

ご案内

2021年12月期 通期決算説明会

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

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

Q4 2020 Financial Results

UZABASE

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



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、創造性を開放します。

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。

UZABASE

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



Our Services/ 経済情報に特化したサービス展開

| SPEEDA事業 | その他B2B事業 | NewsPicks事業 | その他 |
|--|--|--|---|
| <p data-bbox="180 329 555 382">SPEEDA</p> <p data-bbox="112 429 624 596">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。</p> <p data-bbox="239 679 494 739"> MIMIR</p> <p data-bbox="112 768 624 935">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。</p> | <p data-bbox="817 329 1105 382">FORCAS</p> <p data-bbox="698 429 1235 554">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。</p> <p data-bbox="851 672 1072 753">FORCAS Sales</p> <p data-bbox="698 768 1235 892">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。</p> <p data-bbox="835 1029 1098 1082">INITIAL</p> <p data-bbox="698 1110 1235 1235">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。</p> | <p data-bbox="1396 329 1702 396">NEWS PICKS</p> <p data-bbox="1302 429 1814 596">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。</p> <p data-bbox="1370 679 1735 739">AlphaDrive</p> <p data-bbox="1302 768 1814 935">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。</p> | <p data-bbox="2040 322 2270 401"><small>SPEEDA</small> EDGE</p> <p data-bbox="1895 429 2407 649">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。</p> <p data-bbox="1946 686 2372 739">UB VENTURES</p> <p data-bbox="1895 768 2407 921">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。</p> |

Index

- 01 連結業績ハイライト
- 02 SPEEDA事業ハイライト
- 03 その他B2B事業ハイライト
- 04 NewsPicks事業ハイライト
- 05 2021年12月期業績予想
- 06 Appendix

01

連結業績ハイライト

※ 本資料の業績数値は全て連結会計年度の累計数値です。

UZABASE

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

SPEEDA事業

S P E E D A

 **MIMIR**

売上高・EBITDAは
安定的に拡大

その他B2B事業

FORCAS FORCAS
Sales

INITIAL

FORCASのMRR純増
ペースが回復

NewsPicks事業

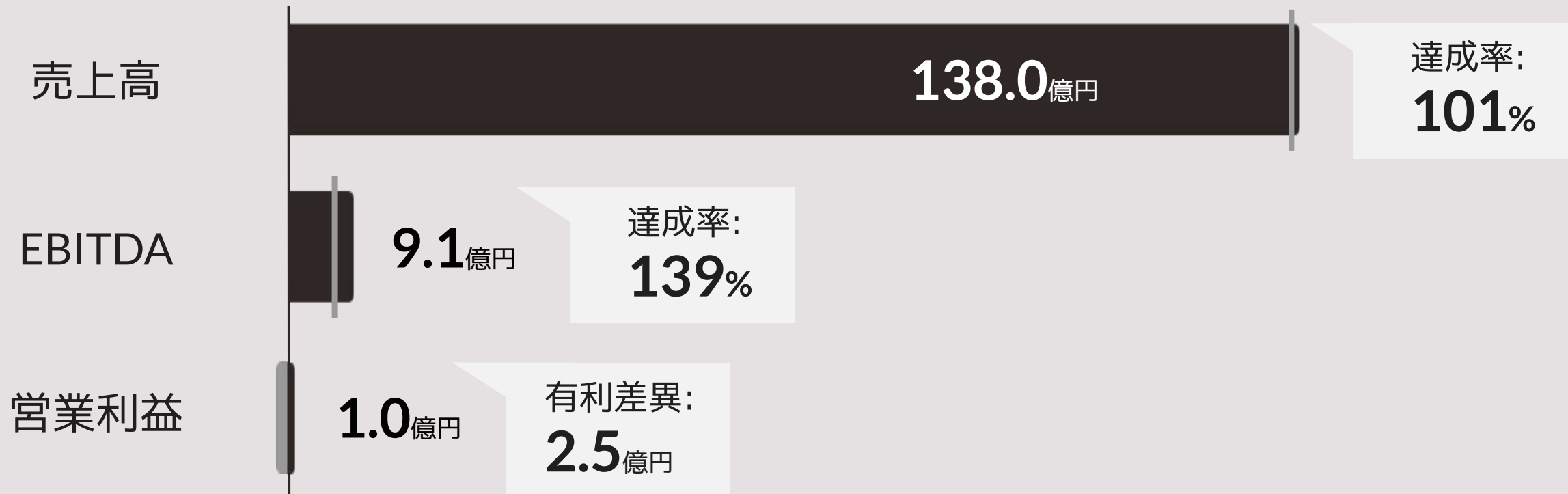
NEWS PICKS

AlphaDrive

広告事業好調により
売上高・EBITDA
ともに拡大

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

■ 業績予想（修正後） ■ 2020年 実績



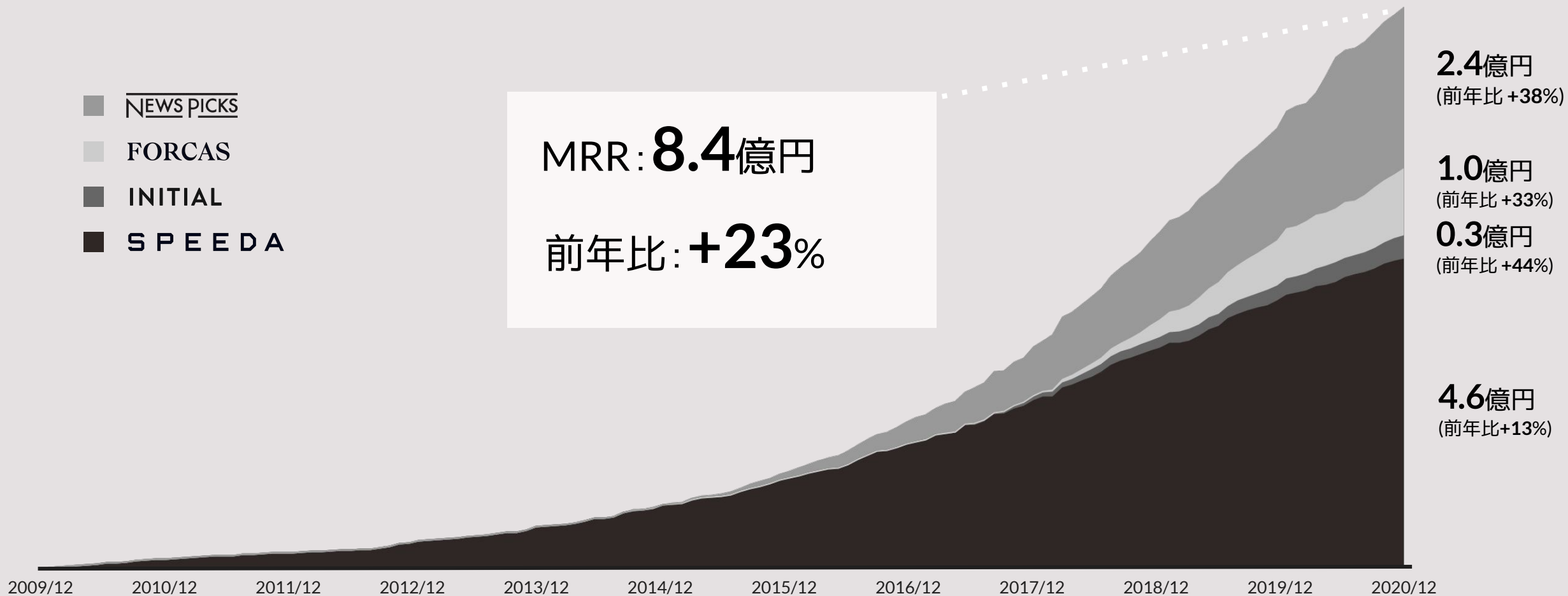
※ 通期予想は2020年12月17日に公表した修正予想となります。
※ 金額は切り捨て表記にしています。比率は小数点以下第一位を四捨五入しています。（以下同様）

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

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

- NEWS PICKS
- FORCAS
- INITIAL
- SPEEDA

MRR: **8.4**億円
前年比: **+23%**

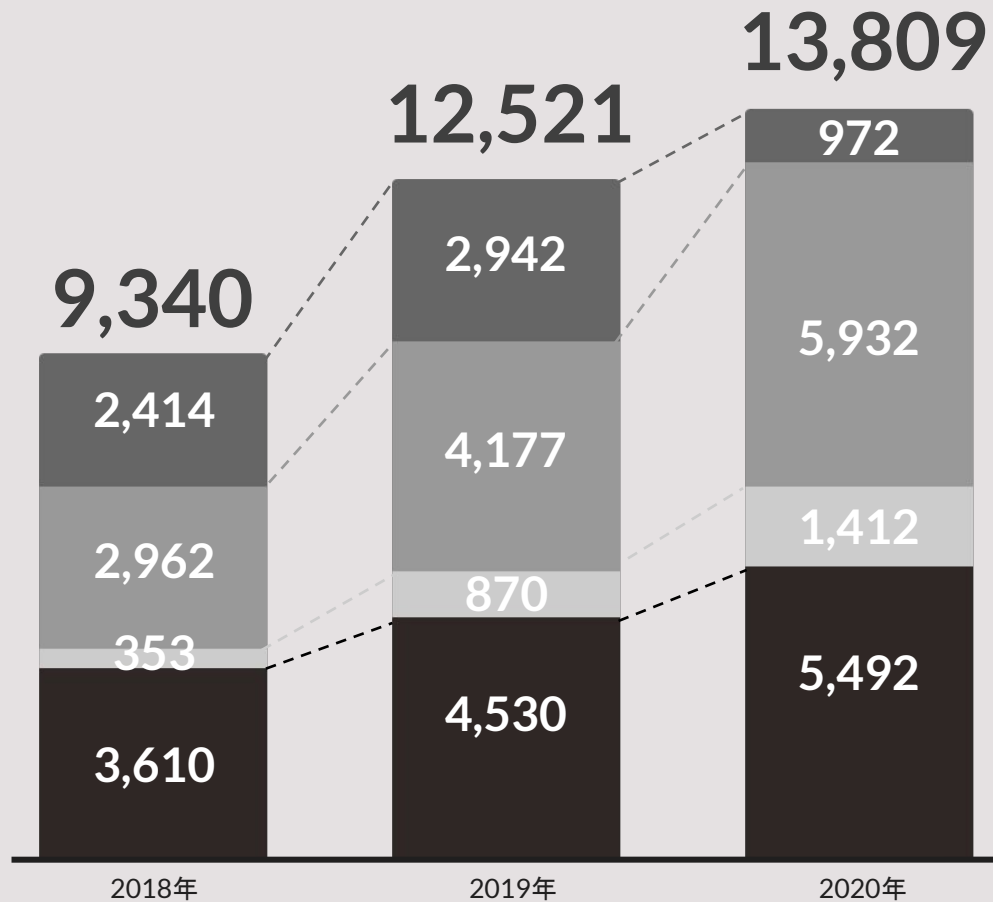


※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。 ※ 2020年11月よりQuartz事業は連結対象外となっている為、Quartz事業のMRRは除いています。
※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間定額収益のことでMRRを12倍して算出したものになります。

