2020年４月15日

各　位

会 社 名　　株式会社ビザスク
代表者名　　代表取締役社長CEO　端羽　英子
（コード：4490、東証マザーズ）
問合せ先　　取締役CFO　安岡　徹
（TEL．050－3733－8513）

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年４月15日　10：00～11：00
開催方法	Web配信による実施
開催場所	Webで配信
説明会資料名	2020年２月期　通期決算説明資料

【添付資料】

１．投資説明会において使用した資料

以　上

ビザスク

2020年2月期　通期決算説明資料

目次

1. 会社およびサービスの概要

2. 2020年2月期の業績

3. 2021年2月期の経営方針

目次

1. 会社およびサービスの概要

2. 2020年2月期の業績

3. 2021年2月期の経営方針

会社概要

会社名	株式会社ビザスク
所在地	東京都目黒区青葉台4-7-7　住友不動産青葉台ヒルズ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シェアリングプラットフォームの運営
代表取締役社長CEO	端羽英子
役職員数	108人（2020年2月）
主要株主	端羽英子（持株比率：54.97%）

※上記に記載している持株比率は、2020年3月10日に行った公募増資及び売出の結果を反映した保有株式数を、当該公募増資後の発行済株式総数で除して計算しております。



Vision

世界中の知見をつなぐ

Mission

組織、世代、地域を超えて、
知見を集めつなぐことで、
世界のイノベーションに貢献する

経営陣



代表取締役社長CEO　端羽英子

東京大学卒業後、ゴールドマン・サックス証券、日本ロレアルを経て、MITに留学しMBAを取得。国内投資ファンド ユニゾン・キャピタルにてバイアウト投資に5年間携わった後、ビザスクを立ち上げる。



取締役COO　瓜生英敏

東京大学大学院修了後、ゴールドマン・サックスにて国内外の多数のテクノロジー企業に対するM&A/資金調達の助言業務に約19年携わった後、ビザスクに参画。コア事業「ビザスク」の拡大と海外展開を担う。



執行役員 事業法人部長　田中亮

早稲田大学卒業後、住友商事での化学品トレード、採用・人事コンサルティング会社を経て、15年7月にビザスクに参画。採用、CS等の様々な業務立ち上げを担った後、事業法人向けサービス全般を統括。



執行役員 PF事業部長　七倉壮

一橋大学卒業後、日本政策投資銀行にて地方経済調査や中堅・大企業向け長期融資、DBJキャピタルにてベンチャー投資に携わる。16年5月にビザスク参画、FIG事業部長後、PF事業部を統括。



取締役CTO　花村創史

横浜国立大学大学院修了後、日本技芸にてグループウェアrakumoの立ち上げメンバーとして開発を主担当、GREEではゲームプラットフォームのユーザー獲得チームに所属。創業期からビザスク開発に携わり、13年12月にフル参画。



取締役CFO　安岡徹

東京大学卒業後、JPモルガンを経て、国内投資ファンドのユニゾン・キャピタルにおいてバイアウト投資に14年間携わり、投資先企業の取締役等として価値向上を実現。ビザスクではコーポレート業務全般を統括。



執行役員 FIG事業部長　井無田ゆりか

慶應義塾大学卒業後、JPモルガン証券にてNY/東京の内部監査に8年従事、資産運用部門にてマーケティングを担当。16年1月にビザスクに参画し、事業部長として仕組み化を牽引後、コンプライアンス担当執行役員ののち、FIG事業部を統括。



執行役員 ビザスク開発グループ長　田中慶之

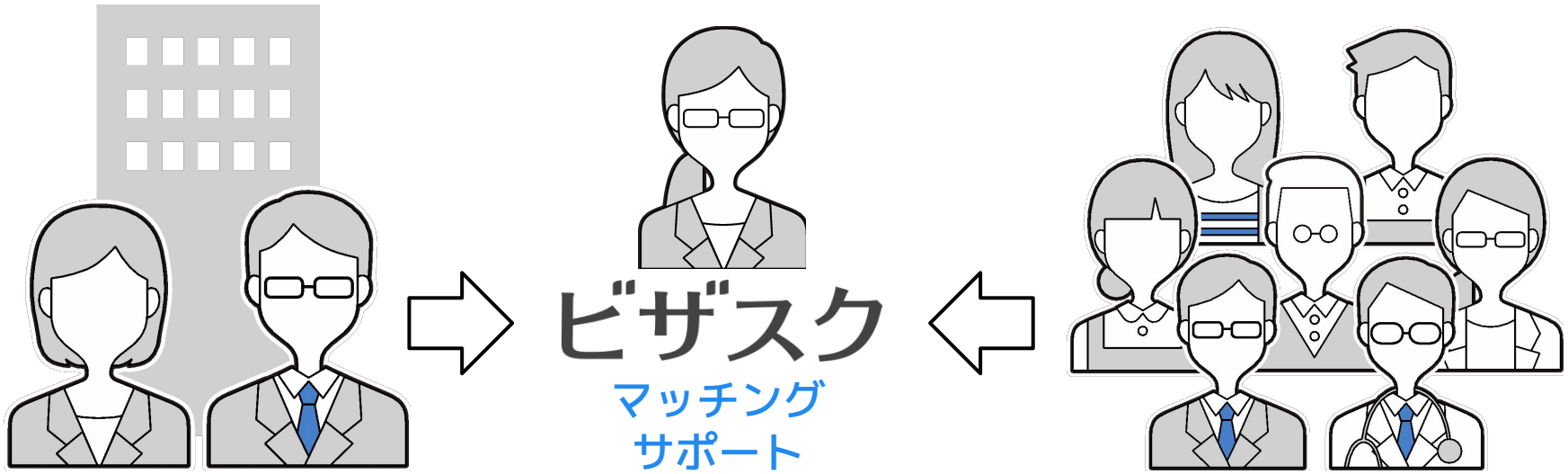
東京工科大学大学院修了後、大日本印刷に入社し、自然言語処理技術の研究開発や写真共有SNSの立ち上げに従事。その後、GREEにてネィティブアプリ開発のプロジェクトマネージャーを経て、17年4月にビザスクに参画。「ビザスク」のシステム開発を統括。

沿革

2012年3月	株式会社walkntalk設立
2012年12月	「ビザスク」β版運用開始
2013年7月	経済産業省「多様な「人活」支援サービス創出事業」を受託
2013年10月	「ビザスク」を正式リリース
2014年11月	株式会社ビザスクへ商号変更
2016年12月	帝人「One Teijin Award」の包括的支援プロジェクトを受託（社内事業提案制度支援の初案件）
2017年4月	海外対応専任チーム「VQ Global」を発足
2018年1月	BtoB向けのwebアンケート調査「ビザスクexpert survey」を提供開始
2018年2月	第4回「日本ベンチャー大賞」女性起業家賞（経済産業大臣賞）を受賞
2018年6月	経済産業省により「J-Startup」企業に選定
2019年6月	「ビザスクweb展示会」リリース
2019年8月	フルサポート形式「ビザスク」、セルフマッチング形式「ビザスクlite」、グローバル対応強化に向けてサービス英語名称を「VQ」へ
2019年12月	シンガポール共和国に駐在員事務所を設立
2020年1月	セルフマッチング形式「ビザスクlite」においてチームプランを提供開始
2020年4月	シンガポール共和国に現地法人「VISASQ SINGAPORE PTE.LTD.」を設立

ビザスクとは

- ビジネス領域に特化した日本有数のナレッジシェア・プラットフォーム
- **「スポットコンサル=1時間インタビュー」**という短時間取引を、テクノロジー x 高度なオペレーションでマッチング



