

# 第2四半期決算説明資料

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。

# 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

Appendix

# 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

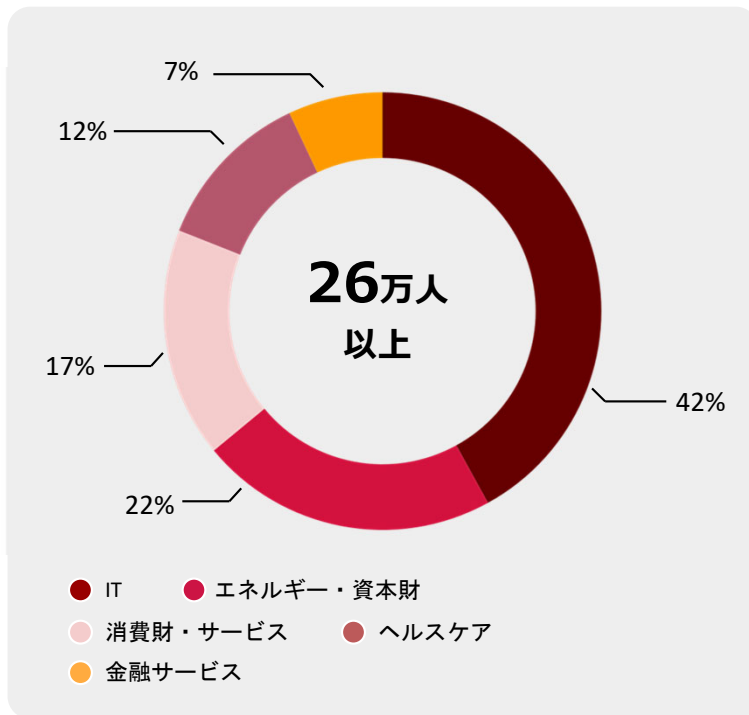


## ENS業界の先駆者

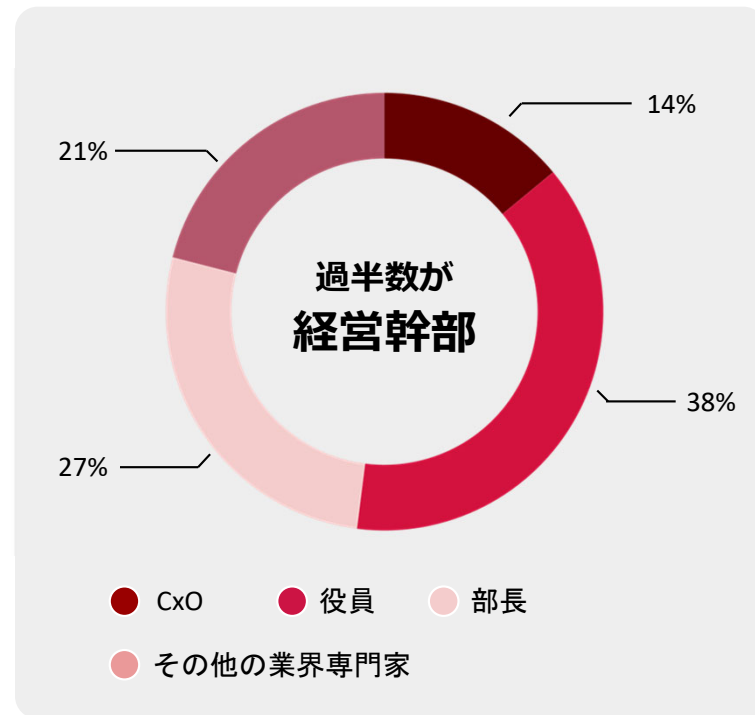
- 業界黎明期の2003年に設立
- 世界50%超を占める北米ENS市場の  
大手
- 強固なコンプライアンス体制
- 高いマッチング効率
- 世界最大手の機関投資家、コンサル、  
事業会社を含む300社超の顧客基盤



# 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 × 

## 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

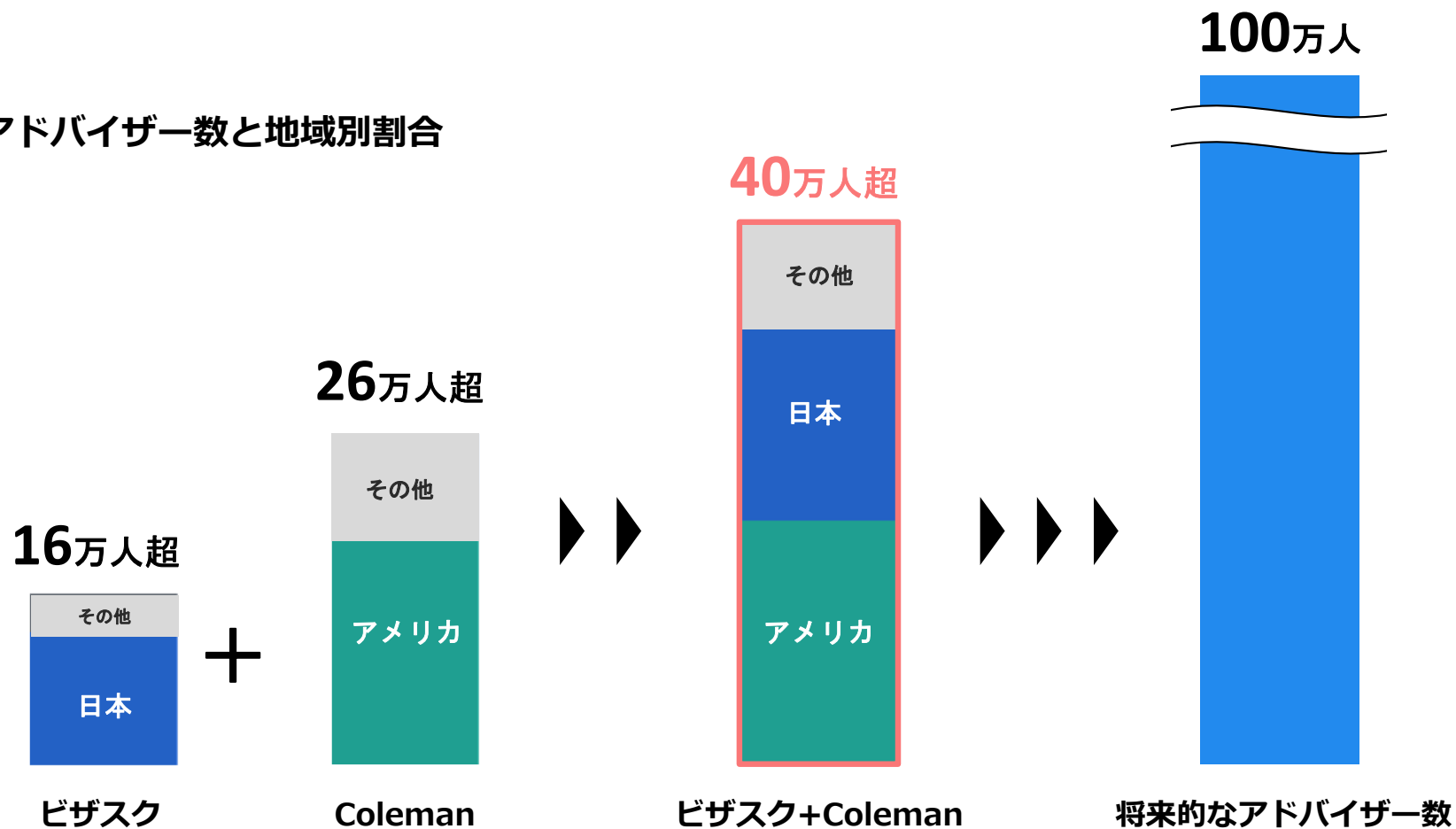
事業シナジーの創出

## Colemanの強み

# 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

登録アドバイザー数と地域別割合



## 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

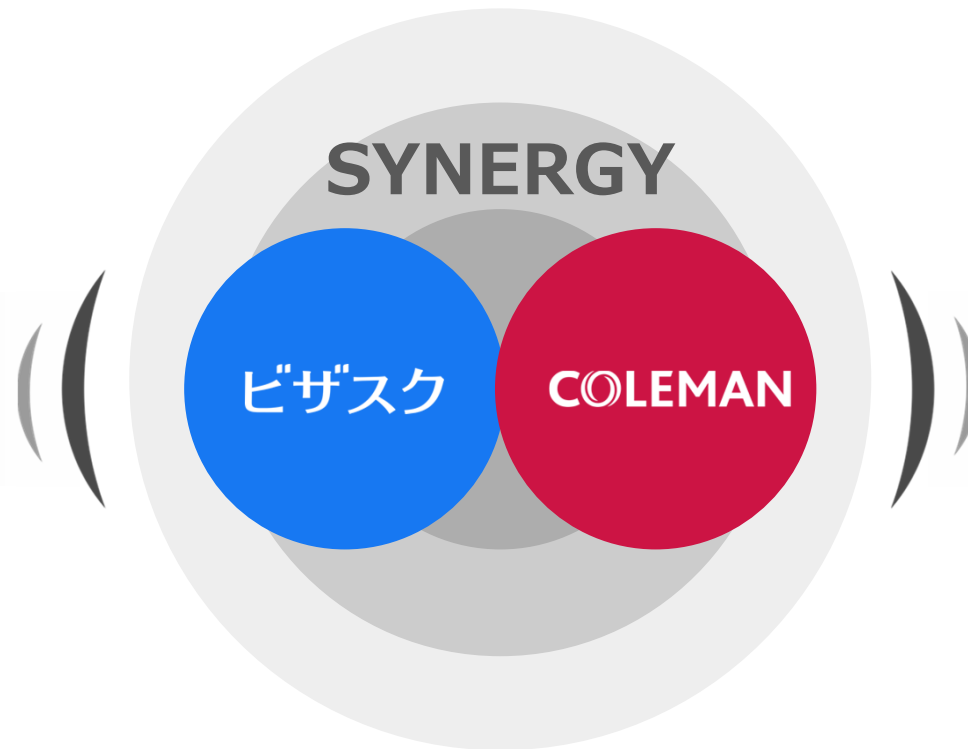


ビザスク 社外取締役  
堅田 航平

# 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

Appendix



# 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カベースの通期業績

## 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



### 業績の伸長



※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         | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ビザスクliteや他プロダクトが成長</li> <li>● 収益源の多層化が進展</li> </ul>      | p.25       |
|             |                   | ビザスクinterviewの成長持続 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 全顧客グループにおいて、成長を継続</li> <li>● 口座数の拡大続く</li> </ul>         | p.26-27    |
|             | 海外展開              | 海外事業の収益化と加速        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● シンガポール法人を活用した海外事業が加速</li> <li>● 他地域への展開を構想、準備</li> </ul> | M&Aの<br>実行 |
| 将来像実現のための投資 |                   | マーケティング投資          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 認知拡大により、口座数の増加続く</li> </ul>                              | p.26-27、29 |
|             |                   | 人材の獲得              | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ほぼ予定通りの進捗に挽回</li> </ul>                                  | p.28       |

## 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

| (百万円)           | 2022年2月期 第2四半期<br>(2021年6月 - 2021年8月) |                                    |               |
|-----------------|---------------------------------------|------------------------------------|---------------|
|                 | 当2Q                                   | 前年同期<br>(前2Q)<br>(2020年6月<br>- 8月) | 増減率           |
| 取扱高             | 983                                   | 602                                | <b>+63.2%</b> |
| 営業収益            | 624                                   | 386                                | +61.8%        |
| 営業利益<br>M&Aコスト前 | 156                                   | 52                                 | +198.2%       |
| M&Aコスト後         | △216                                  | N/A                                | -             |
| 経常利益            | △268                                  | 49                                 | -             |
| 当期純利益           | △314                                  | 49                                 | -             |

| 2022年2月期 上期累計<br>(2021年3月 - 2021年8月) |                           |               |
|--------------------------------------|---------------------------|---------------|
| 上期<br>累計                             | 前年同期<br>(2020年3月<br>- 8月) | 増減率           |
| 1,885                                | 1,077                     | <b>+75.0%</b> |
| 1,187                                | 690                       | +71.9%        |
| 275                                  | 60                        | +360.6%       |
| △96                                  | 60                        | -             |
| △148                                 | 51                        | -             |
| △218                                 | 51                        | -             |

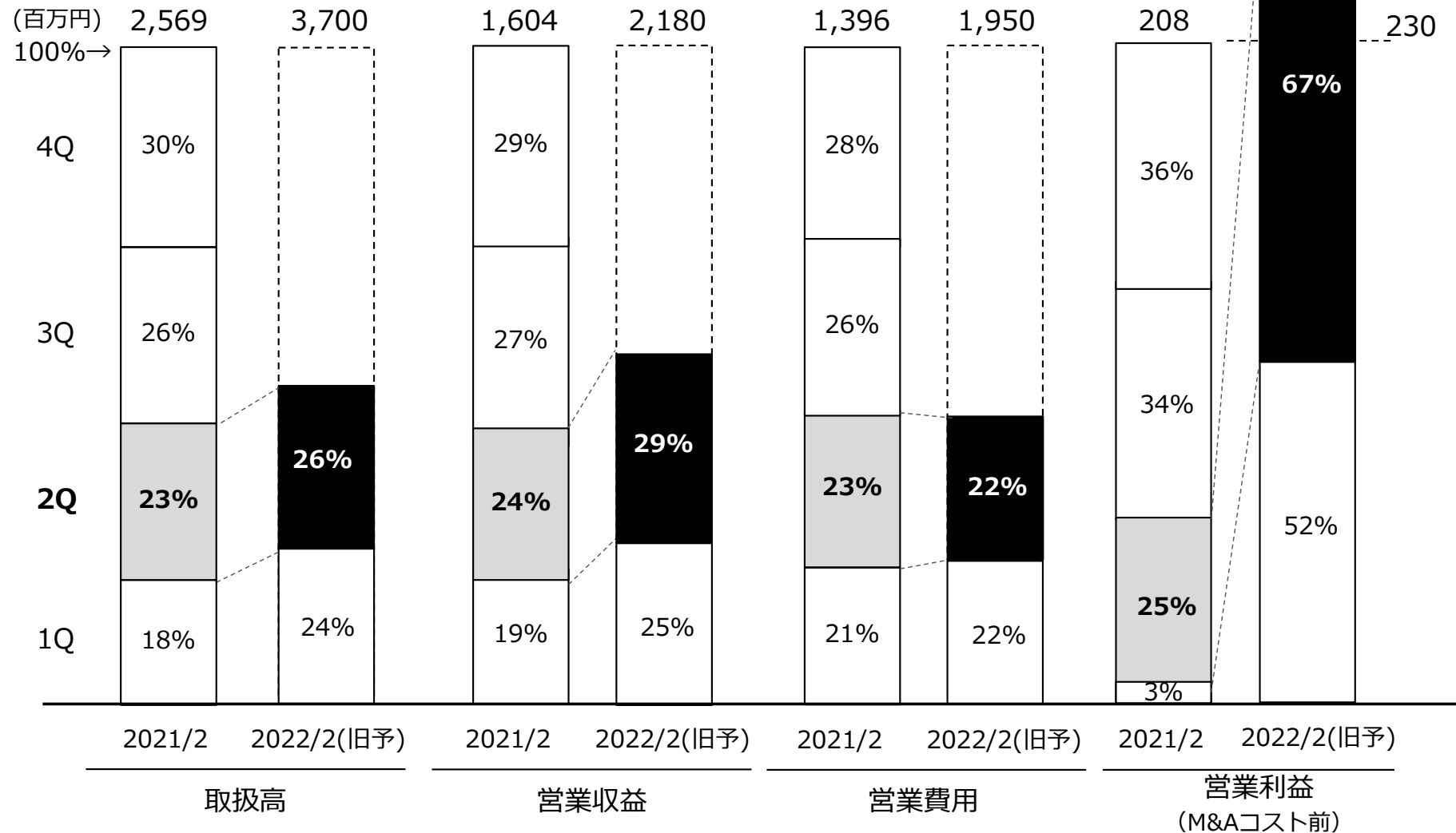
| 通期業績予想<br>(旧予想※) |        |
|------------------|--------|
| 予想値              | 進捗率    |
| 3,700            | 51.0%  |
| 2,180            | 54.5%  |
| 230              | 120.0% |
| N/A              | -      |
| 220              | -      |
| 150              | -      |

