個人投資家向けオンライン会社説明会

2022年2月期

ビザスク　COLEMAN

ビザスク × COLEMAN

HIGHLIGHT

- 米国Colemanを買収。取扱高100億円超、登録エキスパート40万人超、グローバル７拠点のナレッジプラットフォームに成長
- ビザスクの上期業績において、取扱高は前年同期比75%の成長。通期業績予想を上方修正
- Colemanの業績も、過去最大の業績を達成。来期よりフルイヤーでの業績に寄与

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。
様々なニーズにつなぐことで、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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8 働きがいも経済成長も

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
役職員数	175人（2021年9月）
株式数	発行済株式数：　8,851,250株※ 完全希薄化後株式数：12,212,037株

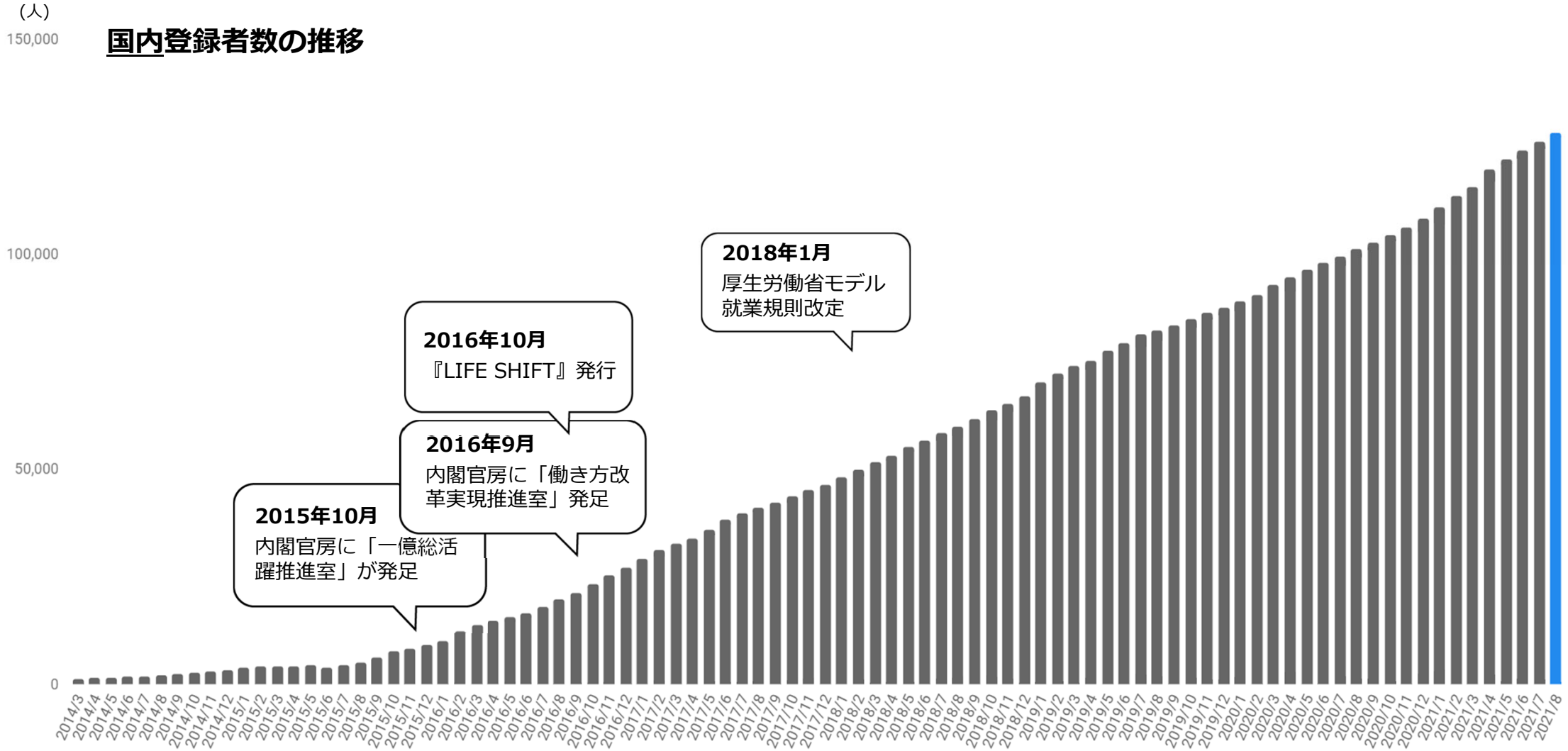
※　2021年8月31日時点

VQ

アドバイザーの増加によるデータベースの充実

- 「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、グローバルに約160,000人が登録

国内登録者数の推移

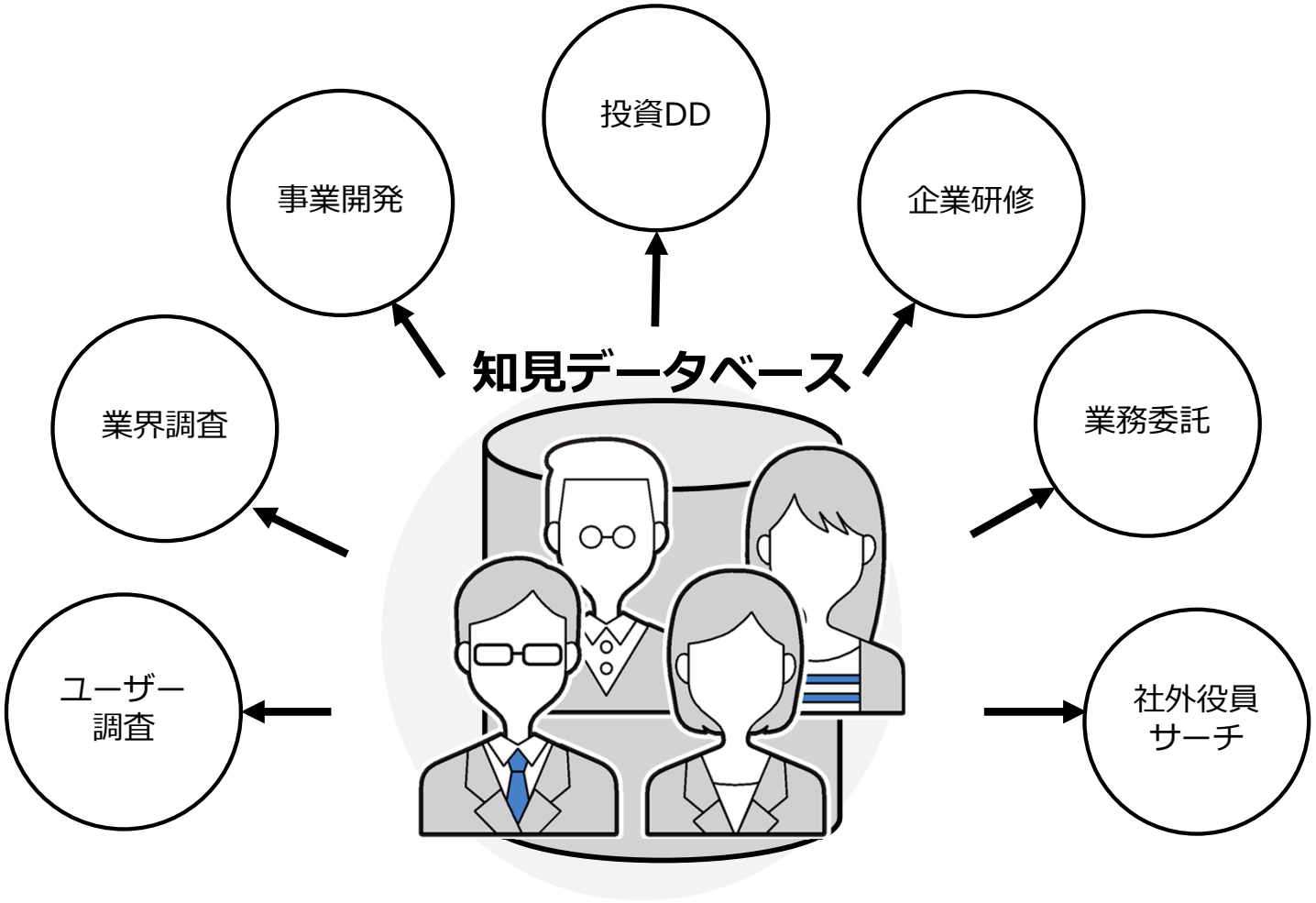


※ 2021年8月31日時点算出。各月末時点の退会者を除く。「国内登録者数」は、当社日本語webサイトにて登録をした人数の合計であります。国内登録者は、知見を提供する個人（アドバイザー）と、これを求める個人（ビザスクliteにおける依頼者。また、ビザスクliteを活用するための契約を締結した法人に所属し、当該契約に基づき登録された個人を含む。）に分かれております。いずれの登録者もアドバイザーとしてフルサポート形式「ビザスク」及びセルフマッチング形式「ビザスクlite」で活動することができ、また、依頼者として「ビザスクlite」を利用することができます。

