

ご案内

2021年第2四半期決算説明会

開催日時： 8月5日（木） 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 稲垣 裕介、代表取締役Co-CEO 佐久間 衡
執行役員CFO 千葉 大輔
株式会社ニュースピックス 代表取締役社長CEO 坂本 大典

UZABASE

UZABASE

Q2 2021

*Financial
results*



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。

Our mission

Index

01

連結業績ハイライト

02

SPEEDA事業ハイライト

03

その他B2B事業ハイライト

04

NewsPicks事業ハイライト

05

Appendix

Q2 2021

*Financial
results*

1

Highlights for:

連結業績

UZABASE

Announcement

- 本編に記載されている連結業績の報告に関しては、**全てQuartz事業を除いた業績報告**としています
- また、今回より四半期毎の経営の実態をより分かりやすく伝えるために、**四半期累計期間(6か月)ではなく、四半期会計期間(3か月)の業績報告**へと変更しています
- 本編内の前年同期比の数字においても、四半期累計期間比ではなく四半期会計期間比で算出しています
- なお、従来までのQuartz事業を含めた連結業績、および累計期間での業績報告に関してはAppendixに記載しています

Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR
(成長率)

924百万円
(YoY +19%)

連結売上高
(成長率)

3,898百万円
(YoY +33%)

連結EBITDA

597百万円

- ※ 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)
- ※ MRR(Monthly Recurring Revenue): 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
- ※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却費含む)(以下同様)
- ※ 記載の数字は2021年Q2の実績となります。

Highlights

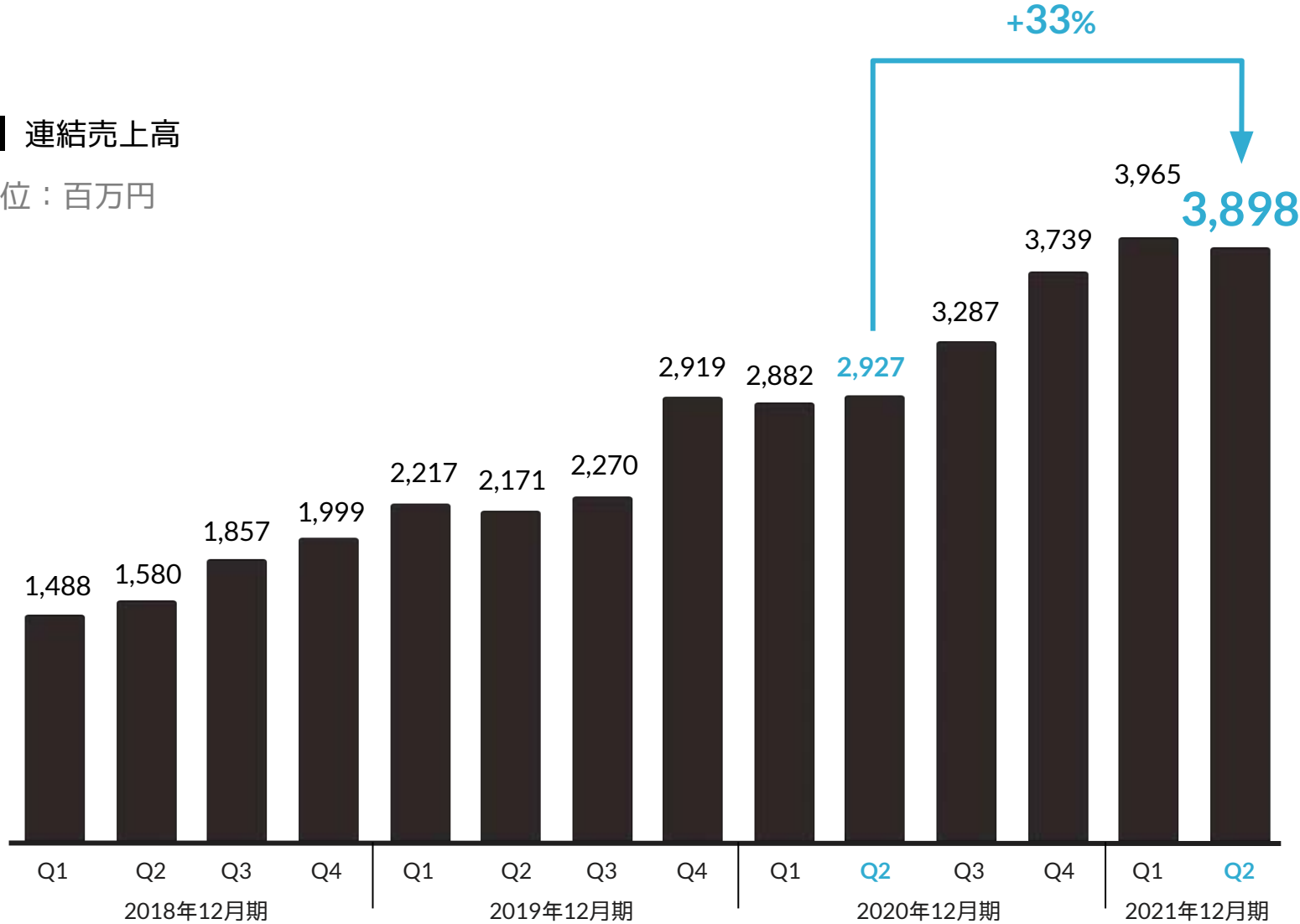
PERFORMANCE OVERVIEW

事業セグメント	Q2サマリー	MRR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA
SPEEDA	顧客単価拡大により MRR成長率が増加	512百万円 (YoY+18%)	1,659百万円 (YoY+22%)	589百万円
その他B2B	FORCASの MRR成長率が増加	161百万円 (YoY+43%)	486百万円 (YoY+45%)	-10百万円
NewsPicks	前年同期の大量獲得の反動で MRRが前四半期対比で 一時的に微減	252百万円 (YoY+10%)	1,765百万円 (YoY+41%)	89百万円

※ その他B2B事業のMRRは、FORCASとFORCAS Sales、INITIALのMRRの合算となります。
※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 記載の数字は2021年Q2の実績となります。

連結売上高は、前年同期比+33%。

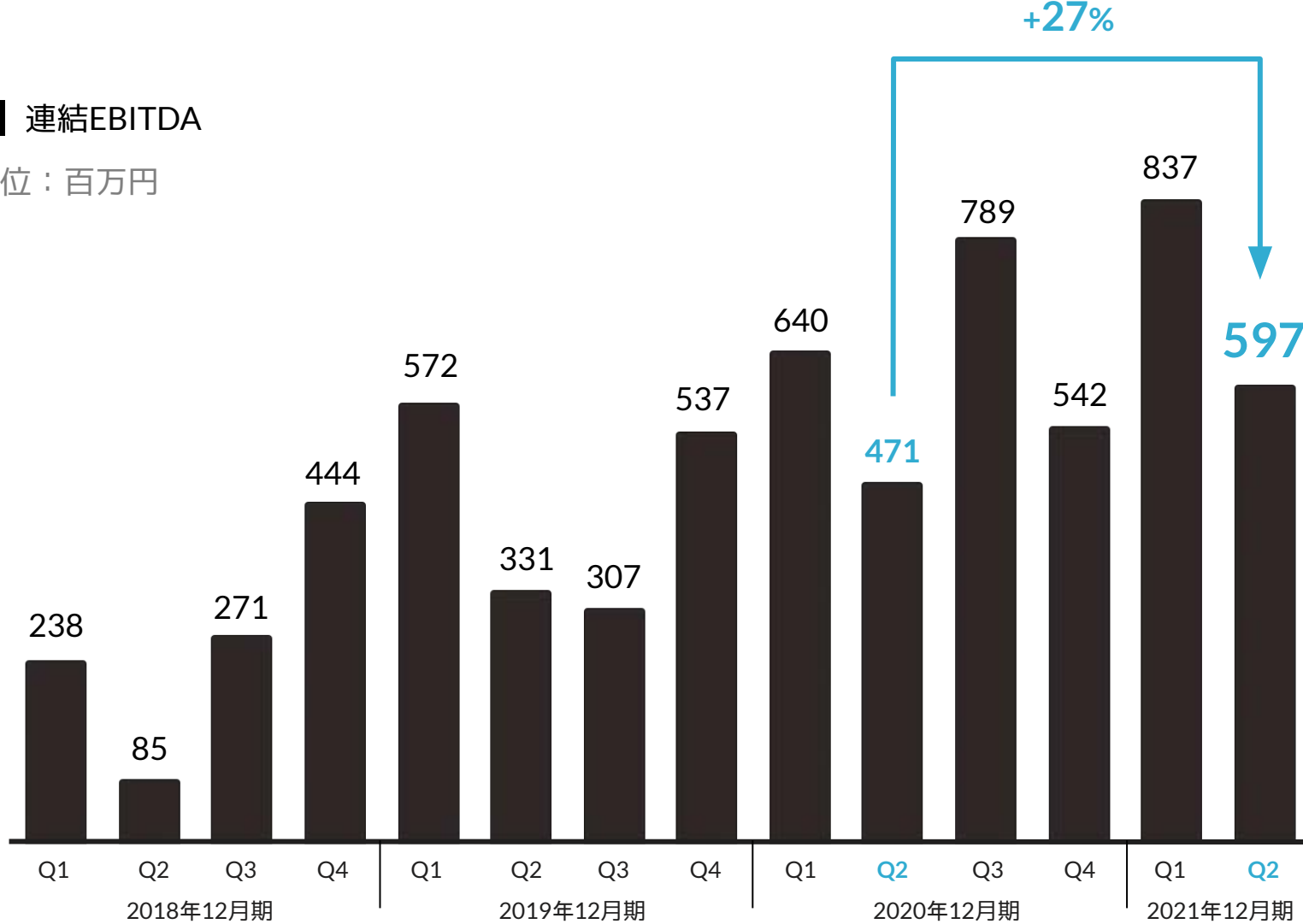
■ 連結売上高
単位：百万円



※ 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。

連結EBITDAは、前年同期比+27%。

■ 連結EBITDA
単位：百万円



※ 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。

売上高進捗率が50%と例年よりも高く（前年同期は40%～42%）、EBITDAの進捗率は80%と好調。

- 当初計画の成長投資については計画通りに進捗。当初より、下期に投資が偏る計画。
- 売上高の上振れが発生した場合、規律をもって来期以降への成長投資を増やす想定。



※ 前年同期間の進捗率は、「2020年Q2売上高実績6,354百万円÷2020年売上高通期計画15,000~16,000百万円」で算出しています。
 ※ 通期計画は2021年2月10日に公表した業績予想になります。

