令和２年２月 13 日

各 位

会社名　株式会社ユーザベース
（コード：3966、東証マザーズ）
住所　東京都港区六本木七丁目７番７号
代表者名　代表取締役社長（共同経営者） 稲垣 裕介
代表取締役社長（共同経営者） 梅田 優祐
問合せ先　執行役員　CFO　千葉　大輔
（TEL. 03－4533－1999）

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020年２月13日 10:00～11：00
開催方法	対面による実開催
開催場所	NewsPicksRoppongi （東京都港区六本木7-7-7 TRI-SEVEN ROPPONGI 3F）
説明会資料名	2019年12月期 決算説明資料

【添付資料】

１．投資説明会において使用した資料

UZABASE

FY2019
Financial Results

UZABASE

UZABASE

経済情報で、世界を変える

あらゆる経済情報を人とテクノロジーの力で整理・分析・創出することで、人々の生産性を高め、創造性を解放する。私たちは、経済情報で世界中の意思決定を支えるプラットフォームをつくりあげます。



SPEEDA

企業・業界情報や統計データを
束ねる情報プラットフォーム

B2B向けサービス

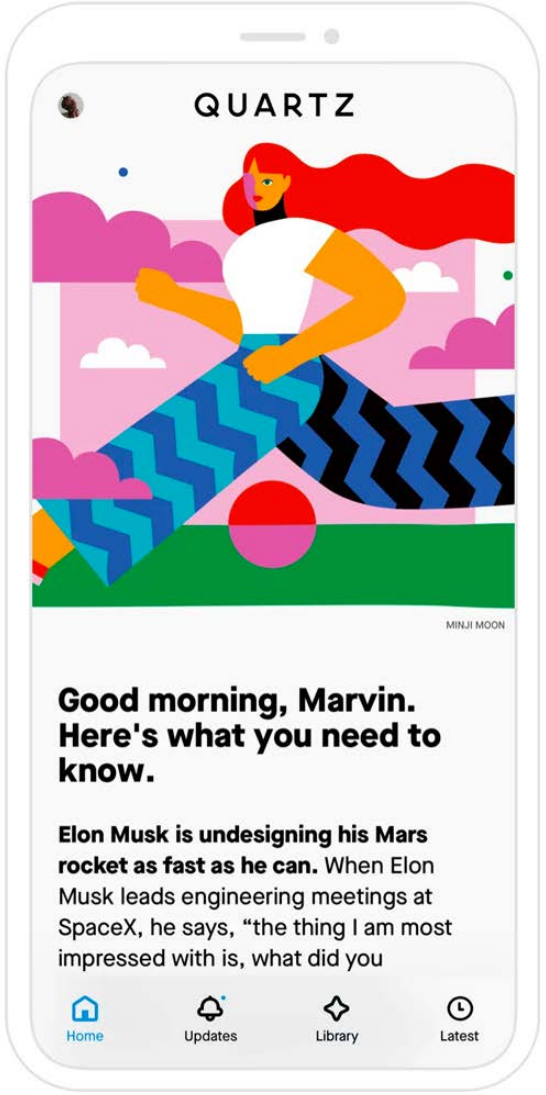
OUR SERVICES



NEWS PICKS

経済ニュースメディア
（日本市場向け）

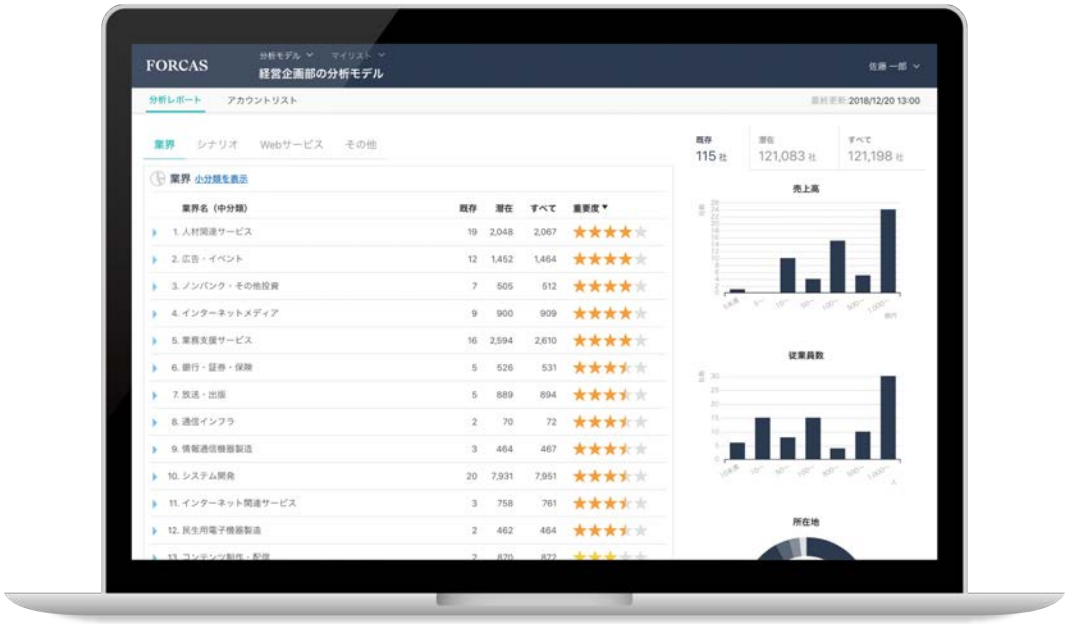
B2C向けサービス



QUARTZ

経済ニュースメディア
（世界市場向け）

B2C向けサービス



FORCAS

B2Bマーケティング
プラットフォーム

B2B向けサービス



INITIAL

日本最大級のスタートアップ
データベース

B2B向けサービス

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 Quartz事業ハイライト

06 2020年12月期業績予想

07 APPENDIX

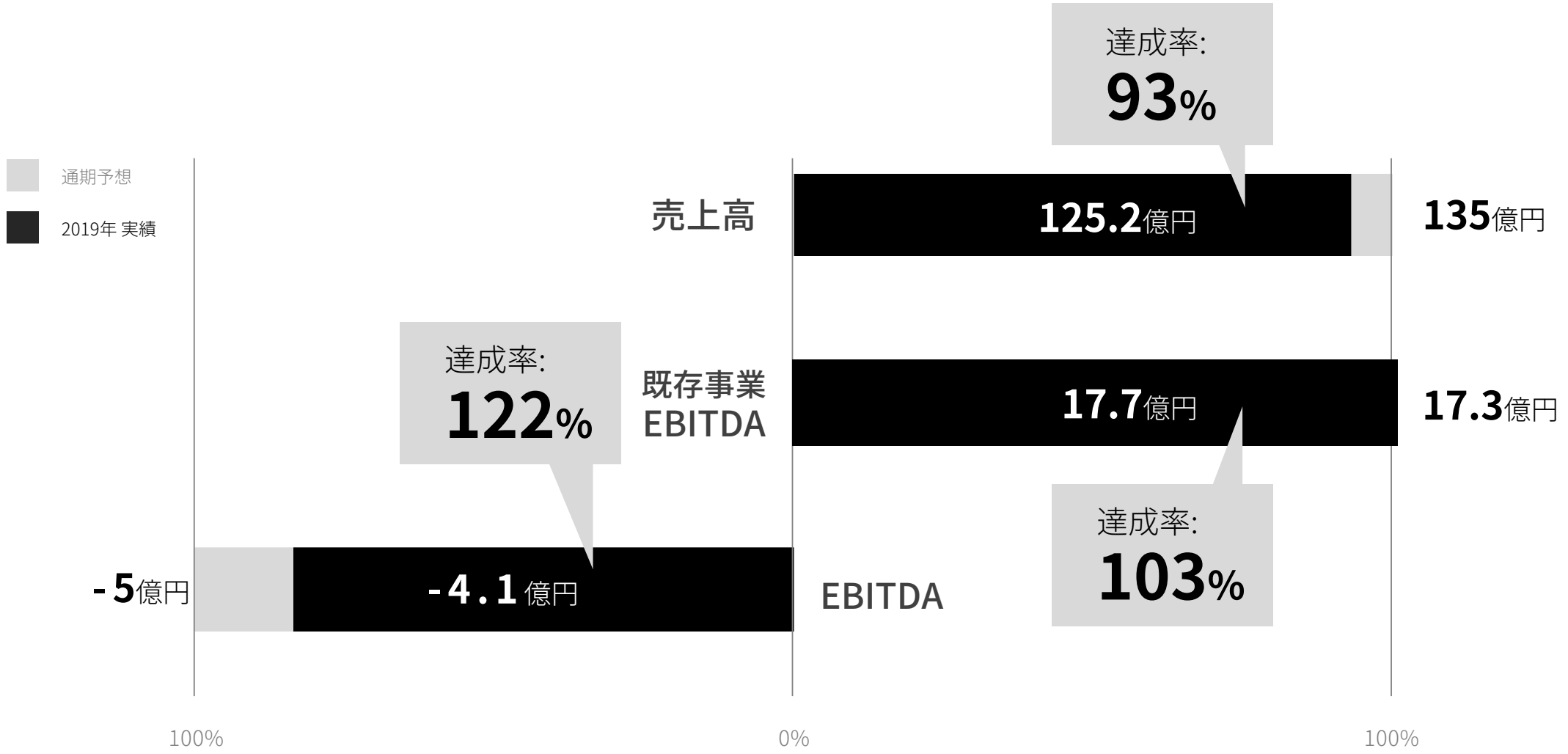
01 連結業績ハイライト

※ 本資料の業績数値は全て連結会計年度の累計数値です。

連結業績ハイライト / 業績サマリー

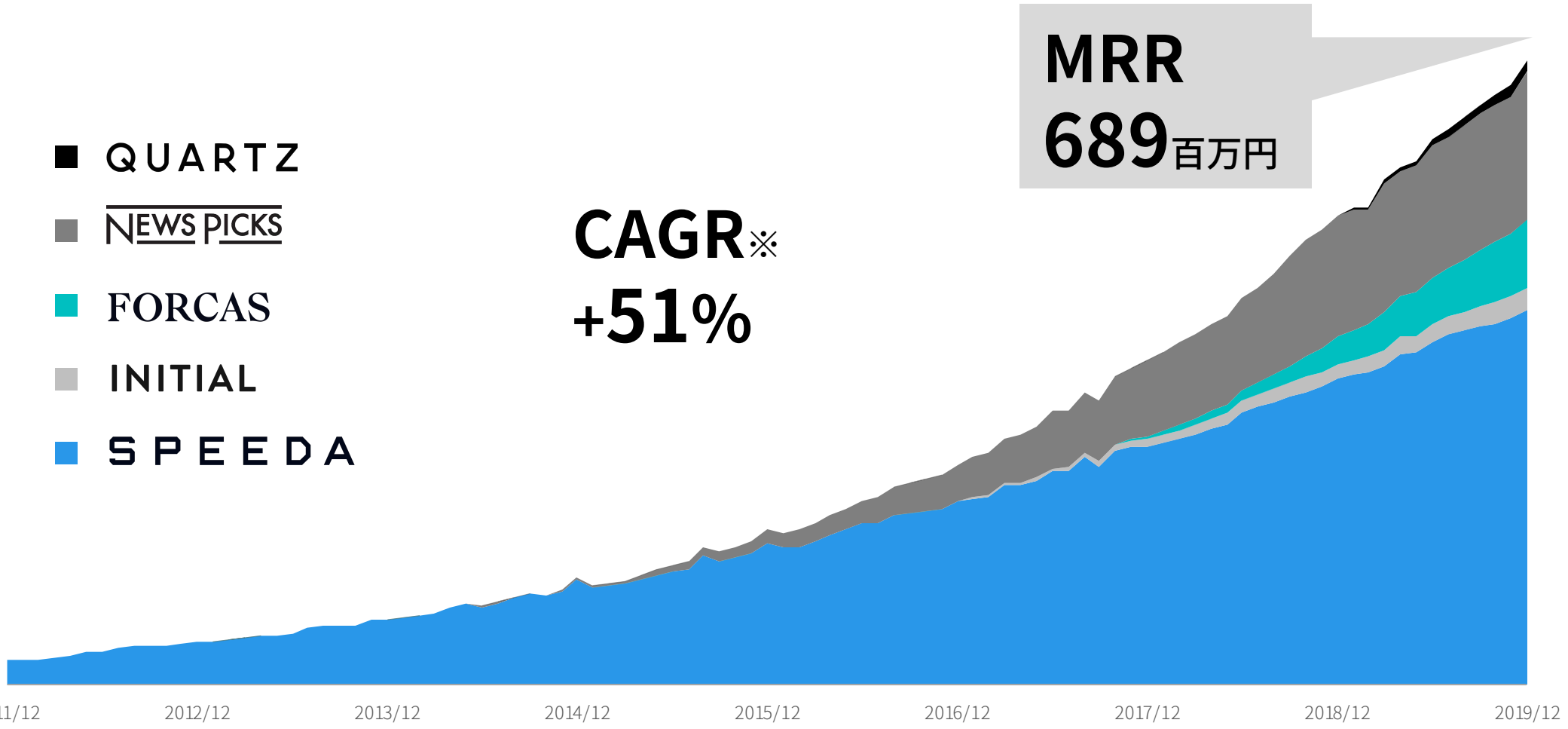
SPEEDA	FORCAS INITIAL （その他B2B事業）	NEWS PICKS	QUARTZ
1年前倒しで **EBITDA率30%を達成**	**FORCASの** 売上高が急成長 **INITIALは** 黒字化を達成	売上高・利益共に 順調に増加	有料課金事業が 確実に立ち上がるも 広告売上は減少