依頼者：アドバイス/調査ニーズ

マッチング実績　**累計49,000件超**※2020年2月末時点

時間単価が高い社外の知見も複数活用

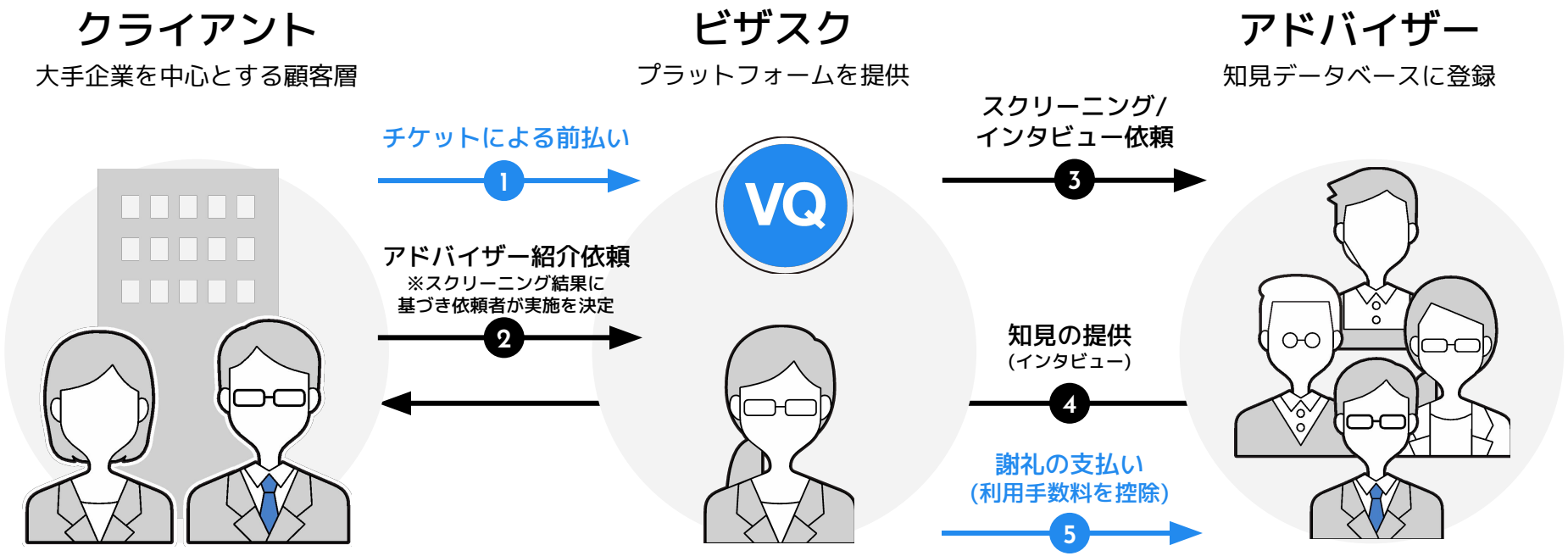
アドバイザー：ビジネス知見を活かす機会

100,000人超※2020年2月末時点

忙しい人もスキマ時間を活かして活躍

ビザスクinterviewのビジネスモデル

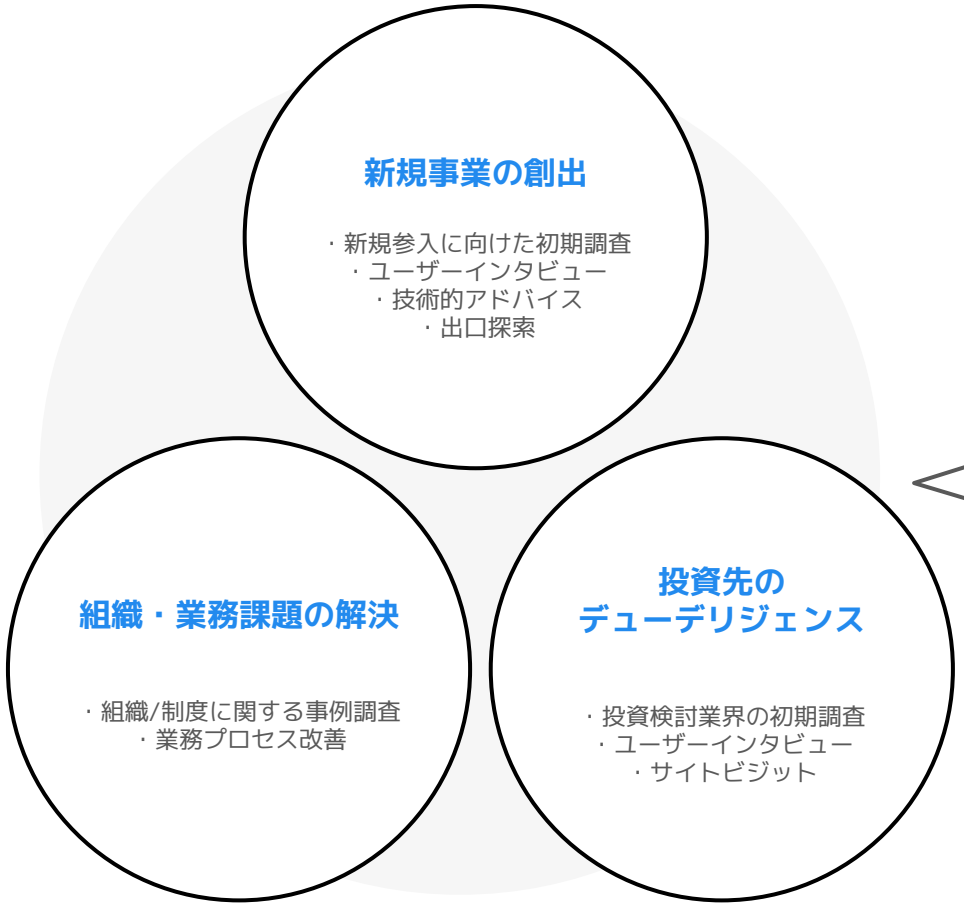
- ビザスクスタッフがマッチングをフルサポートする、**ビザスクのコアサービス**
  - ご依頼案件毎に、アドバイザーの候補者リストを作成
  - 事前にスクリーニングアンケートを実施、高精度なマッチングを実現
  - 実施日の日程調整までサポート



● サービスの流れ
● お金の流れ

1時間インタビューの価値

- 説得力のある一次情報を提供
- レポートや書籍より広範・ピンポイントな情報収集手段
- 1時間ならではの気軽さ、1時間ならではの出会い



事例インタビューより抜粋

業界経験者の生の声ならでは
“説得力”, “肌感覚”, “現場感”

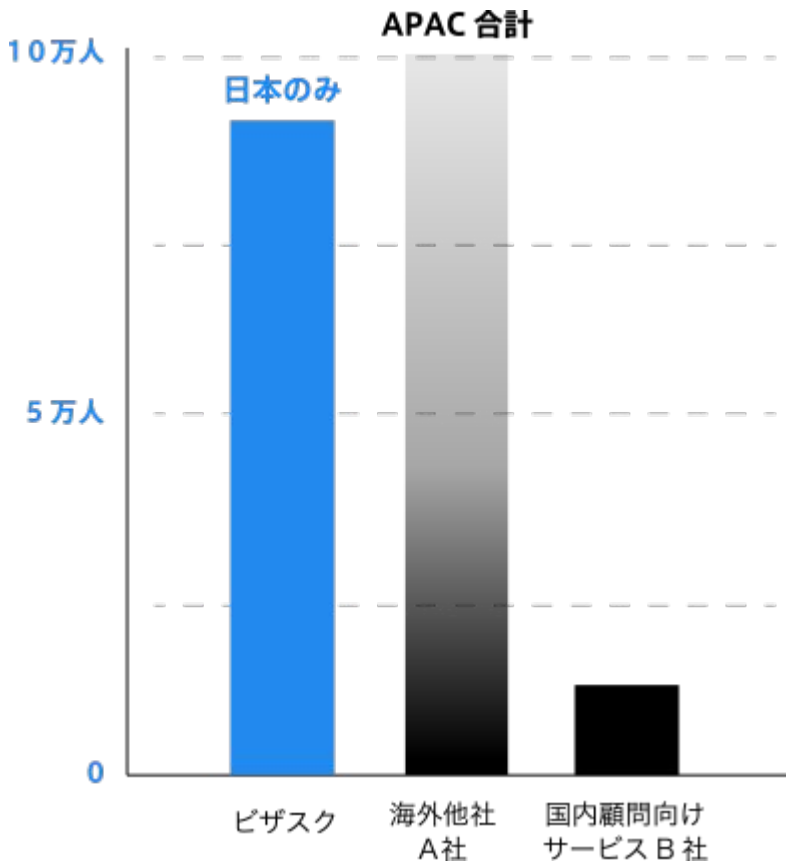
1時間インタビューならでは
“レポートとは異なり、対話型で深掘りしていける”
“業界の影響力のある方に出会えた”
“スポットコンサルなら比較的手ごろな金額”

ビザスクならでは
“求めている情報を持っている方に出会うための、
時間を含めたコストを下げることが出来る”

良質で充実したアドバイザー基盤

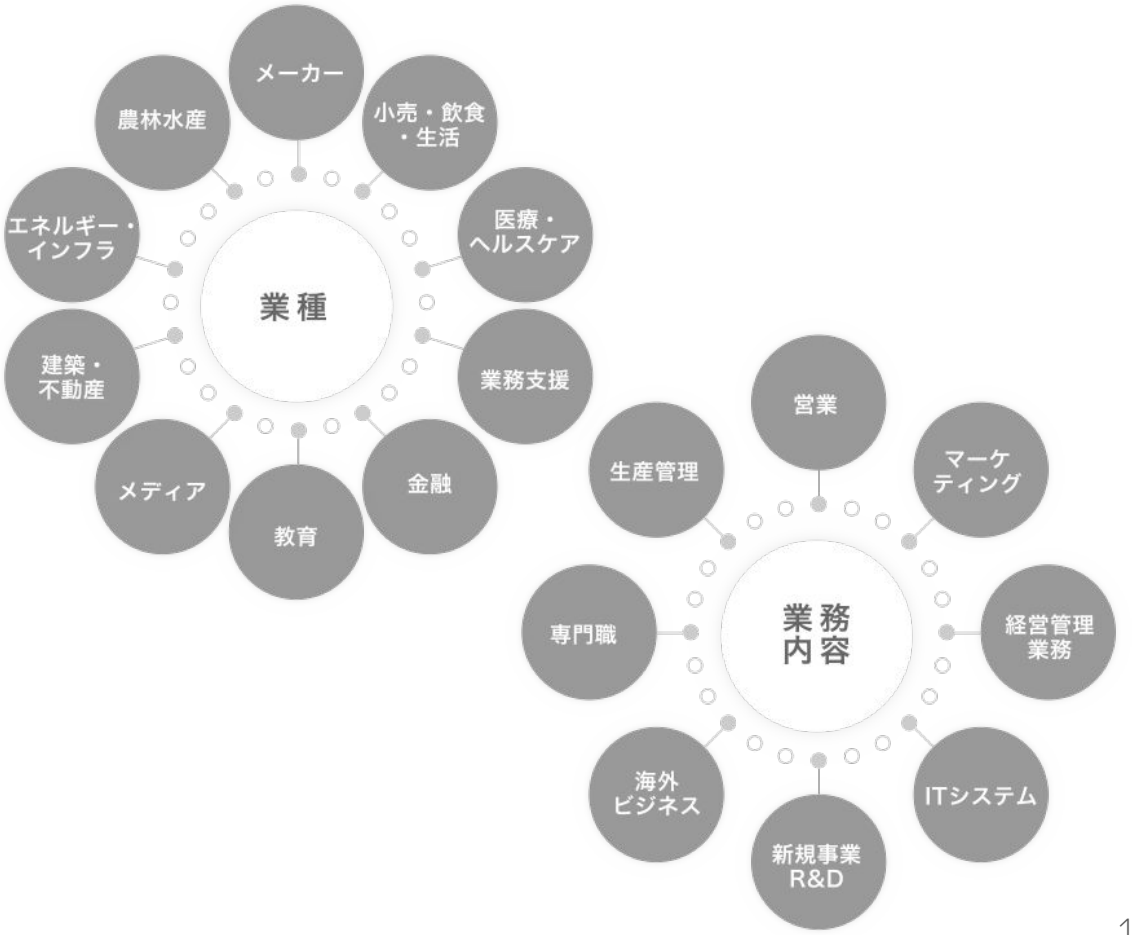
- 既存の専門家ネットワークと比較してもビザスクは登録者が多く、対象層は広いため**幅広い業種・業務を網羅することが可能**

