

ご案内

2021年12月期決算説明会

開催日時：2022年2月9日(水) 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

UZABASE

UZABASE

***FINANCIAL
RESULTS***

Q4 2021

セグメント区分の変更

● セグメント変更の理由

- 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、今後クロスセル含めた一体的な事業経営を行うため
- ② AlphaDrive / NewsPicks(AD/NP)事業は、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 SPEEDA・FORCAS・INITIALも、NewsPicksを活用しており、AD/NPのみをNewsPicks事業に含めることが実態に合わないため

旧セグメント区分での財務数値等は Appendix P●に記載がございます。

旧セグメント

セグメント区分	プロダクト・提供サービス
SPEEDA事業	SPEEDA
その他B2B事業	FORCAS FORCAS INITIAL Sales
NewsPicks事業	広告事業
	有料課金事業 NEWS PICKS NEWS PICKS Enterprise Learning
	その他事業 AlphaDrive

AlphaDrive / NewsPicks に統一

本決算からのセグメント

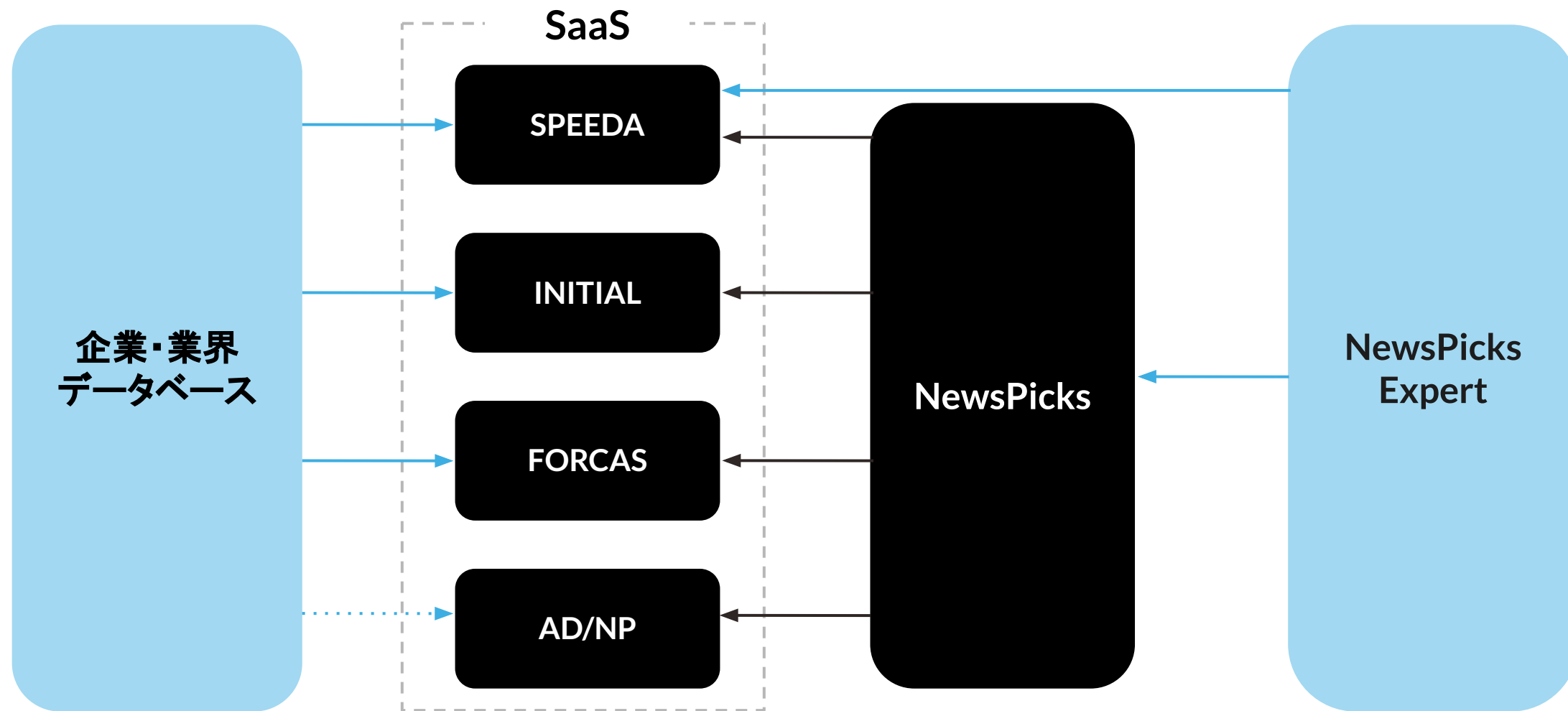
セグメント区分	プロダクト・提供サービス
SaaS事業	SPEEDA INITIAL ^{SPEEDA} EDGE
	FORCAS FORCAS AlphaDrive / Sales NewsPicks
NewsPicks事業	広告事業(従来通り)
	有料課金事業
	その他事業(出版・コンテンツ販売 etc)

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**

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。



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

INDEX

- 01 連結業績ハイライト
- 02 SaaS事業ハイライト
- 03 NewsPicks事業ハイライト
- 04 2022年12月期 業績予想
- 05 Sustainability
- 06 Appendix

FINANCIAL RESULTS

Q4 2021

1

連結業績

highlights

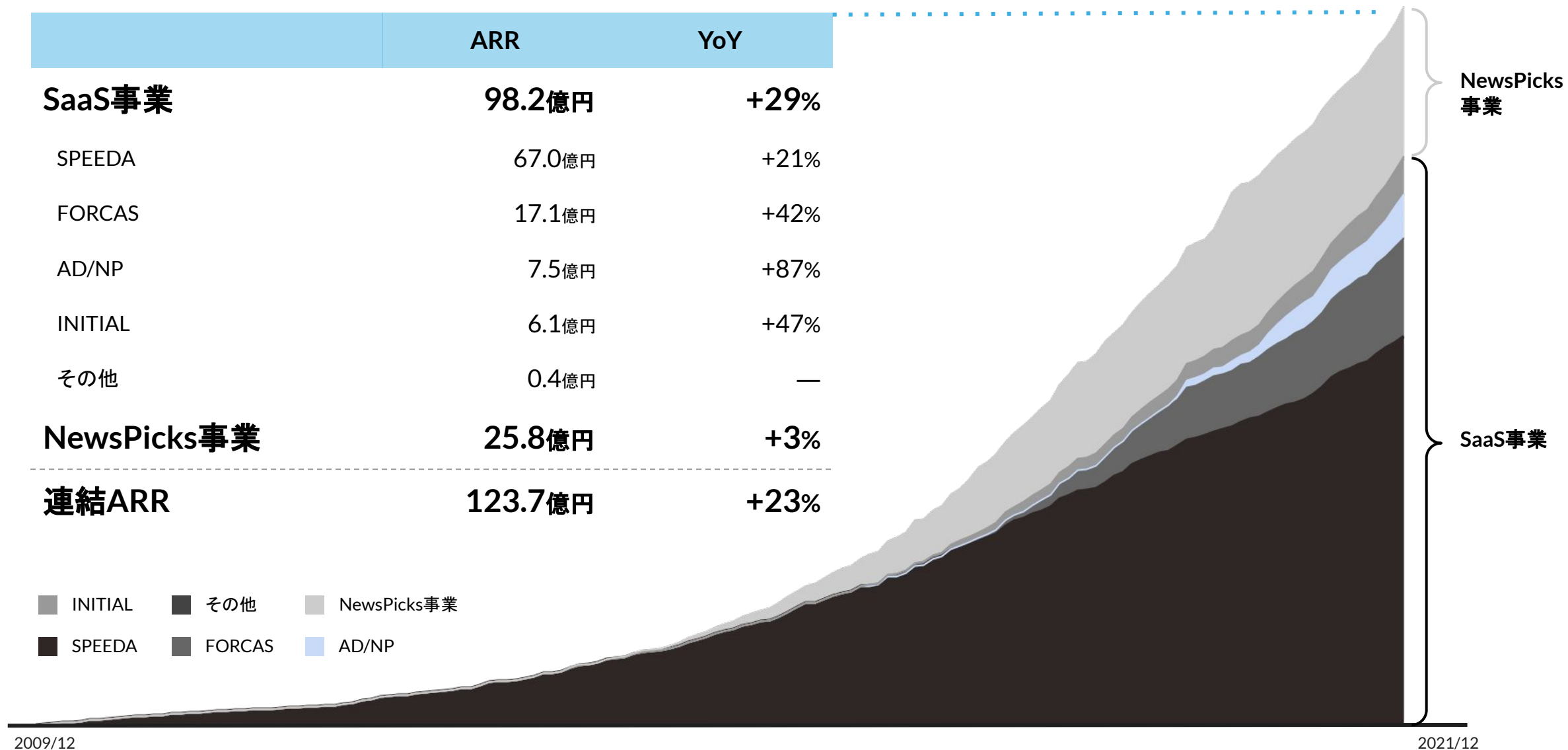
2021年12月期 ハイライト

事業セグメント	2021年12月期サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA
連結	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高、EBITDA共に期初業績予想を超過達成 ・ARRは120億円を突破 	123.7億円 (YoY+23%)	160.6億円 (YoY+25%)	19.0億円
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> ・SPEEDAが好調。成長率が増加し、解約率も低下 ・FORCAS等のその他のプロダクトが高成長 	98.2億円 (YoY+29%)	100.1億円 (YoY+32%)	15.8億円
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none"> ・広告売上高は順調に成長 ・有料課金売上高(ARR)は昨年の反動で低成長 	25.8億円 (YoY+3%)	61.0億円 (YoY+15%)	4.8億円

1. 連結ARR及び連結売上高の成長率は、Quartz事業を除いた業績で計算をしています。
2. 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)
3. 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。
4. SaaS ARRは、SPEEDA・INITIAL・SPEEDA Edge・FORCAS・FORCAS Sales・AD/NPのARRの合計値となります。
5. 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。
6. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却費含む)(以下同様)

ARR推移

	ARR	YoY
SaaS事業	98.2億円	+29%
SPEEDA	67.0億円	+21%
FORCAS	17.1億円	+42%
AD/NP	7.5億円	+87%
INITIAL	6.1億円	+47%
その他	0.4億円	—
NewsPicks事業	25.8億円	+3%
連結ARR	123.7億円	+23%



対業績予想

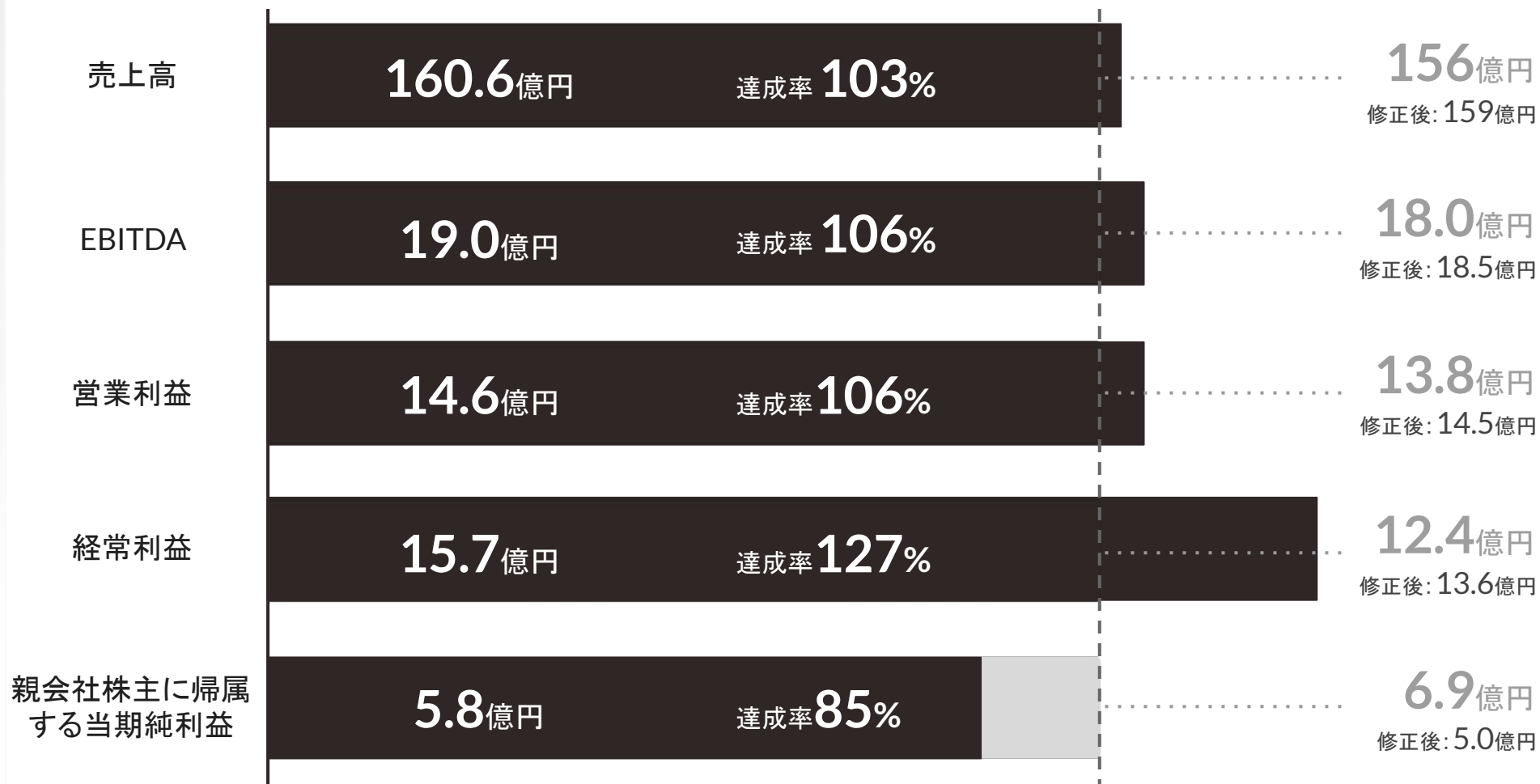
期初業績予想に対して、当期純利益以外は全て達成。

当期純利益は、昨年公表済みの銀座拠点撤退の影響。

この影響等を考慮した修正後の業績予想については、全項目達成。

経常利益の大幅な超過は、UB Venturesの保有株式売却益による。

■ 2021年12月期実績 ■ 期初業績予想



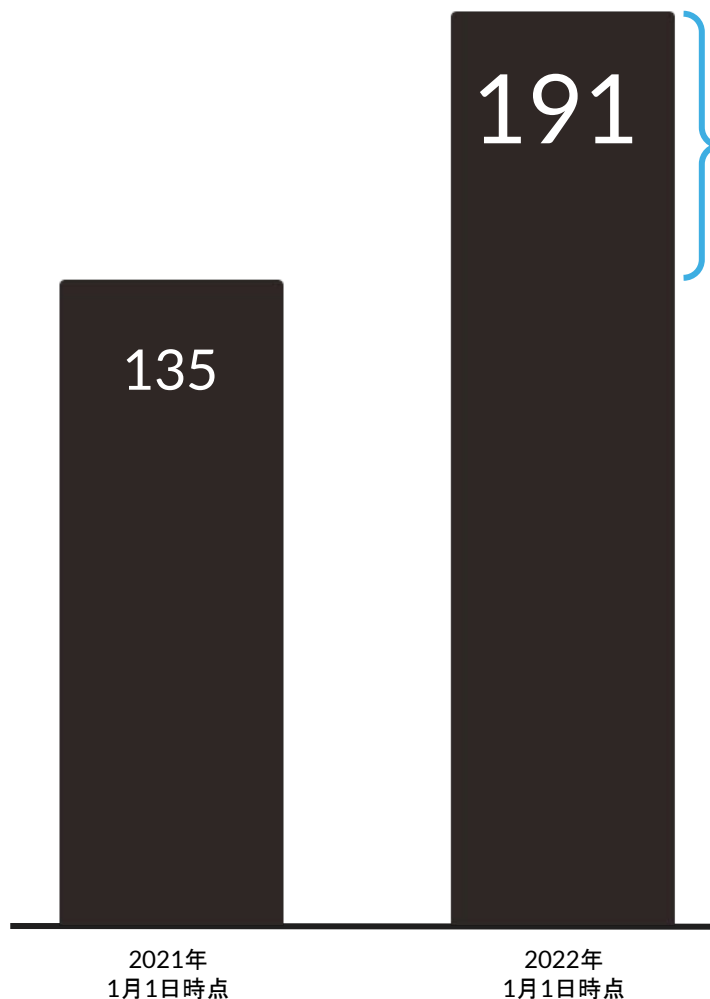
1. 期初業績予想は2021年2月10日に公表した業績予想になります。
2. 進捗率は期初業績予想に対する進捗率となっています。
3. 銀座拠点撤退と業績予想の修正に関する詳細は、2021年11月4日公表の「[NewsPicks GINZAからの撤退決定に伴う特別損失及び法人税等調整額\(益\)の計上並びに業績予想の修正に関するお知らせ](#)」よりご確認ください。