Quartz事業を除けば+30%以上の成長率を継続。

- Quartz事業
- NewsPicks事業
- その他B2B事業
- SPEEDA事業

単位：百万円



前年比

+10%

Quartz除く

+34%

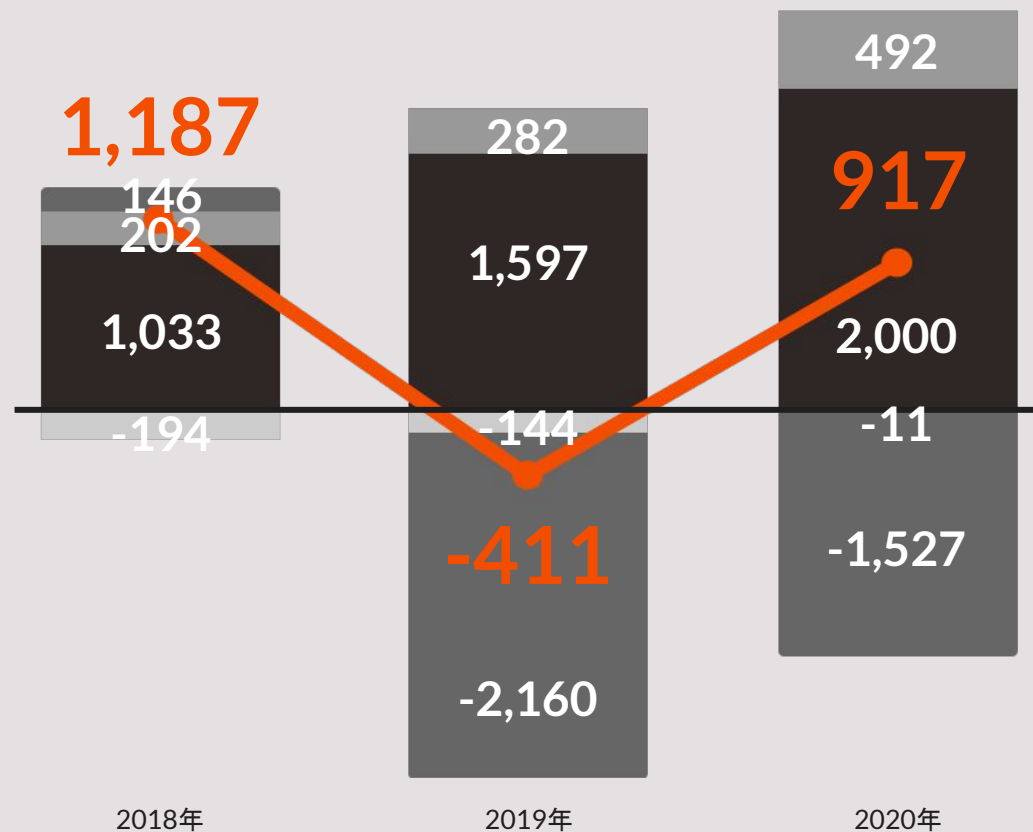
※ セグメント間の内部売上高を消去しています。
 ※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

※ 2018年のQuartz事業の業績は買収後の5ヶ月間（8月~12月）となります。
 ※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

EBITDAは黒字化し、9.1億円で着地。

- Quartz事業
- NewsPicks事業
- その他B2B事業
- SPEEDA事業
- 連結EBITDA

単位：百万円



前年比

+13.2億円

Quartz除く

+43%

※ その他（新規事業等）で発生するEBITDAを割愛しているため、各事業EBITDAの合算値と連結EBITDAは一致しません。
 ※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

※ 2018年のQuartz事業の業績は買収後の5ヶ月間（8月~12月）となります。
 ※ 2020年11月以降、Quartz事業の業績は連結対象外となります。

02

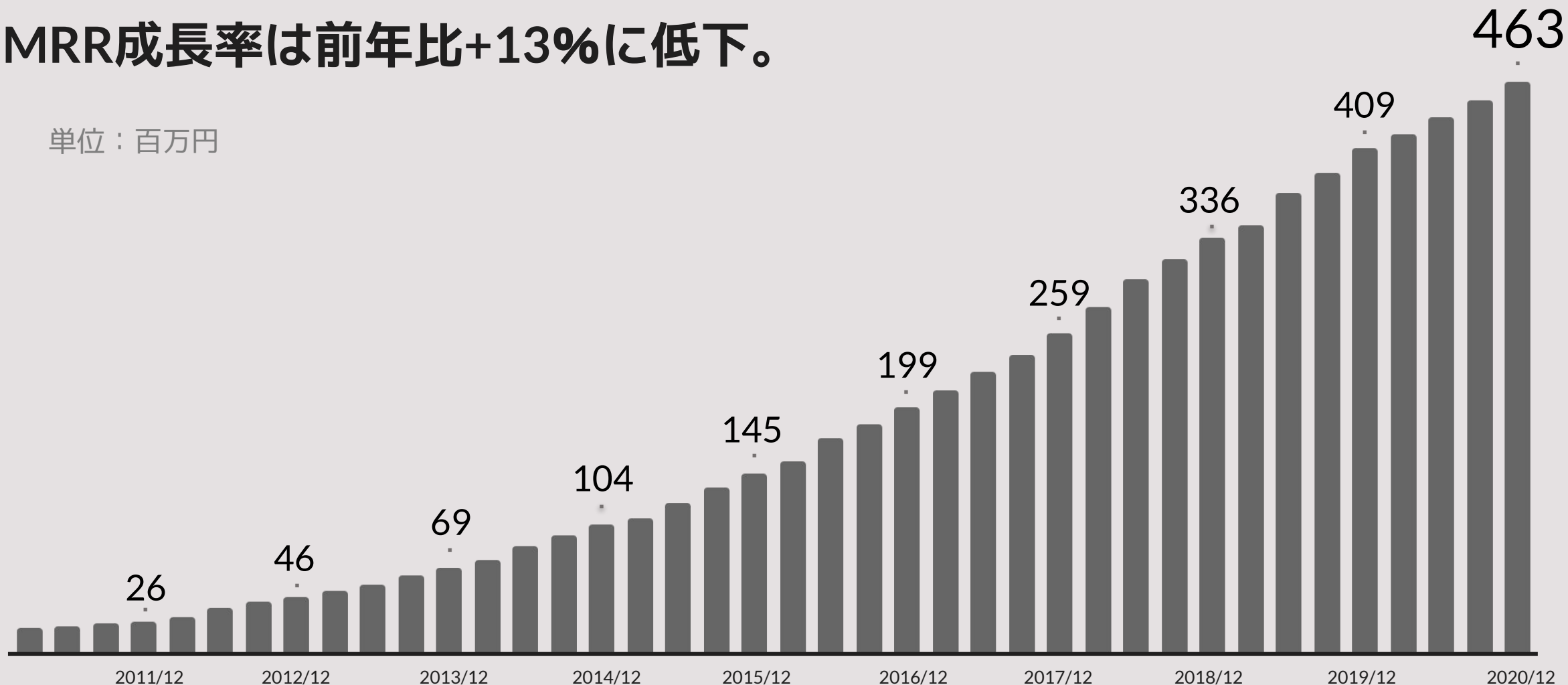
SPEEDA事業ハイライト

UZABASE

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

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

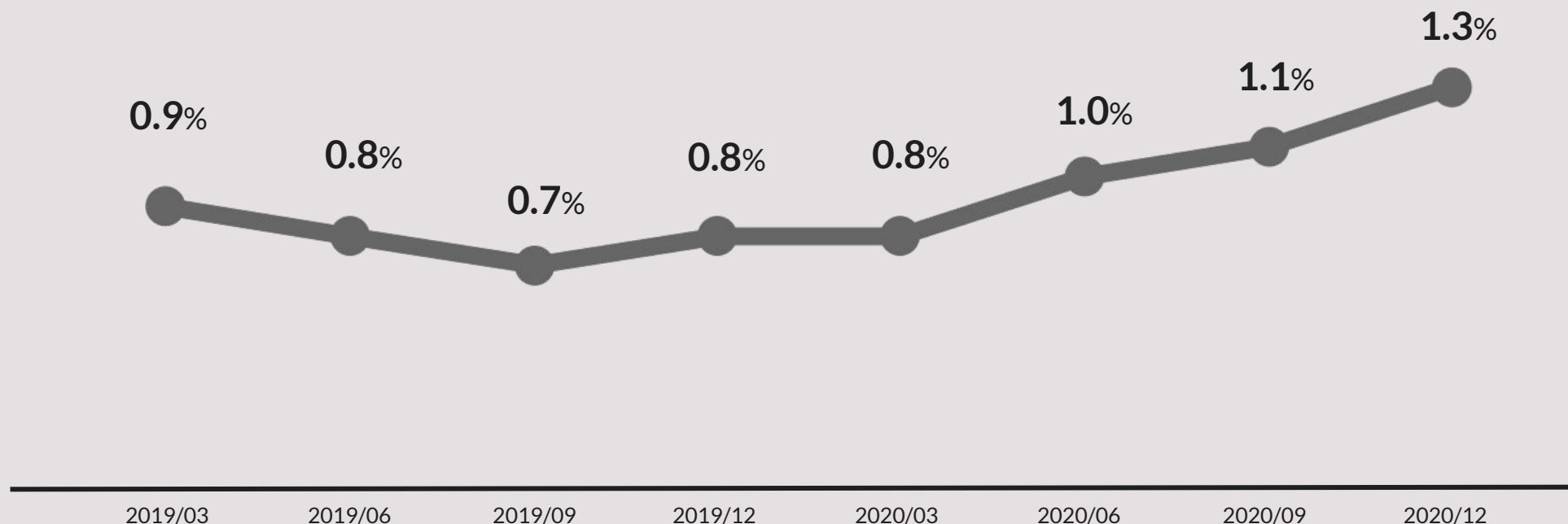
単位：百万円



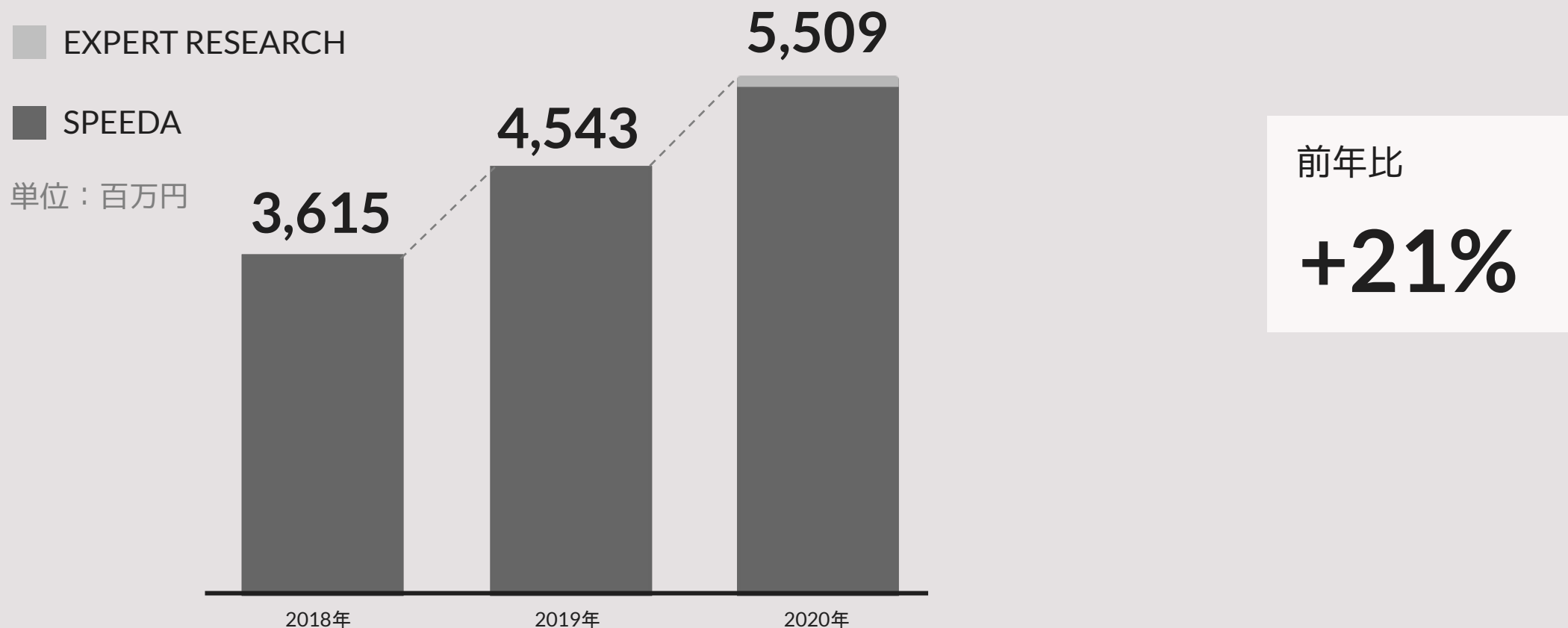
※ MRR (Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。
※ MRRは国内と海外の合算となります。