※ 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

### 上期での進捗率

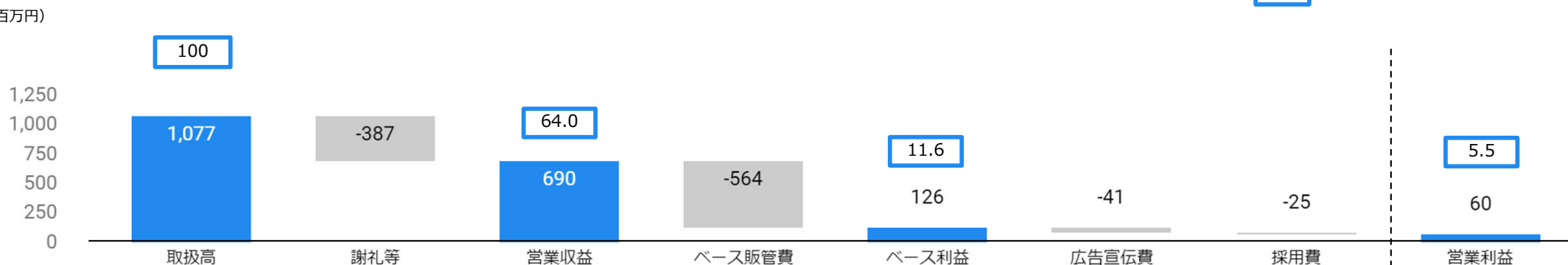


## 上期の概要

- プロダクト別では、コアサービスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大 (p.25)
- 今後の成長に向けて、積極的な投資を継続 (p.28-29)

21/2 上期

□ 取扱高から見たマージン(%)

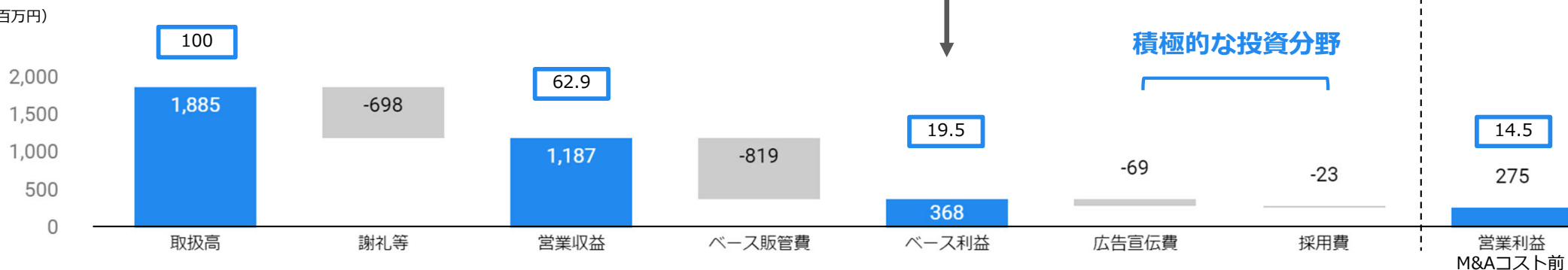


① 取扱高の拡大  
+808百万円

② マージンの向上

22/2 上期

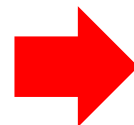
積極的な投資分野



## 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

| (百万円)             | 通期業績予想<br>(旧予想※) |        |
|-------------------|------------------|--------|
|                   | 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<br>(M&Aコスト前) | 230              | +10.3% |



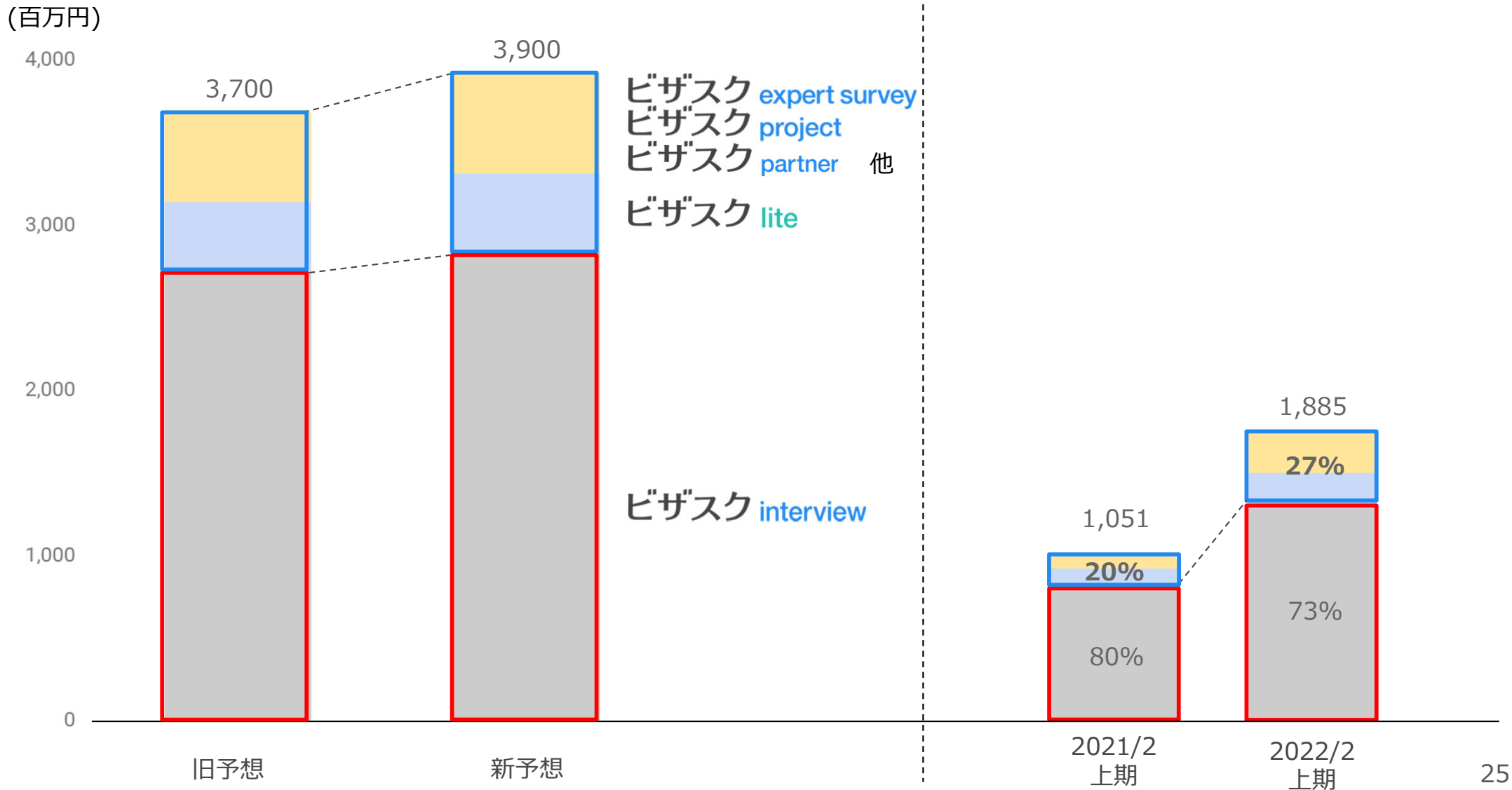
| 通期業績予想<br>(新予想※) |        |      |        |
|------------------|--------|------|--------|
| 予想値              | 前期比    | 増減額  | 増減率    |
| 3,900            | +54.0% | +200 | +5.4%  |
| 2,400            | +49.6% | +220 | +10.0% |
| 400              | +92.3% | +170 | +73.9% |

※ 旧予想：2021年4月14日発表。新予想：2021年10月15日発表



## 取扱高の拡大

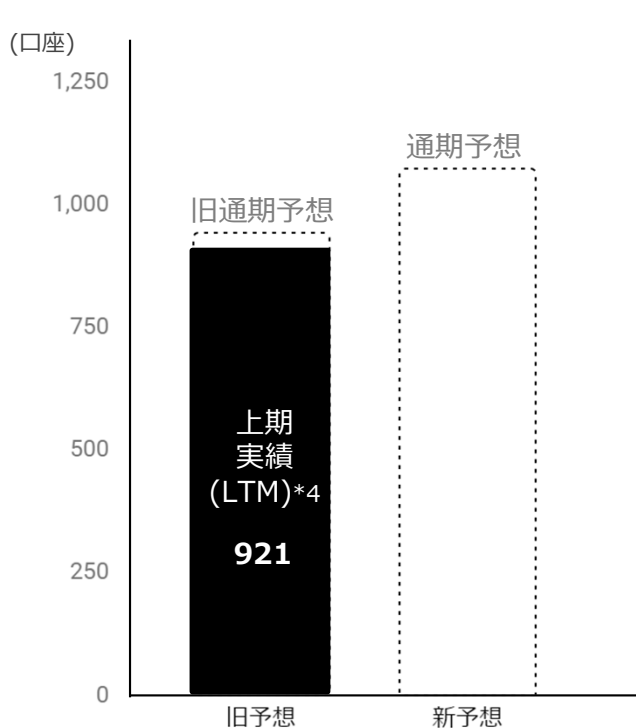
- コアサービスと新プロダクト群の双方で取扱高が拡大し、収益源の多様化が進展
- 取扱高は、値引き後の金額に変更 (=実際の請求額) (p.44-46)



