

# 2024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)

2023年7月14日



# HIGHLIGHT

- 2024年2月期第1四半期実績は通期業績予想に対し、収益及び利益ともにほぼ想定通りに推移
  - グローバルENSにおける欧米の厳しい事業環境は継続しており、規律的な投資とコスト管理を継続
  - 国内事業会社向けプラットフォームは力強く成長  
人材採用・広告宣伝等積極投資を継続
- 引き続き、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

CONTENTS.

# | 2024年2月期第1四半期の業績

事業概要

Appendix

# 連結業績ハイライト

通期業績予想に対し、収益および利益いずれもほぼ想定通り進展

- 連結ベースでは、グローバルENSの環境変化による減収と、国内事業会社向けプラットフォームの増収が相殺され、取扱高、営業収益ともに前年同期比+1%にとどまる
- 調整後EBITDAは、海外の減収による収益性悪化により前年同期比△34%となった。米国の収益性は3月に行った費用構造の適正化により、当1Qで底打ちの見通し

## 第1四半期連結会計期間（2023年3月 – 2023年5月）

(百万円)	2024年2月期 第1四半期	連結業績予想	進捗率	前年同期間 ※2	対前年比増減率 (%)
取扱高	3,134	14,400	22%	3,105	+1%
営業収益	2,134	9,700	22%	2,109	+1%
調整後 EBITDA※1	212	1,400	15%	325	△34%

※1. 「調整後EBITDA」は、営業利益+ソフトウェア等およびのれん等の減価償却費+株式報酬費用を加算した数値。本質的な利益創出力を示す指標として2024年2月期から採用。

※2. 「前年同期間」の数値に含まれているColeman社の業績は、前年通期の為替レート約131円により換算された数値。当第1四半期の為替レートは約132円。

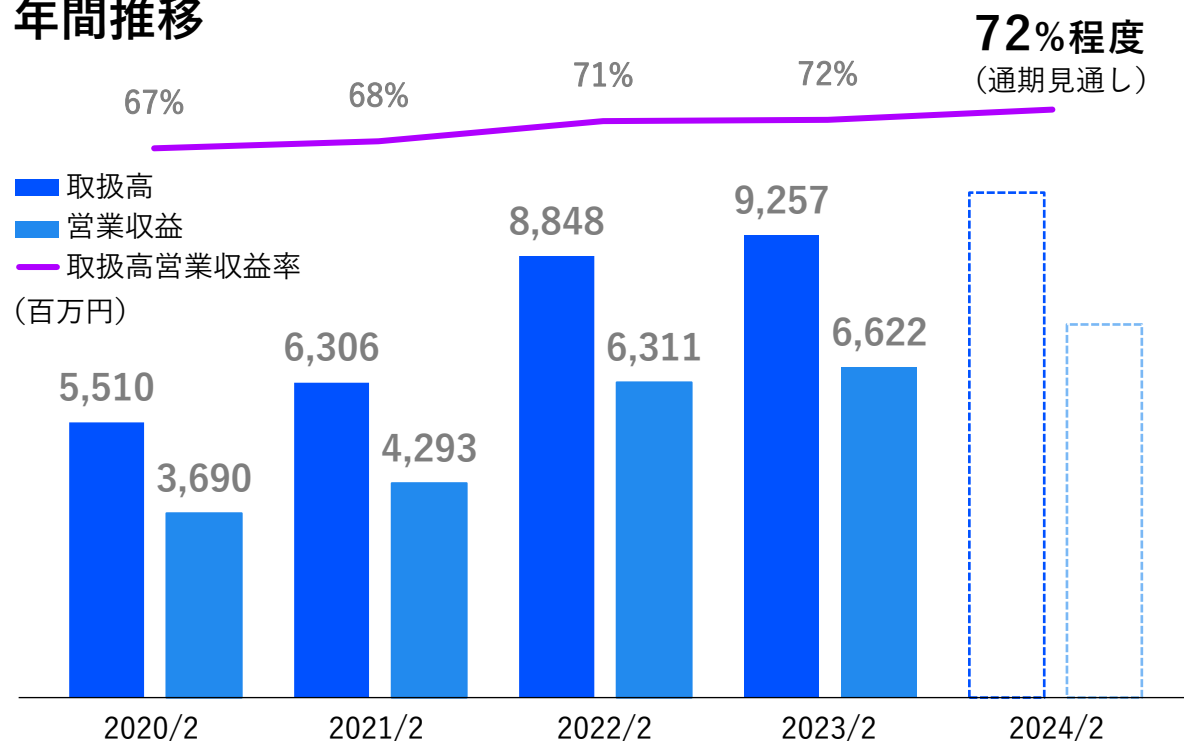
(参考) 前年第1四半期時点における為替レート約116円に基づく各数値は下記の通り

取扱高2,912百万円、営業収益1,962百万円、調整後EBITDA310百万円

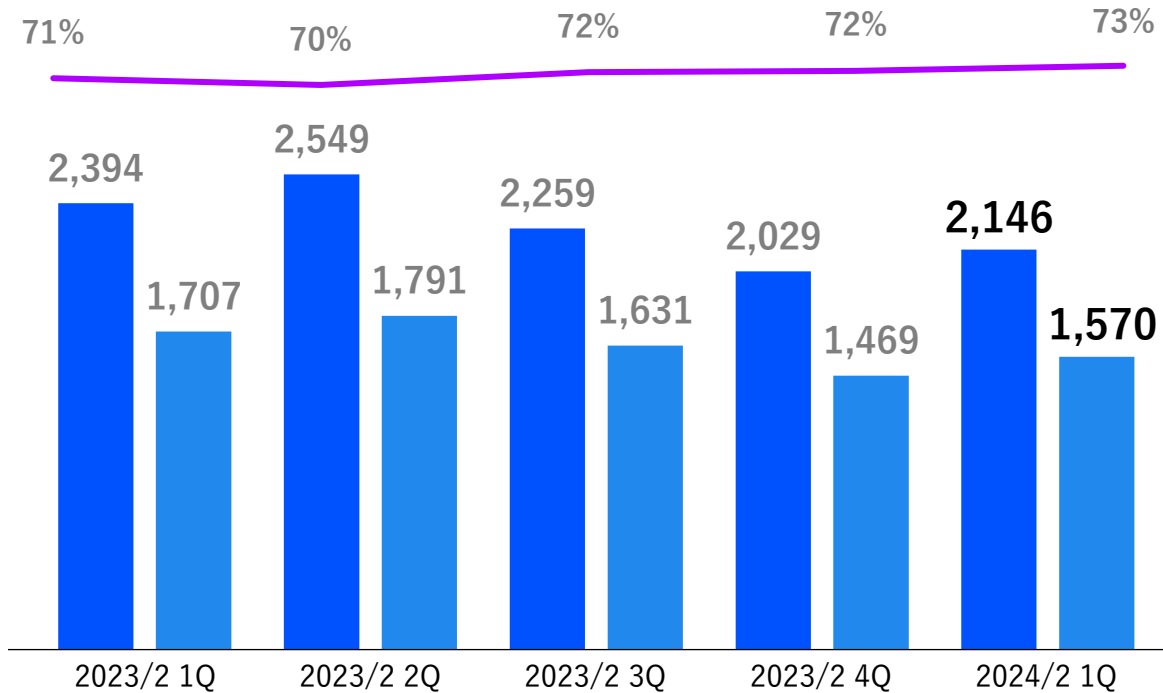
# グローバルENS業績推移 (Colemanとの合算ベース)

欧米の事業環境の変化により、前年同期対比減収となるも、前四半期に対しては取扱高ベースで+6%引き続き、オペレーション強化及びトレーニング施策を通じ、マッチング数の改善を目指す  
2023年7月、米国にてLife Scienceチームを立ち上げ、同分野でのアドバイザー開拓も加速

