

2025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)

2025年7月15日



2025年度第1四半期 連結業績サマリー

- 2025年度第1四半期は、連結取扱高は35億円（前年同期比△4%）、連結営業収益24億円（同△3%）
 - グローバル ENS（海外）事業の取扱高減少（同△11%）の影響が大
 - ナレッジプラットフォーム事業も想定を下回った
 - 海外は期初に発表した業績予想に織り込み済みであり、連結全体として概ね想定通りの着地
 - 両事業とも改善傾向にあり、業績予想の修正はなし
- 成長投資については順調に推移
 - ナレッジプラットフォーム事業：新プロダクト群のローンチ
 - ENS事業（国内・海外）：テクノロジー・AI投資
- 調整後EBITDAは2億円（同△34%）、当期純利益0.8億円（同+51%）

| Contents

2025年度第1四半期の業績

2025年度成長施策

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

CONTENTS.

- | 2025年度第1四半期の業績
- 2025年度成長施策
- 中期経営計画（2024年4月公表）
- Appendix

2025年度第1四半期業績および連結業績予想

- 前年同期対比減収ではあるが、業績予想に対する進捗は概ね想定通り

(百万円)	FY2025 第1四半期	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 ⁽²⁾ (FY2024 第1四半期)	対前年比 増減率
取扱高	3,588	15,700	23%	3,748	△4.3%
営業収益	2,446	10,667	23%	2,544	△3.8%
調整後EBITDA ⁽¹⁾	216	880	25%	331	△34.7%
調整後EBITDA マージン	6.0%	5.6%	-	8.8%	-
営業利益	280	1,030	27%	385	△27.3%
経常利益	299	1,035	29%	379	△21.1%
当期純利益	82	480	17%	54	+51.6%

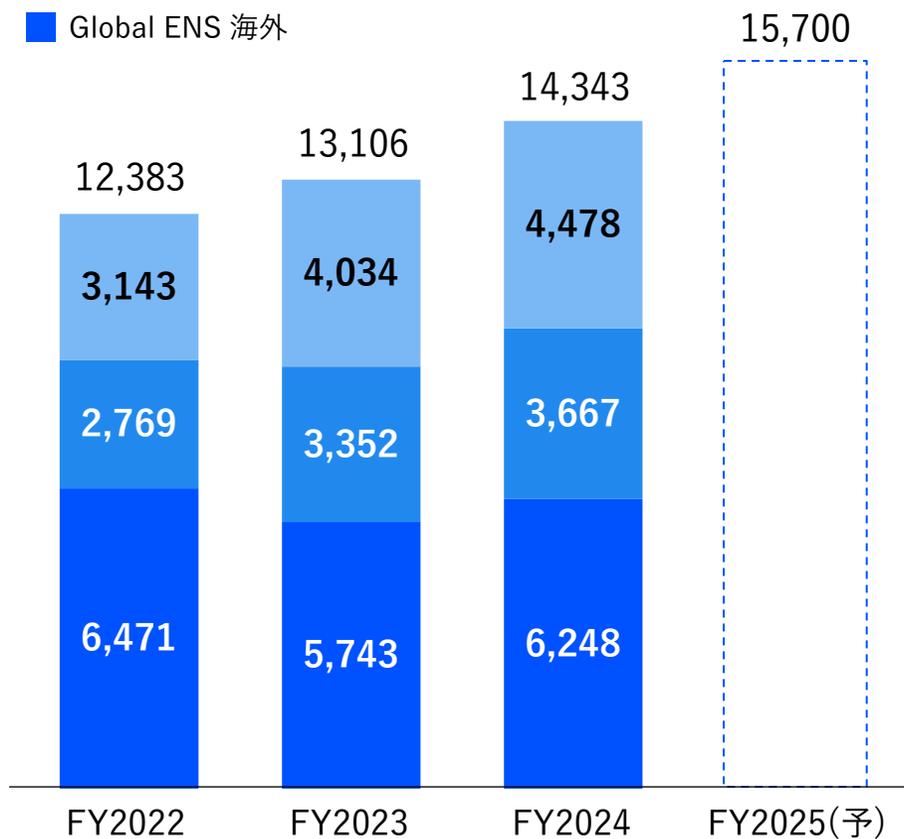
(1) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益+減価償却費+株式報酬費用-Coleman社ソフトウェア開発費に関する減損損失で計算

(2) 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152円。

* 各金額は四捨五入 以降同様

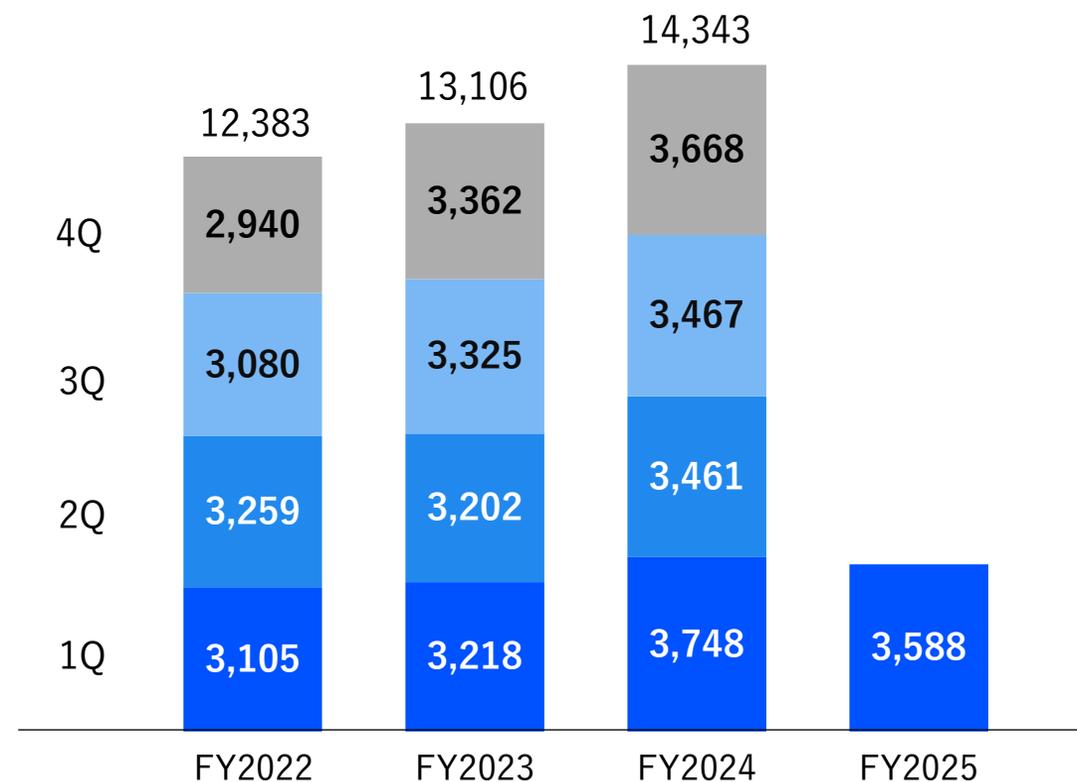
取扱高 (事業領域別)

- ナレッジプラットフォーム
- Global ENS 日本
- Global ENS 海外



取扱高 (四半期累計)

- 取扱高4Q
- 取扱高2Q
- 取扱高3Q
- 取扱高1Q



2025年度：重点施策の概要と、その進捗

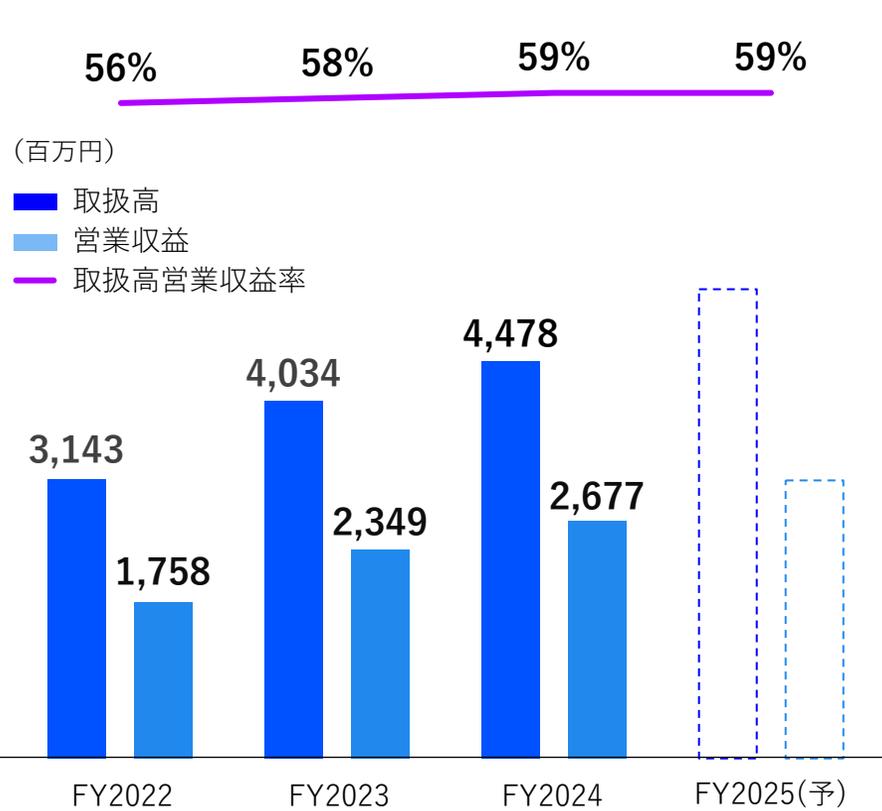
事業/投資	2025年度の重点施策	進捗	業績予想の前提となる想定 ⁽¹⁾	2025年度第1四半期 ⁽¹⁾
ナレッジプラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に応じた戦略を実行し、成長を加速 <ul style="list-style-type: none"> - ターゲット企業：2024年度から取り組んでいる営業強化に加え、ターゲット企業向けにマーケティング施策を強化。ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大を目指す - グロース企業：調査系商材はIS/FSを強化、ビザスクpartnerは専任チームを再組成 - セルフマッチング：大規模アップデートを2025年9月にリリース予定 顧客ニーズに合わせた新プロダクト開発を強化 	<p>ターゲット企業において想定を下回るが復調傾向</p> <p>成長施策は順調に進捗</p>	<p>取扱高成長率:+18% 営業利益率：20%前後</p>	<p>取扱高成長率：0% (営業収益成長率：+4%) 営業利益率：25%</p>
Global ENS 日本	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	概ね想定通り	<p>取扱高成長率：+15% 営業利益率：40%前後</p>	<p>取扱高成長率：+2% (営業収益成長率：+6%) 営業利益率：41%</p>
Global ENS 海外	<ul style="list-style-type: none"> 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 AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続 	想定通り	<p>取扱高成長率：2024年度並み 営業利益率：25%前後</p>	<p>取扱高成長率：△11% (ドルベース△12%) 営業利益率：18%</p>

(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。

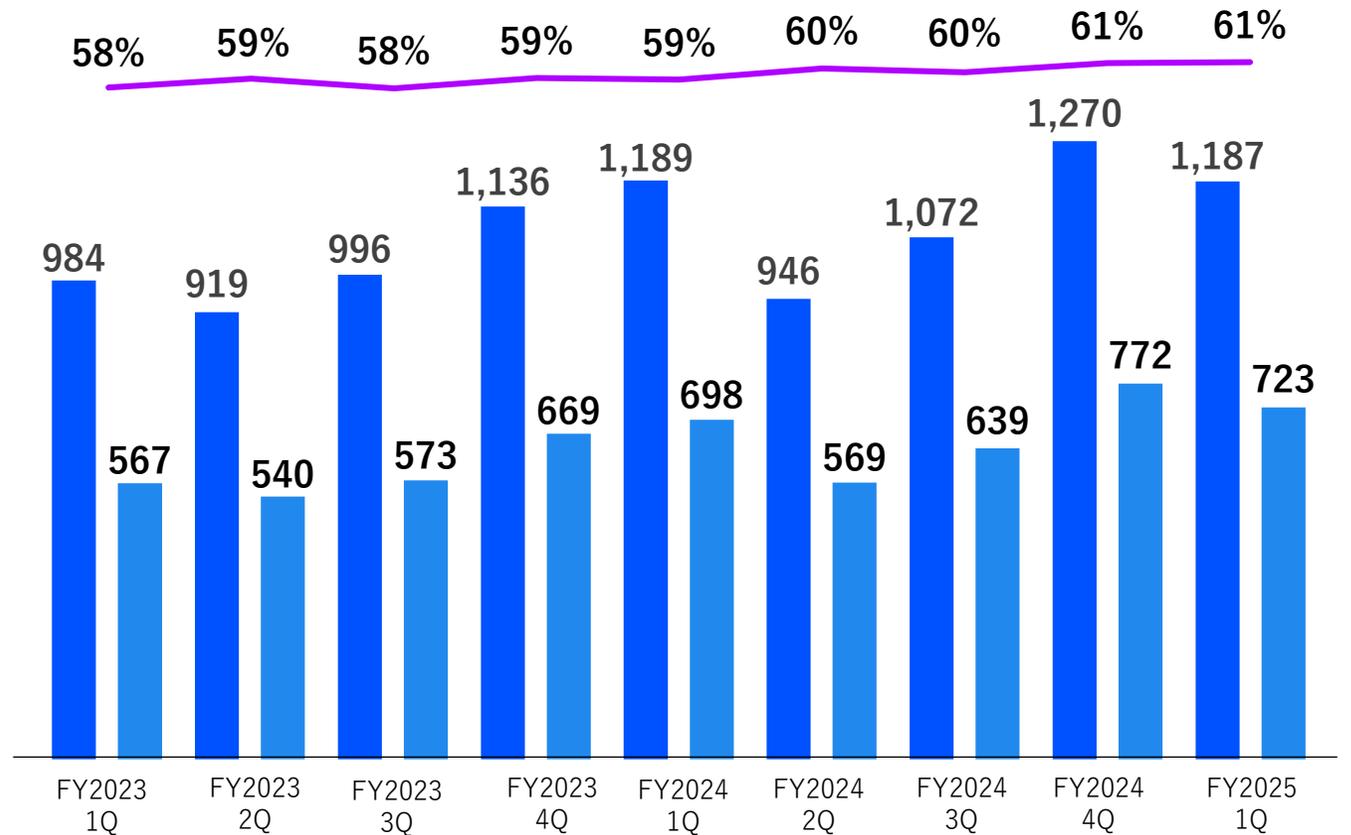
ナレッジプラットフォーム事業：業績推移 (1)

