

# visumo

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 visumo (グロース 303A) | 2026年1月30日

# contents

- 01 | 会社概要・事業概要
- 02 | 2026年3月期 第3四半期 業績
- 03 | 株式会社ReviCoとの統合について
- 04 | 成長戦略

# 01 会社概要・事業概要

## 会社概要

社名	株式会社visumo
設立	2019年4月
所在地	東京都渋谷区神宮前6-10-11原宿ソフィアビル
代表者	代表取締役社長 井上 純
資本金	2億48百万円
事業内容	マーケティングプラットフォームの開発、運営

## mission

ブランドの **想**いが詰まった  
クリエイティブを消費者に **最**適な形で届ける

## vision

誰でも **簡**単に  
デジタル活用ができる世界を創る **e a s y**

# 沿革

2017

2017 / 9  
株式会社ecbeingが開発した  
ビジュアルマーケティング  
プラットフォーム  
「visumo」の提供開始

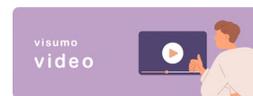


2019

2019 / 4  
東京都渋谷区に資本金25,000  
千円で株式会社visumoを設  
立。株式会社ecbeingのビ  
ジュアルマーケティングプ  
ラットフォーム事業を会社分  
割により承継

2021

2021 / 4  
新機能「visumo video」  
「visumo snap」  
をリリース



2021 / 12  
「インスタグラム連携 UGC  
活用ツールシェアNo.1」獲得

※日本マーケティングリサーチ機構調べ

2022

2022 / 1  
第三者割当増資により株式会  
社ソフトクリエイイトホール  
ディングスが資本参加し、  
資本金を200,000千円に増資

2022 / 5  
織研新聞社主催 ファッショ  
ンECアワードにて  
「サポート賞」を受賞

サポート賞...「効果が高い  
または今検討しているEC支  
援ツール」

2022 / 7  
日本マイクロソフト社主催  
「マイクロソフト ジャパン  
パートナーオブ ザ イヤー  
2022」にて  
「Retail & Consumer Goods  
アワード」を受賞



2023

2023 / 2  
初の自社イベント  
「visumo day 2023」  
を開催

2023 / 9  
ISMS取得



営業部門と開発、運用部門において

2024

2024 / 2  
織研新聞社主催  
ファッション  
ECアワードにて  
「サポート賞」を受賞

2024 / 8  
新オプション機能「visumo  
recommend」をリリース



2024 / 12  
東京証券取引所  
グロース市場上場



2025

2025 / 4  
新機能「visumo blog」  
をリリース



2025 / 5  
織研新聞社主催  
ファッション  
ECアワードにて  
「サポート賞」を受賞



2025 / 6  
新機能「visumo show」  
をリリース



2026

2026 / 1  
株式会社ReviCoを  
吸収合併



## 第3四半期ハイライト

### レビューツールを提供する 株式会社ReviCoと 経営統合

レビューデータを組み合わせた  
※1  
UGC活用による顧客体験価値の向上を実現  
するプラットフォーム強化へ  
—— 2025年10月16日発表



“ 株式会社visumo 代表取締役社長  
井上 純からのコメント



レビューは、ECサイトに留まらず、あらゆる業態で活用可能な普遍的アセットです。今回の経営統合は、このレビューの普遍性を取り込むことで、「ECサイト構築支援サービス市場」における提供価値を深めるとともに、より広範な「デジタルマーケティング市場」へと展開する可能性が広がる戦略的意義を持つものと考えております。

ReviCo社と当社の双方の既存顧客基盤に対し、両社のサービスを相互に提供することは、ARPUの向上に繋がり得る大きな機会です。また、レビューという幅広いニーズをフックとした新規顧客獲得の加速も期待されます。

両社のリソースを融合させ、データ活用を基盤としたプラットフォームの進化を追求することで、顧客のROI向上に貢献してまいります。そして、この統合が中長期的な株主価値の向上に繋がるものと確信しております。

“ 株式会社ReviCo 代表取締役社長  
高橋 直樹からのコメント



デジタルマーケティング市場においてUGC活用の重要性が高まる中、今回の経営統合は、市場における我々のポジションをより強固なものにするための重要なステップであると考えております。

我々の強みであるレビュー領域に、累計1,000社を超える導入実績を持つvisumoの多様なUGCの活用ノウハウが加わることで、顧客に対してより網羅的なソリューションを提供できるようになり、結果として競争優位性の向上に繋がると期待しております。

また、両社の営業・開発体制が合流することで、人材リソースの最適化やオペレーション効率の向上といったシナジーも見込まれます。この統合を通じて、お客様により一層高い価値を提供してまいります。

press release

報道関係各位

visumo  
2025年10月23日  
株式会社 visumo

**visumo、累計導入社数 1,000 社を突破！  
AI 活用で動画閲覧数 4 倍の事例も**

今後はレビューツール提供の「ReviCo」との経営統合でUGCプラットフォームをさらに進化

株式会社 visumo（本社：東京都港区、代表取締役社長：井上純、証券コード：303A）は、顧客体験（CX）を向上しクリエイティブ活用のROIを最大化するビジュアルマーケティングプラットフォーム「visumo（ビジュモ）」を提供しています。

この度、2025年9月末時点で「visumo」の累計導入実績が1,000社を突破したことをお知らせいたします。<sup>※1</sup>  
今後は、レビューツール「ReviCo」を提供する株式会社 ReviCo との経営統合（2026年1月1日付）<sup>※2</sup> による両社の知見やアセット連携、AI機能・動画活用機能の強化で、さらなる顧客体験（CX）の向上とROI最大化へ貢献してまいります。

※1: ビジュアルマーケティングプラットフォーム「visumo」サービスでの累計導入社数となります。 ※2: 2025年10月16日に発表済みです。

累計  
導入社数 **1000** 社

visumo

AI機能が好評、「最適なコンテンツ体験」で確かな成果を創出

2017年のサービス提供開始以来、visumoは豊富な機能と手厚いサポート体制を強みに、EC事業者様を中心に導入を拡大してまいりました。近年は、AIパーソナルレコメンド機能「visumo recommend」などの新機能もご評価いただいています。

- 導入事例：加賀商事株式会社「サッカーショップKAMO オンラインストア」  
AIパーソナルレコメンド機能導入後、動画コンテンツ閲覧数が4倍に増加。  
「想定以上の成果で、課題解決に一步前進できた」とのお声もいただいております。<sup>※3</sup>

## 累計導入社数 1,000 社を突破！ AI活用で動画閲覧数4倍の事例も —— 2025年10月23日発表

### “ 代表取締役社長 井上 純からのコメント

この度の累計導入社数1,000社突破は、  
当社のビジュアルマーケティングプラットフォームが持つ本質的な価値が、  
市場において広く評価された結果であると確信しております。

その価値の根幹は、SNS上のUGCからスタッフ投稿、公式の写真・動画に至るまで、  
多様化する企業のビジュアル資産を収集し、「ROI最大化に繋がるマーケティング資産」へと  
転換させる強力な「プラットフォーム」と、お客様の成功に最後まで伴走する「パートナーシップ」にあり  
ます。この両輪を磨き続けてきたことが、1,000社という信頼に繋がったと確信しております。この強固な  
事業基盤を元に、先にご報告した株式会社ReviCoとの経営統合を通じて、さらなる企業価値の向上に努め  
てまいります。