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

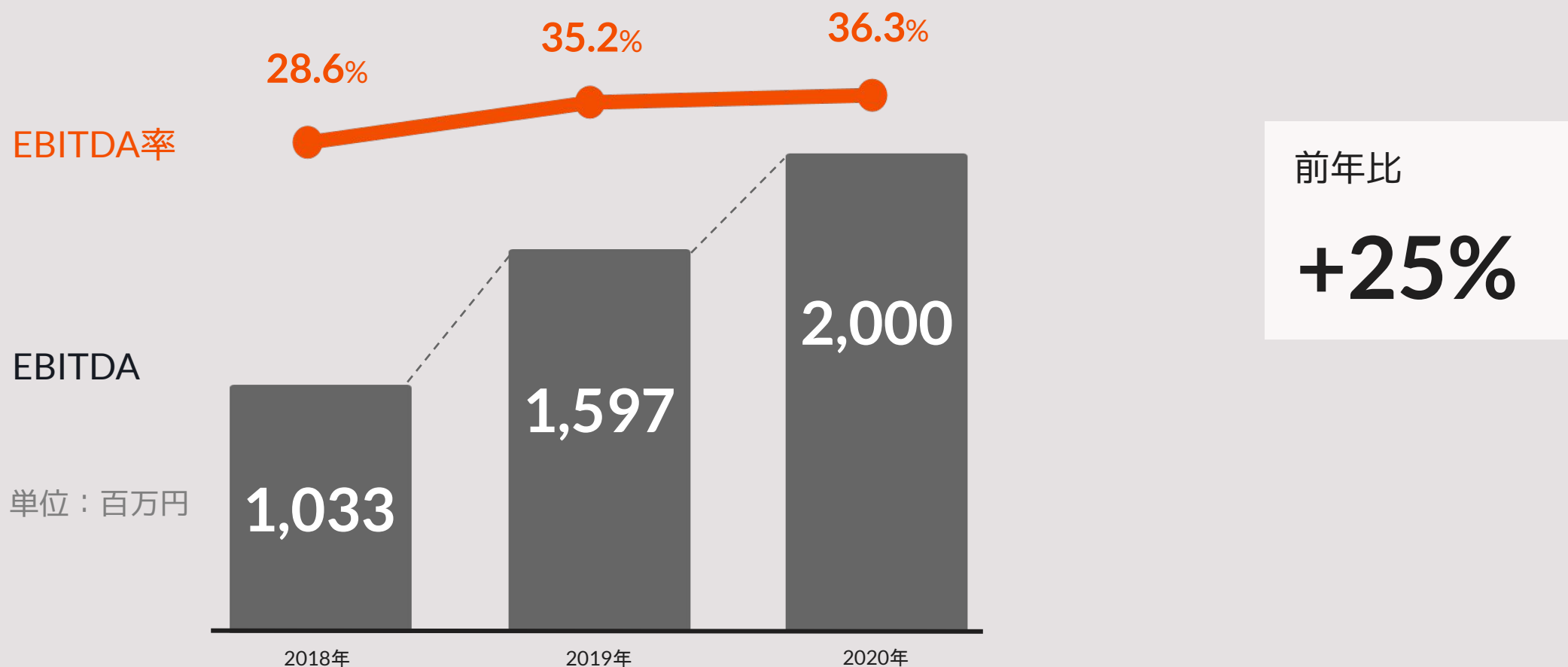
● 直近12ヶ月の平均月次解約率推移



エキスパートリサーチ事業を合わせたSPEEDAの売上高は+21%成長。



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



※ 2020年2Qより、SPEEDA事業には買収したmimir社の業績が含まれています。

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



【課題】

- ・リサーチ業務における**初期情報の収集・理解に多くの時間と工数が発生**

【FLASH Opinion利用効果】

- ・インタビュー実施時にかかる**時間的コストが3分の1**に
- ・インタビュー対象者の選定や日程調整、内容のレポートニングなどにかかる**手間や工数**は半減