登録者数



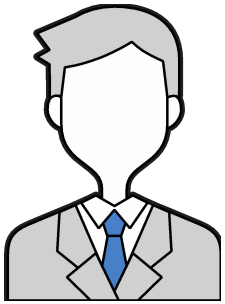
※2020年2月末時点

ビザスクのアドバイザーの経験領域



プラットフォームの価値が向上するメカニズム

- アドバイザー数の増加 × マッチング数の増加 = データの量&質の向上
  - **プラットフォームの価値の向上「求める知見が迅速、的確に見つかる」**
  - **さらなる依頼増につながる好循環のサイクル**
- アドバイザーの知見のデータベース化が**高い参入障壁**につながる



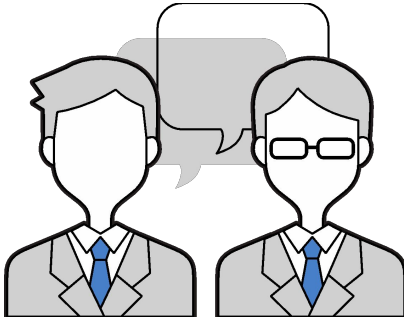
アドバイザー
登録



プロフィール登録

事実や自覚しやすいこと

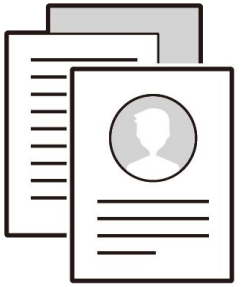
・実名
・職歴
・説明しやすい実績
・経験した業界/業務



マッチング

依頼と紐づけ深掘り

・未自覚だった知見
・キーワード
・年代/規模/フェーズ等
の詳細



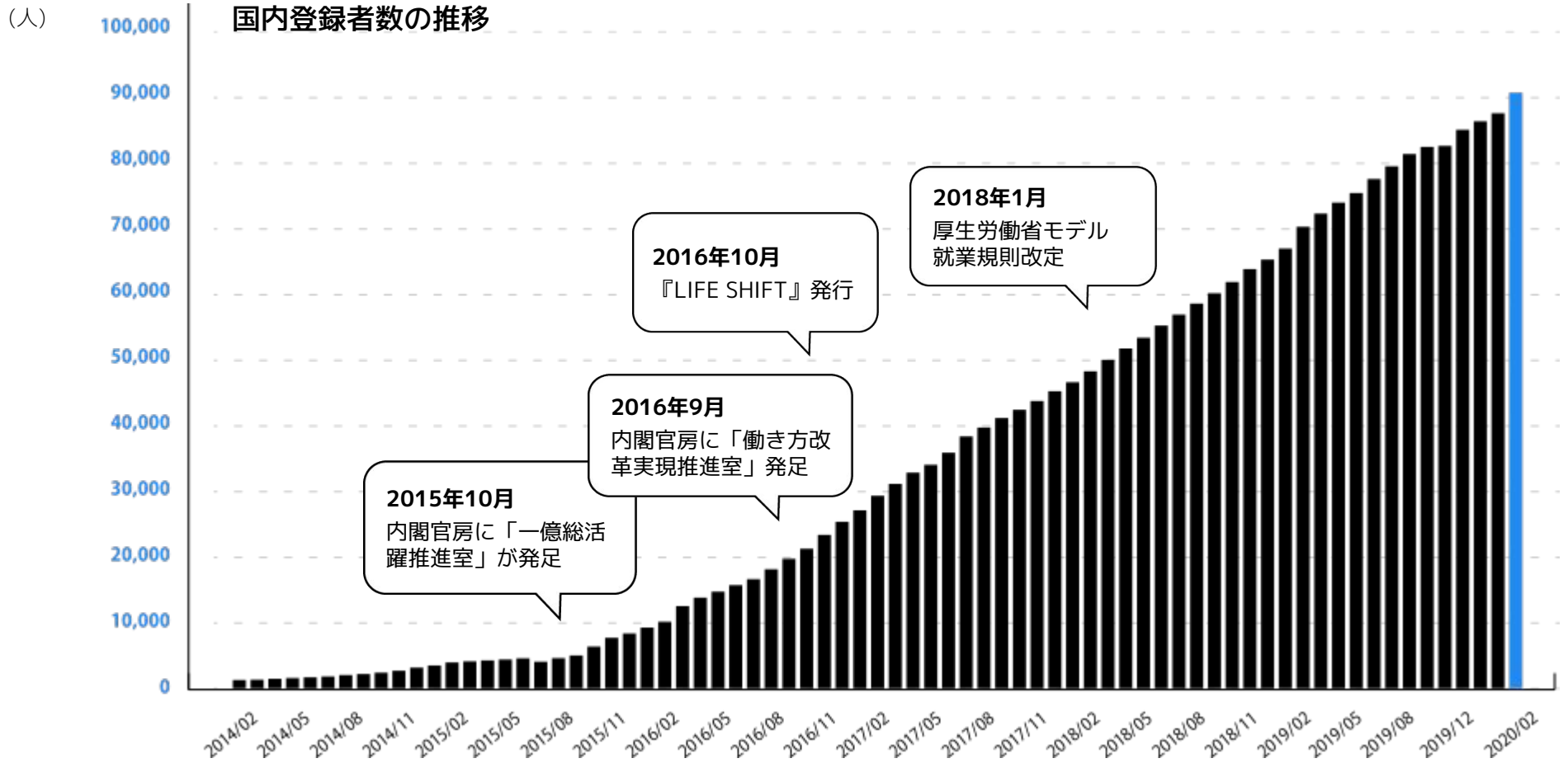
データベース
充実

データが充実

マッチング数が増加

「1時間」だから参画する多様なアドバイザー

- 「働き方改革」黎明期から、個人の新たな活躍機会を提唱
- あらゆる業界・職域をカバーする、国内90,000人超が登録

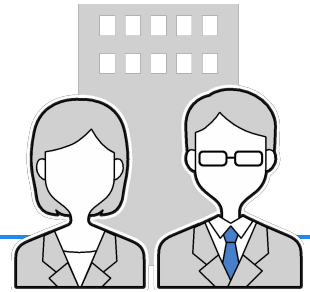


※ 2020年2月29日時点算出。各月末時点の退会者を除く。「国内登録者数」は、当社日本語webサイトにて登録をした人数の合計であります。国内登録者は、知見を提供する個人（アドバイザー）と、これを求める個人（ビザスクliteにおける依頼者。また、ビザスクliteを活用するための契約を締結した法人に所属し、当該契約に基づき登録された個人を含む。）に分かれております。いずれの登録者もアドバイザーとしてフルサポート形式「ビザスク」及びセルフマッチング形式「ビザスクlite」で活動することができ、また、依頼者として「ビザスクlite」を利用することができます。

サービス一覧

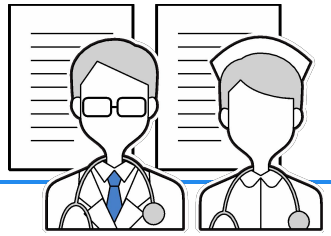
ビザスク
（フルサポート）
大手企業・コンサルティング
ファーム向け

ビザスクlite
（セルフマッチング）
中小・ベンチャー企業向け



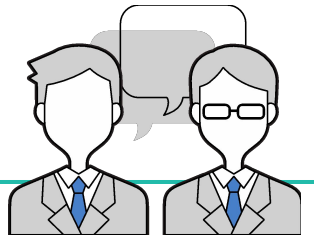
ビザスク interview

1時間単位での
対面インタビュー／電話会議
ビザスクメンバーがフルサポート



ビザスク expert survey

BtoBの特定領域における
オンラインアンケート調査



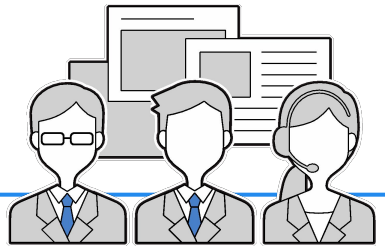
ビザスク lite

1時間単位での
対面インタビュー／電話会議
web上でセルフマッチング



ビザスク 業務委託

幅広い業界のエキスパートが
柔軟な時間設定でご支援



ビザスク project

アドバイザーの知見を活用しつつ
社内事業提案制度を伴走支援



ビザスク web展示会

登録アドバイザー全体から募る
「アイデア募集」

料金体系

	ビザスクinterview （フルサポート）	ビザスクlite （セルフマッチング）
特徴	ビザスク担当者が候補者を スクリーニング/提案/日時調整	依頼者がセルフでアドバイザーを 公募/指名
検索可能なユーザー	**100%**	**48%** ※「全てのユーザーから依頼を受ける」に 同意したユーザー（2017年5月～2019年12月）
外部 リクルーティング	無料で実施	なし
インタビュー費用	平均 **10万円** /1時間 ※エキスパートのご経験によって変動	平均 **1.5万円** /1時間 ※エキスパートの設定によって変動
ご請求方法	チケット事前購入 実施毎にチケット枚数から消化	面談日時決定時に事前決済 （クレジットカード）

