2020年11月13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11月12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_HVUFmaolRAutB4NYMvdikQ
（EN）https://zoom.us/webinar/register/WN_cgkKiU3GQr663TfAESqi7A

【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3四半期決算説明会

開催日時：　11月12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

株式会社ニューズピックス　代表取締役社長COO 坂本 大典

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

UZABASE

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。

Q3 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

より高い成長が見込めるB2B SaaS事業とNewsPicks事業に経営資源を集中させるため、Quartz事業からの撤退を決定。

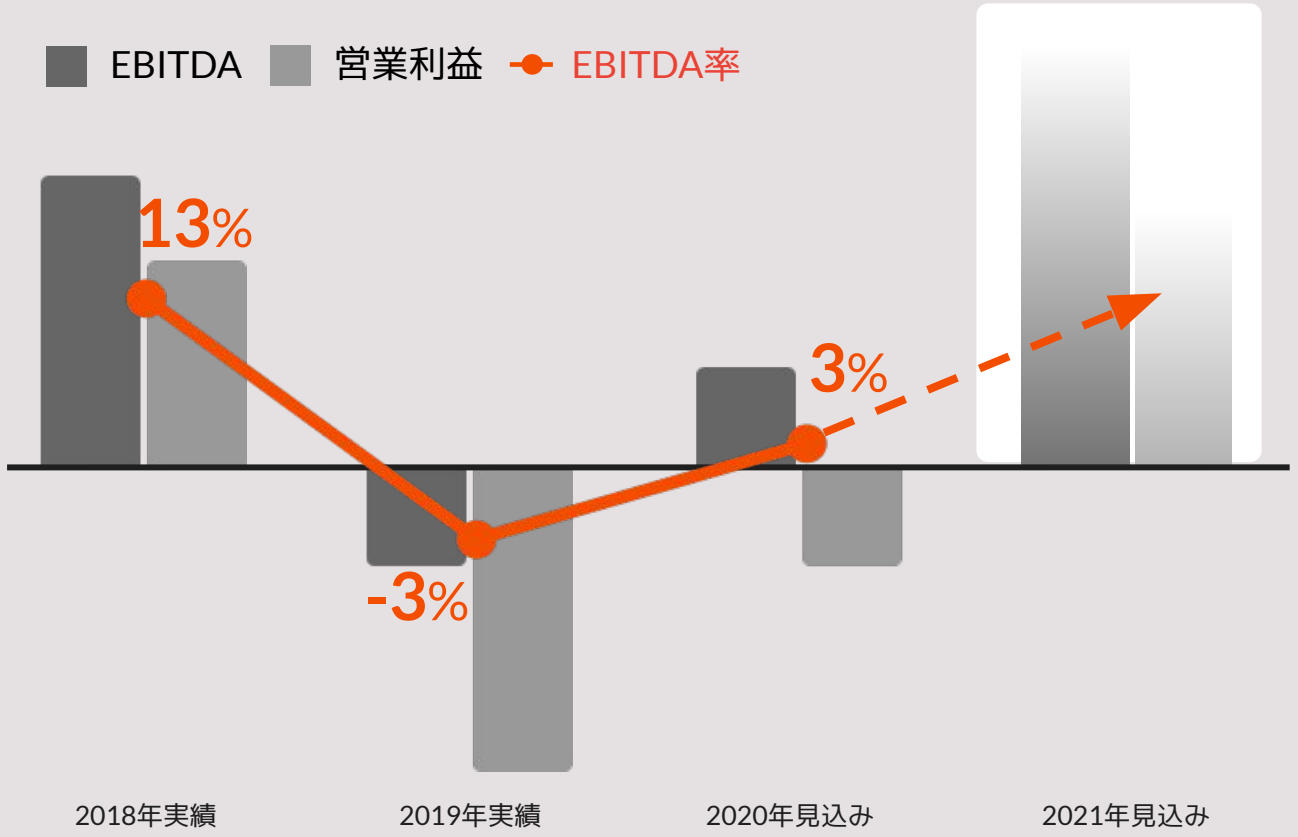
撤退の背景

- 2018年の買収後、広告事業の維持と有料課金事業の立ち上げに注力し、有料課金事業は順調に拡大
- 一方、広告事業は年初来からの新型コロナウイルス感染拡大により、米国の広告市況悪化の影響を強く受け、2020年5月に広告事業を中心としたリストラクチャリングの実行を決定
- しかしながら、リストラクチャリング実行決定時の計画に対して、足元の業績推移は下回っており、米国の広告市況の見通しも不透明であることから、買収時に掲げた3年間で黒字化の目標達成も困難な状態に。これらのことから、当社の投資に関する規律に従い、Quartz事業に関連する連結子会社株式を譲渡し、Quartz事業からの撤退を決定
- 外部要因に左右されない経営の舵取りをすべく、当社の最重要指標であるMRRの拡大に経営資源を集中させていく

※　詳細については2020年11月9日公表の「Quartz事業からの撤退に伴う米国子会社の商号変更及び同社株式譲渡（子会社の異動）並びに特別損失の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

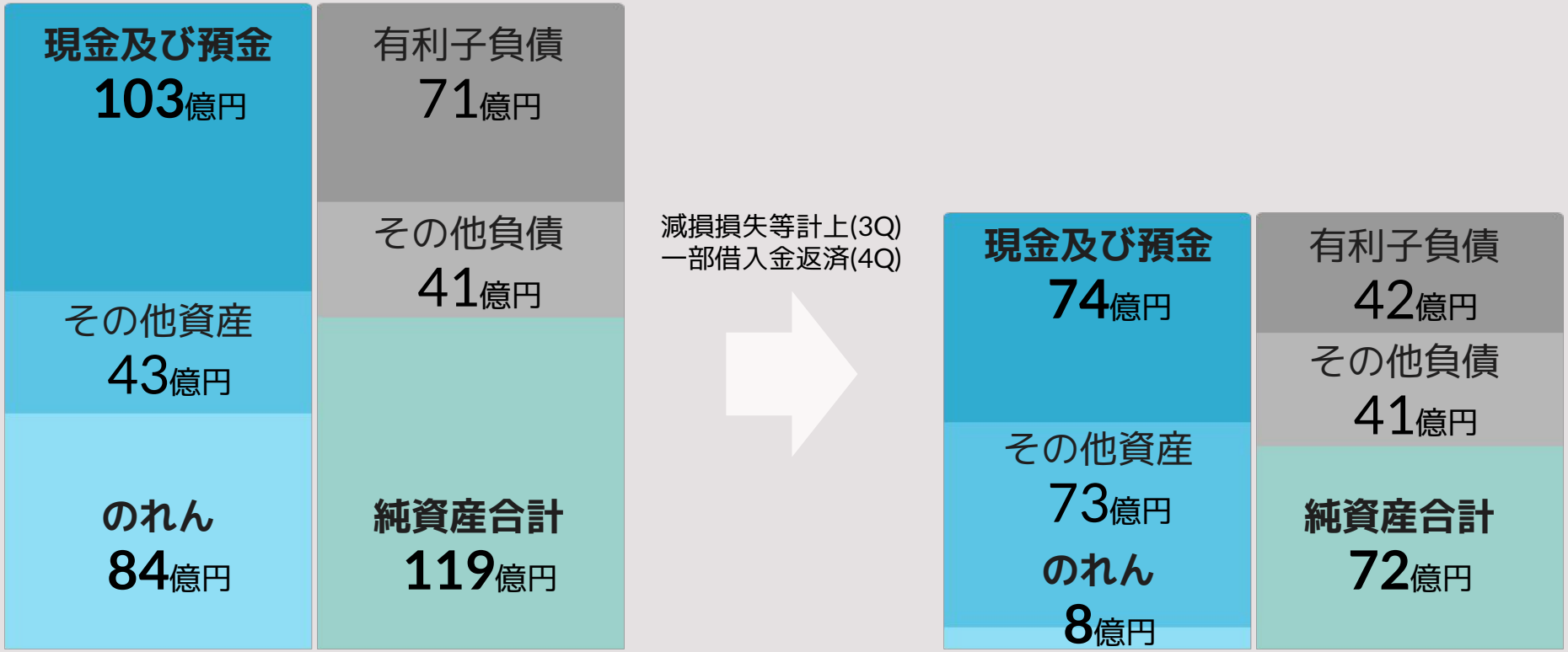
今期に計上される最終損失は約58億円の見込み。また、11月からQuartz事業が連結対象外となるため、業績予想を修正。来期においては、赤字事業からの撤退と年間約6億円のQuartz社に関するのれん償却費の負担が無くなるため、利益は大きく上向く見込み。

単位：百万円	前回発表予想	今回修正予想
連結売上高	15,000~ 16,000	13,000
連結EBITDA	黒字	400
連結営業利益	-	-410
連結経常利益	-	-840
親会社株主に帰属する当期純利益	-	-6,890



※ 詳細については2020年11月9日公表の「Quartz事業からの撤退に伴う米国子会社の商号変更及び同社株式譲渡（子会社の異動）並びに特別損失の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）

Quartz社に関するのれんの減損に併せて、一部借入金も返済。
自己資本比率は37.3%となり、より強固な財務基盤に。

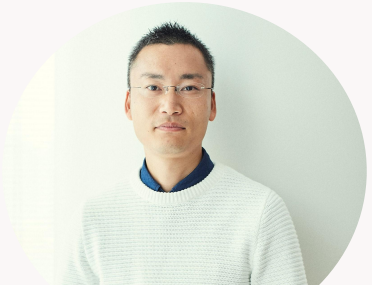


減損損失等計上前BS

2020年3Q末 + 一部借入金返済後BS

来期以降、梅田は業務の執行からは離れ、監督（ガバナンス）面に集中する。NewsPicks事業のCEOは坂本大典が担う。

執行



ユーザベース 取締役
B2B SaaS 事業 CEO



ユーザベース
代表取締役 CEO



NewsPicks事業
CEO

監督



ユーザベース
取締役











社外取締役

SPEEDA

売上高・EBITDA
ともに順調に拡大

FORCAS
INITIAL
（その他B2B事業）

FORCASのMRR純増
ペースは回復傾向

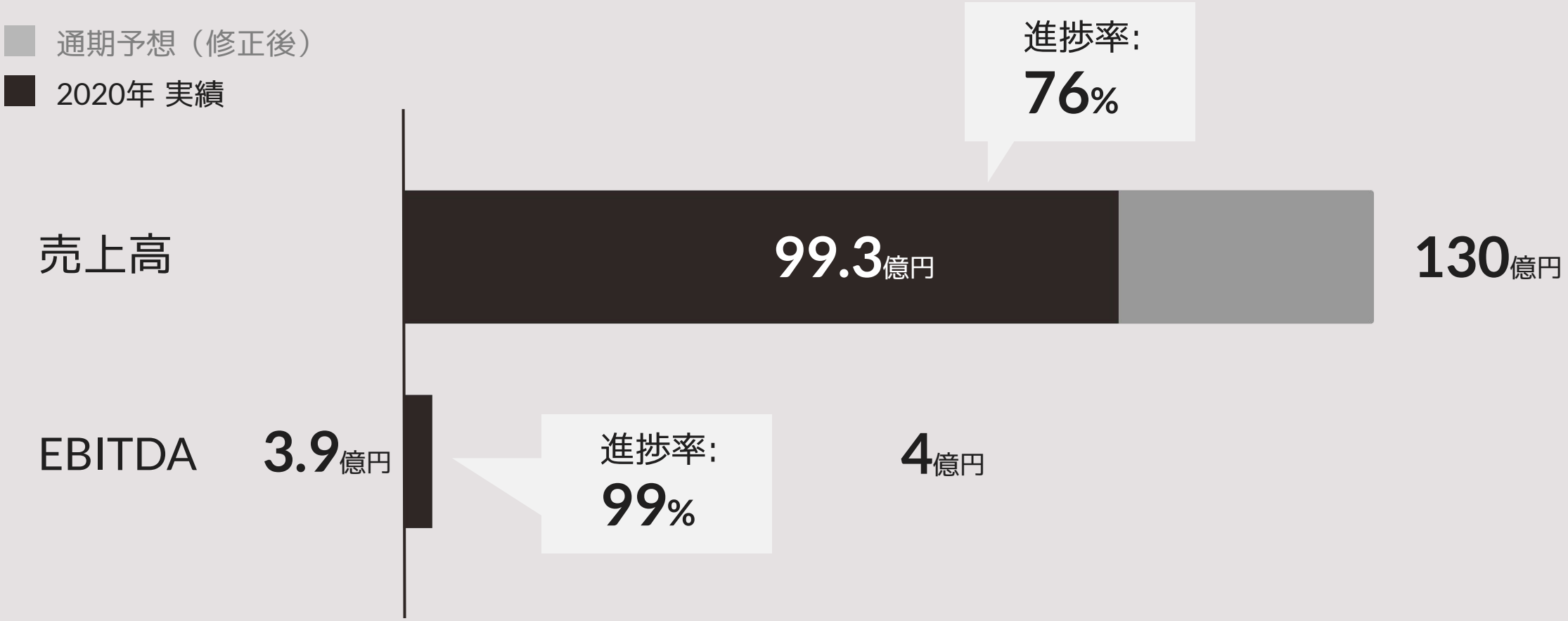
NEWS PICKS

売上高成長が加速
EBITDAも大幅に増加

QUARTZ

事業の撤退を決定

修正計画に対して売上高は順調に推移。EBITDAは3Q末時点でほぼ達成。



※　通期予想は2020年11月9日に公表した修正予想となります。
※　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）

