2021年５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５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_fTFjjnAiTAGv3jq0Jm49sQ
(EN) https://zoom.us/webinar/register/WN_S3NsdLeqQLqmVAh0KD_L8A

【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

2021年第1四半期決算説明会

開催日時：　5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
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

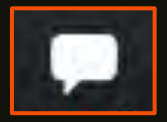
- 本説明会に関する映像及び音声を権利者の許諾なく使用することを禁止します。
- 通信状況等によって、映像や音声に乱れが生じる可能性がございます。

UZABASE

※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。

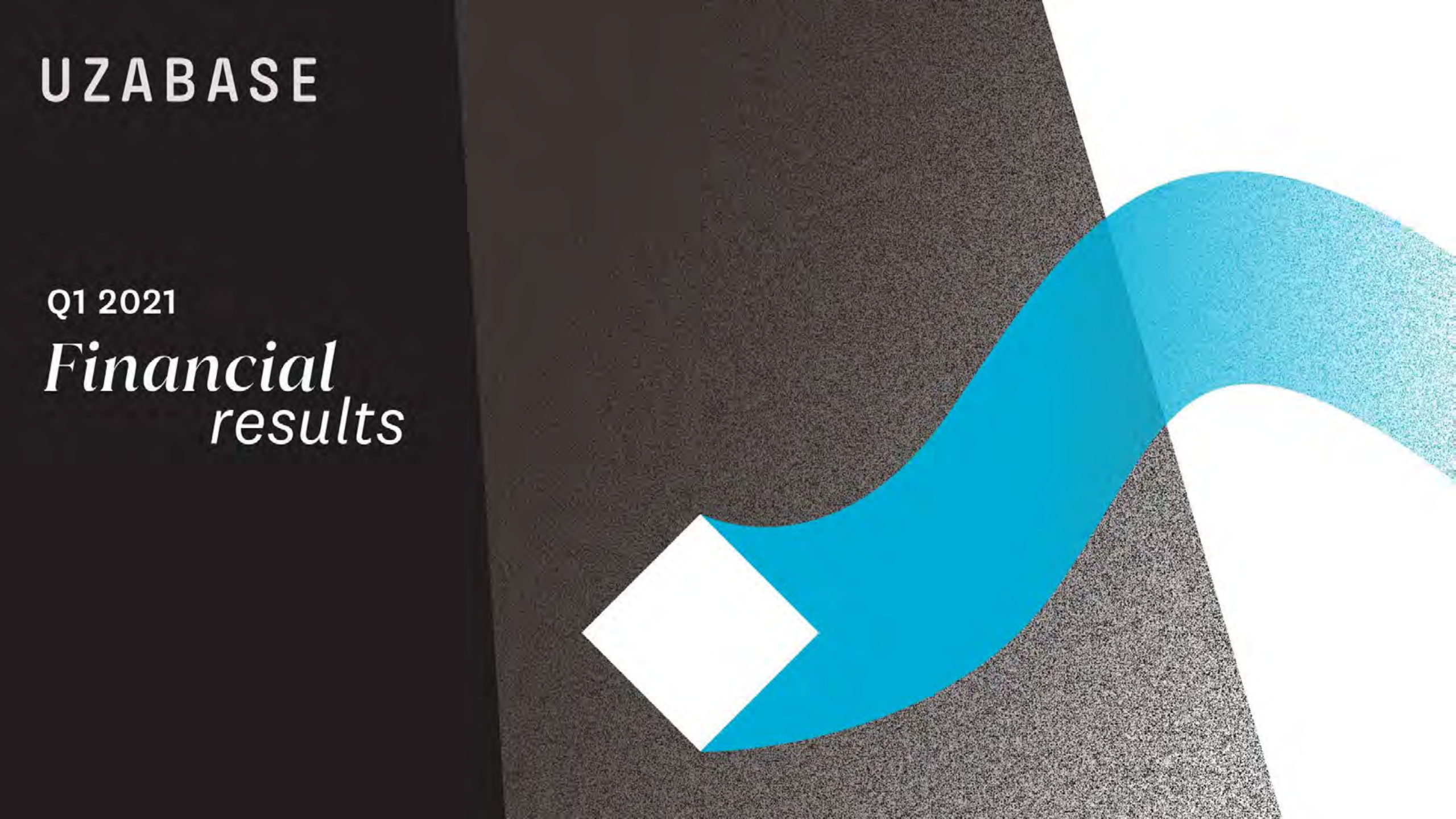
※ミュートの解除、およびチャットへの投稿は運営上の都合により制限させて頂いております。

UZABASE

UZABASE

Q1 2021

Financial results



経済情報で、世界を変える

私たちは、世界中で愛される経済情報インフラをつくります。
あらゆる経済情報を人とテクノロジーの力で整理・分析・創出し、
ビジネスパーソンの生産性を高め、創造性を解放します。
私たちは経済情報を通じて世界中の意思決定を支え、世界を変えます。

Our mission

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 Appendix

Q1 2021

Financial results

1

Highlights for:

連結業績

※ 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

Business segments

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

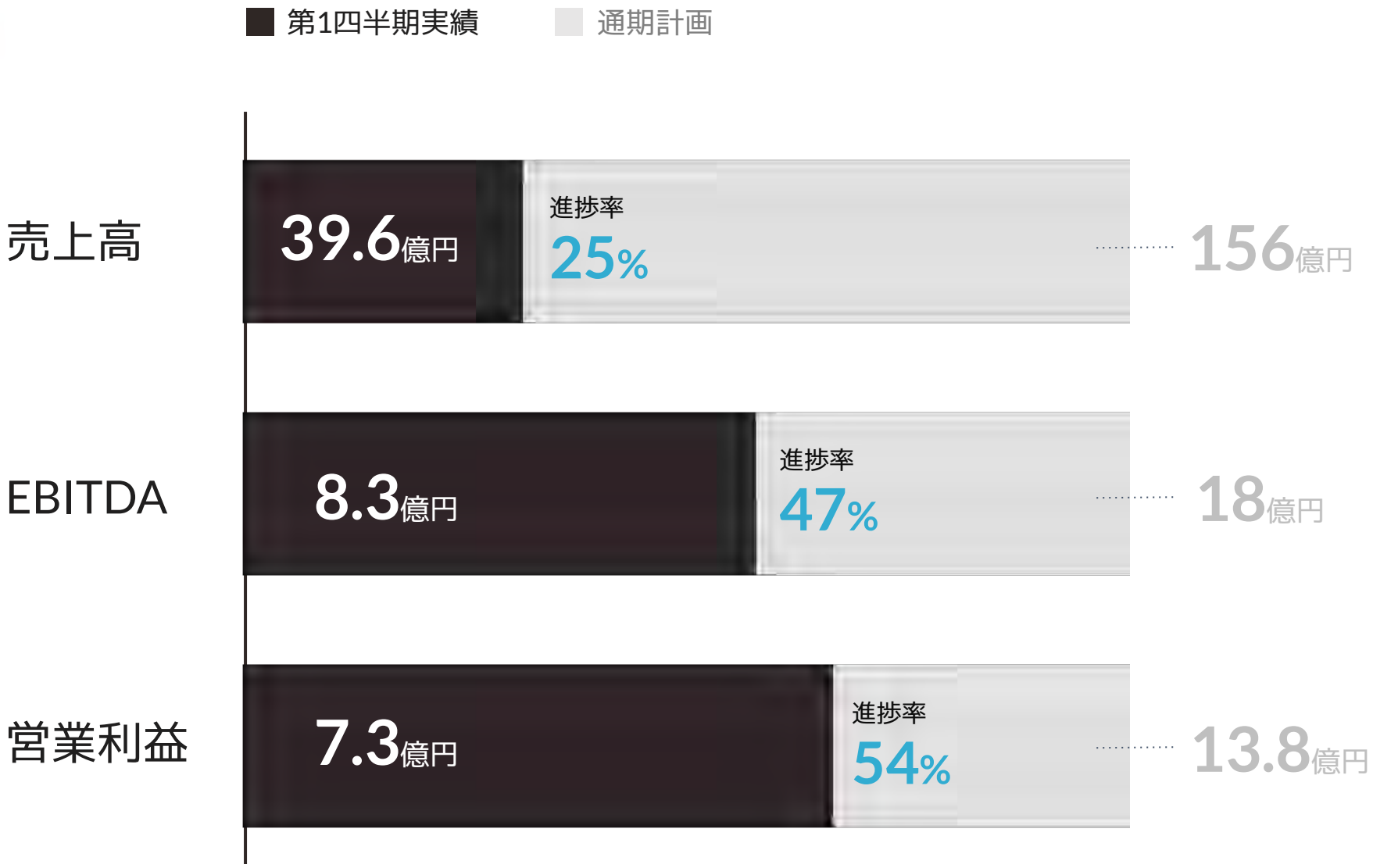
ベンチャーキャピタル
シードからアーリーステージのSaaSとメディア関連のスタートアップに特化して投資。

Highlights PERFORMANCE OVERVIEW

SPEEDA	Other B2B Businesses	NewsPicks
売上高とMRRの 成長率が上昇	売上高とEBITDAが 順調に拡大	広告事業の好調により 売上高とEBITDAが 大幅に拡大
		

計画に対して売上高・利益ともに順調に進捗。

➔ 重点領域への投資はQ2以降に本格化することから、通期利益は計画通りに着地する見込み

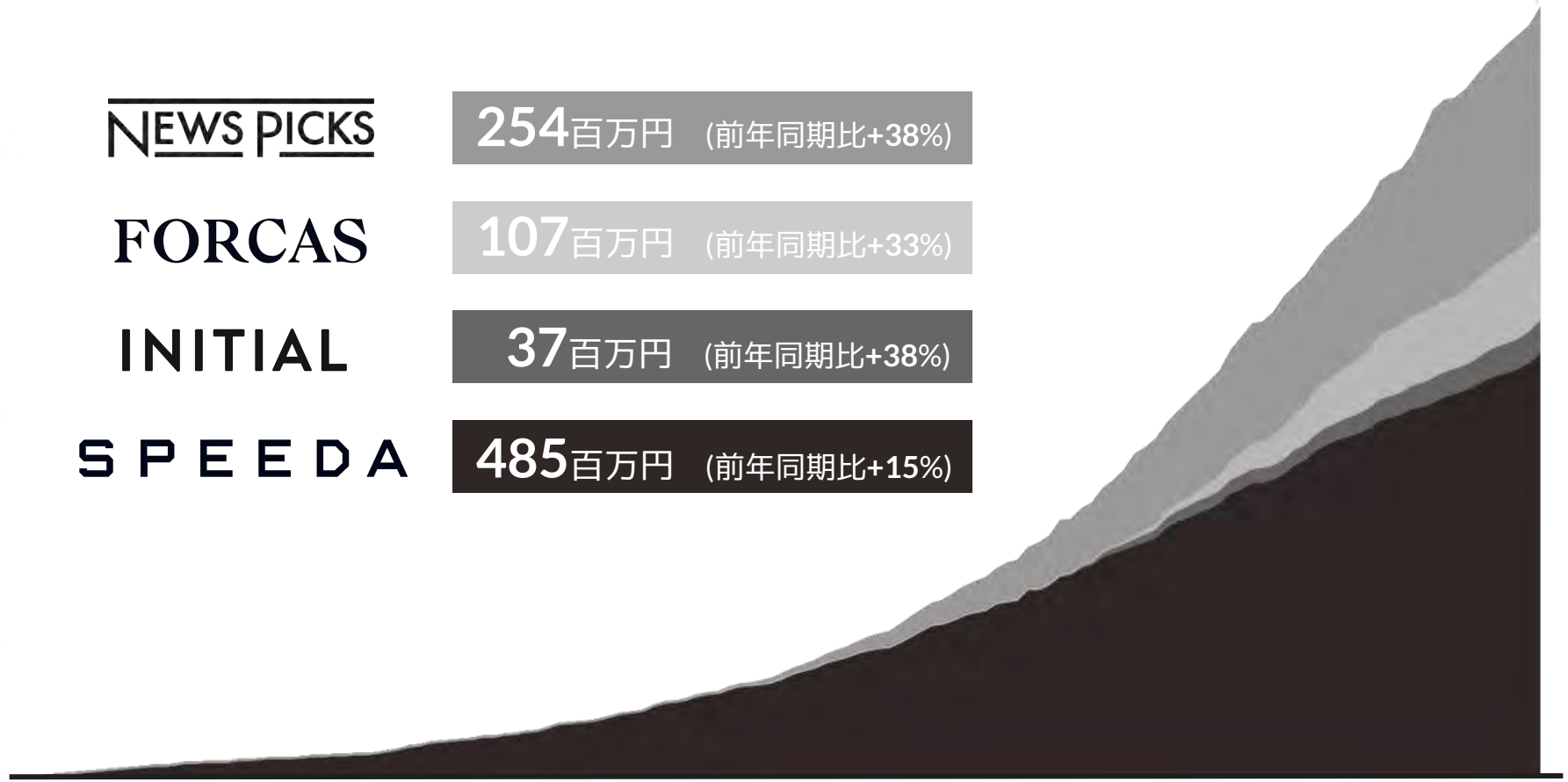


※ 通期計画は2021年2月10日に公表した業績予想になります。
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）
※ 金額は切り捨て表記にしています。進捗率及び成長率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）

連結MRRは前年同期比+24%と安定的に拡大。

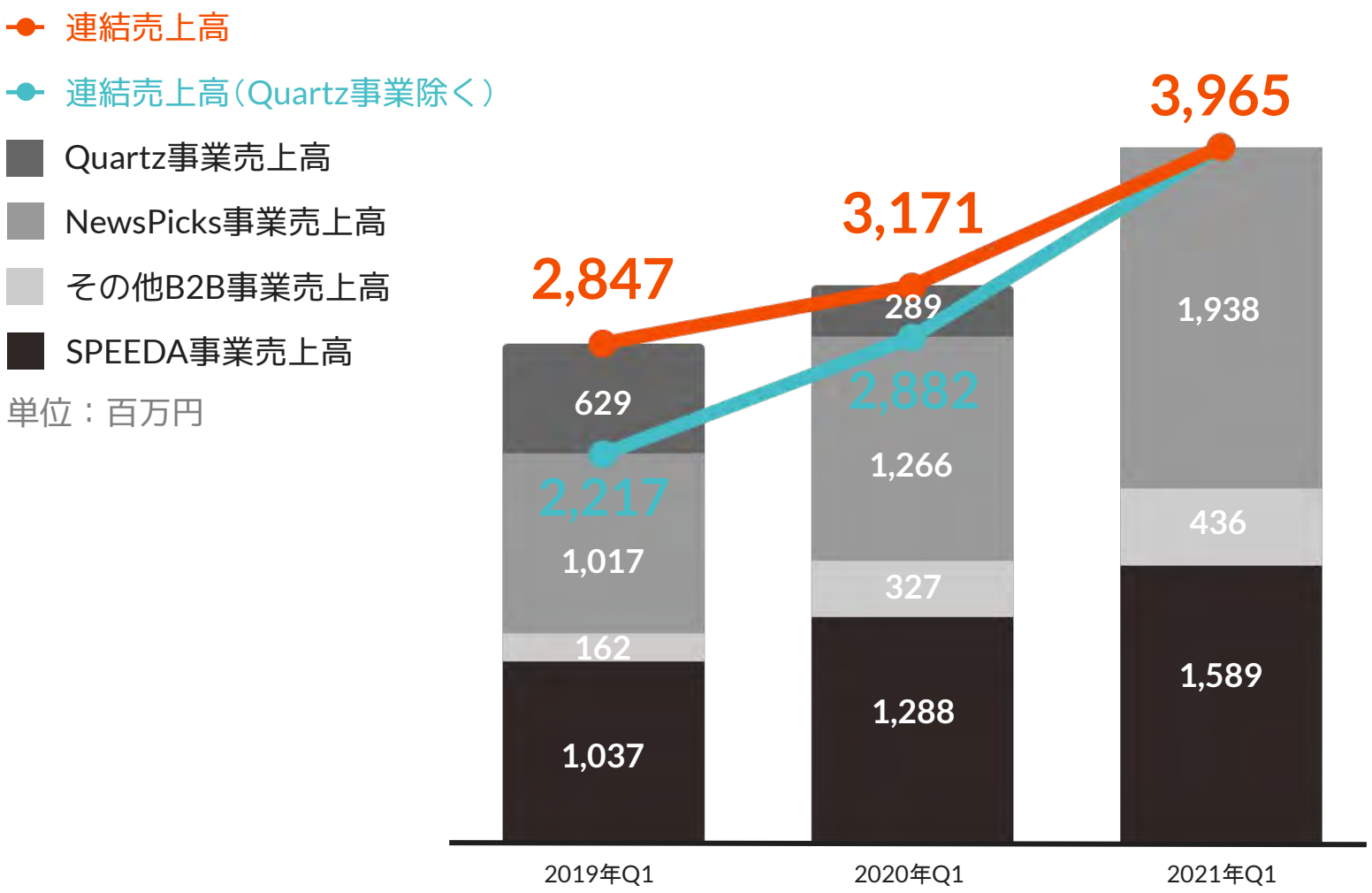
MRR：**883**百万円
ARR：**10,607**百万円

NEWS PICKS	254百万円 (前年同期比+38%)
FORCAS	107百万円 (前年同期比+33%)
INITIAL	37百万円 (前年同期比+38%)
SPEEDA	485百万円 (前年同期比+15%)



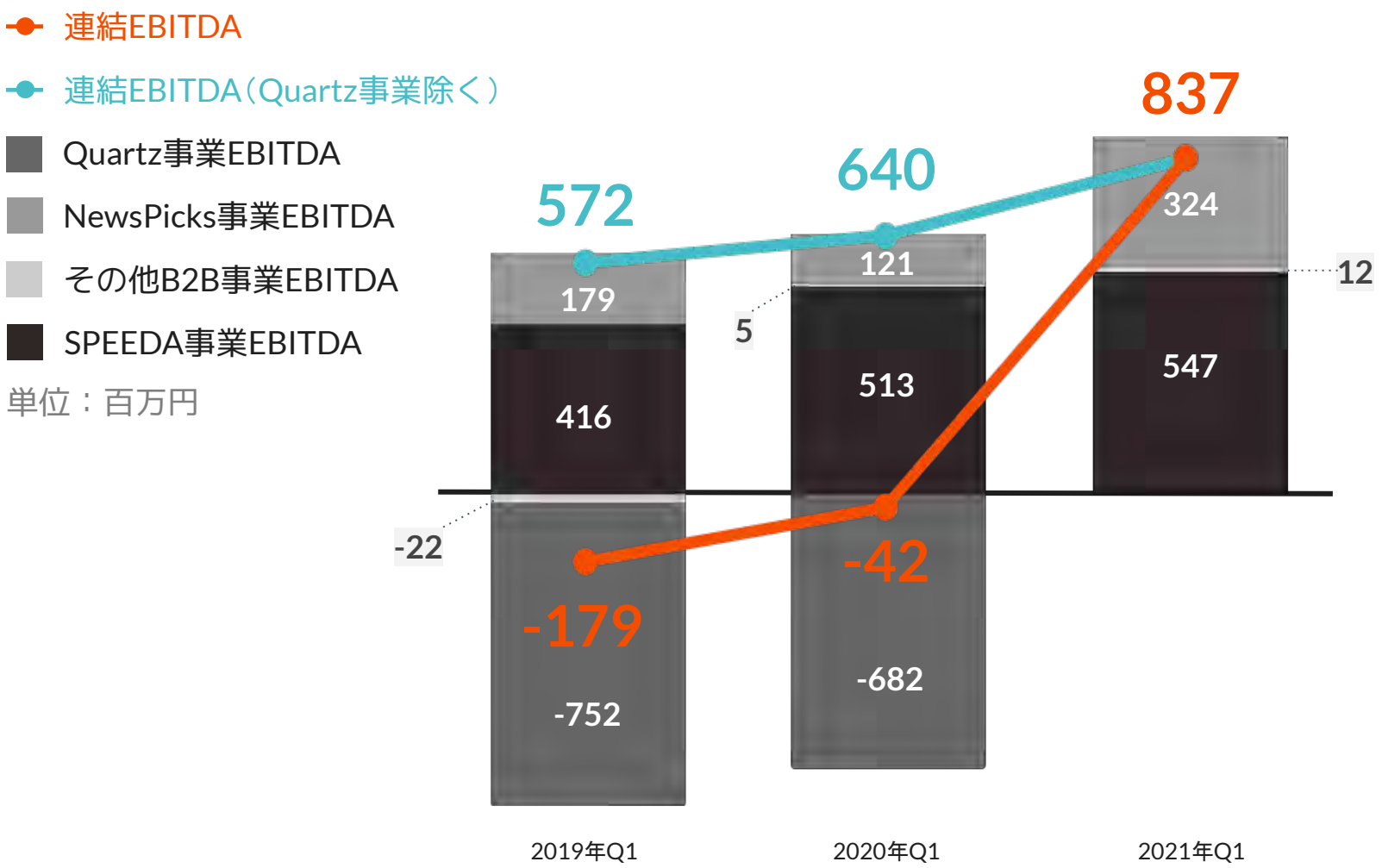
※ 連結MRRをグロスからネットへと変更しています。詳細はAppendix P31をご確認ください。
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ ARR（Annual Recurring Revenue）：年間定額収益のことでMRRを12倍して算出したものになります。
※ 2020年11月よりQuartz事業は連結対象外となっている為、Quartz事業のMRRは除いています。

Quartz事業を除いた連結売上高は、前年同期比+38%と順調に拡大。



※ 連結（Quartz事業除く）の売上高は、「連結売上高 - Quartz事業の売上高」で算出しています。
※ 各事業の売上高は、セグメント間の内部売上高を消去しています。
※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。
※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

Quartz事業を除いた連結EBITDAは、前年同期比+31%と順調に拡大。



※ 連結（Quartz事業除く）のEBITDAは、「連結EBITDA - Quartz事業EBITDA」で算出しています。
※ 報告セグメント外の「その他」に含まれているEBITDAはグラフ上割愛しているため、各事業EBITDAの合算値と連結EBITDAは一致しません。
※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。
※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

