2021年２月15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Co-CEO　稲垣　裕介
代表取締役Co-CEO　佐久間　衡
（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　　2021年２月10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_eg62PH5eRyyTPAOGfqtC6Q
(EN) https://zoom.us/webinar/register/WN_FkMWQbVBSj-XknIhjLyphw

【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12月期 通期決算説明会

開催日時：　2月10日（水） 午後 6:00～午後 7:00（入室開始：午後5:50~）

登壇者：　代表取締役Co-CEO 稲垣 裕介、代表取締役Co-CEO 佐久間 衡
執行役員CFO 千葉 大輔、非常勤取締役 梅田 優祐
株式会社ニューズピックス　代表取締役社長CEO 坂本 大典

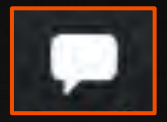
開催にあたっての注意事項

・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

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。

Q4 2020 Financial Results

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

新経営体制について

One Uzabaseの力をつくり、さらなる成長を目指すために経営体制を変更。ガバナンス強化のためコーポレート担当取締役に松井が就任予定。

執行メイン（Execution）			監督メイン（Governance）	
				
代表取締役 Co-CEO	代表取締役 Co-CEO	コーポレート担当取締役	非常勤取締役	社外取締役

※　コーポレート担当取締役については2021年3月25日開催予定の当社定時株主総会において選任の議案が承認可決されることが取締役就任の前提となります。

Our Services/ 経済情報に特化したサービス展開

SPEEDA事業

SPEEDA

経済情報プラットフォーム
世界中の企業・市場データ、業界レポート、M&A、特許動向等、戦略策定や市場分析に必要な情報を提供。

MIMIR

エキスパート・ネットワーク
先端領域における専門家の知見へアクセス可能な「SPEEDA Expert Research」を展開。

その他B2B事業

FORCAS

B2Bマーケティングプラットフォーム
データ分析に基づいて確度の高い企業を特定するABMの実現を支援。

FORCAS Sales

セールスリサーチプラットフォーム
顧客の課題起点の営業を実現し、営業組織の生産性を向上。

INITIAL

スタートアップ情報プラットフォーム
スタートアップの事業概要、資金調達、オリジナル記事などを提供。

NewsPicks事業

NEWS PICKS

経済ニュースメディア
国内外100メディアのニュース、オリジナル記事・動画を配信し、専門家のコメントと併せて閲覧可能。

AlphaDrive

コンサルティング
NewsPicksを法人向けに展開。組織活性化や新規事業開発等を支援し、新規事業開発支援のSaaSも提供。

その他

SPEEDA EDGE

成長産業分析プラットフォーム
(北米市場に特化)
特定のテーマに紐づくスタートアップ、カオスマップ、市場規模予測、資金調達、ニュースなどを提供。

UB VENTURES

ベンチャーキャピタル
シードからアーリーステージのSaaSとメディア関連のスタートアップに特化して投資。

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 2021年12月期業績予想

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

連結業績ハイライト / 業績サマリー

SPEEDA事業

SPEEDA

MIMIR

売上高・EBITDAは
安定的に拡大

その他B2B事業

FORCAS　FORCAS Sales

INITIAL

FORCASのMRR純増
ペースが回復

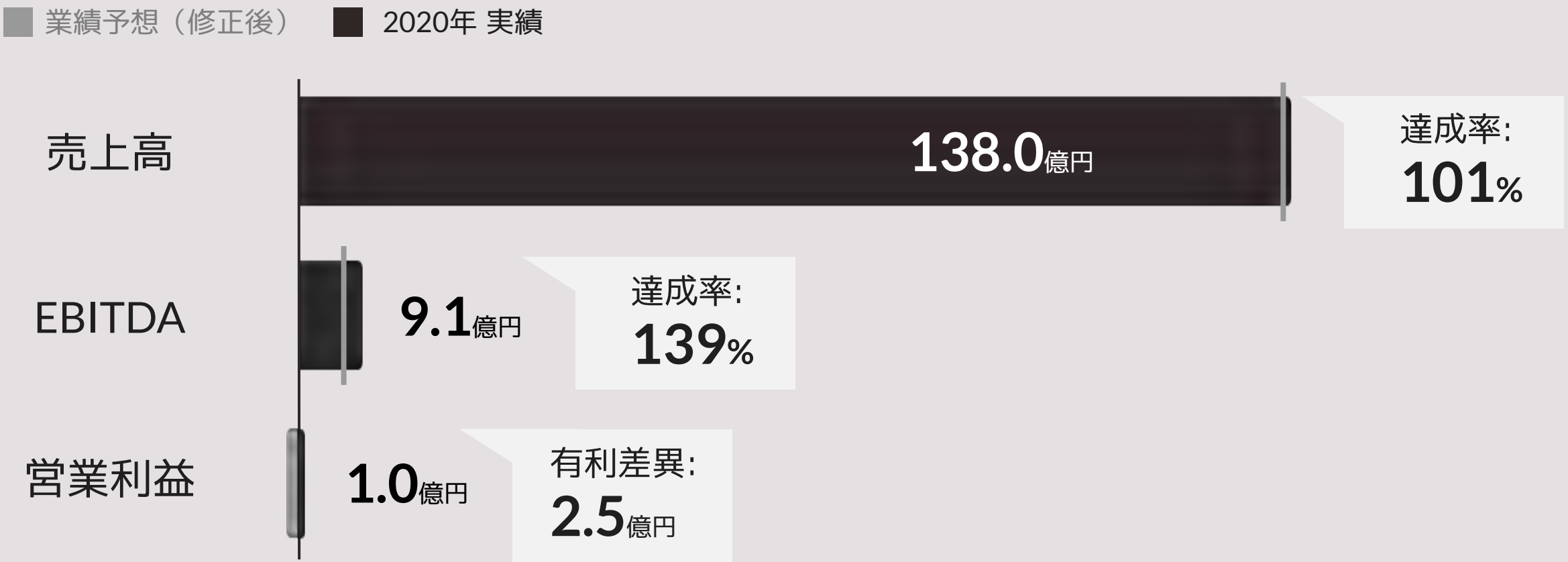
NewsPicks事業

NEWS PICKS

AlphaDrive

広告事業好調により
売上高・EBITDA
ともに拡大

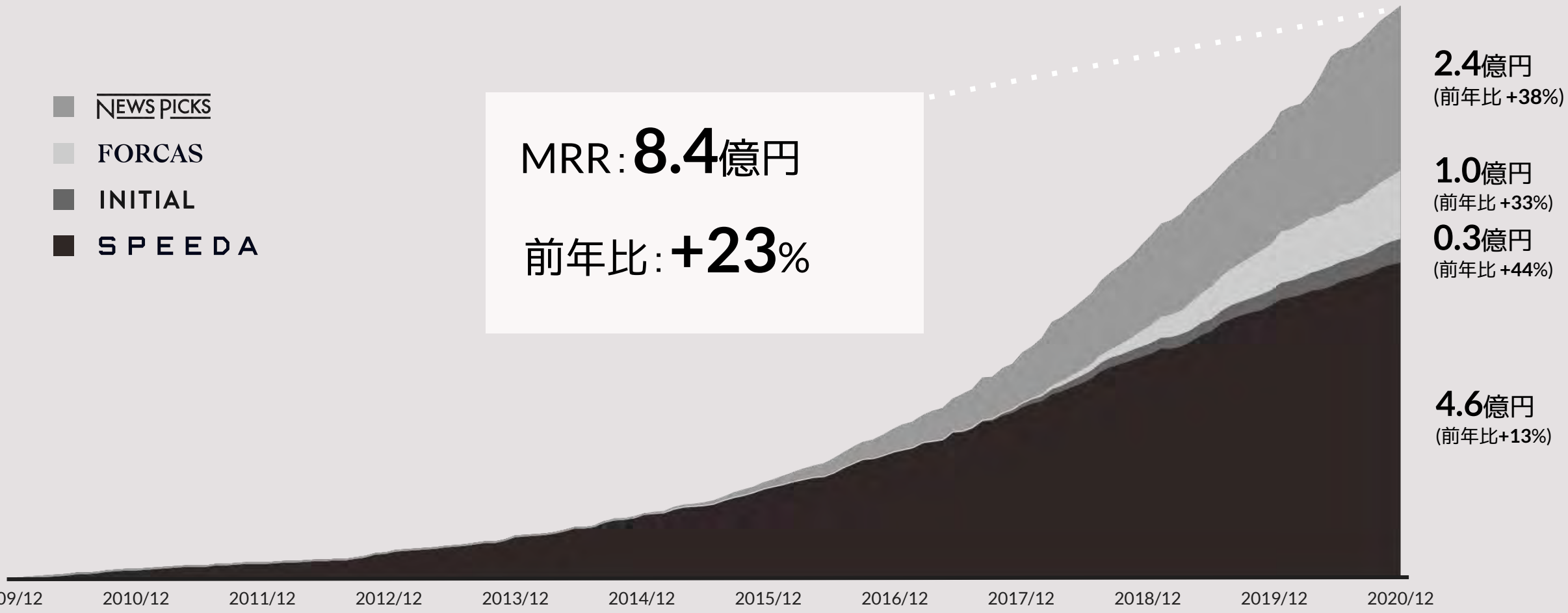
売上高・利益ともに修正計画を達成。広告売上が強く、利益は修正計画に対して大幅に上振れ、営業利益は1年前倒しで黒字化。



※ 通期予想は2020年12月17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）

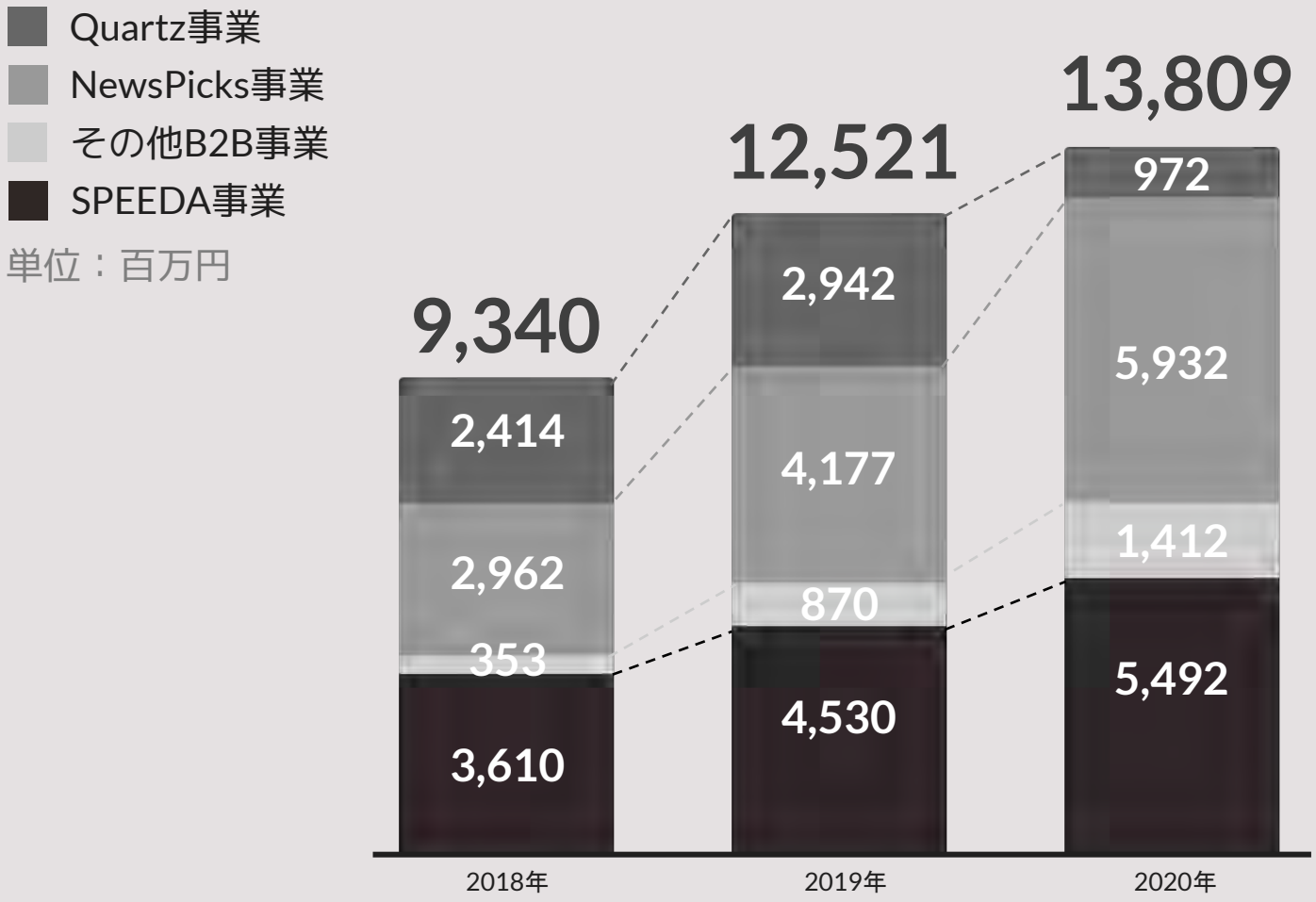
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）

Quartz事業を除いたMRRは前年比で+23%成長。
ARRは101億円に拡大。



※ 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。
※ 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。
※ 2020年11月よりQuartz事業は連結対象外となっている為、Quartz事業のMRRは除いています。

Quartz事業を除けば+30%以上の成長率を継続。



前年比

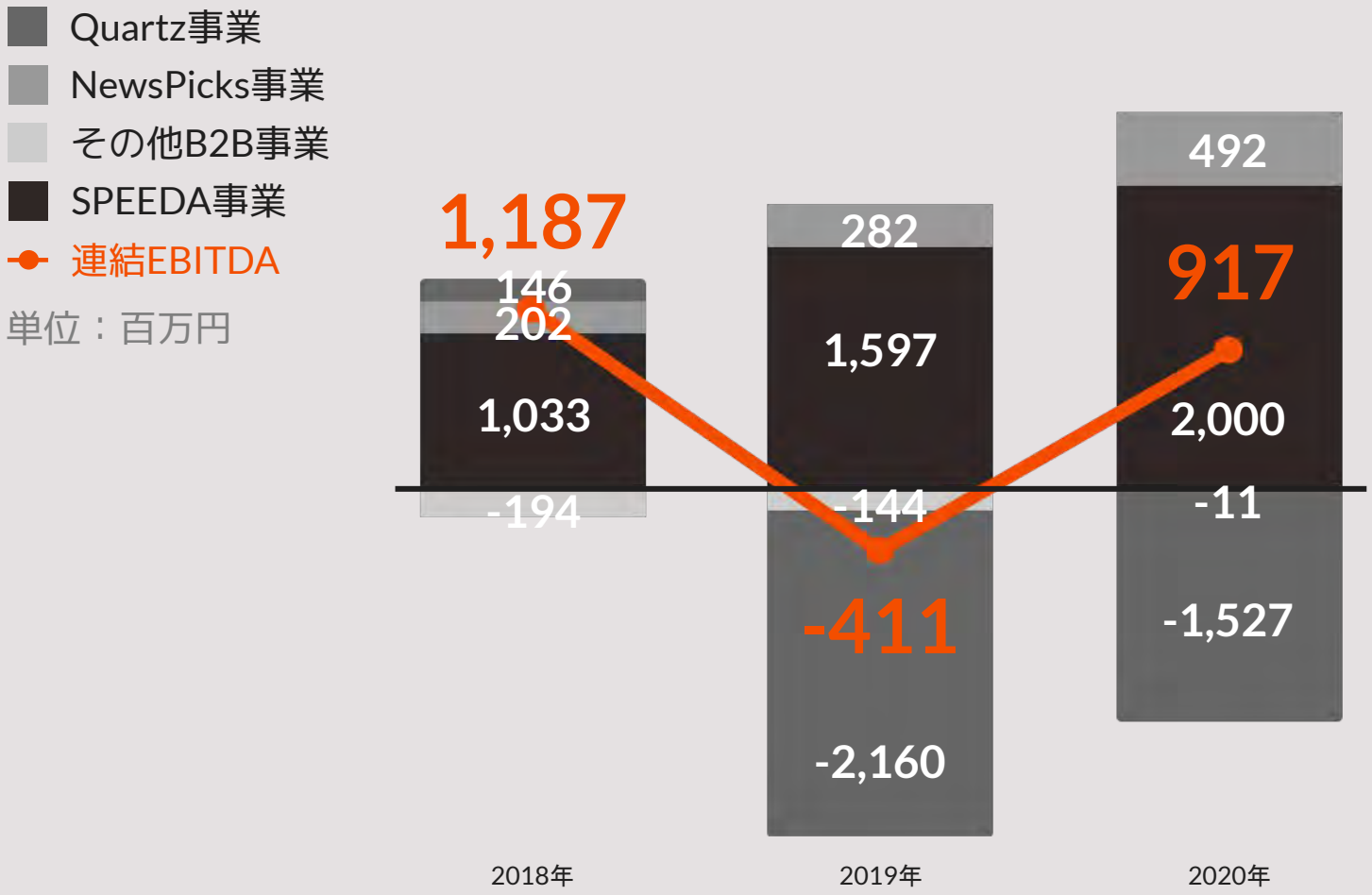
+10%

Quartz除く

+34%

※ 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。
※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

EBITDAは黒字化し、9.1億円で着地。



前年比

+13.2億円

Quartz除く

+43%

※ その他（新規事業等）で発生するEBITDAを割愛しているため、各事業EBITDAの合算値と連結EBITDAは一致しません。
※ 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。
※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

02

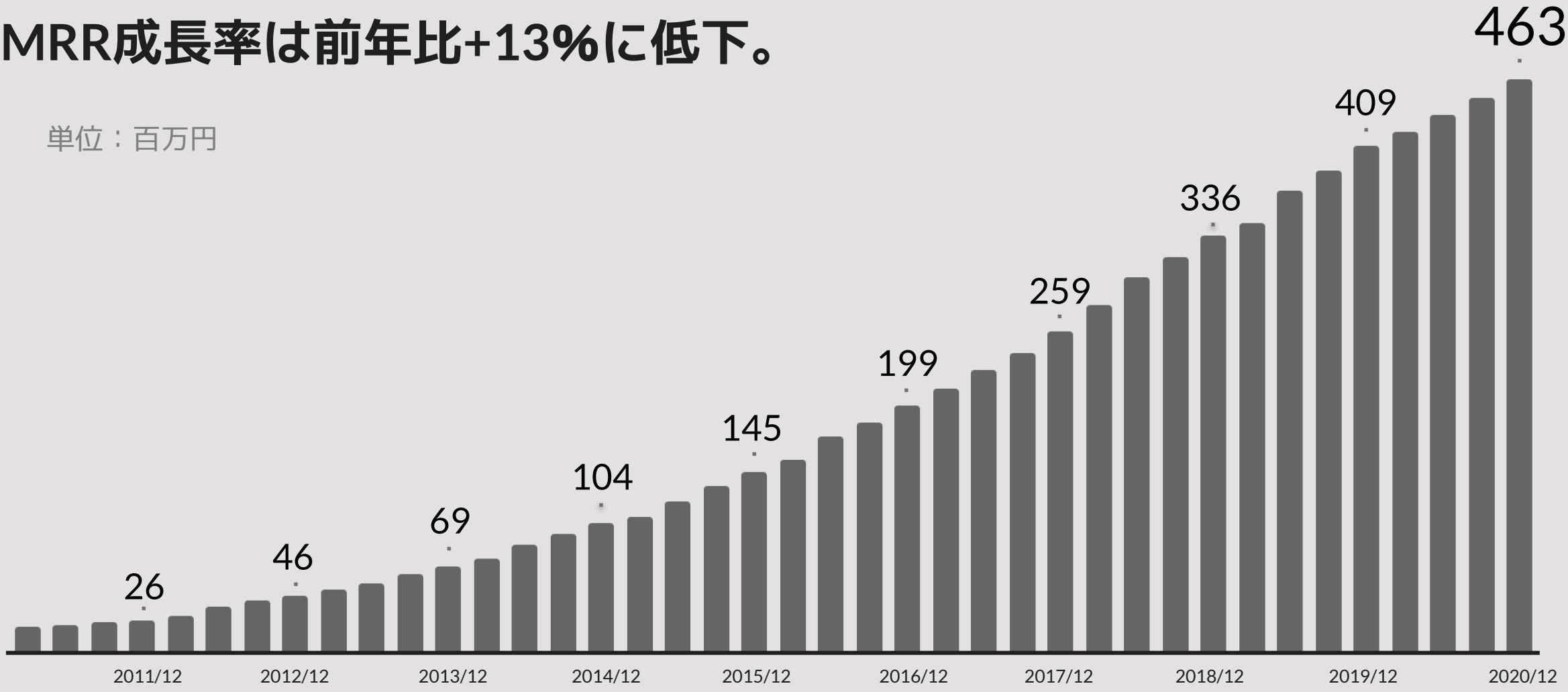
SPEEDA事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

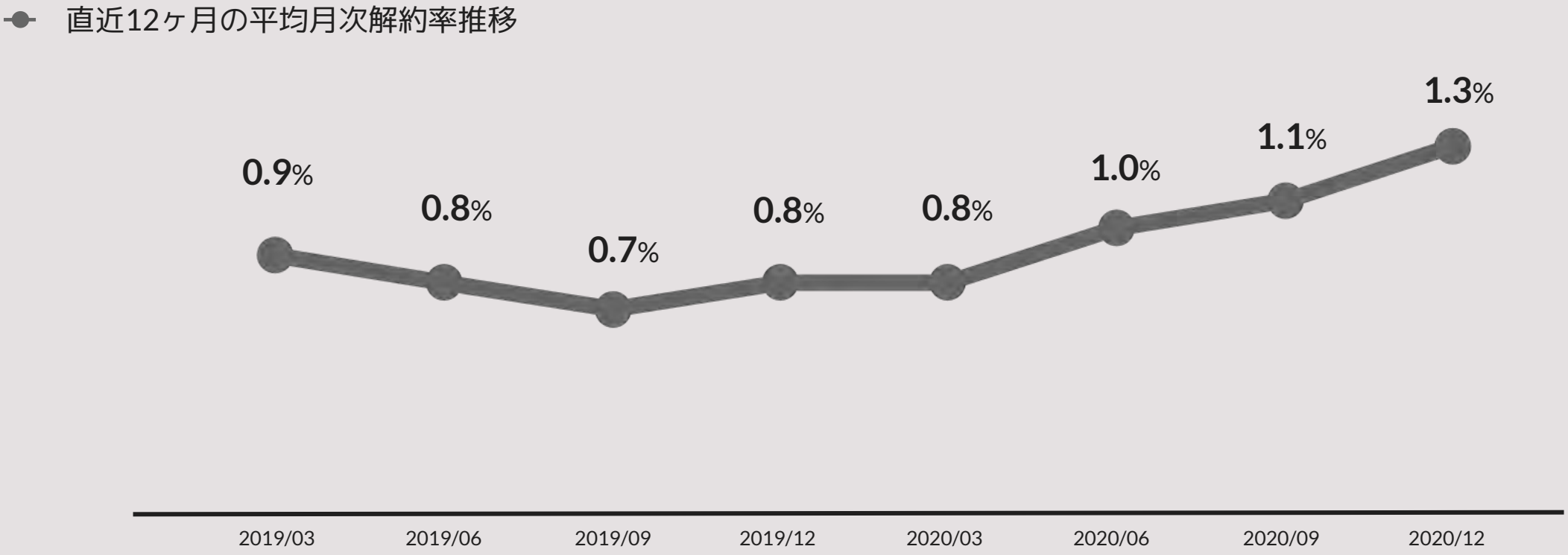
コロナ下でも新規獲得は堅調。一方で解約率は増加し、MRR成長率は前年比+13%に低下。