目次

1. 会社およびサービスの概要

2. 2020年2月期の業績

3. 2021年2月期の経営方針

業績ハイライト

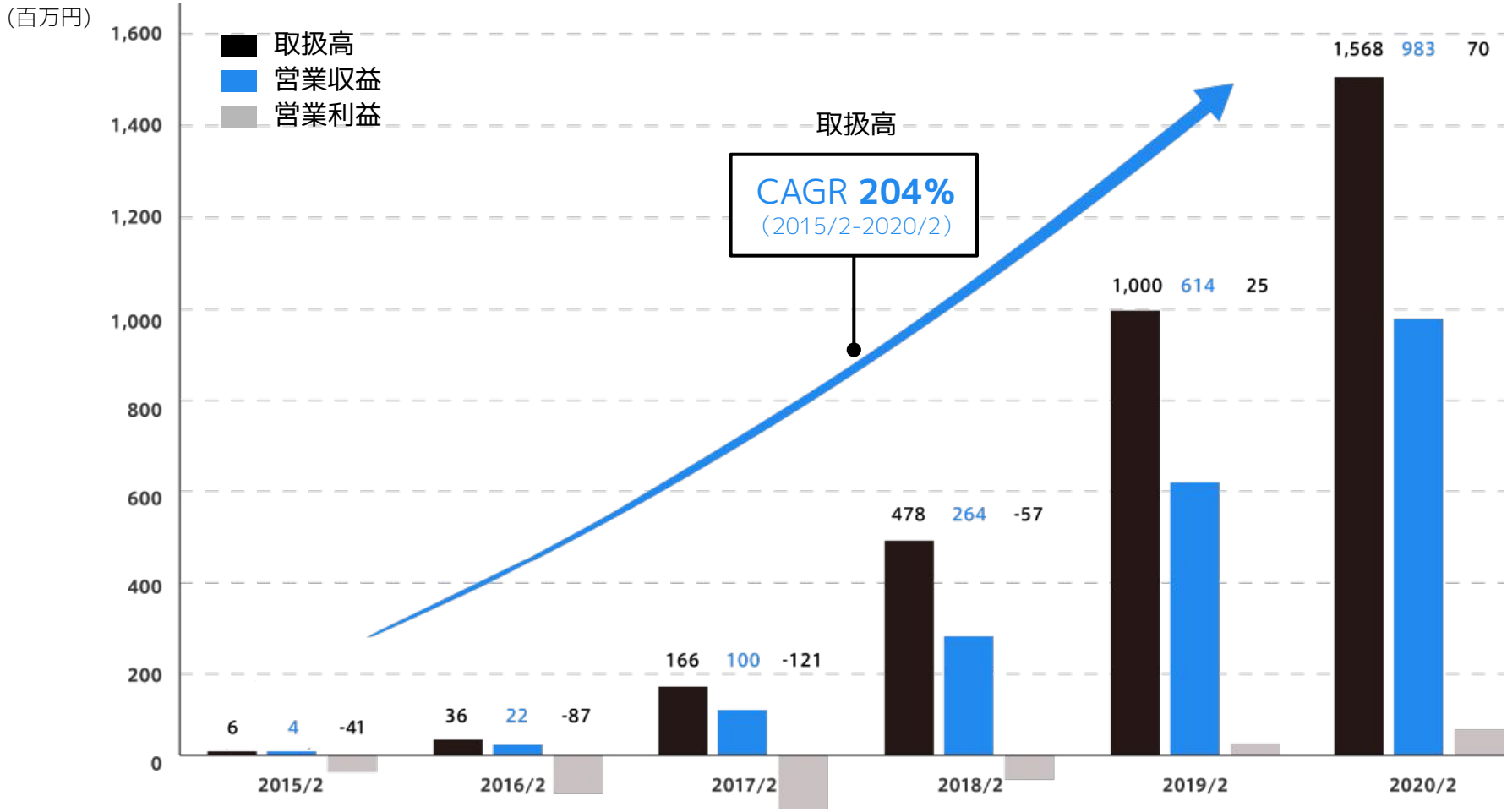
- 業績予想を超過達成。また、過去最高の営業収益と利益を達成。
- 第4四半期に成長を再加速。IPO特別賞与（約9.5百万円）実施後でも黒字を計上

（百万円）	2020年2月期　第4四半期（2019年12月－2020年2月）			2020年2月期　通期（2019年3月－2020年2月）			通期業績予想（2020年3月10日発表）	
	当4Q	前4Q（2018年12月－2019年2月）		当期	前期（2018年3月－2019年2月）		予想値	達成率
		実績	増減率		実績	増減率		
取扱高	447	263	+70%	1,568	1,000	+57%	-	-
営業収益	286	159	+80%	983	614	+60%	960	102%
営業利益	9	-22	-	71	25	+184%	60	118%
経常利益	-1	-23	-	57	24	+138%	45	127%
当期純利益	-1	-19	-	52	27	+92%	53	98%

注１：前期4Q（2018年12月-2019年2月）の営業収益、営業利益、経常利益及び当期純利益は、有限責任監査法人トーマツによる監査証明を受けておりません。また、当期4Q（2019年12月－2020年2月）及び当期通期（2019年3月－2020年2月）におけるこれらの各数値は、本資料の公表日時点において監査証明未了であります。
注２：上記の各数値は百万円未満を切り捨てて開示しております。また、本資料において百万円単位で開示している数値について同様です。

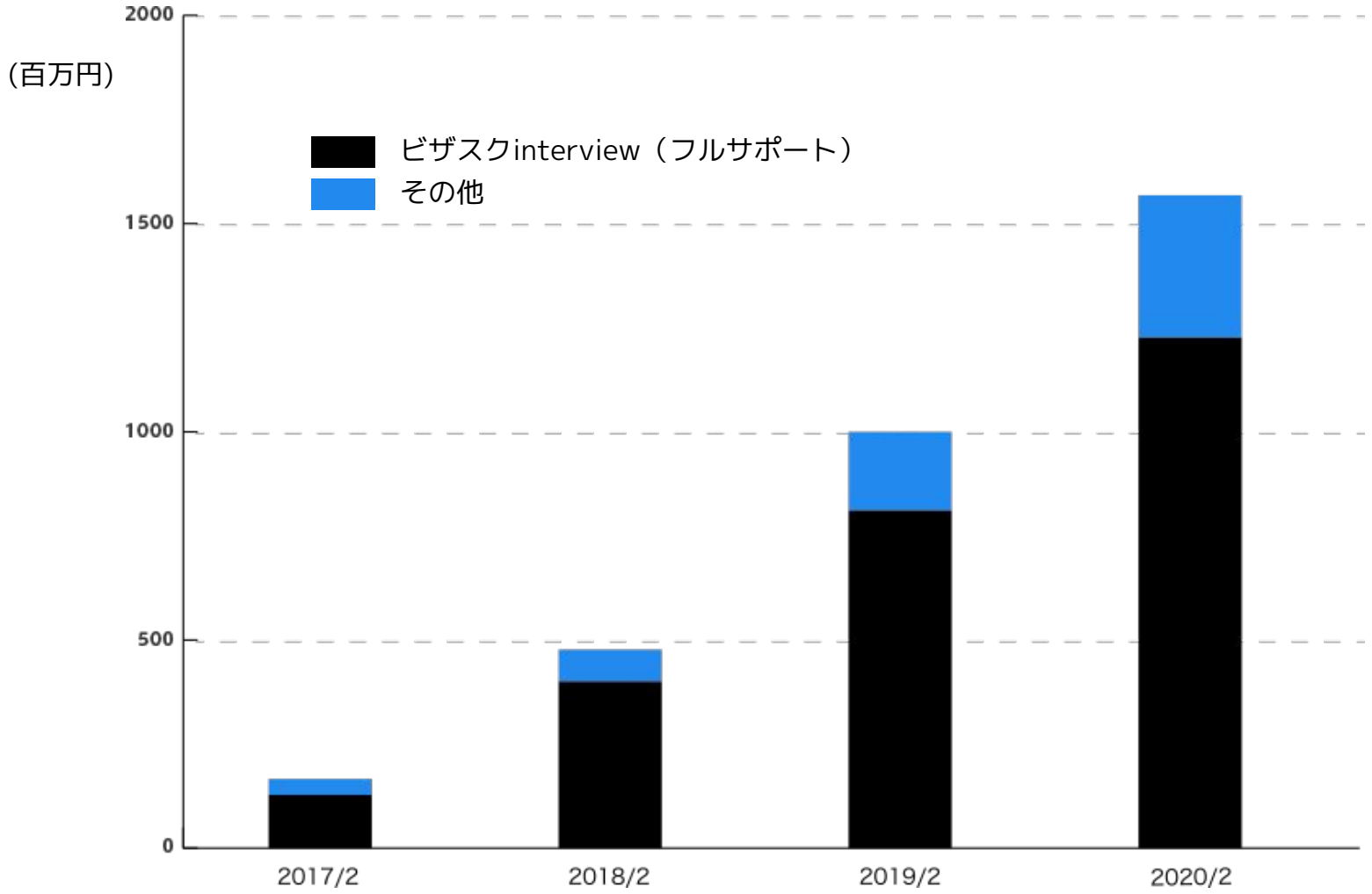
業績推移

- 国内有数の知見プラットフォームとしての競争優位性を拡大
- 付加価値に見合う適切なプライシング管理を行いマージン（テイクレート）向上も実現



取扱高の内訳

- コアビジネスである「ビザスクinterview」は、着実に成長
- データベースを活かす新商材群の取扱高への寄与も拡大中



事業Topic

- 全分野において、過去最高の取扱高を達成

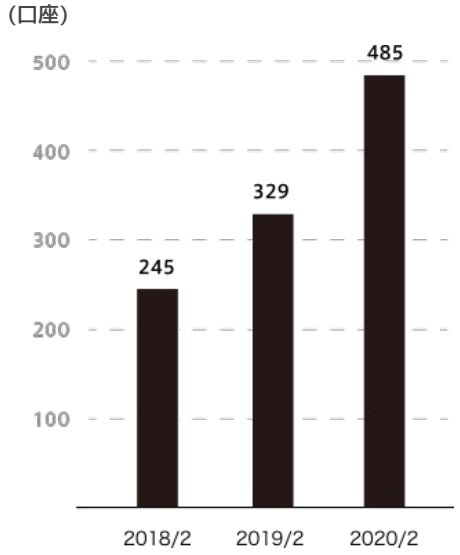
ビザスク interview

事業法人	● 顧客獲得のための広告宣伝費の投下を開始 ● MAツールの導入などwebマーケを積極化 ● 顧客数拡大により将来の収益基盤の形成に注力
コンサルティング会社 & 金融法人	● 付加価値に応じたきめ細かいプライシング管理 ● サポートの充実による利用の促進 ● 金融法人向け人員リソースの強化
海外クライアント	● ヘッジファンドなどの海外クライアントが増加 ● 20年1月より、シンガポールにRepresentative officeの稼働を開始
その他	● ビザスクexpert surveyが収益源に成長 ● ビザスクliteにおけるwebサイトリニューアル

