

# 2025年度 第3四半期決算説明

株式会社ビザスク (証券コード: 4490)

2026年1月14日



# サマリー

- 2025年度第3四半期連結取扱高は前年同期比+5.3%、連結でプラス成長に転換
  - 厳しい状況が続いていた海外市場もドルベースでプラス転換
- 2025年度第3四半期連結連結調整後EBITDAは3.4億円（同+88.5%）と好調
  - 全社共通費用（固定費）のコントロールやコーポレートの生産性改善が寄与
  - 米国の減税政策の影響で、当期純利益も大幅に進捗
- 通期業績予想に対し、取扱高は上半期進捗遅れの回復、利益は上振れを目指し、国内繁忙期である第4四半期を運営

# | Contents

2025年度第3四半期の業績

2025年度成長施策

Appendix

CONTENTS.

| 2025年度第3四半期の業績

2025年度成長施策

Appendix

# 2025年度第3四半期業績

- 連結取扱高は2025年度第3四半期で前年比プラス成長に転換。国内繁忙期の第4四半期で進捗回復を目指す
- 全社共通費用のコントロールやコーポレートの生産性改善、米国の減税政策により各種利益は好進捗

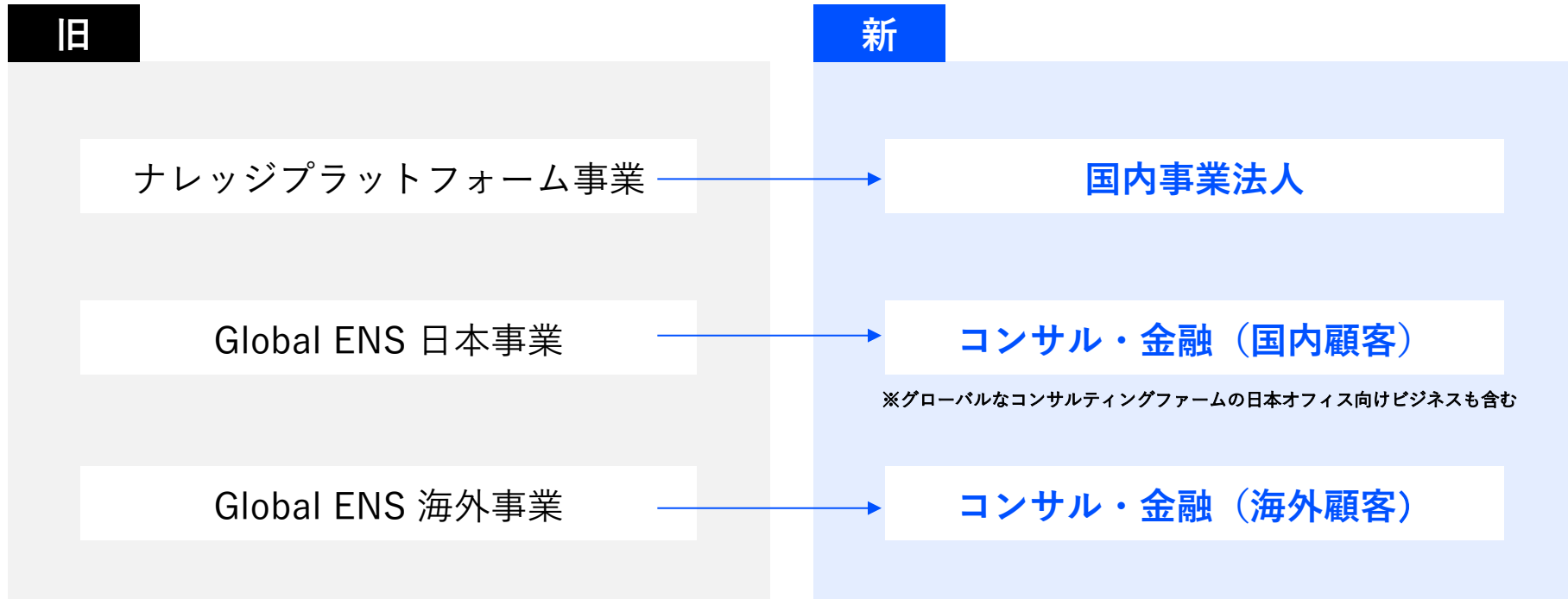
(百万円)	FY2025 第3四半期 (累計)	FY2025 連結業績予想 (2025年4月公表)	業績予想に 対する進捗率	前年 同期間 <sup>(2)</sup>	対前年比 増減率	FY2025 第3四半期	前年 同期間 <sup>(2)</sup>	対前年比 増減率
取扱高	10,652	15,700	68%	10,676	△0.2%	3,650	3,467	+5.3%
営業収益	7,288	10,667	68%	7,315	△0.4%	2,519	2,390	+5.4%
調整後 EBITDA <sup>(1)</sup>	739	880	84%	657	+12.6%	346	184	+88.5%
調整後EBITDA マージン	6.9%	5.6%	-	9.0%	-	13.7%	5.3%	-
営業利益	871	1,030	85%	820	+6.2%	371	237	+56.7%
経常利益	901	1,035	87%	805	+11.9%	398	236	+68.5%
当期純利益	503	480	105%	196	+156.6%	322	87	+271.6%

(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」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約151円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約148円。

\* 各金額は四捨五入 以降同様

# IR資料における各事業名の表記変更について

- 投資家の皆さまからのご意見を踏まえ、より分かりやすい開示とするため、当第3四半期のIR資料より、各事業の表記を従来の事業名から、顧客属性を用いた名称へと変更いたします
- 表記の変更のみであり、各事業の内容や組織体制に変更はございません



# 事業ごとの取扱高・事業利益<sup>(1)</sup>

- ・ 国内事業法人は引き続き営業力強化に注力。高マージン商材の進捗が寄与し、事業利益は伸長
- ・ コンサル・金融（国内顧客）取扱高は前年同期比+14.8%と堅調。上半期の開発と採用の成長投資が想定通り寄与
- ・ コンサル・金融（海外顧客）取扱高はドルベースで前年同期比+0.6%とプラスに転換

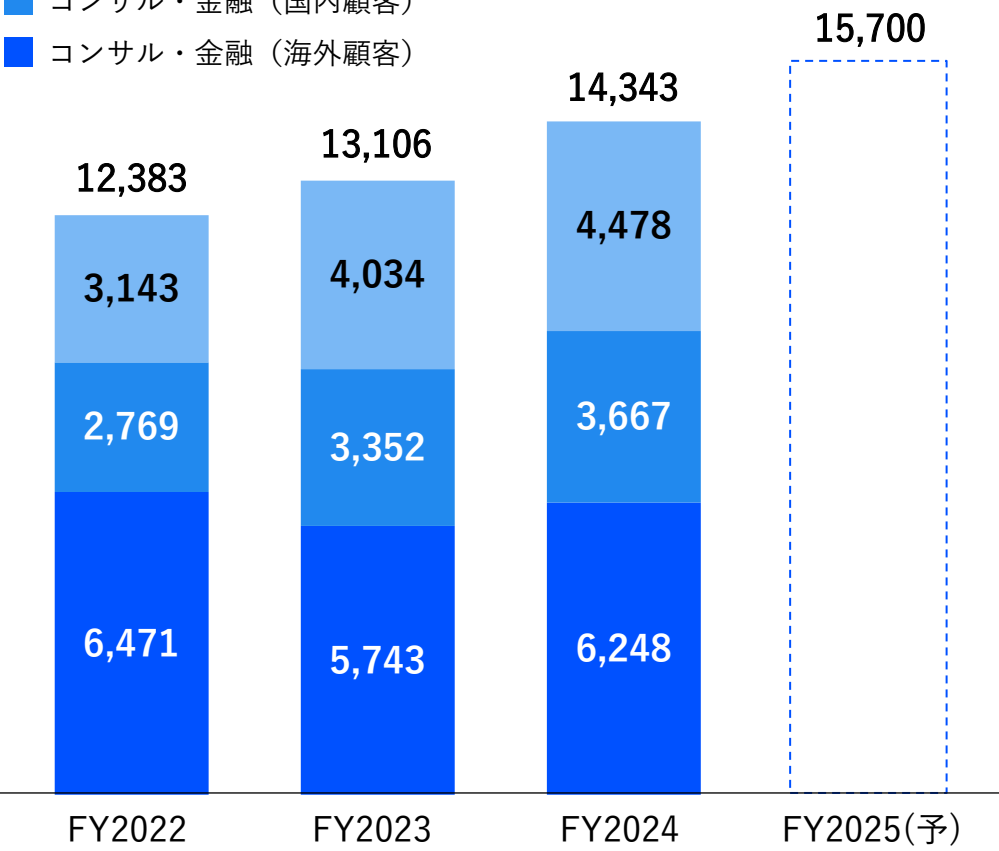
	(百万円)	FY2025 第3四半期（累計）	前年同期間 <sup>(2)</sup>	対前年比 増減率	FY2025 第3四半期	前年 第3四半期 <sup>(2)</sup>	対前年比 増減率
国内事業法人	取扱高	3,352	3,208	+4.5%	1,144	1,072	+6.7%
	事業利益 <sup>(1)</sup>	735	670	+9.7%	253	193	+31.1%
コンサル・金融 （国内顧客）	取扱高	2,950	2,709	+8.9%	1,054	918	+14.8%
	事業利益 <sup>(1)</sup>	1,160	1,205	△3.7%	427	410	+4.1%
コンサル・金融 （海外顧客）	取扱高	4,352	4,759	△8.6%	1,452	1,474	△1.5%
	事業利益 <sup>(1)</sup>	979	996	△1.7%	341	277	+23.1%

(1) 減価償却費、株式報酬費用を含む  
(2) 「前年同期間」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約151円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約148円。  
\* 各金額は四捨五入 以降同様

## 取扱高（事業領域別）

（百万円）

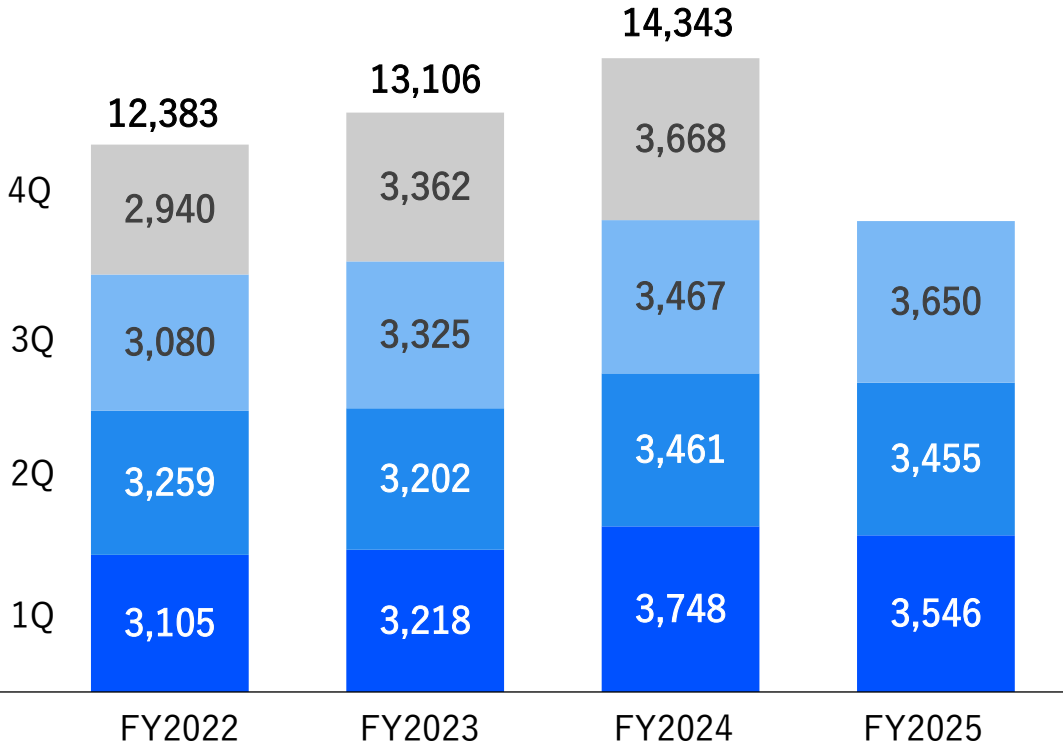
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



## 取扱高（四半期累計）

（百万円）

- 取扱高4Q
- 取扱高3Q
- 取扱高2Q
- 取扱高1Q





# 2025年度：重点施策の概要と、その進捗

事業/投資	2025年度の重点施策	進捗	業績予想の前提となる想定 <sup>(1)</sup>	2025年度第3四半期/累計 <sup>(1)</sup>
国内事業法人	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客特性に応じた戦略を実行し、成長を加速<ul style="list-style-type: none"><li>ターゲット企業：2024年度から取り組んでいる営業強化に加え、ターゲット企業向けにマーケティング施策を強化。ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大を目指す</li><li>グロース企業：調査系商材はIS/FSを強化、ビザスクpartnerは専任チームを再組成</li><li>セルフマッチング：大規模アップデートを2025年9月にリリース予定</li></ul></li><li>顧客ニーズに合わせた新プロダクト開発を強化</li></ul>	復調傾向  成長施策は投資対効果を踏まえながら実施	取扱高成長率:+18% 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：20%前後	取扱高成長率： +6.7% / +4.5% 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：22%
コンサル・金融 (国内顧客)	<ul style="list-style-type: none"><li>日米共通のプラットフォームへの移管を進め、AI活用、グローバルDBのシームレスな活用、コンプライアンス強化等を通じて競争力を高める</li><li>市場成長が続いており採用強化による市場以上の拡大を目指す</li></ul>	想定通りの成長率に回帰	取扱高成長率：+15% 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：40%前後	取扱高成長率： +14.8% / +8.9% 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：39%
コンサル・金融 (海外顧客)	<ul style="list-style-type: none"><li>外部環境は不透明な状況が続くが、2024年度並みの実績を目指す</li><li>AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続</li></ul>	米国：概ね想定通り 他地域：想定を下回る	取扱高成長率： 2024年度並み 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：25%前後	取扱高成長率： △1.5% / △8.6% 事業利益率 <sup>(2)</sup> ：22%

