

# visumo

## 2026年3月期 通期決算説明資料

株式会社 visumo (グロース 303A) | 2026年5月8日

## エグゼクティブサマリー

### 事業概要

2026年1月の株式会社ReviCoとの合併により、レビューデータを組み合わせたUGC活用を実現  
[AI × データ] でCX向上と事業推進を支援するマーケティングプラットフォームを開発

### 2026年3月期 決算概要

- ・売上高は**973,156**千円（前期増減率**+17.4%** 予想比**100.6%**）で着地
- ・経常利益は**83,074**千円（前期増減率**+22.6%** 予想比**97.7%**）で着地

ReviCo社の合併に伴う取引社数の増加およびクロスセルの効果により売上高は堅調に推移しました。  
経常利益は業績予想に対してはわずかに未達となりました、これは合併に伴う一時的な費用増によるものです。

### 2027年3月期 通期業績予想

- ・売上高は**1,352,000**千円（前期増減率**+38.9%**）の増収を計画
- ・経常利益は**30,000**千円（前期増減率**▲63.9%**）の減益を計画

売上高は合併による相乗効果とAIソリューション拡販の加速により増収を目指します。  
一方、経常利益は主にAIソリューション開発の戦略的な投資の増加による減益を見込んでおります。



## 織研新聞社 ファッション EC アワード

「サポート賞」3 回目の受賞 —— 2025年5月29日発表

約100社のファッション企業・  
ITベンダーの投票で毎年選出。  
2022年・2024年に続き、3回目の受賞。

### 選出理由

**売上への貢献**  
スタッフ投稿経由の EC 売上増加が評価

**顧客体験の向上**  
LTV 向上に寄与するサービスとして評価

引用元：織研新聞社

## 織研新聞社





## 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

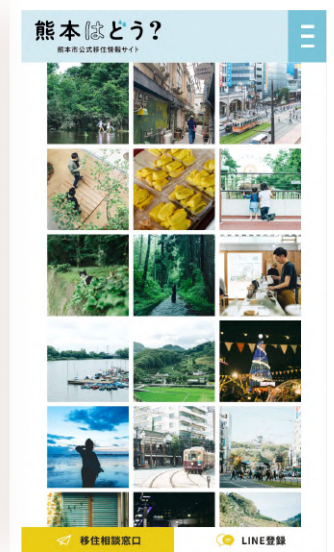
2025年12月9日発表

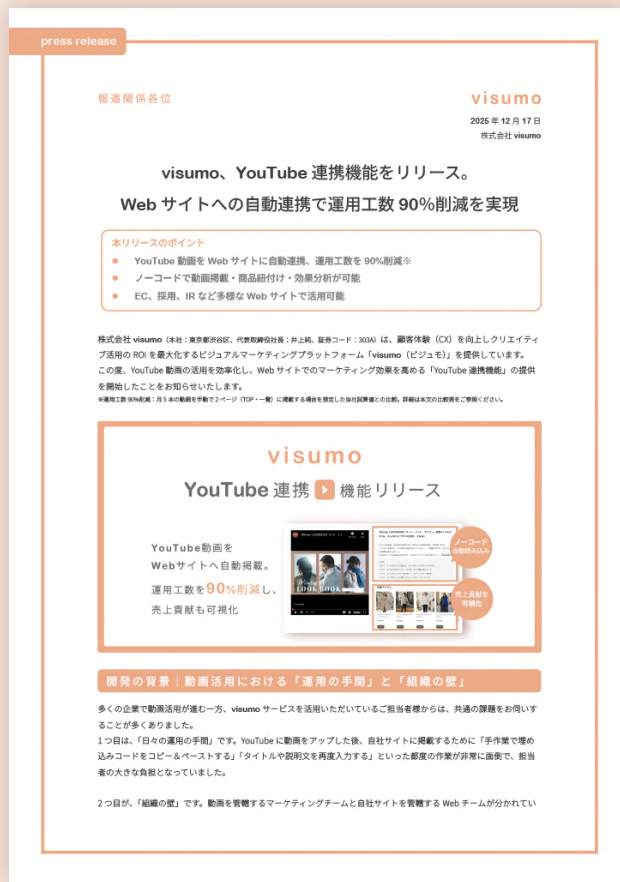
市民発信のUGCで  
リアルな暮らしを届け、移住促進。

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

### 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  
—— 2026年1月1日合併



“ 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。



## 広島ガスWEBモールに導入。 ガス機器ECに動画接客を実装、CV動線を最適化 —— 2026年2月5日発表

インフラ業界のEC活用を支援。  
SNS動画を自動連携し、非SNS層にも届く購買体験を実現。

動画から申し込みフォームへ直結。  
CVR向上とブランド体験の統一





## TikTok連携機能をリリース。TikTok自動連携機能をリリース。 サンキューマートが先行導入 —— 2026年2月17日発表

TikTok動画をWebサイトに自動連携。

"偶発的な出会い"を購買へ繋げる「動画接客」

### 3つの特徴

- 1 ノーコードで自動連携  
TikTok動画をAPI取得、多様なテンプレートでサイトへ即反映
- 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

# contents

01 | 会社概要・サービス概要

02 | 2026年3月期 通期業績

03 | 2027年3月期 業績予想

04 | 成長戦略

# 01 会社概要・サービス概要

## 会社概要

社名	株式会社 v i s u m o
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

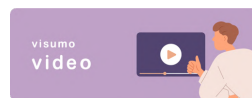


2019

**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  
社ソフトクリエイティブ  
ディンクスが資本参加し、  
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

