2020年８月14日

各　位

会社名　　株式会社ユーザベース
代表者名　代表取締役CEO　梅田 優祐
代表取締役COO　稲垣 裕介
（コード　：　3966、東証マザーズ）
問合せ先　　執行役員CFO　千葉 大輔
（TEL:IR専門問合せ窓口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８月13日 18:00～19:00

開催方法　　オンライン配信による開催

開催場所
(JP) https://zoom.us/webinar/register/WN_-CHFB2UXTFG8QXOSxTjUjA
(EN) https://zoom.us/webinar/register/WN_rrh-bKLaQ2eRTOsQQPXt9Q

【添付資料】

１．投資説明会において使用資料（JP版＆EN版）

ご案内

2020年第2四半期決算説明会

開催日時：　8月13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CEO 梅田 優祐 、代表取締役COO 稲垣 裕介

取締役 佐久間 衡、執行役員CFO 千葉 大輔

開催にあたっての注意事項

・本説明会に関する映像及び音声を権利者の許諾なく使用することを禁止します。

・通信状況等によって、映像や音声に乱れが生じる可能性がございます。

※開催まで今しばらくお待ちください

ご案内

質疑応答は「sli.do」というツールを利用いたします。

運営事務局よりZOOMチャットにて、sli.doのURLをお送りいたしますので、
そちらよりアクセスください。なお、**ZOOMチャット**はページ下部に表示される
アイコン  よりご確認可能です。

※ミュートの解除、およびチャットへの投稿は運営上の都合により制限させて頂いております。

2Q 2020 Financial Results

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

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 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。

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

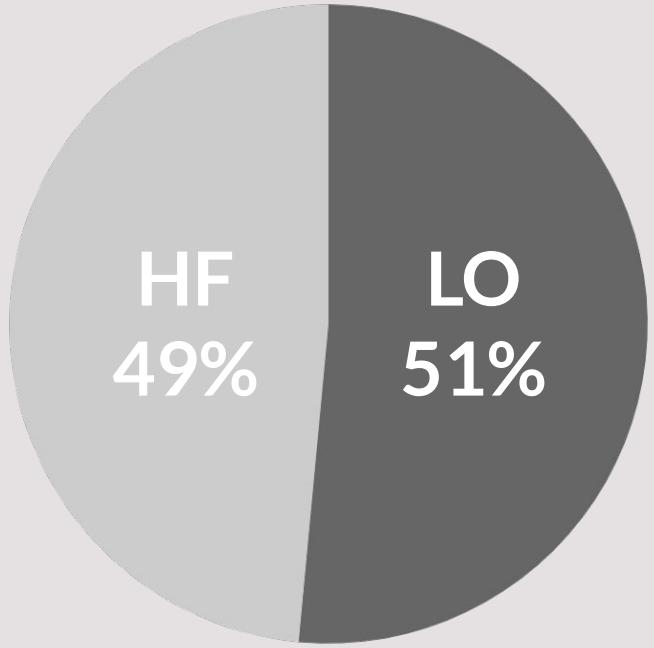
海外募集による新株式発行により50億円を調達。
今後の事業拡大に備えて財務基盤を強化。



資金調達前BS
（2020年6月末）



資金調達後BS
（2020年6月末BS+50億円）



応募投資家の属性

※　払込金額の総額ベースであり、その他の詳細情報は2020年7月9日公表の「海外募集による新株式発行に関するお知らせ」および「発行価額等の決定に関するお知らせ」をご参照ください。
※　LOはロングオンリーの略称、HFはヘッジファンドの略称です。

SPEEDA事業、NewsPicks事業を
次なるステージへ成長させるための戦略投資。

SPEEDA

エキスパートネットワークサービスの開発及び運営と、カスタマーサクセスの強化を含めた営業・マーケティングの強化へと投資。

23.5億円

NEWS PICKS

有料課金事業の大きな成長を継続的なものとするため、大規模なプロダクト改善にむけた開発と、認知拡大に向けたマーケティングへと投資。

6.5億円

借入金の返済

過去の借入金返済に充当し、財務基盤強化によって機動的な投資余力を確保。新たな成長に向けたM&Aや出資を含め、引き続き事業拡大を目指す。

20.0億円

SPEEDA

売上高・EBITDA
ともに順調に拡大

FORCAS
INITIAL
（その他B2B事業）

売上高成長が減速
2Q累計で黒字化

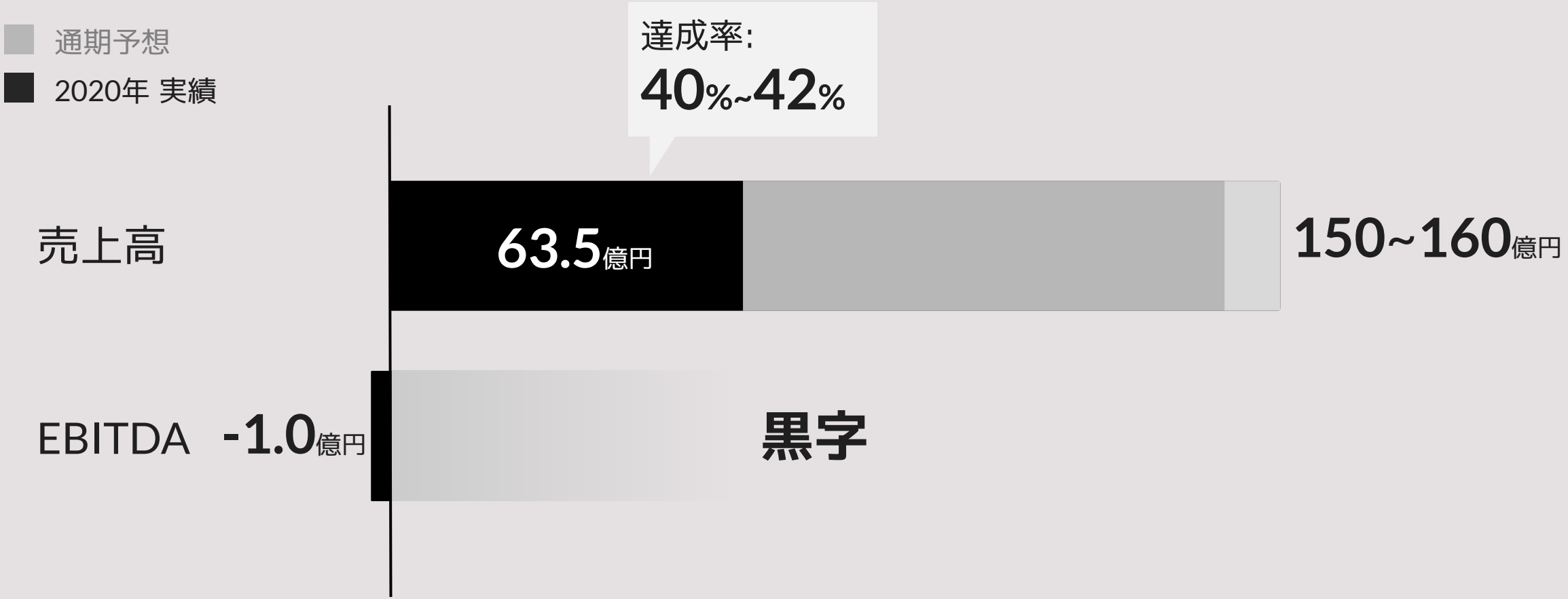
NEWS PICKS

有料課金が大きく成長
広告売上も順調に拡大

QUARTZ

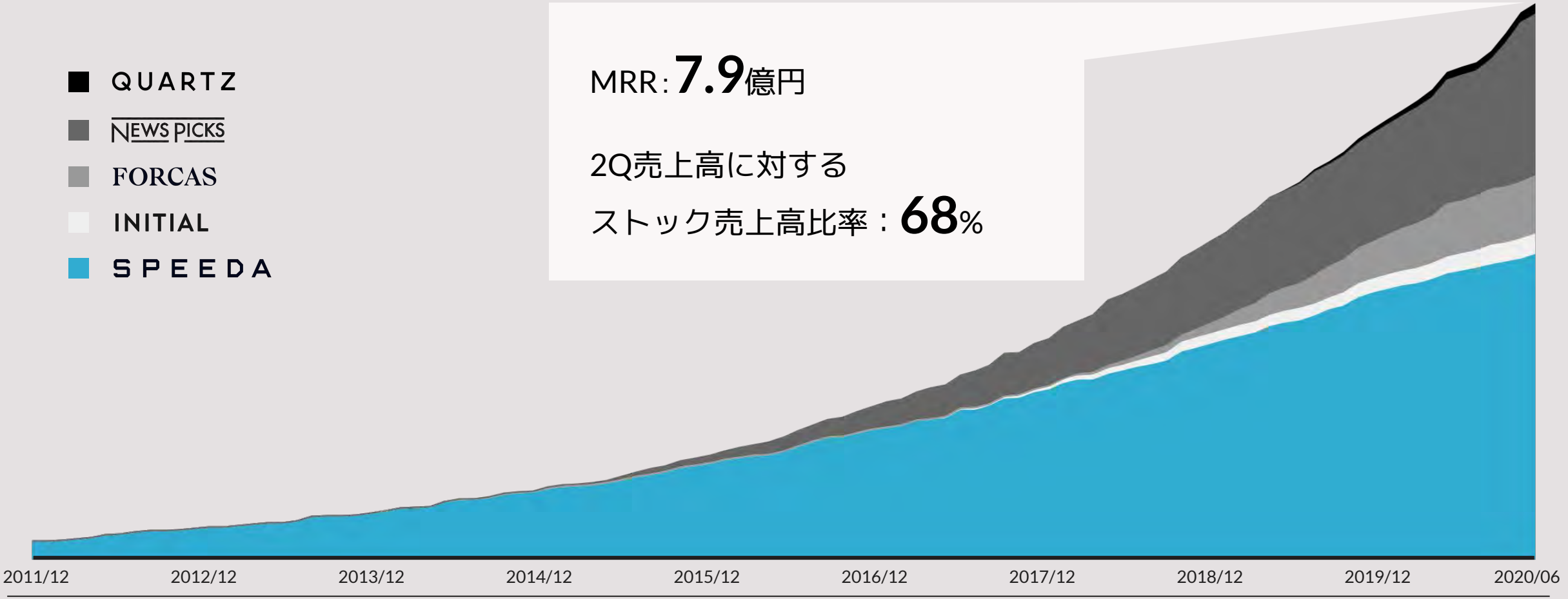
広告売上が大幅に減少
有料課金の成長は加速

広告事業の成長率鈍化により、売上はビハインドするも、EBITDAは計画を上回るペースで進捗し、通期黒字化にむけて順調。



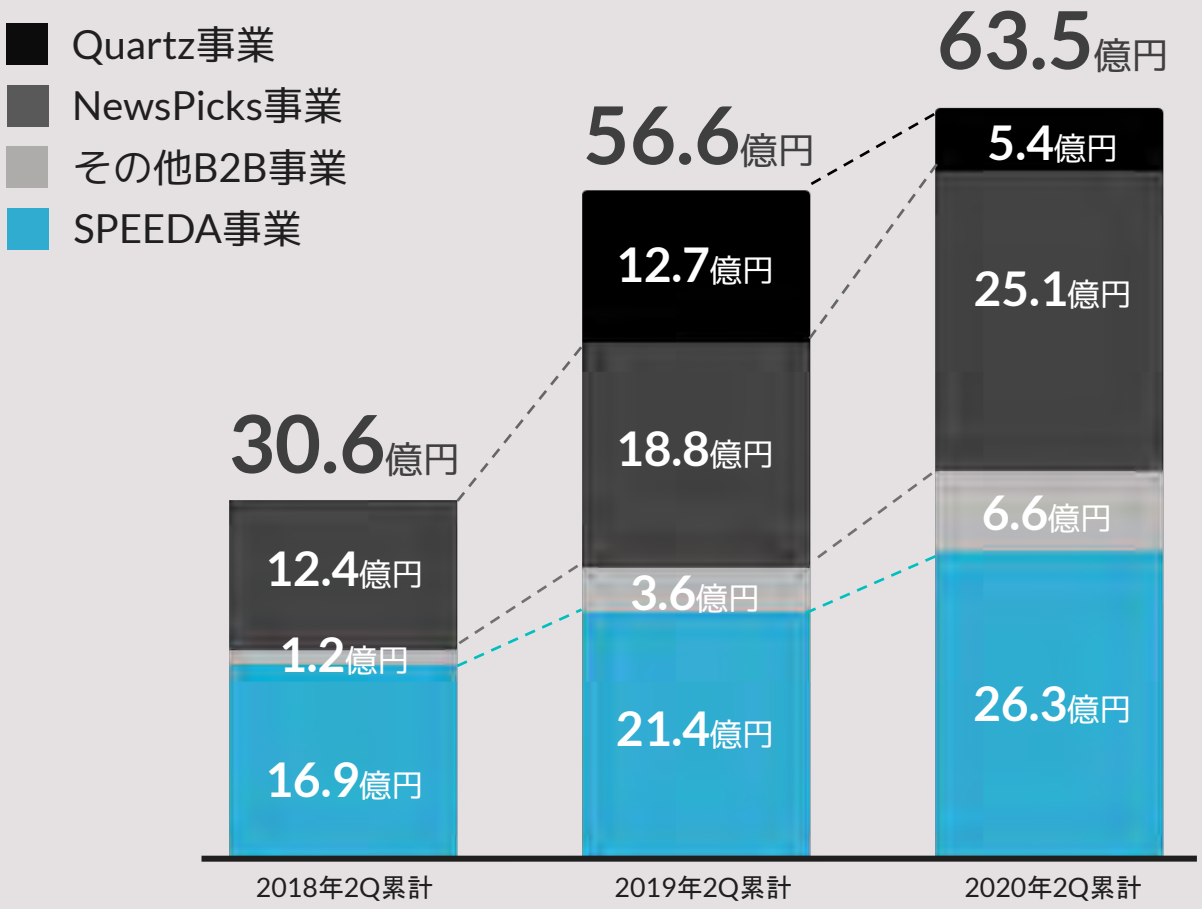
※ 通期予想は2020年2月12日に公表したものです。
※ 金額は切り捨て表記にしています。比率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）

