

ビザスク

—

2021年2月期

第3四半期決算説明資料

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 今期の取り組み
3. 業績予想修正
4. 第3四半期までの進捗
5. 来期の方針

会社概要

会社名	株式会社ビザスク
所在地	東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ9F
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
役員数	139人（2020年11月）
株式数	発行済株式総数 8,759,050株（完全希薄化後 9,343,600株）
VC保有比率	各社合計（持株比率：10.95%）※

※上記に記載している持株比率は、2020年8月31日時点における株式名簿記載の保有株式数を、同時点での発行済株式総数で除して計算しております。



知見と、挑戦をつなぐ

私たちは、世界で1番のナレッジプラットフォームをつくります。

様々なニーズをつなぐことで、
実際に経験したことで得られた知識や意見を、知見として価値最大化します。

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。

経営陣



代表取締役CEO 端羽 英子

東京大学卒業後、ゴールドマン・サックス証券、日本ロレアルを経て、MITに留学しMBAを取得。国内投資ファンドユニゾン・キャピタルにてパイアウト投資に5年間携わった後、ビザスクを立ち上げる。



取締役CFO 安岡 徹

東京大学卒業後、JPモルガンを経て、国内投資ファンドのユニゾン・キャピタルにおいてパイアウト投資に14年間携わり、投資先企業の取締役等として価値向上を実現。ビザスクではコーポレート業務全般を統括。



執行役員 FIG事業部長 井無田 ゆりか

慶應義塾大学卒業後、JPモルガン証券にてNY/東京の内部監査に8年従事、資産運用部門にてマーケティングを担当。16年1月にビザスクに参画し、事業部長として仕組み化を牽引後、コンプライアンス担当執行役員ののち、FIG事業部を統括。



執行役員 ビザスク開発担当 田中 慶之

東京工科大学大学院修了後、大日本印刷に入社し、自然言語処理技術の研究開発や写真共有SNSの立ち上げに従事。その後、GREEにてネイティブアプリ開発のプロジェクトマネージャーを経て、17年4月にビザスクに参画。「ビザスク」のシステム開発を統括。



VPoE 鶴飼 吉行

専門学校卒業後、エンジニア、プロジェクトマネージャとして独立系SIerを複数社経験。その後、ウィルゲートにて、開発執行役員に就任。組織マネジメントを中心にプロダクト開発に従事。2020年1月にビザスク参画。



取締役COO 瓜生 英敏

東京大学大学院修了後、ゴールドマン・サックスにて国内外の多数のテクノロジー企業に対するM&A/資金調達の助言業務に約19年携わった後、ビザスクに参画。コア事業「ビザスク」の拡大と海外展開を担う。



執行役員 事業法人部長 田中 亮

早稲田大学卒業後、住友商事での化学品トレード、採用・人事コンサルティング会社を経て、15年7月にビザスクに参画。採用、CS等の様々な業務立ち上げを担った後、事業法人向けサービス全般を統括。



執行役員 PF事業部長 七倉 壮

一橋大学卒業後、日本政策投資銀行にて地方経済調査や中堅・大企業向け長期融資、DBJキャピタルにてベンチャー投資に携わる。16年5月にビザスク参画、FIG事業部長後、PF事業部を統括。



執行役員 CEO室長 ビザスクlite事業部長 宮崎 雄

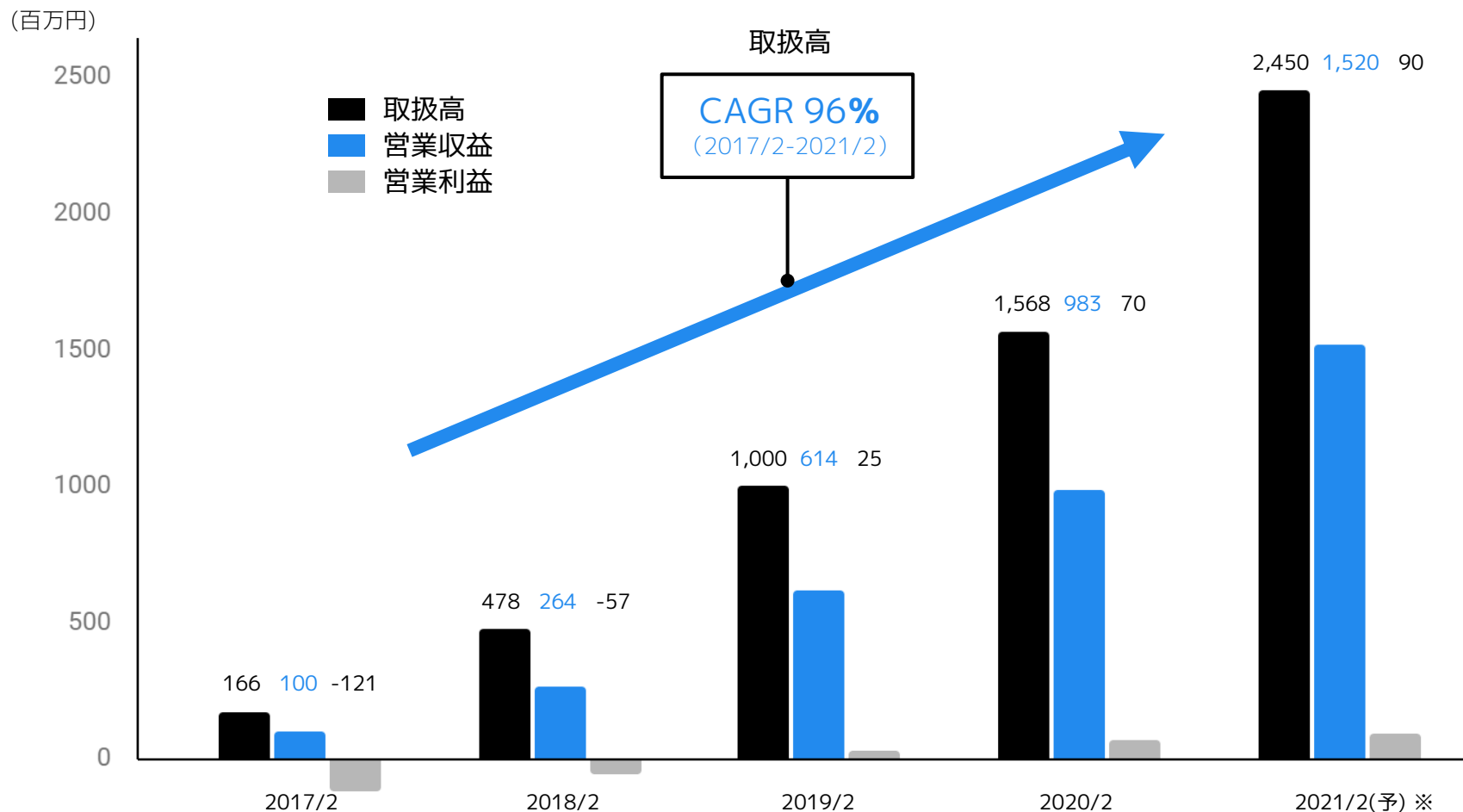
リクルートHRマーケティングに入社後、営業・新規事業開発を経て、リクルートホールディングス、リクルートジョブズの経営企画部門の責任者として従事。2019年3月にビザスクに参画、CEO室長。同12月からは、ビザスクlite事業部の事業部長を兼務。

沿革

2012年3月	株式会社walkntalk設立
2012年12月	「ビザスク」β版運用開始
2013年10月	「ビザスク」を正式リリース
2014年11月	株式会社ビザスクへ商号変更
2016年12月	帝人「One Teijin Award」の包括的支援プロジェクトを受託（現ビザスクprojectの初案件）
2017年4月	海外対応専任チーム「VQ Global」を発足
2018年1月	BtoB向けのwebアンケート調査「ビザスクexpert survey」を提供開始
2018年2月	第4回「日本ベンチャー大賞」女性起業家賞（経済産業大臣賞）を受賞
2018年6月	経済産業省により「J-Startup」企業に選定
2019年6月	「ビザスクweb展示会」リリース
2019年8月	フルサポート形式「ビザスク」、セルフマッチング形式「ビザスクlite」、グローバル対応強化に向けてサービス英語名称を「VQ」へ
2019年12月	シンガポール共和国に駐在員事務所を設立
2020年1月	セルフマッチング形式「ビザスクlite」においてチームプランを提供開始
2020年4月	シンガポール共和国に現地法人「VISASQ SINGAPORE PTE.LTD.」を設立
2020年12月	「ビザスクboard」リリース

業績の推移

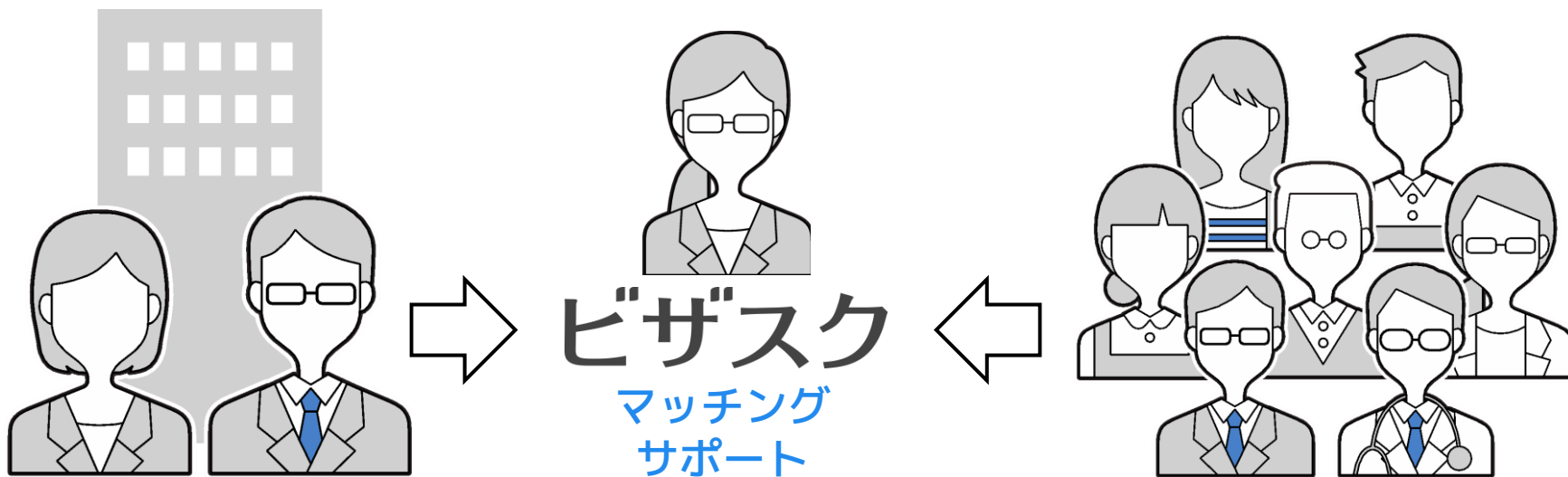
- 国内有数の知見プラットフォームとしての競争優位性を拡大
- 今期も高成長を実現し、国内最大プレイヤーとしての地位を強化



※ 2021年1月14日付「業績予想の修正に関するお知らせ」による修正値

ビザスクとは

- ビジネス領域に特化した日本有数のナレッジシェア・プラットフォーム
- 「スポットコンサル=1時間インタビュー」という短時間取引を、テクノロジー x 高度なオペレーションでマッチング



依頼者：アドバイス/調査ニーズ

マッチング実績 **累計約80,000件** ※2020年12月末時点

時間単価が高い社外の知見も複数活用

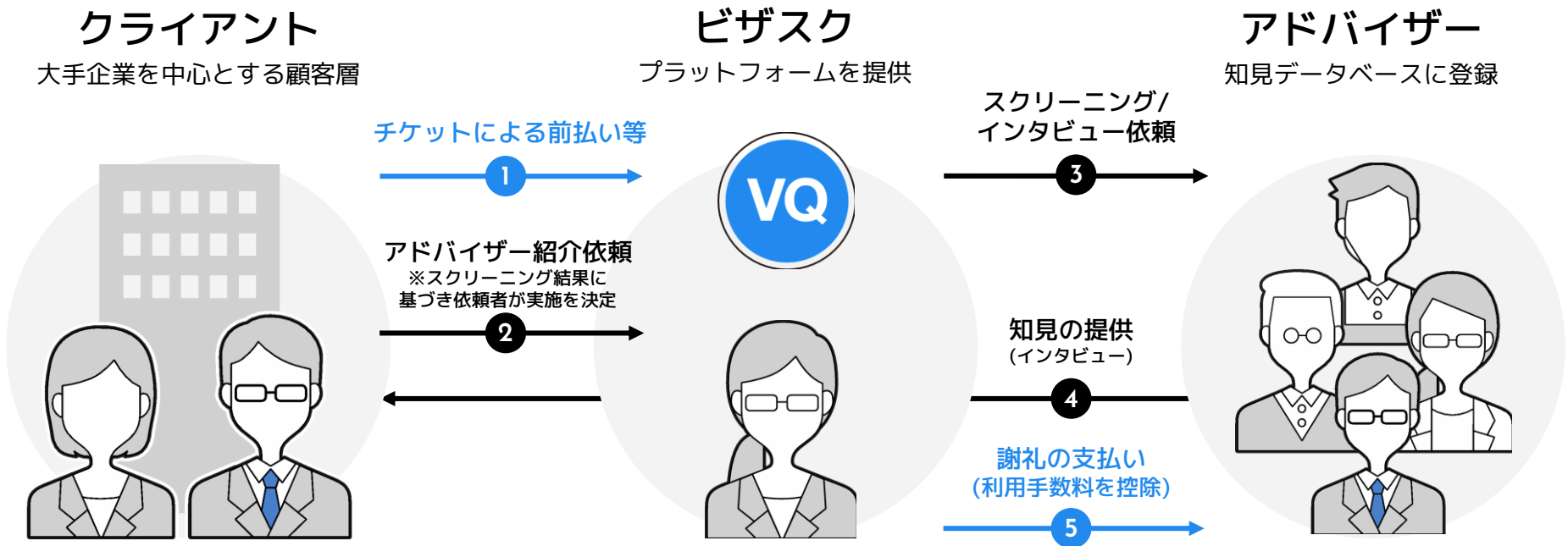
アドバイザー：ビジネス知見を活かす機会

約130,000人 ※2020年12月31日時点

忙しい人もスキマ時間を活かして活躍

ビザスクinterviewのビジネスモデル

- ビザスクスタッフがマッチングをフルサポートする、**ビザスクのコアサービス**
 - ご依頼案件毎に、アドバイザーの候補者リストを作成
 - 事前にスクリーニングアンケートを実施、高精度なマッチングを実現
 - 実施日の日程調整までサポート



