

# 2024年度通期決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ビザスク (証券コード: 4490)

2025年4月11日



# サマリー

## 2024年度通期 連結業績

- 期初業績予想（2024年4月公表）及び、利益目標（2024年7月追加公表）に対し、順調に着地
  - 期初業績予想に対し、取扱高143億円（期初予想比99%）、営業収益97億円（同101%）、調整後EBITDA10億円（同241%）で着地
  - 利益目標に対しては、営業利益12億円（目標比205%）、経常利益12億円（同220%）、当期純利益4.7億円（同477%～954%）と、目標を大幅に上回って着地

## 2025年度 連結業績予想

- 取扱高157億円（2024年度比+9.6%）を目指す
- 2029年度に取扱高300億円を目指す中期経営計画の達成に向け、規律を保ちつつ成長投資を加速。  
当期純利益は2024年度と同程度の4.8億円を計画

# | Contents

2024年度第4四半期および通期業績

2025年度通期業績予想

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

CONTENTS.

| **2024年度第4四半期および通期業績**

2025年度通期業績予想

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

# 2024年度連結業績サマリー

- 2024年度連結業績は、取扱高および営業収益はおおむね想定通りに着地
- 調整後EBITDA、当期純利益など利益は、業績予想を大幅に超過して着地

(百万円)	FY2024	FY2024 連結業績予想 (2024年4月および 7月公表)	達成率	前年同期間 <sup>(2)</sup> (累計)	対前年比 増減率
取扱高	14,343	14,417	99%	13,106	+9.4%
営業収益	9,781	9,724	101%	8,968	+9.1%
調整後 EBITDA <sup>(1)</sup>	1,044	435	241%	1,040	+0.4%
調整後EBITDA マージン	7.3%	3.0%	-	7.9%	-
営業利益	1,227	600	205%	△59	-
経常利益	1,211	550	220%	112	+981.2%
当期純利益	477	50~100	477~954%	△12,635	-

FY2024 第4四半期 <sup>(2)</sup>	前年同期間 <sup>(2)</sup>	対前年比 増減率
3,668	3,362	+9.1%
2,466	2,282	+8.1%
387	386	+0.3%
10.6%	11.5%	-
407	357	+14.0%
406	177	+129.1%
282	△12,454	-

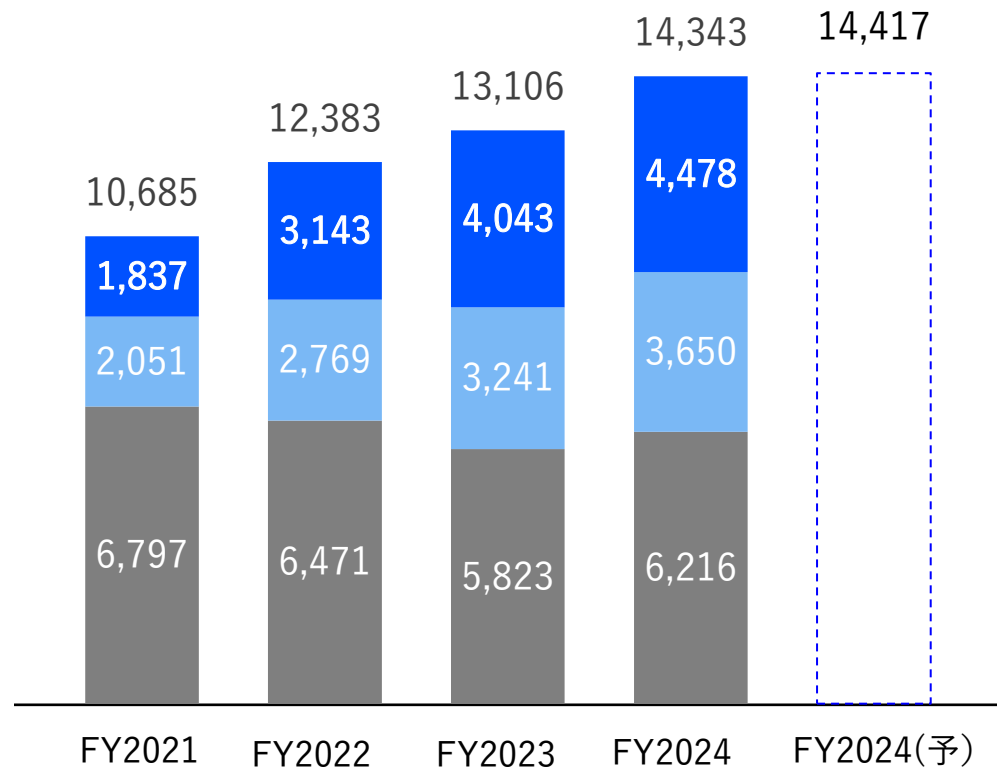
(1) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益+減価償却費+株式報酬費用+Coleman社ソフトウェア開発費に関する減損損失で計算

(2) Coleman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約140円、当期の為替レートは、業績予想145円、実績は約151円。

\* 各金額は四捨五入 以降同様

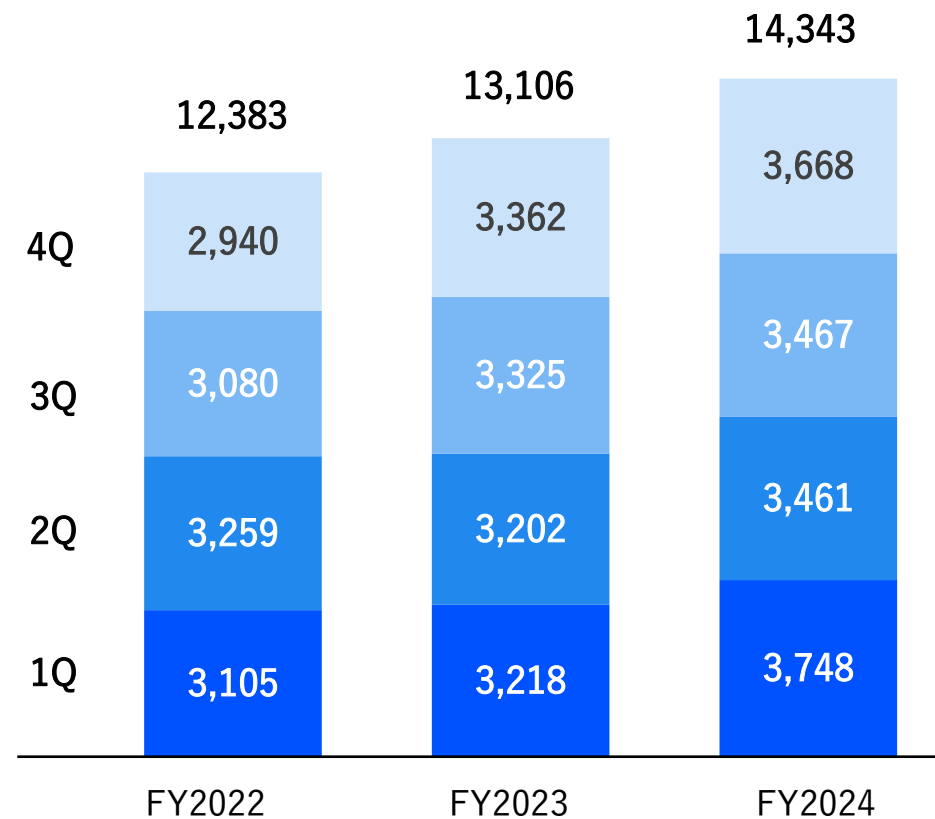
## 取扱高（事業領域別）

- 国内法人
- 国内ENS
- 海外ENS



## 取扱高(四半期累計)

- 取扱高4Q
- 取扱高3Q
- 取扱高2Q
- 取扱高1Q



# 2024年度：取り組みの概要と結果

事業/投資	2024年度の取り組み	結果	業績予想の前提となる想定	2024年度通期
国内事業	正社員の報酬水準の引き上げによる採用・リテンションの強化、および研修費用増による育成強化（約350百万円）	想定を若干下回る	取扱高成長率:+15%前後 営業利益率: 35%前後	取扱高成長率：+12% 営業利益率：36%
国内法人事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアント口座数の増加                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 営業強化によるターゲット顧客開拓および深耕、顧客内横展開を狙う</li> <li>- 広告による新規顧客獲得は優先度を下げる</li> </ul> </li> <li>・口座あたり取扱高の伸長                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 口座内新規ユーザー獲得、クロスセルの双方で口座あたり取扱高を目指す</li> <li>- UIUX改善、新規プロダクト開発への開発投資(約50百万円)</li> </ul> </li> </ul>	想定を下回るが復調傾向	取扱高成長率: +20%前後 事業部営業利益率:25%前後	取扱高成長率: +11% 事業部営業利益率:26%
国内ENS事業 <sup>(1)</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内マッチングのシェアをさらに拡大</li> <li>・顧客をColeman社開発プラットフォームへ順次移管、海外エキスパート紹介加速に向け積極的な販促を行う（約250百万円）</li> <li>・日本人顧客対応に特化した在海外チームの立ち上げ（約75百万円）</li> </ul>	想定通り	取扱高成長率: +15%前後 事業部営業利益率:45%前後	取扱高成長率: +13% 事業部営業利益率:48%
海外ENS事業 <sup>(2)</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部環境の改善は織り込まず</li> <li>・アクティブユーザー数（新規・既存顧客とも）の増加に向けた営業活動を再強化</li> <li>・インセンティブの見直し、トレーニング強化、AI投資等の施策による生産性の継続改善を見込む</li> </ul>	ドルでは想定を若干下回る 円では予想超過	取扱高成長率: +5%前後 (円ベース+5%強、ドルベース+5%弱) 事業部営業利益率:20%前後 <sup>(3)</sup>	取扱高成長率: +7% (ドルベース+0%) 事業部営業利益率:21%

(1) 国内ENS事業には、ビザスクがこれまで取引を行ってきた海外機関投資家等の収益が含まれております

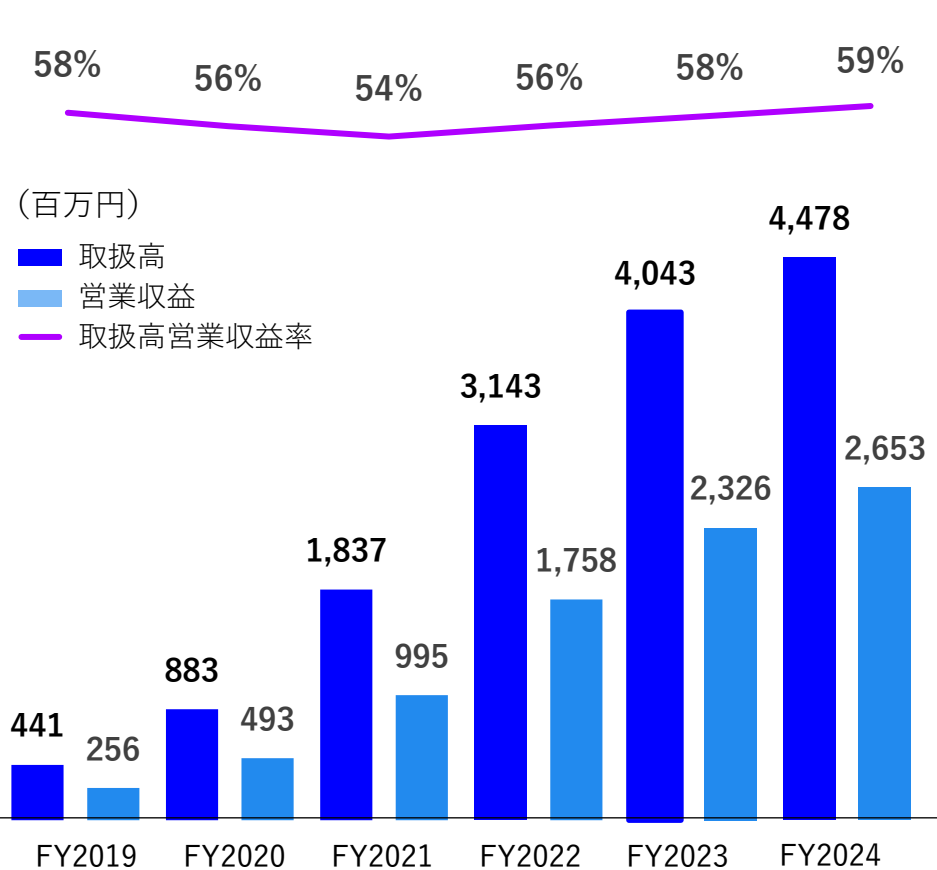
(2) 海外ENS事業には、海外子会社Coleman社（決算期1-12月）及びVISASQ SINGAPORE社（決算期3-2月）の業績を含みます。Coleman社の業績は2ヶ月の期ズレを生じ連結決算に反映されます

(3) 海外ENS事業の事業部営業利益率の想定を「25%前後」から「20%前後」に変更。全社人員と直接人員の人件費の振り分け等の定義修正等によるもの。全社利益水準には影響なし

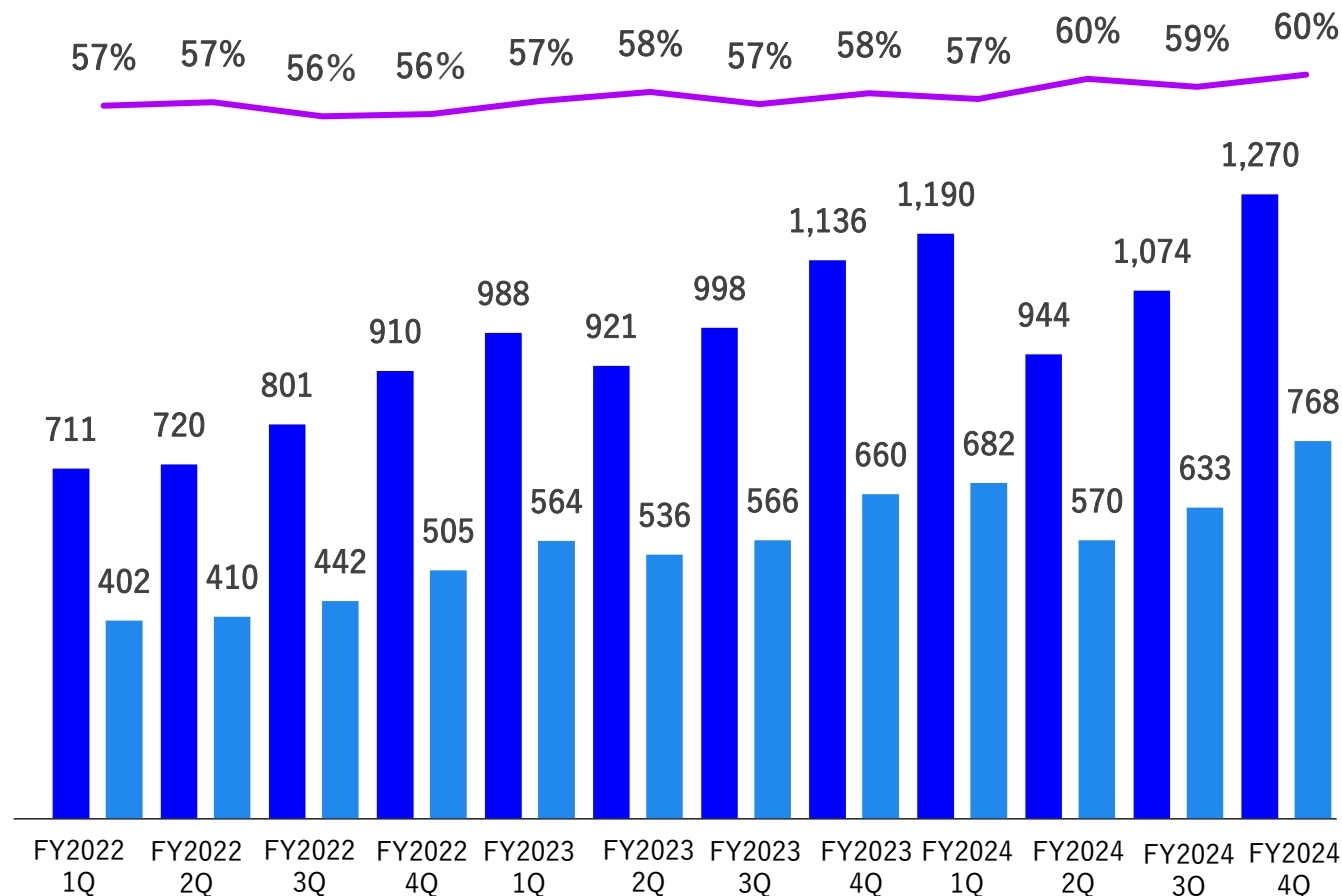
# 国内法人事業：業績推移（ビザスクliteを含む）<sup>(1)</sup>

- 2Q（前年2Q比+2.5%）、3Q（前年2Q比+7.6%）、4Q（前年4Q比+12.0%）と、復調傾向

## 年間推移



## 四半期推移

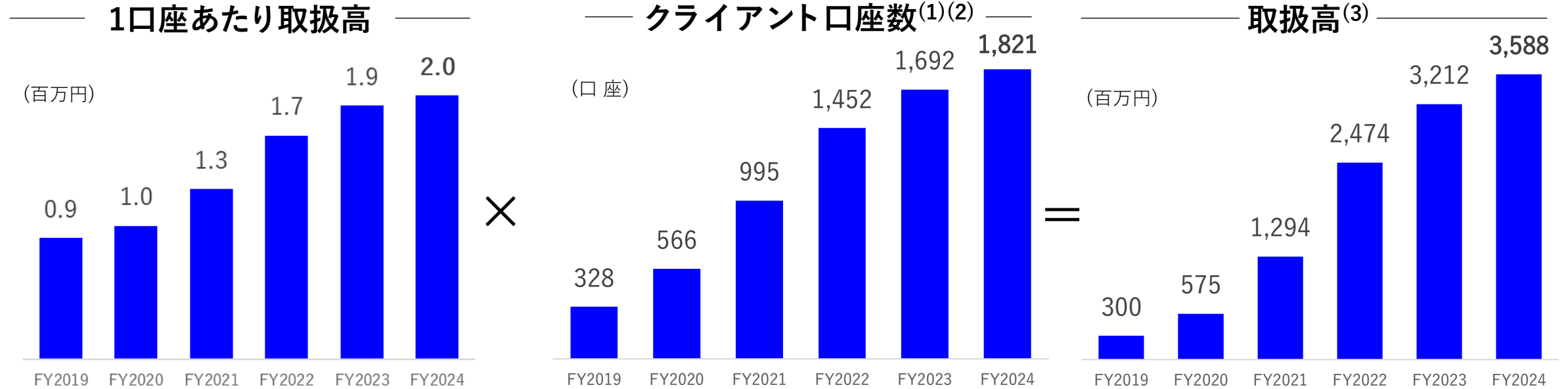


(1) 国内法人事業の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）



# 国内法人事業：主要KPIの推移（ビザスクliteを除く）

- liteを除く国内法人事業の4Q取扱高は10.3億円。期初は中期経営計画の新注力領域である大企業深耕に向けた組織改編の影響が大きかったが、2Q（前年2Q比+2.0%）、3Q（前年3Q比+9.3%）、4Q（前年4Q比+11.9%）と、改善が加速
- 大企業以外の顧客について、特に利用の多いビザスクPartnerを中心に提案力を再強化中