”

## 第3四半期ハイライト

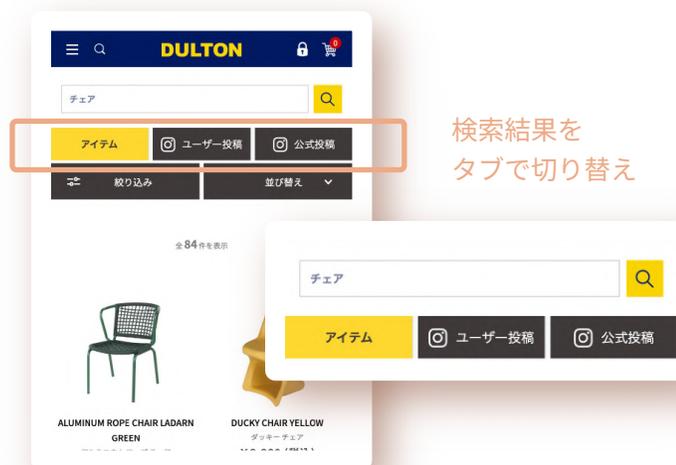


## ダルトンのECサイトでGENIEE SEARCHと連携。 サイト内検索でUGCの検索が可能に —— 2025年11月17日発表

ジーニー社の  
サイト内検索エンジンと連携し、  
商品検索結果へのUGC表示を実現。

商品画像だけでなく訴求力の高い  
UGCから検索の回遊性を向上。

検索時、商品と共に関連するライブコマース動画や  
スタッフ投稿、購入者のUGCを表示



検索結果を  
タブで切り替え



## 熊本市公式移住情報サイトに導入。 SNS投稿活用で、シティプロモーションのDXを支援

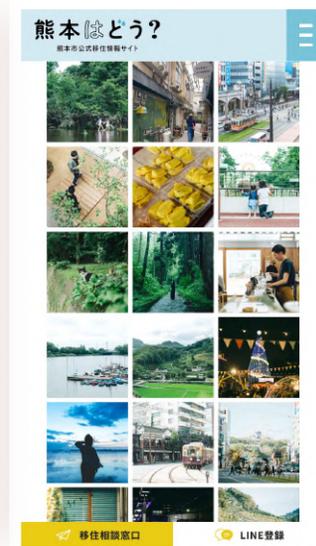
2025年12月9日発表

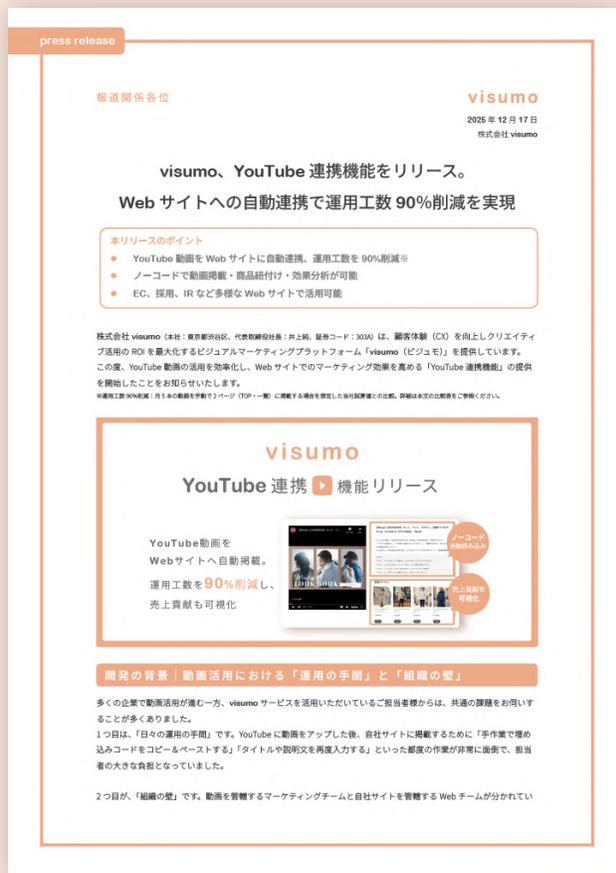
市民発信のUGCで  
リアルな暮らしを届け、移住促進。

誰でも続けられる簡単運用で、  
観光や地域活性にも広がる

# 熊本はどう？

熊本市公式移住情報サイト





## YouTube連携機能をリリース。Webサイトへの自動連携で運用工数90%削減を実現 —— 2025年12月17日発表

動画視聴からシームレスに購入へ。高度な「動画接客」を実現

### 3つの特徴

- 1 圧倒的な業務効率化**  
日々の更新作業と部門間調整、2つの手間を同時に解消
- 2 注文率向上**  
動画から直接購入へ。商品紐付け機能で機会損失をゼロに
- 3 成果の可視化**  
動画経由の売上貢献度まで分析可能に

## visumoの課題解決イメージ

ブランドや売上のために、日々たくさんのクリエイティブが作られています。  
しかし、それらが社内外に点在し、「資産」として十分に活かされていらない現実があります。

**visumoは、その全てを一元化し、価値を最大化します。**



# visumo

とは

ユーザーが生成するコンテンツ（UGC<sup>※1</sup>）を  
簡単に収集し、ワンタグ・ノーコード<sup>※2</sup>で掲載<sup>※3</sup>。

CX向上<sup>※4</sup>（ブランド体験深堀・購買意欲増加など）を叶える

ビジュアル マーケティング プラットフォームです。

導入企業の一例\*

国内有数の企業が利用

アクティブ社数 **690**社

apparel



SHIPS



SHEL'TTER WEBSTORE

interior / home goods



ACTUS®

LOWYA

Rinnai

Afternoon Tea  
LIVING

4°C

beauty



SHISEIDO  
ONLINE STORE

KANEBO



shoes



DIANA

others



LIXIL



food



## visumoの特長

### 1 ワンタグ・ノーコード

専門知識がなくても、タグ1つで多彩な機能をスピーディに実装。  
豊富なテンプレートやSNSライクなUIで、誰でも直感的に使用可能

### 2 幅広いクリエイティブ活用

InstagramやXのUGC、動画、スタッフ投稿、レビューまで、部門横断であらゆる  
クリエイティブを一元管理。AIレコメンド等、独自の高度活用も可能

### 3 クラウドで進化

市場トレンドやノウハウを日々機能化し、クォーター平均8個の新機能をリリース。<sup>※1</sup>  
ISMS取得の堅牢なセキュリティも強み。

### 4 カスタマーサクセスの支援

専任チームが1to1で伴走サポート。ユーザー満足度99.9%の高評価を獲得。<sup>※2</sup>

## 導入企業に提供できる価値

- 受託開発よりも、初期費用・運用費用ともに  
低価格・短納期で提供
- ビジュアルデータの一元管理で  
業務効率やマーケティング効果の最大化
- 現在使用しているプラットフォームでも  
利用ができるため、簡単実装が可能
- デザインやコーディングなど  
専門知識がない人材でも可能



