

# visumo

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 visumo (グロース 303A) | 2025年1月31日

# contents

01 | 会社概要・事業概要

02 | 2025年3月期 第3四半期 業績

03 | 成長戦略

# 01 会社概要・事業概要

## 会社概要

|      |                            |
|------|----------------------------|
| 社名   | 株式会社visumo                 |
| 設立   | 2019年4月                    |
| 所在地  | 東京都渋谷区神宮前6-10-11原宿ソフィアビル   |
| 代表者  | 代表取締役社長 井上 純               |
| 資本金  | 2億48百万円                    |
| 事業内容 | ビジュアルマーケティングプラットフォームの開発、運営 |

## mission

ブランドの**想**いが詰まった  
クリエイティブを消費者に**最**適な形で届ける

## vision

誰でも**簡**単に  
デジタル活用ができる世界を創る **e a s y**

2017

**2017/9**  
株式会社ecbeingが開発した  
ビジュアルマーケティング  
プラットフォーム  
「visumo」の提供開始



social

2019

**2019/4**  
東京都渋谷区に  
資本金25,000千円で  
株式会社visumoを設立  
株式会社ecbeingのビジュアルマー  
ケティングプラットフォーム事業を  
会社分割により承継

2021

**2021/4**  
新機能「visumo video」  
「visumo snap」をリリース



video



snap

**2021/12**  
「Instagram連携 UGC活用  
ツールシェアNo.1」獲得

※日本マーケティングリサーチ機構調べ

2022

**2022/1**  
第三者割当増資により株式会社ソフトクリエ  
イトホールディングスが資本参加し、資本金  
を200,000千円に増資

**2022/5**  
織研新聞社主催 ファッションECアワード  
にて「サポート賞」を受賞

サポート賞...「効果が高いまたは  
今検討しているEC支援ツール」

**2022/7**  
日本マイクロソフト社主催  
「マイクロソフト ジャパン  
パートナーオブザイヤー 2022」にて  
「Retail & Consumer Goodsアワード」を受賞



2023

**2023/2**  
初の自社イベント  
「visumo day 2023」  
を開催

**2023/9**  
ISMS取得



営業部門と開発、運用部門において

2024

**2024/2**  
織研新聞社主催  
ファッション  
ECアワードにて  
「サポート賞」を受賞



**2024/8**  
新オプション機能「visumo  
recommend」をリリース

recommend

**2024/12**  
東京証券取引所  
グロース市場上場



# visumo

とは

ユーザーが生成するコンテンツ（UGC<sup>※1</sup>）を  
簡単に収集し、ワンタグ<sup>※2</sup>・ノーコード<sup>※3</sup>で掲載。  
CX<sup>※4</sup>向上（ブランド体験深堀・購買意欲増加など）を叶える  
ビジュアル マーケティング プラットフォームです。

