

2022年2月期 通期決算説明資料

(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)

2022年4月14日

ビザスク

HIGHLIGHT

- ・ 2021年11月1日に米国Colemanを買収完了。
取扱高100億円超、登録エキスパート46万人超、グローバル7拠点のナレッジプラットフォームに成長。
- ・ 買収後のPMIは順調に進捗し、双方のデータベースを活用できる体制を構築。
- ・ 2022年2月期連結決算は想定を上回り好調に着地。2021年10月開示業績予想を上方修正。

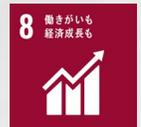
※Colemanの業績については、第3四半期よりBSを、第4四半期よりPLを連結

MISSION

知見と、挑戦をつなぐ

VISION

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。



目次

1. 2022年2月期の業績

A - ビザスクの業績

B - Colemanの業績

2. 今後の成長戦略

Appendix

ビザスク

2022年2月期連結決算概要

- 2022年2月期はColemanのP/Lを第4四半期のみ連結
- 国内事業の成長にけん引され、2021年10月15日公表の業績予想を上回る実績にて着地
- Colemanについても、業績の伸長並びに円安の影響を受け、堅調な実績

2022年2月期 (2021年3月 - 2022年2月)

(百万円)	通期累計	前年同期 (2020年3月-2021年2月)	増減率	2021年10月15日公表 通期業績予想 (括弧内は2022年4月12日に 上方修正済みの予想)
取扱高	5,693	2,570	+121.5%	5,380 (5,693)
営業収益	3,702	1,604	+130.8%	3,400 (3,702)
営業利益 のれん償却前 一時的なM&A費用前	746	-	-	-
営業利益 のれん償却前 一時的なM&A費用後	58	-	-	△250 (58)
営業利益 のれん償却後 一時的なM&A費用後	△112	208	-	未定 (△112)

- 2022年4月12日に公表のとおり、2021年10月15日公表の通期業績予想を上方修正
- ビザスクにおいて、新規クライアントの拡大、人材の採用やサービスの高度化が進み、取扱高が上昇
- 一時的なM&A費用が想定よりも約1億円ほど抑制
- 以上により、のれん償却前一時的なM&A費用後の営業利益は従来想定の△2.5億円と比べ、+3億円の58百万円の黒字で着地

A ビザスクの業績

一時的なM&A費用等を計上する前の実力ベースの通期業績

ビザスク

2022年2月期における達成

プラットフォームバリューの増大が続き、業績が伸長

プラットフォームバリューの向上

登録者数 約 **17.3** 万人 **+23%**※ ↑法人クライアント
口座数 **1,131** 口座 **+53%** ↑インタビュー
マッチング数
(フルサポート) 約 **29,000** 件 **+48%** ↑

※矢印内の%は前年同期比での増減率

業績の伸長

取扱高 **4,171** 百万円 **+62%** ↑営業収益 **2,606** 百万円 **+62%** ↑営業利益
(一時的なM&A費用
計上前) **543** 百万円 **+161%** ↑

プロダクト数

7 → **8**

社員数

151 → **196** 人

拠点数

2 拠点

※前期4Q末と当期4Q末の比較

2022年2月期の事業方針に対する成果

- 今期の事業方針は、順調に達成
- 取扱高・営業収益の拡大を目標として、更に施策を推進

将来像		今期の主な取り組み	第4四半期の進捗	該当ページ
事業領域の拡大	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.12-13
	海外展開	海外事業の収益化と加速	<ul style="list-style-type: none"> • 米国同業大手Colemanの買収 • 欧米・アジアにおける相互の強みを活かし海外事業を加速 	
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.12-13 p.15
		人材の獲得	<ul style="list-style-type: none"> • 積極的な採用計画を継続 	p.14

— ビザスクの業績（一時的なM&A費用計上前）

業績ハイライト

- 第4四半期単独の取扱高は、前年同期比+50%の成長を達成
- 通期では+62%の成長を達成

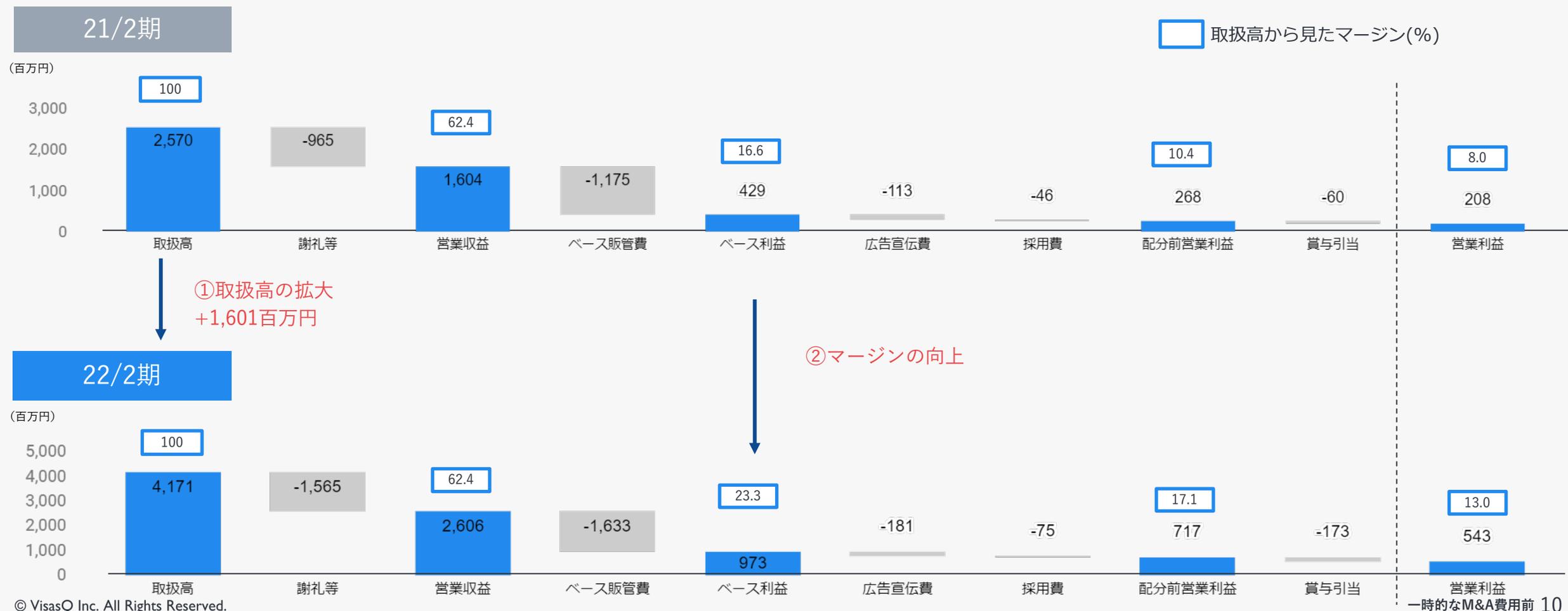
2022年2月期 第4四半期（2021年12月－2022年2月）			
（百万円）	当4Q	前年同期 （前4Q） （2020年12月- 2021年2月）	増減率
取扱高	1,188	789	+50.5%
営業収益	734	477	+53.8%
営業利益 一時的なM&A費用前	137	75	+82.6%
営業利益 一時的なM&A費用後	△144	N/A	-
経常利益 一時的なM&A費用後	△171	74	-
当期純利益 一時的なM&A費用後	△210	74	-

2022年2月期 通期（2021年3月－2022年2月）		
通期累計	前年同期 （2020年3月- 2021年2月）	増減率
4,171	2,570	+62.2%
2,606	1,604	+62.4%
543	208	+161.0%
△145	N/A	-
△423	197	-
△462	201	-

2021年10月15日公表 通期業績予想 （2022年4月12日に上方修正済み）	
予想値	予想値に対する 通期累計達成率
3,900	+6.9%
2,400	+8.5%
400	+35.7%
N/A	-
N/A	-
N/A	-

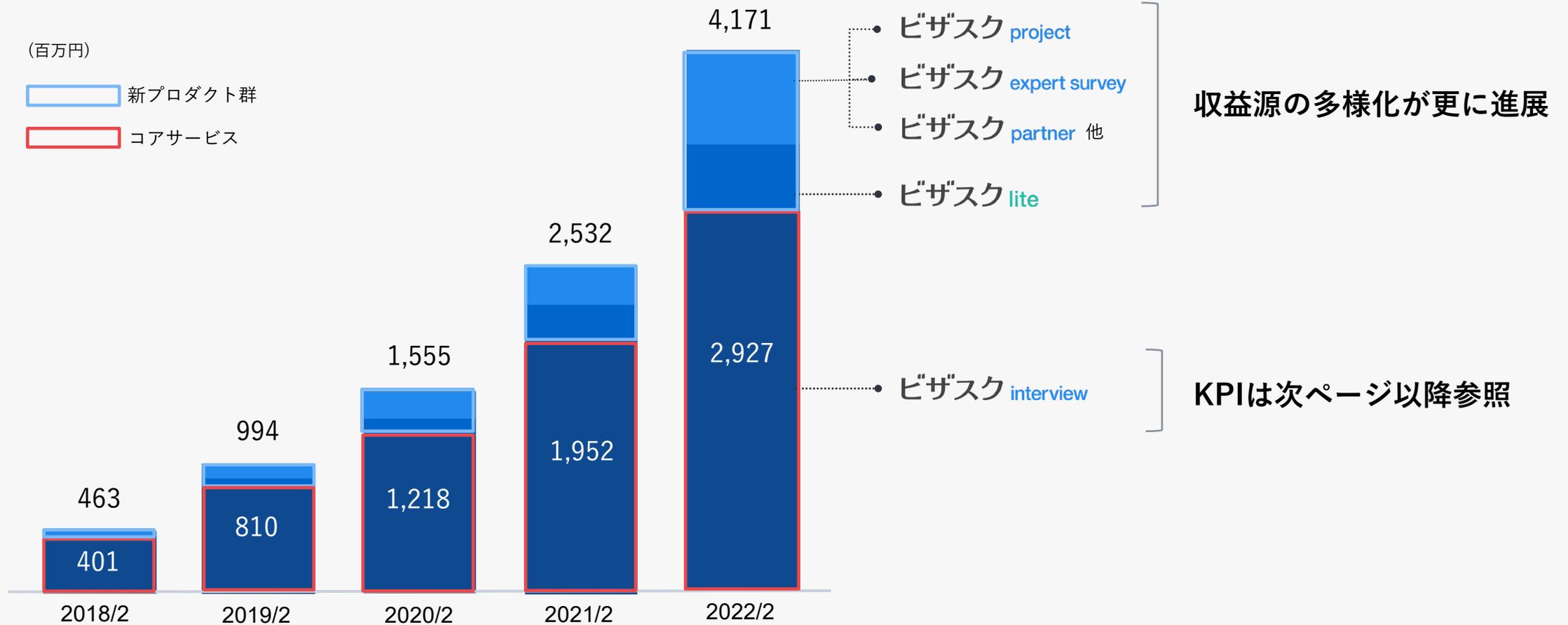
2022年2月期業績の概要

- 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.14-16）
- 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



