

ホリスティック企業レポート ビザスク

4490 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2020年3月13日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20200312

ビザスク(4490 東証マザーズ)

発行日:2020/3/13

ビジネス領域に特化したナレッジシェアリングプラットフォームを提供 スポットコンサルという短時間取引を依頼者とアドバイザー間でマッチング

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【4490 ビザスク 業種:情報・通信業】

決算期	営業収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2018/2	264	2.6×	-57	-	-58	-	-58	-	-7.6	-62.3	0.0
2019/2	614	2.3×	25	-	24	-	27	-	3.6	-56.5	0.0
2020/2 予	960	56.4	60	2.4×	45	87.5	53	96.3	6.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2019年8月30日付で1:50の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正
2. 2020/2期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	1,355円 (2020年3月12日)	東京都目黒区
発行済株式総数	8,185,000株	設立年月日
時価総額	11,091百万円	2012年3月19日
上場初値	1,310円 (2020年3月10日)	代表者
公募・売価格	1,500円	端羽 英子
1単元の株式数	100株	従業員数
		88人 (2019年12月)
		事業年度
		3月1日～翌年2月末
		定時株主総会
		事業年度の終了後3カ月以内

> 事業内容

◆ ナレッジシェアリングプラットフォームを提供

企業活動において新規事業等を行う際に業界動向を調査したり、関連する情報を収集したりするが、その際には書籍や調査レポートを参考にすることに加え、外部の知見者にヒアリングをするということが一般的である。しかし、外部の知見者へのヒアリングは情報収集の際に効果的ではあるが、適任者を見つけ出し素早くアプローチすることは容易ではない。

ビザスク(以下、同社)は、アドバイスや調査に対するニーズを持つ依頼者に対してビジネス知見を有する有識者(アドバイザー)をマッチングし、1時間単位の電話や対面でのインタビューの機会「スポットコンサル=1時間インタビュー」を設営するサービス「ビザスク interview」及び「ビザスク lite」を提供している。同社は「スポットコンサル」という短時間取引をテクノロジーと高度なオペレーションノウハウによりマッチングするナレッジシェアリングプラットフォームを提供している。

1時間単位ならではの気軽さから多様なアドバイザーが参画しており、20年1月時点で10万人超のアドバイザーが登録している。アドバイザーの保有する文字化されていない一次情報の価値は高く、顧客は同社のサービスを利用することにより、スピーディー且つ効率的に適切な情報を収集することが可能となる。

具体例としては、1)コンサルティング会社が業界全体に対する理解を深め市場動向を確認するための調査、2)投資ファンド、機関投資家などの金融

(注1) 取扱高とは、同社が顧客から得た対価(知見提供取引毎に顧客と合意した値引控除前の数値であり、アドバイザーへの謝礼を含む)の合計。17/2期は166百万円、18/2期は478百万円、19/2期は1,000百万円であった

機関が投資を検討する際の業界調査やデュー・デリジェンス、3) 事業法人が商品開発の過程で新技術などについて理解を深めるための情報収集を行う際などに利用されている。

同社は、様々なサービスを提供している(図表1)。メインサービスは、19/2期の全社取扱高^{注1}の81.1%を占めるフルサポート形式のスポットコンサル設営サービスである「ビザスク interview」である。同サービスは専任の担当者が顧客の要望に対して登録アドバイザーや外部の有識者から適任者を選定し、インタビュー実施までをアレンジするもので、20年1月現在で累計4.7万件を超えるマッチング実績がある。

この他、登録者のデータベースを活用したサービスとしてはオンライン・アンケート形式で多数の知見を収集する「ビザスク expert survey」、柔軟な時間設定でアドバイザーが知見を提供する「ビザスク業務委託」、顧客自身がアドバイザー選定などのマッチングを行い、スポットコンサルを実施する「ビザスク lite」といったサービスも展開している。