単位：百万円



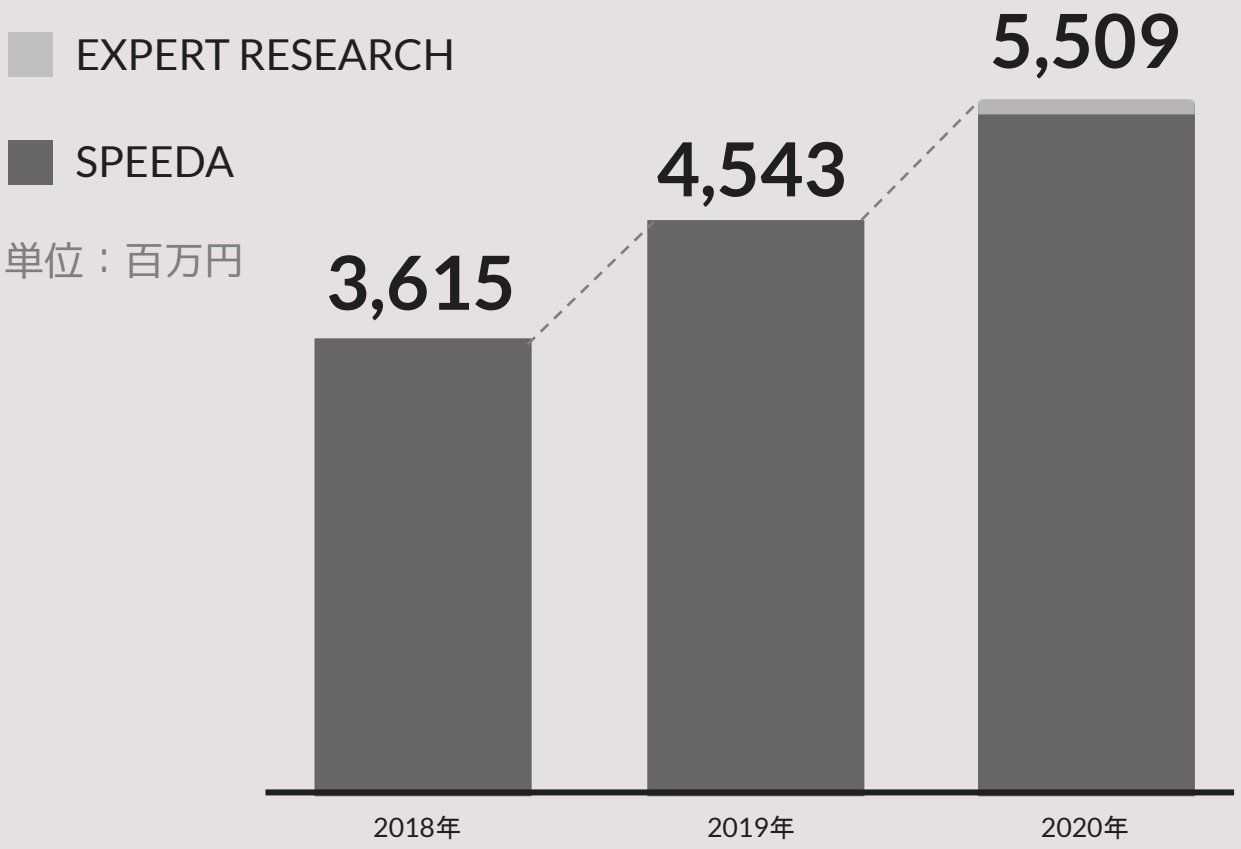
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

SPEEDAの解約率の開示をスタート。2020年はコロナの影響もあり解約率が悪化。解約率の低下を2021年の最大のテーマとして取り組む。



※ 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

エキスパートリサーチ事業を合わせたSPEEDAの売上高は+21%成長。

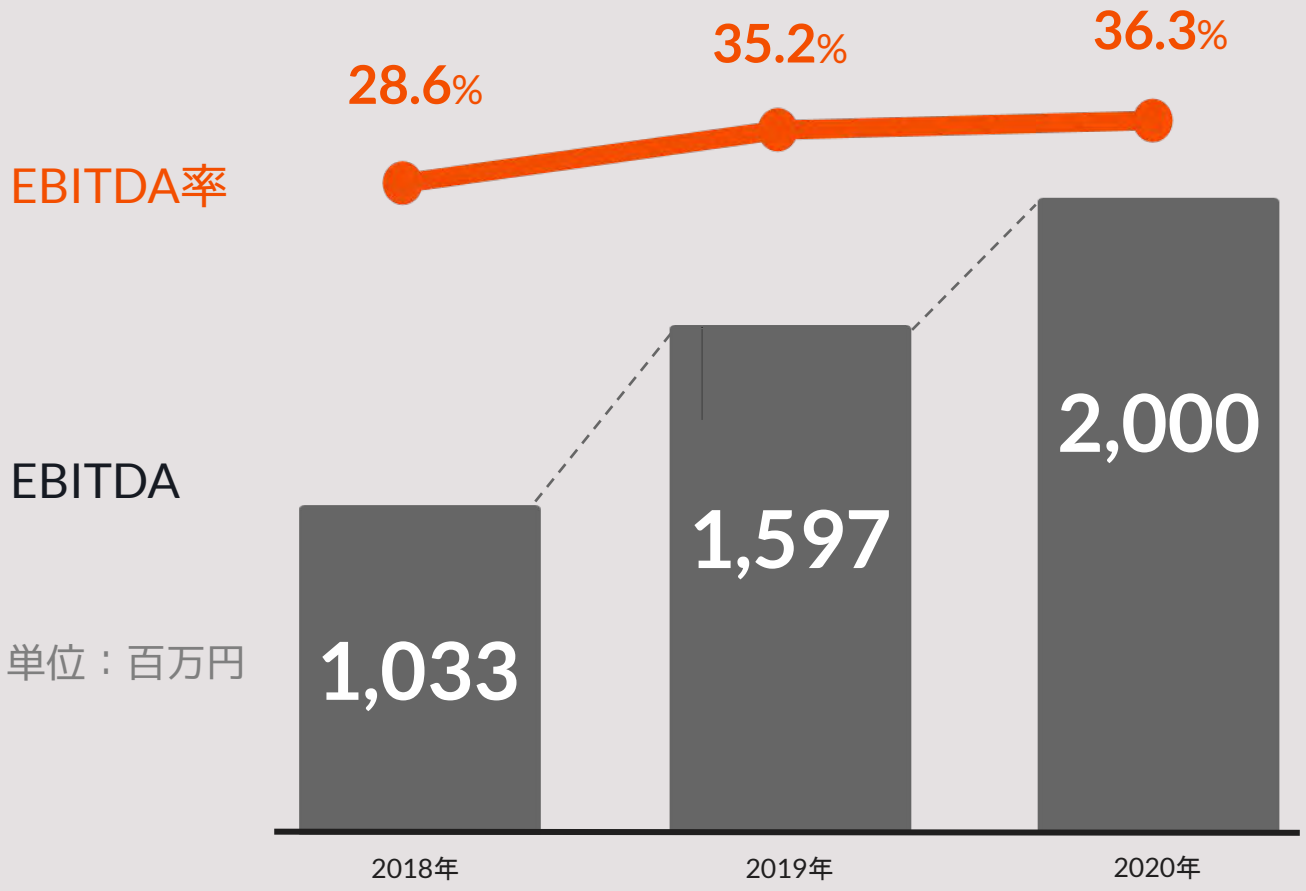


前年比

+21%

※ 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。

SPEEDAのEBITDAは20億円を突破。2021年はエキスパートリサーチ事業立ち上げに向けて投資していく。



前年比

+25%

※ 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。

24時間以内に複数の専門家から質問への回答が届く、FLASH Opinionにより、コンサルティング企業のリサーチ業務のDXを実現。



【課題】

・リサーチ業務における**初期情報の収集・理解に多くの時間と工数が発生**

【FLASH Opinion利用効果】

・インタビュー実施時にかかる**時間的コストが3分の1**に

・インタビュー対象者の選定や日程調整、内容のレポーティングなどにかかる**手間や工数**は半減

※ 詳細はSPEEDAの導入事例サイトよりご参照ください。

03

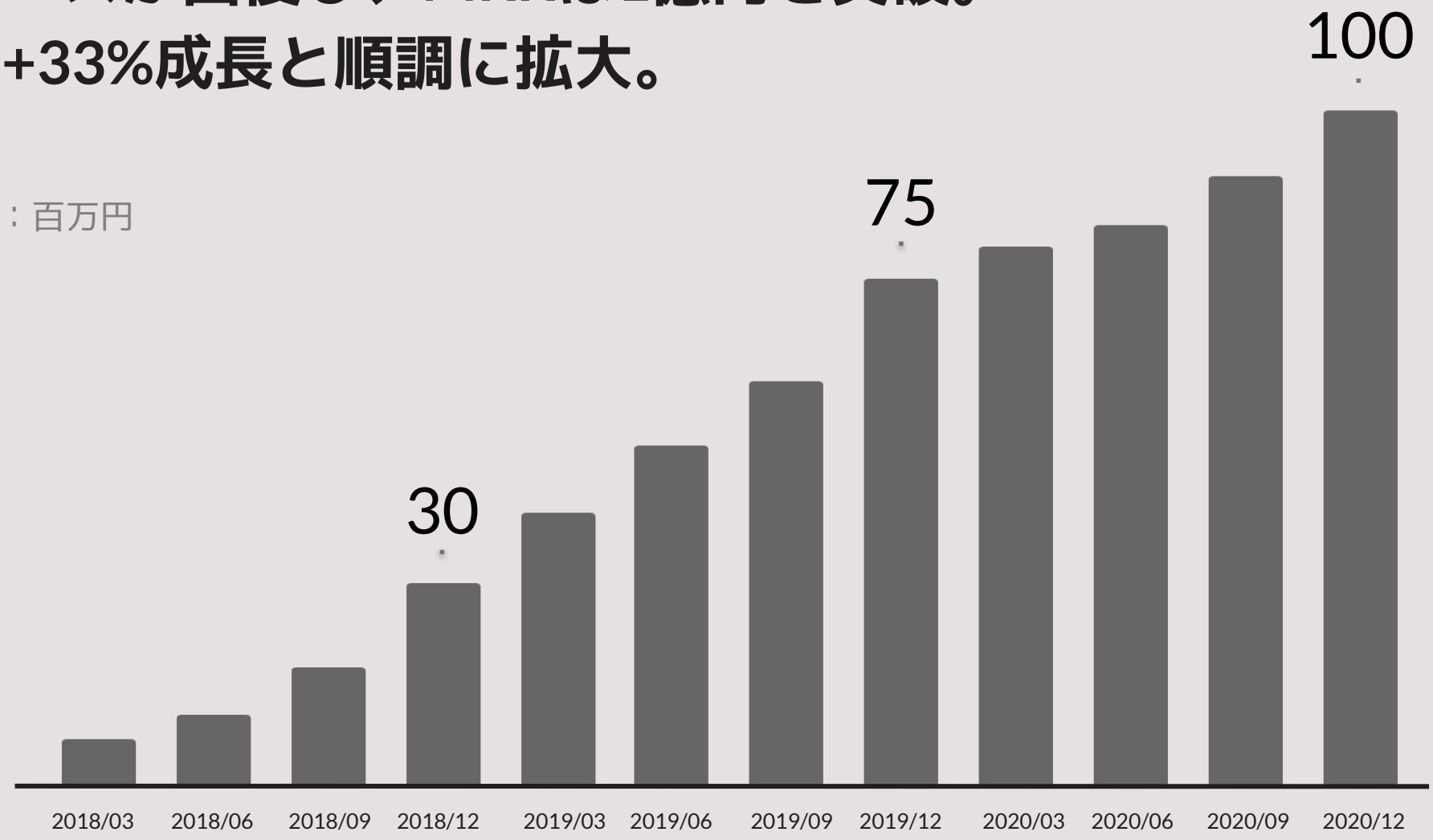
その他B2B事業ハイライト

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

純増ペースが回復し、MRRは1億円を突破。
前年比+33%成長と順調に拡大。

単位：百万円



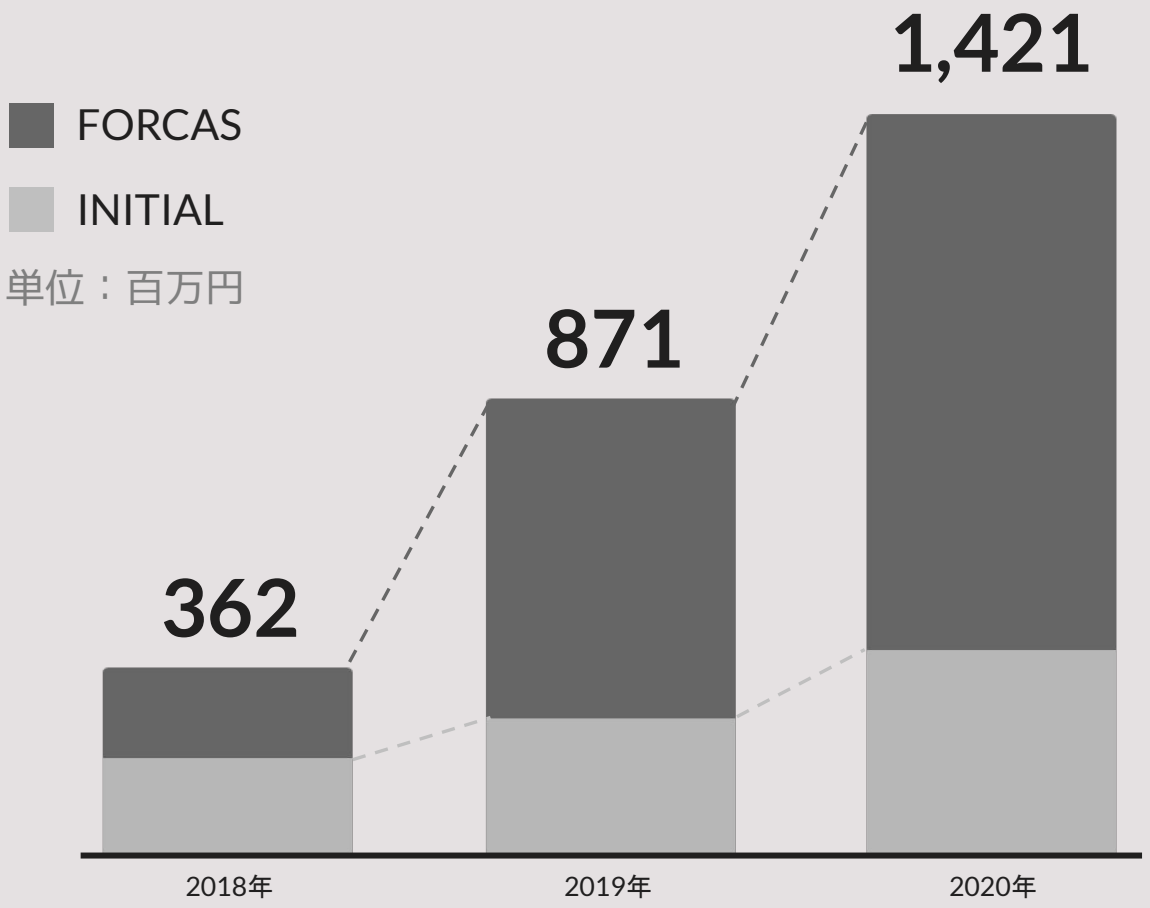
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

ITreview Grid Award 2021 WinterのABM部門において、最高位の「Leader」を唯一受賞。



※ ABM（Account Based Marketing）：マーケティングと営業のリソースをそのターゲットアカウントに集中する最新マーケティング手法のこととなります。
※ 詳細は2021年1月22日公表の「FORCAS、ITreview Grid Award 2021 WinterでABM部門「Leader」を受賞」をご参照ください。

INITIAL事業も順調に伸長し、その他B2B事業の売上高は引き続き大幅に拡大。



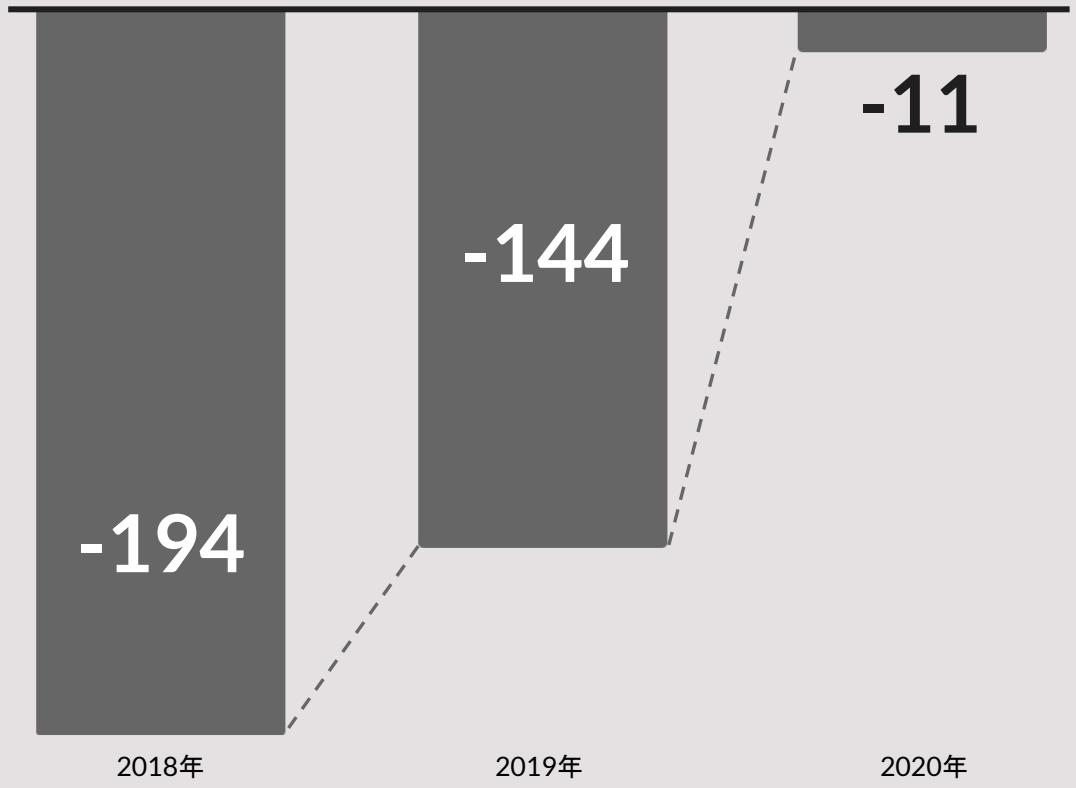
前年比

+63%

※　セグメント間の内部売上高を含んでいます。

ほぼブレークイーブンの水準に赤字は縮小。
2021年、FORCAS Salesへの成長投資で赤字は若干拡大する見込み。

単位：百万円



前年比

+1.3億円

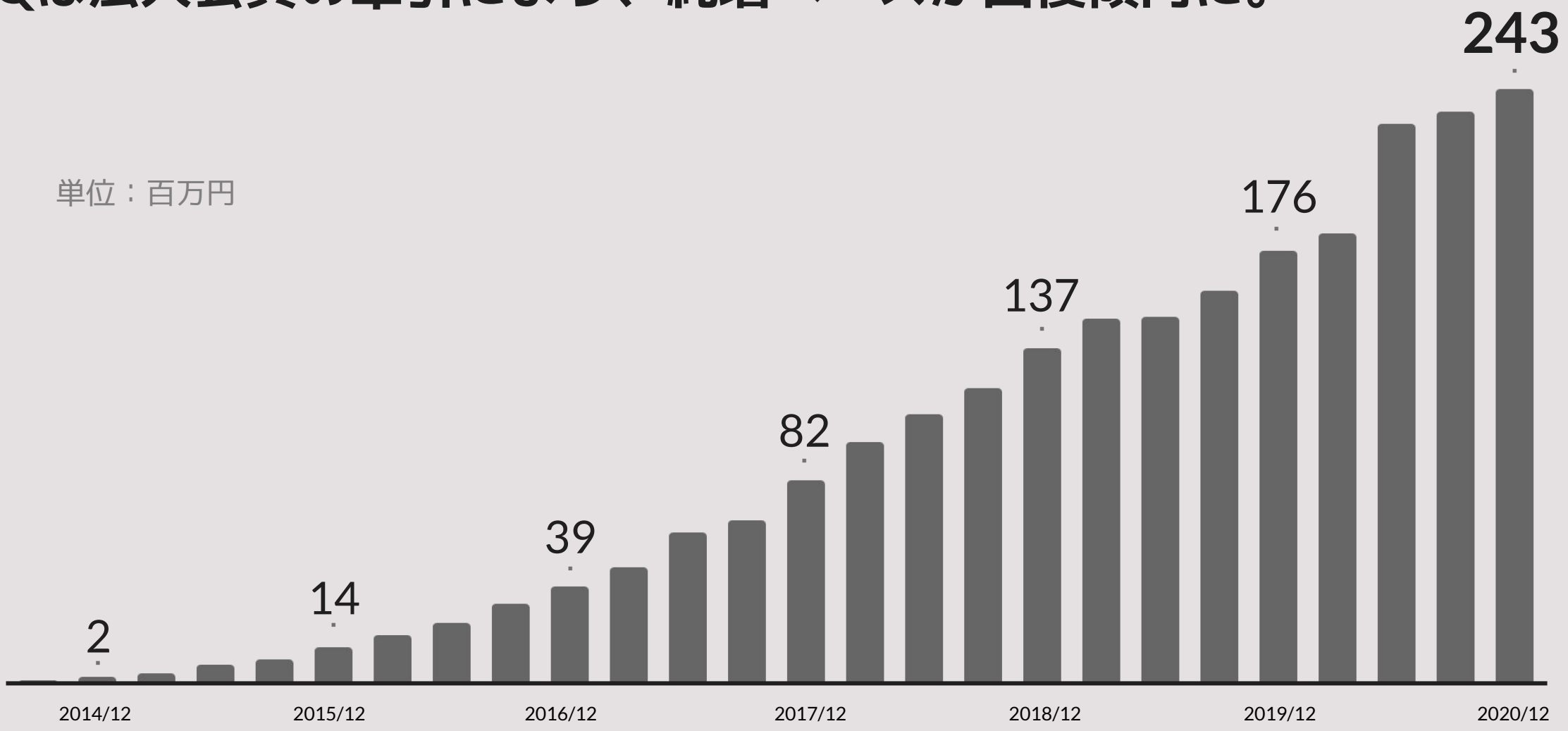
04

NewsPicks事業ハイライト

UZABASE

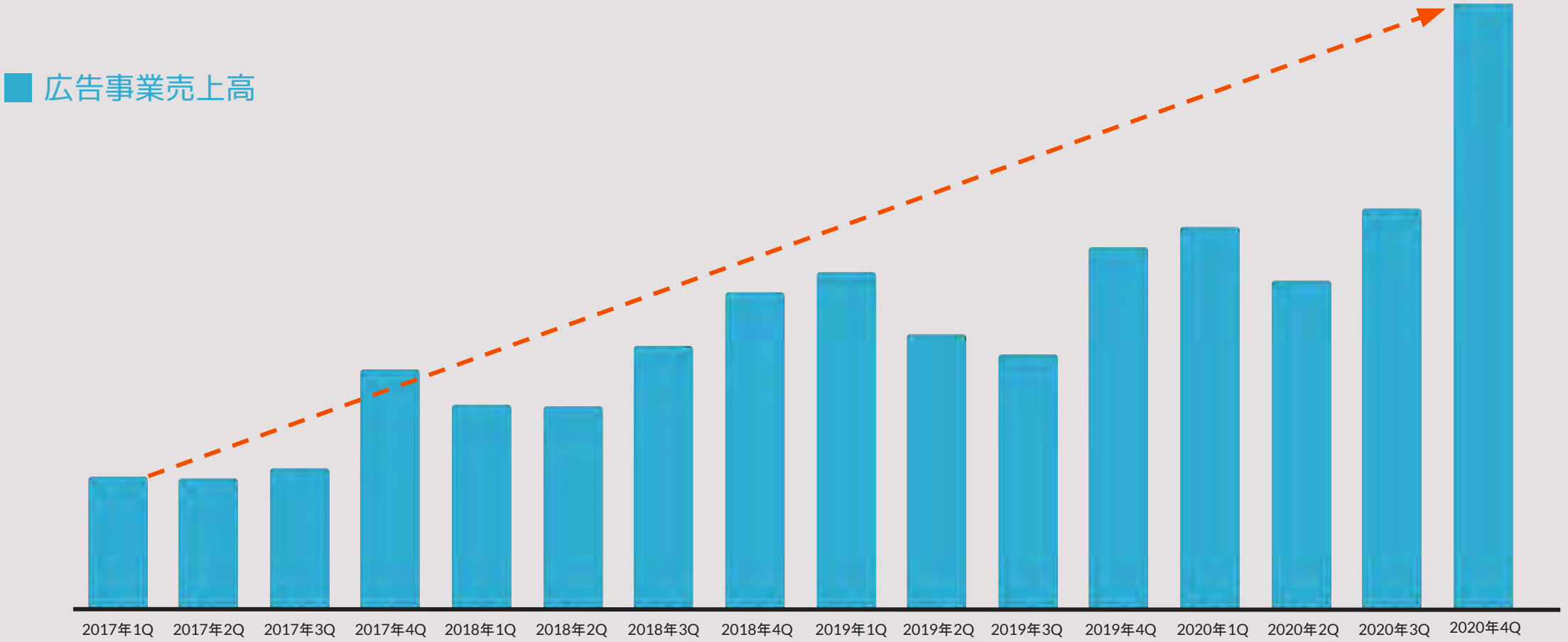
We guide business people
to insights that change the world