- サービスの流れ
- お金の流れ

1時間インタビューの価値

- 説得力のある一次情報を提供
- レポートや書籍より広範・ピンポイントな情報収集手段
- 1時間ならではの気軽さ、1時間ならではの出会い

新規事業の創出

- ・ 新規参入に向けた初期調査
- ・ ユーザーインタビュー
- ・ 技術的アドバイス
- ・ 出口探索

組織・業務課題の解決

- ・ 組織/制度に関する事例調査
- ・ 業務プロセス改善

投資先の デューデリジェンス

- ・ 投資検討業界の初期調査
- ・ ユーザーインタビュー
- ・ サイトビジット

事例インタビューより抜粋

業界経験者の生の声ならではの
“説得力”, “肌感覚”, “現場感”

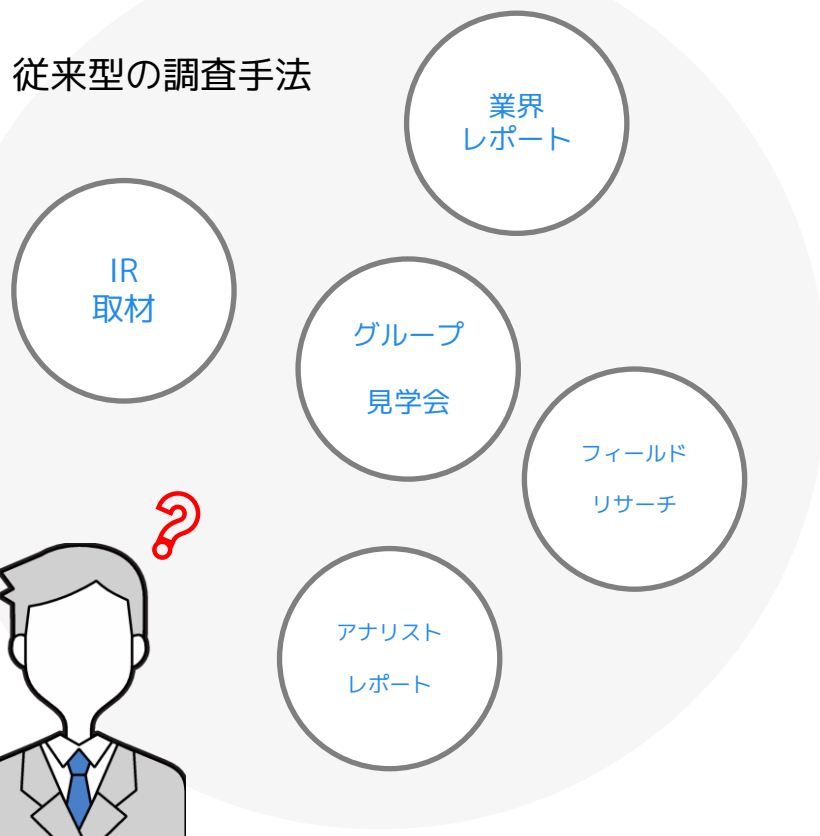
1時間インタビューならではの
“レポートとは異なり、対話型で深掘りしていける”
“業界の影響力のある方に出会えた”
“スポットコンサルなら比較的手ごろな金額”

ビザスクならではの
“求めている情報を持っている方に出会うための、
時間を含めたコストを下げる事が出来る”

金融機関における活用方法

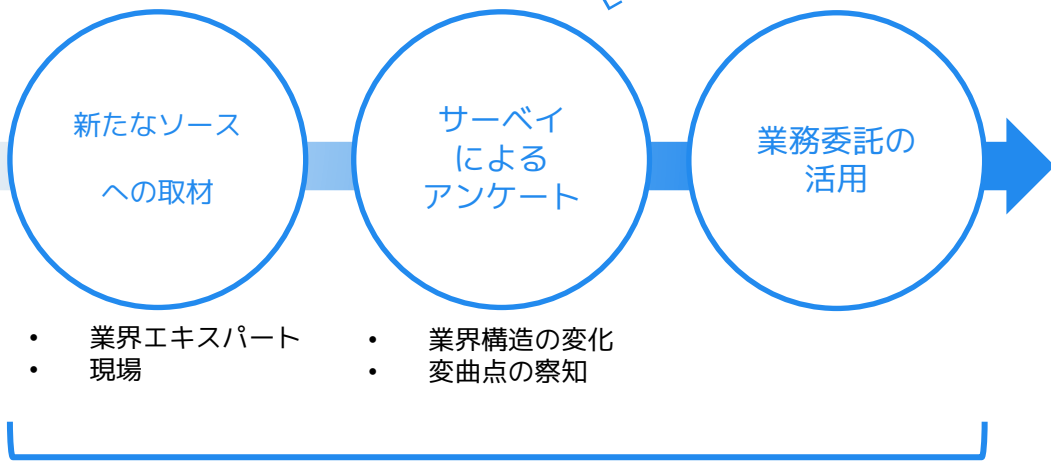
- PEファンド、ヘッジファンドが先行して積極的に使用
- 独自の調査手法の獲得のため、資産運用会社においても導入が進捗
- エンゲージメント投資、ESG投資に向けた提案力の強化方針も追い風

従来型の調査手法



独自の調査手法の獲得

エンゲージメント投資
ESG投資の推進



ビザスク

(参考) インタビューの例

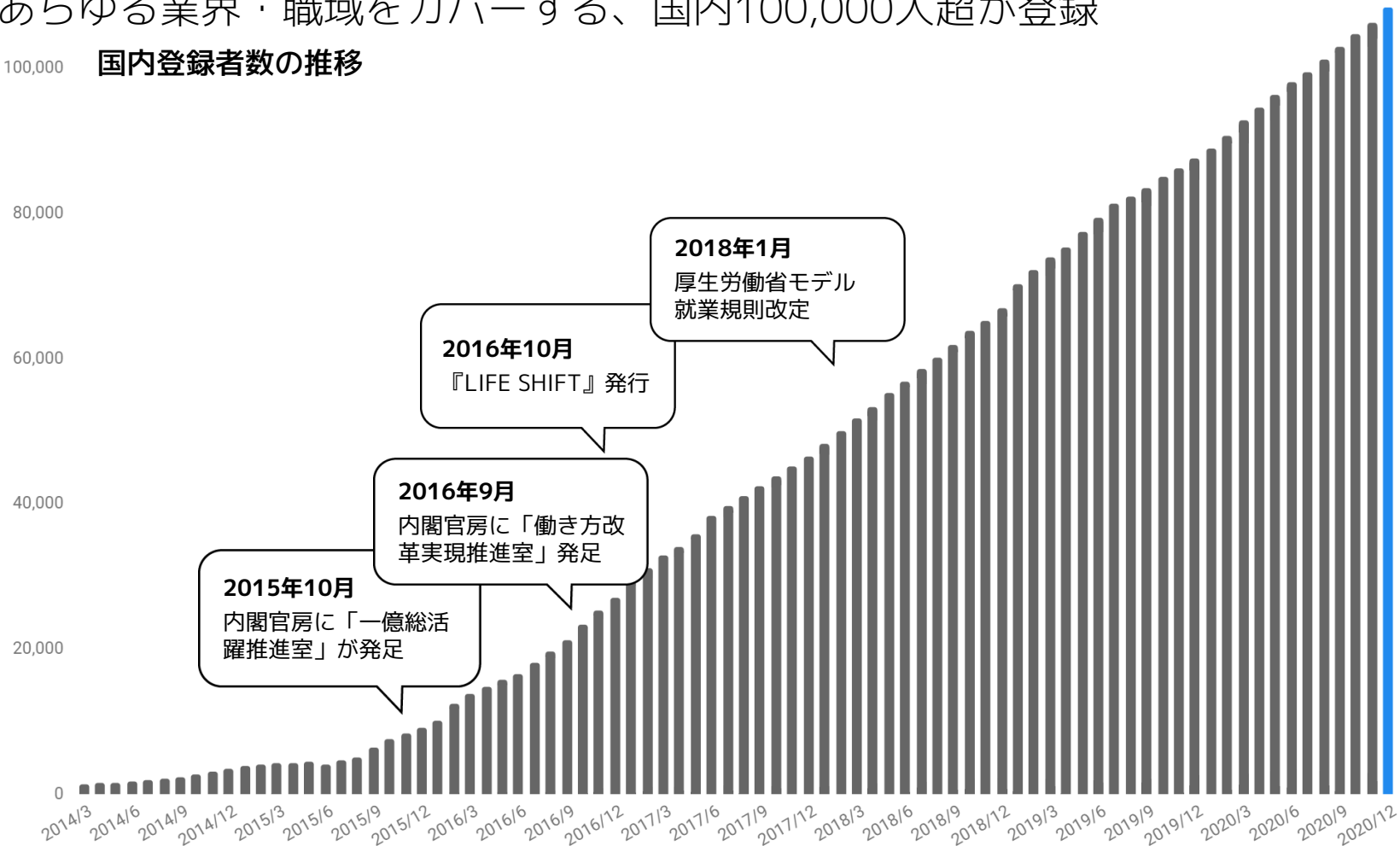
- ビザスクliteにおいて、公開されている案件がご覧になれます
<https://service.visasq.com/>



「1時間」だから参画する多様なアドバイザー

- 「働き方改革」黎明期から、個人の新たな活躍機会を提唱
- あらゆる業界・職域をカバーする、国内100,000人超が登録

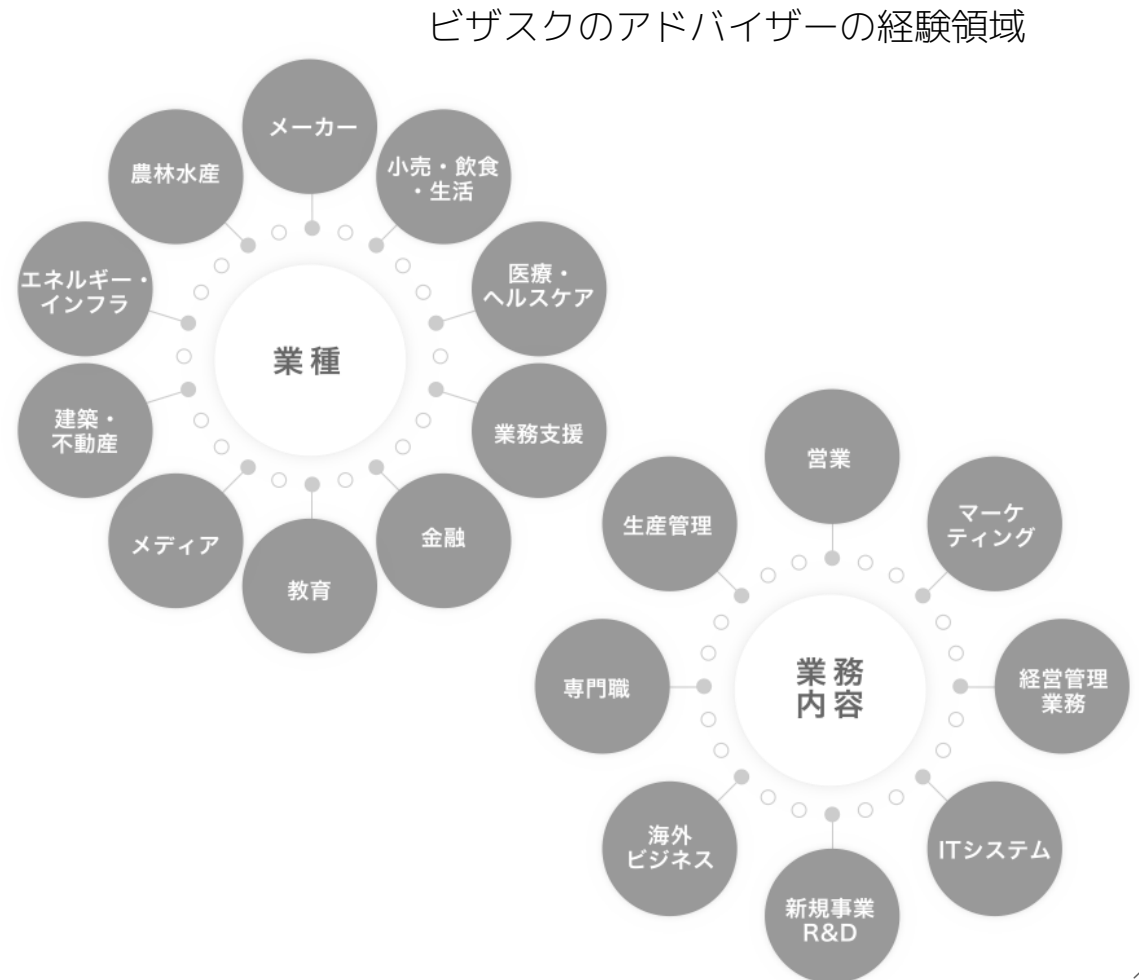
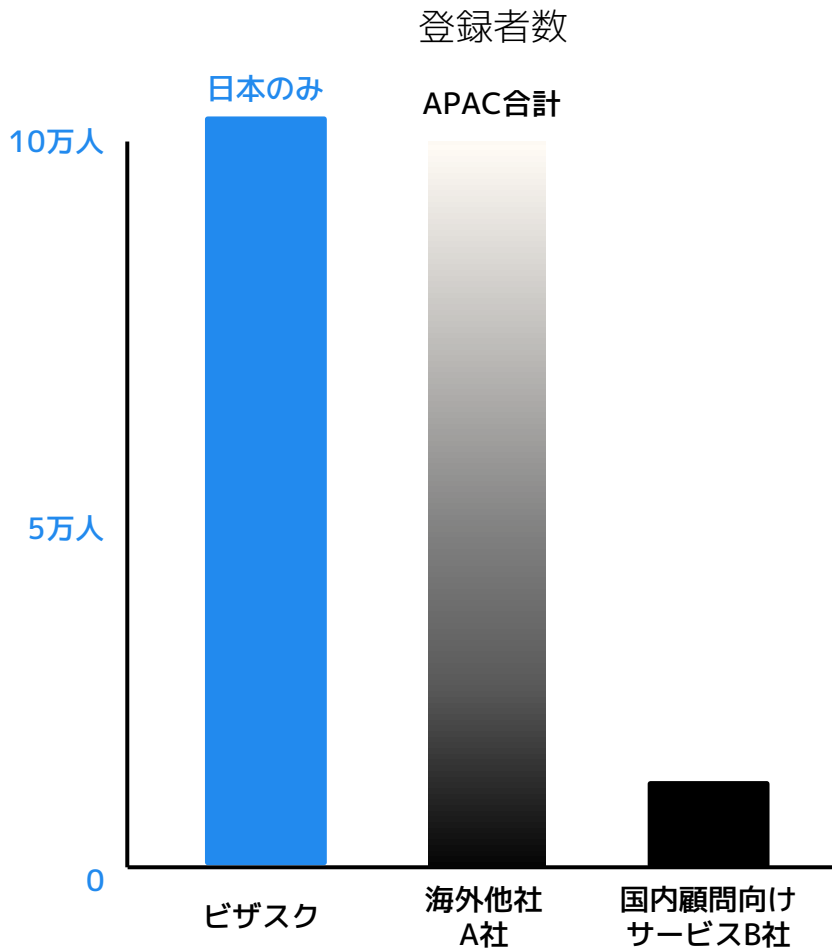
(人) 100,000 国内登録者数の推移