NewsPicksのMRR拡大が大きく貢献し、グループ全体のMRRは前四半期比で68百万円増加。ARRは95億円に拡大。



※ 初期費用等の一時金と広告売上は含みません。
※ 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。

コロナ下においても国内事業は力強く成長。
Quartzは広告事業の縮小により売上が減少。



前年比

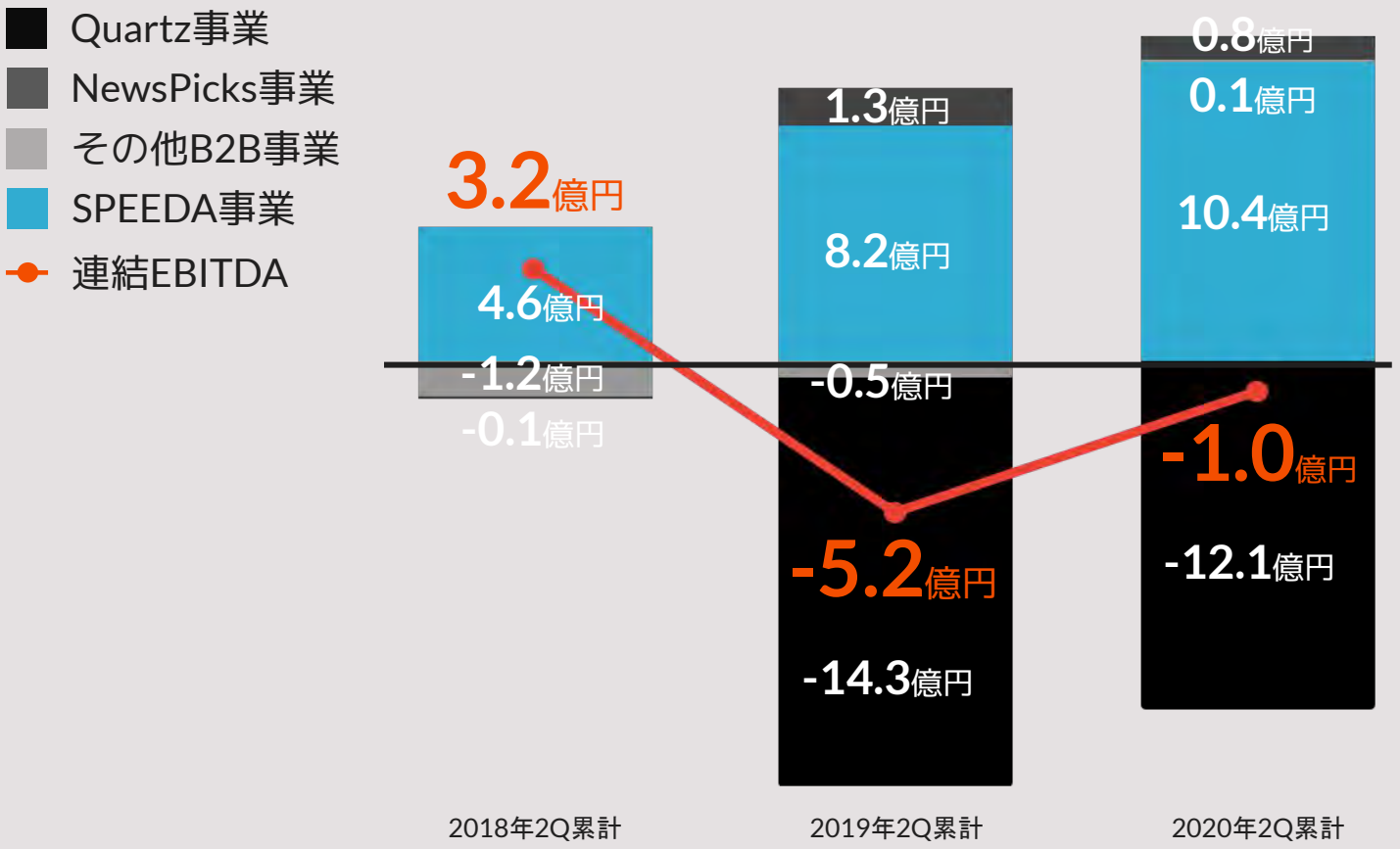
+12%

Quartz除く

+32%

※ 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。
※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

SPEEDA事業の利益拡大、Quartz事業の赤字幅縮小により、前年比でEBITDAは大きく改善。



前年比

+4.2億円

Quartz除く

+26%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）
※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

02

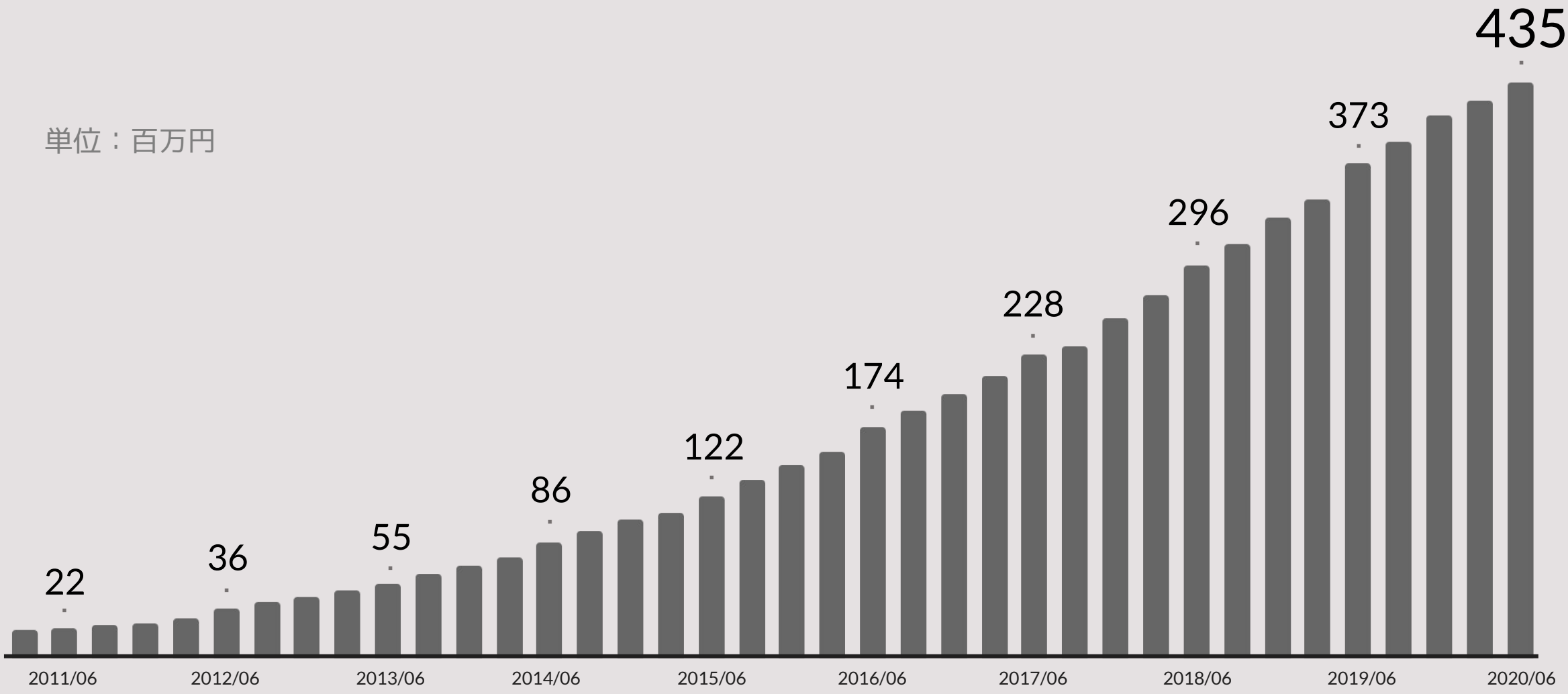
SPEEDA事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

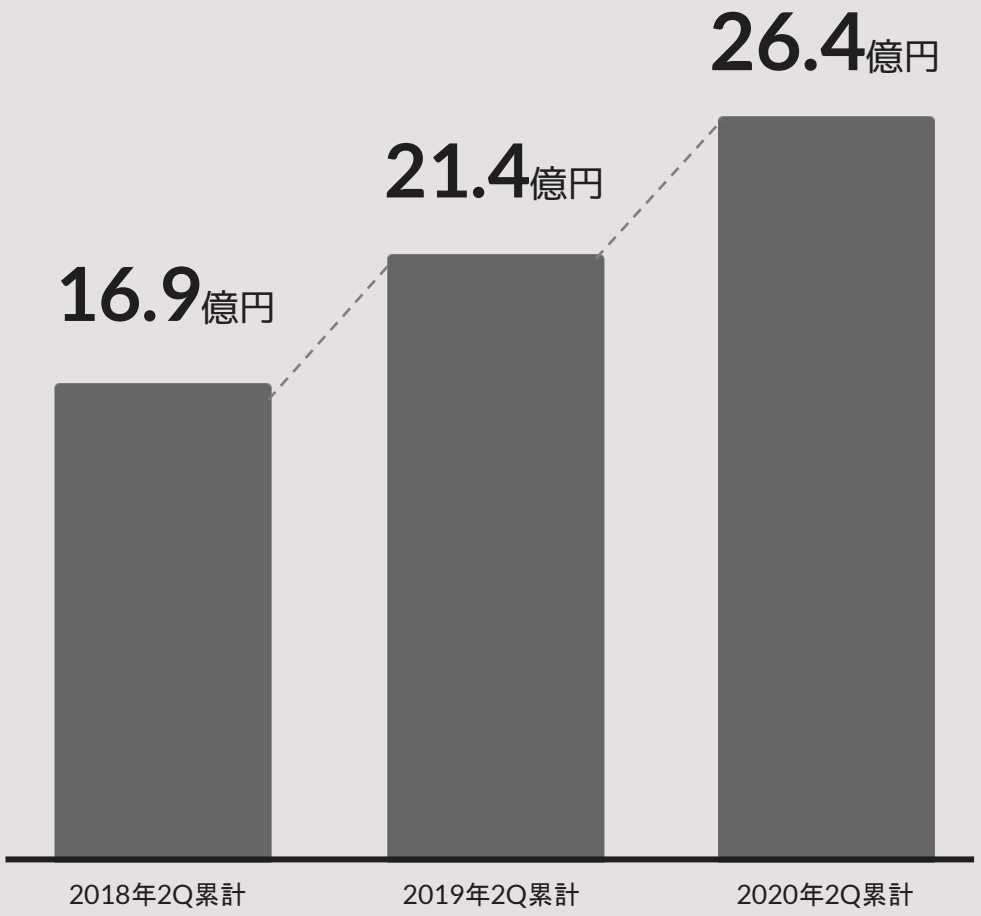
MRRは順調に拡大。

単位：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。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

コロナ下においても、20%以上の売上高成長率を維持。

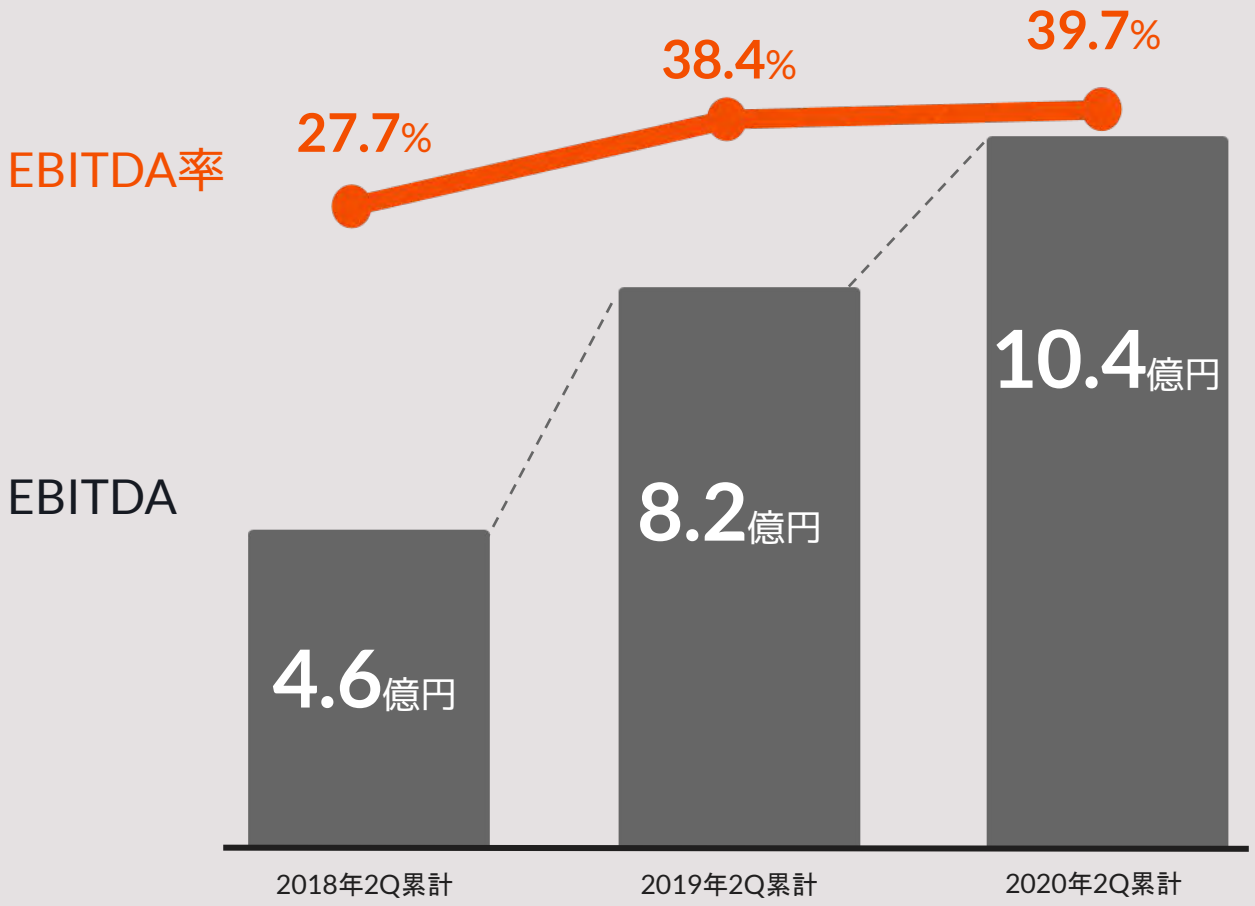


前年比

+23%

※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

MIMIR社買収後も高収益を維持。
3Q以降は、来期以降を見据えた成長投資を強める計画。



前年比

+27%

※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。
※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

MIMIR社の買収に続き、米国GlobalWonks,Incと資本業務提携。SPEEDA上で「グローバルな専門家の知見」の提供を目指す。



03

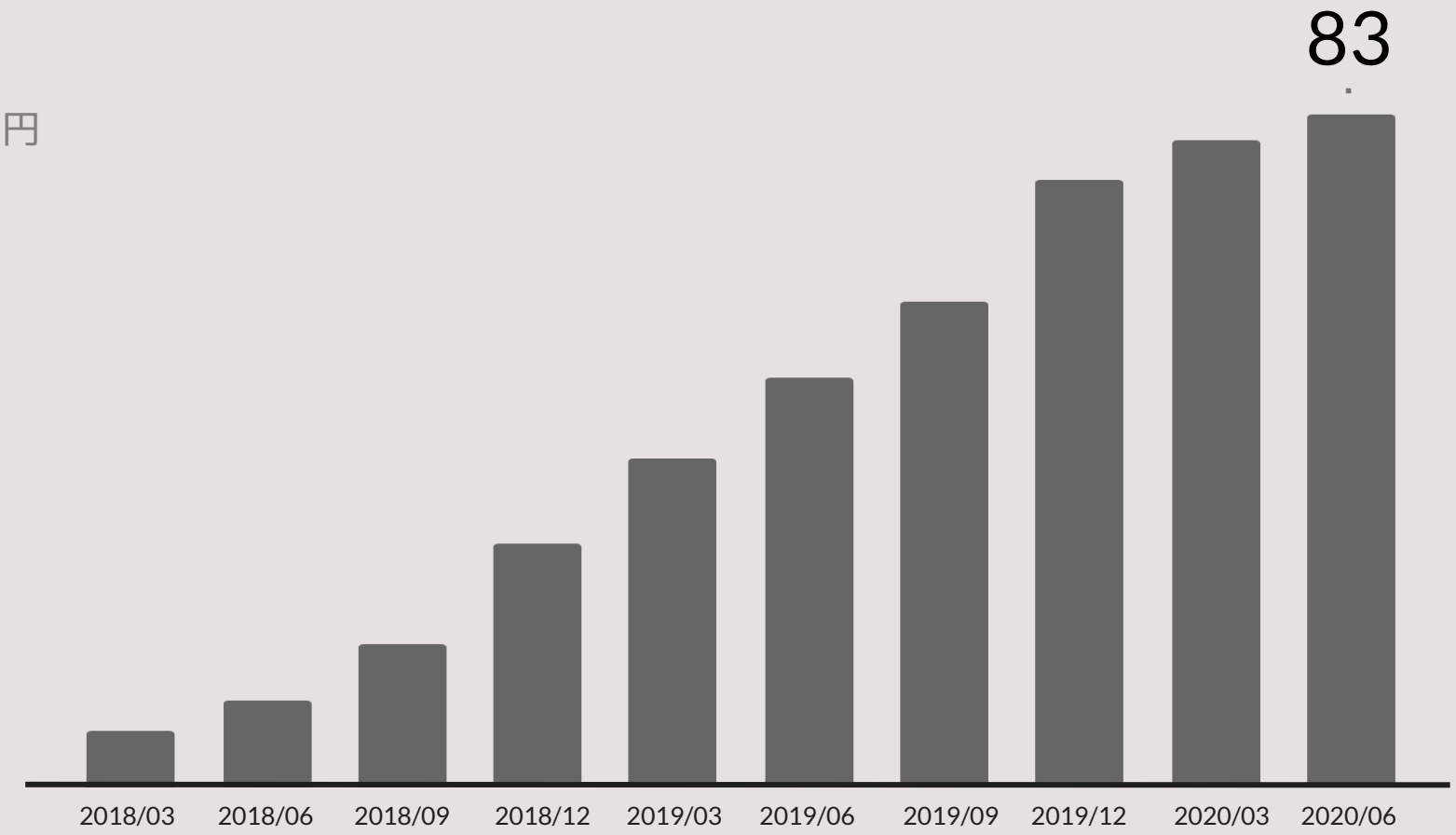
その他B2B事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