# visumoのクリエイティブ活用プロセス

クリエイティブを簡単に収集・活用し、効果を分析できる。だからこそ、ROIを最大化できます

## 収集

消費者・インフルエンサー・スタッフなどの  
UGCやブランド公式の「画像や動画」一元管理



## 活用

知識・開発不要で、  
新しいwebデザインの実装。  
さらに、データ連携で様々なチャンネルにも展開

オウンドメディア  
には「ワンタグ」を  
貼るだけ  
簡単実装



様々なツールへ  
データ連携して  
活用が可能



## 分析

クリエイティブ分析起点で、  
ユーザーの興味・関心などインサイトを可視化し、  
PDCAを加速



## visumoが提供している機能群詳細

豊富な機能群を自在に組み合わせられるため、  
企業ごとの個別課題に最適なクリエイティブ活用を実現できます

課題

- ・ サイトの表現力不足による購買率の伸び悩み
- ・ 商品魅力の伝達が十分でない

### solution1

#### トレンドUIで接客向上



次世代UI  
テンプレート



動画UX拡張

課題

- ・ 顧客の興味関心を引き出す仕組みの不十分さ
- ・ パーソナライズ提案による注文率の向上余地

### solution2

#### 提案体験の革新



商品 &  
コンテンツ  
AIレコメンド



ファースト  
ビュー最適化

課題

- ・ SNS/レビュー等UGC活用による信頼醸成と購入促進の未開拓領域

### solution3

#### SNS・UGC・FAN活用



SNS投稿活用



レビュー  
収集・活用

課題

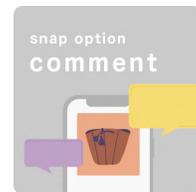
- ・ スタッフ知見のデジタル化
- ・ オンライン活用による差別化不足

### solution4

#### スタッフ接客力のDX



スタッフ  
接客活用



商品ページの  
CMS



SNS感覚の  
ブログ投稿

課題

- ・ 集客・CRM施策のコンテンツ活用効率の低さ
- ・ 既存顧客へのアプローチ最適化の余地

### solution5

#### 集客・CRM施策の高度化



MA/メール  
配信等  
外部API連携

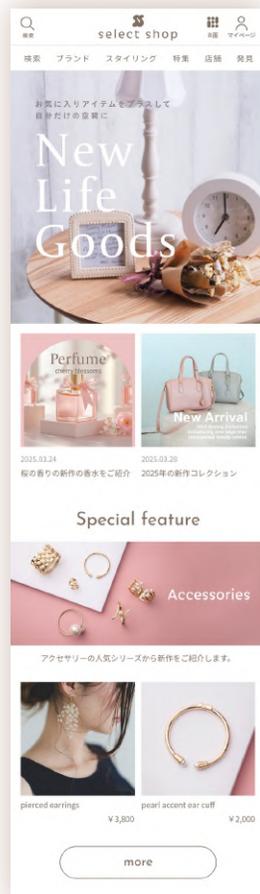
# visumo導入で、簡単に接客コンテンツを拡充

豊富な機能とテンプレートで、  
クリエイティブを簡単活用し、  
コンテンツ量は、**3倍以上**に。

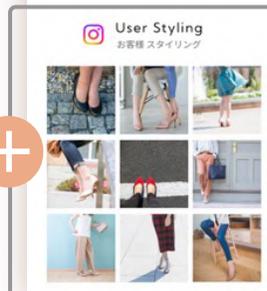
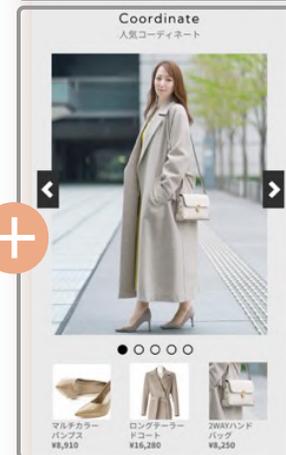
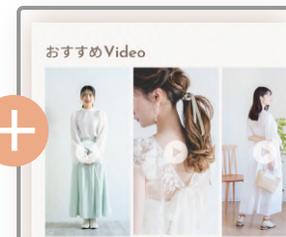
専門知識不要で、

