

ビザスク

—
2022年2月期

第1四半期決算説明資料



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。
様々なニーズにつなぐことで、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。

目次

1. 第1四半期の進捗

Appendix

- 会社及びサービスの概要

目次

1. 第1四半期の進捗

Appendix

- 会社及びサービスの概要

第1四半期における達成

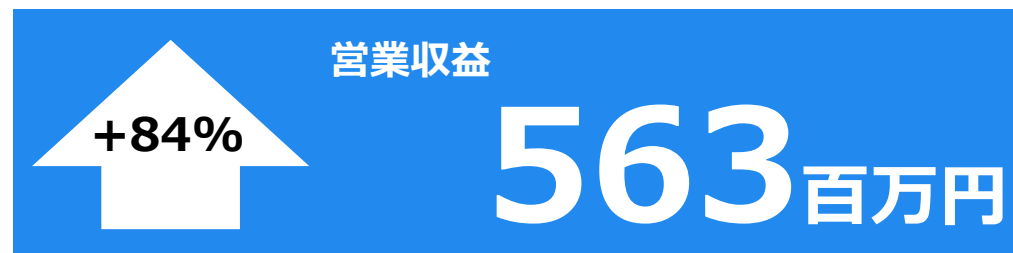
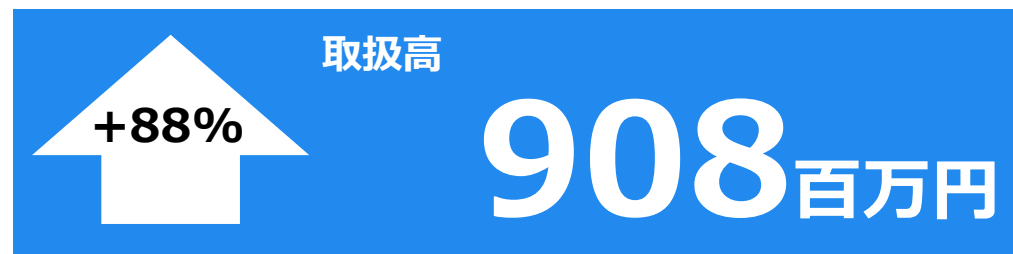
- プラットフォームバリューの増大が続き、業績が伸長
- 前第1四半期は新型コロナ禍により弱含みのため、今四半期の成長率は高い (参考 p.10)

プラットフォームバリューの向上



※矢印内の%は前年増減率

業績の伸長



プロダクト数 6→**7**

社員数 131→**166**人

拠点数 **2** 拠点

※前期1Q末と当期1Q末の比較

2022/2期の事業方針に対する進捗

- 今期の事業方針は、概ね順調に進捗
- 取扱高の拡大を最重点目標として、更に施策を推進

将来像		今期の主な取り組み	第1四半期の進捗	
事業領域の拡大 (p.29)	総合ナレッジソリューションへの展開	新プロダクト群の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● ビザスクliteや他プロダクトが成長 ● 収益源の多層化が進展 	p.11
		ビザスクinterviewの成長持続	<ul style="list-style-type: none"> ● 全顧客グループにおいて、成長を継続 ● 口座数の拡大続く 	p.12~
	海外展開	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活用した海外事業が加速 ● 他地域への展開を構想、準備 	p.13
将来像実現のための投資		マーケティング投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 認知拡大により、口座数の増加続く 	p.13、17
		人材の獲得	<ul style="list-style-type: none"> ● 採用計画はややビハインドだが、第2四半期以降は予算どおりの見込み 	p.16

第1四半期の業績

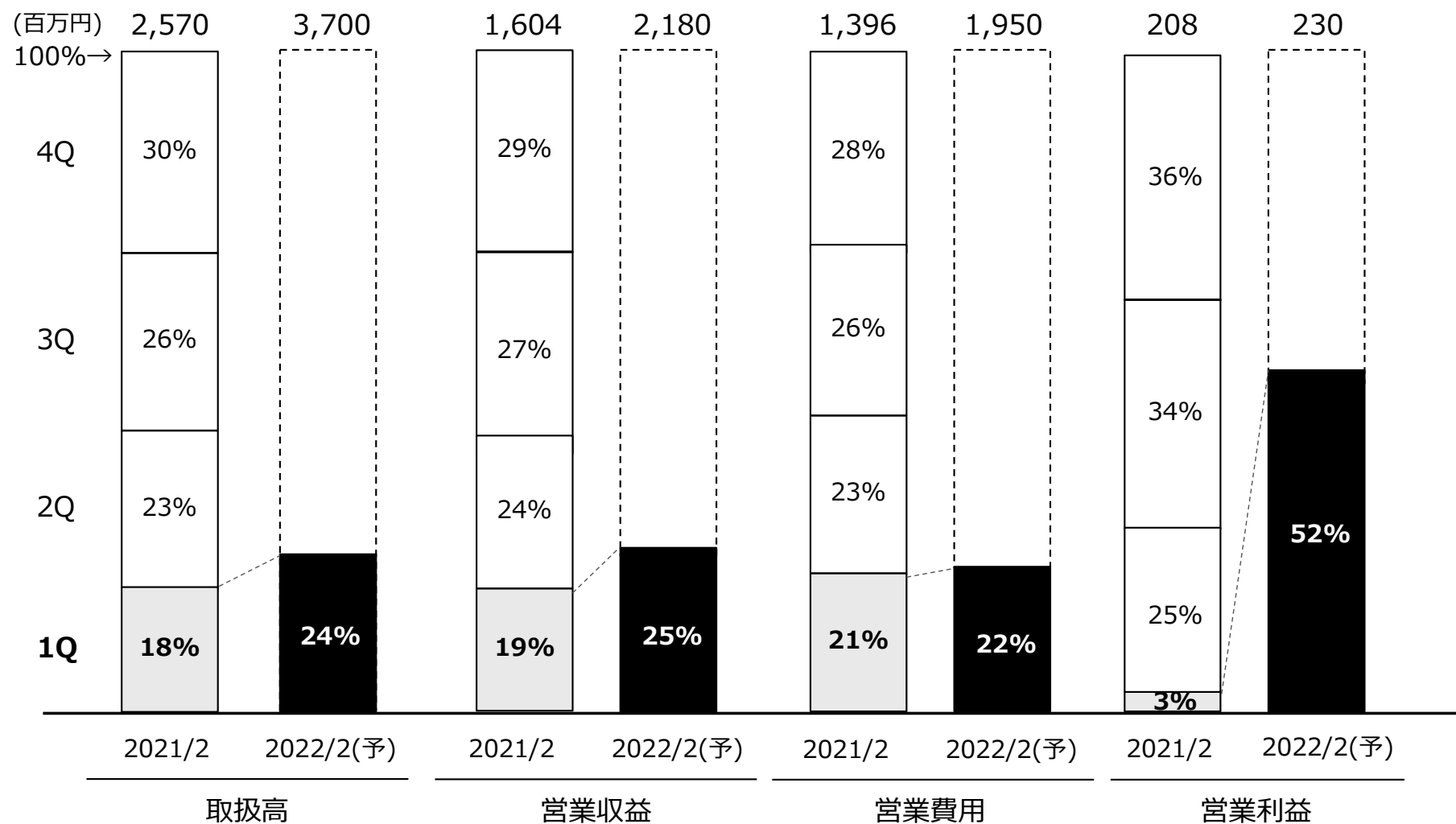
- 取扱高は、**前年同期比 +88%の成長**を達成
- 新型コロナ禍の影響を受けた前第1四半期との比較で、増減率は高め

(百万円)	四半期業績			通期業績予想 (4月14日発表)	
	当1Q (2021年3月- 2021年5月)	前1Q (2020年3月- 2020年5月)	増減率	予想値	進捗率
取扱高	908	482	+88.5%	3,700	24.5%
営業収益	563	304	+84.8%	2,180	25.8%
営業利益	119	7	+1,484.9%	230	52.1%
経常利益	120	2	+4,921.9%	220	54.5%
純利益	96	2	+4,186.0%	150	64.4%

第1四半期の進捗

- 取扱高と営業収益は通期予算の1/4で進捗
- 営業利益の進捗率は50%強だが、2Q以降に投資を積極化する予定

四半期での進捗率



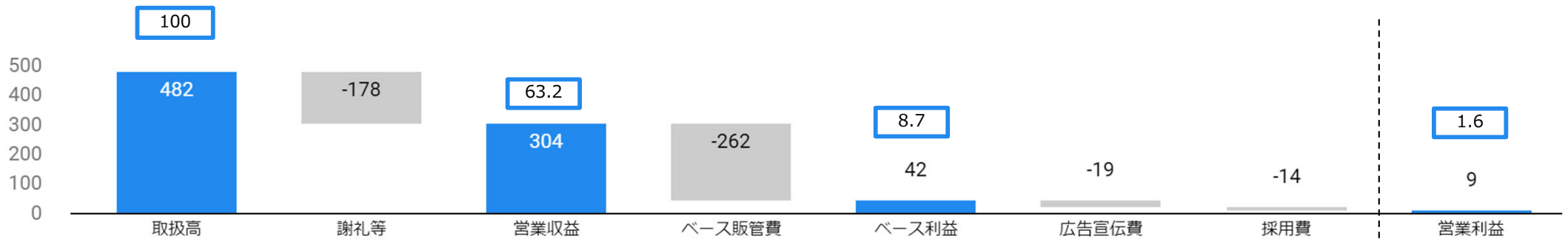
第1四半期の概要

- プロダクト別では、コアサービスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大 (p.11)
- 今後の成長に向けて、積極的な投資を継続 (p.16、17)

21/2 1Q

(百万円)

□ 取扱高から見たマージン(%)

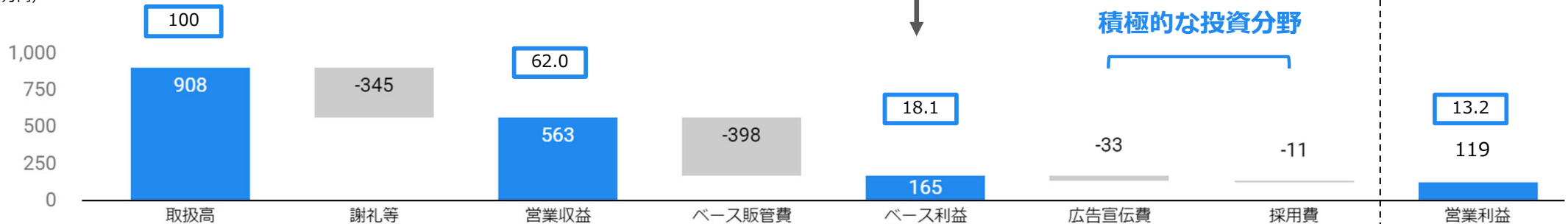


① 取扱高の拡大
+426百万円

② マージンの向上

22/2 1Q

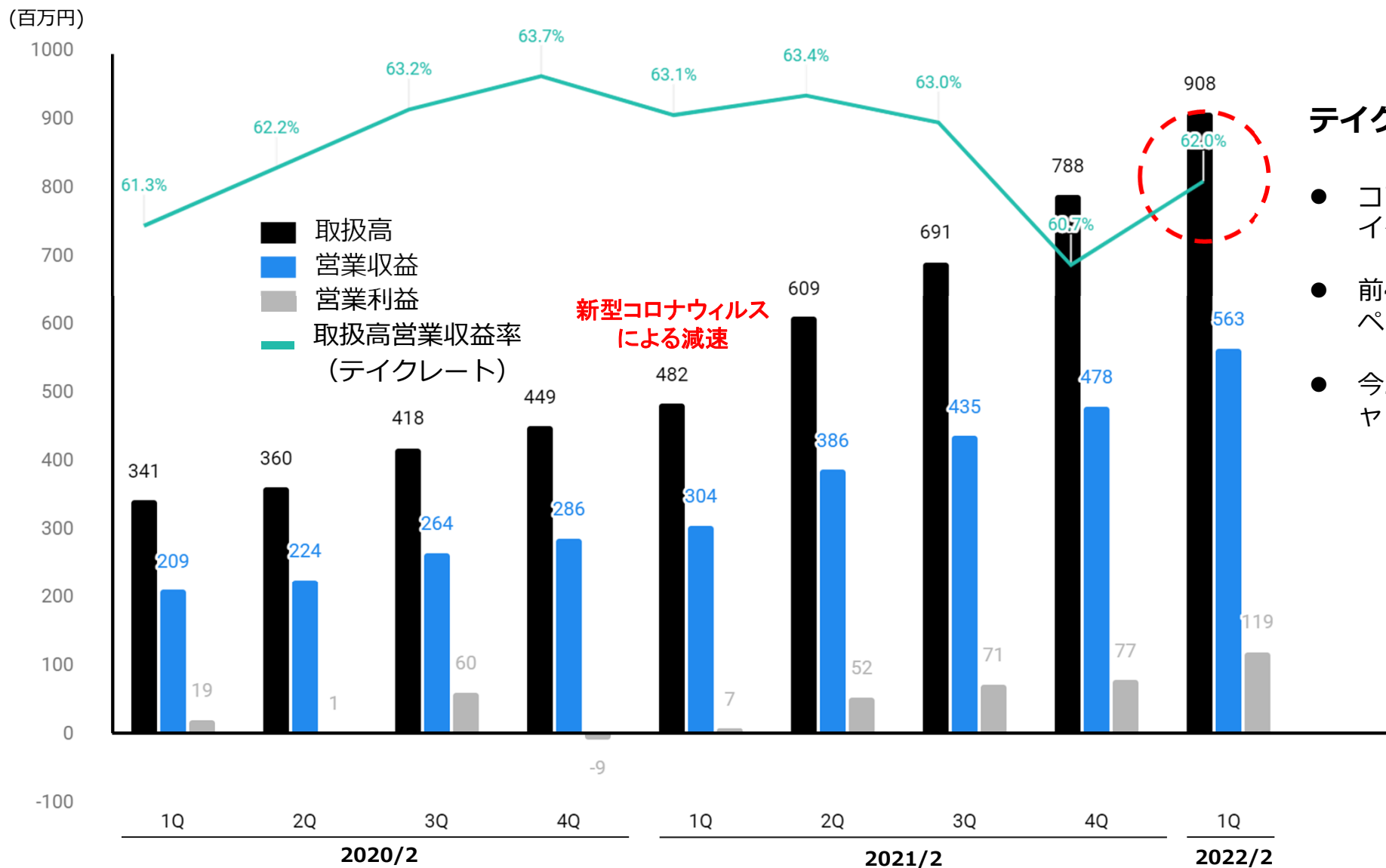
(百万円)



