

2024年度第1四半期決算説明

株式会社ビザスク (証券コード: 4490)

2024年7月12日



2024年度第1四半期 連結業績サマリー

- 2024年度第1四半期は、取扱高37億円（前年同期比+15%）、営業収益25億円（同+15%）、調整後EBITDA3億円（同+116%）となり、国内法人事業（取扱高前年同期比+20%）、国内ENS事業（同+25%）、海外ENS事業（同+7%）の3事業ともに想定通り～想定をやや上回る進捗
- ソフトウェア資産に関する会計処理がわかりにくいため、新たに2024年度の営業利益、経常利益、当期純利益の業績予想を開示。今期は、中期経営計画（2024年4月発表）に沿った成長投資を実行しつつ、当期純利益は着実に達成する方針（従来の利益指標である調整後EBITDAも、Coleman社関連の一時的な会計処理等を除く本源的な利益指標として継続開示）。投資家への情報開示についても継続的な充実・改善を行う

| Contents

2024年度第1四半期の業績

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

CONTENTS.

| 2024年度第1四半期の業績

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

2024年度第1四半期業績及び連結業績予想（一部追加）

- 2024年度第1四半期はおおむね想定通りに進捗
- 新たに営業利益・経常利益・当期純利益の予想を開示。Coleman社の一時的な会計処理の影響を受けない利益指標として、調整後EBITDAを重視する姿勢に変更なし（次頁詳述）

| (百万円) | FY2024 第1四半期 | 業績予想に対する 進捗率 | 前年同期間 ⁽²⁾ (FY2023) | 対前年比 増減率 | FY2024 連結業績予想 (2024年7月公表) | FY2023 連結通期業績 |
|--------------------------|-----------------|-----------------|----------------------------------|-------------|---------------------------------|------------------|
| 取扱高 | 3,716 | 26% | 3,218 | +15% | 14,417 | 13,106 |
| 営業収益 | 2,521 | 26% | 2,195 | +15% | 9,724 | 8,968 |
| 調整後EBITDA ⁽¹⁾ | 332 | 76% | 153 | +116% | 435 | 1,040 |
| 調整後EBITDA マージン | 8.8% | - | 4.8% | - | 3.0% | 7.9% |
| 営業利益 | 386 | 64% | △107 | - | 600 | △59 |
| 経常利益 | 378 | 69% | △114 | - | 550 | 112 |
| 当期純利益 | 60 | 60%~120% | △130 | - | 50~100 | △12,635 |

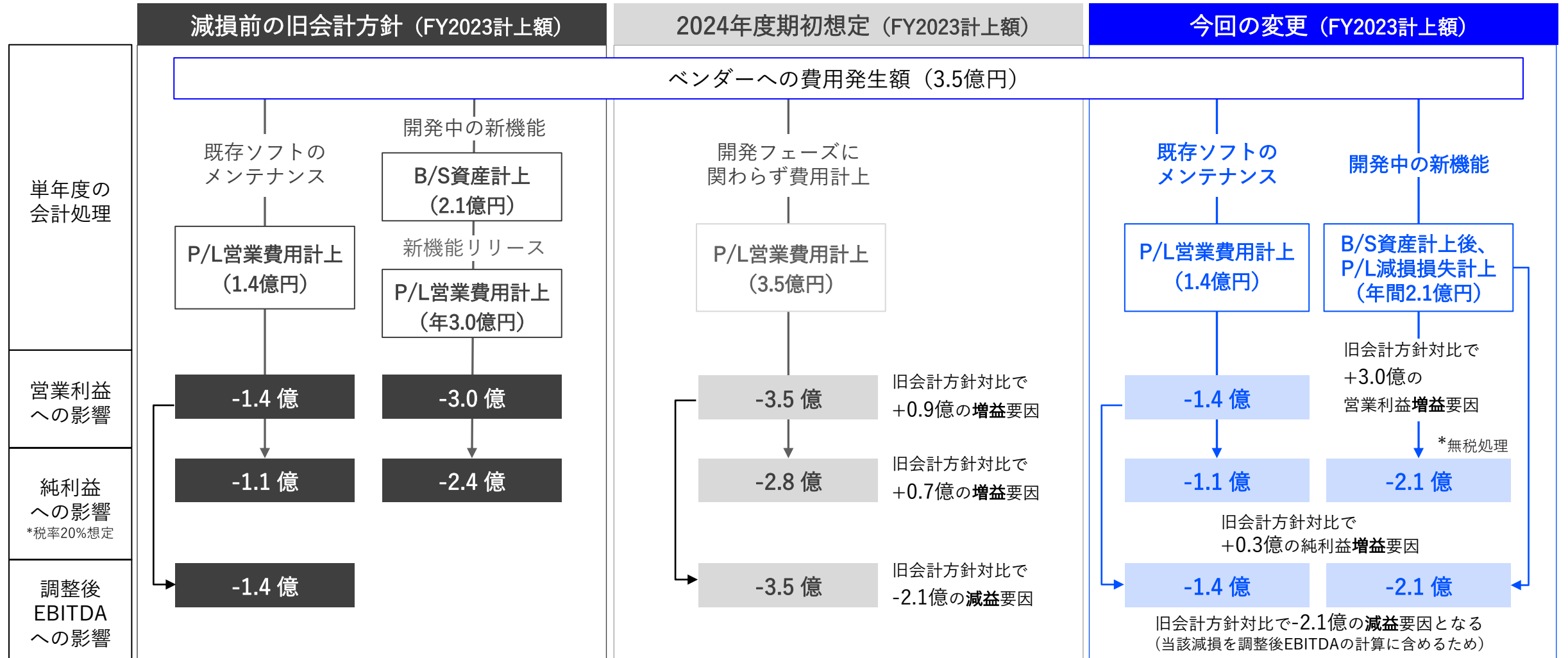
(1) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益+減価償却費+株式報酬費用+Coleman社ソフトウェア開発費に関する減損損失で計算

(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140円により換算された数値。当期の為替レートは、業績予想145円、第1四半期の実績は約148円。

* 各金額は四捨五入 以降同様

Coleman社ソフトウェア開発費の会計処理方針の変更（一部修正）

- 監査法人との協議の結果、ソフトウェア開発費の会計処理方針を修正
- 一時的な会計処理の影響を受けない利益指標として、調整後EBITDAでは当該処理で発生する経常的な減損を減算



2024年度：取り組みの概要と、その進捗

| 事業/投資 | 2024年度の取り組み | 進捗 | 業績予想の前提となる想定 | 2024年度第1四半期 |
|------------------------------|--|----------------------------|--|---|
| 国内事業 | 報酬水準の引き上げおよび研修費用増（約350百万円） | 想定通り進捗 | 取扱高成長率:+15%前後 営業利益率: 35%前後 | 取扱高成長率：+22% 営業利益率：37% |
| 国内法人事業 | <ul style="list-style-type: none"> ・クライアント口座数の増加 <ul style="list-style-type: none"> - 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 - 広告による新規顧客獲得は優先度を下げる ・口座あたり取扱高の伸長 <ul style="list-style-type: none"> - 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 - UIUX改善、新規プロダクト開発への開発投資(約50百万円) | 広告消化未達 (人員増による人件費は下期偏重) | 取扱高成長率: +20%前後 事業部営業利益率:25%前後 | 取扱高成長率: +20% 事業部営業利益率:30% |
| 国内ENS事業⁽¹⁾ | <ul style="list-style-type: none"> ・国内マッチングのシェアをさらに拡大 ・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） ・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） | 想定通り進捗 (人員増による人件費は下期偏重) | 取扱高成長率: +15%前後 事業部営業利益率:45%前後 | 取扱高成長率: +25% 事業部営業利益率:48% |
| 海外ENS事業⁽²⁾ | <ul style="list-style-type: none"> ・外部環境の改善は織り込まず ・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 ・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 | 想定通り進捗 | 取扱高成長率: +5%前後 (円ベース+5%強、ドルベース+5%弱) 事業部営業利益率:20%前後 ⁽³⁾ | 取扱高成長率: +7% (ドルベース+5%) 事業部営業利益率:21% |

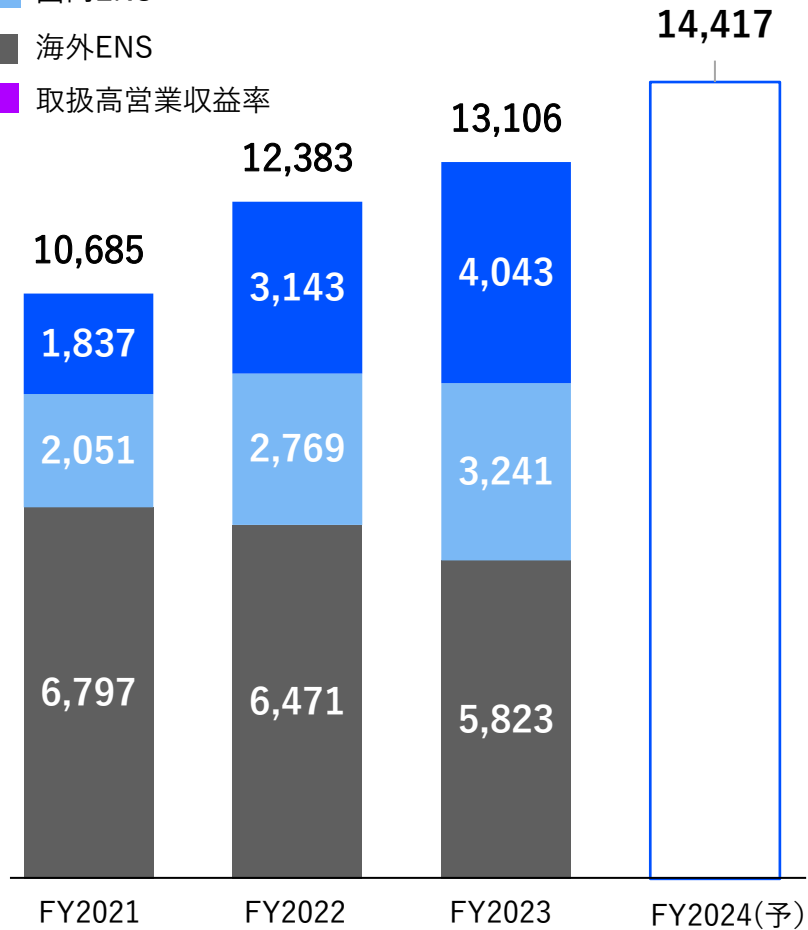
(1) 国内ENS事業には、ビザスクがこれまで取引を行ってきた海外機関投資家等の収益が含まれております

(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

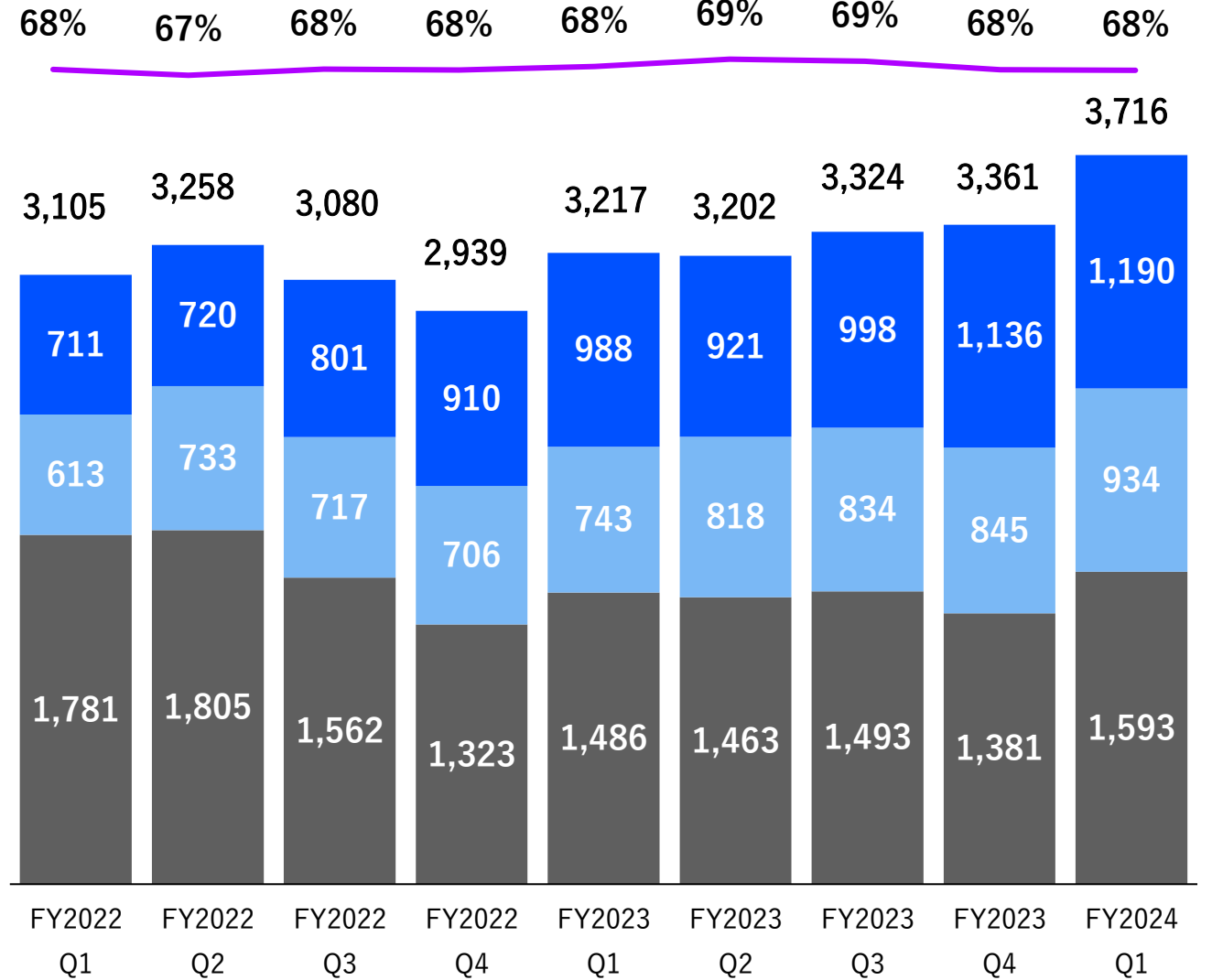
(3) 海外ENS事業の事業部営業利益率の想定を「25%前後」から「20%前後」に変更。全社人員と直接人員の人件費の振り分け等の定義修正等によるもの。全社利益水準には影響なし