- 1Q取扱高は、大型のサーベイ・レポートへの大手顧客数社の3月需要が減少した影響で、前年1Qとほぼ同水準
- 一方で、付加価値の高いインタビューは順調に成長した結果、営業収益は増加（前年同期比+4%）

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）

ナレッジプラットフォーム事業：主要KPIの推移（顧客特性に応じた営業体制）

- ターゲット企業のうち数社の3月需要の減少が、想定を下回った主要因（次頁詳述）

セルフマッチングプロダクト（ビザスクlite）

ユーザーとExpert双方に利便性の高いプロダクトへの大規模アップデートを2025年9月にリリース予定

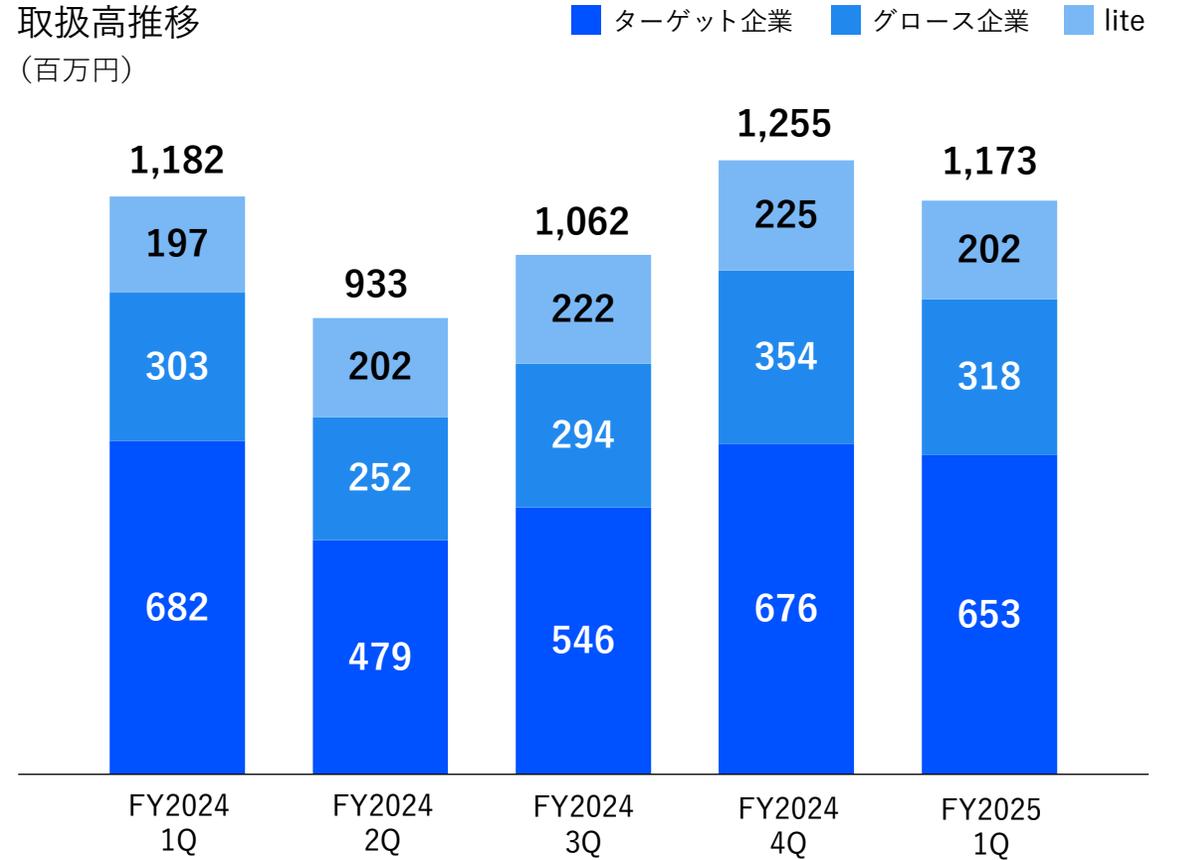
グロース企業（ターゲット企業以外の企業）

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）

取扱高推移
 （百万円）



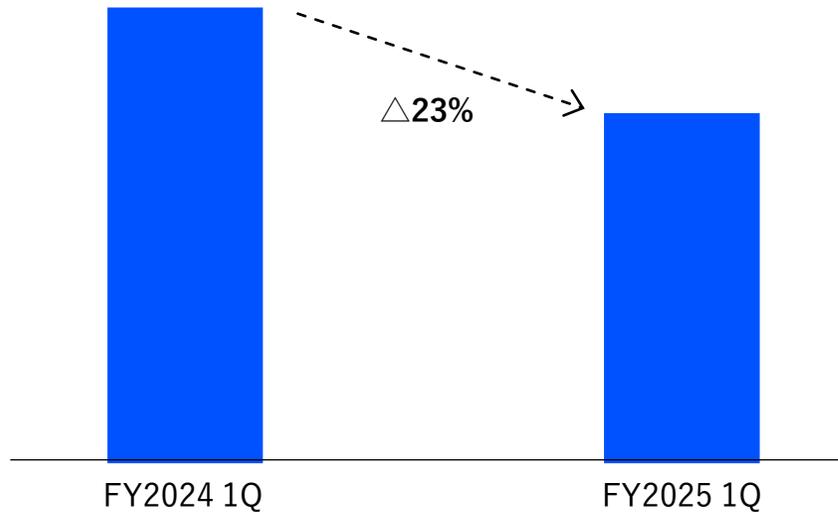
注：口座開設費等の収益を含まず

ナレッジプラットフォーム事業：ターゲット企業の状況

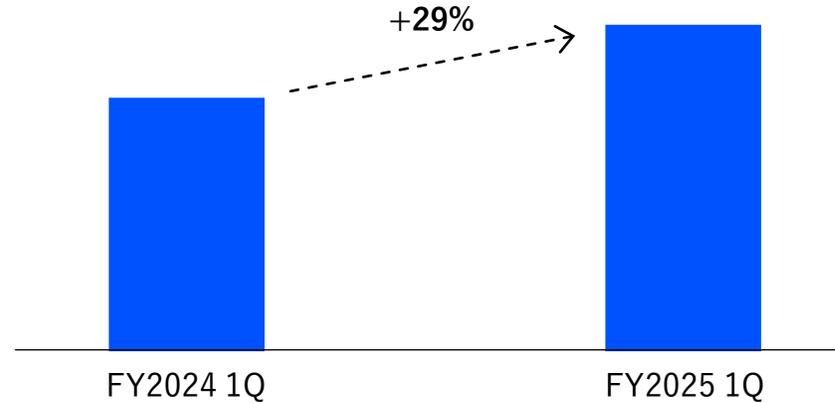
- ターゲット企業：BtoB領域における調査ニーズが大きいと考えられる超大手企業98グループ
- ターゲット企業のうち、上位数社で、繁忙期である3月の需要減少が発生
 - 主に顧客要因で大型のサーベイやレポートの受注が軟調
 - ご利用いただくアカウントの横展開、利用用途の拡大で、復調傾向
- 上位10社を除くターゲット顧客については昨年同期対比+29%の成長を達成
 - 特定顧客に頼りすぎないためにも、この層の成長による顧客の分散は重要
 - 営業力の強化に継続的に注力

取扱高推移

ターゲット企業上位10社



上位10社を除くターゲット企業顧客



- 2025年6月「ビザスクtech」の提供開始。
- 多様な「知見」を起点にした、雇用形態を問わない人材マッチングサービス「ビザスクdirect」を9月に提供開始予定

顧客ニーズ	対応する既存プロダクト	課題・成長余地	新プロダクト検討フェーズ
コンサルティング 業務委託	ビザスクinterview ビザスクreport ビザスクpartner	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 • 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 	ビザスクproject 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。 ビザスクtech NEW 2025年6月に提供開始
研修・人材育成	ビザスクinterview ビザスクpartner ビザスクproject	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	ビザスクL&D 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。 トライアル提供実施中
中途採用	NA 社外役員・社外 監査役はビザスク partnerで対応	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	ビザスクdirect NEW 2025年9月に提供開始予定

- インタビューマッチングに特化していたビザスクliteを、人材マッチングサービス「ビザスクdirect」へ大規模リニューアル
- 正社員から副業・業務委託まで雇用形態を問わずマッチング可能に
- 中期経営計画で掲げている「総合知見プラットフォーム」化の推進に向け採用領域に進出、事業成長を加速させる人的資本経営の推進を支援

ビザスクdirect

転職市場にはいない、
知見を持ったハイクラス人材に
直接アプローチ

国内外
エキスパート登録数*1
70万人超

500超の
業界・領域

9月初旬リリース予定

無料 事前登録する

事前登録するとリリース日にご案内がきます。

*1 当社登録エキスパートに対する転職活動状況等に関するアンケート調査（2024年2月実施）において、転職サイトまたは転職サービスへの利用をしないとの回答があつたことに基づくもの。
*2 ビザスクexpertにおける2025年2月の国内・海外エキスパート数（2025年4月発表決算資料より）

ビザスクdirect

ビザスクdirectの特長

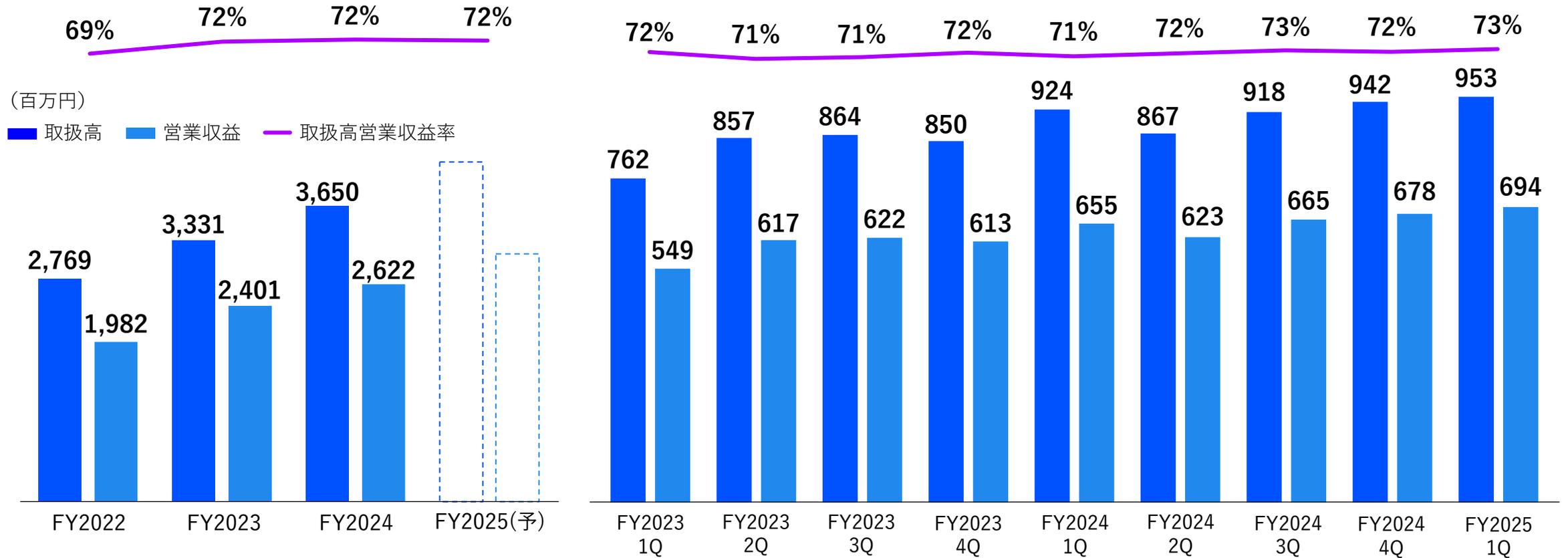
- ① 職種や経験年数を越えた「知見」を軸に、人材の検索が可能。マッチングをAIがサポート。
- ② 正社員から業務委託まで、多様な働き方の人材とマッチング
- ③ 転職市場では見つからないハイレイヤー人材やニッチ領域の専門家が見つかる

Global ENS 日本事業：業績推移⁽¹⁾

- 取扱高ベースで前年同期比+2%、営業収益ベースでは同+6%を達成

年間推移

四半期推移



(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）

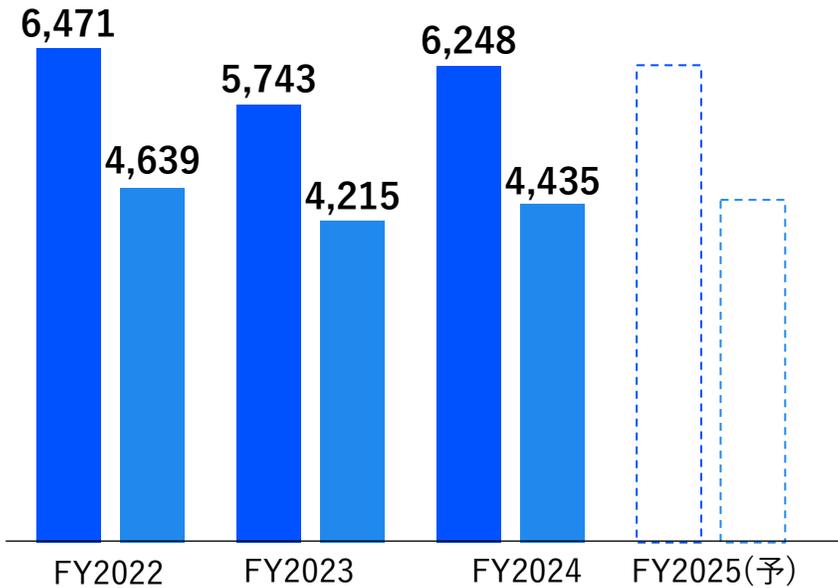
- 外部環境の不透明感等で昨年減収も、3月以降は改善傾向。生産性を意識した施策を実行中