4Qは法人会員の牽引により、純増ペースが回復傾向に。

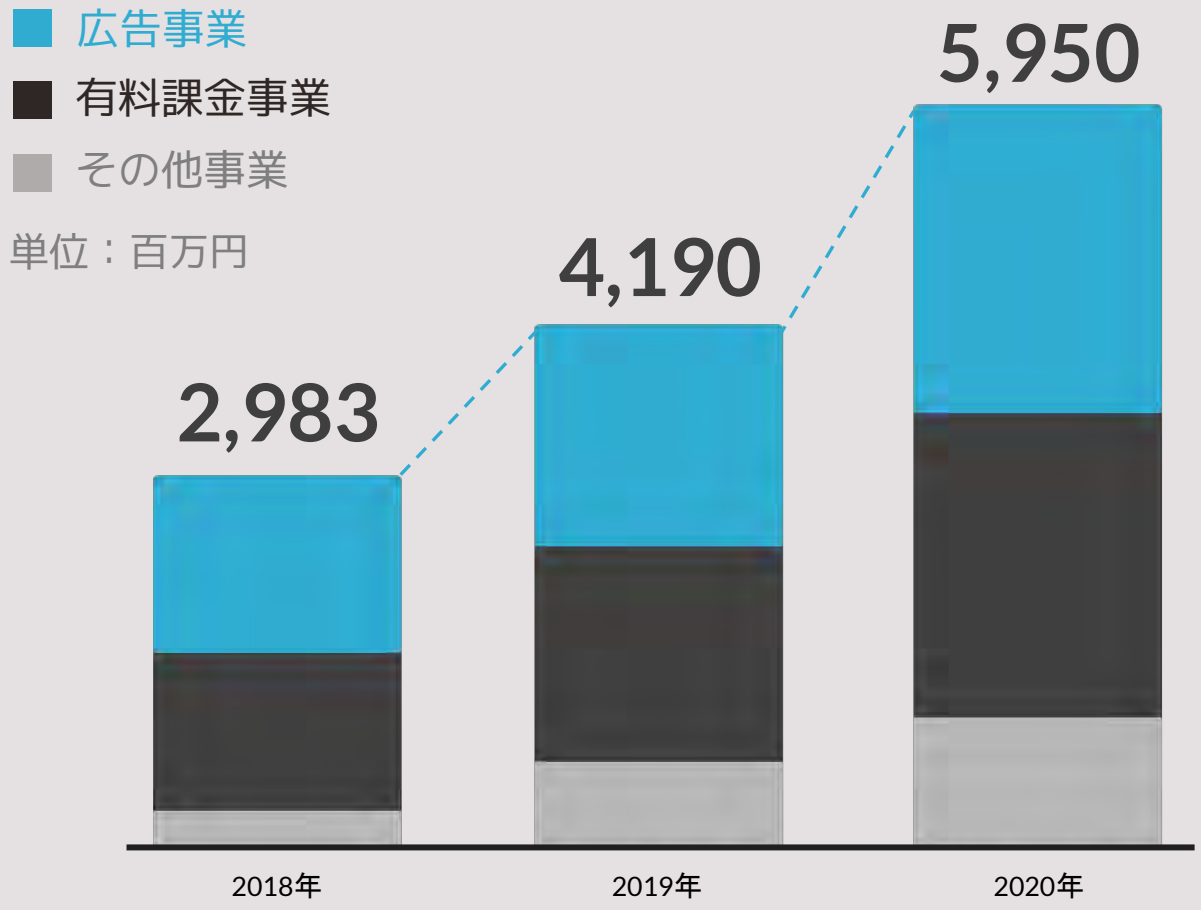


※　MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※　2020年9月のMRRより、Incubation SuiteのMRRが含まれています。

2018年から投資を行ってきた動画広告が売上に貢献し、コロナ下にも関わらず、4Qも過去最高売上高を更新。



その他事業も順調に拡大し、売上高成長率は+40%以上と大幅に拡大。

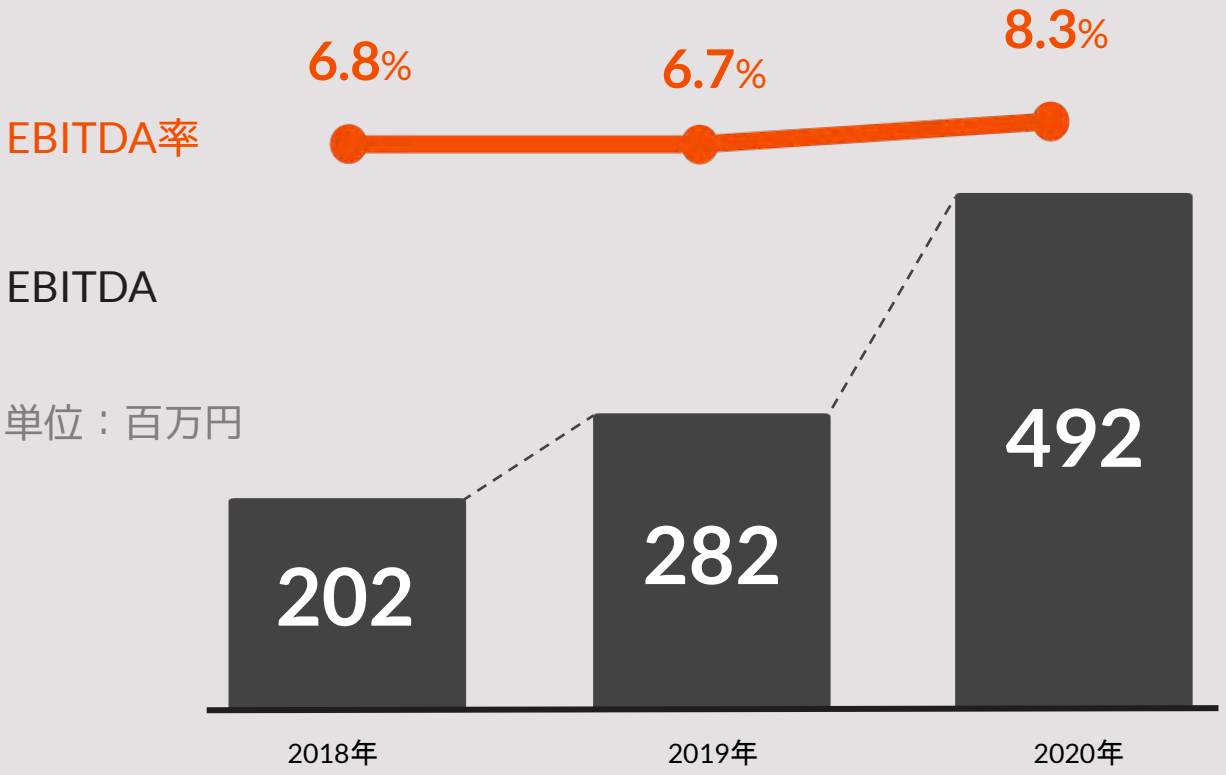


前年比

+42%

※　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。

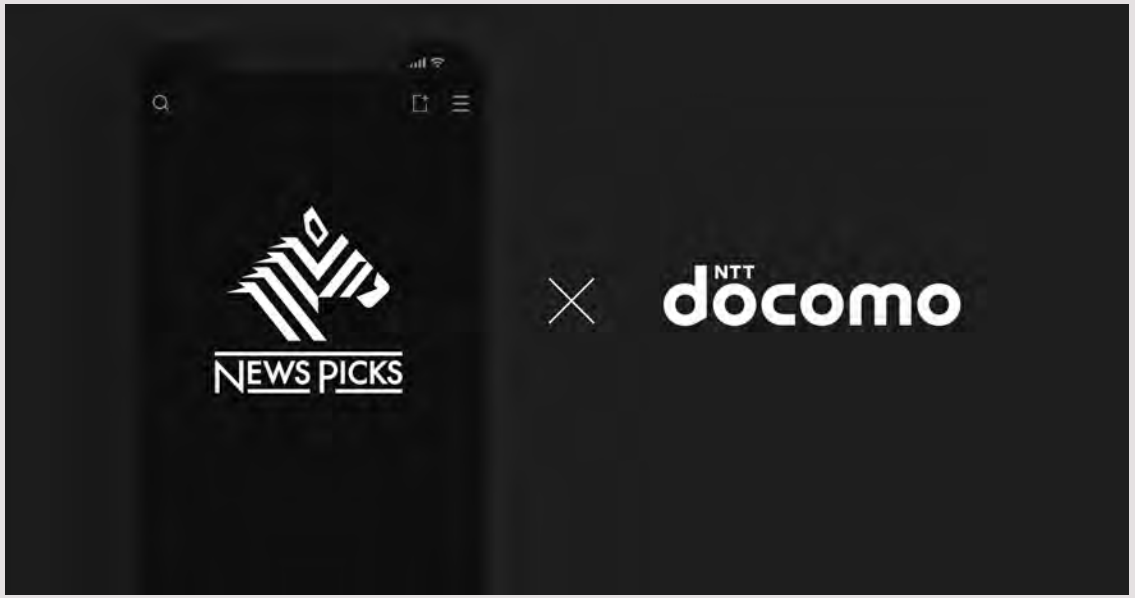
積極的なマーケティングと新規事業への投資を行うも、売上高の増加により、EBITDAは大幅に拡大。



前年比

+74%

NTTドコモとの戦略的提携を本日発表。新たなメディアサービスを2021年初夏にリリースし、全国の法人顧客へのリーチ拡大を目指す。



【ターゲット】

NTTドコモの法人顧客全国約60万社の従業員。

【サービス概要】

NewsPicks Enterpriseの仕組みを活用。NewsPicksのプレミアムプランのコンテンツや「ビジネスdアカウント」ログインで、特設タブやオリジナルコンテンツの閲覧も可能。

※ 株式会社NTTドコモとの協業に関する詳細は、2021年2月10日公表の「NewsPicksとドコモが協業、ドコモの法人会員向けの新たなメディアサービス開発に合意」をご参照ください。

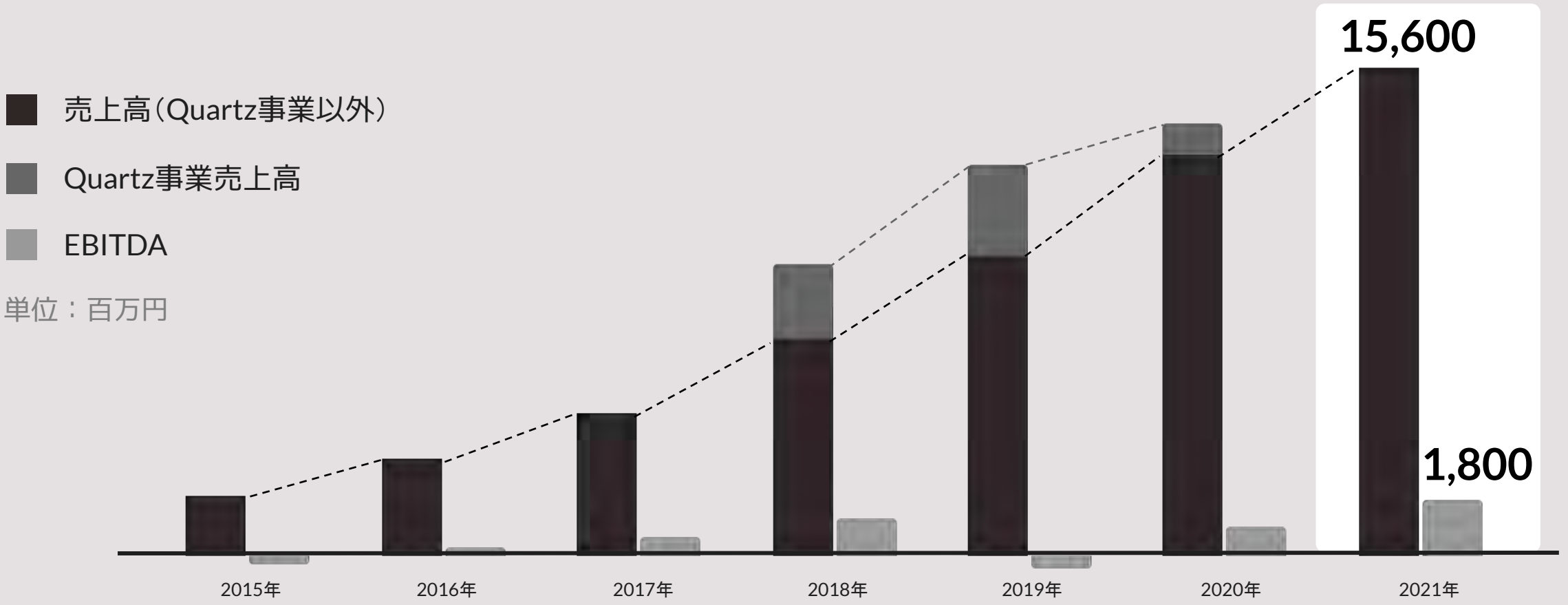
05

2021年12月期業績予想

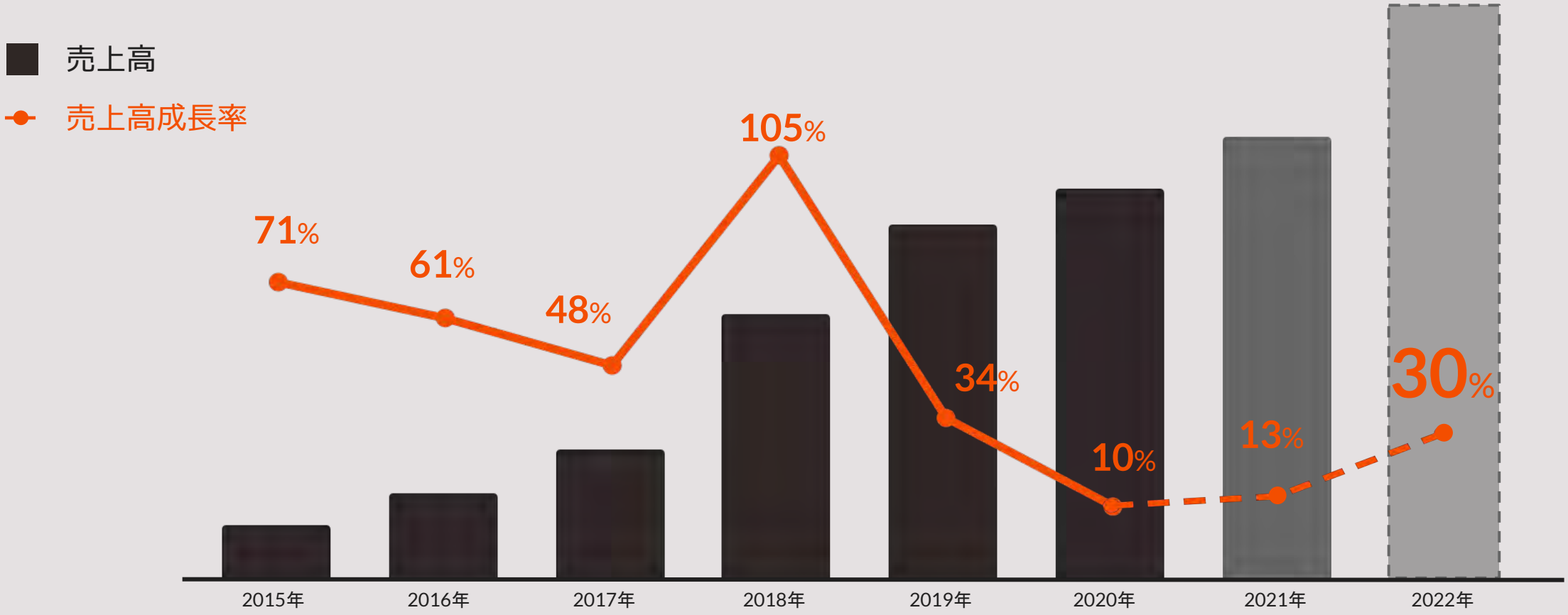
UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

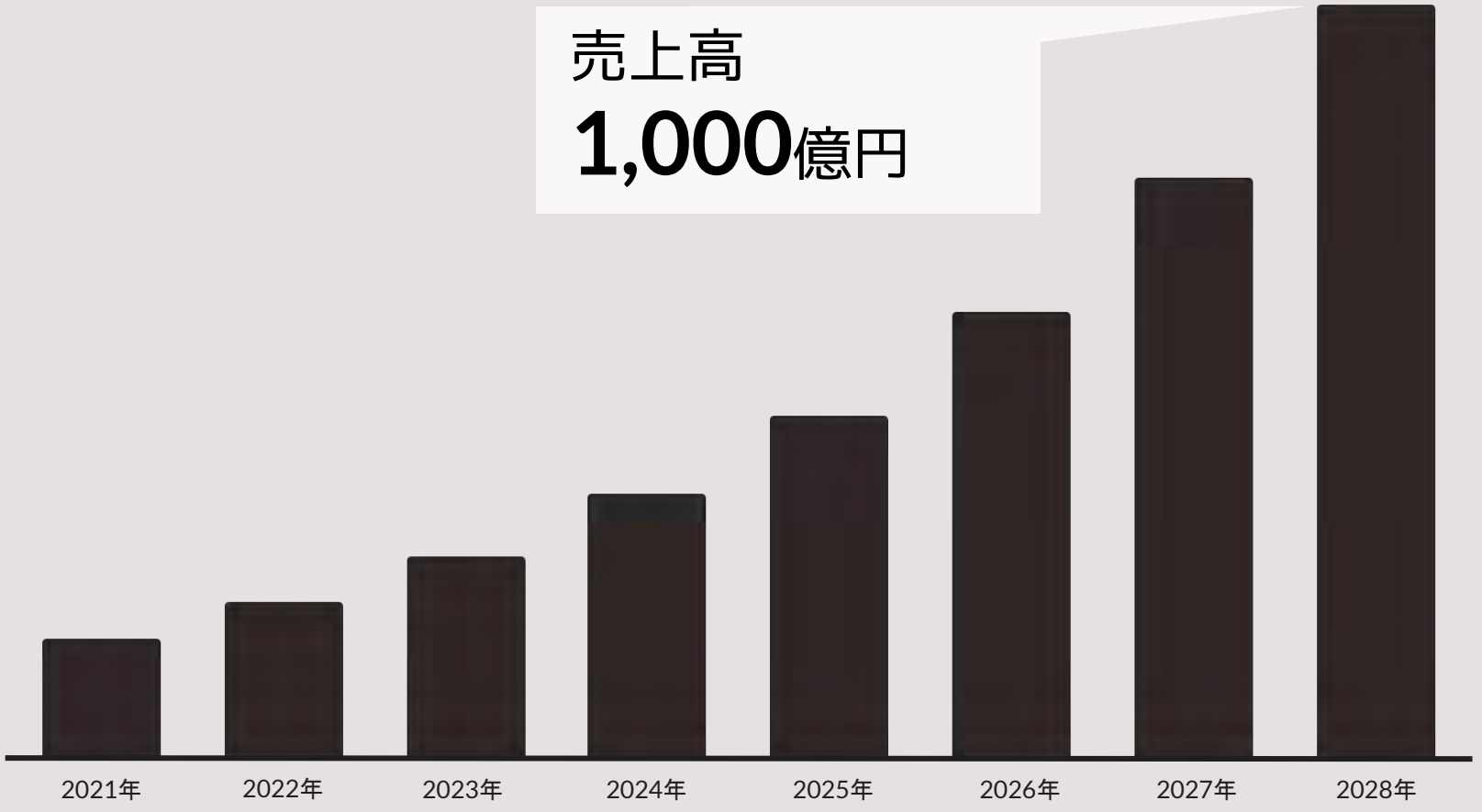
2021年は、売上高156億円、EBITDA18億円を計画。また、さらなる企業価値向上に向けて、早期のプライム市場への上場を目指す。



2021年、売上高成長率の減少を止め、さらに、2022年以降の+30%成長のための投資を実行する年にする。



2022年から毎年売上高+30%成長を実現し、7年後には売上高1,000億円を目指す。



2021年12月期業績予想 / 2021年重点投資領域

SPEEDA

- エキスパートリサーチ事業立ち上げのための人材採用、マーケティング投資

約 3.5億円

新規事業

- FORCAS SalesとSPEEDA Edgeへの投資
- 事業進捗に合わせたマイルストーン投資。6.3億円は事業立ち上げが順調に進んだ場合の最大投資額

最大 6.3億円

NEWS PICKS

- 法人向け事業立ち上げのための人材採用、マーケティング投資
- NewsPicks Expertを含むコミュニティ強化のための開発投資

約 1.7億円

エンジニア組織

- 50人以上のエンジニア採用、システム導入費用

約 5.0億円

ユーザベースグループとして継続した+30%成長を実現させるために、エンジニア組織の拡大が2021年の最重点投資領域。

技術担当役員・技術的クオリティーを高めるFellow※1 **9名**



SPEEDA | FORCAS | INITIAL | MIMIR | SPEEDA EDGE | AlphaDrive | NEWS PICKS | +New company



エンジニア出身の稲垣が牽引

エンジニア組織の拡大

ユーザベースグループとして

ワンストップで連携できる体制と**基盤**を構築

“Fellow”（フェロー）とは

高い技術力を活かして開発に深くコミットすることでプロダクトの成長及び、開発に関わるエンジニアの成長を促し、その卓越した知見と技術力で各サービスの垣根を超え、技術的クオリティーを高める役割を担う。

技術的戦略及び開発力強化のため、エンジニア組織内に「Fellow（フェロー）」を新設。

エンジニア組織の拡大によって、既存事業の深化、新規事業の立ち上げ、M&A後の融合価値の実現を通じ、事業の発展を加速させる。

【~2020年の開発による事業の発展の実績】

M&Aによる事業展開

既存・新規事業/M&A後の融合によって新機能を生み出す

SPEEDA × MIMIR

- SPEEDA EXPERT RESEARCH の立ち上げ
- Flash Opinionのリリース

NEWS PICKS × AlphaDrive

- NewsPicks Enterprise の立ち上げ
- Incubation Suiteのリリース

CTOとチームを派遣できる体制を強化

エンジニアリソースの増強

エンジニア採用への注力、
外部パートナーの協力体制の構築

各事業のアセットへの接続を可能にし、相互の事業連携を推進

グループ事業基盤の構築

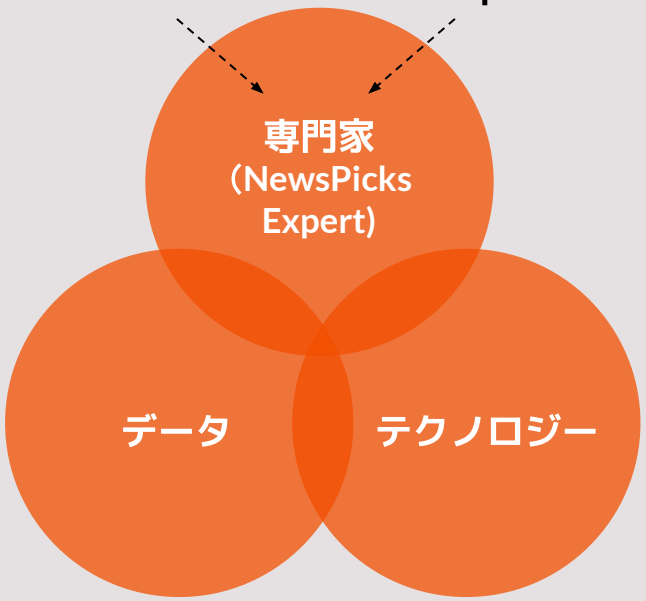
全社内システムの連携による
シームレス化

技術の力で、コアアセットとプロダクト連携を強化し、One Uzabaseを実現する。

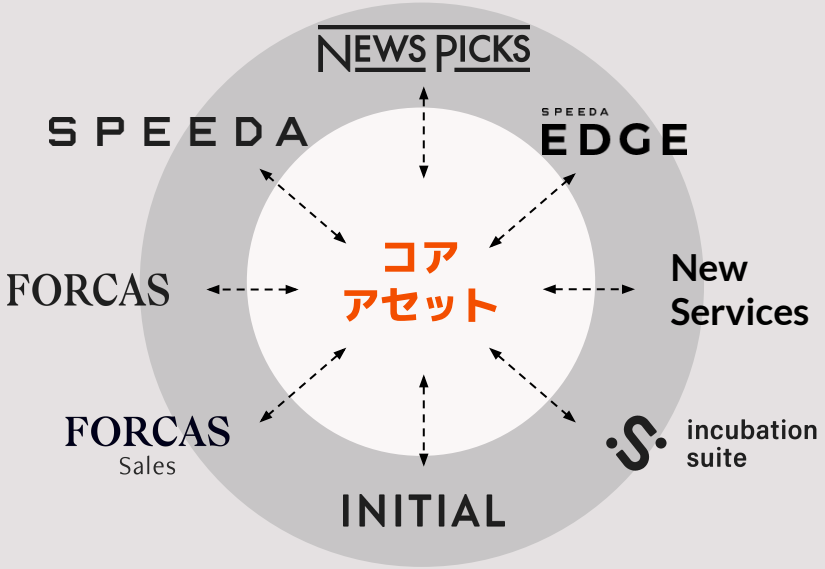
コアアセット

NewsPicks ProPicker

SPEEDA Experts



プロダクト



顧客ニーズ

- 財務・経営戦略
- 営業 / マーケティング
- スタートアップ探索 / ベンチャー投資（日本/グローバル）
- 新規事業の開発・創出
- 経済ニュース収集(日本/グローバル)

