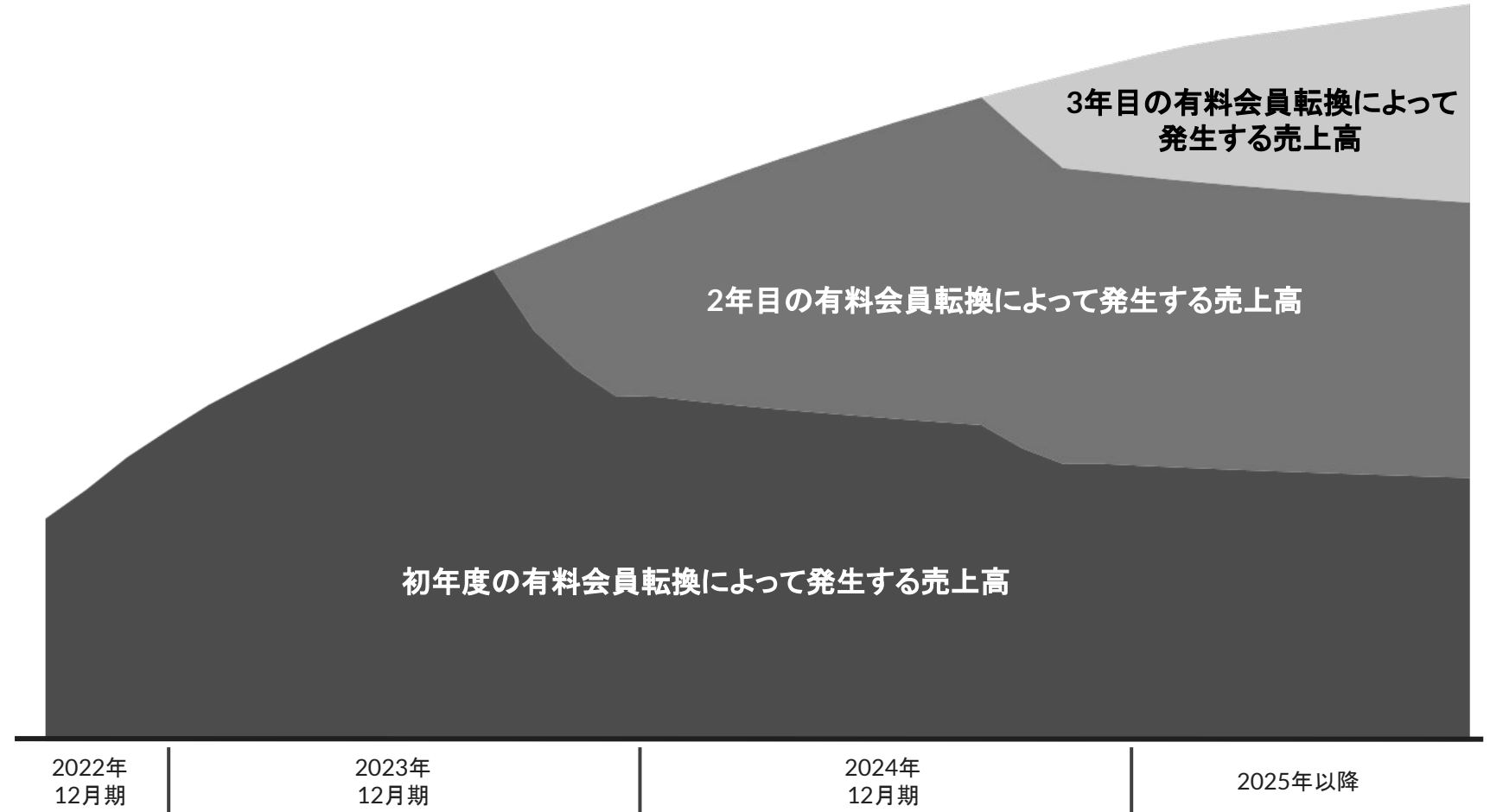
- 4月と6月中旬～7月中旬の2回のタイミングで試験的にテレビCMを実施。様々な時間帯、番組枠、クリエイティブの種類を試した結果、最も効率的に無料会員を獲得できる、これらの組み合わせを特定
- 下期について、効率的に無料会員が獲得できる範囲内で、限定的にテレビCMを実施する。下期のテレビCMへの投資額は、上期より減額する想定
- 来期以降のテレビCM継続は現時点では未定だが、継続する場合でも、NewsPicks単体で黒字を維持する範囲内で効率的に実施

テレビCMで獲得した無料会員の、有料会員転換による累積売上高のイメージ

テレビCMを通じて獲得した無料会員の有料会員への転換は徐々に発生していく。

そのため、下期に実施するテレビCMの収益貢献の大半は来期以降に発生。

今後も、無料会員のLTVモデルを通じて、テレビCM含めたマーケティングの効率性を判定していく。



/ Financial Results **Q2** 2022

02 **2022年12月期 第2四半期実績**

/ Financial Results **Q2 2022**

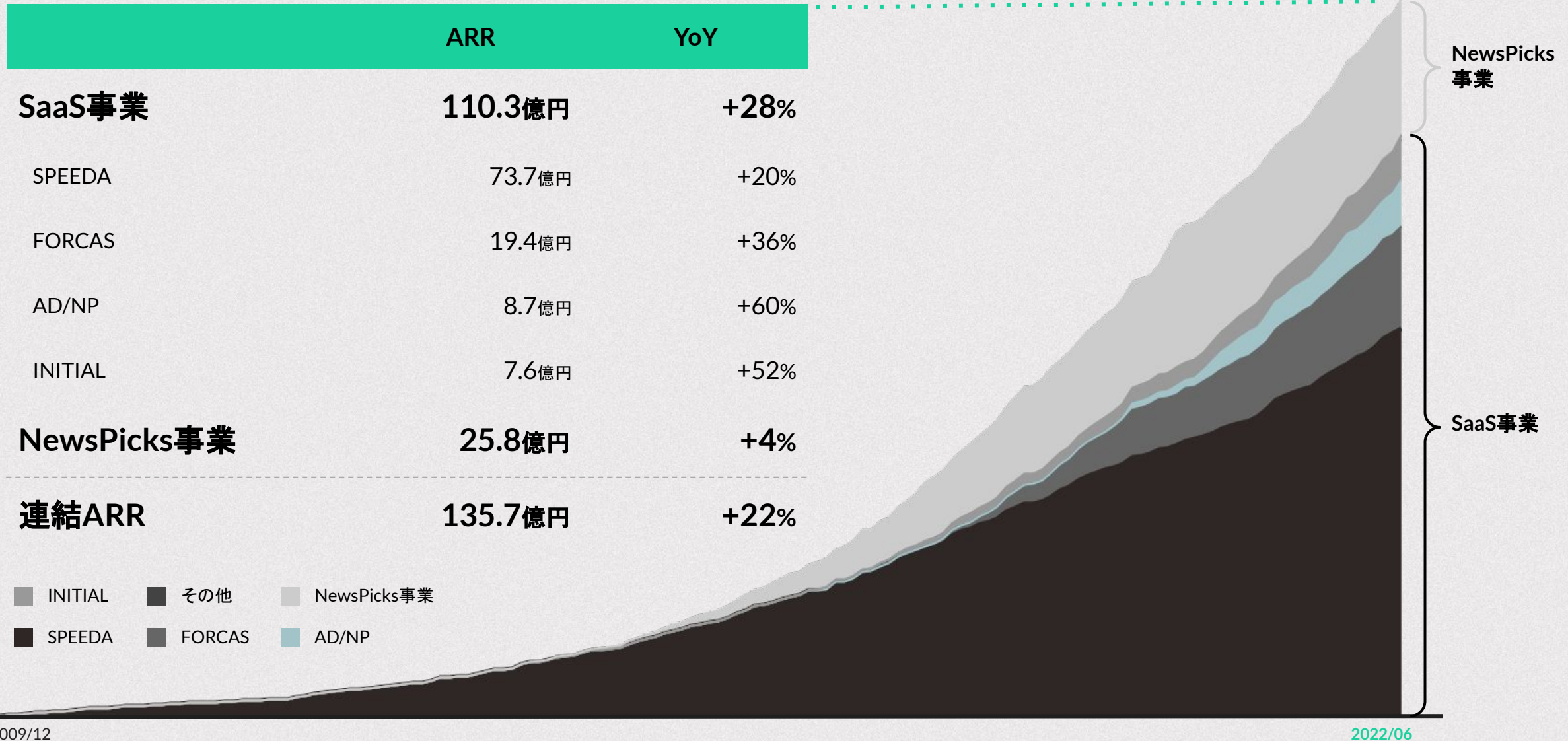
連結業績

/ Highlights

2022年Q2 ハイライト

事業 セグメント	Q2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"> 前四半期比で売上高成長率が増加 NewsPicksのテレビCMの試験的实施により、EBITDAは若干の赤字で着地 	135.7億円 (YoY+22%)	43.4億円 (YoY+15%)	-0.03億円 (一)
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> ARRと売上高は順調に増加 人員採用投資が先行し、EBITDA率は若干悪化 	110.3億円 (YoY+28%)	29.8億円 (YoY+27%)	3.1億円 (10.4%)
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上高は減収となるも、前四半期比で減収幅は縮小 テレビCMの試験的实施により、EBITDAは赤字 	25.8億円 (YoY+4%)	13.6億円 (YoY-4%)	-2.9億円 (一)