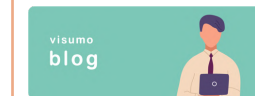


**2024 / 12**  
東京証券取引所  
グロース市場上場



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

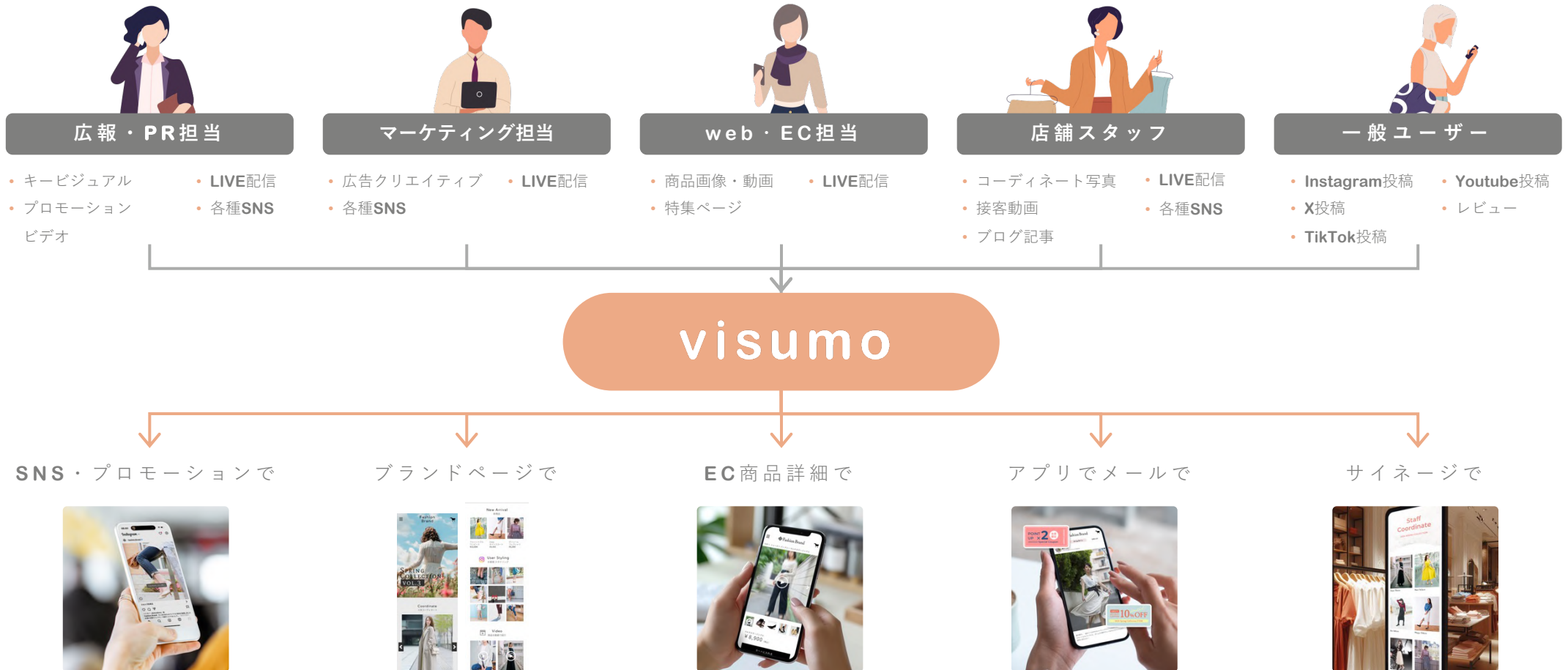


**2026 / 2**  
新機能「YouTube・TikTok  
連携機能」をリリース

## visumoの課題解決イメージ

ブランド発信情報や**UGC**、日々多くの「**共感と信頼を生むコンテンツ**」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ない現実があります。