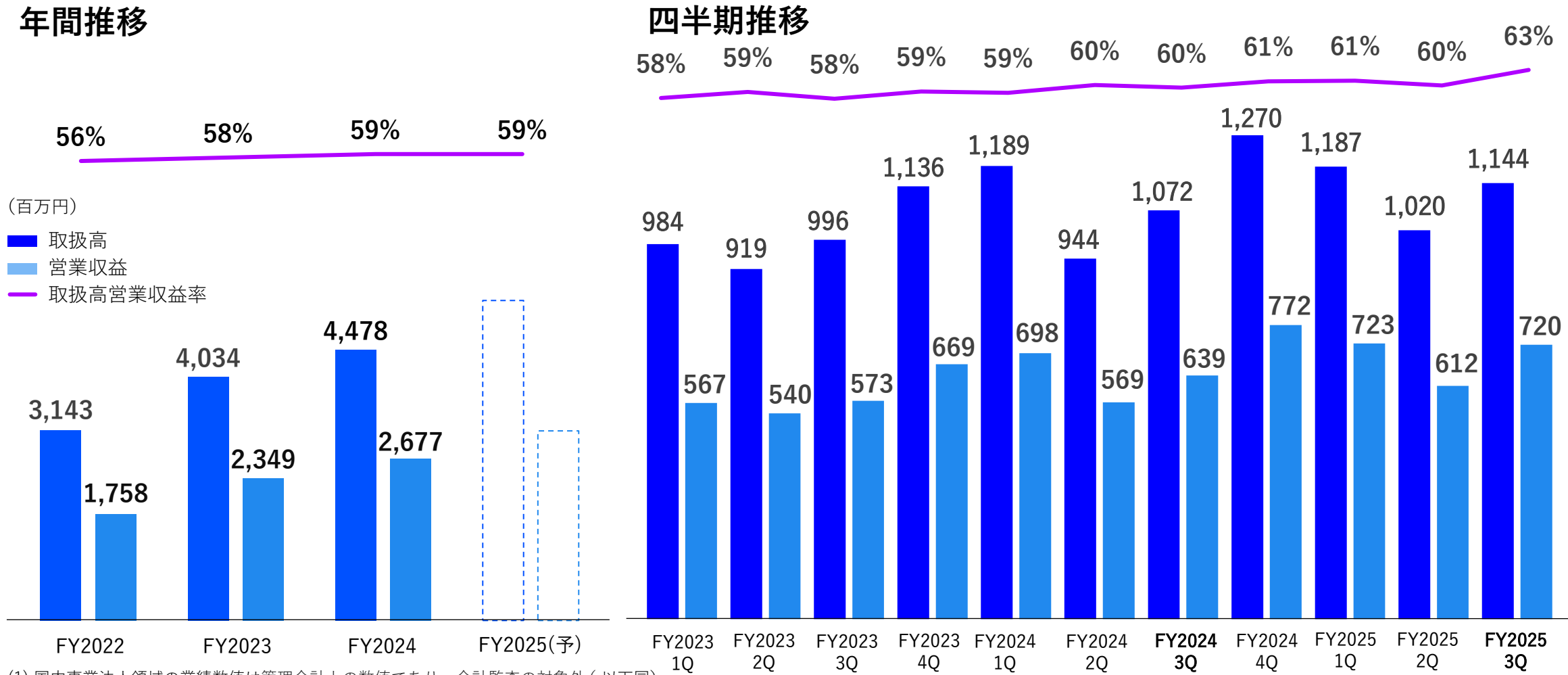
(1) 各事業部の間の一部集計を見直し2025年度より新たな定義にて集計。

(2) 減価償却費、株式報酬費用を含む

- 当事業領域はマージンの異なる複数プロダクトを有しており、営業収益の成長を重視
- 2025年度第3四半期は、高マージンの調査系商材の堅調な成長により前年同期対比で+12.7%成長

年間推移

四半期推移



(1) 国内事業法人領域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）

- ターゲット企業の取扱高は復調
- グロス企業の取扱高は前年同期比+34%と好調
- セルフマッチングの取扱高は、サブスクリプションモデルへの移行に伴い前年同期比減少

## セルフマッチング<sup>(1)</sup>

ユーザーとExpert双方に利便性の高いプロダクト  
「ビザスクdirect」へ大規模アップデートし、  
2025年9月にリリース

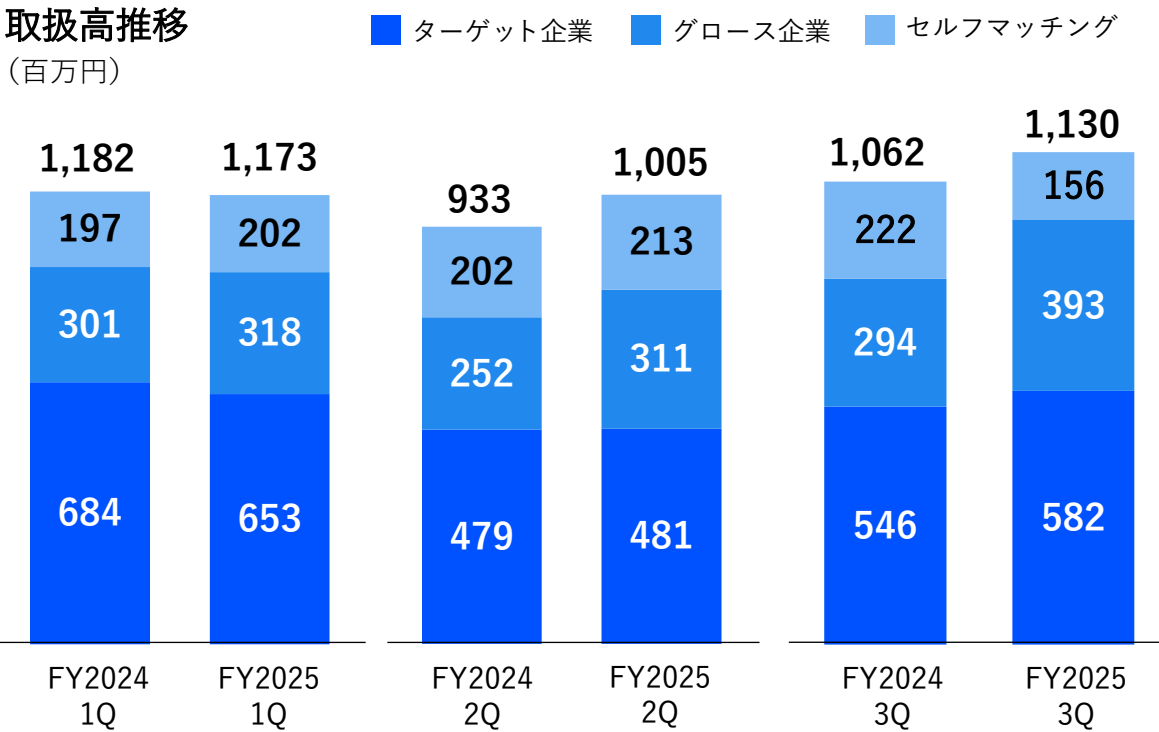
## グロス企業（ターゲット企業以外の企業）

調査系プロダクト：IS/FSの強化  
ビザスクPartner（業務委託）：専任部隊の再組成

## ターゲット企業（BtoBに強い超大手企業98グループ）

新規アカウント獲得+既存アカウント成長に向けた営業・  
マーケティング強化（ユーザー増+インタビュー以外の商材・  
利用用途の認知拡大）

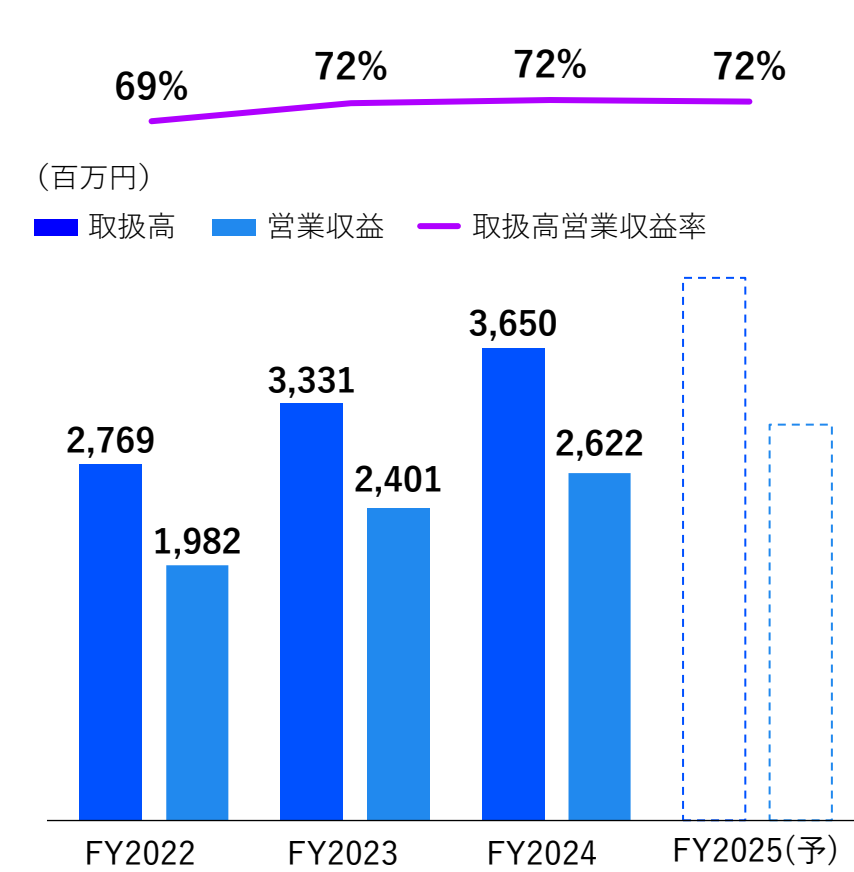
(1) セルフマッチングは旧ビザスクliteと新プロダクトビザスクdirectの合算