Q1 2021

Financial results

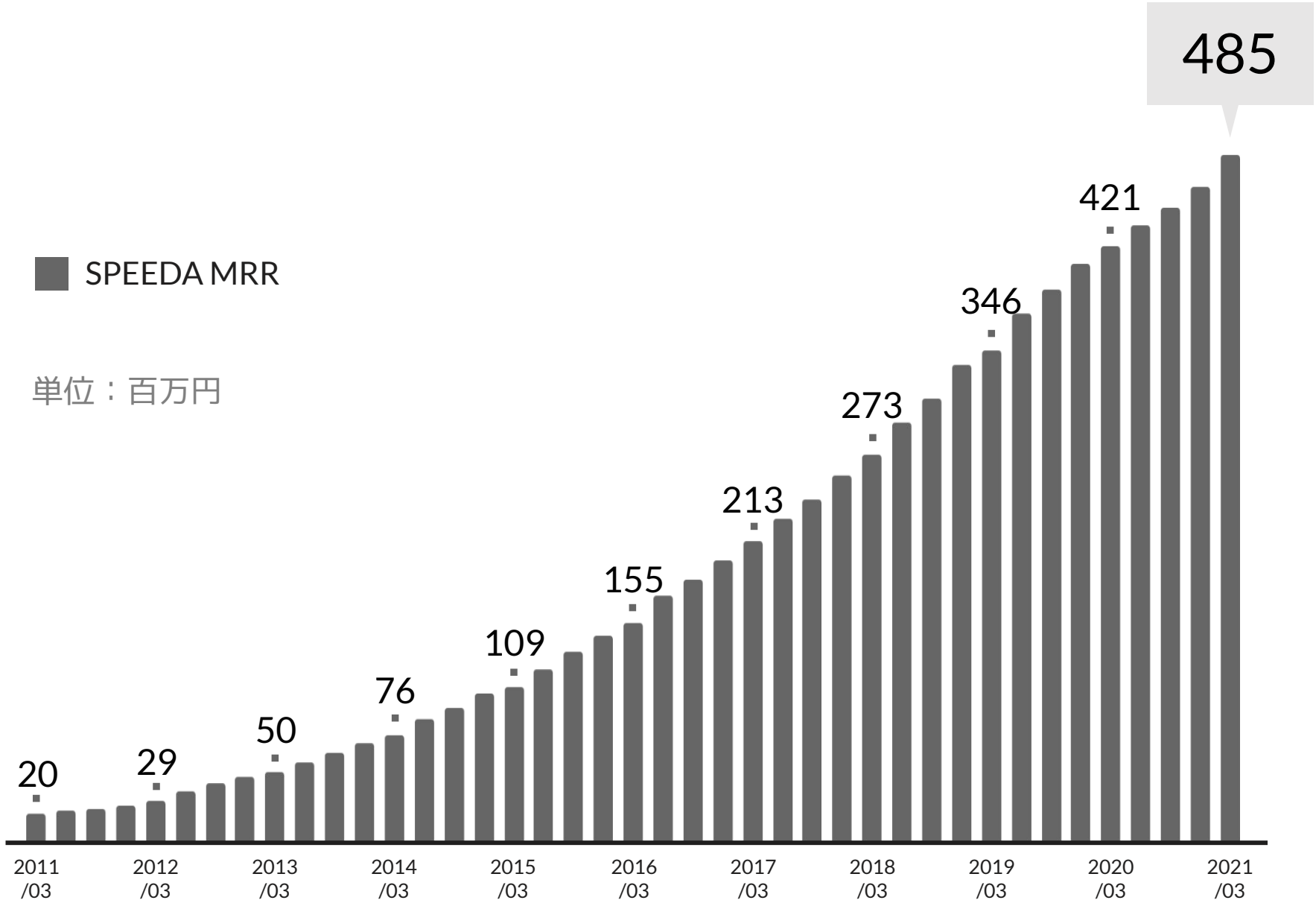
2

Highlights for:

SPEEDA 事業

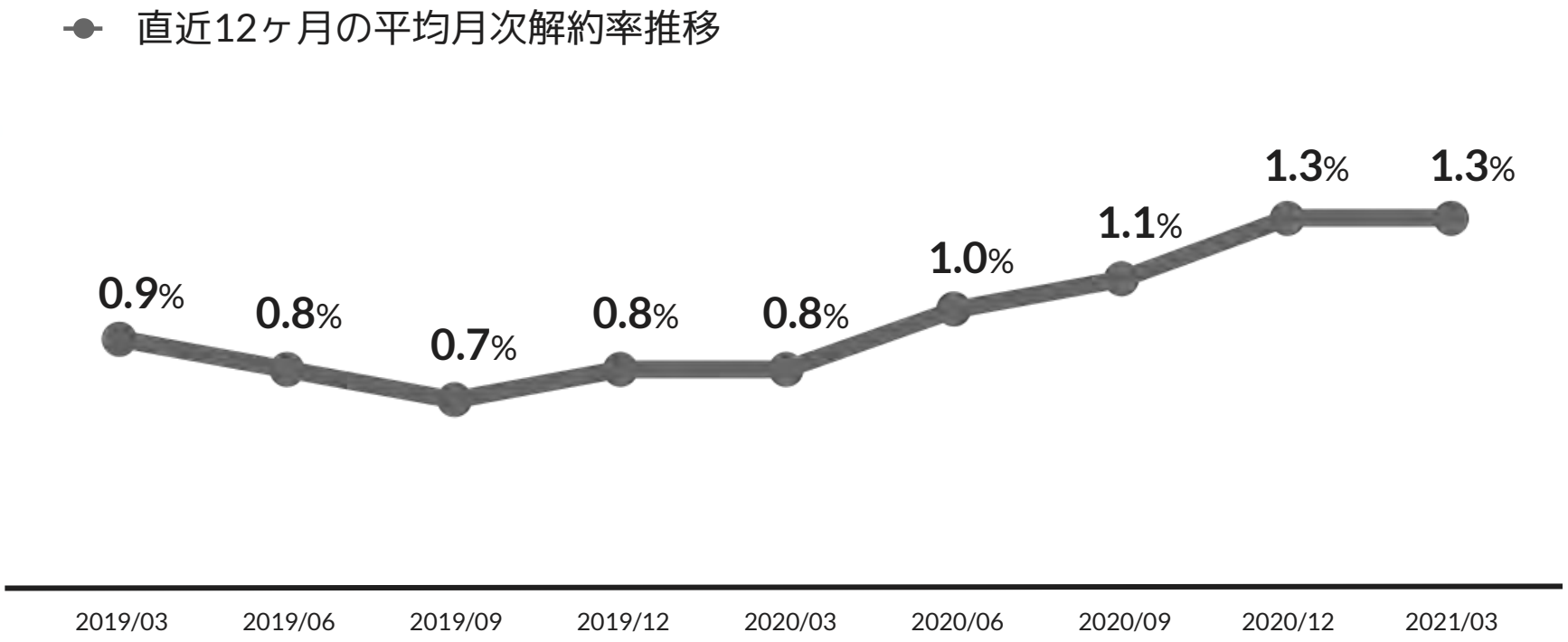
UZABASE

MRR成長率は前年同期比+15%に上昇。

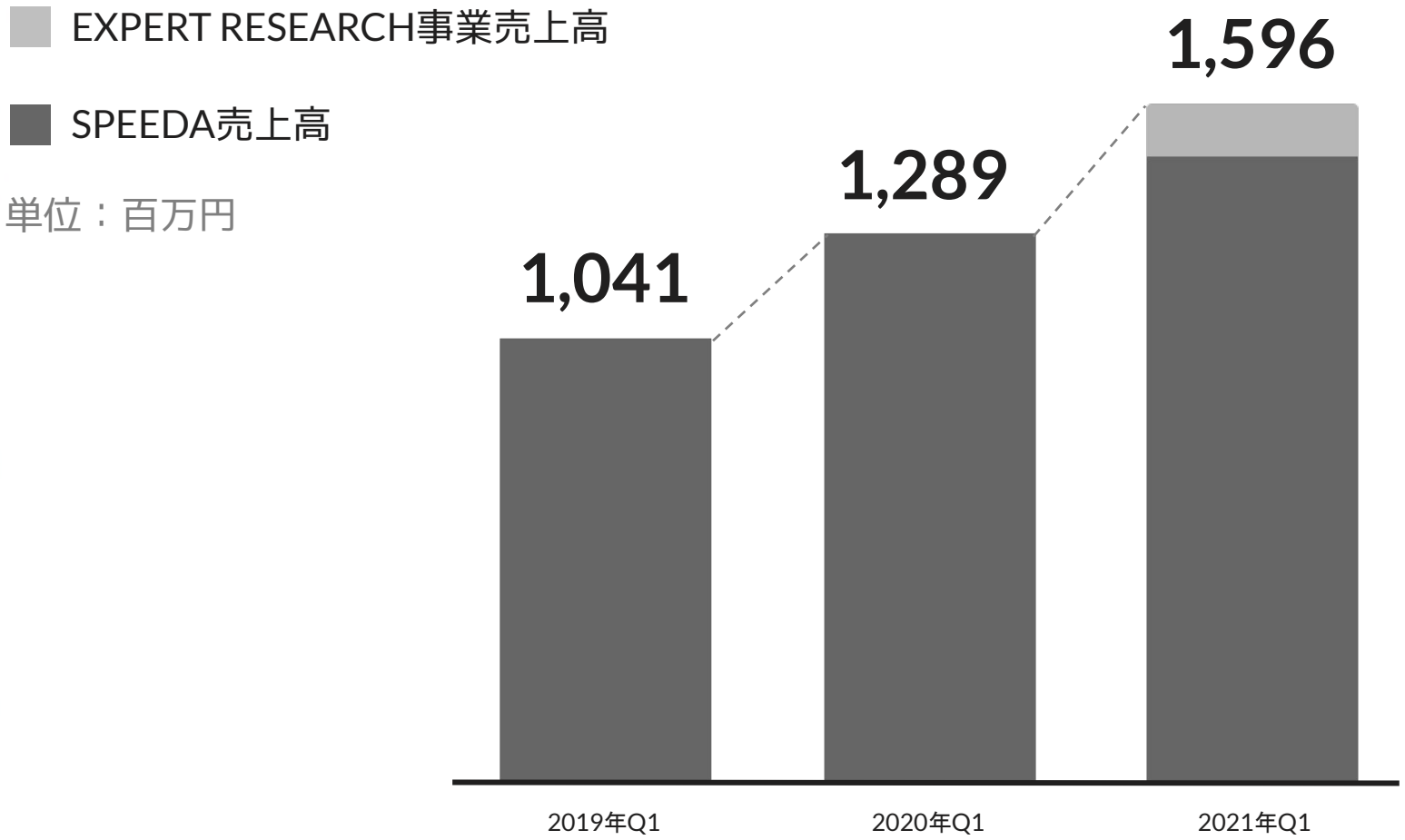


※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

解約率悪化傾向をストップ。
年内に1.0%の水準を目指す。



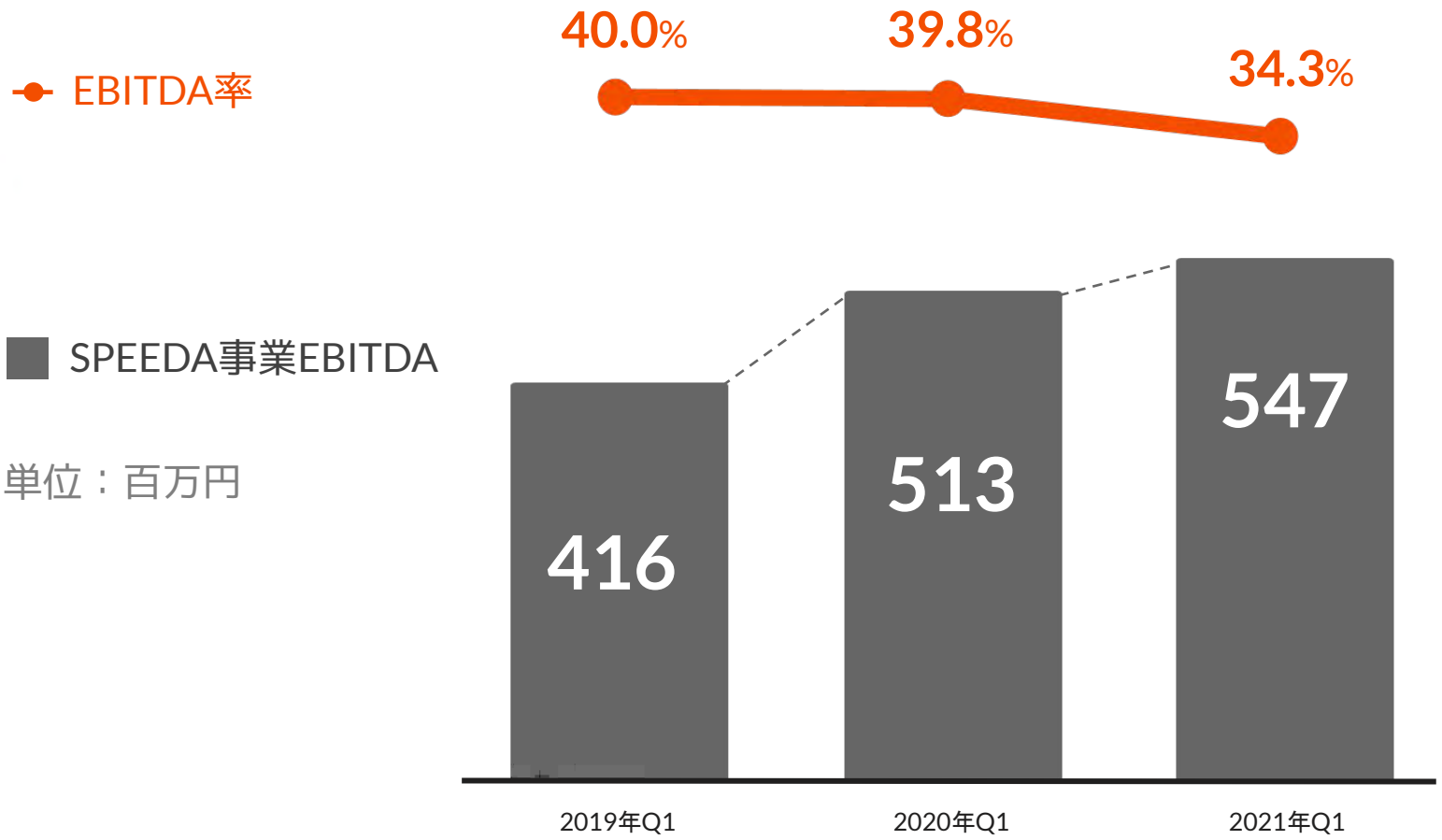
エキスパートリサーチ事業が順調に立ち上がり、売上高成長率は前年同期比+24%に上昇。



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

エキスパートリサーチ事業立ち上げの投資のため、EBITDA率は5.5pt低下。

➔ 費用が下期偏重であるため、通期のEBITDAマージンは約30%（2020年は通期36.3%）を見込む



※ 2020年5月以降、、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

Q1 2021

Financial results

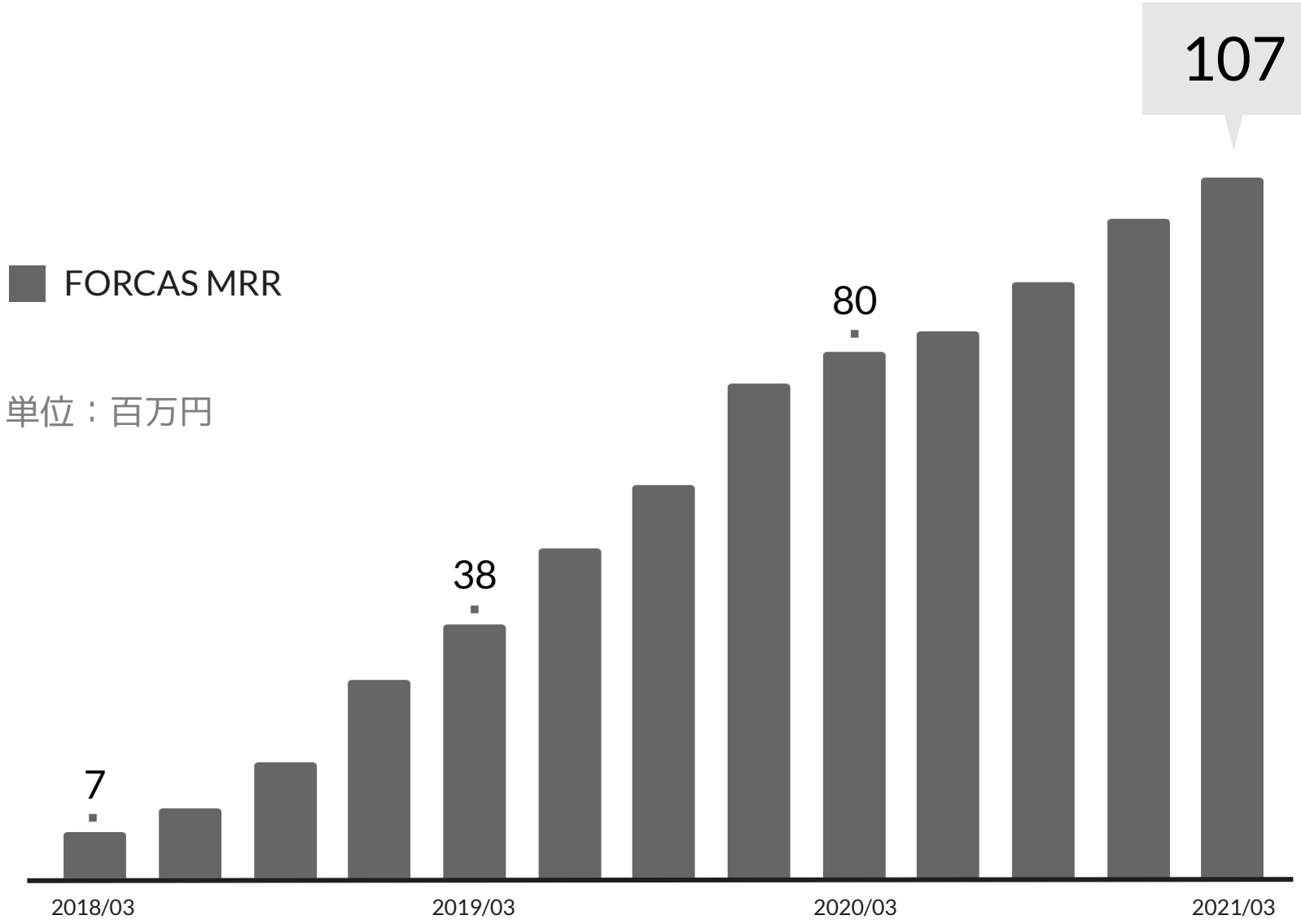
3

Highlights for:

その他 B2B 事業

UZABASE

FORCASのMRR成長率は、前年同期比+33%と順調に拡大。



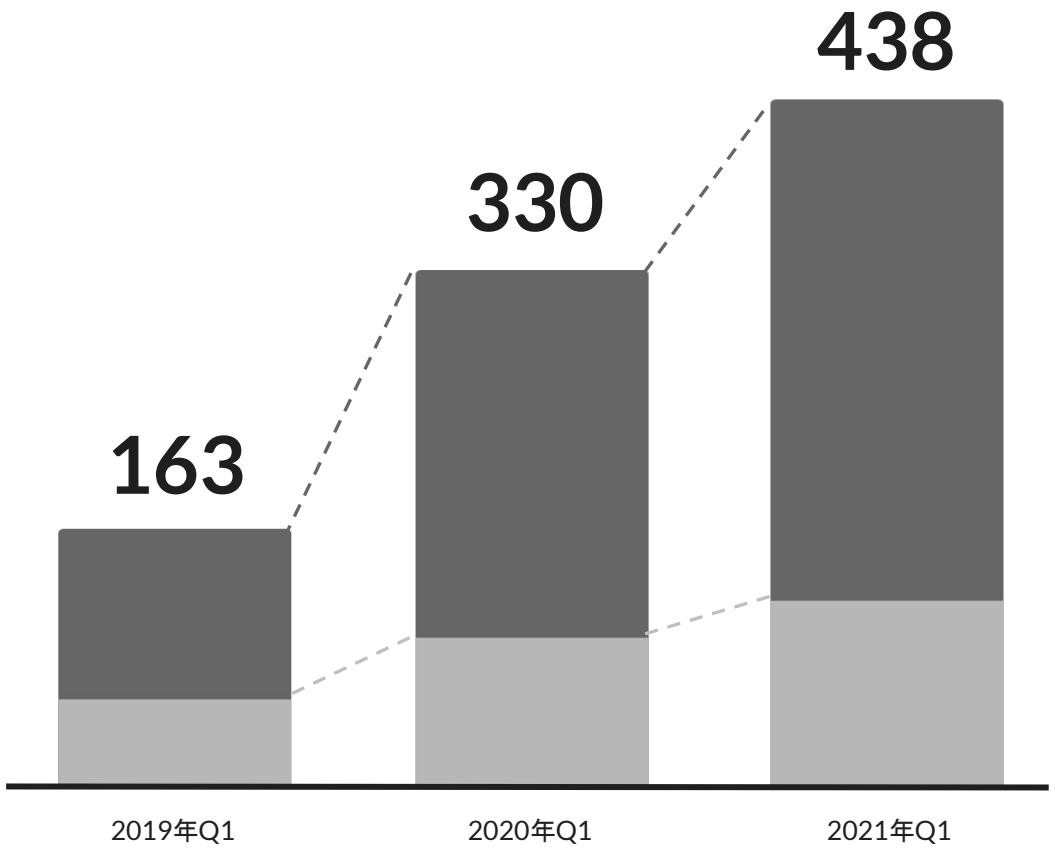
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