売上高計画は未達成となるもEBITDAは計画内に着地



※ 通期予想は2019年2月13日に公表したものです。
※ 既存事業とは、「SPEEDA事業」と「NewsPicks事業」の合計です。
※ 金額は切り捨て表記にしています。比率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）

主な売上未達の要因は広告事業。
一方で広告を除いたサブスクリプション売上は力強く成長



※ 初期費用等の一時金と広告売上は含みません。
※ CAGR（compound average growth rate）：年平均成長率のことで、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。
※ CAGRは2011年12月期から2019年12月期の8年間となります。

今後、グループ全体の重要共通KPIとしてMRRを使っていく



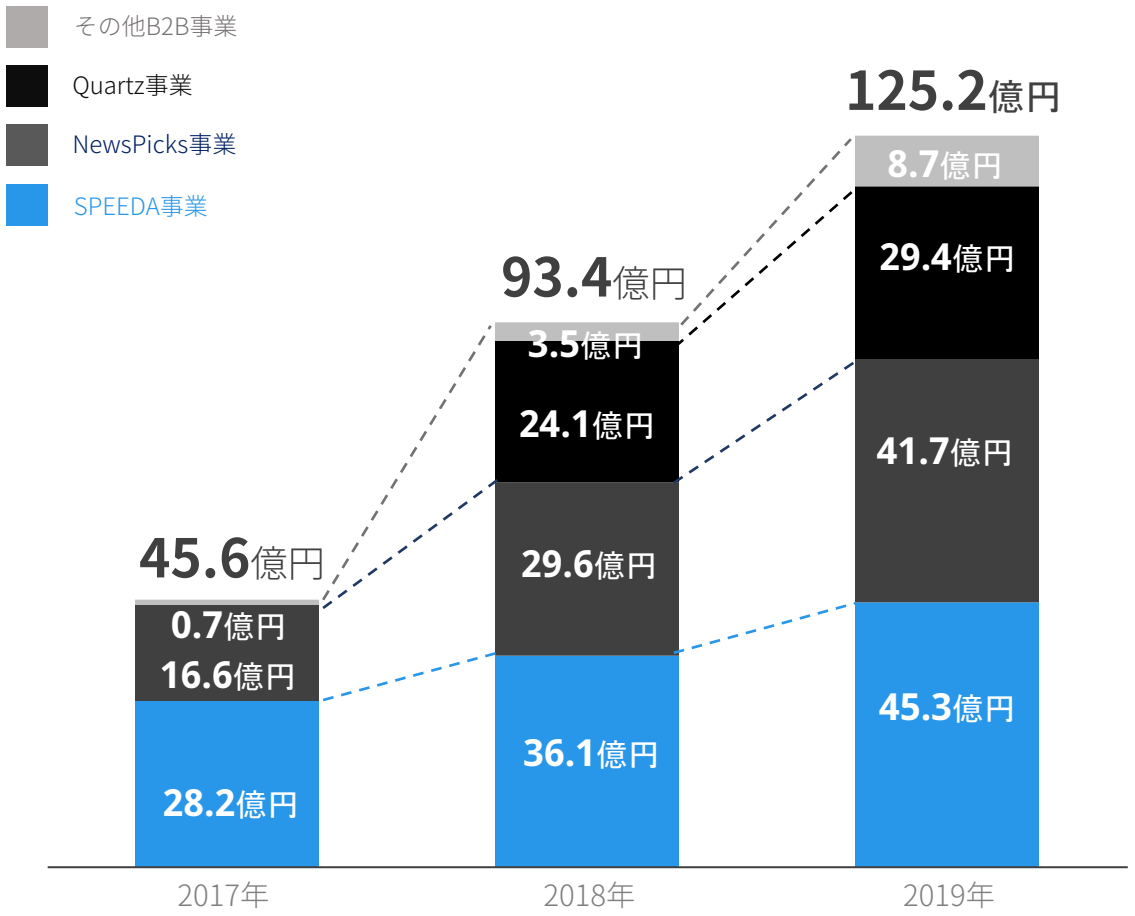
MRRとは？

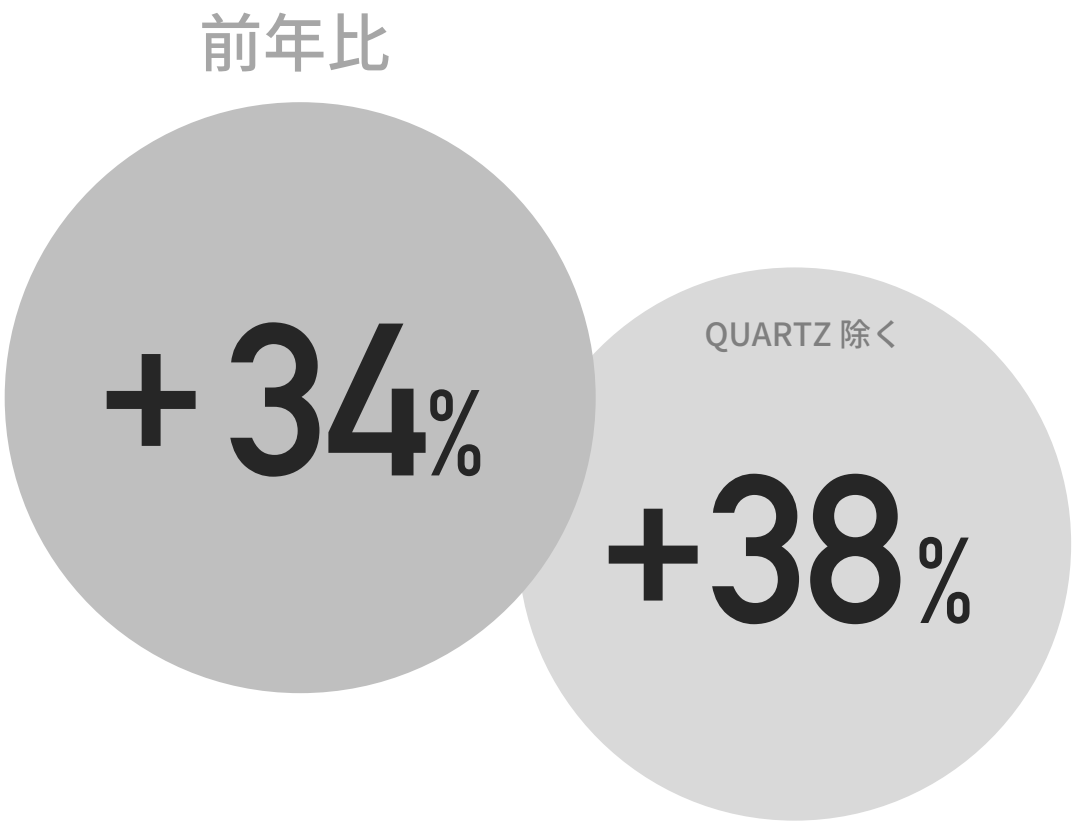
Monthly Recurring Revenueの略称。

月ごとに繰り返し得られる安定収益の

水準を見るための指標

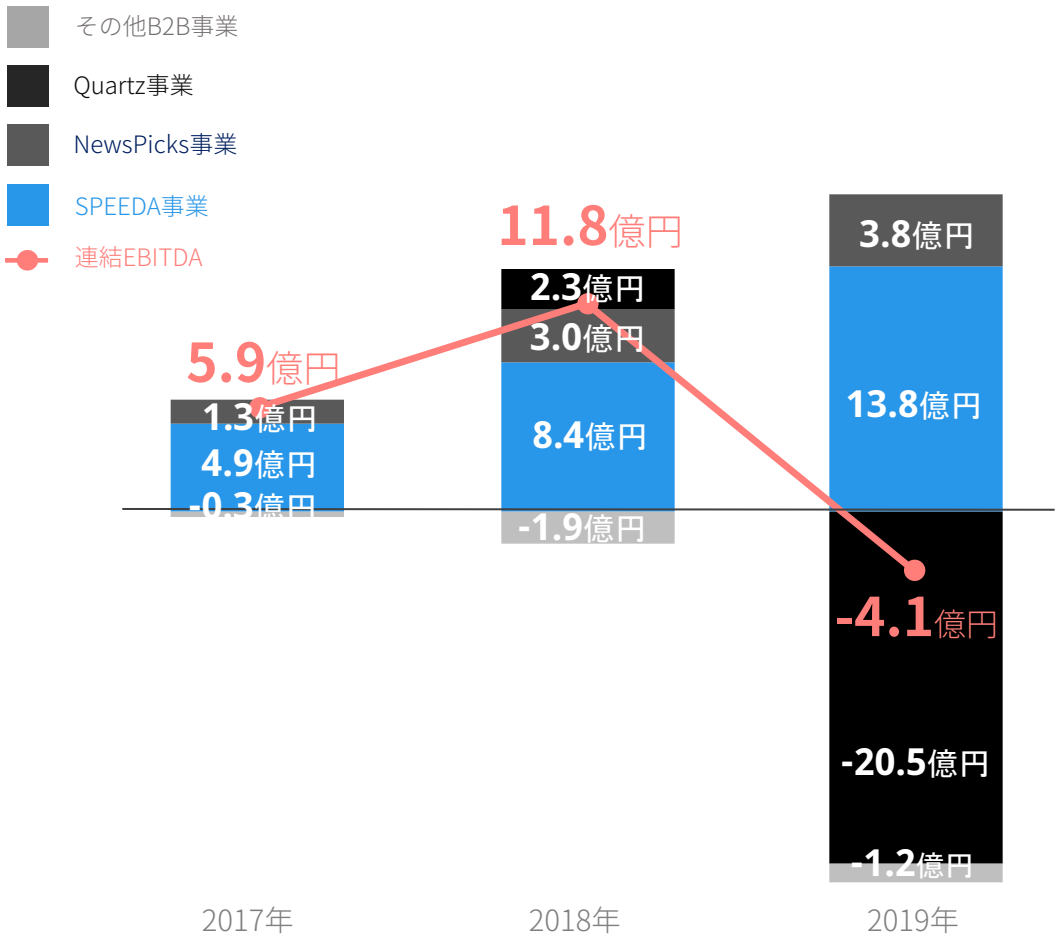
30%以上の売上高成長率を達成





※ その他B2B事業は「FORCAS（フォーカス）」「INITIAL（イニシャル）」の合計です。
※ セグメント間の内部売上高を消去しています。
※ 2018年のQuartz事業の業績は買収後の5ヶ月間（8月~12月）となります。

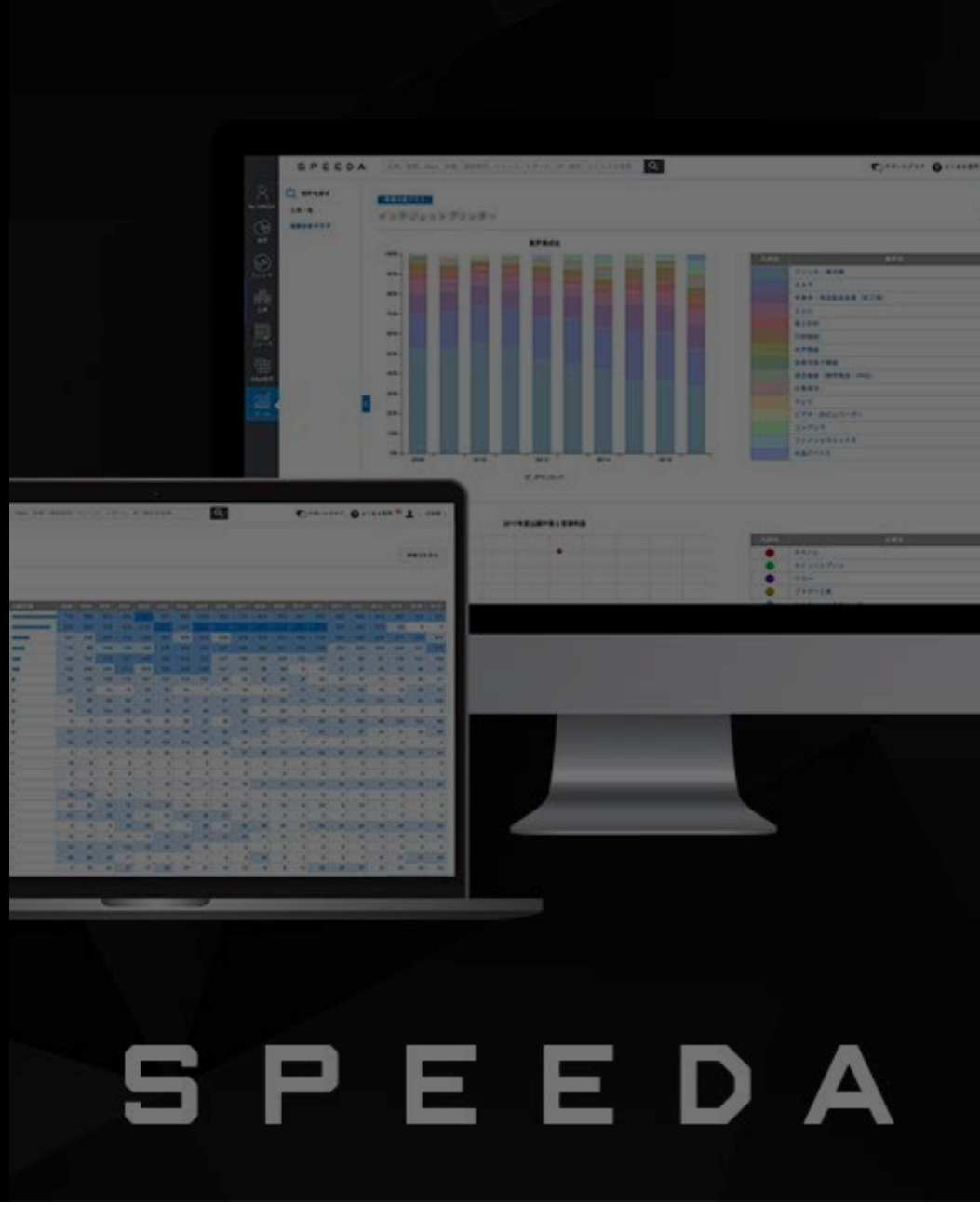
既存事業のEBITDAは順調に成長、Quartzを含む新規事業への投資も当初計画内で着地



