



2020 年 9 月 4 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 7 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	2021 年 2 月期 通期業績予想および第 1 四半期決算説明資料

【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

2021年2月期
通期業績予想
および
第1四半期決算説明資料

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 2021年2月期の経営方針
3. 第1四半期までの進捗

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 2021年2月期の経営方針
3. 第1四半期までの進捗

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プラットフォームの運営
代表取締役CEO	端羽英子
役員数	120人（2020年5月）
株式数	発行済株式総数 8,632,350株（完全希薄化後 9,343,600株）
VC保有比率	各社合計（持株比率：15.7%）

※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、上記発行済株式総数で除して計算しております。



知見と、挑戦をつなぐ

私たちは、世界で1番のナレッジプラットフォームをつくります。

様々なニーズをつなぐことで、
実際に経験したことで得られた知識や意見を、知見として価値最大化します。

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。

経営陣



代表取締役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。



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。



執行役員 CEO室長 ビザスクlite事業部長 宮崎 雄

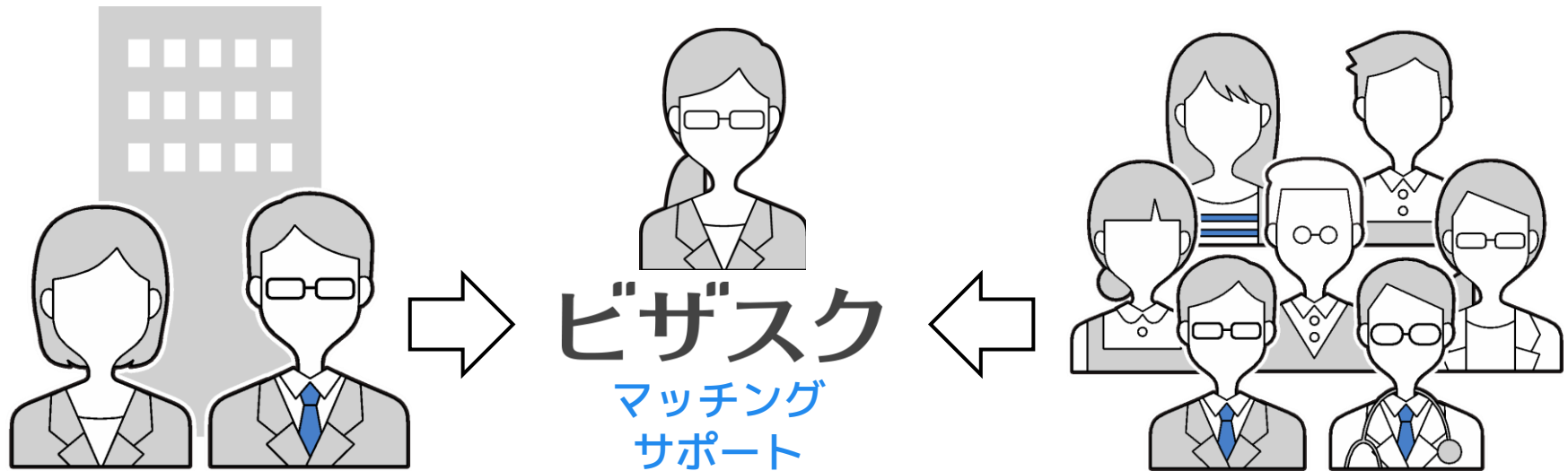
リクルートHRマーケティングに入社後、営業・新規事業開発を経て、リクルートホールディングス、リクルートジョブズの経営企画部門の責任者として従事。2019年3月にビザスクに参画、CEO室長。同12月からは、ビザスクlite事業部の事業部長を兼務。

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57,000件超** ※2020年5月末時点

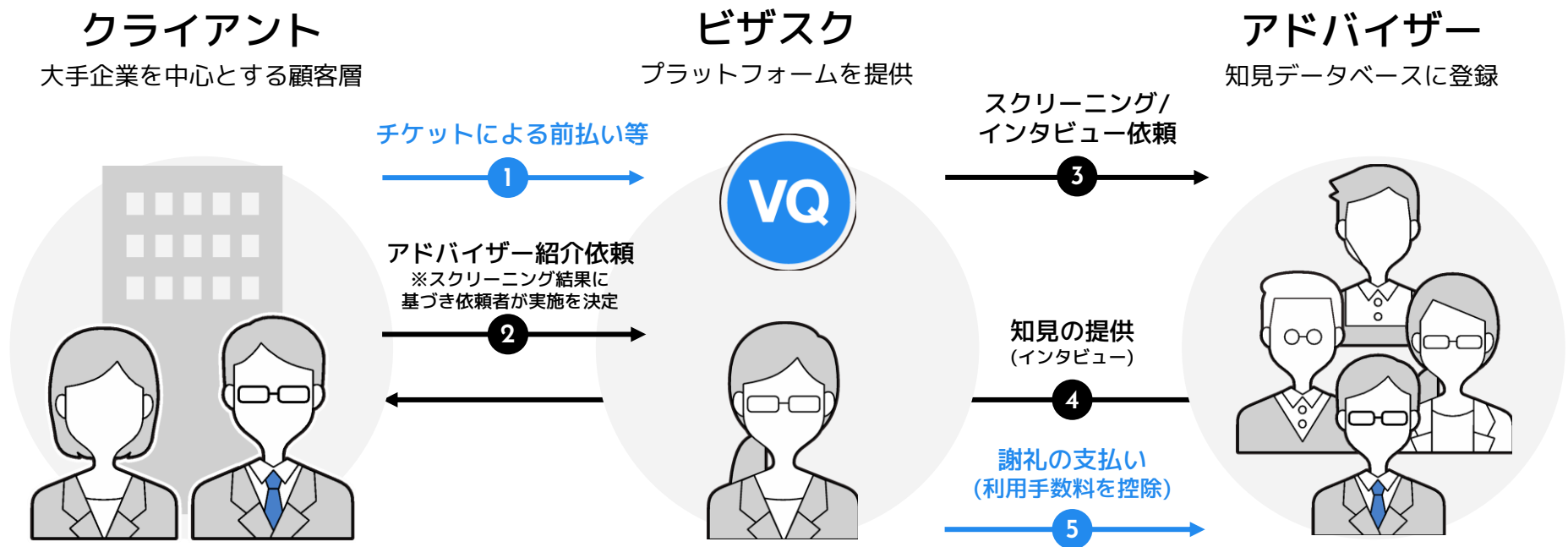
時間単価が高い社外の知見も複数活用

アドバイザー：ビジネス知見を活かす機会
110,000人超 ※2020年6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

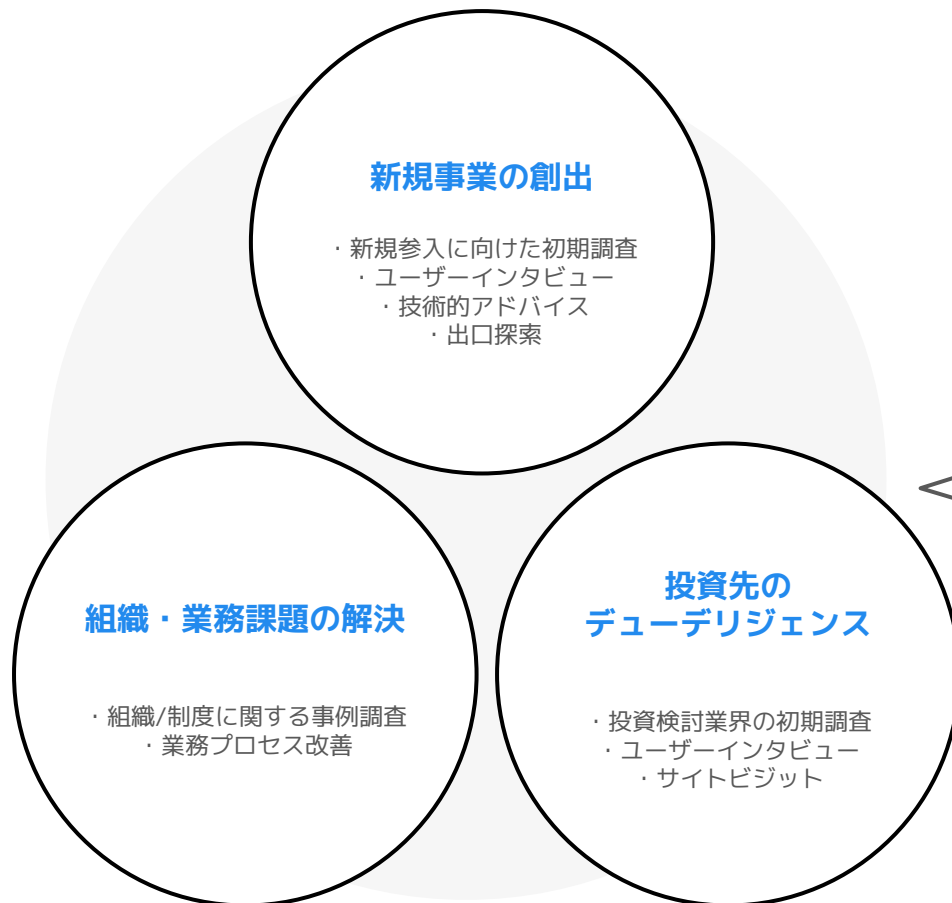
- ビザスクスタッフがマッチングをフルサポートする、**ビザスクのコアサービス**
 - ご依頼案件毎に、アドバイザーの候補者リストを作成
 - 事前にスクリーニングアンケートを実施、高精度なマッチングを実現
 - 実施日の日程調整までサポート



- 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の
“説得力”, “肌感覚”, “現場感”

1時間インタビューならではの
“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”

ビザスクならではの
“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事が出来る”