- 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

NewsPicks事業の広告売上高の影響で、連結売上高の進捗は若干のビハインド。

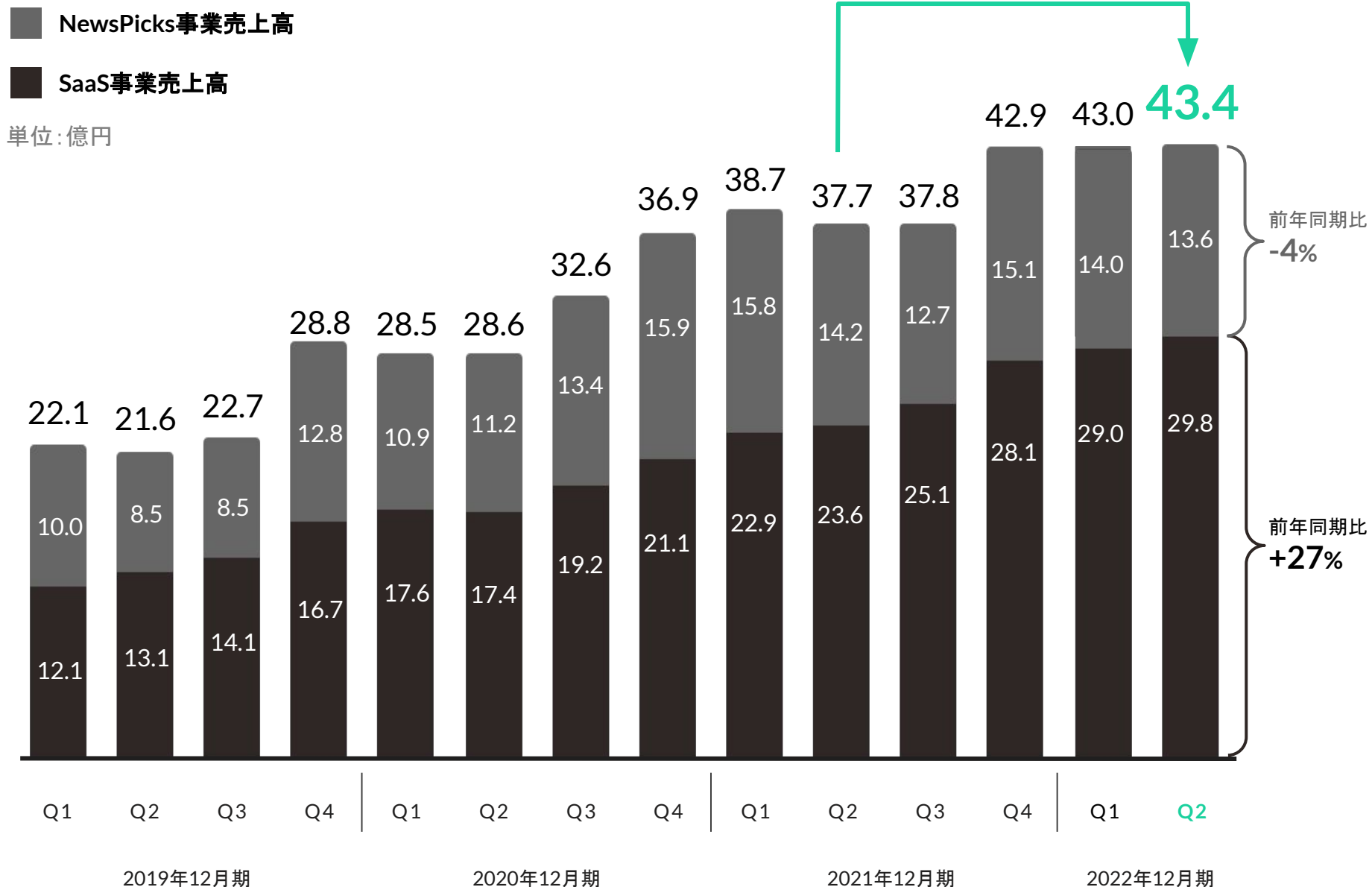
EBITDAの進捗は計画通り。

単位: 億円	2022年Q2 累計実績	期初業績予想	進捗率	
			対下限	対上限
売上高	86.5	195~200	44%	43%
EBITDA	6.5	10~15	65%	44%
営業利益	3.4	4~9	86%	38%
経常利益	5.1	4~9	130%	58%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1.4	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撤退等の影響はあるが、減収幅は前四半期比で縮小。



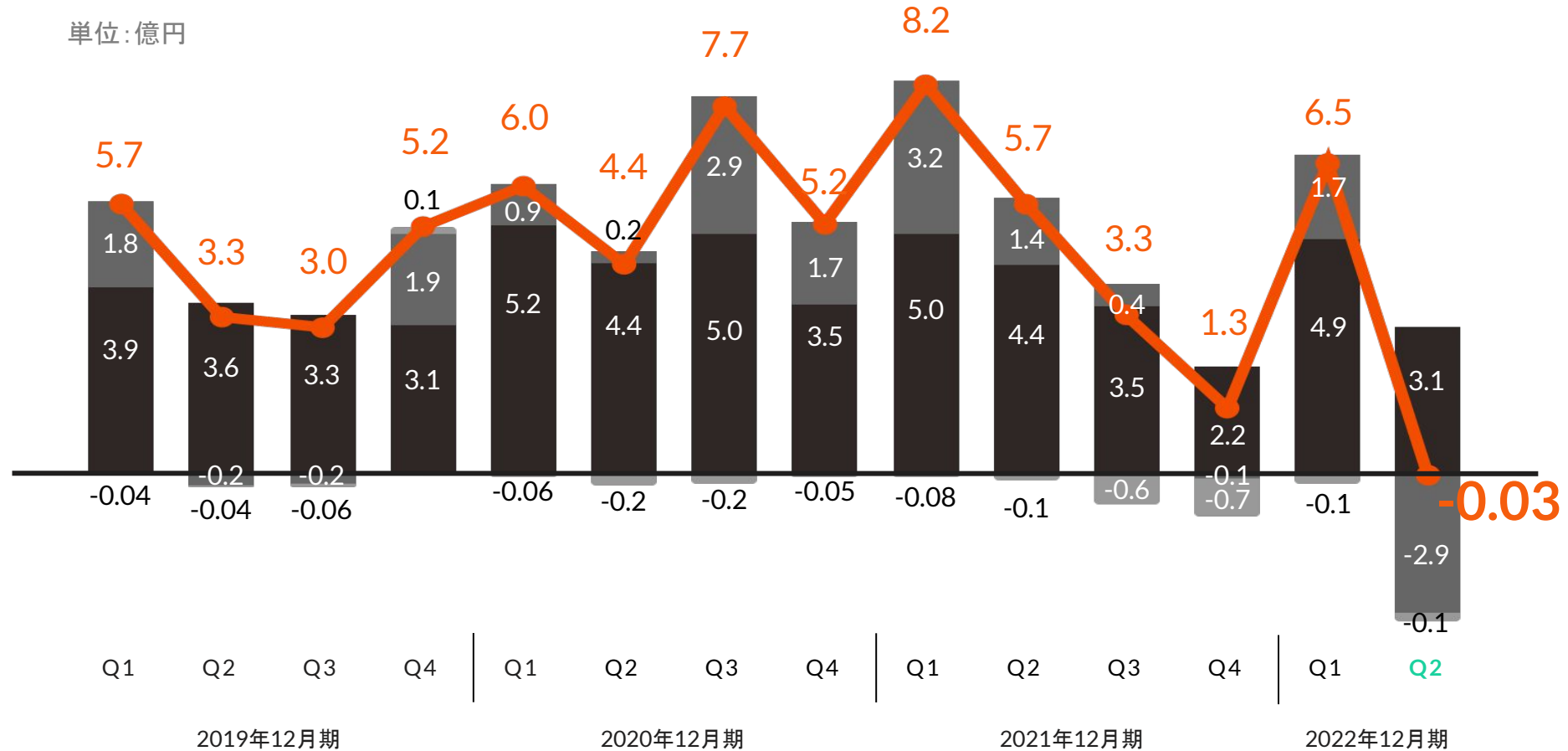
- 2020年Q4までの連結売上高からはQuartz事業の売上高を除外しており、「連結売上高 - Quartz事業の売上高」で算出しています。
- Quartz事業を含めた連結売上高推移はAppendixをご参照ください。
- SaaS事業とNewsPicks事業の売上には内部取引を含んでいる為、各事業売上高の合計値と連結売上高の数字は一致しません。

連結EBITDA

NewsPicksの試験的なテレビCM投資と、高成長SaaSへの成長投資の影響により、若干の赤字で着地。



単位：億円



- 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事業の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。
- 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 **Q2** 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機能や新規プロダクトを次々に生み出し、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Q2 SaaS事業 ハイライト

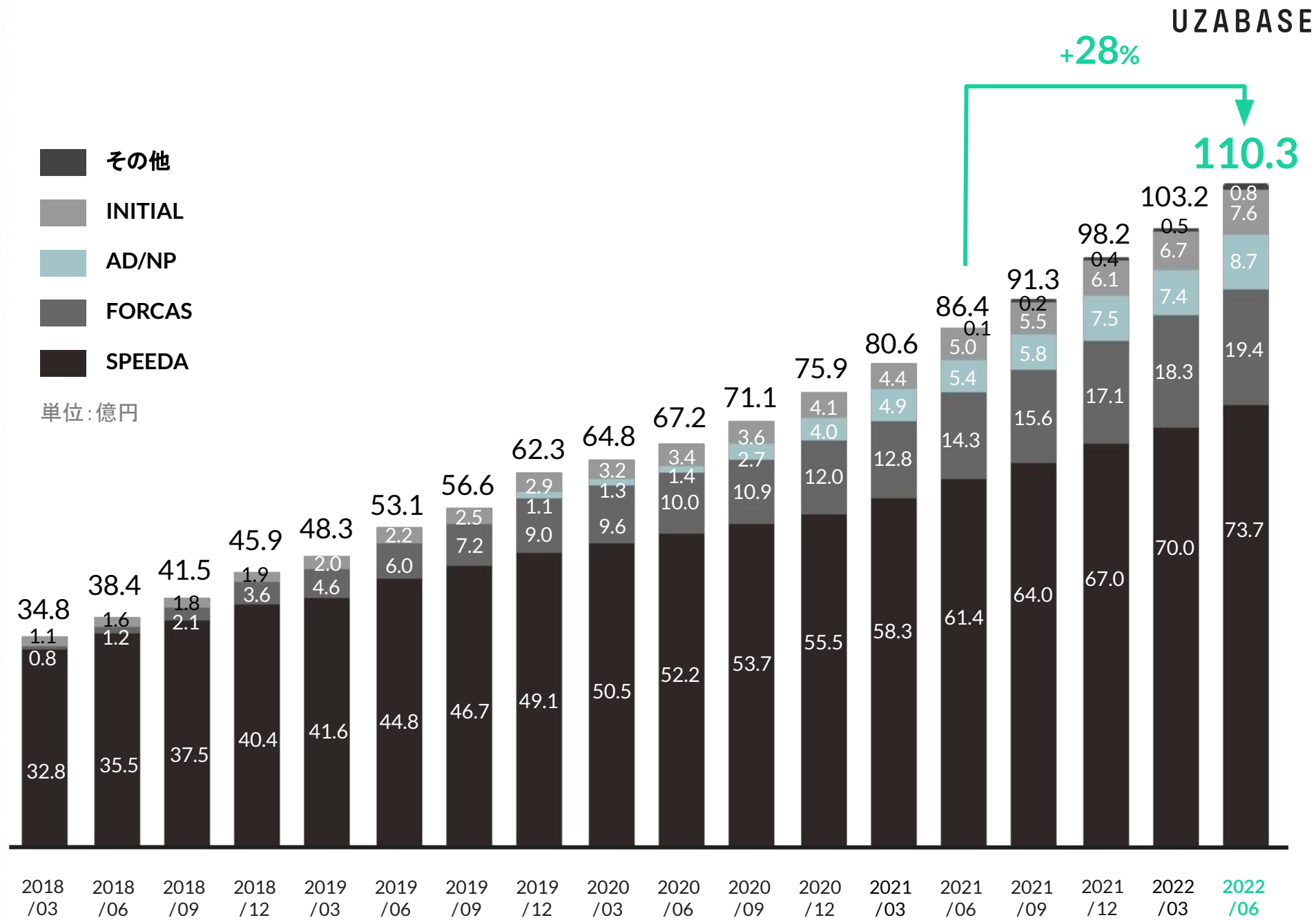
区分		Q2サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA (EBITDA率)
SaaS事業全体		<ul style="list-style-type: none"> ARRと売上高は順調に増加 利益は計画通りに進捗 	110.3億円 (YoY+28%)	29.8億円 (YoY+27%)	3.1億円 (10.4%)
SPEEDA		<ul style="list-style-type: none"> 成長と高い収益性を継続 	73.7億円 (YoY+20%)	19.8億円 (YoY+21%)	5.4億円 (27.6%)
INITIAL		<ul style="list-style-type: none"> 高成長と高い収益性を継続 	7.6億円 (YoY+52%)	1.8億円 (YoY+44%)	0.4億円 (24.1%)
高成長 投資事業	SPEEDA EXPERT RESEARCH	<ul style="list-style-type: none"> 高成長を継続し、人材投資も順調 	—	—	—
	FORCAS	<ul style="list-style-type: none"> 若干成長率が下がったが、順調に成長 	19.4億円 (YoY+36%)	4.7億円 (YoY+35%)	-0.8億円 (—)
	AD/NP	<ul style="list-style-type: none"> 高いARR成長率を継続 	8.7億円 (YoY+60%)	3.4億円 (YoY+42%)	-1.1億円 (—)