売上高は前年同期比+33%と順調に拡大。

FORCAS売上高

INITIAL売上高

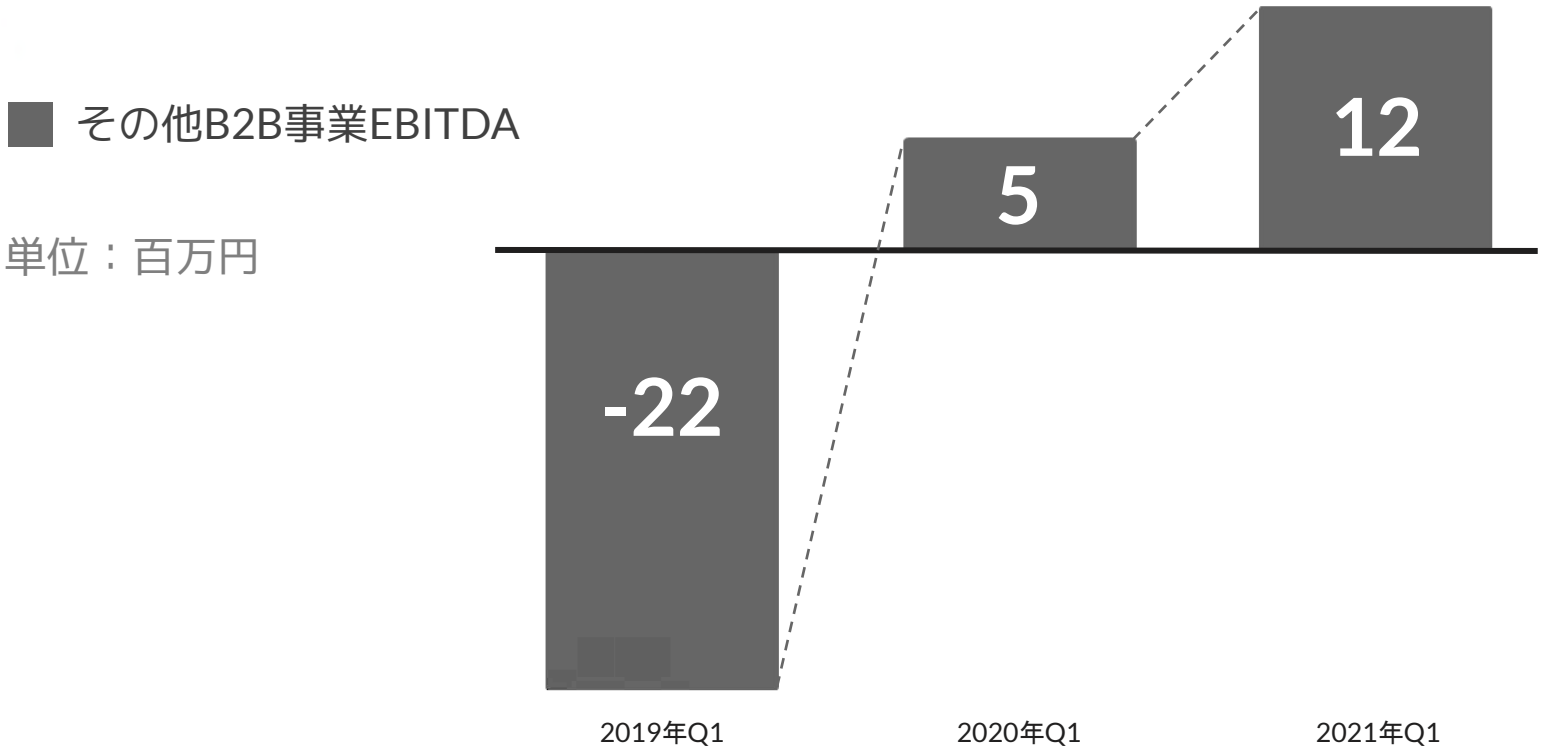
単位：百万円



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。

EBITDAは前年同期比で微増。

➔ FORCAS事業への成長投資により、当セグメントは通期赤字を見込む



ソニーマーケティング株式会社：
FORCAS活用で案件創出数が2倍以上に



- CRMに連携したFORCASの企業データだけで架電前の調査が終了し、**インサイドセールスの活動効率が上昇**
- ターゲット企業フラグで、**外勤営業とインサイドセールスの連携がスムーズに**
- MAツールの活用と合わせ、ターゲット企業毎のトークスクリプトの最適化で、**アウトバウンド営業の成果が向上**
- 「外資系企業」「北米進出企業」「アジア進出企業」などの感覚的に分かりやすい**FORCASオリジナルの企業特徴を活用**
- FORCASスコアの活用により、**その時々のリソース状況に応じて活動を最適化**

データを用いて顧客起点の最適なオペレーションをつくる

という価値で、案件創出数が**2倍**以上に

※ 詳細はFORCASの導入事例サイトよりご参照ください。

チラCEOとの資本業務提携により、キーパーソンアプローチが可能に。



チラCEOとは

決裁者商談の獲得支援サービスであり、
BtoB企業のリード獲得問題を解決しているSales Techサービス

- 登録決裁者同士でメッセージ送付
- オンライン決裁者プレゼンイベント
- 決裁者紹介フォロー

等を通して、オンラインで決裁者商談の獲得が可能に

※ 詳細は「FORCAS、経営者マッチングサービス「チラCEO」連携によるキーパーソンアプローチプランを5月下旬から提供開始」をご参照ください。

Q1 2021

Financial results

4

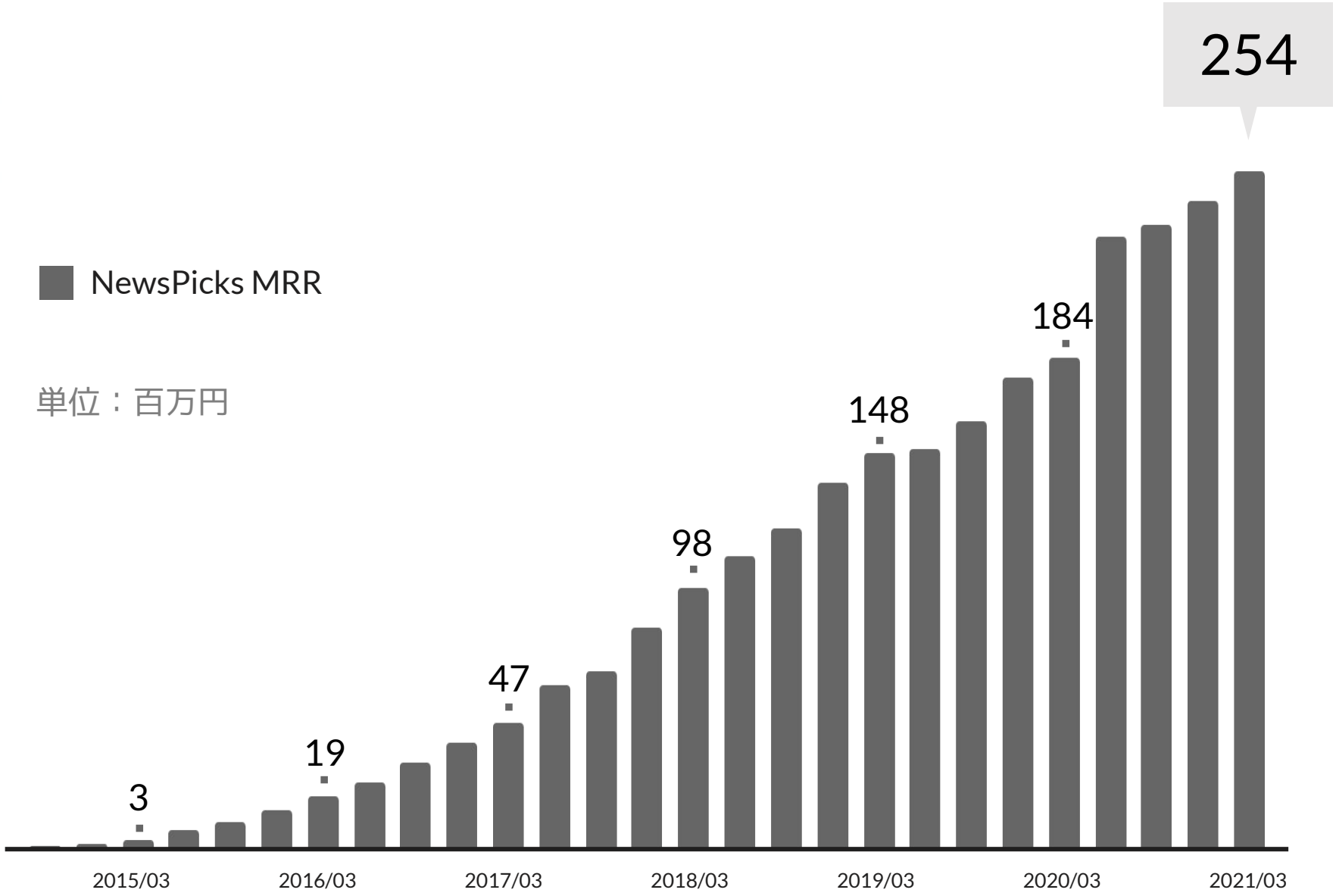
Highlights for:

NewsPicks 事業

UZABASE

MRR成長率は、前年同期比+38%と順調に拡大。

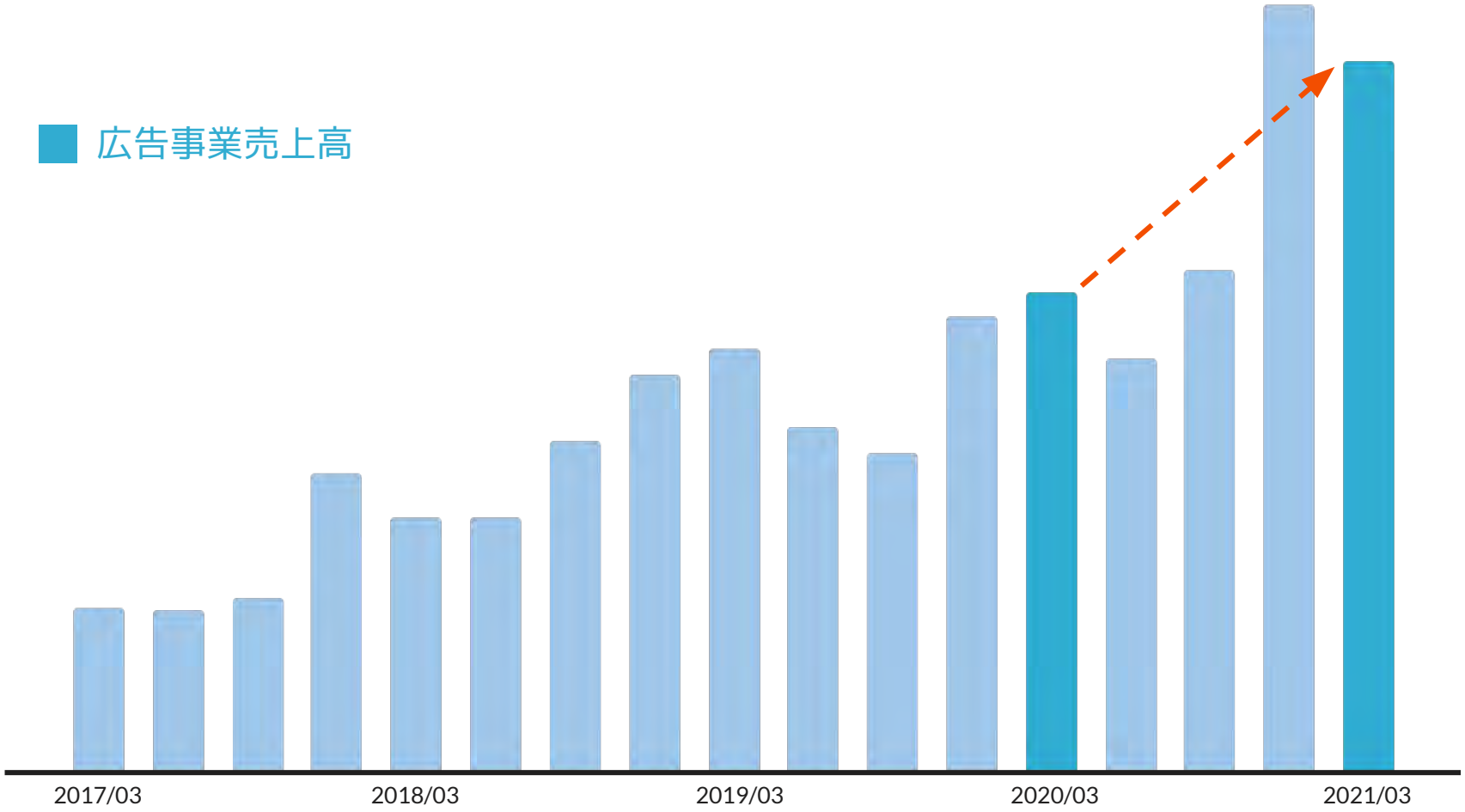
- ➔ QoQでは、個人MRRは微増となり、法人MRRが堅調に拡大し成長を牽引
- ➔ 前年Q2に年割会員を大量獲得した反動で、Q2は一時的に個人MRRは減少する見込み



※ 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は個人と法人の合算となります。

広告事業の売上高は前年Q4の勢いを継続。

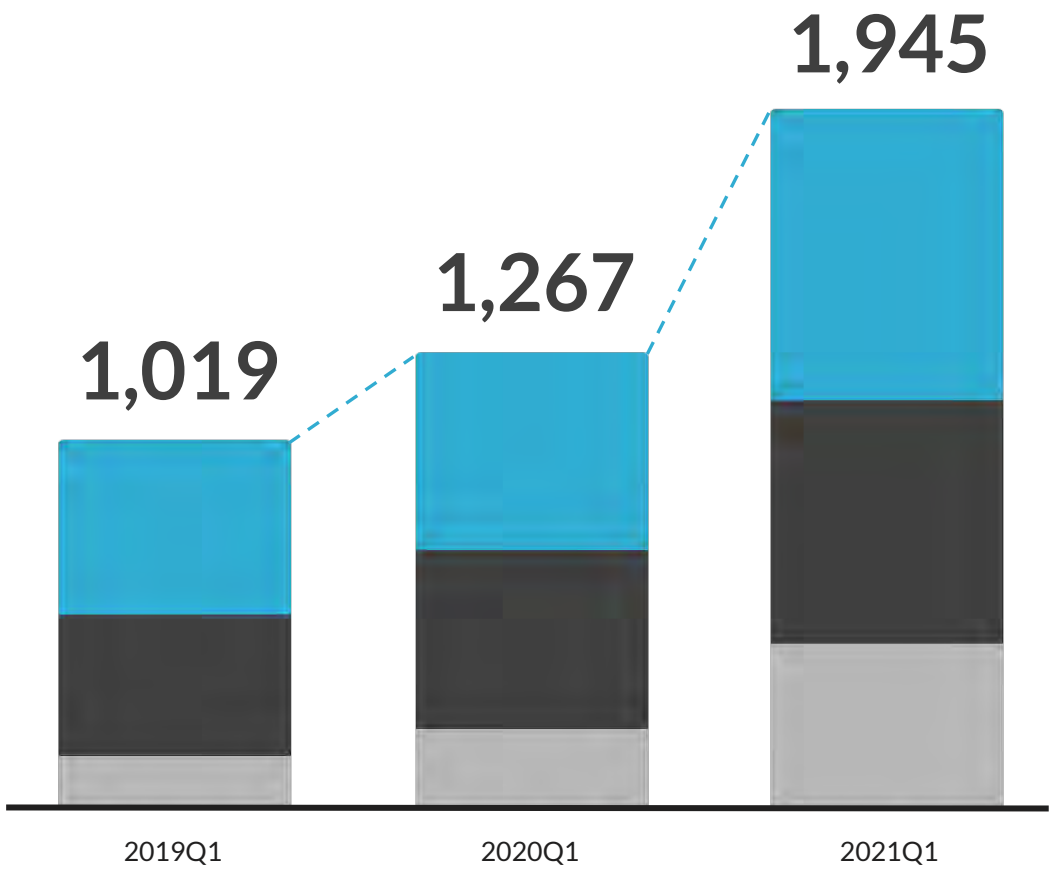
- ➔ 2018年より投資を始めた動画広告の売上高比率が上昇
- ➔ Q2は季節性通りに減少するが、前年よりは高い水準で推移



広告事業が牽引し、前年同期比+54%と高い売上高成長率を維持。

広告事業売上高
有料課金事業売上高
その他事業売上高

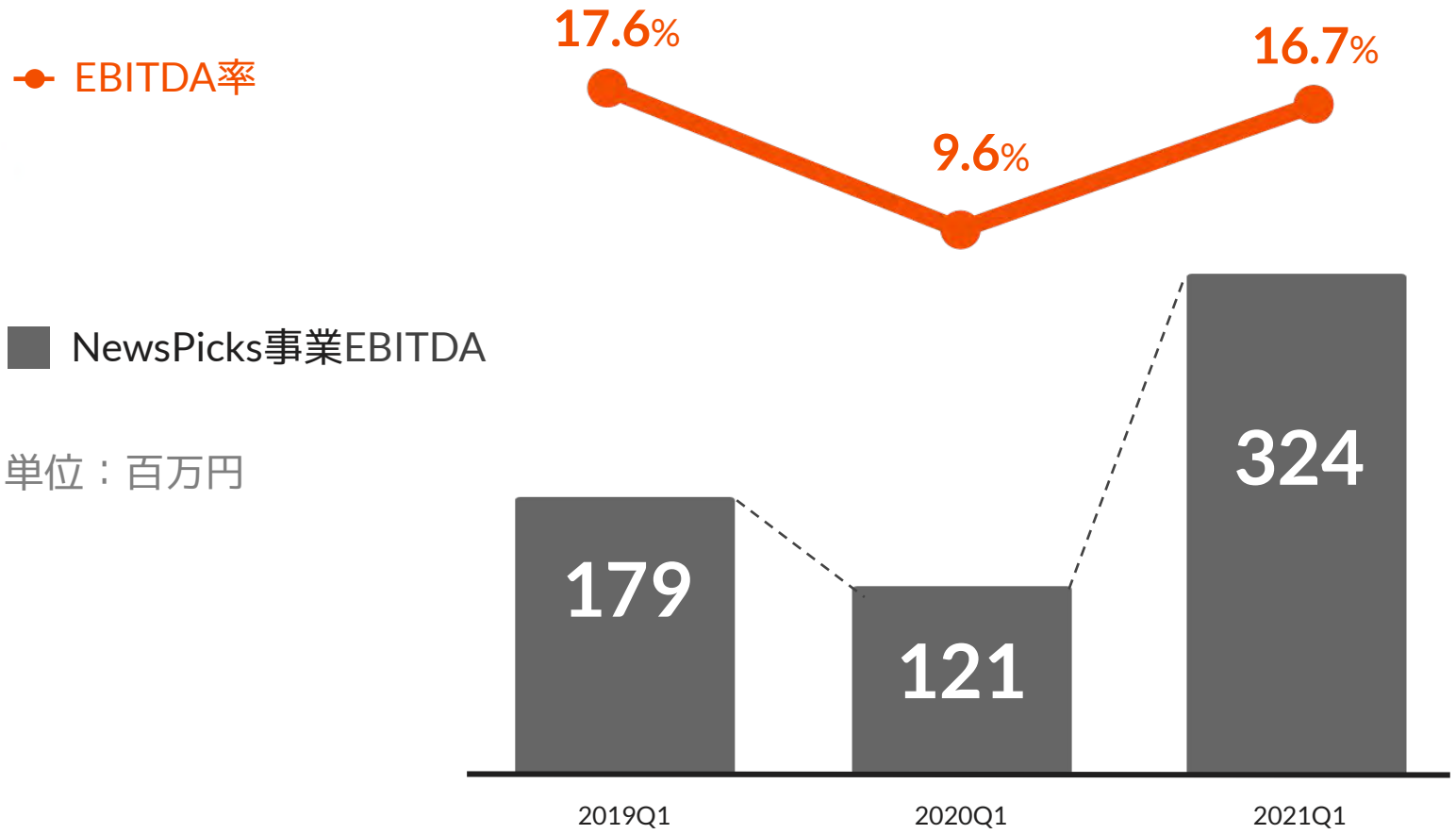
単位：百万円



※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。
※ その他事業は、出版事業、NewsPicks Newschool事業、コンサルティング事業等です。

大幅な増収により、EBITDAは前年同期比で2.5倍以上に拡大。

➔ Q2以降は、有料課金事業の中長期での成長に向けた投資を強める



Q1 2021

Financial results

5 *Appendix*

UZABASE

Appendix / 連結MRRを「グロス」から「ネット」に変更

変更の理由

- これまでもSPEEDAとNewsPicksの取引による重なりはあったが、金額が僅少なためグロスで開示
- しかしながら、FORCAS Sales × NewsPicksの取組みなど、今後各プロダクトとNewsPicksの連携を強め、重なりが大きくなることが想定されることから、実態を正確に表すにはネットの方が適切だと判断し、変更

過去に公表した連結MRRは、以下の通り変更となります。

単位：百万円	2019/12	2020/03	2020/06	2020/09	2020/12
変更前（グロス）	696	725	793	821	842
変更後（ネット）	694	724	792	819	840
差額（内部消去）	-1	-1	-1	-1	-1

※ 2020年9月末まではQuartz事業のMRRが含まれます。
※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / 全てのプロダクトに共通する3つのコアアセット

