2021年８月６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。

〇開催状況

開催日時　　2021年８月５日 18:00～19:20

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_354oz406S1i9DRpcQhQqtw
(EN) https://zoom.us/webinar/register/WN_xinIfoAbSSuz8YQrGFmFmQ

【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2四半期決算説明会

開催日時：　8月5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

UZABASE

UZABASE

Q2 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

1

Highlights for:

連結業績

UZABASE

Announcement

- 本編に記載されている連結業績の報告に関しては、**全てQuartz事業を除いた業績報告**としています

- また、今回より四半期毎の経営の実態をより分かりやすく伝えるために、**四半期累計期間（6か月）ではなく、四半期会計期間（3か月）の業績報告**へと変更しています

- 本編内の前年同期比の数字においても、四半期累計期間比ではなく四半期会計期間比で算出しています

- なお、従来までのQuartz事業を含めた連結業績、および累計期間での業績報告に関してはAppendixに記載しています

Highlights PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR（成長率）	連結売上高（成長率）	連結EBITDA
924百万円（YoY+19%）	3,898百万円（YoY+33%）	597百万円

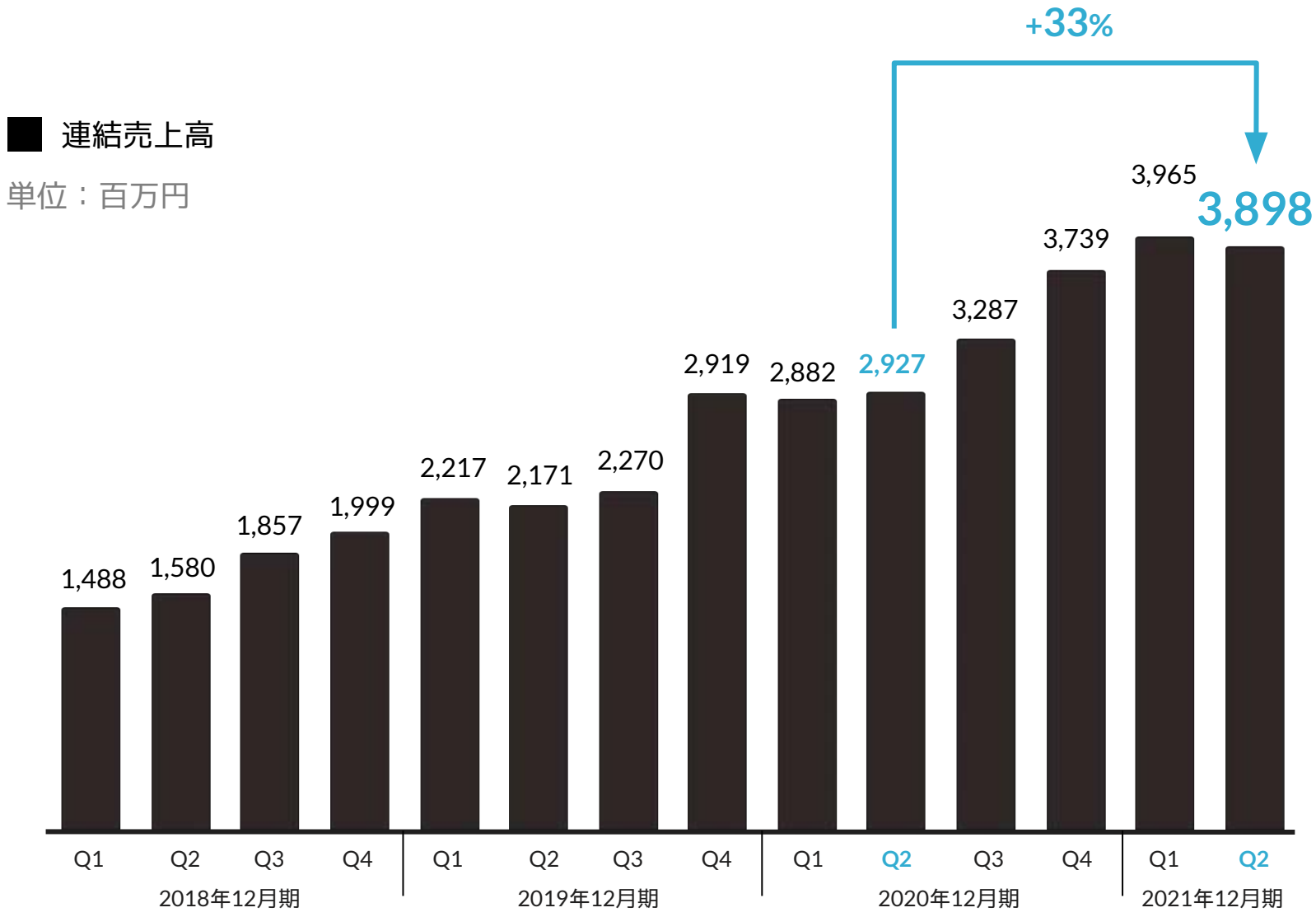
※ 金額は切り捨て表記にしています。成長率及び進捗率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ EBITDA = 営業利益 ＋ 減価償却費（のれん償却費含む）（以下同様）
※ 記載の数字は2021年Q2の実績となります。

Highlights PERFORMANCE OVERVIEW

事業セグメント	Q2サマリー	MRR（成長率）	売上高（成長率）	EBITDA
SPEEDA	顧客単価拡大により MRR成長率が増加	512百万円 （YoY+18%）	1,659百万円 （YoY+22%）	589百万円
その他B2B	FORCASの MRR成長率が増加	161百万円 （YoY+43%）	486百万円 （YoY+45%）	-10百万円
NewsPicks	前年同期の大量獲得の反動で MRRが前四半期対比で 一時的に微減	252百万円 （YoY+10%）	1,765百万円 （YoY+41%）	89百万円

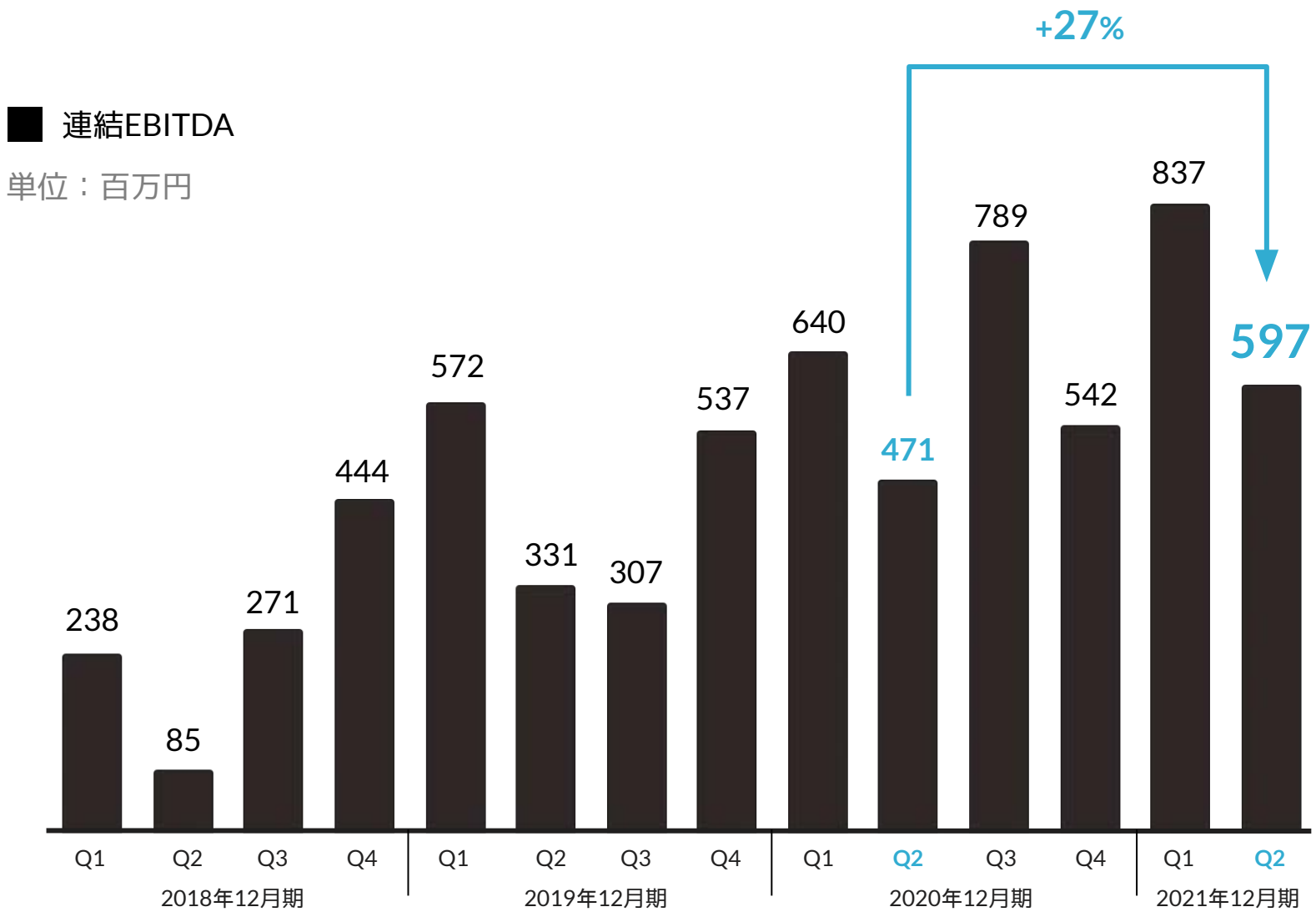
※ その他B2B事業のMRRは、FORCASとFORCAS Sales、INITIALのMRRの合算となります。
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 記載の数字は2021年Q2の実績となります。

連結売上高は、前年同期比+33%。



※ 2020年Q4までの連結売上高からはQuartz事業の売上高を除外しており、「連結売上高 - Quartz事業の売上高」で算出しています。
※ Quartz事業を含めた連結売上高推移はAppendixをご参照ください。

連結EBITDAは、前年同期比+27%。



※ 2020年Q4までの連結EBITDAからはQuartz事業のEBITDAを除外しており、「連結EBITDA - Quartz事業EBITDA」で算出しています。
※ Quartz事業を含めた連結EBITDA推移はAppendixをご参照ください。

売上高進捗率が50%と例年よりも高く（前年同期は40%～42%）、EBITDAの進捗率は80%と好調。

- ➔ 当初計画の成長投資については計画通りに進捗。当初より、下期に投資が偏る計画。
- ➔ 売上高の上振れが発生した場合、規律をもって来期以降への成長投資を増やす想定。

※ 前年同期間の進捗率は、「2020年Q2売上高実績6,354百万円÷2020年売上高通期計画15,000~16,000百万円）」で算出しています。
※ 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。

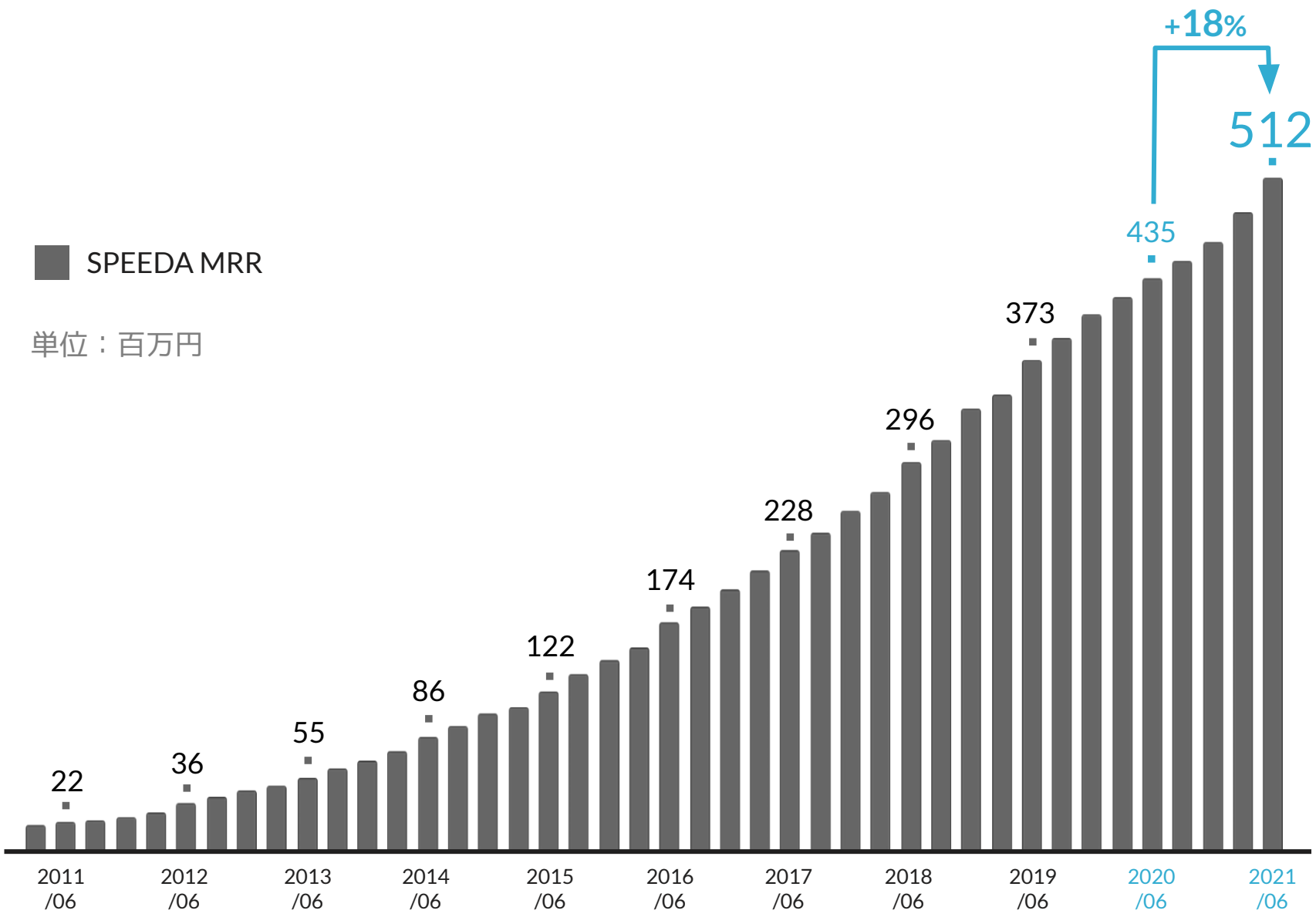
2

Highlights for:

SPEEDA 事業

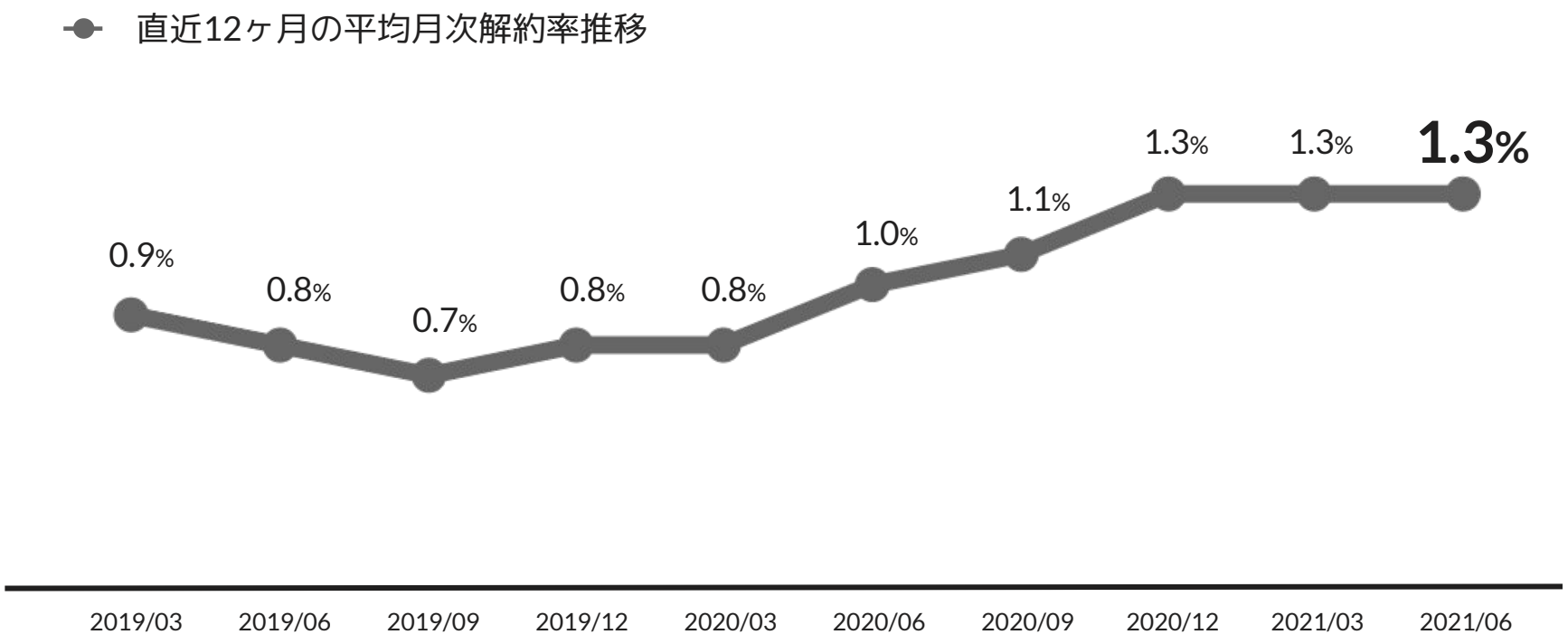
UZABASE

MRR成長率は前年同期比+18%と、前四半期に引き続き増加。



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

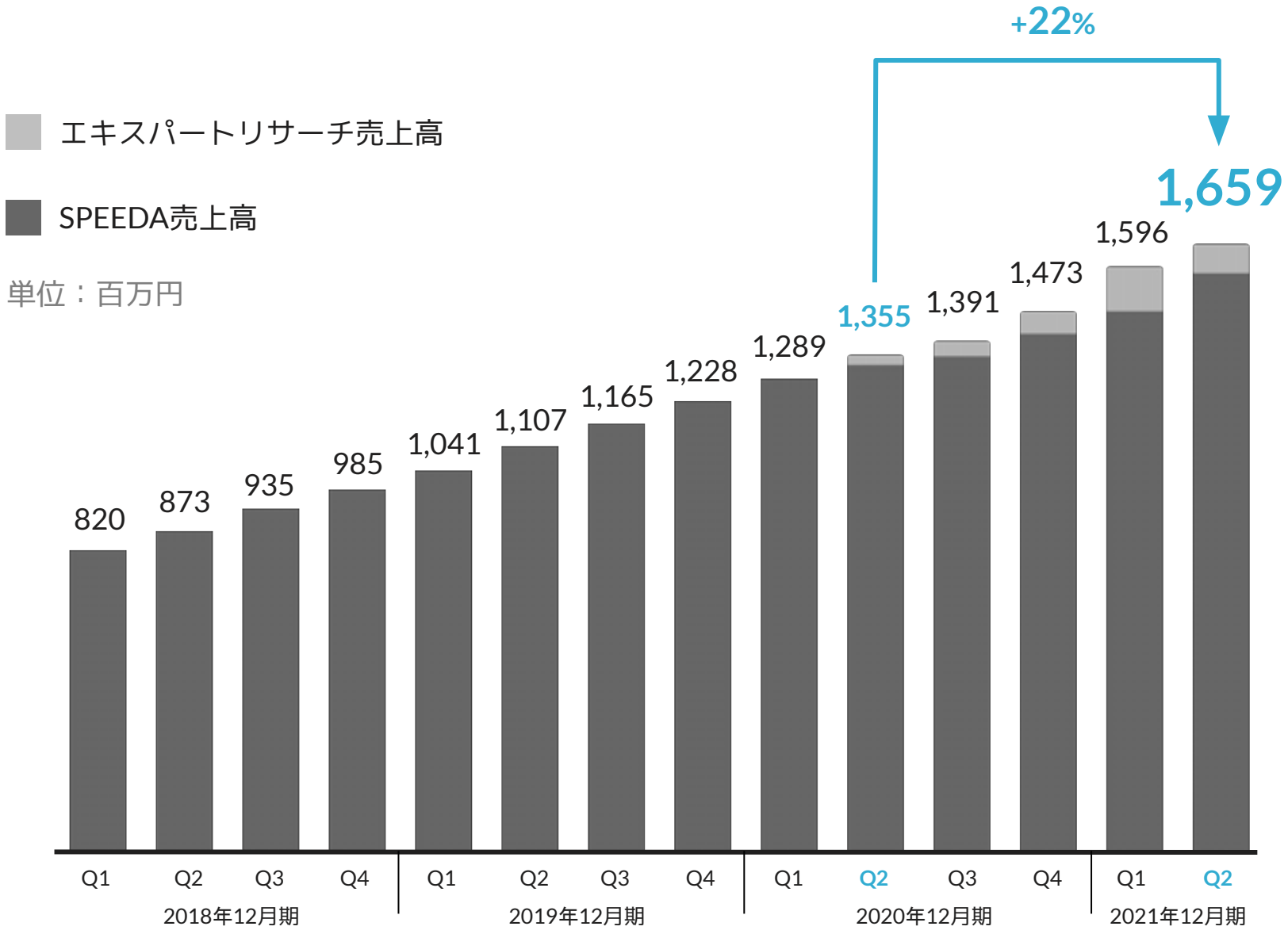
解約率は横ばいだが、足元の解約率は低下傾向。引き続き年内1.0%を目指す。



※ 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。

売上高成長率は前年同期比+22%。

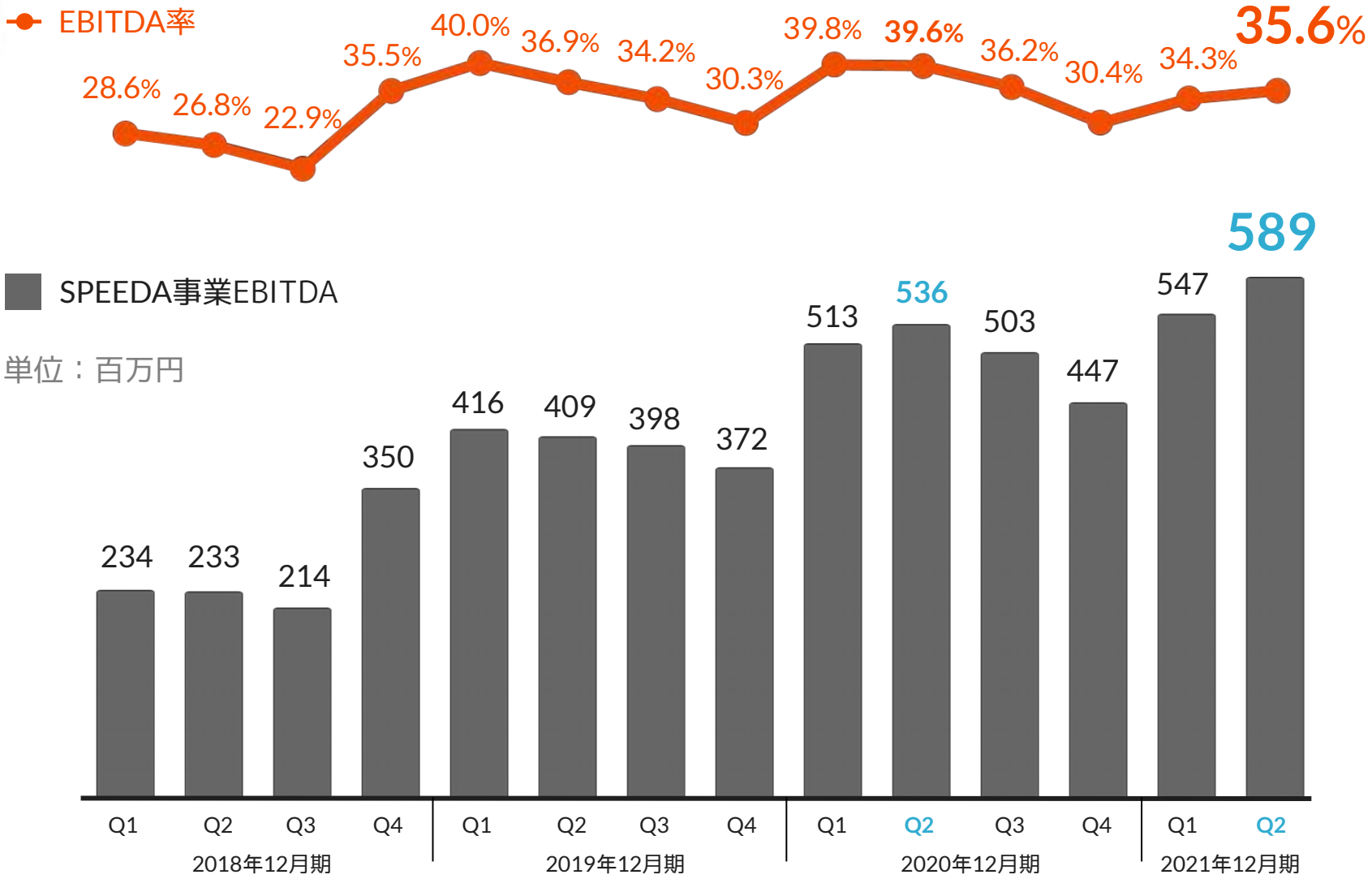
➔ エキスパートリサーチ売上高が減少したのは、Q1に売上が偏った一時的な影響。エキスパートリサーチについては引き続き高成長を見込む。