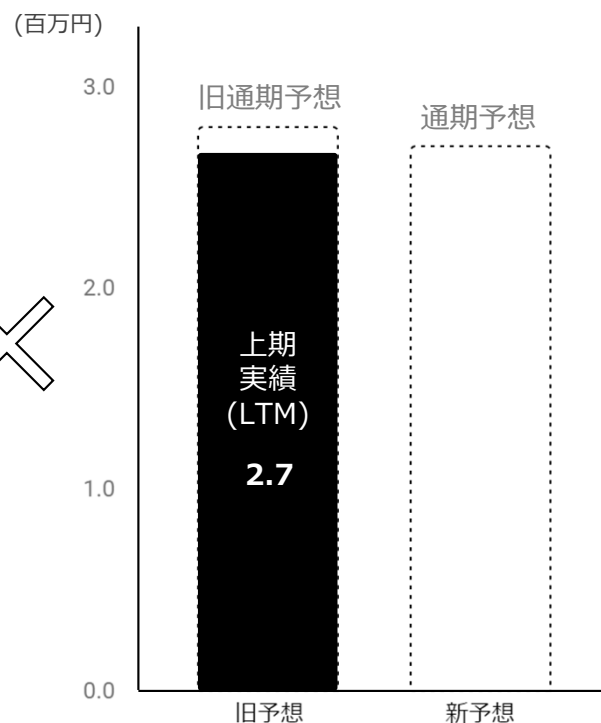
# ビザスクinterviewの成長加速

- 法人クライアント口座の獲得は順調に推移。通期予想は上振れ見込み
- 新規クライアントの増加で、1口座あたり取扱高は慎重に見込む

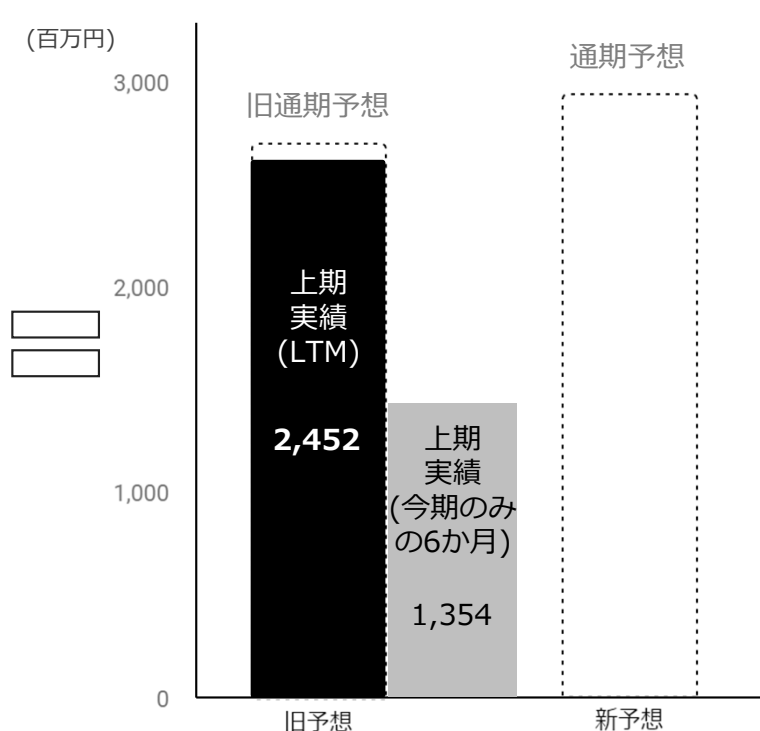
KPI①  
法人クライアント口座数※1,2



KPI②  
1口座あたり  
ビザスクinterview取扱高



主要プロダクトである  
ビザスクinterview取扱高※3

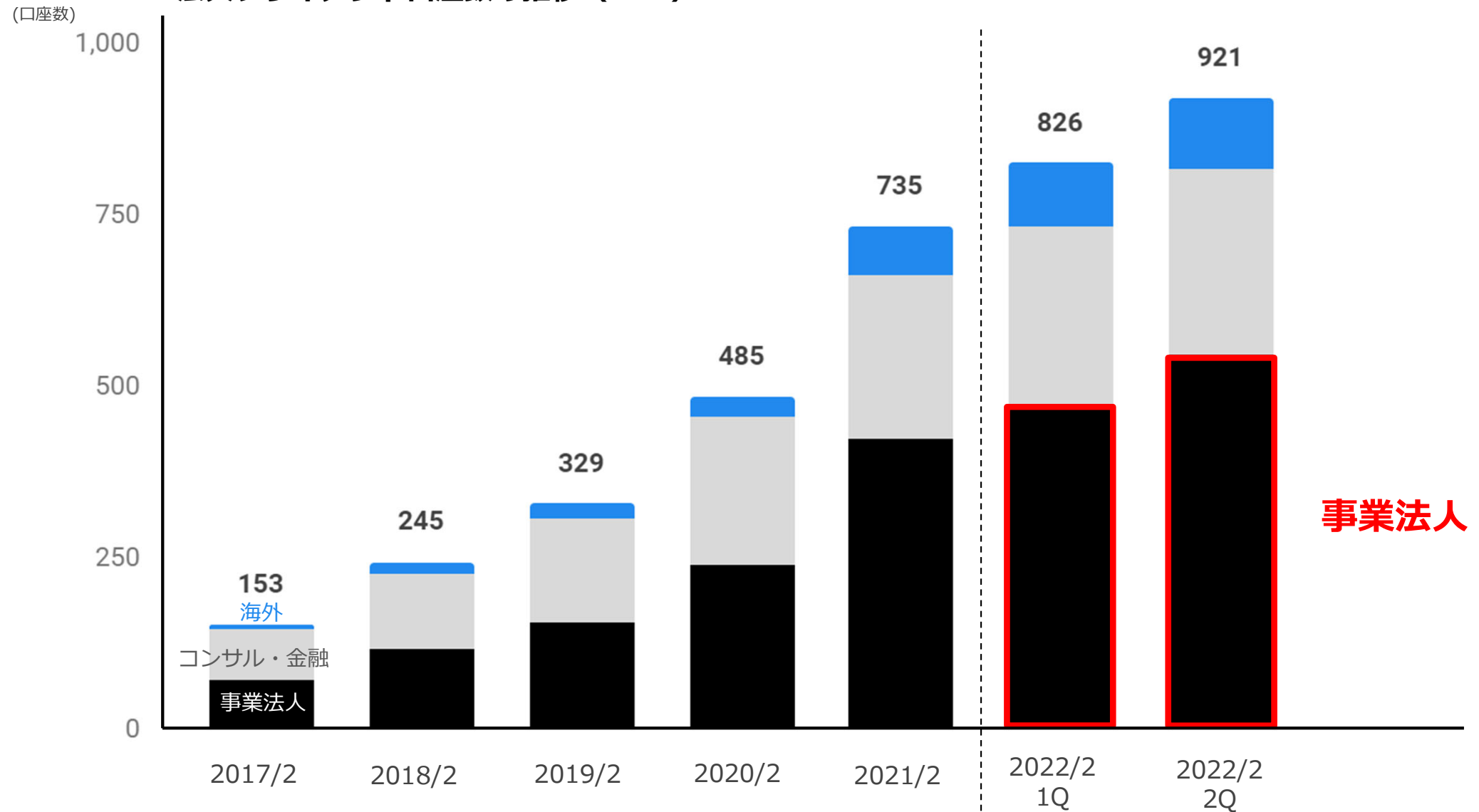


※ 1. 「法人クライアント」とは、法人契約を締結し、フルサポート形式「ビザスク」を活用する法人顧客をいい、「ビザスクlite」のみを活用する法人顧客は含まれません。  
 ※ 2. 「法人クライアント口座数」とは、法人クライアントの中で、法人契約に基づき各集計時点から起算した過去1年間において「ビザスクinterview」を活用した法人クライアントの合計であります。同一法人において複数の部署が別途契約を締結した場合には、複数カウントとなっております。  
 ※ 3. 「ビザスクinterview取扱高」は、取扱高のうち「ビザスクinterview」によるものをいい、各期末時点を起算日として過去12か月間を対象に集計したものです。  
 ※ 4. LTM = Last twelve months (過去12ヶ月)

## KPI① 法人クライアント口座数

- マーケティング施策が好調で、事業法人の口座数拡大が進展

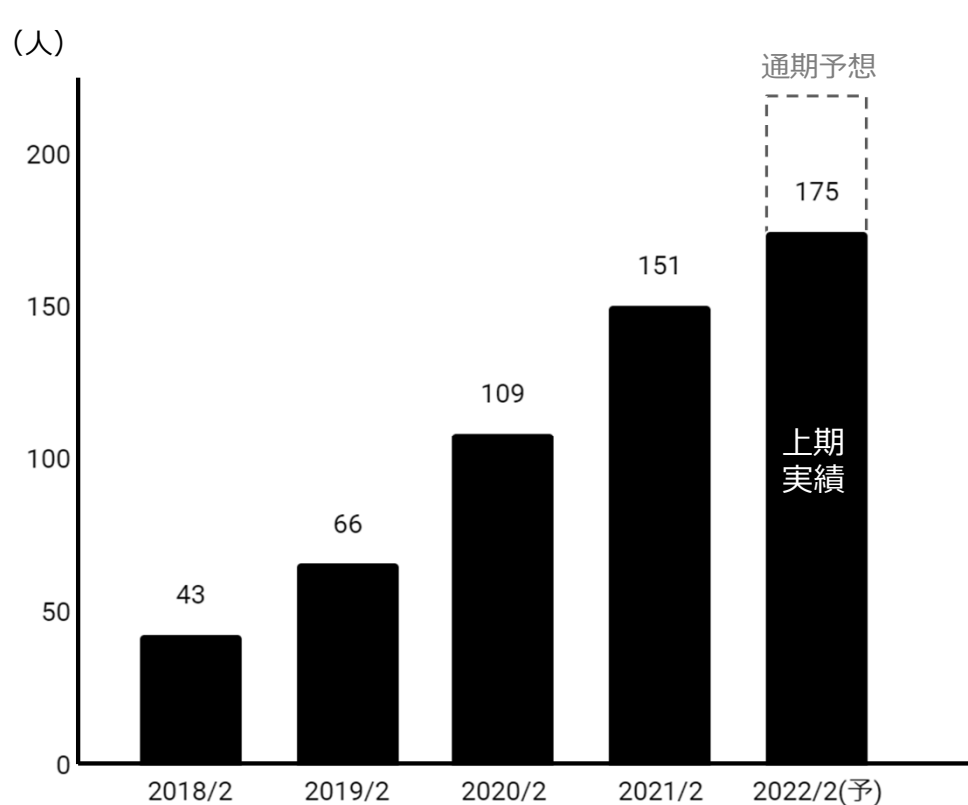
法人クライアント口座数の推移 (LTM)



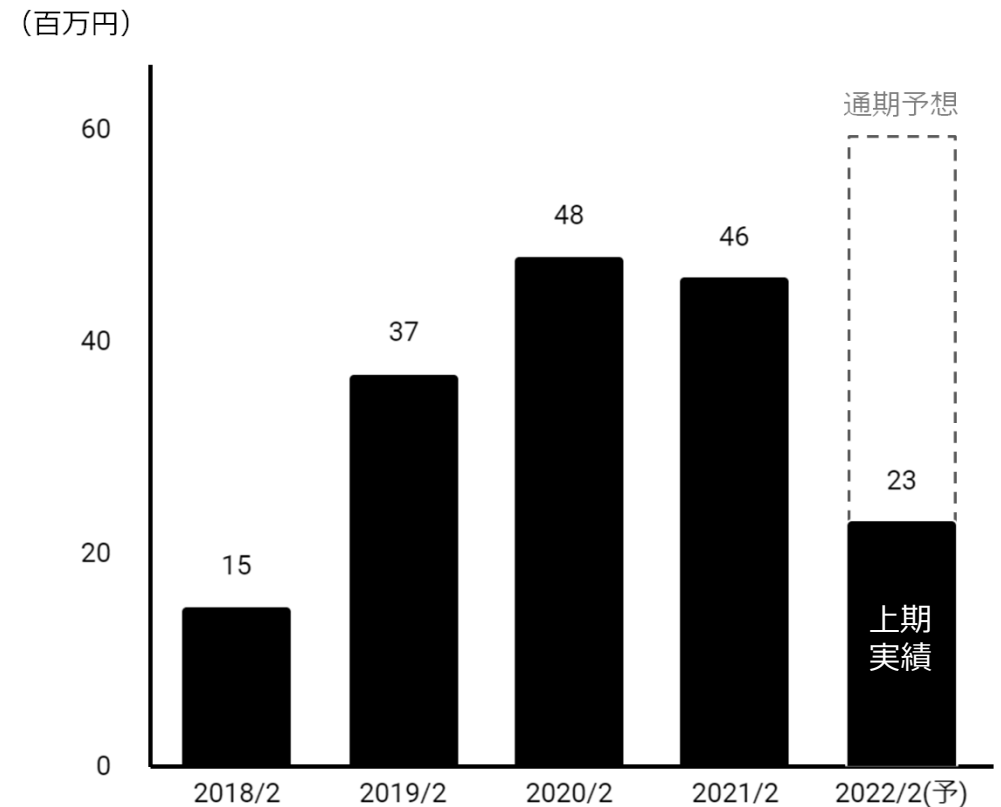
## 積極的な投資分野の進捗：人材への投資

- 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



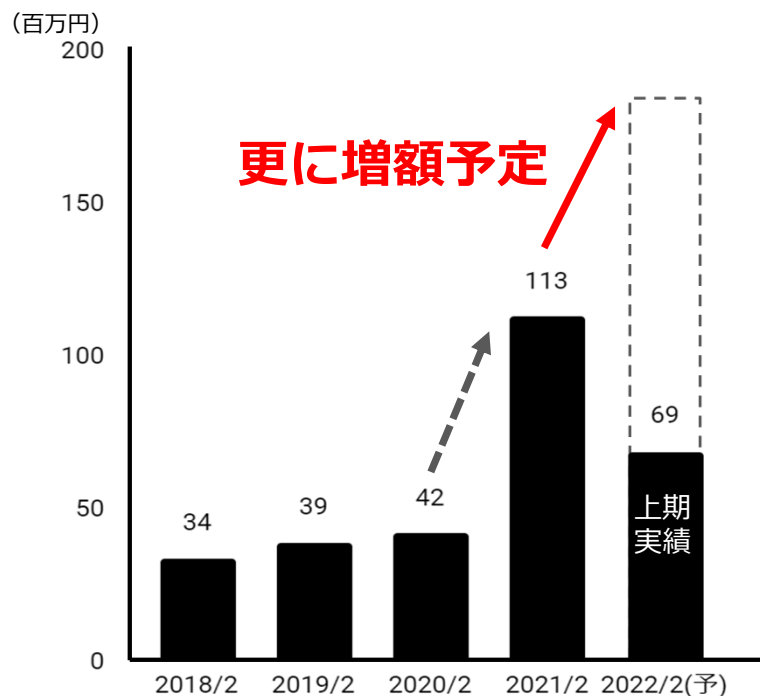
## 積極的な投資分野の進捗：新規口座獲得への投資

- 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

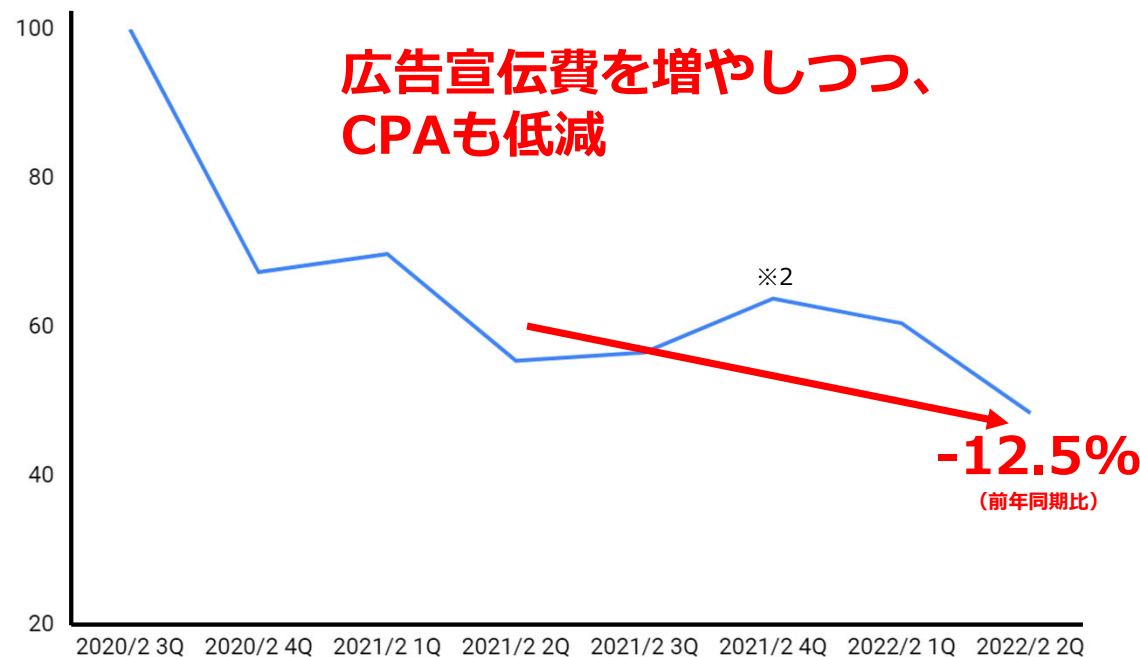
### マーケティング活動のフロー (例)



