

2023年12月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

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	177人（2023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

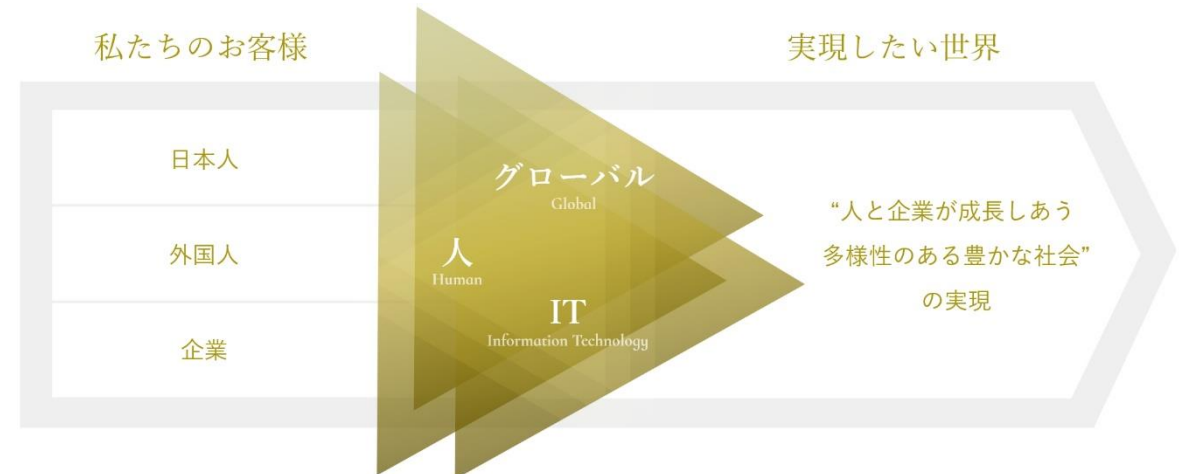
もっと多くのビジネスパーソンが世界で活躍するために

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



世界で活躍できる人材を育成する「ランゲージソリューション事業」と、優秀なグローバル人材の採用を実現する「タレントソリューション事業」のサービスを提供。

LS事業

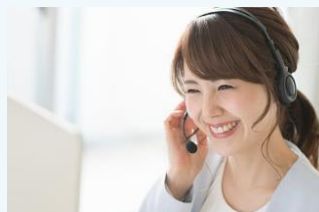
ランゲージソリューション事業

売上高比率: **95.7%**



Bizmates

日本人が世界で活躍するための
オンラインビジネス英会話



Zipan

外国人が日本で活躍するための
オンラインビジネス日本語会話

TS事業

タレントソリューション事業

売上高比率: **4.3%**



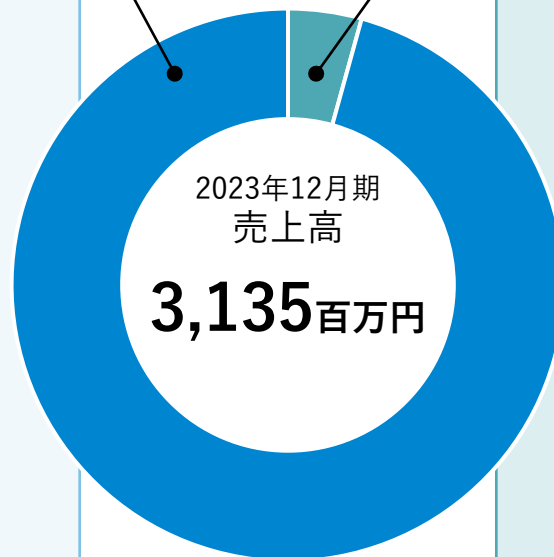
G Talent

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





当社グループ

トレーナー



英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



日本語トレーナー
(主に日本在住)