【図表1】サービス概要

フルサポート形式「ビザスク」	
ビザスクinterview	顧客のニーズに応じて、ビジネス知見を有するアドバイザーと顧客をマッチングし、1時間単位の電話や対面でのインタビューを設営するサービス
ビザスクexpert survey	インタビュー形式ではなくオンライン・アンケート形式で、多数のアドバイザーの知見を一度に収集することをサポートするサービス
ビザスク業務委託	1時間単位のインタビューではなく、より長期的にアドバイザーが知見を提供する、業務委託形式のマッチング・サービス
ビザスクproject	顧客企業の新規事業社内提案制度において、同社のデータベースに登録するアドバイザーへのスポットコンサルやサーベイ「ビザスクexpert survey」をプロジェクトに組みこむことで、プロジェクト型で総合支援を行うサービス
ビザスクweb展示会	自社の製品や保有技術の新たな展開可能性を探るためのニーズ探索サービス
セルフマッチング形式「ビザスクlite」	
ビザスクlite	同社のwebプラットフォーム上で、個人や主に中小規模の法人顧客がアドバイザー選定等のマッチングを自ら行い、スポットコンサルを実施するサービス

(注) 1.フルサポート形式とはビザスクがクライアントの依頼に基づきアドバイザーをマッチングするサービス形式

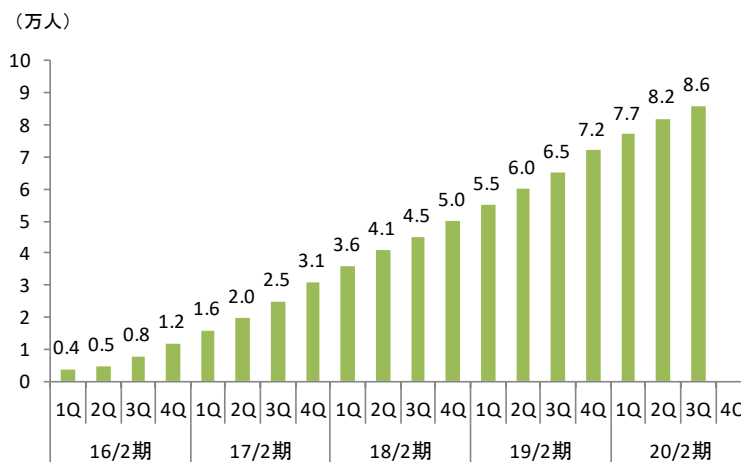
2.セルフマッチング形式とは知見を提供する側と求める側がwebプラットフォーム上で自らマッチングを行うサービス形式(出所) 届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

(注2) 同社の日本語webサイトにて登録した人数。知見を提供するアドバイザーとこれを求める個人(依頼者)に分かれる

◆ 増加する登録者

同社サービスへの国内登録者数^{注2}は順調に拡大している(図表2)。20年1月末時点で国内登録者数は約9万人に達している。また、主に海外在住のアドバイザーとして、同社の英語webサイトに登録した海外登録者数は約1.1万人となり、国内登録者と合わせて登録者数は10万人を超えている。

【 図表 2 】 国内登録者数



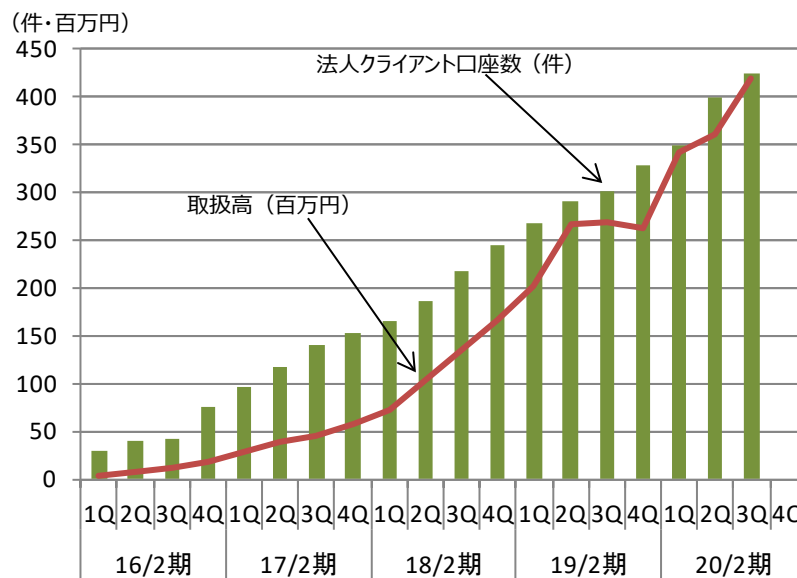
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 3) 法人クライアント口座数とは、法人クライアントのなかで、法人契約に基づき各集計時点から遡った 1 年間に「ビザスク interview」を活用した法人クライアントの合計を指す。同一法人内で複数の部署が別途契約した場合には複数カウントしている

