

2023年12月期第3四半期 決算説明資料

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345

01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



Corporate Profile

会社概要

会社名	ビズメイツ株式会社
設立	2012年7月
代表者	代表取締役社長 鈴木 伸明
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ランゲージソリューション事業（LS事業）<ul style="list-style-type: none">- オンラインビジネス英語「Bizmates」- オンラインビジネス日本語「Zipan」・タレントソリューション事業（TS事業）<ul style="list-style-type: none">- 外国人ITエンジニアの転職エージェント「G Talent」- グローバルIT人材の採用マッチングサイト「GitTap」
本社所在地	東京都千代田区神田須田町一丁目7番地9
連結子会社	Bizmates Philippines, Inc
従業員数	156人（2022年12月31日現在 連結）



Mission & Vision

存在意義と私たちの目指すべき姿

Mission

存在意義

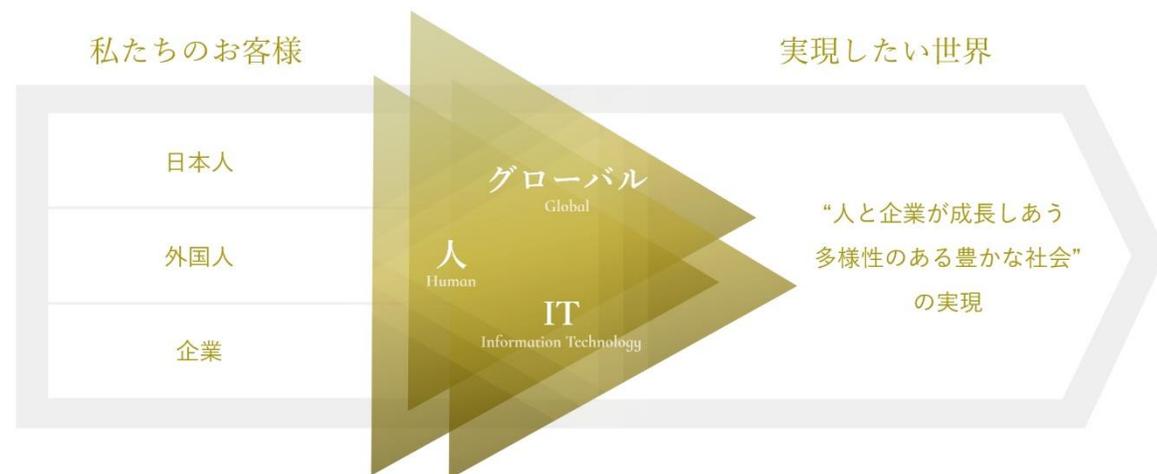
もっと多くのビジネスパーソンが世界で活躍するために

Vision

私たちの目指すべき姿

グローバルタレントと
企業の成長支援を担う
テックソリューションカンパニー

ビジョン実現のための3つのキーファクター



Our Services

当社が提供するサービス

グローバルタレントと企業の成長を支援する各サービスをトータルソリューションとして進化

“人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会”の実現

トータルソリューションとして進化

Bizmates

オンラインで学ぶ「高品質」ビジネス英語

Zipan

オンラインで学ぶ「高品質」ビジネス日本語

G Talent

外国人ITエンジニアの転職エージェント

GitTap

グローバルIT人材の採用マッチングサイト

Bizmates PHILIPPINES (子会社)