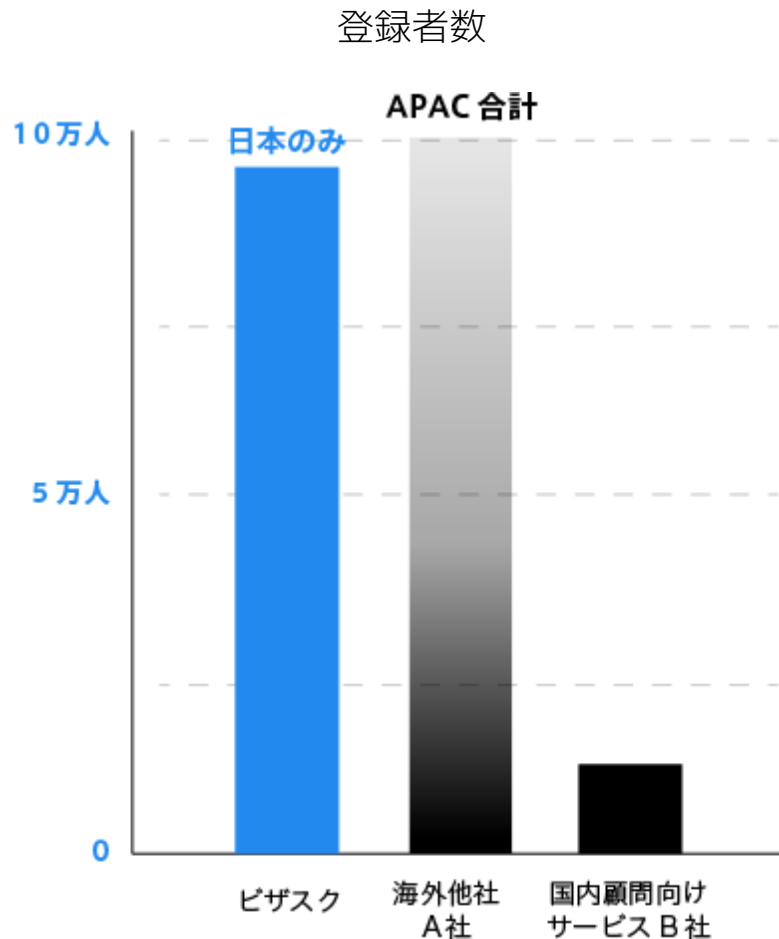
(参考) インタビューの例

- ビザスクliteにおいて、公開されている案件がご覧になれます
<https://service.visasq.com/>

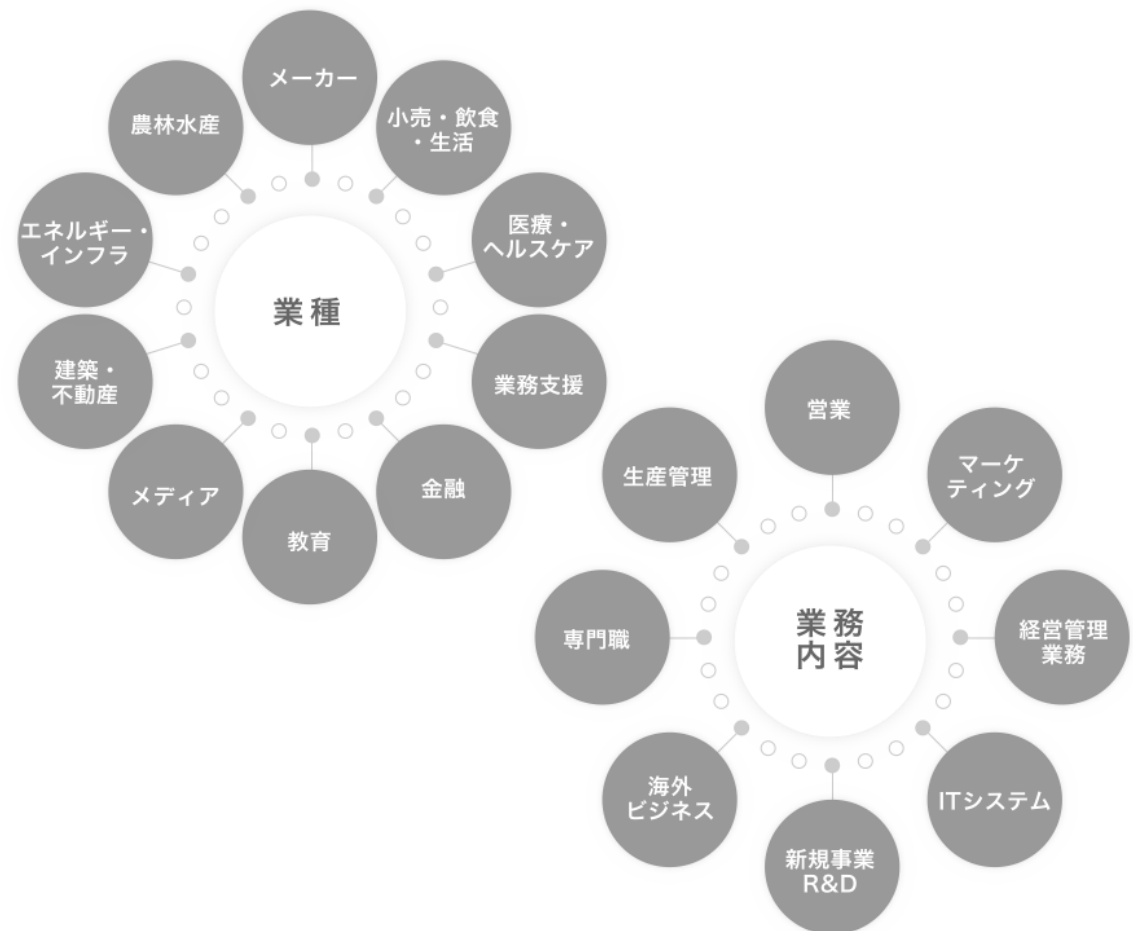


良質で充実したアドバイザー基盤

- 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**

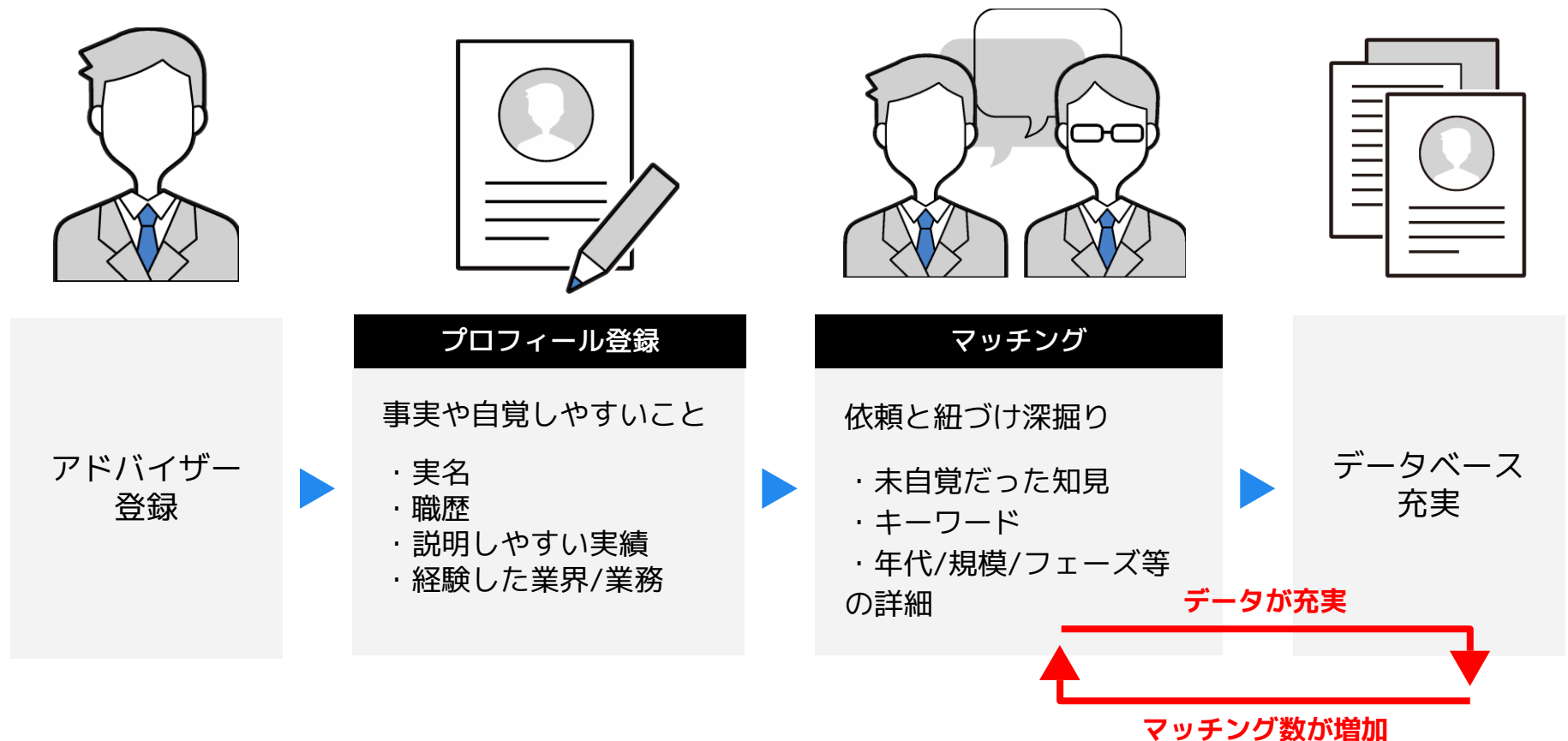


ビザスクのアドバイザーの経験領域



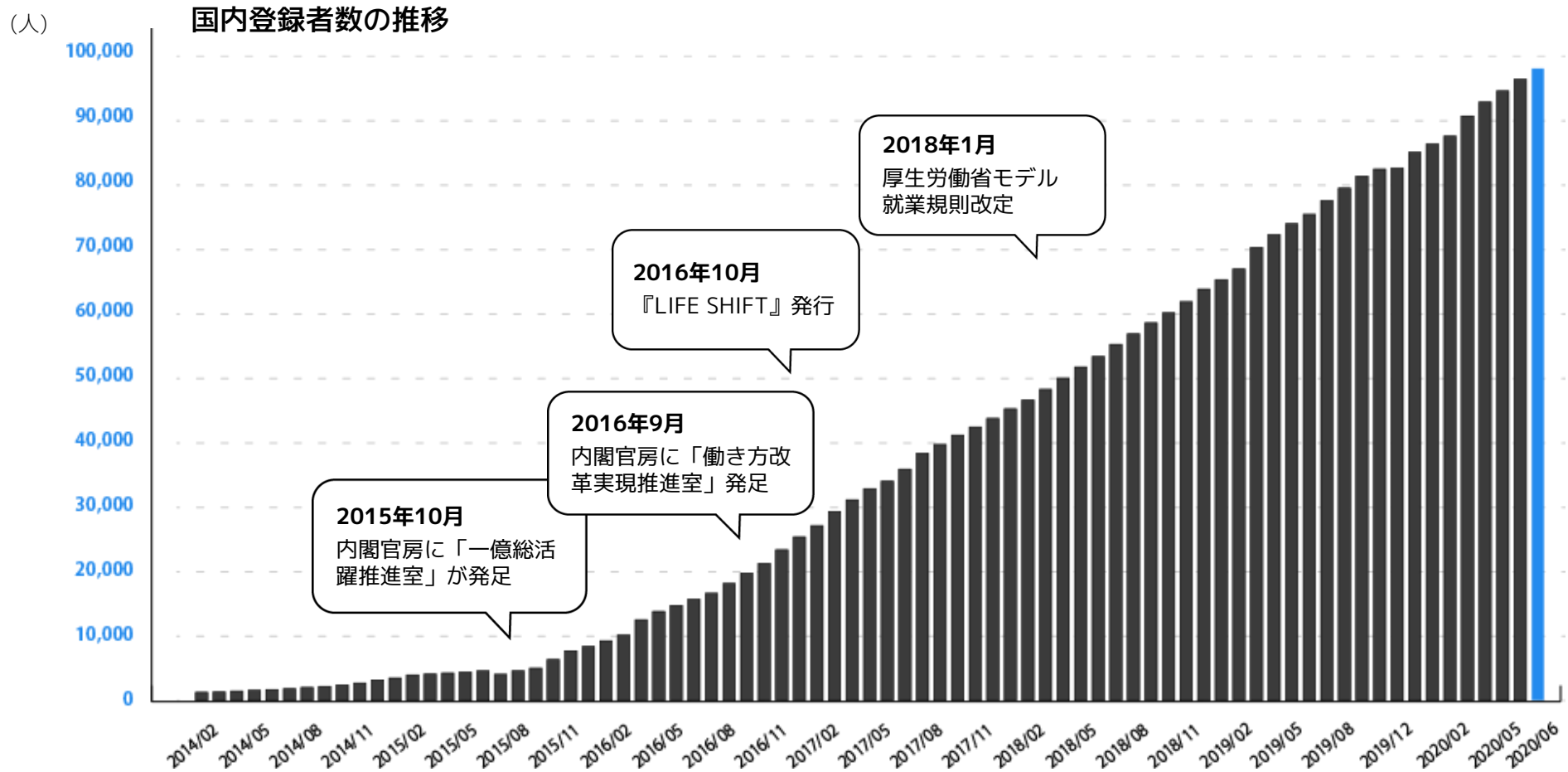
プラットフォームの価値が向上するメカニズム

- 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



「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97,000人超が登録

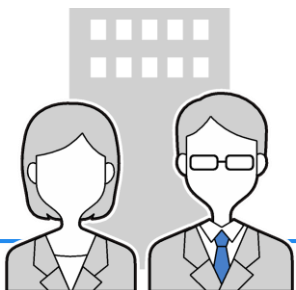


※ 2020年6月30日時点算出。各月末時点の退会者を除く。「国内登録者数」は、当社日本語webサイトにて登録をした人数の合計であります。国内登録者は、知見を提供する個人（アドバイザー）と、これを求める個人（ビザスクliteにおける依頼者。また、ビザスクliteを活用するための契約を締結した法人に所属し、当該契約に基づき登録された個人を含む。）に分かれております。いずれの登録者もアドバイザーとしてフルサポート形式「ビザスク」及びセルフマッチング形式「ビザスクlite」で活動することができ、また、依頼者として「ビザスクlite」を利用することができます。