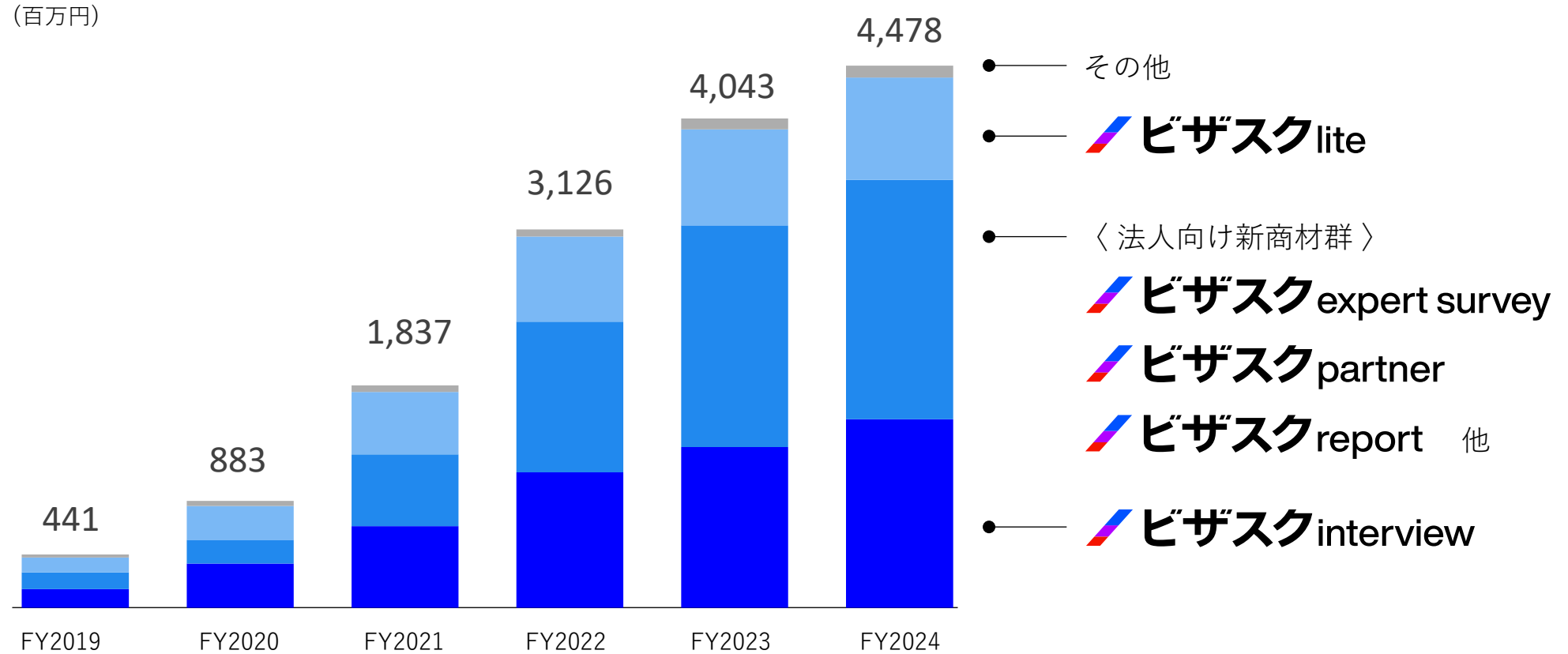


(1) 「クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれない

(2) 「クライアント口座数」とは、法人顧客の中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクlite」を除くサービスのチケットを消費もしくは請求をした顧客の合計  
同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、それぞれをカウント

(3) 取扱高のうち過去の集計上の誤りを修正

# 国内法人事業：主な商材別取扱高<sup>(1)</sup>の推移



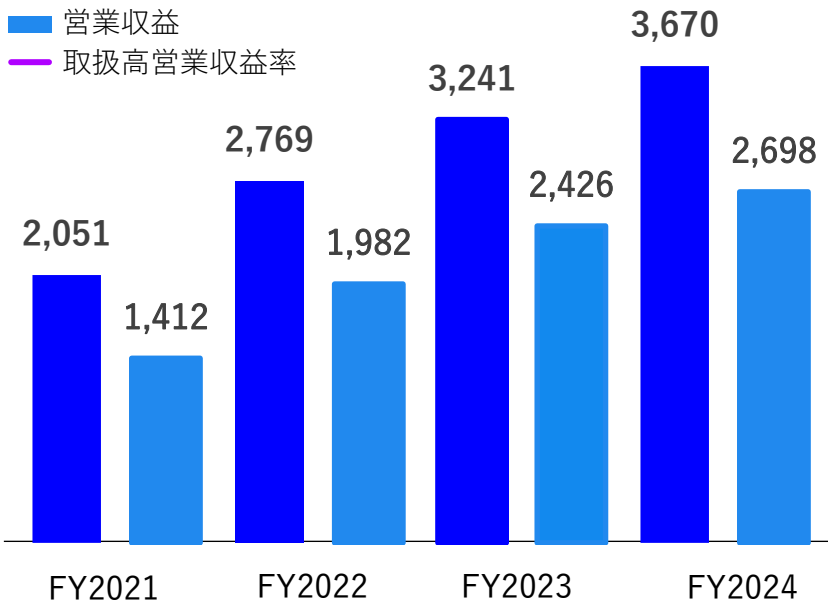
(1) 各商材別の取扱高は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

## 年間推移

69%      72%      75%      73%

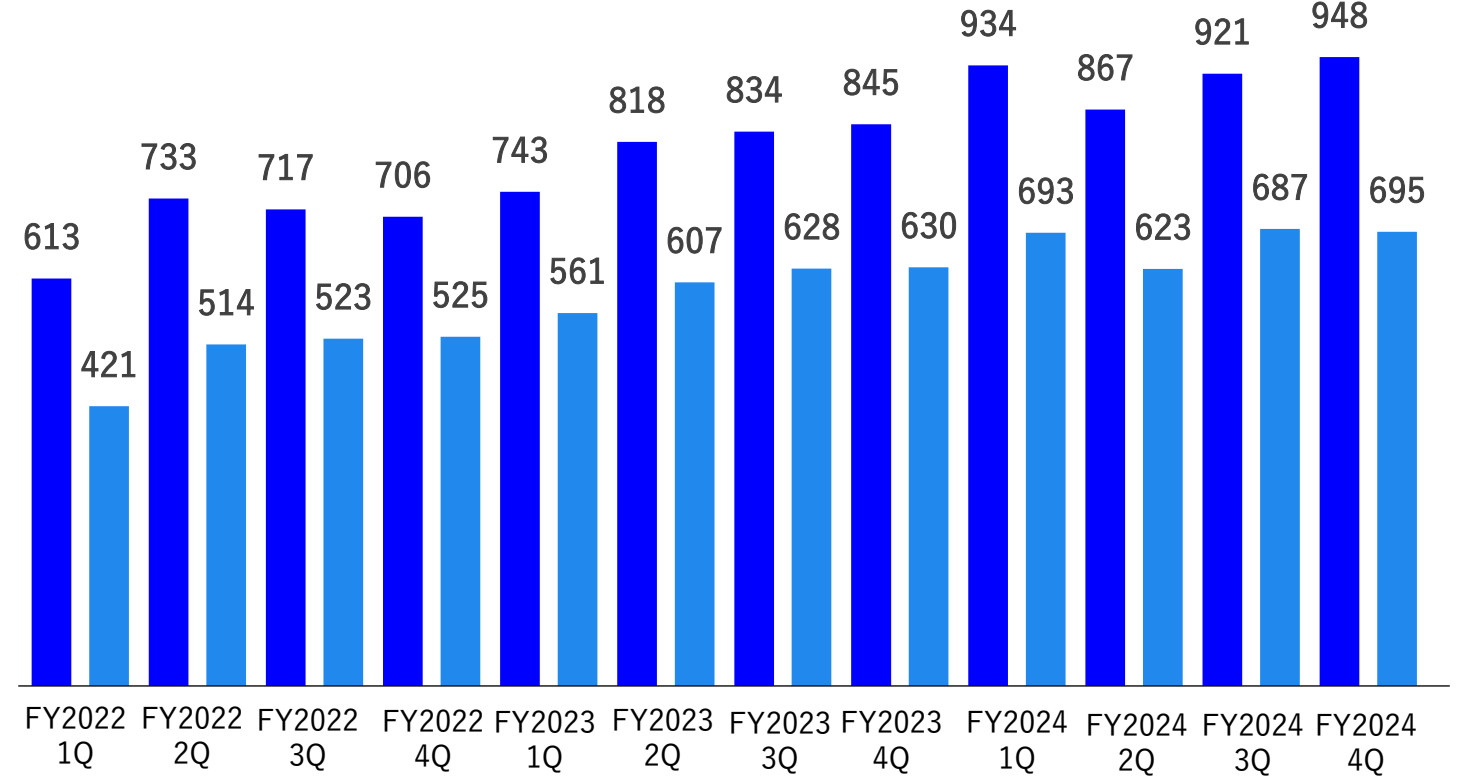
(百万円)

- 取扱高
- 営業収益
- 取扱高営業収益率



## 四半期推移

69%   70%   73%   74%   75%   74%   75%   75%   74%   72%   75%   72%



(1)国内ENS事業の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

# 海外ENS事業：業績推移(1)

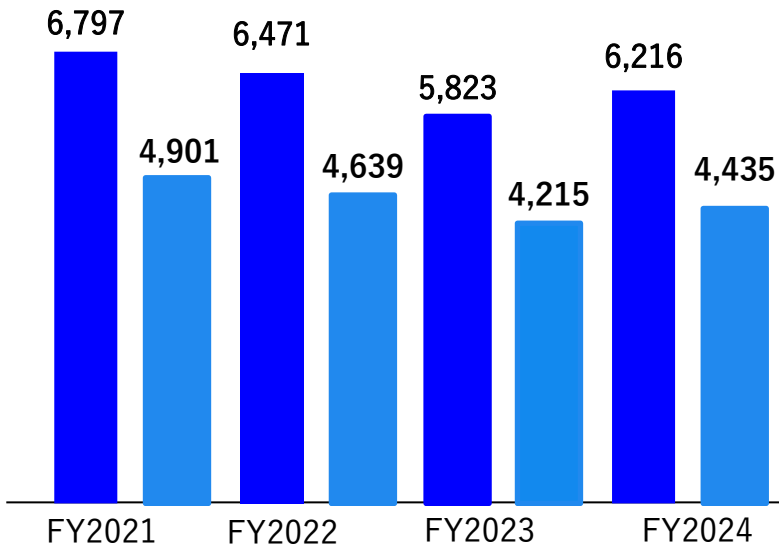
- 3Qで発生した特定顧客からのプロダクト強化要請が4Qも継続したが、4Qに対応完了済

## 年間推移

72%      72%      72%      71%

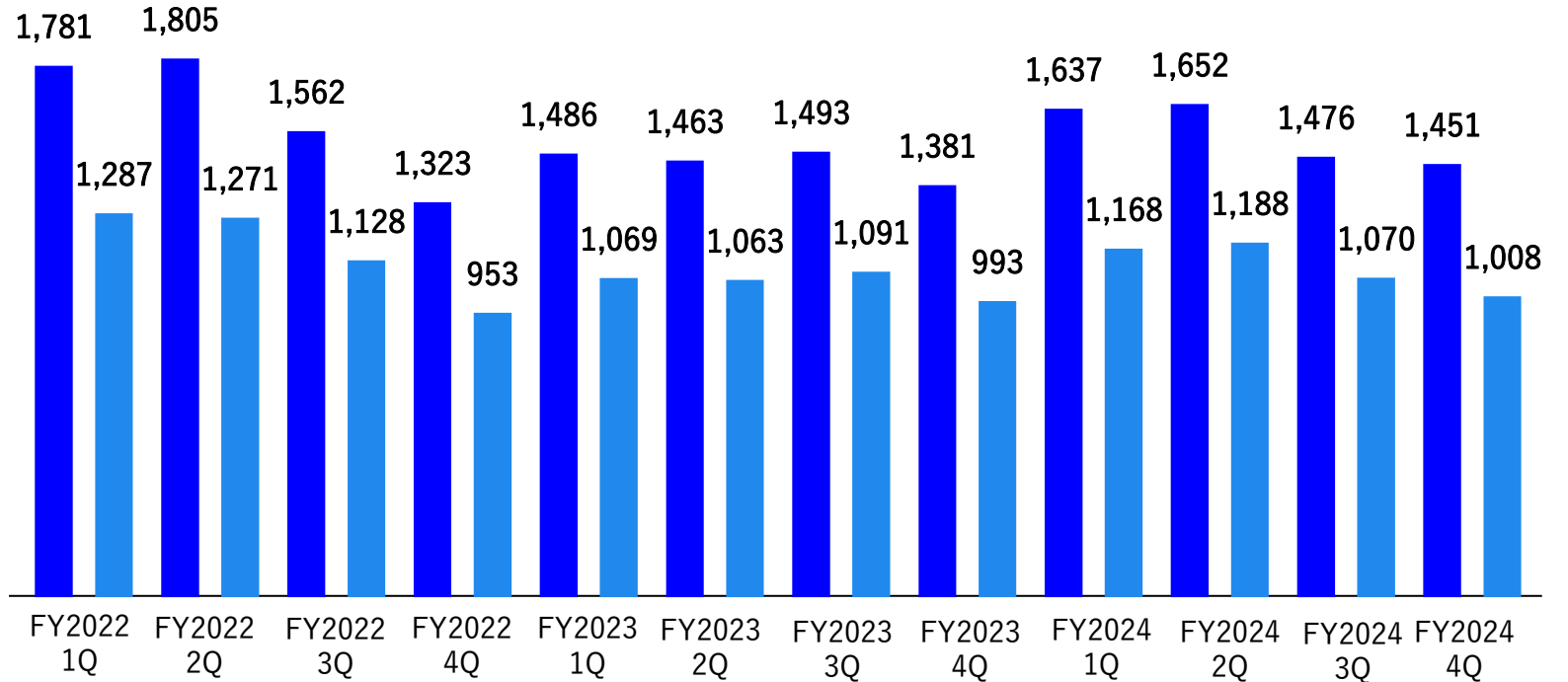
(百万円)

- 取扱高
- 営業収益
- 取扱高営業収益率



## 四半期推移

72%   70%   72%   72%   72%   73%   73%   72%   71%   72%   73%   69%

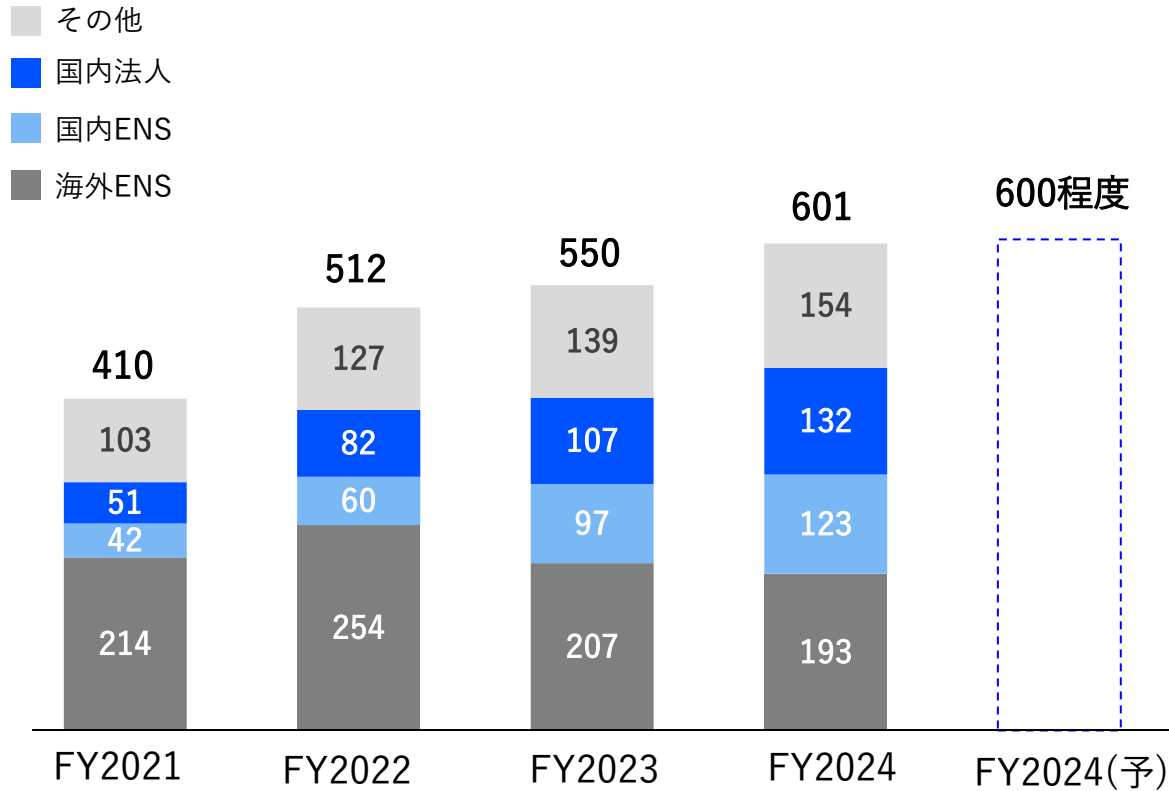


(1) ENSに含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022：約131円、FY2023：約140円、FY2024予想：145円、FY2024実績：約151円  
 管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

# 事業別の人員数 (1)

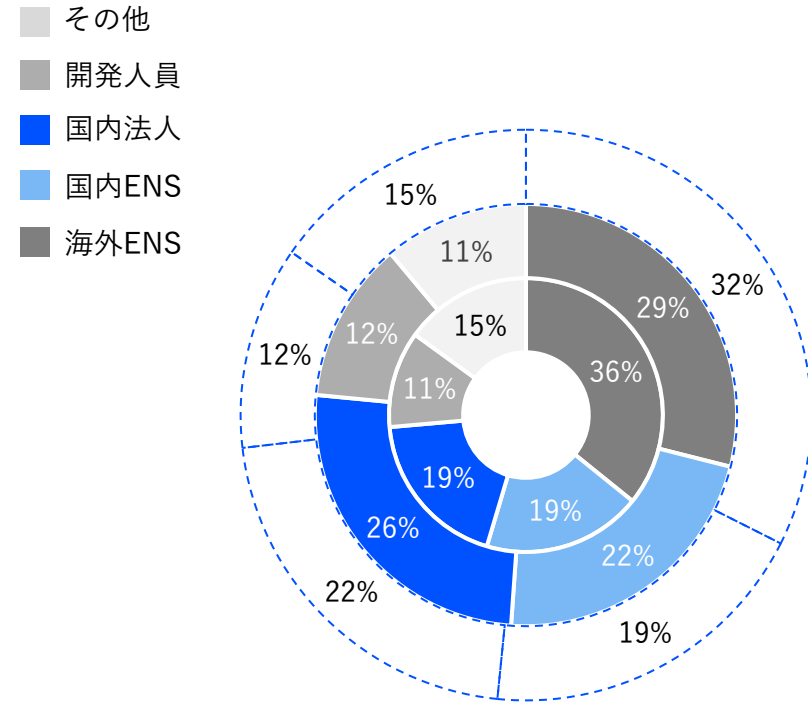
- 期中平均人員は、ほぼ想定通り
- 期末人員としては、国内法人事業、国内ENS事業では2025年度を見越した採用が順調に進捗