積極的な投資分野

四半期業績の推移

- 四半期ごとでの成長を継続
- Interviewを中心とするコアサービスの成長継続により、テイクレイトは上昇



テイクレイトの上昇

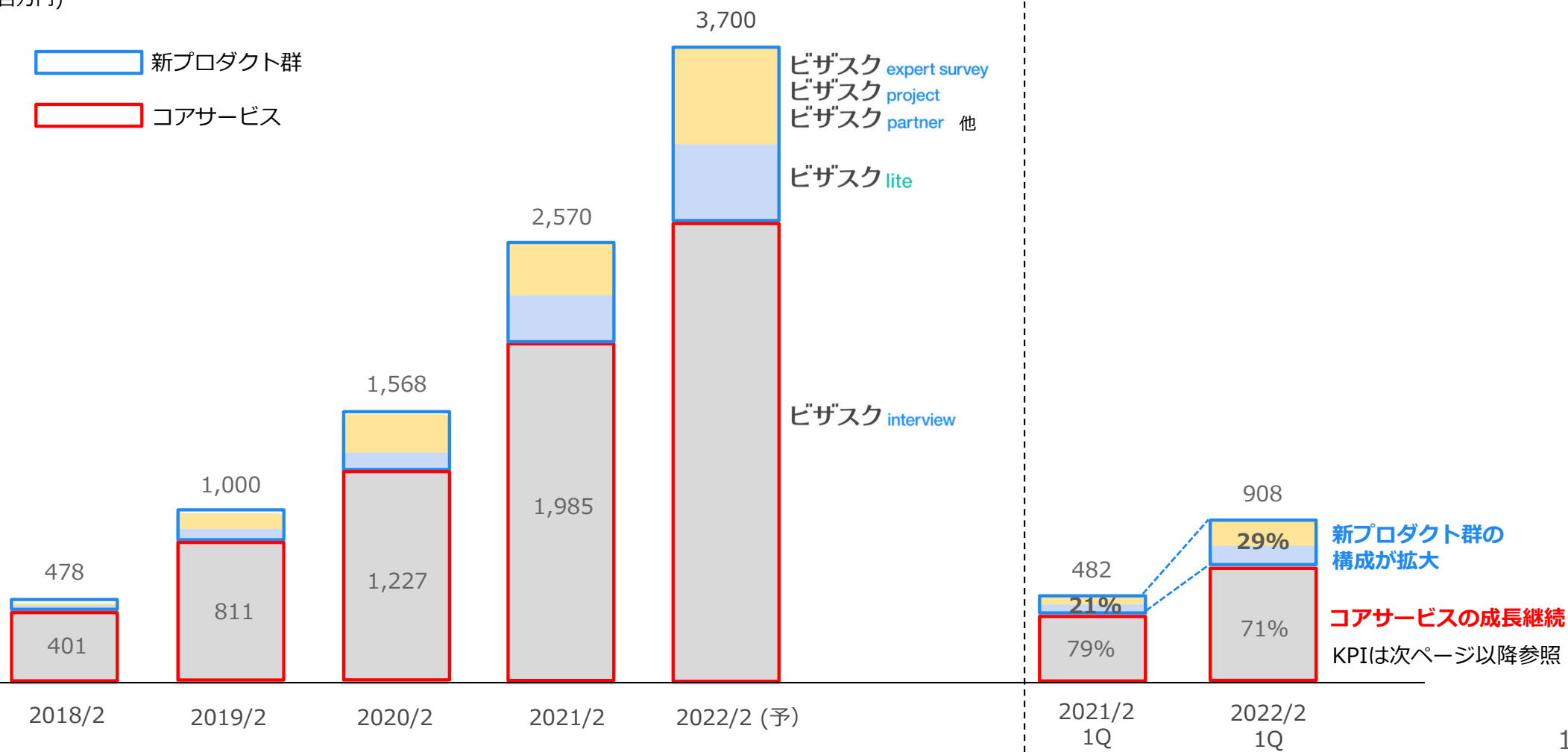
- コアサービスのテイクレイトが上昇
- 前4Qは販促キャンペーンの影響あり
- 今2Q以降、販促キャンペーンは強化

プロダクト別の進捗：収益源の多層化

- コアサービ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

(百万円)

新プロダクト群
 コアサービス

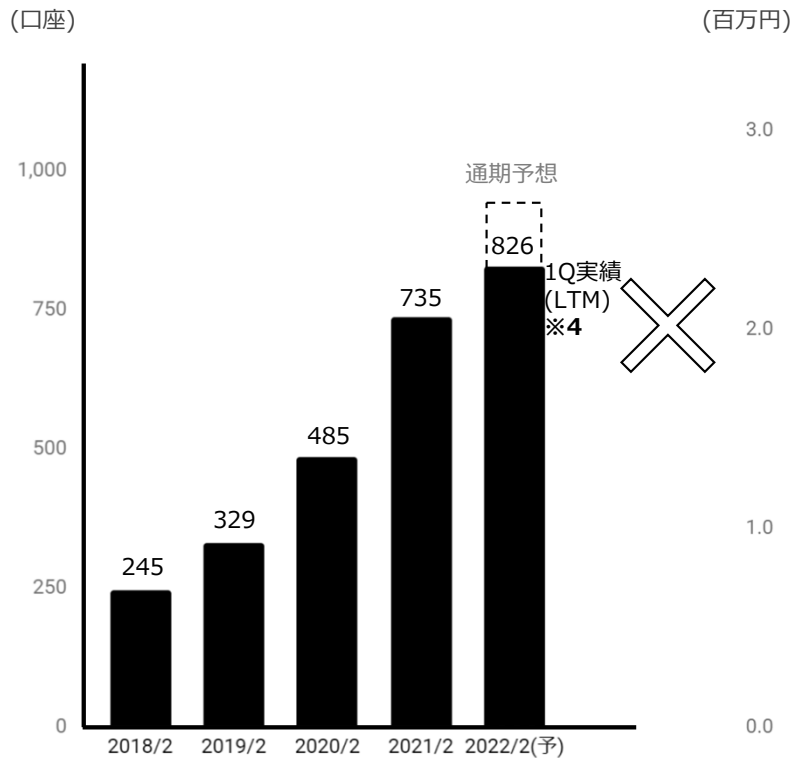


ビザスクinterviewの成長進捗（コアサービスKPI）

- 積極的なマーケティングにより口座数の大幅な増加が継続
- 口座数の増加にもかかわらず、「1口座あたりinterview取扱高」は維持

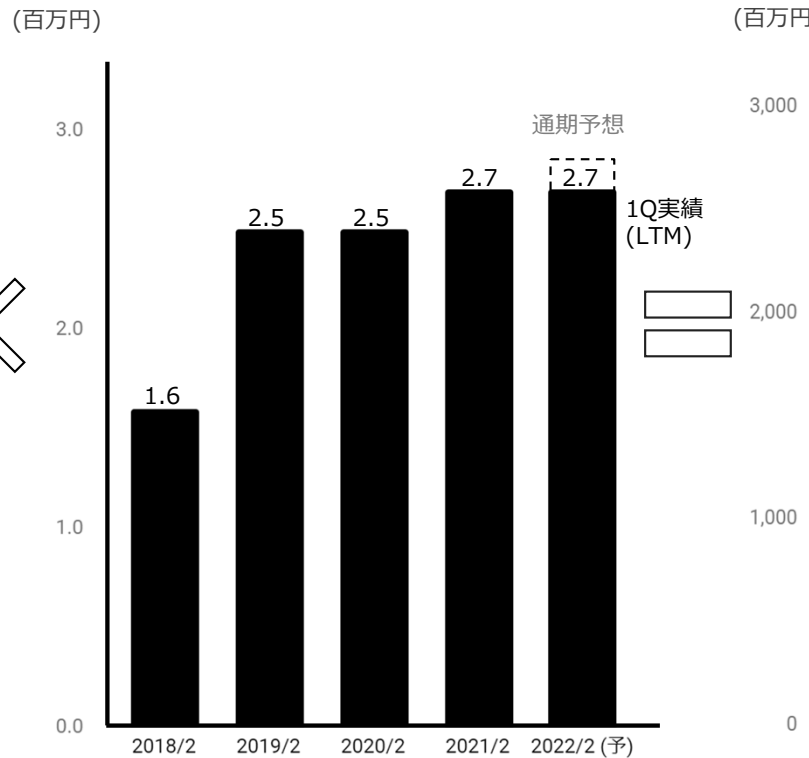
KPI①

法人クライアント口座数※1,2

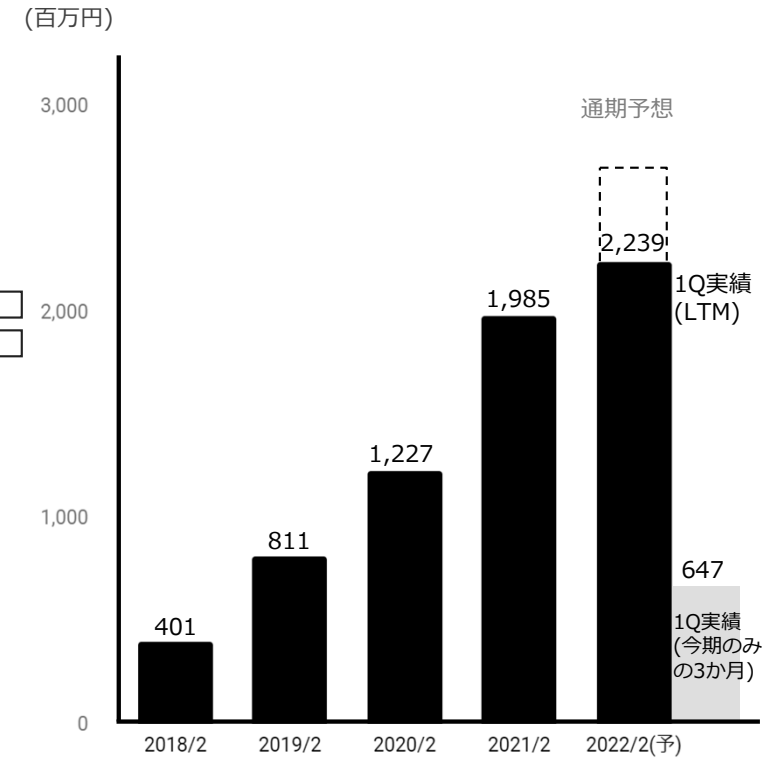


KPI②

1口座あたり
ビザスクinterview取扱高



主要プロダクトである
ビザスクinterview取扱高※3

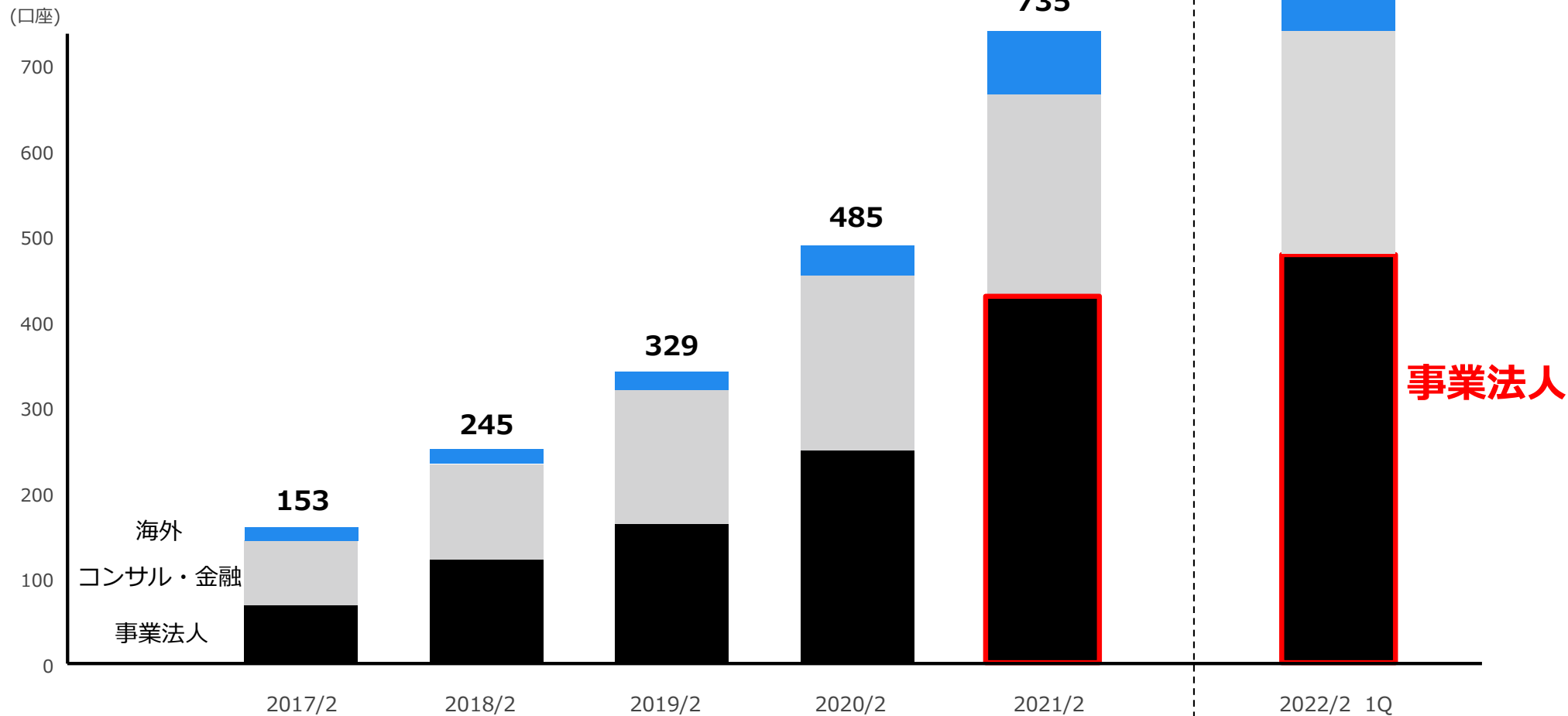


- ※ 1. 「法人クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれない
- ※ 2. 「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計。同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、複数カウントとなる
- ※ 3. 「ビザスクinterview取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計し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

KPI① 法人クライアント口座数

- 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
- 22/2期も、特に事業法人の口座数拡大が継続

法人クライアント口座数の推移 (LTM)