サービス一覧

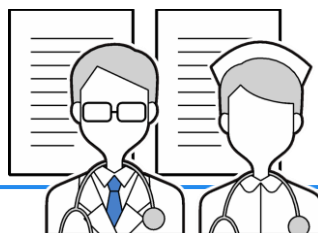
ビザスク
(フルサポート)
大手企業・コンサルティング
ファーム向け

ビザスクlite
(セルフマッチング)
中小・ベンチャー企業向け



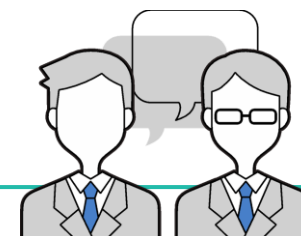
ビザスク interview

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

幅広い業界のアドバイザーが
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」

(参考) ビザスクinterviewとliteの違い

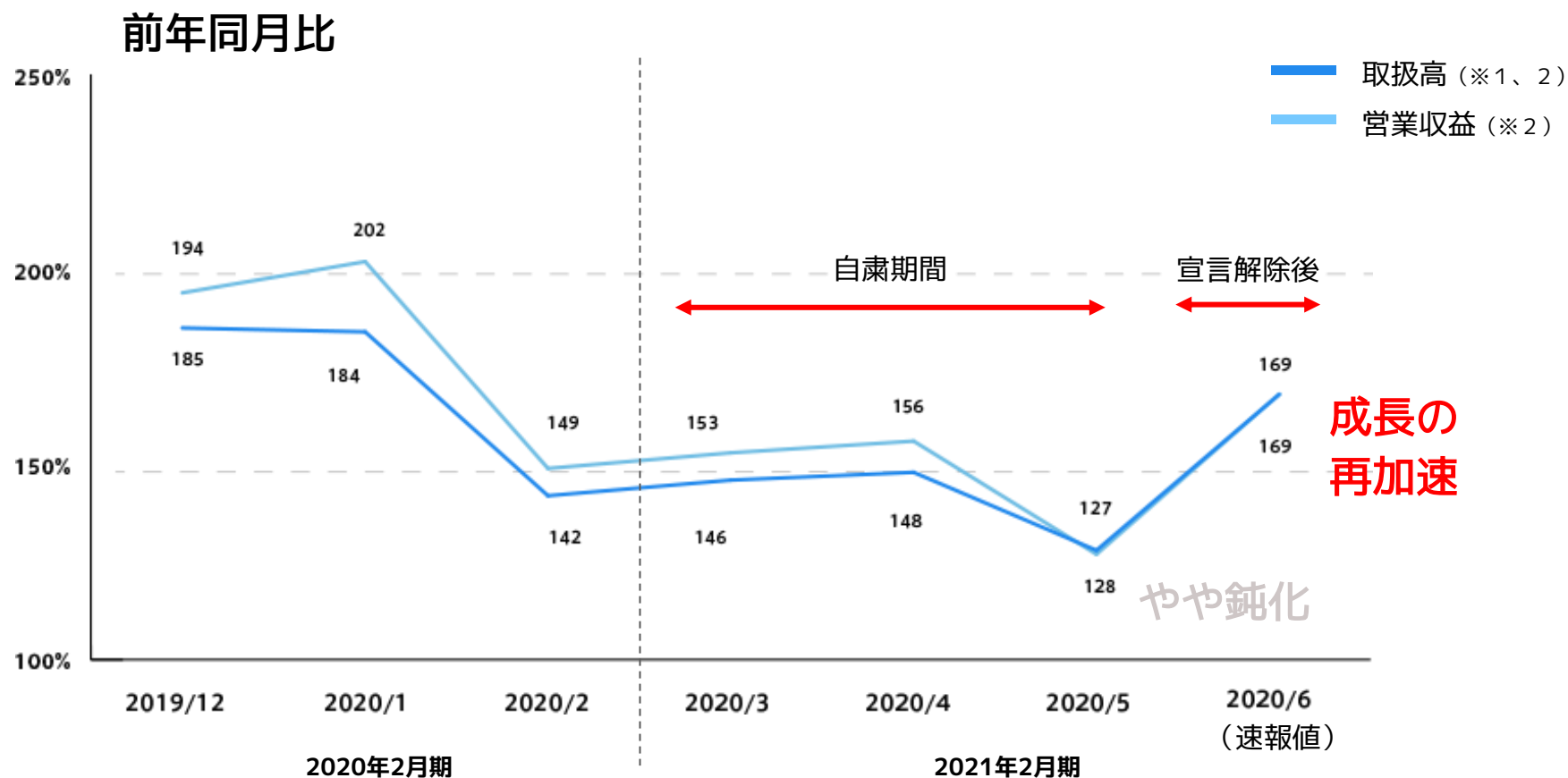
	ビザスクinterview (フルサポート)	ビザスクlite (セルフマッチング)
特徴	ビザスク担当者が候補者を スクリーニング/提案/日時調整	依頼者がセルフでアドバイザーを 公募/指名
外部 リクルーティング	無料で実施	なし
インタビュー費用	平均 10万円 /1時間 ※アドバイザーのご経験によって変動	平均 約 2万円 /1時間 ※アドバイザーの設定によって変動
請求方法	チケット事前購入など 実施毎にチケット枚数から消化	面談日時決定時に事前決済
当社のテイクレート	案件により異なる	30%

目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 2021年2月期の経営方針
3. 2021年2月期第1四半期までの進捗

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、オンラインでの実施が中心
- 「ビザスクproject」など、一部についてキャンセルや延期が発生
- 5月はやや成長が鈍化したものの、6月には成長軌道が再加速



※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せん）の合計をいいます。

※2：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。

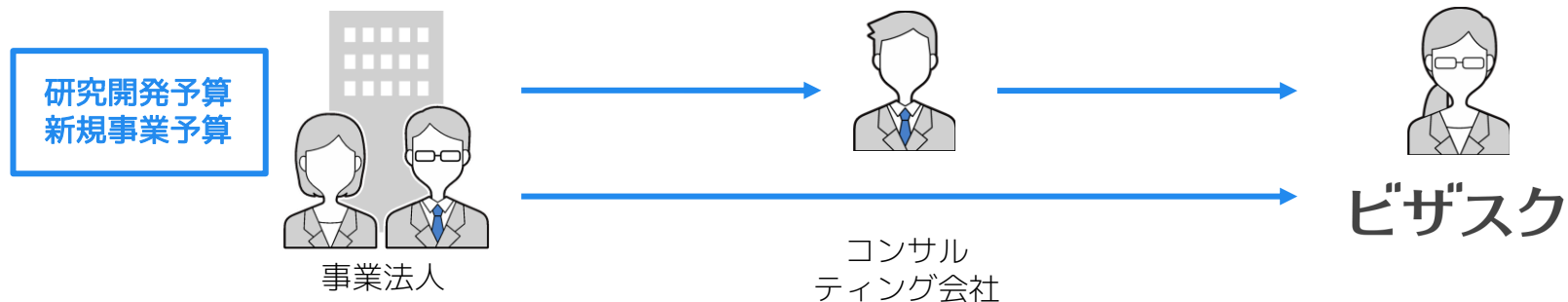
新型コロナウイルスによる足元の状況

- 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
- 6月以降に再びダウントレンドに入ることは、想定していない

	ダウンサイドシナリオとして想定していた クライアントの動向等	それに対する6月までの足元の状況
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	- ビザスクinterviewは好調 - ビザスクprojectなどの対面型サービスが一部で実施延期
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～6月は一部のコンサルティング会社で、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、PEファンドを中心に回復
全般	- 当社での新規営業の活動量低下	- オンライン営業やウェビナーでの集客が好調

新型コロナウイルスの長期的な影響 （クライアント側）

- リセッション下でも、企業における研究開発予算や、新規事業予算は底堅い

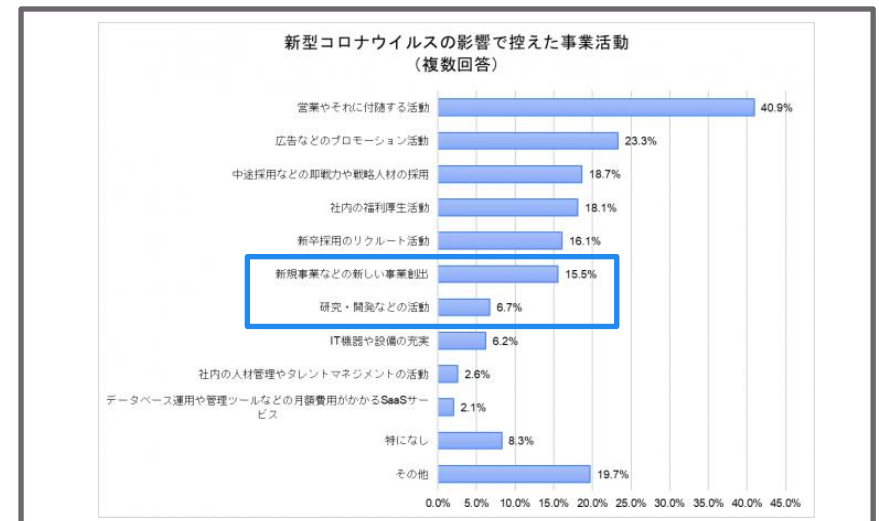


主要企業は新型コロナウイルスの逆風下でも研究開発投資を積み増す。2020年度の研究開発費を明らかにした企業のうち、**約8割が19年度実績以上を計画している**ことが分かった。医薬品や電子部品で増額が目立つ。目先の需要減に対応して設備投資は6割の企業が抑制するが、中長期の種まきは欠かさない。

日経平均株価の採用銘柄のうち直近で決算を発表した3月期、12月期の143社を対象に調べた。研究開発の計画を明らかにしたのは32社で、うち26社が前年度を上回る見通しだ。**例年、増額する企業の割合は6～7割で、これを上回る。**

日本経済新聞 2020年6月12日

・研究開発費「増額」8割 設備投資「絞る」6割



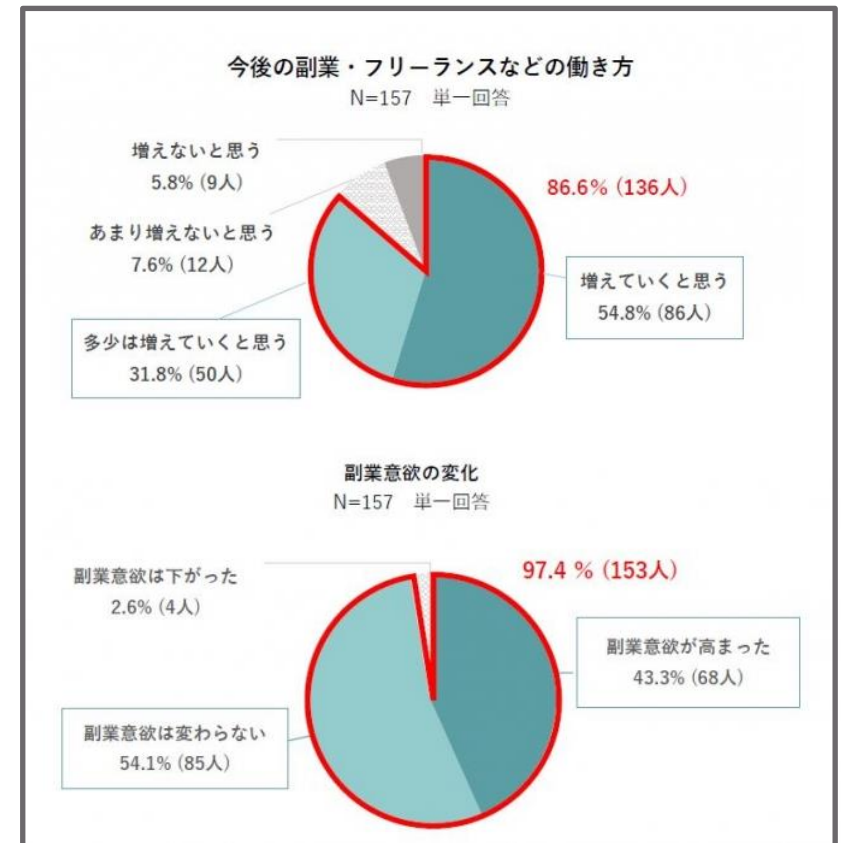
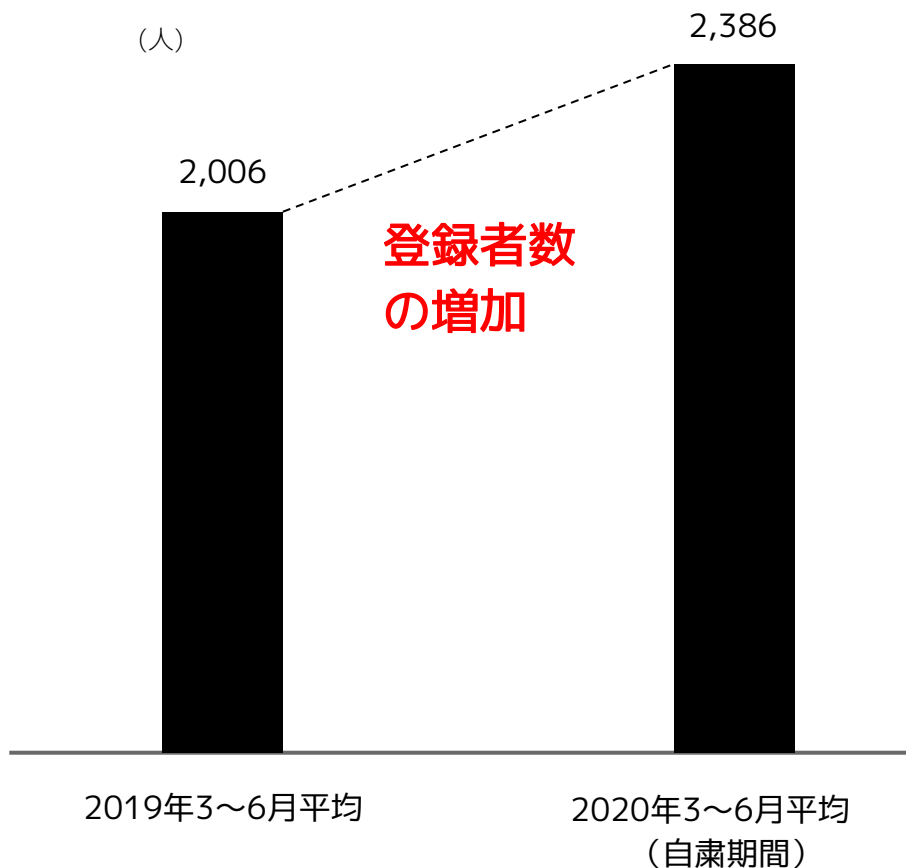
アスタミューゼ株式会社 2020年5月27日リリース

・【緊急事態宣言解除で見える企業活動】コロナ禍の選択と集中。「営業」「広告プロモーション」を控える一方で、「新規事業」「研究・開発」は継続。

新型コロナウイルスの長期的な影響（アドバイザー側）

- リモートワークの普及により、個人による本業以外での活動が活発化する

アドバイザーの新規登録者数（単月平均）の比較



株式会社YOUTRUST 2020年5月14日リリース
・4割以上が「副業意欲向上」「副業しやすくなった」と変化 | 新型コロナウイルスの影響下における働き方の実態・意識調査