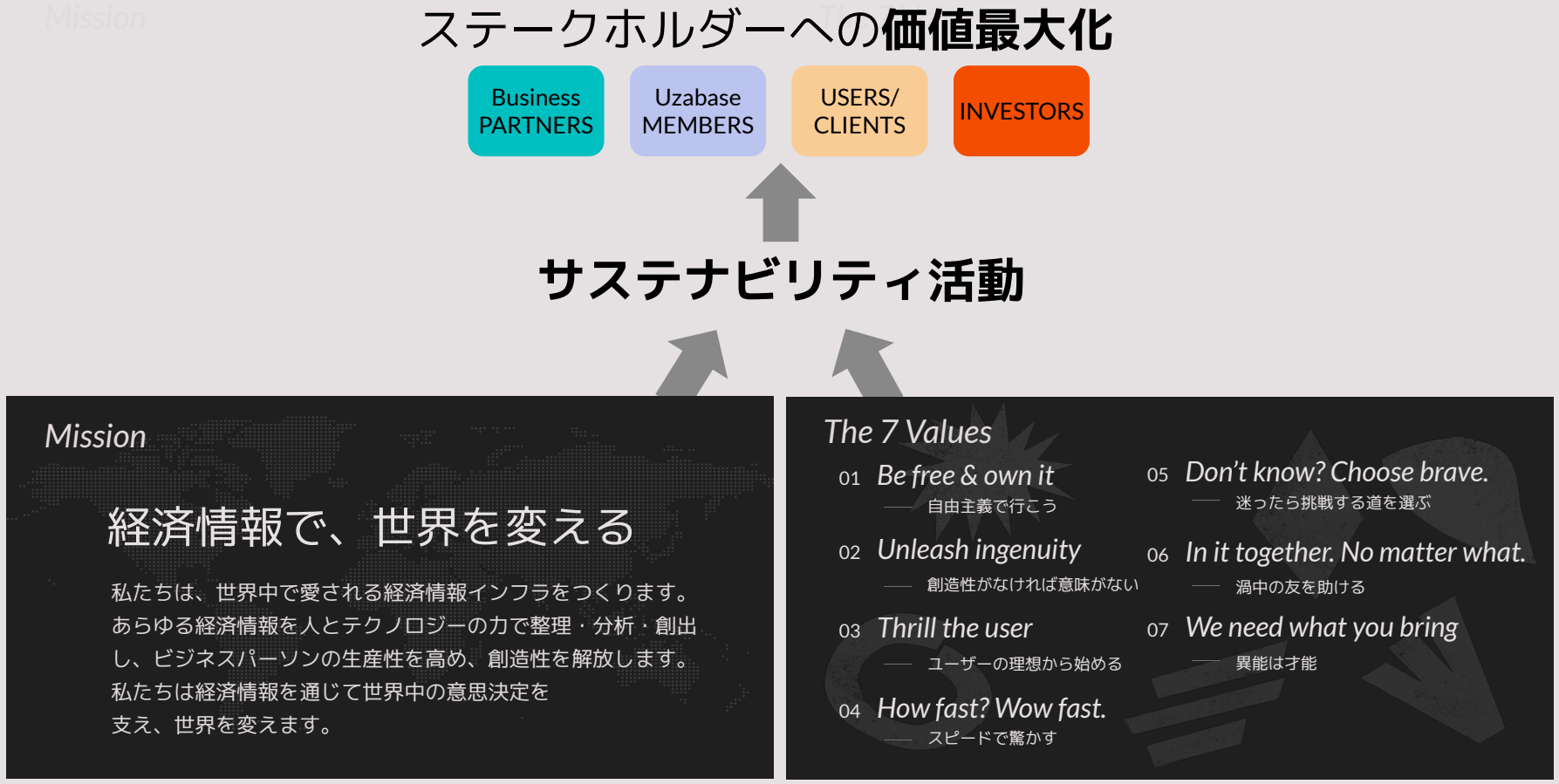
06

Appendix

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

当社のコアバリューを軸に、サステナビリティ活動を通じステークホルダーへの提供価値を高める



ニュースでつながり、学び合う、“NewsPicks for Education”を開始

- 対象：小中高生

NewsPicks for Education とは

未来を担う若者が、「社会は変えられる」という自信を持つきっかけを創りたい。日常的にニュースに触れながら、教科学習とのつながりも意識し、進路やキャリアを考える際に役立つような学びにつながる。NewsPicksを活用した、新しい学びのプラットフォームの提供を開始。

仕組み

NewsPicks内に、教職員や生徒のみが参加可能な専用空間(非公開)を開設



ポイント

① 世の中の見方を養う

ニュースを題材に、様々な社会課題に触れながら、社会とつながることを日常化する

② “対話”によって学び合う

自分の考えを発信し、他の人の視点も知り、さらに対話を通じて理解が深まる

③ “垣根”を越えて学び合う

学級、学年、学校を越えて、同じニュースを題材に学び合うことで、思考の多様性に触れる


UB JOURNAL

NewsPicksの「専用空間」で深まる学びの世界――郁文館の現場から

ソーシャル経済メディアNewsPicksは、特定のユーザーのみが閲覧可能な「専用空間」をNewsPicksの中に開設できます。このサービスを、教育現場でも活用するプロジェクトを開始。第一段として、郁文館グローバル高校と郁文館高校の特進クラスに導入しました。生徒や教職員が、NewsPicks内の“学校専用”空間で、注目するニュースをPickし、コメントしあっています。

[一部取り組みのご紹介]

ユーザベースの多様な才能が最大限に発揮される環境づくりへの活動。



Diversity & Inclusion

ユーザベースの多様性について考える

The 7 Valuesの「異能は才能ーWe need what you bring」を実現するため、多様性を尊重し個々の力が発揮できるカルチャーづくりの一貫として、複数のイベント・ワークショップを実施



HRハンドブック

人事制度への理解を深める

ユーザベースの人事制度の思想の見える化を目的とし、1冊のHRハンドブックを作成。各人事制度がなぜ・どのように設計されているか背景を説明し、またユーザベースの働き方の制度は変えていける自由さもあることを伝えている

Uzabase MEMBERS

「インターネット業界の総合評価ランキング」第2位



参照：[ユーザベースの企業ページ（OpenWork Inc.）]
（2021年2月時点）

20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング

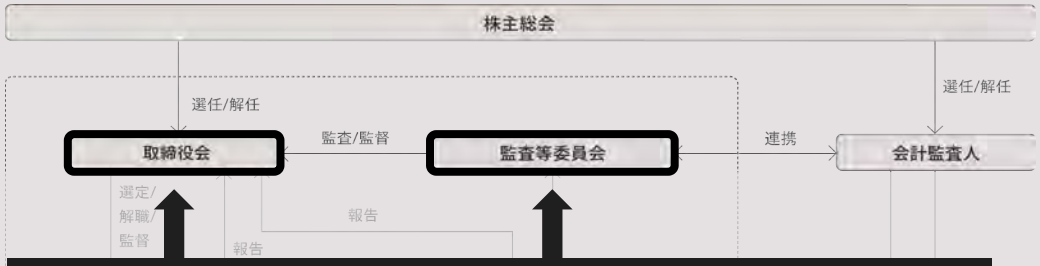
20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング　openwork

	企業名	合計スコア	WLBスコア	風通しの良さ
1	サイボウズ株式会社	8.249	3.68	4.57
2	株式会社ユーザベース	8.159	3.46	4.70
3	アクシスコンサルティング株式会社	8.121	3.69	4.43
4	日置電機株式会社	8.088	3.69	4.40
5	株式会社いろはにほへと	8.018	3.45	4.57
6	株式会社ギャプライズ	7.980	3.36	4.63
7	ANAセールス株式会社	7.960	3.82	4.14
8	GMOクラウド株式会社	7.941	3.61	4.33
9	株式会社Hajimari	7.889	3.22	4.67
10	株式会社Plan・Do・See	7.884	3.46	4.43

参照：OpenWork発表「20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング」
（2020年8月公表）

INVESTORS

1 2020年に任意での**指名報酬委員会を設置**し、運用を開始



指名報酬委員会

【導入の背景】

・持続的な企業価値向上を動機づける、公正な役員報酬の設計

・役員の選任基準を策定した上で、
国内外の卓越した人材を登用する仕組みを構築

・独立社外取締役を過半数とする会議体で、
議論されることによる透明性・客観性・公正性の確保

2 取締役会議長を**取締役社長に限定しない**形へと変更

目的

議論の質を向上させ、
より効果的かつ効率的に取締役会を運営するため



社外取締役である浅子 信太郎氏が
議長就任予定

【略歴】
メディシノバ・インクCFO、DeNA West CEO・CFO、
DeNA Corp CEO・CFO、DeNA執行役員等を歴任。

INVESTORS

3 2020年から実験的に **社外取締役が社内の各プロジェクトに参画**



実施効果

・社外取締役の事業に対する解像度の向上
・ガバナンス強化に寄与
・各施策のクオリティの向上
・社外取締役からの知見吸収の機会

➡ 以上の効果から、**2021年も継続**

4 2020年から**取締役会の実効性評価を開始**

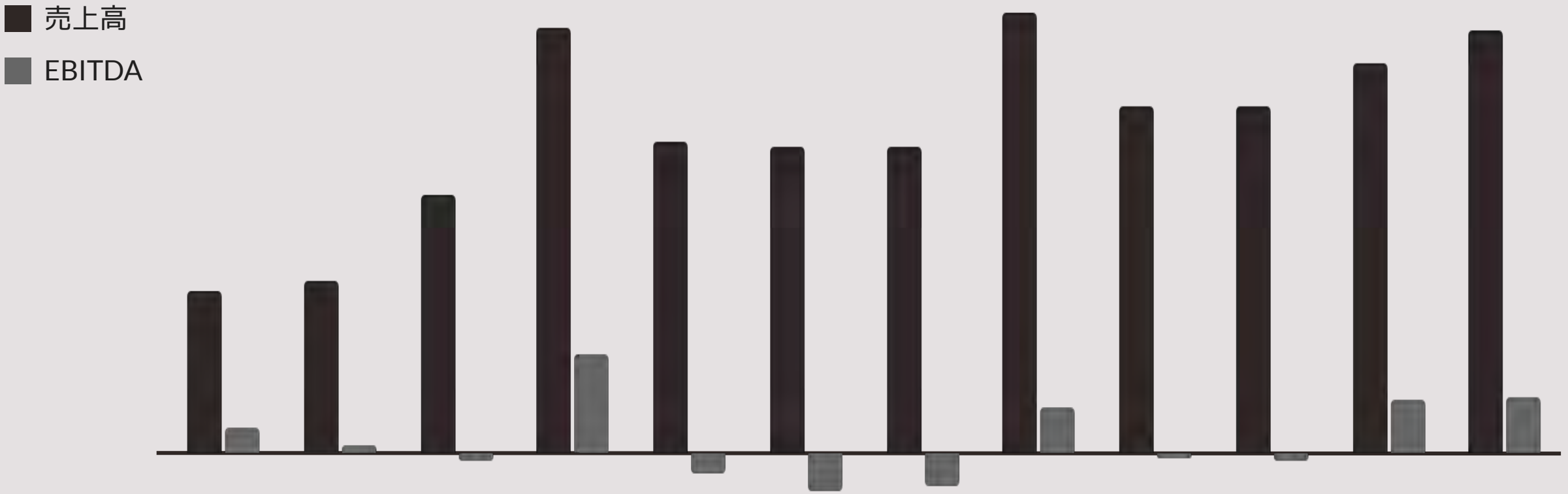
目的

取締役会の実効性に関する分析・評価を行い、
取締役会の機能向上を図る

1 取締役会参加者への **実効性評価の実施**

2 評価結果を元にした **改善施策の実施**

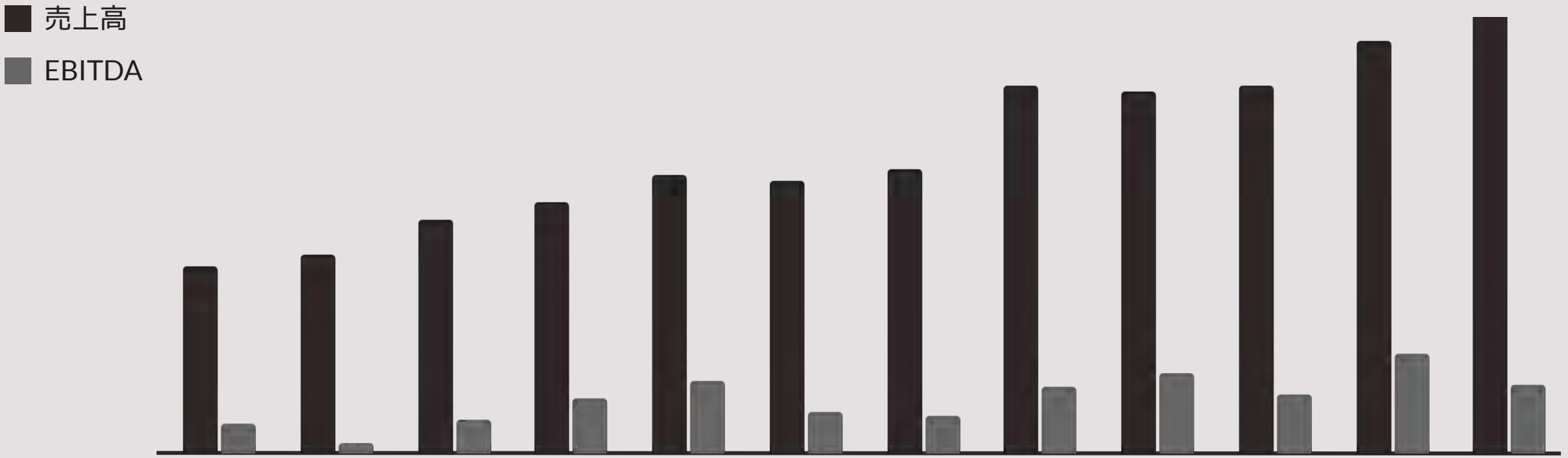
Appendix / 連結業績の推移



単位：百万円	2018年1Q	2018年2Q	2018年3Q	2018年4Q	2019年1Q	2019年2Q	2019年3Q	2019年4Q	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q
売上高	1,488	1,580	2,363	3,908	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871
EBITDA	238	85	-56	919	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522

※　金額は切り捨て表記にしています。

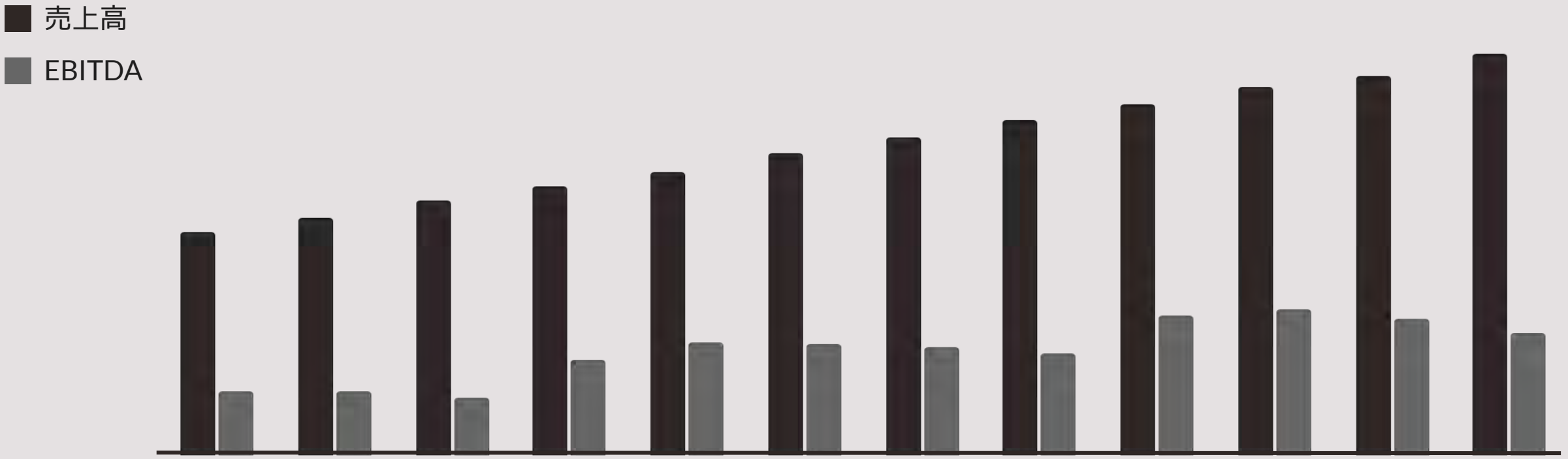
Appendix / 連結業績（Quartz除く）の推移



単位：百万円	2018年1Q	2018年2Q	2018年3Q	2018年4Q	2019年1Q	2019年2Q	2019年3Q	2019年4Q	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q
売上高	1,488	1,580	1,857	1,999	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739
EBITDA	238	85	271	444	572	331	307	537	640	471	789	542

※　金額は切り捨て表記にしています。

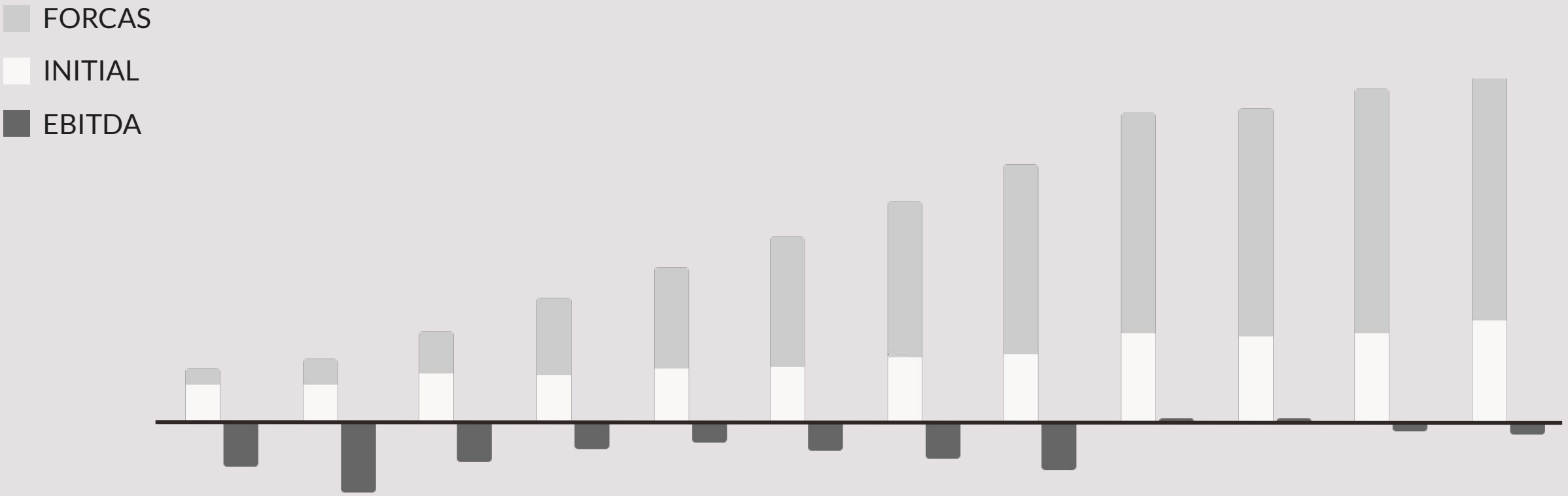
Appendix / SPEEDA事業 四半期毎の業績推移



単位：百万円	2018年1Q	2018年2Q	2018年3Q	2018年4Q	2019年1Q	2019年2Q	2019年3Q	2019年4Q	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q
売上高	820	873	935	985	1,041	1,107	1,165	1,228	1,289	1,355	1,391	1,473
EBITDA	234	233	214	350	416	409	398	372	513	536	503	447

※　金額は切り捨て表記にしています。

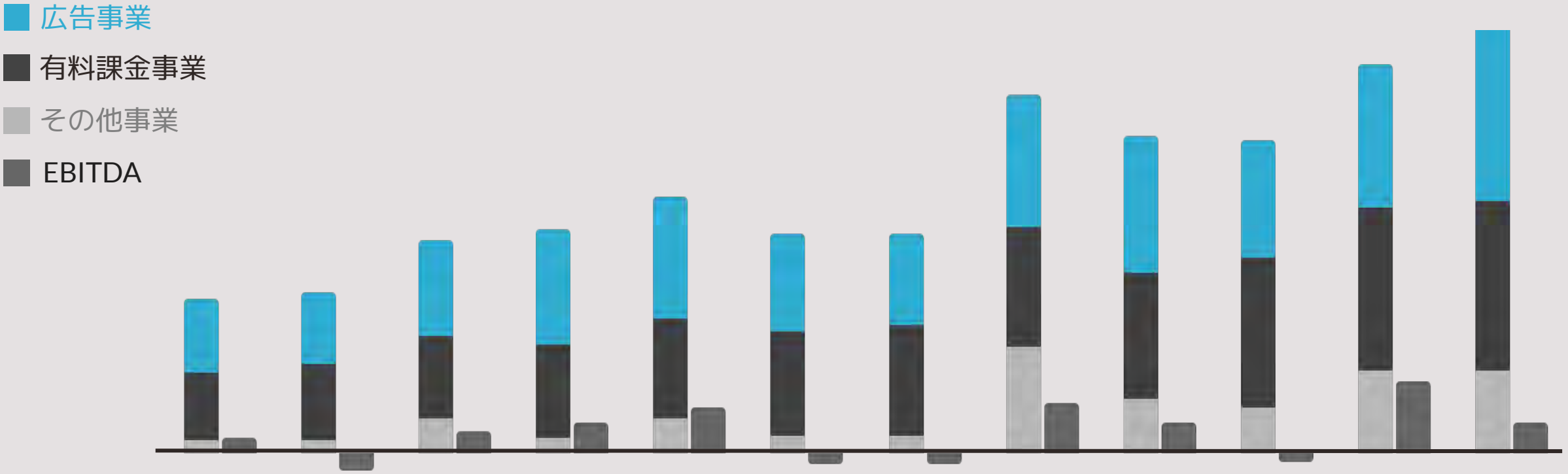
Appendix / その他B2B事業 四半期毎の業績推移



単位：百万円	2018年1Q	2018年2Q	2018年3Q	2018年4Q	2019年1Q	2019年2Q	2019年3Q	2019年4Q	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q
売上高	58	70	99	133	163	198	235	274	330	335	355	400
EBITDA	-47	-75	-42	-29	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13

※　金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / NewsPicks事業 四半期毎の業績推移



単位：百万円	2018年1Q	2018年2Q	2018年3Q	2018年4Q	2019年1Q	2019年2Q	2019年3Q	2019年4Q	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q
売上高	611	640	843	888	1,019	875	870	1,424	1,267	1,248	1,551	1,882
EBITDA	57	-67	88	124	179	-45	-47	196	121	-38	286	122

※　金額は切り捨て表記にしています。

連結PL実績

（単位：百万円）	2018年	2019年	2020年
売上高	9,340	12,521	13,809
売上高成長率	105%	34%	10%
SPEEDA事業	3,610	4,530	5,492
その他B2B事業	353	870	1,412
NewsPicks事業	2,962	4,177	5,932
Quartz事業	2,414	2,942	972
EBITDA	1,187	-411	917
EBITDA率	13%	-	7%
営業利益	830	-1,236	104
営業利益率	9%	-	1%
経常利益	533	-1,429	-281
経常利益率	6%	-	-
親会社株主に帰属する当期期純利益	610	-1,620	-6,472
親会社株主に帰属する当期期純利益率	7%	-	-

※　セグメント間の内部売上高を消去しています。

連結BS増減比較

	2019年末	2020年末	増減比較
流動資産	10,224	9,226	-997
（現金及び預金）	7,954	7,584	-369
固定資産	10,733	6,600	-4,133
繰延資産	-	87	87
資産合計	20,958	15,915	-5,043
流動負債	5,131	5,222	91
固定負債	8,695	3,573	-5,121
負債合計	13,826	8,796	-5,029
（有利子負債）	9,879	4,308	-5,571
純資産合計	7,131	7,118	-13

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 決算短信〔日本基準〕（連結）』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

2021年2月10日

© Uzabase, Inc. All Rights Reserved.