VQ

総合ナレッジプラットフォームとしての展開

- 知見データベースをコアバリューとして、あらゆる知見ニーズをカバーする



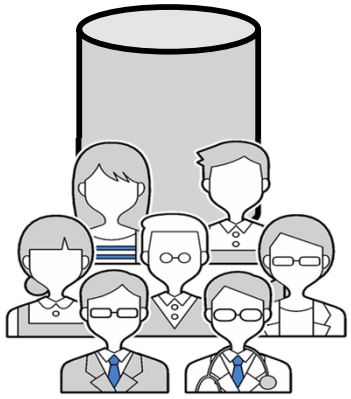
アドバイザー

約160,000人※2021年8月31日時点

VQ

知見データベースをもとに、サービスを開発

- 知見データベースが、ビザスクの付加価値の源泉
- ビザスクinterviewをコアサービスとしつつ、新規プロダクトを開発していく



知見DB

2013年 ビザスク interview

2017年 ビザスク project

2019年 ビザスク partner
（※ビザスク業務委託から改称）

2020年 ビザスク board

2013年 ビザスク lite

2018年 ビザスク expert survey

2019年 ビザスク web展示会

2021年 ビザスク report

目次

1. Coleman買収の意義

A)　ビザスクの戦略

B)　Colemanの強み

2. 業績予想

A) ビザスクの戦略

ビジネス領域における
世界で一番のナレッジプラットフォームへ

To be the leading global knowledge platform for the most important business decisions

100万人のデータベースを構築

あらゆる地域・業種をカバー

B) Colemanの強み

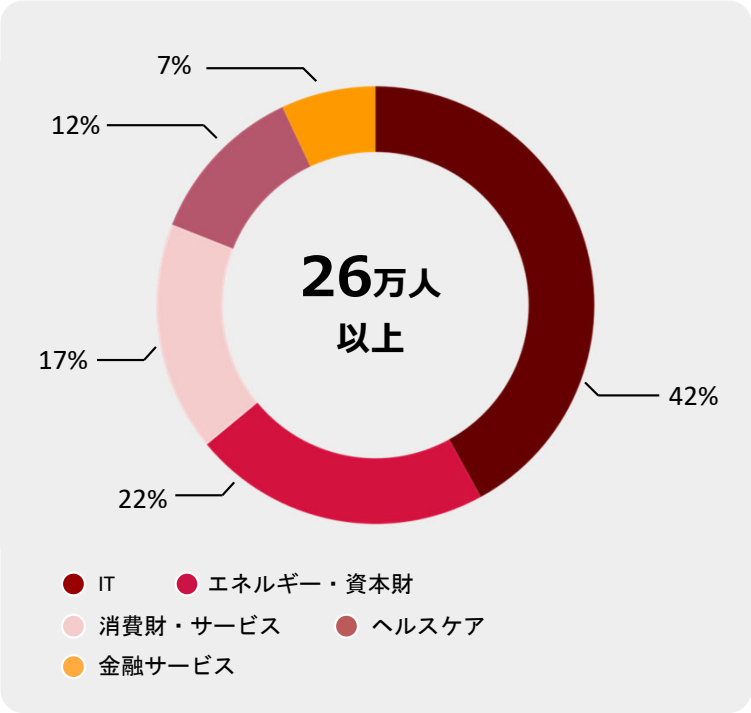
Colemanの強み

ENS業界の先駆者

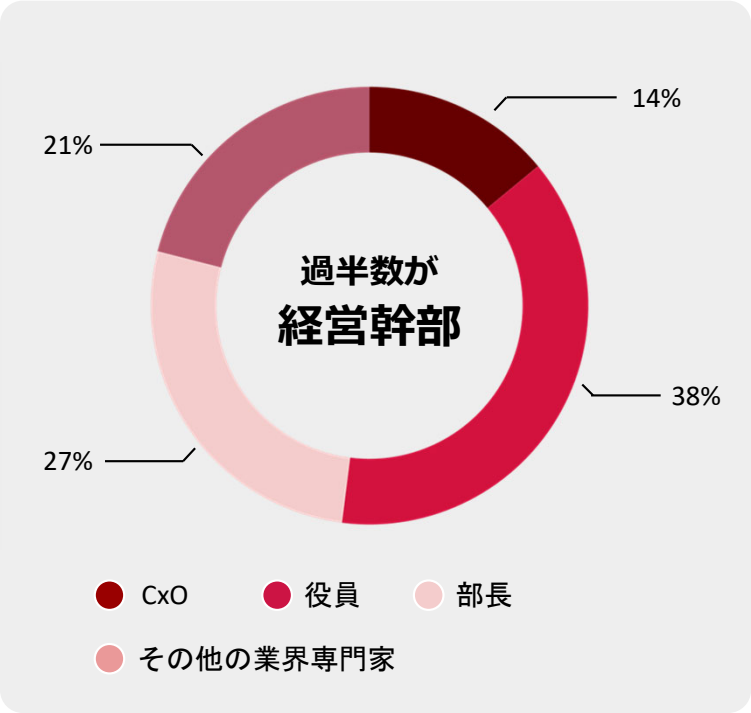
- 業界黎明期の2003年に設立
- 世界50%超を占める北米ENS市場の大手
- 強固なコンプライアンス体制
- 高いマッチング効率
- 世界最大手の機関投資家、コンサル、事業会社を含む300社超の顧客基盤

