

# 2026年度 第1四半期決算説明

株式会社ビザスク (証券コード: 4490)

2026年7月15日



# サマリー

## 2026年度 第1四半期連結業績

当期純利益2.2億円（前年同期比 +172%）と大幅増益、トップラインも順調に成長（同 +13.5%）

| 連結営業収益                | 調整後EBITDA          | 当期純利益             |
|-----------------------|--------------------|-------------------|
| 27億円<br>前年同期比 + 13.5% | 3.7億円<br>同 + 74.3% | 2.2億円<br>同 + 172% |

# サマリー (KPI)

2026年度 第1四半期：海外エキスパートインタビューと新領域商材は想定以上、その他は想定通り

|        | 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                                  | マッチング件数                                                                         | マッチング件数                                                                           | 営業収益成長率                                                               |
| IR業績予想 | <p>+10%</p> <p>FY24→FY25成長率<br/>+1.3%</p> | <p>国内エキスパート<br/>インタビュー<br/>(フルサポート型)</p> <p>+8%</p> <p>FY24→FY25成長率<br/>+2%</p> | <p>海外エキスパート<br/>インタビュー<br/>(フルサポート型)</p> <p>+27%</p> <p>FY24→FY25成長率<br/>+26%</p> | <p>国内事業法人向け<br/>新領域商材 (1)</p> <p>+17%</p> <p>FY24→FY25成長率<br/>+5%</p> |
| 1Q実績   | +11%                                      | <p>+1%</p> <p>* 営業日ベース: +4%</p>                                                 | <p>+47%</p> <p>* 営業日ベース: +52%</p>                                                 | +38%                                                                  |

# | Contents

会社・事業概要

2026年度：第1四半期業績

2026年度：成長施策と進捗

Appendix

## CONTENTS.

### | 会社・事業概要

2026年度：第1四半期業績

2026年度：成長施策と進捗

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 | 624人(2026年5月末)                                                    |
| 創業       | 2012年3月                                                           |
| 拠点       | 日本：東京<br>米国：New York、Raleigh、Phoenix<br>英国：London<br>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



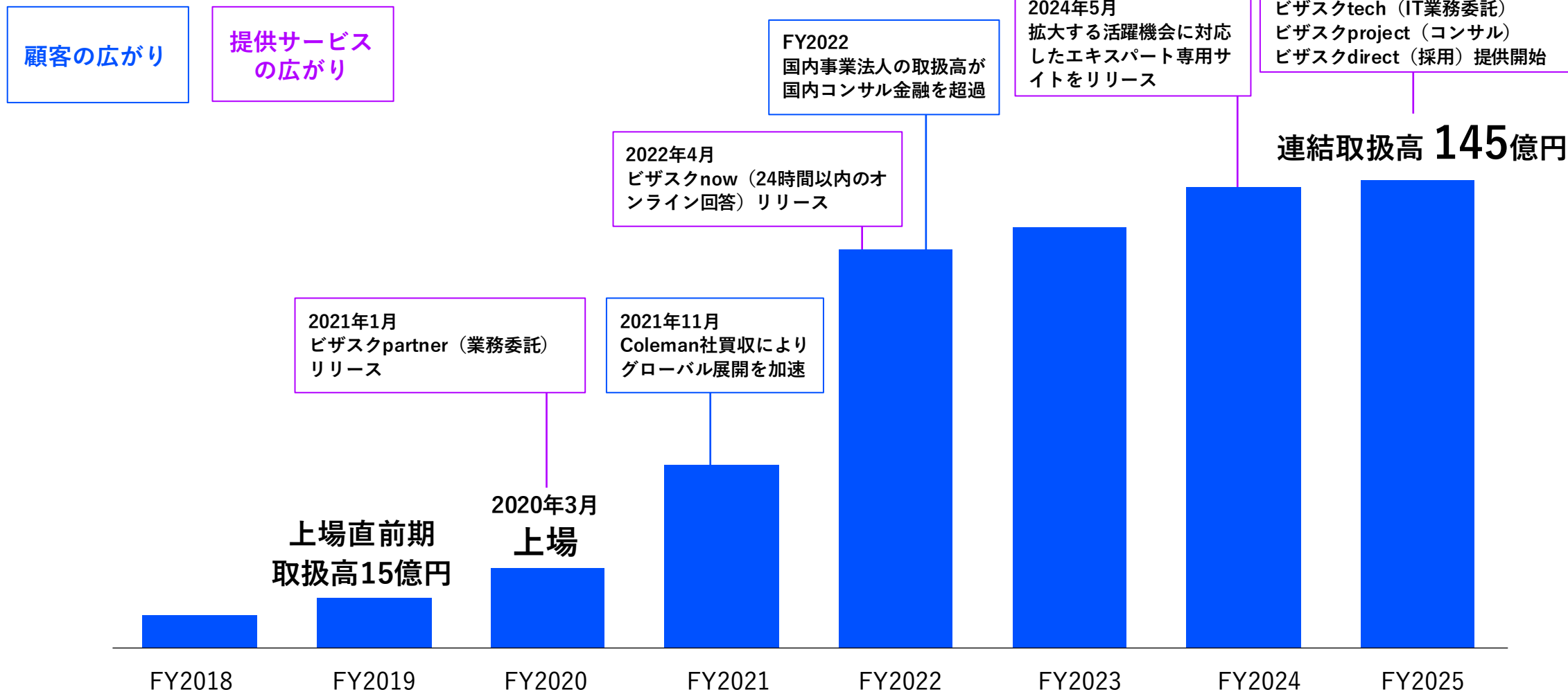
- ご依頼企業に対しては、調査ニーズや人材ニーズに対し、各種ソリューションを提供
- 個人（エキスパート）に対しては、ビジネス知見を活かす活躍機会を提供





# 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



- 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



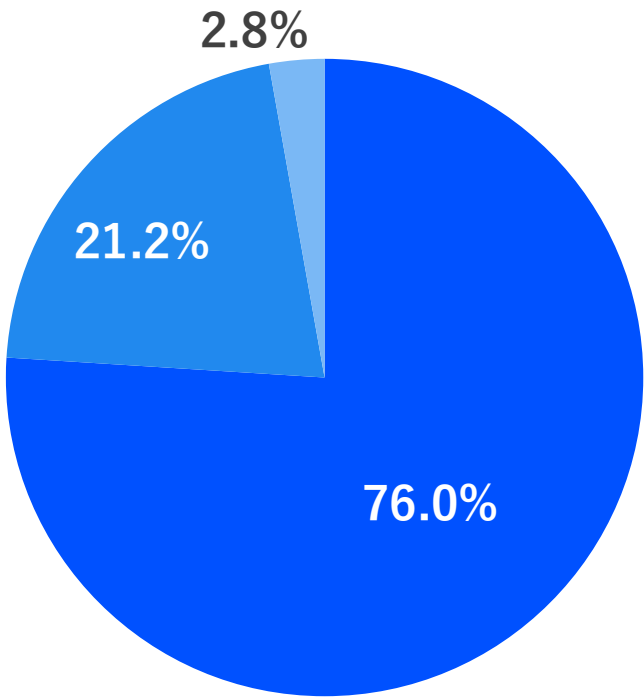
意思決定

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

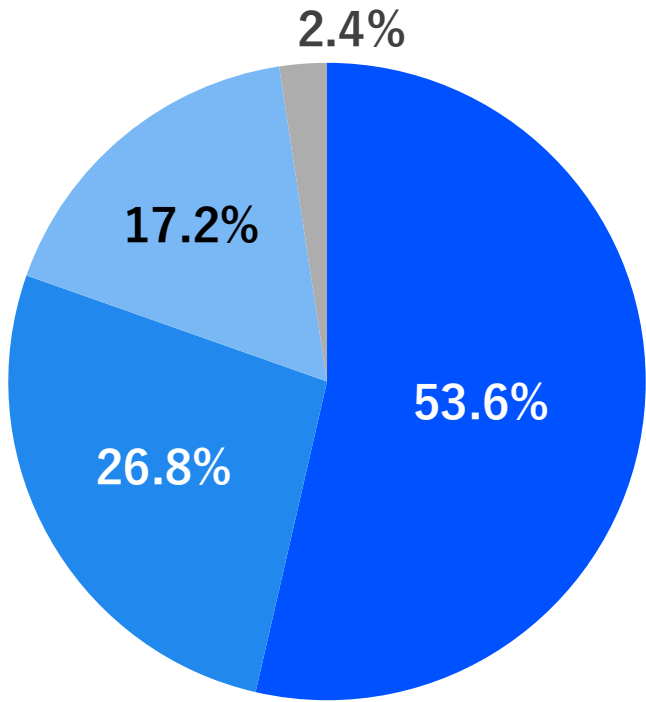
生成AI時代の新規事業開発において、  
知見者へのインタビューはどの程度重要だと思いますか<sup>(1)</sup>

- 非常に重要
- 重要
- あまり重要でない



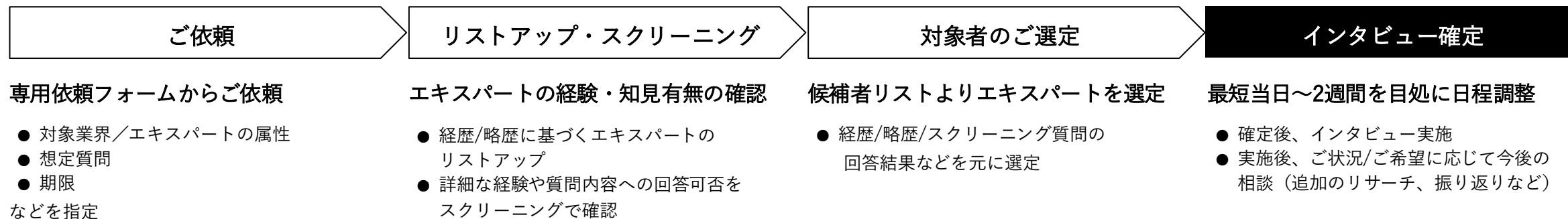
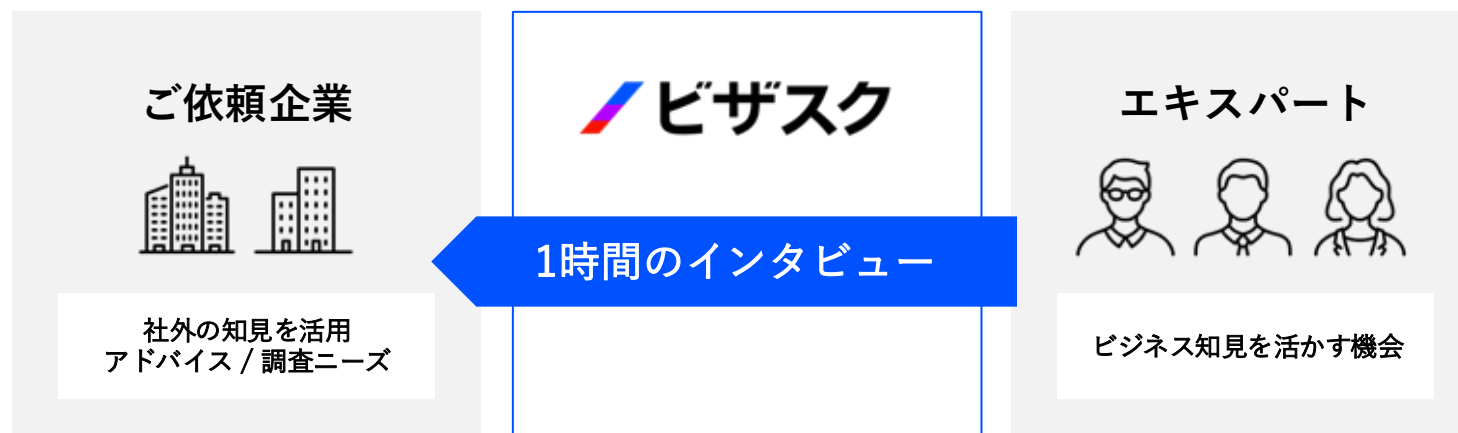
インタビュー不足により追加調査や手戻りが発生したことはありますか<sup>(1)</sup>

