

2023年2月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ビザスク（証券コード：4490）

2022年7月15日

ビザスク

HIGHLIGHT

2023年2月期 第1四半期

- オーガニックな事業成長とColeman社（2021年11月買収）連結の双方の効果で、取扱高2,912百万円（前年同期比+224%）、営業収益1,962百万円（同+248%）、営業利益（のれん償却前）220百万円（同+84%）* へ伸長
- 国内事業会社向けプラットフォームは、高付加価値のプロダクトが受け入れられ、通期予想を大きく上回るテイクレートを實現
- 5名以上の有識者との24時間Q&A「ビザスクnow」リリース



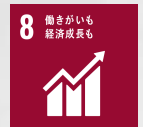
* 2023年2月期から通期で米国Coleman社の業績を連結、2022年2月期第1四半期はColeman社を連結する前の数値

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。



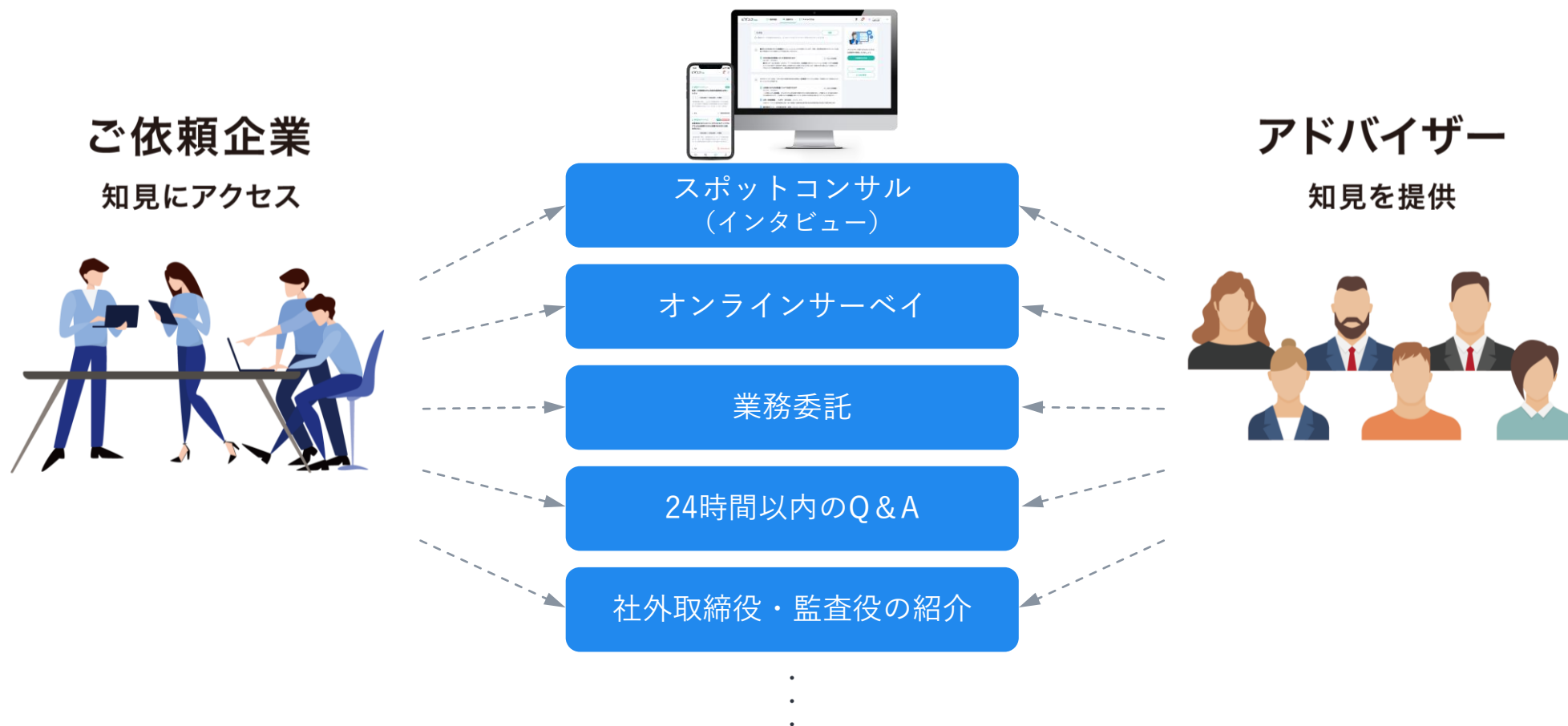
- 事業概要
- 事業戦略
- 2023年2月期 第1四半期の進捗
- Appendix

ビザスク

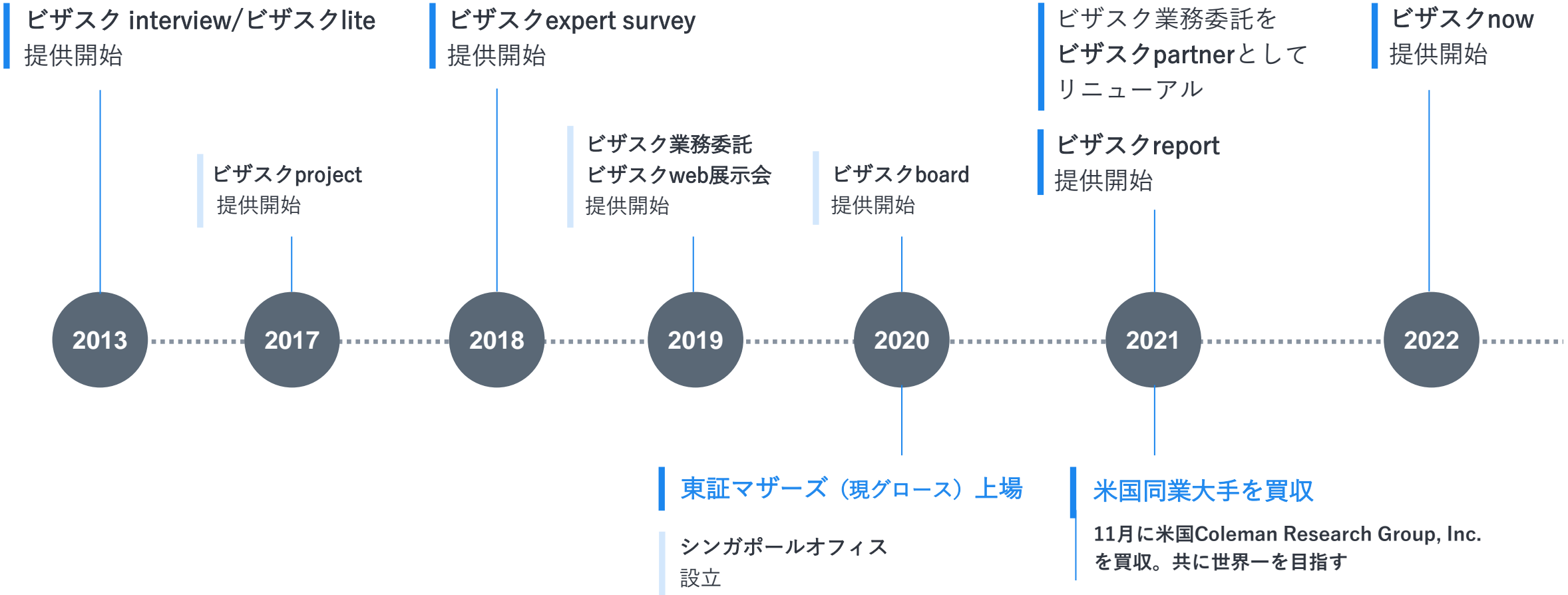
190カ国49万人超の知見をマッチングするプラットフォームを運営

ビザスク

様々なプロダクトを通じ、最適な知見マッチングを提供



多様なプロダクトの開発による知見プラットフォームの発展



STRENGTHS

ビザスクの強み

1

190カ国49万人超のアドバイザーデータベース

日・米をマザーマーケットとし、多様な業界・地域をカバー

2

多様なプロダクト展開

インタビューをコアに、オンラインサーベイから伴走支援まで、多様な知見マッチングを提供

3

グローバルな組織体制

グローバル7拠点、450人以上の従業員、経験豊富な経営陣

強み① 190カ国49万人超のアドバイザーデータベース

日・米をマザーマーケットとし、多様な業界・地域をカバー

ビザスク(統合前)