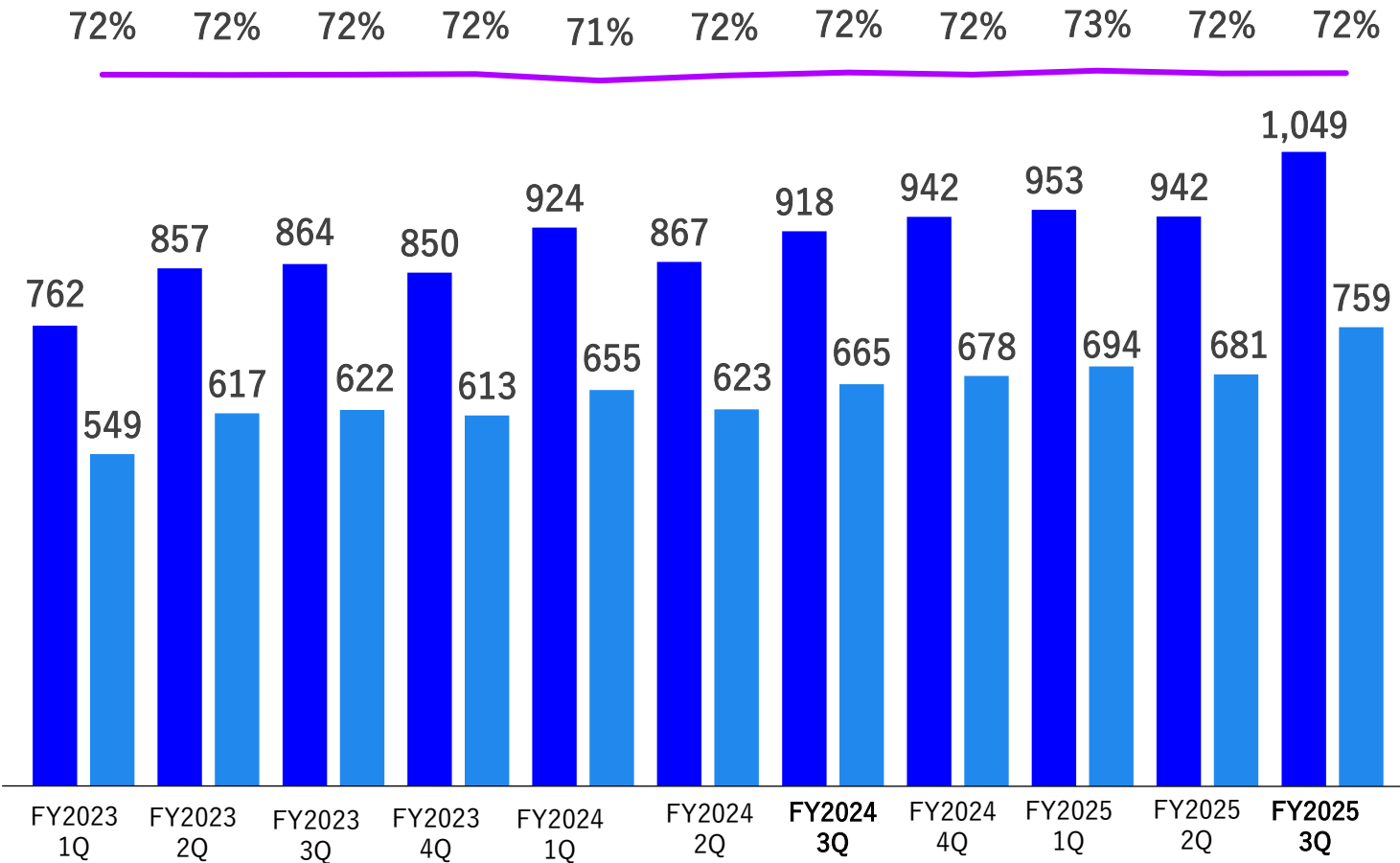
※口座開設費等の収益を含まず

	課題・成長余地	新プロダクト検討フェーズ (期初発表時)	進捗
コンサルティング 業務委託	<ul style="list-style-type: none"><li>interviewやreportはスポットの印象が強く、検討から調査、あるいは実行まで、一気通貫したコンサルニーズがあるときに想起されにくい</li><li>Partnerは顧問や伴走支援の印象が強く、実行できる人材が必要な際に想起されにくい</li><li>IT領域にも対応可能なエキスパートDBがあるにも関わらず、IT領域で想起されにくい</li></ul>	 <b>ビザスク project</b> ビザスク projectをリニューアル、 コンサルファーム出身の社内担当者が プロジェクト形式でコンサルニーズに対 応。受注開始。  <b>ビザスク IT partner</b> （仮称） テストマーケティング中	 <b>ビザスク project</b> デリバリー開始済の案件あり、 この先も複数案件の引き合い   <b>ビザスク tech</b> 2025年6月に提供開始 計画対比順調に進捗
研修・人材育成	<ul style="list-style-type: none"><li>学び目的でのビザスク interviewの活用は一定あり、社内勉強会への講師派遣、業務メンタリング等にも既存商材で対応する一方で、研修領域でマーケティング・営業するには、人事・事業部内育成担当者が他社商材と比較しやすい型・コンテンツが不足</li></ul>	 <b>ビザスク L&amp;D</b> Learning & Developmentの考えを適 用し、集合研修、インタビュー研修を 組み合わせたパッケージを開発。 テストマーケティング中	 <b>ビザスク L&amp;D</b> 次年度の研修計画を策定する時期に 合わせ、2025年9月に正式リリース
中途採用	<ul style="list-style-type: none"><li>業務委託やインタビュー後に採用に至るケースも中にはあり、アドホックに対応してきたが、クライアント・エキスパート双方に提案する「多様な知見の活用」に、中途採用を積極的に含めるべきではないか、社内で検討</li></ul>	<b>名称未定</b> プロダクト準備中	 <b>ビザスク direct</b> 2025年9月に提供開始 導入企業アカウントが1,000件を突破

年間推移



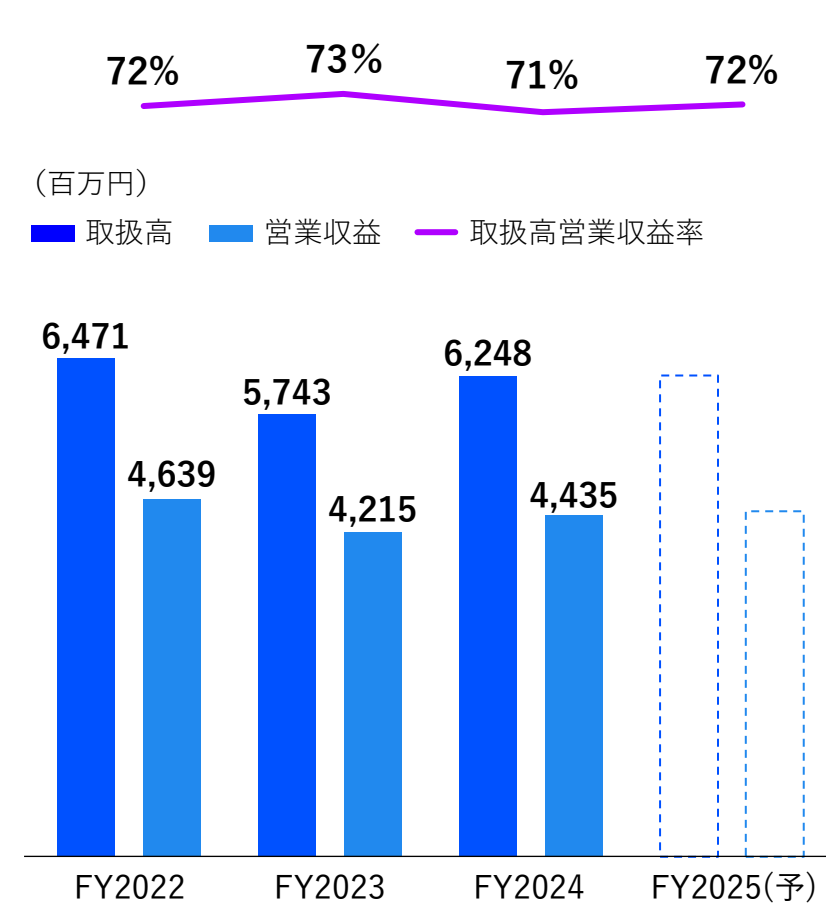
四半期推移



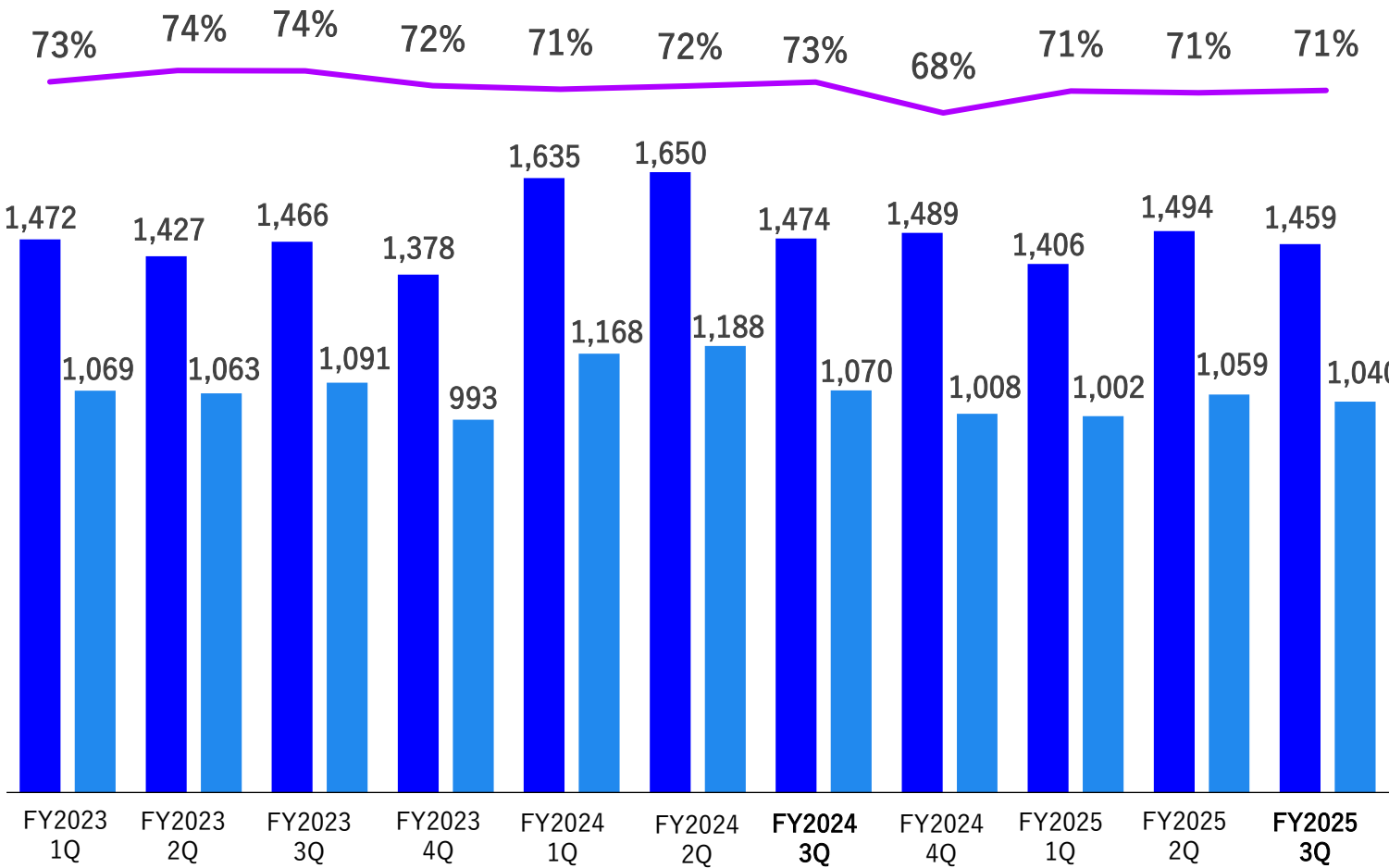
(1) コンサル・金融領域（国内顧客）の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

# コンサル・金融（海外顧客）：業績推移<sup>(1)</sup>

年間推移



四半期推移



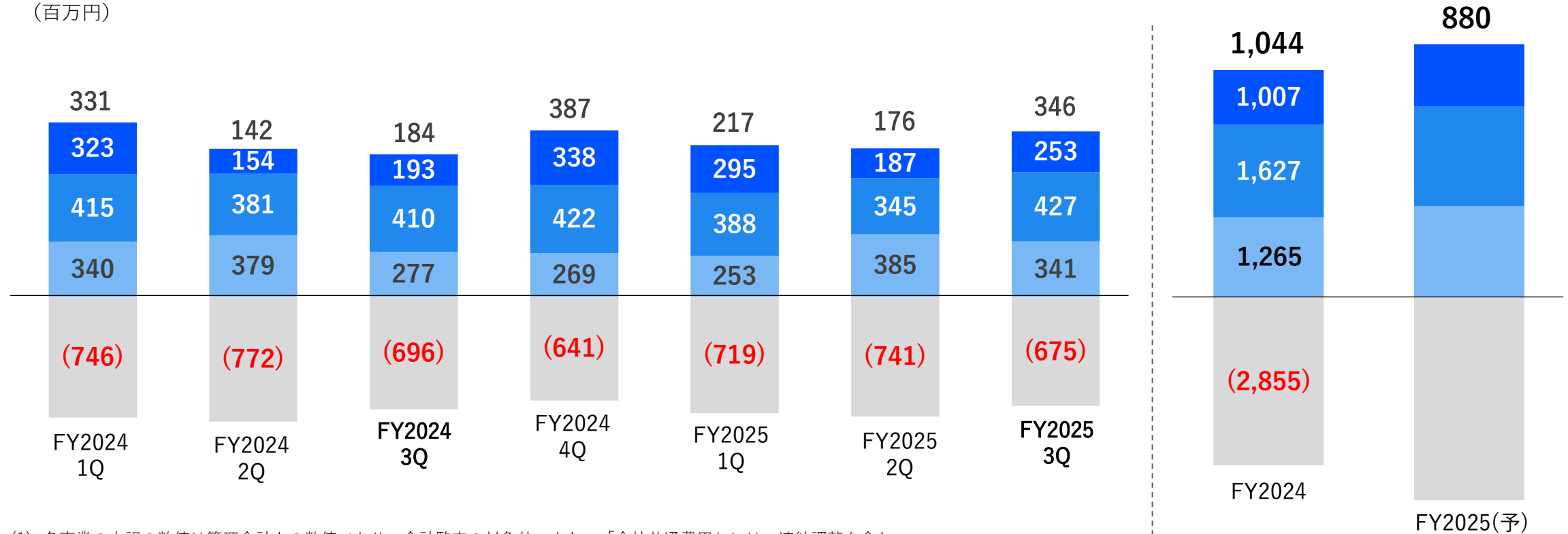
(1) コンサル・金融領域（海外顧客）に含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の 為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022：約131円、FY2023：約140円、FY2024：約151円、FY2025：業績予想150円、実績約148円  
管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

# 調整後EBITDAの事業別内訳<sup>(1)</sup>の四半期推移

- 3事業とも事業利益が前年同期比で増加したことと、全社共通費用の規律を持った運営の結果、連結調整後EBITDAは前年同期比+88.5%の増益

## 四半期ごとの調整後EBITDA

(百万円)