**visumoは、その全てを資産化し、価値を最大化します。**



導入企業の一例\*

国内有数の企業が利用

アクティブ社数 **891** 社

apparel



SHEL'TTER WEBSTORE

interior / home goods



beauty



shoes



others



food



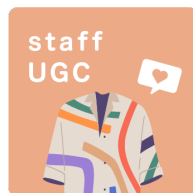
# visumoのソリューション

## solution1 UGCソリューション



### SNS投稿の収集・管理・活用

Instagram・XなどSNS上の写真・動画を活用し、接客施策やファンとのエンゲージメントをUPの施策が打ち出せます。



### スタッフの「接客力」をデジタル化

自社スタッフやアンバサダーからスマホ経由で写真や動画を収集し、デジタル接客を強化。特集やブログ記事の作成も可能に。



### 特許取得の仕組みでレビュー活用を強化

コンバージョン率を確実にアップさせ、VOCを活かす次世代のレビューマーケティングも可能に。

## solution2 動画ソリューション



### 動画データの収集・活用・視聴分析

- ・Instagram、YouTube、TikTokの動画を簡単に連携
- ・SNS上にはない接客動画やプロモーション動画も配信可能

## solution3 次世代UI/UXソリューション



### Webサイト・アプリのUI/UXをワンタグでSNSライクに

スワイプLP、ストーリーズコンテンツ作成、ショート動画表示、タイムライン表示などユーザーが慣れ親しんだ直感的なインターフェースを即座に実装

## solution4 AIソリューション



### AI商品レコメンド：高精度な提案型エンジン

AIによる機械学習で更に精度をあげた商品レコメンドエンジン。商品マスタとUGCデータを解析し、提案型レコメンドも実装が可能。



### #タグ検索

### #タグ生成：自動タグ生成で集客導線を強化

AIによる自動ハッシュタグを生成し、サイト内での回遊性の向上とAIO/LLMOを意識した集客導線の強化が可能に。



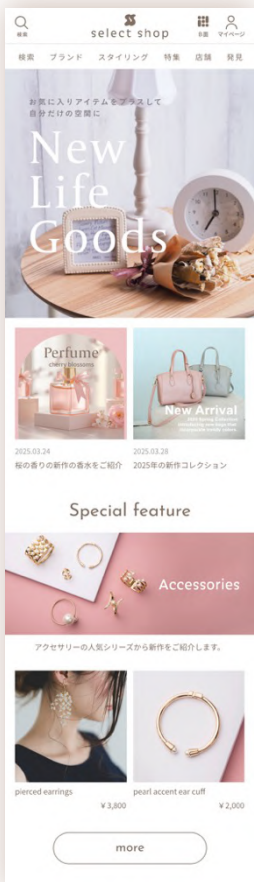
### AIコンテンツレコメンド

### AIコンテンツレコメンド：個別の最適化

ブランドがもつコンテンツをAIでパーソナライズさせるレコメンドエンジン。コンテンツ軸でサイトの回遊性の向上を図れます。

# visumo導入で、簡単に顧客体験を最適化

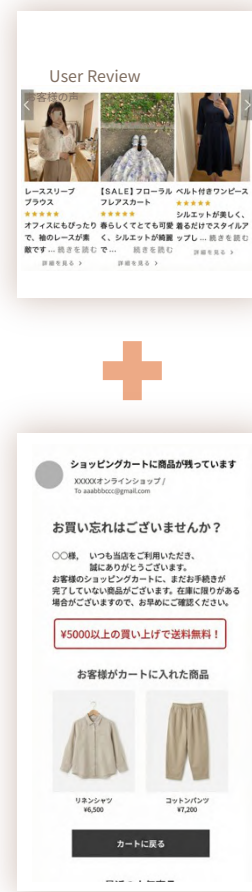
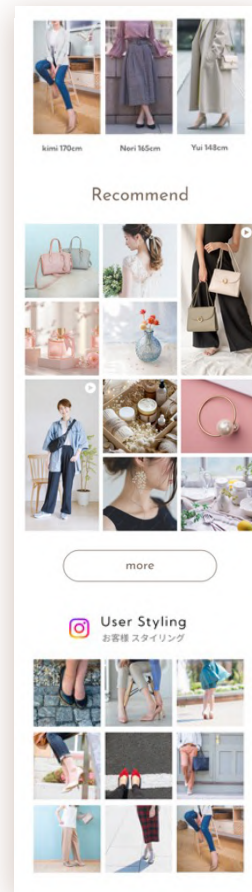
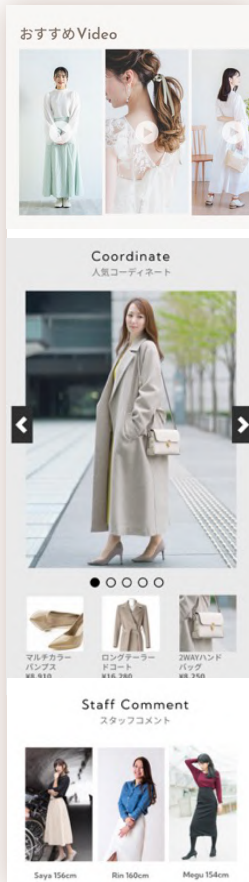
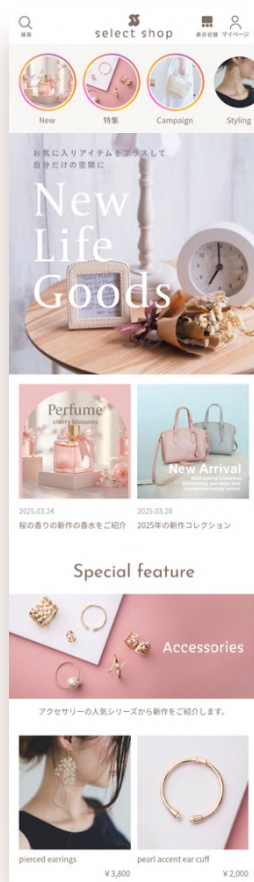
## 導入前



ワンタグ・  
ノーコード導入で  
顧客体験を最適化



## visumo導入後



# 多様な活用方法を実現

## ソーシャルUGC活用



### みんなのインテリアコーディネート

Instagramで#ニトリ、#mynitori がついたみんなの暮らしの中にあるニトリの投稿をご紹介します。

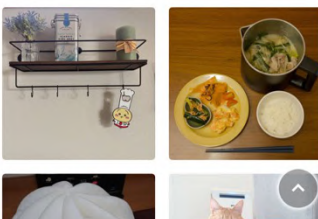
みんなのニトリ スタッフコーディネート

### おすすめ投稿



全 8771 件 1~60件

カテゴリを選択 >



## レビューUGC活用



★★★★★ 4.5

レビュー件数: 406件



### AI要約レビュー:

- 部屋着やパジャマとして使用する人が多く、着心地の良さが特に評価されています
- 薄手の生地ながら適度な温かさがあり、エアコン使用時にも快適に過ごせます
- サイズ感は全体的に大きめで、ゆったりとした着用感が特徴です
- 品質面では縫製に関する指摘が見られますが、総じて高評価を得ています
- 在庫不足が続いており、入手困難な状況が続いています

高評価 低評価 色々な使い方

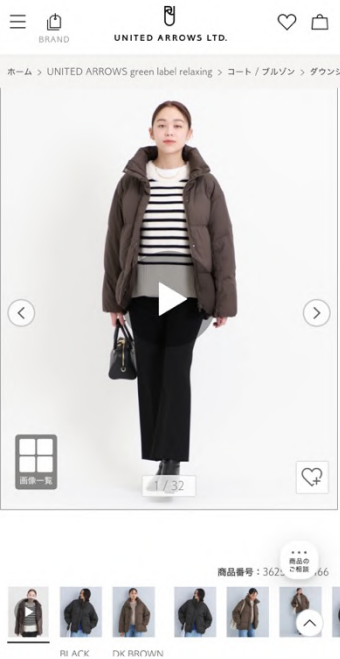
- 肌触りが良く、着心地の良さが高評価を得ています

カラー・サイズを選択

## 接客力強化



UNITED ARROWS LTD.



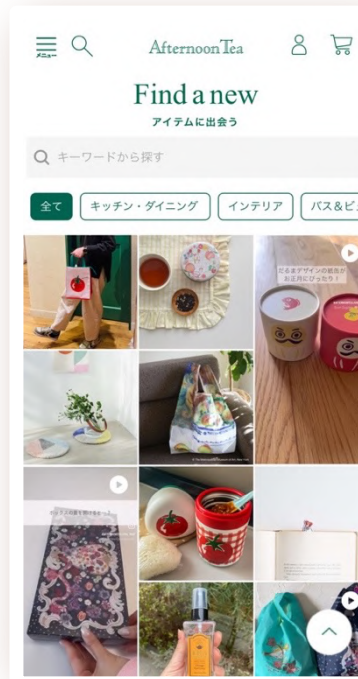
動画活用

## スタッフUGC活用



動画活用

## AIレコメンド



動画活用

高い導入効果（購入率向上・単価向上など）

購入単価 **2**倍

  
Masterwal



購入率UP **4**倍

  
BRANSHES



購入率UP **3.5**倍

  
コーヒーという情熱



購入単価 **↑20%**

**C'BON**



“

織研新聞社

”



売上への貢献・顧客体験向上が評価され、**3回目**の「ファッションECアワード サポート賞」を受賞

visumo は、

あらゆるUGCデータを資産化。

[AI×データ]でCX向上と事業推進を支援する  
マーケティングプラットフォーム



データを資産に変え、ビジネスを「ビジュアライズ」します

### 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 通期業績

# 売上高 2026年3月期（通期）

単位 千円

2026年3月期売上高は

前期増減率 **+17.4%** で着地

合併によりUGCソリューションの  
プロダクト力向上、営業体制の強  
化により売上高を拡大しました。



## 業績サマリー 2026年3月期（通期）

売上高は合併に伴う取引社数の増加およびクロスセルの効果によって増収となりました。

経常利益も増益となりましたが、一方で、合併に伴う一時的な費用増により業績予想に対して未達となりました。

当期純利益は、繰越欠損金の解消に伴う法人税等の減少により、増益となりました。

単位 千円	2025年3月期	2026年3月期			
	実績	通期予想	実績	前期増減率	通期予想増減率
売上高	829,121	967,000	973,156	+17.4%	+0.6%
営業利益	79,987	85,000	81,757	+2.2%	▲3.8%
経常利益	67,772	85,000	83,074	+22.6%	▲2.3%
当期純利益	48,907	59,500	72,720	+48.7%	+22.2%