## 年間推移



## 四半期推移



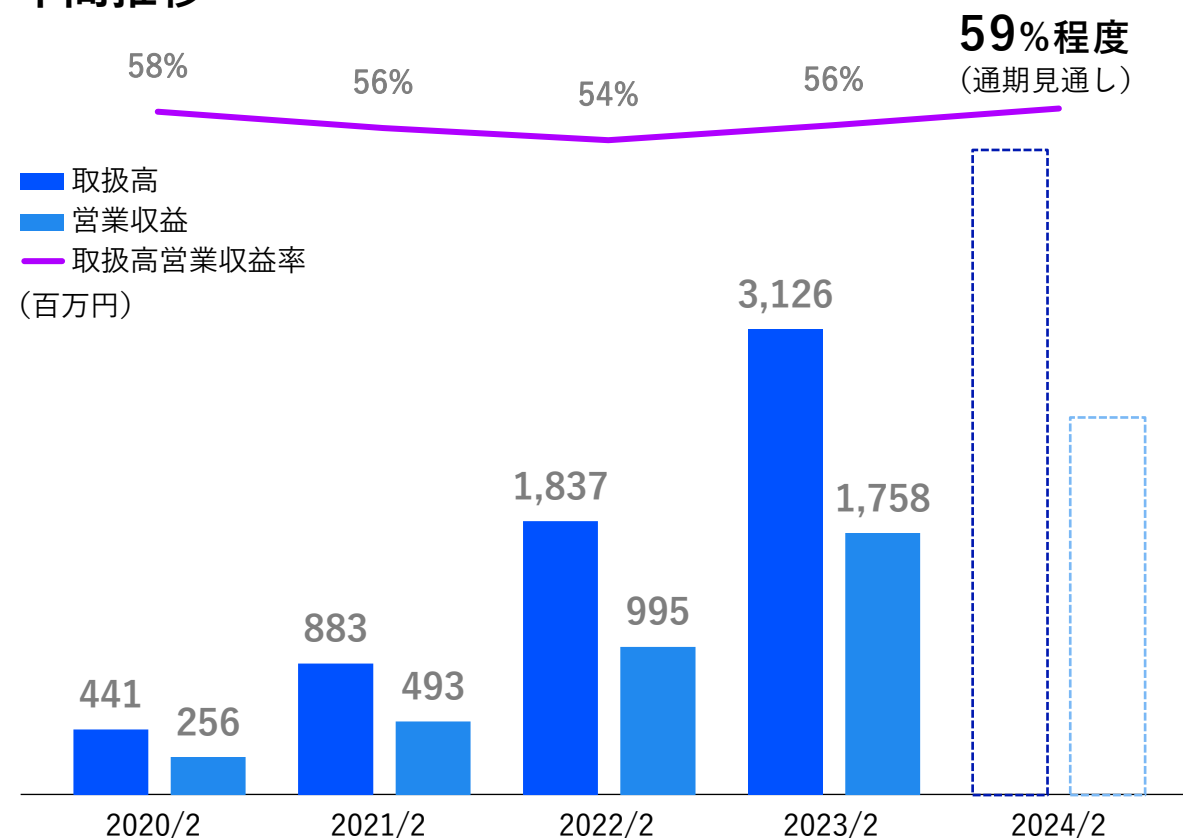
※ ENSに含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。2023年2月期は約131円、2024年2月期は約132円

※ 各期のグローバル実績はビザスクと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

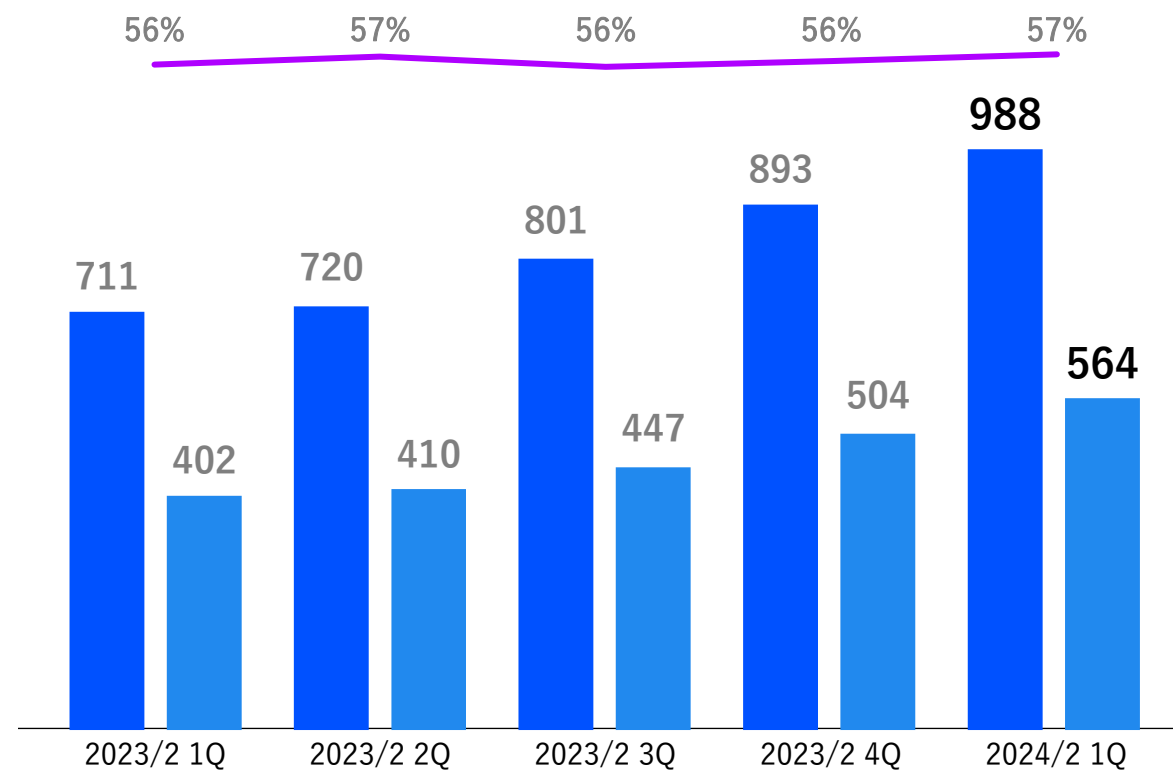
# 国内事業会社向けプラットフォーム業績推移 (ビザスクliteを含む)

顧客需要の強さが継続する中、取扱高ベースで前年同期比+39%の増収  
多様なプロダクト展開が奏功し、取扱高営業収益率も堅調に推移

## 年間推移



## 四半期推移



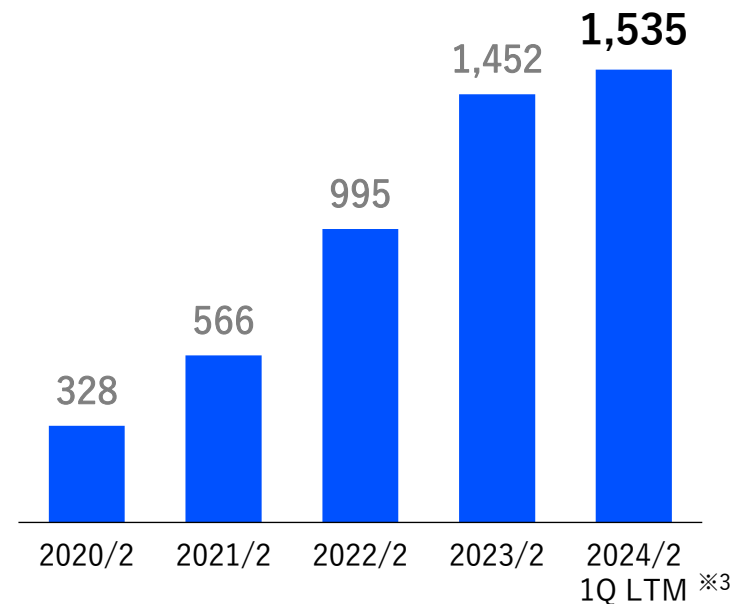
※ 管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