導入企業の一例\*

国内有数の企業が利用

アクティブ社数

659社

apparel



interior / home goods



beauty



shoes



others

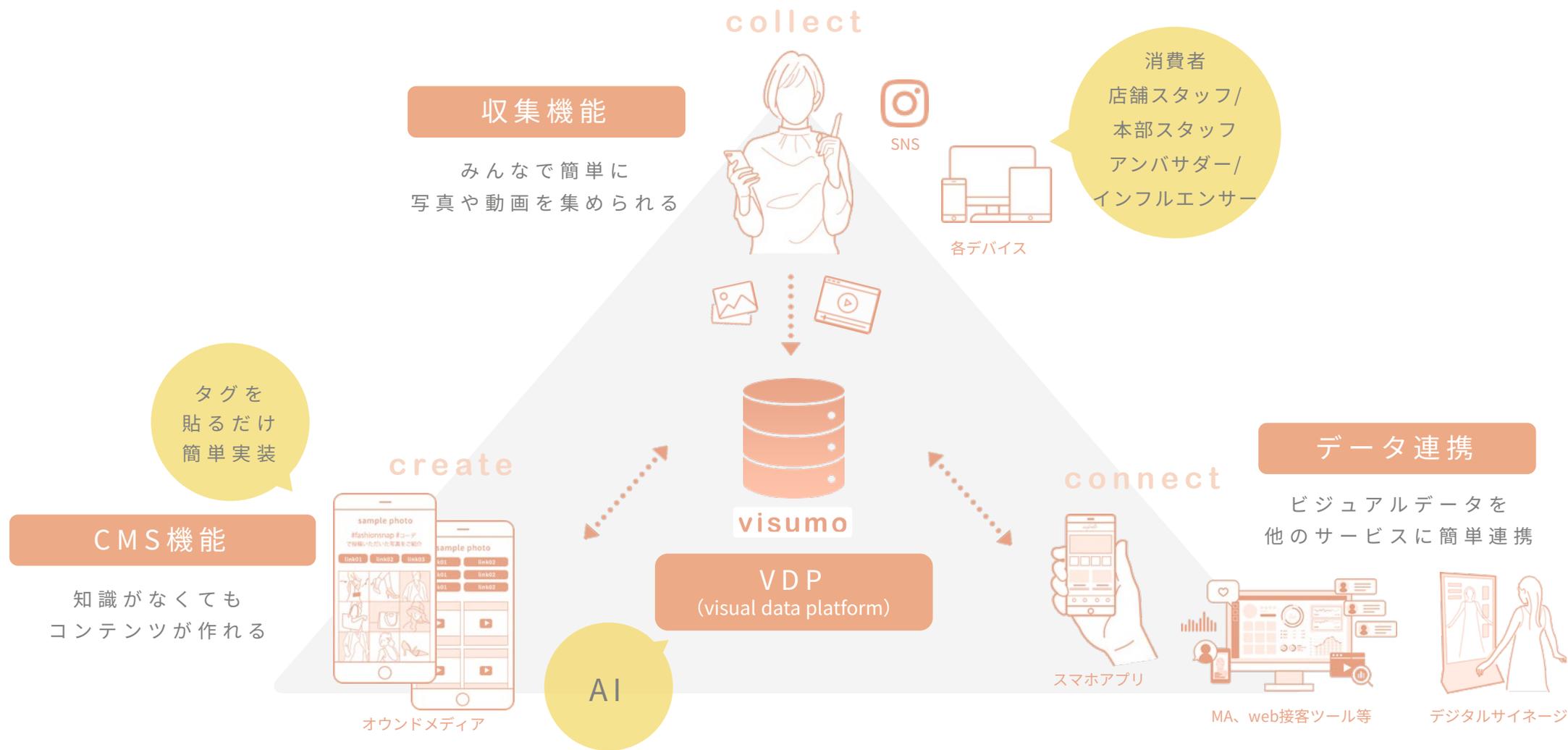


food



ビジュアル マーケティング プラットフォームの概念について

収集機能・CMS機能・データ連携を同時に提供、データベースで一元管理



導入イメージ

専門知識・ノウハウ不要で、簡単にCX向上を叶えられる

導入前



UGCを  
収集する



動画・静止画



SNS

- Instagram
- X



- 消費者
- 店舗スタッフ
- 本部スタッフ
- アンバサダー
- インフルエンサー

サイトに  
掲載する

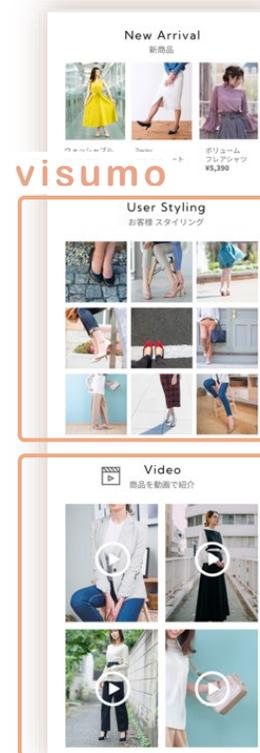


visumo

visumo導入後

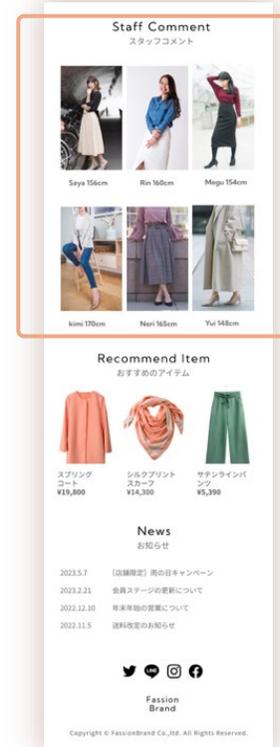


visumo



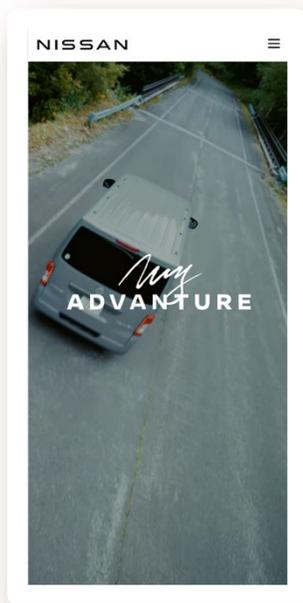
visumo

visumo



# 多様な事業者の課題に対応

## ブランディング強化



## コーデコンテンツ強化



## アンバサダーマーケ強化



## 動画コンテンツ強化



## スタッフコンテンツ強化



## 高い導入効果（購入率向上・単価向上など）

“



効果が高いまたは今検討しているEC支援ツールとして

織研新聞社主催 ファッションECアワードにて「サポート賞」を2022・2024受賞 ”

