

# FY2023通期決算説明

(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)

2024年4月12日



# KEY MESSAGE

- 従前よりご心配をおかけしておりましたColeman社ののれんを全額減損いたします。減損後も連結純資産はプラスであり、銀行及び優先株主からは変わらぬご支援を頂いているため、減損による資本調達等は不要です。
- 国内事業は堅調に成長しており、買収時に掲げた連結取扱高200億円の目標は従来計画レンジ内の2026年度に達成予定です。一方で利益については海外事業見通しを従来より保守的に見積もるためガイダンスを修正します。
- 特に国内事業における積極的な成長投資と、のれん減損に伴う会計処理変更のため、2024年度は大きく減益する予想ですが、2025年度以降は取扱高拡大と海外事業の着実な収益性改善で利益率も改善していきます。
- 2029年度連結取扱高300億円達成と長期的な株価上昇へコミットするべく経営陣へ新たな株式報酬を導入します。株主の皆様にもビザスクの成長を応援いただけましたら幸いです。

# | Contents

Coleman社のれん減損について

FY2023第4四半期および通期業績

FY2024通期業績予想

中期経営計画

CONTENTS.

| **Coleman社のれん減損について**

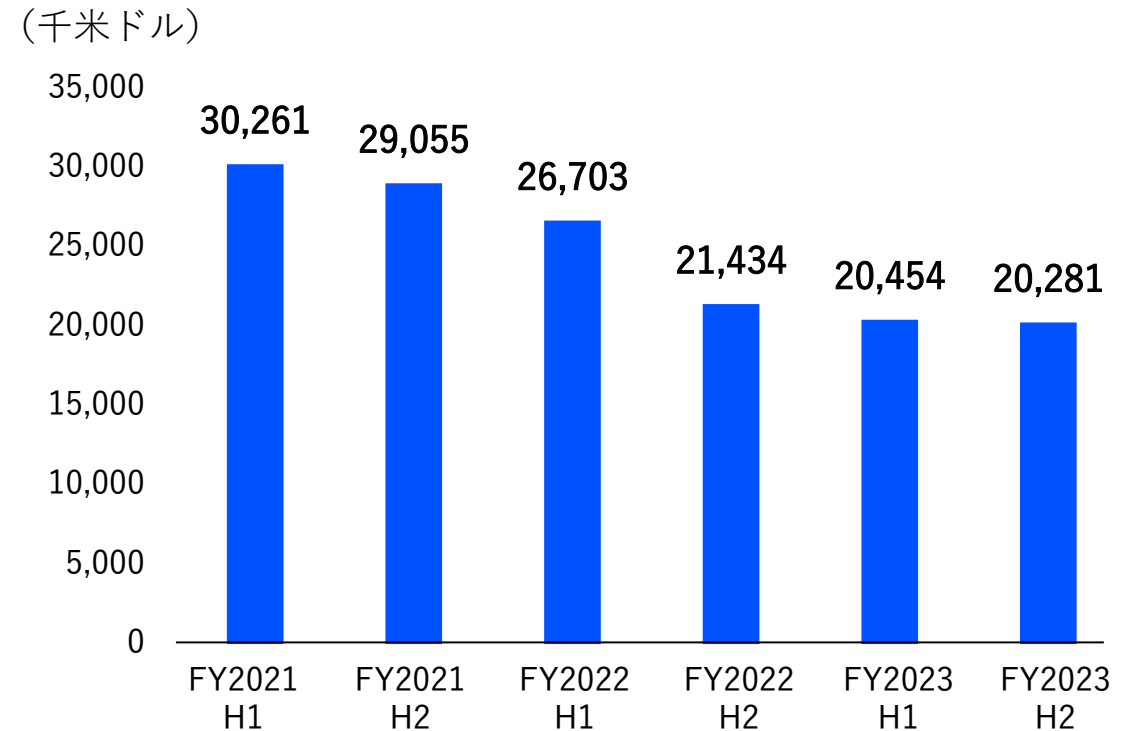
FY2023第4四半期および通期業績

FY2024通期業績予想

中期経営計画

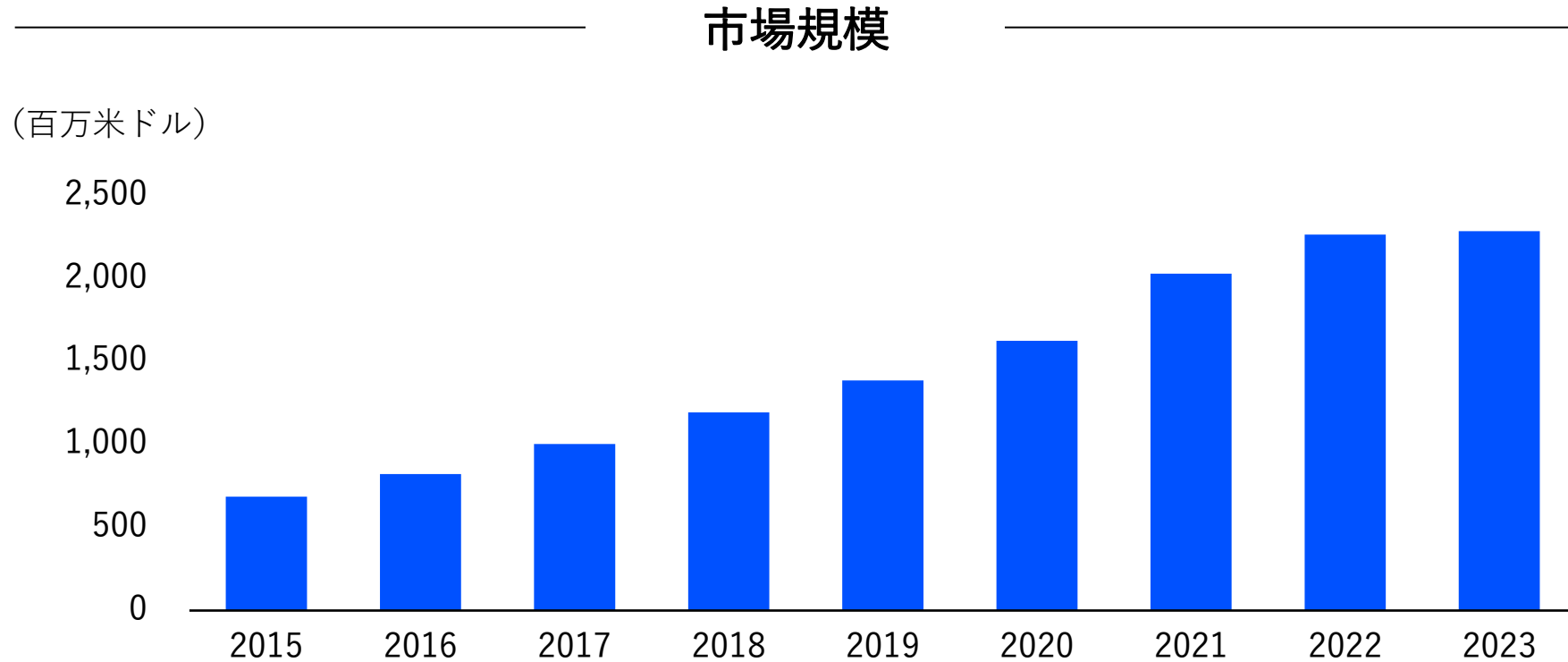
- 2022-2023年は米国M&A市場が低調な中、グローバルENS市場全体が停滞（次頁参照）
- 市況悪化による競争激化に加え、採用調整の遅れやインセンティブ制度変更等、日本側の理解不足の影響もあり、2022年、2023年の取扱高が買収時計画を大幅に下回ったため、のれんを全額減損処理
- 直近業績は回復傾向にあるが、今後の海外における成長は買収時より保守的に見込む
- 一方で、Coleman社由来のプロダクトやデータベースを活用し、国内顧客への海外エキスパート紹介機能を強化する戦略には変更はない

## Coleman取扱高<sup>(1)</sup>



(1)FY2021は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

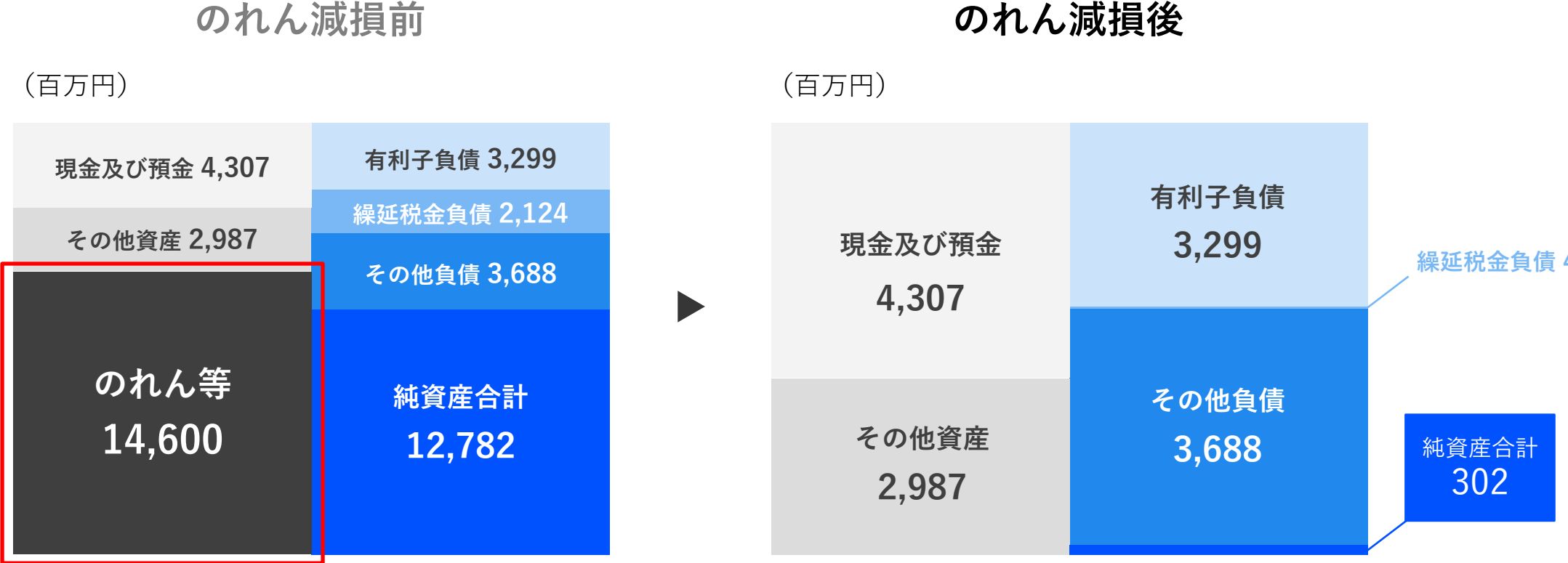
- 主要クライアントは、コンサルティングファーム、プライベート・エクイティ・ファンド、機関投資家
- 市場規模は年平均成長率 20%（2015-2021年）で継続的に拡大してきたものの、最大市場である米国におけるマクロ環境悪化（M&A市況等）の影響を受け、2022年は前年対比 12%、2023年は同 1%の成長にとどまったと推定される



出所: Inex One 「2012-2024 Expert network market sizing」を元に当社作成

# Coleman社のれん減損：連結貸借対照表への影響(1)

- のれん等減損後の純資産合計は302百万円となるが、新たな資本調達は不要
- 買収資金調達先である銀行団及び優先株主とは、引き続き成長をご支援いただくことで合意（次頁詳述）



(1)2024年2月末時点の当社連結貸借対照表を元に作成

# Coleman社のれん減損：金融機関および優先株主との合意

- 長期借入先とは、コベナンツに該当するも期限の利益喪失請求を行わず、当初期日通りの借入返済スケジュールに合意
- 優先株主は、普通株式への転換によるexitの方針に変更はなく、株価成長に向けた成長支援の継続提供に合意

買収対価 USD**102**mil. (約112億円) <sup>(1)(2)</sup>



(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



# Coleman社のれん減損：業績への影響

- のれん減損計上後の今期の最終損失は126億円
- FY2024以降はのれん償却費（年間約8-9億円）の負担が減少するため、当期純利益は大きく改善する

(百万円)	FY2022通期業績	連結業績予想	FY2023通期業績
取扱高 <sup>(1)</sup>	12,383	14,400	13,106
営業収益	8,380	9,700	8,968
調整後EBITDA <sup>(1)</sup>	1,153	1,400	1,255
のれん償却費 <sup>(1)</sup>	802	-	931
営業利益	4	-	-59
(特別損失) のれん減損	-	-	14,472
当期純利益	75	-	-12,635

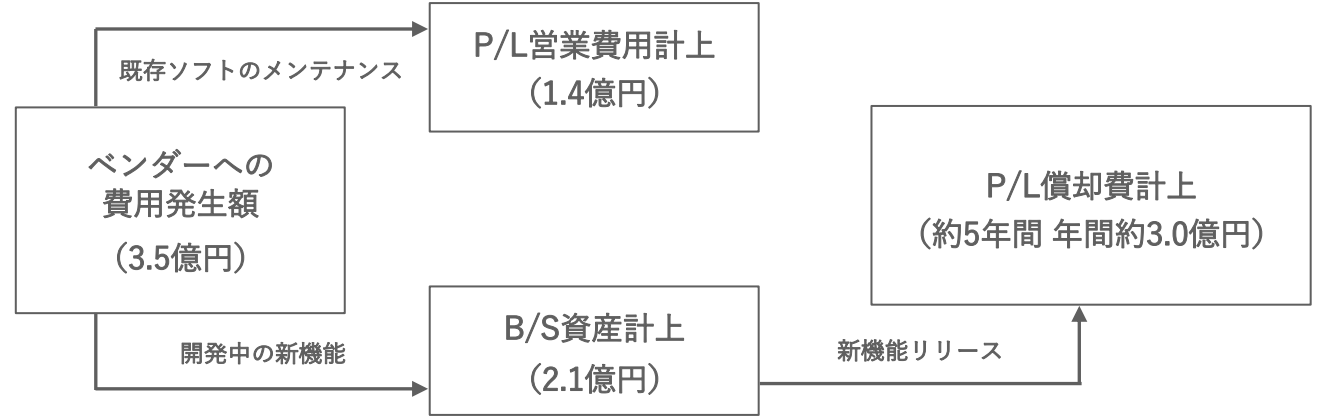
(1) 取扱高、のれん償却費、調整後EBITDAは管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以降同様）

# Coleman社のれん減損：ソフトウェアの会計処理方針の変更

- のれん減損に伴い、Global ENS事業のソフトウェア資産計上額をFY2023決算にて一括費用処理
- FY2024以降は会計処理方針を変更し、毎期の費用発生額を当期に全額営業費用として適時に費用認識

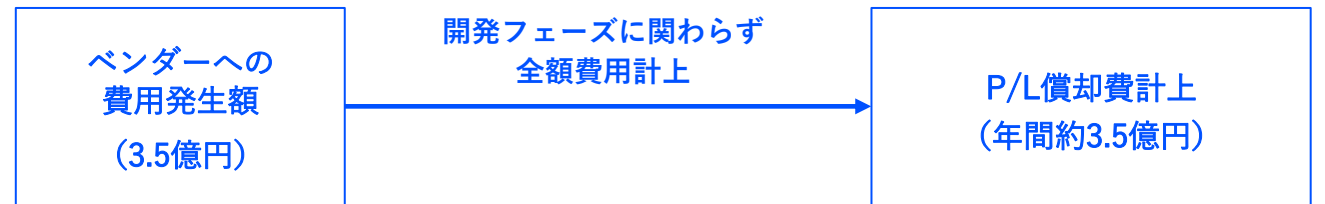
## 減損前の旧会計方針（FY2023計上額）

- ベンダーへの費用額をソフトウェアの開発フェーズに応じて約60%程度を資産化していた
- 資産化した開発費は、機能リリース後に償却費を計上



## 減損後の新会計方針（仮にFY2023計上額で試算した場合）

- 減損に伴い、ソフトウェア資産計上額をFY2023決算にて一括費用処理
- FY2024以降は開発フェーズに関わらず開発費用を全額費用処理する方針
- FY2023で仮に開発費用を全額営業費用計上した場合、従来資産計上していた約2.1億円の費用増（EBITDA減益；EBITDAマージン1.6%減少）
- 一方で、過去資産化した資産の償却費（年約3億円）は今後無くなるため、営業利益はネットで約0.9億円の増益要因



CONTENTS.