# 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、口座あたり取扱高を維持しつつ、口座数を順調に拡大

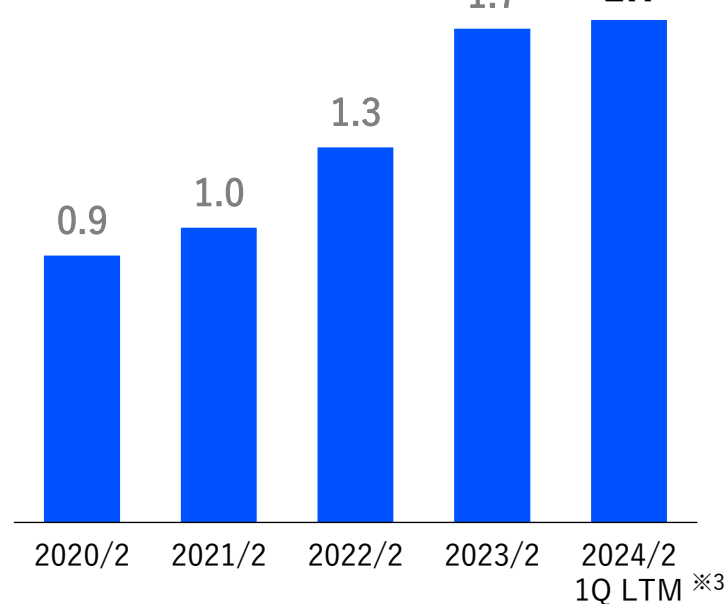
—— クライアント口座数<sup>※1,2</sup> ——

(口座)



—— 1口座あたり取扱高 ——

(百万円)

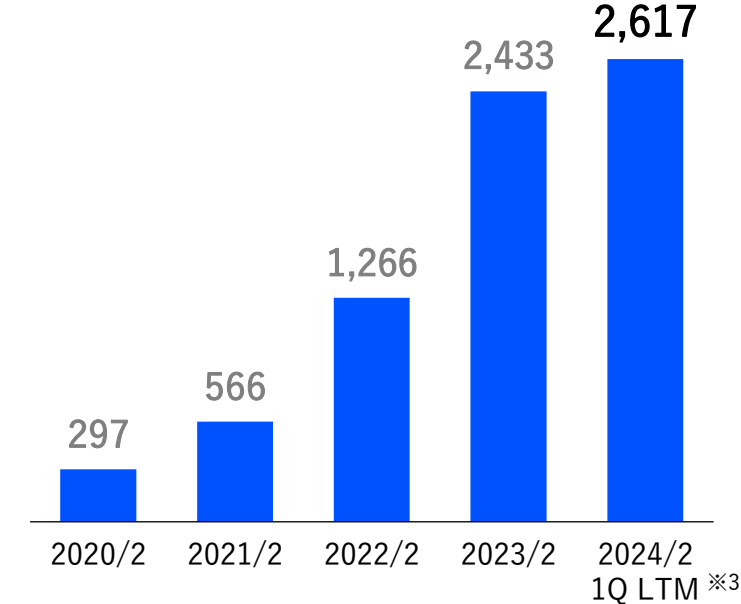


×

=

—— 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

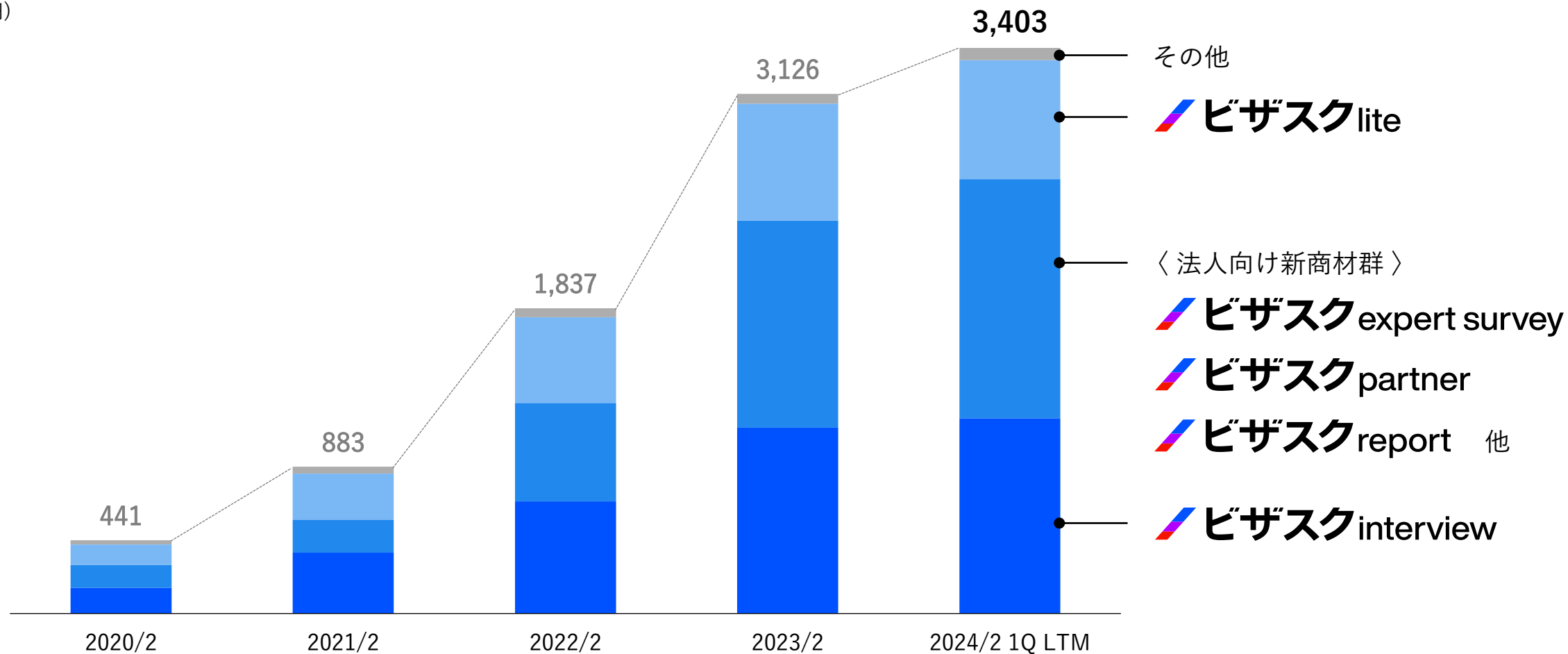
※2. 「クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクlite」を除くサービスのチケットを消費もしくは請求をしたクライアントの合計  
同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、それぞれをカウント

※3. 「2024/2 1Q LTM」の数値は、2022年6月から2023年5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