### 広告宣伝費



### CPA※1



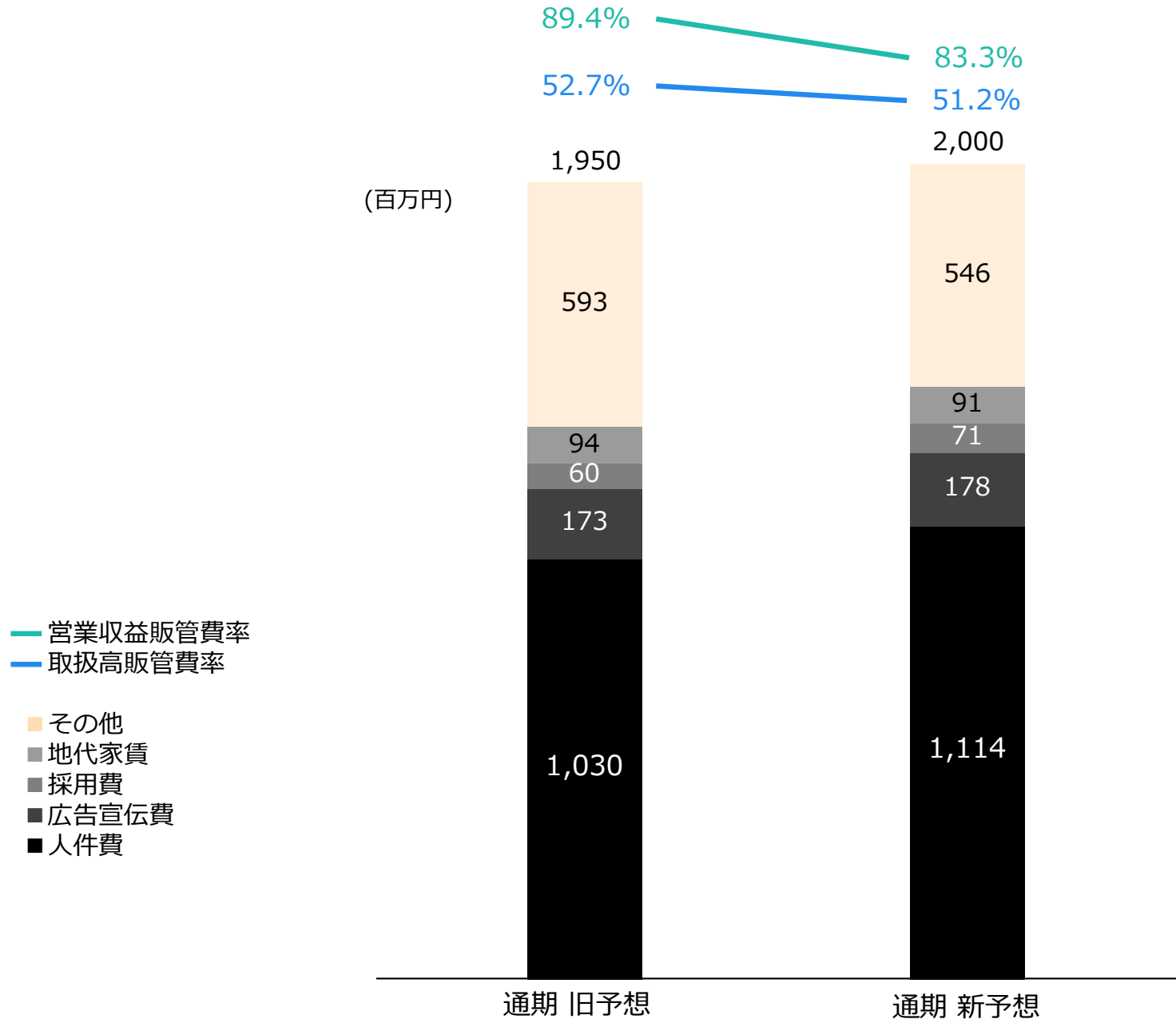
※1：CPA=1契約あたりにかかる費用

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

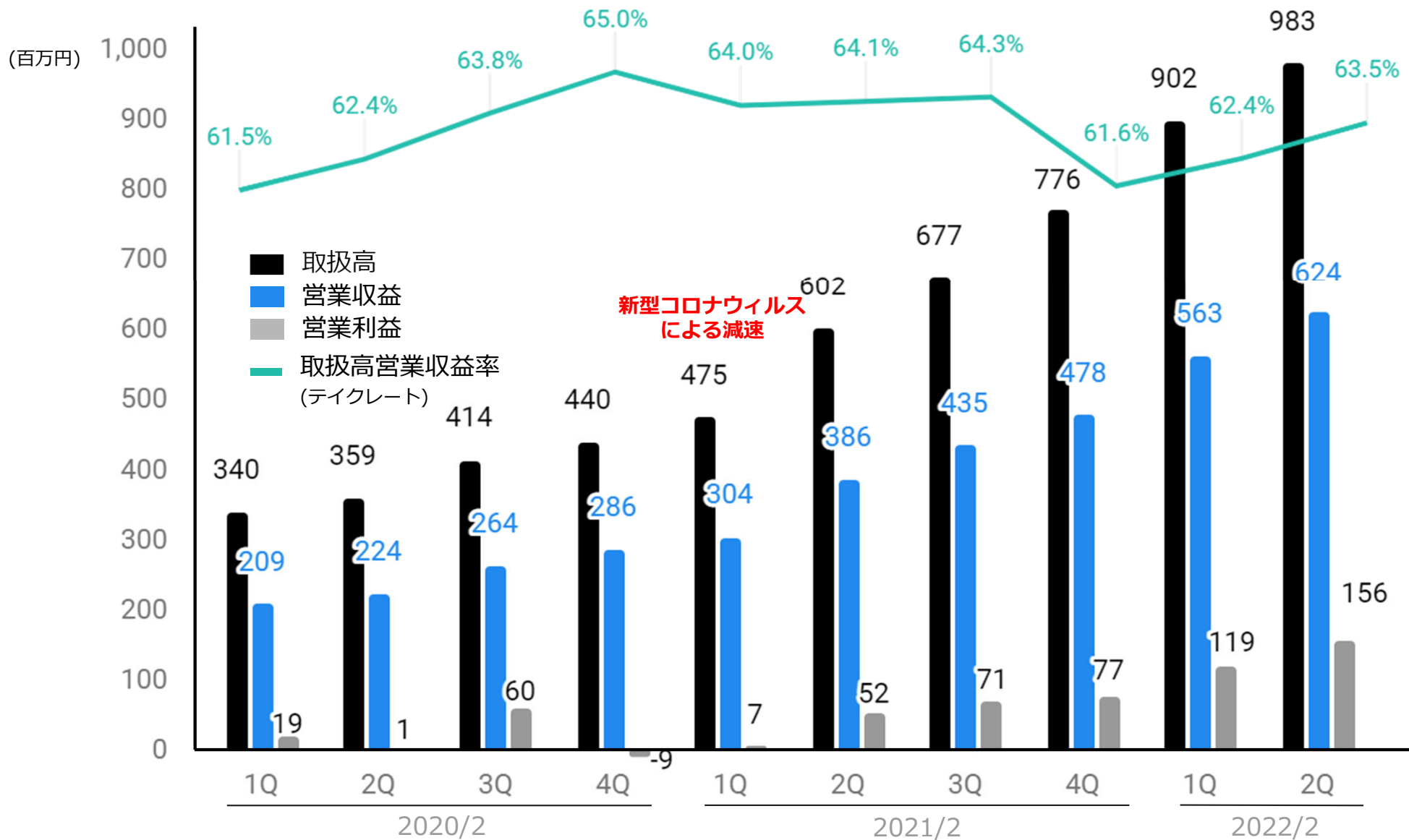
# 販管費 (営業費用)

- 投資の加速にもかかわらず、費用比率を旧予想よりも低減



## 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
- 取扱高は、値引き後の金額に変更 (=実際の請求額) (p.44-46)



# 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<br>(一時的利益を控除)              |                                   |
|-------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| (百万円) | 予想値<br>(2021年1月<br>～<br>2021年12月) | 前期比<br>(2020年1月<br>～<br>2020年12月) |
| 取扱高   | <b>6,500</b>                      | +34.9%                            |
| 営業収益  | <b>4,550</b>                      | +42.0%                            |
| 営業利益  | <b>1,000</b>                      | +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）

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

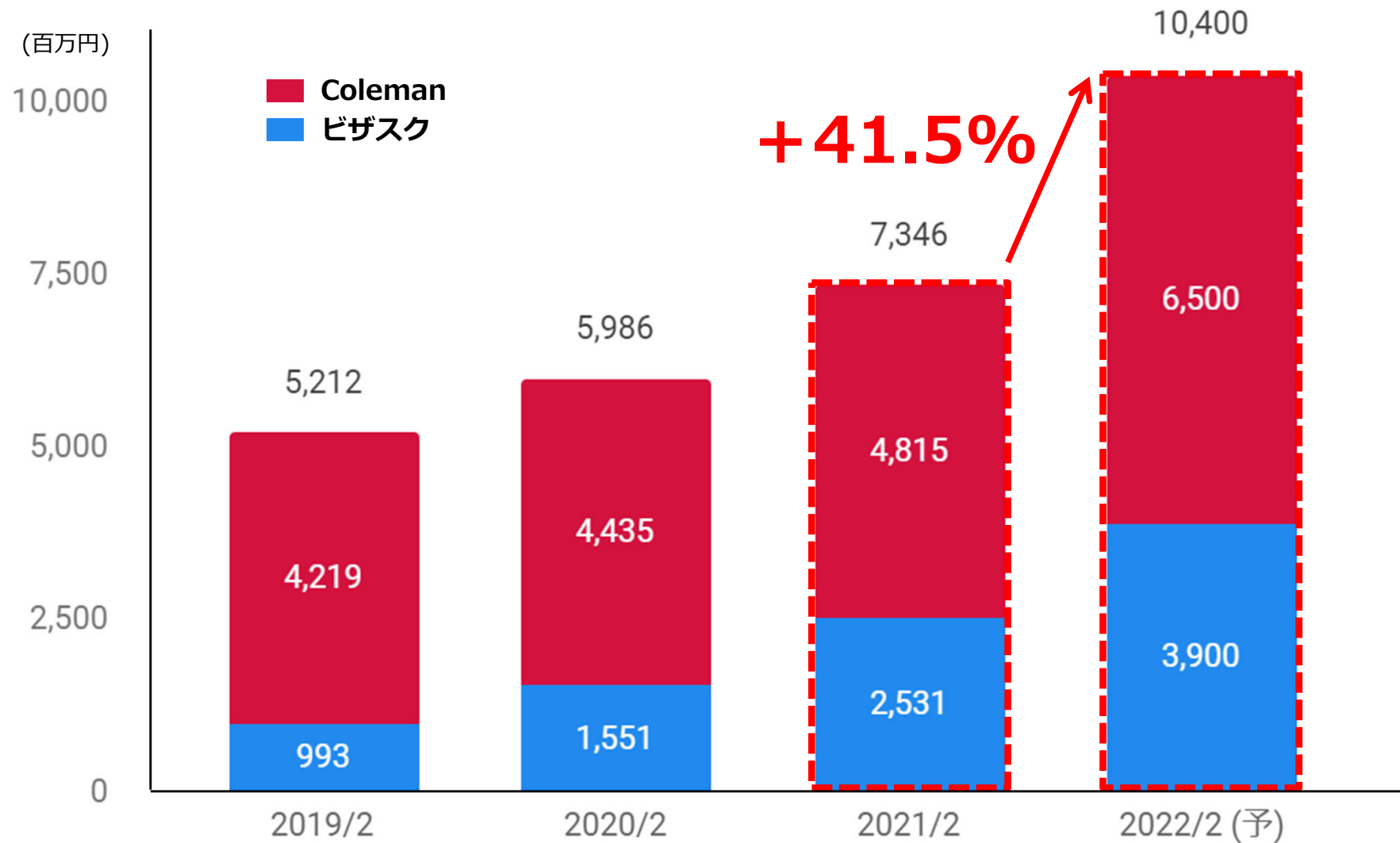
のれんの影響額は算定中(p.38)

