visumo

2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社visumo（グロース 303A） | 2026年10月30日

エグゼクティブサマリー

売上高+48.2%成長。

915社の顧客基盤を土台に、AI時代のマーケティングプラットフォームへ。

高成長 × 高ストック × AIソリューション

高成長

売上高 前年同期比

＋48.2%

売上高 325,953千円

UGCソリューションの拡大に加え、顧客企業が保有する一次データを活用したAIソリューションの提供が進展。

安定した収益基盤

ストック売上比率

83.0%

解約率 0.74%

売上高の8割以上が継続収益。
低水準の解約率を維持し、安定した事業基盤を構築。

強固な顧客基盤

アクティブ社数

915社

ARPU 111,298円（＋6,431円）

UGC活用を起点とした顧客基盤の拡大と、ソリューション提供領域の拡張により顧客当たり売上が向上。

独自の一次データを活用し、AIソリューションによる次の成長フェーズへ

SNS投稿、スタッフ投稿、動画、レビューなど、企業が保有する独自の一次データを収集・知識化。AIO、パーソナライズ、次世代検索など、AI時代のマーケティングを支えるソリューションへ事業領域を拡張しています。

UGC・レビュー・動画 → 収集・知識化 → AIによる最適化 → 顧客体験・事業成長

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

contents

01 | 会社概要・サービス概要

02 | 2027年3月期 第2四半期 業績

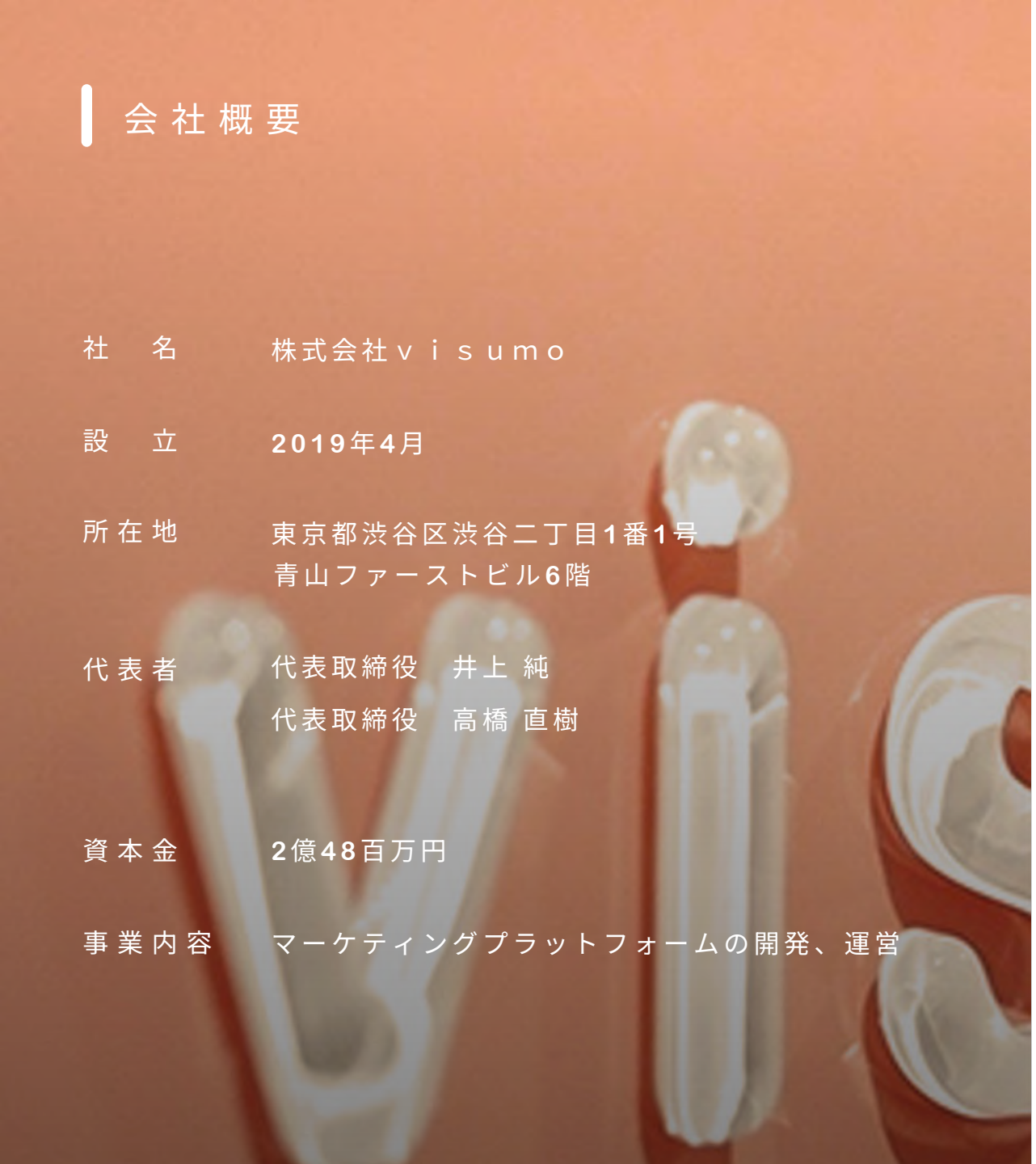
03 | 成長戦略

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

01 会社概要・サービス概要

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

会社概要



社　名	株式会社ｖｉｓｕｍｏ
設　立	2019年4月
所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目1番1号 青山ファーストビル6階
代表者	代表取締役　井上 純 代表取締役　高橋 直樹
資本金	2億48百万円
事業内容	マーケティングプラットフォームの開発、運営

mission

共感と信頼を生み出す情報を、
最適な体験として届ける

vision

AI時代の事業変革を共創する

沿革

UGC活用基盤から、顧客体験の最適化、さらにAI時代の提案・解析基盤へ

solution

ソリューションの進化

UGC収集・掲載 → 接客・コンテンツ活用 → AIによる提案・解析



visumo social

SNS上のUGCを収集・掲載

2017



visumo video / snap / comment

動画・スタッフ投稿・接客コメントへ拡張

2021



visumo recommend

AIを活用したレコメンド機能を提供

2024



visumo blog / show

記事化・ショート動画でコンテンツ活用を強化

2025



ReviCo / YouTube・TikTok連携

レビューUGCと外部動画を統合活用

2026



emoreco / emotopic

AIによるレコメンドと文脈化でデータ活用へ

2026

company

会社沿革

2019 visumo
株式会社visumoを設立

2022 SOFT CREATE HOLDINGS
ソフトクリエイトHDが資本参加

2022 Microsoft
Partner of the Year アワード受賞

2023 bsi / ISMS-AC IS 787821 / ISO 27001
ISMS取得

2024 JPX GROWTH TOKYO
東証グロース市場へ上場

2026 ReviCo
ReviCoを吸収合併

2026 SENKEN FASHION EC AWARD サポート賞 殿堂入り
ファッションEC アワード4回受賞で殿堂入り

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

第２四半期ハイライト



報道関係各位

visumo

2026年7月21日
株式会社visumo

visumo、三陽商会の公式オンラインストア
「SANYO ONLINE STORE」にサービス提供開始

株式会社visumo（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：井上純、証券コード：303A）は、あらゆるUGCデータを資産化し、[AI×データ]で顧客体験と事業成長を支えるマーケティングプラットフォーム「visumo（ビジュモ）」を提供しています。

この度、株式会社三陽商会（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：平林 義規）が運営する公式オンラインストア「SANYO ONLINE STORE（store.sanyo-shokai.co.jp）」および「CRESTBRIDGE ONLINE STORE」（crestbridge.jp）に、「visumo」が導入されたことをお知らせいたします。スタッフコーディネート投稿の活用をはじめ、Instagramの公式投稿掲載、投稿の購買貢献分析まで多岐にわたる機能を提供し、EC体験向上を包括的に支援します。

SANYO Online STORE

スタッフ投稿機能から分析、
SNSコンテンツ活用まで
visumoがEC体験を包括的に支援

株式会社三陽商会について

株式会社三陽商会は、「BLUE LABEL / BLACK LABEL CRESTBRIDGE」「MACKINTOSH LONDON」「MACKINTOSH PHILOSOPHY」「Paul Stuart」「EPOCA」「SANYOCOAT」など、多彩なブランドを擁する総合アパレルメーカーです。

