

ユーザベース (3966)

連結通期 (百万円)		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	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY12/2019		12,521	(411)	(1,236)	(1,429)	(1,620)	(51.35)	0.00	178.20
FY12/2020		13,809	917	104	(281)	(6,472)	(186.58)	0.00	158.01
FY12/2021会予		15,600	1,800	1,380	1,240	690	19.89	0.00	-
FY12/2020	前年比	10.3%	-	-	-	-	-	-	-
FY12/2021会予	前年比	13.0%	96.1%	-	-	-	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1.0 エグゼクティブサマリー (2021年4月9日)

継続的な高成長の実現

「経済情報で、世界を変える」をミッションとして掲げるユーザベースは、中長期的な観点において増収率 30% を継続させることを業績目標として掲げている。一方、増収率 30% を継続させることを目的とする成長投資も継続的に行っていくとしている同社の将来における各年度の EBITDA や EBITDA 率は、それぞれの年度における成長投資に際する費用負担の多寡に依存して推移せざるを得ない側面がある。2021年12月期に対する会社予想（開示：2021年2月10日）においては、Quartz 事業からの撤退の影響を除いた場合、増収率 21.5% が見込まれている一方、翌年度である 2022年12月期及びそれ以降に向けて増収率を 30% に加速させていくための成長投資を積極的に行っていくことが見込まれている。このため、成長投資に際する費用負担が特に大きくなる模様である。例えば、2021年12月期に向けての施策として同社が開示している「2021年重点投資領域」の内容においては、成長投資の実施に際する費用負担が総計で概ね 1,650 百万円（売上高に対して 10.6%）ほどにも及ぶとのことである。結果、2021年12月期に向けては、中長期的な観点において想定されている下限値に近い EBITDA 率が会社予想に織り込まれている模様である。即ち、中長期的な観点においては、Quartz 事業からの撤退を経た後の新たな経営体制の下での初年度となる 2021年12月期を起点として、同社としての EBITDA 率は向上していく方向性にある模様である。

IR 窓口：執行役員 CFO 千葉 大輔 (03-4533-1999 / ir@uzabase.com)

2.0 会社概要

経済情報で、世界を変える

商号	株式会社ユーザベース Web サイト IR 情報 最新株価	UZABASE
設立年月日	2008 年 4 月 1 日	
上場年月日	2016 年 10 月 21 日：東京証券取引所マザーズ（証券コード：3966）	
資本金	7,170 百万円（2020 年 12 月末）	
発行済株式数	36,533,502 株、自己株式内数 258 株（2020 年 12 月末）	
特色	<ul style="list-style-type: none">● 世界中で愛される経済情報インフラの構築を標榜● 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● ビジネスパーソンの生産性を高め、創造性を解放	
セグメント	I. SPEEDA 事業 II. NewsPicks 事業 III. Quartz 事業 IV. その他事業（その他 B2B 事業）	
代表者	代表取締役 Co-CEO：稲垣 裕介／佐久間 衡	
主要株主	新野 良介 17.0%、梅田 優祐 16.5%、稲垣 裕介 6.8%、SSBTC・クライアント・オムニバス・アカウント 5.3%（2020 年 12 月末、自己株式を除く）	
本社	東京都港区	
従業員数	連結 611 名、単体 198 名（2020 年 12 月末）	

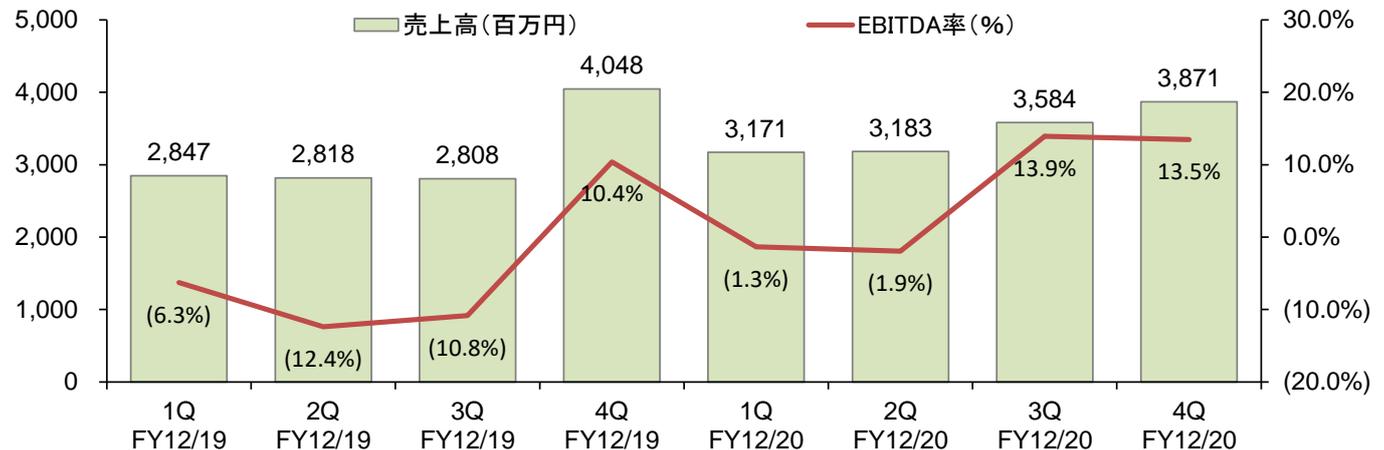
出所：会社データ

3.0 業績推移

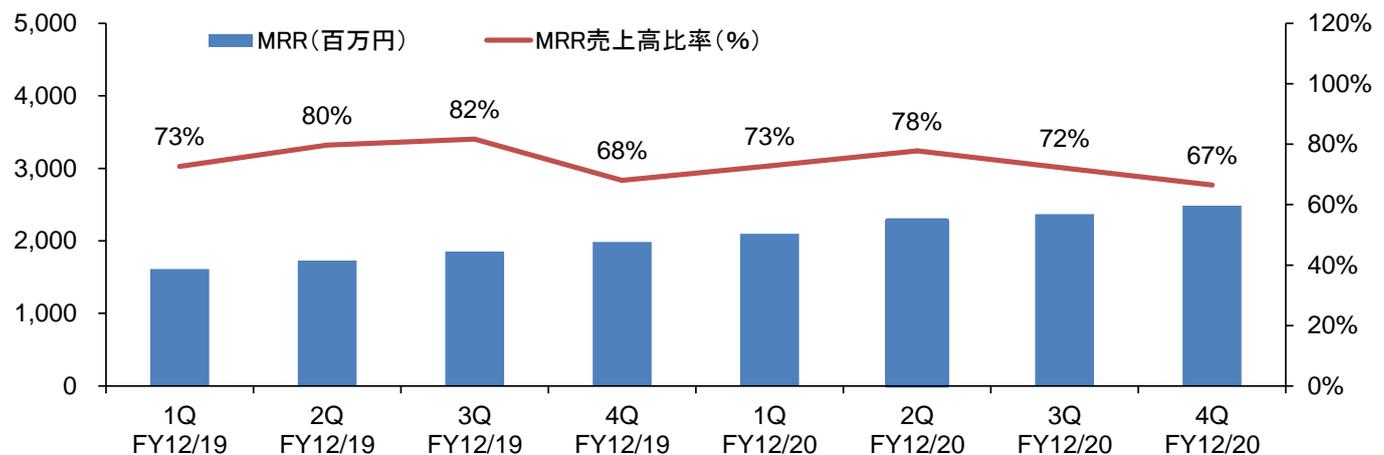
2020年12月期

2020年12月期は、売上高13,809百万円（前年比10.3%増）、EBITDA 917百万円（前年：▲411百万円）、営業利益104百万円（▲1,236百万円）、経常利益▲281百万円（▲1,429百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲6,472百万円（▲1,620百万円）での着地である。また、EBITDA率6.6%（9.9%ポイント上昇）である。