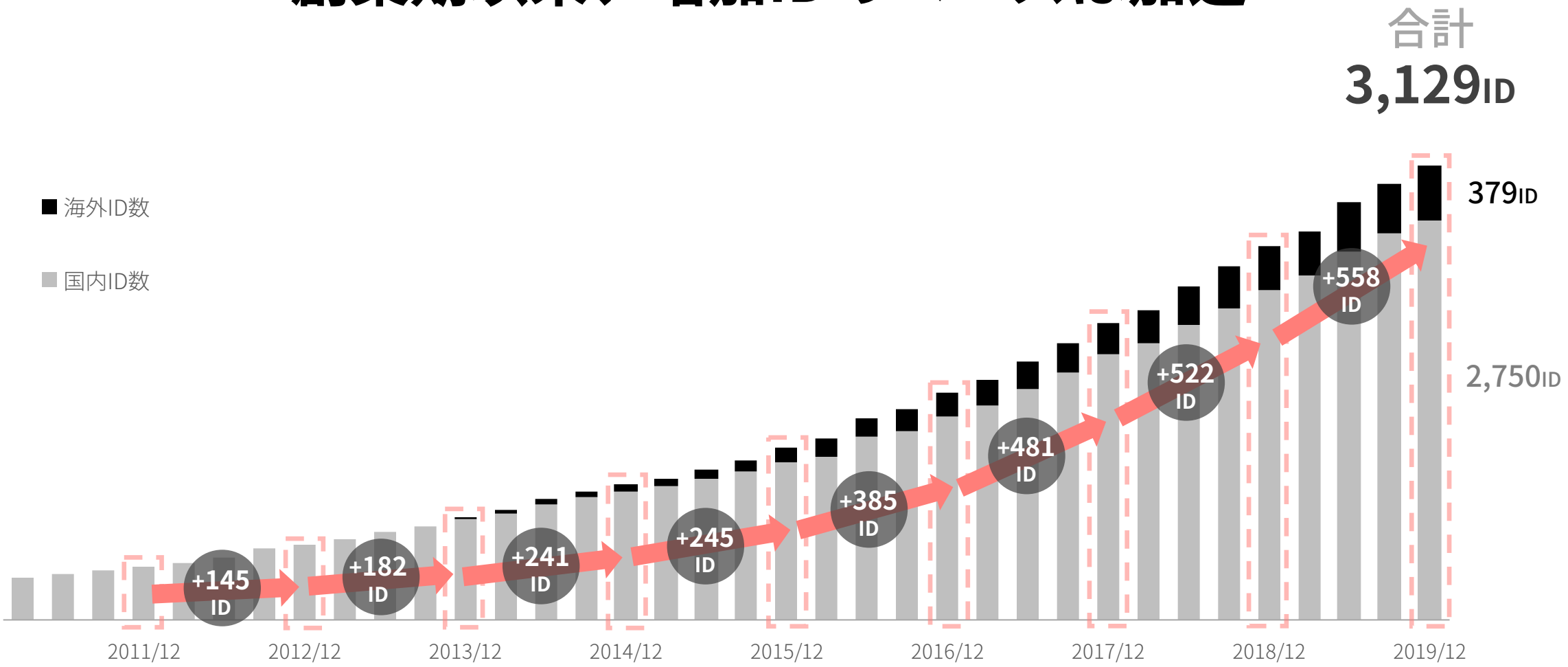


※ 既存事業とは、「SPEEDA事業」と「NewsPicks事業」の合計です。
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）