購入率  
UP **3** 倍

購入率  
UP **3.2** 倍

掲載画像の  
売上寄与率 **85%**

サイト  
訪問数UP **1.8** 倍

滞在時間  
UP **2.3** 倍

購入単価  
UP **20%**



カインズ家具



CBON



## ビジネスモデル

導入企業からvisumoサービスの利用料を課金する  
サブスクリプションモデルです

### 初期費用（フロー収益）



フロー収益は、アカウント開設を含む導入支援に伴う費用および、必要に応じて発生するデザイン調整等の作業代行の費用となります。

### 月額利用料（ストック収益）



ストック収益は、利用する機能数に応じて月額ベース費用が決定し、visumoで作成したコンテンツのトラフィック量に応じて従量課金が発生します。

※初期費用および月額ベース費用は導入機能数（visumo social/visumo video/visumo snap）の数によって金額が変動します。

※オプション費用はテンプレート追加や分析機能等のオプション機能の追加によって初期費用と月額費用が発生します。

## 02 2025年3月期 第3四半期 業績

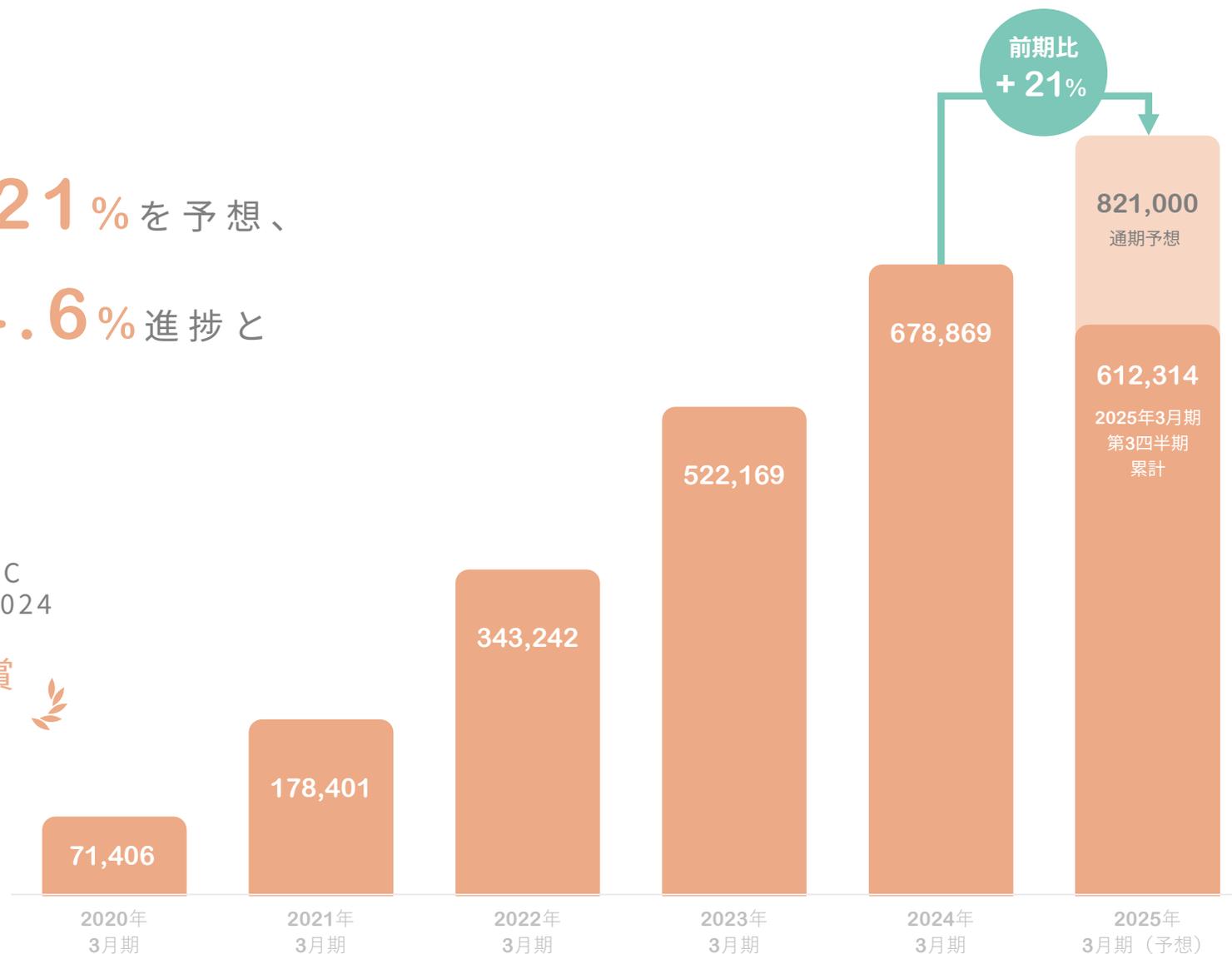
## 売上高の推移

単位 千円

2025年3月期売上高は前期比**+21%**を予想、  
第3四半期累計は通期予想の**74.6%**進捗と  
順調に推移しております。

Instagram連携 ※  
UGC活用ツール  
国内シェア  
**NO.1**

織研新聞  
ファッションEC  
アワード2022/2024  
サポート賞  
受賞



### 売上高

売上高進捗率は**74.6%**となり、堅調に推移しております。

### 営業利益、経常利益、当期純利益

人件費や採用費等の販管費及び上場関連費用の支出が想定よりも抑えられた影響で、各利益進捗率は**100%**を上回りました。

第4四半期では、採用費や広告宣伝費への積極的な投資により、各利益項目は通期予想に収束する見込みです。

| 2025年3月期 |         |         |         |        |
|----------|---------|---------|---------|--------|
| (千円)     | 3Q      | 3Q累計    | 通期予想    | 進捗率    |
| 売上高      | 216,890 | 612,314 | 821,200 | 74.6%  |
| 営業利益     | 37,745  | 77,535  | 73,100  | 106.1% |
| 経常利益     | 25,244  | 65,051  | 58,100  | 112.0% |
| 当期純利益    | 16,870  | 43,316  | 41,100  | 105.4% |