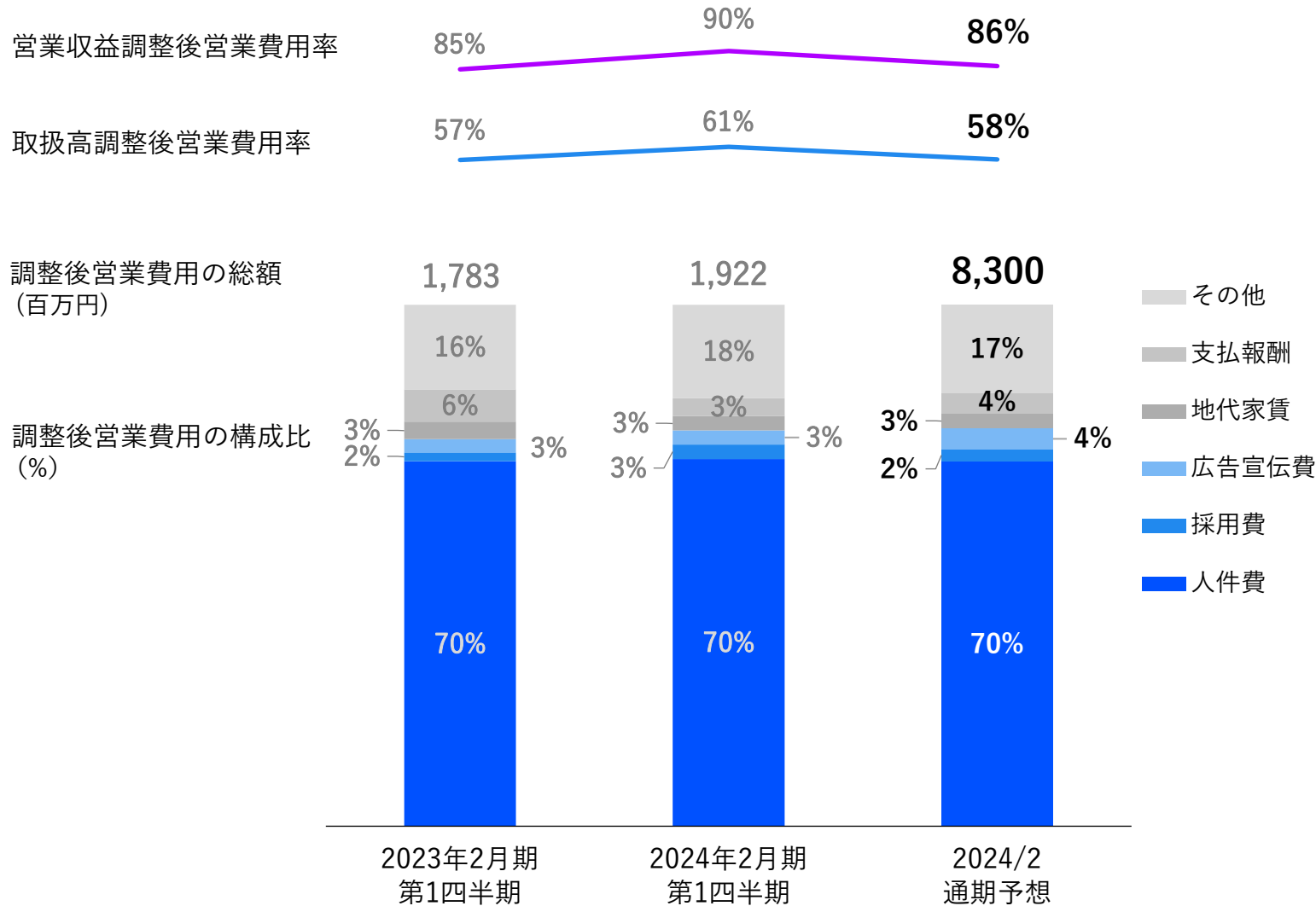
(百万円)



※ 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、「2024/2 1Q LTM」の数値は、2022年6月から2023年5月の期間における数値



# 連結調整後営業費用構造



## 費用関連の施策と状況

- 業績予想における費用見込みに対し、おおよそ想定通り進捗
- 米国を中心に第1四半期に人件費および間接費の適正化を実行、第2四半期以降に寄与
- 国内での人材投資を継続実施し、営業費用率は一時的に上昇

## 前年同期との差

- 日本における人材採用の積極化や優秀な人材確保のための報酬改定により、調整後営業費用は増額

※1. Coleman社の営業費用をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。2023年2月期は約131円、2024年2月期は約132円

※2. 「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.4の「営業収益」と「調整後EBITDA」の差額にあたる

CONTENTS.