売上高と EBITDA 率（四半期）



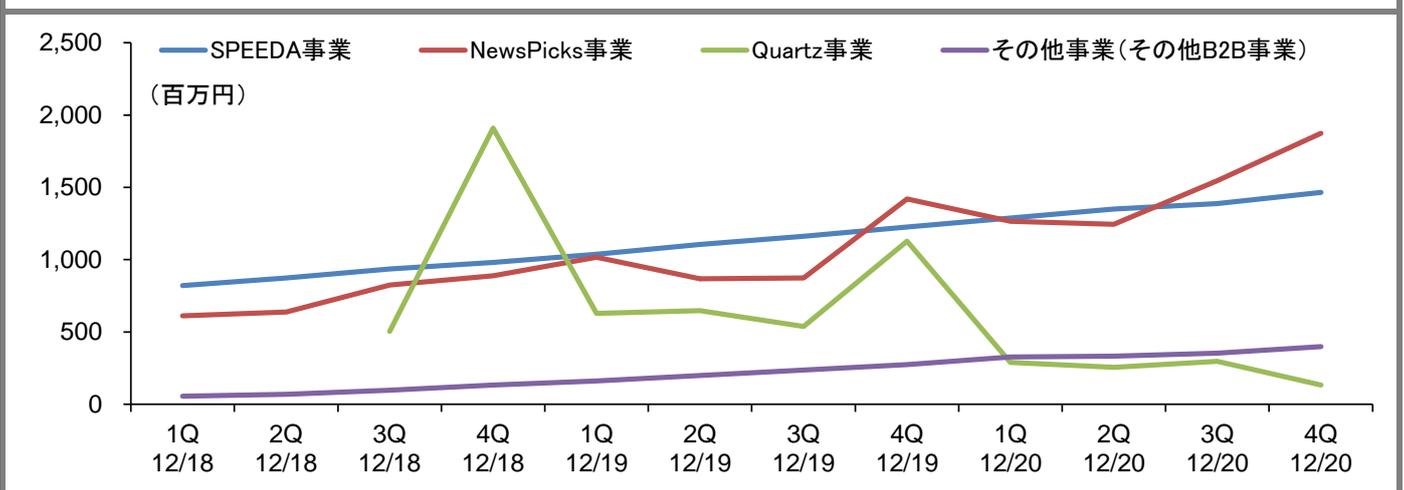
MRR と MRR 売上高比率（四半期累計／Quartz 事業を除く）



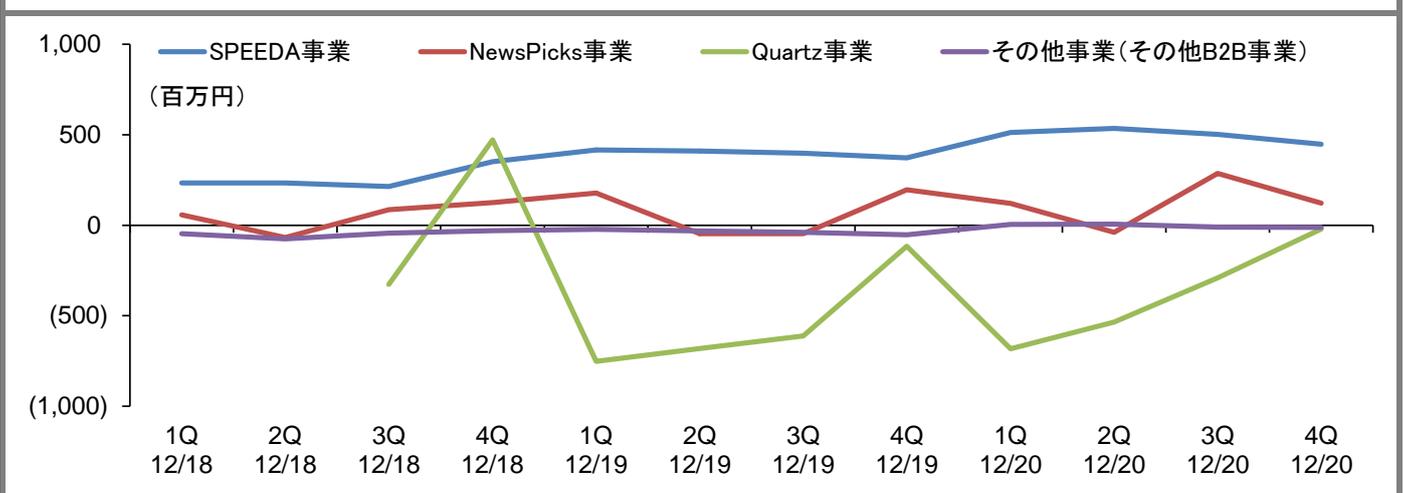
出所：会社データ、弊社計算

同社が最重要経営指標として掲げている MRR（月次経常収益）は、2021年12月期第1四半期より非継続となる「Quartz」を除いた場合、2020年12月の同社としての実績において、842百万円（前年同月比23%増）での着地となり、ARR（年次経常収益）の規模にして概ね10,100百万円ほどとのことである。また、サービス別では、「NewsPicks」で243百万円（38%増）、「FORCAS」で100百万円（33%増）、「INITIAL」で34百万円（44%増）、「SPEEDA」で463百万円（13%増）である。即ち、「NewsPicks」、「FORCAS」、「INITIAL」では MRR が 30% を超える高成長を示しているのに対して、同社としての MRR の過半を占める「SPEEDA」における成長率が伸び悩んでいる。一方、NewsPicks 事業においては、2018年より投資を続けてきた動画広告の投入が奏功していることからメディアとしての広告収入が大幅に増加しており、これも同社としての増収に大きく寄与している。結果、2020年11月に撤退が完了している Quartz 事業を除いた場合、同社としての増収率は概ね34%ほどに及んでいるとのことである。

セグメント売上高



セグメント EBITDA



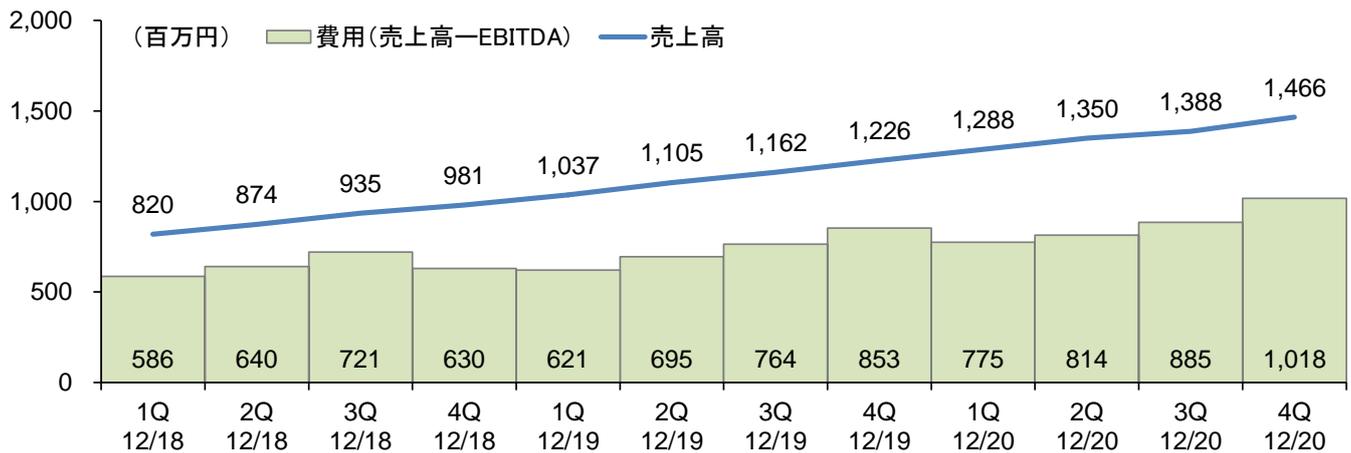
出所：会社データ、弊社計算

Quartz 事業では、売上高のほとんどを占める「Quartz」のメディアとしての広告収入が米国で急落しているのだが、費用の削減効果がより大きくなっており、セグメント別では、同社としての EBITDA の黒字転換に最も大きく寄与している。ただし、この撤退は、2020 年 12 月期に対して同社が特別損失 9,189 百万円を計上している背景でもある。一方、Quartz 事業に次いで同社としての EBITDA の向上に寄与したのは、SPEEDA 事業であり、その次が NewsPicks 事業である。また、「FORCAS」及び「INITIAL」を内容とするその他事業（その他 B2B 事業）に関しては、現状におけるセグメント売上高の規模が限定的に留まっているものの、大幅な増収に伴い EBITDA 率も大幅に向上しており、絶対額としても同社としての EBITDA の向上に対して一定の寄与をもたらしている。

SPEEDA 事業

SPEEDA 事業においては、経済情報プラットフォーム「SPEEDA」に係る事業が展開されている。これは、世界中の企業・市場データ、業界レポート、M&A 情報、特許動向など、戦略策定や市場分析に必要な情報を SaaS 型で提供する経済情報サービスである。直近の動向においては、「SPEEDA」に係る MRR が、セグメント売上高の概ね 95%ほどを占めている模様である。売上高の残る概ね 5%ほどは、「SPEEDA」の導入に際する初期費用などの課金や、2020 年 4 月に完全子会社を行っている株式会社ミーミルが展開する、先端領域における専門家の知見へアクセスが可能な「SPEEDA Expert Research」の逐次課金に起因するもので構成されている模様である。

SPEEDA 事業



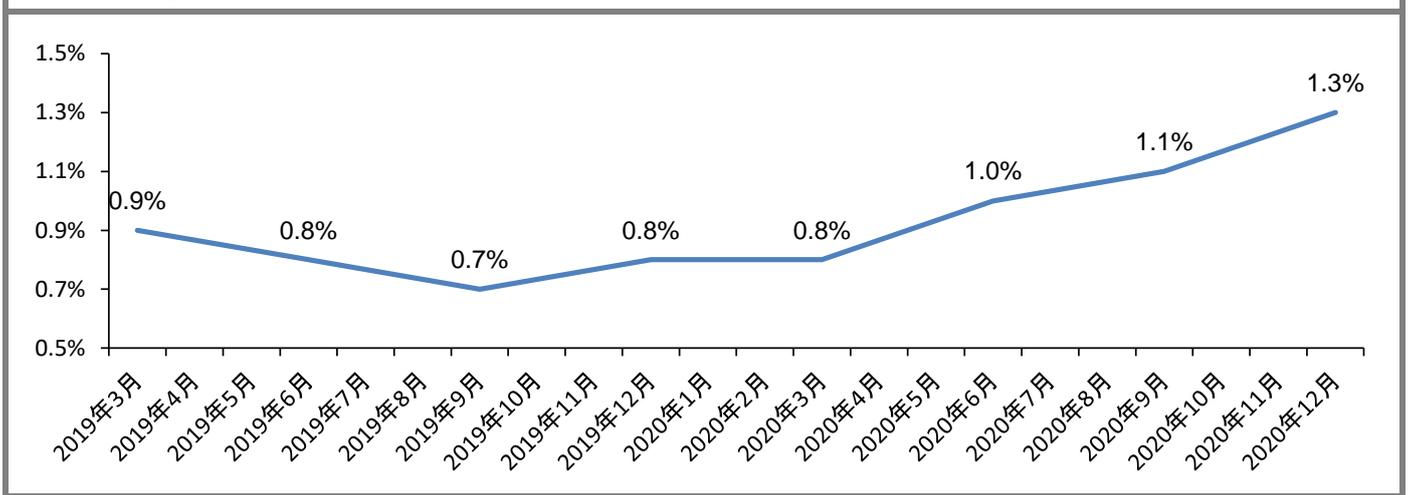
出所：会社データ、弊社計算

2020年12月期においては、セグメント売上高 5,492 百万円 (21.2%増)、セグメント EBITDA 2,000 百万円 (25.2%増)、セグメント EBITDA 率 36.4% (1.2%ポイント上昇) での着地である。セグメント売上高のほとんどを占める「SPEEDA」に係る MRR の成長率は、2019年12月期から2020年12月期に向けての推移において鈍化傾向を示しているとされている一方、「SPEEDA Expert Research」が順調な立ち上がりを示し始めている模様である。結果、セグメントとしての増収率が、「SPEEDA」に係る MRR の成長率を上回っているとのことである。