日本人支援

企業支援

外国人支援

01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他

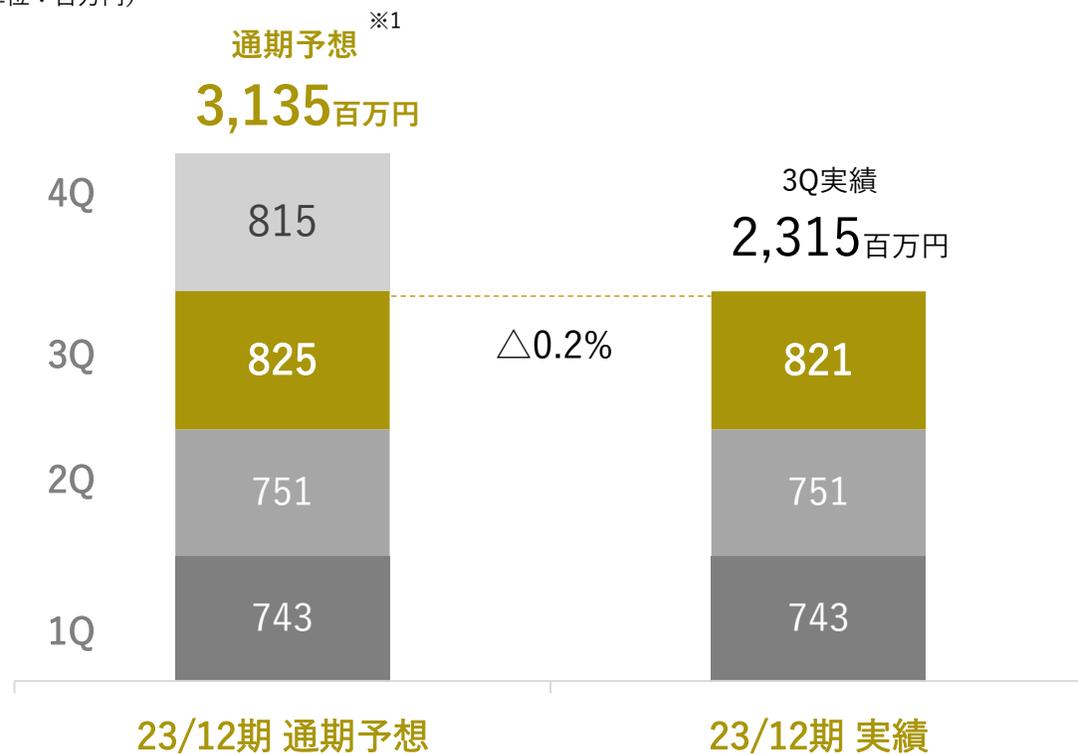


PL Status of Progress 売上高・営業利益 進捗状況

売上高の進捗はほぼ予想通り、営業利益は予想を上回るペースで進捗。

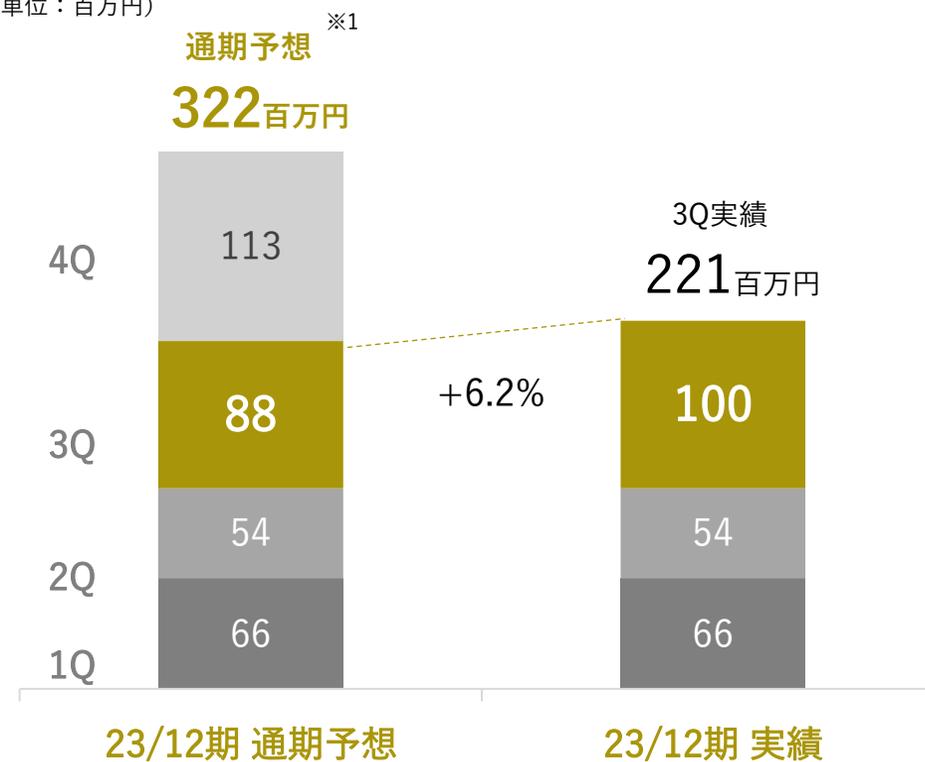
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



※1：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値であり3Q及び4Qは参考数値

3Q PL Summary

第3四半期 業績概要

前年同期比で売上高は242百万円の増収となったが、営業利益は人件費、業務委託費、賃借料等の販管費が増加し、48百万円の減益となった。

(単位：百万円)	22/12期 3Q実績	23/12期 3Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,072	2,315	+242	+11.7%
売上原価	528	583	+54	+10.4%
売上総利益	1,543	1,731	+187	+12.2%
販売費及び一般管理費	1,273	1,509	+236	+18.5%
営業利益	270	221	△48	△17.9%
営業利益率	13.0%	9.6%	-3.4pt	-
経常利益	261	196	△64	△24.8%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	170	124	△45	△26.8%

23/12期 予想	
3Q計画※	増減率
2,320	△0.2%
-	-
-	-
-	-
209	+6.2%
9.0%	+0.6pt
-	-
-	-

※：2023年8月14日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

前年同期比でLS事業は法人向け顧客の増収により、全体で224百万円（+11.3%）の増収

セグメント別売上高

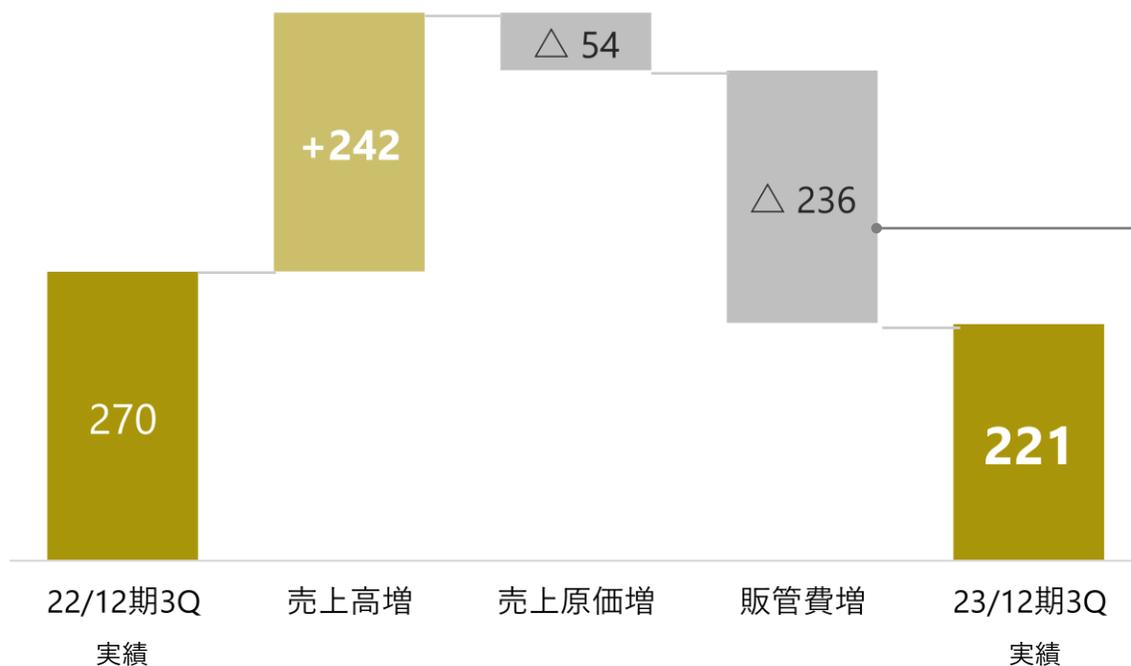
(単位：百万円)	22/12期	23/12期	前年同期比	
	3Q実績	3Q実績	増減額	増減率
LS事業	1,997	2,221	+224	+11.3%
(個人顧客)	(1,159)	(1,187)	+26	+2.4%
(法人顧客)	(837)	(1,033)	+197	+23.5%
TS事業	75	93	+17	+23.8%

23/12期 予想	
3Q計画 [※]	増減率
2,225	△0.2%
(1,192)	△0.4%
(1,033)	+0.1%
94	△1.1%

※：2023年8月14日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

前年同期比で売上高は増加したが、販管費は売上高増加率を上回る増加となり、結果、営業利益は48百万円の減益となった。

(単位：百万円)