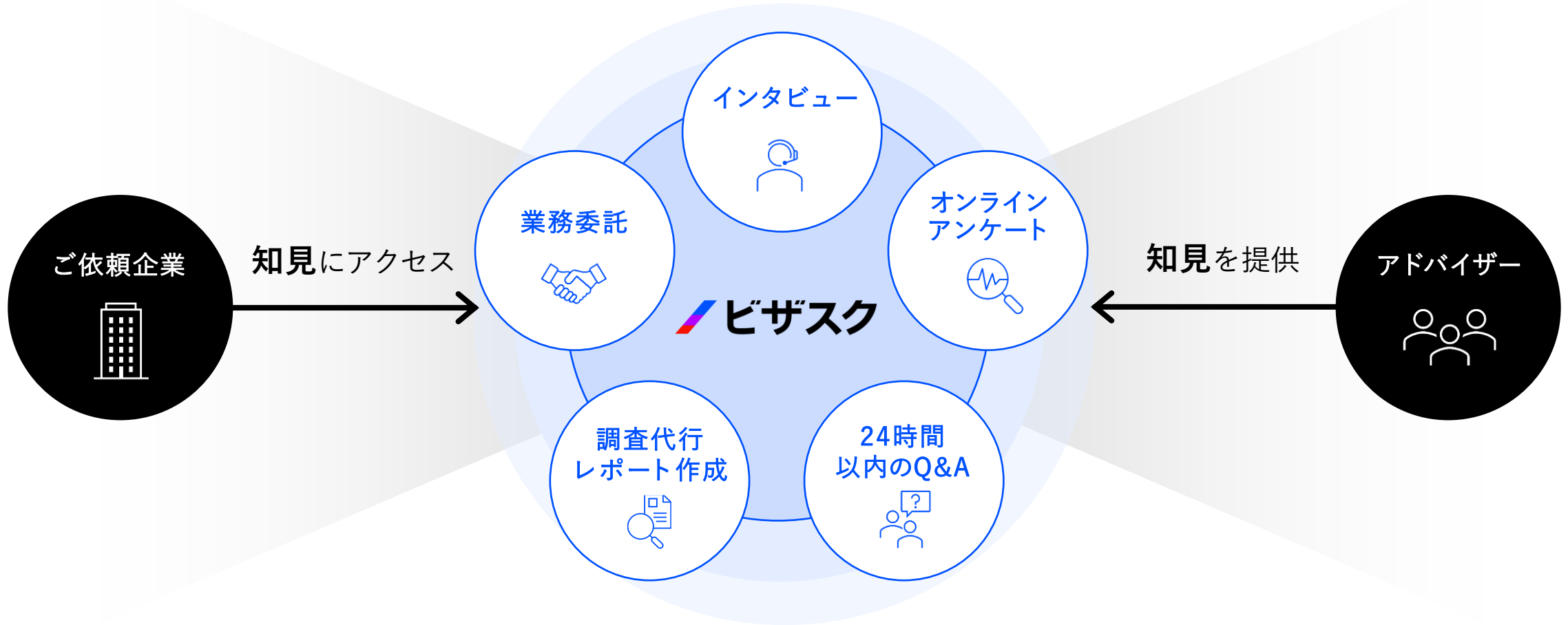
2024年2月期第1四半期の業績

**事業概要**

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

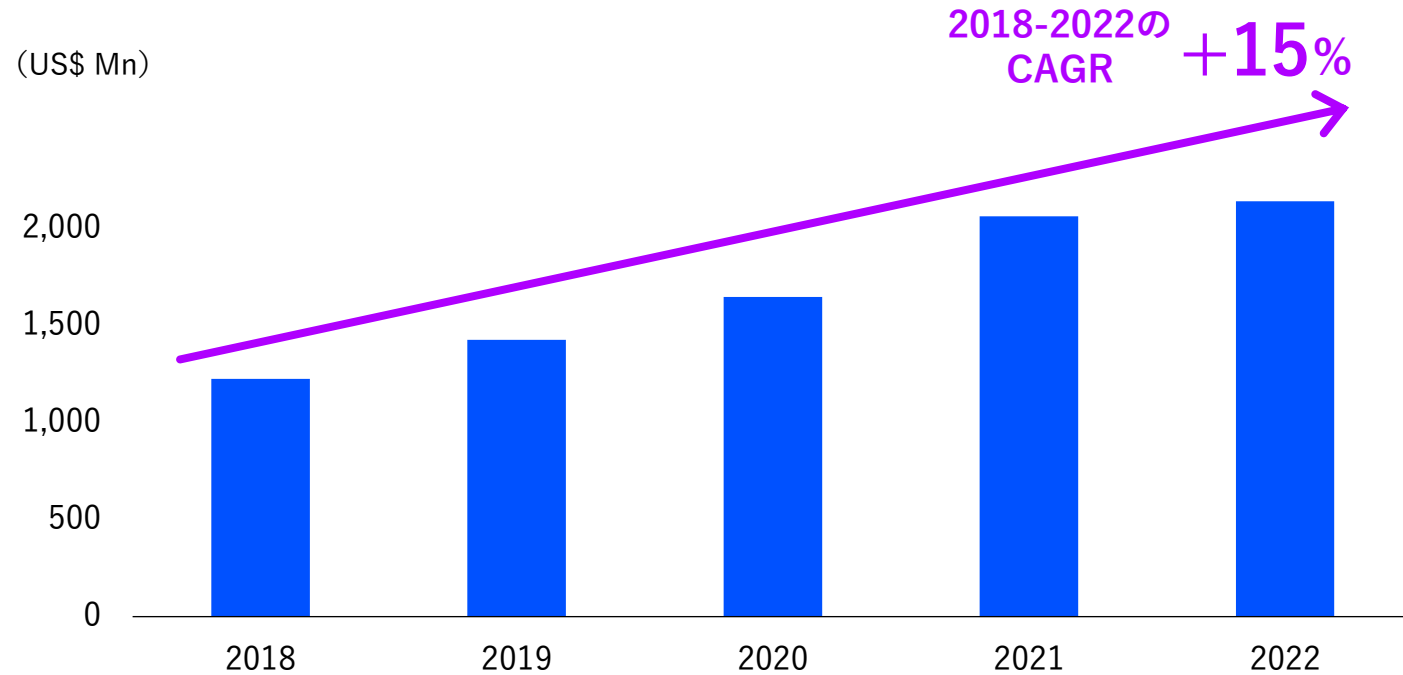
### ビザスク lite 1時間単位でインタビューできるスポットコンサル

# 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

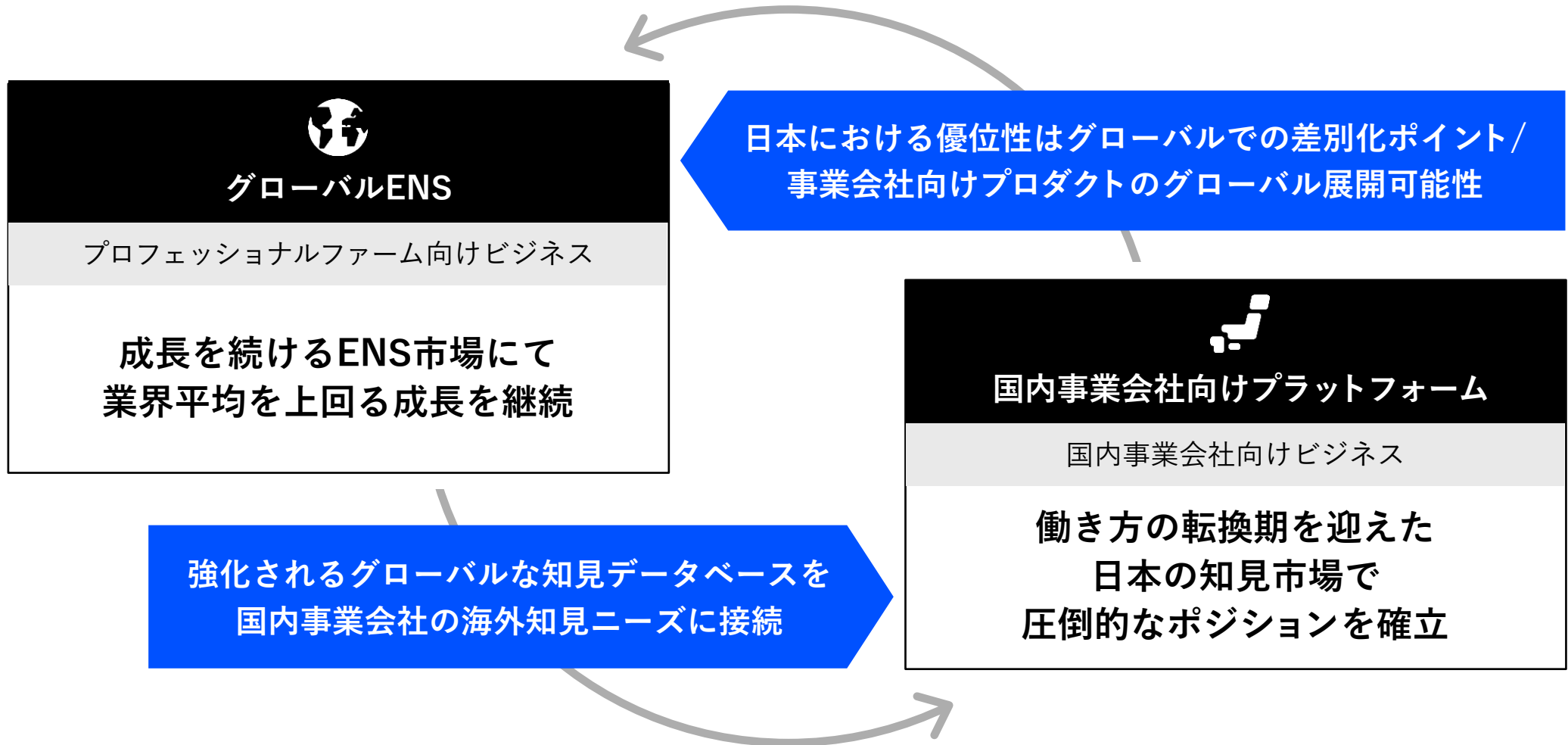
グローバルENS  
プレイヤー

- 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



190か国、58万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



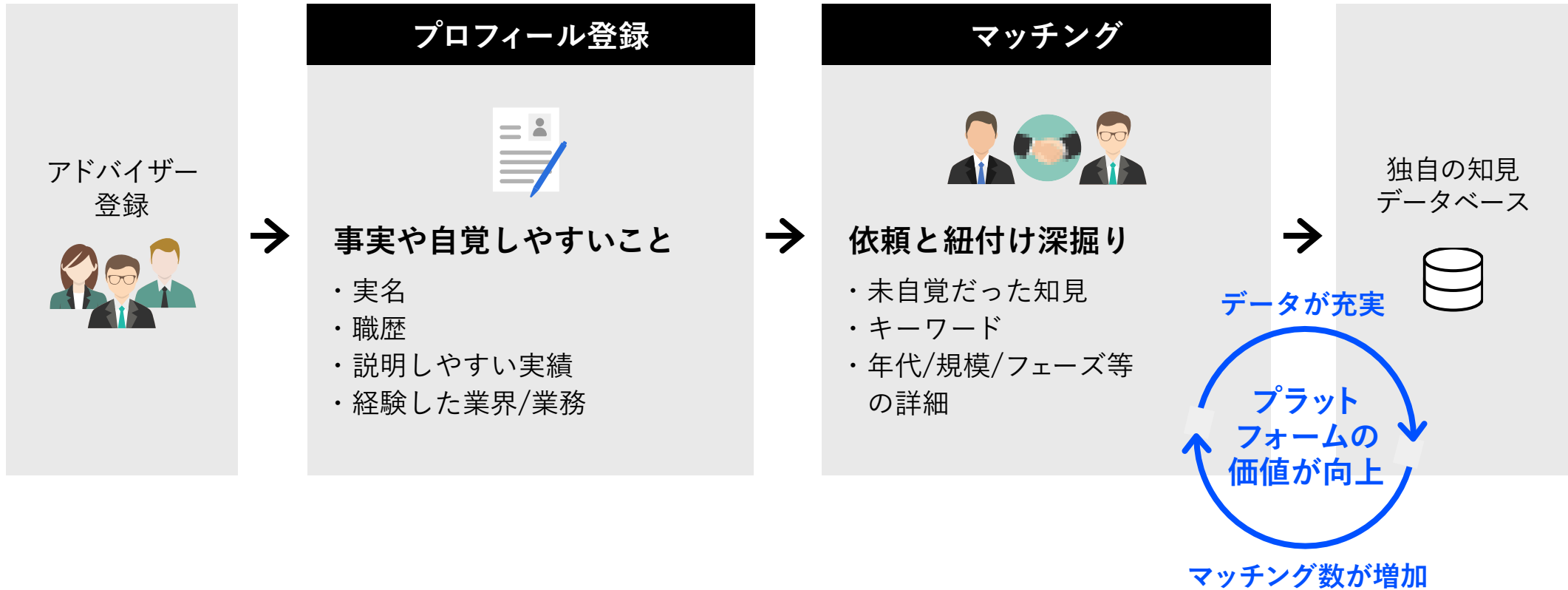


# 競争優位性：プラットフォームの価値が循環的に向上するメカニズム

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

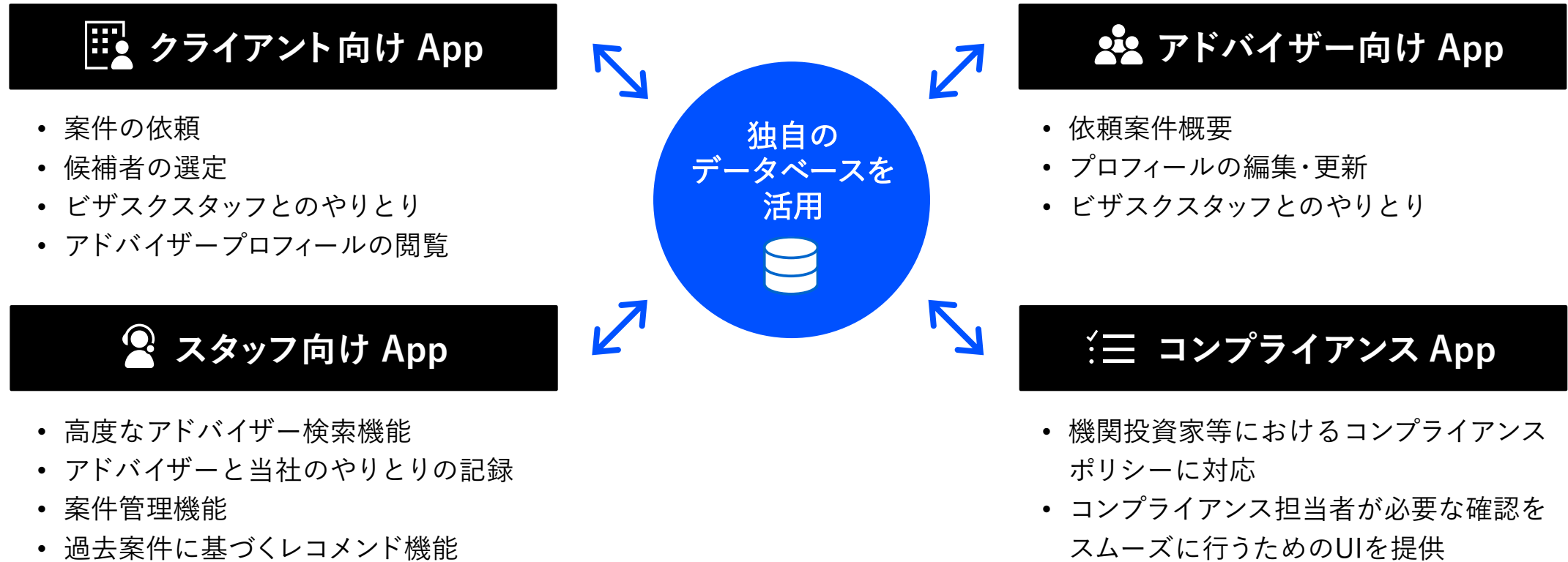
→ 顧客満足度の向上 → さらなる依頼の増加 → アドバイザー数の増加、マッチング数の増加へ

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



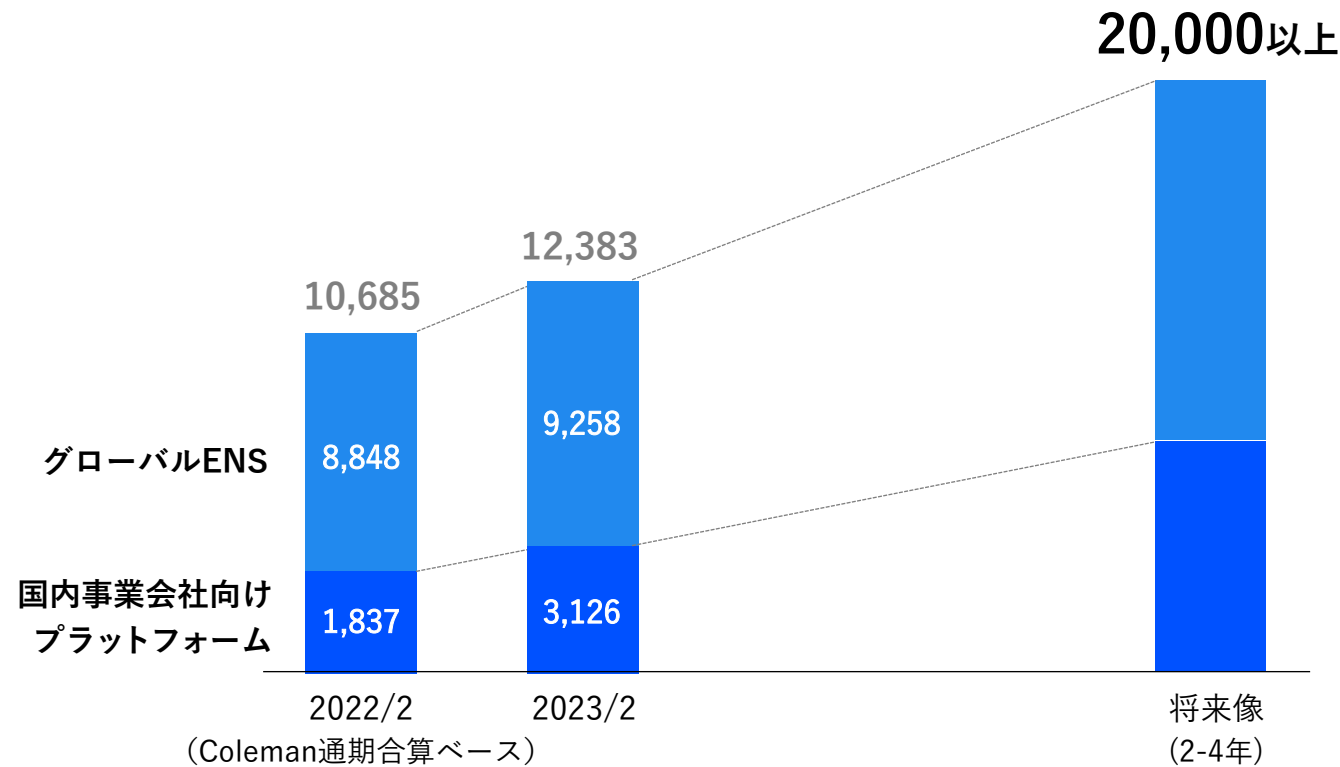
# 競争優位性： 独自のデータベースを活用するための多様なテクノロジー

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<sup>※2</sup> : 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<sup>※1</sup>