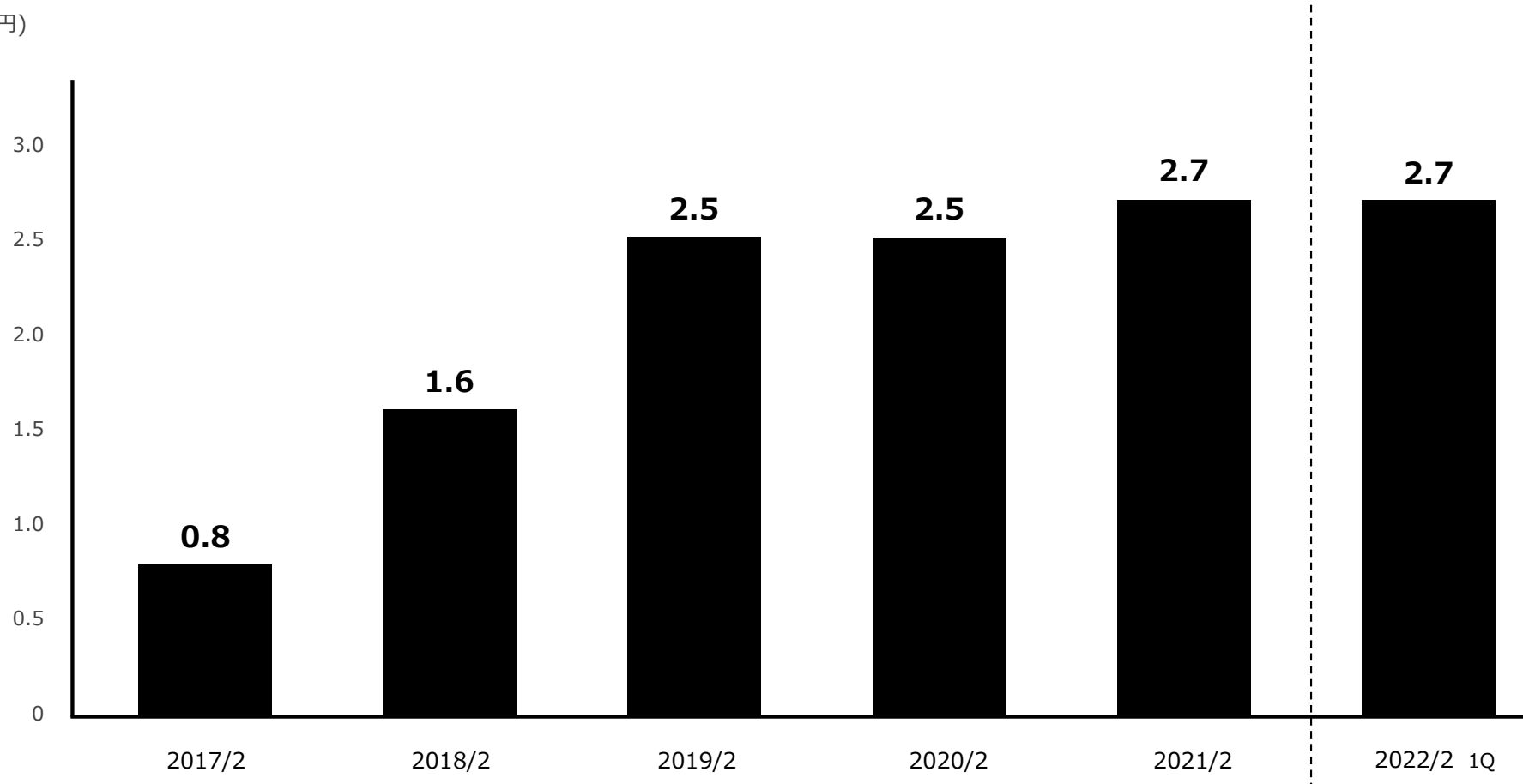


KPI② 1口座あたりビザスクinterview取扱高

- 新規顧客が増加したものの、1口座あたりinterview取扱高は維持

1口座あたりビザスクinterview取扱高 (LTM)

(百万円)



ビザスクinterview取扱高

KPI

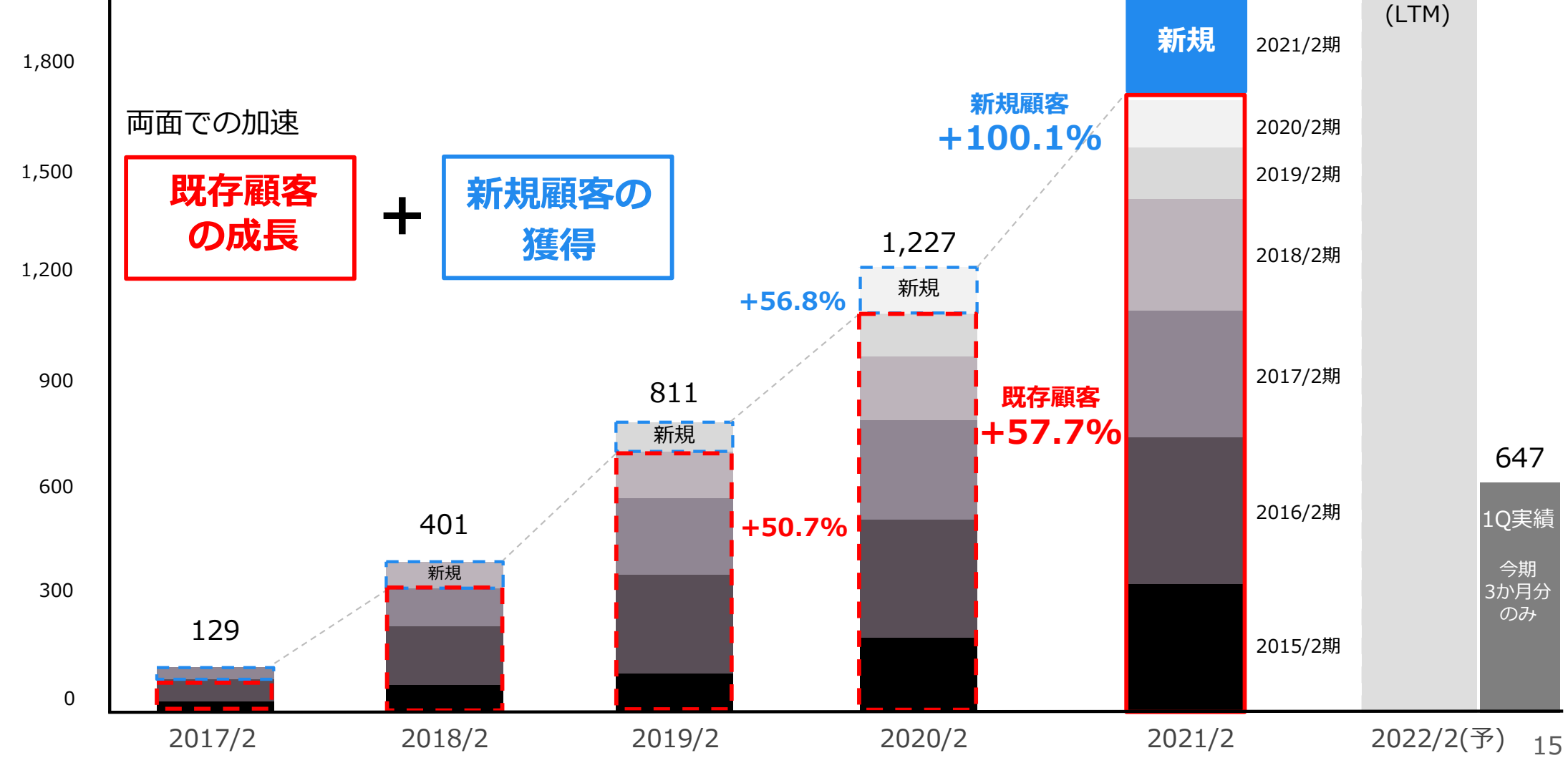
①x②

- サービス利用増を実現し、既存顧客の成長率を加速
- 每期積みあがる新規顧客が来年度以降の成長に直結
- リカーリングレベニューモデルを着実に構築

(百万円)

2,000

各年度で獲得した顧客によるビザスクinterview取扱高推移



両面での加速

既存顧客の成長

+

新規顧客の獲得

獲得時期

2021/2期

2020/2期

2019/2期

2018/2期

2017/2期

2016/2期

2015/2期

通期予想

2,239

1Q実績 (LTM)

647

1Q実績

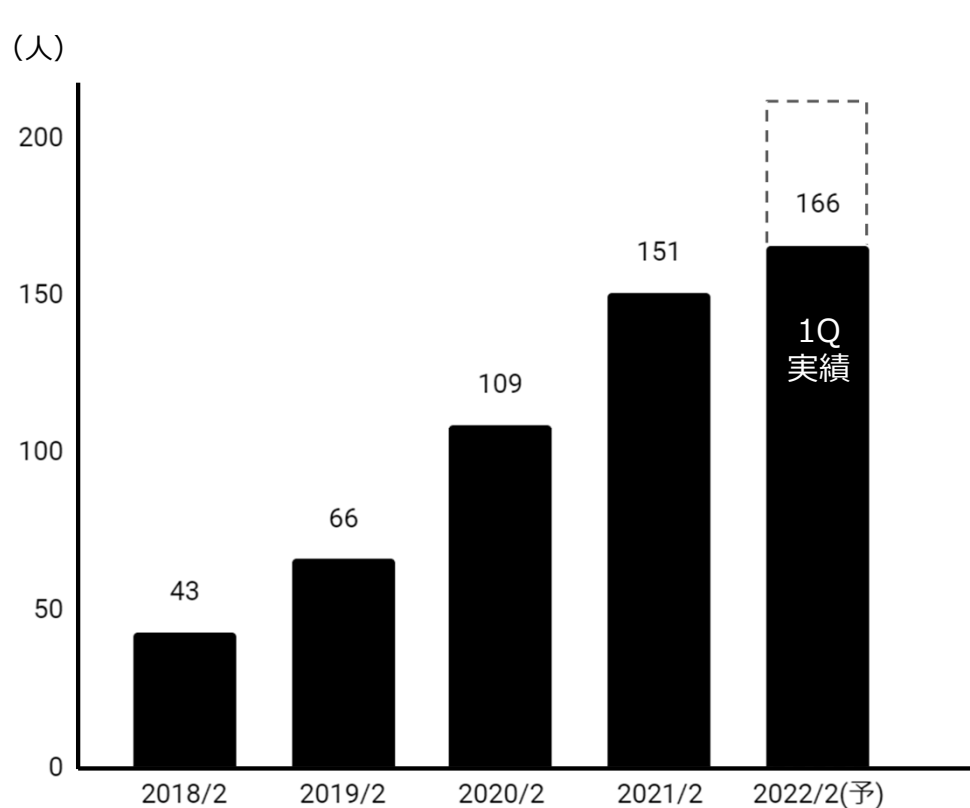
今期3か月分のみ

2022/2(予) 15

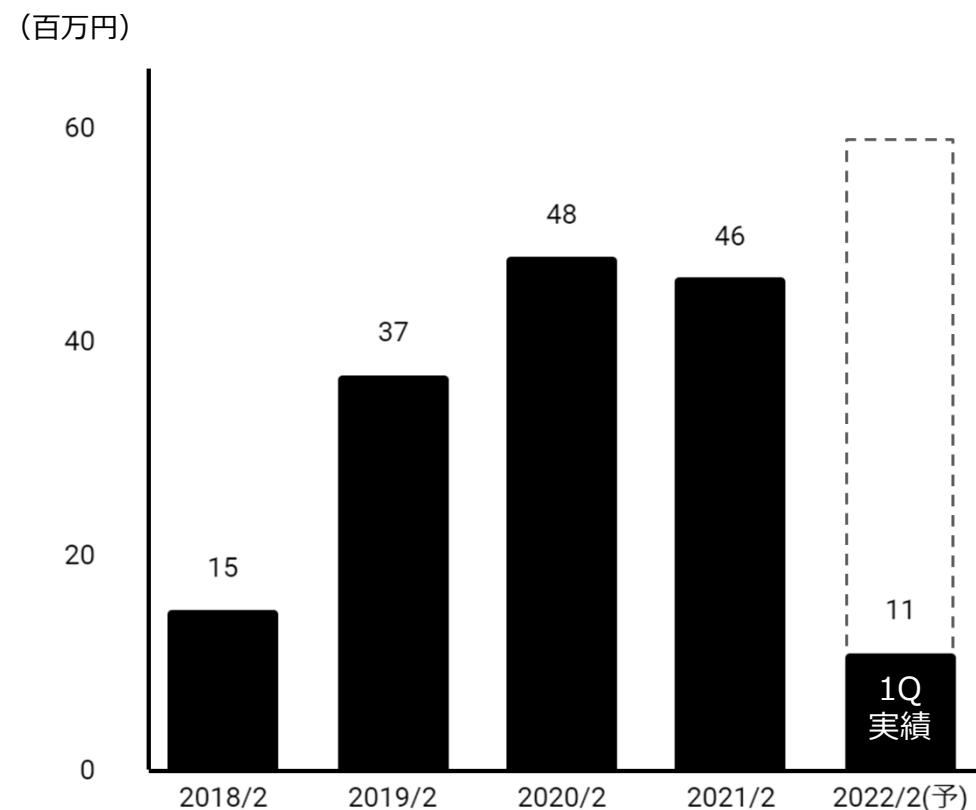
積極的な投資分野の進捗：人材への投資

- 採用計画はややビハインドも、生産性の改善により、取扱高は順調に成長
- 2Q以降は計画どおりに戻る予定。積極的な人材の獲得を継続

期末役職員数



採用費



積極的な投資分野の進捗：新規口座獲得への投資

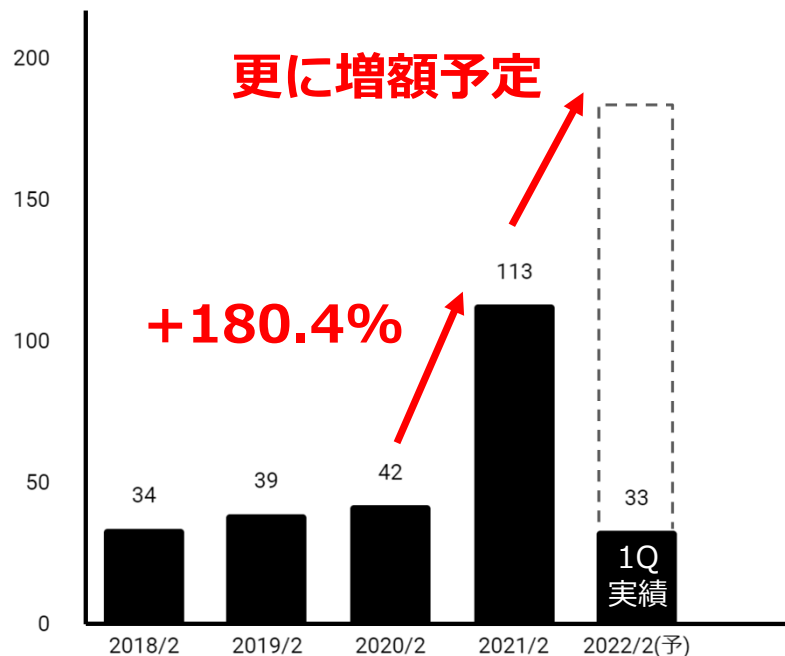
- サービスの認知度が進み、広告宣伝費の増加とCPAの低減を同時に達成
- 効率性が向上しているため、22/2期も下期にかけて積極的に広告宣伝費を投入