## 人員数 (期中平均)



## 人員比率 (期末時点)

外側：FY2024予想・中間：FY2024・内側：FY2023



(1) 国内法人、国内ENS、海外ENSの人数は直接人員の数を計上

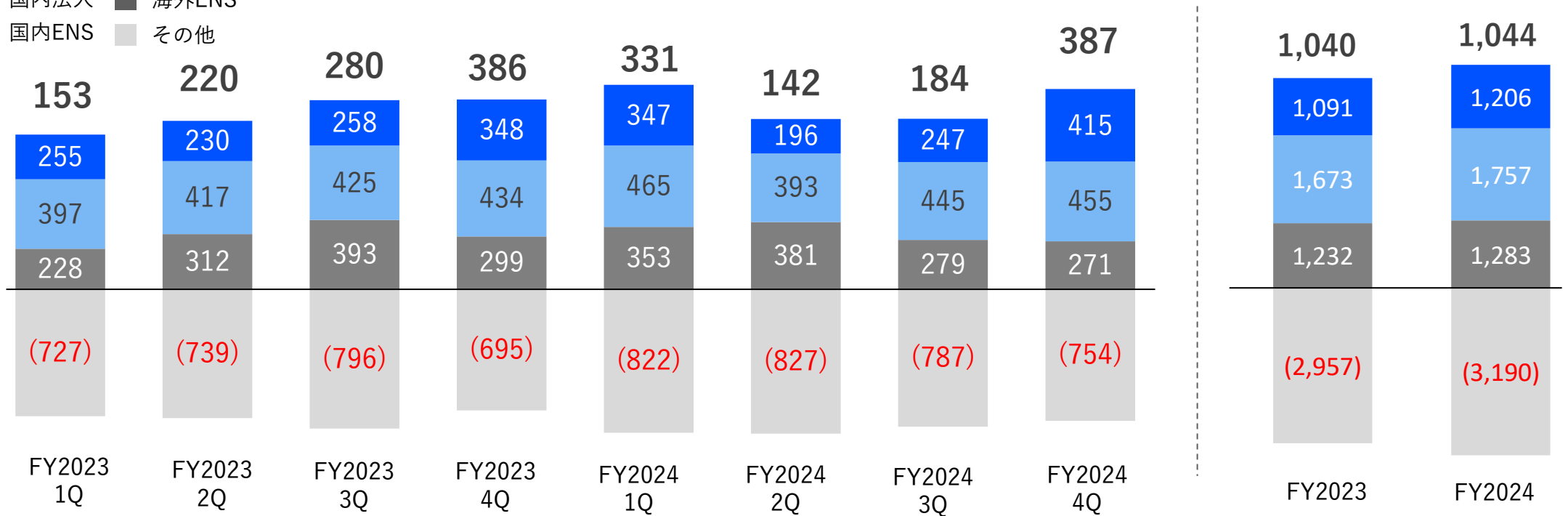
# 調整後EBITDAの事業別内訳<sup>(1)</sup>の四半期推移

- 3Q対比、国内法人事業は増収が寄与し増益、国内ENS事業は2025年度を見越した採用が進捗し減益
- 海外ENS事業は4Qの季節性を反映した減収により3Q比減益
- 通期では3事業とも2023年度比増益。その他コストの主な増加要因は為替影響や取扱高増加に伴う手数料増加

## 四半期ごとの調整後EBITDA

(百万円)

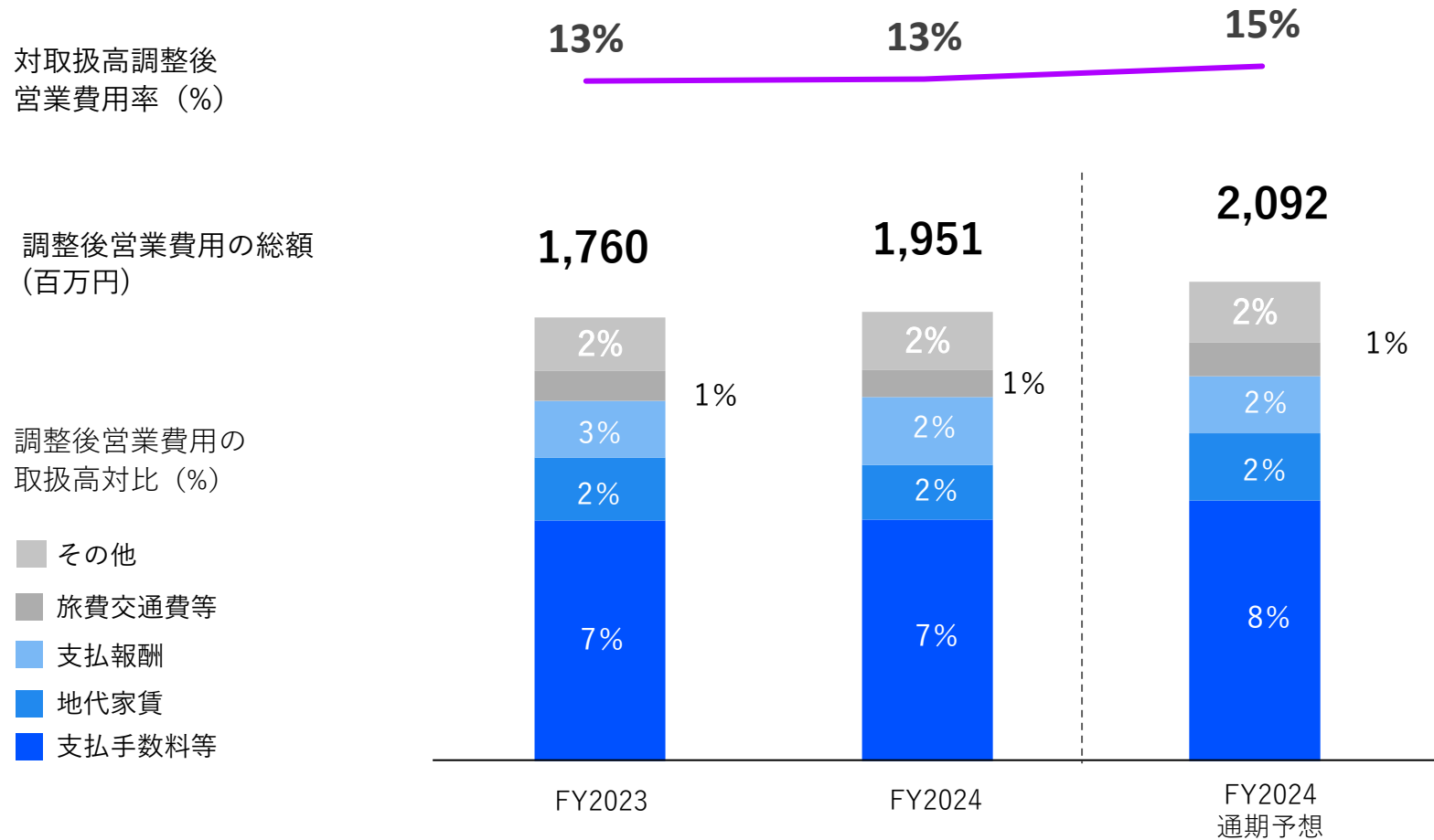
■ 国内法人 ■ 海外ENS  
■ 国内ENS ■ その他



(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

# 連結調整後営業費用構造<sup>(1)</sup> (事業部に帰属するコストと人件費除く)

調整後営業費用の取扱高対比は想定より抑えて着地



(1) 「調整後営業費用」とは、営業費用から減価償却費、のれん等償却費および株式報酬費用（信託型SO関連費用を含む）を除外した金額をいう

# 調整後EBITDAの算出過程と損益計算書補足説明

(百万円)	FY2023	FY2024	補足説明 (数値はFY24の説明)
調整後EBITDAの算出過程			
営業利益	△59	1,227	会計上の営業利益
+) 株式報酬費用・減価償却費	+1,314	+67	従業員向け株式報酬費用と減価償却費 FY2023はのれん等償却費が含まれる
-) 特別損失	△217	△250	Coleman社ソフトウェアの減損額 当期に支出した開発コストであり事業収益力として用いている調整後EBITDAの計算に含める
調整後EBITDA	1,040	1,044	事業収益力を表す指標として継続開示
損益計算書補足説明			
営業利益	△59	1,227	会計上の営業利益
+) 営業外収益	+222	+72	受取家賃30百万円及びColeman社受取還付金（売上税還付）37百万円等
-) 営業外費用	△50	△87	Coleman社売上税返還損失（未還付含む）42百万円及び支払利息44百万円等
経常利益	112	1,211	
-) 特別損失	△14,505	△399	Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損等260百万円、Coleman社オフィスリース資産の減損 （残賃借期間（約4年及び約1年）の賃料を一括費用計上）139百万円 FY2023は、のれん等の減損を計上
-) 法人税等	+1,757	△335	
当期純利益	△12,635	477	



# 連結でのバランスシートの状況

(百万円)

	2024年2月末	2025年2月末
流動資産	6,968	7,154
固定資産	325	357
<b>資産合計</b>	<b>7,293</b>	<b>7,510</b>
流動負債	4,114	4,156
固定負債	2,877	2,489
<b>負債合計</b>	<b>6,991</b>	<b>6,645</b>
株主資本	△ 3,045	△ 2,553
その他包括利益累計額	3,281	3,349
新株予約権	66	70
<b>純資産合計</b>	<b>302</b>	<b>865</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>7,293</b>	<b>7,510</b>

CONTENTS.

2024年度第4四半期および通期業績

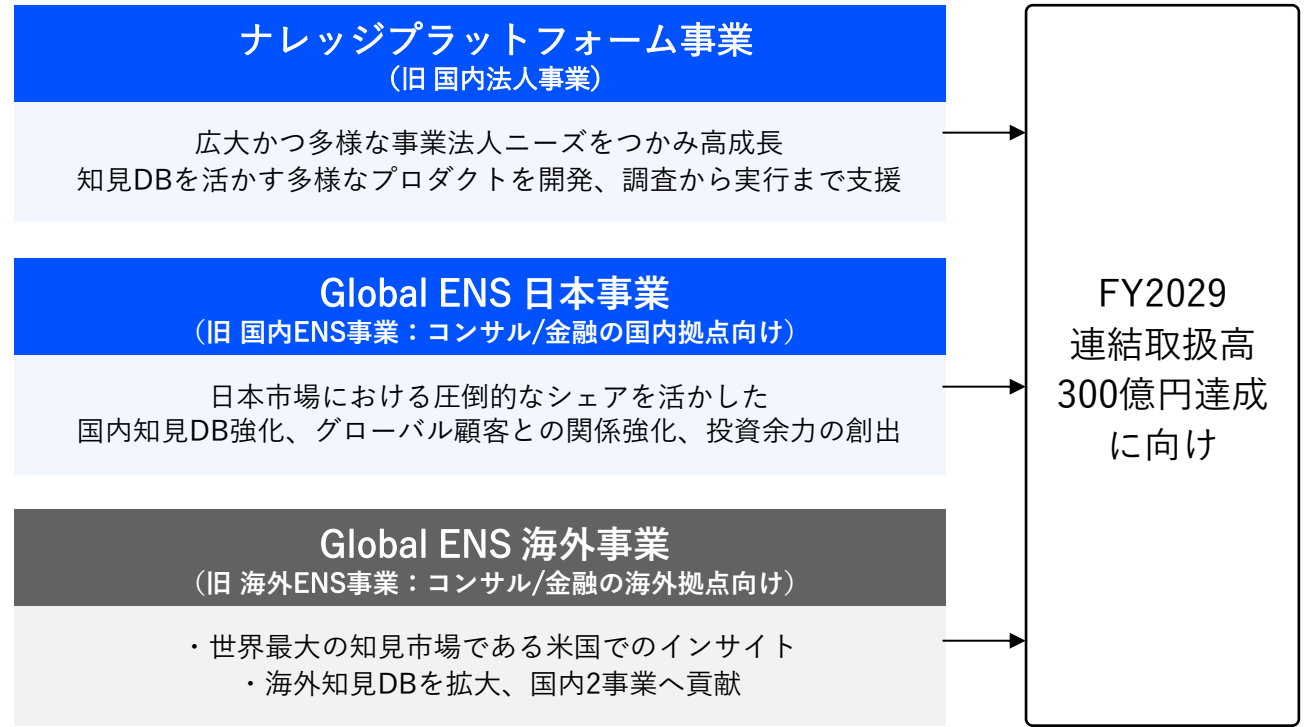
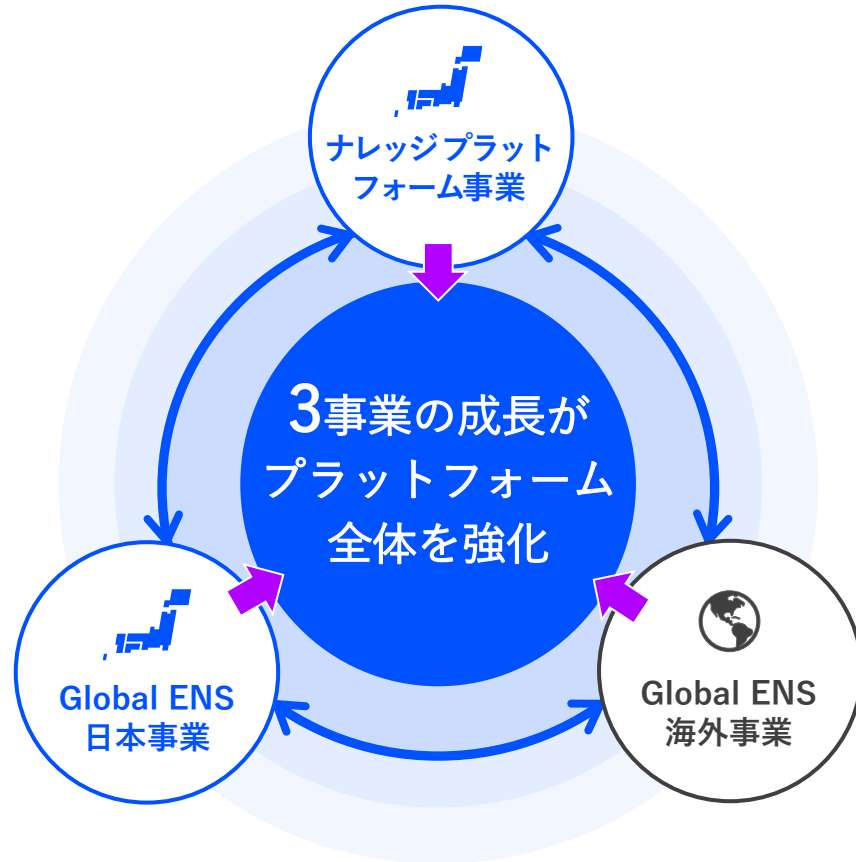
| **2025年度通期業績予想**

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

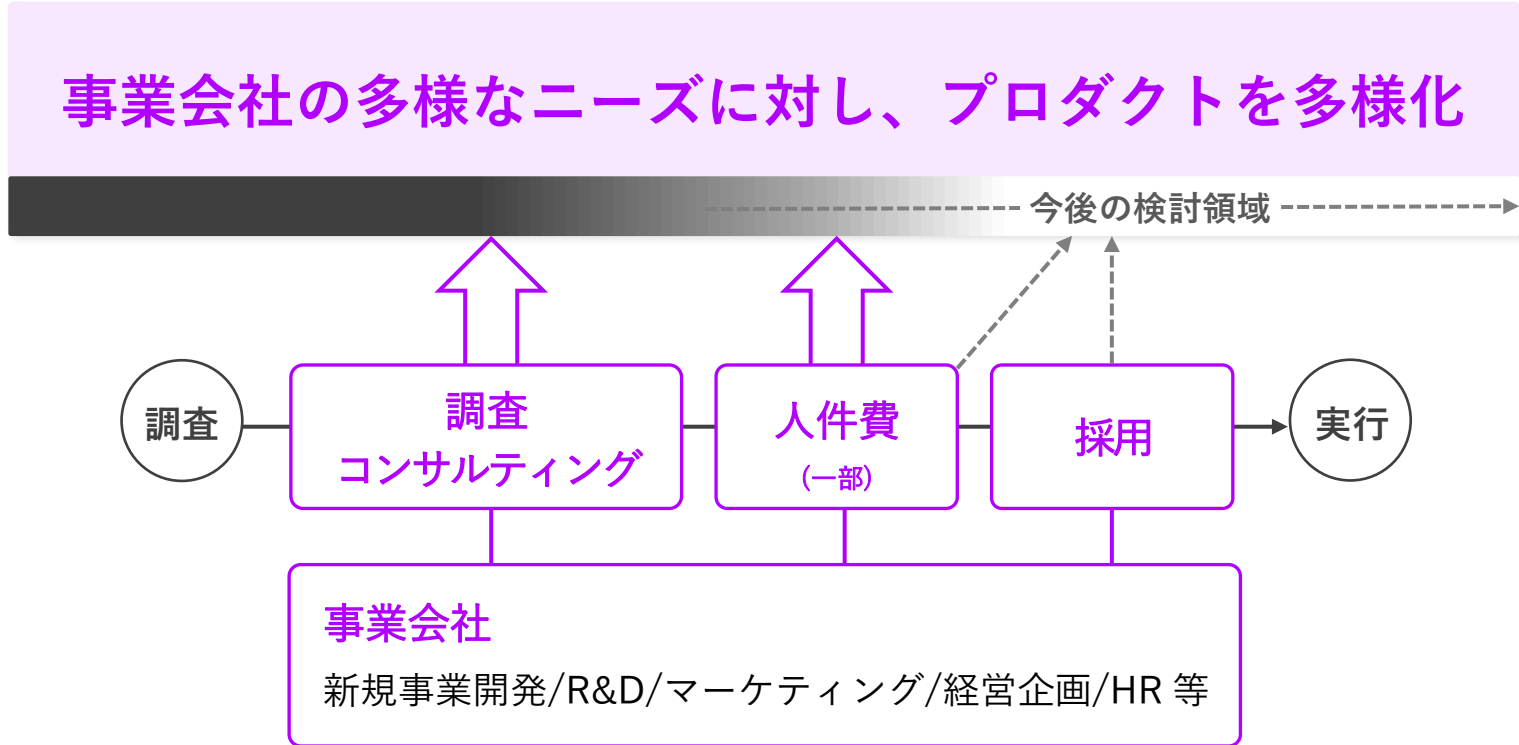
# 2025年度成長施策ハイライト

- 総合知見プラットフォームとして2029年度連結取扱高300億円を目指し、2025年度も3事業それぞれの成長戦略を追求
- 国内法人事業はナレッジプラットフォーム事業へ改称、調査から実行まで顧客ニーズに合わせたプロダクト開発を強化
- 国内ENS事業と海外ENS事業はGlobal ENS事業として連携を加速（IR上はGlobal ENS 日本事業、Global ENS 海外事業に分解した開示を継続）



# ナレッジプラットフォーム事業：全体像

- 調査から実行まで国内事業法人の多様な知見ニーズに対し、最適なプロダクトを提供する総合知見プラットフォーム
- 調査領域：そもそもの認知拡大に加え、「有識者のアドバイスを受けたい」という限られた想起から「（潜在）顧客を理解したい」「事業を立ち上げたい」「売り上げを上げたい」という広い想起へ
- 実行領域：エキスパートが一定期間の支援を提供する業務委託形式の強化に加え、コンサルティング、人材育成、採用領域でもプロダクト開発を検討中