Coleman社のれん減損について

| **FY2023第4四半期および通期業績**

FY2024通期業績予想

中期経営計画

- ・ FY2023第4四半期は前年同期比で二桁の増収増益を達成
- ・ FY2023通期業績は連結業績予想に対し、取扱高で約91%、調整後EBITDAで約90%と未達
- ・ 調整後EBITDAは下半期に通期業績予想の約56%を達成するも、上半期の進捗遅れを取り戻すには至らず

(百万円)	FY2023		達成率	前年同期間 (累計) <sup>(2)</sup>		FY2023		FY2022	
	通期	連結 業績予想		対前年比 増減率 (%)	第4四半期 <sup>(2)</sup>	第4四半期 <sup>(2)</sup>	対前年同期比 増減率 (%)	対前年同期比 増減率 (%)	
取扱高	13,106	14,400	91%	12,383	+ 5.8%	3,362	2,940	+ 14.4%	
営業収益	8,968	9,700	92%	8,380	+ 7.0%	2,282	1,983	+ 15.1%	
調整後 EBITDA <sup>(1)</sup>	1,255	1,400	90%	1,153	+ 8.7%	439	224	+ 96.0%	

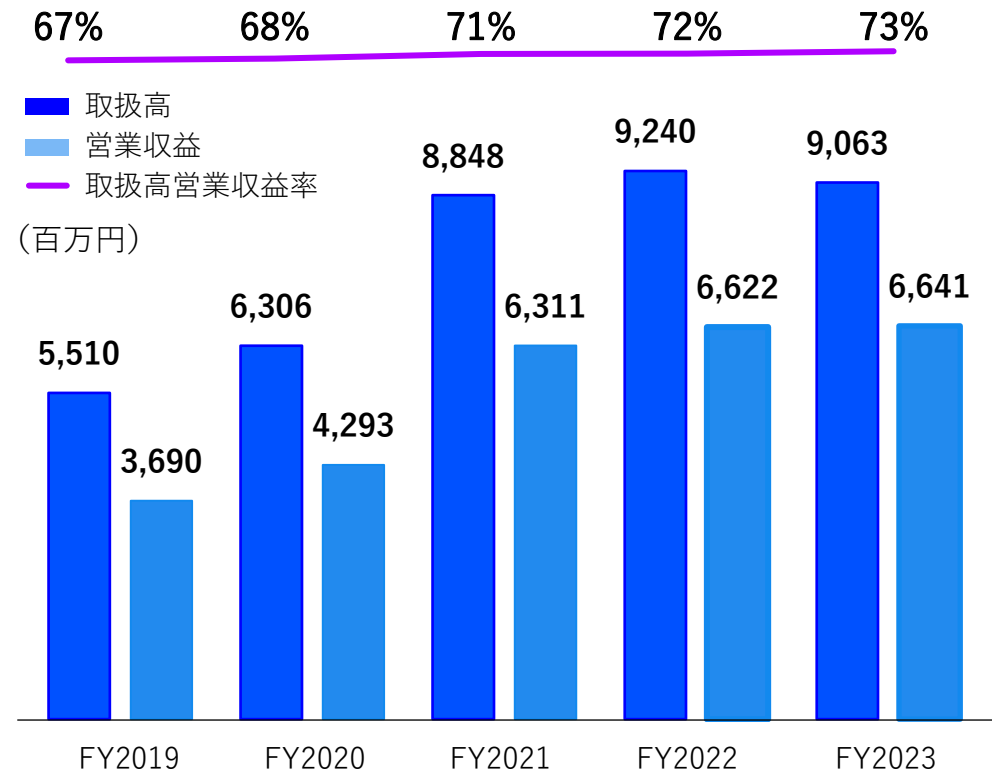
(1) 「調整後EBITDA」は、営業利益+ソフトウェア等およびのれん等の減価償却費+株式報酬費用（信託型SO関連費用を含む）を加算した数値。本質的な利益創出力を示す指標としてFY2023から採用

(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。当期の為替レートは約140円

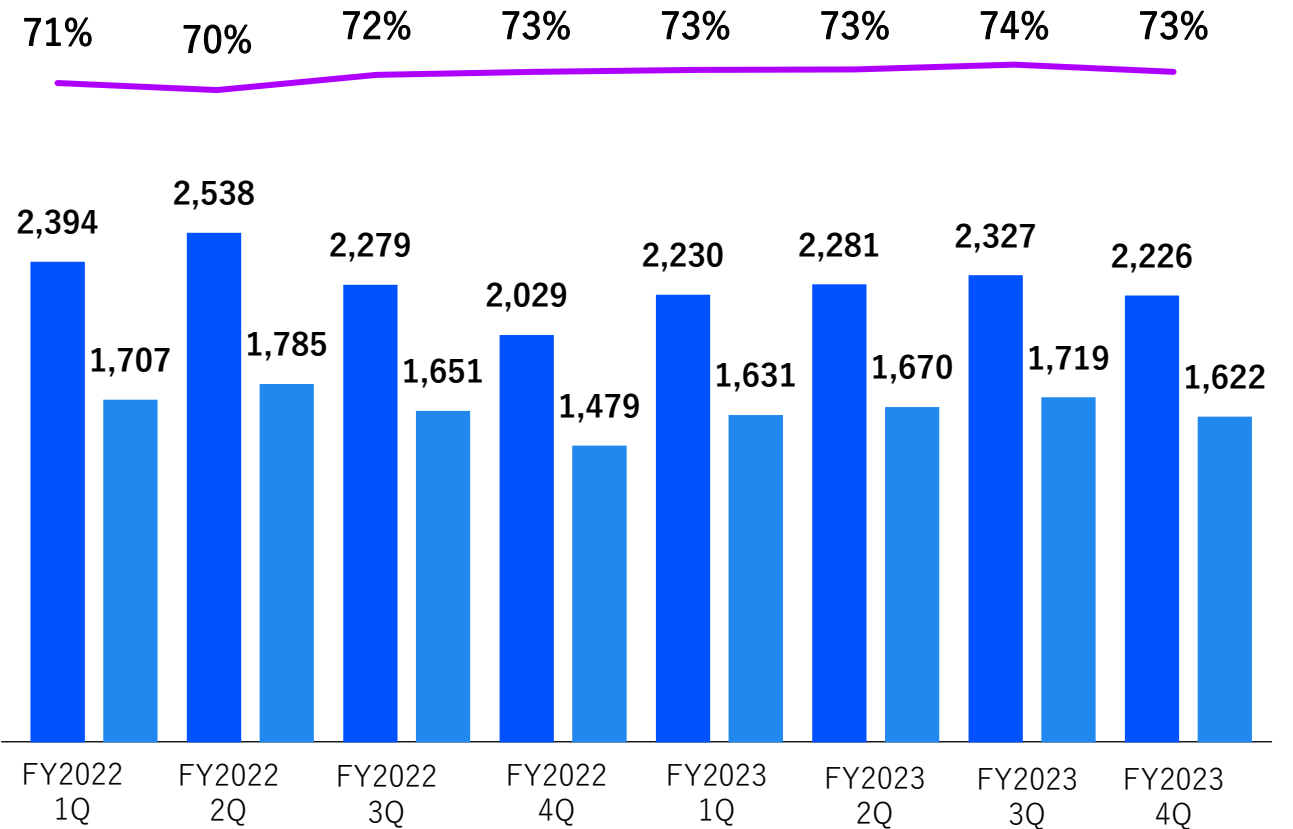
\* 各金額は四捨五入 以降同様

- FY2023第4四半期は、前年同四半期比で約10%の取扱高成長を達成
- 上半期の影響でFY2023通期では取扱高で減収、営業収益はほぼ横ばい

## 年間推移



## 四半期推移



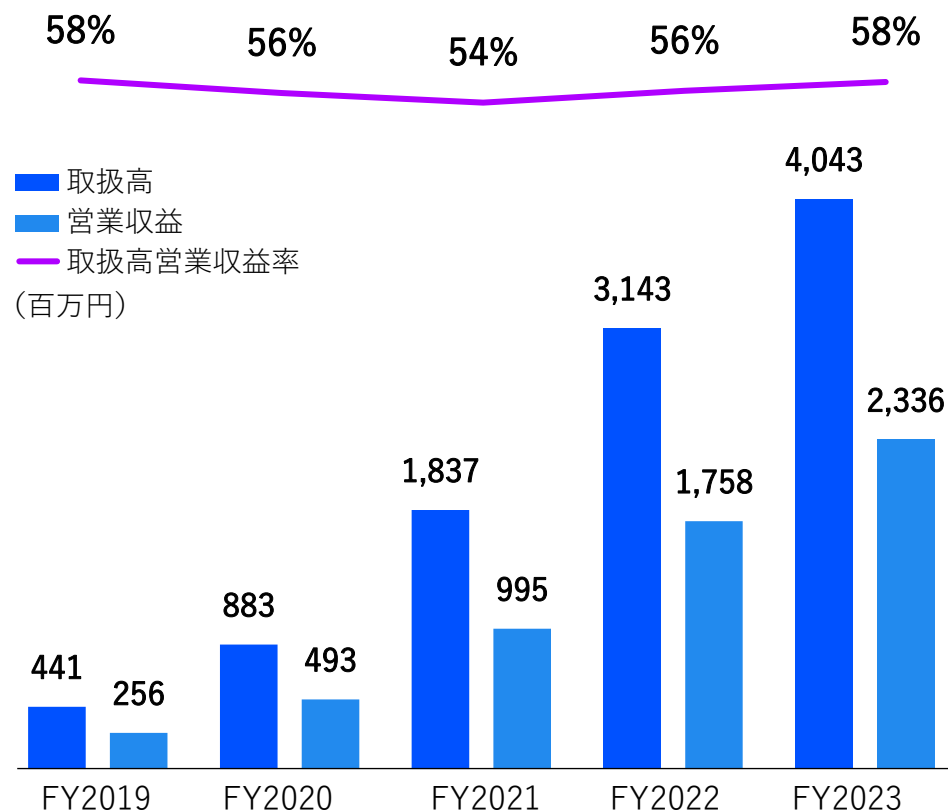
(1) ENSに含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022は約131円、FY2023は約140円  
各期のグローバル実績はビザスクとColeman社を連結した数値。管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

(2) FY2022の数値について、過去の集計上の誤りを訂正

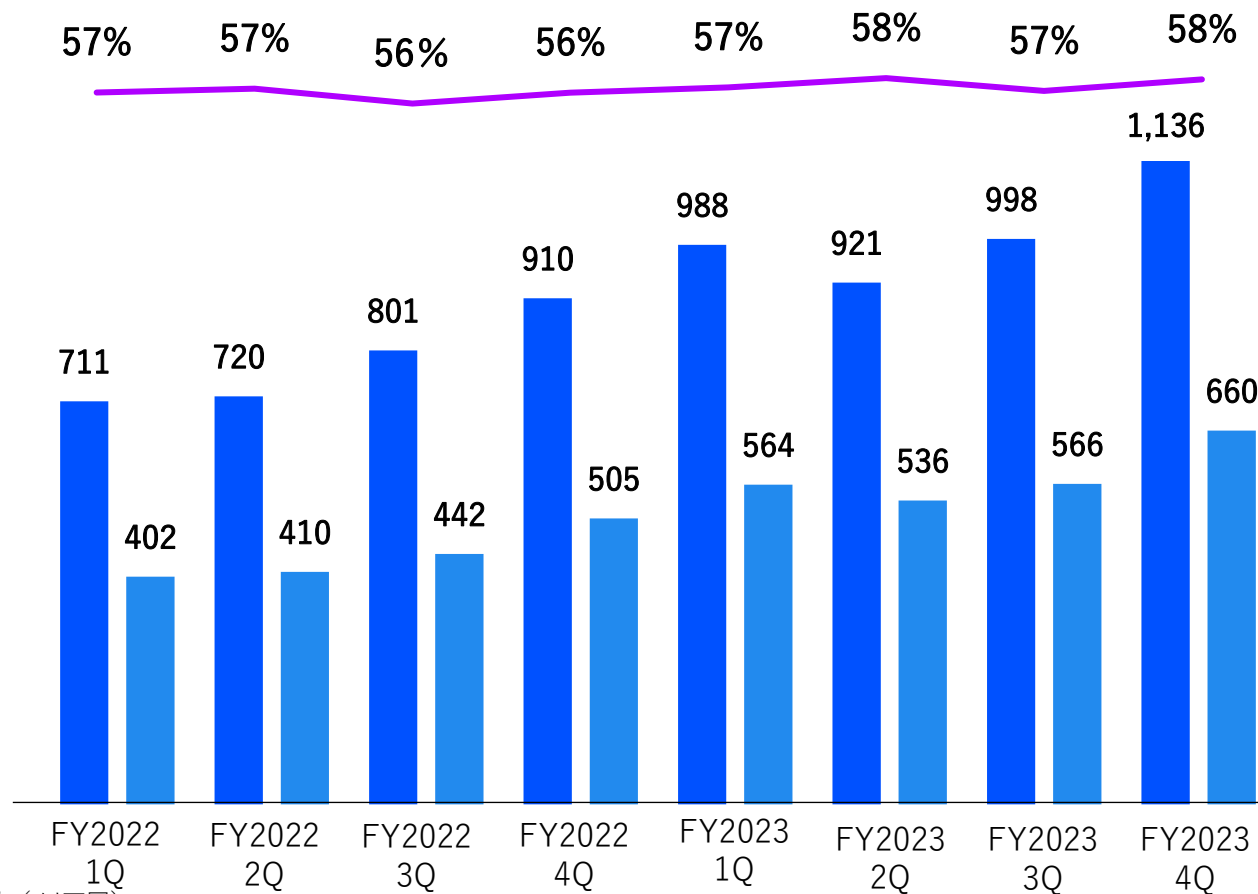
# 国内事業会社向けプラットフォーム業績推移 (ビザスクliteを含む) (1)(2)

- FY2023第4四半期は、四半期で初めて取扱高10億円超を達成、成長率は約25%
- FY2023通期では前年比約29%の高成長を継続

## 年間推移



## 四半期推移

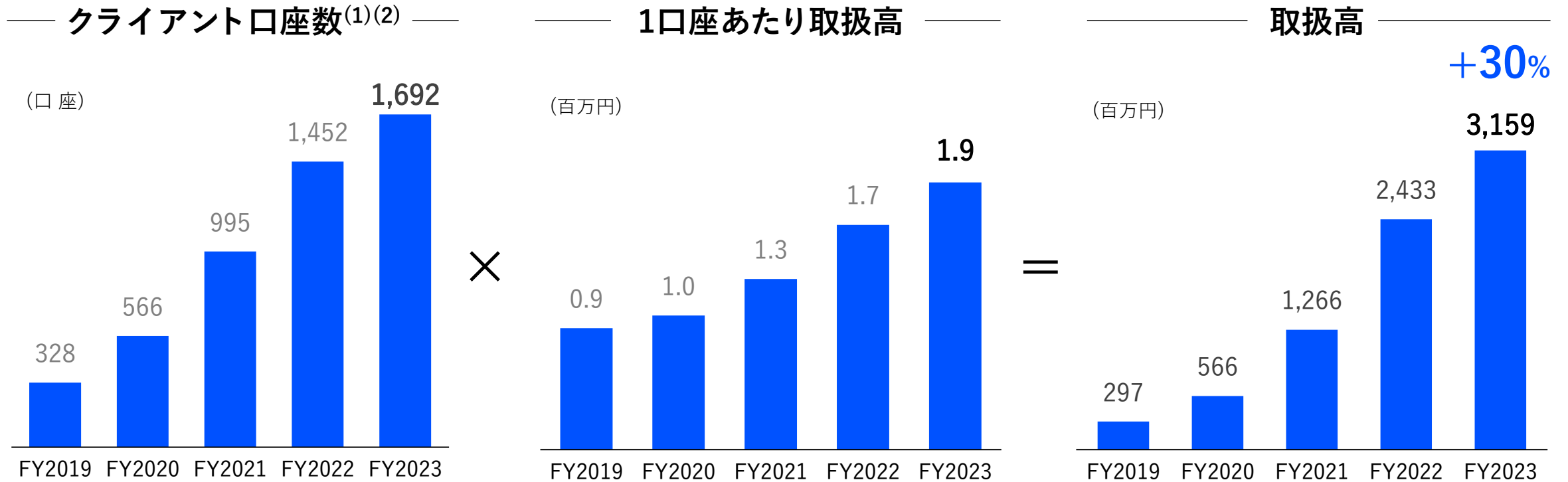


(1) 国内事業会社向けプラットフォームの業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外 (以下同)