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**

なお、2021年第1四半期決算発表と決算説明会は以下日時を予定しています。
決算発表：2021年5月13日（木）午後3:00以降
決算説明会：2021年5月13日（木）午後6:00開催

本日は誠にありがとうございました。

Information for Attendees

FY2020 Financial Results Briefing

Time and Date: February 10, 6:00–7:00 PM JST (Zoom accessible from 5:50 PM)

Speakers: Yusuke Inagaki (Co-CEO), Taira Sakuma (Co-CEO)
Daisuke Chiba (CFO),Yusuke Umeda (Board Director)
Daisuke Sakamoto (NewsPicks Inc., CEO)

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.

Q4 2020 Financial Results

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

New Management Structure

Looking to power up as “One Uzabase” and drive further growth, Uzabase has introduced changes to its management structure.
As a means to enhance corporate governance, Shinobu Matsui is planned to assume the position of Board Director and Head of Corporate.

Execution	Governance


Representative Director
Co-CEO


Representative Director
Co-CEO


Board Director
and Head of Corporate


Part-Time
Board Director


External Directors

- The position of Board Director and Head of Corporate will be assumed upon the approval of the proposal for this appointment at the Ordinary General Meeting of Shareholders to be held on March 25, 2021.

Our Services: Business Intelligence as Main Specialty

SPEEDA

SPEEDA

Business Intelligence Platform
Provides the information necessary for business strategy development and market analysis, including global and local company/market data, industry reports, M&A information, patent- related trends, and more.

MIMIR

Expert Network
Provides “SPEEDA Expert Research”, a service that offers access to the opinions of industry experts in cutting-edge fields.

Other B2B Services

FORCAS

B2B Marketing Platform
Offers support for implementing ABM practices to help identify high probability prospects via data analysis.

FORCAS Sales

Sales Research Platform
Service looking to improve the productivity of sales teams via a selling process based around solutions for customers problems.

INITIAL

Startup Information Platform
Provides business descriptions, funding round information, and original articles on startups.

NewsPicks

NEWS PICKS

Business News Media
Provides news articles from over 100 media in Japan and overseas, as well as its own original articles and video content, alongside comments from industry professionals and experts.

AlphaDrive

Consulting Business
Provides NewsPicks tailored to corporate clients, offering support in the areas of organisational revitalization and new business development, in addition to SaaS to support new business development.

Other

SPEEDA EDGE

US-Focused Emerging Industry Analysis Platform
Provides information on startups, funding, investors, and news mapped to specific sectors to cater to clients’ analytical research needs.

UB VENTURES

Venture Capital Business
Seed and early-stage investment business specializing in SaaS and media-related startups.

Index

01 Highlights of Consolidated Results

02 Highlights for SPEEDA

03 Highlights for Other B2B Businesses

04 Highlights for NewsPicks

05 FY12/2021 Forecast

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

Highlights of Consolidated Results: Performance Overview

SPEEDA

SPEEDA

MIMIR

Net sales and EBITDA recorded stable growth.

Other B2B Businesses

FORCAS FORCAS Sales

INITIAL

FORCAS saw a recovery in terms of net MRR growth rate.

NewsPicks

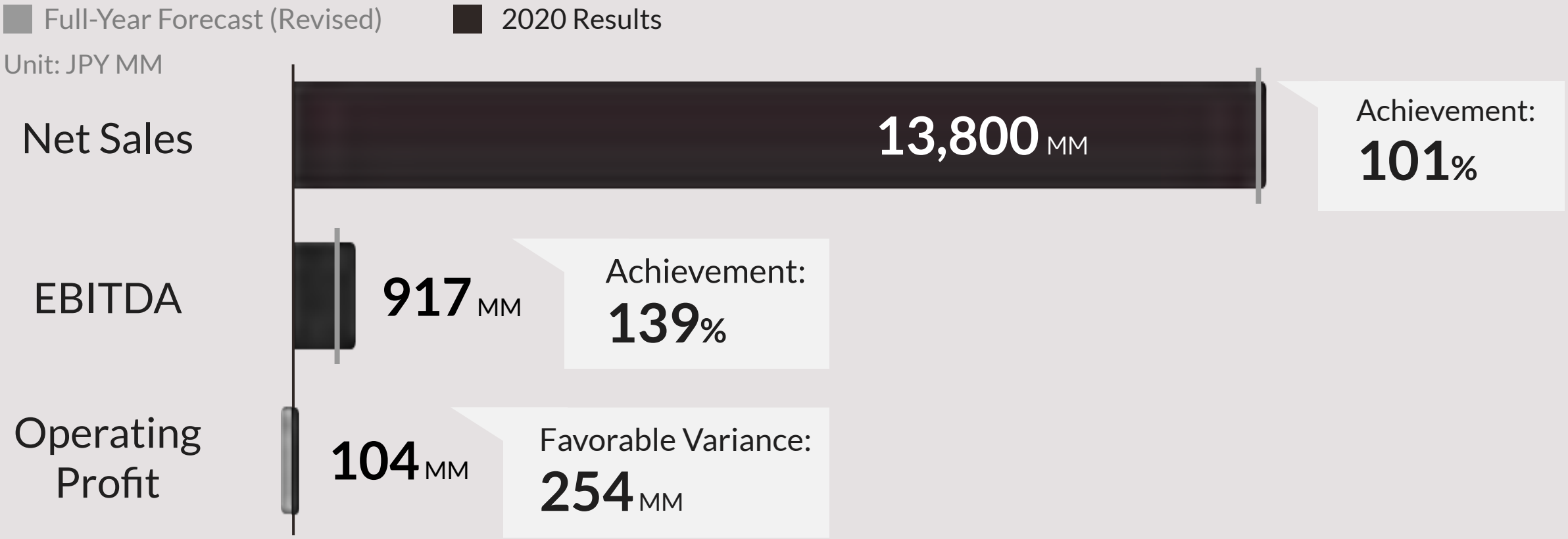
NEWS PICKS

AlphaDrive

Both net sales and EBITDA increased due to the favorable performance of the Advertising business.

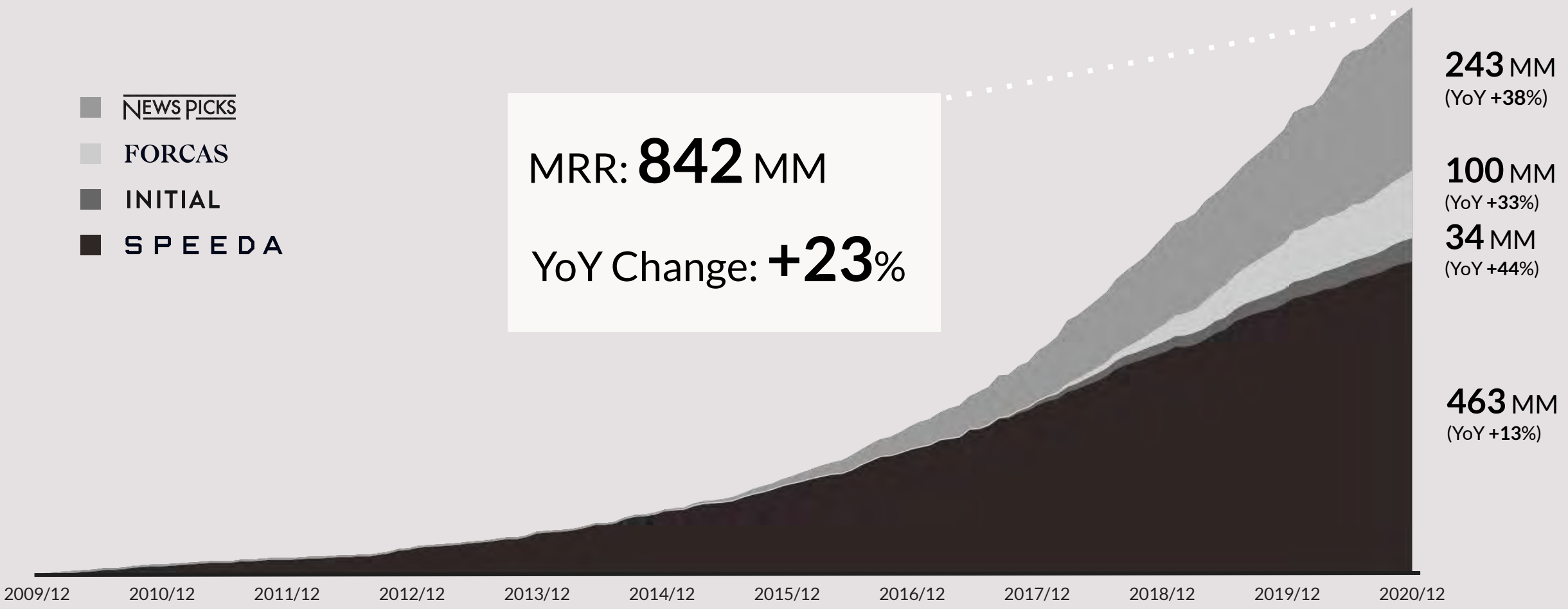
Highlights of Consolidated Results: Forecast vs Actual

Net sales and profit reached the targets of the revised forecast.
Owing to strong advertising sales, profit significantly exceeded targets, and positive operating profit was reached 1 year earlier than originally planned.



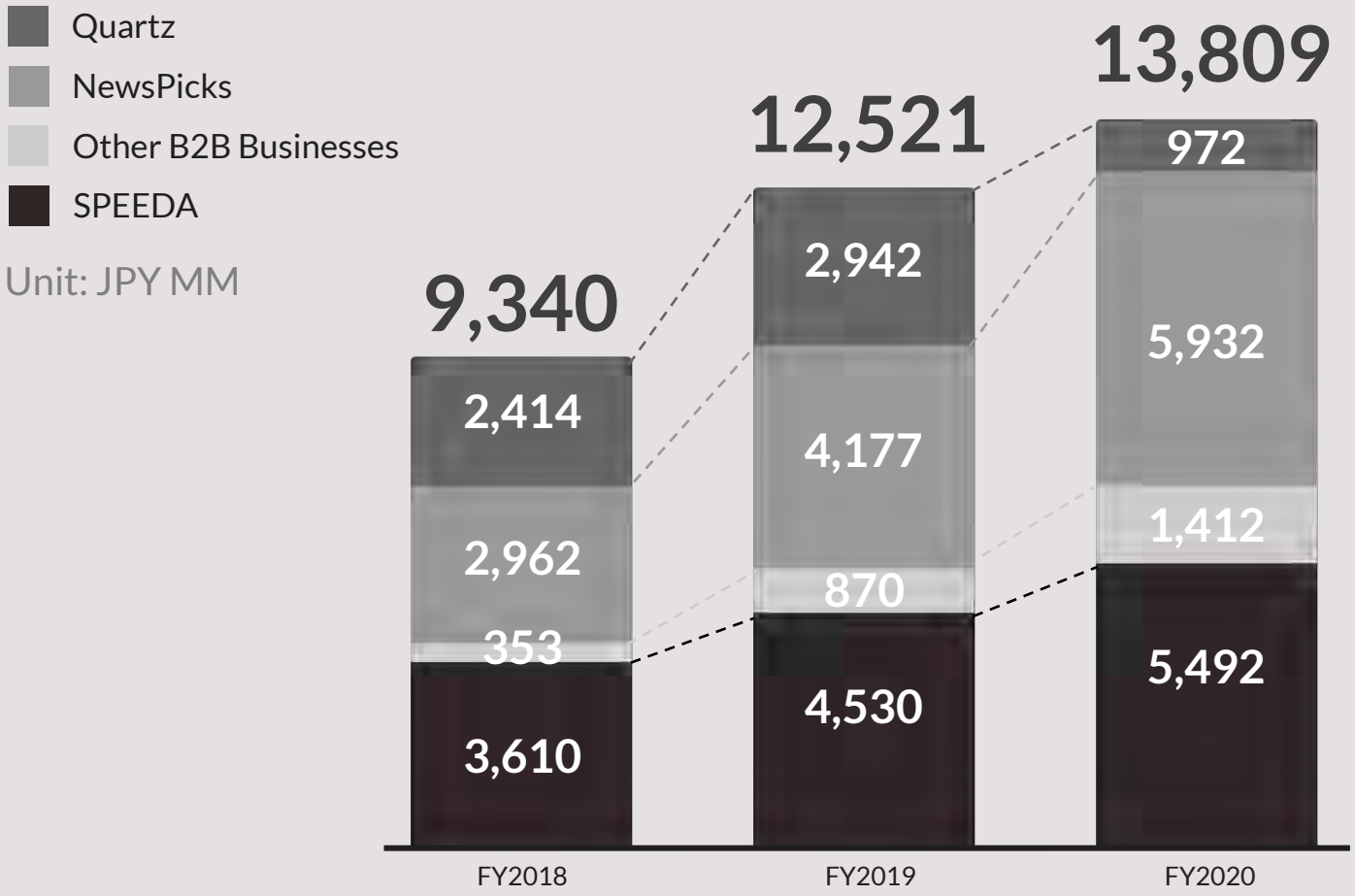
- "Full-Year Forecast" refers to the revised figures announced on 17 December November 2020.
- All monetary amounts are truncated values, and percentages are rounded to the nearest whole. (Same applies for all slides that follow)
- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortisation (including Goodwill Amortisation)

With the exclusion of Quartz, MRR achieved +23% growth. ARR also expanded to JPY 10.1 billion.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost
- ARR (Annual Recurring Revenue): fixed annual earnings calculated as MRR multiplied by 12 months.
- As Quartz has been excluded from the consolidated results since November 2020, its MRR is also excluded.

With the exclusion of Quartz, consolidated net sales have maintained a growth rate of over +30%.



YoY Change

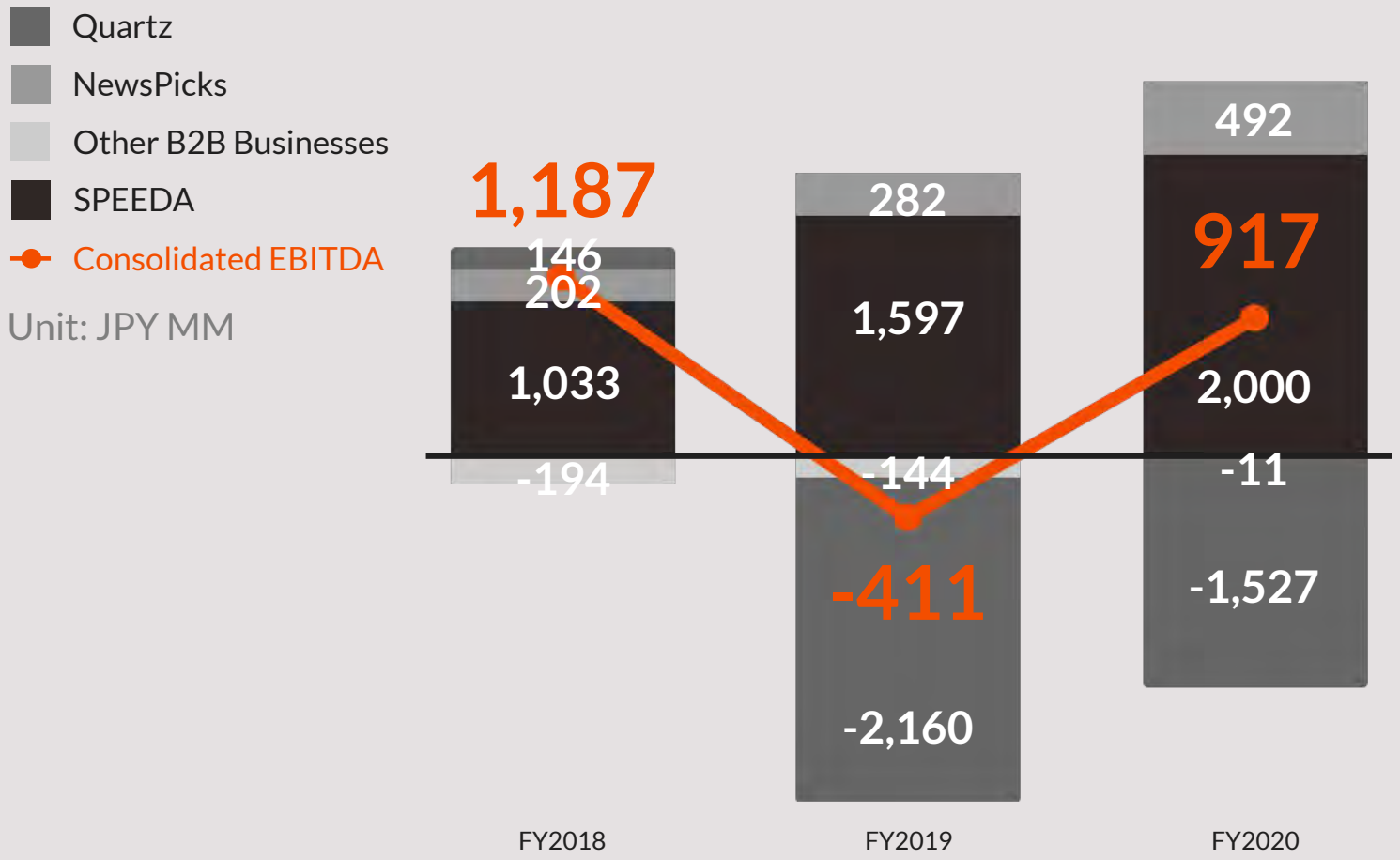
+10%

Excl. Quartz

+34%

- Internal transactions between segments are excluded.
- Financials for MIMIR, acquired earlier in 2020, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.
- FY2018 for Quartz refers to the five months following the acquisition (August-December).
- Financials for Quartz have been excluded from the scope of consolidation since November 2020.

A positive EBITDA achieved for the full year, landing at JPY 917 MM.



YoY Change

+1,328

Excl. Quartz

+43%

- The EBITDA for other businesses (such as new businesses) has been omitted from the calculations, resulting in a discrepancy between the consolidated EBITDA shown above and a sum total of each business's EBITDA figures.
- Financials for MIMIR, acquired earlier in 2020, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.
- FY2018 for Quartz refers to the five months following the acquisition (August-December).
- Financials for Quartz have been excluded from the scope of consolidation since November 2020.

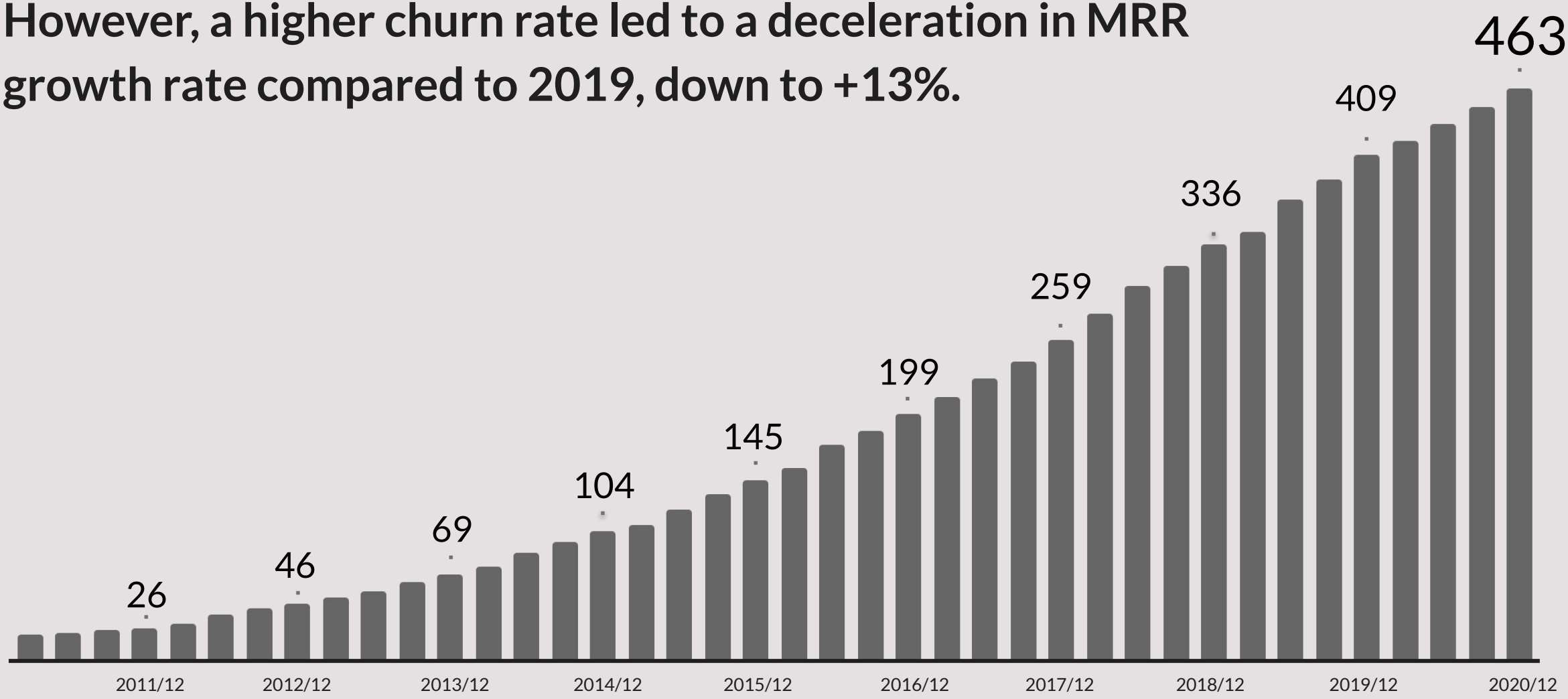
02

Highlights for SPEEDA

UZABASE

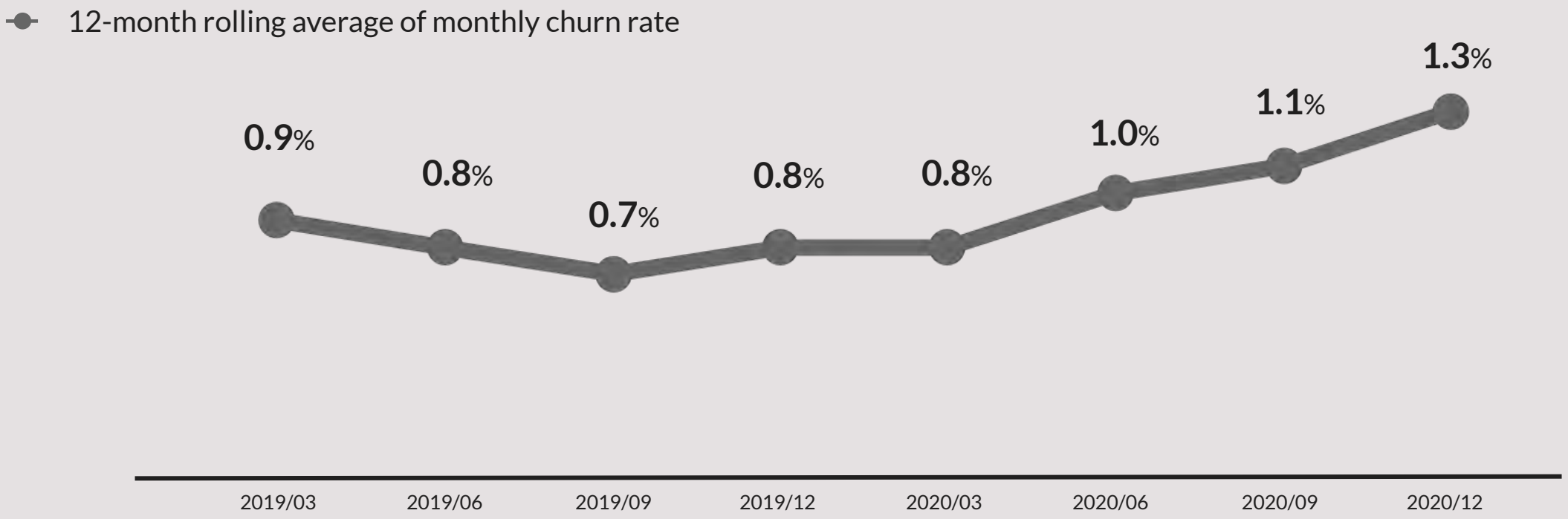
We guide business people
to insights that change the world

New contract acquisitions continued to be strong despite COVID-19. However, a higher churn rate led to a deceleration in MRR growth rate compared to 2019, down to +13%.