※ 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の成長投資と高収益率を両立。

➔ エキスパートリサーチ拡大のために通期EBITDAマージン30%を目安に投資を実行する方針。

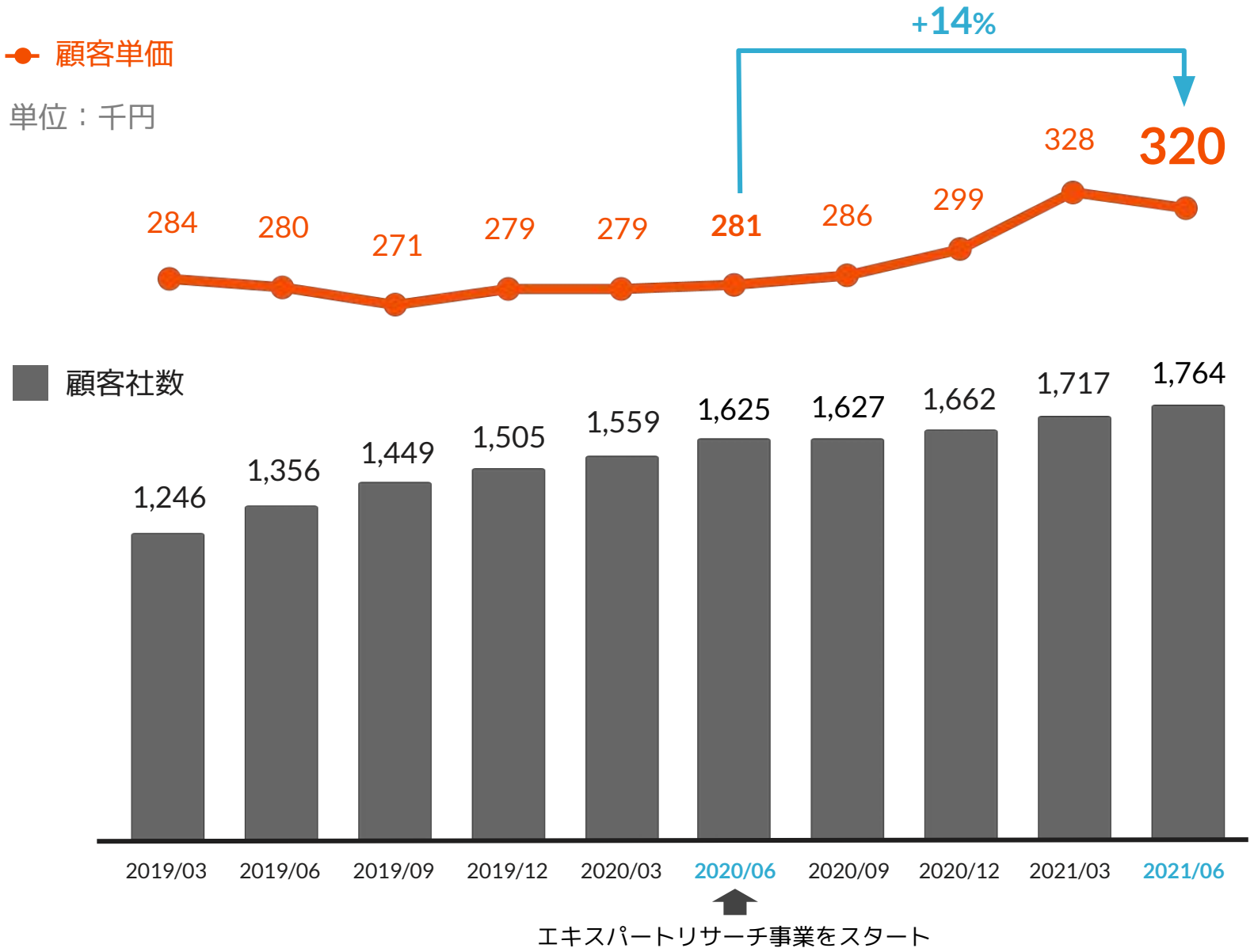


※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。

SPEEDAの顧客単価は前年同期比14%増加。

➔ エキスパートリサーチ等による顧客単価の増加が、SPEEDAの継続的な成長のための重要テーマ。今後も、顧客価値を高め、単価を増加させるサービスをリリース予定。

➔ 日本の大企業を中心とする1,764社の優良なSPEEDAの顧客基盤を、FORCAS、INITIAL、NewsPicks法人事業など他事業の成長の基盤にしていく。



※ 2020年6月よりMIMIR社の顧客社数及び売上高を含めて算出しています。
※ MIMIR社の顧客社数は、集計月から起算した過去1年間において、MIMIR社との取引が確認できた顧客社数の合計となり、SPEEDAとの重複顧客は除外しています。
※ SPEEDAの顧客社数は国内と海外の合算となり、同一法人で国内と海外に契約がある場合のカウントは1社となります。
※ 顧客単価はSPEEDA事業の各月末の月次売上高実績を顧客社数で除して算出しています。

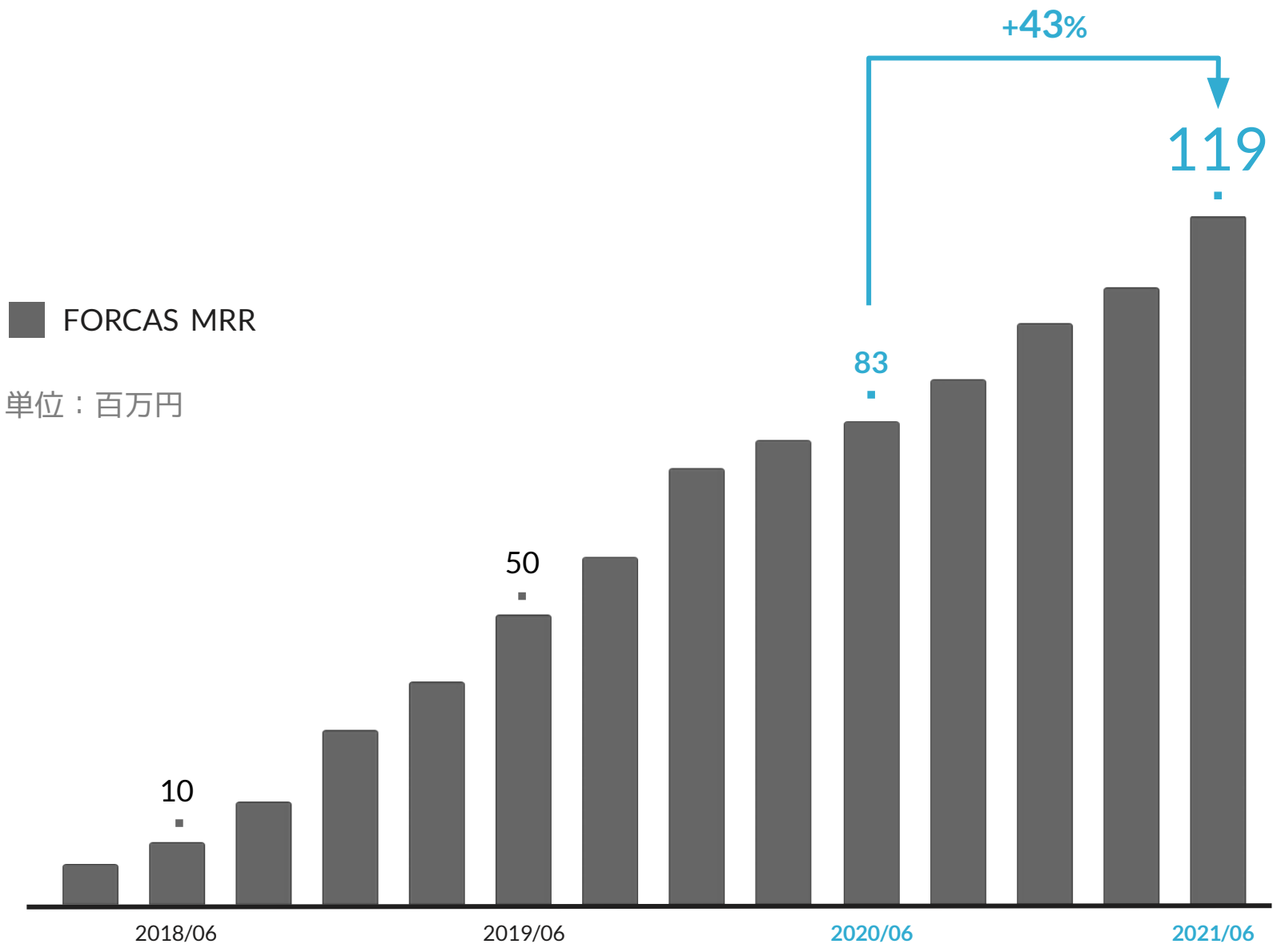
3

Highlights for:

その他 B2B 事業

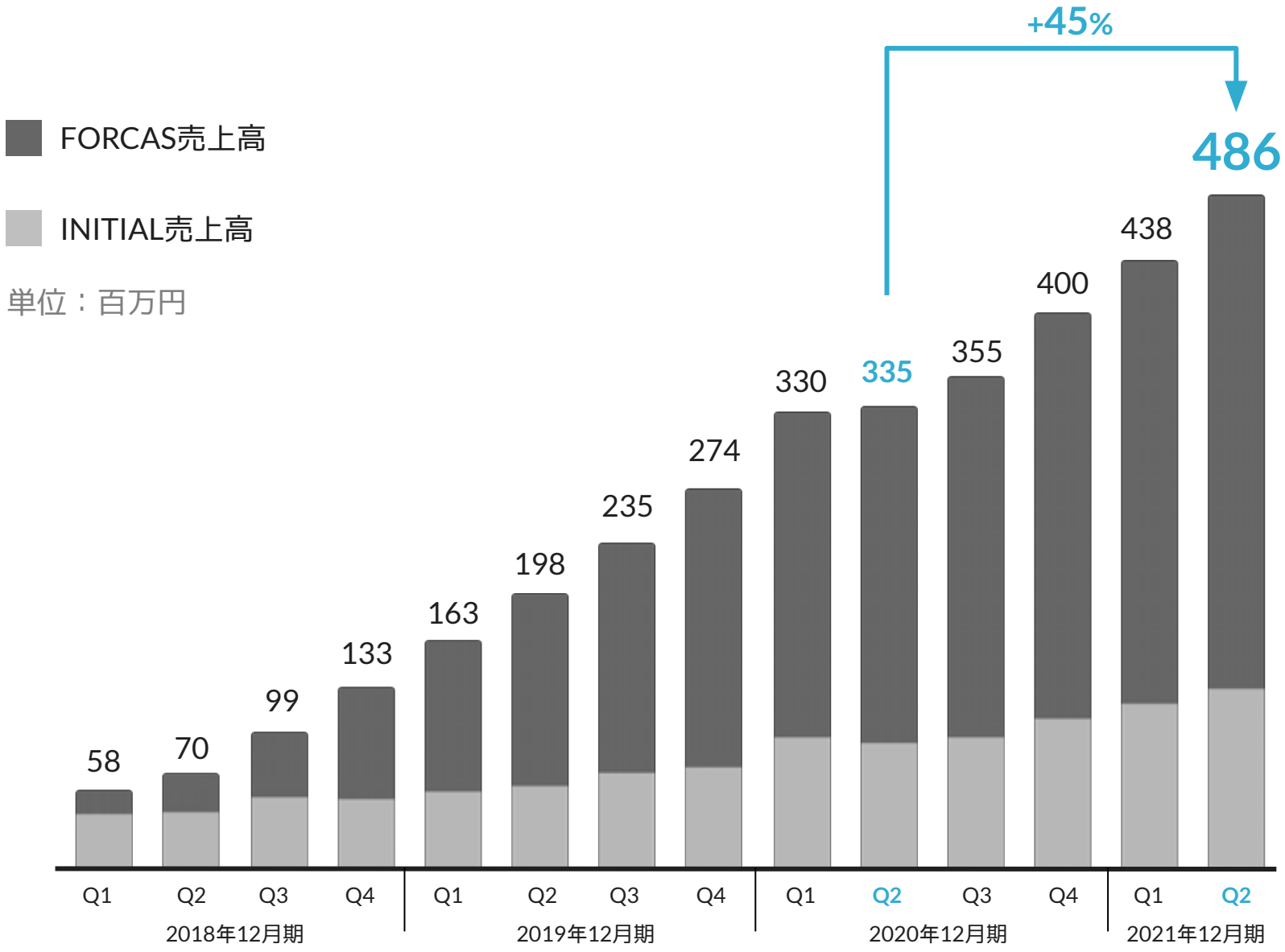
UZABASE

FORCASのMRR成長率は、前年同期比+43%に増加。
今後も、FORCAS SalesのMRR貢献などにより、成長率の一定の増加を見込む。



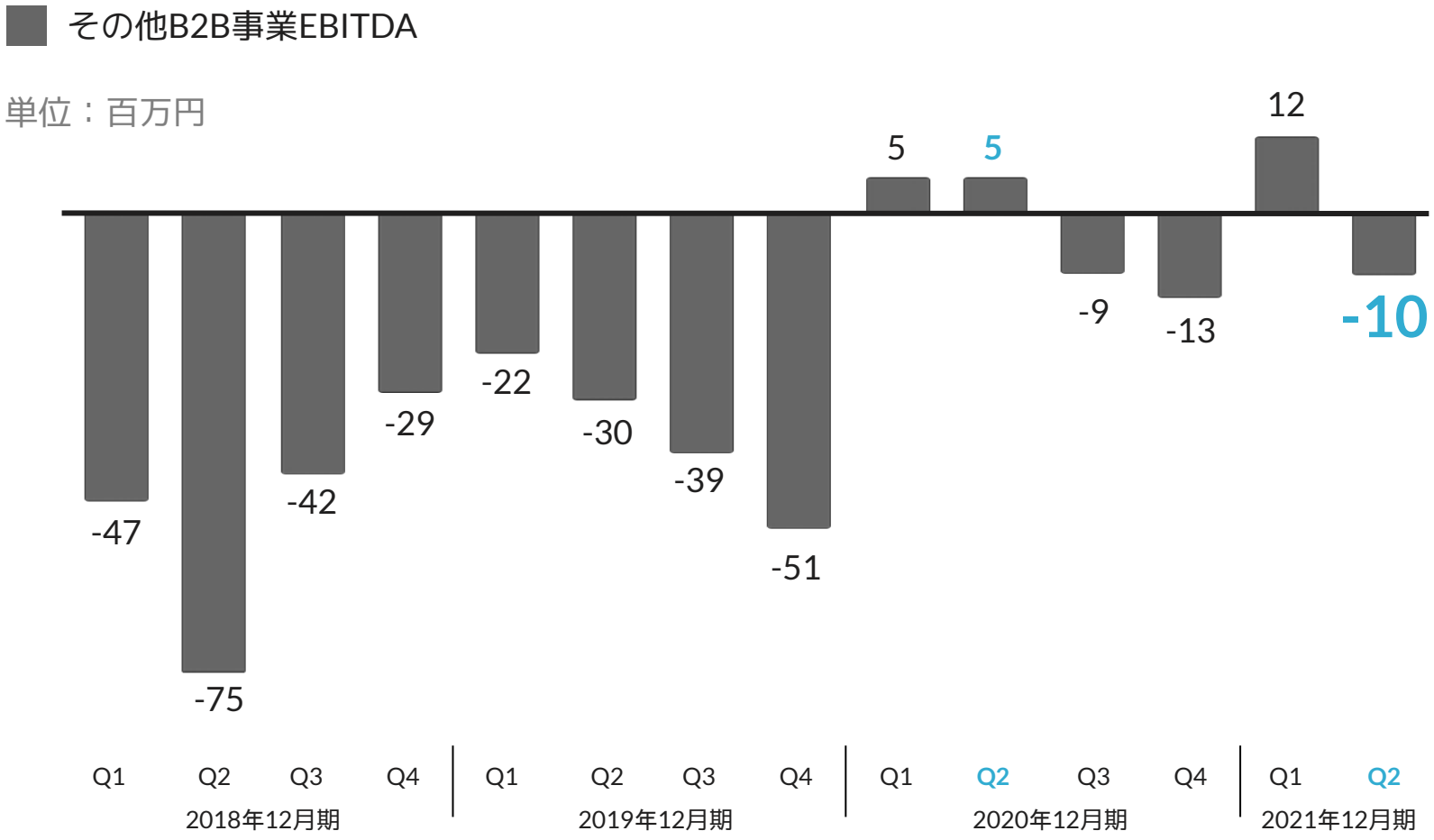
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）:継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