ARR

前年同期比+28%で拡大。



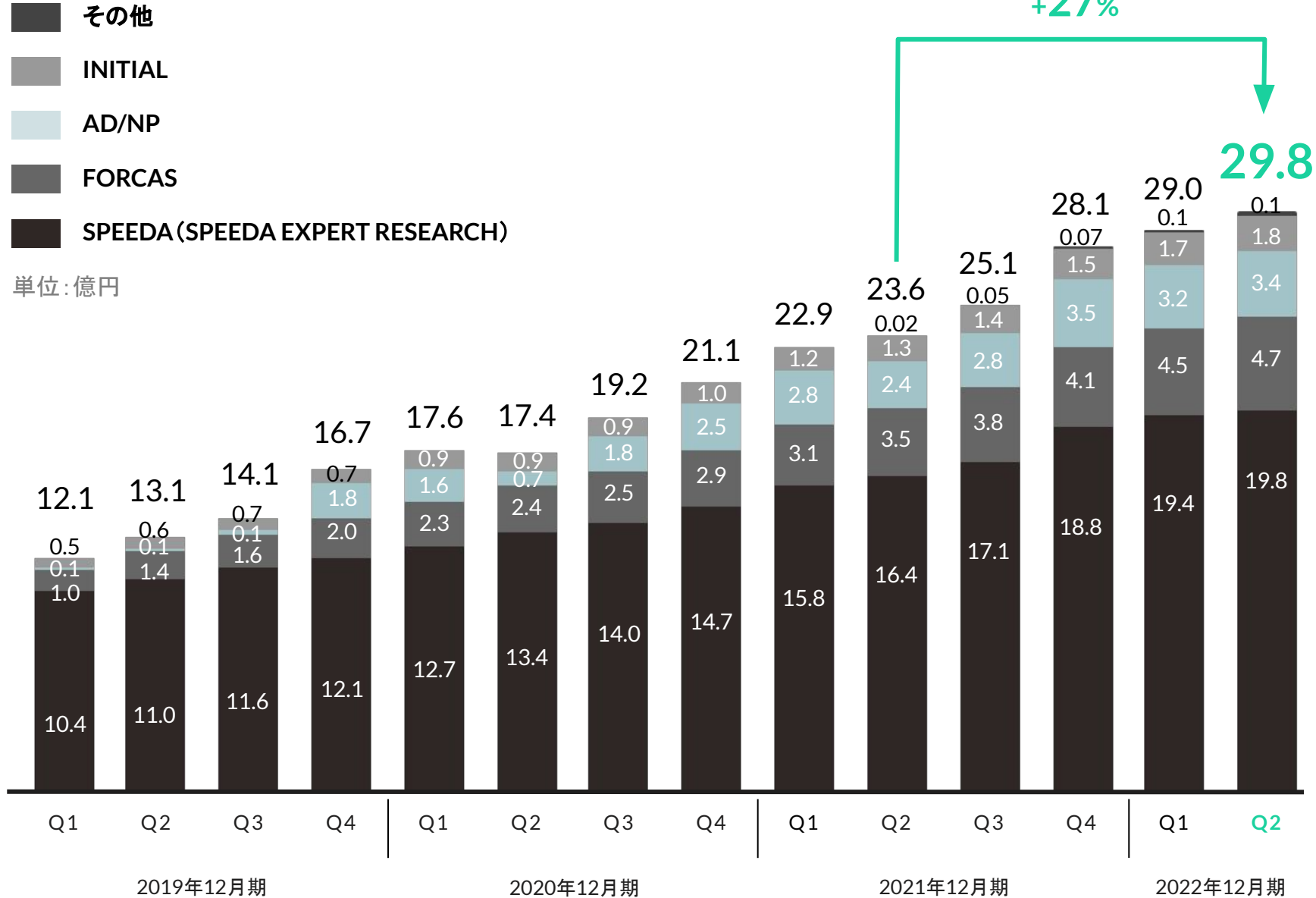
単位: 億円



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+27%で拡大。



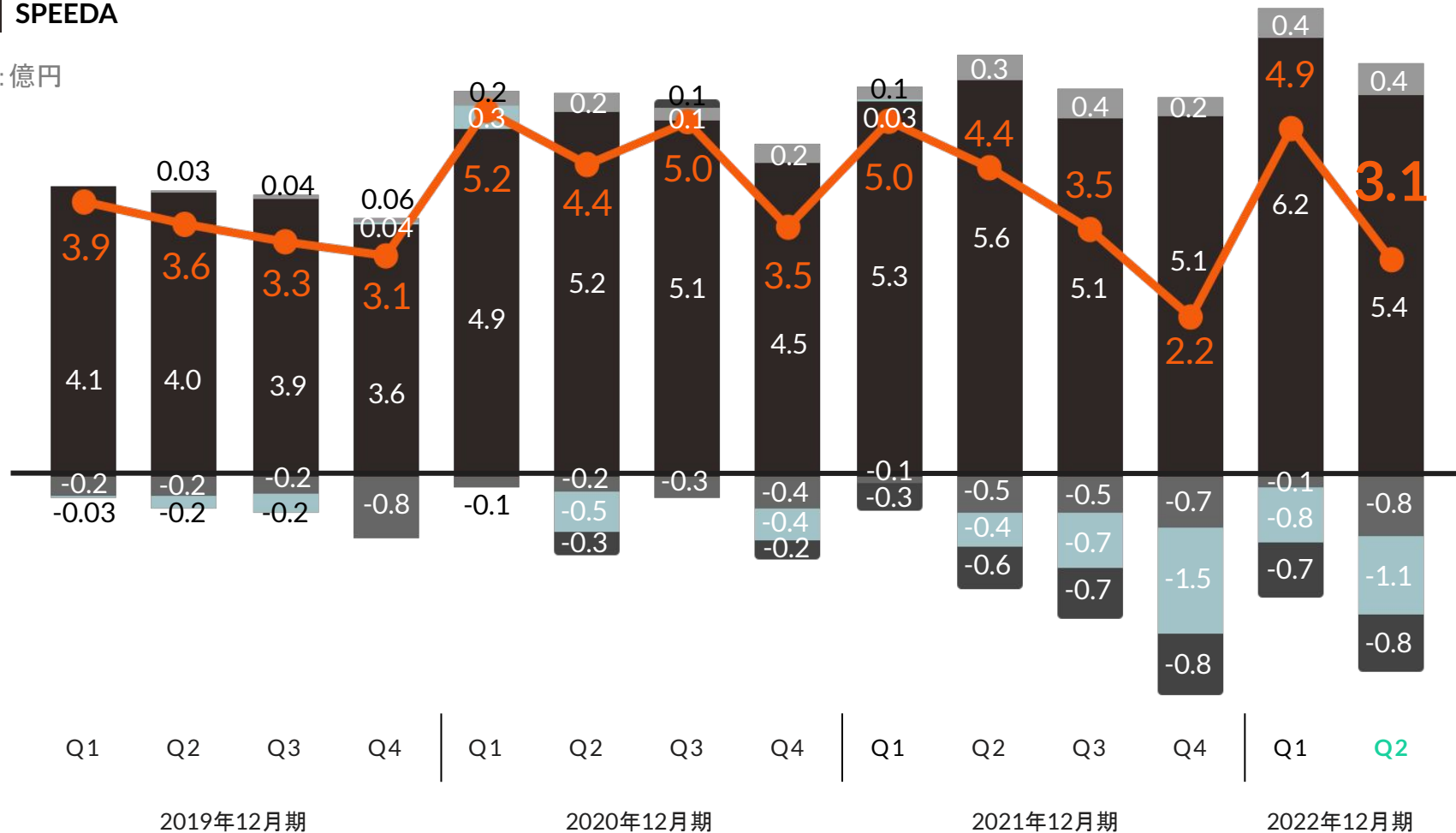
1. プロダクト毎の売上高はSaaS事業内における内部売上高を含んでいるため、プロダクト毎の売上高合計値とSaaS事業売上高は一致しません。
 2. NewsPicks事業とのセグメント間における内部売上高を含んでいます。