取扱高

- 国内法人
- 国内ENS
- 海外ENS
- 取扱高営業収益率

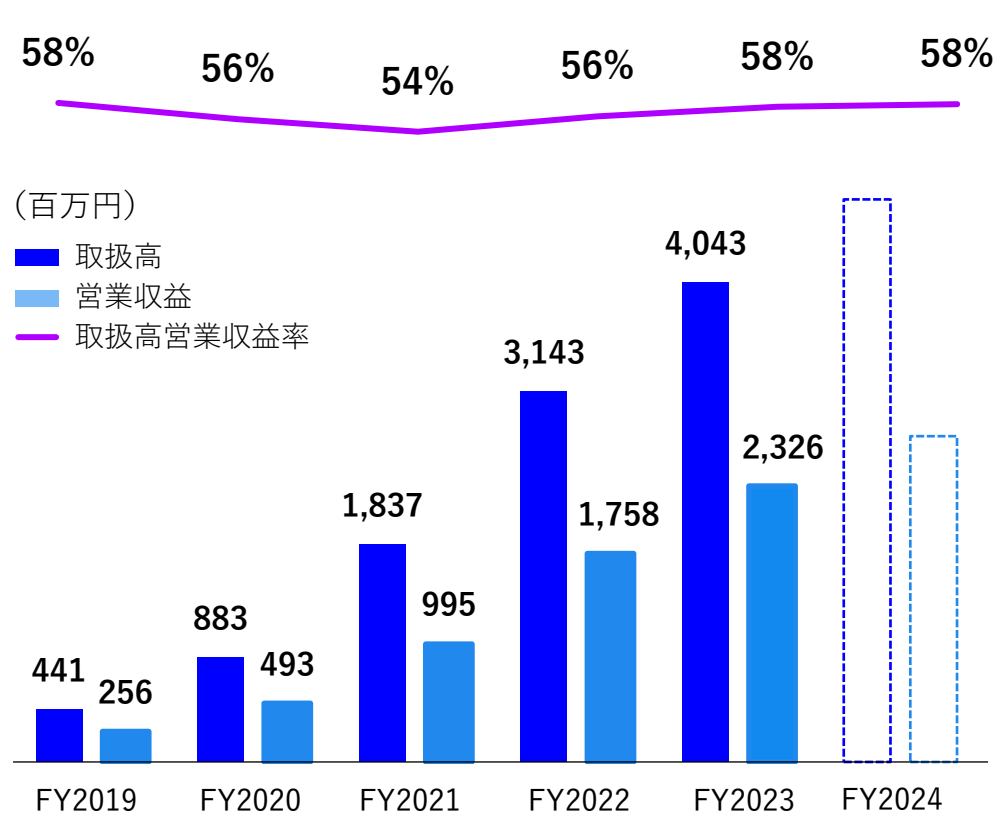


取扱高(四半期)/営業収益率

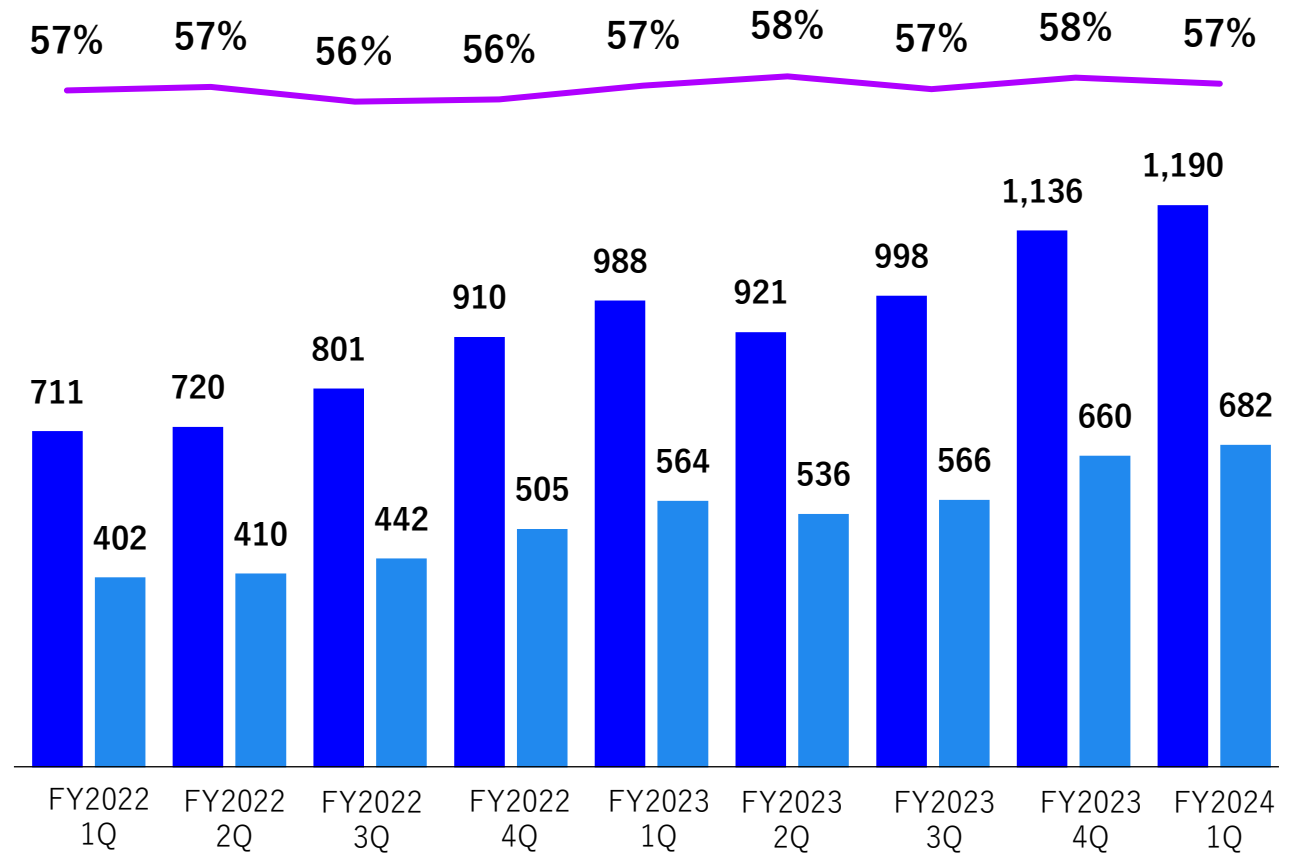


国内法人事業：業績推移（ビザスクliteを含む）⁽¹⁾

年間推移



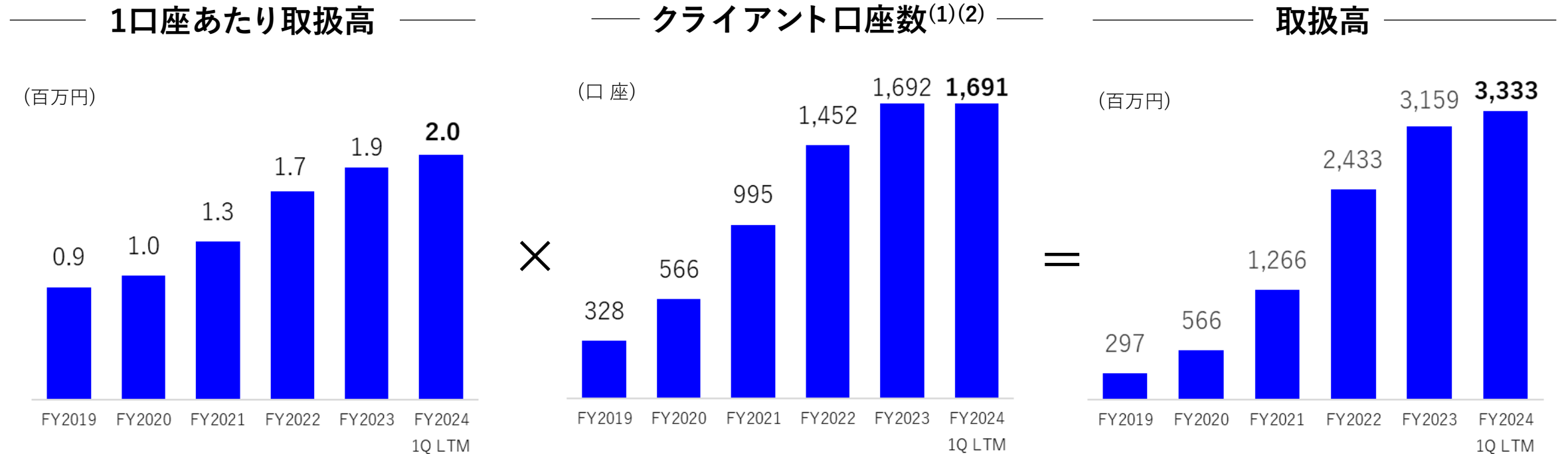
四半期推移



(1) 国内法人事業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）

国内法人事業：主要KPIの推移（ビザスクliteを除く）

- 大手深耕に注力する体制へ組織変更（4月）
- 1口座あたり取扱高は順調に推移。同一口座におけるユーザー増やクロスセルによる成長余地は大きく、プロダクトUIUXの改善、営業提案力の強化等を足元～下期に向けて実施
- 中計では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KPIではなく結果として緩やかな増加を想定



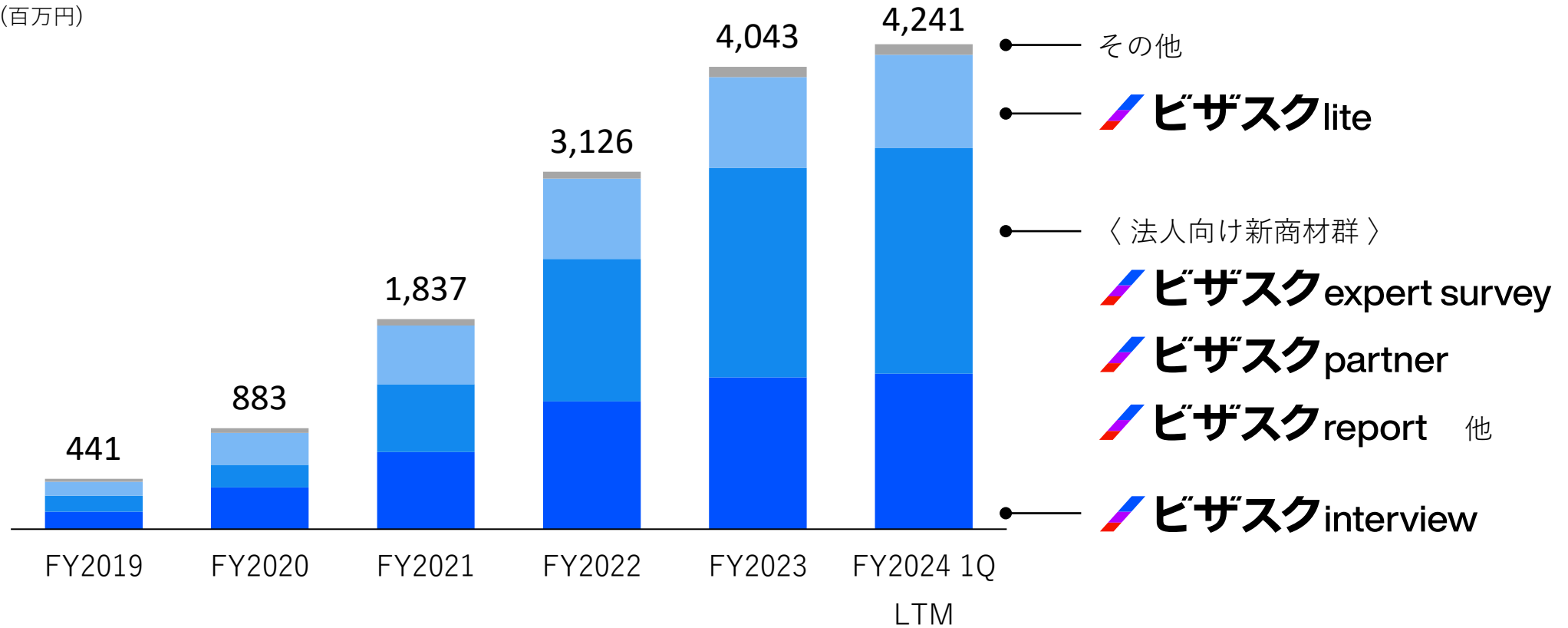
(1) 「クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれない

(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

国内法人事業：主な商材別取扱高⁽¹⁾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)