※ 2020年12月31日時点算出。各月末時点の退会者を除く。「国内登録者数」は、当社日本語webサイトにて登録をした人数の合計であります。国内登録者は、知見を提供する個人（アドバイザー）と、これを求める個人（ビザスクliteにおける依頼者。また、ビザスクliteを活用するための契約を締結した法人に所属し、当該契約に基づき登録された個人を含む。）に分かれております。いずれの登録者もアドバイザーとしてフルサポート形式「ビザスク」及びセルフマッチング形式「ビザスクlite」で活動することができ、また、依頼者として「ビザスクlite」を利用することができます。

良質で充実したアドバイザー基盤

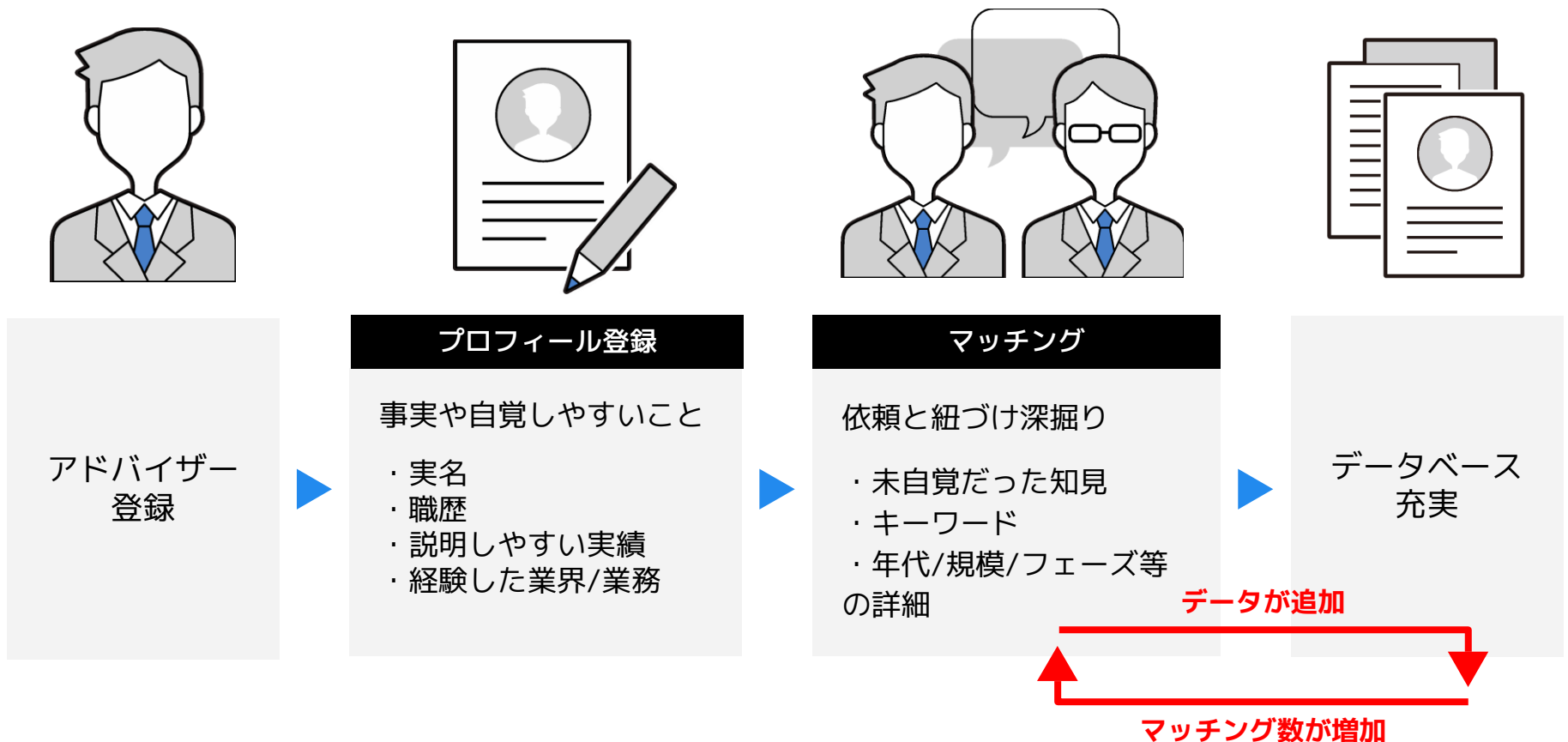
- 既存の専門家ネットワークと比較してもビザスクは登録者が多く、対象層は広い
ため**幅広い業種・業務を網羅することが可能**



※ビザスクのデータは2020年12月末時点

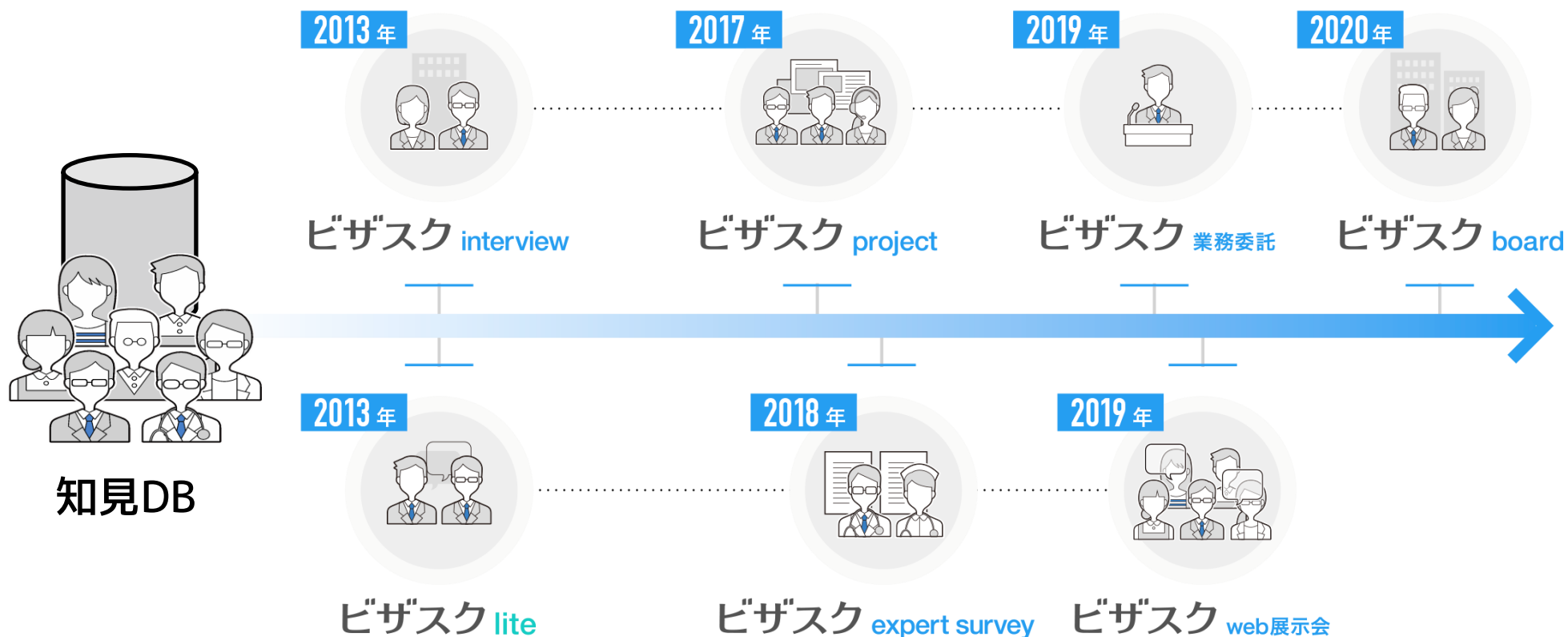
プラットフォームの価値が向上するメカニズム

- アドバイザー数の増加 × マッチング数の増加 = データの量&質の向上
 - プラットフォームの価値の向上「求める知見が迅速、的確に見つかる」
 - さらなる依頼増につながる好循環のサイクル
- アドバイザーの知見のデータベース化が**高い参入障壁**につながる



知見データベースをもとに、サービスを開発

- 知見データベースが、ビザスクの付加価値の源泉
- ビザスクinterviewをコアサービスとしつつ、新規プロダクトを開発していく



(参考) サービス一覧

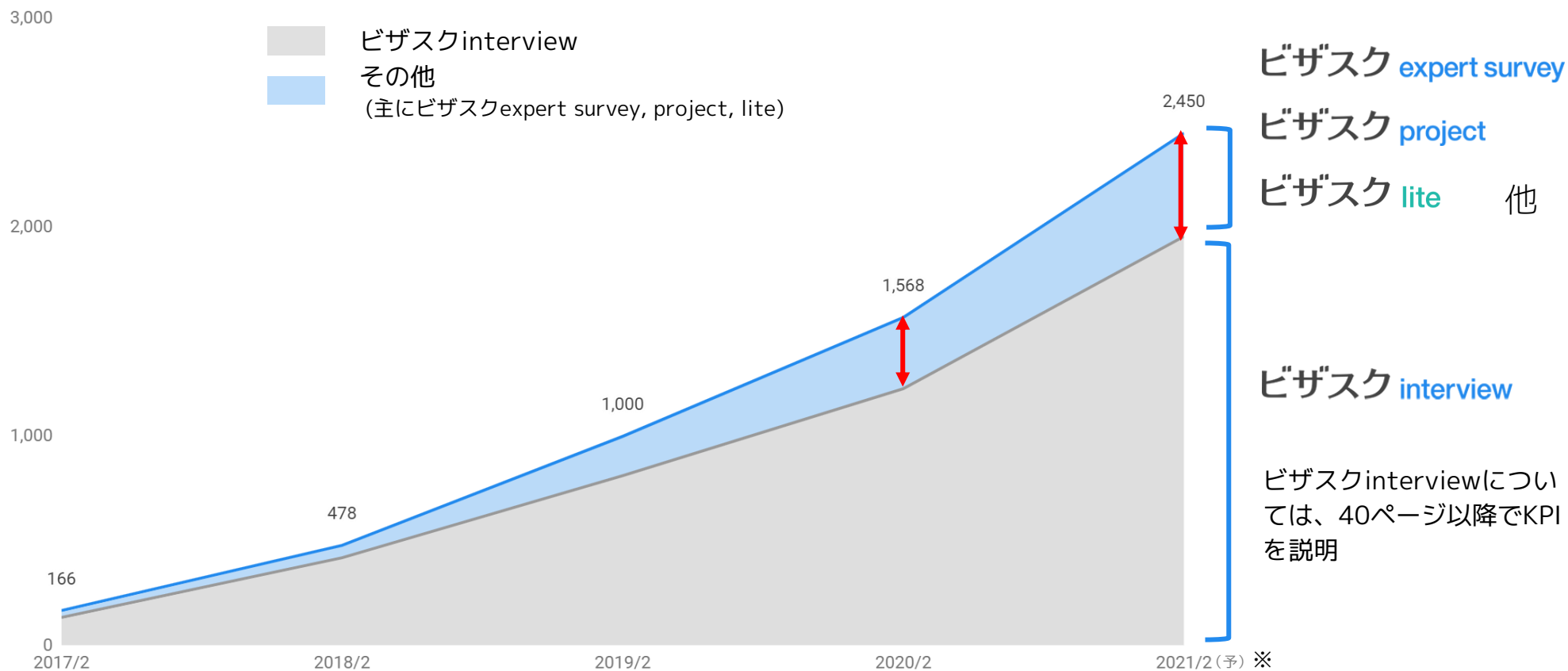
	内 容	クライアント	テイク レート
フルサポート	ビザスク interview 1時間単位での 対面インタビュー／電話会議 ビザスクメンバーがフルサポート	事業法人 プロフェッショナルファーム (コンサルティング会社& 金融法人) 海外クライアント	60%強
	ビザスク project アドバイザーの知見を活用しつつ 社内事業提案制度を伴走支援		
	ビザスク expert survey BtoBの特定領域における オンラインアンケート調査		
	ビザスク 業務委託 幅広い業界のアドバイザーが 柔軟な時間設定でご支援		
	ビザスク web展示会 登録アドバイザー全体から募る 「アイデア募集」		
	ビザスク board 社外取締役のマッチング		
セルフ	ビザスク lite 1時間単位での 対面インタビュー／電話会議 web上でセルフマッチング	個人 スタートアップなど	30%

サービ
スまた
は案件
により
異なる

全社取扱高の内訳と、新プロダクトの拡大

- コアビジネスである「ビザスクinterview」は、着実に成長
- 知見DBを活かし、新プロダクト群による寄与が拡大中

(百万円)



※ 2021年1月14日付「業績予想の修正に関するお知らせ」による修正値

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 今期の取り組み
3. 業績予想修正
4. 第3四半期までの進捗
5. 来期の方針

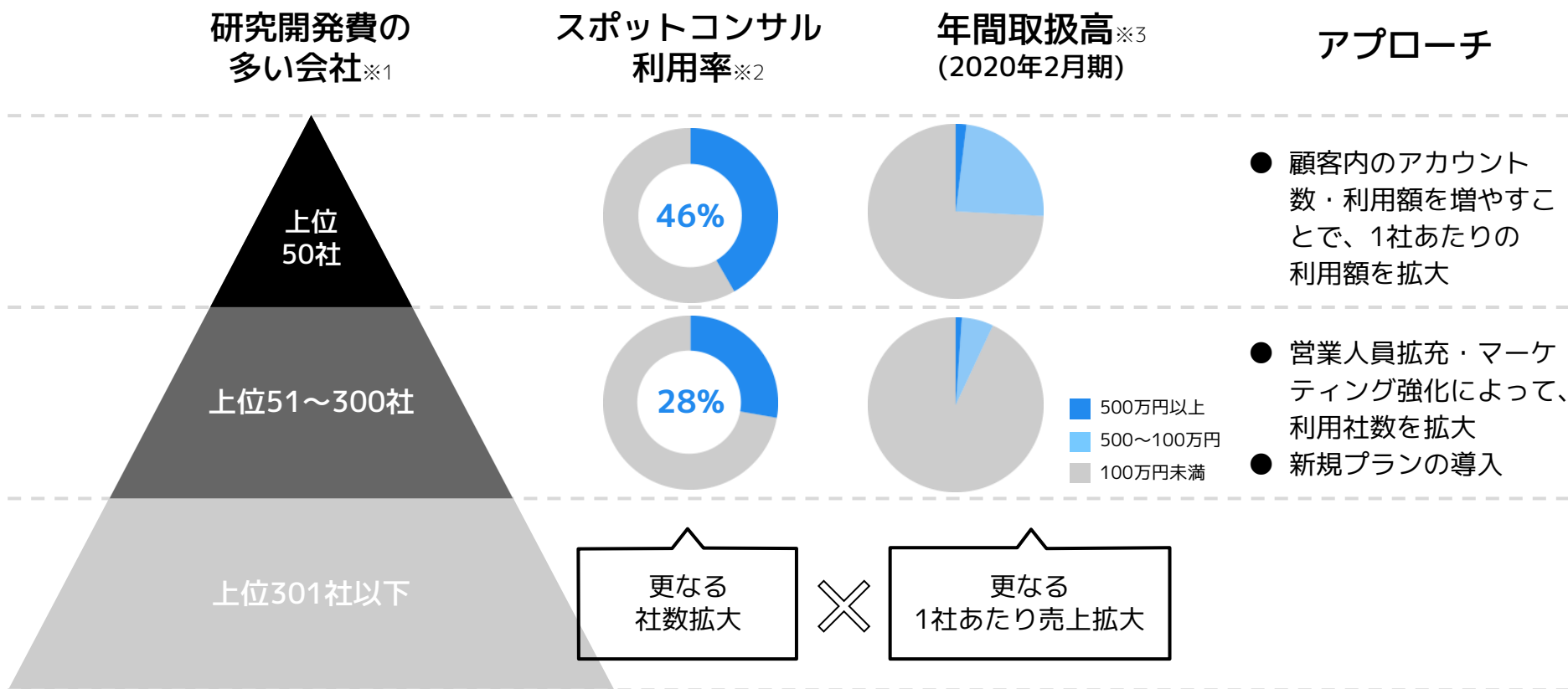
2021年2月期における主な重点活動事項

- 新規の法人クライアント口座数増加のため、広告宣伝費を積極的に投入
- 既存顧客については、1口座あたり取扱高の拡大を狙う

事業法人	<ul style="list-style-type: none">● 新規顧客獲得のため、広告宣伝費を積極的に投下予定
プロフェッショナル ファーム (コンサルティング会社 & 金融法人)	<ul style="list-style-type: none">● 既存顧客内での利用の促進と他部署への横展開● ヘッジファンド、証券会社、地銀などへの営業強化
海外クライアント	<ul style="list-style-type: none">● シンガポールに現地法人を設立（2020年4月）● 日本人アドバイザーの紹介をコアバリューとして展開
全般	<ul style="list-style-type: none">● ビザスクexpert survey、ビザスクliteの加速