業務委託契約



業務委託料

Bizmates



日本人が世界で活躍するための
オンラインビジネス英会話

Zipan



外国人が日本で活躍するための
オンラインビジネス日本語会話

オンラインレッスン



月額利用料

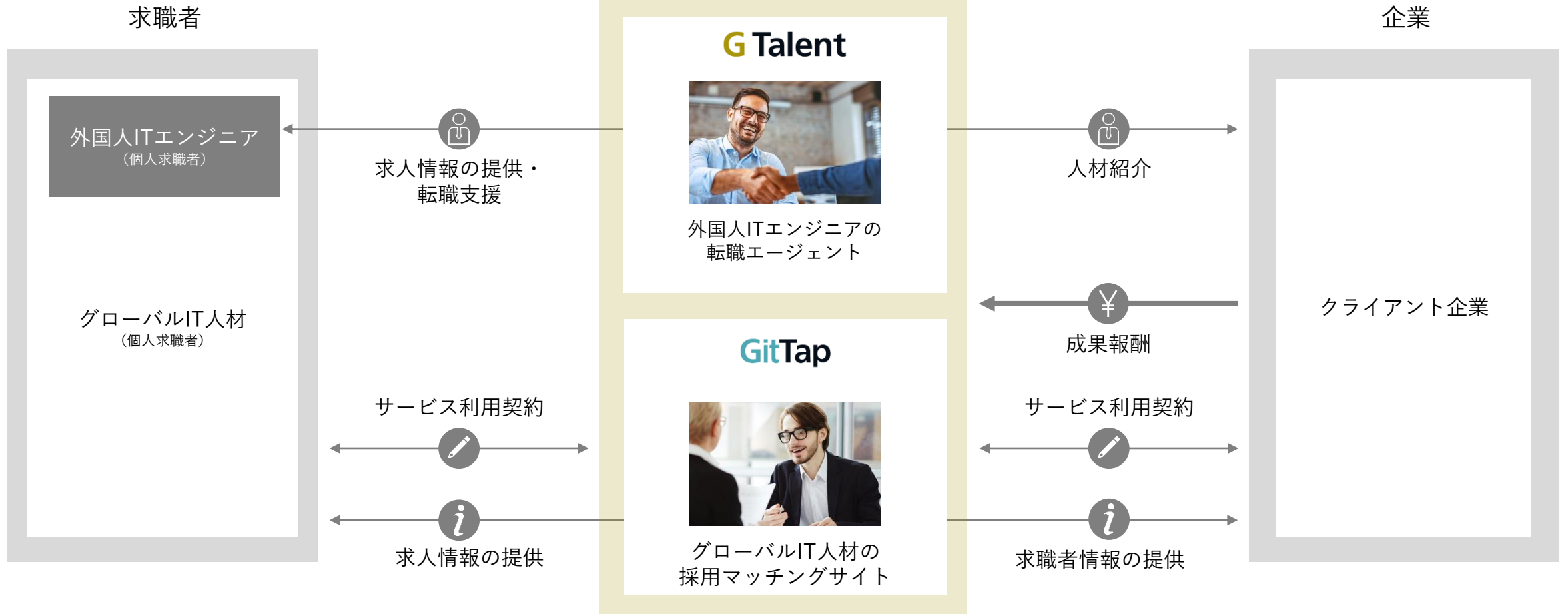
受講生

日本人受講生
(個人、法人)

外国人受講生
(個人、法人)