2021年2月期業績予想

- 取扱高および営業収益の拡大を見込む
- 業容の拡大のため、利益水準とのバランスを取りつつ、積極的に投資

	実績			今期業績予想 (2020年3月－2021年2月)	
(百万円)	前期	前々期 (2018年3月－2019年2月)		予想値	増減率
		実績	増減率		
取扱高	1,568	1,000	+54.3%	2,250	+43.4%
営業収益	983	614	+60.2%	1,400	+42.3%
営業利益	71	25	+183.5%	55	△23.1%
経常利益	57	24	+137.8%	48	△16.1%
当期純利益	52	27	+92.3%	36	△31.9%

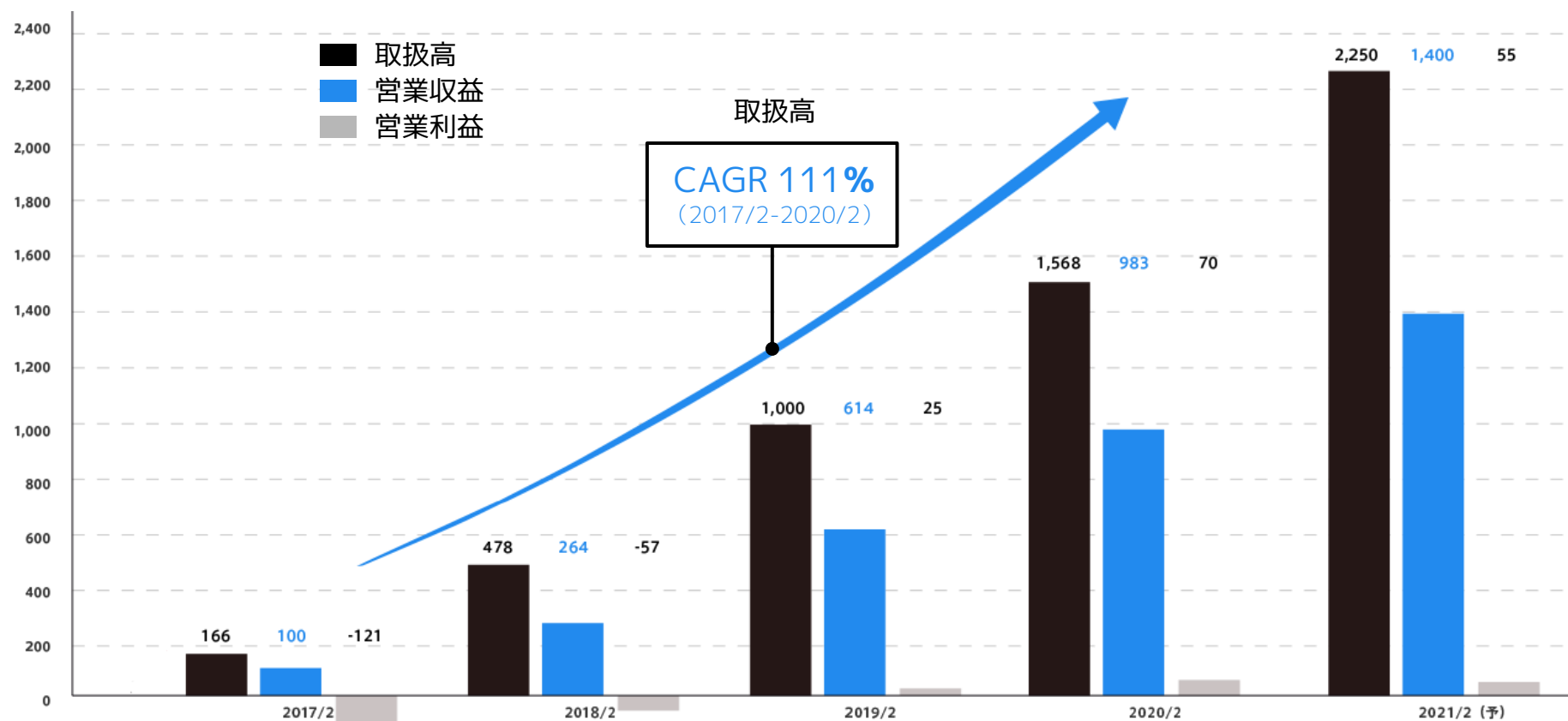
※1：「取扱高」とは、当社の知見プラットフォーム事業において当社が顧客から得た対価（知見提供取引毎に顧客と合意した値引控除前の数値であり、アドバイザーへの謝礼を含みます）の合計をいいます。

※2：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。

業績の推移

- 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
- 今期も高成長を実現し、国内最大プレイヤーとしての地位を強化

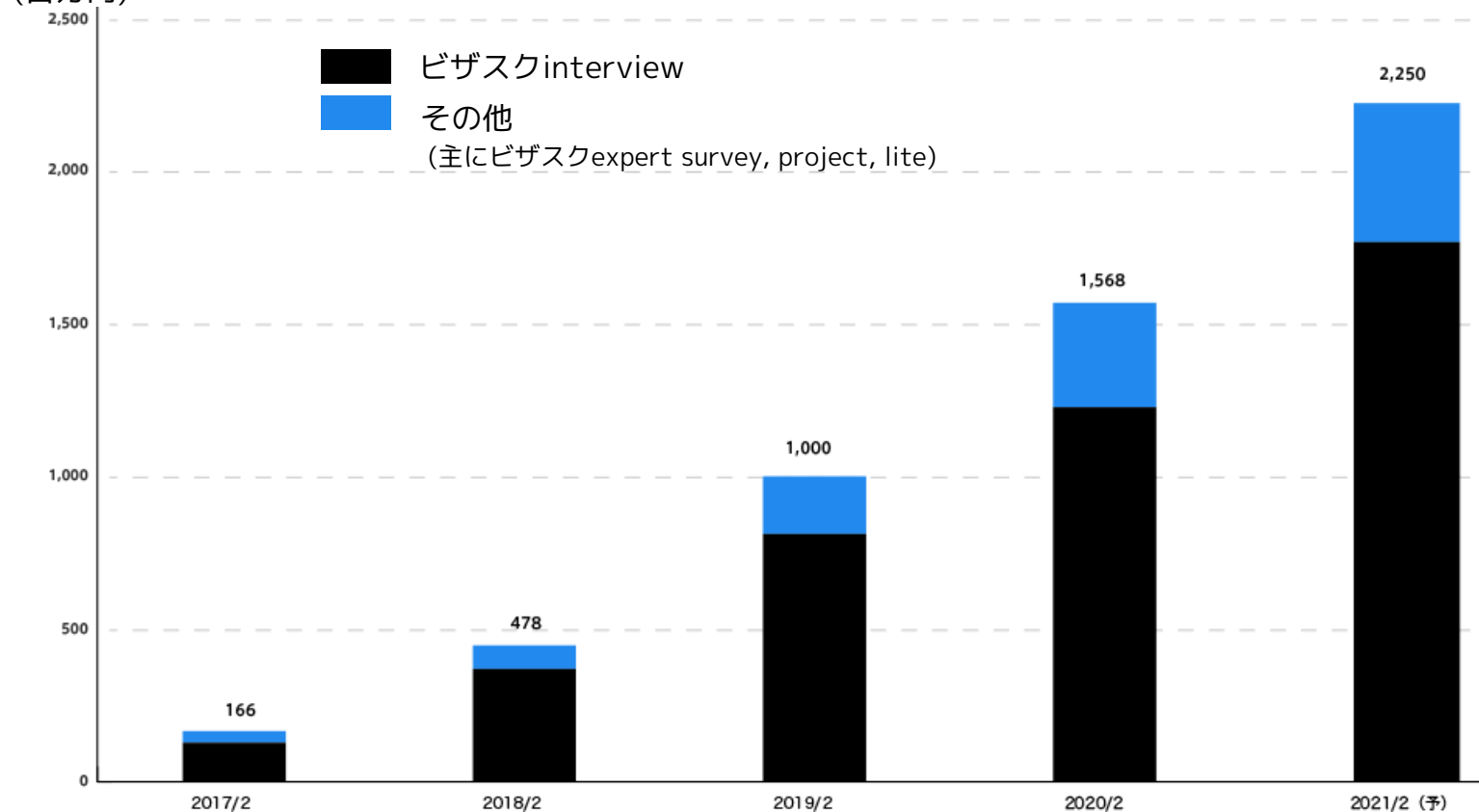
(百万円)



全社取扱高の内訳

- 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による取扱高への寄与も拡大中

(百万円)



ビザスクinterviewについては、
次ページ以降でKPIを説明

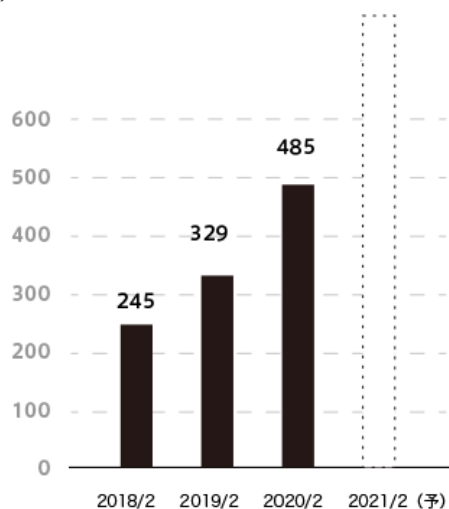
KPI:顧客数の増大×高いエンゲージメント＝取扱高の成長

- マーケティングの活発化により口座数の大幅な増加を計画
- 「1口座あたりビザスクinterview取扱高」は、新規顧客増により低下～維持

KPI①

法人クライアント口座数※1,2

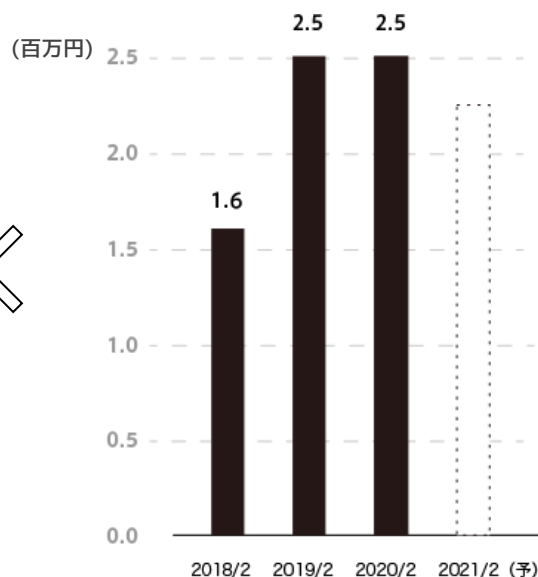
(口座)



KPI②

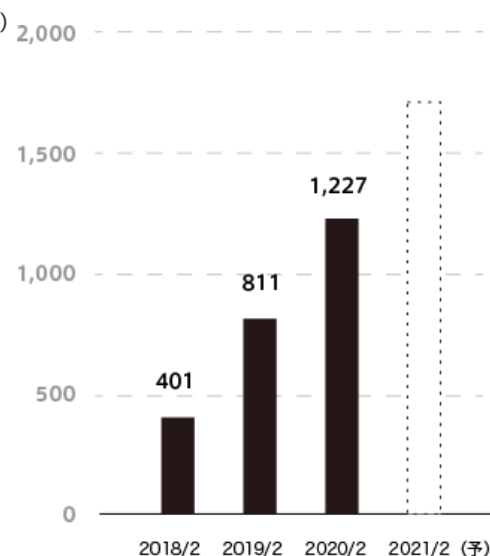
1口座あたり
ビザスクinterview取扱高

(百万円)



主要プロダクトである
ビザスクinterview取扱高※3

(百万円)