業績ハイライト 2025年3月期 第3四半期決算

売上高

216,890千円

前年同四半期比

+24.1%

2025年3月期 第3四半期

ストック売上

179,767千円

ストック  
売上比率

82.9%

2025年3月期 第3四半期

アクティブ社数

659社

2025年3月期 第3四半期末時点

ARPU

103,914円

2025年3月期 第3四半期

グロスレベニュー  
チャーンレート（解約率）

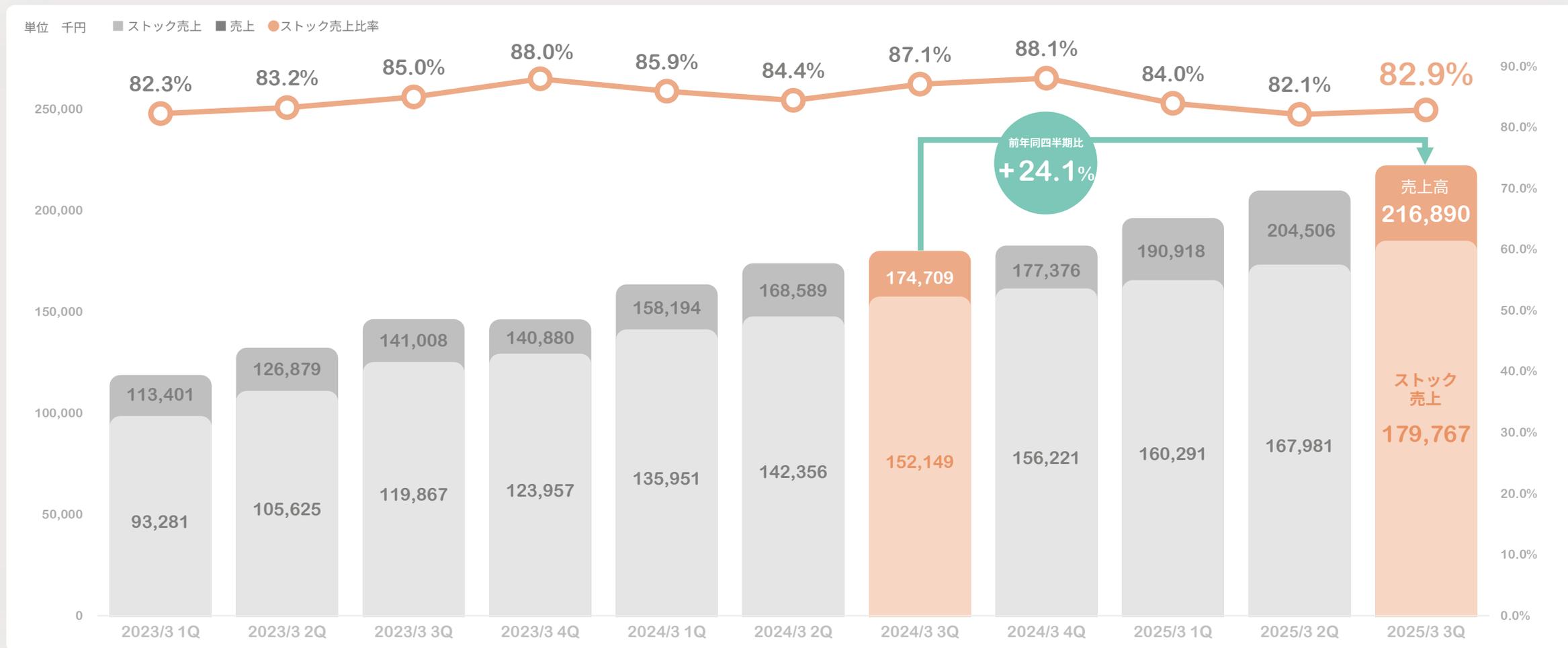
0.84%

2025年3月期 第3四半期

## 売上高 / ストック売上 / ストック売上比率 ※

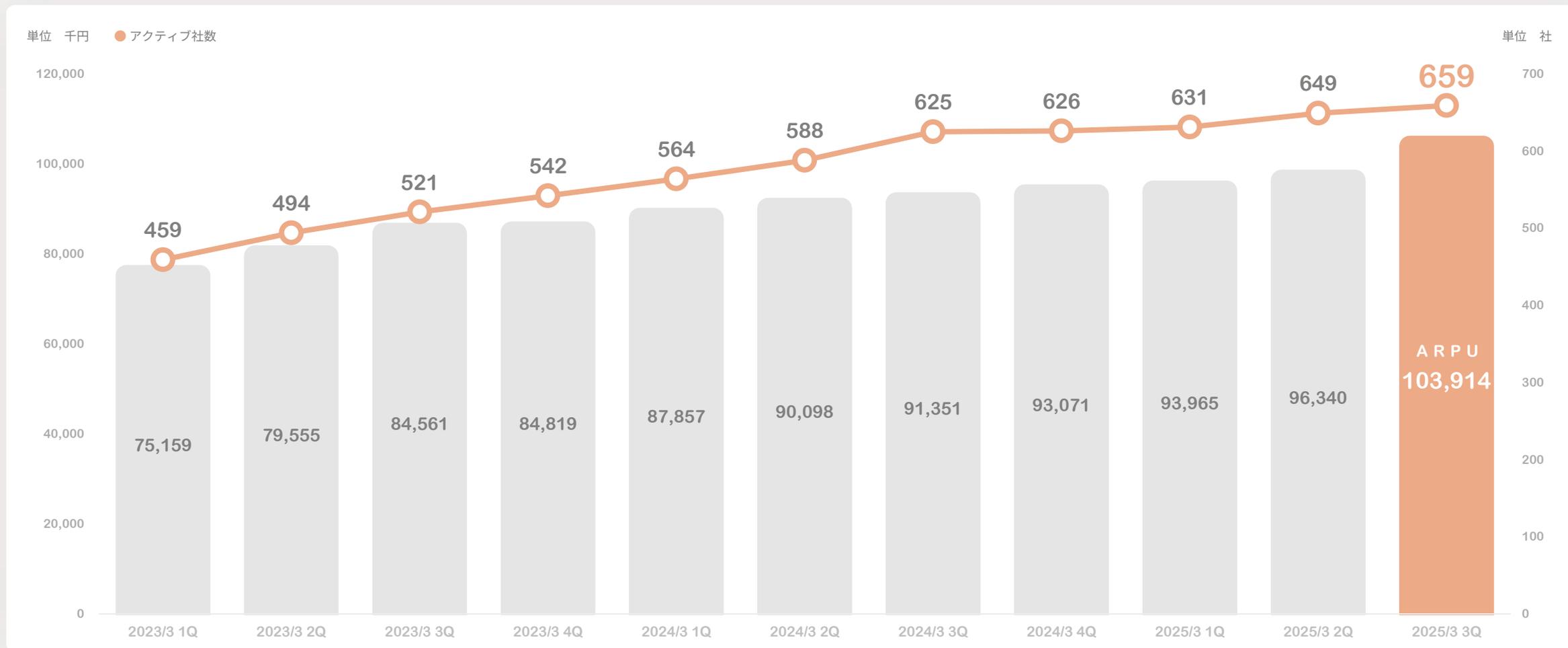
新規顧客獲得と既存顧客へのアップセルにより売上高が順調に推移、前年同四半期比で+24.1%となりました。