EBITDA

成長投資を続けながらも、
SaaS事業全体としてしっかり
利益が出せる体制を継続。



単位：億円

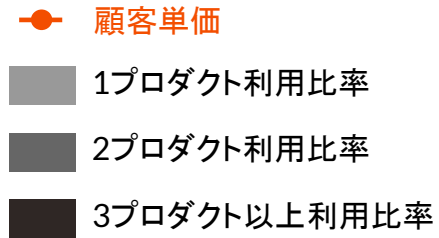


1. SaaS事業内における取引を含んでいるため、プロダクト毎のEBITDA合計値とSaaS事業EBITDAは一致しません。

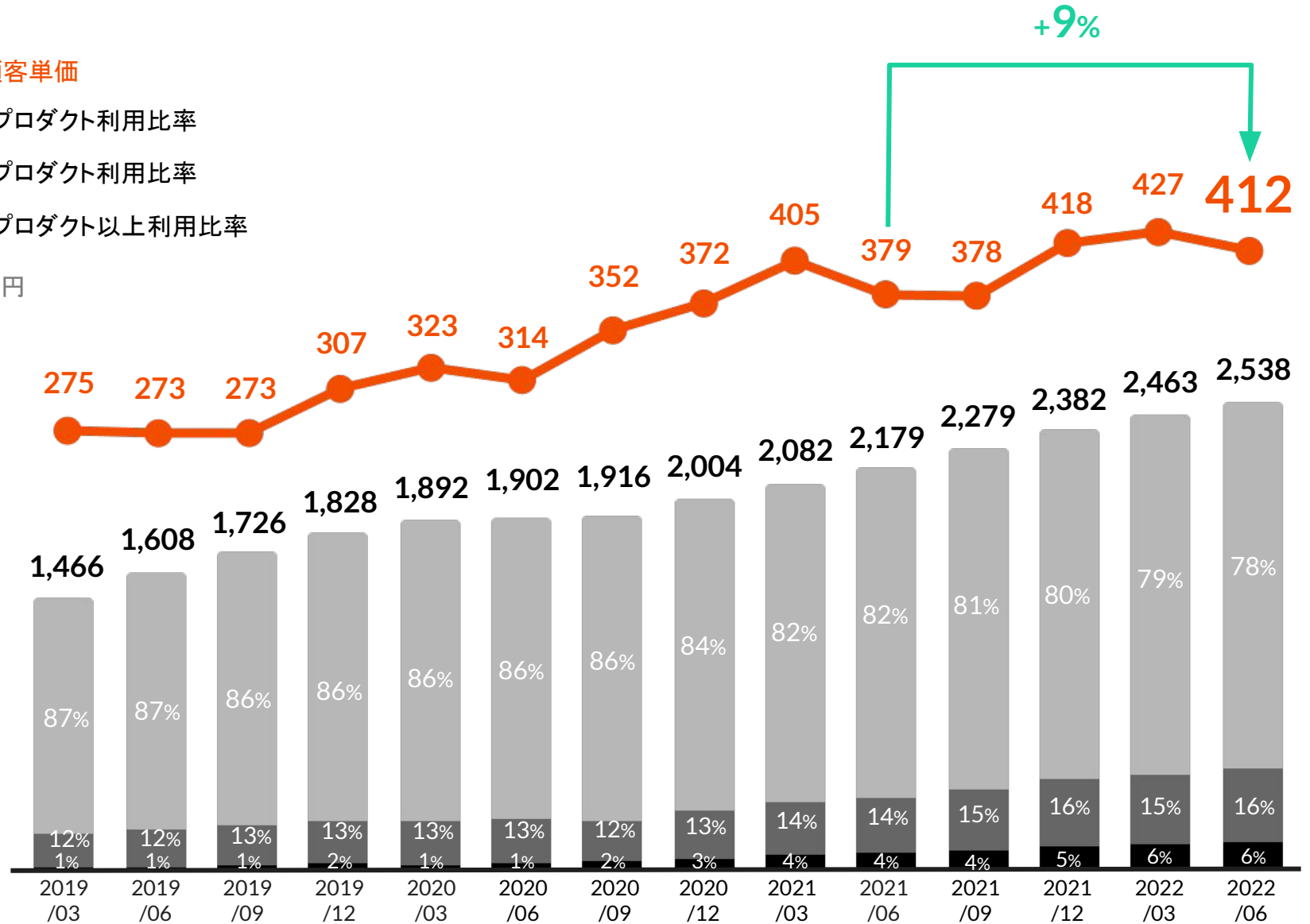
SaaS事業 顧客社数と顧客単価

SaaS事業全体の顧客社数と顧客単価を初開示。

現在、2製品以上利用している比率は22%だが、この比率を段階的に高めていく。



単位：千円



1. 製品間で同一法人との契約がある場合のカウントは1社となります。
2. 顧客単価はSaaS事業の各月末の月次売上高実績をSaaS事業の顧客社数で除して算出しています。
3. 2021年以前のSaaS事業の月次売上高実績は、旧会計基準の売上高実績を適用しています。
4. 製品利用比率は、小数点第位を四捨五入して表記しています。

/ Financial Results **Q2** 2022

NewsPicks事業

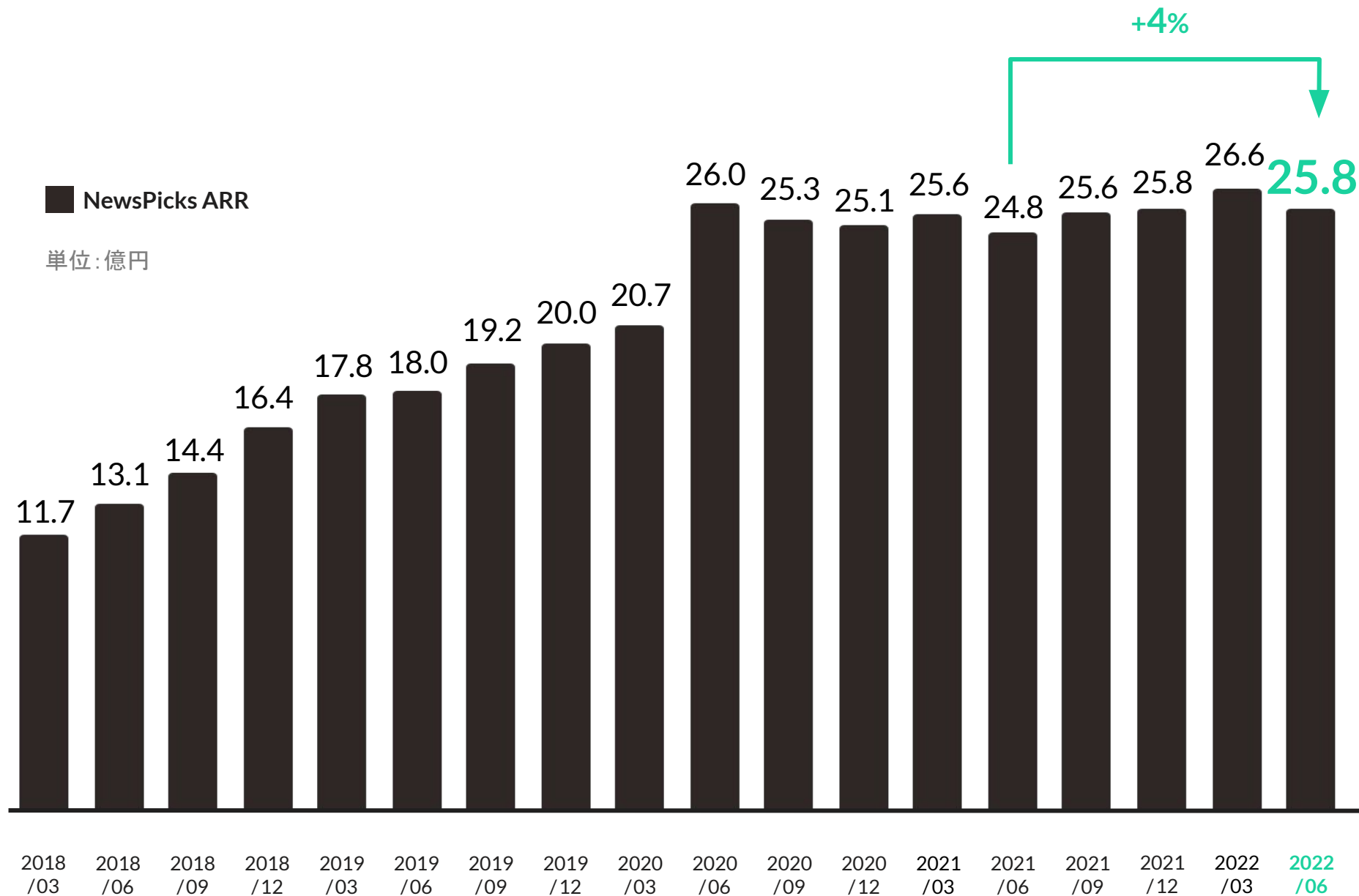
/ Highlights

2022年Q2 NewsPicks事業 ハイライト

事業	Q2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"> 前四半期比で減収幅は縮小 試験的なテレビCM投資の実行により、赤字で着地 	25.8億円 (YoY+4%)	13.6億円 (YoY-4%)	-2.9億円 (一)
有料課金事業	<ul style="list-style-type: none"> ARRが前年同期比で拡大するも、前四半期比では減少 	25.8億円 (YoY+4%)	6.1億円 (YoY+6%)	—
広告事業	<ul style="list-style-type: none"> 動画広告セールスチームと、記事広告制作チームのリソース不足は解消し、増収軌道に回復 	—	6.6億円 (YoY+9%)	—
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> 撤退したNewsPicks GINZA、出版売上高の減収により、その他事業は減収 	—	0.8億円 (YoY-63%)	—