Colemanの強み

良質なエキスパートデータベース



エキスパートの業界内訳



エキスパートの役職

ビザスク × COLEMAN

ビザスク×Coleman 統合プラットフォーム戦略

データベースの拡充

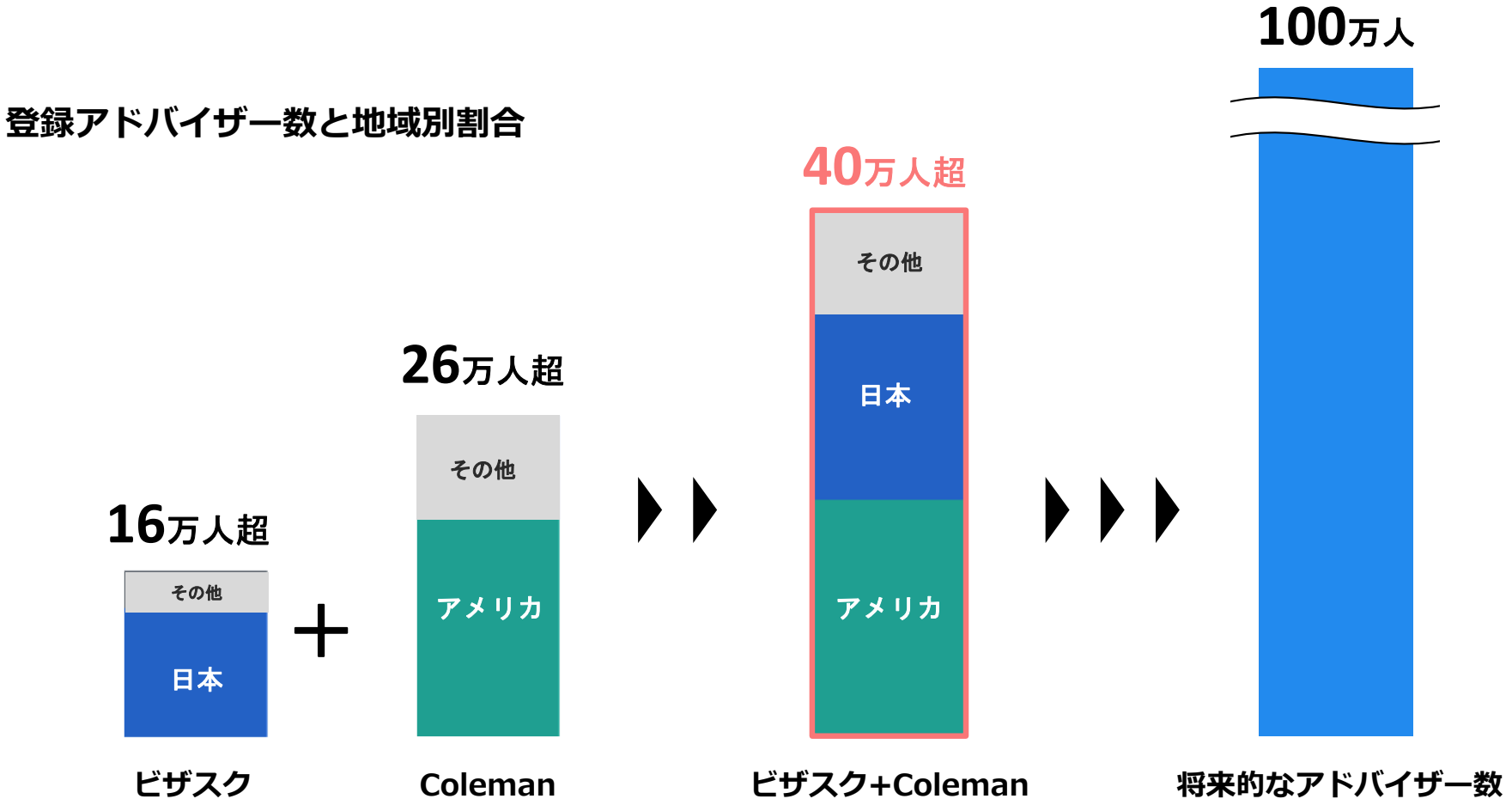
世界に広がる拠点

新たなリーダー体制

事業シナジーの創出

データベースの拡充

- 日米でのそれぞれの強みを活かし、データベースをグローバルに拡充
- 100万人規模のデータベースの拡充を目指す



Colemanの強み

世界中に広がる拠点

世界7カ所に350人以上の従業員／拠点同士のコミュニケーション創出

世界中の時差対応を強化

新たなリーダー体制

- Kevin Coleman氏がビザスクの取締役へ（※ 臨時株主総会で選任を受けた場合）
- ビザスク取締役の2名がColemanの取締役へ

ビザスク取締役

Coleman取締役

ビザスク CEO
端羽 英子

ビザスク COO
Coleman CSO
瓜生 英敏

Coleman CEO
Kevin Coleman

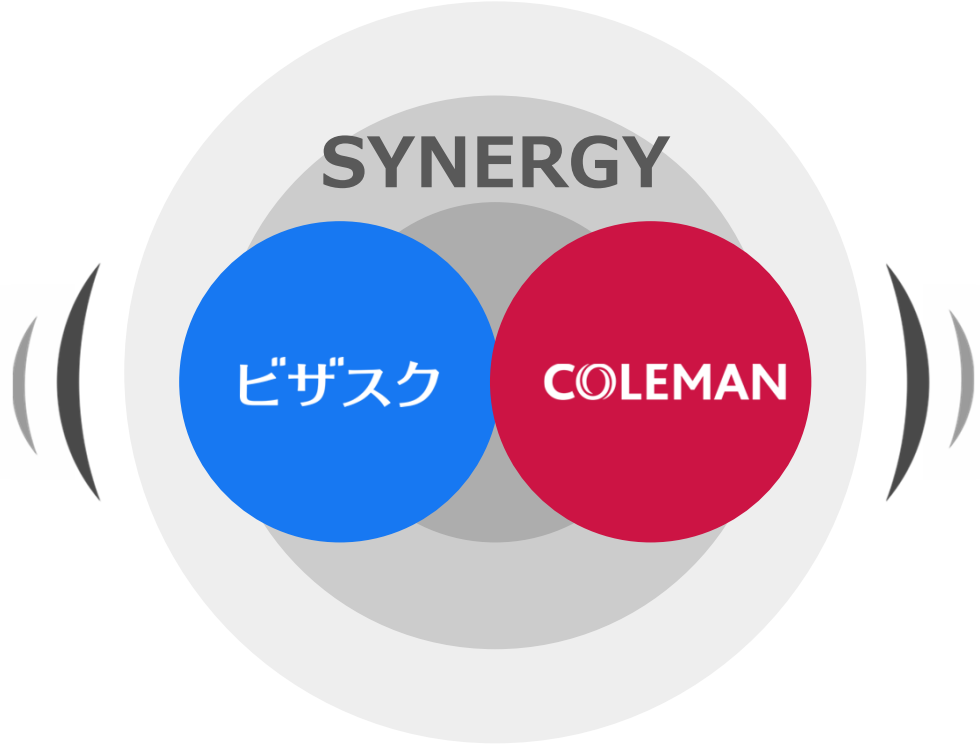
ビザスク CFO
安岡 徹

ビザスク 社外取締役
堅田 航平

事業シナジーの創出

欧米・アジアにおける相互の強みを活かす

欧米アドバイザーの
マッチングを充実させる



日本・アジアの基盤が
差別化となる

目次

1. Coleman買収の意義
   A)　ビザスクの戦略
   B)　Colemanの強み

2. 業績予想

ご説明の順序

A）　ビザスクの業績

M&A費用等を計上する前の実力ベースの通期業績

B）　Colemanの業績

同様に実力ベースの通期業績

C）　統合プラットフォームの実力（ビザスク + Coleman）

上記A)、B)の合算
Colemanが12か月ベースで貢献したと仮定した場合

D）　2022年2月期 連結業績予想

会計ベースでの通期業績予想
Colemanの貢献は第4四半期のみ

A) ビザスクの業績

M&A費用等を計上する前の実力ベースの通期業績

上期における達成

- プラットフォームバリューの増大が続き、業績が伸長

プラットフォームバリューの向上

登録者数
+34%※
約16万人

法人クライアント口座数
+52%
921口座

インタビューマッチング数(フルサポート)
+60%
約13,000件

業績の伸長

取扱高
+75%
1,885百万円

営業収益
+71%
1,187百万円

営業利益(M&Aコスト計上前)
+360%
275百万円

※矢印内の%は前年同期比での増減率

プロダクト数 6→8

社員数 138→175人

拠点数 2拠点

※前期2Q末と当期2Q末の比較

2022/2期の事業方針に対する進捗

- 今期の事業方針は、概ね順調に進捗
- 取扱高の拡大を最重点目標として、更に施策を推進

将来像		今期の主な取り組み	第2四半期の進捗
事業領域の拡大	総合ナレッジソリューションへの展開	新プロダクト群の拡大	● ビザスクliteや他プロダクトが成長 ● 収益源の多層化が進展
		ビザスクinterviewの成長持続	● 全顧客グループにおいて、成長を継続 ● 口座数の拡大続く
	海外展開	海外事業の収益化と加速	● シンガポール法人を活用した海外事業が加速 ● 他地域への展開を構想、準備
将来像実現のための投資		マーケティング投資	● 認知拡大により、口座数の増加続く
		人材の獲得	● ほぼ予定通りの進捗に挽回