取扱高の拡大

コアサービスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大し、収益源の多様化が進展



— ビザスクの業績（一時的なM&A費用計上前）

ビザスクinterviewの成長加速

- 法人クライアント口座の獲得は順調に推移
- 新規クライアントの増加にも関わらず、1口座あたりの取扱高は高水準を維持

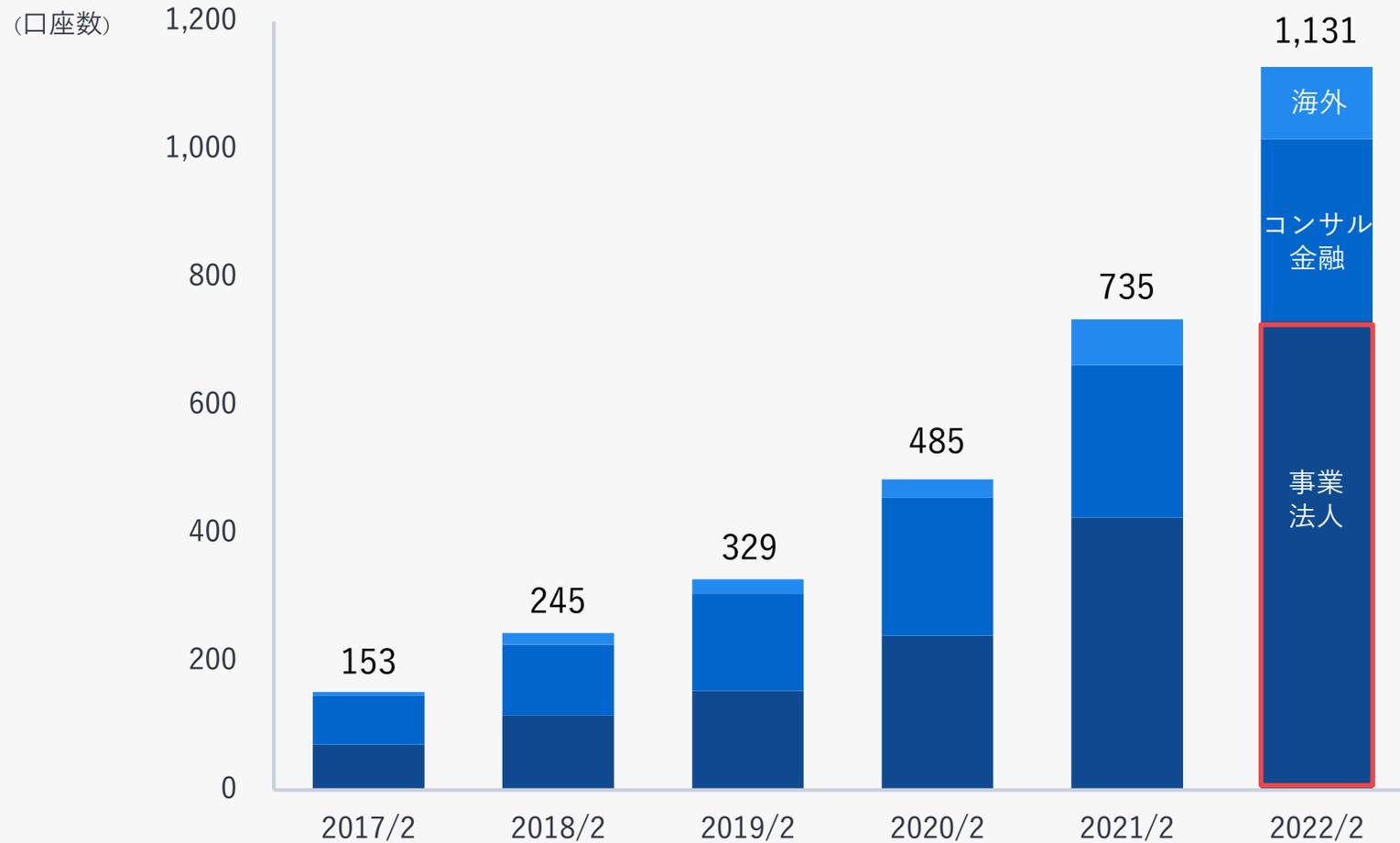


※1. 「法人クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれず
 ※2. 「法人クライアント口座数」は、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計。
 同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、複数カウント
 ※3. 「ビザスクinterview取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計したもの

— ビザスクの業績（一時的なM&A費用計上前）

法人クライアント口座数

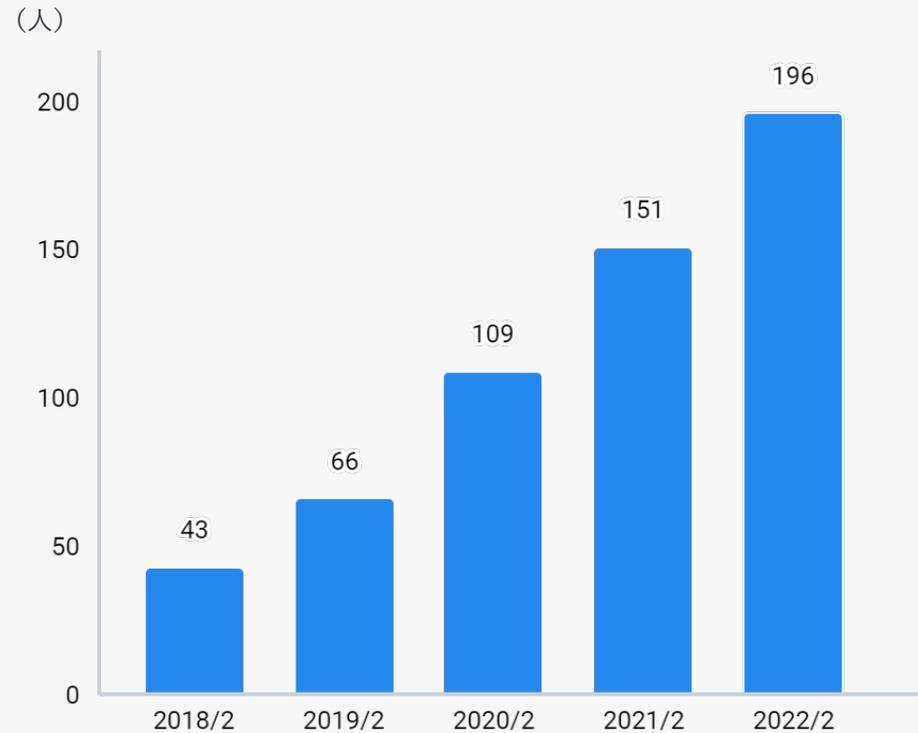
マーケティングと営業体制への投資により、事業法人の口座数拡大が進展



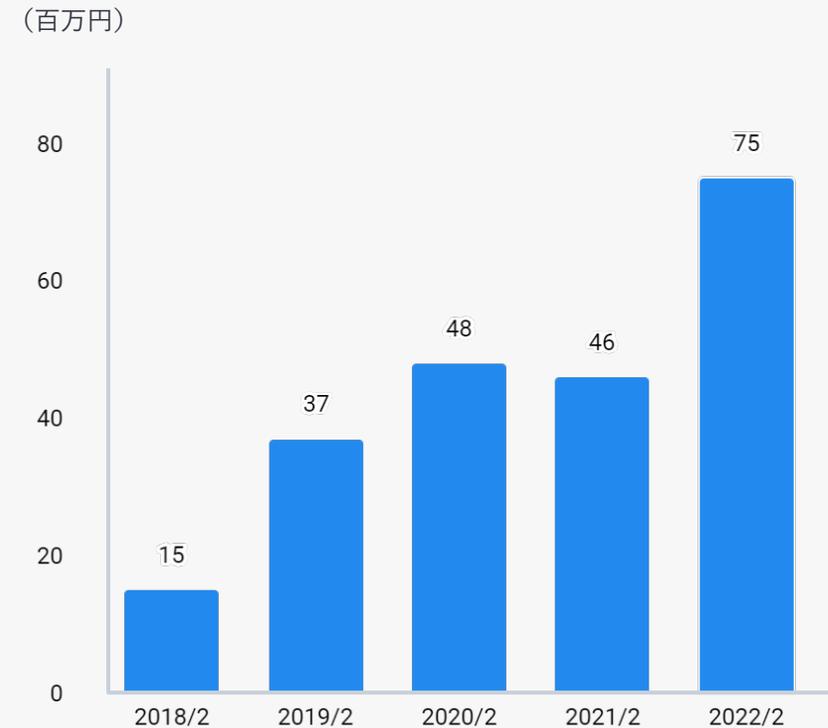
積極的な投資分野の進捗：人材への投資

採用費を想定どおり活用し、積極的な採用計画を実施。概ね予想通りの採用を達成

期末役職員数



採用費



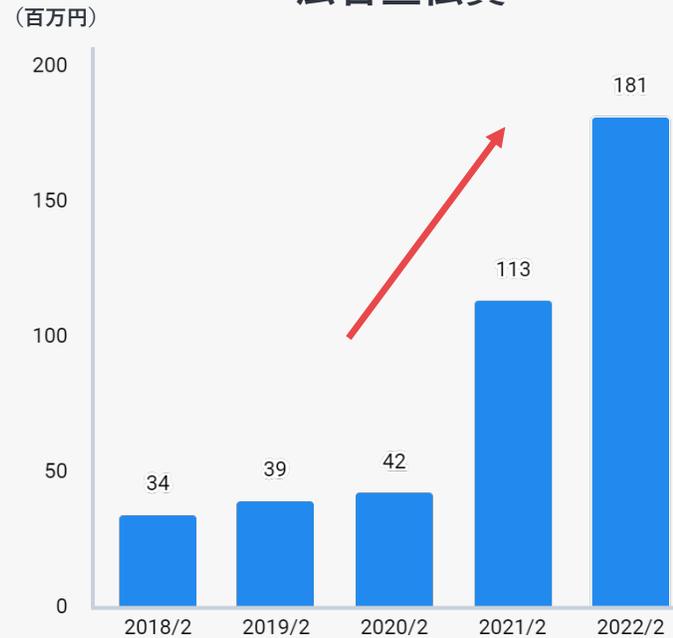
積極的な投資分野の進捗：新規口座獲得への投資

- 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、第4四半期も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



