

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。