

2025年度通期決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ビザスク (証券コード: 4490)

2026年4月14日



サマリー

2025年度 第4四半期連結業績

- 国内事業が好調に着地したことが貢献し、連結取扱高は前年同期比+4.8%、連結営業収益は同+7.7%で着地
 - 国内2事業合計では、取扱高は前年同期比+15.1%、営業収益は同+19.4%

2025年度 通期連結業績

- 2024年度対比減収でスタートした第1四半期から四半期ごと復調を加速、**通期で増収**を達成
 - 取扱高145億円（前年比+1.3%）、営業収益99億円（同+2.0%）
- 効率的な成長投資と本社費用運用の結果、各種利益は業績予想を大幅に上回り、**通期増益**で着地
 - 調整後EBITDA11.6億円（前年比+11.3%）、営業利益13.4億円（同+8.9%）、当期純利益8.9億円（同+78.1%）
 - 当期純利益は米国減税政策による一過性の影響もあり、大幅に伸長

2026年度 連結業績予想

- 通期で2025年度比+10%成長となる取扱高159億円と、各種利益指標での増益を計画（当期純利益は米国減税政策の影響を除く増益を想定）。規律ある成長投資による、連結通期での二桁増収と増益の両立を目指す

| Contents

会社・事業概要

2025年度：第4四半期および通期業績

2026年度：成長施策と業績予想

Appendix

CONTENTS.

| 会社・事業概要

2025年度第4四半期および通期業績

2026年度成長施策と業績予想

Appendix

会社概要

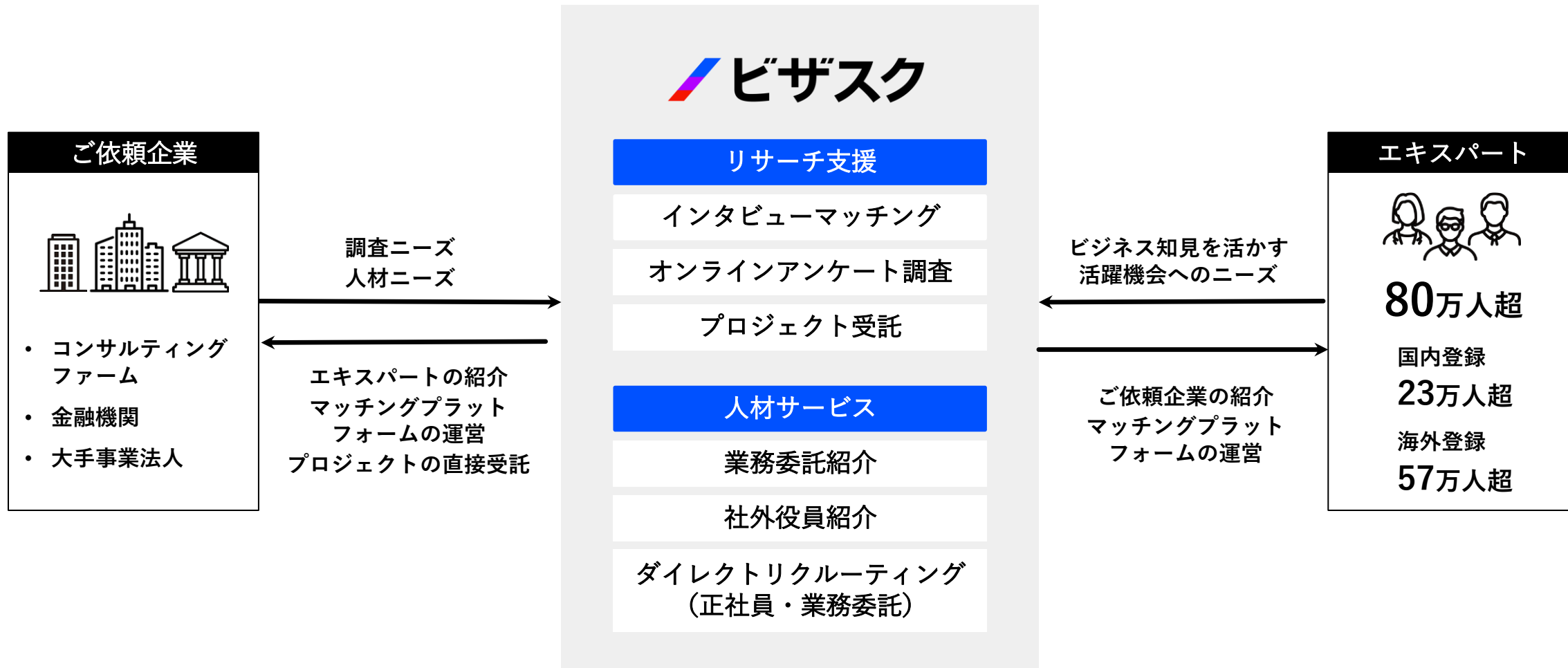
会社名	株式会社ビザスク
代表取締役CEO	端羽英子
グループ従業員数	625人(2026年2月末)
創業	2012年3月
拠点	日本：東京 米国：New York、Raleigh、Phoenix 英国：London 香港：Hong Kong



知見と、挑戦をつなぐ

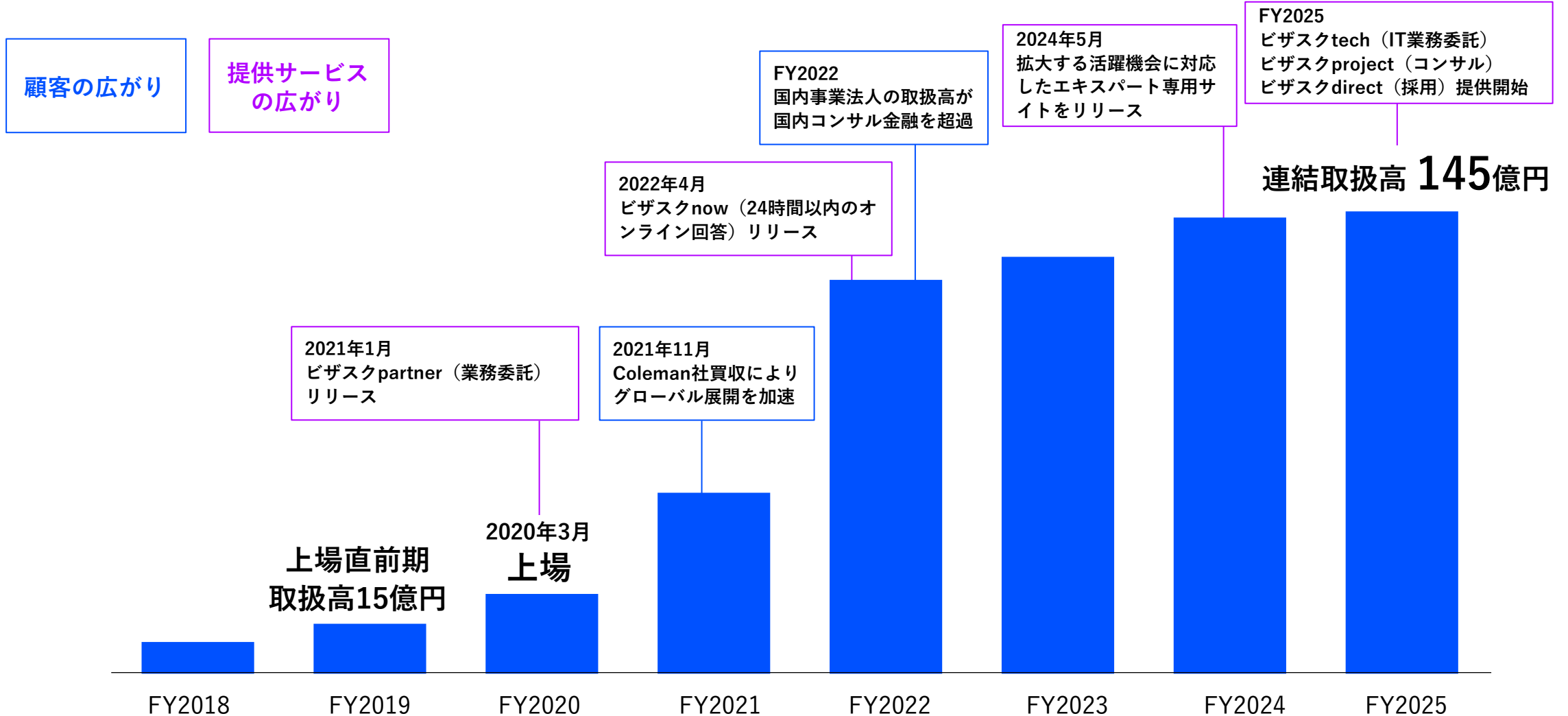
私たちは、組織、世代、地域をはじめとするあらゆる障壁を超え、
様々なミッションと世界中の知見を最も効果的につなぐ
グローバルプラットフォームを創り、より良い未来へ貢献します

- ご依頼企業に対しては、調査ニーズや人材ニーズに対し、各種ソリューションを提供
- 個人（エキスパート）に対しては、ビジネス知見を活かす活躍機会を提供



これまでのあゆみ

- 上場時：国内コンサルティング会社・金融法人向けのインタビューマッチングが中心
- 現在：国内事業法人、海外顧客へと顧客網を拡大。提供サービスも多様に



成長の社会背景：調査における一次情報の価値

- ビジネス意思決定の質の向上、差別化につながる意思決定には「一次情報」が有用

一次情報

情報の発生源・現場から直接得られた「生の情報」

例) インタビュー、アンケートデータ、展示会出展

こんな時に：

- ネットやAIで調べた情報が本当かどうか確かめたい
- 現場の本音や感情、意見が知りたい
- 経験者に業界の将来の見立てや考えの視点を聞きたい

×

二次情報

一次情報から誰かが解釈・分析した情報

例) 公的機関のレポート、業界レポート、IR資料 + 生成AI

こんな時に：

- 業界について、基本的な情報を抑えたい
- クイックに情報をインプットしたい

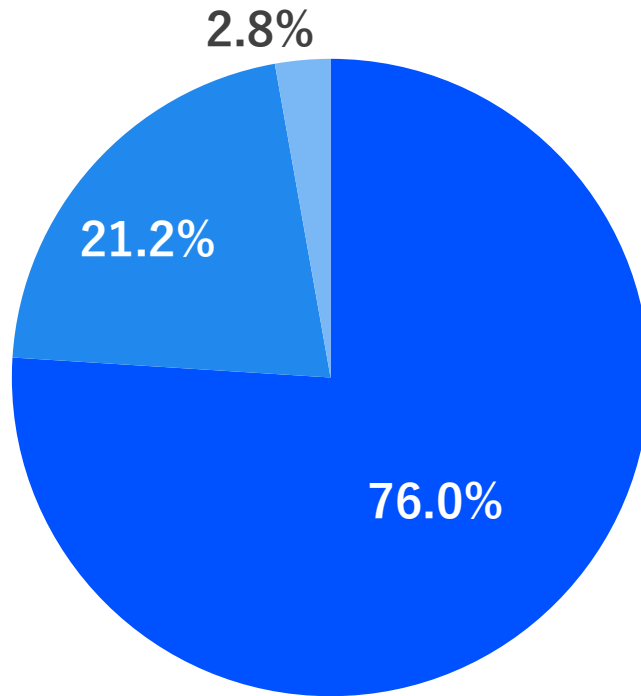
意思決定

生の情報に触れながら意思決定を行うことで成功確率が上がる

- 生成AI時代の新規事業開発において、97.2%が知見者へのインタビューを重要と捉えている
- 約8割がインタビュー不足による手戻りを経験。加えて、実施回数が少ない層ほど手戻り発生率が高い

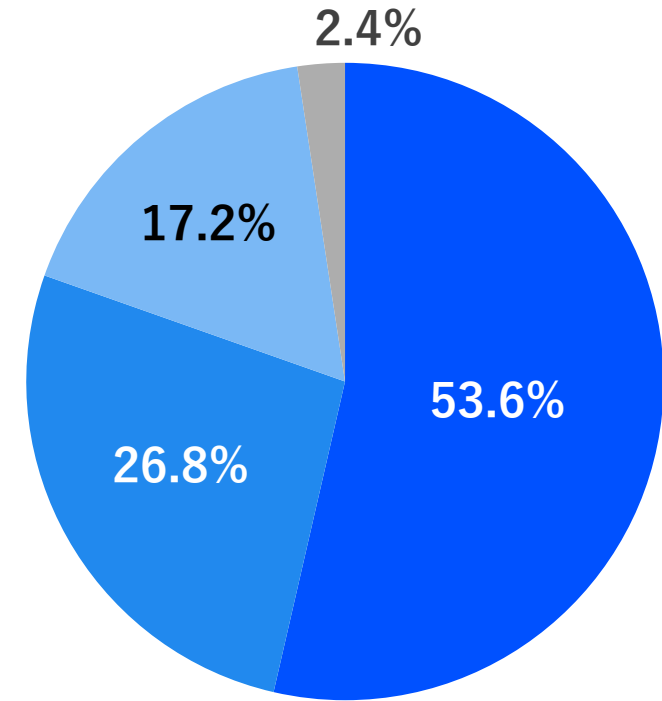
生成AI時代の新規事業開発において、
知見者へのインタビューはどの程度重要だと思いますか⁽¹⁾

- 非常に重要
- 重要
- あまり重要でない



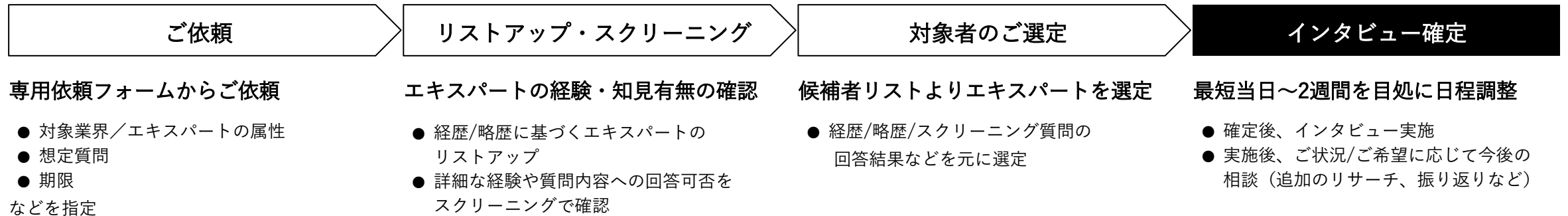
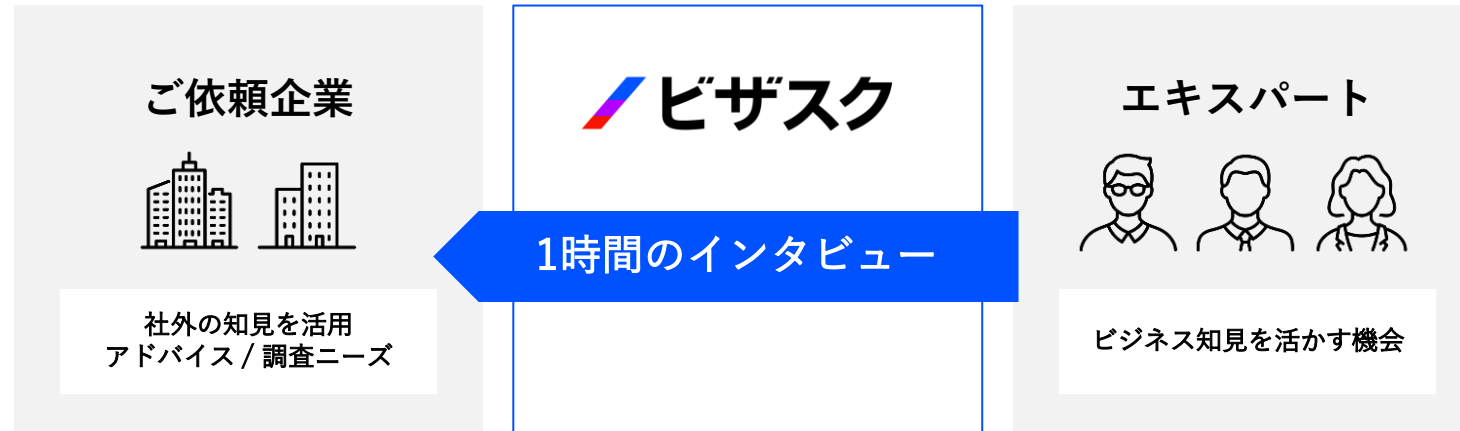
インタビュー不足により追加調査や手戻りが発生したことはありますか⁽¹⁾