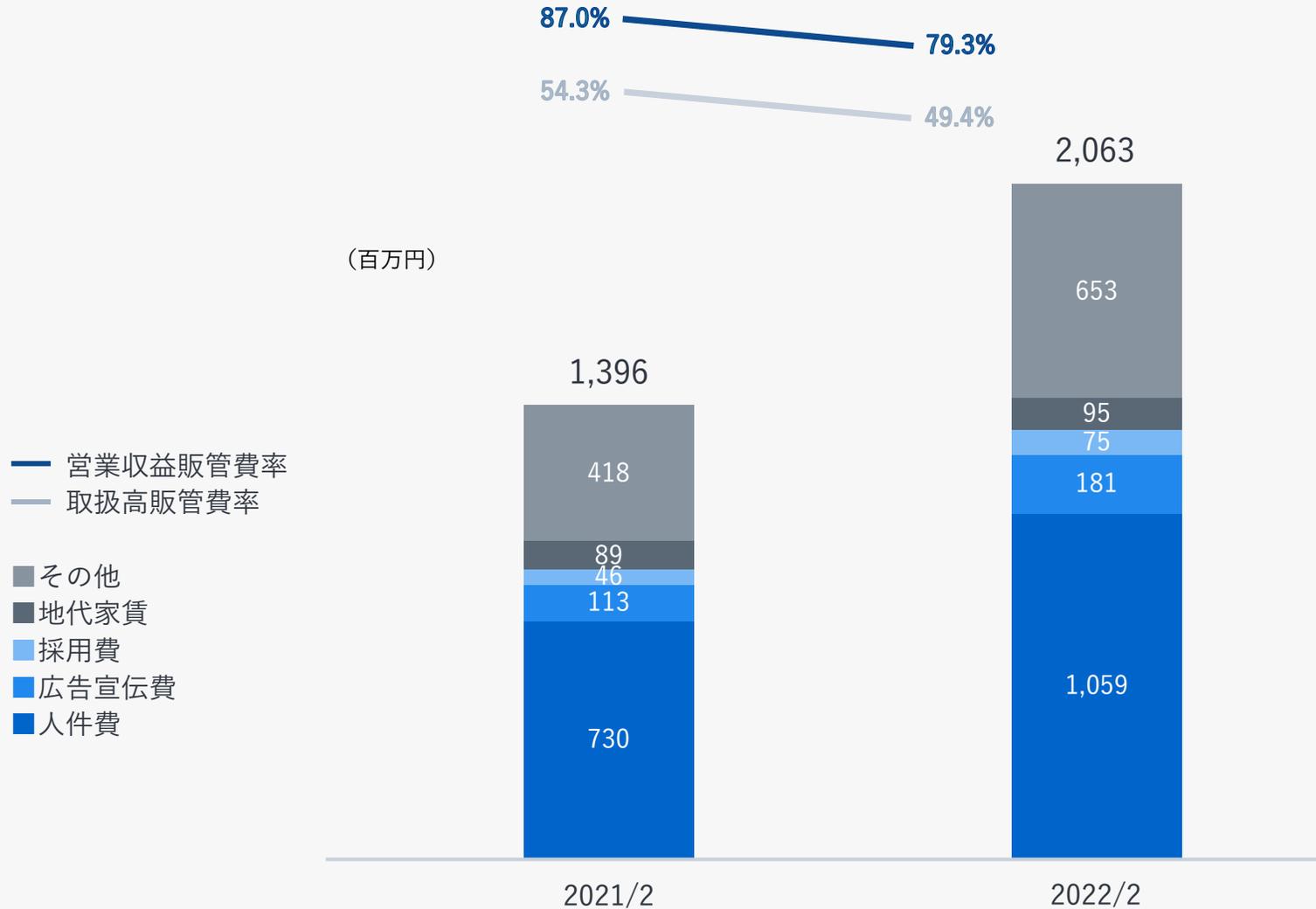
CPA ※1



※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
※2：2021/2 4Q及び2022/2 4Qは、大規模カンファレンスの影響により一時的にCPA上昇