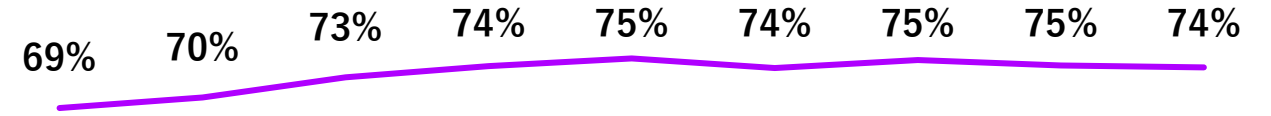


(1) 各商材別の取扱高は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外

国内ENS事業：業績推移(1)

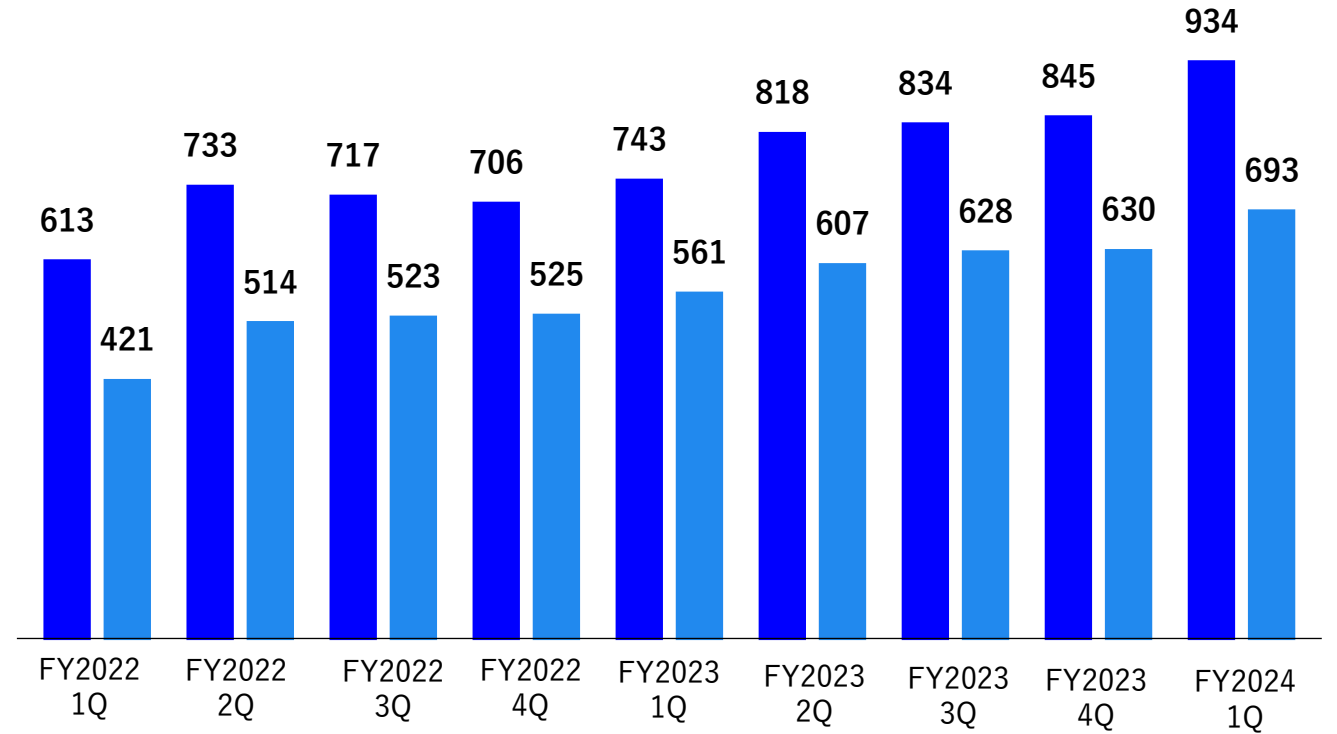
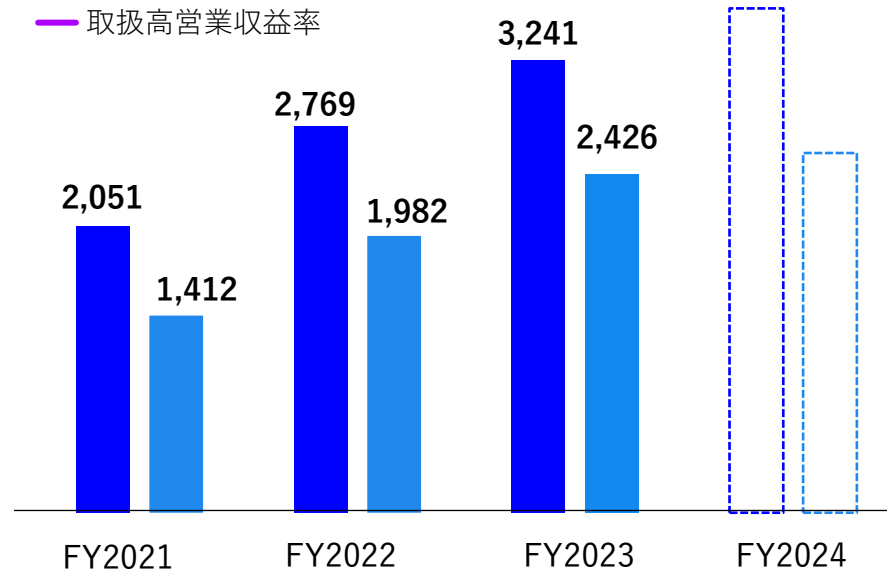
年間推移

四半期推移



(百万円)

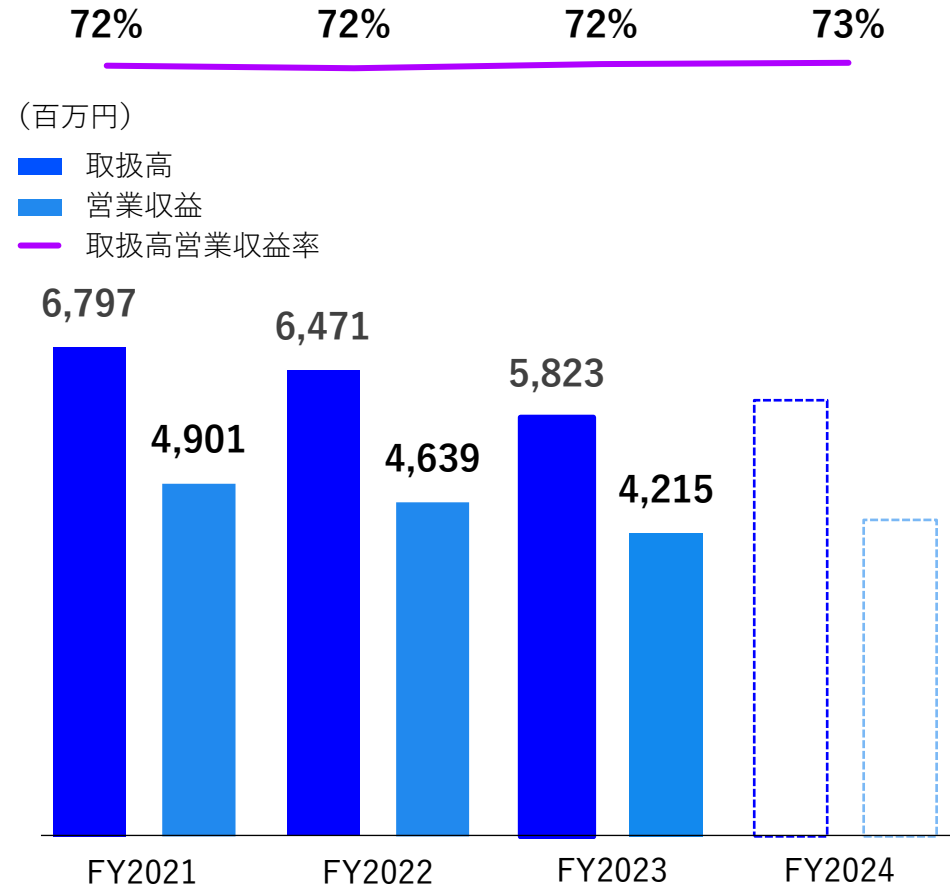
- 取扱高
- 営業収益
- 取扱高営業収益率



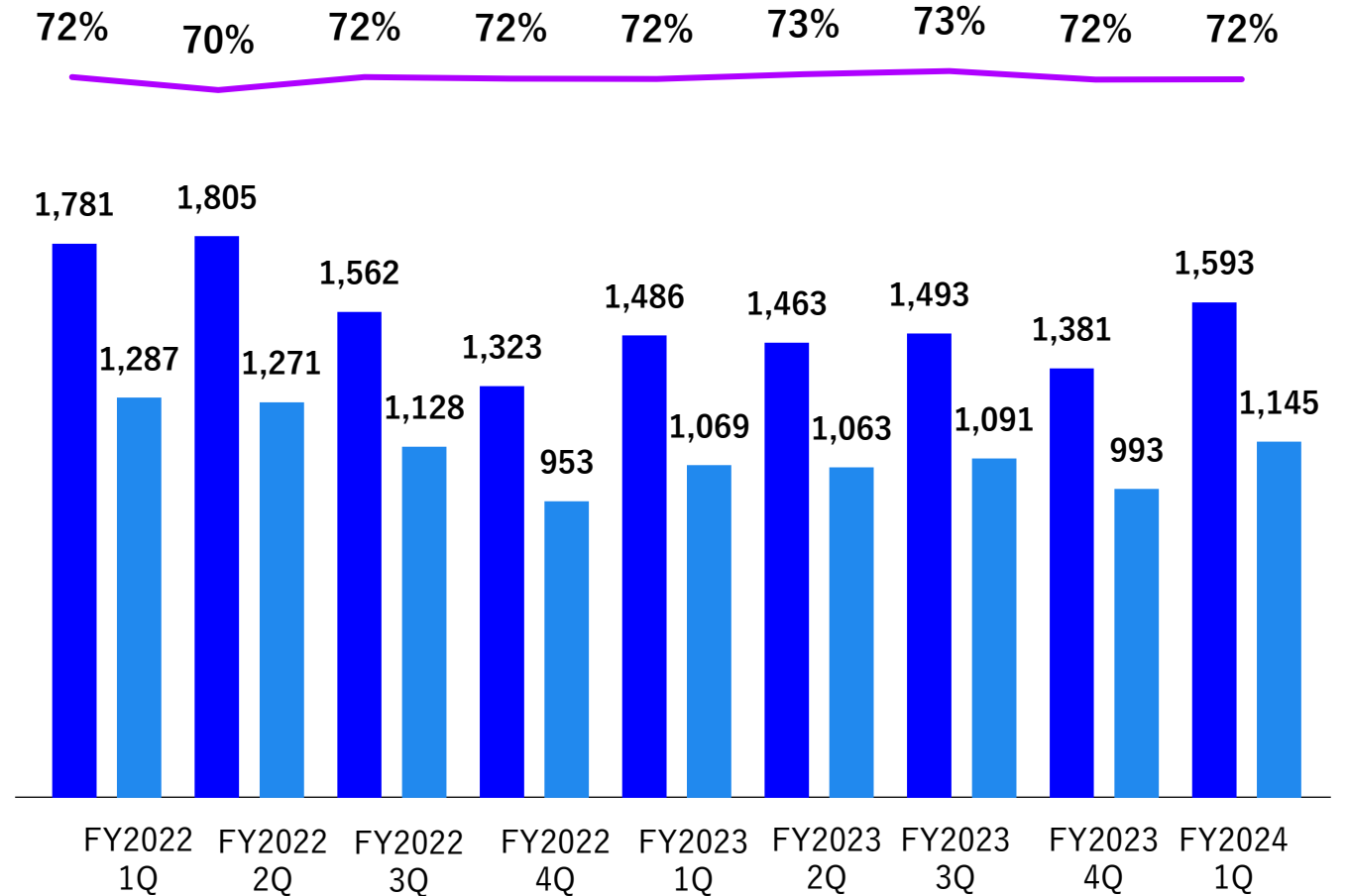
(1)国内ENS事業の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

海外ENS事業：業績推移(1)