- 何度もある
- 1～2回ある
- あまりない
- 全くない



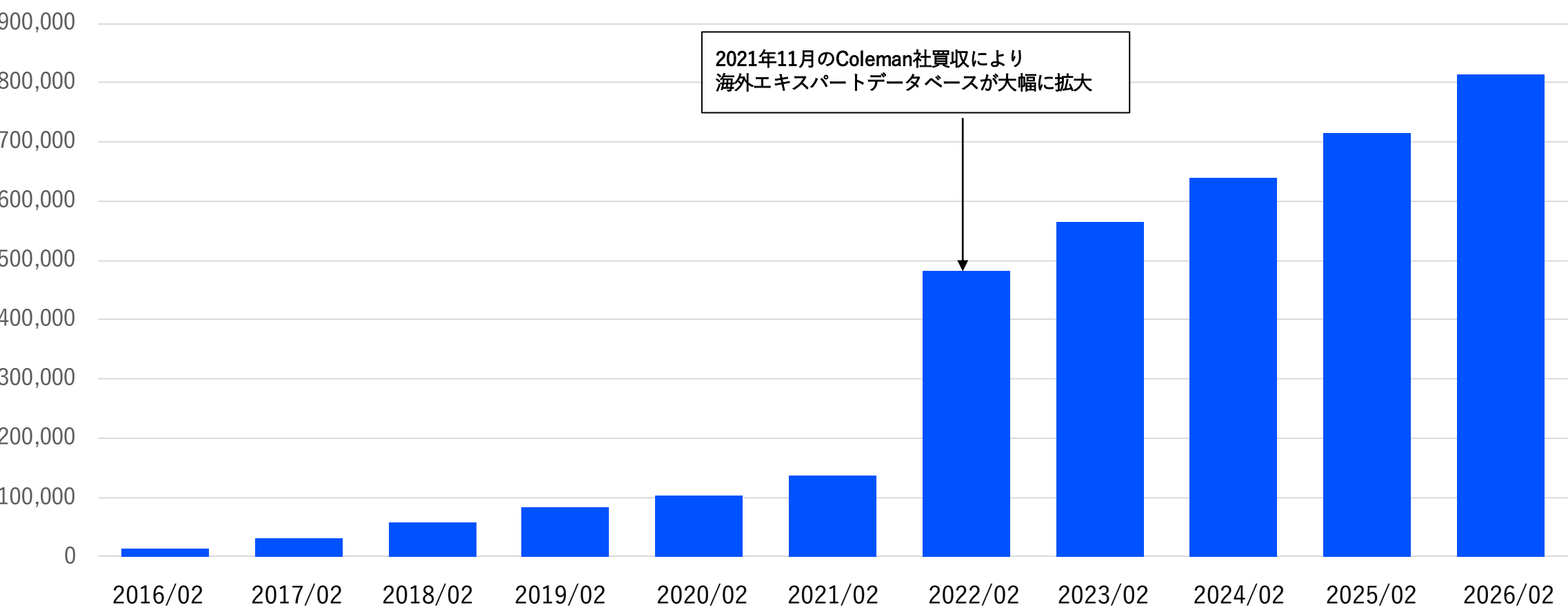
(1) 過去3年以内に、新規事業・新サービス・新プロダクトの立ち上げ/検証/事業化検討に関与した経験がある方を対象に、2026年2月に当社が実施した調査結果による。（n=250）

## 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



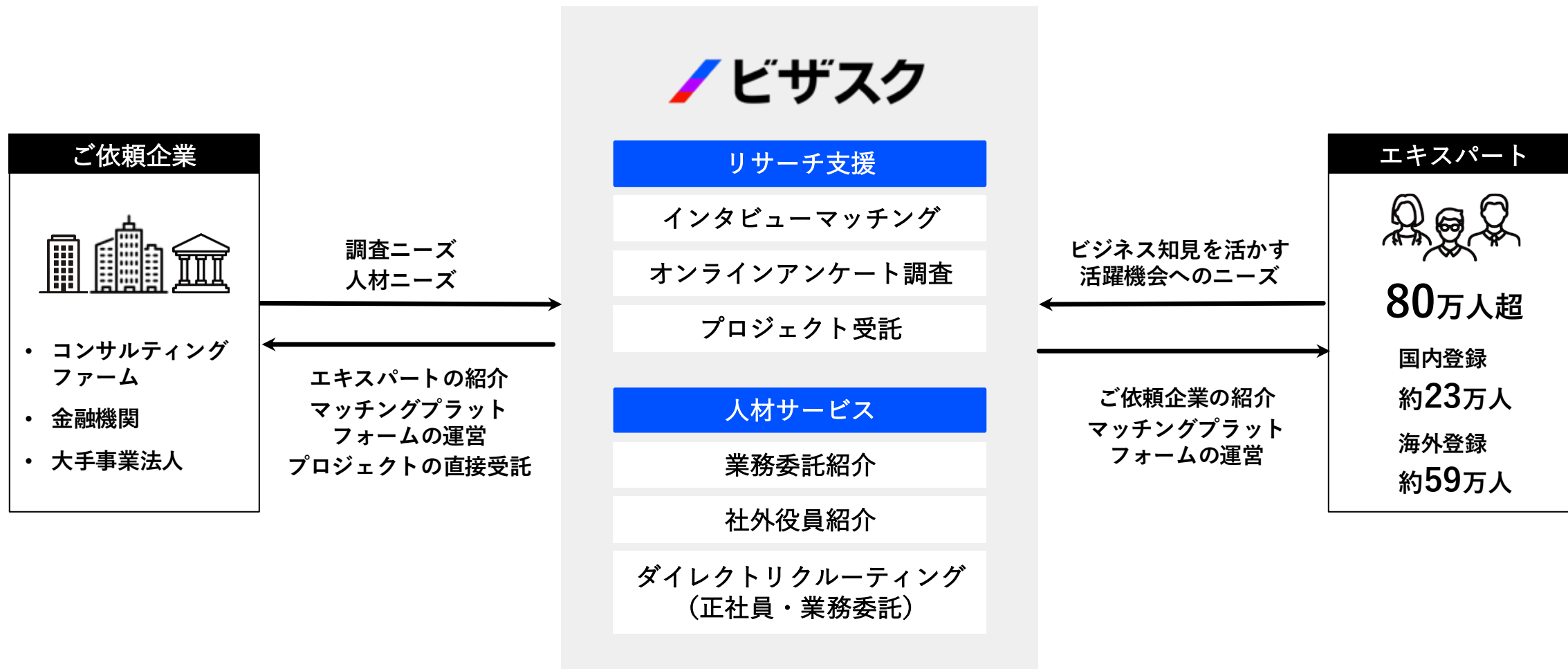
- インタビュー件数の増加に付随して、エキスパートデータが量・質ともに拡大
- エクスパートデータを活用するサービスラインナップの拡大へ

エキスパート数の推移（人）

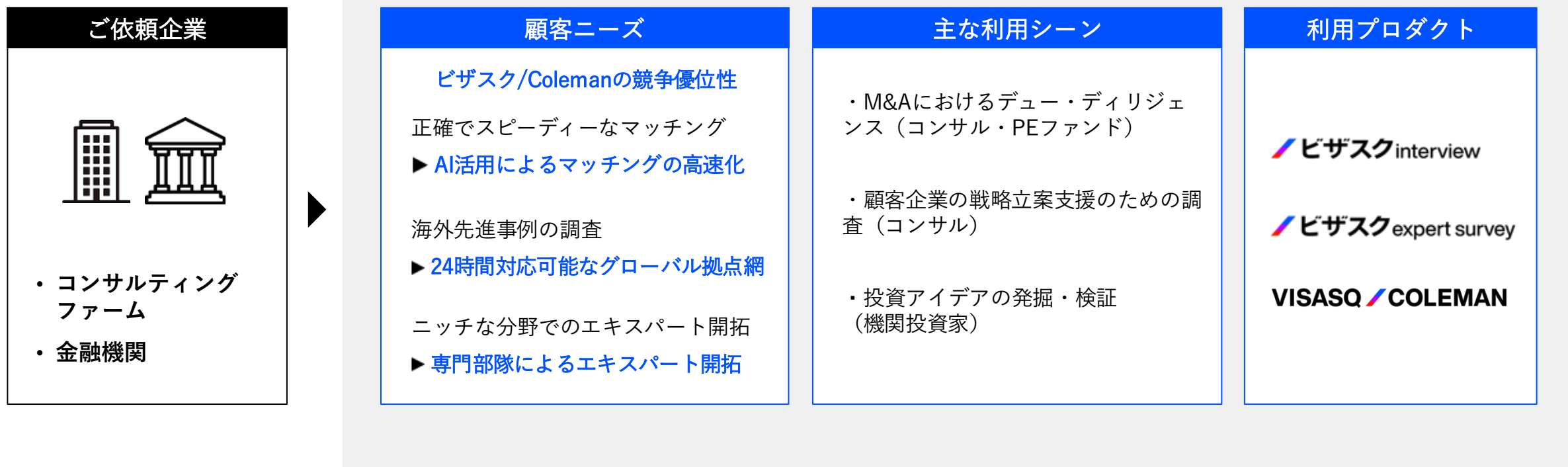


# インタビューからリサーチ支援、さらに人材サービスへ

- 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



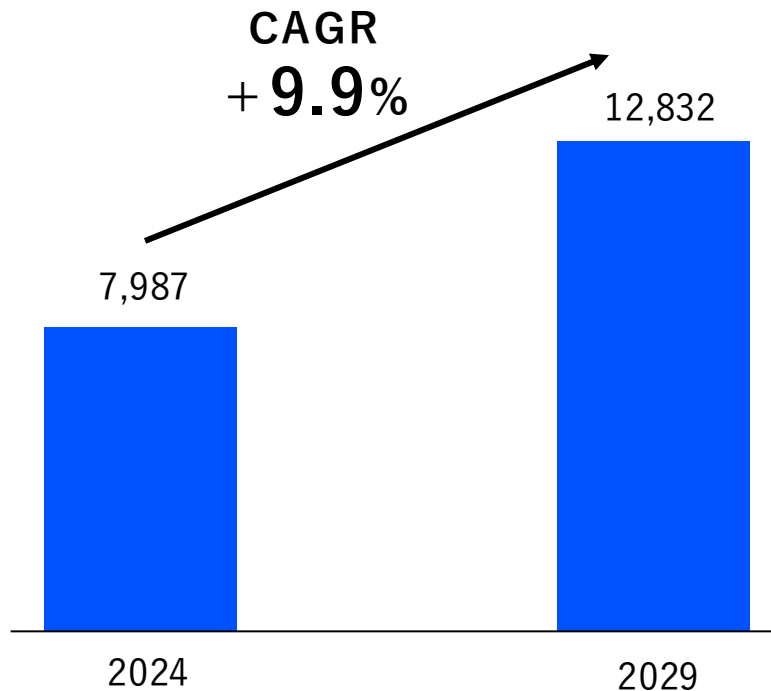
- ・インタビュー成約までのスピードと品質が重視されるプロフェッショナル向けに、AI活用と24時間対応可能な拠点体制により高品質なサービスを提供