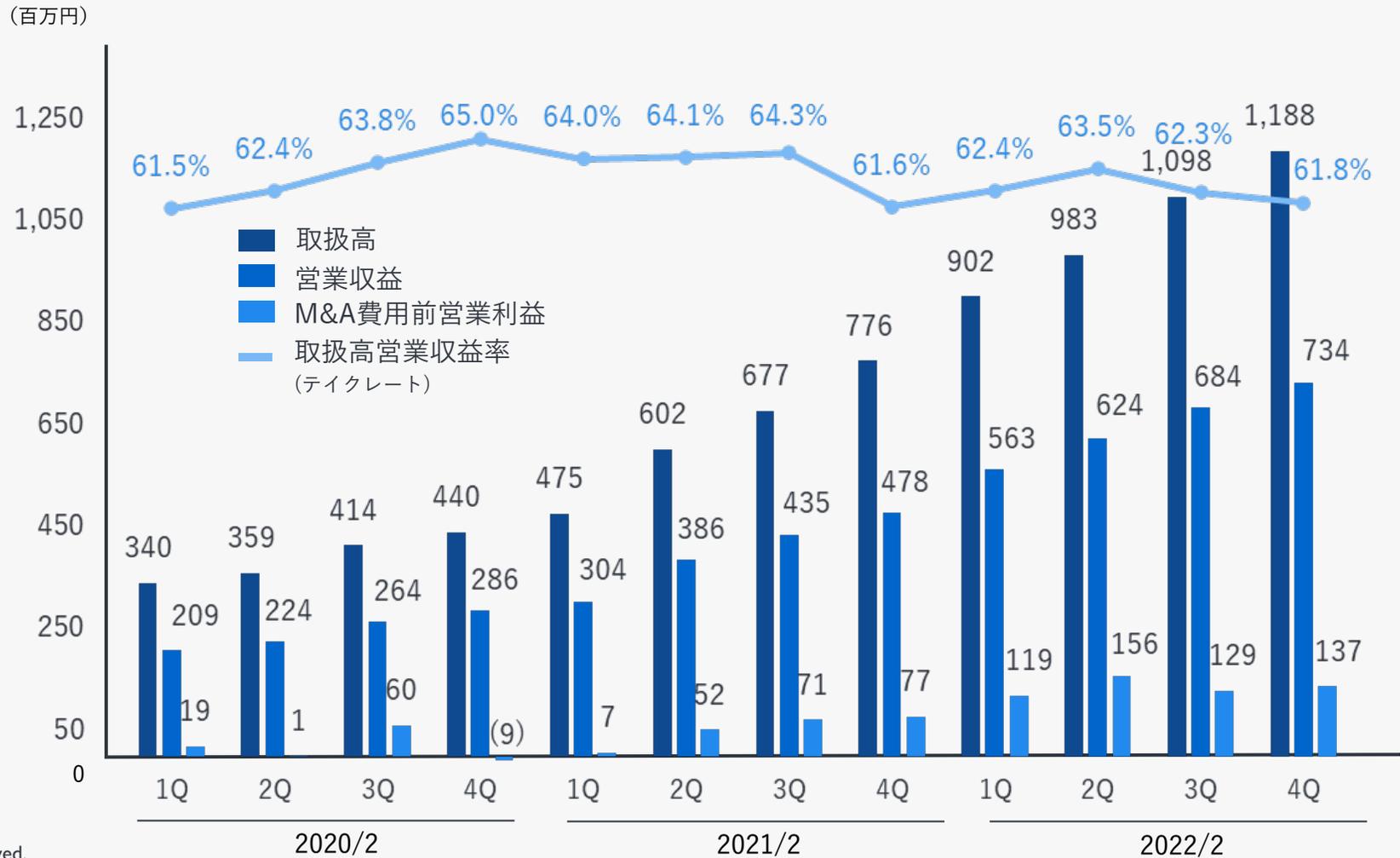
販管費（営業費用）

投資の加速、業績連動賞与として役職員への成果分配にもかかわらず、費用比率を前年同期比よりも低減



四半期業績の推移

四半期業績の拡大が続く。テイクレートも高水準を維持。



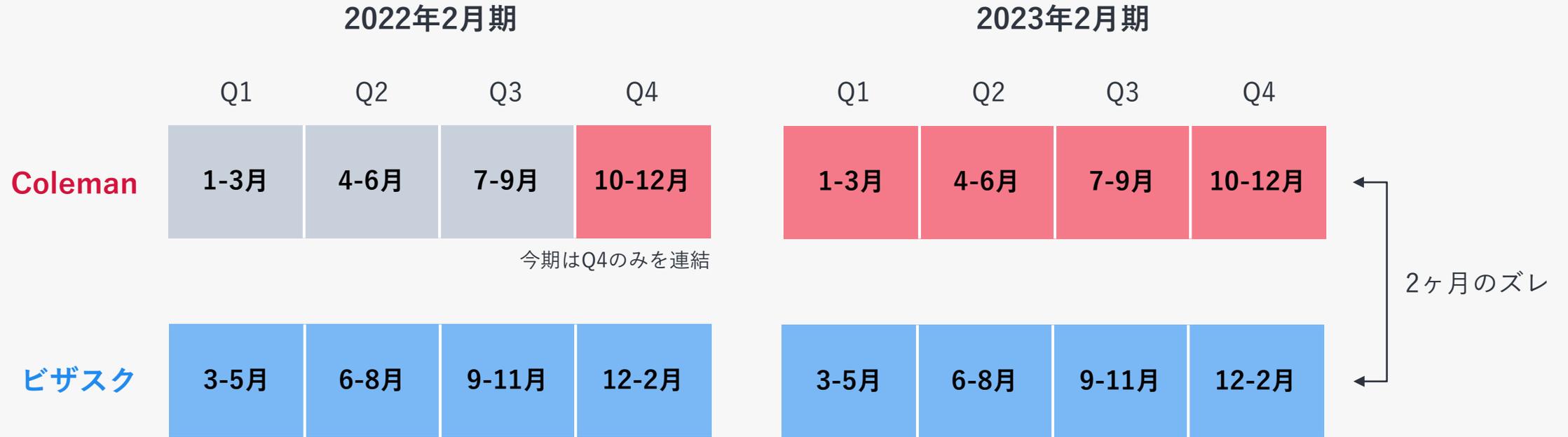
B Colemanの業績

実力ベースの通期業績

ビザスク

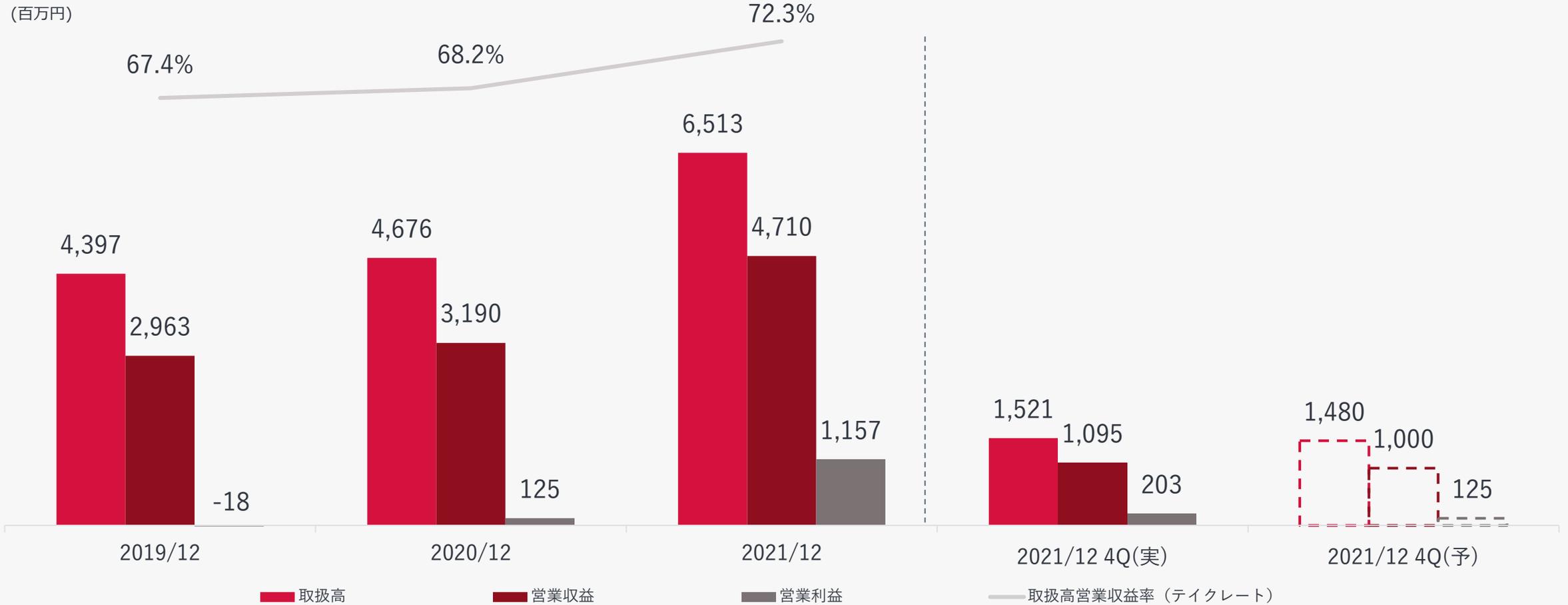
両社の決算期

- 2022年2月期は、9月末をColemanのみなし取得日として、Q4のみを連結予定
- 2023年2月期から、Colemanの業績はフル寄与
- ビザスクとColemanは、決算期に2ヶ月のズレ



業績の推移

取扱高の成長に加え、テイクレートの向上により収益性を向上させている



※Colemanの業績は期中の為替レートを用いて日本円換算

※売上原価と販管費の項目を一部組み替えているため、営業収益が過去開示と異なる

※2021/12期の実績はM&Aに伴う一時的な費用や一時利益を除外。2019年12月期の通期、2020年12月期の通期、及び2021年12月期の第1四半期から第3四半期における数値については、有限責任監査法人トーマツの監査を受けていないもの

目次

1. 第4四半期の業績

A - ビザスクの業績

B - Colemanの業績

2. 今後の成長戦略

Appendix

ビザスク

ビザスクの強み

Colemanとの統合により、ビジネス領域における世界で一番のナレッジプラットフォームへ

ビジネス顧客の変化し続けるニーズ

DX

オープン
イノベーション

新規事業

販路拡大

R&D



- ✓ 仮説構築・検証・意思決定のスピードアップ
- ✓ 外部知見・潜在顧客の声を活用
- ✓ 幅広い分野への的確なアドバイス

ビザスクの強み

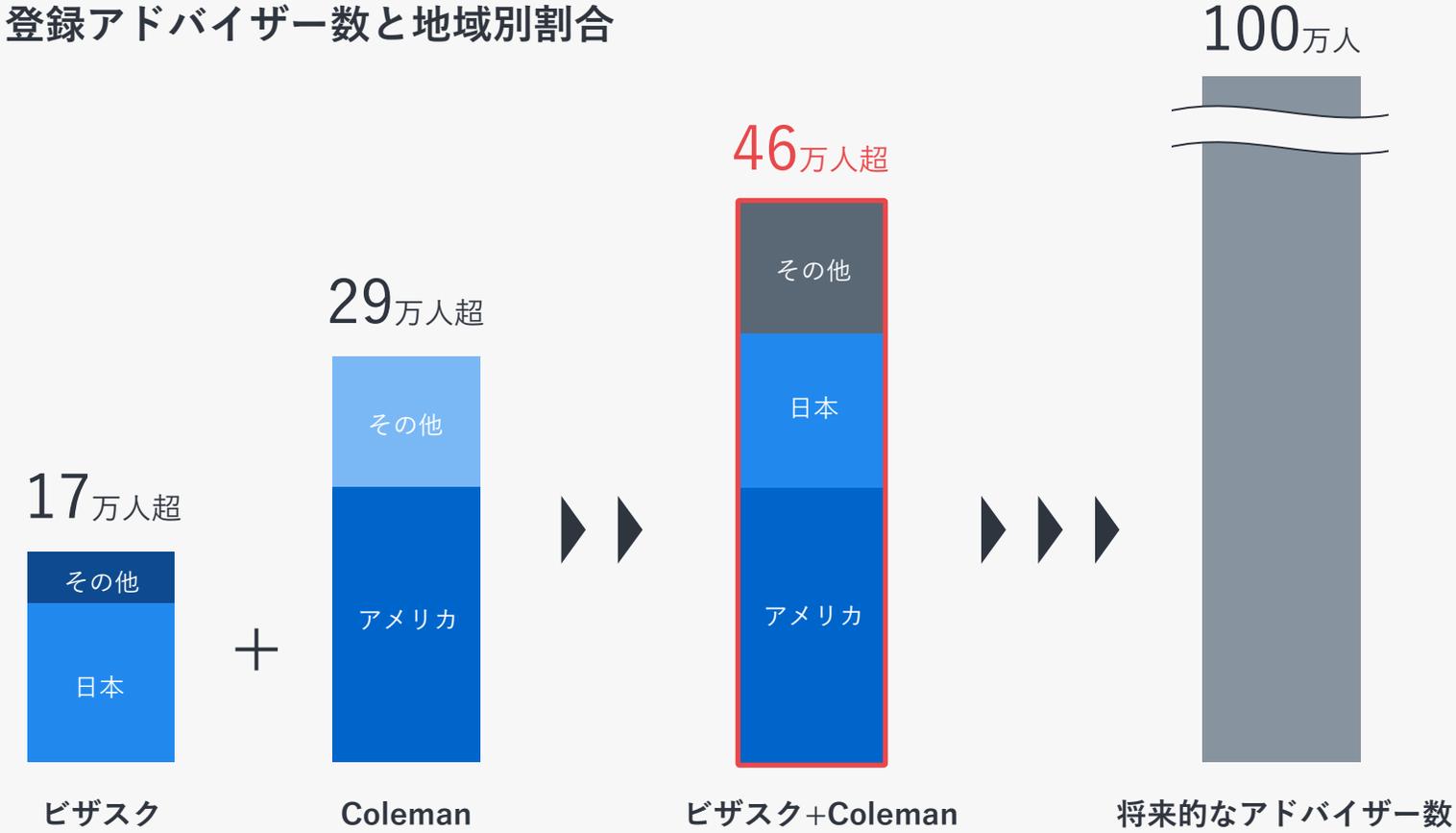
- ① 46万人超のアドバイザーデータベースに裏付けられた知見プラットフォーム
- ② ナレッジプラットフォームとしての多様なサービス展開
- ③ 日・米をマザーマーケットとしたグローバル拠点網（世界7カ所）

ビザスクの強み ①

46万人超のアドバイザーデータベース

- 日米でのそれぞれの強みを活かし、データベースをグローバルに拡充
- 100万人規模のデータベースの拡充を目指す

登録アドバイザー数と地域別割合



ビザスクの強み ②

ナレッジプラットフォームとしての多様なサービス展開

- 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



ビザスクの強み ③

世界中に広がる拠点

日・米をマザーマーケットとしたグローバル7拠点体制



世界7カ所に400人以上の従業員／拠点同士のコミュニケーション創出
世界中の時差対応を強化

ビザスクの両軸の注力分野

顧客層に応じて、幅広いニーズに対応

	事業概要と将来像	2023年2月期の取り組み
<p>グローバルENS (Expert Network Service)</p> <p>主な顧客層： <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングファーム ・機関投資家 ・プライベート・エクイティ 等 </p>	<p>ビザスクとColemanが展開する プロフェッショナルファーム向けビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コアサービスのインタビューを中心とした展開 ・ Colemanとの連携によるグローバル対応 ・ 高度なオペレーションによるスピード対応 →高い成長性でグローバルトップのENSを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティングファーム顧客の取扱高拡大 ・ 採用の拡大 ・ Colemanとの連携強化
<p>国内事業会社向けプラットフォーム</p> <p>主な顧客層： <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内事業会社 </p>	<p>ビザスクが展開する国内事業会社・ 中小企業向けビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ マザーマーケットの日本を中心とした成長領域 ・ 大企業から中小・成長企業まで様々な顧客網 ・ 多様なプロダクト群でクライアントのニーズを発掘 →事業会社向け総合ナレッジプラットフォームへ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業会社顧客の更なる開拓 ・ 積極的なマーケティング ・ 最適なプロダクト提案により、顧客単価を向上