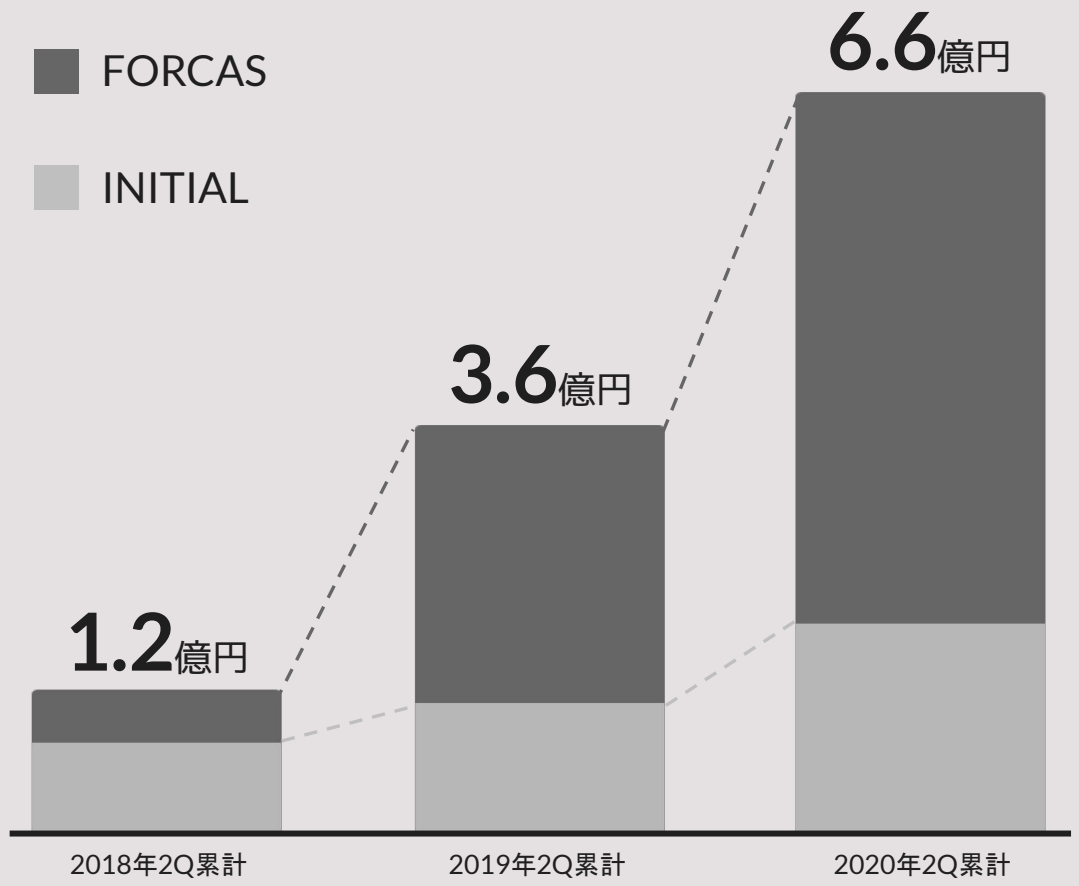
コロナの影響もあり、成長ペースが鈍化。

単位：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。

その他B2B事業全体の売上高は、大幅に拡大。

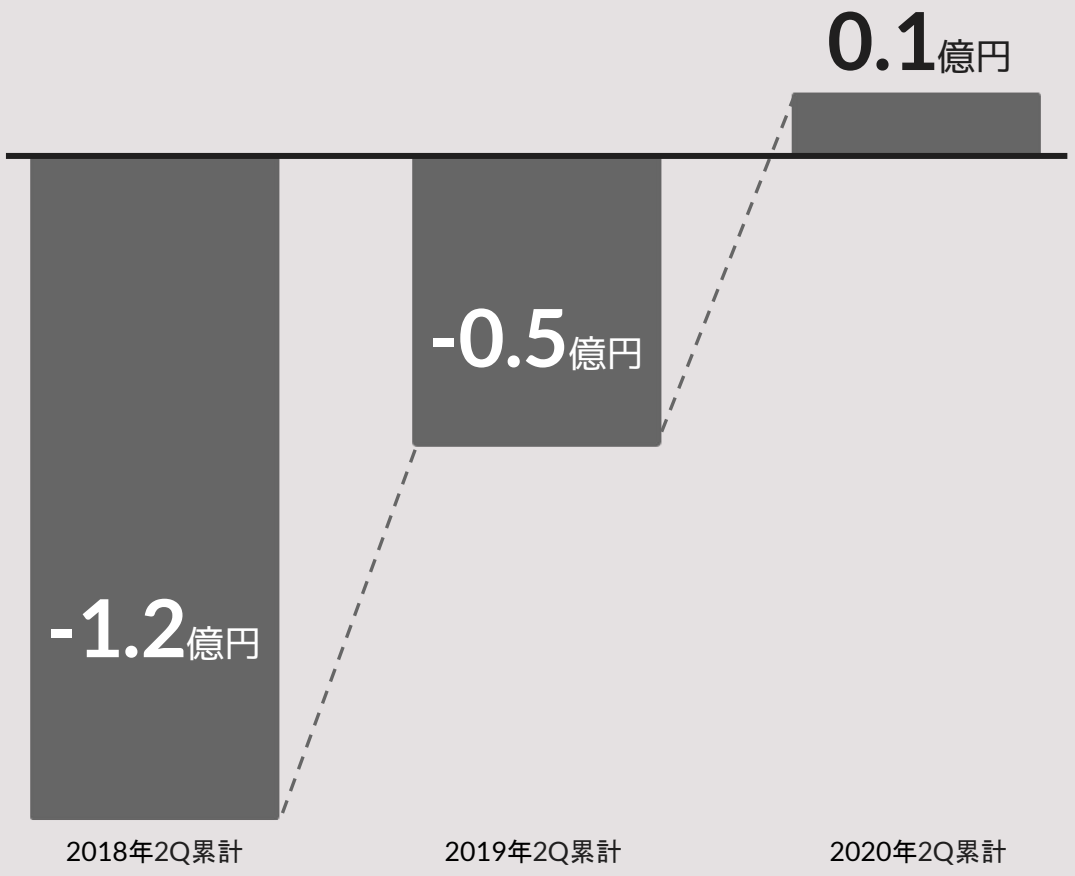


前年比

+84%

※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。

その他B2B事業全体で、2Q累計で黒字化。



前年比

+0.6億円

※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

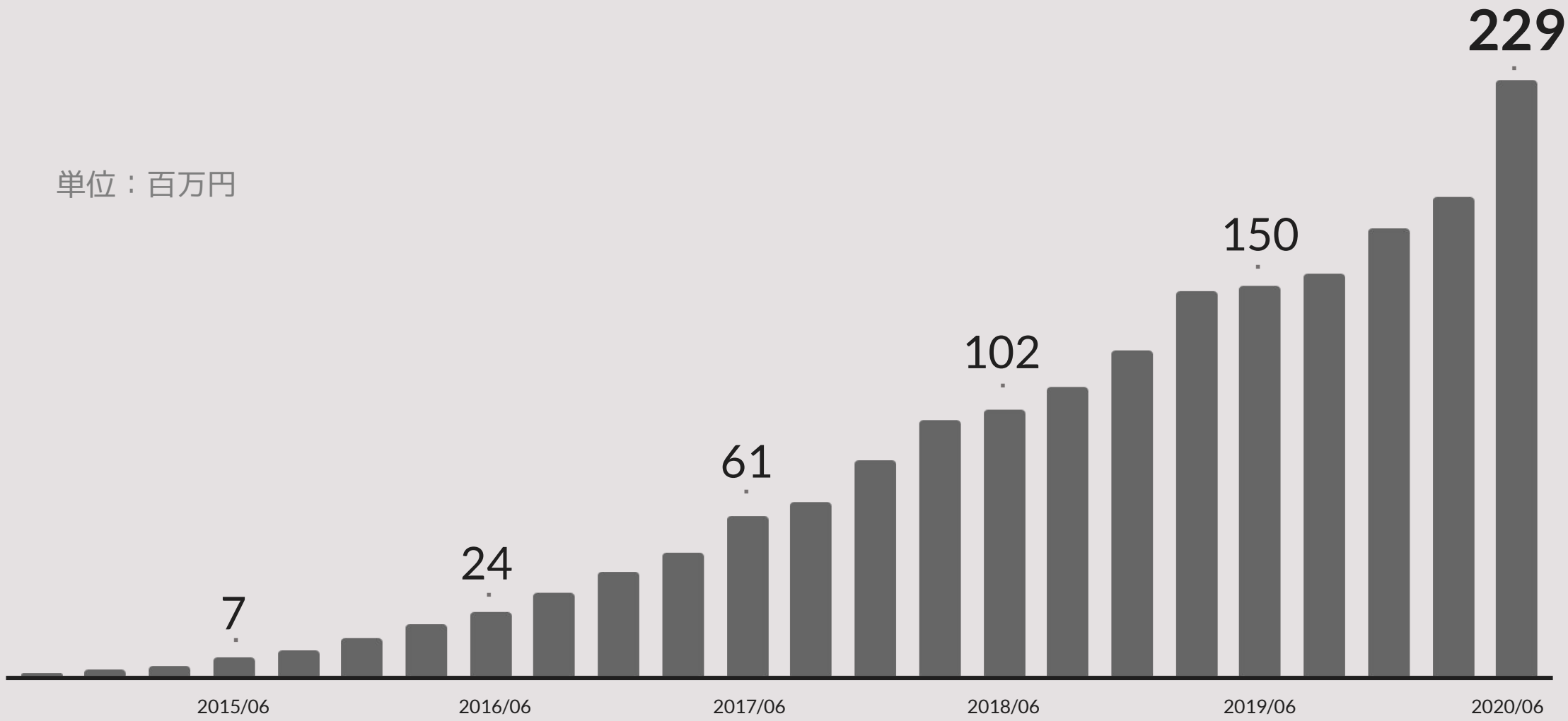
04

NewsPicks事業ハイライト

UZABASE

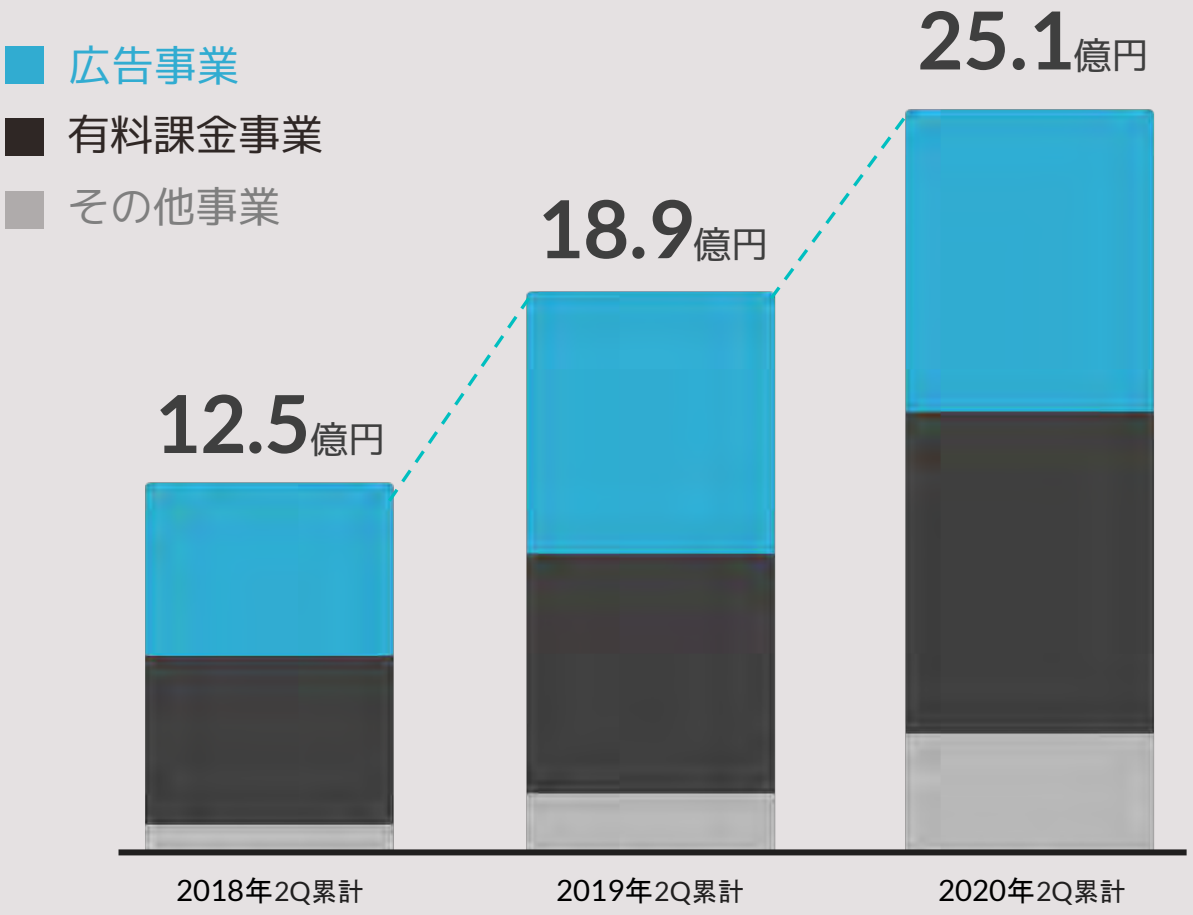
We guide business people
to insights that change the world