エキスパート（専門家の知見）

- NewsPicks ProPickerのコメント
- MIMIRの完全子会社化、GlobalWonksとの資本提携により2020年に大幅に増強



データ

SPEEDA

上場・非上場企業	業界・トレンドレポート
900 万社以上	3,000 部以上

データサプライヤーから供給の900万社以上のデータと、3,000部以上の独自コンテンツを保有

FORCAS

上場・非上場企業	企業の特徴
145 万社以上	1,390 種類以上

日本国内の企業が利用しているソフトウェアサービス、財務・IR・求人情報等を解析し、データ化

INITIAL

スタートアップ企業	投資企業
16,100 社	13,800 件

日本のスタートアップ企業の独自データを保有

テクノロジー

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

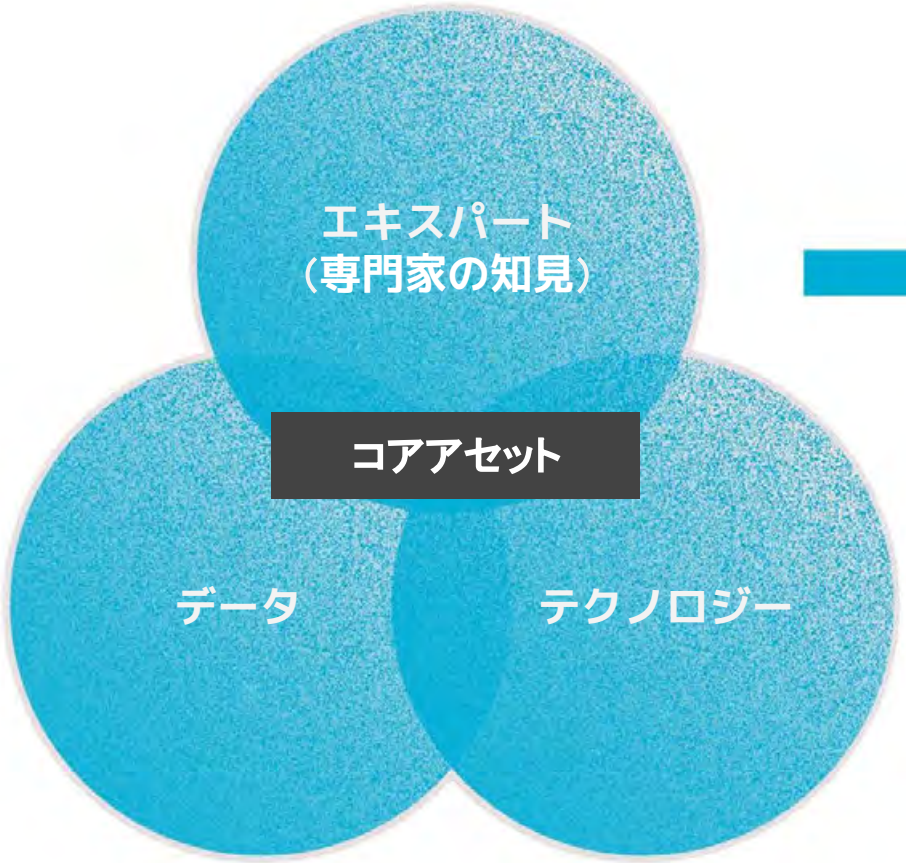
技術担当役員・技術的クオリティーを高めるFellow **9名**



今期、50人以上のエンジニアを採用し、エンジニア組織を更に強化する

Appendix / コアアセットとプロダクトの関係

3つのコアアセットから顧客ニーズ毎に
最適なプロダクトを提供。



プロダクト	顧客ニーズ
SPEEDA	経営戦略
FORCAS　FORCAS Sales	営業 / マーケティング
INITIAL	スタートアップ投資・提携
incubation suite	新規事業の創出
NEWS PICKS	経済ニュース
NEWS PICKS Enterprise	組織戦略
New services	New customer needs

サブスクリプション型のビジネスモデル。

Data Sources

サプライヤー

野村総合研究所 Nomura Research Institute
JIJI PRESS 時事通信社
MORNINGSTAR
TSR
EUROMONITOR INTERNATIONAL
その他多数

自社リソース

日本とアジアのアナリスト、編集者

企業財務
統計データ等

オリジナル
コンテンツ

SPEEDA

上場・非上場企業データ	オリジナルコンテンツ	エキスパート
グローバル上場企業＋非上場企業（日本/アジア）	業界・トレンドレポート	（国内）10,000人以上
900万社以上	3,000部以上	（海外）20,000人以上



サービス提供

月額定額料金
（一部一時金等あり）

End-users

MRR
485百万円

金融機関等の比率
44%

事業会社の比率
56%

※2021年3月末時点

※ 金融機関等には、銀行や証券会社などの金融機関と監査法人、コンサルティングファームやM&Aアドバイザリーなどが含まれます。
※ 事業会社には、総合電気メーカーや、ゼネコン・不動産、医薬品・バイオ、インフラ、通信・ITなどが含まれます。

サブスクリプション型と広告収入の2つの収益源をもつビジネスモデル。

Data Sources

メディア

その他多数

専門家の知見

自社リソース

経済ニュース

ニュースの解説コメント

オリジナルコンテンツ

NEWS PICKS

キュレーション外部媒体	100 媒体以上
投稿コメント	月平均 18 万件以上
オリジナルコンテンツ	月平均 230 本以上

サービス提供

月額定額料金



広告収益

End-users

会員登録者数

617万人

有料会員数

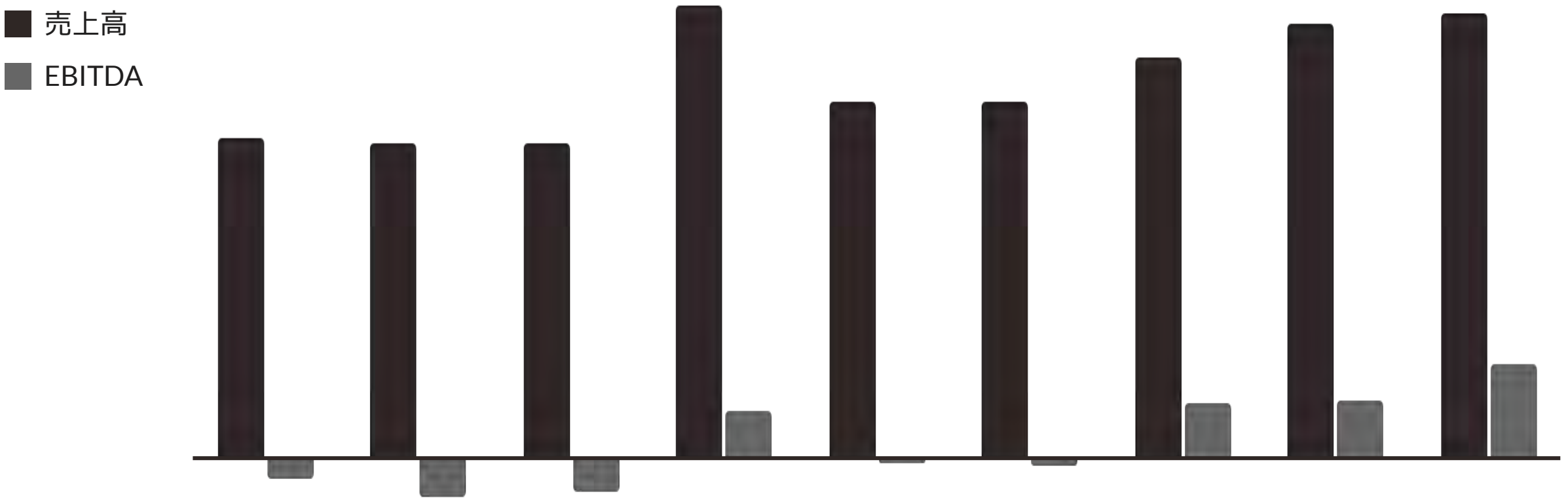
18.1万人

Clients

広告主

※ オリジナルコンテンツには記事と動画の両方が含まれます。
※ 記載の数字は全て2021年3月末時点となります。
※ 有料会員数は個人と法人の合算となります。

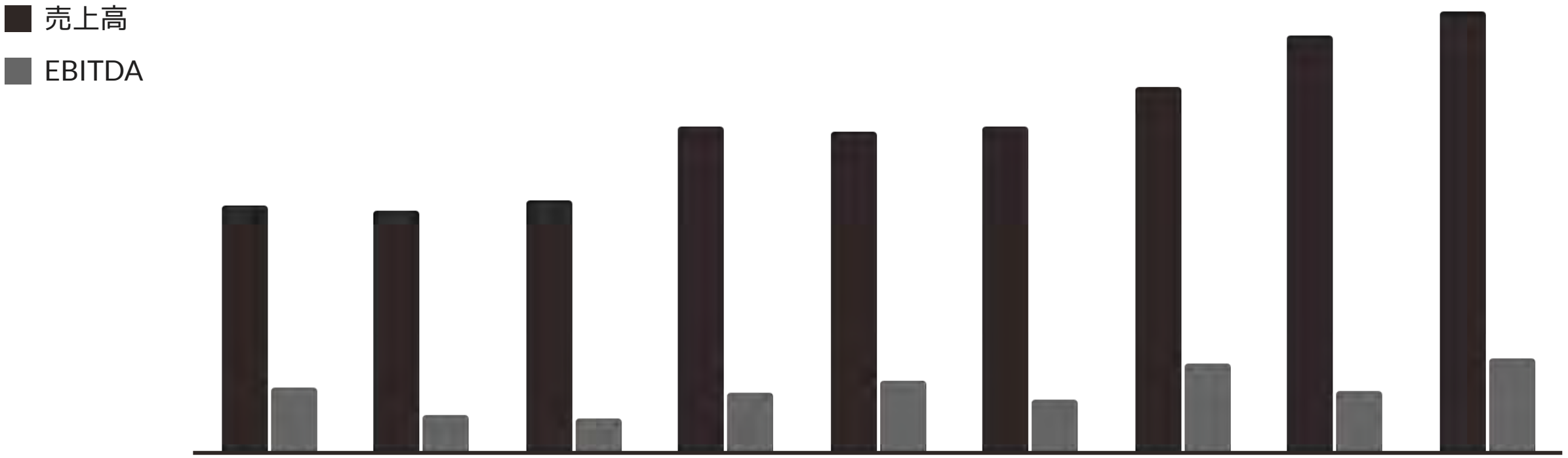
Appendix / 連結 四半期毎の業績推移



単位：百万円	2019年Q1	2019年Q2	2019年Q3	2019年Q4	2020年Q1	2020年Q2	2020年Q3	2020年Q4	2021年Q1
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / 連結（Quartz事業除く）四半期毎の業績推移



単位：百万円	2019年Q1	2019年Q2	2019年Q3	2019年Q4	2020年Q1	2020年Q2	2020年Q3	2020年Q4	2021年Q1
売上高	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965
EBITDA	572	331	307	537	640	471	789	542	837

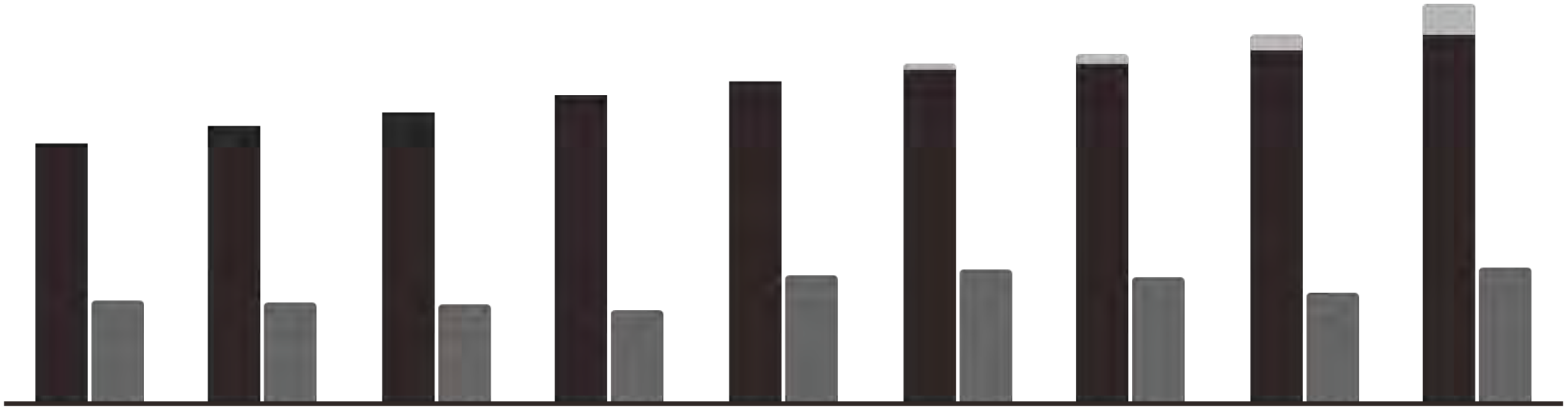
※ 金額は切り捨て表記にしています。
※ 連結（Quartz事業除く）のEBITDAは、「連結EBITDA - Quartz事業EBITDA」で算出しています。

Appendix / SPEEDA事業 四半期毎の業績推移

EXPERT RESEARCH事業売上高

SPEEDA売上高

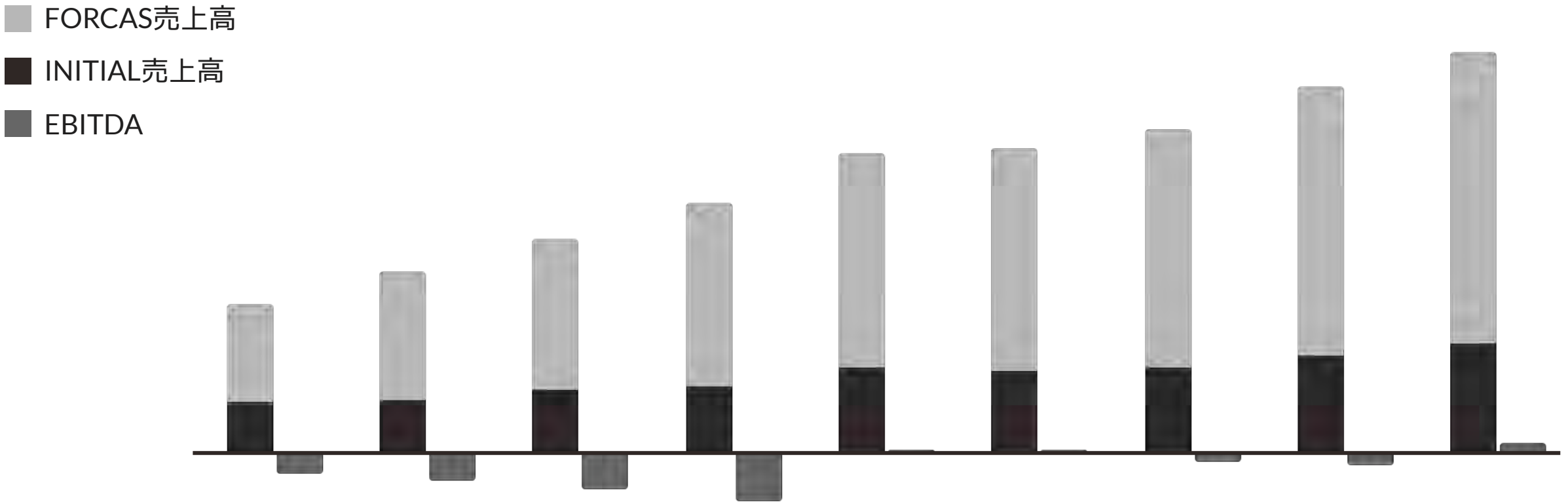
EBITDA



単位：百万円	2019年Q1	2019年Q2	2019年Q3	2019年Q4	2020年Q1	2020年Q2	2020年Q3	2020年Q4	2021年Q1
売上高	1,041	1,107	1,165	1,228	1,289	1,355	1,391	1,473	1,596
EBITDA	416	409	398	372	513	536	503	447	547

※ 金額は切り捨て表記にしています。

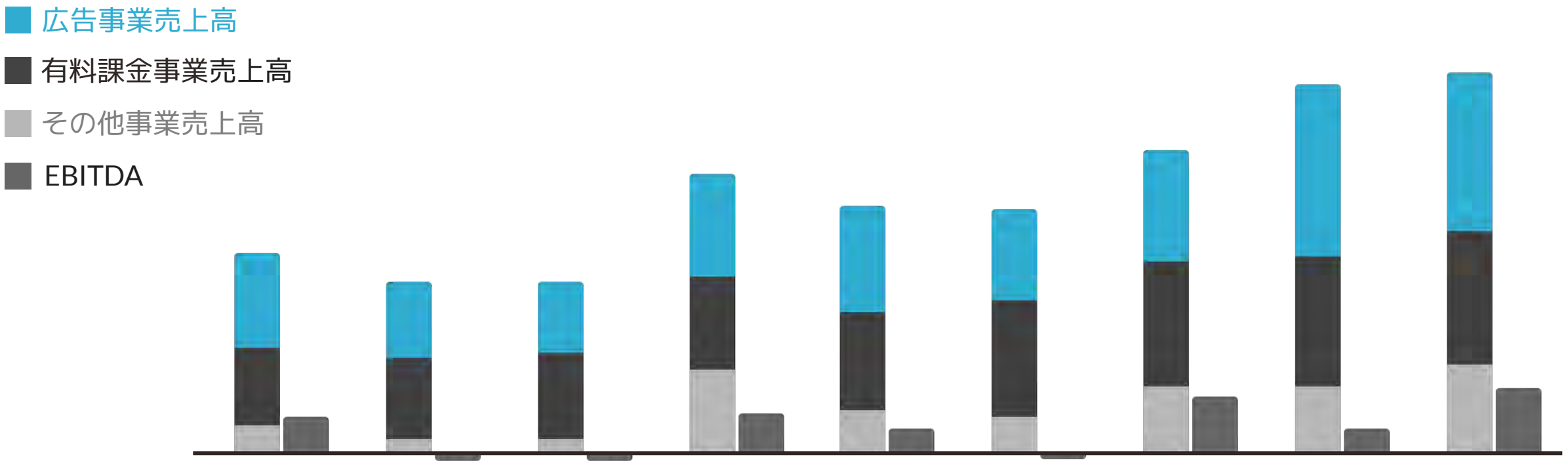
Appendix / その他B2B事業 四半期毎の業績推移



単位：百万円	2019年Q1	2019年Q2	2019年Q3	2019年Q4	2020年Q1	2020年Q2	2020年Q3	2020年Q4	2021年Q1
売上高	163	198	235	274	330	335	355	400	438
EBITDA	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12

※ 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	2019年Q1	2019年Q2	2019年Q3	2019年Q4	2020年Q1	2020年Q2	2020年Q3	2020年Q4	2021年Q1
売上高	1,019	875	870	1,424	1,267	1,248	1,551	1,882	1,945
EBITDA	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324

※ 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）	2019年Q1	2020年Q1	2021年Q1
売上高	2,847	3,171	3,965
売上高成長率	91%	11%	25%
SPEEDA事業	1,037	1,288	1,589
その他B2B事業	162	327	436
NewsPicks事業	1,017	1,266	1,938
Quartz事業	629	289	-
EBITDA	-179	-42	837
EBITDA率	-	-	21%
営業利益	-380	-263	739
営業利益率	-	-	19%
経常利益	-395	-317	677
経常利益率	-	-	17%
親会社株主に帰属する当期純利益	-296	-473	482
親会社株主に帰属する当期純利益率	-	-	12%

※ 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

（単位：百万円）	2020年末	2021年Q1末	増減比較
流動資産	9,226	9,579	352
（現金及び預金）	7,584	7,443	-141
固定資産	6,600	6,524	-76
繰延資産	87	78	-8
資産合計	15,915	16,182	267
流動負債	5,222	5,383	160
固定負債	3,573	3,187	-386
負債合計	8,796	8,570	-225
（有利子負債）	4,308	4,167	-140
純資産合計	7,118	7,611	493



決算情報の詳細は『2021年第1四半期 決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

UZABASE

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5月13日

UZABASE



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。

お問い合わせ先

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2四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8月5日（木）午後3:00以降
決算説明会：2021年8月5日（木）午後6:00開催

UZABASE　本日は誠にありがとうございました。

Information for Attendees

Q1 2021 Financial Results Briefing

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

Speakers: Yusuke Inagaki (Co-CEO), Taira Sakuma (Co-CEO)
Daisuke Chiba (CFO)
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.

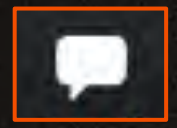
UZABASE

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:

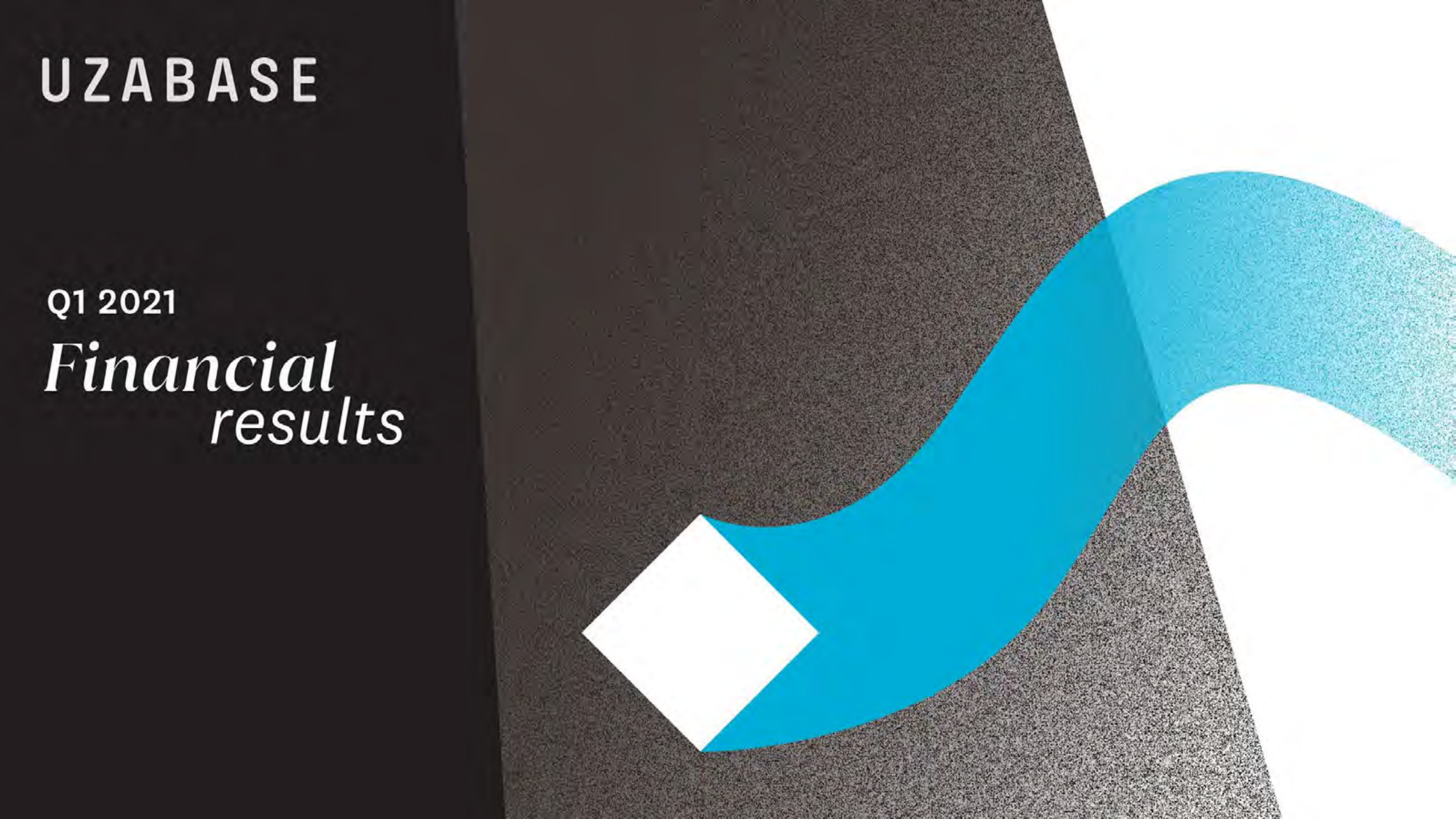
Please note that due to the format of this Briefing, some restrictions on ZOOM functionality, including audio and text chat muting, will be applied for remote participants.