紳士服・婦人服及び装飾品の製造販売、全国の百貨店、専門店、直営店等での製品の販売に加え、公式オンラインストア「SANYO ONLINE STORE」を通じてECにも注力しています。

visumo、三陽商会の公式オンラインストア「SANYO ONLINE STORE」にサービス提供開始

2026年7月21日発表

スタッフ投稿をブランド別に掲載

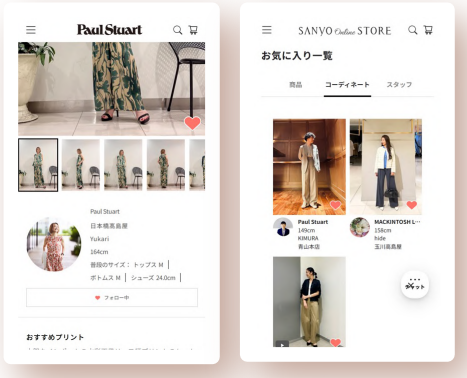
ブランド**TOP**ごとに、そのブランドの
スタッフのコーディネートを表示。

CRM強化につながる「お気に入り」登録機能

フォロー・お気に入りに加え、
スタッフ・投稿ごとの数値を確認。

投稿から購入へつなぐ

着用商品を自動で紐付け、
購入への貢献を管理画面で計測。



ご担当者様コメント

「お気に入り登録やスタッフフォロー、レコメンド機能などを通じて、お客さま一人ひとりに最適な情報をお届けできる環境が整いました。」

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

第２四半期ハイライト



報道関係各位

visumo

2026年8月4日
株式会社 visumo

Coleman、「ReviCo」導入により
オンラインショップ上でのレビュー収集・活用強化を実現

新商品を含むレビュー収集を促進し、SEO 強化とユーザーの商品選びをアシスト。
カテゴリー別の商品一覧ページへレビューを表示し、購買体験の向上を推進。

「ReviCo」を提供する株式会社 visumo（本社：東京都渋谷区、代表取締役会長：高橋 直樹、代表取締役社長：井上純）は、ニューウェルブランズ・ジャパン合同会社（本社：東京都港区、社長：マーク・パンサール）の展開する Coleman Official Online Shop に、レビュー機能「ReviCo」の提供を開始いたしました。

本導入において、株式会社インターファクトリー（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO：蕪木 登）が提供するクラウドコマースプラットフォーム「EBISUMART」と「ReviCo」の連携を通じて、商品一覧ページを含む、オフィシャルオンラインショップ内でのレビュー活用を実現し、ユーザーの購買体験向上を推進します。

Coleman × EBISUMART ReviCo

「Coleman Online Shop」
ReviCoのレビュー機能を
EBISUMARTと連携し実装

「ReviCo」が選ばれた背景

アウトドアブランド「Coleman（コールマン）」は、テントやチェア、ランタンなどのアウトドア用品を通じて、日本のキャンプ・レジャー市場を牽引しており、多様なライフスタイルに寄り添う製品とサービスを提供しています。

Coleman、「ReviCo」導入により
オンラインショップ上でのレビュー収集・活用強化を実現

2026年8月4日発表

キャンペーンでレビューを収集

ReviCoのキャンペーン機能で、新商品を含む幅広い商品のレビューを集める。

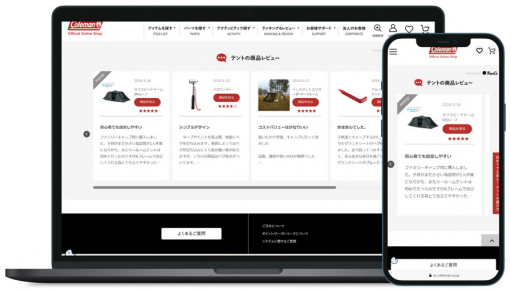
商品一覧ページにもレビュー掲載

カテゴリーページに表示し、
商品選びの初期段階から参照可能に。

ユーザー×スタッフのレビュー

TOPページで組み合わせ、
使用感と専門知見を同時に届ける。

商品一覧ページのレビュー活用



ご担当者様コメント

「圧倒的にレビュー投稿が増えただけでなく、キャンペーンの効果もあってか既存の世代よりやや若い世代にも投稿いただけるようになりました。」

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

第2四半期ハイライト



報道関係各位

visumo

2026年9月29日
株式会社visumo

visumo、島村楽器へYouTube連携機能の提供を開始！
150以上のYouTubeチャンネルの一元管理を実現

ギター・ピアノ・管楽器など8カテゴリー横断でYouTube動画と商品を紐付け、
メディアサイト上でも"試せる"購買体験へアップデート

本リリースのポイント
- 4つの専門メディアサイトの統合にあたり、店舗、部署を跨いで横断的に保有する150以上のYouTubeチャンネルの動画を各楽器のカテゴリーと連携
- メディアサイト上でも"音を確認できる"購買体験の構築を目指す

島村楽器 visumo

150超のYouTubeチャンネルをvisumoで一元連携、運用効率化し、
メディアサイト上の音楽体験向上に貢献

株式会社visumo（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：井上純、証券コード：3 0 3 A）は、あらゆるUGCデータを資産化し、[AI×データ]で顧客体験と事業成長を支えるマーケティングプラットフォーム「visumo（ビジュモ）」を提供しています。

この度、島村楽器株式会社が運営する音楽・楽器の総合情報メディア「島村楽器 Update!（アップデート）」(https://www.shimamura.co.jp/update/)において、全国にある各店舗や部署ごとで横断的に管理されていた150以上のYouTubeチャンネルをvisumoで一元連携し、音楽体験の向上に向けた支援を開始したことをお知らせします。

島村楽器株式会社について

島村楽器株式会社は、1962年の創業以来、「音楽の楽しさを提供し、音楽を楽しむ人を一人でも多く創る」という理念のもと、楽器販売と音楽教室を中心に事業を展開しています。全国の店舗を通じた楽器・音楽関連商品の販売に加え、音楽教室の運営、楽器修理、スタジオ運営、イベント・コンサートの企画・運営、楽器レンタルなど、音楽を楽しむ人を幅広くサポートするサービスを提供しています。

visumo、島村楽器へYouTube連携機能の提供を開始！
150以上のYouTubeチャンネルの一元管理を実現

2026年9月29日発表

150以上のチャンネルを集約

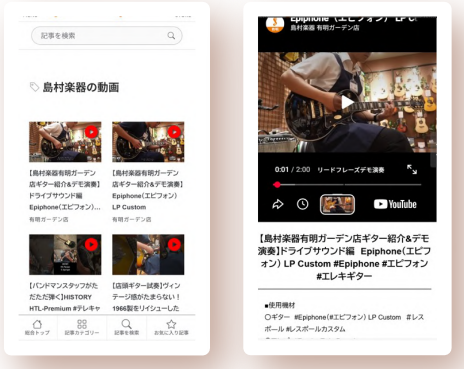
店舗・部署ごとのYouTube動画を、
visumoで一元管理。

8カテゴリーに動画を掲載

総合TOPと楽器別TOPへ自動で掲載し、
運用を効率化。

動画から商品へつなぐ

紹介商品を紐付け、Web上でも
音色を確かめて選べる体験へ。



ご担当者様コメント

「スムーズに音や演奏動画をご視聴いただける本サービスを活用し、オンラインでも実店舗と同等の安心感と、さらなる体験価値をお客様にご提供してまいります。」

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

visumoとは

visumo
とは

あらゆるUGC[※1]を資産化。
［AI×UGCデータ］で事業成長を支える
マーケティングプラットフォーム

AI時代のこれからも情報量は加速度的に増え続けます。しかし人が受け取れる情報量の上限は大きく変わりません。
当社は、企業のブランド価値を高める「信頼と共感を生む情報」を収集・知識化し、一人ひとりに最適な形で届けます。

#AIO対策[※2] #特許技術でUGC収集 #CVR向上 #LTV向上 #運用自動化 #UGCを製品・広告開発に還元

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

※1 User Generated Contentの略 ※2 Artificial Intelligence Optimization の略（検索AI・生成AI・レコメンドAIなどAI全体の最適化）