年間推移



四半期推移

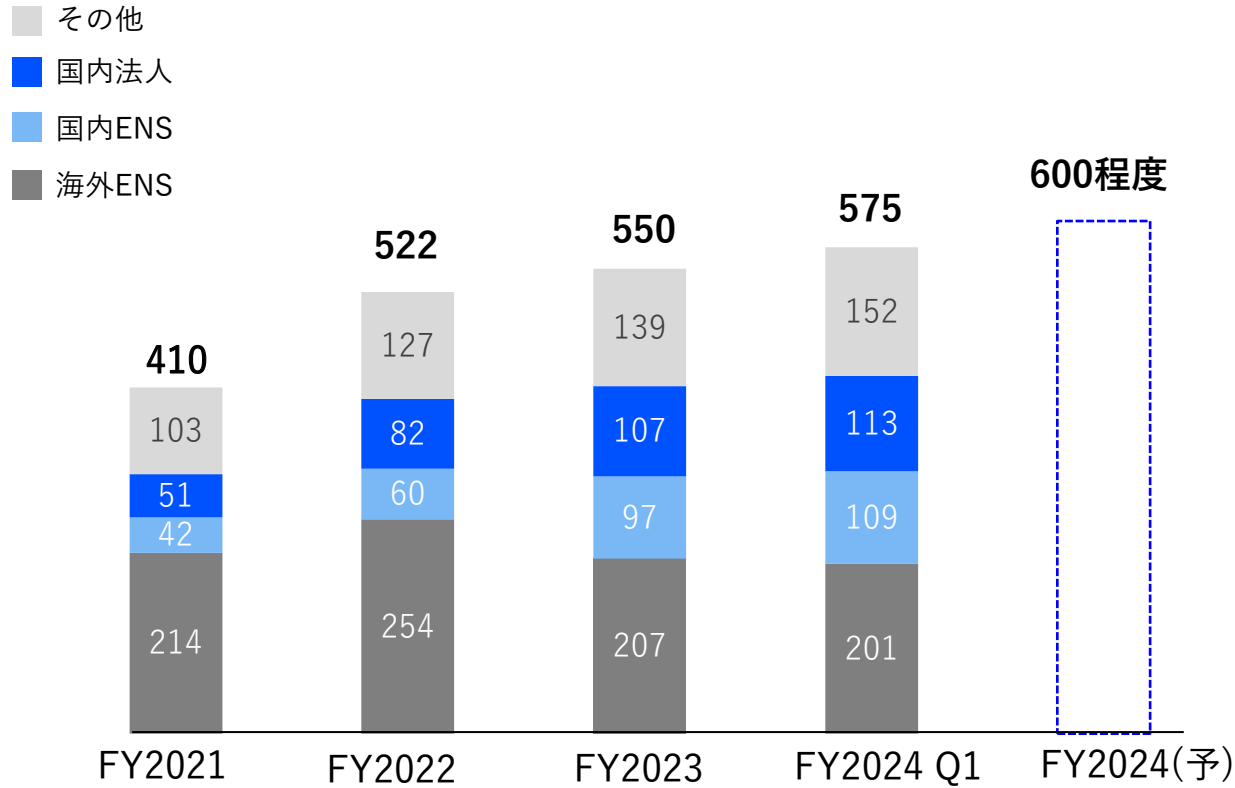


(1) ENSに含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022は約131円、FY2023は約140円、FY2024予想は145円、FY2024実績は約148円
管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

事業別の人員数 (1)

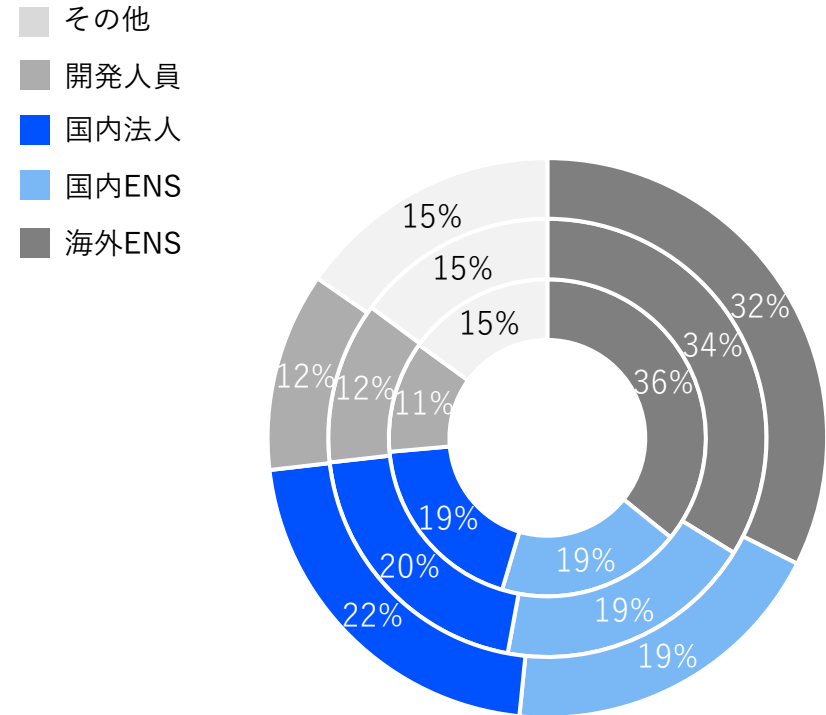
全領域で採用を推進。4月の新卒入社12名に加え、その他事業系や開発も採用進捗

人員数 (期中平均)



人員比率 (期末時点)

外側：FY2024予想・中間：FY2024 Q1・内側：FY2023



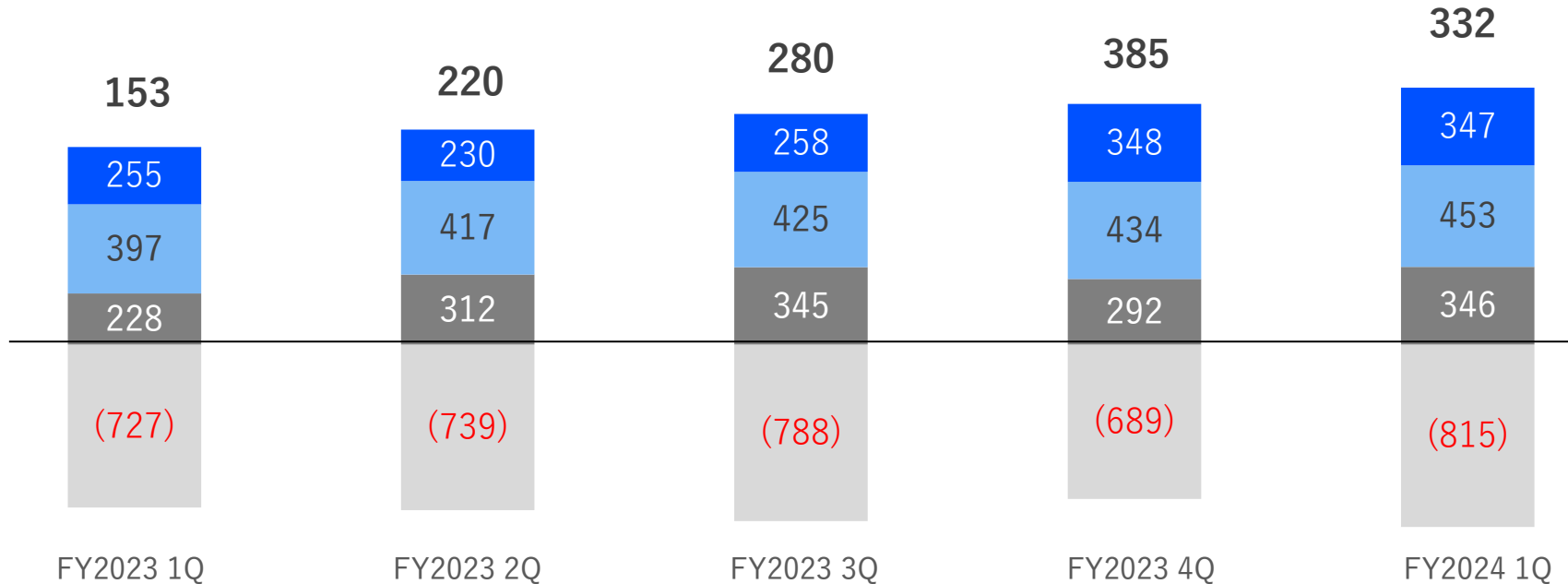
(1) 国内法人、国内ENS、海外ENSの人数は直接人員の数を計上

調整後EBITDAの事業別内訳⁽¹⁾の四半期推移

- 2024年度第1四半期の調整後EBITDAは、前年同期と比べて全事業領域で増益
- 国内事業は、中計に沿う各種成長投資を実施中／実施予定
- 海外ENS事業は、組織体制の見直しなどにより前年同期と比べて収益性改善

四半期ごとの調整後EBITDA

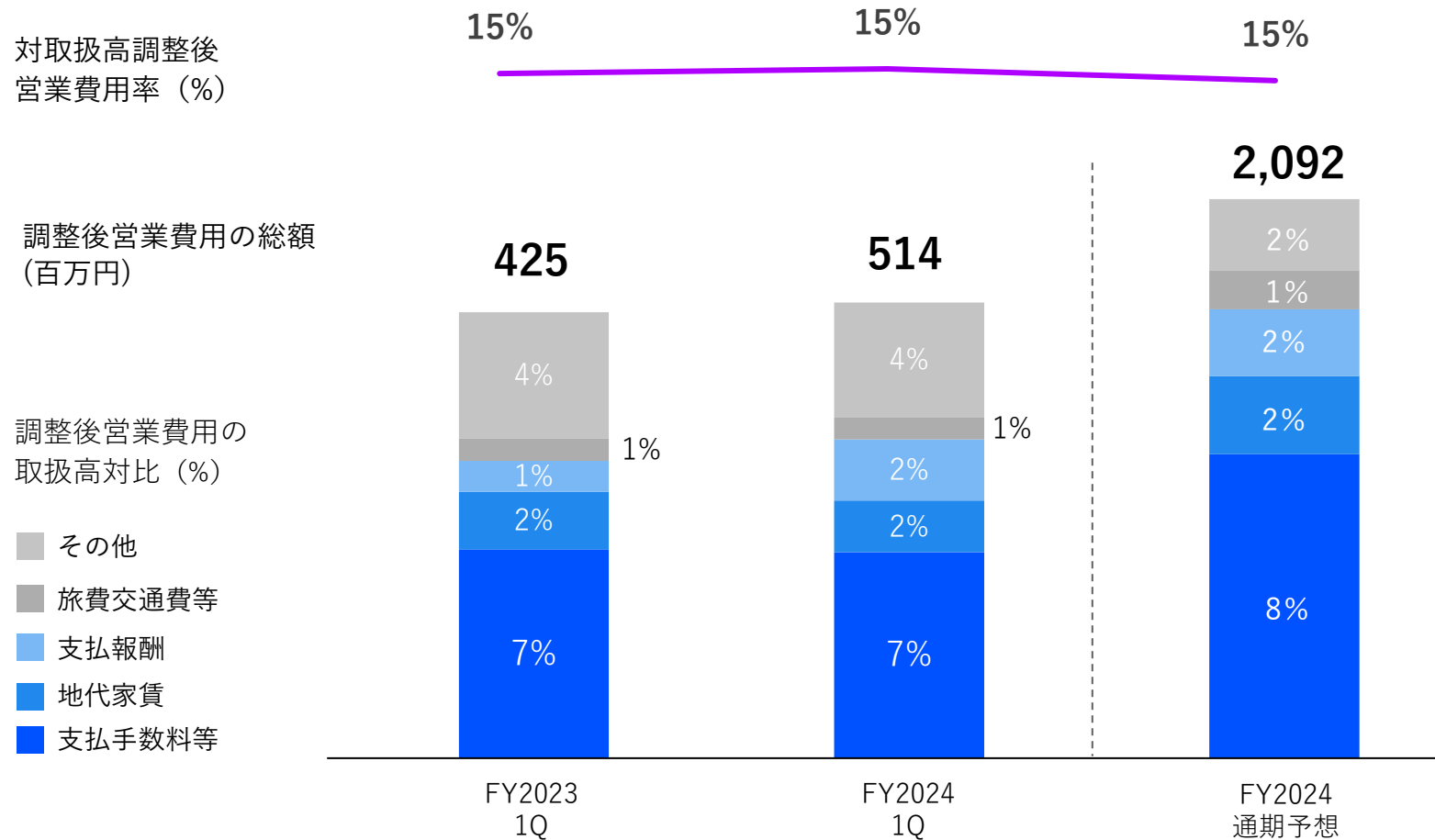
- 国内事業会社向けプラットフォーム
- 国内ENS
- 海外ENS
- その他



(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

連結調整後営業費用構造⁽¹⁾ (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



(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

調整後EBITDAの算出過程と損益計算書補足説明

| (百万円) | FY2024 1Q | 補足説明 |
|----------------|--------------|--|
| 調整後EBITDAの算出過程 | | |
| 営業利益 | 385 | 会計上の営業利益 |
| +）株式報酬費用・減価償却費 | +7 | 従業員向け株式報酬費用と減価償却費 |
| －）特別損失 | △61 | Coleman社ソフトウェアの減損額 当期に支出した開発コストであり事業収益力として用いている調整後EBITDAの計算に含める |
| 調整後EBITDA | 332 | 事業収益力を表す指標として継続開示 |
| 損益計算書補足説明 | | |
| 営業利益 | 385 | 会計上の営業利益 |
| 営業外収益 | +46 | Coleman社受取還付金（売上税還付）36百万円等 |
| 営業外費用 | △53 | Coleman社売上税返還損失（未還付含む）41百万円等 |
| 経常利益 | 378 | |
| 特別損失 | △195 | Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損61百万円 Coleman社オフィスリース資産の減損（残賃借期間（約4年及び約1年）の賃料を一括費用計上）134百万円 |
| 法人税等 | △122 | |
| 当期純利益 | 60 | |

連結でのバランスシートの状況

(百万円)

| | 2024年2月末 | 2024年5月末 |
|-----------------|--------------|--------------|
| 流動資産 | 6,968 | 6,368 |
| 固定資産 | 325 | 270 |
| 資産合計 | 7,293 | 6,638 |
| 流動負債 | 4,114 | 3,347 |
| 固定負債 | 2,877 | 2,854 |
| 負債合計 | 6,991 | 6,202 |
| 株主資本 | △3,045 | △2,972 |
| その他包括利益累計額 | 3,281 | 3,342 |
| 新株予約権 | 66 | 67 |
| 純資産合計 | 302 | 436 |
| 負債・純資産合計 | 7,293 | 6,638 |

CONTENTS.