その他B2B事業全体の売上高は、前年同期比+45%。

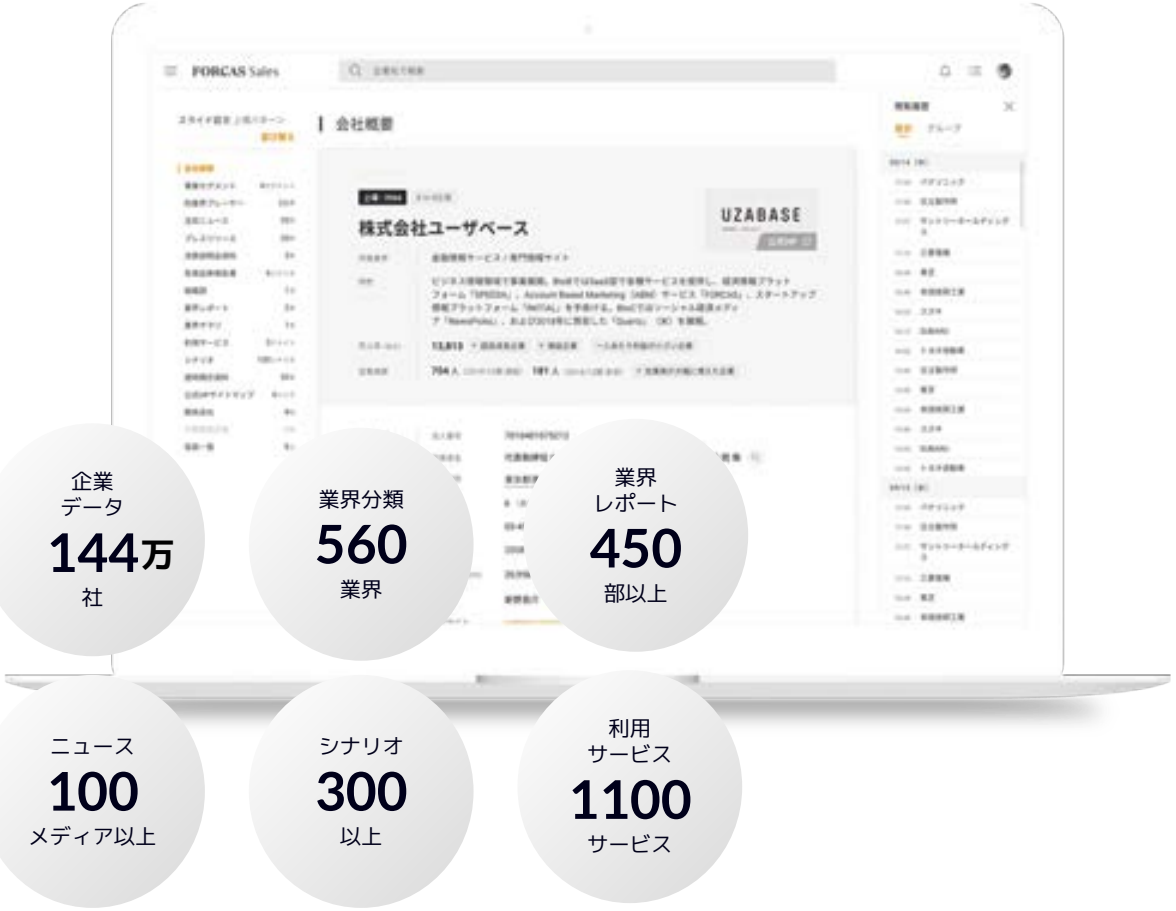


※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。

FORCAS Salesへの投資により、EBITDAは前年同期比で減少。



FORCAS Salesのご紹介：
営業組織の生産性向上を実現するセールスリサーチプラットフォーム



営業組織が抱える課題

- 営業前の、顧客情報のリサーチに時間がかかり、セールスの生産性が低い
- 営業前のリサーチ、仮説構築が属人化しており、有能なセールスが育ちにくい

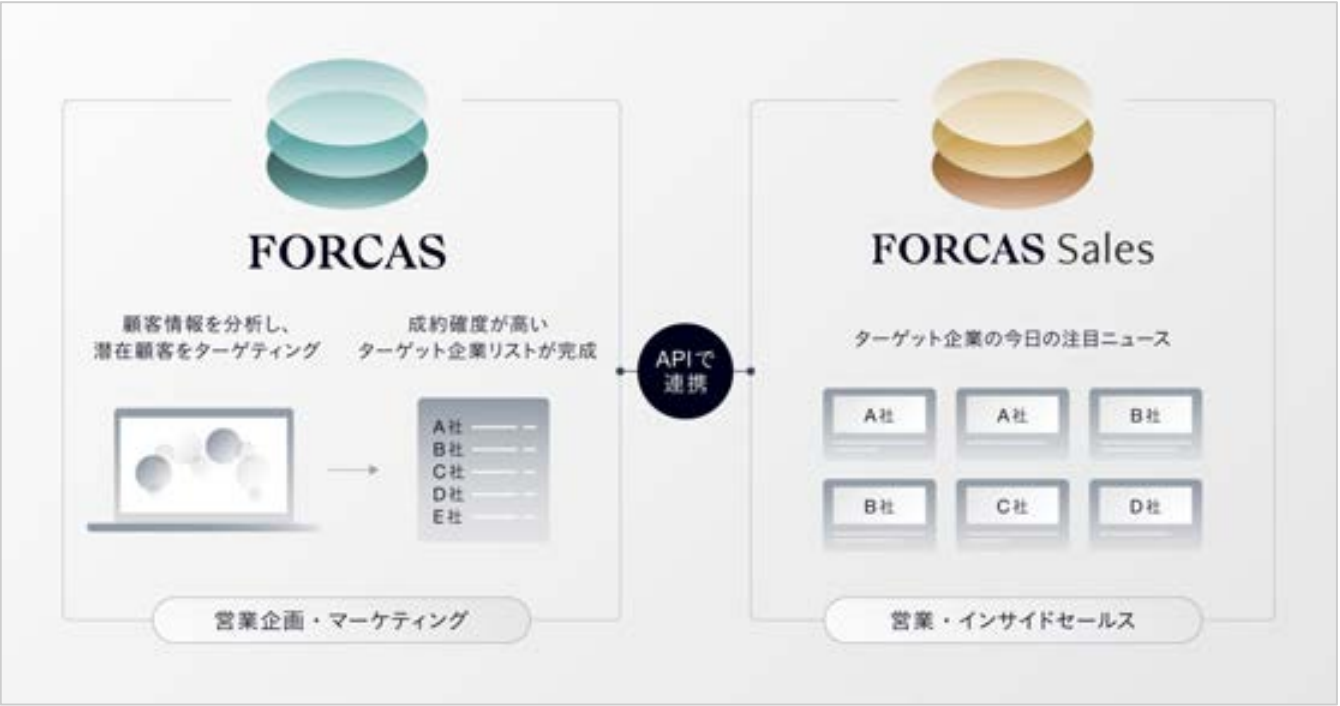
FORCAS Salesの提供価値

- 営業前の**顧客情報のリサーチを圧倒的に効率化**
- 属人化しがちな営業活動を可視化、型化し、**有能な営業パーソンを継続的に育成**
- インサイドセールス、フィールドセールスの他、**カスタマーサクセスでの利用も広がっている**

※ 詳細はサービスサイトをご参照ください。

FORCAS SalesとFORCASが連携。

ターゲット企業の最新動向に基づいた、顧客起点の提案をタイムリーに行うことが可能に。



本機能のポイント

- **FORCAS上で特定したターゲット企業の重要ニュースがいち早く把握できる**
- すべてのNewsPicksの有料記事を閲覧可能
- ターゲット企業のフラグをFORCAS Salesの企業一覧ページに表示させ、アプローチの優先順位付け、クロスセルの連携に活用可能

※ 詳細は「FORCAS Sales、FORCASと連携し「ターゲット企業の注目ニュース」機能をリリース」をご参照ください。
※ 「企業ニュース機能」は「FORCAS Sales、NewsPicksと連携し最新企業ニュース機能をリリース」をご参照ください。

アドビ株式会社:
FORCAS Salesの活用で顧客企業の情報収集時間を約85%削減

- Webサイトに設置されているタグ情報を集約した「利用サービス」機能の活用で、**顧客毎に提案内容を構築**
- 一般的なニュースに加えてNewsPicksの特集記事などから、**提案のヒントをキャッチアップ**
- 企業の最新ニュースやプレスリリースを元に、新しい部署やキーパーソンへのアプローチプランを練る**戦略会議の機会が持てるように**
- CxOクラスの人物情報から、**商談のアイスブレイクで話す内容までチームで議論が可能に**

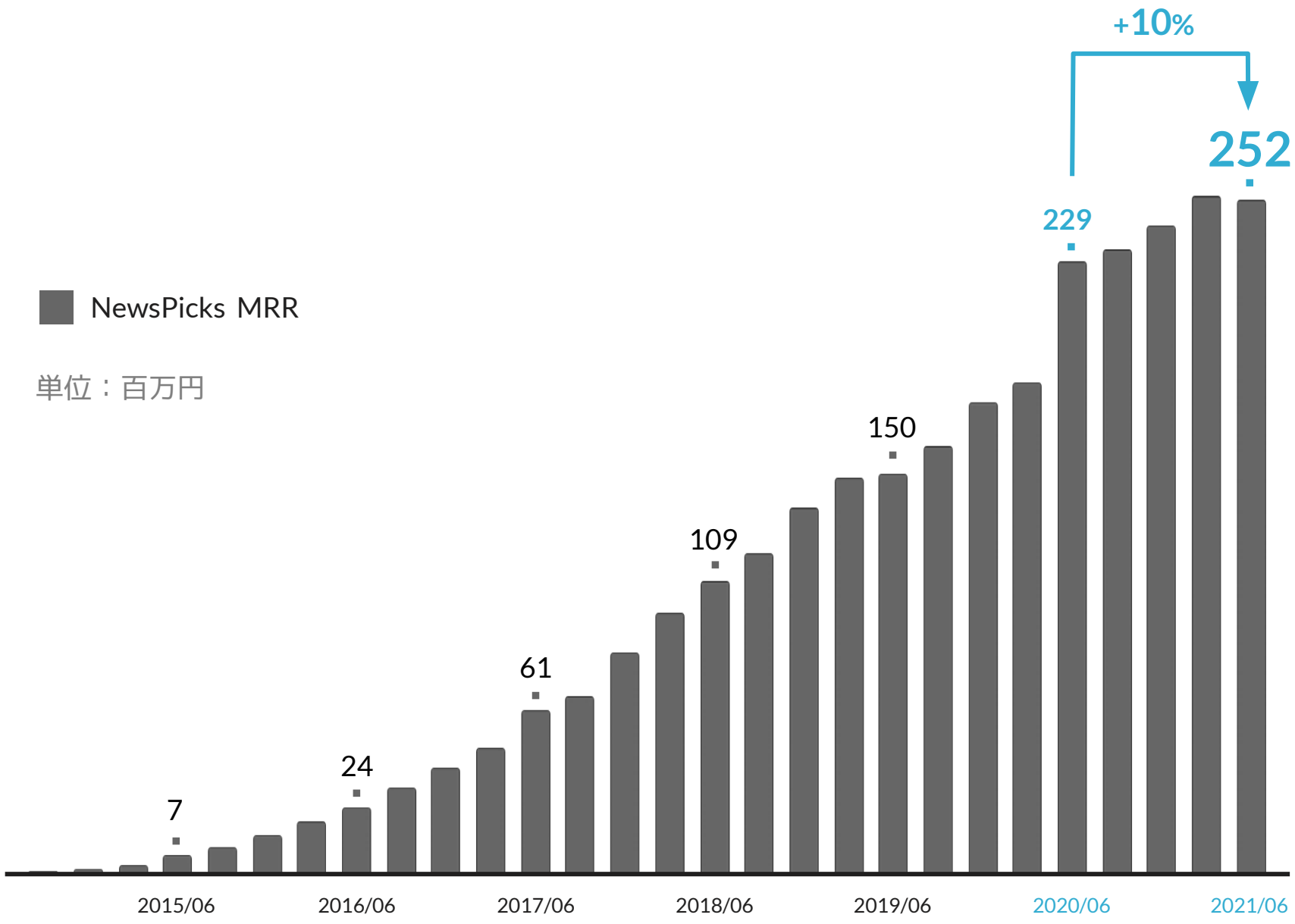
顧客企業の情報収集にかかる時間を**約85%削減**し、
提案の質の向上も実現

4

Highlights for:

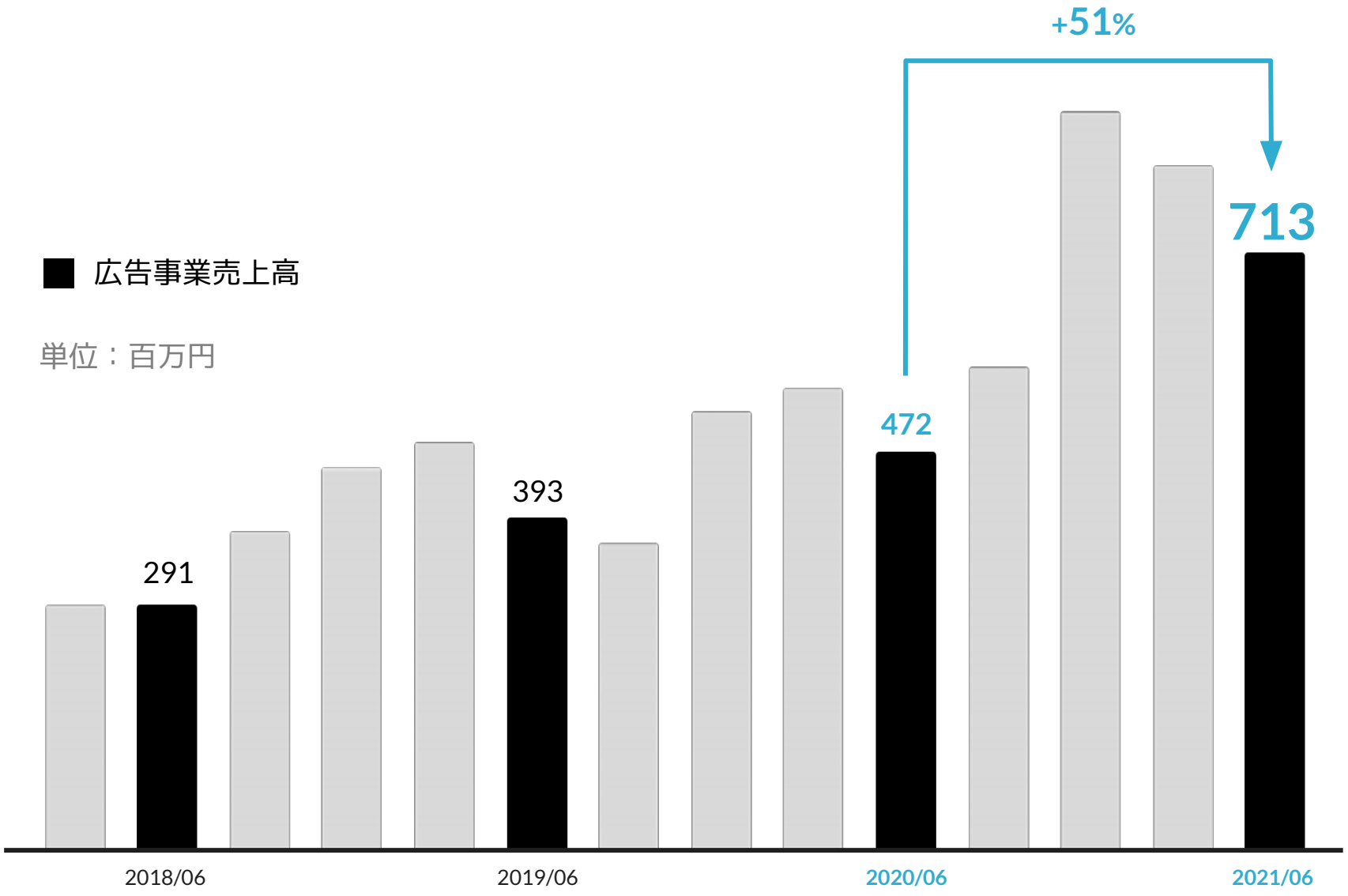
NewsPicks 事業

前年Q2の大量獲得の反動によりMRRが前四半期比で一時的に減少。Q3以降はMRRの増加を見込む。

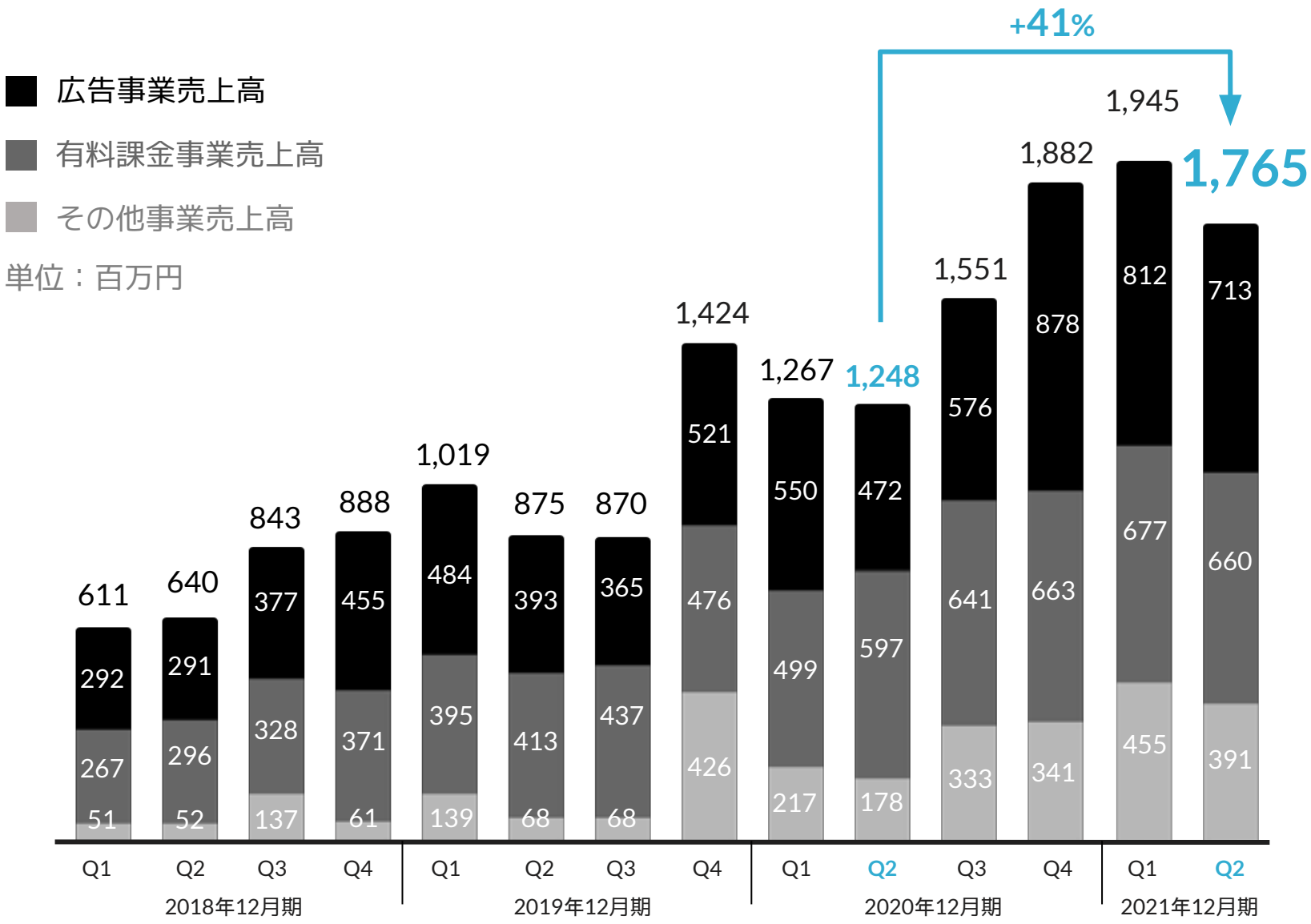


※ MRR（Monthly Recurring Revenue）:継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは個人と法人の合算となります。

広告事業の売上高は、前年同期比+51%と、引き続き高い成長率を維持。

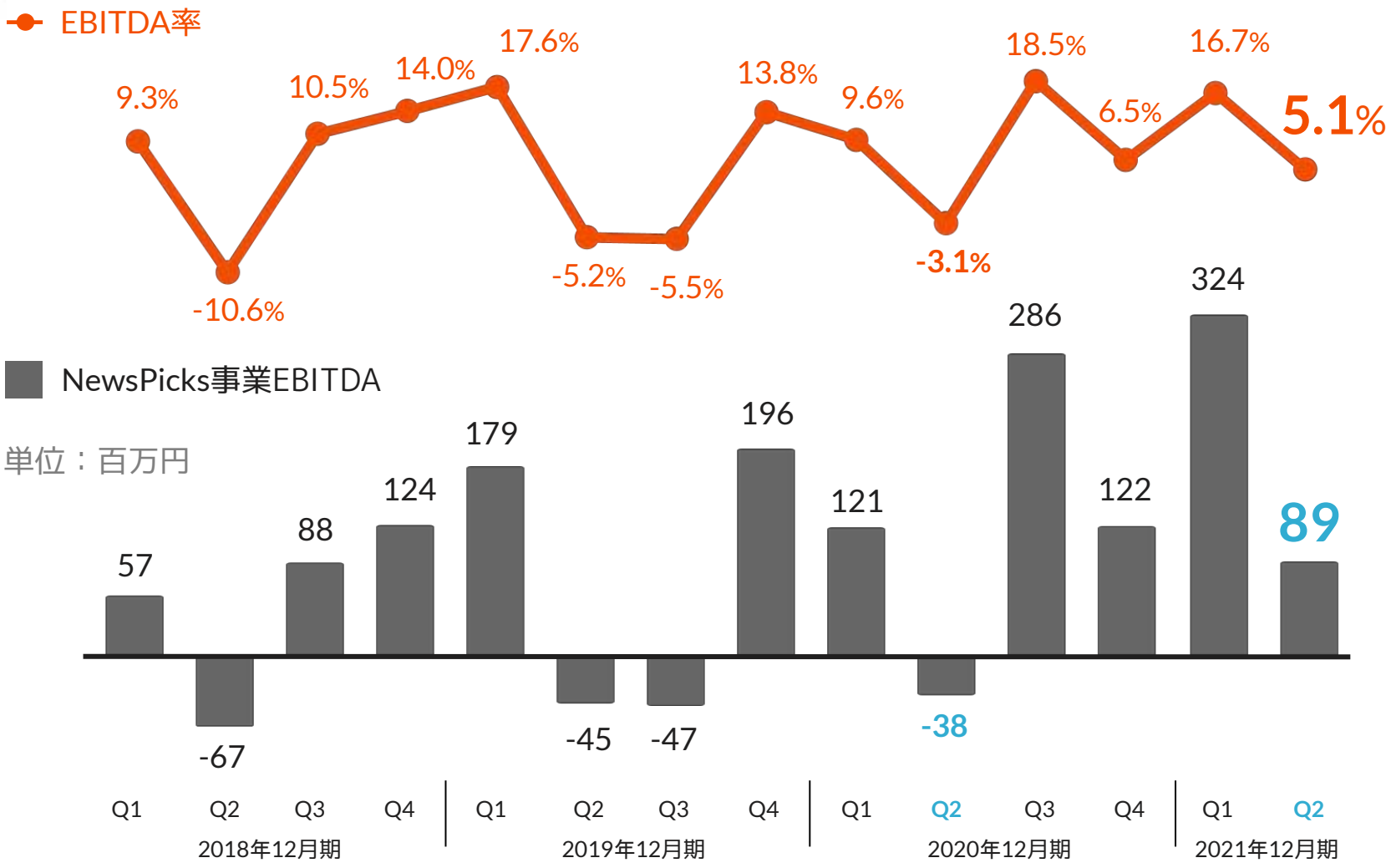


前年同期比+41%と高い売上高成長率を継続。



※ 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。

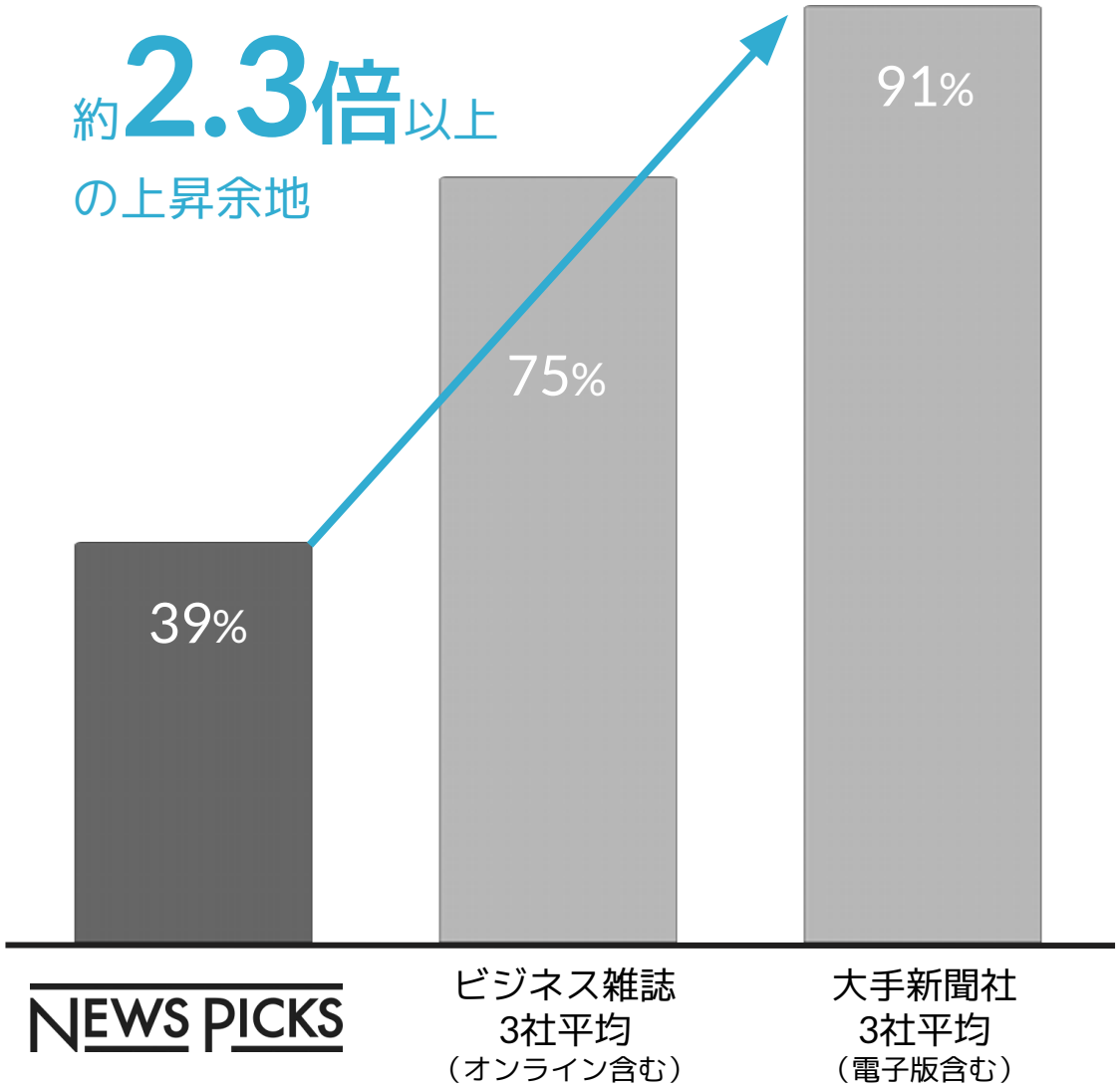
収益の季節性、投資タイミングにより、利益水準は四半期ごとにバラツキがあるが、通年での利益は拡大させていく。