国内市場の顧客拡大：事業法人へのリーチ拡大

- 研究開発費の大きい顧客へのリーチを活かし、1社あたり利用額を拡大
- 新規プランの導入を検討し、すそ野の拡大による取引社数を目指す



※1 「研究開発費の多い会社」 出所： 開発費ランキング:各社決算発表・有価証券報告書（東洋経済オンライン調べ）より、当社作成

※2 当社におけるスポットコンサル利用：研究開発費上位企業において2017年3月～2020年2月まで「ビザスクinterview」利用実績有顧客

※3 研究開発費上位企業における2020年2月期のスポットコンサル年間取扱高

(参考) 多種多様な大手事業法人が利用

導入企業例

TOYOTA

Panasonic

Asahi

Orchestrating a brighter world
NEC


KONICA MINOLTA

Tomorrow, Together
KDDI

DAICEL

 **MITSUBISHI
ELECTRIC**
Changes for the Better

OMRON

kuraray

今日を愛する。
LION

 **住友理工**

MOTION & CONTROL™
NSK

 東京メトロ

TEIJIN

LIXIL

NTT DATA

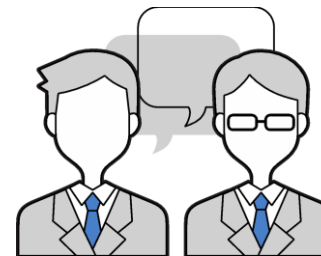
RICOH

ZEON

 SB Innoventure

国内市場の顧客拡大：プロフェッショナルファームへの浸透

- プロフェッショナルファームは、情報サービスへの予算が大きい。
 - コンサルティングファーム：部門・部署拡大による利用者数を拡大
 - 金融：大手優先でアカウントを拡大



プロフェッショナルファームの例

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 戦略系コンサル ● 総合/IT系コンサル ● シンクタンク ● 会計系コンサル ● 再生系コンサル ● 人事系コンサル ● 外資系投資銀行 | <ul style="list-style-type: none"> ● 国内証券 ● M&Aアドバイザリーファーム ● 投資ファンド ● ベンチャーキャピタル ● アセットマネジメント / ヘッジファンド ● 都銀/地銀他国内金融 他 |
|---|--|

顧客浸透度

新規開拓
↓
部署内で浸透
↓
他部署へ展開

利用額

一人当たり
利用金額の
増加



海外市場の拡大：国内実績を活用した海外展開

- OUT-IN、IN-OUTのニーズを獲得しながら、海外展開を加速
- 20年4月にシンガポールに現地法人を設立。現地採用等により、8名体制を確立済



	当社の強み	戦略
Out - IN (海外企業⇒日本)	<ul style="list-style-type: none"> ● 圧倒的な国内データベース 	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバル顧客の海外拠点を開拓 ● 海外拠点開設による営業、マーケティングを開始
IN - Out (国内企業⇒海外)	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内マッチングのノウハウ ● 本格投資前のフェーズでのマッチング実績は30カ国超 ● 大手の国内クライアントへのリーチ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外アドバイザー獲得への投資 ※ DeepBench社との協働 ● 顧客へのマーケティング

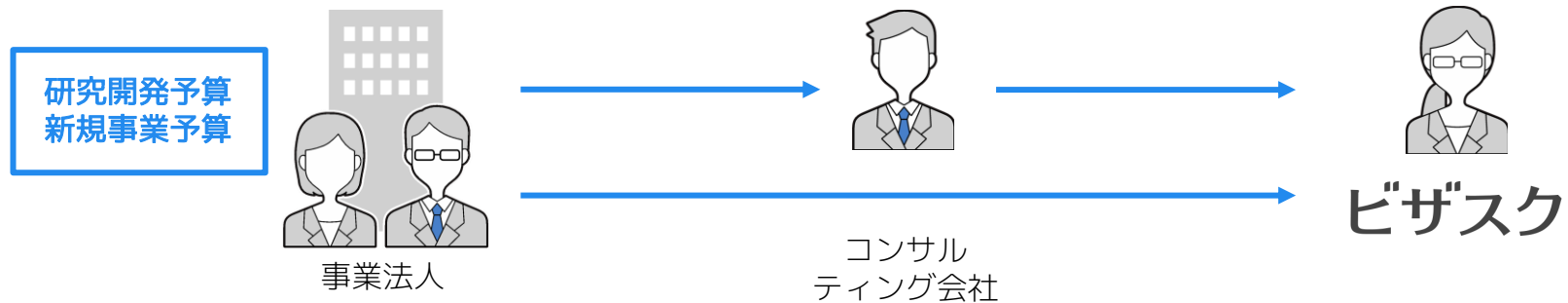
※ 詳細は、2020年7月14日付「DeepBench Inc.との資本業務提携に関するお知らせ」をご参照ください

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 今期の取り組み
3. 業績予想修正
4. 第3四半期までの進捗
5. 来期の方針

新型コロナウイルスの長期的な影響 (クライアント側)

- リセッション下でも、企業における研究開発予算や、新規事業予算は底堅い

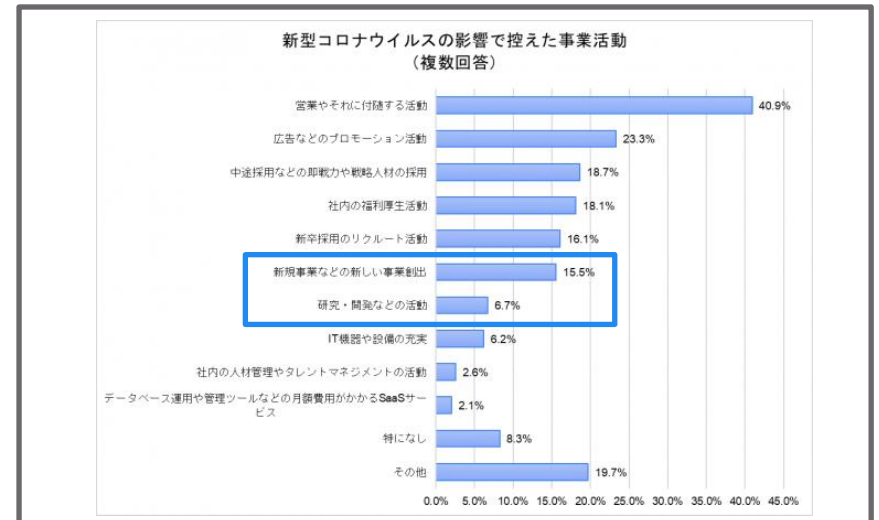


主要企業は新型コロナウイルスの逆風下でも研究開発投資を積み増す。2020年度の研究開発費を明らかにした企業のうち、**約8割が19年度実績以上を計画している**ことが分かった。医薬品や電子部品で増額が目立つ。目先の需要減に対応して設備投資は6割の企業が抑制するが、中長期の種まきは欠かさない。

日経平均株価の採用銘柄のうち直近で決算を発表した3月期、12月期の143社を対象に調べた。研究開発の計画を明らかにしたのは32社で、うち26社が前年度を上回る見通しだ。**例年、増額する企業の割合は6~7割で、これを上回る。**

日本経済新聞 2020年6月12日

・研究開発費「増額」8割 設備投資「絞る」6割



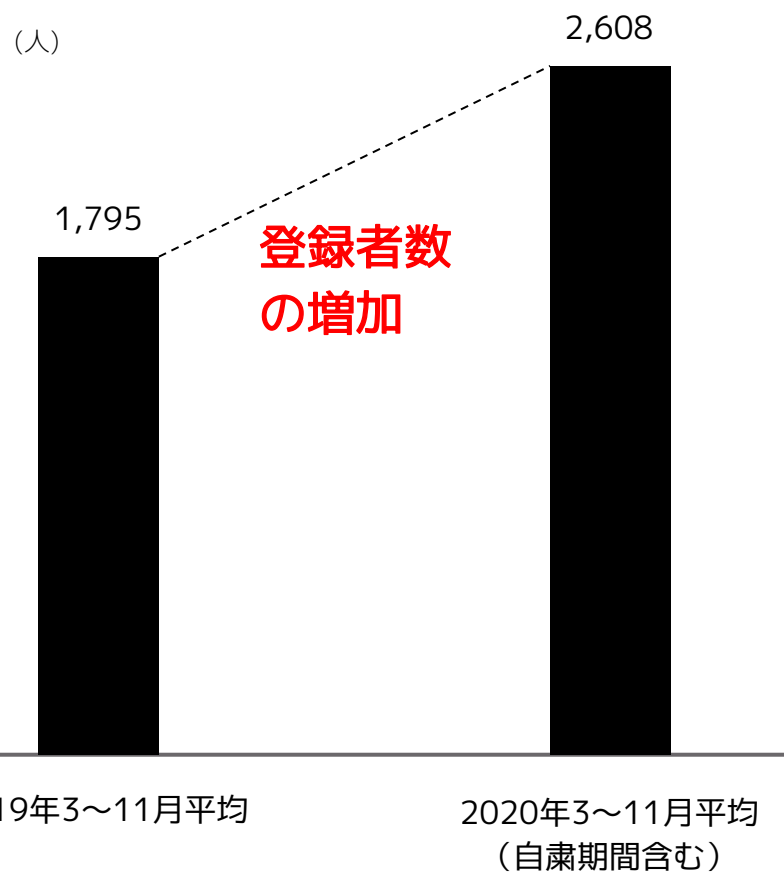
アスタミューゼ株式会社 2020年5月27日リリース

・【緊急事態宣言解除で見える企業活動】コロナ禍の選択と集中。「営業」「広告プロモーション」を控える一方で、「新規事業」「研究・開発」は継続。

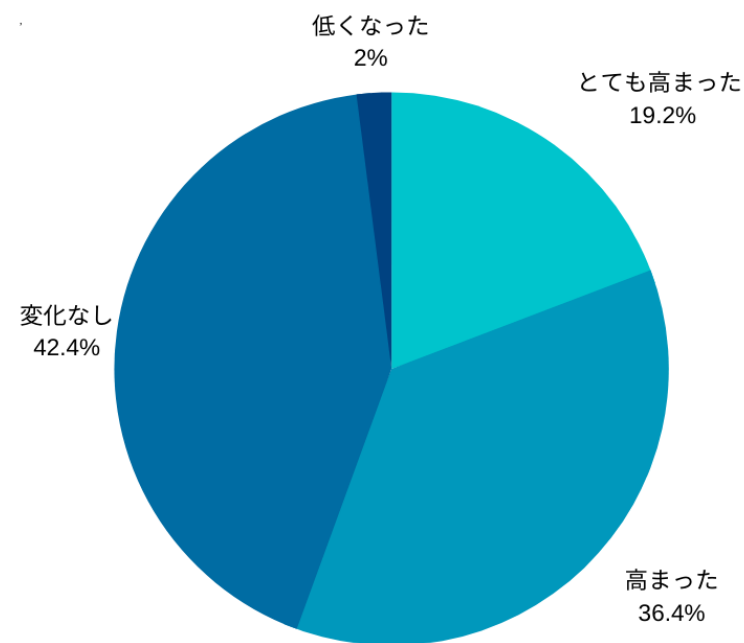
新型コロナウイルスの長期的な影響（アドバイザー側）

- リモートワークの普及により、個人による本業以外での活動が活発化する

アドバイザーの新規登録者数（単月平均）の比較



コロナ禍の影響で、ビザスクでの活動意欲に変化はありましたか？



株式会社ビザスク 2020年8月7日リリース
・5割以上が「とても高まった」「高まった」と変化 | コロナ禍における時間の使い方・働き方への意識調査

業績ハイライト

- 3Q(9-11月)における、取扱高は前年同期比+65.0%を達成
- 業績の好調により、3Qにおいて繰延税金資産を計上。純利益が増額

(百万円)	2021年2月期 第3四半期 (2020年9月－2020年11月)			2021年2月期 第3四半期累計 (2020年3月－2020年11月)			通期業績予想 (旧予想)	
	当3Q	前年同期 (前3Q) (2019年9月－11月)		3Q 累計	前年同期 (2019年3月－11月)		予想値	進捗率
		実績	増減率		実績	増減率		
取扱高	691	418	+65.0%	1,782	1,120	+59.0%	2,250	79.2%
営業収益	435	264	+64.8%	1,126	697	+61.5%	1,400	80.4%
営業利益	71	36	+95.9%	131	61	+114.9%	55	239.2%
経常利益	71	36	+94.9%	123	57	+114.5%	48	257.0%
当期純利益	76	43	+77.9%	127	54	+132.7%	36	355.4%

※ 旧予想：2020年7月14日発表

上方修正を実施

- 通期業績予想を上方修正。足元でも第4四半期は好調を維持

(百万円)	通期業績予想 (旧予想)		通期業績予想 (新予想)			
	予想値	前期比	予想値	前期比	増減額	増減率
取扱高	2,250	+43.4%	2,450	+56.3%	200	+8.9%
営業収益	1,400	+42.3%	1,520	+54.5%	120	+8.6%
営業利益	55	△23.0%	90	+25.8%	45	+63.6%
経常利益	48	△16.1%	79	+38.0%	31	+64.6%
当期純利益	36	△31.9%	95	+79.7%	59	+163.9%