(2) FY2022 3Q,4Qの数値について、過去の集計上の誤りを訂正

# 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）

- 1口座あたり取扱高は順調に推移。ユーザー増やクロスセルなどさらなる成長余地は大きい
- クライアント口座数の成長について新規顧客獲得は順調だが、アクティブ率向上に改善余地
- グローバルENS事業に比べ遅れていたUI/UXの改善や業務の自動化、サポート体制強化を継続

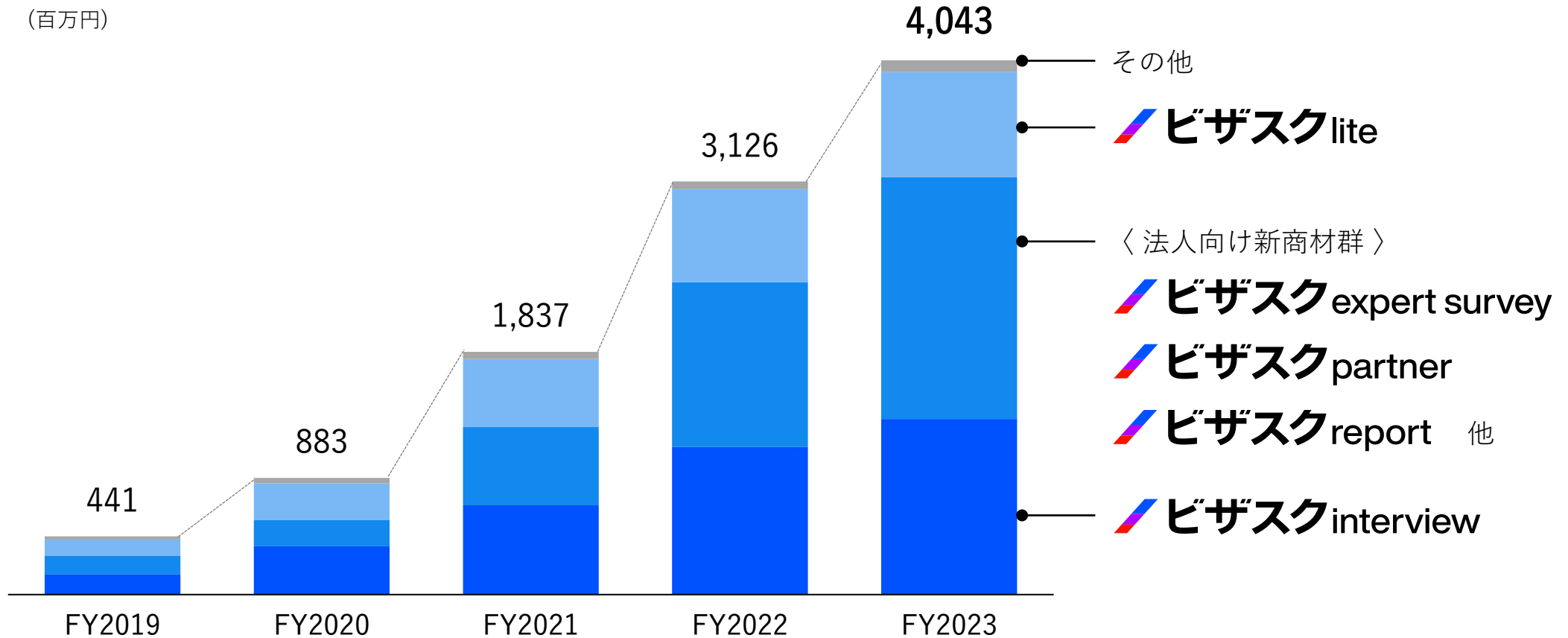


(1) 「クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれない

(2) 「クライアント口座数」とは、法人顧客の中で、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顧客の合計  
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

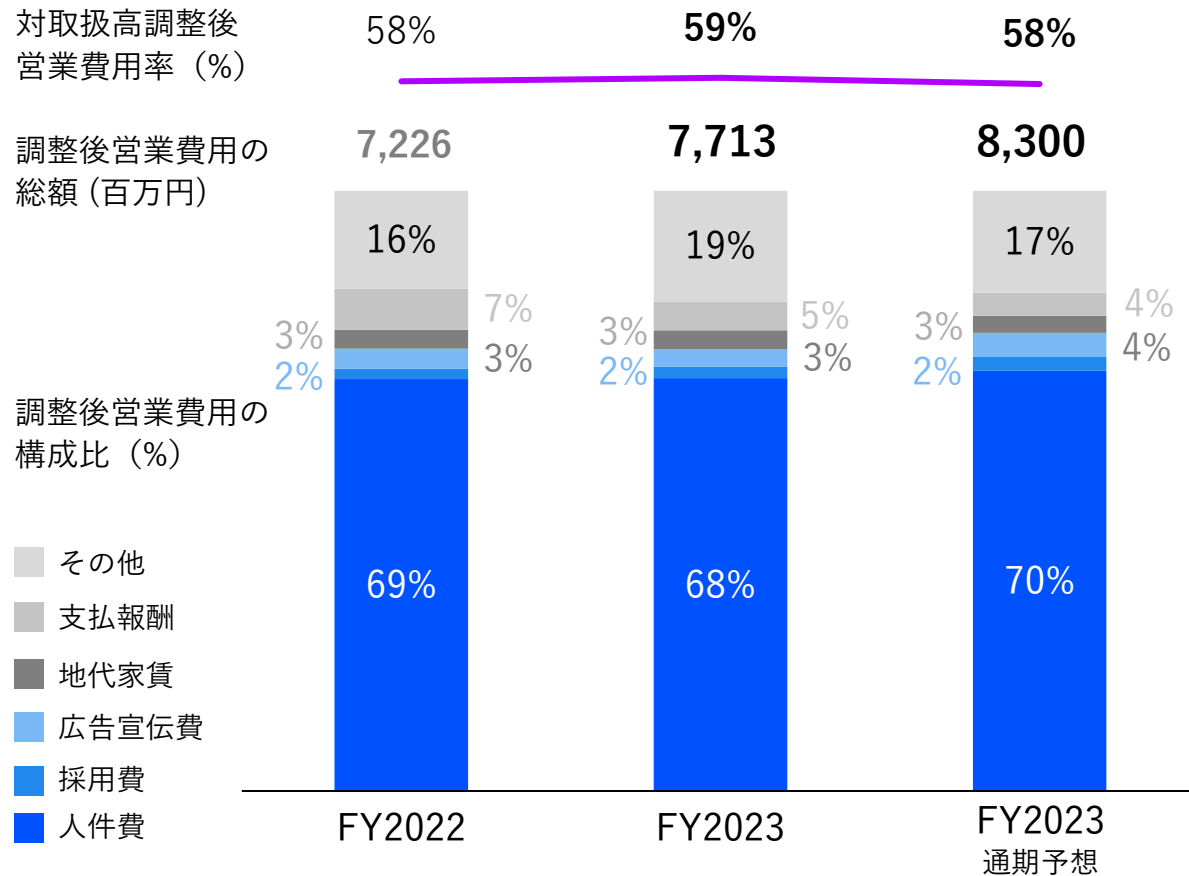
# 国内事業会社向けプラットフォーム：主な商材別取扱高<sup>(1)</sup>の推移

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



(1) 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。





## 費用関連の施策と状況

- 業績予想の対取扱高対比でおおよそ想定通りに着地
- FY2022に対し約5億円の増加は、円安の影響と人件費増
- 一方で通期予想に対する約6億円の減少は、米国における人件費の適正化や、特に国内において開発メンバーを中心に採用がビハインドしたため（FY2024に投資継続）。広告費についても顧客開拓施策のアップデートに合わせて見直し、予算未消化で着地

\* FY2023第3四半期に計上した信託型ストックオプション関連費用の約3.9千万円は調整後EBITDAにおける調整項目の株式報酬費用に含めることから、左記グラフの調整後営業費用から除外。本信託SOの対応については、今回をもって完了し、今後は新たな補填や支給は行わないことから、本費用は一過性のものであり、当社グループの本質的な事業成長に影響を与えるものではありません。

(1) Coleman社の営業費用実績をドルから円に換算する際の為替レートは、期中平均為替相場。当期の為替レートは約140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（信託型SO関連費用を含む）を除外した金額をいい、「営業収益」と「調整後EBITDA」の差額にあたる

CONTENTS.

Coleman社のれん減損について  
FY2023第4四半期および通期業績

| **FY2024通期業績予想**

中期経営計画

- FY2024は取扱高10%以上の成長を目指しつつ、国内事業の中長期成長のため、人材投資等475百万円、海外エキスパートマッチング販促250百万円等の投資を積極的に行い、調整後EBITDAマージンは3%程度まで下がる予想
- これらの投資や、ソフトウェア開発費用の会計処理方針変更（影響額205百万円）がない場合はFY2023年実績以上の利益を実現しうるが、中長期成長を優先する

(百万円)	FY2023 通期業績	FY2024 通期予想 <sup>(1)</sup>
取扱高	13,106	14,417
取扱高成長率	+5.8%	+10.0%
営業収益	8,968	9,724
旧)調整後EBITDA <sup>(2)</sup>	1,255	-
新)調整後EBITDA <sup>(3)</sup>	1,040	435
調整後EBITDA マージン	7.9%	3.0%

(1) 期中平均為替相場的前提=145円/ドル

(2) 「旧)調整後EBITDA」は、営業利益（開発費用の一部を資産計上） + 減価償却費 + 株式報酬費用であり、Coleman社のソフトウェアのうち資産計上分は費用処理されていない数値

(3) 「新)調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益（開発費用を全額費用処理） + 減価償却費 + 株式報酬費用で計算

## FY2024通期業績予想の前提

開示情報を充実するため、FY2024よりグローバルENS事業を国内と海外に分け、国内法人事業（旧国内事業会社向けプラットフォーム事業）、国内ENS事業、海外ENS事業の3事業で開示

事業/投資	FY2024の取り組み	業績予想の前提となる想定
<b>国内事業</b>	報酬水準の引き上げおよび研修費用増（約350百万円）	取扱高成長率:+15%前後（前年:+23%） 営業利益率: 35%前後
<b>国内法人事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアント口座数の増加                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 営業強化によるターゲット顧客開拓および深耕、顧客内横展開を狙う</li> <li>- 広告による新規顧客獲得は優先度を下げる</li> </ul> </li> <li>・口座あたり取扱高の伸長                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 口座内新規ユーザー獲得、クロスセルの双方で口座あたり取扱高を目指す</li> <li>- UIUX改善、新規プロダクト開発への開発投資(約50百万円)</li> </ul> </li> </ul>	取扱高成長率: +20%前後（前年:+29%） 事業部営業利益率:25%前後
<b>国内ENS事業<sup>(1)</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内マッチングのシェアをさらに拡大</li> <li>・顧客をColeman社開発プラットフォームへ順次移管、海外エキスパート紹介加速に向け積極的な販促を行う（約250百万円）</li> <li>・日本人顧客対応に特化した在海外チームの立ち上げ（約75百万円）</li> </ul>	取扱高成長率: +15%前後（前年:+17%） 事業部営業利益率:45%前後
<b>海外ENS事業<sup>(2)</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部環境の改善は織り込まず</li> <li>・アクティブユーザー数（新規・既存顧客とも）の増加に向けた営業活動を再強化</li> <li>・インセンティブの見直し、トレーニング強化、AI投資等の施策による生産性の継続改善を見込む</li> </ul>	取扱高成長率: +5%前後（前年:△10%） 事業部営業利益率:25%前後

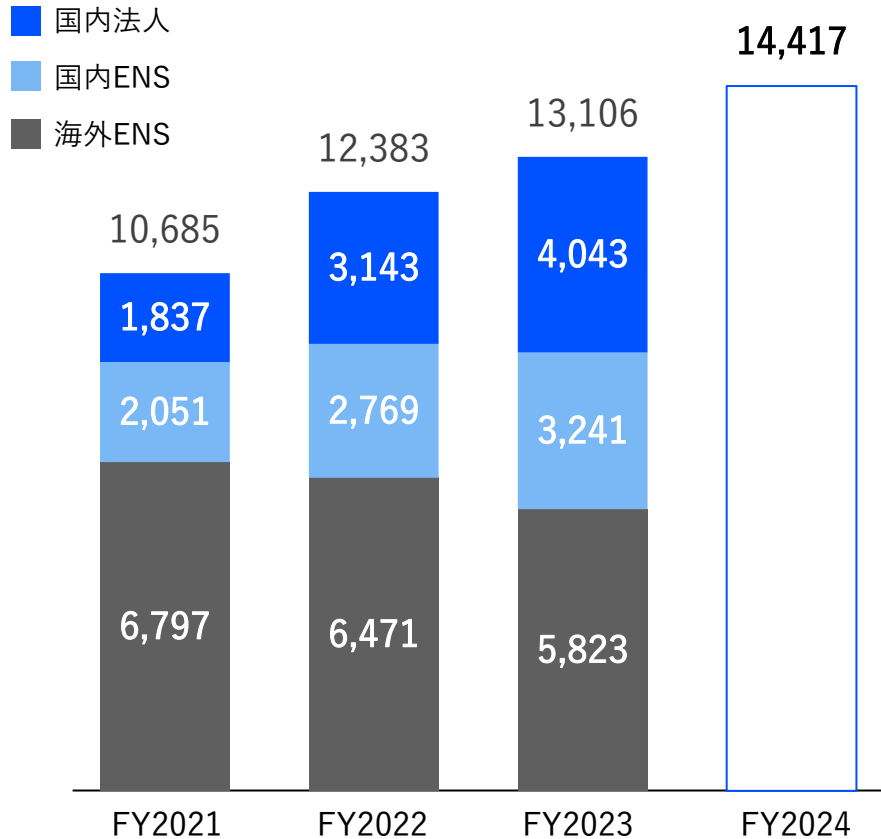
(1) 国内ENS事業には、ビザスクがこれまで取引を行ってきた海外機関投資家等の収益が含まれております

(2) 海外ENS事業には、海外子会社Coleman社（決算期1-12月）及びVISASQ SINGAPORE社（決算期3-2月）の業績を含みます。Coleman社の業績は2ヶ月の期ズレを生じ連結決算に反映されます

