

2021年11月 4 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11月 4 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/j/91542723785?pwd=SzM5MjlSL1FleHJSSjhKVnFBMGtKQT09>

(EN) <https://zoom.us/j/99044144913?pwd=eVFKczh6dm05NnFIcXZ6TjBRZi94UT09>

#### 【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12月期 第3四半期決算説明会

開催日時： 11月4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、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あります。


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

Q3 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 SaaS事業ハイライト
- 03 SPEEDA事業ハイライト
- 04 その他B2B事業ハイライト
- 05 NewsPicks事業ハイライト
- 06 NewsPicks事業の新たな挑戦
- 07 長期戦略説明会のご案内
- 08 Appendix



Q3 2021

*Financial  
results*

**1**

*Highlights for:*

連結業績

UZABASE



# Highlights

## PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR  
(成長率)

970<sub>百万円</sub>  
(YoY+21%)

連結売上高  
(成長率)

3,875<sub>百万円</sub>  
(YoY+18%)

連結EBITDA

332<sub>百万円</sub>

※ 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。  
※ 記載の数字は2021年Q3会計期間の実績となり、記載の数字は全てQuartz事業を除いた数字で算出しています。(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)



# Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

事業セグメント	Q3サマリー	MRR (成長率)	売上高 (成長率)	EBITDA
SPEEDA	MRR成長率が引き続き増加。 解約率は0.1%改善。	534百万円 (YoY+19%)	1,707百万円 (YoY+23%)	513百万円
その他B2B	FORCASのMRR成長率が 引き続き高い水準で推移。	176百万円 (YoY+45%)	521百万円 (YoY+47%)	-12百万円
NewsPicks	MRRが純増ペースに回復。 広告売上高は3Q→4Qの期ズレ により、一時的に減少。	262百万円 (YoY+12%)	1,653百万円 (YoY+7%)	-32百万円

※ 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Q3会計期間の実績となります。



# Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

連結MRR: **970**

連結ARR: **11,644**

NEWS PICKS

MRR: **262** / ARR: **3,149**

FORCAS

MRR: **130** / ARR: **1,560**

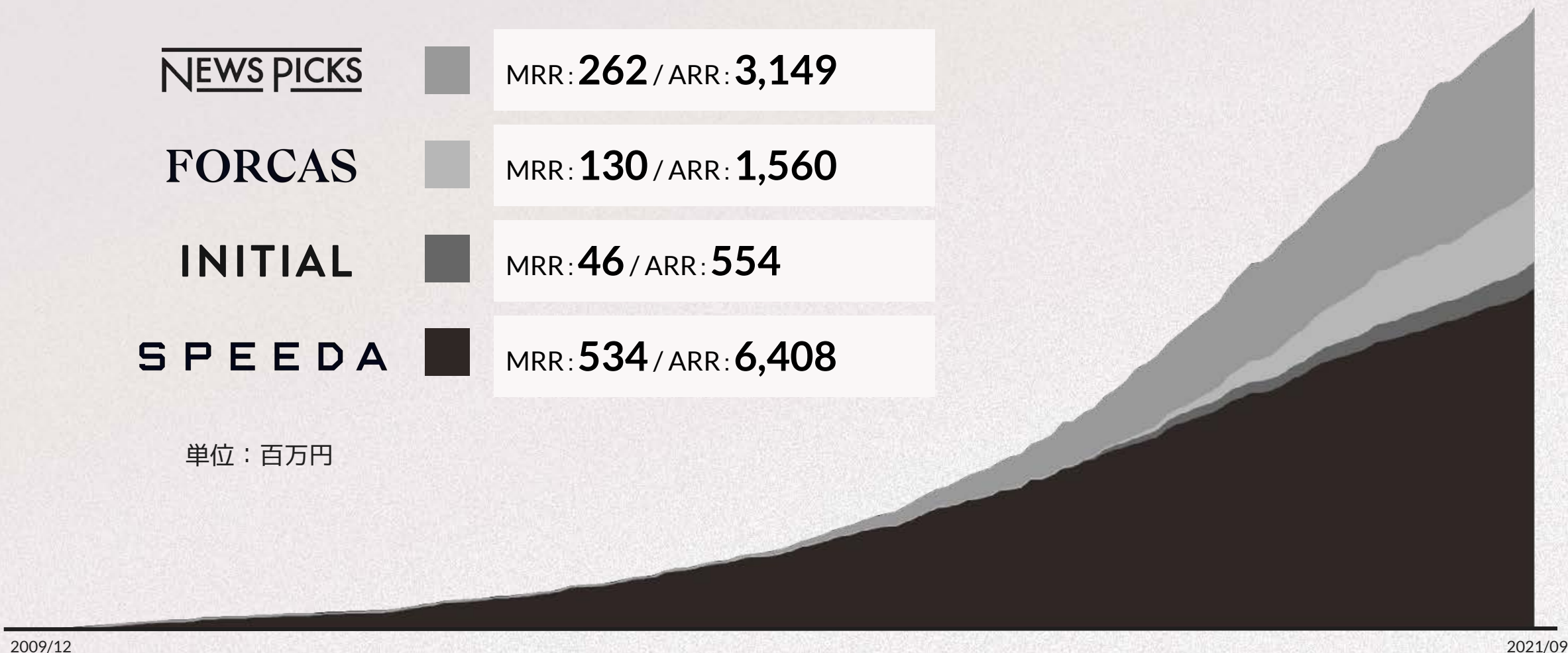
INITIAL

MRR: **46** / ARR: **554**

SPEEDA

MRR: **534** / ARR: **6,408**

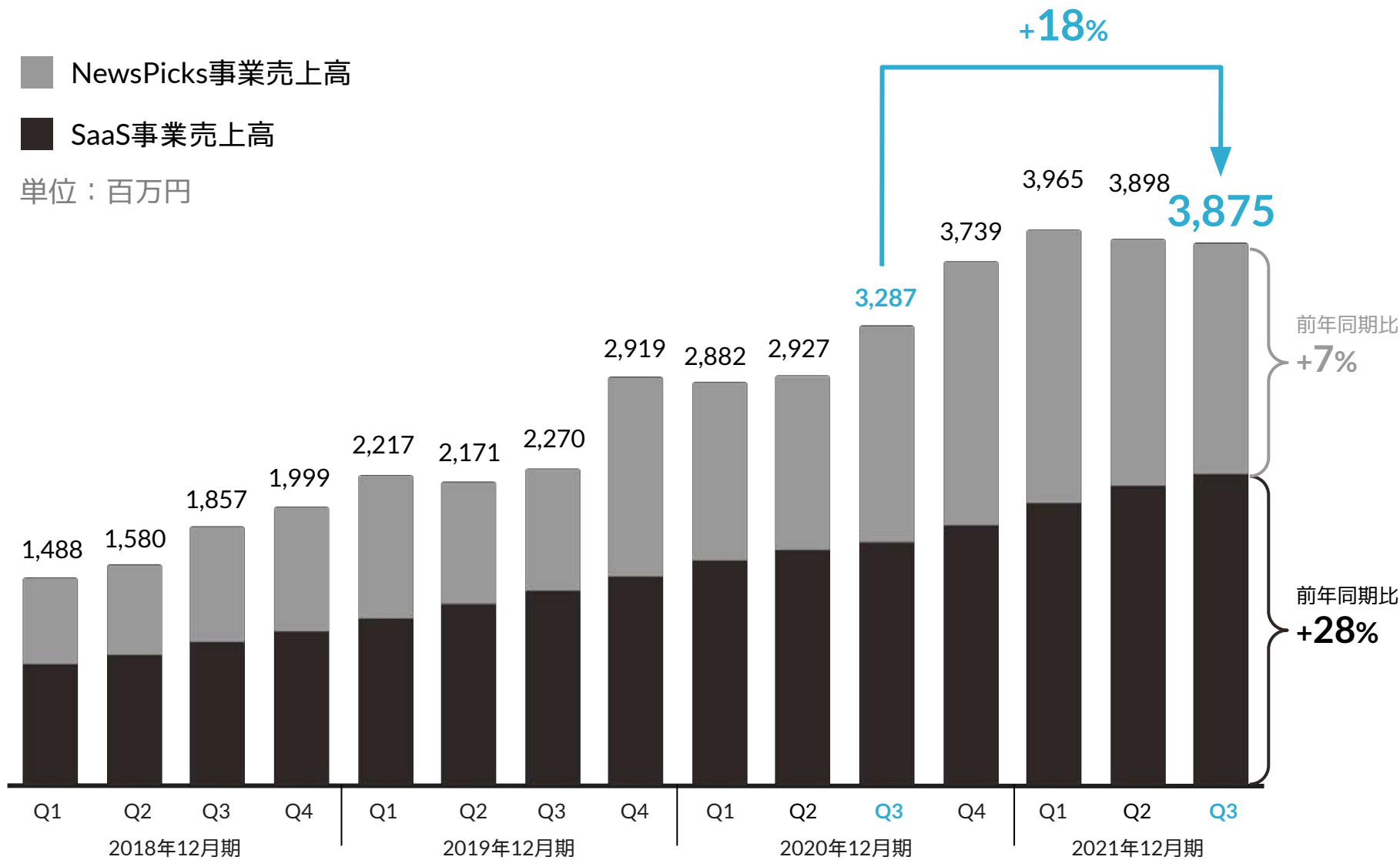
単位：百万円





# 連結売上高は、前年同期比+18%

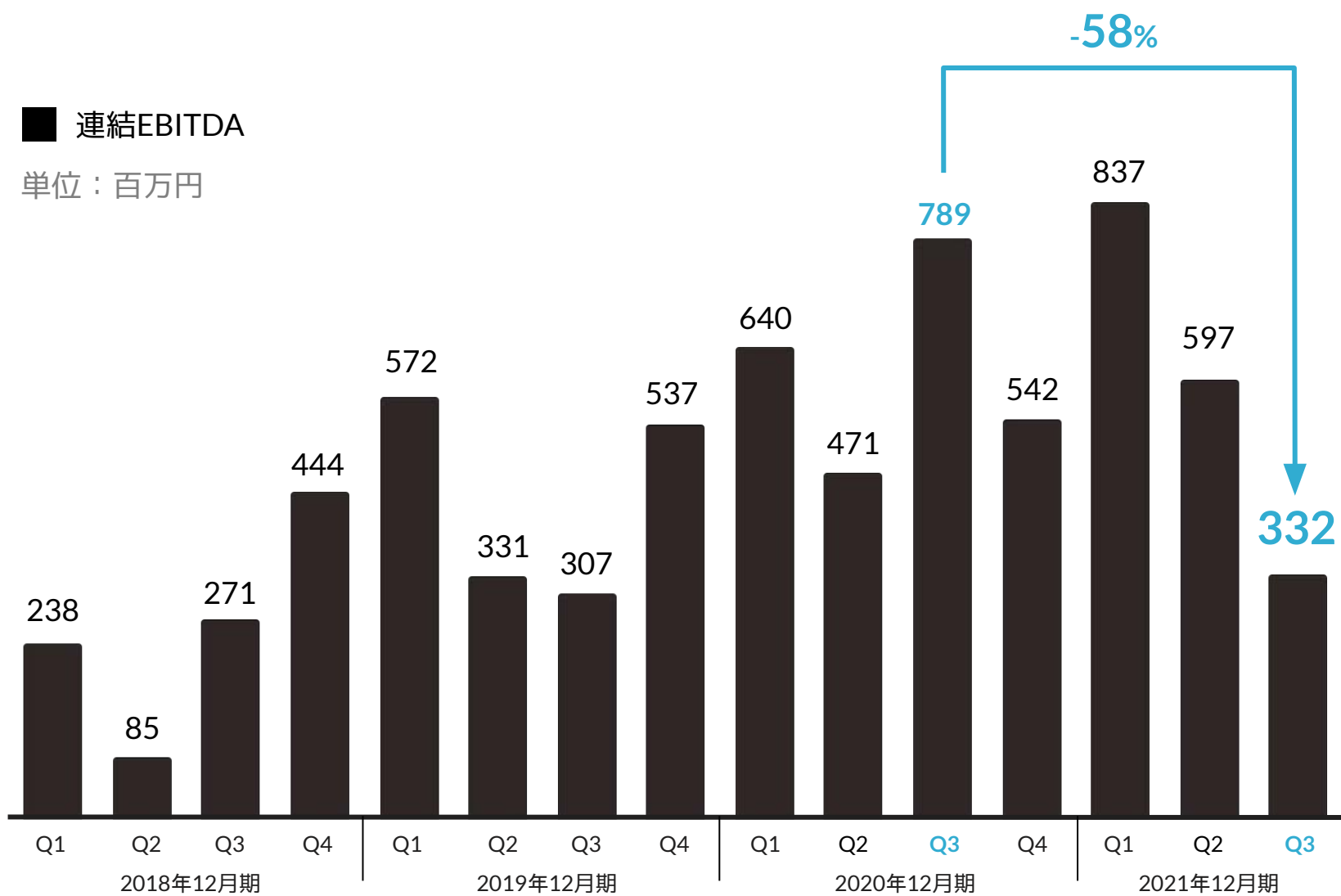
- SPEEDA、FORCAS、INITIALなどのSaaS事業の売上高が順調に拡大。
- NewsPicks事業は広告売上高が期ズレにより減少した影響で、連結売上高も減少。



※ SaaS事業売上高はSPEEDA事業とその他B2B事業及びSPEEDA Edgeの売上高の合算となります。  
※ 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。



来期以降の成長投資を  
計画通りに実行してい  
るため、連結EBITDA  
は前年同期比で減少。

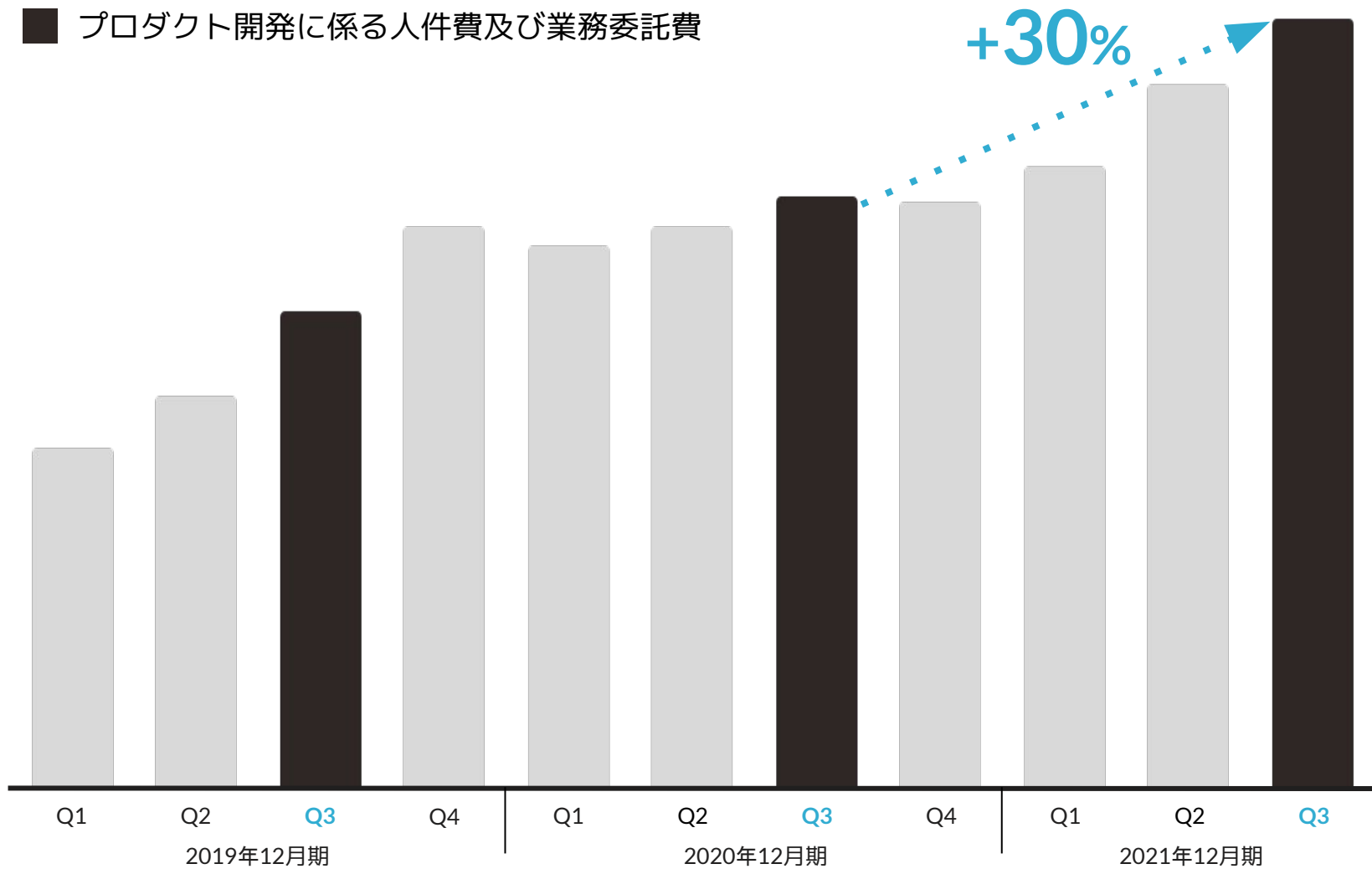


※ 2020年Q4までの連結EBITDAからはQuartz事業のEBITDAを除外しており、「連結EBITDA - Quartz事業EBITDA」で算出しています。  
※ Quartz事業を含めた連結EBITDA推移はAppendixをご参照ください。



最重点投資領域のエンジニア投資は、前年同期比+30%と順調に進捗。

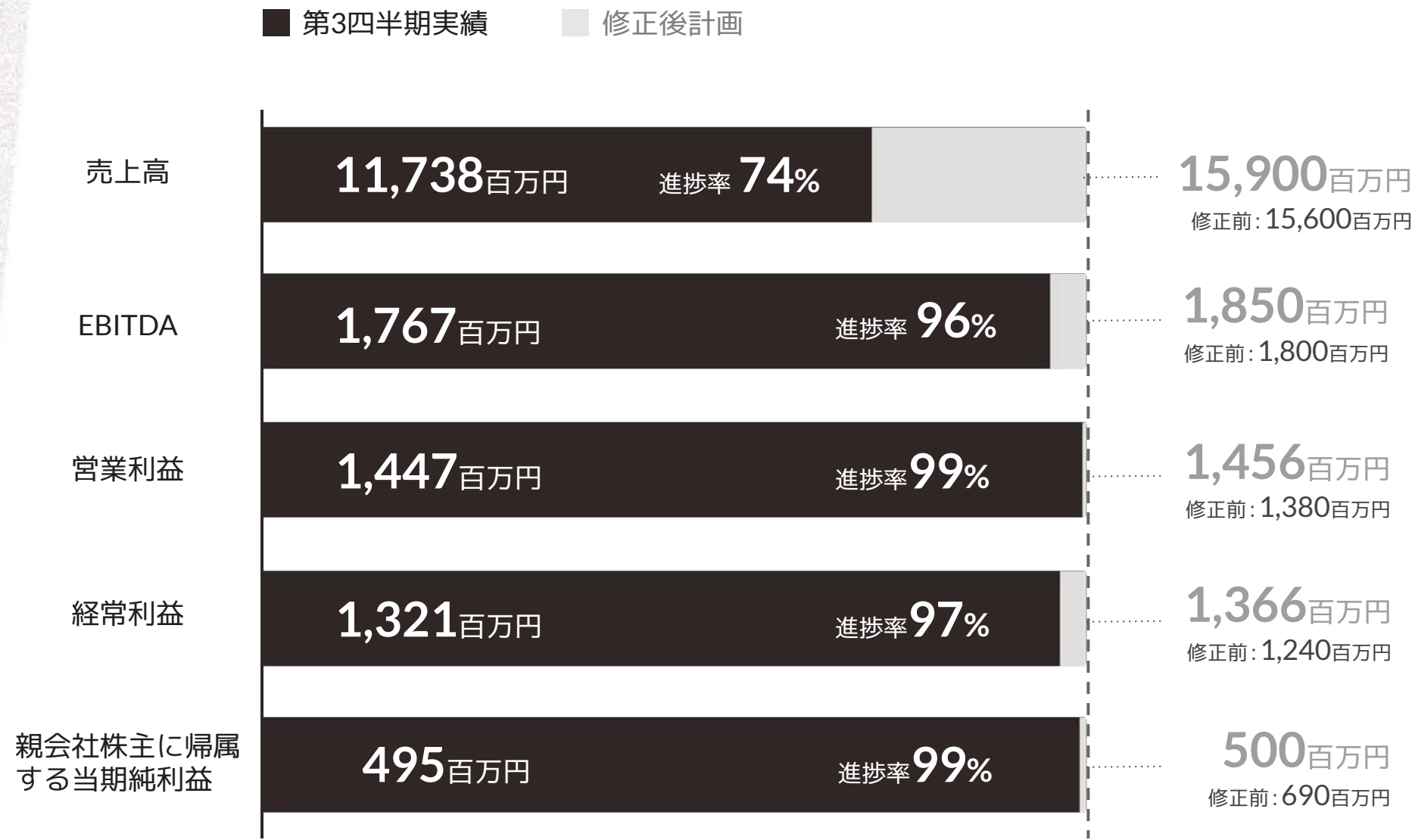
- エンジニア採用は、計画に対して順調に進捗。
- 開発業務の内容に応じてアウトソーシング含め柔軟な体制を構築。





# 足下の進捗と銀座拠点撤退を考慮し、業績予想を修正。

- 足下の進捗を踏まえ、売上高、EBITDA、営業利益、経常利益を上方修正。
- 銀座拠点を撤退し、来期以降、オフィス等を丸の内に集約予定。  
当該撤退に伴う特別損失及び税効果の影響で当期利益は500百万円を見込む。



※ 修正前の計画は2021年2月10日に公表した業績予想になります。  
※ 銀座拠点からの撤退に関しては2021年11月4日公表の「NewsPicks GINZAからの撤退決定に伴う特別損失及び法人税等調整額（益）の計上並びに業績予想の修正に関するお知らせ」よりご確認ください。また同資料内で修正後計画の公表も行っています。  
※ 進捗率は修正後計画に対する進捗率となっています。



Q3 2021

*Financial  
results*

2

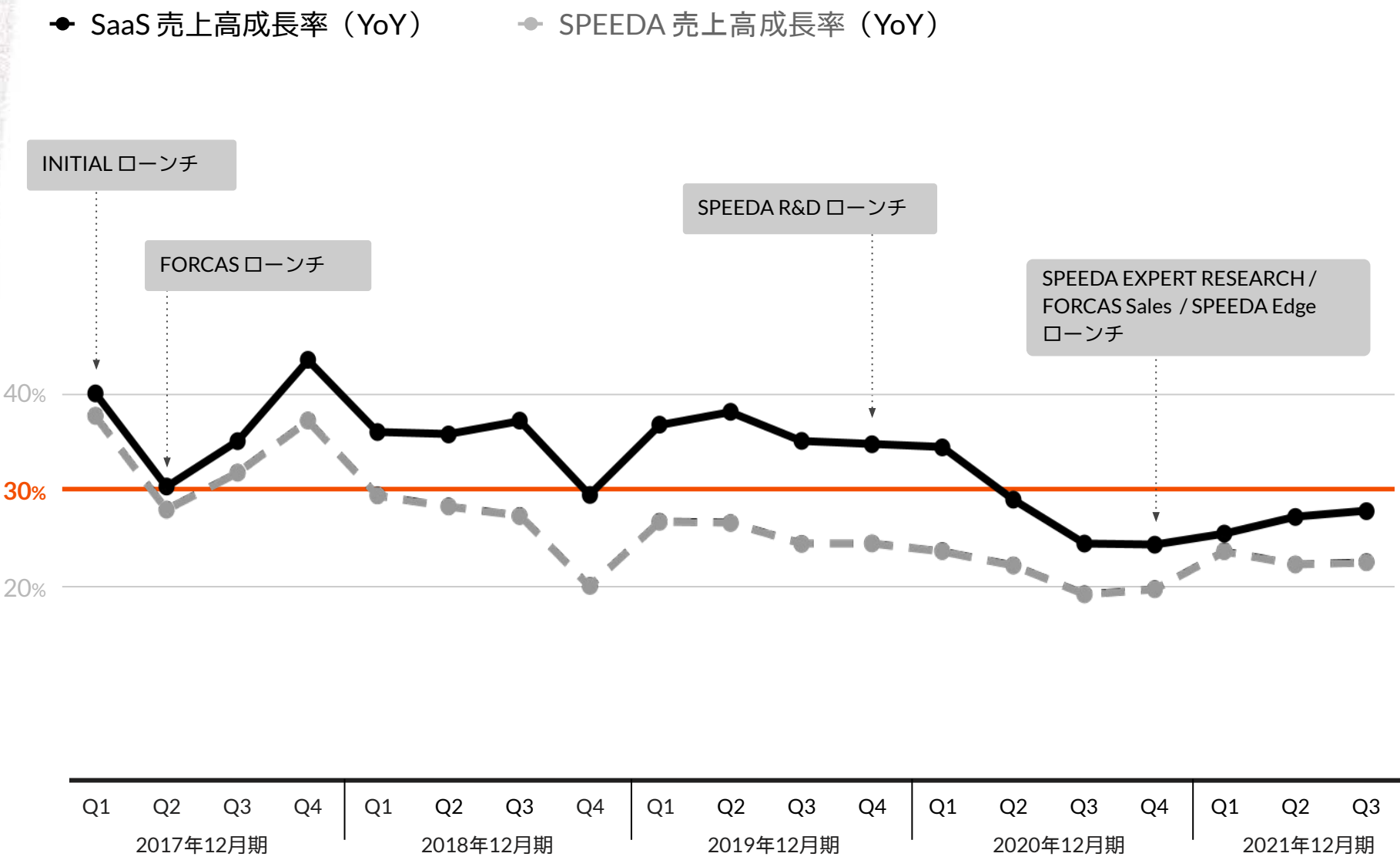
*Highlights for:*

SaaS 事業

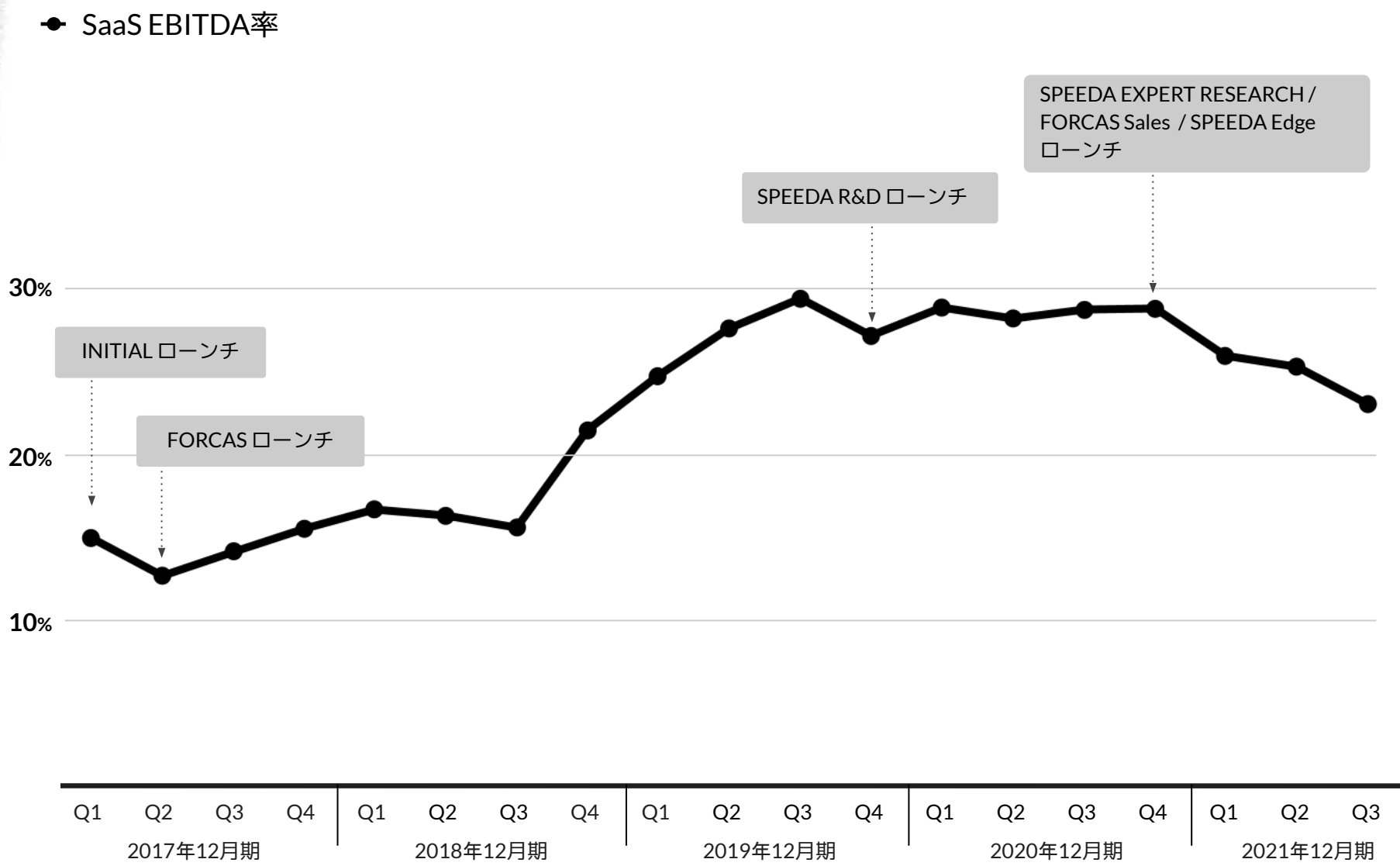
UZABASE



SaaS売上高成長率は、  
30%に回復する見込み。  
今後も、既存プロダク  
トの成長に加え、新た  
なプロダクトを継続的  
にリリースし、30%  
以上を維持していく。