# ナレッジプラットフォーム事業：顧客特性に応じた営業体制

- 2024年度からの大手深耕をさらに強化。調査から実行まで顧客ニーズに合わせた最適なプロダクトを提案
- マーケティングも大手企業向けに集中。認知拡大とともに、ニッチサービスのイメージからの脱却が必要
- 大手向けが復調する一方で、再強化が必要な主にSMB向けの業務委託支援（ビザスクPartner）については、2023年度までの専任チーム体制へ戻す

## セルフマッチングプロダクト（ビザスクLite）

ユーザーとExpert双方に利便性の高いプロダクトへの大規模アップデートを2025年度中にリリース予定

## グロース企業（ターゲット企業以外の企業）

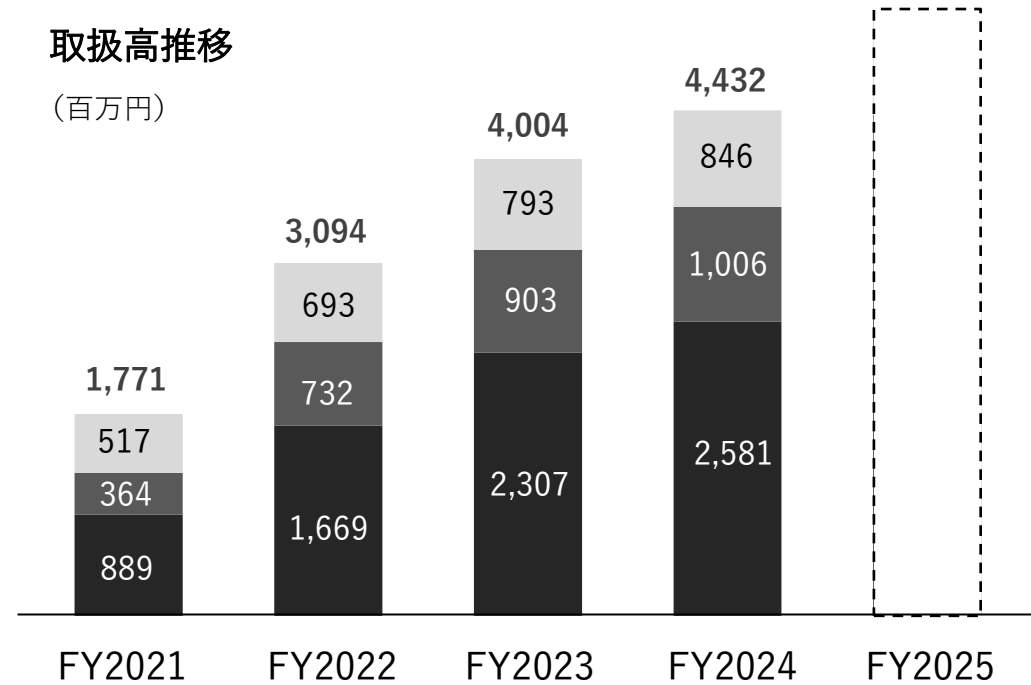
調査系プロダクト：IS/FSの強化  
 ビザスクPartner（業務委託）：専任部隊の再組成

## ターゲット企業（BtoBに強い超大手企業98グループ）

新規アカウント獲得+既存アカウント成長に向けた営業・マーケティング強化  
 （ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大）

## 取扱高推移

（百万円）



注：口座開設費等の収益を含まず

- 多様な知見マッチングをより積極的に展開
- 一方で、「多様な手法で社外の知見を活用できるサービス」では顧客が必要な時にビザスクを想起しにくいので、顧客がより想起しやすい形で、顧客ニーズ毎に特化した新プロダクトを検討

顧客ニーズ	対応する既存プロダクト	課題・成長余地	新プロダクト検討フェーズ
コンサルティング 業務委託	ビザスクinterview ビザスクreport ビザスクpartner	<ul style="list-style-type: none"> <li>interviewやreportはスポットの印象が強く、検討から調査、あるいは実行まで、一気通貫したコンサルニーズがあるときに想起されにくい</li> <li>Partnerは顧問や伴走支援の印象が強く、実行できる人材が必要な際に想起されにくい</li> <li>IT領域にも対応可能なエキスパートDBがあるにも関わらず、IT領域で想起されにくい</li> </ul>	<p><b>ビザスク project</b></p> <p>ビザスクprojectをリニューアル、コンサルファーム出身の社内担当者がプロジェクト形式でコンサルニーズに対応。 受注開始</p> <p><b>ビザスク IT partner (仮称)</b> テストマーケティング中</p>
研修・人材育成	ビザスクinterview ビザスクpartner ビザスクproject	<ul style="list-style-type: none"> <li>学び目的でのビザスクinterviewの活用は一定あり、社内勉強会への講師派遣、業務メンタリング等にも既存商材で対応する一方で、研修領域でマーケティング・営業するには、人事・事業部内育成担当者が他社商材と比較しやすい型・コンテンツが不足</li> </ul>	<p><b>ビザスク L&amp;D</b></p> <p>Learning &amp; Developmentの考えを適用し、集合研修、インタビュー研修、を組み合わせたパッケージを開発。 テストマーケティング中</p>
中途採用	NA 社外役員・社外 監査役はビザスク partnerで対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務委託やインタビュー後に採用に至るケースも中にはあり、アドホックに対応してきたが、クライアント・エキスパート双方に提案する「多様な知見の活用」に、中途採用を積極的に含めるべきではないか、社内で検討</li> </ul>	<p><b>名称未定</b> プロダクト準備中</p>

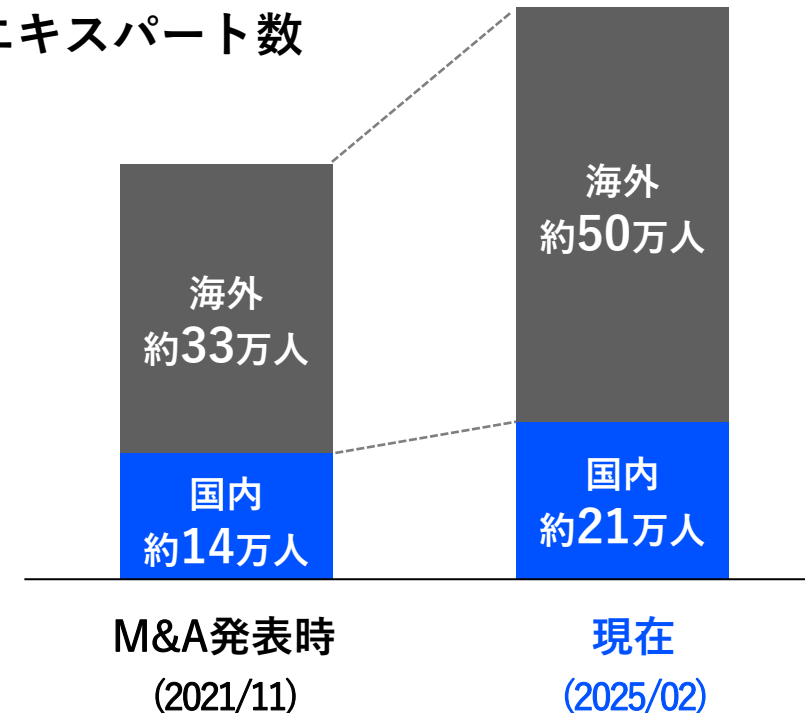
- Coleman Research Group由来のプラットフォームへの日本顧客移管が順調に進捗
- プロフェッショナルファームに特化したAI開発やその他新規開発機能の価値を日本・海外双方の顧客へ提供可能に
- 国内・海外知見の両方に強みを持つデータベースを活かした事業展開

## Global ENS事業のプラットフォーム



## M&A発表時と現在の地域別データベース比較

### エキスパート数



- 2023年10月にビザスクに参画したIlya Vadeikoが、2025年4月にChief AI Officerに就任
- スピードが差別化要因になるGlobal ENS事業においてAIを活用した機能開発を推進。第一段階として、社内データを活用したマッチングにAI機能を実装済。提案速度の強化や生産性向上を期待
- 中長期的には、社外データの収集や顧客提供価値の向上を目指す



## Ilya Vadeiko Chief AI Officer

2023年10月ビザスクに参画後、AIを活用したマッチングプロセスの高速化を主導。2025年4月にChief AI Officerに就任し、全社のAI活用をさらに推進。ビザスク参画前は、FinDynamics、Nakisa、WorkFusion、Knoemaでプロダクト開発を牽引。企業データ管理とAI自動化の分野で10年以上の経験を持つ。マギル大学で物理学博士号とMBAを取得

## 顧客提供価値の向上

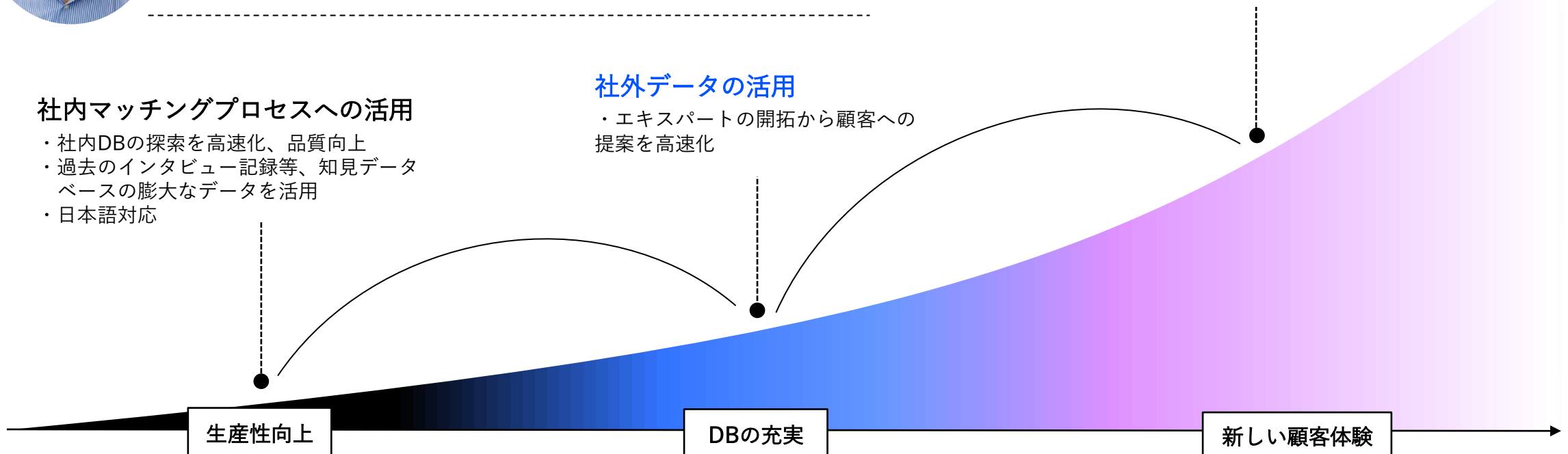
エキスパート紹介以上の付加価値を提供

### 社内マッチングプロセスへの活用

- 社内DBの探索を高速化、品質向上
- 過去のインタビュー記録等、知見データベースの膨大なデータを活用
- 日本語対応

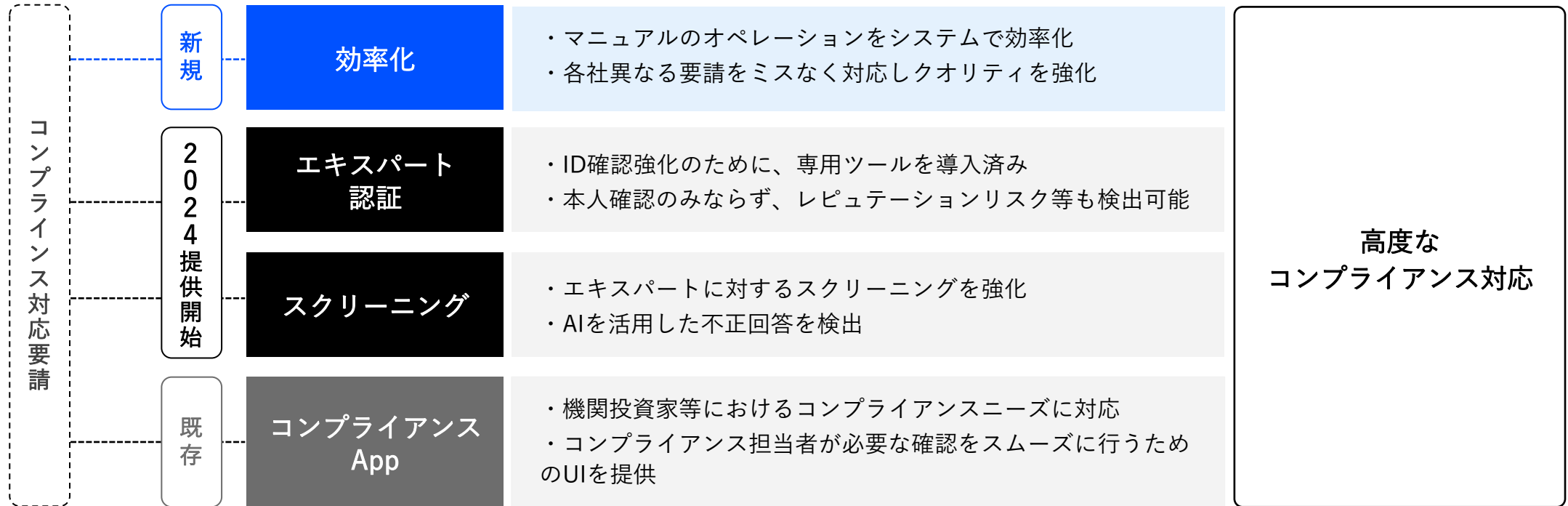
### 社外データの活用

- エクスパートの開拓から顧客への提案を高速化





- プロフェッショナルファーム顧客からのコンプライアンス対応要請は増加しており、高度なコンプライアンス対応力は競争力となる
- 既に提供済みの機関投資家顧客向けのコンプライアンスAppに加え、コンプライアンス機能強化を継続的に実施



# 2025年度の取り組みの概要

- ナレッジプラットフォーム事業及びGlobal ENS日本事業において積極的な投資を継続し、高成長率を目指す
- Global ENS 海外事業は、外部環境の不透明さも勘案し2024年度並みの実績と生産性の改善を目指す

事業/投資	FY2025の重点施策	業績予想の前提となる想定(新定義) (1)	2024年度通期(新定義) (1)
ナレッジプラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客特性に応じた戦略を実行し、成長を加速               <ul style="list-style-type: none"> <li>-ターゲット企業：2024年度から取り組んでいる営業強化に加え、ターゲット企業向けにマーケティング施策を強化。ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大を目指す</li> <li>-グロス企業：調査系商材はIS/FSを強化、ビザスクPartnerは専任チームを再組成</li> <li>-セルフマッチング：大規模アップデートを2025年度中にリリース予定</li> </ul> </li> <li>顧客ニーズに合わせた新プロダクト開発を強化</li> </ul>	取扱高成長率:+18% 営業利益率：20%前後	取扱高成長率：+11% 営業利益率：22%
Global ENS 日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>日米共通のプラットフォームへの移管を進め、AI活用、グローバルDBのシームレスな活用、コンプライアンス強化等を通じて競争力を高める</li> <li>市場成長が続いており採用強化による市場以上の拡大を目指す</li> </ul>	取扱高成長率：+15% 営業利益率：40%前後	取扱高成長率：+9% 営業利益率：44%
Global ENS 海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部環境は不透明な状況が続くが、2024年度並みの実績を目指す</li> <li>AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続</li> </ul>	取扱高成長率：2024年度並み 営業利益率：25%前後	取扱高成長率：+9% (ドルベース1%) 営業利益率：21%

(1) 各事業部の間の一部集計を見直し2025年度より新たな定義にて集計。過去実績も再集計したため、P.7に記載の2024年度通期成長率とは異なる

- 2025年度は、取扱高157億円、2024年度比+9.5%の成長率を目指す
- 中期経営計画達成にむけた成長投資を加速する一方で、財務規律性も重視し、2024年度同等の当期純利益を計画

(百万円)	FY2024 通期業績	FY2025 通期予想 <sup>(1)</sup>
取扱高	14,343	15,700
取扱高成長率	+9.4%	+9.5%
営業収益	9,781	10,667
調整後EBITDA <sup>(2)</sup>	1,044	880
調整後EBITDA マージン	7.3%	5.6%
営業利益	1,227	1,030
経常利益	1,211	1,035
当期純利益	477	480

(1) 2025年度期中平均為替相場的前提=150円/ドル

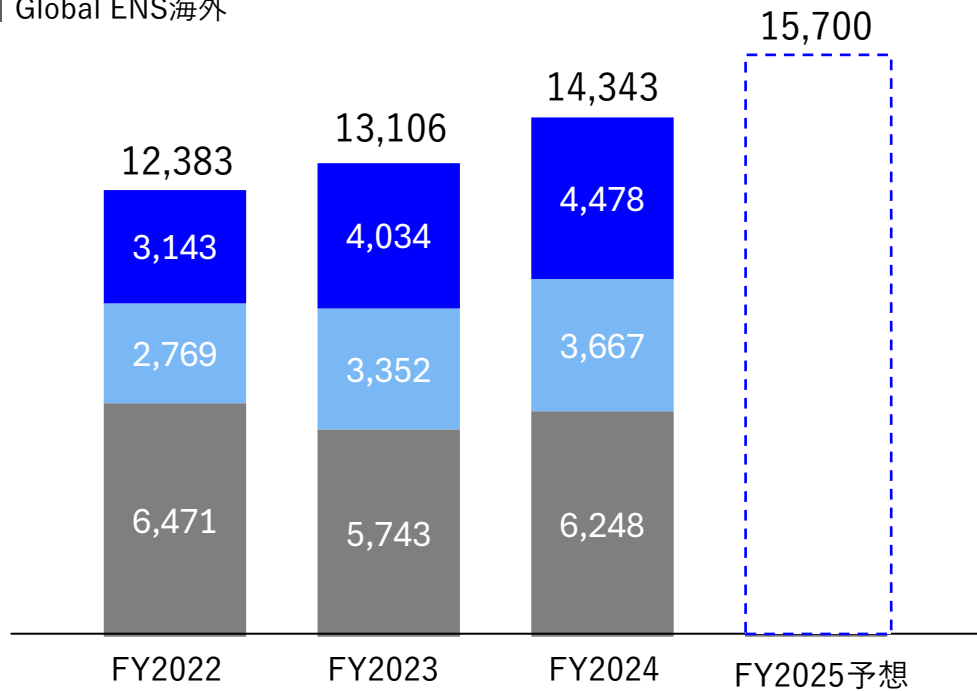
(2) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益（開発費用を全額費用処理）+減価償却費+株式報酬費用で計算