- 日本最大級の知見データベースを有する業界のパイオニア
- 幅広い業種・業界を網羅

18万人超

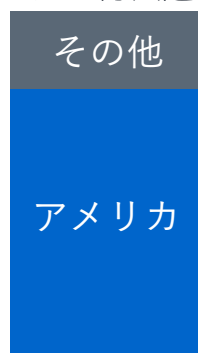


+

Coleman(統合前)

- 業界黎明期の2003年に創業した米国大手
- テクノロジー領域、エグゼクティブ層に強み

31万人超



=

統合データベース

- 日米がマザーマーケット
- 多様な業界・地域をカバー

49万人超



※2022年5月末時点における各社のアドバイザー数を集計

強み② 多様なプロダクト展開

顧客層による二軸の事業領域



グローバルENS*

コンサルティングファーム

- ✓ 戦略 / 会計 / IT 系ファーム
 - ・ 全社 / 事業戦略
 - ・ M&A 戦略 / PMI
 - ・ ビジネスDD ・ 事業再生
- ✓ シンクタンク

金融機関

- ✓ プライベート・エクイティファンド
- ✓ アクティブ運用ファンド
- ✓ 日米欧証券会社



国内事業会社向けプラットフォーム


国内事業会社

- ✓ B2B系事業会社の新規事業/研究開発/経営企画/マーケティングを中心に幅広い部署でご利用
- ✓ 自動車、電機、化学・素材、ライフサイエンス、消費財・小売、テクノロジー、広告代理店等



強み② 多様なプロダクト展開

顧客の情報ニーズを満たすプロダクト・ラインアップ

 **グローバルENS**

- コンサルティングファームや金融機関向け
- 市場・業界調査、投資時のデューデリジェンス等

<p>ビザスク interview</p> <p>COLEMAN</p> <p>1-on-1 Consultations</p>	<p>スポットコンサル</p> <p>1時間単位での 対面インタビュー／ 電話会議</p>
<p>ビザスク expert survey</p> <p>COLEMAN</p> <p>Expert Surveys</p>	<p>オンラインサーベイ</p> <p>BtoBの特定領域にお けるオンラインアン ケート調査</p>
<p>ビザスク now</p>	<p>5名以上の有識者との 24時間Q&A</p>

 **国内事業会社向けプラットフォーム**

- 国内の事業会社向け
- 新規事業の検討や技術展開可能性、販路拡大等の調査

<p>ビザスク interview</p> <p>スポットコンサル（インタビュー）</p>	<p>ビザスク expert survey</p> <p>オンラインサーベイ</p>
<p>ビザスク project</p> <p>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</p>	<p>ビザスク partner</p> <p>幅広い業界のアドバイザーが 柔軟な時間設定でご支援</p>
<p>ビザスク web展示会</p> <p>登録アドバイザー全体から募る 「アイデア募集」</p>	<p>ビザスク report</p> <p>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</p>
<p>ビザスク board</p> <p>社外取締役、監査役のマッチング</p>	<p>ビザスク now</p> <p>5名以上の有識者との24時間Q&A</p>
<p>ビザスク lite</p>	<p>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</p>

1時間単位のインタビュー

ビザスク interview

COLEMAN
1-on-1 Consultations

必要なときに聞きたいことを手軽に
ヒアリング・相談できる1時間単位のインタビュー



利用シーン例

投資・事業機会の 評価	新規事業／投資／融資の検討先の 市場性、潜在需要、競争環境
ベストプラクティス 調査	新規事業領域でのオペレーション、 組織設計、製品開発プロセス等

BtoBオンラインアンケート調査

ビザスク expert survey

COLEMAN
Expert Surveys

他社の定量アンケート調査と異なり、
定性調査による深度ある情報を得られる



利用シーン例

ニーズや市場受容性の 調査	ユーザーのペインやニーズ 機能や価格設計の妥当性 (例：N数=50, 各10問)
中長期視点での 業界調査	業界の中長期的な見通し (例：N数=10, 各10問)

実働型の伴走支援サービス

ビザスク partner

アドバイザーが課題やニーズに応じて一定期間を伴走支援。
期間、頻度含め役割や課題にあわせカスタマイズ



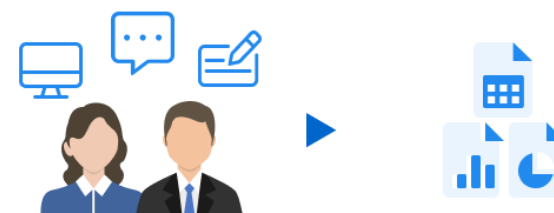
利用シーン例

マーケティング	マーケティング戦略、施策の最適化、EC構築、IS/CSの導入、メディア開発
人事	採用戦略の見直し、採用代行、人事制度構築、研修企画/講師

一気通貫の調査代行レポート

ビザスク report

設計からインタビュー等調査の実行&レポートの作成まで、
提携するアドバイザー/調査会社が、一気通貫で調査を代行



利用シーン例

新領域の市場調査	既存事業の関連業界への進出 (サプライチェーン、販売先の規模や地域など)
海外市場調査	既存事業の海外進出に向けた市場調査 (市場規模、プレイヤー、シェア、競争環境など)

— 強み③ グローバルな組織体制

24時間対応／多言語対応を可能とする、世界7拠点450人+の組織



強み③ グローバルな組織体制

グローバルな強みを持つ、多様性ある経営陣

ビザスク取締役

Coleman取締役



ビザスク
代表取締役CEO

端羽 英子

ゴールドマン・サックス、日本ロリアル、ユニゾン・キャピタルを経て2012年3月に株式会社walkntalk（現 株式会社ビザスク）を創業。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。



ビザスク グローバルCSO
Coleman CSO

瓜生 英敏

ゴールドマン・サックス投資銀行業務のマネージング・ディレクターを経て、2018年2月にビザスクに参画。現在はグローバルCSOとして米国にてPMIを主導。東京大学大学院工学系研究科修士課程修了。



Coleman CEO

Kevin Coleman

マルテックスを経て2003年にColeman社を創業。2021年11月からColeman社のCEOとビザスクの取締役を兼任。コロラド大学卒、バブソン大学F.W.オーリンビジネススクールでMBAを取得。

社外取締役（監査等委員）



堅田 航平

モルガン・スタンレー証券投資銀行部門、資産運用会社、ライフネット生命保険CFO、スマートニュースヴァイス・プレジデント 財務を経て現職の五常・アンド・カンパニー株式会社 CFOに就任。東京大学法学部卒業。



青山 正明

ドリームインキュベータに入社、2015年6月に執行役員に就任。アイペット損害保険の取締役常務執行役員を経て、現在は株式会社キーストーンの代表取締役パートナー、ABEJA及びP・マインドの社外監査役を務める。京都大学法学部卒業。