02 SPEEDA事業ハイライト



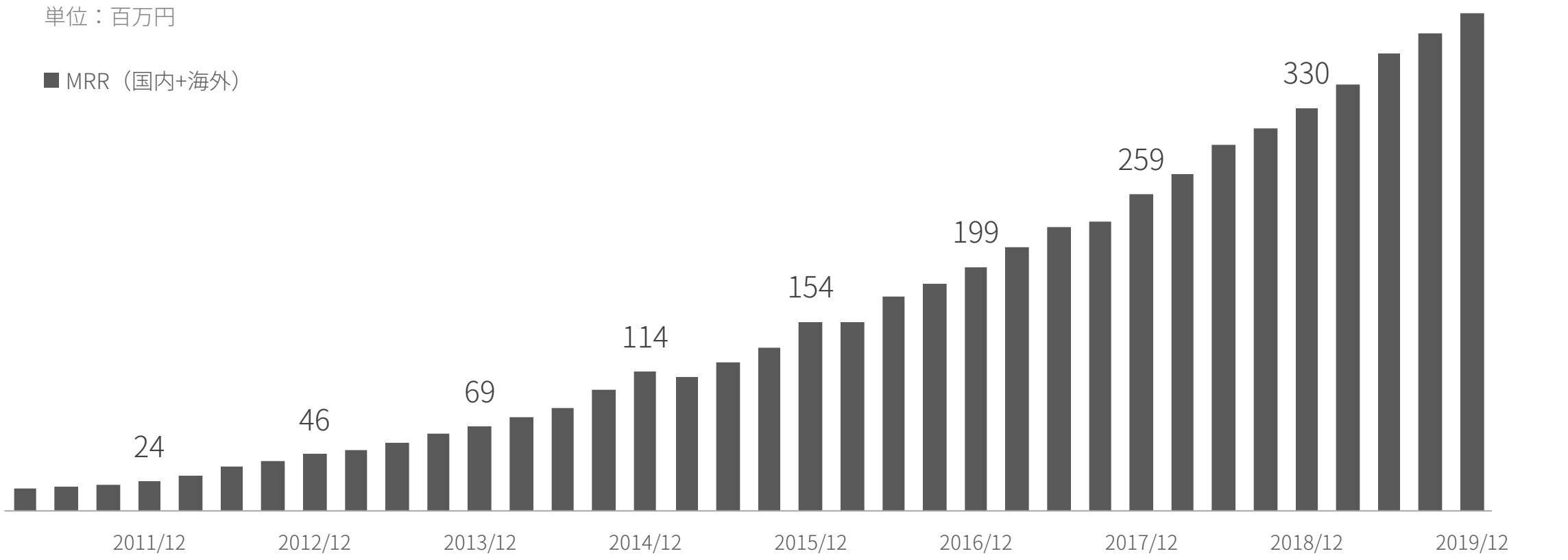
契約IDの年間純増数は過去最高を更新。
創業期以来、増加IDのペースは加速



※　ID数はSPEEDAサービス単独のID数であり、「FORCAS（フォーカス）」「INITIAL（イニシャル）」のID数は含まれていません。

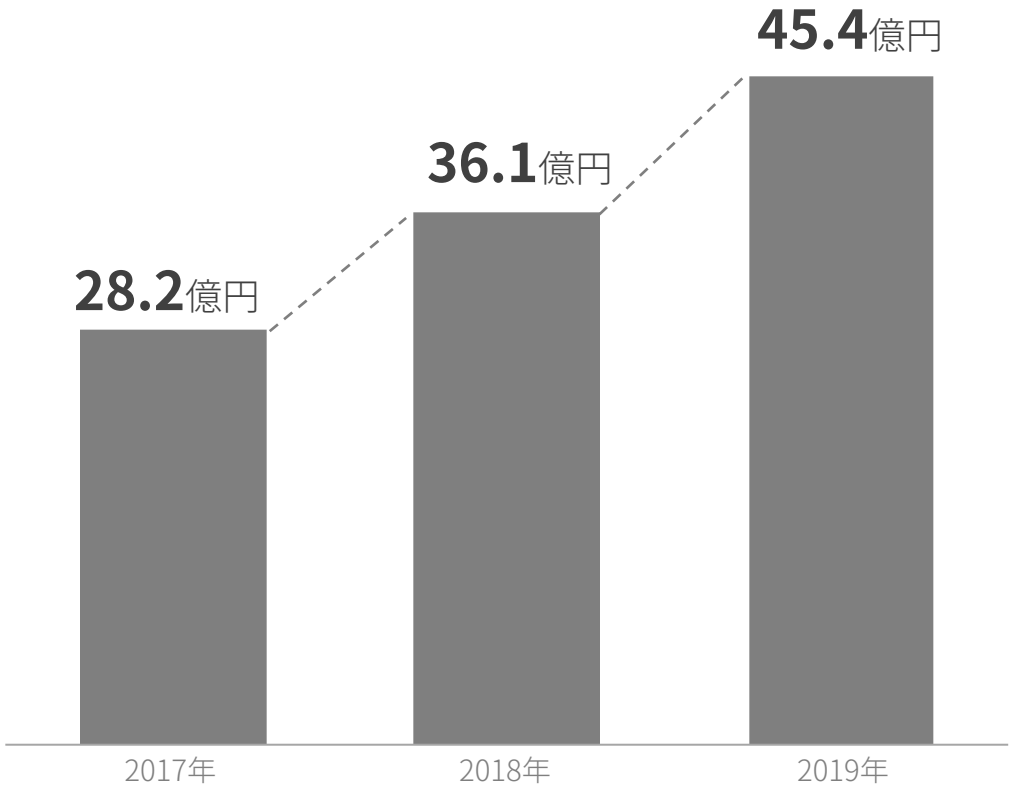
ID数より本質的で、
かつ他事業とも比較可能なMRRにKPIを変更

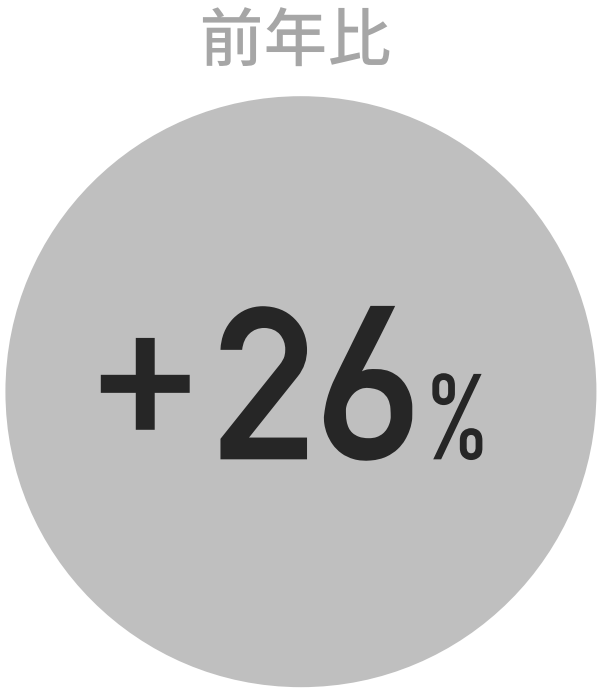
407百万円



※　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。
※　金額は切り捨て表記にしています。

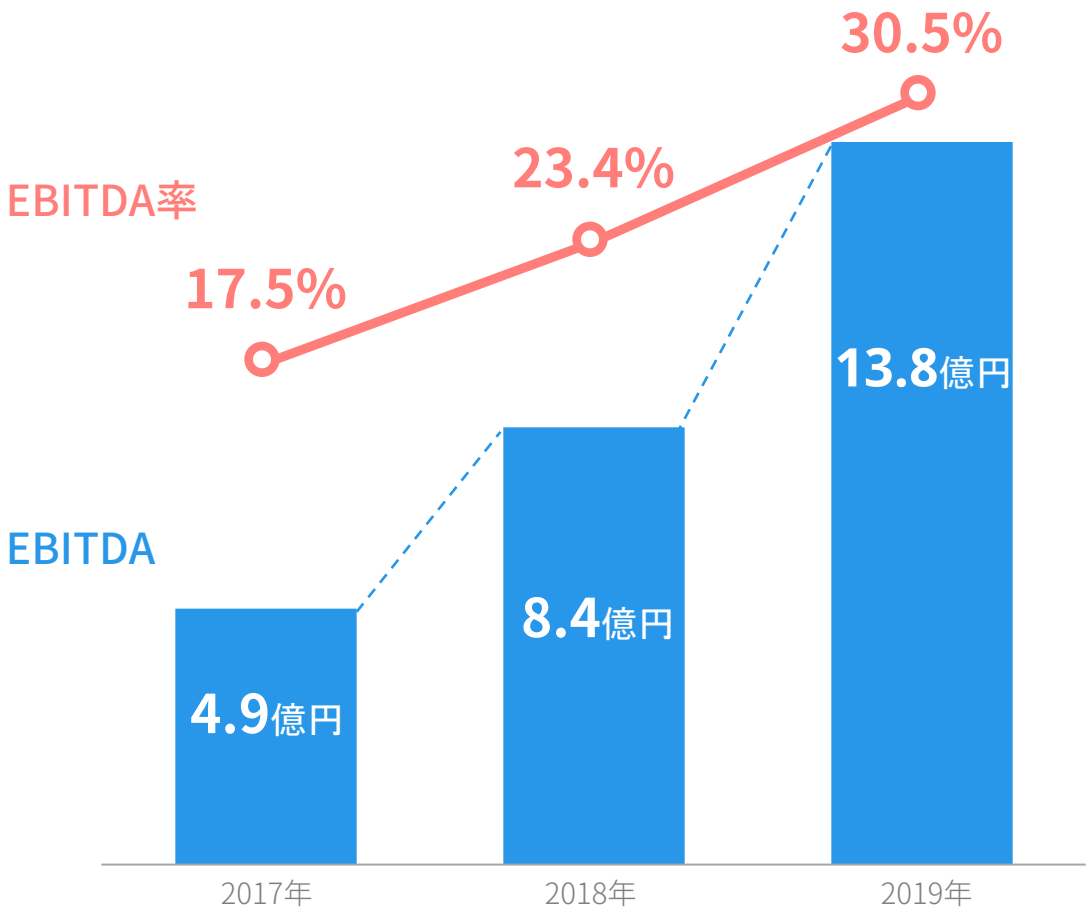
安定的に25%以上の売上高成長率を達成

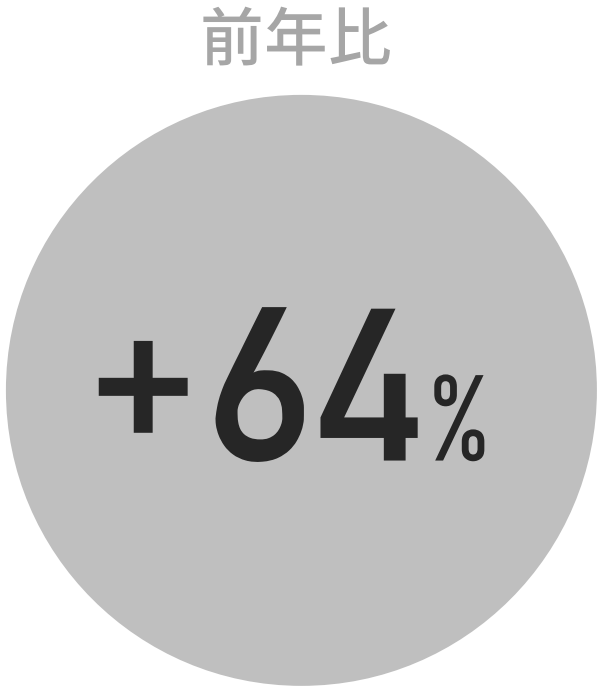




※　セグメント間の内部売上高を含んでいます。

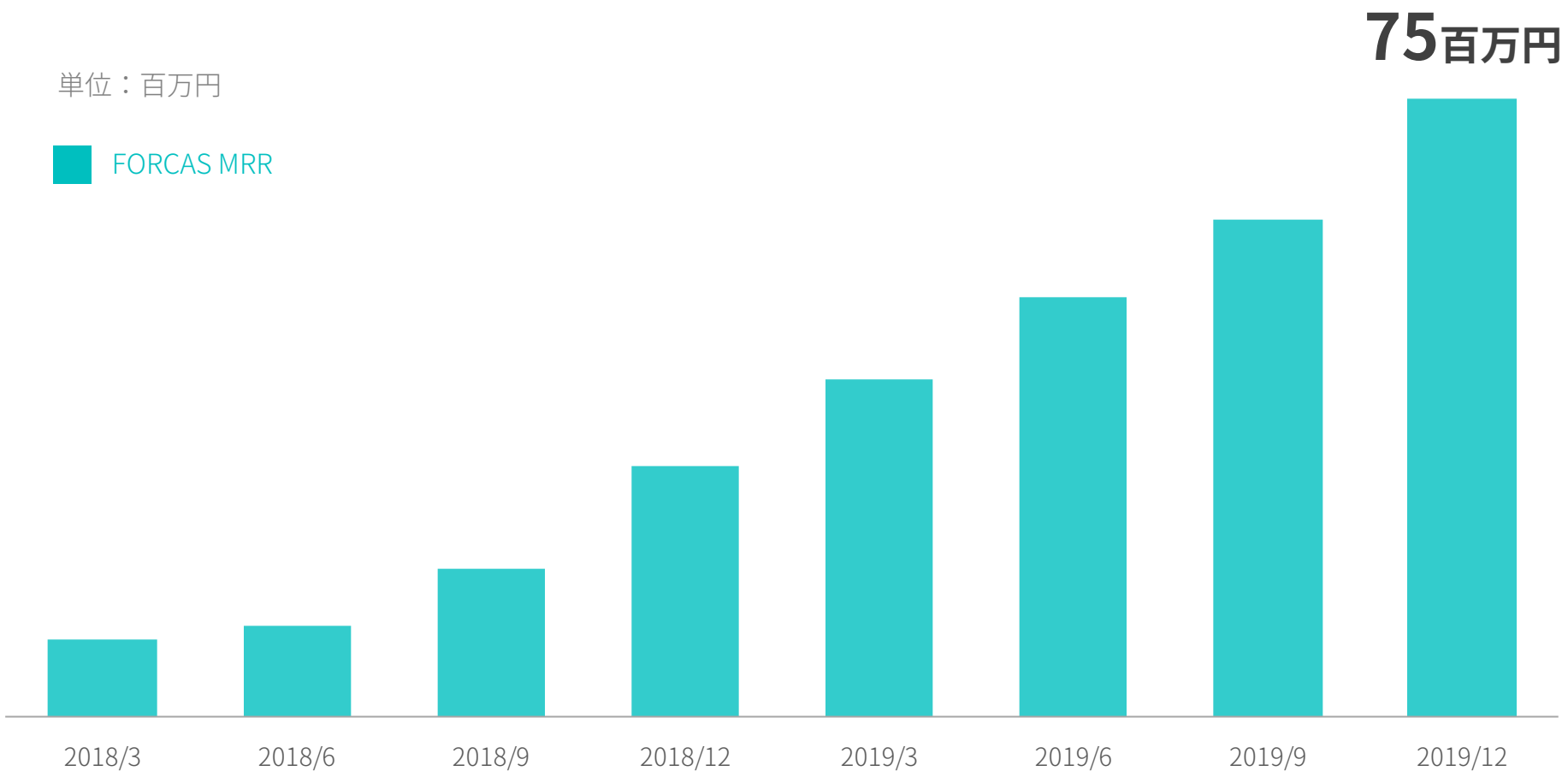
目標の1年前倒しでEBITDA率30%を達成





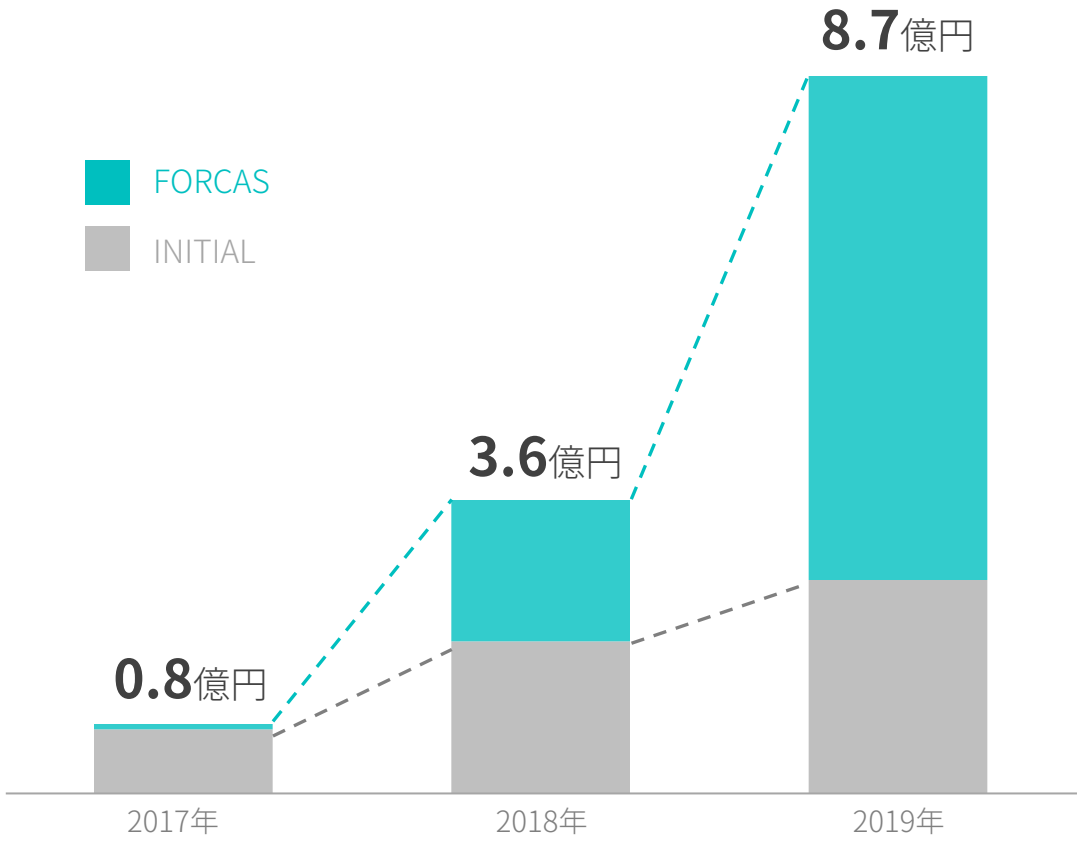
03 その他B2B事業ハイライト

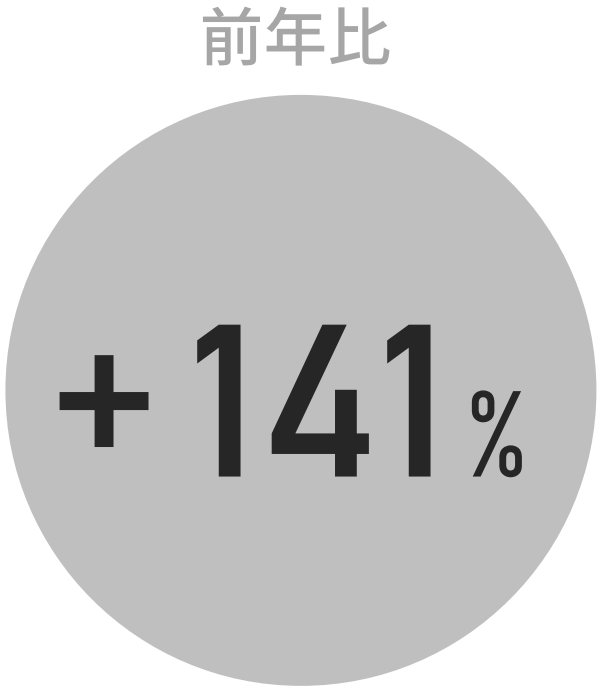
FORCASのMRRは引き続き順調に成長



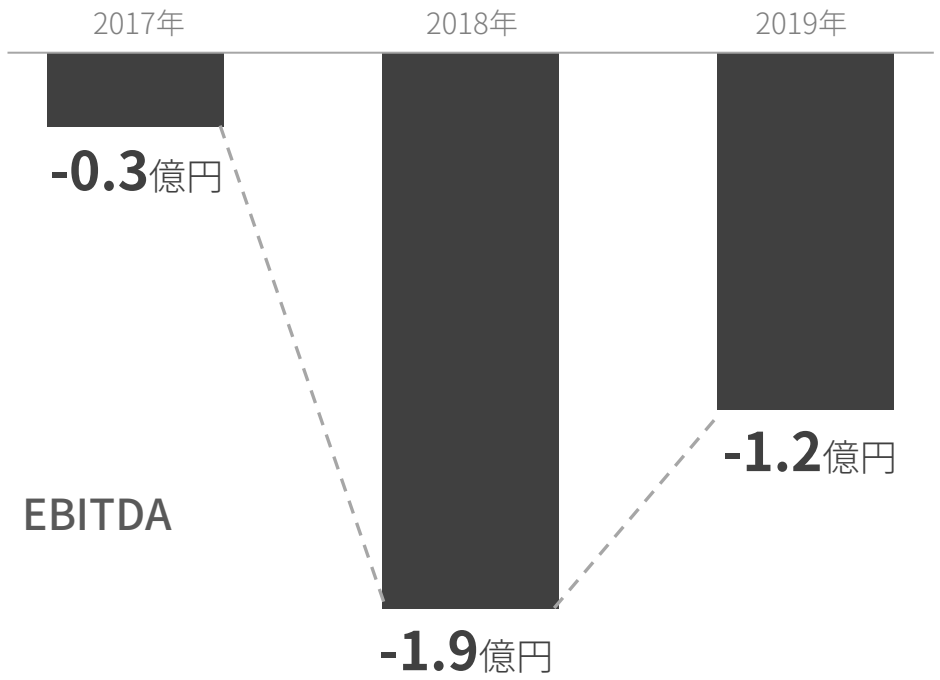
※　MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。