「SPEEDA」に係る MRR の成長率の鈍化の背景のひとつとして挙げられているのは、新型コロナウイルス感染症の影響である。新規 ID 獲得件数の推移に対しては、デジタルトランスフォーメーション (DX) を進める大手企業などからの需要が堅調だったことなどもあり、ほとんど影響はなかったとされている。2020年12月期には、一定水準の課金の値上げも行われているのだが、新規 ID 獲得件数は堅調な推移を示したとのことである。一方、解約率が第2四半期 (4-6月) において大きく上昇したとのことである。特定の業界に属する利用者層においては、新型コロナウイルス感染症の影響による本業の損益悪化が激しく、「SPEEDA」の利用を一旦停止することを余儀なくされた事例が多く認められたとのことである。特に、規模が小さい企業においてこの傾向が顕著であったとされている。また、比較的利用期間が短い利用者層における解約が多かったとのことである。逆に、3年以上に及んで「SPEEDA」の利用を続けている利用者層においては、「SPEEDA」の利用が経営戦略などを決定していくうえで必要不可欠なツールとなっており、実質的に解約は発生していないことが示唆されている。

そして、以上の通りに解約の背景を分析している同社は、その内容に対応するかたちで解約率の低減を図っていくことを、2021年12月期の SPEEDA 事業における最大の課題として掲げるに至っている。そもそも SaaS 型でのサービス提供における解約率の低減は非常に重要であり、これに対して積極的に取り組み続けていくことを目的としてカスタマーサクセスチームの大幅な増強を進めているとのことである。また、IR 開示にも積極的に取り組んでいる同社は、敢えてこのタイミングで解約率の開示を始めているのだが、結果的には、ミスリーディングな印象を創出した可能性が高い。

「SPEEDA」の解約率（直近12ヵ月の平均月次ベース）



出所：会社データ、弊社計算

同社によれば、第2四半期（4-6月）において大きく上昇した解約率は、第3四半期（7-9月）及び第4四半期（10-12月）に向けて低減傾向を示しているとのことである。ただし、開示されている解約率のデータにおいては、当該期間において解約率が上昇傾向を示し続けている。一般的な解約率の開示方法に鑑みて、移動平均をもって算出したデータを開示していることが大きな影響を及ぼしているとのことである。より具体的には、当該期間の解約率の計算においては、解約率が大きく上昇した第2四半期（4-6月）の実績が含まれているため、表面的には解約率が継続的に上昇している様に見える、とのことである。繰り返しになるが、当該期間における実際の解約率は低下傾向を示している。

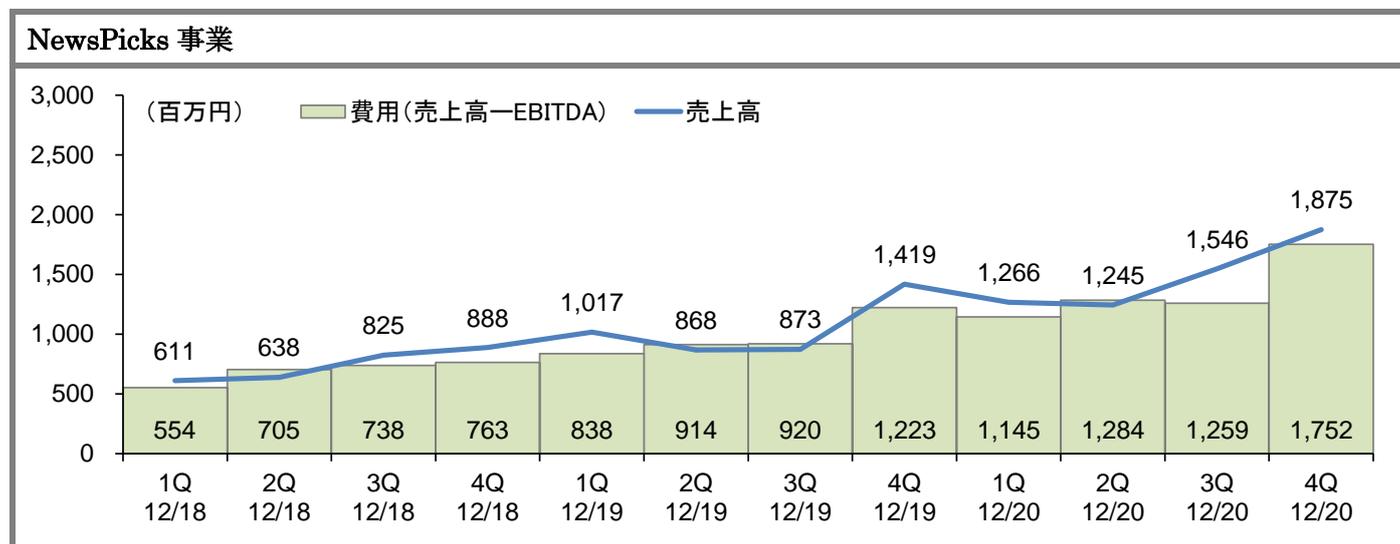
一方、2021年12月期のSPEEDA事業におけるもうひとつの課題として挙げられているのは、「SPEEDA Expert Research」の本格的な立ち上がりを促進していくための投資を実施することである。具体的には、これに向けての人材採用を進めると同時にマーケティング関連の費用を積極的に拠出することである。2021年12月期に向けての施策として同社が開示している「2021年重点投資領域」の内容においては、SPEEDA事業に対して概ね350百万円ほどを拠出することが明らかにされている。

同社は、株式会社ミーミルの「Expert Research」を「SPEEDA」に統合して「SPEEDA Expert Research」の提供を始めている。また、これをもって、第一線で活躍する専門家の知見の提供を含む、総合的な経済情報プラットフォームへと「SPEEDA」を刷新していくとのことである。2020年の秋には、「SPEEDA」に新機能FLASH Opinionが追加されている。この新機能を利用することによって、「SPEEDA」の利用者は、多様な領域における専門家に対する質問をすることができるようになった一方、質問に対する回答は、24時間以内に複数の専門家からテキストで得られるとのことである。そして、回答の内容を深堀したい場合には、個別の専門家に直接インタビューすることができる仕組みが構築されている。また、以上のサービスを利用するに際しては、各段階において逐次課金が発生するとのことである。即ち、こういったサービスの利用の増加に伴い、利用者当たりの課金が拡大し、いわゆるアップセルが進捗するとされている。

例えば、コンサルティングファームにおける課題としては、リサーチ業務における初期情報の収集や理解に多くの時間と工数が発生せざるを得ないことが挙げられている。同社が開示資料で紹介している具体的な事例においては、新機能FLASH Opinionの利用をもって、あるコンサルティングファームにおける利用者の時間的コストを3分の1に低減することができたとされている。

NewsPicks 事業

NewsPicks 事業においては、子会社である株式会社ニュースピックスを通して、経済ニュースメディア「NewsPicks」に係るサービスが展開されている。「NewsPicks」においては、国内外 100 メディアのニュースのほか、NewsPicks 編集部のオリジナル記事・動画コンテンツが配信されており、業界人や専門家のコメントと併せて閲覧することが可能とのことである。有料会員に対する課金がセグメント売上高の半分近くを占める一方、メディアとしての広告収入も同様に半分近くを占めている模様である。残る売上高は、「NewsPicks」に係る各種のサービスなどによって占められている模様である。



出所：会社データ、弊社計算

2020年12月期においては、セグメント売上高 5,932 百万円 (42.0%増)、セグメント EBITDA 492 百万円 (74.4%増)、セグメント EBITDA 率 8.3% (1.5%ポイント上昇) での着地である。また、セグメントとしての増収率は、有料会員に対する課金の MRR の成長率とほぼ一致している模様である。そして、メディアとしての広告収入の増収率も同様にセグメントとしての増収率にほぼ一致している模様である。一方、出版や NewSchool などといった「NewsPicks」に係る各種のサービスなどに関しても売上高は堅調に推移したとのことである。

また、中長期的な観点においては、新聞や雑誌などの従来からのフォーマットに基づいた経済ニュースメディアの代替も視野に入っている「NewsPicks」の成長ポテンシャルは顕著に大きいこともあり、同社においてはマーケティング関連などへの積極的な投資が引き続いている。結果、現在の同社としての収益源に育っている「SPEEDA」との比較では、EBITDA 率がかなり低く留まっている。ただし、2020年12月期においては、大幅な増収をもって着実な EBITDA 率の向上が達成されている。

MRR の高い成長率の背景として挙げられているのは、有料会員数が拡大したことである。新型コロナウイルス感染症の影響が本格化した第 2 四半期 (4-6 月) においては、信頼できる情報へのニーズが高まり、個人の有料会員数が大幅に拡大したとされている。第 3 四半期 (7-9 月) には、その反動も認められたとのことであるが、第 4 四半期 (10-12 月) に入ってから、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて一時的に低迷していた法人の有料会員数が拡大に転じているため、通期を通した MRR の成長率は相当に高くなっている。

メディアとしての広告収入が大幅に増加している背景として挙げられているのは、同業他社に先駆けて、2018年より投資を続けてきた動画広告の投入が奏功していることである。第4四半期（10-12月）における広告収入は過去最高を更新している一方、直近の過去最高である第3四半期（7-9月）との比較における更新幅が顕著に大きいことが示唆されている。経済ニュースメディアに限ってはということではあるが、同社は、動画広告における圧倒的な優位性を維持しており、同業他社による追従が認められないとのことである。