FY2024第1四半期の業績

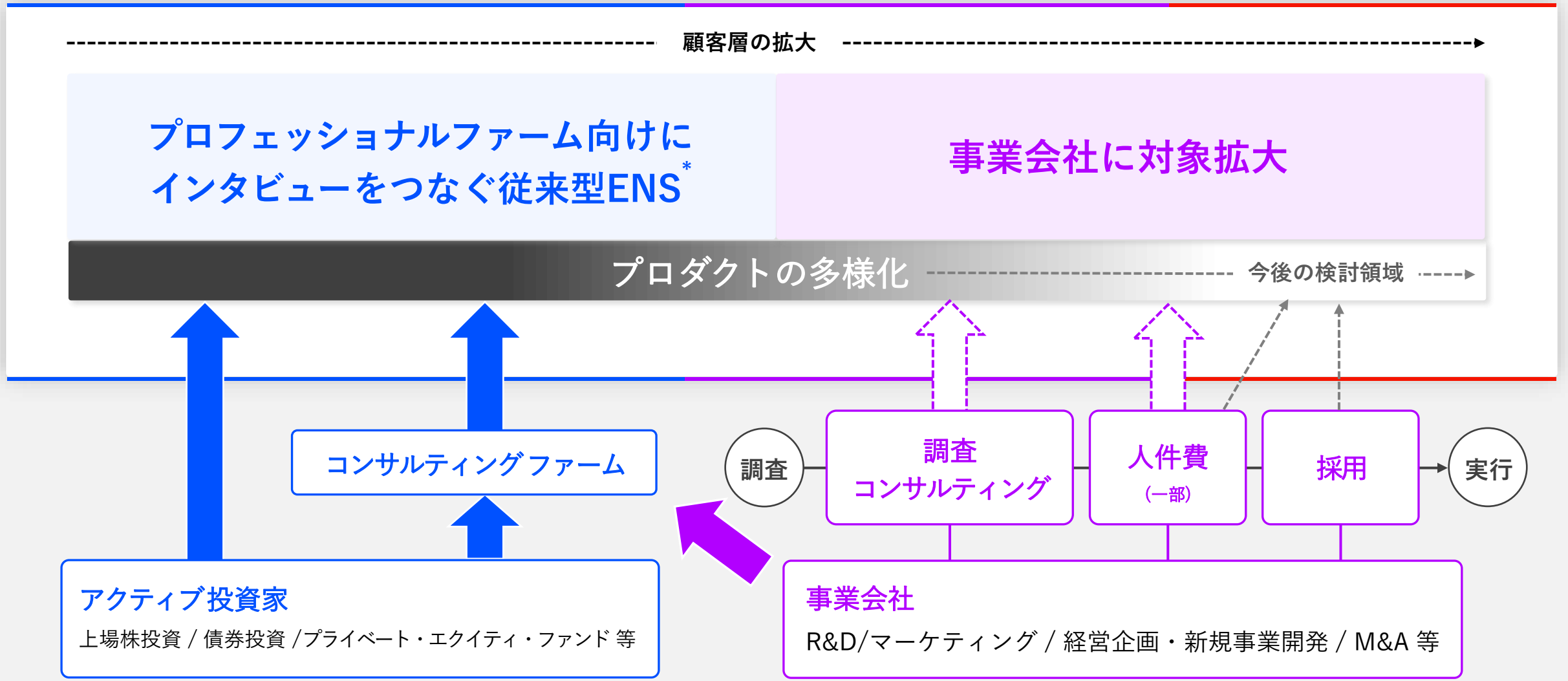
| 中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

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



*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 ⁽¹⁾ | ↑ | 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 ⁽²⁾ | ● | 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 ⁽³⁾ | ↓ | 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 ⁽⁴⁾ | ⋮ | 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

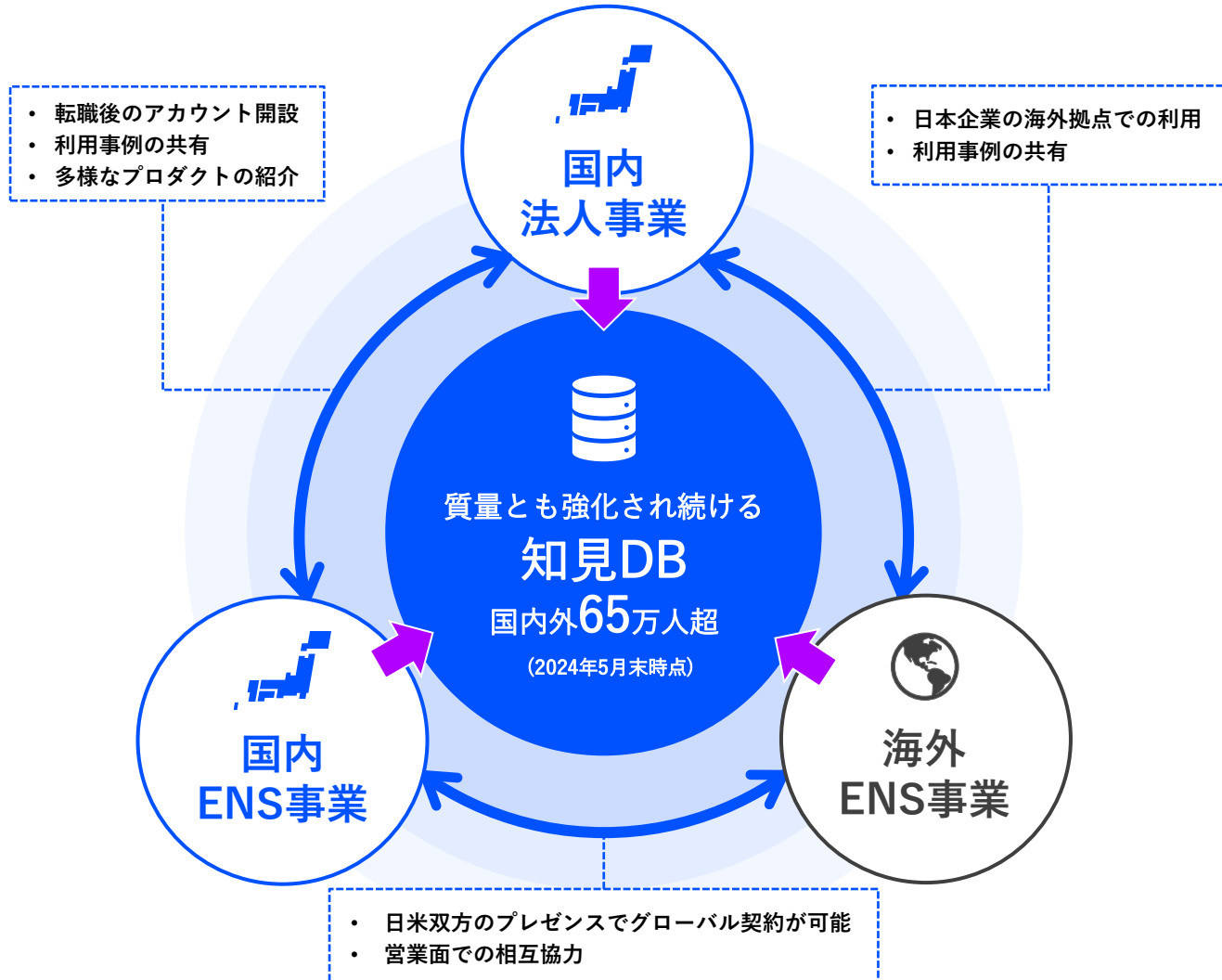
(2) IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」（#JPJ49210623）（国内ビジネスコンサルティングとITコンサルティング支出額の合計）

(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65万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

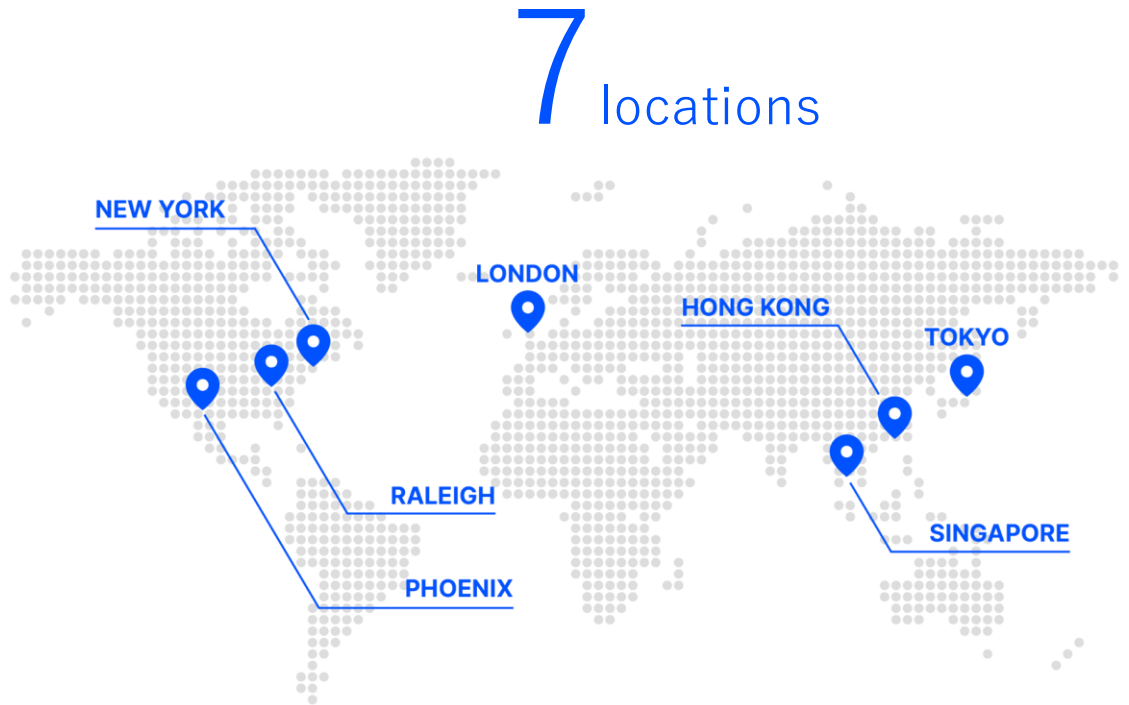
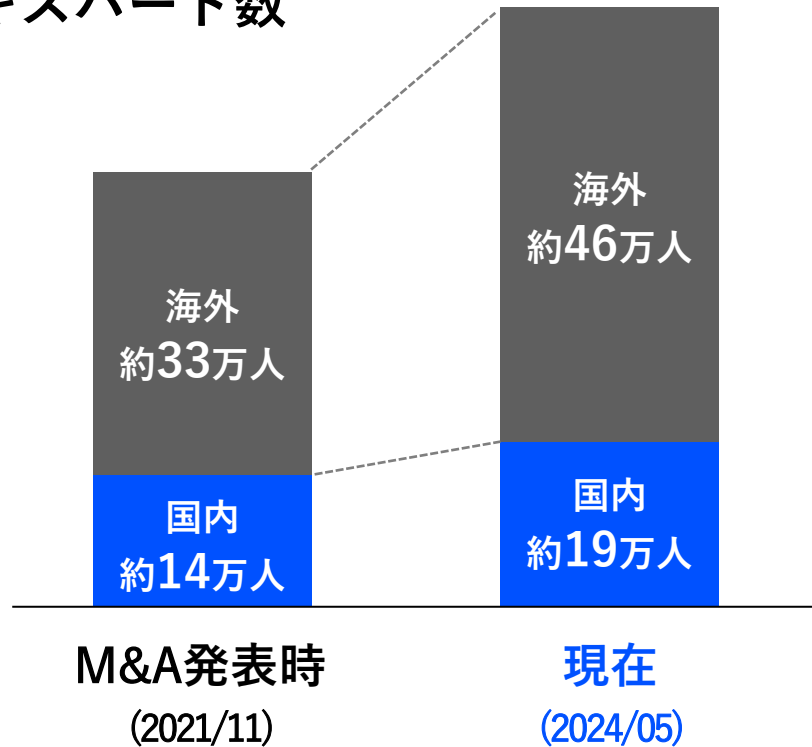
国内外で拡大する知見データベース

- 約19万人の国内知見と約46万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

世界7拠点のグローバル体制

エキスパート数



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、顧客の知見ニーズと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