Q2 2021

*Financial
results*

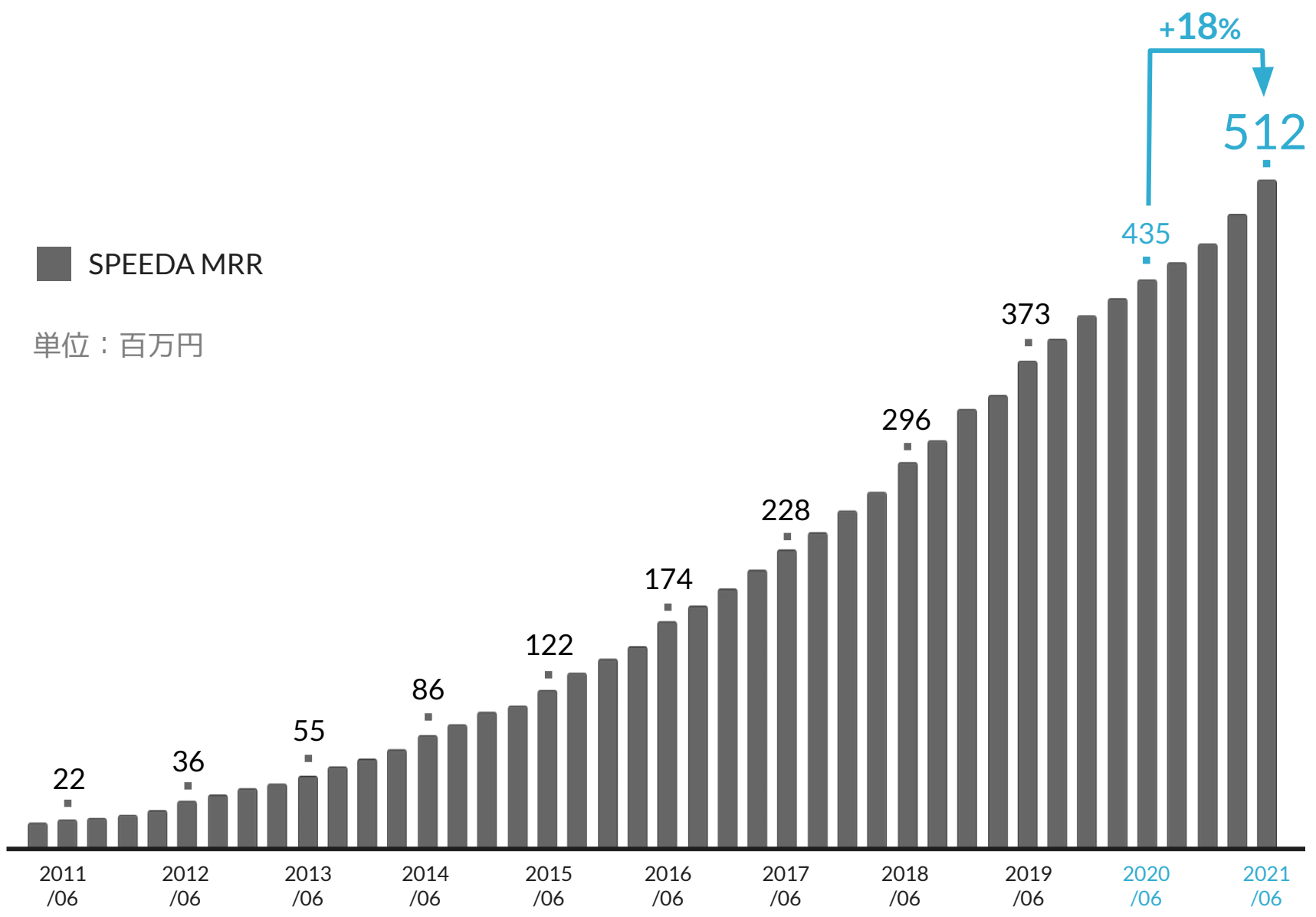
2

Highlights for:

SPEEDA 事業

UZABASE

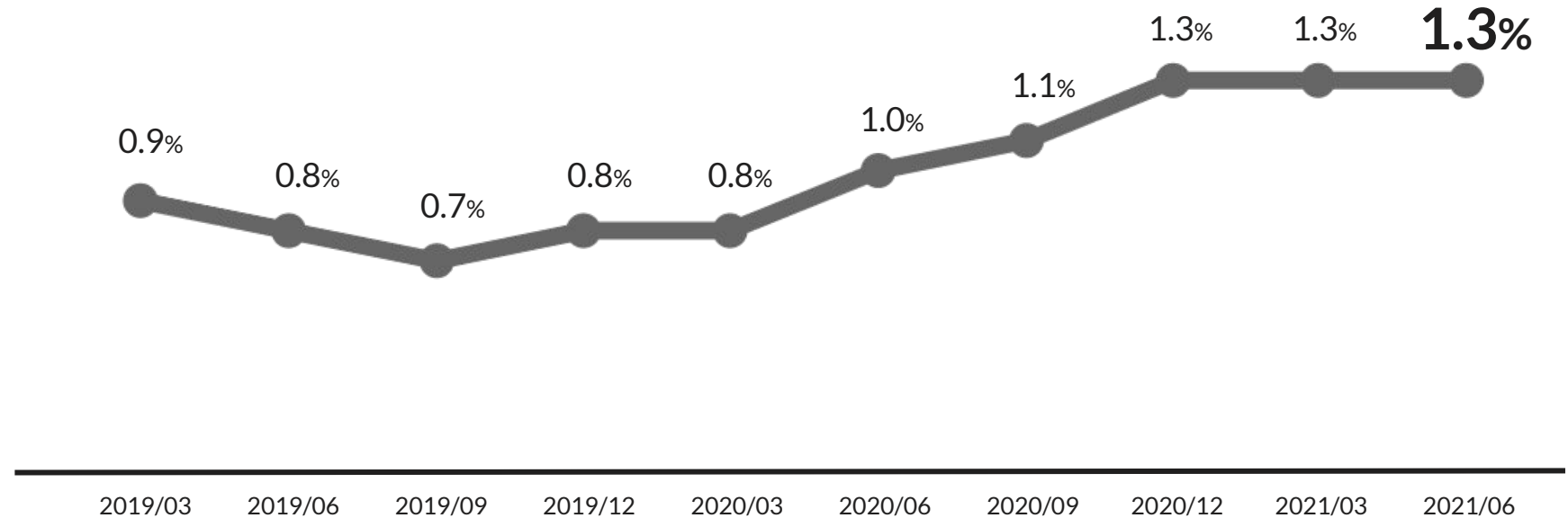
MRR成長率は前年同
期比+18%と、前四半
期に引き続き増加。



※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

解約率は横ばいだが、
足元の解約率は低下
傾向。
引き続き年内1.0%を目標
指す。

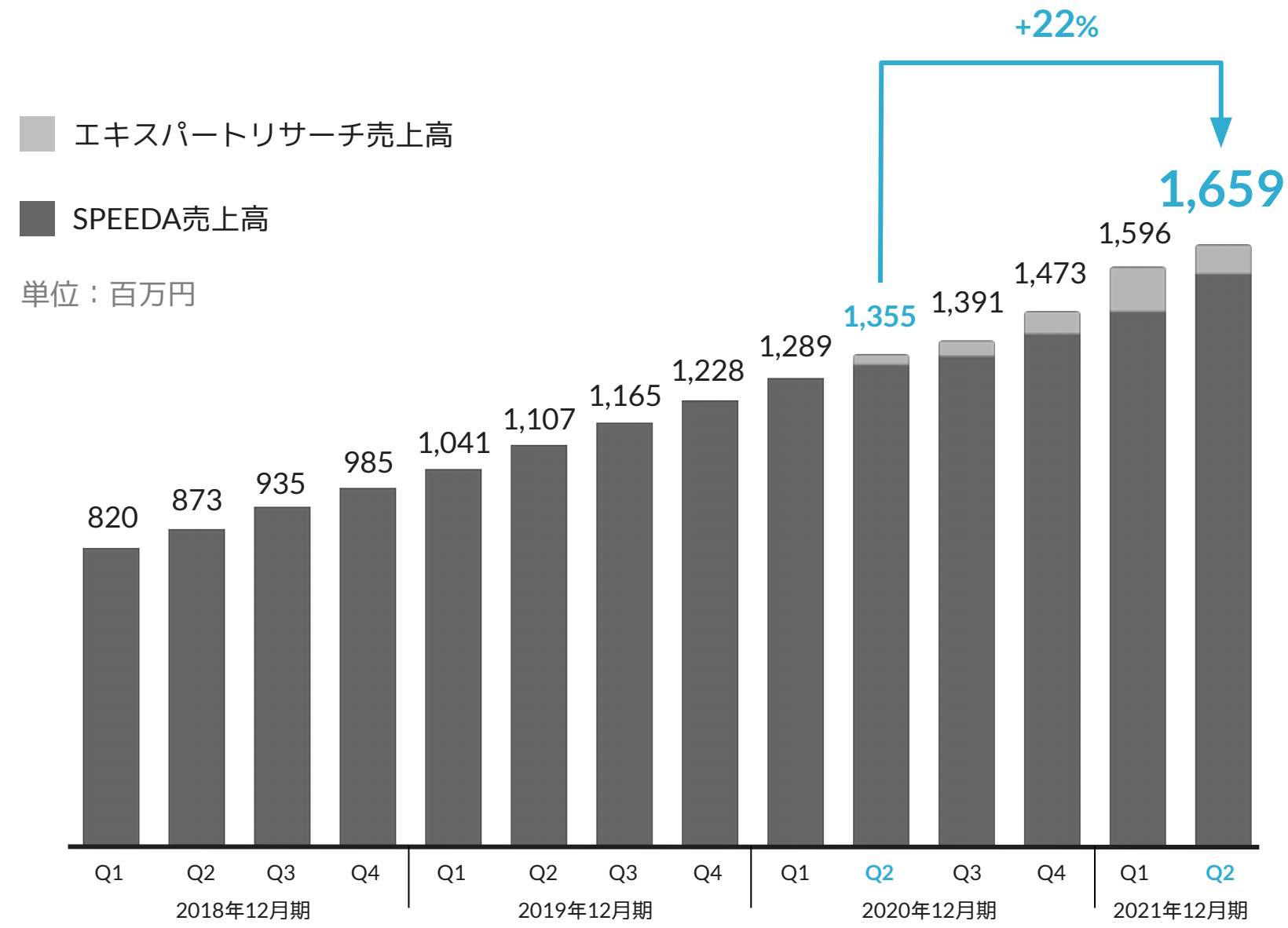
● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移



※ 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

売上高成長率は前年同期比+22%。

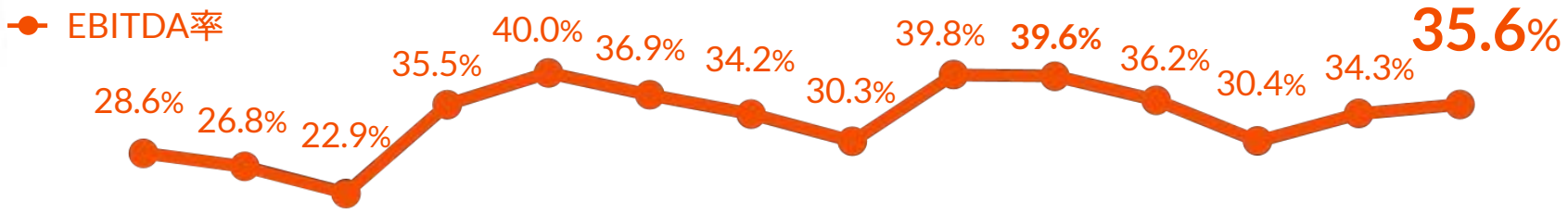
→ エキスパートリサーチ売上高が減少したのは、Q1に売上が偏った一時的な影響。エキスパートリサーチについては引き続き高成長を見込む。