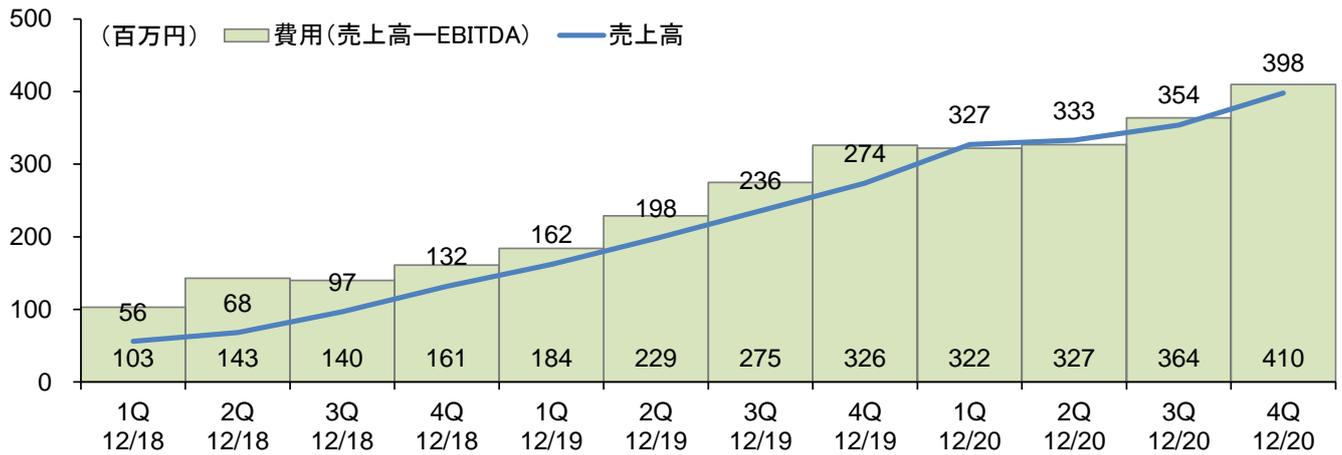
一方、2021年12月期に向けての施策として同社が開示している「2021年重点投資領域」の内容においては、NewsPicks事業に対して概ね170百万円ほどを拠出することが明らかにされている。具体的な内容としては、法人向けサービスの拡張に向けた人材採用やマーケティング投資、そして、個人の有料会員の拡大を目的とするコミュニティの醸成に向けての開発投資などが挙げられている。

例えば、2021年の初夏に向けて、同社は、新たな有料のメディアサービスを法人向けにリリースするとのことである。これは、株式会社NTTドコモとの戦略的提携を通して進められているプロジェクトに基づくものであるが、相手側の「法人顧客全国約60万人の従業員」を開拓すべきターゲットとして、「NewsPicks」のコンテンツを活用したメディアサービスを提供していくことを試みているとのことである。2021年12月期に対する会社予想の前提においては、これに起因する売上高は織り込まれていないのだが、2022年12月期及びそれ以降に向けては、かなり大きなインパクトが発生する可能性が指摘されている。

その他事業（その他 B2B 事業）

その他事業（その他 B2B 事業）においては、B2B マーケティングプラットフォーム「FORCAS」並びにスタートアップ情報プラットフォーム「INITIAL」のサービスが SaaS 型で提供されている。「FORCAS」では、「SPEEDA」で蓄積してきたデータと相手側の内部データを統合及び分析することを通して、特定の利用者にとって営業効率が高くなる（成約確率が高くなる）ことが見込まれる営業先企業（見込み顧客）を特定する Account Based Marketing (ABM) の実現を支援するサービスが提供されている。一方、「INITIAL」は、スタートアップ企業の事業概要や資金調達の状況などに加えて、こういった情報に関連するオリジナル記事を提供するサービスである。また、両者に係る MRR が、セグメントとしての売上高のほとんどを占めている。「FORCAS」に係る MRR で構成比が 75% 近くである一方、「INITIAL」に係る MRR で構成比が 25% 近くといった模様である。また、セールスリサーチプラットフォーム「FORCAS Sales」を SaaS 型で提供するサービスも始まっている、「FORCAS」が有望な見込み顧客を企業ベースで特定するのに対して、ここでは、担当者の段階まで掘り下げて特定することができる」とされている。

その他事業（その他 B2B 事業）



出所：会社データ、弊社計算

2020年12月期においては、セグメント売上高1,412百万円（62.3%増）、セグメント EBITDA▲11百万円（前年：▲144百万円）、セグメント EBITDA 率▲0.8%（15.8%ポイント上昇）での着地である。主力の「FORCAS」に係る MRR の成長率が回復したことが、セグメントとしての大幅な増収の主因として挙げられている。セグメントとしての増収率をやや上回る成長率が達成されている模様である。「FORCAS」は、日本における Account Based Marketing（ABM）の市場を創出してきた側面が強いとされており、同社は、この領域における唯一のリーディングカンパニーとして評価されることもあるとのことである。また、「INITIAL」に係る MRR に関しては、セグメントとしての増収率に近い成長率が達成されている模様である。

要するに、同社は、過去3年間ほどの期間において、既存の「SPEEDA」のデータも活用しつつ、新たなサービスの展開に向けて投資を続けてきた結果、それに起因する MRR がかなりの高成長を示すに至っている一方、短期的な損益がほぼブレークイーブンにまで改善しているのが現状である。また、2021年12月期に向けては、投資を加速して更なる高成長を追求していく方針が明らかにされている。具体的には、「FORCAS Sales」の本格的な立ち上げに向けて積極的な投資を行うとのことである。また、こういった成長投資に伴う費用負担がかなり大きくなることから、2021年12月期に向けては損益が悪化する方向性が示唆されている。

2020年12月期に対する会社予想と実績

連結通期 (百万円)	発表日	イベント	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
FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	15,500	-	-	-	-
FY12/2020会予	2020年5月14日	1Q決算発表	15,500	-	-	-	-
FY12/2020会予	2020年8月13日	2Q決算発表	15,500	-	-	-	-
FY12/2020会予	2020年11月9日	業績予想修正	13,000	400	(410)	(840)	(6,890)
		増減額	(2,500)	-	-	-	-
		増減率	(16.1%)	-	-	-	-
FY12/2020会予	2020年11月12日	3Q決算発表	13,000	400	(410)	(840)	(6,890)
FY12/2020会予	2020年12月17日	業績予想修正	13,700	660	(150)	(610)	(6,760)
		増減額	700	260	260	230	130
		増減率	5.4%	65.0%	-	-	-
FY12/2020実績	2021年2月10日	4Q決算発表	13,809	917	104	(281)	(6,472)
		増減額	109	257	254	329	288
		増減率	0.8%	39.1%	-	-	-
FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	15,500	-	-	-	-
FY12/2020実績	2021年2月10日	4Q決算発表	13,809	917	104	(281)	(6,472)
		増減額	(1,691)	-	-	-	-
		増減率	(10.9%)	-	-	-	-
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	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
1Q-2Q FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	-	-	-	-	-
1Q-2Q FY12/2020会予	2020年5月14日	1Q決算発表	-	-	-	-	-
1Q-2Q FY12/2020実績	2020年8月13日	2Q決算発表	6,354	(104)	(551)	(665)	(1,110)
		増減額	-	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-	-
1Q-2Q FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	-	-	-	-	-
1Q-2Q FY12/2020実績	2020年8月13日	2Q決算発表	6,354	(104)	(551)	(665)	(1,110)
		増減額	-	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-	-
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	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
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	-	-	-	-	-
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年5月14日	1Q決算発表	-	-	-	-	-
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年8月13日	2Q決算発表	9,146	-	-	-	-
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年11月9日	業績予想修正	6,646	504	141	(175)	(5,780)
		増減額	(2,500)	-	-	-	-
		増減率	(27.3%)	-	-	-	-
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年11月12日	3Q決算発表	6,646	504	141	(175)	(5,780)
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年12月17日	業績予想修正	7,346	764	401	55	(5,650)
		増減額	700	260	260	230	130
		増減率	10.5%	51.6%	184.4%	-	-
3Q-4Q FY12/2020実績	2021年2月10日	4Q決算発表	7,455	1,021	655	384	(5,362)
		増減額	109	257	254	329	288
		増減率	1.5%	33.6%	63.3%	598.2%	-
3Q-4Q FY12/2020会予	2020年2月12日	4Q決算発表	-	-	-	-	-
3Q-4Q FY12/2020実績	2021年2月10日	4Q決算発表	7,455	1,021	655	384	(5,362)
		増減額	-	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 12/2019	2Q累計 12/2019	3Q累計 12/2019	4Q累計 12/2019	1Q 12/2020	2Q累計 12/2020	3Q累計 12/2020	4Q累計 12/2020		
売上高	2,847	5,665	8,473	12,521	3,171	6,354	9,938	13,809	+1,288	
売上原価	1,216	2,495	3,695	5,321	1,549	3,127	4,629	6,216	+895	
売上総利益	1,630	3,170	4,777	7,200	1,621	3,226	5,308	7,592	+392	
販売費及び一般管理費	2,010	4,101	6,214	8,437	1,885	3,778	5,618	7,488	(949)	
営業利益	(380)	(931)	(1,436)	(1,236)	(263)	(551)	(309)	104	+1,340	
営業外損益	(15)	(76)	(122)	(193)	(54)	(114)	(179)	(385)	(192)	
経常利益	(395)	(1,007)	(1,558)	(1,429)	(317)	(665)	(488)	(281)	+1,148	
特別損益	311	311	311	299	-	(179)	(8,005)	(9,085)	(9,384)	
税金等調整前純利益	(84)	(696)	(1,247)	(1,130)	(317)	(844)	(8,493)	(9,366)	(8,236)	
法人税等合計	247	345	447	619	185	317	(2,367)	(2,771)	(3,390)	
非支配株主に帰属する純利益	(34)	(76)	(124)	(130)	(29)	(50)	(63)	(122)	+8	
親会社株主に属する当期純利益	(296)	(965)	(1,571)	(1,620)	(473)	(1,110)	(6,063)	(6,472)	(4,852)	
売上高伸び率	+91.3%	+84.6%	+56.0%	+34.1%	+11.4%	+12.2%	+17.3%	+10.3%	-	
営業利益伸び率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
経常利益伸び率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
親会社株主に属する当期純利益伸び率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
売上総利益率	57.3%	56.0%	56.4%	57.5%	51.1%	50.8%	53.4%	55.0%	(2.5%)	
売上高販売管理費率	70.6%	72.4%	73.3%	67.4%	59.4%	59.5%	56.5%	54.2%	(13.2%)	
営業利益率	(13.3%)	(16.4%)	(16.9%)	(9.9%)	(8.3%)	(8.7%)	(3.1%)	0.8%	+10.6%	
経常利益率	(13.9%)	(17.8%)	(18.4%)	(11.4%)	(10.0%)	(10.5%)	(4.9%)	(2.0%)	+9.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益率	(10.4%)	(17.0%)	(18.5%)	(12.9%)	(14.9%)	(17.5%)	(61.0%)	(46.9%)	(33.9%)	
法人税等合計／税引等調整前純利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