- 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）



出所: IDC Japanの公表データから当社作成

## 当社市場シェアのイメージ

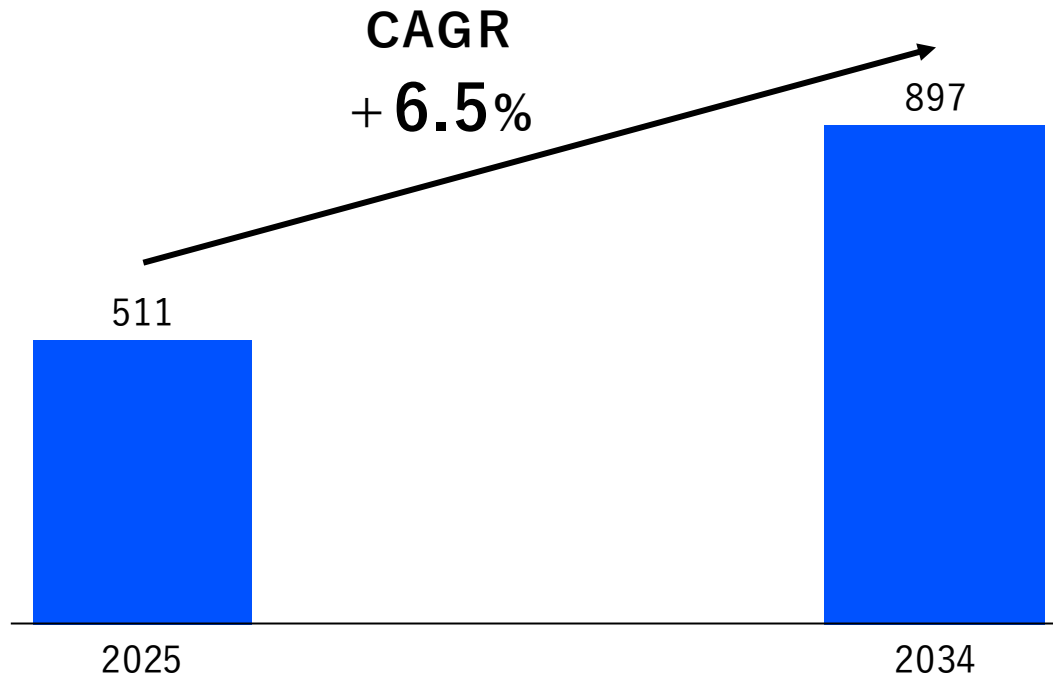
|                   |                                          |
|-------------------|------------------------------------------|
| 国内エキスパート<br>マッチング | 国内コンサル・金融からの<br>圧倒的な認知を活かし<br>市場成長同等の成長へ |
| 海外エキスパート<br>マッチング | シェア拡大を目指す                                |



- 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<sup>(1)</sup>

## 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

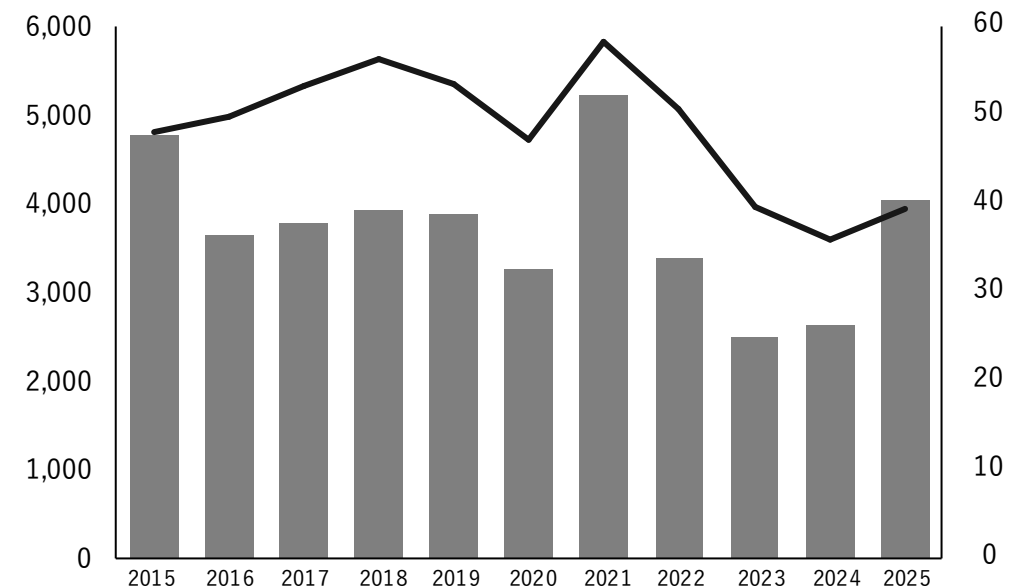
## グローバルM&A市場動向

(十億米ドル)

■ 総額

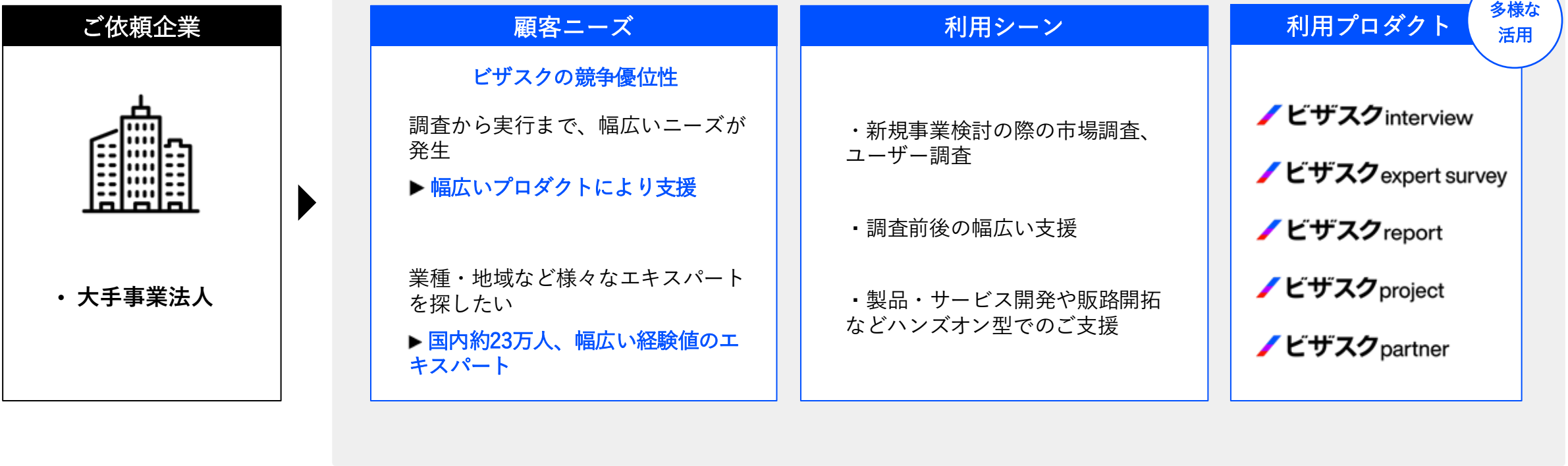
— 取引件数

(千件)



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

- 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



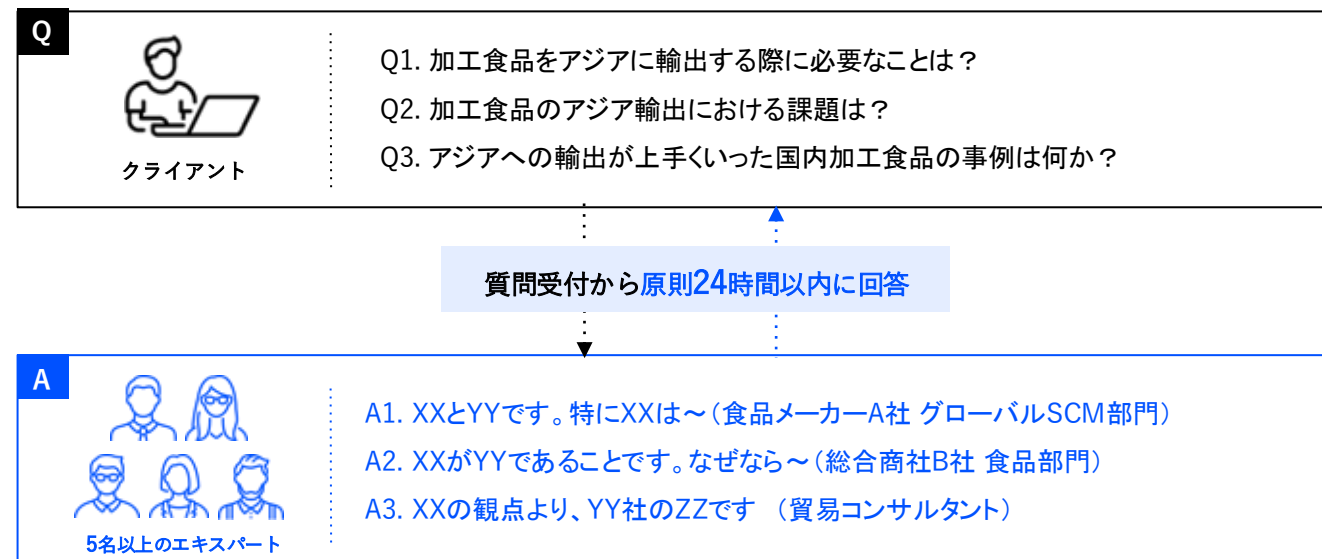
## ビザスク expert survey

- 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

- ・ 調査/新規事業/戦略策定の進め方の設計から検討・アウトプットまで必要な部分を支援
- ・ ビザスクのエキスパートデータベースや蓄積したナレッジを活用し、最適なお支援内容をオーダーメイドで提供

### ビザスクのアセットを活用したコンサルティングサービス



- ・ 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 <sup>(1)</sup>        | ↑ | 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 <sup>(2)</sup>         | ● | 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<br>一部 <sup>(3)</sup> |   | ビザスクpartner<br>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 <sup>(4)</sup>          | ↓ |                         |                                            |

(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

- ・インタビューを起点に、強固な顧客基盤とユニークなデータベースを構築し、商材の多様化で広大な市場に進出

## インタビューという ユニークな商材



- ・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

## 顧客基盤と エキスパートデータベースを広げる

### 強固な顧客基盤の確立

- ・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



### 専門家データベースの蓄積

- ・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



## 商材の多様化を実現



リサーチ支援での  
プロダクトの拡充



人材サービス領域への  
進出



## 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、日本ロレアル、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行し自治体支援、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 執行役員  
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freee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

| 2026年度：第1四半期業績

2026年度：成長施策と進捗

Appendix

# 2026年度第1四半期業績および連結業績予想

- 連結取扱高および営業収益は国内の繁忙期需要を着実に取り込み、前年同期比で二桁成長を達成
- 各種利益はプロダクトミックスによるテイクレートの向上が寄与し大幅増益

| (百万円)                    | FY2026<br>第1四半期 | 前年同期間 <sup>(2)</sup><br>(FY2025 第1四半期) | 対前年比<br>増減率 | FY2026<br>連結業績予想<br>(2026年4月公表) | 業績予想に対する<br>進捗率 |
|--------------------------|-----------------|----------------------------------------|-------------|---------------------------------|-----------------|
| 取扱高                      | 3,963           | 3,561                                  | +11.3%      | 15,989                          | 25%             |
| 営業収益                     | 2,756           | 2,429                                  | +13.5%      | 10,972                          | 25%             |
| 調整後EBITDA <sup>(1)</sup> | 375             | 215                                    | +74.3%      | 1,215                           | 31%             |
| 調整後EBITDA<br>マージン        | 9.5%            | 6.0%                                   | -           | 7.6%                            | -               |
| 営業利益                     | 424             | 281                                    | +50.9%      | 1,400                           | 30%             |
| 経常利益                     | 422             | 298                                    | +41.4%      | 1,405                           | 30%             |
| 当期純利益                    | 226             | 83                                     | +172.2%     | 750                             | 30%             |