誰でも簡単に顧客体験を拡張

## 導入前

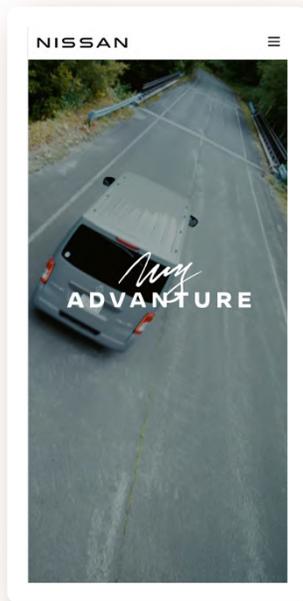


## visumo導入後



# 多様な事業者の課題に対応

## ブランディング強化



## コーデコンテンツ強化



## アンバサダーマーケ強化



## 動画コンテンツ強化



## スタッフコンテンツ強化



### 導入企業からvisumoサービスの利用料を課金する サブスクリプションモデルです

#### 初期費用（フロー収益）



フロー収益は、アカウント開設を含む導入支援に伴う費用および、必要に応じて発生するデザイン調整等の作業代行の費用となります。

#### 月額利用料（ストック収益）



ストック収益は、利用する機能数に応じて月額ベース費用が決定し、visumoで作成したコンテンツのトラフィック量に応じて従量課金が発生します。

※初期費用および月額ベース費用は導入機能数（visumo social/visumo video/visumo snap）の数によって金額が変動します。

※オプション費用はテンプレート追加や分析機能等のオプション機能の追加によって初期費用と月額費用が発生します。

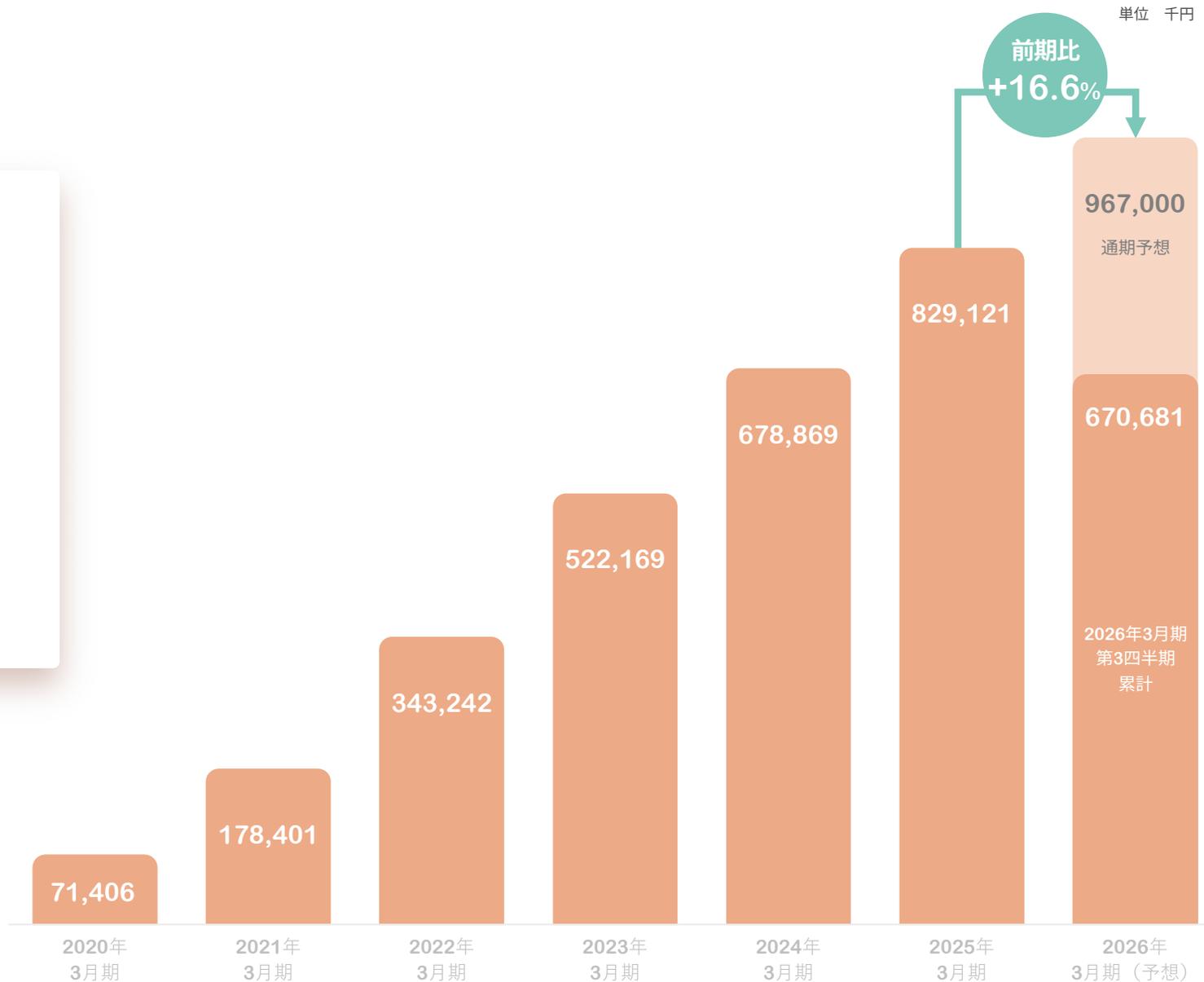
## 02 2026年3月期 第3四半期 業績

## 売上高の推移

単位 千円

2026年3月期売上高は  
前期比 **+16.6%** を予想

第3四半期は  
通期予想の **69.4%** で進捗



## 業績概況 2026年3月期 第3四半期決算

### 売上高

売上高進捗率は3Q累計で**69.4%**と計画通りに推移しました。

### 営業利益、経常利益、当期純利益

第3四半期においては計画通りに推移しました。なお、第4四半期においては、株式会社ReviCoとの合併に伴う一時的な費用増加を見込んでおります。

通期予想においては、概ね予想通りの達成を見込んでおります。

2026年3月期					
(千円)	2025年3月期 3Q 累計	2026年3月期 3Q 累計	前年同期比 増減率	通期予想	進捗率
売上高	612,314	670,681	+9.5%	967,000	69.4%
営業利益	77,535	79,898	+3.8%	85,000	94.0%
経常利益	65,051	81,355	+25.1%	85,000	95.7%
当期純利益	43,316	54,205	+25.1%	59,500	91.1%

# 業績ハイライト 2026年3月期 第3四半期決算

売上高

227,049千円

前年同四半期  
増減率

+4.7%

ストック売上

184,294千円

ストック  
売上比率

81.2%

アクティブ社数

690社

前年同四半期  
増減

+31社

ARPU

105,484円

前年同四半期  
増減

+1,570円

グロスレベニュー  
チャーンレート（解約率）

0.92%

※2026年3月期 第3四半期

※ストック売上：オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（リクエスト数等に応じた従量課金を含まない売上） ※ストック売上比率：売上高に占めるストック売上の割合

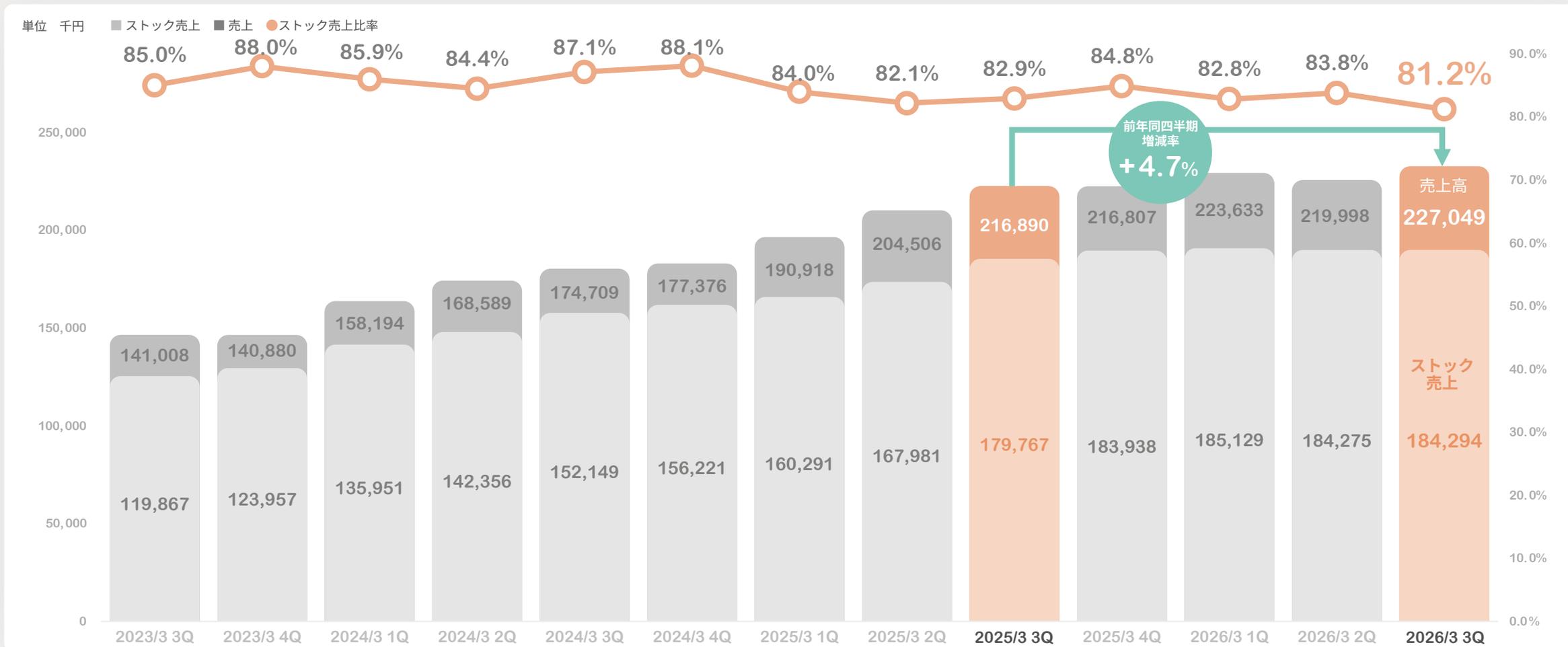
※アクティブ社数：四半期末における契約中の社数 ※ARPU：1社あたりの四半期平均売上