FORCASが「その他B2B事業」の急成長を牽引



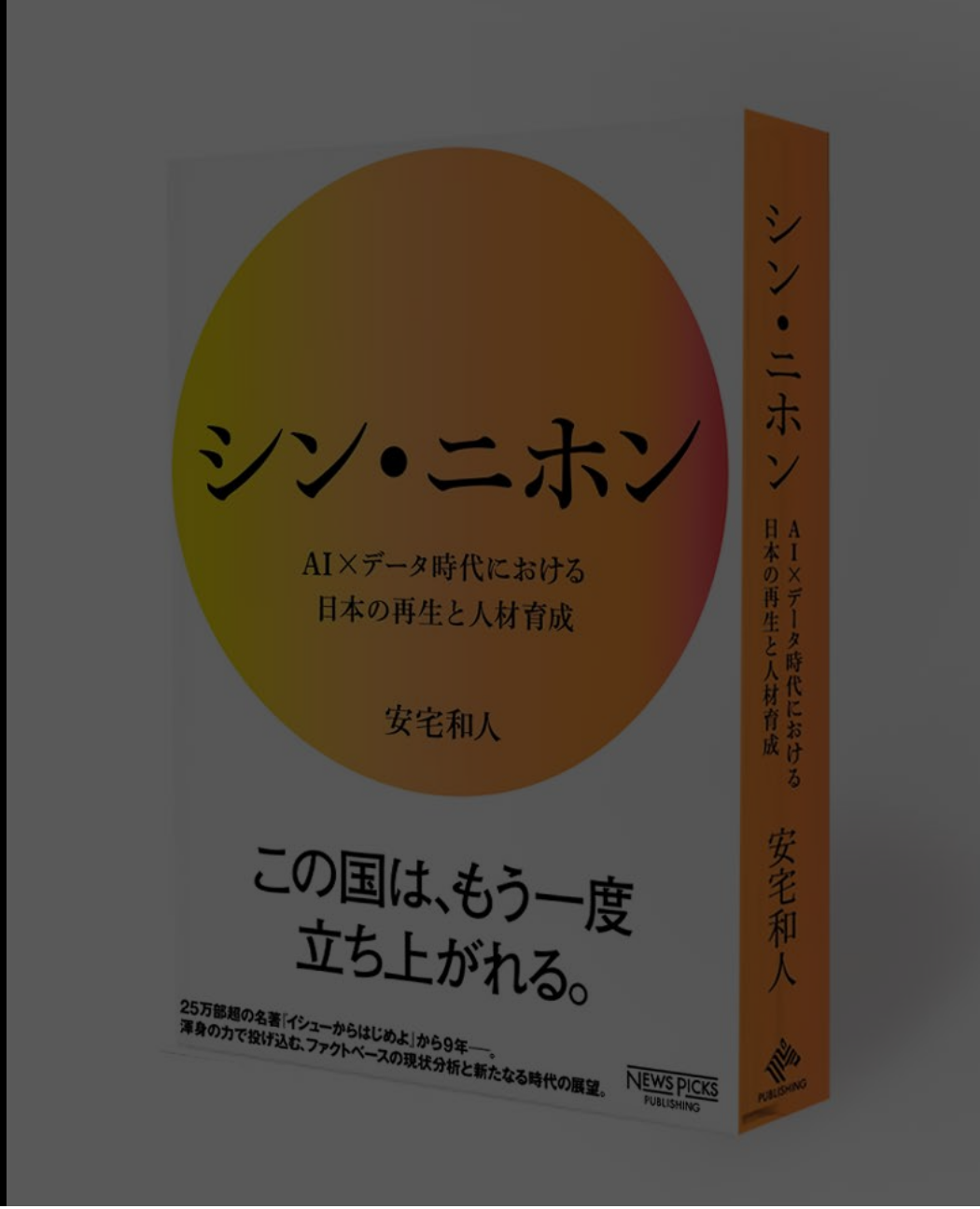


売上増と人材採用の遅れにより、赤字幅は昨年対比で縮小

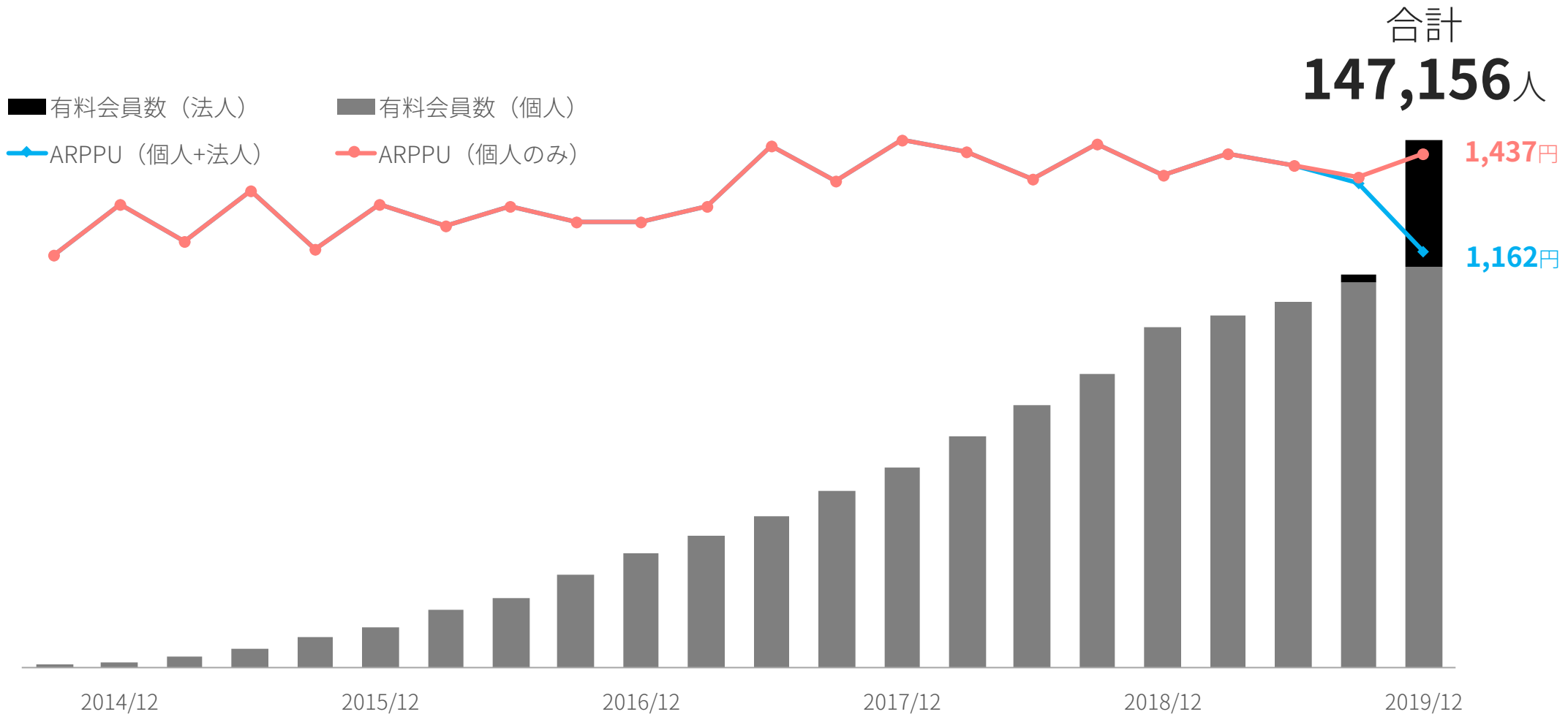




04 NewsPicks事業ハイライト

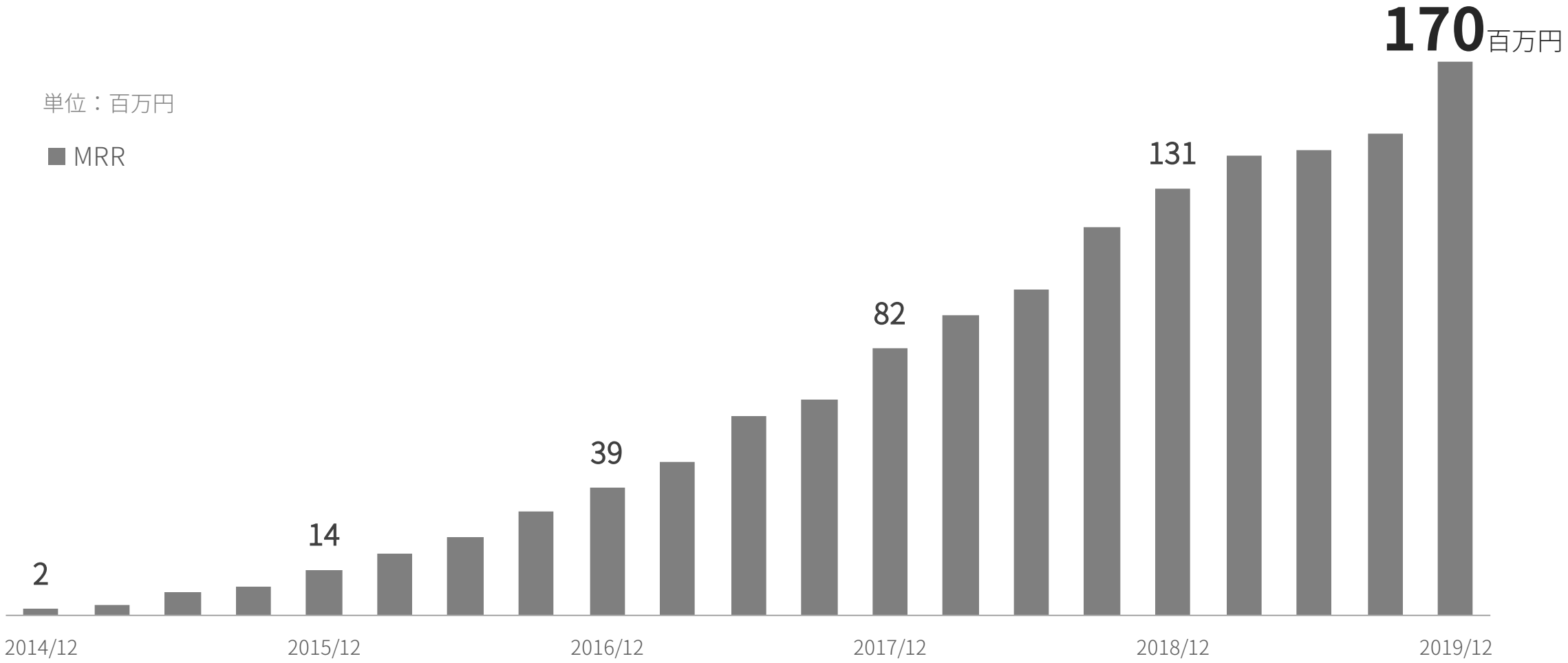


法人事業の本格的な立ち上がりにより、有料会員数は大幅に増加



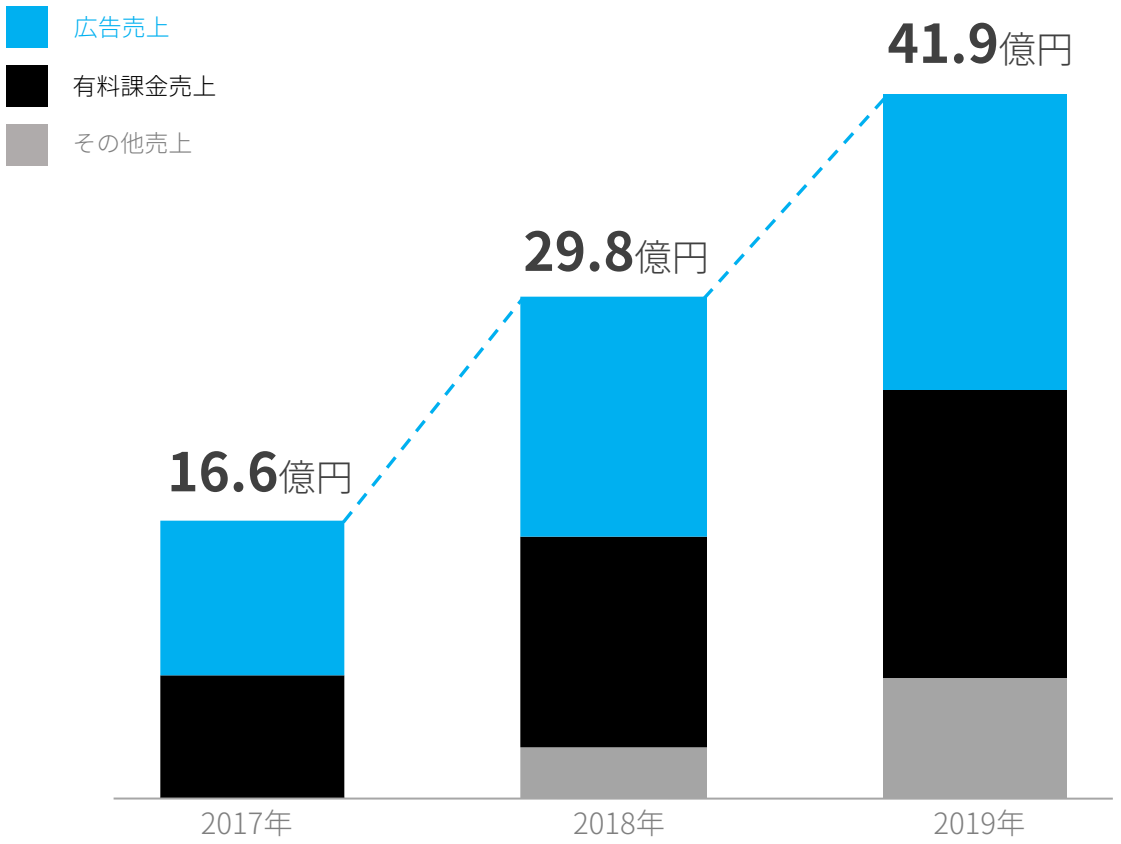
※ 有料会員数は、月額1,500円（年割プラン月額1,250円、学割プラン月額500円を含む）のプレミアム会員数、および月額5,000円のアカデミア会員数の合計です。
※ 2019年11月1日以降、Apple Store / Google Play経由でプレミアムプランを新規にお申込みされた方は、月額1,600円となります。
※ ARPPUとは、Average Revenue Per Paying Userの略で、オンラインサービスなどにおける1有料ユーザーあたりの平均売上を表す指標となります。