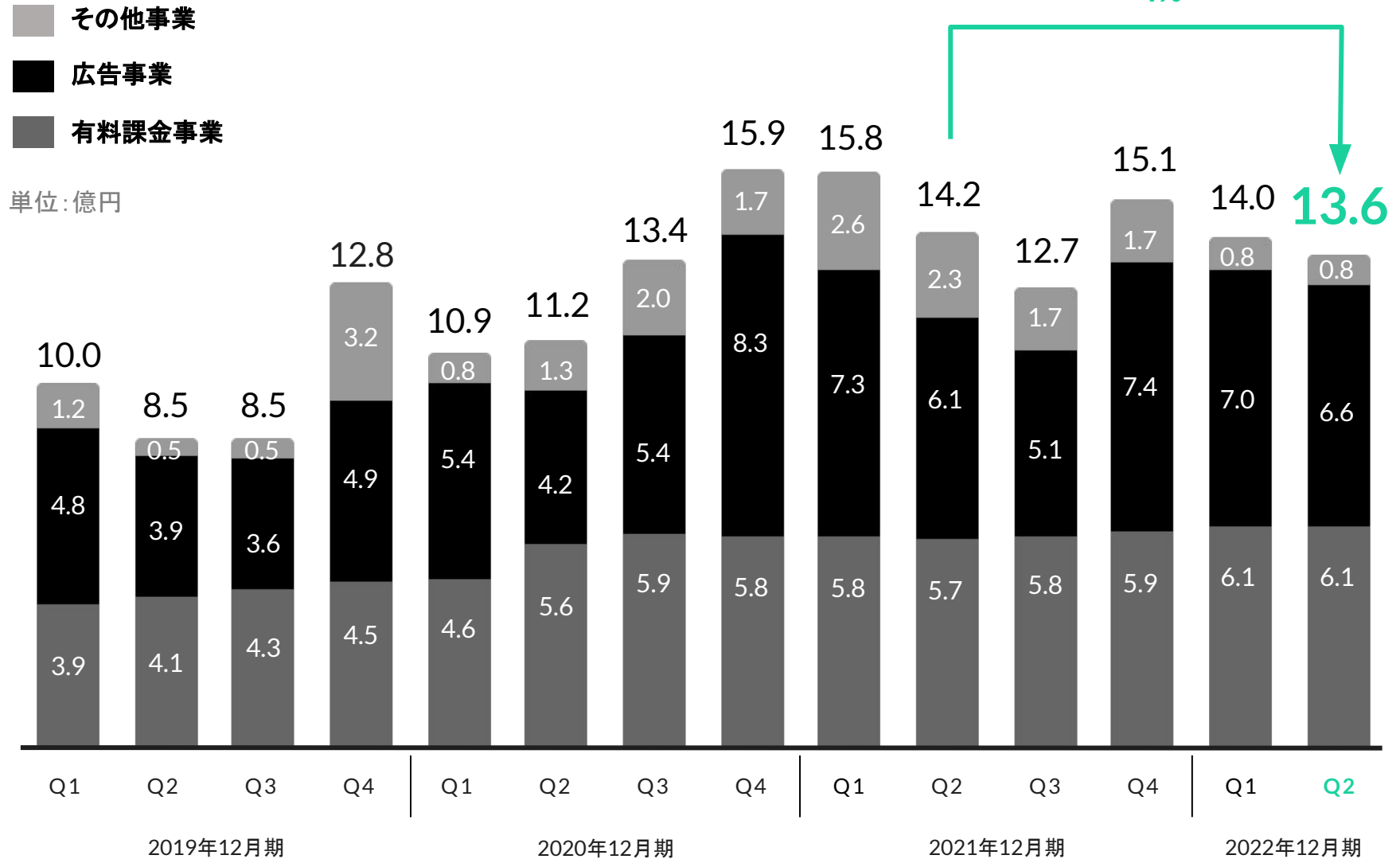
ARR

前年同期比では拡大するも、2年前の大量獲得の反動による影響を再度受け、前四半期比で減少。



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。

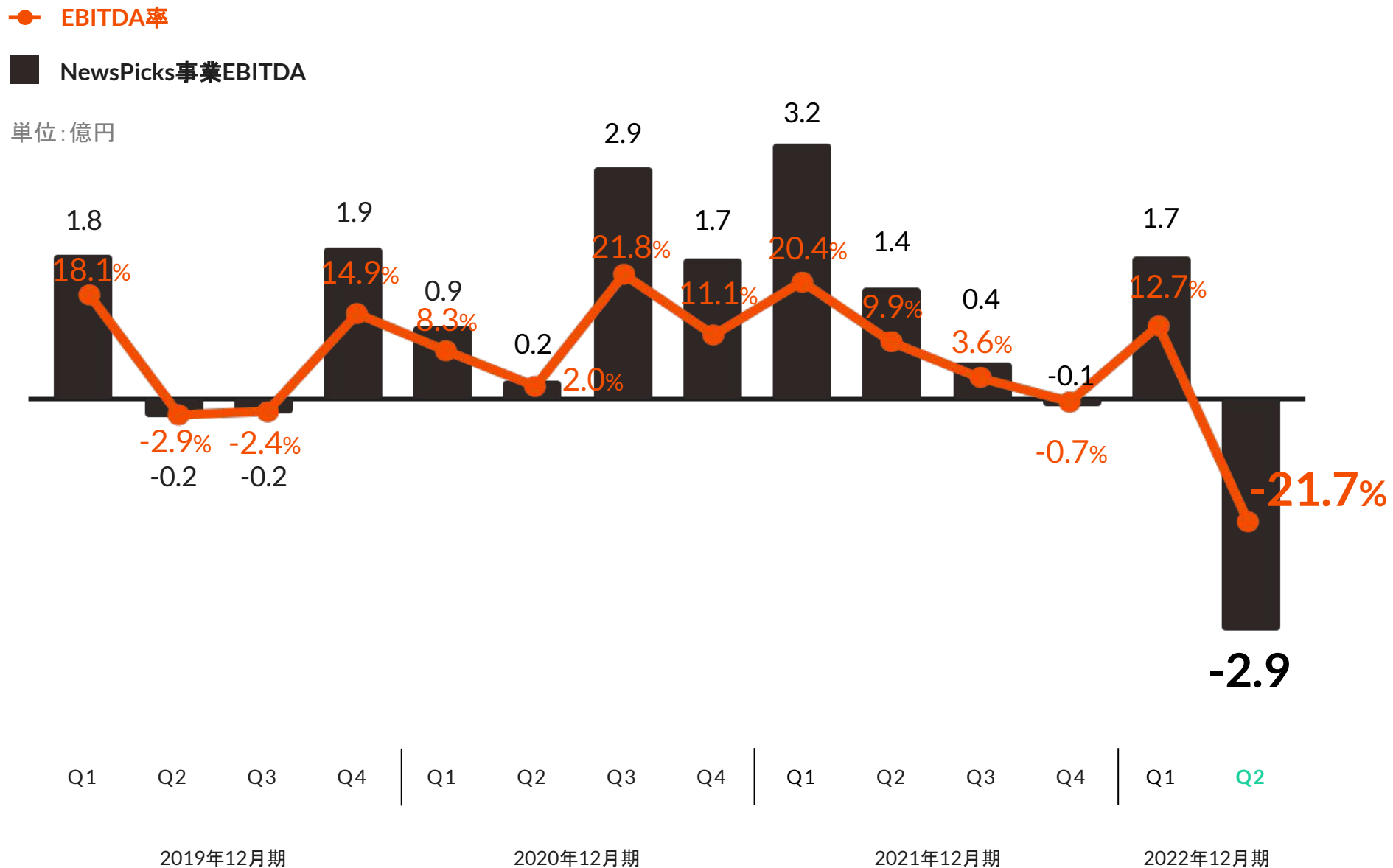
有料課金事業と広告事業は前年同期比で拡大したが、その他事業の減収の影響により、NewsPicks事業全体では減収。



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。

EBITDA

試験的なテレビCMの実行により、想定通り、赤字で着地。



日本経済の中心「丸の内」から日本全体に希望を灯す大型イベントを開催



東京・丸の内エリアを舞台にした大型ビジネスフェスティバル
CHANGE to HOPE 2022

イベント概要

開催日時：2022年10月24日-25日

会場：丸の内エリア（リアルとオンラインのハイブリッド開催）

コンテンツ：トークセッション / ワークショップ /
 ピッチコンテンツ etc

Main Sponsor



三菱地所

後援（調整中）



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry



金融庁

Financial Services Agency

2022.8.4現在

変化は希望だ

— 地球・ビジネス・個人の希望を見つけ出す —

変化から希望を見出す唯一の方法は、変化に飛び込み、行動すること。では、今、注目の人はどんな変化に正面からぶつかっているのか。「地球の希望」「個人の希望」「ビジネスの希望」の3つをメインテーマに、日本経済の中心「丸の内」から、希望という灯をともしていく。



/ Financial Results Q2 2022

03 第3四半期の見通しと 2022年12月期 第2四半期Q&A

事業セグメント	Q3見通し
連結	<ul style="list-style-type: none">● 売上高は、SaaS事業は現状リセッションの影響はないが、NewsPicks事業の広告売上においてリセッションの影響をどれだけ受けるかがリスク● EBITDAは、当初Q2がボトムの設定だったが、一部費用がQ3にずれ込んだため、Q2の赤字幅は想定より小さく、Q3がボトムになる見込み。通期でのEBITDA計画には変更なし
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none">● ARRは順調に成長する見込み
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none">● ARRはほぼ横ばいの見込み● 広告事業の人材不足の状況は、採用と育成により解消される見込み

2022年12月期 第2四半期Q&A

Q. 業績予想に対して連結売上高の進捗率は若干のビハインドということだが、売上高の業績予想の達成は可能か。

若干のビハインド要因は、NewsPicks事業の広告売上高の影響によるものです。下期は、大型イベントを開催するなど、広告売上高の増加を見込んでいるため、業績予想内での着地を見込んでいます。

Q. 連結売上高成長率は、Q1に引き続き10%台にとどまっているが、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現在30%に近い数値であり、成長率が高い新規事業の比率を高め、30%達成を目指します。NewsPicks事業については、広告売上高はQ3以降は増収ペースへの回復を見込んでいます。有料課金売上高はテレビCM効果等により持続的に成長させ、成長率を高めていくことを目指します。

Q. 連結売上高は前四半期比とほぼ横ばいにも関わらず、利益が赤字となった理由を教えてください。

NewsPicks事業の試験的なテレビCMによって、広告宣伝費が大きく増加したことと、SaaS事業のセールス、カスタマーサクセス系の採用が順調に推移し、人件費が先行して増加したことが主な要因となります。

Q. リセッションの可能性など、足元の経済環境の変化による影響は出ているのか。

SaaS事業は、足元の解約率などにも影響は出ていません。一方で、NewsPicks事業に関しては、単価の高い動画広告において一部影響が出てきております。そのため、大型イベントを開催するなど、広告売上高への影響を最小限に抑える取り組みを行います。

2022年12月期 第2四半期Q&A

Q. SPEEDAのEBITDA率が30%未満となった理由を教えてください。また、今後のEBITDA率の目線感を教えてください。

SPEEDA EXPERT RESEARCHへの成長投資によるものです。今期は成長投資により一時的に30%を少し下回る水準での着地を見込んでいます。

Q. テレビCMを実施したにも関わらず、ARRが前四半期比で大きく低下した理由を教えてください。

今回のテレビCMは無料会員獲得が目的であるため、有料会員への転換には一定の時間がかかりますQ2のARRの低下は、2年前の大量獲得と昨年の子割キャンペーンの反動によって、解約数が一時的に増加したことが理由です。解約率については悪化していません。

Q. 経産省の事業適応計画の認定を受けたとのことだが、今期の親会社株主に帰属する当期純利益に与える影響額を教えてください。

法人税、住民税及び事業税の減額並びに繰延税金資産の追加計上により、親会社株主に帰属する当期純利益が増加する見込です。しかしながら、現時点でその影響額は評価中であるため、合理的な見積りが可能となった段階で速やかに開示する予定です。制度の詳細などに関しては、[こちら](#)からご確認ください。

Q. 株価が引き続き低調だが、この原因と対策を教えてください。

長期戦略説明会でお話した水準の成長が結果とともに示せていないことが原因だと考えています。SaaSとNewsPicksの融合による、両事業の成長を実績として実現し、株価を上昇させたいと考えています。