マーケティング活動のフロー（例）

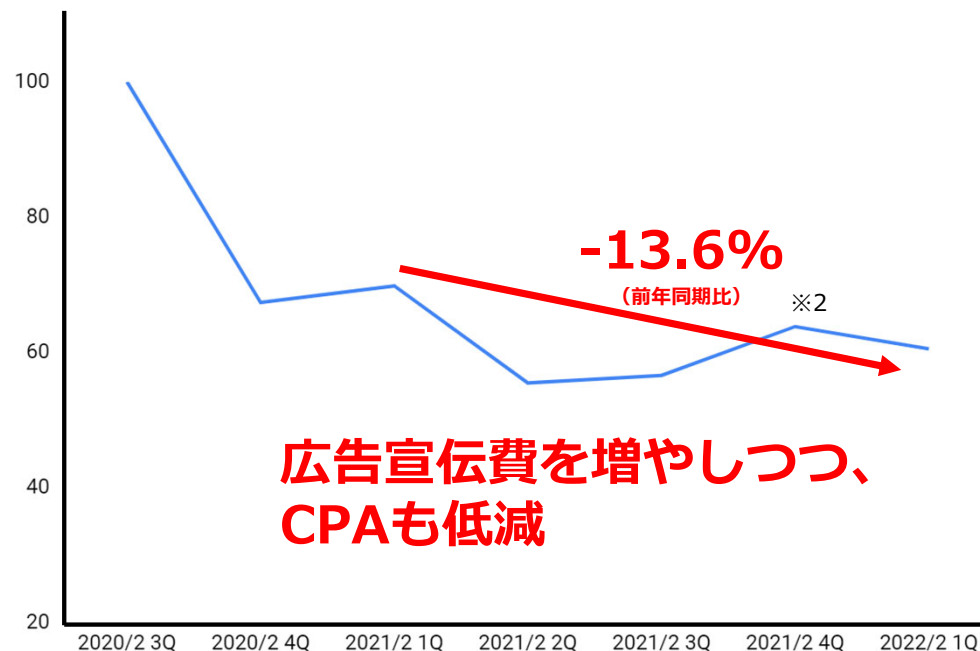


広告宣伝費

(百万円)



CPA※1



※1：CPA=1契約あたりにかかる費用

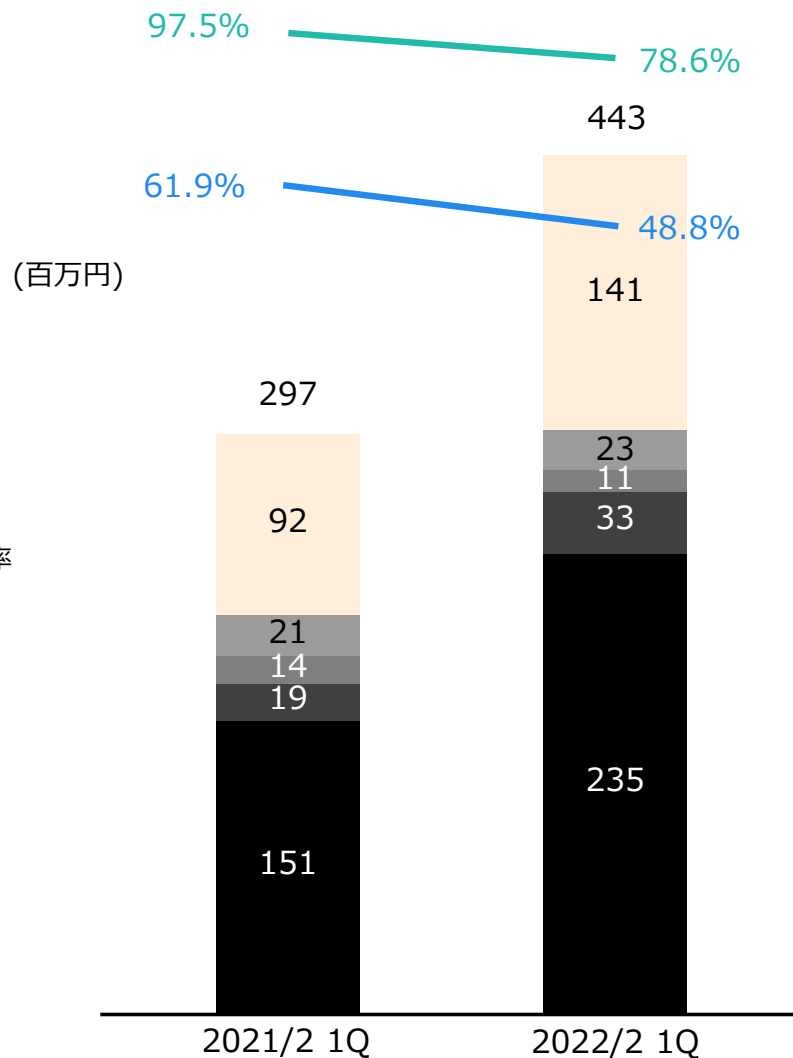
2020/2 3Qを100として指数計算した数値でグラフを作成

※2：2021年2月にカンファレンスを実施したため、2021/2 4Qの数字は増加

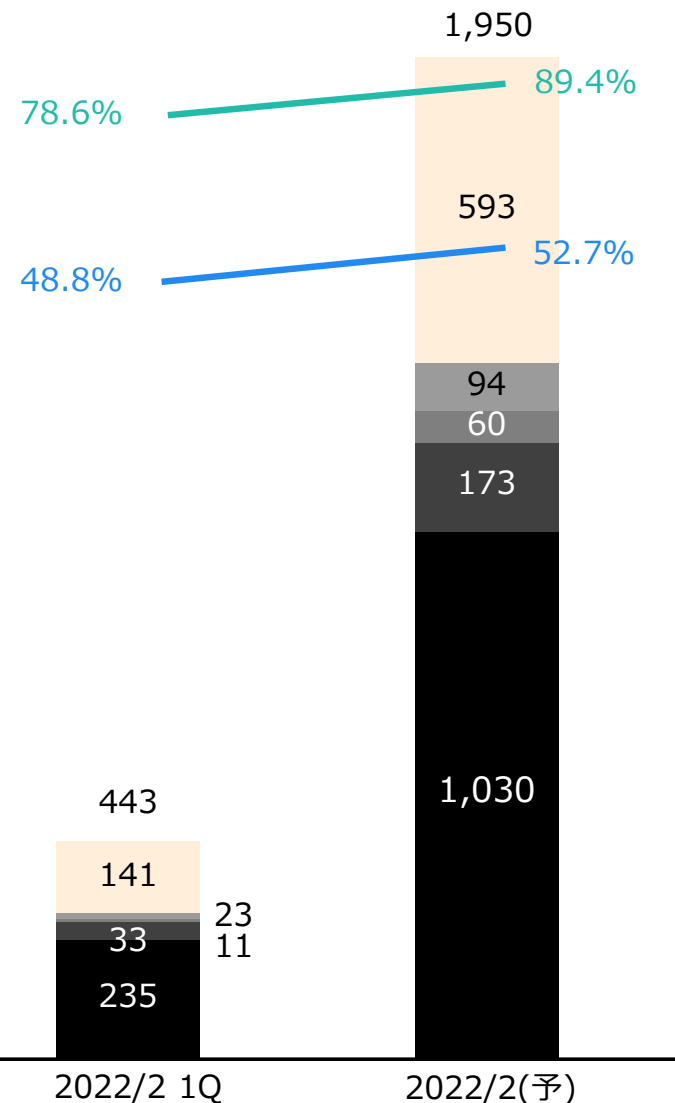
販管費 (=営業費用)の進捗

- 取扱高の成長により、前年よりも販管費率が低下
- 通期業績予想での想定に対しても、下回って推移

前年同期比(1Q)



通期業績予想比



- 営業収益販管費率
- 取扱高販管費率
- その他
- 地代家賃
- 採用費
- 広告宣伝費
- 人件費

貸借対照表

- バランスシートには大きな構造的変化は無し

(百万円)	2021/2	2022/2 (1Q)	増減			2021/2	2022/2 (1Q)	増減
流動資産	1,799	1,906	+107		流動負債	758	757	△1
現金及び預金	1,357	1,433	+75		買掛金	118	98	△20
売掛金	411	367	△44		前受金	333	421	+87
その他	29	105	+75		その他	306	236	△71
固定資産	169	164	△5		固定負債	190	190	±0
					有利子負債	190	190	±0
					純資産	1,020	1,123	+103
資産合計	1,969	2,070	+101		負債・純資産合計	1,969	2,070	+101

目次

1. 第1四半期の進捗

Appendix

- 会社及びサービスの概要

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
役職員数	166人（2021年5月）
株式数	発行済株式数 8,829,150株（完全希薄化後 9,343,100株）※1
VC保有比率	持株比率合計：8.25% ※2

※1 2021年5月31日時点

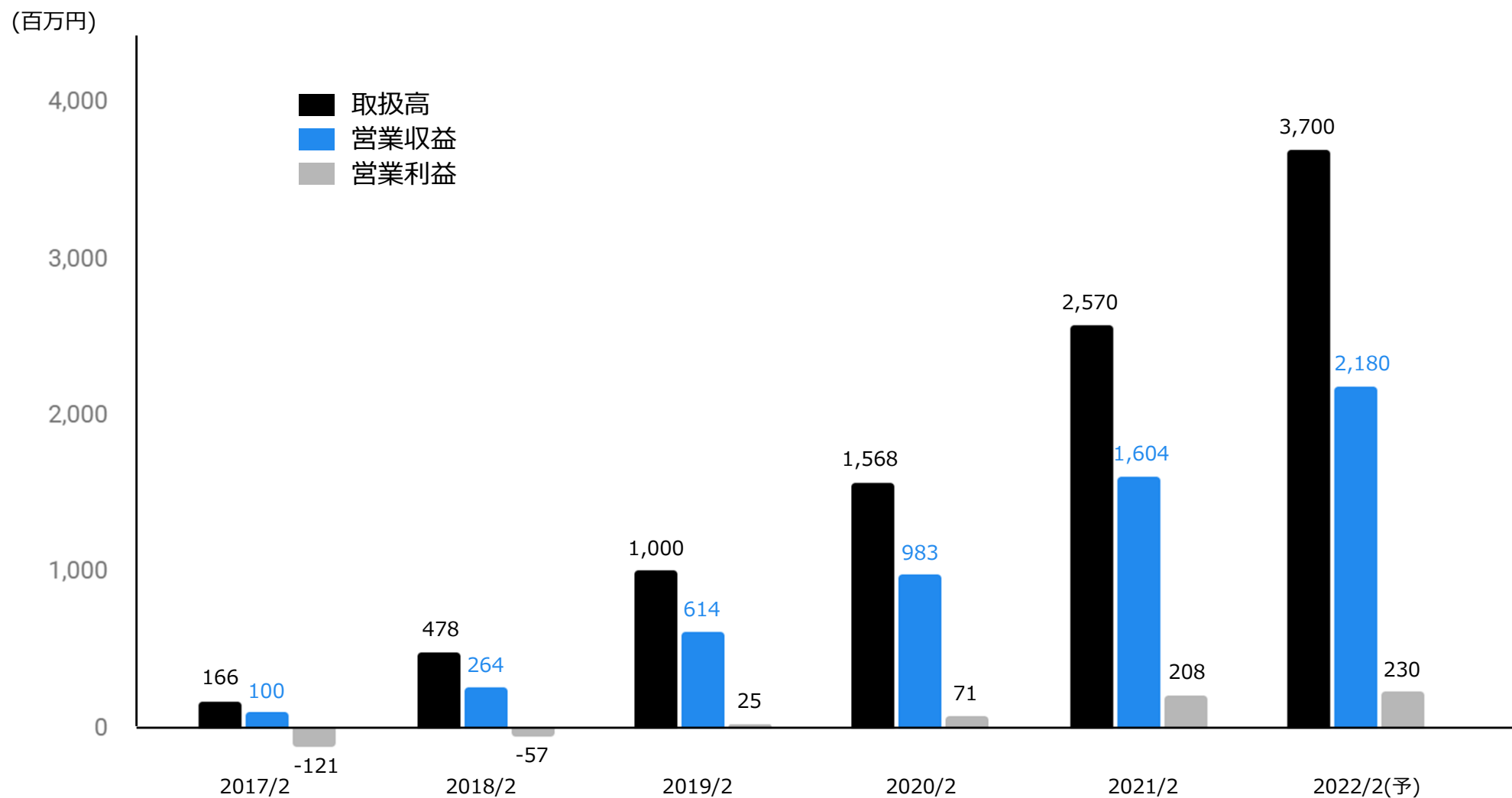
※2 2021年2月28日時点

(参考) 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
2021年1月	「ビザスク業務委託」を「ビザスクpartner」に改称

