

2023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)

2023年4月14日



HIGHLIGHT

- 2023年2月期通期実績は修正業績予想(2022年10月修正)に対し、
トップラインはほぼ想定通り、利益は想定を上回る水準で着地
 - 取扱高12,383百万円(通期業績予想比98%)
 - 営業収益8,380百万円(同99%)
 - 営業利益(のれん償却前) 806百万円(同132%)
- 2024年2月期業績予想は取扱高144億円(前年同期比+16%)、営業収益97億円(同+16%)、
利益目標として新たに調整後EBITDA^(※)を採用し14億円(同+21%)を想定。
マクロ環境によらないグローバルENS事業の安定とともに、
国内事業会社向けプラットフォーム事業の継続的な高成長を狙う

※ 調整後EBITDA：営業利益+減価償却費及びのれん償却費+株式報酬費用

CONTENTS.

| **2023年2月期の業績**

事業概要

2024年2月期の業績予想と戦略

Appendix

トップラインは修正後業績予想のほぼ想定通りに、利益は想定を上回る水準で着地

通期累計（2022年3月 – 2023年2月）

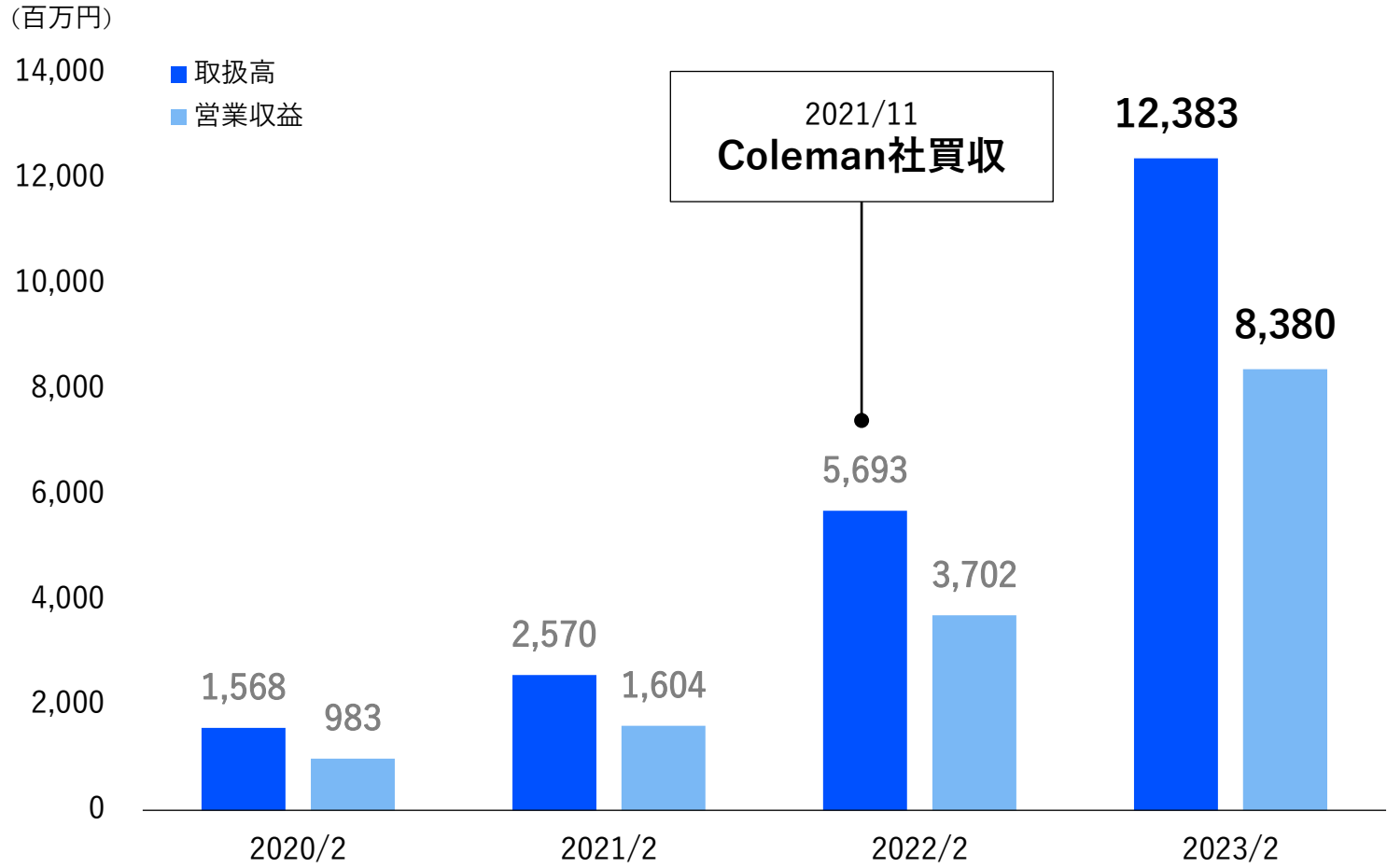
(百万円)	当期累計	修正後通期予想 2022年10月14日公表	達成率	前年同期間※1 (Colemanは4Qのみ連結)	増減率 (%)
取扱高	12,383	12,700	98%	5,693	+118%
営業収益	8,380	8,470	99%	3,702	+126%
調整後 EBITDA※2	1,153	-	-	824	+40%
営業利益 のれん等償却前	806	610	132%	746	+8%
営業利益 のれん等償却後※3	4	△200	-	575	△99%
経常利益	△51	△280	-	△389	-
当期純利益	75	△480	-	△475	-

※1. ビザスクの前年同期間の業績については一時的なM&A費用等を除いて表示

※2. 「調整後EBITDA」は、「営業利益 のれん等償却前」に、ソフトウェア等の減価償却費と、株式報酬費用を加算した数値

※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。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。
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を含む

連結業績の推移 (会計数値ベース)



※1. Colemanは2022年2月期では第4四半期のみ連結。2023年2月期から通年連結

2023年2月期 期初計画

- Coleman社の業績を通期で連結し、オーガニックな成長とあわせ、非連続的に事業・収益を拡大
- 事業拡大のため人材採用・開発・広告投資を意欲的かつ継続的に実施



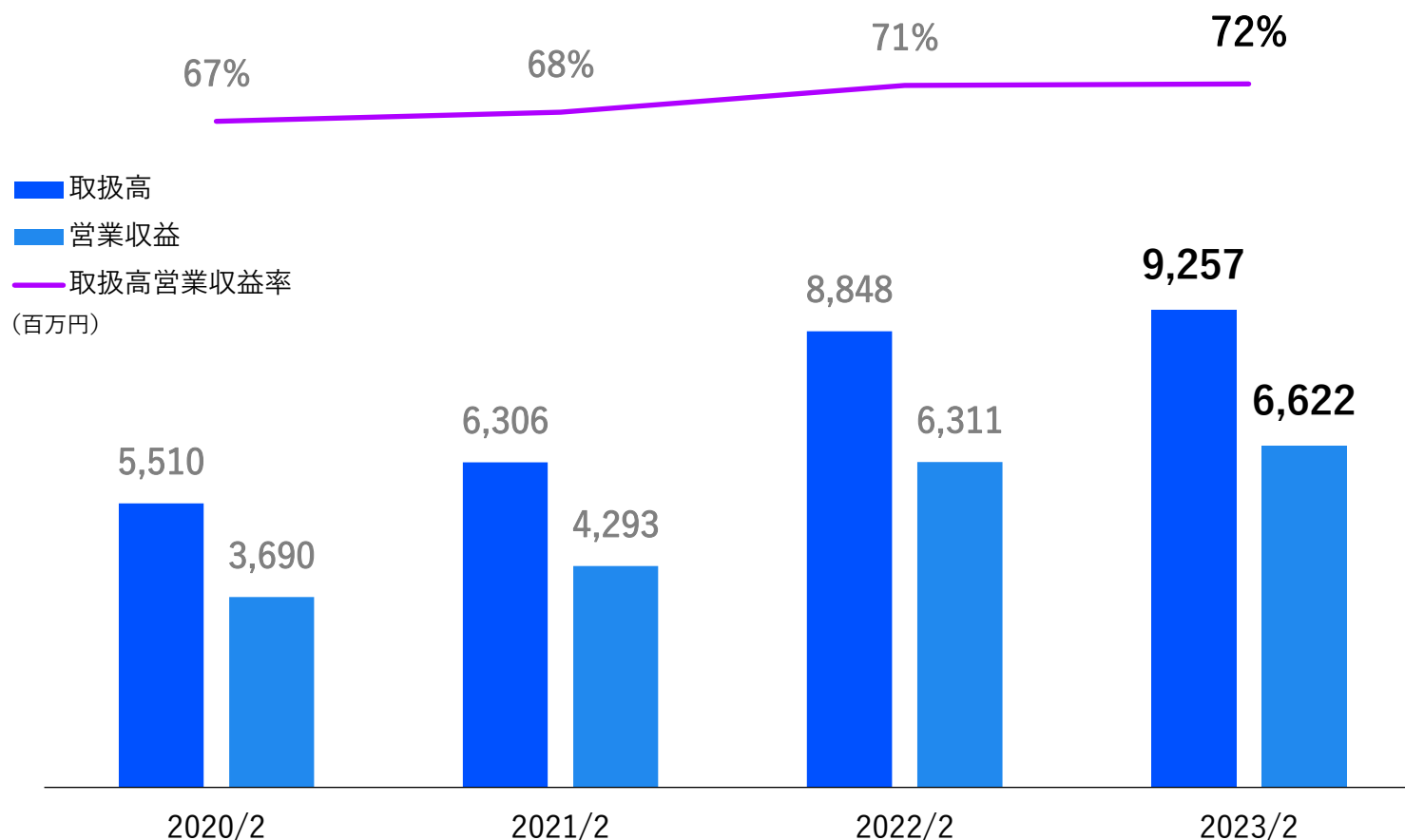
2022年10月公表 業績予想の修正

- 主に米国でマクロ環境の変化を受け収益性が想定を下回って推移し、業績予想を見直し



2023年2月期 結果

- 取扱高・営業収益は概ね修正予想の想定通りの着地
- コスト構造を見直し、昨年を上回る営業利益 (のれん等償却前) で着地



※1. グローバルENSに含まれるColeman社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
 ※2. 各期の実績はビザスクとColeman社を連結した数値。管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

2023年2月期 期初計画

- ・ 一時的な市況悪化の影響を織り込みつつも、コンサルティング・ファームを中心にグローバルに事業拡大を見込む



2022年10月公表 業績予想の修正

- ・ 欧米の事業環境悪化が継続する見通しに 期初計画を下方修正



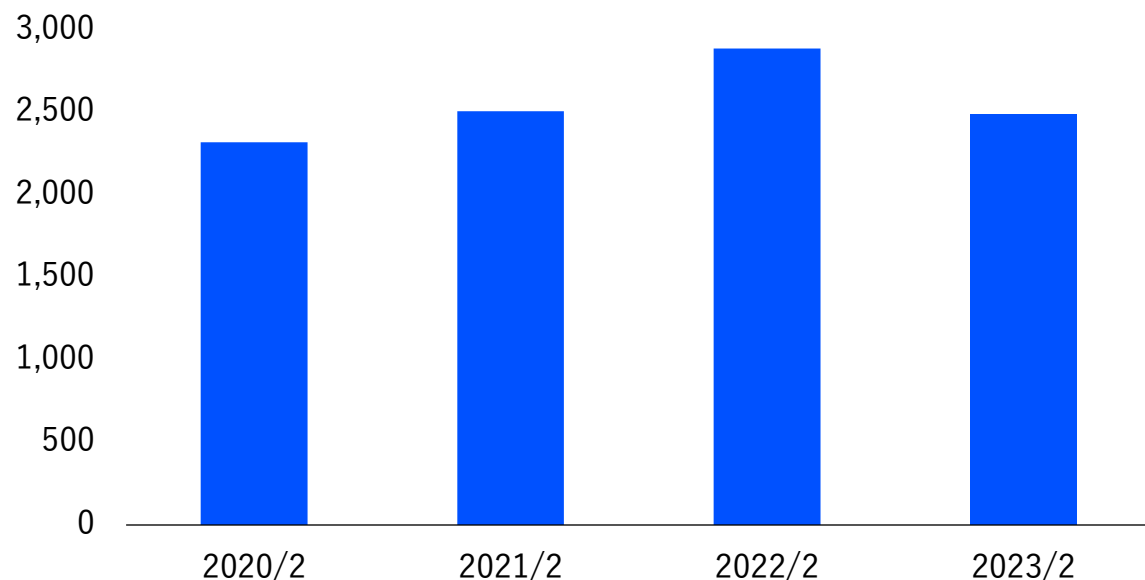
2023年2月期 結果

- ・ コンサルティングファーム等との取扱高拡大により、取扱高と営業収益ともに概ね修正予想通りの着地
- ・ Colemanとの連携の進展
- ・ 取扱高営業収益マージンは期初計画70%を上回る約72%で着地（修正後予想は71%）