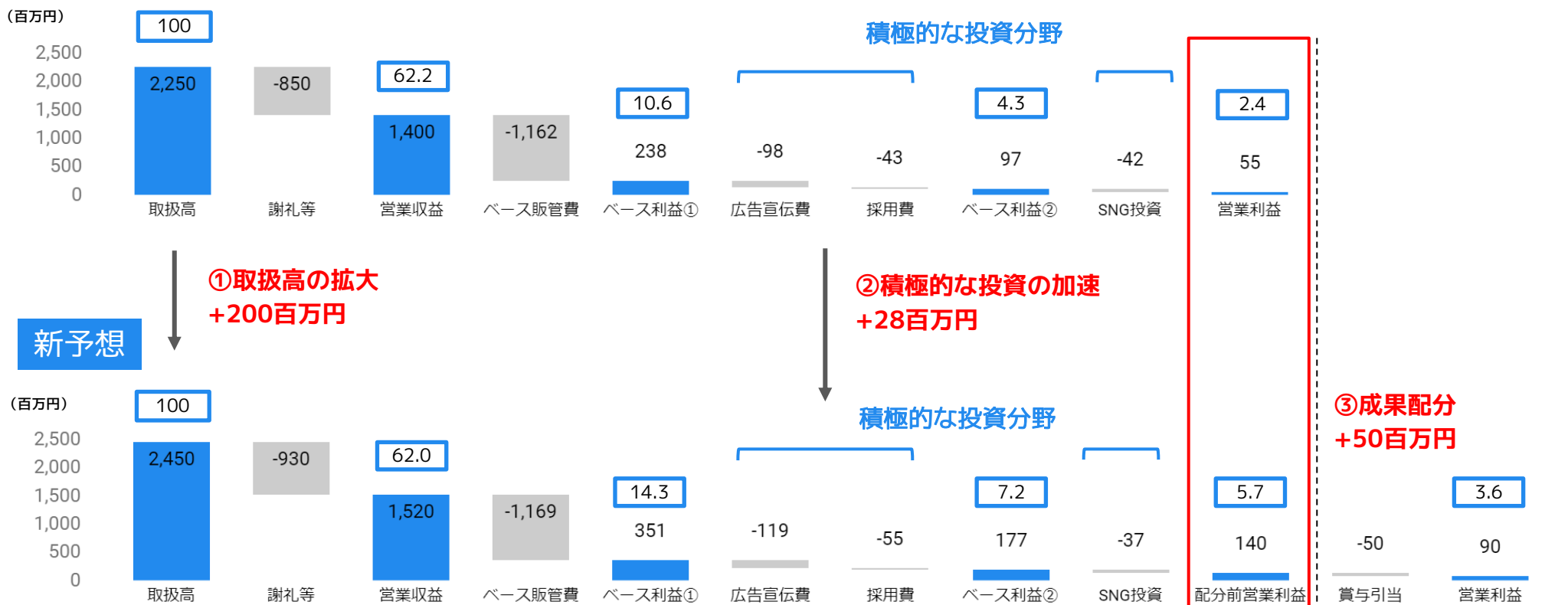
※ 旧予想：2020年7月14日発表。新予想：2021年1月14日発表

業績予想修正の要因

- 要因① コアビジネスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大
- 要因② 来期の成長に向けて、積極的な投資をさらに加速
- 要因③ 超過した利益の一部については、役職員へ成果として配分

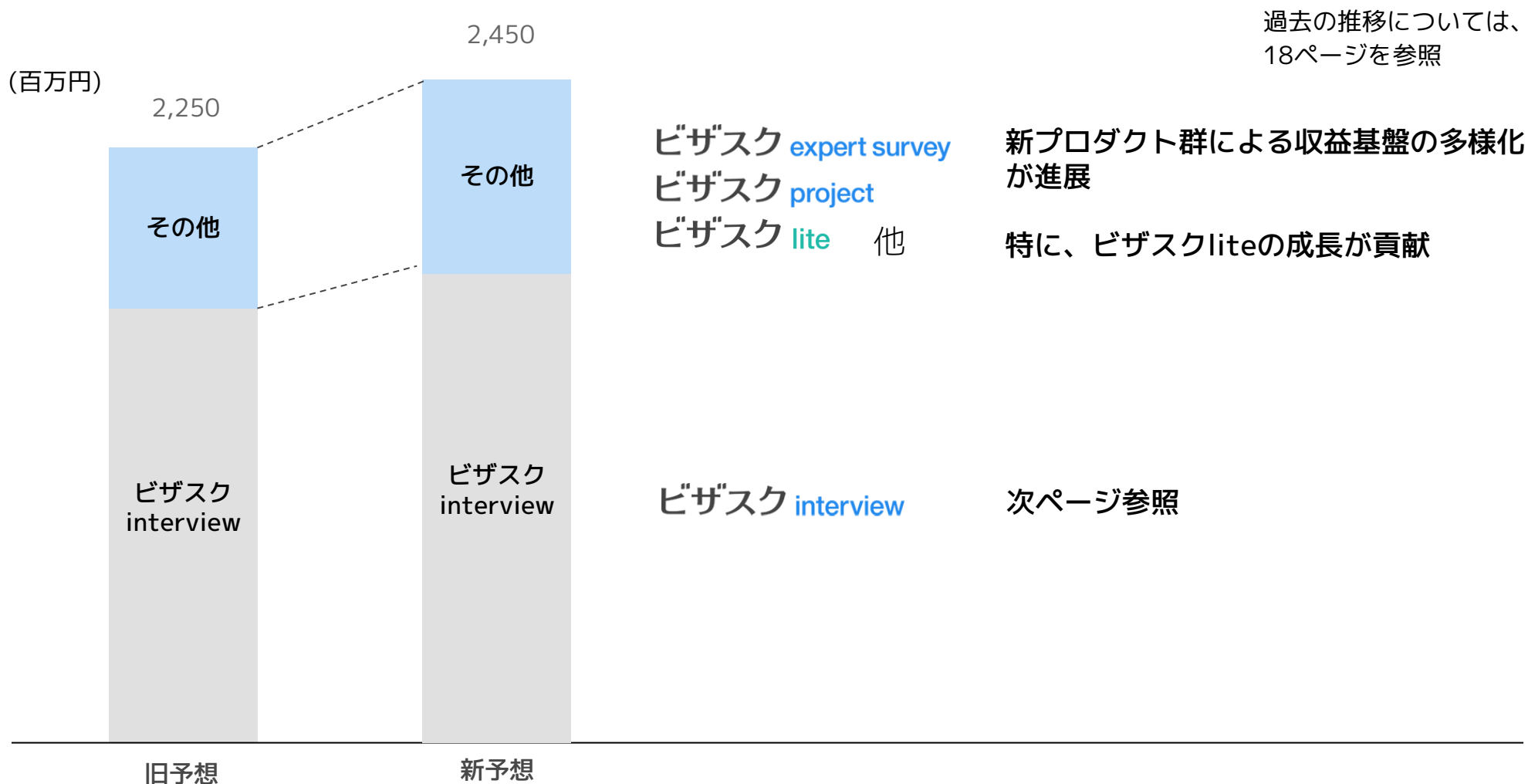
旧予想

□ 取扱高から見たマージン(%)



要因① 取扱高の拡大

- コアビジネスと新プロダクト群の双方が拡大
- 知見DBの活用が進み、新プロダクト群の業績への寄与が進む



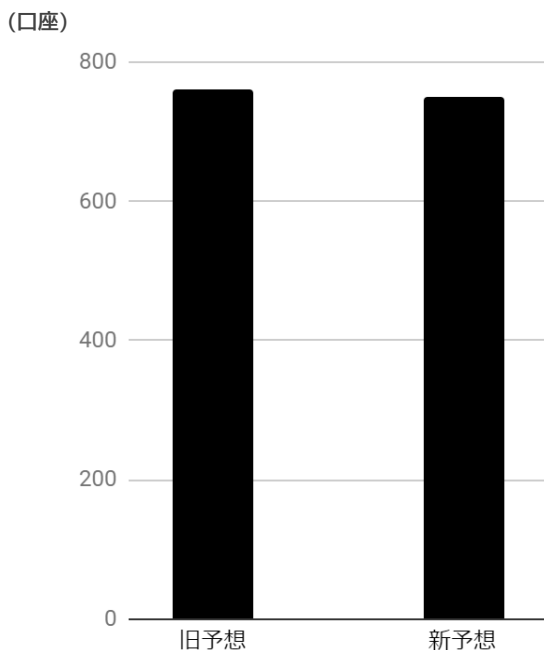
要因①-2 ビザスクinterviewの上振れ

過去の推移については、
40ページを参照

- コロナ禍においても口座数は計画通り拡大。獲得コストも低下傾向
- 新規クライアント獲得が大きく進捗するも、1口座あたり取扱高は堅調

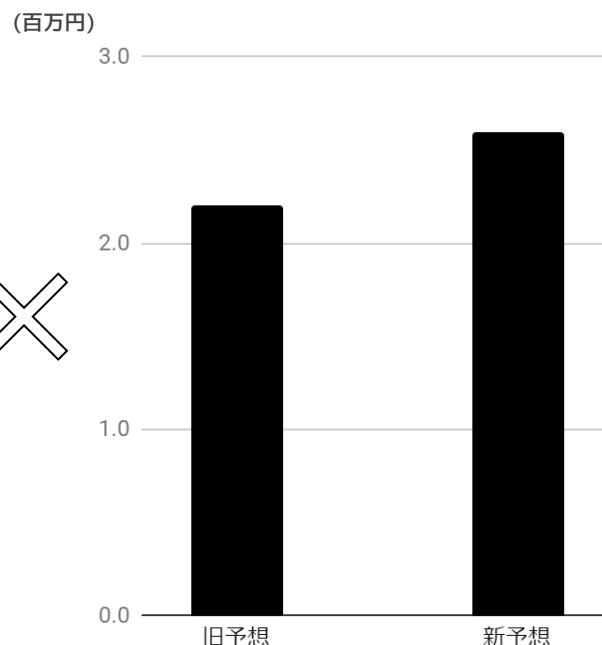
KPI①

法人クライアント口座数※1,2

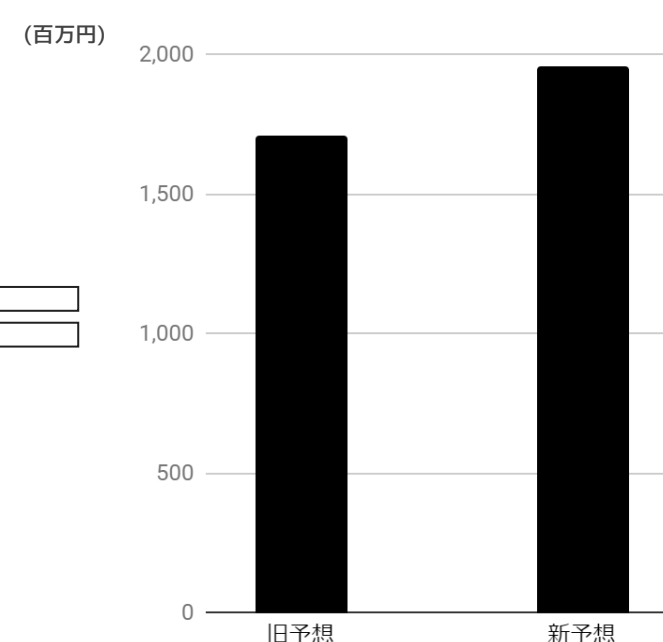


KPI②

1口座あたり
ビザスクinterview取扱高



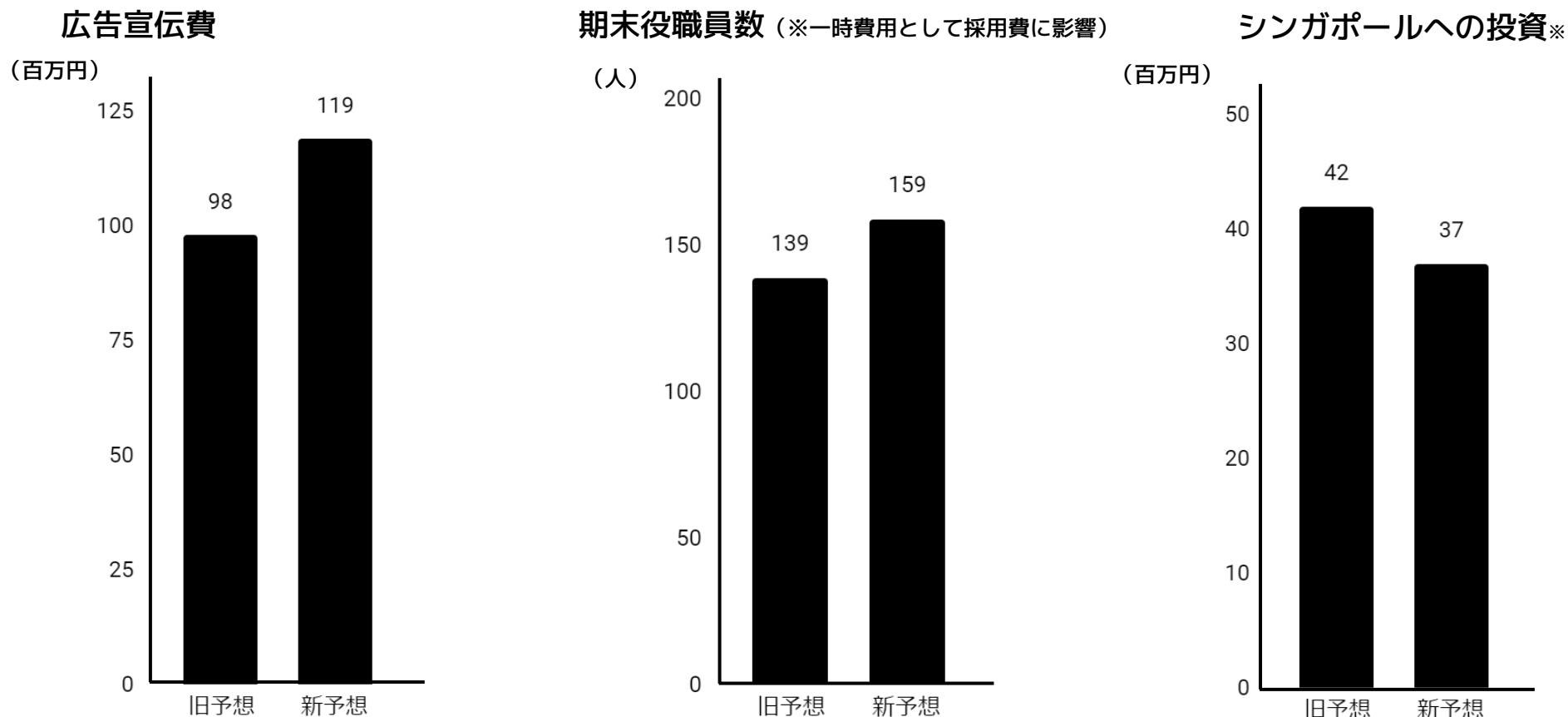
主要プロダクトである
ビザスクinterview取扱高※3



※1. 「法人クライアント」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ません。
※2. 「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、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interview」を活用した法人クライアントの合計であります。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、複数カウントとなっております。
※3. 「ビザスクinterview取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計したものです。