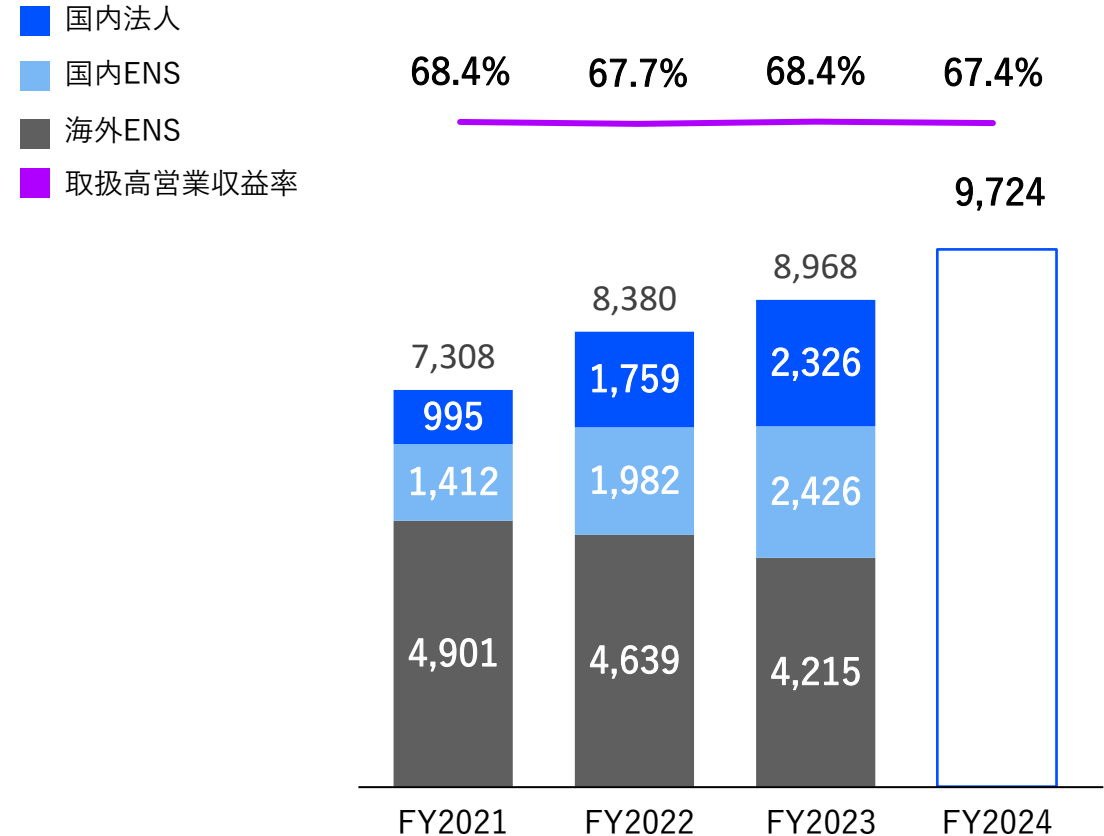
# 取扱高・営業収益推移

- 各々の事業での取り組みを通じて、取扱高が拡大
- 連結での取扱高営業収益率は概ね過去の水準を維持

## 取扱高



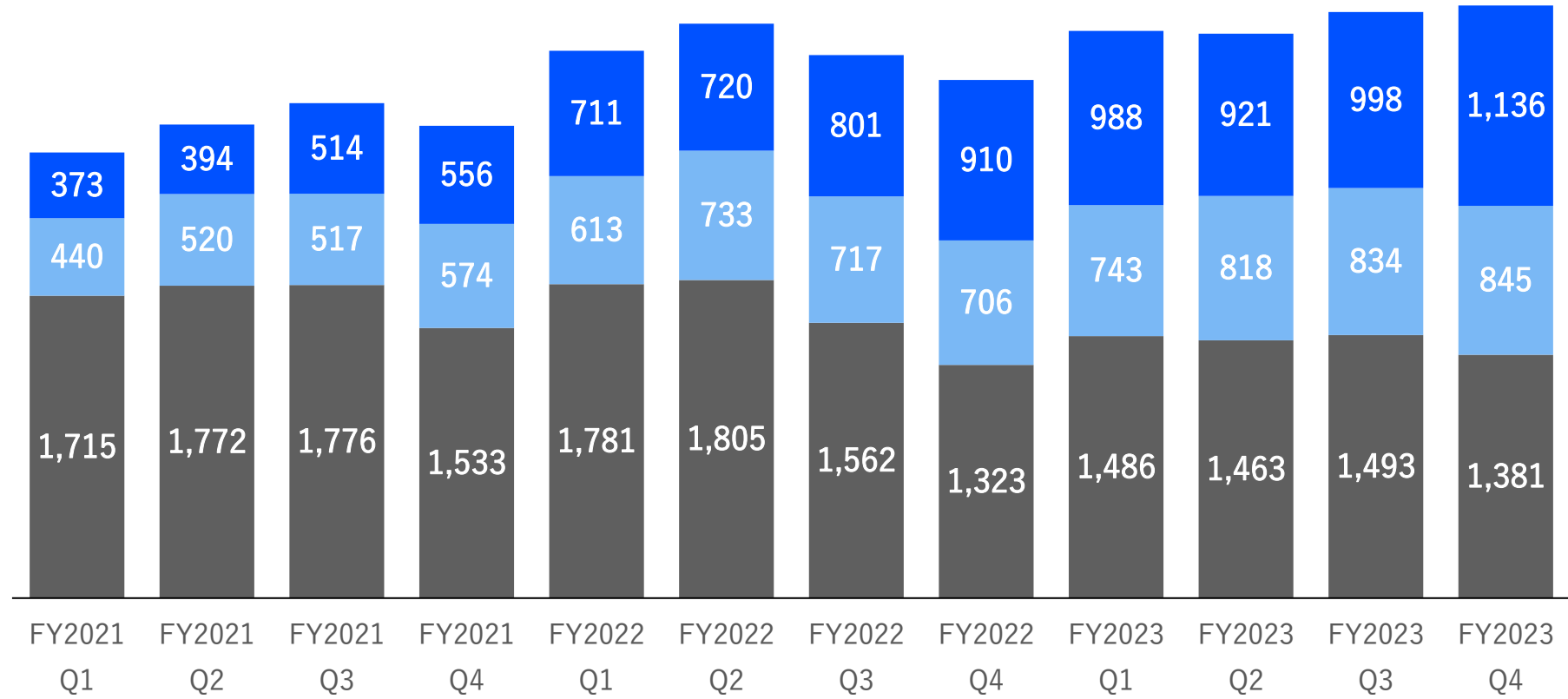
## 営業収益/取扱高営業収益率



# (参考) 新3事業区分の過去取扱高実績

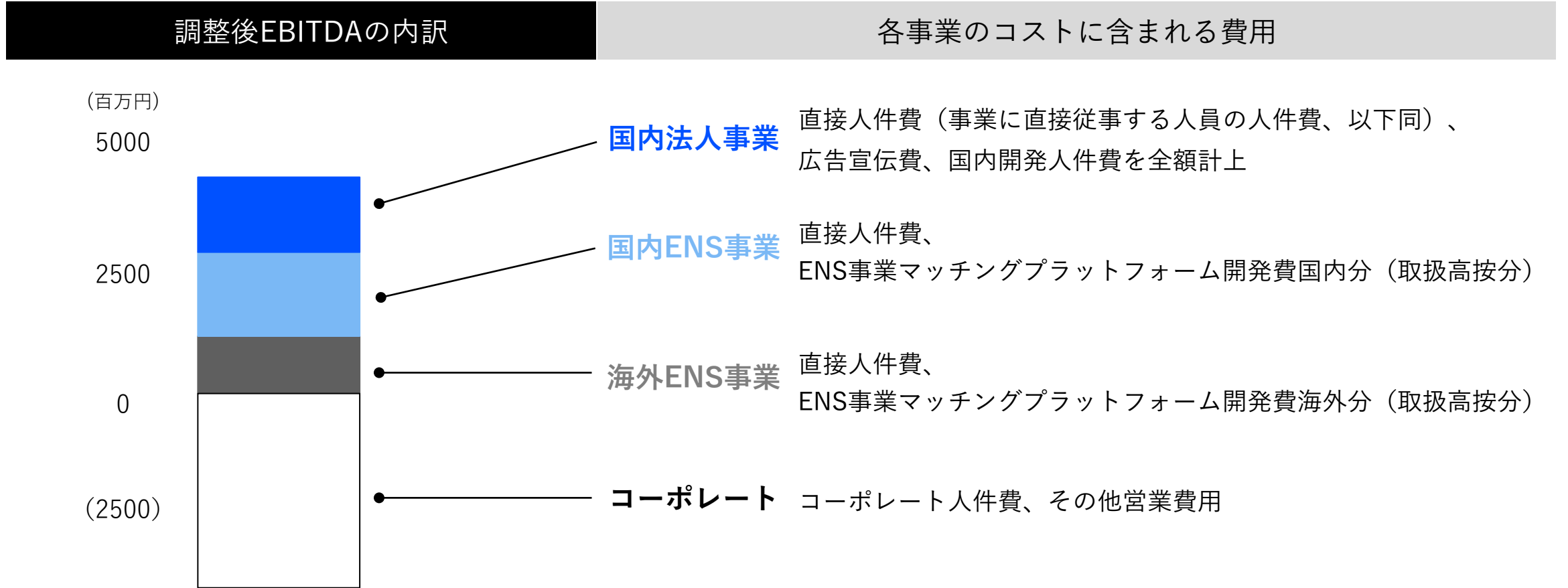
(百万円)

- 国内法人
- 国内ENS
- 海外ENS



# 調整後EBITDAの事業別内訳<sup>(1)</sup>

- FY2024から各事業による調整後EBITDAへの貢献を開示
- FY2024は国内事業から生み出される利益を国内成長投資へ回すため、貢献利益は縮小

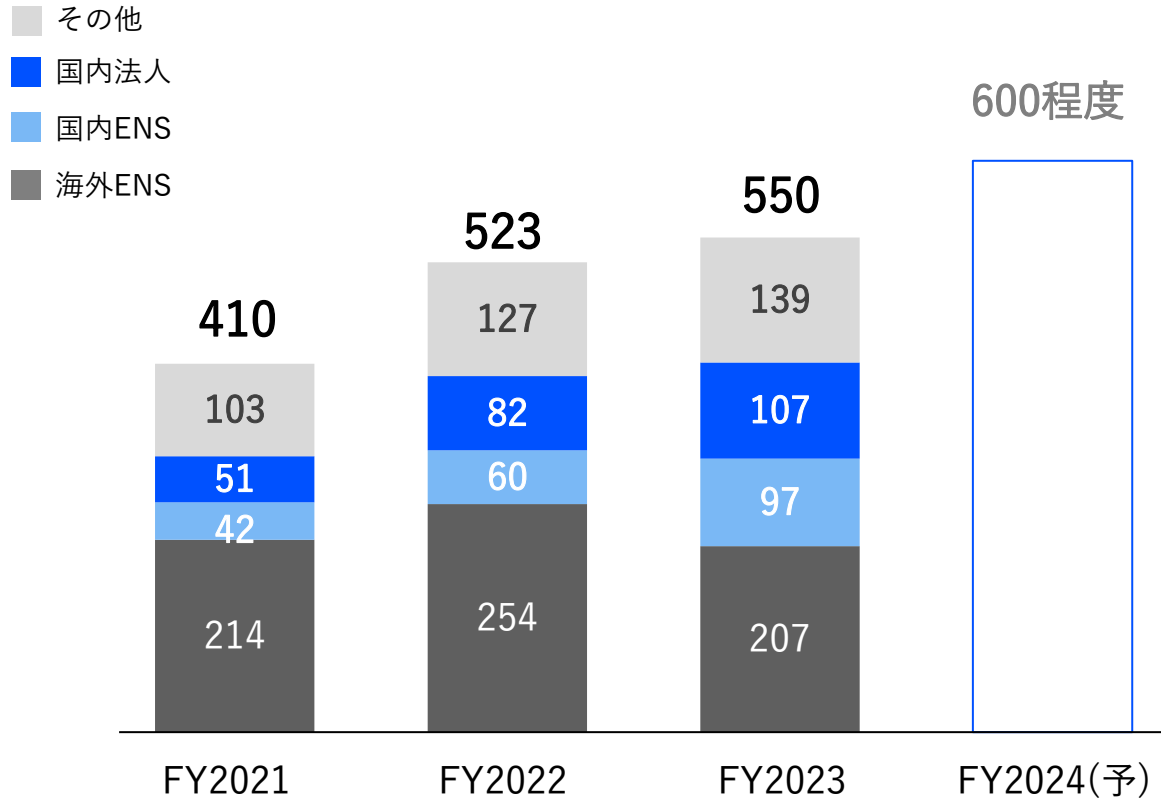


(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

# 事業別の人員数の想定<sup>(1)</sup>

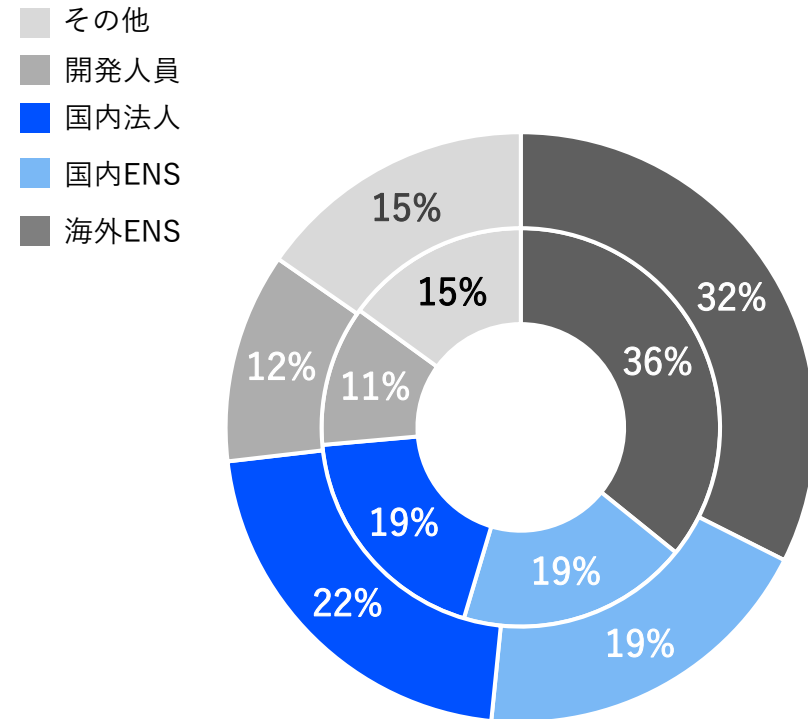
全領域で採用を推進するが、特に国内ENSや国内法人事業、開発投資のためのエンジニアの採用を特に推進