- 何度もある
- 1~2回ある
- あまりない
- 全くない



(1) 過去3年以内に、新規事業・新サービス・新プロダクトの立ち上げ/検証/事業化検討に関与した経験がある方を対象に、2026年2月に当社が実施した調査結果による。(n=250)

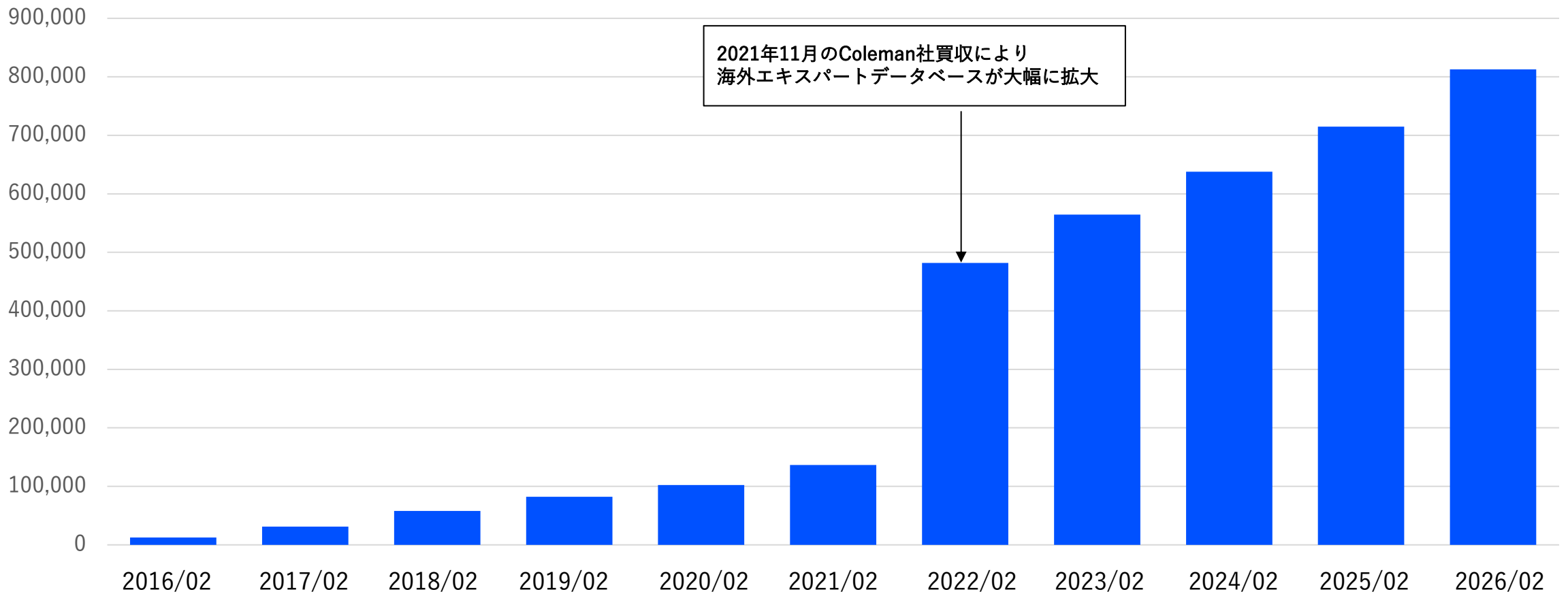
ビジネスの意思決定に重要な「一次情報」を効果的・効率的に取得可能



エキスパートデータベースの拡大：成長の基盤へ

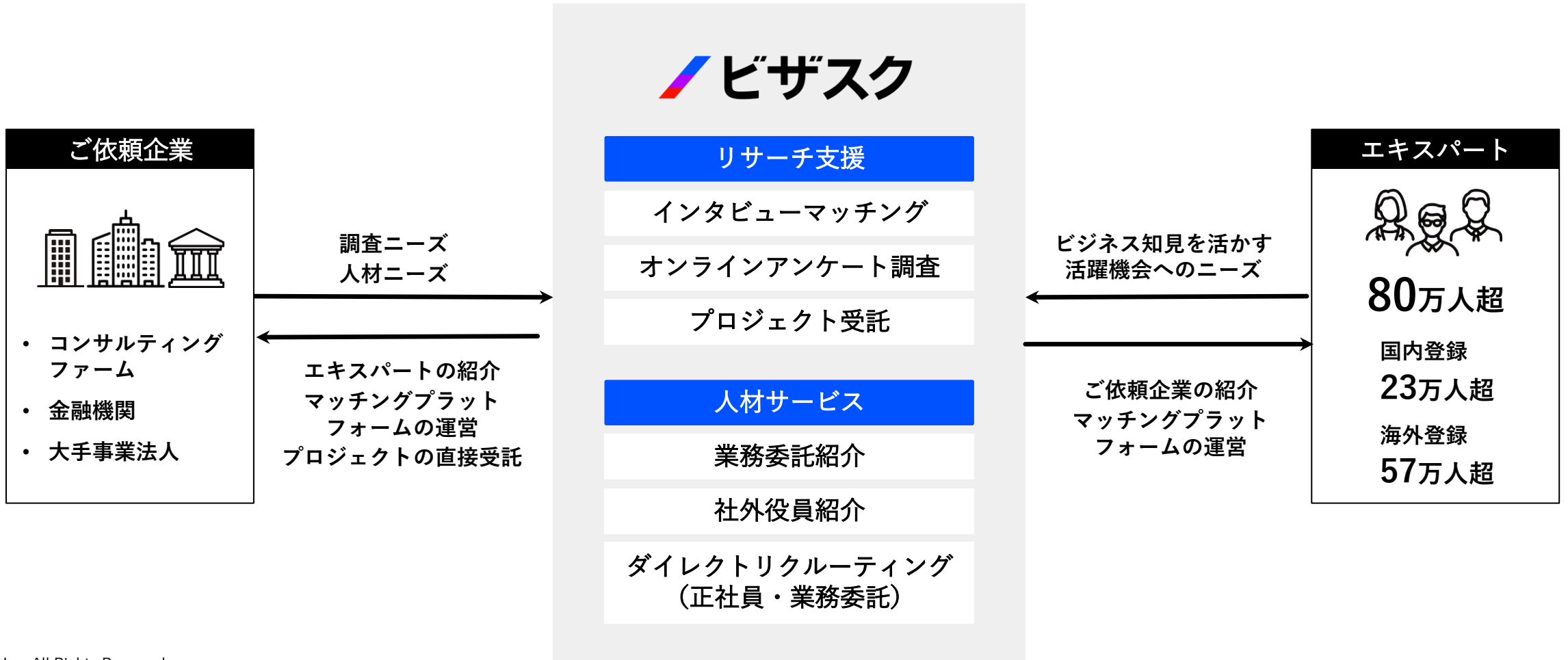
- インタビュー件数の増加に付随して、エキスパートデータが量・質ともに拡大
- エキスパートデータを活用するサービスラインナップの拡大へ

エキスパート数の推移（人）

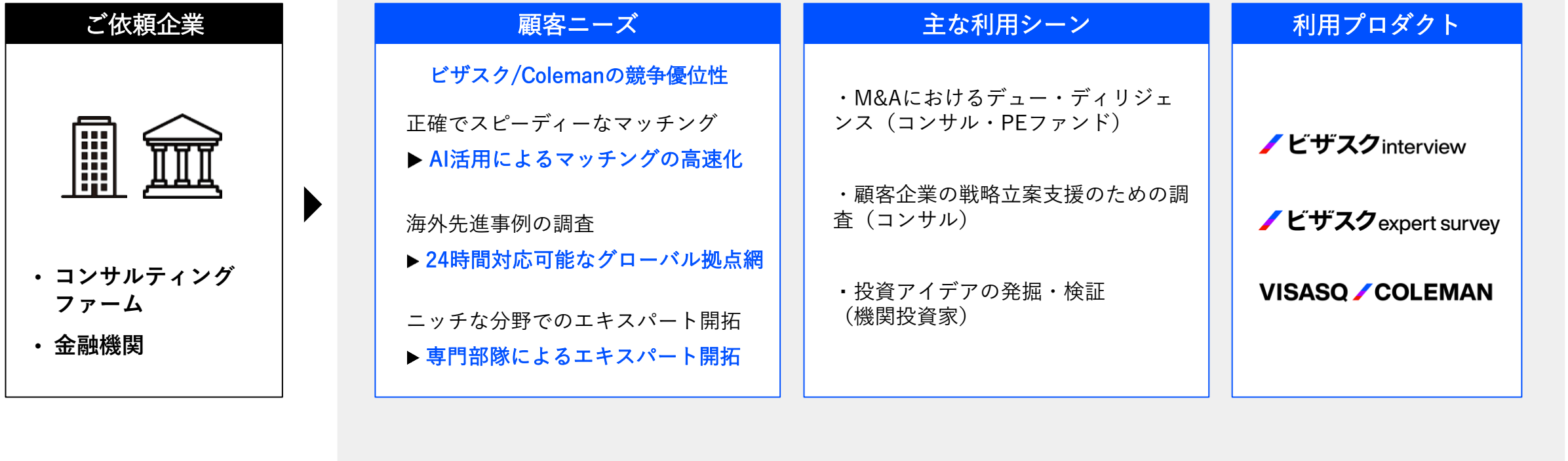


インタビューからリサーチ支援、さらに人材サービスへ

- コンサルティングファーム・金融機関は、引き続き調査ニーズが中心
- 事業会社に対しては、「新規事業開発におけるインタビュー」という他にない強みで販路を開拓しつつ、よりTAMの大きなニーズを狙ってプロダクトラインアップを拡大



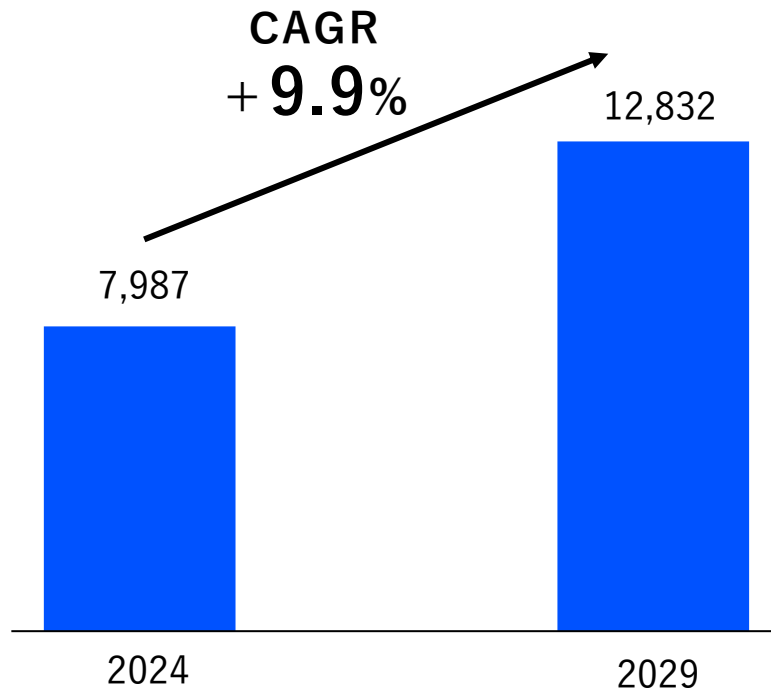
- インタビュー成約までのスピードと品質が重視されるプロフェッショナル向けに、AI活用と24時間対応可能な拠点体制により高品質なサービスを提供



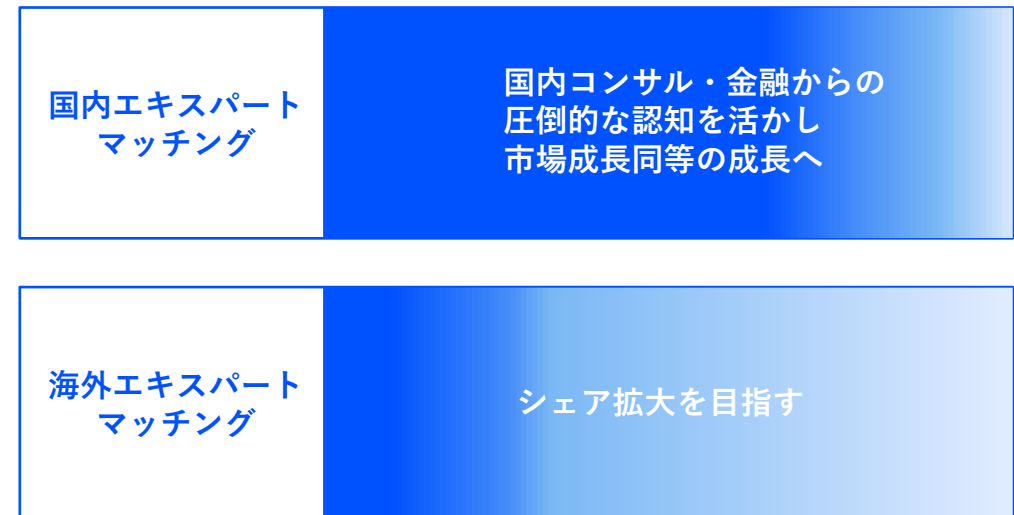
- 国内ビジネスコンサルティング市場は、AIによるビジネス変革、価値創造の支援に向けた需要が牽引し、継続的に高成長が想定される
- 当社シェアが圧倒的と推測される、国内コンサルと日本人エキスパートのマッチングにおいては市場成長同等の成長を、加えて、概ね同件数が想定される海外エキスパートとのマッチングにおいてはシェア拡大を目指す

国内ビジネスコンサル市場推計

(億円)



当社市場シェアのイメージ

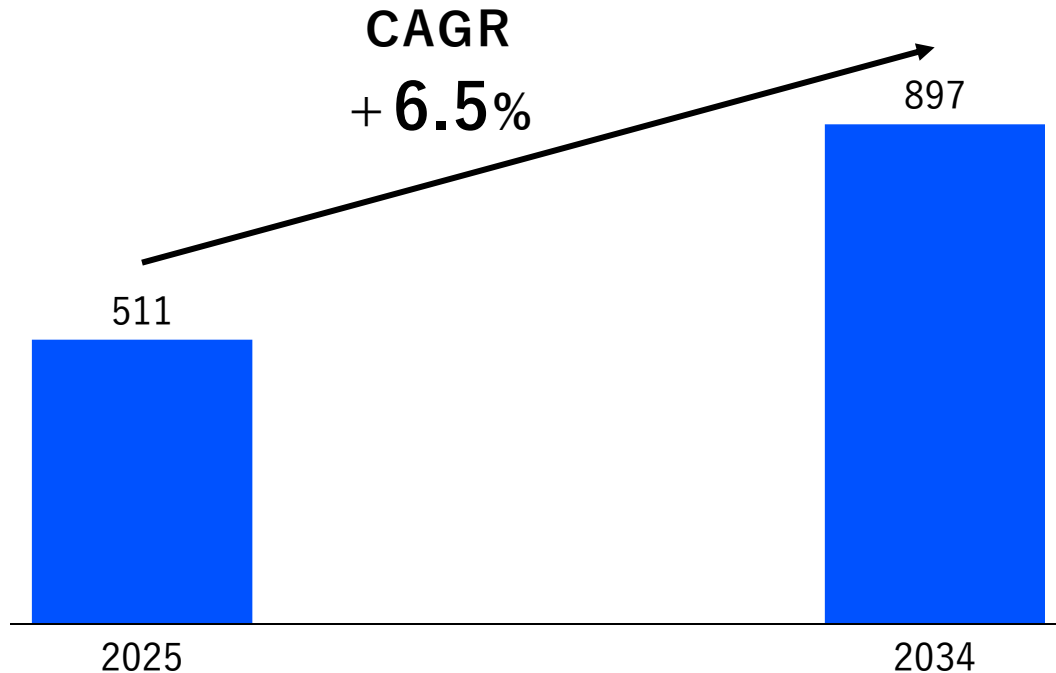


出所: IDC Japanの公表データから当社作成

- グローバルのコンサルティング市場はDX、AI実装、業務効率化等の需要が見込まれ継続的に成長する見込み
- インタビューニーズと相関が高いM&A案件は、案件総額・件数ともに回復傾向。グローバルENS市場も直近では年間12%の成長があったとの調査も⁽¹⁾