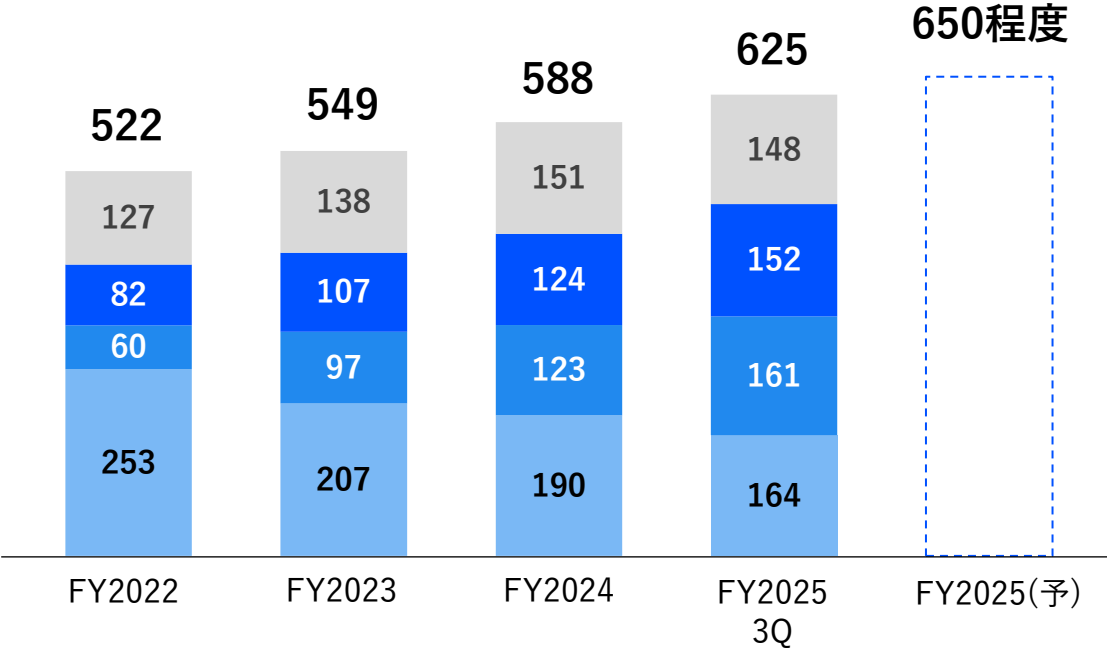


(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。また、「全社共通費用」には、連結調整を含む。

- 国内事業法人や開発は想定人員数に比べるとやや未達

## 人員数（期中平均）

- その他
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）

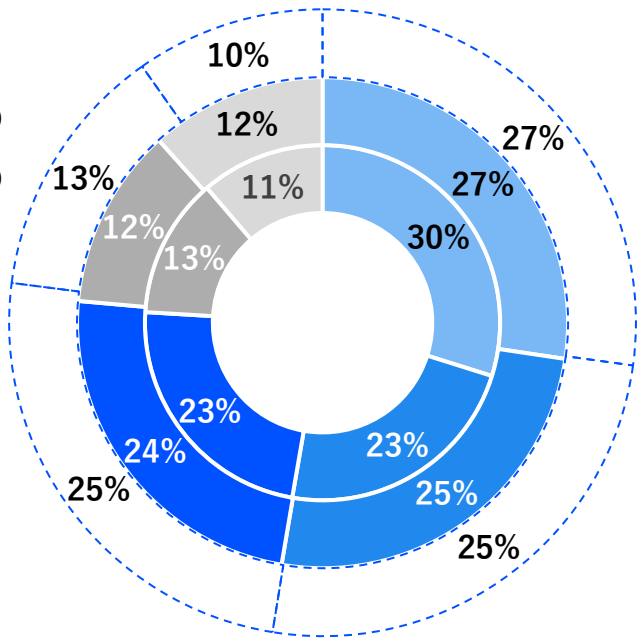


(1) 国内事業法人、コンサル・金融（国内顧客）、コンサル・金融（海外顧客）の人数は直接人員の数を計上

## 人員比率（期末時点）

外側：FY2025予想 中間：FY2025 3Q 内側：FY2024

- その他
- 開発人員
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



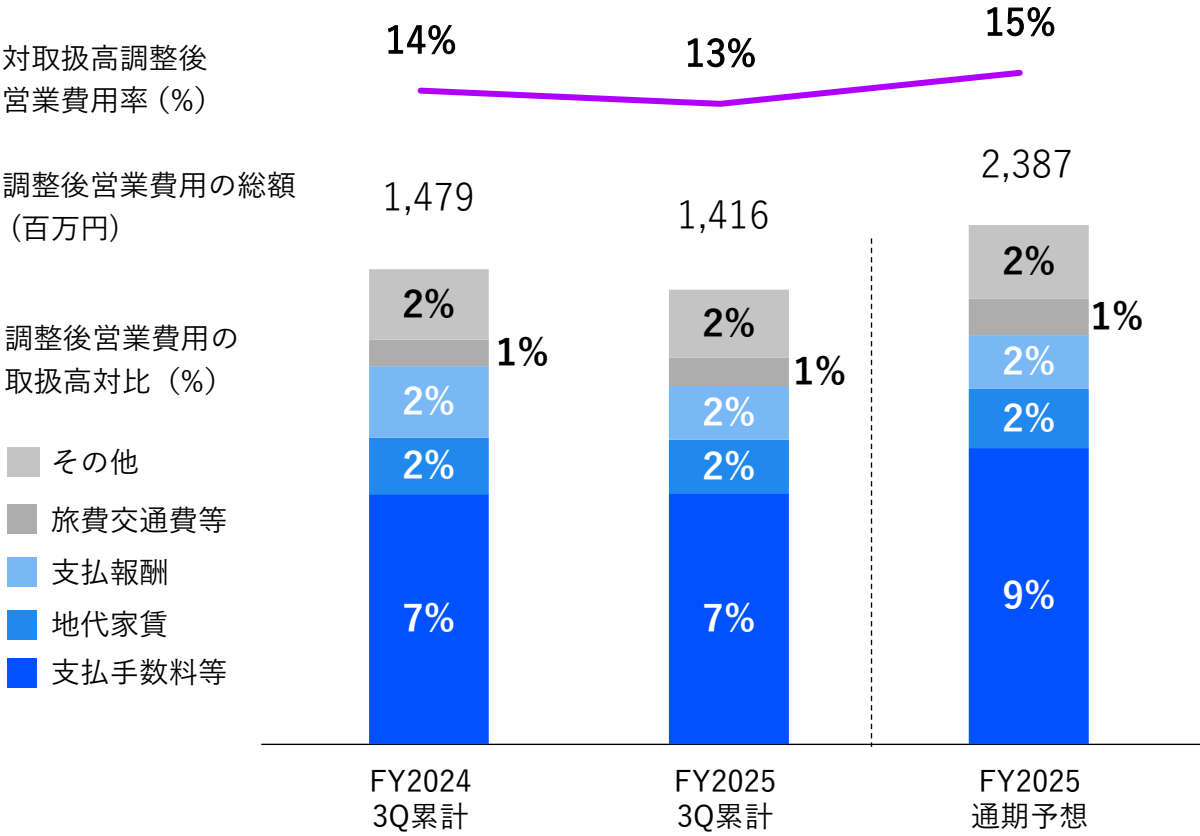


# 連結調整後の全社共通費用構造<sup>(1)</sup>

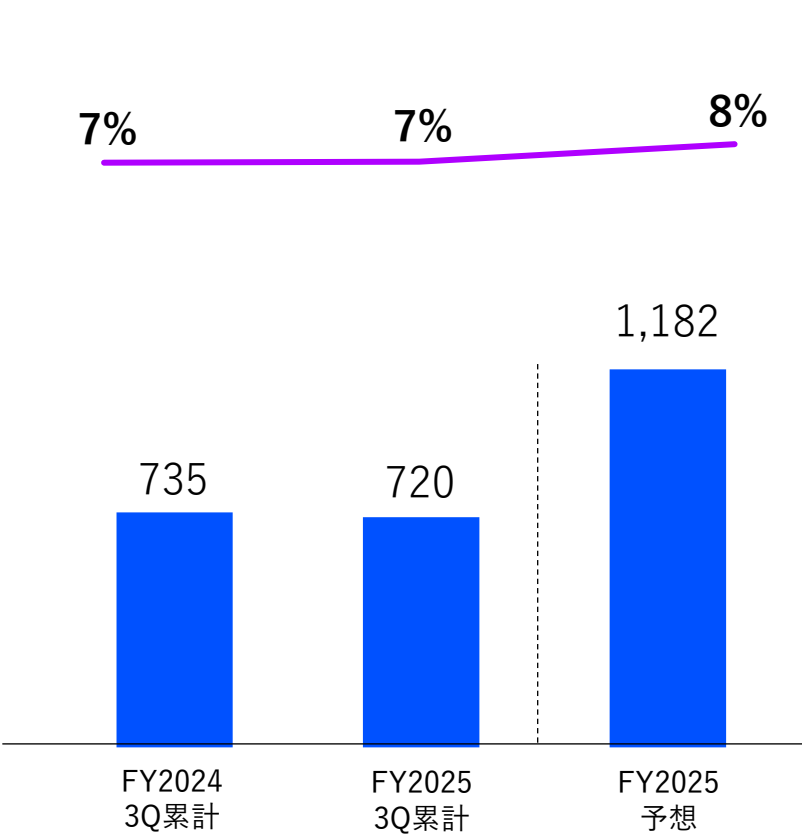
- 全社共通費用は、支払手数料やコーポレート人件費等規律を持った運用を継続

## 連結調整後営業費用

(事業部に帰属するコストとコーポレート人件費除く)



## コーポレート人件費



(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)	FY2025 3Q累計	補足説明
調整後EBITDAの算出過程		
営業利益	871	会計上の営業利益
+) 株式報酬費用・減価償却費	+41	従業員向け株式報酬費用と減価償却費
ー) 特別損失	△173	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	739	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	871	会計上の営業利益
+) 営業外収益	+86	受取家賃28百万円及びColeman社受取還付金（売上税還付）46百万円等
ー) 営業外費用	△55	支払利息40百万円等
経常利益	901	
ー) 特別損失	△185	Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損等184百万円
ー) 法人税等	△213	
当期純利益	503	

(百万円)	2025年2月末	2025年11月末
流動資産	7,154	6,643
固定資産	357	464
<b>資産合計</b>	<b>7,510</b>	<b>7,107</b>
流動負債	4,156	5,604
固定負債	2,489	110
<b>負債合計</b>	<b>6,645</b>	<b>5,714</b>
株主資本	△ 2,553	△ 2,041
その他包括利益累計額	3,349	3,361
新株予約権	70	73
<b>純資産合計</b>	<b>865</b>	<b>1,393</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>7,510</b>	<b>7,107</b>

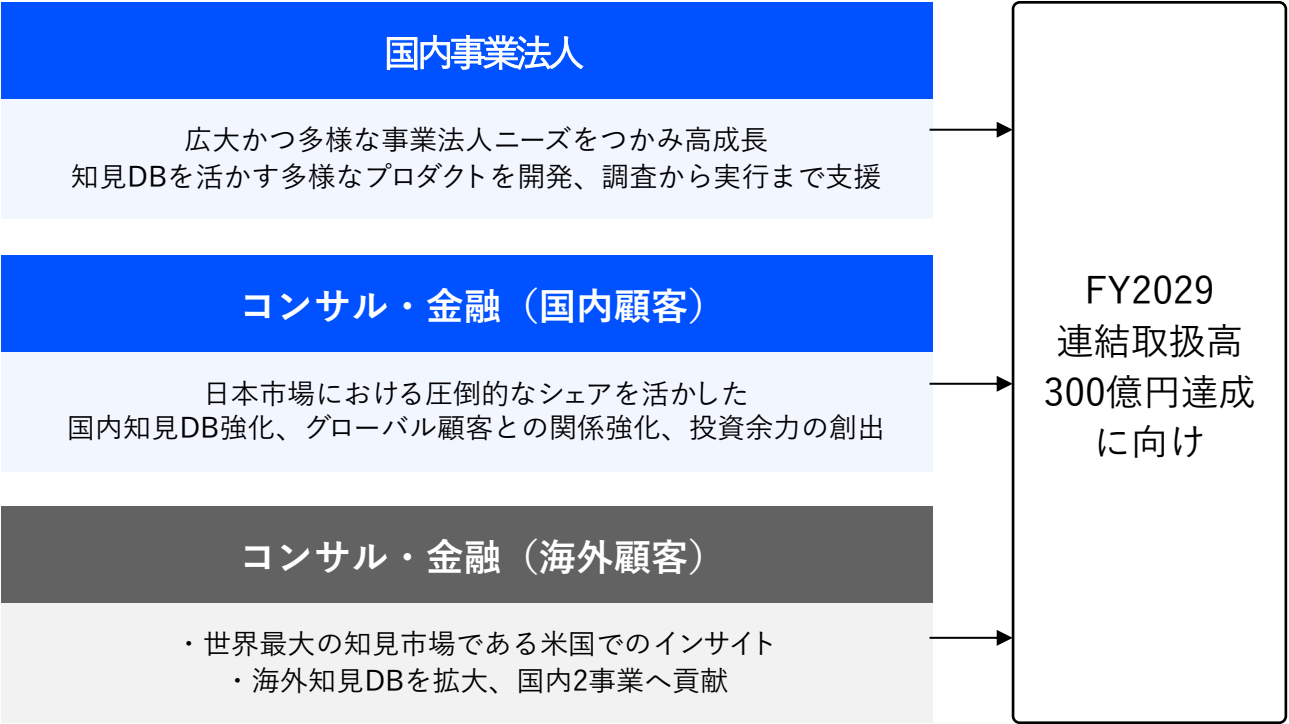
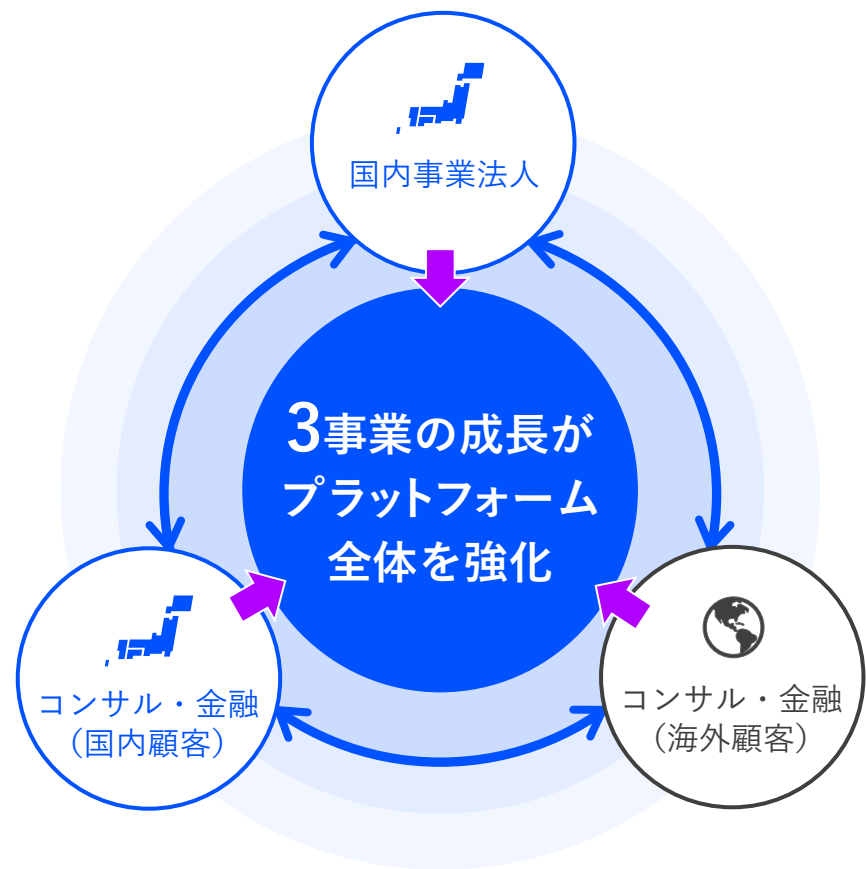
CONTENTS.