NewsPicksの最大の課題は認知率。これは逆に大きな伸びしろを意味する。

➔ 認知率を引き上げるために、首都圏のみならず、地方を含んだ日本全国でのマーケティング、法人事業展開を強化していく。

ビジネスメディア利用者の経済メディア認知率



※ 経済メディア認知率は、外部企業によるビジネスメディア利用者3,000人に実施した認知度調査の結果（2020年1月に実施）となります。

NTTドコモと共同開発した「NewsPicks ＋d」を7月19日にリリース。ドコモの全国の法人会員向けサービスとして提供開始。

対象となるお客様

以下を満たすお客さまが対象となります。
・ドコモの法人のお客さま向け認証ID「ビジネスdアカウント」を発行済みのお客さま
・ドコモの法人のお客さま向け会員プログラム「ビジネスメンバーズ」会員のお客さま

提供価値

1. ビジネスや暮らしに採り入れられる「学び」を届ける
2. 地域に根ざして働く人・暮らす人の視点にこだわる
3. 多様な生き方、働き方を応援し、オン・オフともにエンパワーする

他にも、規模･地域を問わず日本の企業が取り組むDX、ドコモが深い知見を持つITや次世代通信に関する情報なども提供

➡ **日本各地の課題解決に貢献することをめざす**

提供プラン

無料と有料（税込み1,400円）の2プラン
※「ドコモビジネスメンバーズ」の会員企業様のご利用者1名単位

※ 詳細は2021年7月19日公表の「NewsPicksとドコモ、ドコモの法人会員向けメディアサービス「NewsPicks ＋d」を提供開始」、または、「NewsPicks +d」専用サイトをご確認ください。

日本の主要都市で、各地域に根ざした数千人規模のカンファレンスを開催。NewsPicksとの連携による情報発信も実施し、地域経済の活性化に寄与する。

取り組みを全国に広げるため、
『Re:gion』へと進化

NEWS PICKS Re:gion

昨年の取り組み

約3,500名以上が参加したカンファレンス「WestShip」を大阪府と共催。

WESTで活躍するビジネスの実践者やNewsPicksでもお馴染みの識者が集結し議論。

実践者達の成功や失敗を知ることで、自分達のビジネスに活かせるヒントや、ビジネス機会自体を得られる場を提供。（参加者満足度87.3%）

『Re:gion』での取り組み

各地域の行政・団体・企業と協力して、変革をリードする地域特化イベントを開催。その第1弾として、2021年8月31日に福岡での大規模ビジネスカンファレンスを開催。

NewsPicksアプリ内でも「地域経済のこれから」にフォーカスした独自コンテンツ（無料）や、地域経済に関わる記事のキュレーションを実施。

※『Re:gion』は2021年7月2日公表の「NewsPicks、地域経済にフォーカスしたプロジェクト『Re:gion』を開始」及び「『Re:gion』特設ページ」をご確認ください。

5 Appendix

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。

3 Core Assets SHARED BETWEEN CORE PRODUCTS

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

※日本国内のエキスパート数は2021年4月時点となります。

データ

SPEEDA

上場・非上場企業（国内外）	業界・トレンドレポート
950 万社以上	3,000 部以上

データサプライヤーから供給の950万社以上のデータと、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
150 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（国内外）	投資会社
95 万社以上	13,800 社

スタートアップ企業の独自データを保有

※海外企業は一部基本情報のみで、順次拡充予定

テクノロジー

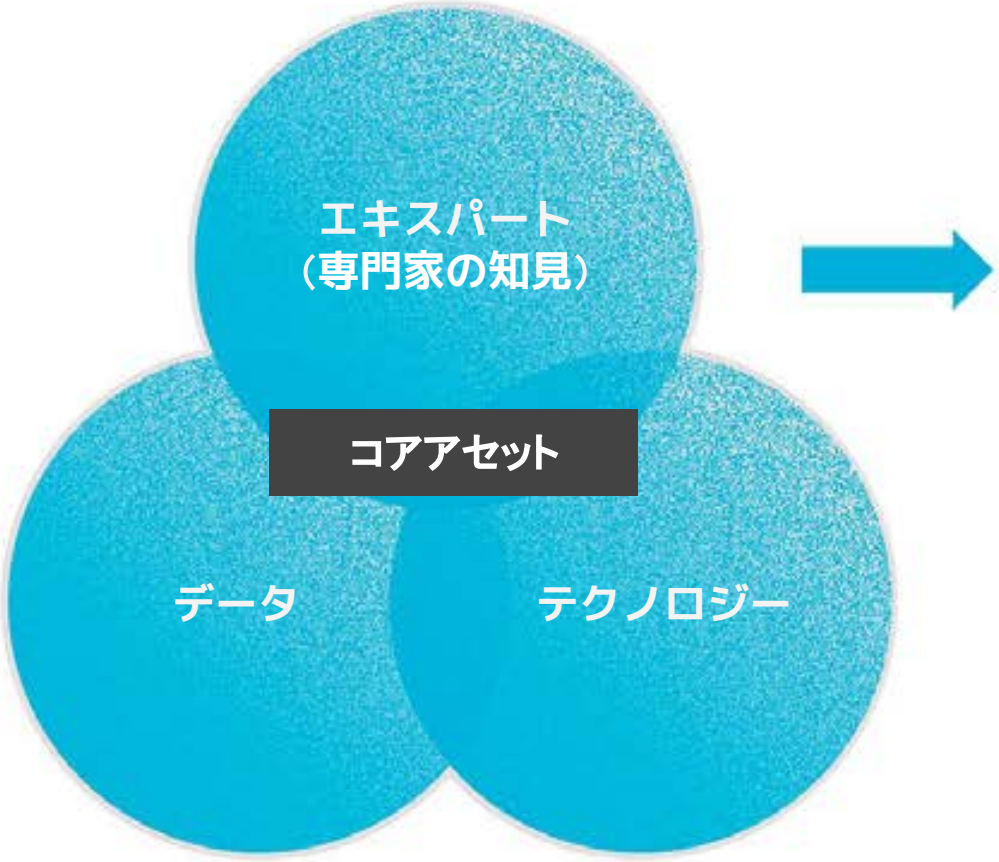
ユーザベースグループとして
ワンストップで連携できる体制と基盤を構築

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

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

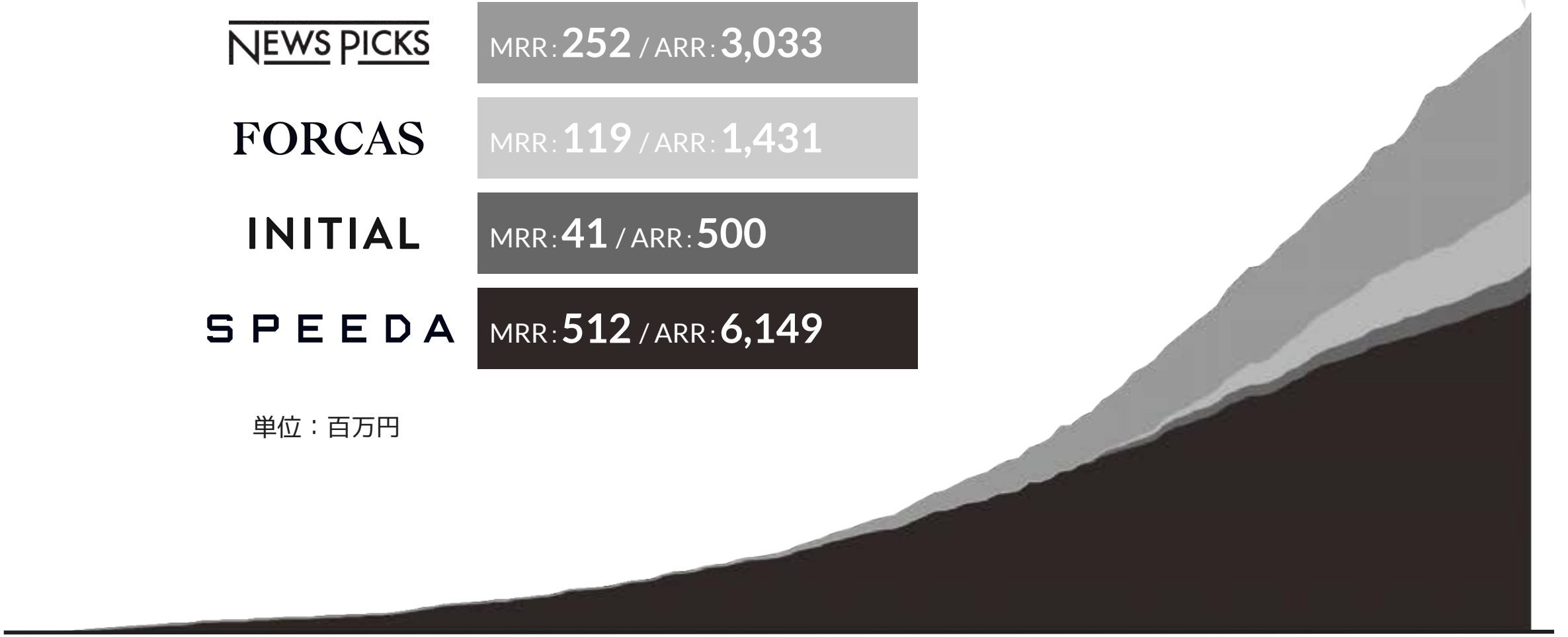
※ 2020年9月末まではQuartz事業のMRRが含まれます。
※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / MRR及びARRについて

連結MRR：**924**百万円
連結ARR：**11,096**百万円

NEWS PICKS	MRR：252 / ARR：3,033
FORCAS	MRR：119 / ARR：1,431
INITIAL	MRR：41 / ARR：500
SPEEDA	MRR：512 / ARR：6,149

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。
※ 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。

サブスクリプション+マーケットプレイス型のビジネスモデル。

Data Sources

サプライヤー

NRI 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

サービス提供

月額定額料金
＋
従量課金

End-users

金融機関等の比率
45%

事業会社の比率
55%

※2021年6月末時点のMRRにおける比率

※ 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収入と広告収入の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

記者・編集者

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

サービス提供

月額定額料金

広告費

End-users

会員登録者数

641万人

有料会員数

17.2万人

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6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PL（四半期累計期間）

（単位：百万円）	2019年Q2累計	2020年Q2累計	2021年Q2累計
売上高	5,665	6,354	7,863
売上高成長率	85%	12%	24%
売上原価	2,495	3,127	2,964
売上総利益	3,170	3,226	4,899
売上総利益率	56%	51%	62%
販売費及び一般管理費	4,101	3,778	3,667
営業利益	-931	-551	1,231
営業利益率	-	-	16%
EBITDA	-528	-104	1,434
EBITDA率	-	-	18%
経常利益	-1,007	-665	1,141
経常利益率	-	-	15%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-965	-1,110	743
親会社株主に帰属する四半期純利益率	-	-	9%

Appendix / セグメント別PL（四半期累計期間）

（単位：百万円）		売上高	前年同期比	EBITDA	前年同期比
2021年第2四半期（累計）	連結	7,863	+24%	1,434	-
	連結（Quartz事業除く）	7,863	+35%	1,434	+29%
	SPEEDA事業	3,243	+23%	1,137	+8%
	その他B2B事業	921	+39%	2	-77%
	NewsPicks事業	3,695	+47%	414	+400%
2020年第2四半期（累計）	連結	6,354	+12%	-104	-
	連結（Quartz事業除く）	5,809	+32%	1,112	+23%
	SPEEDA事業	2,638	+23%	1,049	+27%
	その他B2B事業	660	+83%	11	-
	NewsPicks事業	2,511	+33%	82	-38%
	Quartz事業	544	-57%	-1,216	-
2019年第2四半期（累計）	連結	5,665	+85%	-528	-
	連結（Quartz事業除く）	4,389	+43%	904	+179%
	SPEEDA事業	2,142	+27%	826	+76%
	その他B2B事業	360	+190%	-53	-
	NewsPicks事業	1,885	+51%	133	-
	Quartz事業	1,276	-	-1,433	-

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。

Appendix / 連結PL推移（四半期会計期間）

（単位：百万円）	2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898
売上高成長率	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%
売上高（Quartz事業除く）	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965	3,898
成長率（Quartz事業除く）	+49%	+37%	+22%	+46%	+30%	+35%	+45%	+28%	+38%	+33%
SPEEDA事業	1,037	1,104	1,162	1,225	1,288	1,349	1,388	1,466	1,589	1,654
その他B2B事業	162	198	235	274	327	332	353	397	436	484
NewsPicks事業	1,017	868	872	1,419	1,266	1,244	1,545	1,875	1,938	1,756
Quartz事業	629	646	537	1,128	289	255	296	131	-	-
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597
EBITDA（Quartz事業除く）	572	331	307	537	640	471	789	542	837	597
SPEEDA事業	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589
その他B2B事業	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10
NewsPicks事業	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89
Quartz事業	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	-	-

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。
※ 売上高成長率は前年同期比（同四半期比）を記載しております。

Appendix / 連結BS

（単位：百万円）	2020年末	2021年Q2末	増減比較
流動資産	9,226	10,850	1,623
（現金及び預金）	7,584	9,278	1,694
固定資産	6,600	6,850	249
繰延資産	87	70	-17
資産合計	15,915	17,770	1,855
流動負債	5,222	6,422	1,199
固定負債	3,573	2,887	-686
負債合計	8,796	9,309	512
（有利子負債）	4,308	3,876	-431
純資産合計	7,118	8,460	1,342

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2021年第2四半期 決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

UZABASE

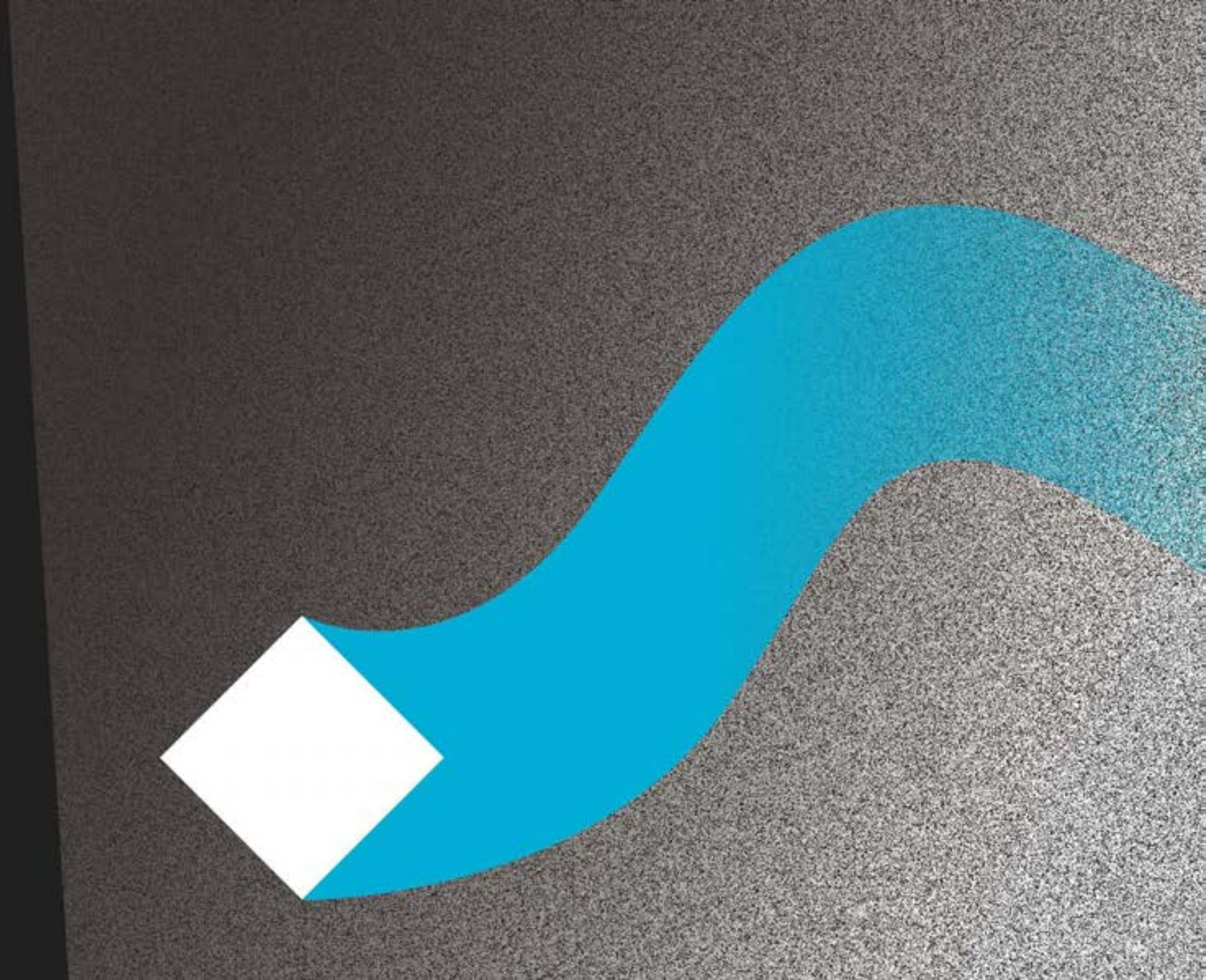
免責事項

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8月5日

UZABASE



Information for Attendees

Q2 FY2021 Financial Results Briefing

Time and Date:	August 5, 6:00–7:00 PM JST (Zoom accessible from 5:50 PM)
Speakers:	Yusuke Inagaki (Co-CEO), Taira Sakuma (Co-CEO) Daisuke Chiba (CFO) Daisuke Sakamoto (NewsPicks Inc., CEO)

UZABASE

UZABASE

Q2 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

1

Highlights for:

Consolidated Results

UZABASE

Announcement

- All earnings presented are consolidated figures excluding the Quartz business.
- Starting from Q2, earnings will be reported on a quarterly basis (3 months), as opposed to cumulative figures (6 months), in order to improve the visibility of the business's status in each separate quarter.
- All YoY comparisons in this Q2 report are also calculated on a quarterly basis, instead of the cumulative approach used in previous years.
- Full consolidated earnings that include the Quartz business, as well as cumulative figures are included in the Appendix for reference.

Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

Consolidated MRR (YoY Change)	Consolidated Net Sales (YoY Change)	Consolidated EBITDA
924 MM (+19%)	3,898 MM (+33%)	597MM

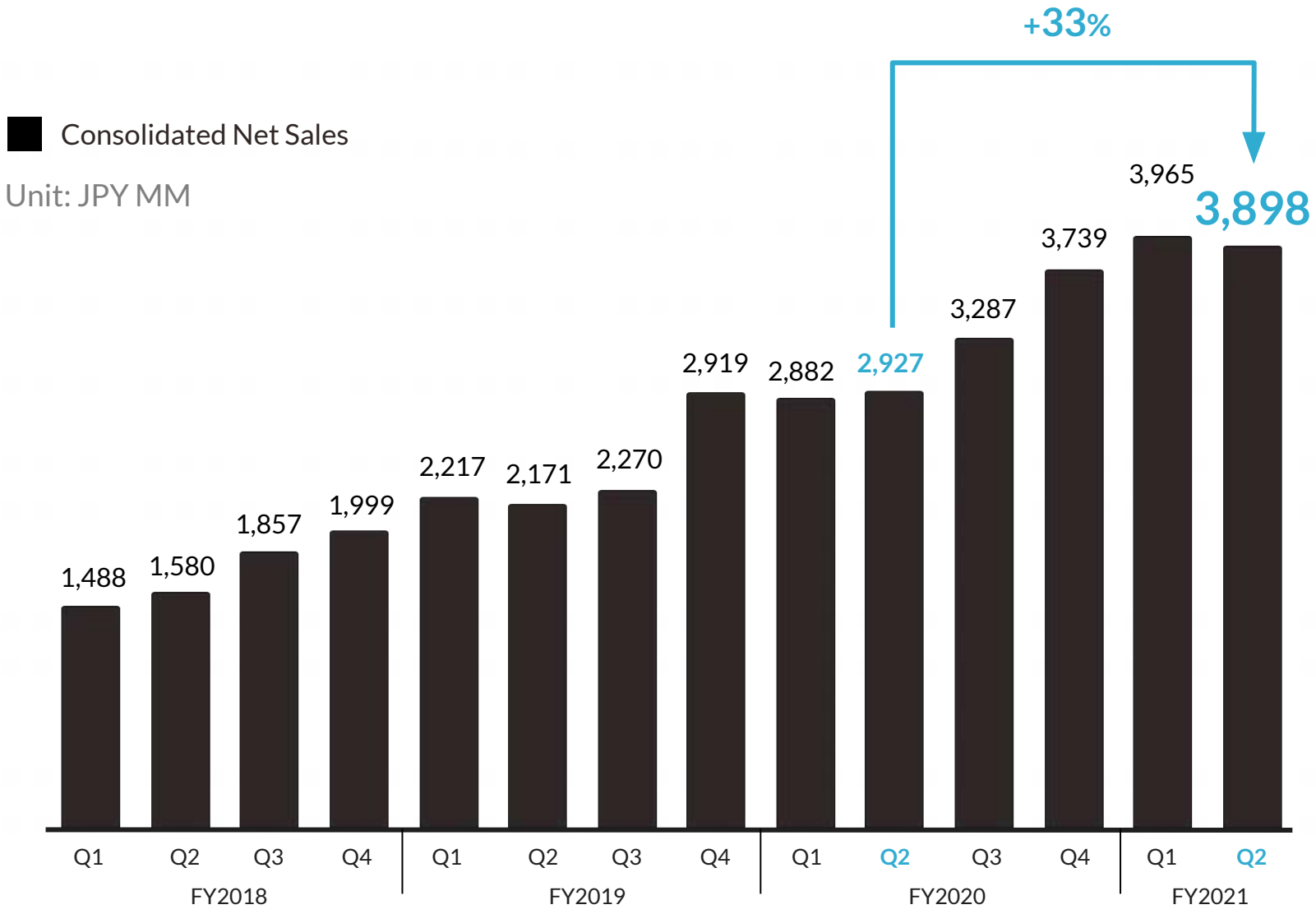
- All monetary amounts are truncated values. Progress rates and growth rates are rounded to the nearest whole. (Same applies for all slides that follow).
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortisation (including Goodwill Amortisation).
- All figures shown are the actuals for Q2 2021.