上期の業績

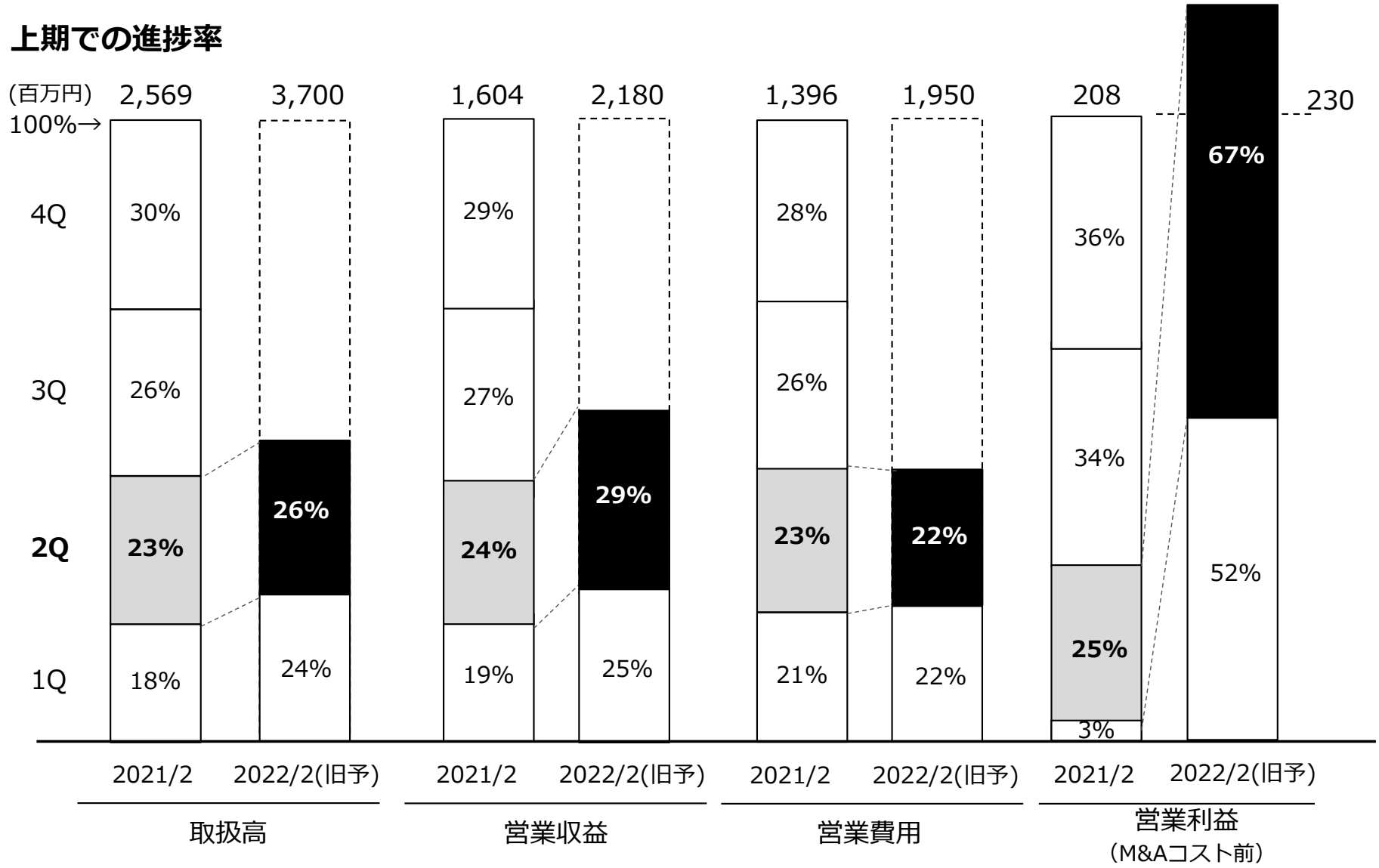
- 第2四半期単独の取扱高は、前年同期比+63%の成長を達成
- 上期累計でも+75%の成長を達成

	2022年2月期　第2四半期（2021年6月－2021年8月）			2022年2月期　上期累計（2021年3月－2021年8月）			通期業績予想（旧予想※）	
（百万円）	当2Q	前年同期（前2Q）（2020年6月－8月）	増減率	上期累計	前年同期（2020年3月－8月）	増減率	予想値	進捗率
取扱高	983	602	**+63.2%**	1,885	1,077	**+75.0%**	3,700	51.0%
営業収益	624	386	+61.8%	1,187	690	+71.9%	2,180	54.5%
営業利益 M&Aコスト前	156	52	+198.2%	275	60	+360.6%	230	120.0%
M&Aコスト後	△216	N/A	-	△96	60	-	N/A	-
経常利益	△268	49	-	△148	51	-	220	-
当期純利益	△314	49	-	△218	51	-	150	-

※　旧予想：2021年4月14日発表

上期の進捗

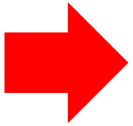
- 取扱高は通期予算の50%を達成、営業収益は50%を上回る
- 営業利益（M&Aコスト前）の進捗は通期予算を上回った



ビザスクの通期業績を上方修正（※Colemanを除く）

- 上期の好調を反映して、ビザスクの通期見通しを上方修正

	通期業績予想（旧予想※）	
（百万円）	予想値	前期比
取扱高	3,700	+46.1%
営業収益	2,180	+35.9%
営業利益（M&Aコスト前）	230	+10.3%