◆ 顧客ベースの拡大に支えられ順調に増加する取扱高

登録者数の他に、重要な経営指標としては法人クライアント口座数^{注 3}が挙げられる。法人クライアント口座数も順調に拡大しており、19 年 11 月末時点で 423 件に達している (図表 3)。

【 図表 3 】 法人クライアント数と取扱高



- (注) 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言い、「ビザスク lite」のみを活用する法人顧客を含まない
 2.法人クライアント口座数とは法人クライアントのなかで、各集計時点から遡った 1 年間に、「ビザスク interview」を活用した法人クライアントの合計である。同一法人内で複数の部署が別途契約した場合には複数カウントしている

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は、コンサルティング会社や金融機関といった先を主要顧客として事業を拡大してきた。同社の最大顧客はボストン・コンサルティング・グループで、19/2 期の営業収益の 2 割を依存しており、他のコンサルティング会社との取引も多い。ただし、近年は東証一部上場企業を中心に顧客基盤を拡大してきており、19/2 期末における法人クライアント口座数 329 件の約半分が事業法人の顧客となっている。

登録者及び法人クライアント口座数の拡大に加えて、オペレーションの効率化やデータベースの情報の充実によりマッチング効率が高まった結果、取扱高も順調に増加している(図表 3)。

➤ 特色・強み

◆ アドバイザーの高い知見をデータベース化

同社の顧客は最大手顧客であるボストン・コンサルティング・グループを始めとしてトップクラスのコンサルティング会社が名を連ねており、同社のデータベースとサービスの品質の高さが認められたためと推察される。10 万人を超える登録者数を抱え、多様な業種や職種をカバーできている点も、高い専門性を求める顧客企業にとっては利用価値が高いものと思われる。

◆ 好循環型のビジネスモデル

同社の保有するデータベースはアドバイザーの職歴に加え、個々人の持つビジネス知見の情報を蓄積している。さらに同社が新たな案件についてのマッチングをする際のアドバイザーとのやり取りもデータベースに記録され、データベースが厚みを増してゆくことになる。

業容の拡大とともにデータベースの情報量と質が拡大・充実し、強化されたデータベースはマッチング率の向上につながり、利便性の高さが更なる顧客からの依頼の増加につながるという好循環型のビジネスモデルとなっている。

> 業績

◆ 業績推移

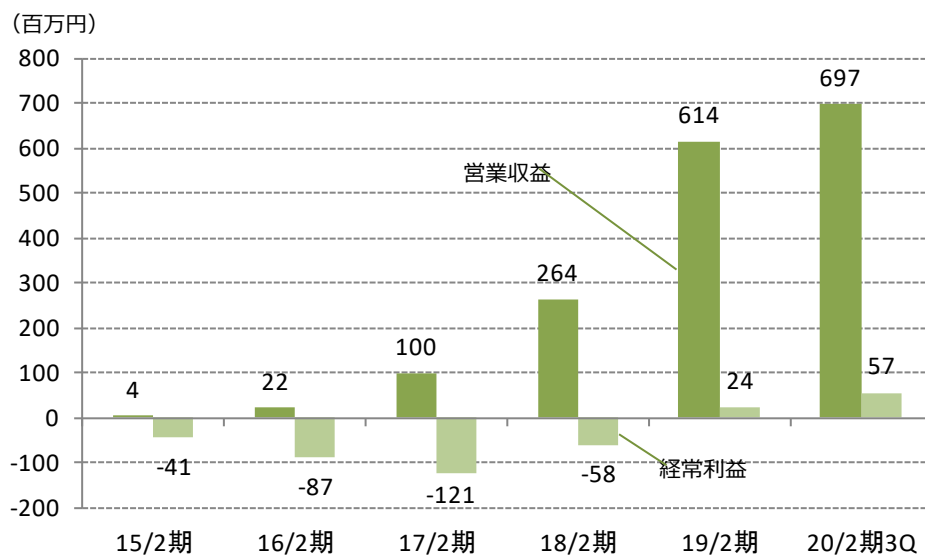
同社は12年3月に設立されたが、届出目論見書には、15/2期からの業績が記載されている(図表4)。18/2期までは経常損失が続いていたが、19/2期に水準は低いものの、経常黒字化した。