Highlights PERFORMANCE OVERVIEW

Segment	Q2 Summary	MRR (YoY Change)	Net Sales (YoY Change)	EBITDA
SPEEDA	MRR growth rate increased due to higher average revenue per account	512 MM (+18%)	1,659 MM (+22%)	589 MM
Other B2B Businesses	FORCAS's MRR growth rate increased	161 MM (+43%)	486 MM (+45%)	-10 MM
NewsPicks	MRR recorded a temporary downtick on a QoQ basis following the last year's spike in new subscriptions	252 MM (+10%)	1,765 MM (+41%)	89 MM

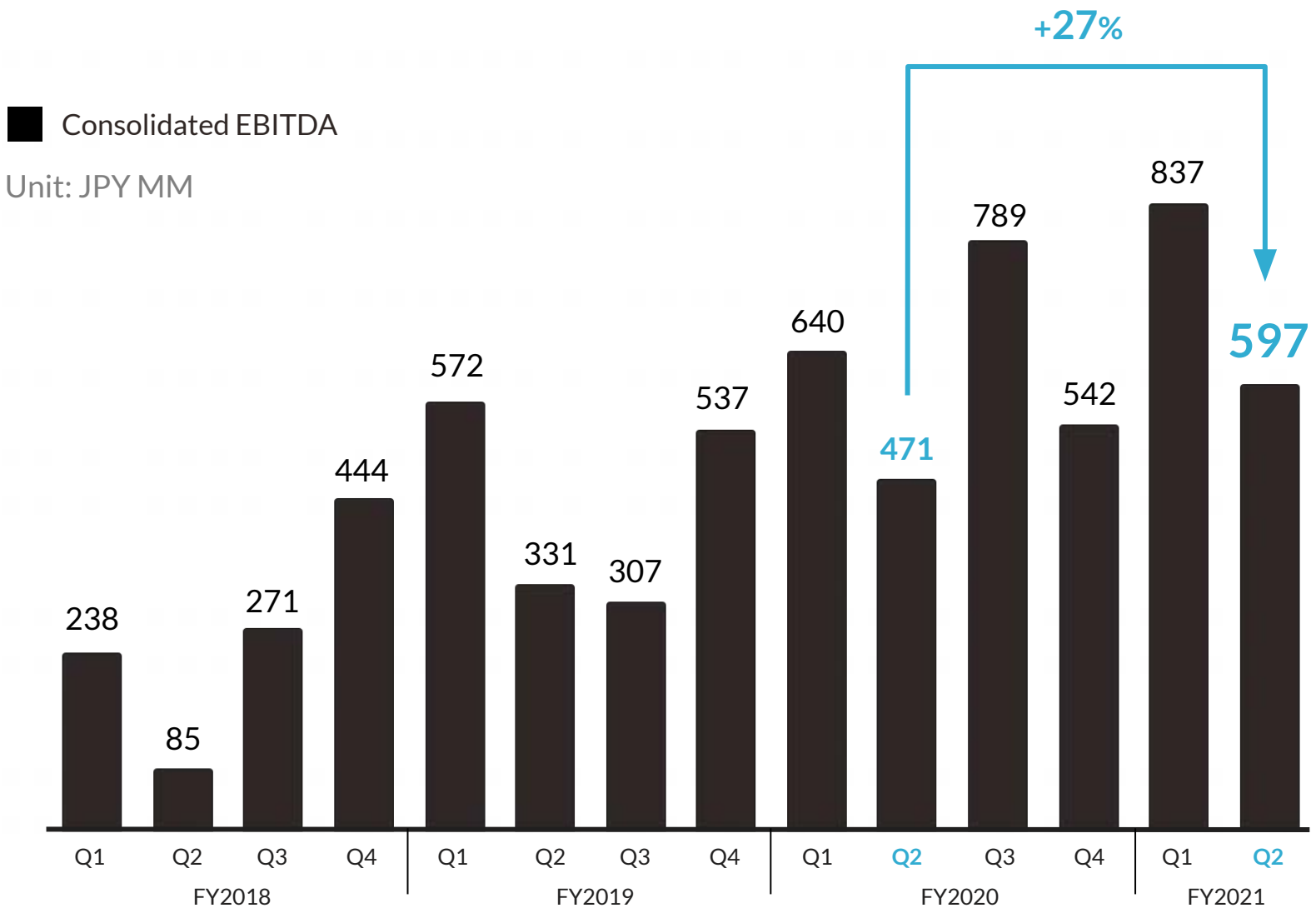
- MRR for Other B2B Businesses is a total of MRR for FORCAS, FORCAS Sales, and INITIAL
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- All figures shown are the actuals for Q2 2021.

Consolidated net sales increased by +33% YoY.



- Consolidated net sales (excl. Quartz) are calculated as Consolidated Net Sales minus Quartz's Net Sales up to Q4 FY2020.
- For consolidated net sales including the Quartz business in previous years, refer to the Appendix.

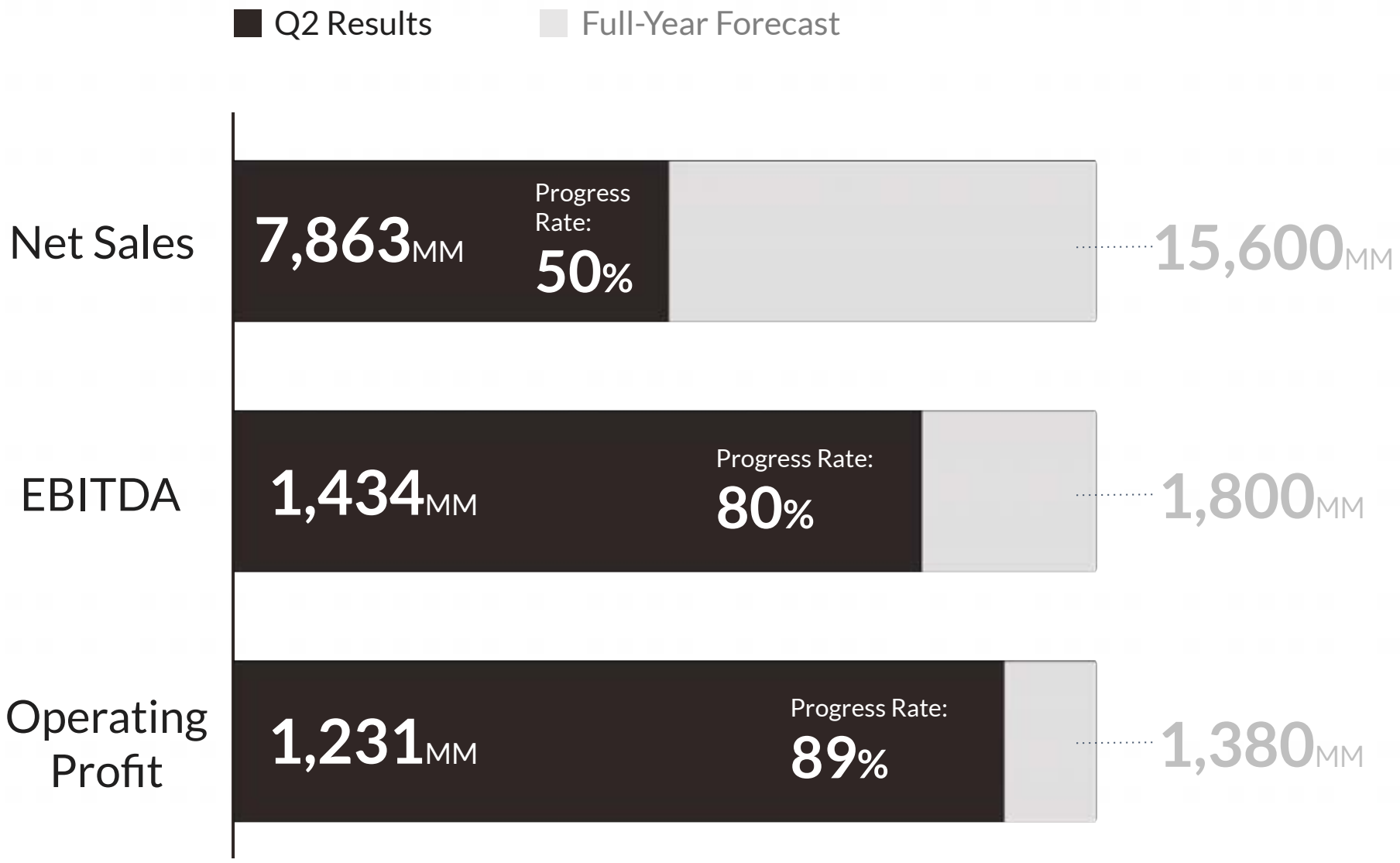
Consolidated EBITDA also increased by +27% YoY.



- Consolidated EBITDA (excl. Quartz) is calculated as Consolidated EBITDA minus EBITDA for Quartz up to Q4 FY2020.
- For consolidated EBITDA including the Quartz business in previous years, refer to the Appendix.

Net sales reached 50% of full-year target, demonstrating quicker progress than in an average year (e.g. compared with 40-42% in FY2020). As a result, EBITDA also saw favourable progress at 80% of the target.

- ➔ All growth investments are progressing according to the original plan, with a higher concentration in the latter half of the year.
- ➔ Any excess net sales will be used, with all due diligence, towards additional growth investments in Q3 onwards.



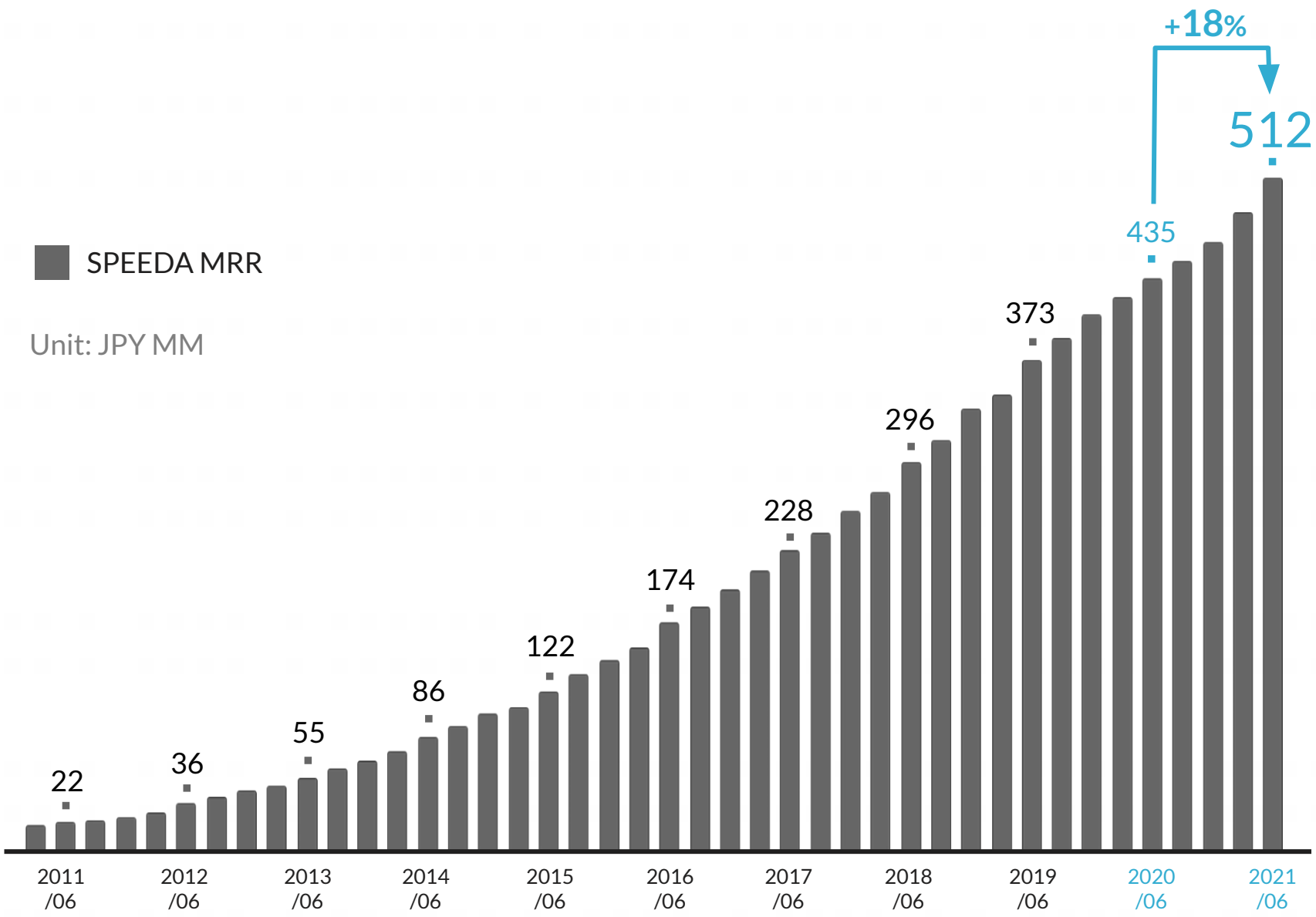
- Progress rate for Q2 2020 calculated as Net Sales Actuals (JPY 6,354 million) divided by Net Sales Full-Year Forecast (JPY 15-16 billion)
- "Full-Year Forecast" refers to the figures announced on 10 February 2021.

2

Highlights for:

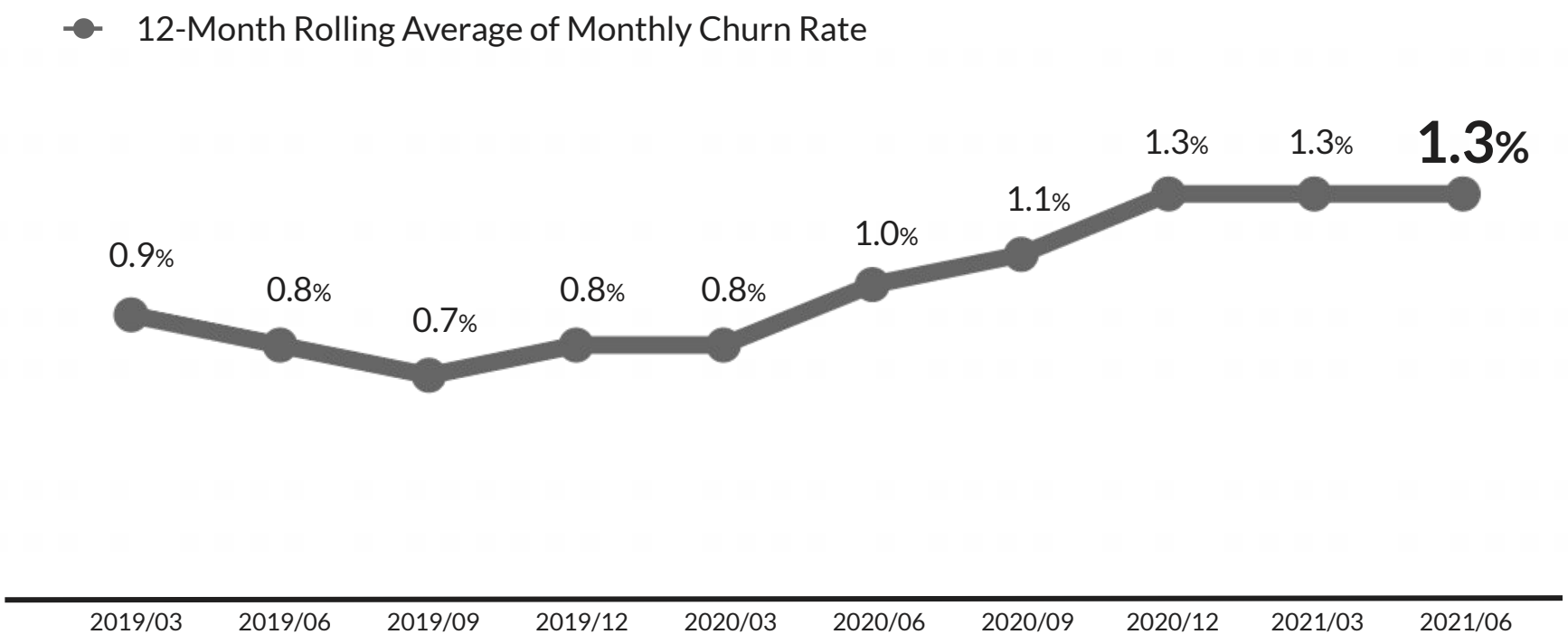
SPEEDA

MRR recorded an increase of +18% YoY, continuing the uptrend from Q1.



- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue 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.

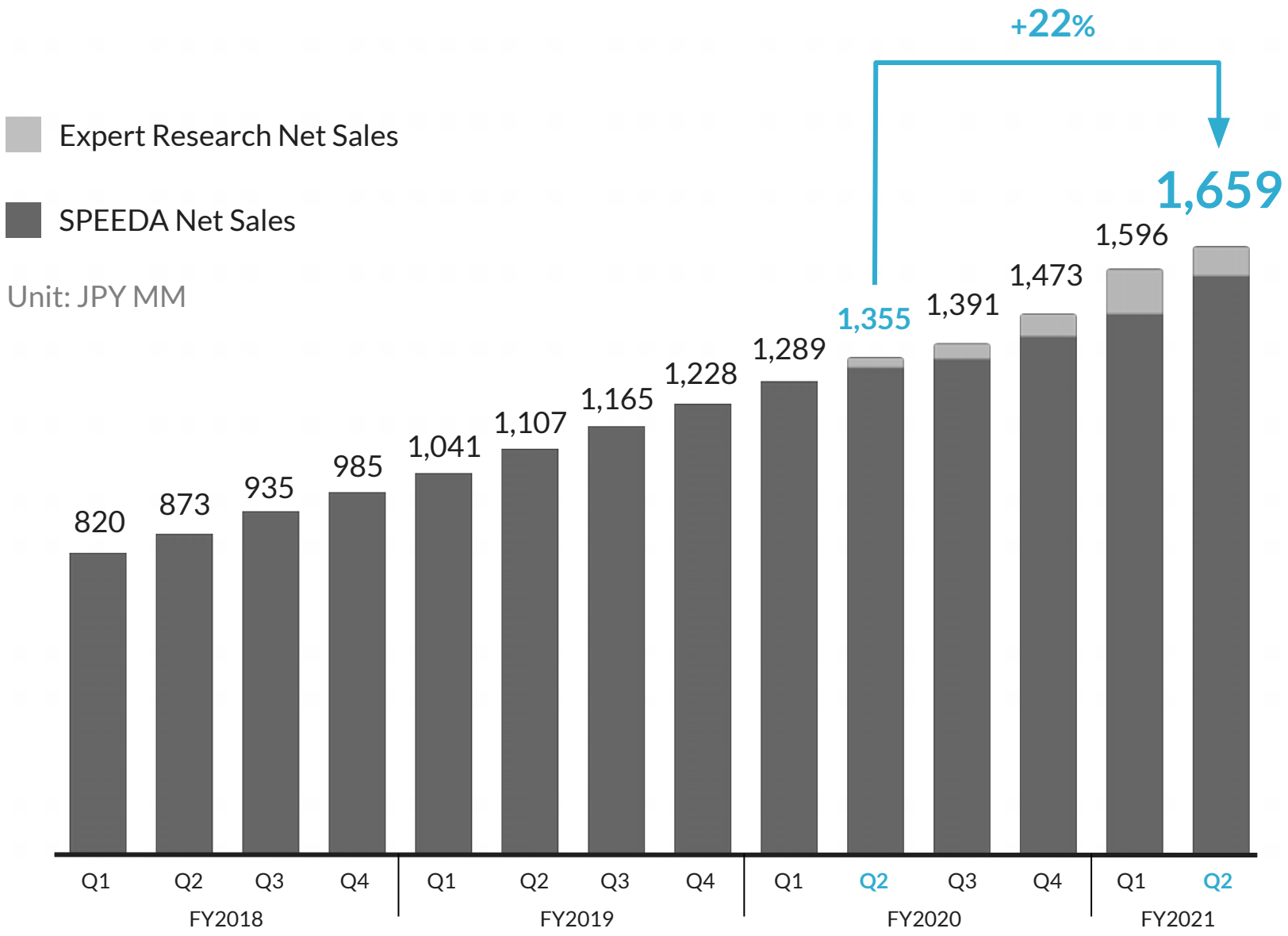
Churn rate continued to be flat in Q2 on a rolling average basis, but has been on a downtrend in more recent months. SPEEDA will continue working towards bringing it down to 1.0% within 2021.



- The Churn Rate shown refers to Gross Revenue Churn Rate.

Net sales increased by +22% YoY.