年間推移

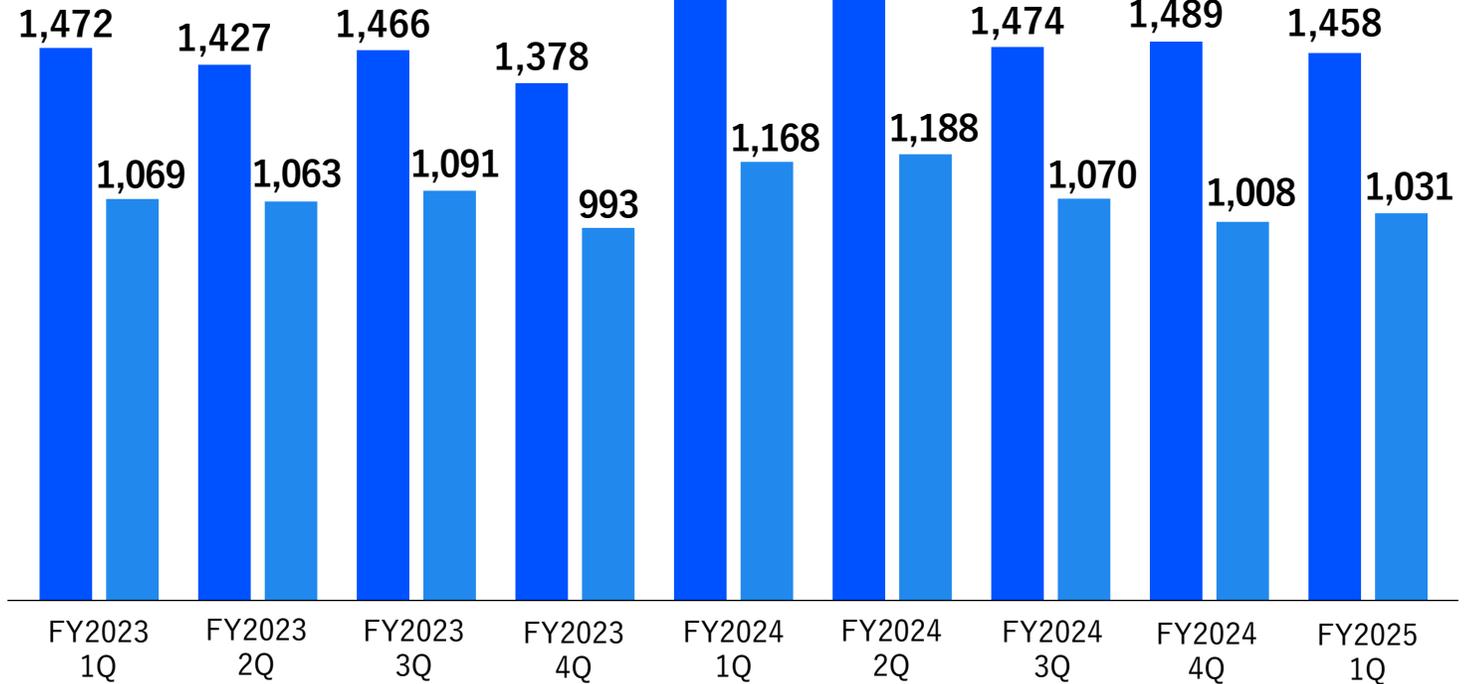


(百万円)

■ 取扱高 ■ 営業収益 ■ 取扱高営業収益率



四半期推移



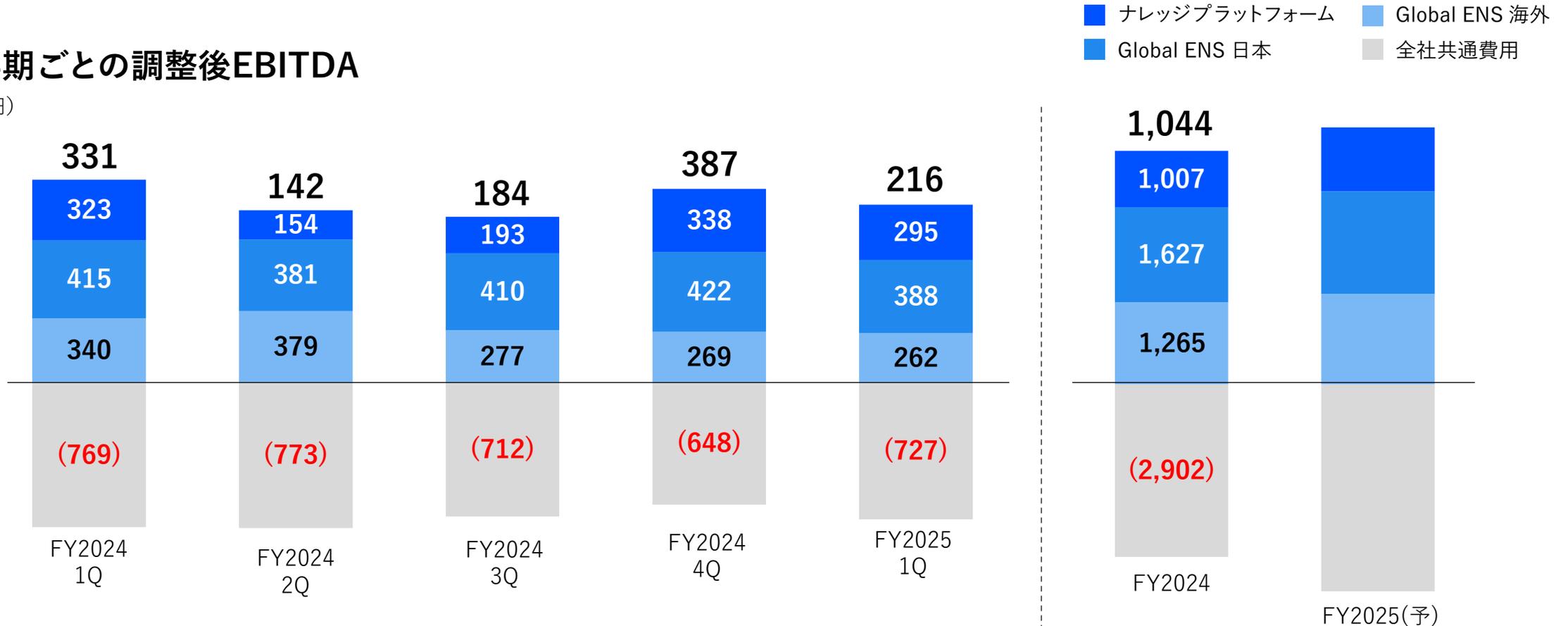
(1) ENSに含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022：約131円、FY2023：約140円、FY2024：約151円、FY2025：業績予想150円、実績約152円
 管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

調整後EBITDAの事業別内訳⁽¹⁾の四半期推移

- 営業収益は、ナレッジプラットフォーム事業は前年同期比+4%、Global ENS国内事業は同+6%の増収であった一方で、営業や開発強化等の成長投資を継続した結果、両事業とも1Qは減益
- Global ENS海外事業は、生産性を意識してコスト削減を進め、減収影響を一部吸収

四半期ごとの調整後EBITDA

(百万円)

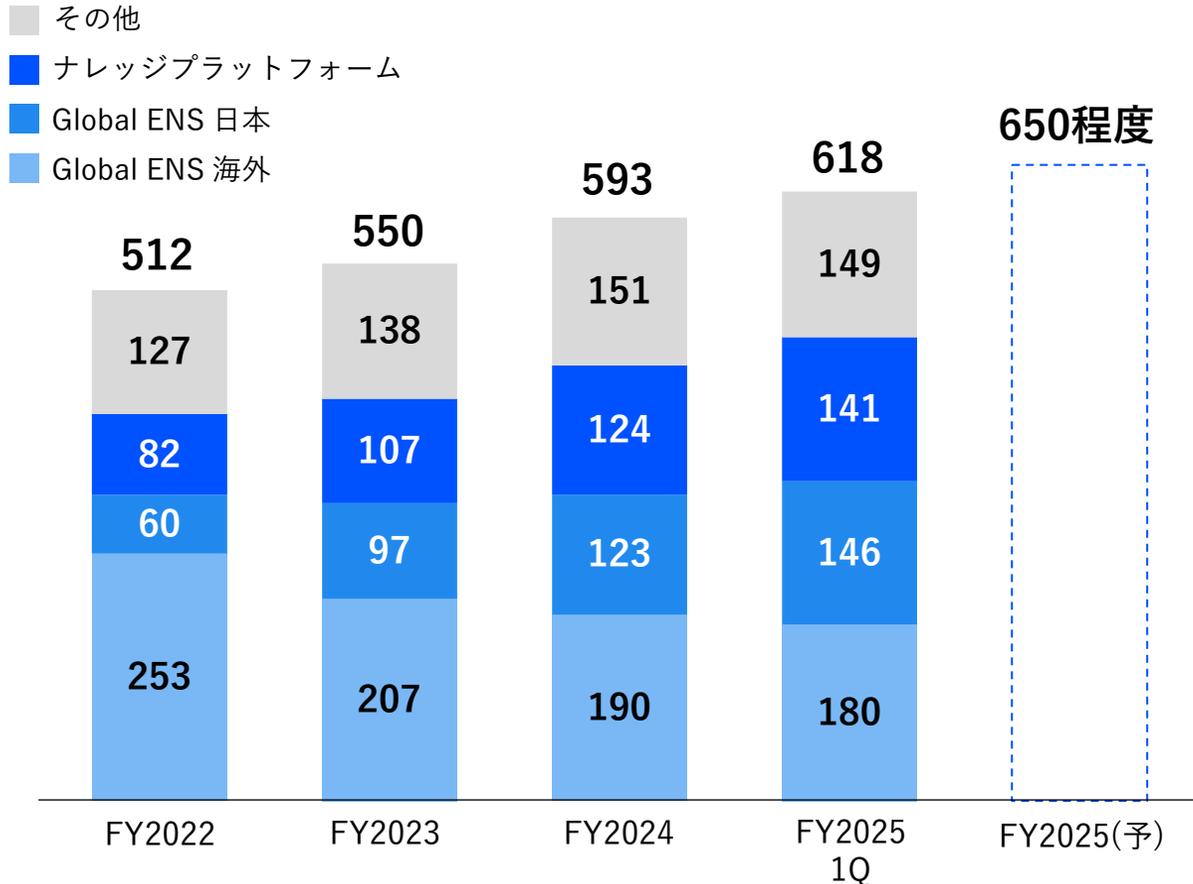


(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。また、「その他」には、連結調整を含む。

事業別の人員数⁽¹⁾

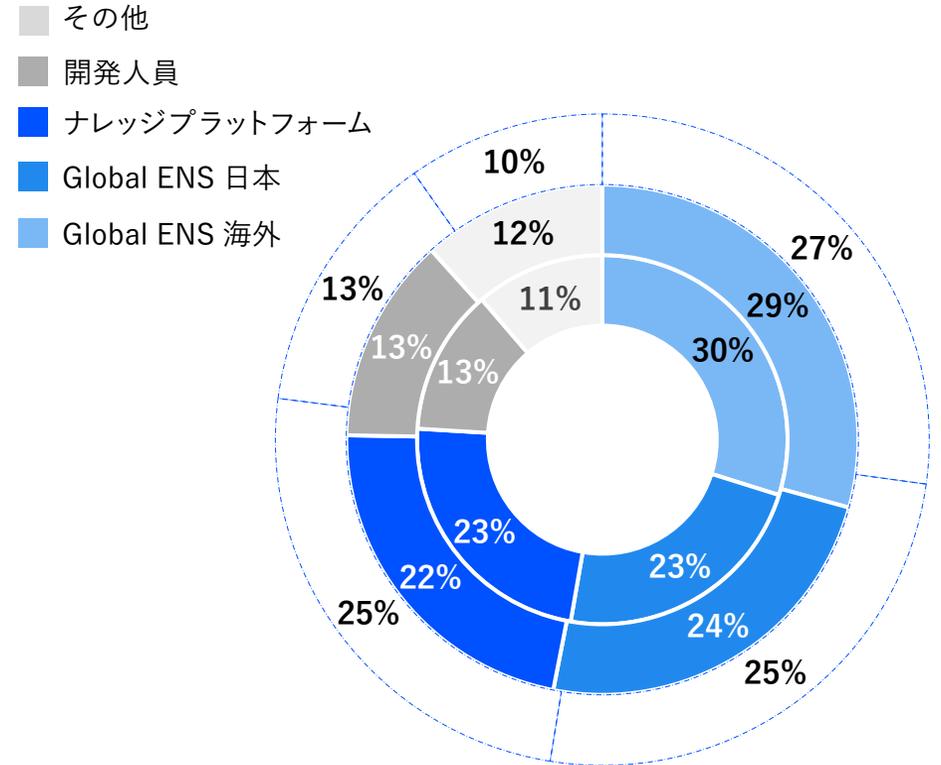
- ナレッジプラットフォーム事業は、成長投資を続けるも想定人員数に比べるとやや未達