※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



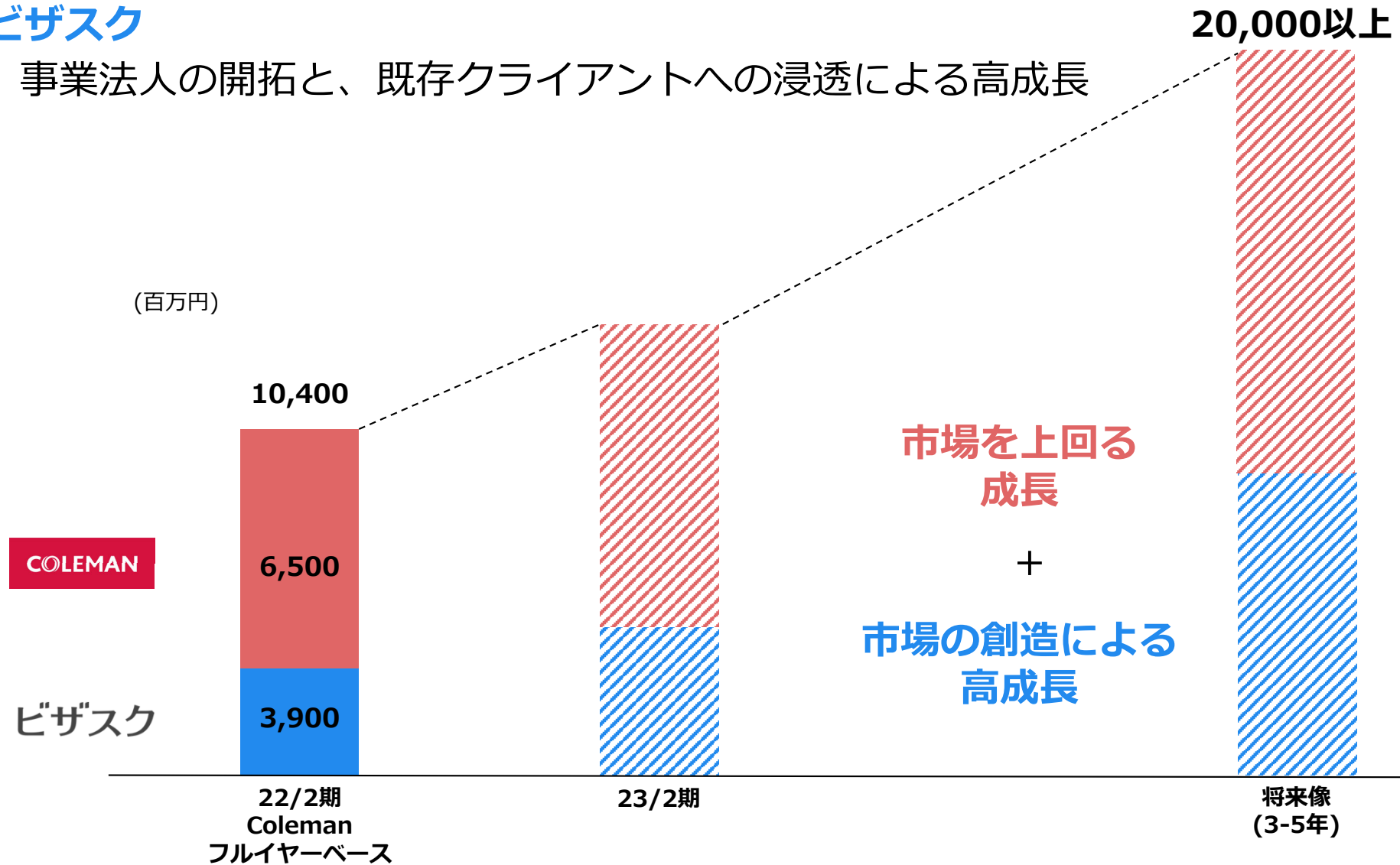
## 統合プラットフォームの成長

### ● 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

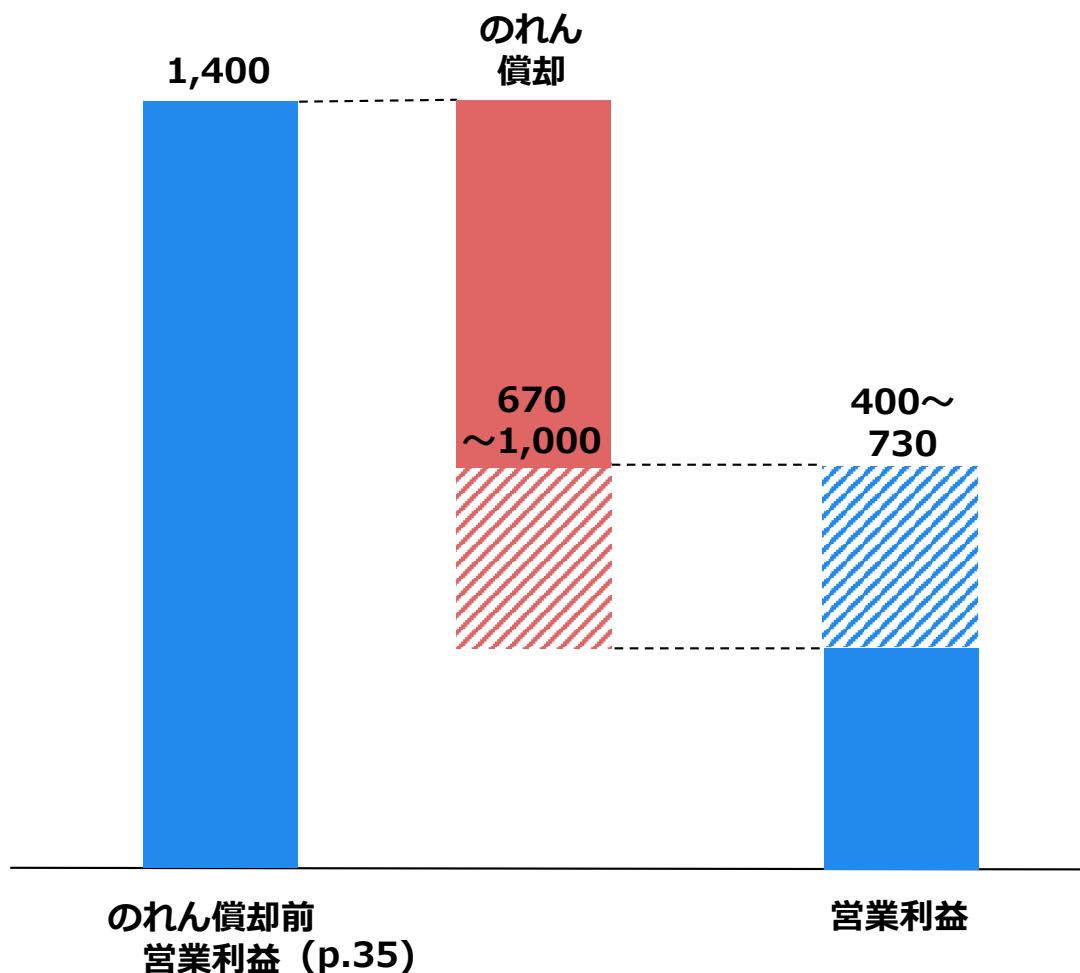
事業法人の開拓と、既存クライアントへの浸透による高成長



## のれんの想定 (無形資産を含む)

- のれんの償却額は每期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

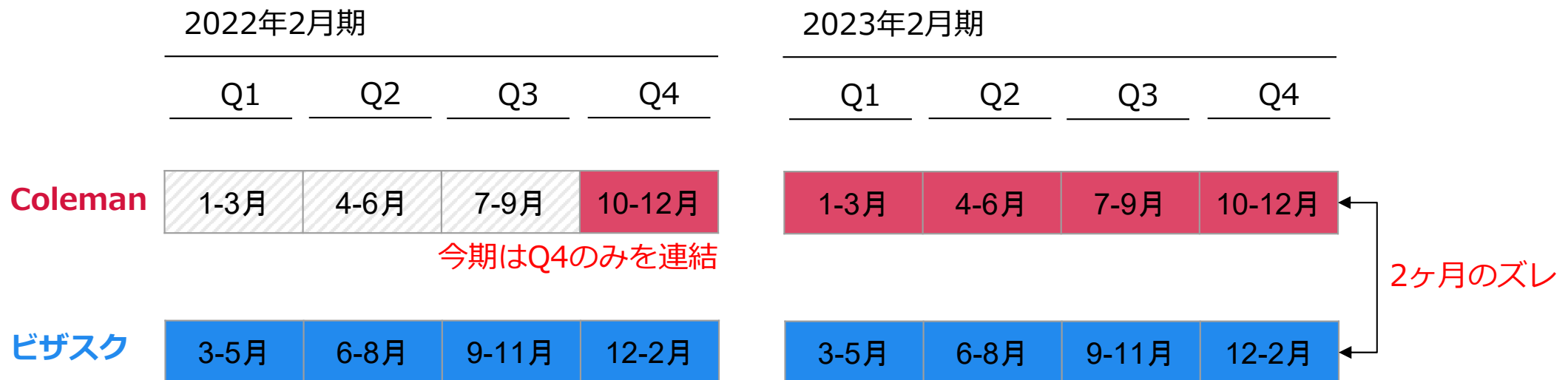
※ 今後の監査等の結果によって、前提が大きく変更となる可能性があります

## 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

## 両社の決算期

- ビザスクとColemanは、決算期に2ヶ月のズレ
- 今期は、10月月初をColemanのみなし取得日として、Q4のみを連結予定
- 2023年2月期から、Colemanの業績はフル寄与





# 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<br>(p.24、M&Aコストを除く)         |                                  | + | Coleman*1 (Q4のみ)                   |              | = | 合算                               |                                    | →                          | 合算                               |                                    |
|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---|------------------------------------|--------------|---|----------------------------------|------------------------------------|----------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
|              | 予想値<br>(2021年3月<br>~<br>2022年2月) | 前期比<br>(2020年3月<br>~<br>2021年2月) |   | 予想値<br>(2021年10月<br>~<br>2021年12月) | 前期比<br>(非開示) |   | 予想値<br>(2021年3月<br>~<br>2022年2月) | 前期比*2<br>(2020年3月<br>~<br>2021年2月) |                            | 予想値<br>(2020年3月<br>~<br>2021年2月) | 前期比*2<br>(2020年3月<br>~<br>2021年2月) |
| 取扱高          | 3,900                            | +54.0%                           |   | 1,480                              | -            |   | 5,380                            | +112.5%                            |                            | 5,380                            | +112.5%                            |
| 営業収益         | 2,400                            | +49.6%                           |   | 1,000                              | -            |   | 3,400                            | +111.9%                            | 一時費用<br>M&A関連コスト<br>約【8】億円 | 3,400                            | +111.9%                            |
| のれん前<br>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

# 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

## Appendix

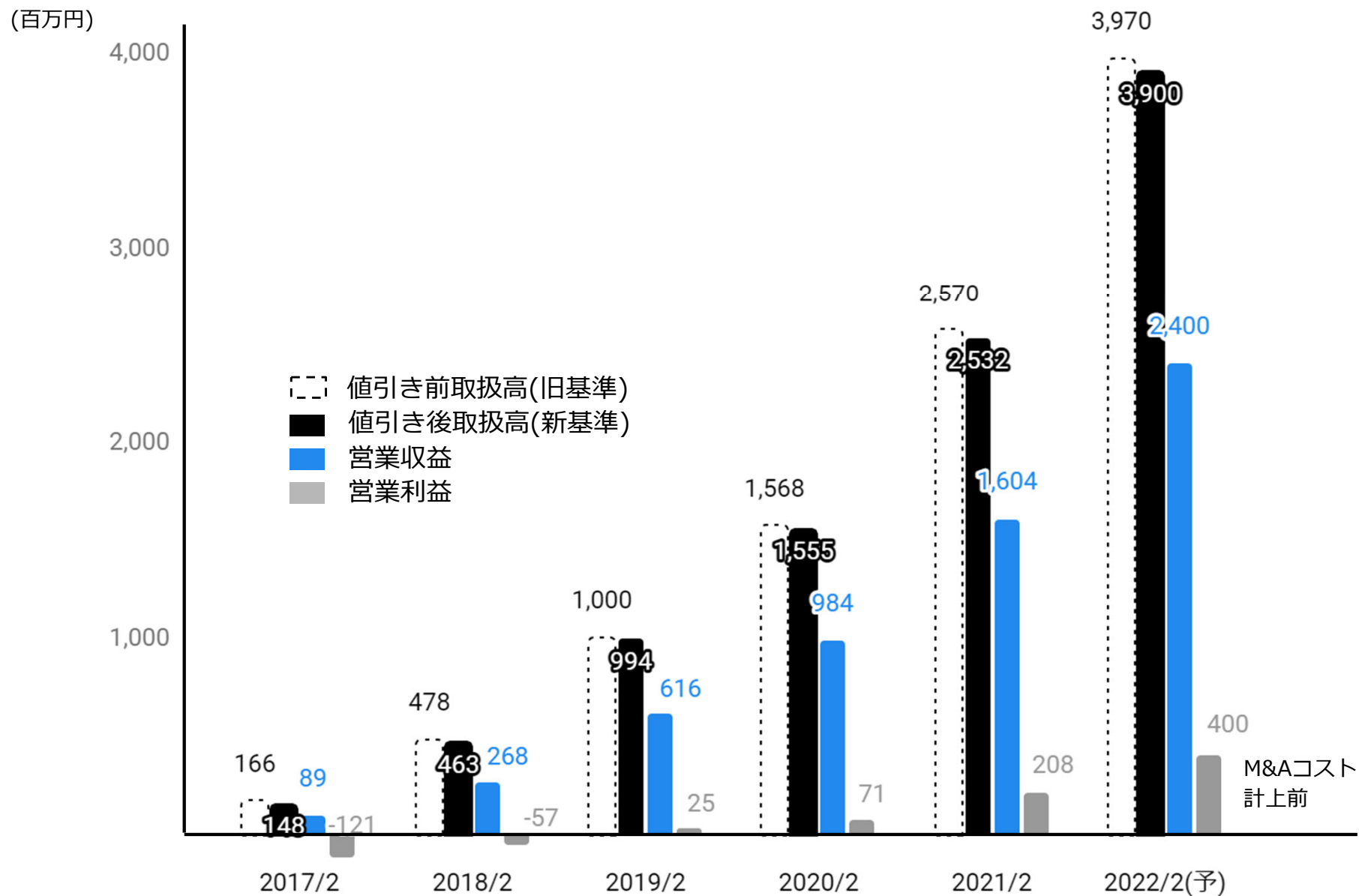
# 会社概要

|          |  |
|----------|--|
| 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※<br>完全希薄化後株式数：12,212,037株 |