## 売上原価・販売管理費 2026年3月期（通期）

人件費は従業員の待遇改善および合併による体制拡大に伴い前期比で増加しました。

採用費は合併による人材確保が実現したため、中途採用等を抑制することが可能となり、前期比で減少しました。

広告宣伝費は投資効果の高い施策に厳選したことにより、前期比で減少しました。

単位 千円	2025年3月期		2026年3月期	
		実績	実績	前期増減率
売上原価		271,280	384,669	+41.8%
人件費		137,883	199,838	+44.9%
販売管理費		477,853	506,729	+6.0%
人件費		241,303	285,681	+18.4%
採用費		17,490	11,331	▲35.2%
広告宣伝費		85,801	53,511	▲37.6%
研究開発費		8,407	10,182	+21.1%

## 貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書 2026年3月期（通期）

合併に伴う簿価の引継ぎにより、資産・負債が大幅に増加しております。

また、将来成長に向けた開発投資の継続により、投資活動によるキャッシュフローが拡大しております。

### 貸借対照表

	2025年3月期	2026年3月期
単位 千円		
流動資産	453,359	461,503
固定資産	242,545	552,615
資産合計	695,904	1,014,118
流動負債	151,327	186,411
固定負債	23,967	139,186
負債合計	175,295	325,597
純資産合計	520,609	688,521
自己資本比率	74.7%	67.7%

### キャッシュ・フロー計算書

	2025年3月期	2026年3月期
単位 千円		
営業活動による キャッシュフロー	125,765	155,130
投資活動による キャッシュフロー	▲107,259	▲219,133
財務活動による キャッシュフロー	97,050	—
合併に伴う現金および 現金同等物の増加	—	23,354
現金および現金同等物 の期末残高	347,308	306,659

業績ハイライト 2026年3月期 第4四半期決算

売上高

302,475千円

前年同四半期  
増減率

+39.5%

ストック売上

248,313千円

ストック  
売上比率

82.1%

アクティブ社数

891社

前年同四半期  
増減

+215社

ARPU

107,427円

前年同四半期  
増減

+3,355円

グロスレベニュー  
チャーンレート（解約率）

0.98%

※2026年3月期 第4四半期

※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

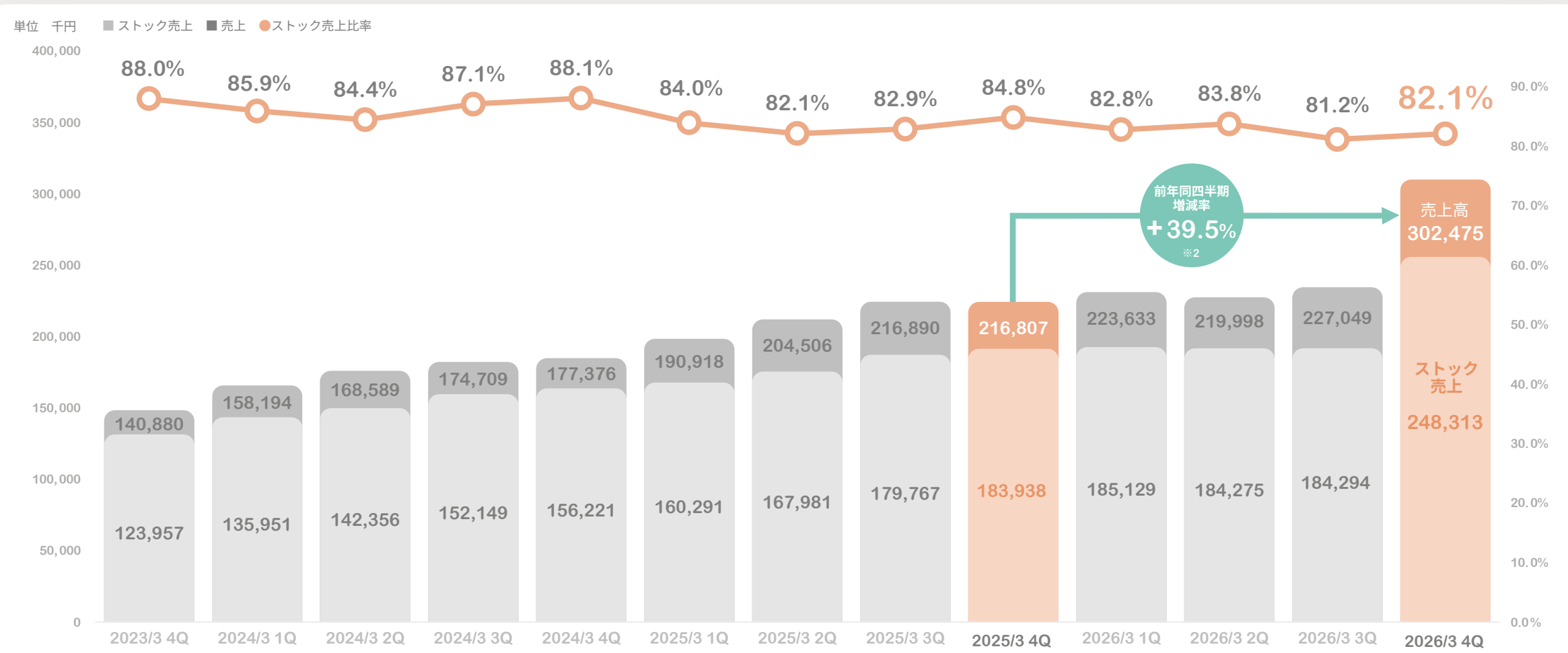
※アクティブ社数：四半期末における契約中の社数 ※ARPU：1社あたりの四半期平均売上