ストック比率も82.9%と安定した収益構造となっております。



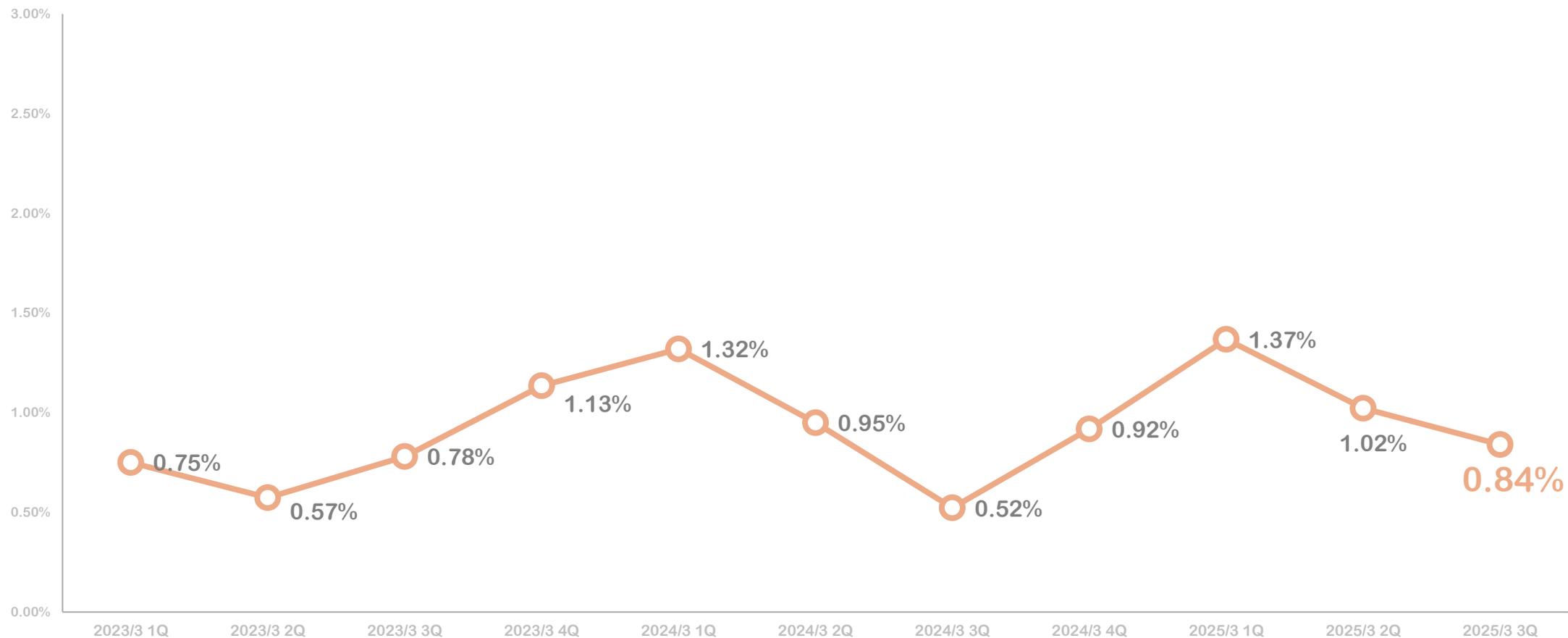
## アクティブ社数 / ARPU ※

新機能 visumo recommend の販売促進など、既存顧客のアップセルに注力しARPUが向上しました。  
今後はEC用途以外の新しいターゲット市場へのアプローチによりアクティブ社数を成長させていきます。