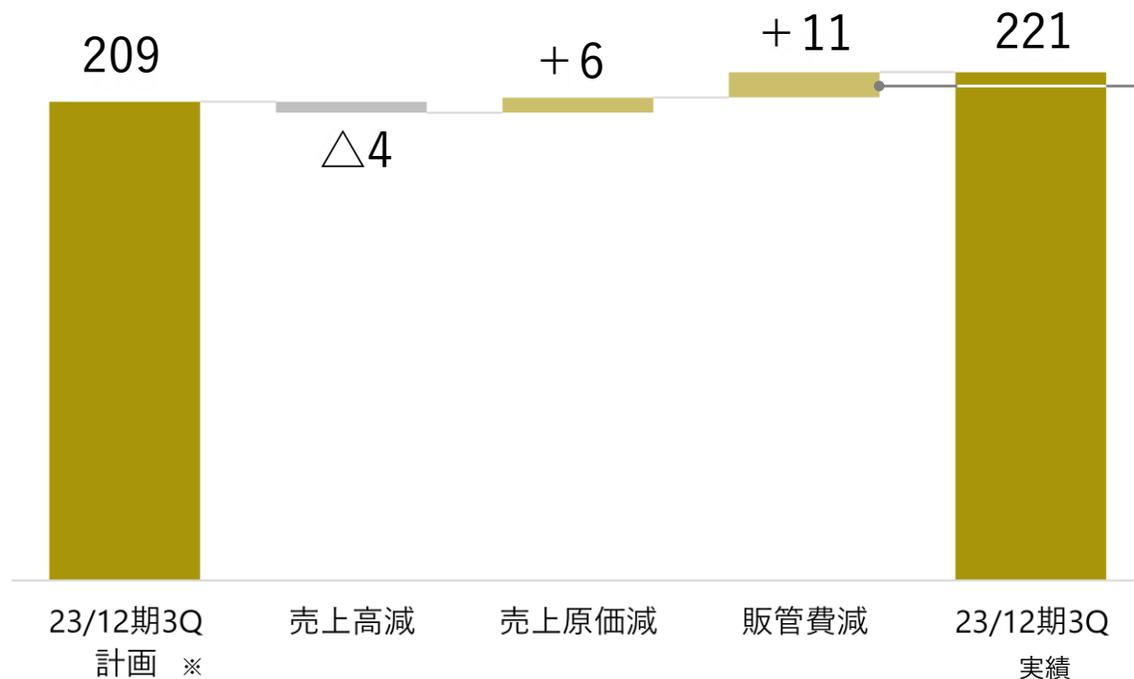


販管費増236百万円 主な要因

- 人件費** 76百万円増
 コンプライアンス体制強化や新規サービス拡大のための人材採用によるもの
- 業務委託費** 50百万円増
 マーケティングの強化やシステム開発に関する施策の実施によるもの
- 賃借料** 45百万円増
 TS事業の拡大や研究開発の促進に伴うインフラコストの増加等

対計画比では売上高は若干減少したものの、英会話レッスンに関連する売上原価の減少や販管費の減少により、営業利益は12百万円増加する結果となった。

(単位：百万円)



販管費減11百万円 主な要因

- ・ **業務委託費 6百万円減**
システム運用体制の効率化によるコスト削減などによるもの

※：2023年8月14日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



主力ビジネスのオンライン英会話Bizmatesの拡大と新領域における事業拡大に向けて成長戦略を策定

最重要指標

企業価値の最大化

成長戦略

Bizmates

Zipan

- 1 顧客層の拡大
- 2 コーティングマーケットの獲得
- 3 オフライン市場の開拓
- 4 テクノロジー活用

G Talent

GitTap

- 5 HR領域の事業拡大

初・中級者向けの教材を全面刷新 ～英語学習の継続につながる質の良い学習体験を提供～

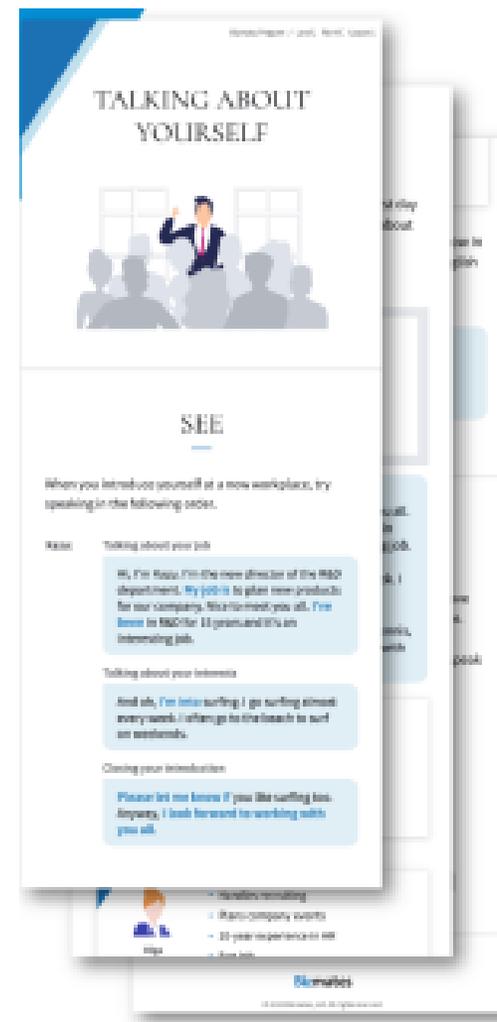
各レッスンを通して、
受講生がこれまで以上に
英語力の上達実感が得られ、
英語学習の継続につながるよう
教材内容を全面刷新

英語のCan-Do を習得

5レッスン事に腕試し

予習・復習を動画で

- 英語を使ってできること「Can-do」の習得を目的としたプログラム内容へ変更
- 5レッスン毎に受講生が自身の英語力を試すことができる「Challenge Lesson」を導入
- レッスンをサポートする予習・復習ビデオレッスンを刷新



海外在住者への日本での転職支援を開始



16か国でライセンスを習得

日本在住だけでなく、海外在住のITエンジニアを日本のクライアント企業に紹介できるよう、必要なライセンスを16か国で取得

海外から直接エントリー

「G Talent」のWebサイトの機能を追加し、海外在住者が現地から直接登録し、日本での求人情報の閲覧とエントリーが可能に

テクノロジーを活用したサービス品質の向上やイノベーションの創出への加速

2023年9月1日に林哲也氏が CTO（最高技術責任者）に就任

■プロフィール

青山学院大学大学院卒業後、SAPジャパン株式会社に入社し、製品の国際化やCRM製品の日本市場立ち上げに携わる。その後、Webアクセス解析クラウドサービスベンダーで開発部長を務めた後、2010年に株式会社パイブドビッツ（2023年6月にスパイラル株式会社に吸収合併）に入社。CTOとして開発プロセスやオフショア活用等の開発体制の強化、ローコード開発プラットフォーム（LCP）への製品の進化に尽力。2015年10月から2023年5月まで同社にて代表取締役を務める。在任中は経営全般を担い、特にLCPを基盤とした安全・高速なクラウドSI事業拡大に寄与。2023年9月よりビズメイツ株式会社にCTOとして参画。