当社グループ



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

その他

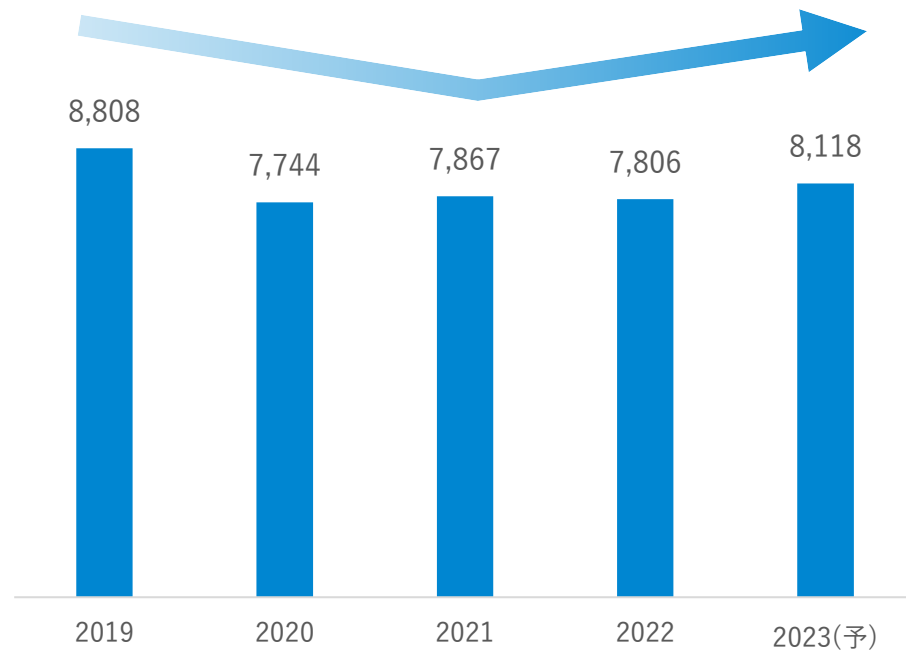




オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中。

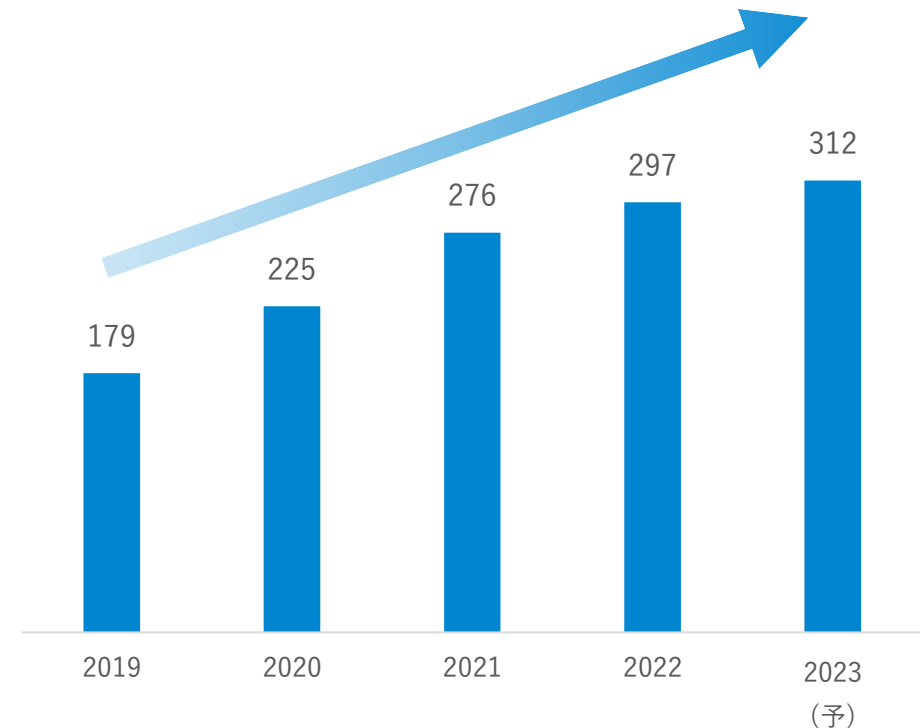
語学学習市場全体 (単位：億円)

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





どこでも・いつでも
受講可能



- レッスン時間帯 5:00 – 24:55
- 予約は5分前、キャンセルは30分前まで可能

続けやすい料金体系



- 月額 13,200円 (税込)
- 毎日受講した場合、1レッスン 425円

毎日受講可能



- 1日25分・毎日受講可能

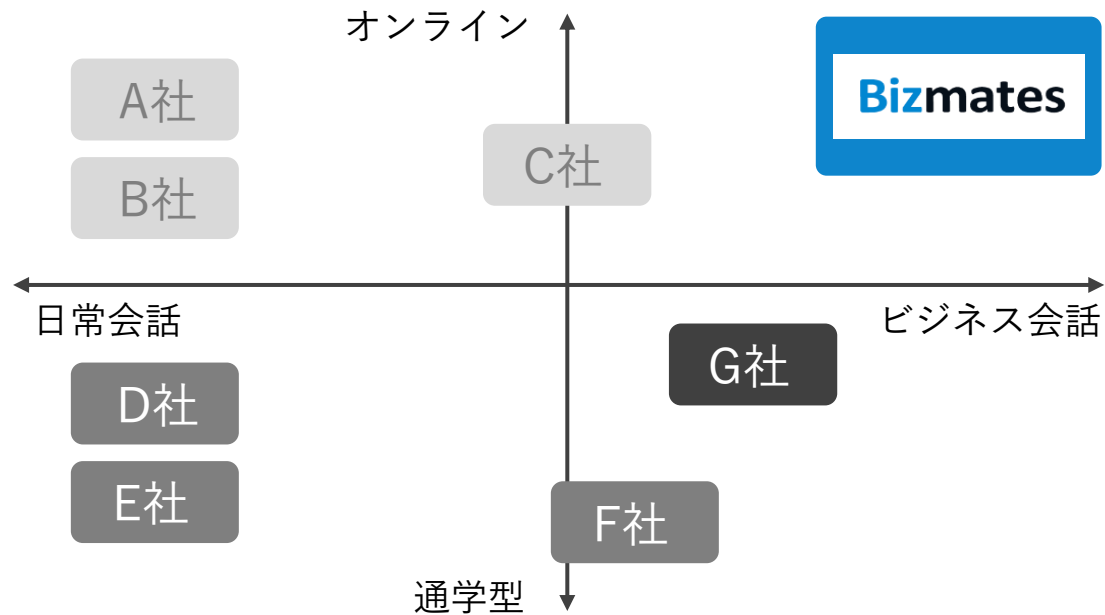


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。



一般的な英会話スクールは英語力を高めることにフォーカスしているのに対し、
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としたソリューション