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
 ※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

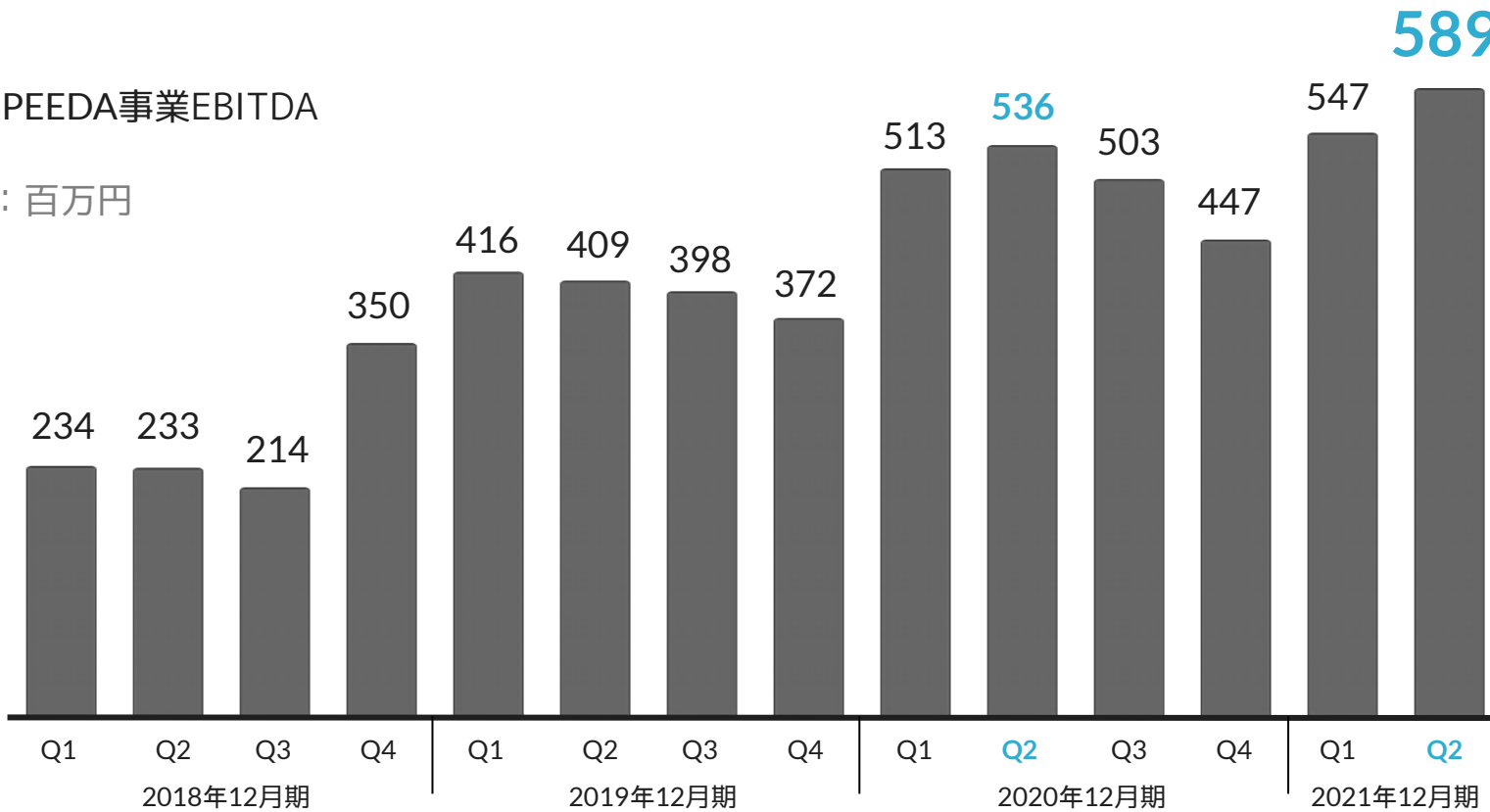
エキスパートリサーチの成長投資と高収益率を両立。

→ エクスパートリサーチ拡大のために通期EBITDAマージン30%を目安に投資を実行する方針。



■ SPEEDA事業EBITDA

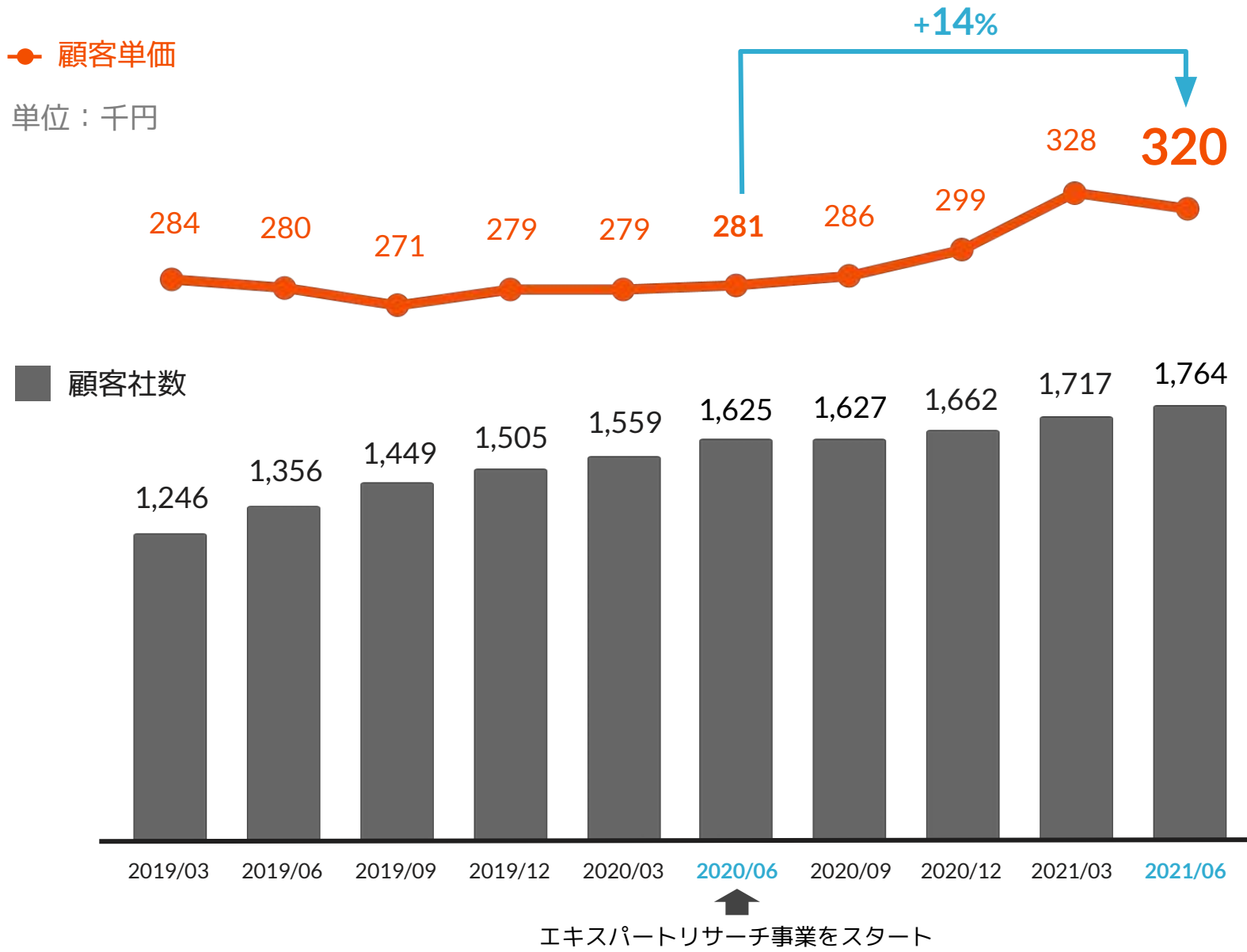
単位：百万円



※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

SPEEDAの顧客単価は前年同期比14%増加。

- エキスパートリサーチ等による顧客単価の増加が、SPEEDAの継続的な成長のための重要テーマ。今後も、顧客価値を高め、単価を増加させるサービスをリリース予定。
- 日本の大企業を中心とする1,764社の優良なSPEEDAの顧客基盤を、FORCAS、INITIAL、NewsPicks法人事業など他事業の成長の基盤にしていく。



※ 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。
 ※ MIMIR社の顧客社数は、集計月から起算した過去1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。
 ※ 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は1社となります。
 ※ 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。

Q2 2021

*Financial
results*

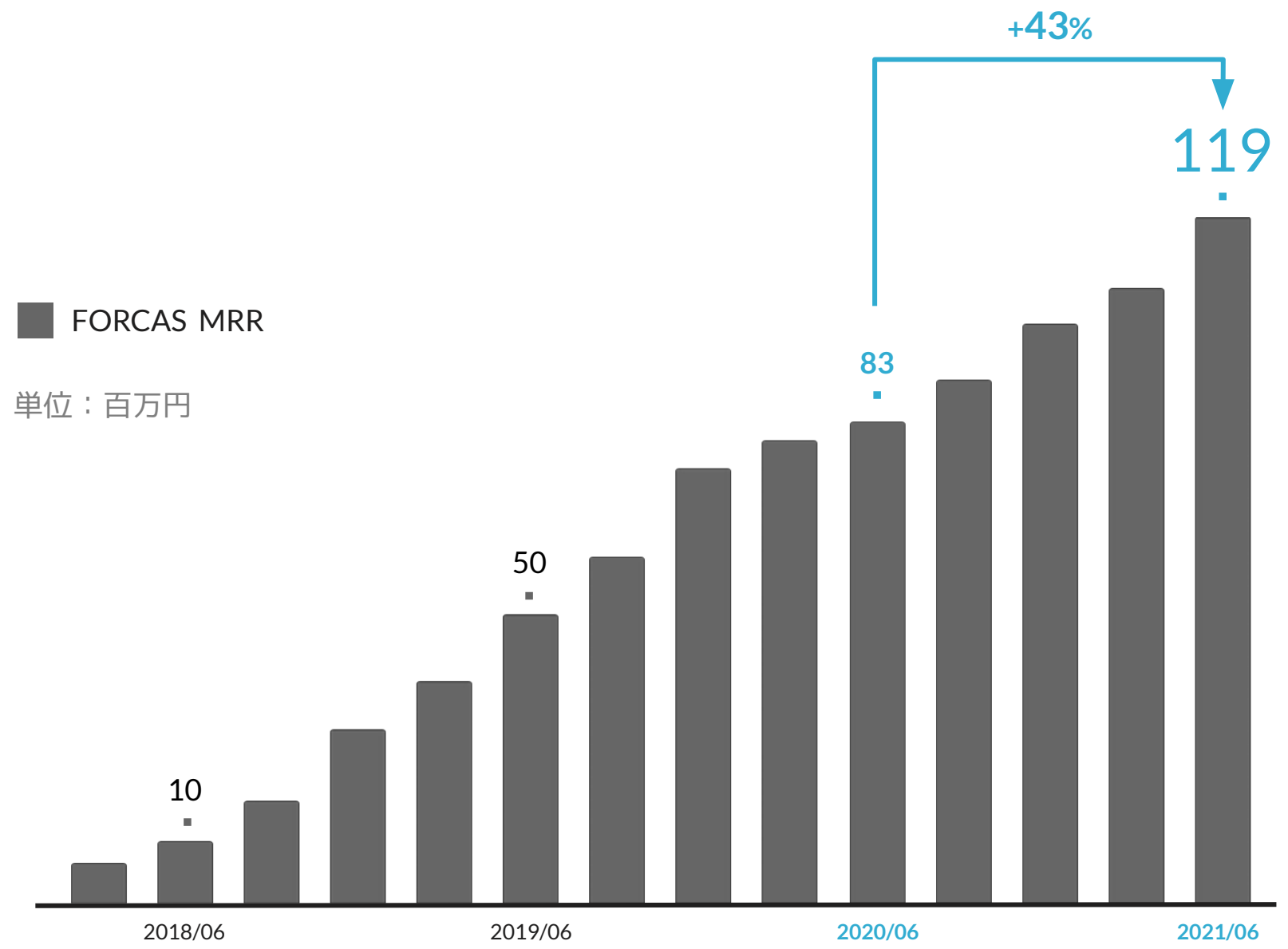
3

Highlights for:

その他 **B2B** 事業

UZABASE

FORCASのMRR成長率は、前年同期比+43%に増加。
今後も、FORCAS SalesのMRR貢献などにより、成長率の一定の増加を見込む。



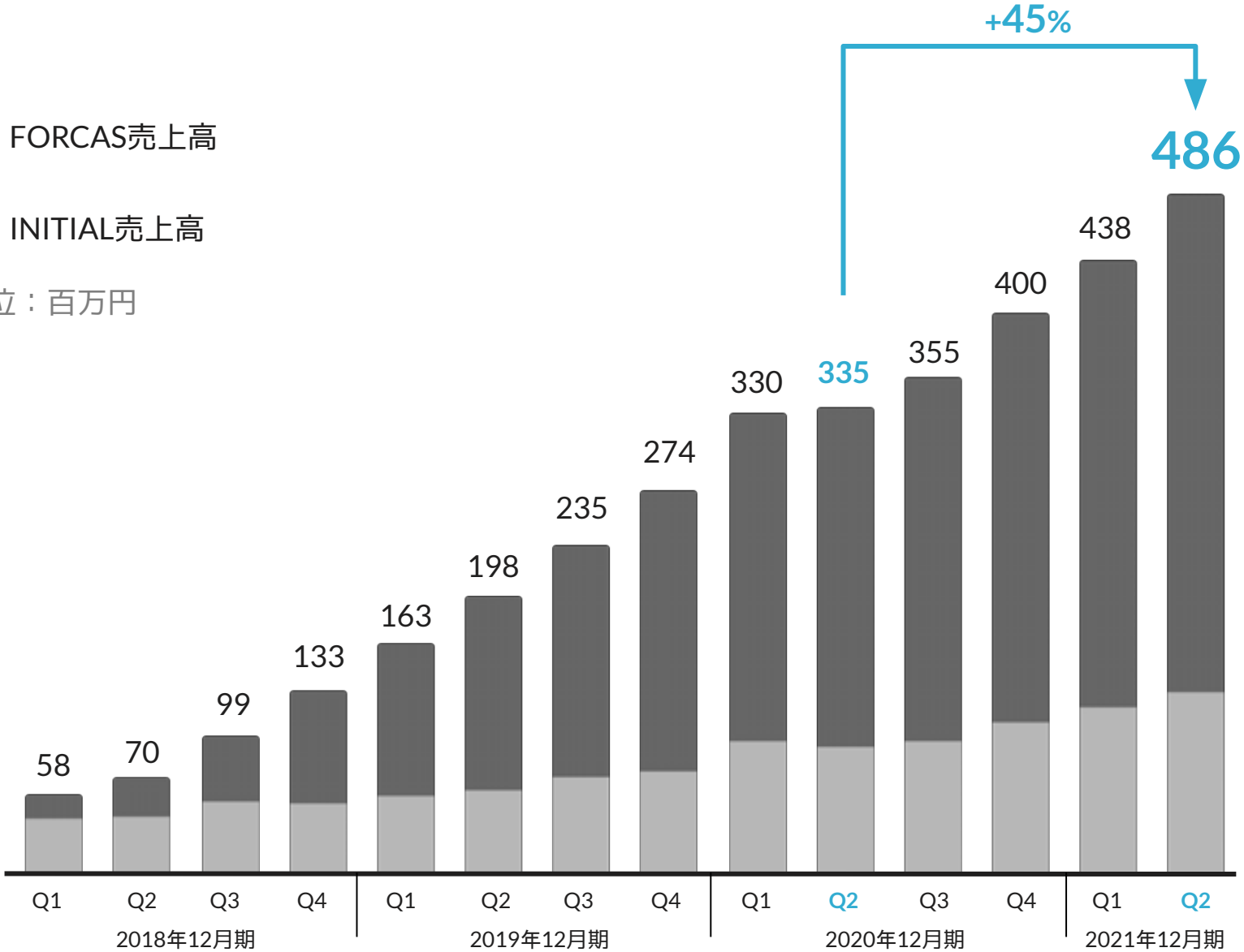
※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