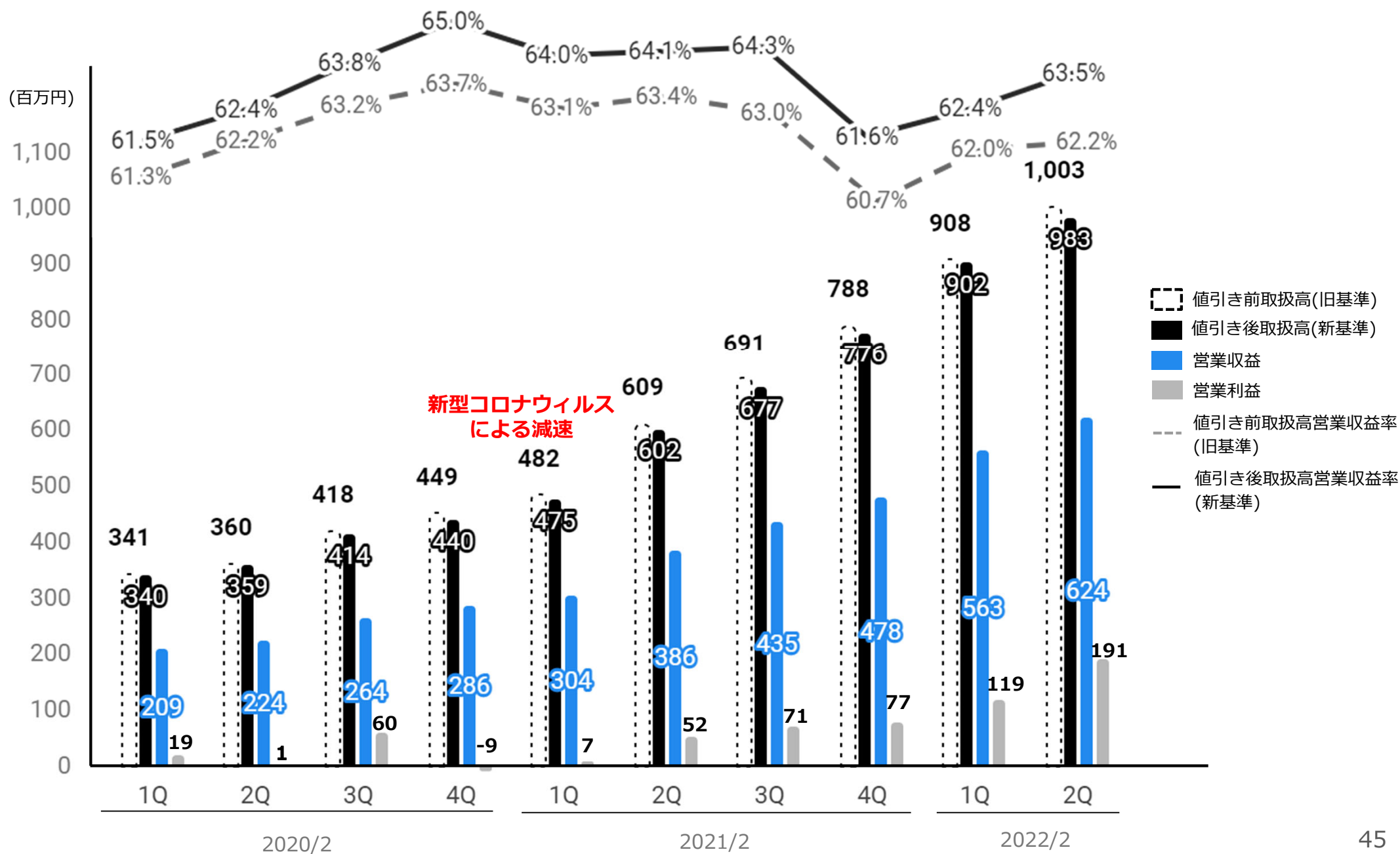
※ 2021年8月31日時点

## 業績の推移 (Colemanを除く)

- 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

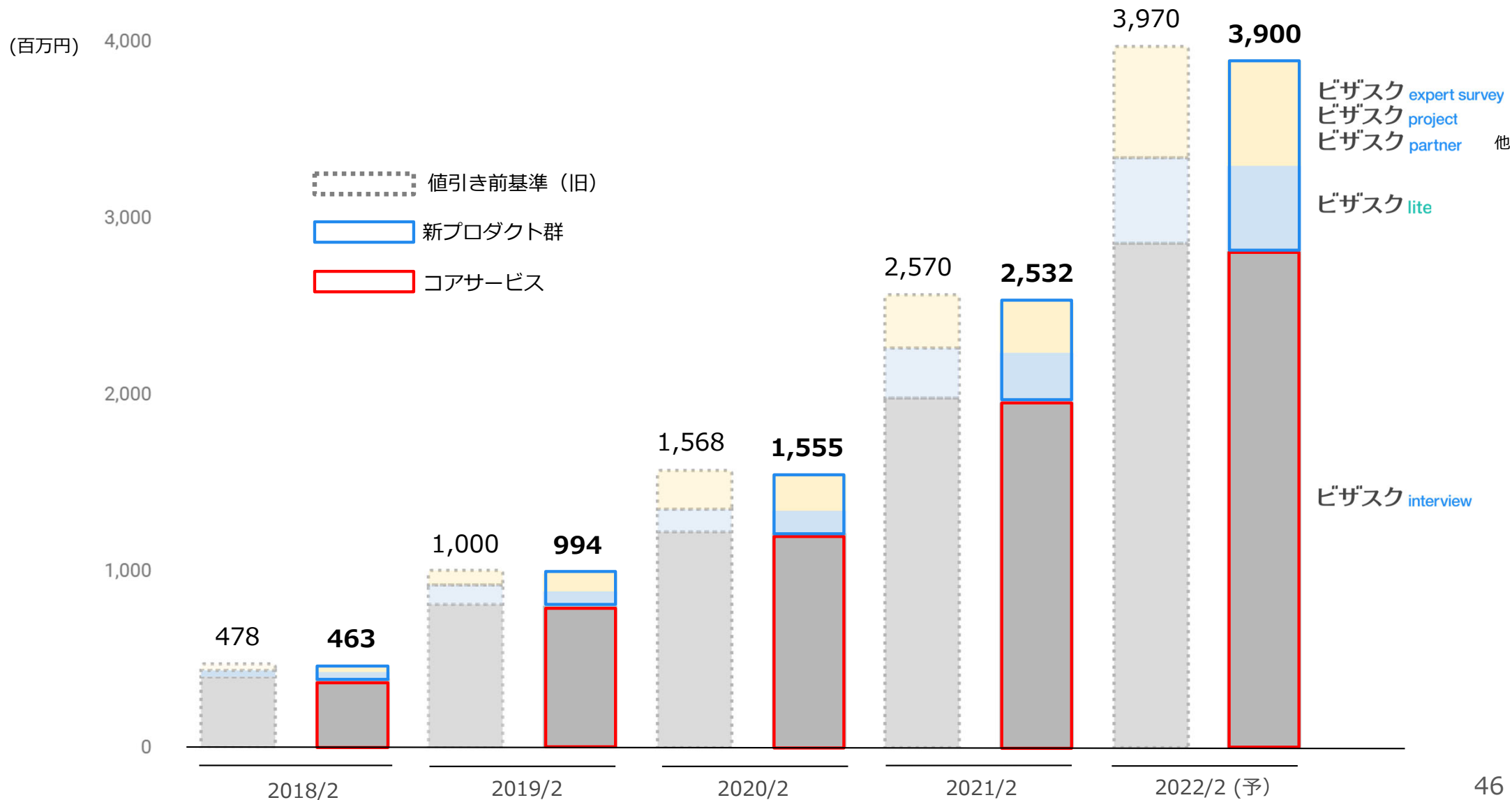


# 四半期業績の推移 (Colemanを除く)



## プロダクト別の進捗：収益源の多層化 (Colemanを除く)

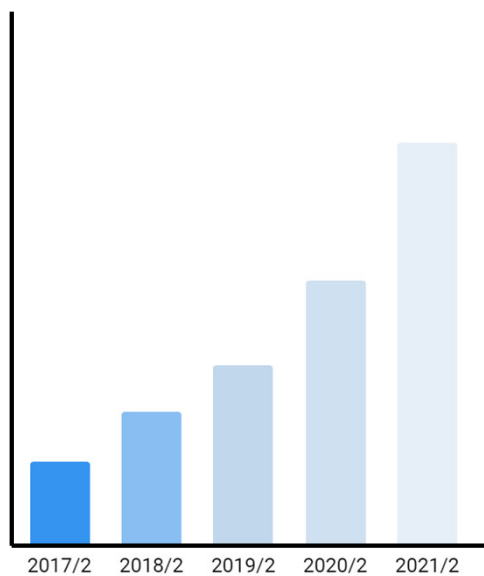
- コアサービスと新プロダクト群の双方が拡大
- 知見DBの活用が進み、新プロダクト群の業績への寄与が進む



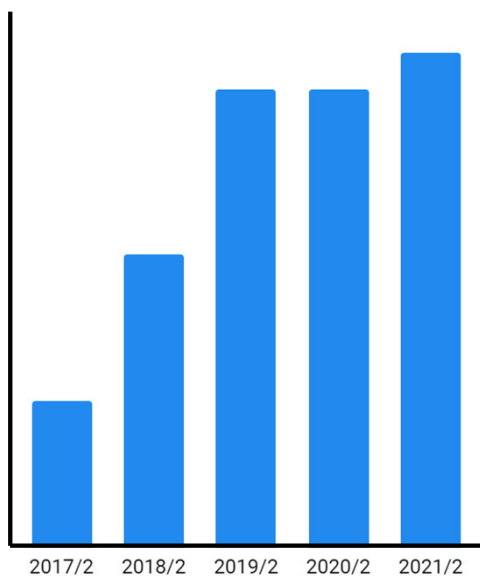
# リカーリングな収益構造

- 既存顧客の積み上がりに加えて、新規顧客を每期獲得
- 利用の増加を促し、既存顧客を中心に1口座あたりの取扱高を成長
- 層となる顧客層が収益を増加させるリカーリングレベニューモデルを構築

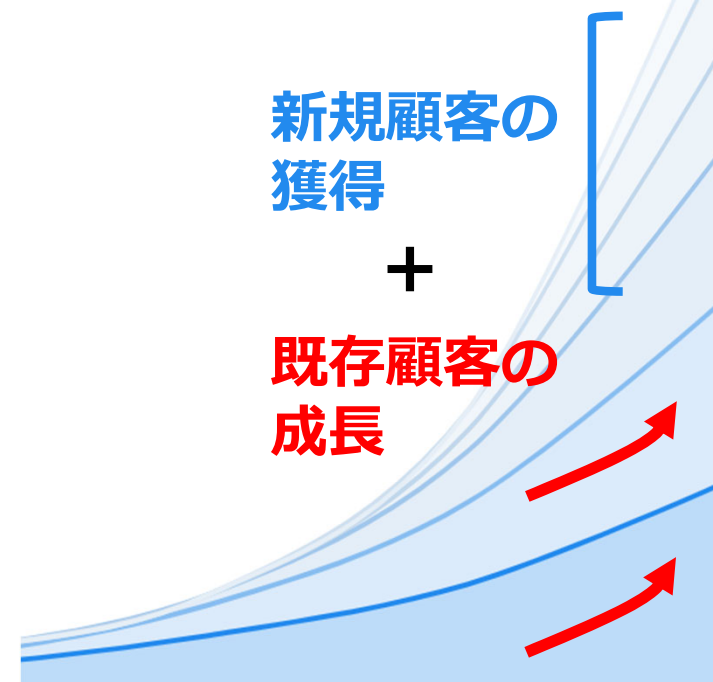
法人クライアント口座数の成長



1口座あたり取扱高の拡大



リカーリングレベニューモデルの構築





**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。ビザスクではファイナンス業務を統括。



**執行役員 コーポレートグループ長  
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事業部長を経て、現在はコーポレート業務を統括



**執行役員 VPoP 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にてネイ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。プロダクト/デザイングループを統括。



**VPoE 鶴飼 吉行**

専門学校卒業後、エンジニア、プロジェクトマネージャとして独立系SIerを複数社経験。その後、ウィルゲートにて、開発執行役員に就任。組織マネジメントを中心にプロダクト開発に従事。2020年1月にビザスク参画。



**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携わった後、ビザスクに参画。海外展開を担い、ColemanのCSOに就任予定。



**執行役員 法人事業部長 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(現リクルート)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。



|              |   |
|--------------|---|
| 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(現ビザスクproject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                    |
| 2020年12月     | 「ビザスクboard」リリース   |
| 2021年1月      | 「ビザスク業務委託」を「ビザスクpartner」に改称                                     |
| 2021年11月(予定) | Coleman Research Group, inc.を買収                                 |