※1. 「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。

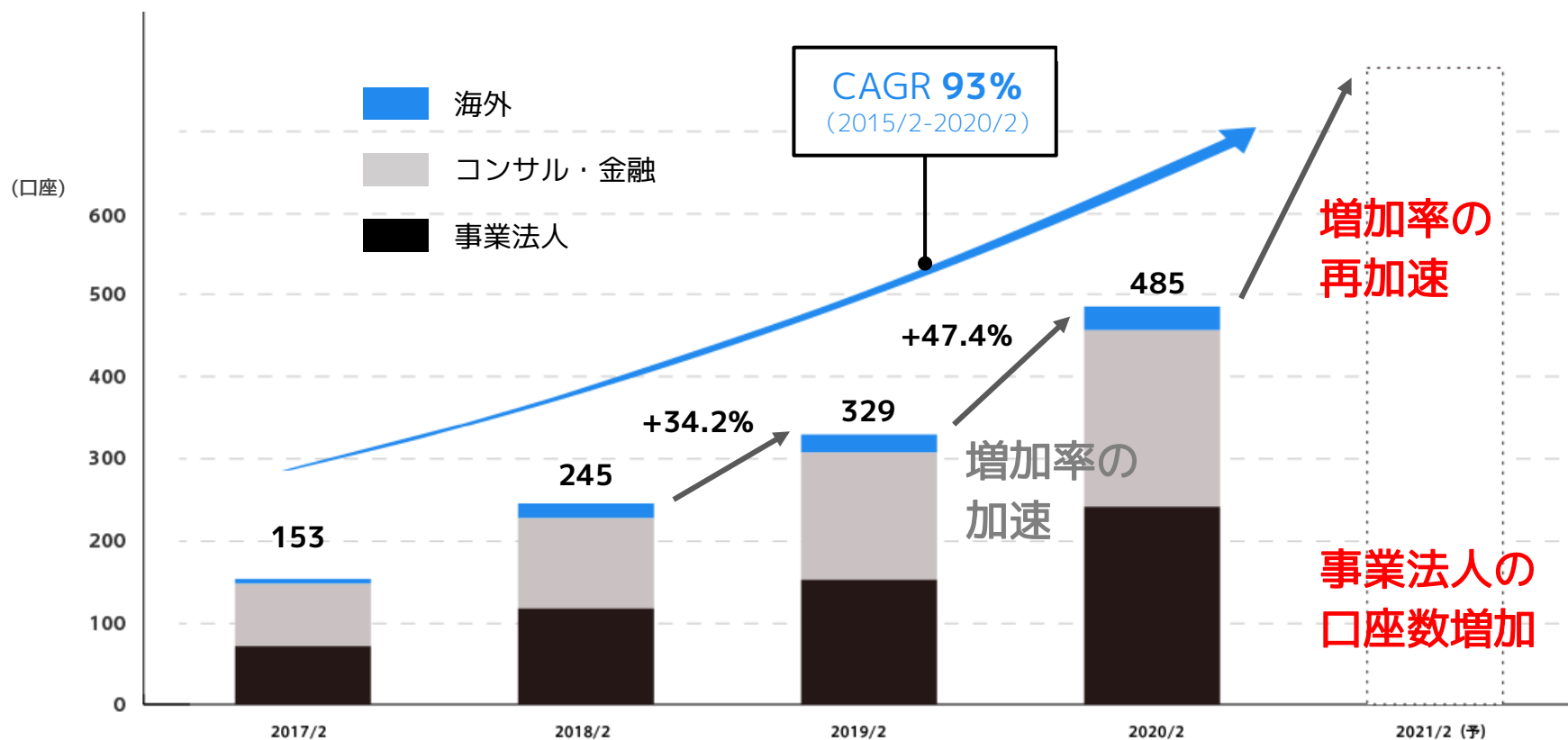
※2. 「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計であります。同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、複数カウントとなっております。

※3. 「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」によるもののものであります。

法人クライアント口座数の拡大

- 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
- 21/2期は、特に事業法人での口座数の大幅加速を見込む

法人クライアント口座数の推移



(参考) 多種多様な大手事業法人が利用

導入企業例

TOYOTA

Panasonic

Asahi

Orchestrating a brighter world
NEC


KONICA MINOLTA

Tomorrow, Together
KDDI

DAIICEL

 MITSUBISHI
ELECTRIC
Changes for the Better

OMRON

kuraray

今日を愛する。
LION

 住友理工

MOTION & CONTROL™
NSK

 東京メトロ

TEIJIN

LIXIL

NTT DATA

RICOH

ZEON

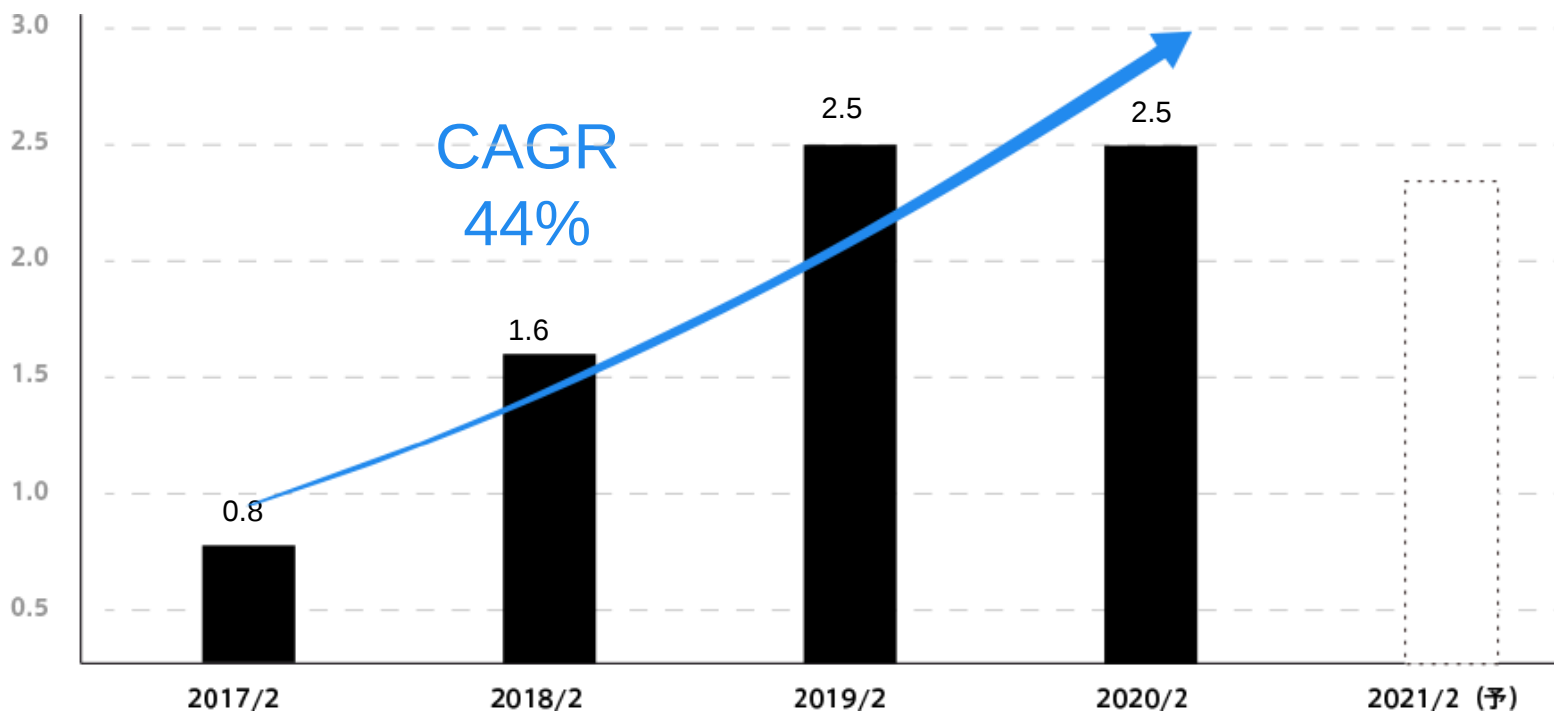
 SB Innovation

高い顧客エンゲージメント①：1口座あたり取扱高

- 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
- 21/2期は、事業法人の新規顧客の増加を見込んでおり、1口座あたりinterview取扱高はやや低下～維持することを見込む。将来の成長要因に（次ページ参照）

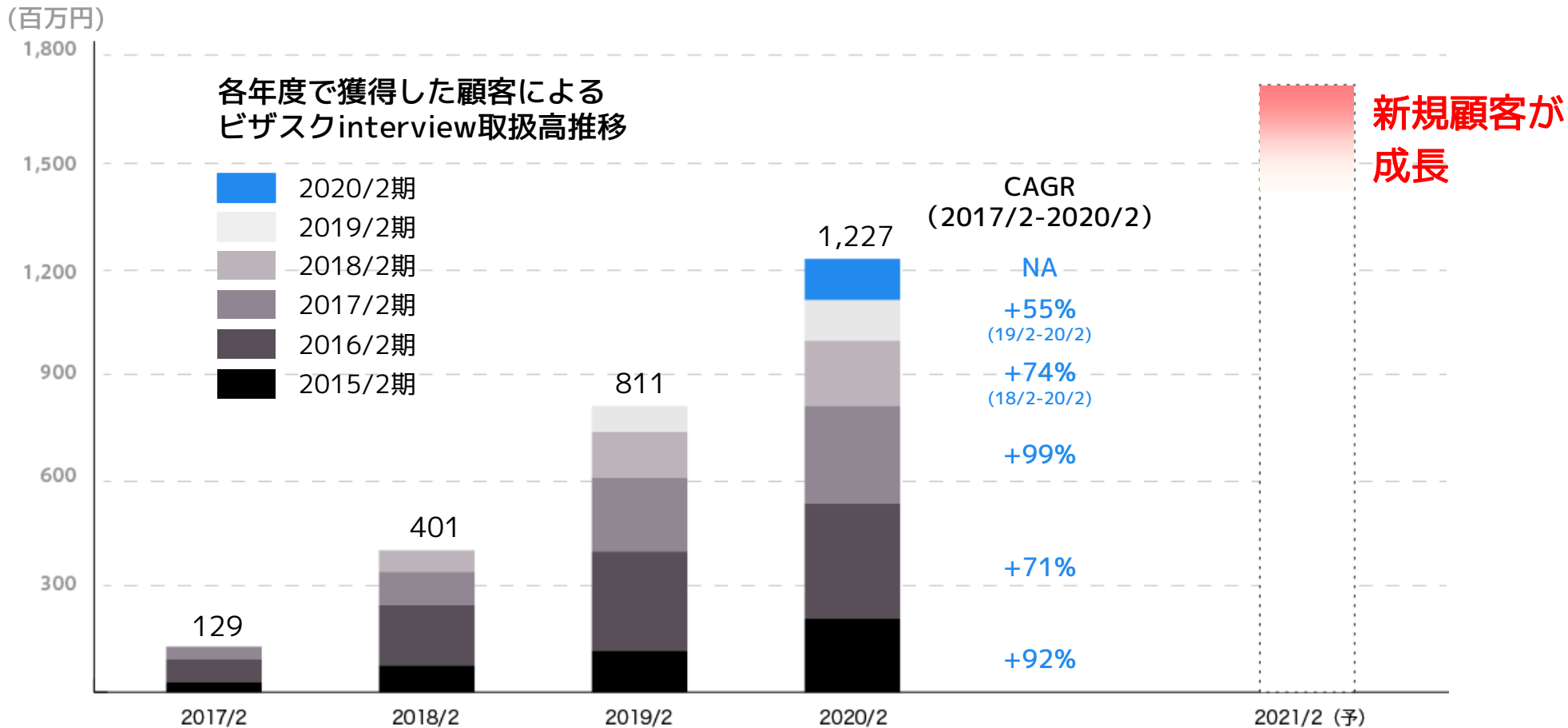
1口座あたりビザスクinterview取扱高

(百万円)



高い顧客エンゲージメント②：口座あたり取扱高の経年成長

- 各年度の新規獲得顧客は、期を経るごとに「口座あたり取扱高」が成長
- 今期に大幅増加する新規顧客が来年度以降の成長ドライバーに



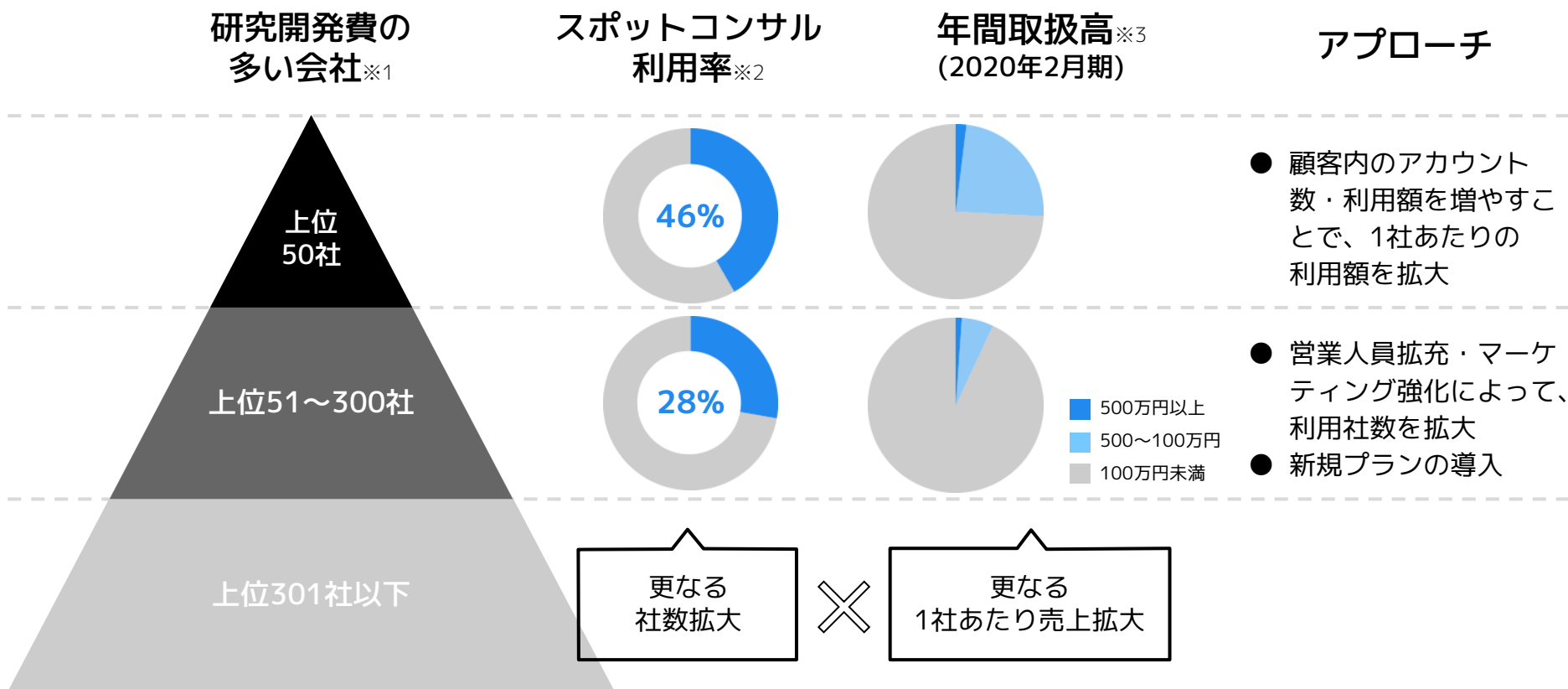
2021年2月期における主な重点活動事項

- 新規の法人クライアント口座数増加のため、広告宣伝費を積極的に投入
- 既存顧客については、1口座あたり取扱高の拡大を狙う

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
プロフェッショナル ファーム (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
- 新規プランの導入を検討し、すそ野の拡大による取引社数を目指す