2021年12月期のハイライト:エンジニアの大幅拡充

2021年12月期の最大の投資領域はエンジニア。

採用計画を達成し、エンジニア組織を順調に増強することが出来た。

エンジニア在籍者数



56名純増

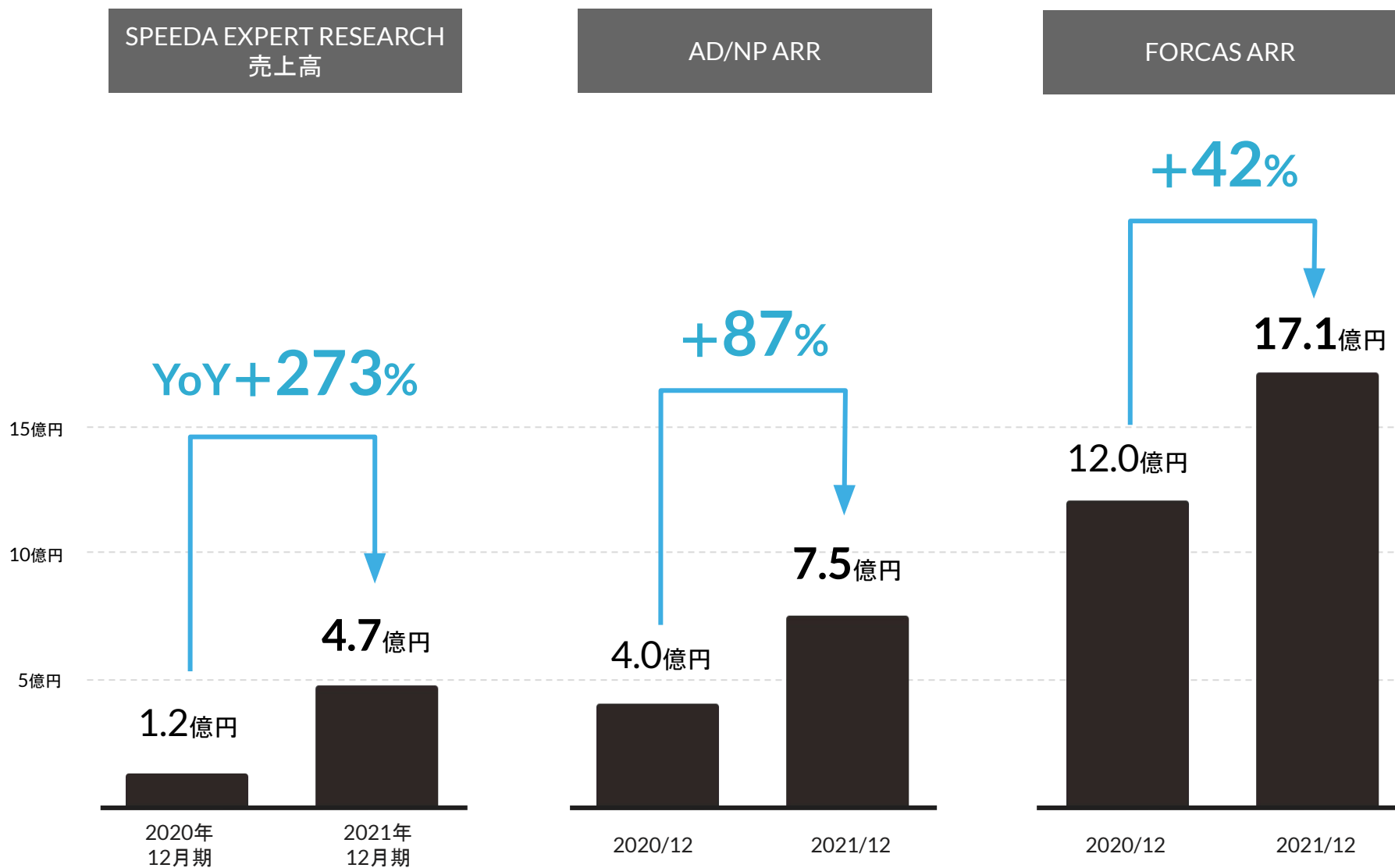


エンジニア組織をリードする技術リーダーも
執行役員・フェローを中心に32名まで増員

2021年12月期のハイライト:SaaSの高成長

SPEEDA EXPERT RESEARCHが約4倍に成長し、SPEEDAの成長を牽引。

その他、FORCASはARRが17億円を超え、AD/NPもARRが大きく成長してきており、SPEEDAに次ぐ事業も順調に育っている状況。



2021年Q4 ハイライト

事業 セグメント	Q4サマリー	ARR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA
連結	<ul style="list-style-type: none"> ・SaaS事業が牽引し、売上高は順調に拡大 ・成長投資を計画通り実行 	123.7億円 (YoY+23%)	43.2億円 (YoY+16%)	1.3億円
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> ・SPEEDAのARR成長率が引き続き増加 ・FORCAS、INITIAL、AD/NP等は引き続き高成長 	98.2億円 (YoY+29%)	28.1億円 (YoY+33%)	2.3億円
NewsPicks事業	<ul style="list-style-type: none"> ・広告事業の変動性から、全体の売上高は減少 ・有料会員売上高は微増 	25.8億円 (YoY+3%)	15.4億円 (YoY-6%)	-0.1億円

1. 連結ARR及び連結売上高の成長率は、Quartz事業を除いた業績で計算をしています。
2. 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。
3. SaaS ARRは、SPEEDA・INITIAL・SPEEDA Edge・FORCAS・FORCAS Sales・AD/NPのARRの合計値となります。
4. 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。
5. 記載の数字は2021年Q4会計期間の実績となります。

連結売上高推移

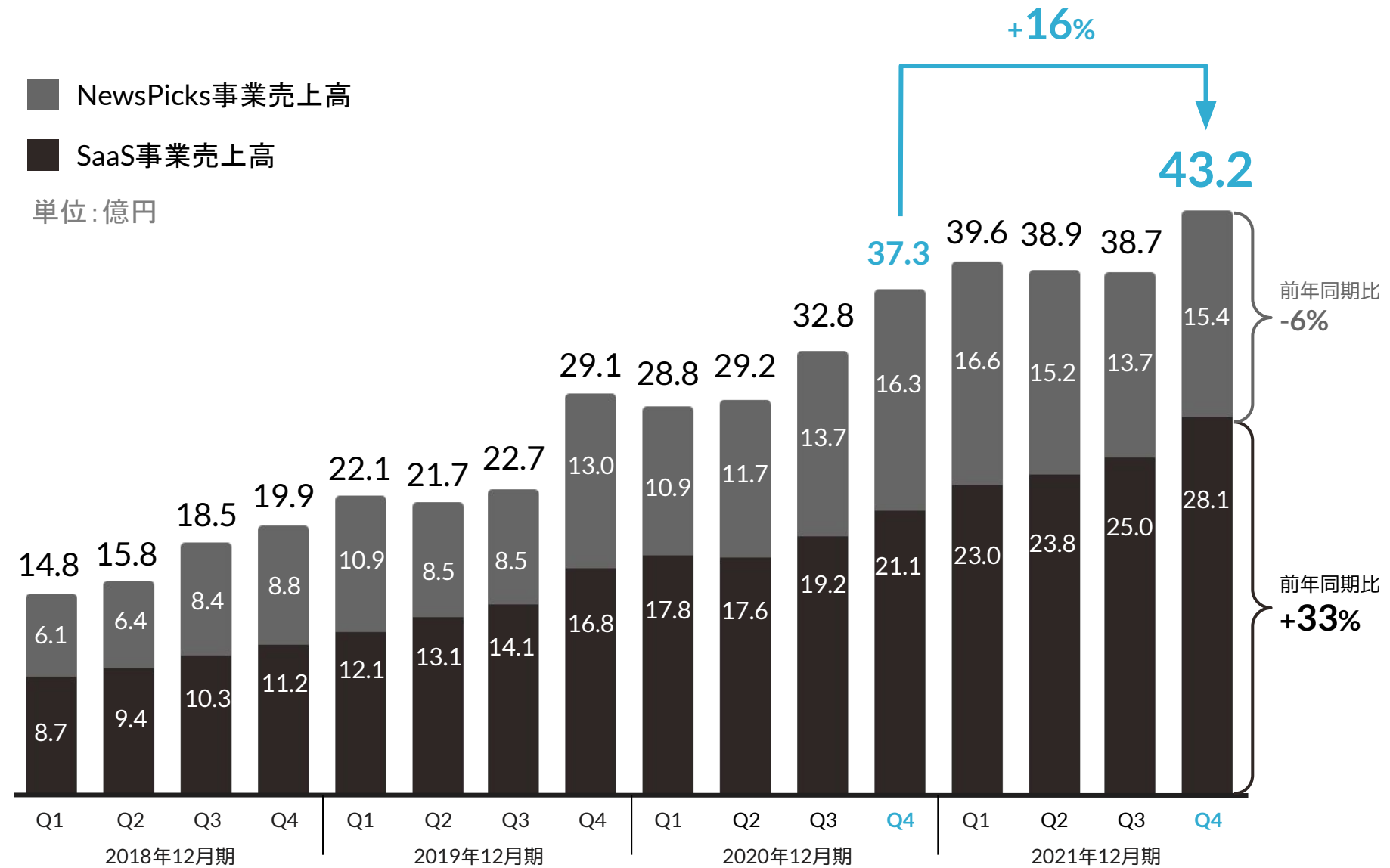
SaaS事業は、継続的に30%以上の成長率で推移。

NewsPicks事業は、前年、広告売上高がQ4に集中したため、広告売上高が前年同期比で減少。

■ NewsPicks事業売上高

■ SaaS事業売上高

単位：億円



連結EBITDA

期初に掲げた成長投資を計画通り実行し、連結EBITDAは前年同期比で減少。

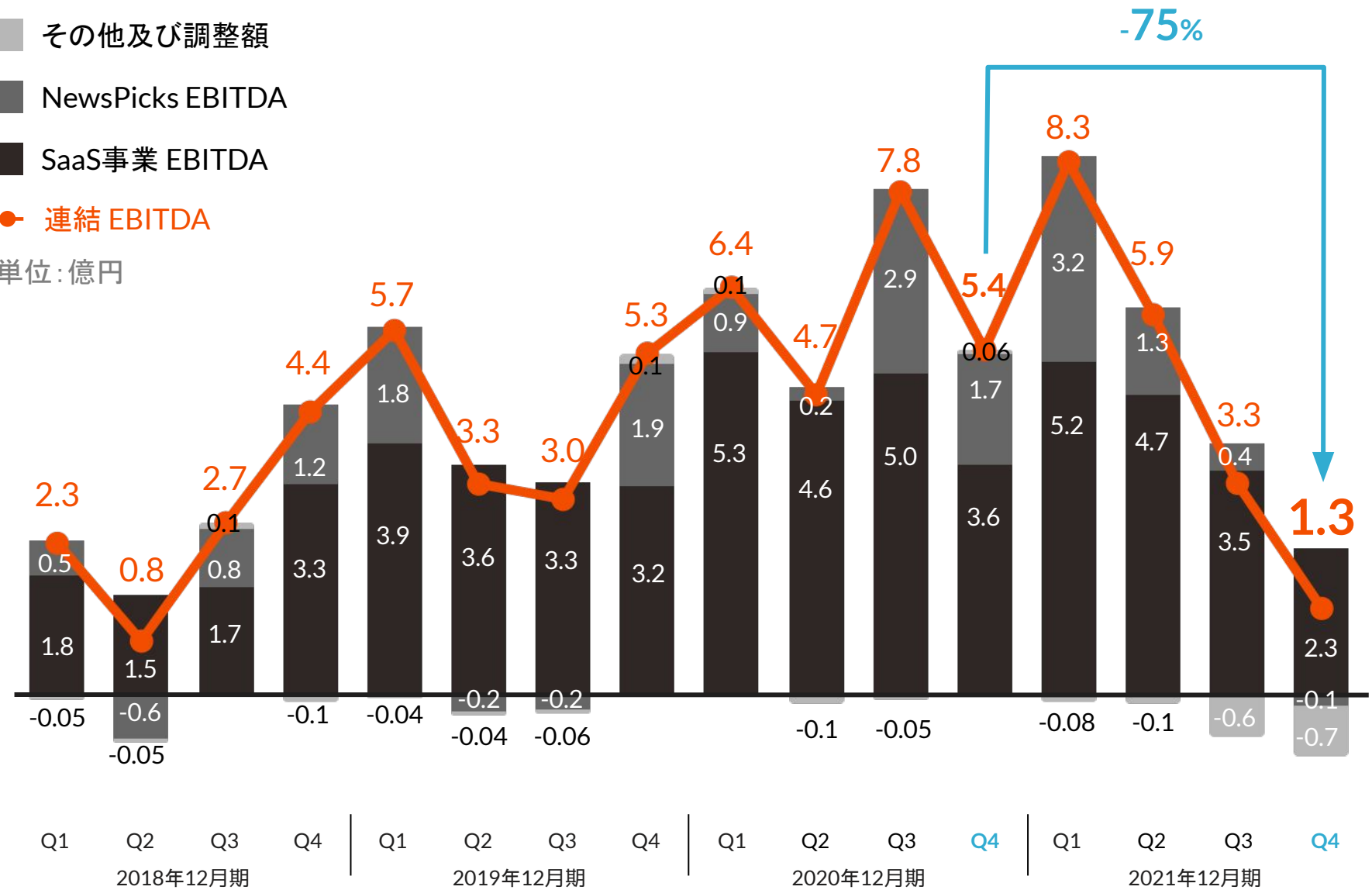
■ その他及び調整額

■ NewsPicks EBITDA

■ SaaS事業 EBITDA

● 連結 EBITDA

単位：億円



- 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。
- 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

Q4 2021

2

SaaS事業

highlights

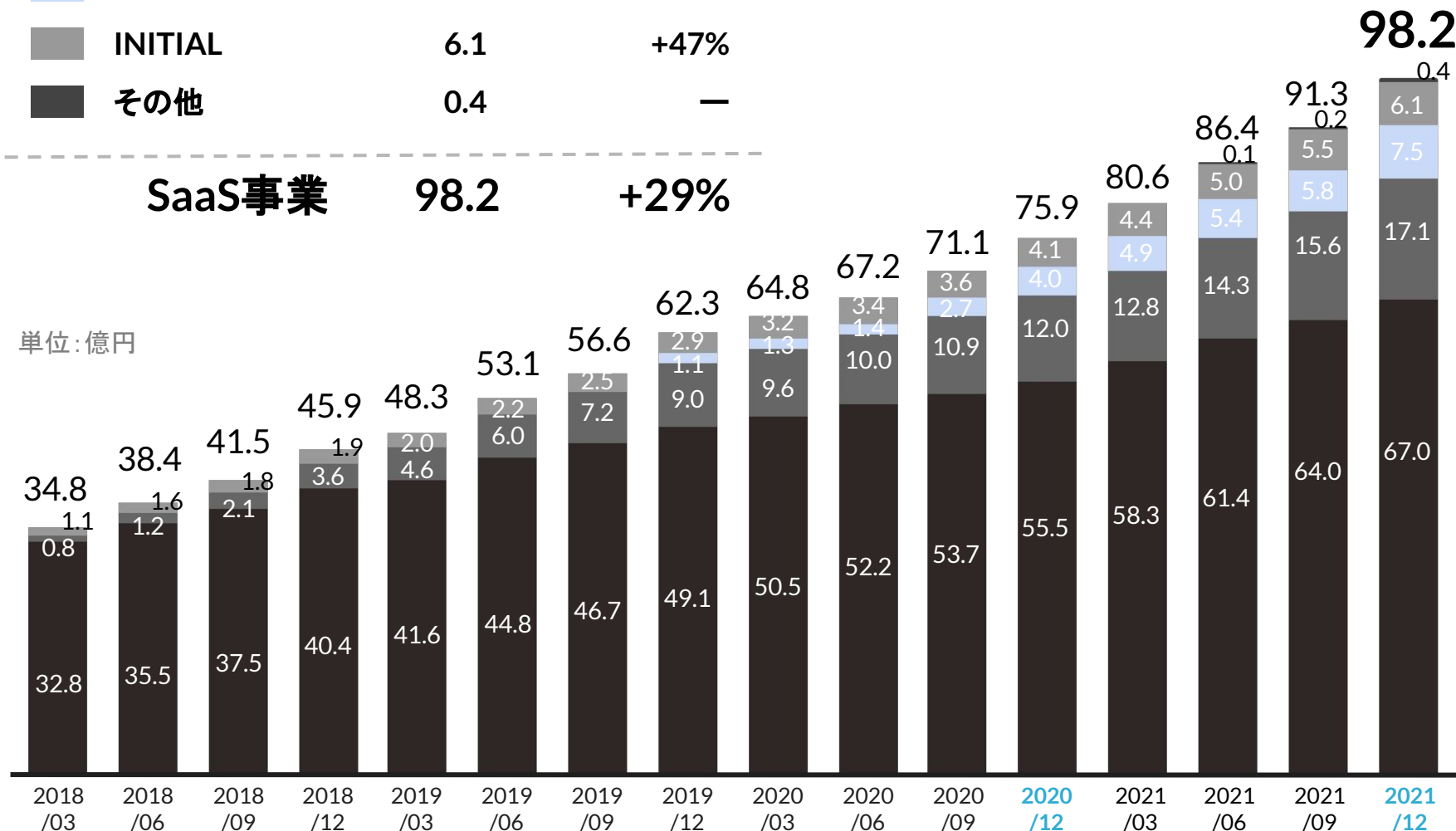
ARR

前年同期比の、全体のARR成長率は29%。ARRはSaaS事業のみで約100億円の水準に到達。

AD/NPは前年同期比で2倍近い高成長を実現。

FORCASとINITIALにおいても40%以上の高成長を継続。

プロダクト	2021/12	前年同期比
SPEEDA	67.0	+21%
FORCAS	17.1	+42%
AD/NP	7.5	+87%
INITIAL	6.1	+47%
その他	0.4	—