(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

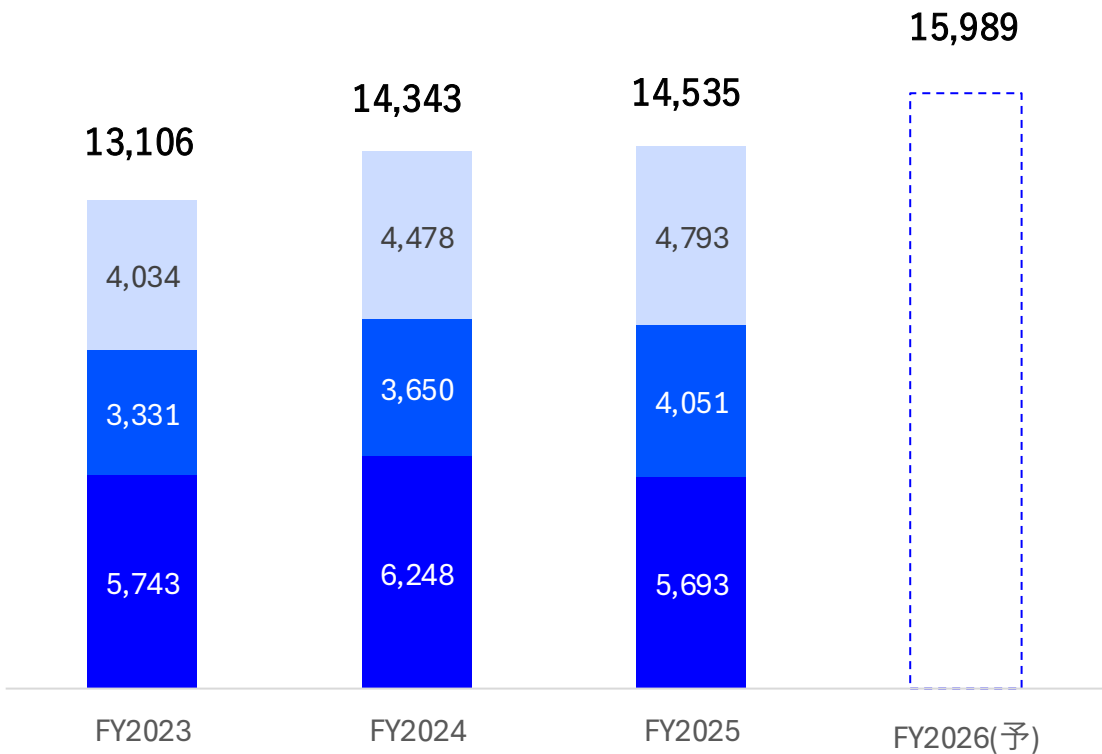
(2) 「前年同期間」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約150円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約157円。

\* 各金額は四捨五入 以降同様

## 取扱高（事業領域別）

（百万円）

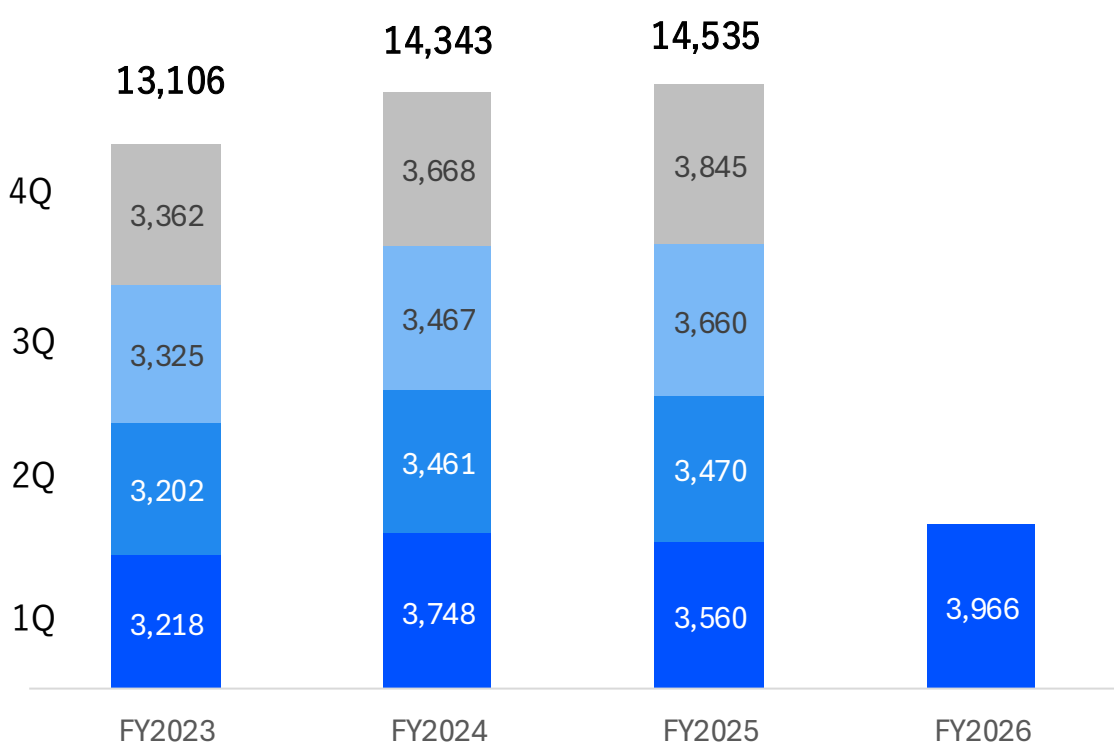
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



## 取扱高（四半期累計）

（百万円）

- 取扱高4Q
- 取扱高3Q
- 取扱高2Q
- 取扱高1Q



(1) 各事業および各四半期は連結調整前、合計は連結調整後の値

# 事業ごとの取扱高・事業利益<sup>(1)</sup>

- ・ 国内事業法人はクロスセルが奏功しトップライン成長に加えテイクレートが向上、事業利益は前年同期比+33.0%成長を達成
- ・ コンサル・金融（国内顧客）は期初の想定を上回るペースで好調に進捗し、取扱高は同+16.8%成長を達成
- ・ コンサル・金融（海外顧客）はAI投資による生産性向上が継続し、事業利益は+17.7%成長を達成

|               | (百万円)               | FY2026<br>第1四半期 | 前年同期間 <sup>(2)</sup> | 対前年比<br>増減率 |
|---------------|---------------------|-----------------|----------------------|-------------|
| 国内事業法人        | 取扱高                 | 1,389           | 1,187                | +17.0%      |
|               | 事業利益 <sup>(1)</sup> | 375             | 282                  | +33.0%      |
| コンサル・金融（国内顧客） | 取扱高                 | 1,113           | 953                  | +16.8%      |
|               | 事業利益 <sup>(1)</sup> | 402             | 364                  | +10.5%      |
| コンサル・金融（海外顧客） | 取扱高                 | 1,465           | 1,420                | +3.1%       |
|               | 事業利益 <sup>(1)</sup> | 238             | 202                  | +17.7%      |

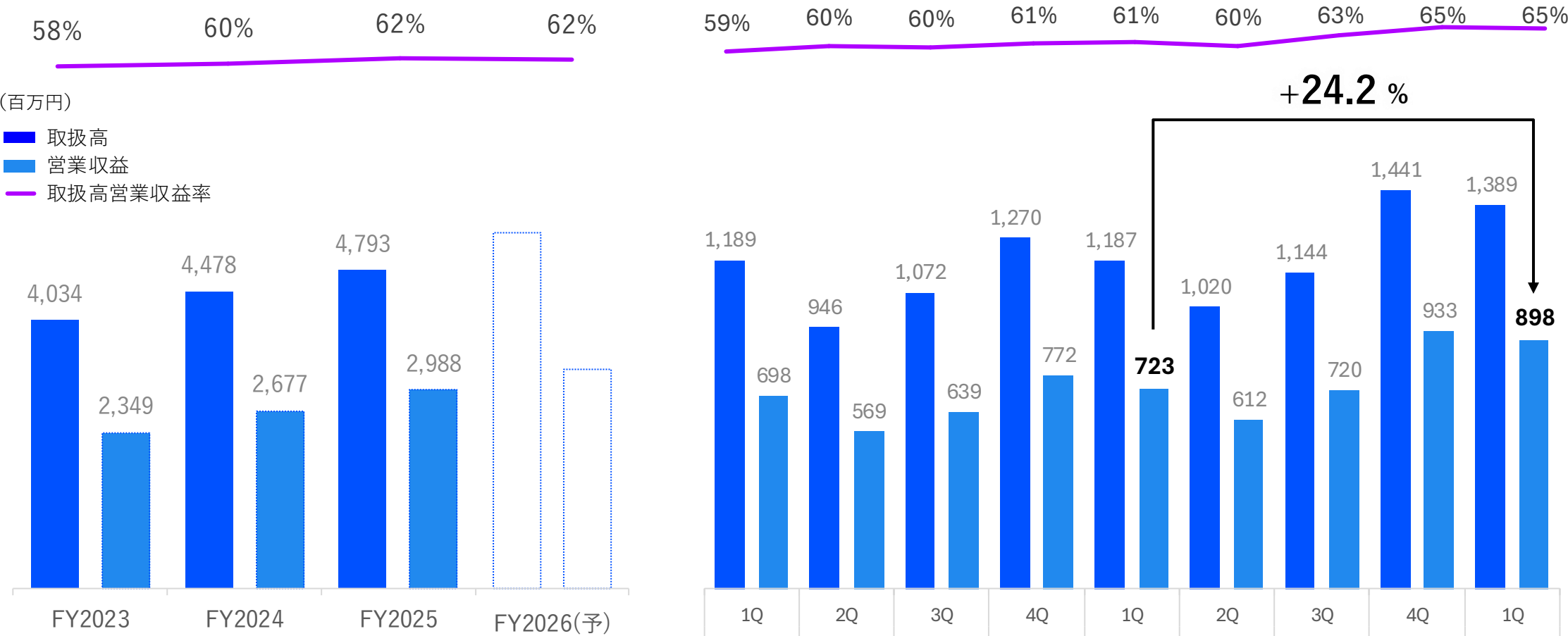
(1) 各事業の営業利益+減価償却費+株式報酬費用ーソフトウェア開発に係る減損損失で計算。全社共通費は含まない。  
(2) 「前年同期間」に含まれているColeman社の業績は、通期の為替レートにより換算された数値。前年通期の為替レートは約150円、当期の為替レートは、業績予想150円、実績は約157円。  
\* 各金額は四捨五入 以降同様

| 事業/投資             | FY2026の重点施策                                                                                                                                                                                                             | 進捗                  | 業績予想の前提となる想定               | 2026年度第1四半期              |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|
| 国内事業法人            | <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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</li><li>・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</li></ul> | 想定を上回る進捗            | 取扱高成長率:+10%<br>事業利益率：20%前後 | 取扱高成長率：+17%<br>事業利益率：27% |
| コンサル・金融<br>(国内顧客) | <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・Eight他、外部DBの活用促進により、国内案件も強化を継続</li></ul>                                                                                                | 想定を上回る進捗            | 取扱高成長率：+15%<br>事業利益率：36%前後 | 取扱高成長率：+17%<br>事業利益率：36% |
| コンサル・金融<br>(海外顧客) | <ul style="list-style-type: none"><li>・AI Scout、営業強化による案件獲得での成長を目指す</li><li>・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</li><li>・AI活用等を推進し、生産性向上の努力を継続</li></ul>                                                                | 想定をやや下回るが重点領域は順調に進捗 | 取扱高成長率：+5%<br>事業利益率：15%前後  | 取扱高成長率：+3%<br>事業利益率：16%  |

- マージンの異なる複数プロダクトを有することから営業収益が最重要指標
- 営業収益はクロスセルによる高付加価値商材が寄与し、昨年同期比 +24.2%と力強い成長を達成