その他B2B事業全体の
売上高は、前年同期比
+45%。

■ FORCAS売上高

■ INITIAL売上高

単位：百万円

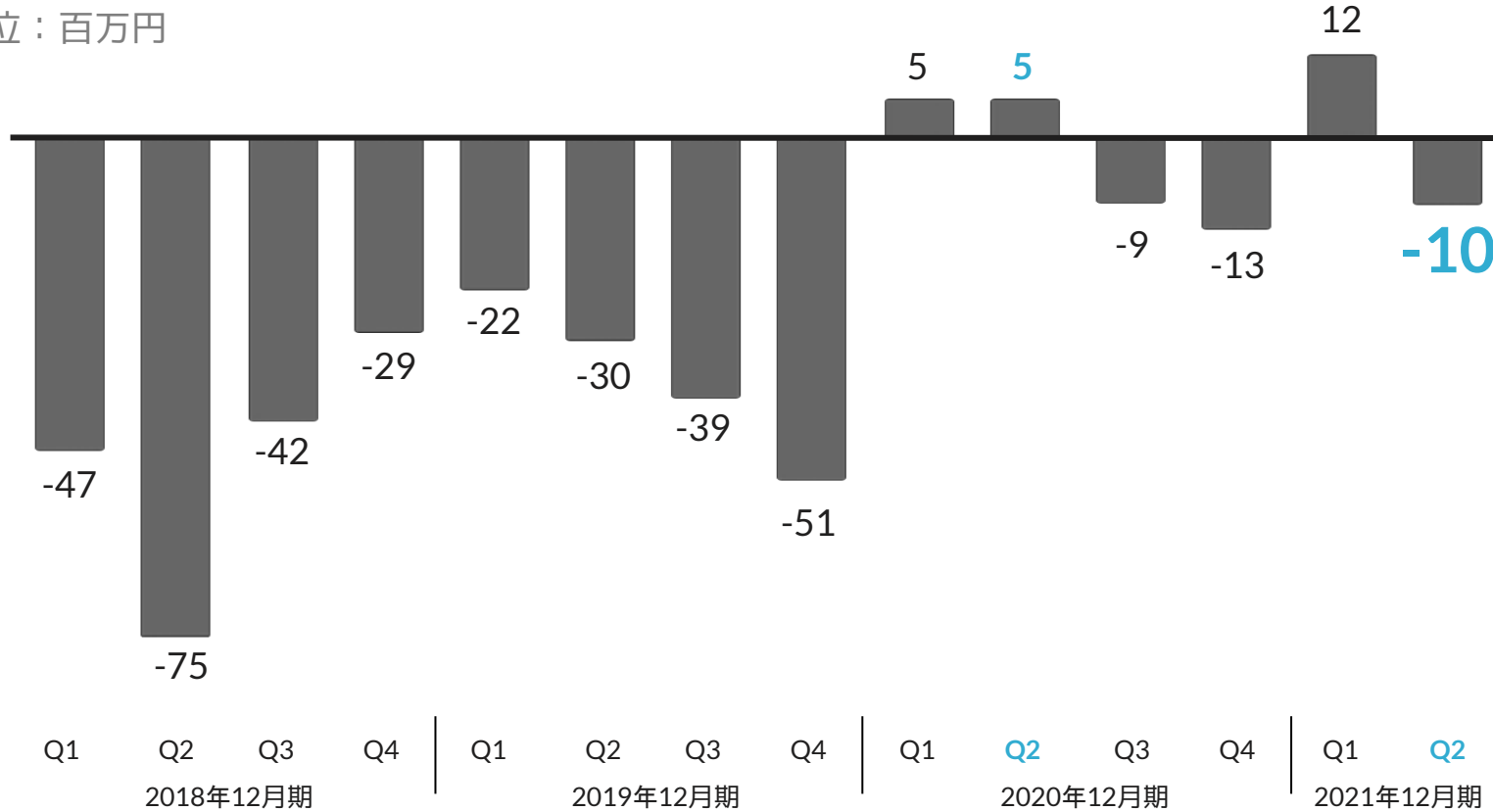


※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。

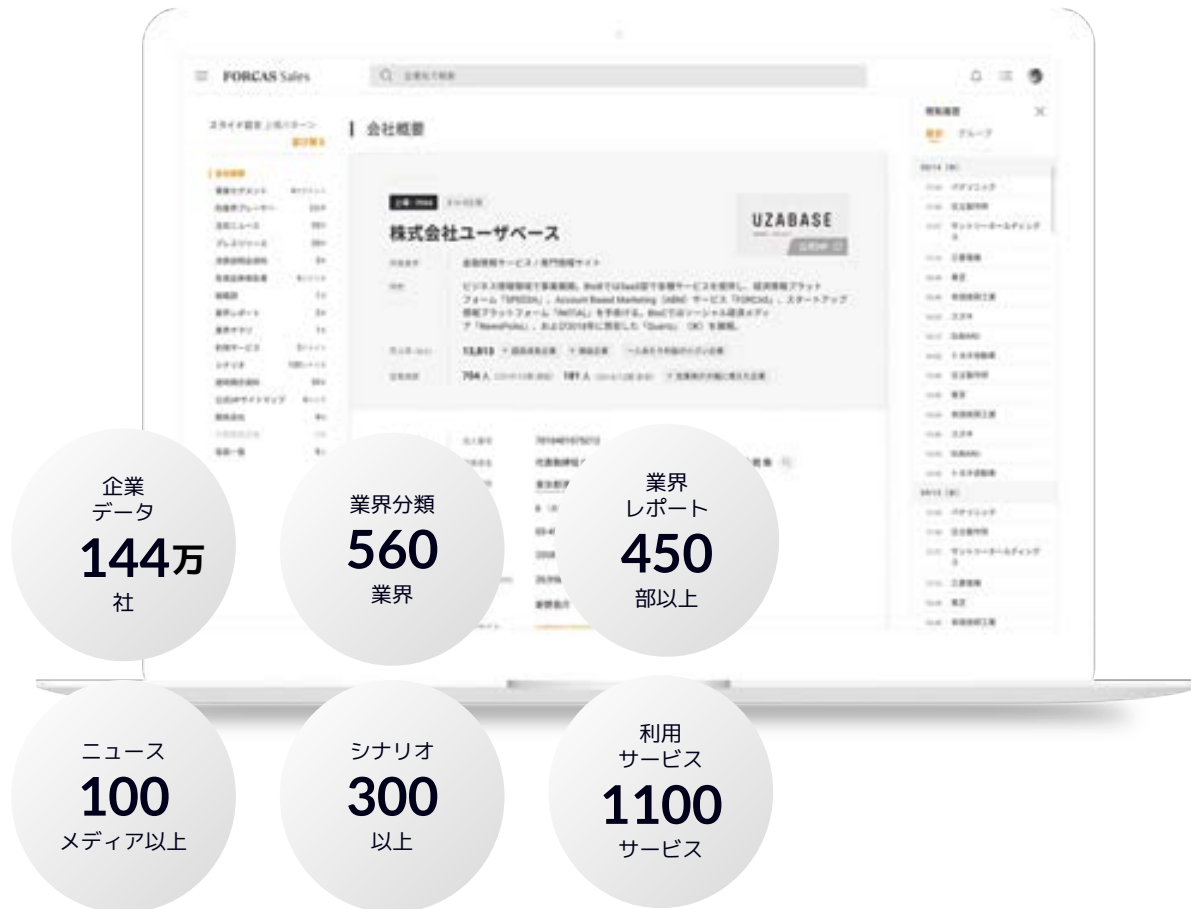
FORCAS Salesへの投資により、EBITDAは前年同期比で減少。

■ その他B2B事業EBITDA

単位：百万円



FORCAS Salesのご紹介： 営業組織の生産性向上を実現するセールスリサーチプラットフォーム



営業組織が抱える課題

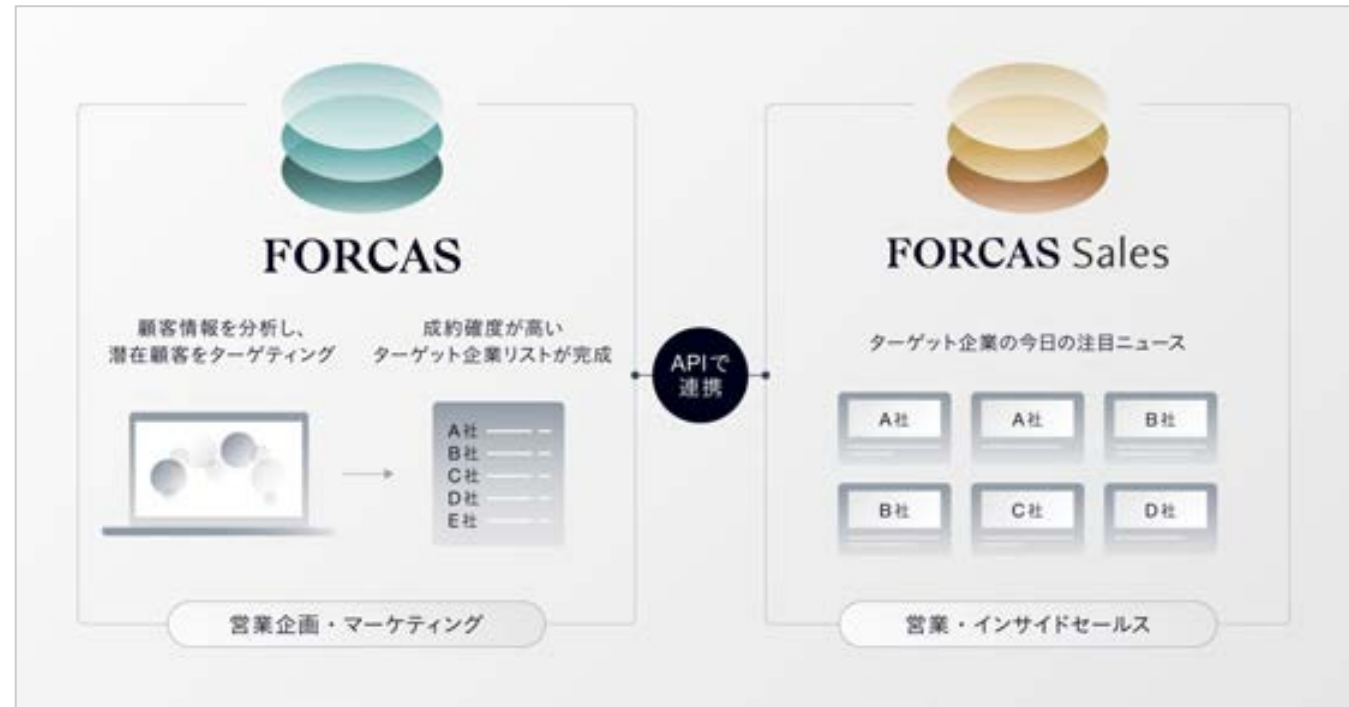
- 営業前の、顧客情報のリサーチに時間がかかり、セールスの生産性が低い
- 営業前のリサーチ、仮説構築が属人化しており、有能なセールスが育ちにくい

FORCAS Salesの提供価値

- 営業前の顧客情報のリサーチを圧倒的に効率化
- 属人化しがちな営業活動を可視化、型化し、有能な営業パーソンを継続的に育成
- インサイドセールス、フィールドセールスの他、カスタマーサクセスでの利用も広がっている

FORCAS Salesと FORCASが連携。

ターゲット企業の最新
動向に基づいた、顧客
起点の提案をタイム
リーに行うことが可能
に。



本機能のポイント

- FORCAS上で特定したターゲット企業の重要ニュースがいち早く把握できる
- すべてのNewsPicksの有料記事を閲覧可能
- ターゲット企業のフラグをFORCAS Salesの企業一覧ページに表示させ、アプローチの優先順位付け、クロスセルの連携に活用可能

※ 詳細は「[FORCAS Sales、FORCASと連携し「ターゲット企業の注目ニュース」機能をリリース](#)」をご参照ください。

※ 「企業ニュース機能」は「[FORCAS Sales、NewsPicksと連携し最新企業ニュース機能をリリース](#)」をご参照ください。

アドビ株式会社:

FORCAS Salesの活用で顧客企業の情報収集時間を約85%削減



Adobe
アドビ株式会社
D2Cマーケティング
セールスデベロップメント本部
執行役員 本部長
職務 専攻 ●
セールスデベロップメント部
マネージャー
松田 愛 ●



- Webサイトに設置されているタグ情報を集約した「利用サービス」機能の活用で、**顧客毎に提案内容を構築**
- 一般的なニュースに加えてNewsPicksの特集記事などから、**提案のヒントをキャッチアップ**
- 企業の最新ニュースやプレスリリースを元に、新しい部署やキーパーソンへのアプローチプランを練る**戦略会議の機会が持てるように**
- CxOクラスの人物情報から、**商談のアイスブレイクで話す内容までチームで議論が可能に**



顧客企業の情報収集にかかる時間を**約85%削減**し、
提案の質の向上も実現

Q2 2021

*Financial
results*

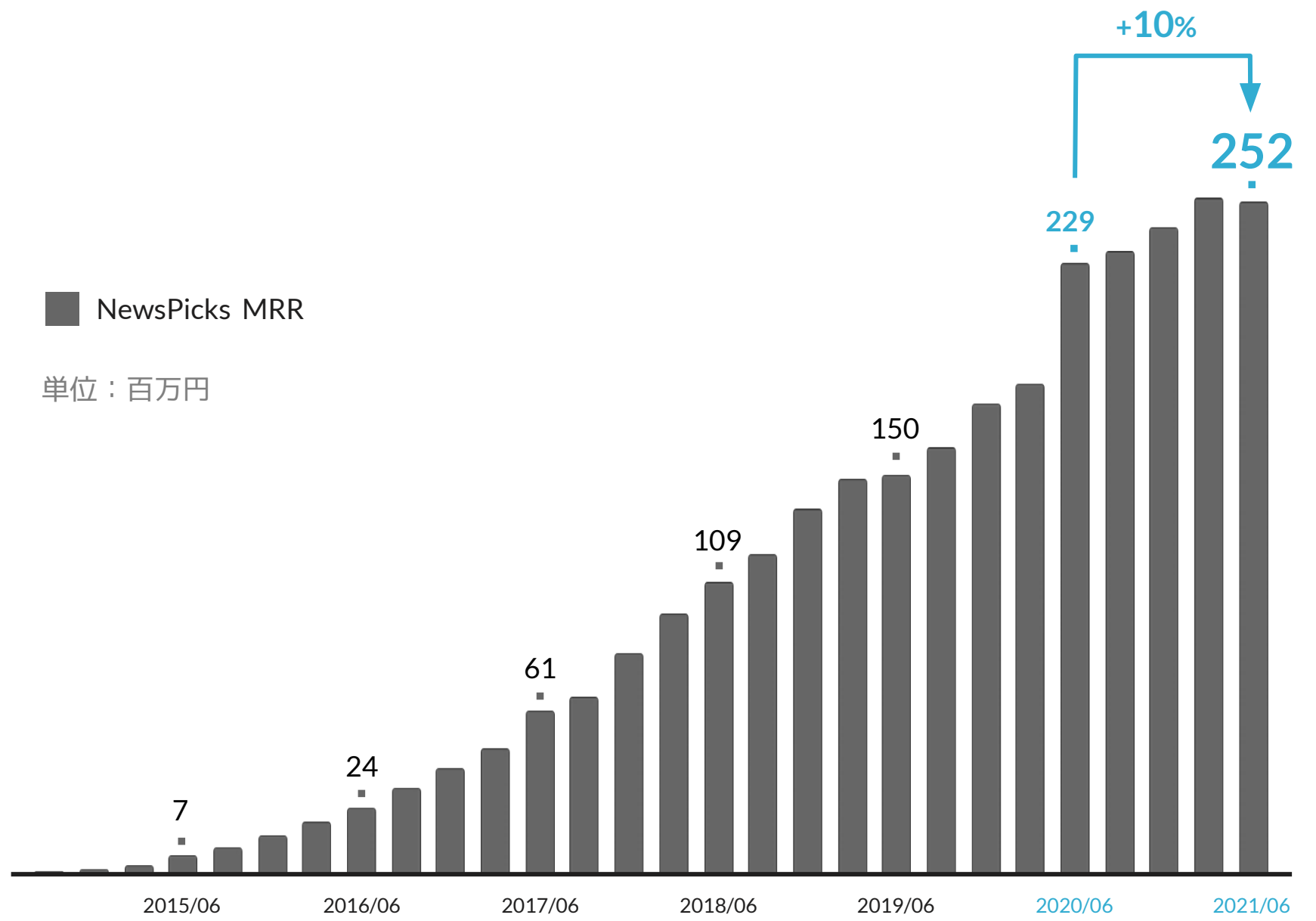
4

Highlights for:

NewsPicks 事業

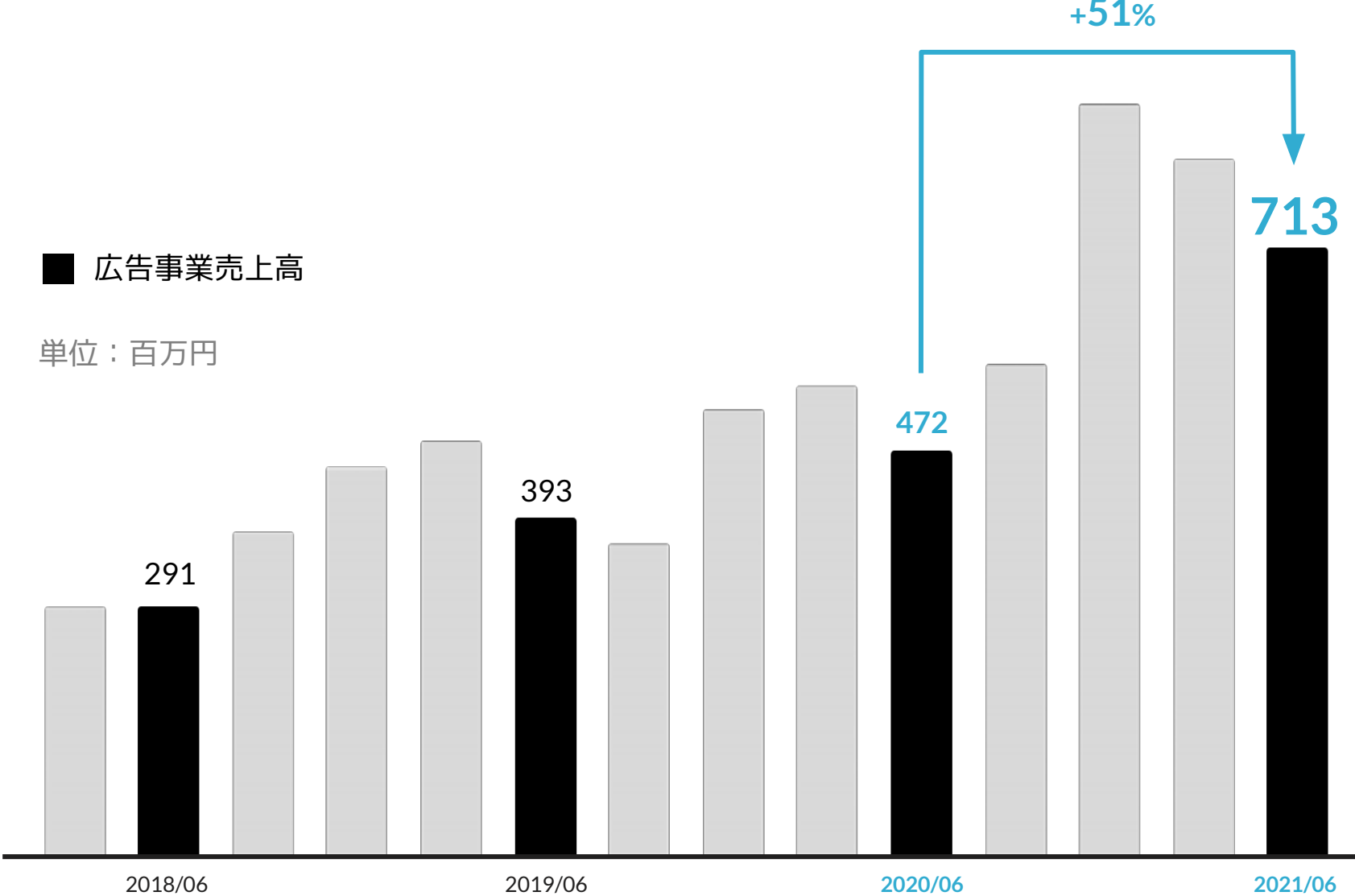
UZABASE

前年Q2の大量獲得の反動によりMRRが前四半期比で一時的に減少。Q3以降はMRRの増加を見込む。



※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは個人と法人の合算となります。

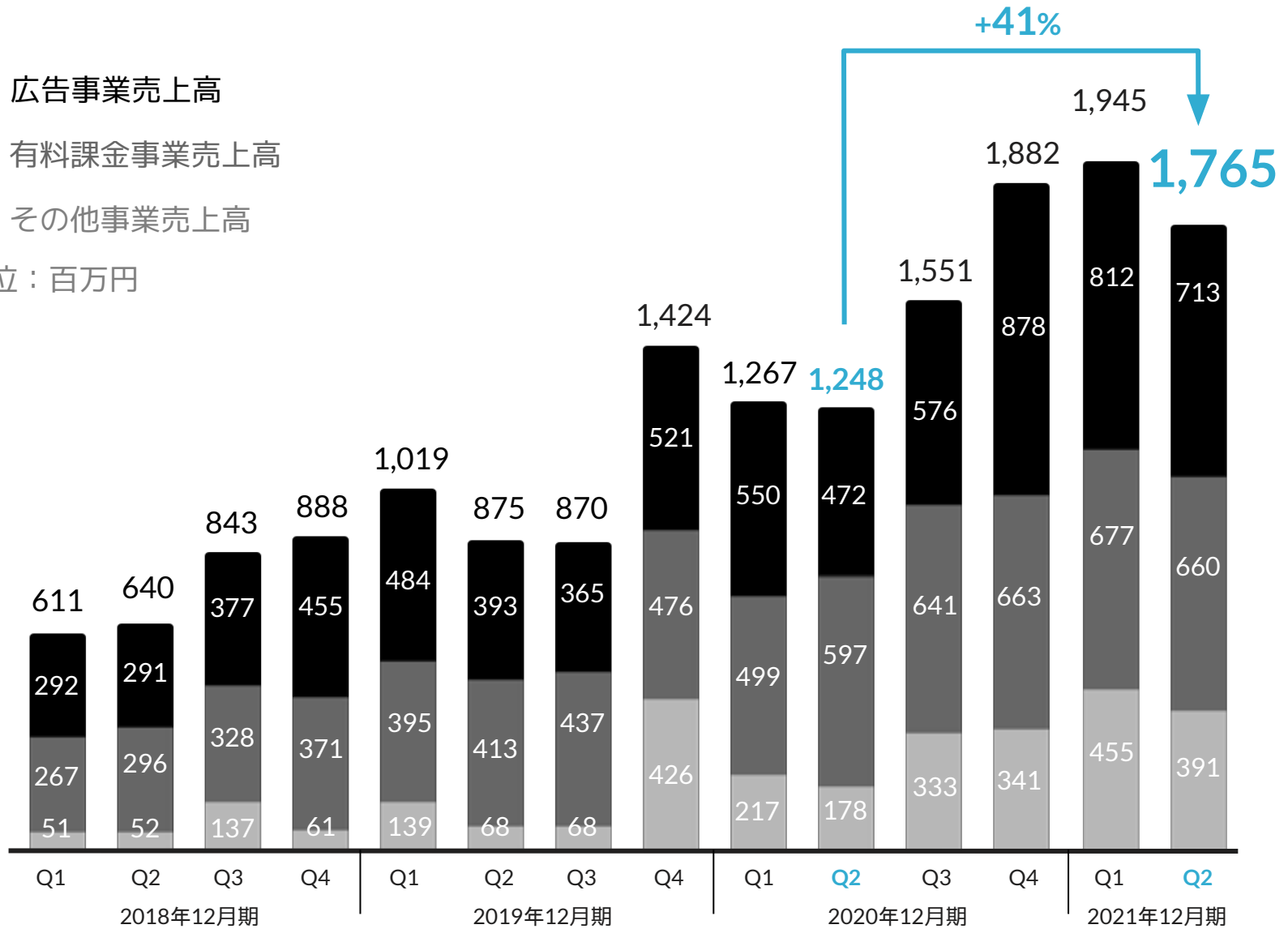
広告事業の売上高は、前年同期比+51%と、引き続き高い成長率を維持。



前年同期比+41%と高い 売上高成長率を継続。

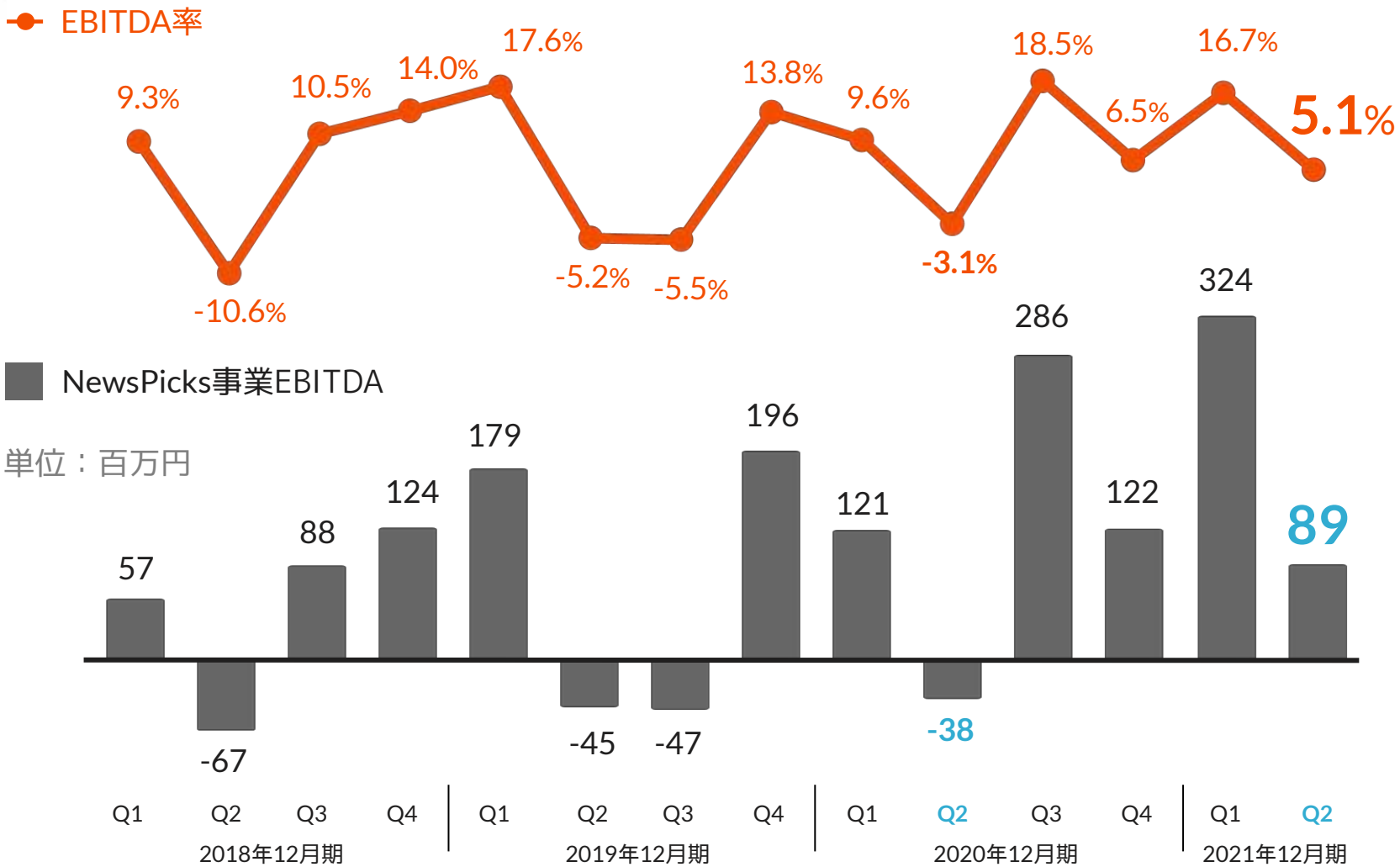
- 広告事業売上高
- 有料課金事業売上高
- その他事業売上高

単位：百万円



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
 ※ その他事業は、出版事業、NewsPicks Newschool事業、コンサルティング事業等です。