Bismates

LANGUAGE

ベースとなる英語力

COMMUNICATION

効果的なコミュニケーション力

PERSONALITY

相手との信頼関係を築くための人間性

LEADERSHIP

周囲を巻き込むリーダーシップ

DIVERSITY

異なる文化や
価値観を受け入れるマインド

世界で活躍する
ために必要な
5つの素養



利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (23/12期 実績)

ランゲージソリューション事業 **73.9%**

Bizmates は

オンライン系他社の約**1.8倍**のレッスン料金を収受できているため、**利益率が高い**



料金が1.8倍でも、顧客から支持される理由

単なる英語学習ではなく、
ビジネスにおける即戦力を企図したサービス

ビジネスにおける
即戦力に特化

トレーナー

ビジネス経験者のハイ
スキル人材のみを採用
(採用率1%未満)

教材

ビジネスカアップを目的
とした体系的なオリジナ
ル教材

ラーニングメソッド

ビジネスシーンで実践
的に使える英会話を定
着させるラーニングメ
ソッド

※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。

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

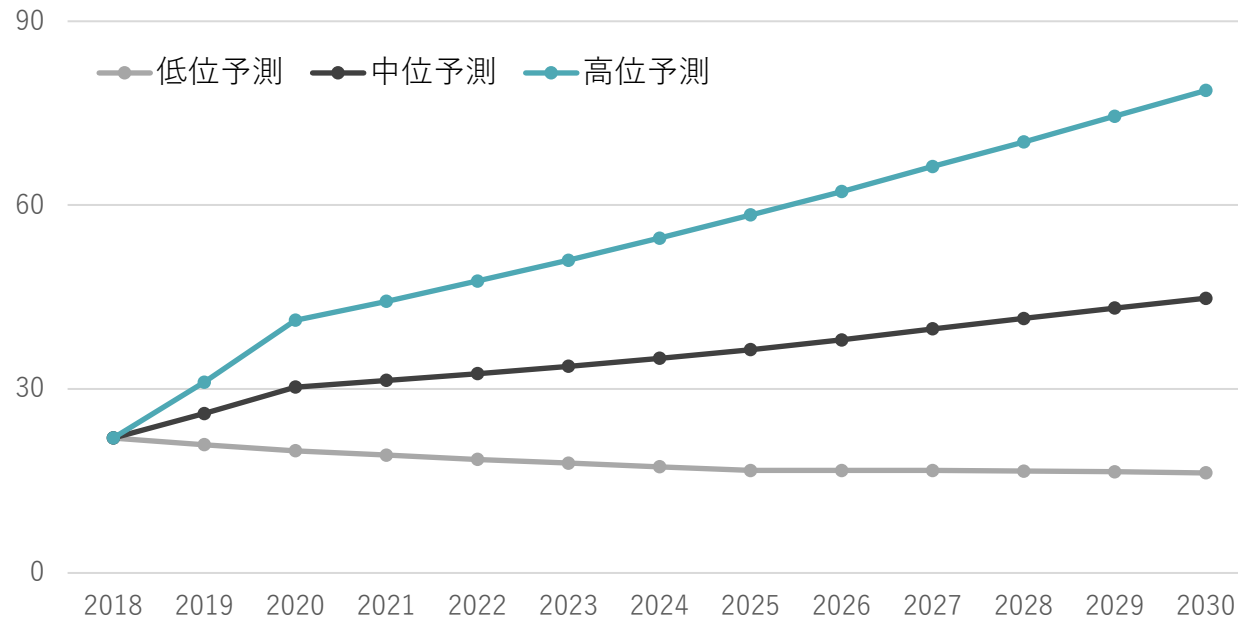
その他





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。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

約9,922億円

人材紹介市場2,960億円^{※1}+
求人情報提供サービス市場6,962億円^{※2}

デジタル人材対象 SAM

人材紹介+求人情報提供サービス

約2,430億円

デジタル人材紹介市場690億^{※3}+
デジタル求人情報提供サービス市場1,740億円^{※4}

デジタル×グローバル人材対象 SOM

人材紹介+求人情報提供サービス

約1,215億円

グローバルデジタル人材紹介市場345億^{※5}+
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場870億円^{※5}