国内有数のエンタープライズ企業を支える事業インフラ

アクティブ社数 **915**社※

導入企業の一例※



※ 2027年3月期第2四半期末時点

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

ソリューションの全体像

エンジニア不要の「ワンタグ・ノーコード」で実装。３つのソリューションを
課題に合わせて自在に組み合わせ、集客・接客・リピート、データ活用のサイクルを一気通貫で支援します。

solution1

UGC
ソリューション

SNS投稿・スタッフ投稿・レビューを
収集・資産化。蓄積されたUGCが
AIの精度を高め、集客・接客の土台となる。



※ 詳細は13〜15ページに記載

solution2

動画 & 次世代UI/UX
ソリューション

動画を一元管理し売上貢献度を可視化。
SNSライクなUI/UXをワンタグで実装する。



※ 詳細は16ページに記載

solution3

AI
ソリューション

収集したUGCをAIが解析し、
行動履歴に依存しないパーソナライズと
AIO対策を同時に実現する。



※ 詳細は31ページに記載

visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

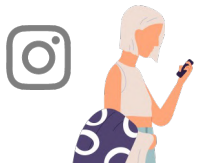
事例　UGCソリューション　socialUGC



SNS上のリアルな体験を資産化し、購買の意思決定を後押し

消費者のリアルなライフスタイル投稿（UGC）を収集し、ECサイトのコンテンツとして統合。
カタログ画像では伝わらない利用イメージを補完し、CVRの向上に直結させる。

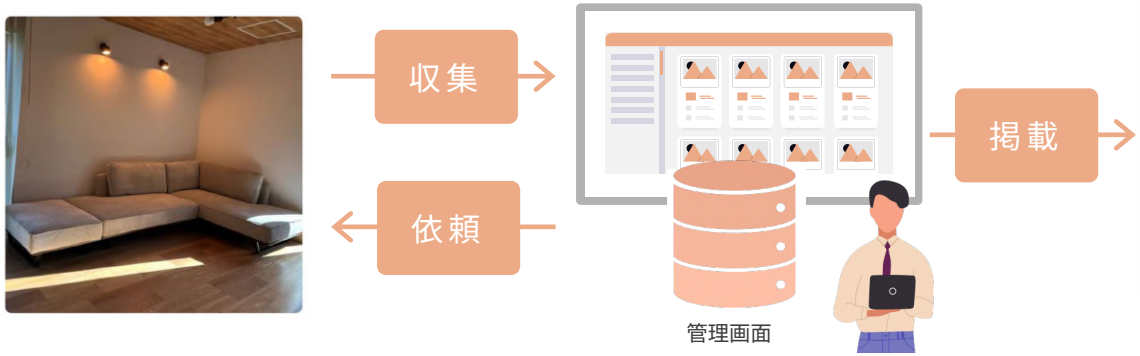
Instagramの投稿	収集・許諾・掲載	自社サイト

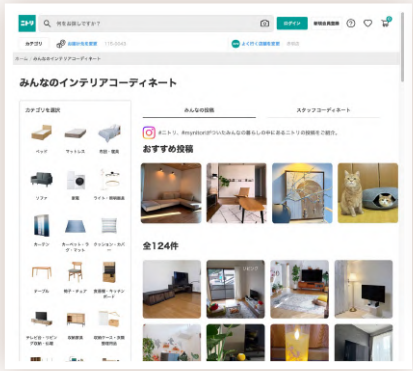


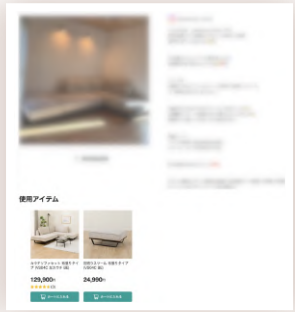
- 管理画面から
  写真・動画の
  許諾依頼メッセージ

- 商品やページを
  自動紐付け

- 多様なテンプレートで掲載









visumo　Copyright© visumo Inc. all rights reserved

事例　UGCソリューション　staffUGC

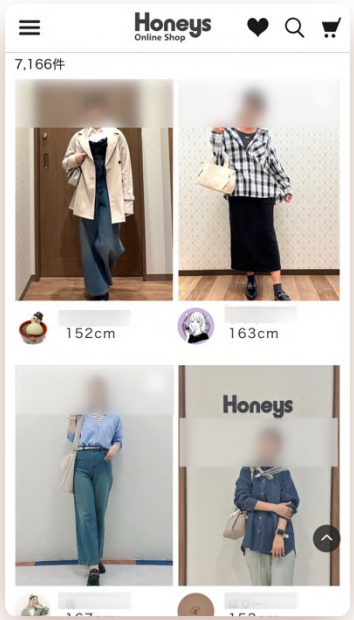


スタッフの「接客力」をデジタル資産化し、売上貢献に直結させる

スタッフのコーディネートや商品コメントを収集・活用し、投稿経由の売上貢献度まで計測。
店舗スタッフの知見をデジタルで活かす仕組みを提供。

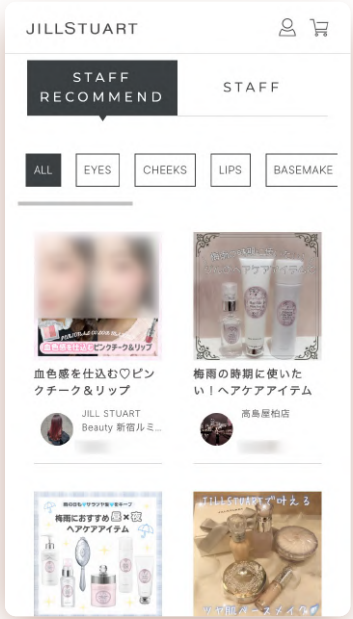
アパレル
スタイリング提案

Honeys



コスメ
美容部員による情報発信

JILLSTUART



寝具
おすすめ商品提案

nishikawa



BtoB
自社製品の施工事例集

LIXIL



visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

事例　UGCソリューション　reviewUGC　ReviCo

review UGC

SUCREY AOYAMA

導入3ヶ月でレビュー数8倍、740件以上特許取得スキームによるレビュー収集とCVR向上※

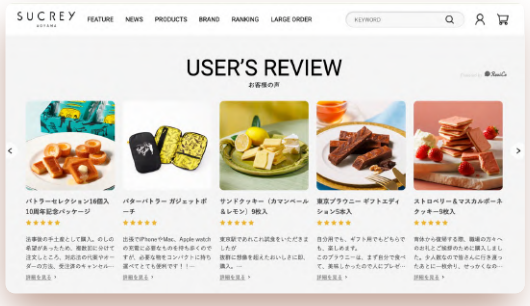
特許技術を用いた独自スキームにより、購入者のリアルな声を全自動で収集。
蓄積したレビューのAI要約により、CVRの大幅な向上を実現する。