米国事業環境と採用強化で一時的な生産性の低下を見込んでいた期初計画に対し、マクロ環境の影響は想定以上であったものの、米国における積極採用方針を修正しほぼ期初計画通りの生産性で着地

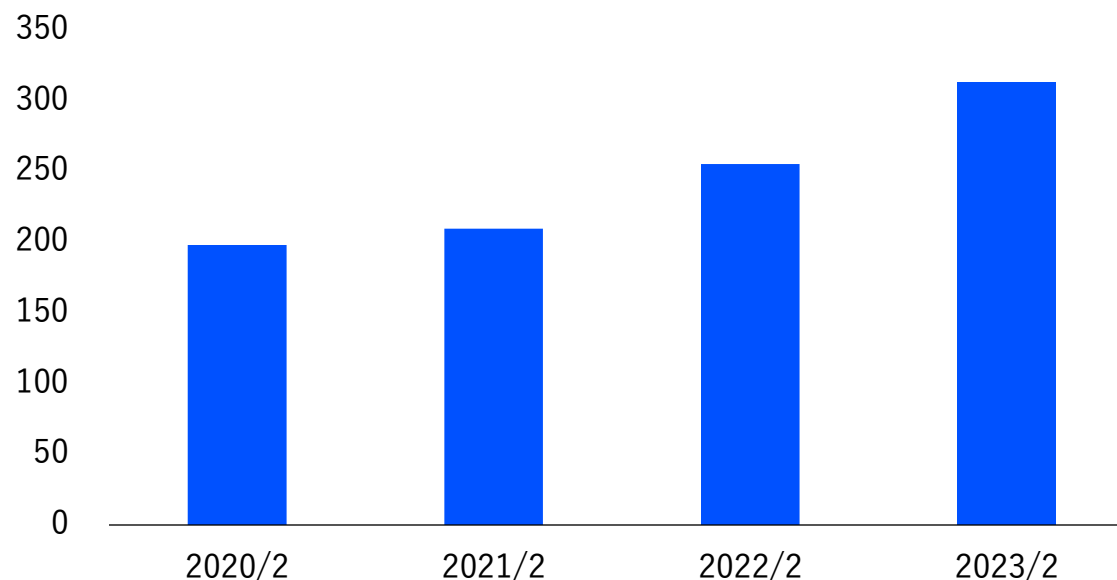
グローバルENS従業員一人当たり生産性の推移 ※1,2

(千円/月)



グローバルENS人員数の推移 (期中平均※3)

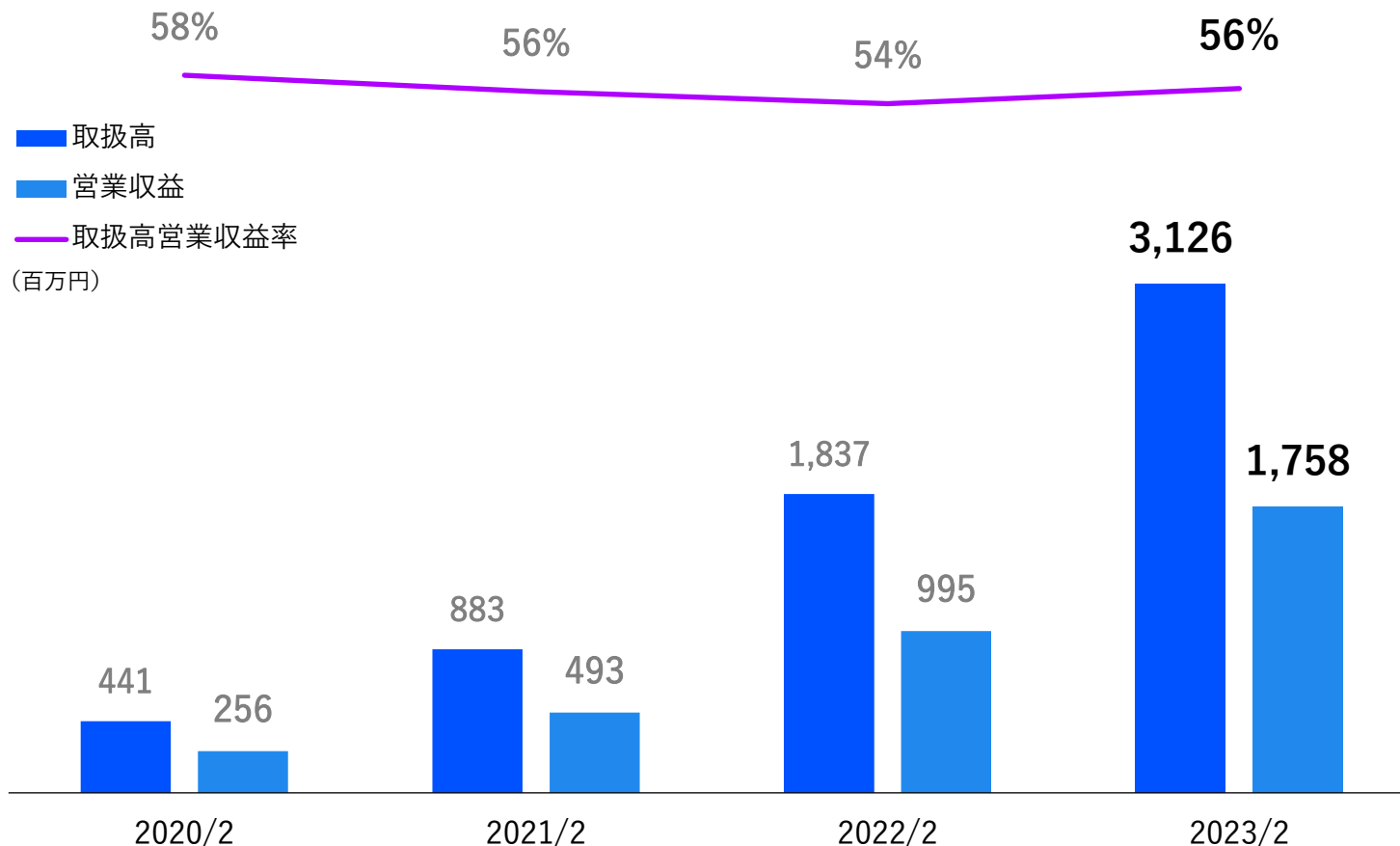
(人)



※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の業績は各期における期中平均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および派遣社員を含む



2023年2月期 期初計画

- 口座数拡大と、口座あたり取扱高拡大の双方で取扱高成長を実現
- プロダクトミックス、新商材の拡販により取扱高営業収益率は50%程度と想定



2022年10月公表 業績予想の修正

- 期初想定以上に事業拡大が進み、上方修正
- 新商材に対する顧客需要度も高く、取扱高営業収益率も55%程度へ上方修正



2023年2月期 結果

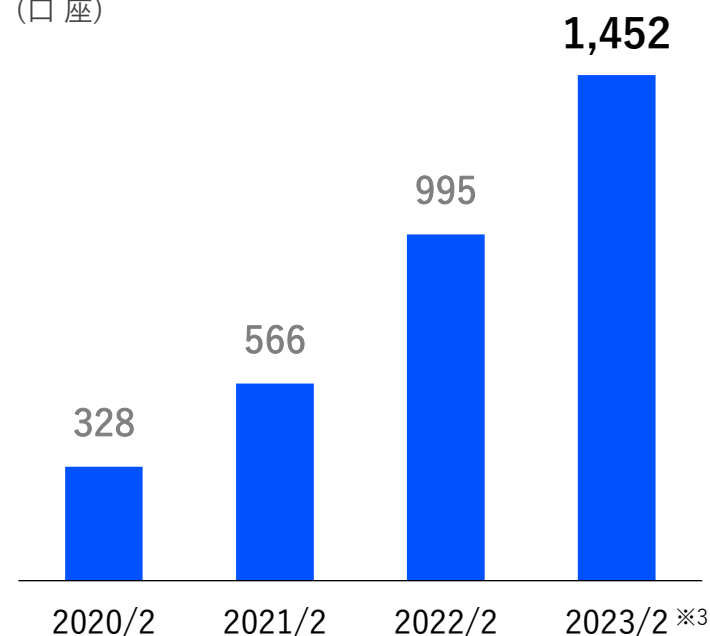
- 概ね修正予想通りの結果で着地。
取扱高営業収益率は修正予想をさらに1%上回り着地

国内事業会社向けプラットフォーム：主要KPIの推移（ビザスクliteを除く）

マーケティング施策を通じた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

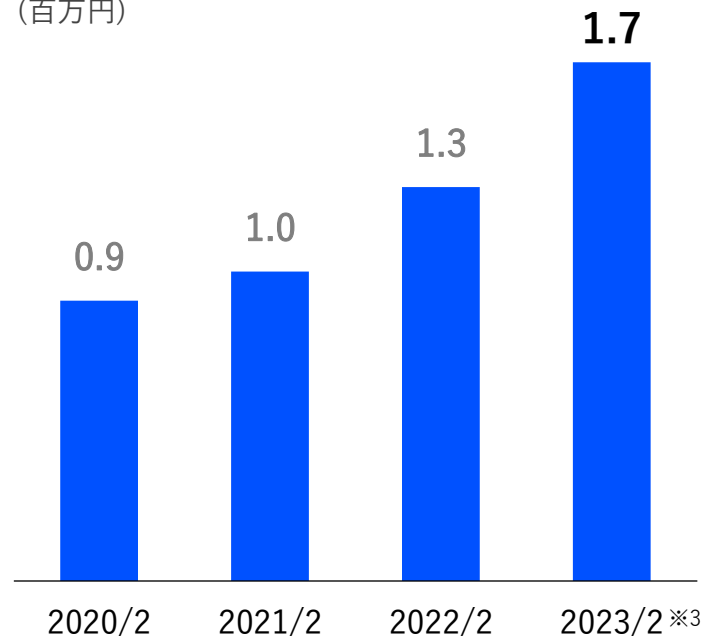
クライアント口座数^{※1,2}

(口座)



1口座あたり取扱高

(百万円)

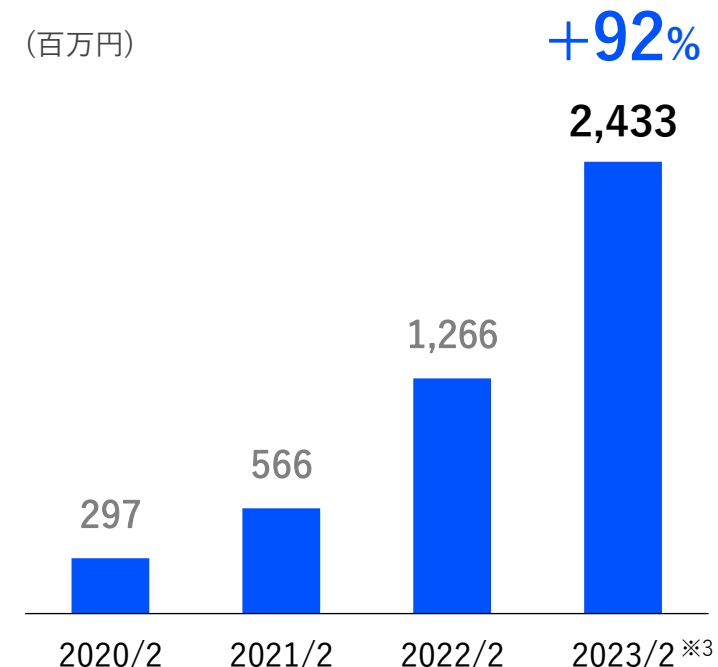


×

=

取扱高

(百万円)