グループ全体の最重要指標であるMRRは引き続き拡大し、ARRは98億円まで拡大。

- QUARTZ
- NEWS PICKS
- FORCAS
- INITIAL
- SPEEDA

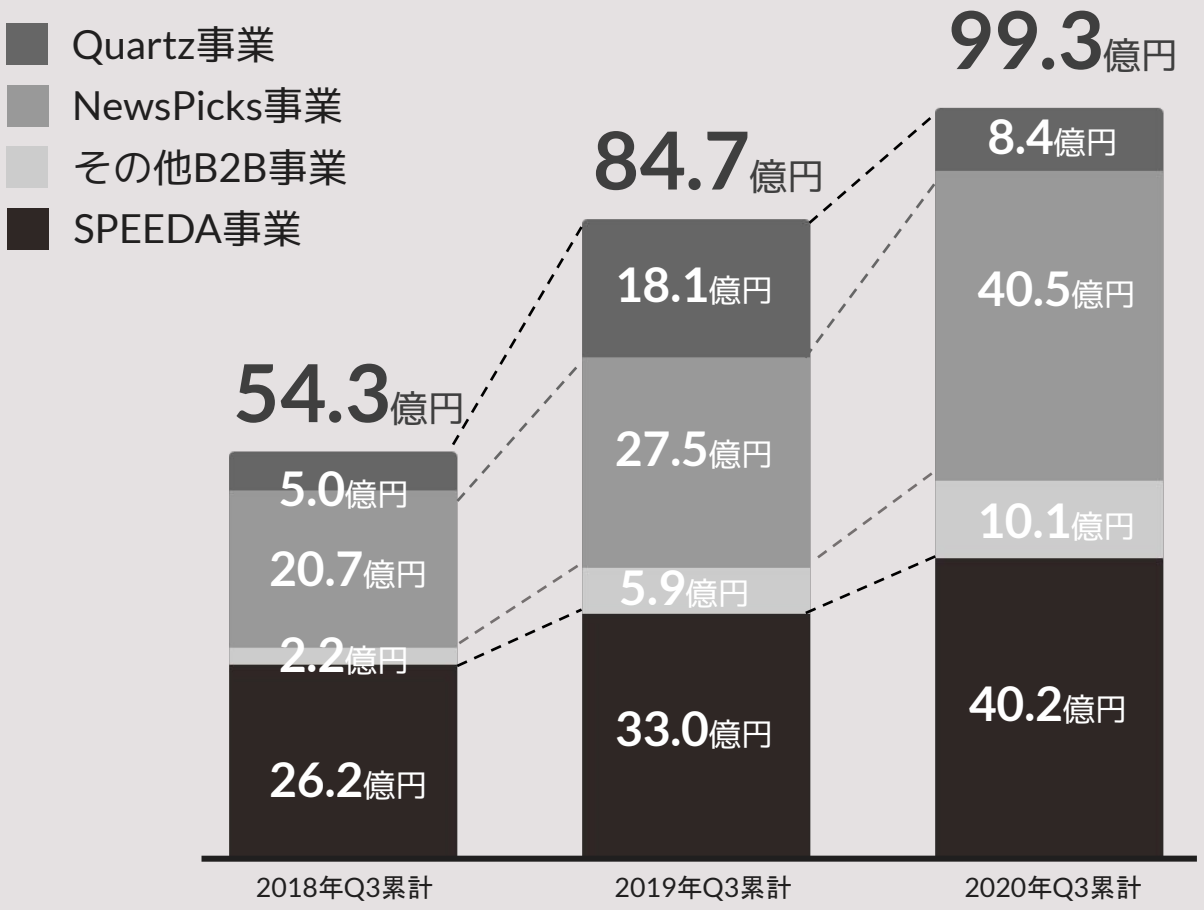
MRR：**8.2**億円

3Q売上高に対する
ストック売上高比率：**68**%



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

Quartz事業以外は引き続き力強く成長。



前年比

+17%

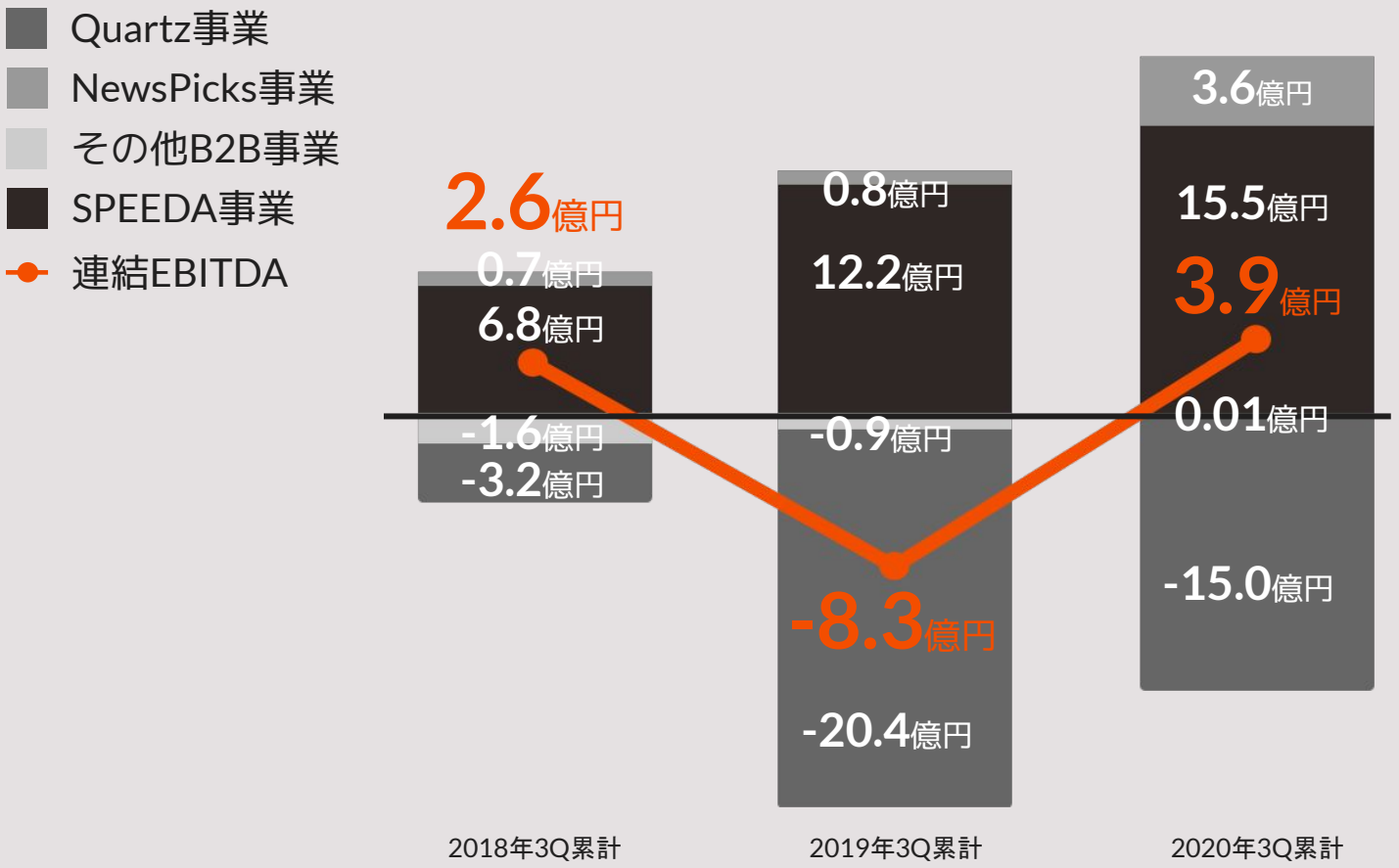
Quartz除く

+37%

※ 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。
※ 2018年3Q累計のQuartz事業の業績は買収後の2ヶ月間（8月と9月）となります。

Quartz事業を除く国内事業のEBITDAが19.2億まで拡大し、連結で黒字化を達成。



前年比

+12億円

Quartz除く

+58%

※ 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。

※ 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。
※ 2018年3Q累計のQuartz事業の業績は買収後の2ヶ月間（8月と9月）となります。

02

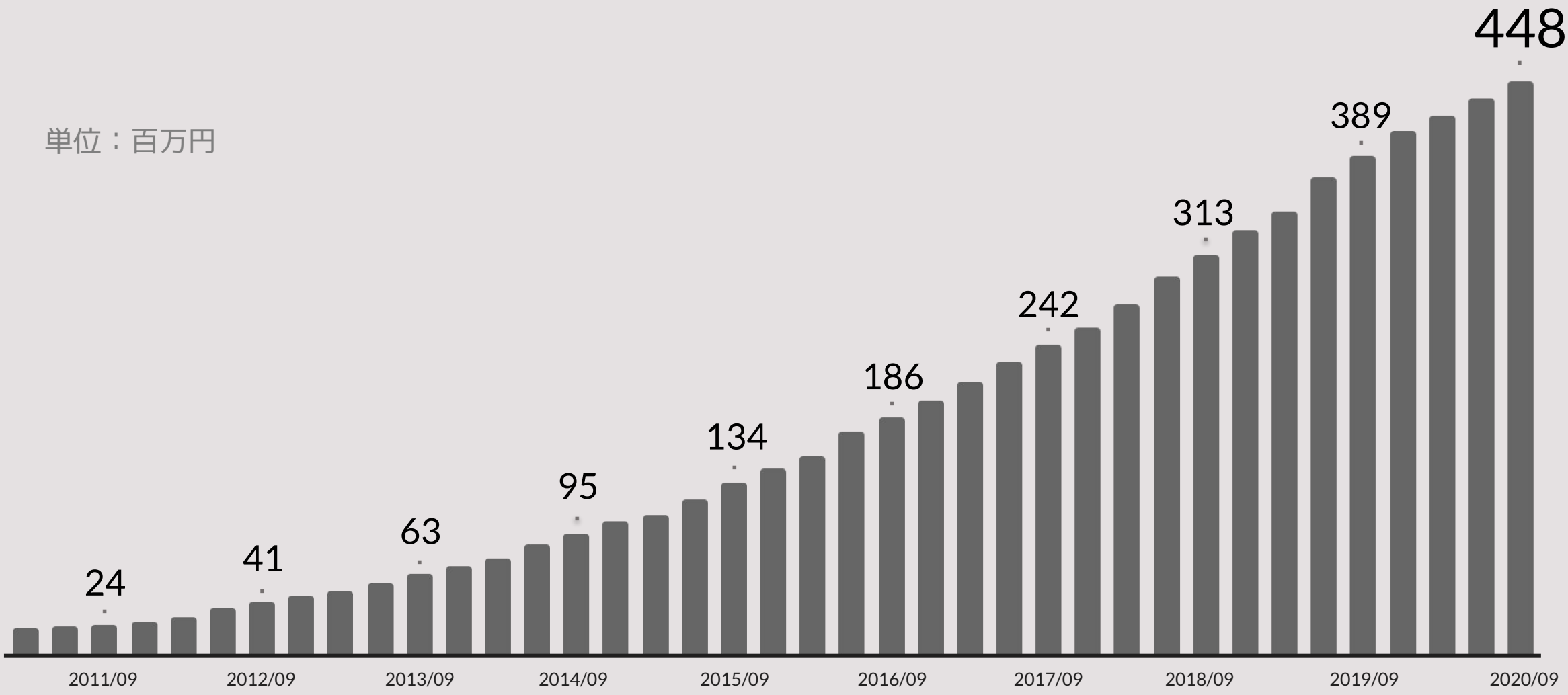
SPEEDA事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

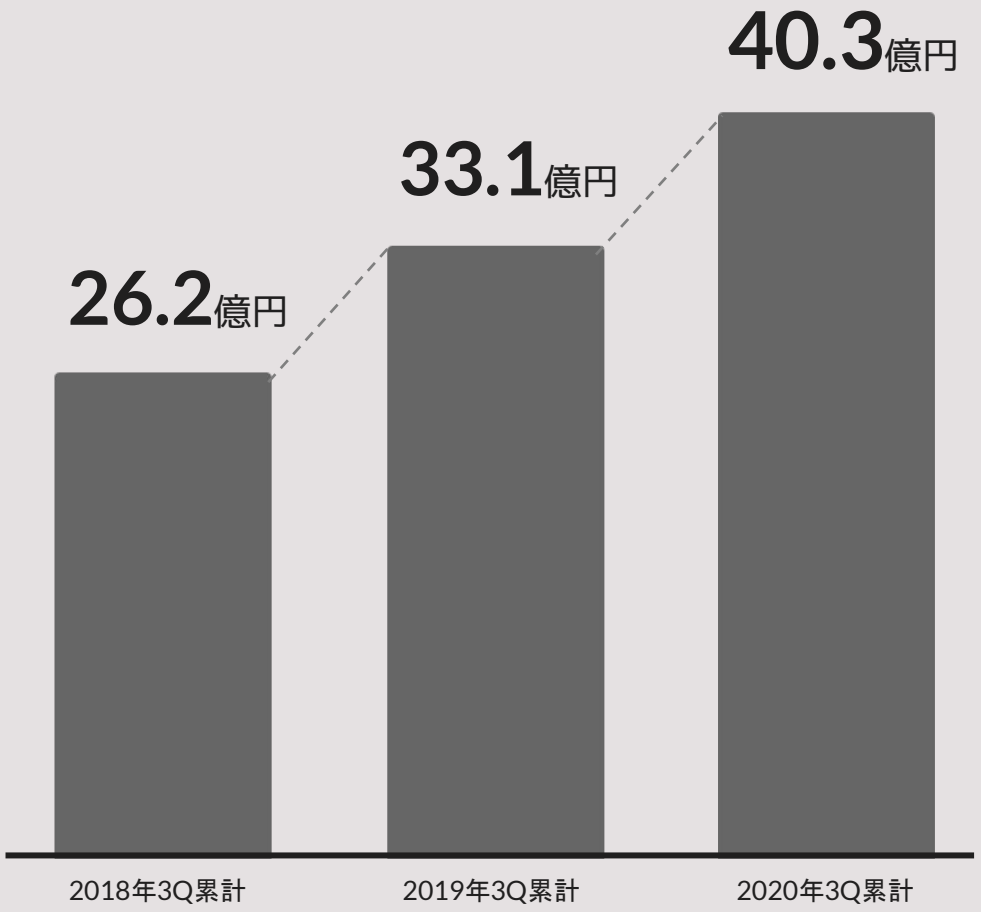
MRRは順調に拡大。

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。

引き続き20%以上の売上高成長率を維持。

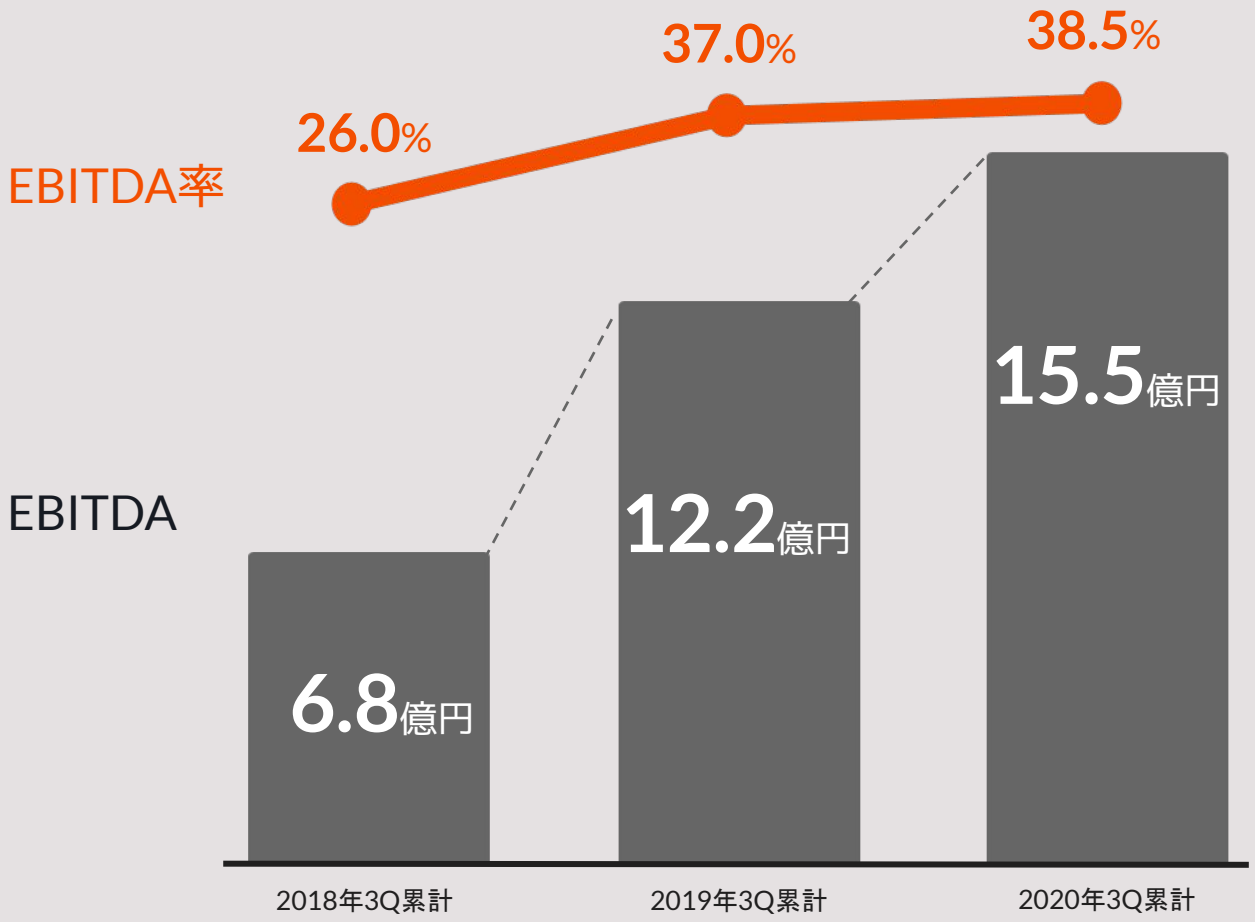


前年比

+22%

※ 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。

EBITDAも順調に拡大し、高い水準でEBITDAマージンは推移。

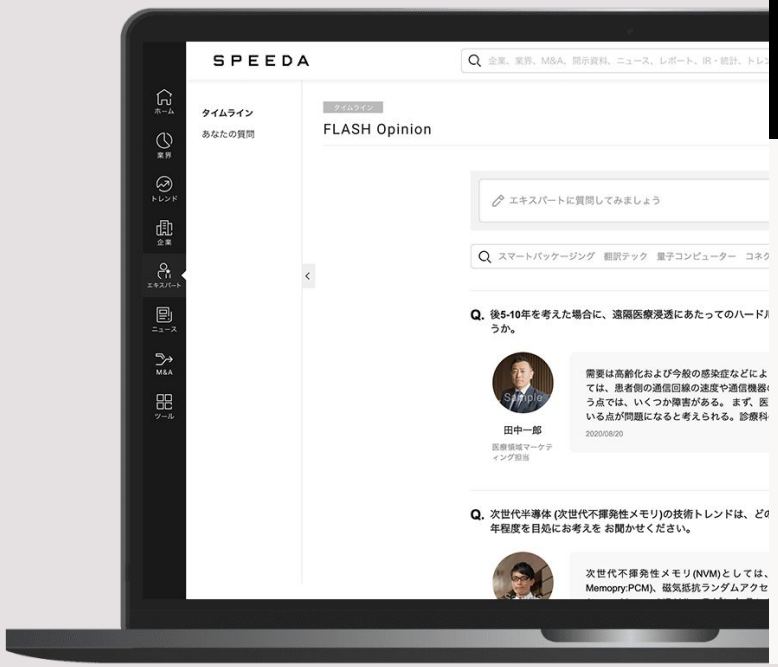


前年比

+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。

買収したMIMIRのエキスパートリサーチ事業をSPEEDAに統合。第一線で活躍する専門家の知見を含む、総合的な経済情報プラットフォームへSPEEDAを刷新。



新機能 FLASH Opinion をリリース

- SPEEDA上から**専門家**に質問し、**24時間以内**に5人以上からテキスト回答が得られる。
- 専門家の回答を深堀りしたい場合、**直接インタビュー**できる。
- SPEEDAアナリストが**トレンドや業界の「今」**に関して定期的に専門家に質問。その回答をSPEEDAユーザーが閲覧可能なコンテンツとして掲載。

03

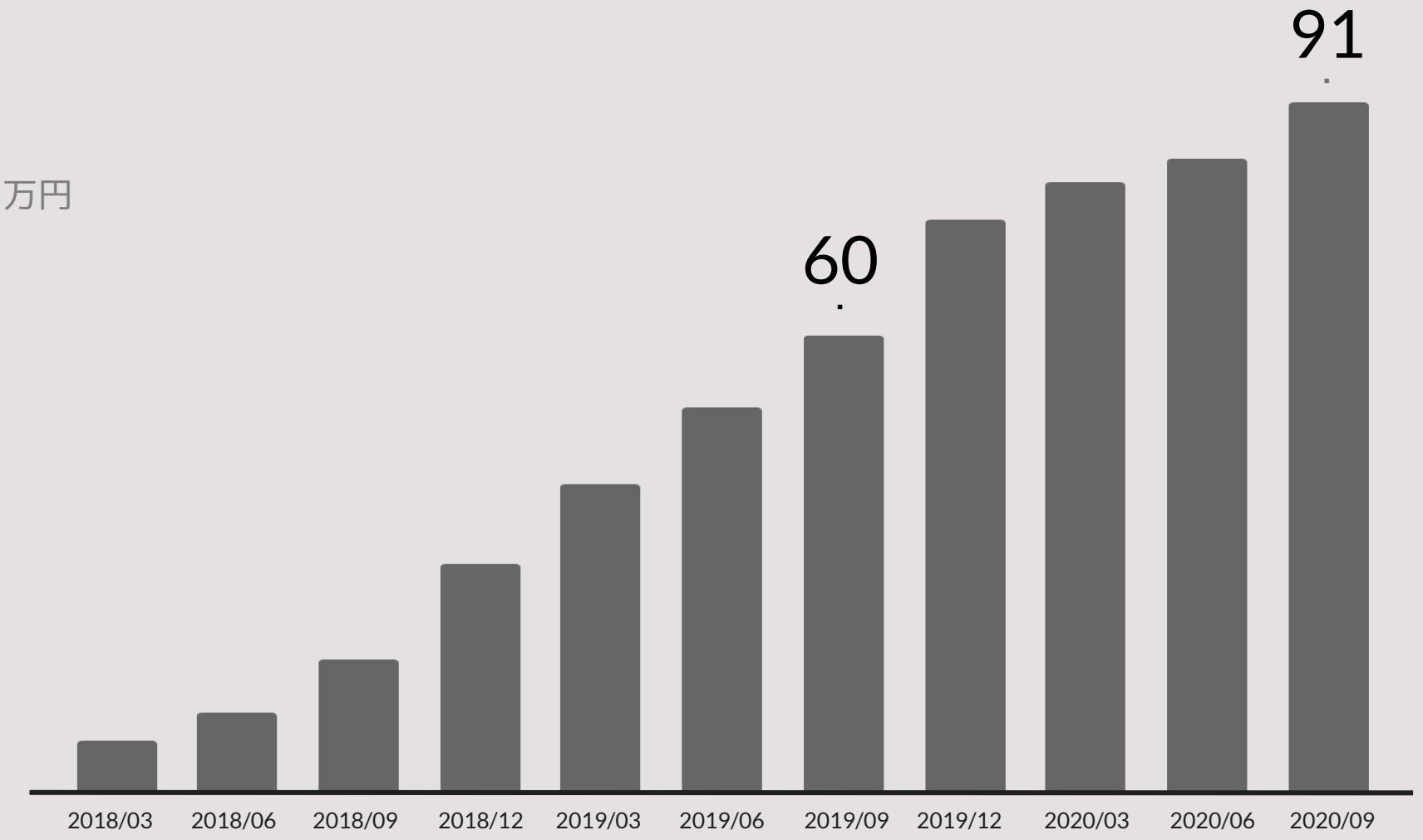
その他B2B事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