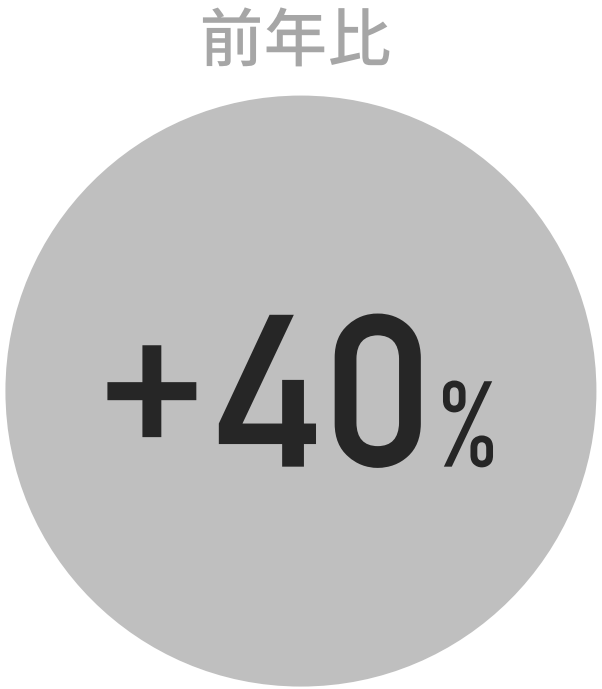
単価の異なるサービスを増加させていくため、今後はMRRも重要KPIとして開示



※　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。
※　金額は切り捨て表記にしています。

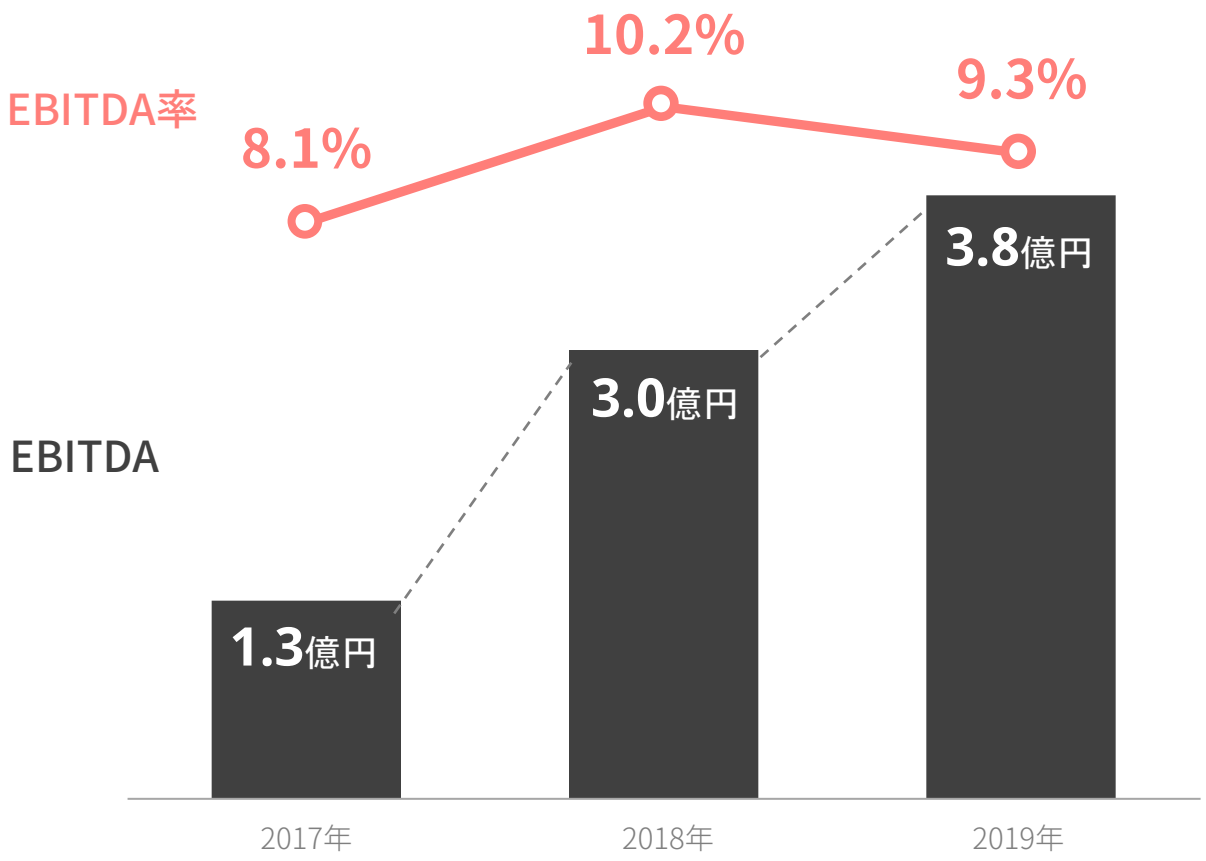
有料課金売上が順調に拡大した上、広告売上は4Qに過去最高の売上高を記録

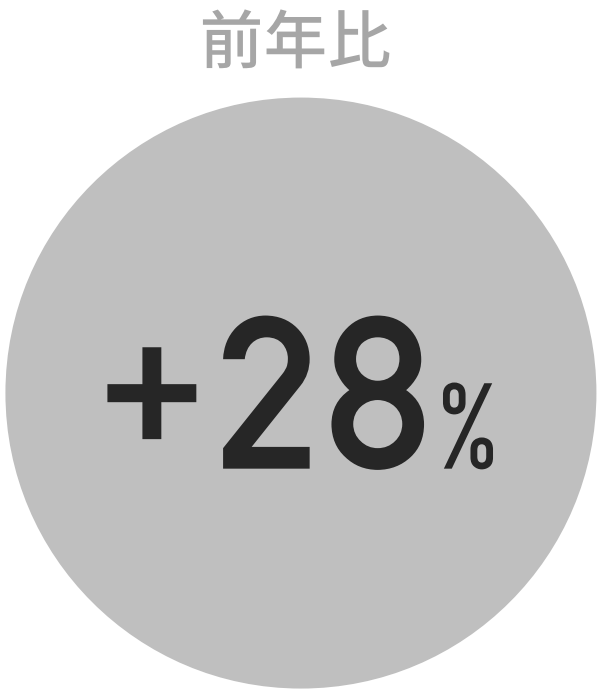




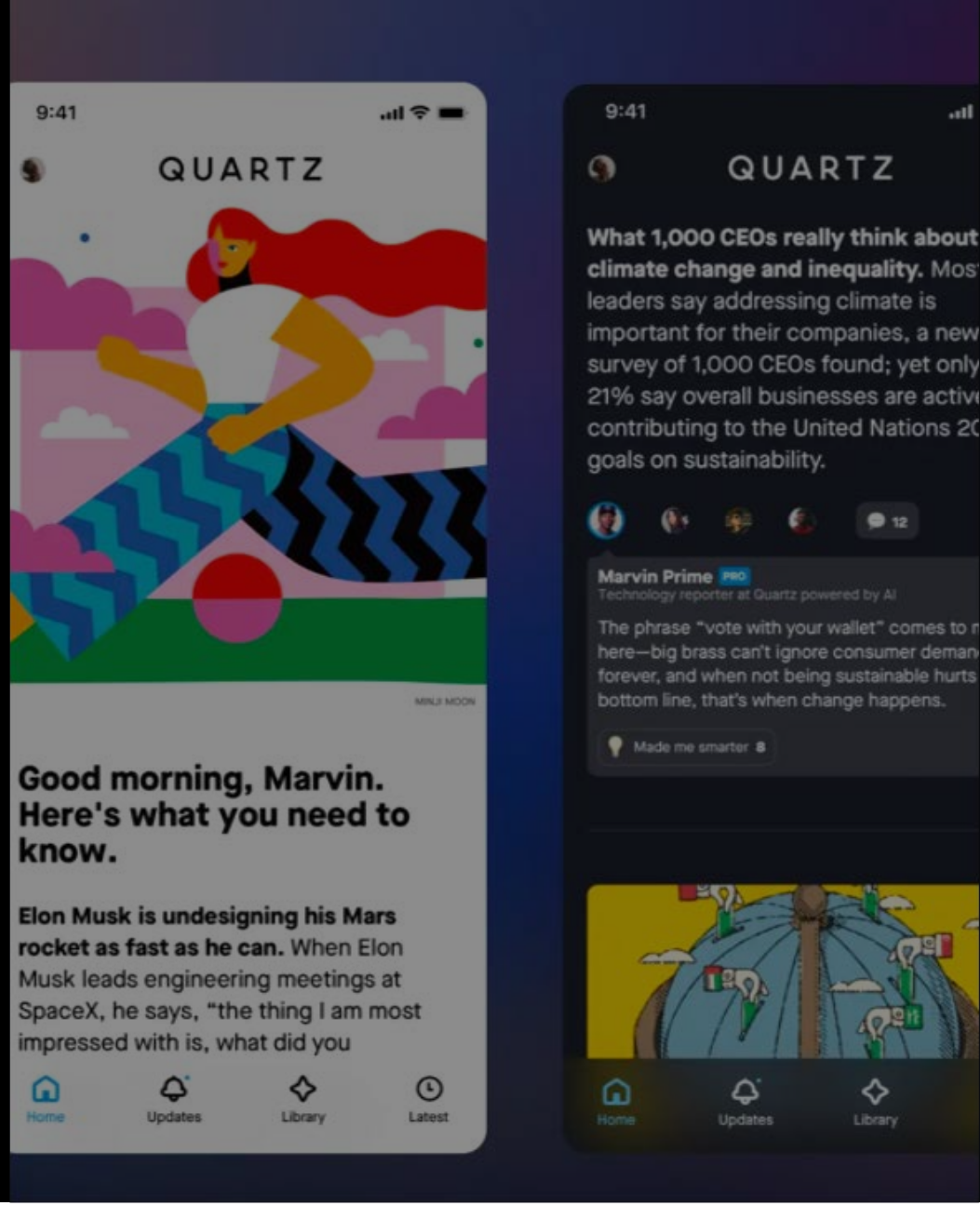
※　その他売上は、主に動画制作及びコンテンツの外部販売等です。
※　セグメント間の内部売上高を含んでいます。