損益計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	前年比 純増減						
	1Q 12/2019	2Q 12/2019	3Q 12/2019	4Q 12/2019	1Q 12/2020	2Q 12/2020	3Q 12/2020	4Q 12/2020	
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,183	3,584	3,871	(177)
売上原価	1,216	1,279	1,200	1,626	1,549	1,578	1,502	1,587	(39)
売上総利益	1,630	1,540	1,607	2,423	1,621	1,605	2,082	2,284	(139)
販売費及び一般管理費	2,010	2,091	2,113	2,223	1,885	1,893	1,840	1,870	(353)
営業利益	(380)	(551)	(505)	200	(263)	(288)	242	413	+213
営業外損益	(15)	(61)	(46)	(71)	(54)	(60)	(65)	(206)	(135)
経常利益	(395)	(612)	(551)	129	(317)	(348)	177	207	+78
特別損益	311	-	-	(12)	-	(179)	(7,826)	(1,080)	(1,068)
税金等調整前純利益	(84)	(612)	(551)	117	(317)	(527)	(7,649)	(873)	(990)
法人税等合計	247	98	102	172	185	132	(2,684)	(404)	(576)
非支配株主に帰属する純利益	(34)	(42)	(48)	(6)	(29)	(21)	(13)	(59)	(53)
親会社株主に属する当期純利益	(296)	(669)	(606)	(49)	(473)	(637)	(4,953)	(409)	(360)
売上高伸び率	+91.3%	+78.3%	+18.8%	+3.6%	+11.4%	+13.0%	+27.6%	(4.4%)	-
営業利益伸び率	-	-	-	(72.4%)	-	-	-	+106.5%	-
経常利益伸び率	-	-	-	(80.9%)	-	-	-	+60.5%	-
親会社株主に属する当期純利益伸び率	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益率	57.3%	54.6%	57.2%	59.9%	51.1%	50.4%	58.1%	59.0%	(0.9%)
売上高販売管理費率	70.6%	74.2%	75.2%	54.9%	59.4%	59.5%	51.3%	48.3%	(6.6%)
営業利益率	(13.3%)	(19.6%)	(18.0%)	4.9%	(8.3%)	(9.0%)	6.8%	10.7%	+5.7%
経常利益率	(13.9%)	(21.7%)	(19.6%)	3.2%	(10.0%)	(10.9%)	4.9%	5.3%	+2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益率	(10.4%)	(23.7%)	(21.6%)	(1.2%)	(14.9%)	(20.0%)	(138.2%)	(10.6%)	(9.4%)
法人税等合計／税引等調整前純利益	-	-	-	147.0%	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

報告セグメント（四半期累計／四半期）

報告セグメント (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 12/2019	2Q累計 12/2019	3Q累計 12/2019	4Q累計 12/2019	1Q 12/2020	2Q累計 12/2020	3Q累計 12/2020	4Q累計 12/2020		
SPEEDA事業	1,037	2,142	3,304	4,530	1,288	2,638	4,026	5,492	+962	
NewsPicks事業	1,017	1,885	2,758	4,177	1,266	2,511	4,057	5,932	+1,755	
Quartz事業	629	1,276	1,814	2,942	289	544	840	972	(1,970)	
その他事業(その他B2B事業)	162	360	596	870	327	660	1,014	1,412	+542	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
売上高	2,847	5,665	8,473	12,521	3,171	6,354	9,938	13,809	+1,288	
SPEEDA事業	416	826	1,224	1,597	513	1,049	1,552	2,000	+403	
NewsPicks事業	179	133	86	282	121	82	369	492	+210	
Quartz事業	(752)	(1,433)	(2,044)	(2,160)	(682)	(1,216)	(1,507)	(1,527)	+633	
その他事業(その他B2B事業)	(22)	(53)	(92)	(144)	5	11	1	(11)	+133	
その他	-	-	-	-	-	(32)	(21)	(50)	(50)	
全社・消去	-	(1)	(5)	13	-	-	-	14	+1	
EBITDA	(179)	(528)	(832)	(411)	(42)	(104)	395	917	+1,328	
SPEEDA事業	40.1%	38.4%	37.0%	35.3%	39.8%	39.7%	38.5%	36.4%	+1.2%	
NewsPicks事業	17.6%	7.1%	3.1%	6.8%	9.6%	3.6%	9.1%	8.3%	+1.5%	
Quartz事業	(119.6%)	(112.3%)	(112.7%)	(73.4%)	(236.0%)	(223.5%)	(179.4%)	(157.1%)	(83.7%)	
その他事業(その他B2B事業)	(13.6%)	(14.7%)	(15.4%)	(16.6%)	1.5%	1.7%	0.1%	(0.8%)	+15.8%	
その他	-	-	-	-	-	-	-	(0.4%)	(0.4%)	
EBITDA率	(6.3%)	(9.3%)	(9.8%)	(3.3%)	(1.3%)	(1.6%)	4.0%	6.6%	+9.9%	

報告セグメント (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 12/2019	2Q 12/2019	3Q 12/2019	4Q 12/2019	1Q 12/2020	2Q 12/2020	3Q 12/2020	4Q 12/2020		
SPEEDA事業	1,037	1,105	1,162	1,226	1,288	1,350	1,388	1,466	+240	
NewsPicks事業	1,017	868	873	1,419	1,266	1,245	1,546	1,875	+456	
Quartz事業	629	647	538	1,128	289	255	296	132	(996)	
その他事業(その他B2B事業)	162	198	236	274	327	333	354	398	+124	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,183	3,584	3,871	(177)	
SPEEDA事業	416	410	398	373	513	536	503	448	+75	
NewsPicks事業	179	(46)	(47)	196	121	(39)	287	123	(73)	
Quartz事業	(752)	(681)	(611)	(116)	(682)	(534)	(291)	(20)	+96	
その他事業(その他B2B事業)	(22)	(31)	(39)	(52)	5	6	(10)	(12)	+40	
その他	-	-	-	-	-	(32)	11	(29)	(29)	
全社・消去	-	(1)	(4)	18	-	-	-	14	(4)	
EBITDA	(179)	(349)	(304)	421	(42)	(62)	499	522	+101	
SPEEDA事業	40.1%	37.1%	34.3%	30.4%	39.8%	39.7%	36.2%	30.6%	+0.1%	
NewsPicks事業	17.6%	(5.3%)	(5.4%)	13.8%	9.6%	(3.1%)	18.6%	6.6%	(7.3%)	
Quartz事業	(119.6%)	(105.3%)	(113.6%)	(10.3%)	(236.0%)	(209.4%)	(98.3%)	(15.2%)	(4.9%)	
その他事業(その他B2B事業)	(13.6%)	(15.7%)	(16.5%)	(19.0%)	1.5%	1.8%	(2.8%)	(3.0%)	+16.0%	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
EBITDA率	(6.3%)	(12.4%)	(10.8%)	10.4%	(1.3%)	(1.9%)	13.9%	13.5%	+3.1%	

出所：会社データ、弊社計算

貸借対照表（四半期）

貸借対照表 (百万円)	連結実績	前年比 純増減								
	1Q 12/2019	2Q 12/2019	3Q 12/2019	4Q 12/2019	1Q 12/2020	2Q 12/2020	3Q 12/2020	4Q 12/2020		
現金及び預金	5,512	6,929	6,259	7,954	7,331	7,983	10,334	7,584	(370)	
受取手形及び売掛金	1,804	1,248	1,285	1,916	1,518	1,294	1,121	984	(932)	
その他	384	307	301	354	390	362	380	658	+304	
流動資産	7,700	8,484	7,845	10,224	9,239	9,639	11,835	9,226	(998)	
有形固定資産	406	378	363	344	522	701	595	554	+210	
無形固定資産	9,103	8,685	8,618	9,001	8,807	9,028	1,184	1,214	(7,787)	
投資その他の資産合計	572	744	1,005	1,388	1,370	1,714	4,824	4,831	+3,443	
固定資産	10,082	9,809	9,988	10,733	10,700	11,444	6,603	6,600	(4,133)	
繰延資産	-	-	-	-	-	-	96	87	+87	
資産合計	17,783	18,293	17,833	20,958	19,940	21,083	18,536	15,915	(5,043)	
支払手形及び買掛金	215	203	190	319	250	237	223	370	+51	
1年内償還予定の社債	102	102	102	102	102	102	102	102	0	
短期借入金	607	679	820	1,123	1,408	1,636	1,734	761	(362)	
その他	2,424	2,754	2,897	3,587	3,175	4,241	3,787	3,989	+402	
流動負債	3,348	3,738	4,009	5,131	4,935	6,216	5,846	5,222	+91	
社債	348	327	297	276	246	225	195	174	(102)	
長期借入金	8,337	9,116	8,828	8,378	7,929	7,480	5,104	3,270	(5,108)	
その他	41	41	41	41	41	126	126	129	+88	
固定負債	8,726	9,484	9,166	8,695	8,216	7,831	5,425	3,573	(5,122)	
負債合計	12,075	13,223	13,175	13,826	13,151	14,048	11,271	8,796	(5,030)	
株主資本	4,776	4,374	3,778	6,118	5,663	6,026	6,173	5,796	(322)	
その他合計	931	696	880	1,013	1,125	1,009	1,091	1,322	+309	
純資産	5,707	5,070	4,658	7,131	6,788	7,035	7,264	7,118	(13)	
負債純資産合計	17,783	18,293	17,833	20,958	19,940	21,083	18,536	15,915	(5,043)	
自己資本	4,695	3,973	3,391	5,871	5,349	5,613	5,855	5,772	(99)	
有利子負債	9,394	10,224	10,047	9,879	9,685	9,443	7,135	4,307	(5,572)	
ネットデット	3,882	3,295	3,788	1,925	2,354	1,460	(3,199)	(3,277)	(5,202)	
自己資本比率	26.4%	21.7%	19.0%	28.0%	26.8%	26.6%	31.6%	36.3%	-	
ネットデットエクイティ比率	82.7%	82.9%	111.7%	32.8%	44.0%	26.0%	(54.6%)	(56.8%)	-	
ROE（12ヶ月）	6.0%	(14.3%)	(9.6%)	(29.1%)	(35.8%)	(36.8%)	(132.2%)	(111.2%)	-	
ROA（12ヶ月）	(0.2%)	(5.3%)	(5.1%)	(7.2%)	(7.2%)	(5.5%)	(2.0%)	(1.5%)	-	
当座比率	219%	219%	188%	192%	179%	149%	196%	164%	-	
流動比率	230%	227%	196%	199%	187%	155%	202%	177%	-	