## グロスレベニューチャーンレート（解約率）※

解約率は通期で1%前後で推移しており、低解約率を維持しております。



## 03 成長戦略

## 3つのテーマを軸に、ARPU向上及び新規顧客拡大を推進

1

既存顧客との  
取引拡大

既に多くの有数企業に利用いただいていることは当社の強みであり、継続的な製品開発により既存顧客へのアップセルを強化します。

2

EC用途以外での  
活用促進

2024年度にリリースする多くの新機能はEC事業以外のマーケティング強化にも活用ができ、中期にEC関連市場以外での顧客獲得を強化します。

3

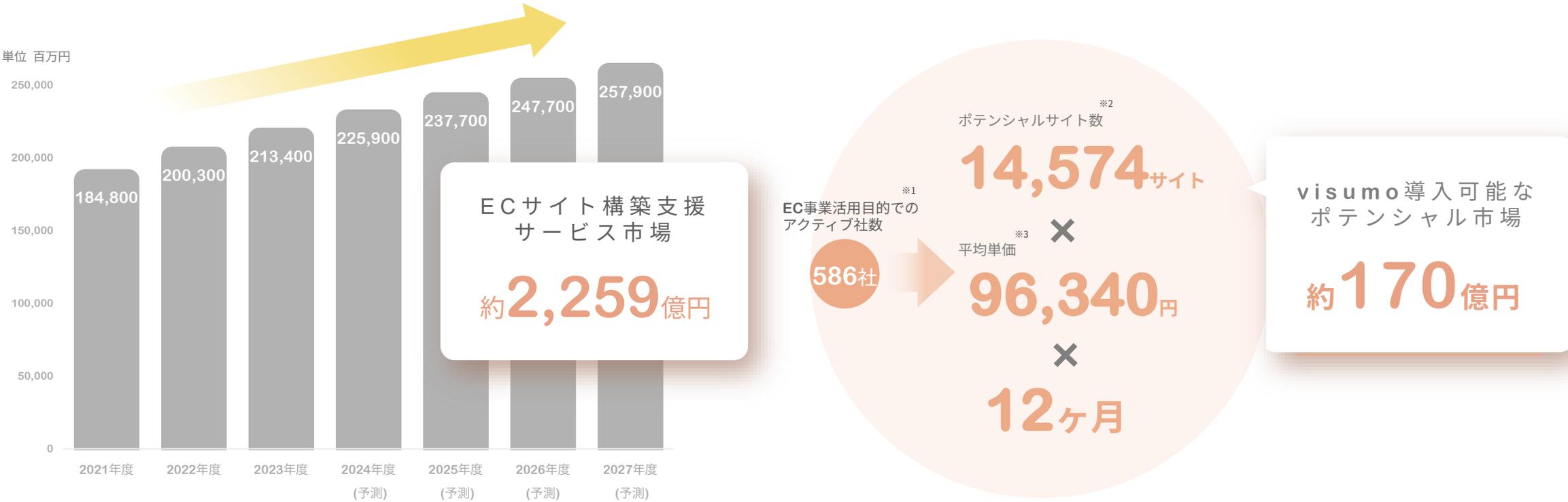
製品開発力の強化

開発人材の増員を継続し、製品開発力の強化と品質面の向上を図ります。加えて生成AI関連技術を取り組んだ新機能リリースに向けて研究開発を推進していきます。

1 既存顧客との取引拡大

既存顧客の深耕に関わる市場動向

既存顧客の多くはECサイトの売上アップを目的としてvisumoサービスを活用いただいております。関連市場として「ECサイト構築支援サービス市場」に属すると捉えており、マーケットサイズは引き続き伸長することが見込まれております。更にターゲットとする顧客層および単価による**潜在市場規模は約170億円と想定**しております。



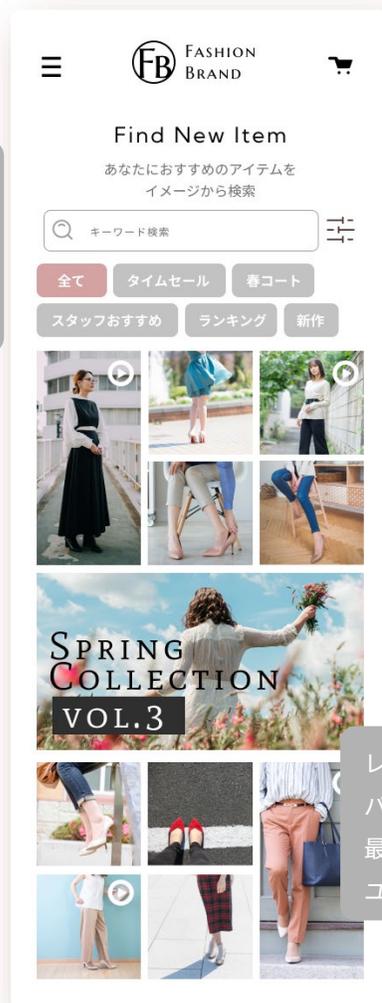
出典：矢野経済研究所 ECサイト構築支援サービス市場に関する調査を実施（2024年）2024年予測

※1 2025年3月期 第2四半期のアクティブ社数 ※2 パッケージで構築された国内EC事業者数 出典 eccLab 「【2023年最新版】国内のECサイト・ネットショップの総稼働店舗数」よりカスタマイズ内容により大きく金額が異なるオープンソースサービスの導入数を除く ※3 2025年3月期 第2四半期のARPU