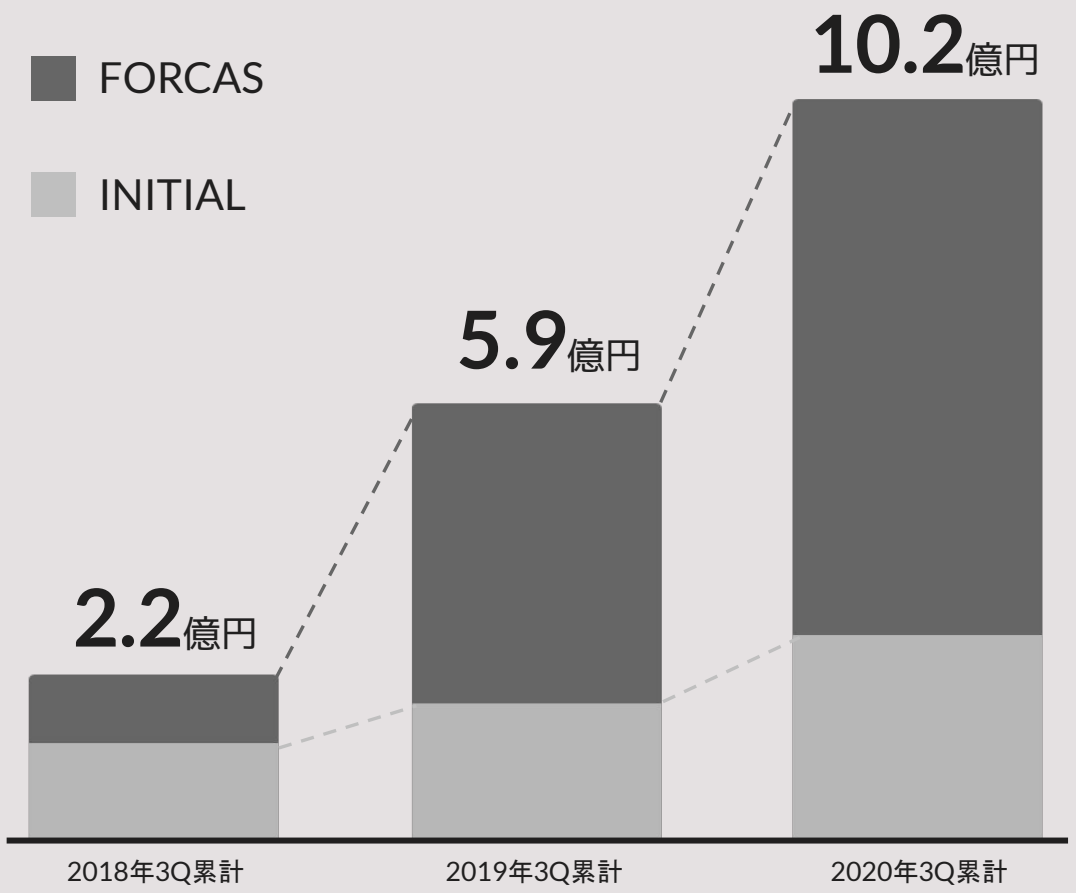
MRRの純増ペースは回復傾向に。

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。

全体の売上高は、引き続き大幅に拡大。

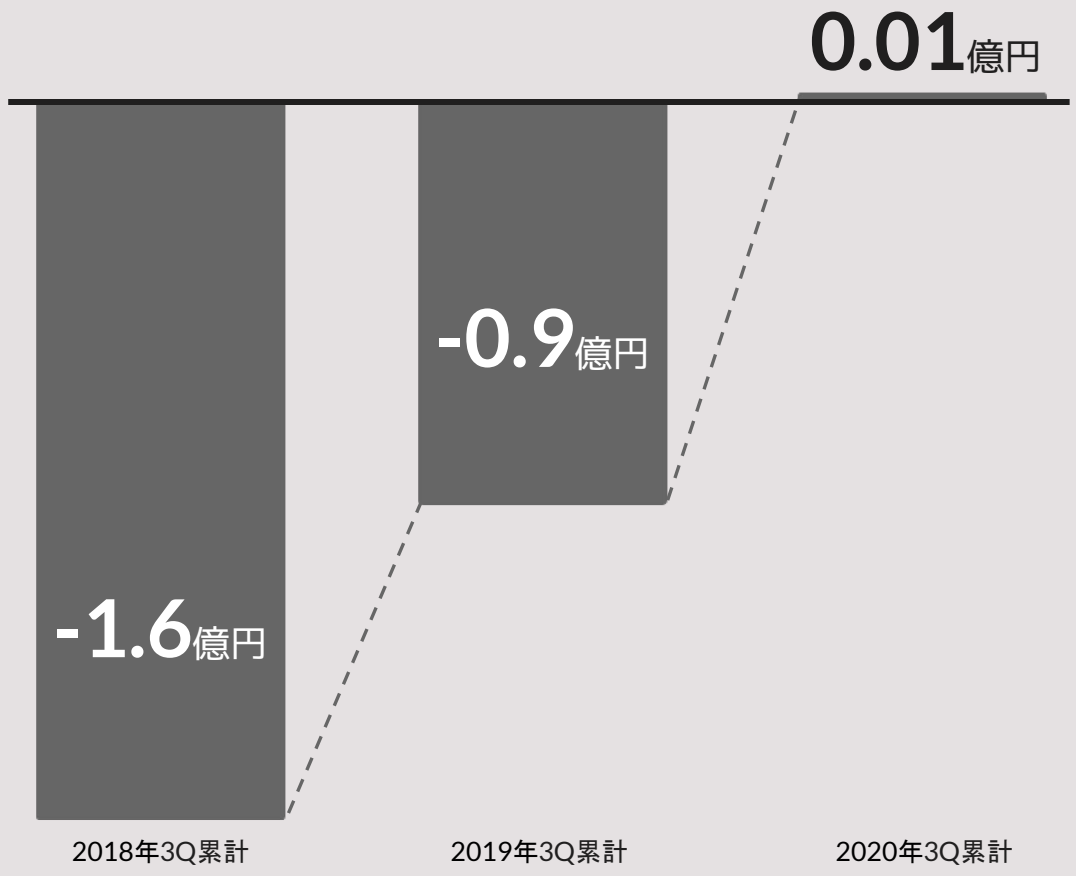


前年比

+71%

※　セグメント間の内部売上高を含んでいます。

3Q累計でも黒字を維持。



前年比

+0.9億円

※　EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

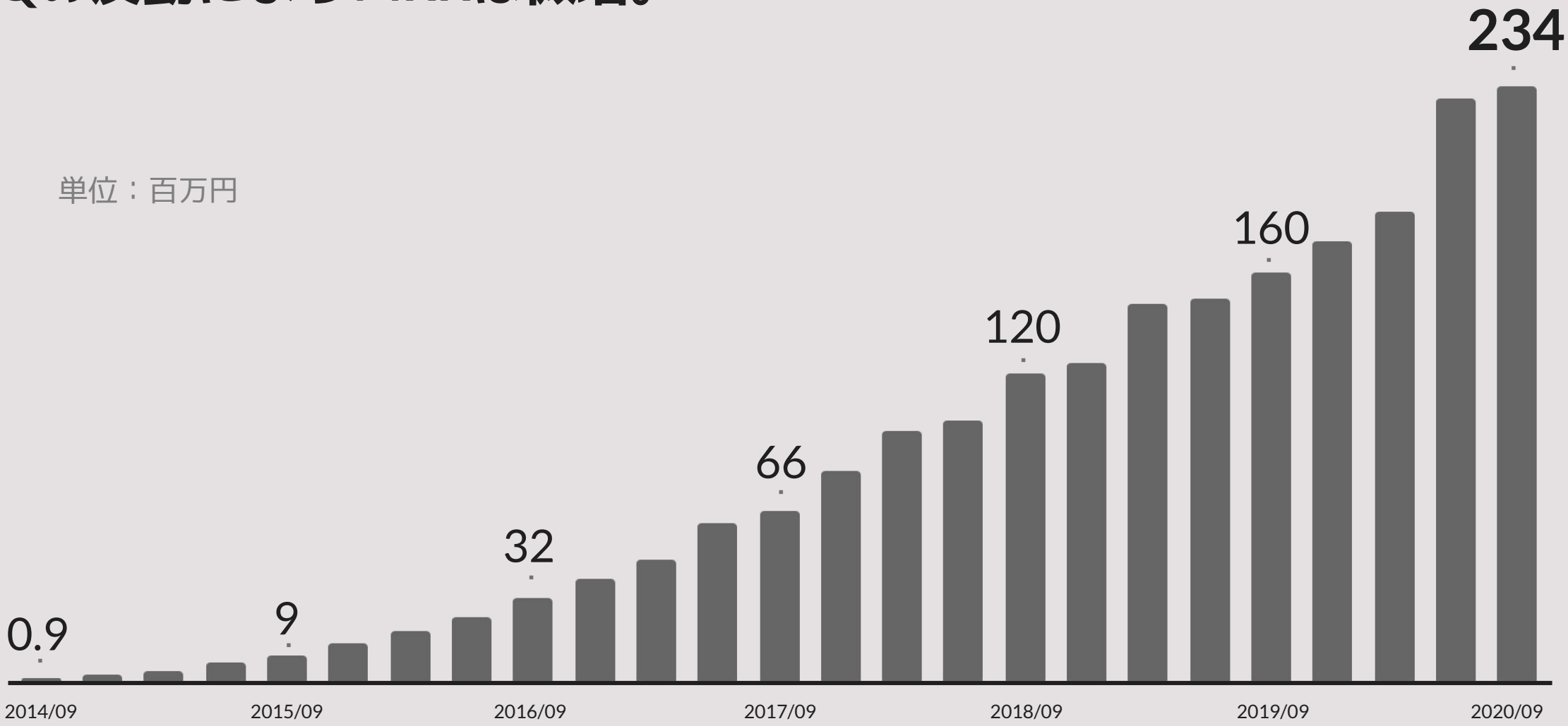
04

NewsPicks事業ハイライト

UZABASE

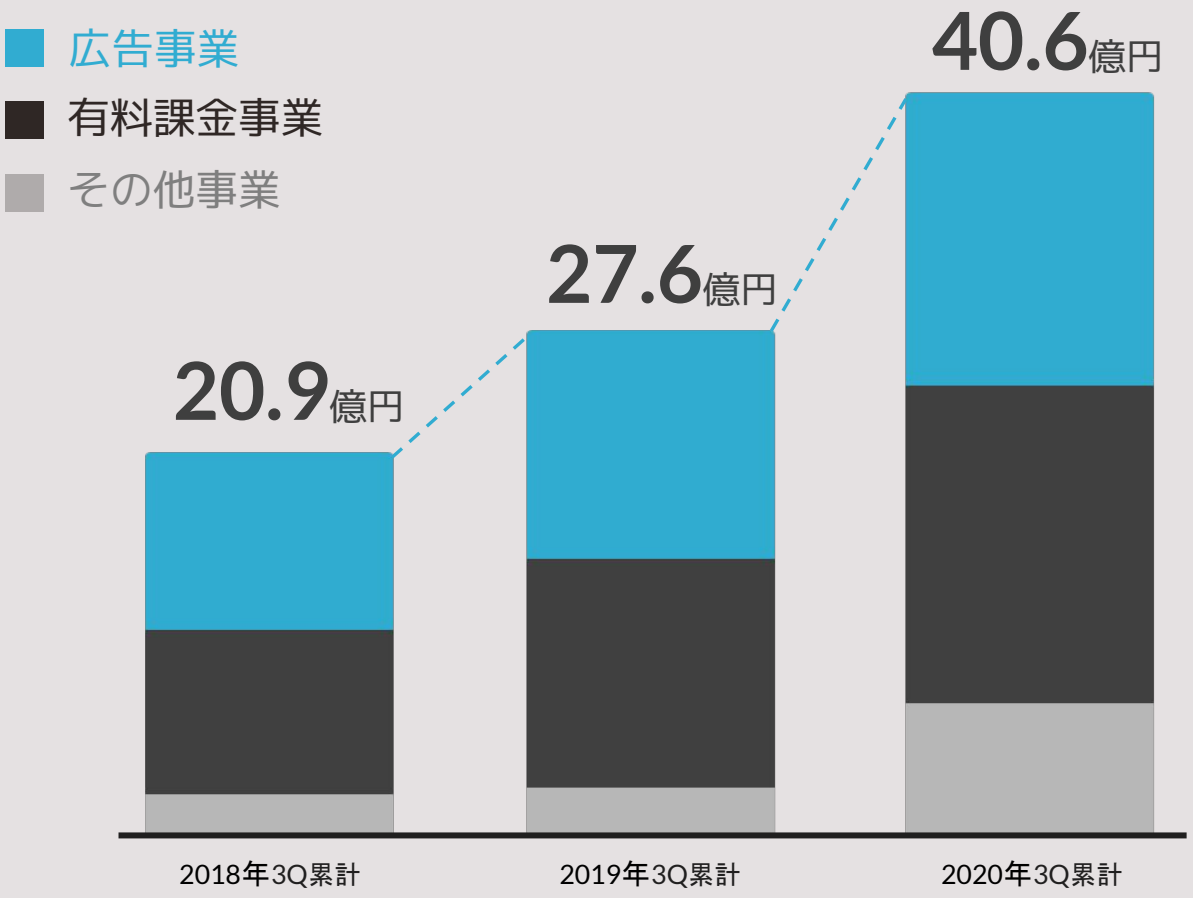
We guide business people
to insights that change the world