## 人員数（期中平均）



## 人員比率（期末時点）

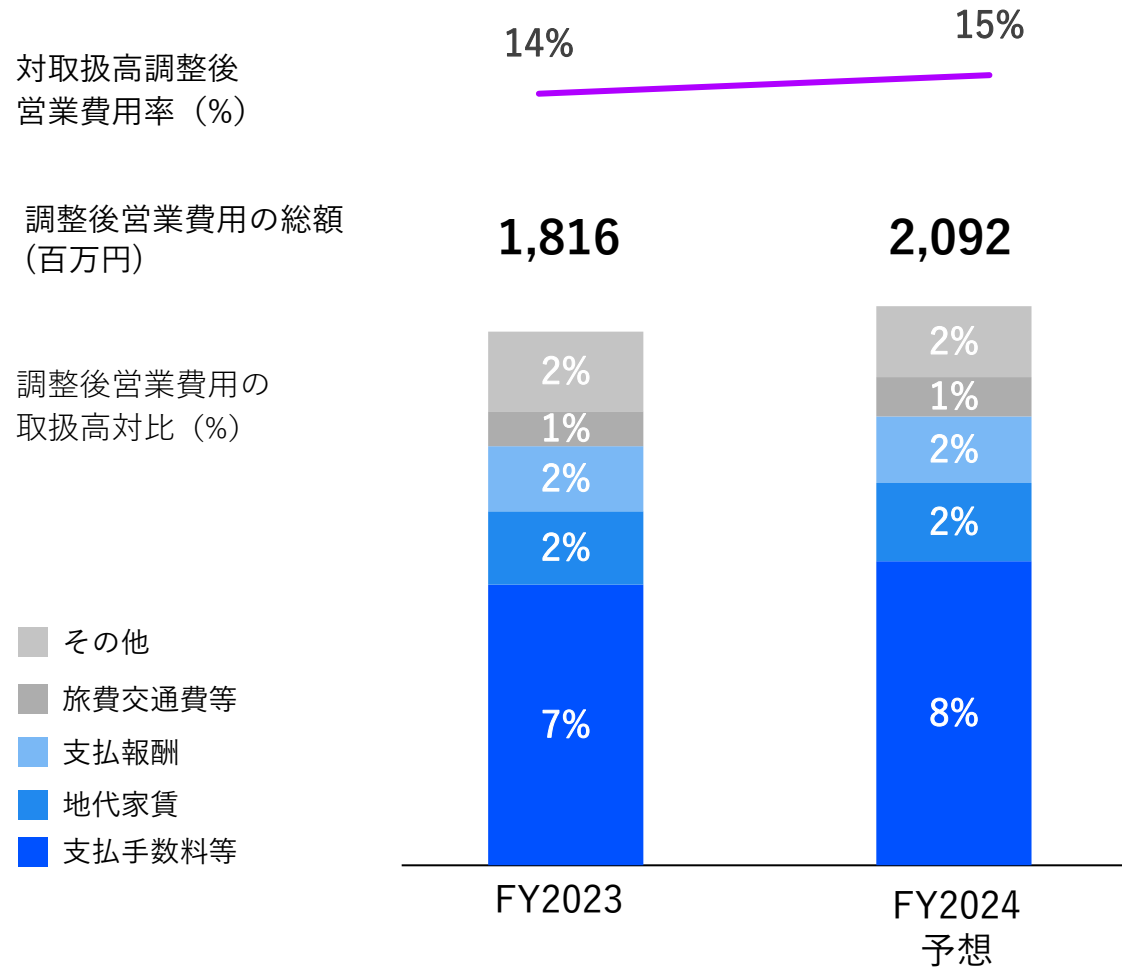
外側：FY2024・内側：FY2023



(1) 国内法人、国内ENS、海外ENSの人数は直接人員の数を計上



# 連結調整後営業費用構造<sup>(1)</sup>（事業部に帰属するコストと人件費除く）



- 調整後営業費用の取扱高対比は概ね横ばい
- 人員数増加に伴い、各種ツール利用料（支払手数料等）が増加し、約2.7億円の費用増加見込み

(1) 「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（信託型SO関連費用を含む）を除外した金額をいう

CONTENTS.

Coleman社のれん減損について  
FY2023第4四半期および通期業績  
FY2024通期業績予想

| **中期経営計画**

# 知見と、挑戦をつなぐ

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

# ビザスクの目指す、総合知見プラットフォーム

製品の多様化

顧客層の拡大

プロフェッショナルファーム向けに  
インタビューをつなぐ従来型ENS\*

事業会社に対象拡大

今後の  
検討領域

コンサルティングファーム

調査

調査  
コンサルティング

人件費  
(一部)

採用

実行

アクティブ投資家

上場株投資 / 債券投資 / プライベート・エクイティ・ファンド等

事業会社

R&D/マーケティング / 経営企画・新規事業開発 / M&A 等

\*Expert Network Service

# 日本：広範な知見ニーズに対応する多様なプロダクト展開

- 1時間インタビューであるビザスクinterviewをコアに多様なプロダクトを開発
- 広範な知見ニーズに対して、対応領域を拡大

調査	3兆円 <sup>(1)</sup>	↑	ビザスクnow	5名以上の有識者から24時間以内に回答受領
			ビザスクsurvey	BtoB の特定領域におけるオンラインアンケート調査
コンサルティング	1兆円 <sup>(2)</sup>	●	ビザスクinterview	1 時間単位のインタビュー（対面／電話／Web会議）
			ビザスクreport	調査設計・机上調査・インタビュー実施・レポート納品まで一気通貫で提供
人件費	200兆円の 一部 <sup>(3)</sup>	↓	ビザスクpartner	幅広い業界のエキスパートが柔軟な時間設定で支援（業務委託）
採用	1兆円 <sup>(4)</sup>	⋮	今後の検討領域	

(1) 総務省統計局 2023年（令和5年）科学技術研究調査による社外研究費及び一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会によるインサイト産業売上高の合計

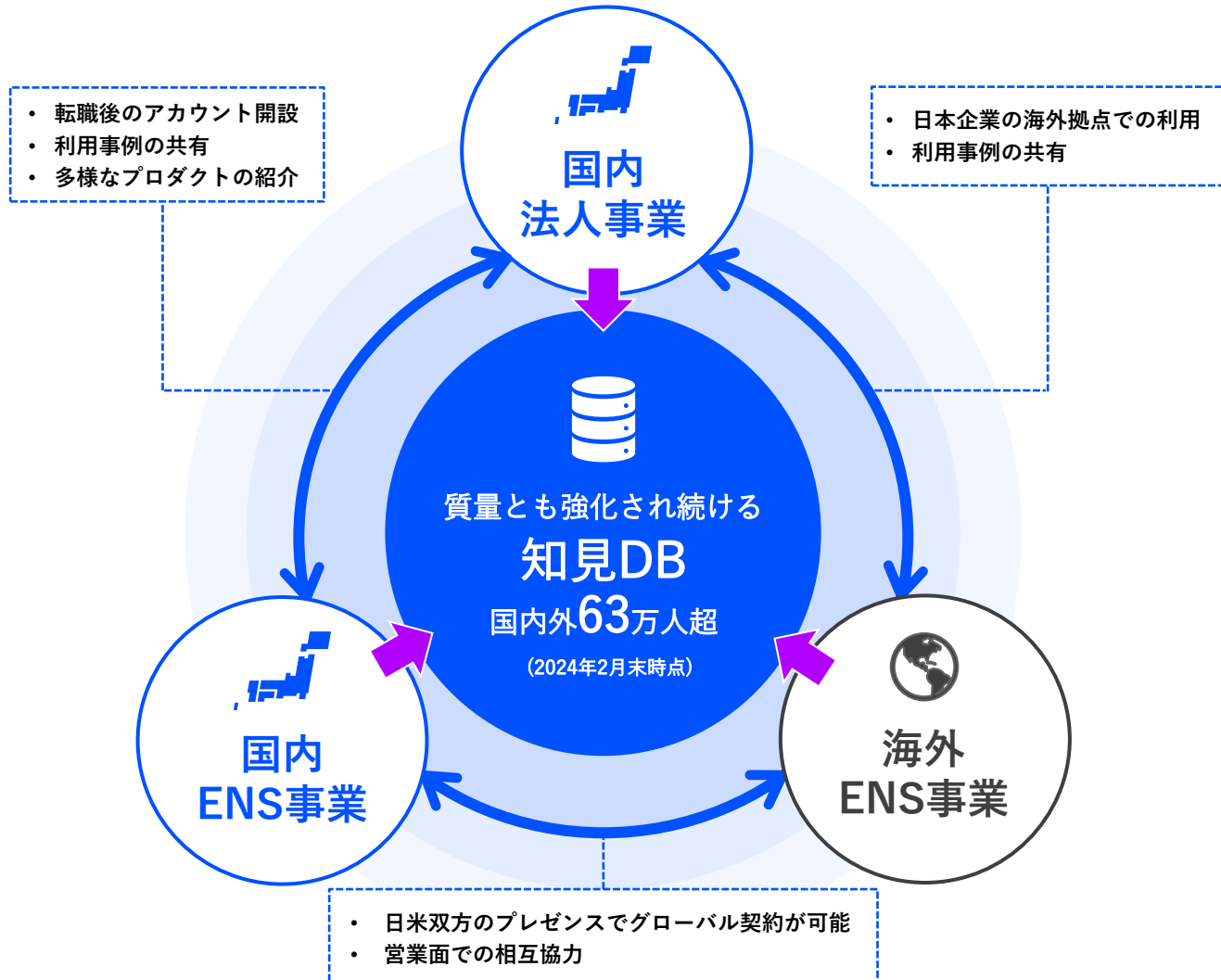
(2) IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」（#JPJ49210623）（国内ビジネスコンサルティングとITコンサルティング支出額の合計）

(3) 国税庁民間給与実態統計調査

(4) 全国求人情報協会による採用広告及び矢野経済研究所による人材紹介市場の合計

# Coleman社の買収を機に3つの顧客属性へ拡大

- 国内事業法人、国内ENS顧客、海外ENS顧客のそれぞれのニーズが、国内外63万人超の知見データベースを拡張
- 営業面でも、事例や顧客の紹介、グローバル契約による相互効果を発揮



## 国内法人事業

強み：“スポットコンサル”の先駆者としての知名度と多様なプロダクト  
 成長ポテンシャル：知見ニーズの拡大に対し、統合プラットフォーム化を推進  
 競合環境：当社が独自に事業展開している

## 国内ENS事業

強み：日本人データベースを基盤に強固なポジショニング  
 成長ポテンシャル：海外エキスパート紹介強化  
 競合環境：エキスパート網が限定的かつ小規模プレイヤーが多い

+

## 海外ENS事業

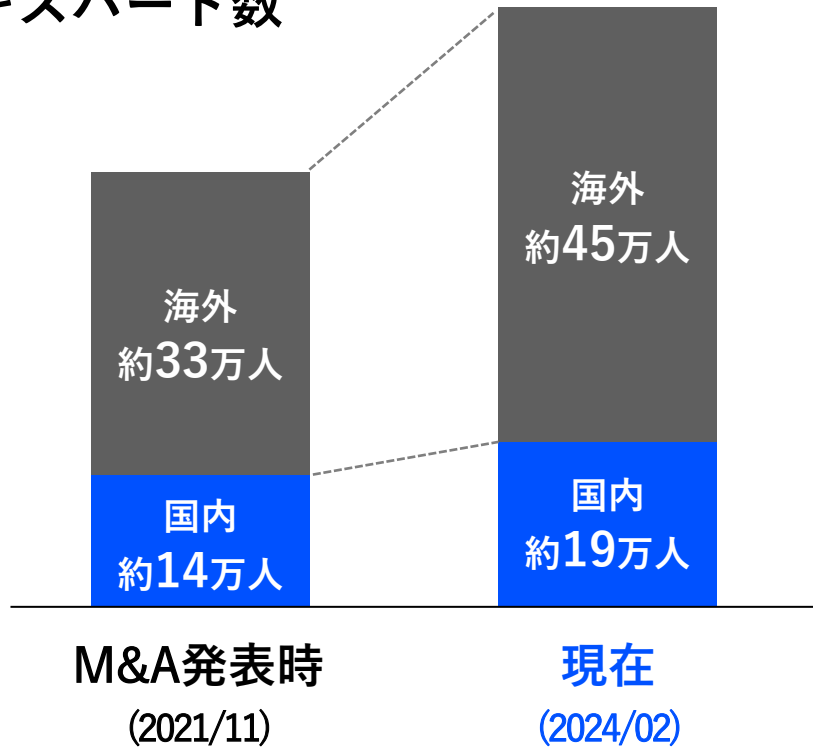
強み：業界初期からの知名度 (特に機関投資家との繋がり)  
 成長ポテンシャル：  
 ・市場の回復と成長  
 ・テクノロジー投資と組織強化による生産性改善  
 競合環境：欧米中心のエキスパート網、日本国内拠点は小さい・無い

# 国内外で拡大する知見データベース

- 約19万人の国内知見と約45万人の海外知見の両方に強みを持つデータベースはビザスクの最大の強み
- データベースは案件とともに質量が拡充される

## M&A発表時と現在の地域別データベース比較

### エキスパート数



## 世界7拠点のグローバル体制



## 国内市場

知見ニーズで圧倒的に第一想起される存在

### 国内法人事業

#### 調査から実行まで

- 新規事業から事業拡大まで、顧客の知見ニーズに対応するプロダクトを開発
- 広大な市場における知名度を向上

### 国内ENS事業

国内：海外 = 65%：35%

- 顧客ニーズは海外が半数か半数以上と想定し、長期的には国内外のマッチング数が同数になる姿を目指す
- 日本人エキスパートマッチングも更にシェアを向上

知見を有する  
エキスパートの登録

100万人以上

オンラインサーベイからインタビュー、  
業務委託、その他、様々な知見活用方法  
を提供

## 海外ENS

市場成長以上の成長と、外部環境によらず利益を出し続けられる生産性の実現



FY2029 (3ヵ年計画x2) に取扱高300億円規模のプラットフォーム実現を目指すために、この3年間、何に優先して取り組むべきかを議論



従来ガイダンス：2022/2期から3~5年  
取扱高200億円以上、全社取扱高調整後EBITDAマージン17%



のれん減損後のソフトウェア会計処理方針変更後の全社取扱高調整後EBITDAマージンは15.5%相当



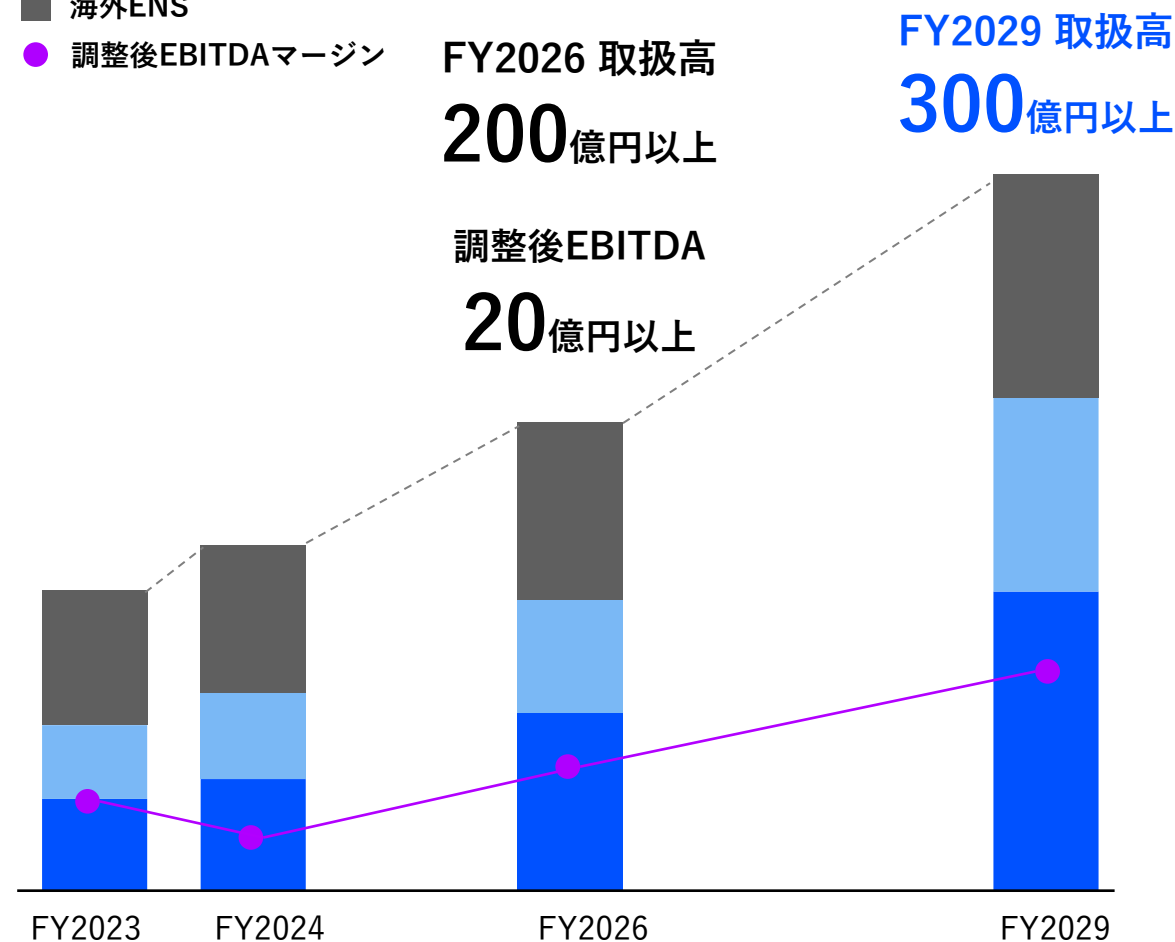
新ガイダンス：FY2026 (2027/2期)  
取扱高200億円以上、調整後EBITDA20億円以上