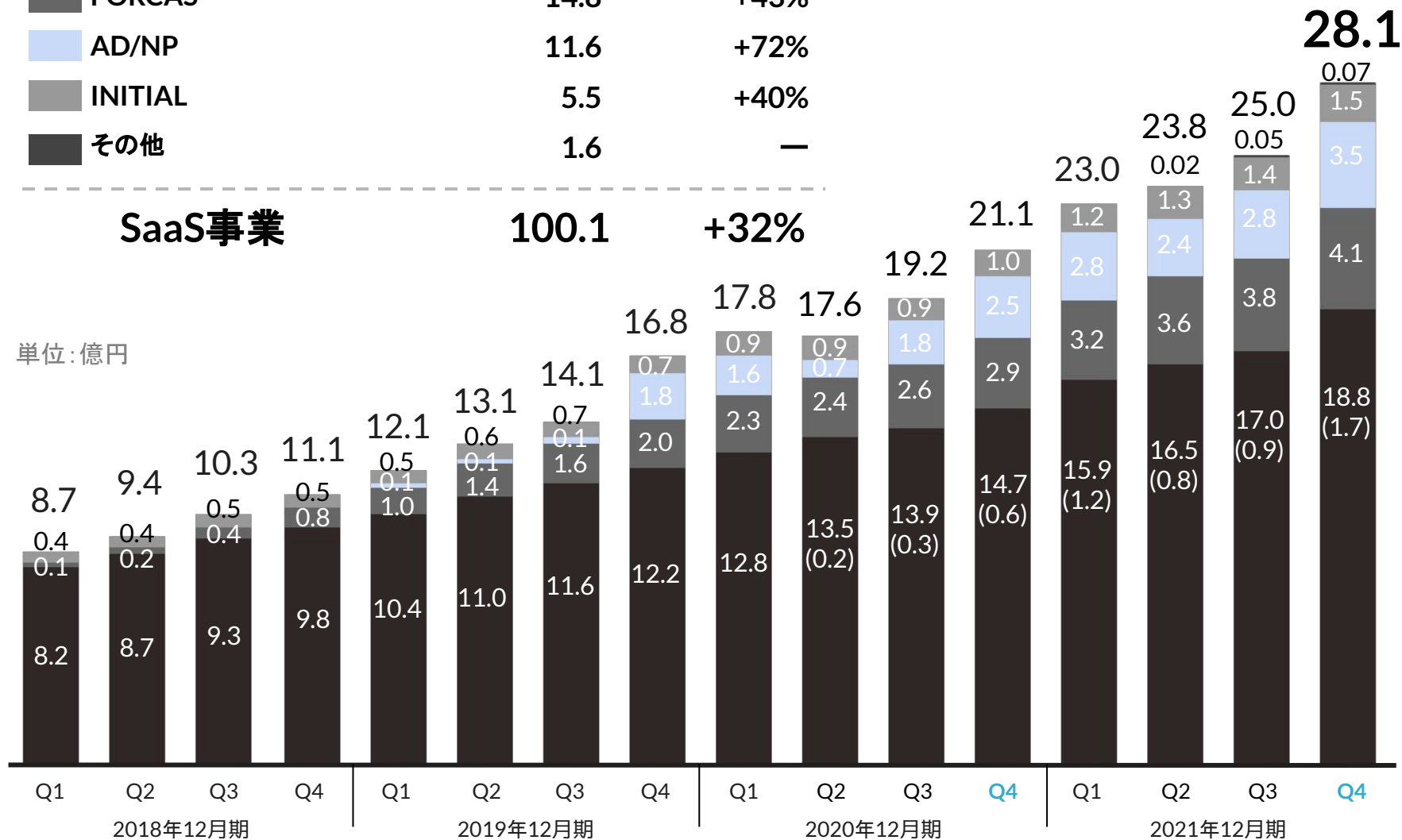


売上高

SPEEDA EXPERT RESEARCHが大きく成長し、SPEEDAの成長率の増加を牽引。

SaaS事業全体の売上高は100億円に達し、成長率は32%。

プロダクト	2021年12月期累計	前年同期比
SPEEDA	68.4	+24%
(SPEEDA EXPERT RESEARCH)	4.7	+273%
FORCAS	14.8	+43%
AD/NP	11.6	+72%
INITIAL	5.5	+40%
その他	1.6	—



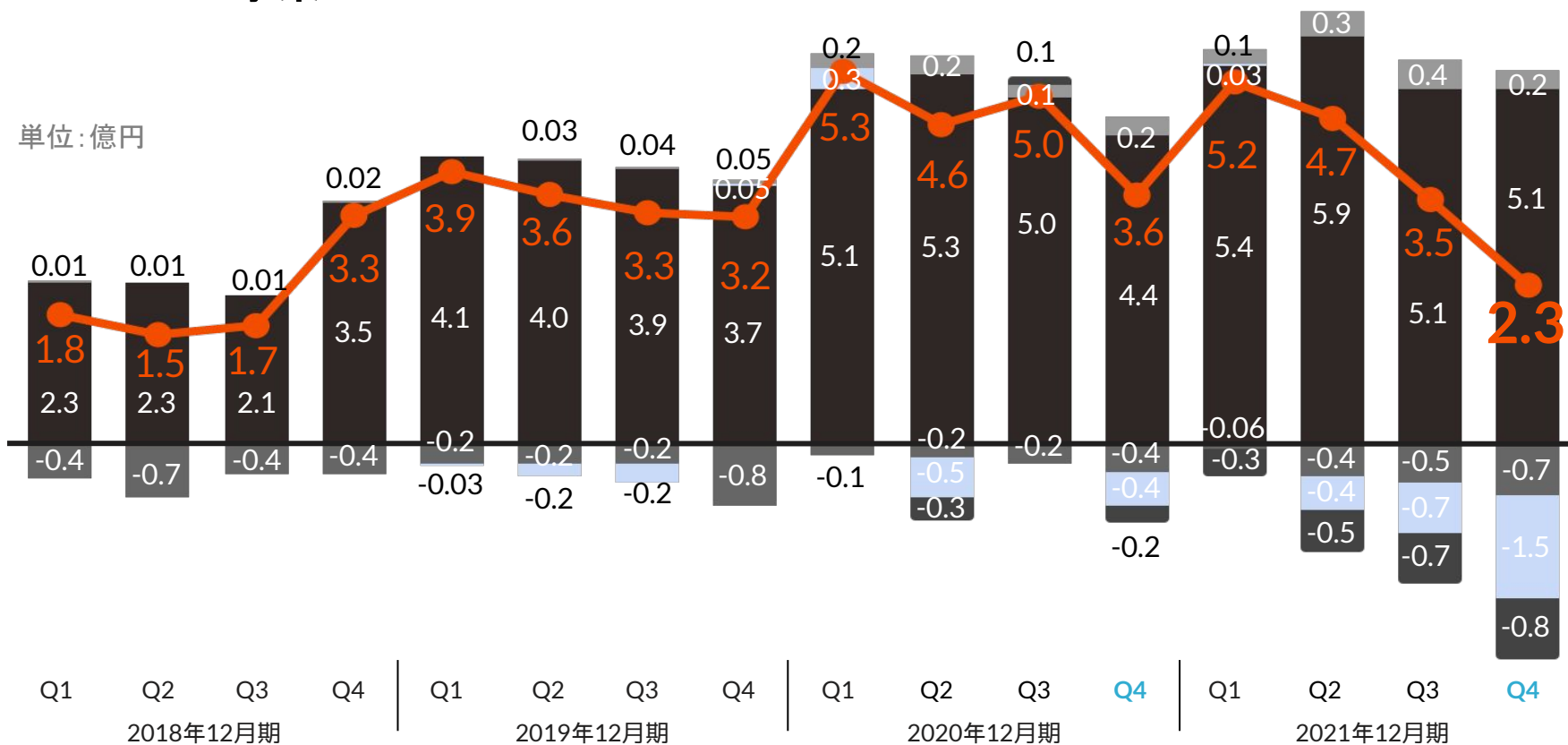
EBITDA

SPEEDA EXPERT RESEARCHへ大きく投資するも、SPEEDAは30%以上のEBITDA率を維持。

INITIALもEBITDA率が20%を超える高収益事業に。

FORCAS、AD/NPは高成長フェーズで成長投資を優先しているが、大きな赤字は出さず、確実なコストコントロールができていく状況。

プロダクト	2021年12月期累計	EBITDA率
SPEEDA	21.6	+31.6%
FORCAS	-1.8	-12.1%
AD/NP	-2.7	-23.4%
INITIAL	1.2	+22.8%
その他	-2.5	-1543.3%
SaaS事業	15.8	+15.8%

