

2024年11月22日

各位

会社名 株式会社 v i s u m o  
 代表者名 代表取締役社長 井上 純  
 (コード番号: 303A 東証グロース市場)  
 問合わせ先 取締役 コーポレート・コミュニケーション 見城 壮彦  
 セ、ネラルマネージャー  
 TEL. 03-6822-4888

**2025年3月期の業績予想について**

2025年3月期(2024年4月1日から2025年3月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	2025年3月期 (予想)			2025年3月期 中間会計期間 (実績)		2024年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	821	100.0	21.0	395	100.0	678	100.0
営業利益	73	8.9	291.8	39	10.1	18	2.8
経常利益	58	7.1	192.7	39	10.1	19	2.9
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	41	5.0	233.3	26	6.7	12	1.8
1株当たり当期 (中間)純利益	26円75銭			17円63銭		8円22銭	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成しておりません。  
 2. 2024年3月期(実績)及び2025年3月期中間会計期間(実績)の1株当たり当期(中間)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。  
 3. 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(137,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出しております。  
 4. 当社は、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の株式分割を行っております。2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。  
 また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2025年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

当社は、「誰でも簡単にデジタル活用ができる世界を創る」という創業理念のもと、ビジュアルマーケティングプラットフォームの開発及びサービス提供を行っております。

当社が事業展開するECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場は、新型コロナウイルス感染症が拡大して以降続いているユーザーのデジタルシフトを背景に拡大を続けております。株式会社矢野経済研究所が2024年7月に発表した「2024 AIで進化するECサイト構築支援サービス市場の実態と展望」によると、2024年の市場規模は2,259億円(前期比5.9%増)となる見込みとなっております。また、「2024年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ～マーケティング手法の多様化におけるツールの活用実態～」によると、2024年の市場規模は3,442億円(前期比14.0%増)となる見込みとなっております。大企業を中心にデジタルマーケティングへの投資が行われてきたため、中小企業や地方企業でもDXやデジタルマーケティングの重要性が高まり、ユーザーが顧客体験の提供に取り組むようになった結果、市場規模拡大につながり、ユーザーからのSNSを用いた販売促進ニーズが高まっております。

ECサイト構築支援サービス市場は、株式会社矢野経済研究所が2024年9月に実施した「ECサイト構築支援サービス市場に関する調査」によると、2023年度から2027年度までのCAGR(年平均成長率)が4.9%で推移し、2027年度には2,579億円まで拡大すると予測されております。日本のEC化率は海外に比べてまだ低い水準であるため、EC市場への新規参入の増加によりEC市場規模が拡大する余地は十分にあると考えており、ECサイト構築支援サービスの需要も拡大していくと予測されております。EC市場ではBtoB領域における市場拡大や、新しいブランドを立ち上げて新規参入する事業者がECチャネルを活用する可能性もあり、ECサイト構築需要は今後も拡大していくと推測されます。

デジタルマーケティング市場につきましても、株式会社矢野経済研究所が2024年7月に発表した「2024年版 デジタルマーケティング市場に関する調査」によると、今後も前年比約10%増で拡大を続け、2027年には5,016億円規模になると予測されております。スマートフォンやSNSの普及によって消費者は多くのチャネルからデータを収集することが可能となる一方、それらの情報の活用にはツールの利用が不可欠になっていくと考えられます。また、生成AIの発達により更なる利便性や顧客体験の向上が期待されており、デジタルマーケティングツールの導入は今後も加速していくと推測されます。

加えて、昨今の日本市場ではITリテラシーが高い人材不足が深刻化しており、採用及び教育には非常に課題感があります。

このような状況の中、当社が提供するvisumoはコンテンツを表示したいオウンドメディアの箇所にタグを貼り付けるだけで実装ができるため、サービスを契約して数日で新規コンテンツを立ち上げることもできるツールであり、既存システムとの連携や改修に多くのコストや時間をかけずに新しい施策を実施できる要素があります。また“誰でも簡単に”操作できる機能性を担保してサービス開発を継続しており、製品機能の新規開発及び強化改良、販売体制の強化及び知名度の向上に努めております。

これらの事業環境や当社の営業活動を踏まえ、2025年3月期の業績予想は、期初に策定した計画通り、売上高821百万円(前期比21.0%増)、営業利益73百万円(前期比291.8%増)、経常利益58百万円(前期比192.7%増)、当期純利益41百万円(前期比233.3%増)となる見込みです。