※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。

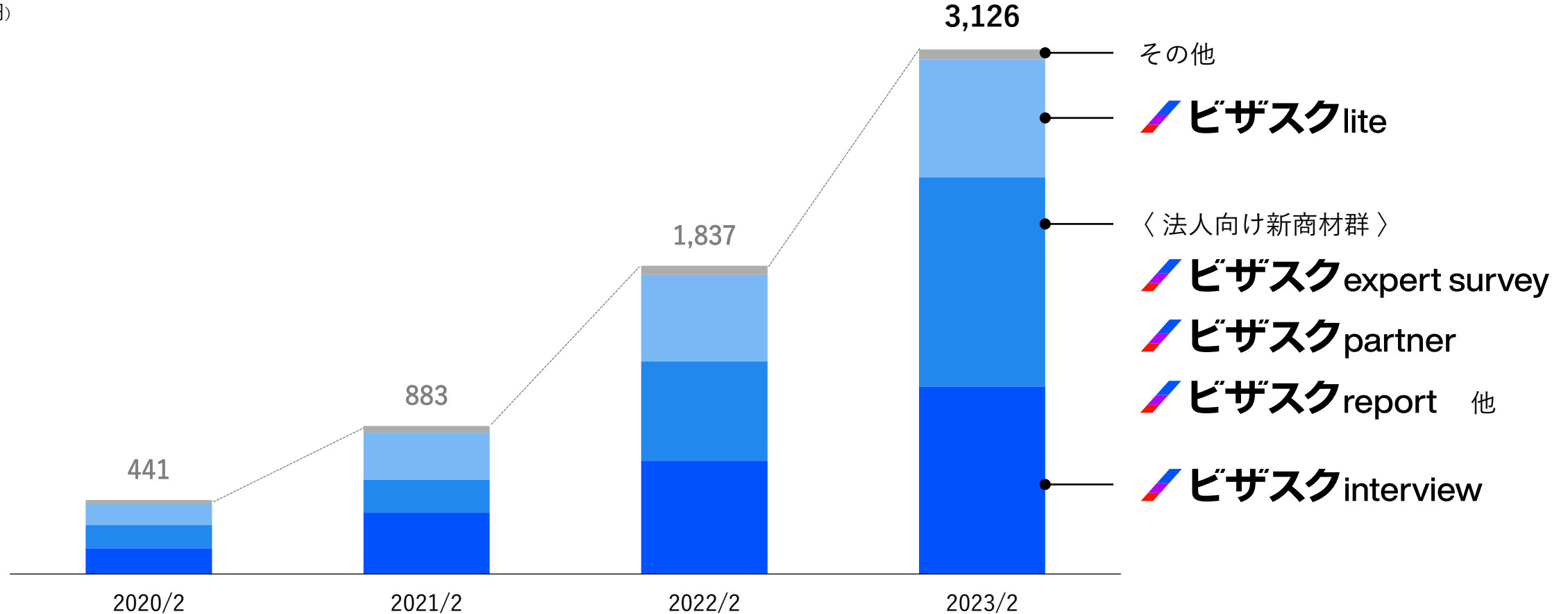
同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、それぞれをカウント

※3. 「2023/2」の数値は、2022年3月から2023年2月の期間における数値

国内事業会社向けプラットフォーム：主な商材別取扱高の推移

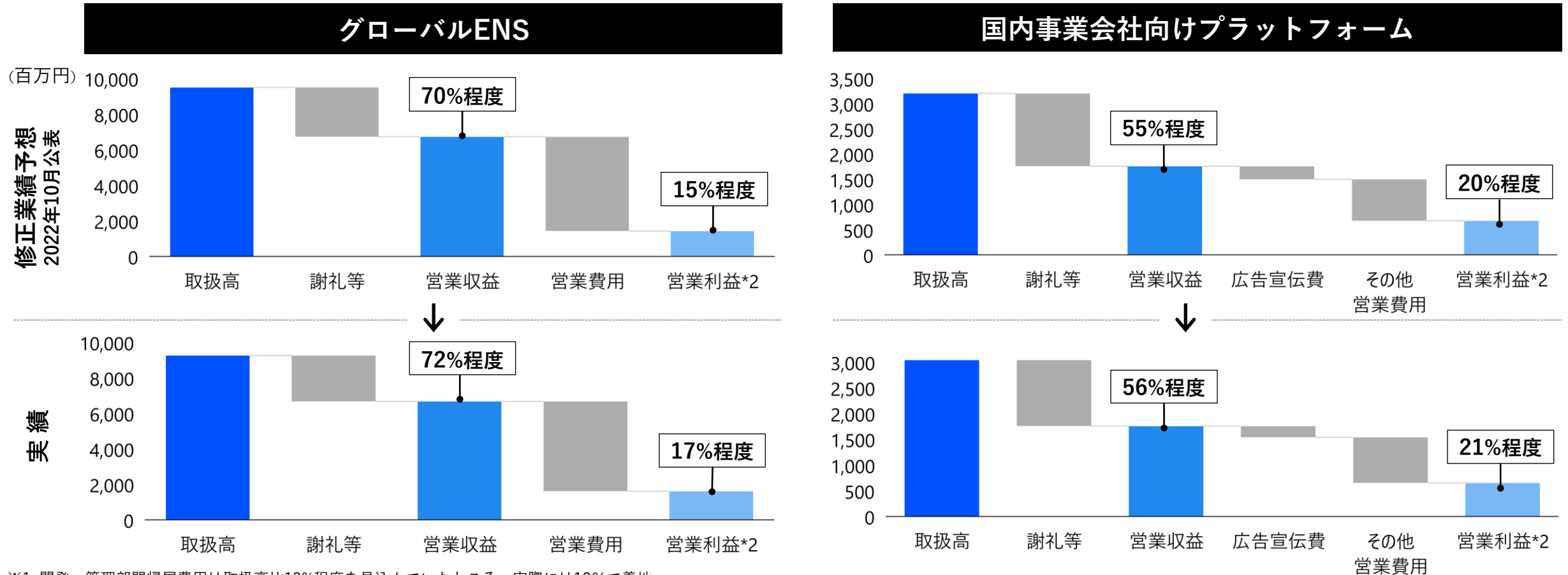
顧客ニーズに合致する多様なプロダクトを展開、クロスセルが進展

(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。また、2023年2月期の数値は、2022年3月から2023年2月の期間における数値

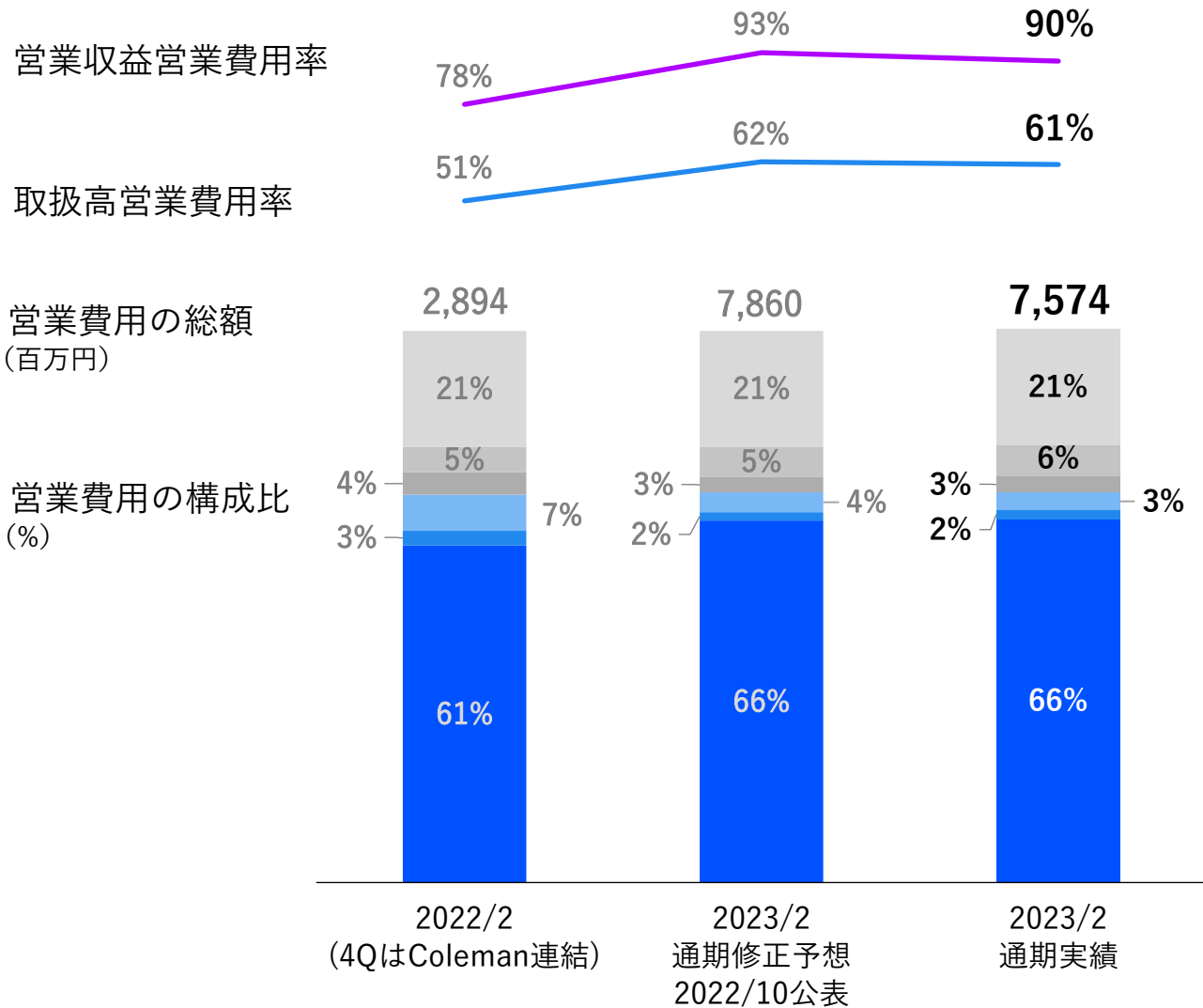
グローバルENSは積極採用方針の見直しと適切な人員配置で修正予想を上回る利益を確保
国内事業会社向けプラットフォームは上方修正した修正予想をさらに上回り着地



※1. 開発・管理部門帰属費用は取扱高比13%程度を見込んでいたところ、実際には12%で着地

※2. 「営業利益」は、p.4の「営業利益 のれん等償却前」と同定義の数値

連結営業費用構造 (のれん等償却前)



費用関連の施策と振り返り

- 修正予想計画の人件費・間接費の削減を着実に実行
- 国内での人材投資は継続しつつ、連結費用比率は修正予想を下回り着地し、営業収益営業費用率は修正予想対比3ptの改善

前年同期との差

- 営業費用率の上昇の主要因
 - 人件費：
 - 上期を中心に欧米における採用を推進したため
 - 支払報酬：
 - グローバル対応で監査報酬等が増加
 - その他：
 - 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

※ ビザスクの2022年2月期第4四半期の業績については一時的なM&A費用等を除いて表示

CONTENTS.