顧客数の増大×高いエンゲージメント＝取扱高※1の成長

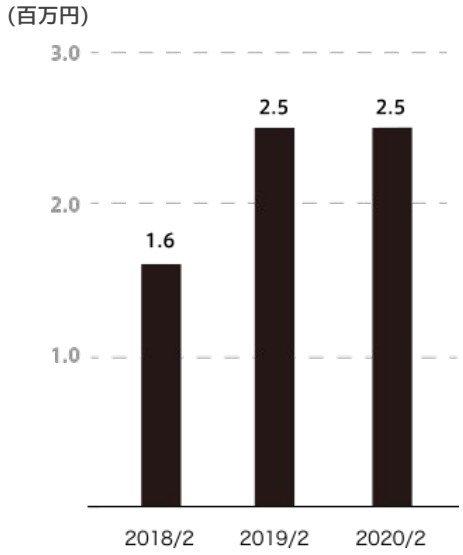
- マーケティングの活発化により口座数の大幅な増加を達成
- 1口座あたりスポットコンサル取扱高も高水準で維持

法人クライアント口座数※2、3



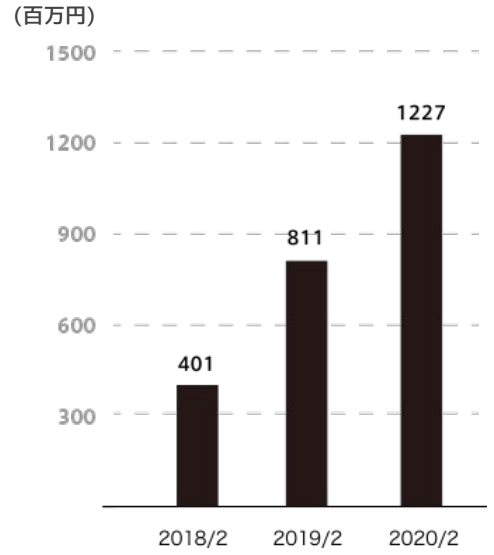
×

1口座あたり
スポットコンサル取扱高※4



＝

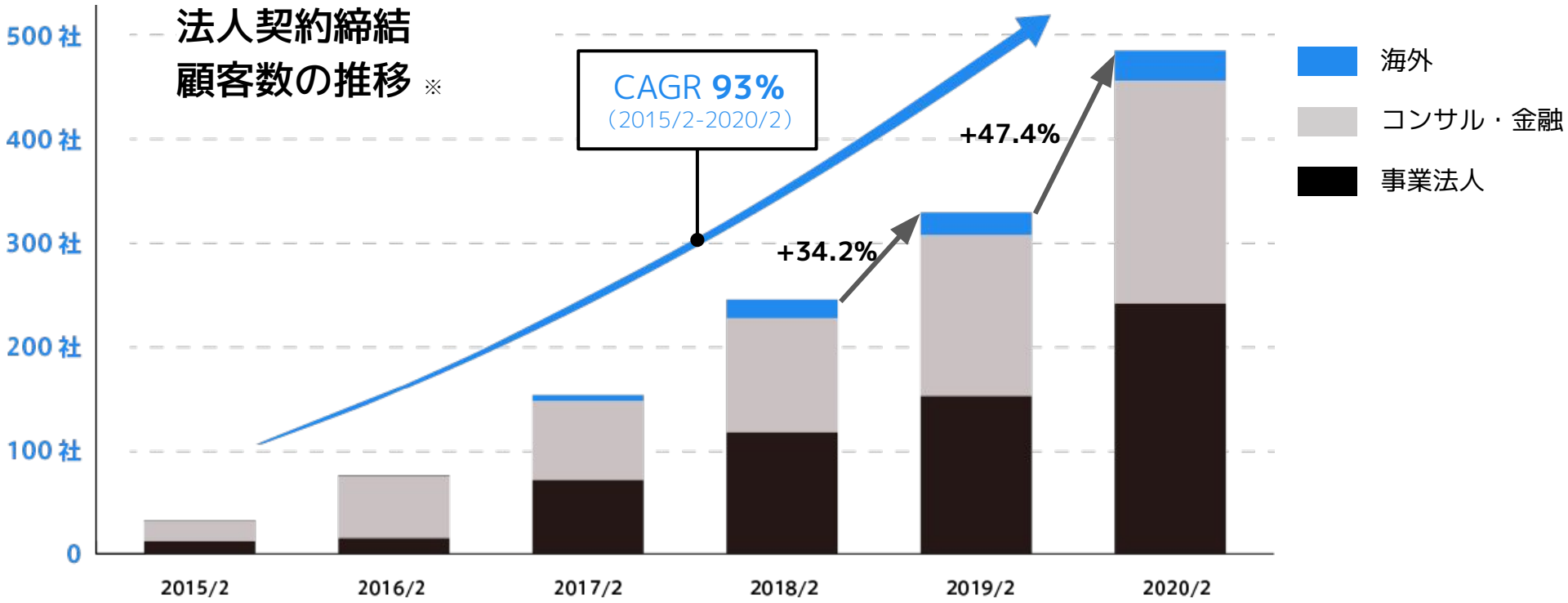
スポットコンサル取扱高※5



1．「取扱高」とは、当社の知見プラットフォーム事業において当社が顧客から得た対価（知見提供取引毎に顧客と合意した値引控除前の数値であり、アドバイザーへの謝礼を含みます）の合計をいいます。
2．「法人クライアント」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ません。
3．「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、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interview」を活用した法人クライアントの合計であります。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、複数カウントとなっております。
4．「１口座あたりスポットコンサル取扱高」は、「スポットコンサル取扱高」を「法人クライアント口座数」で除したものであります。
5．「スポットコンサル取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計した「ビザスクinterview」によるものものであります。