人員数（期中平均）



人員比率（期末時点）

外側：FY2025予想 中間：FY2025 1Q 内側：FY2024

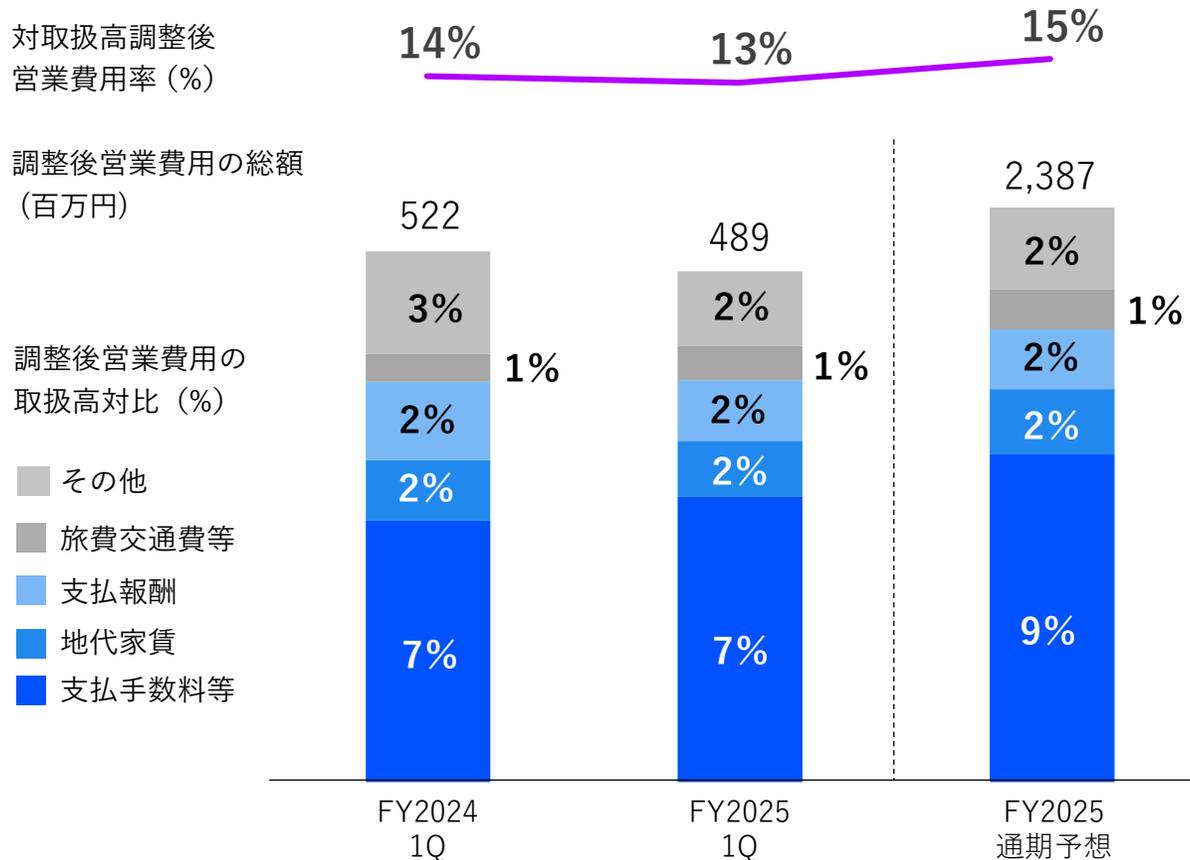


(1) ナレッジプラットフォーム、Global ENS日本、Global ENS海外の人数は直接人員の数を計上

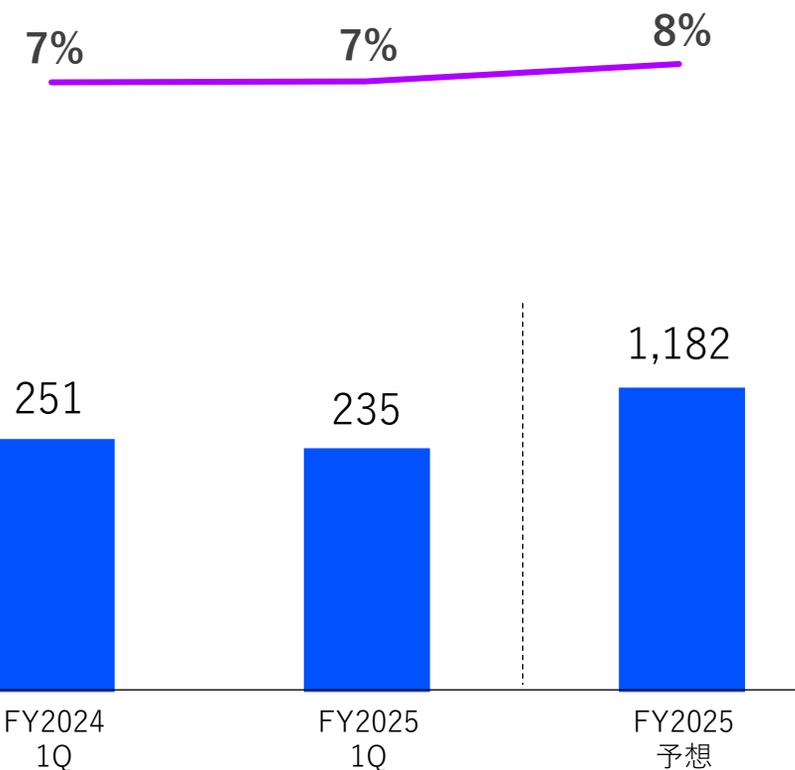
連結調整後の全社共通費用構造(1)

- 全社共通費用は、昨年の一時的なコストの影響がなくなった等の理由で、昨年より減額

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 1Q	補足説明
調整後EBITDAの算出過程		
営業利益	280	会計上の営業利益
+) 株式報酬費用・減価償却費	+6	従業員向け株式報酬費用と減価償却費
-) 特別損失	△70	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	216	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	280	会計上の営業利益
+) 営業外収益	+37	受取家賃9百万円及び為替差益23百万円等
-) 営業外費用	△18	支払利息14百万円等
経常利益	299	
-) 特別損失	△77	Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損等77百万円
-) 法人税等	△141	
当期純利益	81	

連結でのバランスシートの状況

(百万円)	2025年2月末	2025年5月末
流動資産	7,154	6,557
固定資産	357	376
資産合計	7,510	6,932
流動負債	4,156	3,653
固定負債	2,489	2,349
負債合計	6,645	6,002
株主資本	△ 2,553	△ 2,465
その他包括利益累計額	3,349	3,323
新株予約権	70	71
純資産合計	865	930
負債・純資産合計	7,510	6,932

- 国内2事業の成長を牽引してきた執行役員2名が取締役へ。執行と監督のバランスを考慮しつつ経営体制を強化
- 開発責任者として上場企業取締役経験がある平栗氏が取締役会に参画、開発戦略・開発組織強化の知見を期待



取締役
Global ENS事業 共同代表
(日本・プロダクト統括)

七倉 壮

DBJキャピタルでベンチャー投資に携わった後、2016年ビザスクに参画。プロフェッショナルファーム向け事業の成長を牽引。



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した後、2019年ビザスクに参画。国内事業法人向けマーケティングの立ち上げ及びビジネス拡大に寄与。



社外取締役
(監査等委員)

平栗 遵宜

2012年にCFO株式会社(現フリー株式会社)に入社し、ソフトウェアエンジニアとしてプロダクトリリースに携わる。その後、同社の開発責任者として開発戦略を統括し、2019年2月取締役就任。

CONTENTS.

2025年度第1四半期の業績

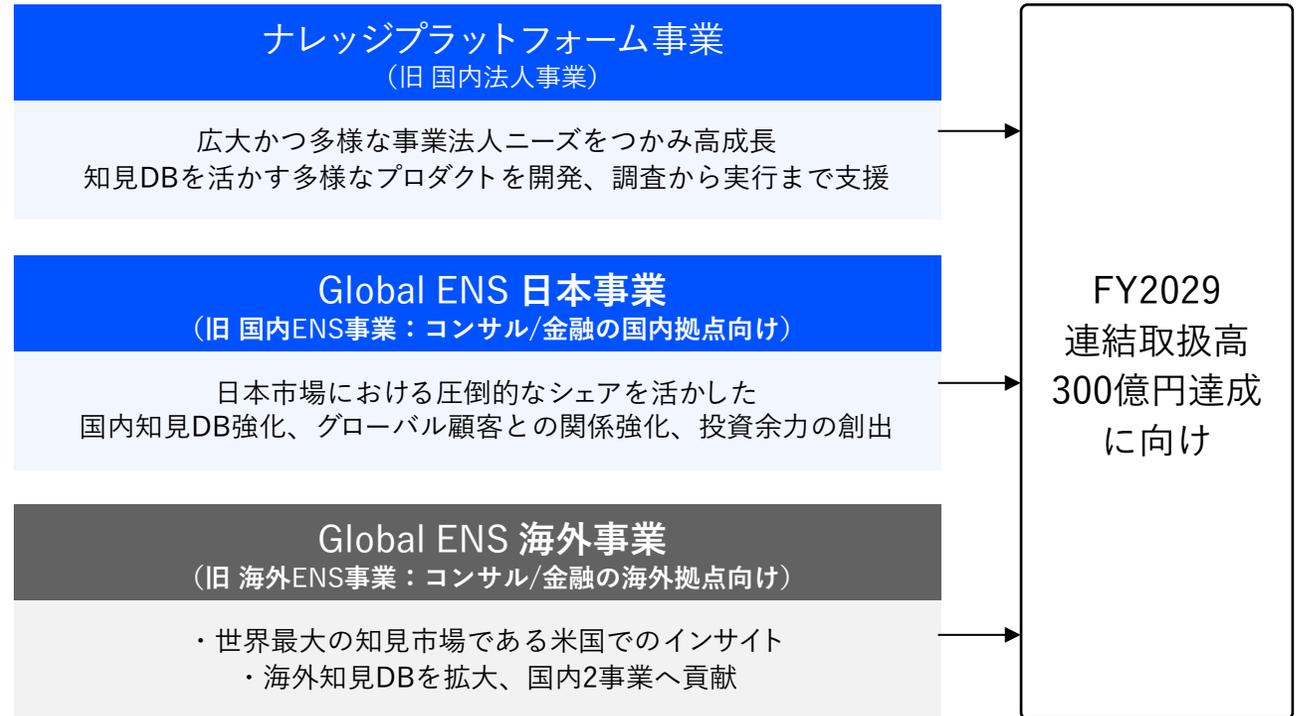
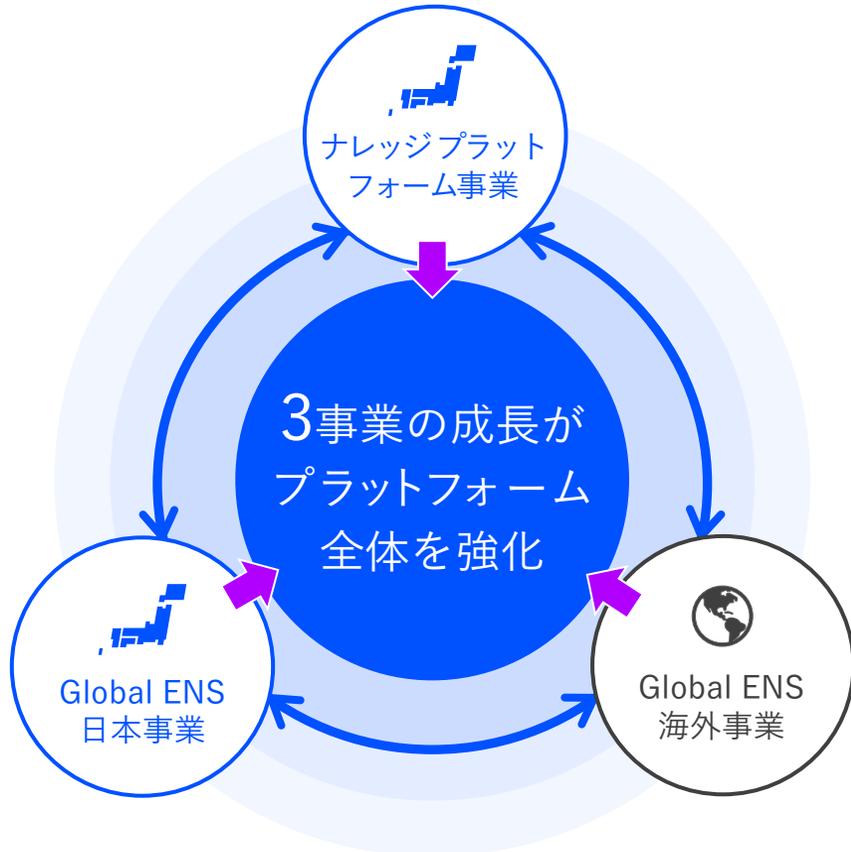
| 2025年度成長施策

中期経営計画（2024年4月公表）

Appendix

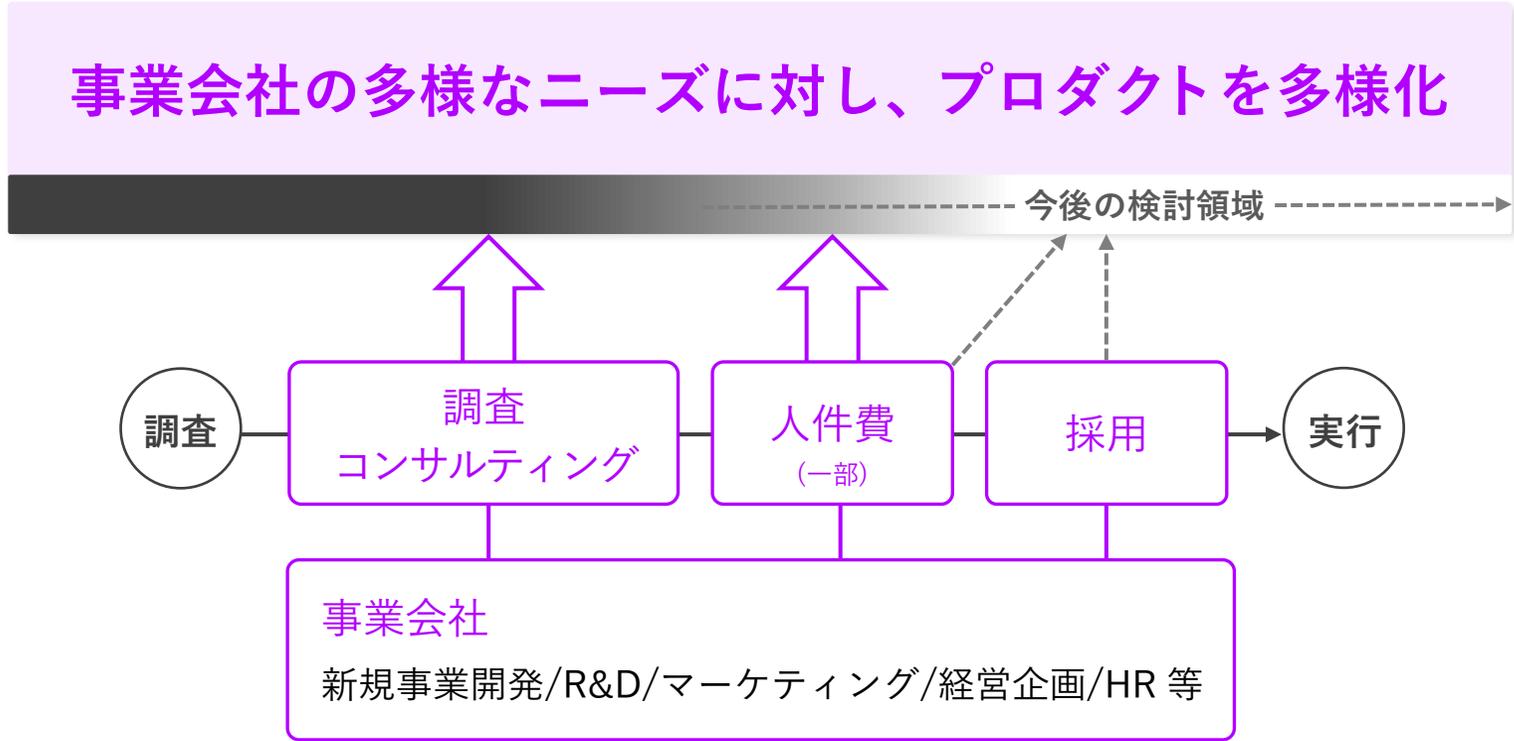
2025年度成長施策ハイライト

- 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
- 国内法人事業はナレッジプラットフォーム事業へ改称、調査から実行まで顧客ニーズに合わせたプロダクト開発を強化
- 国内ENS事業と海外ENS事業はGlobal ENS事業として連携を加速
(IR上はGlobal ENS 日本事業、Global ENS 海外事業に分解した開示を継続)