UZABASE

UZABASE

Q1 2021

Financial results





We guide business people to insights that change the world

We provide a foundation of intelligence that supports the needs of business and business people. We analyze, organize, and create global information so you can make the right decisions at the right time unleashing your creative and innovative potential.

Our ***mission***

Index

01 Highlights for Consolidated Results

02 Highlights for SPEEDA

03 Highlights for Other B2B Businesses

04 Highlights for NewsPicks

05 Appendix

Q1 2021

Financial results

1

Highlights of:

Consolidated results

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

UZABASE

Business segments

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

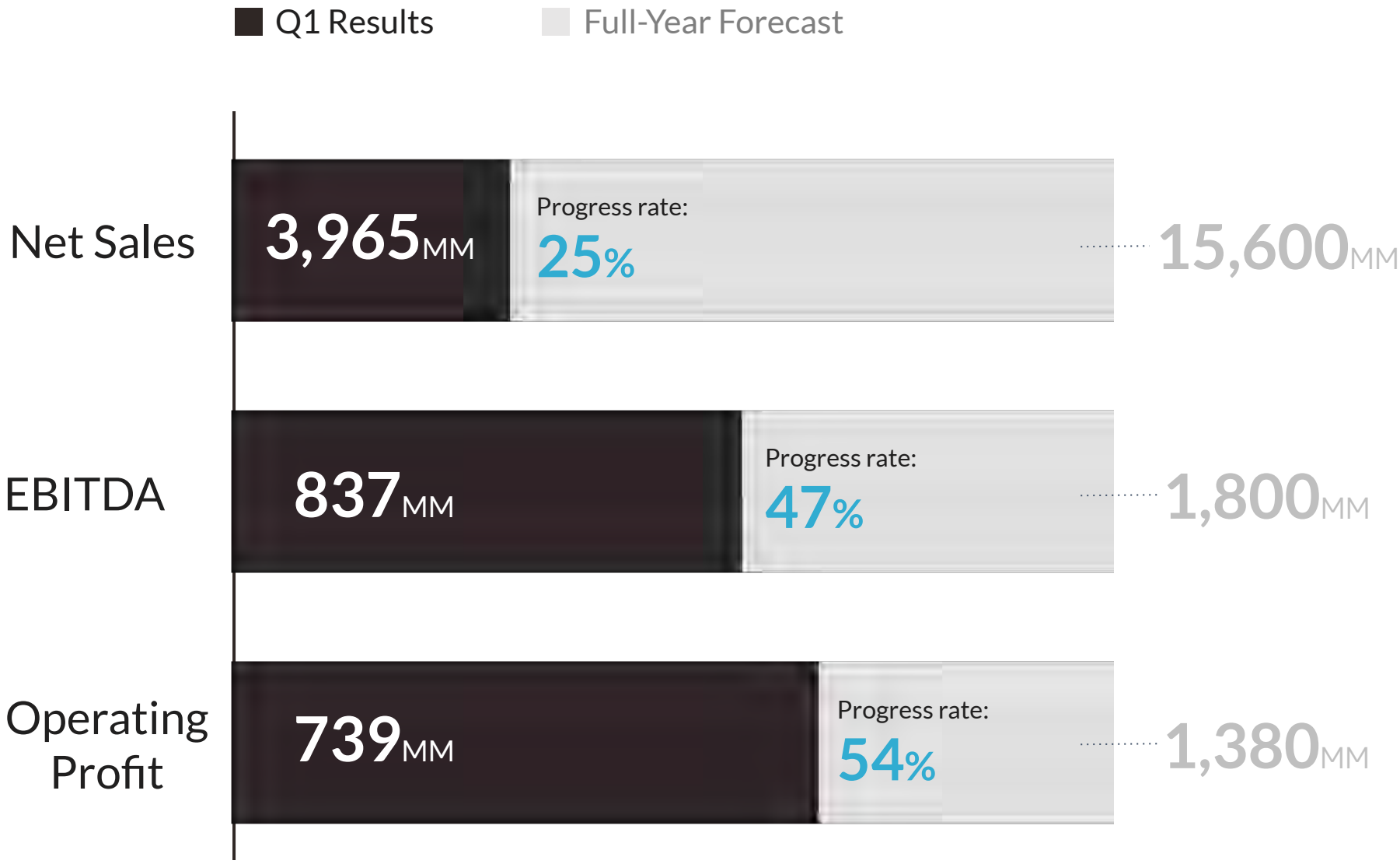
Venture Capital Business
Seed and early-stage investment business specializing in SaaS and media-related startups.

Highlights PERFORMANCE OVERVIEW

SPEEDA	Other B2B Businesses	NewsPicks
Net sales and MRR growth rates both increased	Net sales and EBITDA recorded steady growth	Favourable performance of the Advertising business drove significant growth in net sales and EBITDA
		

Both net sales and profit grew favourably vis-à-vis forecasts.

➔ High-priority investments are scheduled to start in full from Q2 onwards, and as such, profit is expected to land within the forecast figures for the full year.



- "Full-Year Forecast" refers to the figures announced on 10 February 2021.
- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortisation (including Goodwill Amortisation)
- All monetary amounts are truncated values. Progress rates and growth rates are rounded to the nearest whole. (Same applies for all slides that follow)

Consolidated MRR on a stable uptrend at +24% YoY.

MRR: **883**MM

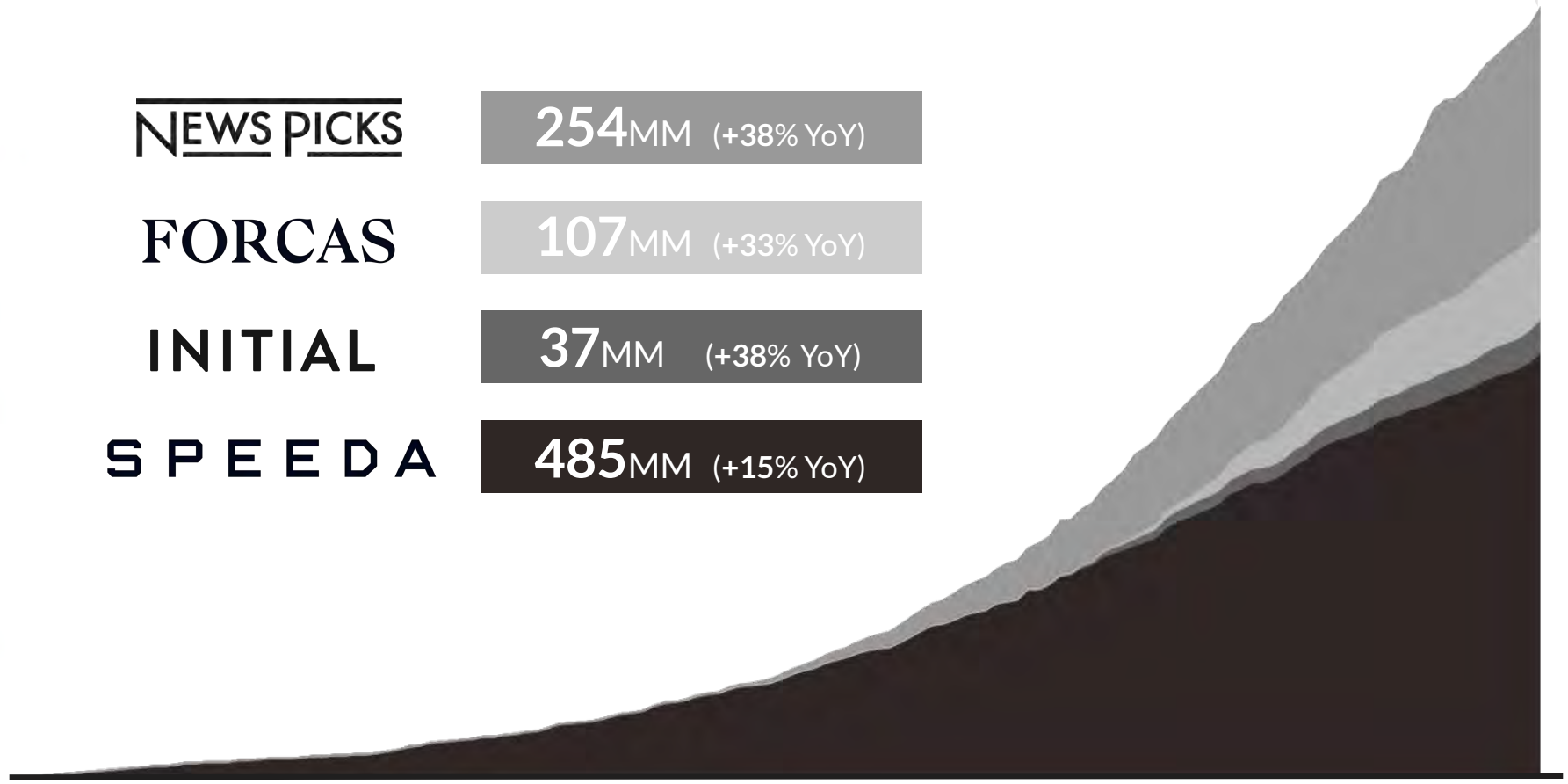
ARR: **10,607**MM

NEWS PICKS **254**MM (+38% YoY)

FORCAS **107**MM (+33% YoY)

INITIAL **37**MM (+38% YoY)

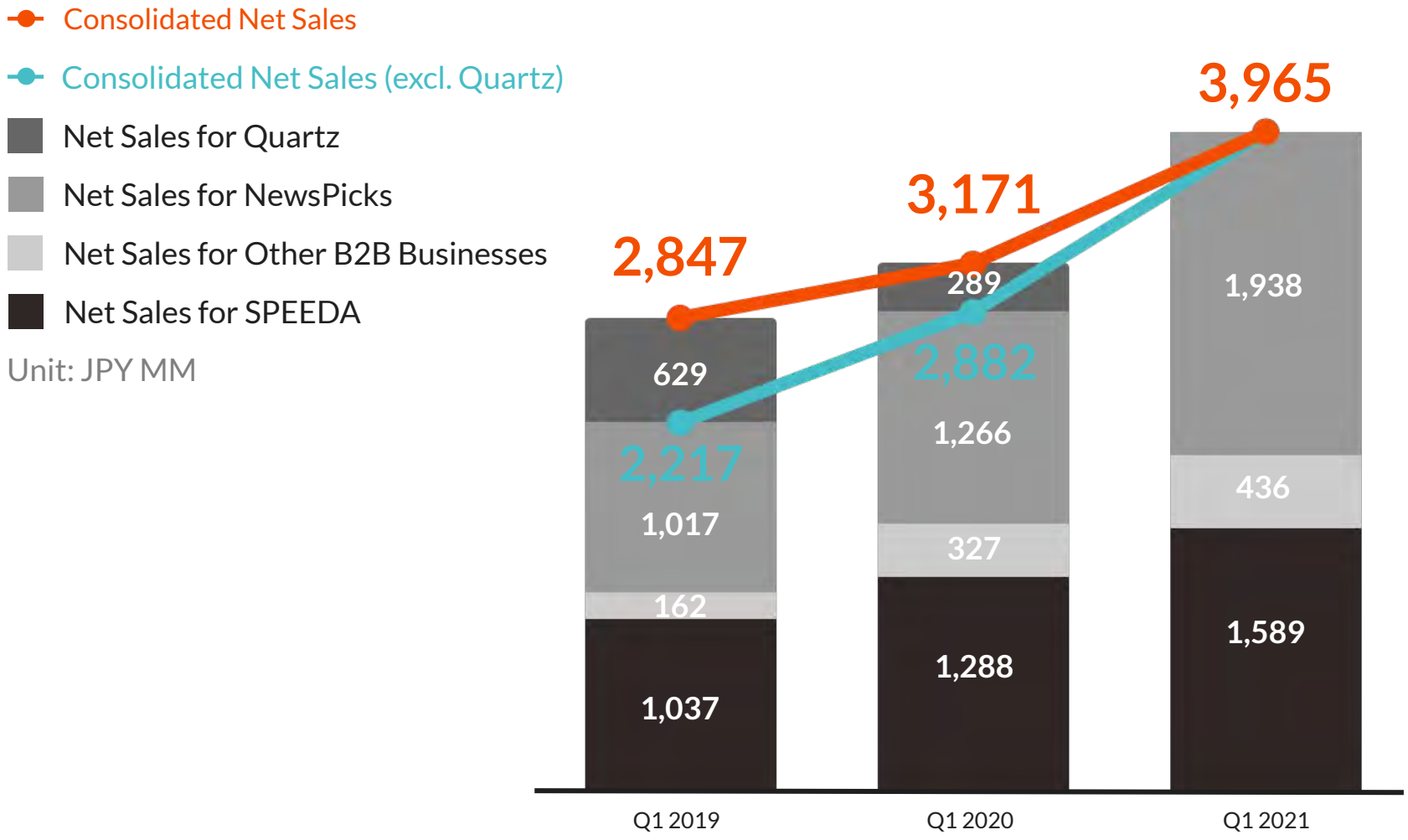
SPEEDA **485**MM (+15% YoY)



2009/12 2021/03

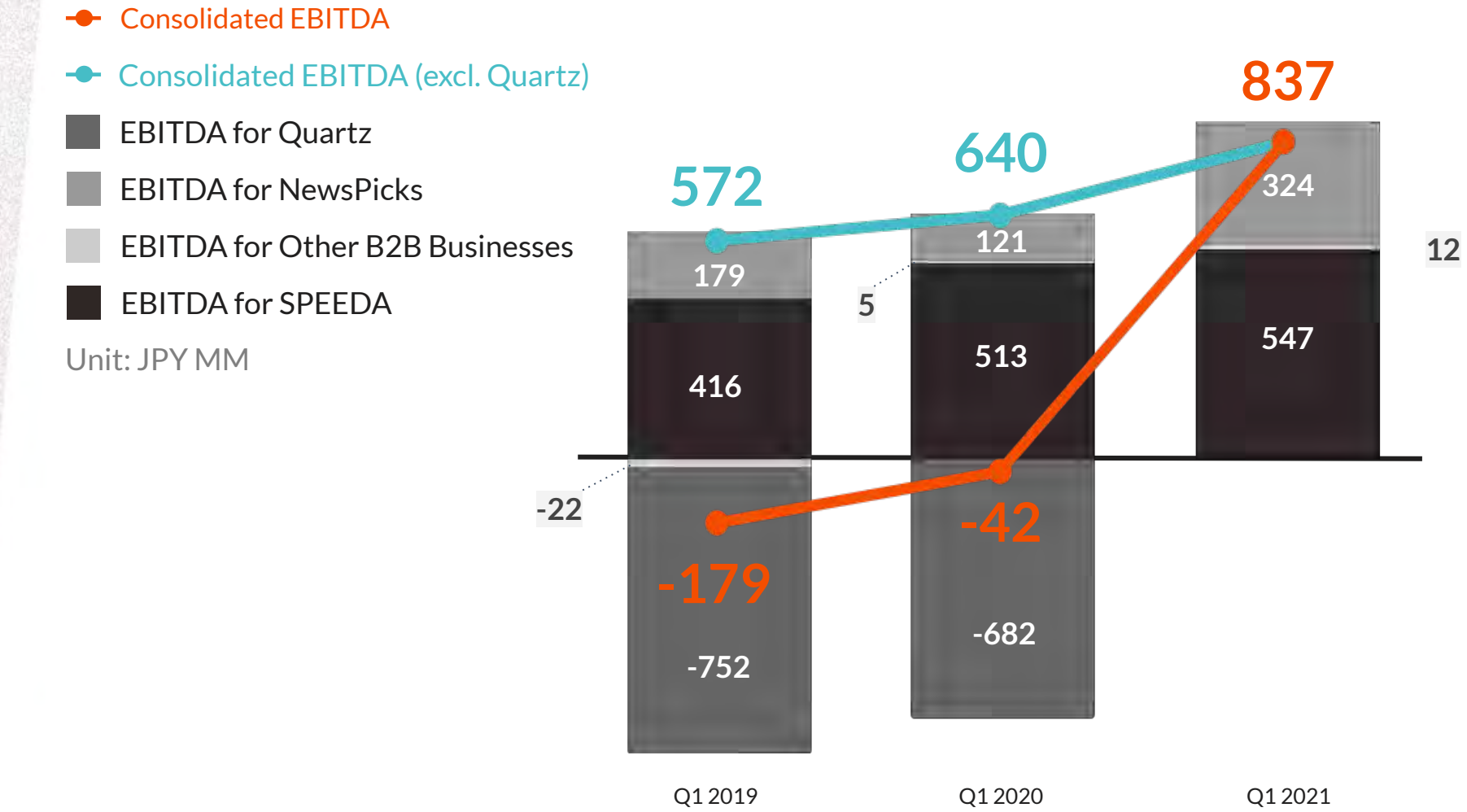
- Note that calculations were changed from showing gross MRR to net MRR. For details, refer to page 31 in the Appendix.
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- ARR (Annual Recurring Revenue): fixed 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.

Consolidated net sales (excl. Quartz) saw solid growth at +38% YoY.



- Consolidated net sales (excl. Quartz) are calculated as Consolidated Net Sales minus Quartz's Net Sales,
- Net sales for each business exclude any internal transactions between segments.
- Financials for MIMIR, acquired earlier in 2020, are included as part of SPEEDA since May 2020.
- Financials for Quartz have been excluded from the scope of consolidation since November 2020.

Consolidated EBITDA (excl. Quartz) saw solid growth at +31% YoY.



- Consolidated EBITDA (excl. Quartz) is calculated as Consolidated EBITDA minus EBITDA for Quartz.
- Other EBITDA not attributable to the reportable segments has been omitted from the chart.
  Therefore, the sum of each business's EBITDA does not necessarily match the consolidated EBITDA figures.
- Financials for MIMIR, acquired in 2020, are included as part of SPEEDA since May 2020.
- Financials for Quartz have been excluded from the scope of consolidation since November 2020.

Q1 2021

Financial results

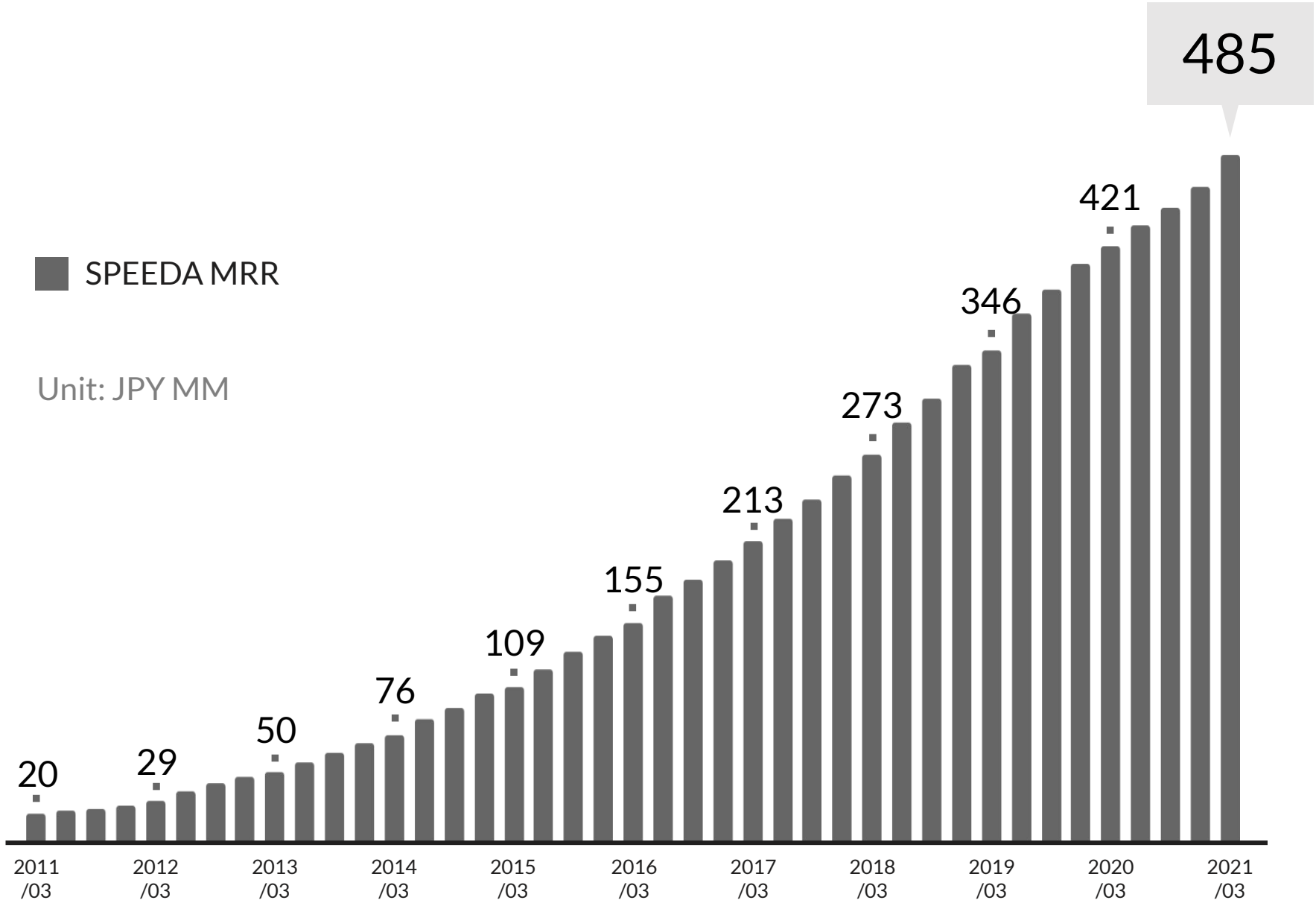
2

Highlights for:

SPEEDA

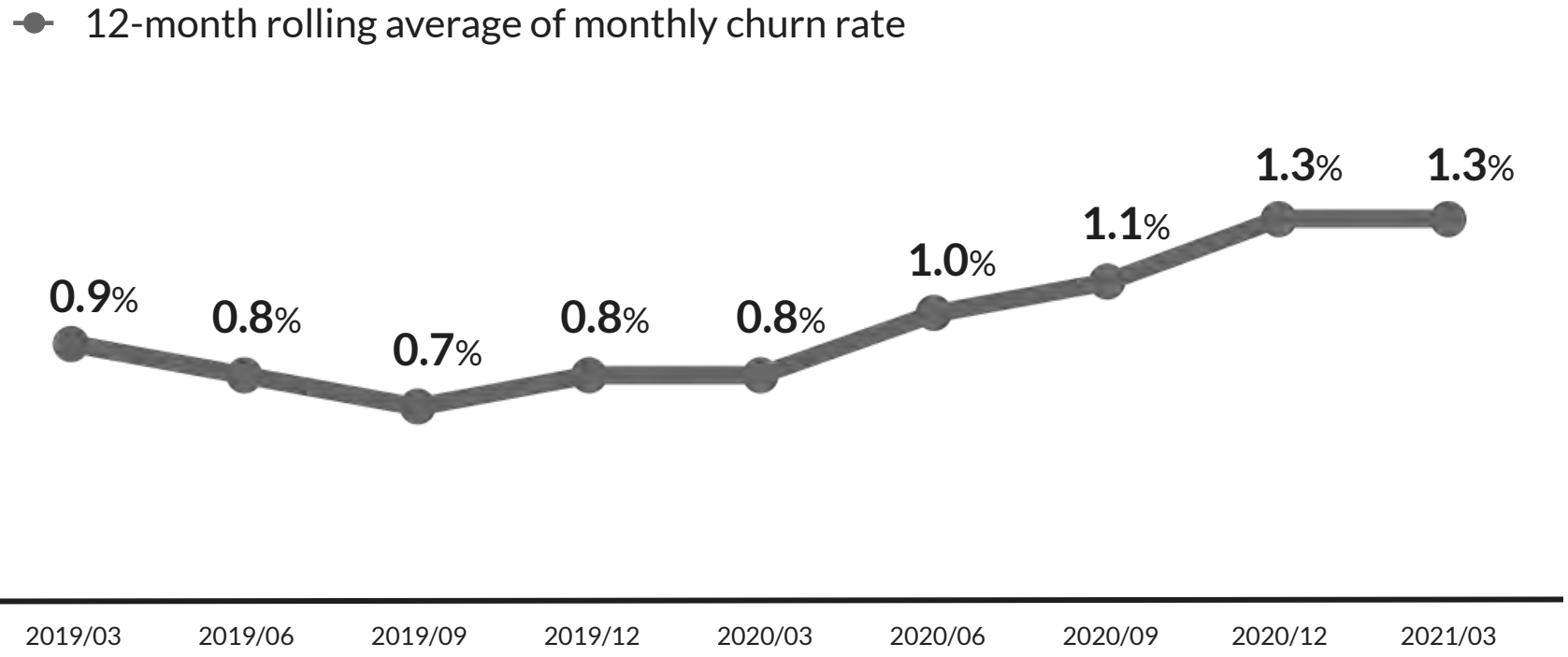
UZABASE

MRR increased by +15% YoY.

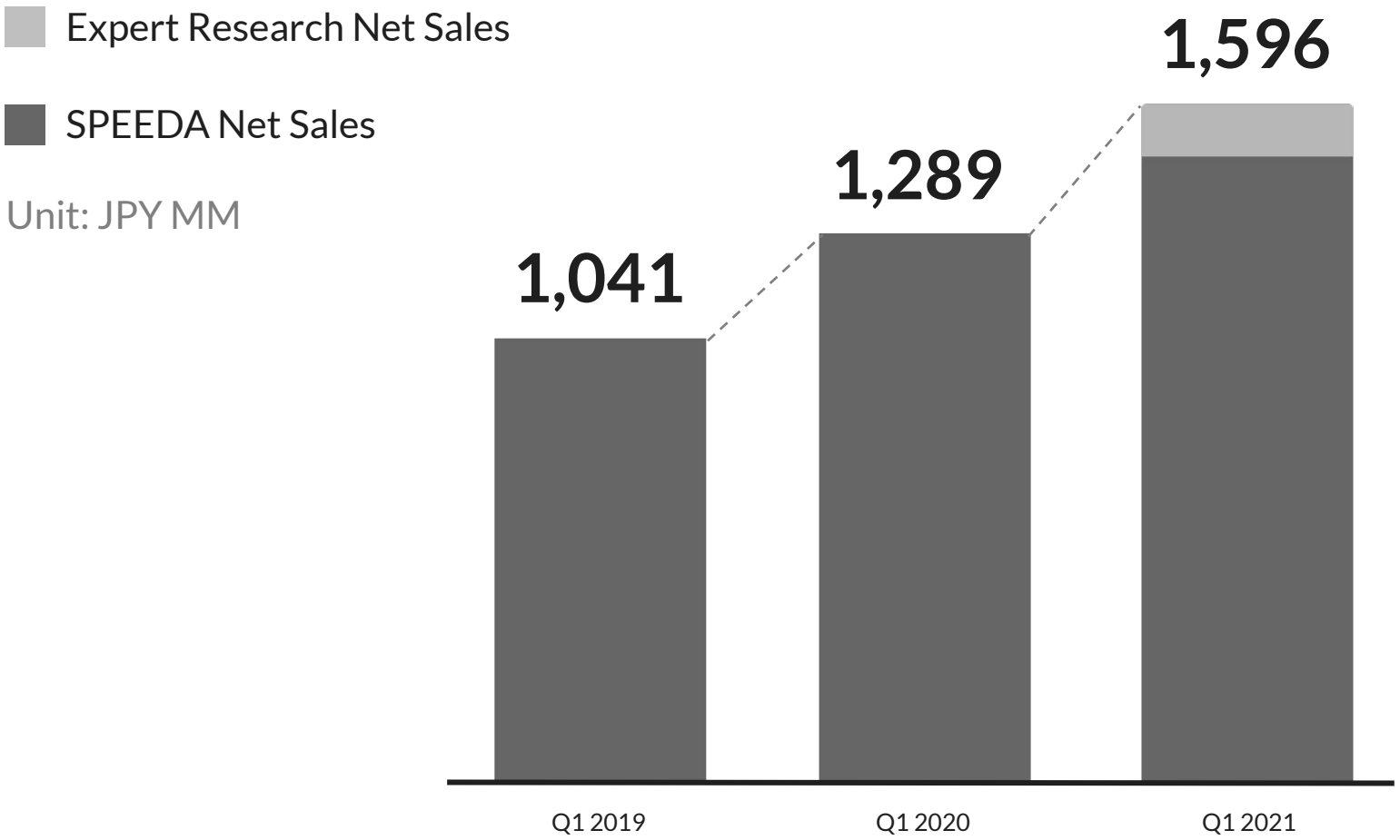


- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- MRR figure includes both the domestic and the overseas businesses.

Managed to stop the churn rate from deteriorating any further. Will aim to bring the rate down to 1.0% within 2021.



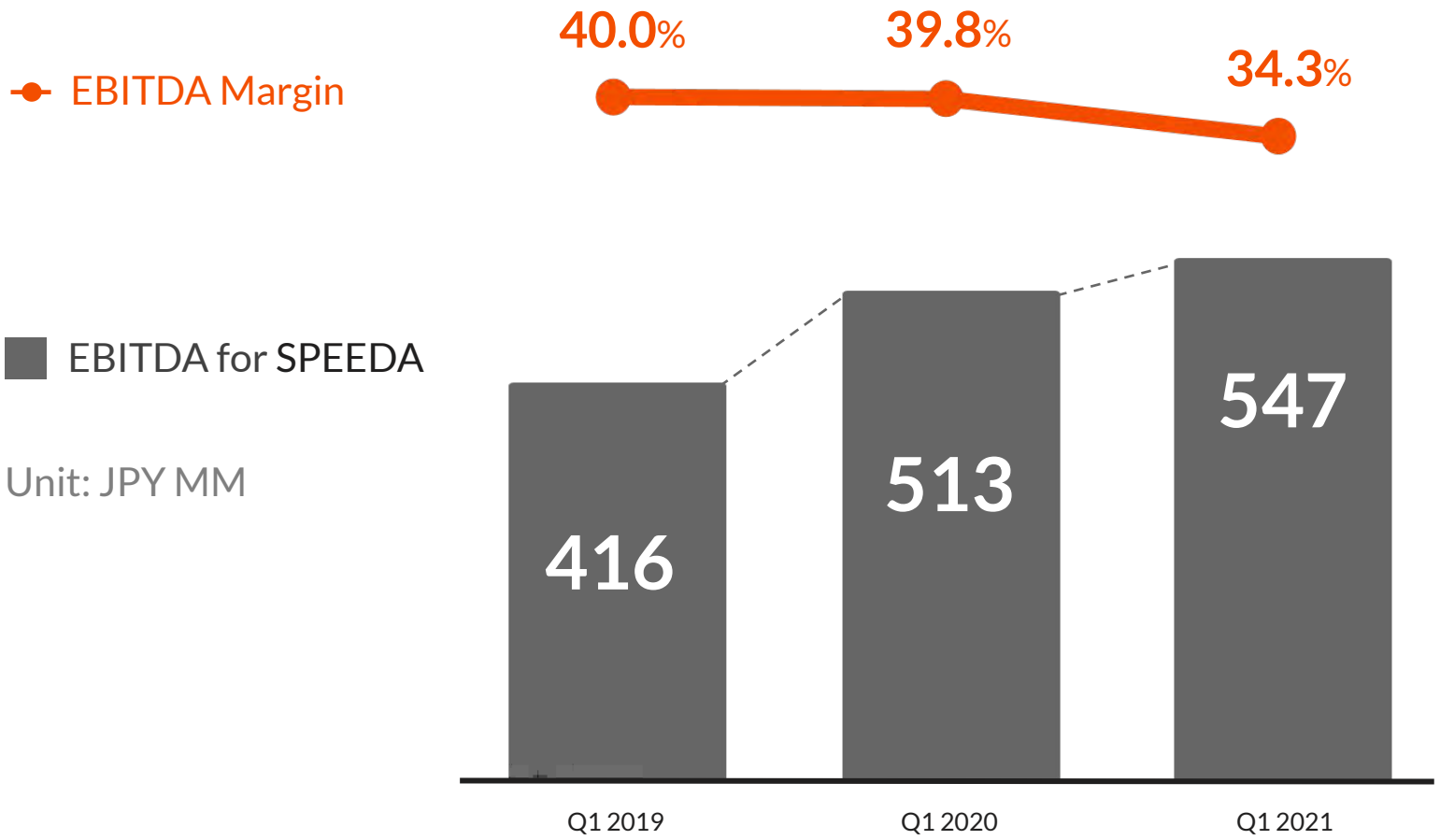
Expert Research business developing steadily, recording growth at +24% YoY.



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

EBITDA Margin decreased by around 5.5 percentage points due to investments into the Expert Research business.

➔ Expenses are more concentrated towards the second half of the year, and the full-year EBITDA margin is expected to be at around 30% (36.3% in FY2020).



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

Q1 2021

Financial results

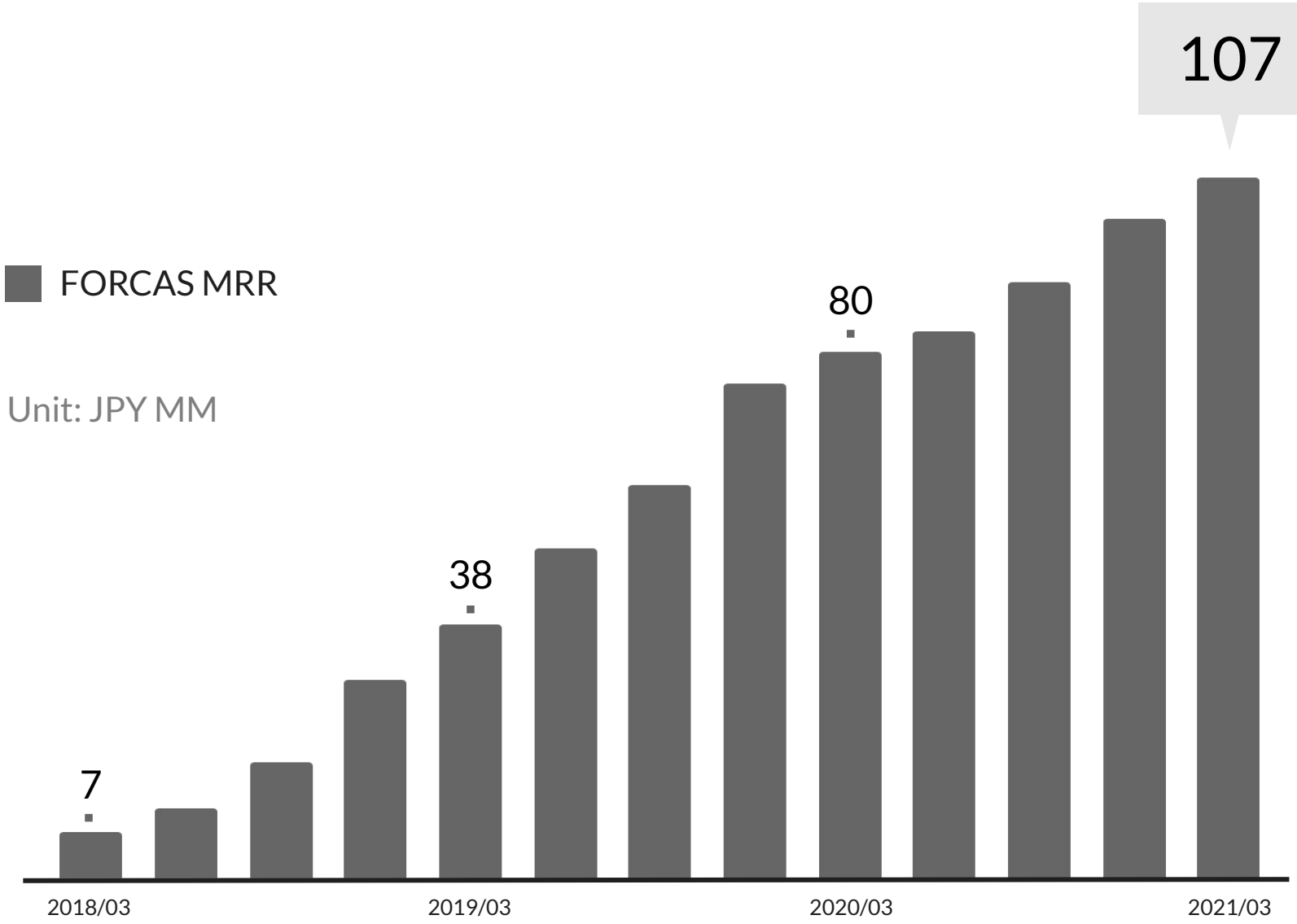
3

Highlights for:

Other B2B Business

UZABASE

FORCAS MRR growing steadily at a rate of +33% YoY.



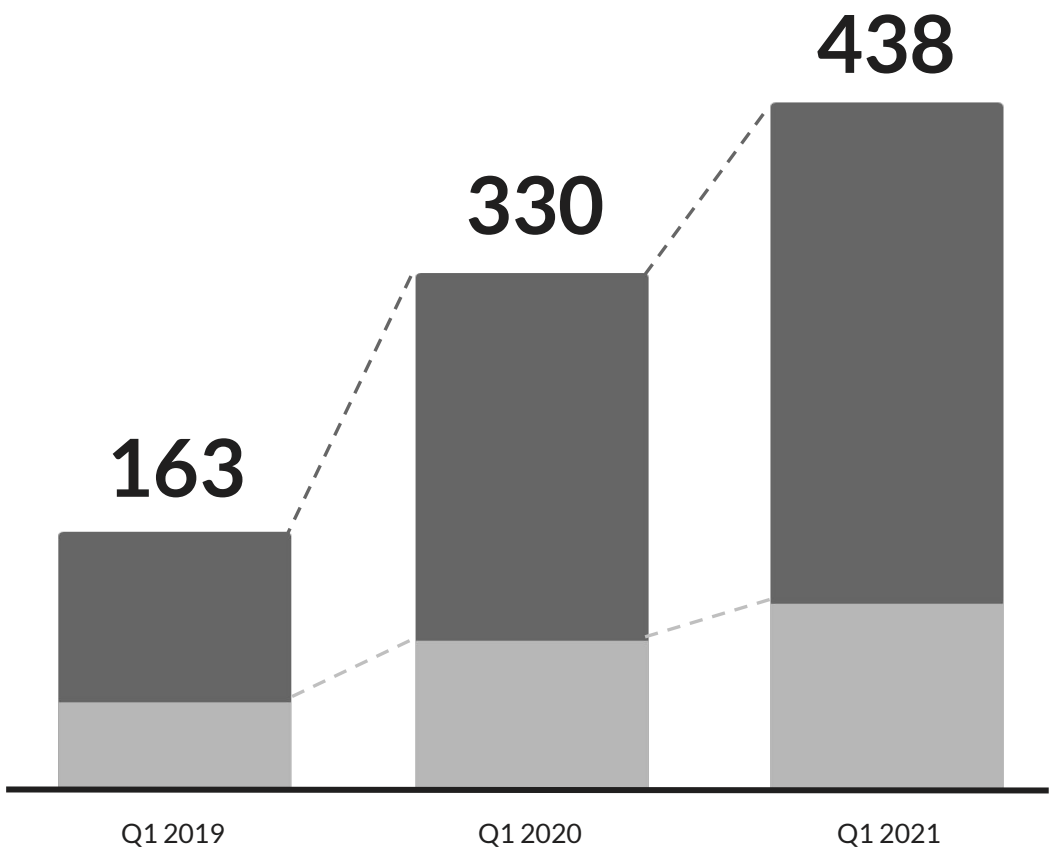
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- MRR from December 2020 onwards includes FORCAS Sales' MRR.

Net sales growing steadily at +33% YoY.

FORCAS Net Sales

INITIAL Net Sales

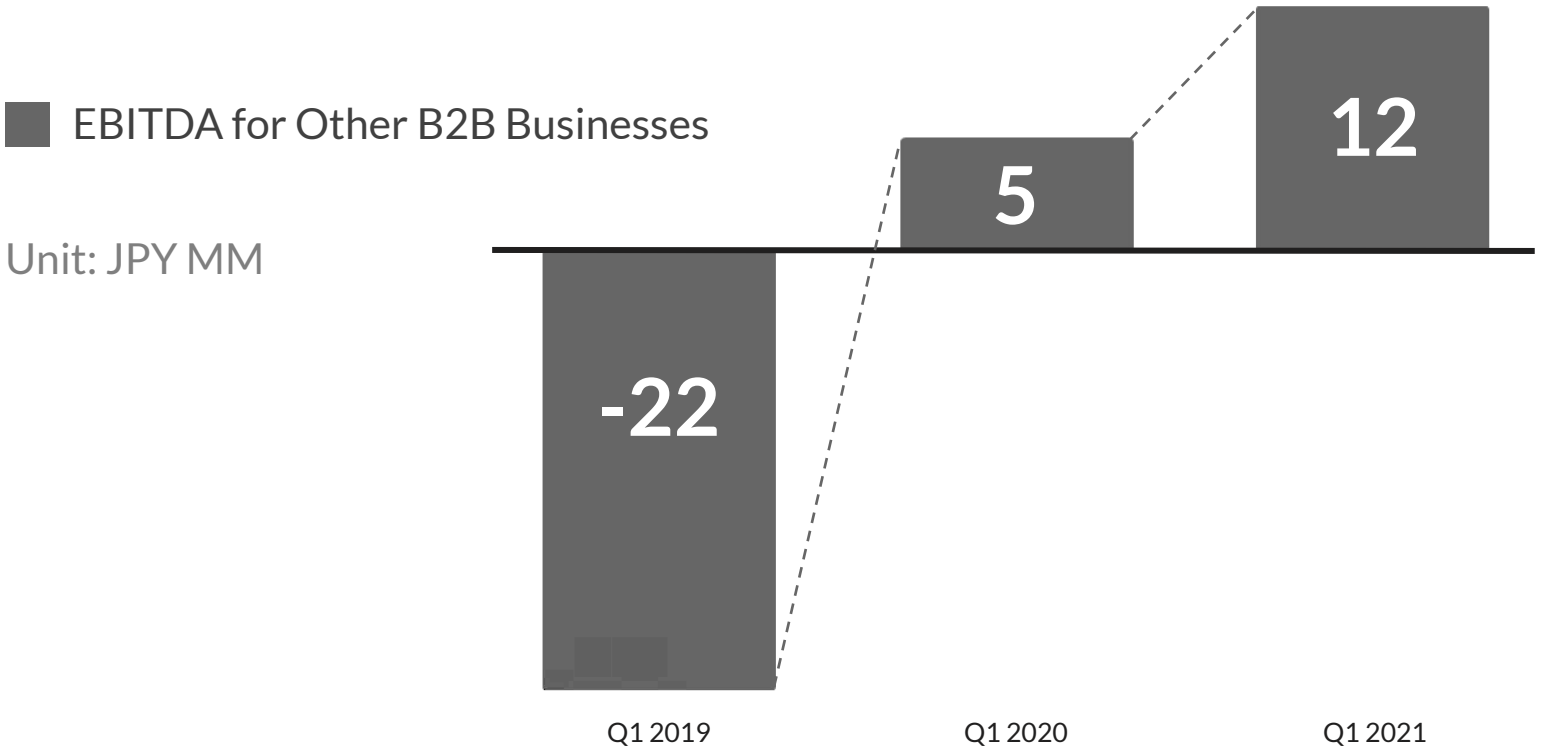
Unit: JPY MM



- Internal transactions between segments are included.

EBITDA recorded a marginal increase YoY.