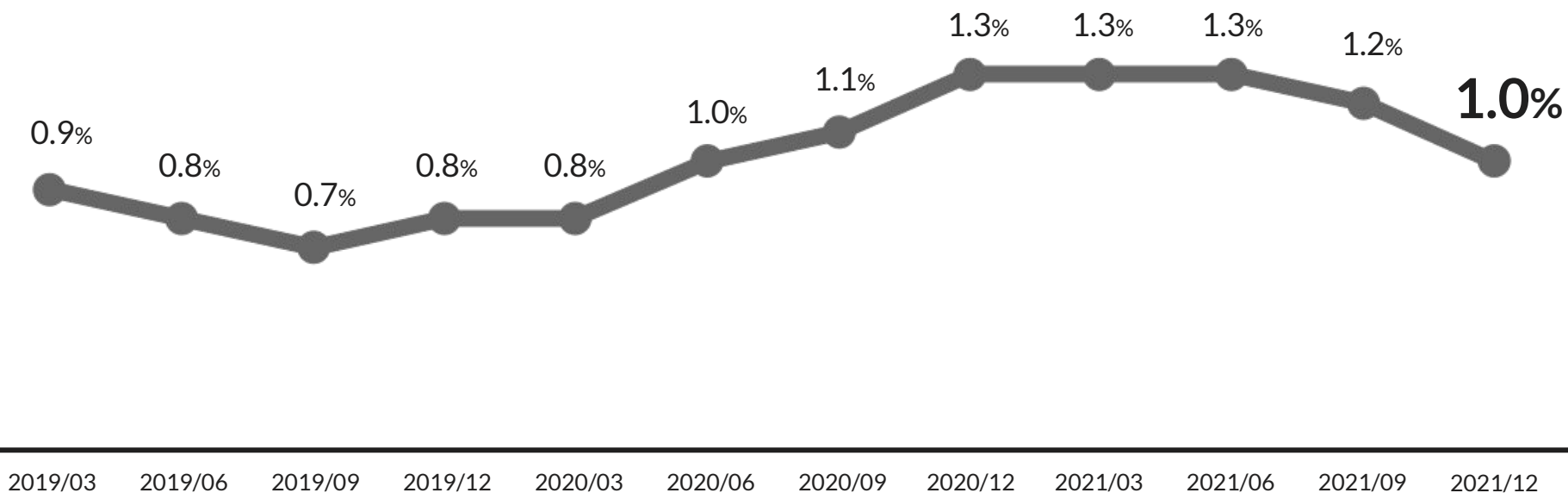


SPEEDA 解約率

コミットした2021年末1.0%
の水準を達成。

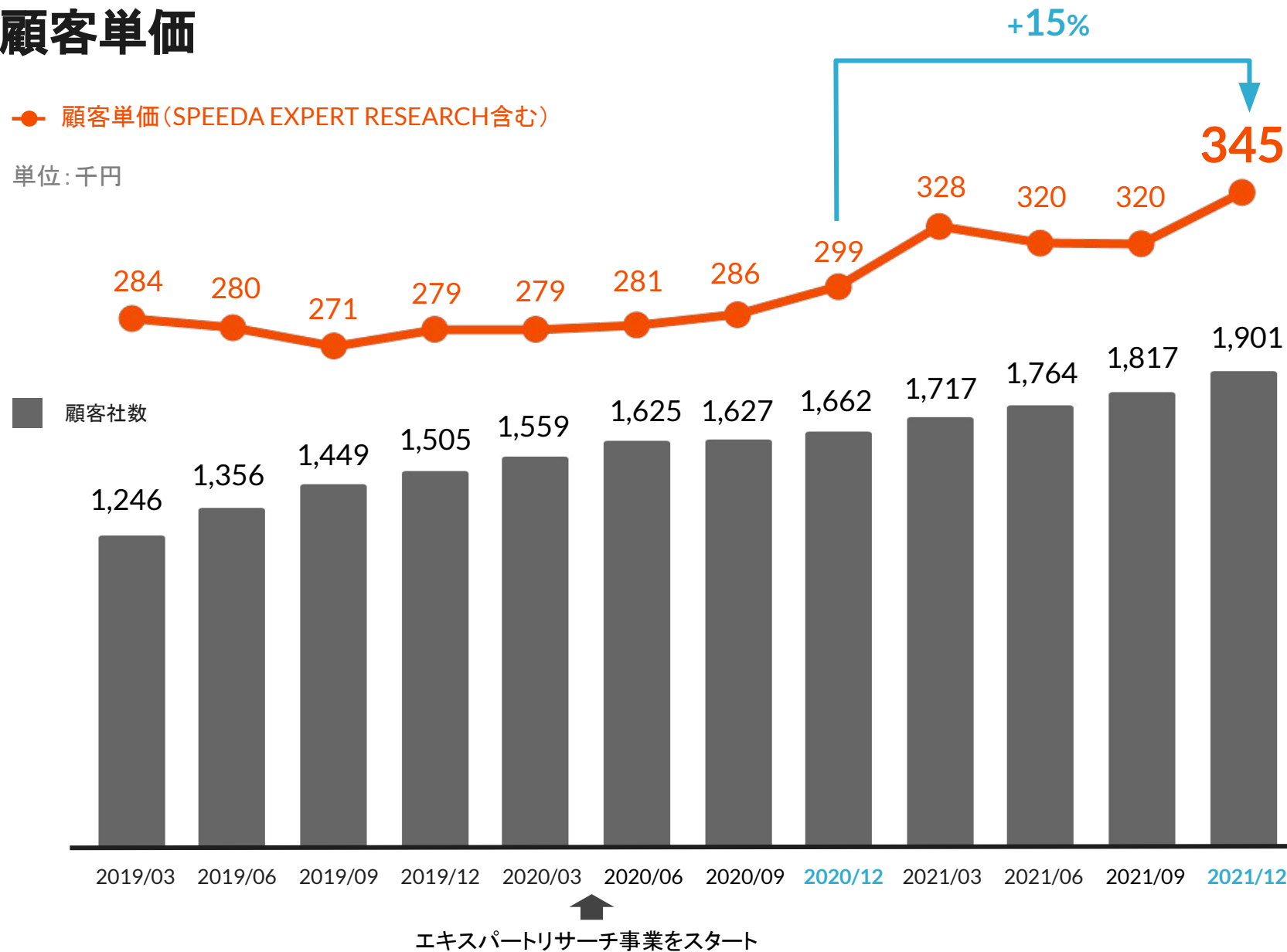
今期は、1.0%以下の水準を
維持しながら、成長率の増
加を目指す。

● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移



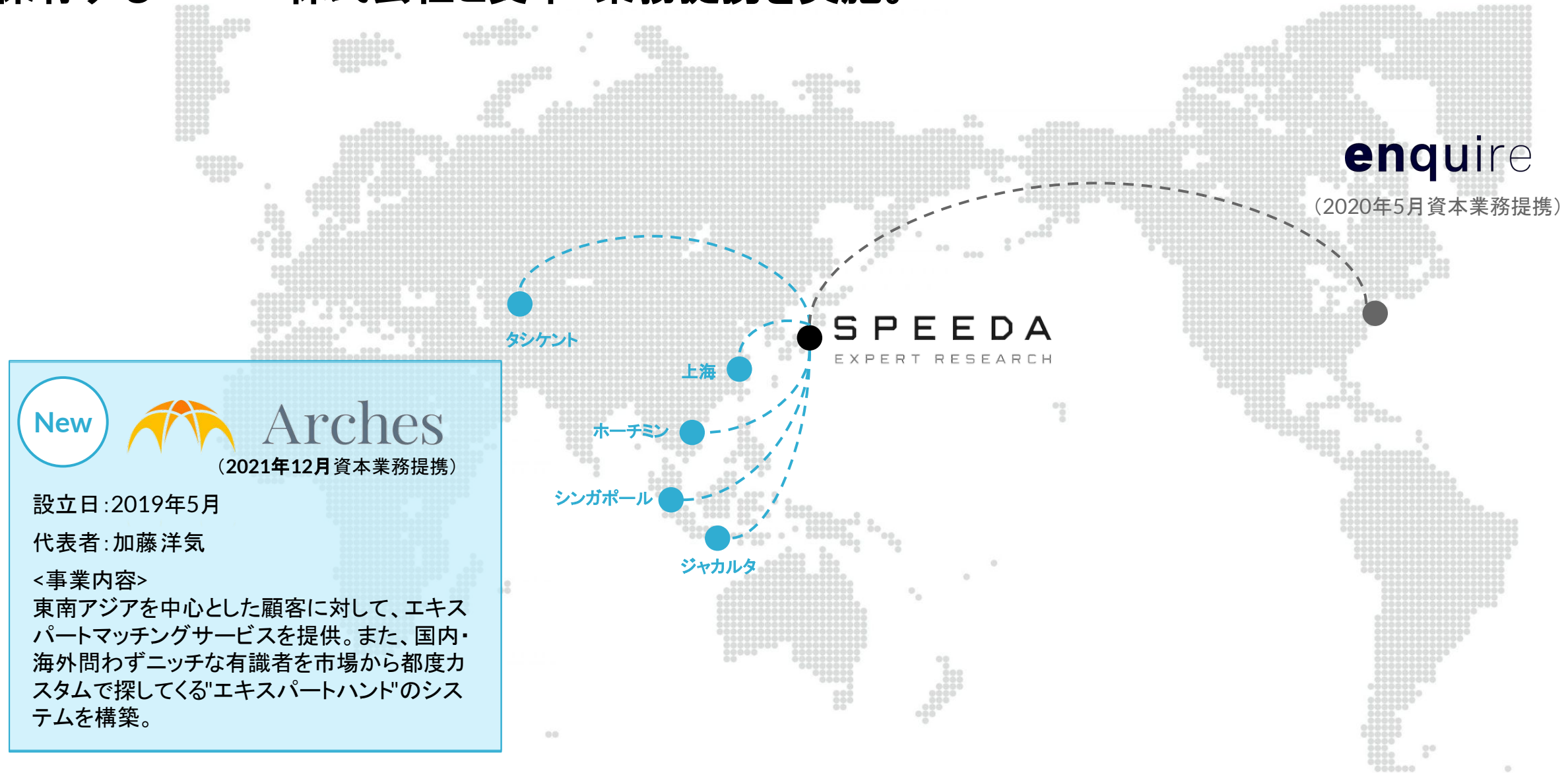
SPEEDA 顧客社数と顧客単価


SPEEDA EXPERT RESEARCHが浸透し、顧客単価は前年同期比で+15%。顧客社数も順調に拡大。



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。

東南アジアを中心とした、世界5都市 約50,000人のエキスパートネットワークを保有するArches株式会社と資本・業務提携を実施。



New  **Arches**
(2021年12月資本業務提携)

設立日: 2019年5月
代表者: 加藤洋気

<事業内容>
東南アジアを中心とした顧客に対して、エキスパートマッチングサービスを提供。また、国内・海外問わずニッチな有識者を市場から都度カスタムで探してくる"エキスパートハンド"のシステムを構築。

海外事業の状況



中国経済情報プラットフォーム「思必达」

思必达

SPEEDA

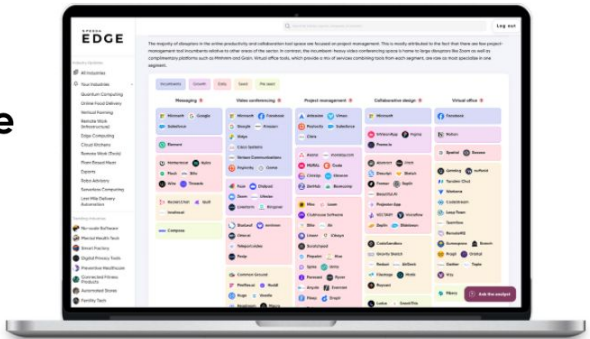
中国における企業、業界、トレンド、最新動向、統計、M&Aなど、中国事業拡大に必要な経済情報が一目でわかるクラウド型経済情報プラットフォームです。

[詳しくみる →](#)

2021年、SPEEDAは中国市場で順調に成長

中国に進出している日本の大企業の約50%が導入しているが、現在は日本人ユーザーの割合が高いため、今後は、**英語や中国語をメインとするグローバルユーザーにより大きな価値を届ける** 開発を検討

中国法人での導入企業の一例

Technology Research Made Effortless

Actionable Intelligence on Industries Defining the Future.

[Book a demo](#)

SPEEDA Edgeは、米国法人での導入が着実に増加

顧客獲得が進むも、**まだPMFのフェーズ**であり、大規模投資はせずに、**既存顧客の満足度向上**に注力していく。

米国法人での導入企業の一例



日本たばこ産業株式会社様： NewsPicks Enterpriseの導入によって、社員発のプロジェクトや主要メンバーの昇格といった好事例を多数創出。



自律的な挑戦を促す組織開発プロジェクトにおいて活用

NewsPicksのオリジナル記事や、その企業オリジナルの記事をきっかけに部署を超えたコミュニケーションを促進

NewsPicks Enterprise サービスイメージ 記事に対するコメントで交流を促進し、コミュニティを活性化



FINANCIAL RESULTS

Q4 2021

3

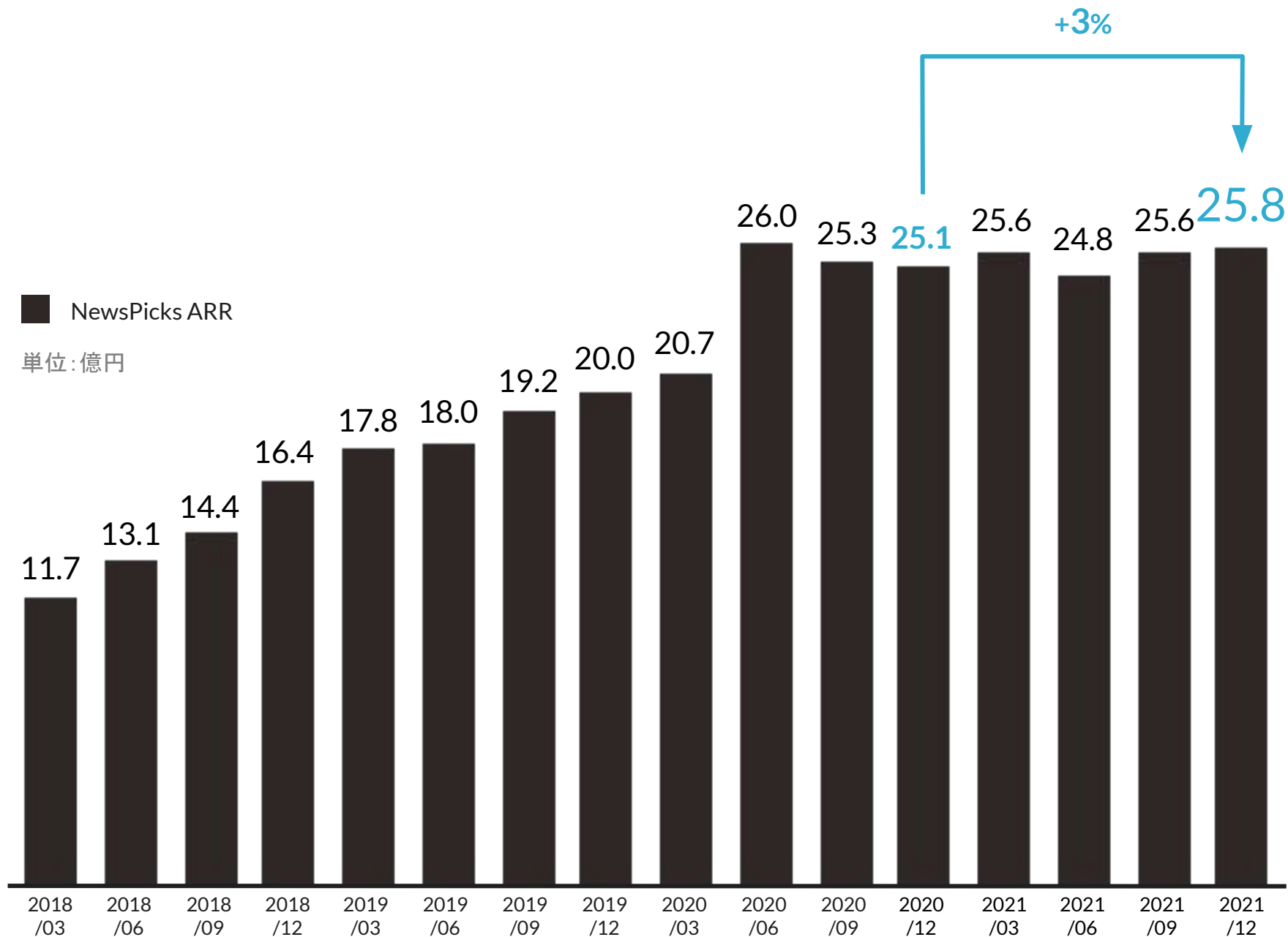
NewsPicks事業

highlights

ARR

昨年1年は、コロナのタイミングでの大量獲得の反動での解約と、新規獲得がほぼバランス。

特殊要因が無くなる今年から、ARRの成長ペースを持続的に回復させる。



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。

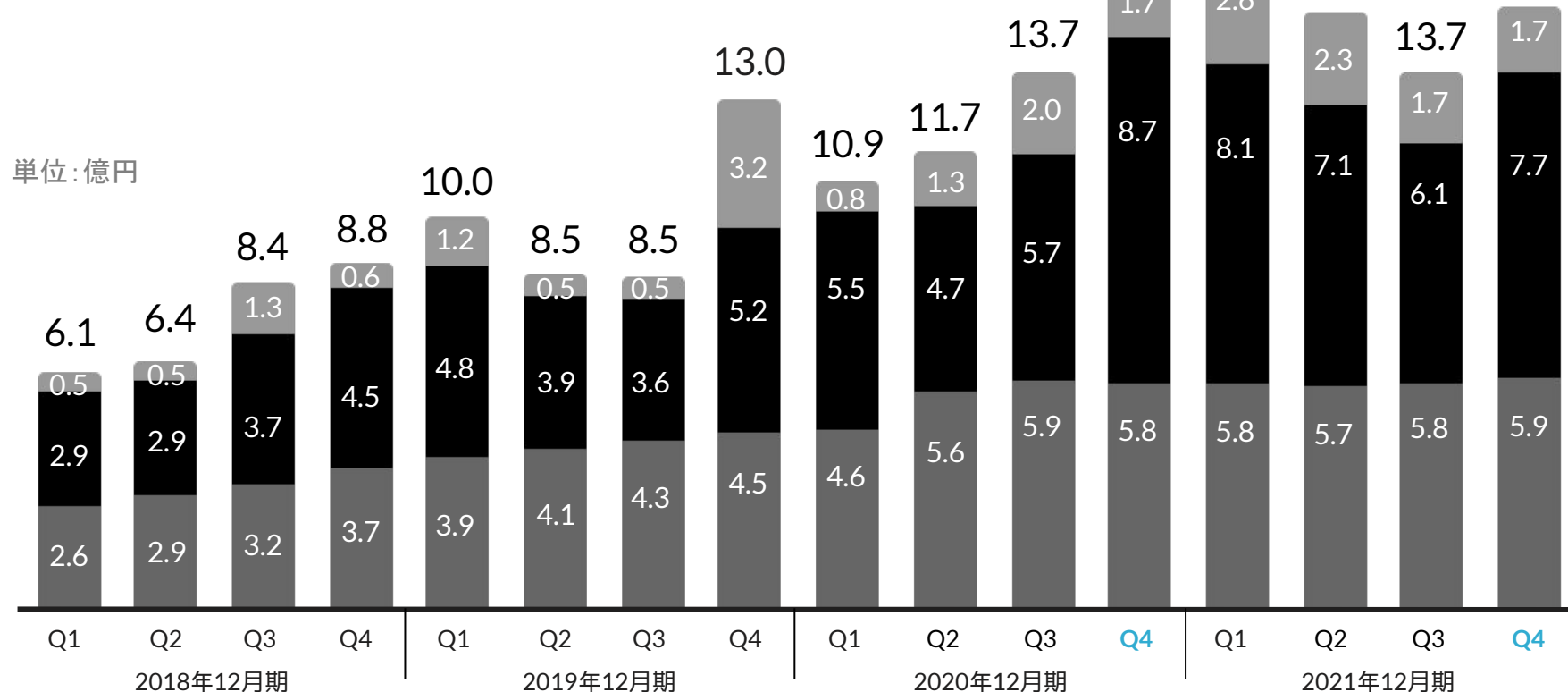
売上高

広告売上は、四半期単位でのバラツキはあるが、通期では順調に拡大。

出版事業の好調等もあり、昨年通期では、NewsPicks事業の売上高は15%の成長。

事業名	2021年12月期累計	前年同期比
■ その他事業	8.5	+40%
■ 広告事業	29.1	+18%
■ 有料課金事業	23.3	+6%

NewsPicks事業 **61.0** **+15%**



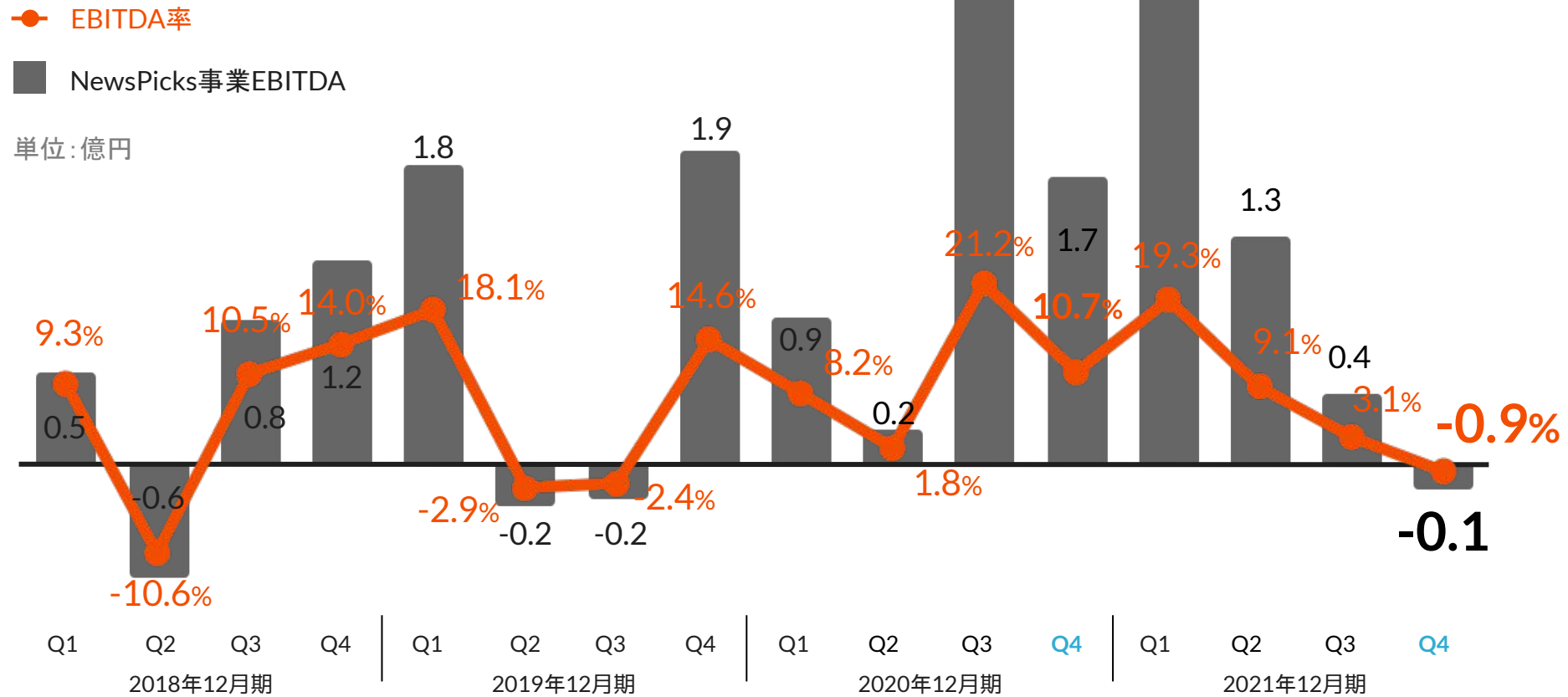
1. SaaS事業とのセグメント間における内部売上高を含んでいます。
2. 有料課金事業は、NewsPicks EnterpriseとNewsPicks Learning(法人)の売上高を除外しています。
3. その他事業は、AlphaDriveとAlphaDrive高知の売上高を除外しており、出版やコンテンツ販売等の売上高となります。