2023年2月期の業績

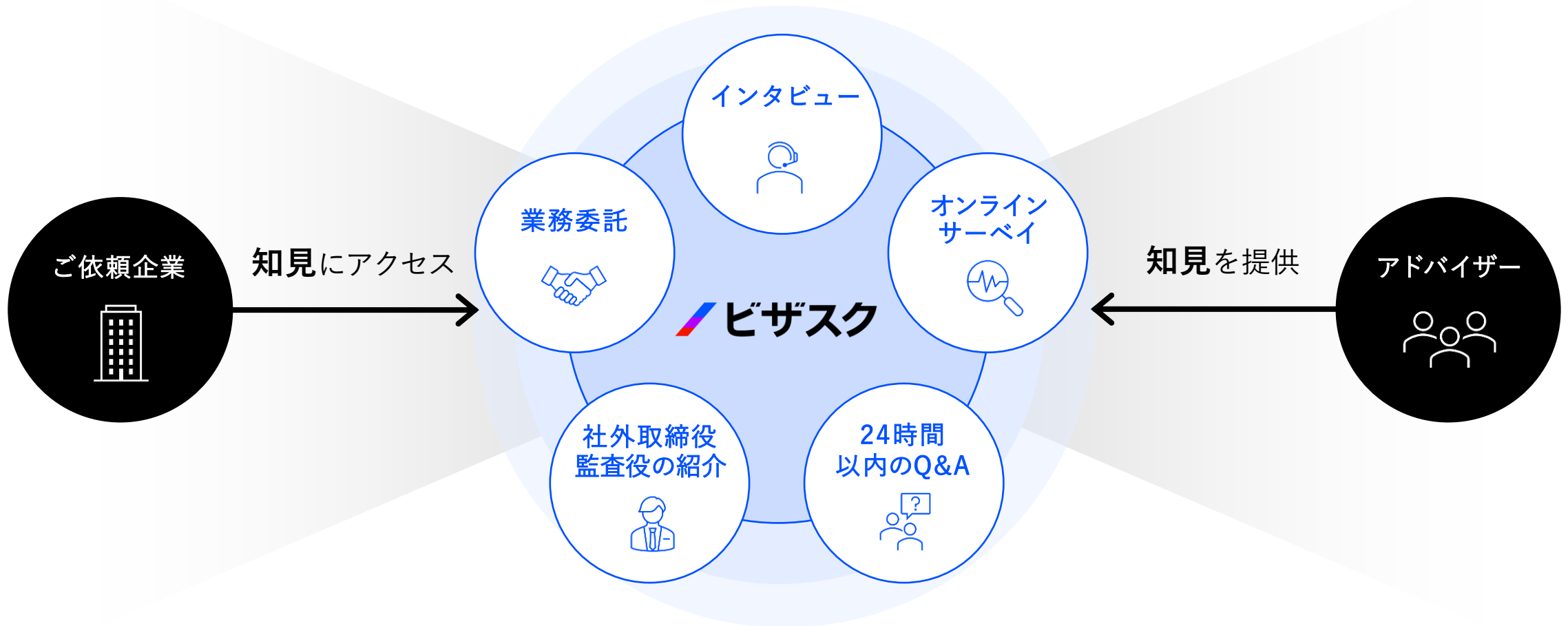
事業概要

2024年2月期の業績予想と戦略

Appendix

新たなビジネスインフラとなる知見プラットフォームを 日本最大の規模で展開

様々なプロダクトを通じ、最適な知見マッチングを提供



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

ビザスク interview

インタビュー

COLEMAN
1-on-1 consultations

1時間単位での
対面インタビュー / 電話会議

ビザスク expert survey

オンラインサーベイ

COLEMAN
expert surveys

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 now

5名以上の有識者との
24時間Q&A

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

ビザスク interview

インタビュー

ビザスク expert survey

オンラインサーベイ

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 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 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 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

ビザスク board

社外取締役、監査役のマッチング

ビザスク now

5名以上の有識者との24時間Q&A

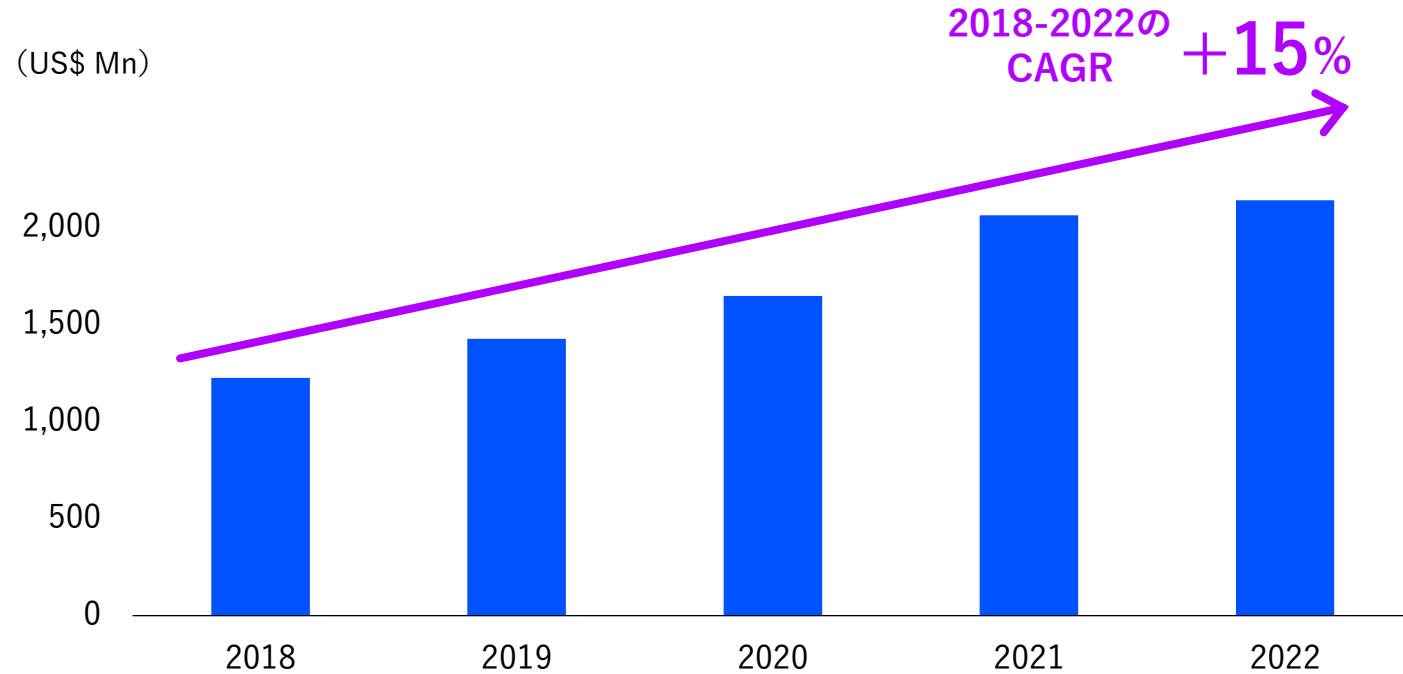
ビザスク lite 1時間単位でインタビューできるスポットコンサル

グローバルENS：成長を続ける市場でグローバルトップを目指す

グローバルなマーケットリサーチ市場は2022年にUS\$82.6bnに到達※1、広大な事業領域においてサービスを展開
グローバルENS市場は短期的なマクロ環境の影響を受け直近2022年の成長率は+4%となったが、
中長期（2018-2022年）で年率15%と高成長を維持

グローバルENSの市場規模推移 ※2

(US\$ Mn)



競合環境の比較

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

- 欧米中心のアドバイザー網
- 日本国内拠点が小さい／無い

※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

国内事業会社の知見ニーズは非常に大きな潜在市場。海外調査ニーズも拡大
日本での圧倒的なアドバイザー網やグローバル拠点網を活かし、市場を開拓

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 **2,350億円**

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

競合環境の比較

ビザスク

- 日本での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

国内他社
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

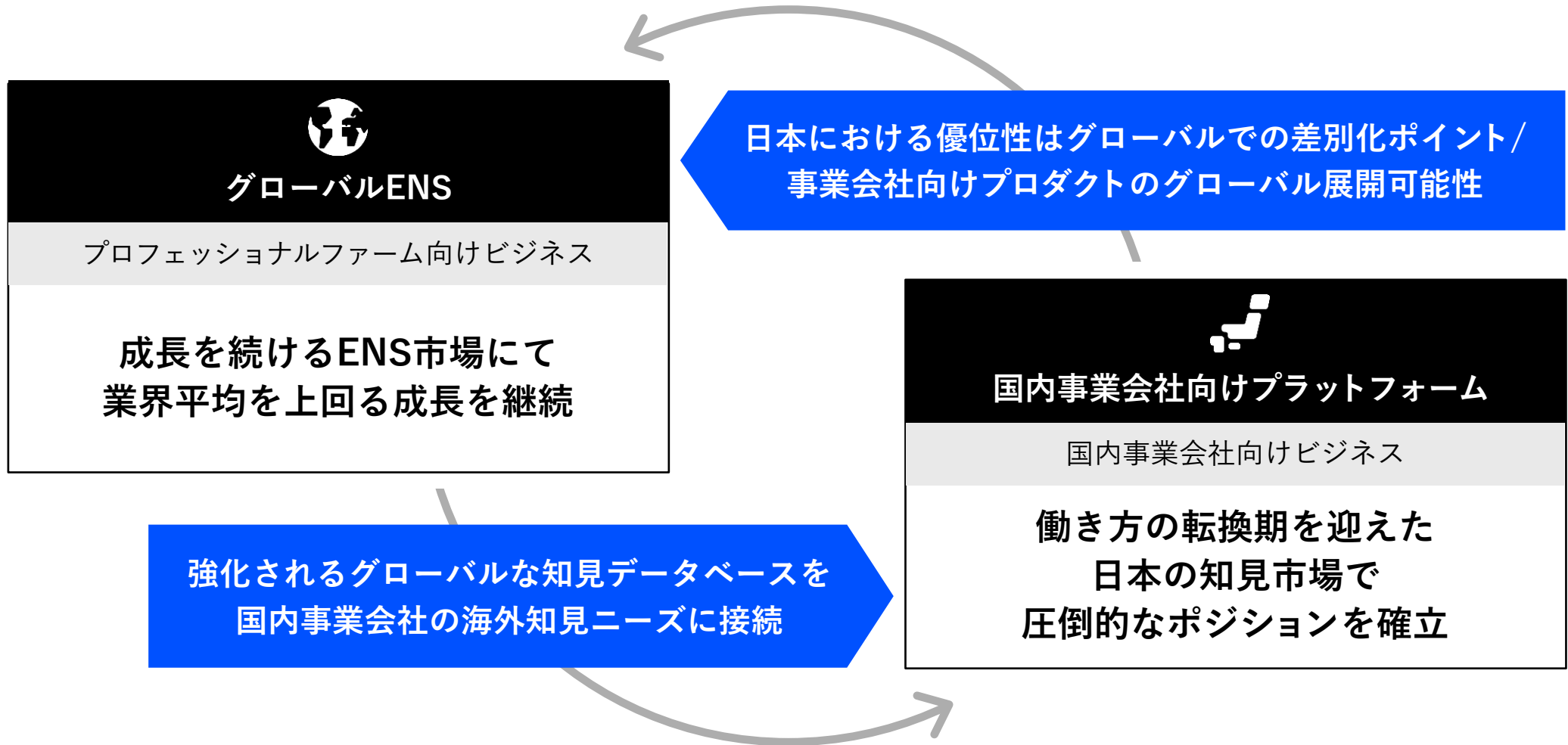
グローバルENS
プレイヤー

- 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

※1. 総務省「2022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47回経営実務実態調査（2022年4月1日～6月14日）