アクティブ顧客数の拡大

- 事業法人、コンサル・金融法人、海外クライアントと、幅広い顧客基盤で成長
- 20/2期は、各分野で成長し、前期と比較して成長率が加速



※期中で取引実績のある法人クライアント口座数

多種多様な大手事業法人が利用

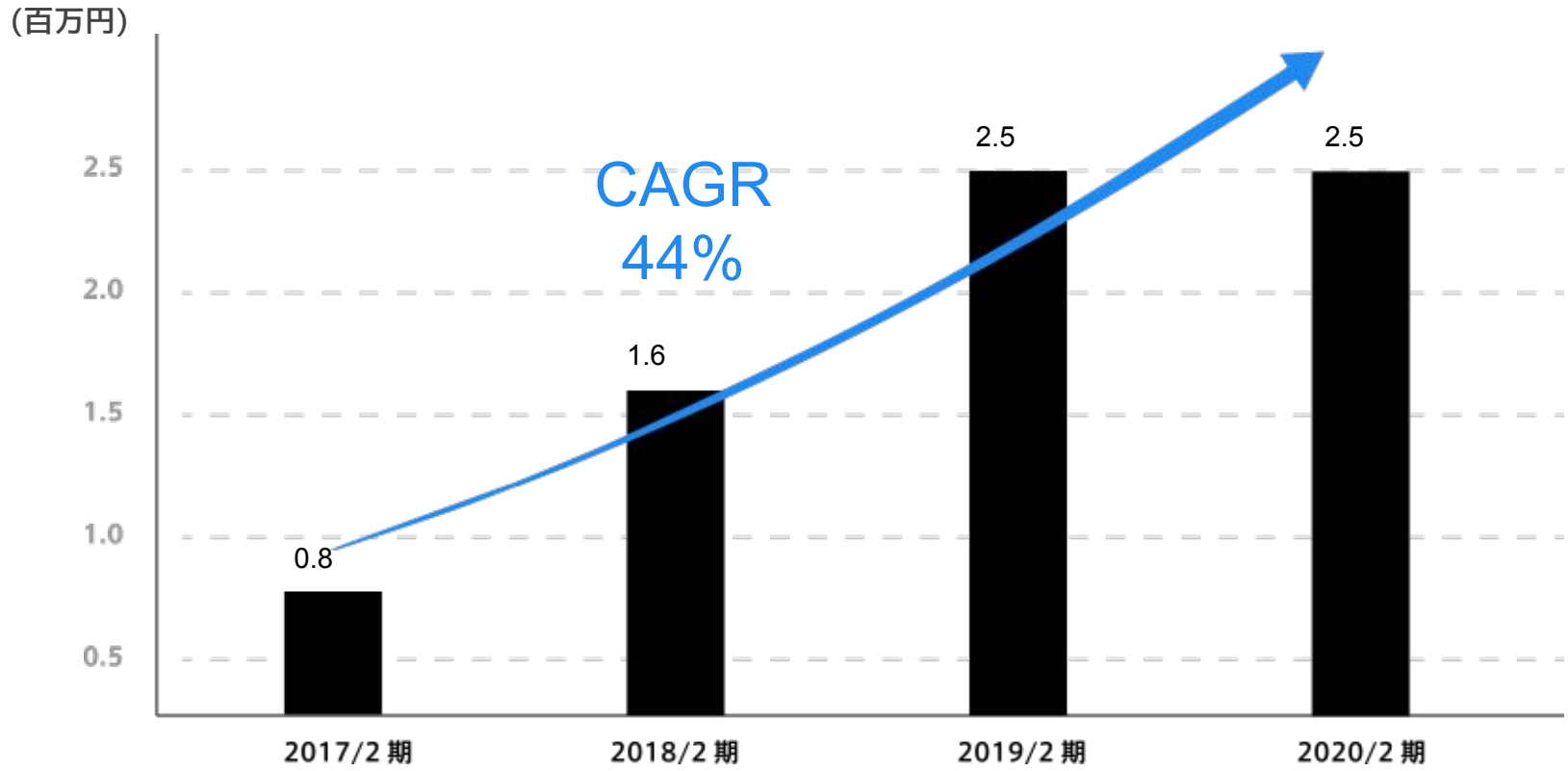
導入企業例



高い顧客エンゲージメント①

- 顧客における利用頻度の上昇や新商材の追加により上昇
- 20/2期は、顧客数の大幅な増加にもかかわらず、1口座あたりスポットコンサル取扱高の維持を確保

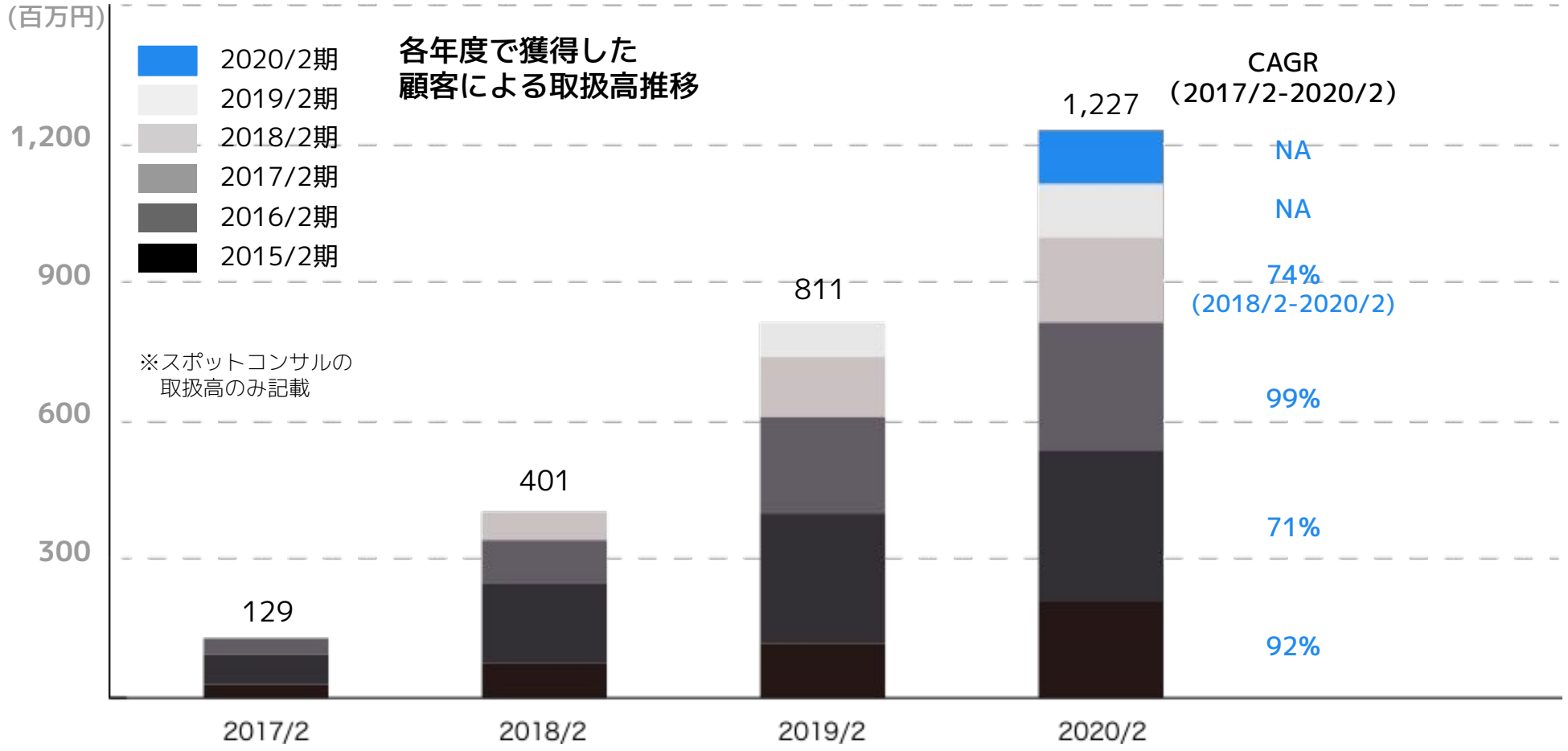
1口座あたりスポットコンサル取扱高※



※「1口座あたりスポットコンサル取扱高」は、「スポットコンサル取扱高」を「法人クライアント口座数」で除したものであります。（P.21参照）

高い顧客エンゲージメント②

- 獲得年度別では、取扱高※はCAGR71～99%で成長
- 当社の特徴として、各年度の新規獲得顧客が期を経るごとに利用量を増加



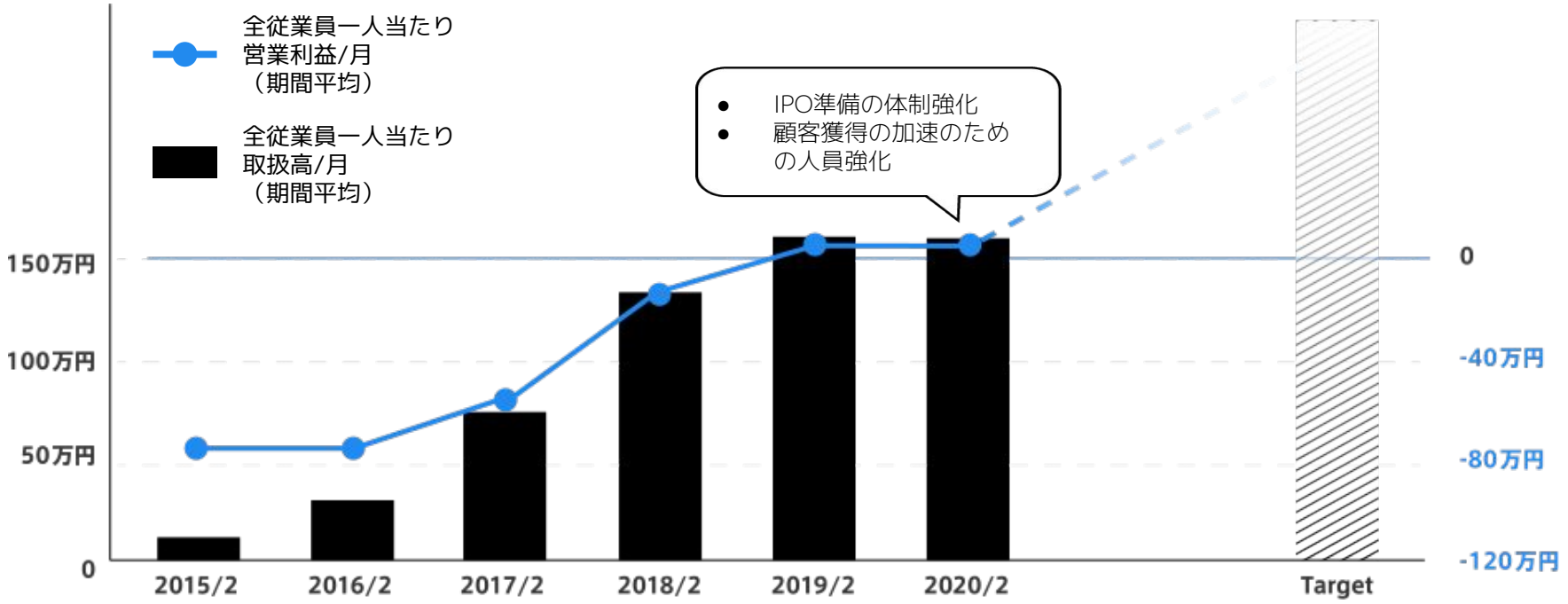
※取扱高とは、当社の知見プラットフォーム事業において当社が顧客から得た対価（知見提供取引毎に顧客と合意した値引控除前の数値であり、アドバイザーへの謝礼を含みます）の合計をいいます。

規模拡大と効率化による収益性向上

- 開発投資で、知見のマッチングスピードを大幅に改善
- 顧客、アドバイザー双方の拡大によりマッチング効率が向上
- 当4Q の直接人員一人当たり「ビザスクinterview」取扱高/月は約3百万円/月（※）

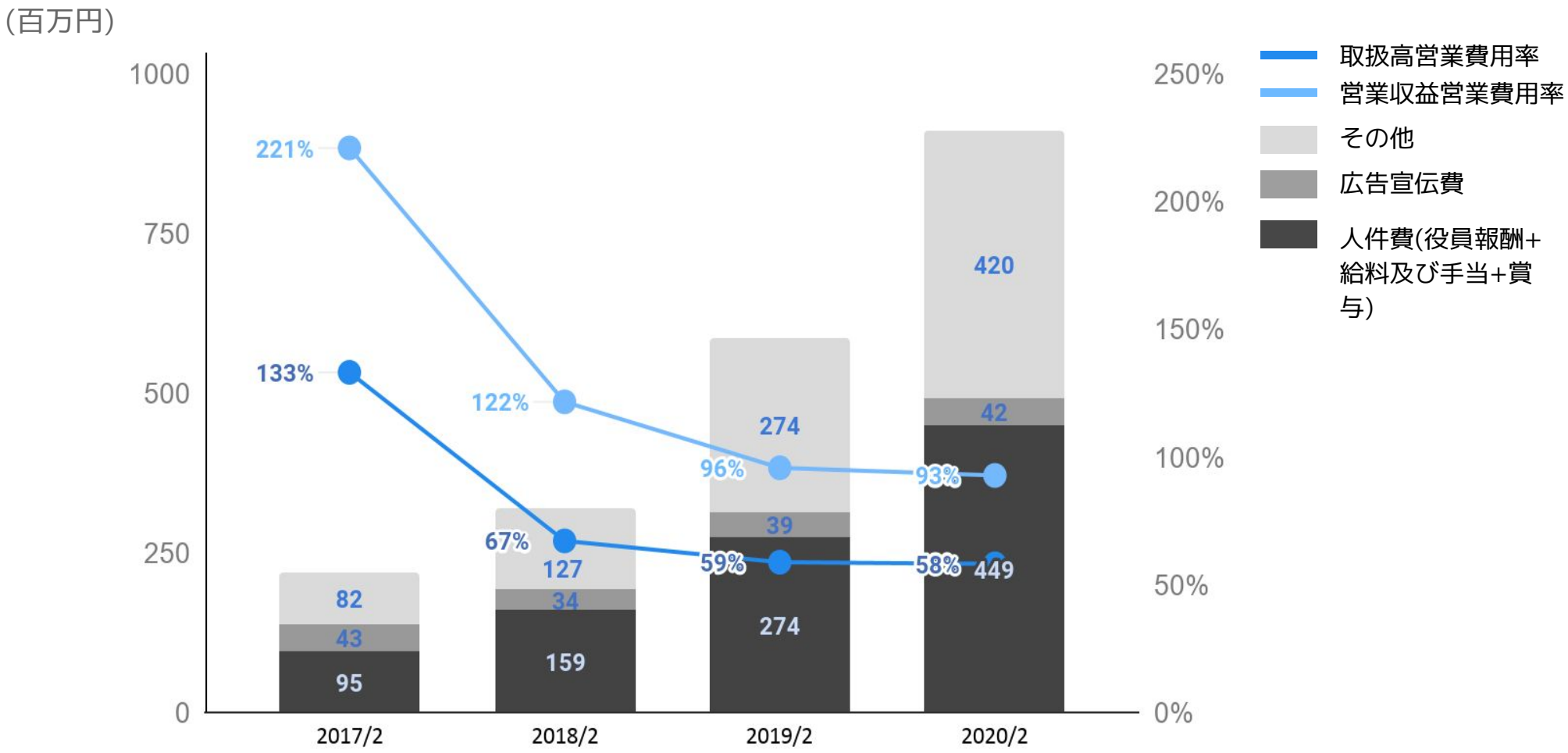
※「ビザスクinterview」取扱高を、「ビザスクinterview」に従事する従業員数で除した金額（エンジニアや管理部門を除く）
下図は、全従業員で除した金額