EBITDA

エンジニア数の増加等の投資を行い、昨年の年間のEBITDA率は8.0%。

事業	2021年12月期累計	EBITDA率
----	-------------	---------

NewsPicks事業 4.8 8.0%



トピック

現職の内閣総理大臣が
NewsPicksの番組に登場。

経済をもっと身近に感じら
れるような番組を増やし、
ユーザー層の裾野を広げ
る。



番組名:「WEEKLY OCHIAI」

落合陽一氏をホストに、各界のゲストを迎えなが
ら新しい知見を得る。ユーザーからの質問に落合
陽一氏がリアルタイムで答えるインタラクティブも
取り入れ、対話の新しいカタチを作り上げる。



番組名:「NewsPicks Now!」

NewsPicks編集部の取材班が最先端
の 이슈に迫る。



番組名:「メイクマネー」

ビジネス界の重鎮らが辛口審査。
新・起業プレゼン・バトル。



【成田悠輔】
戸時代が到来



【岩崎由夏】 求職者を売り物にし
ない「キャリアSNS」

無料スペシャル動画: 未来を描く「10のスケッチ」

2022年の「変化」を象徴する 10人の方への
動画インタビュー。

FINANCIAL RESULTS

Q4 2021

4

2022年12月期 業績予想

highlights

2022年12月期の業績予想及び2022年12月期の業績開示の前提について

● 利益指標の変更について

以下2点の考えから、2022年より当社の給与報酬制度の中に非金銭報酬として株式報酬を組み込む予定です。

1. 起業家・経営者・株主の目線をもつ社員を増やすとともに、中長期目線での企業価値向上を目指す
2. 国内外に通用する制度設計・報酬水準により最高の人材を集める

従前より、当社グループでは非現金支出費用の影響を取り除いたEBITDAを最重要利益指標に設定しています。そのため、今後発生する見込みの株式報酬費用についても、その影響を取り除いたEBITDAを2022年以降の利益指標として開示する予定です。

2022年以降のEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

● 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

2022年12月期より、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、2022年12月期より売上計上を以下の通り変更します。

	これまでの計上方法	新収益認識基準	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

2022年の大方針

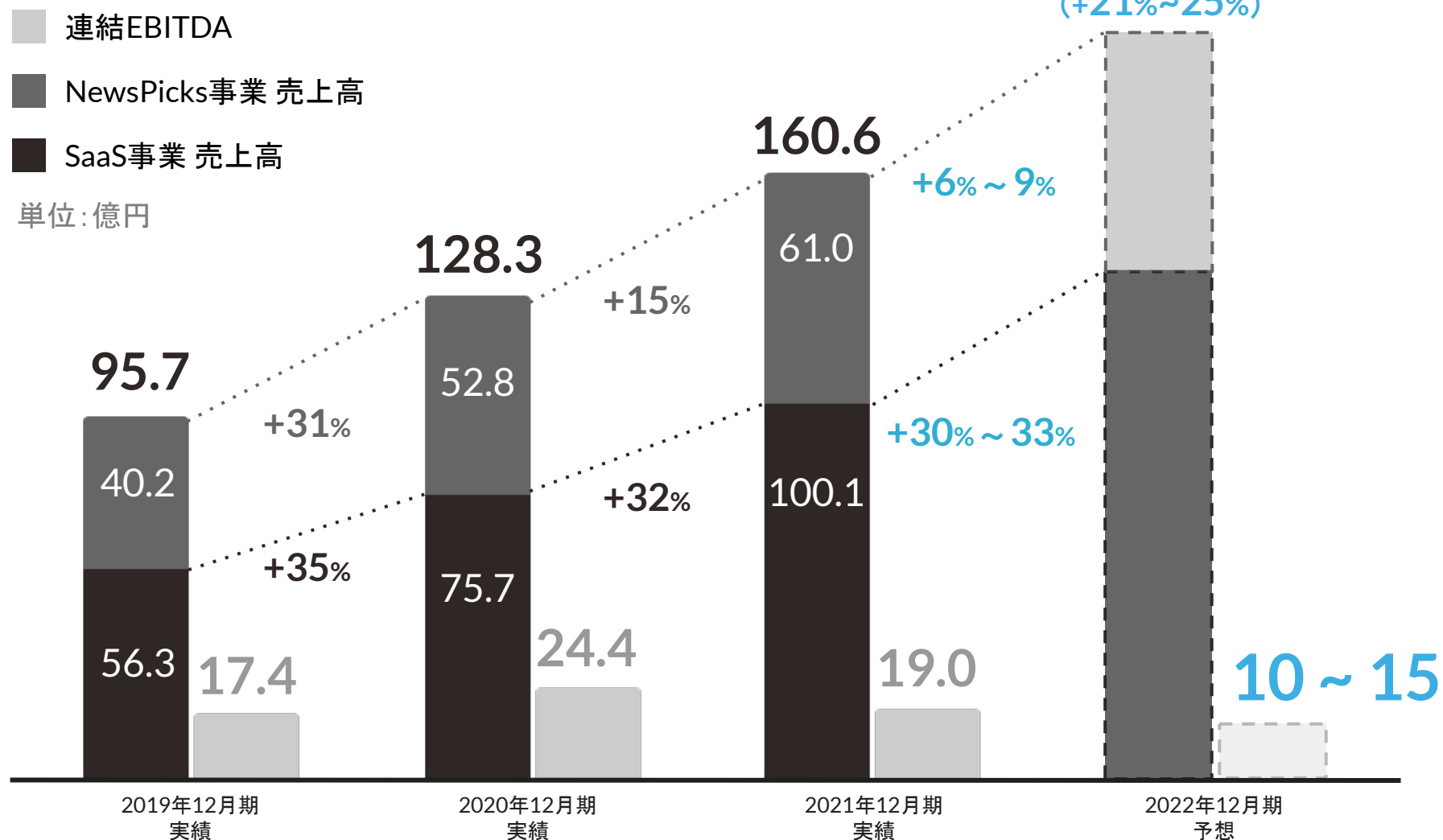
昨年末の長期経営戦略説明会での方針に則り、2022年は、5つのテーマを大方針とする。

- 1 SaaSの高成長事業、SPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPに継続投資
- 2 SaaSの共通データへの投資を強化
- 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
- 4 SaaSとNewsPicksの融合：ユーザーIDの共通化を進める
- 5 SaaSとNewsPicksの融合：NewsPicksをSaaSのマーケティングチャンネルに

2022年12月期業績予想

SaaS事業は安定的に30%を超える成長を見込む。

NewsPicks事業は、今年、マーケティング投資も含めて成長の回復を目指す。年の後半にかけての投資を見込むため、今年の売上業績への貢献は少ない見込み。



- 2022年12月期のEBITDAは、株式報酬費用の影響を取り除いたEBITDAとなります。
- 2021年12月期までの業績は、従前の会計基準に基づいた実績となり、2022年12月期の業績予想は、新収益認識基準を適用しています。
- 2022年12月期の売上高及びEBITDAのグラフは、上限の売上高200億円、EBITDA15億円を適用して作成しています。
- Quartz事業の業績は全て除外しています。
- EBITDAと営業利益の差分は、Appendix P63をご参照ください。

会計基準の変更と事業撤退の影響

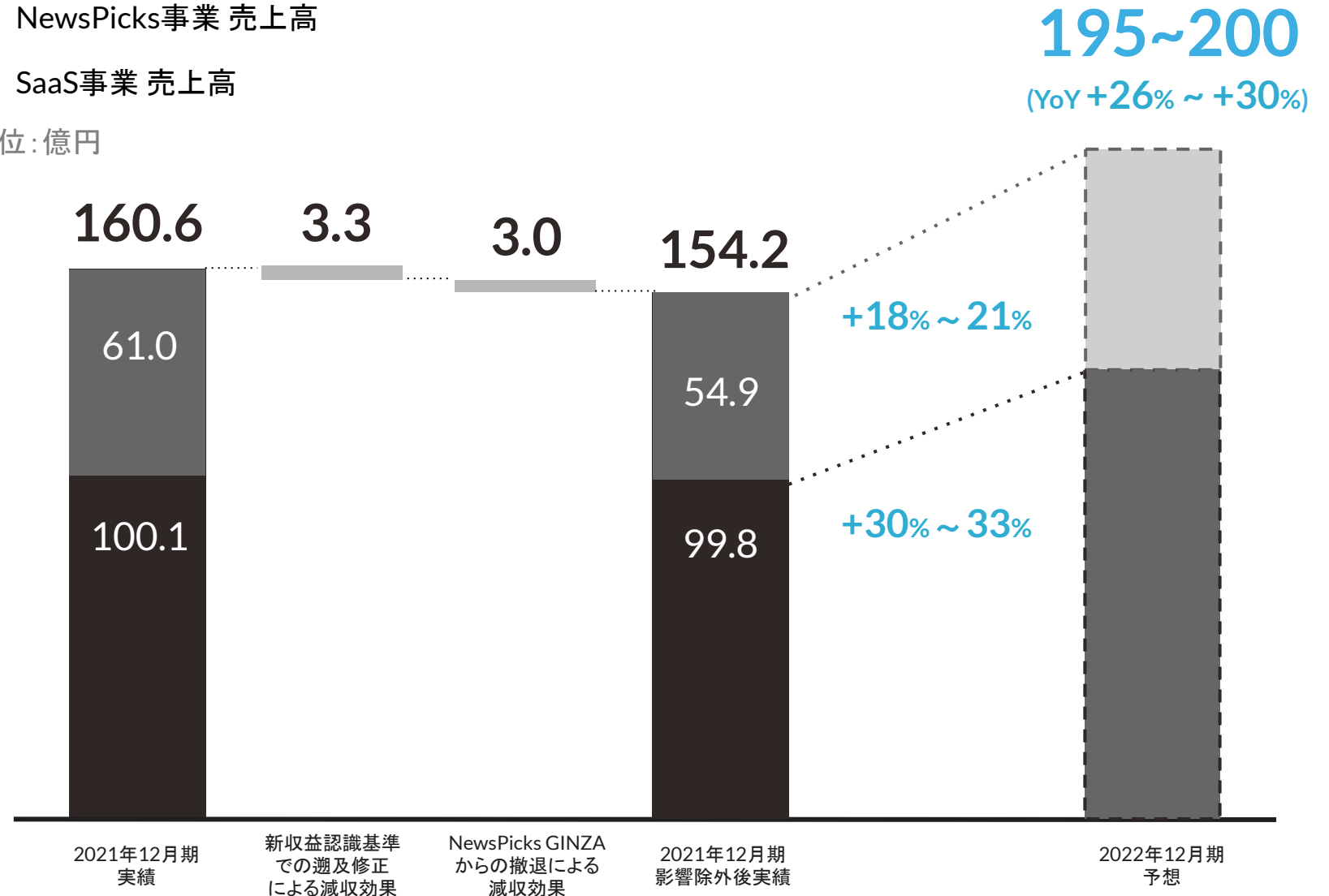
会計基準変更の影響と、NewsPicks GINZA からの撤退による2022年の売上高減少を考慮した場合、売上高成長率は、上限値に対して+30%を見込む。

NewsPicks事業は、会計基準の変更やNewsPicks GINZA撤退の影響が大きく、これらの影響を考慮した、今期の売上成長率見込みは18~21%と前期(15%)と比較して上昇する見込み。

■ NewsPicks事業 売上高

■ SaaS事業 売上高

単位: 億円

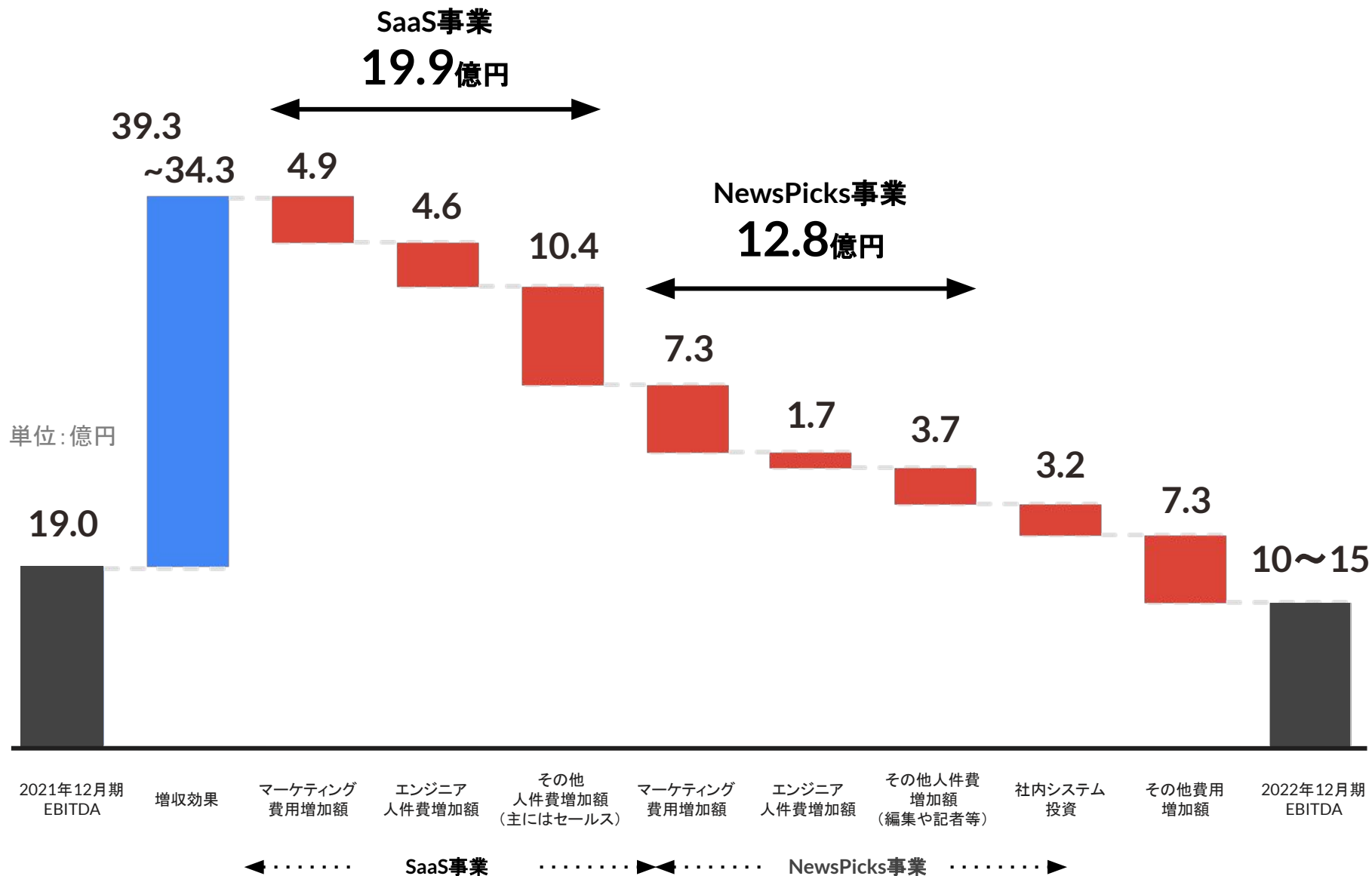


- NewsPicks GINZAからの撤退に関しては、「[NewsPicks GINZAからの撤退決定に伴う特別損失及び法人税等調整額\(益\)の計上並びに業績予想の修正に関するお知らせ](#)」よりご確認ください。
- 2022年12月期の売上高及びEBITDAのグラフは、上限の売上高200億円を適用して作成しています。