➔ Due to investments earmarked towards the further growth of FORCAS, the segment is expected to be in the red for the full-year FY2021.



Sony Marketing:
FORCAS helped double the number of leads



- **Increased efficiency of inside sales operations** by completing preliminary research using only the company data from FORCAS
- **Facilitated cooperation between field and inside sales teams** by flagging target companies
- **Improved the results of outbound sales** by using MA tools and optimising the product pitch for each target company
- **Utilized FORCAS' original and convenient company features**: "foreign-funded company", "company expanding into North America", "company expanding into Asia"
- **Optimized outbound sales processes to be in line with current resourcing** by using FORCAS's scores.

Sony Marketing successfully leveraged data to build and optimise their customer-focused operations, seeing a more than **two-fold increase** in the number of leads

- For details, refer to the "Cases" section of FORCAS's official website (Japanese only)

A capital and business alliance with Chira-CEO aims to facilitate access to key people in target companies.



About Chira-CEO

A Sales Tech service that facilitates the process of scheduling business meetings with key decision makers, resolving issues with lead acquisition faced by B2B companies.

- Messaging between registered decision makers
- Online presentation events for decision makers
- Introduction of decision makers and other support

These services and more make it much easier to acquire online leads via key decision makers.

- For details, see "FORCAS Partners with Business Executive matching service 'Chira Ceo' to Offer a Key Person Approach Plan from Late May" (Japanese only)

Q1 2021

Financial results

4

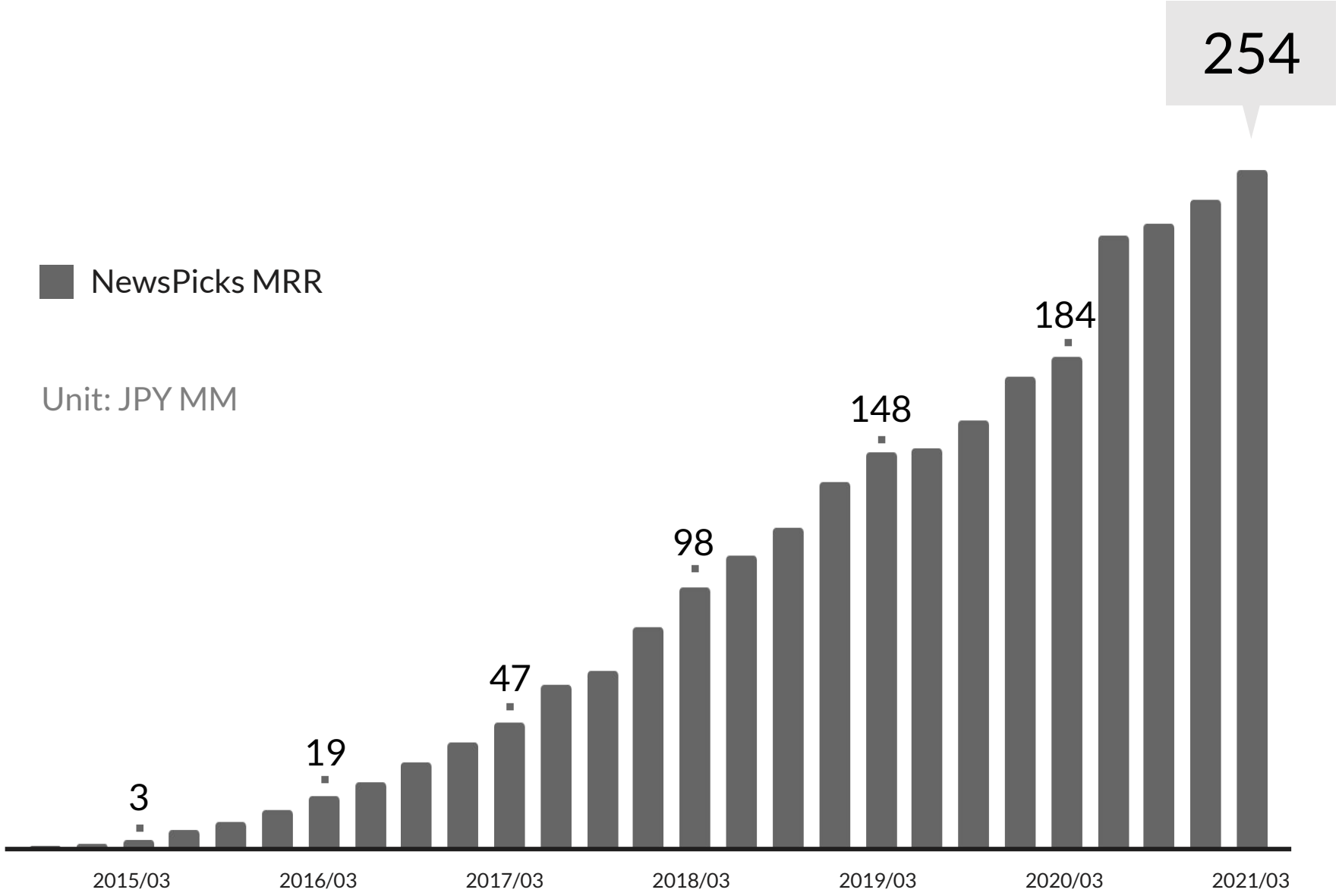
Highlights for:

NewsPicks

UZABASE

MRR expanded at a steady +38% YoY.

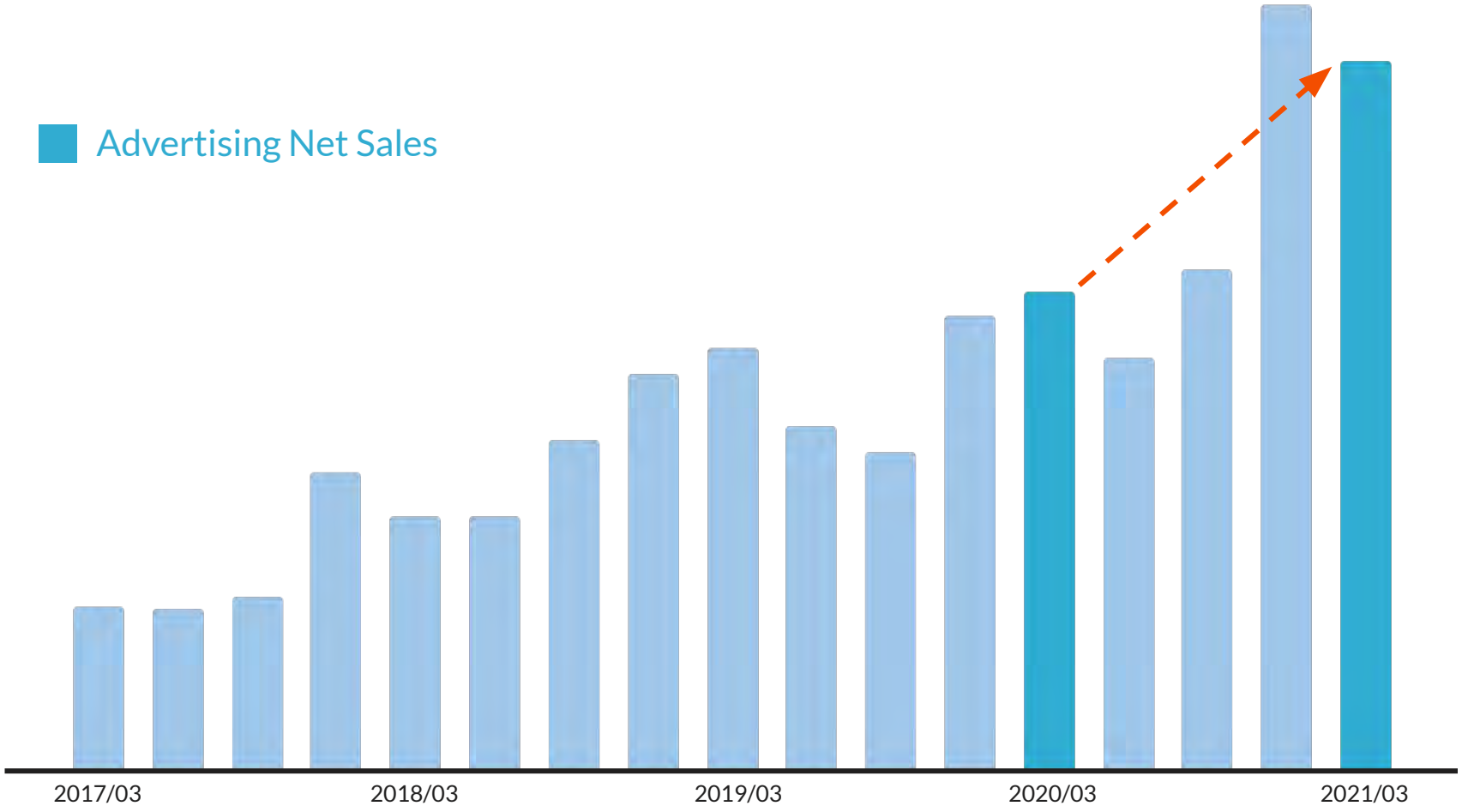
- ➔ Looking at QoQ results, MRR from individual users increased marginally, while MRR from corporate users drove growth with a steady uptrend.
- ➔ As part of a natural correction following the surge in annual plan subscriptions last year, MRR from individuals is expected to decrease temporarily in Q2 2021.



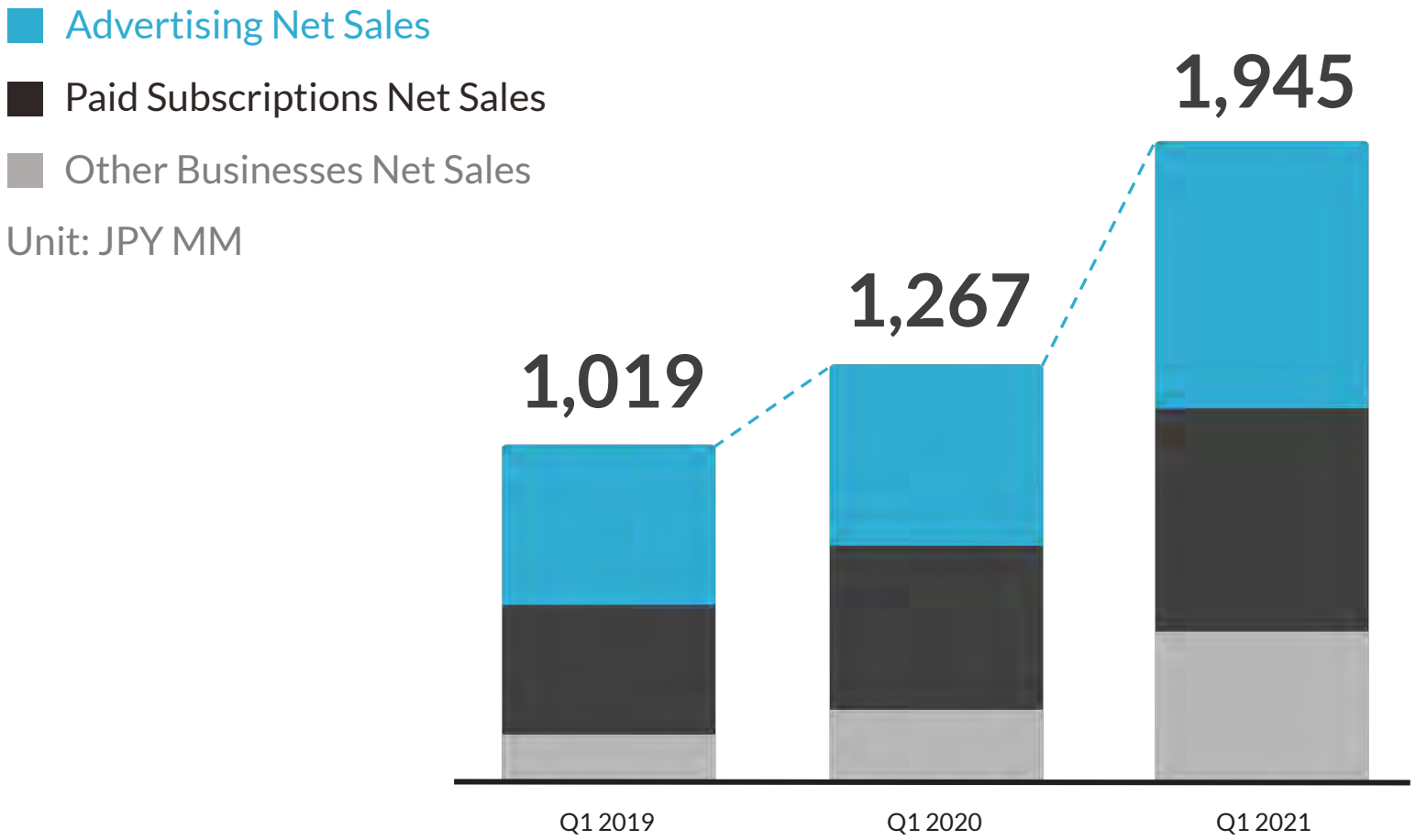
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- MRR is a total for individual and corporate users.

The momentum seen in Q4 2020 for net sales in the Advertising Business also continued in Q1.

- ➔ Share of net sales from video advertisements (launched in 2018) increased.
- ➔ Due to the effects of seasonality, advertising sales are expected to decrease in Q2 as usual, but the figures have been higher compared to 2020.



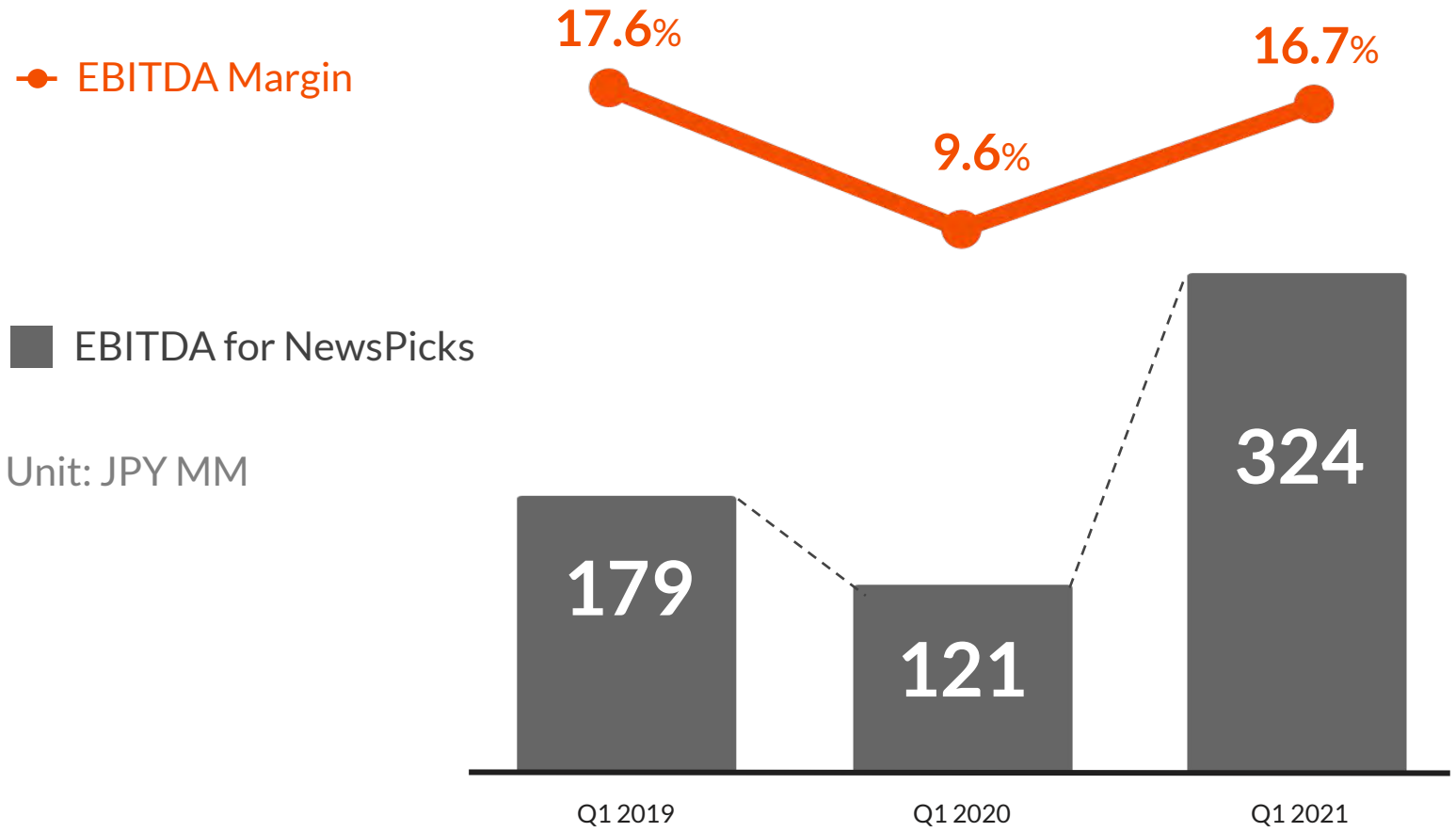
Driven by Advertising, net sales were up by +54% YoY, maintaining high growth rate.



- Internal transactions between segments are included.
- Other Businesses include publishing, NewsPicks Newschool, and consulting,

EBITDA increased more than 2.5 times YoY due to a large increase in sales.

➔ Additional investments to be directed towards mid-to-long term growth in the Paid Subscriptions business from Q2 onwards.



Q1 2021

Financial results

5 *Appendix*

UZABASE

Appendix: Consolidated MRR Changed from Gross to Net

Reasons for Change

- Up until now, some transactions overlapped between SPEEDA and NewsPicks, but due to their insignificance in monetary terms, Uzabase's disclosures still showed the gross MRR.

- However, this overlap is anticipated to grow in the future due to various collaborative projects involving NewsPicks, such as the FORCAS Sales × NewsPicks initiative. As such, Uzabase has deemed that the disclosure of the net MRR will be a more appropriate and accurate representation of the company's transactions, and will switch to that format going forward.

Past figures consolidated MRR will change as per the table below:

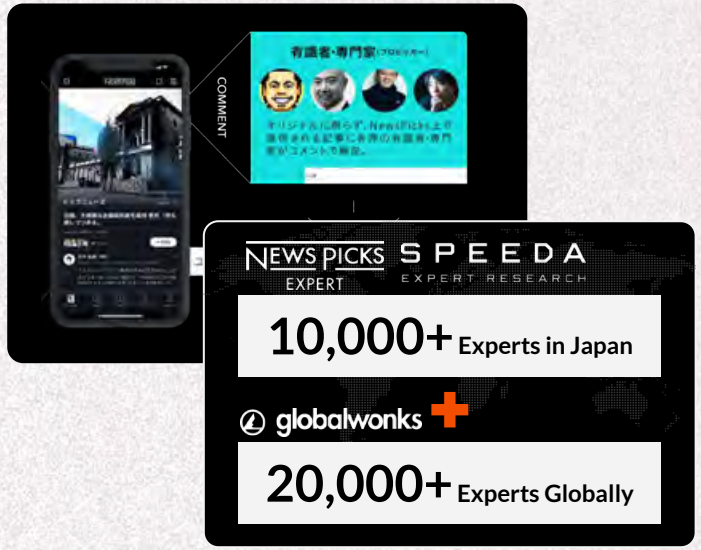
Unit: JPY MM	End-Dec 2019	End-Mar 2020	End-June 2020	End-Sep 2020	End-Dec 2020
Before (Gross)	696	725	793	821	842
After (Net)	694	724	792	819	840
Change (Intercompany Eliminations)	-1	-1	-1	-1	-1

- MRR for Quartz is included up until end-September 2020
- All monetary amounts are truncated values.

Appendix: 3 Core Assets Shared by Each Product

Expert Network

- Comments from NewsPicks' ProPickers
- Expanded significantly through acquisition of MIMIR and partnership with GlobalWonks



Data

SPEEDA

Listed/Private Companies	Industry/Trend Reports
Over 9 Million	Over 3,000

Data on over 9 million companies and over 3,000 pieces of original content

FORCAS

Listed/Private Companies	Unique Features of Companies
Over 1.4 Million	Over 1,390

Data on software services used by Japanese companies, their disclosures and job ads—analyzed and visualized

INITIAL

Startups	Investors
16,100	13,800

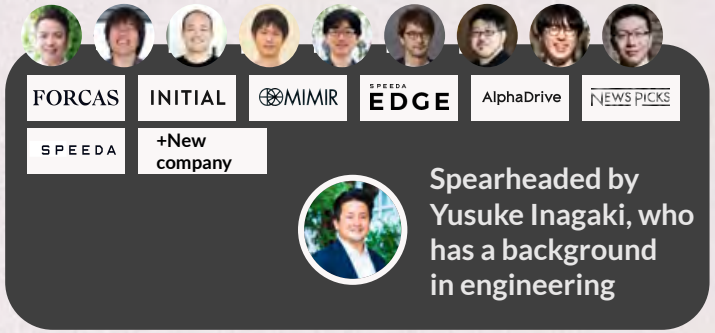
Original data on startups in Japan

Technology

Building the team and infrastructure for one-stop collaboration within Uzabase Group

CTOs and highly-skilled engineers who can improve the technological quality of products

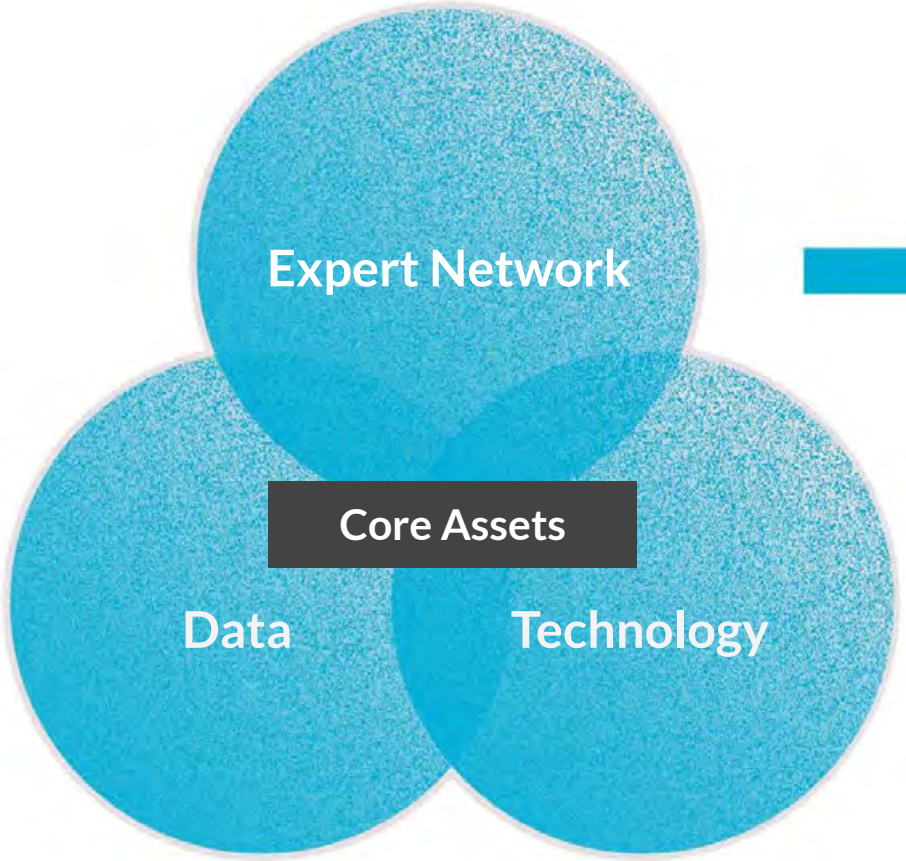
"Uzabase Fellows" – 9 engineers



Uzabase intends to further bolster its engineering team in 2021 by hiring at least 50 more engineers

Appendix: Relationship between core assets and products

These 3 Core Assets are leveraged to provide the optimum product to match client needs.