R&D強化中

- オンライン特性を活かしたデータ活用
- 受講生のスキルの可視化
- AIによる講師とのマッチングの精度向上
- ITテクノロジーを活用した人材サービス事業



01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



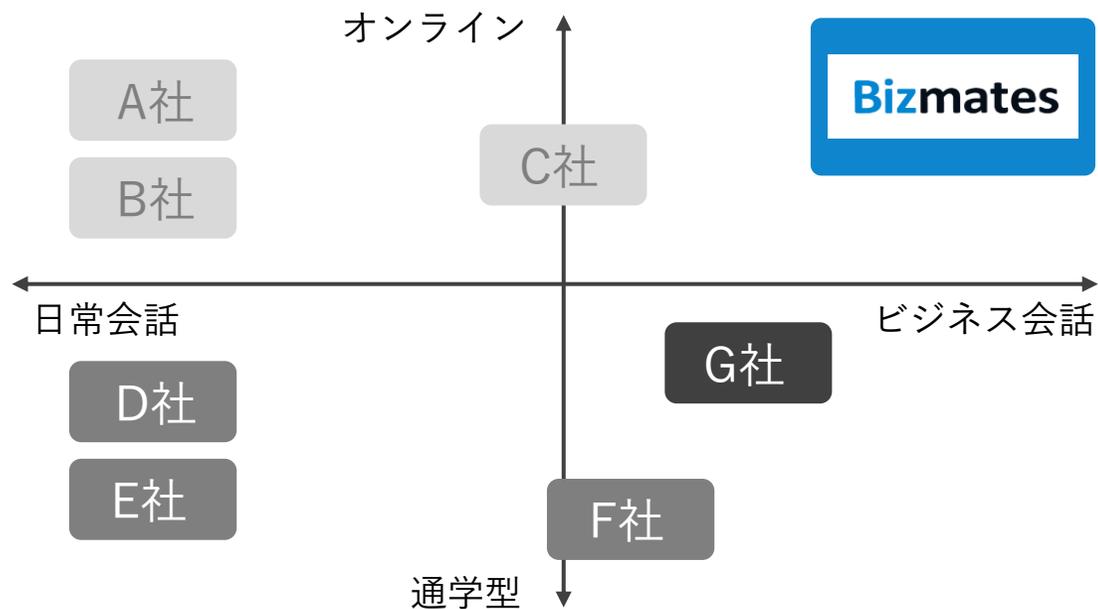


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。

Bizmates Concept Bizmatesの特徴

一般的なオンライン英会話スクールは英語力を高めることのみをフォーカスしていることに対し、
当社は世界で活躍するための5つの素養を総合的に高めるためのソリューションを提供

ビジネス × オンライン領域に特化



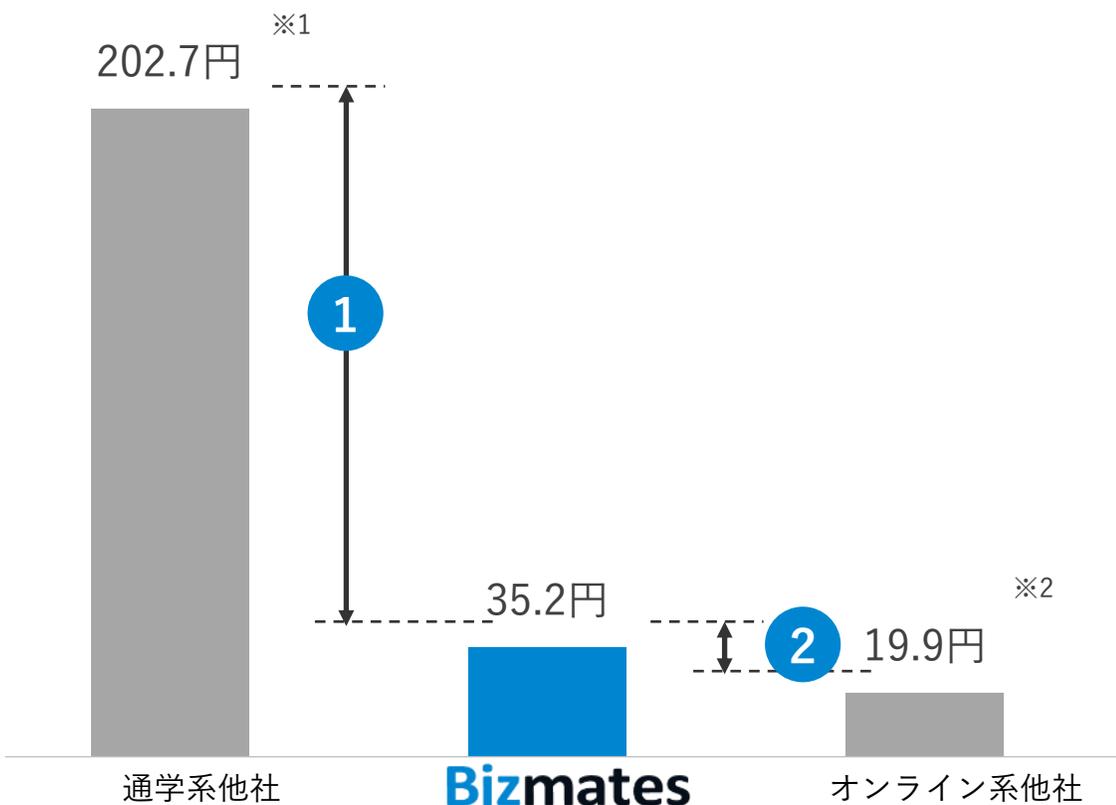
※ 主要な英会話ビジネスをおこなっている会社に対して、当社の分析によるポジショニングとなります