- 海外事業を従来より保守的に見るが、全社取扱高は従来レンジ内で達成
- 国内事業の高成長を持続するための投資を積極的に継続
- 調整後EBITDAマージンはFY2024の3%を底に改善

FY2026以降も成長を継続してFY2029に取扱高300億円を目指す

## 取扱高/調整後EBITDAマージン (イメージ)

- 国内法人
- 国内ENS
- 海外ENS
- 調整後EBITDAマージン



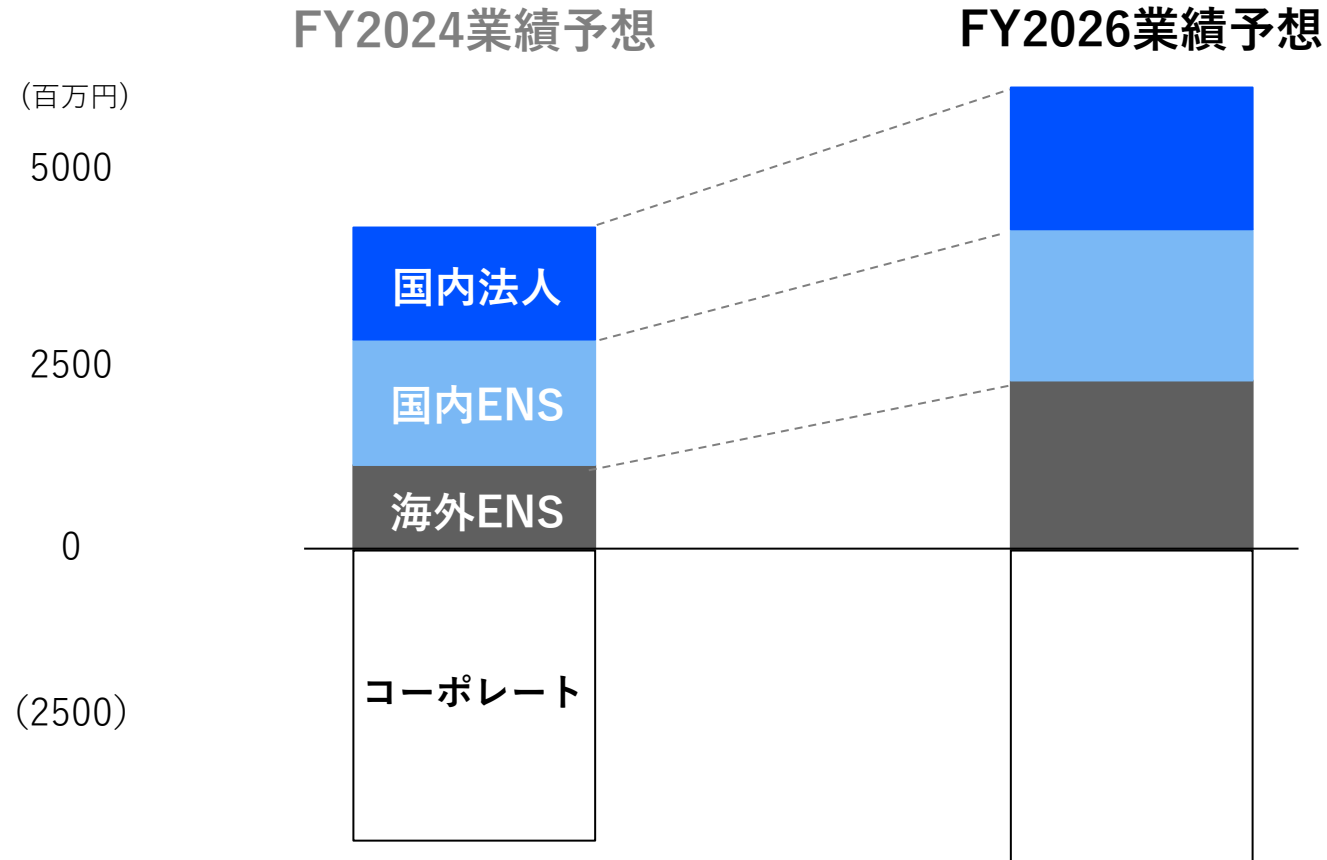
# ガイダンスの前提となる成長施策

	前提	FY2026財務指標
国内事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最速の成長を実現するために、リソースを集中投下</li> </ul>	取扱高: 125億円以上 営業利益率: 30%前後
国内法人事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上に注力 (口座数は結果指標)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客とサービス提供体制の強化のための組織改変</li> <li>- プロダクトUI/UXの改善</li> </ul> </li> <li>・多様な知見ニーズに対応する新規プロダクト開発投資織り込む</li> </ul>	取扱高: 75億円以上 営業利益率: 25%前後
国内ENS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内の強みを更に磨き、シェアを高める</li> <li>・海外エキスパートマッチングで高い成長を実現                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coleman社由来のプラットフォームへ顧客移管 (2024年4月より順次開始)</li> <li>- 日本顧客向け24時間体制、海外エキスパートマッチング支援を強化</li> </ul> </li> </ul>	取扱高: 50億円以上 営業利益率: 40%前後
海外ENS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部環境に関わらず利益を出し続けられるよう生産性を向上                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 差別化とその訴求により、競争力を発揮できる案件を増やす</li> <li>- 生成AI活用のための投資</li> <li>- インセンティブ設計やトレーニングの継続改善</li> </ul> </li> </ul>	取扱高: 75億円以上 営業利益率: 30%前後
全社シナジー/ プロダクト戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語でのサービスブランドをVISASQ/COLEMANに統一</li> <li>・顧客特性に特化した2つのプラットフォームで各々の強みを伸ばす</li> </ul>	開発・IT投資: 取扱高比10%前後

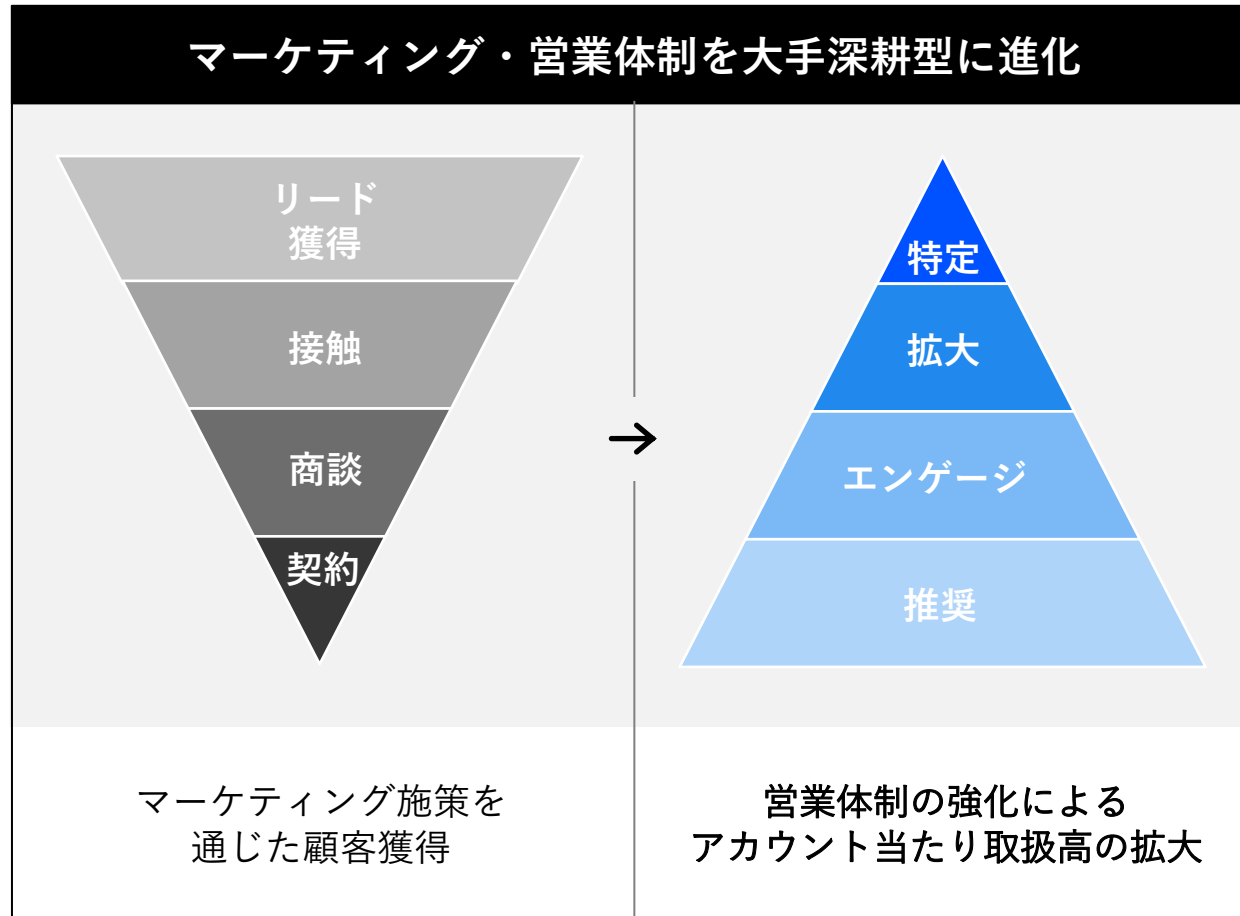
# ガイダンス：調整後EBITDAの事業別内訳

- 国内事業はFY2029を見据え、投資を積極的に継続する
- 海外ENS事業やコーポレートの効率的運用により、FY2026に20億円以上の調整後EBITDAを目指す

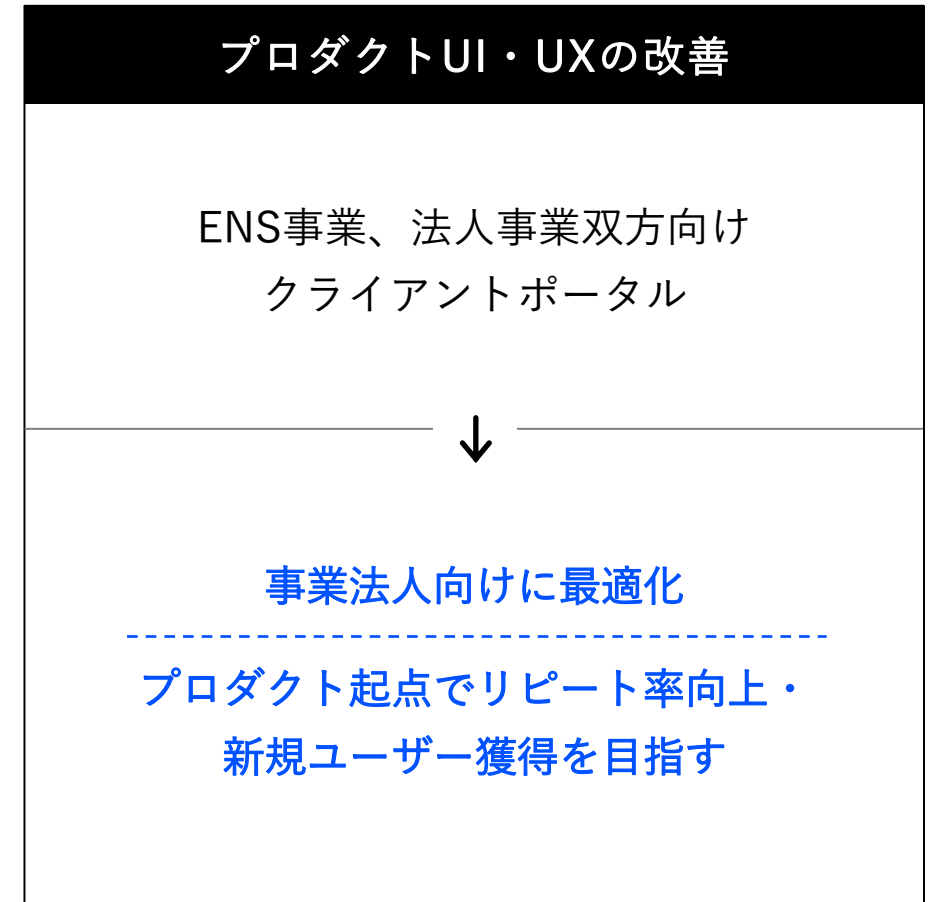
## 調整後EBITDAの内訳



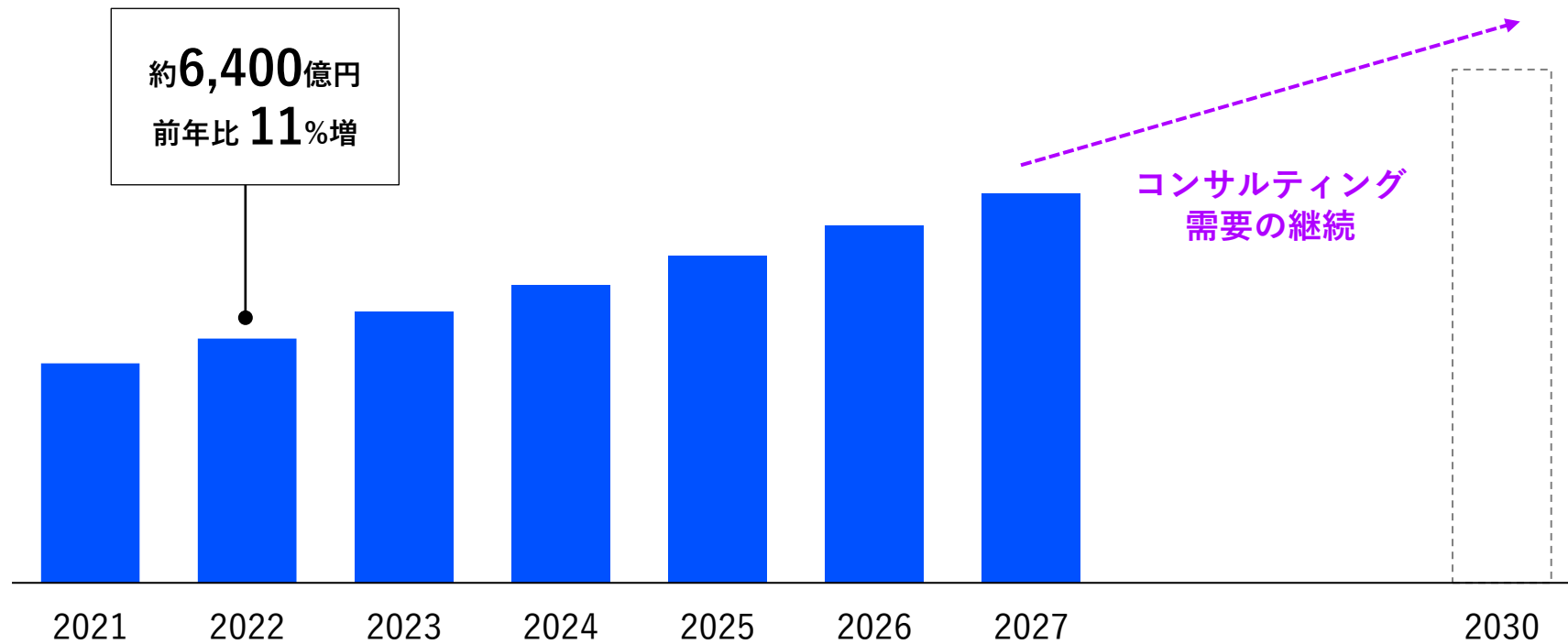
マーケティング・営業体制の進化と、事業法人向けのプロダクト最適化で、ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上を実現する