積極的な投資（前倒しでの人員採用）により EBITDA率は低下

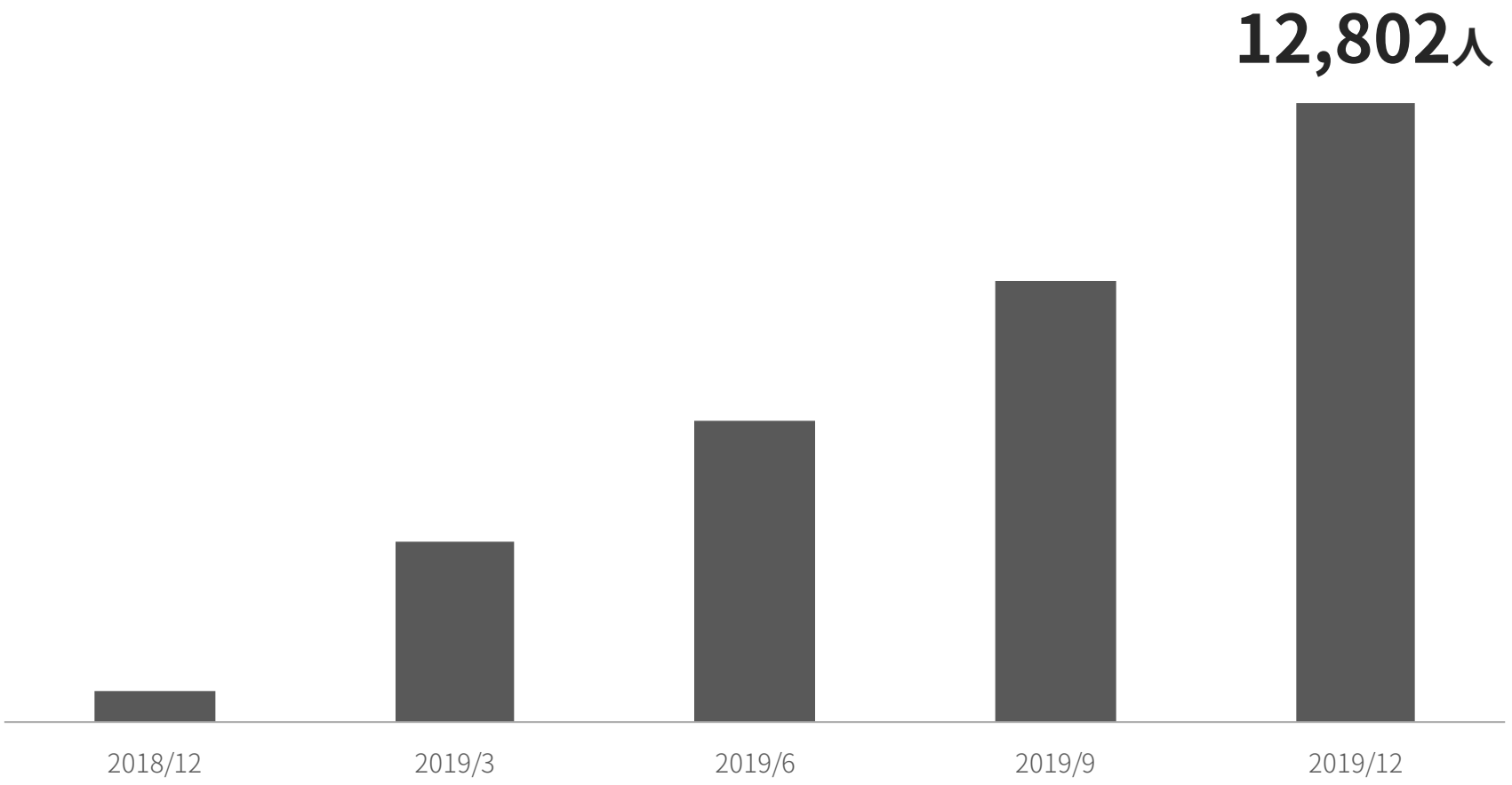




05 Quartz事業ハイライト



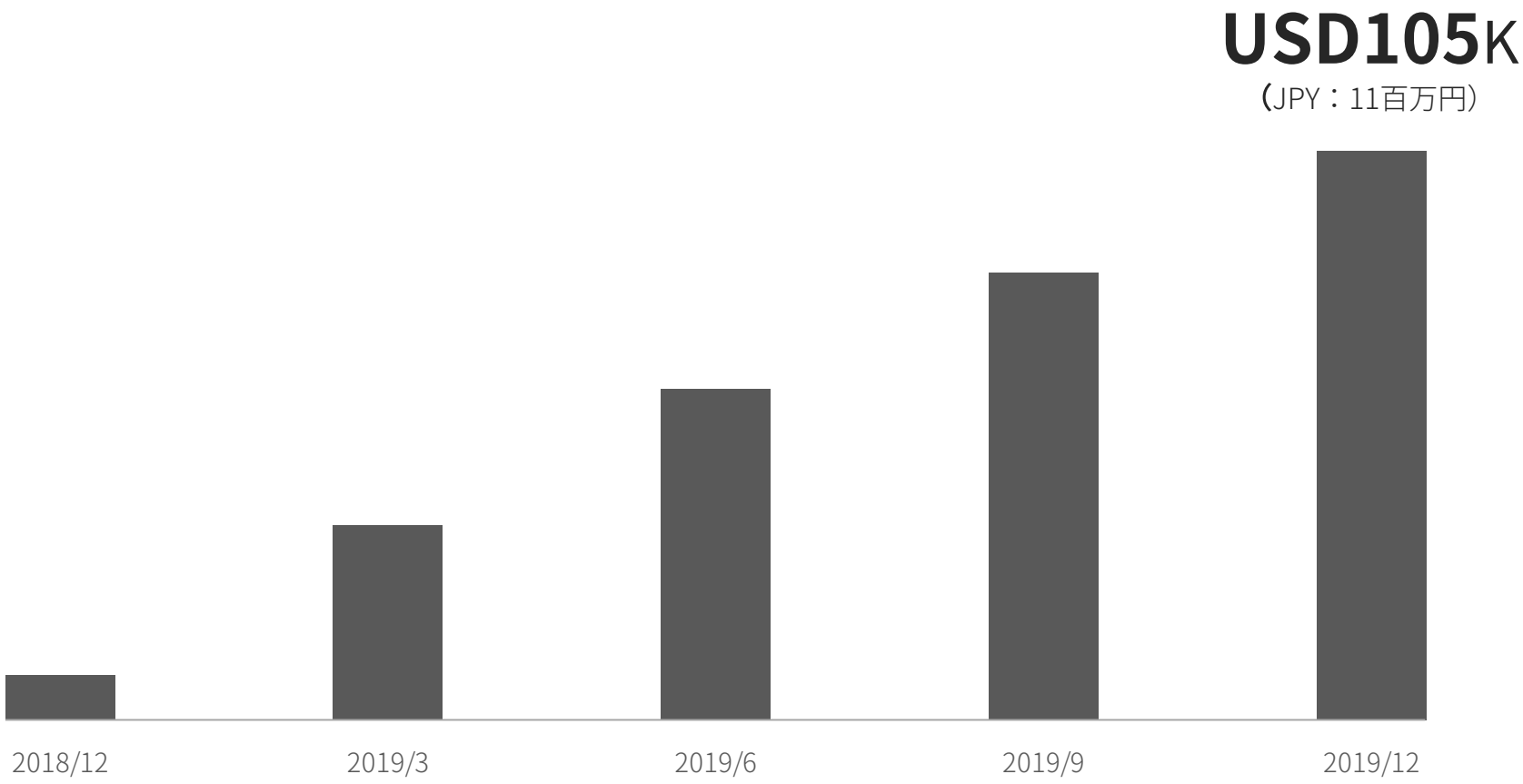
有料課金事業は堅調に立ち上がり、
有料会員数は1年で1.2万人を突破



※　Quartz Japanの有料会員数を含んでいます。

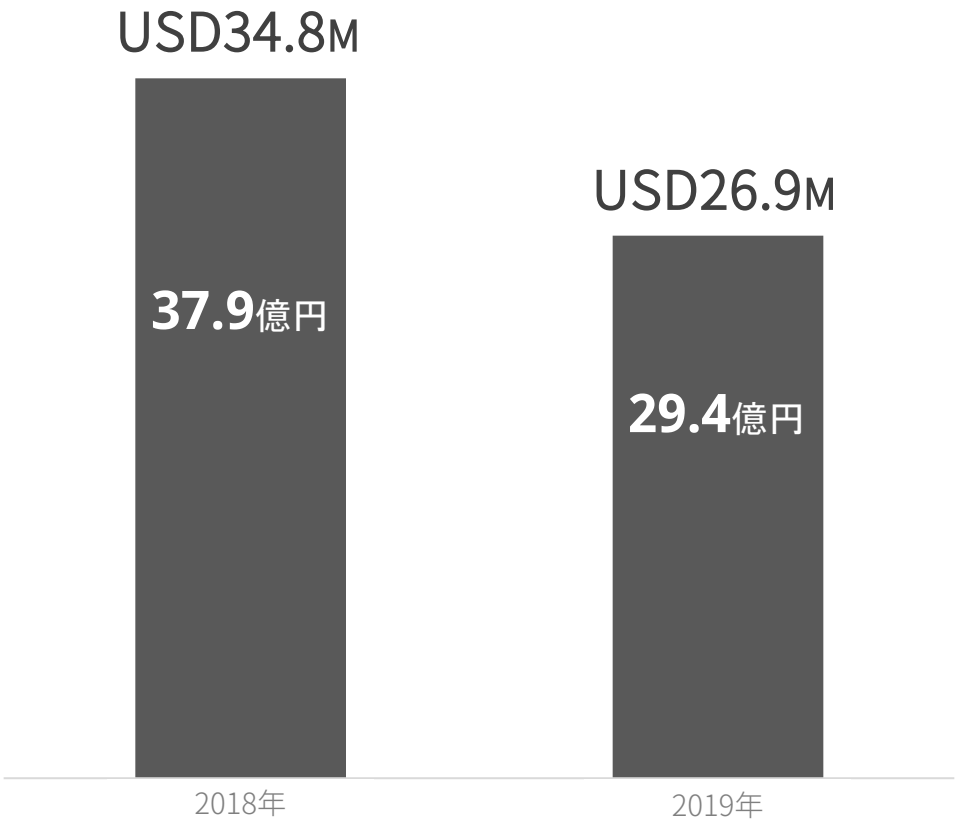
Quartz事業ハイライト / MRRの推移

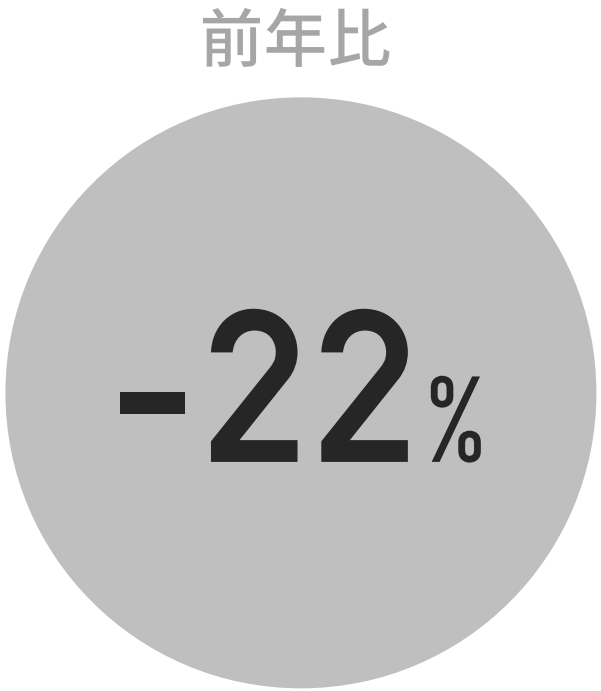
新規会員へは1年目のみ40%割引でサービスを提供。
通常価格へ転換するユーザーが増える事で、中長期的にARPPUは拡大



※　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。
※　金額は切り捨て表記にしています。
※　ARPPUとは、Average Revenue Per Paying Userの略で、オンラインサービスなどにおける1有料ユーザーあたりの平均売上を表す指標となります。
※　2019年1-12月の平均レート1USD=109.06円で換算となります。