03

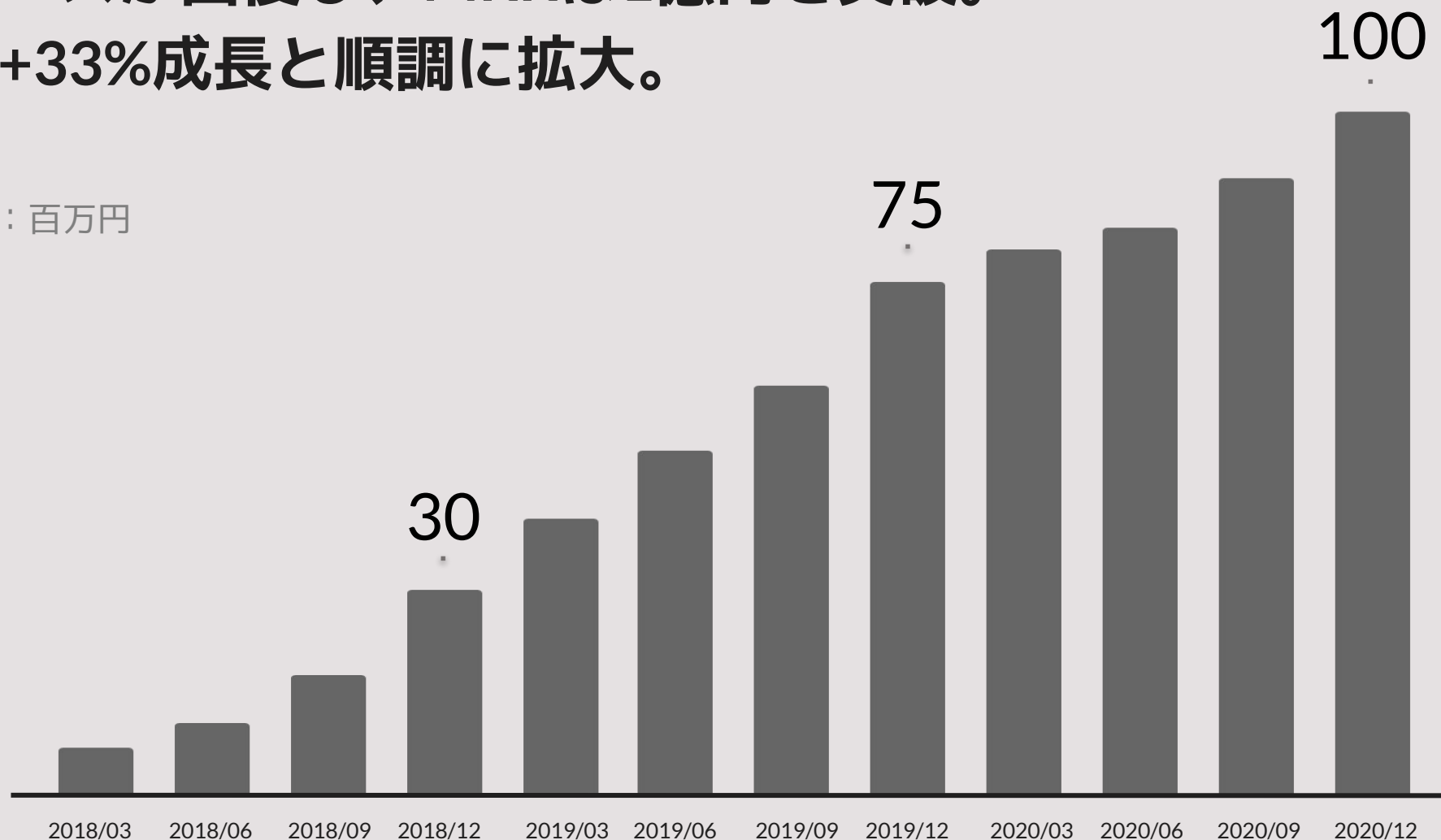
その他B2B事業ハイライト

UZABASE

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

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

単位：百万円



※ MRR (Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。

※ 2020年12月のMRRより、FORCAS SalesのMRRが含まれています。

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

FORCAS、ITreview Grid Award 2021 Winter でABM部門「Leader」を受賞

2021.01.22

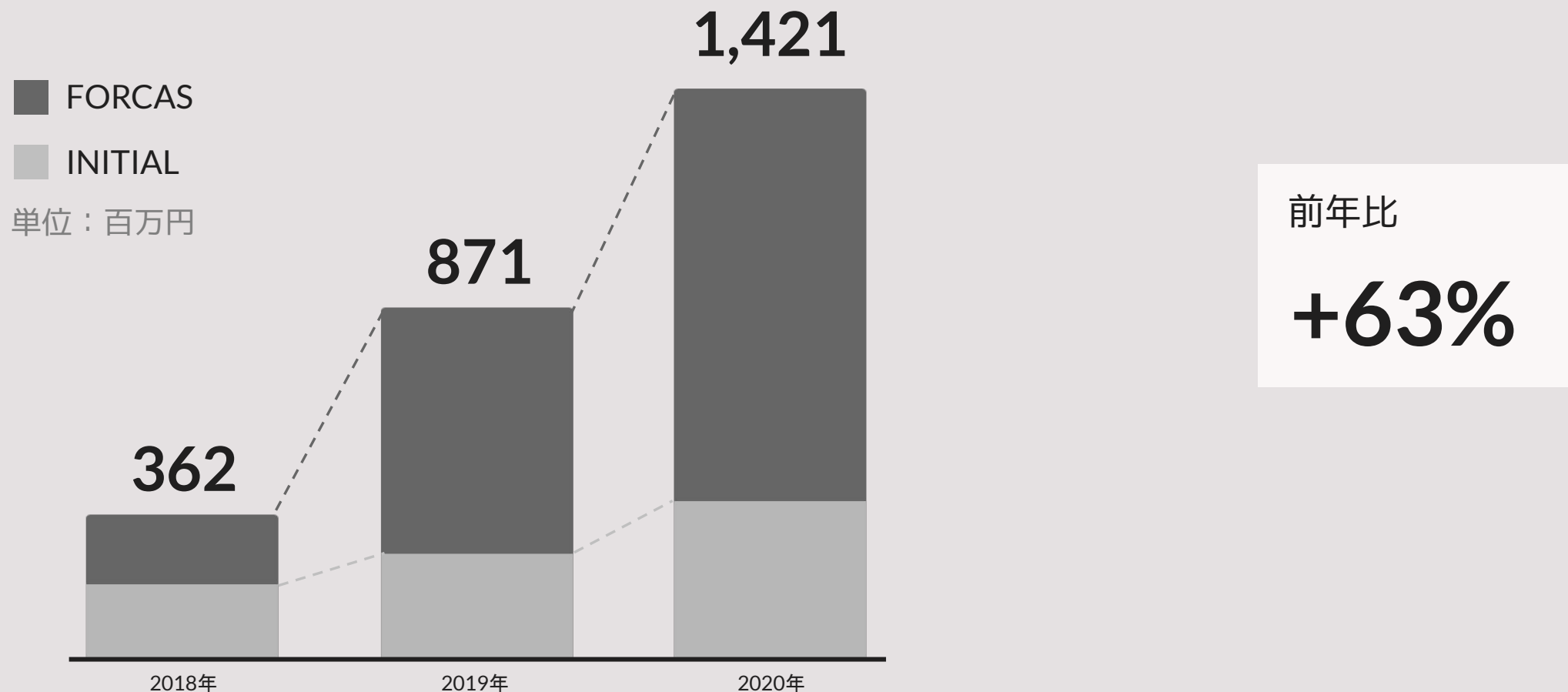


FORCAS



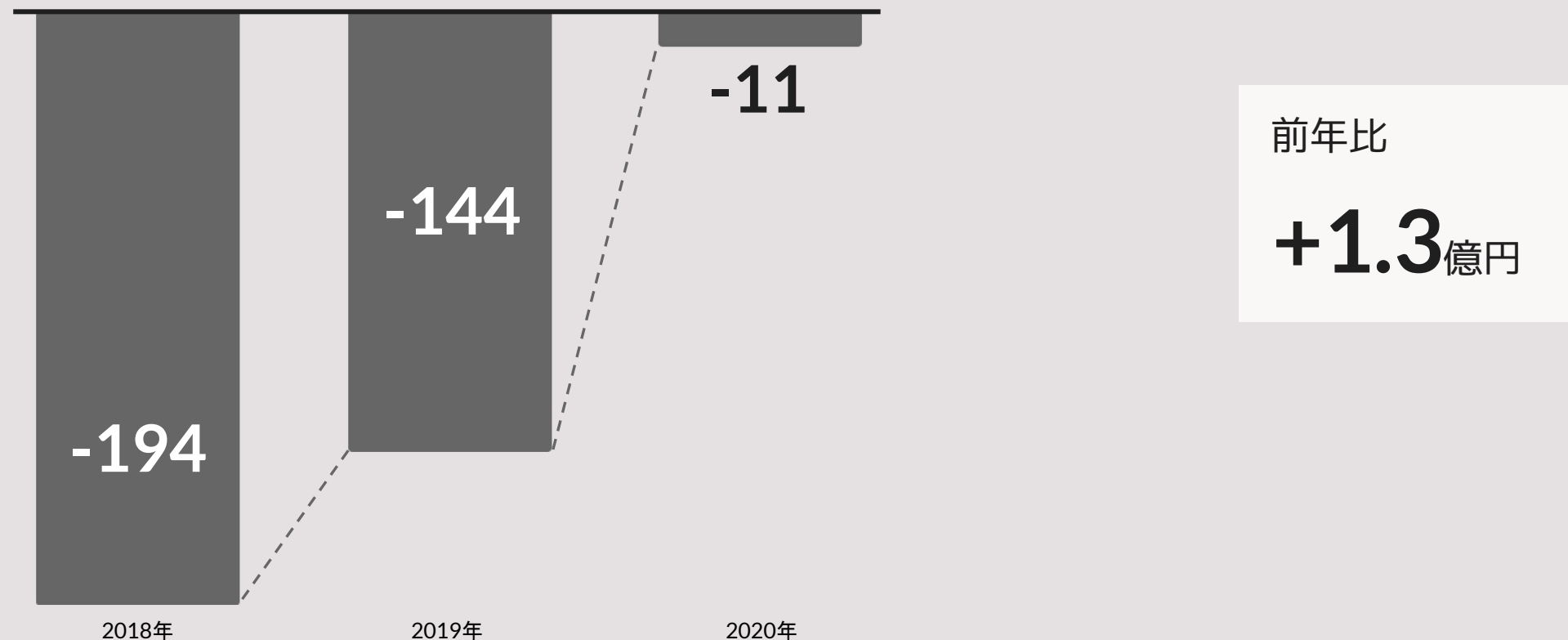
ユーザベースグループの株式会社FORCASが提供する、ABM実践を強力にサポートするB2Bマーケティングプラットフォーム「FORCAS」が、ITreview Grid Award 2021 WinterのABM部門において、最高位である「Leader」を受賞いたしました。