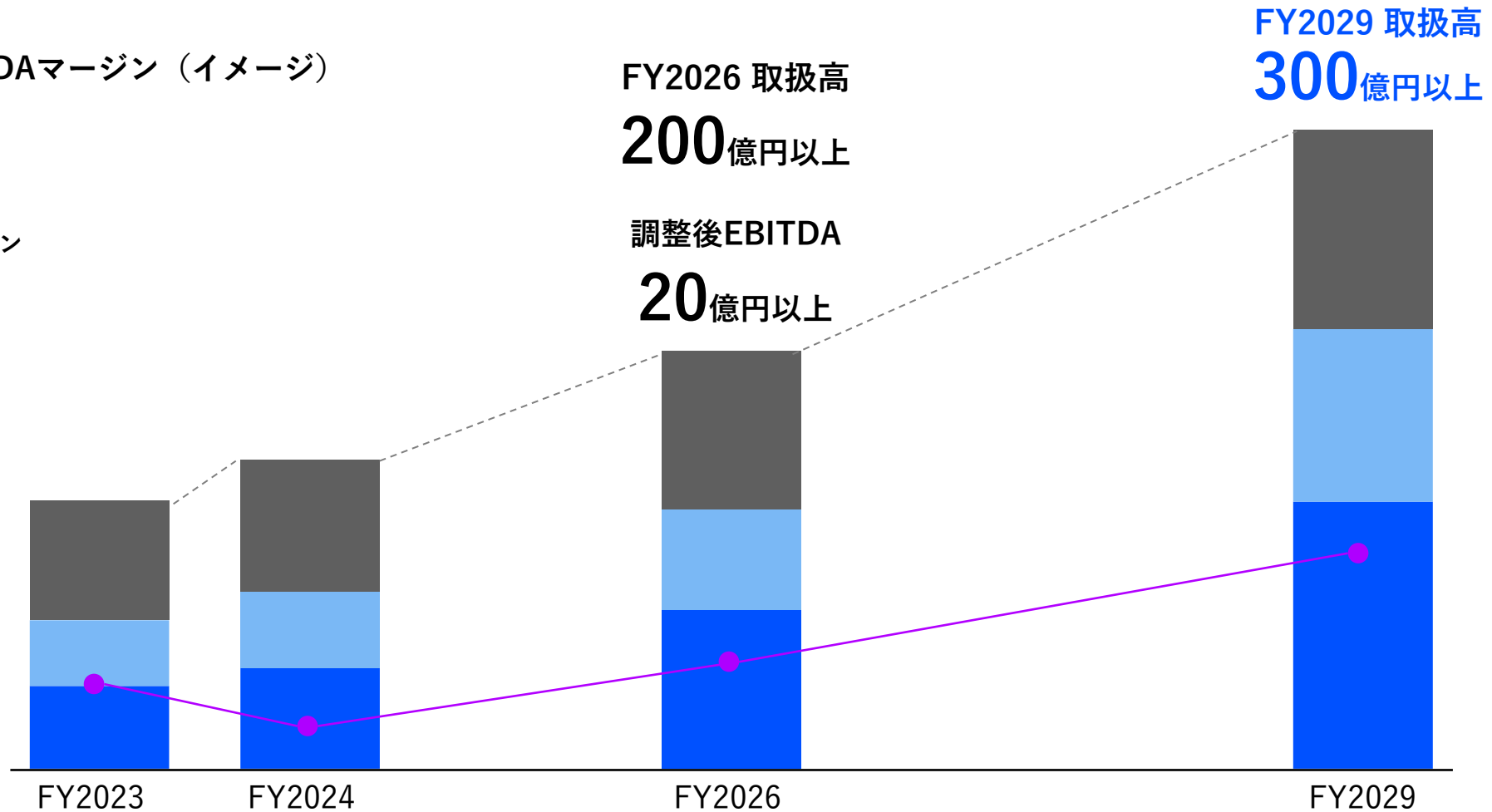
海外ENS

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

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



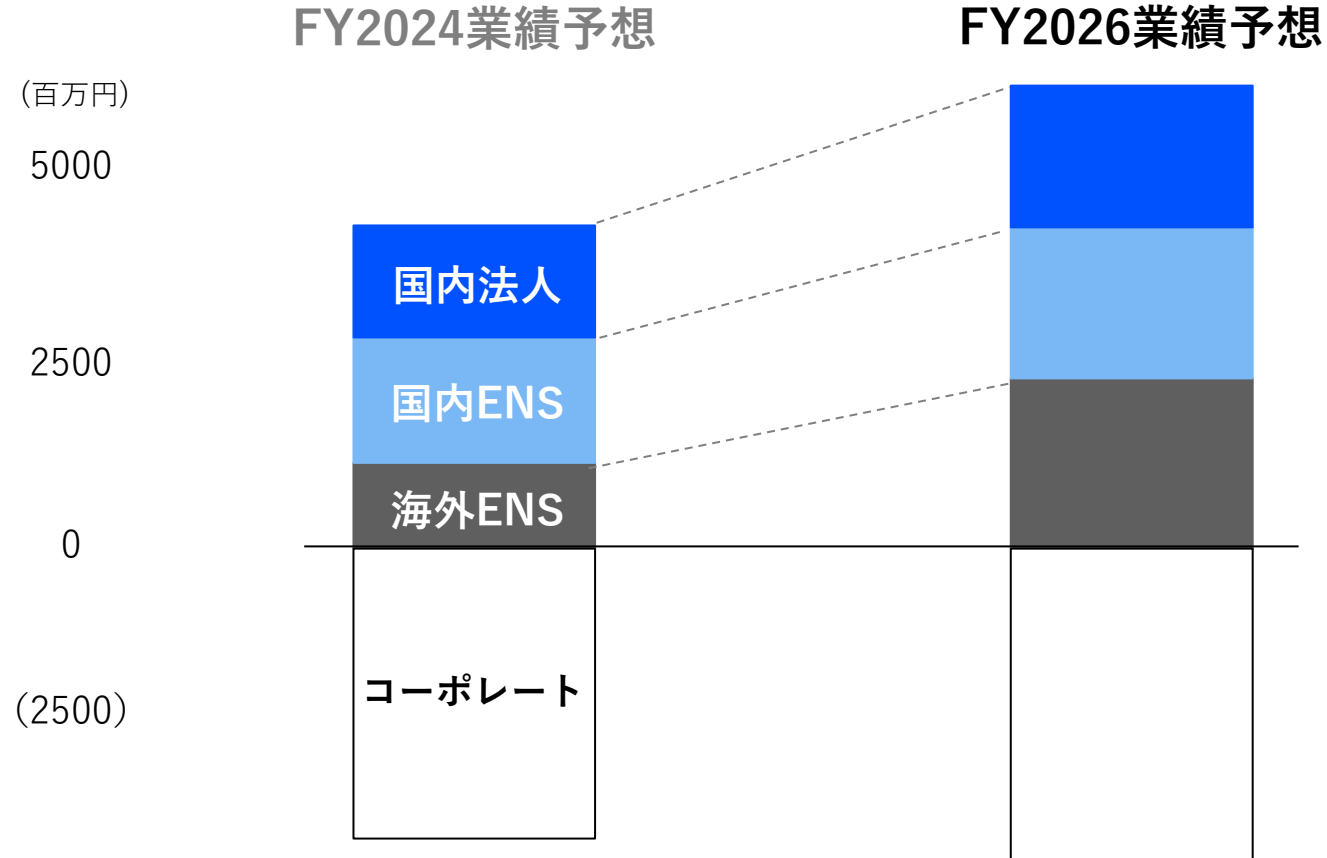
ガイダンスの前提となる成長施策

| | 前提 | FY2026財務指標 |
|--------------------|--|------------------------------|
| 国内事業 | <ul style="list-style-type: none"> ・最速の成長を実現するために、リソースを集中投下 | 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"> ・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"> - 顧客とサービス提供体制の強化のための組織改変 - プロダクトUI/UXの改善 ・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 | 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"> ・国内の強みを更に磨き、シェアを高める ・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"> - 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) - 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 | 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"> ・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"> - 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 - 生成AI活用のための投資 - インセンティブ設計やトレーニングの継続改善 | 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"> ・英語でのサービスブランドをVISASQ/COLEMANに統一 ・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 | 開発・IT投資: 取扱高比10%前後 |