有料会員数が大幅に増加し、MRRは大幅に増加。



※ 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。

有料課金事業だけでなく、コロナ下にも関わらず広告事業も成長。

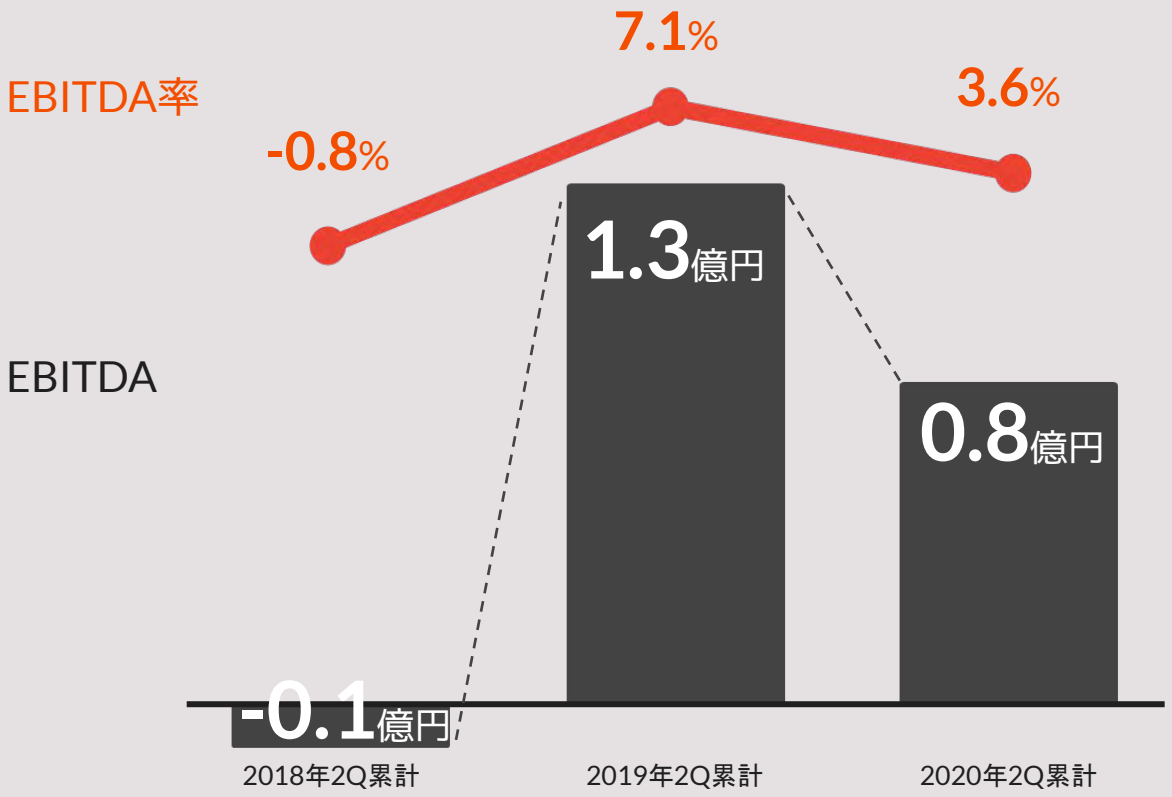


前年比

+33%

※ 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。

好調な有料課金事業に対してマーケティングコストを2Qで集中投資した事、新規事業のNewsPicks NewSchoolに投資した事で利益は前年比で減少。



前年比

-0.5億円

※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

05

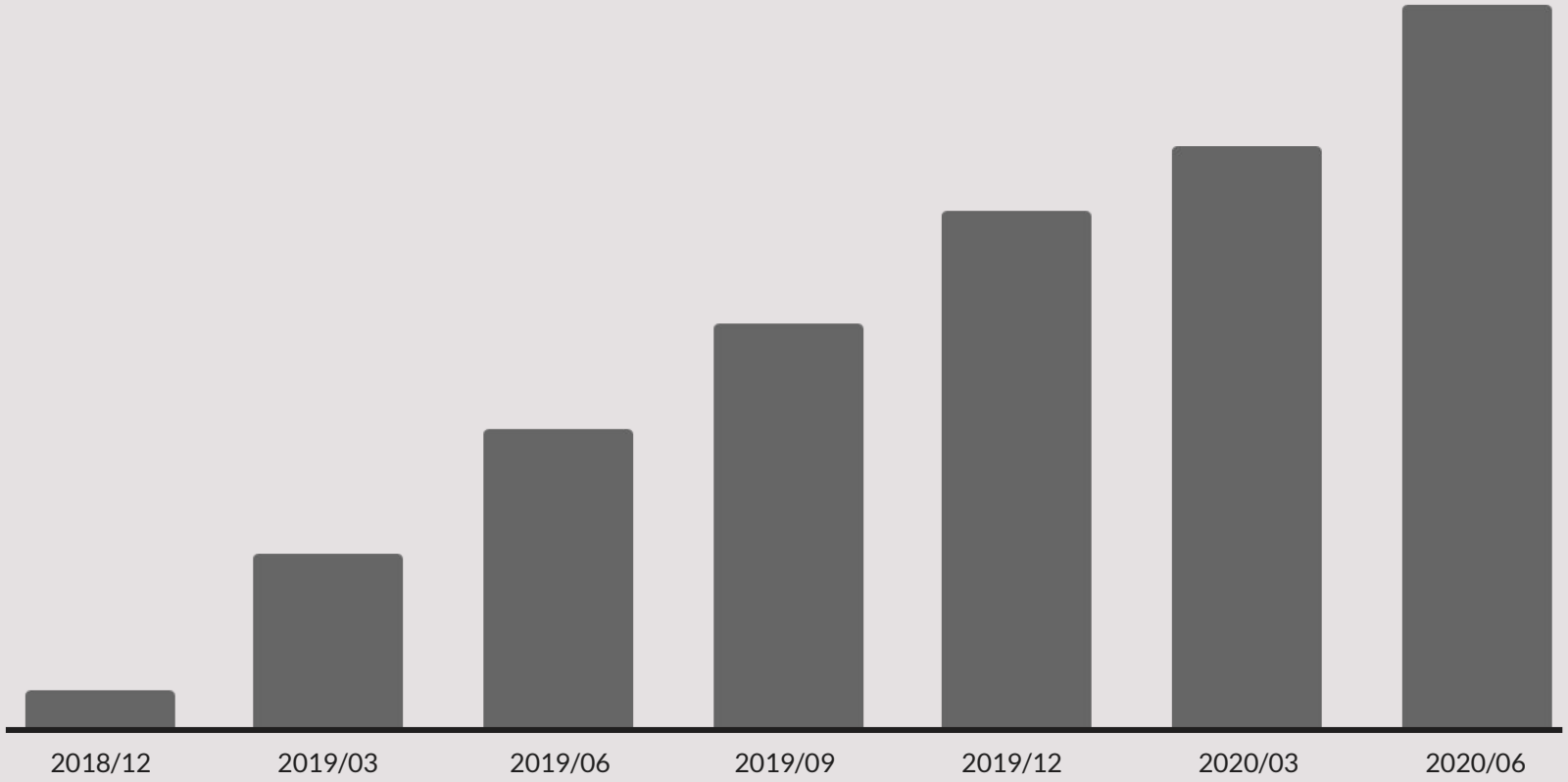
Quartz事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

2Qはコロナ下で有料会員数が伸長しMRRは順調に拡大、ARRは約2億円に。

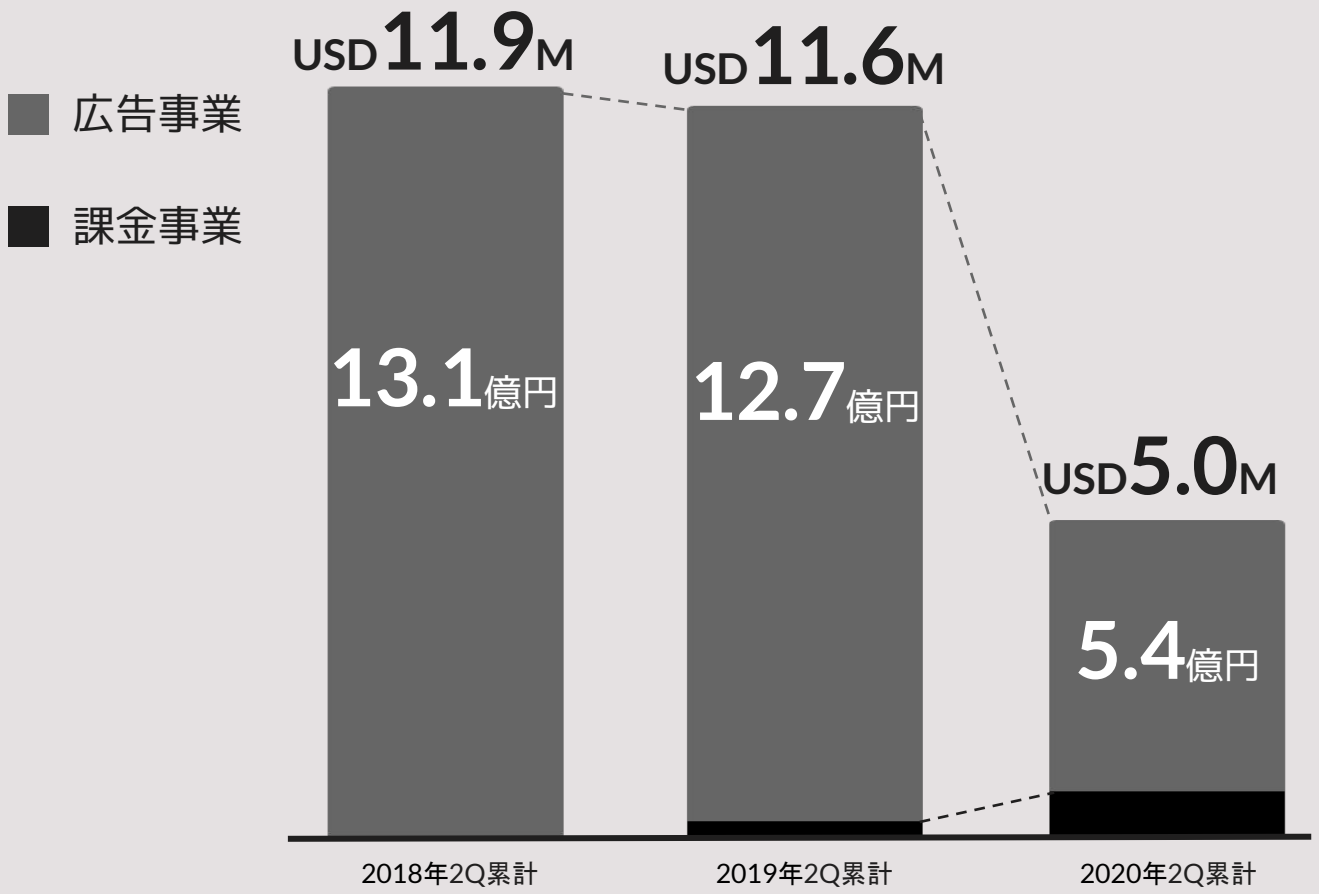
USD**146**K
（JPY：15百万円）



※ 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。

※ 2020年1-6月の平均レート1USD=108.30円で換算となります。

課金事業は順調に拡大するも、広告事業は1Qに引き続き2Qも コロナウイルスの影響を受け、売上は前年同期比大幅減

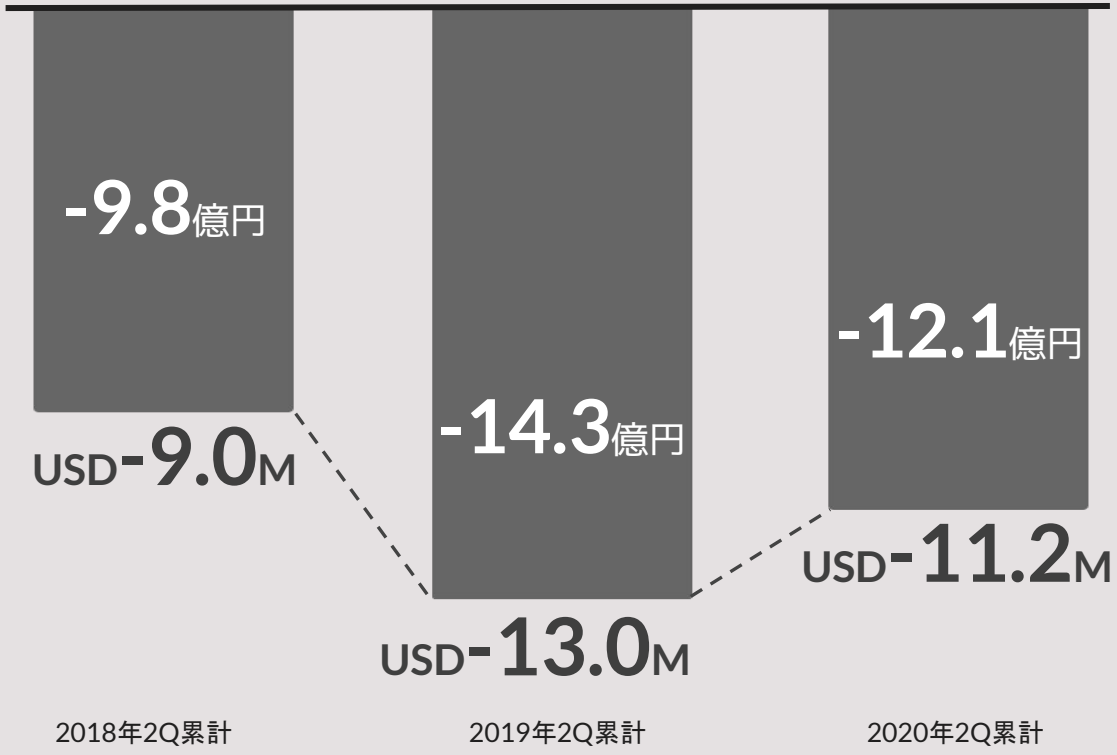


前年比

-7.3億円

※ 2020年2Q累計の業績は2020年1-6月の平均レート1USD=108.30円で換算しています。
※ 広告事業にはジャーナリズム共同プロジェクト関連の助成金、シンディケーションなどのその他売上を含めています。
※ 2018年2Q累計の業績は買収前の業績となっており、未監査となります。

昨年来のコスト構造改革により、売上高が前年同期比で大幅減も赤字幅は縮小。本年5月に実施のリストラ効果は3Q以降にフルに顕在化。3Q以降、収益性は更に改善予定。



前年比

+2.1億円

※ 2020年2Q累計の業績は2020年1-6月の平均レート1USD=108.30円で換算しています。
※ 2018年2Q累計の業績は買収前の業績となっており、未監査となります。
※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

UZABASE

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2020年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

本日ご回答差し上げることが出来なかったご質問や、
その他お問合せがございましたら、以下までご連絡ください。

E-mail: ir@uzabase.com
電話番号：03-4533-1999
担当：ユーザベース IR 担当

本日は誠にありがとうございました。

Information for Attendees

2Q 2020 Financial Results Briefing

Time and Date: August 13, 6:00–7:00 PM (Zoom accessible from 5:50 PM)

Speakers: Yusuke Umeda (CEO), Yusuke Inagaki (COO)
Taira Sakuma (Board Director), Daisuke Chiba (CFO)

Important Notice:

・Video and audio information from this Financial Results Briefing may not be used for any other purposes without the explicit permission of Uzabase.

・Issues with the video or audio may occur depending on the network environment.

This Briefing will commence shortly, thank you for waiting.

Information for Attendees

"Sli.do" will be used for the Q&A session

Sli.do can be accessed via a URL which will be sent in the **ZOOM chat** by the organizers.

To open the ZOOM chat, please click this chat icon at the bottom of the screen: 

Please note that due to the format of this Briefing, some restrictions on ZOOM functionality, including audio and text chat muting, will be applied for remote participants.

2Q 2020 Financial Results

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

Index

01 Highlights of Consolidated Results

02 Highlights for SPEEDA

03 Highlights for Other B2B Businesses

04 Highlights for NewsPicks

05 Highlights for Quartz

06 Appendix

01

Highlights of Consolidated Results

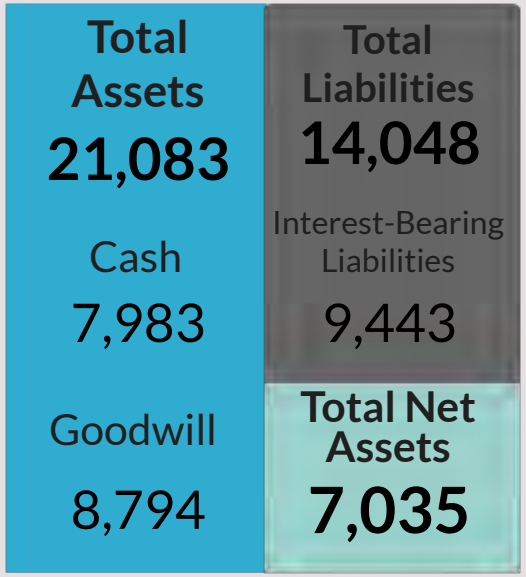
* All financials presented in this section are consolidated cumulative totals for each fiscal year.