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



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

単位：百万円



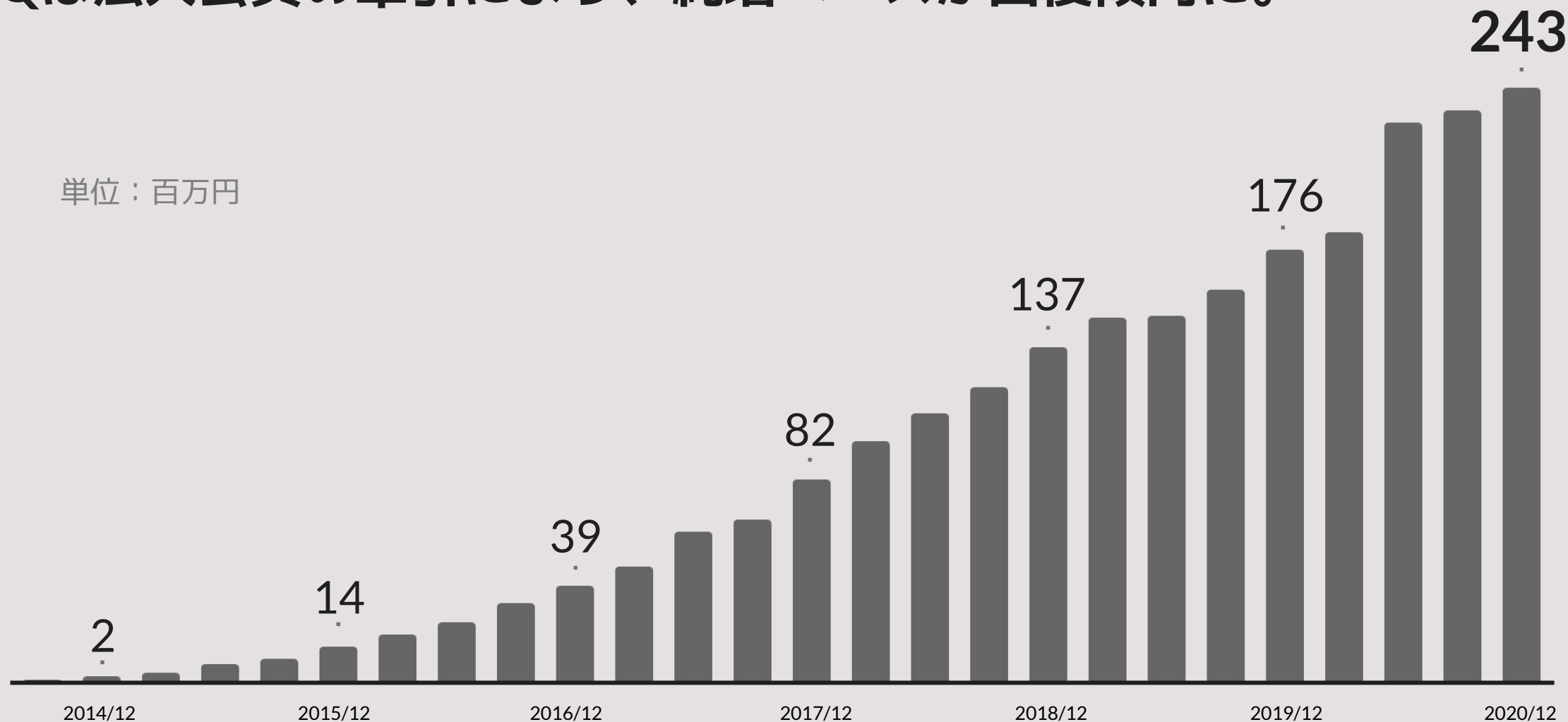
04

NewsPicks事業ハイライト

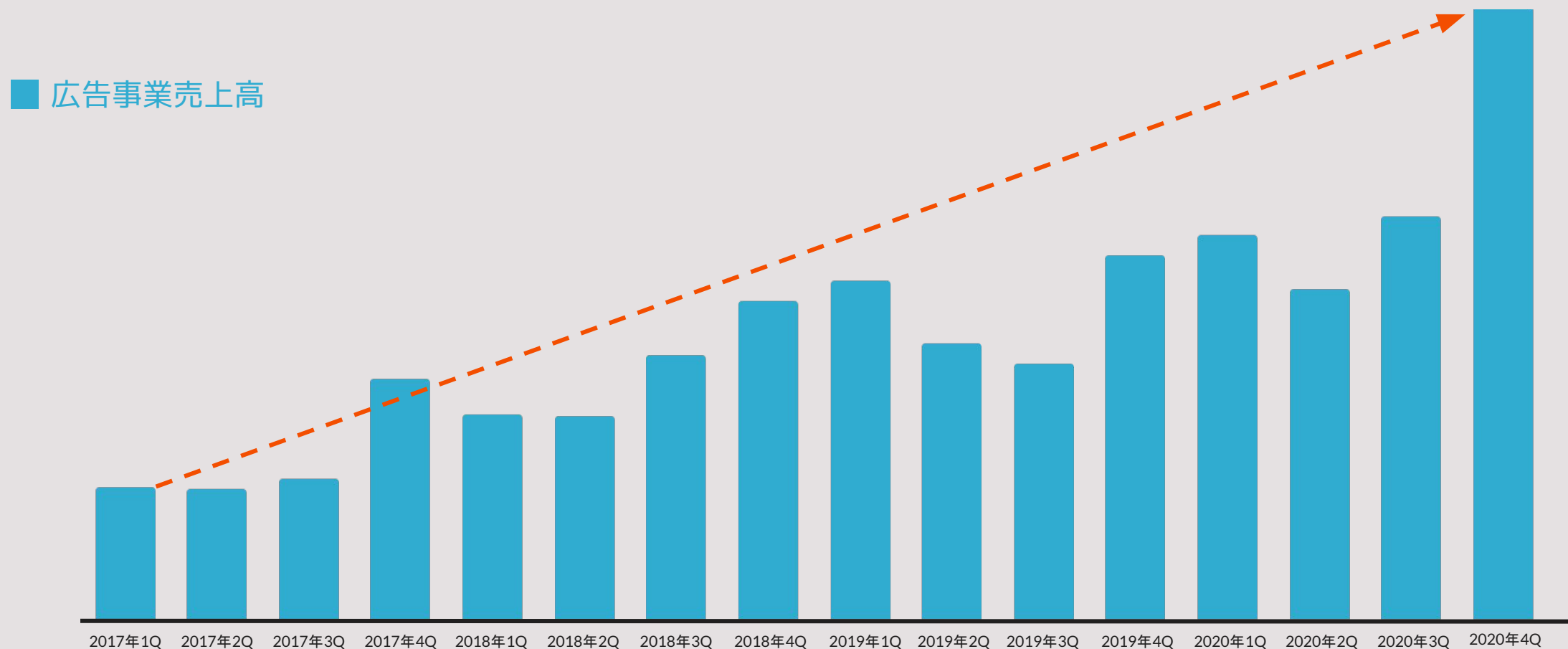
UZABASE

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

4Qは法人会員の牽引により、純増ペースが回復傾向に。



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



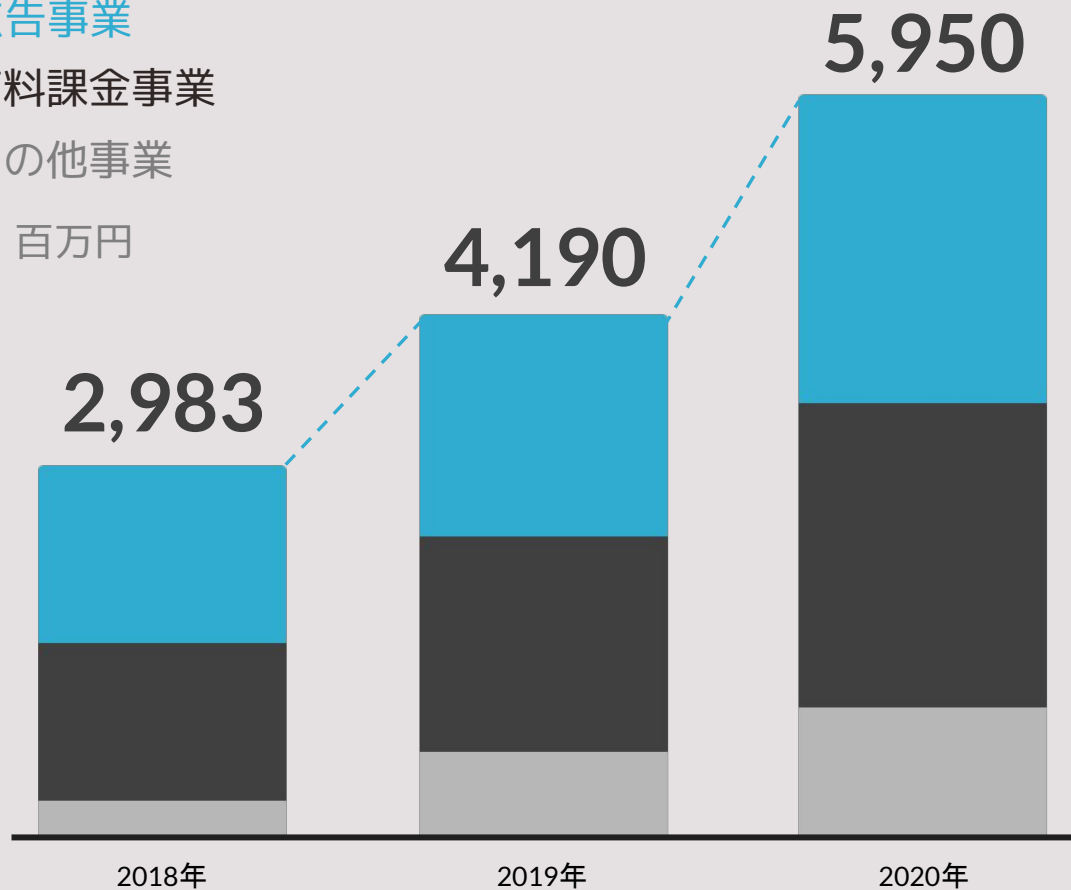
その他事業も順調に拡大し、売上高成長率は+40%以上と大幅に拡大。

■ 広告事業

■ 有料課金事業

■ その他事業

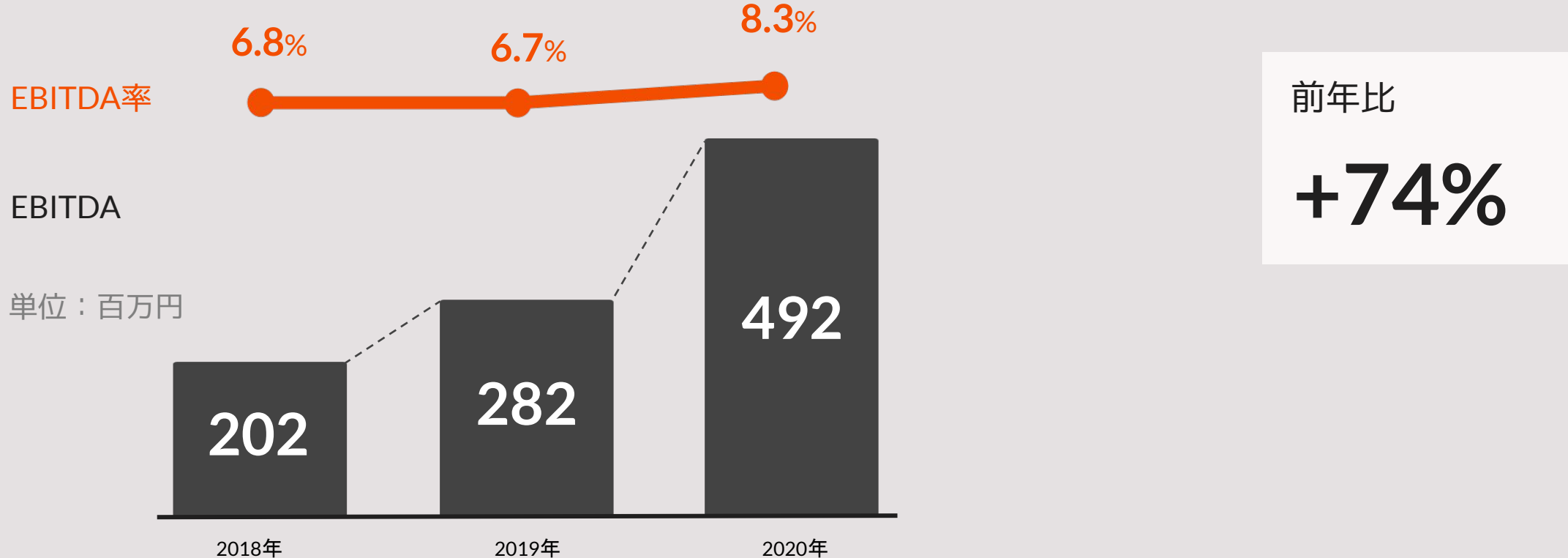
単位：百万円



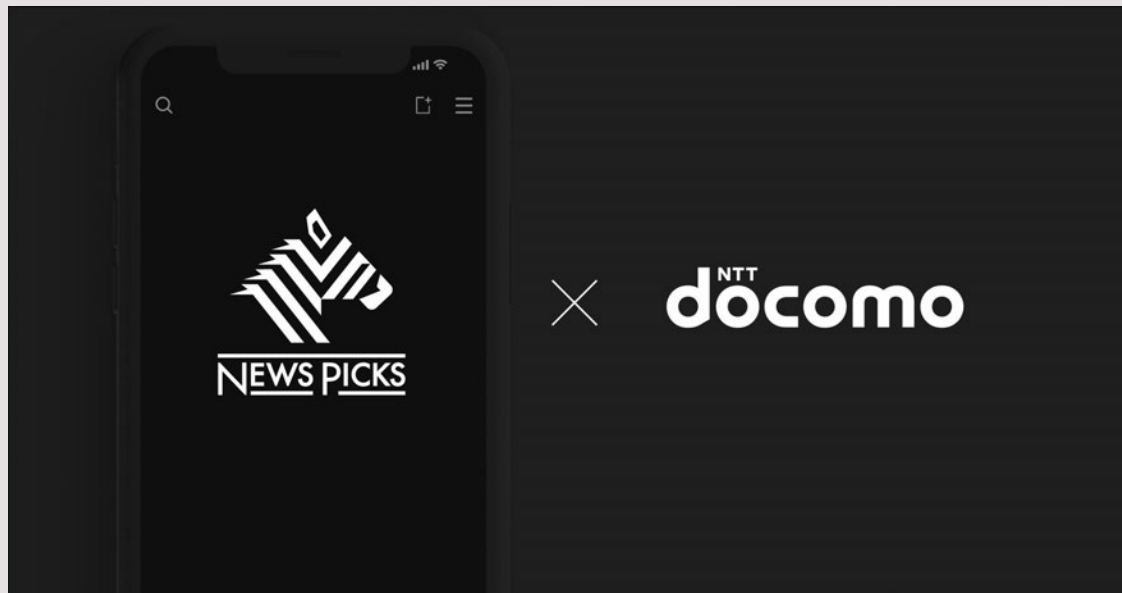
前年比

+42%

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



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



【ターゲット】

NTTドコモの法人顧客全国約60万社の従業員。

【サービス概要】

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

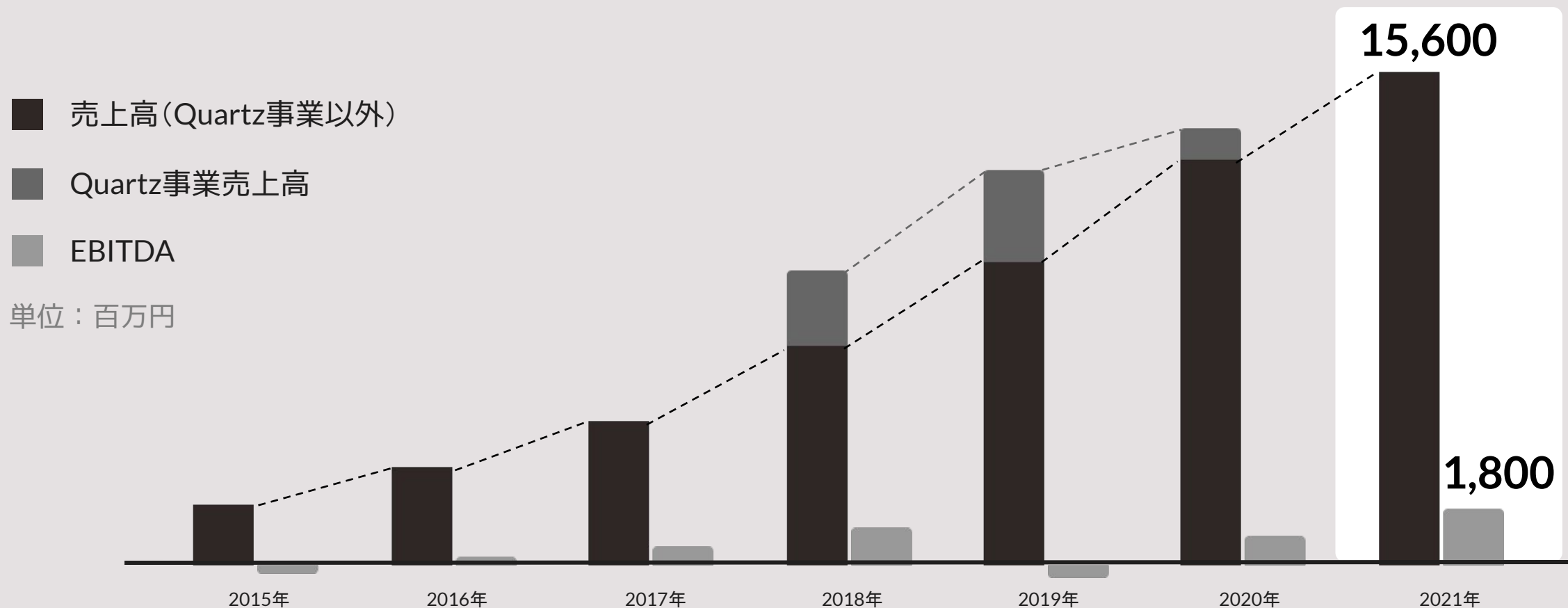
05

2021年12月期業績予想

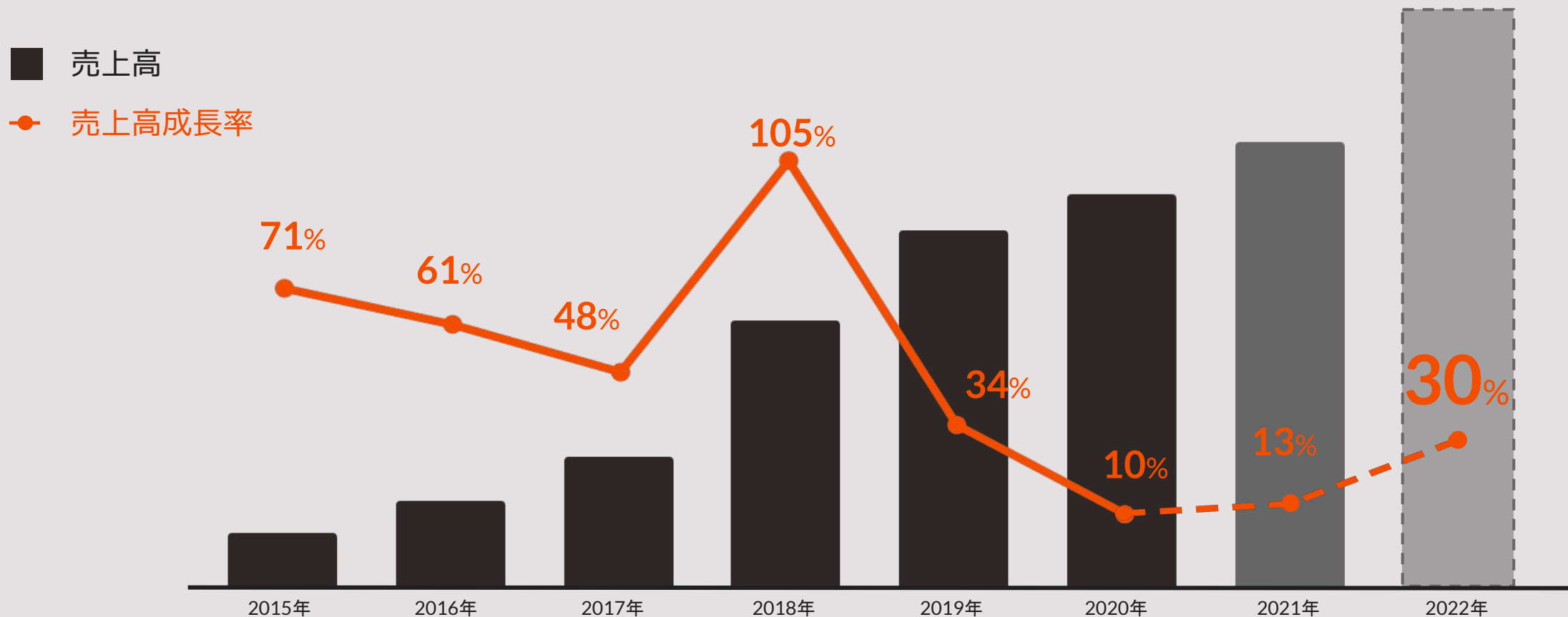
UZABASE

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

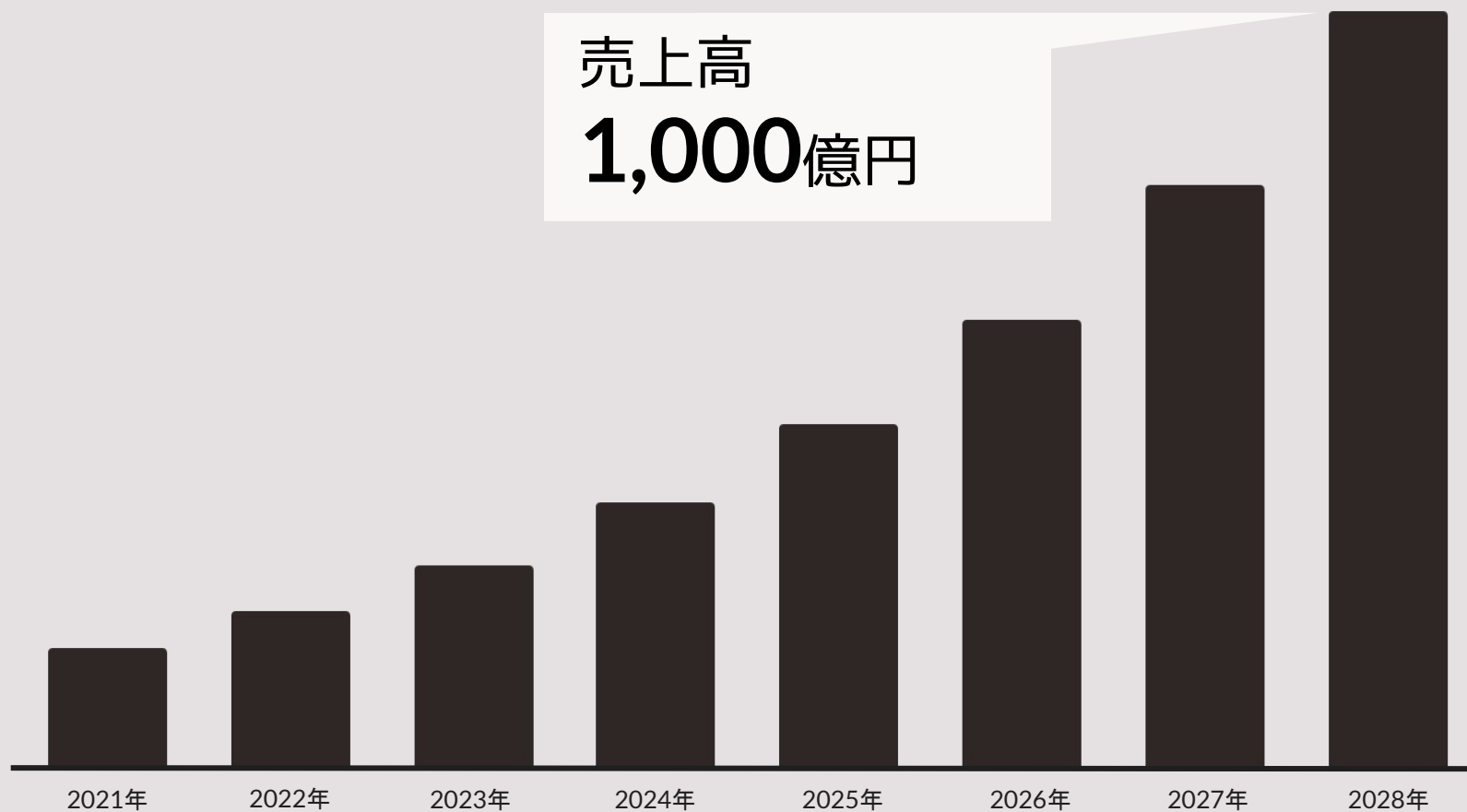
2021年は、売上高156億円、EBITDA18億円を計画。また、さらなる企業価値向上に向けて、早期のプライム市場への上場を目指す。



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



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



S P E E D A

- エキスパートリサーチ事業立ち上げのための人材採用、マーケティング投資

約 **3.5**億円

新規事業

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

最大 **6.3**億円

NEWS PICKS

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

約 **1.7**億円

エンジニア組織

- 50人以上のエンジニア採用、システム導入費用

約 **5.0**億円