※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2020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

- | | |
|--------------|------------------|
| ● 戦略系コンサル | ● 国内証券 |
| ● 総合/IT系コンサル | ● M&Aアドバイザリーファーム |
| ● シンクタンク | ● 投資ファンド |
| ● 会計系コンサル | ● ベンチャーキャピタル |
| ● 再生系コンサル | ● アセットマネジメント / |
| ● 人事系コンサル | ヘッジファンド |
| ● 外資系投資銀行 | ● 都銀/地銀他国内金融 他 |

顧客浸透度

新規開拓
↓
部署内で浸透
↓
他部署へ展開

利用額

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。現地採用等により、7名体制を確立済



アドバイザー所在地

	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カ国超 ● 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

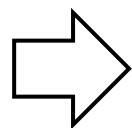
DeepBenchとの資本・業務提携

- 米国Tech x Knowledge分野のスタートアップ DeepBenchと資本・業務提携
- DeepBenchは、アドバイザーを迅速に探索するシステムを開発・保有
- 当社の注力分野である海外アドバイザー開拓のため、システムをカスタマイズ
- 出資額 約30万米ドルでのマイノリティ出資

ビザスク ×  DeepBench



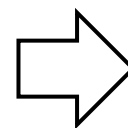
クライアント



海外アドバイザー
の紹介依頼

アドバイザー
探索システム

7月より提供開始



アドバイザー
探索

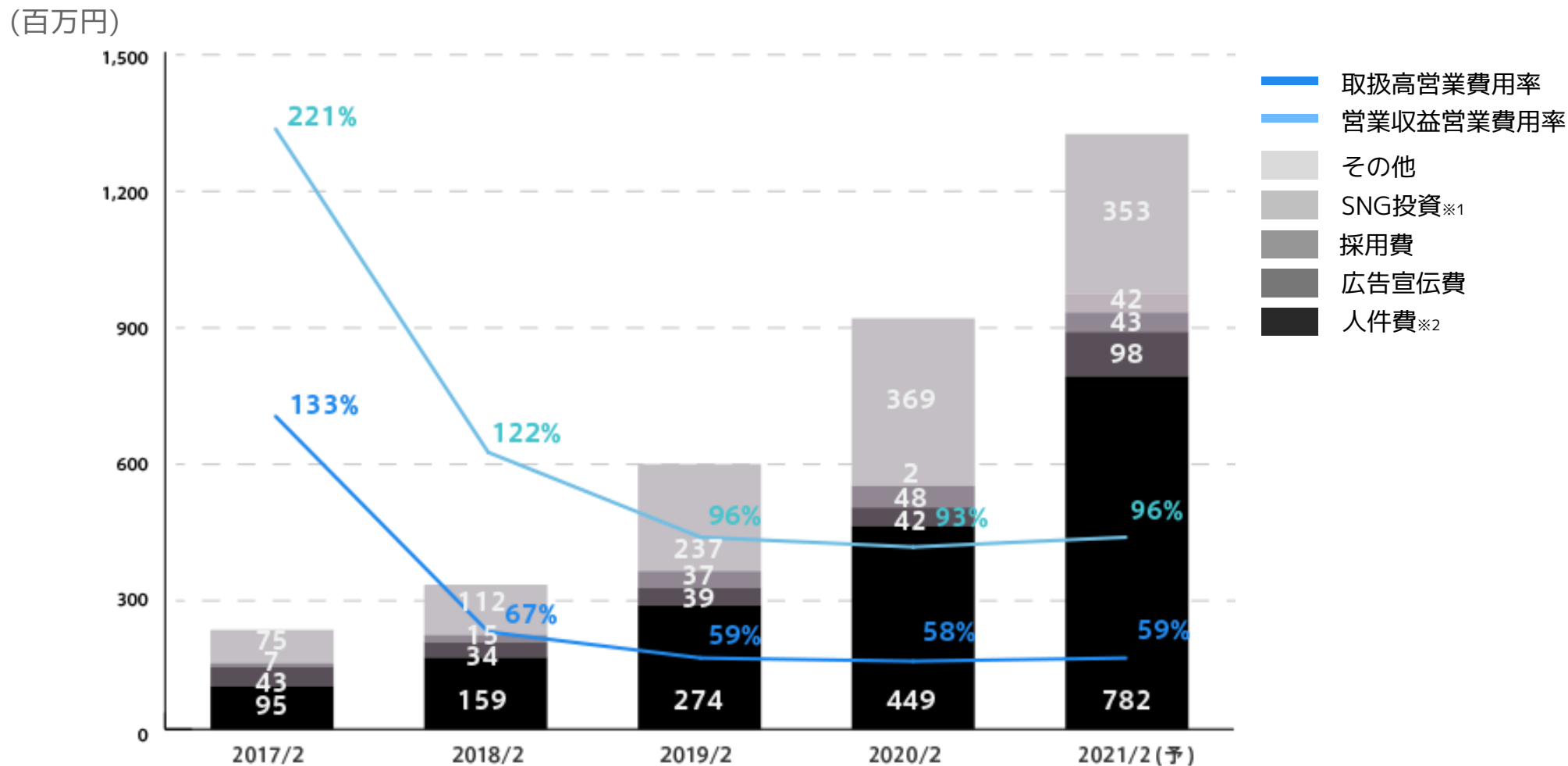


海外アドバイザー

※ 詳細は、7月14日付「DeepBench Inc.との資本業務提携に関するお知らせ」をご参照ください

営業費用

- 21/2期は、積極的な投資により、営業費用率は増加の見込み



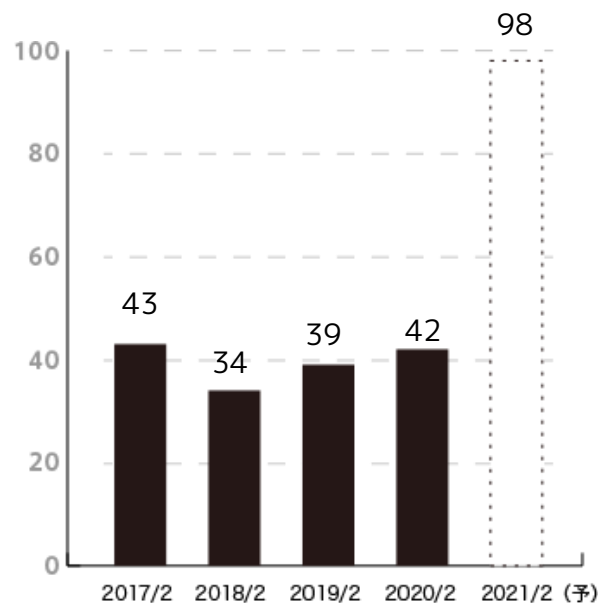
※1「シンガポール投資」：管理会計上のシンガポール法人による営業収益の貢献分から、同法人の経費を控除した額 ※2「人件費」：役員報酬+給料及び手当+賞与+法定福利費

積極的な投資分野

- 事業法人の新規クライアント獲得のために、広告宣伝費を積極投入
- 業績の進捗を見極めつつ、今期も積極的な採用を想定
- シンガポール法人の立ち上げに伴い費用が先行

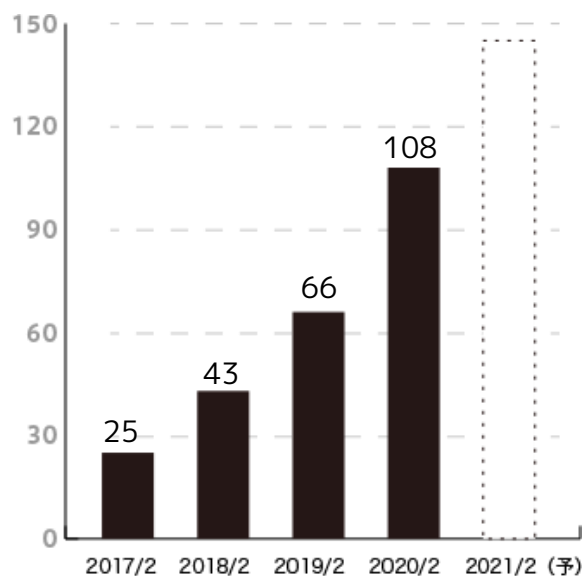
広告宣伝費

(百万円)



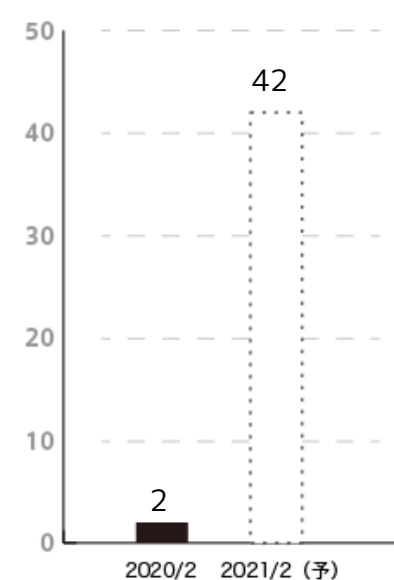
期末役職員数 (※一時費用として採用費に影響)

(人)



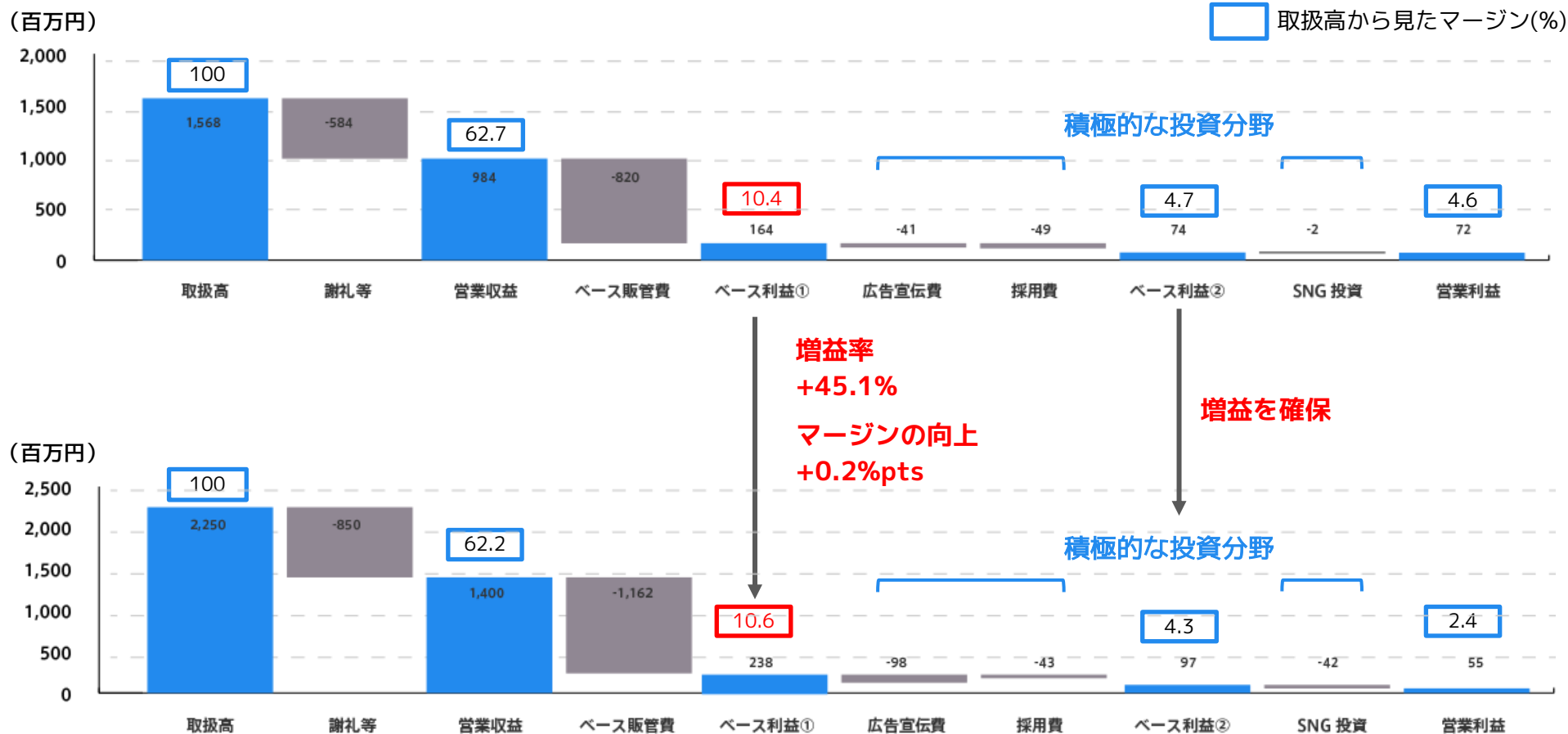
シンガポールへの投資

(百万円)