UZABASE

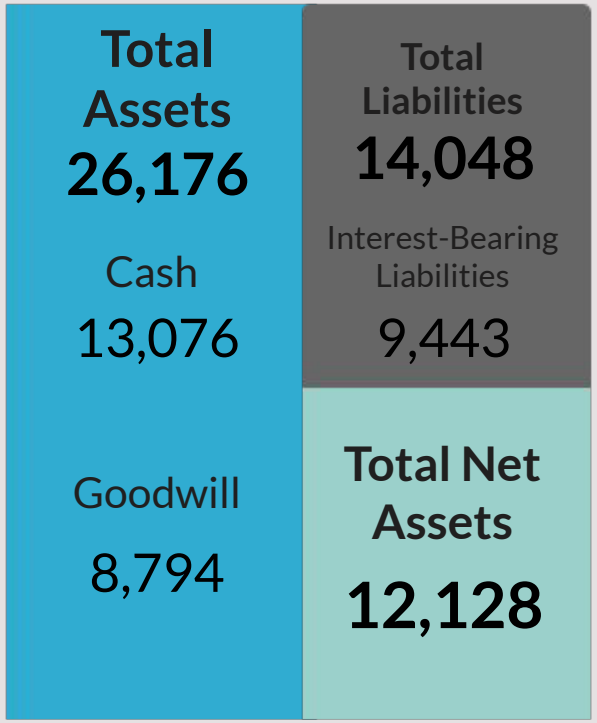
We guide business people
to insights that change the world

Raised JPY 5 billion through stock offering for overseas investors. Aiming to reinforce the financial base towards future business expansion.

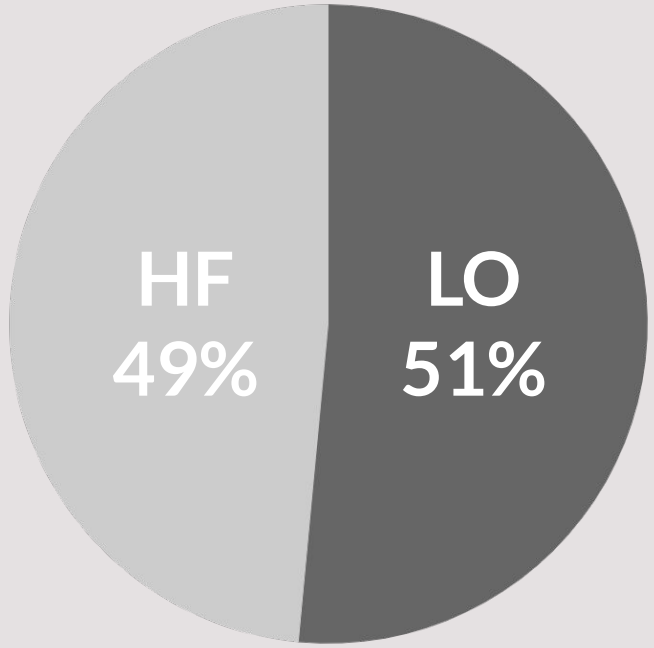
Unit: JPY MM



Pre-Fundraising
(End-June 2020)



Post-Fundraising
(+JPY 5 billion compared to end-June 2020)



Categories of Participating Investors

- Figures calculated based on paid-in amount. For more details, refer to the "Notice Regarding Issuance of New Shares by Offering to Overseas Investors" and "Notice Regarding the Determination of Issue Price" released on 9 July 2020.
- LO refers to long-only investors; HF refers to hedge funds

Strategic investment to be directed to SPEEDA and NewsPicks to drive the next stage of growth in each business.

SPEEDA

Investments towards the development and operation of the expert network service, as well as reinforcing sales and marketing efforts, including enhanced customer success.

JPY 2,350 MM

NEWS PICKS

With a goal to ensure continuous growth in paid subscription business, investment will be directed toward the development of large-scale product improvements, as well as marketing efforts to increase brand recognition.

JPY 650 MM

Loan Repayment

Funds to be used to strengthen the financial foundation, securing the capacity for flexible investments. Will continue to aim for further business growth through M&As and business investments.

JPY 2,000 MM

Highlights of Consolidated Results: Performance Overview

SPEEDA

Both net sales and EBITDA recorded favourable growth.

FORCAS INITIAL

(Other B2B Businesses)

Net sales growth decelerated. Profitability achieved for the full 1H.

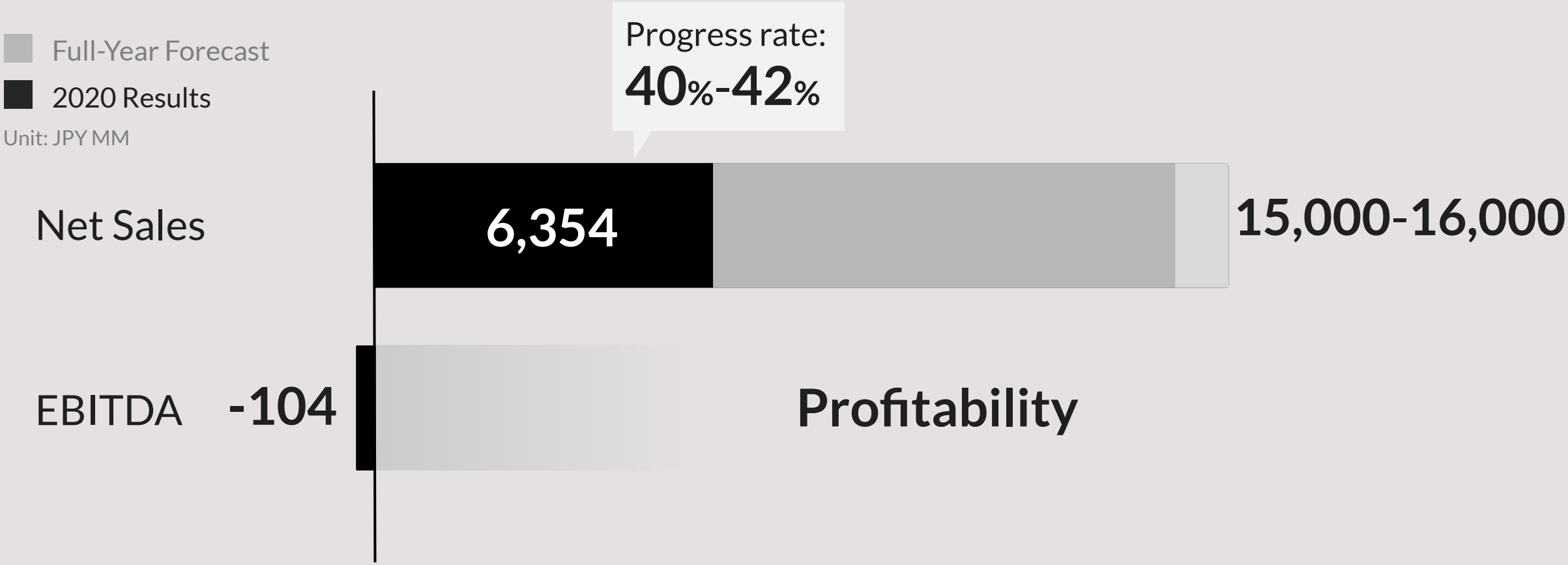
NEWS PICKS

Paid subscriptions grew substantially. Advertising revenue also expanding steadily.

QUARTZ

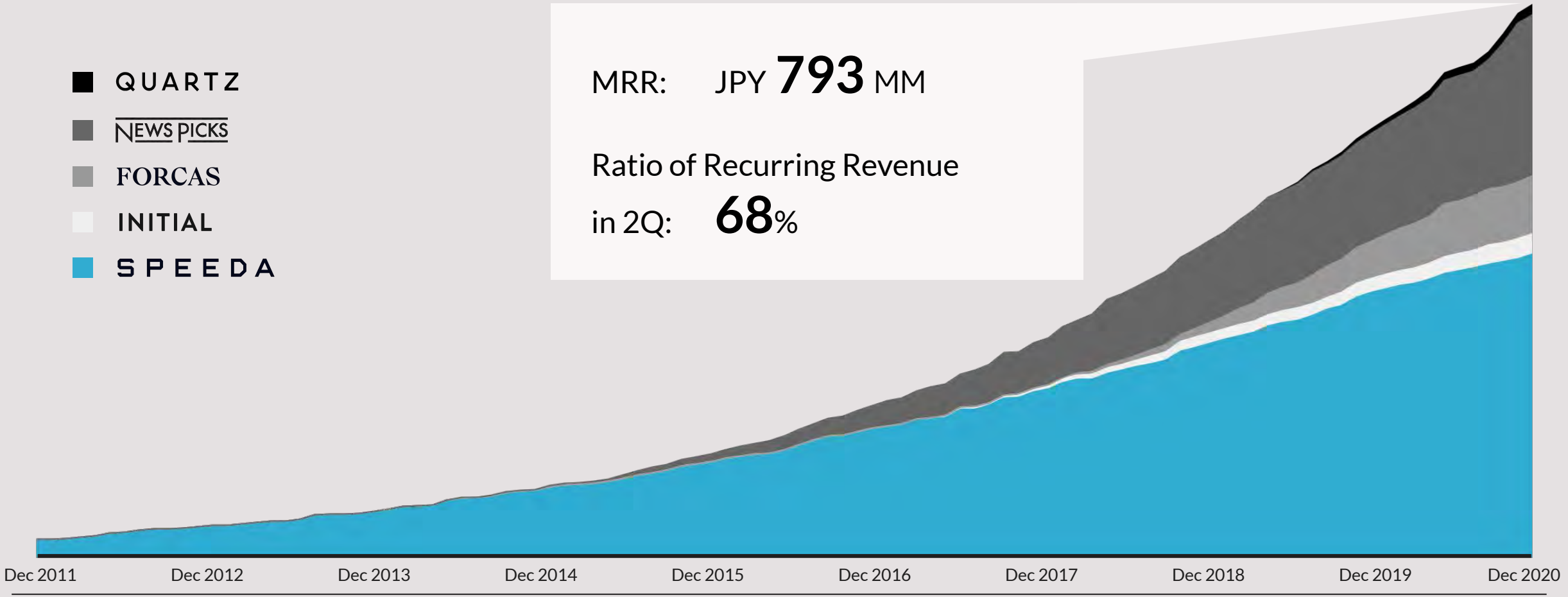
Advertising revenue significantly decreased. Paid subscriptions saw accelerated growth.

Net sales behind targets due to sluggish growth in advertising business, but EBITDA growth outpaced forecast, indicating steady progress towards achieving profitability for the full year.



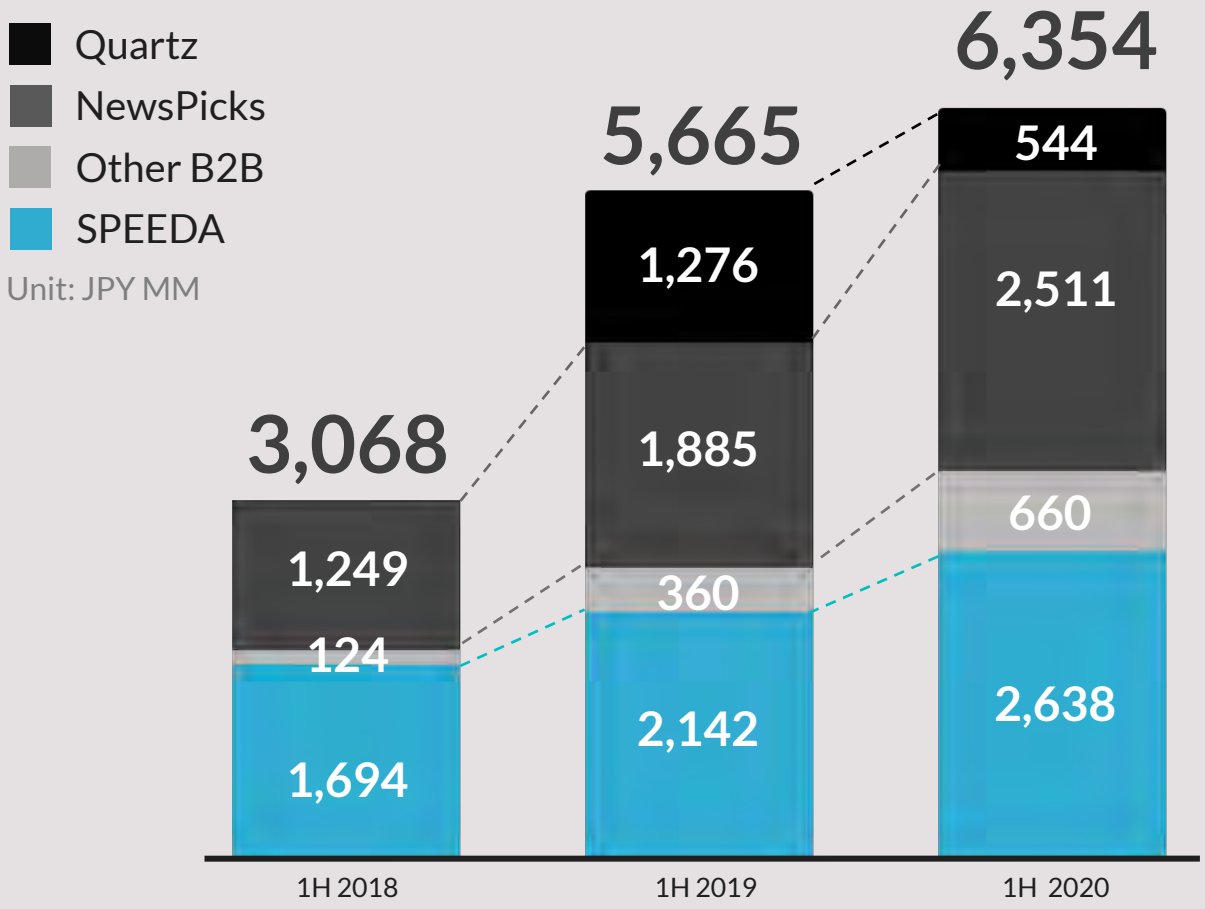
- Full-Year Forecast refers to the figures announced on 12 February 2020.
- All monetary amounts and percentages are rounded to the nearest whole. (Same applies for slides that follow)

Due to substantial contributions from NewsPicks, MRR for the entire group was up by JPY 68 MM QoQ. ARR also increased to JPY 9,524 MM.



- One-off transactions such as initial costs and advertising sales are excluded.
- ARR refers to Annual Recurring Revenue, calculated as MRR multiplied by 12 months.

Robust growth seen in domestic businesses despite COVID-19. Contraction of advertising business at Quartz led to a drop in net sales.