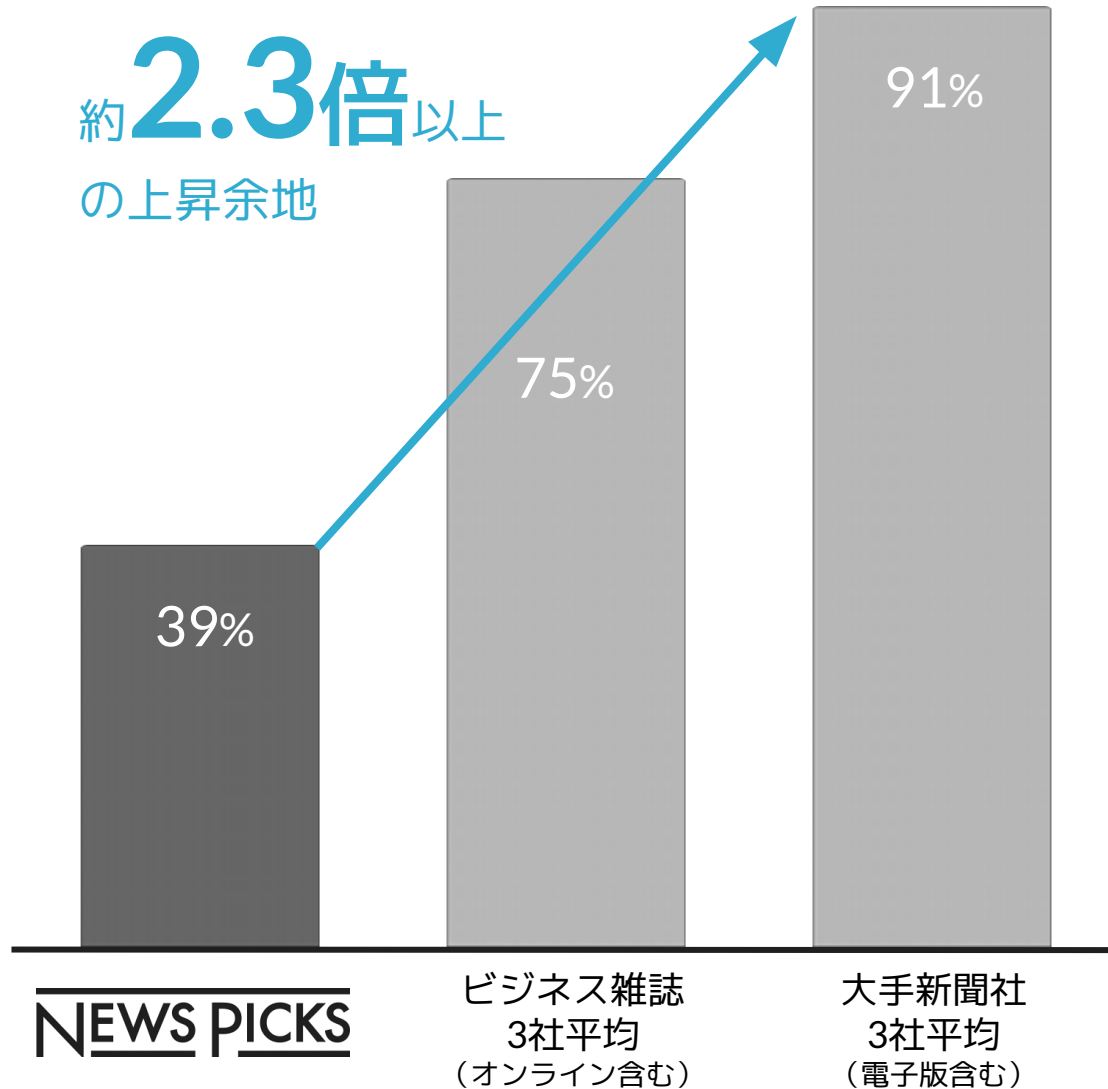
収益の季節性、投資タイミングにより、利益水準は四半期ごとにバラツキがあるが、通年での利益は拡大させていく。



NewsPicksの最大の課題は認知率。これは逆に大きな伸びしろを意味する。

→ 認知率を引き上げるために、首都圏のみならず、地方を含んだ日本全国でのマーケティング、法人事業展開を強化していく。

ビジネスメディア利用者の 経済メディア認知率



※ 経済メディア認知率は、外部企業によるビジネスメディア利用者3,000人に実施した認知度調査の結果(2020年1月に実施)となります。

NTTドコモと共同開発した「NewsPicks +d」を7月19日にリリース。 ドコモの全国の法人会員向けサービスとして提供開始。

対象となるお客様

以下を満たすお客さまが対象となります。

- ・ドコモの法人のお客さま向け認証ID「ビジネスdアカウント」を発行済みのお客さま
- ・ドコモの法人のお客さま向け会員プログラム「ビジネスメンバーズ」会員のお客さま

提供価値

1. ビジネスや暮らしに採り入れられる「学び」を届ける
2. 地域に根ざして働く人・暮らす人の視点にこだわる
3. 多様な生き方、働き方を応援し、オン・オフともにエンパワーする

他にも、規模・地域を問わず日本の企業が取り組むDX、ドコモが深い知見を持つITや次世代通信に関する情報なども提供

➡ 日本各地の課題解決に貢献することをめざす

提供プラン

無料と有料（税込み1,400円）の2プラン

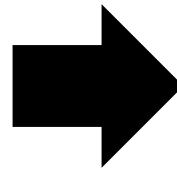
※「ドコモビジネスメンバーズ」の会員企業様のご利用者1名単位



日本の主要都市で、各地域に根ざした数千人規模のカンファレンスを開催。
NewsPicksとの連携による情報発信も実施し、地域経済の活性化に寄与する。



取り組みを全国に広げるため、
『Re:region』へと進化



NEWS PICKS
Re:region

昨年の取り組み

約3,500名以上が参加したカンファレンス「WestShip」を大阪府と共催。

WESTで活躍するビジネスの実践者やNewsPicksでもお馴染みの識者が集結し議論。

実践者達の成功や失敗を知ること、自分達のビジネスに活かせるヒントや、ビジネス機会自体を得られる場を提供。（参加者満足度87.3%）

『Re:region』での取り組み

各地域の行政・団体・企業と協力して、変革をリードする地域特化イベントを開催。その第1弾として、2021年8月31日に福岡での大規模ビジネスカンファレンスを開催。

NewsPicksアプリ内でも「地域経済のこれから」にフォーカスした独自コンテンツ（無料）や、地域経済に関わる記事のキュレーションを実施。

Q2 2021

*Financial
results*

5

Appendix

UZABASE

Business segments

SPEEDA事業

SPEEDA

経済情報プラットフォーム
世界中の企業・市場データ、業界レポート、M&A、特許動向等、戦略策定や市場分析に必要な情報を提供。

MIMIR

エキスパート・ネットワーク
先端領域における専門家の知見へアクセス可能な「SPEEDA Expert Research」を展開。

その他B2B事業

FORCAS

B2Bマーケティングプラットフォーム
データ分析に基づいて確度の高い企業を特定するABMの実現を支援。

FORCAS Sales

セールスリサーチプラットフォーム
顧客の課題起点の営業を実現し、営業組織の生産性を向上。

INITIAL

スタートアップ情報プラットフォーム
スタートアップの事業概要、資金調達、オリジナル記事などを提供。

NewsPicks事業

NEWS PICKS

経済ニュースメディア
国内外100メディアのニュース、オリジナル記事・動画を配信し、専門家のコメントと併せて閲覧可能。

AlphaDrive

コンサルティング
NewsPicksを法人向けに展開。組織活性化や新規事業開発等を支援し、新規事業開発支援のSaaSも提供。

その他

SPEEDA EDGE

**成長産業分析プラットフォーム
(北米市場に特化)**
特定のテーマに紐づくスタートアップ、カオスマップ、市場規模予測、資金調達、ニュースなどを提供。

UB VENTURES

ベンチャーキャピタル
シードからアーリーステージのSaaSとメディア関連のスタートアップに特化して投資。

3 Core Assets

SHARED BETWEEN CORE PRODUCTS

エキスパート (専門家の知見)