上埜 喜章

朝日新和会計社、新生銀行、オーストラリア・ニュージーランド銀行東京支店 CFOを経て、セブンスターアドバイザーズに入社。ロードスターキャピタルの社外監査役を務める。東京大学経済学部卒業。

- 事業概要
- 事業戦略
- 2023年2月期 第1四半期の進捗
- Appendix

ビザスク

両軸の事業成長及びその相互作用を追求し、グローバルトップを目指す



グローバルENS

プロフェッショナルファーム向けビジネス

成長を続けるENS市場にて
オペレーションとプロダクトを磨き
業界平均を上回る成長を継続

日本における優位性はグローバルでの差別化ポイント/
事業会社向けプロダクトのグローバル展開可能性

強化されるグローバルな知見データベースを
国内事業会社の海外知見ニーズに接続



国内事業会社向けプラットフォーム

国内事業会社向けビジネス

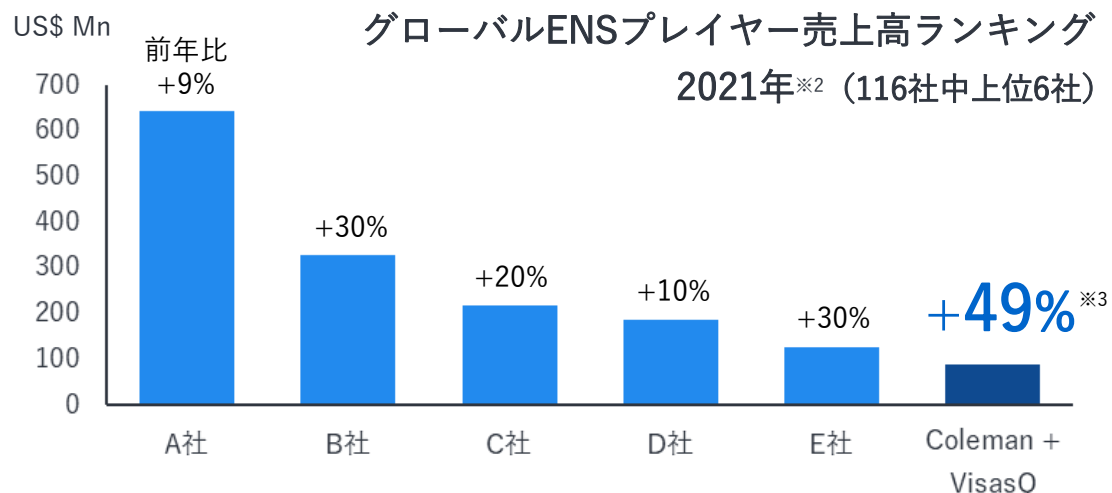
働き方の転換期を迎えた日本で、巨大な潜在市場
である事業会社向けに多様なプロダクトを開発、
知見市場で圧倒的なポジションを確立

成長を続けるグローバルENS市場で、グローバルトップを目指す



グローバルENSの市場環境

- グローバルなマーケットリサーチ市場は2021年にUS\$76.4bnに到達し※1、今後更に成長。更なる拡大余地あり
- 競合他社対比で高い成長を実現



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



グローバルENSの競合環境

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

- 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No.1のプラットフォームへ



- 主要顧客 → 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
- 主要ニーズ → インタビュー、オンラインサーベイ

国内事業会社向けの大きな潜在市場のパイオニア

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

※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
- 多様なプロダクト・ラインアップ
- 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

圧倒的なポジションを確立し、市場拡大を牽引

中長期の戦略

今期の戦略

顧客基盤の拡大

積極的なマーケティングによる新規アカウント開拓

→顧客数は順調に拡大。既存顧客の社内横展開も貢献し、口座数増加：p.27

新商材の積極展開によるニーズの発掘

→ビザスクpartner、ビザスクreportなど新商材の取扱いを大きく拡大

顧客単価を向上

最適なプロダクトの開発・提案、
顧客内ユニークユーザーの増加

→顧客当たりの単価向上が継続：p.27



主要顧客

国内の事業会社（自動車、電機、化学・素材、ライフサイエンス、消費財・小売、テクノロジー、広告代理店等）

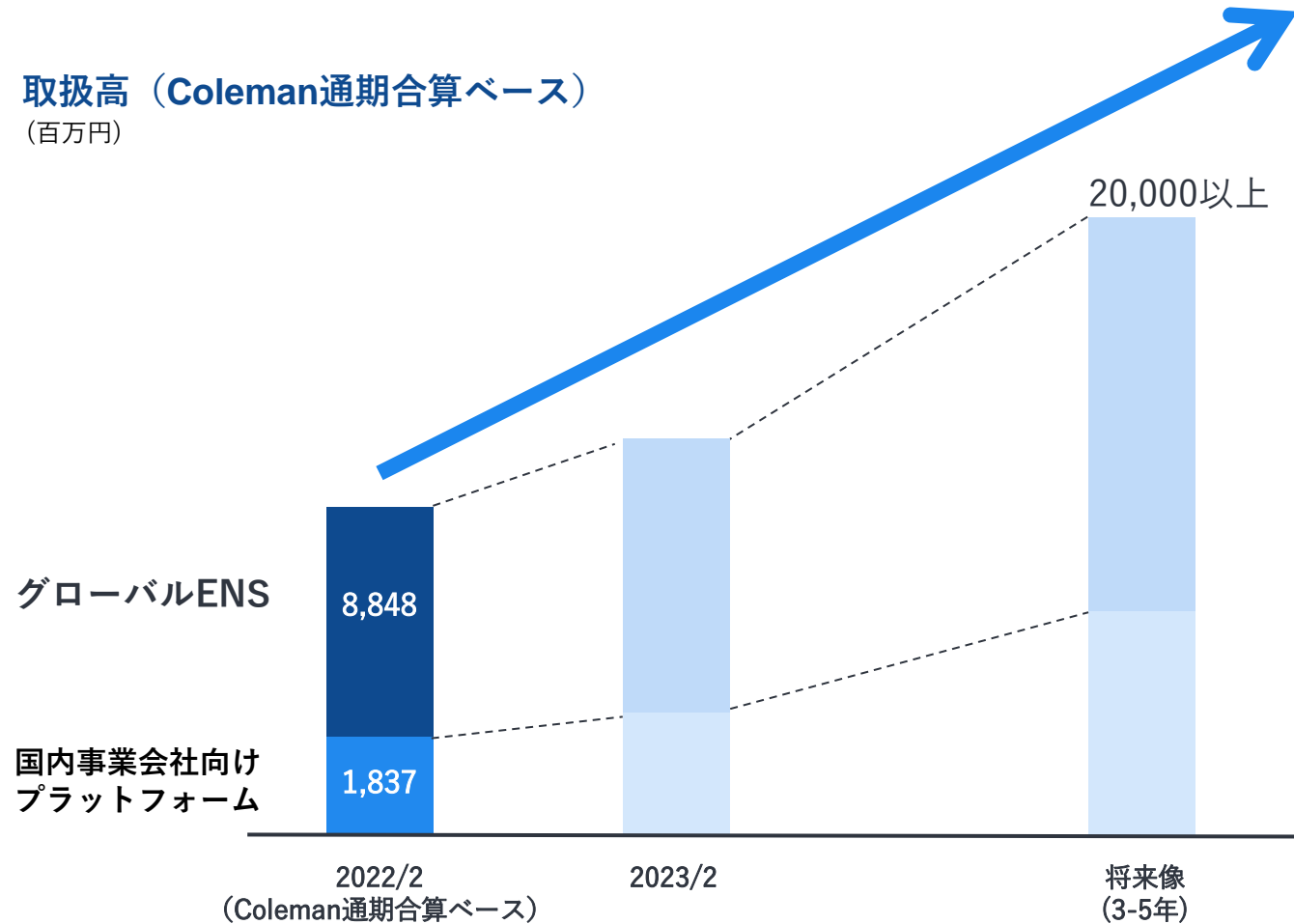
主要ニーズ

スポットコンサル、オンラインサーベイ、伴走型支援、業務委託、社外取締役・監査役の紹介、24時間以内Q&A、Web展示会、セルフマッチングのスポットコンサル

中長期的な目標

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

取扱高 (Coleman通期合算ベース)
(百万円)