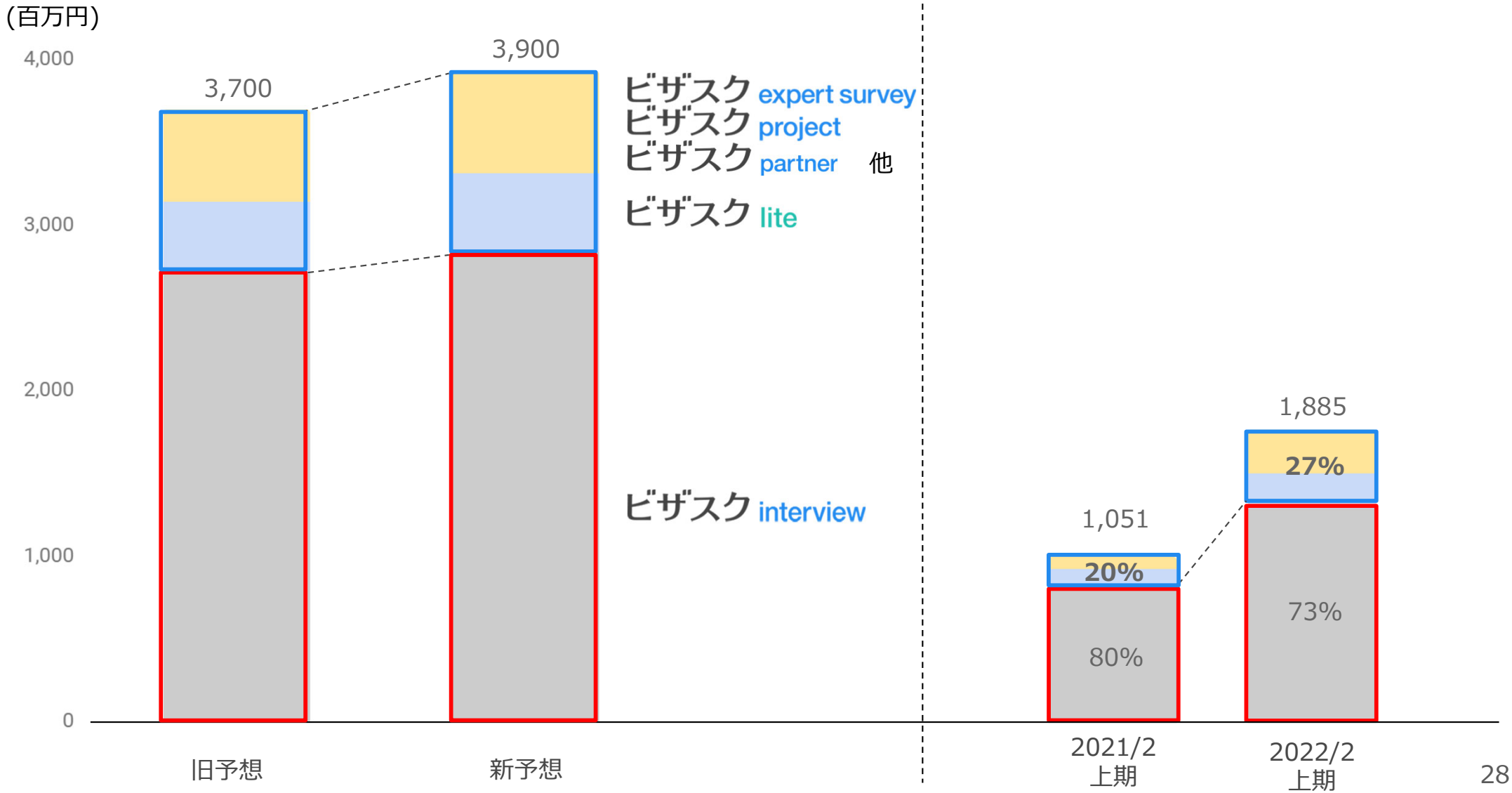


通期業績予想（新予想※）			
予想値	前期比	増減額	増減率
3,900	+54.0%	+200	+5.4%
2,400	+49.6%	+220	+10.0%
400	+92.3%	+170	+73.9%

※　旧予想：2021年4月14日発表。新予想：2021年10日15日発表

取扱高の拡大

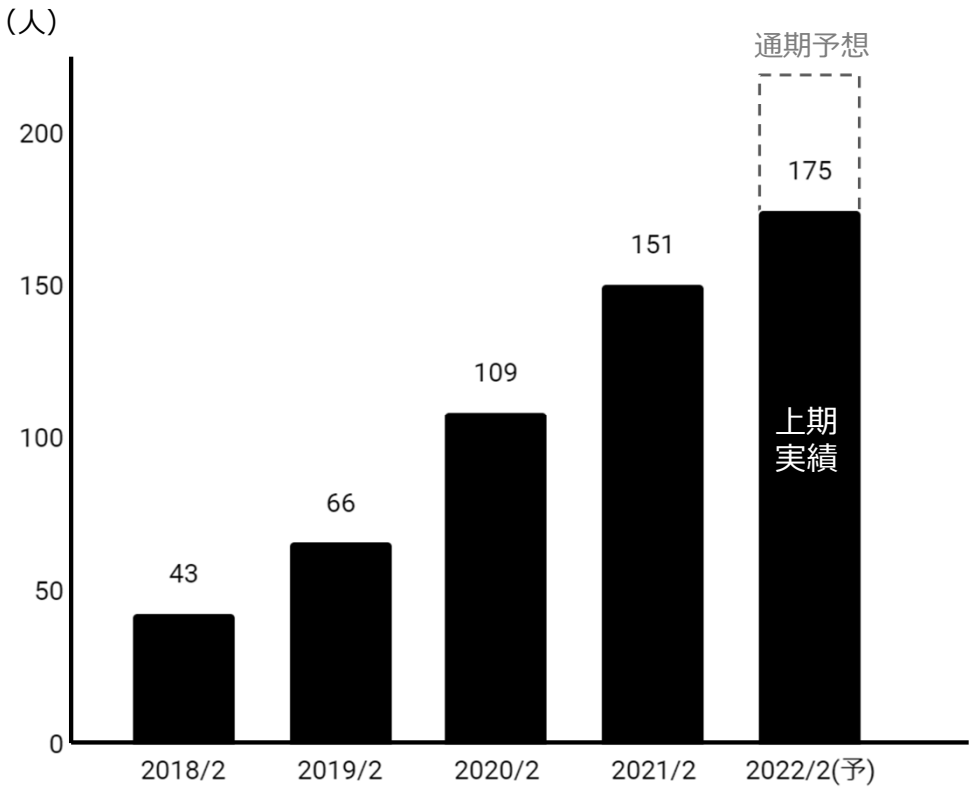
- コアサービスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大し、収益源の多様化が進展
- 取扱高は、値引き後の金額に変更（=実際の請求額）（p.44-46）