2025年度第3四半期の業績

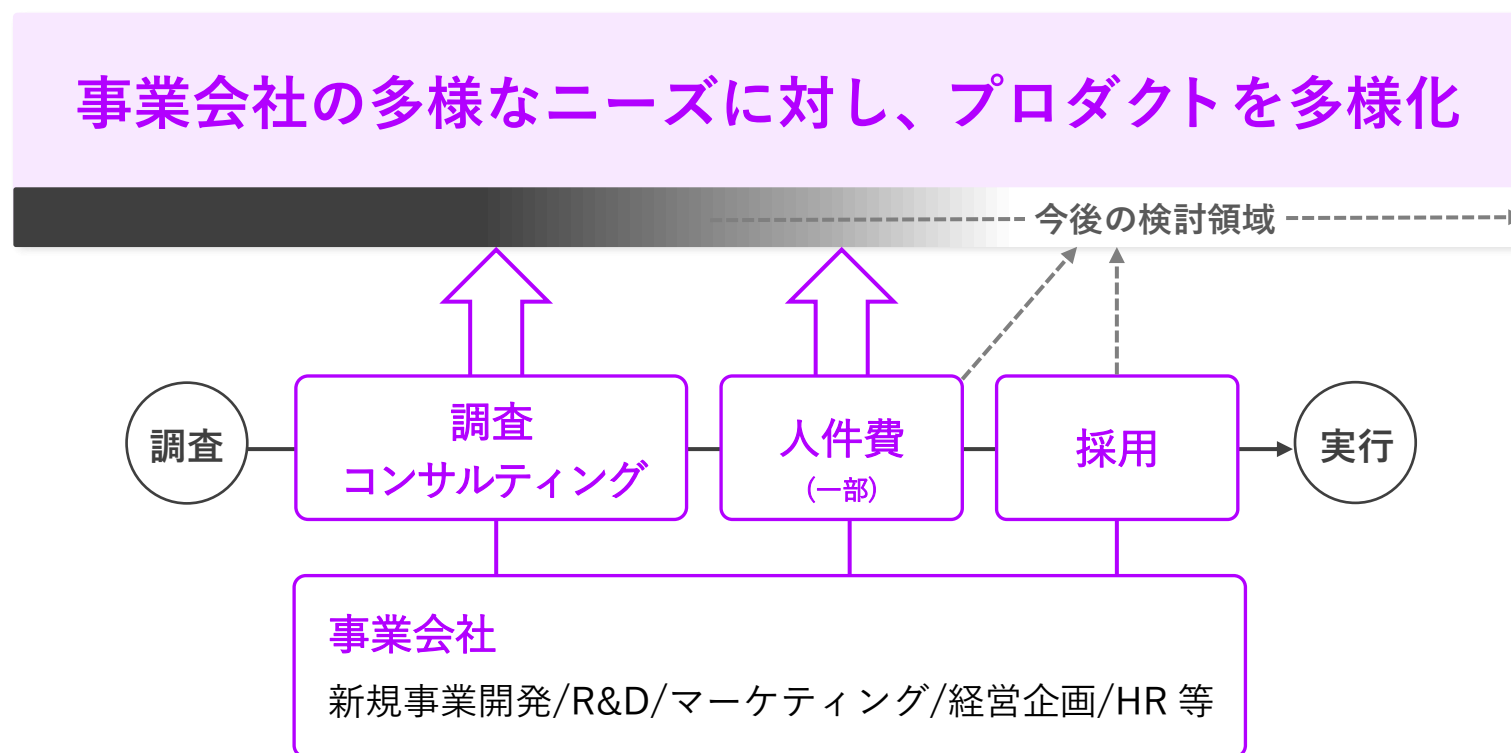
| 2025年度成長施策

Appendix

- 総合知見プラットフォームとして2029年度連結取扱高300億円を目指し、2025年度も3事業それぞれの成長戦略を追求

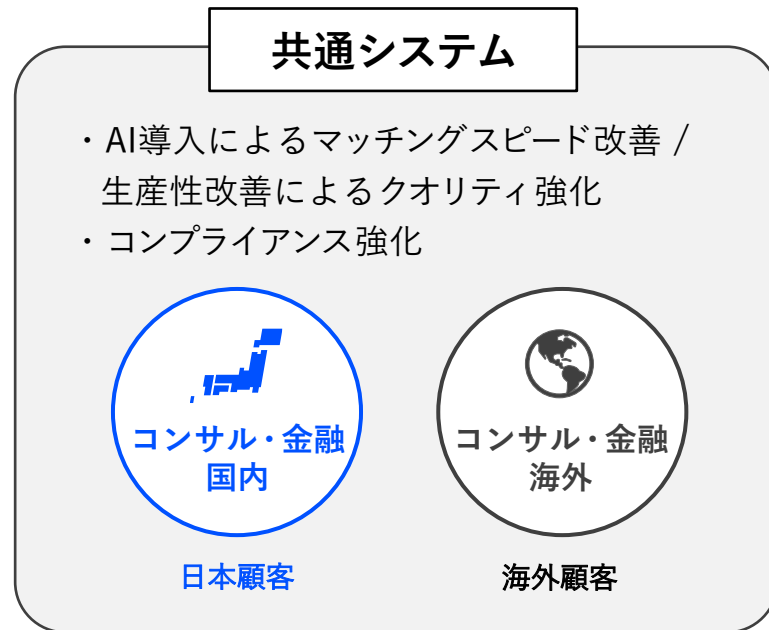


- 調査から実行まで国内事業法人の多様な知見ニーズに対し、最適なプロダクトを提供する総合知見プラットフォーム
- 調査領域：そもそもの認知拡大に加え、「有識者のアドバイスを受けたい」という限られた想起から  
「（潜在）顧客を理解したい」「事業を立ち上げたい」「売り上げを上げたい」という広い想起へ
- 実行領域：エキスパートが一定期間の支援を提供する業務委託形式の強化に加え、コンサルティング、人材育成、採用領域でもプロダクト開発を検討中



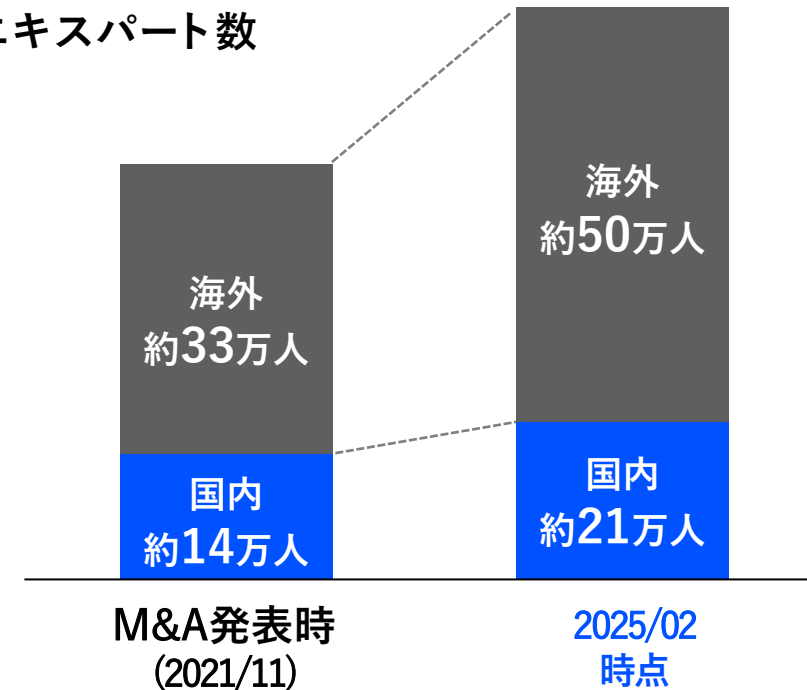
- Coleman Research Group由来のプラットフォームへの日本顧客移管が順調に進捗
- プロフェッショナルファームに特化したAI開発やその他新規開発機能の価値を日本・海外双方の顧客へ提供可能に
- 国内・海外知見の両方に強みを持つデータベースを活かした事業展開

## コンサル・金融事業のプラットフォーム



## 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



- 2023年10月にビザスクに参画したIlya Vadeikoが、2025年4月にChief AI Officerに就任
- スピードが差別化要因になるコンサル・金融顧客領域においてAIを活用した機能開発を推進。第一段階として、社内データを活用したマッチングにAI機能を実装済。提案速度の強化や生産性向上を期待
- 中長期的には、社外データの収集や顧客提供価値の向上を目指す



**Ilya Vadeiko** Chief AI Officer

2023年10月ビザスクに参画後、AIを活用したマッチングプロセスの高速化を主導。2025年4月にChief AI Officerに就任し、全社のAI活用をさらに推進。ビザスク参画前は、FinDynamics、Nakisa、WorkFusion、Knoemaでプロダクト開発を牽引。企業データ管理とAI自動化の分野で10年以上の経験を持つ。マギル大学で物理学博士号とMBAを取得

## 社内マッチングプロセスへの活用

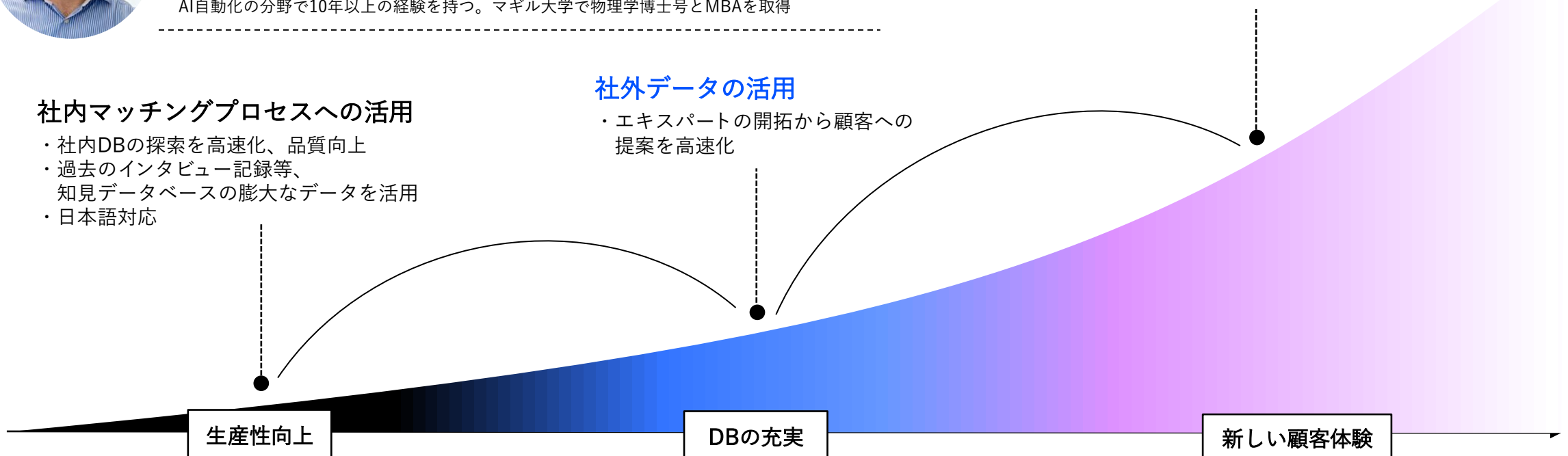
- 社内DBの探索を高速化、品質向上
- 過去のインタビュー記録等、知見データベースの膨大なデータを活用
- 日本語対応