ナレッジプラットフォーム事業：全体像

- 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

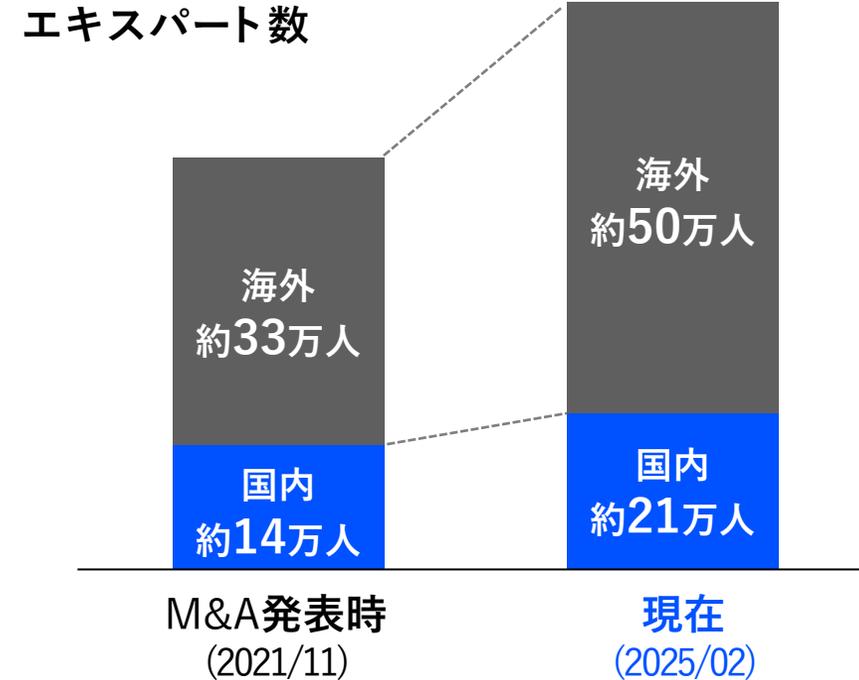


- Coleman Research Group由来のプラットフォームへの日本顧客移管が順調に進捗
- プロフェッショナルファームに特化したAI開発やその他新規開発機能の価値を日本・海外双方の顧客へ提供可能に
- 国内・海外知見の両方に強みを持つデータベースを活かした事業展開

Global ENS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



- 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 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

顧客提供価値の向上

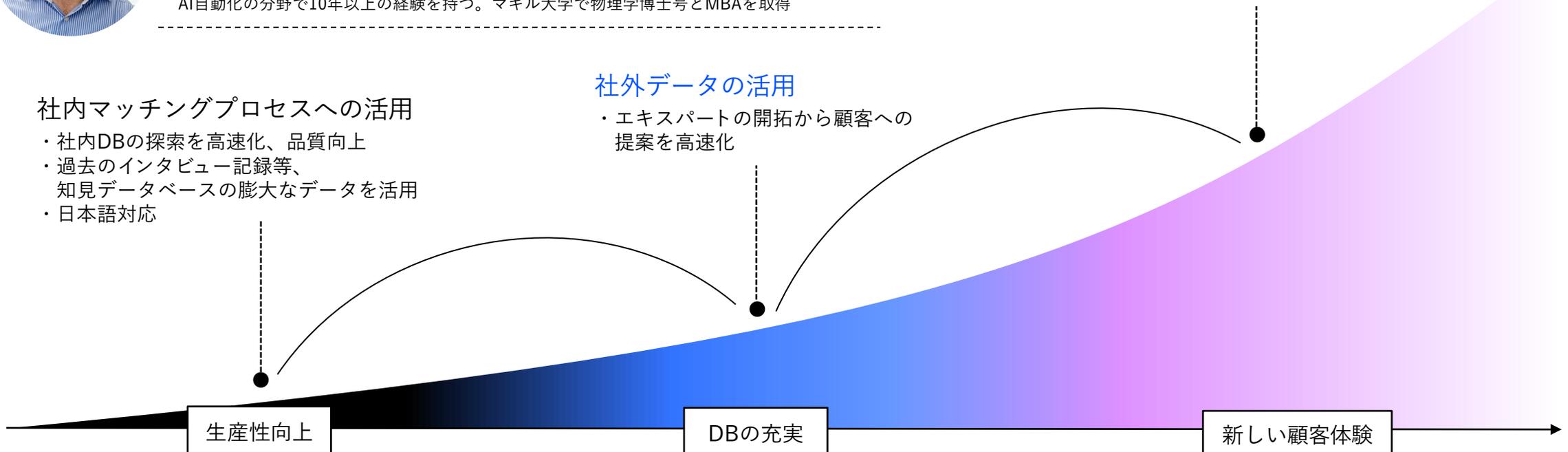
- エキスパート紹介以上の付加価値を提供

社内マッチングプロセスへの活用

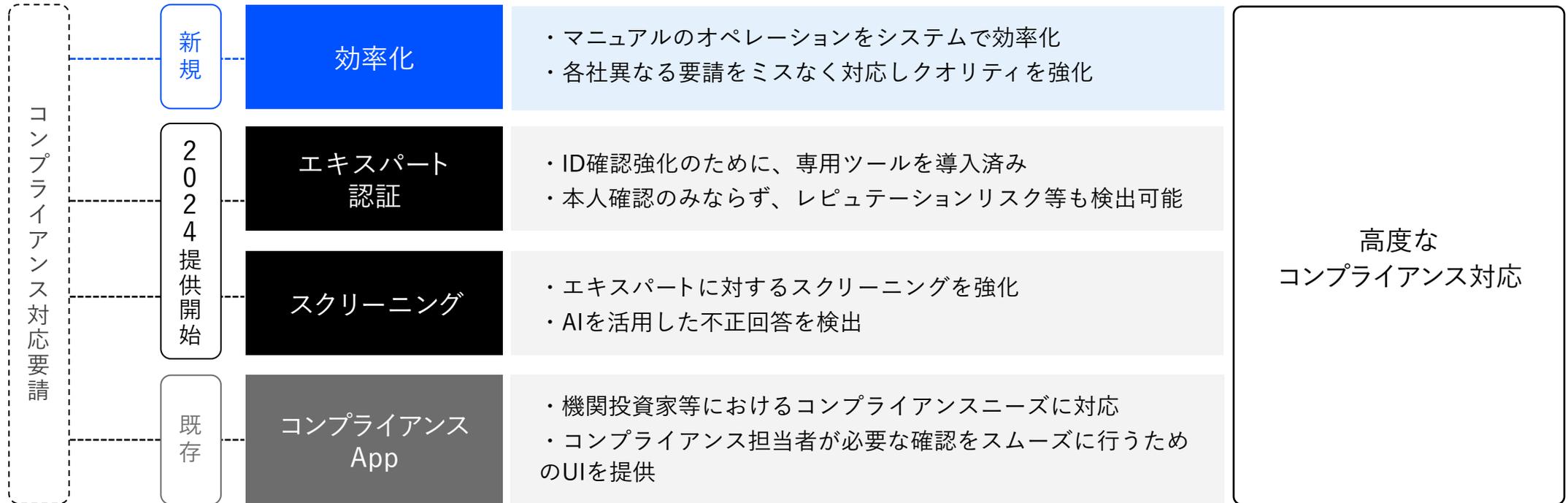
- 社内DBの探索を高速化、品質向上
- 過去のインタビュー記録等、知見データベースの膨大なデータを活用
- 日本語対応

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



- 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



CONTENTS.