/ Financial Results Q2 2022

04 事業トピックス：AD/NPのご紹介

イノベーション組織開発を支援する「AlphaDrive/NewsPicks」

新規事業開発支援企業のAlphaDriveと、NewsPicksの法人向け事業部門NewsPicks for Businessの統合カンパニー。社員を起点とした企業のイノベーション組織開発力の強化を支援。

アジャイル経営の実現に必要なイノベーション組織開発の支援を通じて、人的資本経営プラットフォームを目指す

社員の自律性を育む

新規事業開発の能力装着

実際に新規事業を生み出す

生まれた事業を育成する

社内外のニュースを話題の起点として、学び合い・刺激し合う部署を超えた社員コミュニティを作る。

OJT・OffJTを組み合わせたプログラムで、実践的な新規事業開発能力を社員に装着する。

事業投資と人材育成のルール&ガイドラインである新規事業開発制度を立ち上げ、継続的に回る運用に乗せる。

投資判断された新規事業案を形にし、事業自体とそれを担うチームを育成し、成長段階へと導く

- ・個社向けコンテンツ制作
- ・有識者イベント
- ・勉強会ファシリテーション

- ・新規事業開発研修 (ヒアリング術から事業計画まで)
- ・実践的メンタリング

- ・制度設計コンサルティング
- ・制度運営&審査のアウトソース
- ・プロトタイピング支援

- ・事業アクセラレーション (セールスから開発まで)
- ・バーチャル出島スキーム (チームと事業ごと預かる)

NEWS PICKS Enterprise

NEWS PICKS Learning
INCUBATION SUITE

INCUBATION SUITE

なし

イノベーション人材タレント発掘・測定

AlphaDrive Value Assessment

人の力

プロダクト

主要プロダクトのご紹介

NEWS PICKS
Enterprise



社員の自律性を育むNewsPicks Enterprise

社内限定のクローズドな空間	社員同士がニュースをキュレーション
社内記事を投稿	記事にコメント投稿ができる
データで可視化	社内イベントを動画配信
最先端の実践知の学習	

INCUBATION SUITE



新規事業開発支援システムIncubation Suite

エントリー受取・審査管理	メンバースカウト
研修参加者管理	仮説検証のログをアーカイブ
マイルストーン管理	事業案へのコメント
プロジェクト・事業案管理	メンター相談・チャット相談

1. NewsPicks Enterpriseの詳細は[こちら](#)からご確認ください。
2. Incubation Suiteの詳細は[こちら](#)からご確認ください。

Incubation Suite導入事例: キリンホールディングス株式会社

2年間で新規事業提案数が約2.7倍に増加し、提案内容のレベルアップも実感

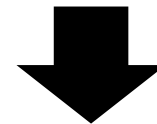
よろこびがつなぐ世界へ **KIRIN** 社内向けの新規事業公募プログラム
における活用事例



導入の目的:

新規事業公募プログラムの認知を高め、提案数の増加と質の向上を実現したい

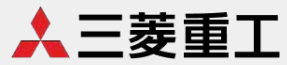
- 有志の社員が、新しいサービスを考えるワークショップ等を行うも、事業化や新しい価値の創出は難しく、ブレイクスルーは起こらなかった。
- ホールディングスの企画部門主導で、事業提案プログラムを作り本気で取り組むも、プログラムの社内認知度が高まらない、新規事業をやりたくても何をすべきかわからないという課題にぶつかる。
- 新規事業開発制度設計コンサルティングとIncubation Suiteを導入し、プログラムの認知度向上に向けた社内広報と、新規事業提案者への伴走を強化。



**新規事業の提案数が、
2年間で約2.7倍(約60件→166件)にまで増加。**

NewsPicks Enterprise導入事例：三菱重工業株式会社

ニュースのコメント欄で社員同士の会話が増加し、部署を超えたつながりを創出



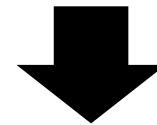
三菱重工 民間機セグメントの、経営管理部組織風土改革グループでご利用



導入の目的：

社員同士の横のつながりを広げ、社員の隠れた可能性を最大限に解放するべく、NewsPicks Enterpriseを導入

- 保守的な組織風土と過去の成功体験から、社員が現状への危機感を感じづらい、会社の未来をつくるような部署を超えた会話やつながりの薄さに課題を感じていた
- また、組織風土改革グループが設立された当初の目的が、再び過去の過ちを犯さないよう、人や組織を管理統制するための仕組みを作るためのものであったため、グループの活動が社員のポテンシャルを抑制しているのでは？という課題意識もあった
- NewsPicks Enterprise導入後は、積極的にアイデアや意見をシェアする社員の増加を実感
- ある社員の記事投稿からコメントでのやり取りが生まれ、人がつながり自発的な勉強会開催にまで至るケースも



保守的な組織風土から、自律性が高い組織風土への改革に貢献

/ Financial Results **Q2 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	157万社以上
企業の特徴	特許動向
1,800種類以上	522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・ビジネス・ トレンドレポート
約2,500 媒体	5,000 部以上
オリジナル記事(累計)	オリジナル動画(累計)
20,000 記事以上	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

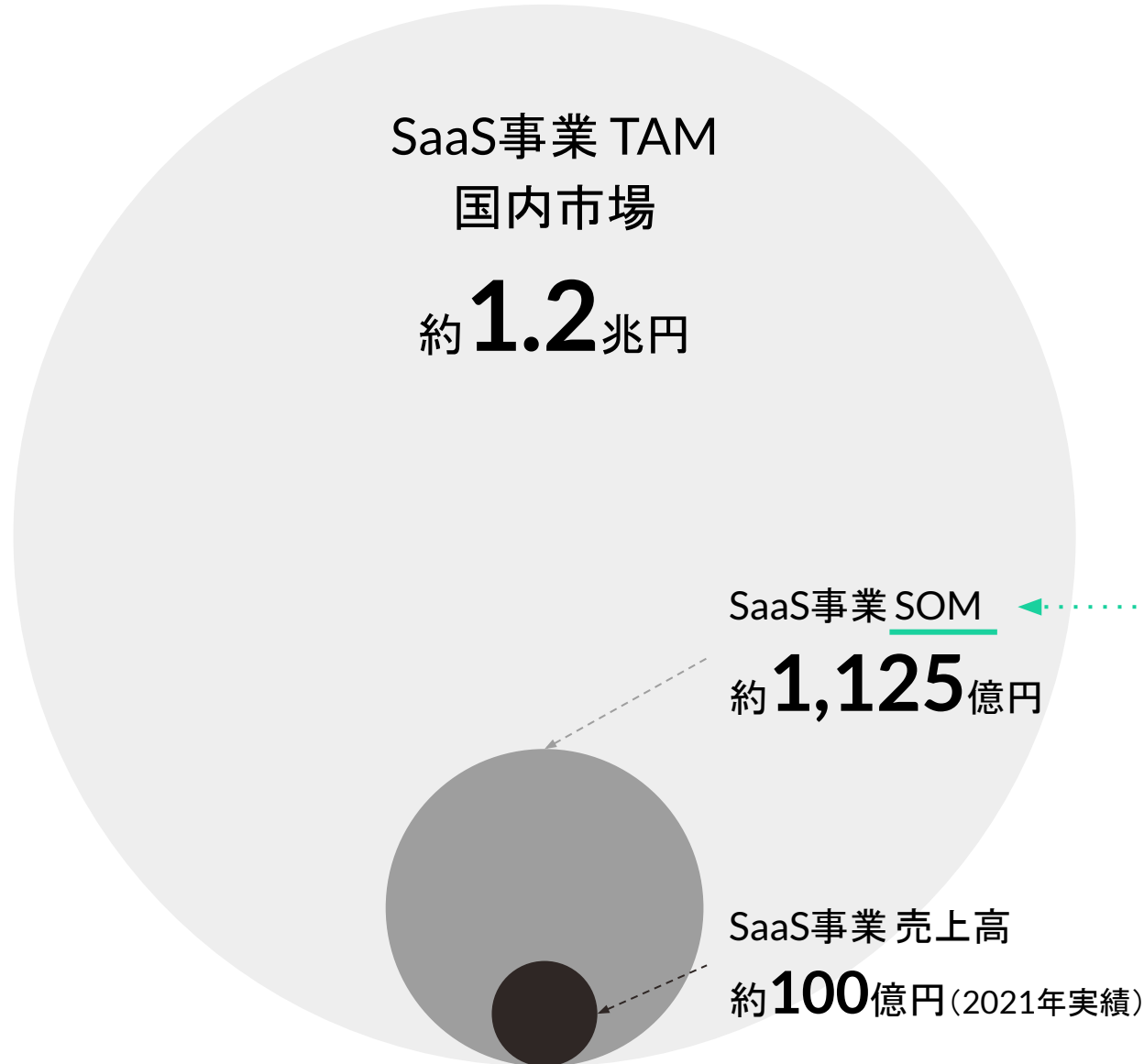
NewsPicks ProPicker	エキスパート ネットワーク
200人以上	130,000 人以上
	国内:約20,000人 海外:約110,000人