両軸の事業成長と相互作用を追求してグローバルトップを目指す



競争優位性：グローバルに拡大する知見のデータベース

190か国、56万人超のネットワークを有し、幅広い国内外への情報・知見へのアクセスが可能
潜在的なアドバイザー候補への積極的なアプローチでネットワークを拡大

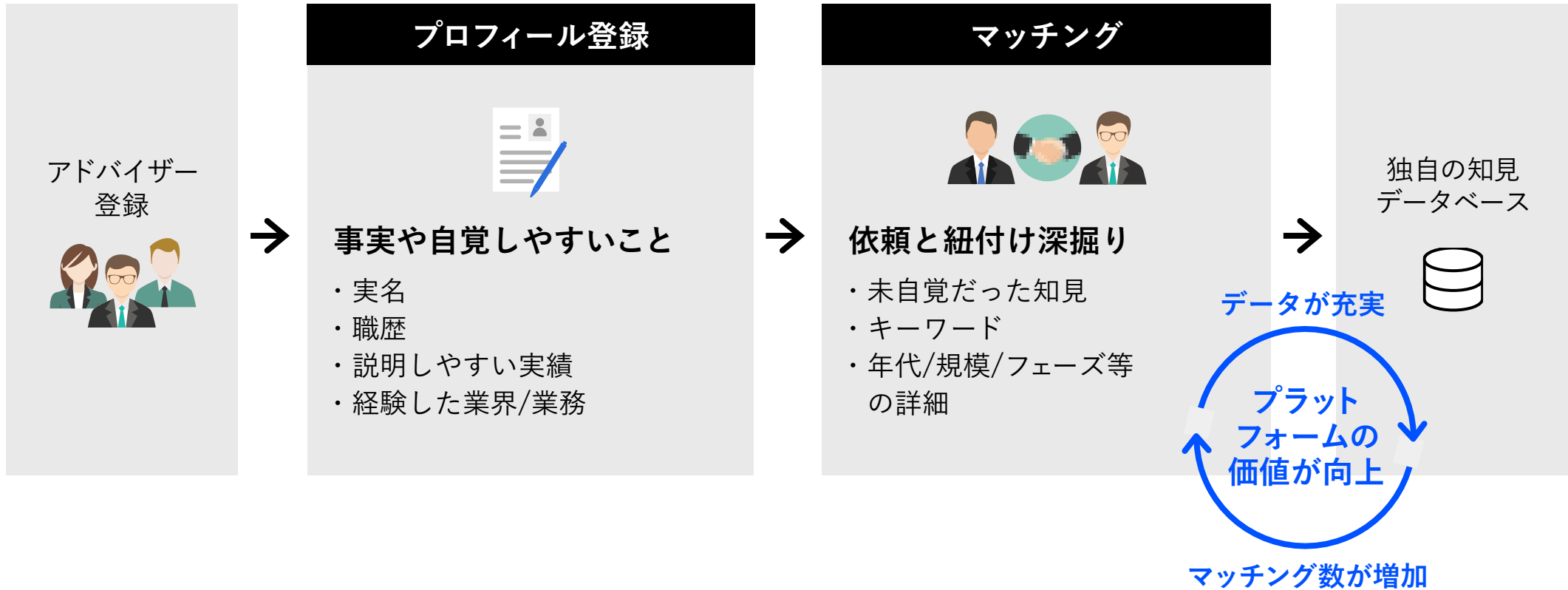


競争優位性：プラットフォームの価値が循環的に向上するメカニズム

アドバイザー数の増加 × マッチング数の増加 = 知見データベースの量 & 質の向上

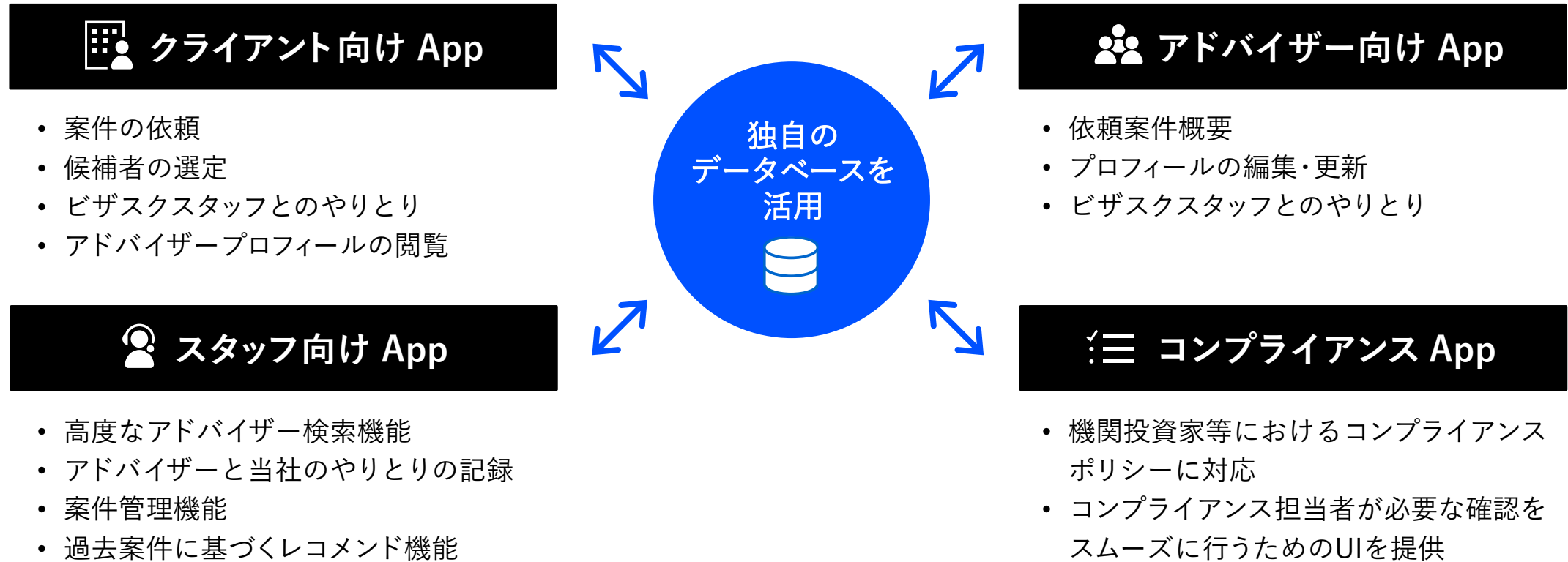
→ 顧客満足度の向上 → さらなる依頼の増加 → アドバイザー数の増加、マッチング数の増加へ

マッチングを通じた知見データベース拡充の好循環が強い競争優位性となる



競争優位性： 独自のデータベースを活用するための多様なテクノロジー

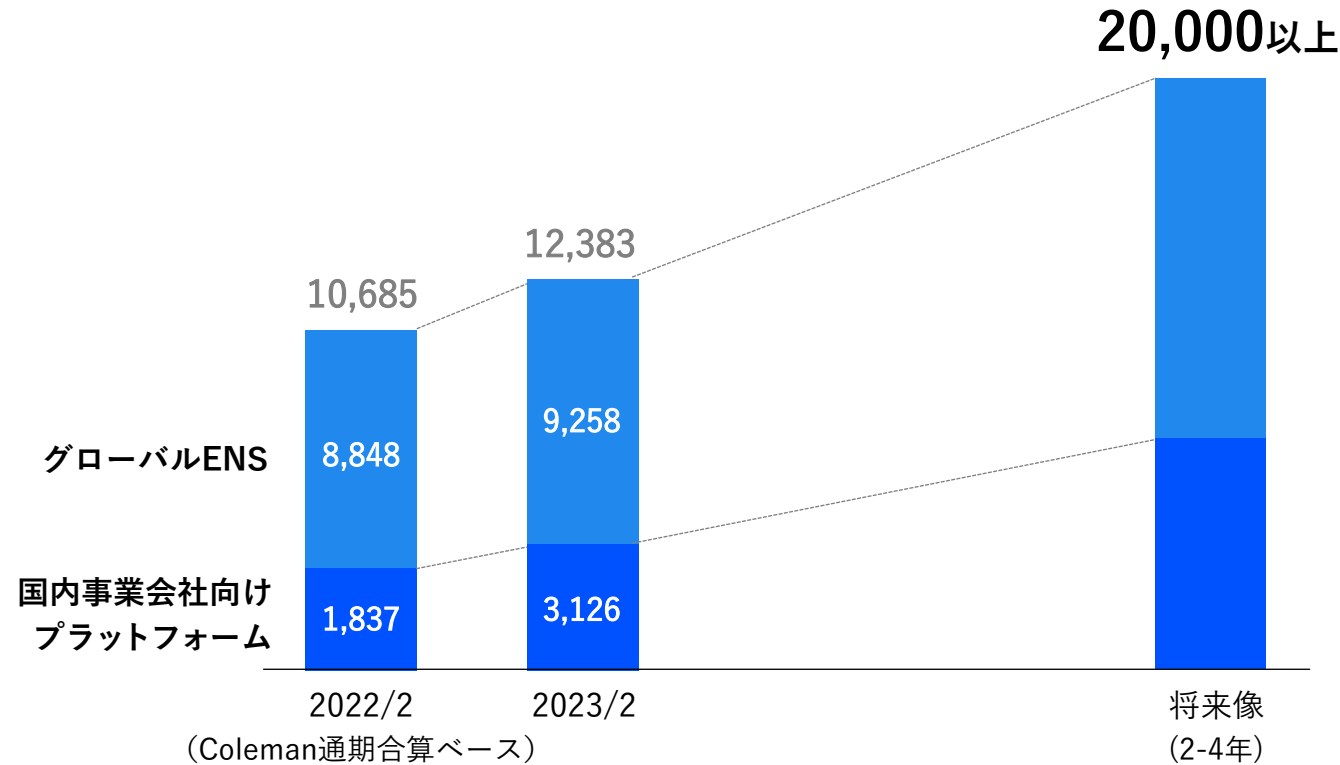
様々なアプリケーションを活用することでステークホルダーのニーズを満たし、
高精度・高速・安全な知見のマッチングを実現



中長期目標： 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

全社取扱高調整後EBITDAマージン^{※2}：17%を目指す

- 2022年2月期を起点として3-5年で取扱高200億円以上を達成する目標は維持^{※1}
- 利益目標は、全社取扱高営業利益マージン15%と同水準における、全社取扱高調整後EBITDAマージン17%に変更
- グローバルENSは高度なオペレーションとグローバルな事業基盤により業界平均を上回る成長を目指す
- 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

※1 国内事業会社向けプラットフォームの成長率が想定を上回っていること及びグローバルENSの市場環境の変化を受け、事業領域ごとの成長率は柔軟に想定する一方、全社として目標としている取扱高とその達成時期を維持

※2 調整後EBITDAは「営業利益のれん等償却前」に、減価償却費と株式報酬費用を加算した数値。2024年2月期より調整後EBITDAを業績予想として採用

CONTENTS.

2023年2月期の業績

事業概要

| **2024年2月期の業績予想と戦略**

Appendix

2024年2月期：連結業績予想

グローバルENSは全体としては厳しい事業環境が継続するが、成長や規模に応じた人員配置の適正化、オペレーション改善を強化し、事業環境によらないトップライン成長を実現できる体制を目指す
国内事業会社向けプラットフォームは高成長を維持するべく、人材採用・広告宣伝等積極投資を継続
利益指標として、当社の本質的な利益創出力を示す「調整後EBITDA」を業績予想として開示