# 取扱高・営業収益推移

- 各々の事業での取り組みを通じて、取扱高が拡大
- 連結での取扱高営業収益率は概ね過去の水準を維持

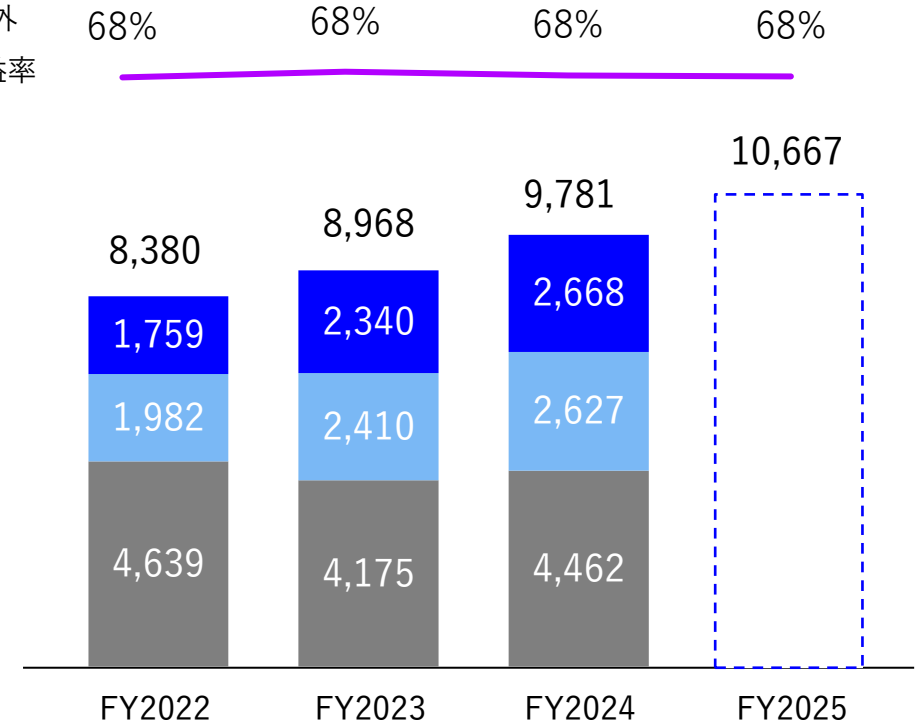
## 取扱高<sup>(1)</sup>

- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS日本
- Global ENS海外



## 営業収益/取扱高営業収益率<sup>(1)</sup>

- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS日本
- Global ENS海外
- 取扱高営業収益率



(1) 各事業部の間の一部集計を見直したため、P6に記載の過去実績と異なる。各事業の数値は連結相殺前の数値により集計しており、各事業の合計値と連結数値の差は、連結調整等

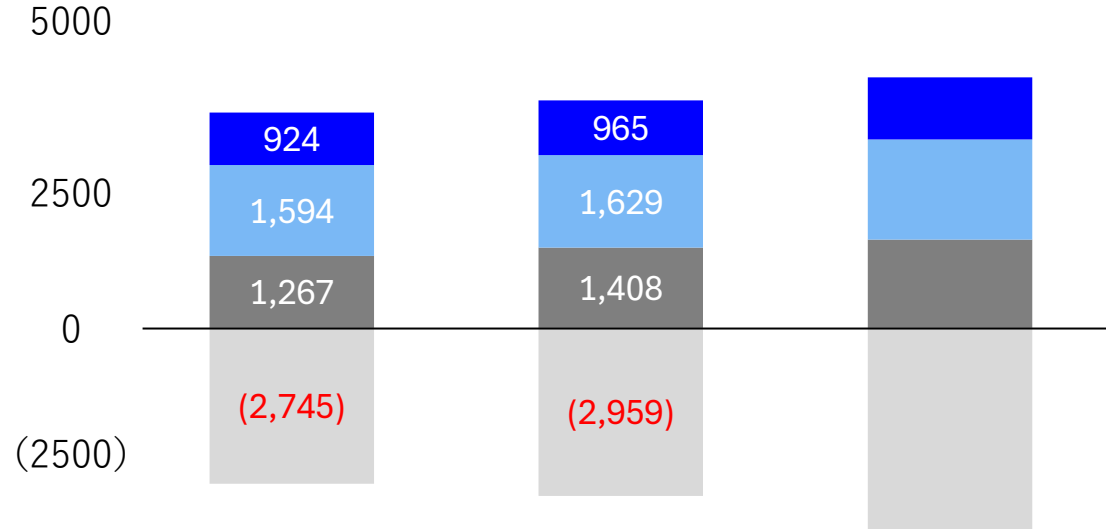
# 調整後EBITDAの事業別内訳(1)

- 2025年度はナレッジプラットフォーム事業及びGlobal ENS日本事業において積極投資を継続するため、両事業の営業利益率は低下見込み

## 調整後EBITDAの内訳(1)

(百万円)

- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS日本
- Global ENS海外
- コーポレート<sup>(2)</sup>



## 事業部別営業利益率

	FY2023	FY2024	FY2025
ナレッジプラットフォーム	23%	22%	約20%
Global ENS日本	48%	44%	約40%
Global ENS海外	22%	21%	約25%
コーポレート	21%	20%	約20%

(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。各事業部間の一部集計を見直したため、P14に記載の過去実績と異なる

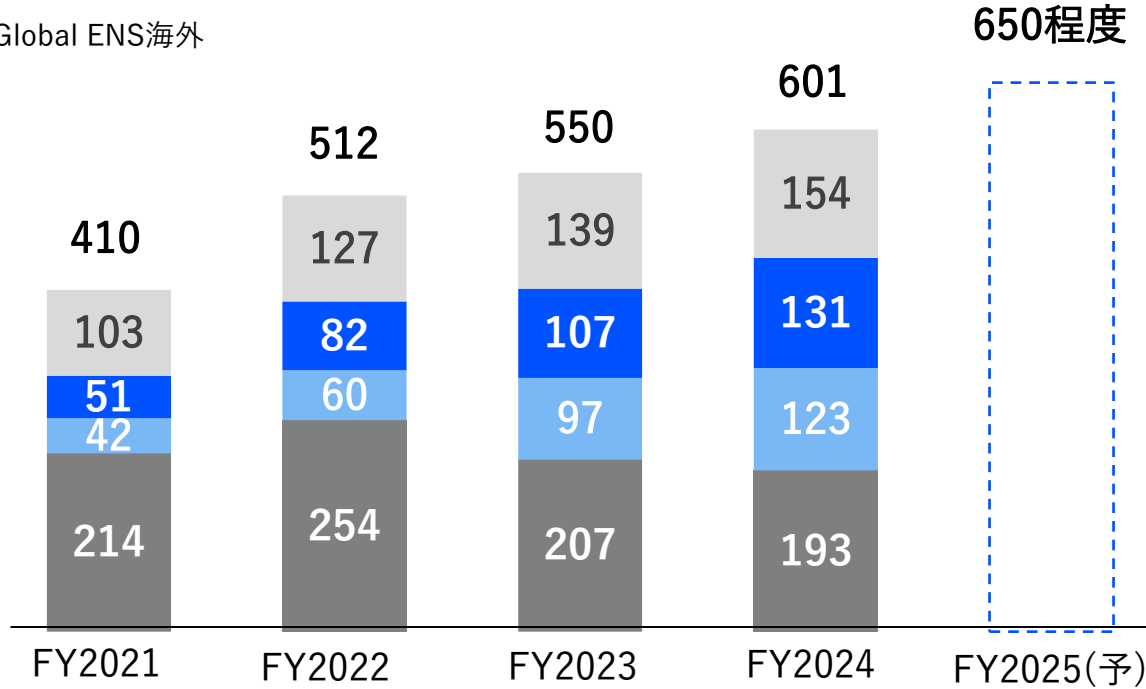
(2) 各事業の調整後EBITDAは連結調整前であり、コーポレートには連結調整を計上

# 事業別の人員数の想定<sup>(1)</sup>

全領域で採用を推進するが、Global ENS日本、開発投資のためのエンジニアの採用を特に推進

## 人員数（期中平均）

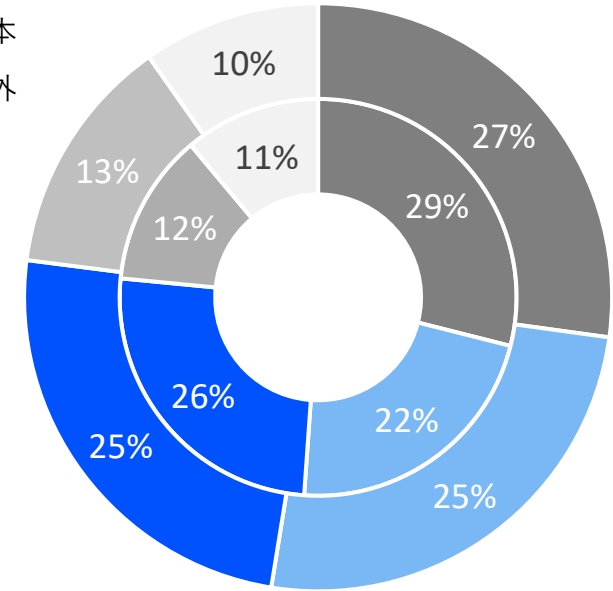
- その他
- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS日本
- Global ENS海外



## 人員比率（期末時点）

外側：FY2025・内側：FY2024

- その他
- 開発人員
- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS日本
- Global ENS海外



(1) ナレッジプラットフォーム、Global ENS日本、Global ENS海外の人数は直接人員の数を計上

# 連結調整後営業費用構造(1)

連結調整後営業費用  
(事業部に帰属するコストとコーポレート人件費除く)

対取扱高調整後  
営業費用率 (%)

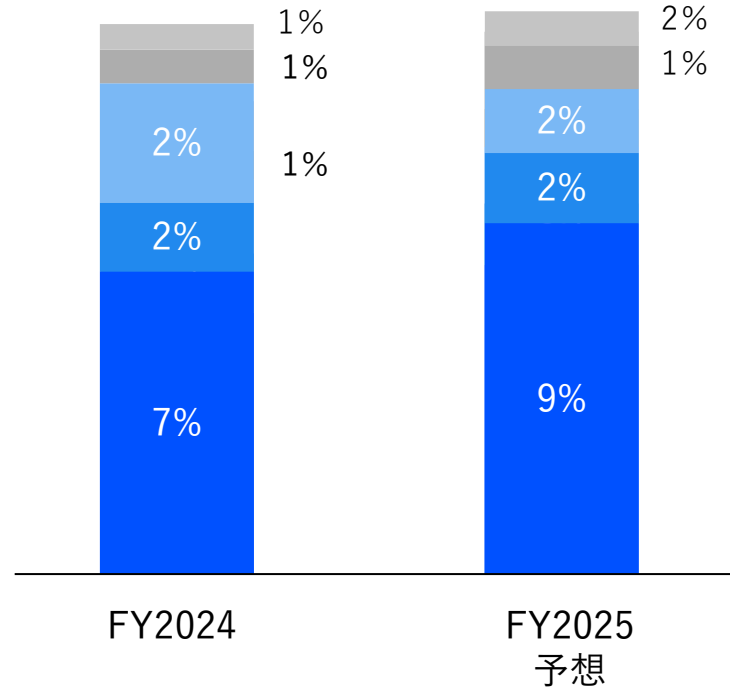
13%                      14%

調整後営業費用の総額  
(百万円)

1,887                      2,387

調整後営業費用の  
取扱高対比 (%)

- その他
- 旅費交通費等
- 支払報酬
- 地代家賃
- 支払手数料等



- 調整後営業費用及びコーポレート人件費の取扱高比は昨年度と同程度

コーポレート人件費

7%                      8%

1,071

1,182

FY2024

FY2025  
予想

(1) 「調整後営業費用」とは、営業費用から減価償却費、のれん等償却費および株式報酬費用（信託型SO関連費用を含む）を除外した金額をいい、また、各事業の連結調整値が含まれている

CONTENTS.

2024年度第4四半期および通期業績

2025年度通期業績予想

| **中期経営計画（2024年4月公表）**

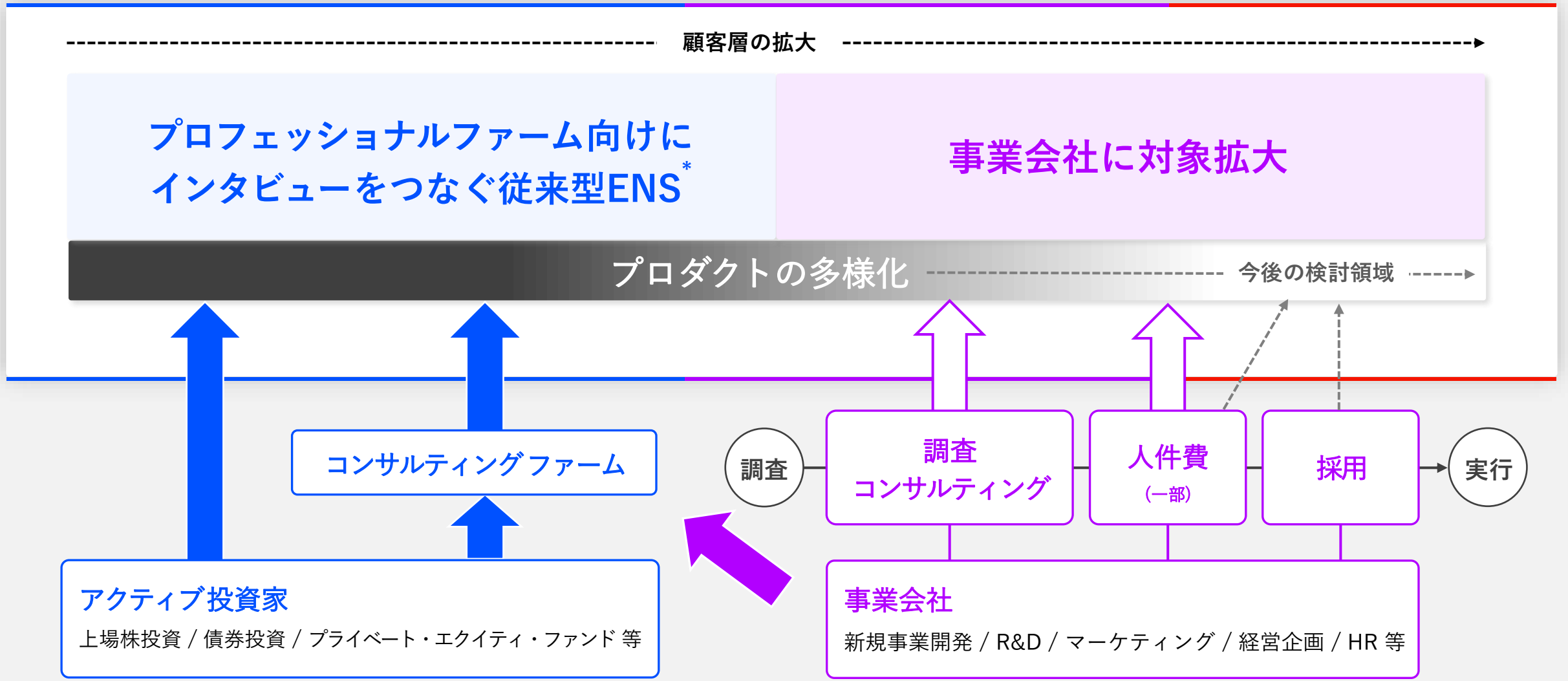
Appendix



# 知見と、挑戦をつなぐ

私たちは、組織、世代、地域をはじめとするあらゆる障壁を超え、  
様々なミッションと世界中の知見を最も効果的につなぐ  
グローバルプラットフォームを創り、より良い未来へ貢献します

# ビザスクの目指す、総合知見プラットフォーム



\*Expert Network Service

# 日本：広範な知見ニーズに対応する多様なプロダクト展開

- 1時間インタビューであるビザスクinterviewをコアに多様なプロダクトを開発
- 広範な知見ニーズに対して、対応領域を拡大

調査	3兆円 <sup>(1)</sup>	↑	ビザスクnow	5名以上の有識者から24時間以内に回答受領
			ビザスクsurvey	BtoB の特定領域におけるオンラインアンケート調査
コンサルティング	1兆円 <sup>(2)</sup>	●	ビザスクinterview	1 時間単位のインタビュー（対面／電話／Web会議）
			ビザスクreport	調査設計・机上調査・インタビュー実施・レポート納品まで一気通貫で提供
人件費	200兆円の 一部 <sup>(3)</sup>		ビザスクpartner	幅広い業界のエキスパートが柔軟な時間設定で支援（業務委託）
採用	1兆円 <sup>(4)</sup>	↓ 今後の検討領域		

(1) 総務省統計局 2023年（令和5年）科学技術研究調査による社外研究費及び一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会によるインサイト産業売上高の合計

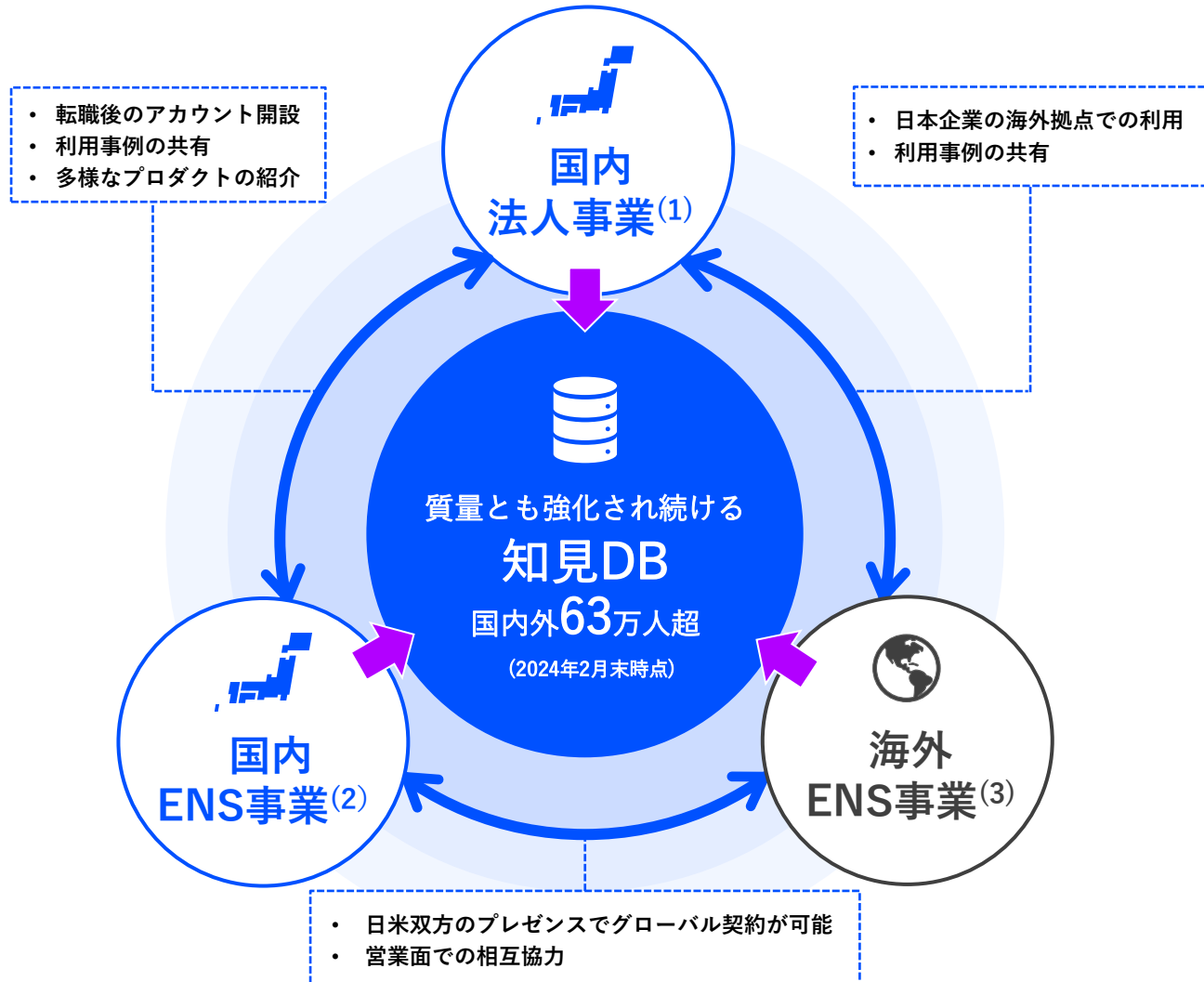
(2) IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」（#JPJ49210623）（国内ビジネスコンサルティングとITコンサルティング支出額の合計）