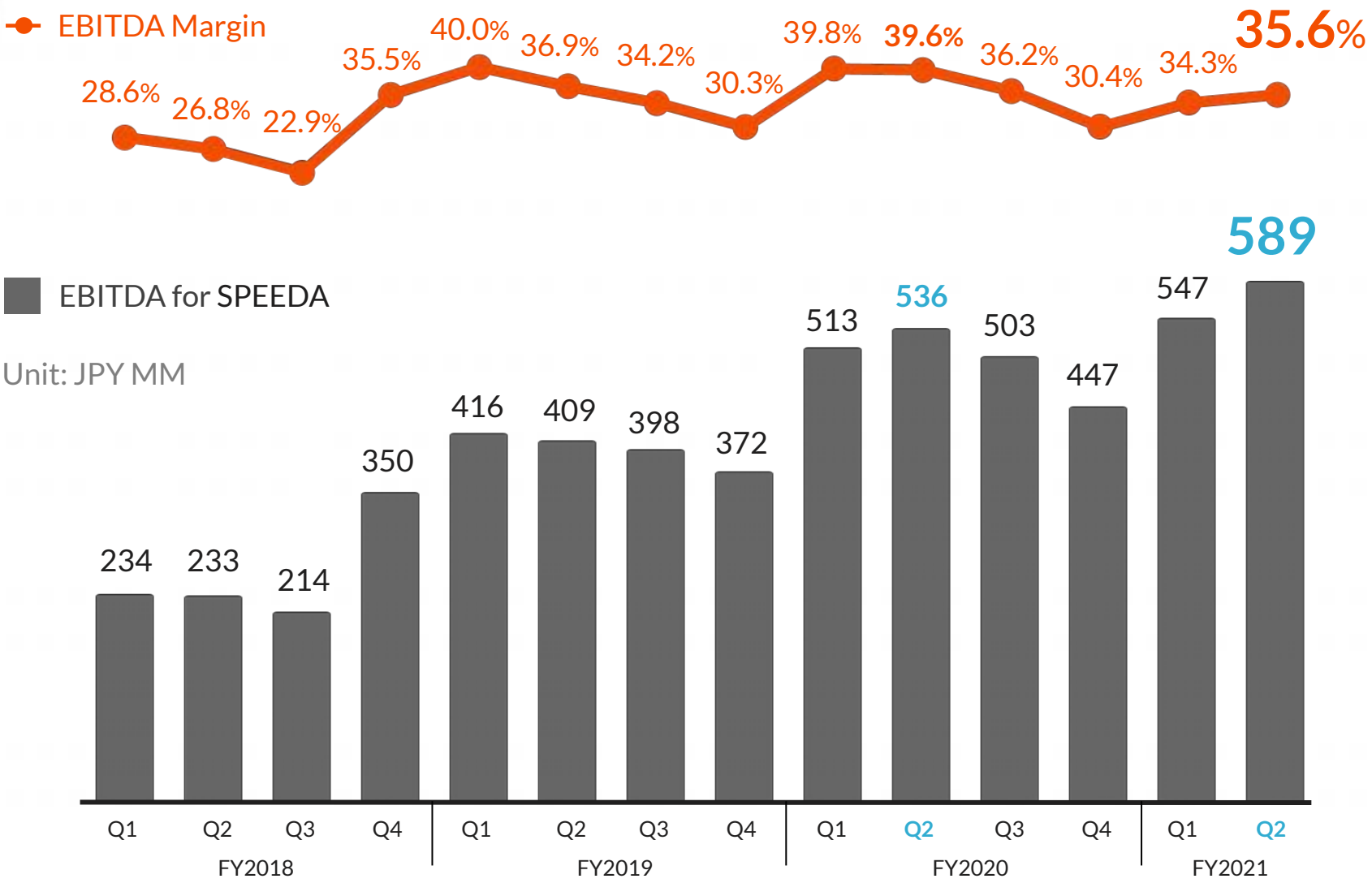
➔ The decrease in net sales for Expert Research was the result of a one-off overconcentration of sales in Q1. Going forward, favourable growth is projected.



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

SPEEDA successfully managed to balance growth investments in Expert Research with maintaining high profitability.

➔ Investments in the expansion of the Expert Research service will be continued with the target of maintaining a 30% EBITDA margin for the full year.

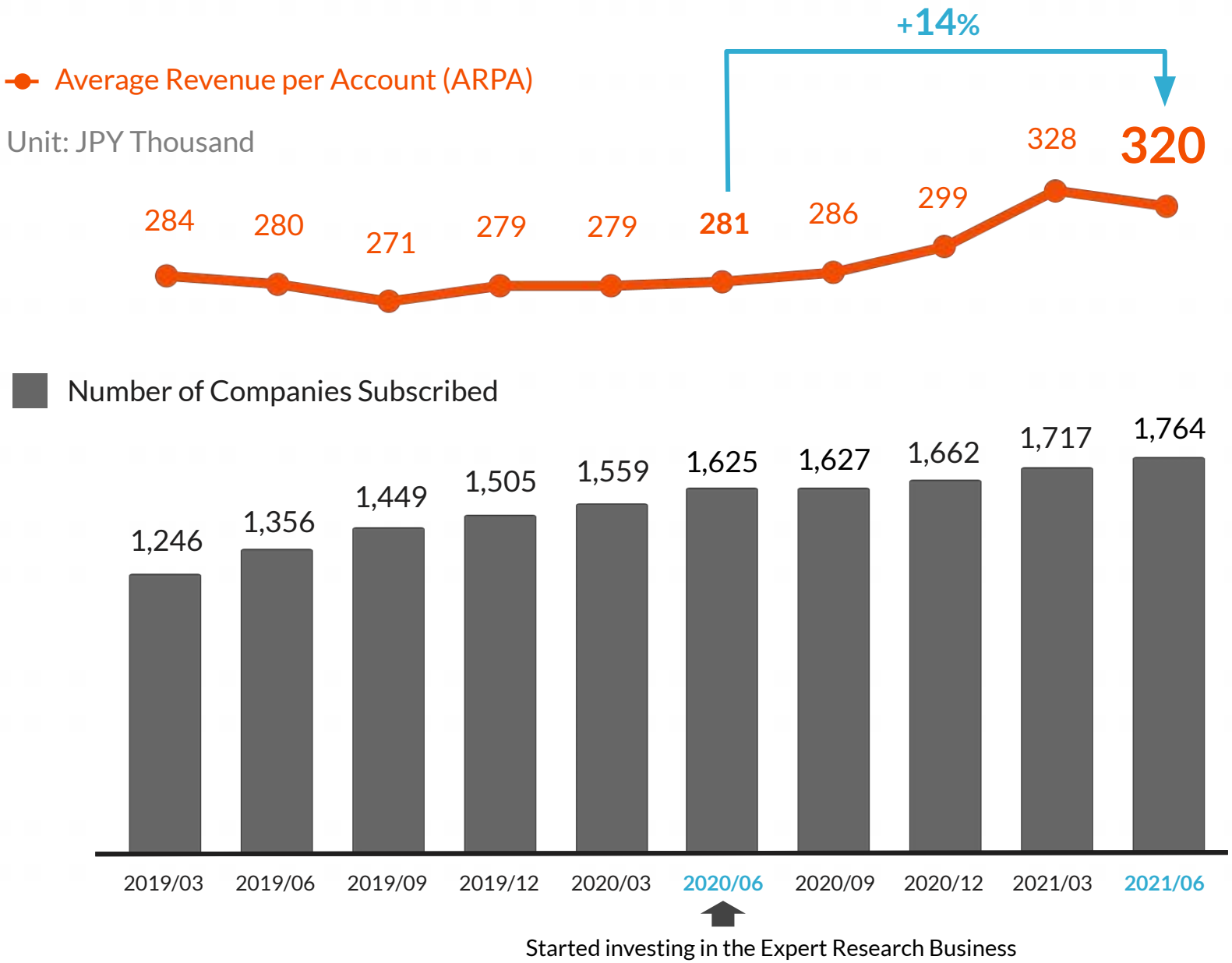


- Financials for MIMIR, acquired in May 2020, are included as part of SPEEDA since May 2020.

SPEEDA's ARPA increased by +14% YoY.

- ➔ Increasing SPEEDA's ARPA via Expert Research and other services is an important goal towards continuous growth of the business. Other services that provide additional value to customers and result in higher ARPA are also planned to be released in the future.

- ➔ SPEEDA's strong customer base of 1,764 companies, which includes many large Japanese corporations, will be leveraged to create a solid foundation for other businesses, including FORCAS, INITIAL, and NewsPicks for Business.



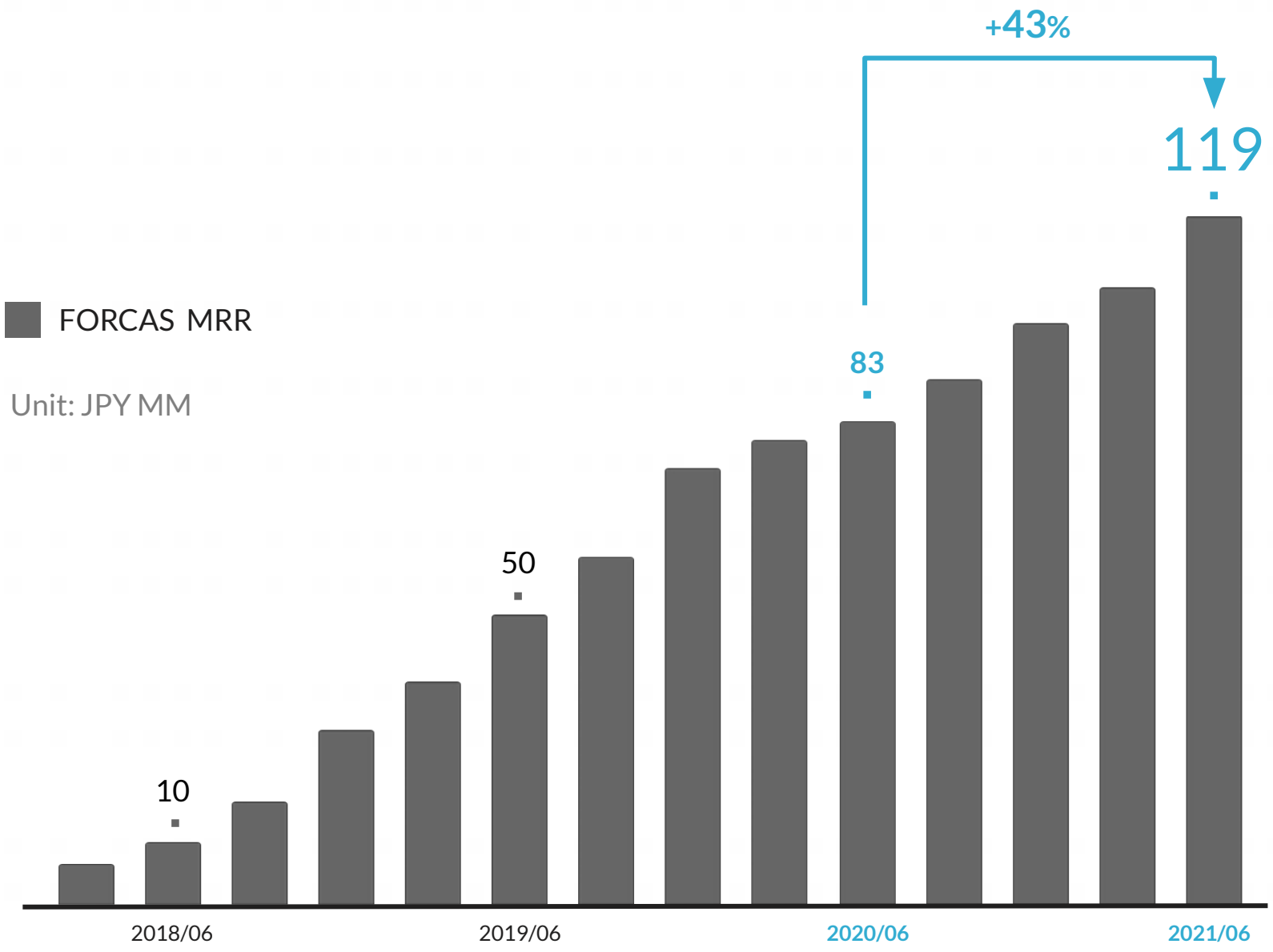
- Number of Companies Subscribed and Net Sales also include those of MIMIR starting from June 2020.
- Number of Companies Subscribed for MIMIR includes all companies that had a confirmed transaction with MIMIR within the past one year (starting from the month when the data was aggregated) and excludes any companies that are also SPEEDA customers.
- SPEEDA's Number of Companies Subscribed includes customers both in Japan and overseas. A corporate entity that has a subscription both in Japan and abroad is counted only once.
- ARPA is calculated as net sales actuals as of the end of each month divided by the number of companies subscribed.

3

Highlights for:

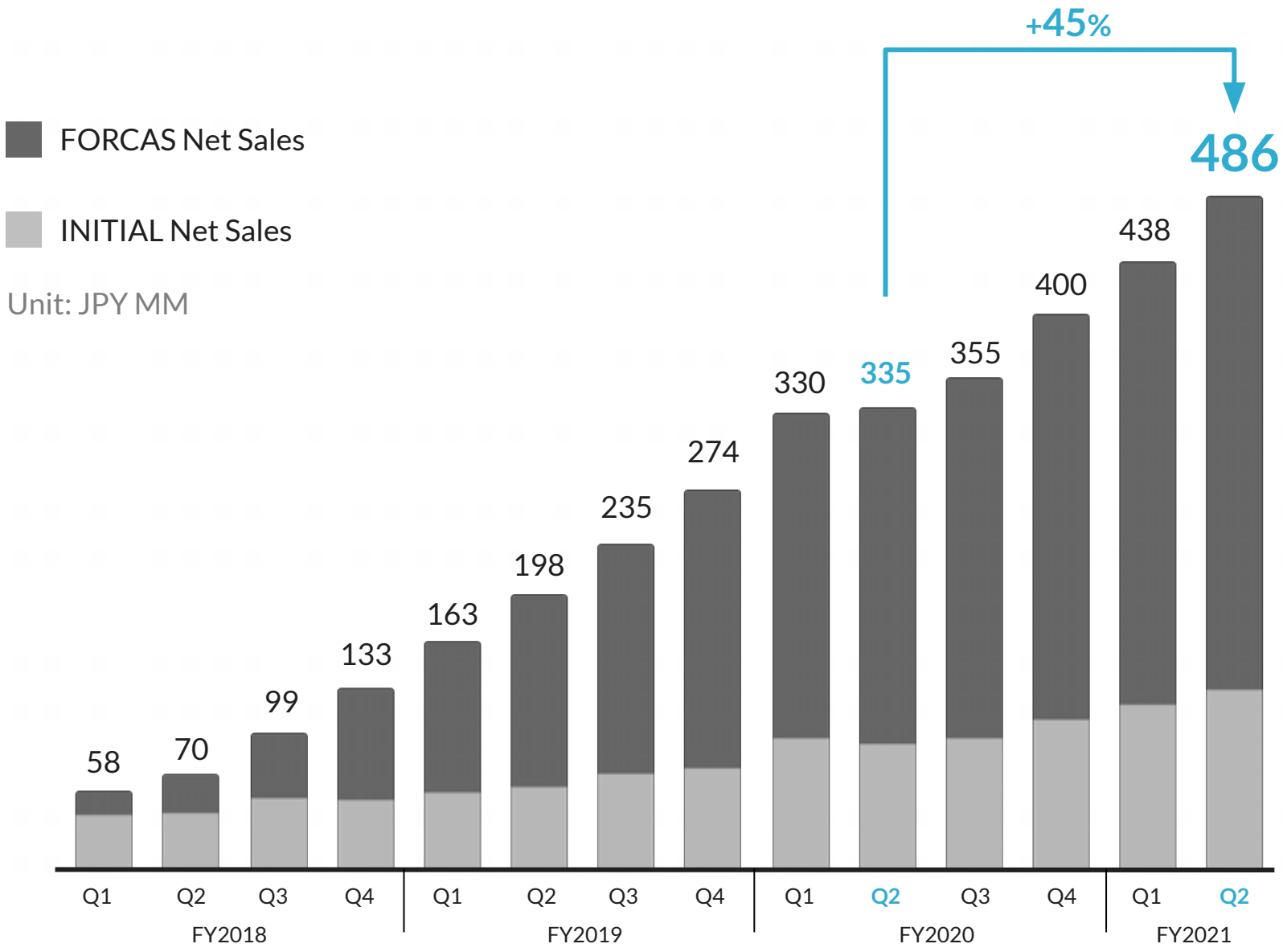
Other B2B Business

MRR growth rate for FORCAS increased to +43% YoY. Steady increase in growth rate forecast going forward on the back of contribution of MRR from FORCAS Sales.



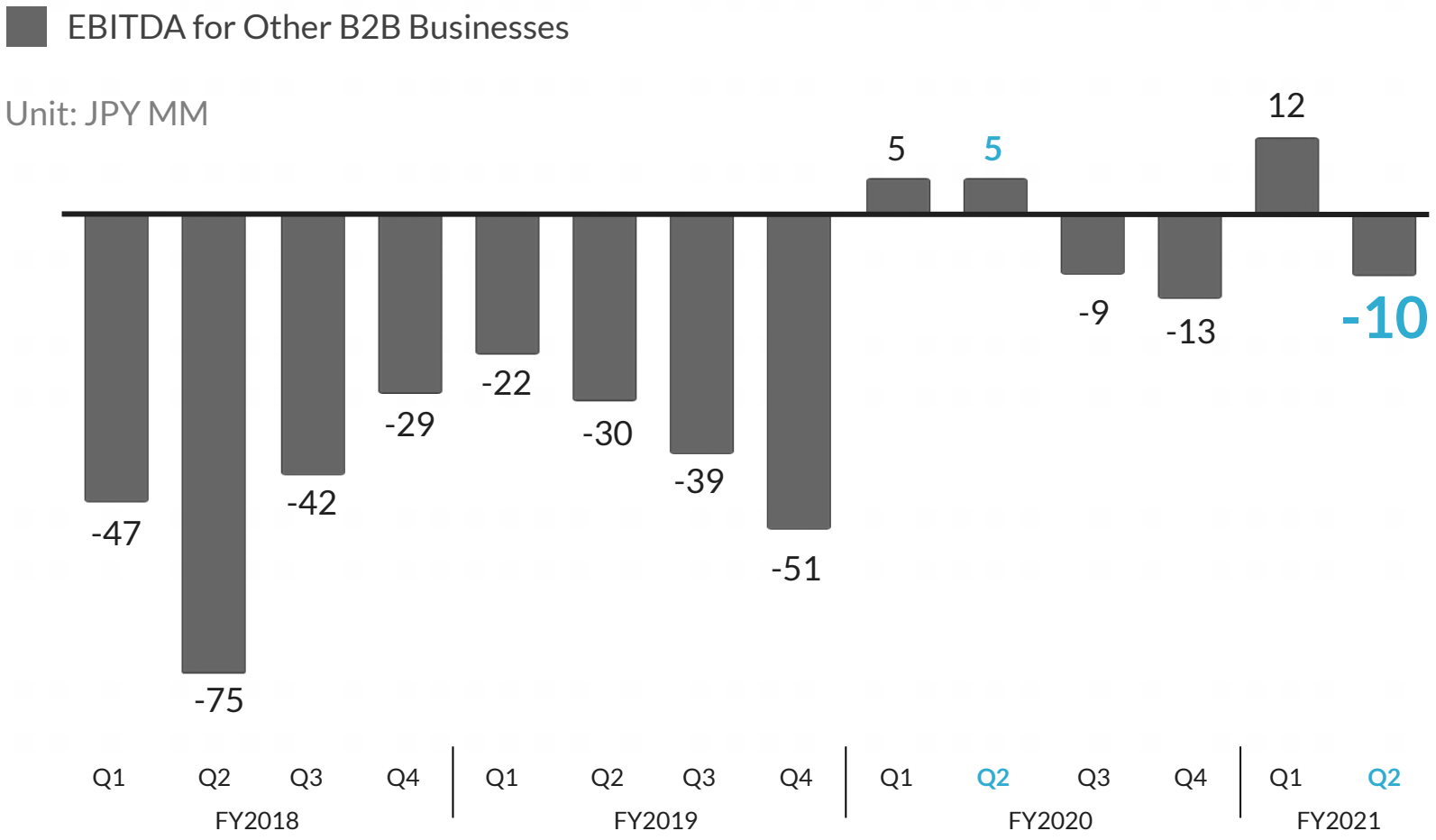
- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial costs.
- MRR from December 2020 onwards includes FORCAS Sales' MRR.

Net sales across all Other B2B Businesses increased by +45% YoY.



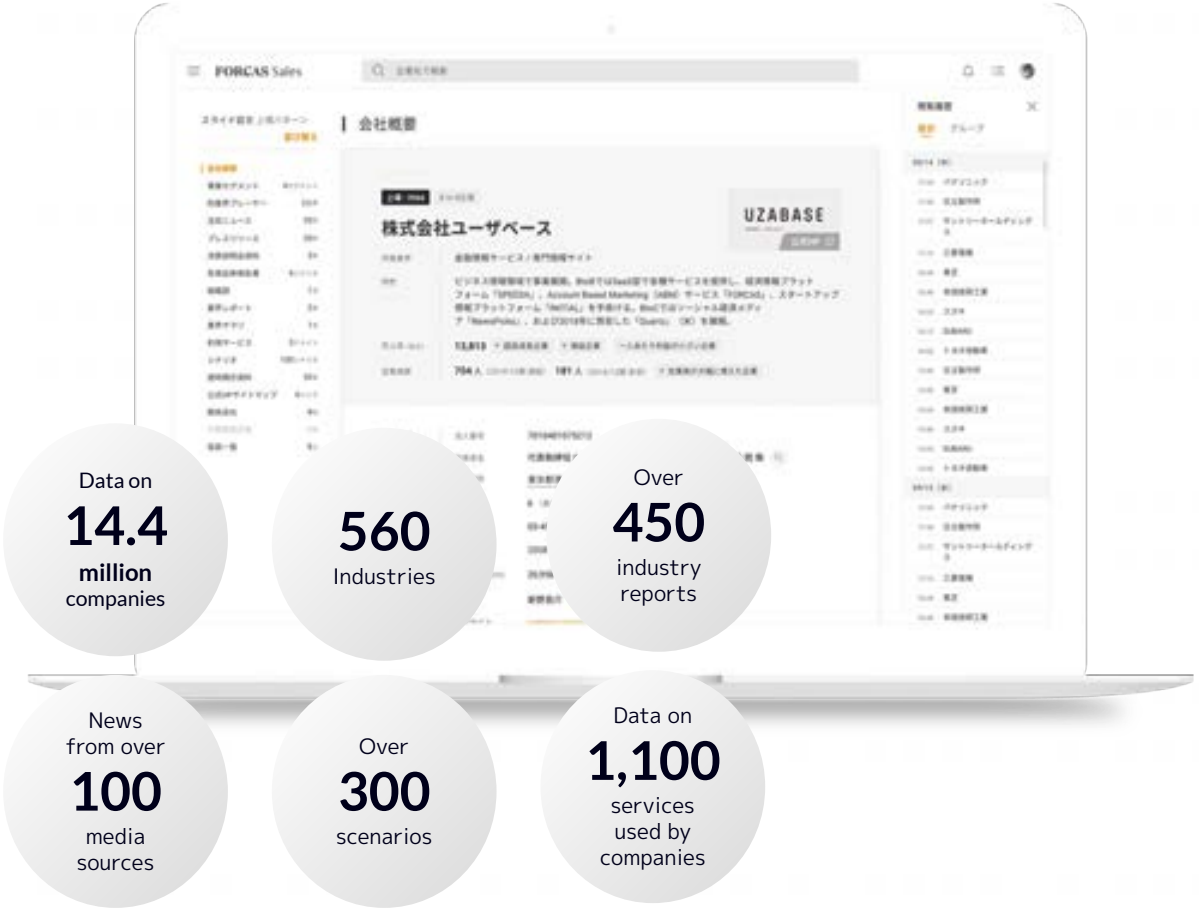
- Internal transactions between segments are included.