収集	活用	成果



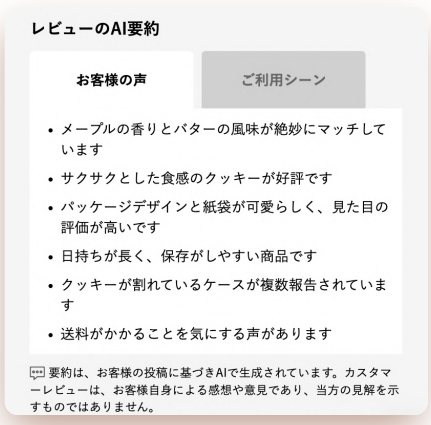
最短
2クリックで
レビュー投稿

- 購入完了後、自動でレビュー依頼メールを配信。
最短2クリックで投稿完了



- TOPページ等、
多様なテンプレートで掲載

- AIがレビューを要約。
「利用シーン」など
特定のテーマでも要約可能



- **レビュー収集向上**
導入3ヶ月でレビュー数8倍、
740件以上

- **コンテンツ強化**
商品の魅力をスタッフが簡単に投稿し商品ページに表示できるフローも確立

- **顧客満足度向上**
NPSスコアが改善。丁寧なショップコメント返信が顧客満足度の向上に貢献

※出典　日本ネット経済新聞

visumo　Copyright© visumo Inc. all rights reserved

事例　動画 & 次世代UI/UXソリューション

YouTube

じっくり理解させる「解説動画」として活用

- 活用シーン　詳細な商品説明、レビュー、インタビューなど。
- 効果　情報の信頼性を高め、検討層の背中を押してCVRを向上。



タイトル、概要文、
タイムスタンプ。
YouTubeにアップした
ものをすべて自動取込

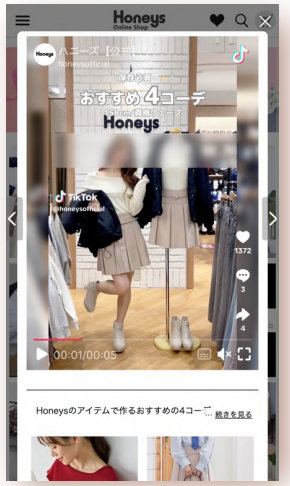
関連アイテムや
ページを
visumoの管理画面から
簡単に紐付け。

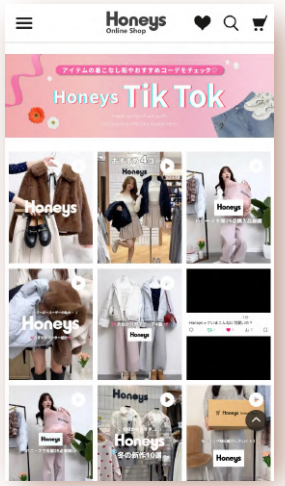
出典：ARKnets

TikTok

直感で選ばせる「縦型ショートUI」として活用

- 活用シーン　スタッフの着こなし、トレンド紹介、クイックレビューなど。
- 効果　TikTok特有のザッピング体験を再現し、滞在時間・回遊性を向上。





出典：Honeys

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

高い導入効果（購入率向上・単価向上など）

購入単価 2倍※

MasterMal



購入率UP 4倍※

BRANSHES



購入率UP 3.5倍※

KEY COFFEE
コーヒーという情熱



購入単価 ↑20%※

C'BON



“

繊研新聞社

SENKEN FASHION EC AWARD 2022 サポート賞

SENKEN FASHION EC AWARD 2024 サポート賞

SENKEN FASHION EC AWARD 2025 サポート賞

SENKEN FASHION EC AWARD サポート賞 殿堂入り

売上貢献および顧客体験向上への取り組みが評価され、
4回目となる「ファッションECアワード サポート賞」
を受賞し、**殿堂入り**を達成

”

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

※自社インタビュー記事より　抜粋

ビジネスモデルと収益構造

導入企業からvisumoサービス利用の
初期費用と月額・従量課金で構成されるサブスクリプションモデルです。

初期費用（フロー収益）

基本料金（アカウント開設） ＋ 導入支援 ＋ オプション

フロー収益は、アカウント開設を含む導入支援に伴う費用および、必要に応じて発生するデザイン調整等の作業代行の費用となります。

＋

月額利用料（ストック収益）

月額ベース費用 ＋ 従量課金 ＋ オプション

ストック収益は、利用する機能数に応じて月額ベース費用が決定し、visumoで作成したコンテンツのトラフィック量に応じて従量課金が発生します。

※初期費用および月額ベース費用は導入機能数によって金額が変動します。
※オプション費用はテンプレート追加や分析機能等のオプション機能の追加によって初期費用と月額費用が発生します。

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

02 2027年3月期 第2四半期 業績

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

売上高の推移

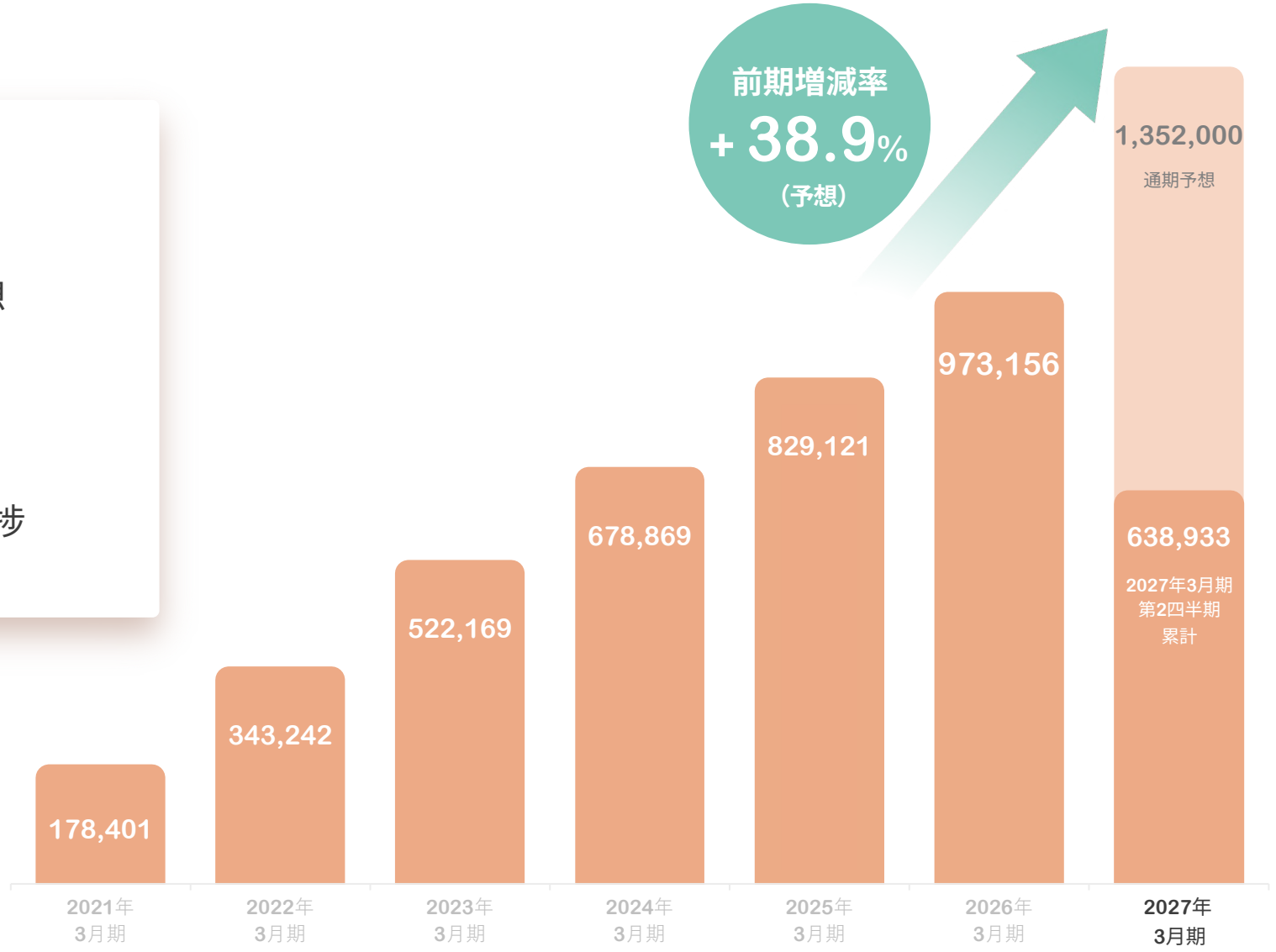
単位　千円

2027年3月期売上高は

前期比+38.9%を予想

第2四半期は

通期予想の47.3%で進捗



※なお合併による事業規模拡大を主因に、売上高は例年を上回る推移となっております。

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

業績概況　2027年3月期　第2四半期決算

第2四半期はemoシリーズの拡販により、売上高の通期予想に対する進捗率は47.3%、営業利益が55.1%と順調に推移しました。
なお、当期純利益の進捗率は税務費用の影響により32.4%となりましたが、通期業績予想に変更はありません。

単位　千円	2026年3月期 2Q累計	2027年3月期 2Q累計		2027年3月期（通期）	
	実績	実績	前期同四半期増減率	通期予想	進捗率
売上高	443,631	638,933	+44.0%	1,352,000	47.3%
営業利益	54,878	16,532	▲69.9%	30,000	55.1%
経常利益	55,235	16,155	▲70.8%	30,000	53.9%
当期純利益	37,262	6,794	▲81.8%	21,000	32.4%