中長期的に取扱高200億円以上へ
 全社取扱高営業利益マージン※：15%を目指す

- グローバルENSは高度なオペレーション・グローバルな事業基盤を背景に業界平均を上回る成長を実現
- 国内事業会社向けプラットフォームは多様なプロダクトを強みに日本における市場を切り拓く
- 両軸の事業が相互に影響し合い、グローバルトップへ向けた成長を推進

- 事業概要
- 事業戦略
- 2023年2月期 第1四半期の進捗
- Appendix

ビザスク

2023年2月期 第1四半期 連結決算の概要

- オーガニックな事業成長とColeman社（2021年11月買収）を連結したことの双方の効果により大幅に伸長
- 業績予想に対する進捗率は、事業成長も加味しておおよそ順調に推移
- 米国事業における短期的な事業環境の変化がある中、中長期目線での人材採用は継続

2023年2月期 第1四半期 (2022年3月 - 2022年5月)			
(百万円)	当期1Q (2022年3月-5月)	前年同期間※1 (Coleman買収前) (2021年3月-5月)	増減率 (%)
取扱高	2,912	908	+224%
営業収益	1,962	563	+248%
営業利益 のれん等償却前	220	119	+84%
営業利益 のれん等償却後※3	45	119	△62%

通期連結業績予想 2022年4月14日公表	
予想値	進捗率 (%)
13,200	22%
8,700	23%
1,000	22%
260	18%

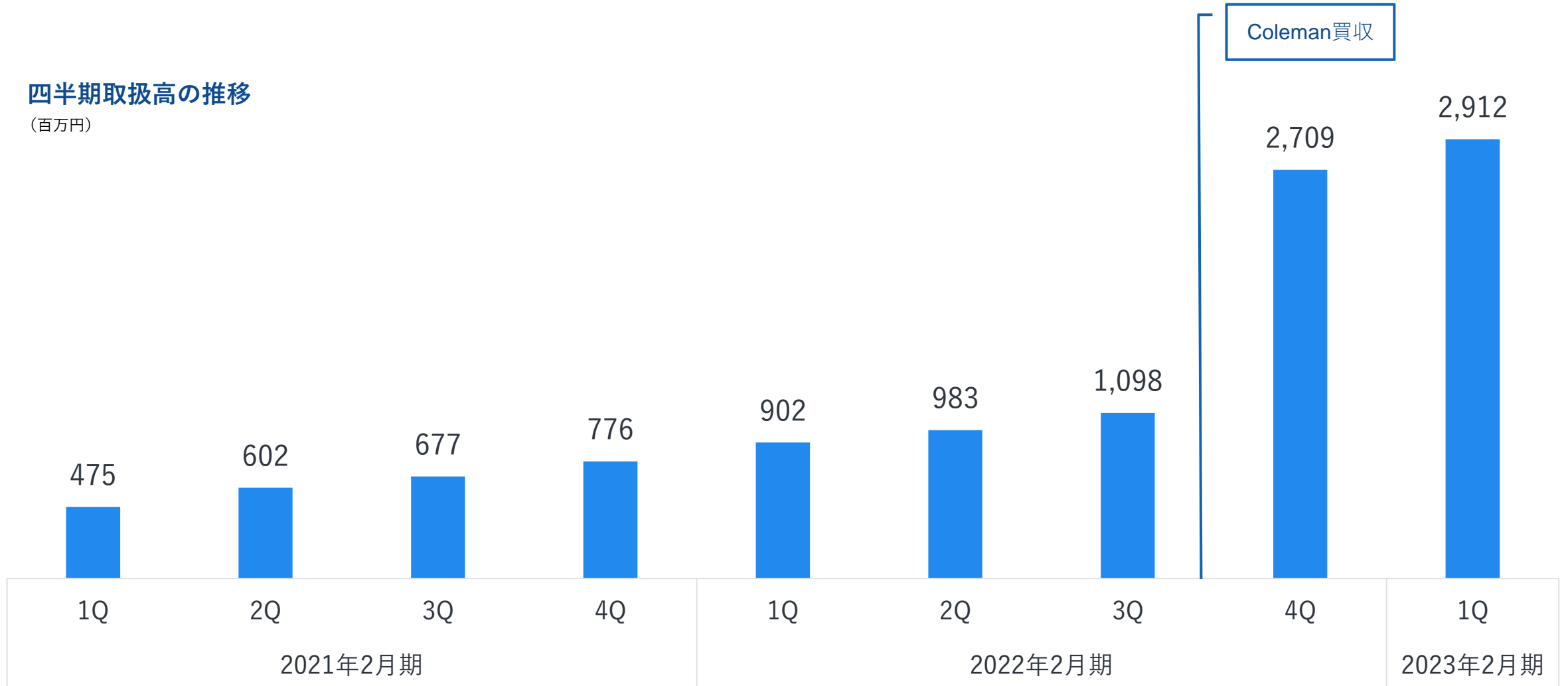
※1 Colemanは2021年11月に買収しており、同社の損益計算書の連結を開始したのはいわゆるみなし取得日の処理により2021年10月1日以降としているため、2021年3月から9月の期間では連結していません。

※2 本資料に記載している取扱高は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外です。なお、ビザスクとColemanのグループ会社間取引は相殺しております。

※3 のれん等償却費はドル建ての金額を期中平均レートにより円へ換算して計算しております。そのため「営業利益のれん等償却後」の金額は、「営業利益のれん等償却前」の金額から、ドル建てののれん等償却費を期中平均レートで円に換算した額を差し引いて計算しております。なお、この計算におけるのれん等償却費は、Coleman買収時に新たに識別した無形資産の償却費の総称であり、のれんのほかに、顧客関連資産、技術関連資産、アドバイザー関連資産、マーケティング関連資産等の減価償却費が含まれます。

オーガニックな事業成長に加え、Coleman買収により大幅な業績伸長

四半期取扱高の推移
(百万円)



※ Colemanの取扱高は、2022年2月期の4Qから含まれております。同社の取扱高を円に換算する際は、期初からの期中平均レートにより換算しております。ただし、2022年2月期の4Qの換算レートは、期初の時点で同社を連結していないことから、同社を連結している四半期会計期間（2021年10月から2021年12月）における期中平均レートにより換算しております。