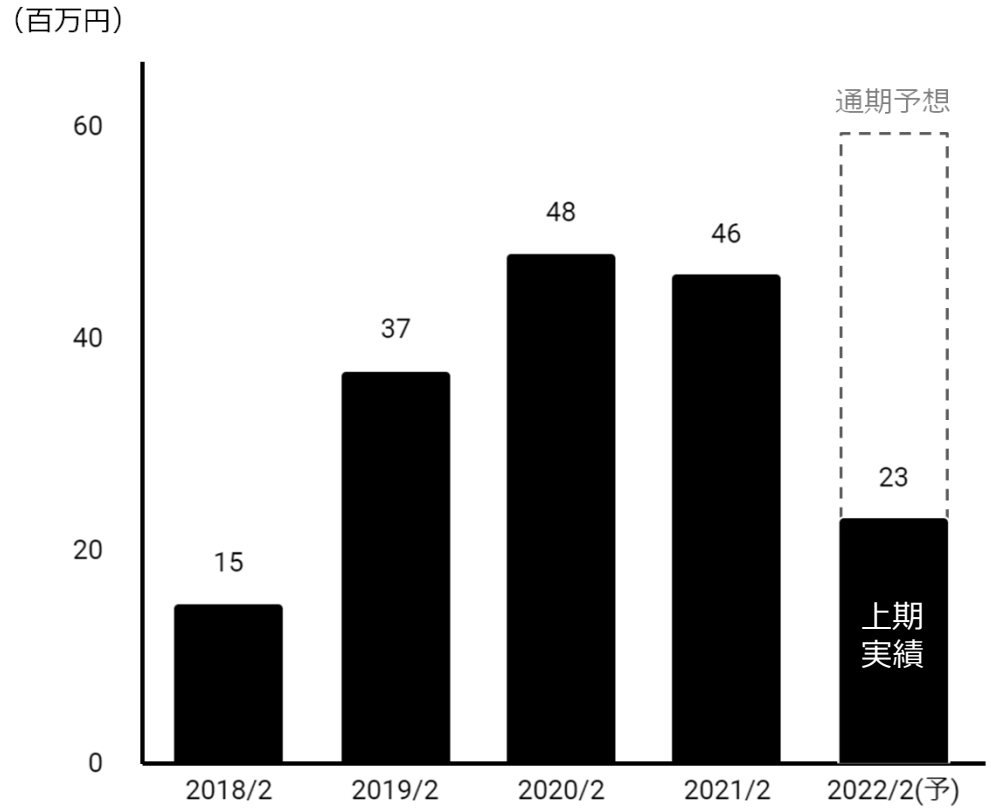
積極的な投資分野の進捗：人材への投資

- 採用計画は挽回。生産性の向上も進み、取扱高は順調に成長
- 3Q以降も積極的な人材の獲得を継続

期末役職員数



採用費

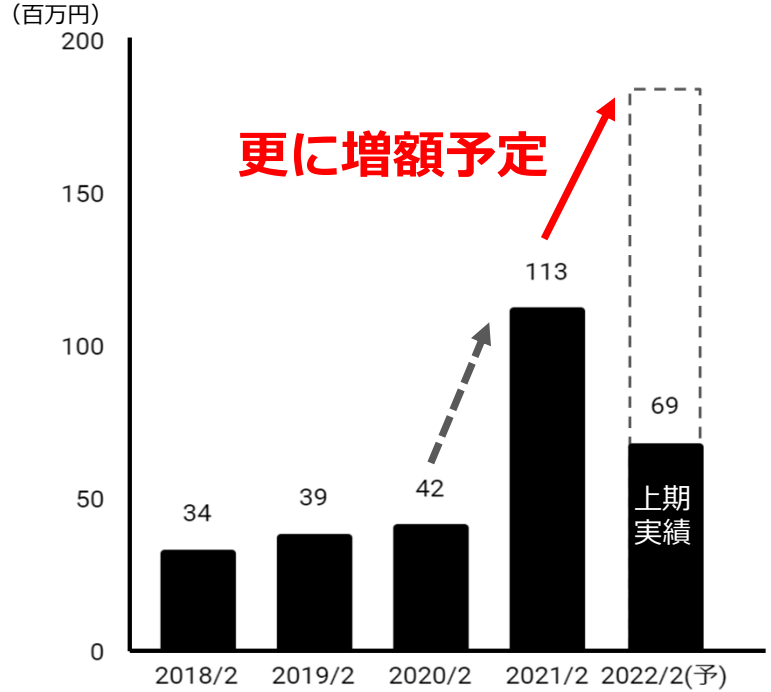


積極的な投資分野の進捗：新規口座獲得への投資

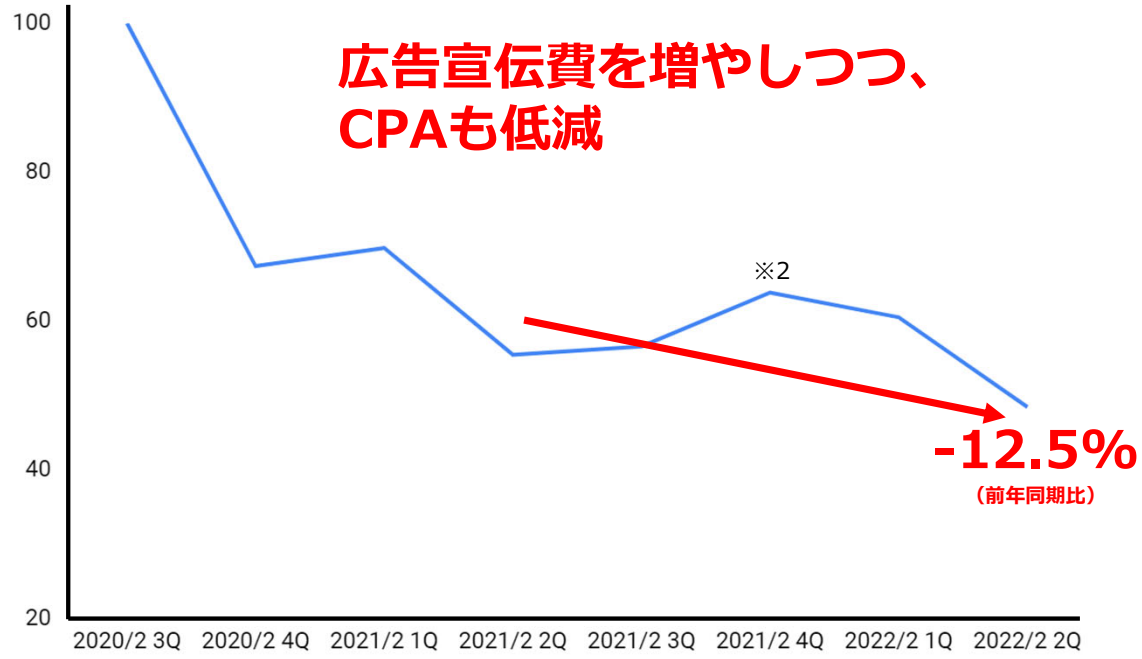
- サービスの認知度が進み、広告宣伝費の増加とCPAの低減を同時に達成
- 効率性が向上しているため、22/2期も下期にかけて積極的に広告宣伝費を投入

マーケティング活動のフロー（例）

広告宣伝費



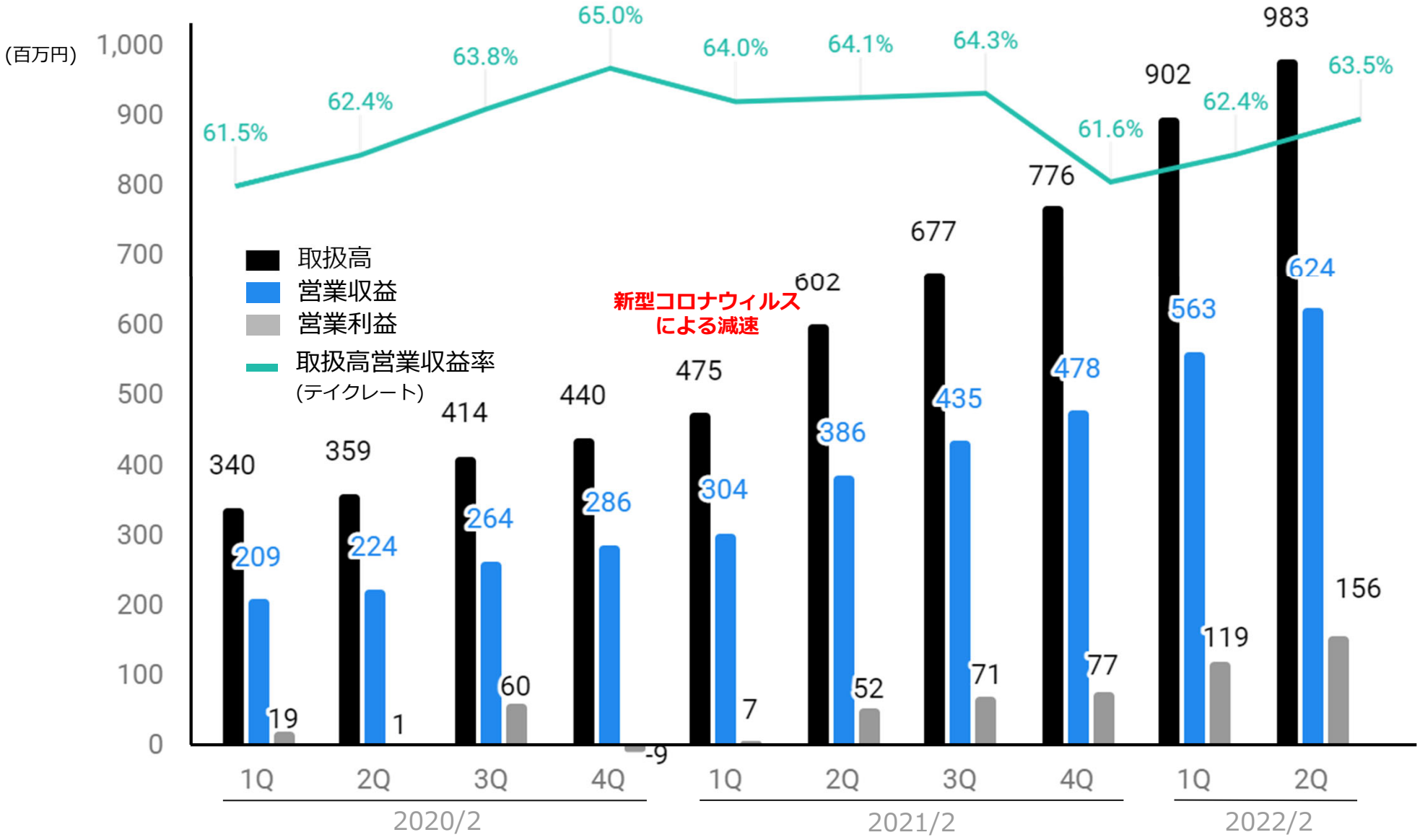
CPA※1



※1：CPA=1契約あたりにかかる費用
2020/2 3Qを100として指数計算した数値でグラフを作成
※2：2021年2月にカンファレンスを実施したため、2021/2 4Qの数字は増加