※グロスレベニューチャーンレート（解約率）：月末ストック売上に占める当月解約額（前月解約による当月ストック減収額）の割合であり、四半期の平均値

## 売上高 / ストック売上 / ストック売上比率 ※

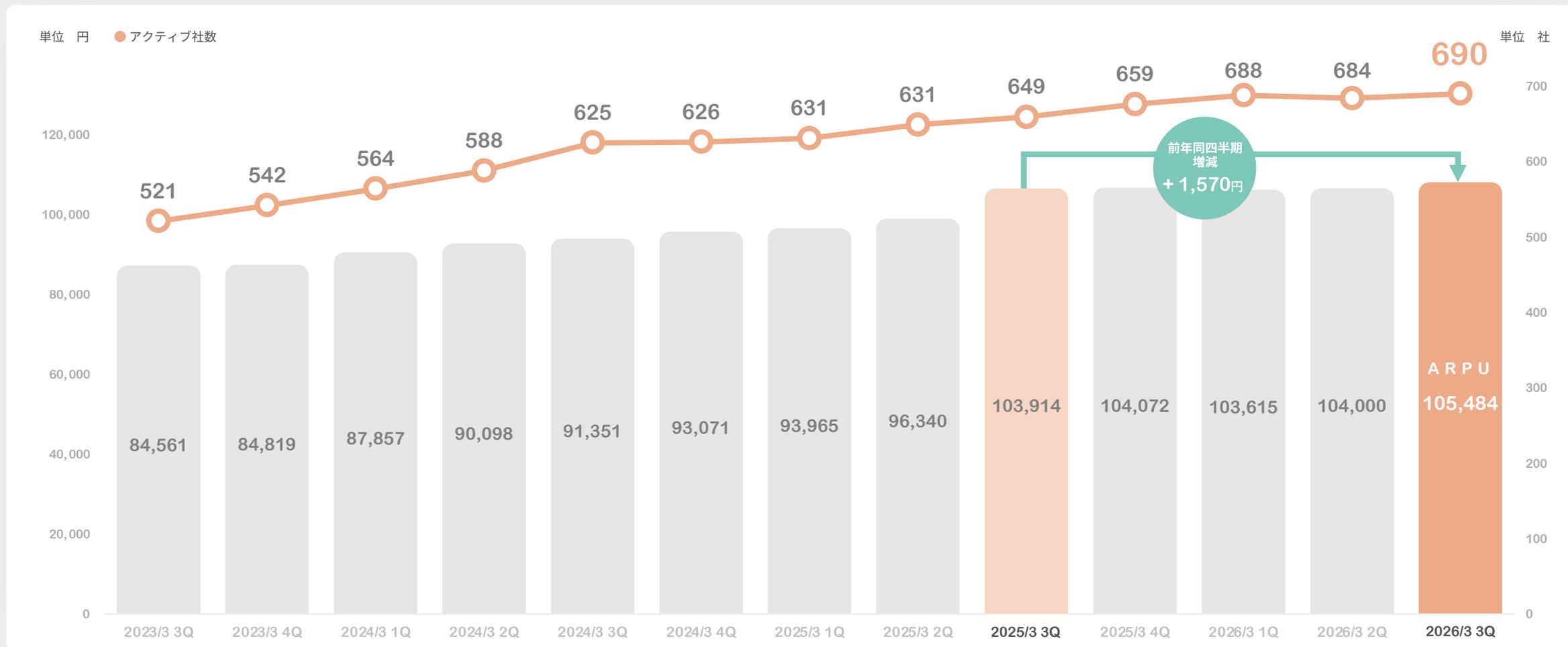
売上高は前年同四半期増減率で+4.7%の増加となりました。

ストック比率は第3四半期は81.2%で着地となりました。



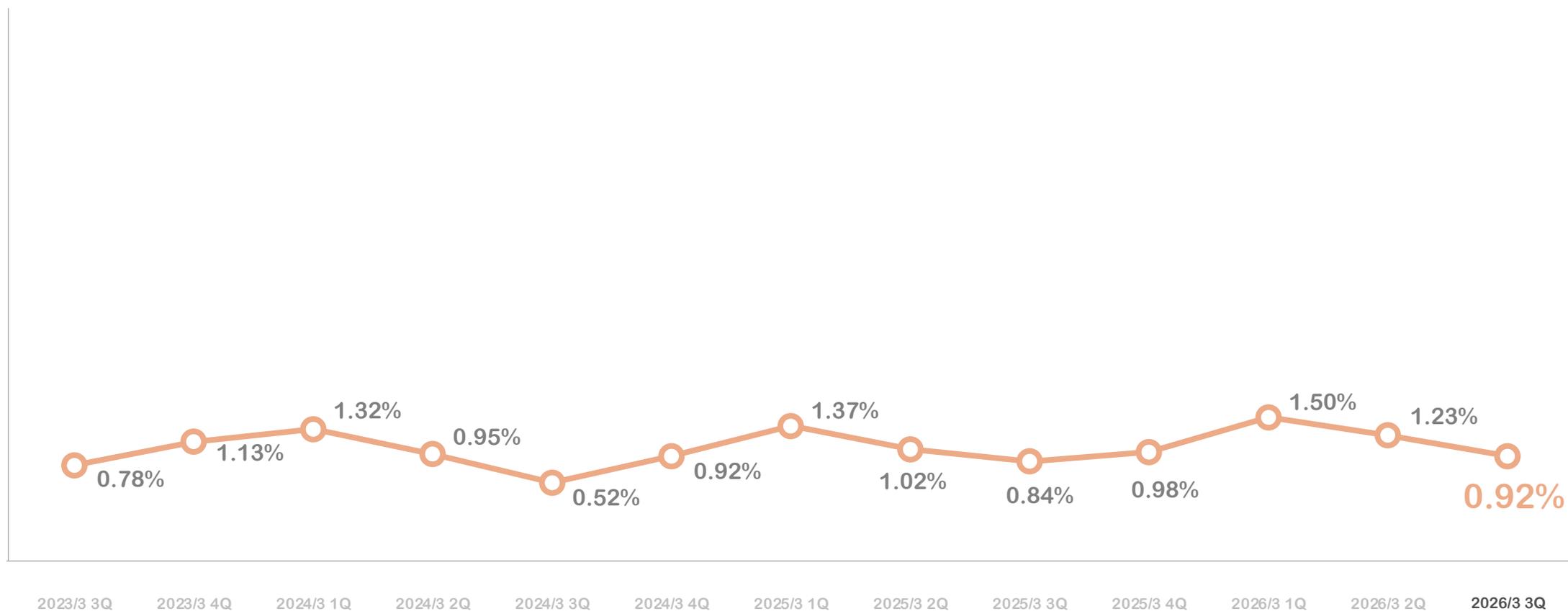
## アクティブ社数 / ARPU ※

ARPUは前年同四半期増減比で+1,570円増加となりました。



## グロスレベニューチャーンレート（解約率）※

解約率は1%前後で推移、低水準の解約率を維持しております。



## 03 株式会社 ReviCo との統合について

## 市場環境の変化



**SNS**強化が  
マーケティングの中心に

**UGC**活用が  
「価値共創」時代の  
必須要素に

## 強みと補完関係



統合で**UGC**マーケを進化

**visumo**

ソーシャル**UGC**・スタッフ**UGC**  
を収集・活用



レビュー**UGC**を収集・活用

## 統合の戦略的意義



**UGC**データ活用による  
新しい価値創出へ

**EC**領域の深化＋  
**EC**用途以外への  
展開可能性

## 「ReviCo」の事業概要



「レビュー」の収集・活用・分析を  
自動化するSaaSプラットフォーム



DEAN & DELUCA

Honeys



中川政七商店

### 確かな実績と成長性

1

大手事業者を含む

**320社超**の導入実績

2

事業成長率 (対前年比) ※

売上高 **+64.2%**

3

**低解約率**の

月額課金モデル

# 「ReviCo」の競争優位性、模倣困難な特許技術

## 特許技術でのレビュー収集自動化が、他社にはない競争優位性の源泉



特許番号：第7588912号  
発明の名称：商品に対する顧客のレビューを収集する方法、プログラムおよび情報処理装置  
登録日：令和6年11月15日

# visumo ×



営業力の融合による  
成長加速

新規営業の強化および  
既存顧客へのアップセル



顧客価値の向上と  
収益安定化

網羅的なソリューション提供で、  
競争優位性が向上。  
チャーンレートの抑制にも。



人材リソースの拡充

管理効率化＋  
エンジニア比率 **54%** → **62%**

# visumo は

## データ活用プラットフォームへと進化し、 「販促支援から経営支援」へ

### 現状

- 販促ソリューションとして、CVR向上や集客に貢献
- コンテンツ活用で確固たるポジション



### 未来

- 顧客分析や商品開発など  
経営戦略に活用される  
データ基盤へ
- 全社的な意思決定を支える存在に

# 04 成長戦略

※2025年6月30日 事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋

# サマリー FY27までの中期成長戦略推進へのFY25の取り組み

## 3つのテーマを軸に、ARPU向上及び新規顧客拡大を推進

FY27までの  
中期成長戦略

1

既存顧客  