アドバイザーの確保及びデータベースの拡充が進み、それがマッチング率の向上につながり、サービスの有用性が認められることにより、更なる法人クライアント口座数の増加につながるという好循環に入り始めたところではないかと思われる。

19/2期は、営業収益は前期比2.3倍の614百万円、営業利益は25百万円(前期は57百万円の損失)、経常利益は24百万円(同58百万円の損失)となり、税務上の繰越欠損金が存在するため当期純利益は27百万円(同58百万円の損失)となった。

19/2期の総取扱高は前期比2.1倍の1,000百万円となった。主力の「ビザスク interview」が大きく成長したのに加え、「ビザスク expert survey」や事業法人向けの新規事業創出支援サービスである「ビザスク project」等の成長が貢献した。主力の「ビザスク interview」が高成長したのは、法人クライアント口座数が18/2期末の245件から19/2期末には329件に増加したことや1口座当たりのスポットコンサル取扱高が18/2期の1.6百万円から19/2期には2.5百万円に上昇したことが要因である。

【図表4】業績推移



(注) 単体ベース

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

20/2 期第 3 四半期累計期間の業績は、営業収益 697 百万円、営業利益 61 百万円、経常利益 57 百万円、四半期純利益 54 百万円となった。同社の通期計画に対する進捗率は営業収益 72.6%、営業利益 101.7%、経常利益 126.7%、四半期純利益 101.9%である。

◆ 20 年 2 月期の会社計画

20/2 期の会社計画は、営業収益 960 万円(前期比 56.4%増)、営業利益 60 百万円(同 2.4 倍)、経常利益 45 百万円(同 87.5%増)、当期純利益 53 百万円(同 96.3%増)である(図表 5)。会社計画は 12 月までの実績に 1 月、2 月の予想値を合算して策定されている。

【 図表 5 】 20 年 2 月期の会社計画

	18/2期	19/2期	20/2期		
			3Q累計	4Q (予)	通期 (予)
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業収益	264	614	697	263	960
営業費用	321	588	636	264	900
営業利益	-57	25	61	-1	60
営業外収支	0	-1	-3	-12	-15
経常利益	-58	24	57	-12	45
当期 (四半期) 純利益	-58	27	54	-1	53

(注) 単体ベース。(予) は会社予想

(出所) 「東京証券取引所マザーズ市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に
証券リサーチセンター作成

主力サービスである「ビザスク interview」については、マッチング件数に単価を掛け、値引きやアドバイザーへの謝礼割合を考慮して営業収益を算出している。マッチング件数はコンサルティング会社等のプロフェッショナル・ファーム向けは前期比 41%増、投資ファンド・機関投資家を中心とした金融法人向けは同 82%増、事業法人向けは同 51%増とし、取扱高は 1,201 百万円を予想している。

「ビザスク survey」や「ビザスク lite」についても基本的には 12 月までの実績とそれ以降の進捗状況を勘案して営業収益を算出している。

営業費用については、前期比 53.1%増の 900 百万円を同社は計画している。営業費用の主項目である人件費、採用費については 20/2 期末の役職員数を 107 人(前期末比 62.1%増)とする人員計画に基づいて算出している。広告費は依頼者向けの広告拡大やアドバイザー獲得のための広告を織り込み同 6.5%増の 42 百万円と計画している。

なお、20/2 期計画から第 3 四半期累計期間の実績との差として求められる第 4 四半期については、営業損益は収支均衡、経常損益は 12 百万円の損失を見込んでいるが、この点については「東京証券取引所マザーズ市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」には詳しく説明されていない。

◆ 成長戦略

同社は、1) 国内市場の顧客拡大、2) データベースを活用した新たな商材開発、3) 海外市場の取り込みを軸に今後業績を拡大してゆきたいとしている。

国内市場の顧客拡大については、設立当初からの主要顧客であるコンサルティング会社や金融機関に対しては、利用者 1 人当たりの利用額の拡大や顧客内の横展開、金融機関については大手を中心に新規開拓を進めてゆく方針である。事業法人については、利用額の拡大や顧客先内での横展開に加えて、新規顧客獲得に向けて展示会などへの出展や web マーケティングなどを展開する方針である。