↑
当社



※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



語学学習サービスを提供する当社だからこそ、グローバルな視点での総合人材サービス



各プロダクトを通じて当社が実現したい世界

Bizmates

Zipan

G Talent

GitTap

Our Total Solution

各プロダクトで実現するトータルソリューション

世界で活躍できる人材を育成し、キャリアアップ・転職や採用、外国人の教育まで一貫してサポート。



人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

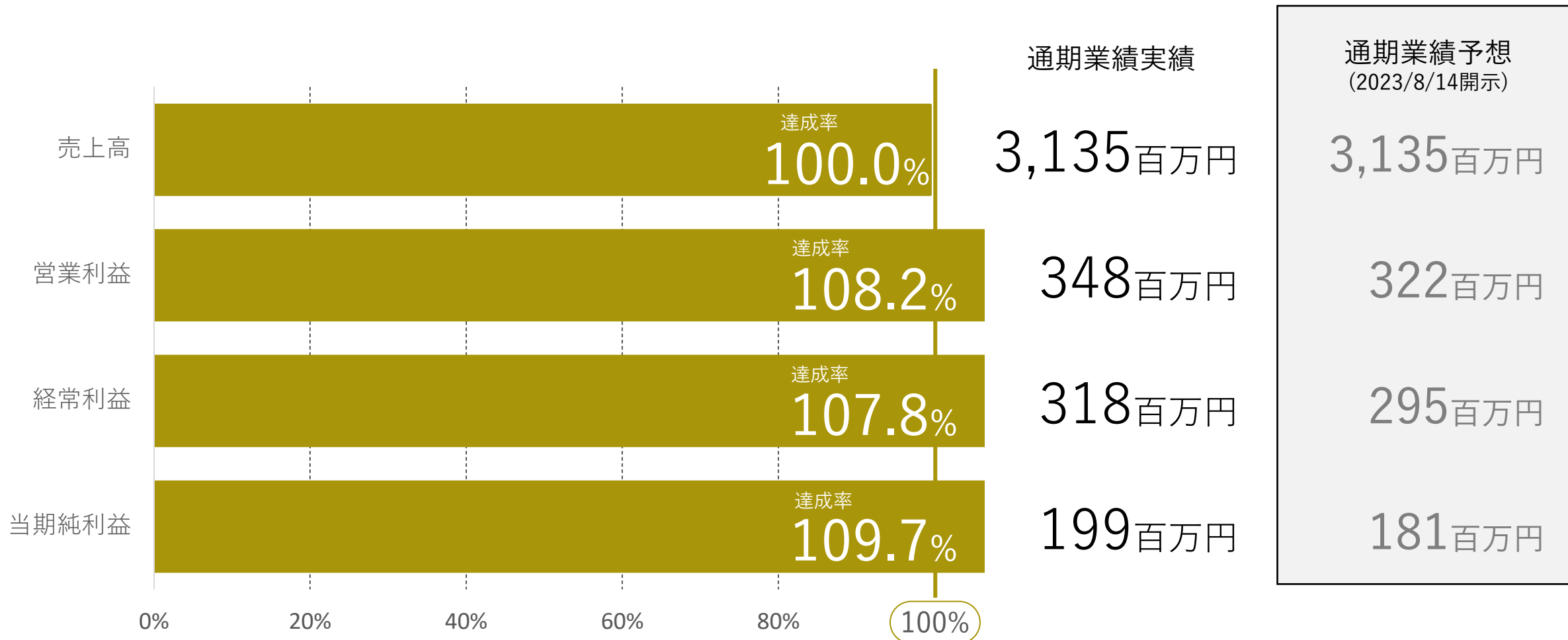
その他



Achievement Status

2023年12月期業績予想の達成状況

売上高は概ね予想通りに着地し、営業利益は販管費の減少等により予想を上回る結果となった。



(単位：百万円)	22/12期 実績	23/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,837	3,135	+297	+10.5%
売上原価	713	781	+68	+9.6%
売上総利益	2,124	2,353	+229	+10.8%
販売費及び一般管理費	1,780	2,004	+224	+12.6%
営業利益	343	348	+4	+1.4%
営業利益率	12.1%	11.1%	△1.0pt	-
経常利益	328	318	△10	△3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	199	△26	△11.7%

売上高

堅調な事業拡大により10.5%の成長を達成

- LS事業 267百万円増収
 - TS事業 30百万円増収
- ※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