※なお合併による事業規模拡大を主因に、売上高は例年を上回る推移となっております。

visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

業績ハイライト　2027年3月期 第2四半期決算

売上高

前年同四半期増減率
+48.2%

325,953千円

ストック売上

ストック売上比率
83.0%

270,557千円

アクティブ社数

前年同四半期増減
+231社

915社

ARPU

前年同四半期増減
+6,431円

111,298円

グロスレベニューチャーンレート（解約率）

0.74%

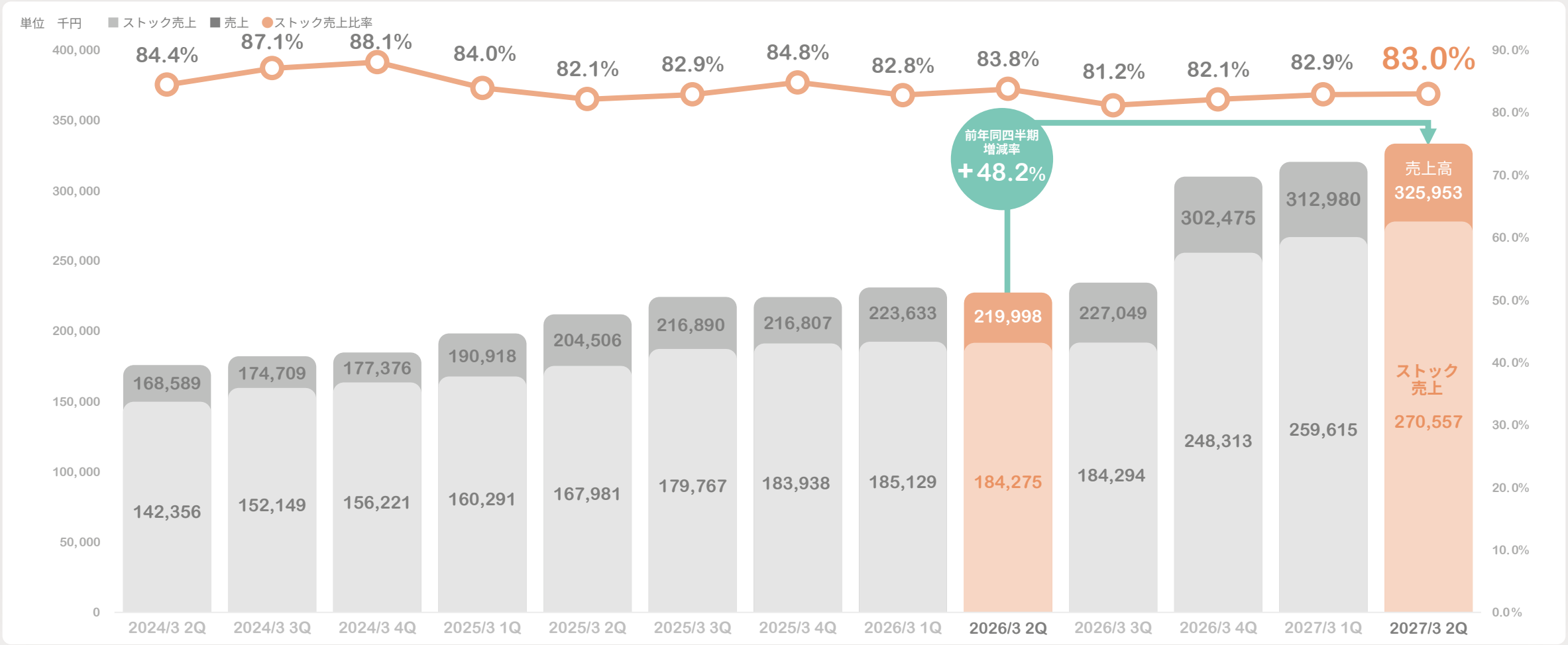
※ストック売上：オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（リクエスト数等に応じた従量課金を含まない売上）　※ストック売上比率：売上高に占めるストック売上の割合
※アクティブ社数：四半期末における契約中の社数になります。※ARPU：1社あたりの四半期平均売上
※グロスレベニューチャーンレート（解約率）：月末ストック売上に占める当月解約額（前月解約による当月ストック減収額）の割合であり、四半期の平均値
※なお合併による事業規模拡大を主因に、売上高およびアクティブ社数は例年を上回る推移となっております。

visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

売上高/ストック売上/ストック売上比率※

売上高は前年同四半期増減率**+48.2%**の増加となりました。

ストック比率は第**2**四半期は**83.0%**で着地し、前年四半期実績から同水準での推移となっています。

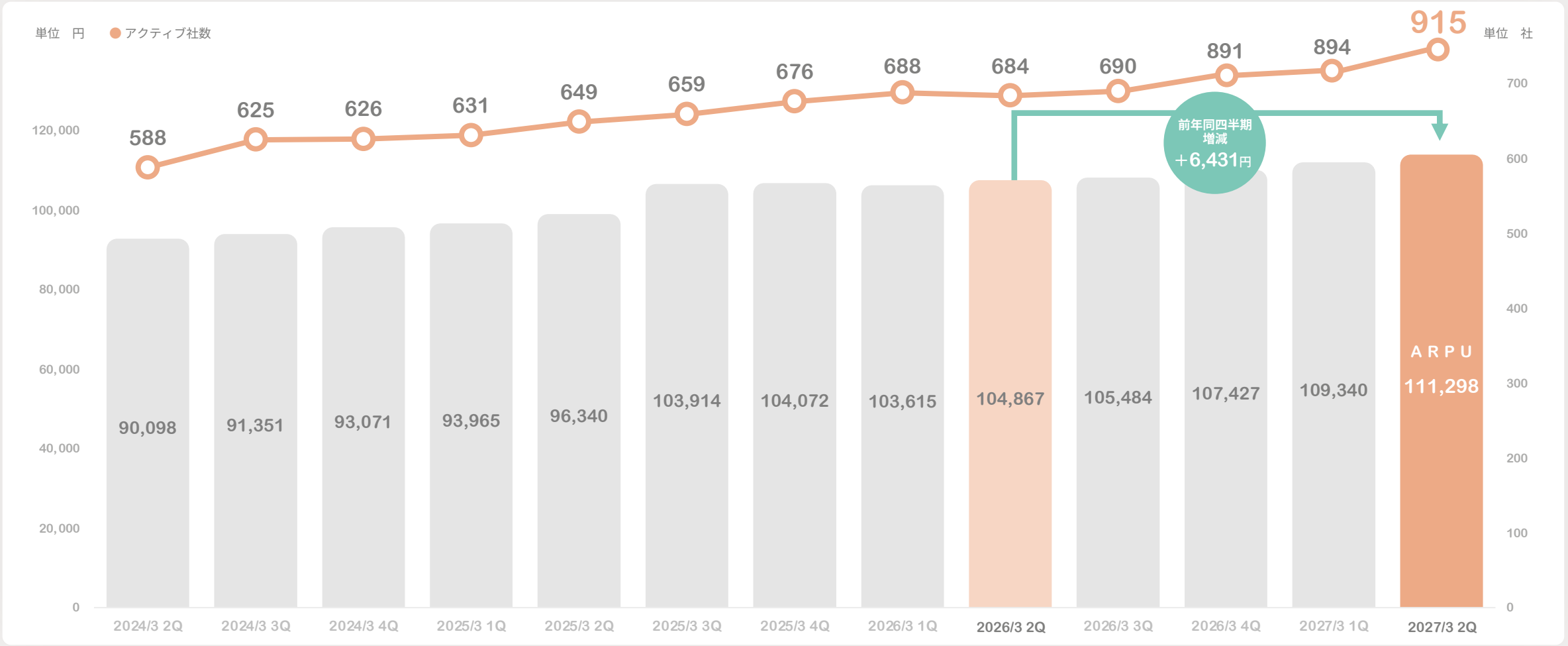


※2026年3月期第4四半期以降の売上高は、合併による事業規模拡大を主因に、前年を上回る推移となっております。
※ストック売上：オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（リクエスト数等に応じた従量課金を含まない売上）　ストック売上比率：売上高に占めるストック売上の割合