グローバルコンサル市場規模推計

(\$Bn)



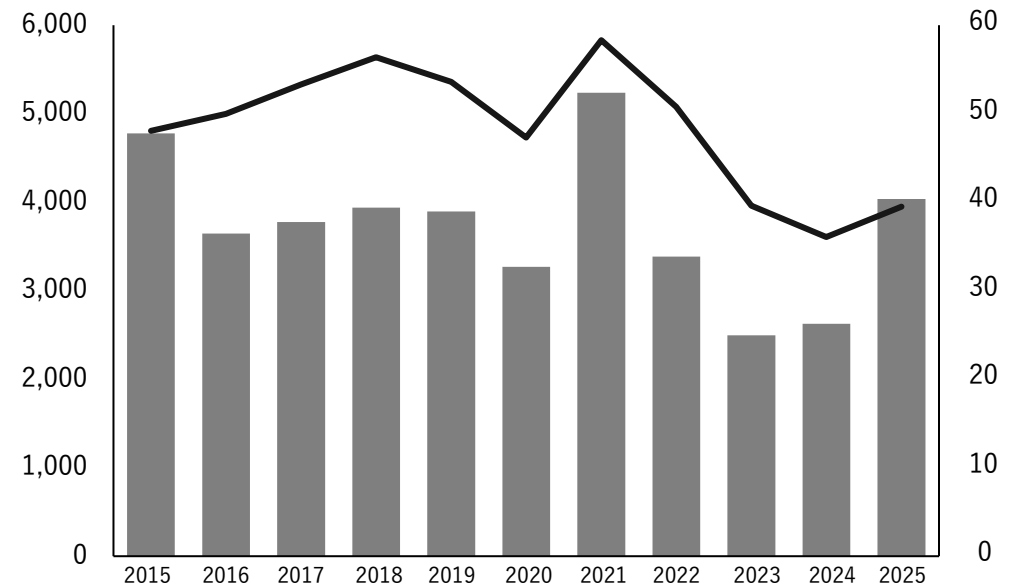
出所: Customer Market Insightsの公表データから当社作成

グローバルM&A市場動向

(十億米ドル)

■ 総額 — 取引件数

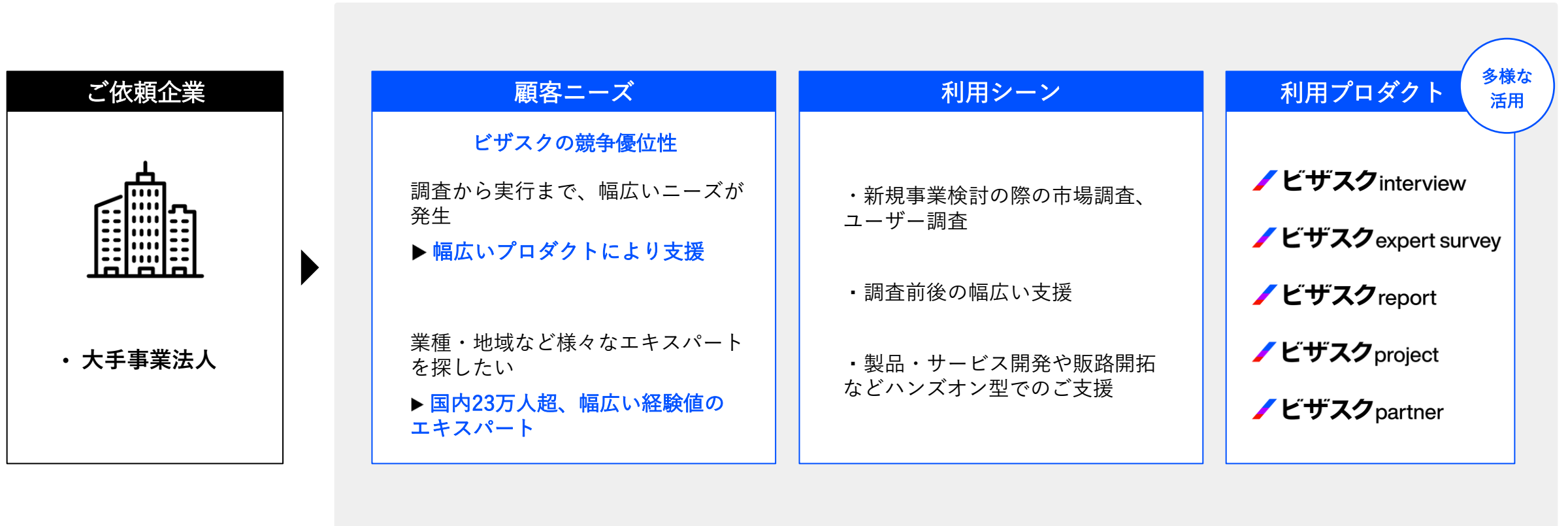
(千件)



出所: Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances公表資料より当社作成

国内事業会社向け事業の概要

- 幅広いニーズが発生する事業会社に、豊富なプロダクトラインアップにて幅広いエキスパートをマッチングできる体制



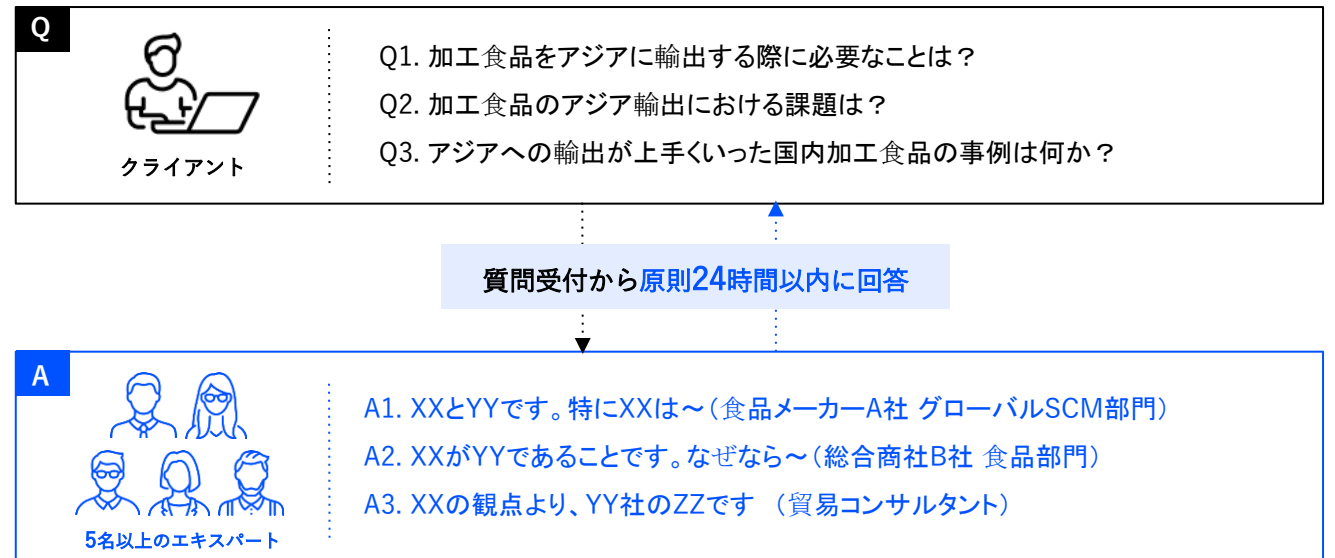
ビザスク expert survey

- ビジネス知見を有するエキスパート数十~数百名に対し、BtoB領域のWebアンケート調査を実施できるサービス



ビザスク now

- 24時間以内に5名以上のエキスパート（職歴開示）からテキスト（合計200文字以上）で回答を受け取る、専門家に特化したQ&Aサービス



ビザスク project

- 新規事業、事業戦略策定、海外進出など様々な経営課題に対し、ビザスクのコンサルタントを中心とした最適な知見者・コンサルタントのチームを組成して、解決策の策定～実行まで幅広くご支援



経営課題（例）

- 新規事業
- 事業戦略策定
- 海外進出
- 技術活用
- DX
- SCM
- 人事制度

- 人手不足による実行支援ニーズの高まりに対応すべく、複数のサービスを立ち上げ

ビザスク partner



実働型 伴走支援

- 専門領域を持つプロフェッショナルが課題やニーズに応じて必要期間伴走支援。
- アドバイス、調査、資料作成補助など実務ベースで柔軟に依頼が可能

ビザスク tech



IT人材PM/PMOのマッチング

プロジェクトの特性に合わせて最適なPM・PMO、エンジニア、データサイエンティスト、ITコンサルタントなどの実務経験が豊富な人材を厳選してマッチング

ビザスク direct



セルフマッチング業務委託・正社員採用

- 専門セルフマッチングによりインタビューから業務委託・正社員採用まで一貫してマッチ可能
- 転職市場では見つからないハイレイヤー人材やニッチ領域の専門家が見つかる

- ・インタビューを起点として、調査・人件費・採用まで幅広い領域に拡大

調査	3.7兆円 ⁽¹⁾	↑	ビザスクnow	5名以上の有識者から24時間以内に回答受領
			ビザスクsurvey	BtoB の特定領域におけるオンラインアンケート調査
コンサルティング	1兆円超 ⁽²⁾	●	ビザスクinterview	1 時間単位のインタビュー（対面／電話／Web会議）
			ビザスクproject	ビザスクのコンサルタントを中心としたチームで解決策の策定～実行まで支援
人件費	200兆円の 一部 ⁽³⁾		ビザスクpartner ビザスクtech	幅広い業界のエキスパートが柔軟な時間設定で支援（業務委託）
			ビザスクdirect	専門セルフマッチングによりインタビューから業務委託・正社員採用まで一貫してマッチ可能
採用	1兆円 ⁽⁴⁾	↓		

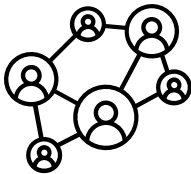


(1) 総務省統計局 2025年（令和7年）科学技術研究調査による社外研究費及び一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会によるインサイト産業売上高の合計

(2) IDC Japan, 2025年12月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2024年～2029年」のうち、2029年のビジネスコンサルティング市場の予測1兆2,832億円

(3) 国税庁民間給与実態統計調査

(4) 全国求人情報協会による採用広告及び矢野経済研究所による人材紹介市場の合計

- インタビューを軸としたさまざまな商材と、他にないユニークなデータベースで、広大な市場で成長をつかむ

インタビューというユニークな商材	専門家データベースの蓄積	強固な顧客基盤の確立
 <ul style="list-style-type: none">• 1時間のインタビューでビジネス知見を得るというユニークな商材• 市場の大きい米国や日本を中心として、グローバルにサービスを展開	 <ul style="list-style-type: none">• インタビューを経てエキスパートデータベースに情報が蓄積される• Coleman社の買収によりグローバルに拡大したデータベースを保有	 <ul style="list-style-type: none">• アカウント開設の難易度が高い、グローバルコンサルティングファームや機関投資家とのリレーション• 国内事業法人ではプライム市場の4社に1社がビザスクを活用、新規事業部署での利用をきっかけに社内横展開へ
<p>強みを組み合わせ、リサーチ支援でのプロダクトの複数化、人材サービス領域への進出を実現</p>		

Global Management Committee



代表取締役 執行役員CEO

端羽 英子

ゴールドマン・サックス、日本ロリアル、ユニゾン・キャピタルを経て2012年3月に創業、2013年10月にサービスリリース。東京大学経済学部卒、マサチューセッツ工科大学にてMBAを取得。



取締役 執行役員Global ENS事業
共同代表（日本/APAC, Product）

七倉 壮

日本政策投資銀行に入学し自治体支援、長期企業融資等を担当後、DBJキャピタルでベンチャー投資に携わる。2016年ビザスクに参画し、プロフェッショナルファーム向け事業の成長を牽引。
一橋大学卒業。



取締役 ナレッジプラットフォーム
事業 代表

宮崎 雄

リクルートグループ各社での経験を経て、リクルートHD・リクルートジョブズの経営企画部門責任者として従事。2019年ビザスクに参画し法人向けマーケティング立ち上げ及びビジネス拡大に寄与。横浜国立大学卒業。



執行役員Global ENS事業
共同代表（US, EMEA）

尾形 将行

総務省、内閣官房出向等を経てアクセンチュア入社、戦略グループに従事。前職freeでは取締役COOとして上場を経験後、2023年9月ビザスクに参画。10月より現職。
東京大学法学部卒、スタンフォード大学LLM、香港科学技術大学MBA。

CONTENTS.

会社・事業概要

| 2025年度第4四半期および通期業績

2026年度成長施策と業績予想

Appendix

2025年度第4四半期および通期業績

- 連結取扱高、連結営業収益は国内繁忙期の第4四半期が貢献し、2025年度通期累計で2024年度対比増収にて着地
- 各種利益は本社費用の生産性改善が想定以上に進み、2024年度対比増益にて着地。当期利益は米国の減税政策による一過性の影響もあり期初業績予想を大幅超過

(百万円)	FY2025 (累計)	FY2025 連結業績予想 (2025年4月公表)	達成率	前年 同期間 ⁽²⁾	対前年比 増減率	FY2025 第4四半期	前年 同期間 ⁽²⁾	対前年比 増減率
取扱高	14,535	15,700	93%	14,343	+1.3%	3,845	3,668	+4.8%
営業収益	9,975	10,667	94%	9,781	+2.0%	2,656	2,466	+7.7%
調整後 EBITDA ⁽¹⁾	1,162	880	132%	1,044	+11.3%	426	387	+10.1%
調整後EBITDA マージン	8.0%	5.6%	-	7.3%	-	11.1%	10.6%	-
営業利益	1,341	1,030	130%	1,232	+8.9%	472	412	+14.5%
経常利益	1,404	1,035	136%	1,213	+15.8%	499	407	+22.5%
当期純利益	892	480	186%	501	+78.1%	387	305	+26.8%

(1) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益+減価償却費+株式報酬費用-Coleman社ソフトウェア開発費に関する減損損失で計算

(2) 「前年同期間」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約151円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約150円。

* 各金額は四捨五入 以降同様

事業ごとの取扱高・事業利益⁽¹⁾

- 国内事業法人は国内顧客の繁忙期需要を取り込み、2024年度第4四半期対比二桁成長を達成（営業収益は+20.9%成長）
- コンサル・金融（国内顧客）も、第4四半期で対前年四半期対比最高の成長率となり、2025年度通期で二桁成長を達成
- コンサル・金融（海外顧客）は閑散期に一部大手クライアントの需要減があったが、事業利益は前年並みを維持

	(百万円)	FY2025	前年同期間 ⁽²⁾	対前年比 増減率	FY2025	前年 第4四半期 ⁽²⁾	対前年比 増減率
		(累計)			第4四半期		
国内事業法人	取扱高	4,793	4,478	+7.0%	1,441	1,270	+13.5%
	事業利益 ⁽¹⁾	1,124	1,007	+1.6%	388	338	+14.8%
コンサル・金融 (国内顧客)	取扱高	4,051	3,650	+11.0%	1,106	942	+17.5%
	事業利益 ⁽¹⁾	1,621	1,627	△0.4%	462	422	+9.5%
コンサル・金融 (海外顧客)	取扱高	5,693	6,216	△8.4%	1,297	1,489	△13.9%
	事業利益 ⁽¹⁾	1,259	1,265	△0.5%	271	269	+0.7%