との取引拡大

既に多くの有数企業に利用いただいていることは当社の強みであり、継続的な製品開発により既存顧客へのアップセルを強化します。



- AIレコメンド機能の拡販が好調
- 商品詳細ページの購入率を向上させるEC事業者向け新機能をリリース
- 織研新聞社主催ファッションECアワード3回目の受賞

2

EC用途以外での  
活用促進

2024年度にリリースする多くの新機能はEC事業以外のマーケティング強化にも活用ができ、中期にEC関連市場以外での顧客獲得を強化します。



- EC用途以外の契約が順調に推移  
自治体、観光、製造業を中心に  
導入企業が増加
- アプリプラットフォームでの  
visumo導入

3

製品開発力の強化

開発人材の増員を継続し、製品開発力の強化と品質面の向上を図ります。加えて生成AI関連技術を取り組んだ新機能リリースに向けて研究開発を推進していきます。



- 3つの機能リリースと  
サービス連携で機能強化
- エンジニアリング部門にVP of  
Engineeringを新たに採用。  
更なる開発体制の強化へ

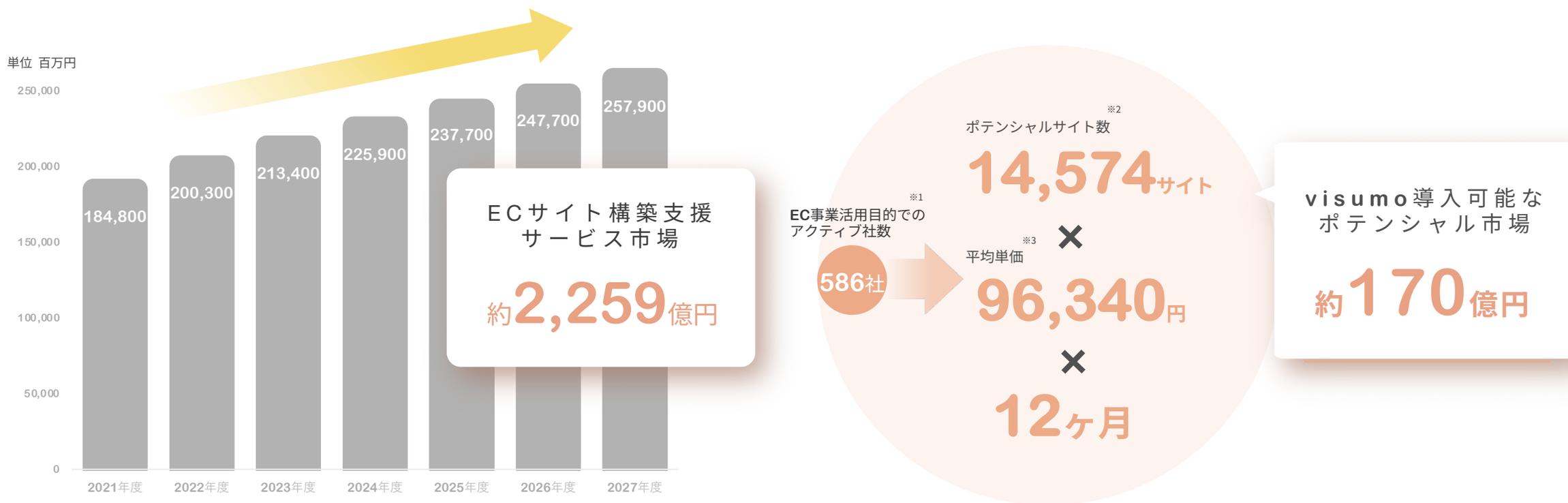
FY25の  
戦略推進への  
取り組み

# 1 既存顧客との取引拡大

## 既存顧客の深耕に関わる市場動向

既存顧客の多くはECサイトの売上アップを目的としてvisumoサービスを活用いただいております。

関連市場として「ECサイト構築支援サービス市場」に属すると捉えており、マーケットサイズは引き続き伸長することが見込まれております。更にターゲットとする顧客層および単価による**潜在市場規模は約170億円と想定**しております。



出典：矢野経済研究所 ECサイト構築支援サービス市場に関する調査を実施（2024年）2024年予測

※1 2025年3月期 第2四半期のアクティブ社数 ※2 パッケージで構築された国内EC事業者数 出典 eccLab 「【2023年最新版】国内のECサイト・ネットショップの総稼働店舗数」よりカスタマイズ内容により大きく金額が異なるオープンソースサービスの導入数を除く ※3 2025年3月期 第2四半期のARPU

# 1 既存顧客との取引拡大

## 2024年夏リリースの「visumo recommend」の拡販が好調



### AIによる パーソナライズ レコメンド

[ visumo recommend ]

ECサイトの回遊を高める  
新しいコンテンツの  
見せ方として好評いただいております、  
機能リリース後に既存クライアント  
からの追加契約も増えております。

visumo snapやvideoに次ぐ  
アップセルを担う機能として、  
既存顧客へ営業を強化していきます。



### FY25の戦略推進への取り組み

AIによるレコメンド機能が好調に推移しており、  
「新たな商品との出会い」や「サイト回遊性向上」  
「購入率向上」の効果を期待できます。  
今後もプロダクトの差別化ポイントとして  
成長が期待されます。

導入企業の一例



R A N D A



BAROQUE JAPAN LIMITED

※ visumo recommendはvisumoによって収集したユーザーの行動データをAIによる機械学習で分析し蓄積されたコンテンツをユーザーにパーソナライズされた形でレコメンドできる機能