米国事業環境の短期的な変化の影響を受けるも、堅調な成長を実現

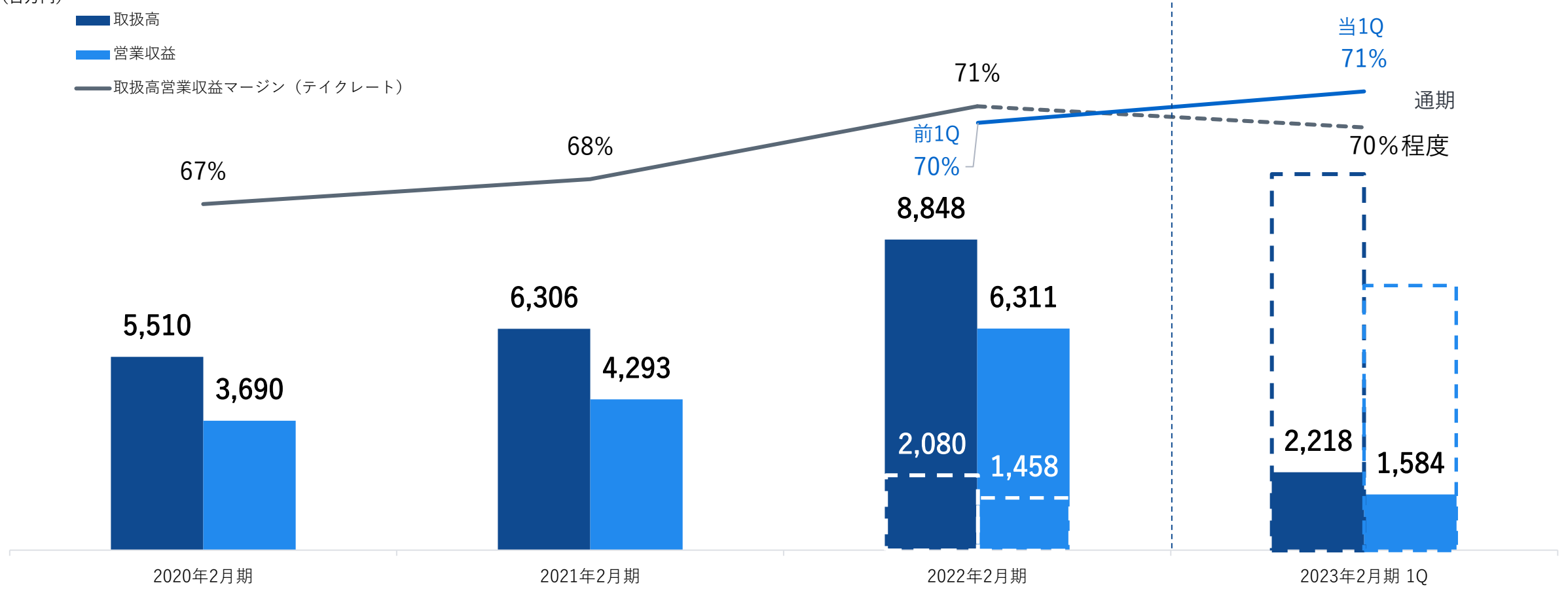
グローバルENS 業績推移※1

(百万円)

■ 取扱高

■ 営業収益

— 取扱高営業収益マージン (テイクレート)



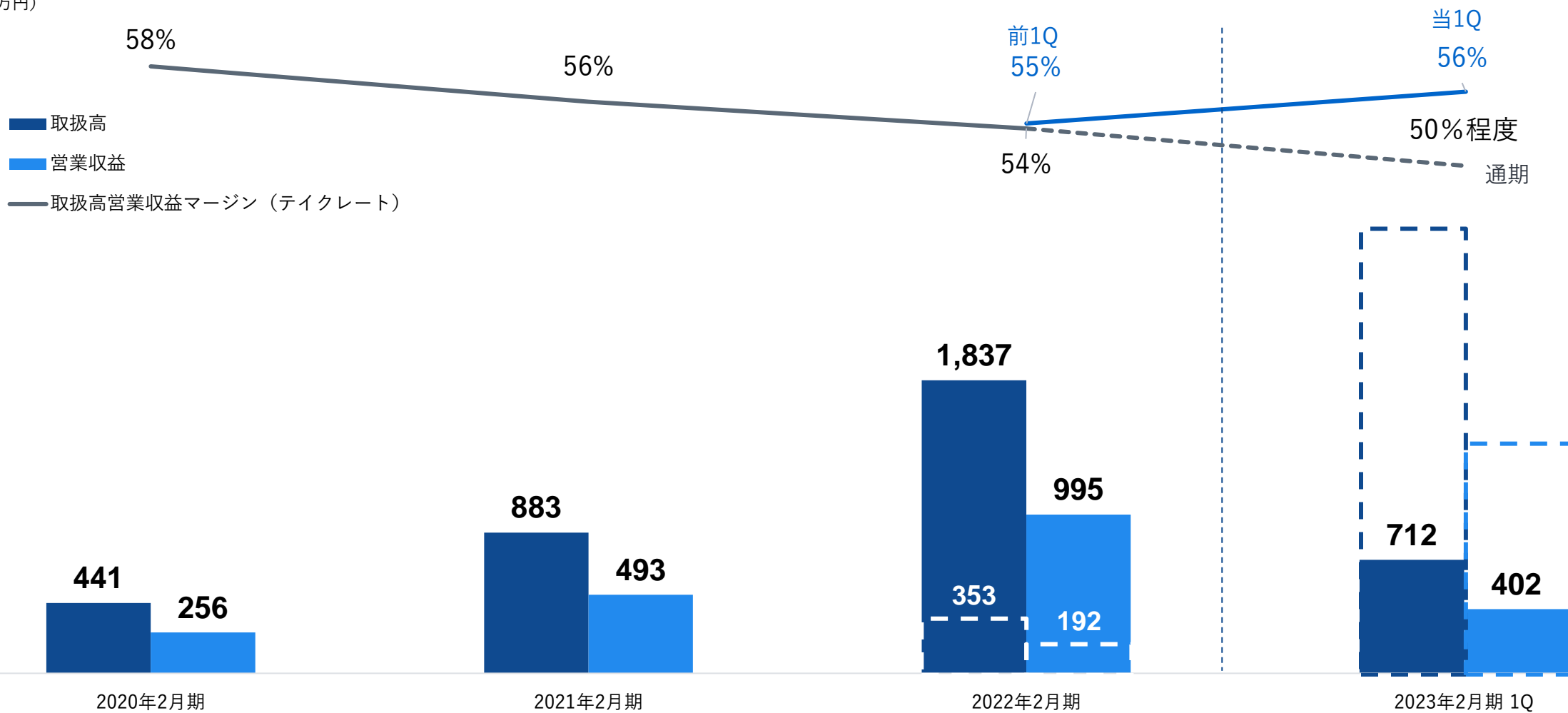
※1. グローバルENSに含まれるColemanの業績は各会計期間における期中平均の為替レートを用いて日本円換算

国内事業会社向けプラットフォーム

高付加価値プロダクトの提供が、通期予想を大きく上回るテイクレートに寄与

国内事業会社向けプラットフォーム業績推移（ビザスクlite含む）

(百万円)