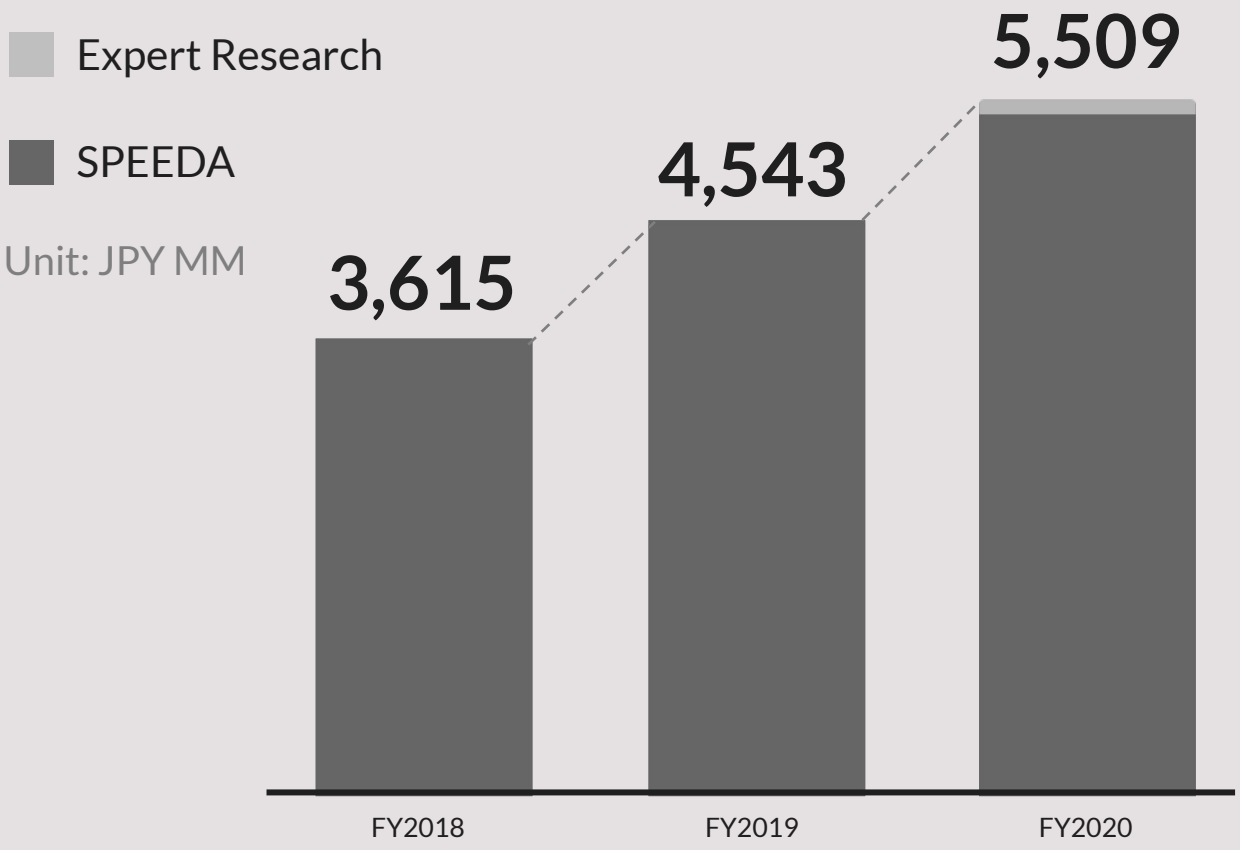
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenues recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- MRR figure includes both the domestic and the overseas businesses.

Starting from FY2020 results, SPEEDA will now also disclose its churn rate. The rate has risen in 2020 due to factors including COVID-19. Churn rate reduction will be a major theme for SPEEDA in 2021.



- "Churn rate" here refers to Gross Revenue Churn Rate.

With the addition of Expert Research, SPEEDA's net sales recorded +21% growth.

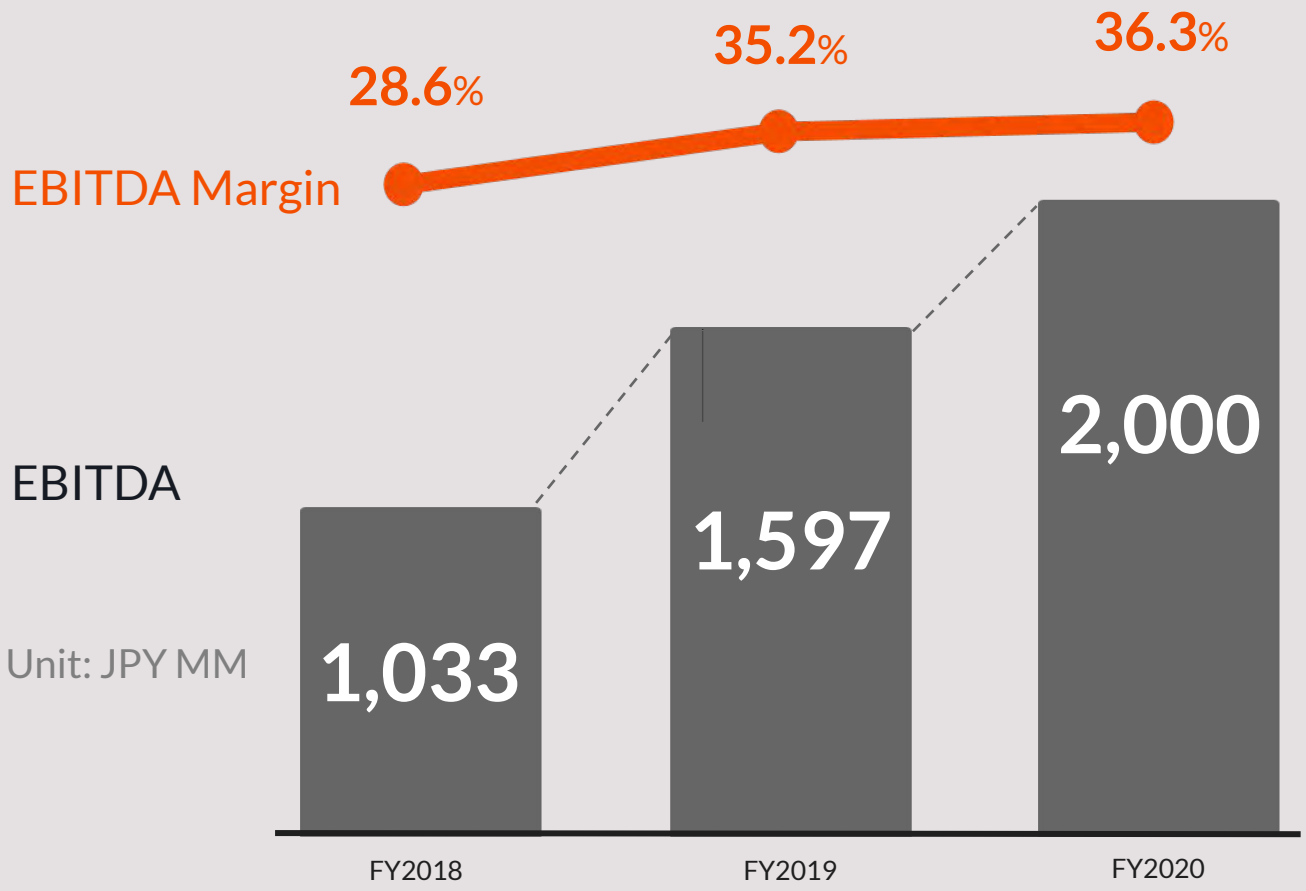


YoY Change

+21%

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

SPEEDA's EBITDA exceeded JPY 2 billion. In 2021, investments will be directed towards the development of the Expert Research business.



YoY Change

+25%

- Financials for MIMIR, acquired earlier in 2020, are included as part of SPEEDA since Q2 2020.

FLASH Opinion, a service providing answers from experts within a 24-hour time frame, has helped a consulting firm client achieve Digital Transformation (DX) in their research activities.



Issue

・**A lot of time and resources spent on initial information gathering and understanding** as part of research activities

Effect of FLASH Opinions

・**Time costs** to conduct interviews **decreased by over 60%**
・**Amount of effort and costs** spent on selecting suitable experts, scheduling interviews, and reporting **decreased by 50%**

- For details, refer to the relevant User's Voice page for SPEEDA (Japanese only)

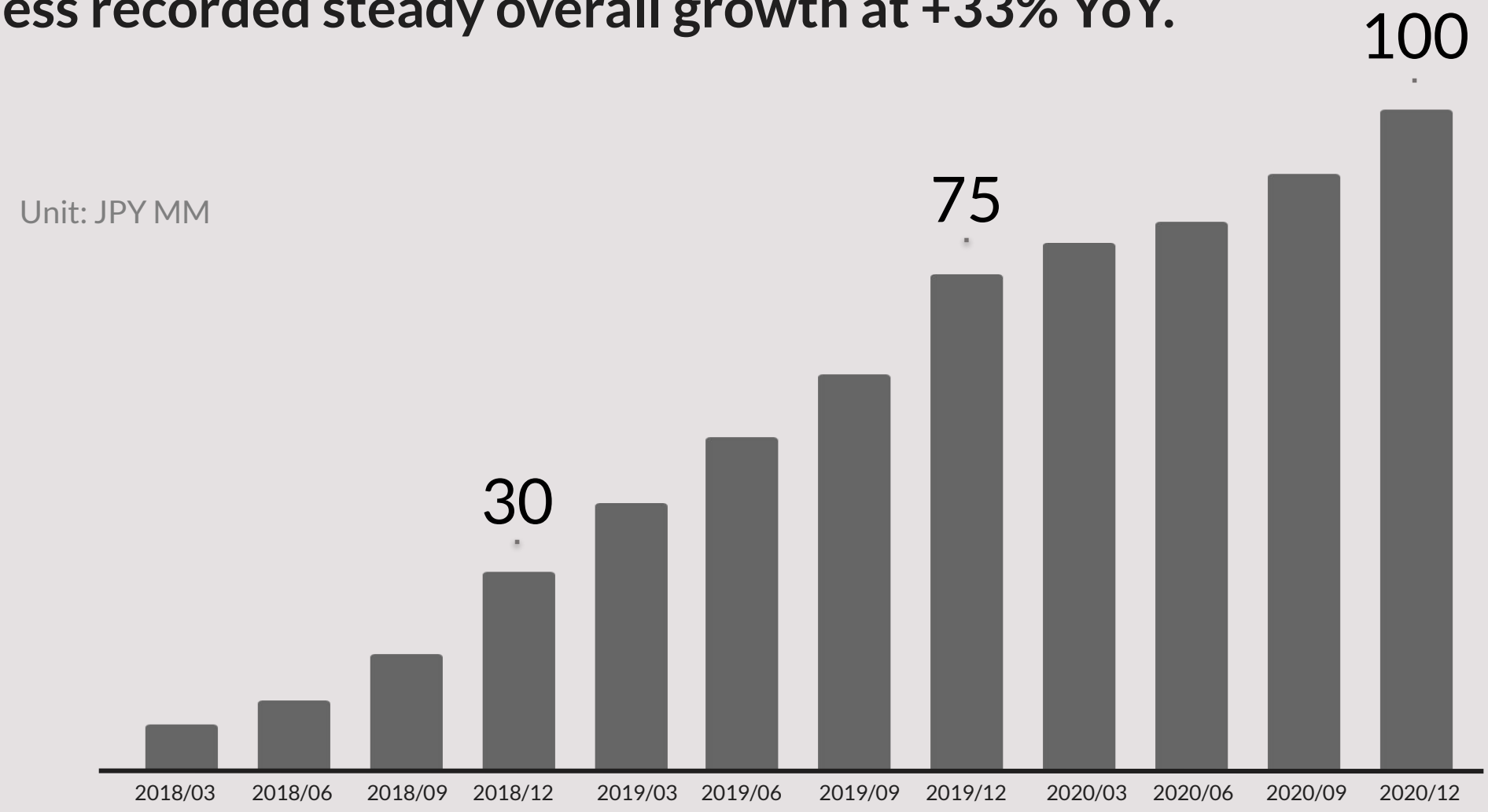
03

Highlights for Other B2B Businesses

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

Net growth rate saw a recovery, MRR exceeded JPY 100 MM. Business recorded steady overall growth at +33% YoY.



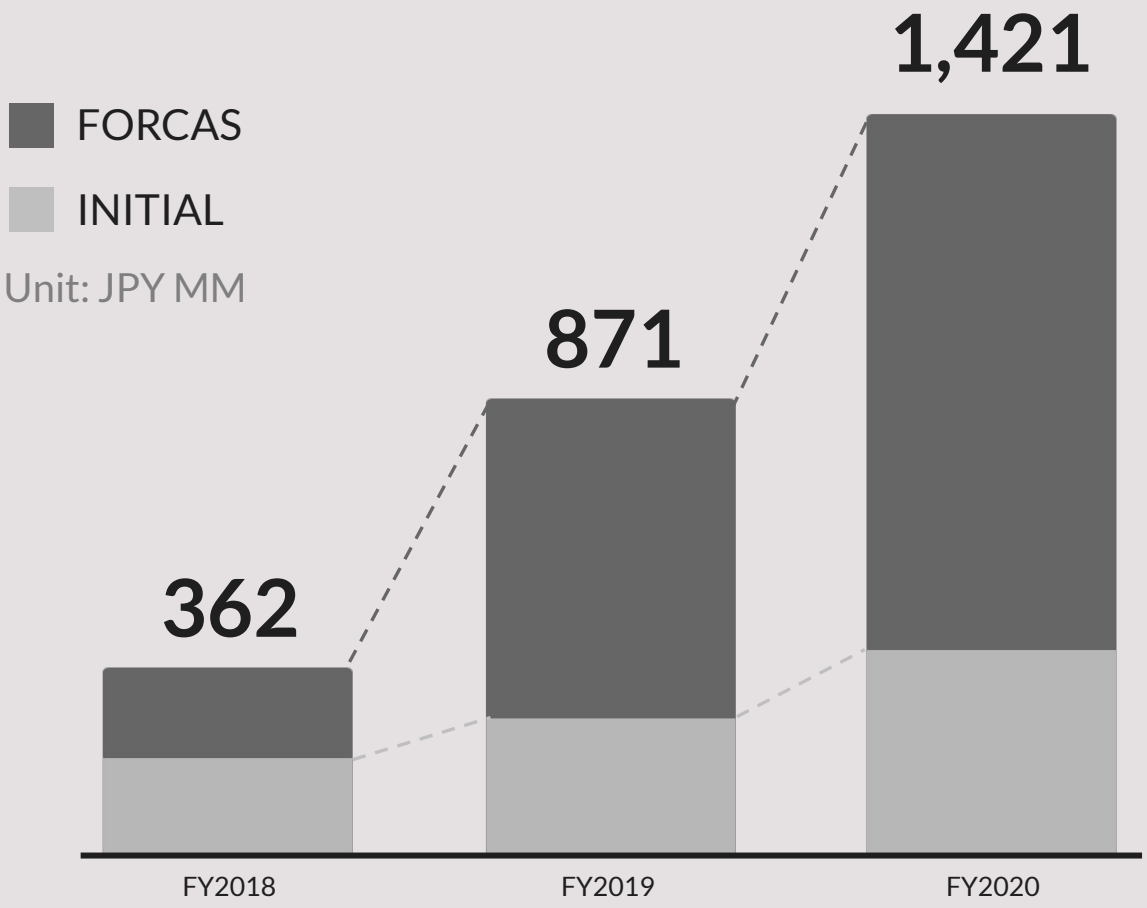
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- MRR for December 2020 includes FORCAS Sales' MRR.

FORCAS was the sole recipient of the “Leader” award in the ABM category at the ITreview Grid Award 2021 Winter.



- ABM refers to Account-Based Marketing, an innovative marketing approach that focuses sales resources on specific target accounts.
- For details, refer to the “FORCAS Received “Leader” Award in ABM Category at ITreview Grid Award 2021 Winter” article published Jan 22, 2021 (Japanese only)

With INITIAL also growing steadily, total net sales for Other B2B Businesses continued on a significant uptrend.



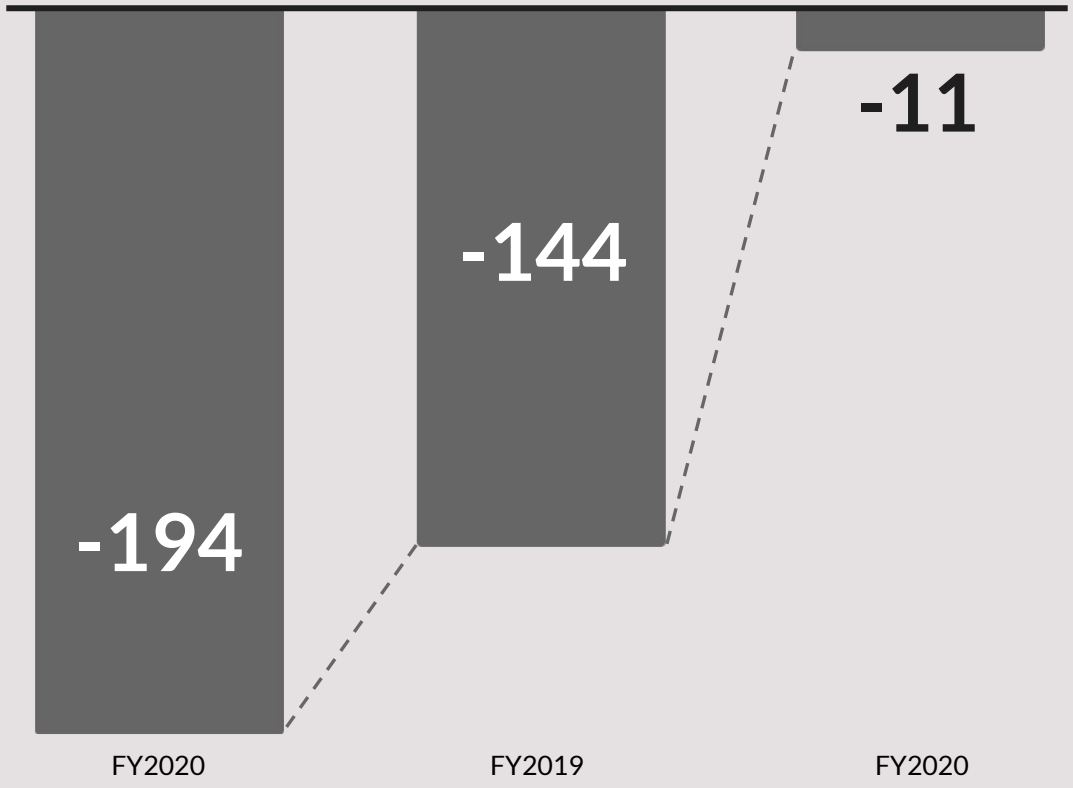
YoY Change

+63%

- Internal transactions between segments are included.

Almost reached the break-even point with a significant decrease in losses. In 2021, growth investments into FORCAS Sales are expected to slightly increase the losses.

Unit: JPY MM



YoY Change

+132MM

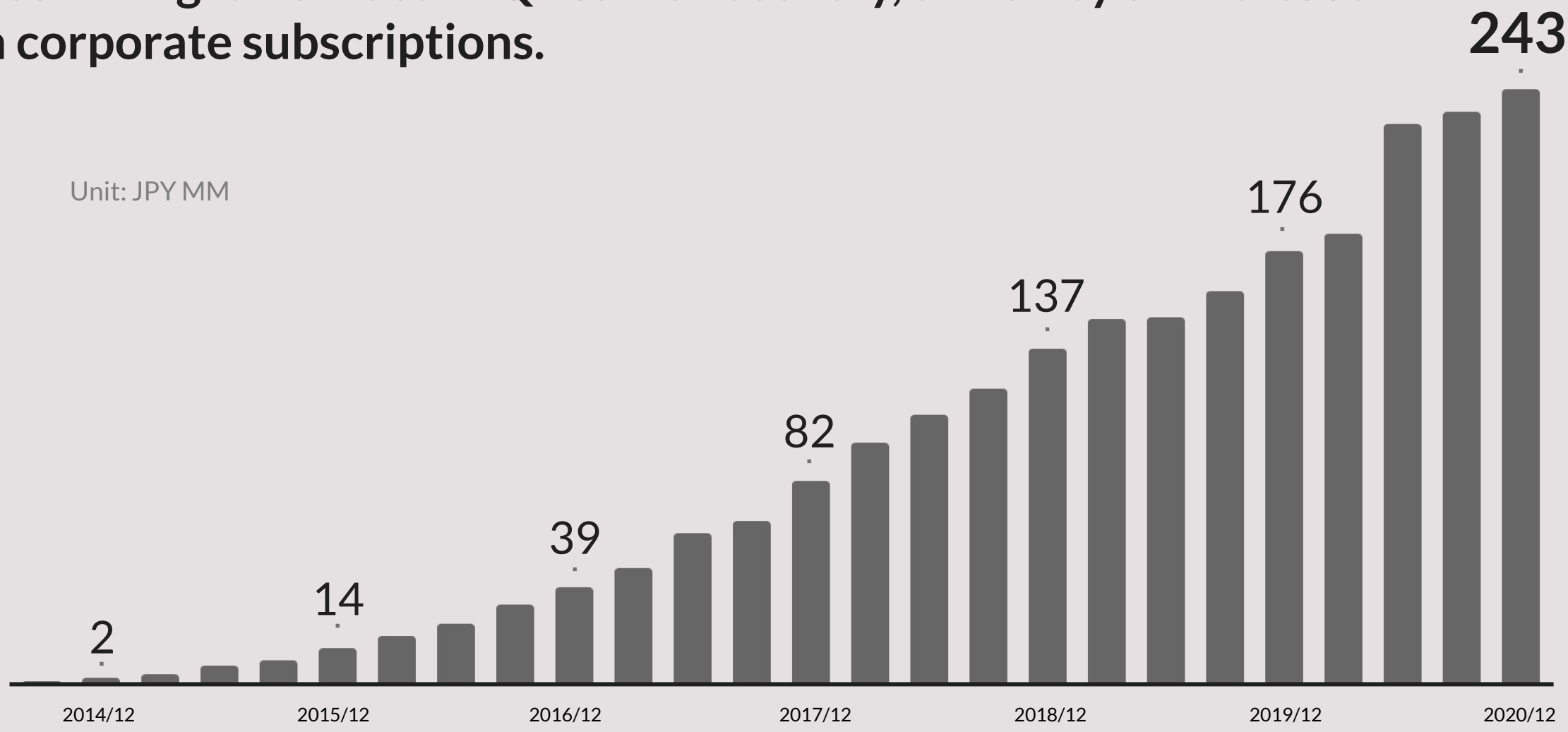
04

Highlights for NewsPicks

UZABASE

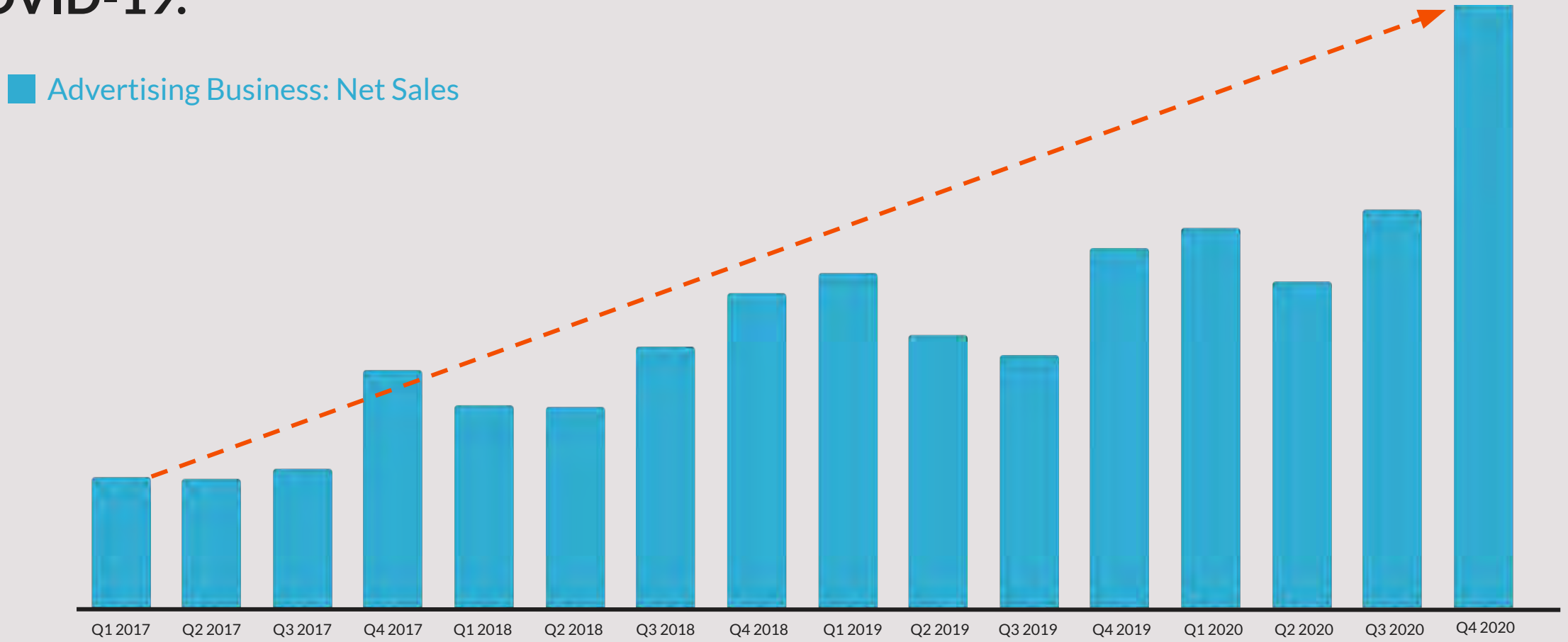
We guide business people
to insights that change the world

Net MRR growth rate in Q4 saw a recovery, driven by an increase in corporate subscriptions.