SaaS全体のEBITDA率は新プロダクトリリースにも関わらず増加し、20%を超える水準を維持。

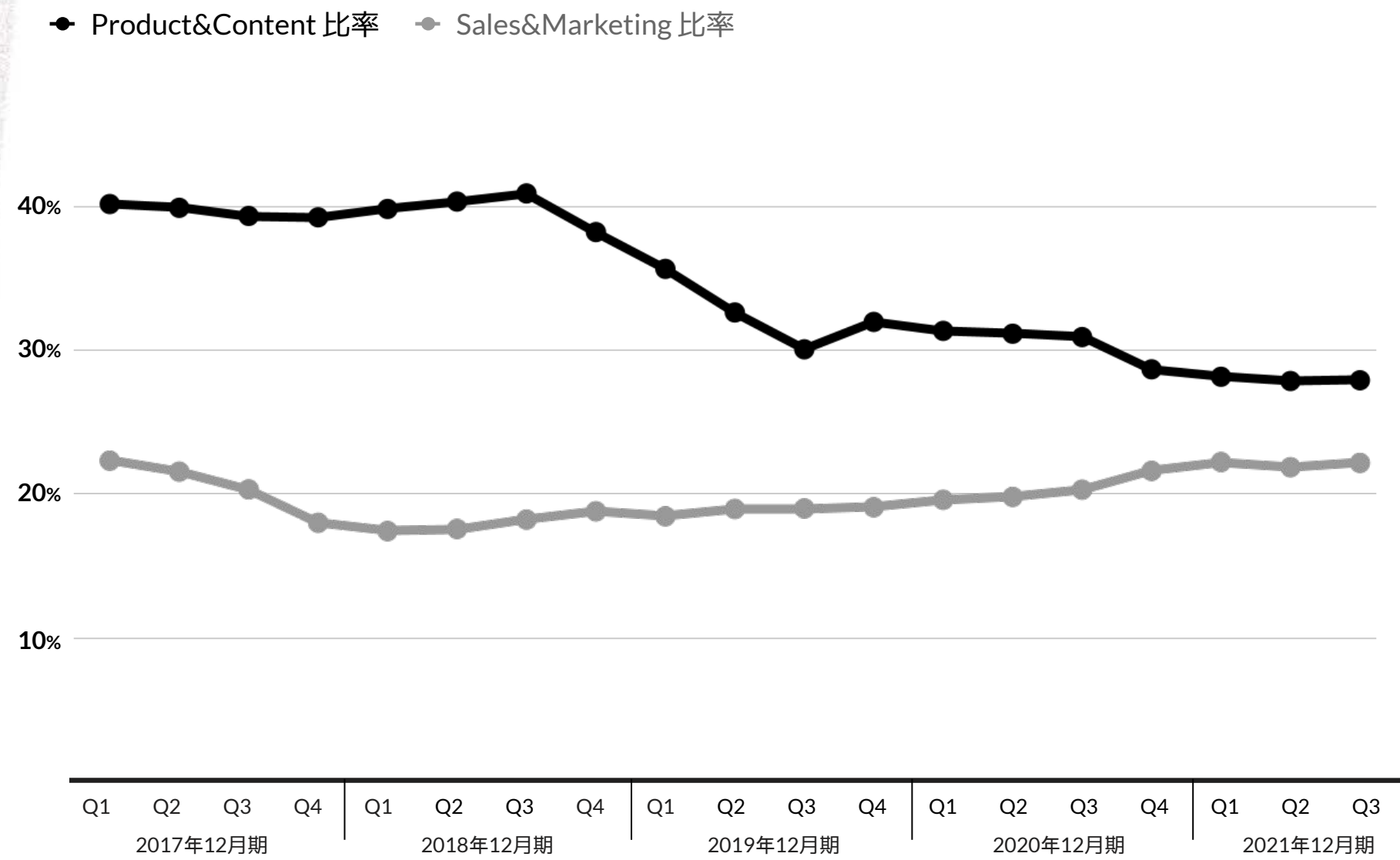


※ EBITDA率は直近12か月間の業績を用いて算出しています。  
※ SaaS EBITDA率に含まれるプロダクトは、SPEEDA・FORCAS・FORCAS Sales・INITIAL・SPEEDA Edgeの計5プロダクトになります。



SaaS全体での高いEBITDA率の実現は、開発、デザイン、データ・コンテンツ作成などの体制を共通化し、効率化しているため。

→ セールス体制は引き続き拡大していくが、SPEEDAの顧客基盤を活用したクロスセルによりセールスの効率化も図っていく。



※ 各比率は直近12か月間の業績を用いて算出しています。  
※ Product&Contentは、サプライヤーからのデータ仕入れ、アナリスト、エンジニアやデザイナーの人件費や関連する経費など、プロダクト開発に係る費用の合計となります。  
※ Sales&Marketingは、販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費の合計となります。



Q3 2021

*Financial  
results*

3

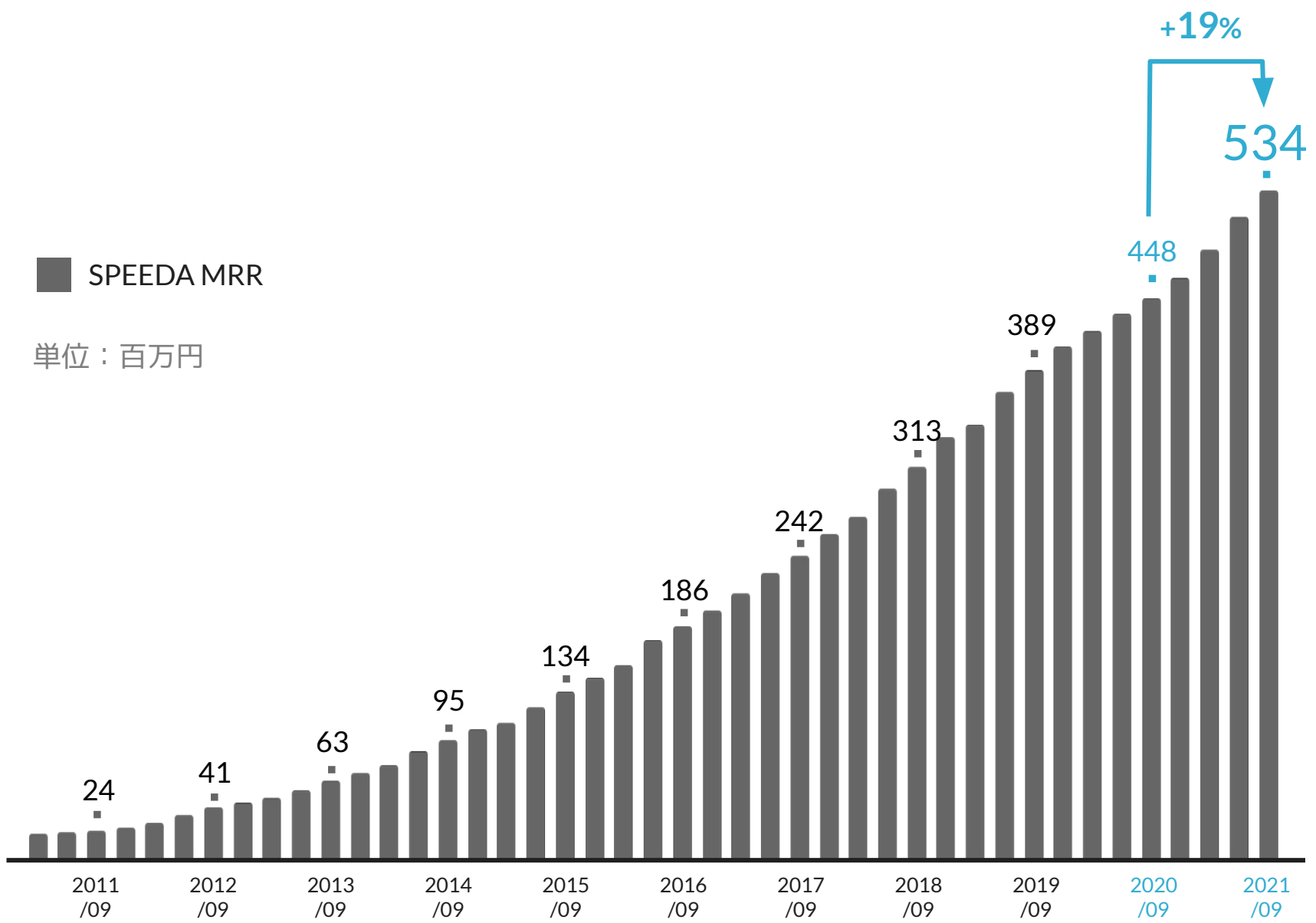
*Highlights for:*

**SPEEDA** 事業

**UZABASE**



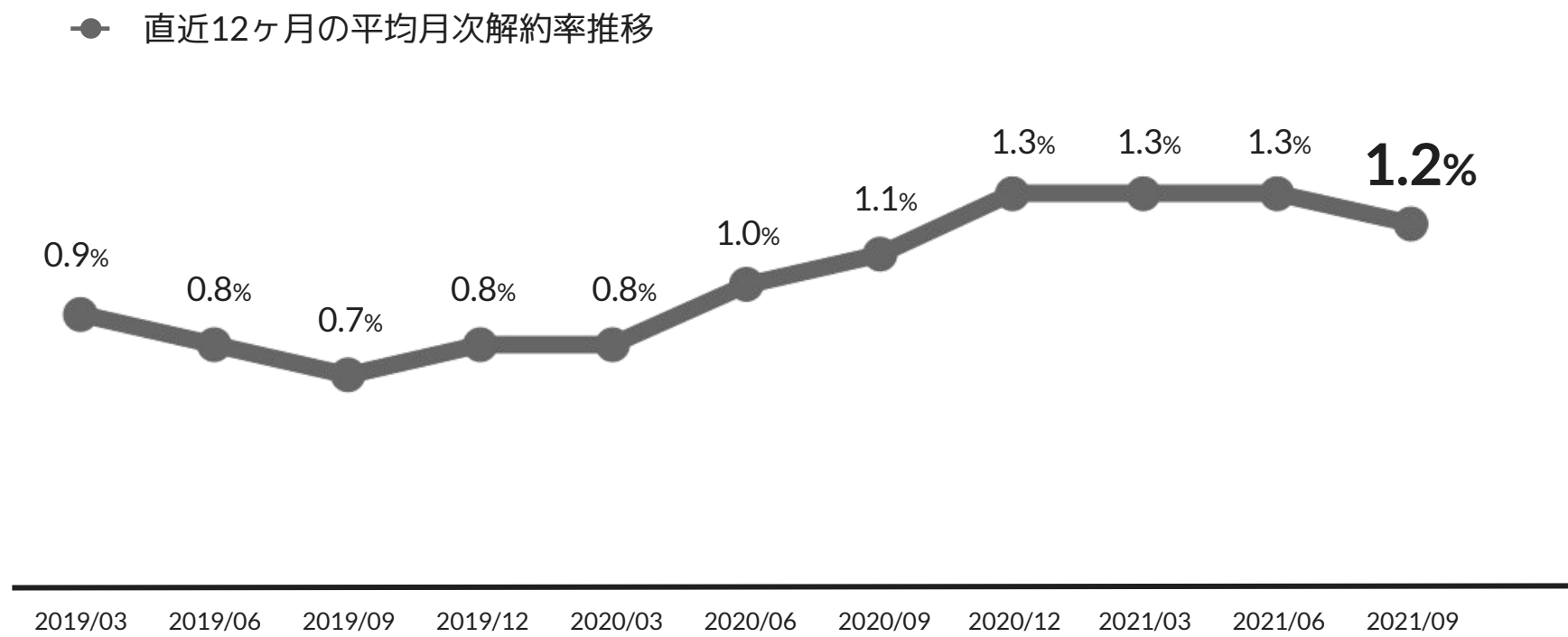
MRR成長率は前年同期比+19%と、引き続き増加。



※ 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。

解約率は前四半期比で  
0.1%改善。年内1.0%  
に向けて順調に推移。

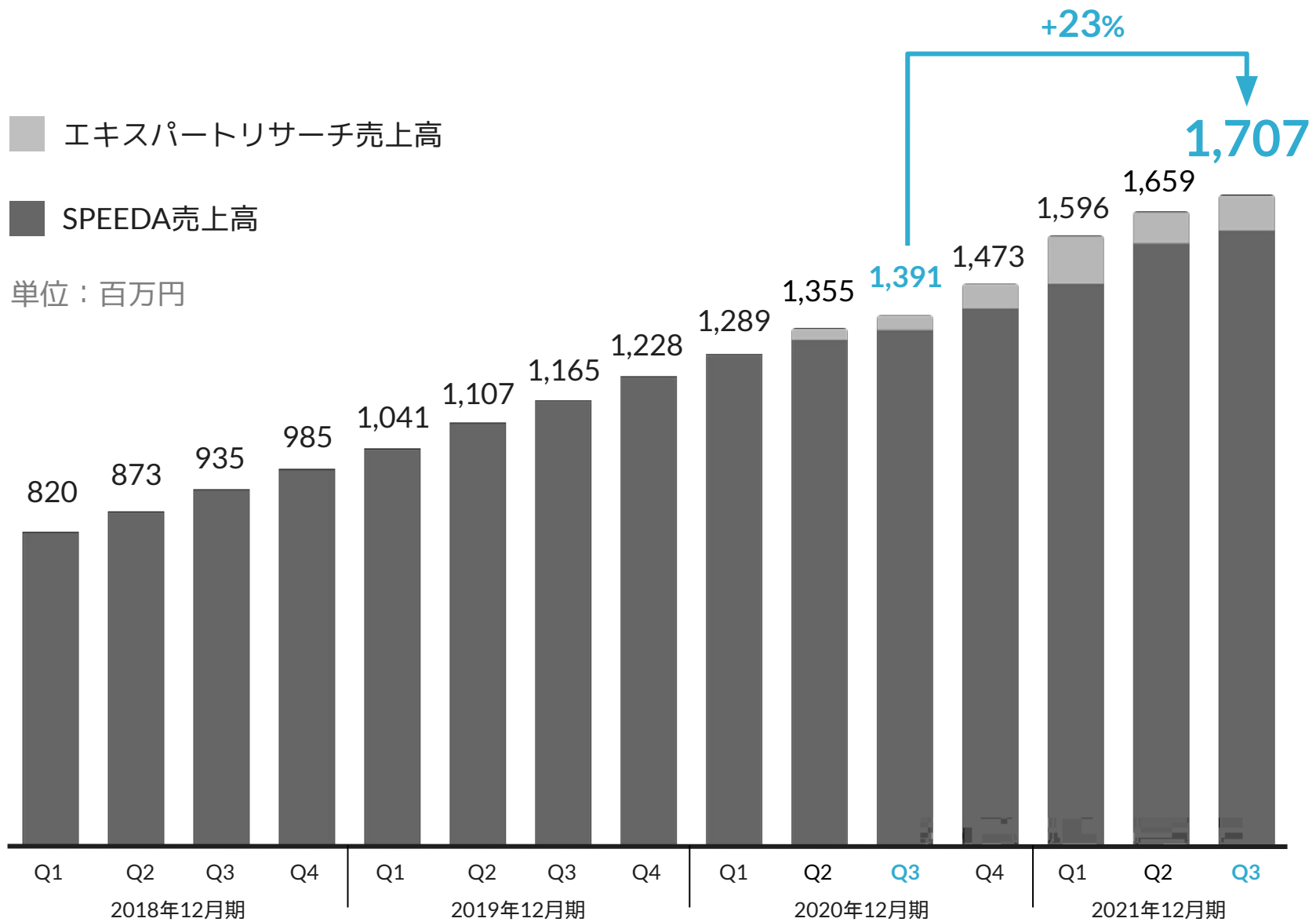
- FORCASを活用した顧客ターゲティングの効果が顕在化。
- カスタマーサクセス体制の強化、導入時のオンボーディングや、SPEEDAの利用状況ログ分析に基づいた顧客サポートも大きく貢献。



※ 解約率はGross Revenue Churn Rateとなります。



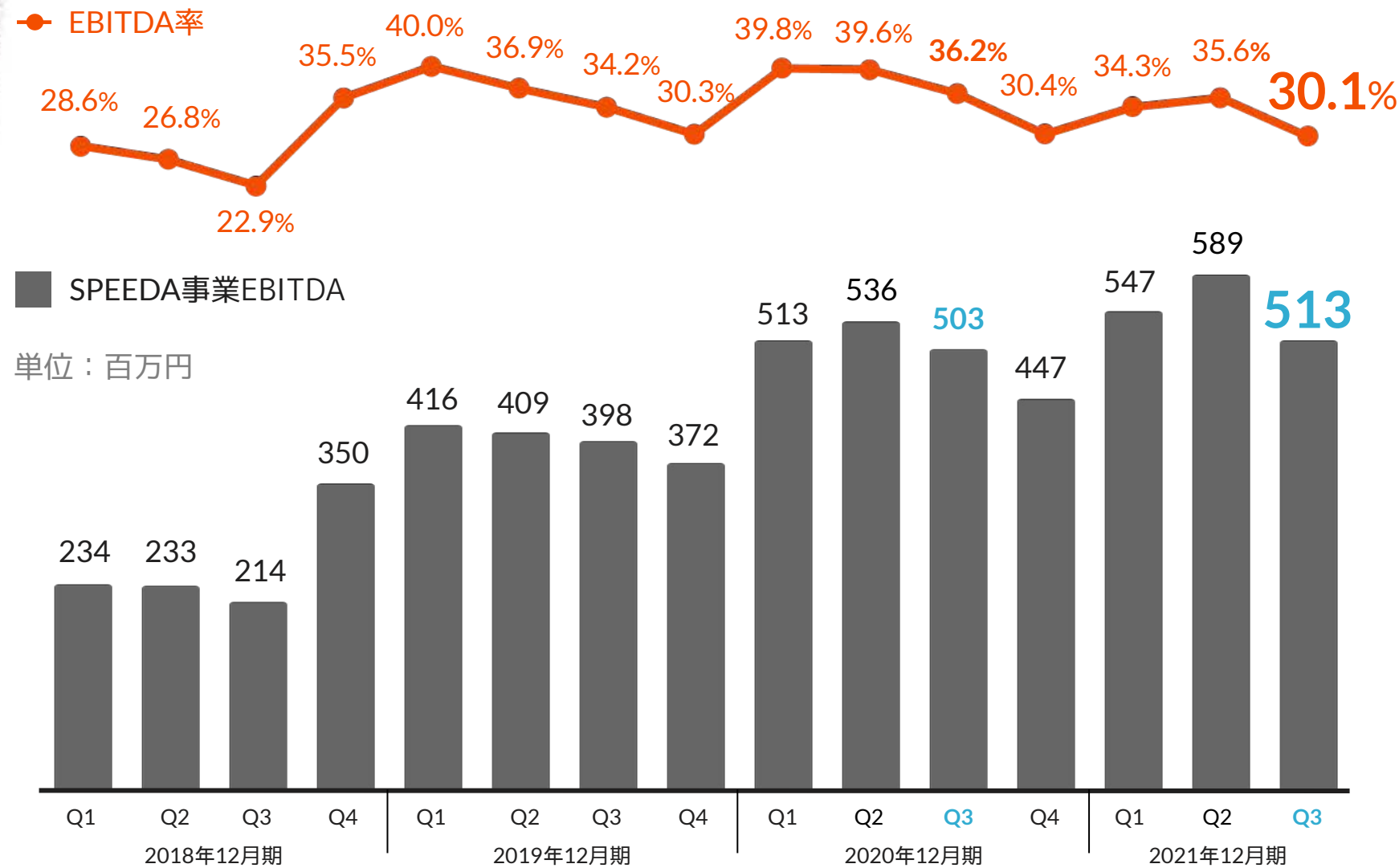
売上高成長率は前年同期比+23%に増加。



※ 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。

計画通りエキスパート  
リサーチへの成長投資  
を実行。

→ エクスパートリサーチ拡大  
のための人員体制および  
マーケティング強化によ  
り、EBITDA率は前四半期比  
5.5%低下。

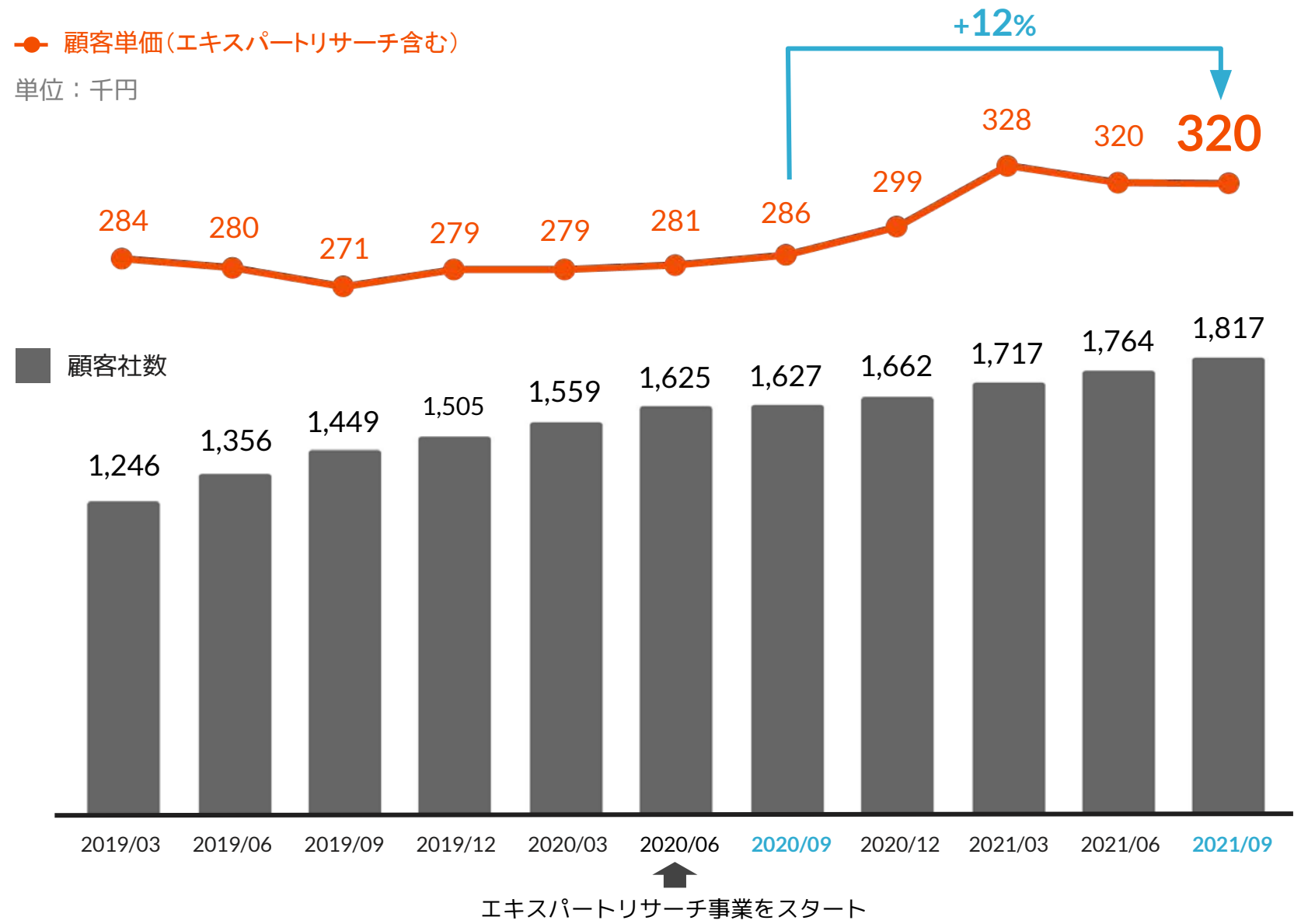


※ 2020年5月以降、SPEEDA事業には買収したMIMIR社の業績が含まれています。



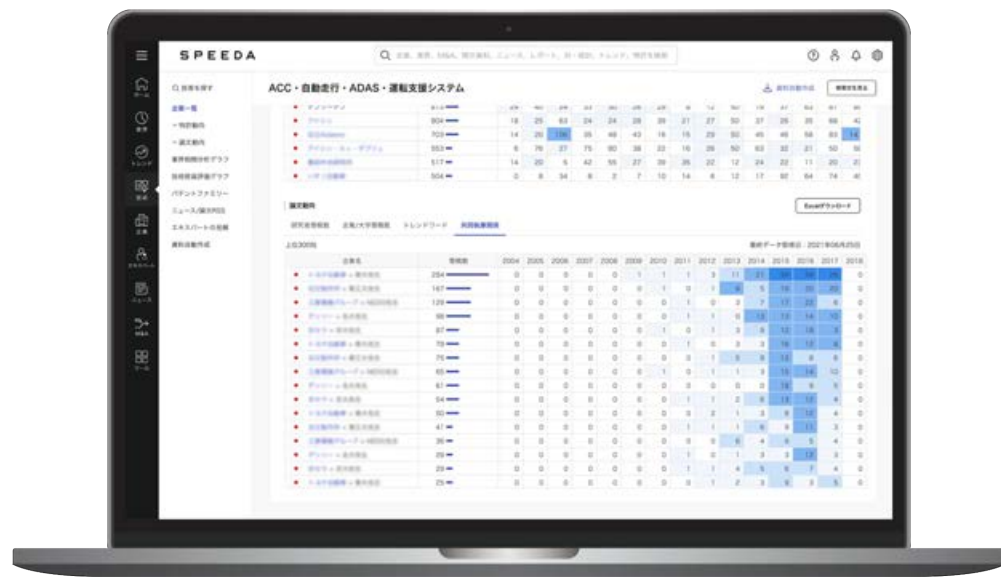
# SPEEDA事業の顧客単価は前年同期比+12%。

→ SPEEDA事業の継続的な成長のため、今後も、エキスパートリサーチ等、顧客提供価値向上による顧客単価増加を目指す。



※ 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年間に於いて、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。

# 知財・研究開発に特化した機能を持つ、R&Dプランを新たに提供開始。



R&D領域における顧客社数 **200**社以上

## R&Dプランについて

- 各社の知財・研究開発部門において、技術戦略立案・IPランドスケープ推進・新研究テーマ/用途展開探索などの際に、競合企業・市場・業界情報などのビジネス視点を接続させた分析ニーズが、近年急増
- ニーズを捉え「技術情報×経済情報」を実現する機能を開発。技術市場に特化した価値提供により、通常プランの**50%程度高い顧客単価**にて提供

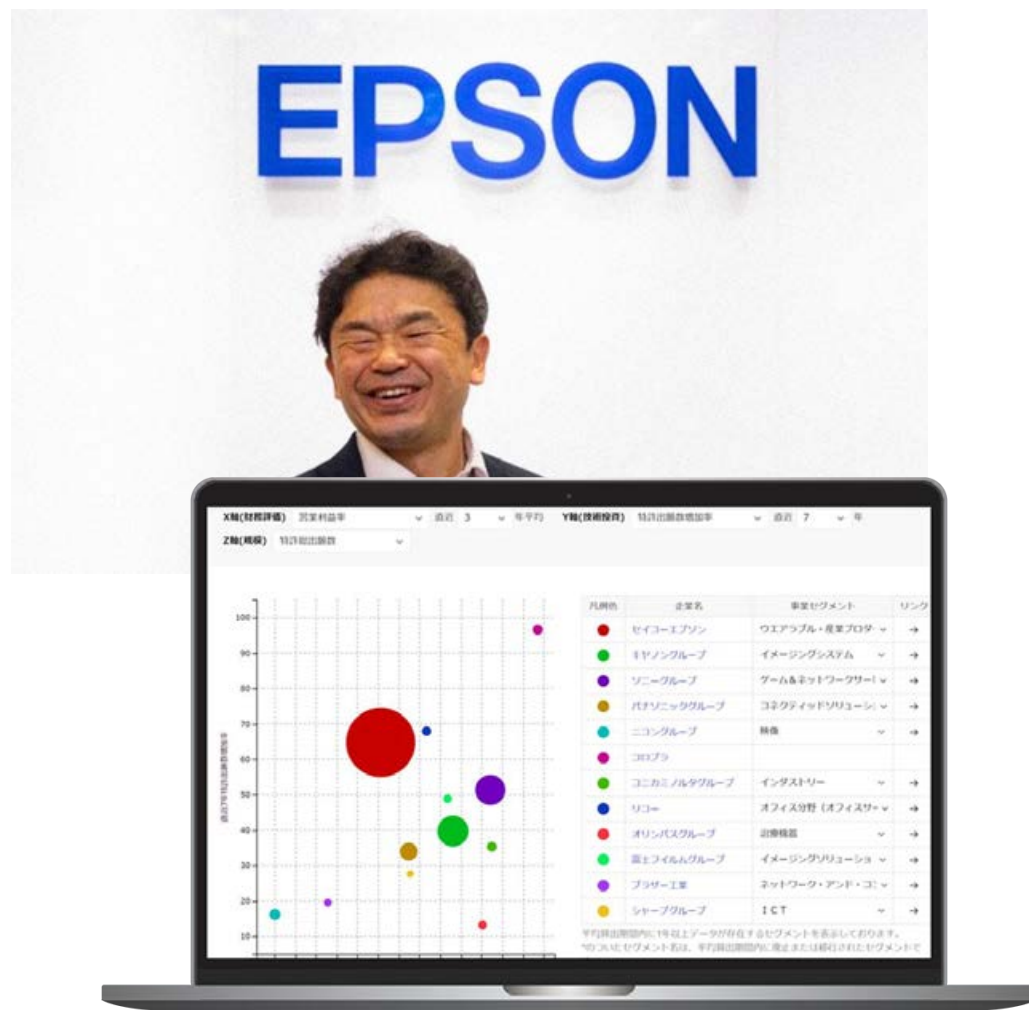
## R&Dプランでできること

- グローバルでの先進技術テーマごとに、特許・論文に積極投資する企業・研究者のベンチマーク
- 業界と特許分類を組合せ、特定技術テーマの同業他社動向の把握
- 特許・論文テーマと、注目の企業・ニュース・関連トレンド市場などの先行事例調査や分析をワンストップで実現
- 技術とビジネスの両視点をもった、競合差別化戦略やパートナー探索



# セイコーエプソン株式会社:

## SPEEDAを活用し、業界・競合調査や分析に要する時間を大幅に削減



### 導入前

- 経済情報、業界情報、技術情報などから競合企業1社を分析するのに、**1週間の時間を要していた**
- データ整理とグラフ作成作業で精一杯となり、**思考する時間や情報を深掘する時間が十分に捻出できない**
- 開発部門からの依頼を受けて動く「**特許を出す仕事**」が中心の社員が大半