バランスの取れた投資を実行

- 「積極的な投資分野」前では、増収とマージンの改善により、45.1%の増益を達成
- 広告宣伝費+採用費を考慮したうえでも、増益を確保
- シンガポールも含め、営業利益とのバランスが取れた投資を実行



目次

1. 会社およびサービスの概要
2. 2021年2月期の経営方針
3. 第1四半期までの進捗

業績ハイライト

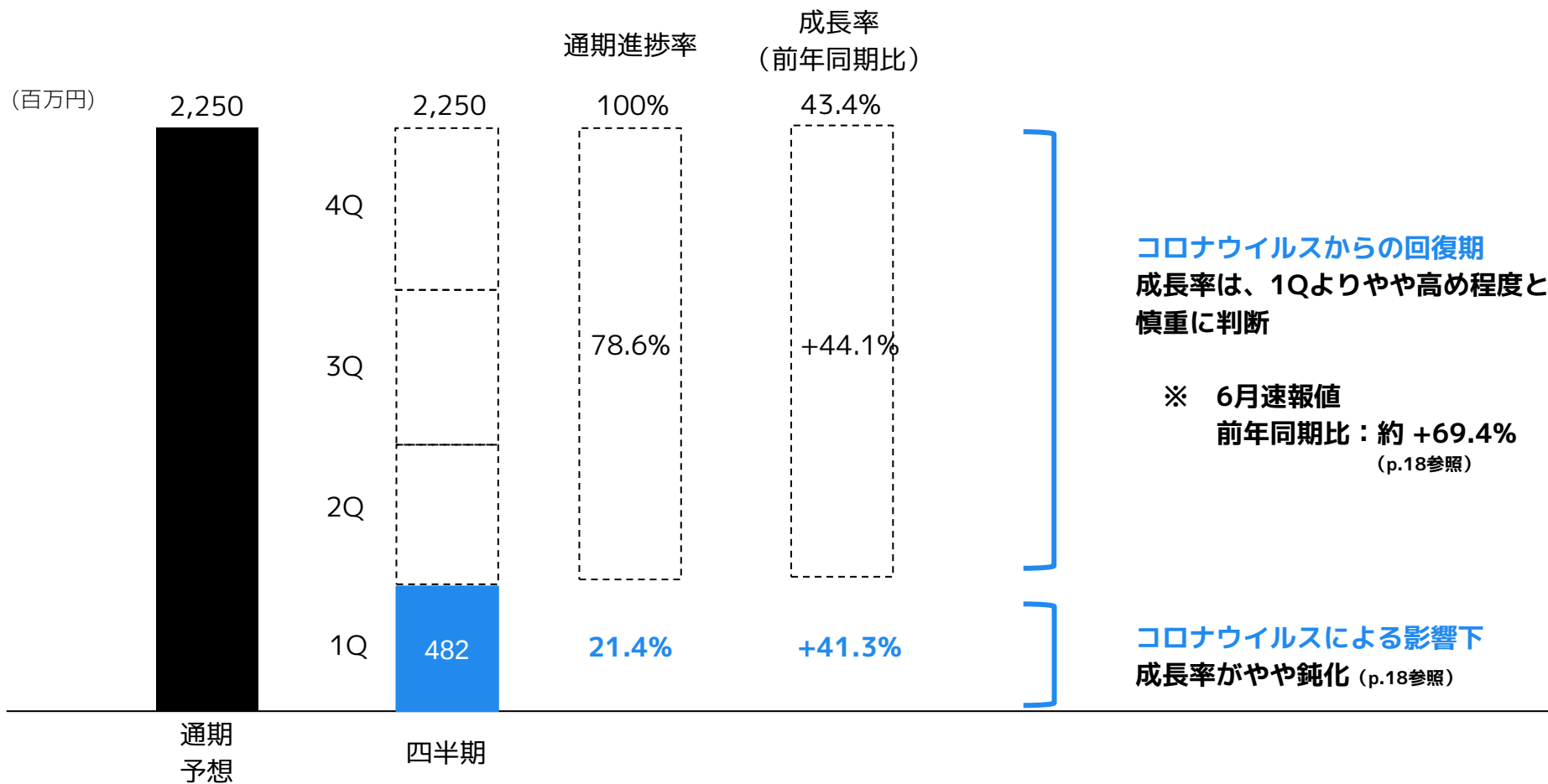
- 新型コロナウイルスによる影響は軽微にとどめ、増収を達成
- 取扱高が増加していく傾向のため、第1四半期の段階では販管費率が高い

2021年2月期 第1四半期 (2020年3月－2020年5月)					
(百万円)	当期1Q	前年同期 (前1Q) (2019年3月－2019年5月)		前四半期 (前4Q) (2019年12月－2020年2月)	
		実績	増減率	実績	増減率
取扱高	482	341	+41.3%	448	+7.7%
営業収益	304	209	+45.4%	286	+6.1%
営業利益	7	20	△62.8%	10	△26.0%
経常利益	2	19	△87.8%	△0	－
当期純利益	2	15	△85.4%	△2	－