(1) 減価償却費、株式報酬費用を含む

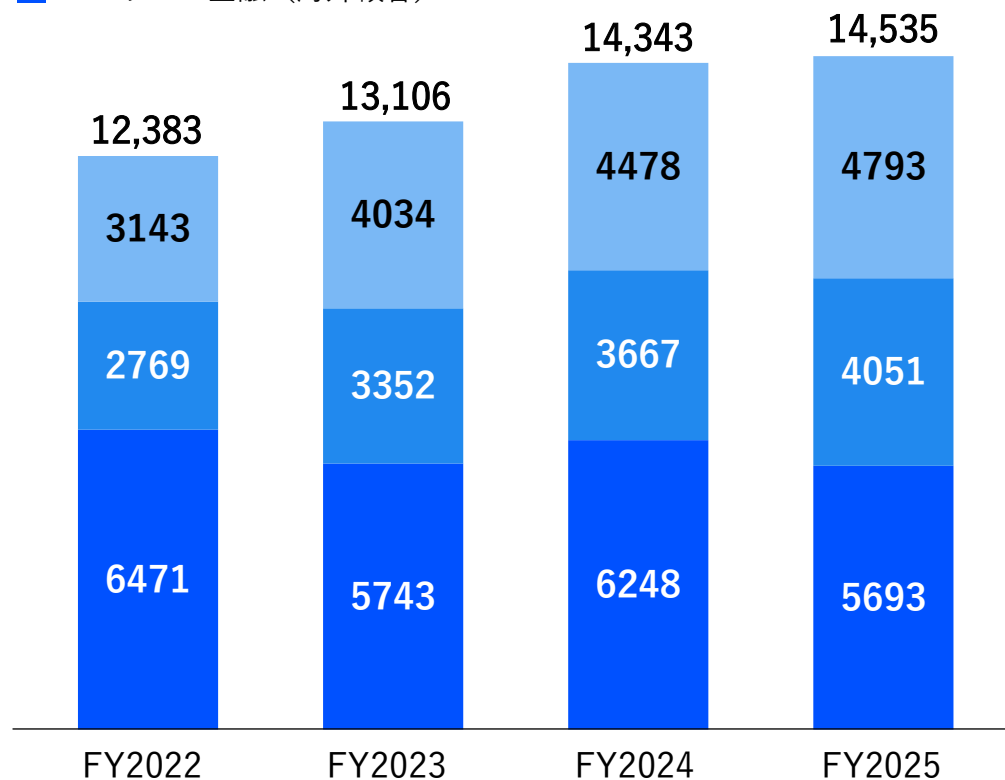
(2) 「前年同期間」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約151円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約150円。

* 各金額は四捨五入 以降同様

取扱高（事業領域別）

（百万円）

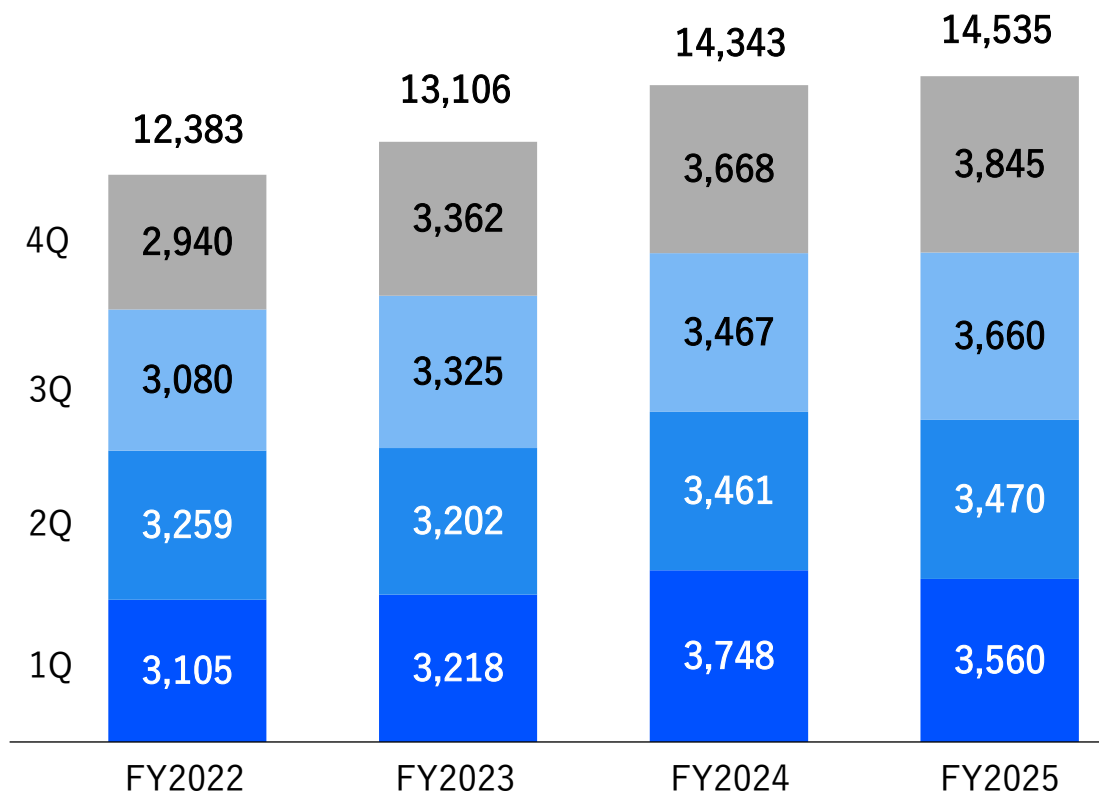
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



取扱高（四半期累計）

（百万円）

- 取扱高4Q
- 取扱高2Q
- 取扱高3Q
- 取扱高1Q



2025年度：重点施策の概要と、その進捗

事業/投資	2025年度の重点施策	進捗	業績予想の前提となる想定 ⁽¹⁾	2025年度第4四半期/累計 ⁽¹⁾
国内事業法人	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に応じた戦略を実行し、成長を加速 <ul style="list-style-type: none"> - ターゲット企業：2024年度から取り組んでいる営業強化に加え、ターゲット企業向けにマーケティング施策を強化 ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大を目指す - グロース企業：調査系商材はIS/FSを強化、ビザスクpartnerは専任チームを再組成 - セルフマッチング：大規模アップデートを2025年9月にリリース予定 顧客ニーズに合わせた新プロダクト開発を強化 	第4四半期は営業収益ベースで想定以上の成長率	取扱高成長率:+18% 事業利益率 ⁽²⁾ ：20%前後	取扱高成長率： +13.5% / +7.0% 事業利益率 ⁽²⁾ ： 27% / 23%
コンサル・金融 (国内顧客)	<ul style="list-style-type: none"> 日米共通のプラットフォームへの移管を進め、AI活用、グローバルDBのシームレスな活用、コンプライアンス強化等を通じて競争力を高める 市場成長が続いており採用強化による市場以上の拡大を目指す 	想定通りの成長率に回帰	取扱高成長率：+15% 事業利益率 ⁽²⁾ ：40%前後	取扱高成長率： +17.5% / +11.0% 事業利益率 ⁽²⁾ ： 42% / 40%
コンサル・金融 (海外顧客)	<ul style="list-style-type: none"> 外部環境は不透明な状況が続くが、2024年度並みの実績を目指す AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続 	取扱高は想定を下回る	取扱高成長率： 2024年度並み 事業利益率 ⁽²⁾ ：25%前後	取扱高成長率： △13.9% / △8.4% 事業利益率 ⁽²⁾ ： 21% / 22%

(1) 各事業部の間の一部集計を見直し2025年度より新たな定義にて集計。

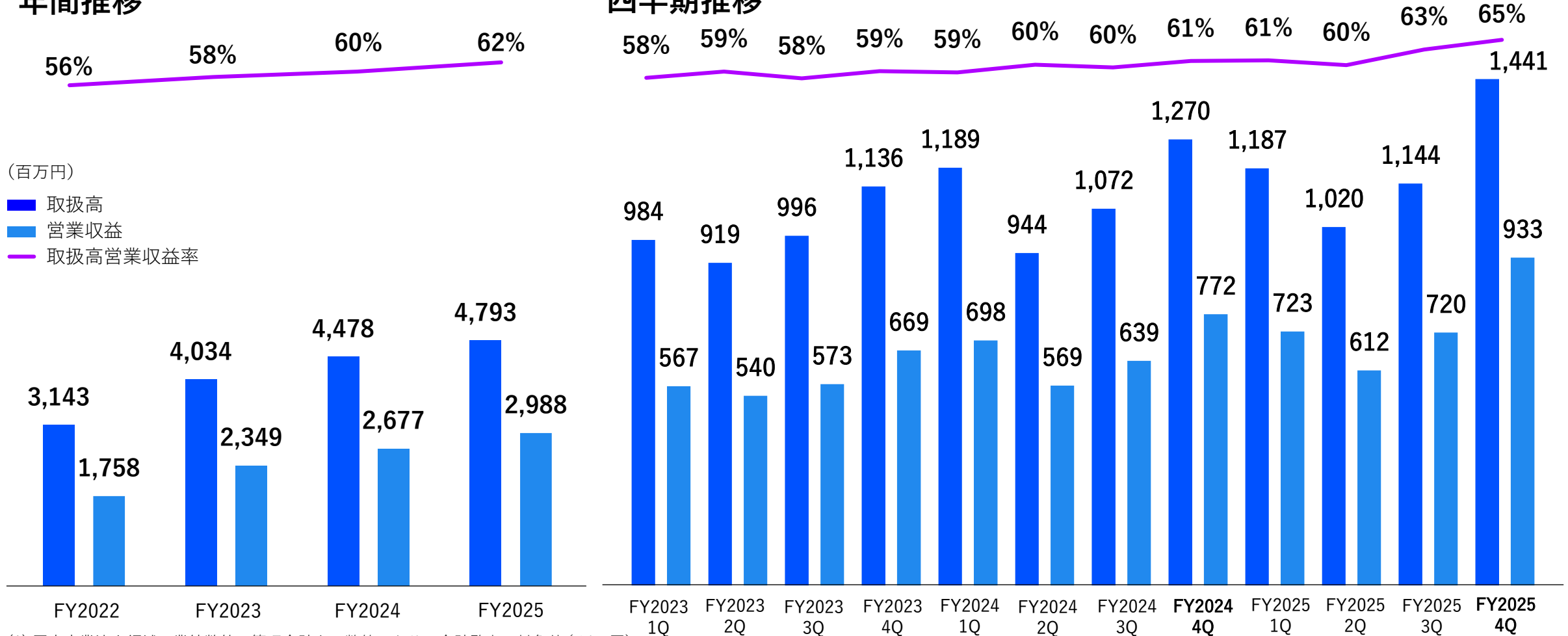
(2) 減価償却費、株式報酬費用を含む

国内事業法人：業績推移(1)

- 当事業領域はマージンの異なる複数プロダクトを有しており、営業収益の成長を重視
- 2025年度第4四半期は、高マージンの調査系商材の堅調な成長により営業収益が前年同期対比で+20.9%成長

年間推移

四半期推移



(1) 国内事業法人領域の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外(以下同)

国内事業法人：主要KPIの推移（顧客特性に応じた営業体制）

- ターゲット企業の取扱高は前年同期比+14%と復調傾向が続く
- グロス企業の取扱高は前年同期比+30%と好調
- セルフマッチングの取扱高は、サブスクリプションモデルへの転換が進む