+



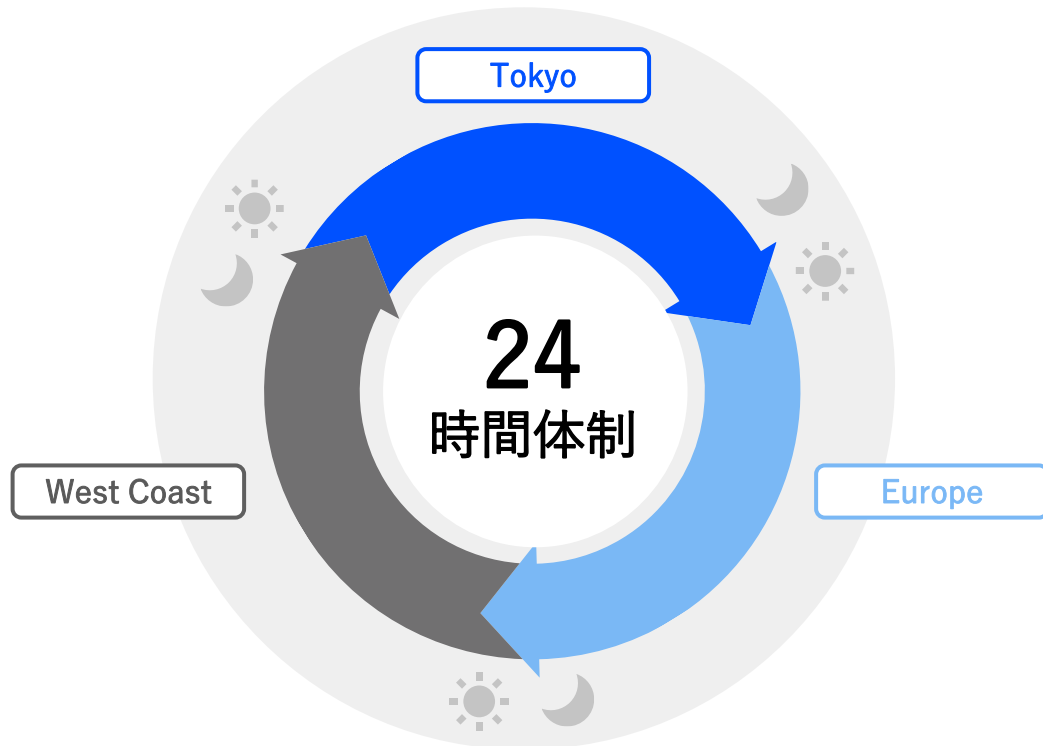
- 当社の主要クライアントが属する国内ビジネスコンサルティング市場への支出額は、2022年に約6,400億円（前年比11%増）に到達
- ビジネスコンサルティング市場は景気変動の影響を受けやすい市場ながら、日本においては今後も企業変革（DX）等におけるコンサルティング需要が継続すると想定される



出所: IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」 (#JPJ49210623)  
(2027年まではIDC Japanの予測。2028年以降は2027年までのIDC Japanの年平均成長率（予測）にて当社試算)

日本顧客に対する24時間体制を強化するべく、日本語話者の専任チームを米国西海岸と欧州の時間帯に新規立ち上げ予定 (FY2025~FY2026)

## 3拠点24時間体制

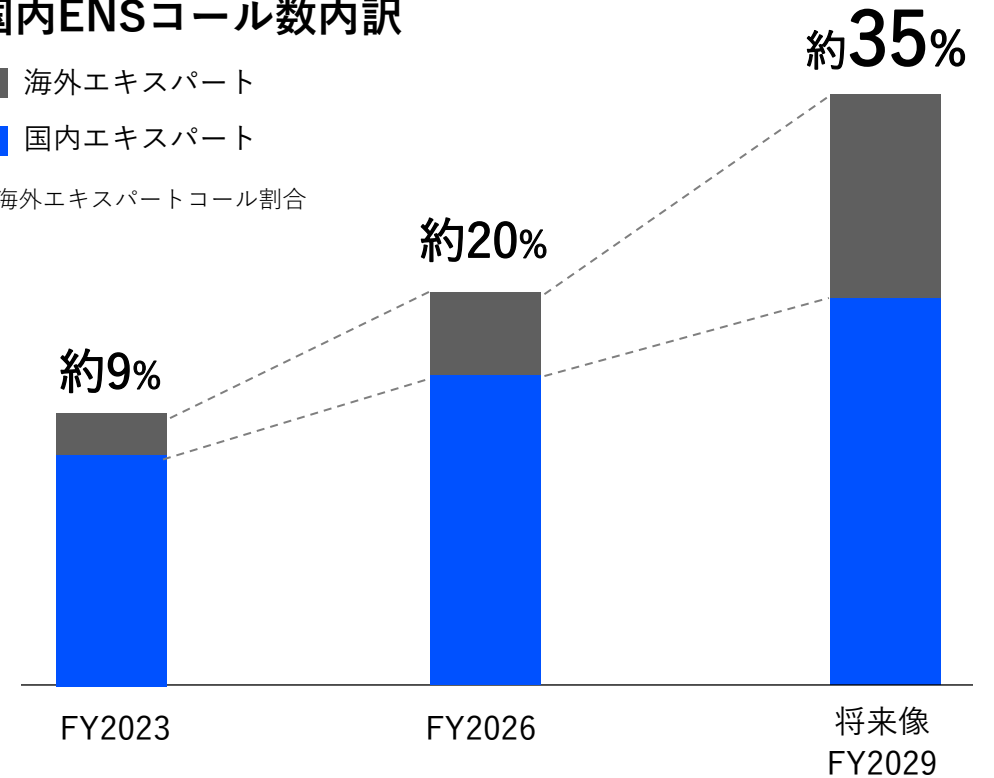


## 国内外コール数推移

### 国内ENSコール数内訳

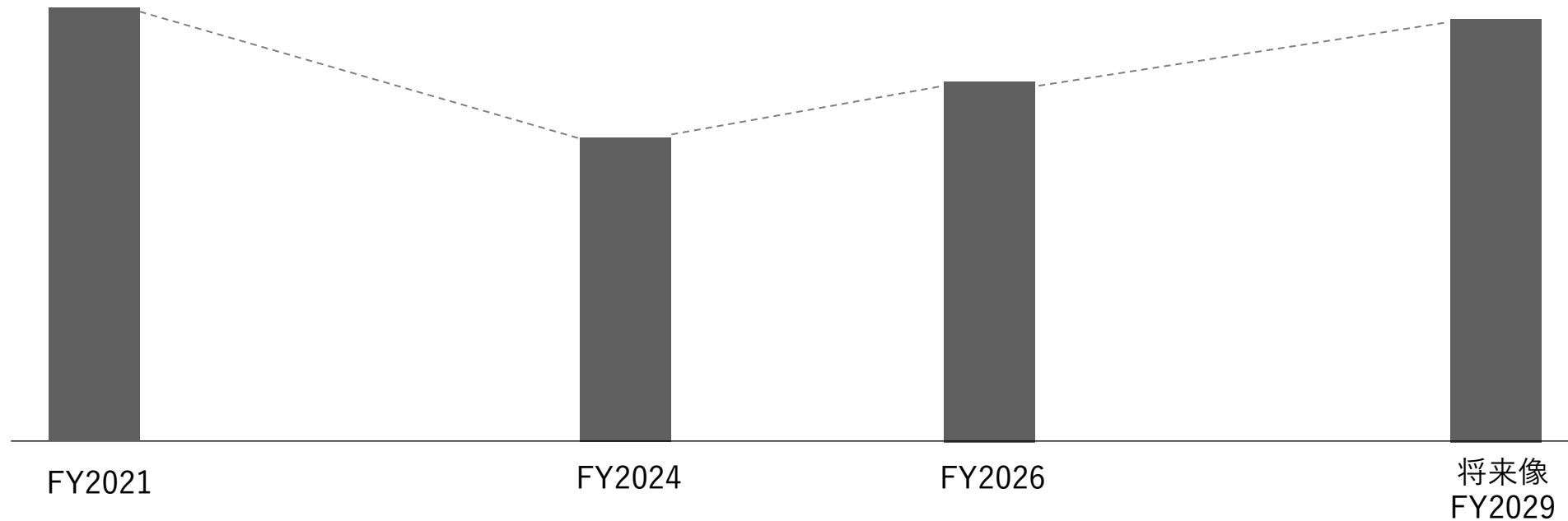
- 海外エキスパート
- 国内エキスパート

\* 海外エキスパートコール割合



- 海外ENS事業の収益性を改善するには、取扱高の成長と一人当たり取扱高の改善の両方が必須
- 大きなTAMに対し、営業やマーケティング強化による新規顧客獲得、顧客内ユーザー数増の余地は大きい
- AI投資やインセンティブ設計・トレーニングの継続改善で生産性を向上

## 直接人員一人当たり取扱高 (イメージ)



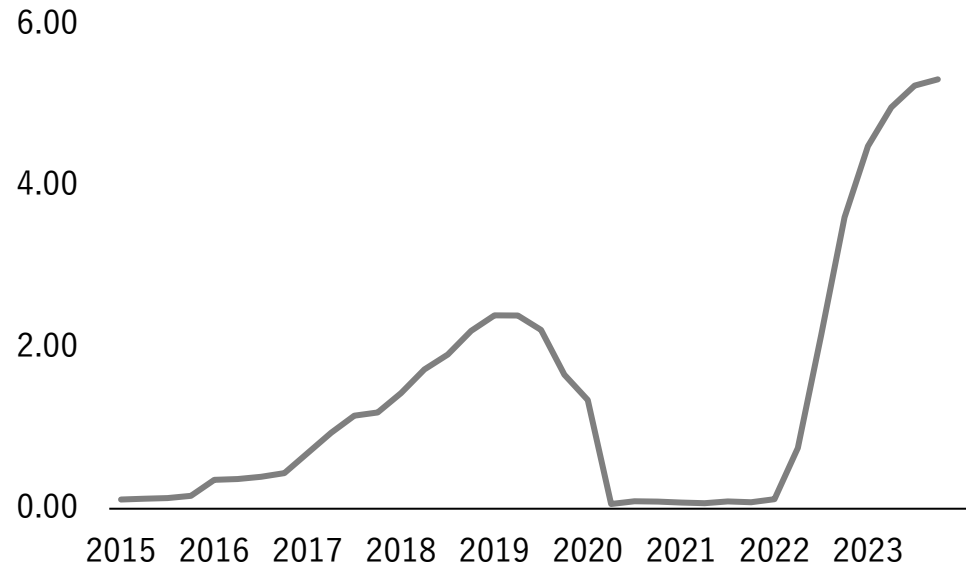
(参考)

# 海外ENS事業に影響を与える外部要因：海外M&A市場の動向

米国を筆頭にグローバル各国における政策金利上昇及び高止まりを背景にM&A市場は停滞基調

## 米国フェデラル・ファンド・レート

(%)

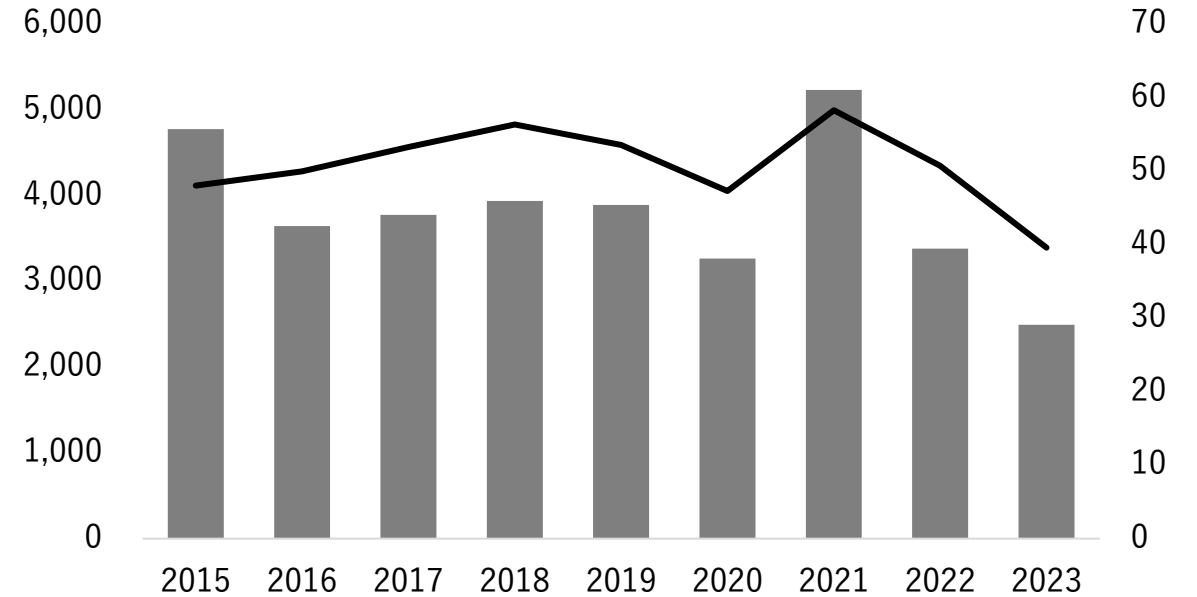


## グローバルM&A

(十億米ドル)

■ 総額 — 取引件数

(千件)



出所: Federal Reserve Bank of St. Louis公表資料より当社作成

出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

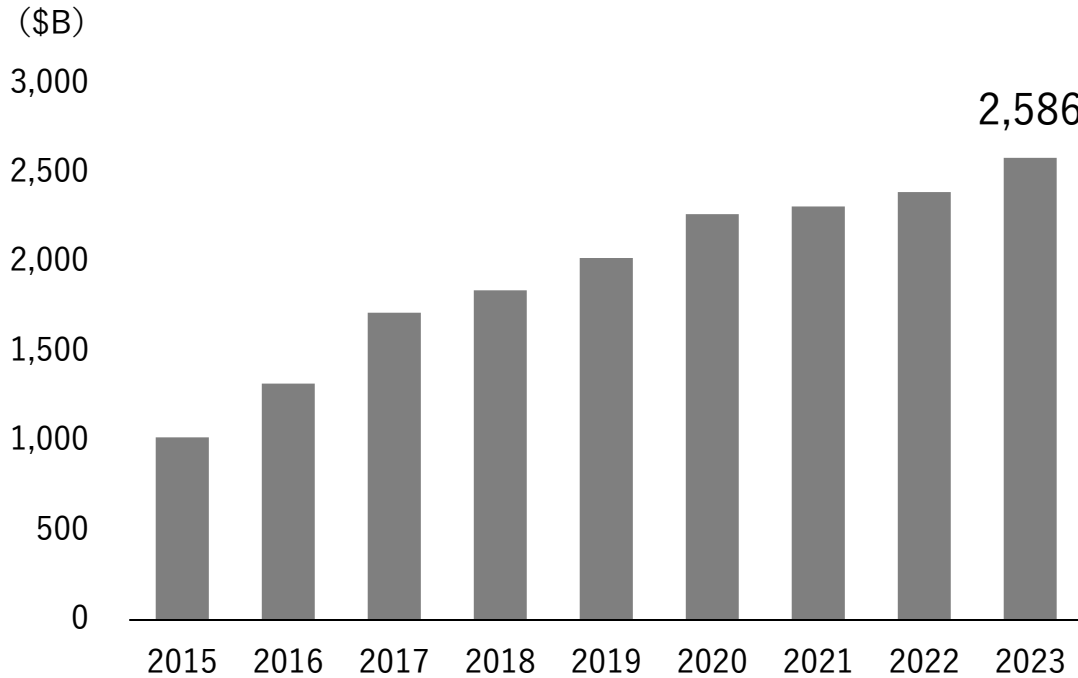


(参考)