2025年度第1四半期の業績

2025年度成長施策

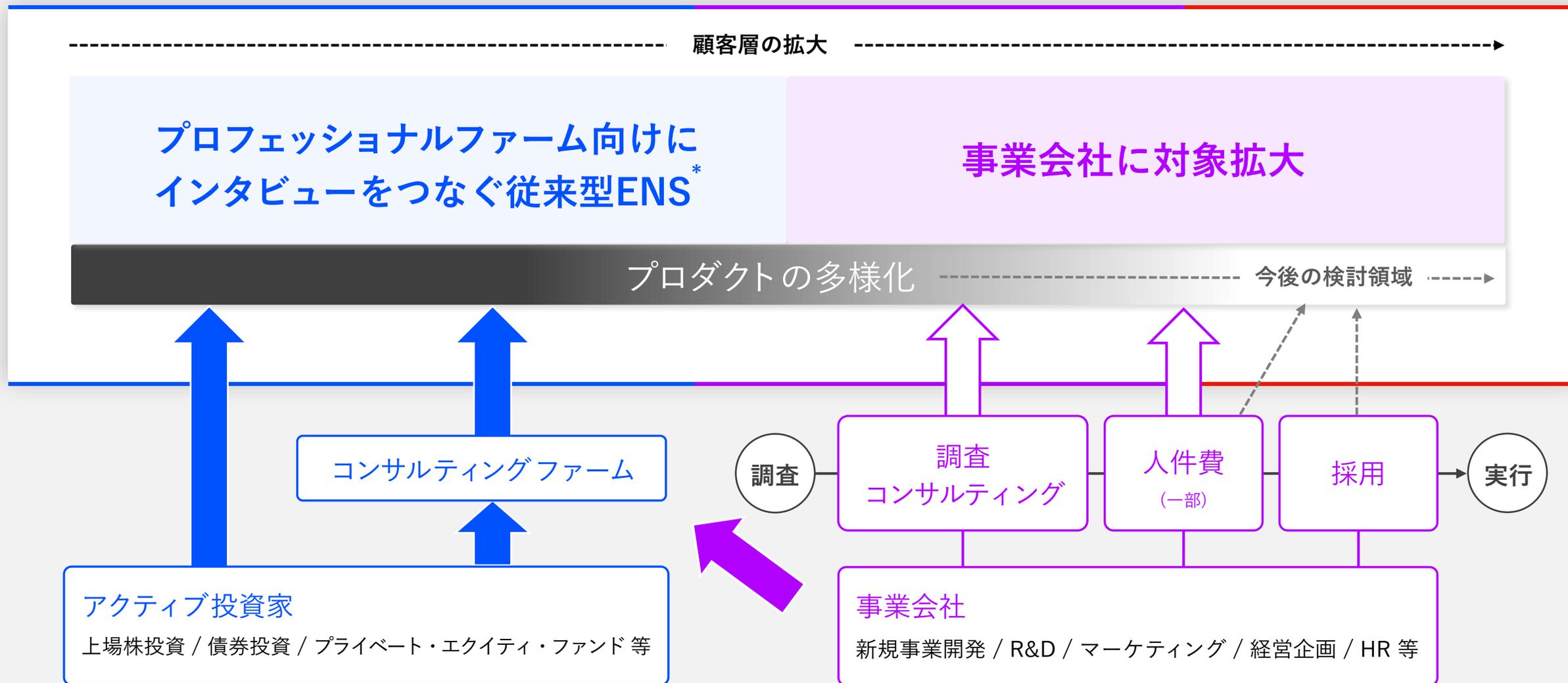
| 中期経営計画（2024年4月公表）

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

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

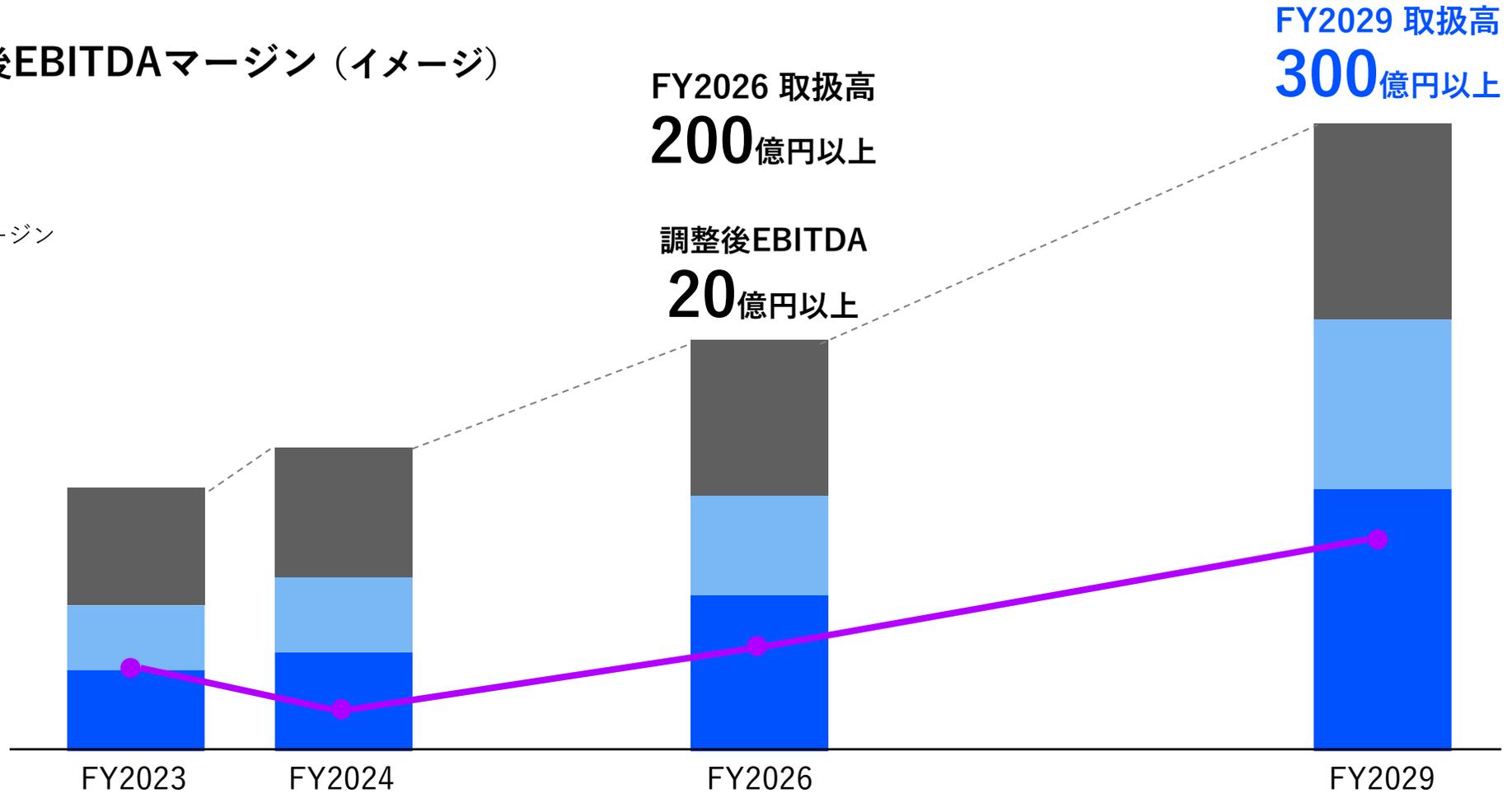
海外ENS

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

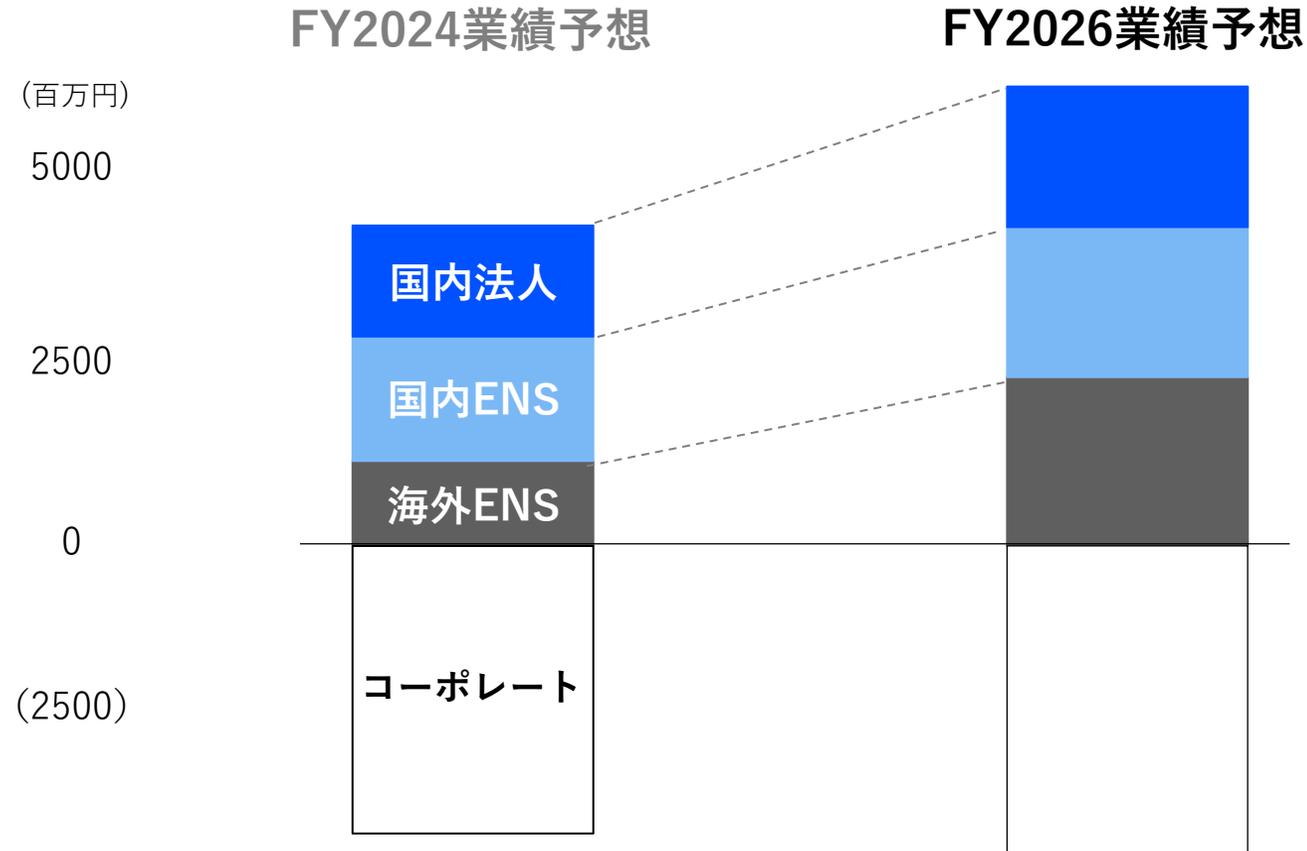


	前提	FY2026財務指標
国内事業	<ul style="list-style-type: none"> ・最速の成長を実現するために、リソースを集中投下 	取扱高: 125億円以上 営業利益率: 30%前後
国内法人事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上に注力 (口座数は結果指標) <ul style="list-style-type: none"> - 顧客とサービス提供体制の強化のための組織改変 - プロダクトUI/UXの改善 ・多様な知見ニーズに対応する新規プロダクト開発投資織り込む 	取扱高: 75億円以上 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

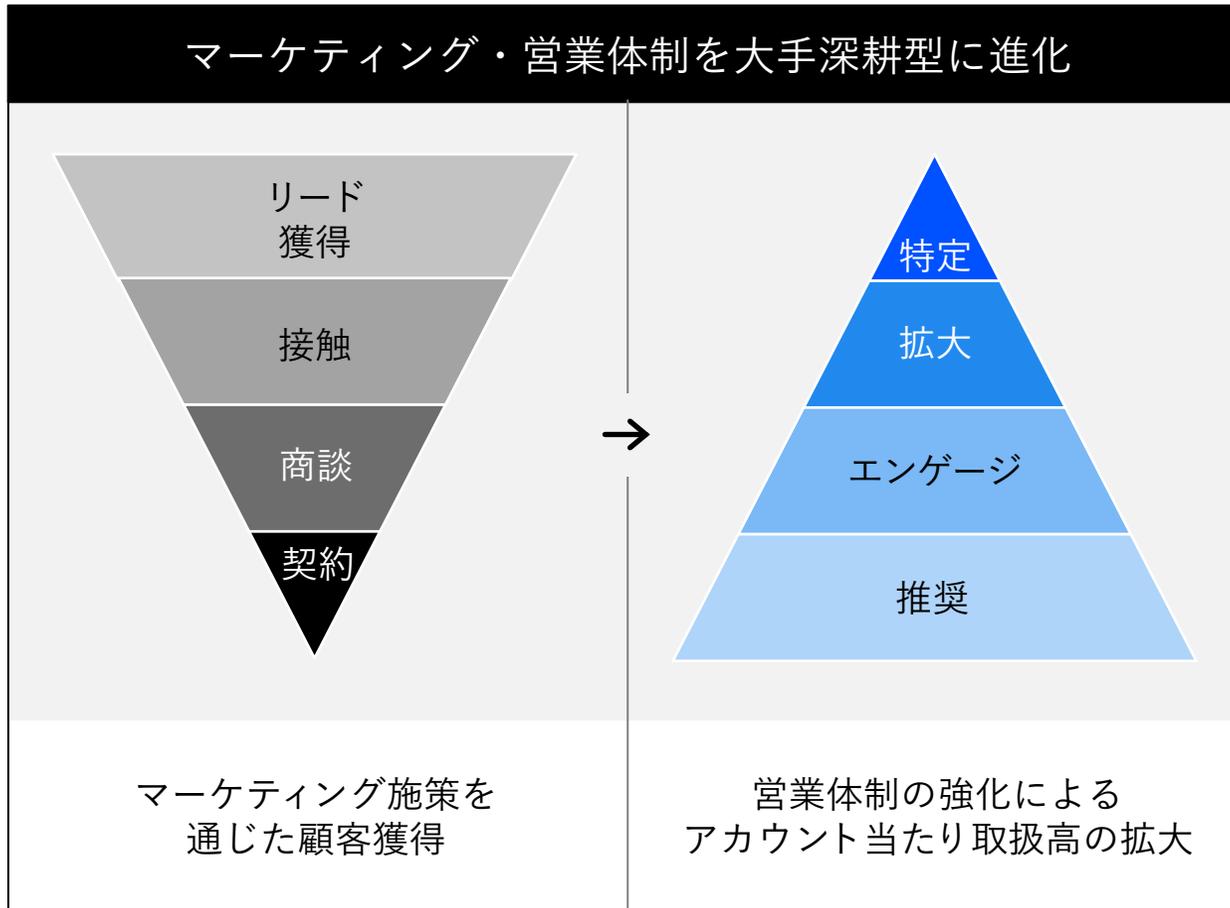
ガイダンス：調整後EBITDAの事業別内訳

- 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

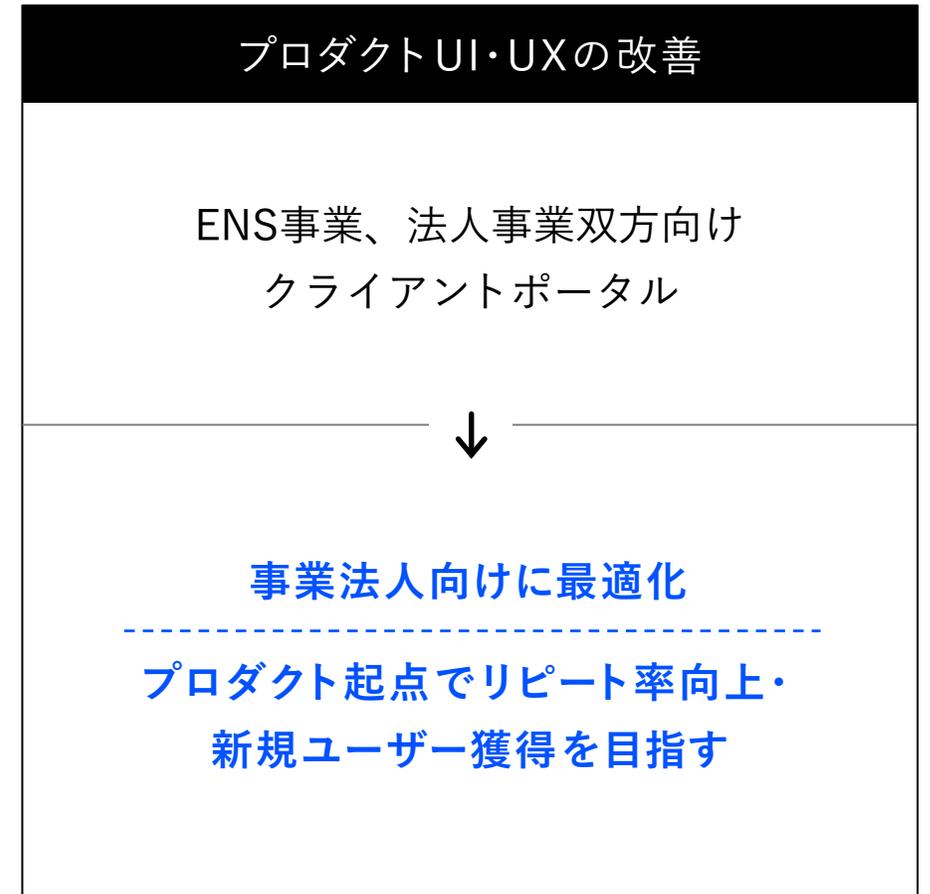
調整後EBITDAの内訳



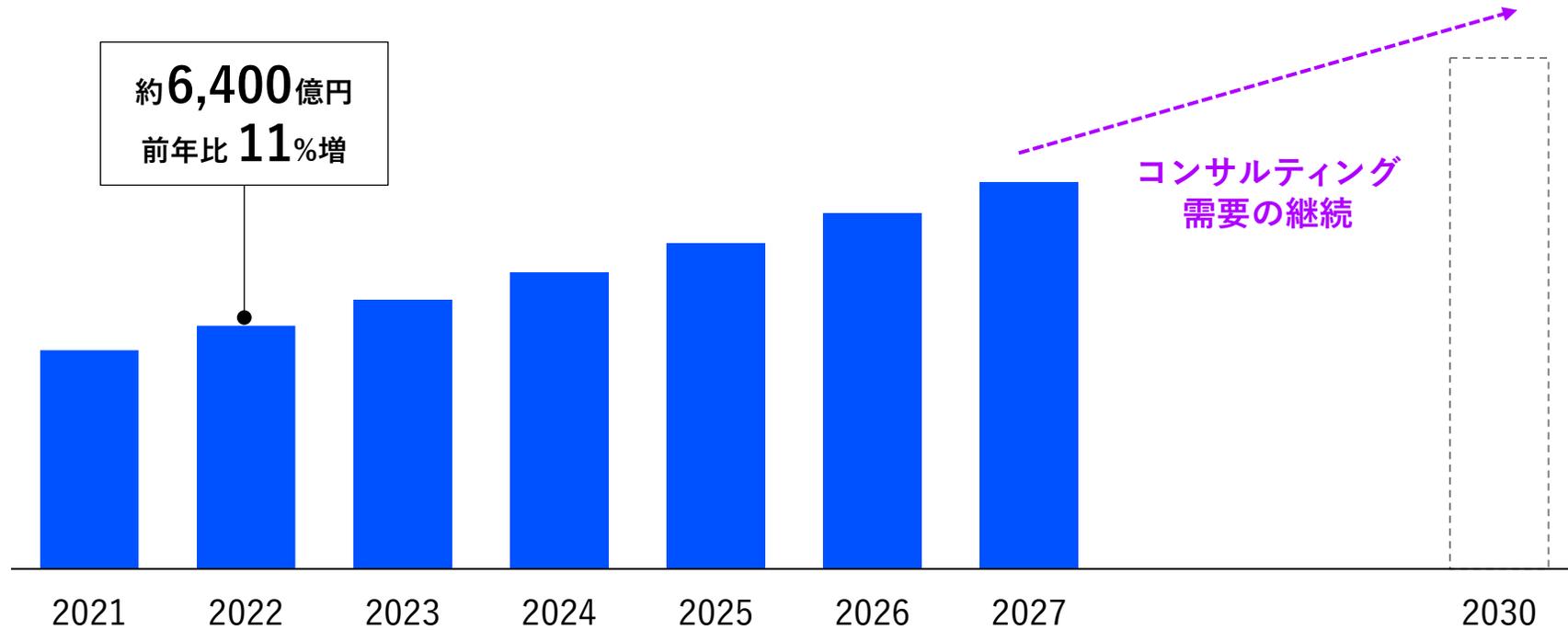
マーケティング・営業体制の進化と、事業法人向けのプロダクト最適化で、ターゲット顧客開拓・深耕とリピート率向上を実現する