要因② 好調な業績を背景に投資を加速

- 顧客獲得の投資対効果が想定を上回るため、広告宣伝費を追加投入
 - 2月にクライアント向け大規模オンラインイベントを実施（参考 p.49）
- 採用計画を前倒しすることで、来期の成長へ準備
- 広告宣伝費と採用費は4Qに集中する見込み（進捗はp.44）

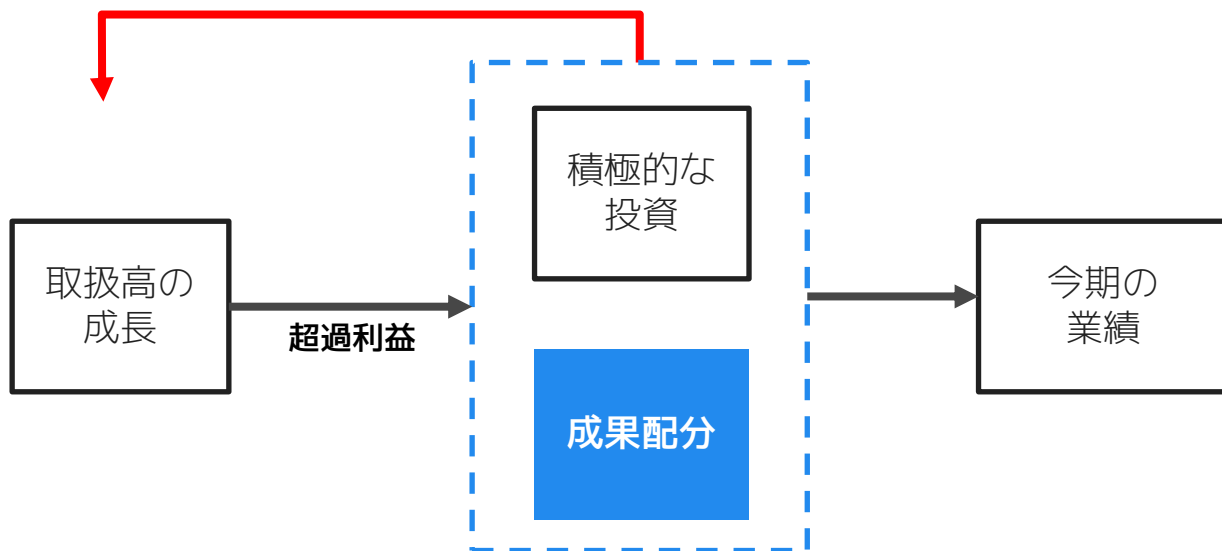


※「シンガポール投資」：管理会計上のシンガポール法人による営業収益の貢献分から、同法人の経費を控除した額

要因③ 超過利益の一部を役職員への成果として配分

- 業績予想を超過した場合は、利益の一部を賞与引当として役職員に配分
- 優秀な人材の定着と新たな採用を促進し、成長サイクルに繋げる
- 現状では利益対比での影響が大きいいため、投資家への透明性確保を目的に開示

来期の成長へ!!

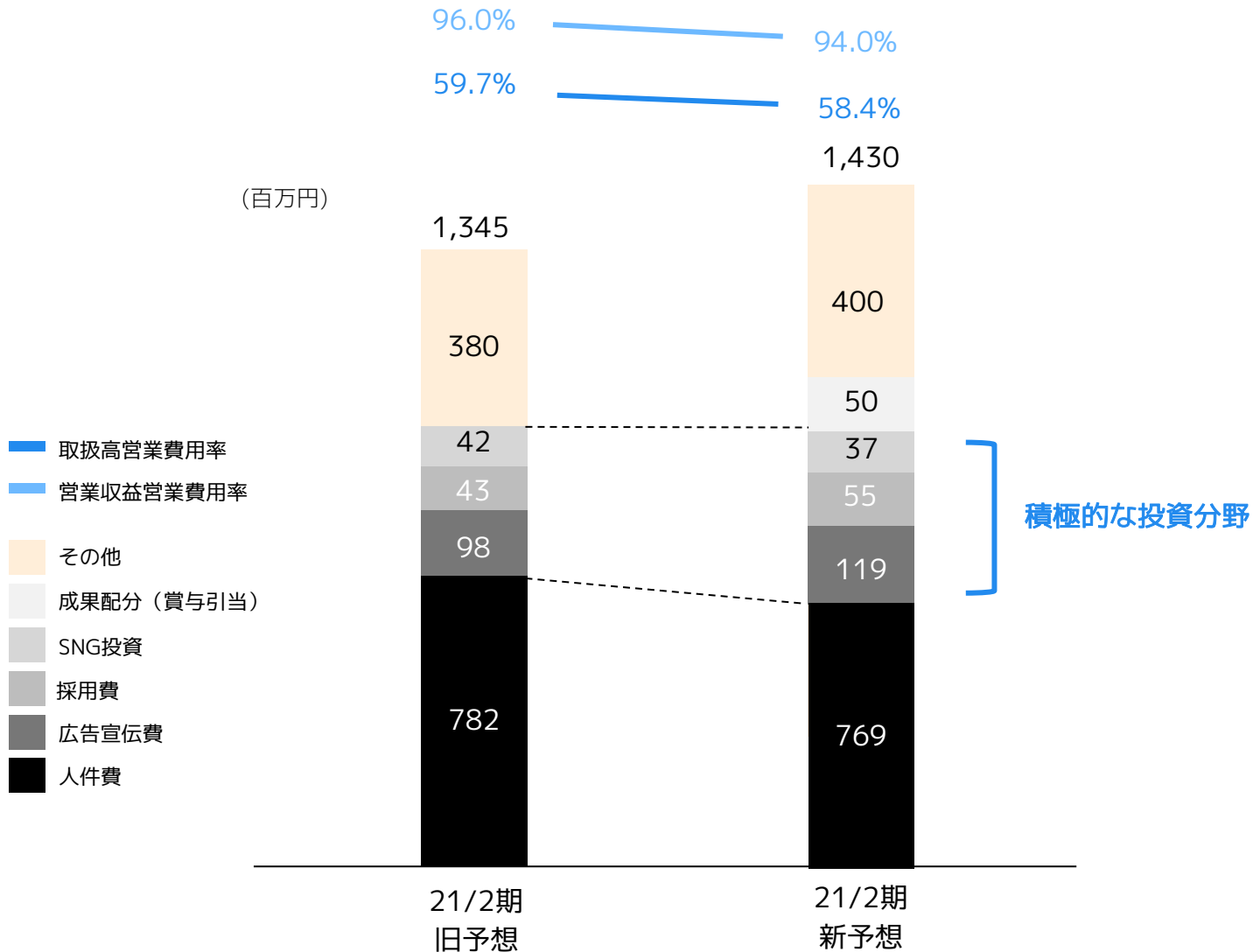


期末役職員数の予定

159名

(参考) 販管費の修正

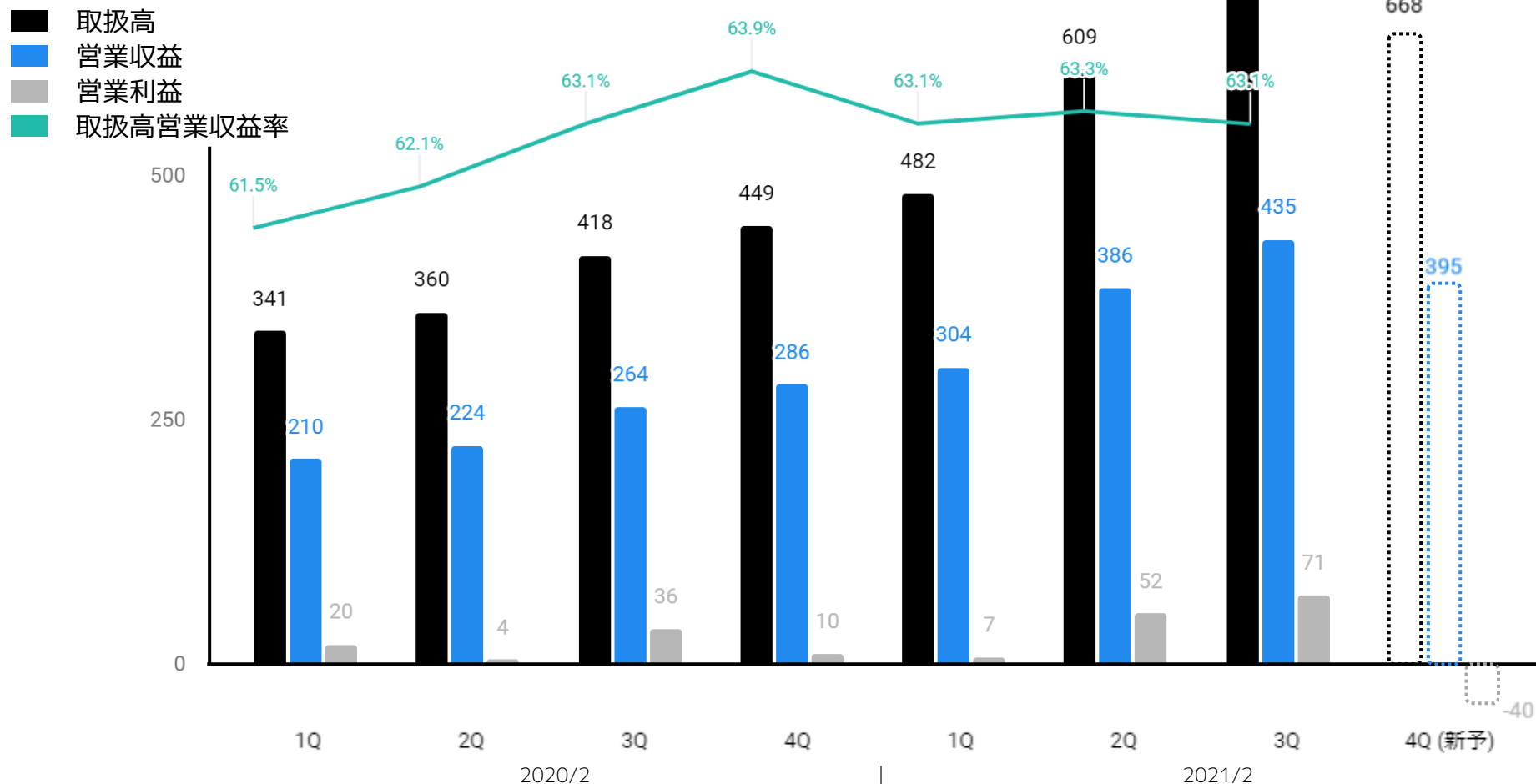
- 投資の加速と成果配分後でも、費用比率を旧予想よりも低減



(参考) 四半期業績の推移

- 取扱高の成長が継続し、収益力が着実に向上
- 4Qは、緊急事態宣言の再発令により、取扱高は慎重に想定
- 4Qに投資を集中させるため、営業赤字を見込む (参考 p.44)

(百万円)

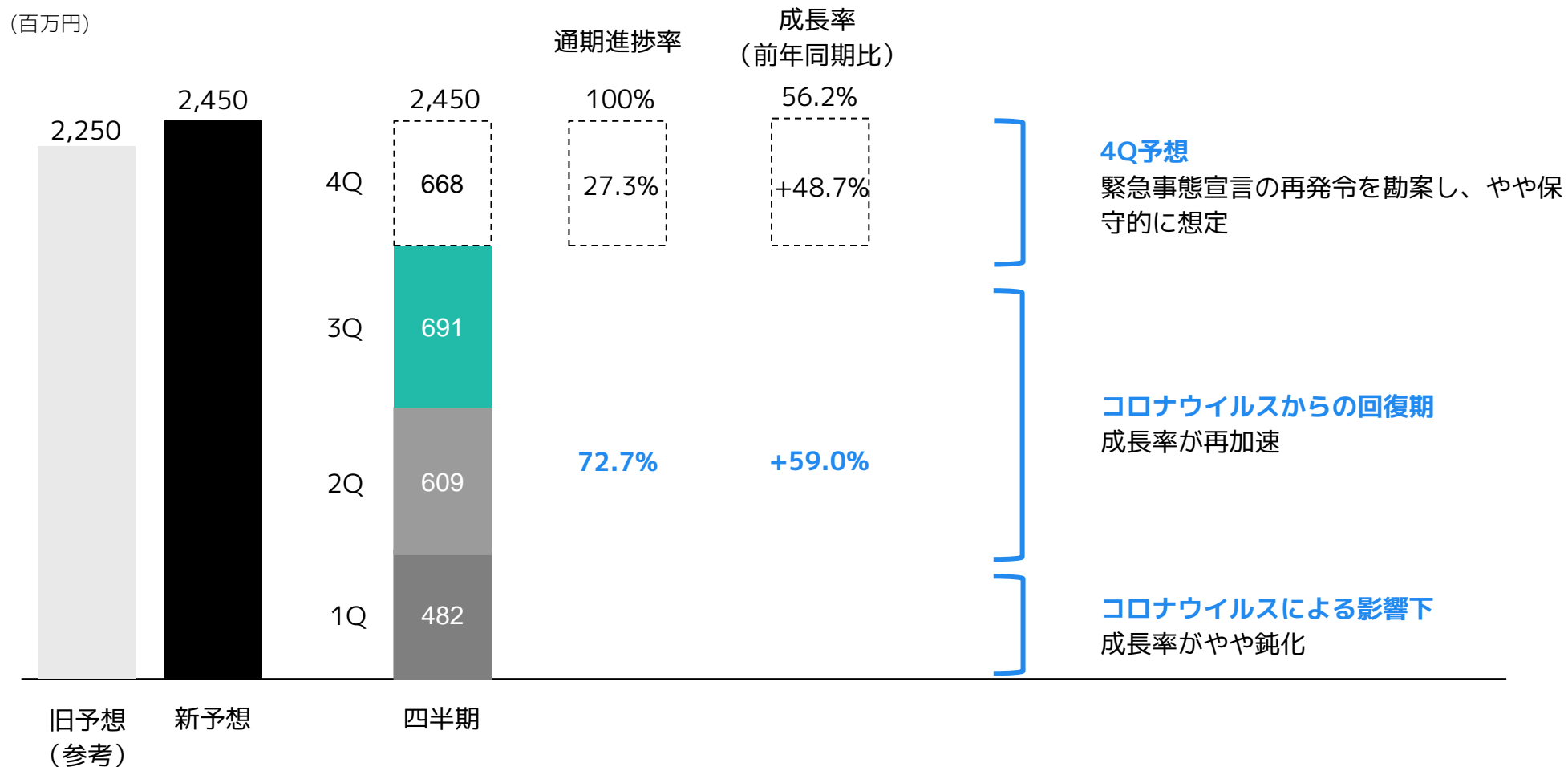


目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 今期の取り組み
3. 業績予想修正
4. 第3四半期までの進捗
5. 来期の方針