- 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

## 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.

2024年2月期第1四半期の業績  
事業概要

| **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)

# Colemanのアドバイザー活用事例： 大学発ディープテックスタートアップがバイオ領域で国内外サーベイを実施

「早期段階に海外調査を行なった結果、研究開発の方向性が見えた」

## 調査背景

研究開発

海外調査

- ナノテクノロジーの技術はあるが、異業界からの参入のため「顧客の具体的な活用場面」や「市場ニーズの把握」が困難
- 日本に閉じない市場を見据えて事業開発を企図しているが、海外の情報へのアクセスが困難

## 弊社からのご提案

### ビザスク expert survey

- ビザスクのデータベースを活用した日本市場における有識者の意見を収集
- Colemanのデータベースを活用し、先行市場である米国における有識者の意見を収集
- 多くの意見を収集することで、短期間に仮説検証が可能
- 一般的にアクセスしにくい、ヘルスケア領域の顕在・潜在顧客層のアドバイザーにリーチ

## 成果

- **保有技術と従来法の比較や実務上求めたい仕様等に対する意見を国内外40名から得た**
- **需要のある用途を想定以上に知ることができた**
- **他技術と比較した際の優位性をかなり評価いただき、励みになった**
- **今まで見据えていた方向がグローバル視点でも間違っていないことがわかった**

## 企業様情報



## 半導体の微細加工技術を バイオの世界に応用

ナノスケールの注射針がたくさん並んだような構造のフィルムを作り、その一本一本の針を介して細胞の外と中で物質のやり取りをする新しい手法と、それに必要なツールの開発、およびその技術を使用した研究開発支援事業を行なっています。