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

技術担当役員・技術的クオリティを高めるFellow^{※1} 9名



SPEEDA

FORCAS

INITIAL

MIMIR

SPEEDA
EDGE

AlphaDrive

NEWS PICKS

+New
company

エンジニア出身
の稲垣が牽引



エンジニア組織の拡大

ユーザーベースグループとして

ワンストップで連携できる体制と基盤を構築

“Fellow”（フェロー）とは

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

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

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

【~2020年の開発による事業の発展の実績】

M&Aによる事業展開

既存・新規事業/M&A後の融合によって新機能を生み出す

SPEEDA

×

MIMIR



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

NEWS PICKS

×

AlphaDrive



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

CTOとチームを派遣
できる体制を強化

エンジニアリソースの増強

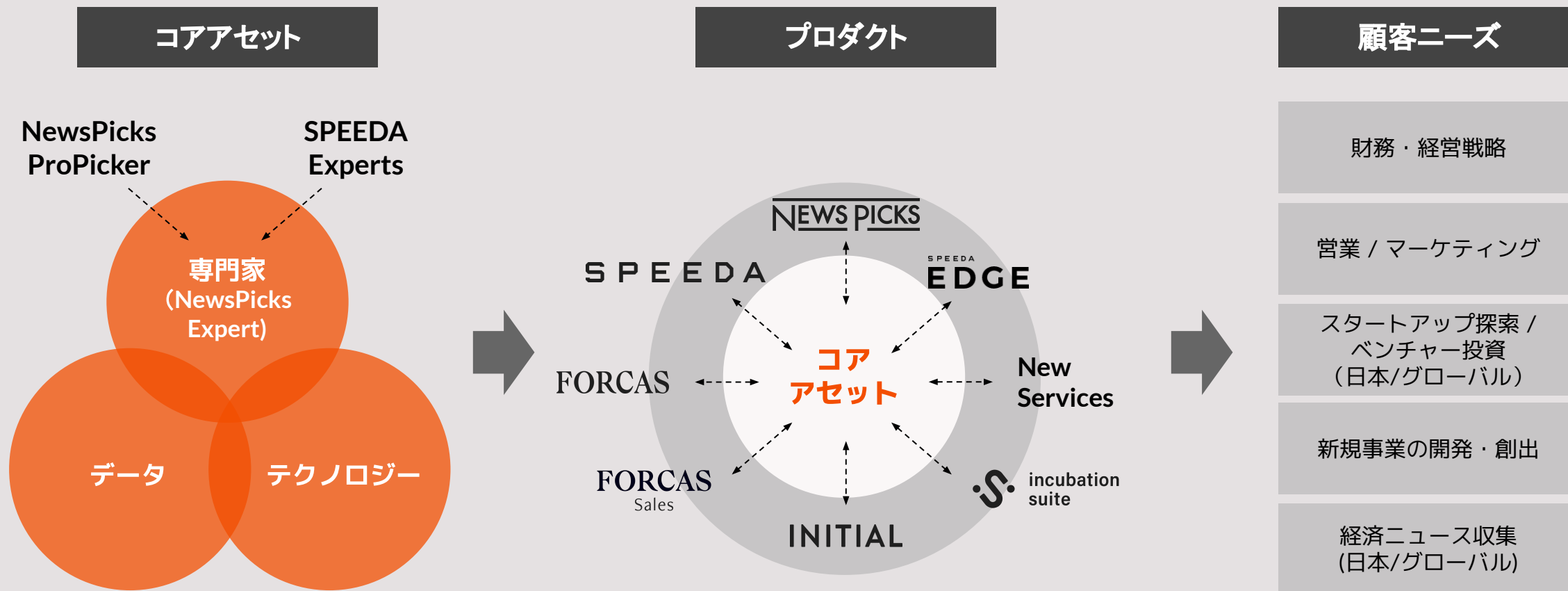
エンジニア採用への注力、
外部パートナーの協力体制の構築

各事業のアセットへの
接続を可能にし、
相互の事業連携を推進

グループ事業基盤の構築

全社内システムの連携による
シームレス化

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



06

Appendix

UZABASE

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

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

Mission

ステークホルダーへの**価値最大化**



↑
サステナビリティ活動

Mission

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。

The 7 Values

- | | |
|--|---|
| 01 <i>Be free & own it</i> — 自由主義で行こう | 05 <i>Don't know? Choose brave.</i> — 迷ったら挑戦する道を選ぶ |
| 02 <i>Unleash ingenuity</i> — 創造性がなければ意味がない | 06 <i>In it together. No matter what.</i> — 渦中の友を助ける |
| 03 <i>Thrill the user</i> — ユーザーの理想から始める | 07 <i>We need what you bring</i> — 異能は才能 |
| 04 <i>How fast? Wow fast.</i> — スピードで驚かす | |