人件費、減価償却、賃借料等への投資は増額したものの、前期比で1.4%の増益

※営業利益分析で詳細説明

経常利益

上場関連費用等のIPO初年度特有の営業外費用の負担により△3.2%成長

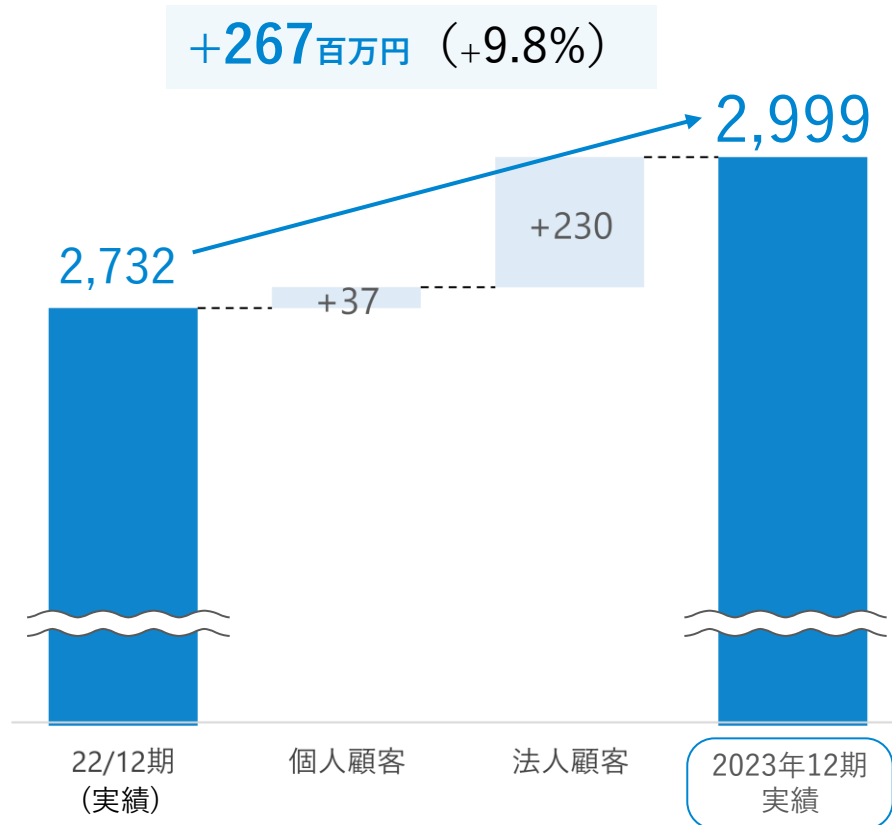
当期純利益

資本金の増加に伴う税率変更等により税負担が増加し△11.7%成長

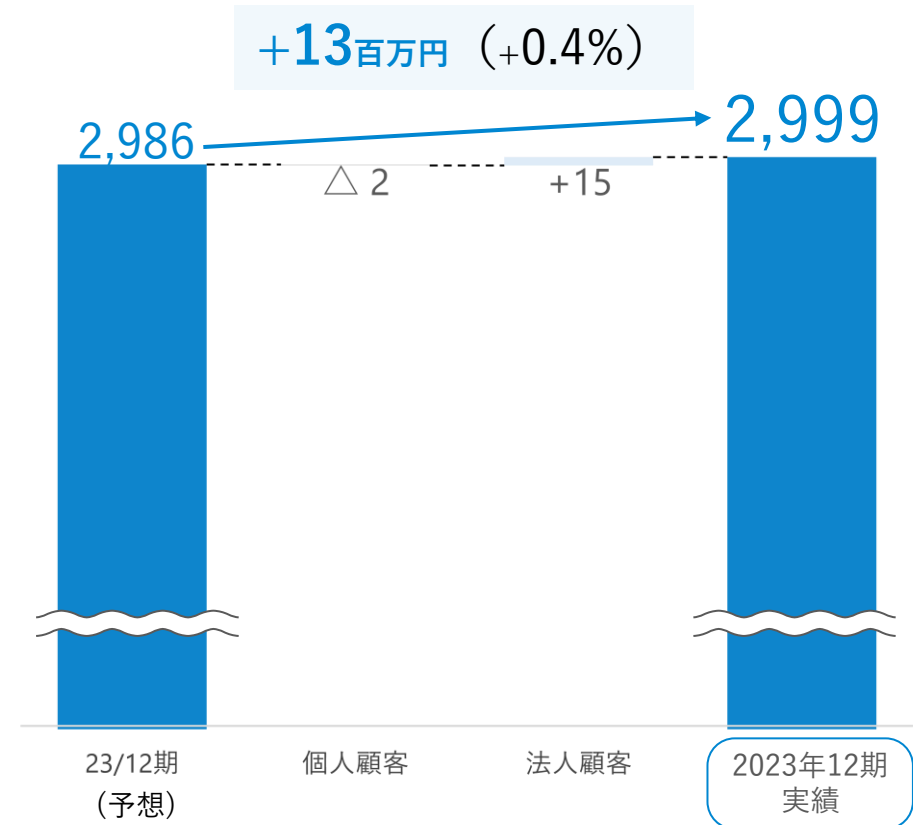