出所：会社データ、弊社計算

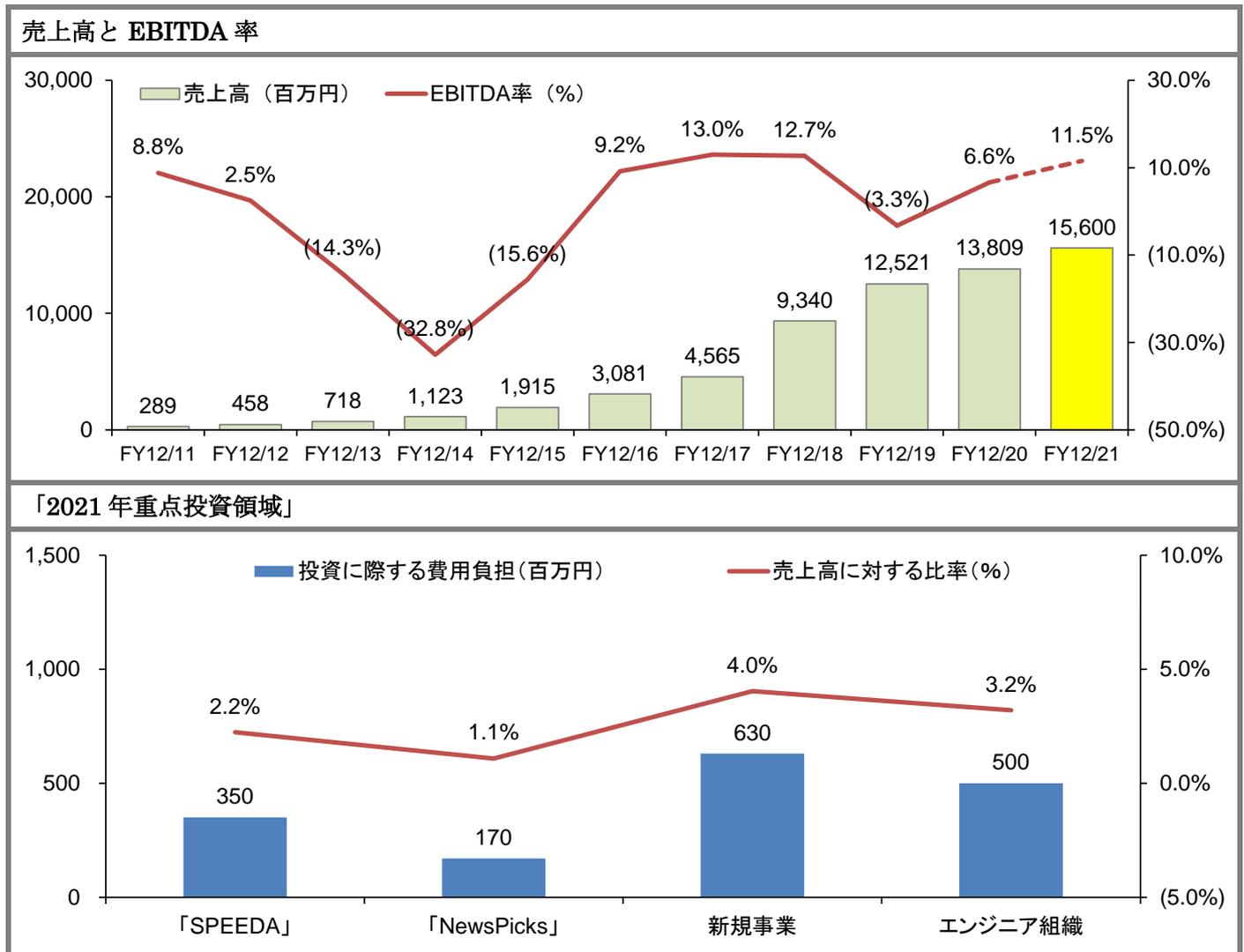
キャッシュフロー計算書（四半期累計）

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 12/2019	2Q累計 12/2019	3Q累計 12/2019	4Q累計 12/2019	1Q 12/2020	2Q累計 12/2020	3Q累計 12/2020	4Q累計 12/2020	
営業活動によるキャッシュフロー	-	358	-	60	-	265	-	1,026	+966
投資活動によるキャッシュフロー	-	(258)	-	(851)	-	(931)	-	(2,028)	(1,177)
営業活動CF+投資活動CF	-	100	-	(791)	-	(666)	-	(1,002)	(211)
財務活動によるキャッシュフロー	-	1,390	-	3,282	-	722	-	613	(2,669)

出所：会社データ、弊社計算

2021年12月期会社予想

2021年12月期に対する会社予想（開示：2021年2月10日）では、売上高15,600百万円（前年比13.0%増／21.5%増：Quartz事業からの撤退の影響を除いた場合）、EBITDA1,800百万円（96.1%増）、営業利益1,380百万円（前年：104百万円）、経常利益1,240百万円（▲281百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益690百万円（▲6,472百万円）が見込まれている。また、EBITDA率11.5%（4.9%ポイント上昇）が見込まれている。



出所：会社データ、弊社計算

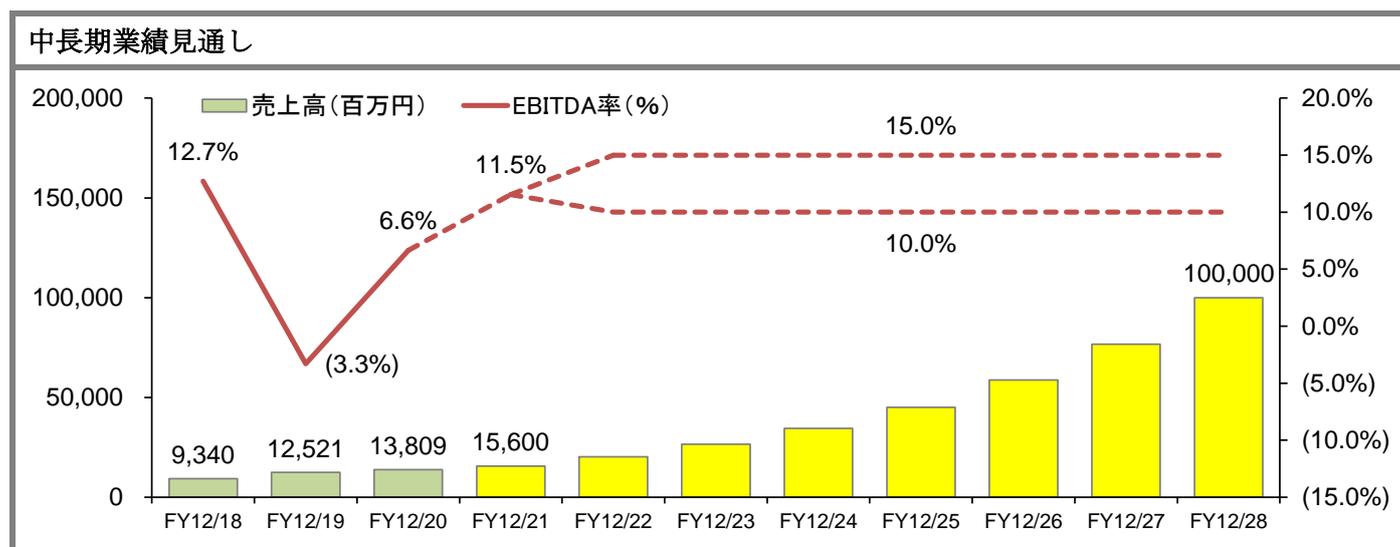
2021年12月期に向けての施策として同社が開示している「2021年重点投資領域」の内容においては、成長投資の実施に際する費用負担が総計で概ね1,650百万円（売上高に対して10.6%）ほどにも及ぶとことが開示されている。「SPEEDA」並びに「NewsPicks」に係る内容は、既に言及した通りである一方、新規事業に関しては、「FORCAS Sales」と「SPEEDA Edge」に係る成長投資に際する費用負担の総計が、最大で概ね630百万円ほどになるとのことである。更には、エンジニア組織の強化に向けての投資に際して概ね500百万円ほどの費用負担が発生するとのことである。