世界で活躍することを目的に ソリューションを提供



レッスン価格帯においても、他社と異なる独自のポジショニングを実現

レッスン時間 1分当たりの料金比較



1 通学系の約1/5の料金

- オンラインレッスンにより低価格を実現
- ビジネス経験者による充実したレッスン

2 オンライン系他社の約1.8倍の料金

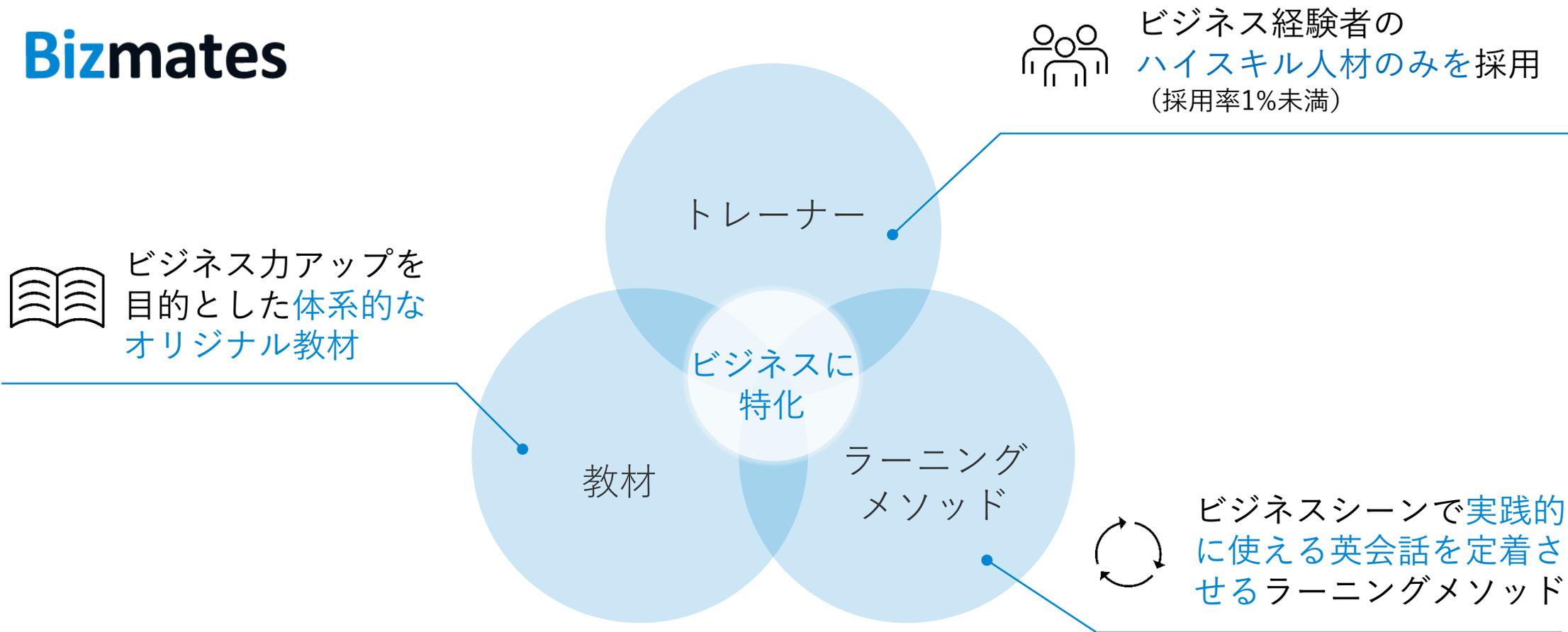
- ビジネス英会話に特化したプレミアム価格帯の位置づけ
- 他社とは異なり、ビジネス力を高めるレッスンに特化

※1: マンツーマンレッスンをうけた場合の大手4社のレッスン料金の平均値。(他社HP情報等を参考にし、当社独自の方法で推計)

※2: 月15回のレッスン回数と想定した場合の大手オンライン英会話スクール3社のメインコースから算出した平均値。

ビジネスにおける即戦力を企図した高品質なレッスン提供のために、以下の3つの要素を重視

Bizmates



01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

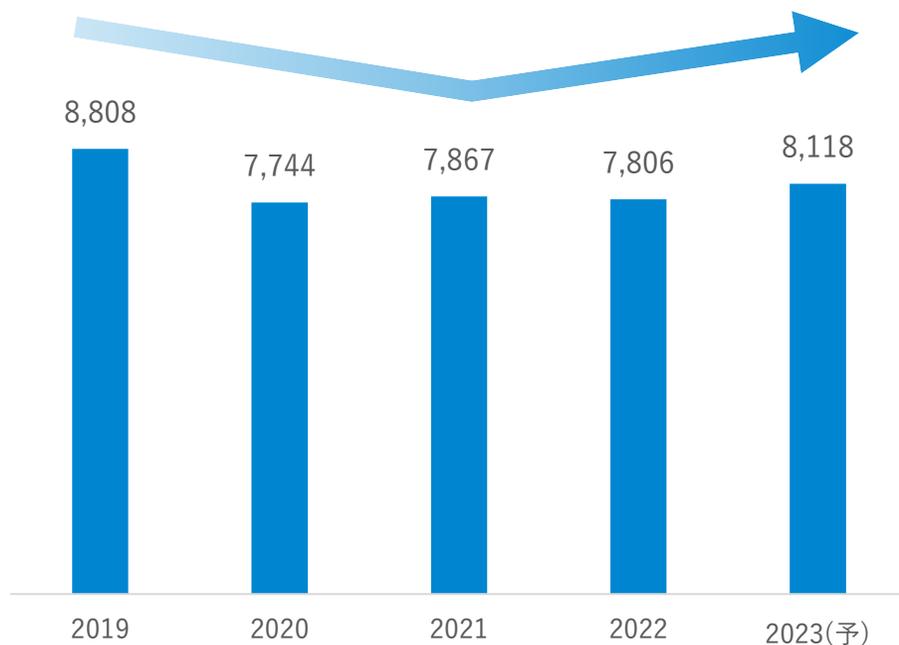
その他



オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中

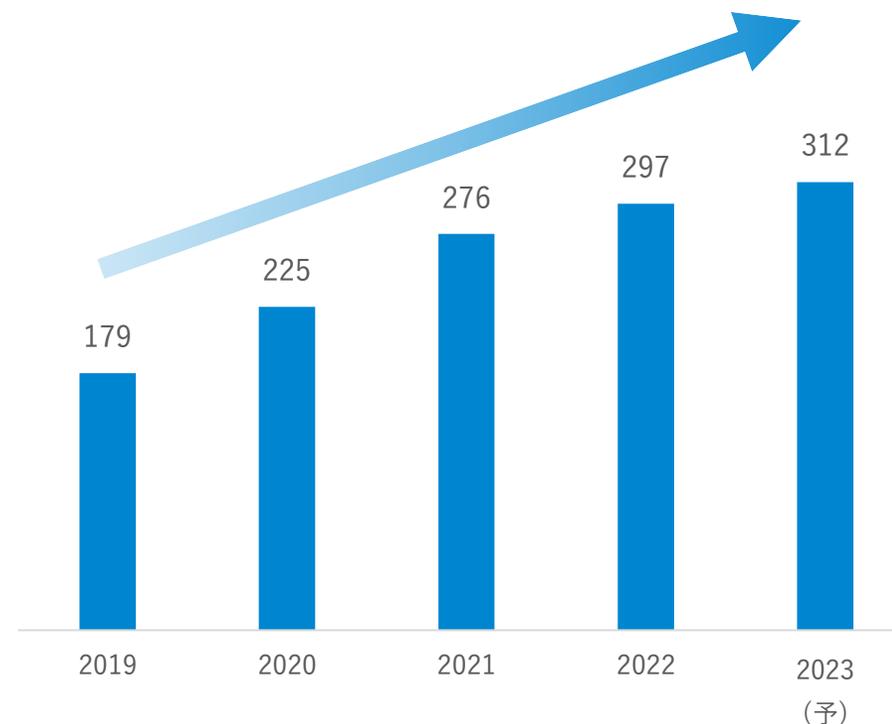
語学学習市場全体 (単位：億円)