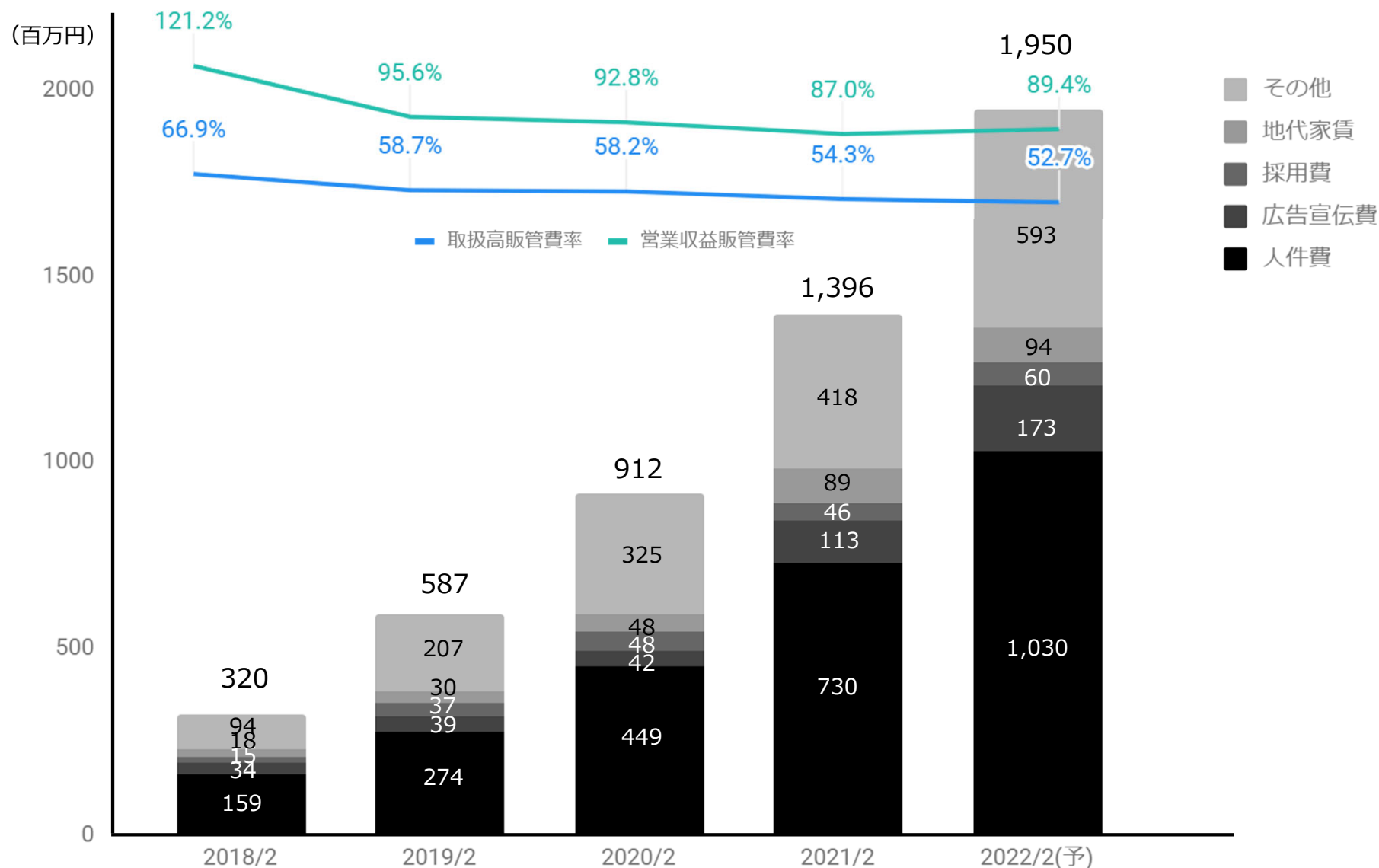
業績の推移

- 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



営業費用（=販管費）の推移

- 取扱高比での営業費用率は低下が継続し、オペレーション効率の改善は継続
- テイクレートが低い新プロダクト群の成長の受け、営業収益対比ではやや増加



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・キャピタルにてバイアウト投資に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バイアウト投資に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。

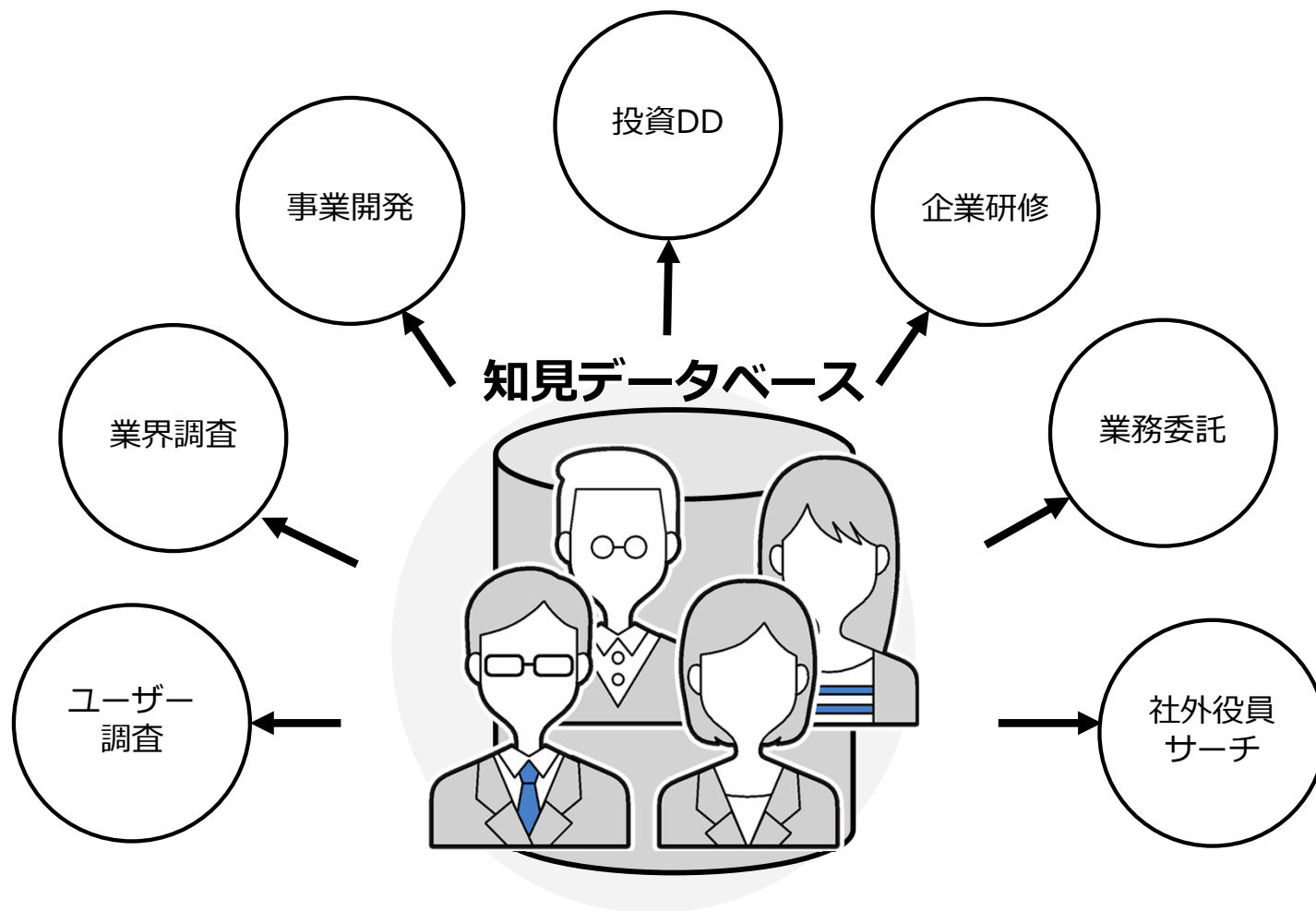


執行役員 CEO室長 ビザスクlite事業部長 宮崎 雄

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(現リクルート)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。

総合ナレッジプラットフォームとしての展開

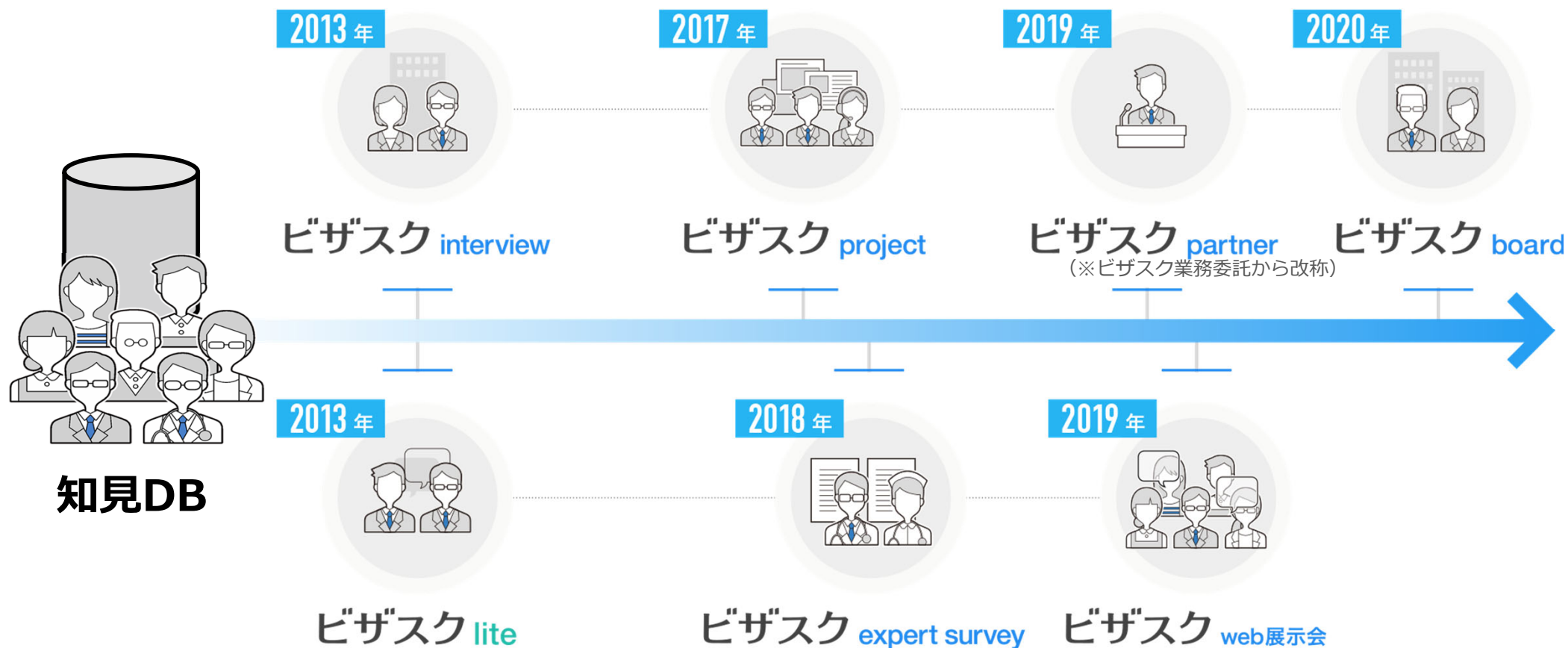
- 知見データベースをコアバリューとして、あらゆる知見ニーズをカバーする



アドバイザー
約**150,000人**※2021年5月31日時点

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

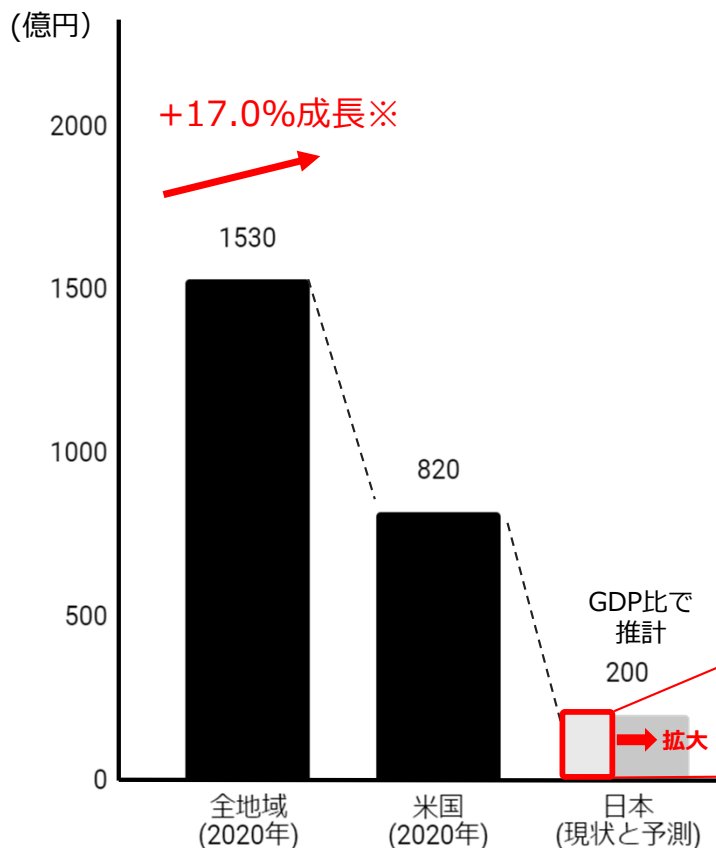
	内 容	クライアント	テイク レート
フルサポート	ビザスク interview 1時間単位での 対面インタビュー／電話会議 ビザスクメンバーがフルサポート	事業法人	全体で 60%強
	ビザスク project アドバイザーの知見を活用しつつ 社内事業提案制度を伴走支援		
	ビザスク expert survey BtoBの特定領域における オンラインアンケート調査		
	ビザスク partner 幅広い業界のアドバイザーが 柔軟な時間設定でご支援	プロフェッショナルファーム (コンサルティング会社& 金融法人)	
	ビザスク web展示会 登録アドバイザー全体から募る 「アイデア募集」	海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