## 1 既存顧客との取引拡大

## 2024年夏リリースの「visumo recommend」を拡販強化

オウンドメディアで何か無いかな？を満たす新しいコンテンツ表示



レコメンド&パーソナライズで最適なコンテンツをユーザーに自動で表示

## visumo recommendの拡販

AI

パーソナライズ

既ECサイトの回遊を高める新しいコンテンツの見せ方として好評いただいております、機能リリース後に既存クライアントからの追加契約も増えております。

visumo snapやvideoに次ぐアップセルを担う機能として、既存顧客へ営業を強化していきます。

1 既存顧客との取引拡大

新しいテンプレート開発やオプション機能でアップセルを推進

ユーザーにとって親しみのある SNSライクなUIでコンテンツ作成ができるテンプレート開発を強化。

ワンタグで実装できる手軽さと、サイトのトラフィックや回遊性の向上を実現します。

**新テンプレート 1**

SNSのタイムラインの様に次々と投稿が閲覧できる

フィードモード：ユーザーはタイムライン形式でコンテンツをスクロールしながら閲覧することができます。

**新テンプレート 2**

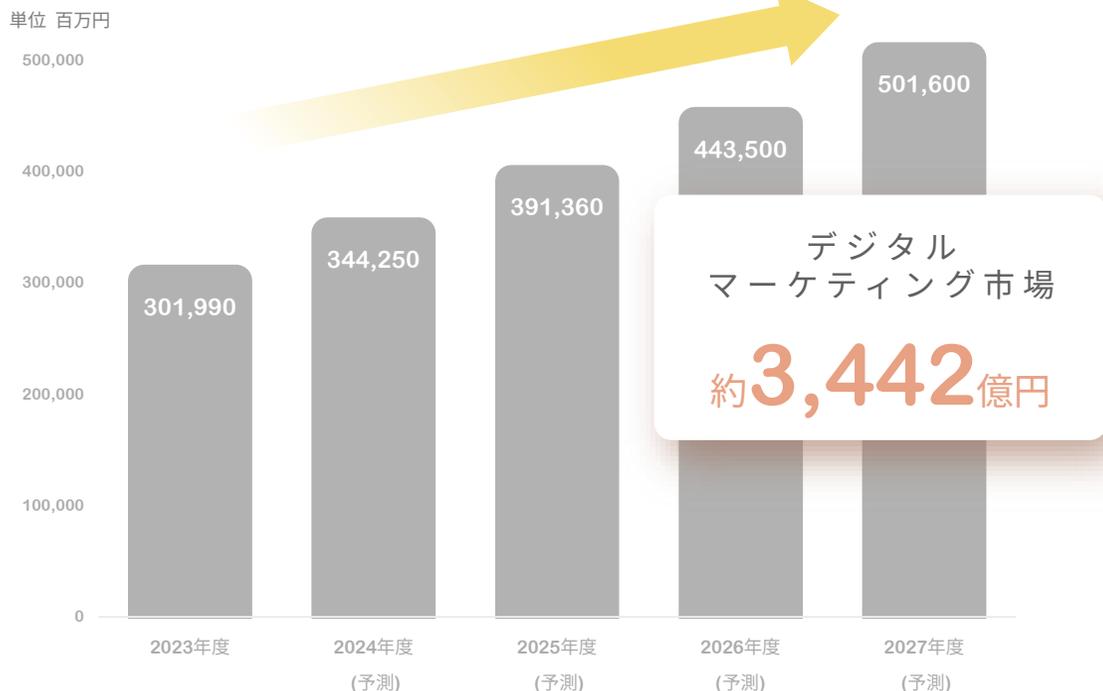
SNSでのショートビデオ表示フォーマット。没入型コンテンツ作成が可能に

リールモード：ユーザーは全画面表示で動画が視聴でき、スクロールすると次の動画に移動します。

2 EC用途以外での活用促進

EC用途以外でのvisumoサービス活用の拡大を狙う

EC用途以外の事例が増加傾向にあるため、広告宣伝施策の幅を広げ、新規顧客獲得を推進していきます。加えて既存顧客の深耕強化で開発している機能はEC用途以外の事業者でも幅広く活用できる機能であり、各社のCRM強化にも繋がることから、成長市場である「デジタルマーケティング市場」にも関連し成長ポテンシャルを有します。



出典：矢野経済研究所 デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2024年）

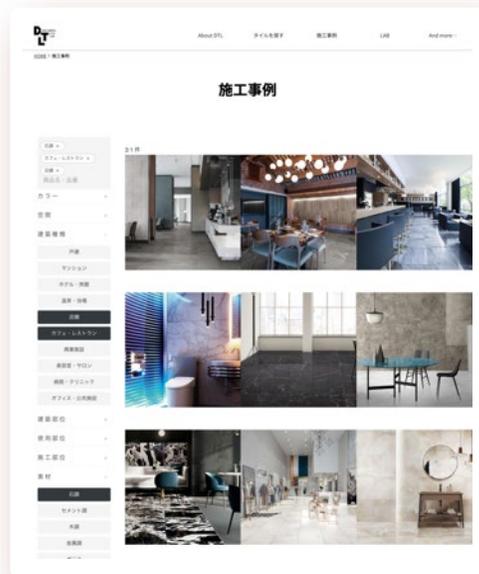


※1 2025年3月期 第2四半期のアクティブ社数 ※2 出典 経済産業省 令和3年経済センサスより売上100億円以上のターゲットとなり得る業種での企業数（対象：建設業、製造業、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業、郵便業、卸売業、小売業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療、福祉、複合サービス事業） ※3 2025年3月期 第2四半期のARPU

すでに**製造業・飲食業・自治体**での導入実績があり、今後広告宣伝施策の幅を広げることで新規顧客獲得が見込めます。

他にも、**商業施設や学校等の教育機関**など幅広い業種でのポテンシャルもあります。

製造業での活用



**LIXIL**

リクシル様のタイル事業部では施工会社向けに事例集をvisumoで運用しています。

自治体の観光誘致での活用



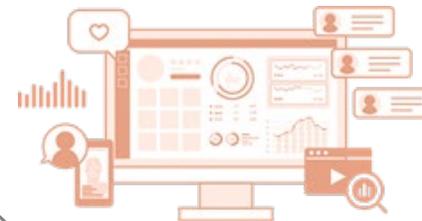
観光地での体験や飲食店での体験などのUGCを自社サイトへの掲載をvisumoで運用しています。

飲食業界での活用



コンテンツレコメンド機能や新しい見せ方が可能となるテンプレートに加え、お気に入り登録機能等でトラフィックデータとコンテンツの興味関心の情報をさらに取得します。

これらのインサイト情報をCDP/CRMツールと連携して、事業者のCRM強化提案を図り、visumoサービスのソリューションの幅を広げていくことが可能となります。



[連携対象となり得る他社ソリューション例]