コロナウイルス感染拡大を受け教室系市場は減少するも2021年以降は徐々に回復



オンライン語学学習市場 (単位：億円)

IT技術の向上やオンライン学習の定着を受け、着実に成長



ビジネスニーズ市場を中心に約1,800億円の市場規模へ参入

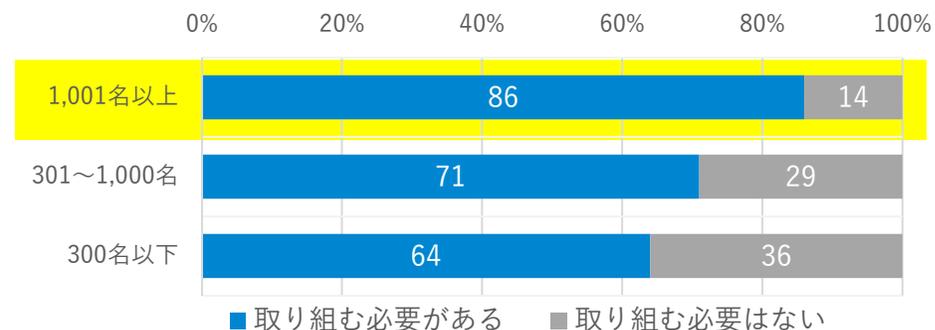


※：出典：(株)矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より

岸田首相の所信表明演説で、個人のリスキリング（学び直し）の支援に5年で1兆円を投じると表明
グローバルなDX人材の育成を目指す企業への語学研修提案の追い風に

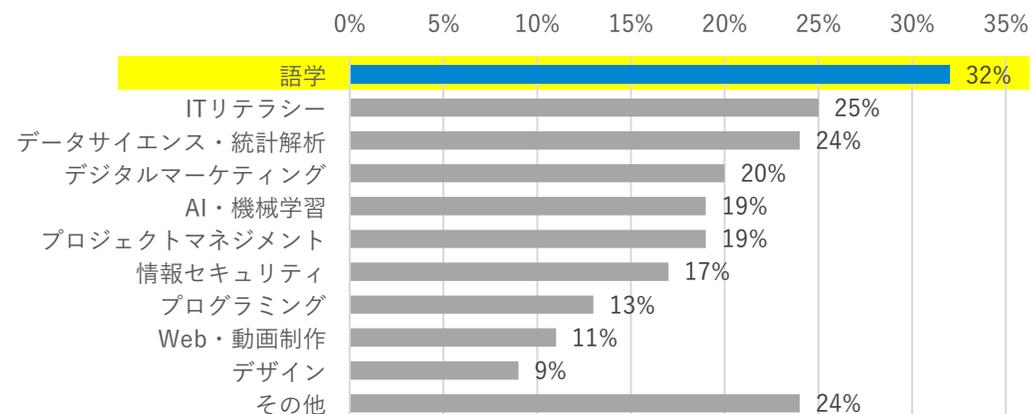
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

出典：「ProFuture株式会社/HR総研」<https://hr-souken.jp/research/40709/>
調査主体：HR総研（ProFuture株式会社）
調査期間：2022年8月29～9月5日、調査方法：WEBアンケート
調査対象：企業の人事責任者・担当者、有効回答：240件



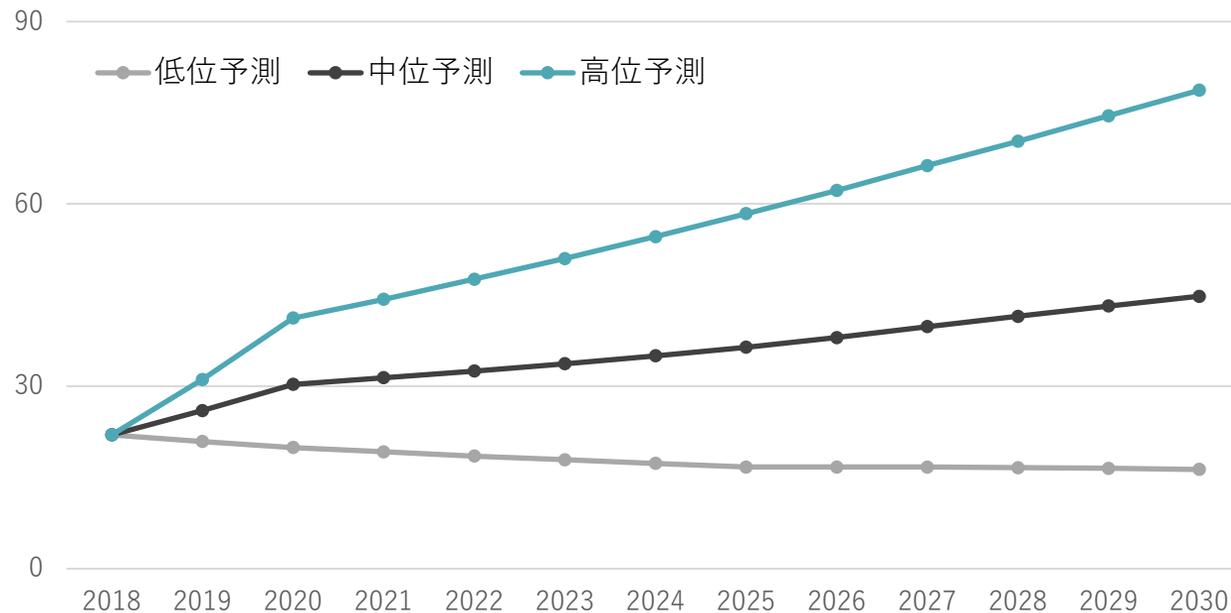
リスキリングに取り組んでいる分野、「語学」「ITリテラシー」「データサイエンス」が上位。

出典：ミドル1700人に聞く「リスキリング」実態調査 https://www.atpress.ne.jp/releases/325265/att_325265_1.pdf
調査方法：インターネットによるアンケート
調査対象：『ミドルの転職』（<https://mid-tenshoku.com/>）を利用する35歳以上のユーザー
有効回答数:1,668名、調査期間：2022年5月6日～7月10日



少子高齢化による生産年齢人口減少と急激なDX化促進により、IT人材不足は深刻化
政府の外国人受入施策もあり、外国人ITエンジニア採用市場は高い成長ポテンシャルがある

国内IT人材不足数※ (単位：万人)