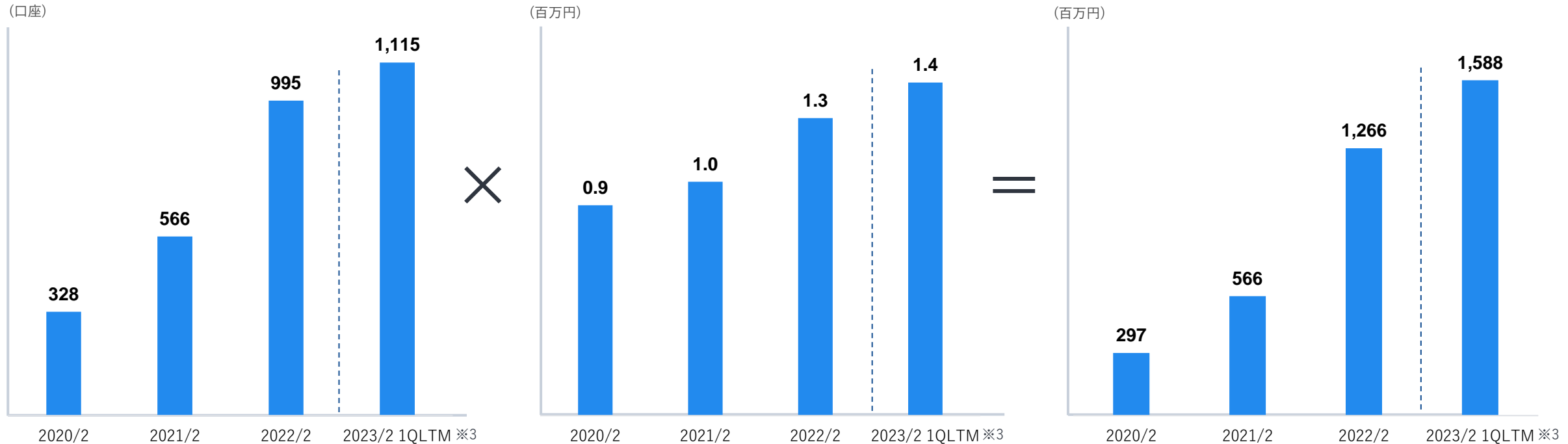
口座数の拡大に加え、顧客内でのサービス利用の拡大が取扱高成長を牽引

事業法人顧客の口座数、口座当たり取扱高の推移（ビザスクLite除く）

クライアント口座数※1,2

1口座あたり取扱高

取扱高



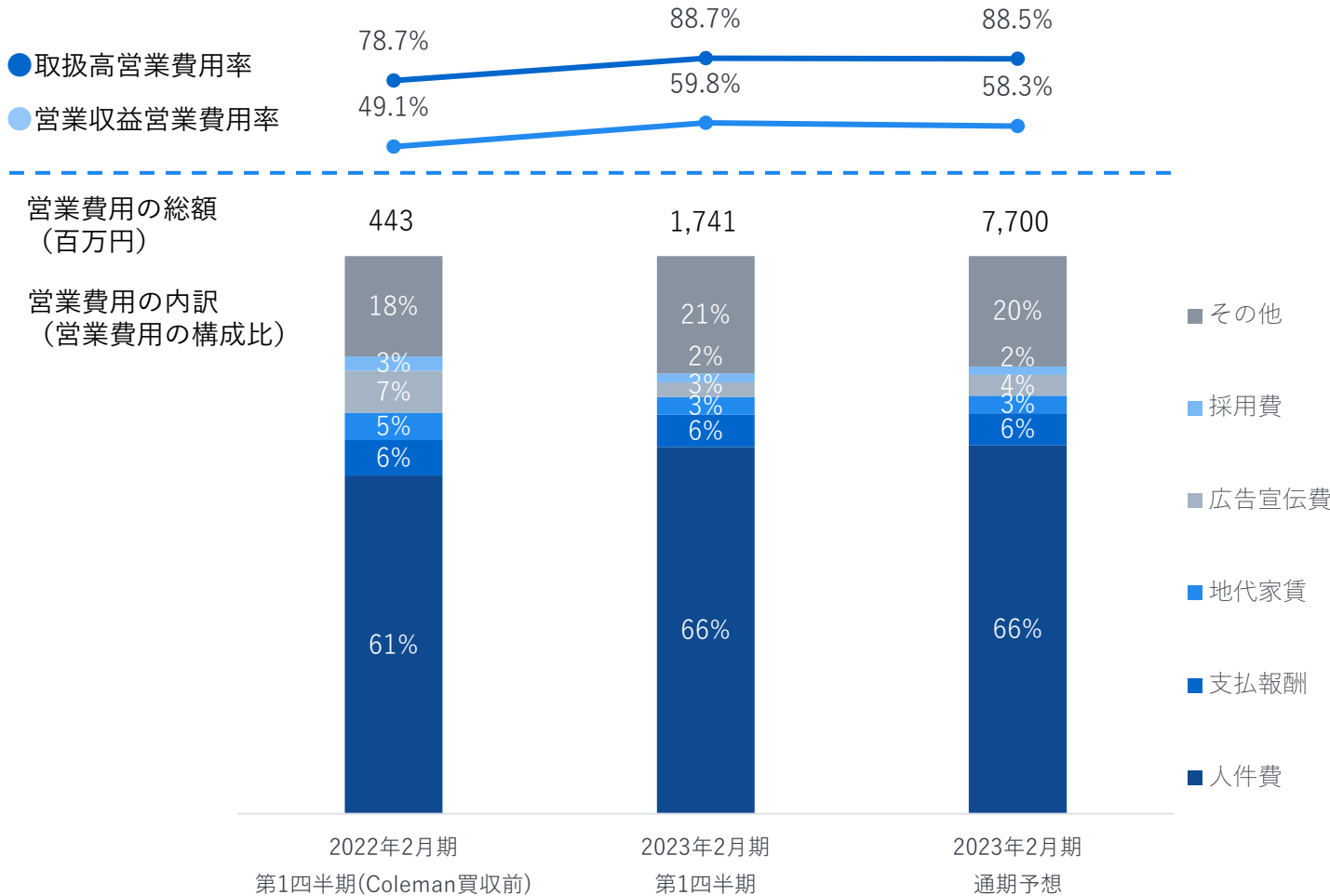
※1. 「クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれない

※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、それぞれをカウントしている。

※3. 「2023年2月期1Q LTM」の数値は、2021年6月から2022年5月の期間における数値です。

2023年2月期第1四半期は通期予想の想定通り、人材への投資を継続

費用構造（のれん等償却前）



費用構造の前年同期との差分

- 営業費用率の上昇の主要因（業績予想に織り込み済み）
 - 米国の厳しい事業環境が継続する中で、中長期的な事業成長のために人材投資を継続
 - 開発コストの一部を費用処理する方針にしたことで費用増加（通期1.7億円程度を「その他」に計上、キャッシュフローへの影響なし）
 - グローバル監査対応に伴う監査報酬の増加が「支払報酬」に影響
- 費用構造の変化
 - 広告宣伝費や地代家賃の割合が縮小し、人件費の構成比が上昇

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	476人（2022年5月末） *Colemanの役職員数を含む
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

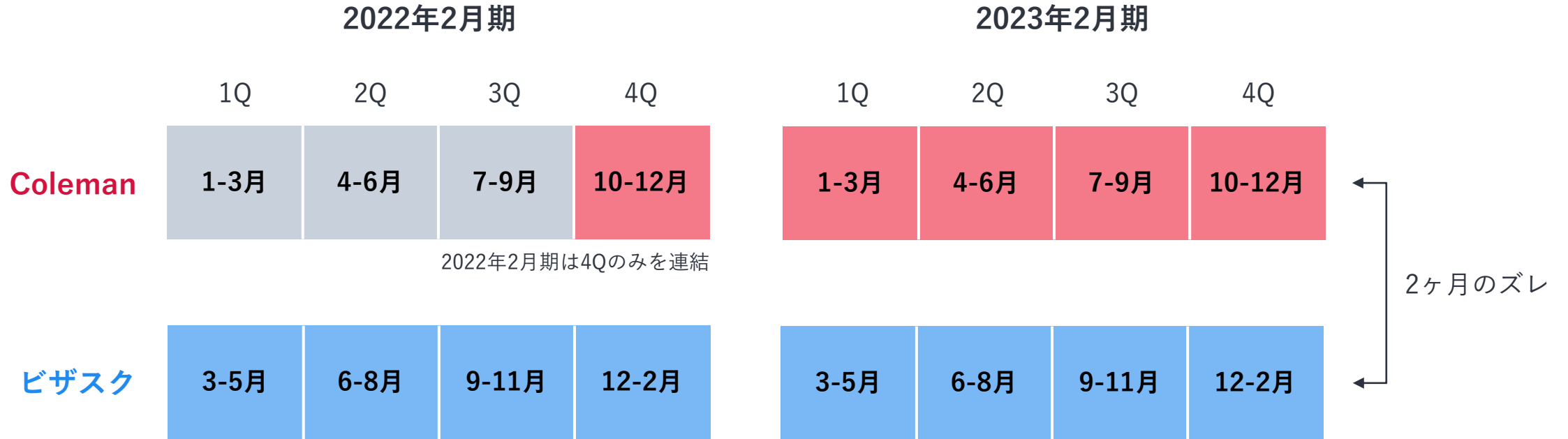
※ 2022年2月28日時点 種類株式を含みます

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」に改称してリリース
2021年11月	Coleman Research Group, Inc.を買収
2022年4月	「ビザスクnow」リリース