LS事業は主に法人顧客の増加により前期比で267百万円（+9.8%）の増収。
予想比でも13百万円の増加となった。

LS事業売上高（前期比）（単位：百万円）



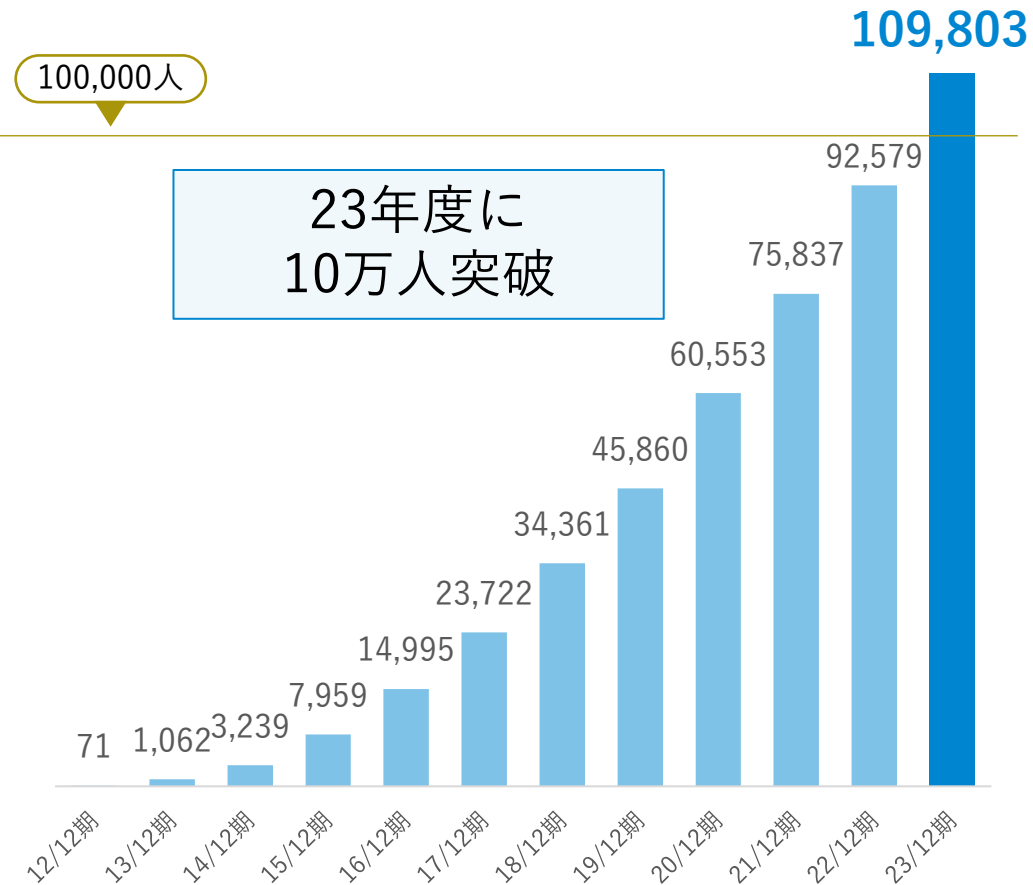
LS事業売上高（予想比）（単位：百万円）



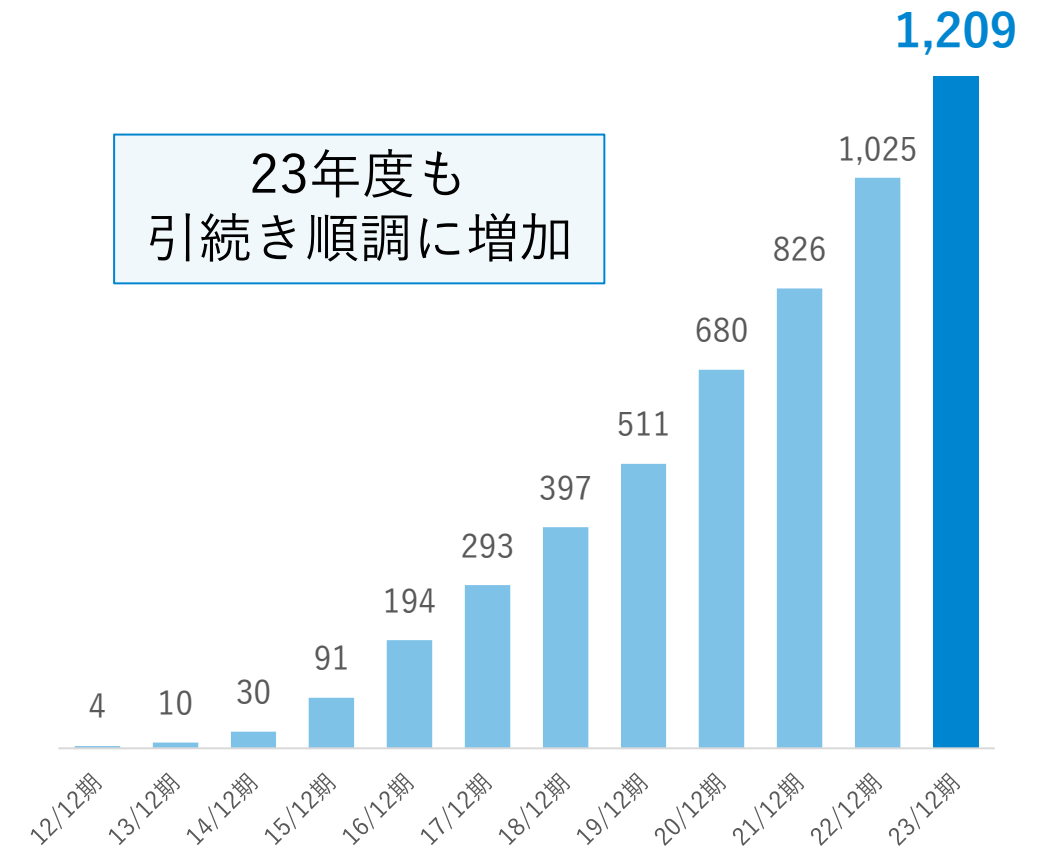


累積有料会員数、累積導入企業数も順調に増加。

累積有料会員数 (単位：人)