年間推移

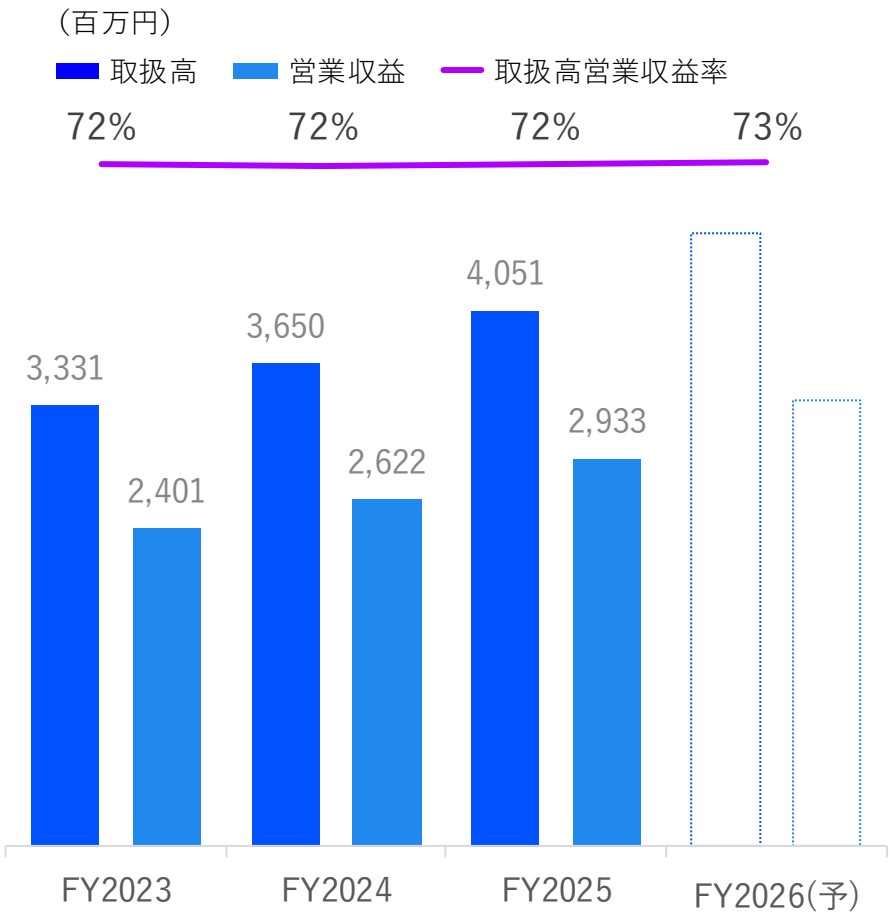
四半期推移



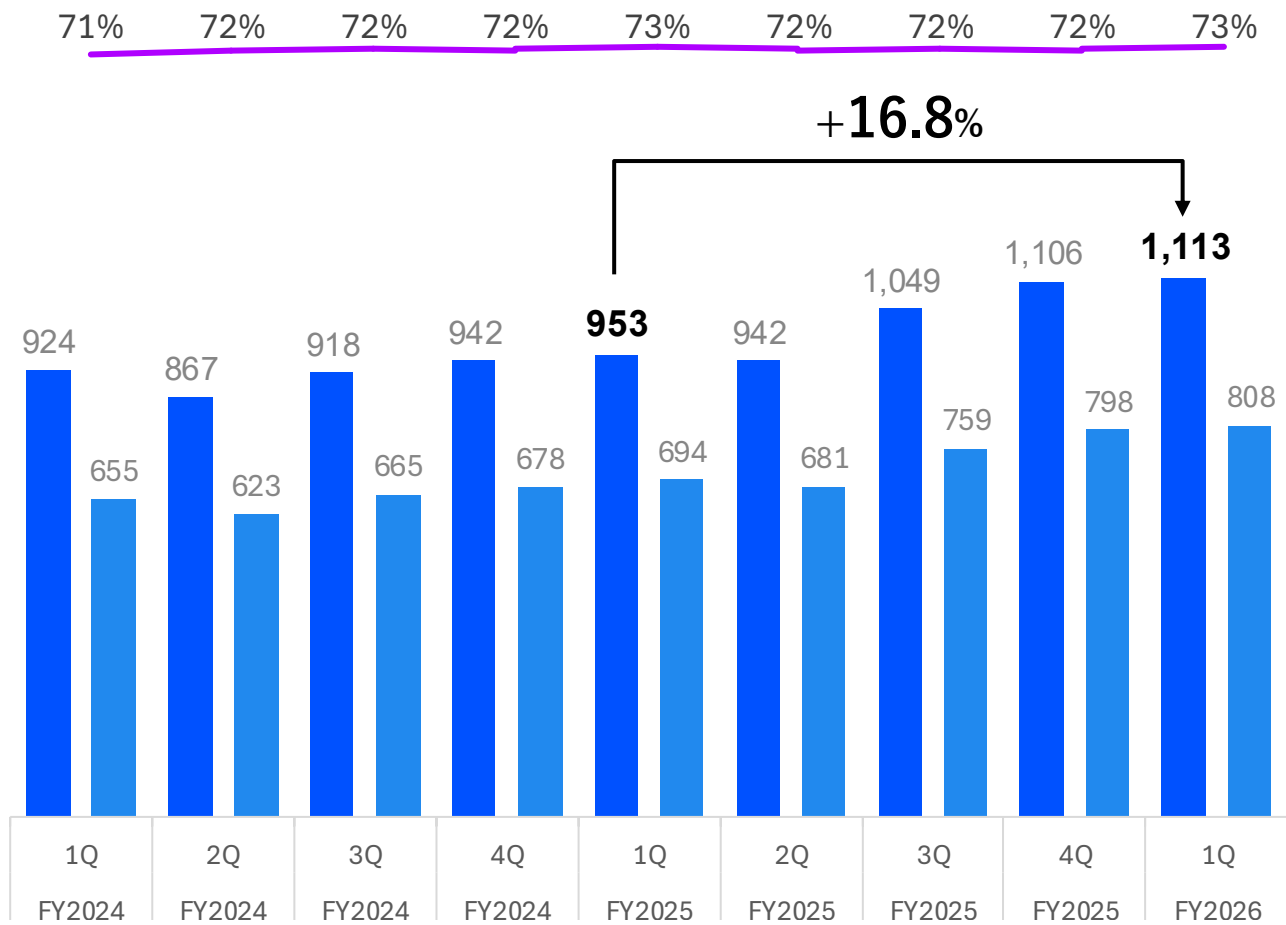
(1) 国内事業法人領域の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）  
©VisasQ Inc. All Rights Reserved.

- 取扱高は前年同期比 + 16.8%、営業収益は同 +16.4%と力強い成長を達成し、過去最高を更新

年間推移



四半期推移

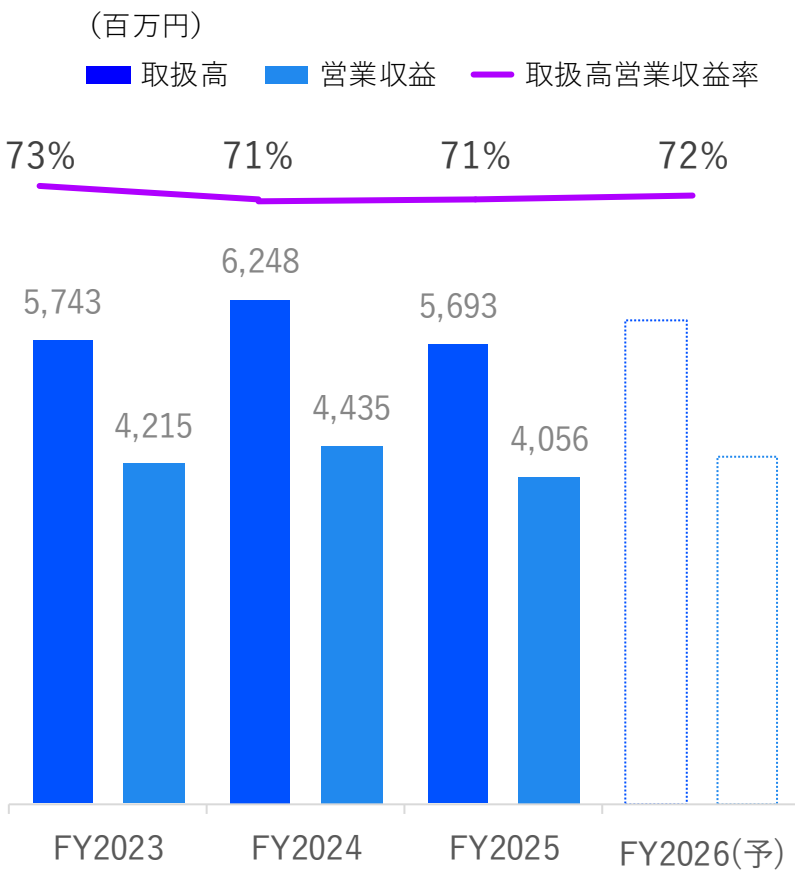


(1)コンサル・金融領域（国内顧客）の業績数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）  
©VisasQ Inc. All Rights Reserved.

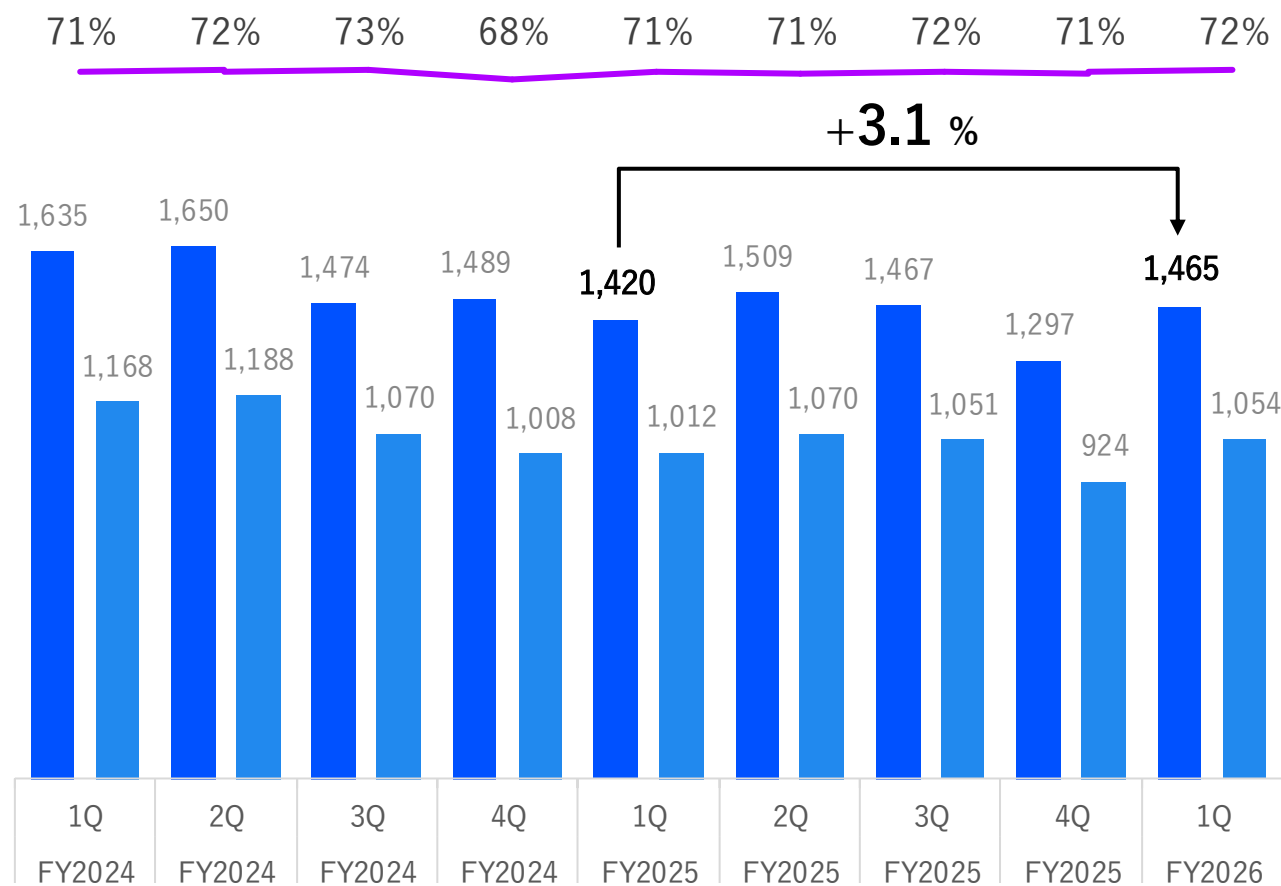
# コンサル・金融（海外顧客）：業績推移<sup>(1)</sup>

- ・ 円ベースでの取扱高は前年同期比 + 3.1%、営業収益は同 +4.2%
- ・ コア商材であるインタビューは米国で好調、米ドルベース昨年対比プラスで推移。昨年好調だったサーベイを再強化中