通期業績予想	
予想値	進捗率
2,250	21.4%
1,400	21.8%
55	13.4%
48	5.3%
36	6.3%

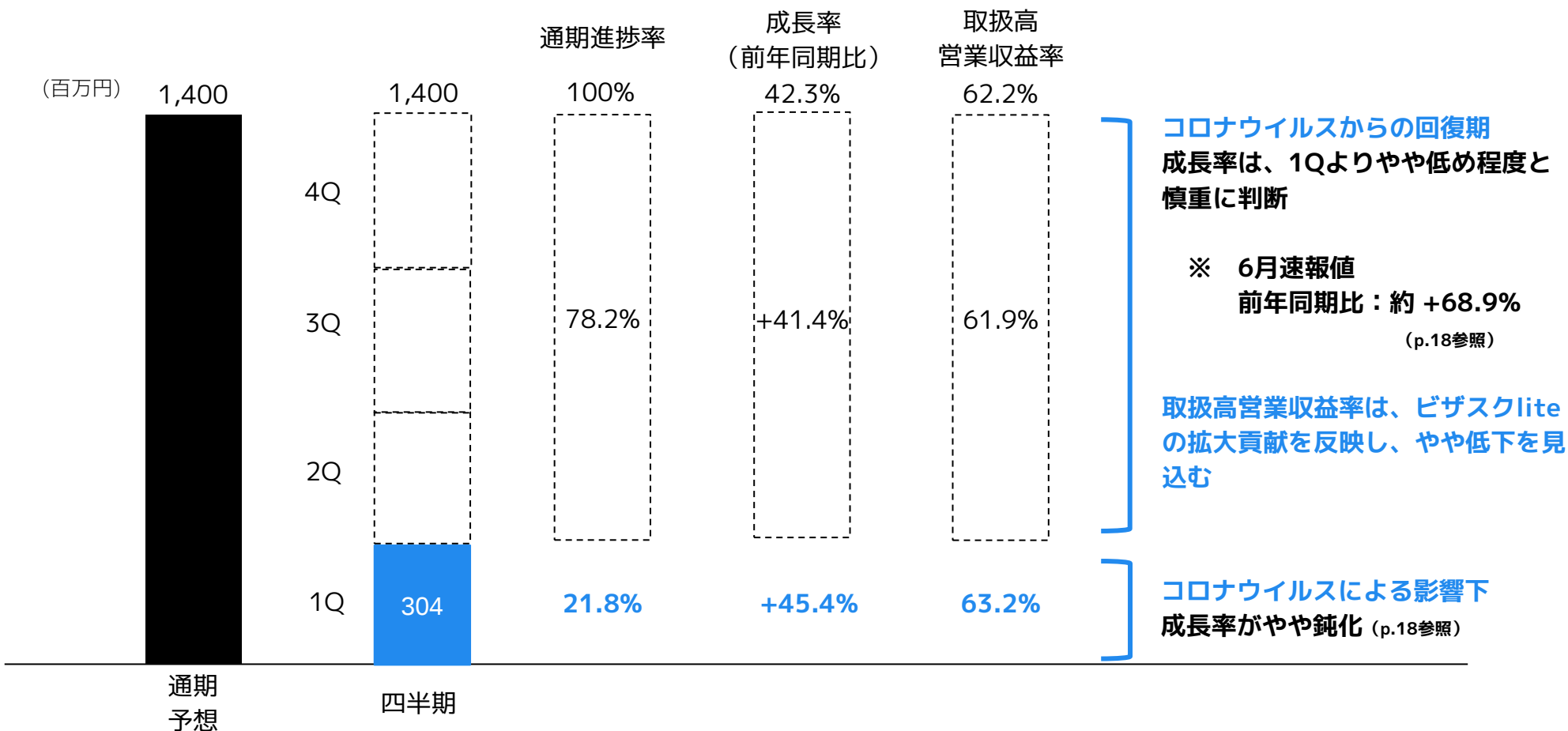
第1四半期での取扱高の進捗

- 第1四半期の通期進捗率が低いものの、2Q以降の成長率の想定は無理のない水準
- 2Q以降には、進捗率が加速することが想定される



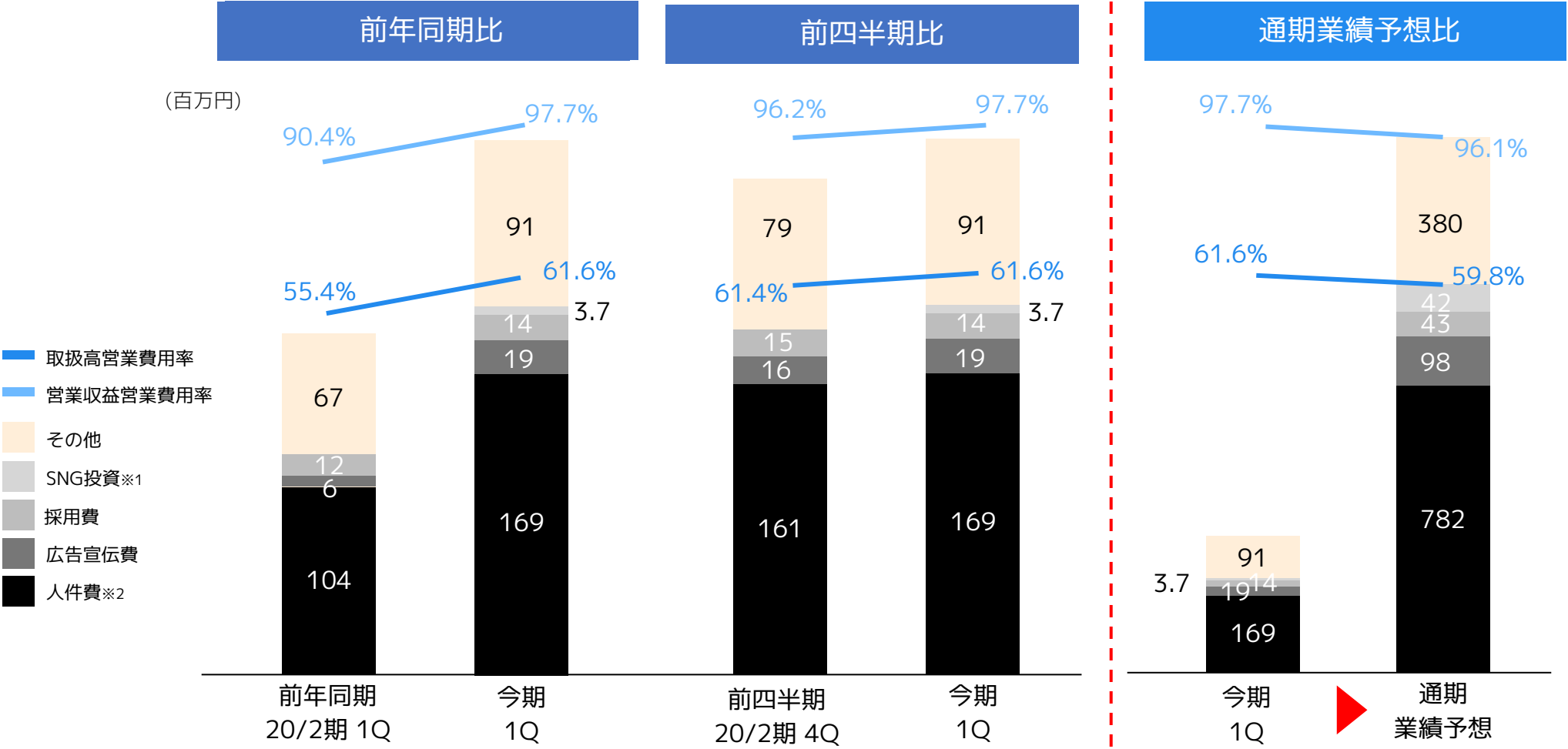
第1四半期での営業収益の進捗

- 同様に2Q以降の成長率の想定は適度であり、進捗率が加速していくと想定



第1四半期での販管費の状況

- 今期1Qの取扱高の進捗率が低いため、費用比率が増加
- 2Q以降の取扱高の進捗率が上がるにつれ、通期では販管費率の低下が見込まれる



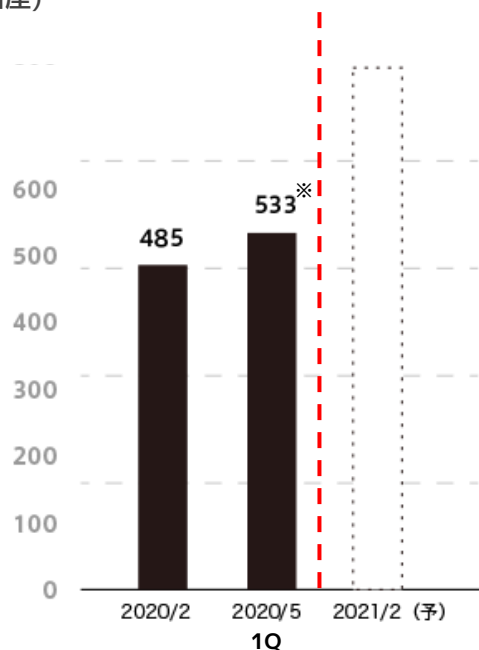
第1四半期でのKPIの進捗の状況

- 法人クライアント口座数は、マーケティング強化により増加ペースを加速させる
- 1口座あたり取扱高は維持したが、今後の口座数拡大により低下～維持する見込み

KPI①

法人クライアント口座数

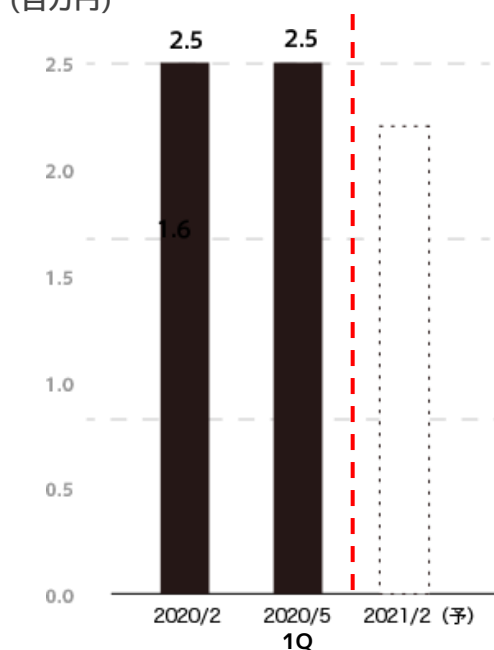
(口座)



KPI②

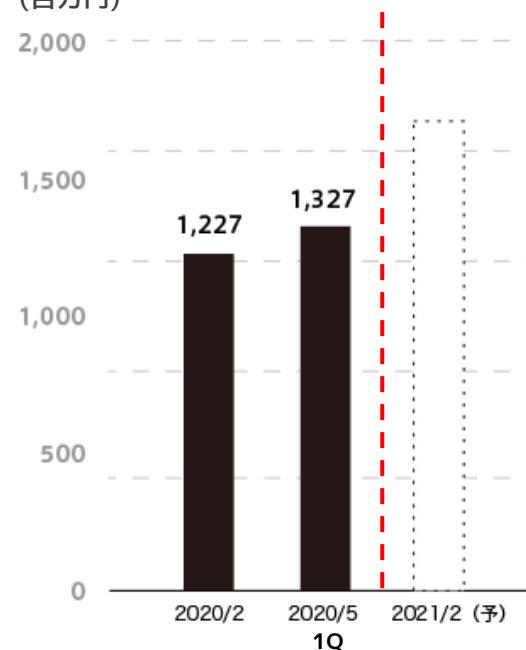
1口座あたり
ビザスクinterview取扱高

(百万円)



主要プロダクトである
ビザスクinterview取扱高

(百万円)

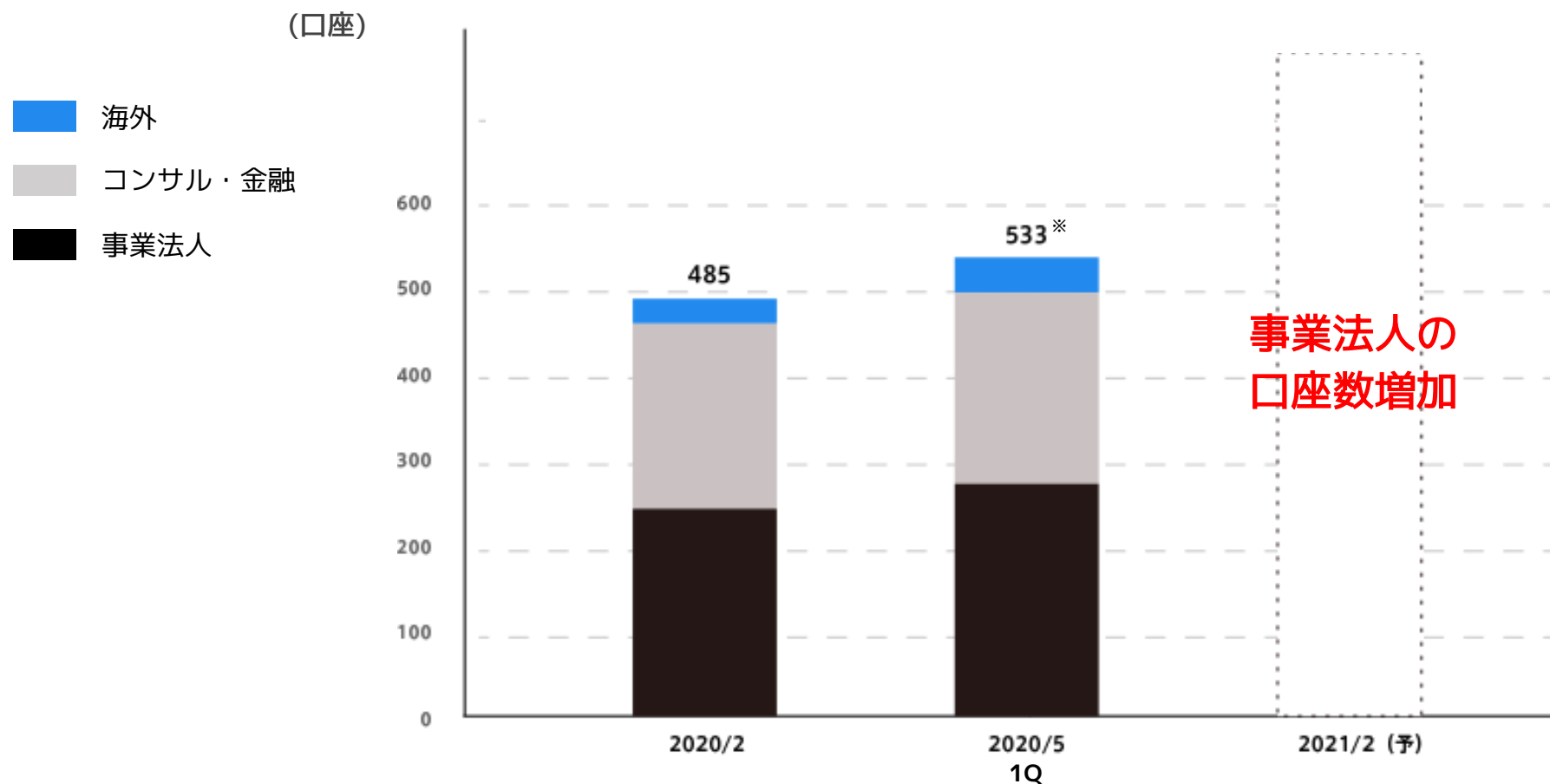


※. 各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計です。そのため、過去の低い数字が含まれています。

KPI①：法人クライアント口座数の進捗

- 前下期より導入したMAツールとインサイドセールスにより、事業法人数を拡大

法人クライアント口座数の推移 ※

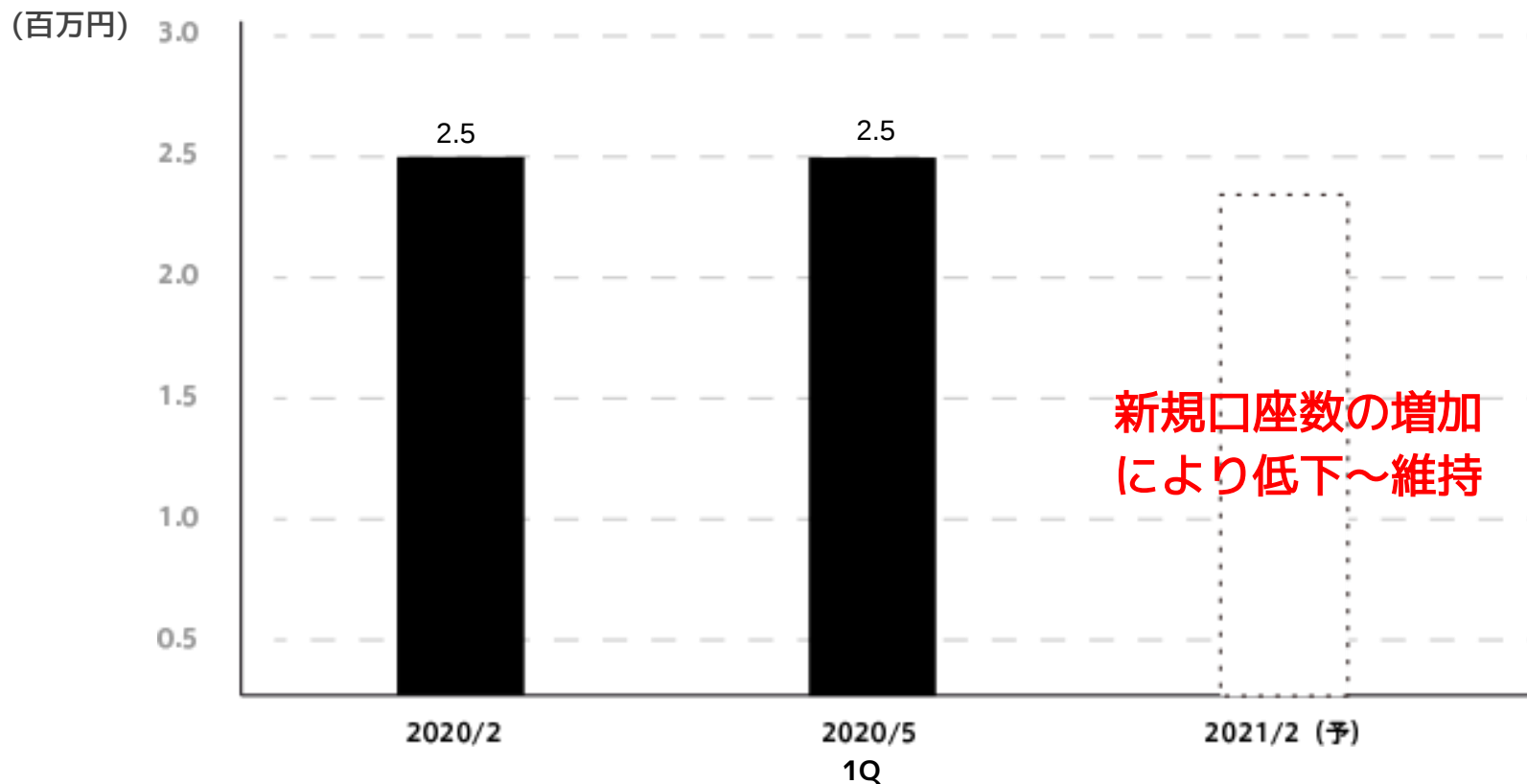


※. 各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計です。そのため、過去の低い数字が含まれています。

KPI②：1口座あたりスポットコンサル取扱高の進捗

- 新規口座数の大幅拡大を計画するため、口座あたり取扱高は低下～維持の見込み
- この新規クライアントは、経年により成長していくことが想定される（p.29参照）

1口座あたりスポットコンサル取扱高



貸借対照表

- 2020年3月にIPOによる公募増資693百万円を実施
- 法人クライアントの増加等により前受金が増加

(百万円)	2020/2	2020/5 (1Q)	増減			2020/2	2020/5 (1Q)	増減
流動資産	559	1,267	+708		流動負債	358	378	+20
現金及び預金	321	1,000	+678		買掛金	68	56	△11
売掛金	202	210	+8		有利子負債	11	6	△5
その他	36	57	+21		前受金	140	197	+57
					その他	139	118	△21
固定資産	88	101	+13		固定負債	190	190	±0
					有利子負債	190	190	±0
					純資産	99	801	+701
資産合計	648	1,369	+721		負債・純資産合計	648	1,369	+721

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）