「FORCAS Sales」と「SPEEDA Edge」への成長投資に関しては、いわゆるマイルストーン投資の実施が想定されている。即ち、実際のサービスの立ち上がり状況に沿って投資を進めていくことが想定されており、両者ともに順調な立ち上がりが進捗した場合には、概ね630百万円ほどまでを費用負担の上限とする投資を実施することである。「FORCAS Sales」の内容は既に言及した通りである一方、「SPEEDA Edge」とは、北米のスタートアップ企業を投資先とするベンチャーキャピタルなどが利用者層として想定されている、成長産業分析プラットフォームをSaaS型で提供するサービスである。北米においては、スマートファクトリーやコネクテッドフィットネス関連など、未だ市場が形成されるまでには至っていないものの、中長期的な成長力が爆発的に大きくなる可能性がある事業を展開しているスタートアップ企業が多く存在することである。「SPEEDA Edge」は、特定のテーマに紐づくそういったスタートアップ企業に関するリストやカオスマップ、市場規模予測、資金調達の状況、ニュースなどを提供することである。

一方、エンジニア組織の強化に向けては、50人以上に及ぶエンジニアを採用することに加えて、これに関連する共通システムを導入し、同社におけるエンジニア組織の活用を全般的に効率化していくとのことである。また、これをもって、2022年12月期及びそれ以降に向けて増収率30%を継続的に達成していくための礎にすることである。従来同社は、既存のサービスを継続的に深化させる一方、新たなサービスを次々と創造・投入してきたのだが、今般のエンジニア組織の強化をもって、こういった動きを加速させていくことが計画されている。更には、企業買収も継続的な増収率30%の達成に寄与していくことが想定されているのだが、今般のエンジニア組織の強化によって、シナジーの追求も従来以上に効率化していくことができるようになるとされている。

中長期業績見通し

2020年2月10日、同社は、2020年12月期の実績を発表したのに引き続いてWeb説明会を開催し、中長期的な観点において増収率30%を継続させることを業績目標とすることを明らかにしている。同日開示されている2021年12月期に対する会社予想（開示：2021年2月10日）の前提を起点とした場合、その後の7年間が経過することになる2028年12月期に対して、売上高で概ね100,000百万円ほどを達成するとのことである。また、一定の増収効果が発生することに鑑みれば、当該期間における同社としてのEBITDA率は概ね15%ほどまで上昇する可能性があるが弊社では推測している。ただし、単年度ベースのEBITDA率は、成長投資に際する費用負担の多寡に依存して推移せざるを得ない側面があるため、概ね10%ほどまで低下する可能性があるが弊社では推測している。



出所：会社データ、弊社計算

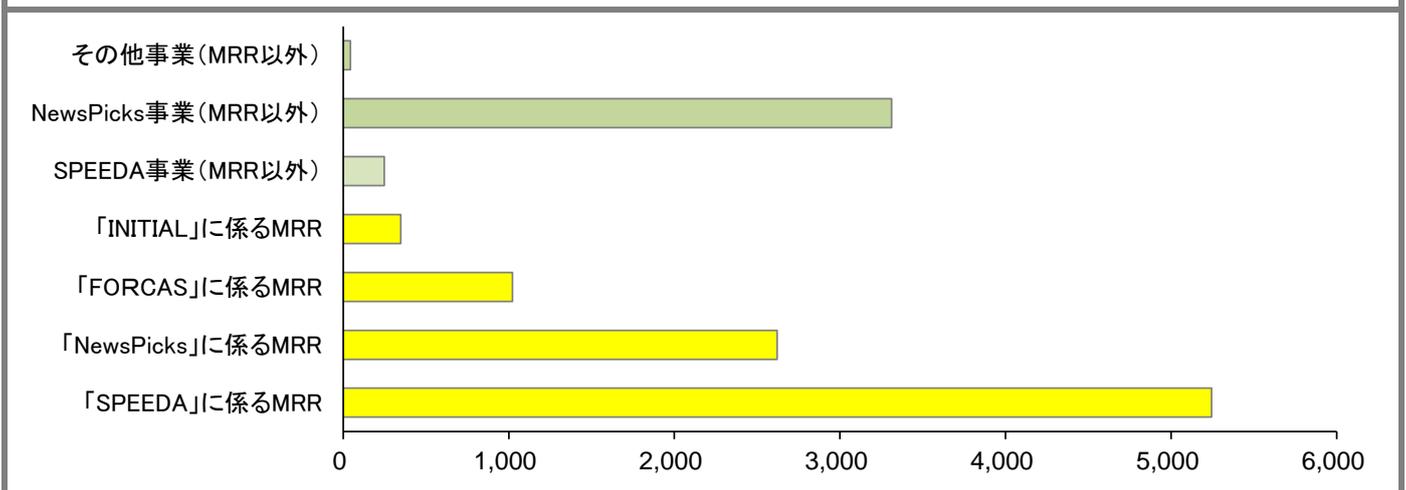
「経済情報で、世界を変える」をミッションとして掲げる同社は、世界を変えてきた企業の実績などにも鑑みて、世界を変えていくには、成長率30%（売上高）は必ず必要であると考えている。一方、損益面では、「成長率+EBITDA率=50%」を達成すべき規範として挙げている。ここで成長率30%（売上高）を想定すれば、EBITDA率20%が規範であると考えられるのだが、これは全社共通費用他の負担を除いた数値とのことである。更なる詳細に関しては、2021年12月期の実績を発表する際に公表される見通しである。

4.0 ビジネスモデル

経済情報で、世界を変える

「経済情報で、世界を変える」をミッションとして掲げる同社は、これに特化した事業展開を推進していくことを明らかにしている。「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。」とのことである。

売上高の内訳 (2020年12月期)



出所：会社データ、弊社計算

あらゆる経済情報が、「SPEEDA」、「FORCAS」、「INITIAL」といった経済情報インフラ並びに「NewsPicks」というメディアを通して提供されている。以上に起因するMRRの合計が、同社としての売上高の概ね72%ほどを占めている模様である。また、残る概ね28%ほどのかなりの部分は、無償のメディアとしての「NewsPicks」に掲載されている、あらゆる経済情報の対価ともいえる広告収入で占められている模様である。即ち、同社のビジネスモデルにおいては、あらゆる経済情報が人とテクノロジーの力で整理・分析されている一方、「SPEEDA」、「FORCAS」、「INITIAL」、「NewsPicks」といった多様なフォーマットでの展開を通して、個々の利用者のニーズに対応するかたちで創出され提供されている。

5.0 財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
売上高	3,081	4,565	9,340	12,521	13,809	15,600	+1,791
売上原価	1,377	2,091	3,567	5,321	6,216	-	-
売上総利益	1,703	2,474	5,772	7,200	7,592	-	-
販売費及び一般管理費	1,452	1,928	4,942	8,437	7,488	-	-
営業利益	250	545	830	(1,236)	104	1,380	+1,276
営業外損益	(25)	(27)	(296)	(193)	(385)	(140)	+245
経常利益	225	518	533	(1,429)	(281)	1,240	+1,521
特別損益	0	0	354	299	(9,085)	-	-
税金等調整前純利益	225	519	888	(1,130)	(9,366)	-	-
法人税等合計	(43)	77	325	619	(2,771)	-	-
非支配株主に帰属する純利益	1	3	(48)	(130)	(122)	-	-
親会社株主に属する当期純利益	267	438	610	(1,620)	(6,472)	690	+7,162
売上高伸び率	+60.9%	+48.2%	+104.6%	+34.1%	+10.3%	+13.0%	-
営業利益伸び率	-	+117.5%	+52.1%	-	-	-	-
経常利益伸び率	-	+130.0%	+2.9%	-	-	-	-
親会社株主に属する当期純利益伸び率	+141.5%	+63.8%	+39.5%	-	-	-	-
売上総利益率	55.3%	54.2%	61.8%	57.5%	55.0%	-	-
売上高販売管理費率	47.1%	42.2%	52.9%	67.4%	54.2%	-	-
営業利益率	8.1%	12.0%	8.9%	(9.9%)	0.8%	8.8%	+8.1%
経常利益率	7.3%	11.4%	5.7%	(11.4%)	(2.0%)	7.9%	+10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	8.7%	9.6%	6.5%	(12.9%)	(46.9%)	4.4%	+51.3%
法人税等合計/税引等調整前純利益	-	15.0%	36.7%	-	-	-	-

出所:会社データ、弊社計算

報告セグメント

報告セグメント (百万円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
SPEEDA事業	2,143	2,825	3,610	4,530	5,492	-	-
NewsPicks事業	938	1,661	2,962	4,177	5,932	-	-
Quartz事業	-	-	2,414	2,942	972	-	-
その他事業(その他B2B事業)	-	79	353	870	1,412	-	-
その他	-	-	-	-	-	-	-
売上高	3,081	4,565	9,340	12,521	13,809	15,600	+1,791
SPEEDA事業	-	-	1,033	1,597	2,000	-	-
NewsPicks事業	-	-	202	282	492	-	-
Quartz事業	-	-	146	(2,160)	(1,527)	-	-
その他事業(その他B2B事業)	-	-	(194)	(144)	(11)	-	-
その他	-	-	-	-	(50)	-	-
全社・消去	-	-	-	13	14	-	-
EBITDA	-	-	1,187	(411)	917	1,800	+883
SPEEDA事業	-	-	28.6%	35.3%	36.4%	-	-
NewsPicks事業	-	-	6.8%	6.8%	8.3%	-	-
Quartz事業	-	-	6.0%	(73.4%)	(157.1%)	-	-
その他事業(その他B2B事業)	-	-	(55.0%)	(16.6%)	(0.8%)	-	-
その他	-	-	-	-	(0.4%)	-	-
EBITDA率	9.2%	13.0%	12.7%	(3.3%)	6.6%	11.5%	+4.9%