データベースを活用した新たな商材開発については、登録者の増加とともに業界・職種など幅広くカバーすることが可能になることから、新サービスの開発余地も高まるものと思われる。

海外市場の取り込みは、19 年 12 月にシンガポール駐在員事務所を開設し、責任者として東南アジアで同社と同種の事業の経験者を採用した。東南アジアを中心に海外クライアント向けに国内の知見を提供することで事業を拡大してゆく方針である。海外展開については M&A に頼らず、自前で展開する意向である。

> 経営課題/リスク

◆ サービスの健全性

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る。担当者が顧客からの依頼内容を精査し不適切な事項がある際には対応をとっている。また、アドバイザーへのオンライントレーニングを実施することにより、守秘義務の遵守や利益相反の防止に努めている。しかし、これらの施策にも関わらず、ルールを逸脱した不適切な情報の授受が行われた場合には同社のサービスの信用低下等により、経営成績などに影響を及ぼす場合がある。

◆ 配当政策

同社は設立以来、配当を実施しておらず、当面も内部留保の充実を優先することから、配当の実施時期を未定としている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2018/2		2019/2		2020/2 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業収益	264	100.0	614	100.0	697	100.0
営業費用	321	121.6	588	95.8	636	91.2
営業利益	-57	-21.6	25	4.1	61	8.8
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	1	-	3	-
経常利益	-58	-22.0	24	3.9	57	8.2
税引前当期(四半期)純利益	-58	-22.0	24	3.9	53	7.6
当期(四半期)純利益	-58	-22.0	27	4.4	54	7.7

貸借対照表	2018/2		2019/2		2020/2 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	345	93.5	412	85.8	531	89.1
現金及び預金	252	68.3	234	48.8	335	56.2
売上債権	80	21.7	150	31.3	161	27.0
固定資産	23	6.2	67	14.0	65	10.9
有形固定資産	5	1.4	20	4.2	16	2.7
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	18	4.9	47	9.8	49	8.2
総資産	369	100.0	480	100.0	596	100.0
流動負債	132	35.8	233	48.5	304	51.0
買入債務	27	7.3	50	10.4	58	9.7
1年内返済予定の長期借入金	16	4.3	16	3.3	15	2.5
固定負債	217	58.8	201	41.9	190	31.9
長期借入金	217	58.8	201	41.9	190	31.9
純資産	18	4.9	46	9.6	101	16.9
自己資本	18	4.9	46	9.6	101	16.9

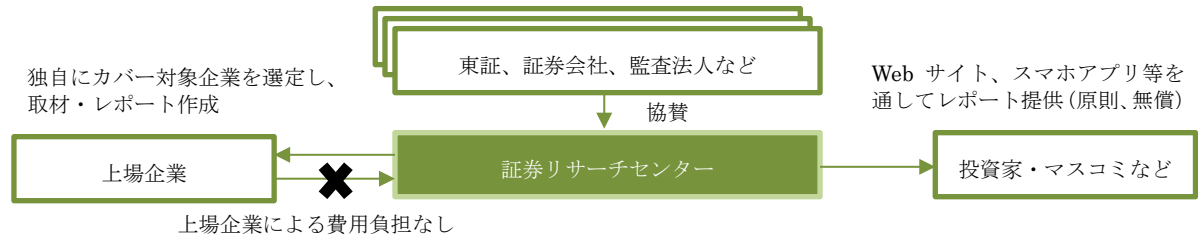
キャッシュ・フロー計算書	2018/2	2019/2
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-39	46
減価償却費	3	9
投資キャッシュ・フロー	-6	-47
財務キャッシュ・フロー	194	-16
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	148	-17
現金及び現金同等物の期末残高	257	240

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

（協賛）

株式会社東京証券取引所

みずほ証券株式会社

株式会社 ICMG

（準協賛）

三優監査法人

（賛助）

日本証券業協会

宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

太陽有限責任監査法人

日本証券アナリスト協会

株式会社プロネクサス

大和証券株式会社

有限責任監査法人トーマツ

株式会社 SBI 証券

監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社

EY 新日本有限責任監査法人

いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。