※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 ※1

売上高は前年同四半期増減率+39.5%の増加となりました。 ※2

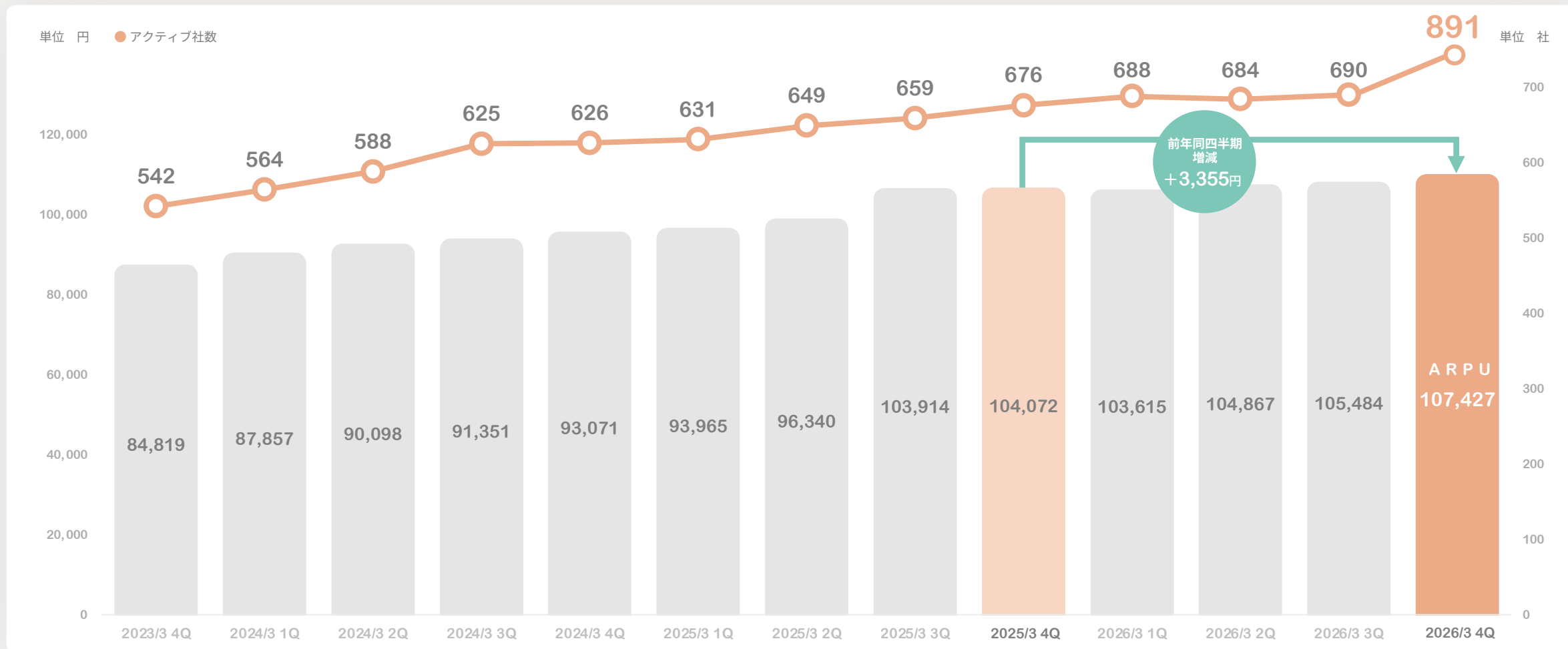
ストック比率は第4四半期は82.1%で着地し、前年四半期実績から同水準での推移となっています。