### (売上高)

当社が提供するvisumoは、月額課金・従量課金モデルであり、月額課金は導入企業が利用する機能(visumo social、visumo video、visumo snap)の数、従量課金は月額リクエスト数や月間CDN流量に応じて収益が発生しております。また、visumo apiやvisumo for snap等のオプションによる収益も発生しております。これらの利用機能数に応じて、プランを提供しております。

売上高はストック売上とフロー売上、スポット売上に分かれており、ストック売上は月額費用から発生する売上高(オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上(ベース)とリクエスト数等に応じた従量課金であるストック売上(従量))、フロー売上は初期費用から発生する売上、スポット売上は契約期間1~2ヶ月程度のサービスである支援業務(運用代行やデザイン調整など)の売上となっております。2024年3月期(実績)では、月額費用から発生するストック売上の割合は全売上高の約90%を占めている状況であります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

売上計画は、各プラン別の契約サービス数は過去実績の傾向値を基としつつ、今後の販売重点施策としているライトプランからスタンダードプランへの既存顧客のクロスセル強化による見込みを加えた計画としています。

ストック売上は、2024年3月期以前の契約実績及び2025年3月期に見込まれる月次商談状況を勘案して、月額ベース費用合計694百万円（前期比18.4%増）及び従量課金合計81百万円（前期比30.7%増）を加え、さらに想定解約額合計7百万円（年平均解約率1.0%前後）を減額する計算としており、ストック売上合計775百万円（前期比19.6%増）を計画しております。

フロー売上は、新規契約機能数に、2024年3月期以前の契約実績を基とした初期費用の平均単価を乗じて計画しております。

スポット売上は、2024年3月期以前の契約実績を基としつつ、今後の強化施策としているオンボーディングサポートや運用代行による見込みを加えた計画としています。

以上より、2025年3月期中間会計期間の累計売上高は395百万円を達成しており、2025年3月期通期の売上高は新規サービス数の増加によるストック売上の増加（前期比19.5%増）等により、821百万円（前期比21.0%増）を見込んでおります。

#### （売上原価、売上総利益）

売上原価は、主に労務費、外注費、通信費及びその他経費によって構成されております。

労務費は、既存人員については昇給率を考慮し、新規人員についてはエンジニアの人員計画に基づいて、予想一人当たり人件費に人数を乗じて策定しております。開発部門の人員数は2024年3月期末において11名であり、2025年3月期末において16名（前期比53.7%増）を見込んでおります。

外注費は、2024/3期の外注費に契約額改定等を加味して策定しております。

通信費は、主にサービス提供に必要なインフラ環境費であり、過去実績を元に予想通信料を加味し、策定しており、2025年3月期末において前期比19.9%増を見込んでおります。

以上より、2025年3月期における売上原価は246百万円（前期比12.4%増）、売上総利益は574百万円（前期比25.1%増）を見込んでおります。

#### （販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費、支払報酬、業務委託費及びその他経費によって構成されております。

人件費は、エンジニアを除いた人員計画に昇給等を加味して策定しております。

広告宣伝費は、主に展示会、講演イベント等の実施に係る費用であり、過去実績や計画している広告イベント等を元に策定しております。

支払報酬は、監査、税務計算業務等に係る報酬を積み上げて策定しております。

業務委託費は、セキュリティ診断、システム利用料等に係る費用を積み上げて策定しております。

以上より、2025年3月期における営業利益は73百万円（前期比291.8%増）を見込んでおります。

当期の営業利益が大幅に改善されたのは、販売費及び一般管理費を戦略的に抑制したためです。これにより、営業活動のコストが削減され、利益率が劇的に向上しました。このコスト削減は、以降のIPO関連費用等の支出をカバーした一時的な施策であり、来期以降は成長を支えるため、適切なレベルに再投資する計画です。

#### （営業外損益、経常利益）

営業外収益として見込んでいるものはございません。営業外費用についてはIPO関連費用を見込んでおります。

以上より、2025年3月期における経常利益は58百万円（前期比192.7%増）を見込んでおります。

#### （特別損益、当期純利益）

特別損益として見込んでいるものはございません。

以上より、2025年3月期における当期純利益は41百万円（前期比233.3%増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。