## 社外データの活用

- エキスパートの開拓から顧客への提案を高速化

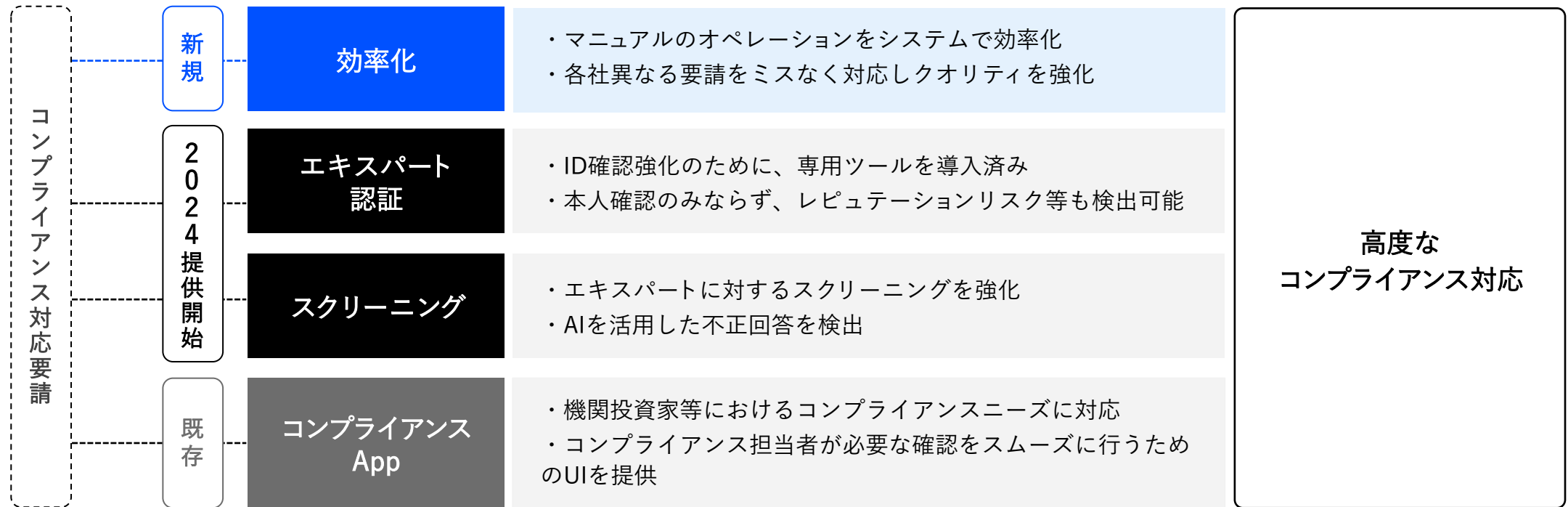
## 顧客提供価値の向上

- エキスパート紹介以上の付加価値を提供





- ・プロフェッショナルファーム顧客からのコンプライアンス対応要請は増加しており、高度なコンプライアンス対応力は競争力となる
- ・既に提供済みの機関投資家顧客向けのコンプライアンスAppに加え、コンプライアンス機能強化を継続的に実施



# | APPENDIX

# 知見と、挑戦をつなぐ

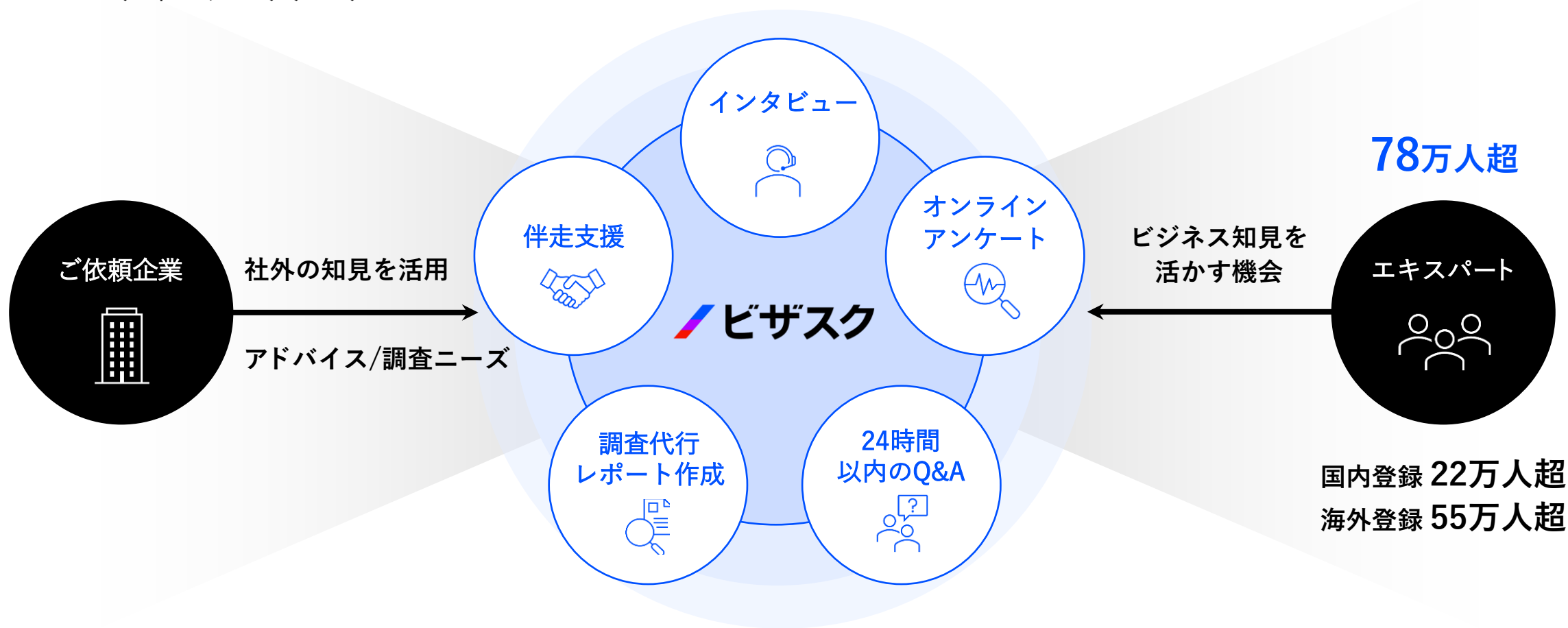
私たちは、組織、世代、地域をはじめとするあらゆる障壁を超え、  
様々なミッションと世界中の知見を最も効果的につなぐ  
グローバルプラットフォームを創り、より良い未来へ貢献します



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1F・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
連結役員等の数	628人（2025年11月末）
株式数	発行済普通株式数：9,261,500株 <sup>(1)</sup> 完全希薄化後株式数：12,376,687株

(1) 2025年8月31日時点

- ビジネス領域に特化した日本有数のナレッジプラットフォーム
- あらゆる業界/職域を網羅する知見データベースを構築し、企業の課題とエクスパートの知見を様々な手法でスピーディーにマッチング



## Global Management Committee



代表取締役 執行役員CEO

### 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。



取締役 執行役員Global ENS事業  
共同代表（日本/APAC, Product）

### 七倉 壮

日本政策投資銀行に入行し自治体支援、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。



取締役 ナレッジプラットフォーム  
事業 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。



執行役員Global ENS事業  
共同代表（US, EMEA）

### 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。

## Global Management Committee



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。



執行役員 General Counsel and Chief Compliance Officer

**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。



執行役員 Global ENS事業CTO

**青野 剣矢**

株式会社TKCを経て2019年ビザスクに入社。2025年よりCo-CTOとして、情報セキュリティ体制の構築及びプロダクト開発を主導。



執行役員 ナレッジプラットフォーム事業 CTO

**吉田 達哉**

ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社）を経て2019年ビザスクに参画。エンジニア組織の本部長を経て、2026年1月より現職。



執行役員 Chief AI Officer

**Ilya Vadeiko**

多くの企業にてデータマネジメント及びAIによる業務効率化を主導。2025年よりChief AI OfficerとしてビザスクのAI戦略を主導。

# FAQ：エキスパートインタビューはAIに置き換えられるのか？

A. 過去、デスクトップ検索や各種有料経済情報プラットフォームの進化があっても、エキスパートインタビューの需要は拡大してきた。AIの進化によって入手可能な情報が高度に均一化すると、むしろエキスパートインタビューのニーズは増大する

## エキスパートインタビューの背景にあるニーズ

他社 / 顧客が持っていない良い情報に出会いたい、  
他社 / 顧客より早く最新の状況を知りたい

- ・デスクトップ検索では探せない、言語化されていない個人の知見
- ・書籍や記事になる前の、現場だから感じるリアルタイムな最新トレンド



## AIの進化による影響

どこかでは言語化されている情報の効率的な収集が容易になるほど、調査力 / 情報の質で差を出す必要がある顧客層にとって、言語化されていない情報が入手できる**エキスパートインタビュー需要は増加**

## BtoB商材のユーザーインタビュー

- ・特に競合商材ユーザーや、新規参入検討市場のユーザーのリアルな声



大量の消費者情報の学習によってAIペルソナの精度が上がりうる消費者向け商材と違い、入手可能なユーザー情報が十分でなくAIに代替しにくいので、**エキスパートインタビュー需要の変化なし**

知見を持っている人に具体的に相談したい、  
アドバイスが欲しい



デスクトップ調査で得られる情報が正しいかどうかを判断できないような、新しい領域に関する相談が案件の中心であり、AIの精度がビジネスの重要な判断に耐えられるレベルに進化するまでは、関連領域の経験が深い信頼できるアドバイザーの意見を得ることができる**エキスパートインタビュー需要の変化なし**



**A-1. 国内事業会社を対象とするナレッジプラットフォーム事業においては、  
エキスパートインタビューのハードルを下げることによるユーザー拡大、AIによるマッチングの高度化、  
エキスパートの知見を活かす新しいプロダクト開発を検討中。**

## **① エキスパートインタビューのハードルを下げ、ユーザーを拡大**

有用なエキスパートインタビューを実施するには調査スキルが必要だが、AI活用によって、課題に応じどのようなターゲット層にどのような質問をすればいいかの提案、エキスパートの選択、質問リストの作成、インタビュー議事録の作成、議論の核心や次の検討課題を提案するサマリーの作成等が可能になるため、調査の準備コストの低減、エキスパートインタビューのクオリティの向上が見込め、ユーザー層の拡大への寄与が期待できる

## **② AIによるセルフマッチングの高度化**

セルフマッチングを提供するビザスクdirectは、インタビュー、業務委託、正社員採用と雇用の形態を超えたマッチングが可能。転職データベースに登録していない人が見つかるメリットの反面、対象者が広くキーワード検索には一定のスキルが必要であり、今後AI活用により最適な人材を提案する機能を導入予定

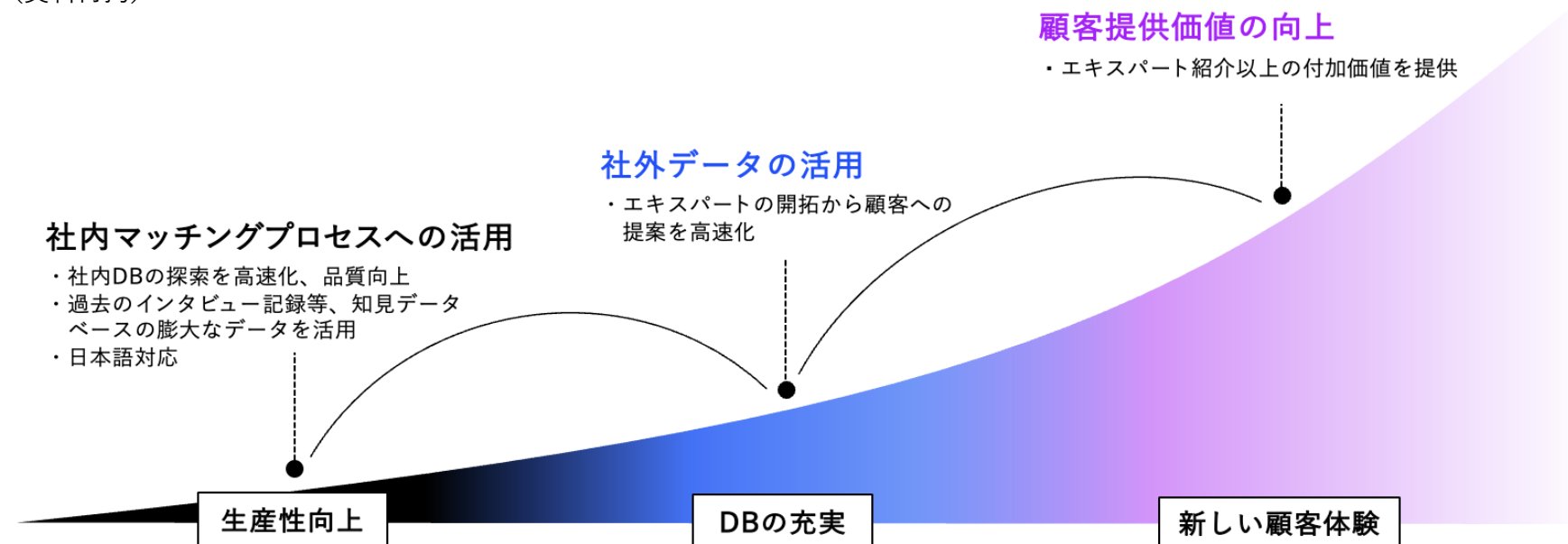
## **③ エキスパートの知見を活かす新しいプロダクトの開発**

顧客が必要とする知見に効率よくアクセスできるように、ビザスクのプラットフォームに蓄積された膨大なデータを、AIを用いて構造化・解析することを通じて、新しい価値創造にチャレンジしつづけていく

## A-2. コンサル・金融領域においては、AI技術の進展に伴いエキスパートインタビューの需要自体が増大すると予測されるため、ビザスクもAI技術を活用して顧客対応力を向上する

- ① 社内マッチングプロセスへの活用：提案速度の強化や社内生産性の向上
- ② 社外データの活用：新規エキスパート開拓から顧客への提案を高速化
- ③ 新しい顧客提供価値の創出：「生産性を上げより良い知見により多くアクセスしたい」顧客ニーズを捉える機能の開発