セルフマッチング⁽¹⁾

ユーザーとExpert双方に利便性の高いプロダクト「ビザスクdirect」へ大規模アップデートし、2025年9月にリリース

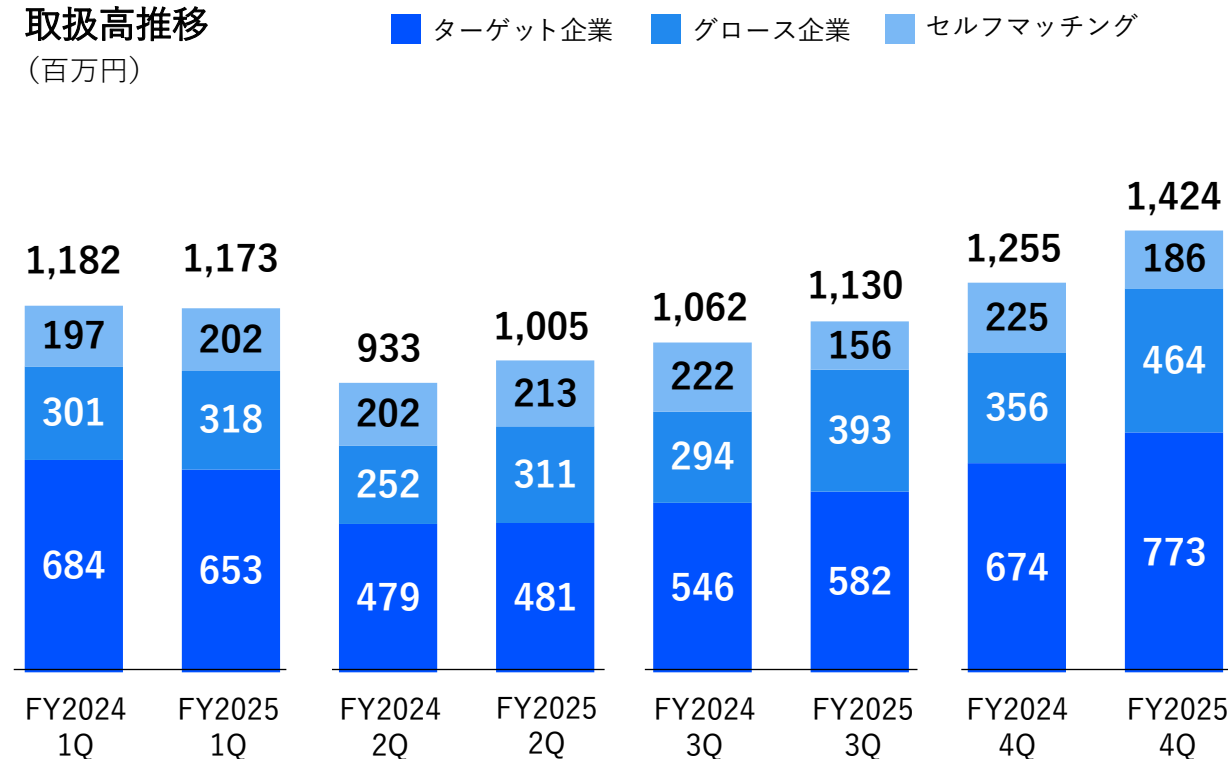
グロス企業（ターゲット企業以外の企業）

調査系プロダクト：IS/FSの強化
 ビザスクpartner（業務委託）：専任部隊の再組成

ターゲット企業（BtoBに強い超大手企業98グループ）

新規アカウント獲得+既存アカウント成長に向けた営業・マーケティング強化（ユーザー増+インタビュー以外の商材・利用用途の認知拡大）

取扱高推移 （百万円）



(1) セルフマッチングは旧ビザスクliteと新プロダクトビザスクdirectの合算

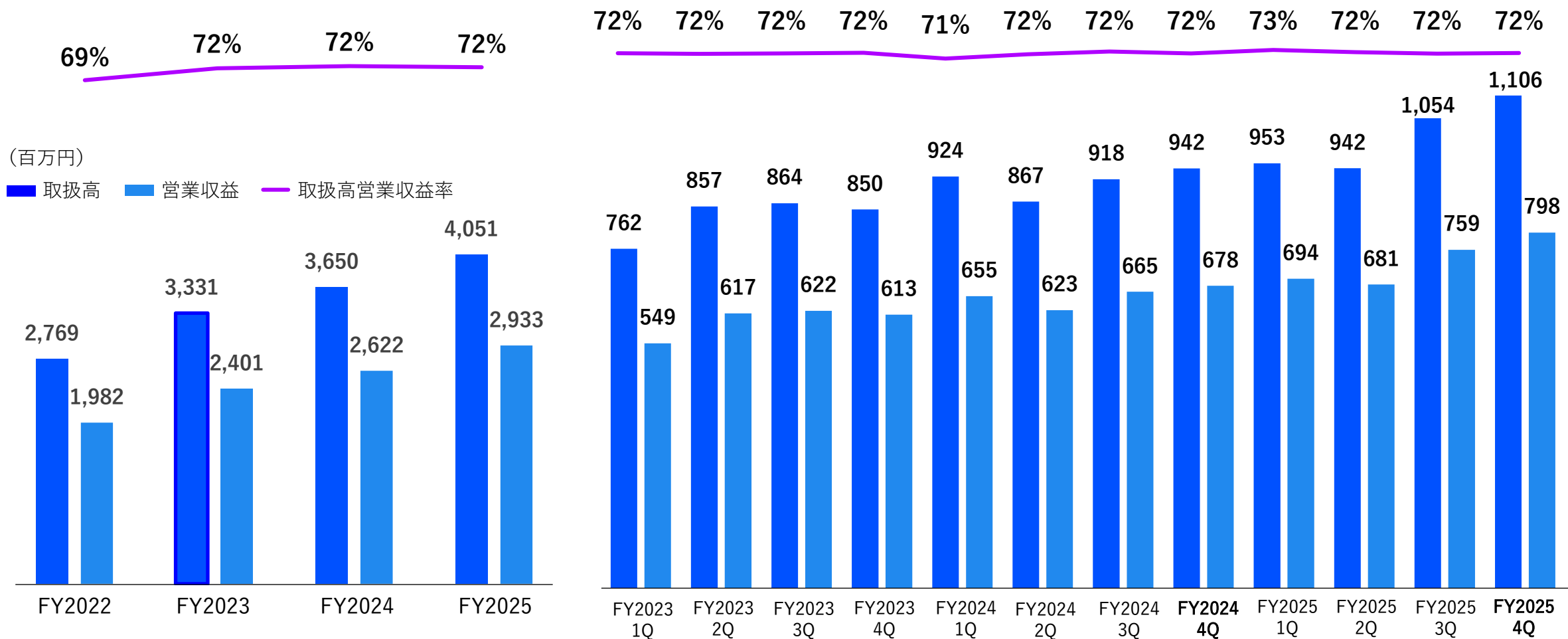
※口座開設費等の収益を含まず

	課題・成長余地	新プロダクト検討フェーズ (期初発表時)	進捗
コンサルティング 業務委託	<ul style="list-style-type: none"> interviewやreportはスポットの印象が強く、検討から調査、あるいは実行まで、一気通貫したコンサルニーズがあるときに想起されにくい partnerは顧問や伴走支援の印象が強く、実行できる人材が必要な際に想起されにくい IT領域にも対応可能なエキスパートDBがあるにも関わらず、IT領域で想起されにくい 	ビザスク project ビザスク projectをリニューアル、コンサルファーム出身の社内担当者がプロジェクト形式でコンサルニーズに対応。受注開始。 ビザスク IT partner (仮称) テストマーケティング中	ビザスク project デリバリー開始済の案件あり、この先も複数案件の引き合い ビザスク tech 2025年6月に提供開始 計画対比順調に進捗
研修・人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 学び目的でのビザスク interviewの活用は一定あり、社内勉強会への講師派遣、業務メンタリング等にも既存商材で対応する一方で、研修領域でマーケティング・営業するには、人事・事業部内育成担当者が他社商材と比較しやすい型・コンテンツが不足 	ビザスク L&D Learning & Developmentの考えを適用し、集合研修、インタビュー研修を組み合わせたパッケージを開発。 テストマーケティング中	ビザスク L&D 次年度の研修計画を策定する時期に合わせ、2025年9月に正式リリース
中途採用	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託やインタビュー後に採用に至るケースも中にはあり、アドホックに対応してきたが、クライアント・エキスパート双方に提案する「多様な知見の活用」に、中途採用を積極的に含めるべきではないか、社内で検討 	名称未定 プロダクト準備中	ビザスク direct 2025年9月に提供開始 導入企業アカウントが1,000件を突破

コンサル・金融（国内顧客）：業績推移⁽¹⁾

年間推移

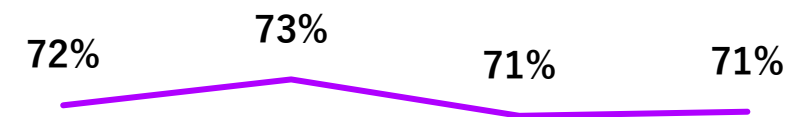
四半期推移



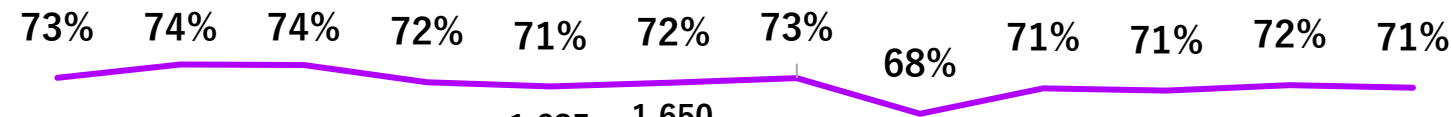
(1)コンサル・金融領域（国内顧客）の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

コンサル・金融（海外顧客）：業績推移(1)

年間推移

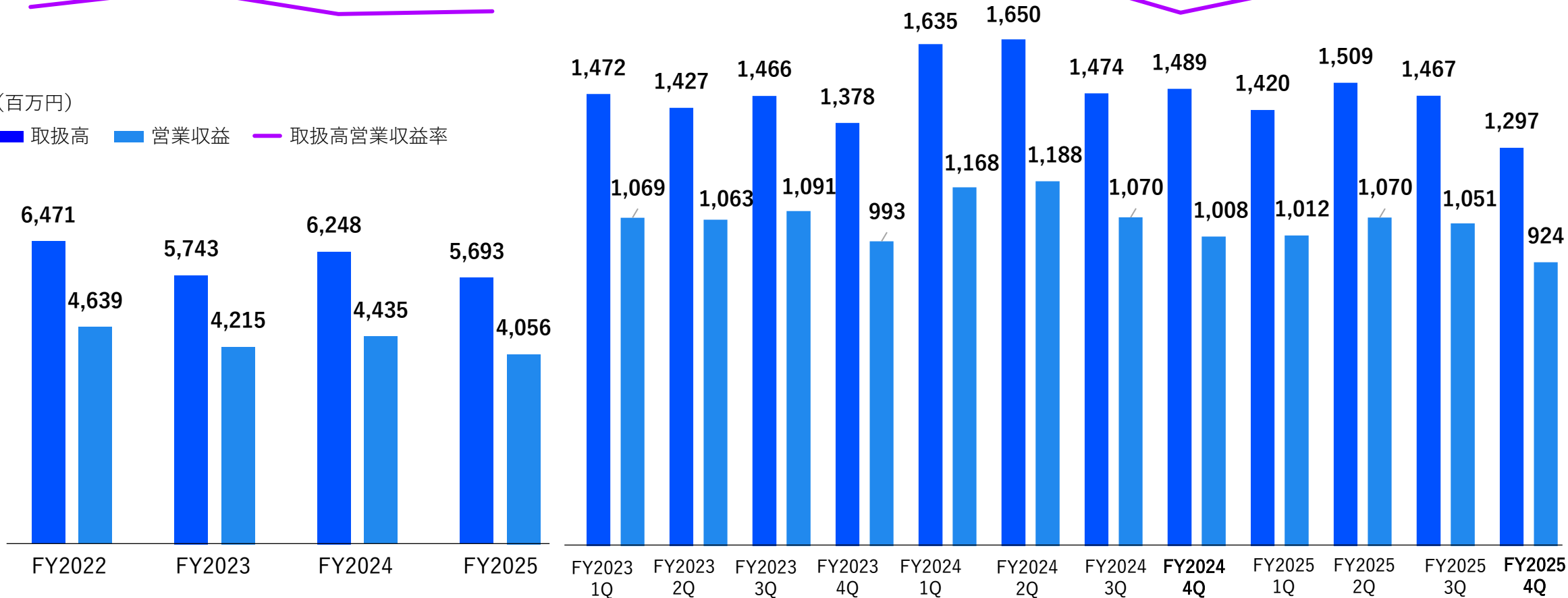


四半期推移



(百万円)

■ 取扱高 ■ 営業収益 ■ 取扱高営業収益率



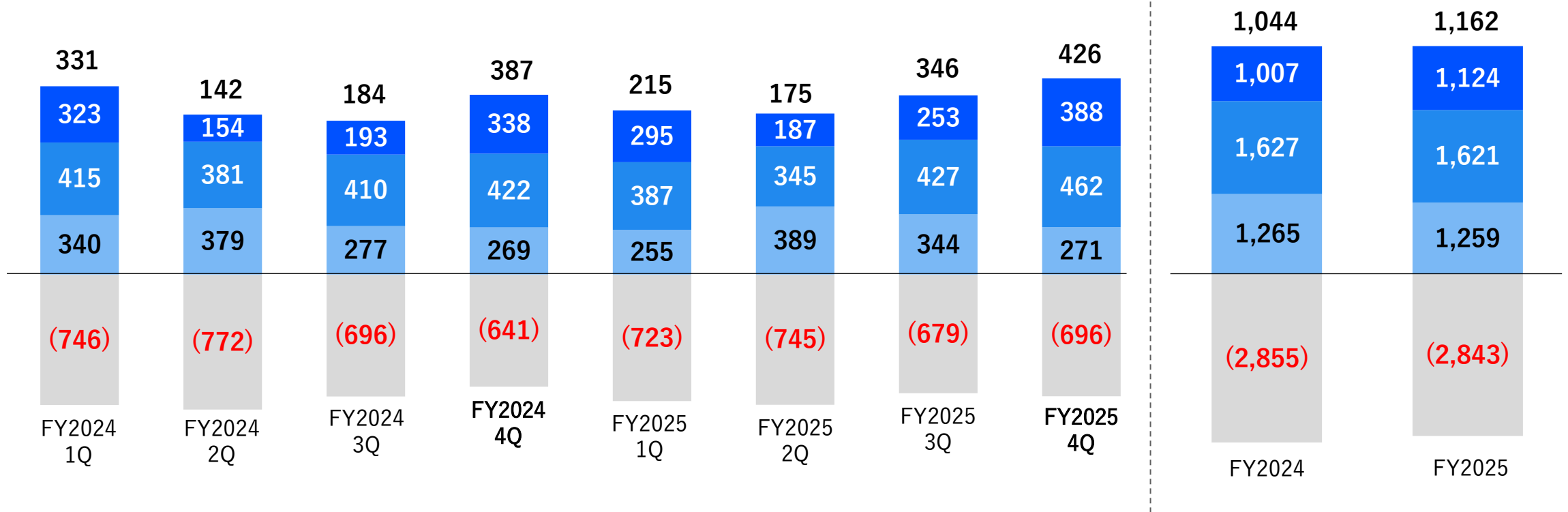
(1) コンサル・金融領域（海外顧客）に含まれているColeman社の業績をドルから円に換算する際の為替レートは、各年度における期中平均為替相場。FY2022：約131円、FY2023：約140円、FY2024：約151円、FY2025：業績予想150円、実績約150円 管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

調整後EBITDAの事業別内訳⁽¹⁾の四半期推移

- 国内事業が好調に推移した第4四半期による利益貢献と、期を通じた全社共通費用の効率改善の結果、連結調整後EBITDAは前年比+11%の増益

四半期ごとの調整後EBITDA

(百万円)



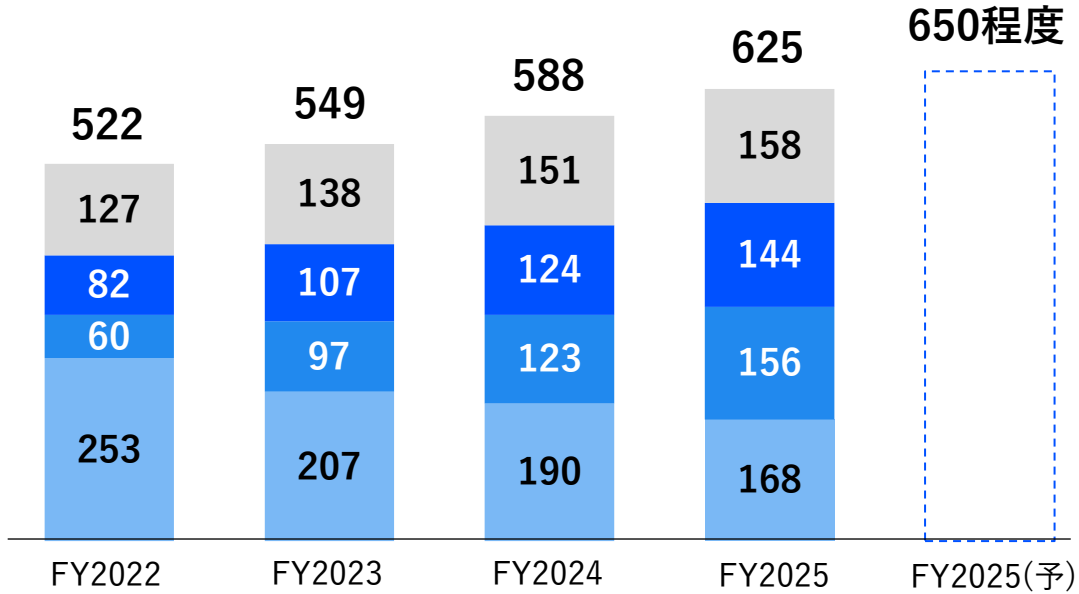
(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。また、「全社共通費用」には、連結調整を含む。

事業別の人員数⁽¹⁾

- 国内事業法人は想定人員数に比べるとやや未達

人員数（期中平均）

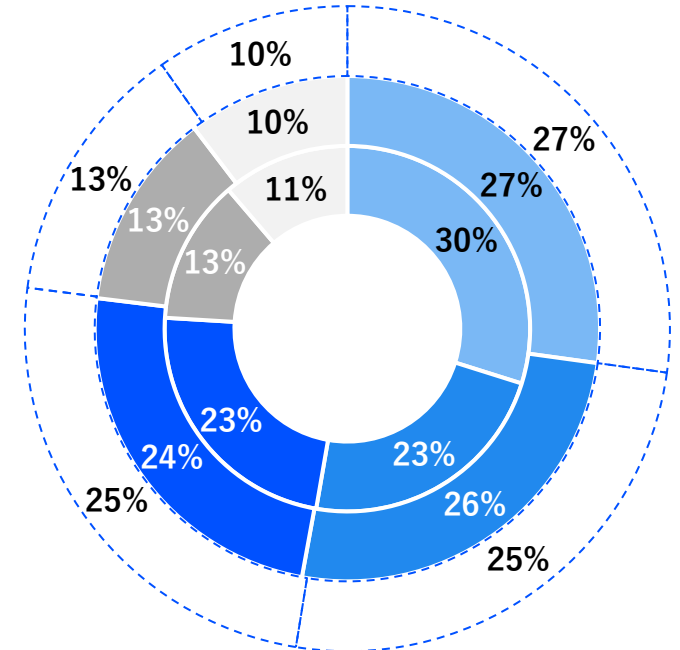
- その他
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