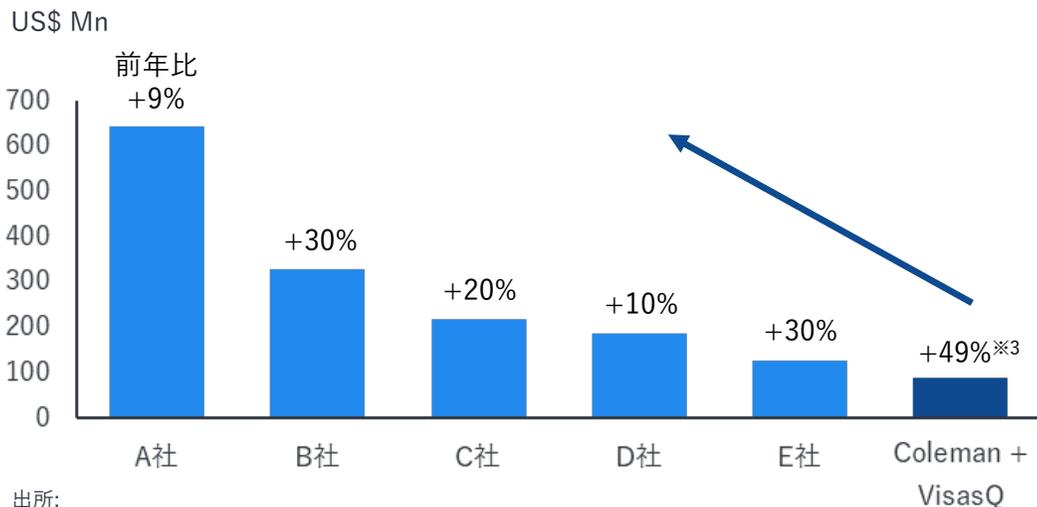
グローバルENS 事業環境

- ビジネスコンサルティング業界の成長に裏打ちされ、ENS業界はグローバルでも堅調に成長
- 厳しい競合環境も、ビザスクはユニークな位置づけ。高い成長性でグローバルトップを目指す

グローバルENS市場

- グローバルなマーケットリサーチ市場は2021年にUS\$76.4 Bnに到達し*1、今後更に成長。更なる拡大余地あり
- グローバルENS市場も拡大を継続

グローバルENSプレイヤー売上高ランキング (2021年*2)



出所:

1. The Business Research Company社「Market Research Services Global Market Report 2022」

2. Integrity Research and Inex Oneのデータを元にビザスクが作成

3. ビザスクとColemanの合算取扱高の対前年度比

ビザスクの特色

ビザスク

- 米国・日本をマザーマーケットとするアドバイザー網
- グローバルなリクエストに対応する拠点網
- 高度なオペレーションに基づく、スピード対応

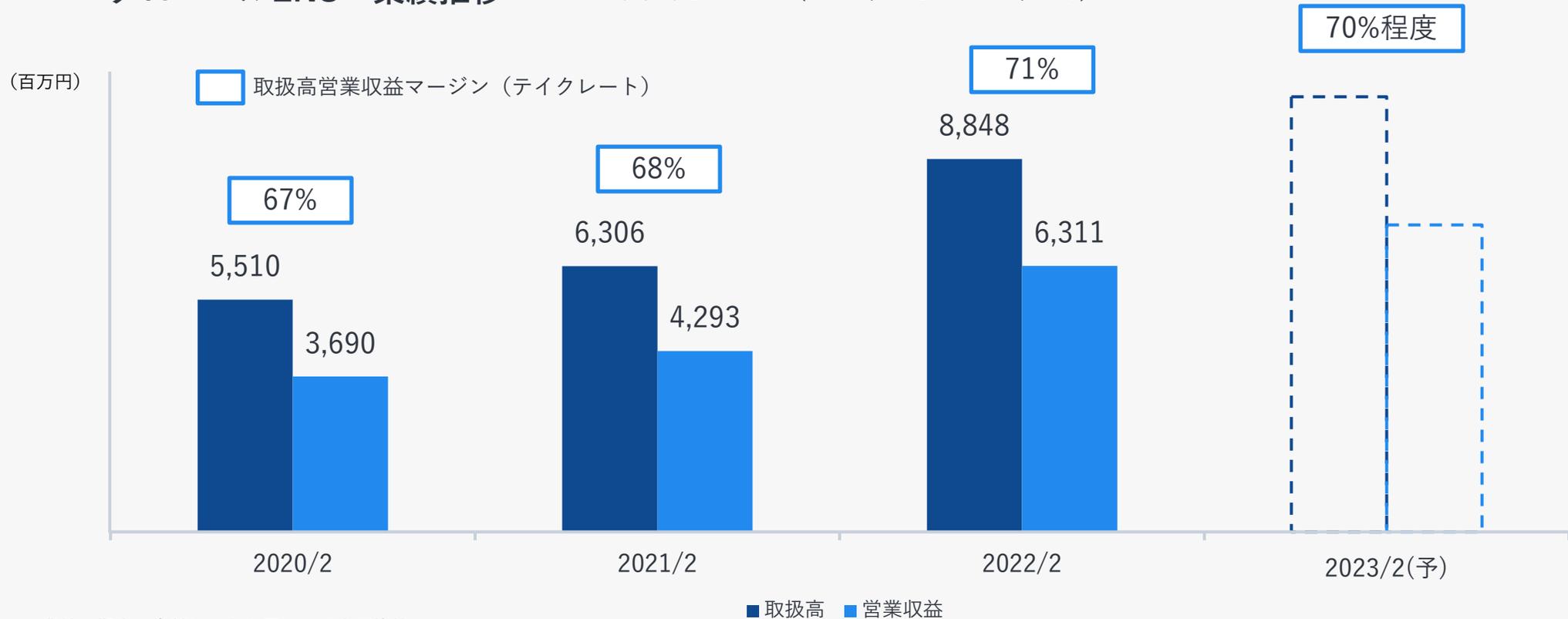
グローバルENSプレイヤー 例: GLG・Alphasights・Guidepoint

- 欧米市場を中心としたアドバイザー網
- 日本国内の拠点が小さい/無い

グローバルENS 業績推移

- 業界水準である高いテイクレートと、競争力を活かした市場を上回る成長の両立
- 直近期中でコンサルティング・ファーム顧客が約66%を占め、今後も拡大を見込む

グローバルENS 業績推移※1 取扱高CAGR（2020/2期→2022/2期）：27%

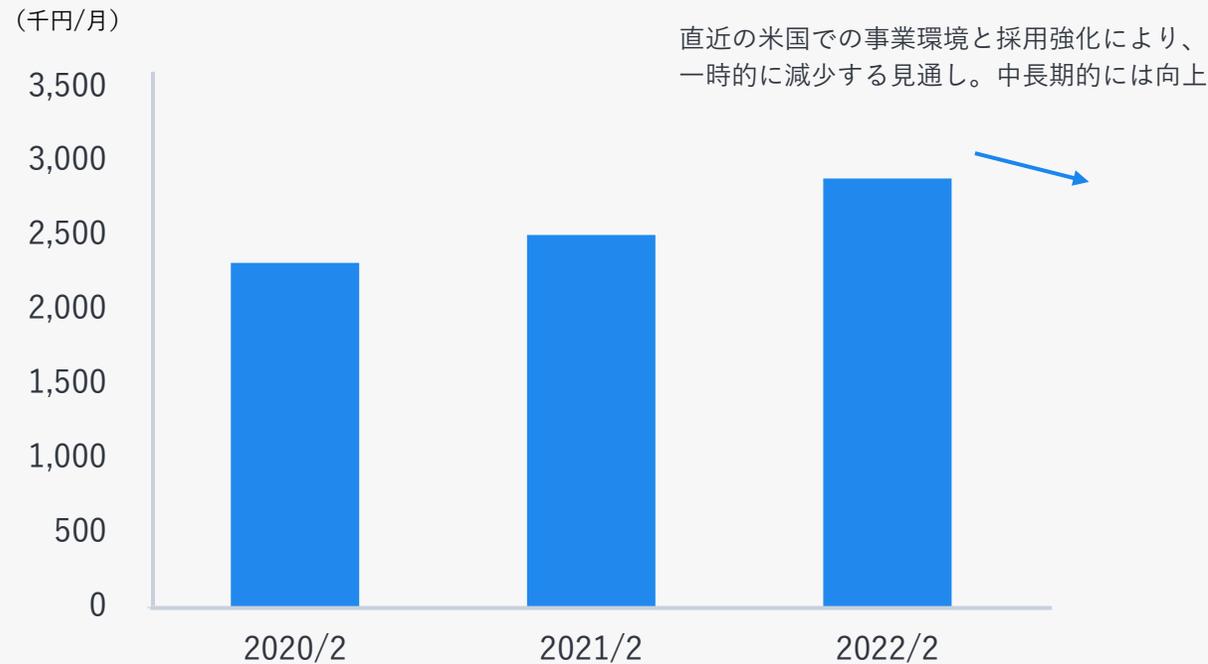


※ 1. Colemanの業績は期中の為替レートを用いて日本円換算

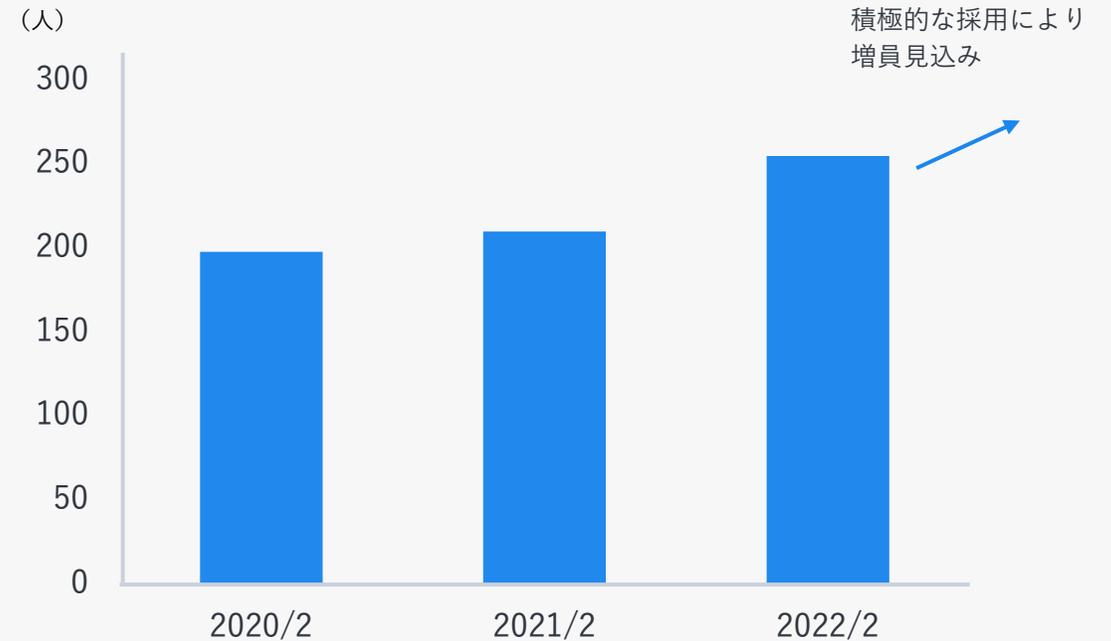
グローバルENS オペレーションの高度化による生産性の向上

積極的に採用を進めつつ、生産性を向上。今後更なるビジネスの拡大を見据え人員を拡大

グローバルENS 従業員一人当たり生産性の推移※1, 2



グローバルENS 人員数の推移 (期中平均※3)