(3) 国税庁民間給与実態統計調査

(4) 全国求人情報協会による採用広告及び矢野経済研究所による人材紹介市場の合計

# Coleman社の買収を機に3つの顧客属性へ拡大

- 国内事業法人、国内ENS顧客、海外ENS顧客のそれぞれのニーズが、**国内外63万人超の知見データベース**を拡張
- 営業面でも、事例や顧客の紹介、グローバル契約による相互効果を発揮



## 国内法人事業

強み：“スポットコンサル”の先駆者としての知名度と多様なプロダクト  
 成長ポテンシャル：知見ニーズの拡大に対し、統合プラットフォーム化を推進  
 競合環境：当社が独自に事業展開している

## 国内ENS事業

強み：日本人データベースを基盤に強固なポジショニング  
 成長ポテンシャル：海外エキスパート紹介強化  
 競合環境：エキスパート網が限定的かつ小規模プレイヤーが多い

+

## 海外ENS事業

強み：業界初期からの知名度（特に機関投資家との繋がり）  
 成長ポテンシャル：  
 ・ 市場の回復と成長  
 ・ テクノロジー投資と組織強化による生産性改善  
 競合環境：欧米中心のエキスパート網、日本国内拠点は小さい・無い

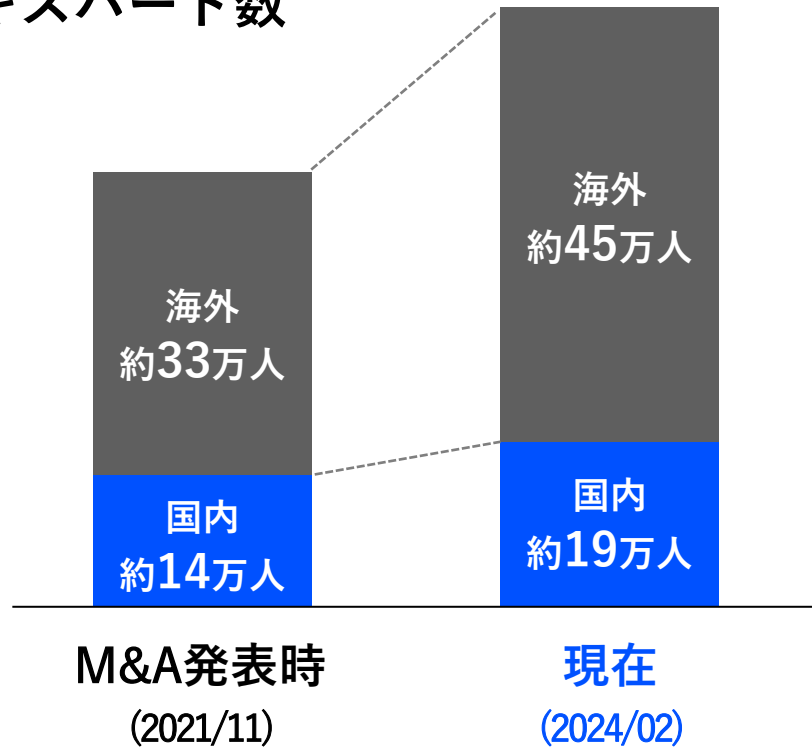
- (1) 2025年度よりナレッジプラットフォーム事業に名称変更  
 (2) 2025年度よりGlobal ENS日本事業に名称変更  
 (3) 2025年度よりGlobal ENS海外事業に名称変更

# 国内外で拡大する知見データベース

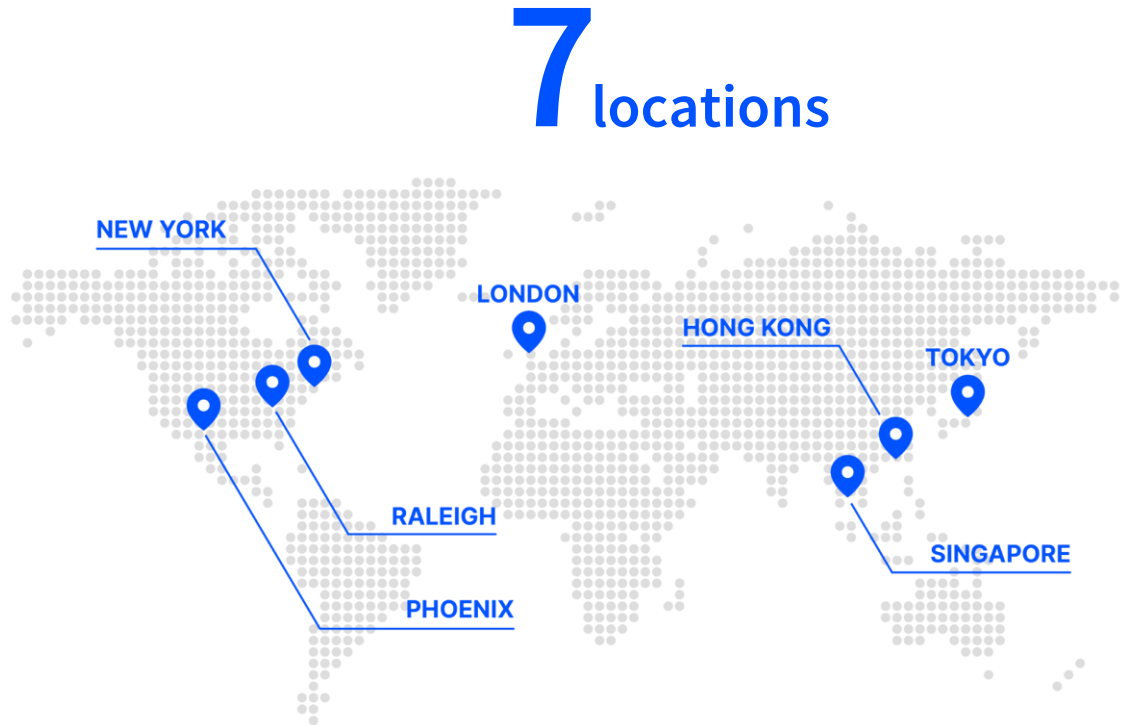
- 約19万人の国内知見と約45万人の海外知見の両方に強みを持つデータベースはビザスクの最大の強み
- データベースは案件とともに質量が拡充される

## M&A発表時と現在の地域別データベース比較

### エキスパート数



## 世界7拠点のグローバル体制



## 国内市場

知見ニーズで圧倒的に第一想起される存在

### 国内法人事業

#### 調査から実行まで

- 新規事業から事業拡大まで、顧客の知見ニーズと対応するプロダクトを開発
- 広大な市場における知名度を向上

### 国内ENS事業

国内：海外 = 65%：35%

- 顧客ニーズは海外が半数か半数以上と想定し、長期的には国内外のマッチング数が同数になる姿を目指す
- 日本人エキスパートマッチングも更にシェアを向上

知見を有する  
エキスパートの登録

100万人以上

オンラインサーベイからインタビュー、  
業務委託、その他、様々な知見活用方法  
を提供

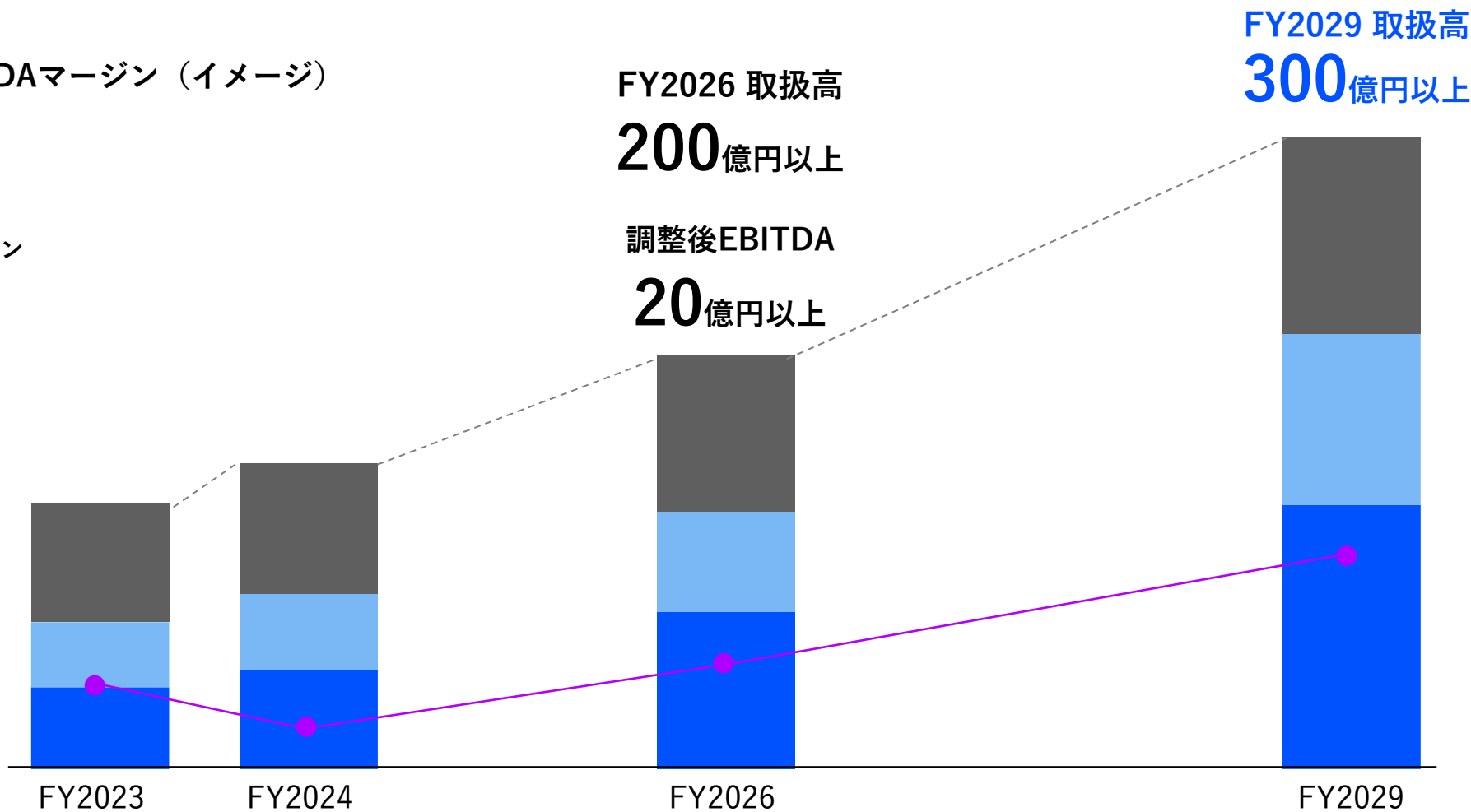
## 海外ENS

市場成長以上の成長と、外部環境によらず利益を出し続けられる生産性の実現

- FY2029（3ヵ年計画x2）に取扱高300億円規模のプラットフォーム実現を目指すために、この3年間、何に優先して取り組むべきかを議論

## 取扱高/調整後EBITDAマージン（イメージ）

- 国内法人
- 国内ENS
- 海外ENS
- 調整後EBITDAマージン



# ガイダンスの前提となる成長施策

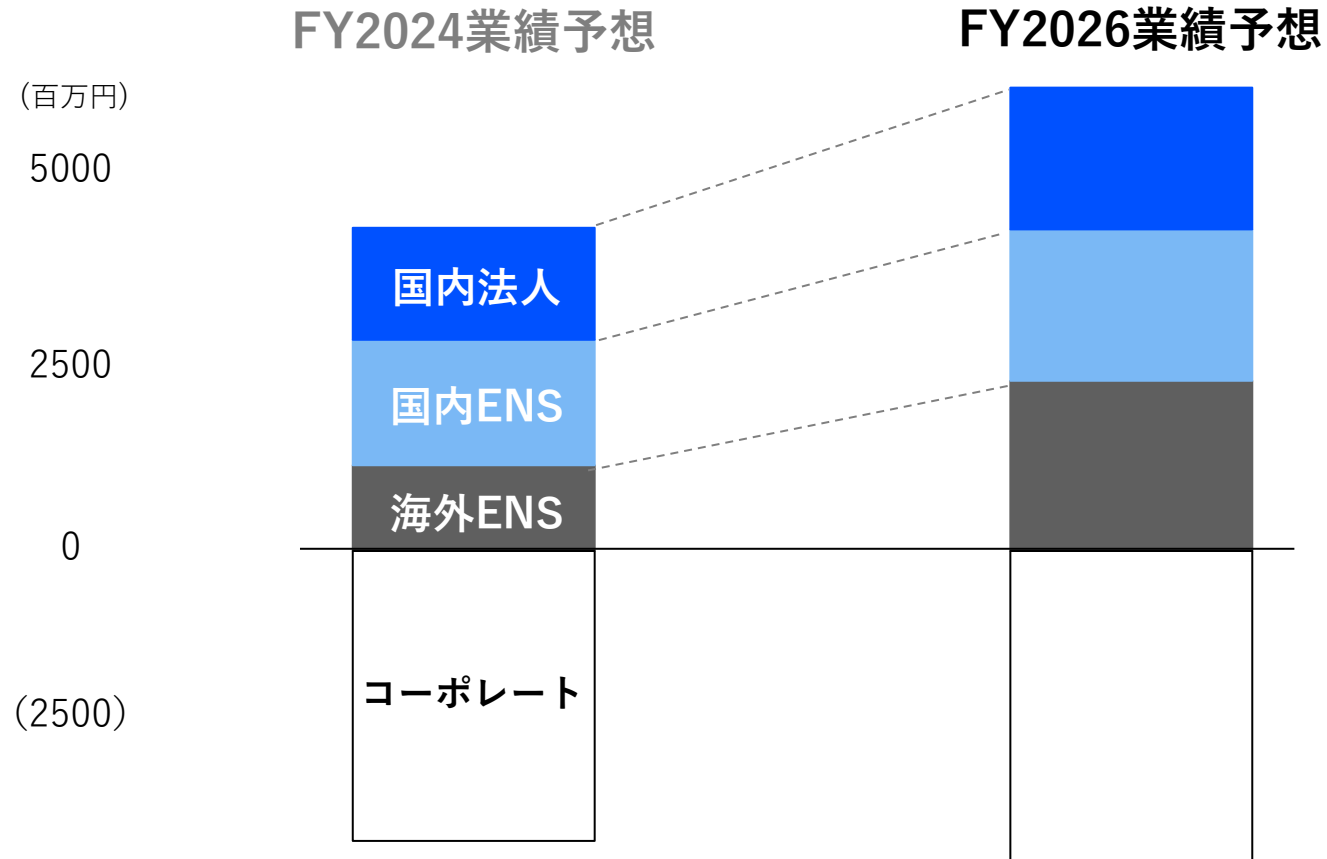
	前提	FY2026財務指標
国内事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最速の成長を実現するために、リソースを集中投下</li> </ul>	取扱高: 125億円以上 営業利益率: 30%前後
国内法人事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上に注力 (口座数は結果指標)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客とサービス提供体制の強化のための組織改変</li> <li>- プロダクトUI/UXの改善</li> </ul> </li> <li>・多様な知見ニーズに対応する新規プロダクト開発投資織り込む</li> </ul>	取扱高: 75億円以上 営業利益率: 25%前後
国内ENS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内の強みを更に磨き、シェアを高める</li> <li>・海外エキスパートマッチングで高い成長を実現                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coleman社由来のプラットフォームへ顧客移管 (2024年4月より順次開始)</li> <li>- 日本顧客向け24時間体制、海外エキスパートマッチング支援を強化</li> </ul> </li> </ul>	取扱高: 50億円以上 営業利益率: 40%前後
海外ENS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部環境に関わらず利益を出し続けられるよう生産性を向上                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 差別化とその訴求により、競争力を発揮できる案件を増やす</li> <li>- 生成AI活用のための投資</li> <li>- インセンティブ設計やトレーニングの継続改善</li> </ul> </li> </ul>	取扱高: 75億円以上 営業利益率: 30%前後
全社シナジー/ プロダクト戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語でのサービスブランドをVISASQ/COLEMANに統一</li> <li>・顧客特性に特化した2つのプラットフォームで各々の強みを伸ばす</li> </ul>	開発・IT投資: 取扱高比10%前後



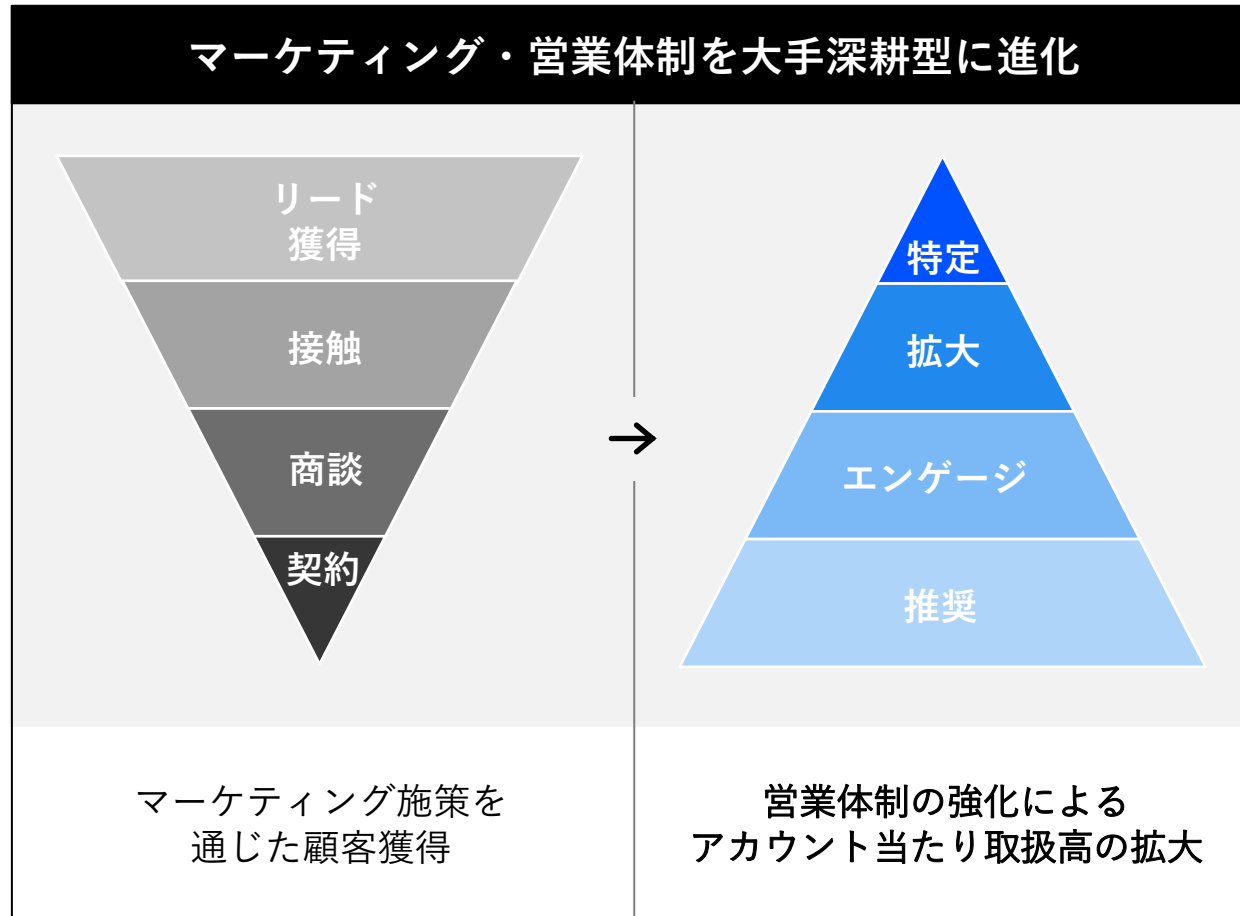
# ガイダンス：調整後EBITDAの事業別内訳

- 国内事業はFY2029を見据え、投資を積極的に継続する
- 海外ENS事業やコーポレートの効率的運用により、FY2026に20億円以上の調整後EBITDAを目指す