四半期業績の推移

- 四半期業績の拡大が続く。テイクレートも順調に拡大



B) Colemanの業績

実力ベースの通期業績

Colemanの通期業績予想

- コンサルティングファームへの営業強化により取扱高が拡大
- 今期は一時的利益があるため、実力値ベースでの営業利益は10億円と想定

通期業績予想（一時的利益を控除）

	通期業績予想 (一時的利益を控除)	
（百万円）	予想値 (2021年1月 ~ 2021年12月)	前期比 (2020年1月 ~ 2020年12月)
取扱高	**6,500**	+34.9%
営業収益	**4,550**	+42.0%
営業利益	**1,000**	+677.0%

※　1ドルを110円として日本円換算

C) 統合プラットフォームの実力
（ビザスク + Coleman）

実力ベースの通期業績の両社合算
Colemanが12か月ベースで貢献したと仮定した場合

通期業績予想：ビザスク + Coleman（12ヶ月ベース）

- フルイヤーベースでの取扱高は、実力値で100億円を超える見込み
- M&A費用を調整した、のれん償却前営業利益は14億円

通期業績予想（Coleman: 12ヶ月ベース）

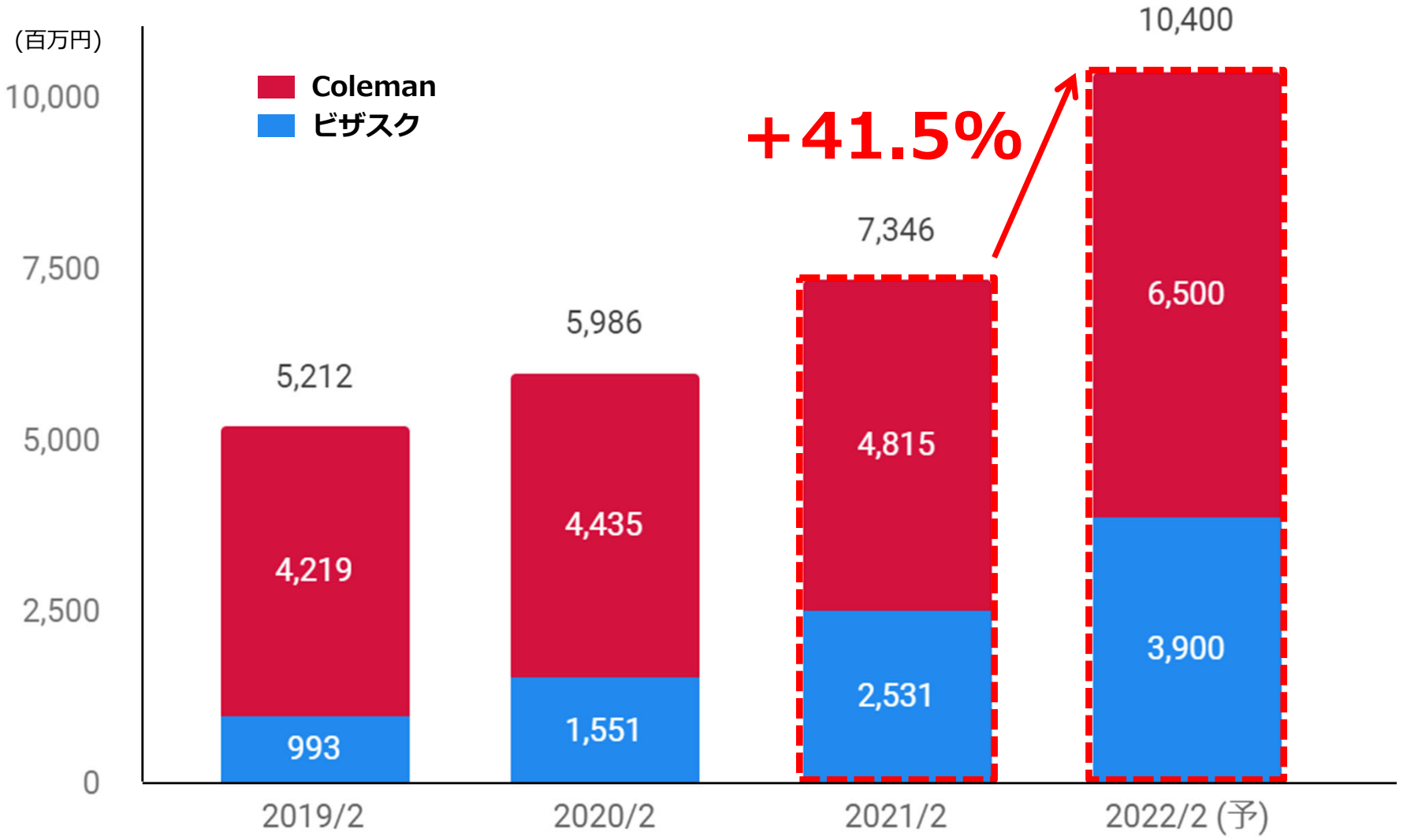
	ビザスク (p.24、M&A費用を除く)			Coleman※1 (p.33)			合算	
（百万円）	予想値 (2021年3月 ~ 2022年2月)	前期比 (2020年3月 ~ 2021年2月)		予想値 (2021年1月 ~ 2021年12月)	前期比 (2020年1月 ~ 2020年12月)		予想値 (2021年3月 ~ 2022年2月)	前期比※2 (2020年3月 ~ 2021年2月)
取扱高	3,900	+54.0%	+	6,500	+34.9%	=	**10,400**	+41.5%
営業収益	2,400	+49.6%		4,550	+42.0%		6,950	+44.5%
のれん償却前営業利益	400	+92.3%		1,000	+677.0%		**1,400**	+315.3%

のれんの影響額は算定中(p.38)