### 導入後

- 分析業務と分析結果のビジュアル化を一瞬で完了させ、思考する時間や情報を深掘する時間を十分に捻出
- ファーストアクションで適切な情報にアクセスができるため、**仕事の質が大幅に向上**
- 「技術情報 × 経済情報」で大局的な観点をもち、「**提案する仕事**」を中心とする社員が増加



「特許量産型」から経営戦略に沿った「**戦略提案型**」の新しい知財部門の在り方へとチャレンジ中



Q3 2021

*Financial  
results*

4

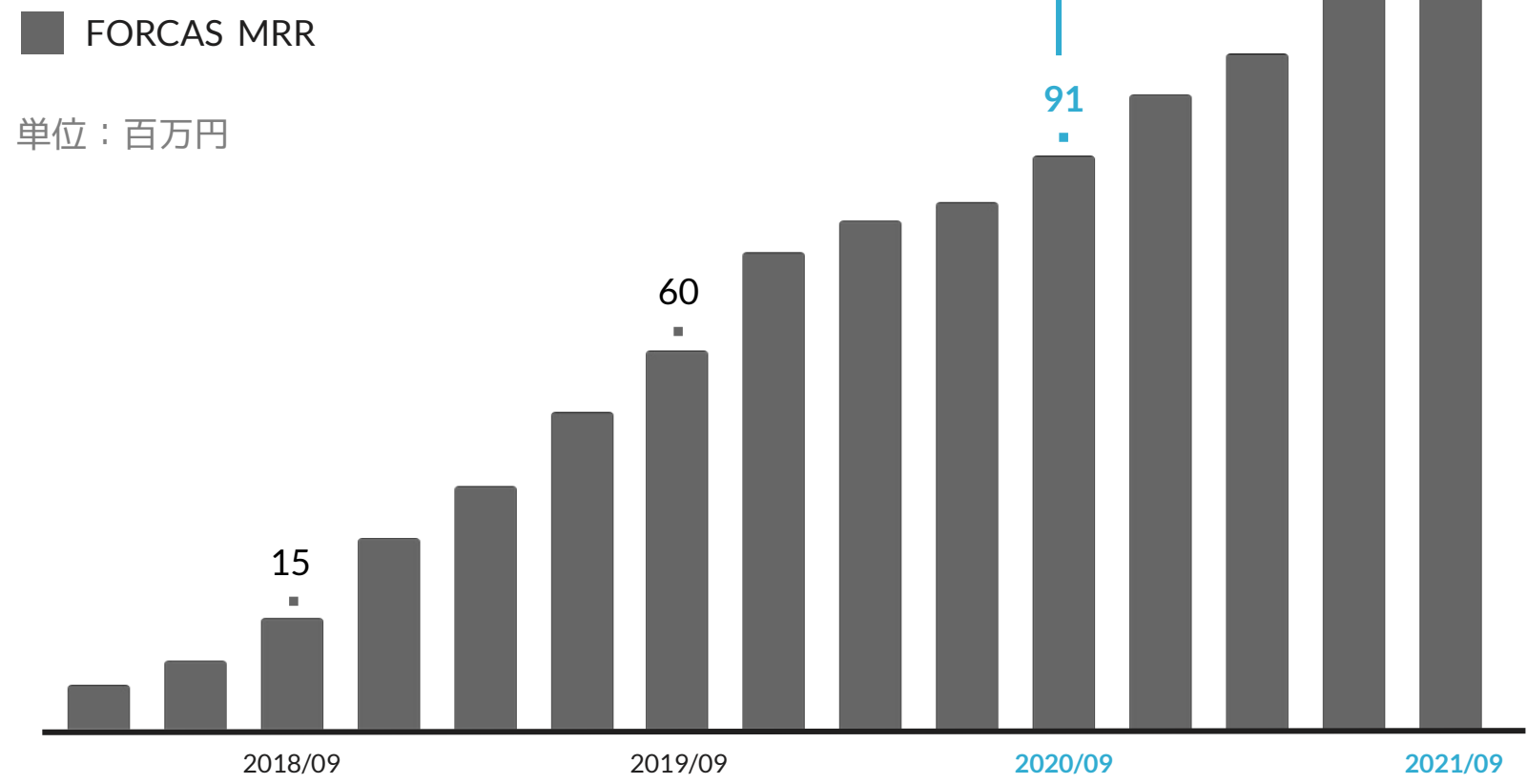
*Highlights for:*

その他 B2B 事業

UZABASE



FORCASのMRR成長率は、前年同期比+43%。



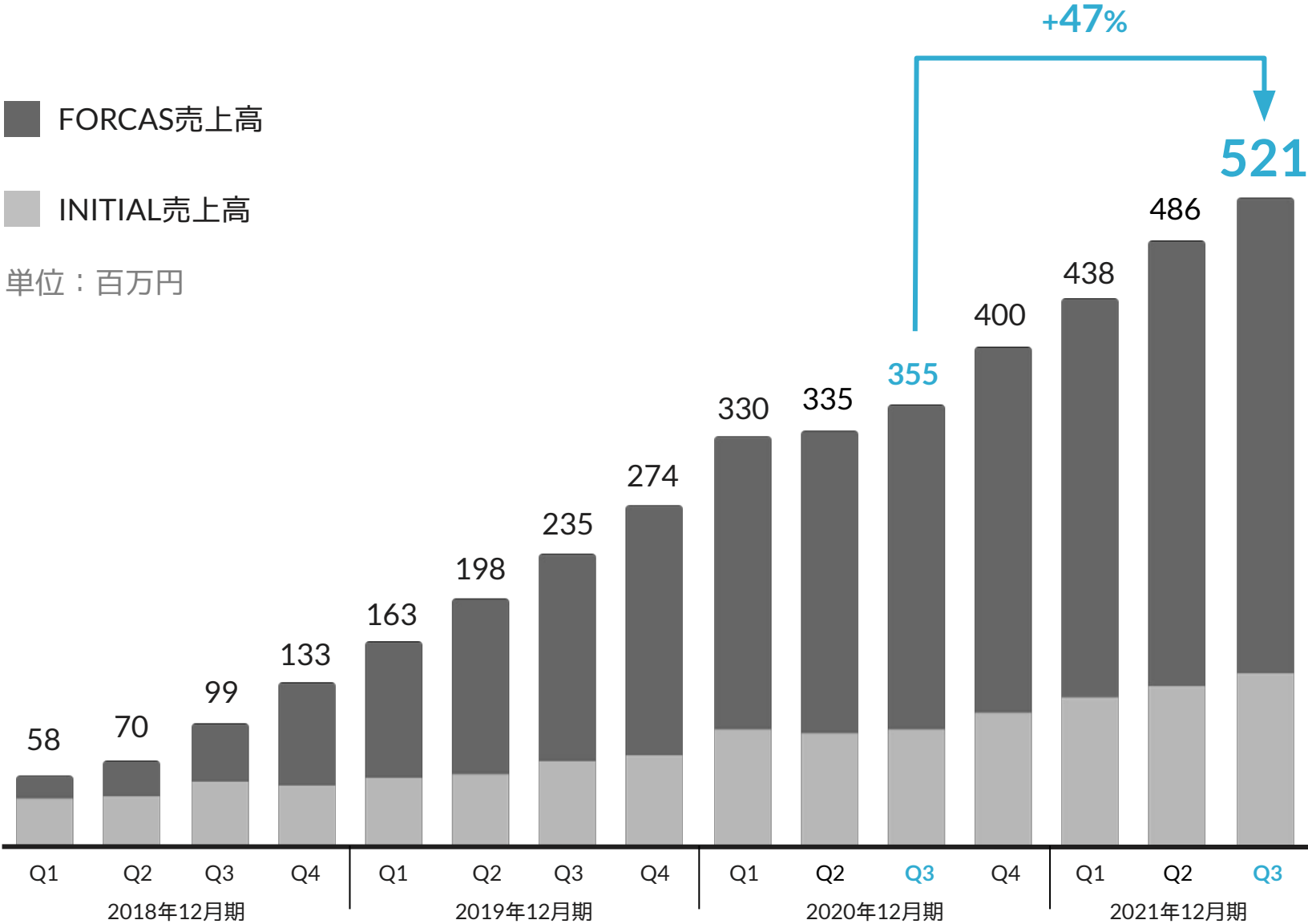
※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。  
※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

その他B2B事業全体の  
売上高は、前年同期比  
+47%。

■ FORCAS売上高

■ INITIAL売上高

単位：百万円

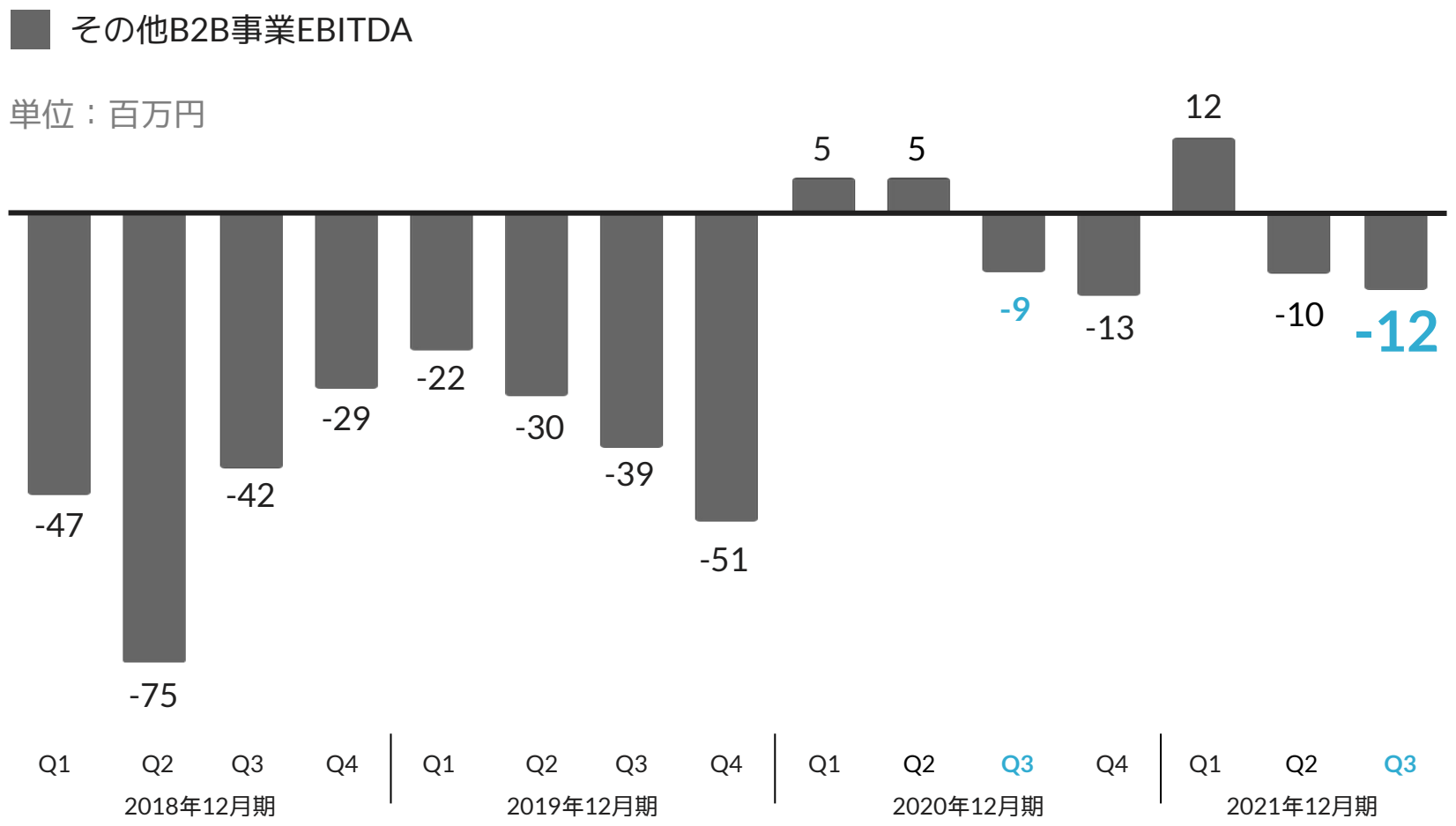


※ セグメント間の内部売上高を含んでいます。



# FORCAS Salesへの成長投資により、EBITDAは前年同期比で減少。

→ 既にINITIALは黒字化し、安定的に収益を拡大。FORCASはコストコントロールによって利益の創出は可能なフェーズに。





Q3 2021

*Financial  
results*

5

*Highlights for:*

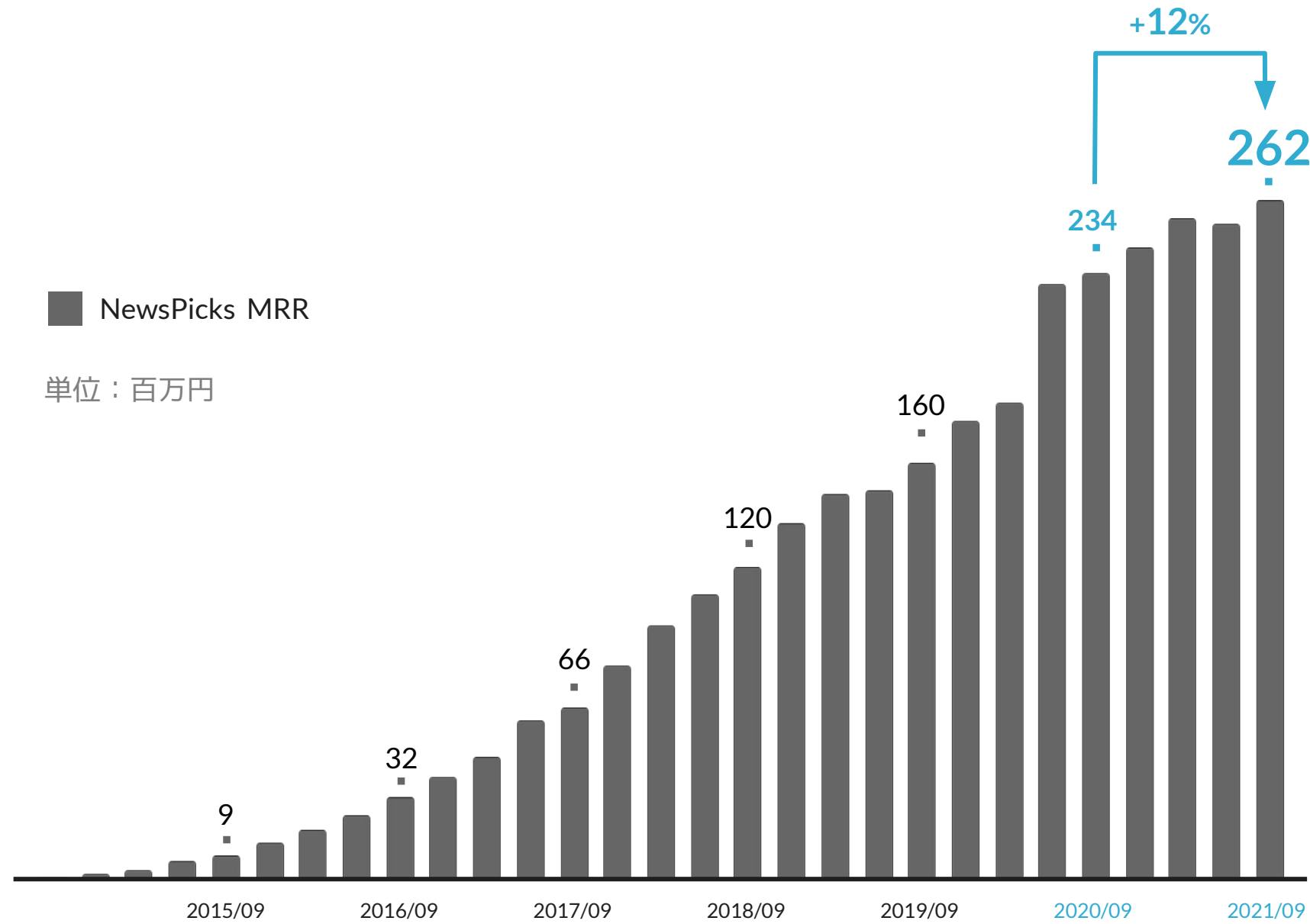
NewsPicks 事業

UZABASE



前四半期の一時的な減少から、MRRは再度純増トレンドに。

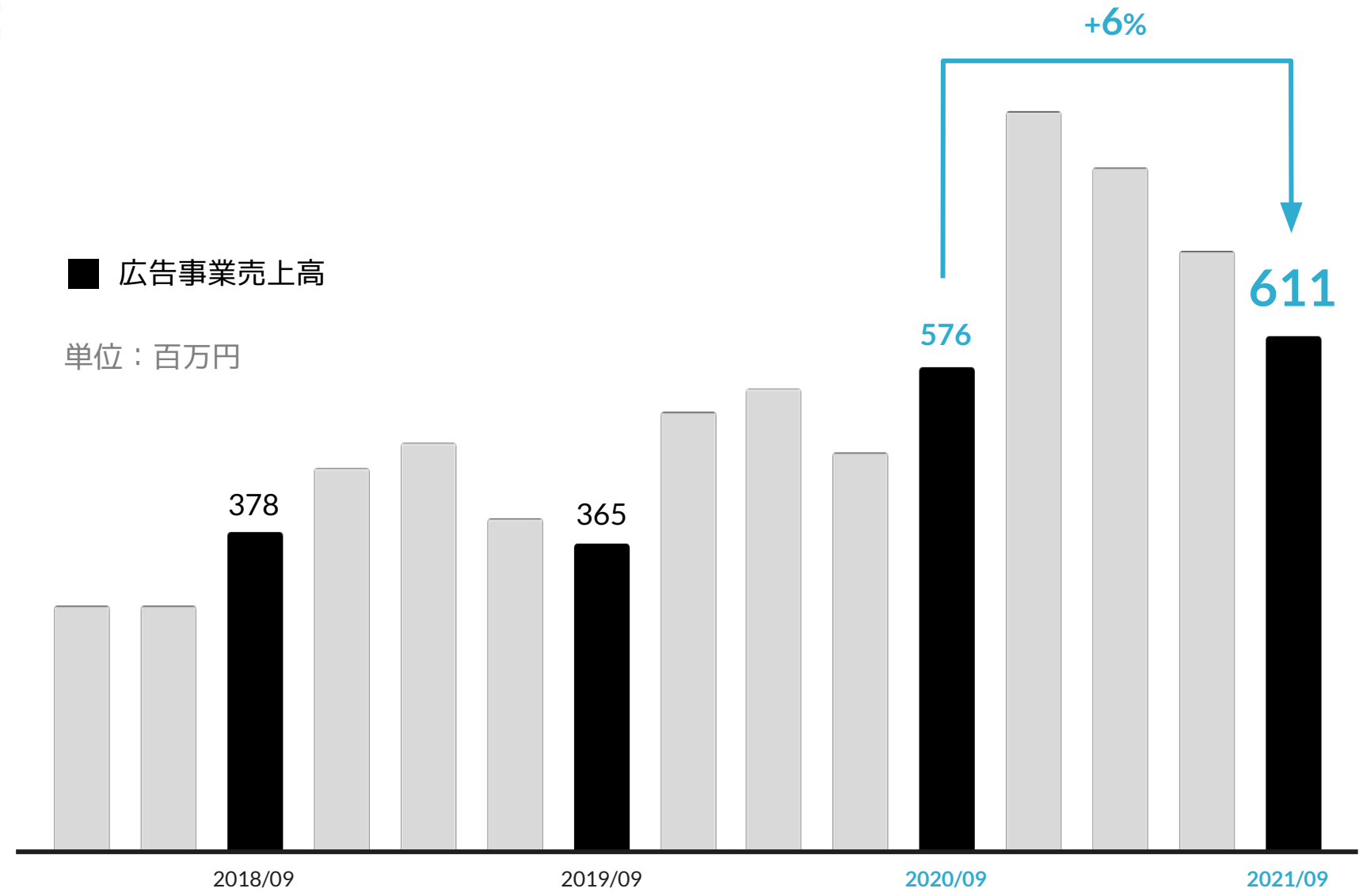
→ 個人MRRが純増トレンドに回復。Q4も法人MRRの増加と併せて増加見込み。



※ 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。

Q3はQ4への期ズレもあり、売上成長率は、前年同期比+6%に。

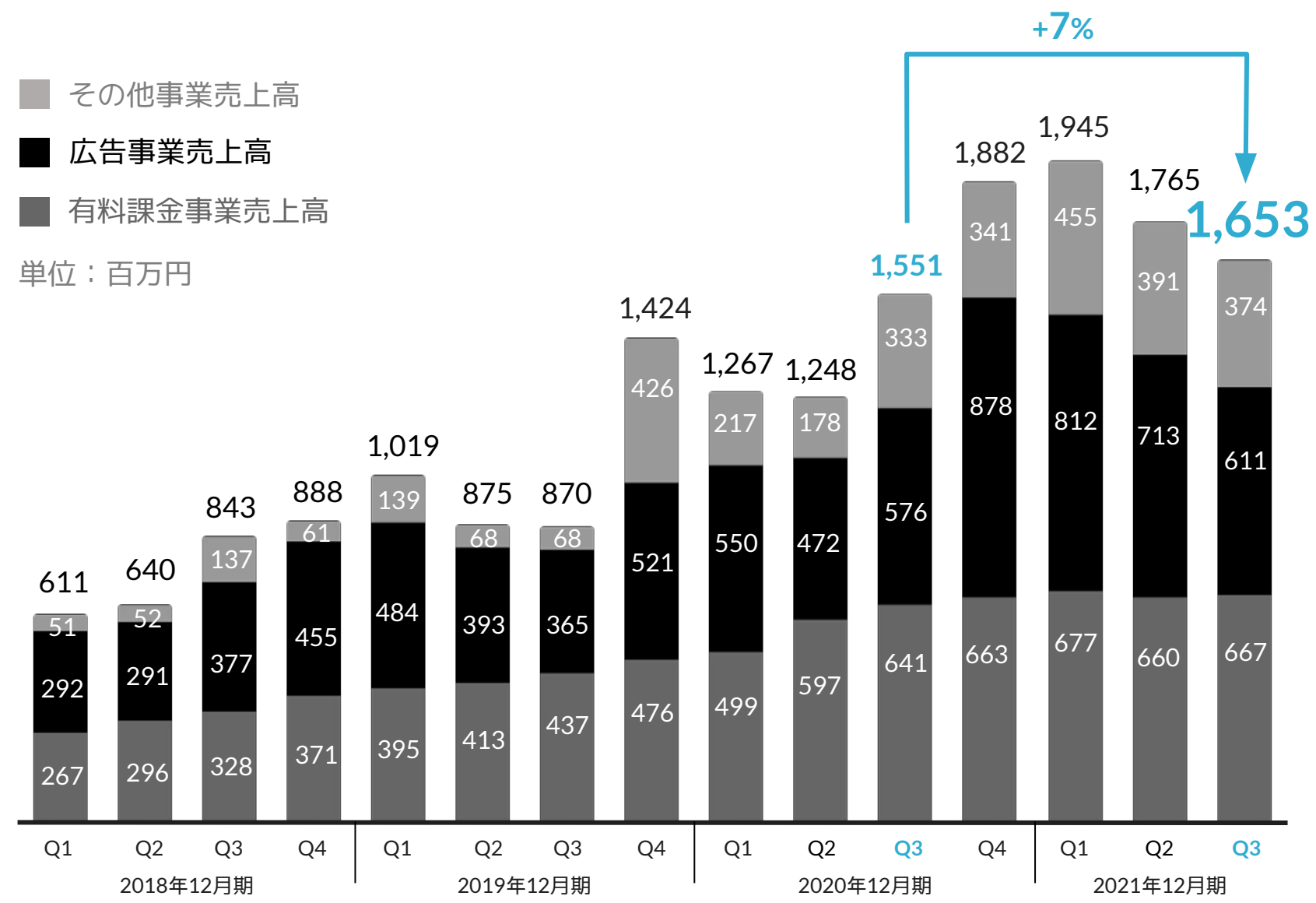
→ 3Q累計では前年同期比+34%と順調。





# 売上高成長率は、前年同期比+7%。

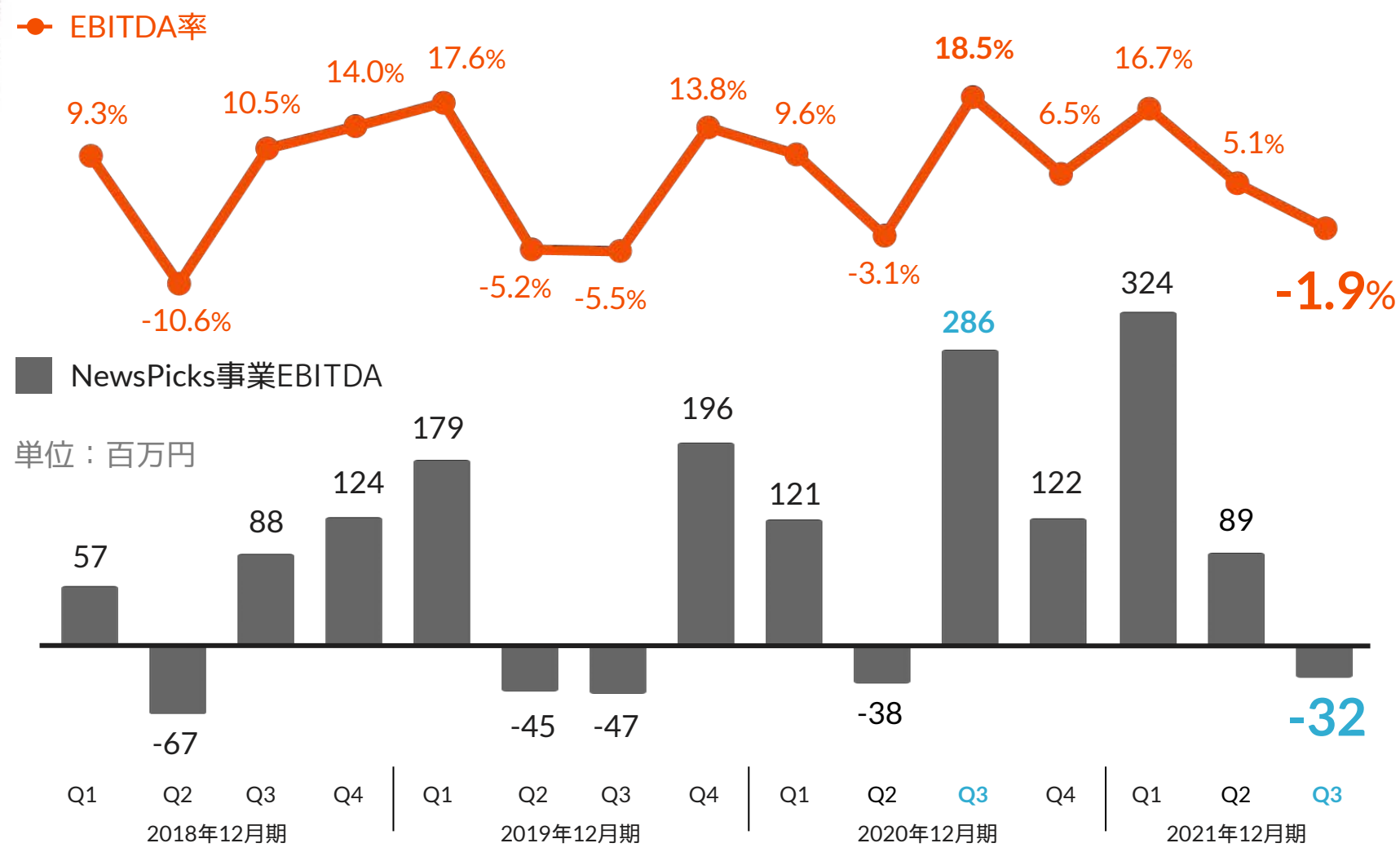
→ 3Q累計売上高成長率は前年同期比+32%で計画通り。



※ 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。

売上高が前四半期比で約112百万円減少したことに伴い、EBITDAも前四半期比で減少。

→ 3Q累計では、前年同期比+4%とほぼ同水準のEBITDA。広告売上高の期ズレによる売上高の前四半期比減少がありつつも、中長期成長のためにエンジニア投資を実行。