## 商品詳細ページの ファーストビューを最適化 [ visumo show ]

UGC・動画・スタッフコーディネートなどを  
“ファーストビュー”に簡単反映、購入率の最大化へ

ECサイトの商品詳細ページに多様なビジュアルを集約・表示できる新機能。従来は素材の掲載や表示順調整に手間やコストがかかり、売上への貢献度も可視化できなかったが、「visumo show」ならUGCや動画などを直感操作でファーストビューへ反映

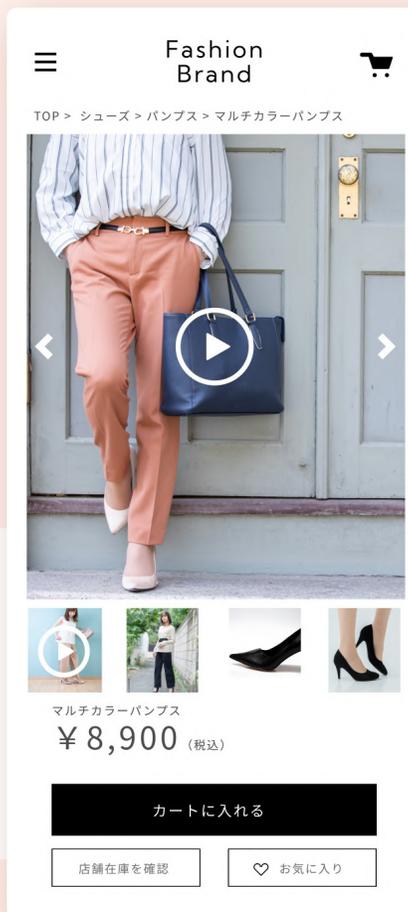
売上に効く  
ビジュアルを、  
効果を見ながら直感  
操作で最前面へ



スタッフ  
投稿動画



スタッフ  
投稿画像



Instagram  
ユーザー  
レビュー



公式  
Instagram

## 織研新聞社主催の 「ファッションECアワード」にて、 visumoがサポート賞を受賞

「サポート賞」は、導入して効果があった、今後導入したい支援サービスに贈られ、約100社のファッション企業・ITベンダー企業のアンケートをもとに毎年選出されます。

visumoの同アワードのサポート賞受賞は、2022年・2024年に続き、今回で3回目となります。



### ● 「サポート賞」選定企業の一例

ファーストリテイリング、三井不動産、阪急阪神百貨店、大丸松坂屋百貨店、高島屋、そごう・西武、東急百貨店、パルコ、京王百貨店、アンドエスティ、ユナイテッドアローズ、ベイクルーズ、アーバンリサーチ、ジーンズ、ゴールドウイン、ワークマン、ワコールHD、ナルミヤ・インターナショナル、ジュン、ビームス、三陽商会、ルミネ、パル、バロックジャパンリミテッド、ハニーズHD、クロスプラス、エース、イトキン、グンゼ、土屋鞆製造所

### ● 「サポート賞」選出理由

#### 売上への貢献

「スタッフ投稿を經由したEC売り上げが増えており、その貢献が評価」

#### 顧客体験の向上

「スマートフォンユーザーが慣れ親しむSNSのようなUIを実現する『フィードモデルテンプレート』を機能拡張するなど顧客体験を向上させた」

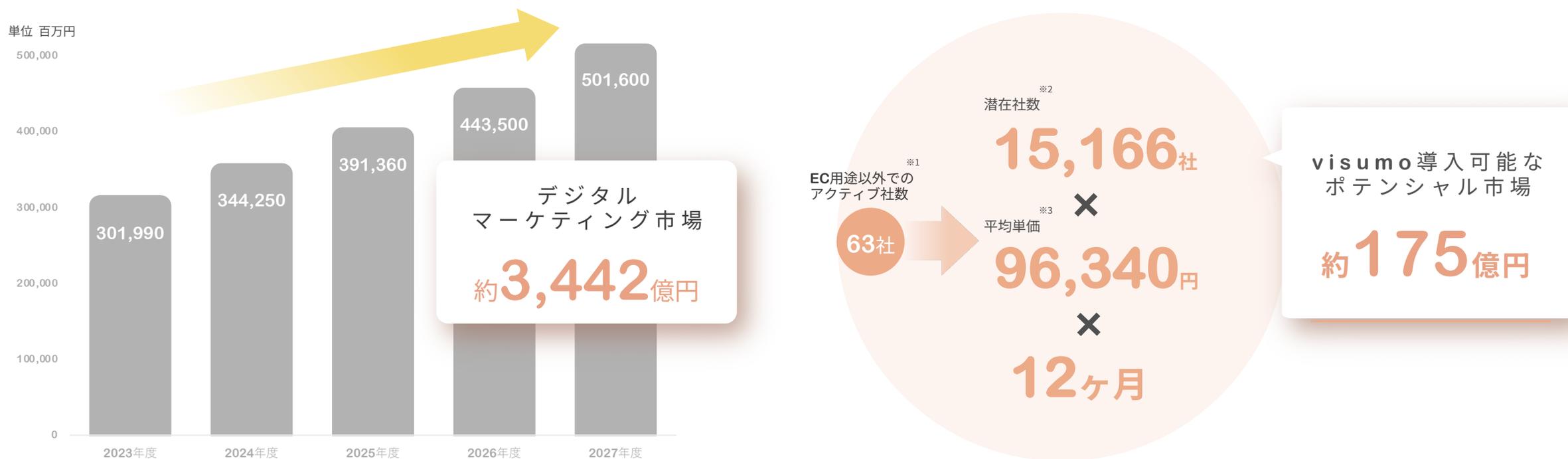
「コンテンツの充実や、良質な購買体験の提供に寄与し、LTV向上を図るサービス」

引用元：織研新聞社 <https://senken.co.jp/posts/ec-award-250528>

2 EC用途以外での活用促進

EC用途以外でのvisumoサービス活用の拡大を狙う

EC用途以外の事例が増加傾向にあるため、広告宣伝施策の幅を広げ、新規顧客獲得を推進していきます。加えて既存顧客の深耕強化で開発している機能はEC用途以外の事業者でも幅広く活用できる機能であり、各社のCRM強化にも繋がることから、成長市場である「デジタルマーケティング市場」にも関連し成長ポテンシャルを有します。



出典：矢野経済研究所 デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2024年）

※1 2025年3月期 第2四半期のアクティブ社数 ※2 出典 経済産業省 令和3年経済センサスより売上100億円以上のターゲットとなり得る業種での企業数（対象：建設業、製造業、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業、郵便業、卸売業、小売業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療、福祉、複合サービス事業） ※3 2025年3月期 第2四半期のARPU