年間推移



四半期推移



(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。FY2023：約140円、FY2024：約151円、FY2025：約150円、FY2026：業績予想150円、実績約157円 管理会計上の数値であり、会計監査の対象外（以下同）

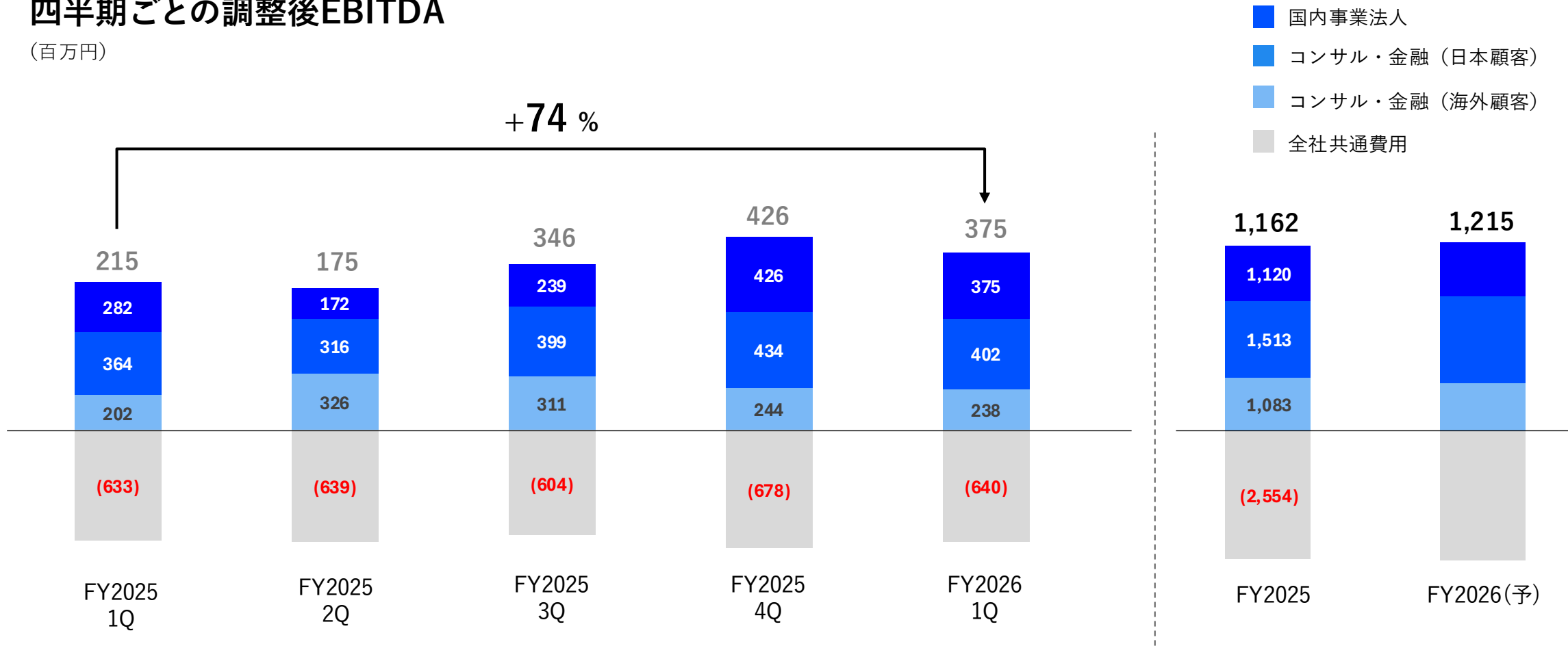


# 調整後EBITDAの事業別内訳<sup>(1)</sup>の四半期推移

- 取扱高、営業収益が好調に推移したことによる利益貢献により、連結調整後EBITDAは前年同期比+74%の増益

## 四半期ごとの調整後EBITDA

(百万円)

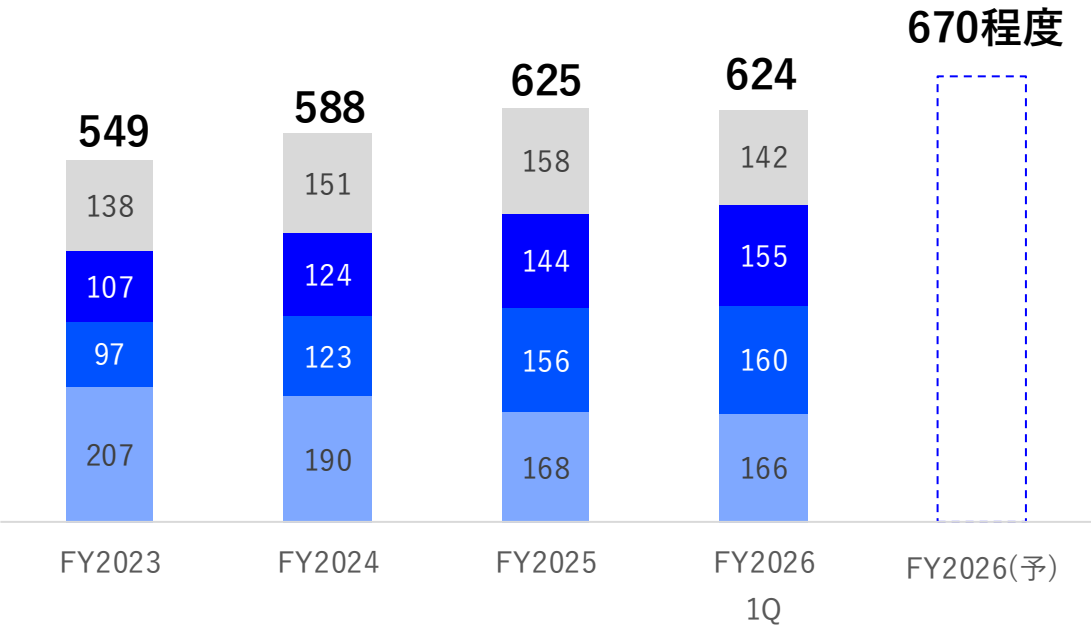


(1) 各事業の内訳の数値は管理会計上の数値であり、会計監査の対象外。また、「全社共通費用」には、連結調整を含む。  
FY2026より事業別の費用負担区分を変更：各事業において利用するツール等の経費を各事業に計上。これに伴い、FY2025（前年度）についても新基準に組替後の数値を記載（全社合計値に変更なし）。

- AI活用による生産性改善を進めつつ、必要なポジションについて積極採用を継続

## 人員数（期中平均）

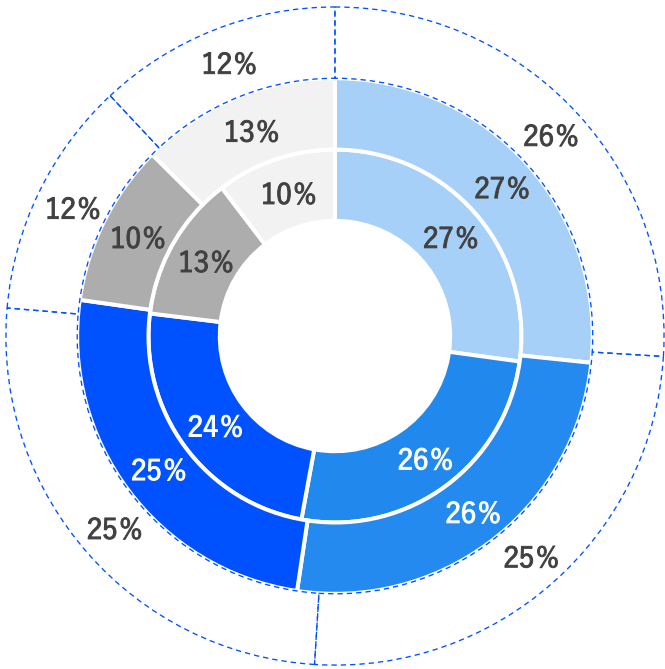
- その他
- 国内事業法人
- コンサル・金融（国内顧客）
- コンサル・金融（海外顧客）