- 20/2期は顧客数拡大のために営業人員拡大にも注力



営業費用

- 取扱高の成長に伴い営業費用率が着実に低下
- マージン（テイクレート）の改善により、営業収益に対する改善が特に顕著



貸借対照表

- 期間収益により、着実に現預金を積み増し
- 2020年3月には、IPOによる公募増資693百万円を実施し、財務の安定性を強化

(百万円)	2019/2	2020/2	増減		2019/2	2020/2	増減
流動資産	**412**	**559**	**+147**	**流動負債**	**233**	**358**	**+125**
現金及び預金	234	321	+87	買掛金	50	68	+18
売掛金	150	202	+52	有利子負債	16	11	△5
その他	28	36	+8	前受金	89	140	+51
				その他	78	139	+61
固定資産	**67**	**88**	**+21**	**固定負債**	**201**	**190**	**△11**
				有利子負債	201	190	△11
				純資産	**46**	**99**	+53
資産合計	**480**	**648**	**+168**	**負債・純資産合計**	**480**	**648**	**+168**

目次

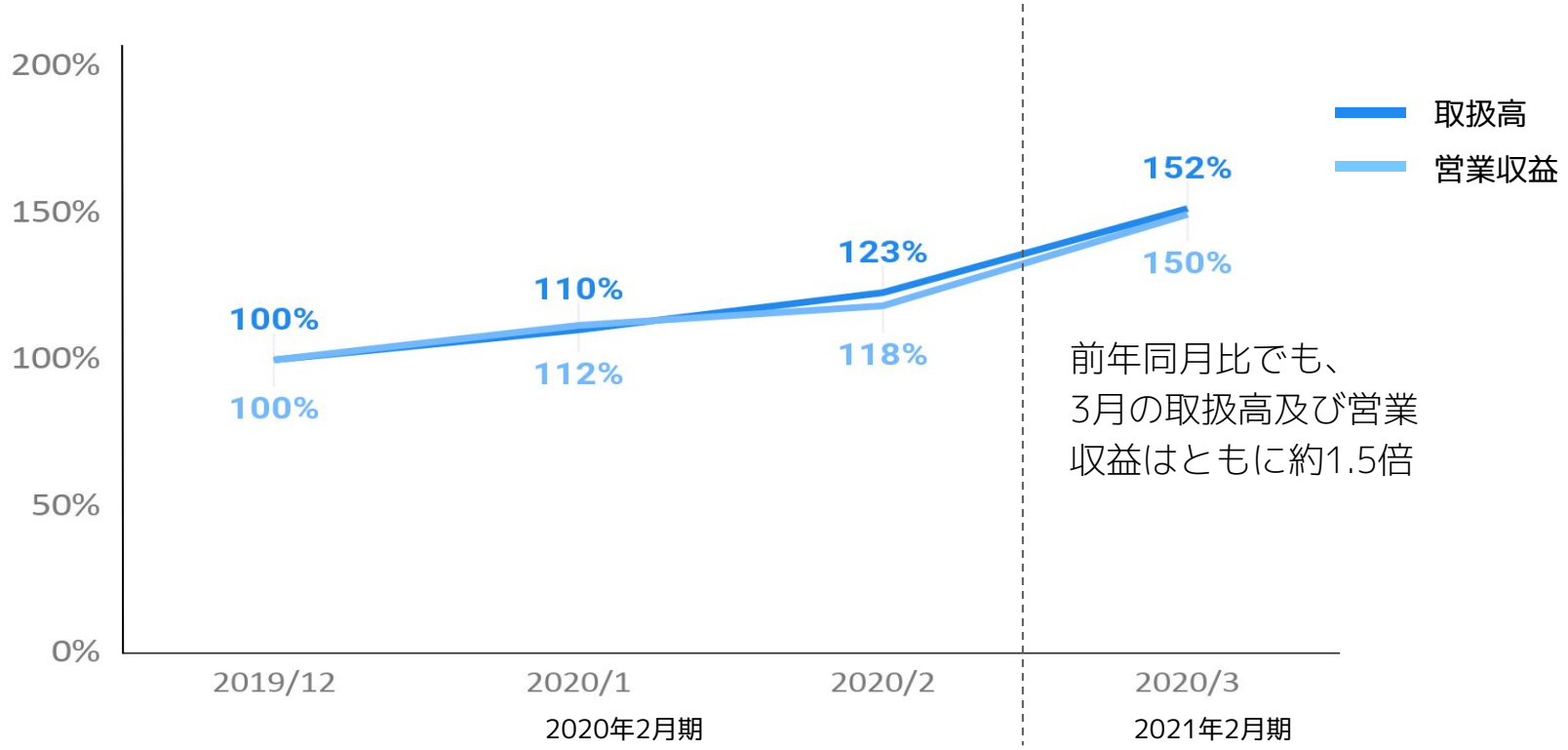
1. 会社およびサービスの概要

2. 2020年2月期の業績

3. 2021年2月期の経営方針

現状における新型コロナウイルスによる影響

- 主要サービスである「ビザスクinterview」は、オンラインインタビューが中心であり対面での面談は限定的
- 3月の月次業績において、新型コロナウイルスによる大きな影響は見られず
  - 過去最高の月間取扱高・営業収益を記録



※上記の表は、2019年12月度の取扱高及び営業収益をそれぞれ100%として、2020年1月度から2020年3月度における各数値を記載しております。なお、この表で用いた月次の取扱高及び営業収益は当社が業績管理用に集計している数値であり、監査法人による監査証明の対象ではありません。

新型コロナウイルスに対する緊急対応の状況

- 緊急事態宣言以後は、指定地域における実地対面でのインタビューを停止
- 電話・web会議でのインタビューのみを案内

  従来より、電話・web会議を希望されるユーザーが多数を占めており、大きな混乱や影響はなし

- 全役職員について、3月26日より原則リモート勤務を開始

  従来よりリモート勤務を一部実施していたため、即時に移行を完了

2021年2月期における新型コロナウイルスによるダウンサイド

- ダウンサイドシナリオに対して、足元の状況は比較的安定して推移している

	ダウンサイドシナリオとして想定されうるクライアントの動向等	それに対する足元の状況
事業法人	- 新規事業開発プロジェクトの延期 - 長期的なR&Dの予算への影響は小さい	- 3月よりビザスクprojectなどの対面型サービスが一部で実施延期 - ビザスクinterviewへの影響は小さい
コンサルティング会社	- 業務改善系プロジェクトの延期 - 戦略立案系プロジェクトは長期視点であるため、影響は小さい	- 3月は好調に推移 - 4月はやや弱含みの傾向
金融法人	- 顧客オフィスのリモート勤務へのシフト - PEファンドによるM&Aの活動低下 - 資産運用会社における調査活動の低下	- 3月は落ち込み - 4月以降は、回復の兆しが見られる
全般	- 当社での新規営業の活動量低下	- オンライン営業やセミナーが好調

ダウンサイドシナリオに対する財務の安定性

- IPOにおける公募増資により、十分な手元流動性
- 有利子負債は長期借入金が中心であり、資金繰りは安定

（百万円）	2020/2期
営業費用	912
1年内返済予定の長期借入金	11
現金及び預金	321
（+IPOによる増資額）	(+693)
現金及び預金 + IPOによる増資額	**1,014**
自己資本比率	15.3%
IPOによる増資後の自己資本比率（※1）	**59.1%**
流動比率	156.1%
IPOによる増資後の流動比率（※2）	**349.7%**

※1.
2020年2月末時点の自己資本及び総資産に、2020年3月10日の公募増資による自己資本増加額693百万円を加算する簡便な方法で計算しております。
※2.
2020年2月末時点の流動資産に2020年3月10日の公募増資による自己資本増加額693百万円を加算する簡便な方法で計算しております。

2021年2月期の業績予想

- ダウンサイドシナリオに対して、足元での影響は限定的
- 一方で、新型コロナウイルスの影響については予断を許さない状態が継続している
- 2021年2月期の業績予想については、適正かつ合理的な予測は非常に困難であるため「未定」といたします
- 合理的に予測可能となった時点で公表いたします