一方で、有料課金事業の立ち上げにリソースをシフトした事で、広告売上は大きく減少

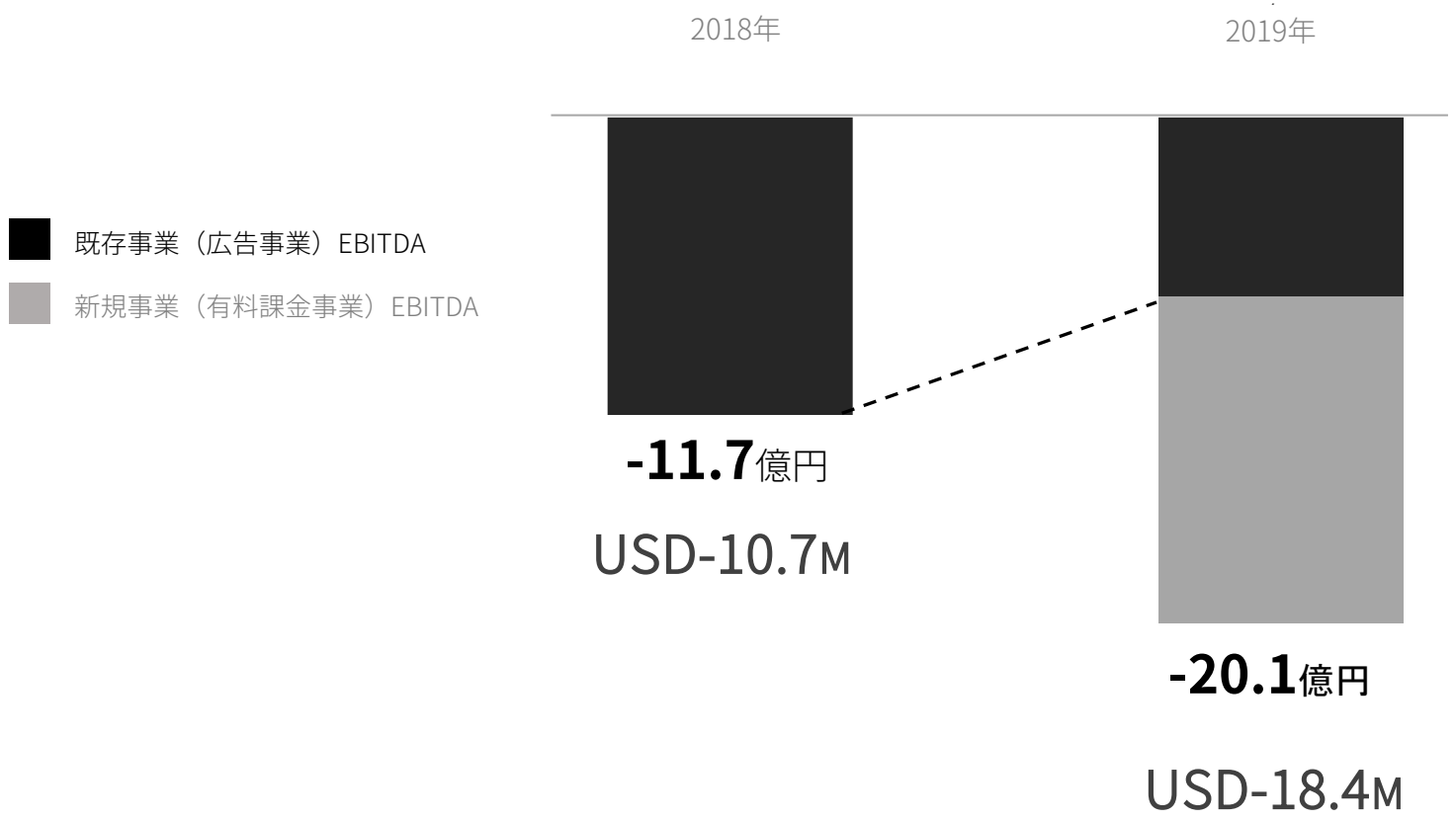




※　2018年と2019年は、共に2019年の平均レート1USD=109.06円で換算しています。
※　2018年業績は、買収前の業績を含んでおり、未監査となります。

Quartz事業ハイライト /EBITDAの推移

有料課金事業への投資を行いつつ、広告事業のコスト構造改革を進めた事で、EBITDAは計画内に着地。2020年から収益は改善の見込み



コスト構造改革により損益分岐点は大幅に低下したものの、広告売上の減少により黒字化はならず。

コンテンツの強化とEメールマーケティングが奏功し、マーケティング費用を抑制しながらも順調に有料会員数が増加。

※　2018年と2019年は共に2019年1-12月の平均レート1USD=109.06円で換算しています。
※　事業構造改革費用などの一時費用は除きます。
※　2018年業績は、買収前の業績を含んでおり、未監査となります。

06　2020年12月期業績予想

UZABASE

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、創造性を開放します。

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。

あらゆる場面でビジネスパーソンの意思決定を支えるサービスを展開していく

グローバルな経済情報を把握して、
事業をグローバル展開させたい

業務効率をあげて
成果を最大化したい

早く**キャリアを**
ステップアップさせたい

自分の**市場価値を高めたい**

新たなテクノロジーを活用して
新規事業を立上げたい

事業の**長期戦略**を立案したい

起業して**社会課題を解決**したい

×



SPEEDA



NEWS PICKS



FORCAS

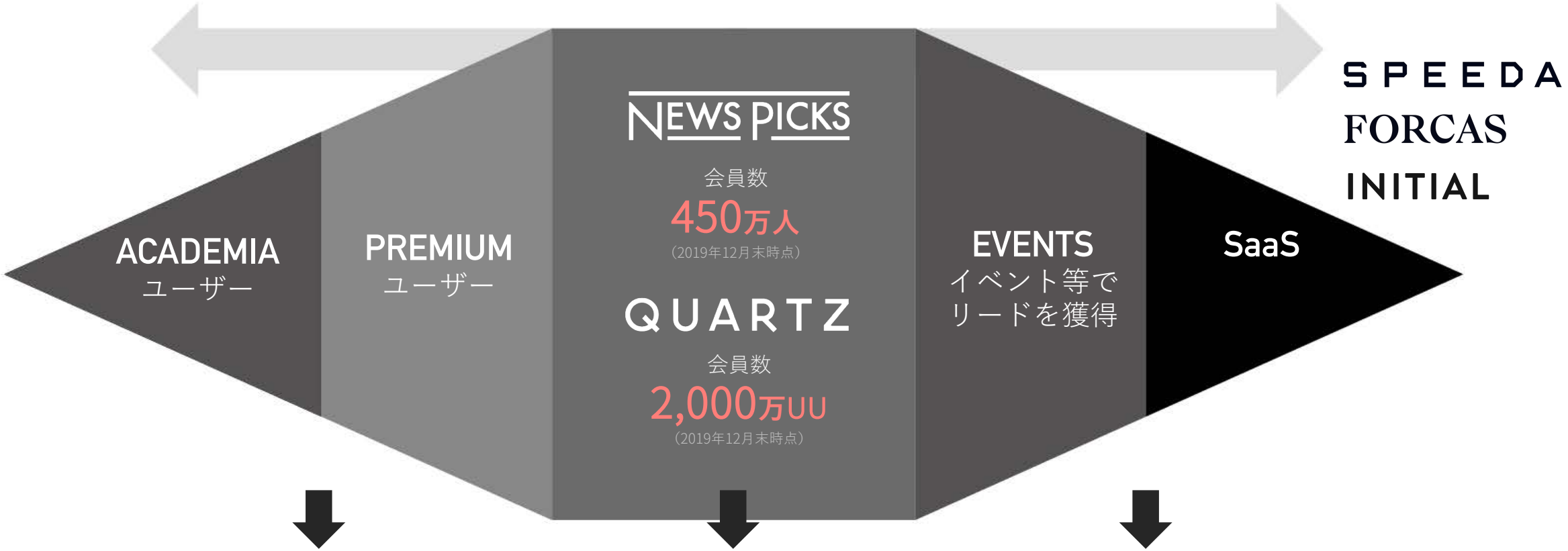


QUARTZ



INITIAL

B2Cサービスで広くビジネスパーソンへリーチ後、課金サービスへ展開。
今後は全サービスのユーザー IDの共通化も進めていく



B2C サブスクリプション収益
売上18億円（構成比15%）

広告収入
売上46億円（構成比39%）

B2B サブスクリプション収益
売上53億円（構成比45%）

※初期費用やNewsPicks事業の動画制作及びコンテンツの外部販売等の売上は含めていません。
※ユーザー IDの共通化についてQUARTZは除きます。

経営体制を変更し、梅田・稲垣による共同経営を強化。
個別最適だけでなく全体最適の最大化も追求

BEFORE



梅田 優祐



稲垣 裕介

Co-CEO

AFTER



梅田 優祐

CEO



稲垣 裕介

COO



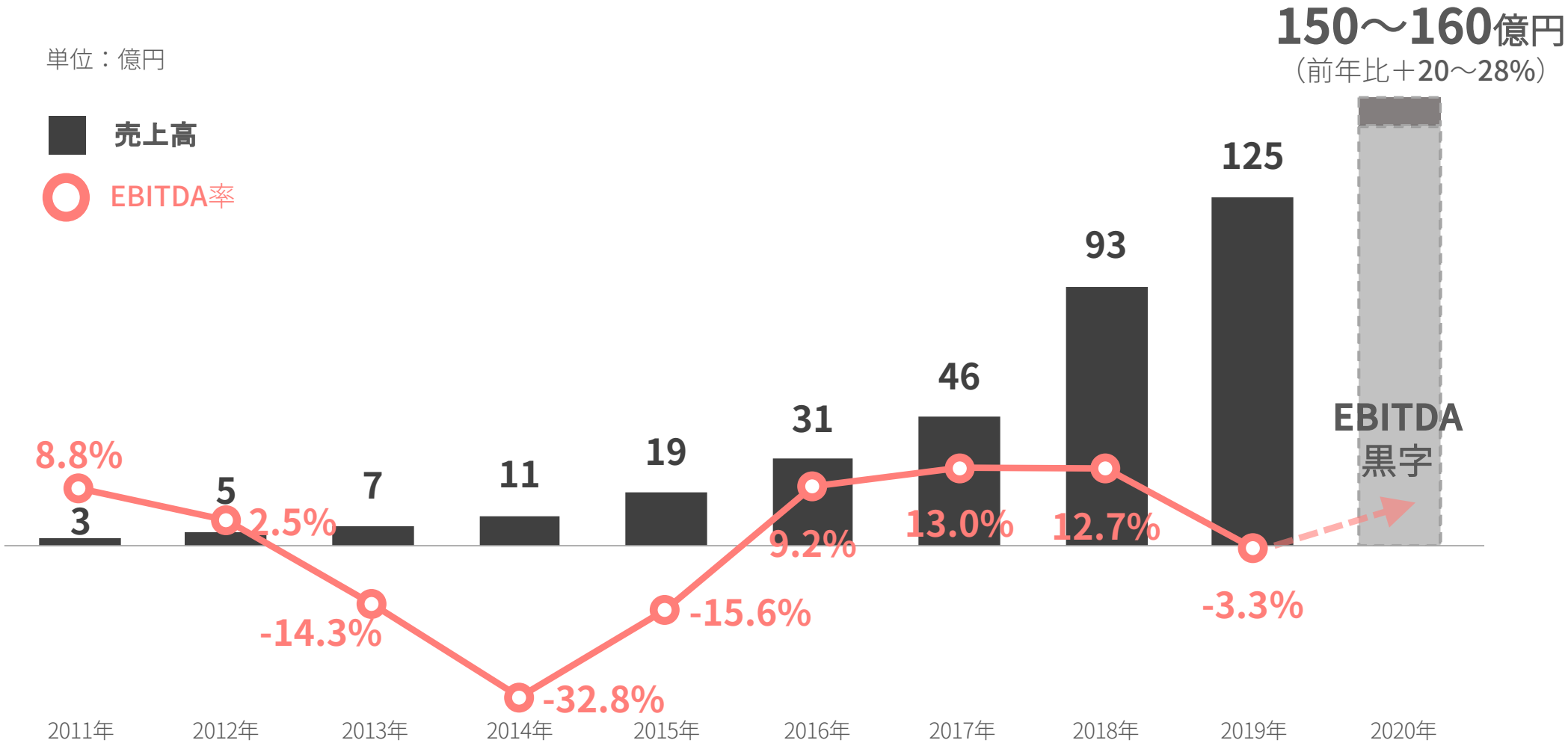
佐久間 衡

取締役
（予定）

国内の全B2B事業

2020年は収益化フェーズに入る事を最重要視し、売上高150～160億円、EBITDA黒字を計画

（コロナウィルス影響によるSPEEDA中国事業の営業停止や、広告事業の不確実性を勘案した業績予想）



バランスの取れた事業ポートフォリオを構築していく

	2018年に掲げた収益化方針	現在の進捗状況
SPEEDA	2020年までにEBITDA率30%	1年前倒しで達成
FORCAS	2020年までの黒字化	2020年までの単月黒字化に変更
INITIAL	2019年までの黒字化	計画通り達成
NEWS PICKS	・新規事業のNPSを2021年までに黒字化 ・NPSを除いたNewsPicks事業単体で2020年までにEBITDA率30%	NewsPicks連結で2022年までにEBITDA率20%に変更
QUARTZ	2022年までに黒字化 (2018年の買収時に掲げた方針)	2022年までの黒字化で変更なし

07 APPENDIX

連結PL実績

（単位：百万円）	2017年	2018年	2019年	2019年
売上高	4,565	9,340	12,521	従業員数
売上高成長率	48%	105%	34%	
SPEEDA事業	2,825	3,610	4,530	211
NewsPicks事業	1,661	2,962	4,177	184
Quartz事業		2,414	2,942	188
その他B2B事業	79	353	870	73
EBITDA	595	1,187	-411	
EBITDA率	13%	13%	-	
営業利益	545	830	-1,236	
営業利益率	12%	9%	-	
経常利益	518	533	-1,429	
経常利益率	11%	6%	-	
親会社株主に帰属する四半期純利益	438	610	-1,620	
親会社株主に帰属する四半期純利益率	10%	7%	-	

※　セグメント間の内部売上高を消去しています。
※　2018年4QのQuartz事業の業績は買収後の5ヶ月間（8月~12月）となります。
※　ユーザベースの取締役（社外含む）、コーポレート部門の人員数は含まれていません。従業員数は社員、契約社員の人数となります。

連結BS増減比較

（単位：百万円）	2018年末	2019年末	増減比較
流動資産	8,592	10,224	1,632
（現金及び預金）	5,725	7,954	2,228
固定資産	10,211	10,733	521
資産合計	18,804	20,958	2,154
流動負債	3,566	5,131	1,564
固定負債	8,920	8,695	-225
負債合計	12,487	13,826	1,339
（有利子負債）	9,574	9,879	305
純資産合計	6,316	7,131	815

※「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号　2018年２月16日）等を第１四半期連結会計期間の期首から適用しており、
前連結会計年度（2018末連結BS）については遡って適用した後の数値となっています。

UZABASE

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2019年12月期 決算短信』をご確認ください。

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

2020年2月12日

©Uzabase, Inc. All Rights Reserved.