## 2 EC用途以外での活用促進

## EC用途以外での visumo の活用事例

すでに製造業・飲食業・自治体での導入実績があり、今後広告宣伝施策の幅を広げることで新規顧客獲得が見込めます。

他にも、商業施設や学校等の教育機関など幅広い業種でのポテンシャルもあります。



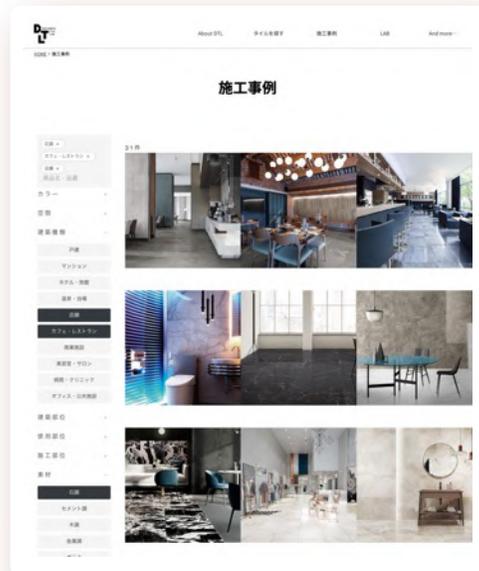
### FY25の戦略推進への取り組み

自治体、観光、  
製造業を中心に  
導入企業が増加

※  
**+ 18 社**

※ 2024年3月期 第2四半期から2025年3月期 期末で増加したアクティブ社数

### 製造業での活用



# LIXIL

リクシル様のタイル事業部では施工会社向けに事例集をvisumoで運用しています。

### 自治体の観光誘致での活用



観光地での体験や飲食店での体験などのUGCを自社サイトへの掲載をvisumoで運用しています。

### 飲食業界での活用



連携先でもコンテンツを表示する  
領域が増えることで、

ストック売上を構成する従量課金の向上も期待

コンテンツレコメンド機能や新しい見せ方が可能となるテンプレート  
に加え、お気に入り登録機能等でトラフィックデータとコンテンツの  
興味関心の情報をさらに取得します。

これらのインサイト情報をCDP/CRMツールと連携して、  
事業者のCRM強化提案を図り、visumoサービスのソリューション  
の幅を広げていくことが可能となります。

[連携対象となり得る他社ソリューション例]

MA  
ツール

接客  
ツール

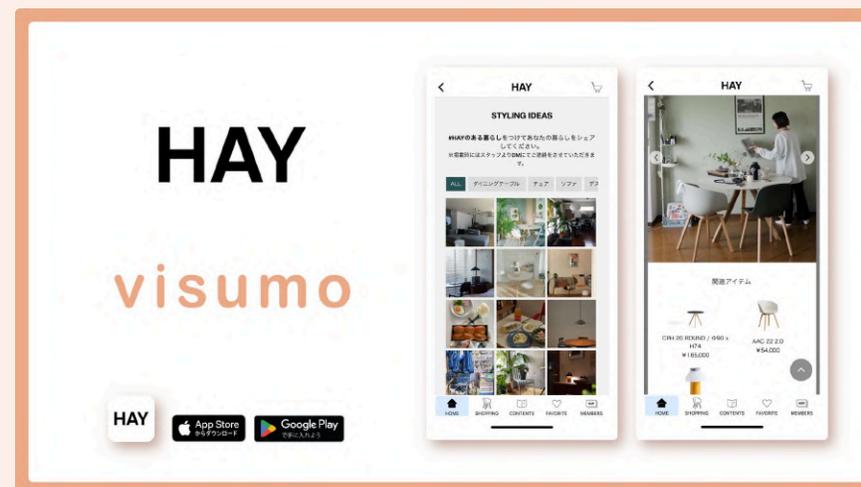
アプリ  
ツール

CDP  
ツール

## FY25の戦略推進への取り組み

アプリプラットフォームを提供する「ヤプリ」と  
連携。北欧発のインテリアプロダクトブランド  
「HAY（ヘイ）」の公式アプリにでのUGC活用を  
支援。

引用元：当社プレスリリース



EC運営を強化する事業者向けの商品詳細最適化機能や、EC用途以外にも活用できるレビュー収集・ブログ投稿・ストーリーズ風まとめ表示など新機能をリリース



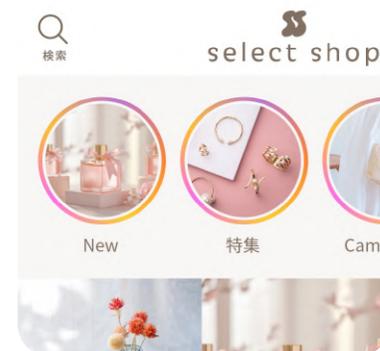
### PDP最適化 (Product Detail Page)

PDPのファーストビューを最適化。  
SNS、動画、コーディネートなどの  
画像を簡単最適化



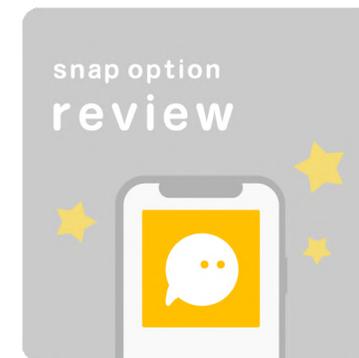
### ブログ投稿機能

notionやnoteの様なインターフェー  
スで簡単に記事の作成が可能に



### 多彩なテンプレート

ノーコードで自社サイトをSNSのUI  
化。SNSでのストーリーズのような  
コンテンツ作成が可能



### レビュー収集・活用

質の高いレビューを手軽に集められる  
次世代レビュー活用プラットフォーム。  
グループのReviCo社と連携

## 成長戦略サマリー

- 引き続きEC事業者への営業強化により収益基盤を強固なものとし、
- EC用途以外の利用促進を加え、ARPU向上と新規顧客拡大を達成し、事業拡大を目指します。

### 機能開発を強化しARPUを向上

2021年3月末時点から  
2023年末時点で  
ARPUは約**150%**の成長

### 開発強化で新たな収益の柱を構築

- FY25中に生成AI関連機能リリース、継続した生成AI機能の研究開発を実施
- 業態を問わないCRM機能の強化でARPUの向上
- エンジニア人材採用強化

PLGモデルを確立し海外展開強化

### EC用途以外の営業強化

- 広告宣伝強化（マーケティング業界の展示会、講演イベント・ネットワーキングイベントへの積極参加）
- デジタルマーケティングを支援する他社とのアライアンスを強化
- コンサルティング経験者やソリューション営業経験者などの人材獲得に注力

### EC関連市場での成長

- visumo recommendの拡販強化
- 新テンプレート・オプション機能のリリースによるARPU向上
- 自社イベント開催・顧客交流会実施など、販売促進アプローチの強化

visumo social  
リリース

visumo video、snap  
リリース

visumo recommend  
リリース

ポテンシャル市場  
約**175**億円

ポテンシャル市場  
約**170**億円

2019

2021

2024

2025

2027

長期～

## 本資料の取り扱いについて

### 免責事項

- 本資料は、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 本資料に掲載された情報は、現時点における経済環境や社会情勢および当社が合理的と判断した前提に基づいて作成されたものです。なお、経営環境の変化や予測し得ない事象等により、予告なく内容が変更される可能性があることをご理解いただきますようお願い申し上げます。
- 本資料の作成にあたり、正確性の確保に最善を尽くしておりますが、内容の正確性や完全性については保証いたしかねます。また、資料の使用に関して生じた損害について、当社は一切の責任を負いかねますので、予めご了承くださいませようお願い申し上げます。

### 将来見通しに関する注意事項

- 将来予測に関する記述が含まれておりますが、これらの記載は当社の見解や仮定、本資料作成時点において入手した情報に基づき作成したものであります。将来予測には多くのリスク及び不確実性が存在し、実際の経営成績及び財政状態等については、予測と大きく異なる可能性があります。