## ビザスクとSDGs

# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8 働きがいも  
経済成長も

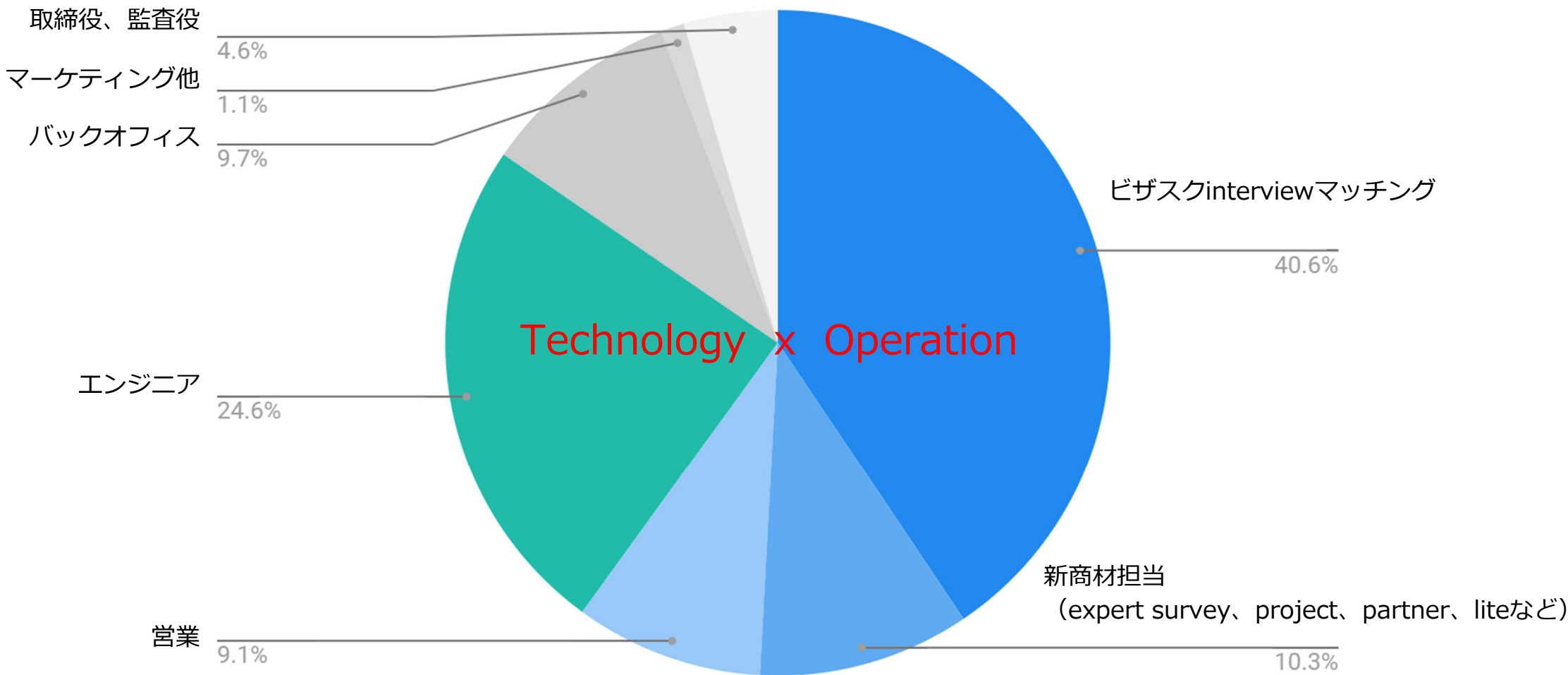


アドバイザーの皆様の知見を、様々なニーズに繋ぐことで、知見として価値を最大化します

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

## 従業員構成

- エンジニアが1/4を占める
- テクノロジー x オペレーションによる、精緻で生産性の高い組織

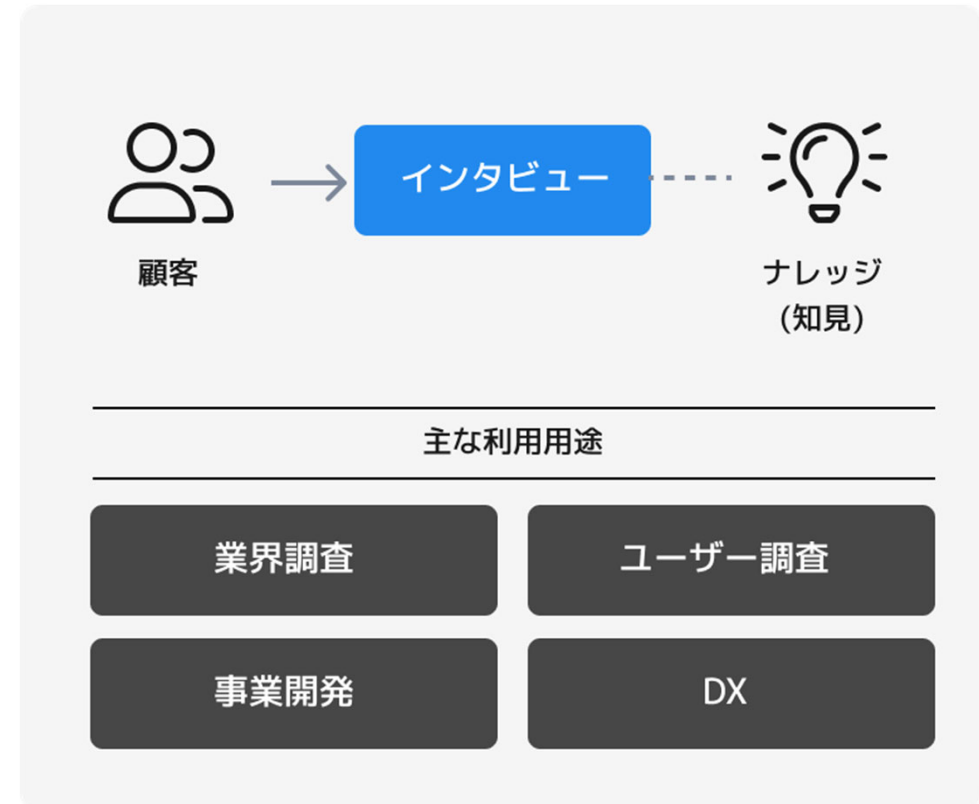


# 各種調査で活用されるExpert Network Service(ENS)



〈ENSとは〉

各種調査・相談のために  
知見者インタビューをマッチング



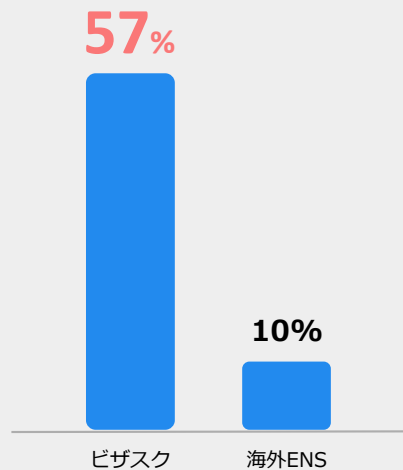
# ENSにおける日本の第一人者

半数が事業会社な顧客基盤

組織 × テクノロジーが実現する  
高精度なオペレーション

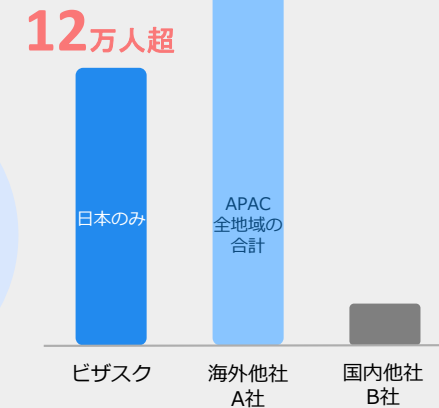
圧倒的な日本人アドバイザー  
データベース

顧客基盤のうちの実業会社の割合

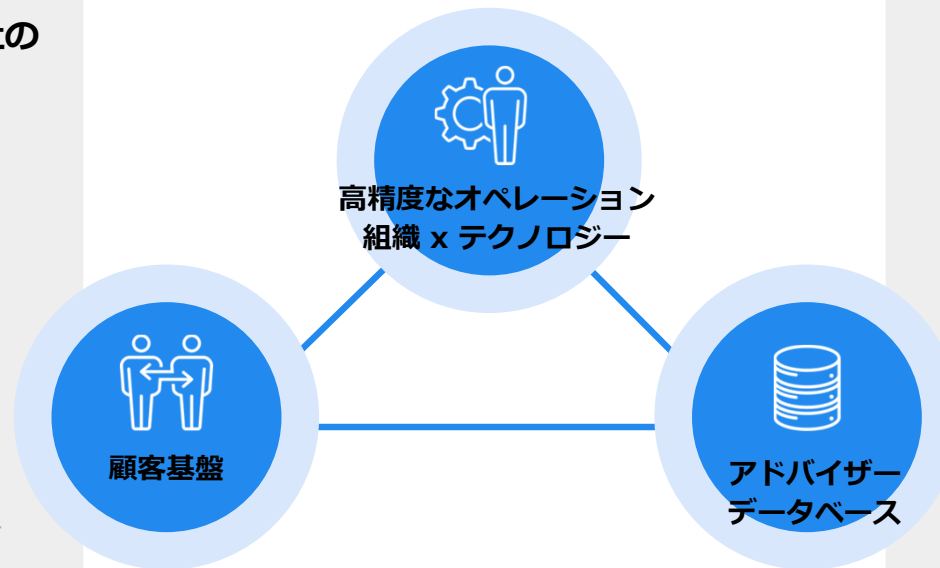


※出典：Inex one

アドバイザー数の比較



※ビザスクアドバイザー数：2021年5月時点



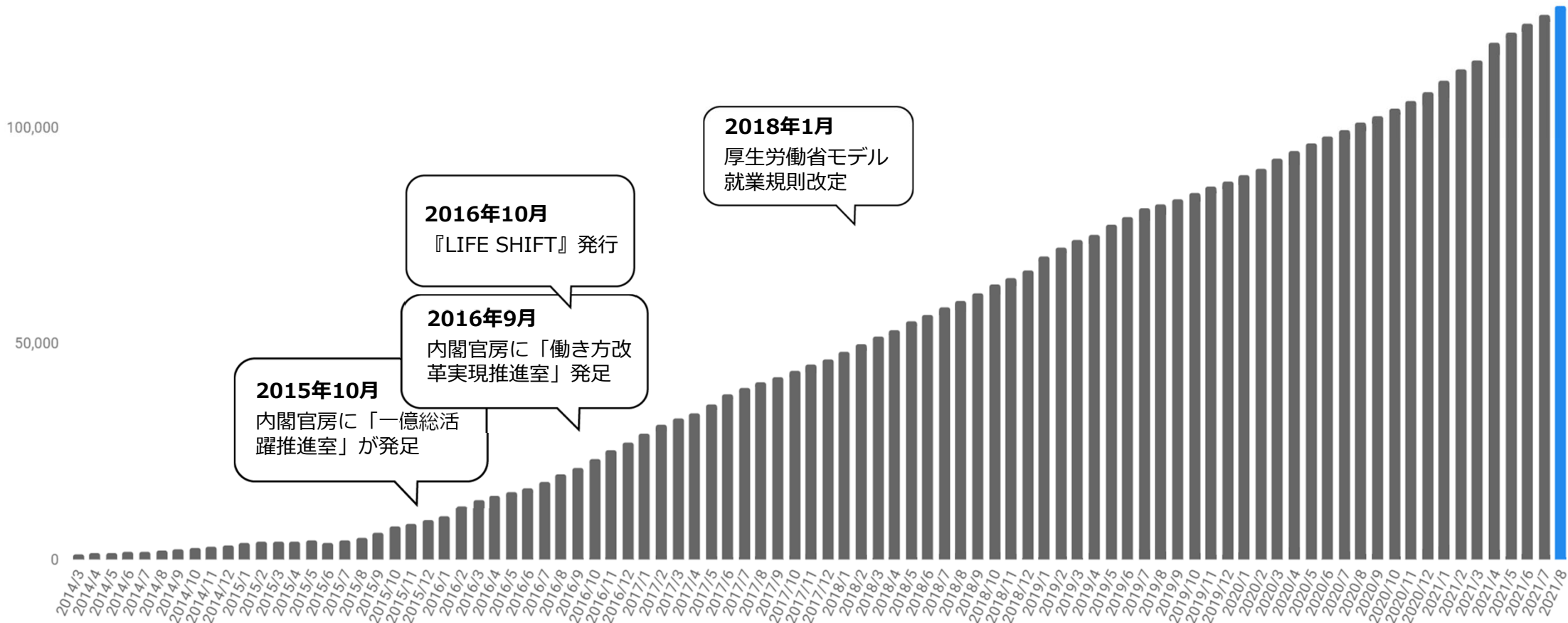
# アドバイザーの増加によるデータベースの充実

- 「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

(人)

150,000

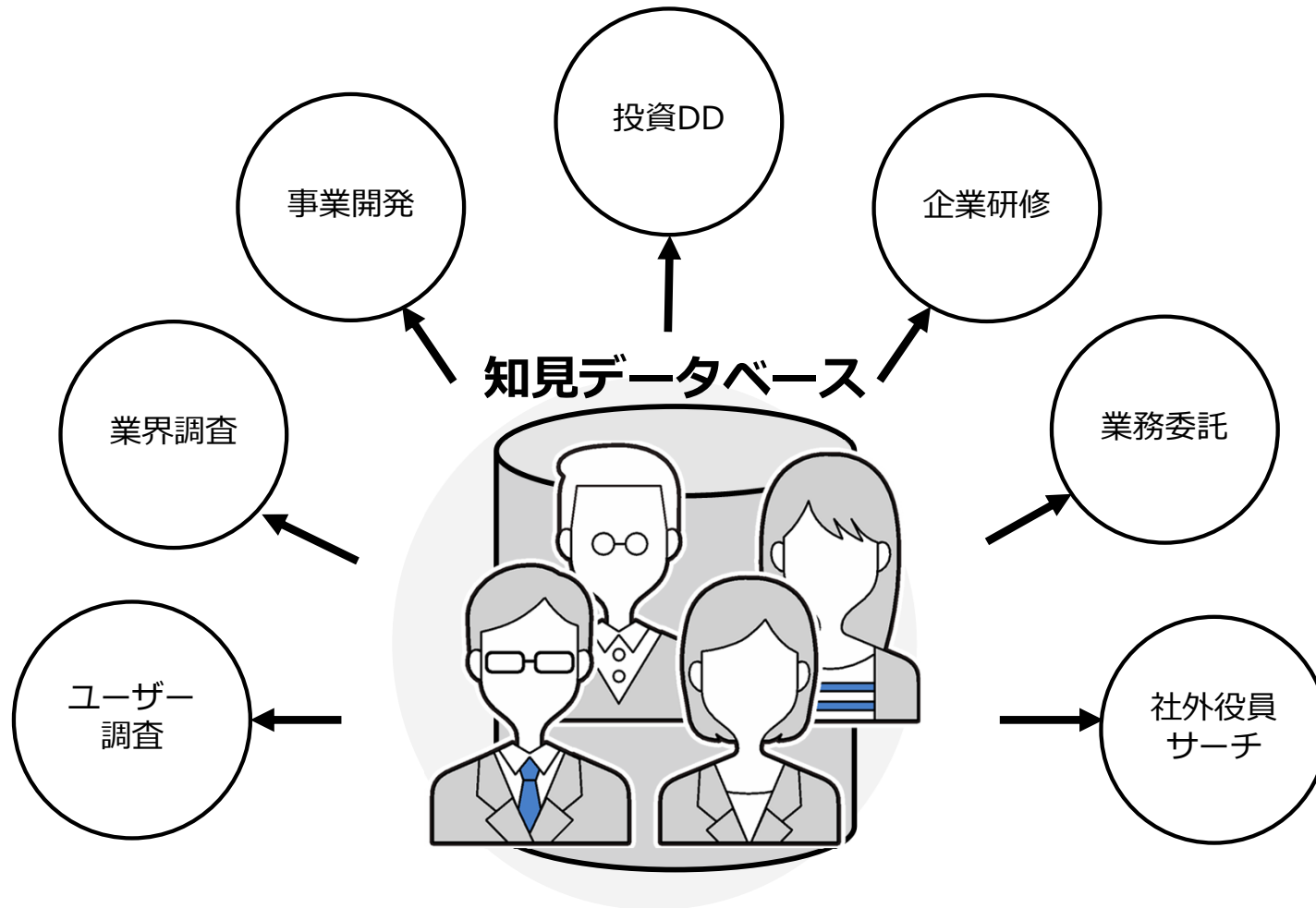
## 国内登録者数の推移



※ 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。

# 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

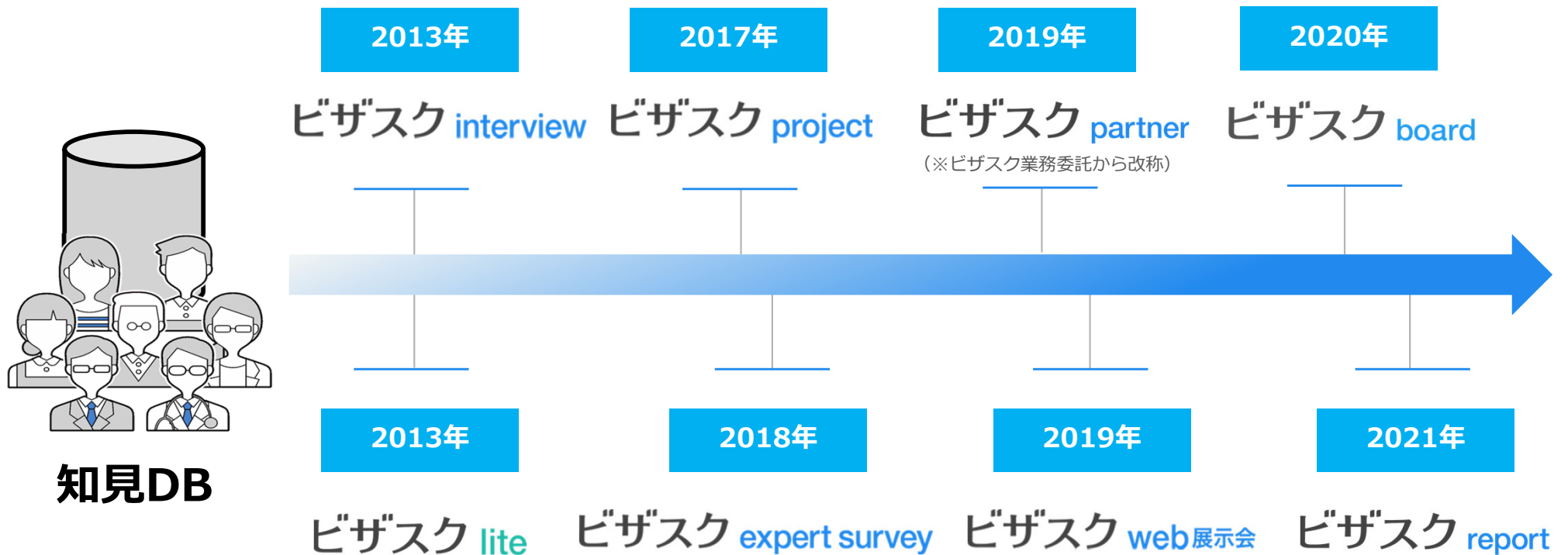


アドバイザー

約**160,000人**※2021年8月31日時点

# 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





# VQ サービス一覧

|        |                    | <u>内 容</u>                                      | <u>クライアント</u>  | <u>テイク<br/>レート</u> |
|--------|--------------------|---|--|--------------------|
| フルサポート | ビザスク interview     | 1時間単位での<br>対面インタビュー／電話会議<br>ビザスクメンバーがフルサポート     | 事業法人<br><br>プロフェッショナルファーム<br>(コンサルティング会社&<br>金融法人)<br><br>海外クライアント | 全体で<br>60%強        |
|        | ビザスク project       | アドバイザーの知見を活用しつつ<br>社内事業提案制度を伴走支援                |  |                    |
|        | ビザスク expert survey | BtoBの特定領域における<br>オンラインアンケート調査                   |  |                    |
|        | ビザスク partner       | 幅広い業界のアドバイザーが<br>柔軟な時間設定でご支援                    |  |                    |
|        | ビザスク web展示会        | 登録アドバイザー全体から募る<br>「アイデア募集」                      |  |                    |
|        | ビザスク board         | 社外取締役、監査役のマッチング                                 |  |                    |
|        | ビザスク report        | 調査設計からデスクトップサーチ、<br>インタビュー、レポートの作成<br>まで一気通貫で支援 |  |                    |
| セルフ    | ビザスク lite          | 1時間単位での<br>対面インタビュー／電話会議<br>web上でセルフマッチング       | 個人<br><br>スタートアップなど  | 30%                |