EBITDAの前年比較

高成長フェーズのSaaS事業、SPEEDA EXPERT RESEARCH、FORCAS、AD/NPIに集中的に投資を行う。

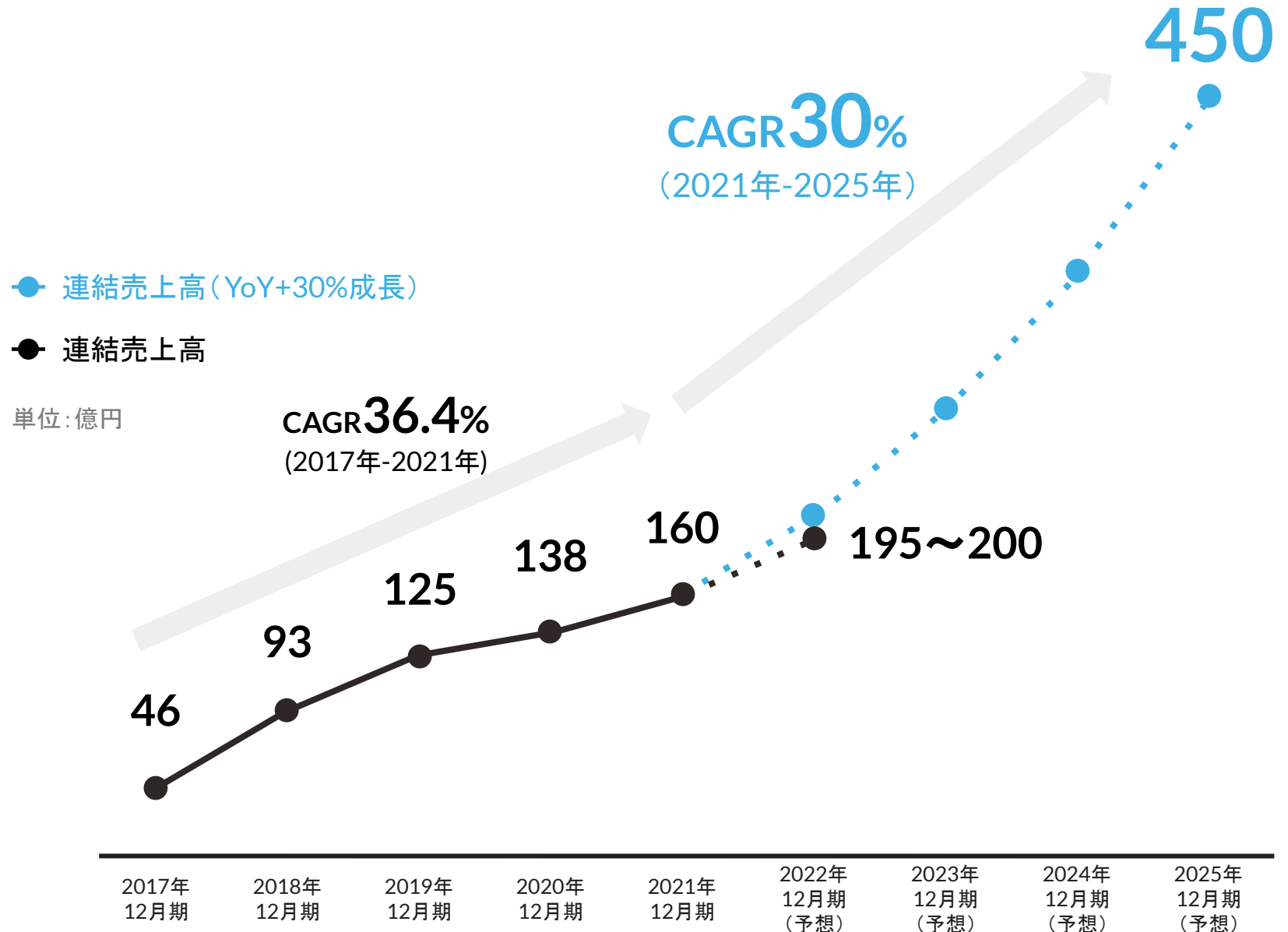
また、NewsPicks事業の成長率回復に向けたマーケティング投資も計画しているため、2022年12月期のEBITDAは前年同期比で減益となる見込み。



2025年に向けて

2025年に向けて、連結売上高成長率は引き続きCAGR30%を目指す。

EBITDA率は2022年をボトムとし、2023年以降は段階的に向上させ、2025年にはEBITDA率15%の達成を目指す。



1. 2021年12月期以前の実績は従前の会計基準に基づく実績であり、2022年12月期以降の業績は、全て新収益認識基準を適用しています。
2. 2020年12月期以前の業績は、Quartz事業を含めた業績となります。
3. 2022年12月期業績予想は上限値の200億円を適用して作成しています。
4. CAGRとは、年平均成長率を指し、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたものになります。

FINANCIAL RESULTS

Q4 2021

5

Sustainability

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

トップメッセージ



代表取締役Co-CEO
稲垣裕介・佐久間 衡



ユーザベースのパーパスは「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」です。

「誰もがビジネスを楽しめる」ためには、社会、企業、個人のパーパスが調和的に実現されなければなりません。気候変動等の環境問題が解決に向かい、企業と社会の調和的な発展が実現する世界。様々な労働問題が解決され、誰もが働く楽しさを実感でき、個人と企業の調和的な発展が実現する世界。

ビジネスを楽しむ喜びであふれた世界は、サステナブルに発展する世界そのものです。

ユーザベースは、経済情報の力を信じ、ビジネスパーソンのみなさまが日々の業務シーンでお使いいただくインフラとしてのSaaSと、日々経済を楽しみ、行動変容につながる情報を発信するメディアの 2つを通じて、パーパスに共感していただくみなさまと共に、「誰もがビジネスを楽しめる世界」を実現します。

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**

「誰もがビジネスを楽しめる世界」とは、社会、企業、個人、それぞれのパーパスが調和的に実現されている世界であり、サステナビリティに直結します。

1 サステナブルな社会と企業のパーパスの両立

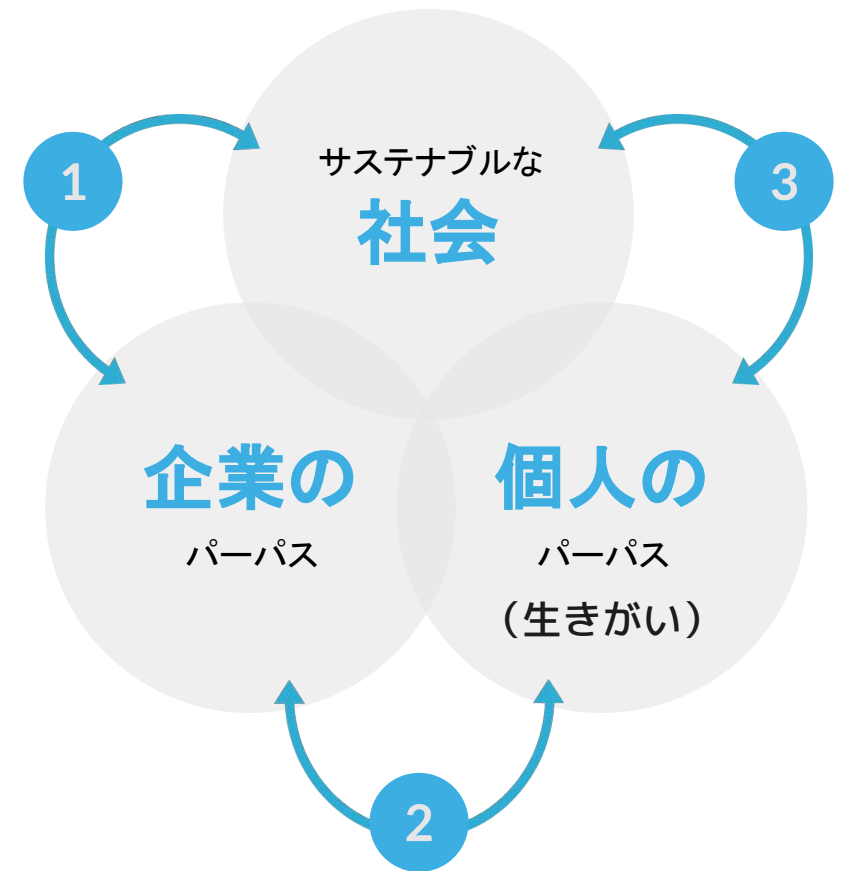
経済合理性の追求とサステナブルな社会は矛盾しない。多くの顧客はサステナビリティを支持し、競争環境がサステナブルな社会を目指す企業に有利になり、明確な社会善(サステナビリティ)のパーパスがなければ、企業は最高の人材を採用できなくなる。企業がサステナブルな社会を目指すことは経済合理的になっていく。

2 企業のパーパスと個人のパーパスの両立

働きがいは生きがいの一つ。ビジネスを楽しめれば、人生をもっと楽しむことができる。働いている企業が目指す方向(パーパス)に共感し、それが自分の生きがいに染み出していれば、働くことは生きるための手段ではなく、生きる目的の一つになる。

3 個人のパーパスとサステナブルな社会の両立

サステナブルな社会の実現に近づき、自分や子どもたちの未来へ大きな希望を持てる様になってこそ、ビジネスを楽しみ、人生を楽しむことができる。自分の人生を犠牲にして働くのではなく、自分自身がサステナブルで楽しめる働き方を実現してこそ、それを社会全体に広げていくことができる。



価値創造プロセス



マテリアリティ(重要課題)特定プロセス

マテリアリティの特定について

当社のパーパスである「経済情報の中で、誰もがビジネスを楽しめる世界をつくる」の実現に向けて、社会価値と経済価値の双方を生み出すために、優先的に取り組むべき重要課題＝マテリアリティを策定いたしました。これらのマテリアリティに取り組むことで、社会、企業、個人に対する継続的な価値提供と当社の企業価値向上の両立を目指していきます。

Step1

当社が積極的に解決すべき社会課題
を抽出・整理

SDGs(国連の持続可能な開発目標)を参照し、当社経営陣と外部有識者で議論を重ね、当社のパーパスや事業活動、および企業文化に対して関連性の高い社会課題を抽出・整理しました。

Step2

社会課題の重要性評価の実施

「Step1」で抽出・整理した社会課題について、取締役会でも議論のうえ、当社経営戦略との関連性と重要性を評価しました。

Step3







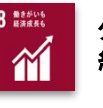

マテリアリティ項目の特定

「Step2」で実施した評価結果に基づき、取締役会での承認を得て、7つのマテリアリティを特定しました。

マテリアリティについて

当社が積極的に解決すべき社会課題

優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)の特定

 <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<ul style="list-style-type: none"> 主にメディアを通じ、誰もが経済を楽しく学び、学びが行動につながる場を提供する 経済に関わる分析を、SaaSを通じて民主化し、誰もが質が高い経済分析を実現できる世界をつくる 	<ol style="list-style-type: none"> 人の知見の循環 誰もがビジネスを楽しめる世界
 <p>8 働きがいも経済成長も</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当社自身がアジャイル経営を実現し、働く楽しさと成長が両立する企業をつくる メディアとSaaSを通じて、働く楽しさと経済成長が両立する世界をつくる 	<ol style="list-style-type: none"> 異能は才能 誰もがビジネスを楽しめる世界 テクノロジーカンパニー
 <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経済分析の基盤となるSaaSを通じて、ユーザー企業のアジャイル経営の実現を促進し、技術革新を促す 経済情報の基盤となるメディアを通じて、新たな技術革新の種や、技術革新の事例を発信し、技術革新を促す 	<ol style="list-style-type: none"> 人の知見の循環 テクノロジーカンパニー 持続的なデータ・コンテンツマネジメント SaaSとメディアの融合
  <p>13 気候変動に具体的な対策を</p>	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動に関する情報を提供し続け、持続可能な社会に向けて行動する企業、人を増やす 当社自身が、CO2削減に向けた具体的な取り組みを行う 	<ol style="list-style-type: none"> 気候変動への対策
  <p>5 ダイバーシティのある組織の実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当社自身が、自社のバリューである「異能は才能」を実現する、多様な才能が最高度に発揮される組織を実現する 当社自身の発信やメディアでの発信を通じて、ダイバーシティ経営を実現する企業を増やす 	<ol style="list-style-type: none"> 異能は才能
 <p>10 あらゆる格差の是正</p>	<ul style="list-style-type: none"> メディアやSaaSを通じて、経済に関わる情報の格差を是正する メディアを通じて、あらゆる格差を是正するための情報を発信する 	<ol style="list-style-type: none"> 人の知見の循環 異能は才能 誰もがビジネスを楽しめる世界 SaaSとメディアの融合

7つのマテリアリティ(重要課題)

社会 (Social)

1. 人の知見の循環
2. 異能は才能
3. 誰もがビジネスを楽しめる世界
4. テクノロジー・カンパニー

ガバナンス (Governance)

5. 持続的なデータ・コンテンツマネジメント
6. SaaSとメディアの融合

環境 (Environment)

7. 気候変動への対策

7つのマテリアリティ

1.人の知見を循環させる

固有の体験から生まれる情熱、長年蓄積された施行と学び、それらから生まれる人の知見の力を、私たちは信じています。人の知見が社会で共有され、様々な社会課題の解決に活かされる世界を実現します。

そのために、社内において、副業・エキスパート活動を行いやすい環境の整備を行い、その結果を社外に発信します。

また、「NewsPicksトピックス」「NewsPicks Expert」「SPEEDA EXPERT RESEARCH」などの人の知見を循環させる事業を推進していきます。

主な取り組み内容

(社内)

- 副業制度を活用する従業員を増やす
- 特に、エキスパート活動をする従業員を増やす

(社外)

- NewsPicksトピックス、NewsPicks Expert、SPEEDA EXPERT RESEARCHなど人の知見を循環させる事業を推進し、エキスパートの方にお支払いする報酬総額を増やす
- 副業・エキスパート活動を行いやすい社会環境の実現に向けての発信や政策提言を行う

2.異能は才能

ユーザベースは、「異能は才能」をバリューとし、異能が集まる力を信じています。価値観、人種、宗教、性別、性的指向などの違いを認め合い、互いに尊重することで、未来を動かす力を生み出していきます。

私たち自身が、多様な才能が最高度に発揮される組織をつくり、その実践の学びを外部にも発信することで、多様な才能が発揮される社会をつくることに貢献していきます。

主な取り組み内容

(社内)

- Diversity & Inclusion(異能は才能)の実現に向けたアクションを行い、その活動内容と結果としてのD&I指標の定期開示
 - 情報の透明性を担保する取り組み
 - 従業員と管理職のジェンダー別比率の乖離を減少させる取り組み
 - 社会構造上の課題から生じたハードルを乗り越えるための支援
 - ひとり1人の才能が最高度に発揮される仕組みづくり
 - インクルージョンの促進に関する取り組み

(社外)

- Diversity & Inclusionをテーマとしたコンテンツの発信
- Diversity & Inclusionをテーマとしたイベントの開催

7つのマテリアリティ

3.誰もがビジネスを楽しめる世界

「誰もがビジネスを楽しめる世界」をつくるために、短期的な経済価値には直結しない形でのアプローチも必要です。例えば、未来そのものである子ども、学生の方が、ビジネスを楽しむ、ニュースを楽しむ世界をつくる必要があります。

具体的には、ニュースでつながり、学び合う「NewsPicks Education」により、学びの現場でのNewsPicksの活用の促進などを通じて、ビジネスを楽しむ子ども、学生の方を持続的に増やします。

すぐに経済価値につながる取り組みではないですが、未来世代に向けた持続的な取り組みは、長期的には経済価値にもつながり、社会価値と経済価値が矛盾しない取り組みになると考えています。

主な取り組み内容

(社外)

- NewsPicks Educationのユーザーを増やす
- 学生向け割引料金(学割)のNewsPicksユーザーを増やす

4.テクノロジー・カンパニー

テクノロジーは、「誰もがビジネスを楽しめる世界」のための中心的役割を果たします。テクノロジーは、煩雑な作業を自動化し、また、人の創造性を増幅する役割を果たすことができます。

ユーザーベースは、テクノロジードリブンな、働く楽しみがあふれた新たな企業モデルをつくり、それを社会に提示し続けることで、「誰もがビジネスを楽しめる世界」に近づくことを実現します。

主な取り組み内容

(社内)

- 各種管理システムの導入、アップデートにより、自動化、効率化を推進し、労働生産性を向上させる
- エンジニア役員 & フェロー体制を強化し、既存ビジネスの継続強化及び新規ビジネスの複数立ち上げを可能にする

(社外)

- エンジニア組織をテーマとしたコンテンツの発信
- エンジニア組織をテーマとしたイベントの開催

7つのマテリアリティ

5.持続的なデータ・コンテンツマネジメント

データとコンテンツは、創業以来ずっと変わらないユーザベースのコアアセットです。人や企業の正しくスピーディな意思決定を支えるデータ、人や企業の変化を生むコンテンツの提供により、社会全体の持続的な発展に貢献します。

そのために、コンプライアンス、セキュリティ、パートナーシップ等の観点から、より強固かつ持続的なデータ・コンテンツマネジメントを実現します。

主な取り組み内容

(社内)