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

- 対象：小中高生

NewsPicks for Education とは

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

仕組み

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



ポイント

① 世の中の見方を養う

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

② “対話”によって学び合う

自分の考えを発信し、他の人の視点も知り、さらに対話を通じて理解が深まる

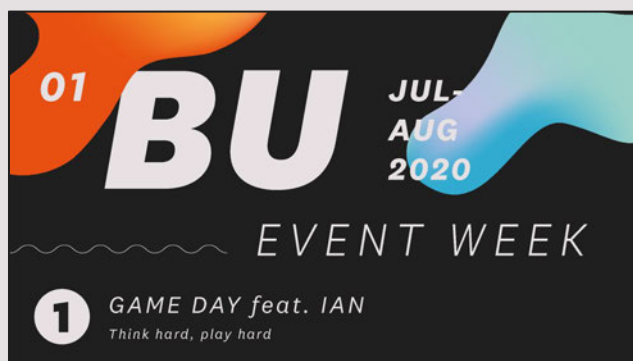
③ “垣根”を越えて学び合う

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



[一部取り組みのご紹介](#)

ユーザーベースの多様な才能が最大限に発揮される環境づくりへの活動。



Diversity & Inclusion

ユーザーベースの多様性について考える

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



HRハンドブック

人事制度への理解を深める

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

「インターネット業界の総合評価ランキング」第2位



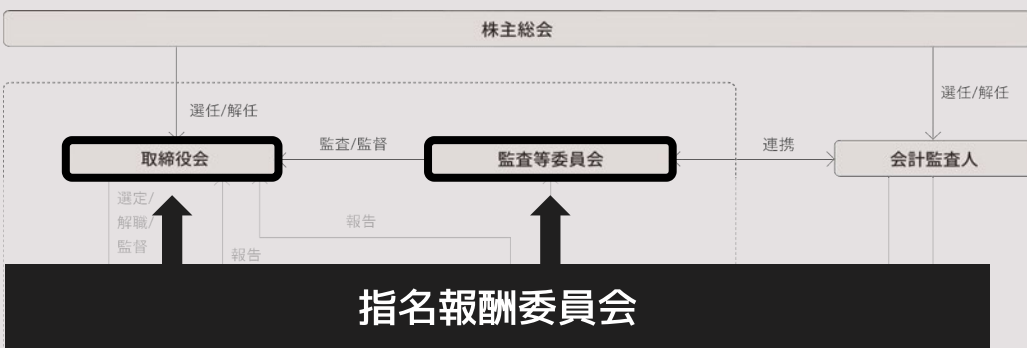
参照：[ユーザベースの企業ページ\(OpenWork Inc.\)](#)
(2021年2月時点)

20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング

| 20代が選ぶ、自由主義でフラットな企業ランキング | | | | openwork |
|--------------------------|------------------|-------|--------|----------|
| | 企業名 | 合計スコア | WLBスコア | 風通しの良さ |
| 1 | サイボウズ株式会社 | 8.249 | 3.68 | 4.57 |
| 2 | 株式会社ユーザベース | 8.159 | 3.46 | 4.70 |
| 3 | アクシスコンサルティング株式会社 | 8.121 | 3.69 | 4.43 |
| 4 | 日置電機株式会社 | 8.088 | 3.69 | 4.40 |
| 5 | 株式会社いろはにぼべと | 8.018 | 3.45 | 4.57 |
| 6 | 株式会社ギャブライズ | 7.980 | 3.36 | 4.63 |
| 7 | ANAセールス株式会社 | 7.960 | 3.82 | 4.14 |
| 8 | GMOクラウド株式会社 | 7.941 | 3.61 | 4.33 |
| 9 | 株式会社Hajimari | 7.889 | 3.22 | 4.67 |
| 10 | 株式会社Plan・Do・See | 7.884 | 3.46 | 4.43 |

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

1 2020年に任意での**指名報酬委員会**を設置し、運用を開始



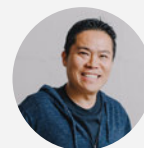
【導入の背景】

- ・ 持続的な企業価値向上を動機づける、公正な役員報酬の設計
- ・ 役員を選任基準を策定した上で、国内外の卓越した人材を登用する仕組みを構築
- ・ 独立社外取締役を過半数とする会議体で、議論されることによる透明性・客観性・公正性の確保

2 取締役会議長を取締役社長に限定しない形へと変更

目的

議論の質を向上させ、より効果的かつ効率的に取締役会を運営するため



社外取締役である浅子 信太郎氏が議長就任予定

【略歴】

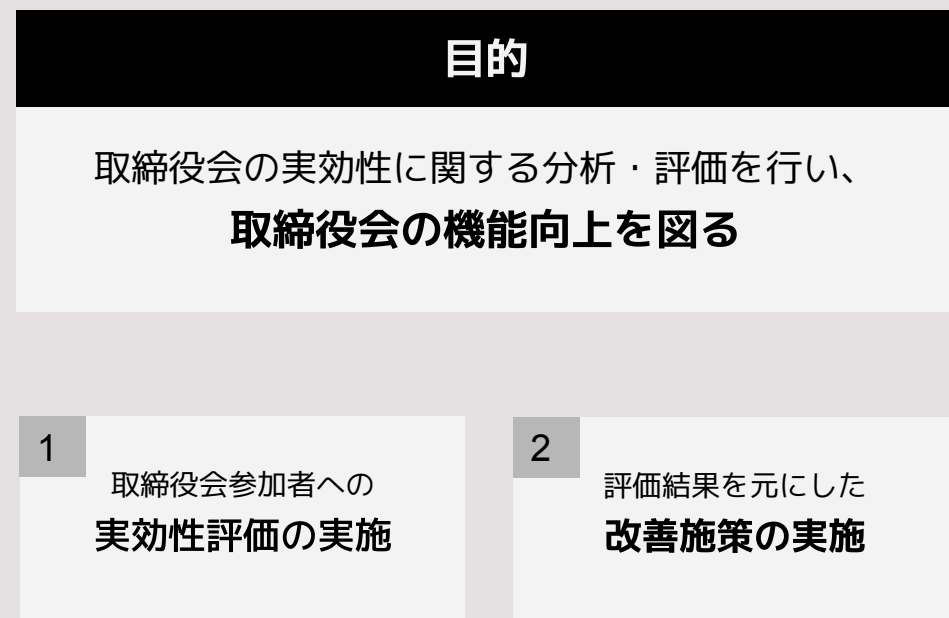
メディシノバ・インクCFO、DeNA West CEO・CFO、DeNA Corp CEO・CFO、DeNA執行役員等を歴任。