この技術は、例えば遺伝子編集などに使用することができます。

## 実働型の伴走支援サービス

### ビサスク partner



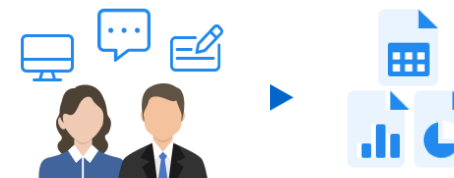
アドバイザーが課題やニーズに応じて一定期間を伴走支援期間、頻度含め役割や課題にあわせカスタマイズ

#### 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

### ビサスク 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 及び株式会社テーブルチェック社外取締役に就任。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。

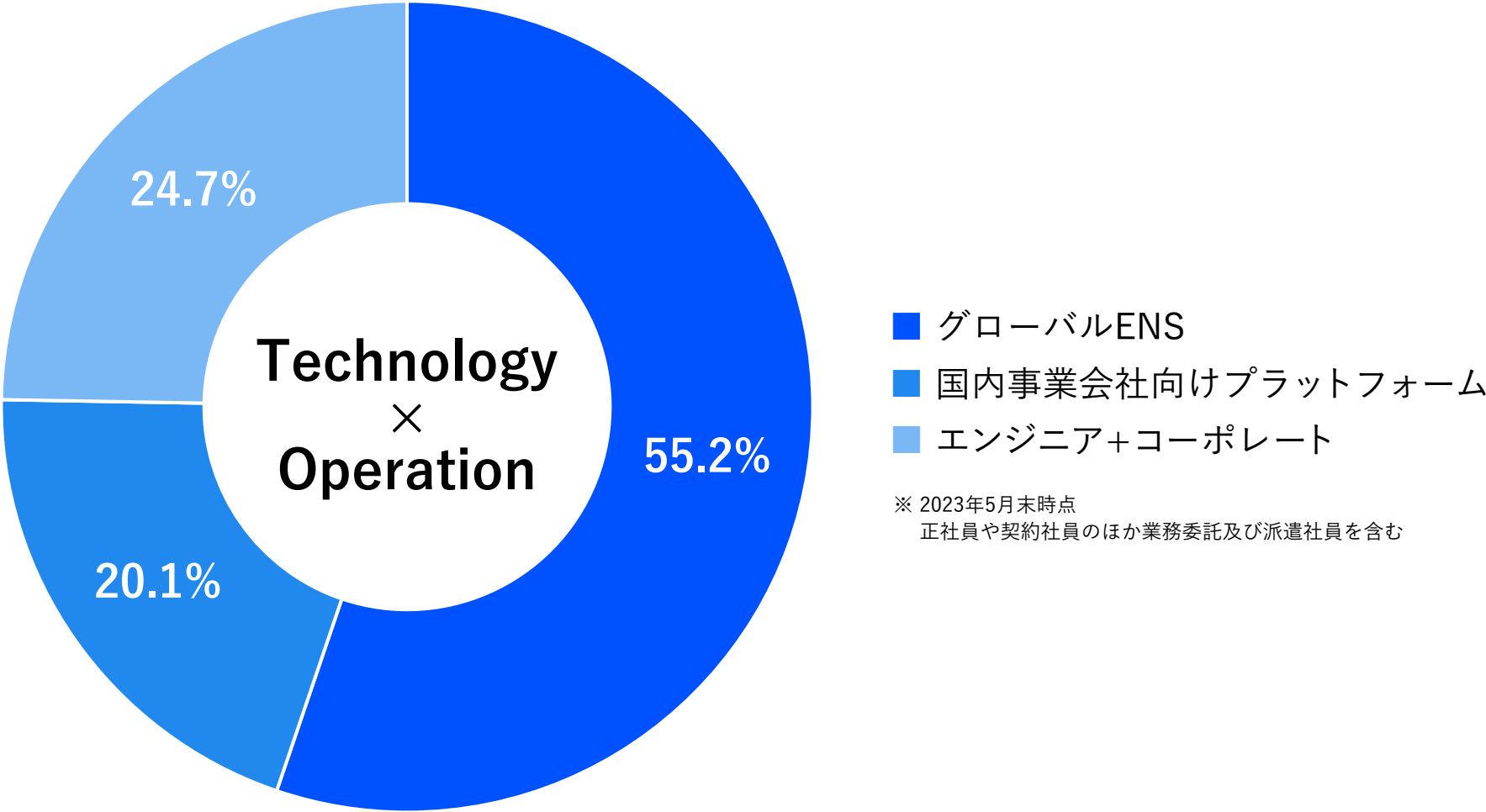
会社名	ビザスク
本社所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ9F・10F
設立年月	2012年3月
事業内容	ビジネス分野に特化したナレッジプラットフォームの運営
代表取締役CEO	端羽英子
連結役員等の数	538人(2023年5月末)
株式数	発行済株式数：9,222,317株※ 完全希薄化後株式数：12,399,104株

※ 2023年2月28日時点 種類株式を含みます

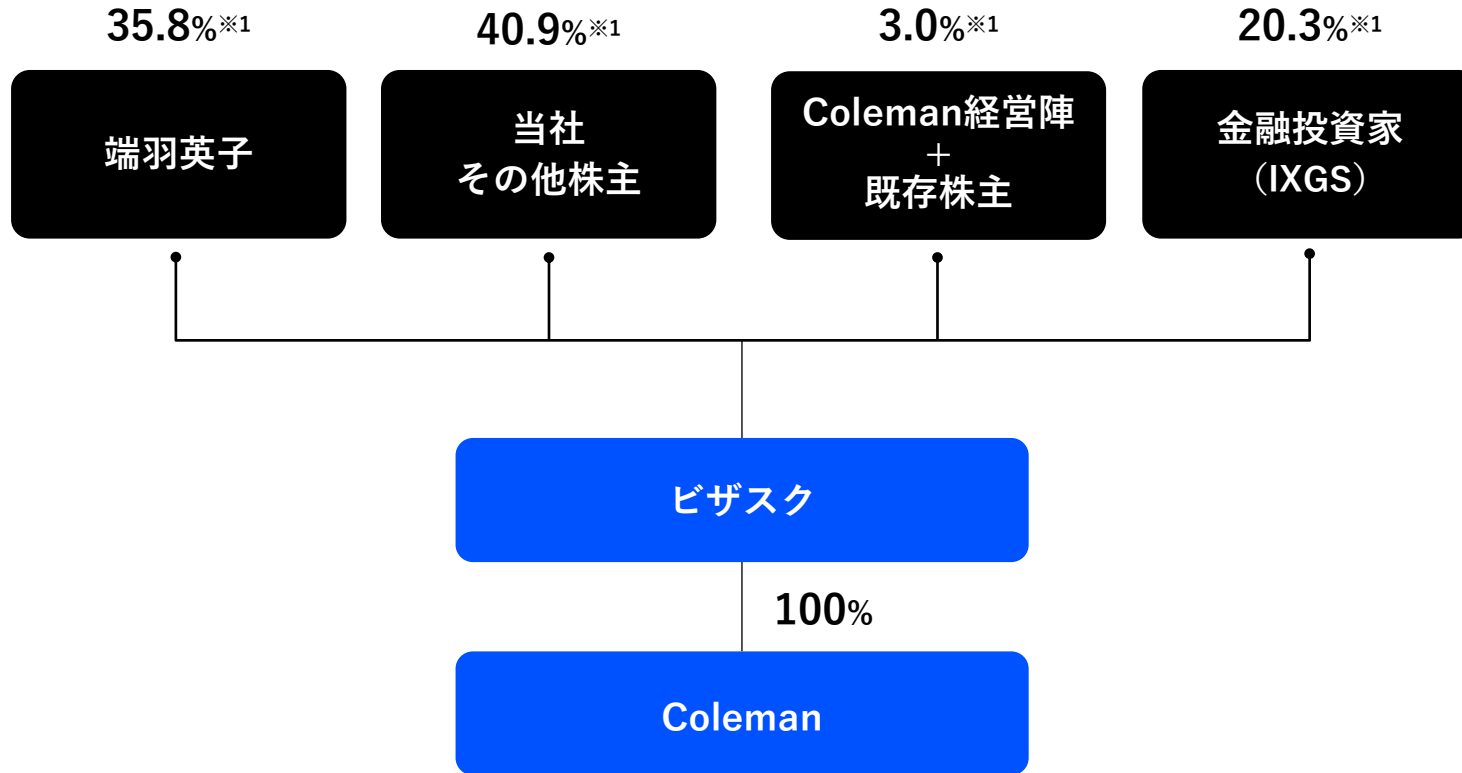
2012年 3月	株式会社walkntalk設立
2012年 12月	「ビザスク」β版運用開始
2013年 10月	「ビザスク」を正式リリース
2014年 11月	株式会社ビザスクへ商号変更
2018年 1月	BtoB向けのwebアンケート調査「ビザスクexpert survey」を提供開始
2019年 6月	「ビザスクweb展示会」リリース
2020年 3月	東証マザーズ（現東証グロース）に上場
2020年 4月	シンガポール共和国に現地法人「VISASQ SINGAPORE PTE.LTD.」を設立
2020年 12月	「ビザスクboard」リリース
2021年 1月	「ビザスク業務委託」を「ビザスクpartner」に改称してリリース
2021年 9月	「ビザスクreport」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
2023年 6月	「ビザスクpartner」を活用した自治体採択案件が延べ5自治体に（鳥取県、戸田市、熊本市、佐賀県、静岡市）
2023年 7月	米国にてLife Scienceチームを立ち上げ、同分野でのアドバイザー開拓も加速