EBITDA decreased on a YoY basis due to investments into FORCAS Sales.



Introducing FORCAS Sales

A productivity-boosting research platform tailored to the needs of sales teams



Common Issues Faced by Sales Teams

- Looking up information on leads takes up a lot of time, resulting in lower productivity
- Only certain people possess the skills to properly research their leads and make a value proposition, and the over-reliance on them prevents new sales resource development

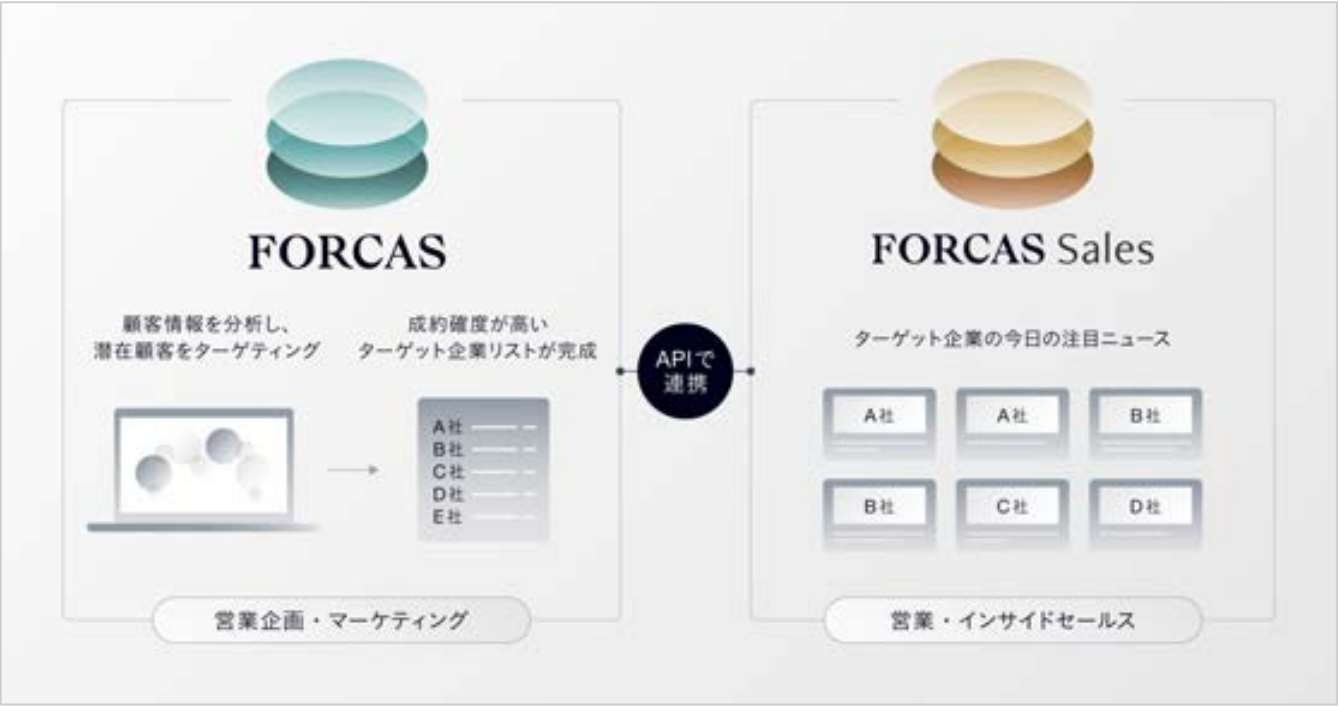
FORCAS Sales' Value Proposition

- Significantly boosts the efficiency of preparatory research prior to a sales appointment
- Helps visualize and standardize sales activities and techniques that tend to remain unshared, helping to train a new generation of highly-skilled sales representatives

(*) For details, refer to FORCAS Sales' website (Japanese only).

FORCAS Sales is now connected to FORCAS

The latest information on leads enables sales teams to create timely, customer-focused sales proposals.



Main Features

- **Quick access to major news related to companies targeted through FORCAS**
- All NewsPicks Premium articles available, linked to company pages
- A target company's flags can be displayed in company lists on FORCAS Sales in order to assist with setting priorities as well as promoting cross-sales

- For details, refer to the "FORCAS Sales Connects with FORCAS to Deliver Top News on Sales Leads" press release (Japanese only)
- For details on the Company News function, refer to the "FORCAS Sales Connects with NewsPicks to Deliver Latest Company News" press release (Japanese only)

Adobe: Successfully leveraged FORCAS Sales to reduce time spent on researching target companies by around 85%

- Created sales proposals for each customer by using the “Services Used” function, which aggregates information from the web in the form of easy-to-use tags
- Gained useful insights that can be utilised in future proposals by reading feature stories published on NewsPicks, in addition to general news articles
- Extracted information from the latest company news and press releases to use as a base for strategy meetings to plan the approach to new departments or key persons on the client side
- Enabled teams to hold brainstorming sessions on a variety of topics, from sharing information on executive-class professionals to potential ice-breakers during sales appointments

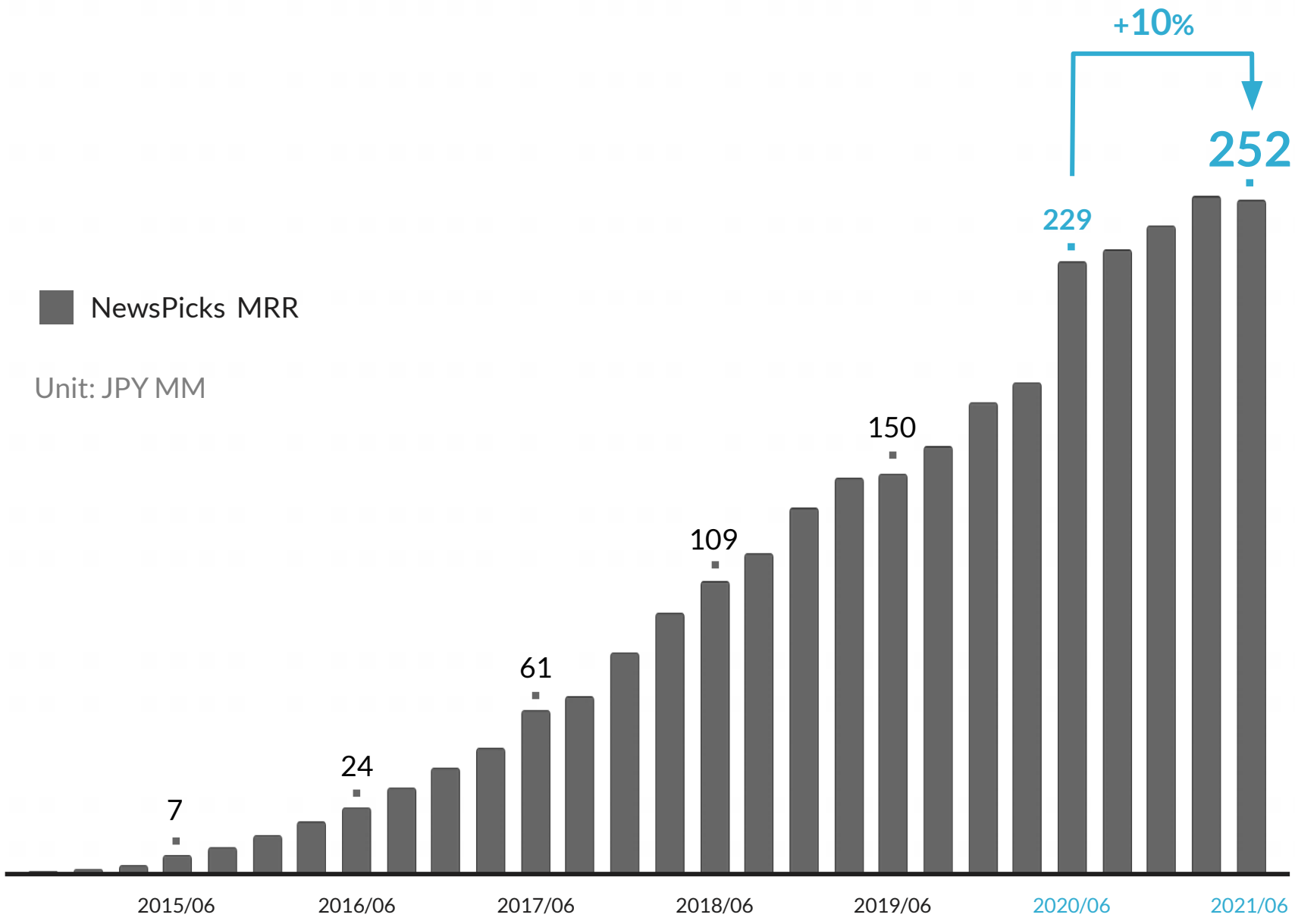
Time spent on researching target companies **reduced by around 85%,** while also increasing the quality of sales proposals

4

Highlights for:

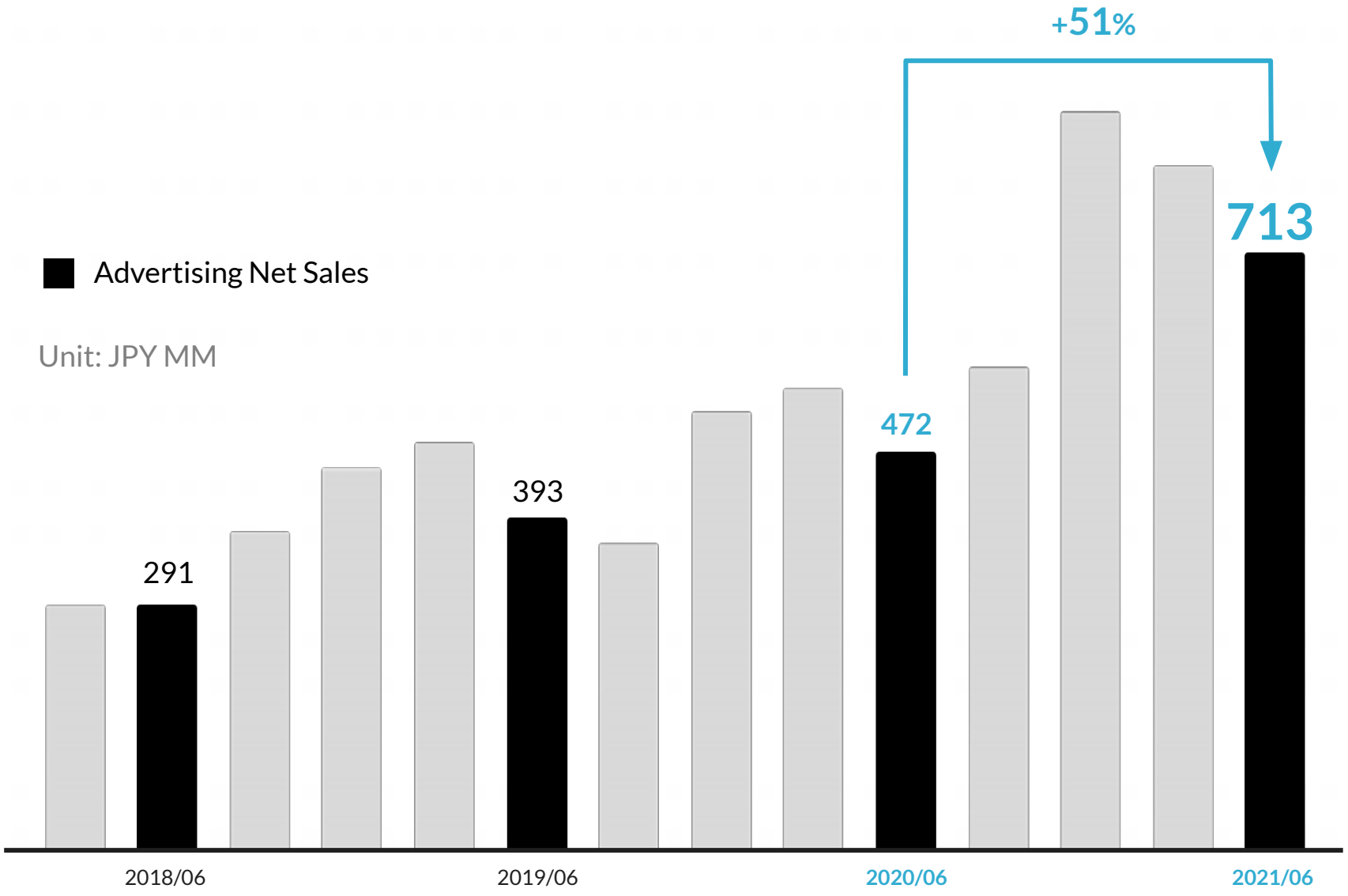
NewsPicks

Following the surge in new subscribers in Q2 2020, MRR in Q2 2021 dropped temporarily on a QoQ basis, but is expected to increase from Q3 onwards.

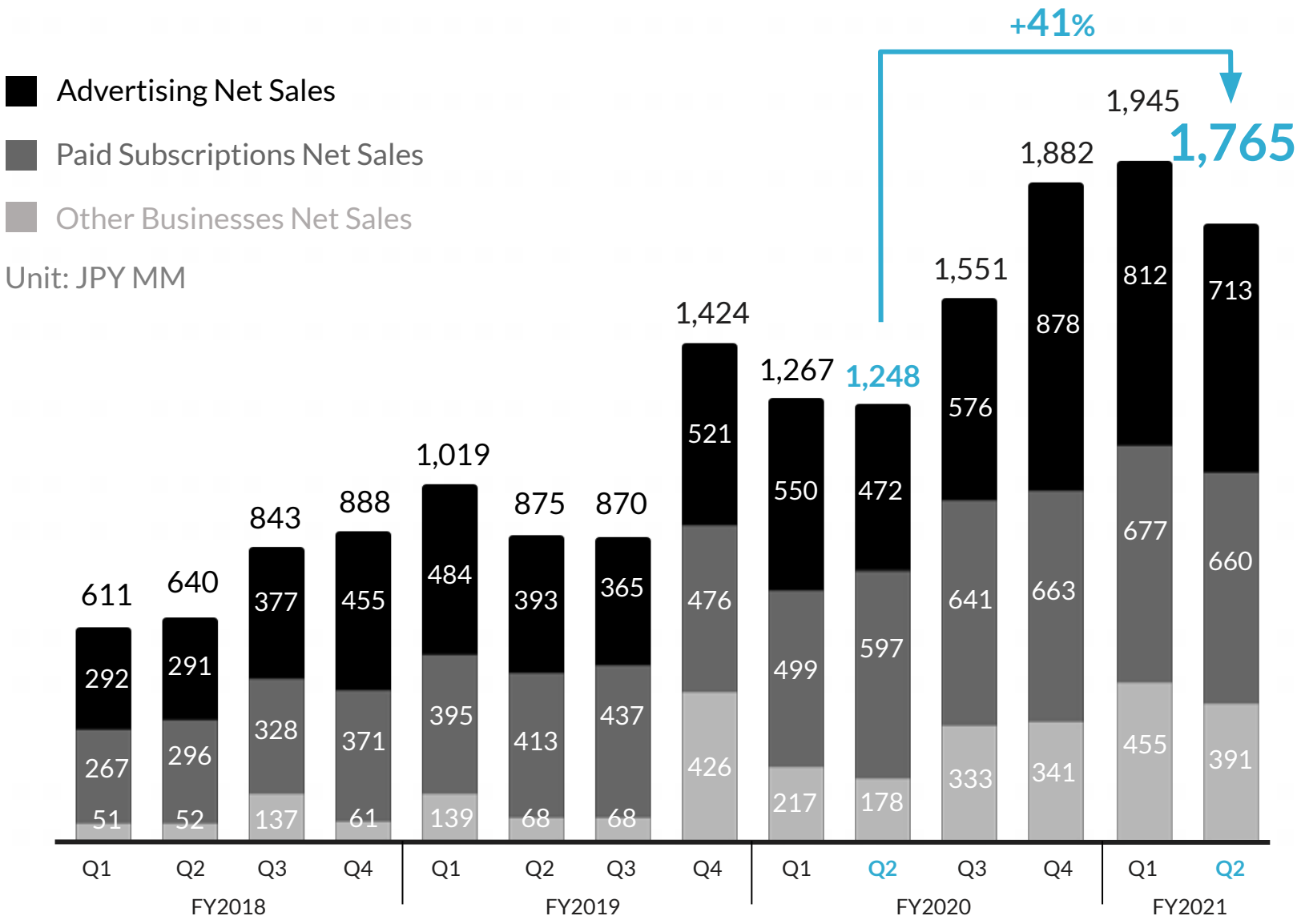


- MRR (Monthly Recurring Revenue): revenue recurring on a monthly basis that excludes any one-off payments by customers such as initial cost.
- MRR is a total for individual and corporate users.

Net sales in the Advertising business maintained a high growth rate, increasing by +51% YoY.

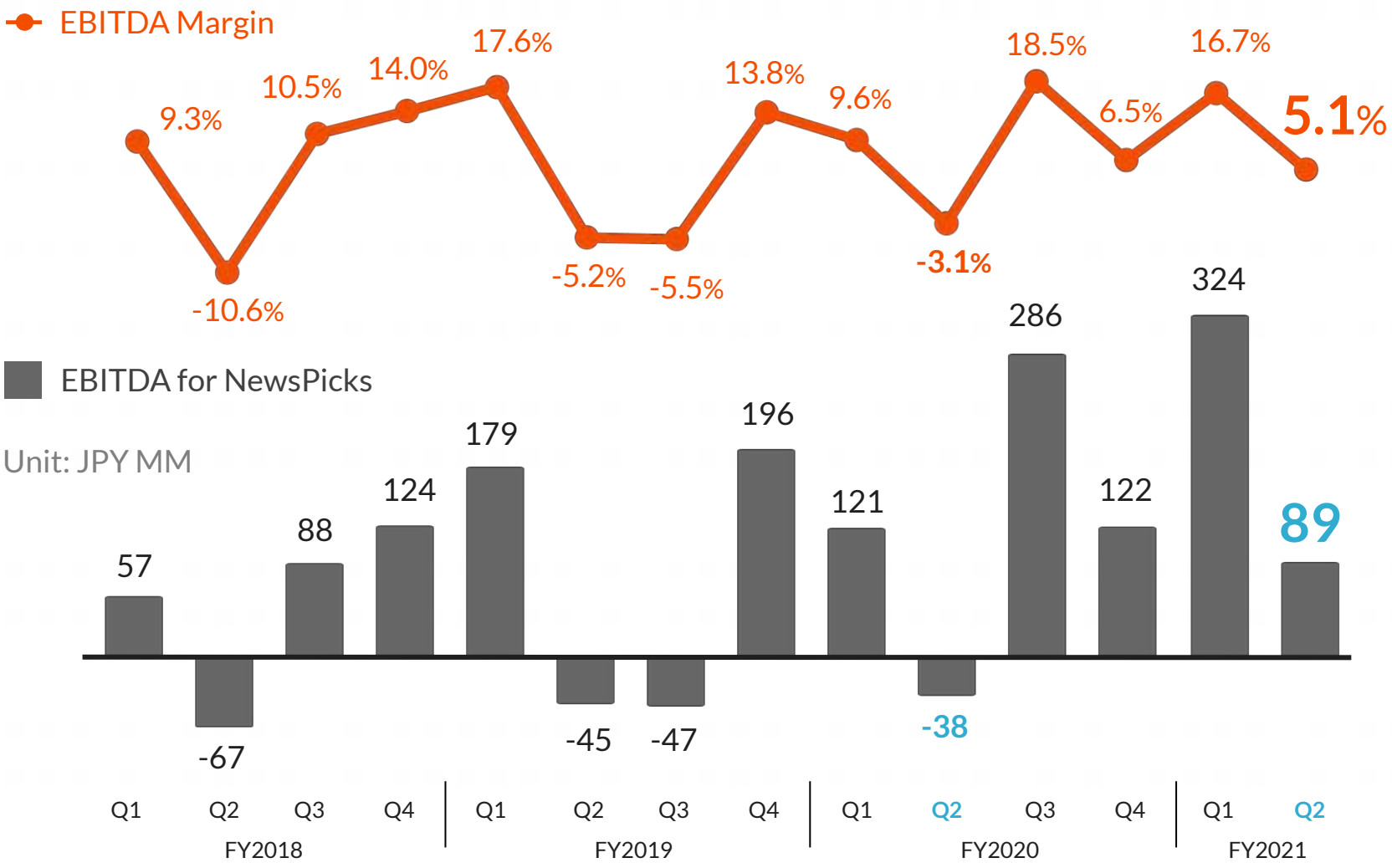


Total net sales increased by +41% YoY, maintaining a high growth rate.