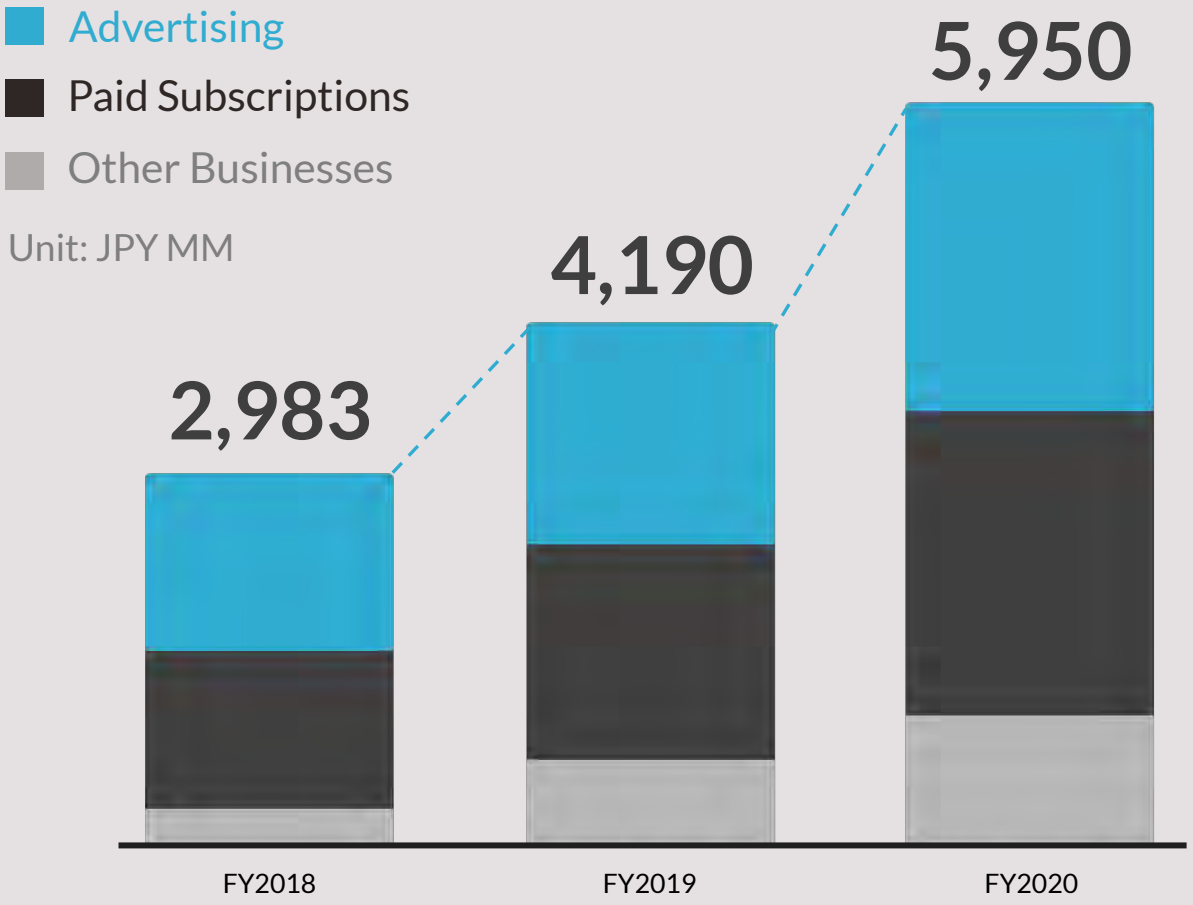


- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.

Video advertisements, a key focus area for investments since 2018, drove record-high revenue in Advertising business in Q4 despite the impact of COVID-19.



NewsPicks' other businesses also recorded favorable growth, with net sales showing a significant increase of over +40% YoY.

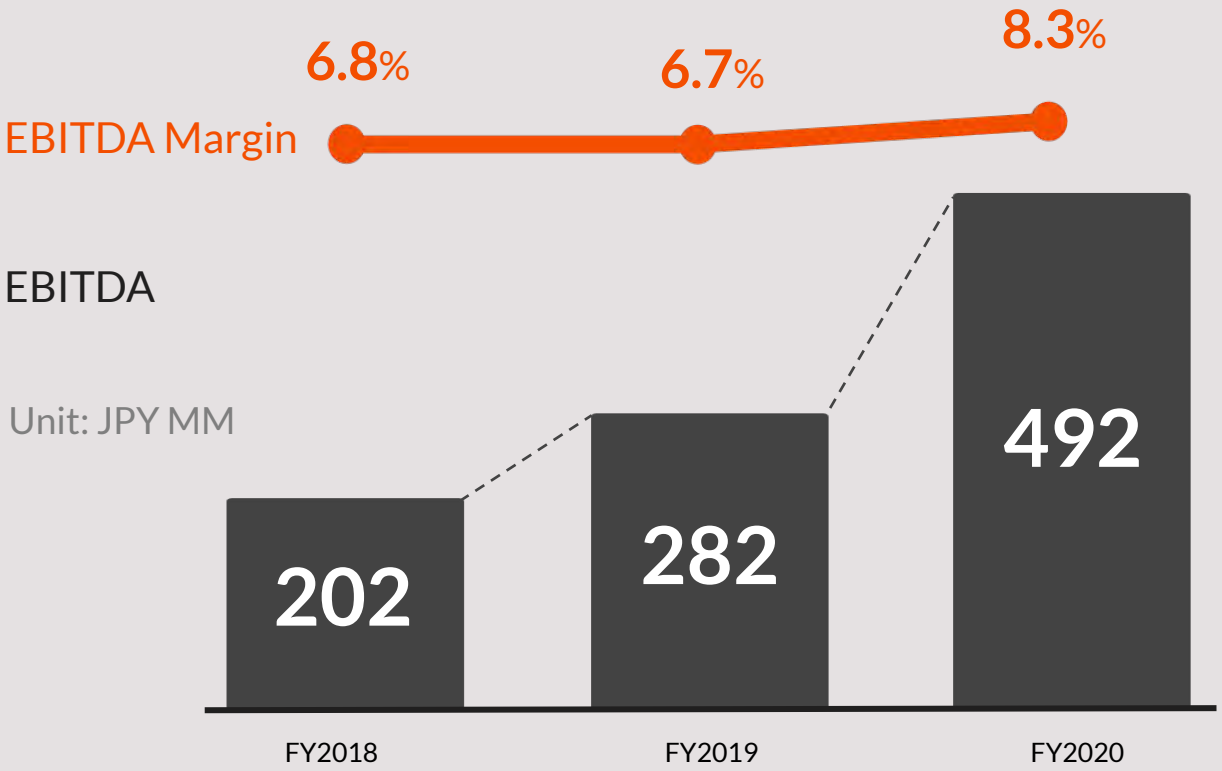


YoY Change

+42%

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

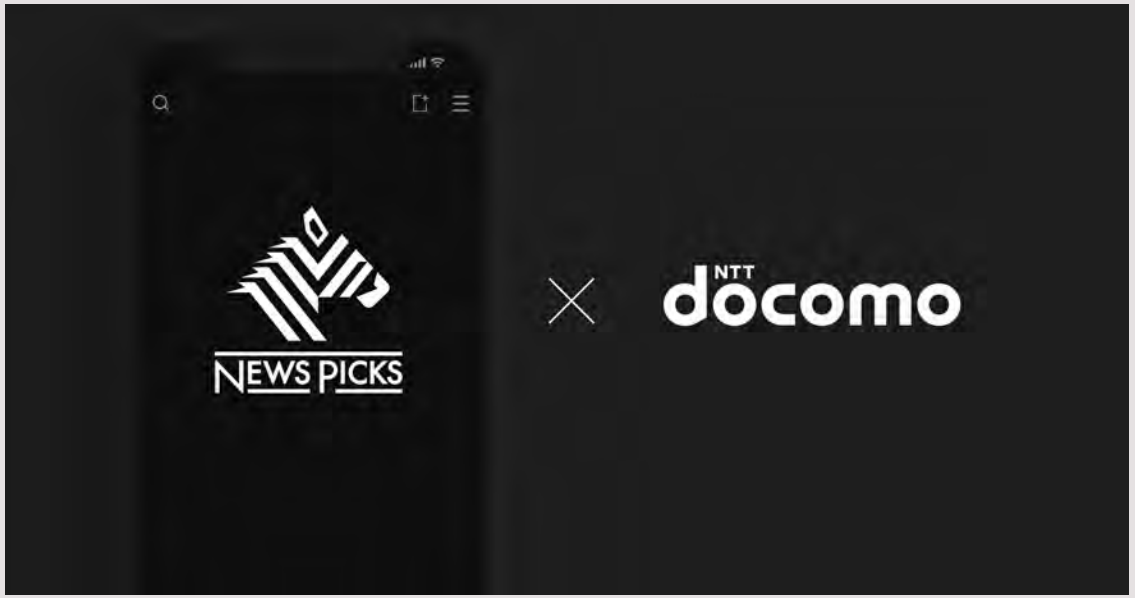
Despite active investment in marketing activities and new businesses, EBITDA still recorded a significant increase, propped up by higher net sales.



YoY Change

+74%

The strategic partnership with NTT DOCOMO announced today (Feb 10) aims to release a new media service by early summer of 2021, expanding outreach to companies nationwide.



Target Audience

Employees of DOCOMO's approximately 650,000 client companies.

Service Details

Utilisation of NewsPicks Enterprise functions. Logging in with a NewsPicks Premium account or "Business d Account" grants access to specifically-created tabs and original content.

- For details regarding the partnership with NTT DOCOMO, INC., refer to the "NTT DOCOMO and NewsPicks establish partnership, agreeing to develop a new media service for corporate clients of DOCOMO" press-release (Japanese only) published on Feb 10, 2021.

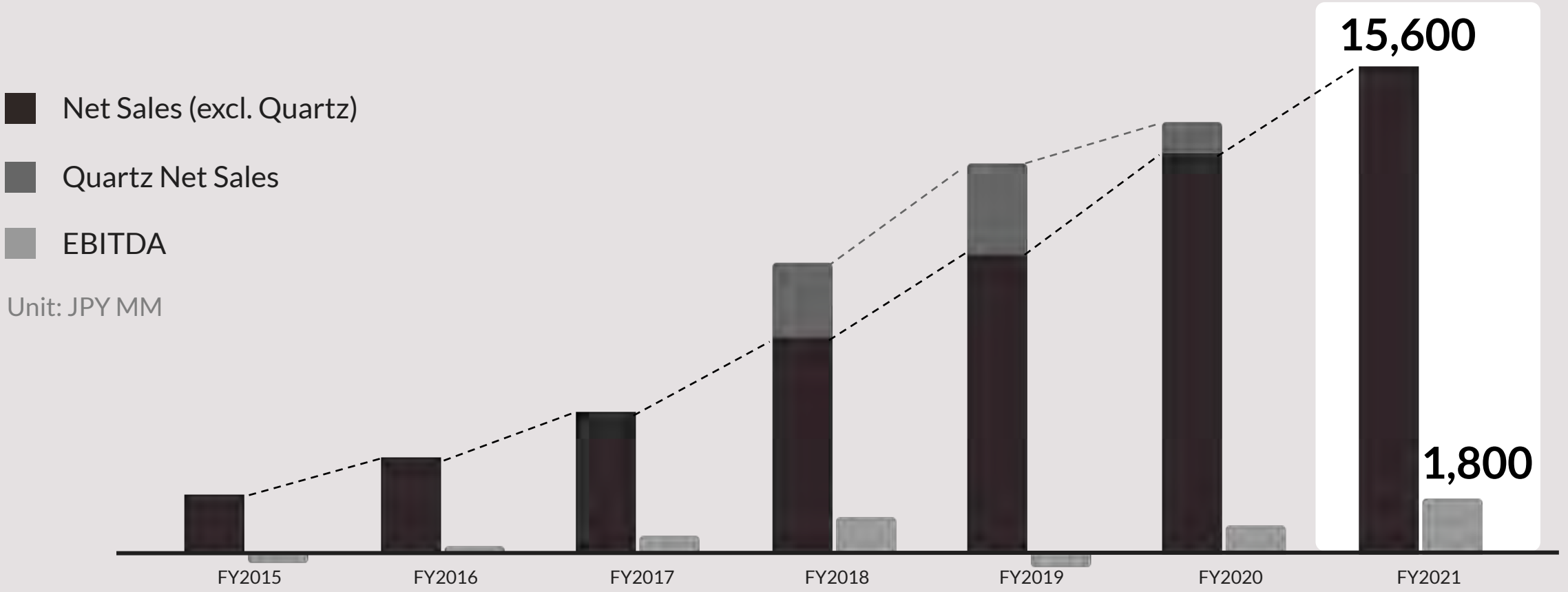
05

FY12/2021 Forecast

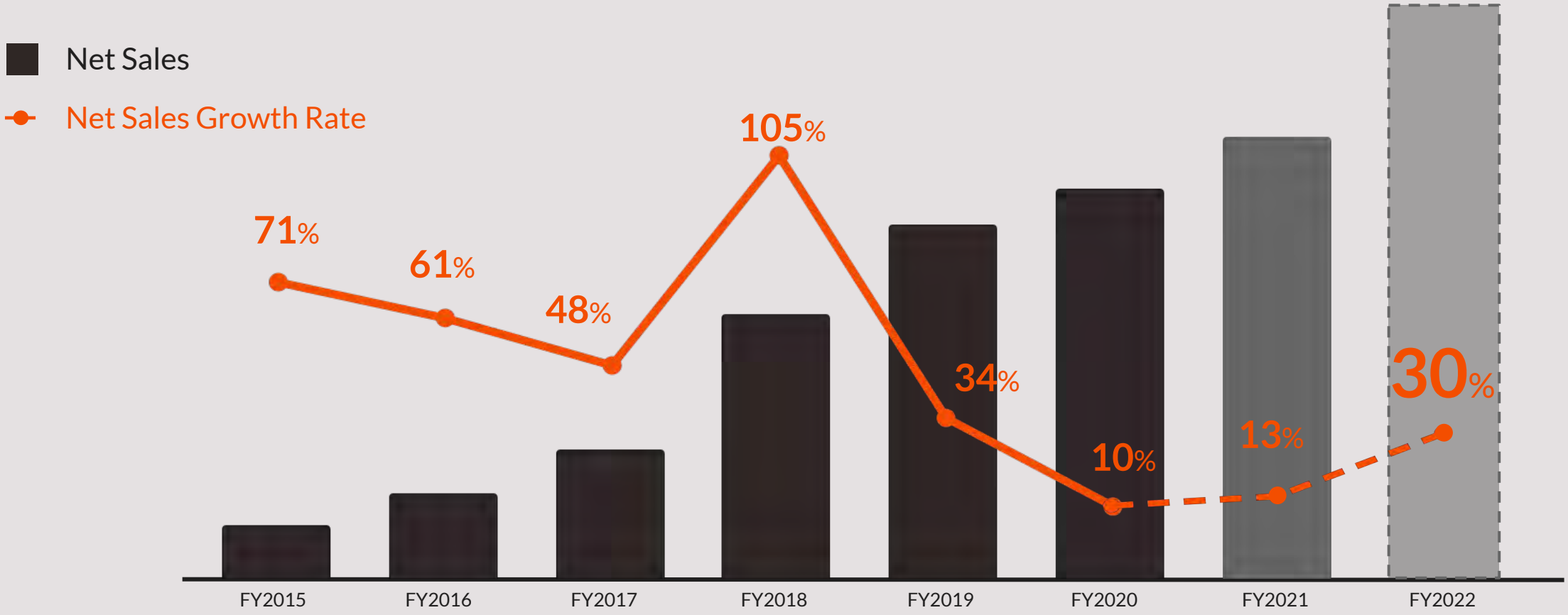
UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

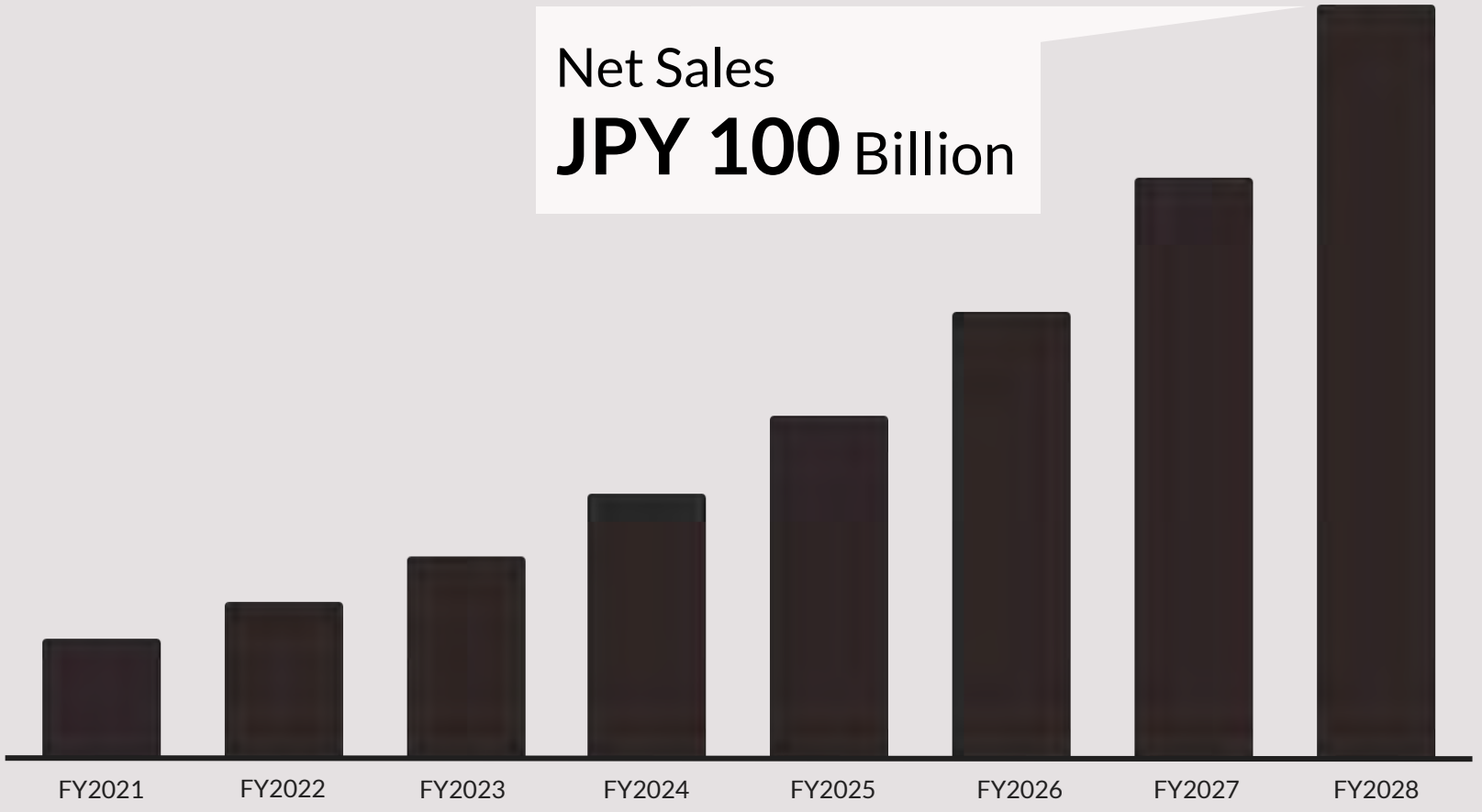
FY12/2021 Forecast: Net sales of JPY 15.6 billion, EBITDA of JPY 1.8 billion. Furthermore, with the goal of further increasing its enterprise value, Uzabase will aim to list its stock on the Prime Section of the TSE from an early stage.



In 2021, Uzabase aims to halt the decline in net sales growth rate and invest in business growth to improve this rate to +30% from 2022 onwards.



Uzabase also aims to achieve a 30% growth rate in net sales every year starting from 2022, with a goal of reaching JPY 100 billion in 7 years.



FY12/2021 Forecast: Priority Areas for Investment in 2021

SPEEDA

- Talent acquisition for the development of the Expert Research business, as well as marketing.

350 MM (approx.)

New Businesses

- Investment in FORCAS Sales and SPEEDA Edge.
- Milestone-based investment tied to the progress of business development. 630 MM earmarked as the maximum investment amount assuming favourable business growth.

630 MM (max.)

NEWS PICKS

- Talent acquisition for the development of the B2B business, as well as marketing.
- Product development to enhance community features, including NewsPicks Expert.

170 MM (approx.)

Engineering Team

- Recruitment of 50+ engineers, system implementation costs.

500 MM (approx.)

- The figures shown are total additional investment costs as compared to FY2020.

In order to achieve continuous +30% growth, Uzabase Group has positioned the expansion of the engineering team as its main area for investment in 2021.

9 Technology Officers and Fellows(*1) who improve the quality of Uzabase's engineering



SPEEDA | FORCAS | INITIAL | MIMIR | SPEEDA EDGE | AlphaDrive | NEWS PICKS | +New company

Spearheaded by Yusuke Inagaki, who has an engineering background



Expanding the Engineering Team

Uzabase is aiming to establish **a highly collaborative team** structure and infrastructure

Who is a "Fellow"?

A fellow is a highly-committed engineer who leverages their advanced engineering skills to accelerate the growth of each product, as well as the engineers involved in their development. They also contribute to the enhancement of the overall technological quality throughout the company by utilising their outstanding expertise and technical skills.

Uzabase has established a fellowship system within the engineering team in order to reinforce its technological strategy and development capabilities.

FY12/2021 Forecast: Investment into Engineering Team

With the expansion of the engineering team, Uzabase looks to accelerate its business development by further cultivating its existing enterprises, launching new ventures, and crystallizing business value following post-merger integration.