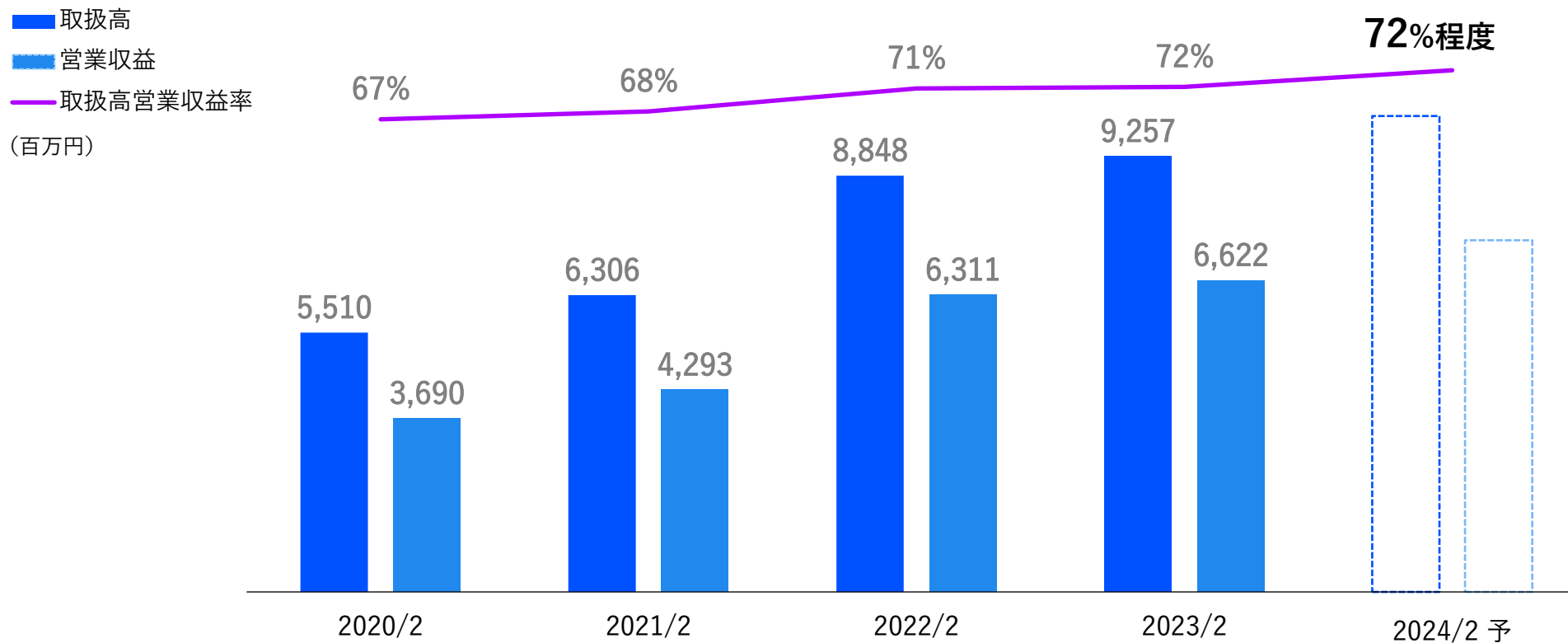
(百万円)	2023年2月期	2024年2月期 連結業績予想※1	増減率 (%)
取扱高	12,383	14,400	+16%
営業収益	8,380	9,700	+16%
調整後EBITDA※2	1,153	1,400	+21%

※1. 期中平均為替相場的前提=130円/ドル

※2. 調整後EBITDA = 営業利益+減価償却費及びのれん償却費+株式報酬費用

2024年2月期：グローバルENSの戦略

欧米の事業環境は引き続き不透明であり、顧客需要の本格的な回復には一定の時間を要するが、トレーニングやオペレーション強化による顧客体験の改善でマッチング数の向上を目指す
国内においては、顧客に対する海外アドバイザー提案力の強化が特に注力分野



※1. グローバルENSに含まれるColeman社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

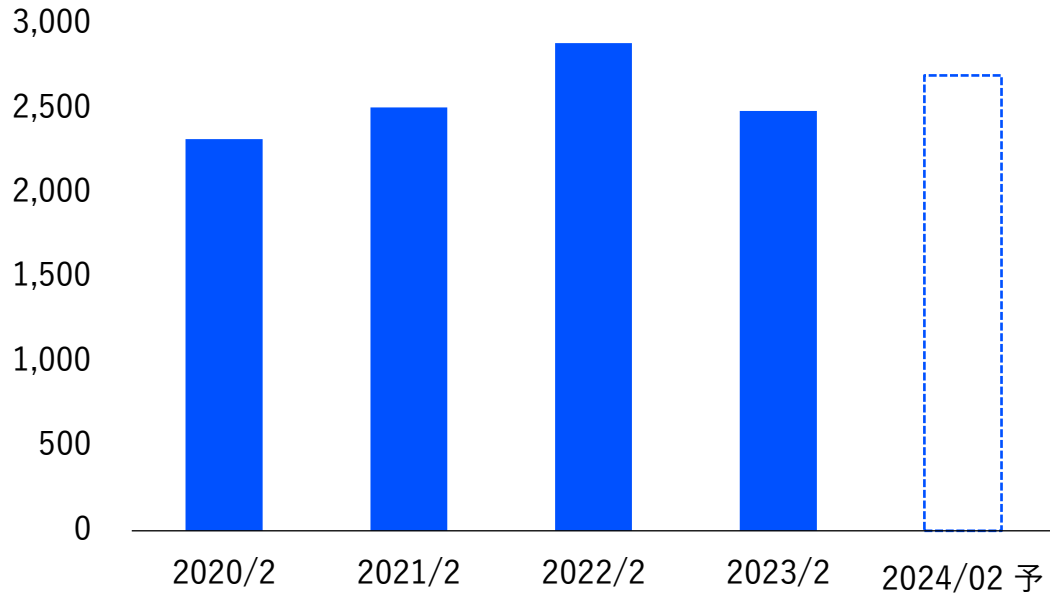
※2. 各期の実績はビザスクとColeman社を連結した数値。管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

2024年2月期：グローバルENSの生産性

日本は積極的な人材採用を継続する一方、欧米は事業環境も踏まえ機動的に採用を検討
 結果、グローバルENS全体としての人員数はほぼ横ばいを見込む
 トレーニングの強化やオペレーションの改善を通じ、中期的な生産性の向上を目指す

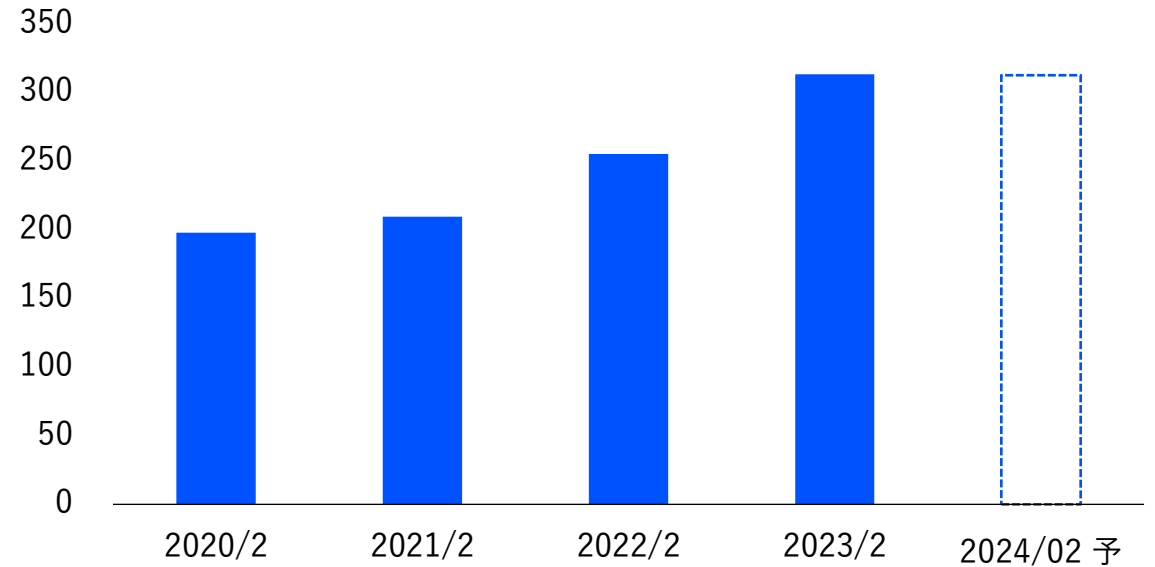
グローバルENS従業員一人当たり生産性の推移※1,2

(千円/月)



グローバルENS人員数の推移 (期中平均※3)

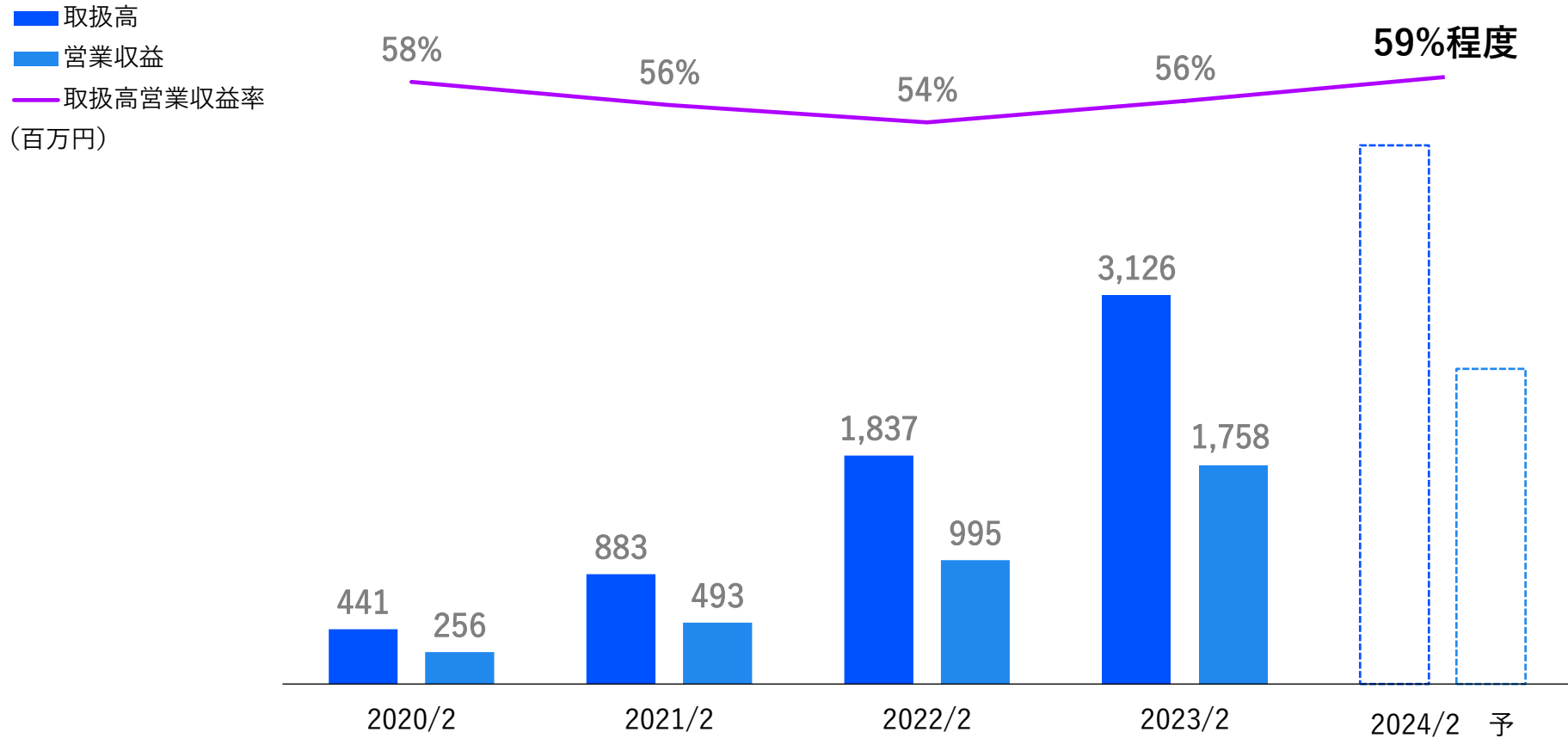
(人)



※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の業績は各期における期中平均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および派遣社員を含む