## 人員比率（期末時点）

外側：FY2026予想 中間：FY2026 1Q 内側：FY2025

- 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）

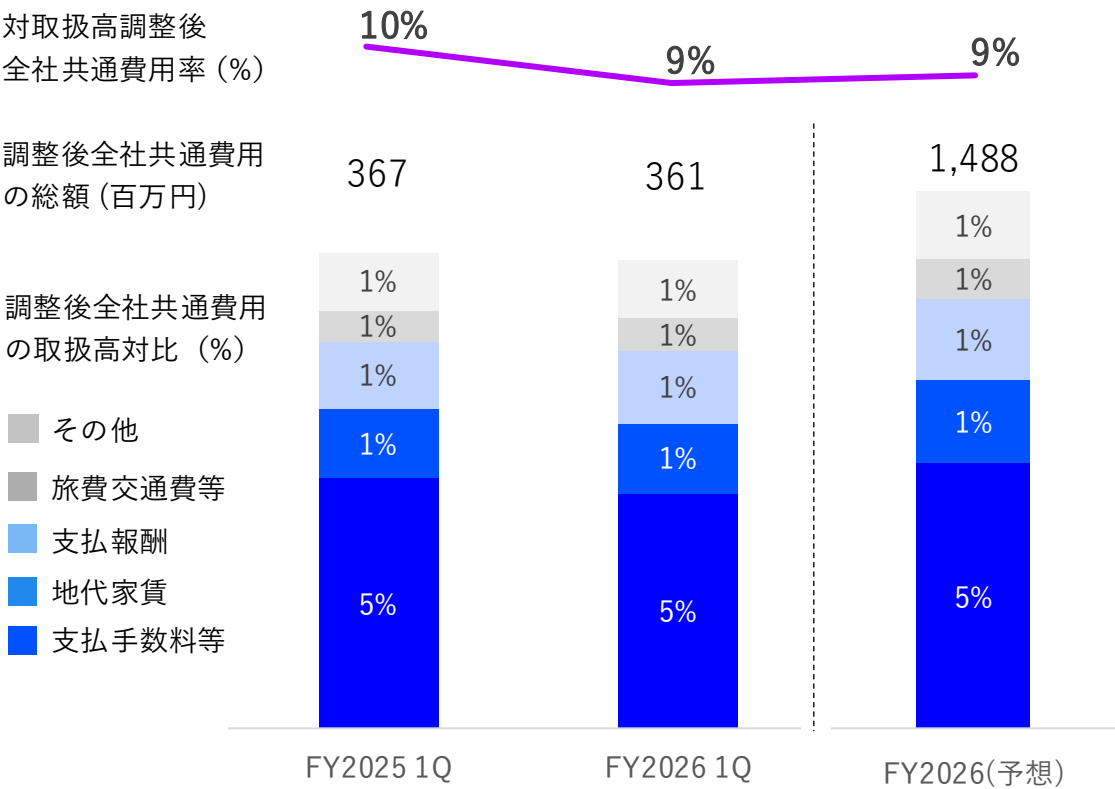


(1) 国内事業法人、コンサル・金融（国内顧客）、コンサル・金融（海外顧客）の人数は直接人員の数を計上

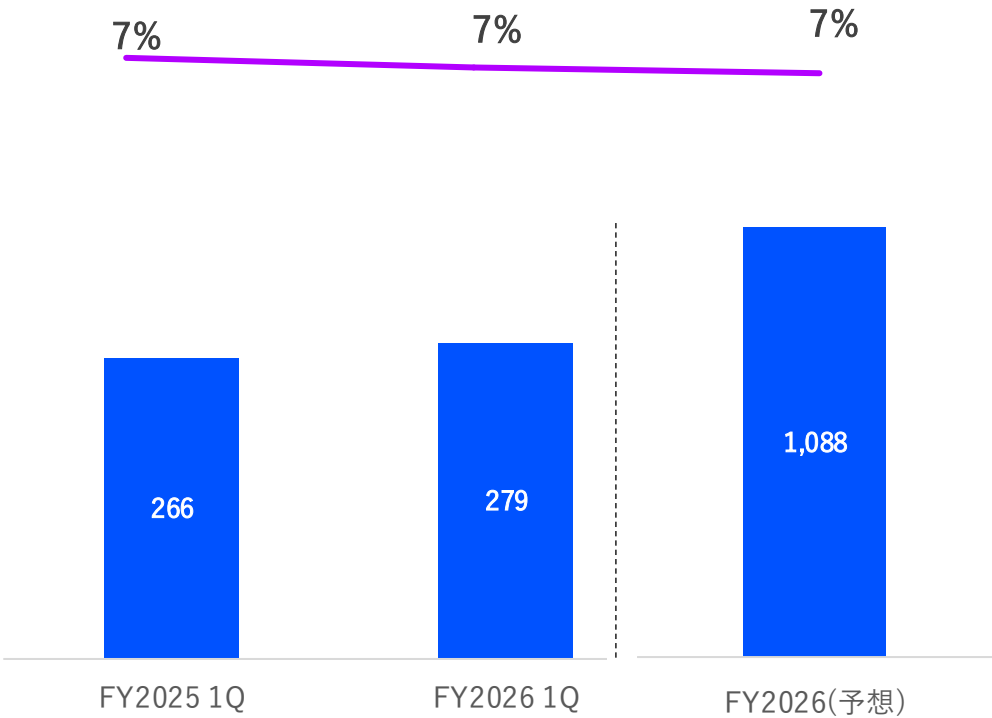
# 連結調整後の全社共通費用構造<sup>(1)</sup>

- 適切な費用コントロールにより想定通りに進捗中

## 連結調整後全社共通費用 (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) 「連結調整後の全社共通費用」とは、営業費用から減価償却費、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)           | FY2026<br>1Q | 補足説明                                                               |
|-----------------|--------------|--------------------------------------------------------------------|
| 調整後EBITDAの算出過程  |              |                                                                    |
| 営業利益            | 424          | 会計上の営業利益                                                           |
| +) 株式報酬費用・減価償却費 | +14          | 従業員向け株式報酬費用と減価償却費                                                  |
| ー) 特別損失         | △64          | Coleman社ソフトウェアの減損額<br>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       | 375          | 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            | 424          | 会計上の営業利益                                                           |
| +) 営業外収益        | +21          | 受取家賃8百万円等                                                          |
| ー) 営業外費用        | △24          | 支払利息13百万円、為替差損10百万円等                                               |
| 経常利益            | 421          |                                                                    |
| ー) 特別損失         | △66          | Coleman社ソフトウェア当期開発費の減損等66百万円                                       |
| ー) 法人税等         | △128         |                                                                    |
| 当期純利益           | 226          |                                                                    |

| (百万円)           | 2026年2月末     | 2026年5月末     |
|-----------------|--------------|--------------|
| 流動資産            | 7,554        | 7,011        |
| 固定資産            | 537          | 564          |
| <b>資産合計</b>     | <b>8,091</b> | <b>7,575</b> |
| 流動負債            | 6,173        | 5,426        |
| 固定負債            | 104          | 97           |
| <b>負債合計</b>     | <b>6,278</b> | <b>5,524</b> |
| 株主資本            | △ 1,652      | △ 1,422      |
| その他包括利益累計額      | 3,391        | 3,399        |
| 新株予約権           | 74           | 75           |
| <b>純資産合計</b>    | <b>1,813</b> | <b>2,051</b> |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>8,091</b> | <b>7,575</b> |

CONTENTS.

会社・事業概要

2026年度：第1四半期業績

| 2026年度：成長施策と進捗

Appendix

# 2026年KPIハイライト（2025年度対比の成長率）【再掲】

|        | 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                                                                                       | マッチング件数                                                                                     | マッチング件数                                                                                       | 営業収益成長率                                                                           |
| IR業績予想 | <div>国内エキスパート<br/>インタビュー<br/>(フルサポート型)</div> <div>+10%</div> <div>FY24→FY25成長率<br/>+1.3%</div> | <div>国内エキスパート<br/>インタビュー<br/>(フルサポート型)</div> <div>+8%</div> <div>FY24→FY25成長率<br/>+2%</div> | <div>海外エキスパート<br/>インタビュー<br/>(フルサポート型)</div> <div>+27%</div> <div>FY24→FY25成長率<br/>+26%</div> | <div>国内事業法人向け<br/>新領域商材 (1)</div> <div>+17%</div> <div>FY24→FY25成長率<br/>+5%</div> |
| 1Q実績   | +11%                                                                                           | <div>+1%</div> <div>*営業日ベース: +4%</div>                                                      | <div>+47%</div> <div>*営業日ベース: +52%</div>                                                      | +38%                                                                              |

| 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"><li>● 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</li><li>● 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）</li><li>● 株式会社博報堂との資本業務提携によるAI機能の開発</li></ul> |
| コアプロダクトの成長<br>（インタビュー） | コンサル・金融（国内）<br>国内事業法人 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li><li>● AI ScoutやAI活用による、新規案件の創出/シェア拡大</li></ul>       |
| 新領域の成長<br>（調査から実行へ）    | 国内事業法人                | <ul style="list-style-type: none"><li>● リサーチ領域におけるクロスセルの伸長</li><li>● 人材サービス領域（業務委託・正社員採用）における成長</li></ul>                                                                         |



# AI投資（国内事業法人顧客）：AIインタビュー機能の提供開始

- 生成AIが自律的に深掘り質問し、サマリーレポート作成まで一貫して行う「AIインタビュー機能」をリリース
- まずは言語・時差の制約を解消できる海外エキスパートインタビューから提供開始

新機能

AIインタビュー機能



AIインタビューで

海外調査を圧倒的に手軽に

10月末まで  
**無料**※

AIによる  
深掘り質問

サマリー  
レポート機能

言語・  
時差フリー

※国内事業法人に対し「AIインタビュー機能」のシステム利用料が2026年10月末まで無料。「ビザスクinterview」のご利用料金は通常通り発生いたします。

# AI投資（国内事業法人顧客）：AIによる求人票作成サポート

- ・ビザスクdirectの新機能として生成AIによる求人票の提案機能「AI案件作成サポート（β版）」をリリース
- ・4つの必須項目を入力することで求人票の下書きを自動作成

業務委託採用向け

ビザスクdirect

## AIが求人票を自動作成

4  
ステップで  
案件登録

求人票作成ハードルを大幅に軽減！  
「AI案件作成サポート<sup>β</sup>」を提供スタート

必須項目に答えるだけで、  
AIが「求人票の主要6項目」を自動作成

|         |                                                                                             |                                              |                                             |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 必須項目を入力 | <br>ユーザー | <input checked="" type="checkbox"/> 会社名・サービス | <input checked="" type="checkbox"/> 依頼カテゴリー |
|         |                                                                                             | <input checked="" type="checkbox"/> 募集の背景    | <input checked="" type="checkbox"/> 依頼業務    |

▼

|          |      |          |          |    |
|----------|------|----------|----------|----|
| 求人票に自動入力 | タイトル | 職種分類     | 募集の背景    | AI |
|          | 業務内容 | 応募資格(必須) | 応募資格(歓迎) |    |

生成された下書きの内容を確認・編集し、  
残りの労働条件を入力するだけ

- 好調な需要を確実に取り込み、昨年度実績（年間）+2%成長に対し、第1四半期（営業日ベース）では+4%
- 外部データベースの活用によるマッチング件数は目標を上回って推移しており、高難易度のクライアントニーズにも対応
- 海外事業で先行導入した社内マッチングプロセスでのAI活用は、日本語対応の精度向上も順調に進捗中
- 株式会社博報堂とのAI機能開発も計画通り進捗中