2Qの反動によりMRRは微増。



※　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。

広告事業は3Qに過去最高の売上高を記録。また、NewSchoolなどの新規事業も立上がり、事業全体の成長率が大きく加速。

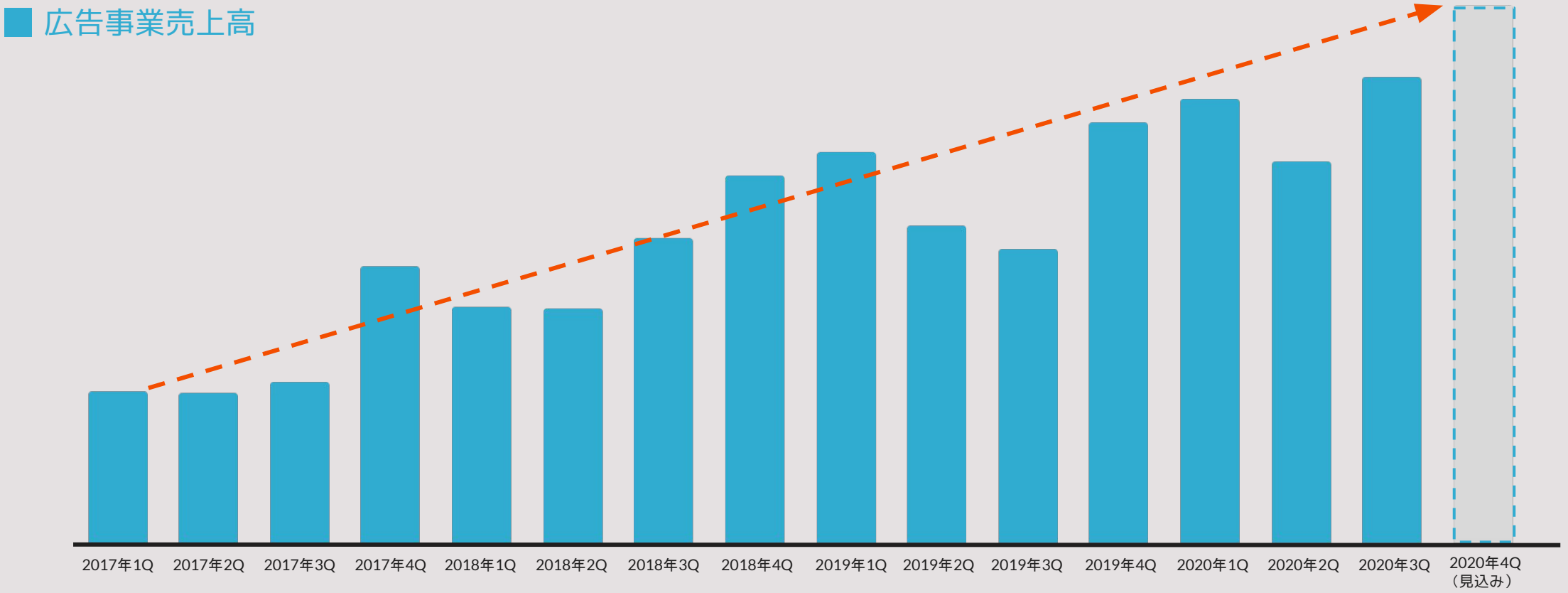


前年比

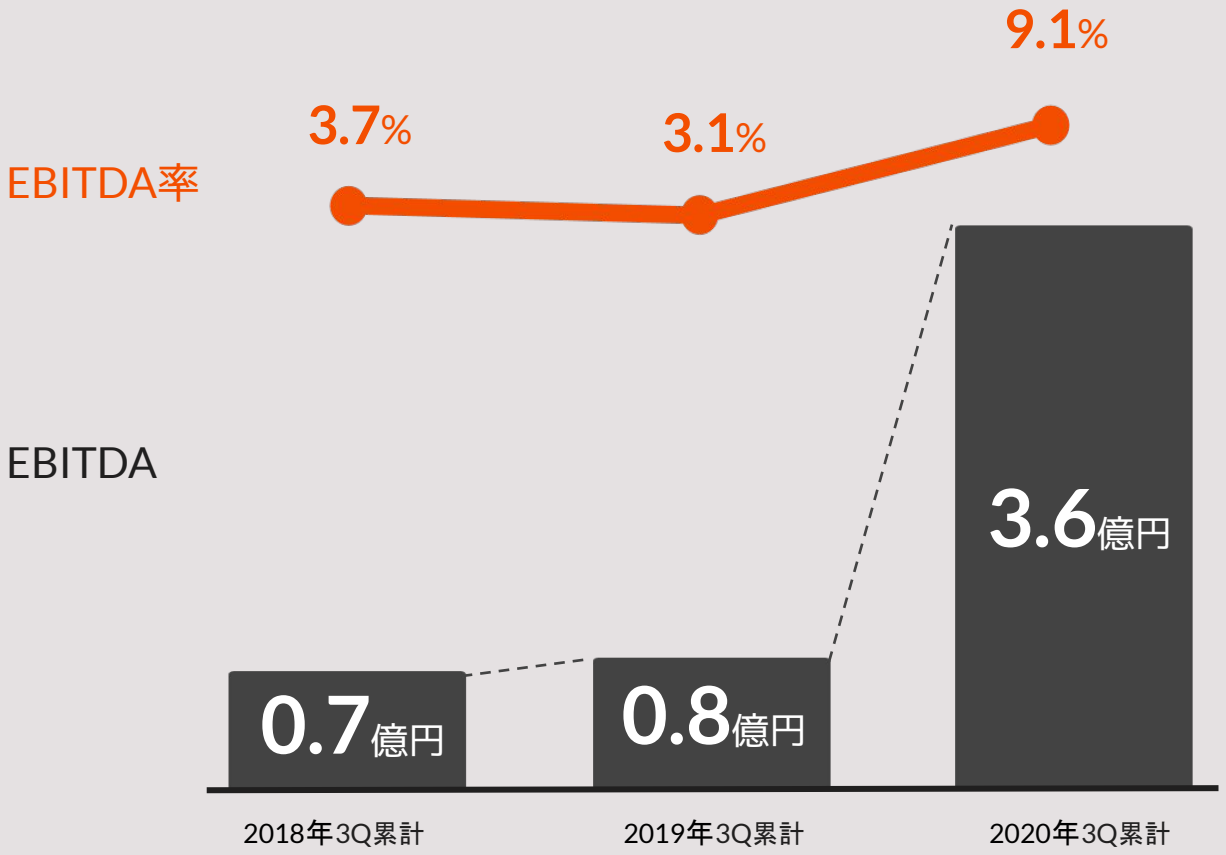
+47%

※ その他事業は、出版事業、NewsPicks Newschool事業、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。

コロナ下においても広告事業の売上高は力強く成長。
4Qは過去最高売上高を更新する見込み。



先行投資（2019年の人員前倒し採用や新規事業投資）が売上高の成長に貢献し、EBITDA率が上昇。引き続き2022年EBITDA率20%を目指す。



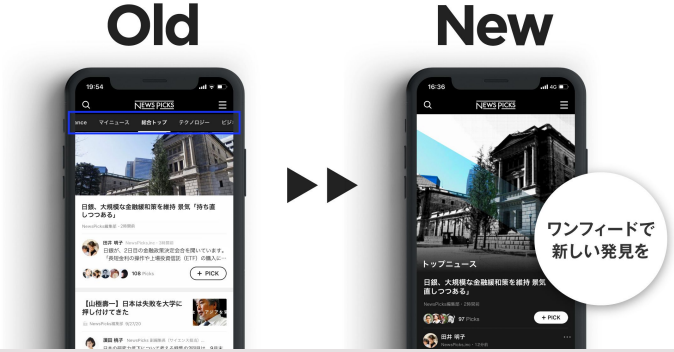
前年比

+2.8億円

※ EBITDAは全て配賦基準変更後のEBITDAとなります。

コミュニティ活性化を目的に、NewsPicksアプリのリニューアル第1弾をリリース。UIをダイナミックインターフェースへと変更。第2弾、第3弾の機能拡張も予定。







05

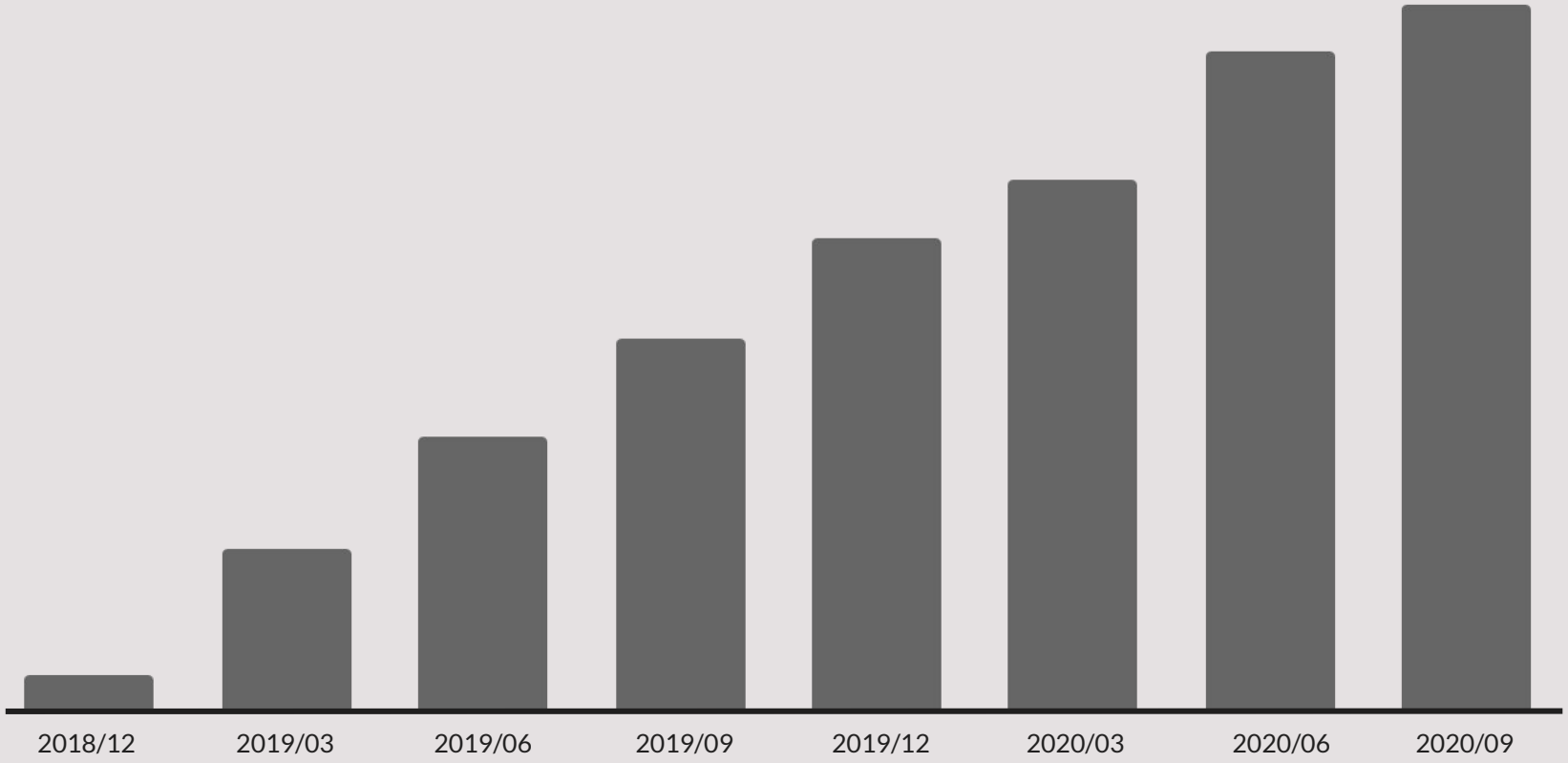
Quartz事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

有料課金事業は引き続き安定的に成長。

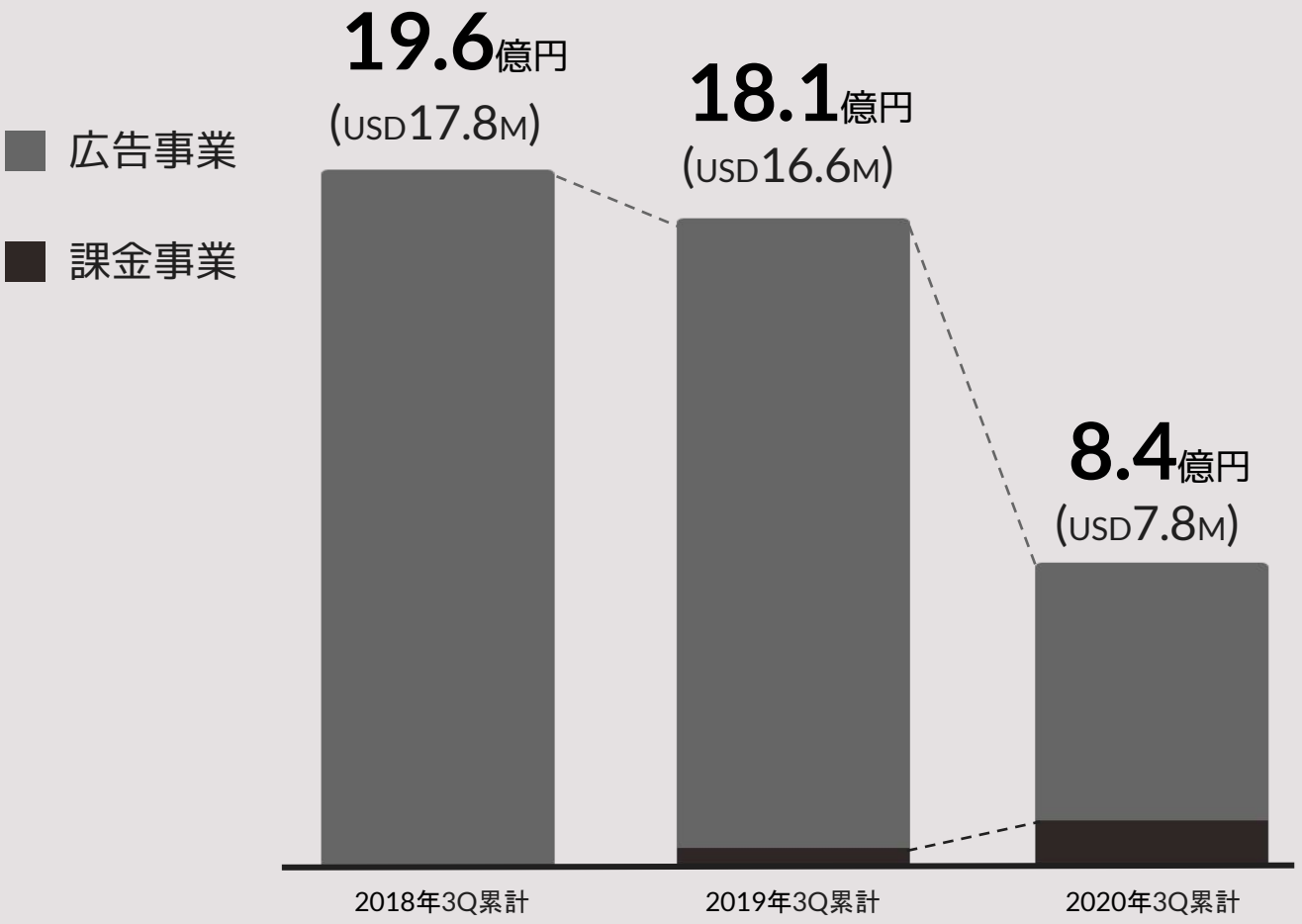
JPY**16**百万円
（USD：156K）



※ 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1-9月の平均レート1USD=107.60円で換算となります。

広告売上は前年同期から約半減。

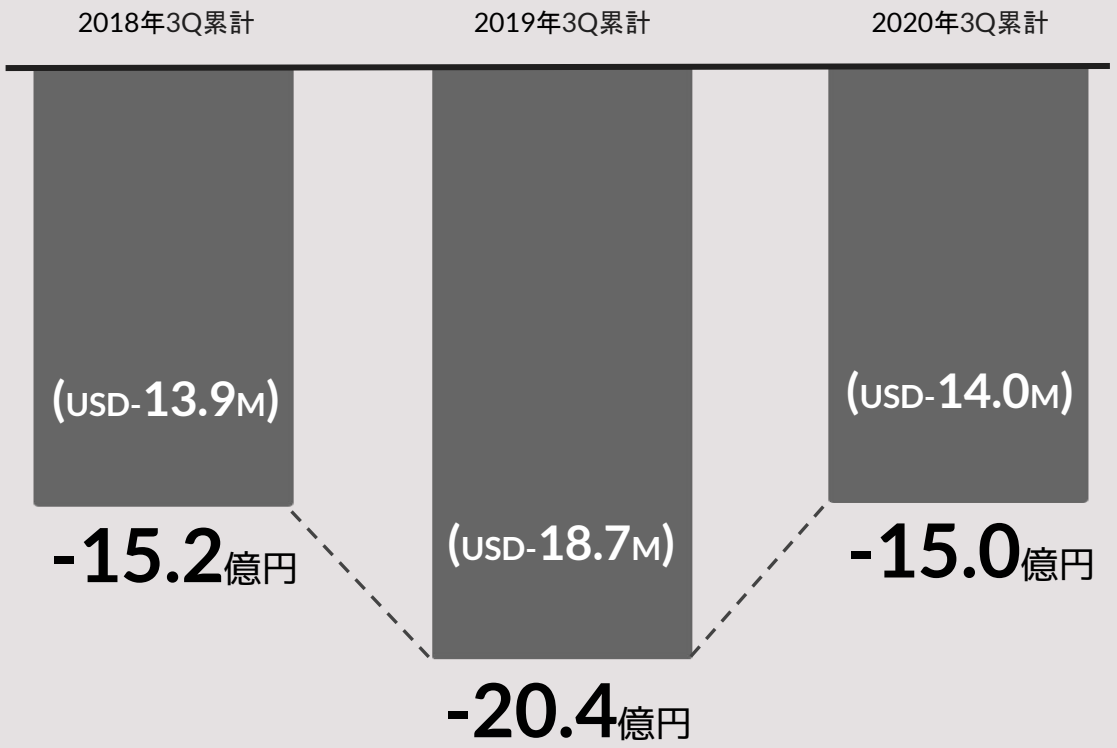


前年比

-9.7億円

※ 2020年3Q累計の業績は2020年1-9月の平均レート1USD=107.60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。

2Qに行ったリストラ効果によって、赤字幅は大きく縮小。



前年比

+5.3億円

※　2020年3Q累計の業績は2020年1-9月の平均レート1USD=107.60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3四半期決算短信〔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

3Q 2020 Financial Results Briefing

Time and Date: November 12, 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)
Daisuke Sakamoto (NewsPicks inc., COO)

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.

Q3 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

Uzabase has decided to withdraw from the Quartz business in order to focus the Group's resources on B2B SaaS and NewsPicks businesses with higher growth potential.

Background behind the decision to withdraw from the Quartz business:

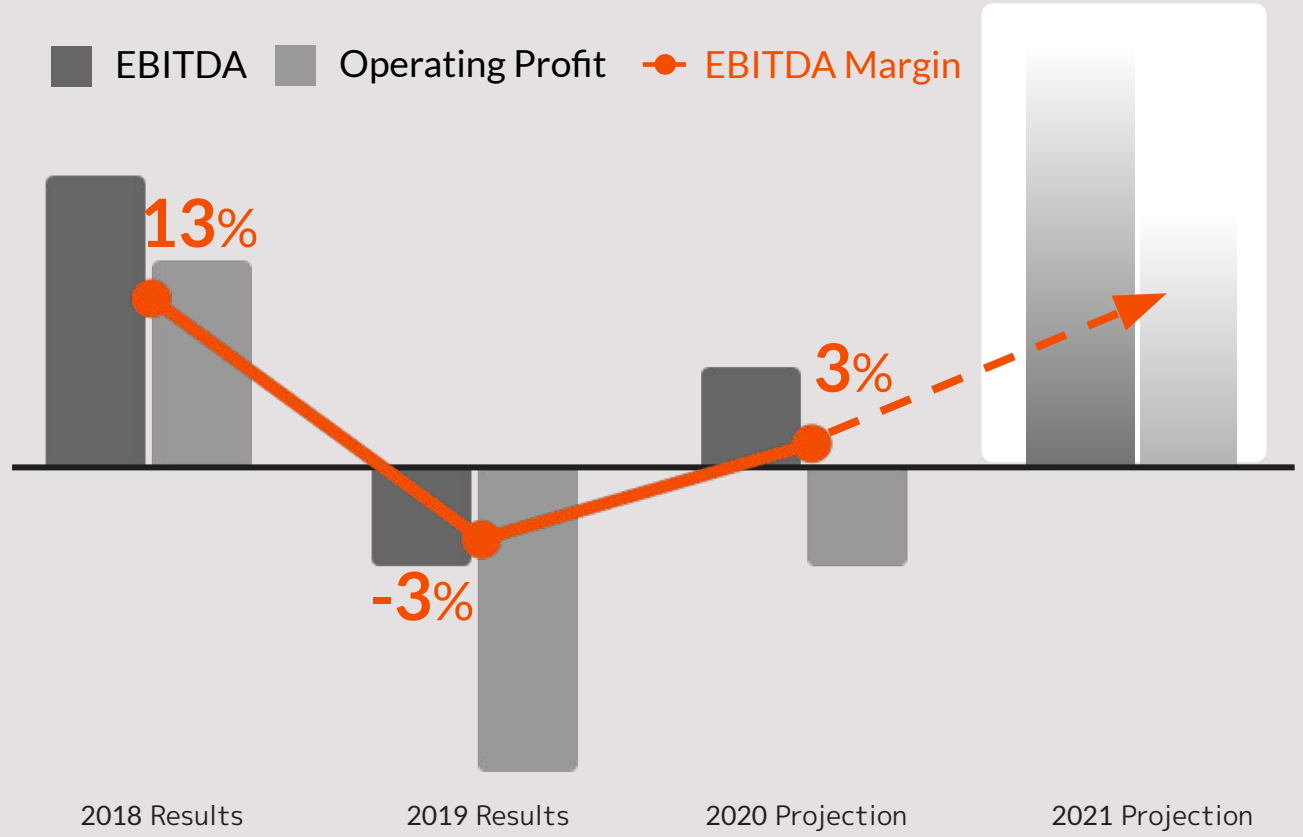
- Following the acquisition of Quartz in 2018, focus was placed on sustaining its advertising business, as well as the launch of a paid subscription business, the latter of which has exhibited steady growth.
- However, the slump in the US advertising market due to the COVID-19 pandemic strongly affected Quartz, and the decision to undertake a business restructuring with a focus on the advertising business, among others, was taken in May 2020.
- Nevertheless, the recent performance of Quartz has been below the original plans established when the decision to undertake business restructuring was made, and the outlook for the US advertising market also remains uncertain. As a result, the achievement of profitability in Quartz after three years, a key target set at the time of acquisition, also appears to be challenging. Based on these facts and in accordance with the company's investment discipline, Uzabase has taken the decision to transfer its shares in the consolidated subsidiary related to Quartz, as well as to withdraw from the Quartz business.
- Uzabase will concentrate its resources on increasing MRR, a key metric for the company, in order to ensure a business management structure unaffected by external factors.