※ 1. ビジネスに直接従事する従業員（コーポレート、ITチーム等を除く）一人当たりの月当たりの取扱高
 ※ 2. Colemanの業績は期中の為替レートを用いて日本円換算
 ※ 3. 正社員や契約社員のほか業務委託及び派遣社員を含む

国内事業会社向けプラットフォーム 事業環境

本邦事業会社における多様な知見ニーズに対応

国内事業会社向けプラットフォームの潜在市場

本邦企業における
社外支出研究費※1

約2兆円

マーケティング・
リサーチ市場※2

約2,200億円

知見ニーズ（例）

- 新製品・サービスの開発
- 新規事業開発における市場調査
- ユーザーインタビュー
- アンケート調査
- 伴走型事業開発支援

※出所:

1. 総務省「2021年科学技術研究調査 結果の概要」より、企業における研究活動のうち、社外支出研究費を参照
2. 一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会 第46回経営実務実態調査（2021年4月1日～6月1日）

国内事業会社向けプラットフォームの競合環境

ビザスク

- 日本における圧倒的なアドバイザー網
- 多様なサービスラインナップ
- 海外調査ニーズに対応するグローバル拠点網

国内プレイヤー

- アドバイザー網が限定的
- 小規模プレイヤーが多い

グローバルENSプレイヤー

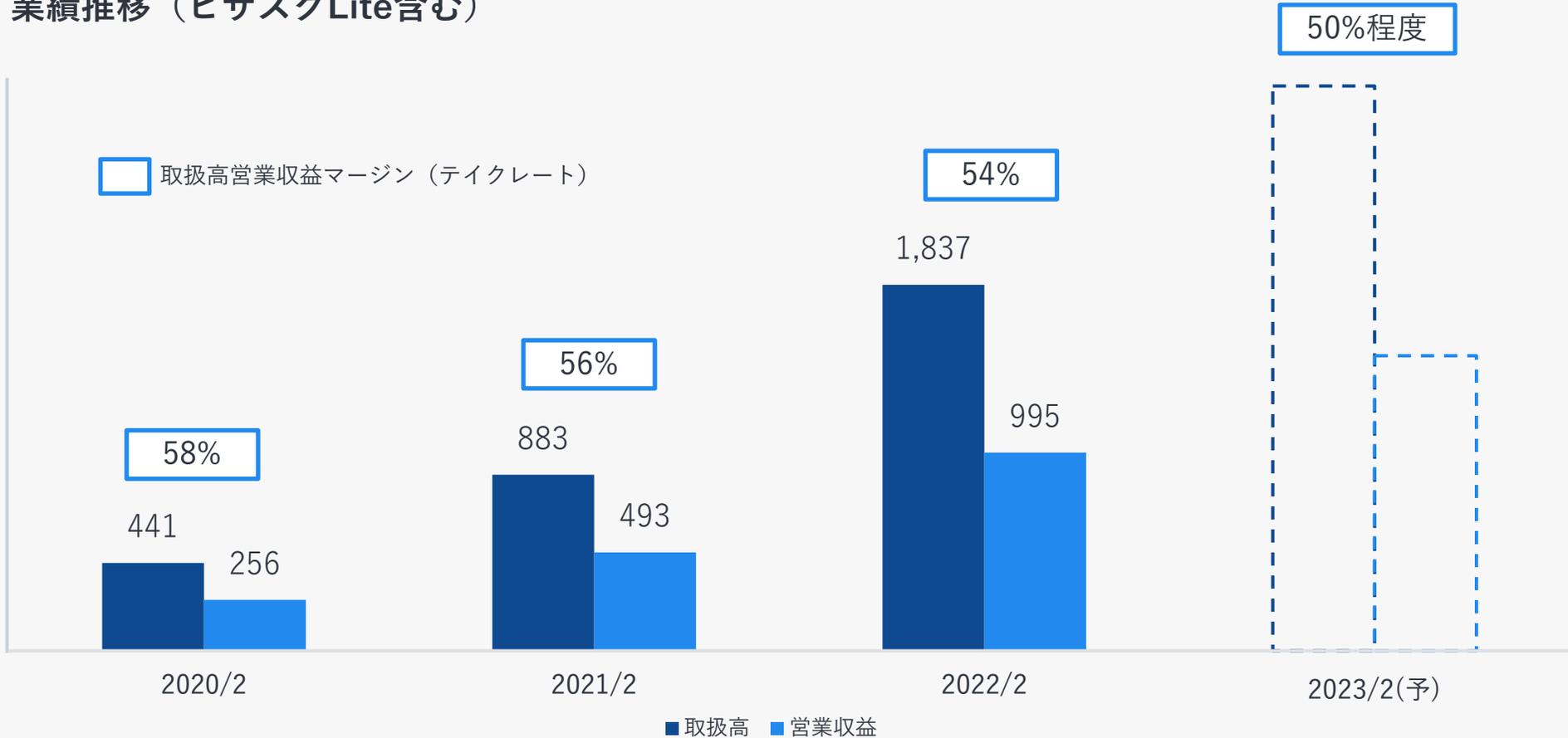
- 本邦事業会社に対するリーチは限定的
- 本邦のアドバイザーネットワークも限定的
- インタビュー以外のプロダクトが不足

国内事業会社向けプラットフォーム 業績推移

本邦事業会社顧客層の拡大が収益を牽引

国内事業会社向けプラットフォーム 取扱高CAGR（2020/2期→2022/2期）：104%
 業績推移（ビザスクLite含む）

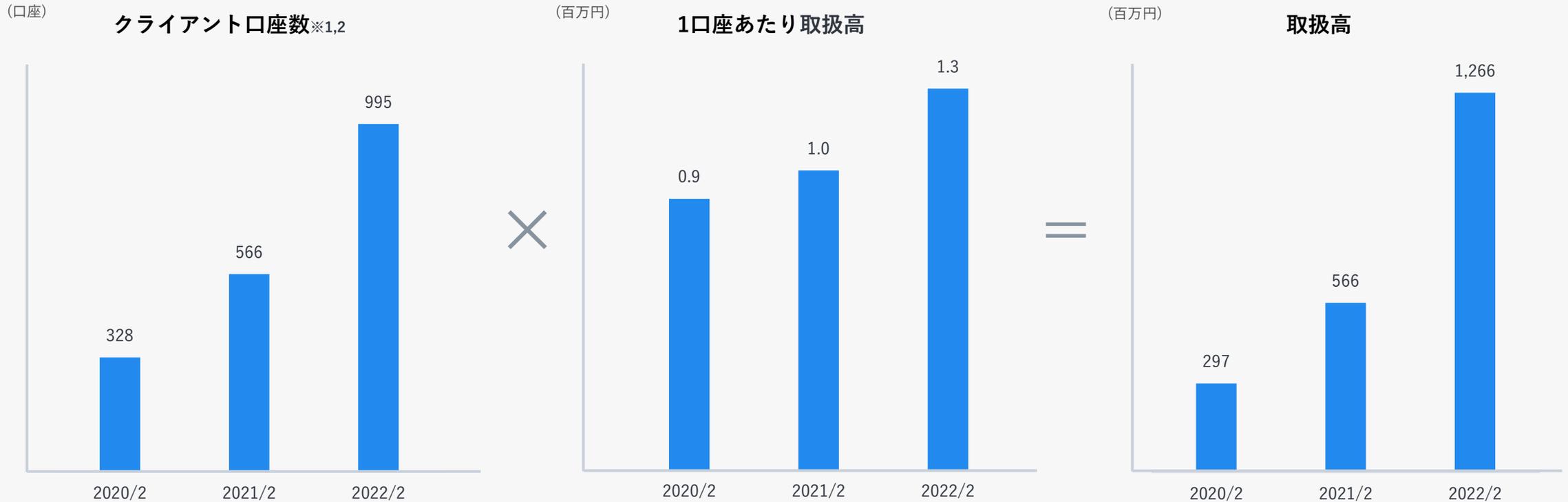
(百万円)