Q3 2021

*Financial  
results*

6

*Highlights for:*

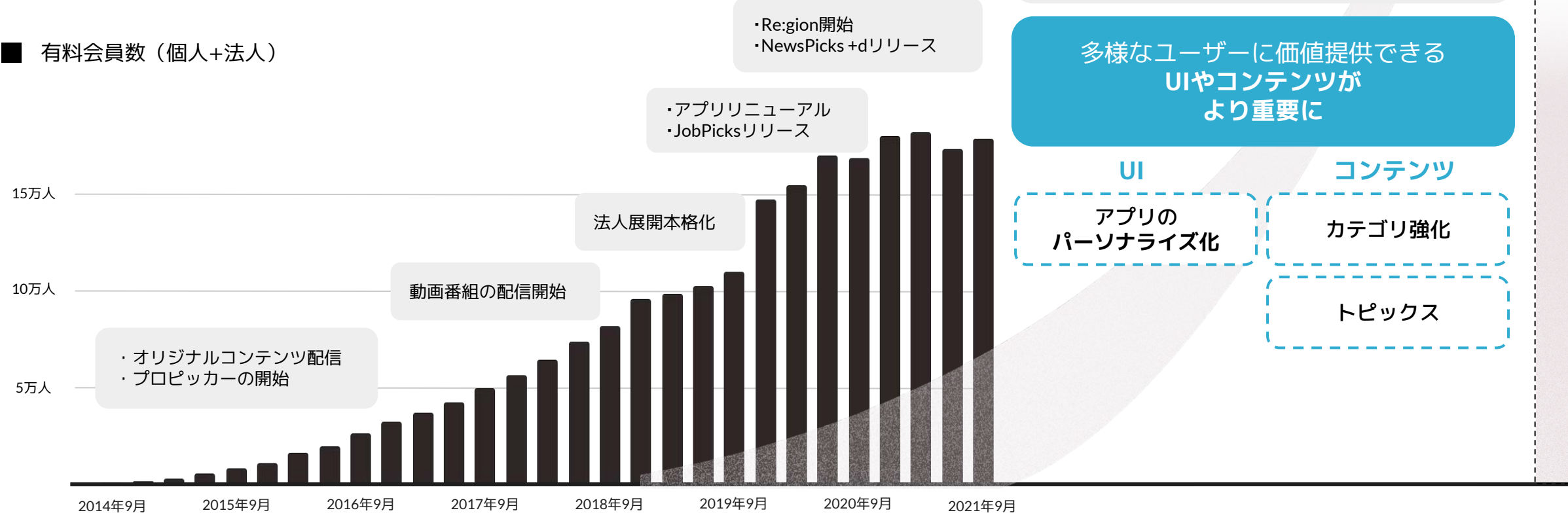
NewsPicks事業の新たな挑戦

UZABASE



# これまでの施策により有料会員数は着実に増加。 ユーザーの裾野を広げるために、新たな価値を提供していく。

■ 有料会員数（個人+法人）



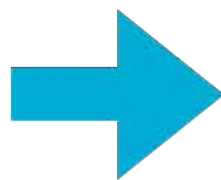


昨年のリニューアルのコンセプトは、一人一人のユーザーにあった NewsPicksを創ること。今後さらにパーソナライズを強化していく。

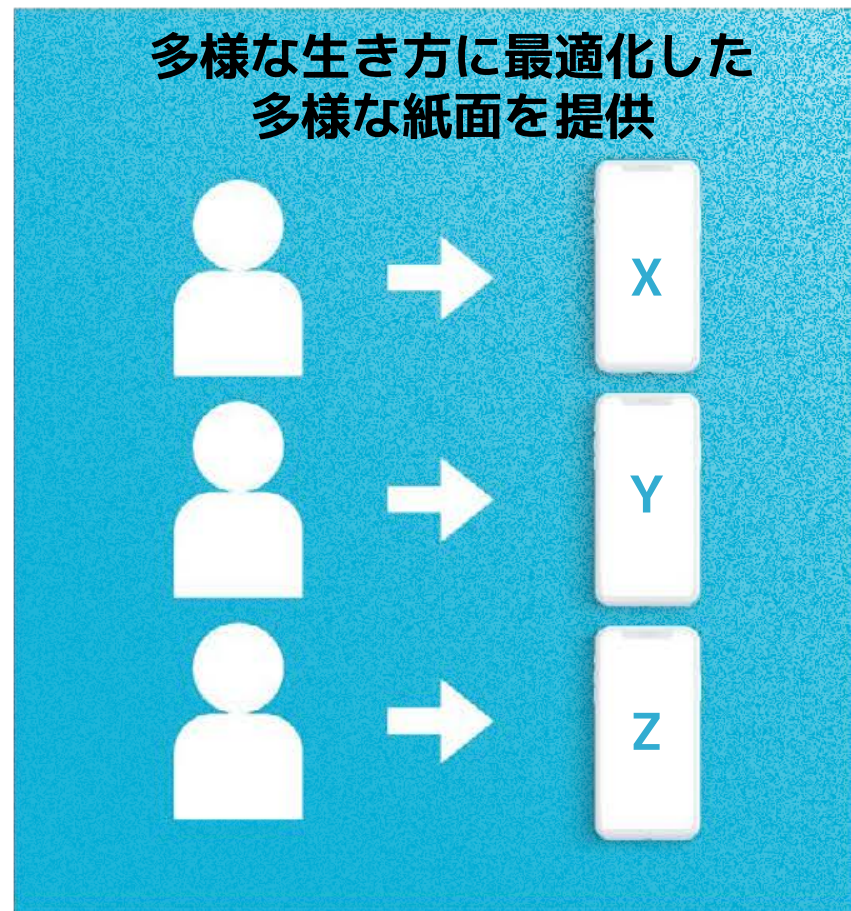
リニューアル前



リニューアル



リニューアル後



# カテゴリ強化の第一弾、スタートアップに特化した「NewsPicks スタートアップ」を10月11日より提供開始。



以下3つの要素で、スタートアップ分野に特化したメディアを作っていく。

オリジナル記事

コメントするPicker

他メディアや個人発信記事のキュレーション

テーマ特化にすることで、コミュニティの価値が先鋭化し、より濃い言論空間とユーザー価値の構築が可能に。

今後も特定のテーマ毎に、NewsPicksがもつ3つの価値であるPlatform・Community・Mediaをユーザーと共創していくことを目指す。



# 個人が専門性や経験知を発信し、対価を得ることができる新機能、 「NewsPicks トピックス」を11月1日より提供開始。



第一弾として  
**16名の発信者**が  
オーナーとなり、  
各々のテーマで  
定期的に記事を  
配信予定

## トピック例



### CTOからCEOへ

Treasure Data, Inc CEO 太田 一樹



### エネルギーシフト - 次世代を生き抜く私たちの選択

ボーダレス・ジャパン ハチドリ電力代表 小野 悠希



### Next Billion - アフリカの路上から生まれる新産業

Kepple Africa Ventures General Partner 品田 諭志

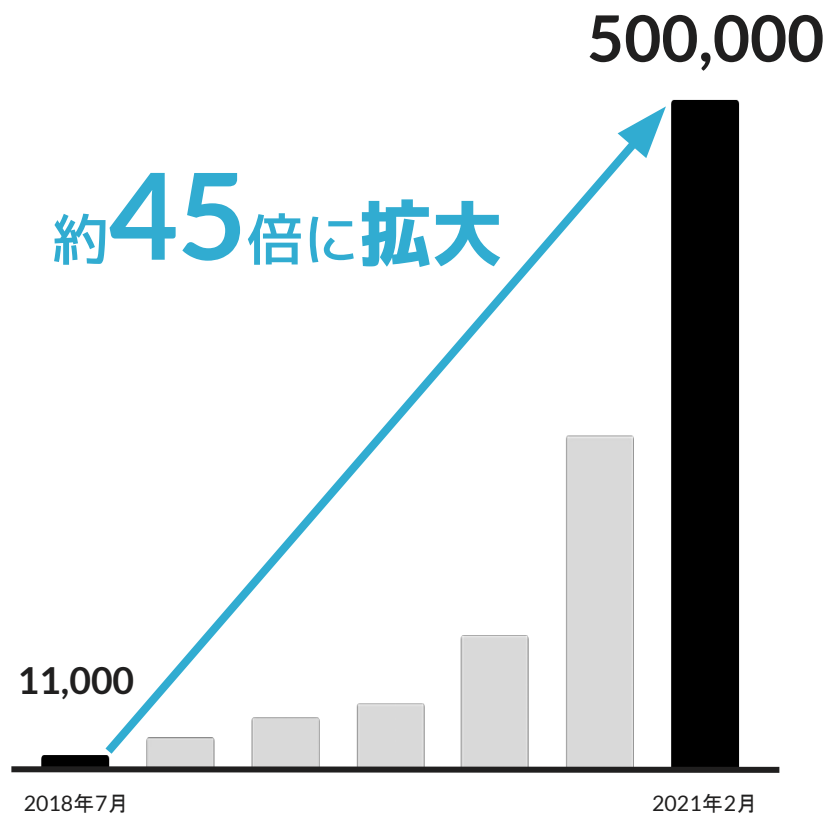


### ファイナンスから見るスタートアップと経営

シニフィアン創業共同代表 村上 誠典

(参考)海外ではSubstackなどのクリエイターエコノミー市場が大きく成長しており、日本でも伸びると予測。

Substack上の有料購読者数推移



米国のクリエイターエコノミーに関する潜在市場規模



※ Substackとは、手軽に無料のニュースレターを作成し、読者から月額課金を得ることもできるサービスです。( <https://substack.com/> )

※ クリエイターエコノミーとは、個人の情報発信やアクションによって形成される経済圏を指します。(出所: [クリエイターエコノミー協会](#) )

※ Substack上の有料購読者数は弊社調べの数字となります。(出所: [Niemen Lab](#), [Tech Crunch](#), [Axios](#), [Substack](#) )

※ 潜在市場規模は、様々な情報源に基づき当社アナリストが算出し、1ドルを105円として簡易計算し算出しています。( <https://sp-edge.com/industry/42> )

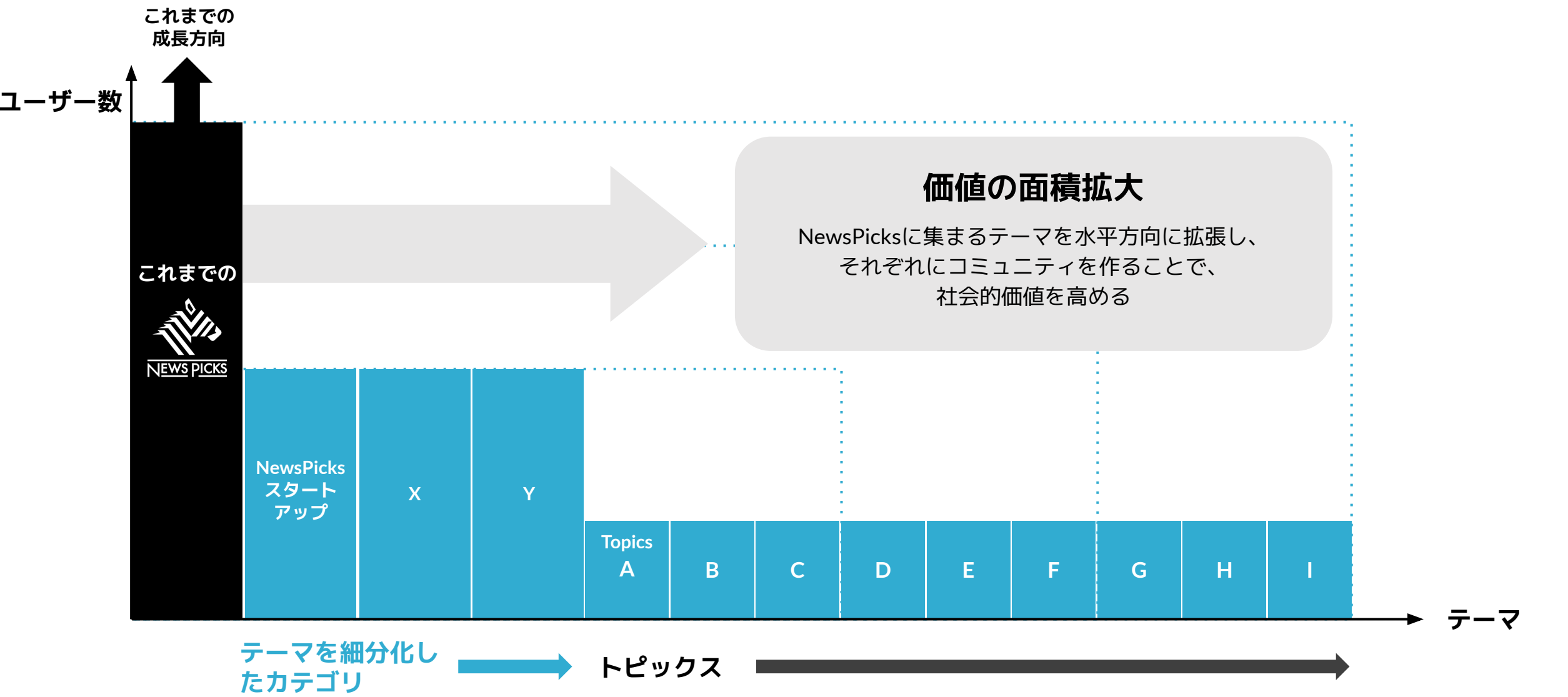


**トピックスによりNewsPicksの強みであるコミュニティを活性化し、非連続な成長を実現する。**

### **NewsPicksの競争優位**

- 1 18万人の有料購読をしているユーザー母体があること**
- 2 実名でビジネスに関する情報発信を行っているPickerコミュニティの存在**
- 3 課金の仕組みに留まらない、SaaS事業と連携したビジネス機会の創出**

# カテゴリ強化とトピックスによってユーザー1人1人のニーズにあったコンテンツを届けることで、ユーザーの裾野を広げていく。





坂本がトピックスの立上げに専念できる経営体制に変更。佐久間・稲垣がCo-CEOとなり、One Uzabaseに向けた動きを加速させていく。



佐久間 衡

株式会社ニュースピックス  
代表取締役 Co-CEO



稲垣 裕介

株式会社ニュースピックス  
代表取締役 Co-CEO



坂本 大典

株式会社ニュースピックス  
取締役 新規事業担当

新役割

SaaSとNewsPicksの事業と組織の  
連携強化

NewsPicks トピックス  
の立上げに専念



Q3 2021

*Financial  
results*

7

# 長期戦略説明会 のご案内

UZABASE



# 今後の成長に向けて、当社が皆様にお伝えすべきと考えている 4つの重要ポイント。

1

パーパスと  
社会的意義

2

グループ全体の  
成長戦略

3

利益ポリシー

4

SaaS ×  
NewsPicksの  
シナジー創出



# 2025年に向けての長期戦略説明会のご案内

## Uzabase長期戦略説明会

開催日時： 2021年12月16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

内容： 定量目標含めた2025年に向けた戦略発表会

開催手法： オンラインによる開催（決算説明会と同様）を予定

※詳細は後日当社HP及びTDnetを通じてお知らせいたします。

**UZABASE**



Q3 2021

*Financial  
results*

8

## *Appendix*

UZABASE



# Business segments

SPEEDA事業	その他B2B事業	NewsPicks事業	その他
<b>S P E E D A</b> <b>経済情報プラットフォーム</b> 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。	<b>FORCAS</b> <b>B2B事業向け顧客戦略プラットフォーム</b> 独自の企業データベースと顧客データを統合・分析し、より精度の高い営業戦略やABMの実行をサポート。	<b>NEWS PICKS</b> <b>経済ニュースメディア</b> 国内外100以上の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。	<b>S P E E D A</b> <b>EDGE</b> <b>成長産業分析プラットフォーム (グローバル市場に特化)</b> 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。
<b>MIMIR</b> <b>エキスパート・ネットワーク</b> 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。	<b>FORCAS</b> Sales <b>セールスリサーチプラットフォーム</b> 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。	<b>AlphaDrive</b> <b>コンサルティング</b> 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。	<b>UB VENTURES</b> <b>ベンチャーキャピタル</b> 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。
	<b>INITIAL</b> <b>スタートアップ情報プラットフォーム</b> 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。		



# 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、Enquire AI, Inc.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 (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

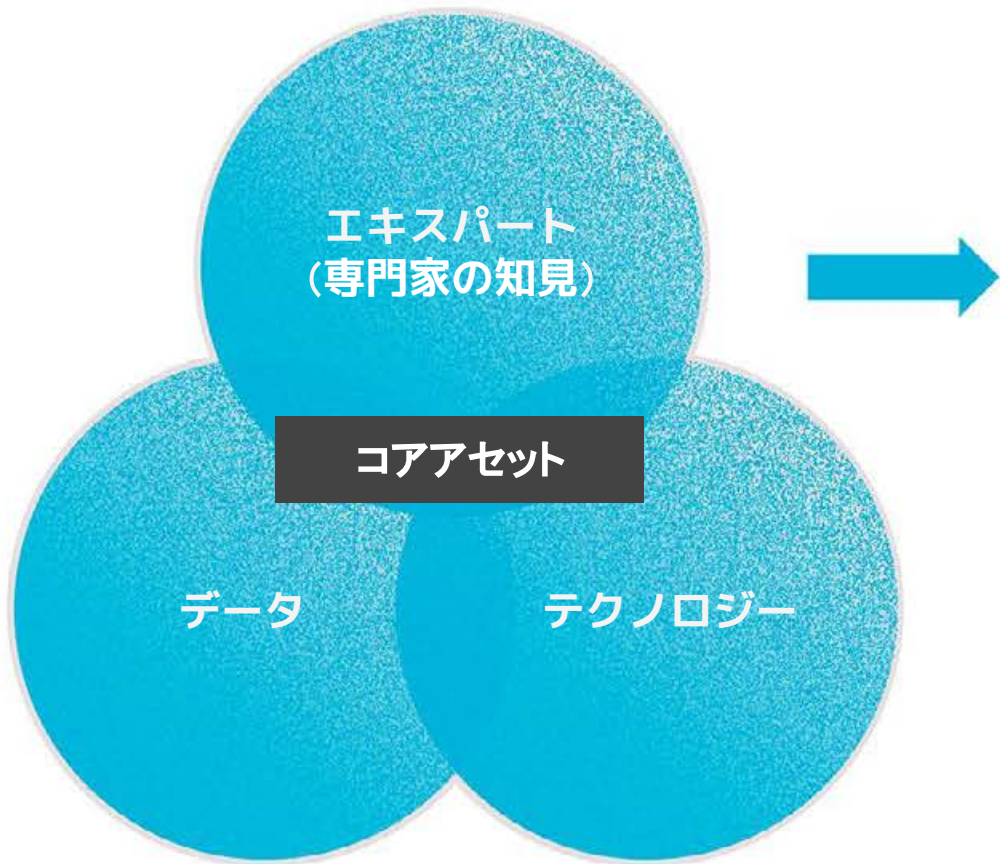
ユーザベースグループとして  
ワンストップで連携できる体制と基盤を構築

技術担当役員・技術的クオリティを  
高めるFellow 9名



今期、70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

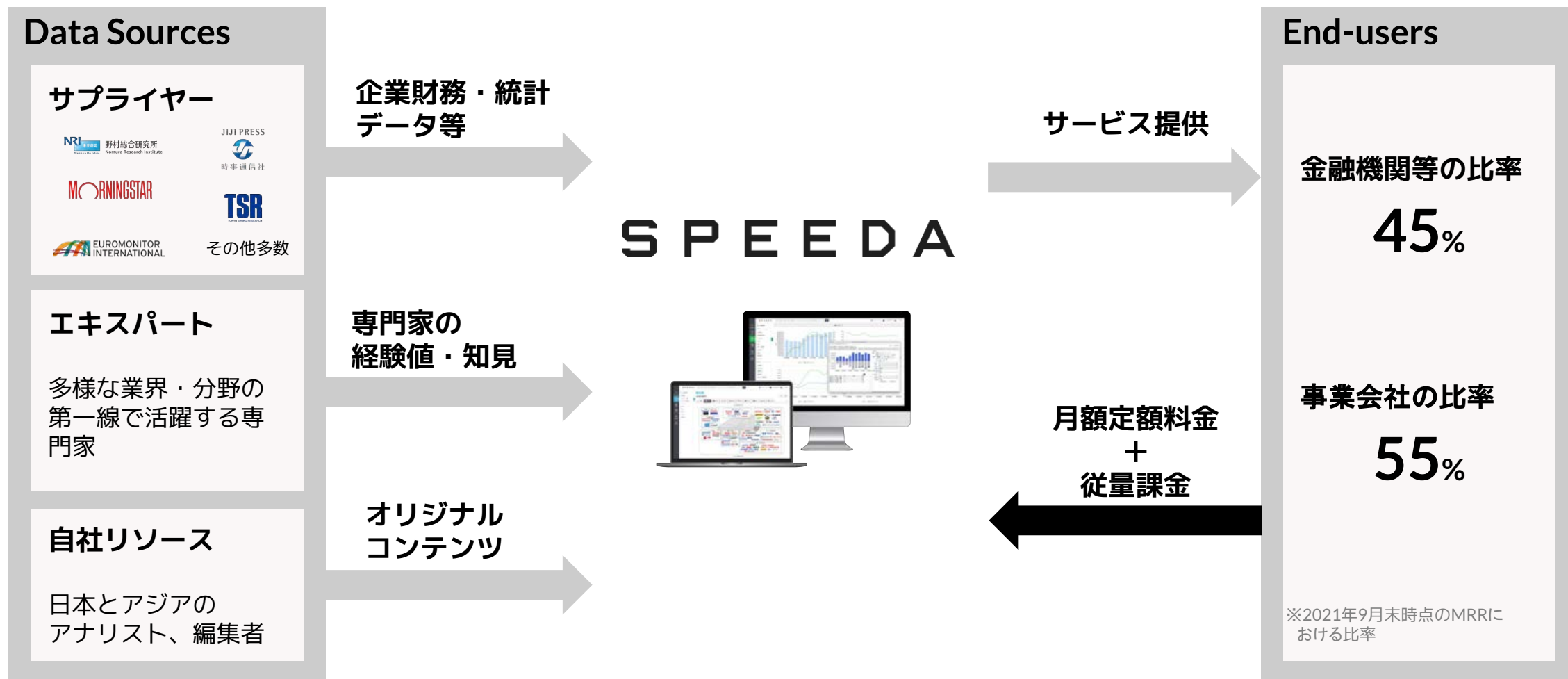
3つのコアアセットから顧客ニーズ毎に  
最適なプロダクトを提供。



プロダクト	顧客ニーズ
SPEEDA	経営戦略
FORCAS FORCAS Sales	営業戦略
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



# ワンストップで企業、業界分析が可能な経済情報プラットフォーム。



※ 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。





## Appendix / 連結PL(四半期累計期間)

(単位：百万円)	2019年Q3累計	2020年Q3累計	2021年Q3累計
売上高	8,473	9,938	11,738
売上高成長率	56%	17%	18%
売上原価	3,695	4,629	4,563
売上総利益	4,777	5,308	7,175
売上総利益率	56%	53%	61%
販売費及び一般管理費	6,214	5,618	5,727
営業利益	-1,436	-309	1,447
営業利益率	-	-	12%
EBITDA	-832	395	1,767
EBITDA率	-	4%	15%
経常利益	-1,558	-488	1,321
経常利益率	-	-	11%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-1,571	-6,063	495
親会社株主に帰属する四半期純利益率	-	-	4%

## Appendix / 連結コスト推移(四半期累計期間)

(単位：百万円)	2019年Q3累計	2020年Q3累計	2021年Q3累計
仕入高	479	519	566
労務費及び外注費	3,083	4,034	3,561
広告宣伝費	612	536	822
人件費	2,810	2,414	2,423
支払手数料	592	785	743
減価償却費及びのれん償却費	603	704	319
その他費用	1,728	1,252	1,852

※ 2019年及び2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。

※ 労務費及び外注費にはエンジニア費用の他、記者の人件費や広告・動画番組等、各種コンテンツ制作原価等も含まれます。 ※ 支払手数料にはAppleなどへの手数料や、システム利用料等が、減価償却費にはソフトウェア償却費も含まれます。

※ 支払手数料にはAppleなどへの手数料や、システム利用料等が、減価償却費にはソフトウェア償却費も含まれます。

※ その他費用には、業務委託費、採用教育費、通信費、支払報酬料、家賃等が含まれています。



## 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3四半期（累計）	連結	11,738	+18%	1,767	+347%
	連結（Quartz事業除く）	11,738	+29%	1,767	-
	SPEEDA事業	4,943	+23%	1,651	+6%
	その他B2B事業	1,440	+42%	-9	-
	NewsPicks事業	5,345	+32%	382	+3%
	Quartz事業	0	-	0	-
2020年第3四半期（累計）	連結	9,938	+17%	395	-
	連結（Quartz事業除く）	9,097	+37%	1,902	+57%
	SPEEDA事業	4,026	+22%	1,552	+27%
	その他B2B事業	1,014	+70%	1	-
	NewsPicks事業	4,057	+47%	369	+329%
	Quartz事業	840	-	-1,507	-
2019年第3四半期（累計）	連結	8,473	+56%	-832	-
	連結（Quartz事業除く）	6,659	+35%	1,212	+103%
	SPEEDA事業	3,304	+26%	1,224	+79%
	その他B2B事業	596	+169%	-92	-
	NewsPicks事業	2,758	+33%	86	+11%
	Quartz事業	1,814	+259%	-2,044	+523%

※ 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	Q3
売上高	2,847	2,818	2,808	4,048	3,171	3,182	3,583	3,871	3,965	3,898	3,875
前年同期比	+91%	+78%	+19%	+4%	+11%	+13%	+28%	-4%	+25%	+22%	+8%
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	3,875
前年同期比	+49%	+37%	+22%	+46%	+30%	+35%	+45%	+28%	+38%	+33%	+18%
SPEEDA事業	1,037	1,104	1,162	1,225	1,288	1,349	1,388	1,466	1,589	1,654	1,699
その他B2B事業	162	198	235	274	327	332	353	397	436	484	519
NewsPicks事業	1,017	868	872	1,419	1,266	1,244	1,545	1,875	1,938	1,756	1,650
Quartz事業	629	646	537	1,128	289	255	296	131	0	0	0
EBITDA	-179	-349	-304	421	-42	-61	499	522	837	597	332
EBITDA(Quartz事業除く)	572	331	307	537	640	471	789	542	837	597	332
SPEEDA事業	416	409	398	372	513	536	503	447	547	589	513
その他B2B事業	-22	-30	-39	-51	5	5	-9	-13	12	-10	-12
NewsPicks事業	179	-45	-47	196	121	-38	286	122	324	89	-32
Quartz事業	-752	-681	-611	-115	-682	-533	-290	-20	0	0	0

※ 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 / 連結コスト推移(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	Q3
仕入高	158	166	155	186	168	165	185	190	196	190	179
労務費及び外注費	1,026	1,054	1,002	1,404	1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301
広告宣伝費	218	219	174	182	184	220	131	323	280	260	281
人件費	891	911	1,006	937	845	797	771	740	743	799	880
支払手数料	151	185	255	288	237	280	267	295	255	273	214
減価償却費及びのれん償却費	200	202	200	221	221	226	256	108	98	105	116
その他費用	580	629	518	626	410	414	428	482	535	631	685

※ 2019年及び2020年の実績にはQuartz事業の業績が含まれています。

※ 支払手数料にはAppleなどへの手数料や、システム利用料等が、減価償却費にはソフトウェア償却費も含まれます。

※ 労務費及び外注費にはエンジニア費用の他、記者の人件費や広告・動画番組等、各種コンテンツ制作原価等も含まれます。 ※ その他費用には、業務委託費、採用教育費、通信費、支払報酬料、家賃等が含まれています。

## Appendix / 連結BS

(単位：百万円)	2020年末	2021年Q3末	増減比較
流動資産	9,226	10,805	1,578
（現金及び預金）	7,584	9,245	1,660
固定資産	6,600	7,176	575
繰延資産	87	61	-26
資産合計	15,915	18,042	2,127
流動負債	5,222	6,423	1,200
固定負債	3,573	2,756	-817
負債合計	8,796	9,179	382
（有利子負債）	4,308	3,700	-607
純資産合計	7,118	8,863	1,744

※ 2020年の実績にはQuartz事業の実績が含まれています。



# 経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2021年第3四半期 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。

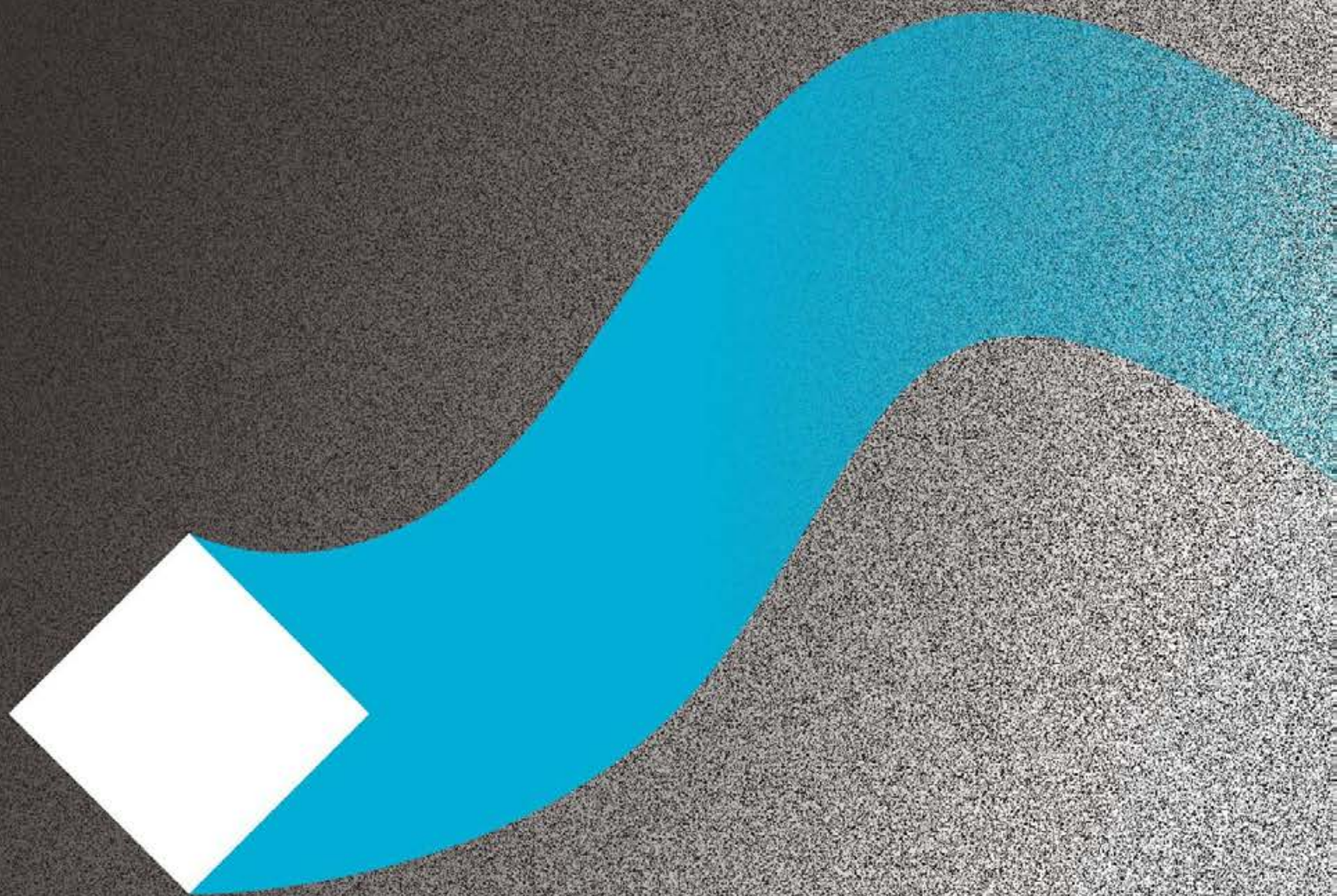
当資料に記載された情報や将来の見通しは、作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、不確実性を含んでおります。今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

## UZABASE

2021年11月4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](mailto: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12月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：2022年2月9日（水）午後3:00以降

決算説明会：2022年2月9日（水）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

## Q3 2021 Financial Results Briefing

Time and Date: November 4, 6:00–7:00 PM JST (Zoom accessible from 5:50 PM)

Speakers: Yusuke Inagaki (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 purposes without the explicit permission of Uzabase.
- Please note that some issues with the video or audio may occur depending on the stability of the internet connection.