- For details, refer to the "Notice on Transfer of Shares of U.S. Subsidiary (Transfer of Subsidiary), Change of Subsidiary's Corporate Name, Recognition of Extraordinary Loss, and Revision of Earnings Forecast to Accompany Withdrawal from Quartz Business" (published on November 9, 2020).

Highlights of Consolidated Results: Impact of Withdrawal from Quartz on This Year's Earnings

A final loss of around JPY 5,800 MM is expected for the full year. Considering the deconsolidation of the Quartz business from November, the forecast has been revised accordingly. In the next fiscal year, profits are expected to improve significantly with the removal of the losses from the Quartz business and the associated goodwill amortization (evaluated at JPY 600 MM per year).

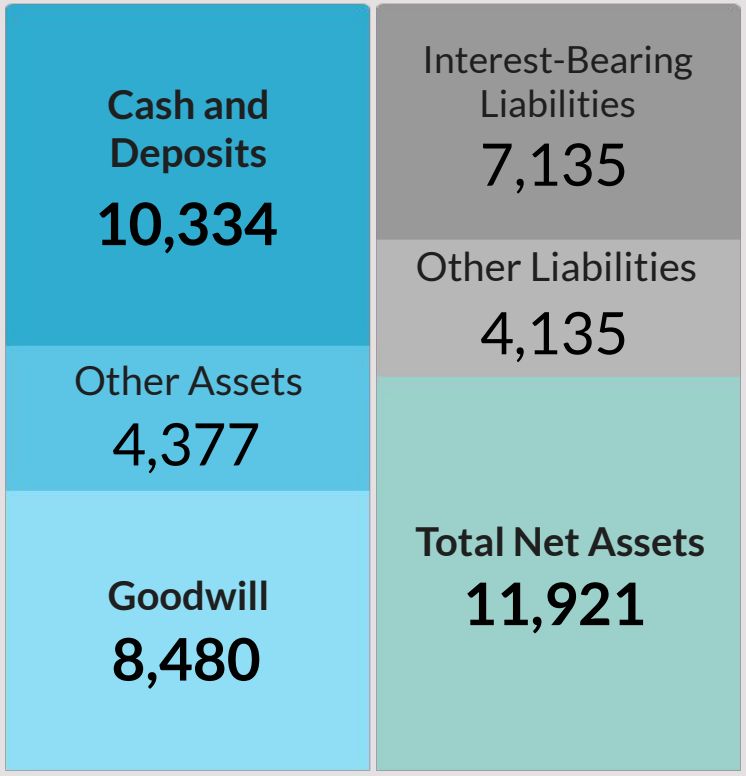
Unit: JPY MM	Previous Forecast	Revised Forecast
Consolidated Net Sales	15,000–16,000	**13,000**
Consolidated EBITDA	Profitability	**400**
Consolidated Operating Profit	-	**-410**
Consolidated Ordinary Profit	-	**-840**
Net Profit Attributable to Parent Company Shareholders	-	**-6,890**



- For details, refer to the "Notice on Transfer of Shares of U.S. Subsidiary (Transfer of Subsidiary), Change of Subsidiary's Corporate Name, Recognition of Extraordinary Loss, and Revision of Earnings Forecast to Accompany Withdrawal from Quartz Business" (published on November 9, 2020).
- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortization (including Goodwill Amortization).

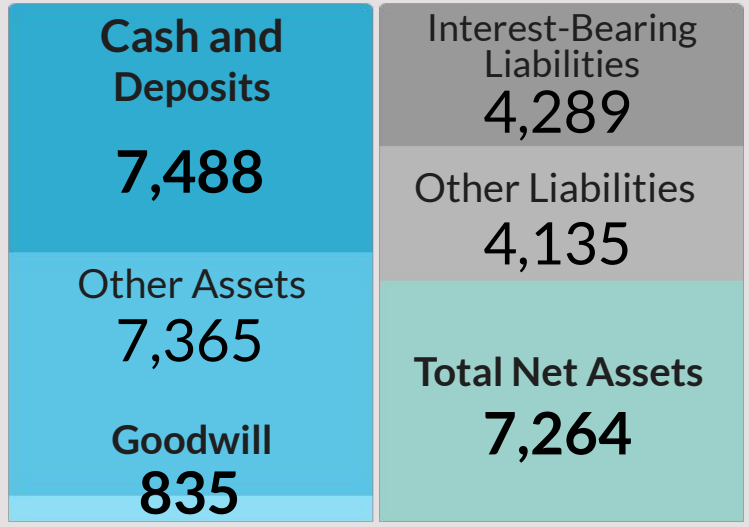
Along with recognizing a goodwill impairment related to Quartz, a part of loans payable will also be repaid. The resulting equity ratio of 37.3% will further strengthen Uzabase's financial standing.

Unit: JPY MM



Balance Sheet Prior to Recognizing Impairment of Goodwill

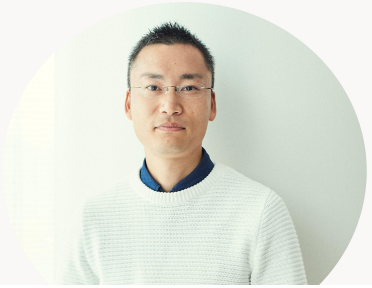
Goodwill impairment (Q3)
Partial loan repayment (Q4)



Balance Sheet for end-Q3 (Including Partial Loan Repayment)

From the next term onwards, Yusuke Umeda will move away from business execution and focus on the governance aspect of the company. Daisuke Sakamoto will assume the role of the CEO of the NewsPicks Business.

Execution



Uzabase Board Director,
B2B SaaS Business CEO



Uzabase Representative
Director, CEO



NewsPicks Business
CEO

Governance



Uzabase
Board Director









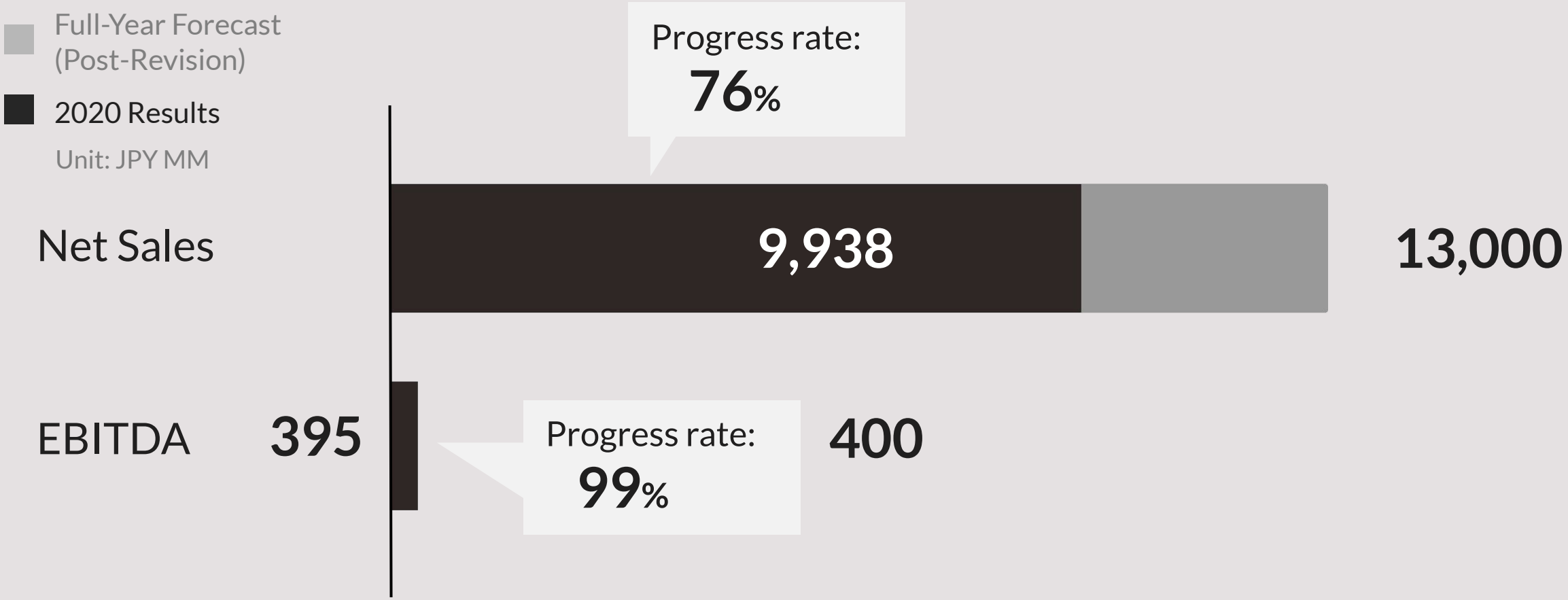


External Directors

Highlights of Consolidated Results: Performance Overview

SPEEDA	FORCAS INITIAL (Other B2B Businesses)	NEWS PICKS	QUARTZ
Both net sales and EBITDA recorded favourable growth.	MRR of FORCAS on a recovery trend in terms of net growth rate.	Net sales growth accelerated, EBITDA also grew significantly.	Decision taken to withdraw from the business.

Revenue exhibiting steady growth against revised forecasts.
Already close to achieving full EBITDA target as of the end of Q3.



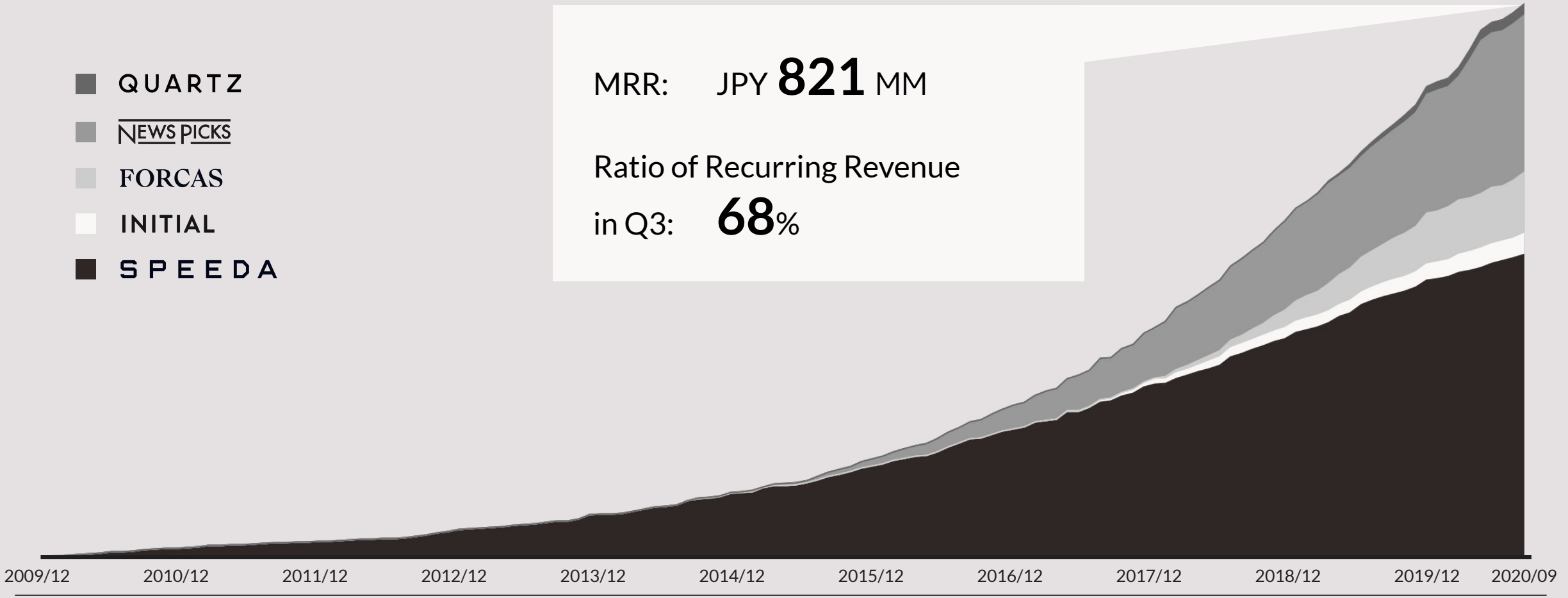
- Full-Year Forecast refers to the figures announced on 9 November 2020.
- All monetary amounts and percentages are rounded to the nearest whole. (Same applies for slides that follow)

Group's key metric of MRR continues to grow, with ARR expanding to around JPY 9,855 MM.

QUARTZ
NEWS PICKS
FORCAS
INITIAL
SPEEDA

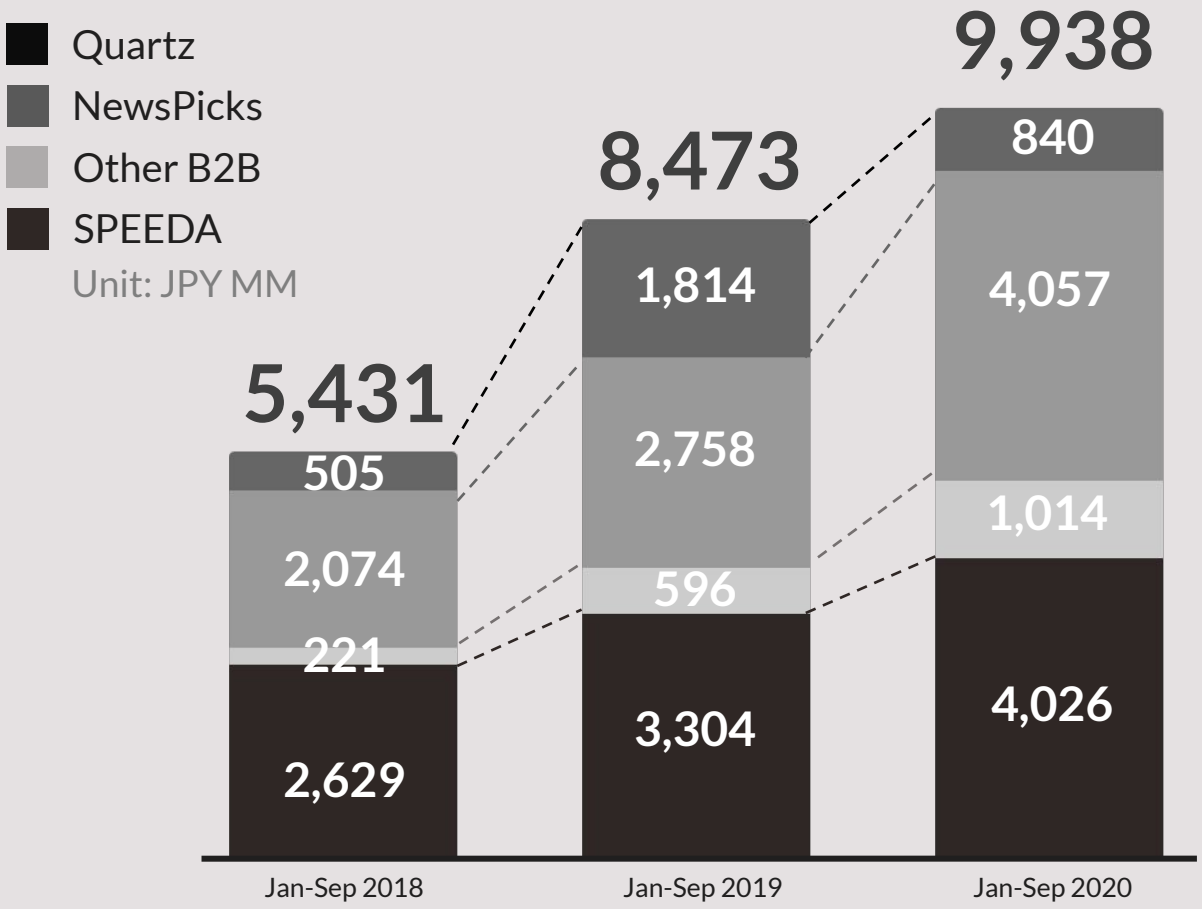
MRR: JPY **821** MM

Ratio of Recurring Revenue in Q3: **68**%



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- ARR (Annual Recurring Revenue): fixed annual earnings calculated as MRR multiplied by 12 months.