国内顧客向け日本エキスパート  
インタビューの成長ドライバー

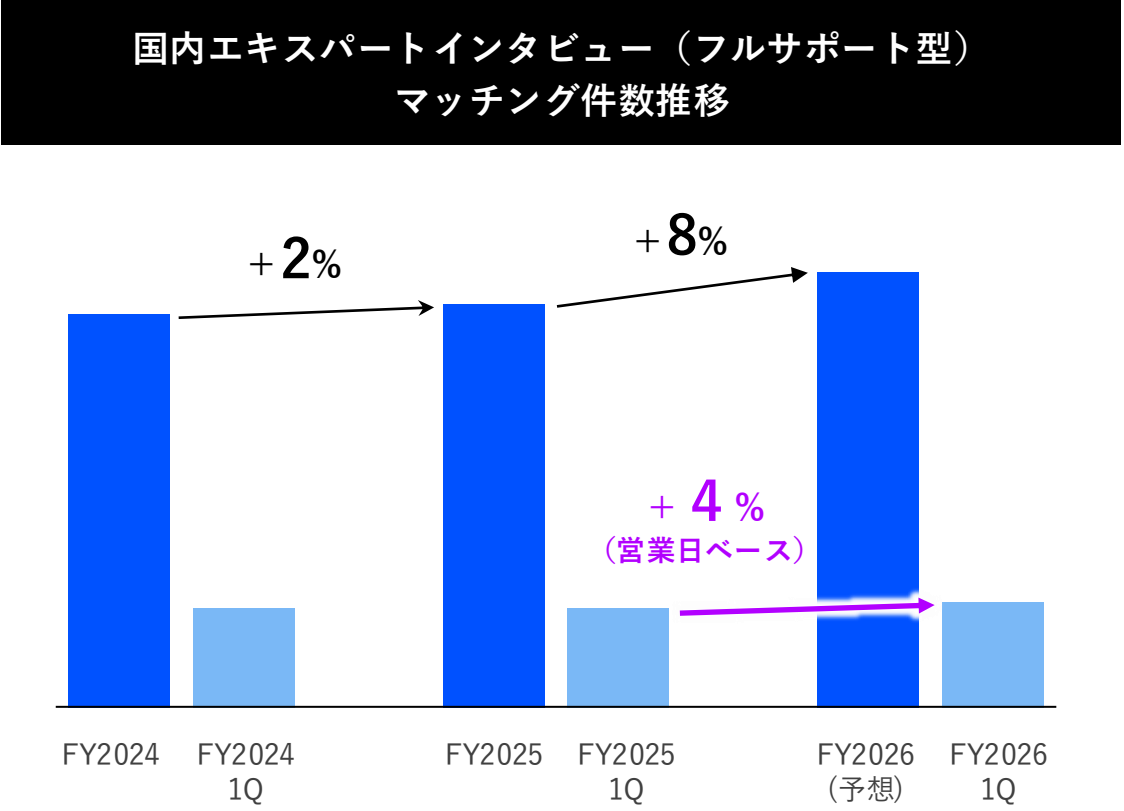
✓ 安定的かつ継続的な市場成長

---

✓ Eight他外部データベースの活用促進

---

✓ AI機能追加によるインタビューの高付加価値化



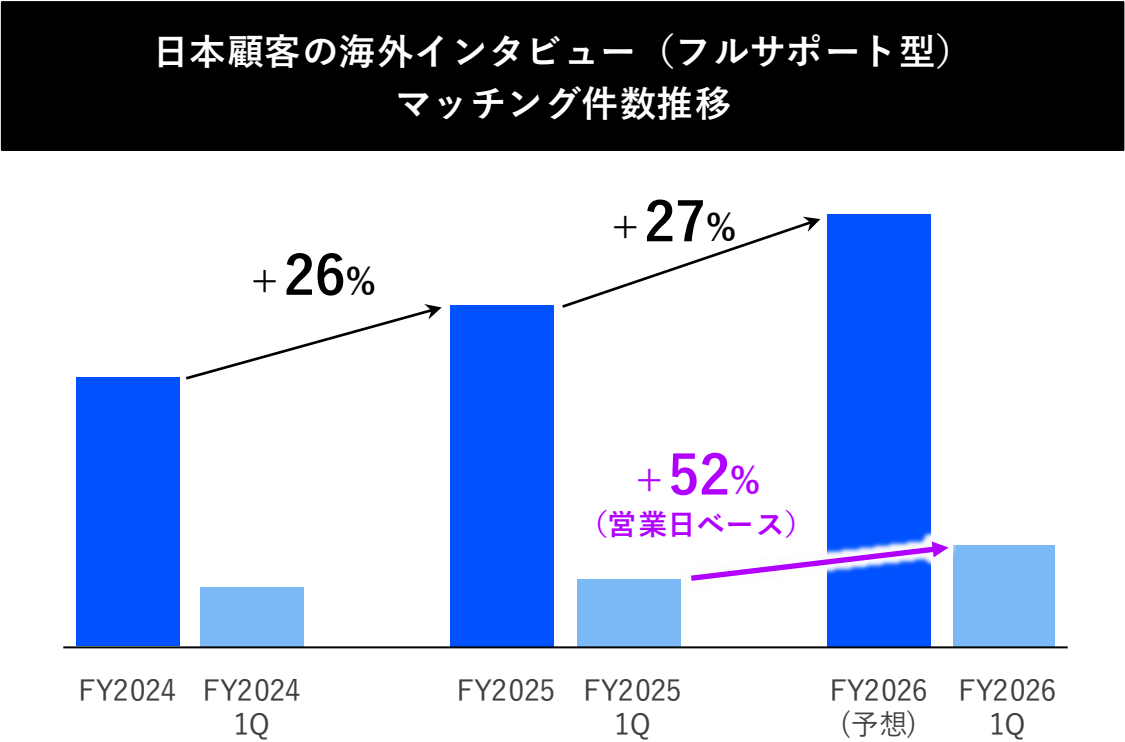
- 昨年度実績（年間）+26%成長に対し、第1四半期（営業日ベース）では+52%の高成長
- 事業法人顧客の海外エキスパートインタビュー需要を喚起し、高成長を実現
- AI Scoutによる海外エキスパートの初期リスト提案を国内顧客向けにも開始（6月～）
- 海外エキスパートとの言語・時差対応としてAIインタビュー機能をリリース

国内顧客向け海外エキスパートインタビューの成長ドライバー

✓ 市場シェアの獲得余地

✓ 海外3拠点24時間体制のエキスパートサーチ

✓ AI Scoutによるニーズ喚起  
初期リスト提案の高速化



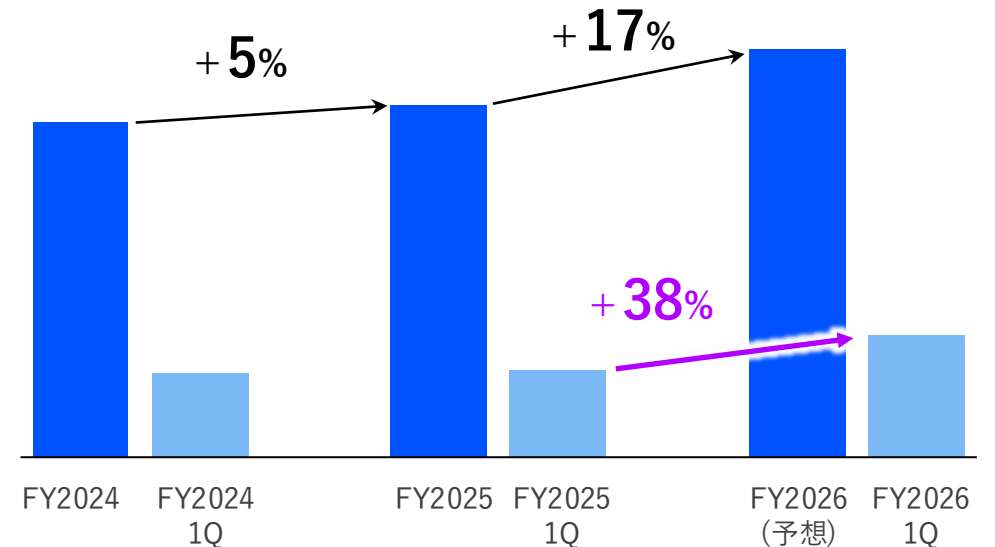
# 新領域の成長（調査から実行へ）：国内事業法人向け

- 昨年度実績（年間）+5%成長に対し、第1四半期では+38%の高成長
- 顧客特性に応じた営業体制への変更（営業スペシャリストによる大手顧客深耕及び幅広い顧客層へのKPI管理）が機能し、各顧客セグメントにおいてクロスセルが進み、高成長を達成
- 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通貫で担当し、2桁台の成長率にて推移中
- ビザスクdirectの新機能としてAIによる求人票の下書き自動提案機能「AI案件作成サポート（β版）」をリリース

## 国内事業法人向け新領域の成長ドライバー

- ✓ インタビュー顧客基盤へのクロスセル
- ✓ ビザスクpartner（業務委託）の再成長
- ✓ 広大な採用領域の市場における成長

## 国内事業法人向け新領域商材の営業収益<sup>(1)</sup>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

# | APPENDIX

# FAQ：エキスパートインタビューはAIに置き換えられるのか？

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

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



## AIの進化による影響

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. 国内事業法人を対象とする事業においては、

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

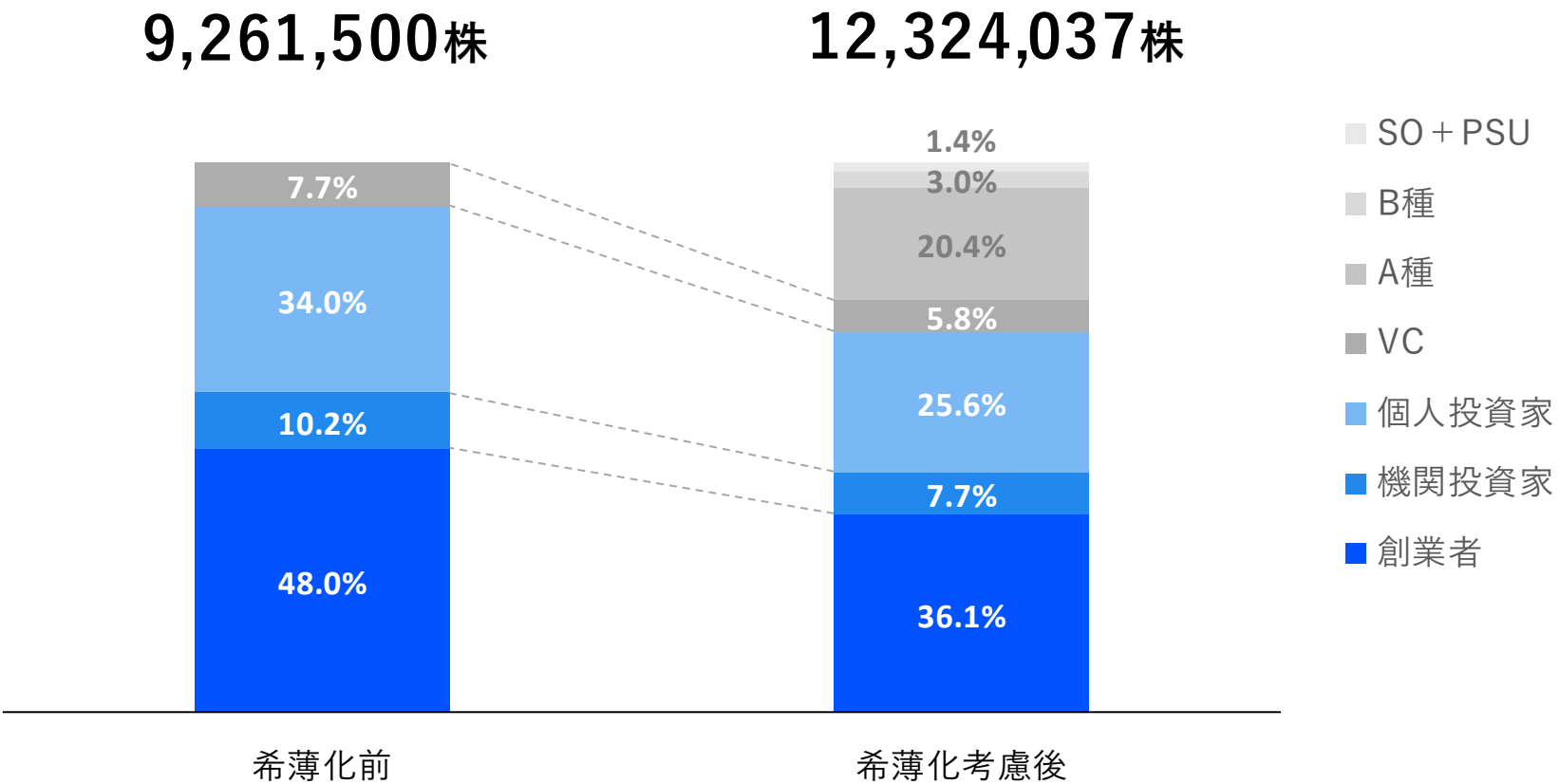
### ② AIによるセルフマッチングの高度化

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

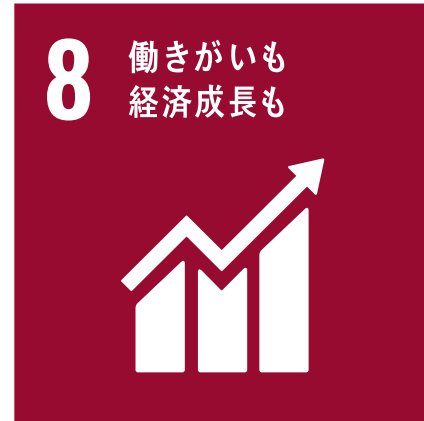
### ③ エキスパートの知見を活かす新しいプロダクトの開発

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



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

| 主な事業リスク              | 発生可能性<br>——<br>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<br>——<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、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。                                             |
| サービスの<br>安全性・<br>健全性 | 小<br>——<br>常時       | <ul style="list-style-type: none"><li>クライアントの減少</li><li>エキスパートの離反</li></ul> | 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 direct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。 |
| 海外展開・<br>M&A         | 中<br>——<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。                                                                 |

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](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、本決算発表で開示することを予定しております。