# 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

Q3 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 SaaS Business
03	Highlights for SPEEDA
04	Highlights for Other B2B Businesses
05	Highlights for NewsPicks
06	NewsPicks: Taking on New Challenges
07	Briefing Session on Long-Term Strategy
08	Appendix



Q3 2021

*Financial  
results*

**1**

*Highlights for:*

# Consolidated Results

UZABASE



# Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

Consolidated MRR  
(YoY Change)

970<sub>MM</sub>  
(+21%)

Consolidated Net Sales  
(YoY Change)

3,875<sub>MM</sub>  
(+18%)

Consolidated  
EBITDA

332<sub>MM</sub>

- 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.
- The figures shown are the results for Q3 2021, and all figures shown exclude the Quartz business (same applies for all slides that follow).
- EBITDA = Operating Profit + Depreciation and Amortization (including Goodwill Amortization).

# Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

Segment	Q3 Summary	MRR (YoY Change)	Net Sales (YoY Change)	EBITDA
SPEEDA	MRR growth rate continued to increase. Churn rate improved by 0.1%.	534 MM (+19%)	1,707 MM (+23%)	513 MM
Other B2B	FORCAS's MRR growth rate remained at a high level.	176 MM (+45%)	521 MM (+47%)	-12 MM
NewsPicks	Recovered to once again post net increase in MRR. Temporary decline in advertising net sales due to shift of revenues from 3Q to 4Q.	262 MM (+12%)	1,653 MM (+7%)	-32 MM

- MRR for Other B2B 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 Q3 2021.



# Highlights

PERFORMANCE OVERVIEW

Consolidated MRR: **970**  
Consolidated ARR: **11,644**

NEWS PICKS

MRR: **262** / ARR: **3,149**

FORCAS

MRR: **130** / ARR: **1,560**

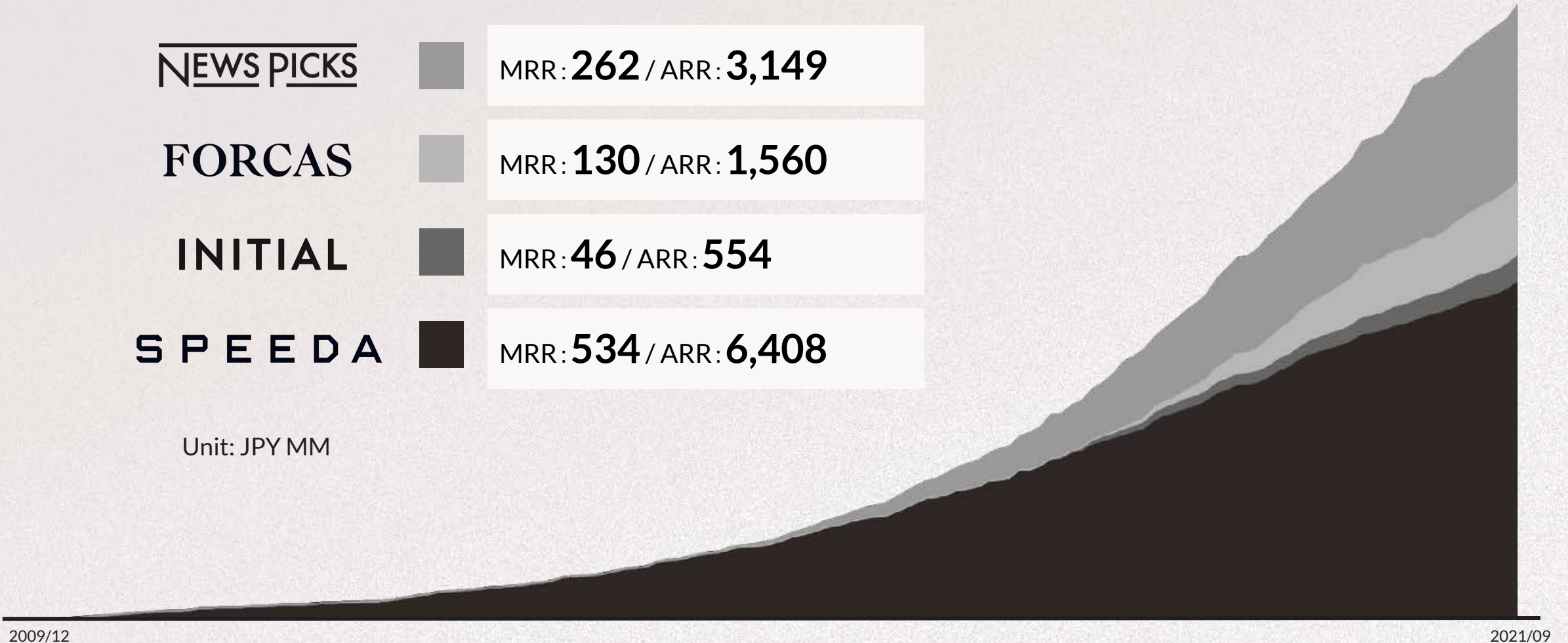
INITIAL

MRR: **46** / ARR: **554**

SPEEDA

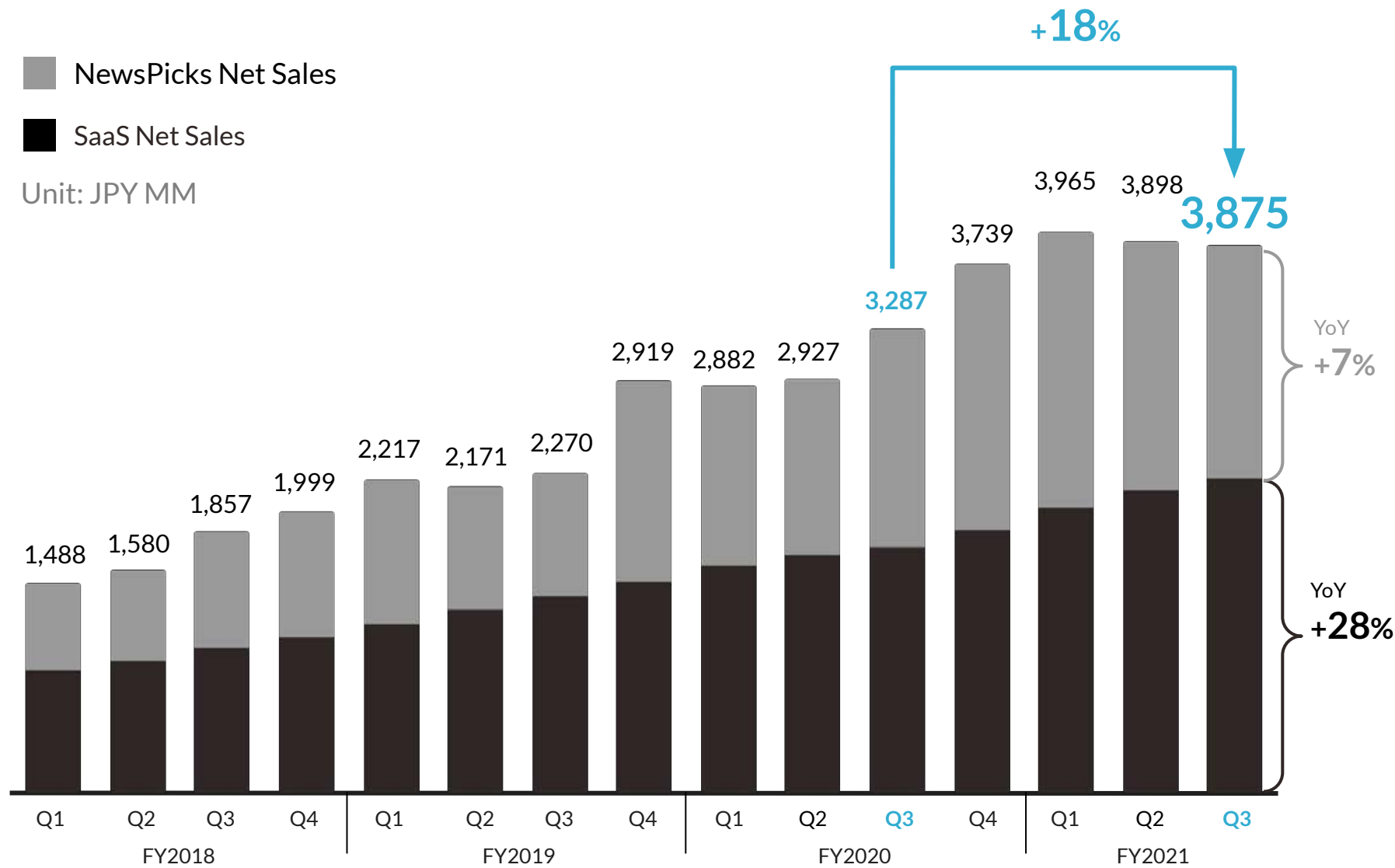
MRR: **534** / ARR: **6,408**

Unit: JPY MM



# Consolidated net sales increased by 18% YoY.

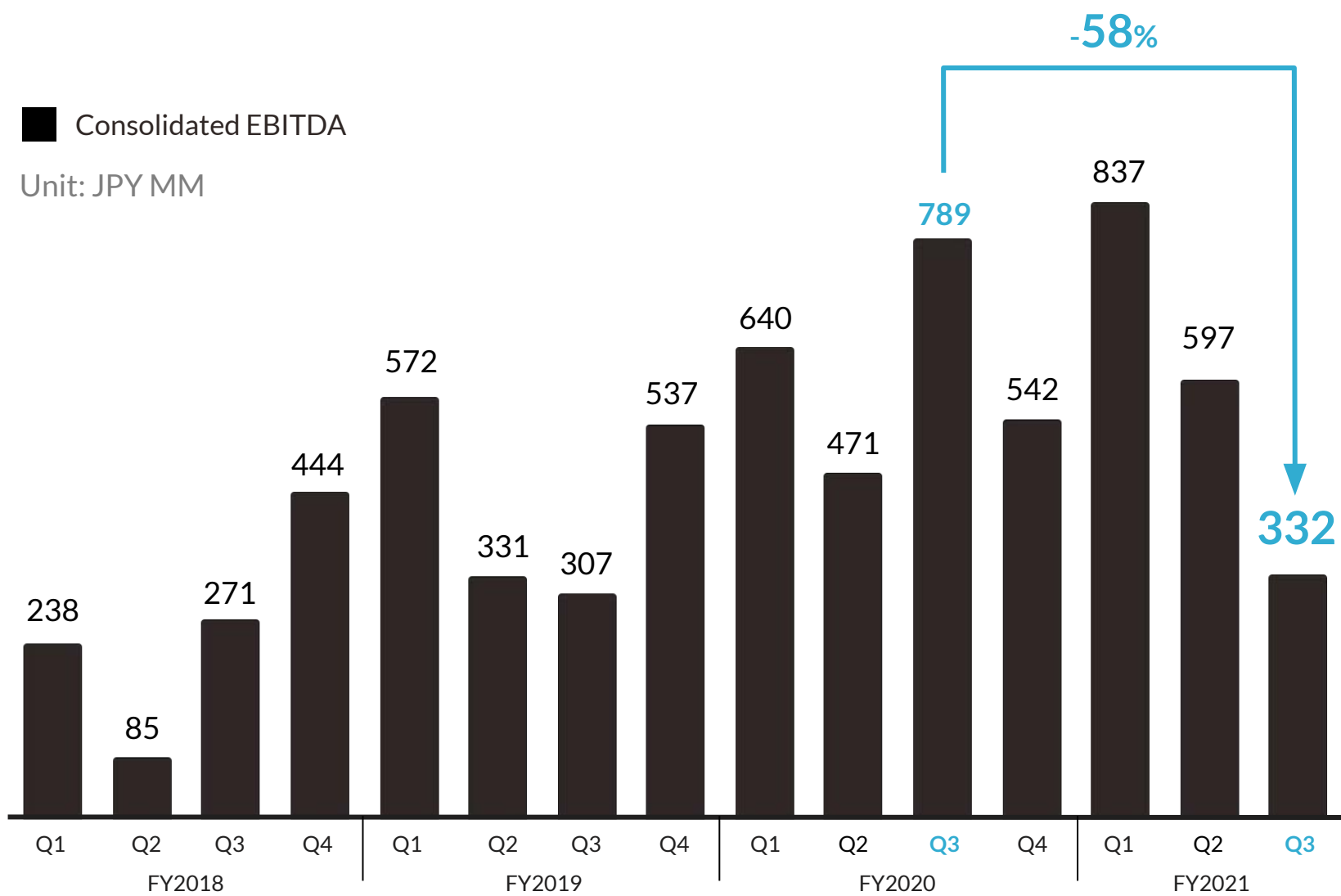
- SPEEDA, FORCAS, INITIAL and other SaaS businesses reported steady growth in net sales.
- However, growth rate in consolidated net sales slowed down due to a decrease in net sales within NewsPicks' advertising resulting from shift of revenues to the fourth quarter.



- Net sales for the SaaS business are a sum total of those for SPEEDA, Other B2B businesses and SPEEDA Edge.
- Consolidated net sales up to Q4 FY2020 exclude Quartz and are calculated as Consolidated Net Sales minus Quartz's Net Sales.
- For consolidated net sales including the Quartz business in previous years, refer to the Appendix.



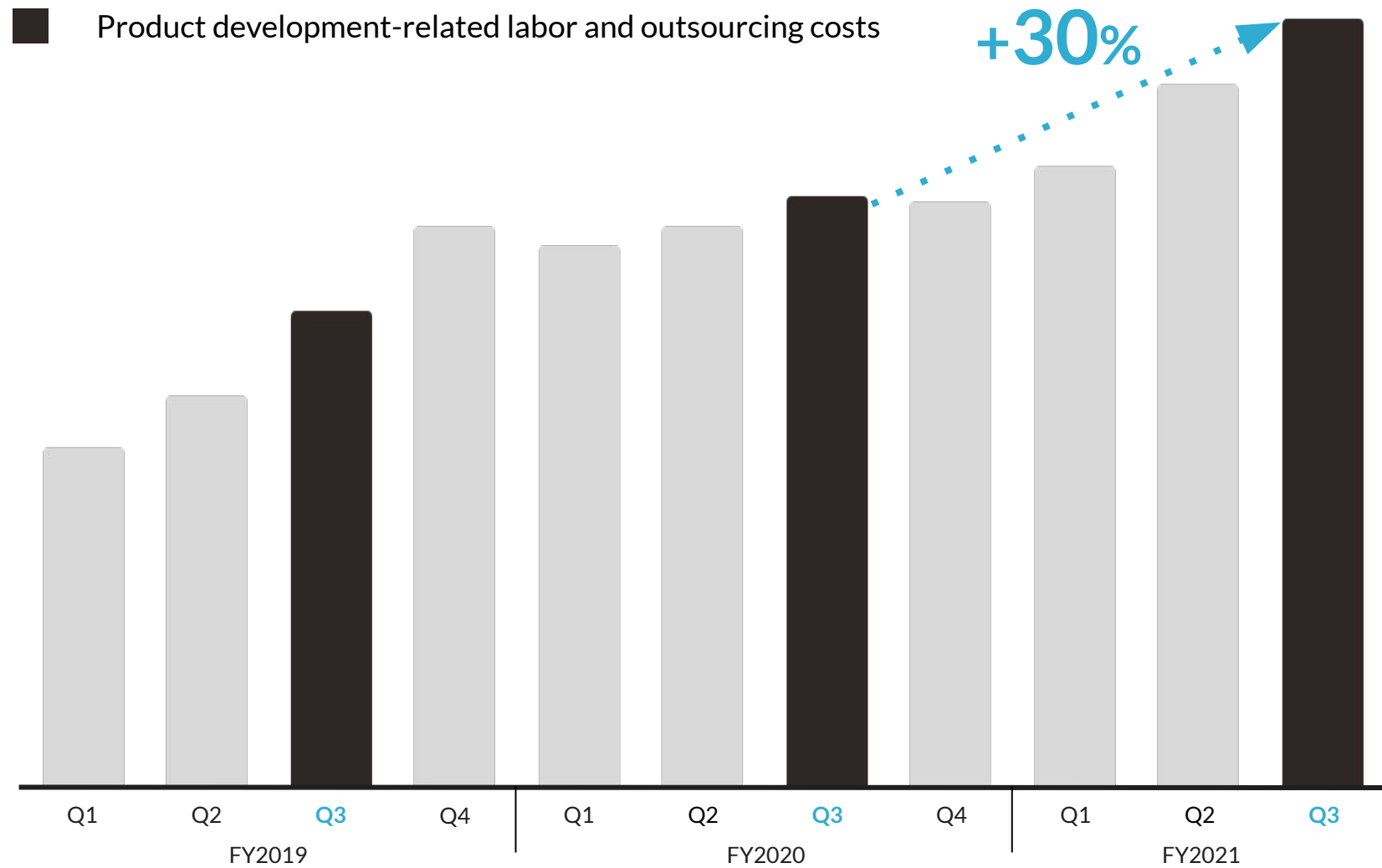
Planned investments for business growth in the next fiscal year and beyond led to a YoY decrease in Consolidated EBITDA.



• Consolidated EBITDA up to Q4 FY2020 excludes Quartz and is calculated as Consolidated EBITDA minus EBITDA for Quartz.  
• For consolidated EBITDA including the Quartz business in previous years, refer to the Appendix.

Highest-priority investments into the engineering team are progressing steadily. Increased by 30% YoY.

- Hiring of engineers progressing well against plan.
- Established a flexible system that also incorporates outsourcing depending on the nature of the development tasks.

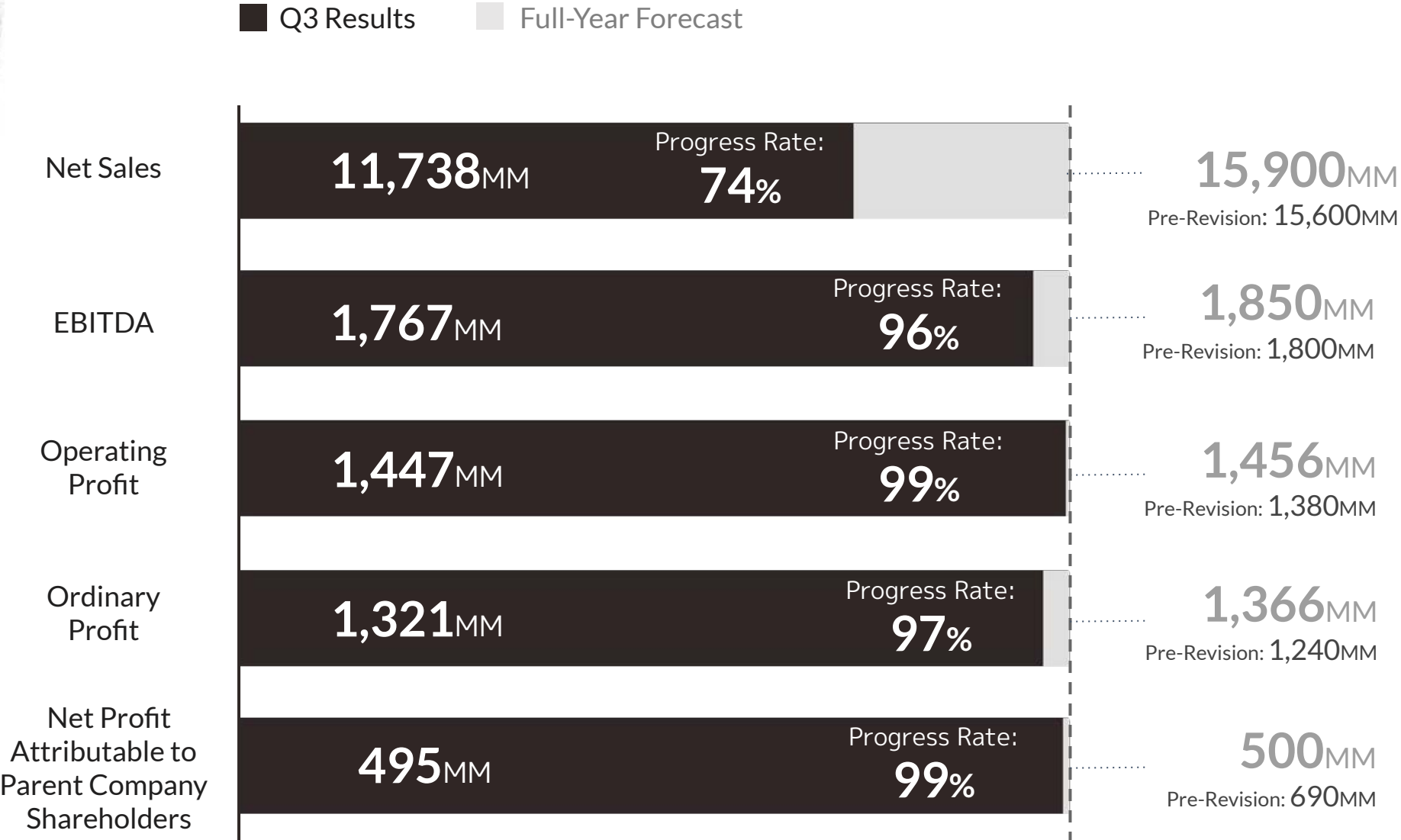


• These figures are totals of internal engineering labor costs and expenditure on outsourced development work.



# Revised forecast in consideration of current progress and withdrawal from Ginza location.

- Upward revision for net sales, EBITDA, operating profit, and ordinary profit in consideration of current progress.
- The company is withdrawing from its Ginza location and consolidating operations in Marunouchi from the next fiscal year. Due to the extraordinary loss and tax effect associated with this withdrawal, net profit is projected to be JPY 500 million.



- Pre-revision full-year forecast refers to the figures announced on February 10, 2021.
- For information on the company’s withdrawal from its Ginza location, refer to “Notice on Closure of NewsPicks GINZA, Recording of Extraordinary Losses and Deferred Tax Benefit, and Revision of Earnings Forecast” announced on November 4, 2021. The revised forecast is outlined in the same document.
- “Progress Rate” here refers to the progress against the revised forecast.



Q3 2021

*Financial  
results*

2

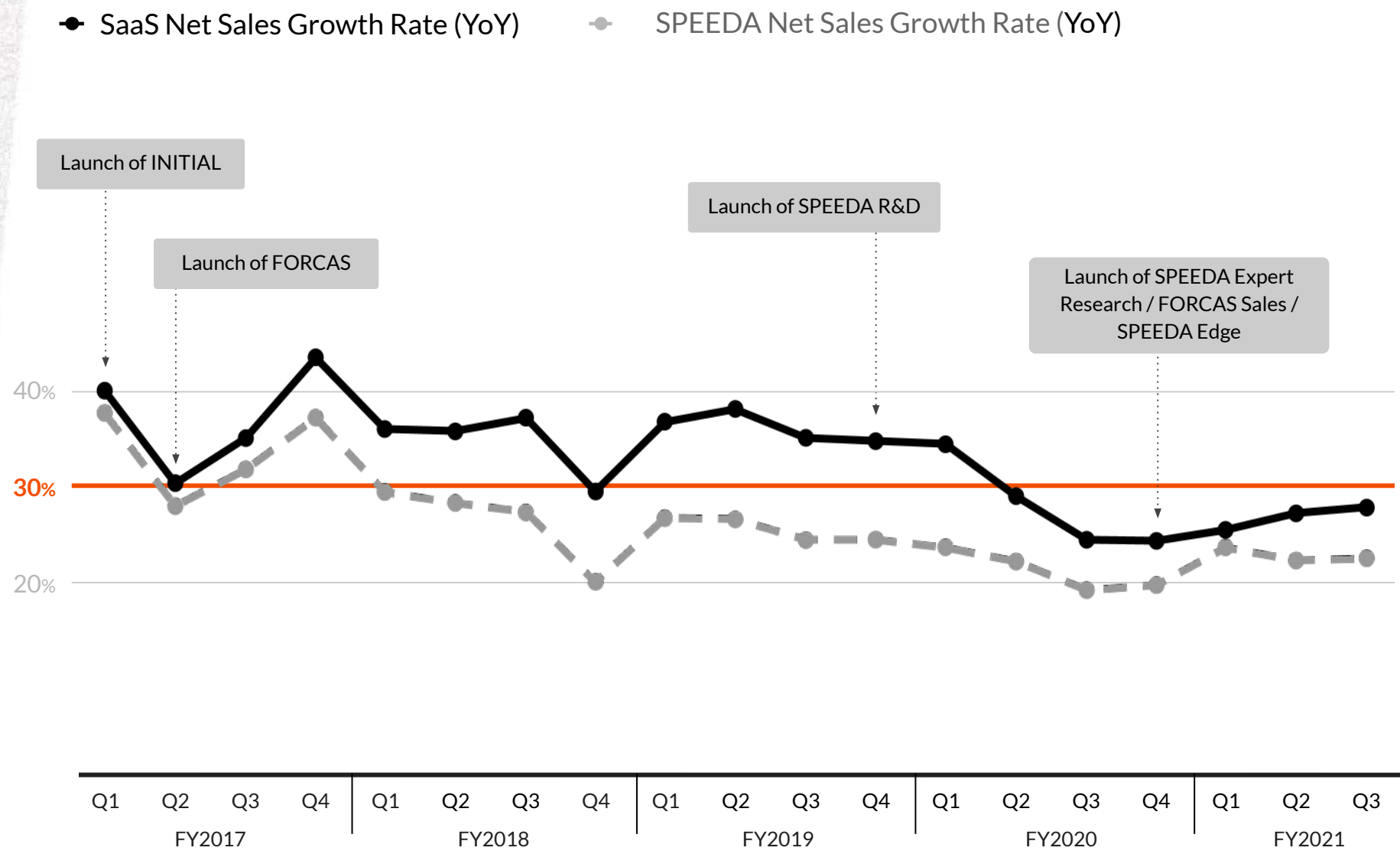
*Highlights for:*

SaaS Business

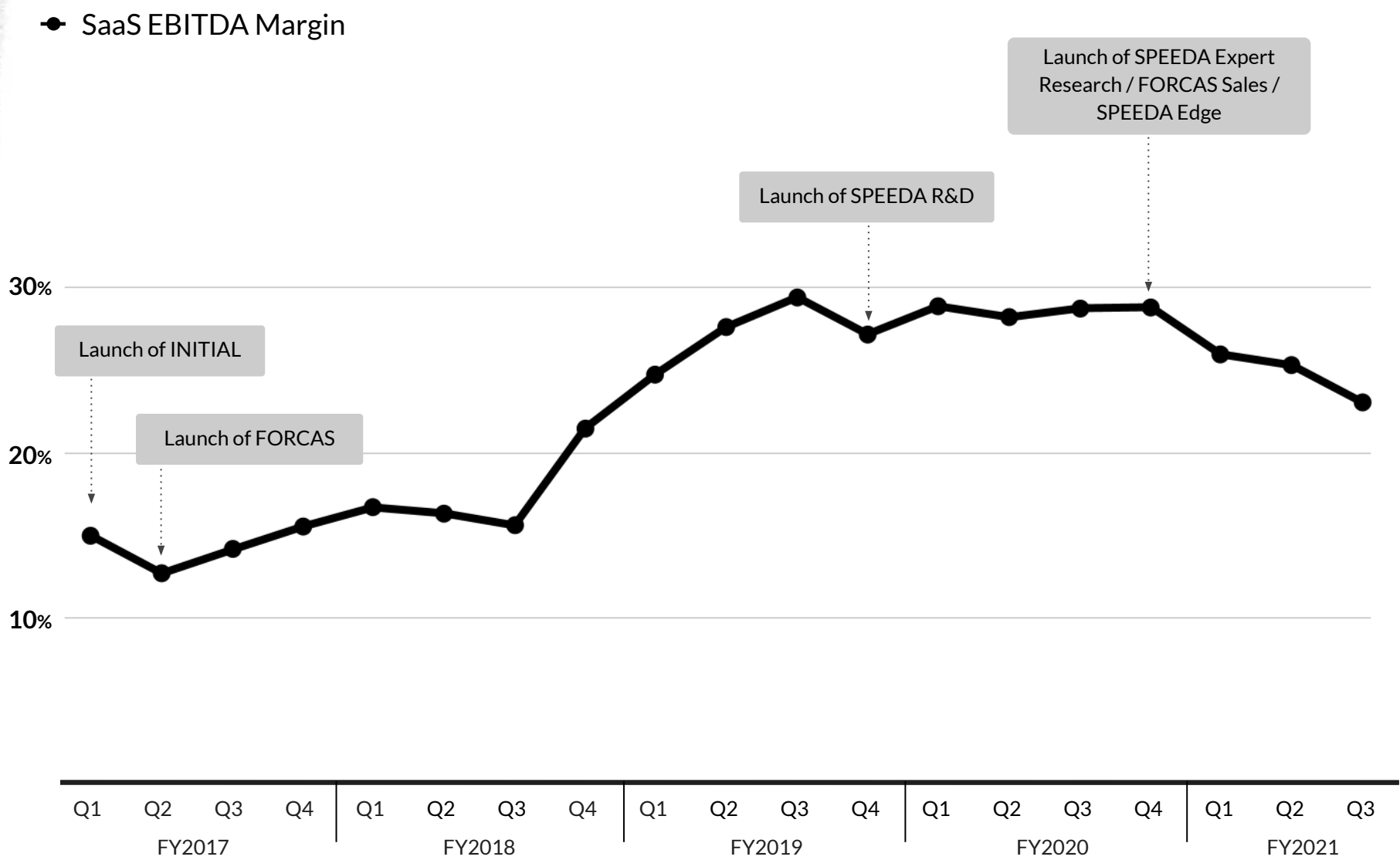
UZABASE



SaaS net sales growth rate is expected to recover to 30%. Going forward, in addition to further developing existing products, Uzabase will work on continuously launching new products as well, with a goal of maintaining a growth rate of over 30%.



EBITDA margin across the entire SaaS business continued to exceed 20% despite the release of new products.