Businesses maintained strong growth momentum, with the exception of Quartz.



YoY Change

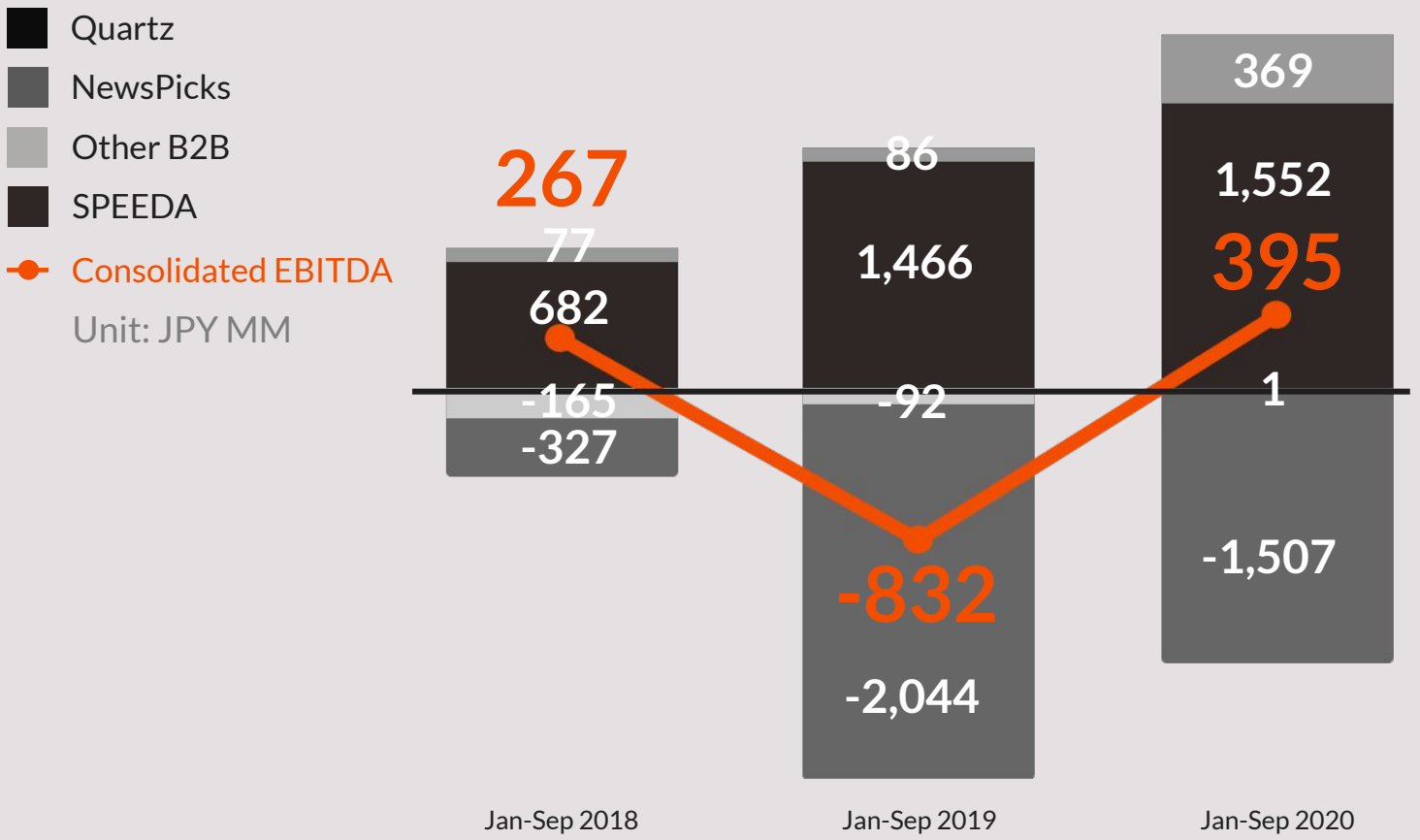
+17%

Excluding Quartz

+37%

- "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 Q2 2020.
- Q3 2018 for Quartz refers to two months following its acquisition (August and September).

EBITDA for domestic businesses (excl. Quartz) expanded to JPY 1,920 MM, reaching profitability on a consolidated EBITDA basis.



YoY Change

+1,227

Excluding Quartz

+58%

- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortisation (including Goodwill Amortisation
- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation method.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.
- Q3 2018 for Quartz refers to two months following its acquisition (August and September).

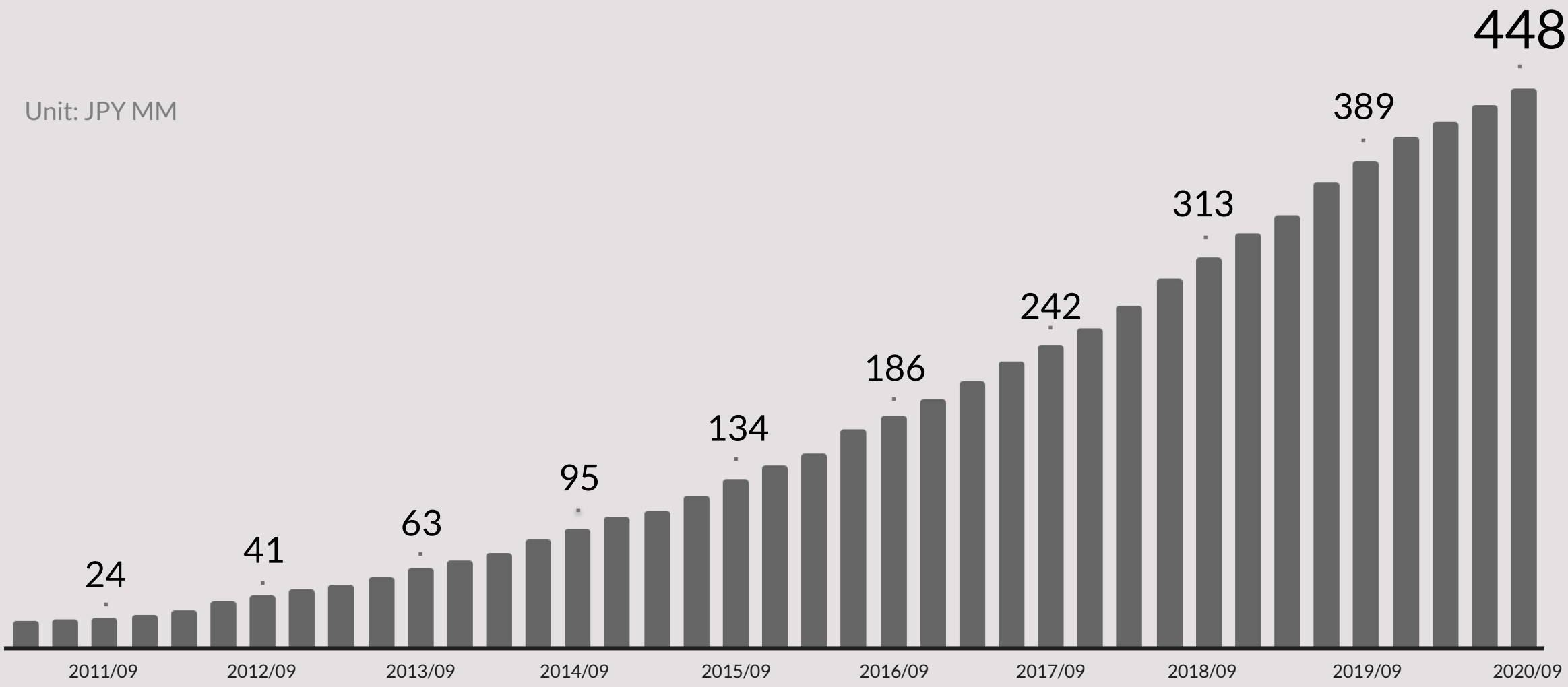
02

Highlights for SPEEDA

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

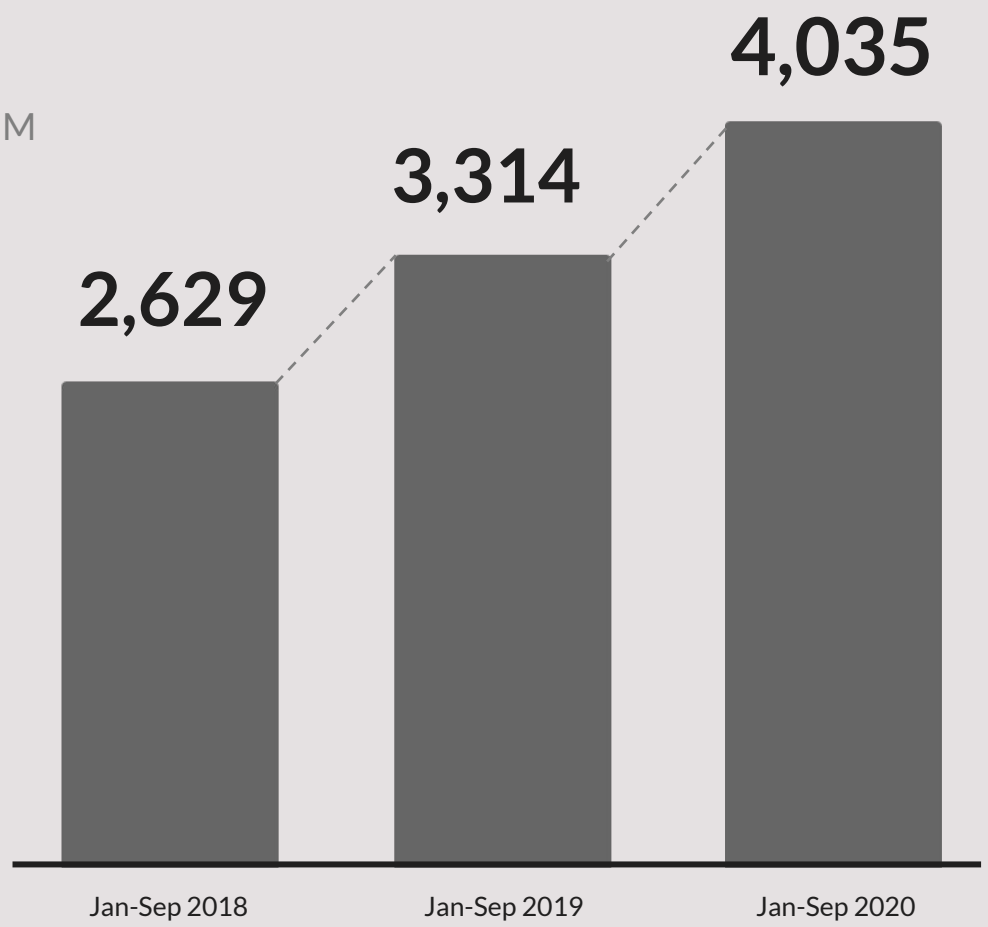
MRR demonstrated steady growth.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- MRR figure includes both the domestic and the overseas businesses.

Net sales maintaining a growth rate of over 20%.

Unit: JPY MM

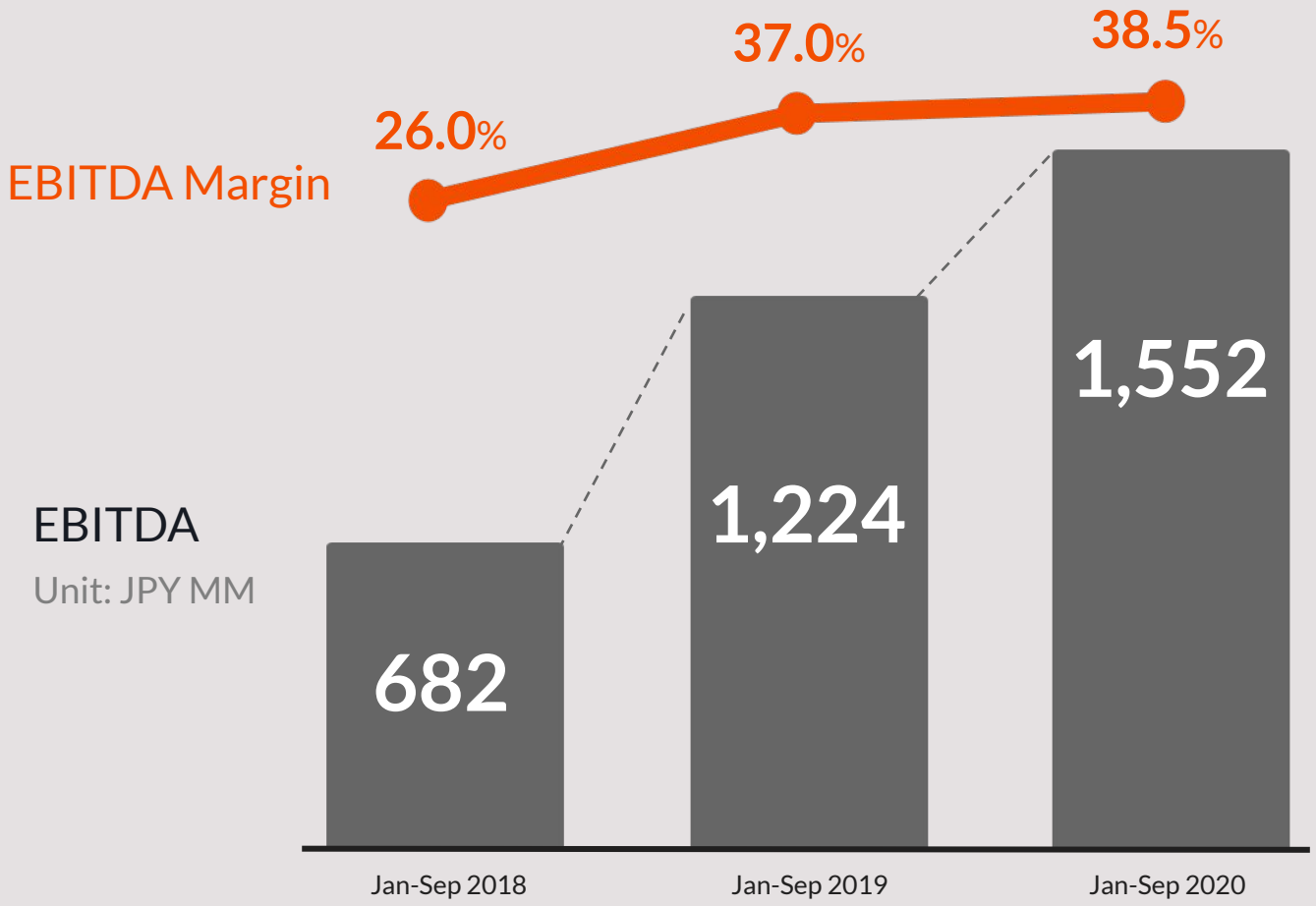


YoY Change

+22%

- Internal transactions between segments are included.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.

EBITDA increasing steadily, EBITDA margin also maintaining a high level.

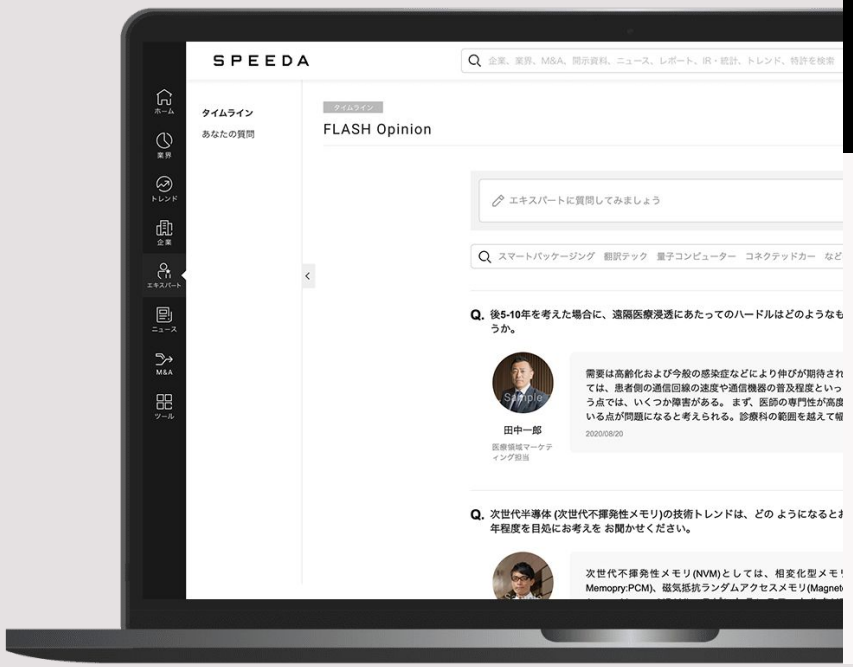


YoY Change

+27%

- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation method.
- Financials for MIMIR, acquired earlier this year, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.

Previously acquired MIMIR's expert research service now integrated into SPEEDA. Renewal of SPEEDA into a comprehensive business and economic information platform which provides users with the knowledge of experts who operate at the forefront of a wide range of sectors.



New function **FLASH Opinion** released

- Use SPEEDA to ask a question and receive a reply from **five or more experts** within **24 hours**.
- A **direct interview with an expert** can be arranged to delve deeper into a particular topic.
- SPEEDA analysts regularly ask experts about **recent trends** and the **current state of various industries**, with the answers to these inquiries made available to all SPEEDA users as viewable content.