visumo　Copyright© visumo Inc. all rights reserved

アクティブ社数/ARPU※

ARPUは前年同四半期増減で**+6,431**円増加となりました。

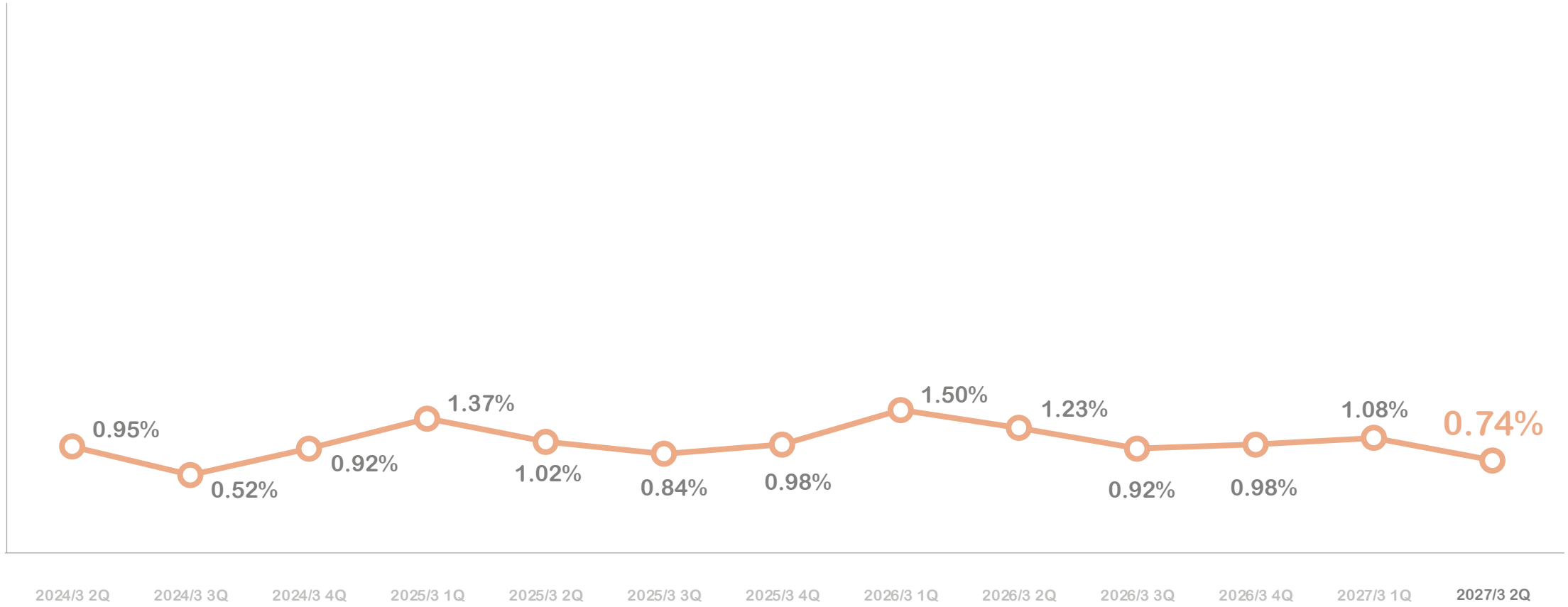


※2026年3月期第4四半期以降のアクティブ社数は、合併による事業規模拡大を主因に、前年を上回る推移となっております。
※アクティブ社数：四半期末における契約中の社数　　ARPU：1社あたりの四半期平均売上

visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

グロスレベニューチャーンレート（解約率）※

解約率は**1%**前後で推移、低水準の解約率を維持しております。



※グロスレベニューチャーンレート（解約率）：月末ストック売上に占める当月解約額（前月解約による当月ストック減収額）の割合であり、四半期の平均値

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

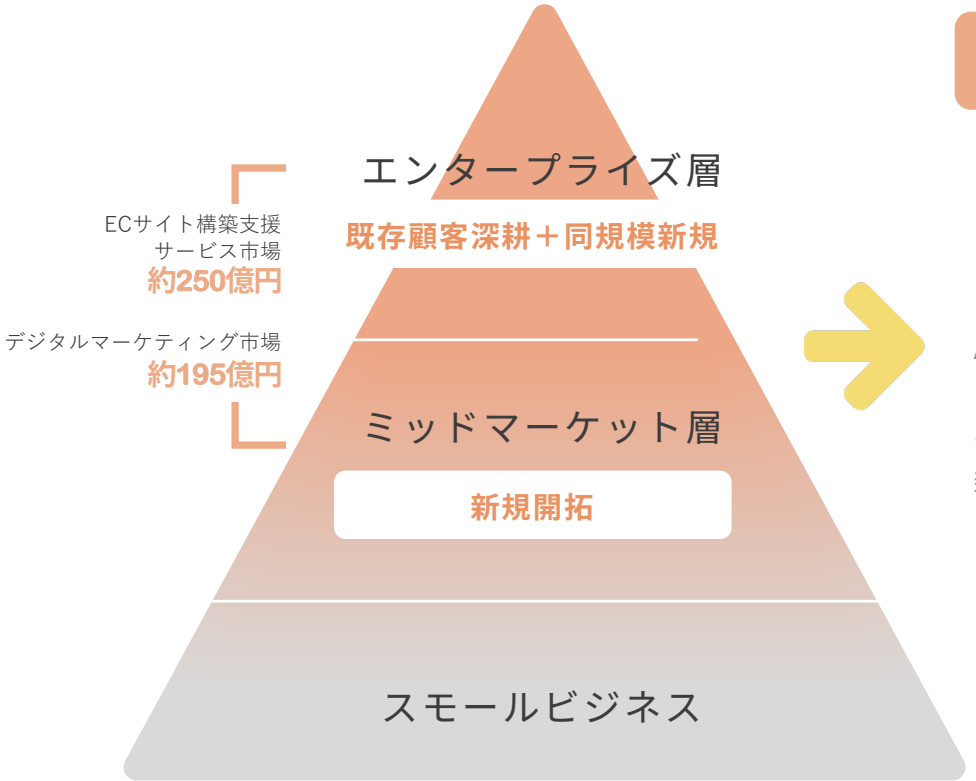
03 成長戦略

※2026年6月30日 事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

FY27の成長戦略サマリー

ターゲット層を投資余力の高い「エンタープライズ」および「ミッドマーケット」へ精緻化。
各層の課題に最適化したプロダクト展開により、「顧客単価の向上」と「シェアの拡大」を同時に実現し、
M&Aを活用した非連続な成長を実現します。