- 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
グローバル市場

約**20**兆円

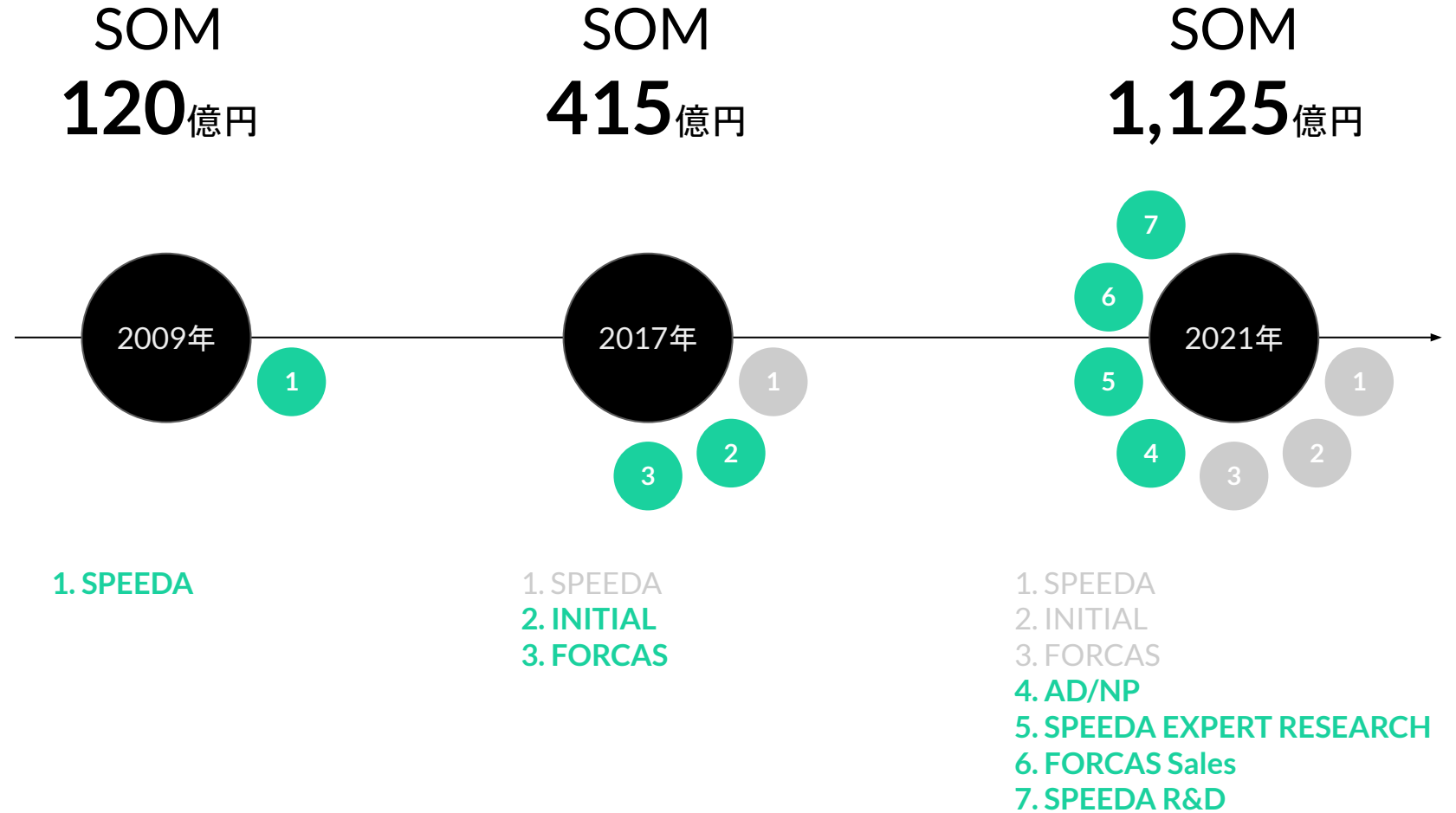
SOMの定義

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DC 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

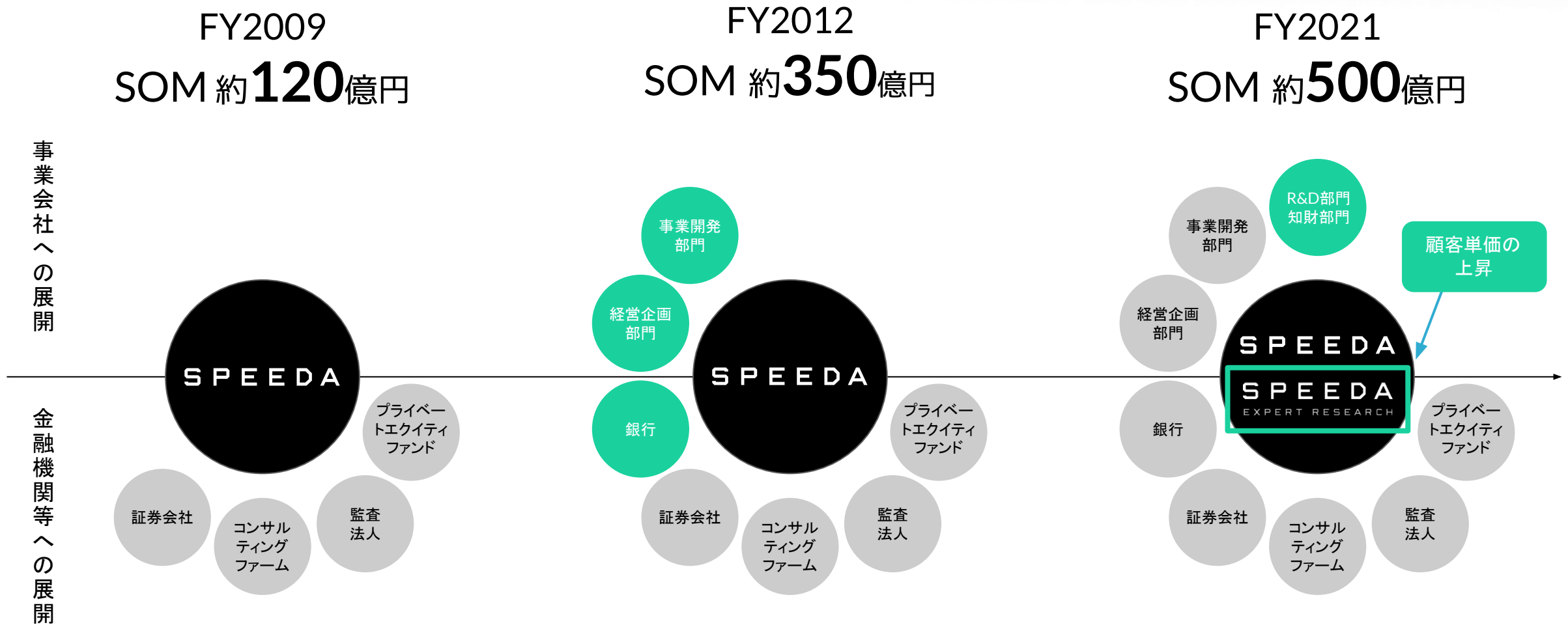
経営コンサルティングという巨大市場の中、次々に経済情報を活用したプロダクトをリリースし、SOMを拡大させ続けてきた。



1. 各プロダクト毎のSOMの詳細に関しては、AppendixのP49~P50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。

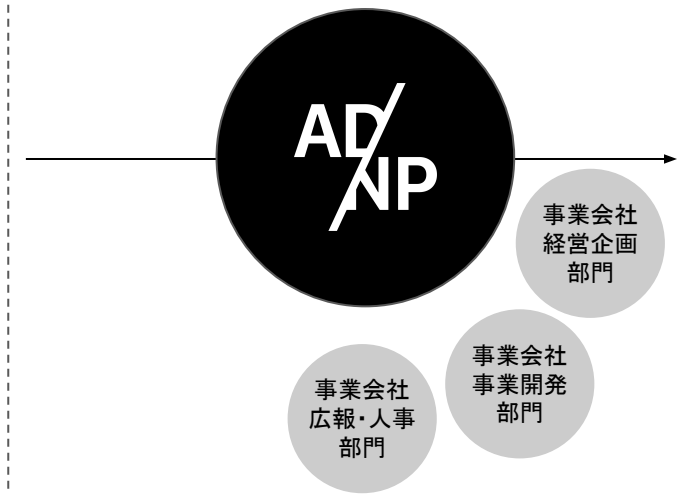
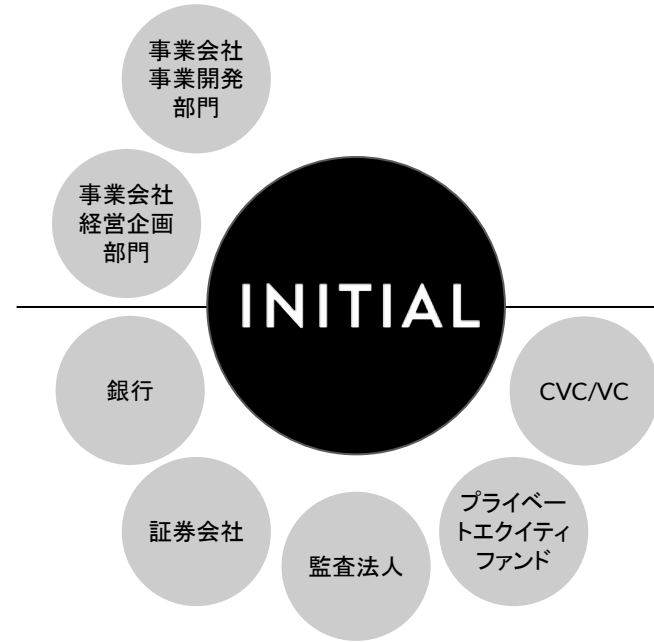
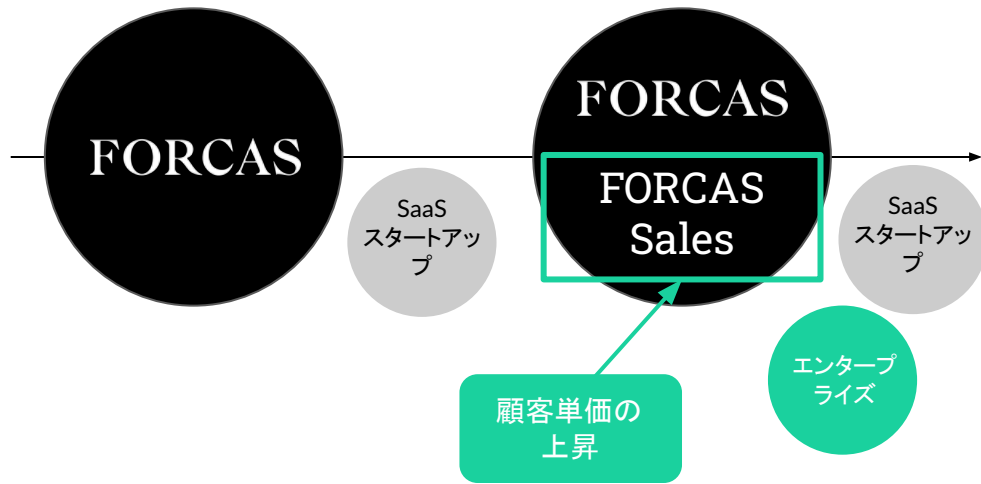