MAツール

接客ツール

アプリツール

CDPツール

連携先でもコンテンツを表示する領域が増えることで、ストック売上を構成する従量課金の向上も期待

継続してARPU向上および新規顧客獲得のための製品開発を行い、  
並行して採用強化により開発組織を強化します。

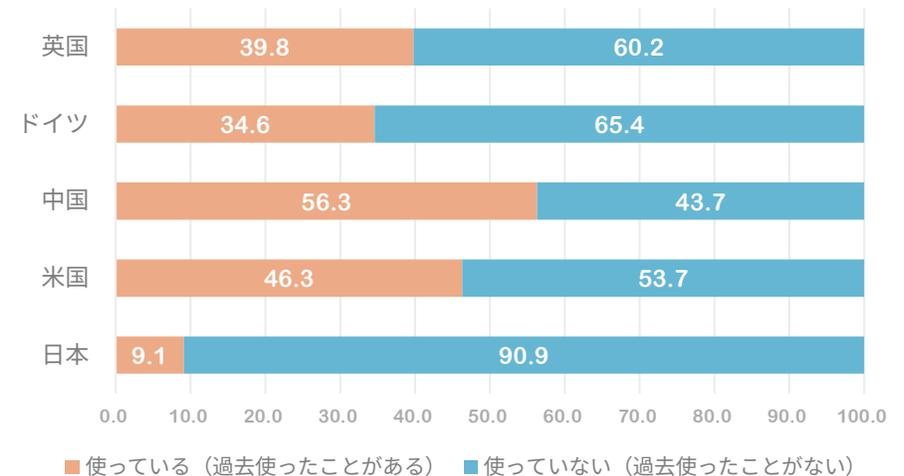
#### エンジニア系 人材の採用方針

組織全体の生産性やモチベーション管理を担うエンジニアリングマネージャをはじめ、次期製品開発力の戦力としてAIエンジニアやプラットフォーム全体の品質やセキュリティ対策強化のためにQA/SREエンジニア等、専門性の高い人材獲得に注力します。

生成AI技術を取り入れた新たな機能を  
2025年度から順次リリースしていきます。

日本国内の生成AIの利用率は9%程度であり、消費者や事業者にとっての利用頻度を高められる機能開発を想定。Webサイトでのコンテンツ閲覧や事業者のコンテンツ作成において生成AI技術を取り組んだ新機能をリリースするために、研究開発を更に進めていきます。

総務省 令和6年版 情報通信白書 生成AIの利用経験



## 成長戦略サマリー

- 引き続きEC事業者への営業強化により収益基盤を強固なものとし、
- EC用途以外の利用促進を加え、ARPU向上と新規顧客拡大を達成し、事業拡大を目指します。

### 機能開発を強化しARPUを向上

2021年3月末時点から  
2023年末時点で  
ARPUは約**150%**の成長

### 開発強化で新たな収益の柱を構築

- FY25中に生成AI関連機能リリース、継続した生成AI機能の研究開発を実施
- 業態を問わないCRM機能の強化でARPUの向上
- エンジニア人材採用強化

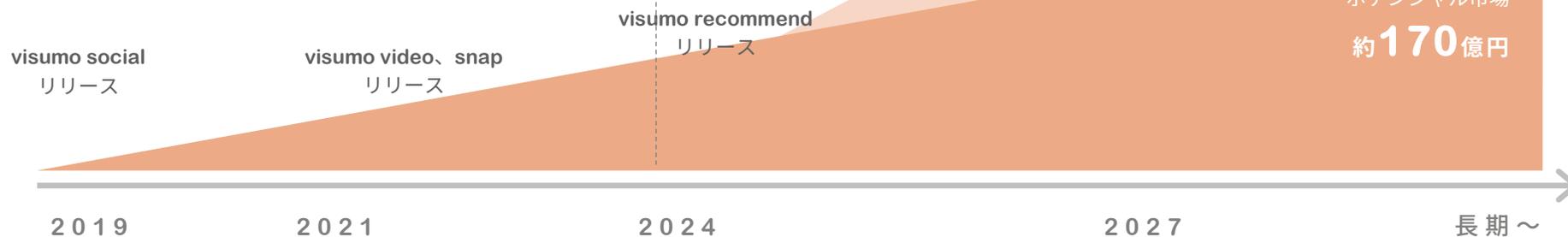
PLGモデルを確立し海外展開強化

### EC用途以外の営業強化

- 広告宣伝強化（マーケティング業界の展示会、講演イベント・ネットワーキングイベントへの積極参加）
- デジタルマーケティングを支援する他社とのアライアンスを強化
- コンサルティング経験者やソリューション営業経験者などの人材獲得に注力

### EC関連市場での成長

- visumo recommendの拡販強化
- 新テンプレート・オプション機能のリリースによるARPU向上
- 自社イベント開催・顧客交流会実施など、販売促進アプローチの強化



## 本資料の取り扱いについて

### 免責事項

- 本資料は、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 本資料に掲載された情報は、現時点における経済環境や社会情勢および当社が合理的と判断した前提に基づいて作成されたものです。なお、経営環境の変化や予測し得ない事象等により、予告なく内容が変更される可能性があることをご理解いただきますようお願い申し上げます。
- 本資料の作成にあたり、正確性の確保に最善を尽くしておりますが、内容の正確性や完全性については保証いたしかねます。また、資料の使用に関して生じた損害について、当社は一切の責任を負いかねますので、予めご了承くださいませようお願い申し上げます。

### 将来見通しに関する注意事項

- 将来予測に関する記述が含まれておりますが、これらの記載は当社の見解や仮定、本資料作成時点において入手した情報に基づき作成したものであります。将来予測には多くのリスク及び不確実性が存在し、実際の経営成績及び財政状態等については、予測と大きく異なる可能性があります。