2024年2月期：国内事業会社向けプラットフォームの戦略

高成長の継続に加え、高付加価値サービスの強化で、取扱高営業収益率の更なる拡大を見込む



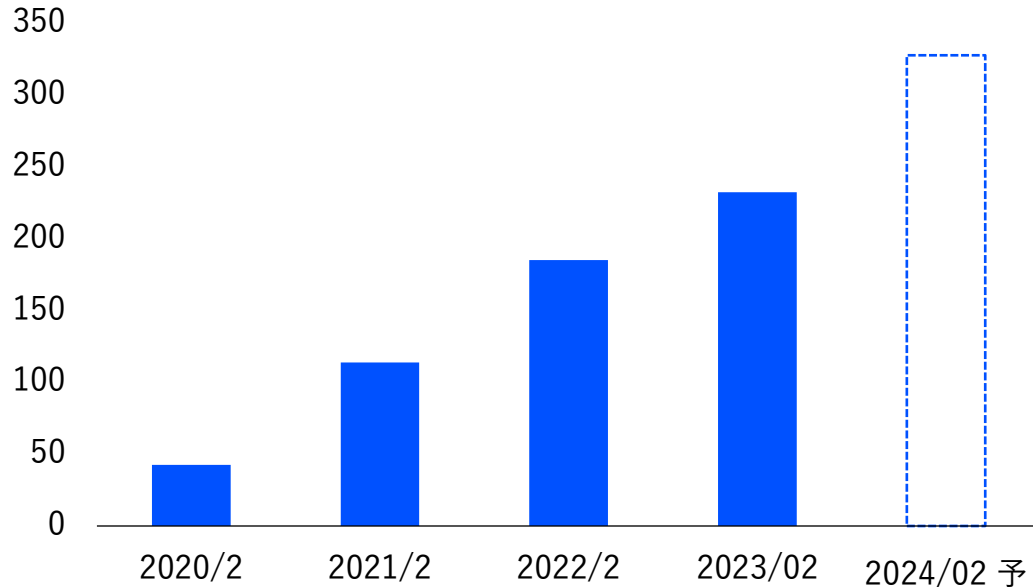
2024年2月期：国内事業会社向けプラットフォームの投資

新規顧客獲得のための広告投資と人材採用を積極的に行う

既存顧客に対しても、既存サービスの利用拡大や複数商材のクロスセルを推進する人材投資を継続

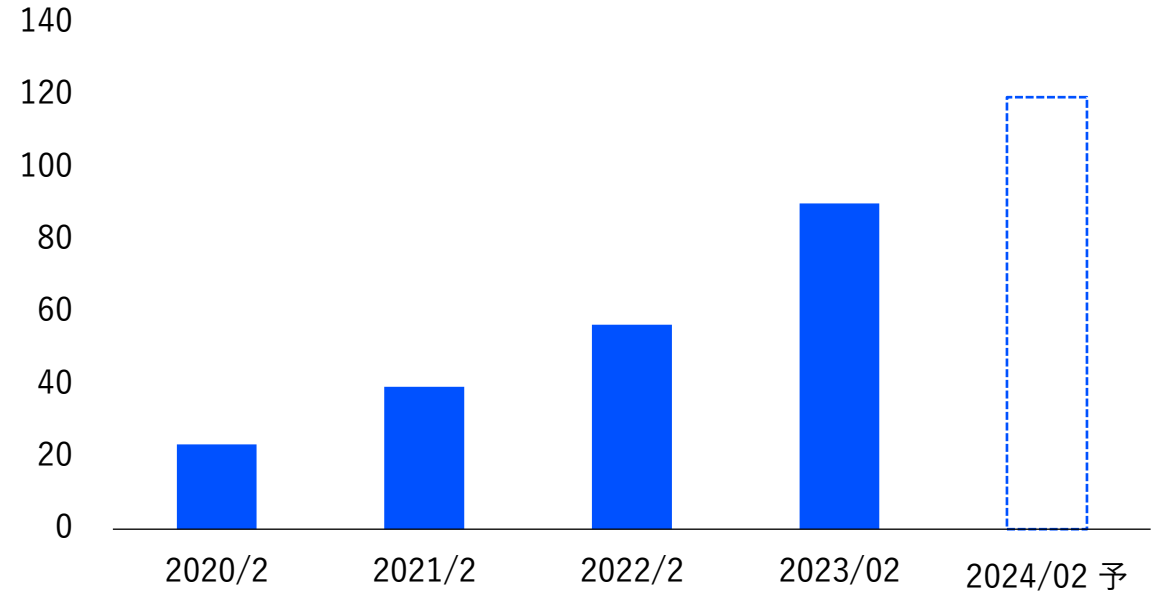
広告宣伝費の推移

(百万円)



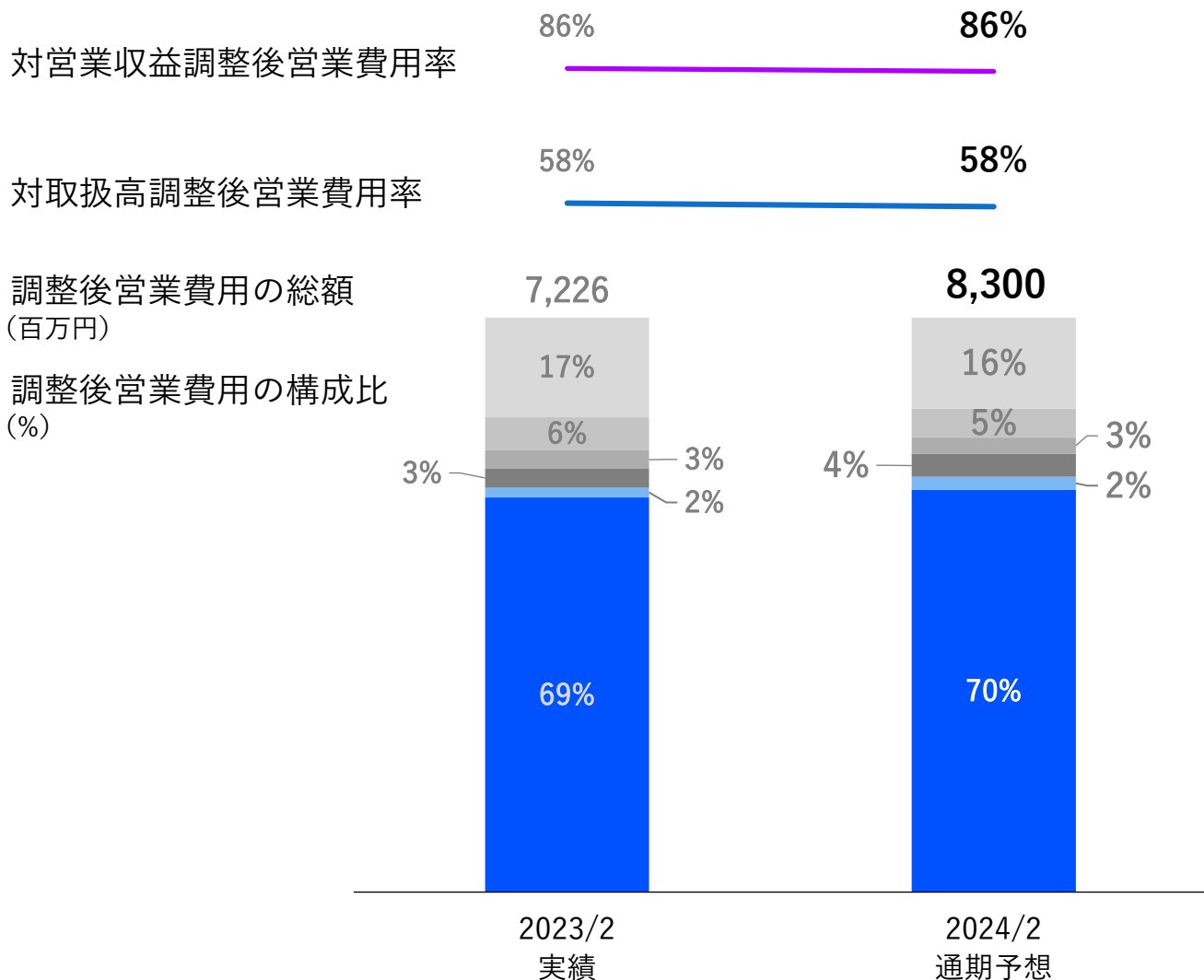
人員数の推移 (期中平均※1)

(人)



※1. 正社員や契約社員のほか業務委託および派遣社員を含む

2024年2月期：連結営業費用構造（減価償却費、のれん等償却費、株式報酬費用前）



24/2費用方針

- 日本における更なる成長に向けて、採用の加速と、報酬制度の改定等による優秀な人材を確保するなど、組織への投資を推進
- 一方、主に米国においては、合理化を継続。採用は引き続き抑制的にするなど、規律的なコスト管理を継続
- Colemanとのデータベースの統合等のシステム強化にも積極投資を実施

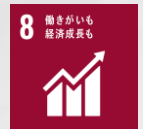
※「調整後営業費用」とは、営業費用から減価償却費、のれん等償却費および株式報酬費用を除外した金額をいい、p.24の「営業収益」と「調整後EBITDA」の差額にあたる

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。



CONTENTS.

2023年2月期の業績

事業概要

2024年2月期の業績予想と戦略

| **Appendix**

1時間単位のインタビュー

ビサスク 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
人事ベスト 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

ビサスク 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



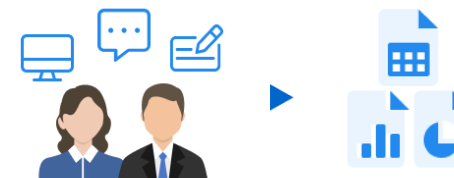
アドバイザーが課題やニーズに応じて一定期間を伴走支援期間、頻度含め役割や課題にあわせカスタマイズ

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)

ビザスク取締役



代表取締役CEO 兼
Head of Americas

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。



取締役 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。



取締役

Kevin Coleman

マルテックスを経て2003年にColeman社を立ち上げ、以来約20年にわたり同社の成長を牽引。2021年11月、ビザスク取締役に就任。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、セブンスリーアドバイザーズに入社。ロードスターキャピタルとatama plusの社外監査役も務める。東京大学経済学部卒業。

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
連結役員数	520人 (2023年2月末)
株式数	発行済株式数：9,222,317株 ※ 完全希薄化後株式数：12,399,104株

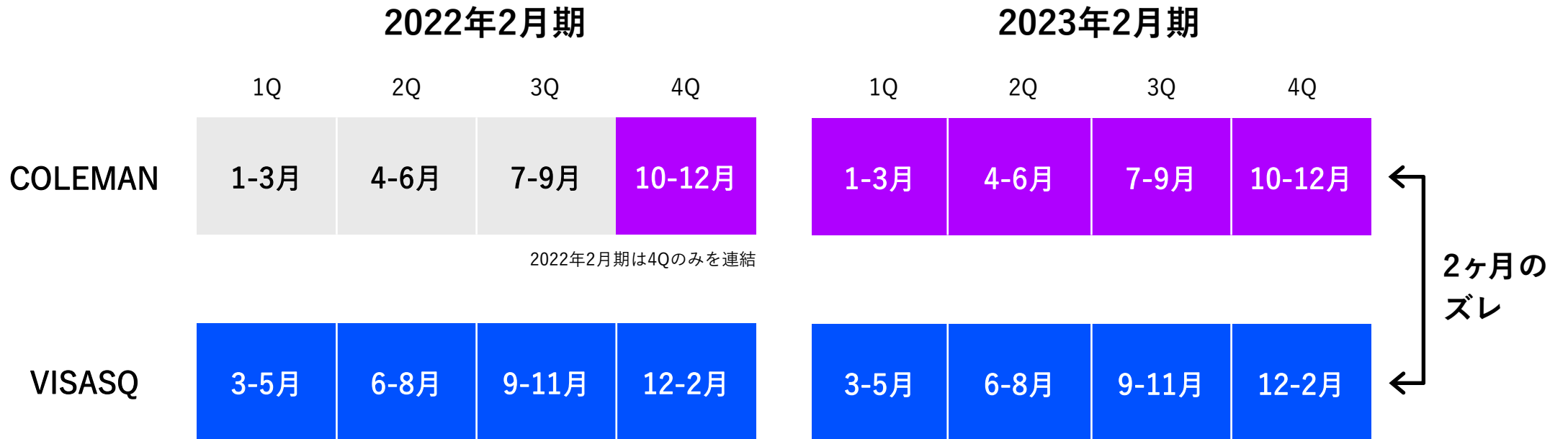
※ 2023年2月28日時点 種類株式を含みます

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（現東証グロース）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