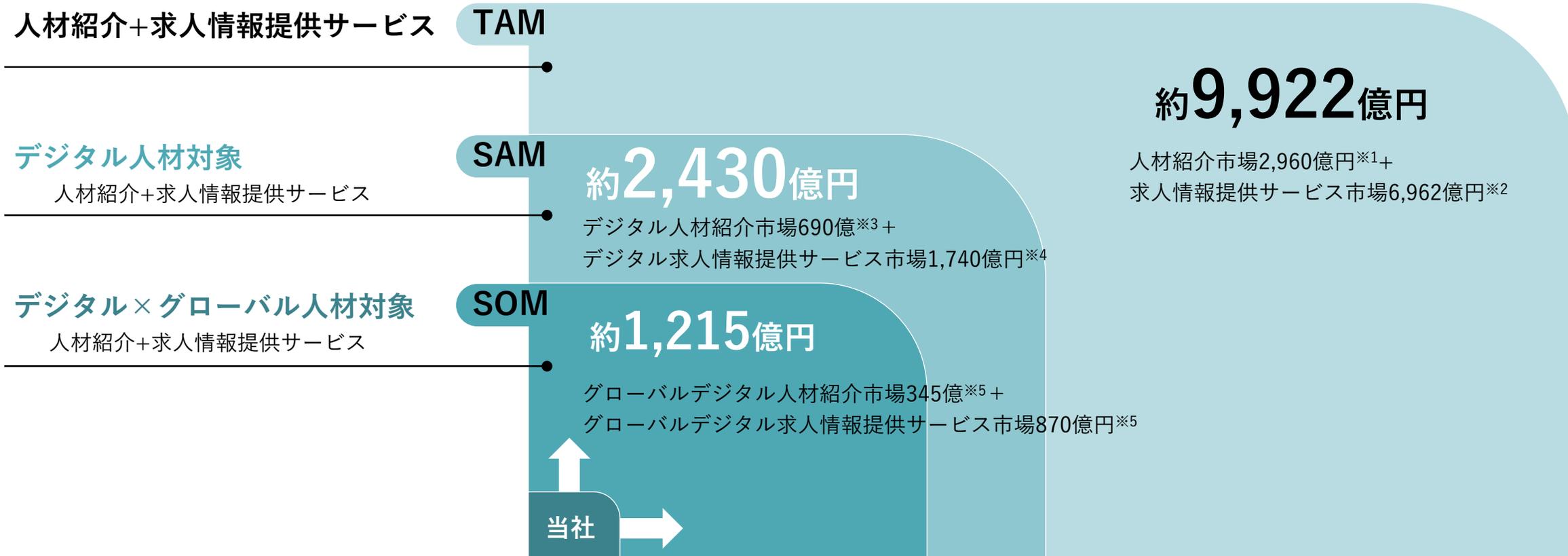


国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

ITエンジニアの採用競争が加熱
外国人IT人材の採用が活性化

※：経済産業省「IT人材需給に関する調査(平成31年4月)」より

IT・デジタル技術を有する人材紹介サービスの市場は現在、約1,215億円
対象領域を広げていくことで、9,922億円の市場に参入



※1: 矢野経済研究所調べ 「2021年度人材紹介業市場」より ※2: 日本の人事部Webサイト調べ ※3: 矢野経済研究所推計 「デジタル人材関連サービス市場の現状と展望 2023年版」より

※4: 当社推計 人材紹介とデジタル人材紹介の比率 (690億÷2,960億 = 約25%) を 人材紹介市場規模に乗じた値 ※5: 当社推計 SAMの50%の値と推計