## アクティブ社数 / ARPU ※

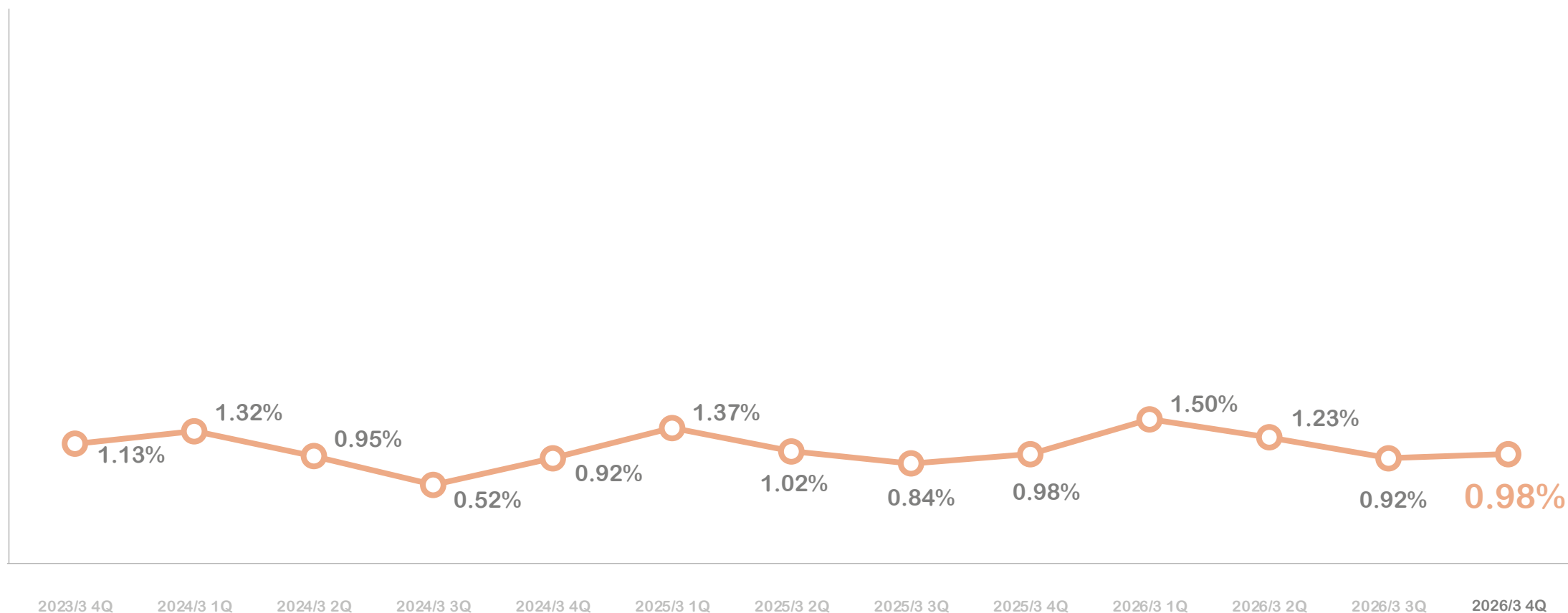
合併による事業規模拡大により、アクティブ社数は増加しました。

ARPUは前年同四半期増減で3,355円増加しました。



## 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 2027年3月期 業績予想

## 2027年3月期 業績予想

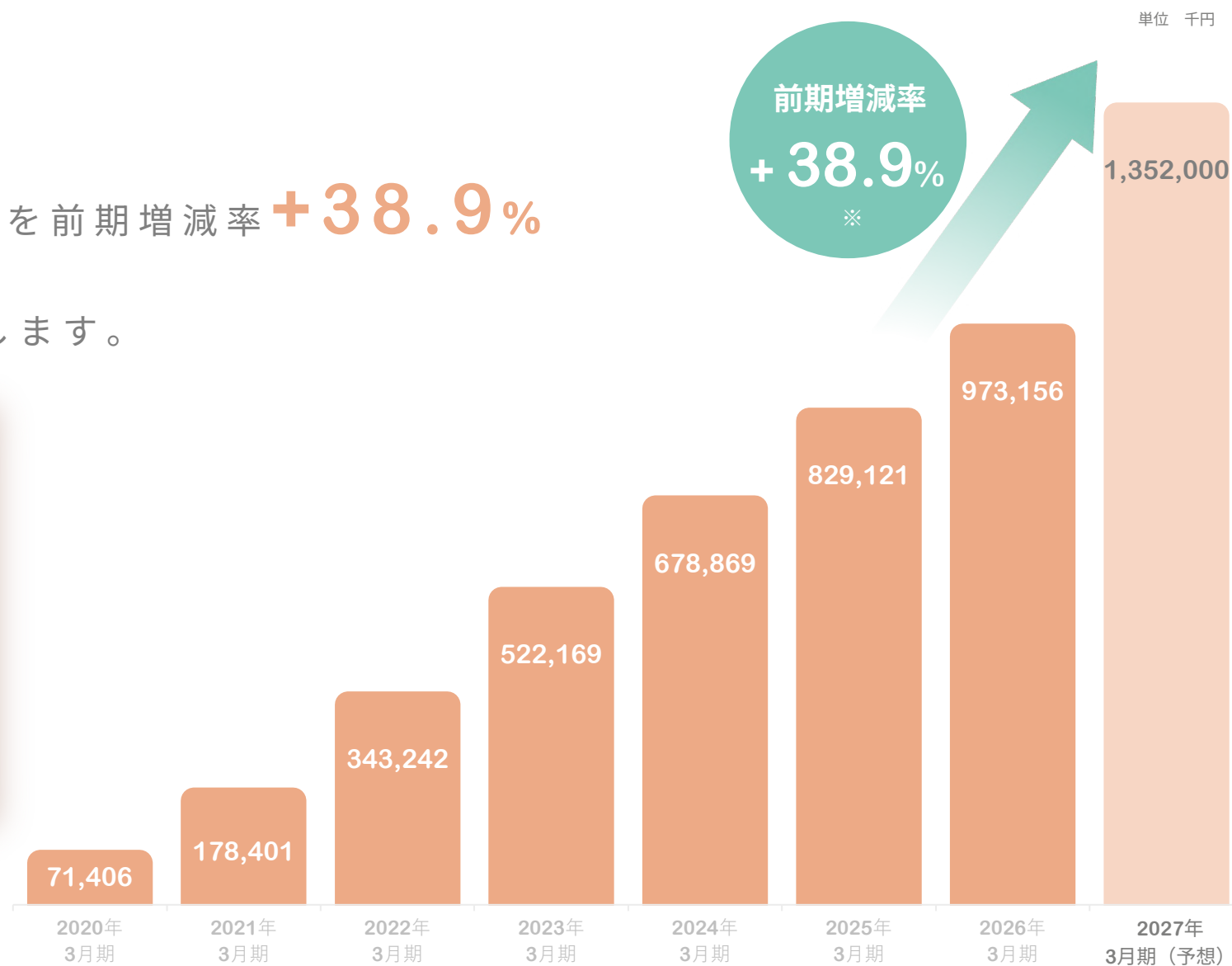
2027年3月期の業績予想は売上高を前期増減率 **+38.9%**

**1,352,000**千円を目指します。

成長戦略の核

### AIソリューションの拡販

UGC・動画など既存ソリューションで蓄積したデータがAIの精度を高める独自の土台となり、AIソリューションの拡販を加速します。



## 2027年3月期 業績予想

売上高は合併の相乗効果とAIソリューション拡販の加速により、前期比+38.9%の増収を目指します。一方、経常利益はAIソリューション開発の戦略的な投資により、前期比▲63.9%の減益を見込んでおります。

“ 売上予想は、合併による事業規模拡大を反映したもので、合併初年度特有のベースアップにより、前期増減率は一時的に高く算定されています。 ”

### 2027年3月期(予想)

単位 千円	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(予想)	
	実績	実績	実績	予想	前期増減率
売上高	678,869	829,121	973,156	1,352,000	+38.9%
営業利益	18,659	79,987	81,757	30,000	▲63.3%
経常利益	19,852	67,772	83,074	30,000	▲63.9%
当期純利益	12,333	48,907	72,720	21,000	▲71.1%

## 売上原価・販売管理費 2027年3月期（計画）

合併による事業規模拡大およびAIソリューション開発の戦略的投資のため、各科目が増加しております。

ソフトウェア償却費の著しい増加は、合併により取得したソフトウェア資産が当期より償却を開始するためとなります。

単位 千円	2026年3月期	2027年3月期（計画）	
	実績	計画	前期増減率
売上原価	384,669	650,000	+69.0%
人件費	199,838	264,858	+32.5%
外注費	128,771	228,860	+77.7%
ソフトウェア償却費	80,859	219,025	+170.9%
通信費	127,570	226,224	+77.3%
その他 <sup>*</sup>	△152,370	△288,967	+89.6%
販売管理費	506,729	672,000	+32.6%
人件費	285,681	388,972	+36.2%
広告宣伝費	53,511	50,000	▲6.6%
業務委託費	70,209	92,614	+31.9%
その他	97,326	140,414	+44.3%