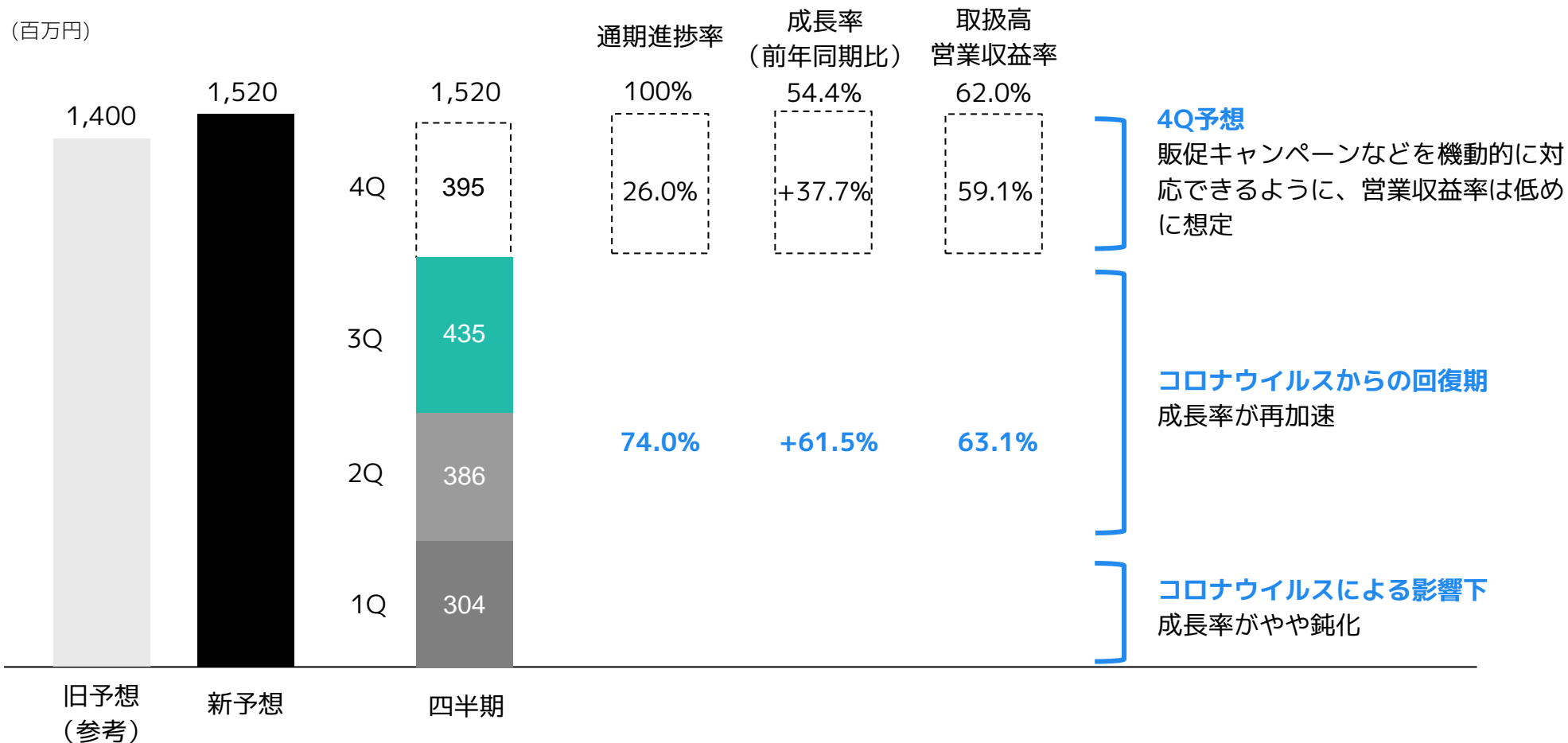
第3四半期までの取扱高の進捗

- 通期業績予想を上方修正
- 4Qは、緊急事態宣言を勘案し、やや保守的に想定する



第3四半期までの営業収益の進捗

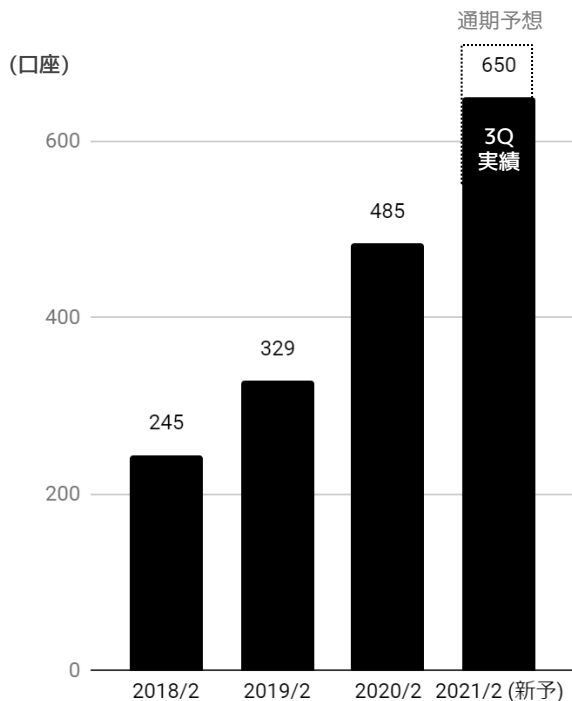
- 通期業績予想を上方修正
- 4Qは、取扱高と同様に保守的に想定



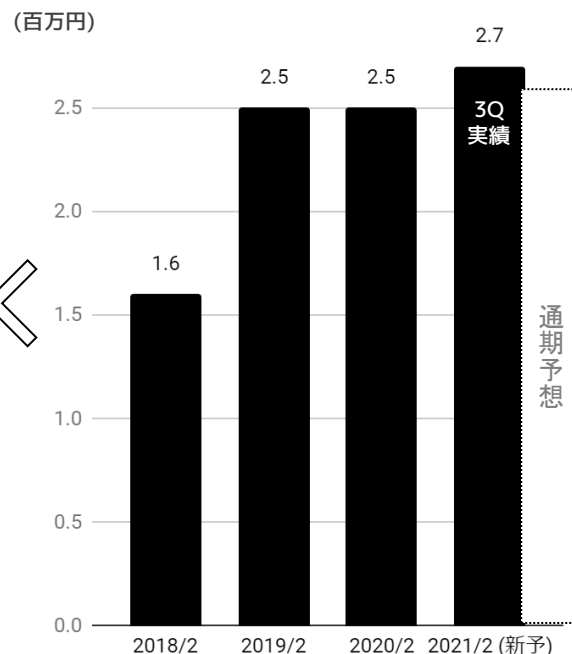
KPI：顧客数の増大×高いエンゲージメント＝取扱高の成長

- マーケティングの活発化により口座数の大幅な増加を達成見込み
- 「1口座あたりビザスクinterview取扱高」は、新規顧客増により維持

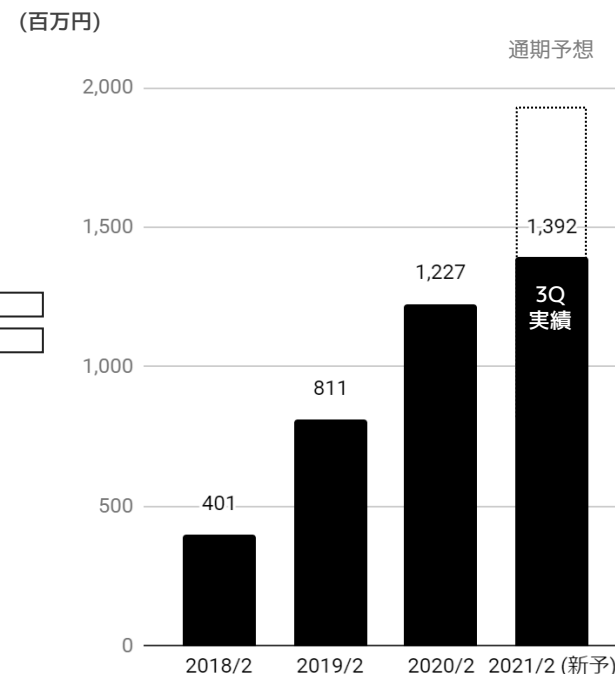
KPI①
法人クライアント口座数※1,2



KPI②
1口座あたり
ビザスクinterview取扱高※3



主要プロダクトである
ビザスクinterview取扱高※4

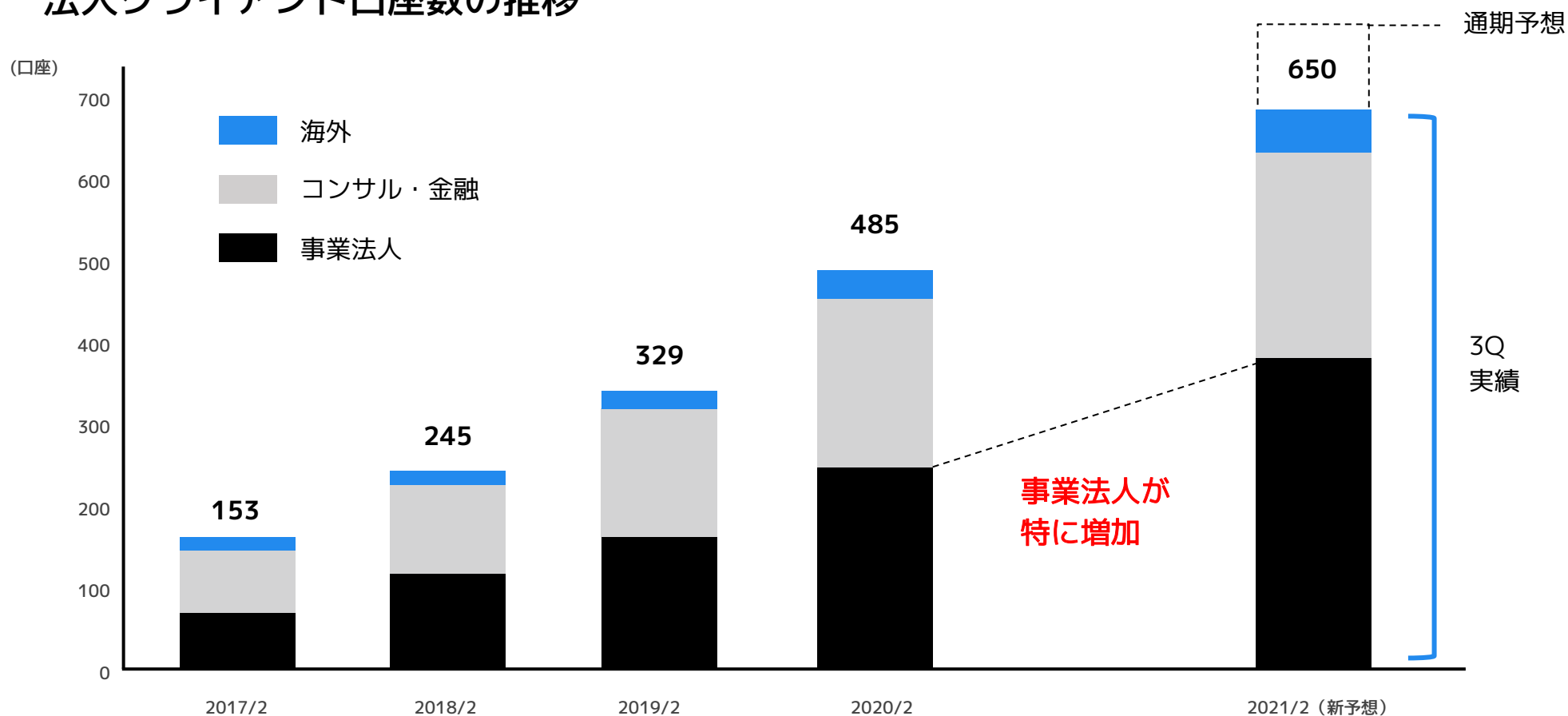


※ 1. 「法人クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれません。
 ※ 2. 「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計であります。同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、複数カウントとなっております。
 ※ 3. 「ビザスクinterview取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計したものです。
 ※ 4. 「3Q実績」は、過去9か月間を対象に集計したものです。