国内事業会社向けプラットフォーム 口座数と取扱高の拡大

口座数の拡大に加え、顧客内でのサービス利用の拡大が取扱高成長を牽引。今後も多様なプロダクト展開で成長を継続

事業法人顧客の口座数、口座あたり取扱高の推移（ビザスクLite除く）



※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ず

※2. 「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

マージンの見通し：ベースマージンの向上と戦略的投資

効率的な事業運営を進めつつ、マーケティング・人材への投資を実施

マージン構造の比較（2023/02期予想：開発・管理部門人員帰属費用配賦前・のれん償却費前※1）

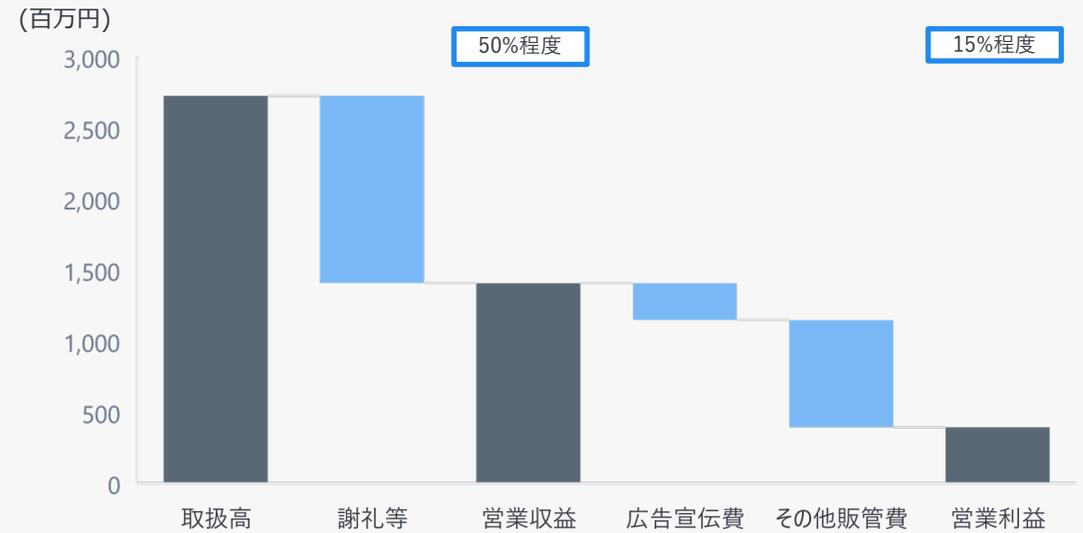
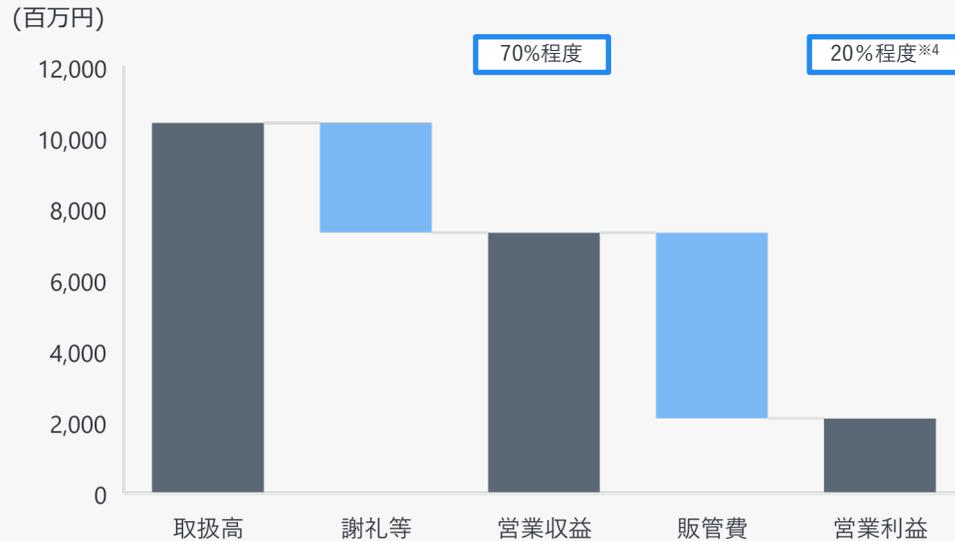
グローバルENS※2,3

高マージンのビジネス展開

国内事業会社向けプラットフォーム※3

戦略的な投資（広告・人員・値引等）を実施

取扱高から見たマージン(%)



開発・管理部門帰属費用は取扱高対比の10%程度を見込む。中長期的には効率化により減少を見込む

※1. PPAにより識別された無形資産の償却費を含む

※2. Colemanの業績は1ドルを120円として日本円換算

※3. 各ビジネスに直接従事する従業員数をもとに、全社共通の販管費を割り振り（開発、IT、コーポレート等間接的にビジネスに関与する人員の人件費、配賦費用は含まず）。
ビザスクの広告宣伝費は国内事業会社向けプラットフォームに全額配賦

※4. 2022/2期実績は30%程度。直近の米国での事業環境と採用強化により一時的に悪化しているものの、中長期的に2022/2期の水準まで戻すことを目指す

2023年2月期 通期連結業績予想

通期連結業績予想

(百万円)

連結取扱高	13,200
連結営業収益	8,700
-) グローバルENS/国内事業会社向けプラットフォーム営業費用	6,200
開発・管理部門等費用勘案前・のれん償却前営業利益	2,500
-) 開発・管理部門等営業費用	1,500
のれん償却前営業利益	1,000

+)減価償却費	300
EBITDA	1,300

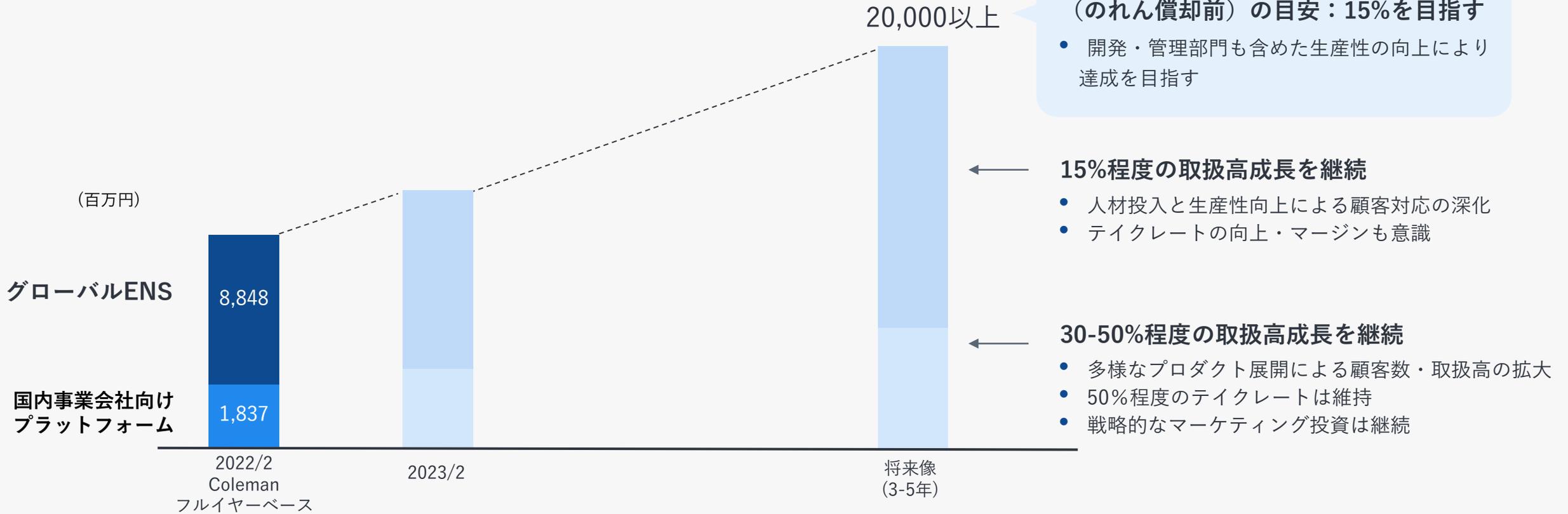
-) のれん償却費※	730
のれん償却後営業利益	260
-) 営業外費用	30
経常利益	230
-) 法人税等	220
当期純利益	10

— 今後の成長戦略

ビザスクの成長戦略

両軸の注力分野を拡大し、成長を継続

取扱高の中長期推移 イメージ



Appendix

ビザスク

会社概要

会社名	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	420人（2022年2月末 Colemanの2021年12月末時点の人数を含む）
株式数	発行済株式数：9,117,667株 ※ 完全希薄化後株式数：12,225,652株

※ 2022年2月28日時点 種類株式を含みます

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
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
2019年6月	「ビザスクweb展示会」リリース
2020年3月	東証マザーズに上場
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
2021年11月	Coleman Research Group, Inc.を買収

グローバルな成長を牽引する取締役会の構成

- Kevin Coleman氏がビザスクの取締役に
- ビザスク取締役の2名がColemanの取締役に

ビザスク取締役

Coleman取締役



ビザスク CEO
端羽 英子



ビザスク グローバルCSO
Coleman CSO
瓜生 英敏



Coleman CEO
Kevin Coleman



ビザスク 社外取締役
堅田 航平

サービス一覧

グローバルENS

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
／Colemanメンバーがフルサポート

COLEMAN

1-on-1 Consultations

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

COLEMAN

Expert Surveys

国内事業会社向けプラットフォーム

ビザスク interview

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 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、監査役のマッチング

ビザスク expert survey

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

ビザスク report

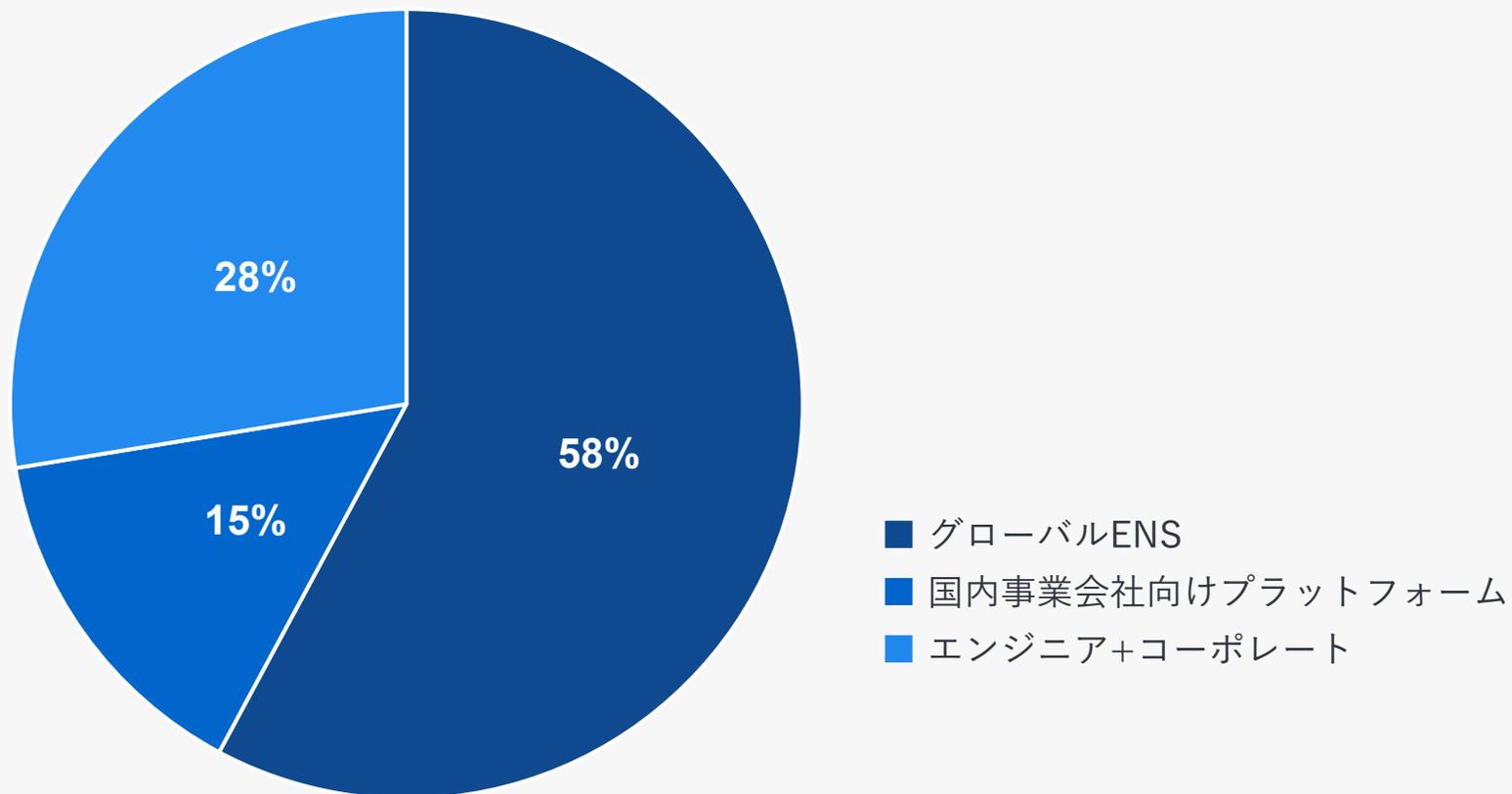
調査設計からデスクトップサーチ、
インタビュー、レポートの作成まで
一気通貫で支援