横の成長エンジン
シェアの拡大

UGCソリューション
動画ソリューション

AI時代のニーズにアップデートする既存ソリューションを引き続きフックとして展開し、新規導入を面で拡大します。



縦の成長エンジン
ARPUの拡大

AIソリューション

獲得した強固な顧客基盤に対し、独自の一次データを活用したAIソリューションのクロスセルを推進し、ARPUの最大化を図ります。



非連続の成長
次世代技術の獲得

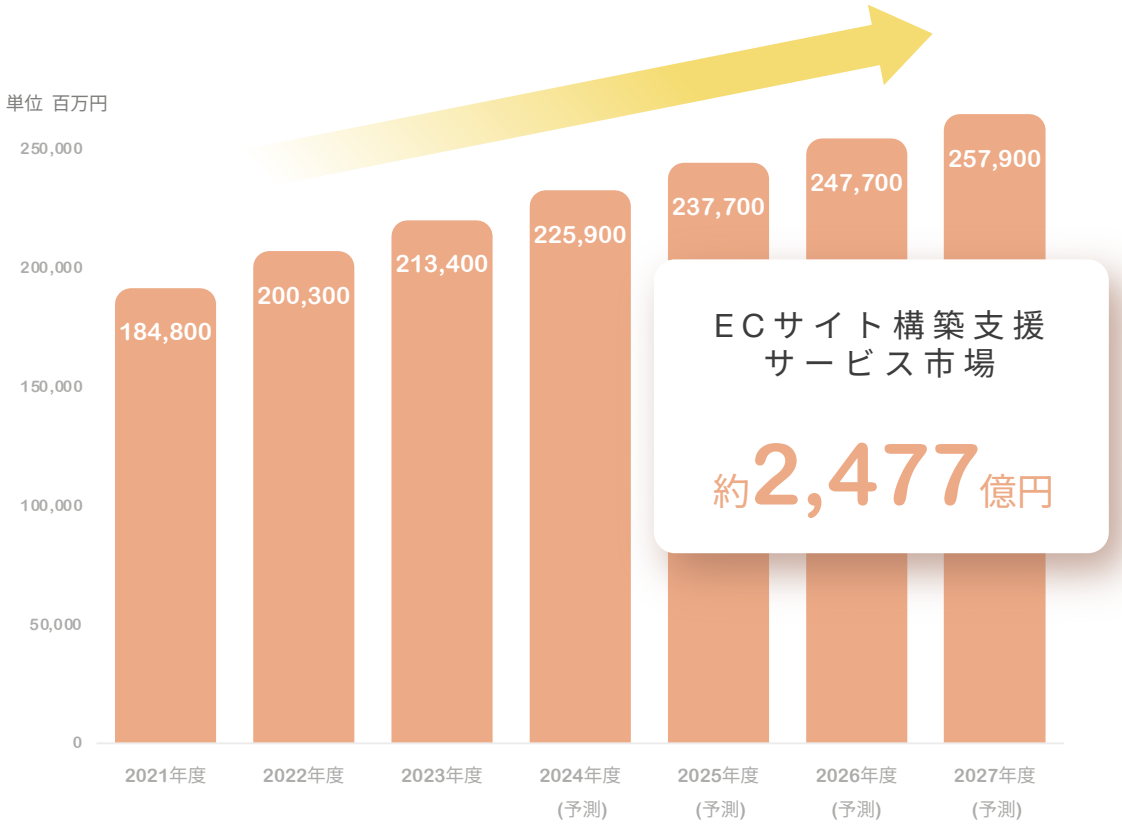
M&A

次世代データ基盤・AI技術の獲得等、「次世代の核となる技術や市場の獲得」を最優先とした戦略的M&Aを推進

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

対象市場（TAM）、成長の核となる「ECサイト構築支援サービス市場」での深耕

当社の事業基盤であり、成長の核となる「ECサイト構築支援サービス市場」は持続的な拡大が見込まれています。
当社はこの市場におけるポテンシャルを「約250億円」と想定しております。本市場において、投資余力の高いエンタープライズおよびミッドマーケット層へターゲットを精緻化し、AIソリューション等を用いたARPUの拡大とシェア拡大を強力に推進します。



ECサイト構築支援サービス市場

約2,477億円

ポテンシャルサイト数※1

19,986サイト

×

平均単価※2

107,427円

×

12ヶ月

visumo導入可能なポテンシャル市場

約250億円

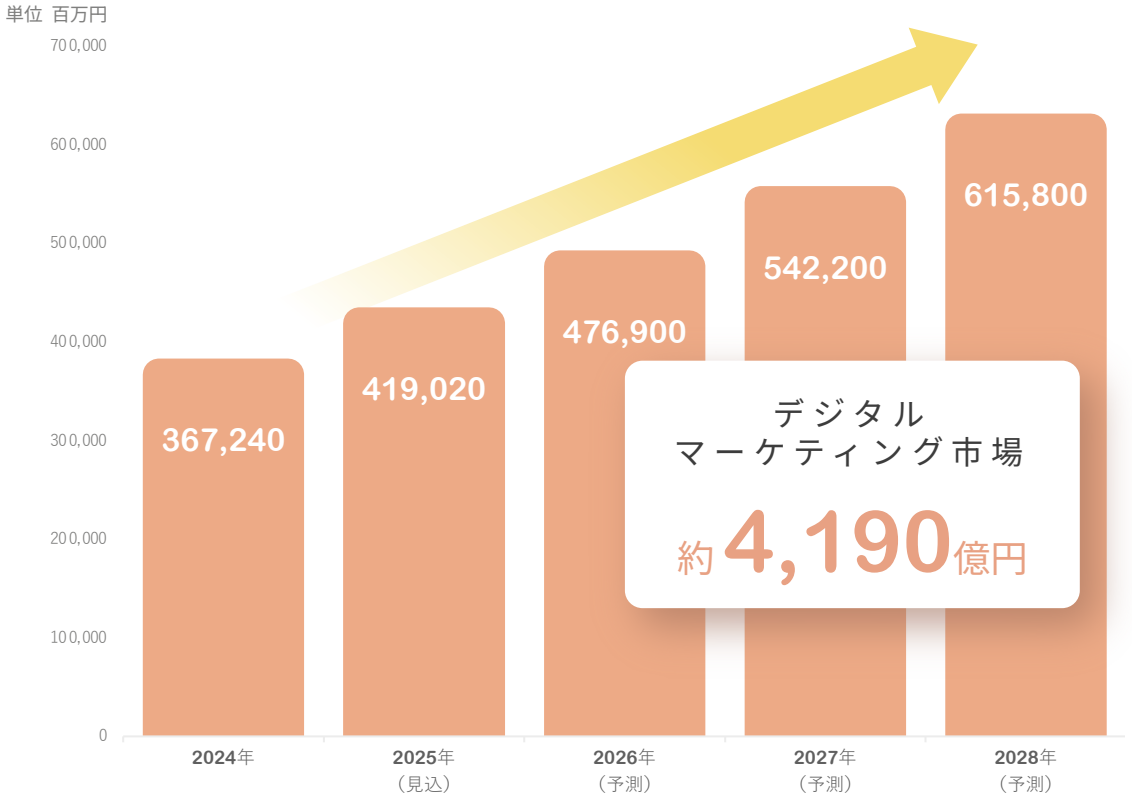
出典：矢野経済研究所 ECサイト構築支援サービス市場に関する調査を実施（2024年）2024年予測

※1 パッケージで構築された国内EC事業者数 出典 eccLab「【2025年最新版】国内のECサイト・ネットショップの総稼働店舗数」よりカスタマイズ内容により大きく金額が異なるオープンソースサービスの導入数を除く　※2 2026年3月期末のARPU

visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

対象市場（TAM）、 AIソリューション拡張に伴う「デジタルマーケティング市場」でのシェア拡大

もう一つの対象市場として「デジタルマーケティング市場」を位置づけています。UGC等の一次データを軸とした「集客支援・接客支援・データ活用」へとソリューションを大きく拡張させており、企業のデジタルマーケティング全体を包括的に支援いたします。
この市場においても、エンタープライズおよびミッドマーケット層、ポテンシャル約195億円にフォーカスし、 AIソリューション等を用いたARPUの拡大とシェア拡大を強力に推進します。



出典：矢野経済研究所 デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2025年）

潜在社数※1
15,166 社
×
平均単価※2
107,427円
×
12ヶ月

visumo導入可能な
ポテンシャル市場
約195億円

※1 出典　経済産業省 令和3年経済センサスより売上100億円以上のターゲットとなり得る業種での企業数（対象：建設業、製造業、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業,郵便業、卸売業,小売業、不動産業,物品賃貸業、学術研究,専門・技術サービス業、宿泊業,飲食サービス業、生活関連サービス業,娯楽業、教育,学習支援業、医療,福祉、複合サービス事業）　※2 2026年3月期末のARPU

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

横の成長エンジン
（シェアの拡大）

AI時代の最新ニーズに応える機能進化

既存のUGC・動画ソリューションをAI時代に合わせて継続的にアップデート。
最新ニーズへの対応力をフックに企業へのアプローチ力を高め、ミッド～エンプラ層の新規獲得を面で加速させます。

AI時代の最新ニーズに応える機能進化の例　「AIO対策としての自動生成ページ」visumoで生成したUGCページがGoogleAIビューおよび検索結果に表示されます

DP ダイニングプラス

visumoで生成したInstagram掲載ページが
Google AIビューおよび検索結果に表示。



中川政七商店

visumoで生成したレビュー集約ページが
Google AIビューおよび検索結果に表示。



visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

縦の成長エンジン
（ARPUの拡大）

質の高いパーソナライズ体験を実現する「AIソリューション」

「一次データ × AI」の基盤を用いて
ユーザーや市場が求める、質の高いパーソナライズ体験を実現するソリューションを展開します。



emoreco

商品パーソナライズ。顧客の行動と、
言葉にならない「直感的な好み」を
解析して繋げる次世代レコメンド。



emotopic

AIシーン検索。
SEO・AI検索からの流入を増やし、
サイト内回遊につなげる



emoreco

コンテンツパーソナライズ。
UGC・スタッフ投稿・公式動画を
横断してパーソナライズ配信







visumo
Copyright© visumo Inc. all rights reserved

非連続の成長
（次世代技術の獲得）

戦略的M&A方針

自社の一次データ資産を最大活用し、非連続な成長を牽引する「次世代データ基盤・AI技術の獲得」を最優先。
AIシフトという市場の転換期において、次世代マーケティングインフラとしての競争優位を確立するため、
戦略的アライアンスやM&A機会を積極的に検討してまいります。