人員比率（期末時点）

外側：FY2025予想 中間：FY2025 4Q 内側：FY2024

- その他
- 開発人員
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



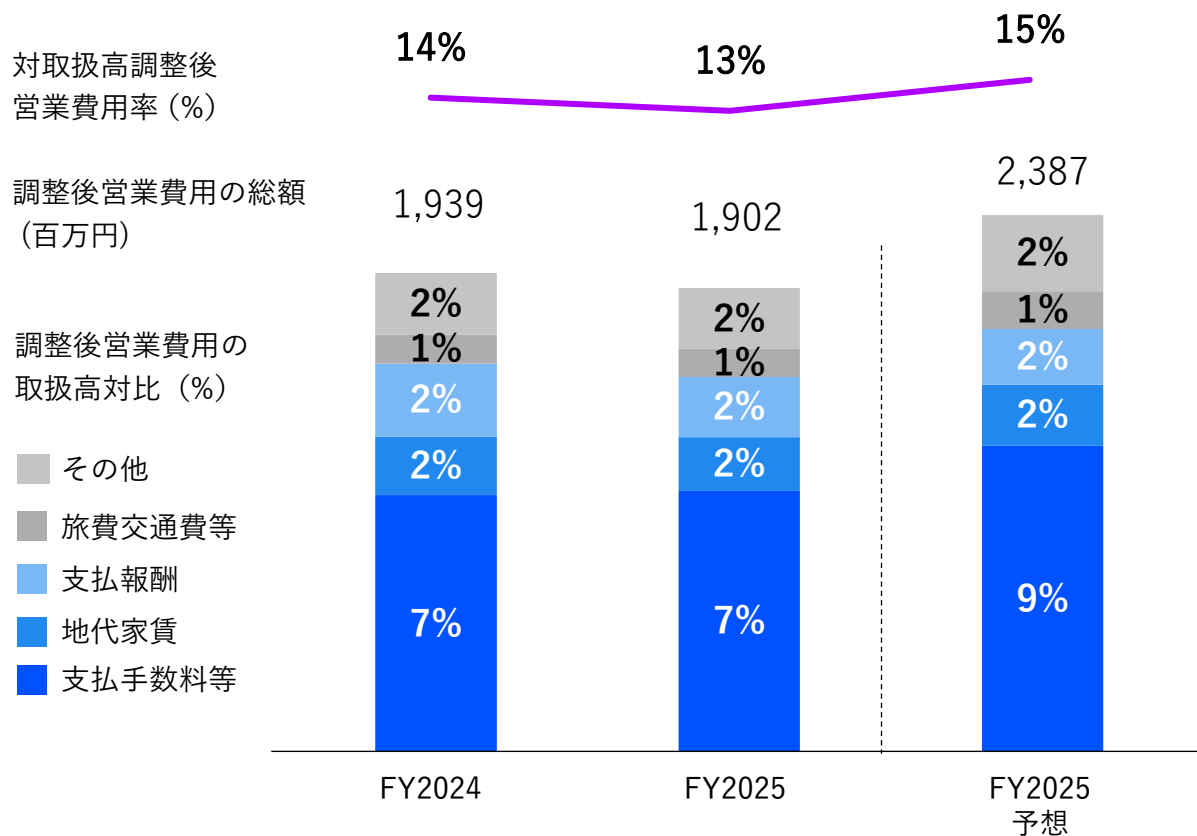
(1) 国内事業法人、コンサル・金融（国内顧客）、コンサル・金融（海外顧客）の人数は直接人員の数を計上

連結調整後の全社共通費用構造(1)

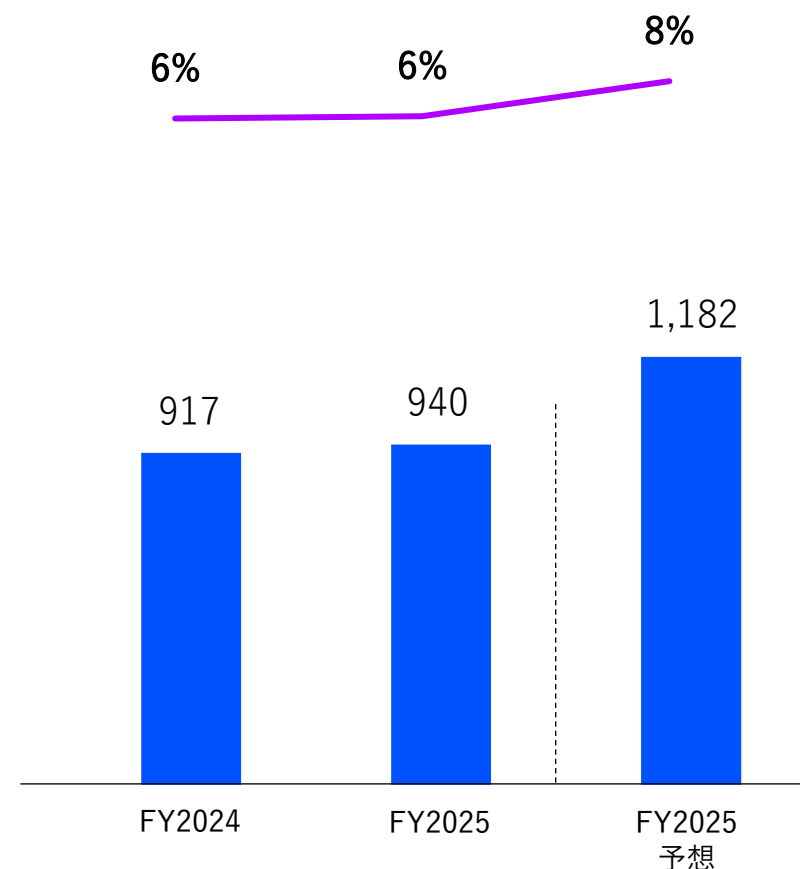
- 全社共通費用は、想定以上に効率改善が進んだ結果、予想を下回る消化となった

連結調整後営業費用

(事業部に帰属するコストとコーポレート人件費除く)



コーポレート人件費



(1) 「調整後営業費用」とは、営業費用から減価償却費、のれん等償却費および株式報酬費用(信託型SO関連費用を含む)を除外した金額をいう

調整後EBITDAの算出過程と損益計算書補足説明

(百万円)	FY2025	補足説明
調整後EBITDAの算出過程		
営業利益	1,341	会計上の営業利益
+) 株式報酬費用・減価償却費	+59	従業員向け株式報酬費用と減価償却費
-) 特別損失	△238	Coleman社ソフトウェアの減損額 当期に支出した開発コストであり事業収益力として用いている調整後EBITDAの計算に含める
調整後EBITDA	1,162	事業収益力を表す指標として継続開示
損益計算書補足説明		
営業利益	1,341	会計上の営業利益
+) 営業外収益	+122	受取家賃38百万円、Coleman社の一過性利益（売上税還付等）72百万円等
-) 営業外費用	△59	支払利息53百万円等
経常利益	1,404	
-) 特別損失	△254	Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損等254百万円
-) 法人税等	△258	OBBBA（トランプ減税）等による影響で税負担率（法人税等/税前利益）が22%まで低下しており利益増加要因に(+1.9億円程度)
当期純利益	892	

連結でのバランスシートの状況

(百万円)	2026年2月末	2025年2月末
流動資産	7,554	7,154
固定資産	537	357
資産合計	8,091	7,510
流動負債	6,173	4,156
固定負債	105	2,489
負債合計	6,278	6,645
株主資本	△ 1,652	△ 2,553
その他包括利益累計額	3,392	3,349
新株予約権	74	70
純資産合計	1,813	865
負債・純資産合計	8,091	7,510

CONTENTS.

会社・事業概要

2025年度第4四半期および通期業績

| 2026年度成長施策と業績予想

Appendix

2026年KPIハイライト (2025年度対比の成長率)

全社

国内事業法人向け & コンサル・金融 (国内顧客)

連結取扱高成長率

+10%

FY24→FY25成長率
+1.3%

マッチング件数

国内エキスパート
インタビュー
(フルサポート型)

+8%

FY24→FY25成長率
+2%

マッチング件数

海外エキスパート
インタビュー
(フルサポート型)

+27%

FY24→FY25成長率
+26%

営業収益成長率

国内事業法人向け
新領域商材

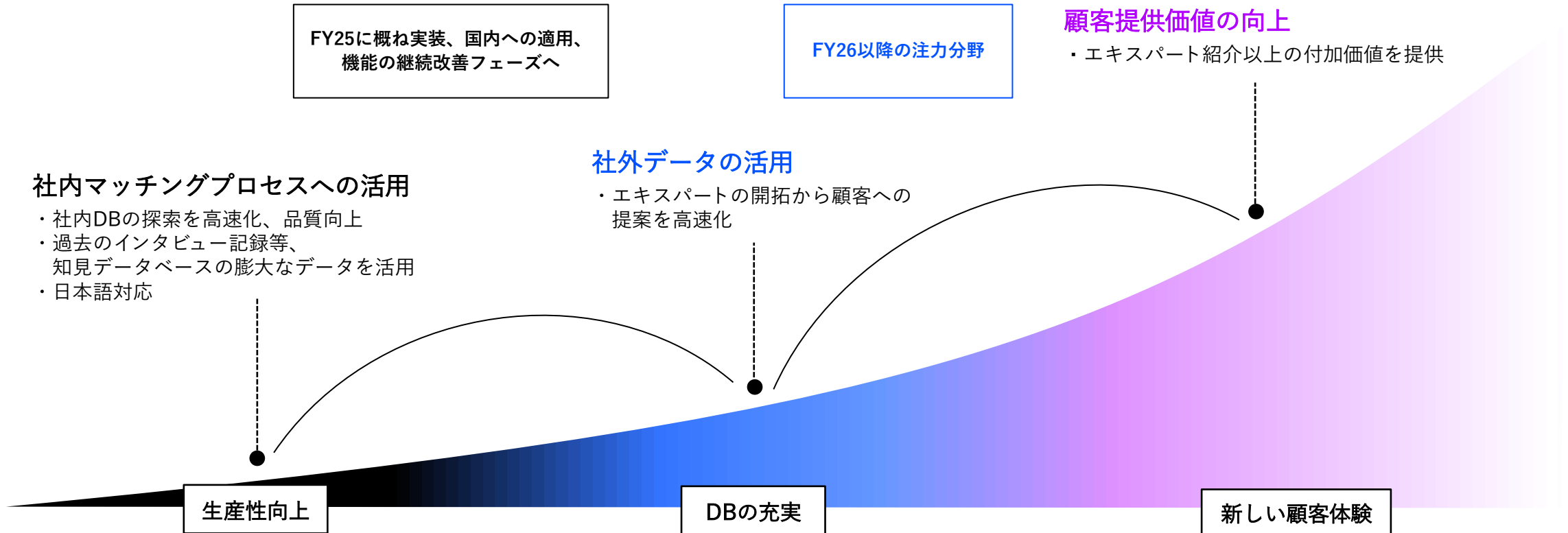
+17%

FY24→FY25成長率
+5%

成長施策	関連事業領域	トピック
AI投資	全事業領域	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内AI活用によるマッチング効率化・生産性向上への継続的な取り組み ● クライアント向けサービスの高付加価値化（AI Scout、インタビュー前後のサポート機能など） ● 株式会社博報堂との資本業務提携によるAI機能の開発
コアプロダクトの成長 （インタビュー）	コンサル・金融（国内） 国内事業法人	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内市場成長の取り込みと、海外エキスパートインタビューのシェア拡大 ● 名刺アプリ「Eight」とのパートナー連携等、外部データベースの活用促進 ● AI ScoutやAI活用による、新規案件の創出/シェア拡大
新領域の成長 （調査から実行へ）	国内事業法人	<ul style="list-style-type: none"> ● リサーチ領域におけるクロスセルの伸長 ● 人材サービス領域（業務委託・正社員採用）における成長

AI投資（コンサル・金融顧客）：AI開発の全体像

- 社内マッチングプロセス向けの機能は概ね実装完了、日本への適用、継続改善フェーズへ
- 先行して全面的に導入した海外事業では2022年度から2025年度に約20%生産性⁽¹⁾が向上
- 2026年度以降は、社外データの活用や顧客提供価値の向上など、付加価値の追加に開発を注力



(1) コンサル・金融向け（海外）の一人当たり取扱高の成長率を指す

- インタビューのマッチングにおいて、AIが依頼から24時間365日、約5分で適合度の高い候補者の初期リストを提示する機能を追加（2026年3月リリース）
- スピードが差別化要素となるコンサル・金融クライアントの顧客満足度へ寄与
- 最終的なマッチングにはビザスク社員が関与することで、マッチングの質は担保

従来の初期リストの提案プロセス

- ビザスク社員がデータベースを検索し、初期リストを提示
- 初期リストの提示まで数時間から2～3日要する

AI Scoutによるプロセス

- AIが適合度の高い初期リストを約5分で提示
- マッチングまでの時間を大幅に短縮

- 国内事業会社向けに、AIがインタビューの要件整理をしたり、要約をする機能を追加（2026年2月リリース）
- 事業会社のインタビュー利用を促進するため、準備工数の削減、情報価値の見える化を行う

AIがインタビュー案件の要件整理～依頼を支援

インタビュー設計書

1 調査背景・目的・最終判断

背景

Q3 明らかにしたいことを選んでください

目的

最終判断

2 対象者

対象属性

Q2 このインタビュー調査は最終的に何を決めるために行いますか？

インタビュー人数

3 インタビュー完了期限

4 質問票

Q5 何人にインタビューしたいですか？

質問票

AIによるインタビュー要約機能

【ミーティング内容の要約】

【実施日】： [REDACTED]

【資料種別】： [REDACTED]

3行要約

まとめ

詳細

推奨される次のステップ

【ミーティング内容の文字起こし】

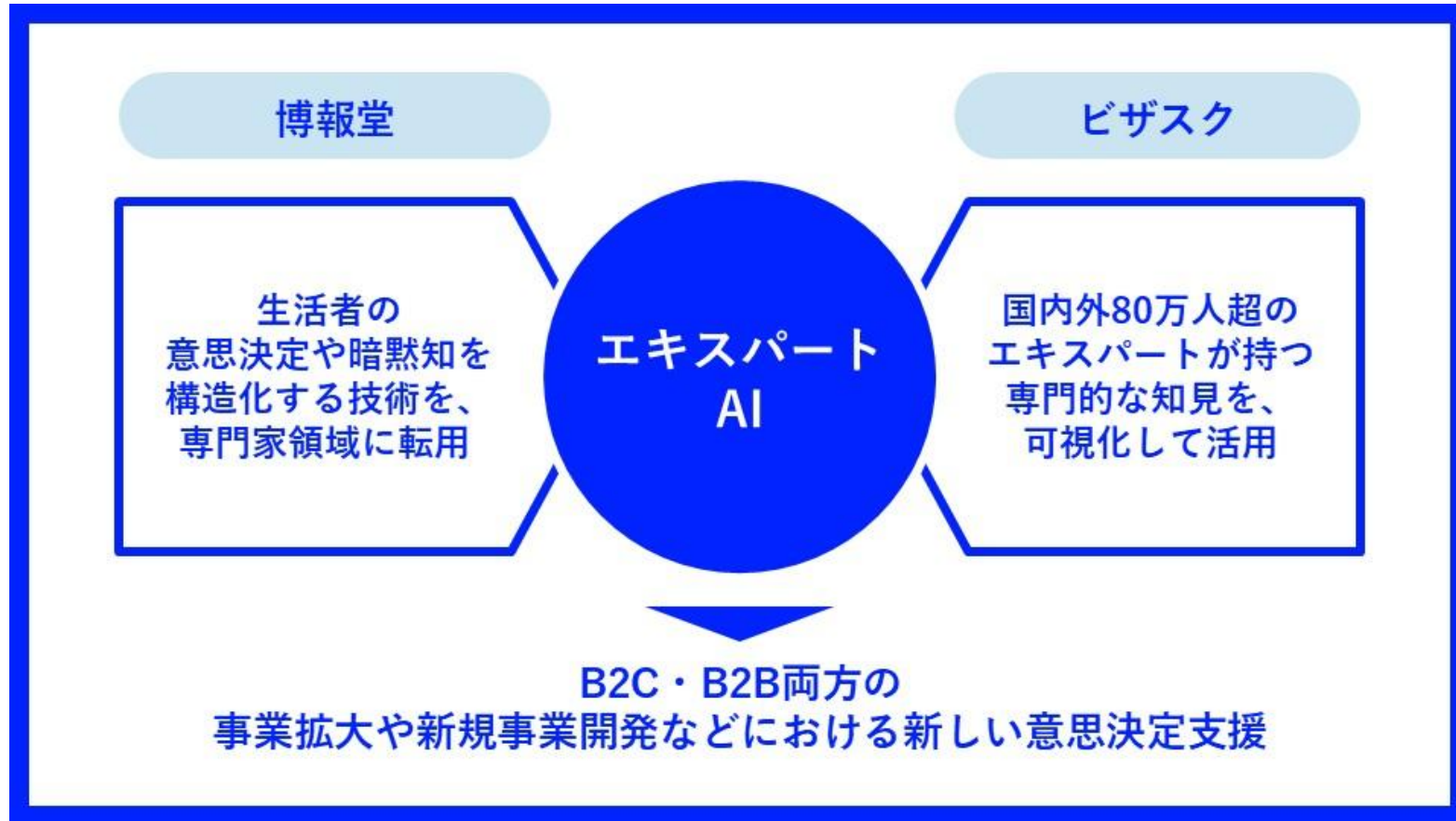
AI投資（国内事業会社）：AIによる候補者レコメンド機能

- ビザスクdirectにおいて、正社員求人の公開と同時にAIがマッチ度の高い候補者を自動提案する「AI候補者レコメンド機能」の提供を開始（2026年3月リリース）
- 本機能により、採用担当者はAIが選定した候補者へ即座にスカウトを送ることが可能に。これまで候補者の検索・選定に要していた工数を削減し、採用活動の初動を大幅に加速させることができる