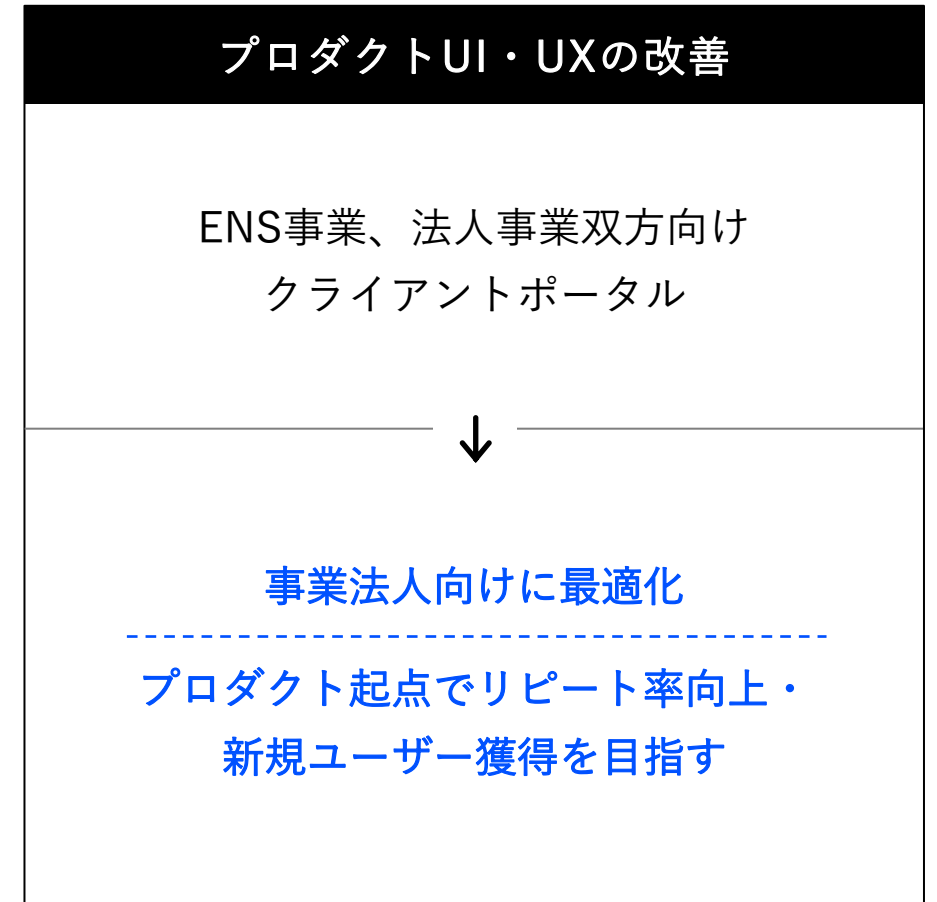
## 調整後EBITDAの内訳



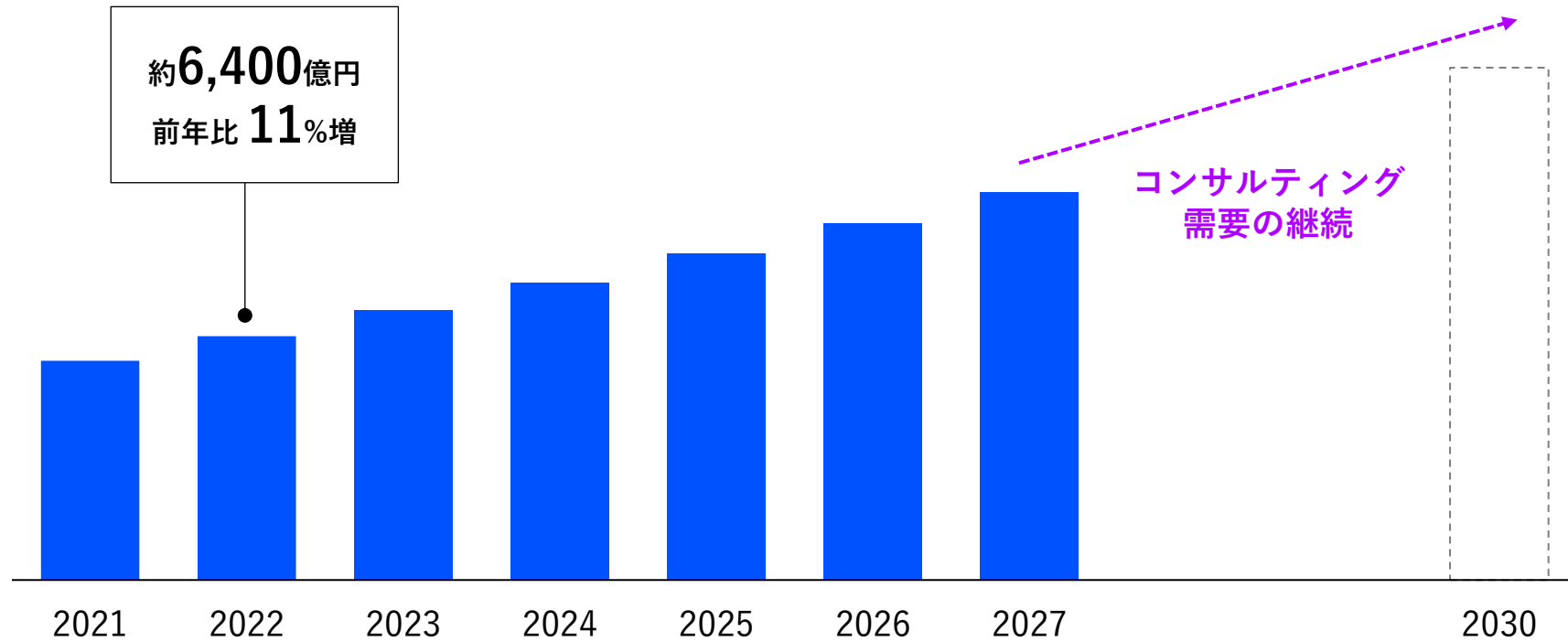
マーケティング・営業体制の進化と、事業法人向けのプロダクト最適化で、ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上を実現する



+



- 当社の主要クライアントが属する国内ビジネスコンサルティング市場への支出額は、2022年に約6,400億円（前年比11%増）に到達
- ビジネスコンサルティング市場は景気変動の影響を受けやすい市場ながら、日本においては今後も企業変革（DX）等におけるコンサルティング需要が継続すると想定される



出所: IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年~2027年」(#JPJ49210623)  
(2027年まではIDC Japanの予測。2028年以降は2027年までのIDC Japanの年平均成長率(予測)にて当社試算)

日本顧客に対する24時間体制を強化するべく、日本語話者の専任チームを米国西海岸と欧州の時間帯に新規立ち上げ予定 (FY2025~FY2026)

## 3拠点24時間体制

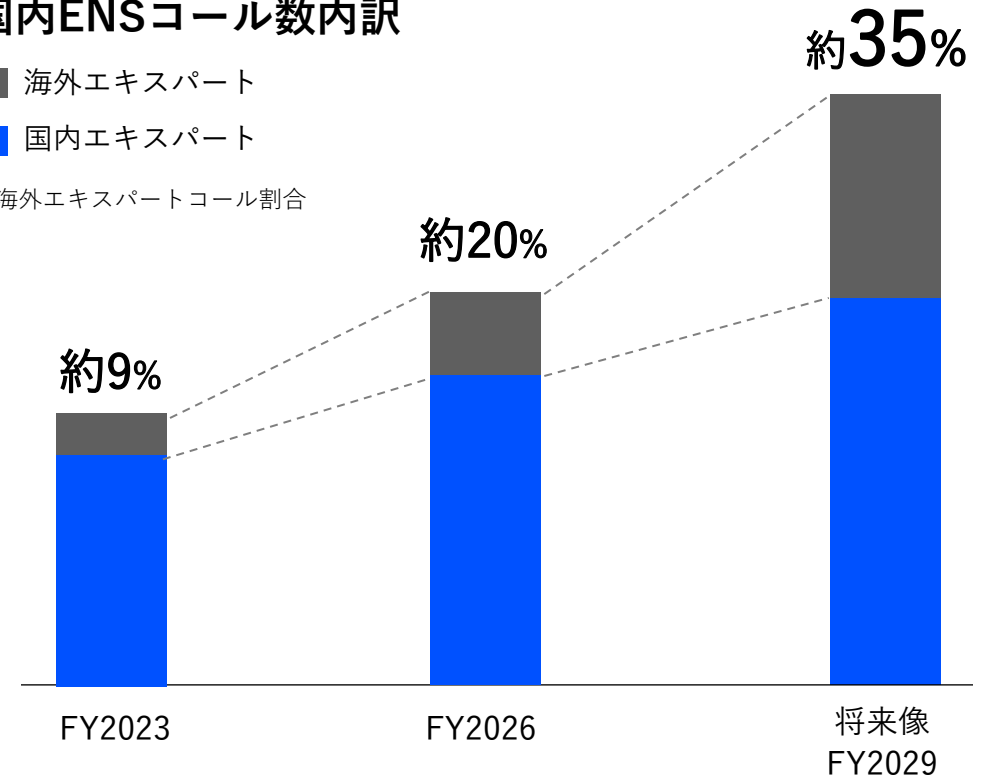


## 国内外コール数推移

### 国内ENSコール数内訳

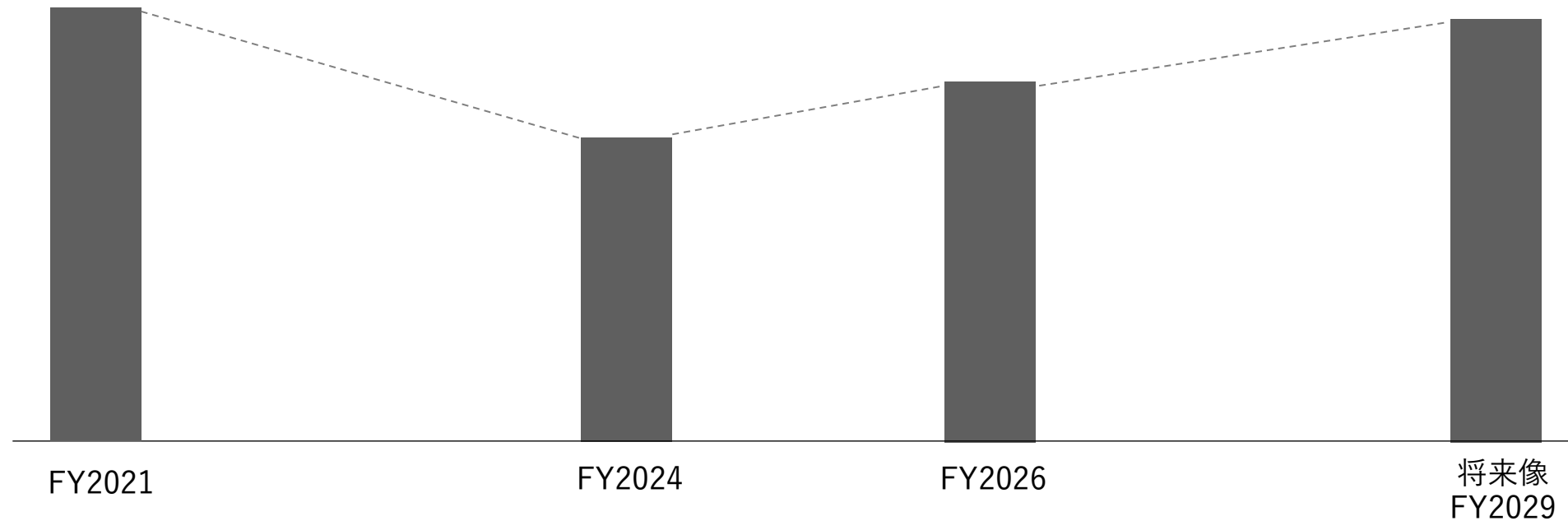
- 海外エキスパート
- 国内エキスパート

\* 海外エキスパートコール割合



- 海外ENS事業の収益性を改善するには、取扱高の成長と一人当たり取扱高の改善の両方が必須
- 大きなTAMに対し、営業やマーケティング強化による新規顧客獲得、顧客内ユーザー数増の余地は大きい
- AI投資やインセンティブ設計・トレーニングの継続改善で生産性を向上

## 直接人員一人当たり取扱高 (イメージ)

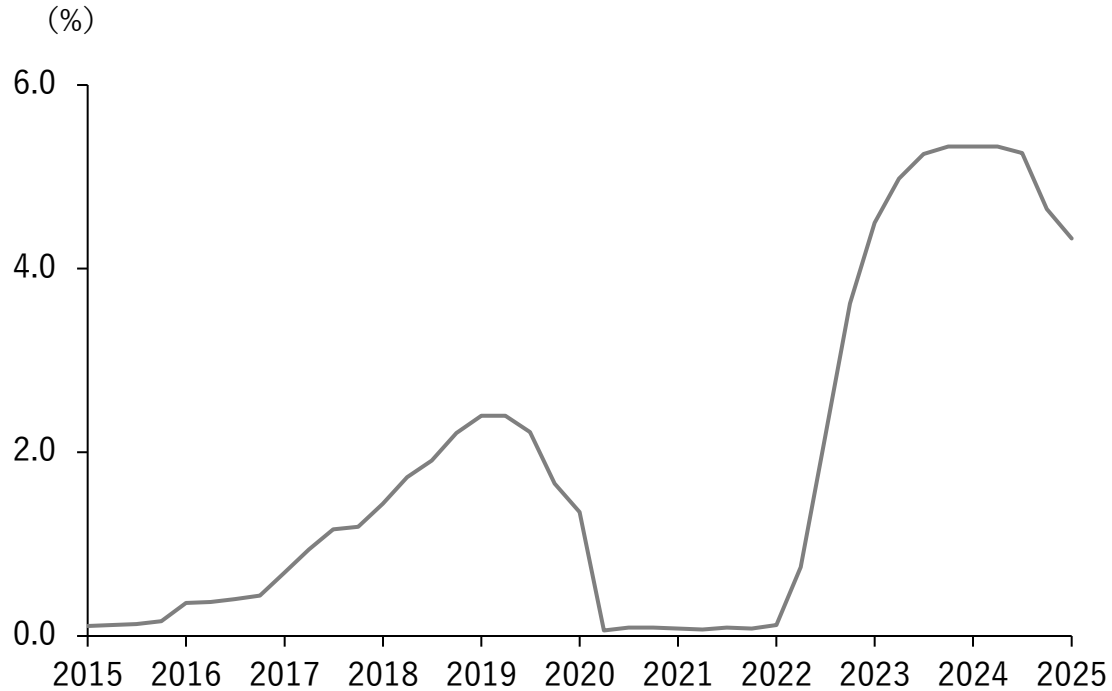


(参考)

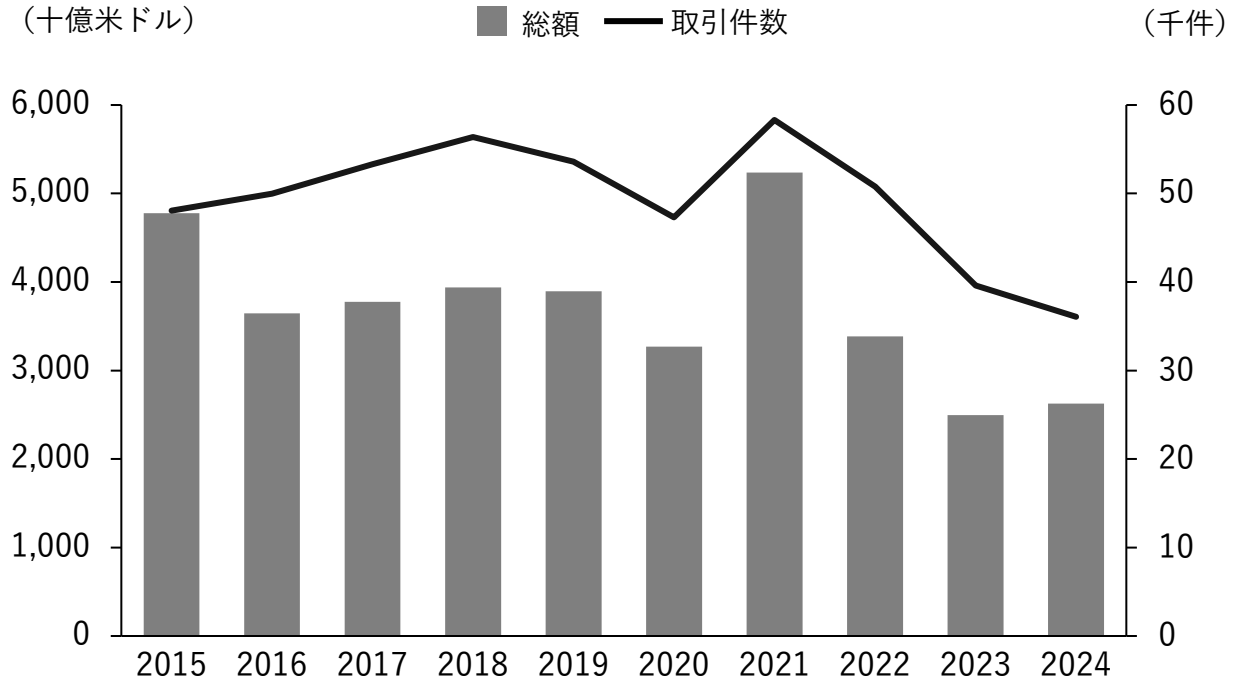
# 海外ENS事業に影響を与える外部要因：海外M&A市場の動向

政策金利は足元徐々に低下傾向。グローバルM&Aは底打ちの兆し

## 米国フェデラル・ファンド・レート



## グローバルM&A



出所: Federal Reserve Bank of St. Louis公表資料より当社作成

出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

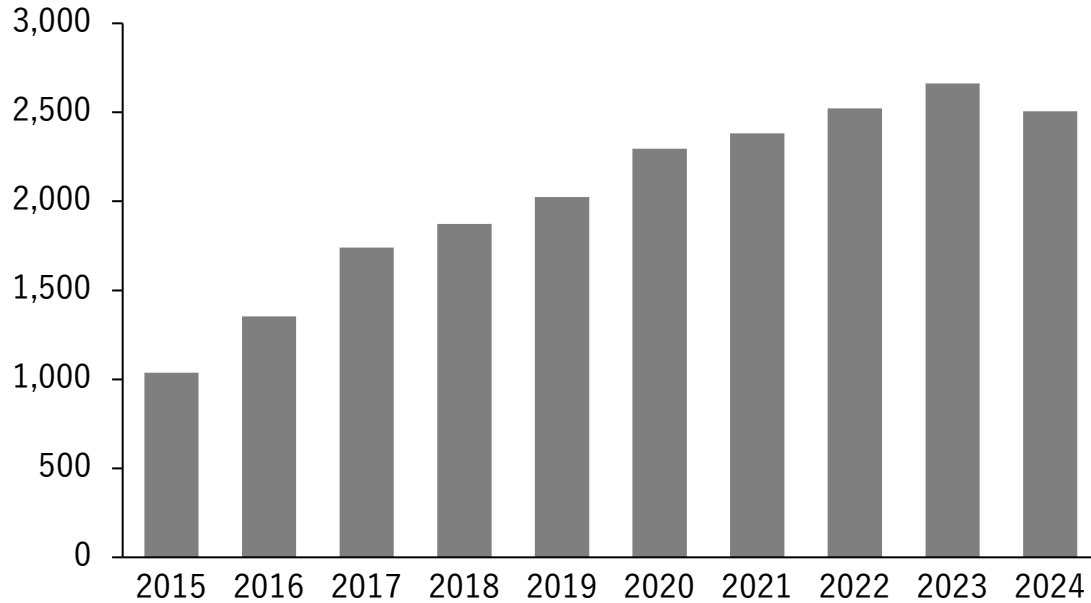
(参考)