ビザスクの事業領域と市場規模

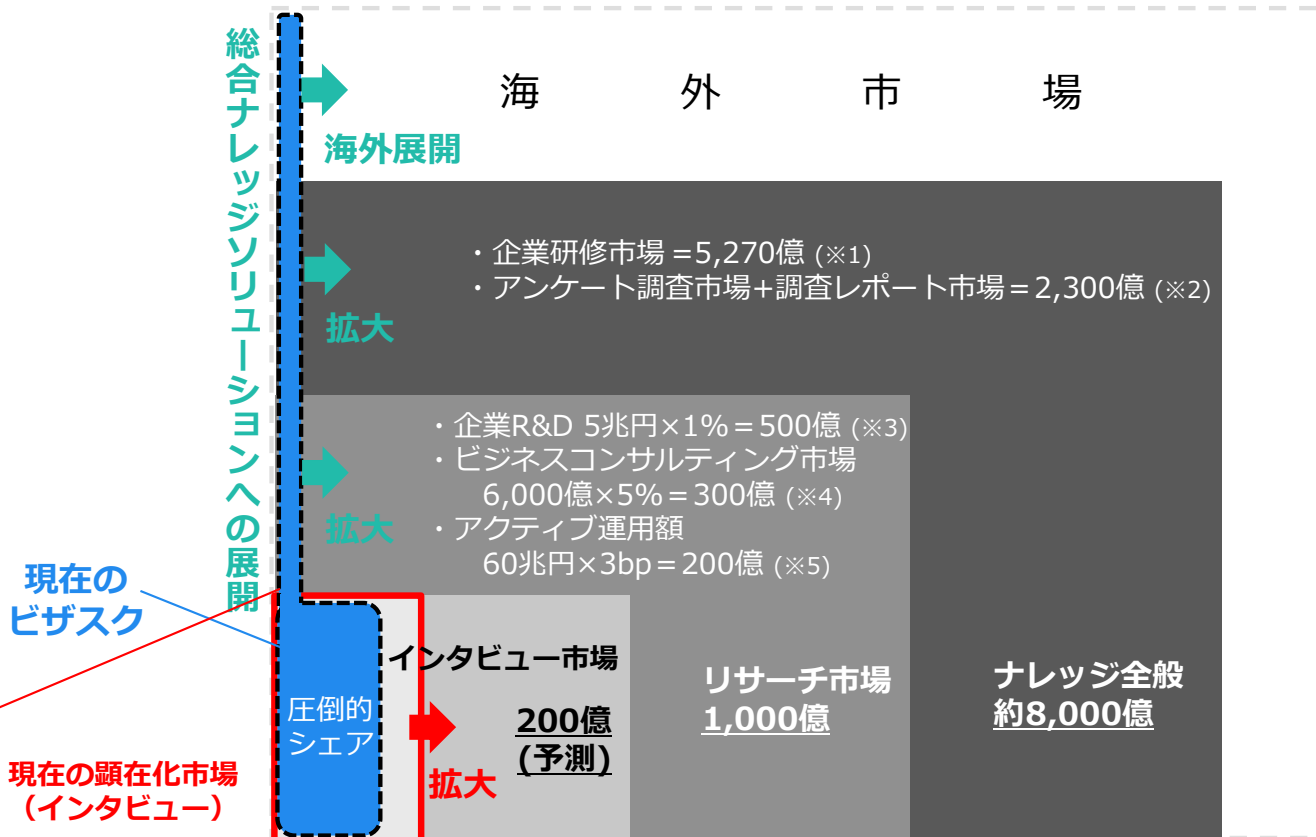
- 顕在化している国内インタビュー市場において、圧倒的シェアを確立
- インタビュー市場の拡大に伴い、シェアを維持・拡大しつつ市場を育成
- 総合ナレッジソリューションへの展開 + 海外展開により、更なるTAM拡大を目指す

インタビューの国内市場規模



※InexOneの資料をもとにGDP比によって当社にて推計
※全地域の2015-2020の成長率

ナレッジソリューションの市場規模

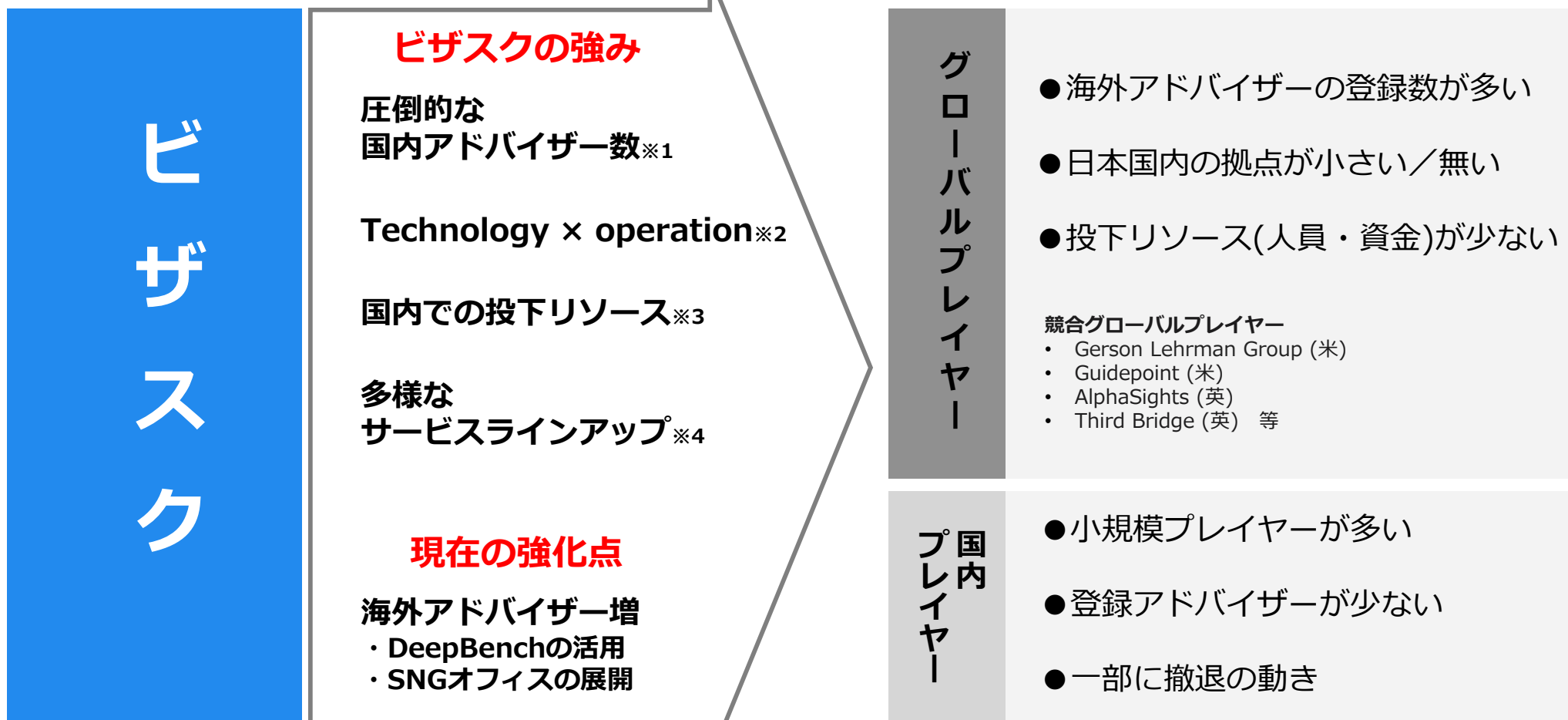


※1 出所: 矢野経済研究所企業向け研修サービス市場に関する調査(2020年)
 ※2 出所: 日本マーケティングリサーチ協会第45回経営業務実態調査(2020年4月1日~7月10日)
 ※3 出所: 総務省 科学技術研究調査「平成30年科学技術研究調査」をもとに、調査費用10%のうち10%程度が外部調査費用と仮定
 ※4 出所: IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場」予測をもとに、1件あたりのコンサルティングサービスにおける外部調査費用を5%程度と仮定
 ※5 出所: 東京証券取引所他「2017年株式分布状況調査結果の概要」及び投資信託協会統計データより、アクティブ投資家の運用額を60兆円と推計し、運用報酬1.5%のうち2%程度が外部調査費用と当社にて仮定

ビザスクinterviewにおける競合環境

- 国内において、先行者として強力な競合優位性を確立
- 海外成長を加速していく中で、グローバルプレイヤーにも対抗

競合の状況

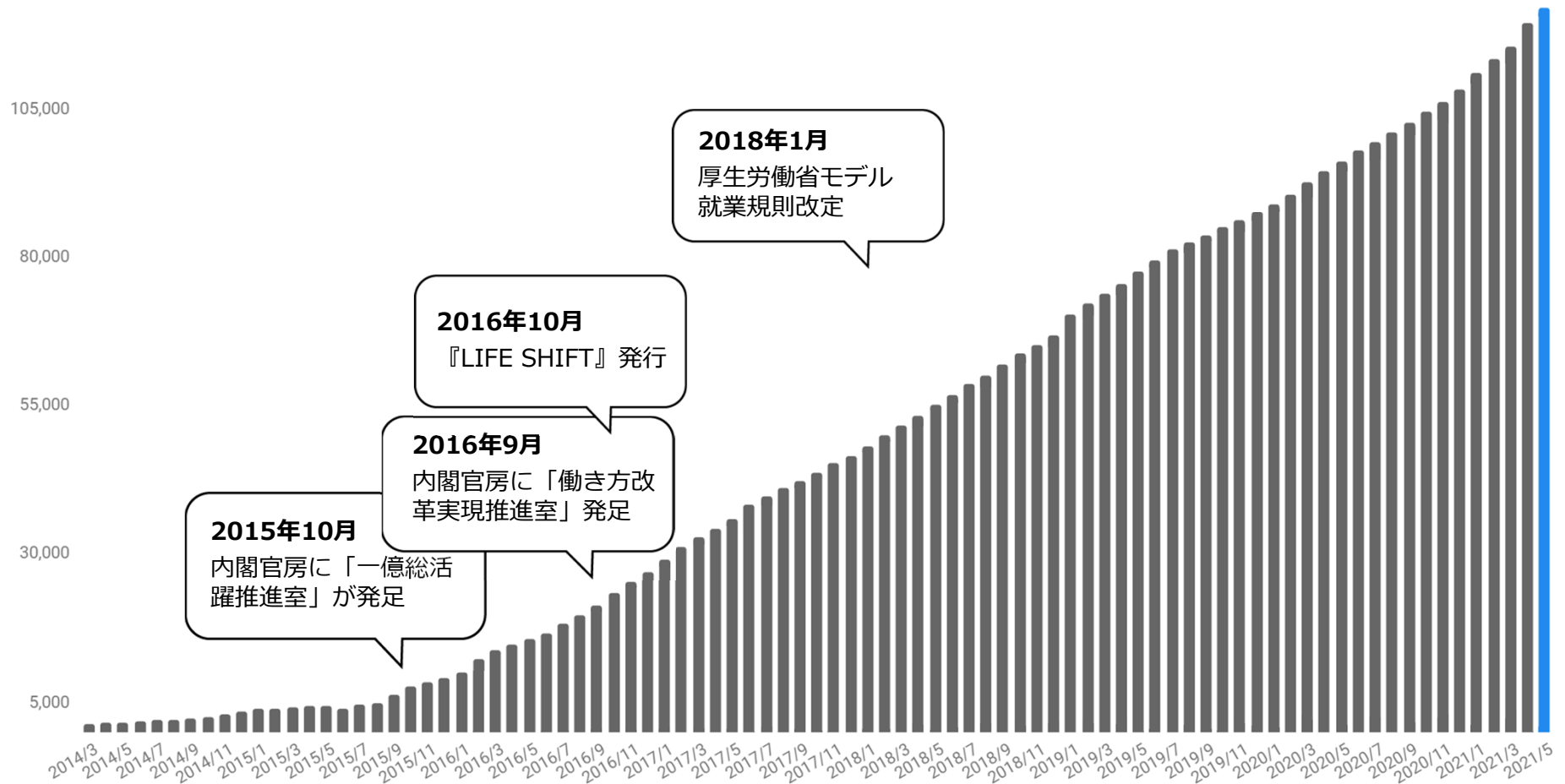


※1 : p.31を参照 ※2 : p.33,35を参照
※3 : p.16,17を参照 ※4 : p. 27,28を参照

アドバイザーの増加によるデータベースの充実

- 「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、国内外約150,000人が登録

(人) 130,000 国内登録者数の推移

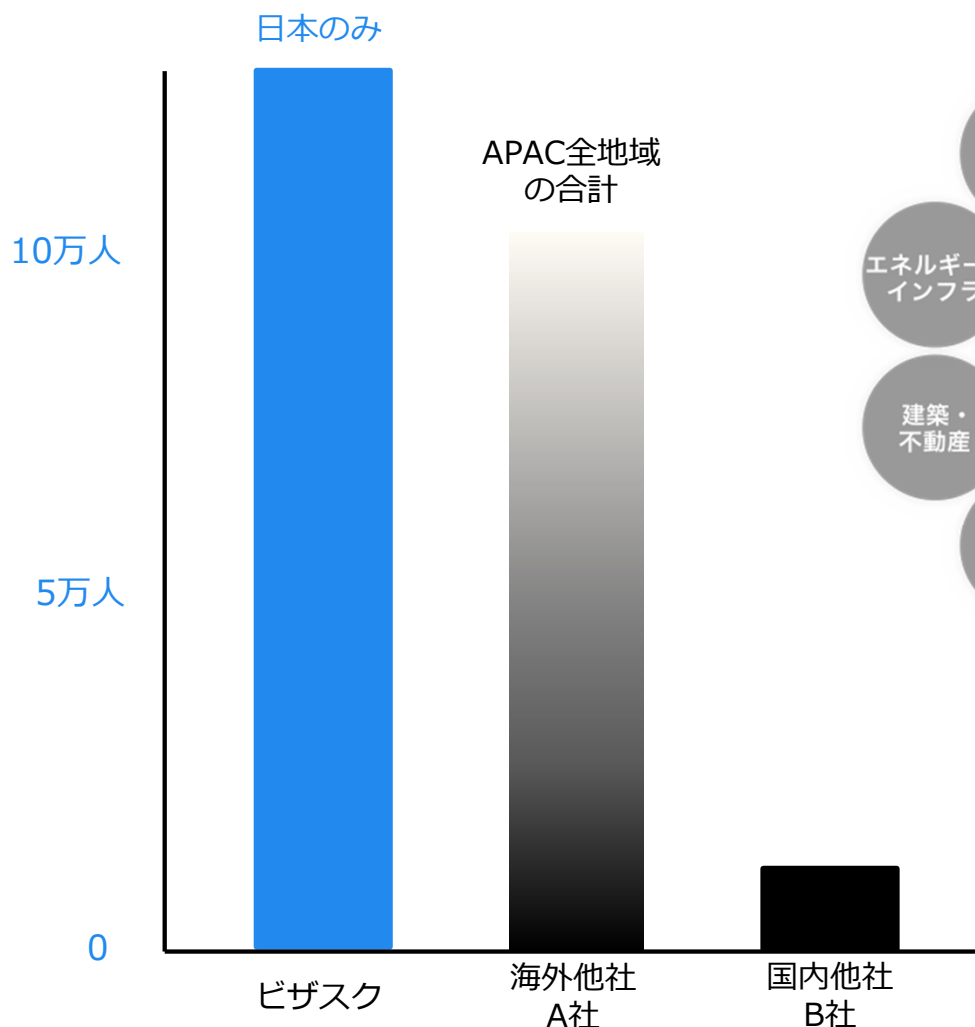


※ 2021年5月31日時点算出。各月末時点の退会者を除く。「国内登録者数」は、当社日本語webサイトにて登録をした人数の合計であります。国内登録者は、知見を提供する個人（アドバイザー）と、これを求める個人（ビザスクliteにおける依頼者。また、ビザスクliteを活用するための契約を締結した法人に所属し、当該契約に基づき登録された個人を含む。）に分かれております。いずれの登録者もアドバイザーとしてフルサポート形式「ビザスク」及びセルフマッチング形式「ビザスクlite」で活動することができ、また、依頼者として「ビザスクlite」を利用することができます。