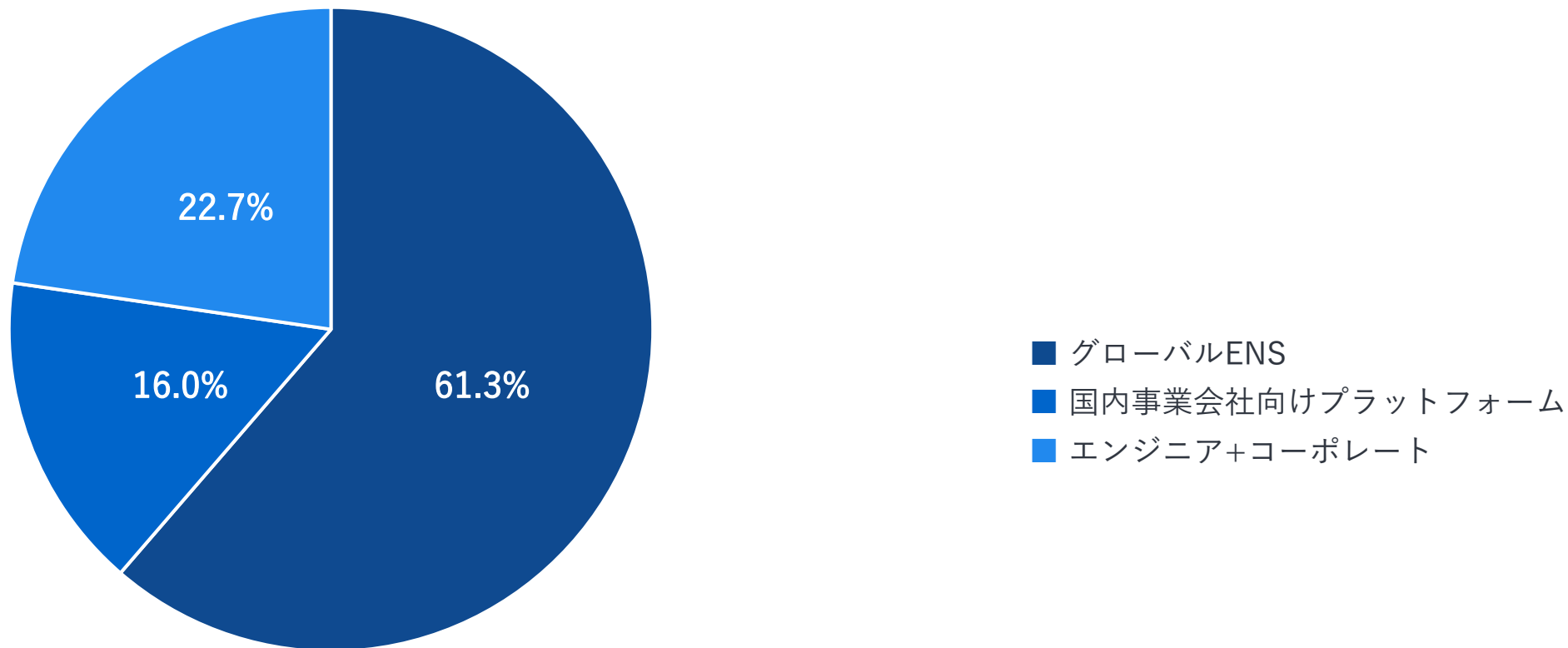
両社の決算期

- 2022年2月期は、9月末をColemanのみなし取得日として、4Qのみを連結
- 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