YoY Change

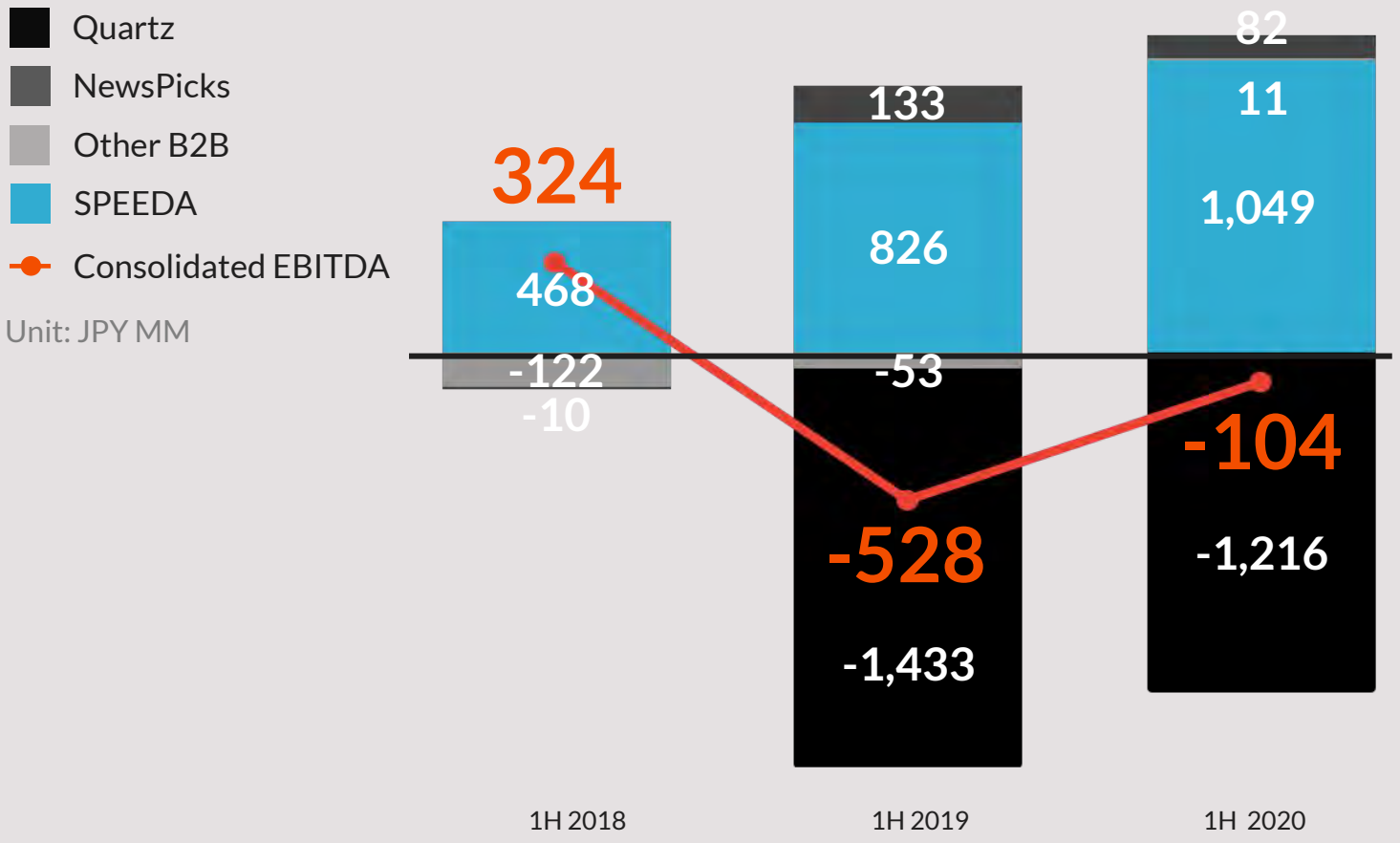
+12%

Excluding Quartz

+32%

- "Other B2B" is a total for FORCAS and INITIAL.
- Internal transactions between segments are excluded.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since 2Q 2020.

EBITDA significantly improved due to increase in profit for SPEEDA and reduced deficit for Quartz.



YoY Change

+424 MM

Excluding Quartz

+26%

- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortisation (including Goodwill Amortisation).
- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation system.

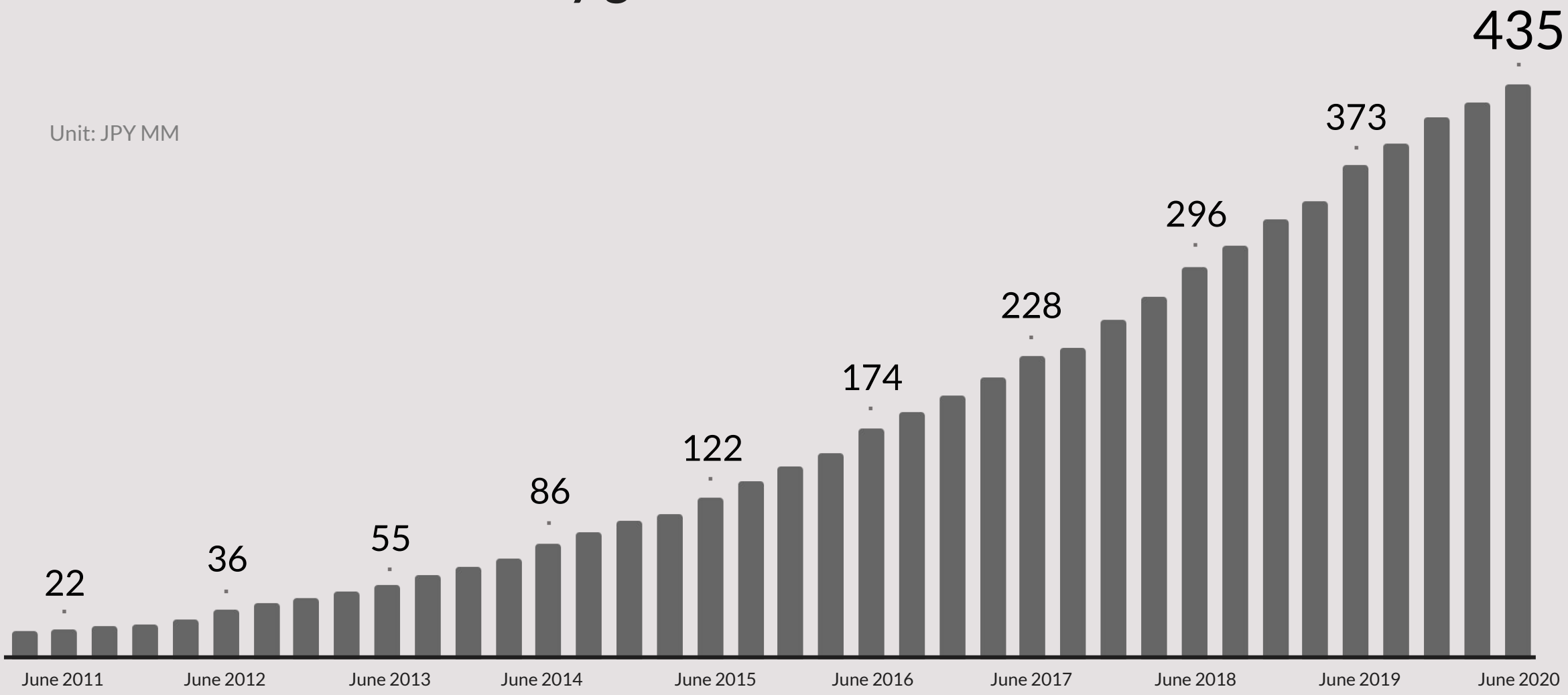
02

Highlights for SPEEDA

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

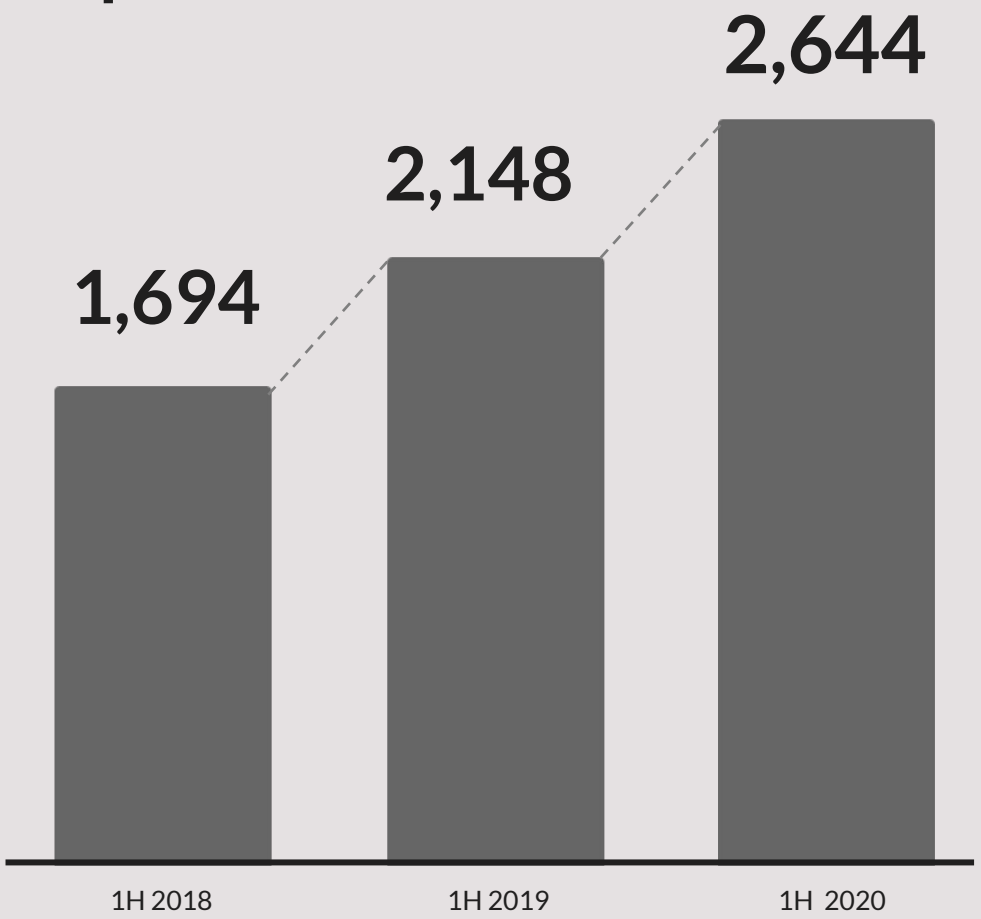
MRR demonstrated steady growth.



- MRR refers to Monthly Recurring Revenue and excludes all one-off transactions such as initial costs.
- MRR figure includes both the domestic and the overseas businesses.

Net sales maintaining a growth rate of over 20% even amid the COVID-19 pandemic.

Unit: JPY MM

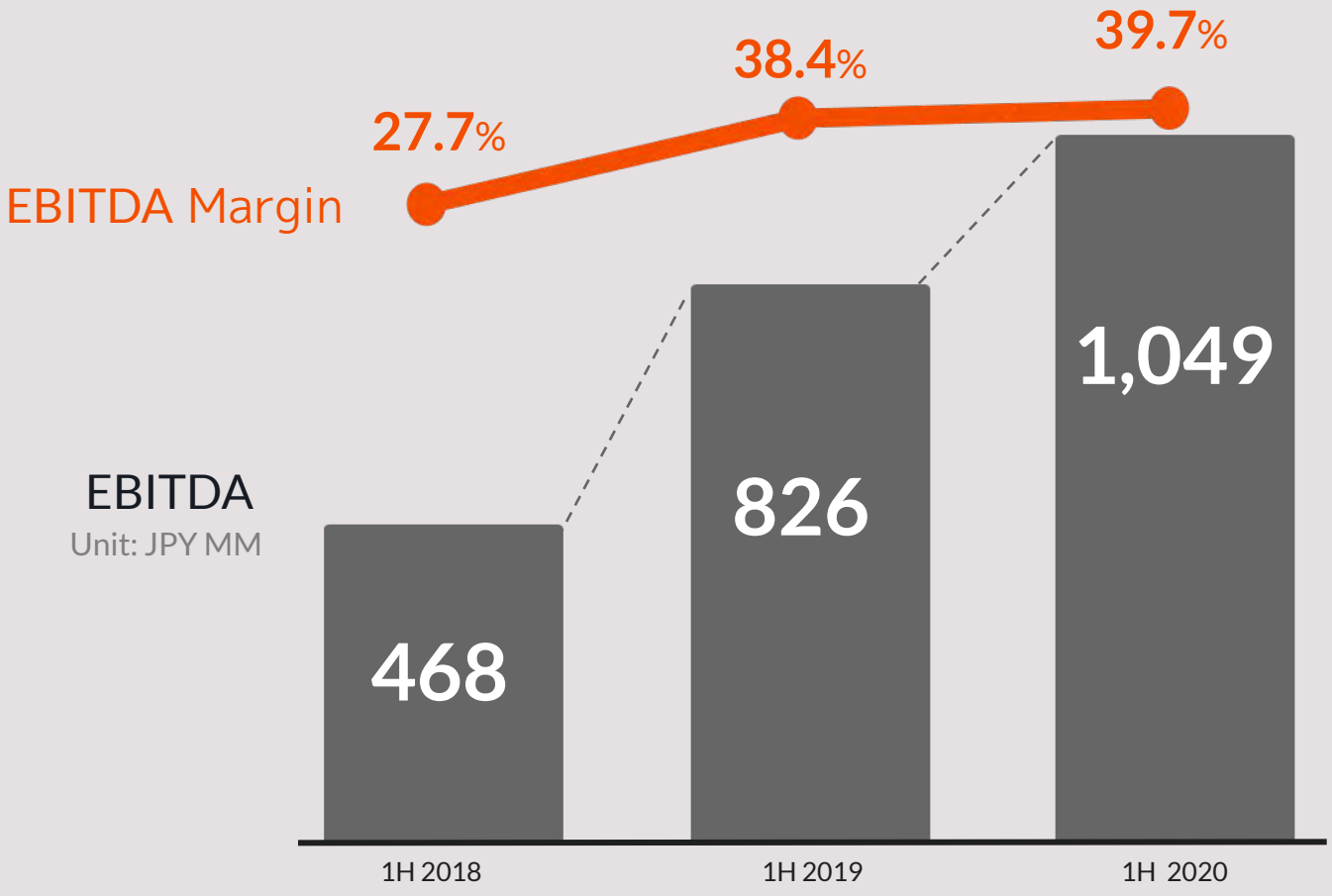


YoY Change

+23%

- Internal transactions between segments are included.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since 2Q 2020.

High earnings maintained even after MIMIR acquisition.
Planning to reinforce growth investments towards next year from 3Q onward.



YoY Change

+27%

- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation system.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since 2Q 2020.

Following the acquisition of MIMIR, a capital alliance agreement was also signed with US company GlobalWonks, Inc.
Going forward, will aim to provide global expert opinions on SPEEDA.