01 事業概要

02 2023年12月期 第3四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

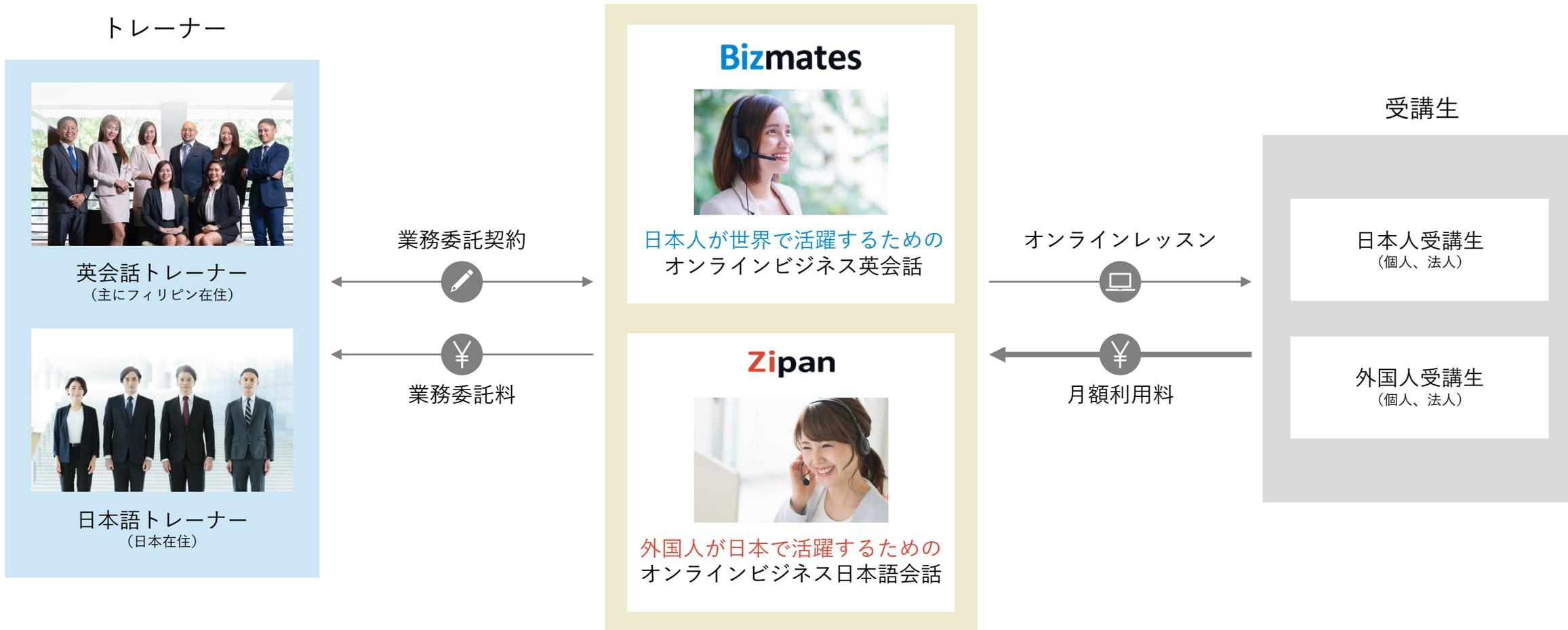
市場環境

その他



Business Model ランゲージソリューション事業 ビジネスモデル

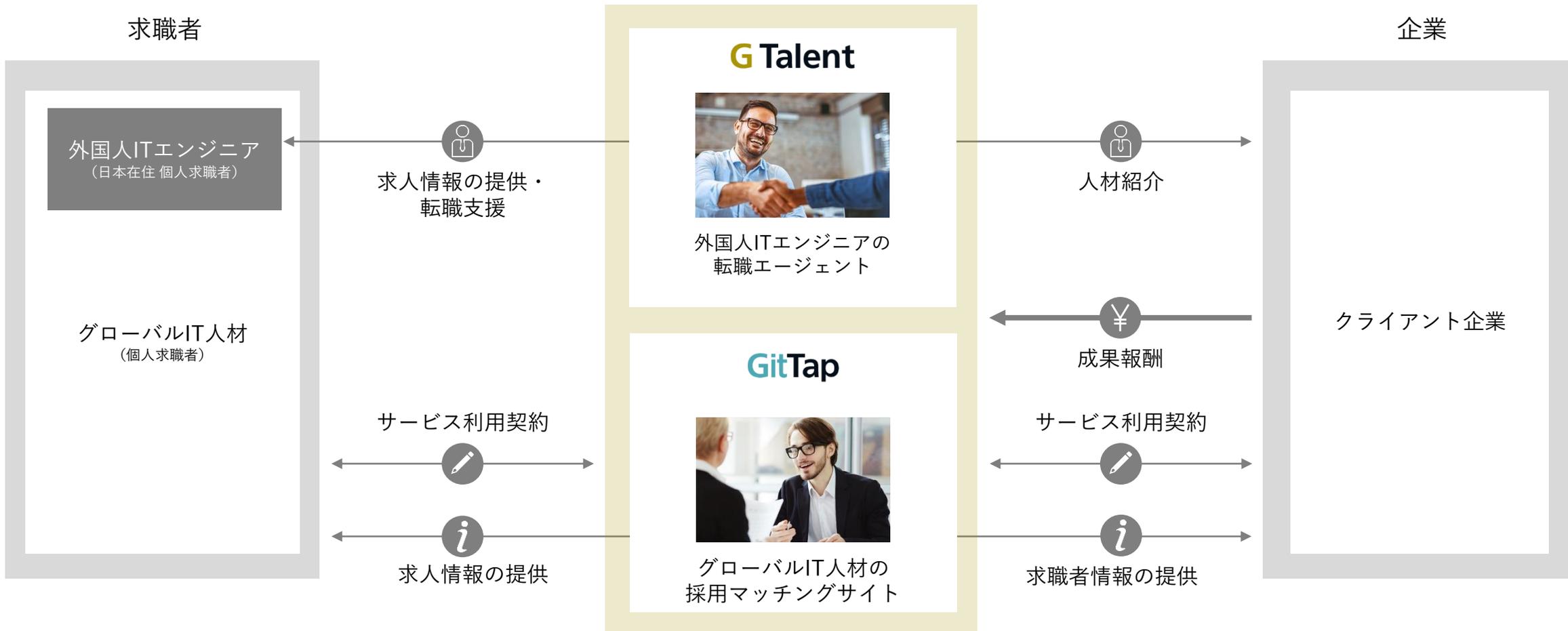
当社グループ



Business Model

タレントソリューション事業 ビジネスモデル

当社グループ



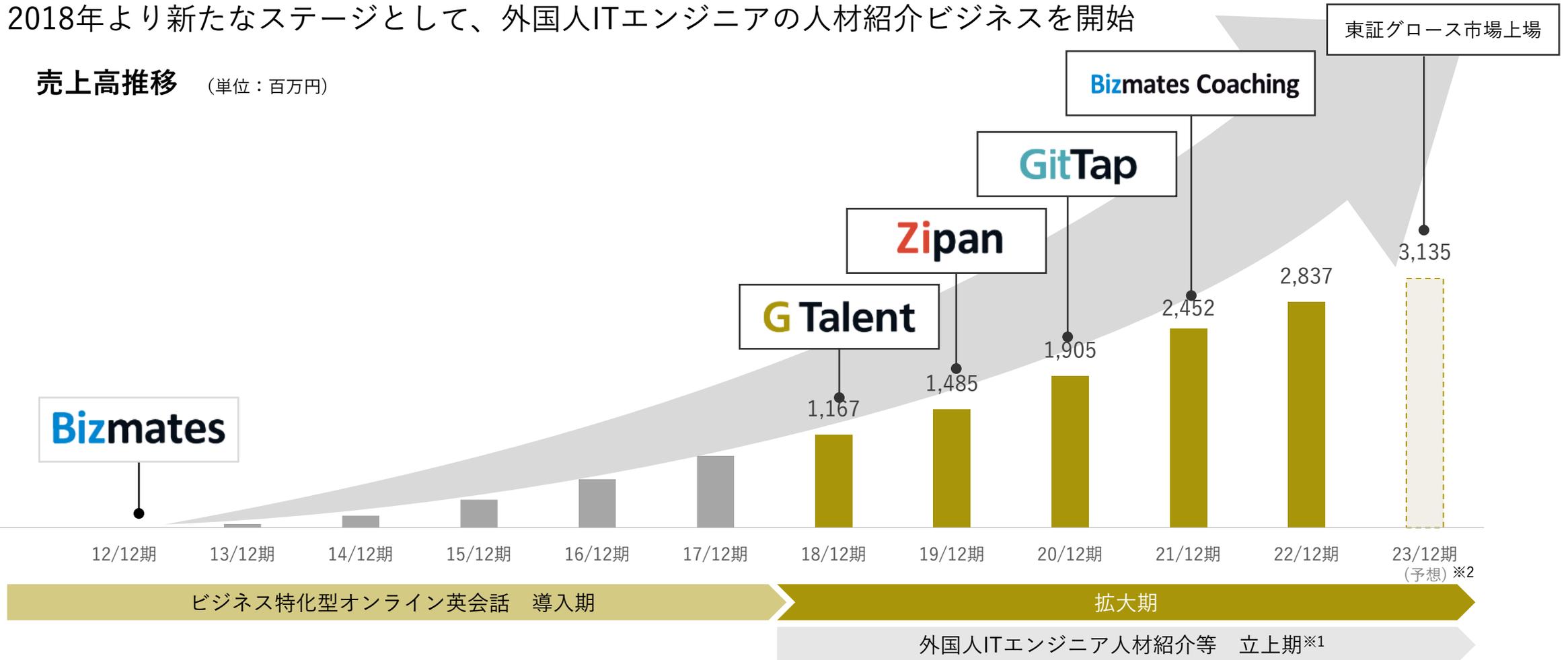
Our History

沿革

オンラインビジネス英会話レッスンの提供を主事業として2012年7月に設立

2018年より新たなステージとして、外国人ITエンジニアの人材紹介ビジネスを開始

売上高推移 (単位：百万円)



※1：2020年、2021年は新型コロナウイルス感染拡大の影響あり

※2：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

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が、これらの記述は、当該記述を作成した時点における入手可能な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。