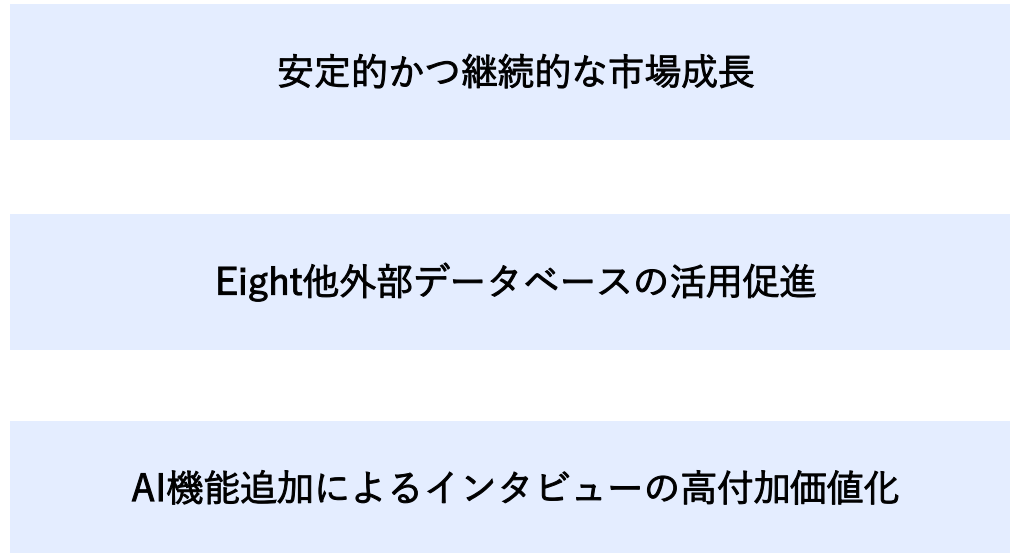
AI投資：博報堂との連携

- エキスパートの観点・判断軸・思考プロセスを学習したAIサービス「エキスパートAI」の共同開発に合意
- テーマを入力するだけで市場調査・競合分析・戦略立案の示唆出しまでを一気通貫で自動提供（予定）
- サービスの正式ローンチは2026年秋（予定）

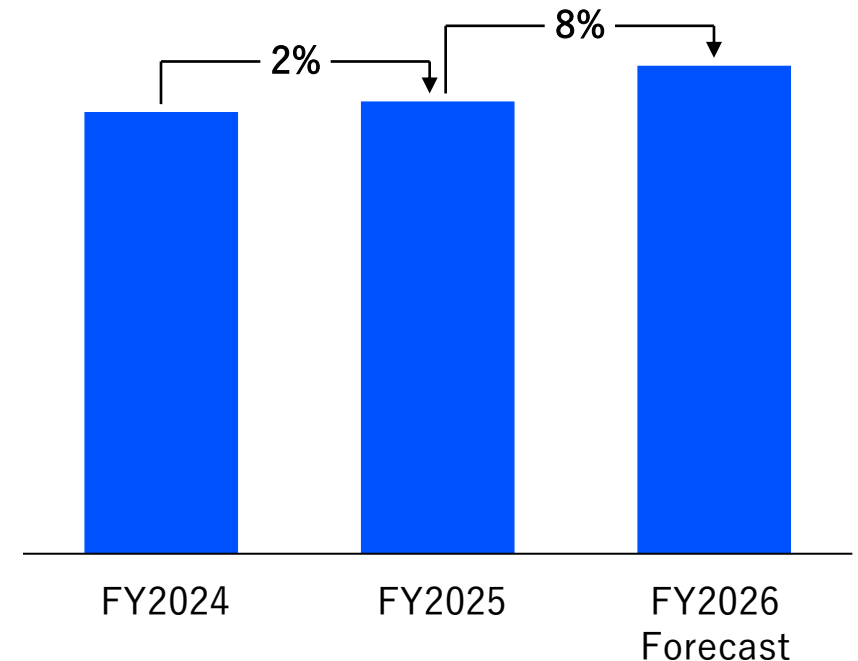


- 国内コンサルティング市場の継続的な高成長と、事業会社の調査ニーズの成長を取り込む
- Sansan株式会社が提供する名刺アプリ「Eight」における「Eight Career Design」とENS業界における独占的なパートナー連携を開始。400万人を超えるEightユーザーへのオファーで、マッチング率の強化へ
- AI機能追加によりインタビュー体験を高付加価値化、案件増へ

国内顧客向け日本エキスパートのマッチングの成長ドライバー

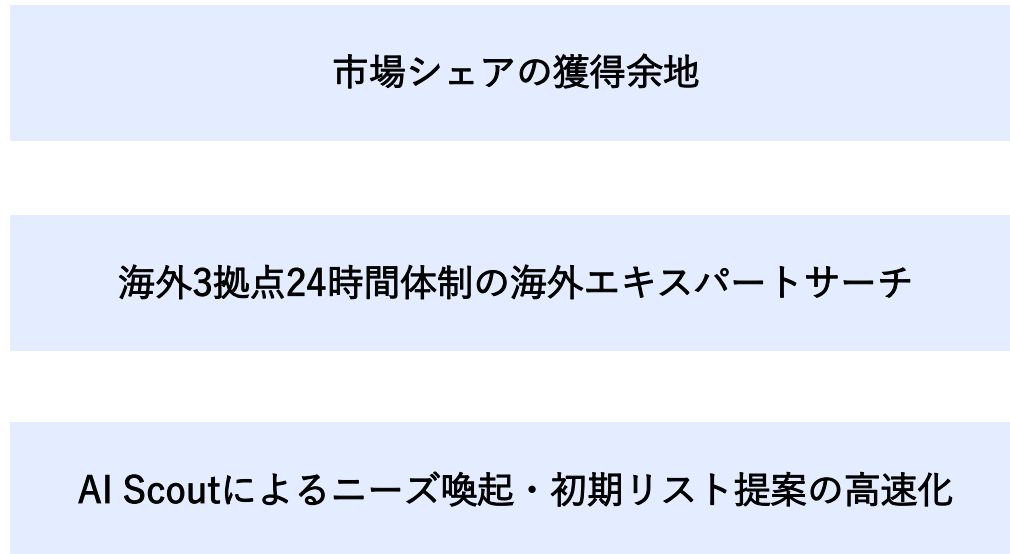


国内エキスパートインタビュー（フルサポート型） マッチング件数推移

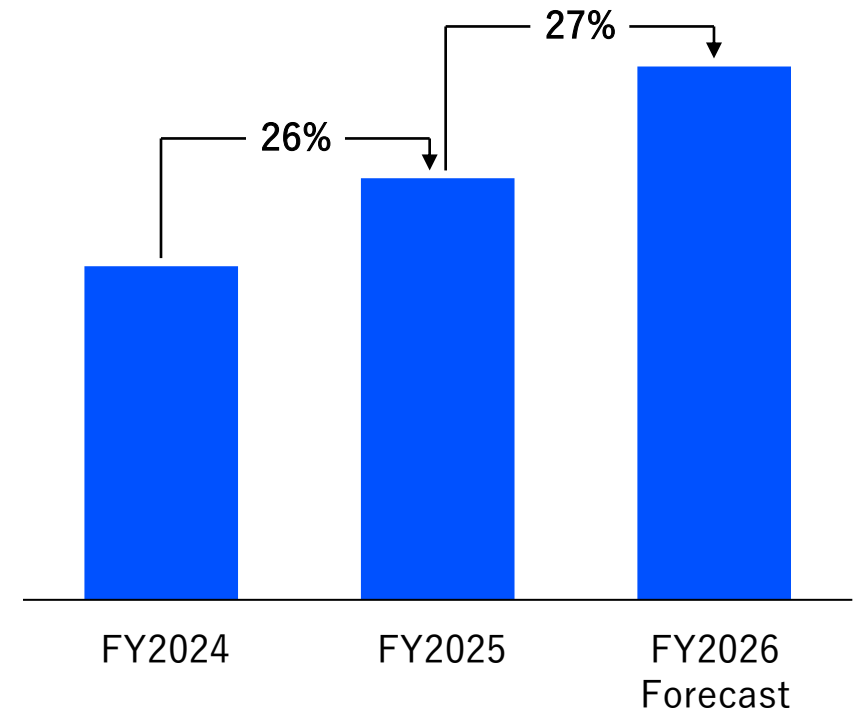


- 国内顧客からの海外先進事例の調査ニーズは今後も拡大が想定され、当社シェアの獲得余地は大きい
- 米国西海岸と欧州に日本語話者の選任チームを立ち上げ済み。3拠点で国内顧客向けに海外エキスパートをサーチする体制を確立
- AI Scoutによる初期リスト提案の高速化により案件獲得の増加が見込まれる

日本顧客向けの海外インタビューの成長ドライバー



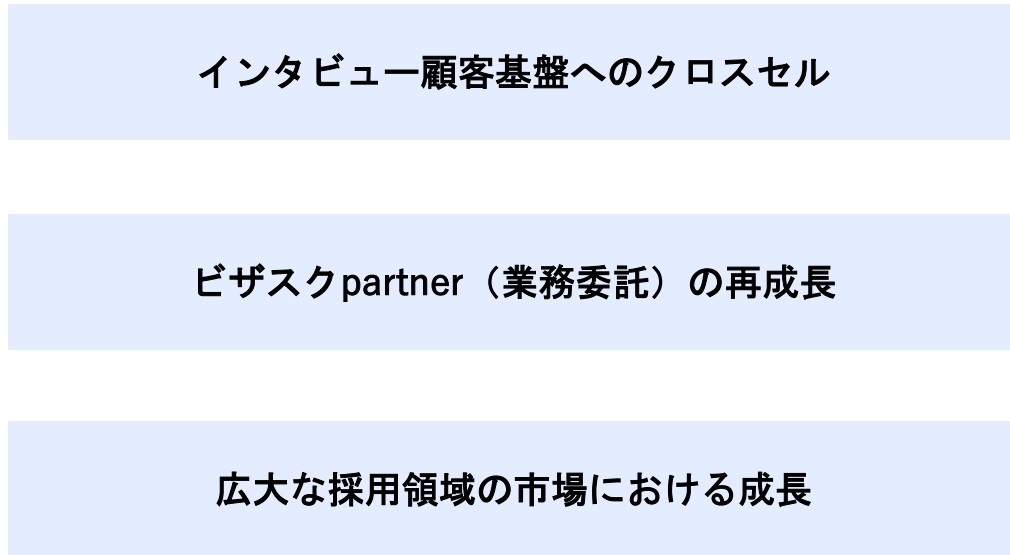
日本顧客の海外インタビュー（フルサポート型） マッチング件数推移



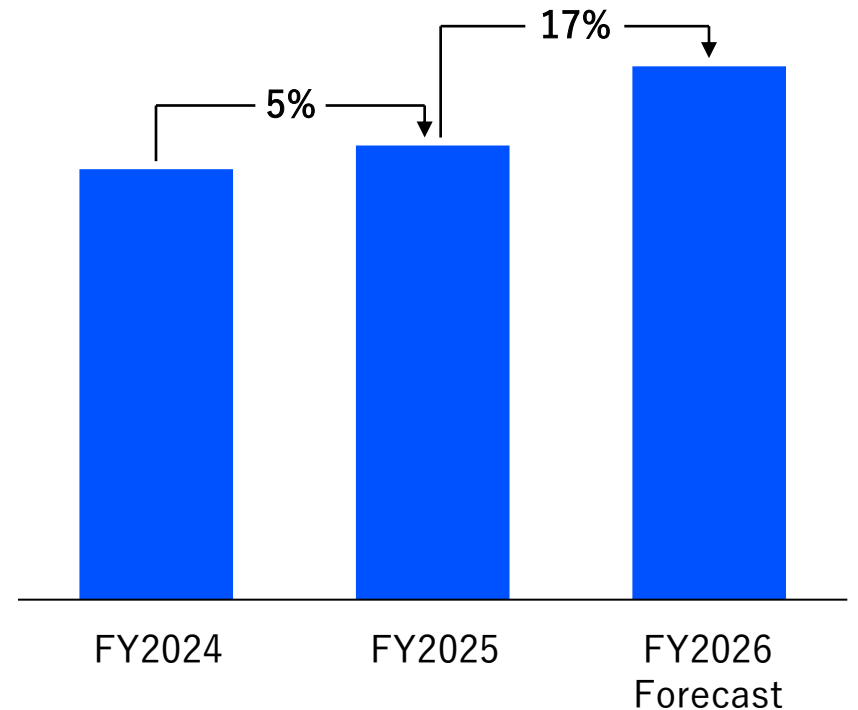
新領域の成長（調査から実行へ）：国内事業法人向け

- インタビューの顧客基盤を活かした調査プロダクト（survey、report等）のクロスセルにより、アカウントあたり単価の上昇を見込む
- ビザスクpartner（業務委託）は顧客獲得から実行まで専任部隊が一気通貫で担当し、再成長へ
- 広大な採用領域の市場において、2025年度にローンチ済みのビザスクdirectの成長を見込む

国内事業法人向け新領域の成長ドライバー



国内事業法人向け新領域商材の営業収益⁽¹⁾推移



(1) ビザスクsurvey、report、now、project、partner、direct（セルフマッチングインタビュー除く）の営業収益高合計

2026年度連結業績予想

- 2026年度は、取扱高159億円、2025年度比+10%の成長率を目指す
- 2030年2月期に連結取扱高300億円を目指す中期経営計画達成にむけた成長投資を加速する一方で、財務規律性も重視、2026年度は連結取扱高で二桁の成長と増益の両立を目指す（*当期純利益は一過性の影響を除く増益を目指す）

(百万円)	FY2026 通期予想 ⁽¹⁾	FY2025 通期業績
取扱高	15,989	14,535
取扱高成長率	+10.0%	+1.3%
営業収益	10,972	9,975
調整後EBITDA ⁽²⁾	1,215	1,162
調整後EBITDA マージン	7.6%	8.0%
営業利益	1,400	1,341
経常利益	1,405	1,404
当期純利益	750	892

(1) 2026年度期中平均為替相場=150円/ドル

(2) 「調整後EBITDA」は、Coleman社のソフトウェアを全額費用処理した場合の調整後EBITDAであり、営業利益（開発費用を全額費用処理）+減価償却費+株式報酬費用で計算

2026年度業績予想（3事業別）

事業/投資	FY2026の重点施策	業績予想の前提となる想定	2025年度通期
国内事業法人	<ul style="list-style-type: none"> ・リサーチ支援領域においてはターゲット企業・グロース企業の区分けを廃止し、KPI管理による営業の仕組み化を徹底 ・営業スペシャリストを配置し、リサーチ領域各種プロダクトのクロスセルを推進 ・人材サービス領域においてはビザスクpartner（業務委託）の再成長と新商材（ビザスクdirect）の成長を推進 	取扱高成長率:+10% 事業利益率：20%前後 ⁽¹⁾	取扱高成長率：+7% 事業利益率：22% ⁽¹⁾
コンサル・金融 (国内顧客)	<ul style="list-style-type: none"> ・海外案件はAI Scoutをフックとしシェア獲得と高成長を狙う ・Eight他、外部DBの活用促進により、国内案件も強化を継続 	取扱高成長率：+15% 事業利益率：36%前後 ⁽¹⁾	取扱高成長率：+11% 事業利益率：36% ⁽¹⁾
コンサル・金融 (海外顧客)	<ul style="list-style-type: none"> ・AI Scout、営業強化による案件獲得での成長を目指す ・USにおけるコンサル/事業会社向けサービスを統括するVPを3月に採用 ・AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続 	取扱高成長率：+5% 事業利益率：15%前後 ⁽¹⁾	取扱高成長率：△8% 事業利益率：18% ⁽¹⁾