(資料再掲)



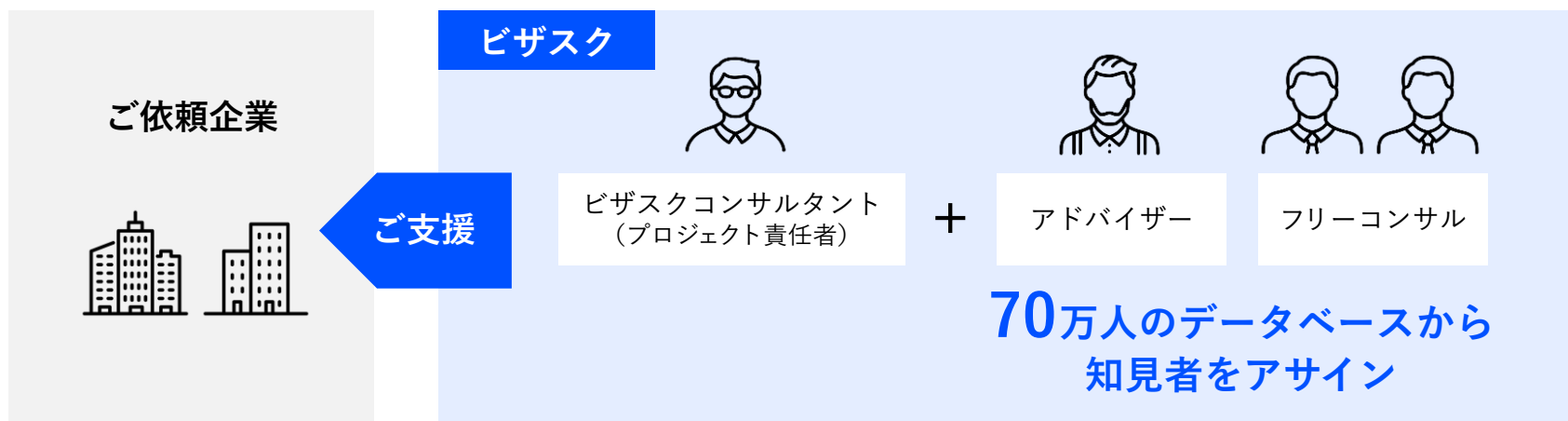
- ・ 2023年10月にビザスクに参画した Ilya Vadeikoが、2025年4月にChief AI Officerに就任
- ・ スピードが差別化要因になるGlobal ENS事業においてAIを活用した機能開発を推進。  
第一段階として、社内データを活用したマッチングにAI機能を実装済。提案速度の強化や生産性向上を期待
- ・ 中長期的には、社外データの収集や顧客提供価値の向上を目指す



**Ilya Vadeiko**  
執行役員Chief AI Officer

## ビザスク project

新規事業、事業戦略策定、海外進出など様々な経営課題に対し、ビザスクのコンサルタントを中心とした最適な知見者・コンサルタントのチームを組成して、解決策の策定～実行まで幅広くご支援



経営課題（例）

- |        |          |        |        |
|--------|----------|--------|--------|
| • 新規事業 | • 事業戦略策定 | • 海外進出 | • 技術活用 |
| • DX   | • SCM    | • 人事制度 |        |

## ビザスクtech

プロジェクトの特性に合わせて最適なPM・PMO、エンジニア、データサイエンティスト、ITコンサルタントなどの実務経験が豊富な人材を厳選してマッチング（業務委託）

### 自社のIT領域での活用



- 自社発の新サービスのシステム開発支援
- 社内DX化に向けたシステム導入の要件定義
- 社内のデータ活用を目的としたデータ分析
- 社員のスキル向上/人材育成 など

### エンドクライアントに向けたITプロジェクト支援



- クライアント企業で受託したシステム開発案件やITプロジェクトへ業界知見のある方の伴走支援
- 逼迫している案件/新規案件の人員補充としての案件支援

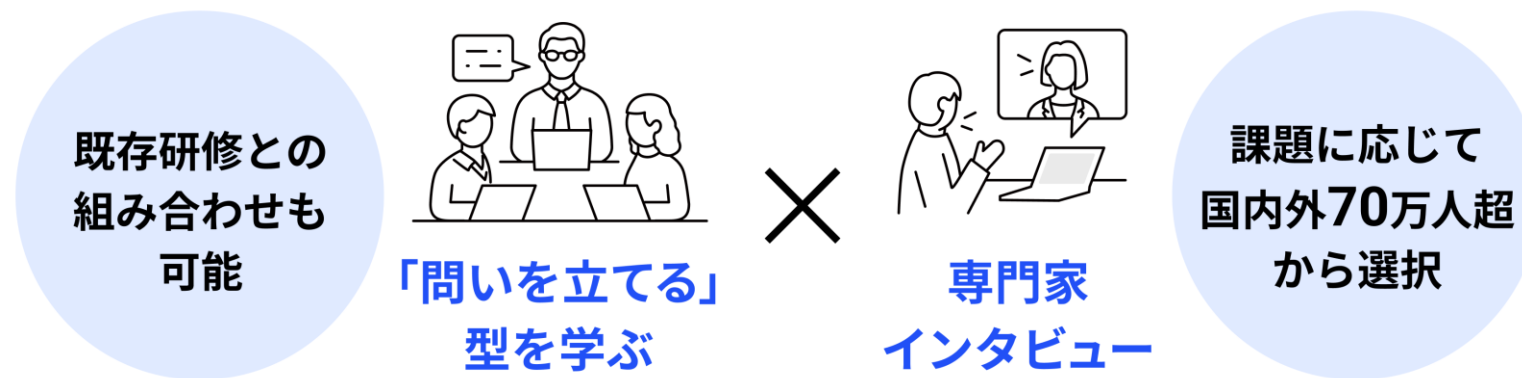
即戦力人材（例）

- CTO/CIO/CDO/VPoEなど、経営・事業視点を持つCxOクラス：1,000名超
- 大手戦略/IT/会計系のコンサルティングファーム出身者：約5,500名
- 大手SIerPM/PMO経験者：約1,200名

## ビザスク L&D

ビジネスの成果を左右する「課題設定力」を理論と実践で磨く企業研修プログラム。  
適切な「問い」を立てるための思考の型を集合研修で学び、ビザスクに登録する国内外70万人超の専門家とのインタビューにより「問い」を実践

※ L&D (Learning&Development) とは、従業員の知識・スキル・能力の開発を通じて、組織目標を達成すること



- ✓ ビザスクの成長を支える「学び続けるカルチャー」を仕組化した企業研修
- ✓ 従業員の「課題設定力」を理論と実践で磨く
- ✓ 各企業の育成体系に最適にフィットするよう、柔軟なプログラム設計が可能

## ビザスクdirect

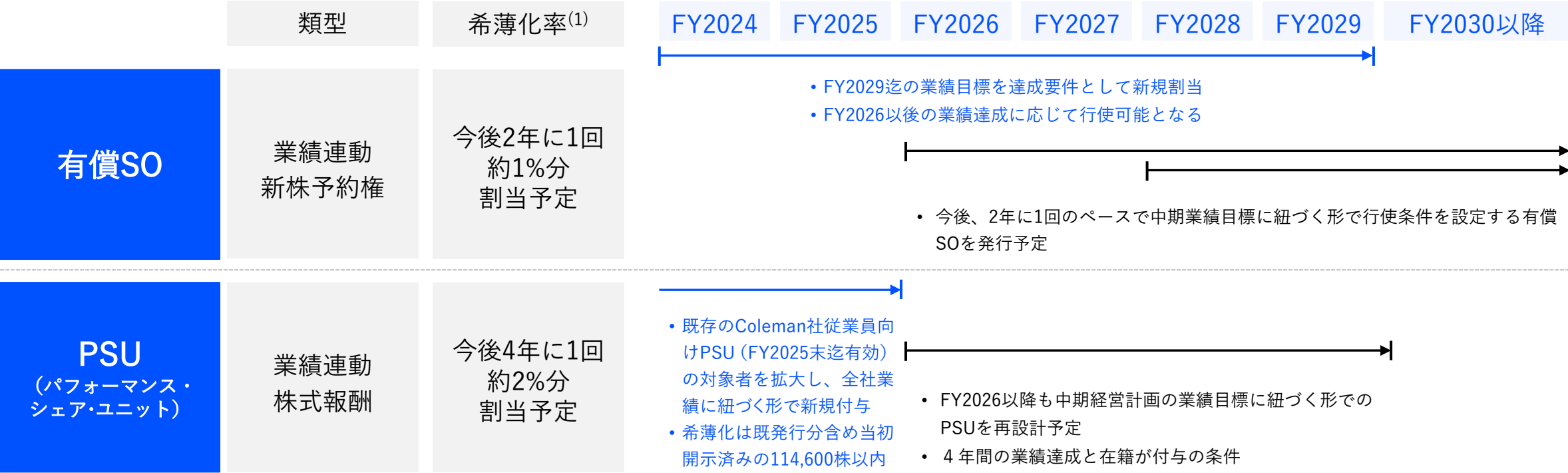
転職サービスでは見つからないハイクラス人材に出会えるマッチングサービス。企業が求める「知見」を持つ人材を、国内20万人超のエキスパートデータベースから、正社員から副業・業務委託まで雇用形態を問わずアプローチ可能



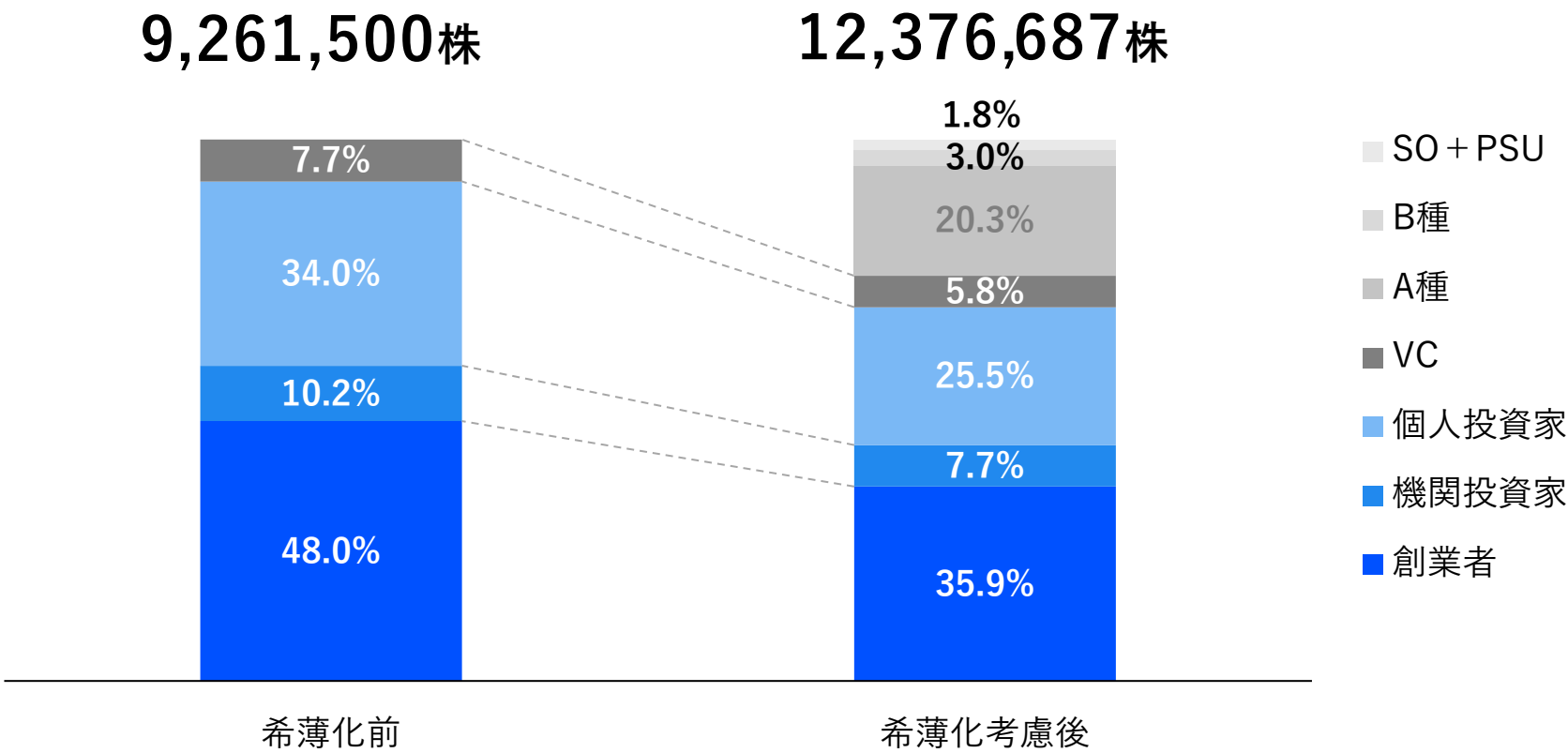
- ✓ セルフマッチングプロダクトビザスクliteをアップデート。  
インタビューのみならず、業務委託・正社員採用まで一貫して実施
- ✓ 職種や経験年数を超えた「知見」で出会う、新しい人材マッチングの形
- ✓ 転職市場では見つからないハイレイヤー人材やニッチ領域の専門家が見つかる