# 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）

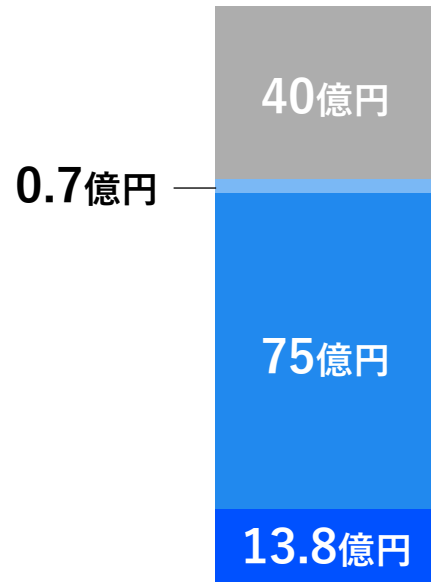
※1. A種種類株式、新株予約権、B種種類株式の全てを当初転換価額又は当初行使価額で普通株式に転換したと仮定した場合。従業員SOによる希薄化を含む。

# 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 USD**102**mil. (約112億円) ※1, 2

資金調達額 約**129**億円



借入

新株予約権払込額

A種種類株式

B種種類株式

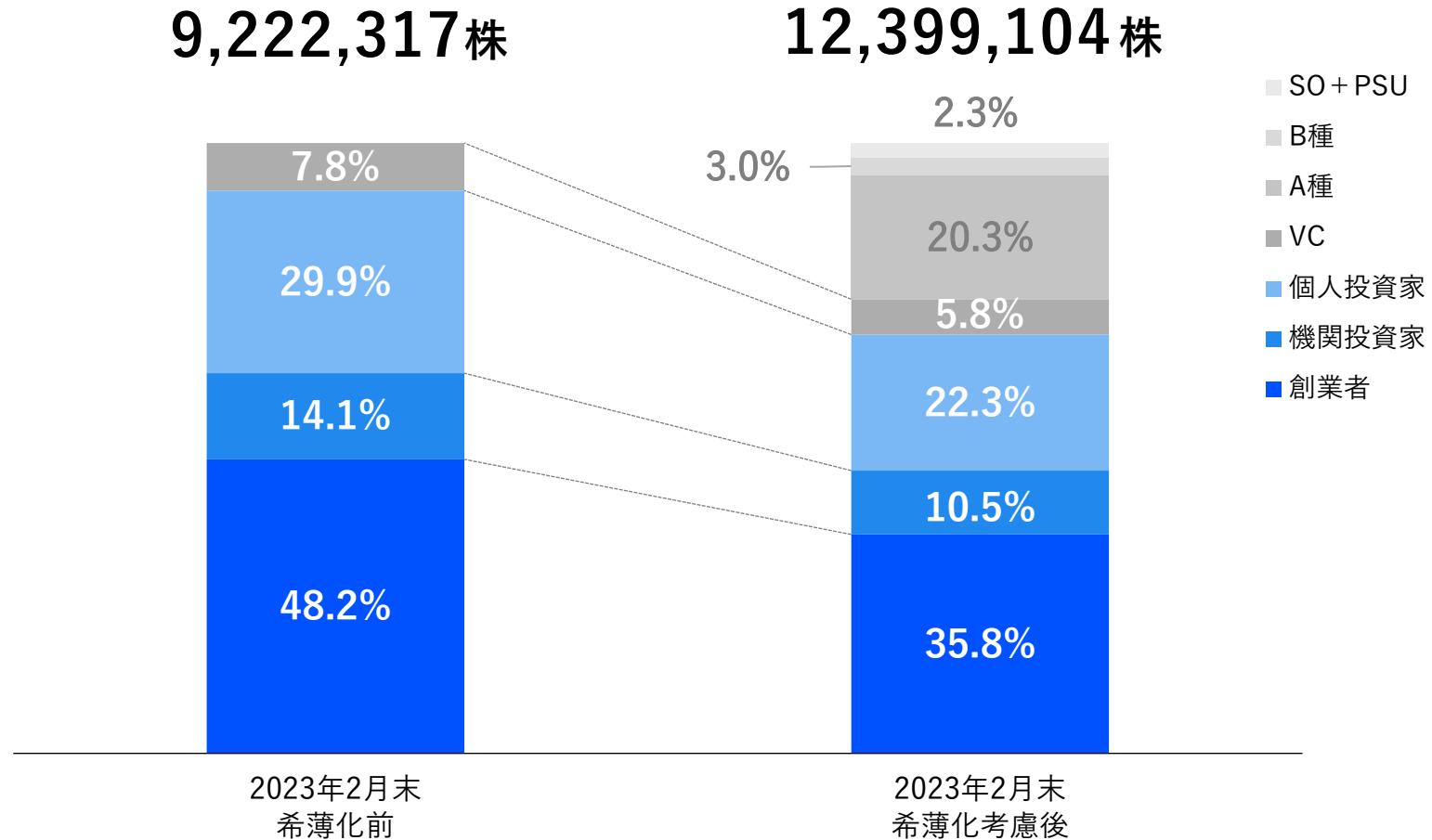
資金調達元	概要
邦銀	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期借入 (期日：2026年7月)</li> </ul>
金融投資家 (IXGS Investment IV, L.P.)※3	<ul style="list-style-type: none"> <li>行使価額 3,724円</li> <li>議決権なし</li> <li>3,724円で普通株式に転換可能</li> </ul>
Coleman経営陣 + 同社既存株主	<ul style="list-style-type: none"> <li>議決権なし</li> <li>A種に劣後</li> <li>3,724円で普通株式に転換可能</li> </ul>

※1. USDJPY 110円で算出

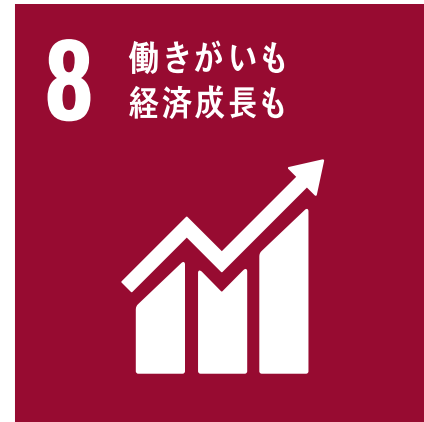
※2. Coleman社の会社総価値103.35百万ドルにクロージング時点の純現預金の見込金額等を調整

※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"> <li>• シェアの低下</li> <li>• 受注単価の下落</li> </ul>	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、58万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"> <li>• クライアントの減少</li> <li>• アドバイザーの離反</li> </ul>	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"> <li>• 取扱高の減少</li> </ul>	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"> <li>• 海外展開の縮小</li> <li>• コストの拡大</li> </ul>	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。

## 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](mailto: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。