## 海外ENS事業に影響を与える外部要因：海外M&A市場及び株式市場の動向

- プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力は積み上がっており、今後の政策金利低下見込みも踏まえ、活性化の兆し
- 米国株式は足元ボラティリティが高まるも、中長期的に成長を継続

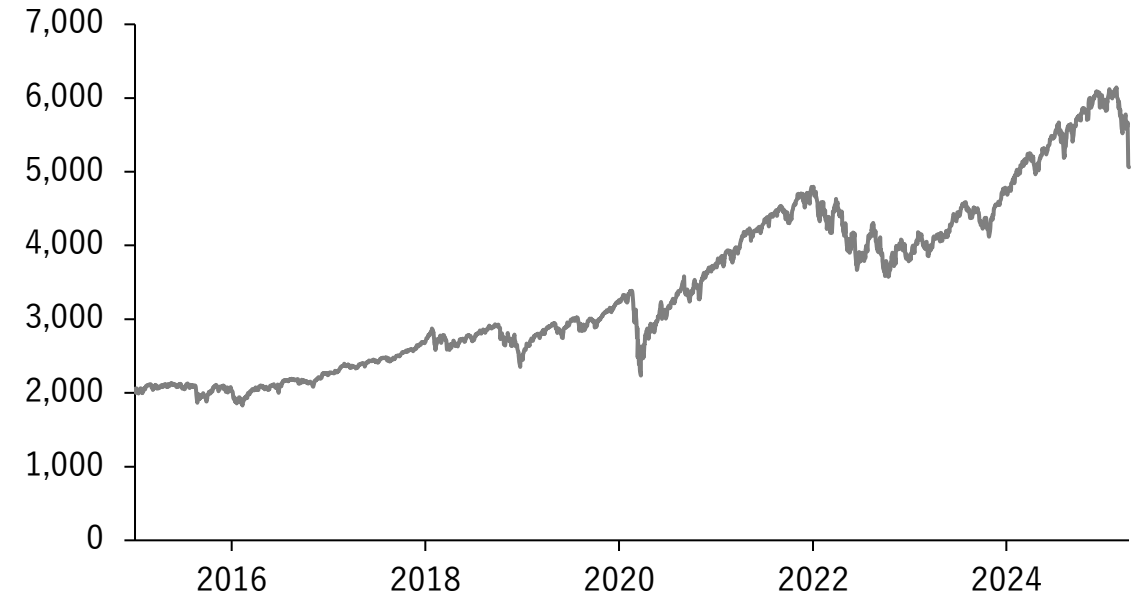
グローバル・プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力

(\$B)



出所: S&P Global Market Intelligence公表資料より当社作成

S&P 500 インデックス



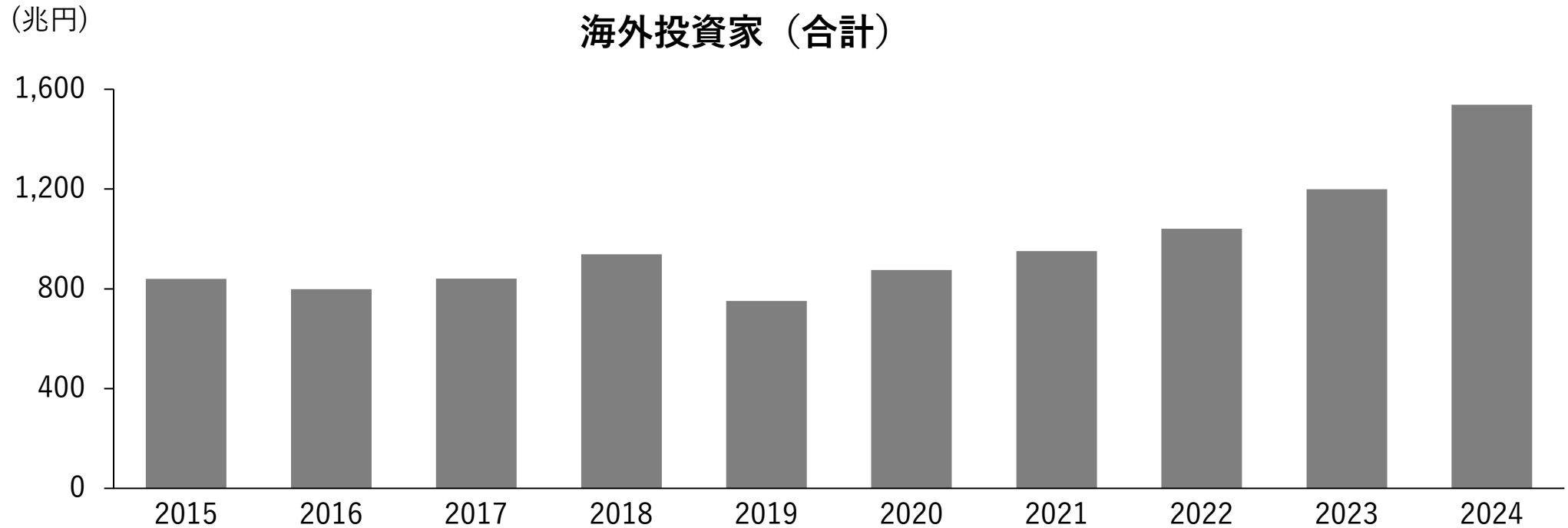
出所: S&P Global公表資料より当社作成

(参考)

## 海外ENS事業に影響を与える外部要因：日本への注目

海外投資家による日本株への注目の高まりは、日本のエキスパートマッチングに強みを有する当社には追い風

### 投資部門別株式売買状況 海外投資家（合計）



出所: 日本取引所グループ公表資料より当社作成



## Global Management Committee



代表取締役CEO

**端羽 英子**

ゴールドマン・サックス、日本ロレアル、ユニゾン・キャピタルを経て2012年3月に創業、2013年10月にサービスリリース。  
東京大学経済学部卒、マサチューセッツ工科大学にてMBAを取得。



Global ENS事業 共同代表  
(日本・プロダクト統括)

**七倉 壮**

日本政策投資銀行に入行し自治体支援、長期企業融資等を担当後、DBJキャピタルでベンチャー投資に携わる。2016年ビザスクに参画し、プロフェッショナルファーム向け事業の成長を牽引。  
一橋大学卒業。



ナレッジプラットフォーム事業  
代表

**宮崎 雄**

リクルートグループ各社での経験を経て、リクルートHD・リクルートジョブズの経営企画部門責任者として従事。2019年ビザスクに参画し法人向けマーケティング立ち上げ及びビジネス拡大に寄与。横浜国立大学卒業。



Global ENS事業 共同代表  
(海外統括)

**尾形 将行**

総務省、内閣官房出向等を経てアクセンチュア入社、戦略グループに従事。前職freeでは取締役COOとして上場を経験後、2023年9月ビザスクに参画。10月より現職。  
東京大学法学部卒、スタンフォード大学LLM、香港科学技術大学MBA。

## Global Management Committee



執行役員 CFO

**小風 守**

三菱UFJモルガン・スタンレー証券に入社し、東京/NYの投資銀行本部にて金融機関のM&A、IR等の助言業務に従事。2022年CFOとしてビザスクに参画し、買収後の財務戦略立案、コーポレート機能全般を牽引。慶應義塾大学法学部卒業。



General Counsel

**Conrad Gordon**

Stifel Financial Corp.で副法務責任者として従事後、Coleman社に参画。ビザスクでは法務、コンプライアンスをグローバルに統括するGeneral Counselに就任。デューク大学歴史学卒、ブルックリン大学法学博士（J.D.）取得。



Co-CTO

**青野 剣矢**

株式会社TKCを経て2019年ビザスクに入社。2025年よりCo-CTOとして、情報セキュリティ体制の構築及びプロダクト開発を主導。



Co-CTO

**Isaak Karaev**

Multex（2003年Reutersへ売却）など4社のソフトウェア・IT企業を立ち上げた連続起業家。2025年よりCo-CTOに就任。



Chief AI Officer

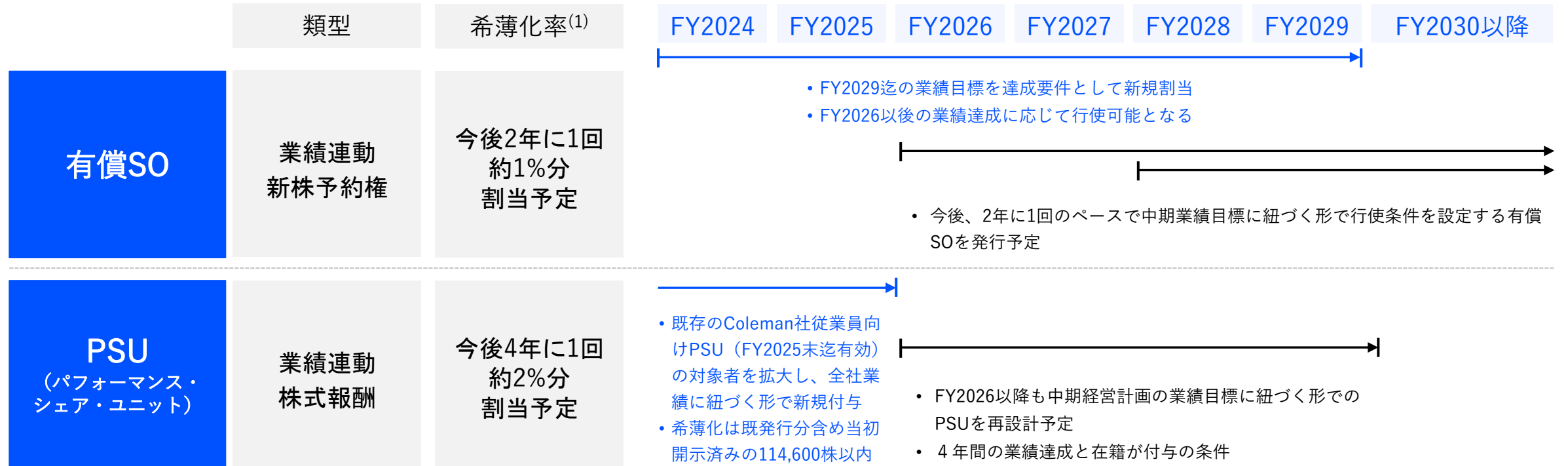
**Ilya Vadeiko**

多くの企業にてデータマネジメント及びAIによる業務効率化を主導。2025年よりChief AI OfficerとしてビザスクのAI戦略を主導。

# 新株式インセンティブの概要

- 中期経営計画の達成に向け、経営陣向けに株式インセンティブを付与。業績目標達成と株価上昇にコミット
- FY2029 (3カ年計画×2) の業績目標に沿った有償SOを新規発行するとともに、より広い範囲の従業員に対してもPSUを設計
- 今後、PSUと有償SOを併せ、年間で発行済み普通株式総数対比1%程度の希薄化を想定

## 割当・行使期間のイメージ (黒線は今後の発行予定)



(1) 2024年2月29日時点の発行済み普通株式総数 (9,204,850株) を分母とする希薄化率

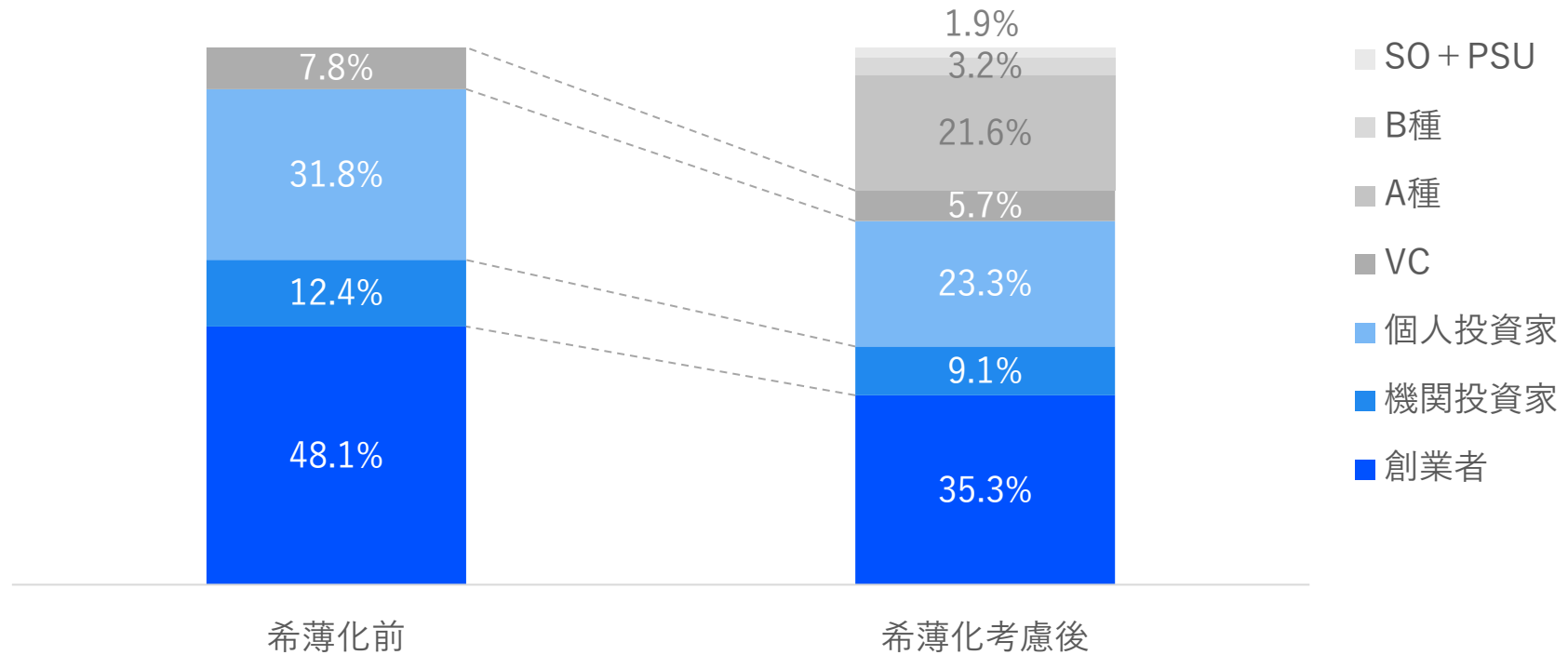
# | APPENDIX

会社名	株式会社ビザスク
本社所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ9F・10F
設立年月	2012年3月
事業内容	ビジネス分野に特化したナレッジプラットフォームの運営
代表取締役CEO	端羽英子
連結役員等の数	614人(2025年2月末)
株式数	発行済普通株式数：9,247,500株 <sup>(1)</sup> 完全希薄化後株式数：12,607,708株

(1) 2025年2月28日時点

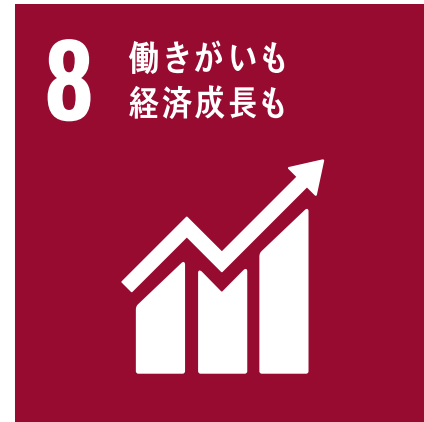
9,247,500株

12,607,708株



(1) 2025年2月28日時点 「希薄化前」の株式数は普通株式数のみ。「希薄化考慮後」の株式数は優先株式(A,B種)の累積配当相当も含めて普通株に転換された場合の株式数と、SO及びPSUを含む

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



組織、世代、地域を超えて、知見を集めつなぐことで  
世界中のイノベーションに貢献します

エキスパートの皆様の知見を、様々なニーズにつなぐことで  
知見として価値を最大化します

# (参考) 事業のリスクと対応

主な事業リスク	発生可能性 発生時期	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
競合	中 常時	<ul style="list-style-type: none"> <li>シェアの低下</li> <li>受注単価の下落</li> </ul>	<p>同種のビジネスを主に海外で展開する海外企業や、比較的小規模な国内企業等と競合が生じております。当社は、70万人超が登録する知見データベースを有し、それに基づく様々なプロダクトの提供を行っている点において独自性を見出しております。日本で同種のビジネスを展開している海外企業には、文化・価値観・言語の違い等により、日本人エキスパートの知見のデータベース化は難易度が高いものと考えております。</p>
サービスの安全性・健全性	小 常時	<ul style="list-style-type: none"> <li>クライアントの減少</li> <li>エキスパートの離反</li> </ul>	<p>エキスパートが意図せず、守秘義務に服している情報を顧客に提供してしまう可能性があります。そのため、当社では、フルサポート形式においてはマッチングの専属チームを配置しており、依頼内容において不適切と思われる事項があれば確認することにしております。また、Bizask liteにおいては、キーワードの自動検出を含め、依頼内容の確認を実施しております。また、エキスパートへの定期的なトレーニングを行うことで注意喚起を行うとともに、守秘義務の遵守に留意するように申し添えております。</p>
特定の取引先への集中	小 低下中	<ul style="list-style-type: none"> <li>取扱高の減少</li> </ul>	<p>当社の販売実績に占める割合が全体の10%を超える取引先がございますが（2024年2月末時点）、同社との取引関係は良好かつ安定的に推移しております。また、その他の顧客への販売も増加をしており、同社への販売比率は低下が進んでおります。</p>
海外展開・M&A	中 随時	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開の縮小</li> <li>コストの拡大</li> </ul>	<p>当社は国内での競争優位性を発揮しつつ、2020年4月にはシンガポールに現地法人を設置、2021年11月には米国のColemanを買収するなど海外展開を進めております。今後、更なる投資の実行を検討する場合は、その検討費用が発生する可能性のほか、国内における自社のみでの事業展開とは異なるリスクが発生する可能性がございますが、リスクを最小限にすべく十分な対策を講じたうえで事業展開を進めていく方針です。</p>

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照してください。



## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問い合わせ先：IR (email: [ir@visasq.com](mailto:ir@visasq.com))

本資料において開示を行っている経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。また、当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、本決算発表で開示することを予定しております。