- 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



(1) 2025年8月31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

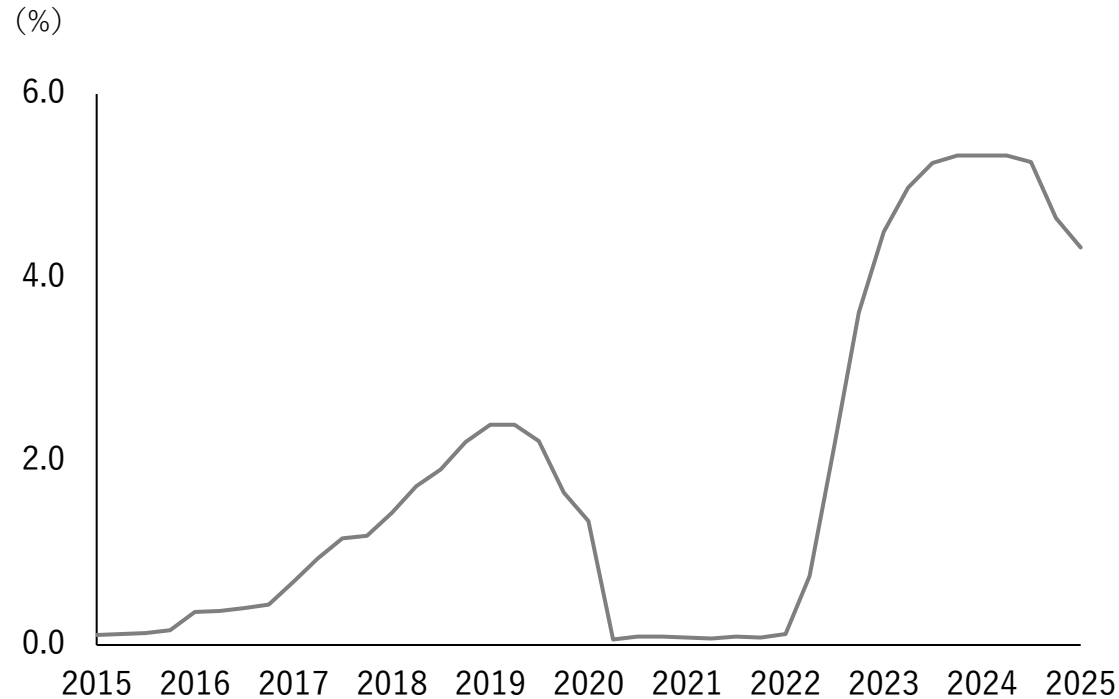


# (参考)

## コンサル・金融（海外顧客）領域に影響を与える外部要因：海外M&A市場の動向

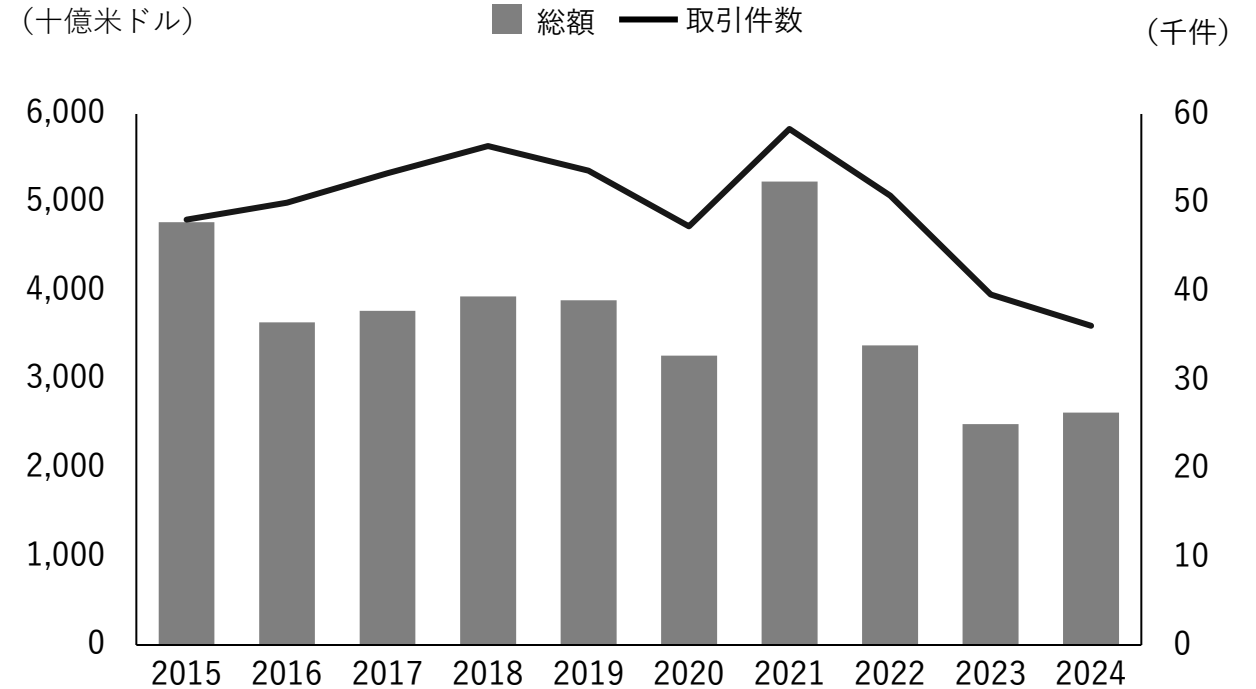
- 政策金利は足元徐々に低下傾向。グローバルM&Aは底打ちの兆し

### 米国フェデラル・ファンド・レート



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

### グローバルM&A



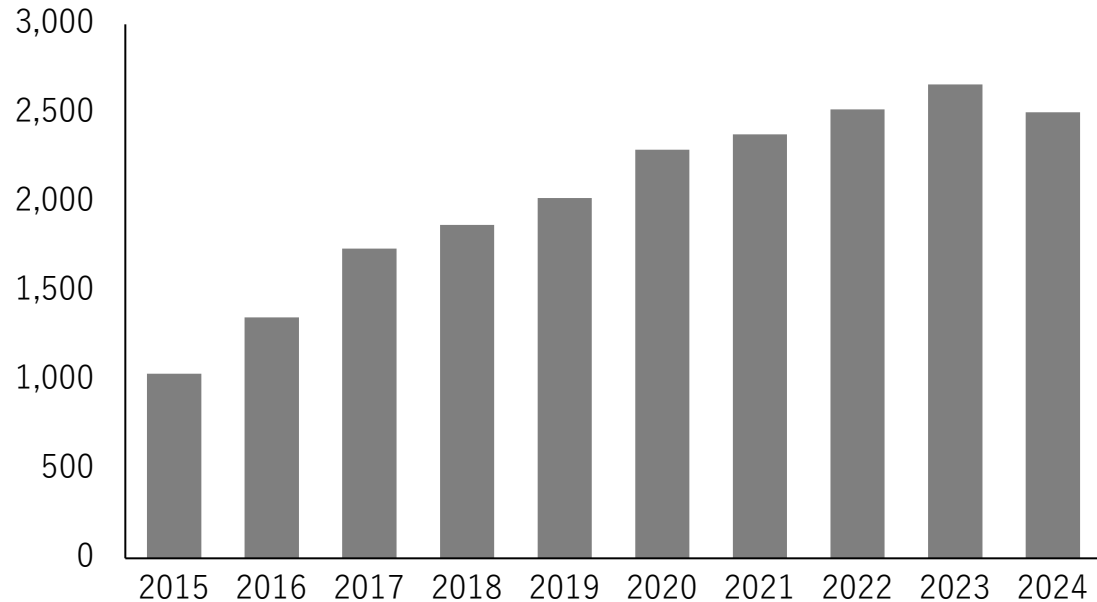
出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

(参考)

## コンサル・金融（海外顧客）領域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

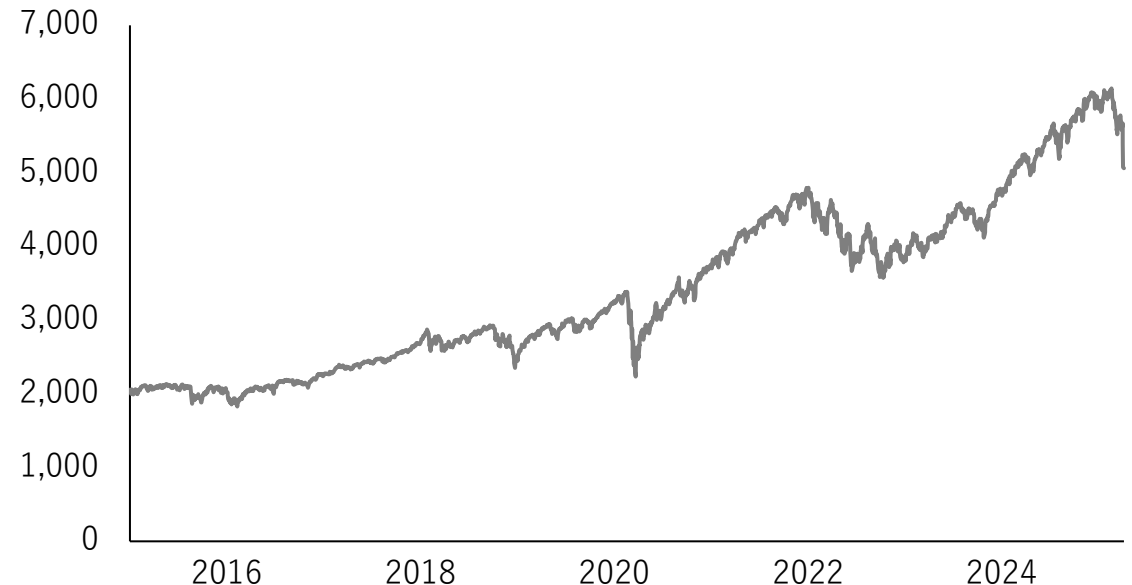
- ・ プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力は積み上がっており、今後の政策金利低下見込みも踏まえ、活性化の兆し
- ・ 米国株式は足元ボラティリティが高まるも、中長期的に成長を継続

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  
(\$B)



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



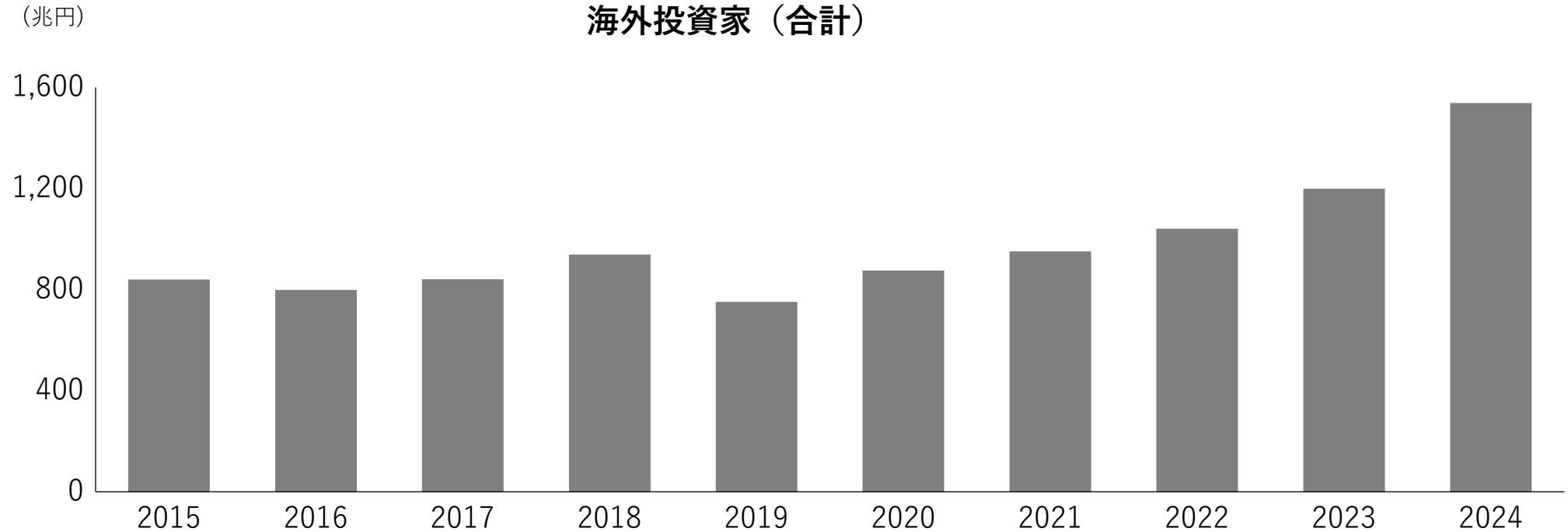
出所: S&P Global公表資料より当社作成

(参考)

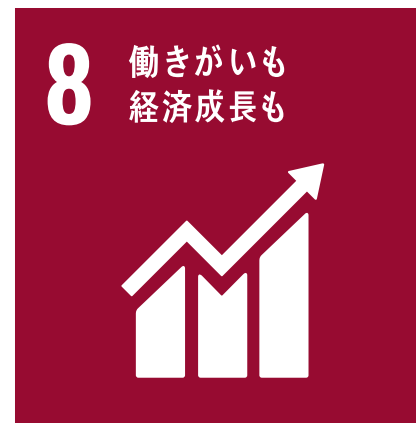
## コンサル・金融（海外顧客）領域に影響を与える外部要因：日本への注目

- 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

投資部門別株式売買状況  
海外投資家（合計）



出所: 日本取引所グループ公表資料より当社作成



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

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>	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、78万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。
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>	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。
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（2025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。
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。

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。