出所:会社データ、弊社計算

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
現金及び預金	3,096	3,217	5,725	7,954	7,584	-	-
受取手形及び売掛金	202	320	2,486	1,916	984	-	-
その他	146	194	381	354	658	-	-
流動資産	3,444	3,732	8,592	10,224	9,226	-	-
有形固定資産	54	50	426	344	554	-	-
無形固定資産	7	127	9,291	9,001	1,214	-	-
投資その他の資産合計	112	497	494	1,388	4,831	-	-
固定資産	173	676	10,211	10,733	6,600	-	-
繰延資産	-	-	-	-	87	-	-
資産合計	3,618	4,408	18,804	20,958	15,915	-	-
支払手形及び買掛金	88	183	284	319	370	-	-
1年内償還予定の社債	-	-	102	102	102	-	-
短期借入金	104	202	592	1,123	761	-	-
その他	765	1,146	2,588	3,587	3,989	-	-
流動負債	958	1,532	3,566	5,131	5,222	-	-
社債	-	-	378	276	174	-	-
長期借入金	217	1,054	8,501	8,378	3,270	-	-
その他	3	2	41	41	129	-	-
固定負債	220	1,056	8,920	8,695	3,573	-	-
負債合計	1,179	2,589	12,487	13,826	8,796	-	-
株主資本	2,409	1,807	5,313	6,118	5,796	-	-
その他合計	29	12	1,003	1,013	1,322	-	-
純資産	2,439	1,819	6,316	7,131	7,118	-	-
負債純資産合計	3,618	4,408	18,804	20,958	15,915	-	-
自己資本	2,409	1,812	5,261	5,871	5,772	-	-
有利子負債	321	1,257	9,573	9,879	4,307	-	-
ネットデット	(2,774)	(1,960)	3,848	1,925	(3,277)	-	-
自己資本比率	66.6%	41.1%	28.0%	28.0%	36.3%	-	-
ネットデットエクイティ比率	(115.2%)	(108.2%)	73.1%	32.8%	(56.8%)	-	-
ROE (12ヶ月)	17.6%	20.7%	17.3%	(29.1%)	(111.2%)	-	-
ROA (12ヶ月)	8.5%	12.9%	4.6%	(7.2%)	(1.5%)	-	-
当座比率	344%	231%	230%	192%	164%	-	-
流動比率	359%	244%	241%	199%	177%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
営業活動によるキャッシュフロー	474	817	145	60	1,026	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	(40)	(547)	(6,592)	(851)	(2,028)	-	-
営業活動CF+投資活動CF	433	270	(6,447)	(791)	(1,002)	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	1,395	(152)	8,968	3,282	613	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	7,203	29,300	30,892	32,950	36,534	-	-
当期純利益/EPS(千株)	6,663	28,951	29,918	31,548	34,688	-	-
期末自己株式数(千株)	-	0	0	0	0	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	40.14	15.13	20.42	(51.35)	(186.58)	19.89	-
1株当たり純資産	338.65	61.86	170.33	178.20	158.01	-	-
1株当たり配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	連結実績 通期 12/2016	連結実績 通期 12/2017	連結実績 通期 12/2018	連結実績 通期 12/2019	連結実績 通期 12/2020	連結予想 通期 12/2021	前年比 純増減
株式分割ファクター	4	1	1	1	1	1	-
1株当たり当期純利益	10.04	15.13	20.42	(51.35)	(186.58)	19.89	-
1株当たり純資産	84.66	61.86	170.33	178.20	158.01	-	-
1株当たり配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
配当性向	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-

出所:会社データ、弊社計算

6.0 その他の情報

「One Uzabase」

2008年4月に設立されている同社は、2009年5月に「SPEEDA」をリリースしている。これに引き続いて、2012年7月には行動指針を、「自由主義で行こう」や「創造性がなければ意味がない」などから構成される「7つのルール」として策定している。また、この行動方針の下で2013年7月には、「NewsPicks」をリリースしている。そして、2016年10月に東京証券取引所マザーズで株式を公開した同社においては、現状に至る経緯において「SPEEDA」が大きな収益源に育っている。

一方、撤退を余儀なくされた Quartz 事業を先導してきた梅田優祐氏の代表取締役 CEO 辞任においても、「自由主義で行こう」に代表される同社の行動指針が遵守されている。梅田氏によれば、「7つのルール」における「自由主義で行こう」が、同社の強みの根幹を形成しているとされており、これこそが、同社の人材の才能を最大限に発揮させるための最適な行動指針であると確信しているとのことである。即ち、同社においてはどの企業よりも、自由という文化が尊重されており、それだけに結果責任が重く成らざるを得ないとのことである。

稲垣裕介氏並びに佐久間衡氏を代表取締役 Co-CEO とする新経営体制の下では、ガバナンスの強化を目的として、梅田氏が非常勤取締役に就任していることに加えてコーポレート部門の部門長を務めてきた松井しのぶ氏が取締役に就任している。また、佐久間氏によれば、「SPEEDA」、「NewsPicks」、「FORCAS」、「INITIAL」などを統合した「One Uzabase」の力をつくり、更なる成長を目指していくとのことである。

例えば、2020年12月、株式会社ユーザベース（親会社）は、「FORCAS」を展開してきた子会社と「INITIAL」を展開してきた子会社を吸収合併することを明らかにしている。現状に至る経緯における同社は、こういったそれぞれのサービスにおける強い起業家精神を個別に培うことを強みとしてきたのだが、今後に向けては、それぞれのサービスの強みを活かしつつ全般的にサービスの統合を図り、同社としてのサービスに共通する強みを「One Uzabase」というかたちでつくっていくとのことである。即ち、この方針転換に際して、同社が提供する各種の経済情報サービスは、相互間のシナジーを追求していくことができるようになる一方、これをもって同社としての成長力が加速していく方向性が示唆されている。

沿革

年月	概要
2008年4月	東京都港区港南において株式会社ユーザベースを設立
2009年5月	「SPEEDA」リリース
2012年2月	海外企業情報の提供開始
2012年7月	行動指針を「7つのルール」として策定
2013年1月	上海に駐在事務所を設立
2013年7月	Uzabase Asia Pacific Pte. Ltd.及び Uzabase Hong Kong Limited を設立 「NewsPicks」リリース
2013年10月	「SPEEDA」英語版の提供開始
2014年2月	「NewsPicks」有料購読プランを開始
2014年8月	「SPEEDA」グローバルM&Aデータの提供開始
2015年3月	上海駐在事務所を法人化し、上海優則倍思信息科技有限公司を設立 「SPEEDA」東京商工リサーチの未上場企業データの提供開始
2015年4月	会社分割により株式会社ニューズピックス（以下、「ニューズピックス社」という。）を設立
2016年1月	SPEEDA 事業におけるグローバルリサーチ拠点としてスリランカ駐在事務所を設立
2016年10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2017年1月	株式会社ジャパンベンチャーリサーチ（以下、「ジャパンベンチャーリサーチ社」という。）の全株式を取得し連結子会社化、同社の展開する「entrepedia」を当社グループのサービスラインナップに追加
2017年4月	株式会社ミーミル（以下、「ミーミル社」という。）に出資、当社グループの持分法適用関連会社となる
2017年5月	ニューズピックス社と Dow Jones & Company, Inc.（以下、「Dow Jones 社」という。）との合弁で米国に NewsPicks USA, LLC（以下、「NewsPicks USA 社」という。）を設立、当社グループの持分法適用関連会社となる
2017年5月	「FORCAS」リリース
2018年2月	株式会社 UB Ventures（以下、「UB Ventures 社」という。）を設立
2018年6月	ニューズピックス社と株式会社電通との合弁で株式会社 NewsPicks Studios を設立
2018年6月	UB Ventures 社が「UBV Fund-I 投資事業有限責任組合」を組成
2018年7月	本社を東京都港区六本木に移転
2018年7月	グローバル展開に向けて、Quartz Media, Inc.（以下、「Quartz 社」という。）の全持分を取得し連結子会社化
2018年10月	Dow Jones 社より NewsPicks USA 社の出資持分を取得し、NewsPicks USA 社を完全子会社化
2018年11月	Quartz 社が新プラットフォームサービス「Quartz」をリリース、有料会員サービス「Quartz Membership」の提供開始
2019年3月	「SPEEDA」中国語版を提供開始
2019年3月	ニューズピックス社が「NewsPicks」法人向けプレミアムプランを提供開始
2019年3月	監査等委員会設置会社へ移行
2019年4月	ニューズピックス社が書籍出版事業を開始
2019年7月	ニューズピックス社が新書籍レーベル「NewsPicks パブリッシング」を創刊

- 2019年11月 ジャパンベンチャーリサーチ社が、株式会社 INITIAL に社名を変更
同社の展開する「entrepedia」「ami」のサービスを統合し、サービス名称を「INITIAL」
に変更
- 2019年11月 ニュースピックス社の「NewsPicks for Business」の強化を目的として、株式会社アルファ
ドライブ（以下、「アルファドライブ社」という。）の全株式を取得し、連結子会社化
- 2019年12月 株式会社東京放送ホールディングス（現 株式会社 TBS ホールディングス）と資本業務提携
- 2020年3月 三菱地所株式会社と資本業務提携を締結
- 2020年4月 ミーミル社の株式を追加取得し、同社を完全子会社化
- 2020年5月 米国 GlobalWonks, Inc.（以下、「GlobalWonks 社」という。）が発行する転換社債を引き受
け、資本業務提携
- 2020年7月 FORCAS 社が営業前の情報収集で顧客課題を特定する新プロダクト「FORCAS Sales」を提
供開始
- 2020年11月 Quartz Media, Inc.及び NewsPicks USA, LLC 他 2 社を 100%子会社に有する Quartz
Intermediate Holdings, Inc.（旧商号：Uzabase USA, Inc.）の全株式を譲渡し、Quartz 事
業より撤退

Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR 情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR 情報」とは、即ち、当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 8 号 銀座石井ビル 4 階

URL：www.walden.co.jp

E-mail：info@walden.co.jp

Tel: 03-3553-3769