- セキュリティポリシーおよびプライバシーポリシーの適時適切な制定と遵守
- 情報セキュリティ・コンプライアンスに関する規程の整備と従業員向けの定期的な研修の実施
- 不正アクセス防止のための取り組みの実施
- データ・コンテンツパートナーとの持続的な関係構築
- 自社によるデータ作成体制の継続強化

(社外)

- エキスパート登録者への定期的なコンプライアンス研修の実施

6.SaaSとメディアの融合

NewsPicksユーザーからSaaSユーザーが生まれる。NewsPicksユーザーから知見を共有するエキスパートが生まれる。この2つを実現することで、様々な専門性や多様性を持った人の知見へのアクセスが容易になり、社会課題の解決のために活かされ、誰もがビジネスを楽しめる世界へと近づくと、私たちは信じています。

また、「人の知見」という重要な経済情報が、グループ内の全サービスで活用されることで、長期的な競争優位性を実現できると考えています。

主な取り組み内容

(社内)

- NewsPicksをSaaSの最大のマーケティングチャンネルにする
- NewsPicksをNewsPicks Expertの最大の獲得チャンネルにする

(社外)

- 国内でユーザベースが提供するSaaSユーザーIDのNewsPicks IDへの統合を行う

7つのマテリアリティ

7.気候変動への対策

「誰もがビジネスを楽しめる世界」は、サステナブルな社会と、個人や企業のパーパスが調和的に実現される世界だと考えています。

気候変動は、その世界を実現するための最重要課題の一つです。オフィス環境、データサーバー、従業員の働き方などにおいて、気候変動への具体的な対策を見出し、確実に実行します。

気候変動問題を詳細に取り上げ、多くの企業や個人の行動変容を促すことは、NewsPicksの使命の一つと考え、実践します。

主な取り組み内容

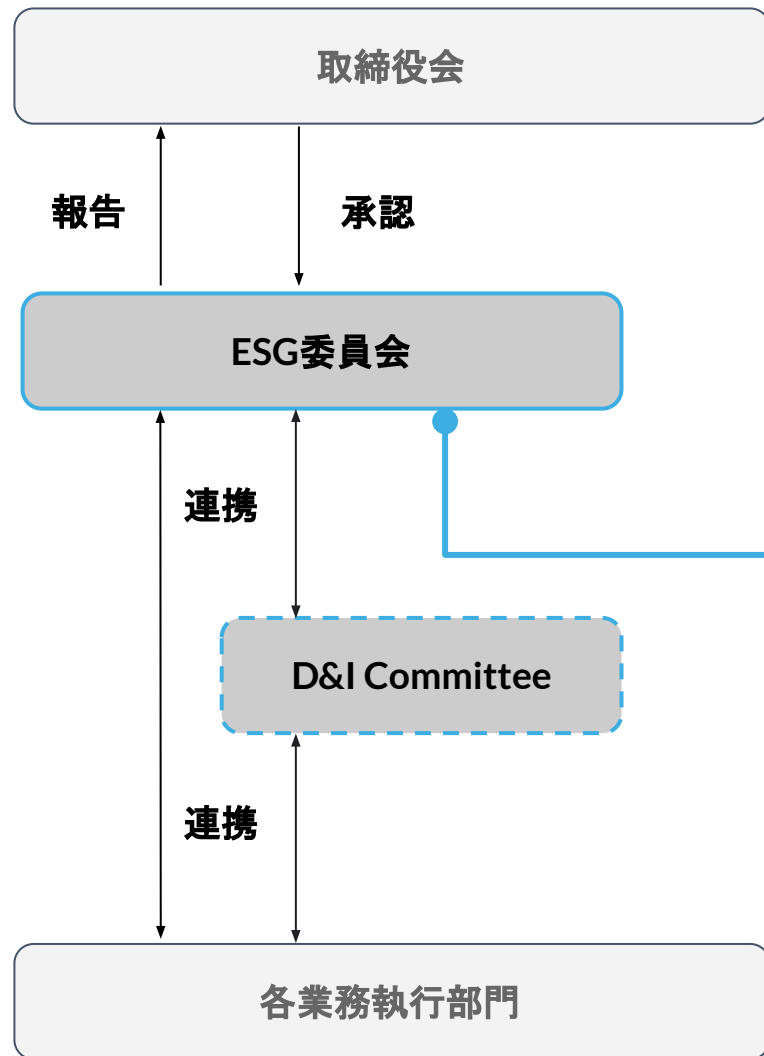
(社内)

- 自社でのCO2削減
- TCFDに対応した開示体制の構築

(社外)

- NewsPicksを通じた気候変動についてのコンテンツ発信

ESG推進体制



委員長

- ・代表取締役 Co-CEO 佐久間 衡

ESG委員会メンバー

- ・取締役 CPO/CAO 松井しのぶ
- ・社外取締役 琴坂将広
- ・執行役員 CFO 千葉大輔
- ・マテリアリティ別オーナー（各マテリアリティごとの担当役員）
- ・その他必要に応じて有識者

活動内容

- ・マテリアリティごとのアクション計画の策定や進捗状況のモニタリングを実施
- ・年に最低2回の開催とした上で、開催結果及び進捗状況等を取締役会へ報告

コーポレート・ガバナンス - 取締役体制

保有するスキル

	社内取締役				独立社外取締役				
氏名									
役職	Co-CEO	Co-CEO	CPO/CAO	非常勤取締役	取締役会議長	(任意)指名報酬 委員会委員長	監査等委員会 委員長	監査等委員	監査等委員
担当						実効性評価	コンプライアンス 委員会	ESG委員会 D&I Committee	
事業会社CEO経験	●	●		●	●				
グローバル経営		●	●	●	●	●		●	
SaaS	●	●		●					
メディア	●			●	●				
テクノロジー	●	●		●					
会計・財務・ 金融・M&A		●	●	●	●	●	●		●
ESG・D&I		●	●			●		●	
リスク・ コンプライアンス			●		●	●	●		●

議論の質を向上させ、より効果的かつ効率的にガバナンスを向上させるため、
①取締役会議長 ②指名報酬委員会委員長 ③監査等委員会委員長 の全てを独立社外取締役が担う

**FINANCIAL
RESULTS**

Q4 2021

6

Appendix

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

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	124万社以上
企業の特徴	特許動向
1,800種類以上	332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**長年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
2,160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 国内: 17,000人 海外: 83,000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
国内市場

約**1.2**兆円

SaaS事業 TAM
グローバル市場

約**20**兆円

SaaS事業 SOM

約**1,125**億円

SOMの定義

現在のプロダクト価値で
獲得可能な市場規模

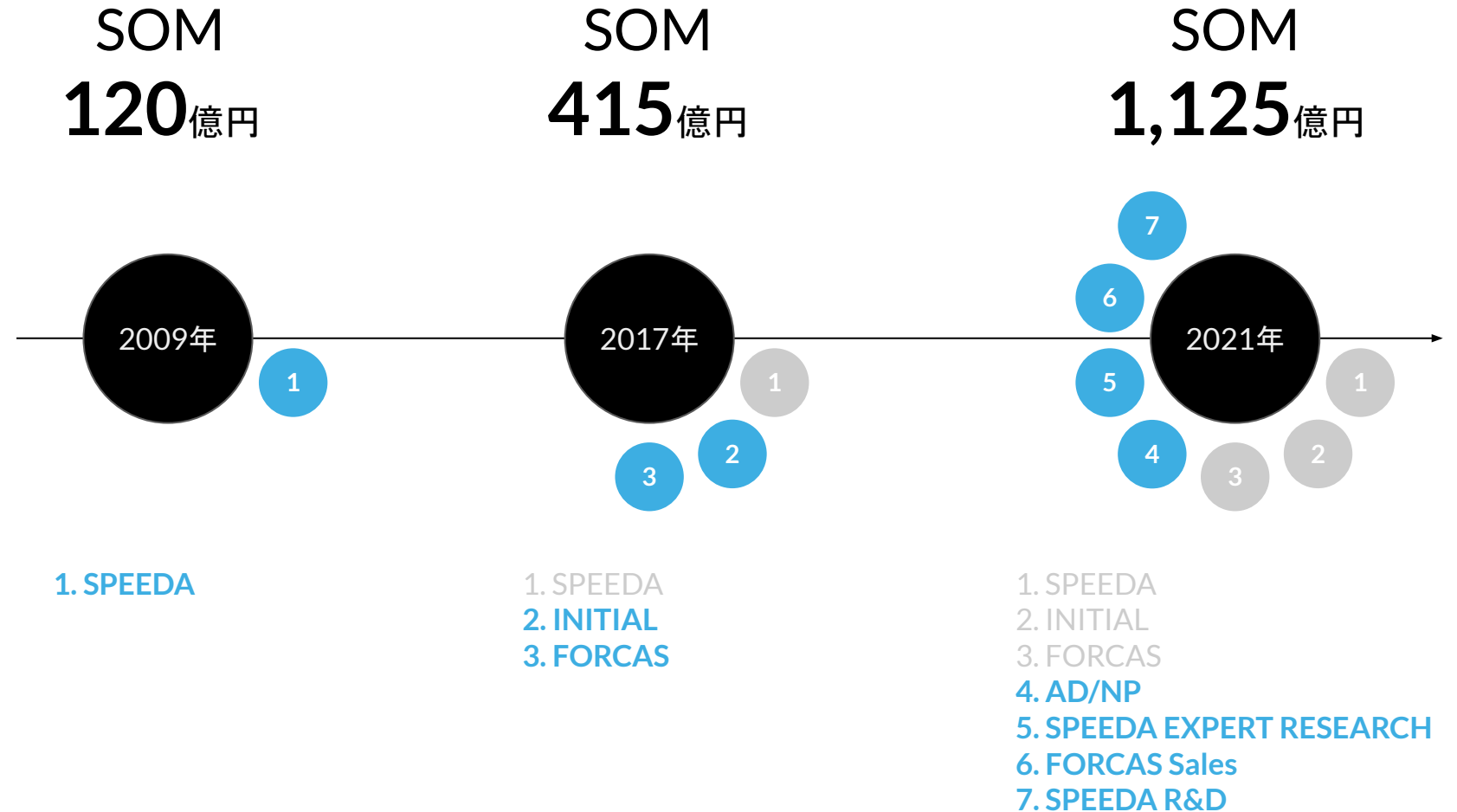
SaaS事業 売上高

約**100**億円(2021年実績)

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公表」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。