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

従業員構成（ビザスクとColemanの合算）

- 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

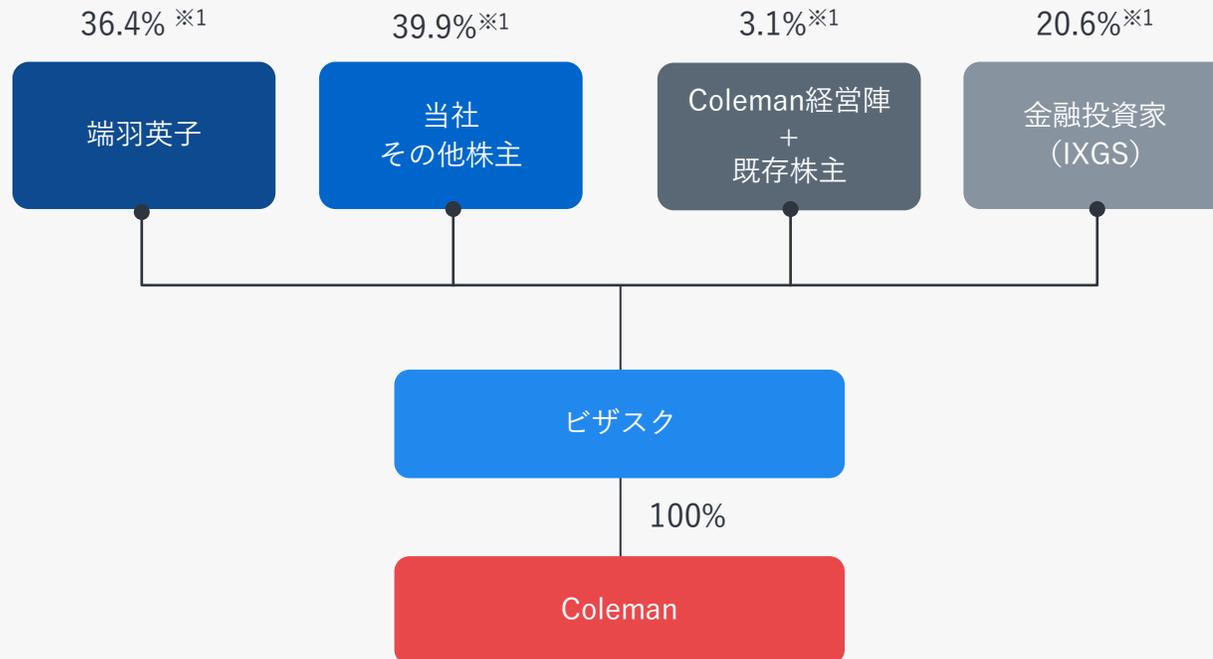


※ ビザスクの従業員構成は2022年2月時点、Coleman の従業員構成は2021年12月時点の従業員数に基づいて算出

※ 正社員や契約社員のほか業務委託及び派遣社員を含む

買収後の組織と株主構成

- Coleman既存株主は引き続き経営にコミット
- 既存のステークホルダーと協働して価値向上を実現する



- 端羽は引き続き筆頭株主として、グループをリード
- Coleman経営陣は、主に米国における価値向上を担う
- 創業者CEOのColeman氏は、ビザスクに再投資を行うとともにビザスクの取締役役に就任
- 金融投資家は長期保有の方針
(※ 取締役の派遣等の経営関与はなし)

※1: A種種類株式、新株予約権、B種種類株式の全てを当初転換価額又は当初行使価額で普通株式に転換したと仮定した場合。
従業員SOによる希薄化を含む

買収対価と資金調達の詳細

- 借入と種類株式等の活用により、負債と資本のバランスの良い調達を実施
- M&Aと同時に資金調達を実施する必要があり、第三者割当による株式調達を選択
- 取扱高等は単純合算で約3倍に増加するが、株式の希薄化は約33%に留まる

買収対価 USD102mil.(約112億円) ※1,2

資金調達額 約129億円

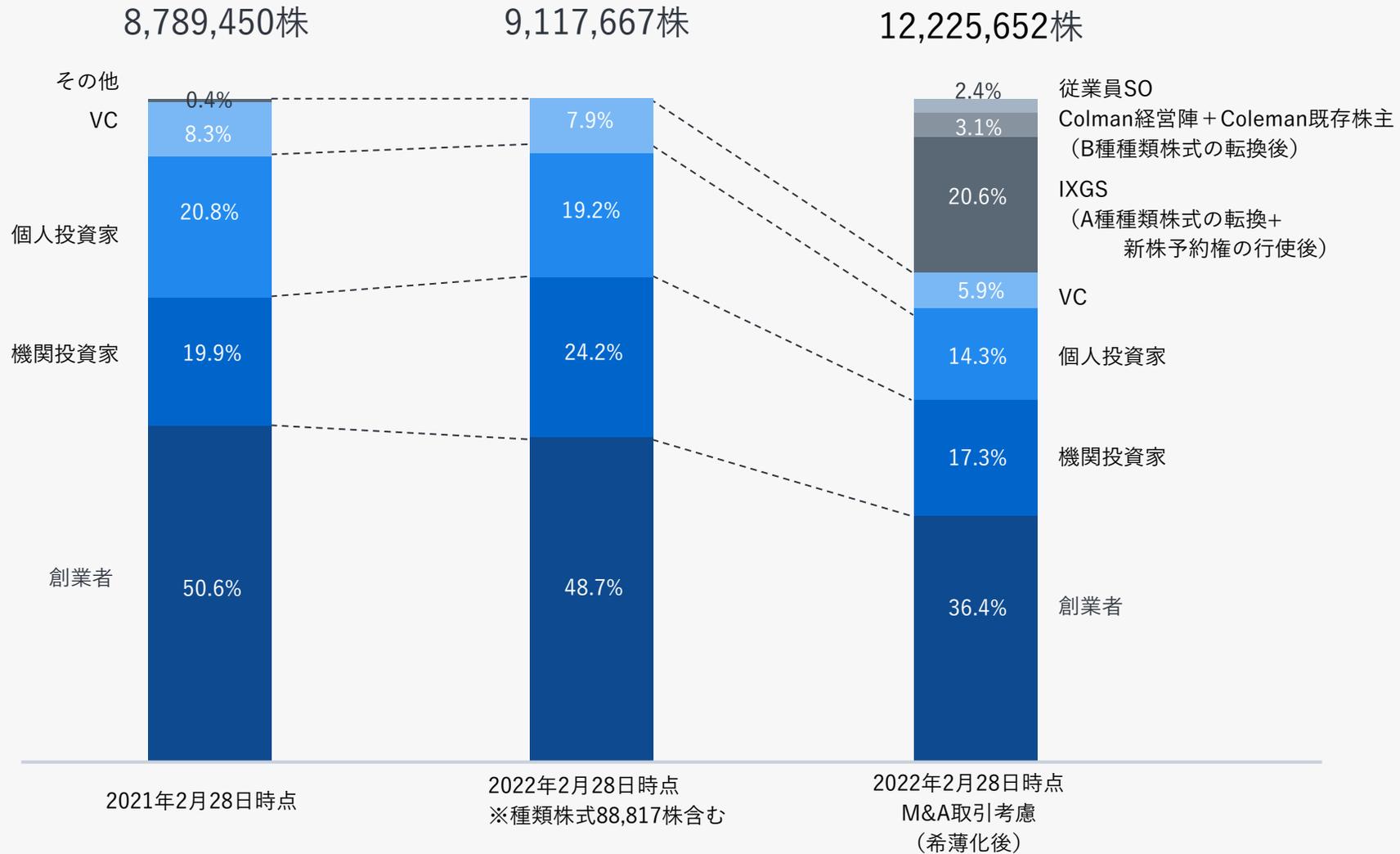


資金調達元	概要
借入 邦銀	● 長期借入 (期日：2026年7月)
新株予約権払込額 金融投資家 (IXGS Investment IV, L.P.) ※3	● 行使価額 3,724円 ● 議決権なし ● 3,724円で普通株式に転換可能
A種種類株式 B種種類株式 Coleman経営陣 + 同社既存株主	● 議決権なし ● A種に劣後 ● 3,724円で普通株式に転換可能

※1. USDJPY 110円で算出
 ※2. Coleman社の会社総価値103.35百万ドルにクロージング時点の純現預金の見込金額等を調整
 ※3. アドバンテッジアドバイザーズ株式会社がサービスを提供するファンドが出資する特別目的ピークル

株式情報

種類株式の普通株式への転換が進めば、株式流動性も改善へ



ビザスクとSDGs



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

The logo for the Sustainable Development Goals (SDGs) features the words "SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "O" in "GOALS" is replaced by a circular icon composed of 17 colored segments, representing the 17 goals.

8 働きがいも
経済成長も

The icon for SDG 8, "Decent Work and Economic Growth", is a white graphic on a dark red background. It features a bar chart with three bars of increasing height, topped with an upward-pointing arrow.

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
競争	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争が生じております。当社は、46万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 	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。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。
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きましたが、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すすめております。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。

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。

ディスクレーマー

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。