その他SaaSプロダクトのSOMの拡大

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

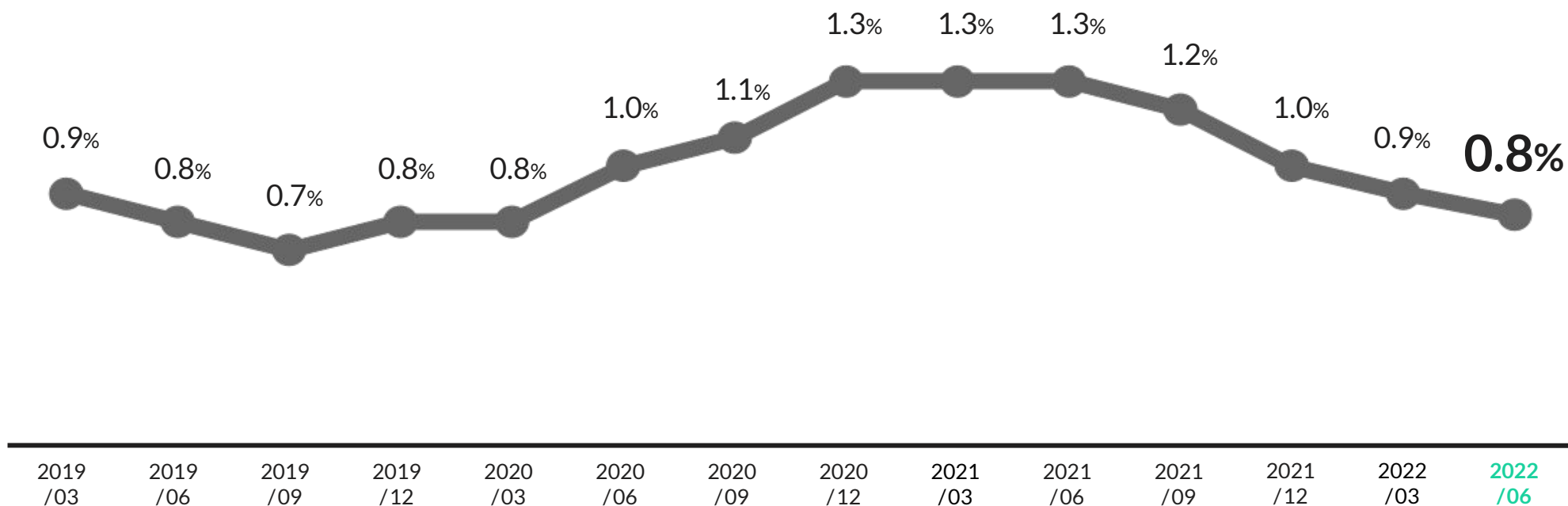
FY2021 SOM 約**50**億円

FY2021 SOM 約**155**億円



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



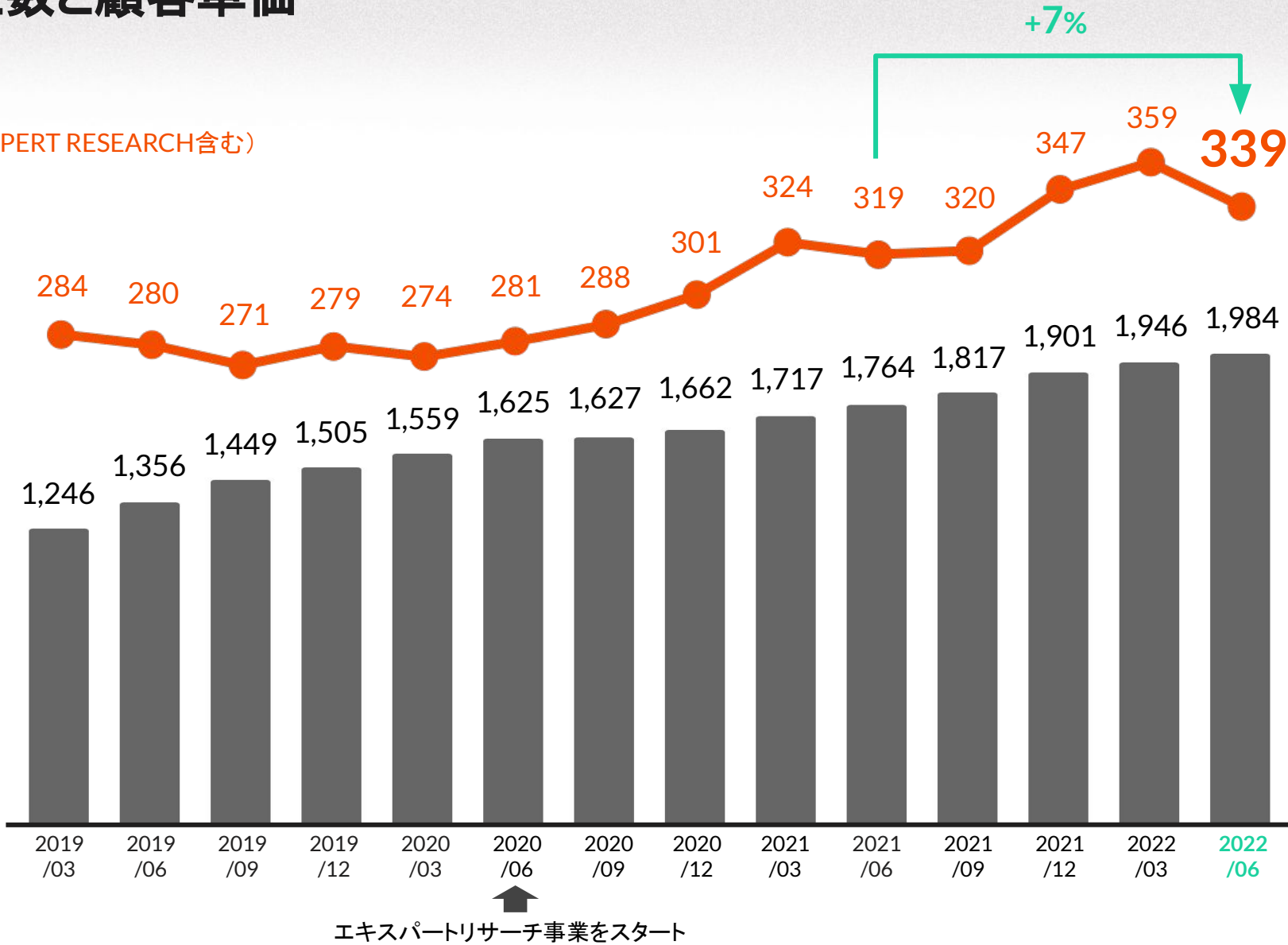
1. 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

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



↑ エク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。

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	Q2
売上高	3,147	3,118	3,560	3,825	3,877	3,771	3,781	4,295	4,305	4,345
売上高成長率	+11%	+11%	+27%	-5%	+23%	+21%	+6%	+12%	+11%	+15%
売上原価	1,541	1,528	1,471	1,541	1,398	1,388	1,501	1,688	1,400	1,593
売上総利益	1,606	1,590	2,088	2,283	2,479	2,382	2,279	2,607	2,904	2,751
売上総利益率	51.0%	51.0%	58.7%	59.7%	63.9%	63.2%	60.3%	60.7%	67.5%	63.3%
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	2,927
営業利益	-278	-302	248	413	726	467	220	15	517	-175
営業利益率	-8.9%	-9.7%	7.0%	10.8%	18.7%	12.4%	5.8%	0.4%	12.0%	-4.0%
EBITDA	-56	-75	506	520	825	571	336	138	658	-3
EBITDA率	-1.8%	-2.4%	14.2%	13.6%	21.3%	15.2%	8.9%	3.2%	15.3%	-0.1%
経常利益	-332	-362	183	207	665	439	183	256	700	-181
経常利益率	-10.6%	-11.6%	5.2%	5.4%	17.2%	11.6%	4.9%	6.0%	16.3%	-4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	-484	-647	-4,949	-411	472	248	-245	95	418	-268

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	Q2
仕入高	168	165	185	190	196	190	179	222	224	240
労務費及び外注費	1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301	1,380	1,250	1,362
広告宣伝費	184	220	131	323	280	260	281	495	362	711
人件費	845	797	771	740	743	799	880	992	1,044	1,113
株式報酬費用	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	51
支払手数料	228	230	237	250	230	248	187	264	279	290
減価償却費及びのれん償却費	221	226	256	108	98	105	116	123	140	120
その他費用	409	413	427	484	485	555	614	800	485	631

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Q2末	増減比較
流動資産	12,337	10,313	-2,023
(現金及び預金)	10,613	8,677	-1,936
固定資産	7,921	9,558	1,636
繰延資産	52	35	-17
資産合計	20,312	19,907	-404
流動負債	7,548	7,814	266
固定負債	2,852	2,184	-667
負債合計	10,400	9,999	-400
(有利子負債)	4,015	3,316	-699
純資産合計	9,911	9,907	-3

(単位:百万円)	2021年12月期	2022年Q2末
営業活動によるCF	2,696	924
投資活動によるCF	-1,066	-1,804
フリーキャッシュ・フロー	1,630	-880
財務活動によるCF	1,404	-1,160
現金及び現金同等物の増減額	3,100	-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期末残高	10,613	8,677

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	Q2
SaaS事業	売上高	1,768	1,746	1,929	2,117	2,296	2,360	2,513	2,813	2,905	2,988
	売上高成長率	+46%	+32%	+36%	+27%	+30%	+35%	+30%	+33%	+26%	+27%
	EBITDA	525	447	509	357	509	443	354	228	499	311
	EBITDA率	29.7%	25.6%	26.4%	16.9%	22.2%	18.8%	14.1%	8.1%	17.2%	10.4%
	ARR	6,480	6,724	7,119	7,591	8,063	8,647	9,133	9,828	10,324	11,037
	ARR成長率	+34%	+27%	+26%	+22%	+24%	+29%	+28%	+29%	+28%	+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	1,363
	売上高成長率	8%	31%	58%	24%	46%	27%	-5%	-5%	-11%	-4%
	EBITDA	90	22	292	176	323	140	46	-10	178	-296
	EBITDA率	8.3%	2.0%	21.8%	11.1%	20.4%	9.9%	3.6%	-0.7%	12.7%	-21.7%
	ARR	2,079	2,609	2,534	2,518	2,564	2,483	2,568	2,583	2,668	2,581
	ARR成長率	+16%	+45%	+32%	+26%	+23%	-5%	+1%	+3%	+4%	+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)を記載しています。

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	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
EBITDA	609	444	779	528	825	571	336	138	658	-3
のれん償却費	13	20	23	23	23	23	23	23	23	23
減価償却費	40	41	70	86	74	81	93	100	116	96
株式報酬費用	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	51
営業利益	554	382	684	420	726	467	220	15	517	-175

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6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	566,290
		行使	-129,624	-18,480
		放棄	0	-12,244
		期末残高	761,928	1,297,494
		(うち、権利確定分)	761,928	881,970
	あり	期首残高	3,333,700	2,957,800
		付与	0	0
		行使	-5,400	-21,000
		放棄	-370,500	0
期末残高		2,957,800	2,936,800	
	(うち、権利確定分)	173,400	1,098,000	
事後交付型株式ユニット	なし	期首残高	0	0
		付与	0	84,342
		行使	0	0
		失効	0	0
		期末残高	0	84,342
	(うち、権利確定分)	0	21,103	
潜在株式数合計			3,719,728	4,318,636
発行済株式総数			36,750,126	36,903,806
株式インセンティブ比率			10.12%	11.70%
(うち、権利確定分)			2.55%	5.42%

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8月4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

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3四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11月4日（金）午後3:00以降

決算説明会：2022年11月4日（金）時間未定

UZABASE 本日は誠にありがとうございました。