3 2020年から実験的に
社外取締役が社内の各プロジェクトに参画



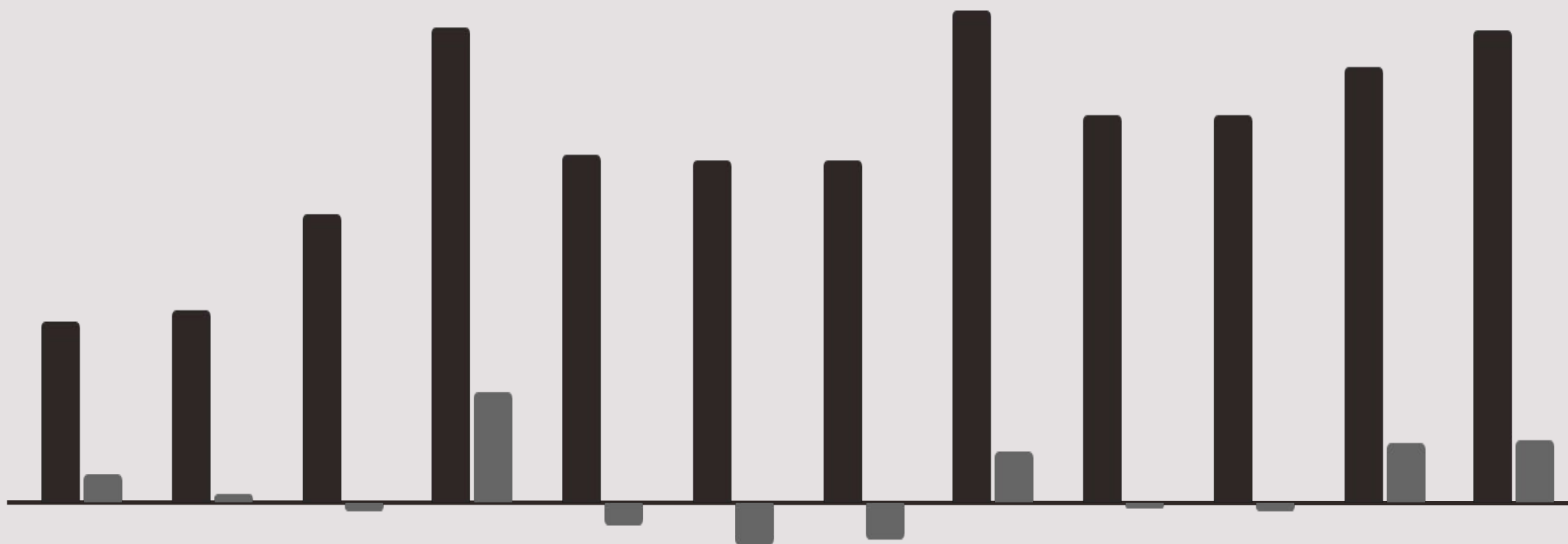
➡ 以上の効果から、**2021年も継続**

4 2020年から取締役会の実効性評価を開始



Appendix / 連結業績の推移

■ 売上高
■ EBITDA

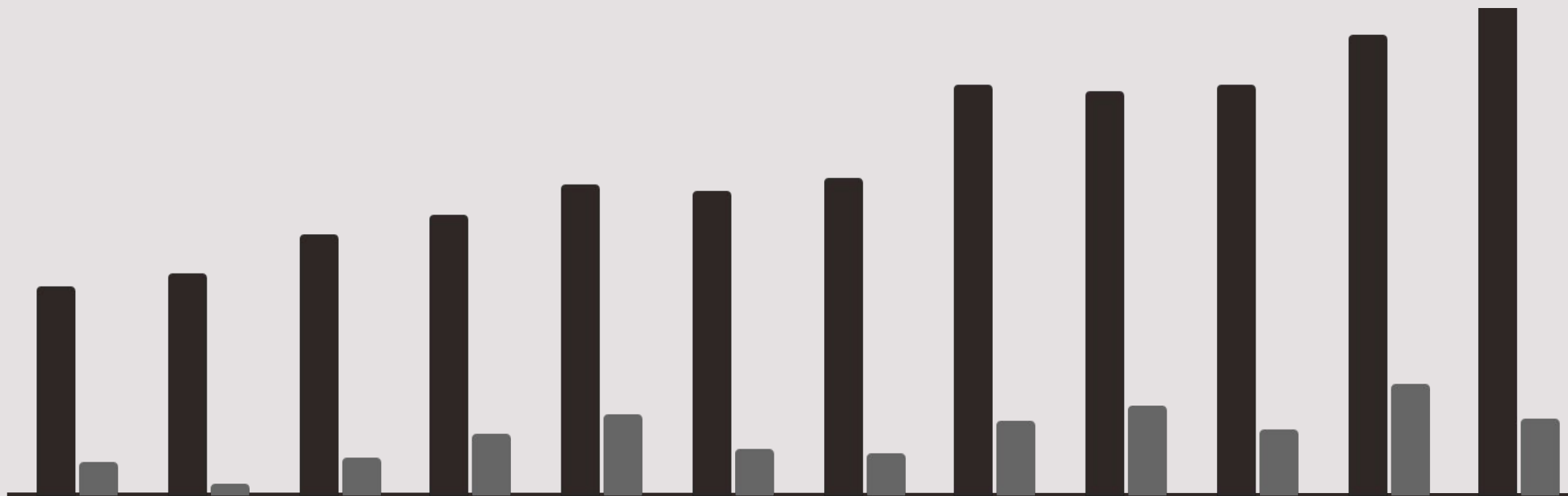


| 単位：百万円 | 2018年1Q | 2018年2Q | 2018年3Q | 2018年4Q | 2019年1Q | 2019年2Q | 2019年3Q | 2019年4Q | 2020年1Q | 2020年2Q | 2020年3Q | 2020年4Q |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 1,488 | 1,580 | 2,363 | 3,908 |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

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / 連結業績(Quartz除く)の推移

■ 売上高
■ EBITDA

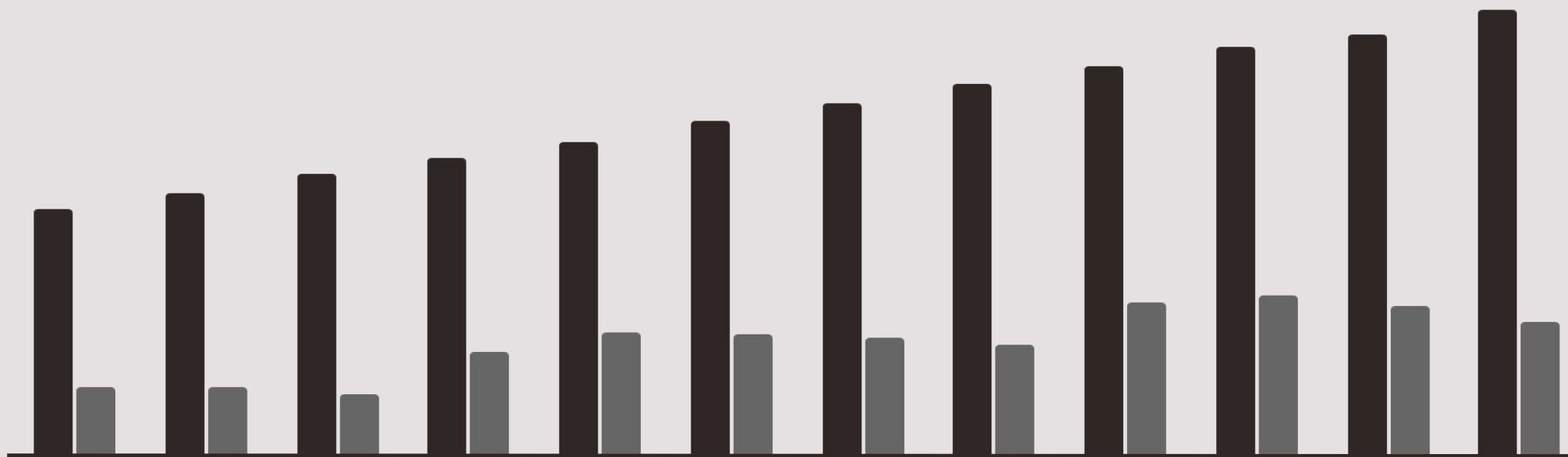


| 単位：百万円 | 2018年1Q | 2018年2Q | 2018年3Q | 2018年4Q | 2019年1Q | 2019年2Q | 2019年3Q | 2019年4Q | 2020年1Q | 2020年2Q | 2020年3Q | 2020年4Q |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 1,488 | 1,580 | 1,857 | 1,999 |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

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / SPEEDA事業 四半期毎の業績推移

■ 売上高
■ EBITDA

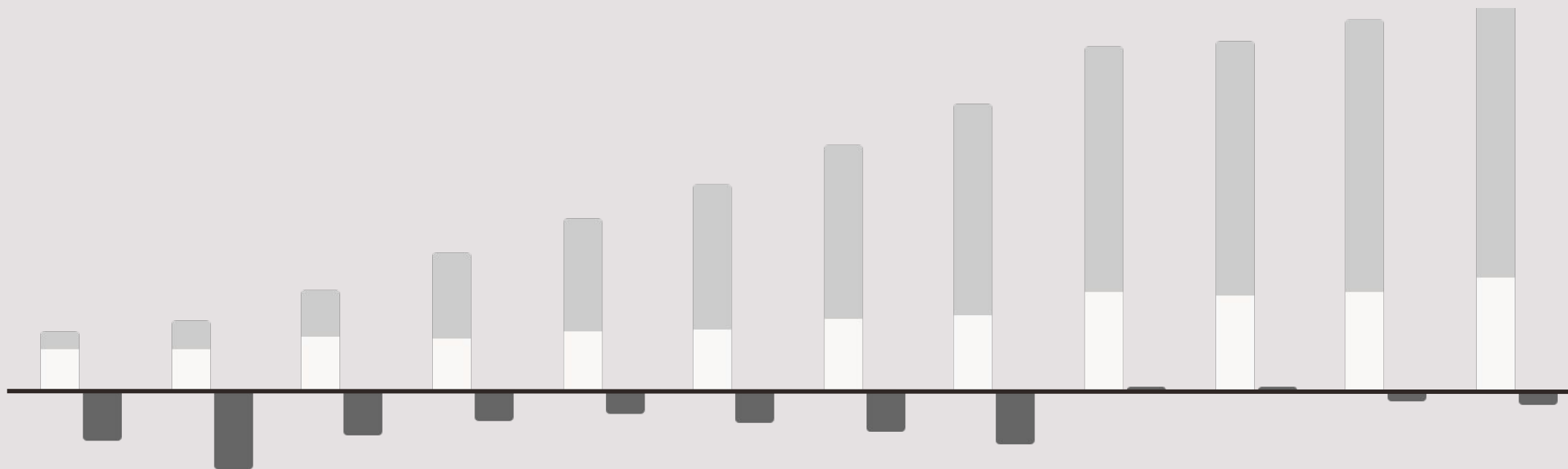


| 単位：百万円 | 2018年1Q | 2018年2Q | 2018年3Q | 2018年4Q | 2019年1Q | 2019年2Q | 2019年3Q | 2019年4Q | 2020年1Q | 2020年2Q | 2020年3Q | 2020年4Q |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 820 | 873 | 935 | 985 | 1,041 |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

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / その他B2B事業 四半期毎の業績推移

■ FORCAS
 ■ INITIAL
 ■ EBITDA

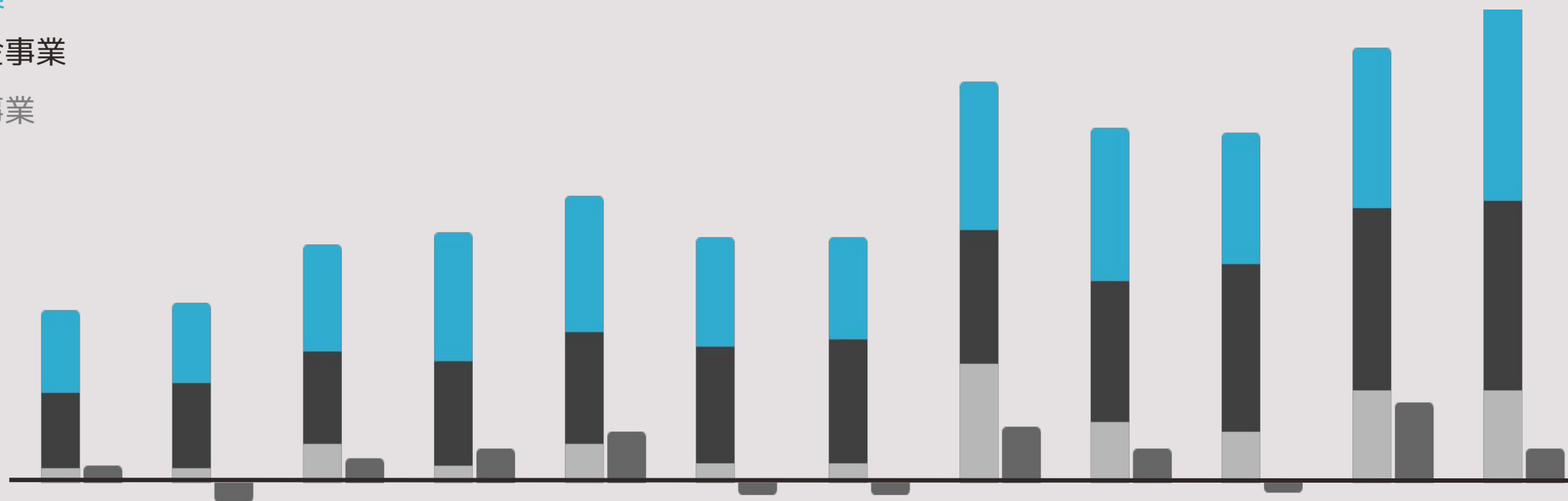


| 単位：百万円 | 2018年1Q | 2018年2Q | 2018年3Q | 2018年4Q | 2019年1Q | 2019年2Q | 2019年3Q | 2019年4Q | 2020年1Q | 2020年2Q | 2020年3Q | 2020年4Q |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 58 | 70 | 99 | 133 | 163 | 198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

※ 金額は切り捨て表記にしています。

Appendix / NewsPicks事業 四半期毎の業績推移

- 広告事業
- 有料課金事業
- その他事業
- EBITDA



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

※ 金額は切り捨て表記にしています。

連結PL実績

(単位：百万円)

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

※ セグメント間の内部売上高を消去しています。

連結BS増減比較

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



UZABASE

経済情報で、世界を変える

決算情報の詳細は『2020年12月期 決算短信〔日本基準〕（連結）』をご確認ください。

免責事項

当資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

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

UZABASE

2021年2月10日

UZABASE

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