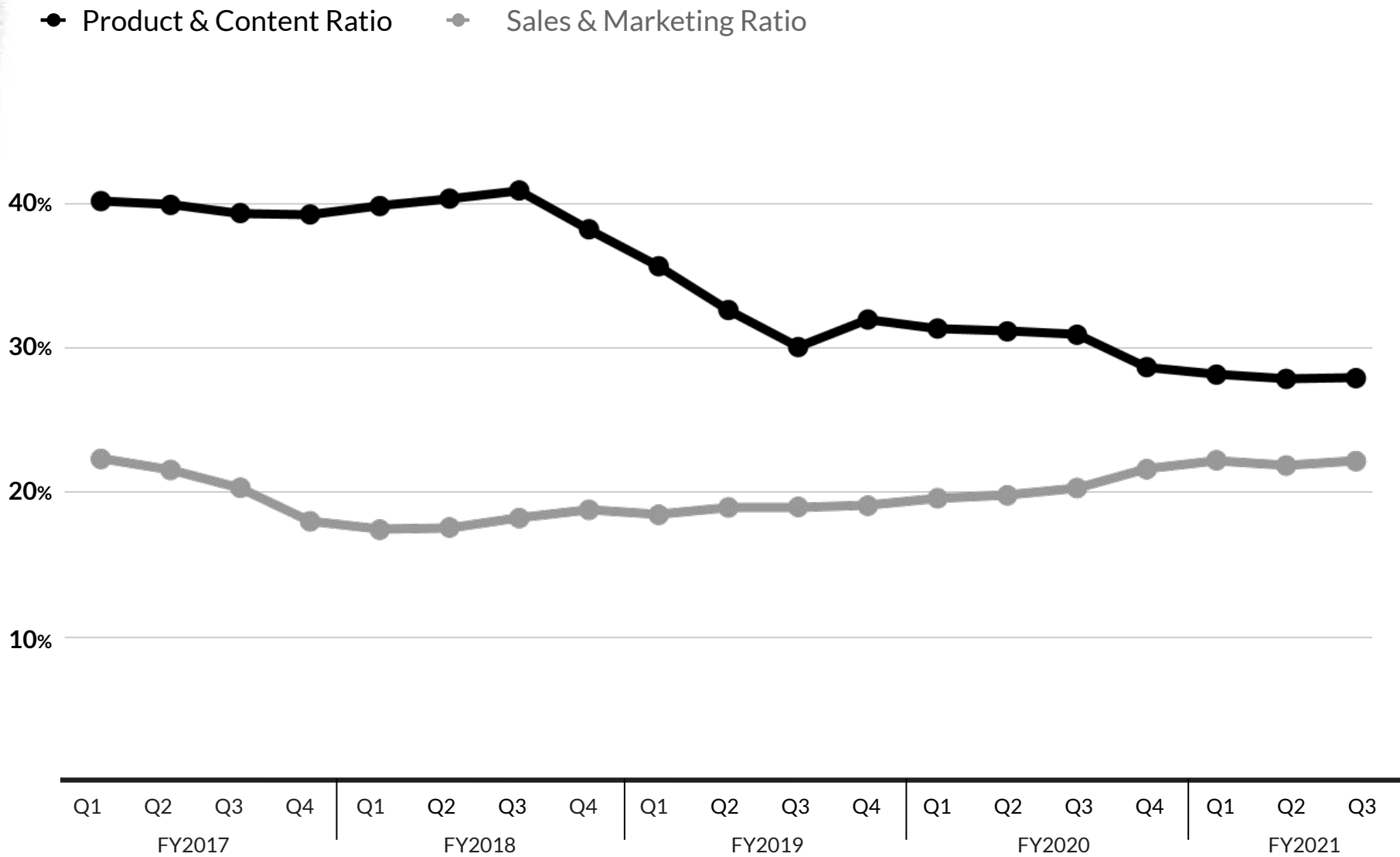


- EBITDA margins are calculated based on business results over the preceding 12-month period.
- The "SaaS EBITDA Margin" refers to the overall EBITDA margin of SPEEDA, FORCAS, FORCAS Sales, INITIAL and SPEEDA Edge.



High EBITDA margin across the SaaS business is made possible by sharing and optimizing software development, design, and content creation resources.

→ We will continue to expand the sales team, while also looking to boost sales efficiency through cross-selling across SPEEDA's customer base.



- Ratios are calculated based on business results over the preceding 12-month period.
- “Product & Content” refers to total expenditure related to product development, including data procurement from suppliers, labor costs (analysts, engineers, and designers), and other related expenses.
- “Sales & Marketing” refers to total expenditure related to advertising and promotional activities, labor costs (sales staff), and other related expenses,



Q3 2021

*Financial  
results*

3

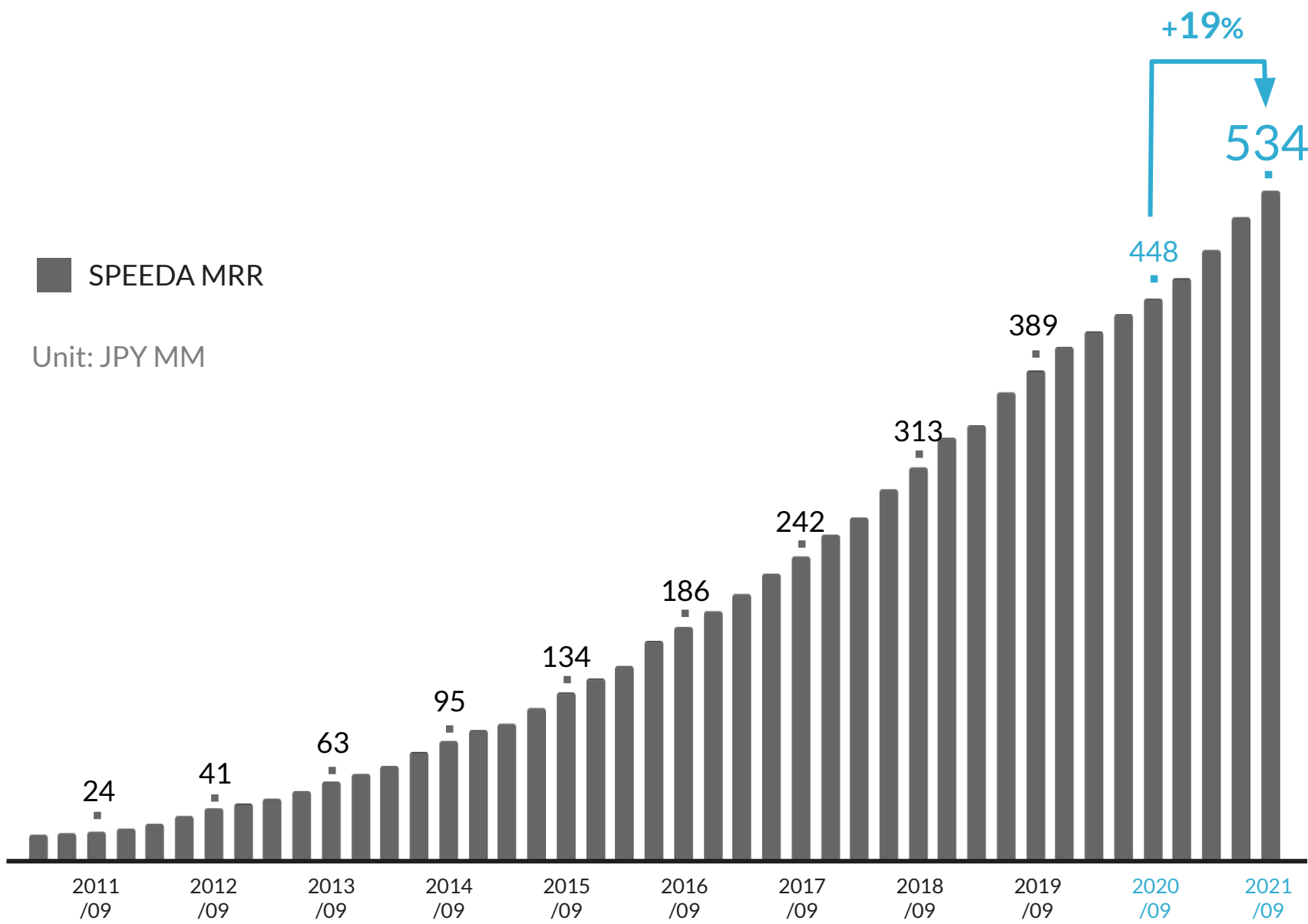
*Highlights for:*

**SPEEDA**

**UZABASE**



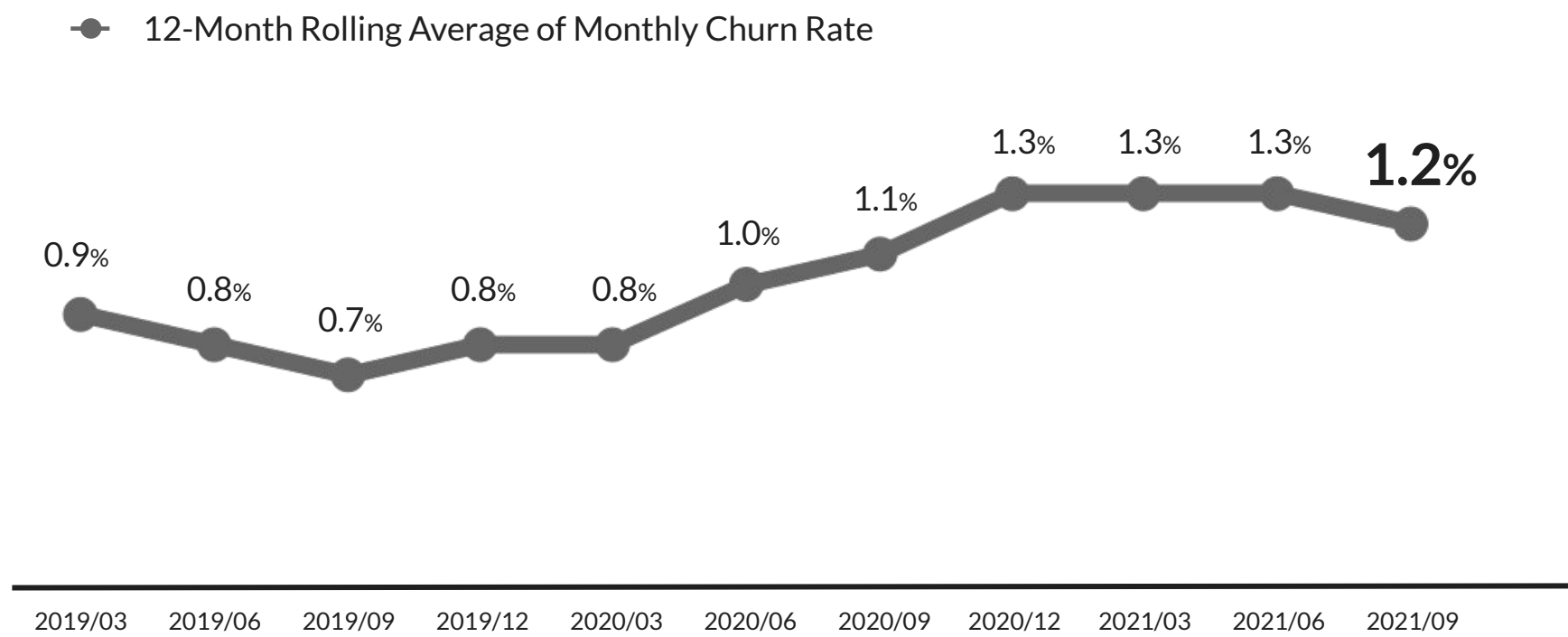
MRR growth continued to accelerate, rising by 19% YoY.



- 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 improved by 0.1% QoQ. Steady progress towards end of year target of 1.0%.

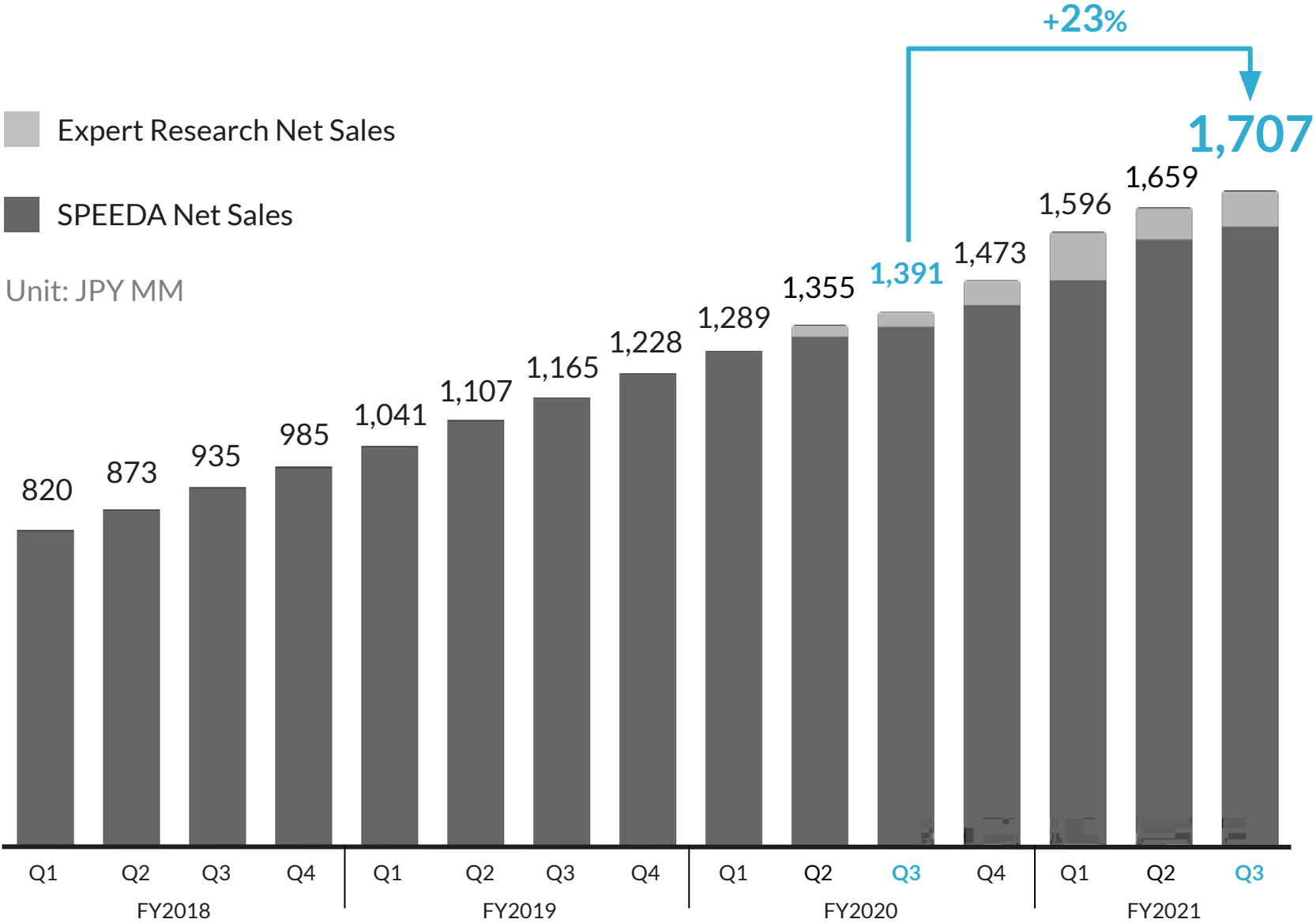
- Customer targeting by using FORCAS is demonstrating tangible results.
- Structural improvements in the customer success team, onboarding for new customers, and customer support based on the analysis of SPEEDA usage logs have also contributed greatly to improvement.



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



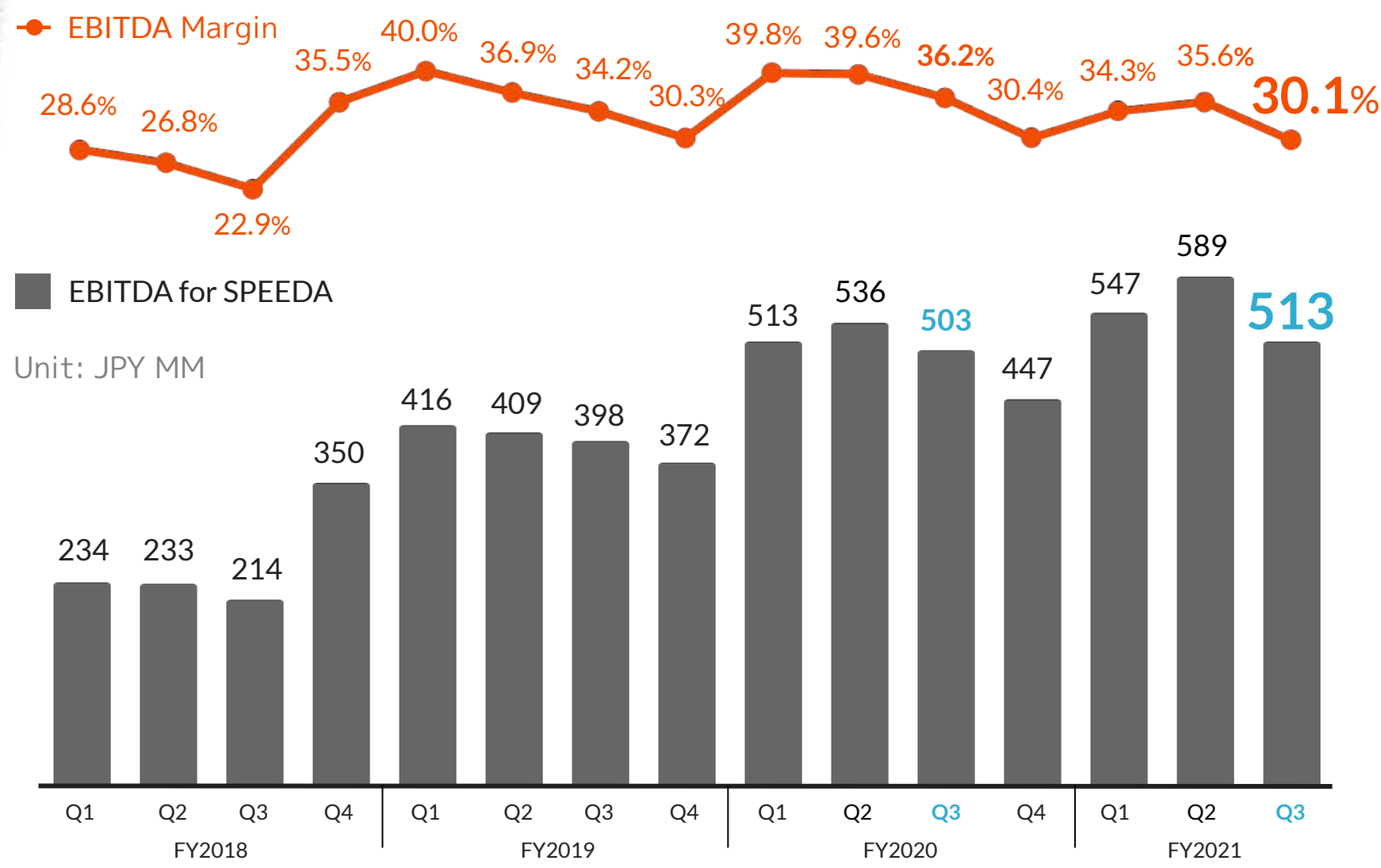
Net sales increased by 23% YoY.



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

# Investments in growth of Expert Research progressing as planned.

→ EBITDA margin declined by 5.5% QoQ due to efforts to bolster team structure and marketing activities in order to drive growth of Expert Research.

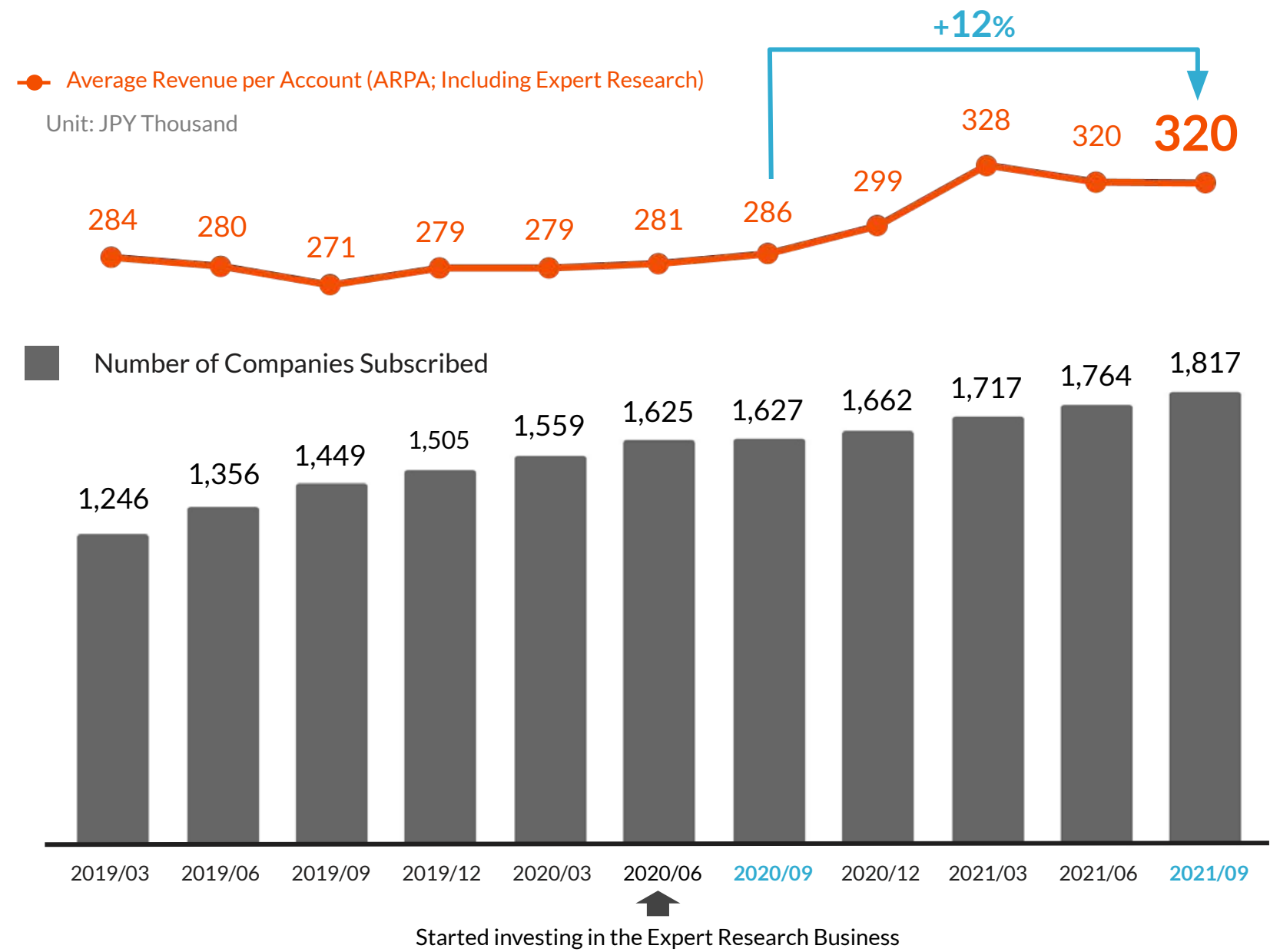


• Financials for MIMIR, acquired in 2020, are included as part of SPEEDA since May 2020.



# SPEEDA's ARPA increased by 12% YoY.

→ In order to ensure the continued growth of SPEEDA, Uzabase aims to drive an increase in ARPA by improving the value provided to customers, including through Expert Research.



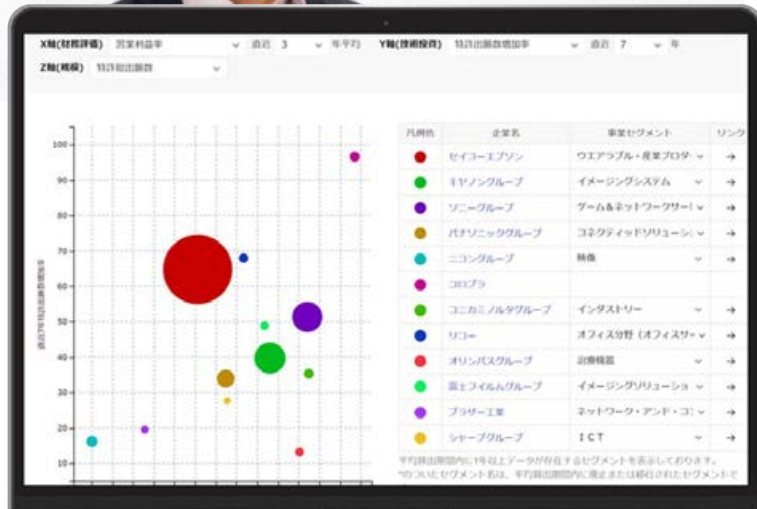
- Number of Companies Subscribed and Net Sales also include those of MIMIR starting from June 2020.
- Number of Companies Subscribed for MIMIR includes all companies that had a confirmed transaction with MIMIR within the past one year ( starting from the month when the data was aggregated) and excludes 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 by dividing monthly net sales by the number of companies subscribed as of the end of each month.





# Seiko Epson: Used SPEEDA to significantly reduce the time spent on industry and competitive research and analysis.

# EPSON



## Before

- Required one week to analyze one competitor using economic, industry, and technical information.
- Organizing data and creating charts took so long that people could not find enough time to process the findings or dig deeper into the information.
- Most employees busy with responding to requests from the R&D department, simply creating and applying for patents.

## After

- Analysis and visualization of results are completed in an instant, leaving more time to process the findings and dig deeper into the information.
- Ability to access the right information right from the beginning has improved the quality of work considerably.
- More employees focused on formulating proposals based on a broad range of technical data and business intelligence.



Working on creating a new type of IP department by shifting from only “mass producing” patents towards **formulating proposals** that are in line with management strategy.



Q3 2021

*Financial  
results*

4

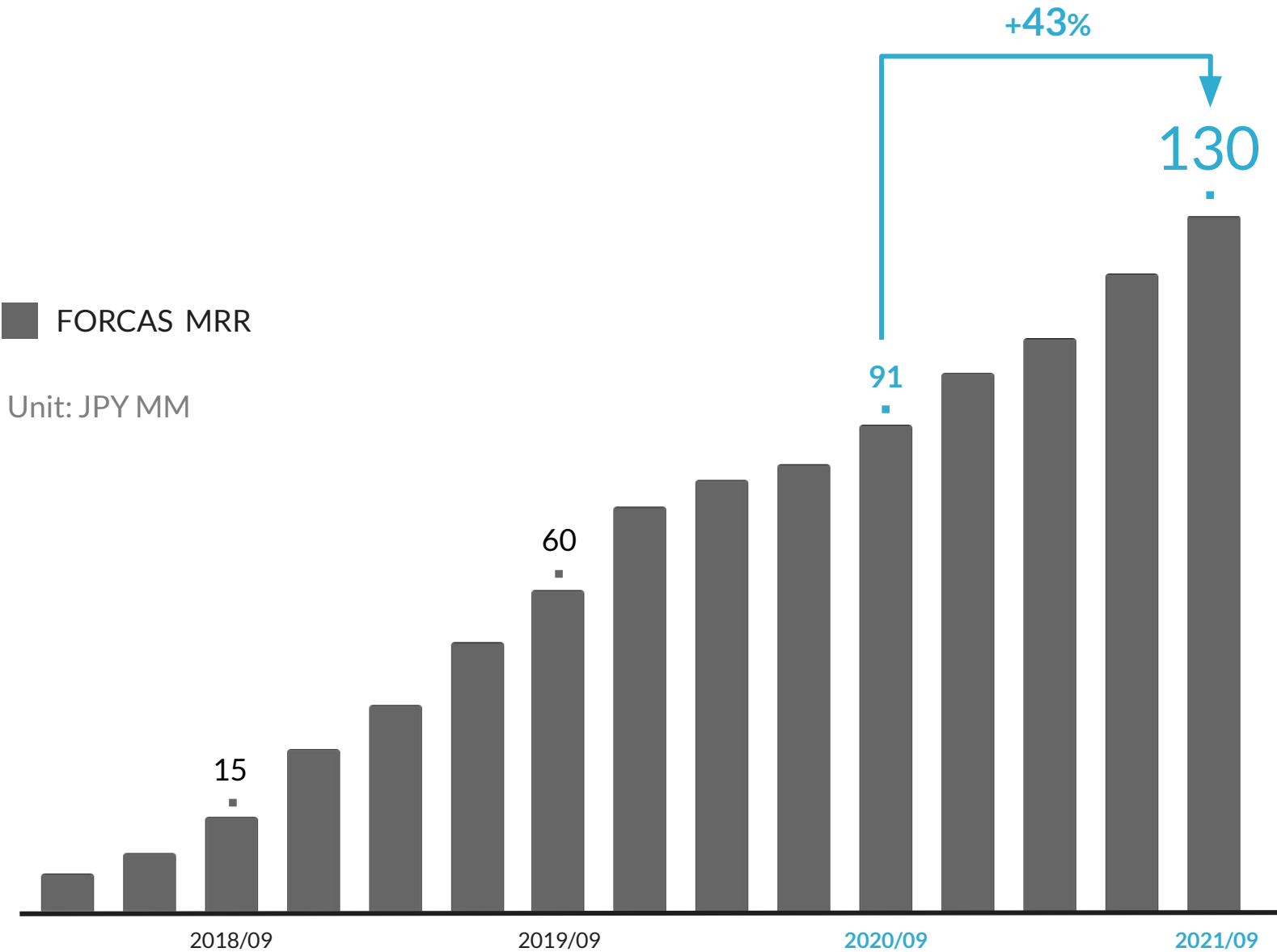
*Highlights for:*

# Other B2B Business

UZABASE

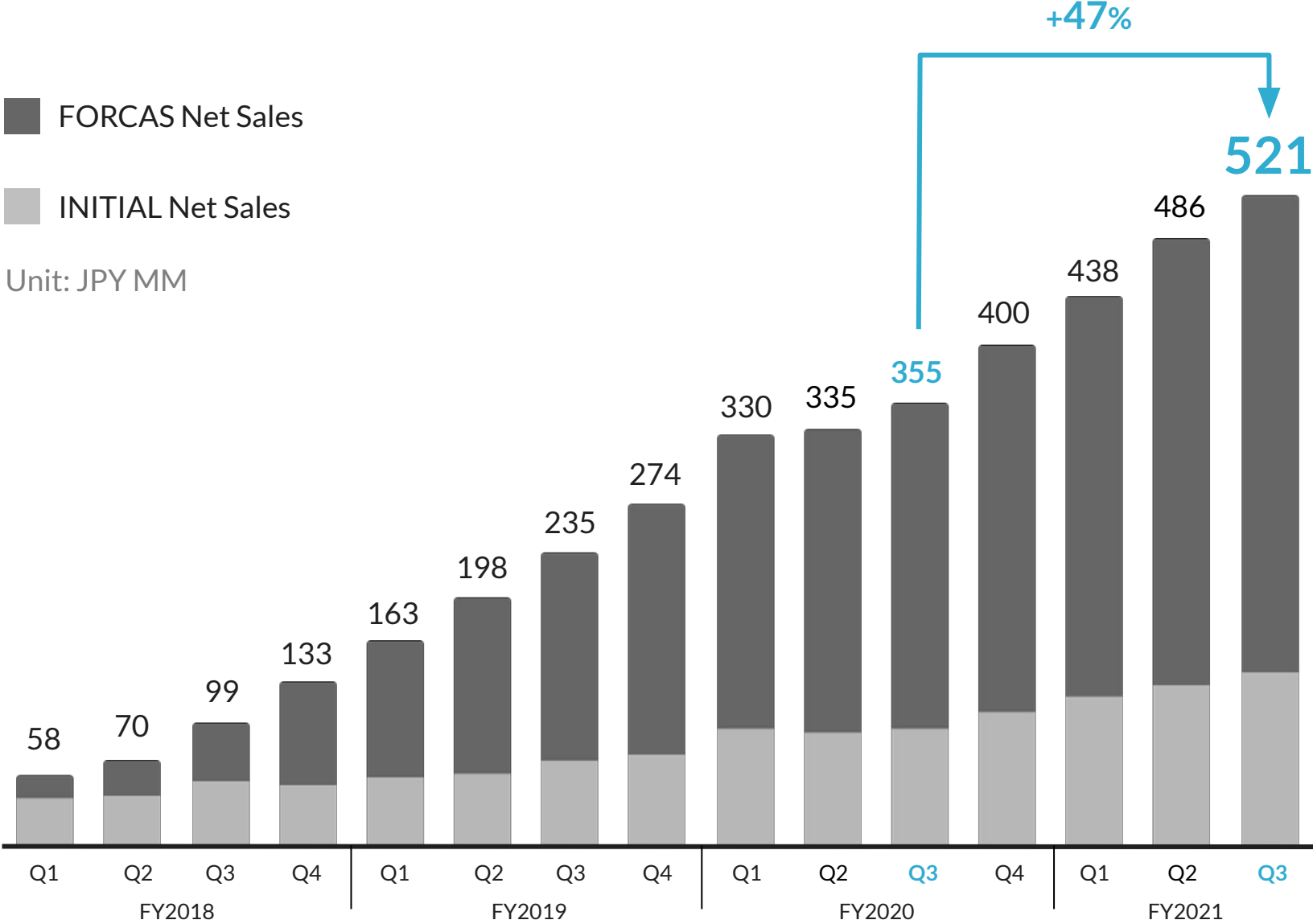


FORCAS's MRR  
increased by 43% YoY.