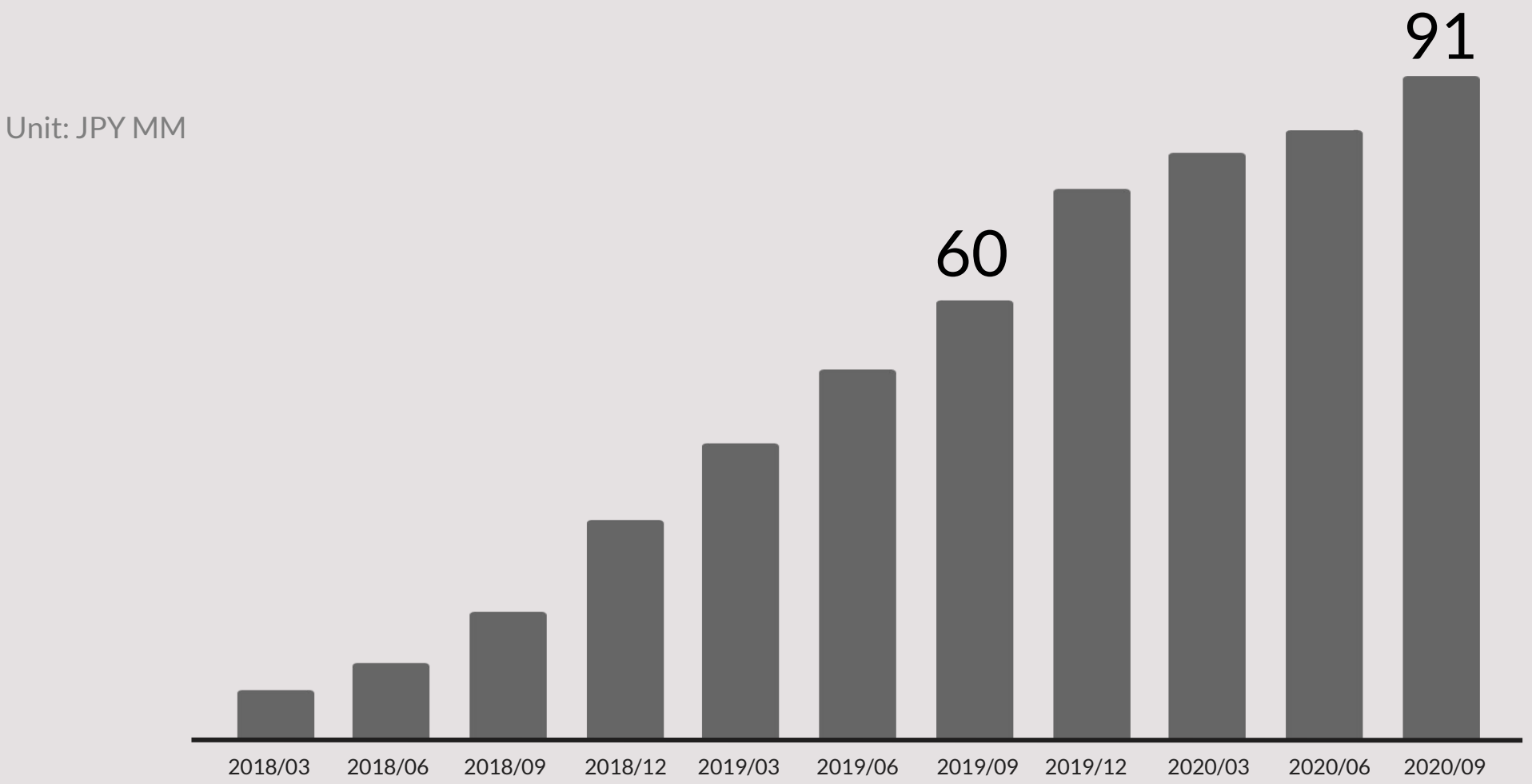
03

Highlights for Other B2B Businesses

UZABASE

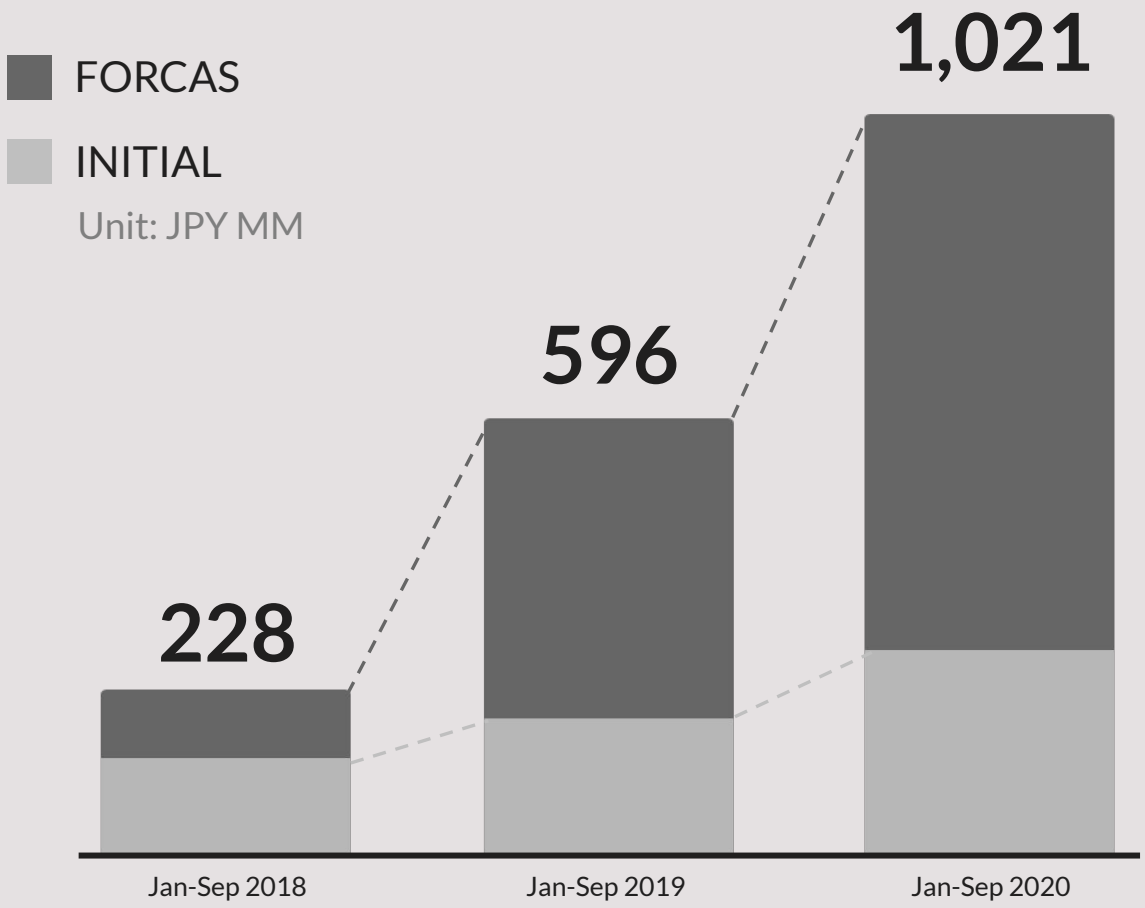
We guide business people
to insights that change the world

A recovery trend seen in terms of MRR net growth rate.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.

Total net sales continued to expand at a high rate.

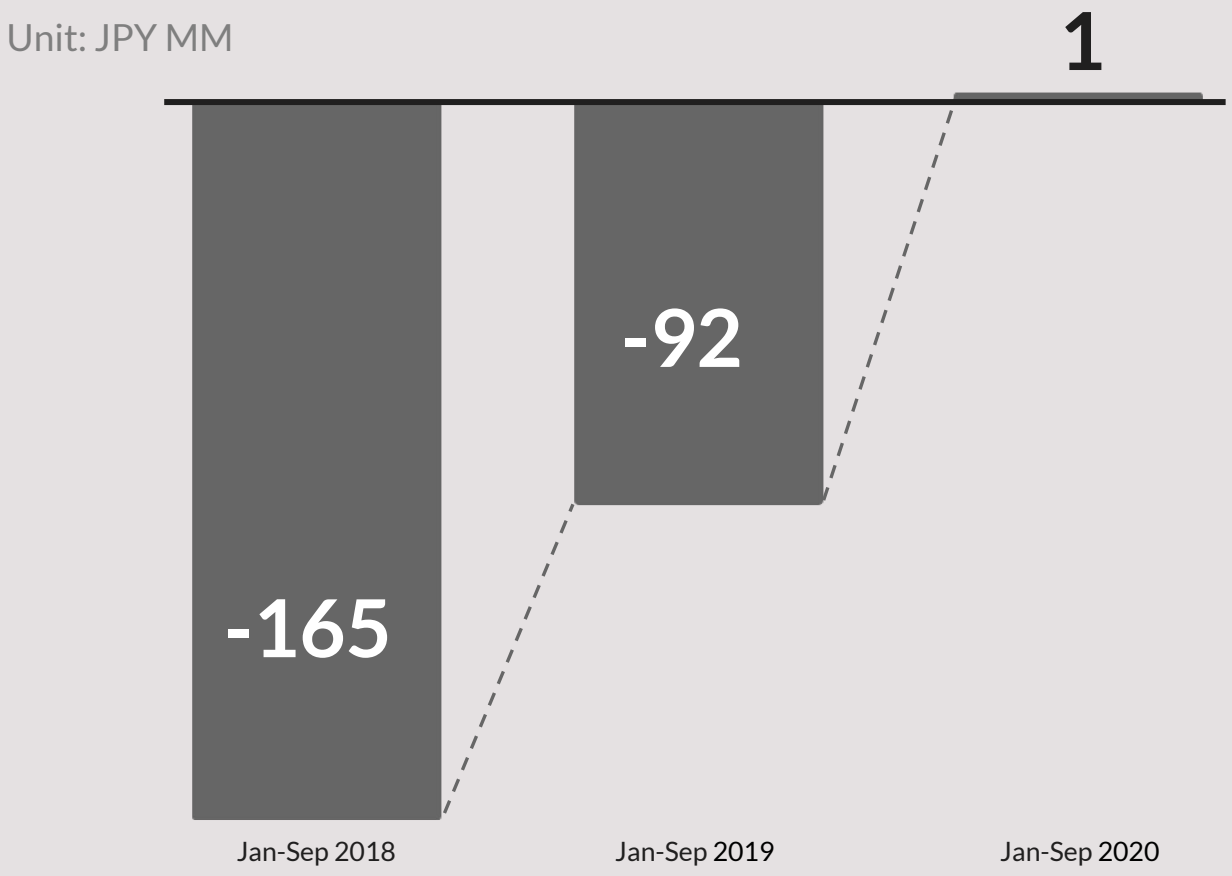


YoY Change

+71%

- Internal transactions between segments are included.

EBITDA profitability also recorded on a Q3 cumulative basis.



YoY Change

+94 MM

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

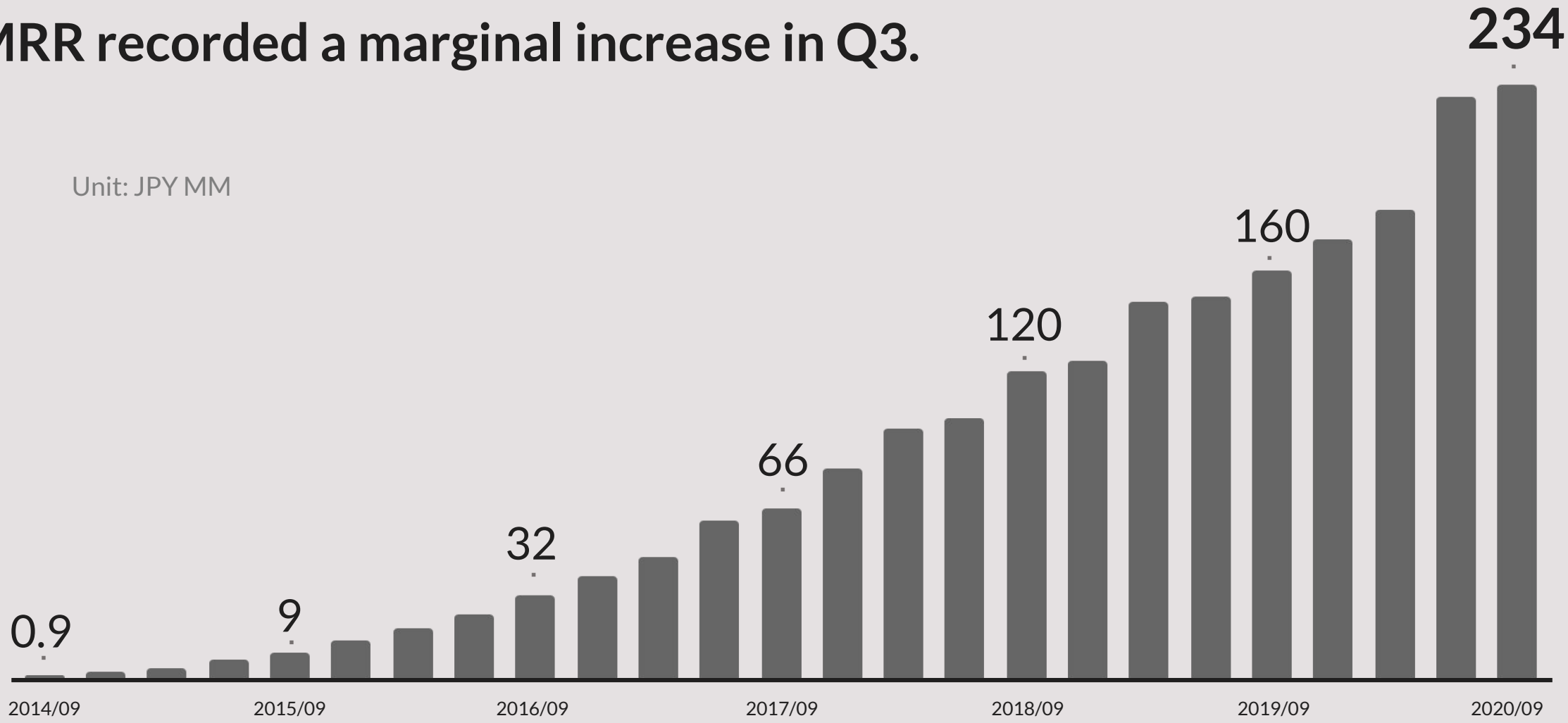
04

Highlights for NewsPicks

UZABASE

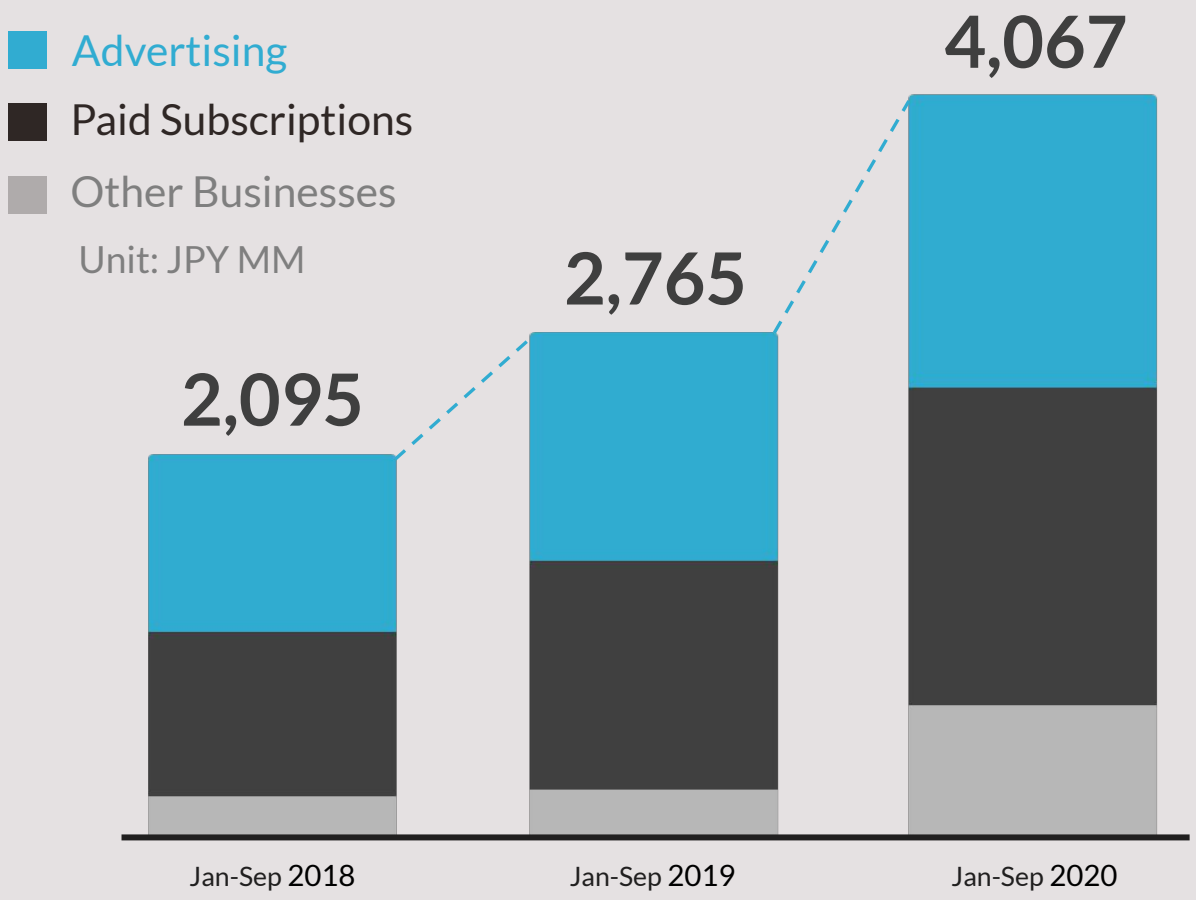
We guide business people
to insights that change the world

Due to a natural correction following the surge in Q2, MRR recorded a marginal increase in Q3.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.

Advertising business posted record-high net sales in Q3. With the establishment of new businesses including NewSchool, the growth of NewsPicks significantly accelerated.