## 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  
本資料のアップデートは2027年6月末頃に開示を行う予定です。

# 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

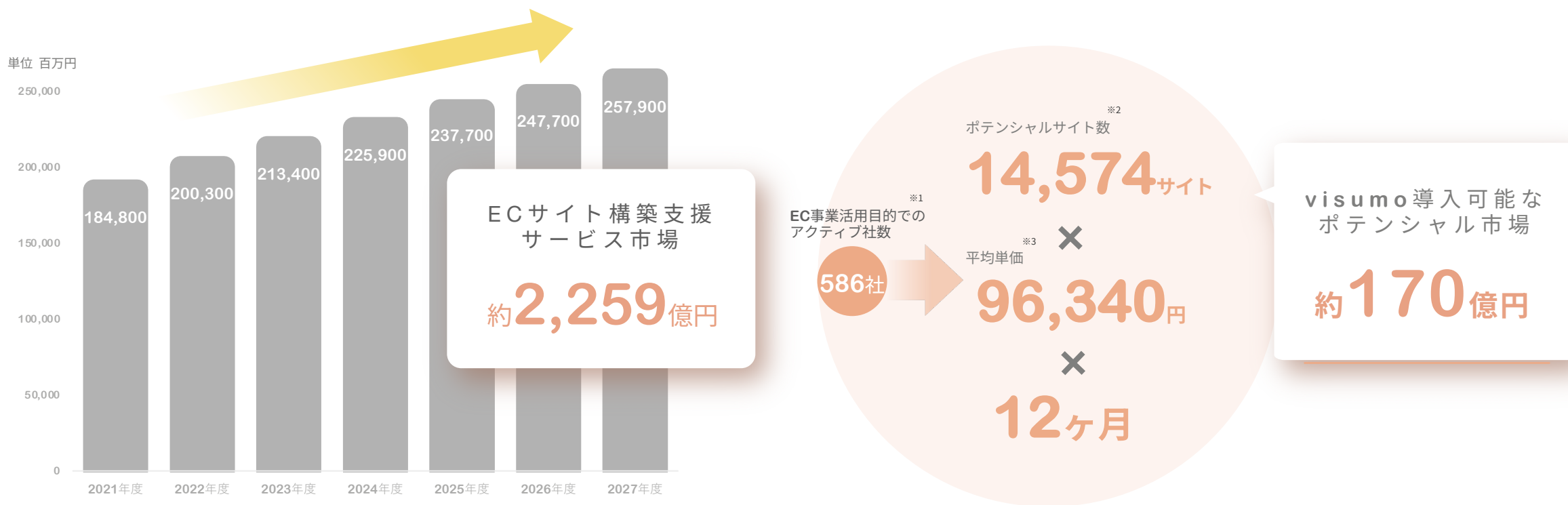
FY25の  
戦略推進への  
取り組み

# 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。

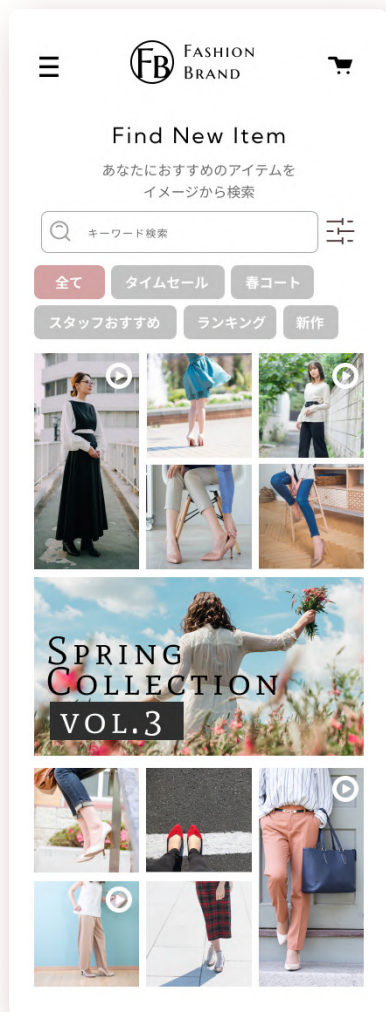


出典：矢野経済研究所 ECサイト構築支援サービス市場に関する調査を実施（2024年）2024年予測

※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

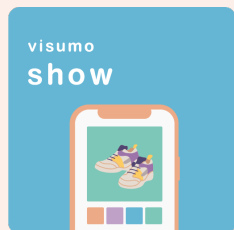


R A N D A



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

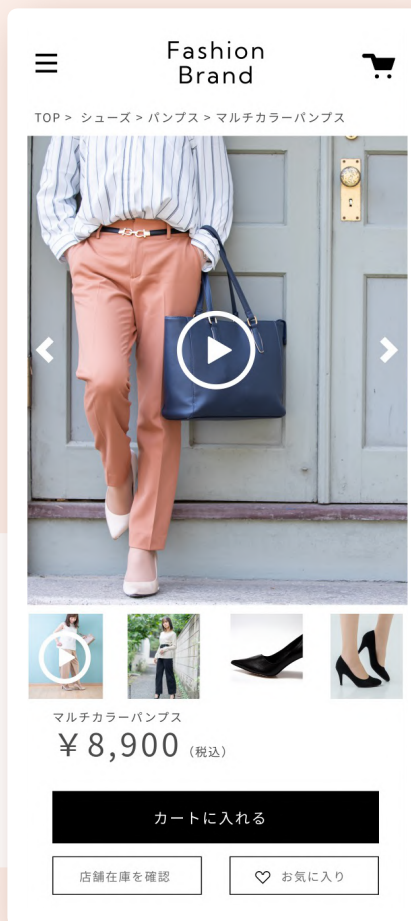
売上に効く  
ビジュアルを、  
効果を見ながら直感  
操作で最前面へ



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」

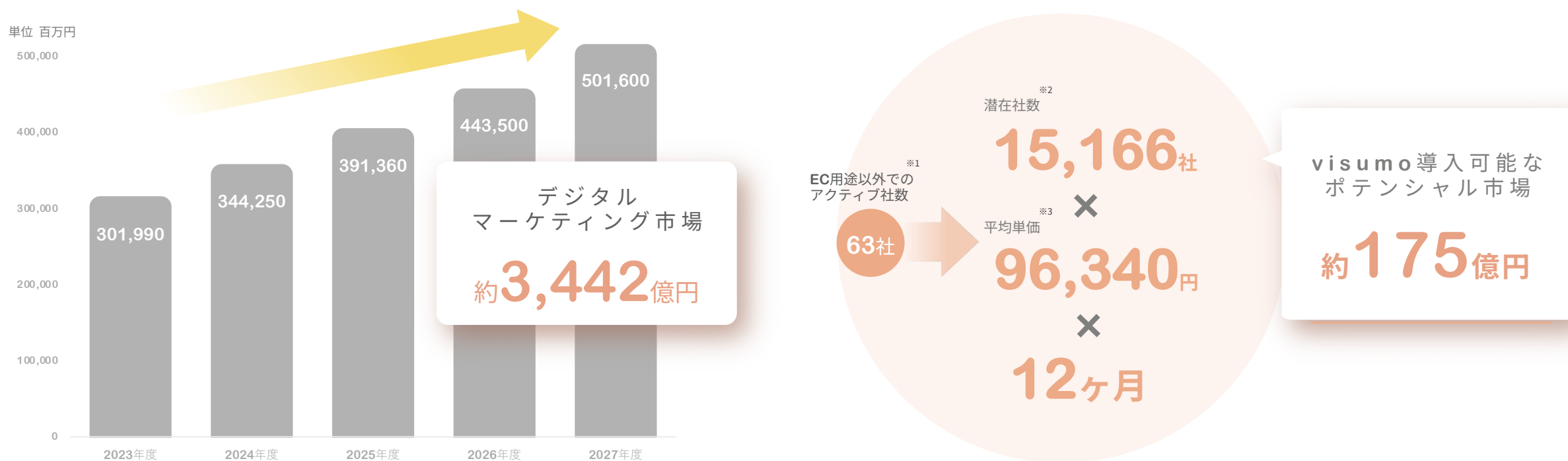
「コンテンツの充実や、良質な購買体験の提供に寄与し、LTV向上を図るサービス」

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。