項目 / ターゲット領域	AIマーケティング	高度レコメンド・R&D	AI開発・データ基盤	エージェンティックコマース
戦略的優先度	◎ （横の成長：シェアの拡大）	◎ （縦の成長：ARPUの拡大）	◎※ （更なる成長：MCP構想）	○ （次世代市場の先取り）
成長インパクト	ソリューション拡張により、デジタルマーケティング市場における新規シェアを拡大する	既存事業の深耕（AIソリューション等の拡充）により、顧客単価とLTVを最大化する	次世代データ基盤（MCP）の構築において、インフラへの非連続な進化を牽引する	先端技術を早期獲得し、次世代マーケティング市場への参入を加速する
事業内容（獲得技術）	● AIを活用した集客・接客等のマーケティング支援ツール	● UGCを活用した高度なパーソナライズ技術 ● リテールメディア等の小売系ソリューションのR&D	● 生成AIを活用した基盤技術 ● 外部AIと連携可能なDB構築技術	● AIが自律的に提案～購買までを完結させる次世代サービス
期待シナジー	● アプローチ力の強化による新規獲得加速 ● ソリューションラインナップの拡充	● AIソリューション等の機能拡充 ● 既存エンプラ顧客へのクロスセル	● 次世代データ基盤の早期確立 ● 優秀なエンジニア人材の獲得	● 先端技術の先行取り込み ● 次世代市場におけるポジション確保

※ Model Context Protocolの略（visumoに蓄積されたSNSやレビュー等の「一次データ」を、外部の生成AIやAI検索エンジンが直接読み取って最適な形で消費者に届けられるようにする、次世代データ基盤技術）

Copyright© visumo Inc. all rights reserved

成長戦略サマリー

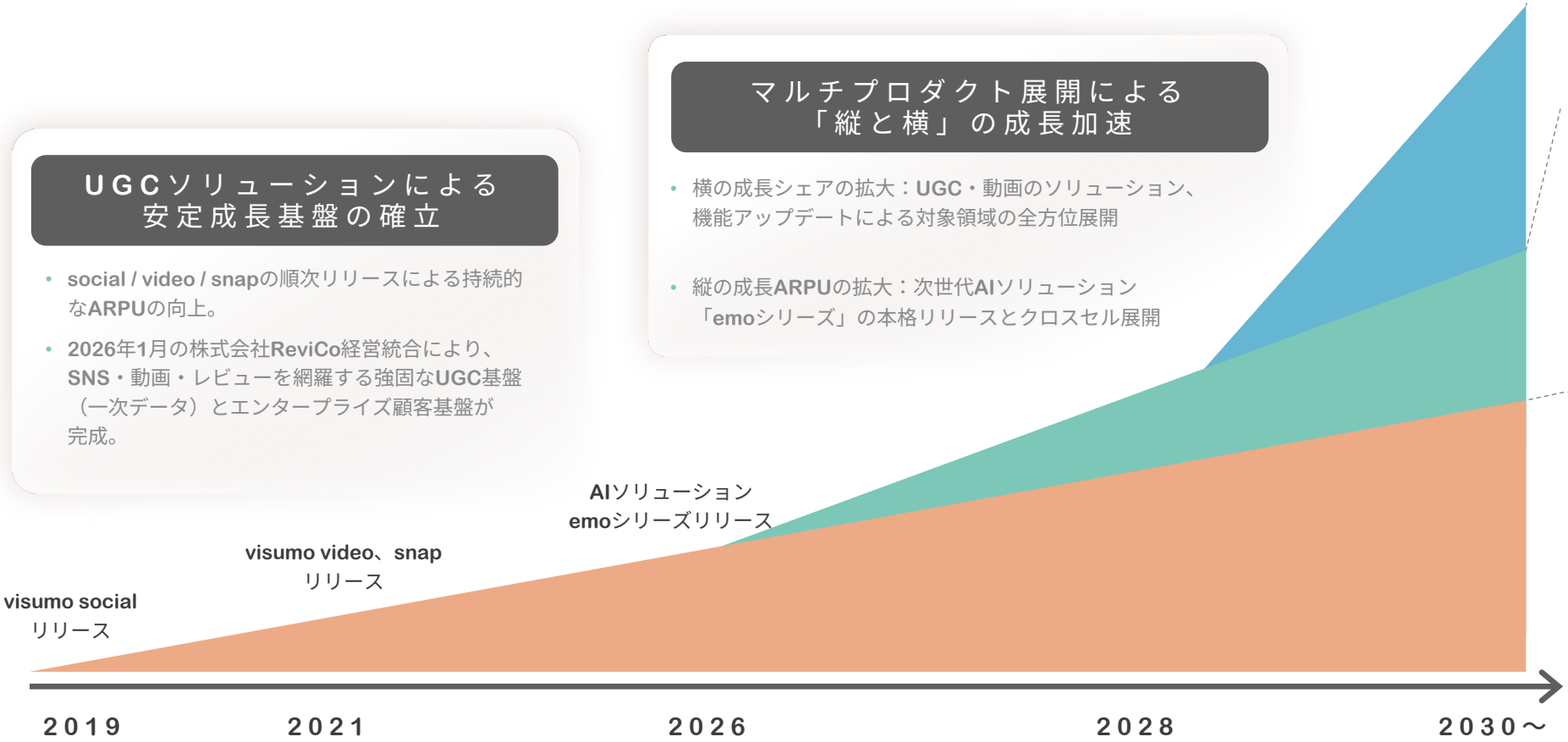
強固なエンタープライズ顧客基盤から創出される「独自の一次データ（**UGC**）」を基盤とし、データ活用市場を牽引。
マルチプロダクトによる「縦と横」のオーガニック成長に加え、戦略的**M&A**による非連続な成長を仕掛け、
時価総額**100**億円規模の実現を目指します。

UGCソリューションによる安定成長基盤の確立

- **social / video / snap**の順次リリースによる持続的な**ARPU**の向上。
- **2026**年**1**月の株式会社**ReviCo**経営統合により、**SNS**・動画・レビューを網羅する強固な**UGC**基盤（一次データ）とエンタープライズ顧客基盤が完成。

マルチプロダクト展開による「縦と横」の成長加速

- 横の成長シェアの拡大：**UGC**・動画のソリューション、機能アップデートによる対象領域の全方位展開
- 縦の成長**ARPU**の拡大：次世代**AI**ソリューション「**emo**シリーズ」の本格リリースとクロスセル展開



非連続の成長
次世代技術の獲得

AI・データ基盤領域において、一次データ活用を加速する技術・人材の獲得を目的とした戦略的M&Aを推進

縦の成長エンジン
ARPUの拡大

獲得した強固な顧客基盤に対し、独自の一次データを活用したAIソリューションのクロスセルを推進し、ARPUの最大化を図る

横の成長エンジン
シェアの拡大

AI時代に合わせてアップデートされたソリューションを引き続き強力なフックとして展開し、新規導入を面で拡大

visumo Copyright© visumo Inc. all rights reserved

本資料の取り扱いについて

免責事項

- 本資料は、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 本資料に掲載された情報は、現時点における経済環境や社会情勢および当社が合理的と判断した前提に基づいて作成されたものです。なお、経営環境の変化や予測し得ない事象等により、予告なく内容が変更される可能性があることをご理解いただきますようお願い申し上げます。
- 本資料の作成にあたり、正確性の確保に最善を尽くしておりますが、内容の正確性や完全性については保証いたしかねます。また、資料の使用に関して生じた損害について、当社は一切の責任を負いかねますので、予めご了承いただきますようお願い申し上げます。

将来見通しに関する注意事項

- 将来予測に関する記述が含まれておりますが、これらの記載は当社の見解や仮定、本資料作成時点において入手した情報に基づき作成したものであります。 将来予測には多くのリスク及び不確実性が存在し、実際の経営成績及び財政状態等については、予測と大きく異なる可能性があります。

Copyright© visumo Inc. all rights reserved