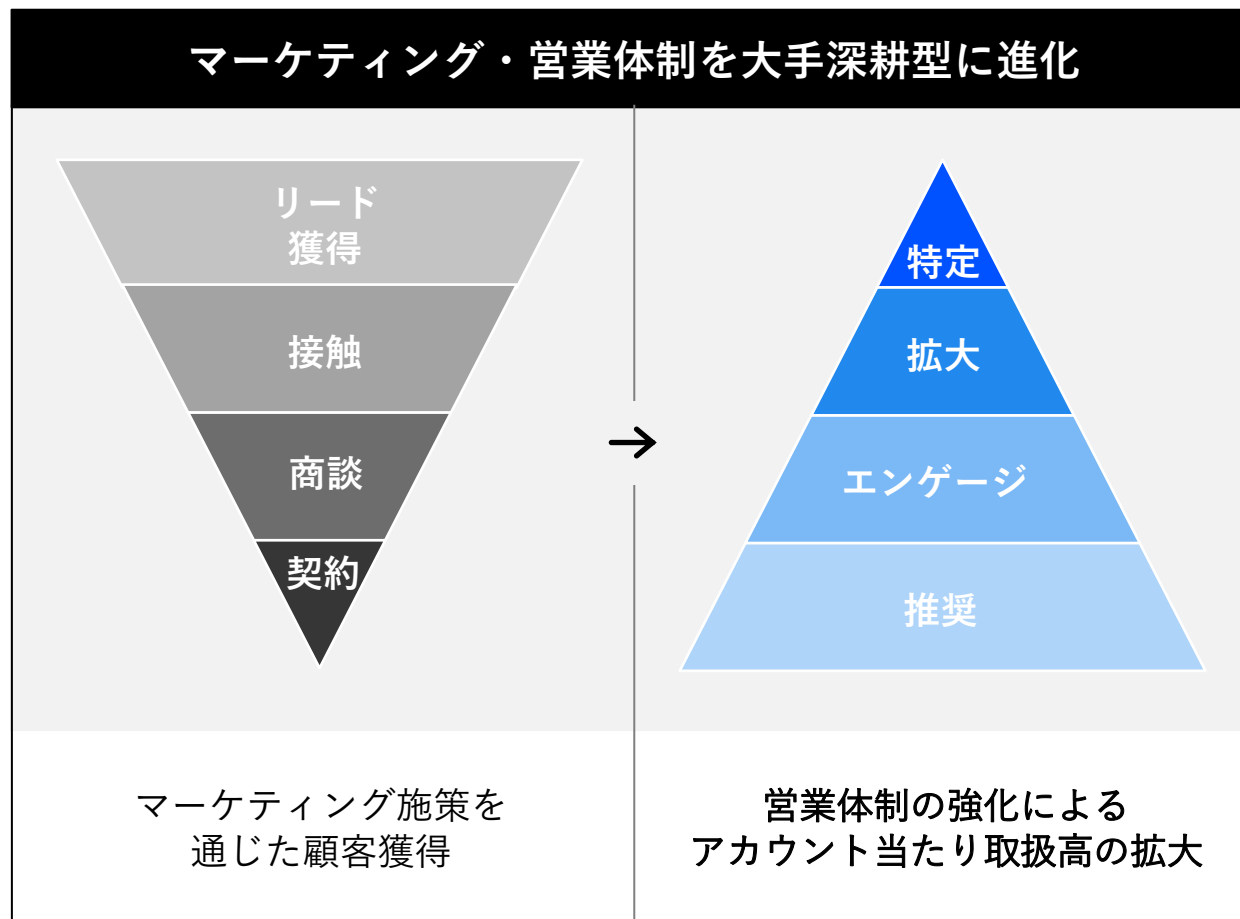
ガイダンス：調整後EBITDAの事業別内訳

- 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

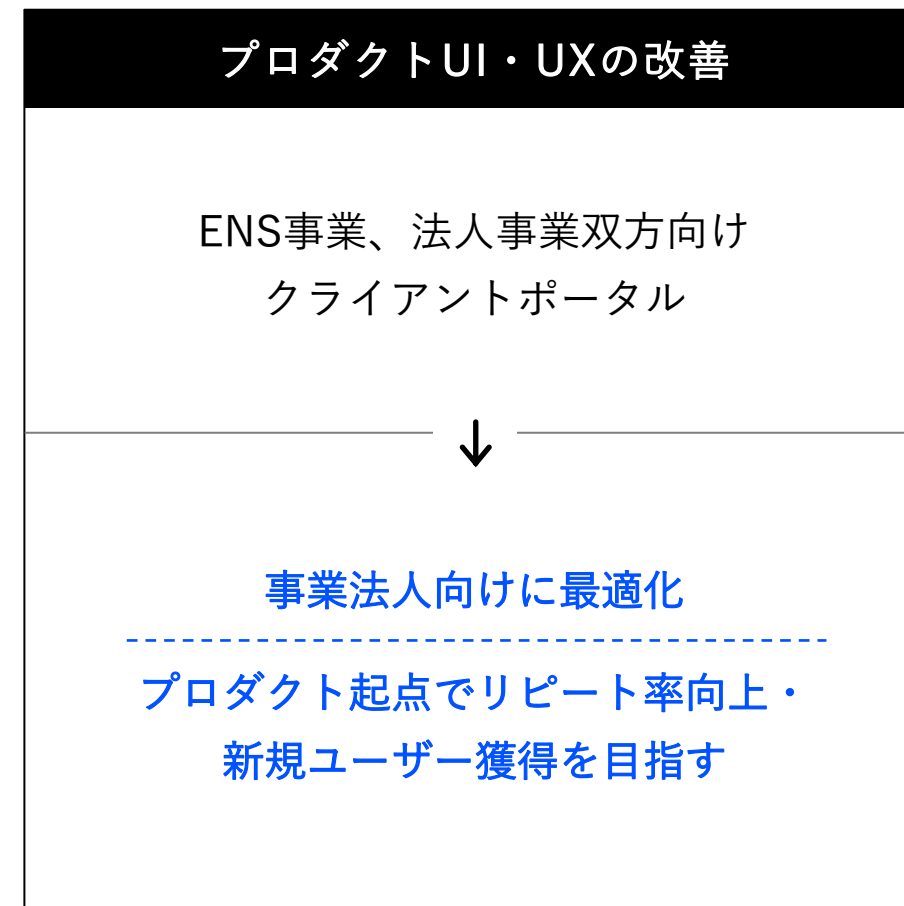
調整後EBITDAの内訳



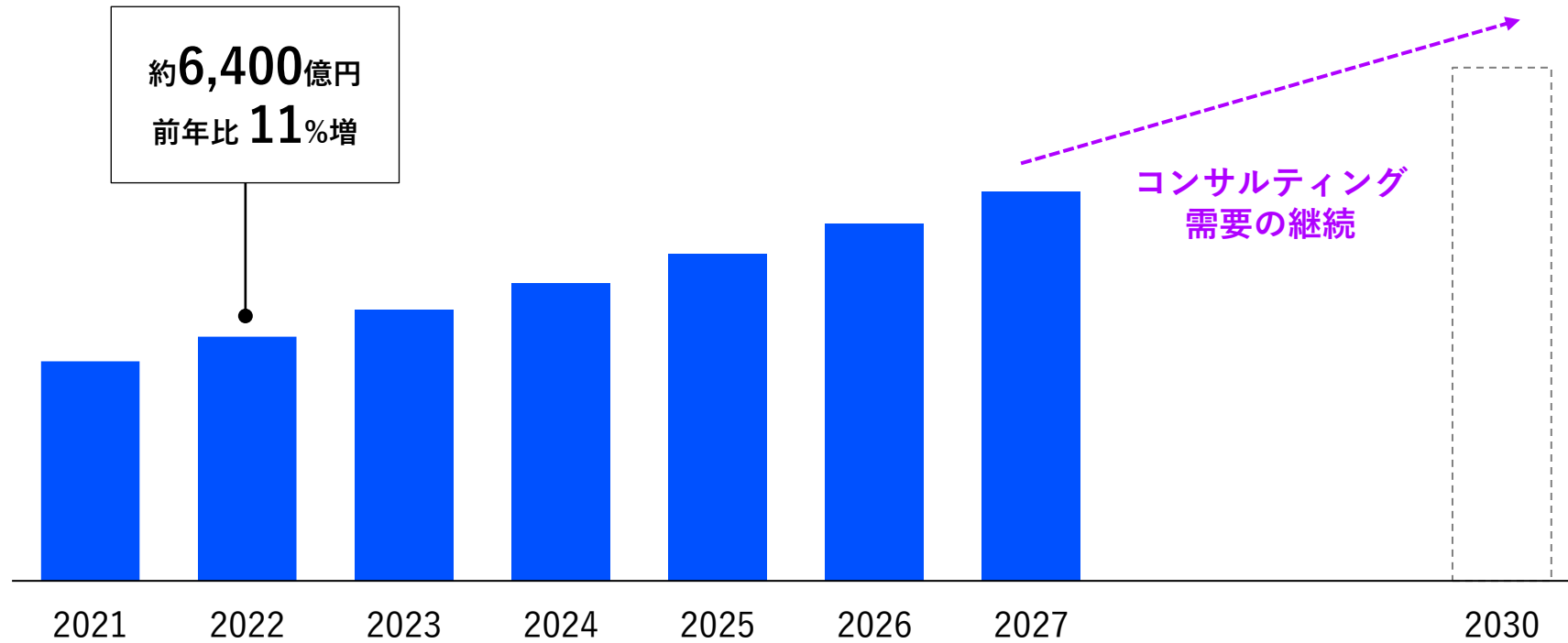
マーケティング・営業体制の進化と、事業法人向けのプロダクト最適化で、ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上を実現する



+



- 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

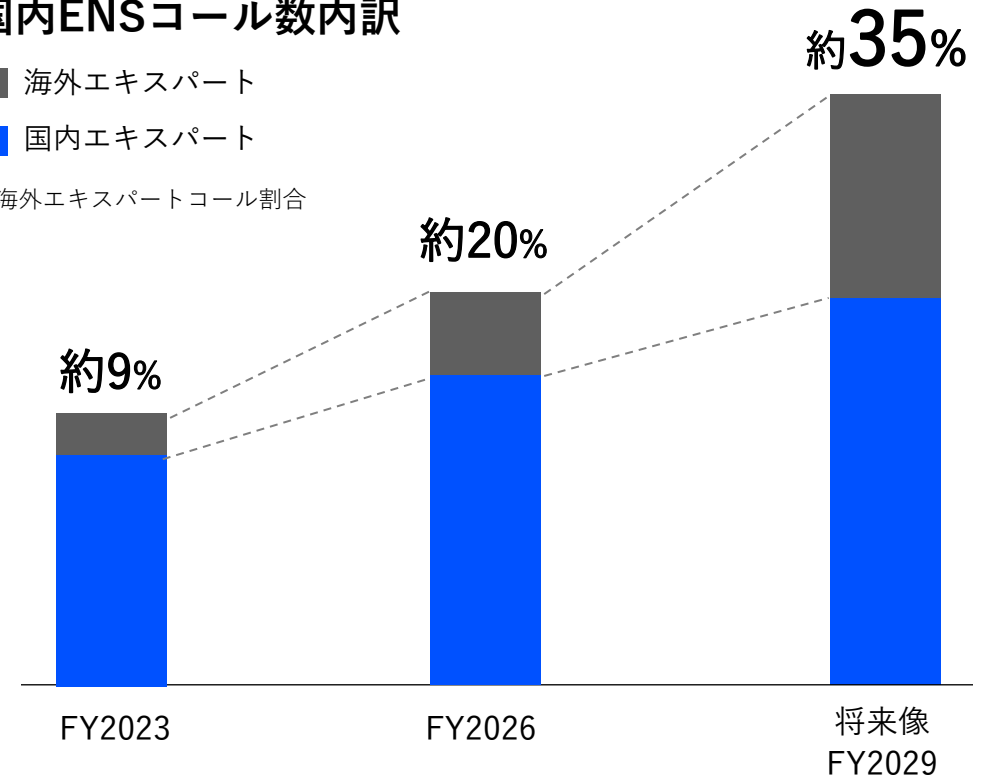


国内外コール数推移

国内ENSコール数内訳

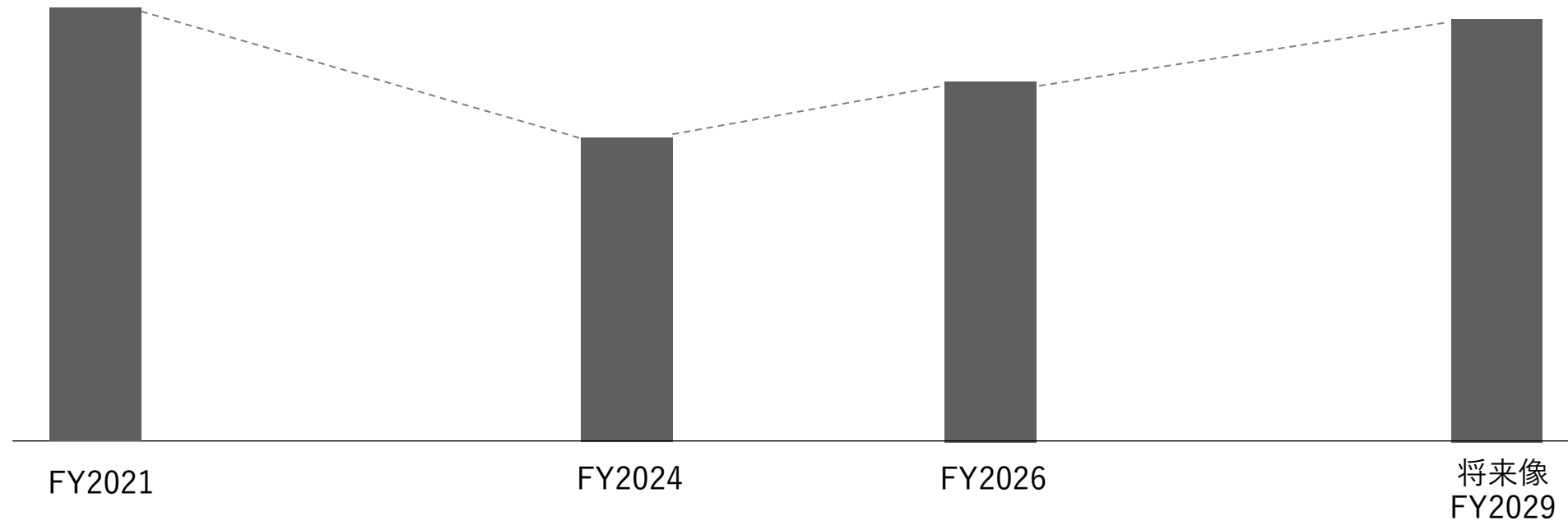
- 海外エキスパート
- 国内エキスパート

* 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)



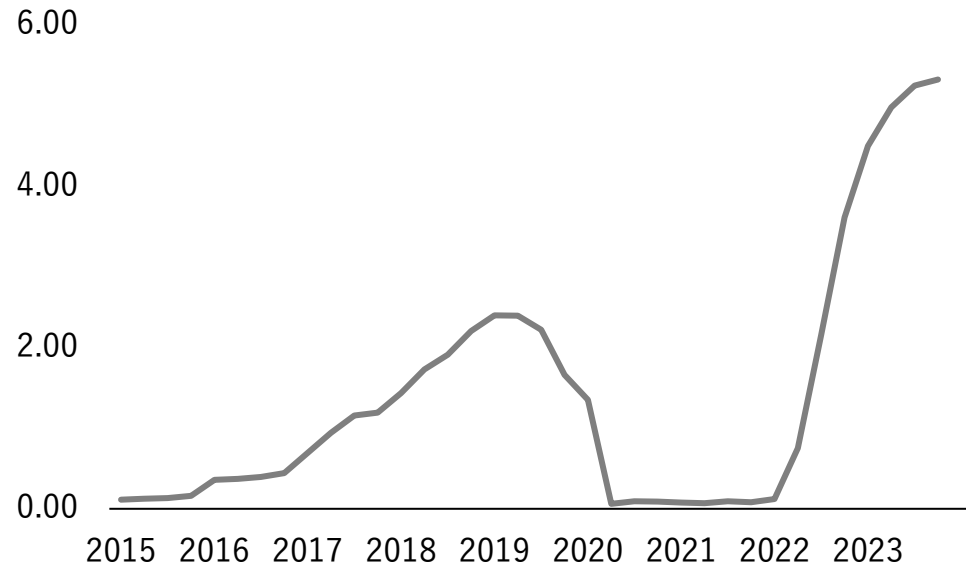
(参考)

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

(%)

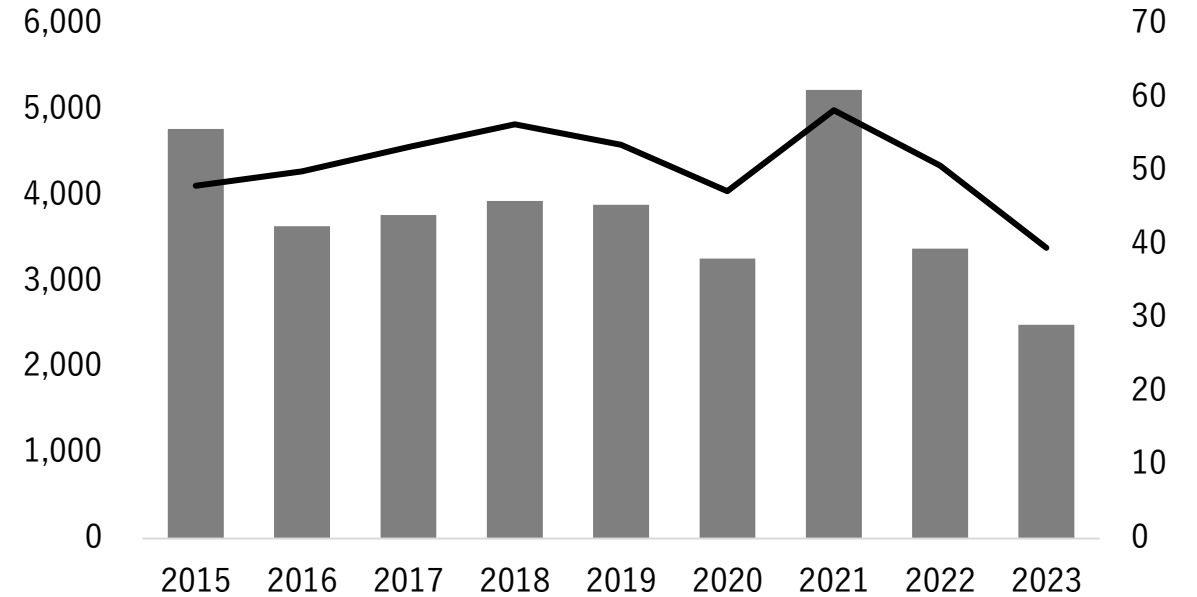


グローバルM&A

(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

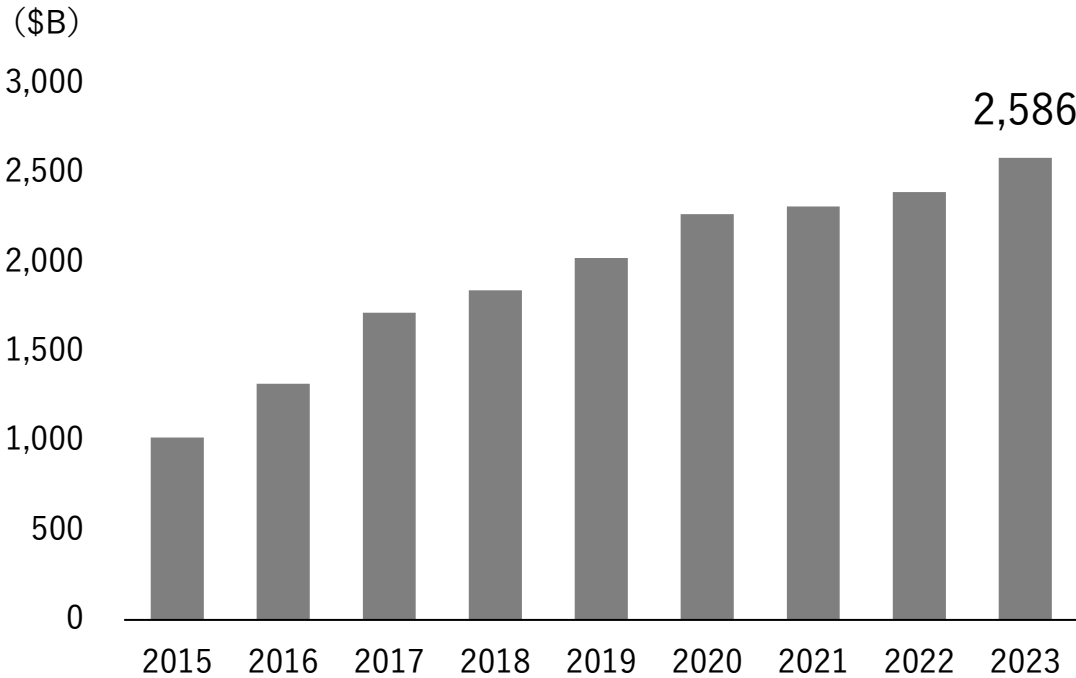
出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