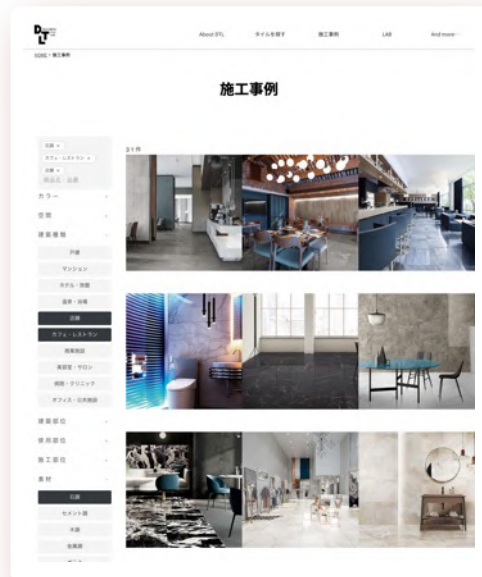
### FY25の戦略推進への取り組み

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

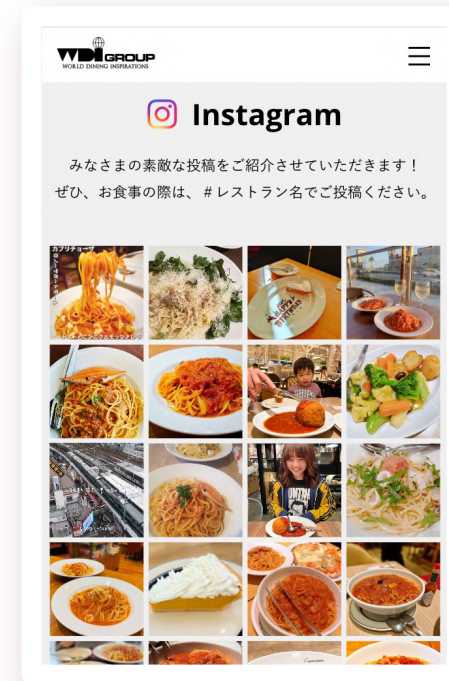
リクシル様のタイル事業部では施工会社向けに事例集をvisumoで運用しています。

### 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

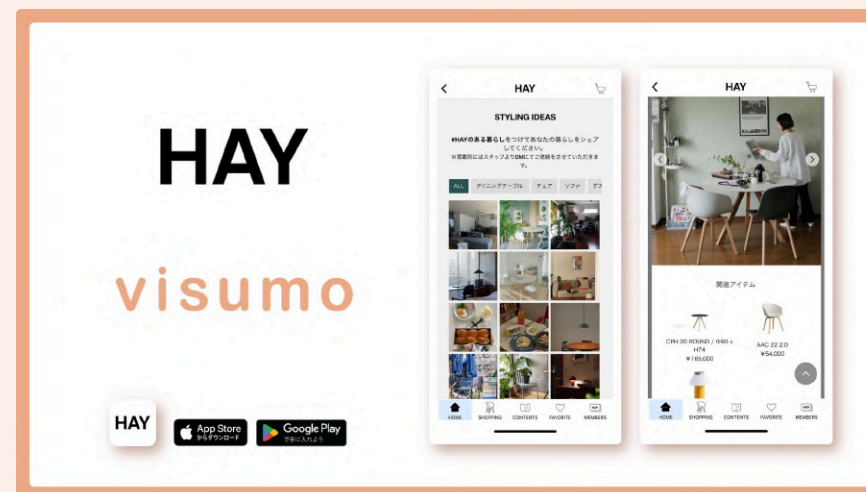
アプリ  
ツール

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



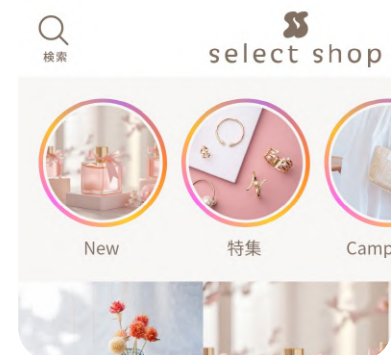
### PDP最適化 (Product Detail Page)

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



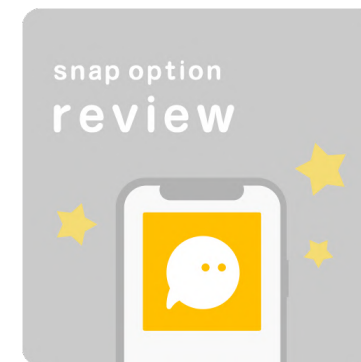
### ブログ投稿機能

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

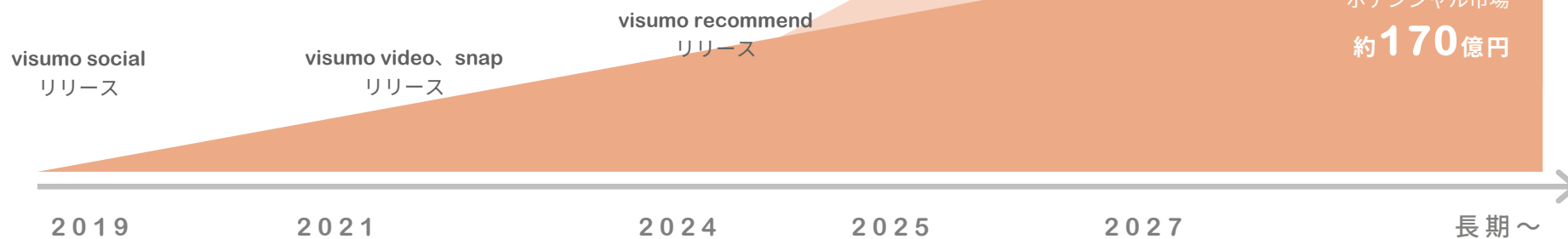
PLGモデルを確立し海外展開強化

### 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



## 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。