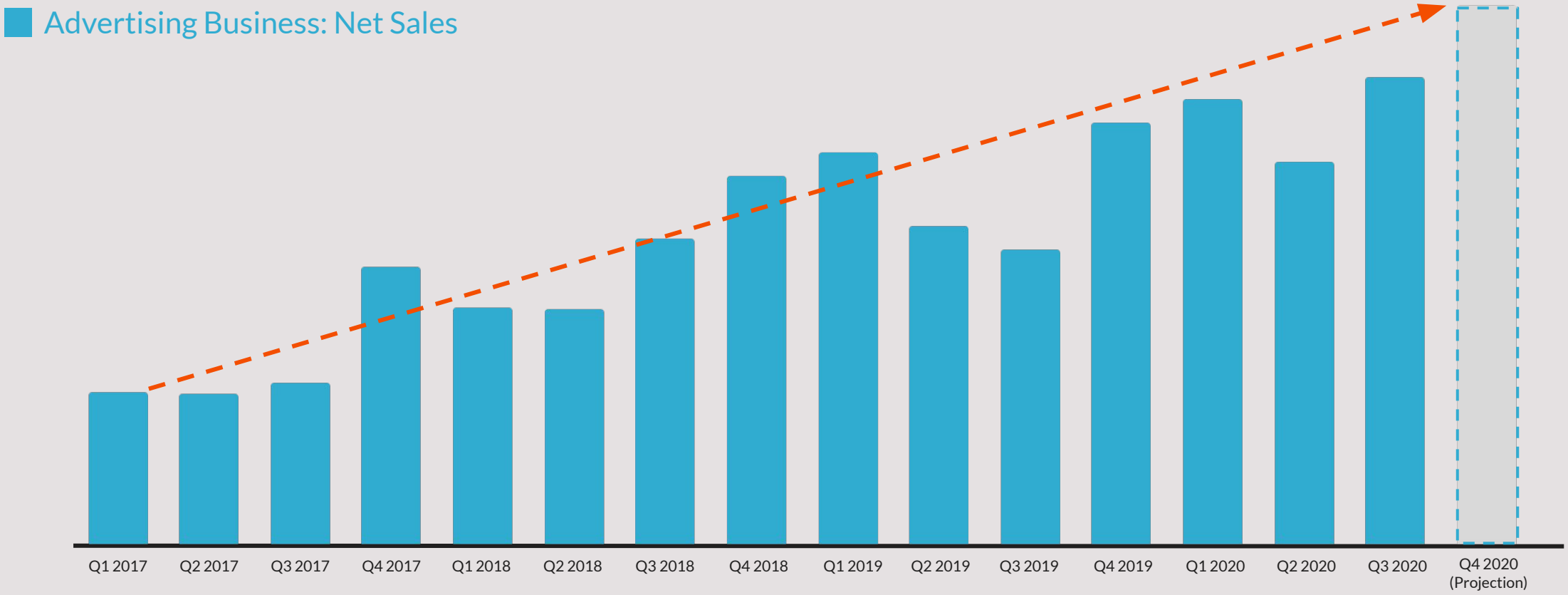


YoY Change

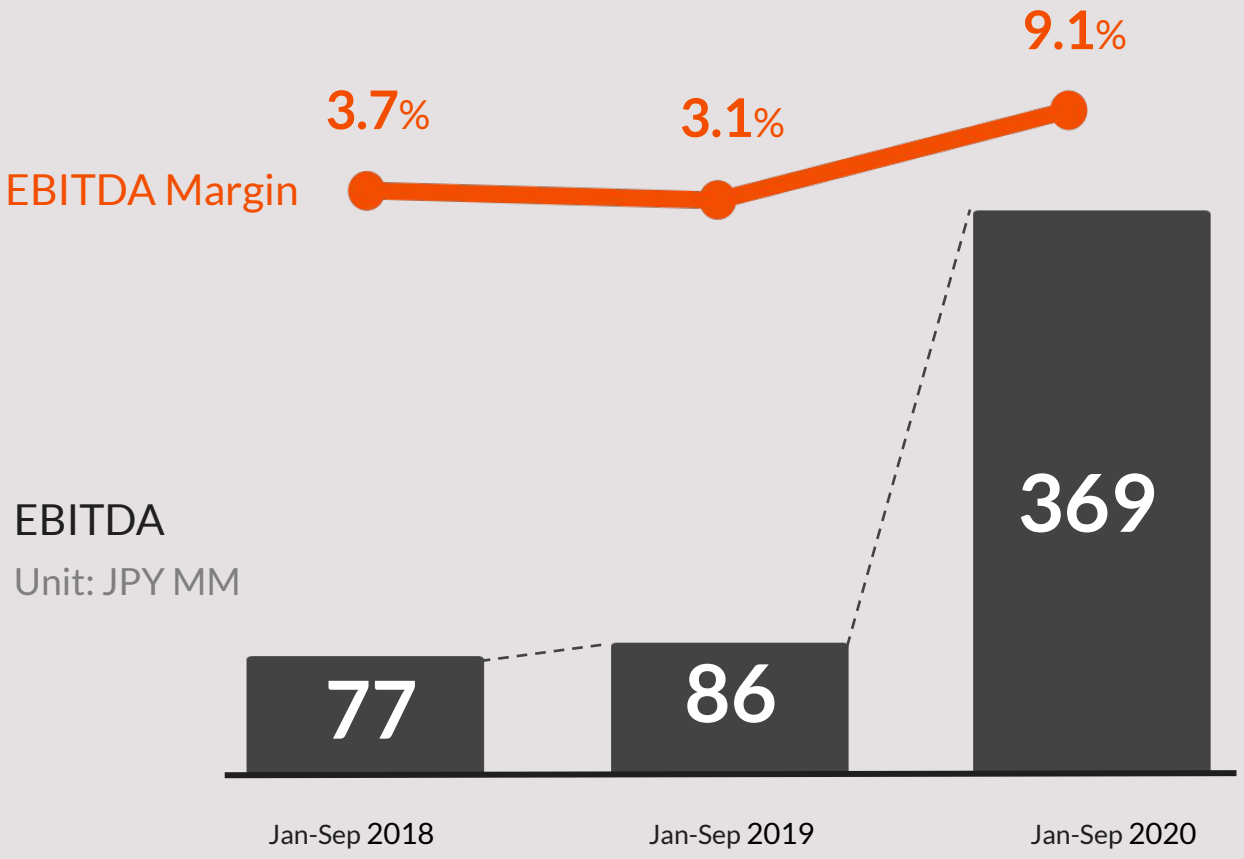
+47%

- "Other Businesses" include the publishing business, NewsPicks NewSchool, and external sales of content.
- Internal transactions between segments are included.

Advertising business maintained strong net sales growth despite COVID-19, expected to post record-high net sales again in Q4.



Prior investments, including ahead-of-schedule recruitment in 2019 and new business investments, contributed to net sales growth, with the EBITDA margin increasing. NewsPicks' target remains an EBITDA margin of 20% by 2022.



EBITDA
Unit: JPY MM

YoY Change

+283 MM

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

Looking to invigorate its user community, NewsPicks released the first update for its app as part of a larger renewal project, changing the UI to a dynamic interface. Further expansion of functionality is planned in upcoming second and third updates.



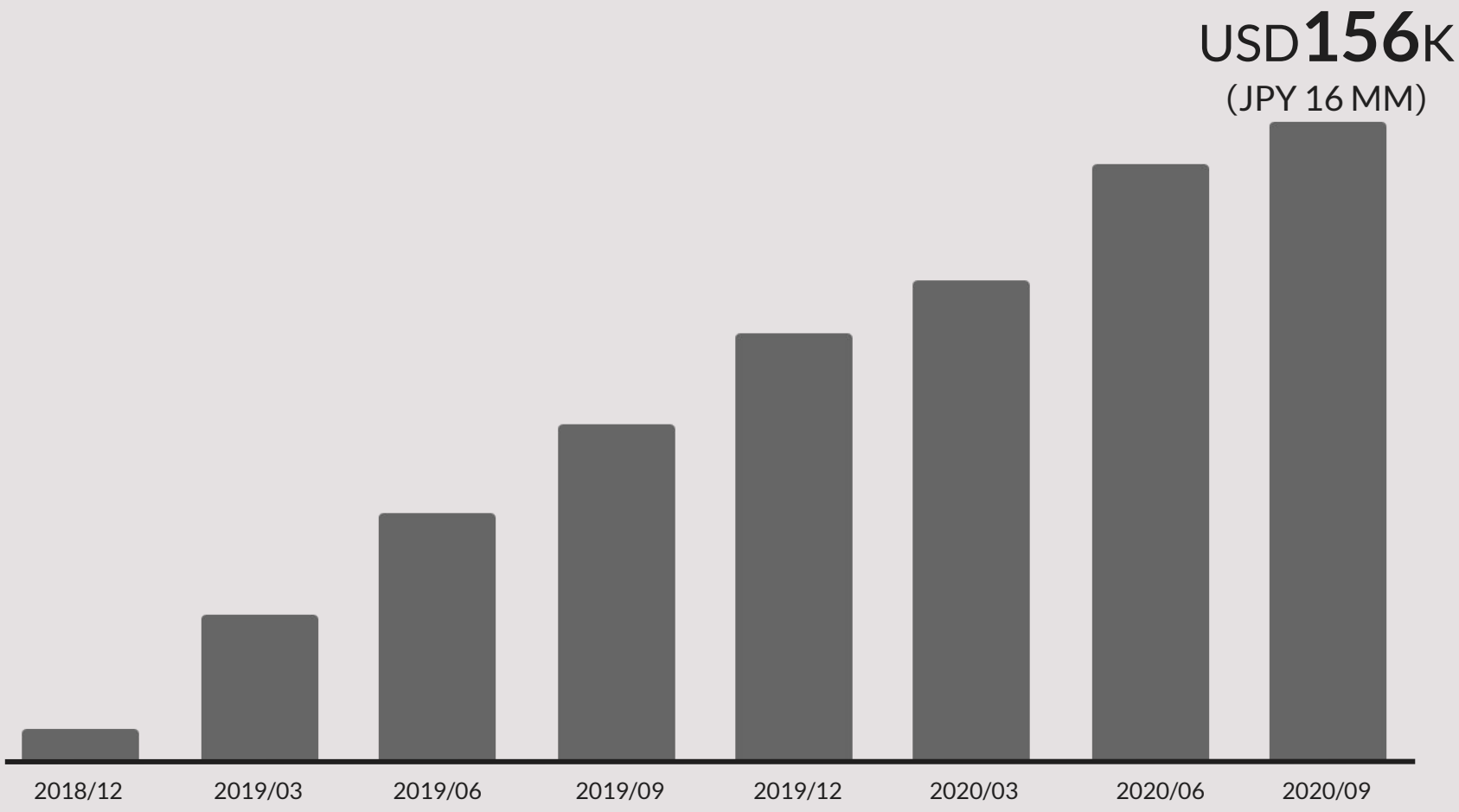
05

Highlights for Quartz

UZABASE

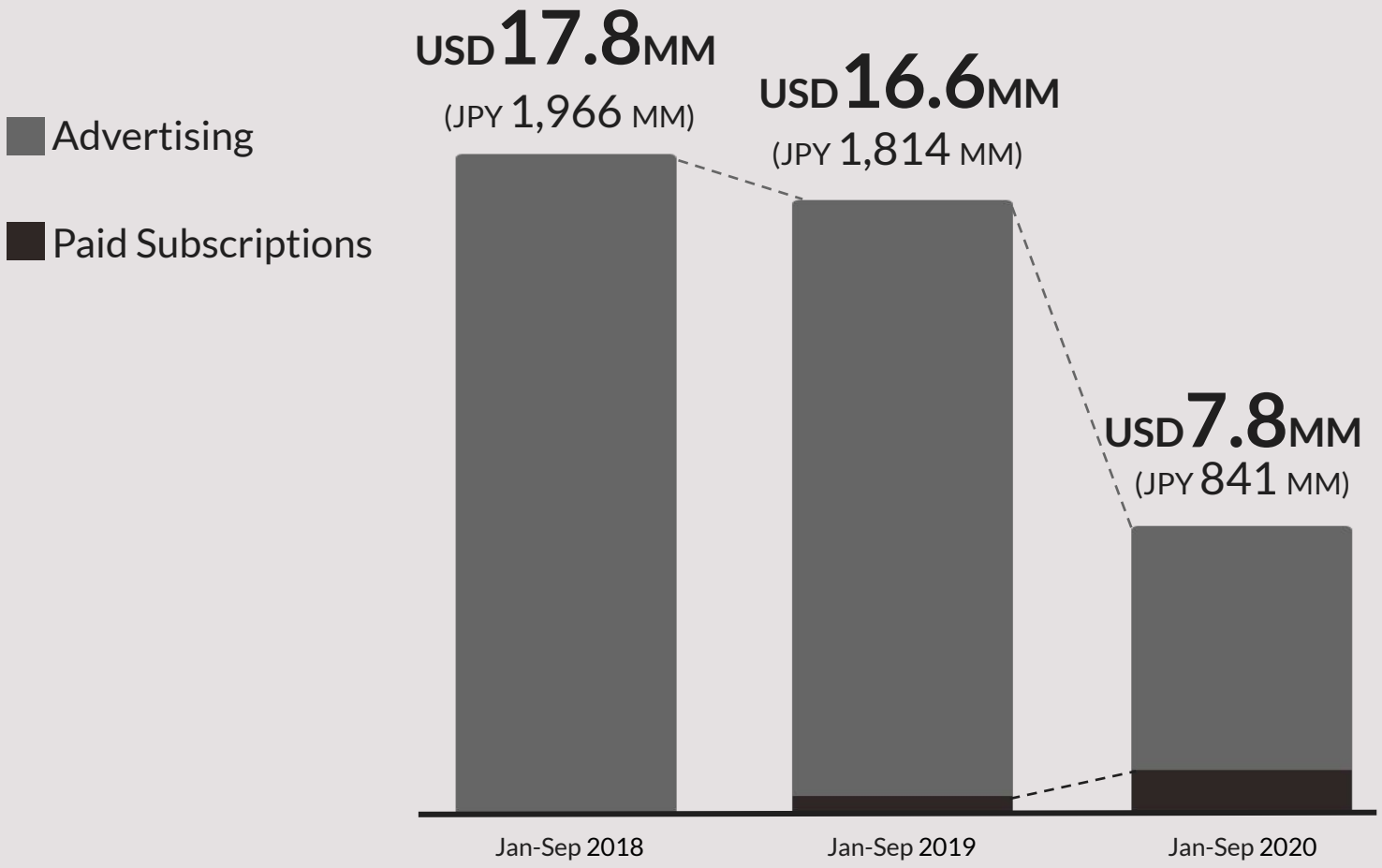
We guide business people
to insights that change the world

Paid subscription business maintained stable growth.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- Conversion rate of USD 1 = JPY 107.60 (average rate of January-September 2020) used.

Advertising sales decreased by around half compared to the previous year.



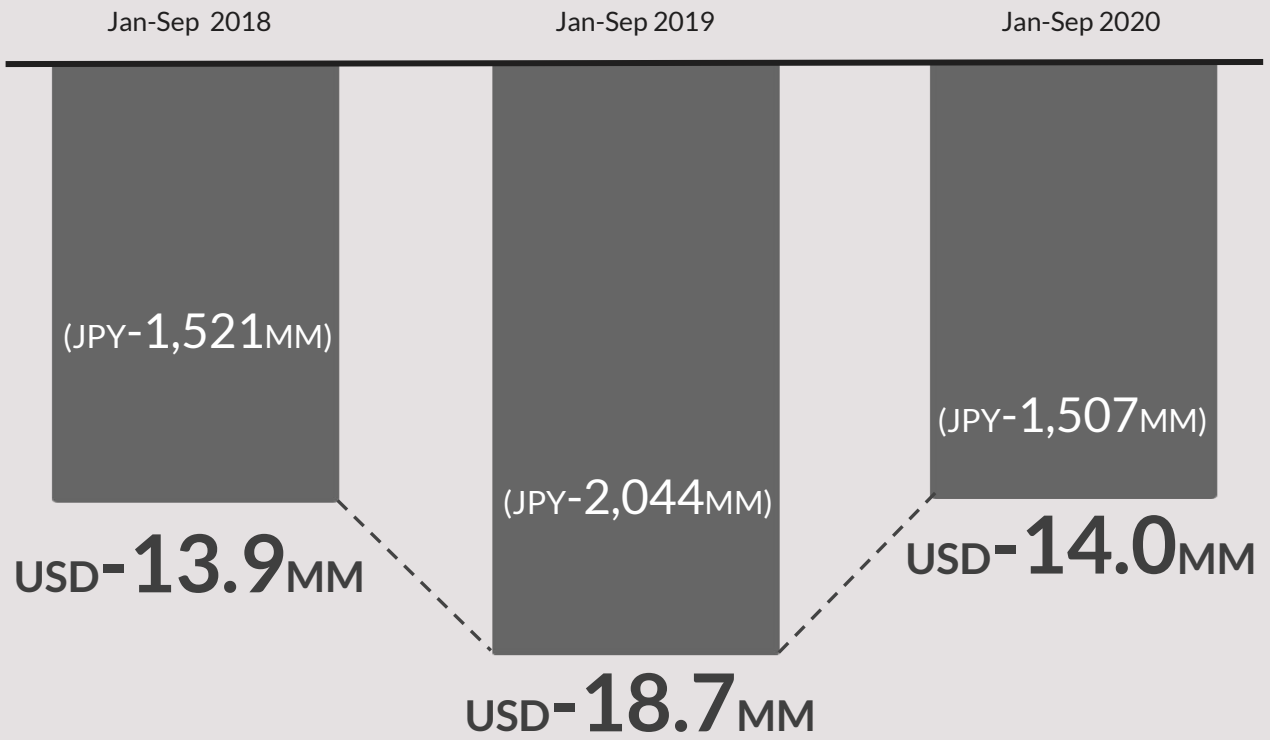
YoY Change

USD -8.8MM

(JPY 973 MM)

- Conversion rate of USD 1 = JPY 107.60 (average rate of January-September 2020) used for Q3 2020 (Jan-Sep) figures.
- Advertising business includes other revenue such as grants and syndication.
- Data for Q2 2018 (Jan-Sep) includes business results prior to the acquisition, which are unaudited.

Losses shrank significantly due to effects of business restructuring undertaken in Q2.



YoY Change

USD **+4.7** MM

(JPY 537 MM)

- Conversion rate of USD 1 = JPY 107.60 (average rate of January-September 2020) used for Q3 2020 (Jan-Sep) figures.
- Data for Q2 2018 (Jan-Sep) includes business results prior to the acquisition, which are unaudited.
- All EBITDA figures shown are calculated according to the revised cost allocation method.

UZABASE

We guide business people to insights that change the world

For more information on financial records, refer to the full “FY12/2020 Q3 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.