## 海外ENS事業に影響を与える外部要因：海外M&A市場及び株式市場の動向

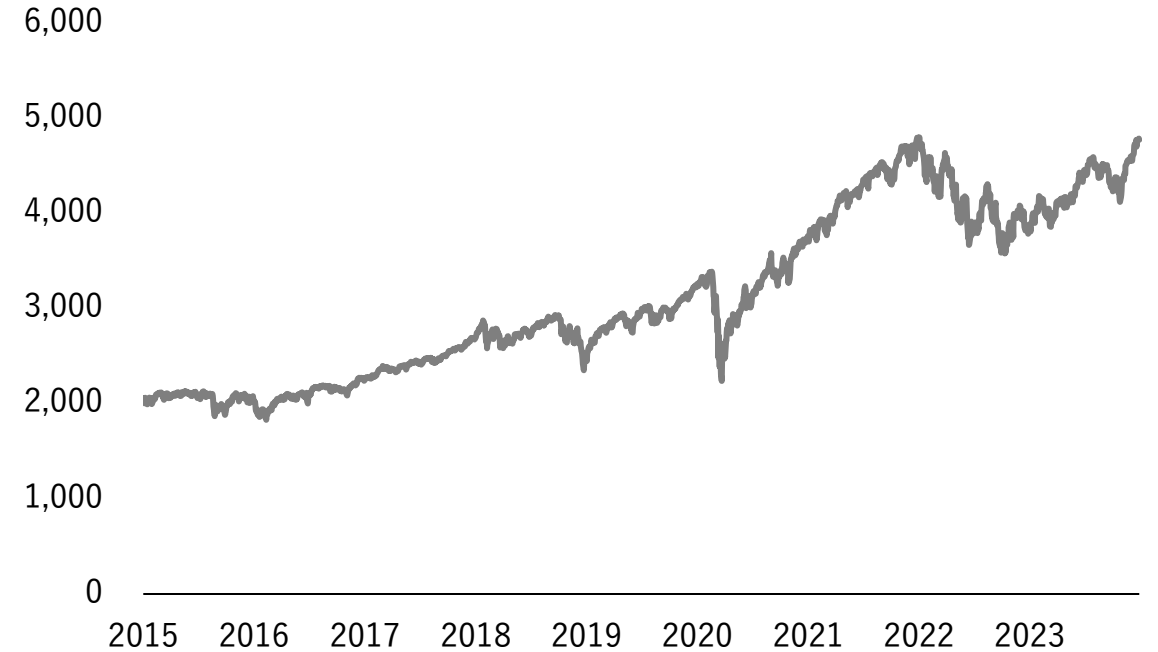
- プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力は積み上がっており、今後の政策金利低下見込みも踏まえ、活性化の兆し
- 米国株式の復調は好材料

グローバル・プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力



出所: S&P Global Market Intelligence公表資料より当社作成

S&P 500 インデックス

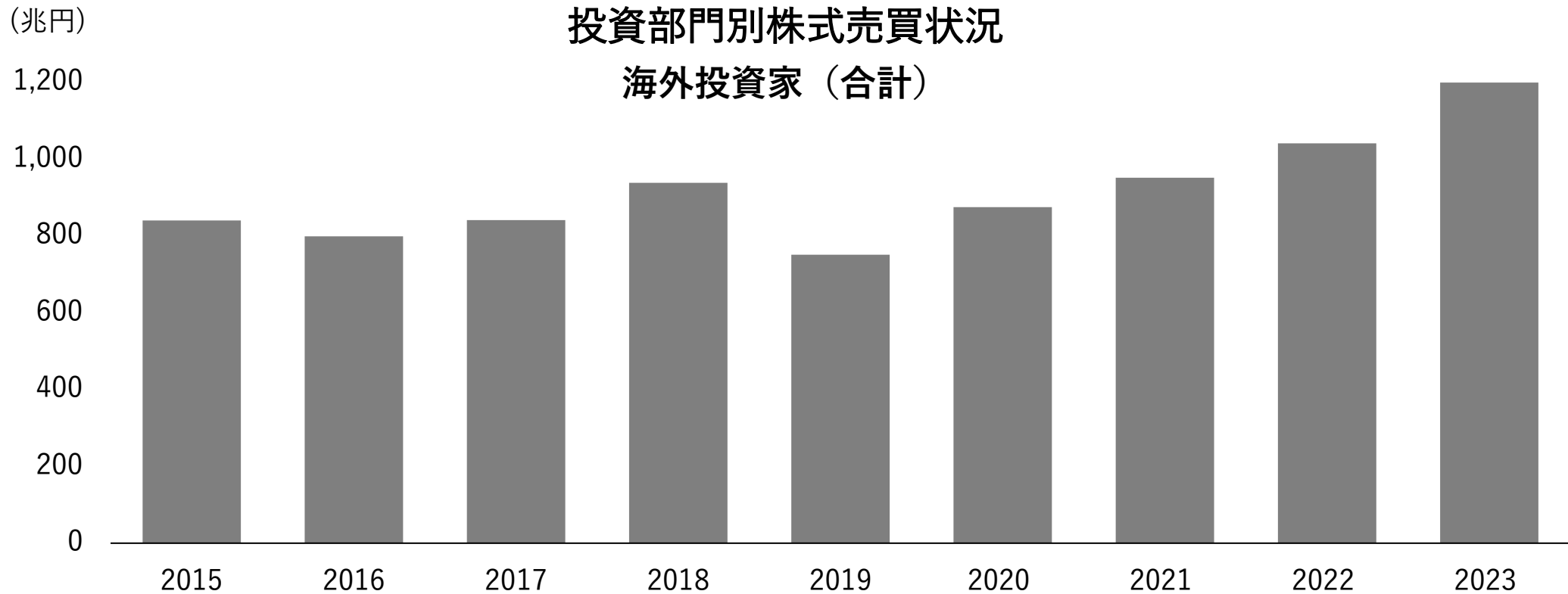


出所: S&P Global公表資料より当社作成

(参考)

# 海外ENS事業に影響を与える外部要因：日本への注目

海外投資家による日本株への注目の高まりは、日本のエキスパートマッチングに強みを有する当社には追い風



出所: 日本取引所グループ公表資料より当社作成

## Global Management Committee



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月に創業、2013年10月にサービスリリース。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。



執行役員/日本共同代表  
**七倉 壮**

日本政策投資銀行に入学し自治体支援、長期企業融資等を担当後、DBJキャピタルでベンチャー投資に携わる。2016年ビザスクに参画し、プロフェッショナルファーム向け事業の成長を牽引。一橋大学卒業。



執行役員/日本共同代表  
**宮崎 雄**

リクルートグループ各社での経験を経て、リクルートHD・リクルートジョブズの経営企画部門責任者として従事。2019年ビザスクに参画し法人向けマーケティング立ち上げ及びビジネス拡大に寄与。横浜国立大学卒業。



Head of Americas  
**尾形 将行**

総務省、内閣官房出向等を経てアクセンチュア入社、戦略グループに従事。前職freeeでは取締役COOとして上場を経験後、2023年9月ビザスクに参画。10月より現職。東京大学法学部卒、スタンフォード大学LLM、香港科学技術大学MBA。



執行役員 CFO  
**小風 守**

三菱UFJモルガン・スタンレー証券に入社し、東京/NYの投資銀行本部にて金融機関のM&A、IR等の助言業務に従事。2022年CFOとしてビザスクに参画し、買収後の財務戦略立案、コーポレート機能全般を牽引。慶應義塾大学法学部卒業。



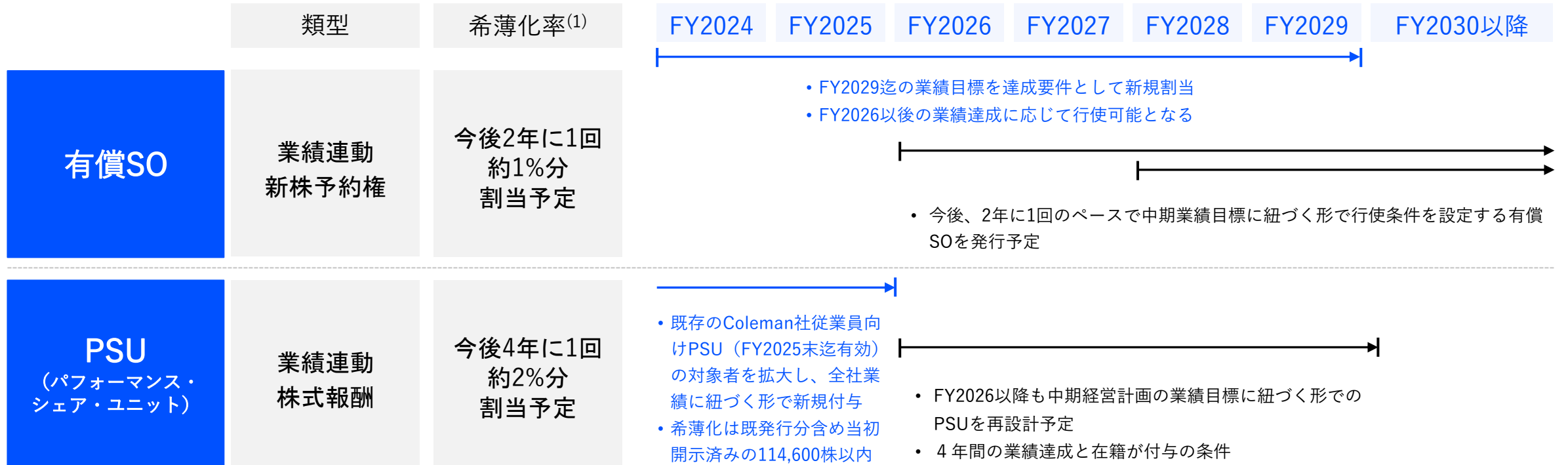
General Counsel  
**Conrad Gordon**

Stifel Financial Corp.で副法務責任者として従事後、Coleman社に参画。ビザスクでは法務、コンプライアンスをグローバルに統括するGeneral Counselに就任。デューク大学歴史学卒、ブルックリン大学法学博士(J.D.)取得。

# 新株式インセンティブの概要

- 中期経営計画の達成に向け、経営陣向けに株式インセンティブを付与。業績目標達成と株価上昇にコミット
- FY2029（3カ年計画×2）の業績目標に沿った有償SOを新規発行するとともに、より広い範囲の従業員に対してもPSUを設計
- 今後、PSUと有償SOを併せ、年間で発行済み普通株式総数対比1%程度の希薄化を想定

## 割当・行使期間のイメージ（黒線は今後の発行予定）



(1) 2024年2月29日時点の発行済み普通株式総数（9,204,850株）を分母とする希薄化率

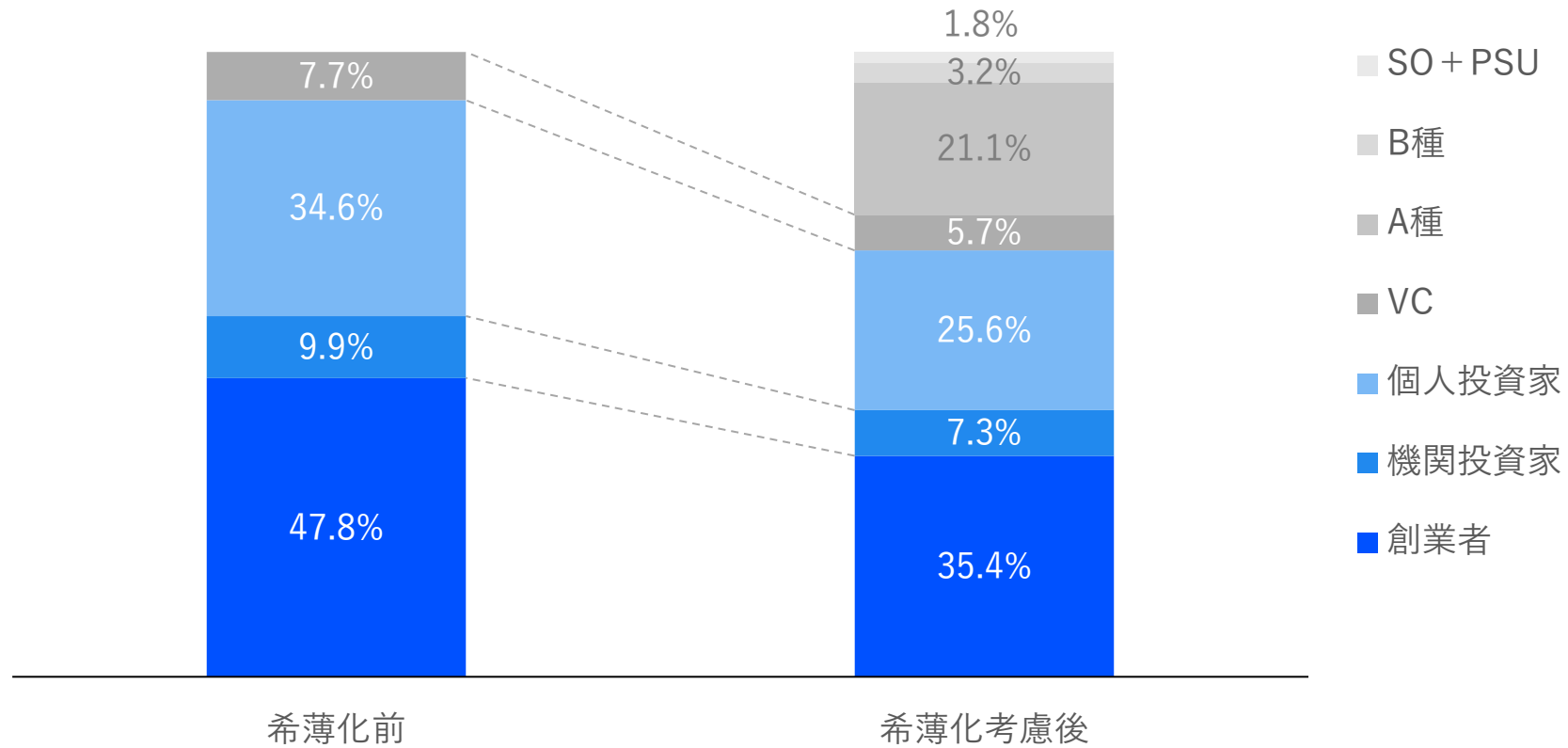
# | APPENDIX

会社名	株式会社ビザスク
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	553人(2024年2月末)
株式数	発行済普通株式数：9,204,850株 <sup>(1)</sup> 完全希薄化後株式数：12,480,408株

(1) 2024年2月29日時点

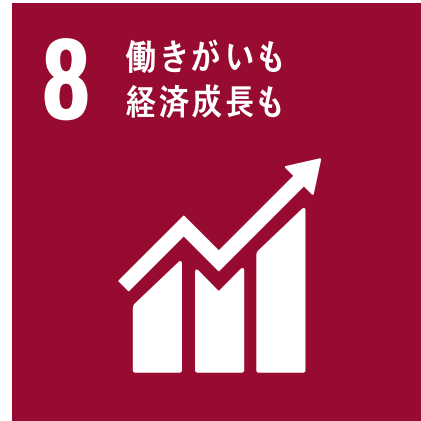
9,204,850株

12,480,408株



(1) 2024年2月29日時点 「希薄化前」の株式数は普通株式数のみ。「希薄化考慮後」の株式数は優先株式（A,B種）の累積配当相当も含めて普通株に転換された場合の株式数と、SO及びPSUを含む

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

エキスパートの皆様の知見を、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	中 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>	<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、63万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、日本人エキスパート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"> <li>クライアントの減少</li> <li>エキスパートの離反</li> </ul>	<p>エキスパートが意図せず、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、エキスパート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"> <li>取扱高の減少</li> </ul>	<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（2024年2月末時点）、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"> <li>海外展開の縮小</li> <li>コストの拡大</li> </ul>	<p>当社は国内での競争優位性を発揮しつつ、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進めております。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](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、本決算発表で開示することを予定しております。