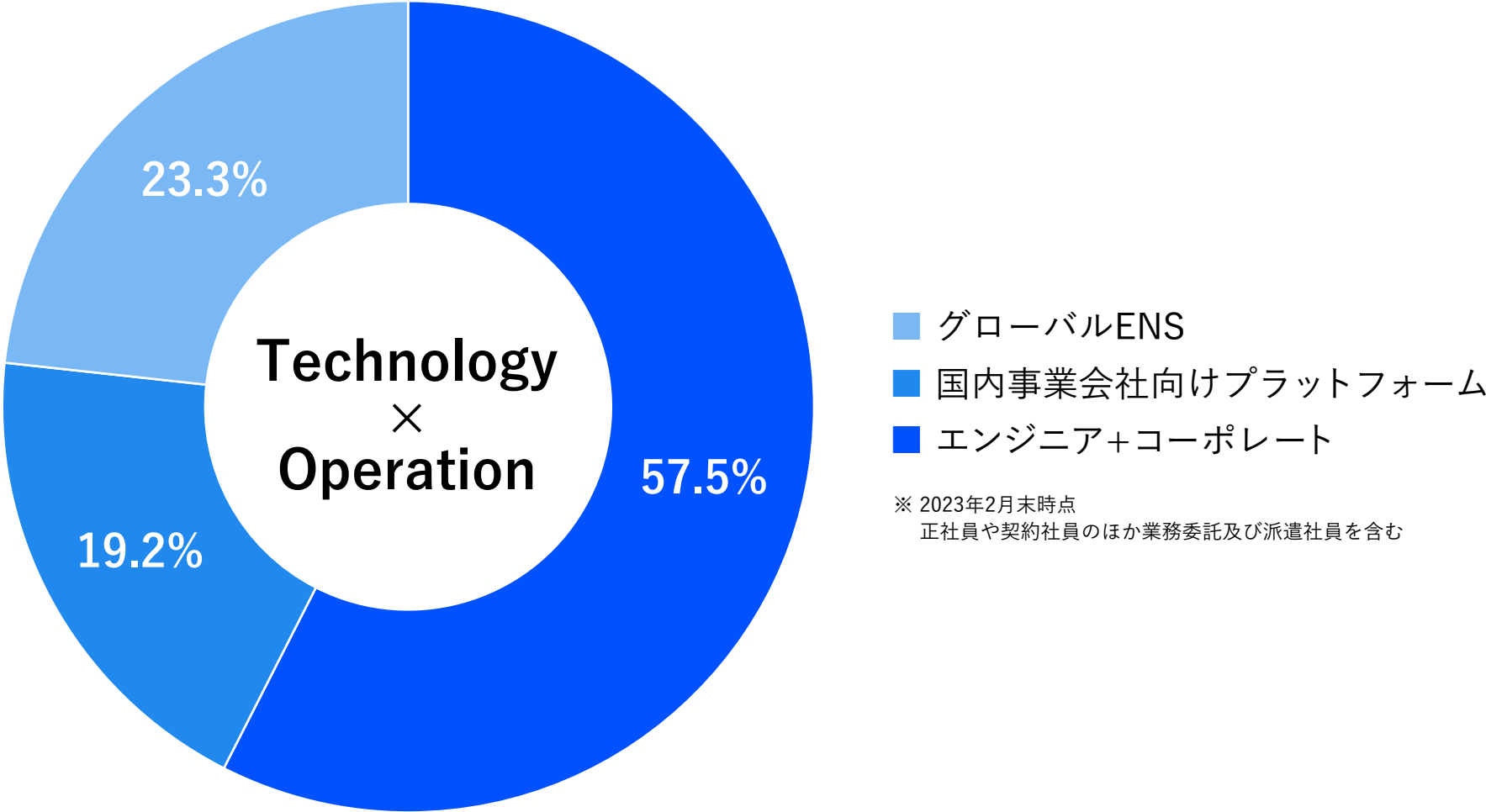
2022年2月期は、9月末をColemanのみなし取得日として、4Qのみを連結

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

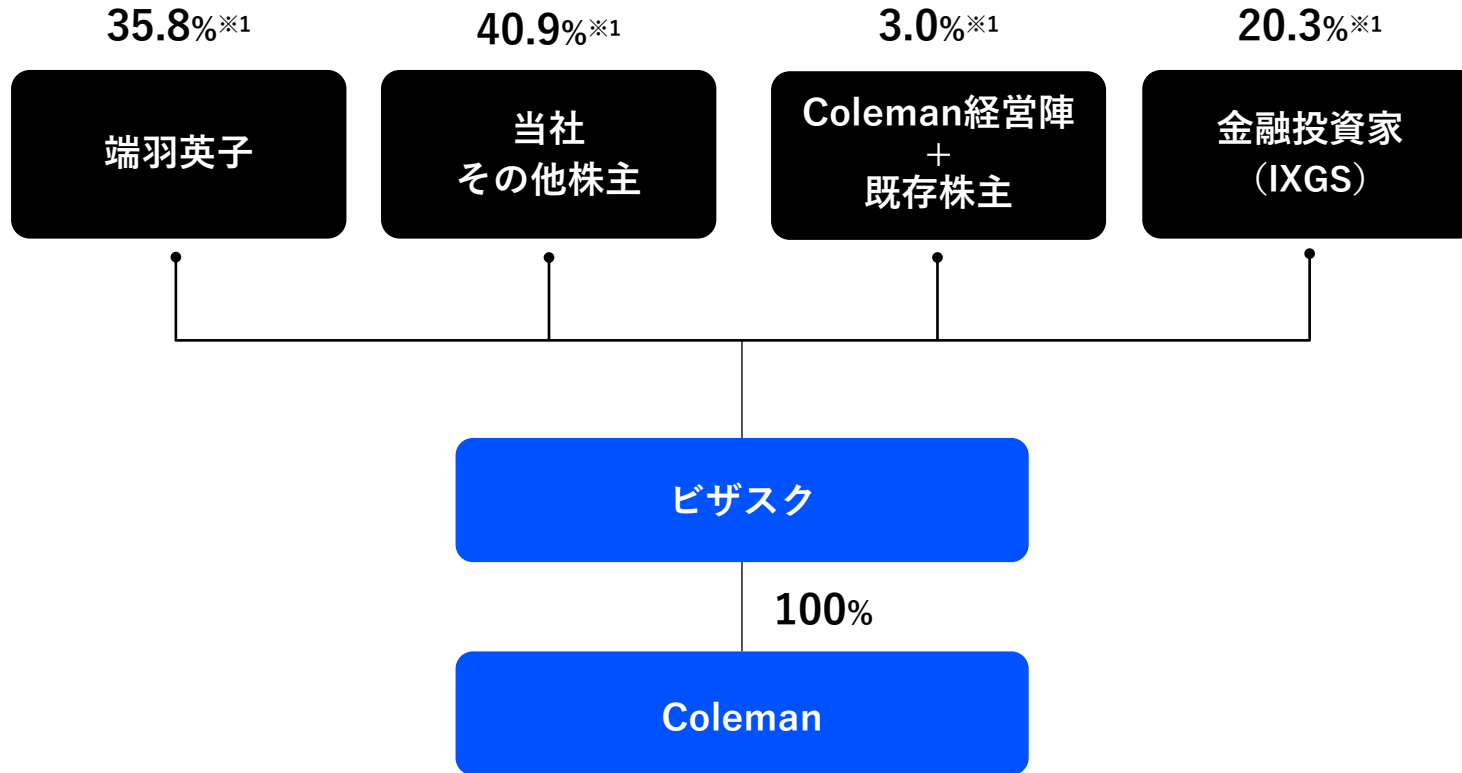


従業員構成（ビザスクとColemanの合算）

テクノロジー × オペレーションによる、精緻で生産性の高い組織



買収後の組織と株主構成



- 端羽は引き続き筆頭株主として、グループをリード
- 創業者の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概要

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 USD**102**mil. (約112億円) ※1, 2

資金調達額 約**129**億円

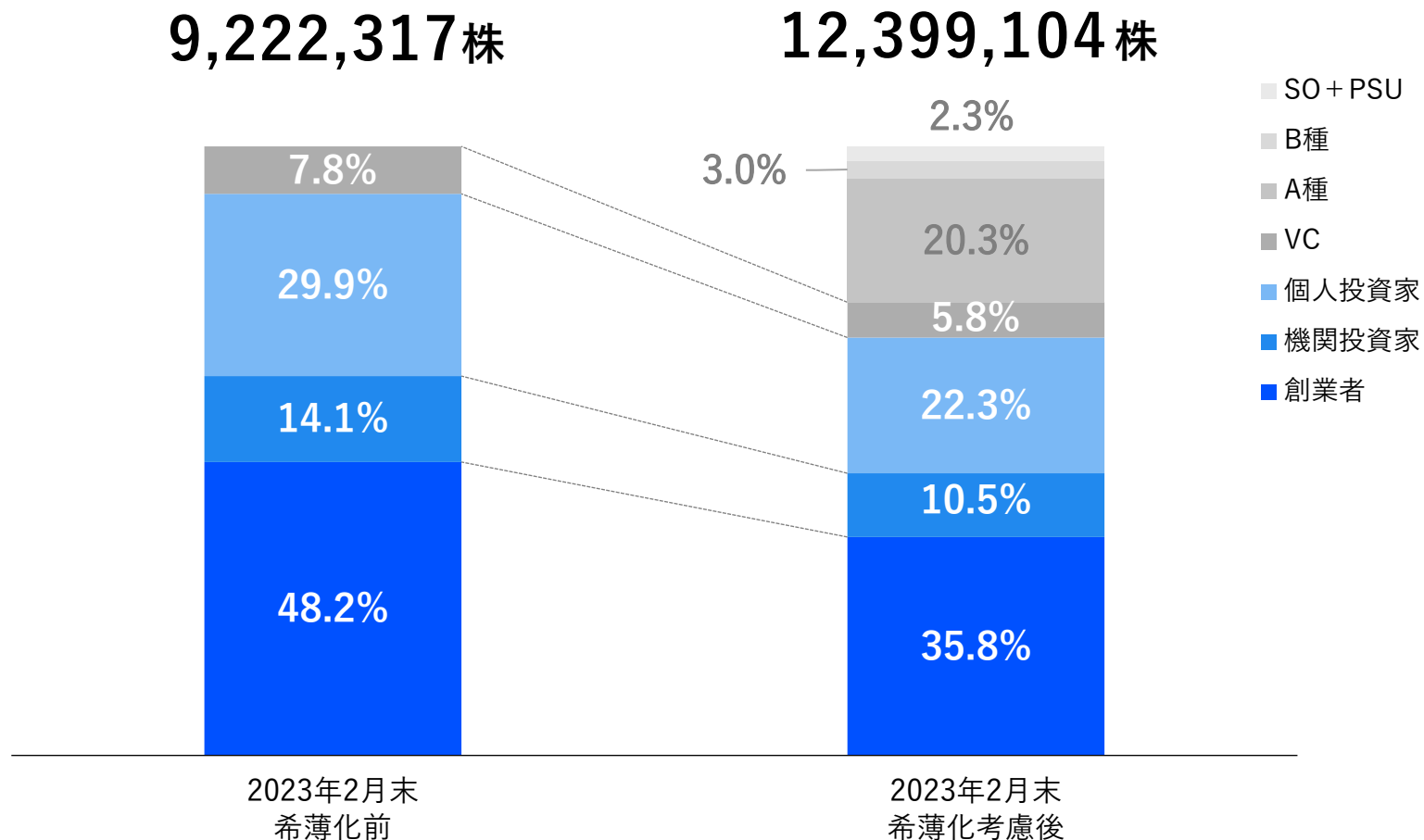


※1. USDJPY 110円で算出

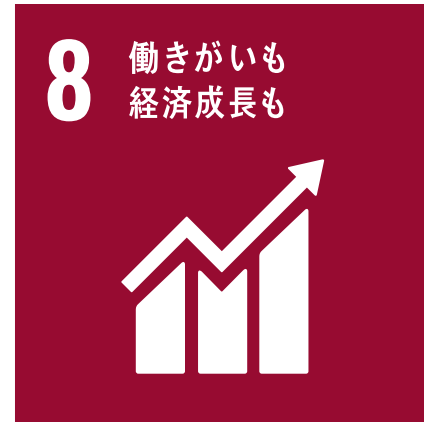
※2. Coleman社の会社総価値103.35百万ドルにクロージング時点の純現預金の見込金額等を調整

※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ビークル

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



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

アドバイザーの皆様の知見を、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	小 常時	<ul style="list-style-type: none"> シェアの低下 受注単価の下落 	<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、56万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。</p>
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。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 	<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、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"> 海外展開の縮小 コストの拡大 	<p>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。</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)

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。