継続的な新規製品のリリースによる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。



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。

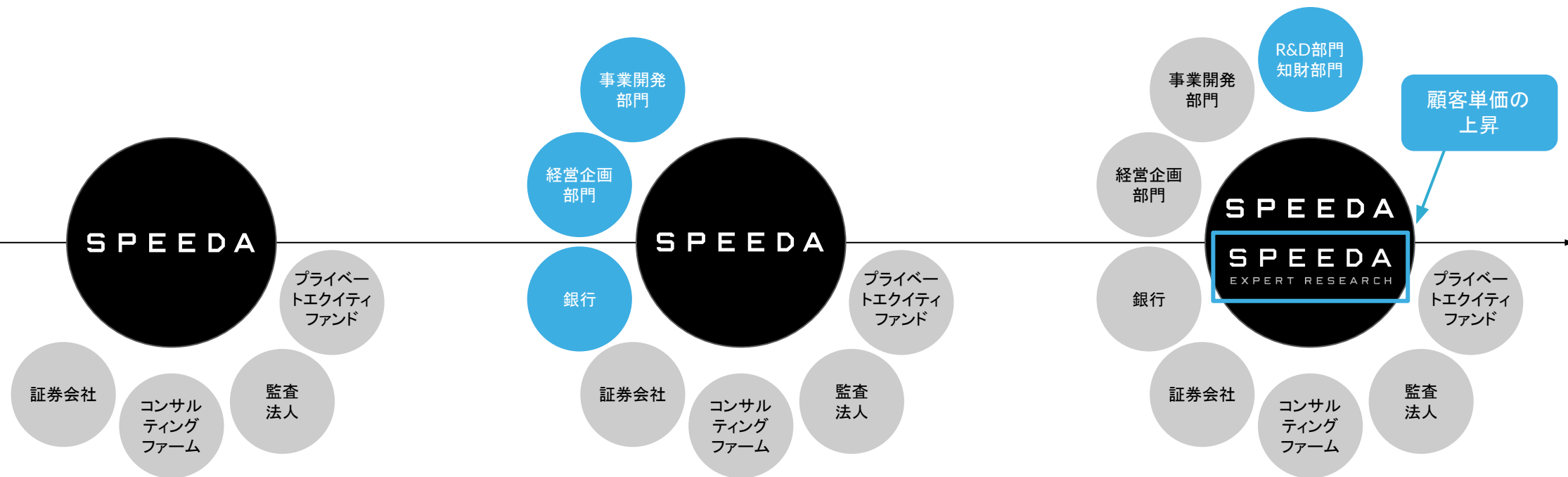
FY2009
SOM 約**120**億円

FY2012
SOM 約**350**億円

FY2021
SOM 約**500**億円

事業会社への展開

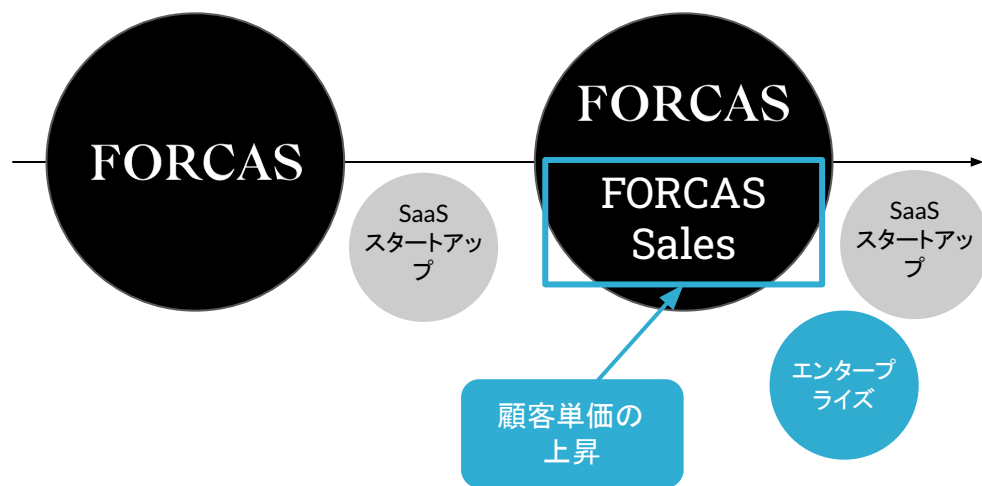
金融機関等への展開



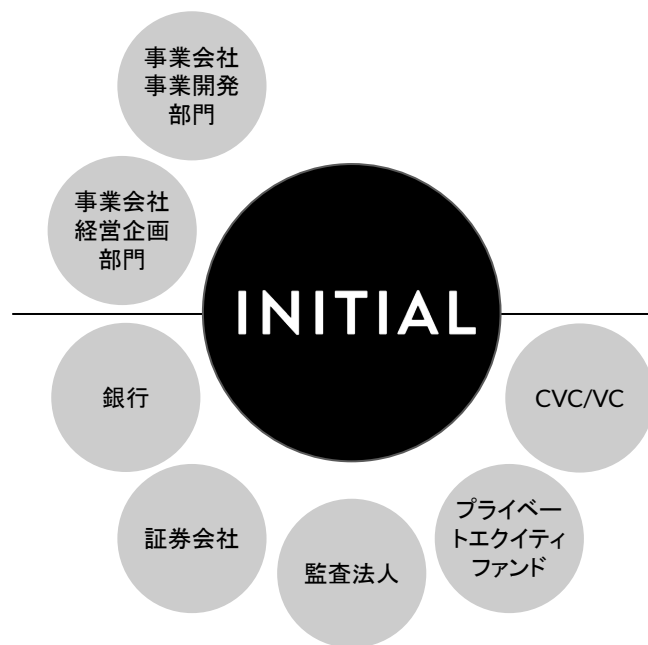
その他SaaSプロダクトのSOMの拡大

FY2017 SOM 約**15**億円

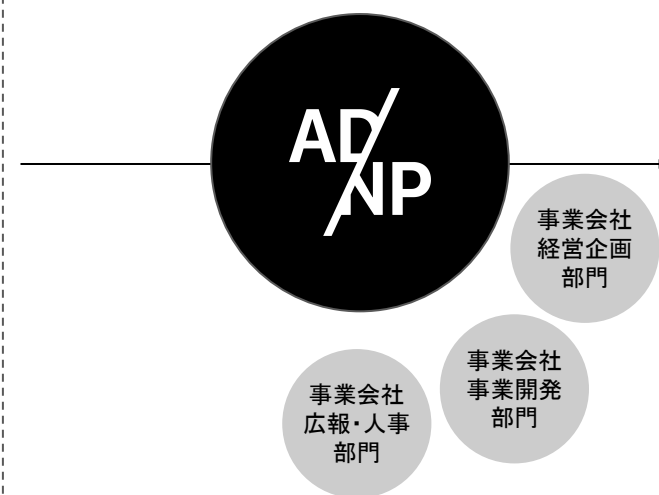
FY2021 SOM 約**420**億円



FY2021 SOM 約**50**億円



FY2021 SOM 約**155**億円



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。

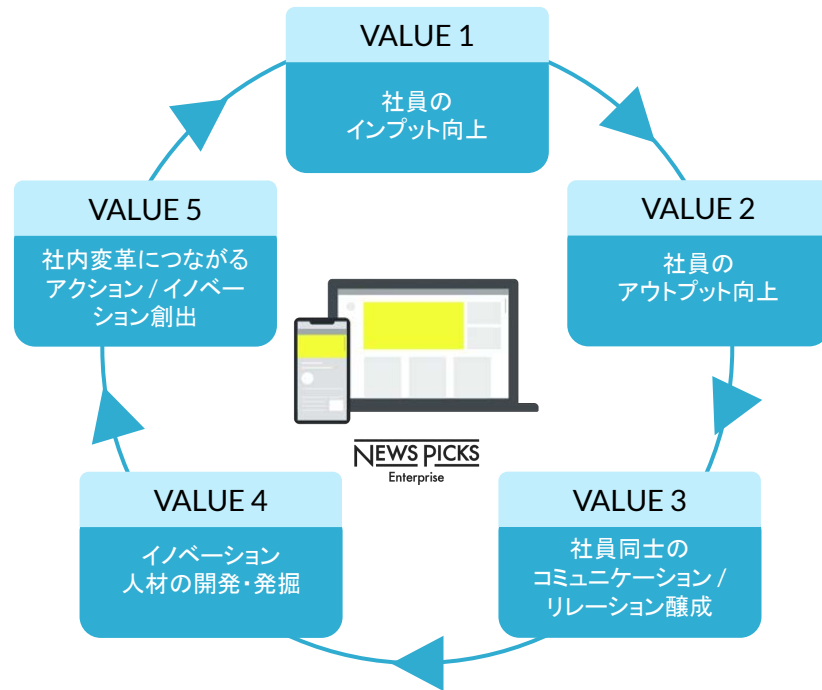
	新規事業立ち上げ	高成長フェーズ	安定成長
成長率 目安	50%以上	40%程度	~30%
収益性 目安	~0	0~20%	20~35%
事業戦略 分野	SPEEDA EXPERT RESEARCH		SPEEDA (Expert Research除く)
	SPEEDA Edge	INITIAL	
顧客戦略 分野		FORCAS	
組織戦略 分野	AD/NP		

AD/NPの主要サービスについて

① NewsPicks Enterprise

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のツール」

- 組織のイノベーションや変革力につながる「人的資産価値向上」を支援し、ボトムアップで変革を生み出す組織文化を醸成



② Incubation Suite

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ツール」

- 新規事業制度を運営する事務局メンバーをサポートする管理機能から、起案者本人の学習を加速させるコンテンツを提供



SaaS事業の今後の展開

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。

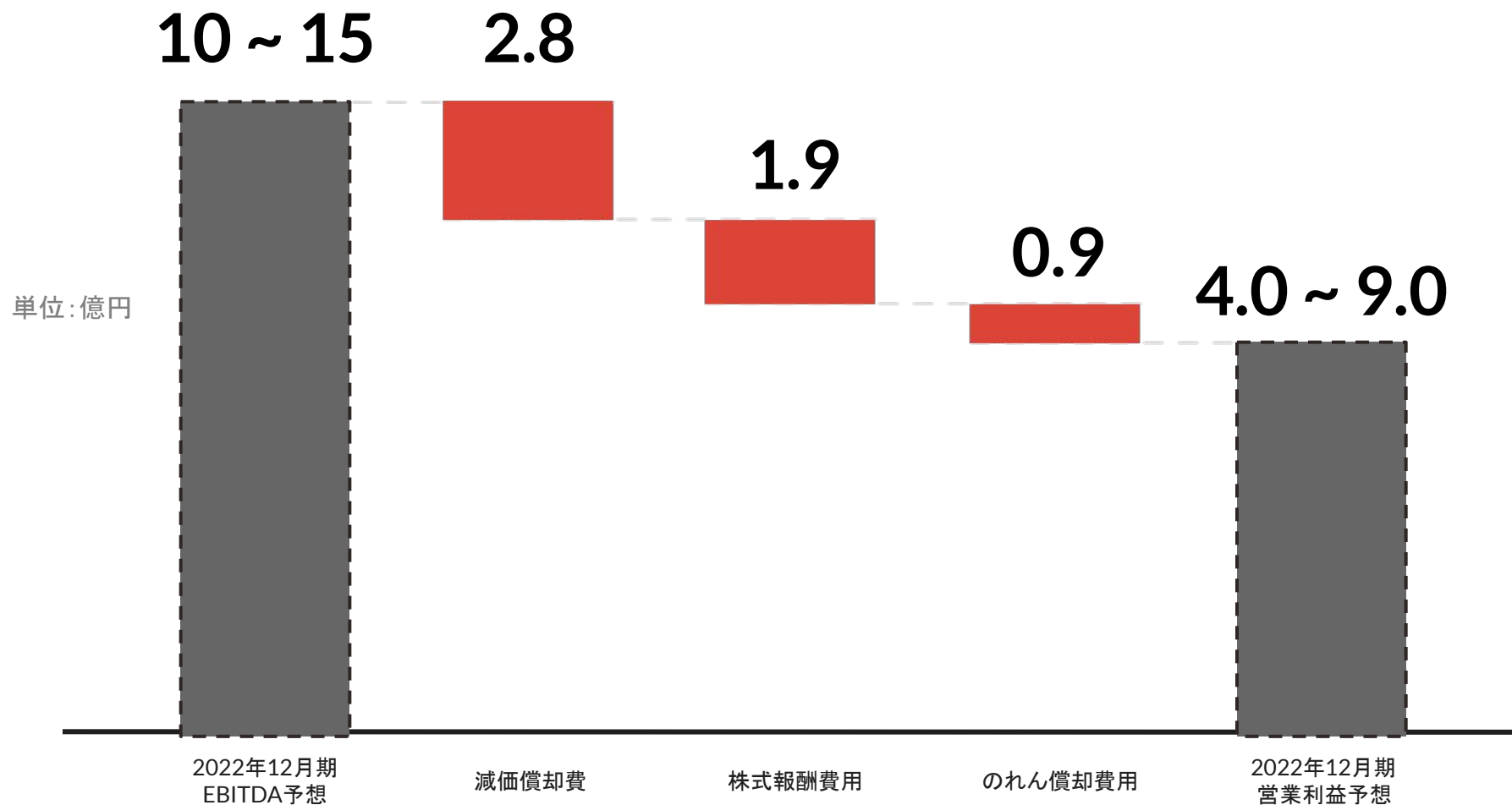
金融機関やコンサルティングファームには、主にSPEEDA EXPERT RESEARCHとINITIALのクロスセルポテンシャルが存在。

事業会社

	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	472社(43%)	21.6%
101-999名	2,334社	409社(17%)	9.3%
100名未満	694社	123社(17%)	9.8%
金融機関等			
メガバンク・ 大手証券会社	10社	10社(100%)	100%
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	42社(68%)	59.5%
その他プロフェッショナル ファーム等	1,209社	284社(23%)	15.5%

2022年12月期業績予想、EBITDAと営業利益の差分

株式報酬に関しては、ストックオプション付与と合計で、年平均1%(10年で10%以内希薄化)を原則新株発行の形で発行していく予定。



2022年度より、新たに株式報酬制度を導入

会社の株主となることにより**株主と目線を共有し**

全社的かつ**長期的な企業価値向上**を目指す（CEO報酬の50%を株式報酬に）

対象者	取締役・執行役員・フェロー・一部のリーダー層
設計思想	<ol style="list-style-type: none">1. シンプルかつグローバルでも通用する形式とする2. ストックオプション及び譲渡制限付きユニット（または類似の形式）を基本とする3. 付与対象者にとって意味のあるインセンティブになり、かつ株主の利益とも合致するものにする
希薄化 影響	<ol style="list-style-type: none">1. 従前と同様、その他必要な対象者へのストックオプション付与と合計で年平均1%（10年で10%以内希薄化）を原則新株発行の形で発行2. なお、過去発行されたストックオプション等の行使も進んでおり、2021年度では1.4%の従業員ストックオプションの顕在化もしくは消却による減少が生じている。

連結PL(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	Q3	Q4
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898	3,875	4,324
売上高成長率	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%	+8%	+12%
売上原価	1,216	1,278	1,200	1,625	1,549	1,578	1,501	1,587	1,473	1,490	1,599	1,719
売上総利益	1,630	1,539	1,607	2,422	1,621	1,604	2,082	2,284	2,491	2,407	2,276	2,604
売上総利益率	57.3%	54.6%	57.3%	59.8%	51.1%	50.4%	58.1%	59.0%	62.8%	61.8%	58.7%	60.2%
販売費及び一般管理費	2,010	2,091	2,112	2,222	1,885	1,893	1,839	1,870	1,752	1,915	2,059	2,592
営業利益	-380	-551	-504	199	-263	-288	242	414	739	492	216	12
営業利益率	-	-	-	4.9%	-	-	6.8%	10.7%	18.6%	12.6%	5.6%	0.3%
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597	332	136
EBITDA率	-	-	-	10.4%	-	-	13.9%	13.5%	21.1%	15.3%	8.6%	3.2%
経常利益	-395	-611	-551	129	-317	-348	177	207	677	463	180	254
経常利益率	-	-	-	3.2%	-	-	4.9%	5.4%	17.1%	11.9%	4.6%	5.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-296	-668	-605	-49	-473	-637	-4,952	-409	482	261	-248	94

連結コスト推移(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	Q3	Q4
仕入高	158	166	155	186	168	165	185	190	196	190	179	222
労務費及び外注費	1,026	1,054	1,002	1,404	1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301	1,380
広告宣伝費	218	219	174	182	184	220	131	323	280	260	281	495
人件費	891	911	1,006	937	845	797	771	740	743	799	880	992
支払手数料	151	185	255	288	237	280	267	295	255	273	214	295
減価償却費及び のれん償却費	200	202	200	221	221	226	256	108	98	105	116	123
その他費用	580	629	518	626	410	414	428	482	535	631	685	800

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. 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。
3. 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。
4. 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。

連結PL

(単位:百万円)

2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

売上高	12,521	13,809	16,063
売上高成長率	131%	10%	16%
売上原価	5,321	6,216	6,283
売上総利益	7,200	7,592	9,780
売上総利益率	58%	55%	61%
販売費及び一般管理費	8,437	7,488	8,319
営業利益	-1,236	104	1,460
営業利益率	-	1%	9%
EBITDA	-411	917	1,904
EBITDA率	-	7%	12%
経常利益	-1,429	-281	1,576
経常利益率	-	-	10%
親会社株主に帰属する当期期純利益	-1,620	-6,472	589

連結コスト推移

(単位:百万円)

2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
仕入高	666	710	789
労務費及び外注費	4,487	5,348	4,942
広告宣伝費	794	859	1,318
人件費	3,748	3,155	3,416
支払手数料	881	1,081	1,039
減価償却費及びのれん償却費	825	813	443
その他費用	2,354	1,735	2,653

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. 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。
3. 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。
4. 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。

連結BS

(単位:百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	増減比較
流動資産	9,226	12,337	3,110
(現金及び預金)	7,584	10,613	3,028
固定資産	6,600	7,896	1,295
繰延資産	87	52	-35
資産合計	15,915	20,286	4,371
流動負債	5,222	7,464	2,241
固定負債	3,573	2,852	-721
負債合計	8,796	10,316	1,519
(有利子負債)	4,308	4,015	-292
純資産合計	7,118	9,970	2,851

セグメントPL(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	Q3	Q4
SaaS事業	売上高	1,211	1,319	1,416	1,685	1,784	1,760	1,923	2,117	2,309	2,384	2,507	2,810
	売上高成長率	+38%	+40%	+37%	+52%	+47%	+33%	+36%	+26%	+29%	+35%	+30%	+33%
	EBITDA	394	361	335	329	539	462	503	360	524	471	354	230
	EBITDA率	33%	27%	24%	20%	30%	26%	26%	17%	23%	20%	14%	8%
	ARR	4,833	5,313	5,667	6,234	6,480	6,724	7,119	7,591	8,063	8,647	9,133	9,828
	ARR成長率	+39%	+38%	+36%	+36%	+34%	+27%	+26%	+22%	+24%	+29%	+28%	+29%
NewsPicks事業	売上高	1,009	858	851	1,305	1,099	1,173	1,376	1,639	1,664	1,525	1,372	1,543
	売上高成長率	+65%	+34%	+1%	+47%	+9%	+37%	+62%	+26%	+51%	+30%	-0%	-6%
	EBITDA	182	-25	-20	190	90	21	291	175	321	138	42	-14
	EBITDA率	18%	-	-	15%	8%	2%	21%	11%	19%	9%	3%	-
	ARR	1,785	1,802	1,920	2,002	2,079	2,609	2,534	2,518	2,564	2,483	2,568	2,583
	ARR成長率	+51%	+37%	+33%	+22%	+16%	+45%	+32%	+26%	+23%	-5%	+1%	+3%

セグメントPL

(単位:百万円)

2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

SaaS事業	売上高	5,632	7,585	10,012
	売上高成長率	+42%	+35%	+32%
	EBITDA	1,420	1,866	1,580
	EBITDA率	25.2%	24.6%	15.8%
NewsPicks事業	売上高	4,024	5,288	6,106
	売上高成長率	+35%	+31%	+15%
	EBITDA	327	578	488
	EBITDA率	8.1%	10.9%	8.0%

旧セグメント別PL(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	Q3	Q4
SPEEDA事業	売上高	1,041	1,107	1,165	1,228	1,289	1,355	1,391	1,473	1,596	1,659	1,707	1,882
	売上高成長率	+27%	+27%	+25%	+25%	+24%	+22%	+19%	+20%	+24%	+22%	+23%	+28%
	EBITDA	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589	513	512
	EBITDA率	40.0%	36.9%	34.2%	30.3%	39.8%	39.6%	36.2%	30.4%	34.3%	35.6%	30.1%	27.2%
その他B2B事業	売上高	163	198	235	274	330	335	355	400	438	486	521	570
	売上高成長率	+180%	+181%	+135%	+106%	+102%	+69%	+51%	+46%	+33%	+45%	+47%	+43%
	EBITDA	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10	-12	-44
	EBITDA率	-	-	-	-	1.8%	1.8%	-	-	2.9%	-	-	-
NewsPicks事業	売上高	1,019	875	870	1,424	1,267	1,248	1,551	1,882	1,945	1,765	1,653	1,884
	売上高成長率	+67%	+37%	+3%	+60%	+24%	+43%	+78%	+32%	+53%	+41%	+7%	+0%
	EBITDA	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89	-32	-164
	EBITDA率	17.6%	-5.2%	-5.5%	13.8%	9.6%	-3.1%	18.5%	6.5%	16.7%	5.1%	-	-
Quartz事業	売上高	629	647	537	1,129	289	255	296	131	-	-	-	-
	売上高成長率	-	-	+6%	-41%	-54%	-61%	-45%	-88%	-	-	-	-
	EBITDA	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	-	-	-	-
	EBITDA率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

旧セグメント別PL

(単位:百万円)

		2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
SPEEDA事業	売上高	4,543	5,509	6,845
	売上高成長率	+26%	+21%	+24%
	EBITDA	1,597	2,000	2,163
	EBITDA率	35.2%	36.3%	31.6%
その他B2B事業	売上高	871	1,421	2,018
	売上高成長率	+141%	+63%	+42%
	EBITDA	-144	-11	-54
	EBITDA率	-	-	-
NewsPicks事業	売上高	4,190	5,950	7,248
	売上高成長率	+40%	+42%	+22%
	EBITDA	282	492	217
	EBITDA率	6.7%	8.3%	3.0%
Quartz事業	売上高	2,943	972	-
	売上高成長率	+22%	-67%	-
	EBITDA	-2,160	-1,527	-
	EBITDA率	-	-	-

株式インセンティブの残高

(単位：株数)

種類	付与対象者	2021.12月末時点
ストックオプション (業績条件なし)	ユーザベース取締役	505,608
	従業員その他	256,320
小計		761,928
ストックオプション (業績条件及び時価総額条件あり)	ユーザベース取締役	397,400
	従業員その他	2,560,400
小計		2,957,800
合計		3,719,728
発行済株式総数		36,750,126
株式インセンティブ比率		10.12%

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2月9日