サービ  
スまた  
は案件  
により  
異なる

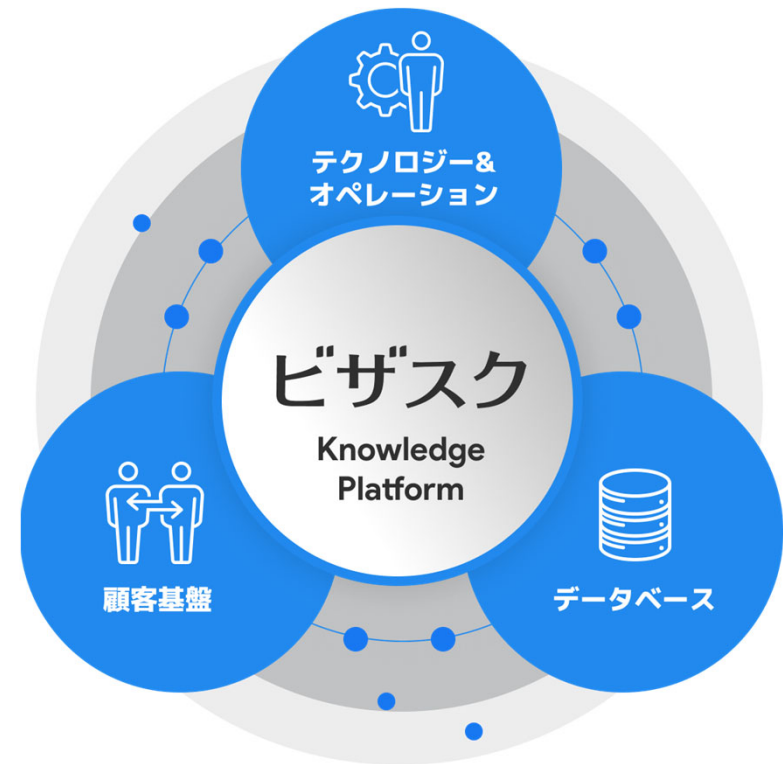
# グローバル知見へのニーズ

- ・ 新規事業の事例研究
- ・ 業界動向調査
- ・ 営業／マーケティング強化



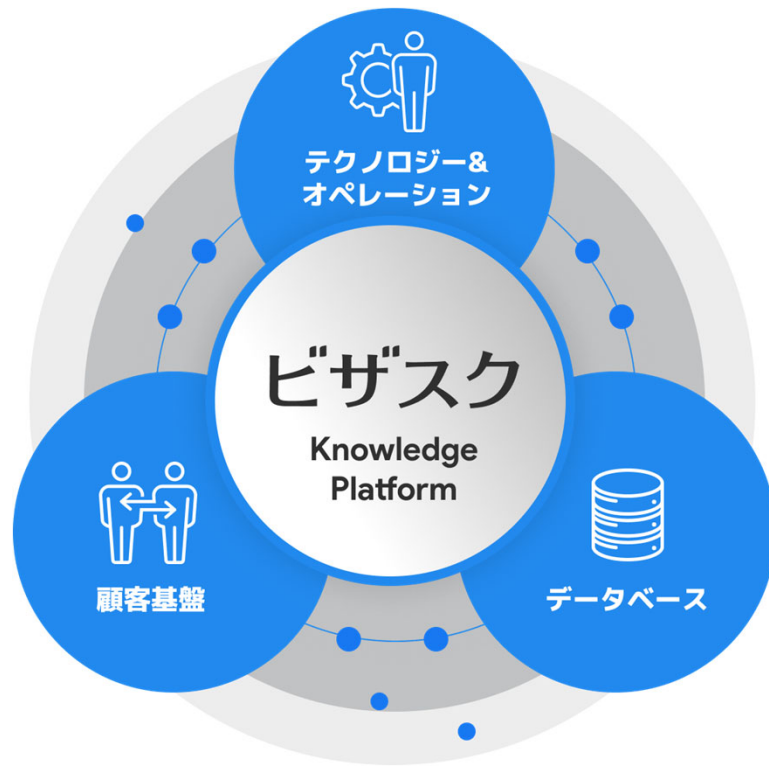
海外  
アドバイザー

GLOBAL



JAPAN

# 日本の知見へのニーズ



- ・ 機関投資家の日本株投資
- ・ 海外企業の日本進出、営業/マーケティング強化



海外顧客

JAPAN

GLOBAL

## 買収対価と資金調達概要

- 借入と種類株式等の活用により、負債と資本のバランスの良い調達を実施
- M&Aと同時に資金調達を実施する必要があり、第三者割当による株式調達を選択
- 取扱高等は単純合算で約3倍に増加するが、株式の希薄化は約33%に留まる

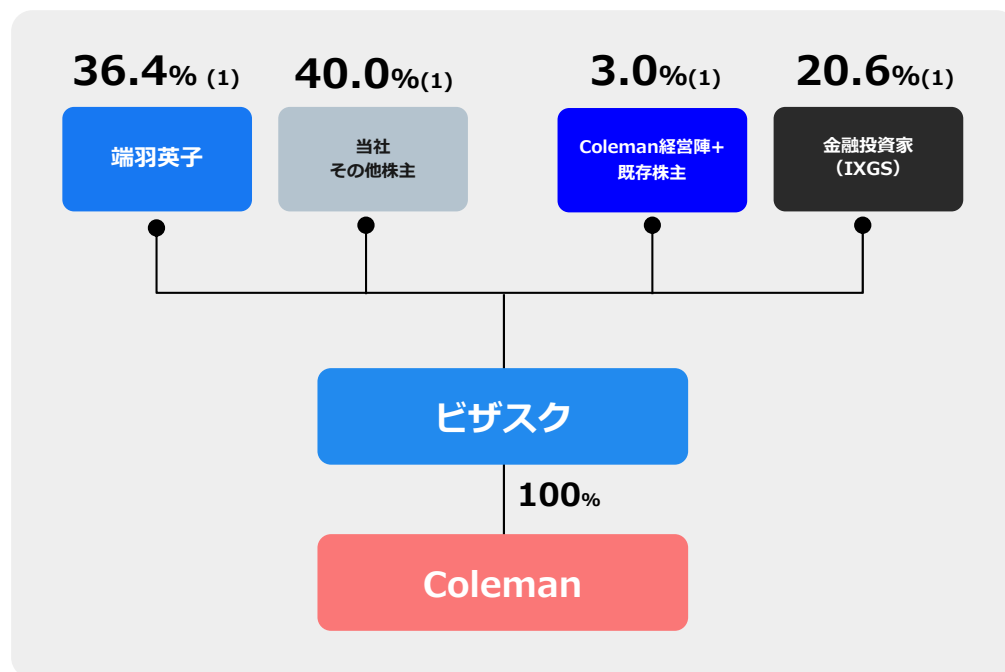
買収対価 USD **102mil.**(約112億円)  
 (1) (2)



1. USDJPY 110円で算出  
 2. Coleman社の会社総価値103.35百万ドルにクローリング時点の純現預金の見込金額等を調整  
 3. アドバンテッジアドバイザーズ株式会社がサービスを提供するファンドが出資する特別目的ビークル

## 買収後の組織と株主構成

- Coleman既存株主は引き続き経営にコミット
- 既存のステークホルダーと協働して価値向上を実現する



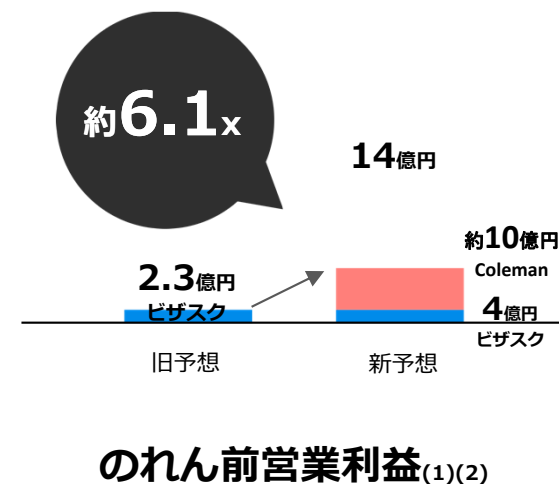
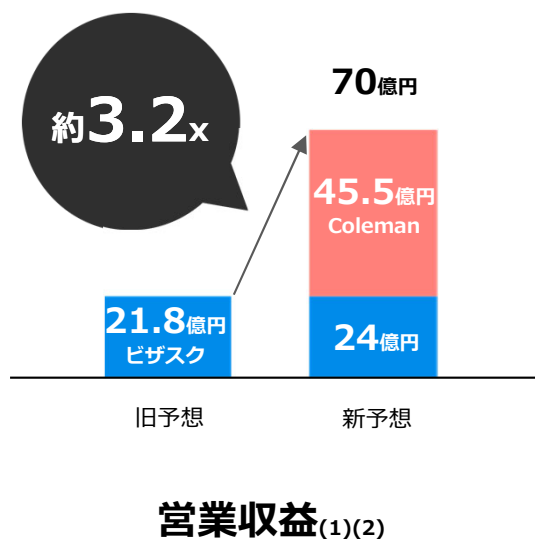
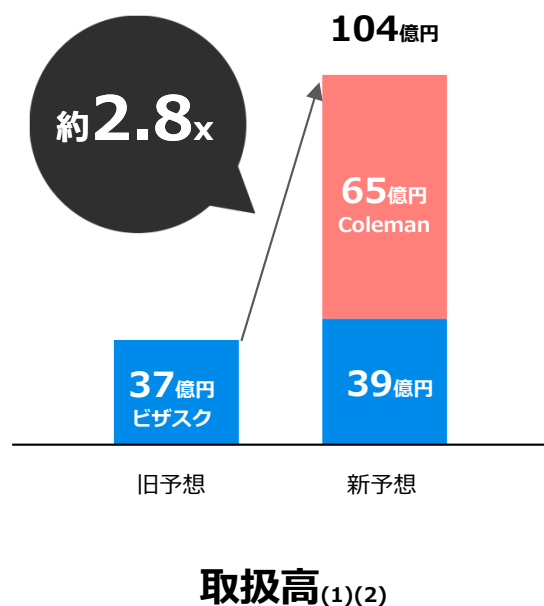
- 端羽は引き続き筆頭株主として、グループをリード
- Coleman経営陣は、主に米国における価値向上を担う
- 創業者CEOのColeman氏は、ビザスクに再投資を行うとともにビザスクの取締役役に就任  
(※ 臨時株主総会で選任を受けた場合)
- 金融投資家は長期保有の方針  
(※ 取締役の派遣等の経営関与はなし)

1. A種種類株式、新株予約権、B種種類株式の全てを当初転換価額又は当初行使価額で普通株式に転換したと仮定した場合  
2. 従業員SOによる希薄化を含む

## 22年2月期業績インパクト（ビザスク+Coleman12ヶ月ベース）

- 統合プラットフォームの取扱高は100億円超へ拡大
- のれん前営業利益は14億円を想定

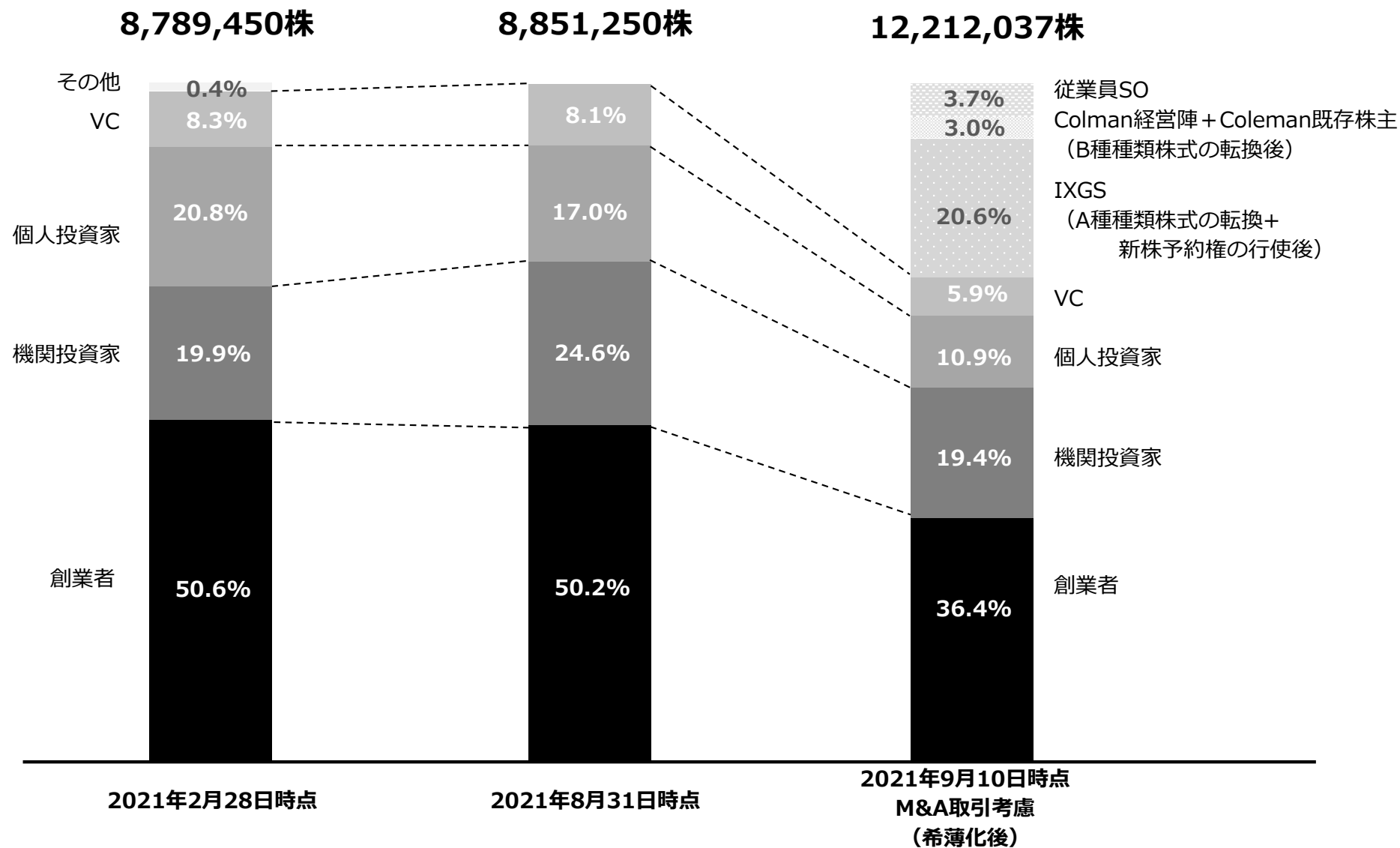
※ ビザスクはM&A費用を、Colemanは一時的利益を含まないフルイヤーベース



1. ビザスクにおける第一四半期までのLTMベース（2020年6月から2021年5月まで）での数値、Coleman社は2020年7月から2021年6月の財務数値を採用し、単純合算。USDJPYは106.5（2021年6月末までの一年間の期中平均値）とし、Coleman社の財務数値を日本円換算  
 2. Coleman社のRevenueを取扱高、Gross Profitを営業収益、EBITDAをEBITDAとし、ビザスクの財務数値と単純合算。

# 株式情報

- 種類株式の普通株式への転換が進めば、株式流動性も改善へ



## 今後のスケジュール

 臨時株主総会開催日

2021年10月20日（水）（予定）

 買収完了日

2021年11月1日（月）（予定）



# (参考)事業のリスクと対応

## 主な事業リスク

|                  | 発生可能性<br>発生時期 | 成長の実現や事業計画<br>の遂行に与える影響  | リスクの内容と当社の対応策   |
|------------------|---------------|--|---|
| 競合               | 小<br>常時       | <ul style="list-style-type: none"> <li>シェアの低下</li> <li>受注単価の下落</li> </ul>      | 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、約15万人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サービス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、日本人アドバイザー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。  |
| サービスの<br>安全性・健全性 | 小<br>常時       | <ul style="list-style-type: none"> <li>クライアントの減少</li> <li>アドバイザーの離反</li> </ul> | <p>アドバイザーが意図せず、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、Bizasklite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。</p> <p>また、アドバイザー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<br>低下中      | <ul style="list-style-type: none"> <li>取扱高の減少</li> </ul>                       | 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1社ございますが、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。   |
| 海外展開・M&A         | 中<br>随時       | <ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開の縮小</li> <li>コストの拡大</li> </ul>      | 当社はこれまで国内を中心に事業展開をしておりましたが、2020年4月にはシンガポールに現地法人を設置するなど海外展開をすすめております。また、今後の事業拡大を目的として、Colemanの買収を決定いたしました。これらに伴い、投資の実行のため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。                                     |

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。

# ディスクレームー

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](mailto: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。**