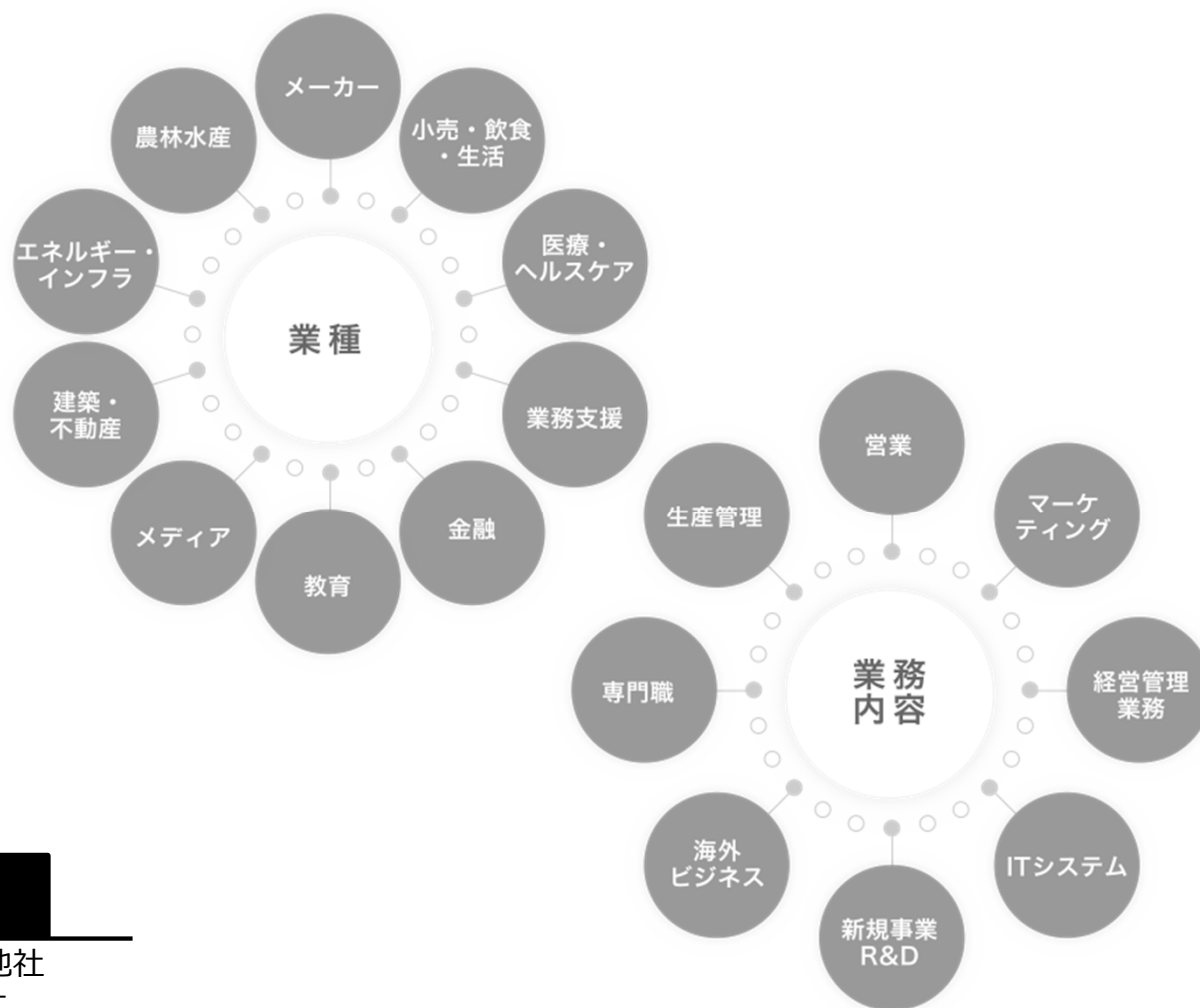
良質で充実したアドバイザー基盤

- 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

登録者数



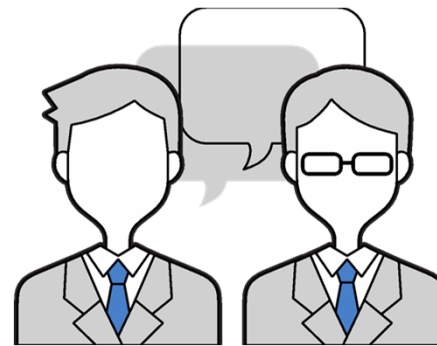
ビザスクのアドバイザーの経験領域



※ビザスクのデータは2021年5月31日時点

データベース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



アドバイザー登録

プロフィール登録

事実や自覚しやすいこと

- ・ 実名
- ・ 職歴
- ・ 説明しやすい実績
- ・ 経験した業界/業務

マッチング

依頼と紐づけ深掘り

- ・ 未自覚だった知見
- ・ キーワード
- ・ 年代/規模/フェーズ等の詳細

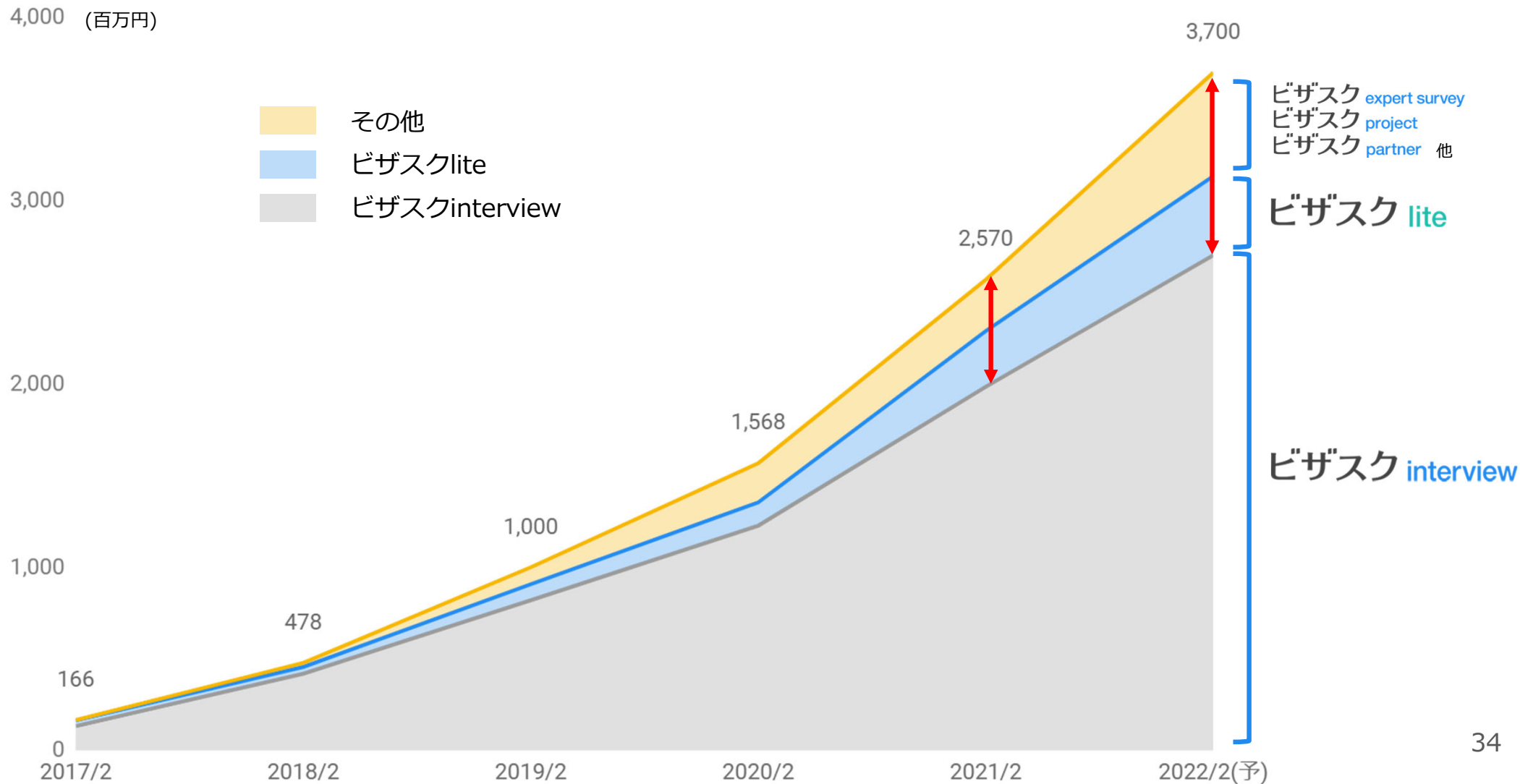
データベース充実

データが追加

マッチング数が増加

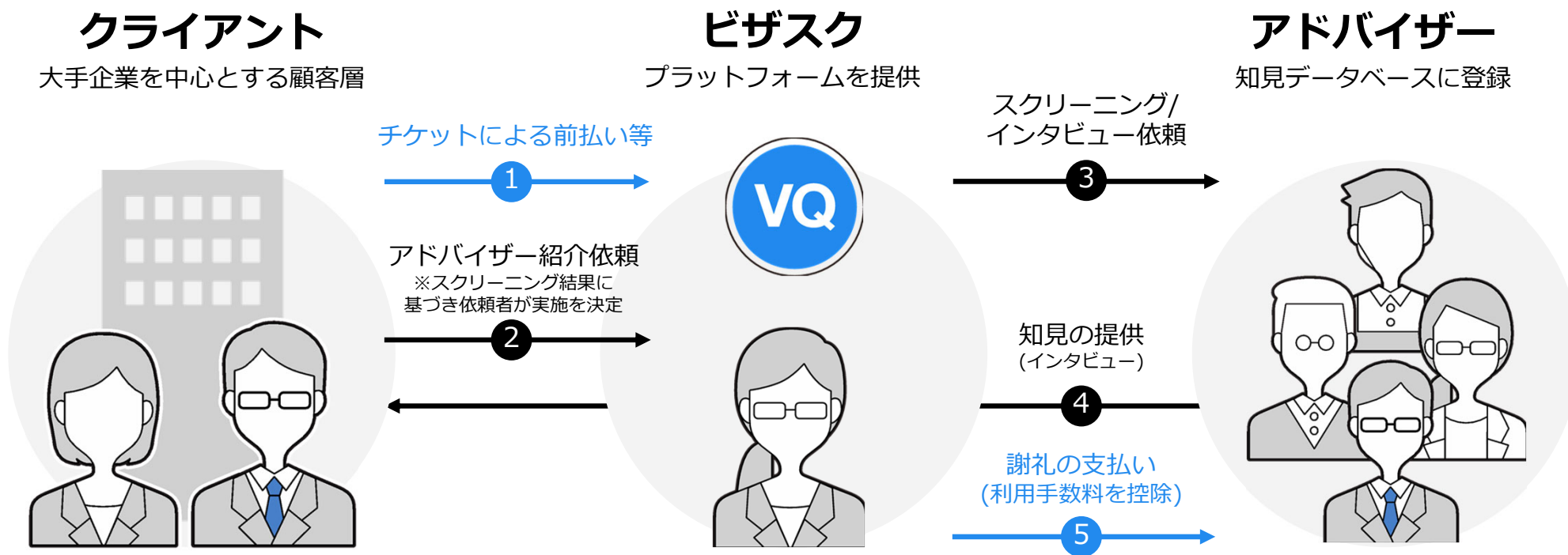
総合ナレッジプラットフォームとしての事業ポートフォリオ

- コアサービスである「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
- 「ビザスクlite」はテイクレートを低いが、他サービスとのカニバリはない



コアサービスであるビザスクinterview

- 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

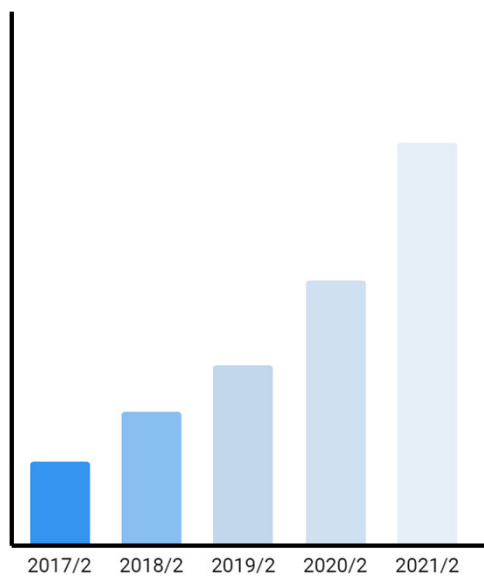


- サービスの流れ
- お金の流れ

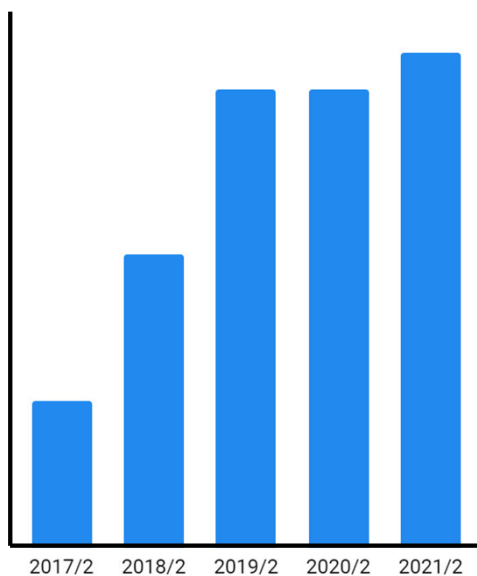
リカーリングな収益構造

- 既存顧客の積み上がりに加えて、新規顧客を每期獲得
- 利用の増加を促し、既存顧客を中心に1口座あたりの取扱高を成長
- 層となる顧客層が収益を増加させるリカーリングレベニューモデルを構築
(15ページを参照)