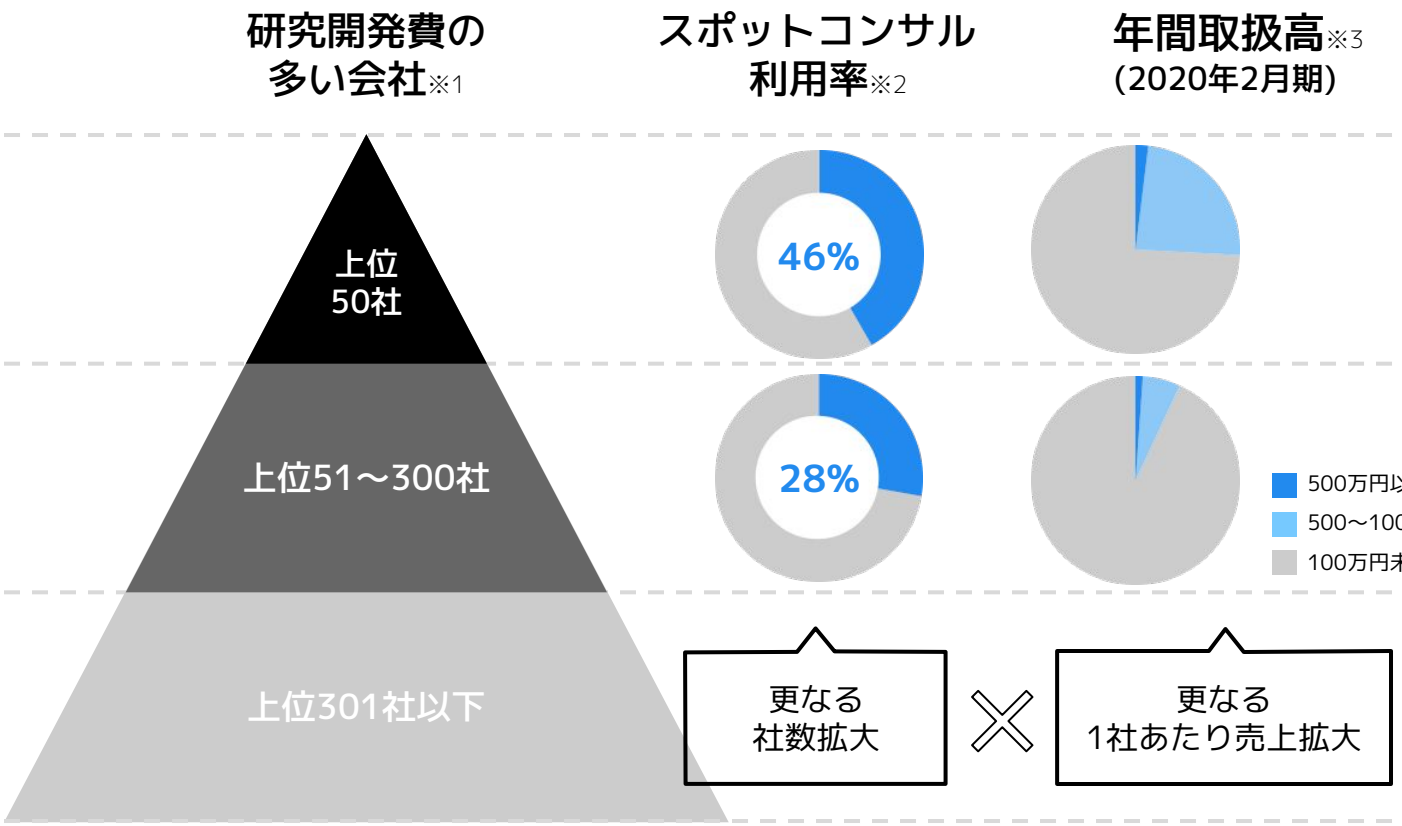
2021年2月期における主な重点活動事項

- 積極的な投資により、2020年2月期を上回る成長率を目指す
  - 広告宣伝費の積極的な投入により、法人クライアント口座数の増加を目指す
  - 既存顧客の深耕により、1口座あたり取扱高も着実な成長を計画

事業法人	● 新規顧客獲得のため、広告宣伝費を積極的に投下予定
コンサルティング会社 ＆　金融法人	● 既存顧客内での利用の促進と他部署への横展開 ● ヘッジファンド、証券会社、地銀などへの営業強化
海外クライアント	● シンガポールに現地法人を設立（4月） ● 日本顧客、日本人アドバイザーを軸に展開
全般	● ビザスクexpert survey、ビザスクliteの加速

国内市場の顧客拡大　事業法人へのリーチ拡大

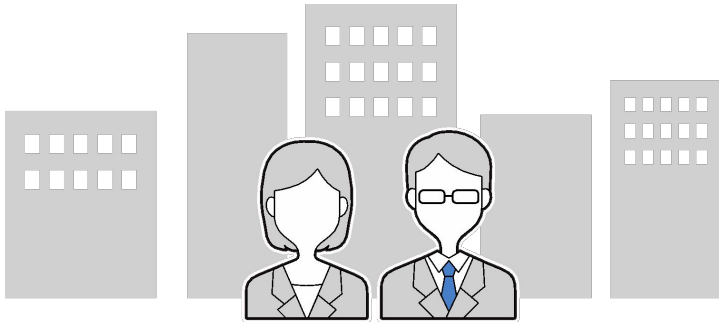
- 研究開発費の大きい顧客へのリーチを活かし、1社あたり利用額を拡大
- 更にすそ野を広げ、取引社数を拡大

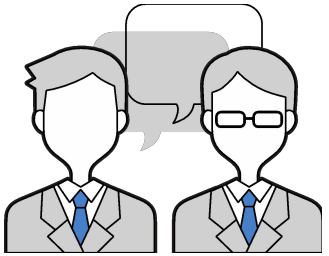


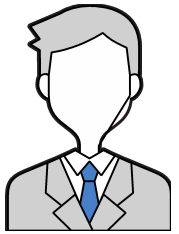
※1「研究開発費の多い会社」出所： 開発費ランキング:各社決算発表・有価証券報告書（東洋経済オンライン調べ）より、当社作成
※2 当社におけるスポットコンサル利用：研究開発費上位企業において2017年3月~2020年2月まで「ビザスクinterview」利用実績有顧客
※3 研究開発費上位企業における2019年2月期のスポットコンサル年間取扱高

国内市場の顧客拡大 プロフェッショナルファームへの浸透

- プロフェッショナルファームは、情報サービスへの予算が大きい。
  - コンサルティングファーム：部門・部署拡大による利用者数を拡大
  - 金融：大手優先でアカウントを拡大







プロフェッショナルファームの例		顧客浸透度		利用額
● 戦略系コンサル ● 総合/IT系コンサル ● シンクタンク ● 会計系コンサル ● 再生系コンサル ● 人事系コンサル ● 外資系投資銀行	● 国内証券 ● M&Aアドバイザリーファーム ● 投資ファンド ● ベンチャーキャピタル ● アセットマネジメント / ヘッジファンド ● 都銀/地銀他国内金融 他	×	新規開拓 ⇩ 部署内で浸透 ⇩ 他部署へ展開	×	一人当たり 利用金額の 増加

海外クライアントの拡大

- OUT-IN、IN-OUTのニーズを獲得しながら、海外展開を加速。
- 20年4月にシンガポールに現地法人を設立。現地採用により、上期に7-8名規模へ



	当社の強み	戦略
Out - IN (海外企業⇒日本)	• 圧倒的な国内データベース	• グローバル顧客の海外拠点を開拓 • 海外拠点開設による営業、マーケティングを開始
IN - Out (国内企業⇒海外)	• 国内マッチングのノウハウ • 本格投資前のフェーズでのマッチング実績は30ヵ国超 • 大手事業会社へのリーチ	• チーム/システムへの投資 • 海外アドバイザー獲得への投資 • 顧客へのマーケティング

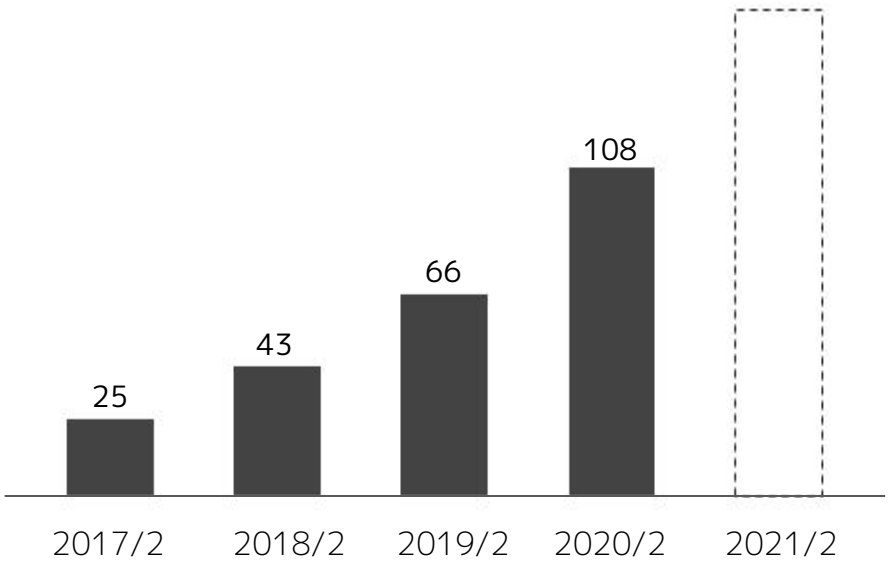
積極的な投資分野

- 今期も積極的な採用を想定しているが、新型コロナウイルスによる業績への影響も含めて勘案。ただし、長期的な視点での採用は継続

- 事業法人のクライアント獲得のために、機動的に同影響を考慮しつつ、広告宣伝費を積極投入

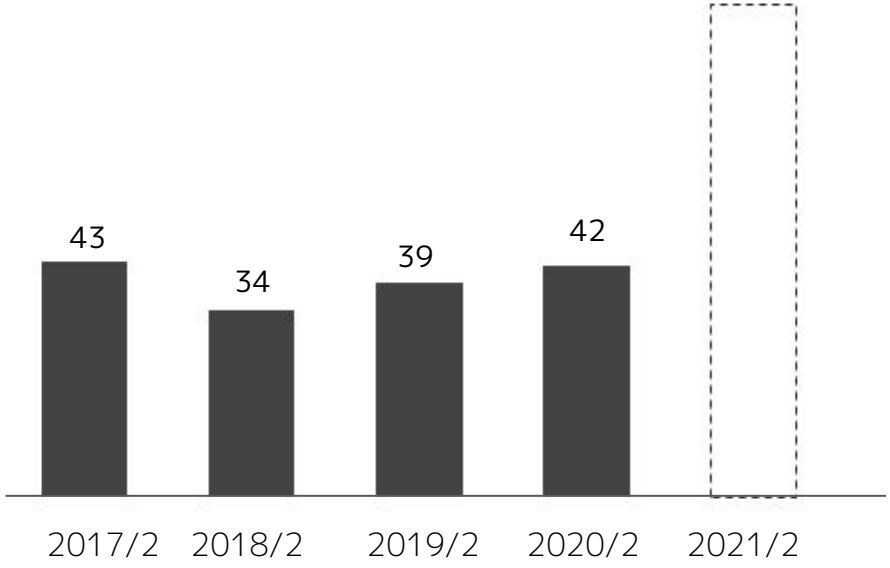
役職員数

（人）



広告宣伝費

（百万円）



ディスクレーマー

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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負う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（Tel:050-3733-8513　/　email: ir@visasq.com）