(1) FY2026から各事業に計上する費用の範囲について定義を変更：各事業において利用するツール等の経費を各事業に計上。FY2025もこの定義に基づき修正しておりp26と異なる（全社コストと事業コストの付け替えであり連結利益に影響なし）

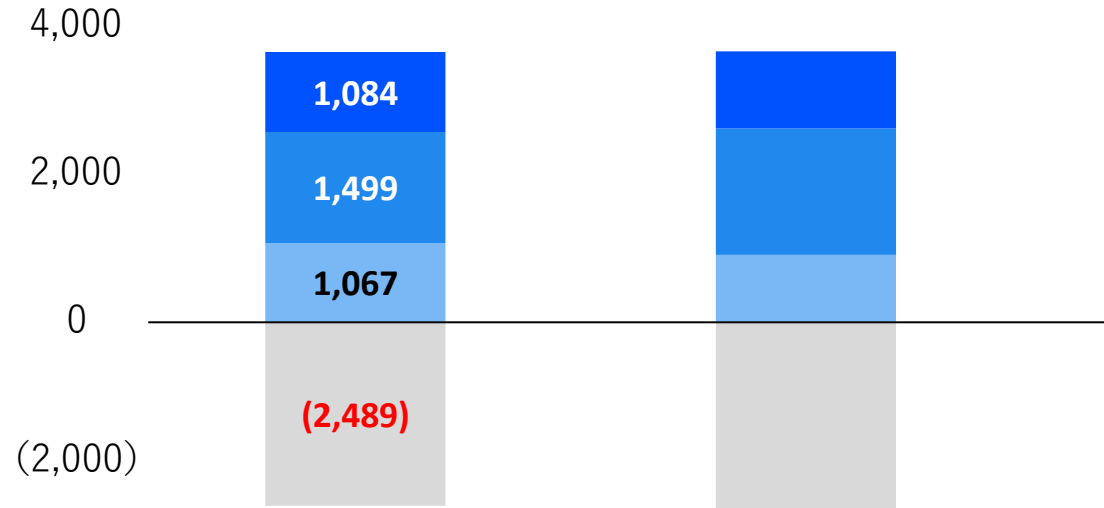
調整後EBITDAの事業別内訳(1)

- 全社共通費用は2025年度対比概ね横ばいを見込む

調整後EBITDAの内訳(1)

(百万円)

- 国内事業法人
- コンサル・金融 (国内顧客)
- コンサル・金融 (海外顧客)
- 全社共通費用⁽²⁾



事業別営業利益率

事業別	FY2025	FY2026
国内事業法人	22%	約20%
コンサル・金融 (国内顧客)	36%	約36%
コンサル・金融 (海外顧客)	18%	約15%
全社共通費	17%	約16%

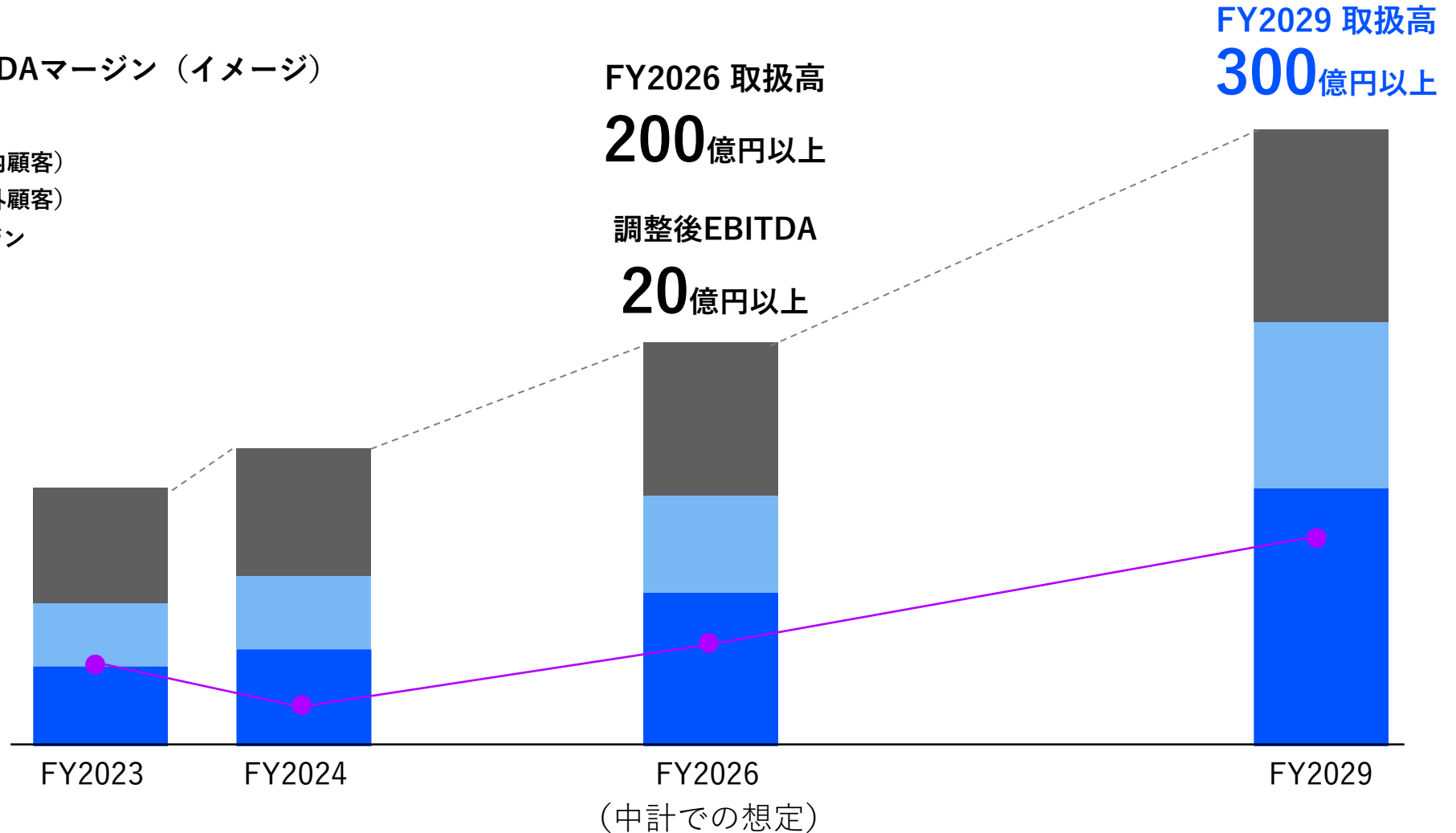
(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。P51と同じ定義

(2) 各事業の調整後EBITDAは連結調整前であり、全社共通費には連結調整を計上

- 2029年度を最終年度とする300億円の目標は不変

取扱高/調整後EBITDAマージン（イメージ）

- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）
- 調整後EBITDAマージン



経営陣による株式取得

- 当社取締役である端羽、宮崎及び七倉、加えて当社執行役員と従業員の計6名が総額上限1億3千万円を上限として当社普通株式を株式市場から買付ける
- 経営陣が自らリスクを取り株式取得を行うことで、当社の今後の業績拡大へのコミットメントをより一層強化
- 当社として、株式取得者に対し適切な資産保全策を講じた上で、株式取得に係る資金を融資する

<p>端羽以外の経営陣 (5名)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2026年4月15日以降一定期間
<p>端羽</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 株式会社博報堂への株式譲渡から6カ月を経過した日から一定期間 • 株式会社博報堂への譲渡持分以上を取得予定



総額1億3千万円を上限として取得

| APPENDIX

A. 過去、デスクトップ検索や各種有料経済情報プラットフォームの進化があっても、エキスパートインタビューの需要は拡大してきた。AIの進化によって入手可能な情報が高度に均一化すると、むしろエキスパートインタビューのニーズは増大する

エキスパートインタビューの背景にあるニーズ

AIの進化による影響

他社 / 顧客が持っていない良い情報に出会いたい、
他社 / 顧客より早く最新の状況を知りたい

- ・デスクトップ検索では探せない、言語化されていない個人の知見
- ・書籍や記事になる前の、現場だから感じるリアルタイムな最新トレンド



どこかでは言語化されている情報の効率的な収集が容易になるほど、調査力 / 情報の質で差を出す必要がある顧客層にとって、言語化されていない情報が入手できる**エキスパートインタビュー需要は増加**

BtoB商材のユーザーインタビュー

- ・特に競合商材ユーザーや、新規参入検討市場のユーザーのリアルな声



大量の消費者情報の学習によってAIペルソナの精度が上がりうる消費者向け商材と違い、入手可能なユーザー情報が十分でなくAIに代替しにくいので、**エキスパートインタビュー需要の変化なし**

知見を持っている人に具体的に相談したい、
アドバイスが欲しい



デスクトップ調査で得られる情報が正しいかどうかを判断できないような、新しい領域に関する相談が案件の中心であり、AIの精度がビジネスの重要な判断に耐えられるレベルに進化するまでは、関連領域の経験が深い信頼できるアドバイザーの意見を得ることができる**エキスパートインタビュー需要の変化なし**

**A. 国内事業会社を対象とするナレッジプラットフォーム事業においては、
エキスパートインタビューのハードルを下げることによるユーザー拡大、AIによるマッチングの高度化、
エキスパートの知見を活かす新しいプロダクト開発を検討中。**

① エキスパートインタビューのハードルを下げ、ユーザーを拡大

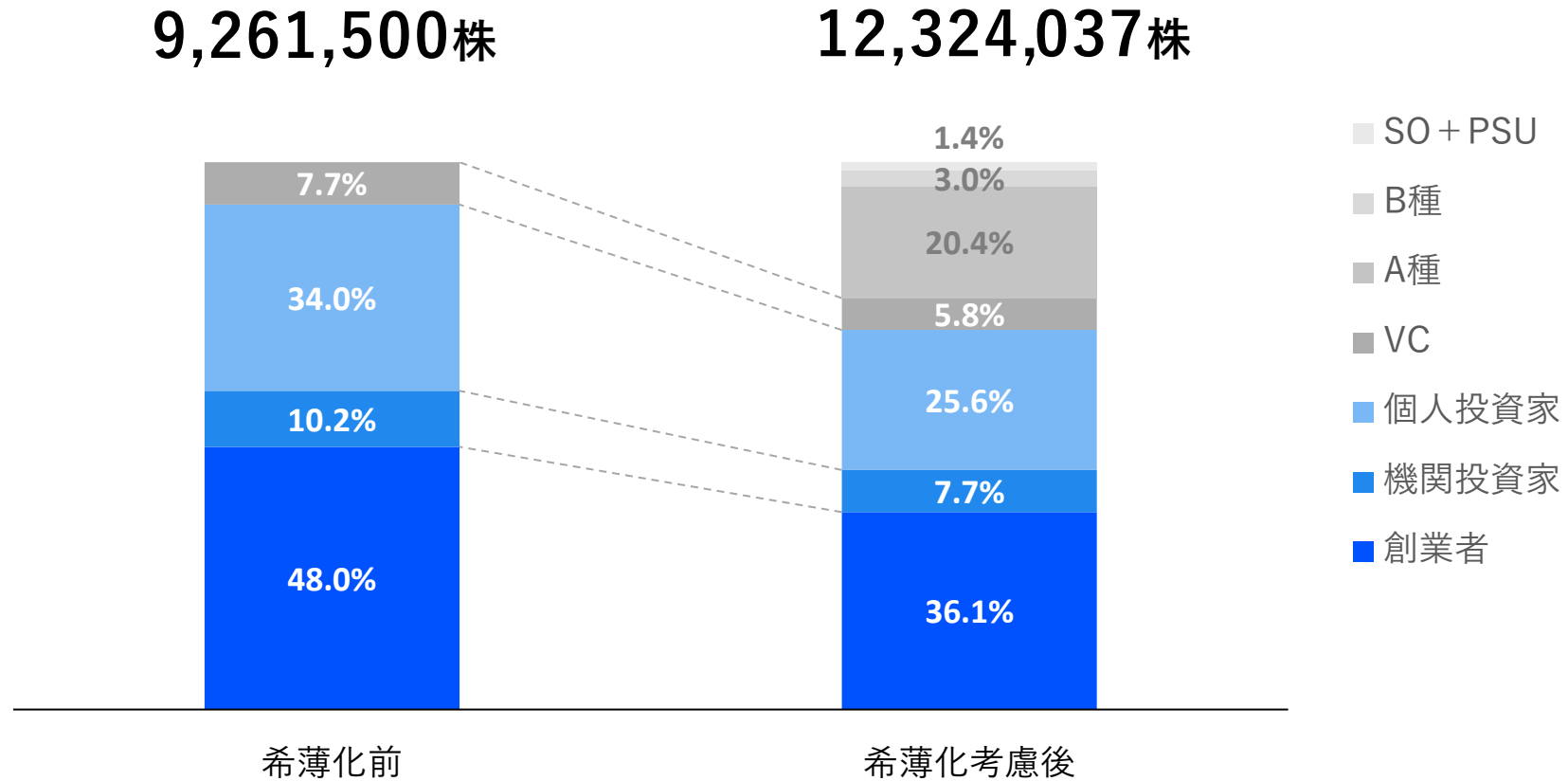
有用なエキスパートインタビューを実施するには調査スキルが必要だが、AI活用によって、課題に応じどのようなターゲット層にどのような質問をすればいいかの提案、エキスパートの選択、質問リストの作成、インタビュー議事録の作成、議論の核心や次の検討課題を提案するサマリーの作成等が可能になるため、調査の準備コストの低減、エキスパートインタビューのクオリティの向上が見込め、ユーザー層の拡大への寄与が期待できる

② AIによるセルフマッチングの高度化

セルフマッチングを提供するビザスクdirectは、インタビュー、業務委託、正社員採用と雇用の形態を超えたマッチングが可能。転職データベースに登録していない人が見つかるメリットの反面、対象者が広くキーワード検索には一定のスキルが必要であり、今後AI活用により最適な人材を提案する機能を導入予定

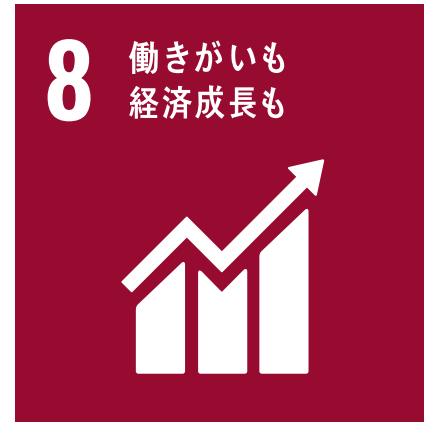
③ エキスパートの知見を活かす新しいプロダクトの開発

顧客が必要とする知見に効率よくアクセスできるように、ビザスクのプラットフォームに蓄積された膨大なデータを、AIを用いて構造化・解析することを通じて、新しい価値創造にチャレンジしつづけていく



(1) 2026年2月28日時点 「希薄化前」の株式数は普通株式数のみ。「希薄化考慮後」の株式数は優先株式（A,B種）の累積配当相当も含めて普通株に転換された場合の株式数と、SO及びPSUを含む

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



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

エキスパートの皆様の知見を、様々なニーズにつなぐことで
知見として価値を最大化します

(参考) 事業のリスクと対応

主な事業リスク	発生可能性 — 発生時期	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
競合	中 — 常時	<ul style="list-style-type: none"> • シェアの低下 • 受注単価の下落 	<p>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、80万人超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プロダクト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、日本人エキスパート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。</p>
サービスの安全性・健全性	小 — 常時	<ul style="list-style-type: none"> • クライアントの減少 • エクスパートの離反 	<p>エキスパートが意図せず、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、ビザスクlite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。また、エキスパート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>
海外展開・M&A	中 — 随時	<ul style="list-style-type: none"> • 海外展開の縮小 • コストの拡大 	<p>当社は国内での競争優位性を発揮しつつ、2021年11月には米国のColemanを買収するなど海外展開を進めております。今後、更なる投資の実行を検討する場合は、そ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あります。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。</p>

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。

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、本決算発表で開示することを予定しております。