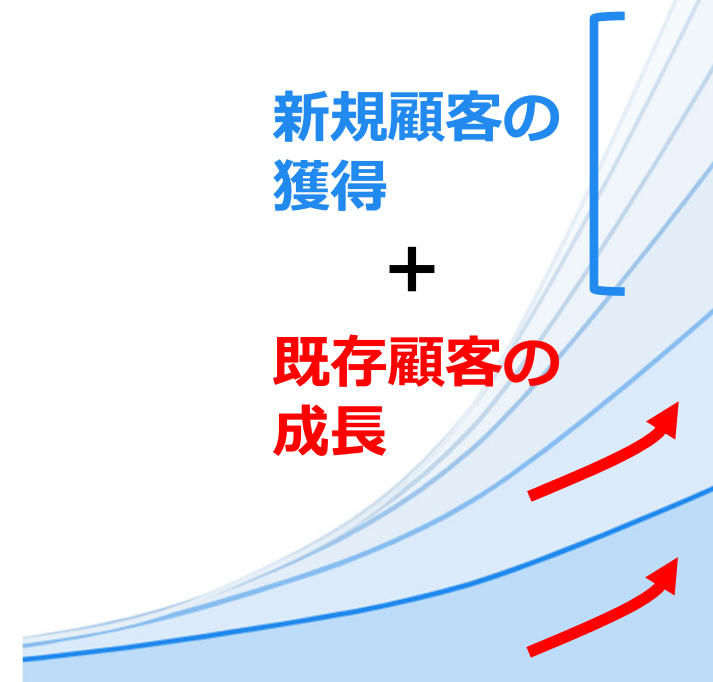
法人クライアント口座数の成長



1口座あたり取扱高の拡大

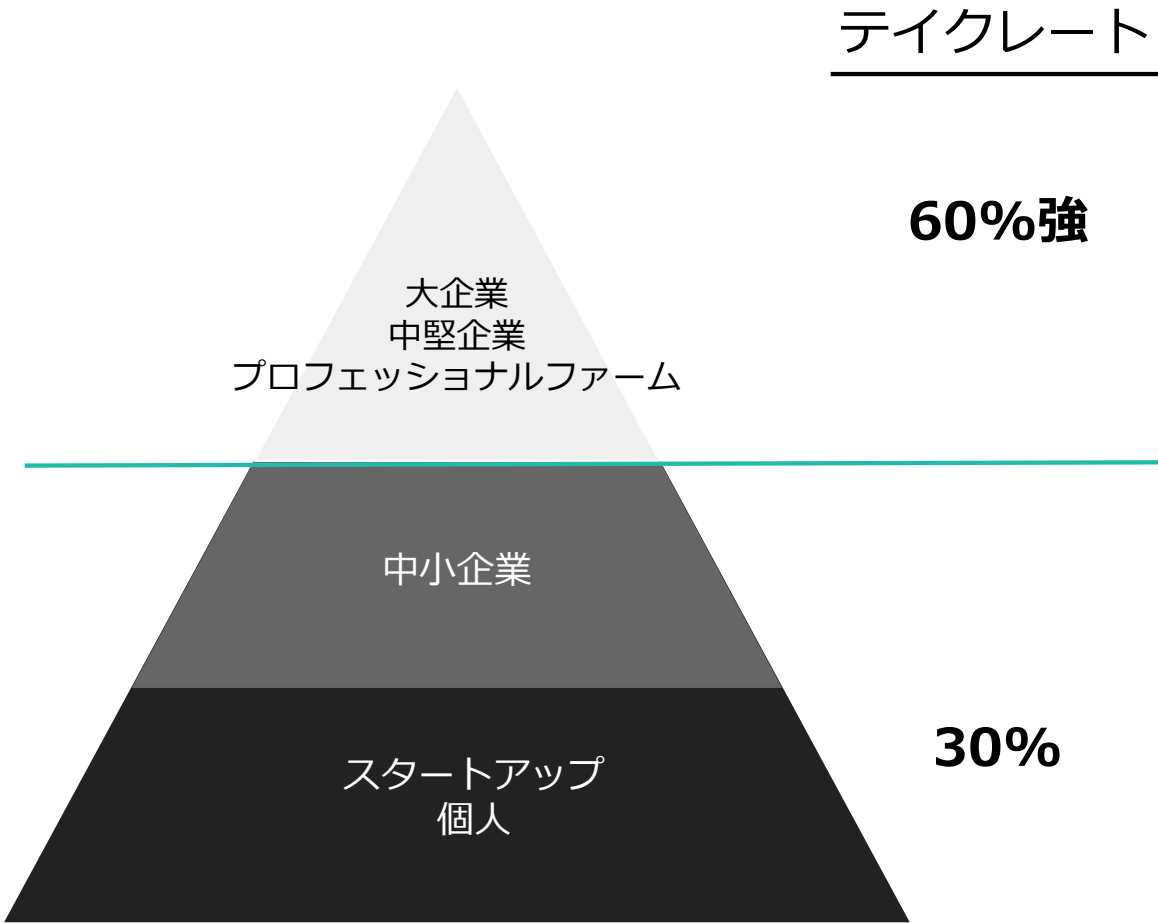


リカーリングレベニューモデルの構築



新プロダクト群：（例）ビザスクlite

- 新プロダクト群において、特に大きな成長を達成
- Web上のプラットフォームにおいて、クライアントとアドバイザーが自らマッチング



ビザスク（フルサポート）

- 大企業、プロフェッショナルファーム中心
- マッチングに**当社人員が介在**

顧客層が異なり、カニバリは限定的

ビザスクlite（セルフマッチング）

- 中小企業、スタートアップ個人
- マッチングは、クライアントとアドバイザーが**web上で自ら行う**

事業領域の拡大に向けた今期の方針

- 事業領域の拡大 (p.29) を目指し、今期の方針を策定
- 21/2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、22/2期も積極的な投資を継続

将来像

今期の主な取り組み

事業領域の拡大 (p.29)	総合ナレッジソリューションへの展開	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として、収益源を多層化
		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
	海外展開	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 ● 他地域への展開を構想、準備
将来像実現のための投資		マーケティング投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業法人獲得に向けたマーケティングの拡大
		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両立

クライアント属性別の主な施策

- 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

- 新規顧客獲得のため、広告宣伝費を積極的に投下予定

コンサル & 金融法人

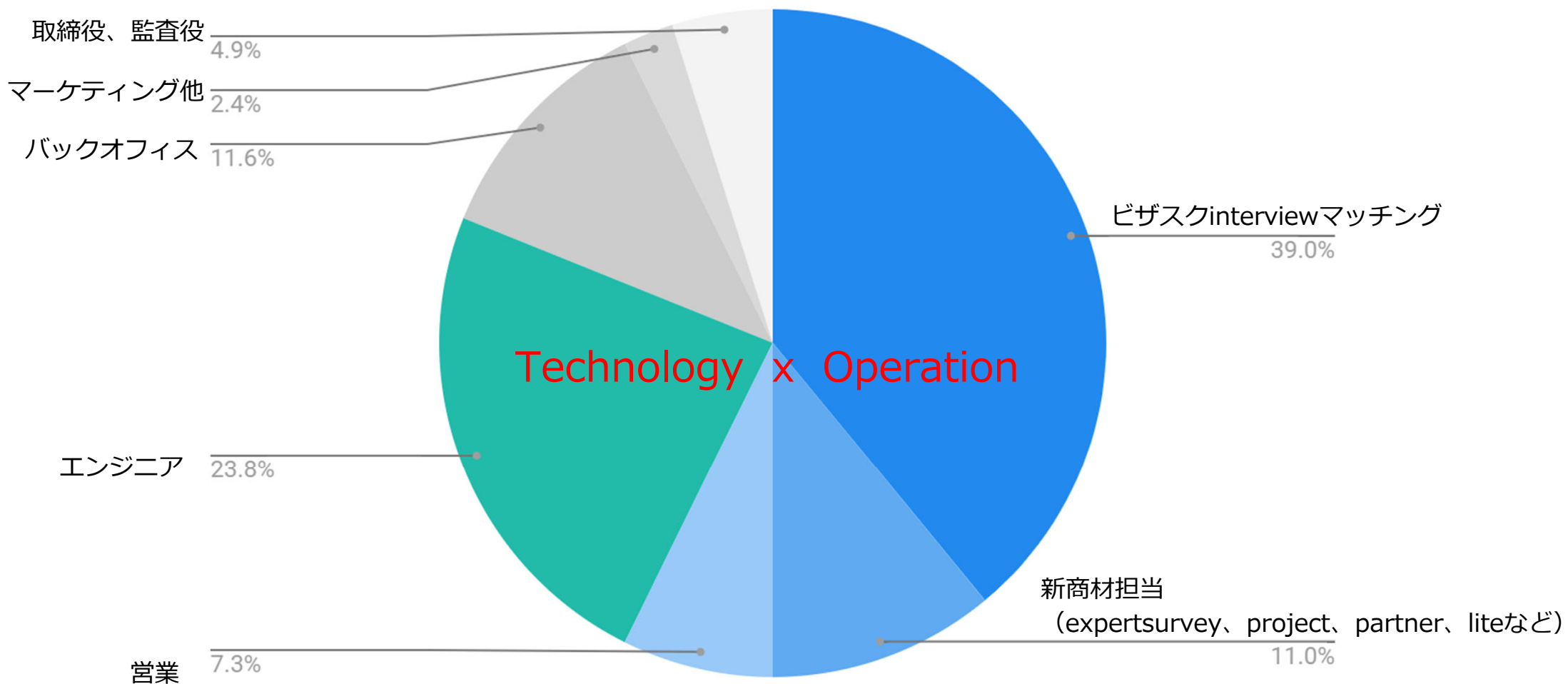
- 既存顧客内での利用促進と他部署への横展開
- ヘッジファンド、証券会社、地銀などへの営業強化

海外クライアント

- シンガポール法人における新規顧客の獲得
- 日本人アドバイザーの紹介を当社のコアバリューとして展開

(参考) 従業員構成

- エンジニアが3割弱を占める
- テクノロジー x オペレーションによる、精緻で生産性の高い組織



(参考) ビザスクとSDGs

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8 働きがいも
経済成長も



アドバイザーの皆様の知見を、様々なニーズに繋ぐことで、知見として価値を最大化します

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

(参考)事業のリスクと対応

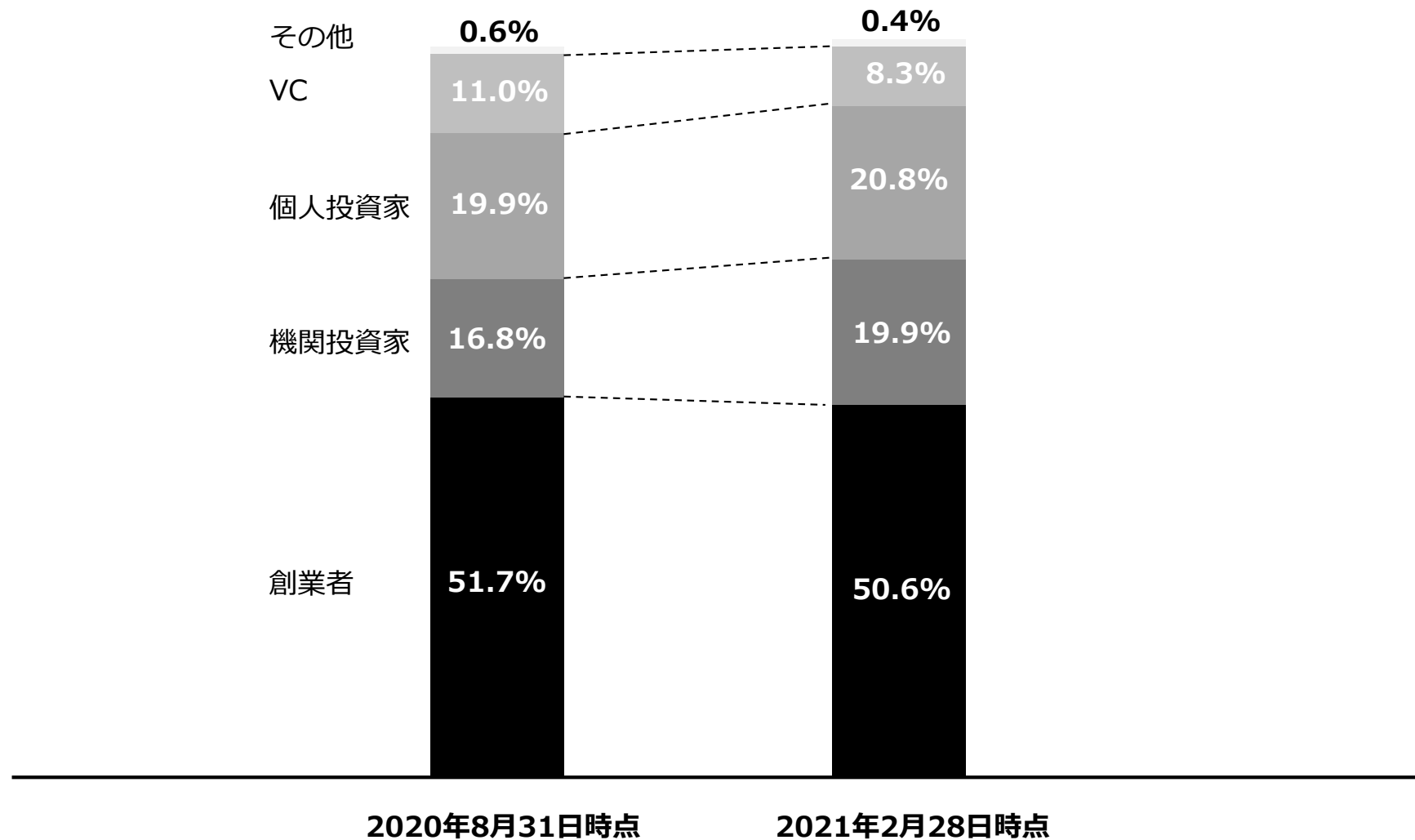
主な事業リスク

	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	小 常時	<ul style="list-style-type: none"> シェアの低下 受注単価の下落 	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、約15万人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サービス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、日本人アドバイザー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。
サービスの 安全性・健全性	小 常時	<ul style="list-style-type: none"> クライアントの減少 アドバイザーの離反 	<p>アドバイザーが意図せず、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、ビザスク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。</p> <p>また、アドバイザー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"> 取扱高の減少 	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1社ございますが、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。
海外展開・M&A	中 随時	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開の縮小 コストの拡大 	当社はこれまで国内を中心に事業展開をしておりましたが、2020年4月にはシンガポールに現地法人を設置するなど海外展開をすすめております。また、今後の事業拡大を目的として、M&Aについては事業展開の選択肢の一つとして考えております。これらに伴い、投資の実行のため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。

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、発生の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。

(参考) 株式情報

- VC保有比率は、11.0% から、8.3%に低下



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。

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）

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、通期決算発表で開示することを予定しております。