※1　Colemanの業績は1ドルを110円として日本円換算
※2　ビザスクの2021年2月期 + Coleman 2020年12月期の合算に対して

統合プラットフォームの業績推移

- ビザスク、Colemanともに、力強い成長を達成



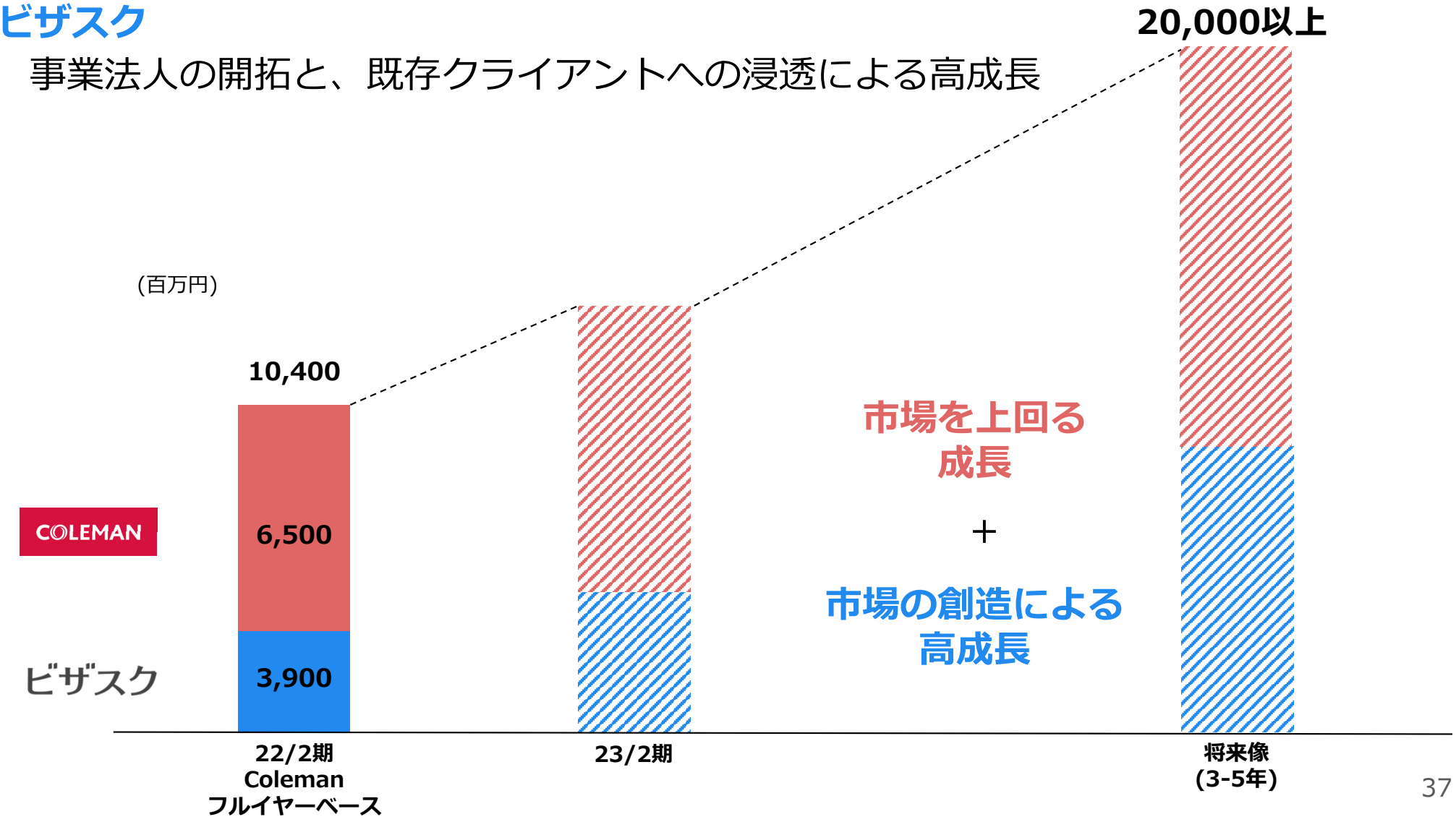
統合プラットフォームの成長

● **Coleman**

コンサルティングファームへの営業強化により市場を上回る成長

● **ビザスク**

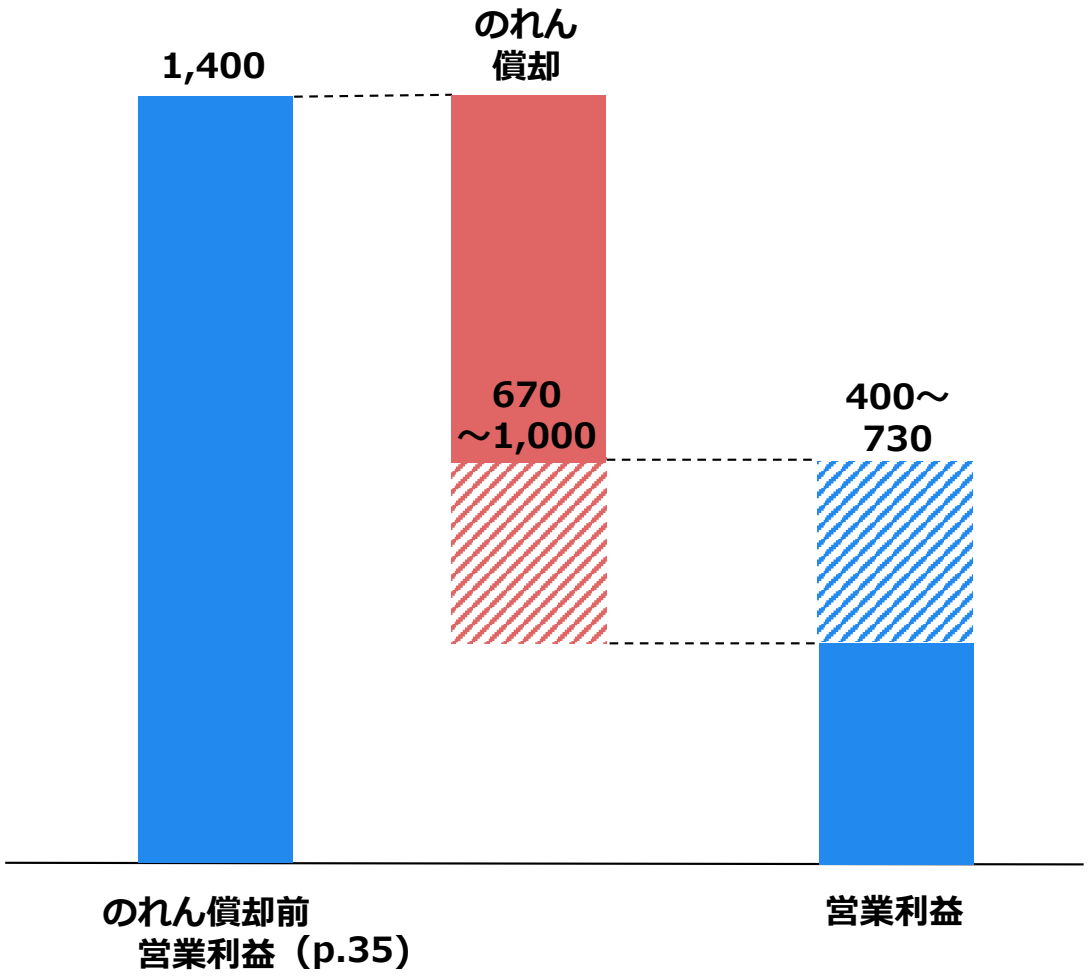
事業法人の開拓と、既存クライアントへの浸透による高成長



のれんの想定 (無形資産を含む)

- のれんの償却額は毎期670～1,000百万円を想定。監査法人との協議事項
- 取扱高の成長と並び、**のれん償却前営業利益の拡大を経営目標として設定**

22/2期通期（Coleman12か月ベース）



（前提）

- のれんを100億円と想定
- 償却期間を10～15年と仮定

※
今後の監査等の結果によって、前提が大きく変更となる可能性があります

D) 2022年2月期 連結業績予想

会計ベースでの通期業績予想
Colemanの貢献は第4四半期のみ

通期業績予想：ビザスク + Coleman（第4四半期のみ）

- 会計上は、Colemanは第4四半期のみが連結

通期業績予想　（Colemanを第４四半期のみ連結）

（百万円）	ビザスク (p.24、M&Aコストを除く) 予想値 (2021年3月～2022年2月)	ビザスク 前期比 (2020年3月～2021年2月)		Coleman*1（Q4のみ） 予想値 (2021年10月～2021年12月)	Coleman*1（Q4のみ） 前期比 (非開示)		合算 予想値 (2021年3月～2022年2月)	合算 前期比*2 (2020年3月～2021年2月)		合算 予想値 (2020年3月～2021年2月)	合算 前期比*2 (2020年3月～2021年2月)
取扱高	3,900	+54.0%	+	1,480	-	=	5,380	+112.5%	一時費用	5,380	+112.5%
営業収益	2,400	+49.6%		1,000	-		3,400	+111.9%	M&A関連コスト 約【8】億円	3,400	+111.9%
のれん前営業利益	400	+92.3%		125	-		525	+152.4%		△250	-

のれんの影響額は算定中
※四半期分のみ計上予定
(p.38)

※1　Colemanの業績は1ドルを110円として日本円換算
※2　ビザスクの前期業績に対して

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。

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、通期決算発表で開示することを予定しております。