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

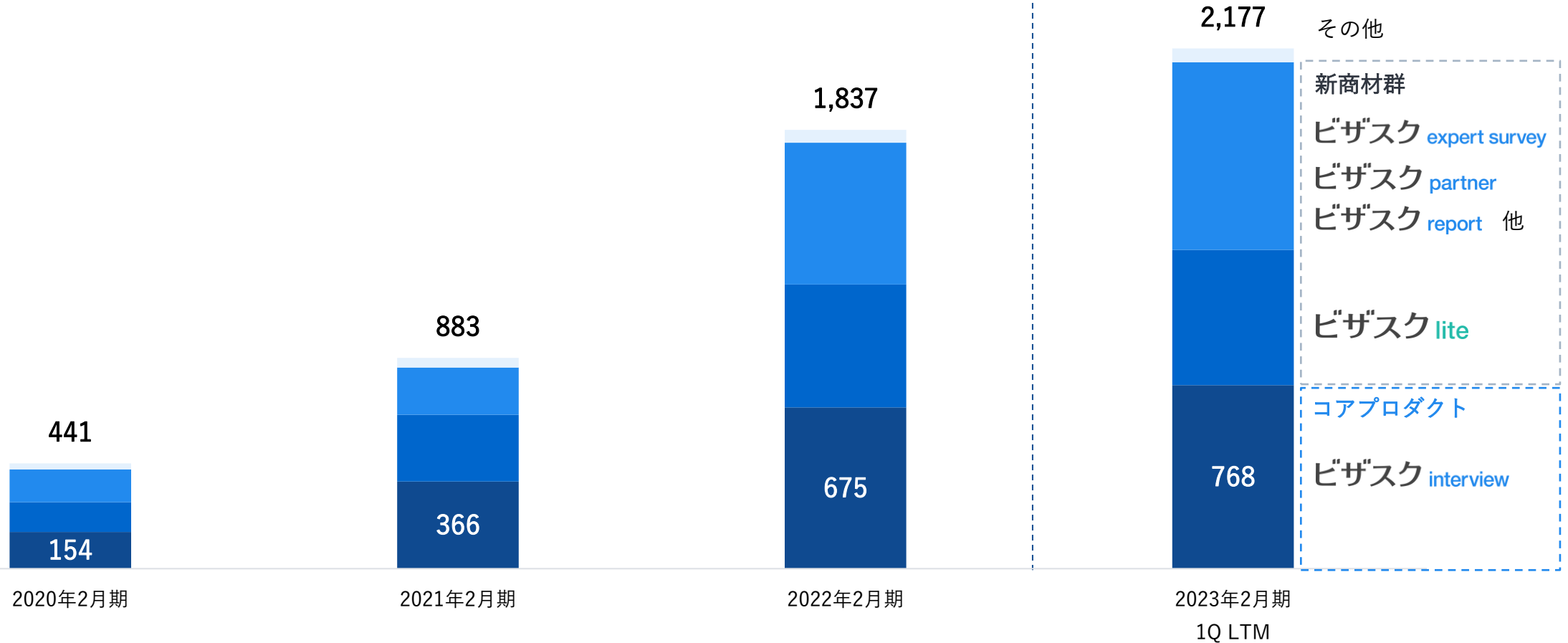


※ 正社員や契約社員のほか業務委託及び派遣社員を含む

国内事業会社向けプラットフォームの多様な商材展開

主要な商材別の取扱高

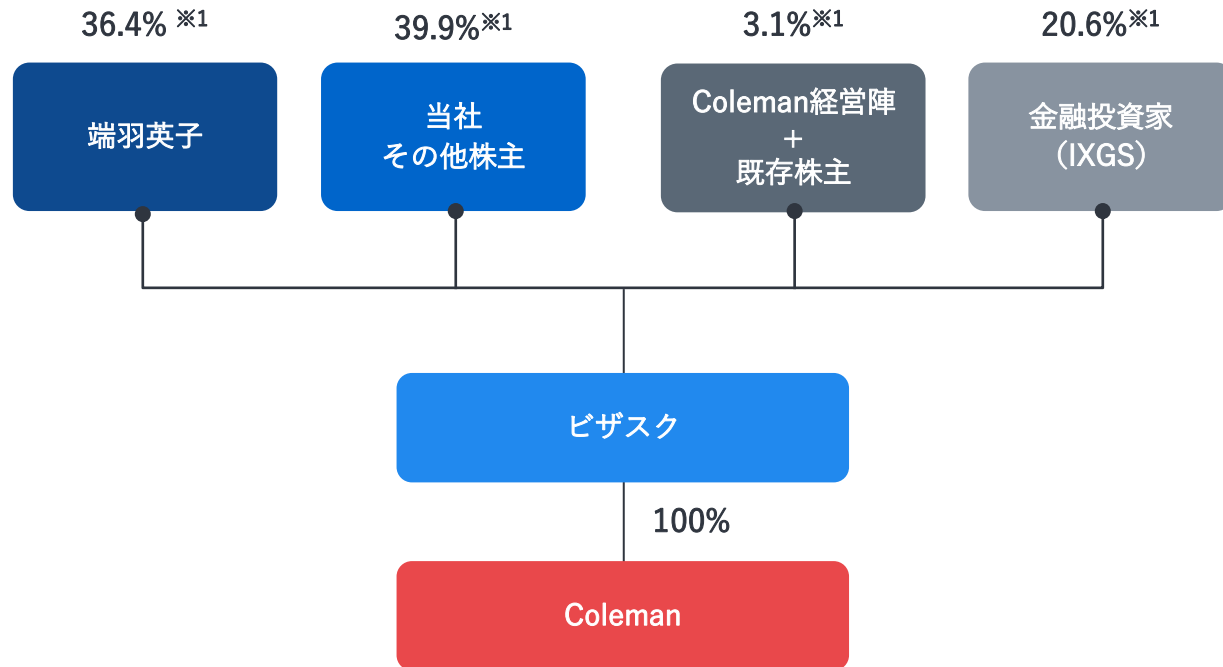
(百万円)



※ 各商材別の取扱高は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外です。また、2023年2月期1Q LTMの数値は、2021年6月から2022年5月の期間における数値です。

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

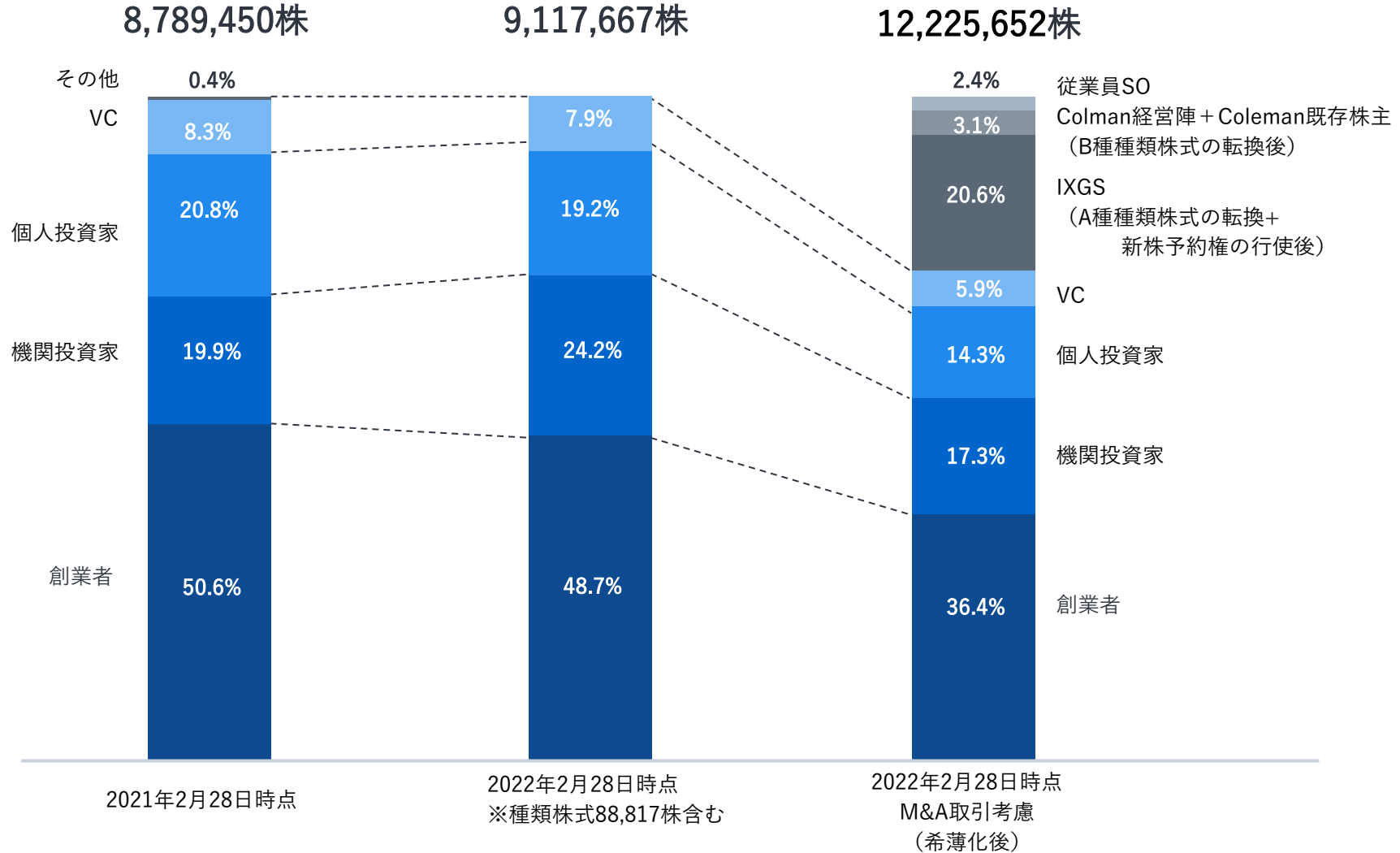
資金調達額 約129億円



※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

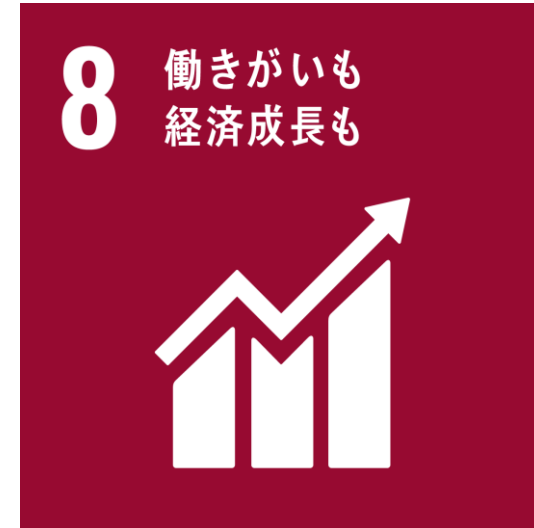
株式情報

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



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、49万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、四半期決算発表で開示することを予定しております。