法人クライアント口座数の拡大

- 事業法人、コンサル・金融法人、海外クライアントと、幅広い顧客基盤で成長
- 21/2期は、特に事業法人での口座数の大幅加速を見込む

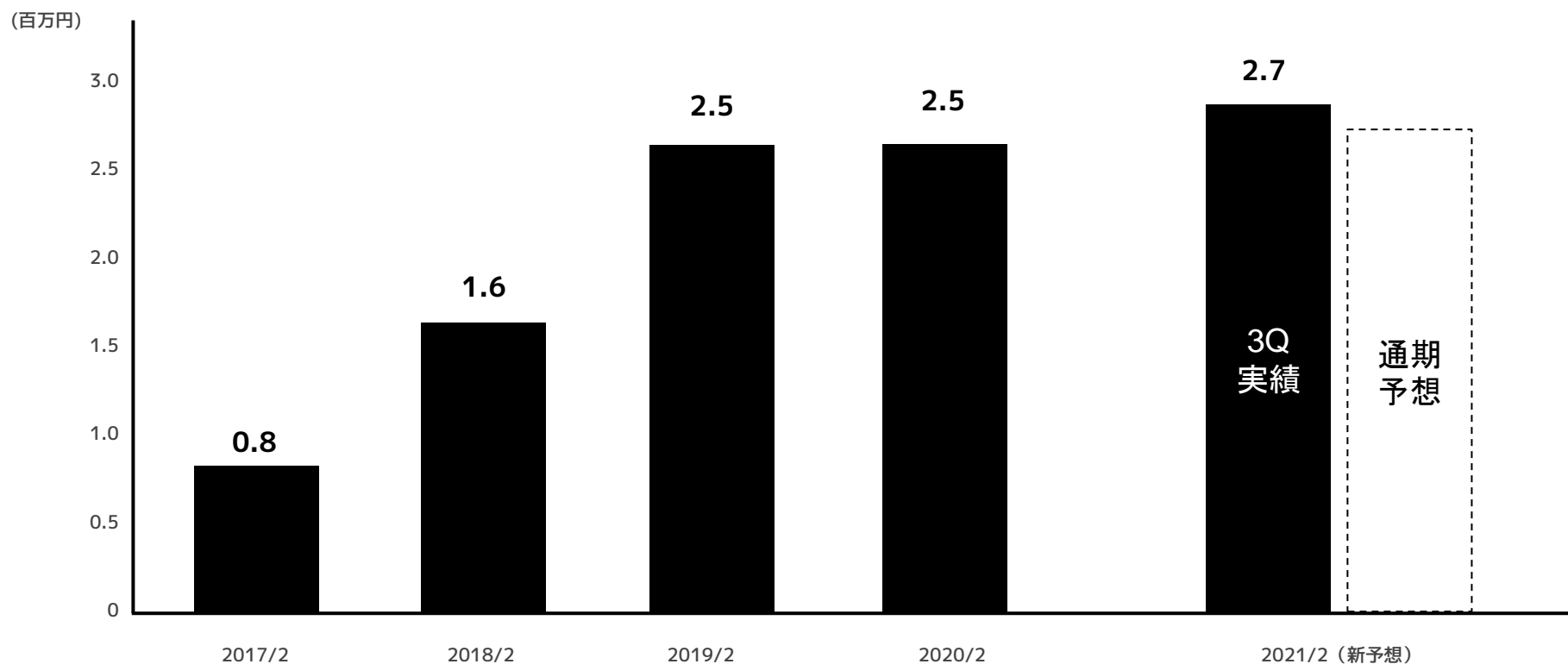
法人クライアント口座数の推移



高い顧客エンゲージメント①：1口座あたり取扱高

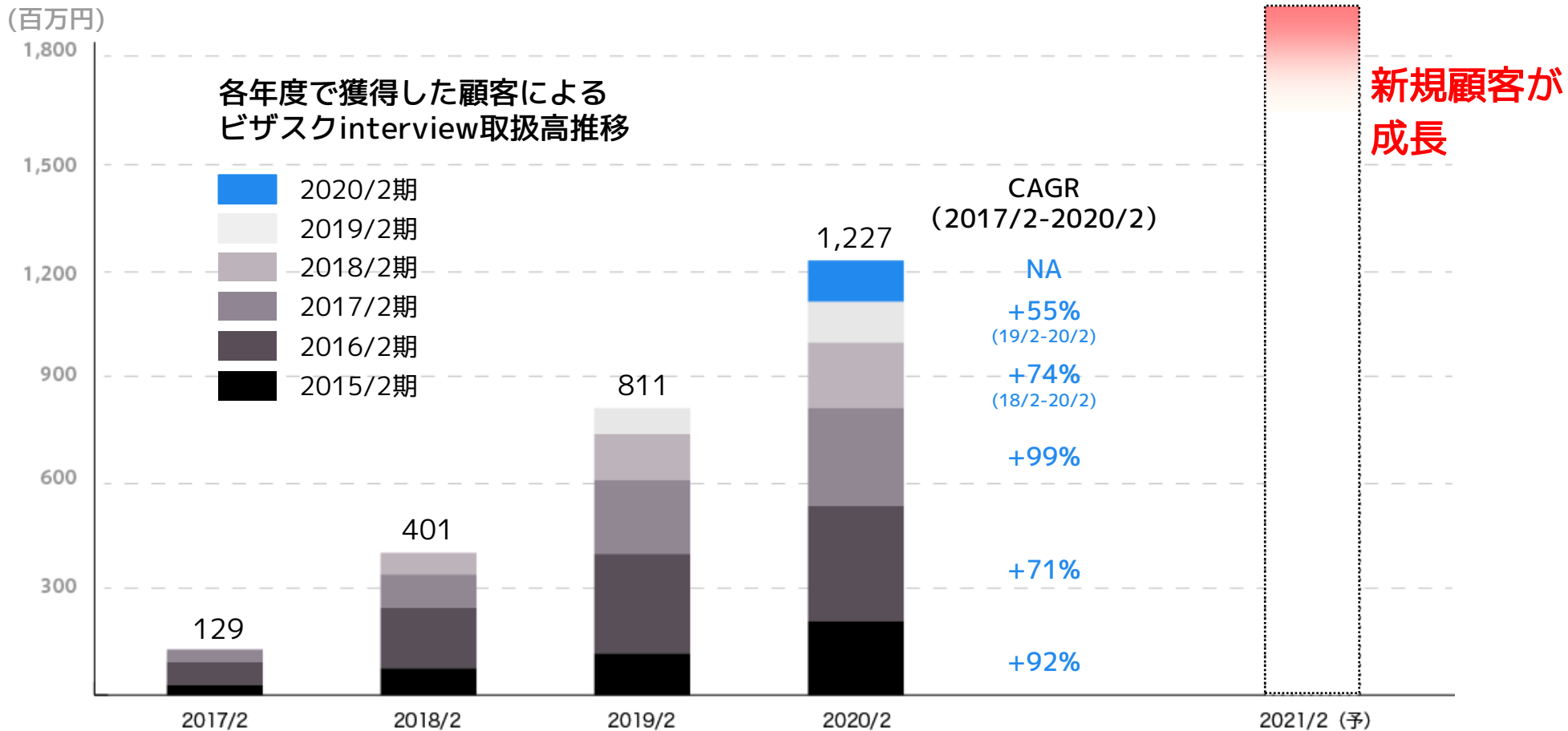
- 顧客における利用頻度の上昇や、新商材の追加により上昇
- 21/2期は、事業法人の新規顧客が増加しているが、1口座あたりinterview取扱高は維持出来る見込み。将来の成長要因に（次ページ参照）

1口座あたりビザスクinterview取扱高



高い顧客エンゲージメント②：口座あたり取扱高の経年成長

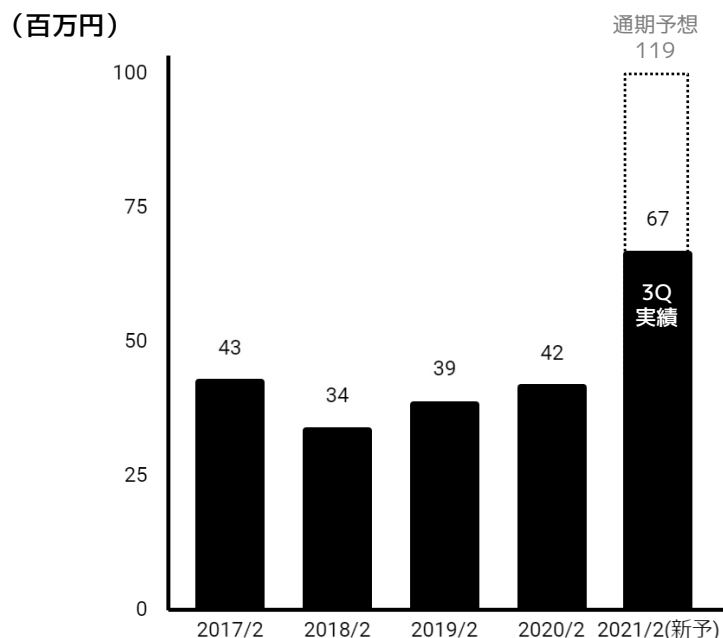
- 各年度の新規獲得顧客は、期を経るごとに「口座あたり取扱高」が成長
- 今期に大幅増加する新規顧客が来年度以降の成長ドライバーに



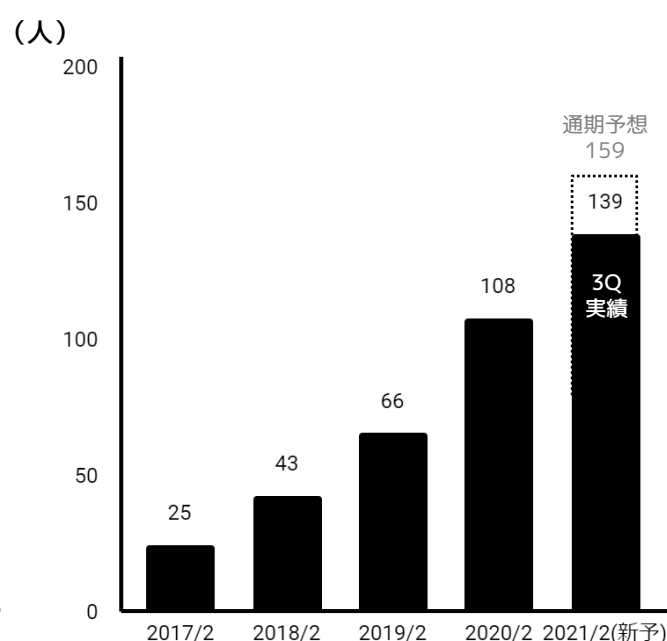
積極的な投資分野

- 3Qまで順調に投資が進捗
- 広告宣伝費は、クライアントイベント開催が予定されている4Qに集中（参考 p.49）
- 好調な業績を背景に、積極的な採用を継続中
- シンガポールは、立ち上げ期であり費用が先行

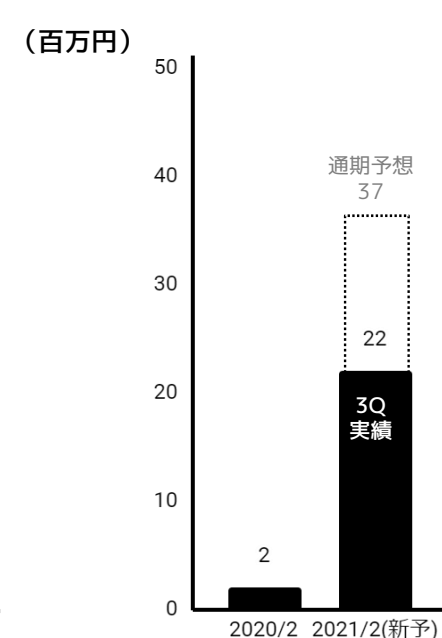
広告宣伝費



期末役職員数 (※一時費用として採用費に影響)



シンガポールへの投資



※「シンガポール投資」：管理会計上のシンガポール法人による営業収益の貢献分から、同法人の経費を控除した額

貸借対照表

- 2020年3月にIPOによる公募増資693百万円を実施
- 事業面において、バランスシートには大きな構造的変化は無し

(百万円)	2020/2	2020/11 (3Q)	増減		2020/2	2020/11 (3Q)	増減	
流動資産	559	1,531	+972		流動負債	358	560	+202
現金及び預金	321	1,228	+907		買掛金	68	86	+18
売掛金	202	265	+63		有利子負債	11	0	△11
その他	36	38	+2		前受金	140	249	+109
					その他	139	223	△84
固定資産	88	161	+73		固定負債	190	190	±0
					有利子負債	190	190	±0
					純資産	99	943	+844
資産合計	648	1,693	+1,045		負債・純資産合計	648	1,693	+1,045

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 今期の取り組み
3. 業績予想修正
4. 第3四半期までの進捗
5. 来期の方針

2022年2月期に向けて

- 今期の積極的投資を、**取扱高の高成長によって回収**
- 投資対効果が見込まれる限りにおいて、来期も**積極的な投資を継続**

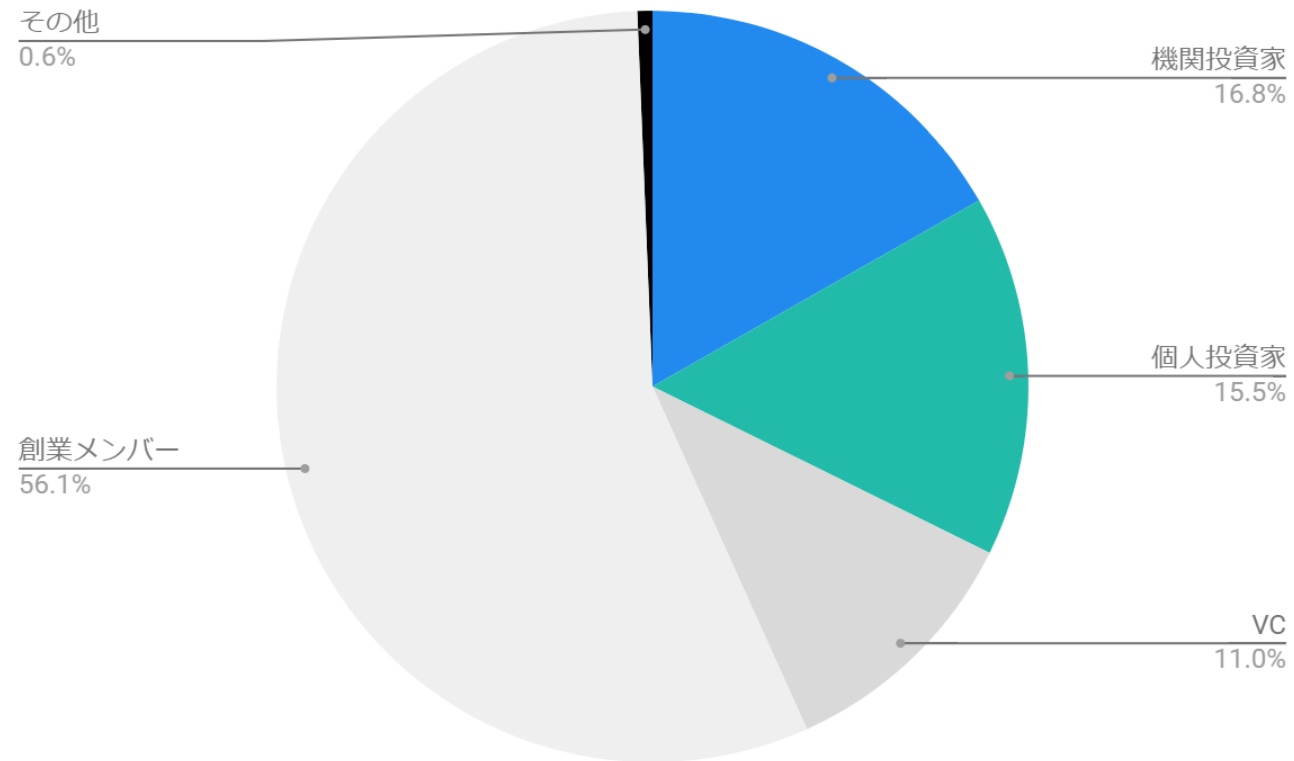
来期の主な取り組み

取扱高の成長	ビザスクinterview の成長持続	<ul style="list-style-type: none">● 安定収益源でありつつ、成長を持続● 事業法人への積極的な拡大施策を継続
	新プロダクト群 の拡大	<ul style="list-style-type: none">● 知見データベースを活用し、新プロダクト群を推進● 将来の成長の種まきにより、収益源を多層化
	海外事業 の収益化と加速	<ul style="list-style-type: none">● シンガポール法人を中心とした海外事業の加速● 他地域への小規模拠点の設立
積極的投資	マーケティング 投資	<ul style="list-style-type: none">● 事業法人に向けたマーケティングの積極的拡大
	人材の獲得	<ul style="list-style-type: none">● 積極的な採用計画と生産性向上の並立

(参考) 株式情報

- VC保有比率は、15.7% から、11.0%に低下

2020年8月31日時点



(参考) Innovation Day2021 の開催



基調講演 「デジタル社会の創造 -Now or Never!-」

村井 純 氏 慶應義塾大学 教授

【セッション登壇】

- 米田 裕二 氏 : ダイキン工業株式会社 執行役員 テクノロジー・イノベーションセンター長
- 浅田 寿士 氏 : 小松製作所 Immersive Technologies Pty Ltd. Executive Vice President
- 横田 幸信 氏 : イノベーションコンサル会社i.lab マネージング・ディレクター
- 渋谷 昭範 氏 : 株式会社リクルート 経営企画室 Ring事務局 プロダクト統括本部 事業開発部 部長
- 小島 健嗣 氏 : 富士フイルムホールディングス株式会社 CTO室 Open Innovation Hub館長
- 野々村 健一 氏 : IDEO マネージング・ディレクター
- 入山 章栄 氏 : 早稲田大学大学院 経営管理研究科 早稲田大学ビジネススクール 教授

※ 詳細・参加申し込みは、 <https://visasq.co.jp/lp/innovationday2021> をご参照ください

ディスクレームー

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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負う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)