(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

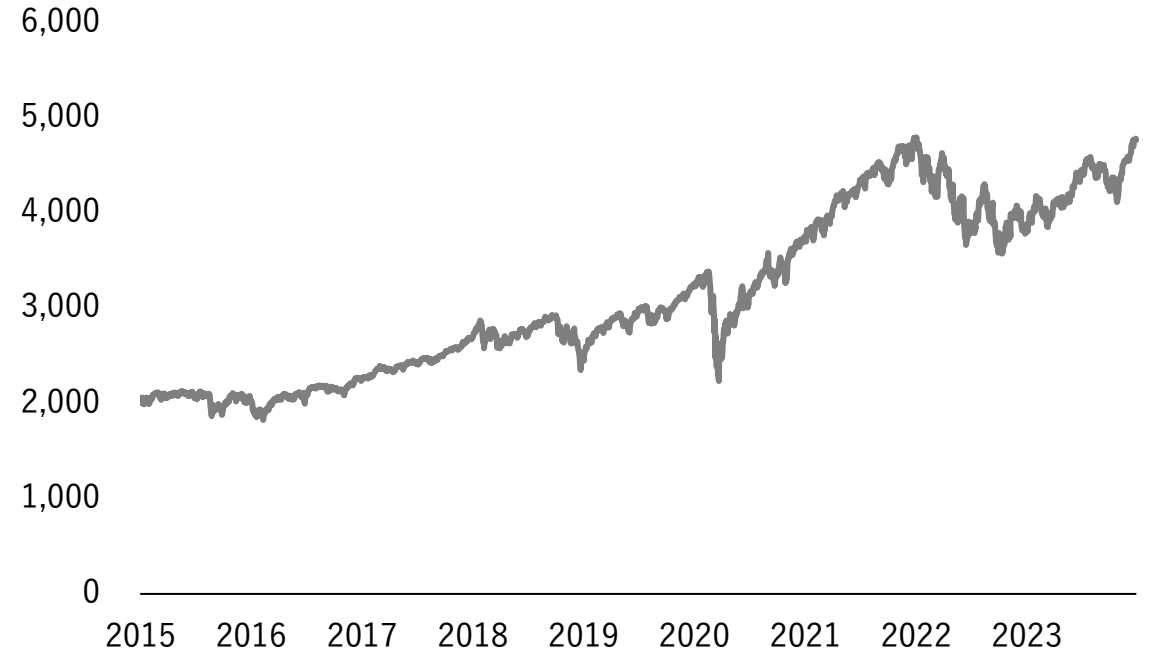
- プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力は積み上がっており、今後の政策金利低下見込みも踏まえ、活性化の兆し
- 米国株式の復調は好材料

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

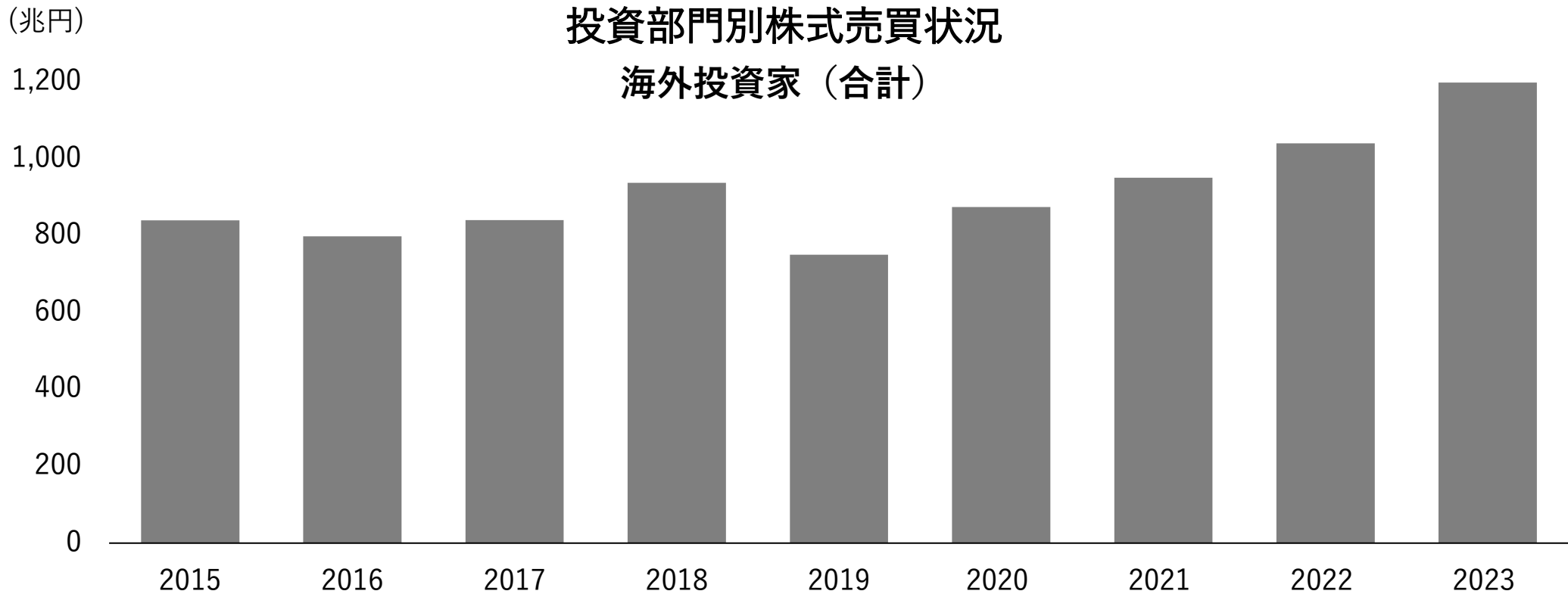


出所: S&P Global公表資料より当社作成

(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。



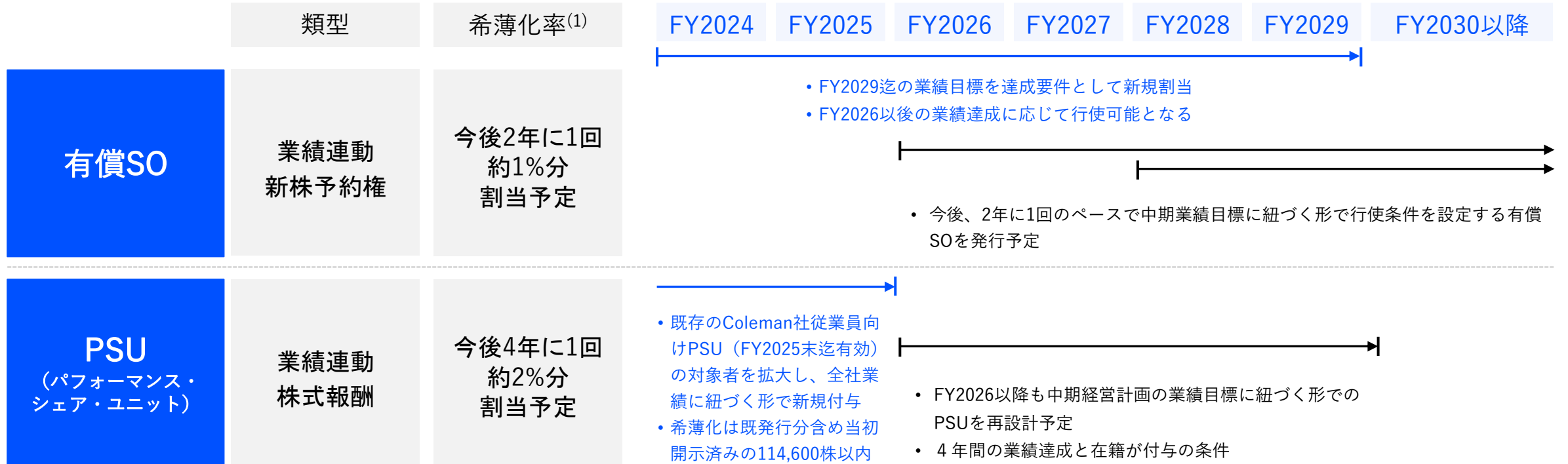
General Counsel
Conrad Gordon

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

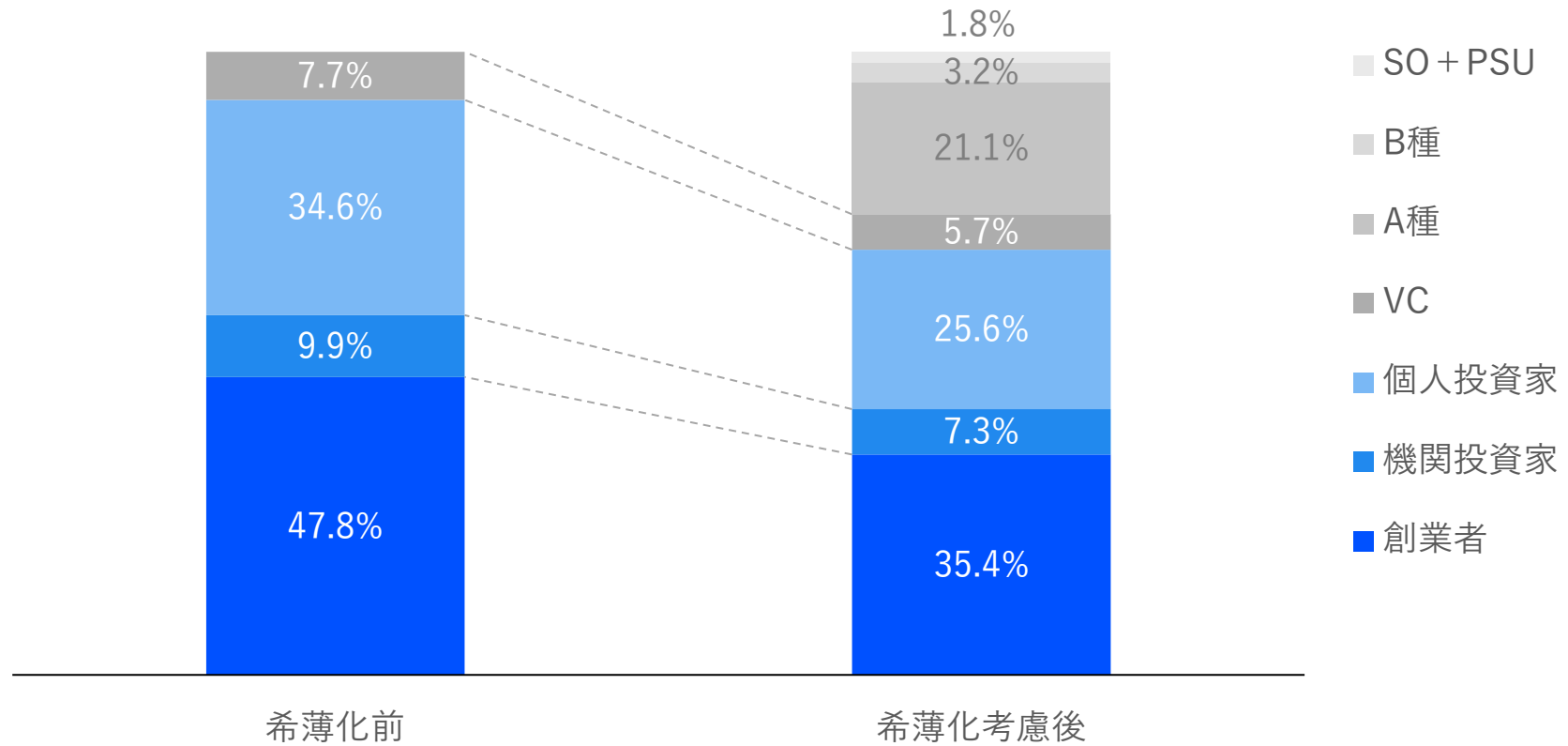
| APPENDIX

| | |
|----------|---|
| 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 | 586人(2024年5月末) |
| 株式数 | 発行済普通株式数：9,204,850株 ⁽¹⁾ 完全希薄化後株式数：12,480,408株 |

(1) 2024年2月29日時点

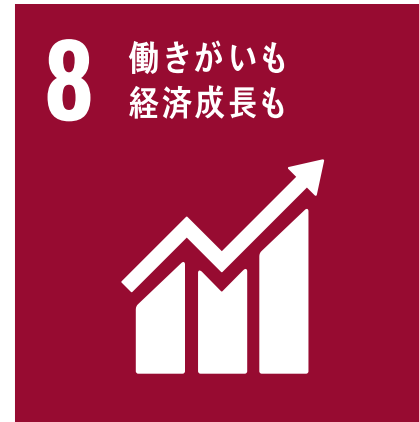
9,204,850株

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"> 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、65万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"> クライアントの減少 エキスパートの離反 | <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"> 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（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"> 海外展開の縮小 コストの拡大 | <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あります。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、本決算発表で開示することを予定しております。