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

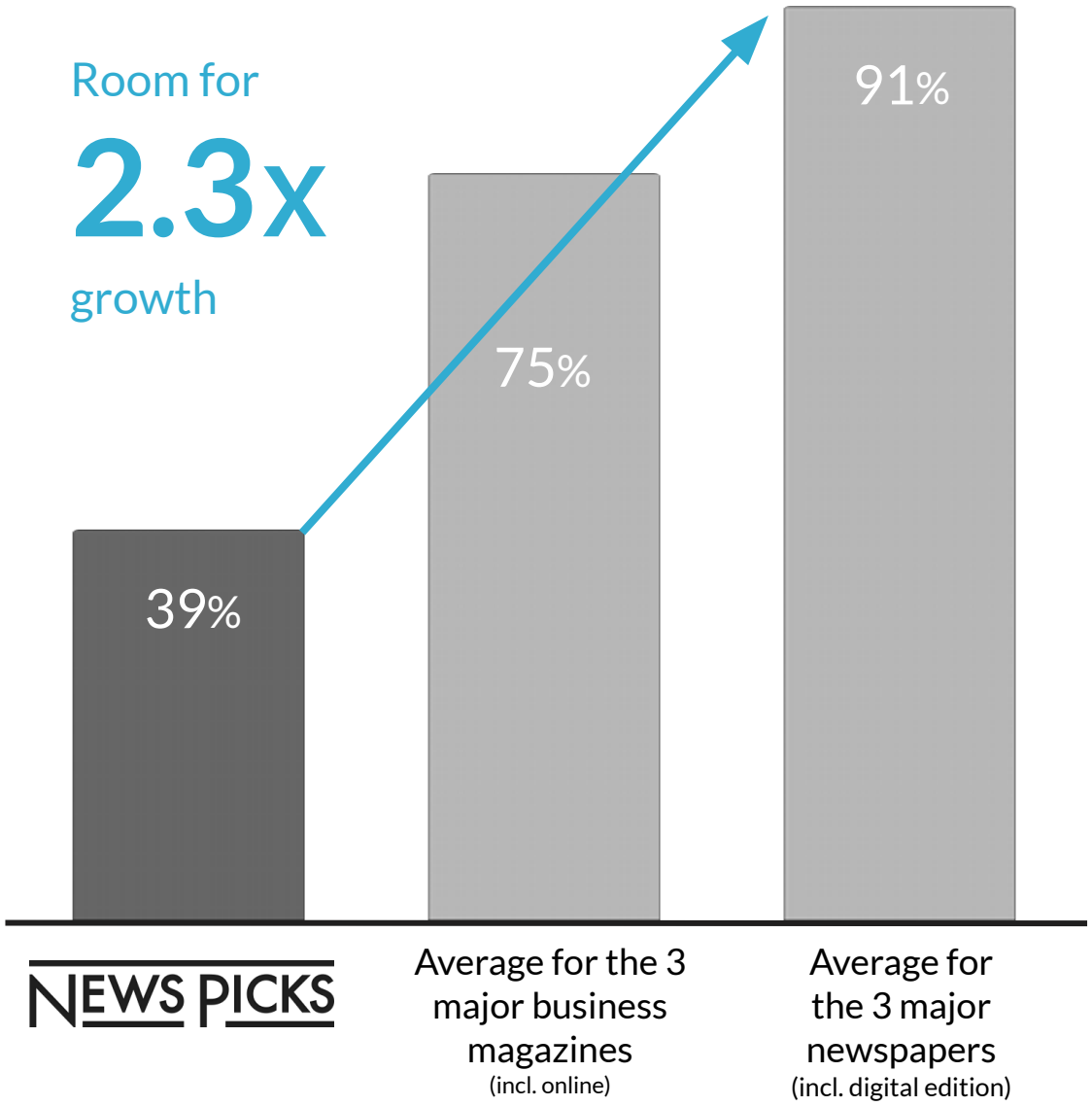
Due to the effects of seasonality on earnings, as well as the timing of investments, profit tends to fluctuate from quarter to quarter. Nevertheless, NewsPicks is aiming to increase profitability on a full-year basis.



Brand awareness is NewsPicks' greatest challenge at the moment. However, it also means that there is ample room for future growth.

➔ In order to improve brand awareness, NewsPicks will bolster its marketing efforts and accelerate the expansion of the B2B business nationwide, without limiting the scope to Tokyo.

Brand Awareness Among Business Media Users



- Figures based on an independent survey conducted by an unaffiliated company in January 2020, with a sample size of 3,000 business media users.

“NewsPicks +d”, a service developed jointly with NTT DOCOMO, released on July 19th. Now offered to all DOCOMO’s corporate customers across Japan.

Eligible Customers

・Customers who already have a free single sign-on ID offered by DOCOMO
・Customers subscribed to the DOCOMO membership program for corporate customers

Value Proposition

1. Delivers learning opportunities applicable in business and daily life
2. Closely tied to local communities, shining a spotlight on the opinions of people living and working in more regional areas.
3. Encourages diverse lifestyles and workstyles, empowering people both on and off the job.

Also provides information on digital transformation (DX), which is a focus of attention among companies of all sizes across Japan, as well as updates on the development of IT and next-gen communications—an area in which DOCOMO has accumulated extensive expertise.

➡ **Aiming to contribute towards finding solutions for issues faced by people across all regions of Japan**

Subscription Plans

Free Plan and Paid Plan (JPY 1,400 incl. tax)
(*) Price listed is for a single DOCOMO membership program subscriber, per month

- For details, refer to the press release “NewsPicks and DOCOMO Launch NewsPicks +d, a New Media Service for DOCOMO’s Corporate Customers” (July 19, 2021) or the ”NewsPicks +d” dedicated page (Japanese only).

Multiple large-scale, region-focused events planned in Japan's major cities. NewsPicks app will assist with information sharing, contributing to the revitalization of regional economies

Launched "Re:gion"
to expand the activity nationwide

NEWS PICKS
Re:gion

Events in 2020

The WestShip conference organized in collaboration with Osaka Prefectural Government attracted over 3,500 attendees.

Business professionals from West Japan and familiar faces from NewsPicks discussed various topics surrounding the reality of modern business.

The event offered all attendees a chance to hear the stories of success and failure as told by business leaders themselves, providing useful hints and business opportunities in the process.(Attendee satisfaction rate: 87.3%)

What is Re:gion?

NewsPicks will work with local governments, associations, and private companies to organize a number of conferences focused on regional economies, with a goal of leading change in Japanese society.

The first large-scale conference as part of this project will be hosted by the city of Fukuoka on August 31, 2021.

A series of original articles on the future of regional economies in Japan (free access) will also be released via the NewsPicks app, along with a number of curated articles from other media that cover the topic.

- For details on Re:gion, refer to the NewsPicks Launches 'Re:gion', a Regional Project Focused on Regional Economies" press release (July 2, 2021) and the official website for Re:gion (Japanese only)

5 Appendix

Business segments

SPEEDA	Other B2B Services	NewsPicks	Other
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.	FORCAS **B2B Marketing Platform** Offers support for implementing ABM practices to help identify high probability prospects via data analysis.	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.	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.
MIMIR **Expert Network** Provides "SPEEDA Expert Research", a service that offers access to the opinions of industry experts in cutting-edge fields.	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.	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.	UB VENTURES **Venture Capital Business** Seed and early-stage investment business specializing in SaaS and media-related startups.

3 Core Assets SHARED BETWEEN CORE PRODUCTS

Expert Network

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

- Number of Experts in Japan is as of April 2021.

Data

SPEEDA

Listed/Private Companies	Industry/Trend Reports
Over 9.5 Million	Over 3,000

Data on over 9.5 million companies and over 3,000 pieces of original content

FORCAS

Listed/Private Companies	Unique Features of Companies
Over 1.5 Million	Over 1,390

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

INITIAL

Startups	Investors
Over 950,000	13,800

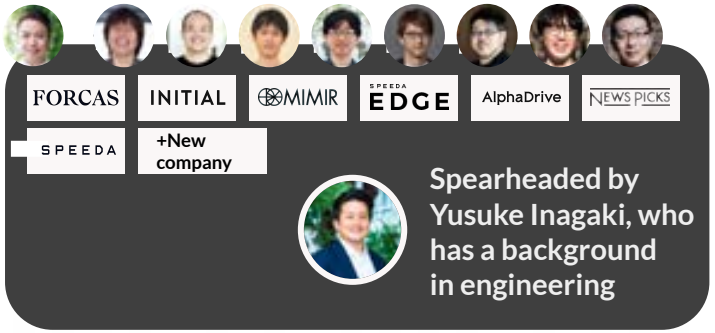
Original data on startups
(*) Only basic information available for certain non-Japanese startups

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

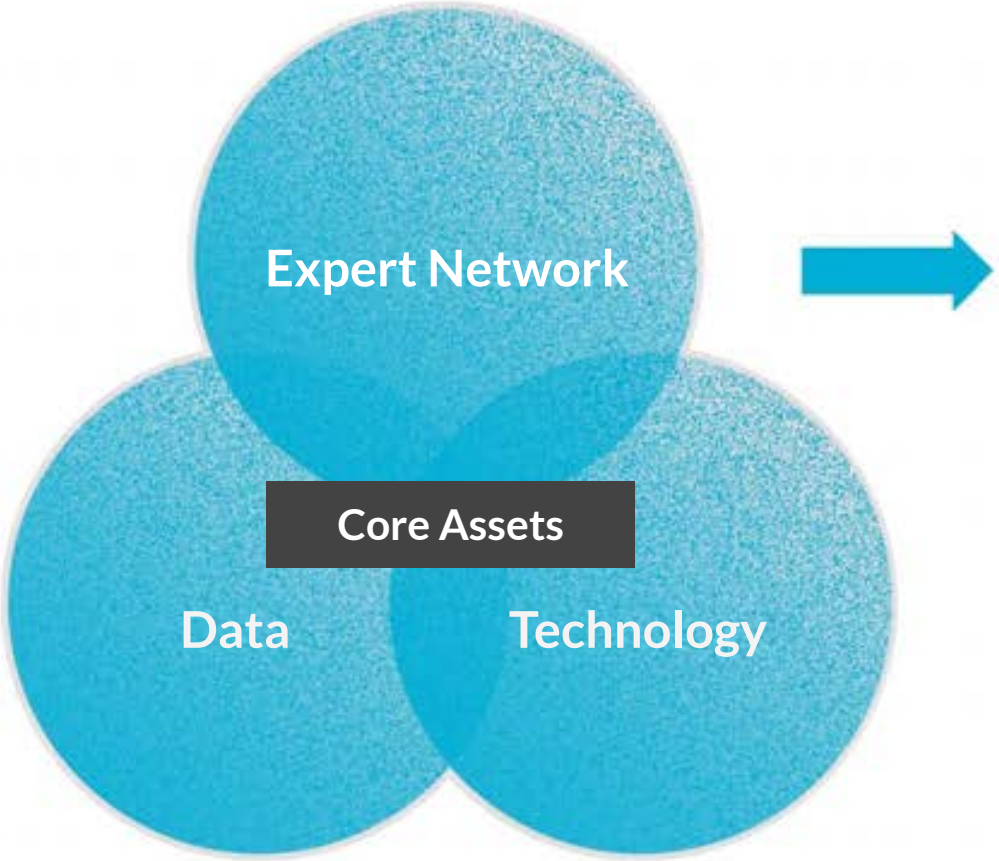
"Uzabase Fellows" — 9 engineers



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

Appendix: Consolidated MRR Changed from Gross to Net Presentation

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 for 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.

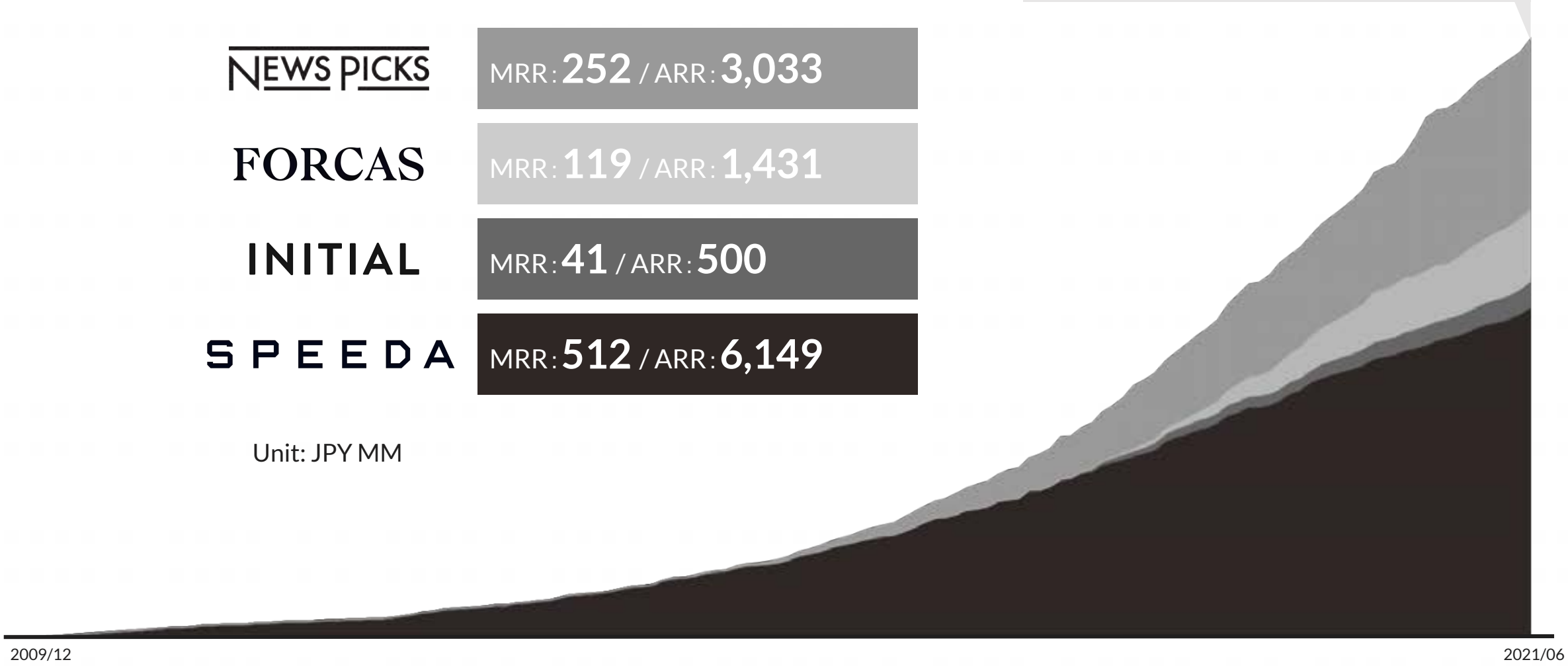
Appendix: MRR and ARR

Consolidated MRR: **924**

Consolidated ARR: **11,096**

NEWS PICKS	MRR: 252 / ARR: 3,033
FORCAS	MRR: 119 / ARR: 1,431
INITIAL	MRR: 41 / ARR: 500
SPEEDA	MRR: 512 / ARR: 6,149

Unit: JPY MM



- 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.

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

Provision of Services

Monthly Fee (incl. one-off payments)

End-users

Financial Institutions

45%

Business Corporations

55%

*As of end-June 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

and more...

Expert Insights

In-House Resources

Reporters/Editors

Business News

News Commentary

Original Content

NEWS PICKS

Provision of Services

Monthly Fee

Ad Revenue

End Users

Readership (Total)

6.41M

Paid Subscribers

172K

Clients

Advertisers

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

Appendix: Consolidated Profit and Loss Sheet (Cumulative Figures)

(Unit: JPY MM)	Q2 2019 (Cumulative)	Q2 2020 (Cumulative)	Q2 2021 (Cumulative)
Net Sales	5,665	6,354	7,863
Net Sales Growth Rate	85%	12%	24%
Cost of Sales	2,495	3,127	2,964
Gross Profit	3,170	3,226	4,899
Gross Profit Margin	56%	51%	62%
Selling, General, and Administrative Expenses	4,101	3,778	3,667
Operating Profit	-931	-551	1,231
Operating Profit Margin	-	-	16%
EBITDA	-528	-104	1,434
EBITDA Margin	-	-	18%
Ordinary Profit	-1,007	-665	1,141
Ordinary Profit Margin	-	-	15%
Net Profit Attributable to Parent Company Shareholders	-965	-1,110	743
Net Profit Margin Attributable to Parent Company Shareholders	-	-	9%

Appendix: P&L by Business Segment (Cumulative Figures)

(Unit: JPY MM)		Net Sales	YoY	EBITDA	YoY
Q2 2021 (Cumulative)	Consolidated	7,863	+24%	1,434	-
	Consolidated (excl. Quartz)	7,863	+35%	1,434	+29%
	SPEEDA	3,243	+23%	1,137	+8%
	Other B2B	921	+39%	2	-77%
	NewsPicks	3,695	+47%	414	+400%
Q2 2020 (Cumulative)	Consolidated	6,354	+12%	-104	-
	Consolidated (excl. Quartz)	5,809	+32%	1,112	+23%
	SPEEDA	2,638	+23%	1,049	+27%
	Other B2B	660	+83%	11	-
	NewsPicks	2,511	+33%	82	-38%
	Quartz	544	-57%	-1,216	-
Q2 2019 (Cumulative)	Consolidated	5,665	+85%	-528	-
	Consolidated (excl. Quartz)	4,389	+43%	904	+179%
	SPEEDA	2,142	+27%	826	+76%
	Other B2B	360	+190%	-53	-
	NewsPicks	1,885	+51%	133	-
	Quartz	1,276	-	-1,433	-

- Internal transactions between segments are excluded.

Appendix: Consolidated Profit and Loss Sheet (Quarterly Figures)

(Unit: JPY MM)	FY2019				FY2020				FY2021	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
Net Sales	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898
Growth rate	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%
Net Sales (excl. Quartz)	2,217	2,171	2,270	2,919	2,882	2,927	3,287	3,739	3,965	3,898
Growth rate (excl. Quartz)	+49%	+37%	+22%	+46%	+30%	+35%	+45%	+28%	+38%	+33%
SPEEDA	1,037	1,104	1,162	1,225	1,288	1,349	1,388	1,466	1,589	1,654
Other B2B	162	198	235	274	327	332	353	397	436	484
NewsPicks	1,017	868	872	1,419	1,266	1,244	1,545	1,875	1,938	1,756
Quartz	629	646	537	1,128	289	255	296	131	-	-
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597
EBITDA (excl. Quartz)	572	331	307	537	640	471	789	542	837	597
SPEEDA	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589
Other B2B	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10
NewsPicks	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89
Quartz	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	-	-

- Internal transactions between segments are excluded.
- Net sales growth rate presented as compared to the same quarter of the previous year.

Appendix: Consolidated Balance Sheet

(Unit: JPY MM)	End-2020	End-Q2 2021	Change
Current Assets	9,226	10,850	1,623
(Cash and Deposits)	7,584	9,278	1,694
Non-Current assets	6,600	6,850	249
Deferred Assets	87	70	-17
Total Assets	15,915	17,770	1,855
Current Liabilities	5,222	6,422	1,199
Non-Current Liabilities	3,573	2,887	-686
Total Liabilities	8,796	9,309	512
(Interest-Bearing Liabilities)	4,308	3,876	-431
Total Net Assets	7,118	8,460	1,342

We guide business people to insights that change the world

For more information on financial records, refer to the full “FY12/2021 2Q Financial Report (Consolidated)”

UZABASE

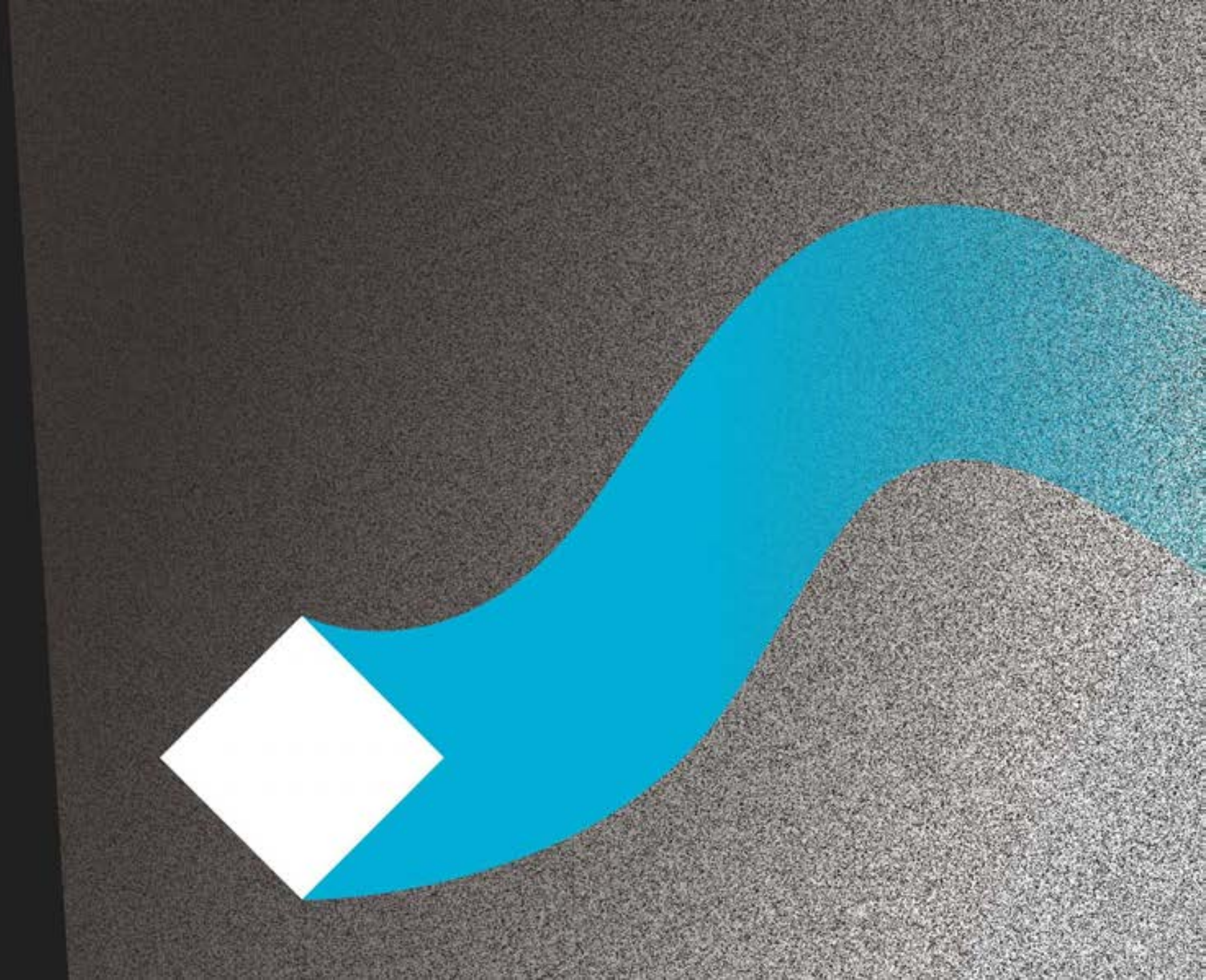
Disclaimer

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

August 5, 2021

UZABASE