- 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.

Overall net sales in  
Other B2B Businesses  
increased by 47% YoY.

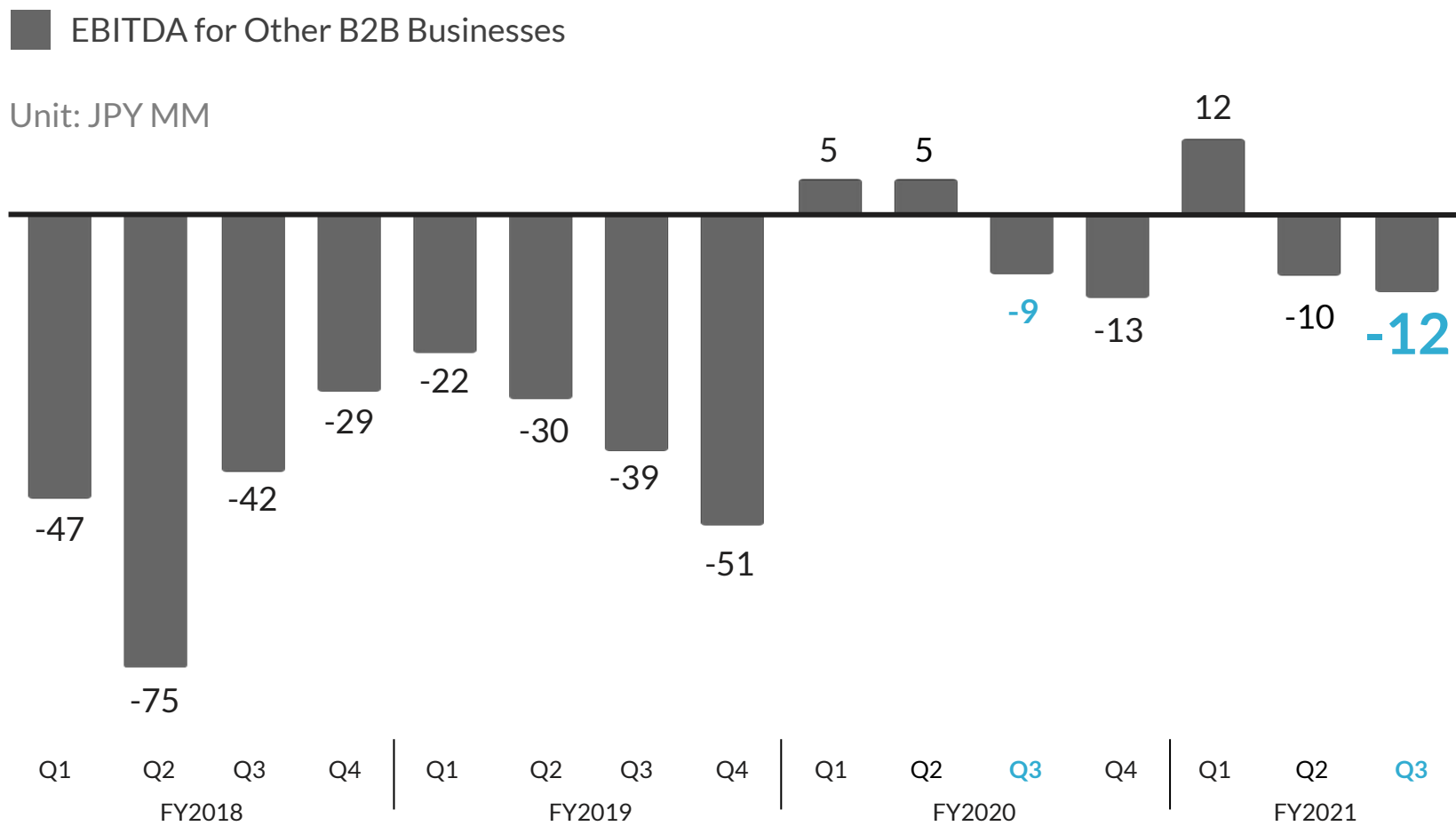


• Internal transactions between segments are included.



# EBITDA decreased YoY due to growth investments in FORCAS Sales.

→ INITIAL is already profitable and is seeing steady earnings growth. FORCAS is currently in phase where it can generate profits by controlling costs.





Q3 2021

*Financial  
results*

5

*Highlights for:*

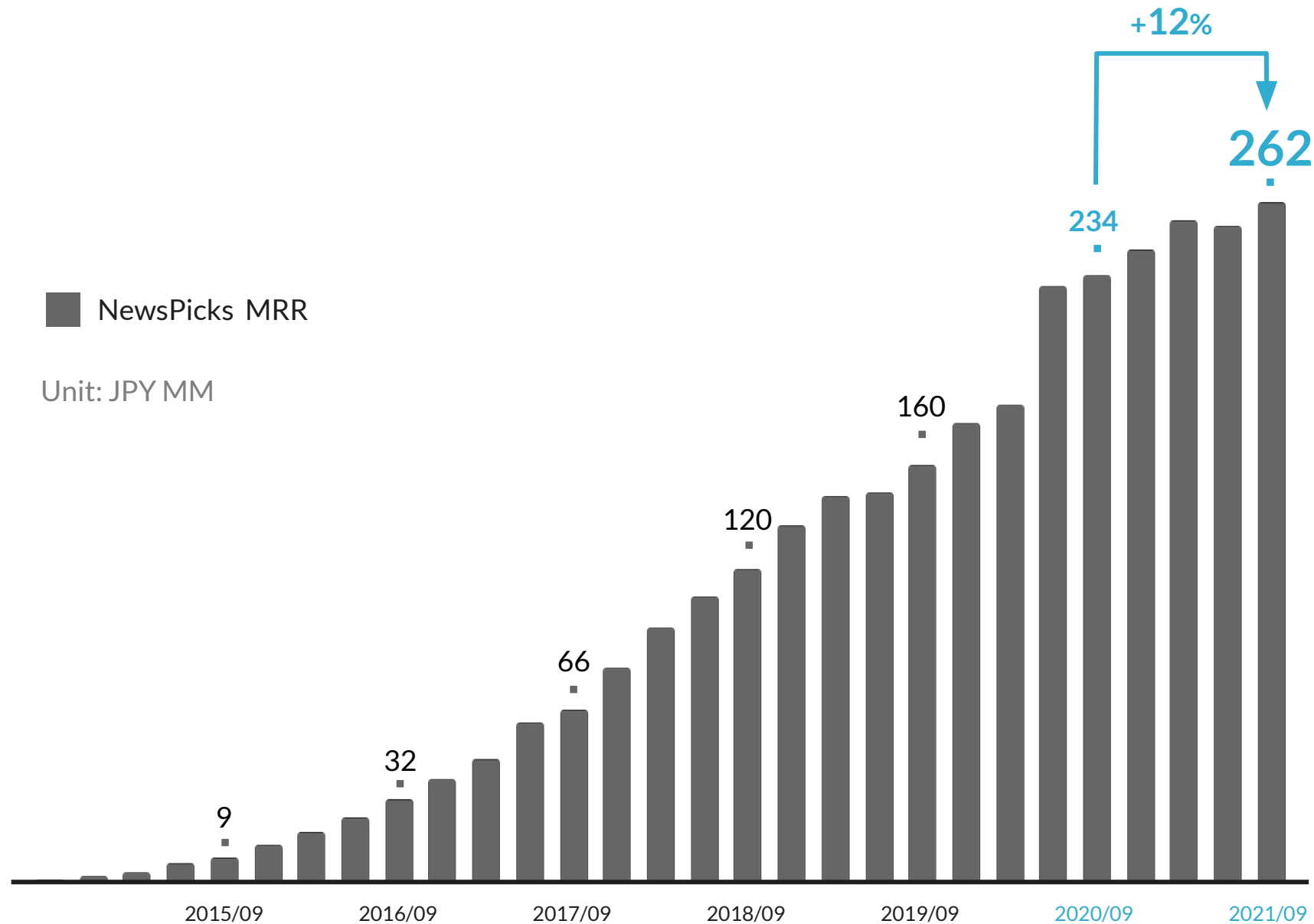
NewsPicks

UZABASE



MRR recorded a net increase once again following temporary decline in Q2.

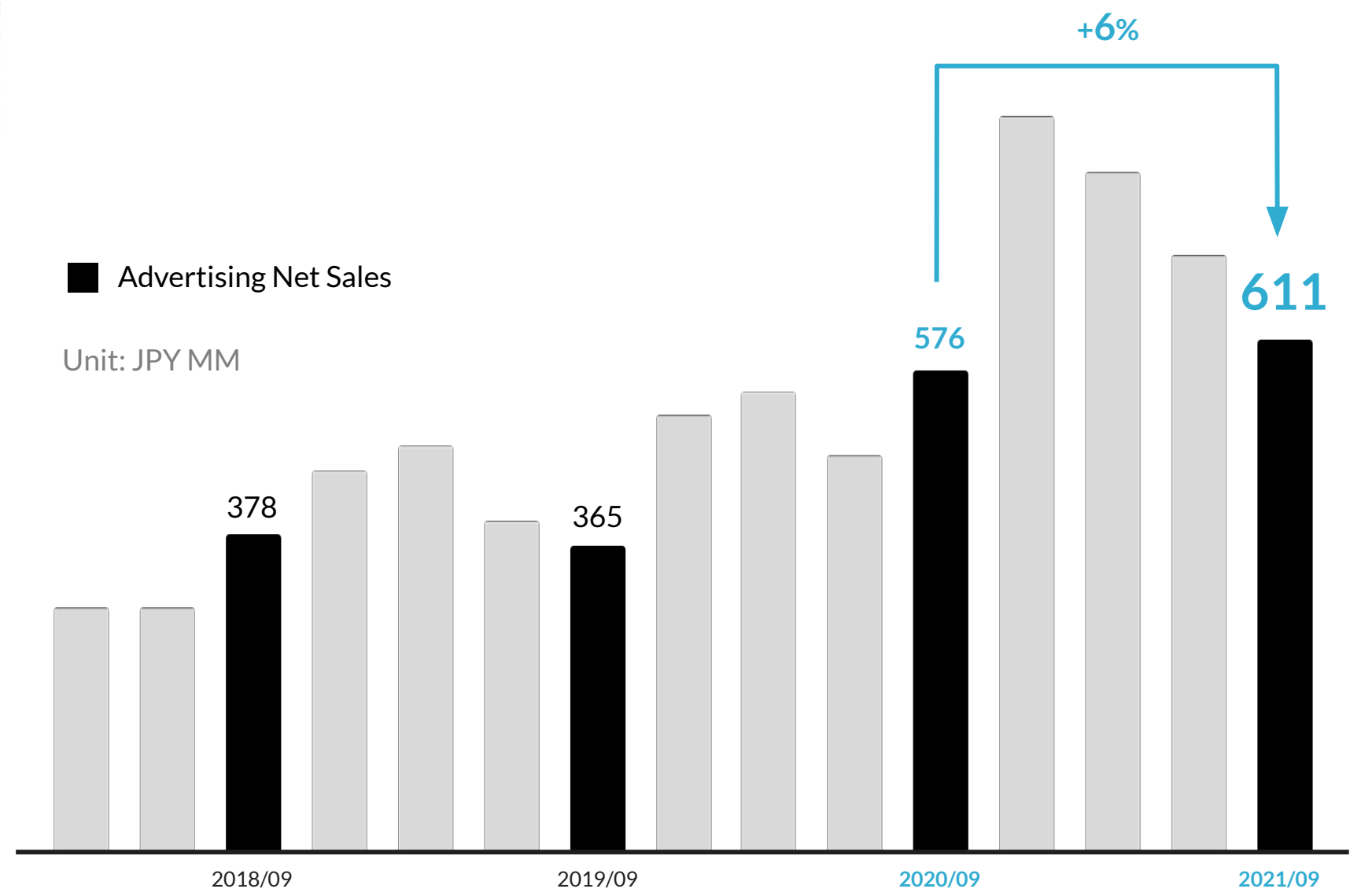
→ Recovery in MRR from individual users towards a net increase. Expected to further increase in Q4 together with MRR from corporate users.



- 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.

Advertising net sales grew by 6% YoY due to shift of revenues from Q3 to Q4.

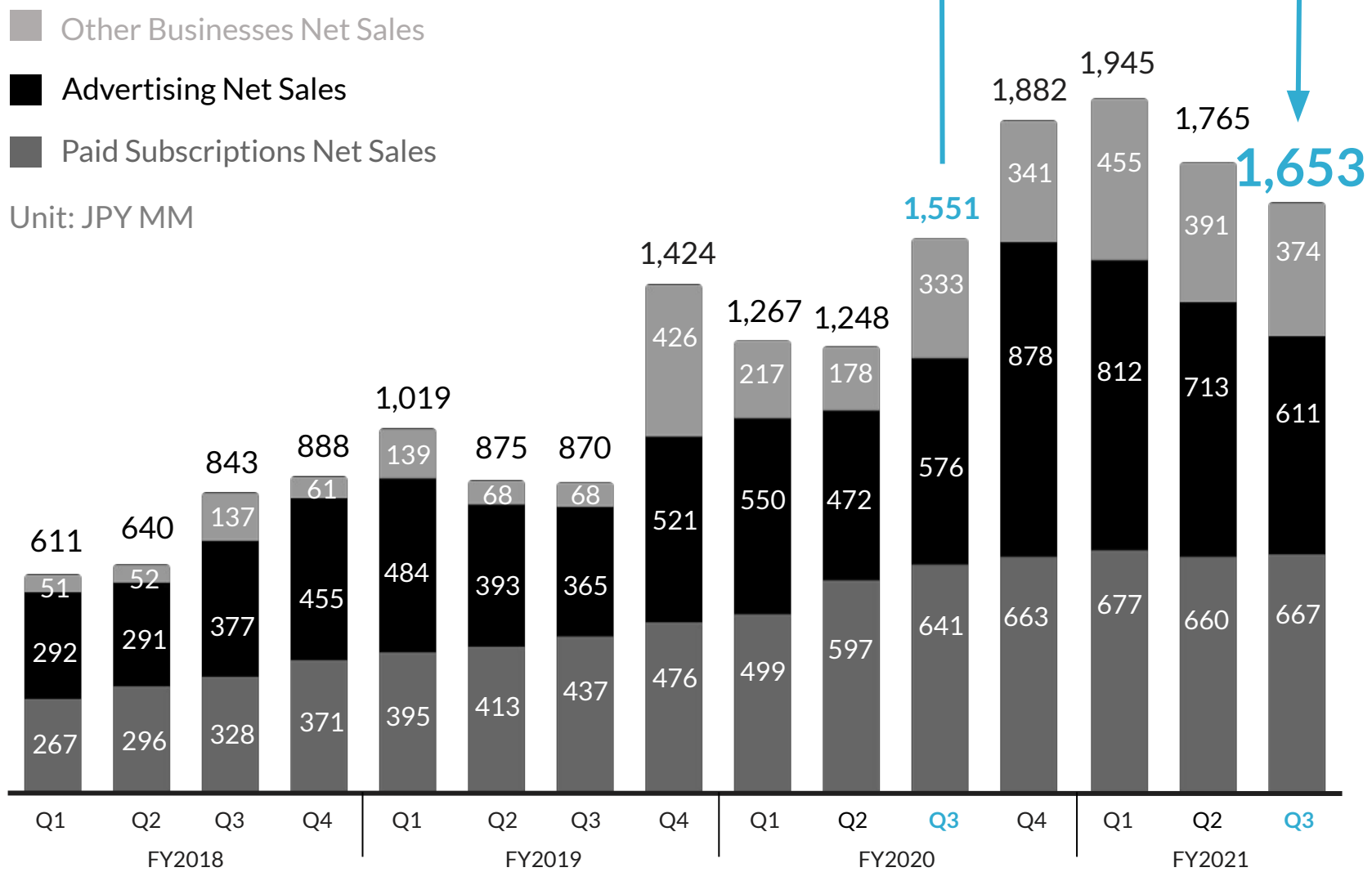
→ Cumulative net sales until Q3 increased by a steady 34% YoY.





# Total net sales increased by 7% YoY.

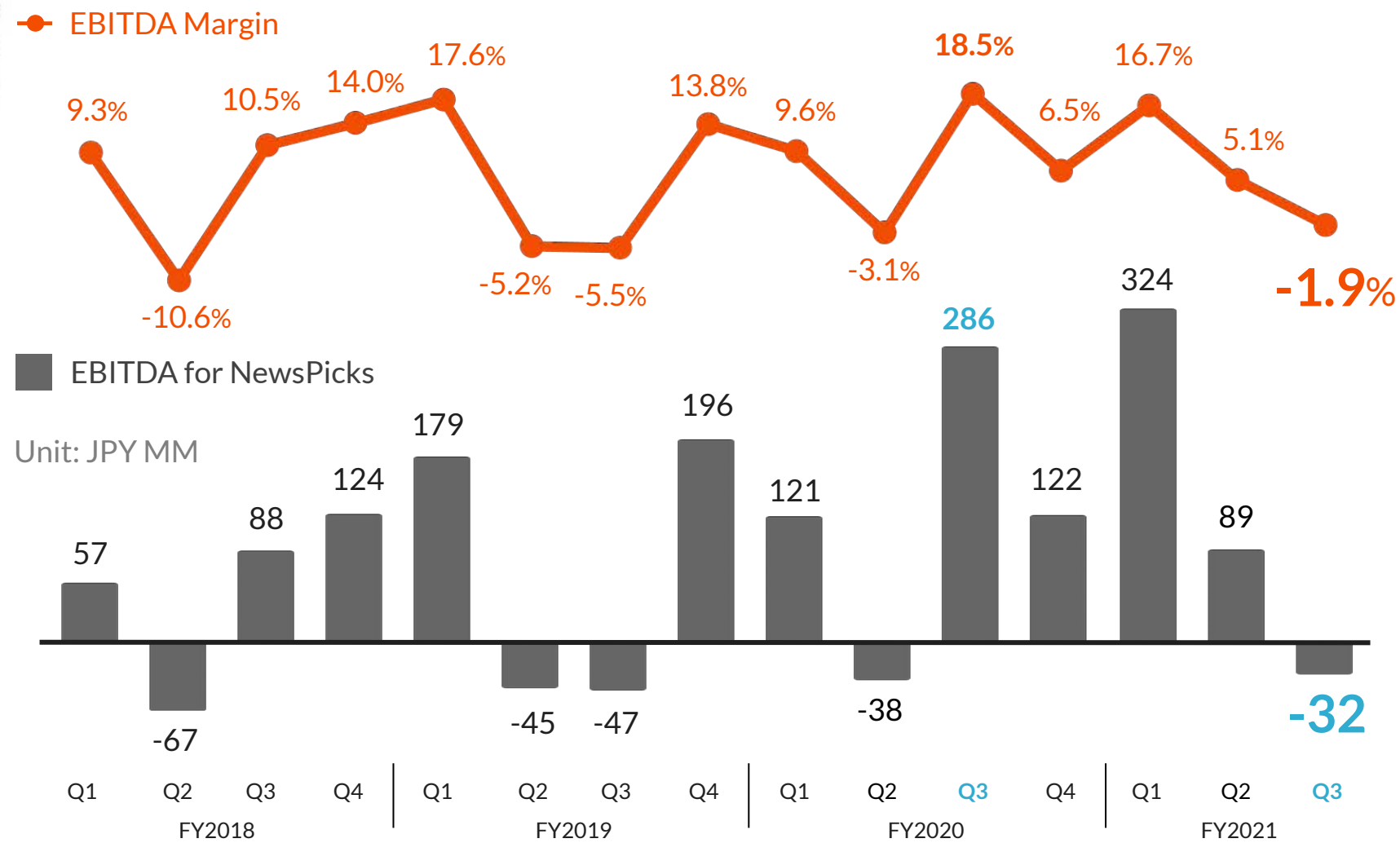
→ Cumulative net sales growth until 3Q was up 32% YoY, in line with forecast.



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

EBITDA declined QoQ as net sales decreased by approximately JPY 112 million QoQ.

→ Cumulative EBITDA until 3Q was relatively unchanged from last year (+4% YoY). QoQ decline in net sales recorded due to a shift in seasonal pattern for advertising sales, but investments into the engineering team continued for mid- to long-term growth.





Q3 2021

*Financial  
results*

6

# NewsPicks

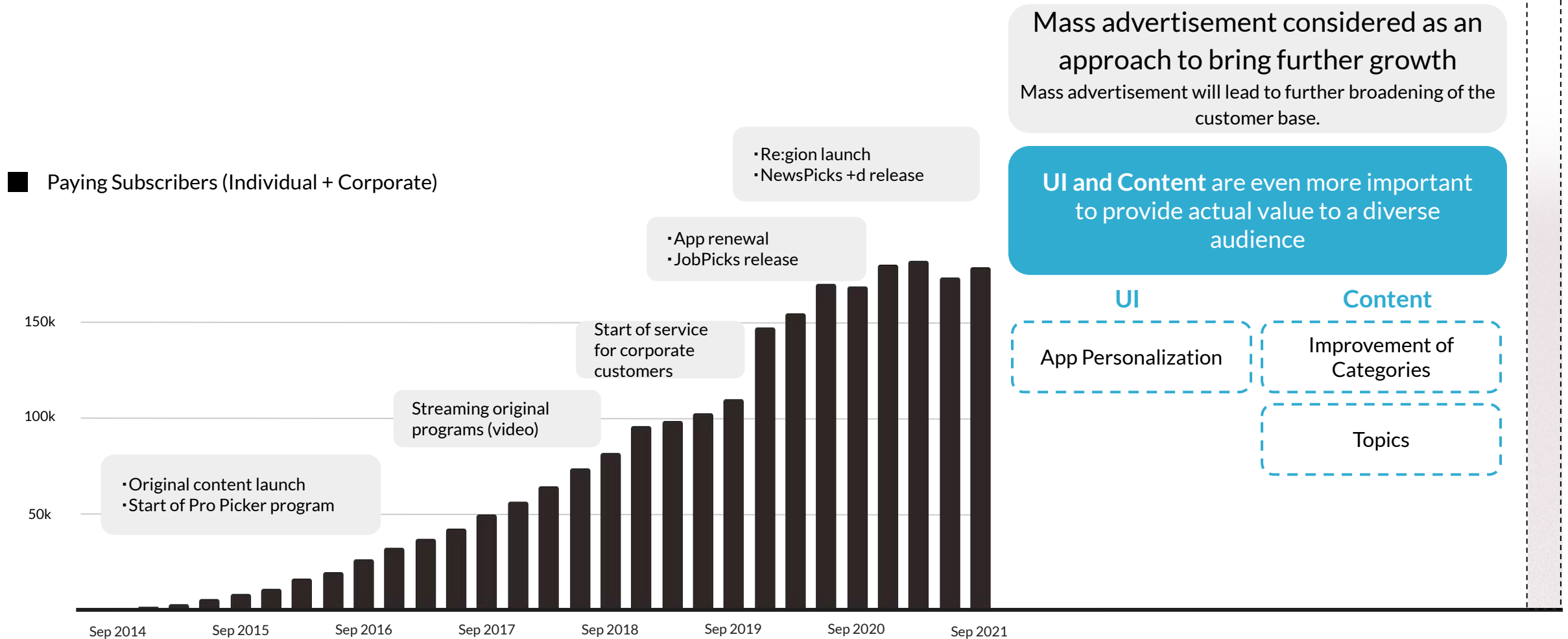
## Taking on New Challenges

UZABASE



# Strategy so far has produced results in terms of growing subscribership.

## Now we aim to provide new value that would broaden our users' horizons.

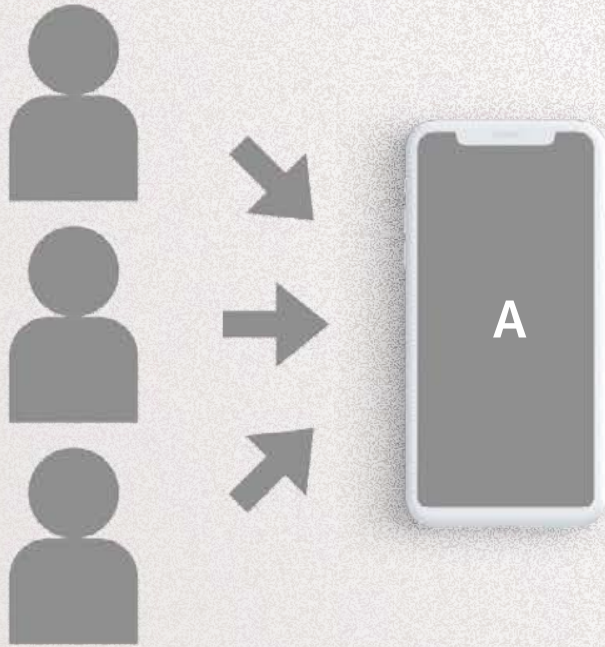




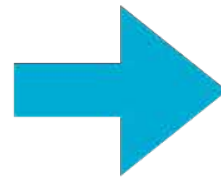
The renewal last year aimed to bring a NewsPicks experience that better suits each individual user. Now, we are looking to further deepen this personalization.

Before Renewal

Same feed for all users

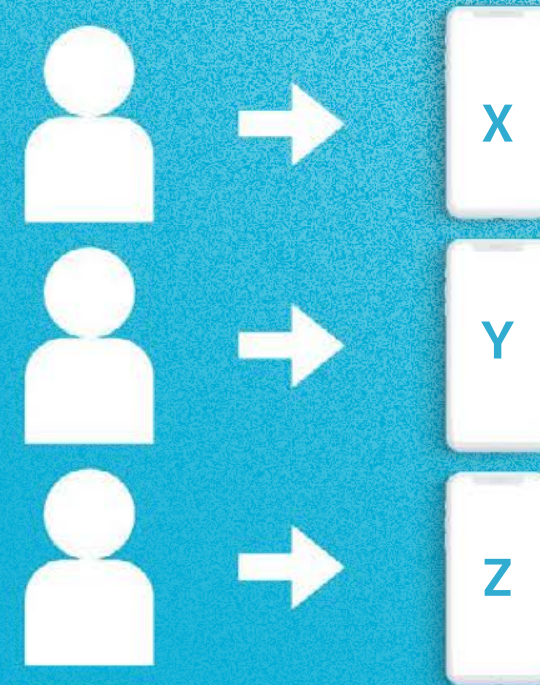


Renewal



After Renewal

Diverse feeds optimized for different lifestyles



# First step towards enhancing news categories offered on the platform: “NewsPicks Startup”, a startup-focused module, released on October 11.



A startup-focused media built on three types of content:

Original Articles

“Pickers” Who Provide Comments

Curated Feed with Articles from Other Media and Individuals

By focusing on a specific subject (startups), we can increase the value provided by a community and create a space for deeper discussions, making the service more valuable to the user.

Within each specific subject, NewsPicks will continue to co-create new value together with users based around its Platform, Community, and Media.



# A new feature that allows individuals to monetize their expertise and experience, “NewsPicks Topics” launched on November 1st.