- NewsPicks ProPickerのコメント
- MIMIRの完全子会社化、GlobalWonksとの資本提携により2020年に大幅に増強

日本国内 **13,000**人以上

globalwonks +

グローバル **30,000**人以上

+

海外提携 **200,000**人以上

データ

SPEEDA

上場・非上場企業 (国内外)	業界・ トレンドレポート
950 万社以上	3,000 部以上

データサプライヤーから供給の950万社以上のデータと、3,000部以上の独自コンテンツを保有

FORCAS

上場・ 非上場企業	企業の特徴
150 万社以上	1,390 種類以上

日本国内の企業が利用しているソフトウェアサービス、財務・IR・求人情報等を解析し、データ化

INITIAL

スタートアップ 企業 (国内外)	投資会社
95 万社以上	13,800 社

スタートアップ企業の独自データを保有
※海外企業は一部基本情報のみで、順次拡充予定

テクノロジー

ユーザーベースグループとして
ワンストップで連携できる体制と基盤を構築

技術担当役員・技術的クオリティを
高めるFellow **9**名

FORCAS INITIAL MIMIR SPEEDA EDGE AlphaDrive NEWS PICKS

SPEEDA +New company

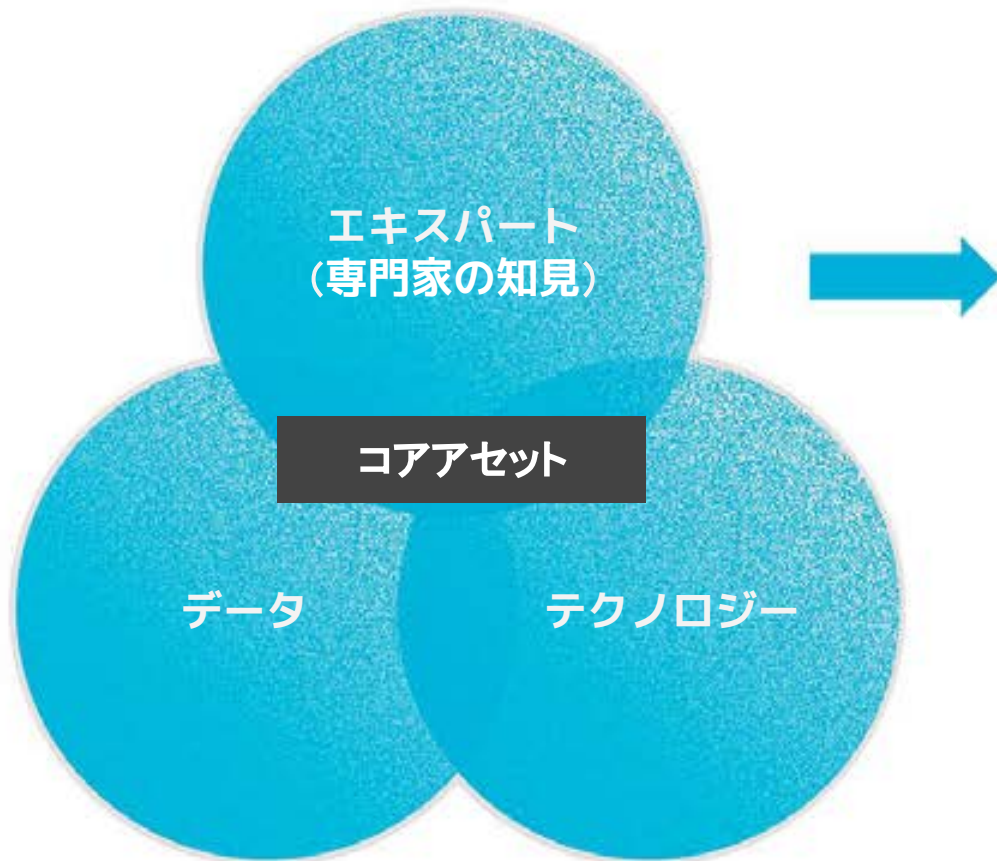
エンジニア出身の稲垣が牽引

今期、50人以上のエンジニアを採用し、
エンジニア組織を更に強化する

※日本国内のエキスパート数は2021年4月時点となります。

Appendix / コアアセットとプロダクトの関係

3つのコアアセットから顧客ニーズ毎に最適なプロダクトを提供。



プロダクト	顧客ニーズ
SPEEDA	経営戦略
FORCAS FORCAS Sales	営業 / マーケティング
INITIAL	スタートアップ投資・提携
incubation suite	新規事業の創出
NEWS PICKS	経済ニュース
NEWS PICKS Enterprise	組織戦略
New services	New customer needs

Appendix / 連結MRRを「グロス」から「ネット」に変更

変更の理由

- これまでもSPEEDAとNewsPicksの取引による重なりはあったが、金額が僅少なためグロスで開示
- しかしながら、FORCAS Sales × NewsPicksの取組みなど、今後各プロダクトとNewsPicksの連携を強め、重なりが大きくなることが想定されることから、実態を正確に表すにはネットの方が適切だと判断し、変更

過去に公表した連結MRRは、以下の通り変更となります。

単位：百万円	2019/12	2020/03	2020/06	2020/09	2020/12
変更前（グロス）	696	725	793	821	842
変更後（ネット）	694	724	792	819	840
差額（内部消去）	-1	-1	-1	-1	-1

※ 2020年9月末まではQuartz事業のMRRが含まれます。

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / MRR及びARRについて

連結MRR: **924**百万円

連結ARR: **11,096**百万円

NEWS PICKS

MRR: **252** / ARR: **3,033**

FORCAS

MRR: **119** / ARR: **1,431**

INITIAL

MRR: **41** / ARR: **500**

SPEEDA

MRR: **512** / ARR: **6,149**

単位：百万円

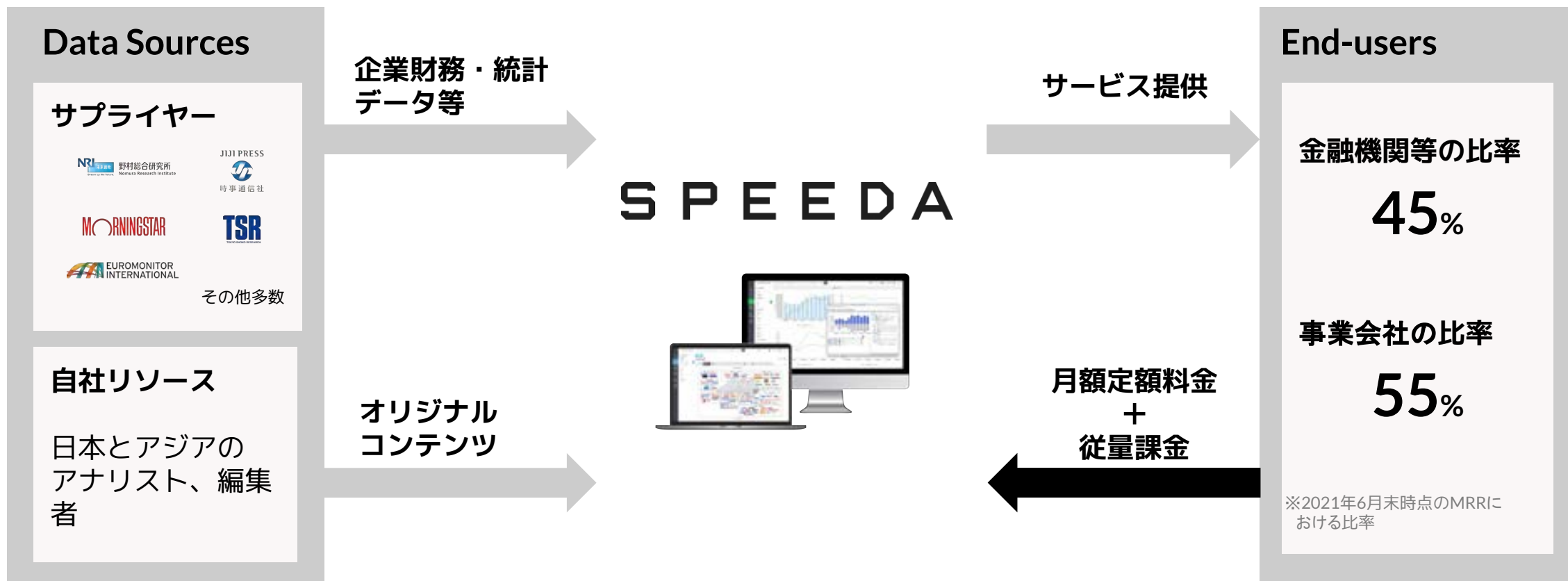
2009/12

2021/06

※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間定額収益のことでMRRを12倍して算出したものになります。

※ 2020年11月よりQuartz事業は連結対象外となっている為、Quartz事業のMRRは除いています。

サブスクリプション+マーケットプレイス型のビジネスモデル。



※ 金融機関等には、銀行や証券会社などの金融機関と監査法人、コンサルティングファームやM&Aアドバイザーなどが含まれます。
※ 事業会社には、総合電気メーカーや、ゼネコン・不動産、医薬品・バイオ、インフラ、通信・ITなどが含まれます。

サブスクリプション収入と広告収入の2つの収益源をもつビジネスモデル。



※ オリジナルコンテンツには記事と動画の両方が含まれます。
※ 記載の数字は全て2021年6月末時点となります。

※ 有料会員数は個人と法人の合算となります。

Appendix / 連結PL(四半期累計期間)

(単位：百万円)	2019年Q2累計	2020年Q2累計	2021年Q2累計
売上高	5,665	6,354	7,863
売上高成長率	85%	12%	24%
売上原価	2,495	3,127	2,964
売上総利益	3,170	3,226	4,899
売上総利益率	56%	51%	62%
販売費及び一般管理費	4,101	3,778	3,667
営業利益	-931	-551	1,231
営業利益率	-	-	16%
EBITDA	-528	-104	1,434
EBITDA率	-	-	18%
経常利益	-1,007	-665	1,141
経常利益率	-	-	15%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-965	-1,110	743
親会社株主に帰属する四半期純利益率	-	-	9%

Appendix / セグメント別PL(四半期累計期間)

(単位：百万円)		売上高	前年同期比	EBITDA	前年同期比
2021年第2四半期(累計)	連結	7,863	+24%	1,434	-
	連結(Quartz事業除く)	7,863	+35%	1,434	+29%
	SPEEDA事業	3,243	+23%	1,137	+8%
	その他B2B事業	921	+39%	2	-77%
	NewsPicks事業	3,695	+47%	414	+400%
2020年第2四半期(累計)	連結	6,354	+12%	-104	-
	連結(Quartz事業除く)	5,809	+32%	1,112	+23%
	SPEEDA事業	2,638	+23%	1,049	+27%
	その他B2B事業	660	+83%	11	-
	NewsPicks事業	2,511	+33%	82	-38%
	Quartz事業	544	-57%	-1,216	-
2019年第2四半期(累計)	連結	5,665	+85%	-528	-
	連結(Quartz事業除く)	4,389	+43%	904	+179%
	SPEEDA事業	2,142	+27%	826	+76%
	その他B2B事業	360	+190%	-53	-
	NewsPicks事業	1,885	+51%	133	-
	Quartz事業	1,276	-	-1,433	-

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。

Appendix / 連結PL推移(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
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898
売上高成長率	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%
売上高(Quartz事業除く)	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965	3,898
成長率(Quartz事業除く)	+49%	+37%	+22%	+46%	+30%	+35%	+45%	+28%	+38%	+33%
SPEEDA事業	1,037	1,104	1,162	1,225	1,288	1,349	1,388	1,466	1,589	1,654
その他B2B事業	162	198	235	274	327	332	353	397	436	484
NewsPicks事業	1,017	868	872	1,419	1,266	1,244	1,545	1,875	1,938	1,756
Quartz事業	629	646	537	1,128	289	255	296	131	-	-
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597
EBITDA (Quartz事業除く)	572	331	307	537	640	471	789	542	837	597
SPEEDA事業	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589
その他B2B事業	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10
NewsPicks事業	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89
Quartz事業	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	-	-

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。
 ※ 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。

Appendix / 連結BS

(単位：百万円)	2020年末	2021年Q2末	増減比較
流動資産	9,226	10,850	1,623
（現金及び預金）	7,584	9,278	1,694
固定資産	6,600	6,850	249
繰延資産	87	70	-17
資産合計	15,915	17,770	1,855
流動負債	5,222	6,422	1,199
固定負債	3,573	2,887	-686
負債合計	8,796	9,309	512
（有利子負債）	4,308	3,876	-431
純資産合計	7,118	8,460	1,342

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2021年第2四半期 決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

UZABASE

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

2021年8月5日

UZABASE