03

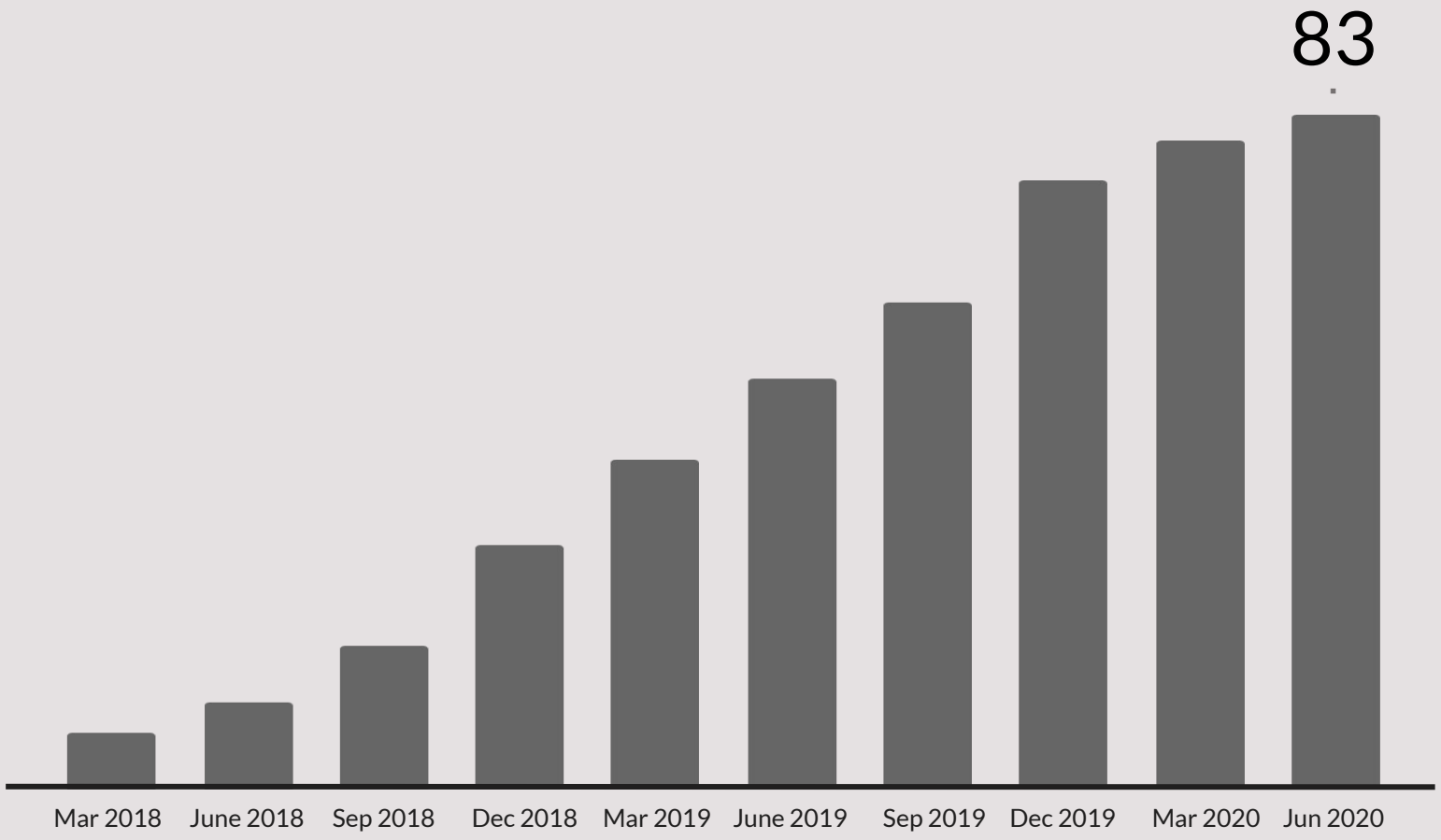
Highlights for Other B2B Businesses

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

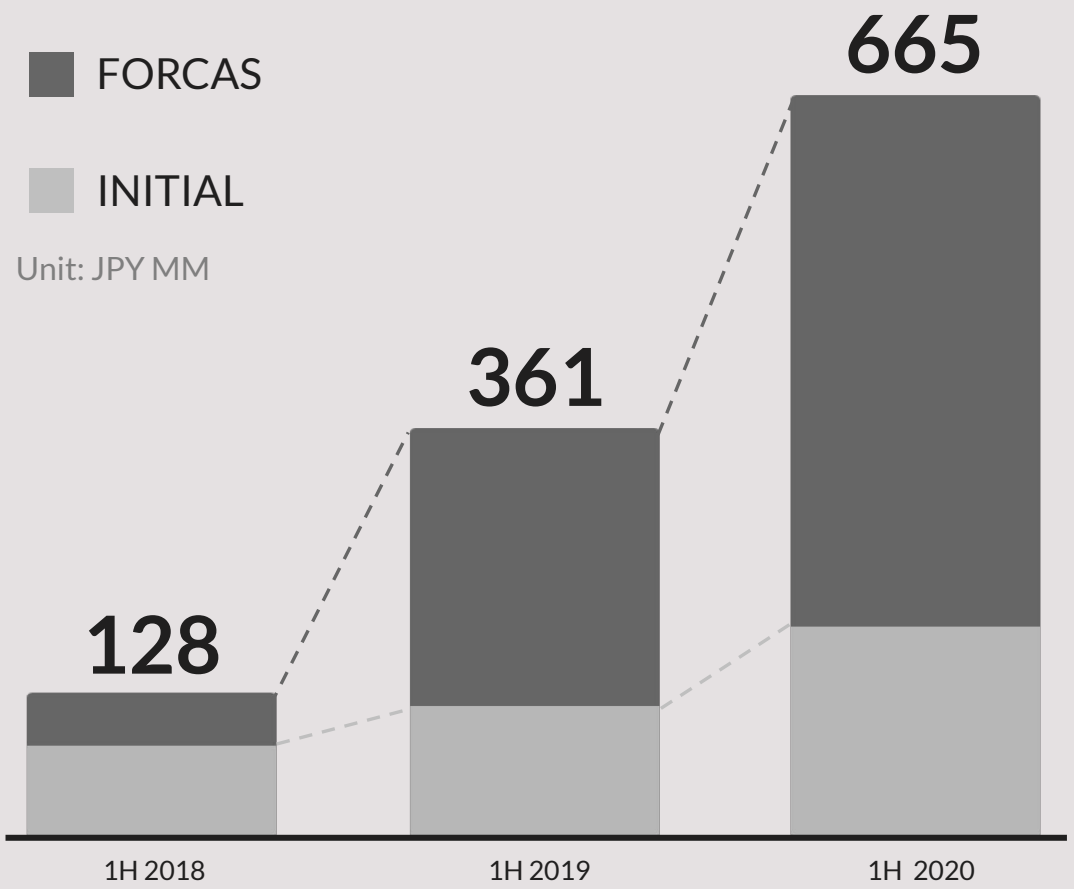
Growth rate sluggish due to factors including the COVID-19 pandemic.

Unit: JPY MM



- MRR refers to Monthly Recurring Revenue and excludes any one-off transactions such as initial costs.

Total net sales across all Other B2B Businesses significantly increased.

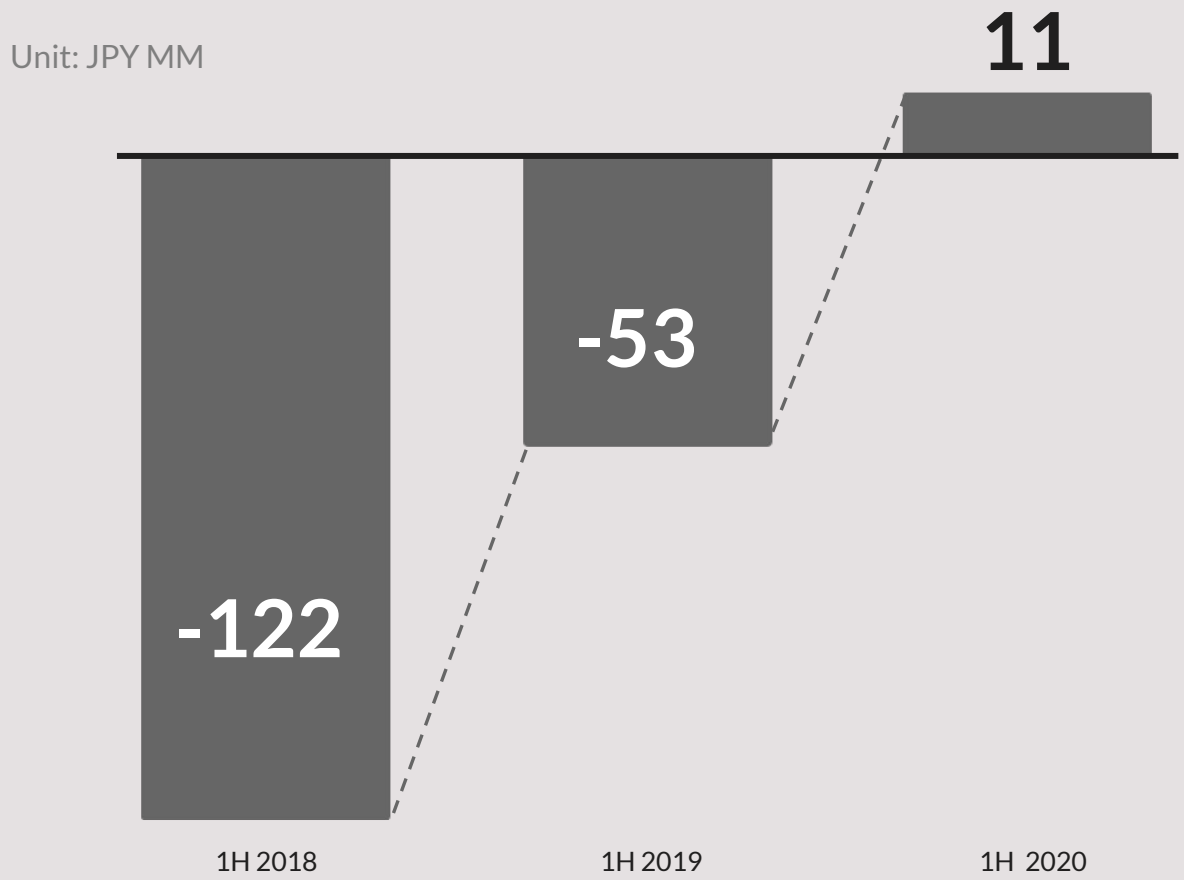


YoY Change

+84%

- Internal transactions between segments are included.

Profitability achieved for the entire segment on a 2Q cumulative basis.



YoY Change

+65 MM

- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation system.

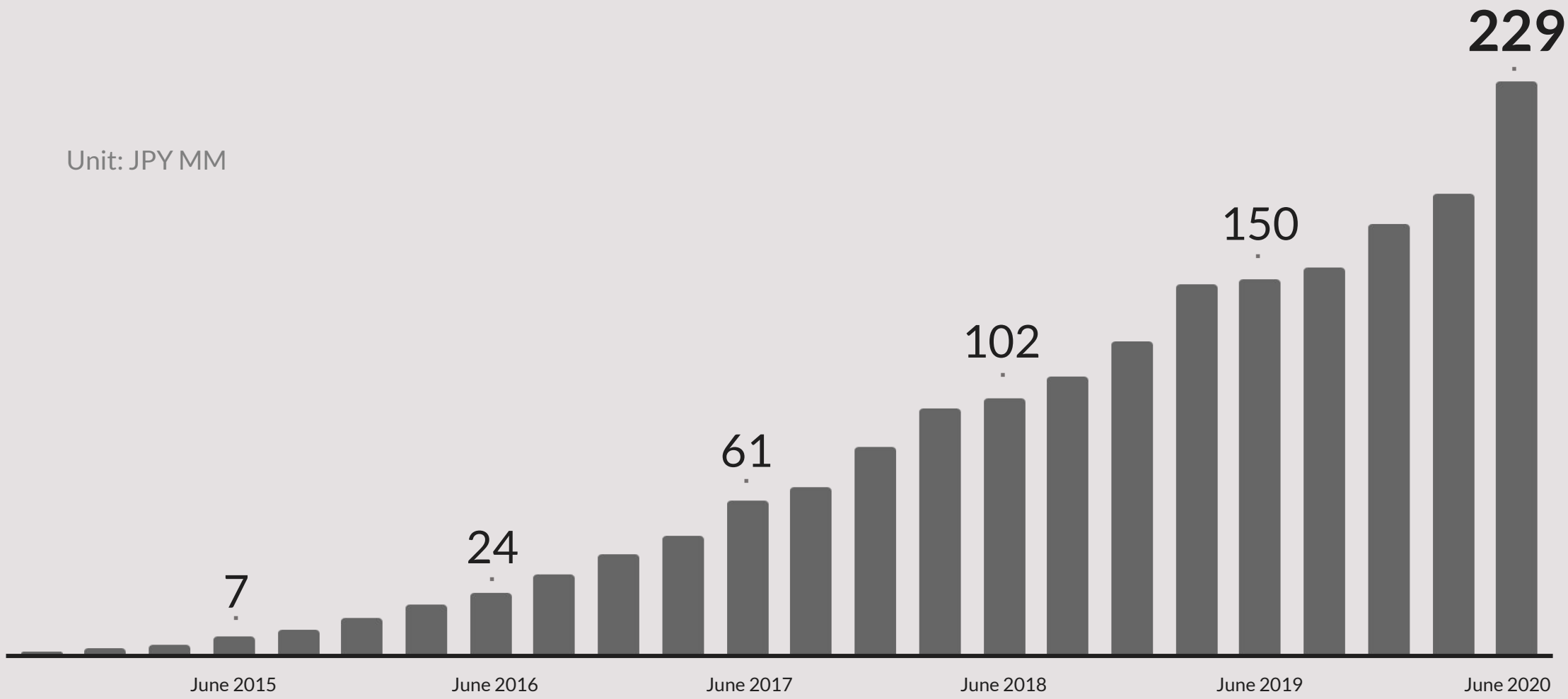
04

Highlights for NewsPicks

UZABASE

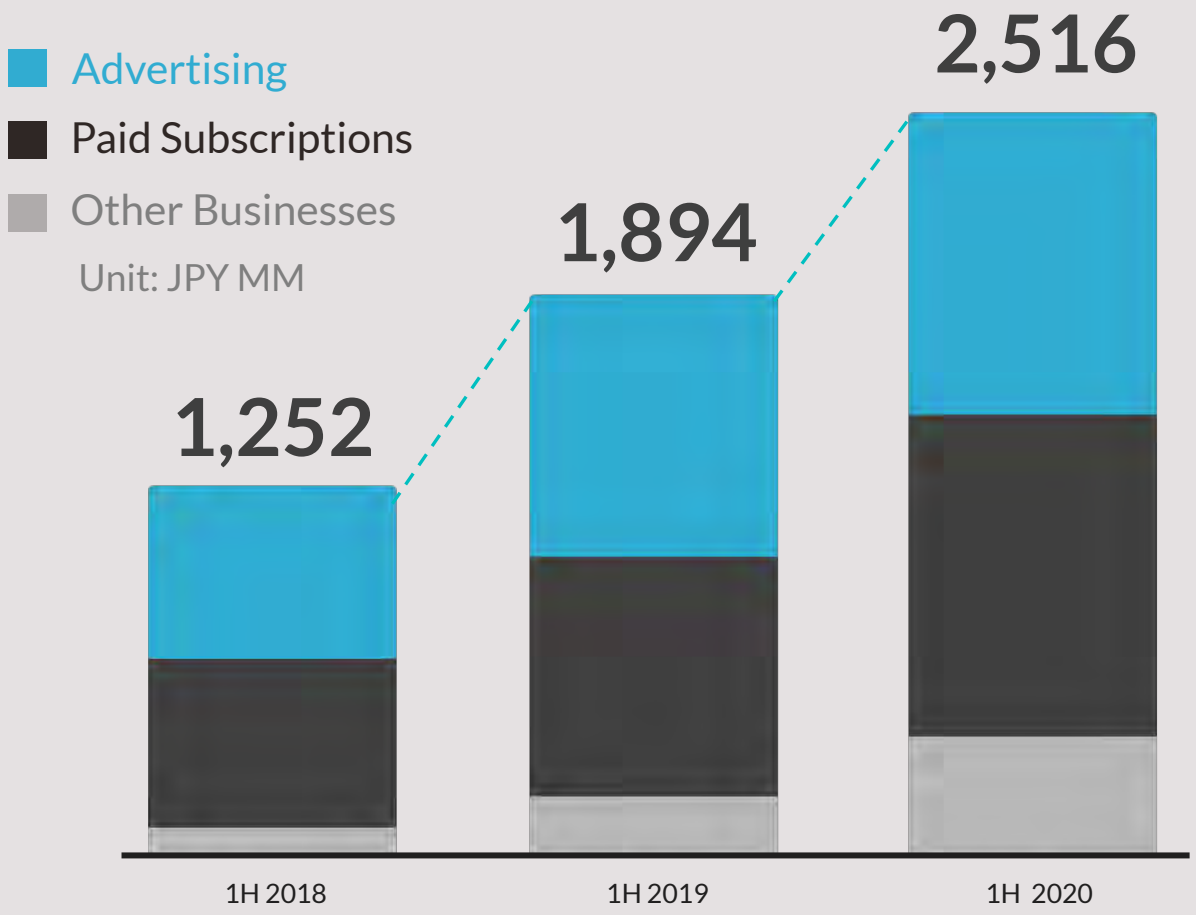
We guide business people
to insights that change the world

MRR surged along with the substantial increase in paid subscriptions.