+



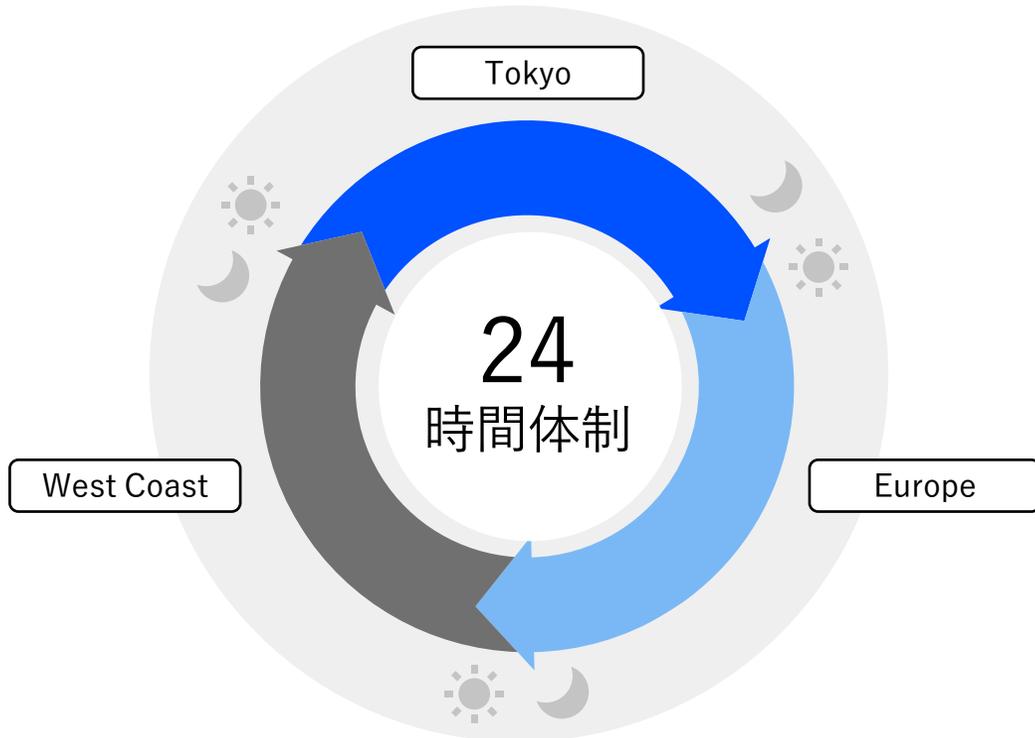
- 当社の主要クライアントが属する国内ビジネスコンサルティング市場への支出額は、2022年に約6,400億円（前年比11%増）に到達
- ビジネスコンサルティング市場は景気変動の影響を受けやすい市場ながら、日本においては今後も企業変革（DX）等におけるコンサルティング需要が継続すると想定される



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

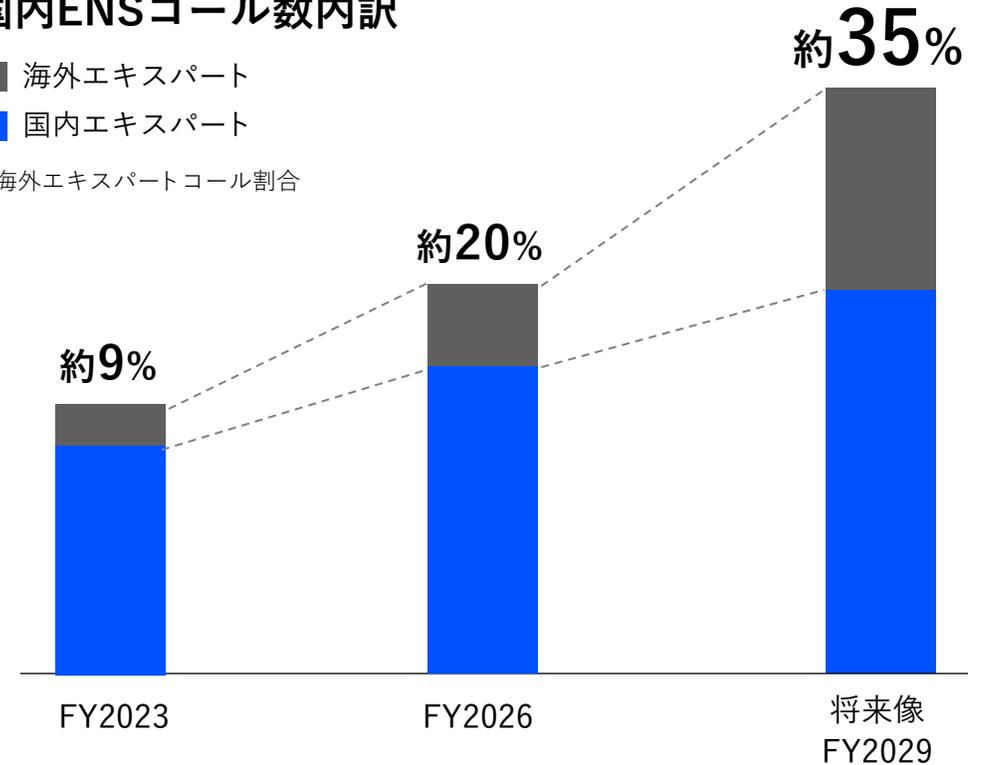


国内外コール数推移

国内ENSコール数内訳

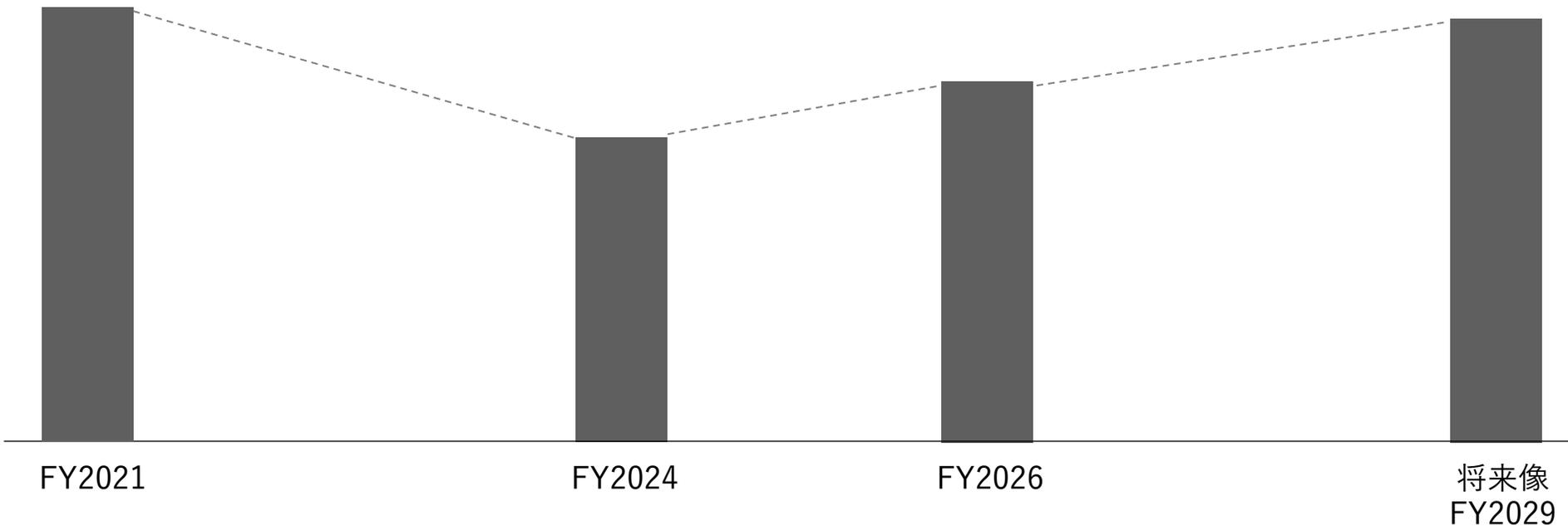
- 海外エキスパート
- 国内エキスパート

* 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)

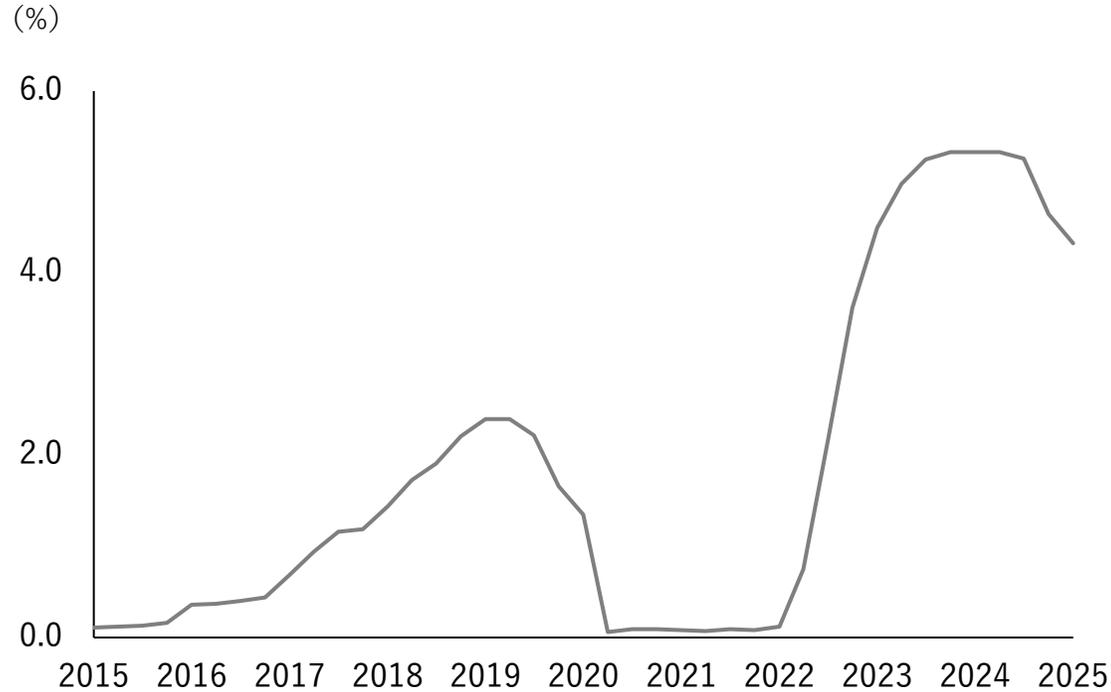


(参考)