Products	Customer Needs
SPEEDA	Financial and business management strategy
FORCAS FORCAS Sales	Sales and marketing
INITIAL	Startup investment and partnerships
incubation suite	Development of new businesses
NEWS PICKS	Business news
NEWS PICKS Enterprise	Organizational strategy
New services	New customer needs

Business model with a subscription-based revenue stream.

Data Sources

Data Suppliers

NRI 野村総合研究所 Nomura Research Institute
JIJI PRESS 時事通信社
MORNINGSTAR
TSR
EUROMONITOR INTERNATIONAL
and more...

In-House Resources

Analysts and editors in Japan and Asia

Financial Data, Statistics, etc.

Original Content

SPEEDA

Listed/Private Companies	Original Content	Experts
More than **9 Million** Global Listed Companies & Private Companies (Japan/Asia)	More than **3,000** industry and trends reports	(Japan) More than **10,000** (Global) More than **20,000**



Provision of Services

Monthly Fee
(incl. one-off payments)

End-users

MRR
485MM

Financial Institutions
44%

Business Corporations
56%

*As of March 31, 2021

- Financial Institutions include banks and brokerage firms, audit firms, and M&A advisory firms.
- Business Corporations include general electrical manufacturers, general contractors, as well as firms in real estate, pharmaceuticals, biotechnology, infrastructure, telecom, and IT industries.

Business model with two revenue streams: Subscriptions and Advertising.

Data Sources

Media

The New York Times, WSJ, REUTERS, Forbes, BUSINESS INSIDER, KYODO

and more...

Expert Insights

In-House Resources

Business News

News Commentary

Original Content

NEWS PICKS

Curated Media (External)	More than **100** media sources
Comments	More than **180k** posts/mo.
Original Content	More than **230** articles/mo.

Provision of Services

Monthly Fee



Ad Revenue

End-Users

Membership (Total)

6.17M

Paid Subscribers

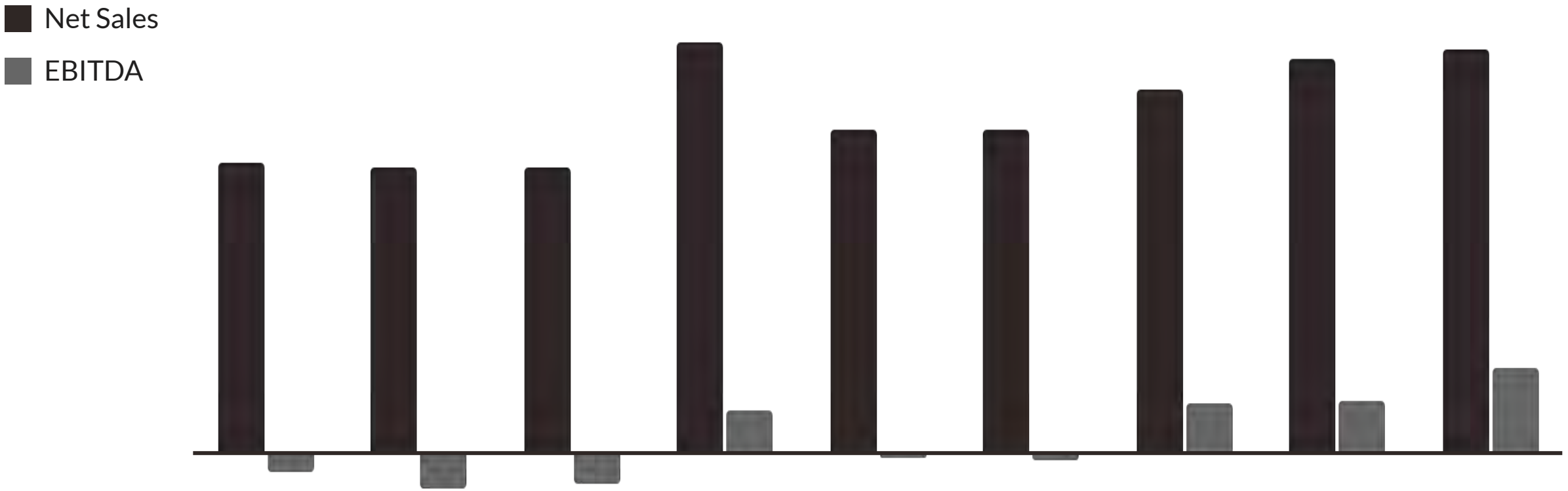
181K

Clients

Advertisers

- The content includes both articles and video feeds.
- All figures shown are as of March 31, 2021.
- The number of Paid Subscribers is the sum of individual and corporate members.

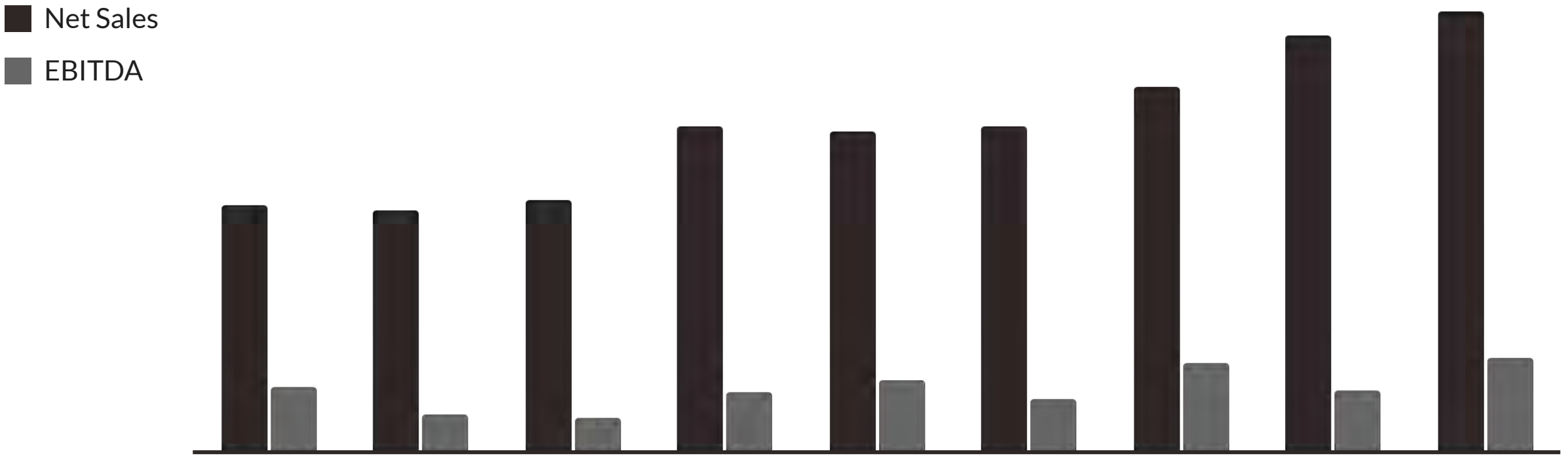
Appendix: Consolidated — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Sales	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837

- All monetary amounts are truncated values.

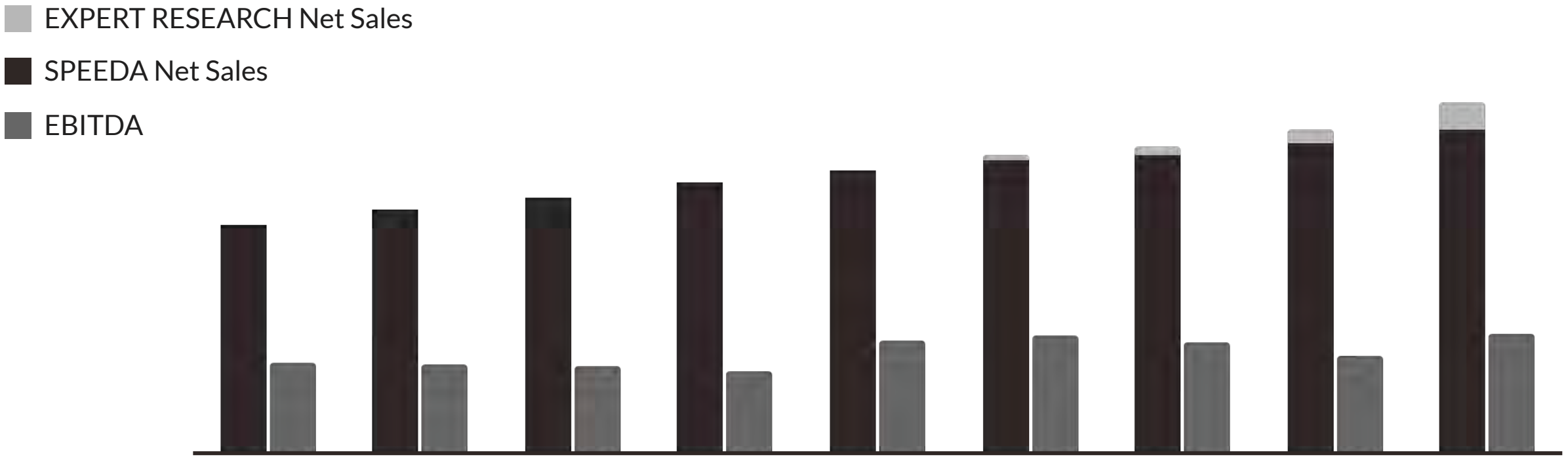
Appendix: Consolidated (excl. Quartz) — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Sales	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965
EBITDA	572	331	307	537	640	471	789	542	837

- All monetary amounts are truncated values.
- Consolidated EBITDA (excl. Quartz) is calculated as Consolidated EBITDA minus EBITDA for Quartz.

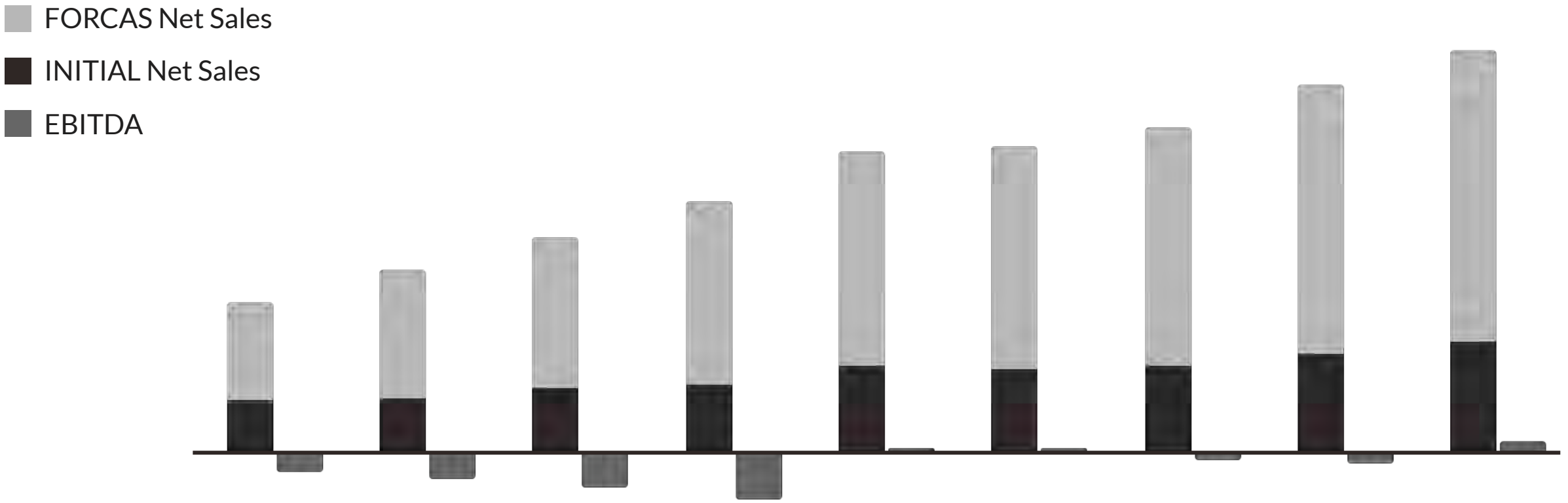
Appendix: SPEEDA — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Sales	1,041	1,107	1,165	1,228	1,289	1,355	1,391	1,473	1,596
EBITDA	416	409	398	372	513	536	503	447	547

- All monetary amounts are truncated values.

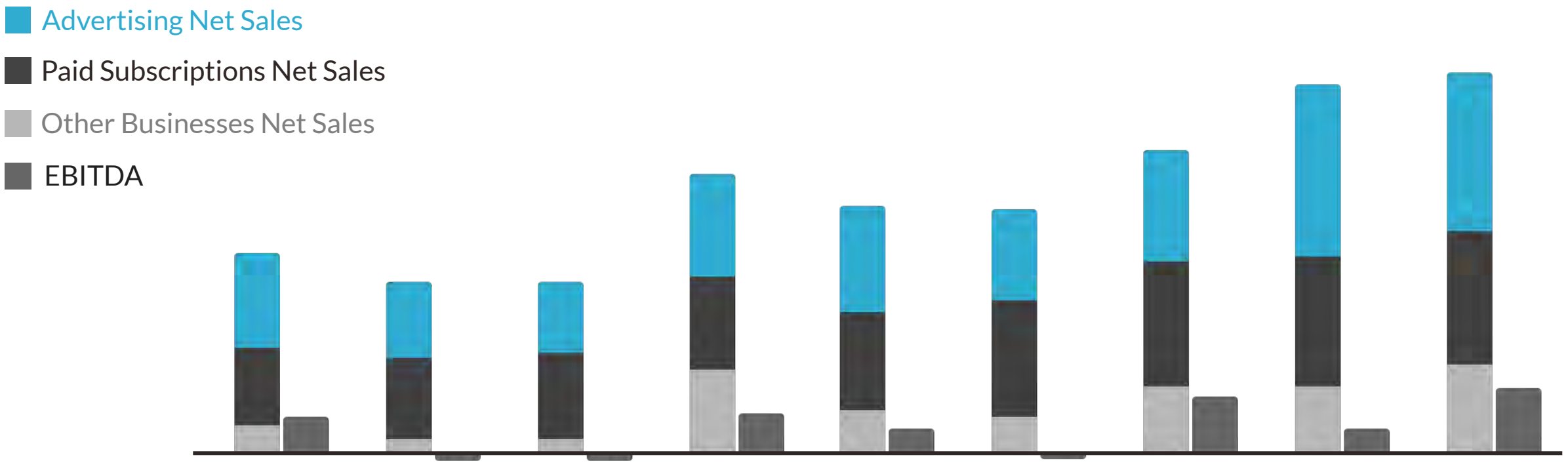
Appendix: Other B2B Businesses — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Sales	163	198	235	274	330	335	355	400	438
EBITDA	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12

- All monetary amounts are truncated values.

Appendix: NewsPicks — Quarterly Results



Unit: JPY MM	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Sales	1,019	875	870	1,424	1,267	1,248	1,551	1,882	1,945
EBITDA	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324

- All monetary amounts are truncated values.

Consolidated Profit and Loss (Actuals)

(Unit: JPY MM)	Q1 2019	Q1 2020	Q1 2021
Net Sales	2,847	3,171	3,965
Net Sales Growth Rate	91%	11%	25%
SPEEDA	1,037	1,288	1,589
Other B2B	162	327	436
NewsPicks	1,017	1,266	1,938
Quartz	629	289	-
EBITDA	-179	-42	837
EBITDA Margin	-	-	21%
Operating Profit	-380	-263	739
Operating Profit Margin	-	-	19%
Ordinary Profit	-395	-317	677
Ordinary Profit Margin	-	-	17%
Net Profit Attributable to Parent Company Shareholders	-296	-473	482
Net Profit Margin Attributable to Parent Company Shareholders	-	-	12%

- Internal transactions between segments are excluded.

Consolidated Balance Sheet Comparison

(Unit: JPY MM)	End-2020	Q1 2021	Change
Current Assets	9,226	9,579	352
(Cash and Deposits)	7,584	7,443	-141
Non-current assets	6,600	6,524	-76
Deferred assets	87	78	-8
Total Assets	15,915	16,182	267
Current Liabilities	5,222	5,383	160
Non-current Liabilities	3,573	3,187	-386
Total Liabilities	8,796	8,570	-225
(Interest-Bearing Liabilities)	4,308	4,167	-140
Total Net Assets	7,118	7,611	493



For more information on financial records, refer to the full “FY12/2021 1Q Financial Report (Consolidated)”

UZABASE

Disclaimer

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

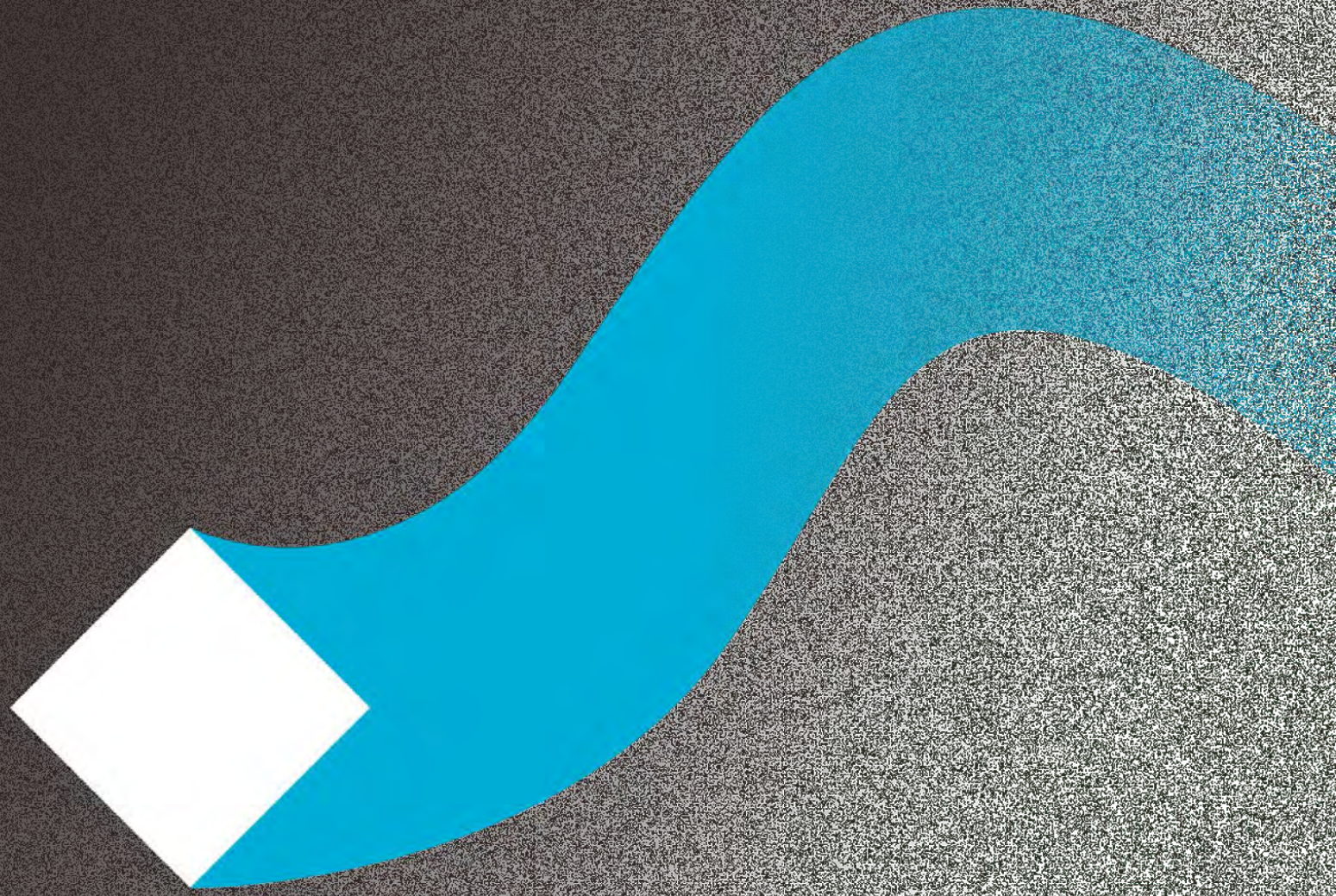
The information disclosed in this material and projections for future performance are based on the data and information available at the time when this material was composed, and may contain uncertainties.

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

UZABASE

May 13, 2021

UZABASE



For any other inquiries, please contact

Uzabase IR through:

E-mail: ir@uzabase.com

Phone: +81-3-4533-1999

The following dates and times are scheduled for the announcement of Q2 2021 financial results and the financial results briefing.

Announcement of financial results: August 5, 3:00 PM JST onwards
Financial results briefing: August 5, 6:00 PM JST

UZABASE

Thank you very much for your time.