- MRR refers to Monthly Recurring Revenue and excludes any one-off transactions such as initial costs.

In addition to the paid subscription business, the advertising business also recorded growth despite COVID-19.

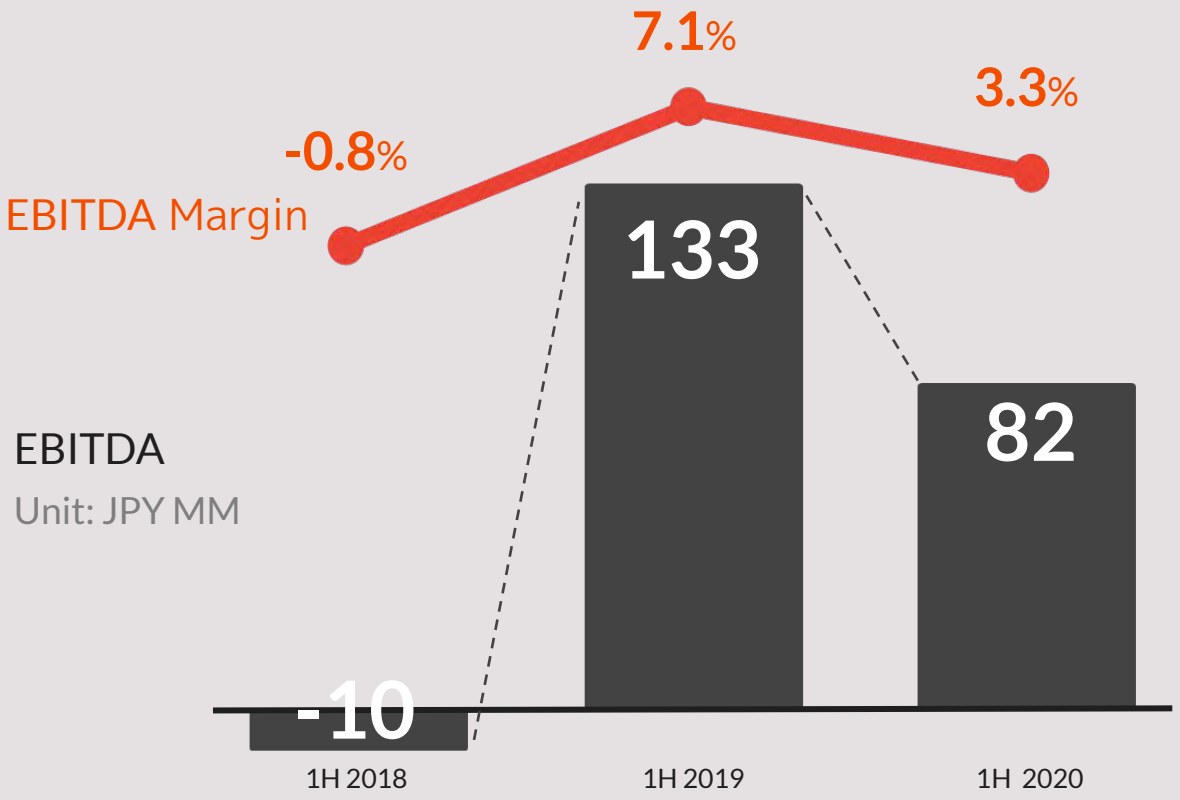


YoY Change

+33%

- "Other Income" mainly includes video production and external sales of content.
- Internal transactions between segments are included.

Profit decreased compared to last year due to concentrated investments in marketing for the favourable paid subscription business, as well as the new NewsPicks NewSchool business.



YoY Change

-51 MM

- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation system.

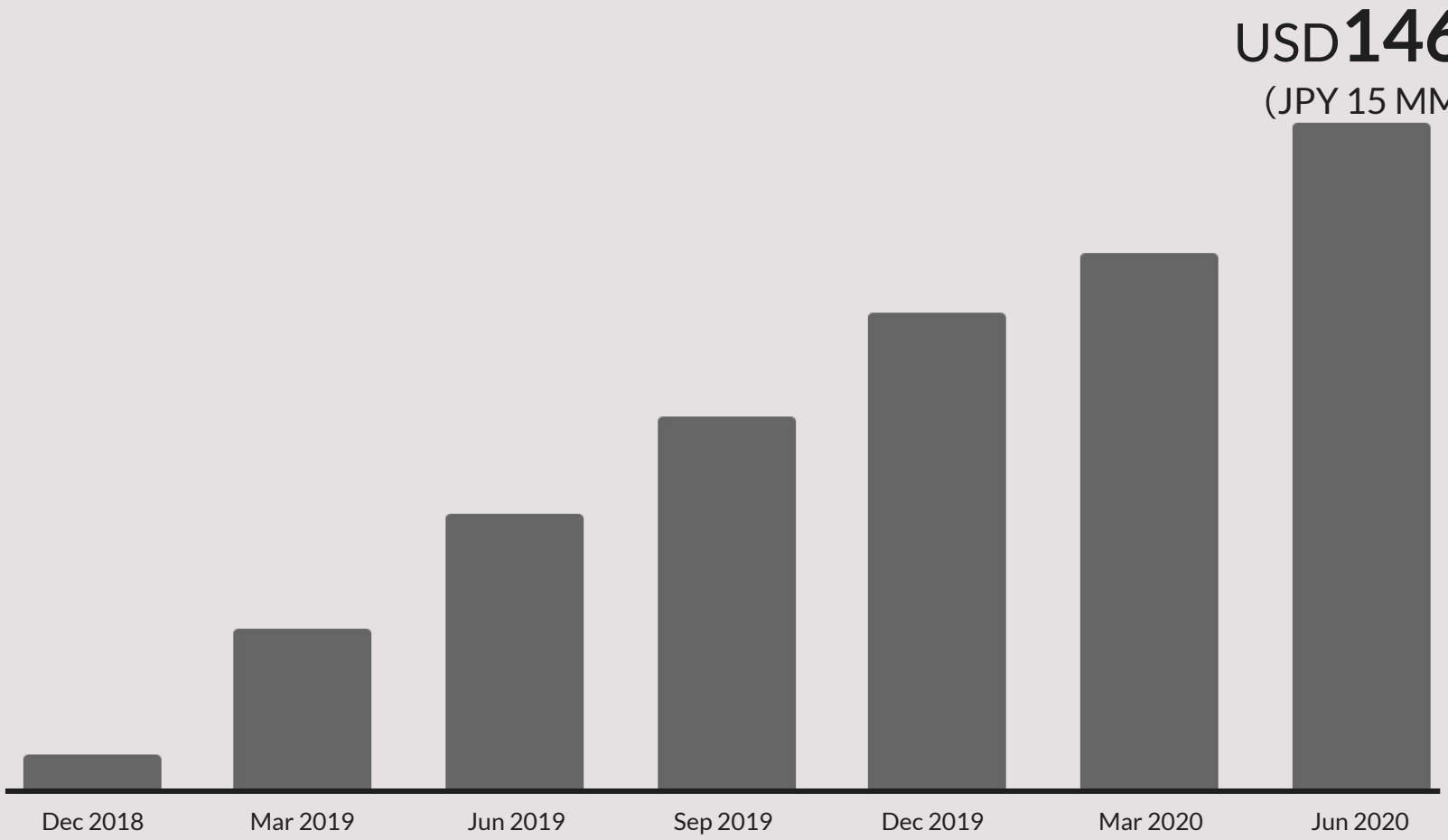
05

Highlights for Quartz

UZABASE

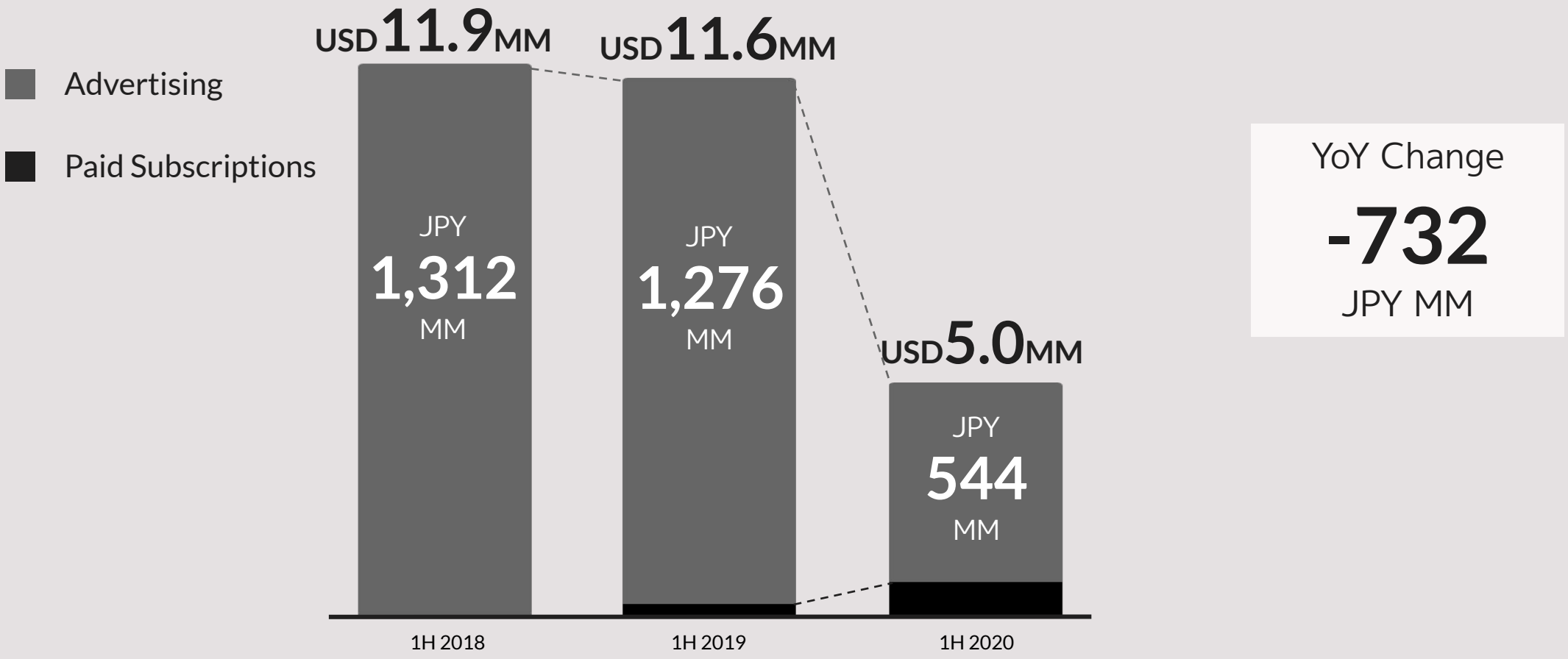
We guide business people
to insights that change the world

Paid subscriptions accelerated in Q2 amid the COVID-19 pandemic, with favorable growth in MRR, and ARR at around JPY 200 million.



- MRR refers to Monthly Recurring Revenue and excludes any one-off transactions such as initial fees.
- Conversion rate of USD 1 = JPY 108.30 (January-June 2020) used.

Favorable growth seen in paid subscription business, but advertising sales continued to decrease year-on-year in Q2 due to the impact of COVID-19.



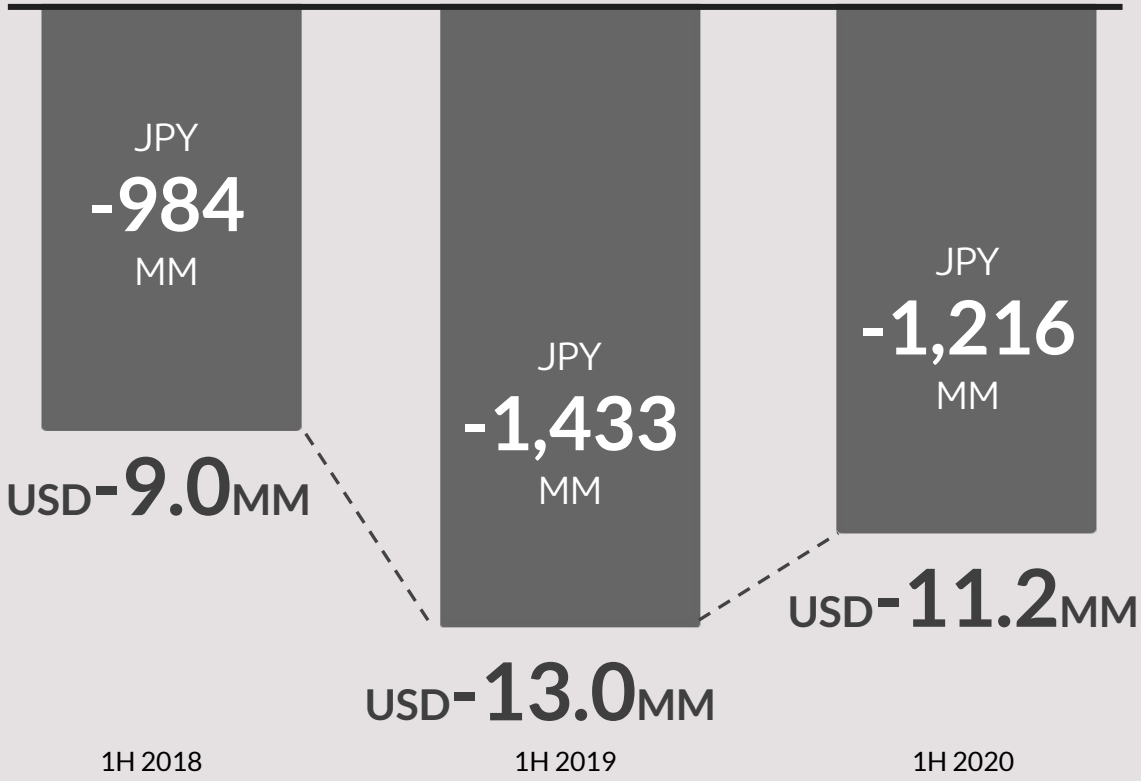
YoY Change

-732

JPY MM

- Conversion rate of USD 1 = JPY 108.30 (January-June 2020) used for 2Q 2020 (Cumulative) figures.
- Advertising business includes other revenue such as grants and syndication.
- Data for 2Q 2018 (Cumulative) includes business results prior to the acquisition, which are unaudited.

Despite a significant year-on-year decrease in revenue, loss shrank due to cost structure reforms undertaken since 2019. The cost saving effects of the restructuring in May this year will be reflected fully starting in Q3 and profitability is expected to improve further



YoY Change
+216
JPY MM

- Conversion rate of USD 1 = JPY 108.30 (January-June 2020) used for 2Q 2020 (Cumulative) figures.
- Data for 2Q 2018 (Cumulative) includes business results prior to the acquisition, which are unaudited.
- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation system.

UZABASE

We guide business people to insights that change the world

For more information on financial records, refer to the full “FY12/2020 2Q Financial Report (Consolidated)”

If you have any other inquiries, please contact

Uzabase IR through:

E-mail: ir@uzabase.com

Phone: +81-3-4533-1999

Thank you very much for your time.