16 Topic Owners  
regularly posting  
their thoughts in the  
form of articles on  
NewsPicks

## Examples of Topics



### From CTO to CEO

Kazuki Ohta, CEO of Treasure Data, Inc.



### Energy Shift: Our Choice to Survive the Next Generation

Yuki Ono, CEO of Hachidori Denryoku, Borderless Japan



### Next Billion: A New Industry from the Streets of Africa

Satoshi Shinada, General Partner at Kepple Africa Ventures



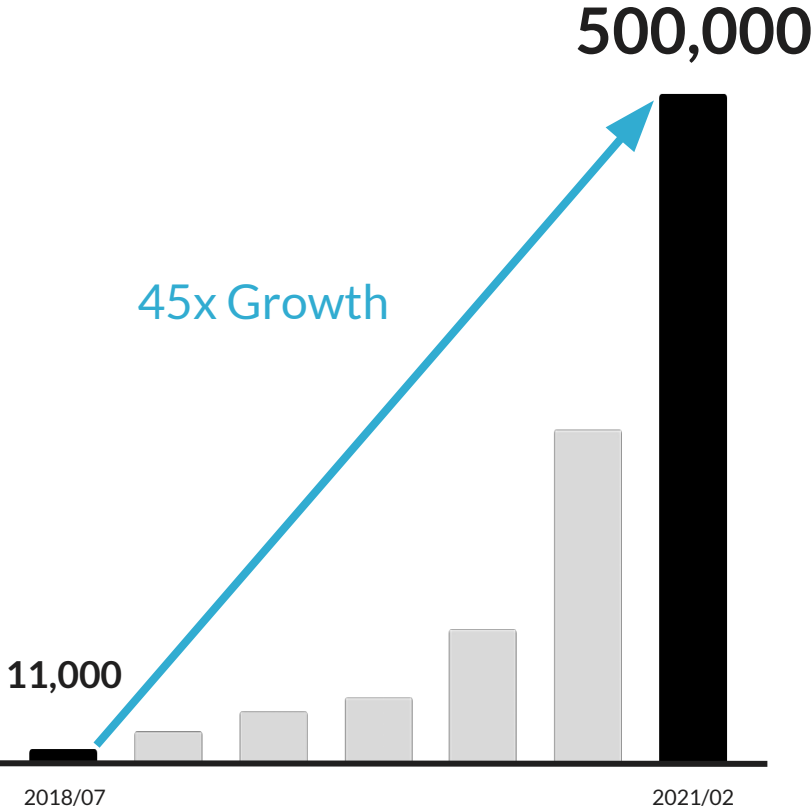
### Startups and Management from a Finance Perspective

Takafumi Murakami, Co-Founder and Co-CEO of Signifiant Inc.

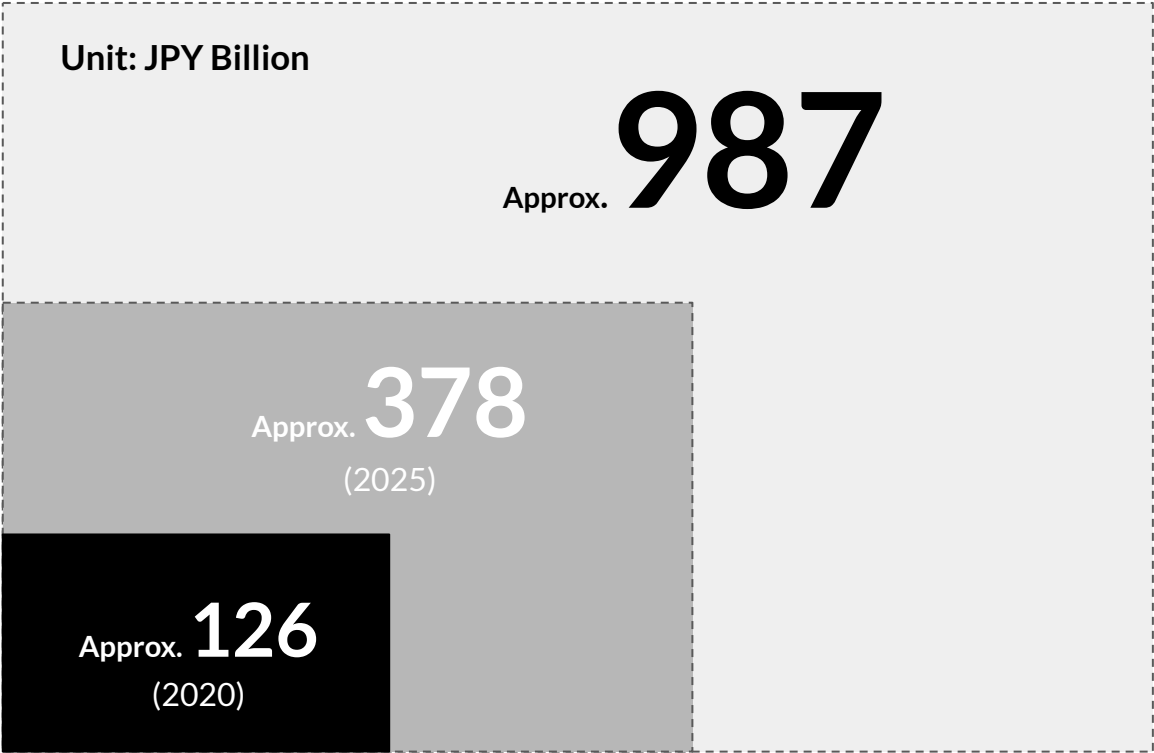
- This feature is only available to paying subscribers.
- Refer to this [press release](#) for more details.

(For Reference) Services such as Substack are exhibiting strong growth in the global market, and the creator economy in the US is projected to expand significantly.

Paying Subscribers on Substack



Total Addressable Market of Creator Economy in the US



- Substack is a service that allows users to create email newsletters and earn revenue via monthly subscription fees from their readers. (<https://substack.com>)
- The Creator Economy refers to an ecosystem formed by the content and actions produced by individual creators.
- Number of paid subscribers on Substack based on Uzabase's own research (Sources: [Niemen Lab](#), [Tech Crunch](#), [Axios](#), [Substack](#))
- Total Addressable Market is calculated by Uzabase's analysts based on various sources of information; a simplified exchange rate of [USD 1 = JPY 105] is used. (<https://sp-edge.com/industry/42>)

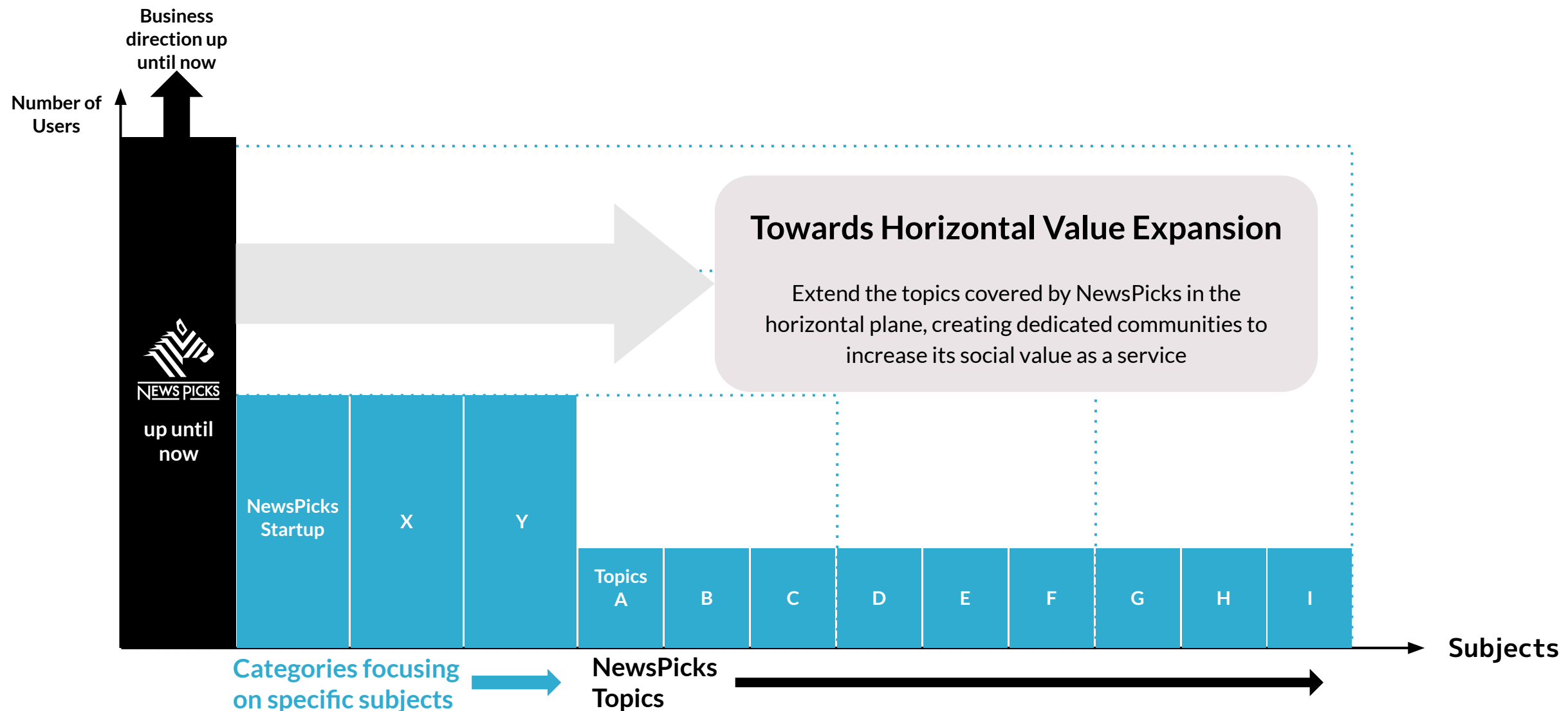


**Topics expected to provide impetus to the NewsPicks community, its strong point, leading to dynamic business growth.**

### **NewsPicks' Competitive Edge**

- 1 A solid user base of 180,000 paying subscribers**
- 2 The community of Pickers, who share business information under their real names**
- 3 Ability to create new business opportunities jointly with the SaaS business, not limited to paid subscriptions**

# Improving news categories and launching Topics as part of the ongoing effort to provide content that better suits each user's needs, broadening the user base.





**Change in management structure to enable Daisuke Sakamoto to focus on the launch of Topics. Taira Sakuma and Yusuke Inagaki will become Co-CEOs and accelerate the shift towards “One Uzabase”.**



Taira Sakuma

NewsPicks, Inc.

**Co-CEO**



Yusuke Inagaki

NewsPicks, Inc.

**Co-CEO**



Daisuke Sakamoto

NewsPicks, Inc.

**Head of New Business Development**

**Strengthen collaboration between  
SaaS and NewsPicks teams**

**Concentrate on the launch  
of NewsPicks Topics**

**New Roles**



Q3 2021

*Financial  
results*

7

# Briefing Session on Long-Term Strategy

UZABASE



## Four key points regarding future growth that we would like to share.

1

Purpose  
and societal  
value

2

Overall growth  
strategy for the  
Uzabase Group

3

Profit policy

4

Creation of  
synergies  
between SaaS  
and NewsPicks



# Briefing Session on Long-Term Strategy (Up to 2025)

By Uzabase

Time and Date: December 16, 6:00–7:00 PM JST (Zoom accessible from 5:50 PM)

Speakers: Yusuke Inagaki (Co-CEO), Taira Sakuma (Co-CEO)

Daisuke Chiba (CFO)

Agenda: Announcement of business strategy towards 2025, incl. numerical targets

Format: Online (similar to the Financial Results Briefing sessions)

(\*) Specific details to be published on Uzabase's website and TDnet at a later date.

**UZABASE**



Q3 2021

*Financial  
results*

8

# *Appendix*

UZABASE



# Business segments

SPEEDA	Other B2B Services	NewsPicks	Other
<p><b>S P E E D A</b></p> <p><b>Business Intelligence Platform</b> Provides the information necessary for business strategy development and market analysis, including global and local company/market data, industry reports, M&amp;A information, patent- related trends, and more.</p> <p><b>MIMIR</b></p> <p><b>Expert Network</b> Provides “SPEEDA Expert Research”, a service that offers access to the opinions of industry experts in cutting-edge fields.</p>	<p><b>FORCAS</b></p> <p><b>A B2B customer strategy platform</b> A B2B customer strategy platform that integrates its proprietary company information database with customer data to boost the accuracy of sales strategies and ABM performance via in-depth data analysis.</p> <p><b>FORCAS</b> Sales</p> <p><b>Sales Research Platform</b> Service looking to improve the productivity of sales teams via a selling process based around solutions for customers problems.</p> <p><b>INITIAL</b></p> <p><b>Startup Information Platform</b> Provides business descriptions, funding round information, and original articles on startups.</p>	<p><b>NEWS PICKS</b></p> <p><b>Business News Media</b> 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.</p> <p><b>AlphaDrive</b></p> <p><b>Consulting Business</b> 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.</p>	<p><small>S P E E D A</small> <b>EDGE</b></p> <p><b>Global-Focused Emerging Industry Analysis Platform</b> Provides information on startups, funding, investors, and news mapped to specific sectors to cater to clients’ analytical research needs.</p> <p><b>UB VENTURES</b></p> <p><b>Venture Capital Business</b> Seed and early-stage investment business specializing in SaaS and media-related startups.</p>



# 3 Core Assets

SHARED BETWEEN CORE PRODUCTS

## Expert Network

- Comments from NewsPicks' ProPickers
- Expanded significantly through acquisition of MIMIR and partnership with Enquire AI, Inc.



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

## Data

### SPEEDA

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

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

### FORCAS

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

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

### INITIAL

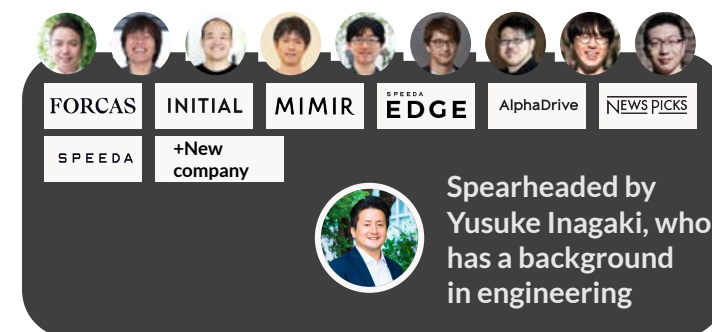
Startups	Investors
Over <b>950,000</b>	<b>13,800</b>

Original data on startups  
(\*) Only basic information available for certain non-Japanese startups. Currently expanding database.

## 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

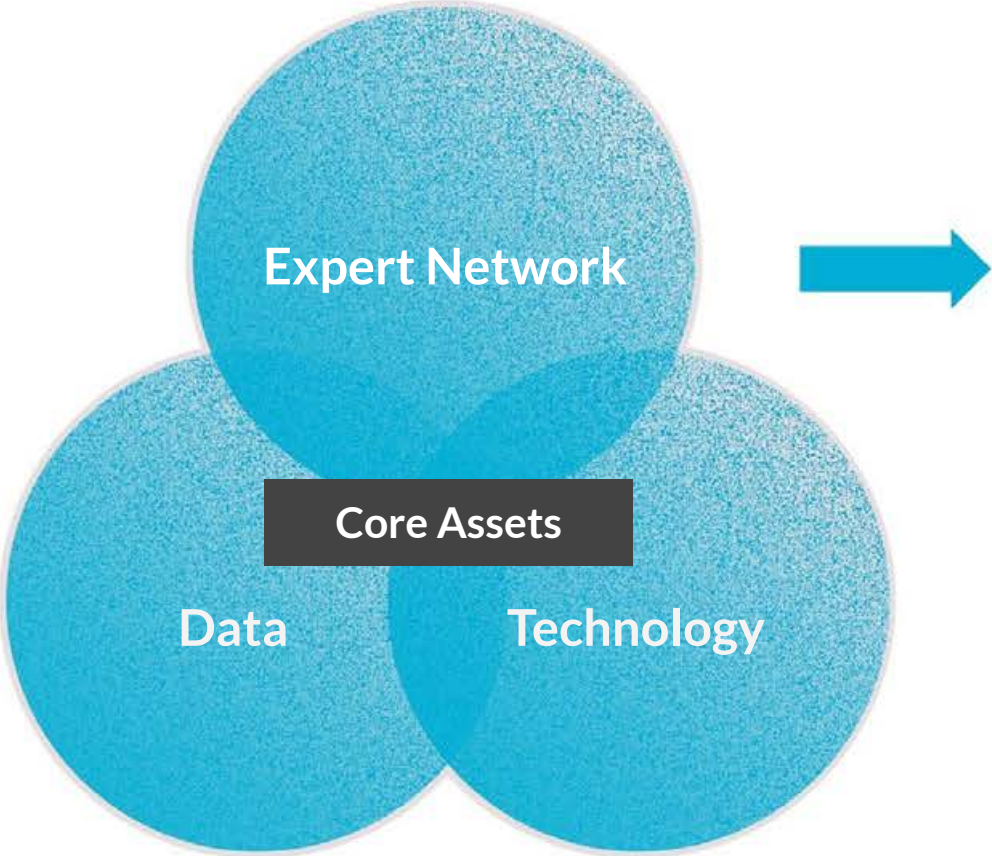
**“Uzabase Fellows” – 9 engineers**



Uzabase intends to further bolster its engineering team in 2021 by hiring at least 70 more engineers

# Appendix: Relationship between core assets and products

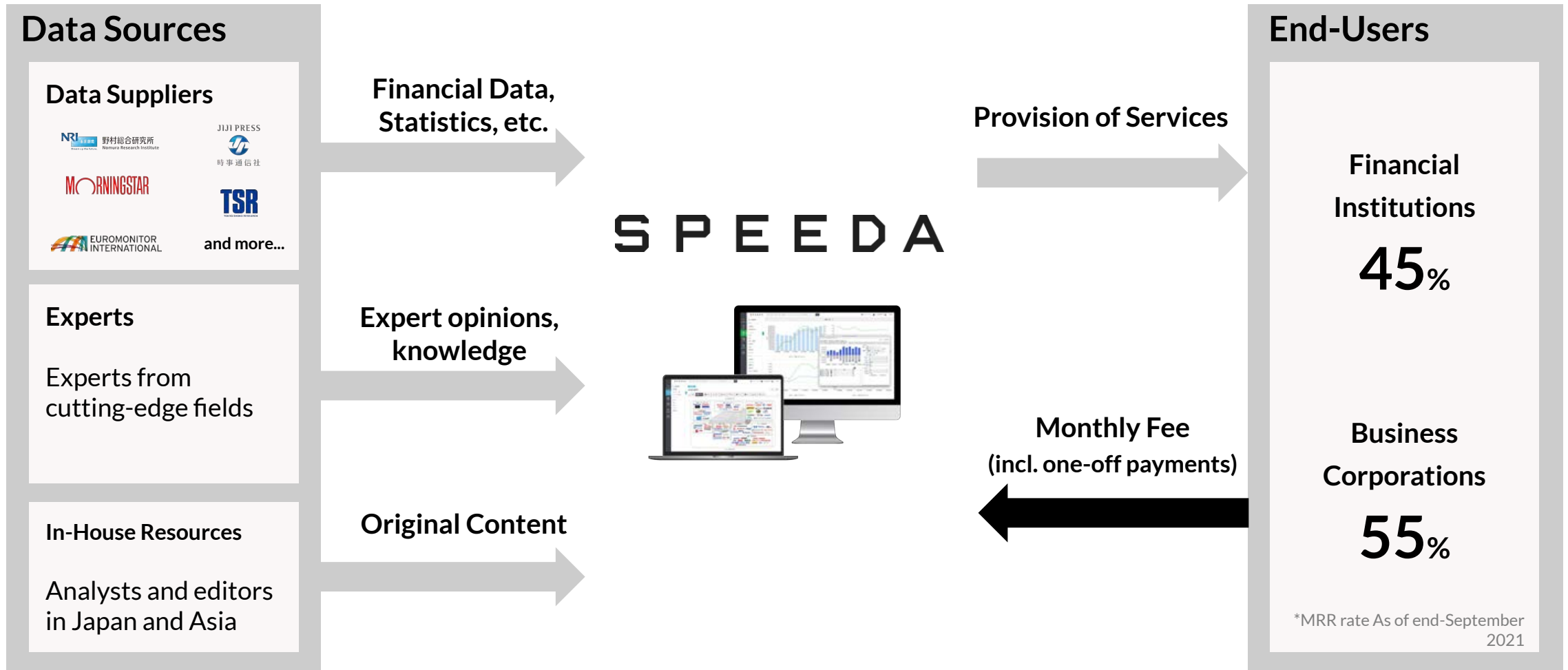
These 3 Core Assets are leveraged to provide the optimum product to match client needs.



Products	Customer Needs
SPEEDA	Financial and business management strategy
FORCAS    FORCAS Sales	Sales Strategy
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.



- 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.



- The content includes both articles and video feeds.
- All figures shown are as of end-September 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)	Q3 2019 (Cumulative)	Q3 2020 (Cumulative)	Q3 2021 (Cumulative)
Net Sales	8,473	9,938	11,738
Net Sales Growth Rate	56%	17%	18%
Cost of Sales	3,695	4,629	4,563
Gross Profit	4,777	5,308	7,175
Gross Profit Margin	56%	53%	61%
Selling, General, and Administrative Expenses	6,214	5,618	5,727
Operating Profit	-1,436	-309	1,447
Operating Profit Margin	-	-	12%
EBITDA	-832	395	1,767
EBITDA Margin	-	4%	15%
Ordinary Profit	-1,558	-488	1,321
Ordinary Profit Margin	-	-	11%
Net Profit Attributable to Parent Company Shareholders	-1,571	-6,063	495
Net Profit Margin Attributable to Parent Company Shareholders	-	-	4%

## Appendix: Consolidated Expenses (Cumulative Figures)

(Unit: JPY MM)	Q3 2019 (Cumulative)	Q3 2020 (Cumulative)	Q3 2021 (Cumulative)
Purchases	479	519	566
Labor and Outsourcing Expenses	3,083	4,034	3,561
Advertising Expenses	612	536	822
Personnel Expenses	2,810	2,414	2,423
Commissions	592	785	743
Depreciation and Amortization of Goodwill	603	704	319
Other Expenses	1,728	1,252	1,852

- Figures for FY2019 and FY2020 include figures for the Quartz business.
- "Labor and Outsourcing Expenses" include engineering team costs, as well as content production costs, including reporter labor costs, and advertising and video program production costs (COGS).

- "Commissions" include various commission fees such as those paid to Apple, as well as system usage fees.
- "Depreciation and Amortization of Goodwill" includes software amortization.
- "Other Expenses" include service commission expenses, recruiting and training expenses, communications expenses, compensations, and rent.



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

(Unit: JPY MM)		Net Sales	YoY	EBITDA	YoY
Q3 2021 (Cumulative)	Consolidated	11,738	+18%	1,767	+347%
	Consolidated (excl. Quartz)	11,738	+29%	1,767	-
	SPEEDA	4,943	+23%	1,651	+6%
	Other B2B	1,440	+42%	-9	-
	NewsPicks	5,345	+32%	382	+3%
	Quartz	0	-	0	-
Q3 2020 (Cumulative)	Consolidated	9,938	+17%	395	-
	Consolidated (excl. Quartz)	9,097	+37%	1,902	+57%
	SPEEDA	4,026	+22%	1,552	+27%
	Other B2B	1,014	+70%	1	-
	NewsPicks	4,057	+47%	369	+329%
	Quartz	840	-	-1,507	-
Q3 2019 (Cumulative)	Consolidated	8,473	+56%	-832	-
	Consolidated (excl. Quartz)	6,659	+35%	1,212	+103%
	SPEEDA	3,304	+26%	1,224	+79%
	Other B2B	596	+169%	-92	-
	NewsPicks	2,758	+33%	86	+11%
	Quartz	1,814	+259%	-2,044	+523%

## 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 Expenses (Quarterly Figures)

(Unit: JPY MM)											
	FY2019				FY2020				FY2021		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
Purchases	158	166	155	186	168	165	185	190	196	190	179
Labor and Outsourcing Expenses	1,026	1,054	1,002	1,404	1,367	1,366	1,300	1,314	1,115	1,145	1,301
Advertising Expenses	218	219	174	182	184	220	131	323	280	260	281
Personnel Expenses	891	911	1,006	937	845	797	771	740	743	799	880
Commissions	151	185	255	288	237	280	267	295	255	273	214
Depreciation and Amortization of Goodwill	200	202	200	221	221	226	256	108	98	105	116
Other Expenses	580	629	518	626	410	414	428	482	535	631	685

- Figures for FY2019 and FY2020 include figures for the Quartz business.
- "Labor and Outsourcing Expenses" include engineering team costs, as well as content production costs, including reporter labor costs, and advertising and video program production costs (COGS).

- "Commissions" include various commission fees such as those paid to Apple, as well as system usage fees.
- "Depreciation and Amortization of Goodwill" includes software amortization.
- "Other Expenses" include service commission expenses, recruiting and training expenses, communications expenses, compensations, and rent.

## Appendix: Consolidated Balance Sheet

(Unit: JPY MM)	End-2020	End-Q3 2021	Change
Current Assets	9,226	9,226	10,805
(Cash and Deposits)	7,584	7,584	9,245
Non-Current assets	6,600	6,600	7,176
Deferred Assets	87	87	61
<b>Total Assets</b>	<b>15,915</b>	<b>15,915</b>	<b>18,042</b>
Current Liabilities	5,222	6,423	1,200
Non-Current Liabilities	3,573	2,756	-817
<b>Total Liabilities</b>	<b>8,796</b>	<b>9,179</b>	<b>382</b>
(Interest-Bearing Liabilities)	4,308	3,700	-607
<b>Total Net Assets</b>	<b>7,118</b>	<b>8,863</b>	<b>1,744</b>





*We guide business people to  
insights that change the world*

For more information on financial records, refer to the full “FY12/2021 3Q 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.

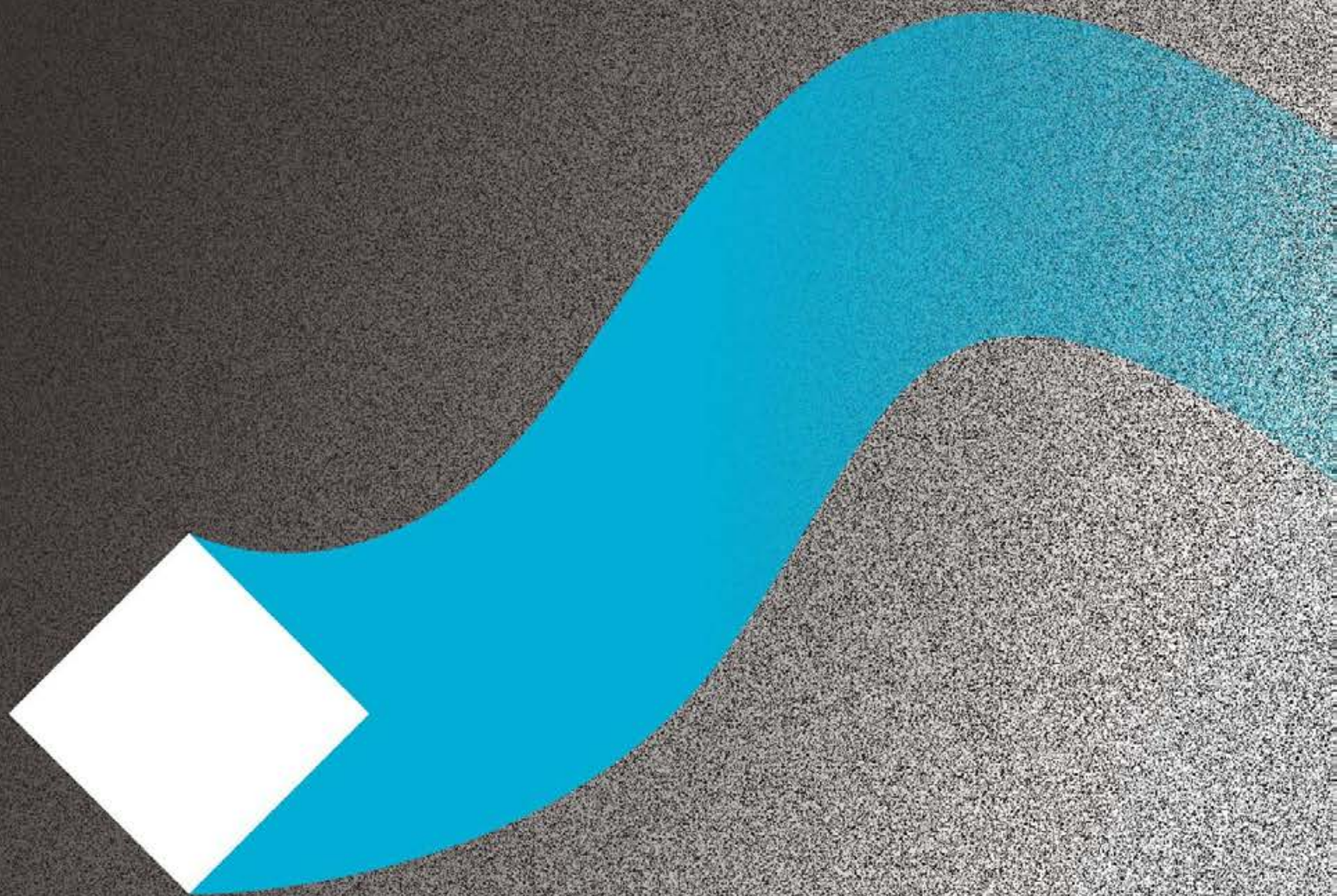
Please be aware that actual future performance and results may differ significantly from projections due to various factors.

## UZABASE

November 4, 2021



UZABASE





For any other inquiries, please contact  
Uzabase's IR Team:

E-mail: [ir@uzabase.com](mailto:ir@uzabase.com)

Phone: +81-3-4533-1999

The announcement of the financial results for FY2021 and the financial results briefing are scheduled for the following dates:

Announcement of financial results: February 9, 3:00 PM JST onwards

Financial results briefing: February 9, 6:00 PM JST

**UZABASE**

Thank you very much for your time.