< Examples of engineering-driven business expansion up to 2020 >

Business development through M&A

New product features created via existing/new businesses and post-M&A integration

SPEEDA × MIMIR

- Launch of SPEEDA Expert Research
- Release of Flash Opinions

NEWS PICKS × AlphaDrive

- Launch of NewsPicks Enterprise
- Release of Incubation Suite

Enhance team structure to allow for dispatch of CTOs and whole teams

Boost Engineering Resources

Focus on engineering talent acquisition, establish a collaborative relationship with external partners

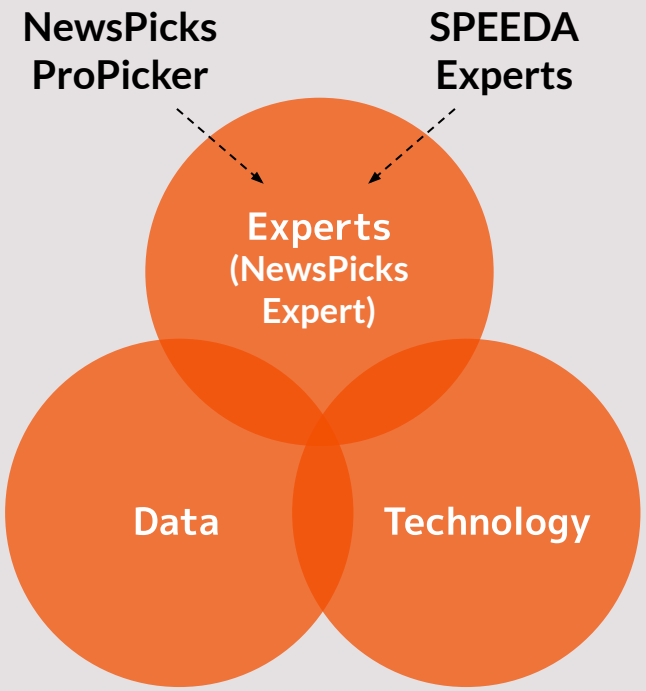
Ensure connectivity to all assets within the company, driving cross-business collaboration

Establish Group-Wide Infrastructure

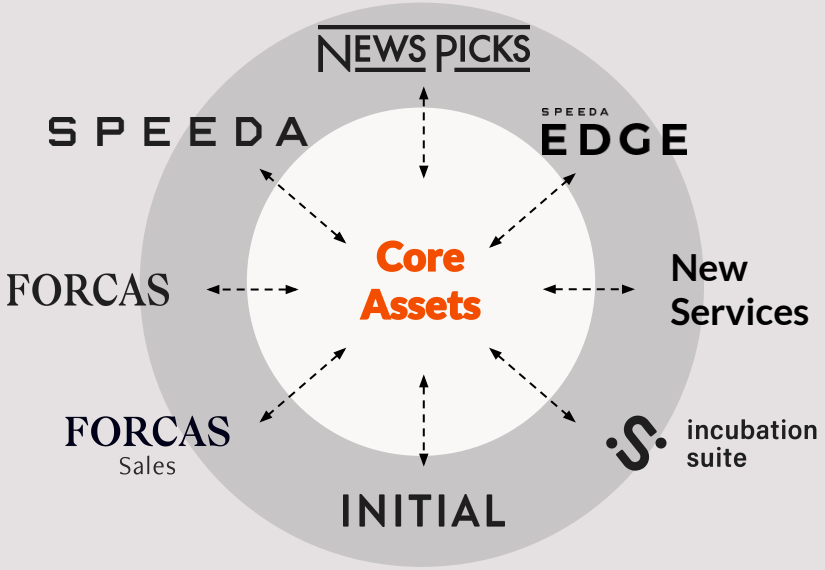
Build seamless collaboration via a group-wide interconnected system

Harness the power of technology to strengthen the connection between core assets and each product to become “One Uzabase”.

Core Assets



Products



Customer Needs

- Financial and business management strategy
- Sales and marketing
- Startup exploration, venture capital investment (in Japan and globally)
- Development and creation of new businesses
- Gathering business news (in Japan and globally)

06

Appendix

UZABASE

We guide business people
to insights that change the world

Uzabase aims to improve the value provided to our stakeholders via corporate sustainability centred around our core values.



News as a Connection Point and Mutual Learning Opportunity: “NewsPicks for Education”

- **Target Audience: Primary to High School Students**

About NewsPicks for Education

We want to create enough opportunities for future leaders to feel confident that society can actually be changed. We have launched a new learning platform using NewsPicks, where young people are able to connect with news on a daily basis, while at the same time feeling the connection with their own studies — this will lead to a process of learning that will be useful when considering their career paths.

How It Works

A (private) space within NewsPicks that is accessible only by the teaching staff and students



Key Points

1) Foster understanding of the world

With news as a common topic of discussion, students will be exposed to different societal issues, helping the to forge a connection with everyday society

2) Learn from each other through dialogue

Express your own opinions, learn about other people’s viewpoints, discuss, and deepen your understanding

3) Learn by crossing barriers

Use news as a common topic of discussion to experience the diversity of ideas by learning from people in different classes, grades, or even schools


UB JOURNAL

2019.12.19

NewsPicksの「専用空間」で深まる学びの世界——郁文館の現場から

ソーシャル経済メディアNewsPicksは、特定のユーザーのみが閲覧可能な「専用空間」をNewsPicksの中に開設できます。このサービスを、教育現場でも活用するプロジェクトを開始。第一段として、郁文館グローバル高校と郁文館高校の特進クラスに導入しました。生徒や教職員が、NewsPicks内の“学校専用”空間で、注目するニュースをPickし、コメントしあっています。

[Examples of this initiative (Japanese only)]

A number of initiatives undertaken to unleash the diverse talents at Uzabase to their maximum potential.



Diversity & Inclusion

Thinking about diversity at Uzabase

In order to fulfil “We need what you bring” (one of Uzabase’s 7 Values), we held a number of events and workshops as part of overall efforts to create a company culture in which diversity is respected and individual strengths get a chance to shine.



HR Handbook

Deepening the understanding of Uzabase’s personnel system

We created a HR Handbook in order to better visualize the underlying logic behind the personnel system at Uzabase. It explains the background of why and how each part of the current system was designed, and also emphasises the freedom that exists in Uzabase to change systems related to working style.

Appendix: Assessment of Uzabase Initiatives to Improve Employee Experience

Uzabase Members

2nd place
in the internet industry (overall score)



Reference: Uzabase company page by OpenWork Inc. (Japanese only)
(as of February 2021)

2nd place
among top companies picked by people in their 20s
(by degree of freedom and flat organizational structure)

20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング openwork

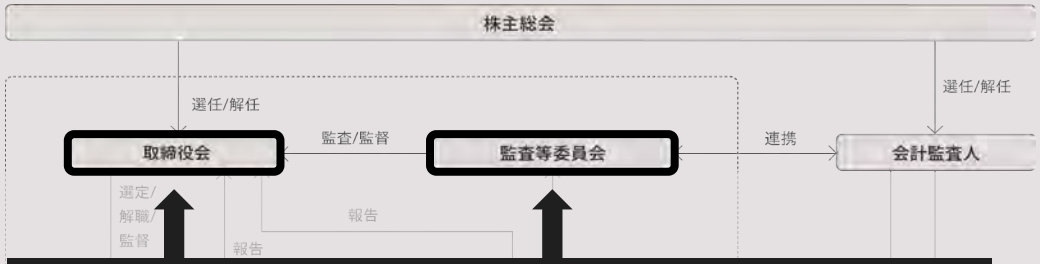
	企業名	合計スコア	WLB スコア	風通しの良さ
1	サイボウズ株式会社	8.249	3.68	4.57
2	株式会社ユーザベース	8.159	3.46	4.70
3	アクシスコンサルティング株式会社	8.121	3.69	4.43
4	日置電機株式会社	8.088	3.69	4.40
5	株式会社いろはにぼへと	8.018	3.45	4.57
6	株式会社ギャプライズ	7.980	3.36	4.63
7	ANAセールス株式会社	7.960	3.82	4.14
8	GMOクラウド株式会社	7.941	3.61	4.33
9	株式会社Hajimari	7.889	3.22	4.67
10	株式会社Plan・Do・See	7.884	3.46	4.43

Reference: “Top Companies Picked by People in Their 20s (by Degree of Freedom and Flat Organizational Structure)”
(released in August 2020)

Appendix: Initiatives Towards Enhancing Corporate Governance (1)

Investors

1 Established and commenced operation of a voluntary **Nomination and Remuneration Committee** in 2020



Nomination and Remuneration Committee

Reasons for Establishment

・To design a fair executive compensation package that motivates them to improve corporate value

・To establish a system for promoting talented individuals in Japan and overseas by establishing criteria for the selection of executives.

・To ensure transparency, objectivity, and fairness by holding discussions in meetings in which a majority of participants are independent outside directors.

2 Changed the Chairperson role to **no longer be limited only to the Representative Director (Co-CEO)**

Purpose

Improve the quality of discussions and manage the Board of Directors in a more effective and efficient manner



External Director Shintaro Asako is planned to assume the role of Chairperson in the future

About Shintaro Asako
Served as CFO at MediciNova Inc., CEO/CFO at DeNA West CEO/CFO, CEO/CFO at DeNA Corp, Executive Officer at DeNA.

Appendix: Initiatives Towards Enhancing Corporate Governance (2)

Investors

3 As an experiment in 2020, **external directors started participating in various internal projects**



Effects

- Improved each external director's understanding of the business
- Contributed to enhancing governance
- Improved the quality of each initiative
- Provided opportunities to benefit from the expertise of external directors

➡ Due to the above positive effects, the **initiative will continue in 2021**

4 Started **evaluating the effectiveness of the Board of Directors' meetings** in 2020

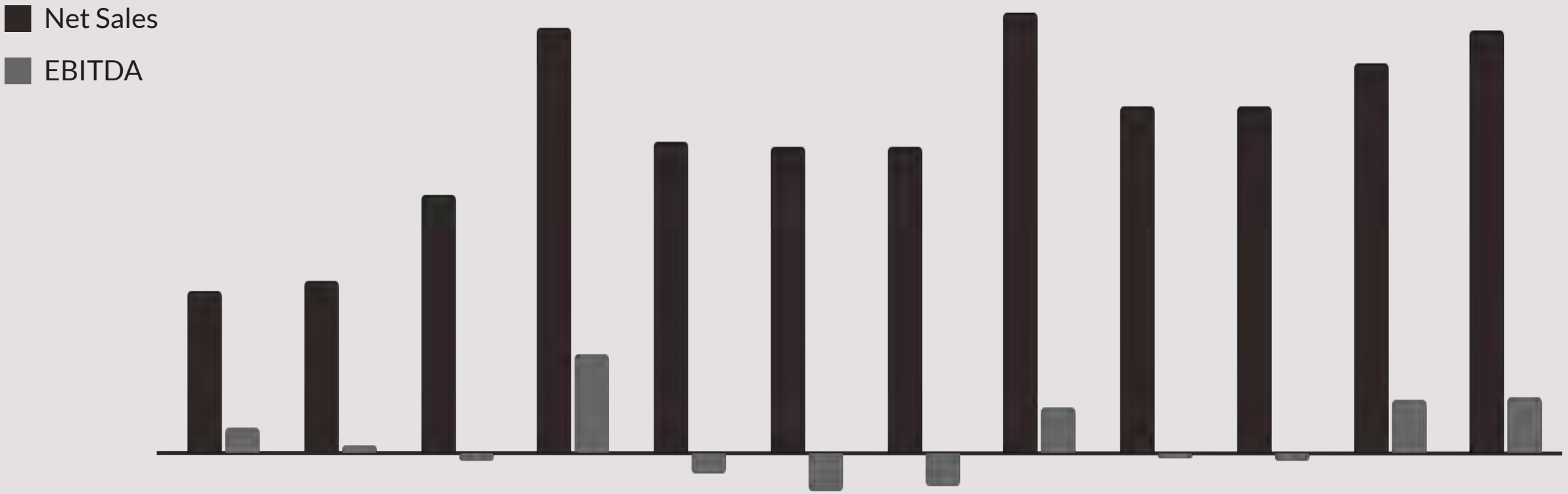
Purpose

Analyze and evaluate the effectiveness of the Board of Directors' meetings to **improve its functionality**

1 **Assessment of effectiveness** by all meeting participants

2 **Improvements** based on the results of evaluation

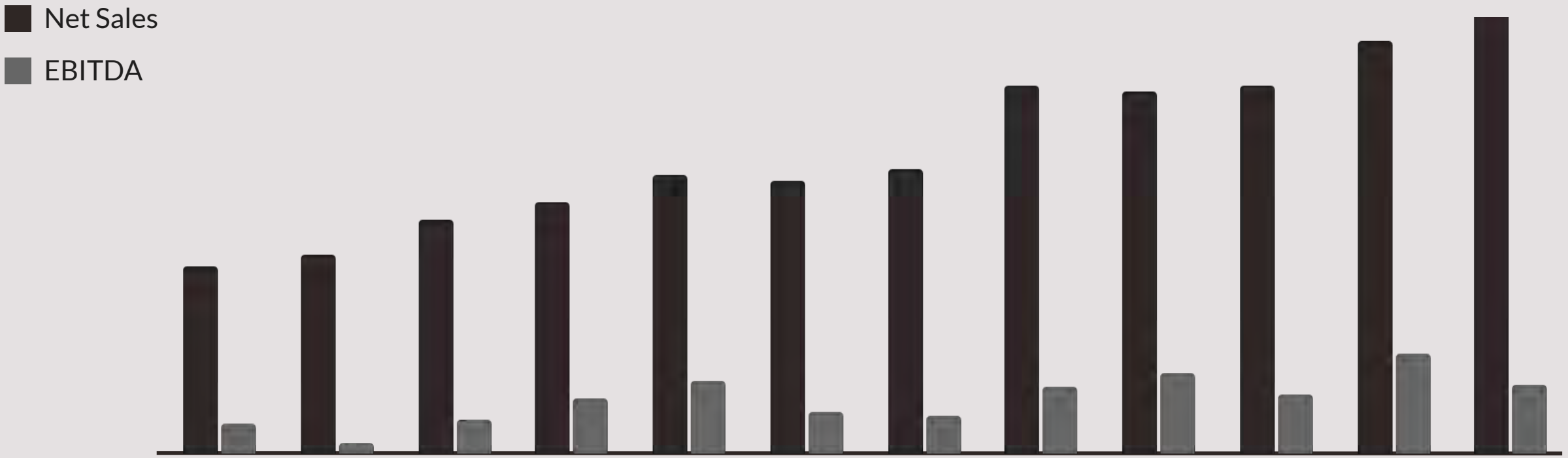
Appendix: Consolidated Results



Unit: JPY MM	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Net Sales	1,488	1,580	2,363	3,908	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871
EBITDA	238	85	-56	919	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522

- All monetary amounts are truncated values.

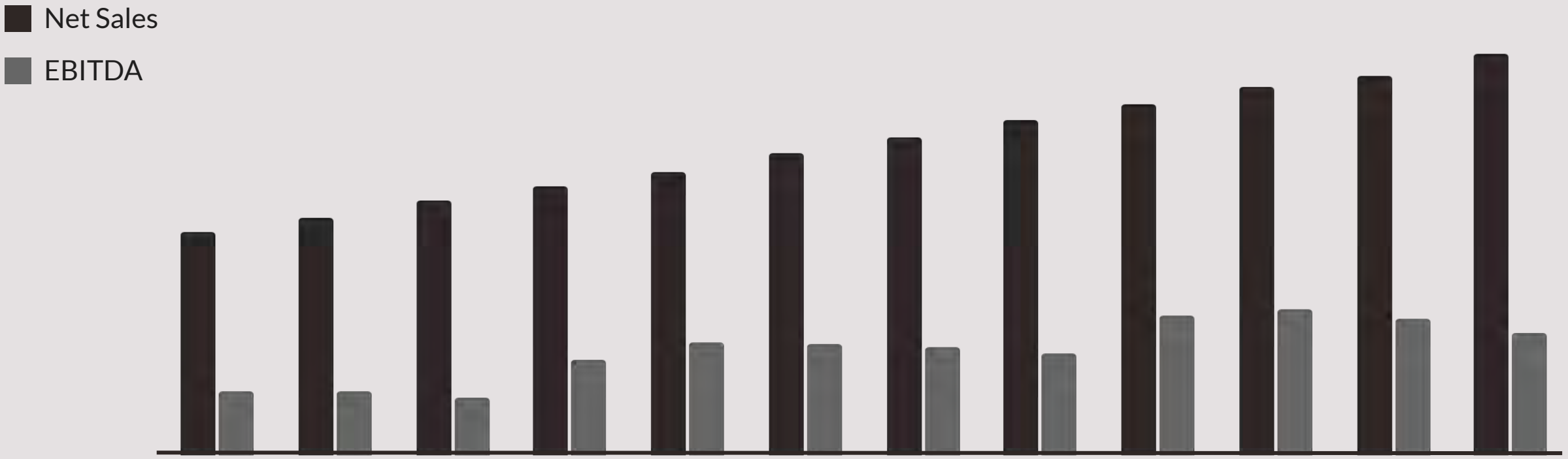
Appendix: Consolidated Results (excl. Quartz)



Unit: JPY MM	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Net Sales	1,488	1,580	1,857	1,999	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739
EBITDA	238	85	271	444	572	331	307	537	640	471	789	542

- All monetary amounts are truncated values.

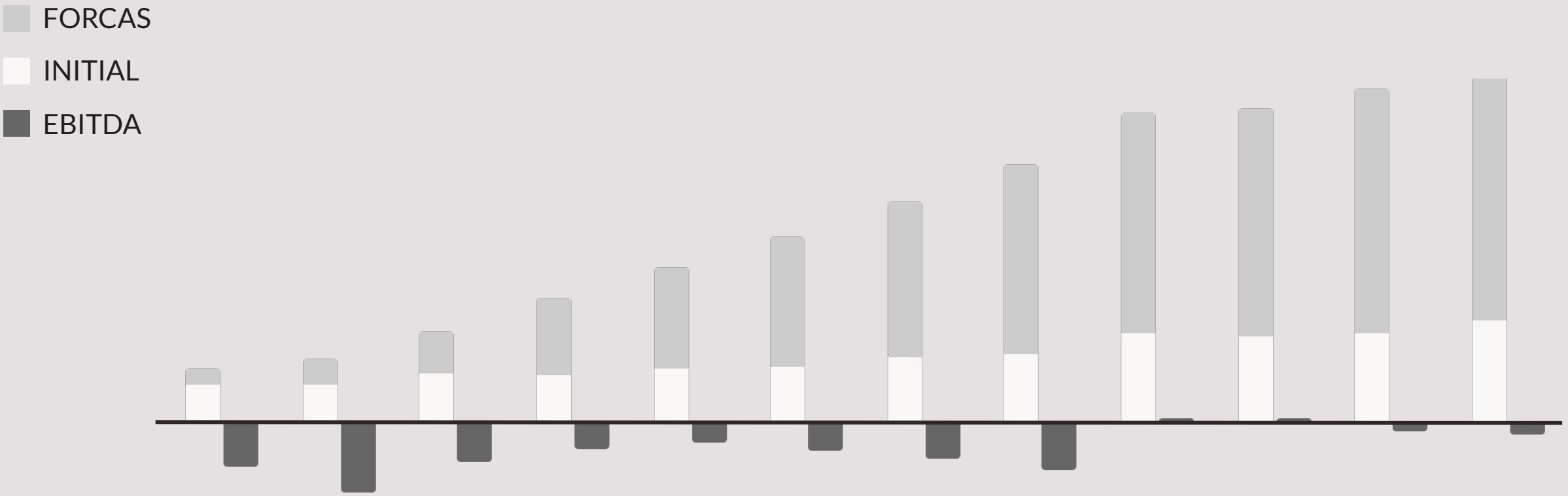
Appendix: SPEEDA — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Net Sales	820	873	935	985	1,041	1,107	1,165	1,228	1,289	1,355	1,391	1,473
EBITDA	234	233	214	350	416	409	398	372	513	536	503	447

- All monetary amounts are truncated values.

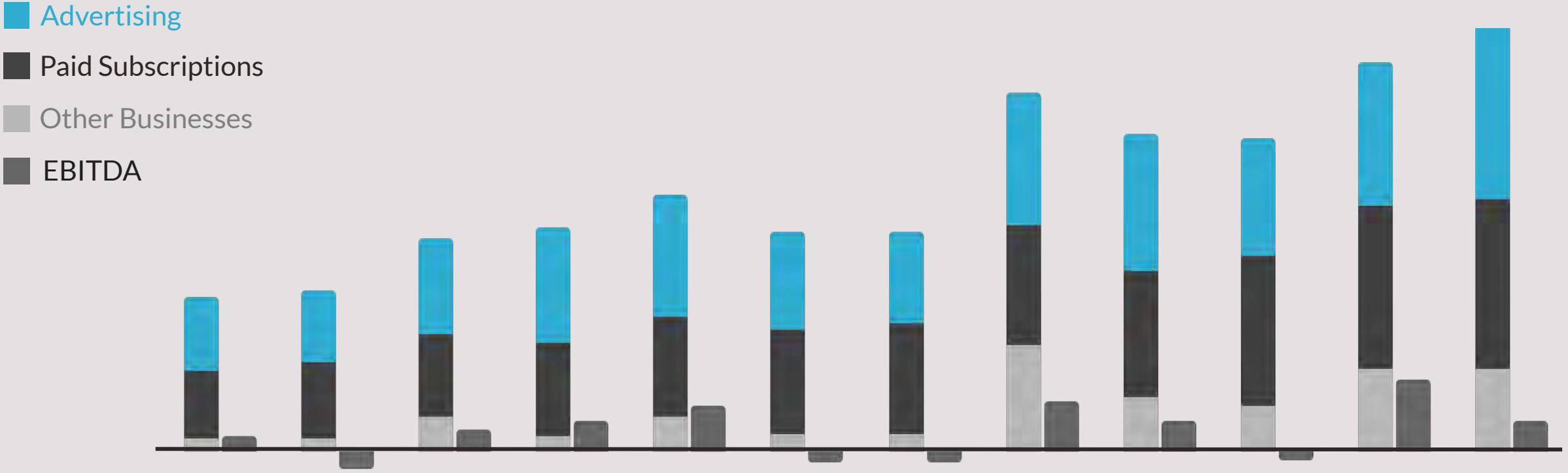
Appendix: Other B2B Businesses — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Net Sales	58	70	99	133	163	198	235	274	330	335	355	400
EBITDA	-47	-75	-42	-29	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13

- All monetary amounts are truncated values.

Appendix: NewsPicks — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Net Sales	611	640	843	888	1,019	875	870	1,424	1,267	1,248	1,551	1,882
EBITDA	57	-67	88	124	179	-45	-47	196	121	-38	286	122

- All monetary amounts are truncated values.

Consolidated Profit and Loss (Actuals)

(Unit: JPY MM)	FY2018	FY2019	FY2020
Net Sales	9,340	12,521	13,809
Net Sales Growth Rate	105%	34%	10%
SPEEDA	3,610	4,530	5,492
Other B2B	353	870	1,412
NewsPicks	2,962	4,177	5,932
Quartz	2,414	2,942	972
EBITDA	1,187	-411	917
EBITDA Margin	13%	-	7%
Operating Profit	830	-1,236	104
Operating Profit Margin	9%	-	1%
Ordinary Profit	533	-1,429	-281
Ordinary Profit Margin	6%	-	-
Net Profit Attributable to Parent Company Shareholders	610	-1,620	-6,472
Net Profit Margin Attributable to Parent Company Shareholders	7%	-	-

- Internal transactions between segments are excluded.

Consolidated Balance Sheet Comparison

(Unit: JPY MM)	End-2019	End-2020	Change
Current Assets	10,224	9,226	-997
(Cash and Deposits)	7,954	7,584	-369
Non-current assets	10,733	6,600	-4,133
Deferred assets	-	87	87
Total Assets	20,958	15,915	-5,043
Current Liabilities	5,131	5,222	91
Non-current Liabilities	8,695	3,573	-5,121
Total Liabilities	13,826	8,796	-5,029
(Interest-Bearing Liabilities)	9,879	4,308	-5,571
Total Net Assets	7,131	7,118	-13

UZABASE

We guide business people to insights that change the world

For more information on financial records, refer to the full “FY12/2020 Q4 Financial Report (Consolidated)”

Disclaimer

The purpose of this material is to provide information to investors, and not to solicit investment in any particular service.

The information disclosed in this material and projections for future performance are based on the data and information available at the time when this material was composed, and may contain uncertainties.

Please be aware that actual future performance and results may differ significantly from projections due to various factors.

UZABASE

Feb 10, 2021

© Uzabase, Inc. All Rights Reserved.

For any questions that have not been answered today, as well as any other inquiries, please contact our Investor Relations (IR) team.

Email: **ir@uzabase.com**
Tel.: +81-**3-4533-1999**

The schedule for the announcement of Q1 2021 financial results and the briefing session is as follows:

Announcement: May 13, 2021 (Thu) — after 3:00 PM (JST)
Briefing Session: May 13, 2021 (Thu) — starts at 6:00 PM (JST)

Thank you for your participation
in the briefing session today