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

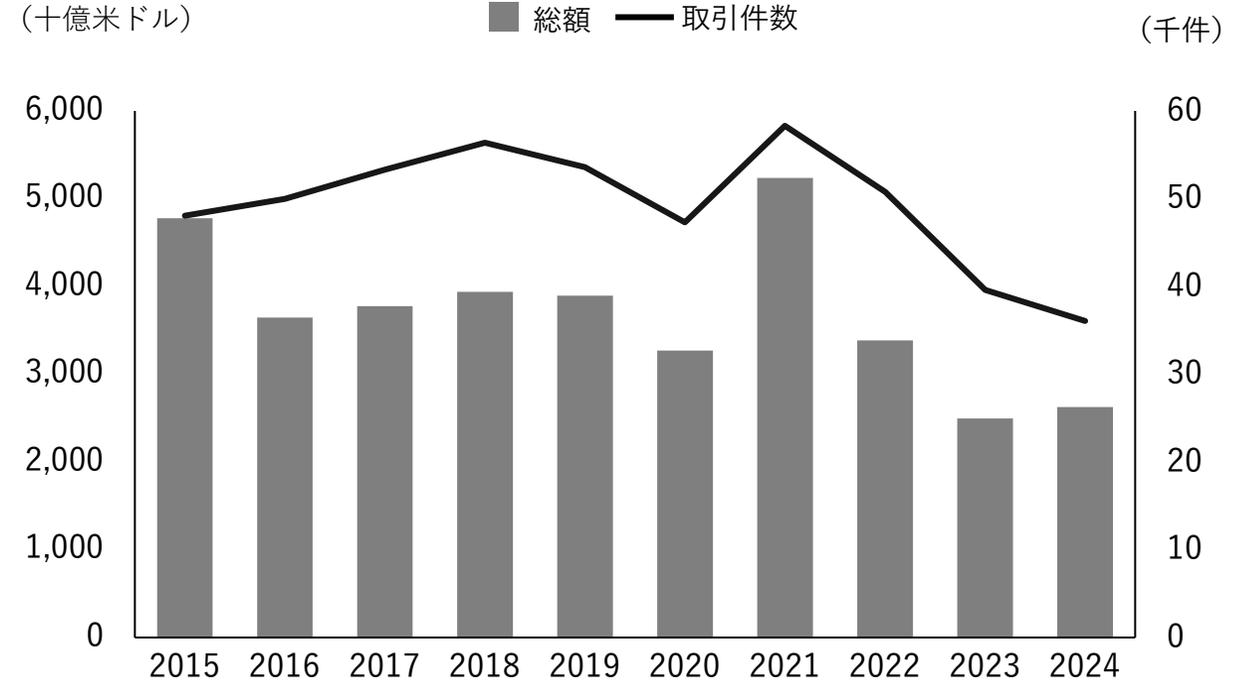
- 政策金利は足元徐々に低下傾向。グローバルM&Aは底打ちの兆し

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



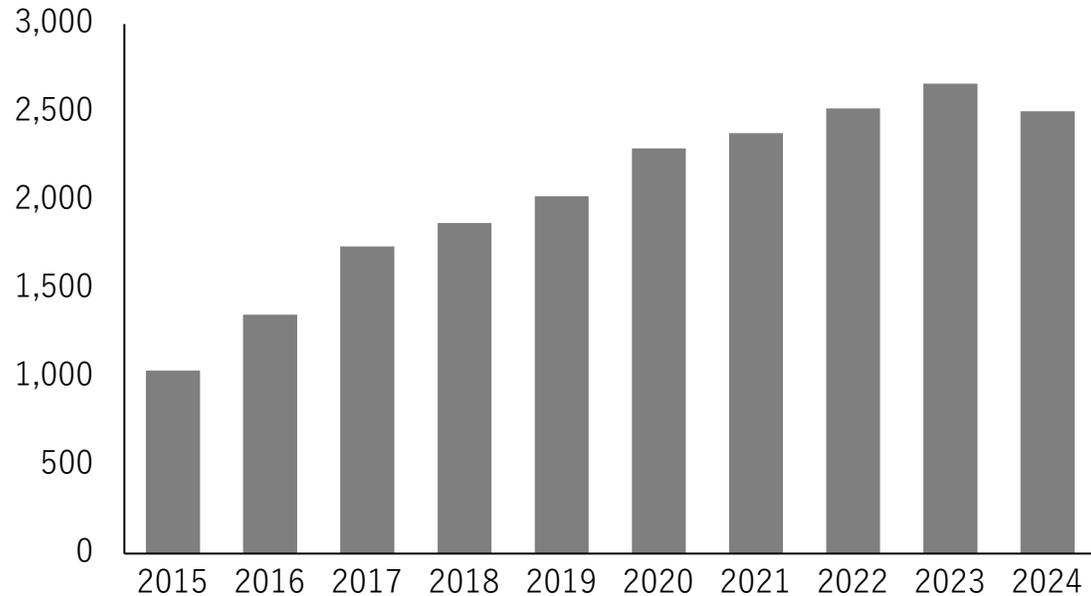
出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

(参考)

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

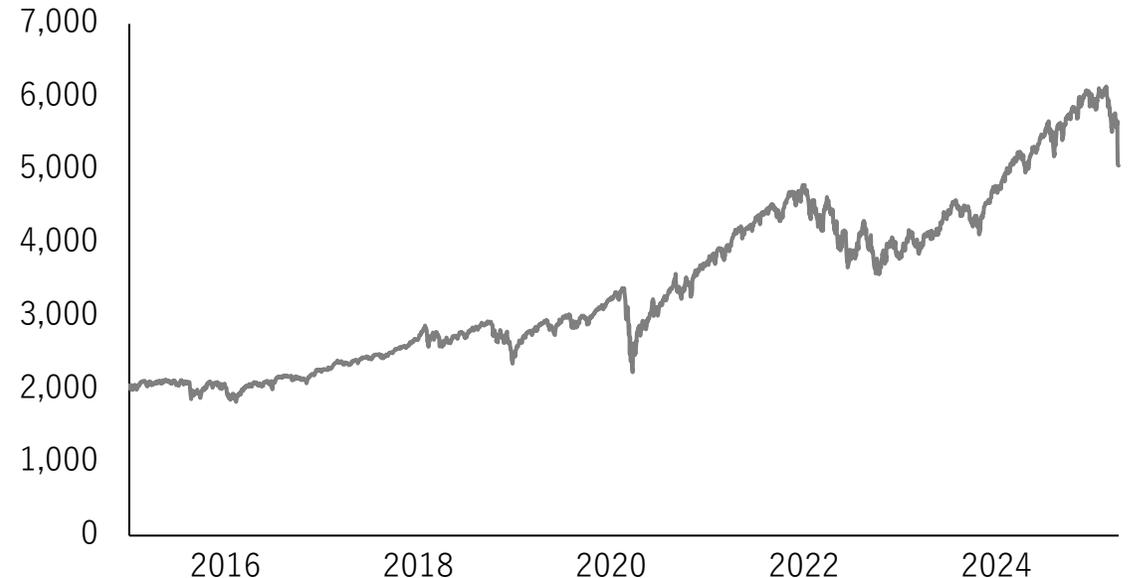
- プライベート・エクイティ・ファンドの投資余力は積み上がっており、今後の政策金利低下見込みも踏まえ、活性化の兆し
- 米国株式は足元ボラティリティが高まるも、中長期的に成長を継続

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



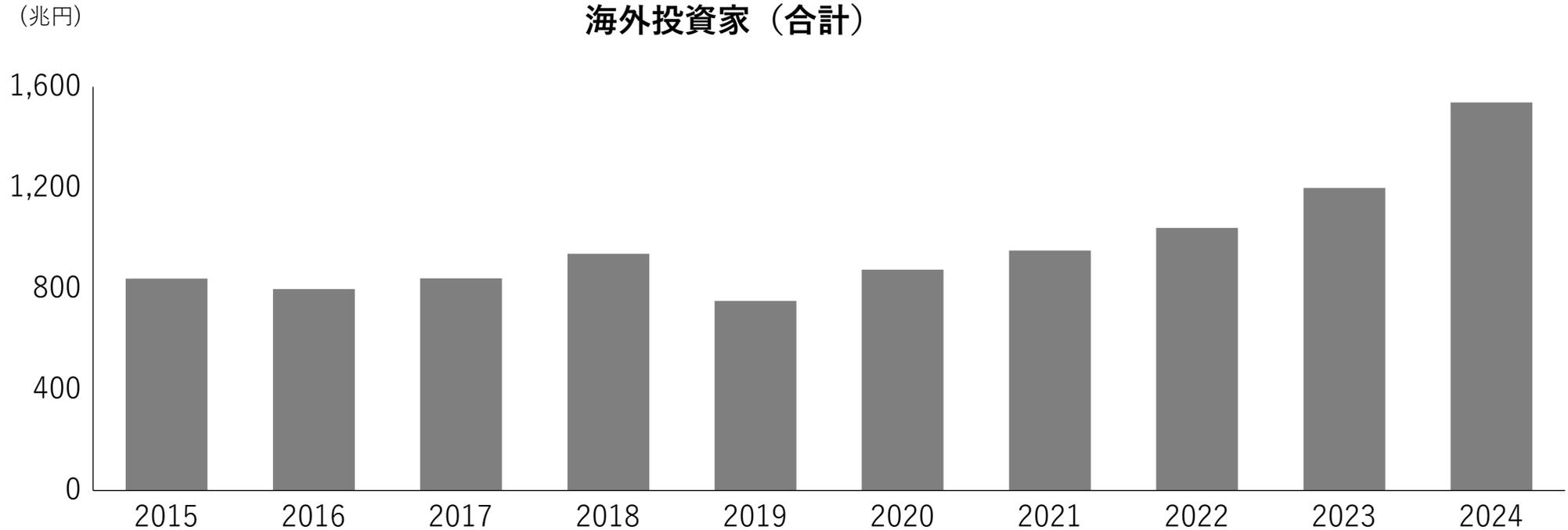
出所: S&P Global公表資料より当社作成

(参考)

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

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

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 Global ENS事業
共同代表（日本・プロダクト統括）

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。



Global ENS事業 共同代表
（海外統括）

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free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。



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。



Co-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。



Co-CTO

Isaak Karaev

Multex（2003年Reutersへ売却）など4社のソフトウェア・IT企業を立ち上げた連続起業家。2025年よりCo-CTOに就任。



Chief AI Officer

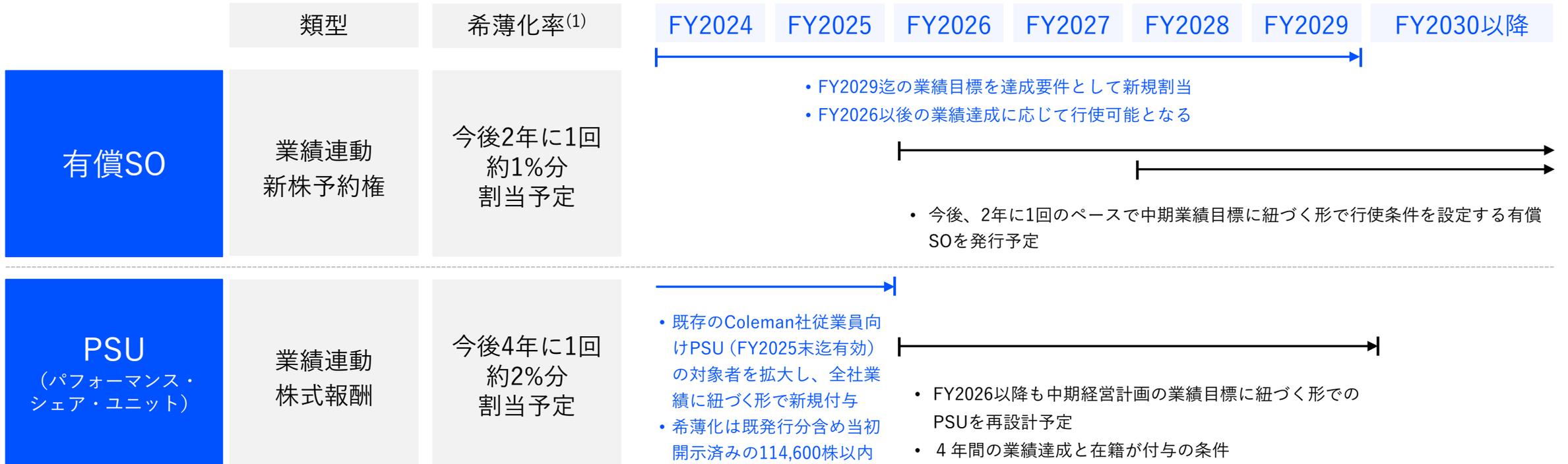
Ilya Vadeiko

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。

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

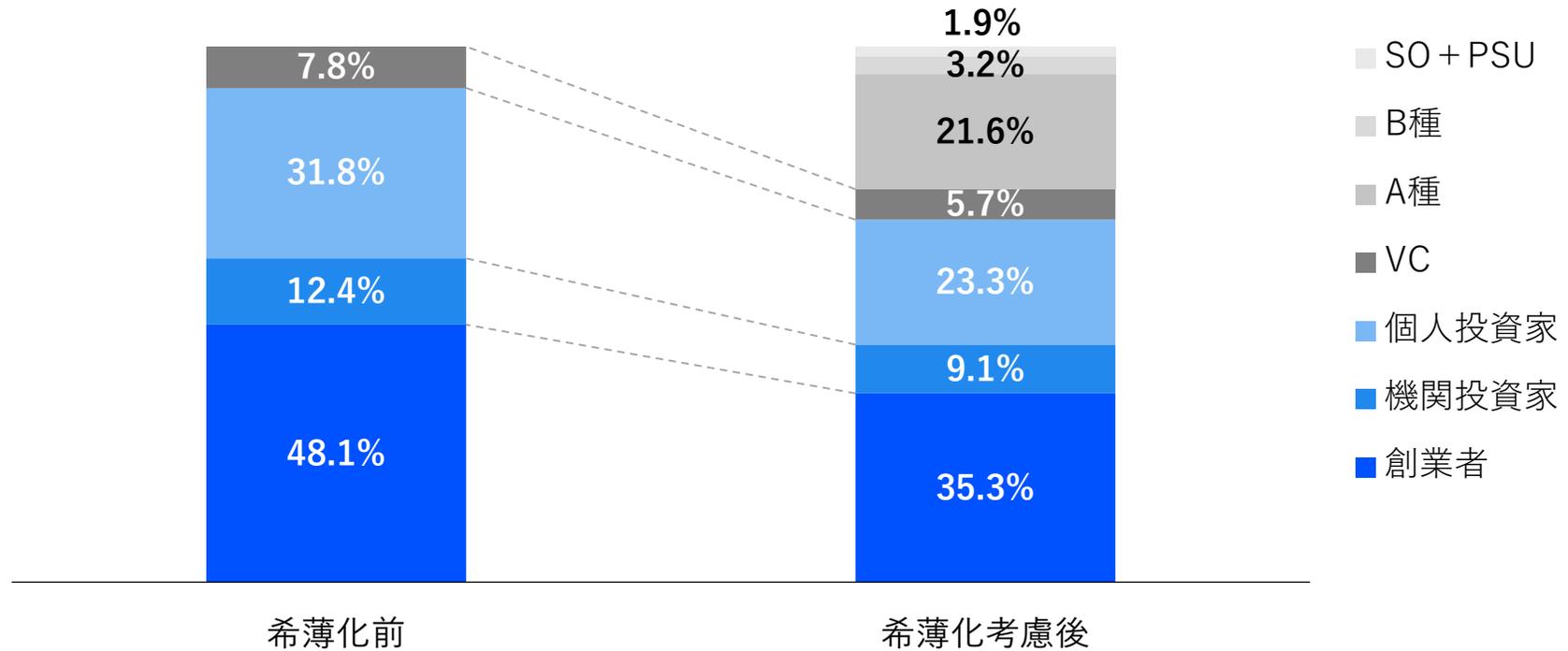
| APPENDIX

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	612人(2025年5月末)
株式数	発行済普通株式数：9,247,500株 ⁽¹⁾ 完全希薄化後株式数：12,607,708株

(1) 2025年2月28日時点

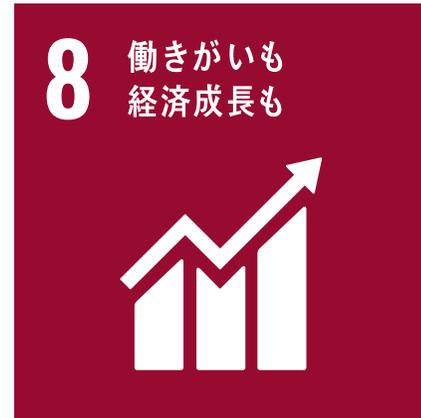
9,247,500株

12,607,708株



(1) 2025年2月28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、73万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（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。</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)

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。