累積導入企業数 (単位：社)



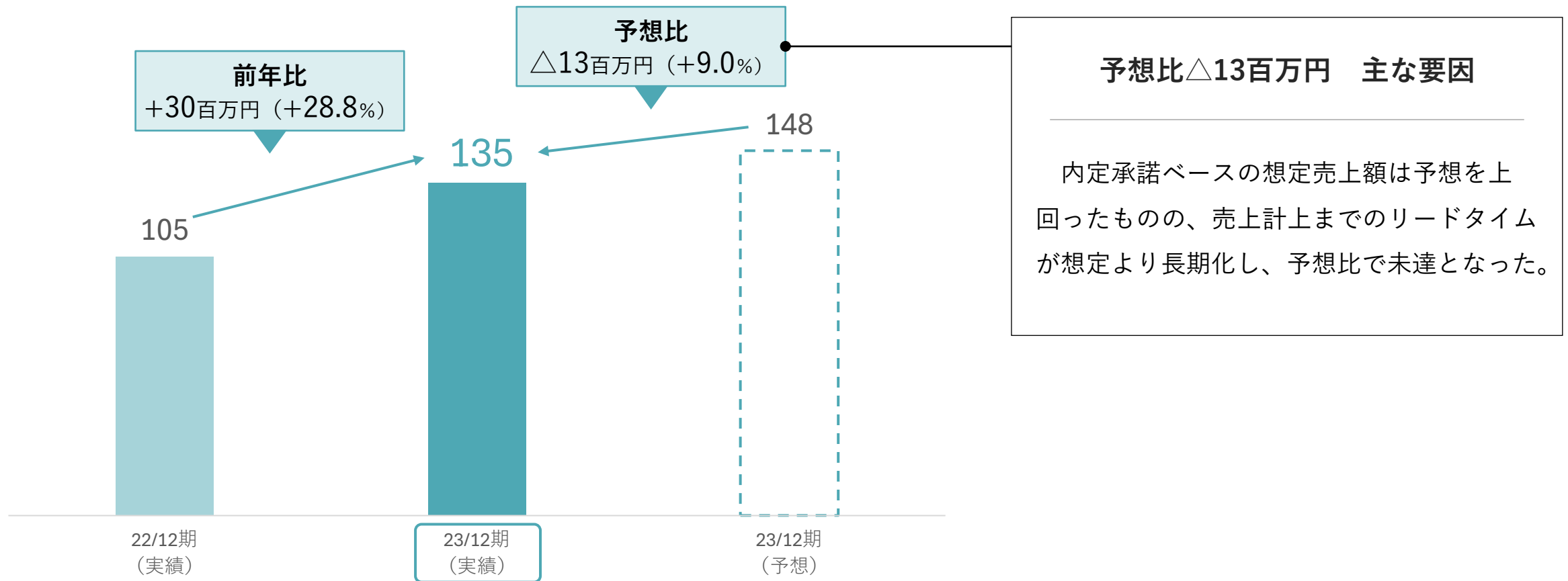
※1：上記の累積数は新規有料会員獲得数や企業数の積上げで算定しており、会員登録後、休会・退会となった人数や企業数が含まれております。

※2：本KPIの進捗状況は毎期末における決算発表会の補足資料の中で開示していく予定であります。



前期比でTS事業は30百万円（+28.8%）増収し、予想比では売上発生月の期ずれにより13百万円の減少となった。

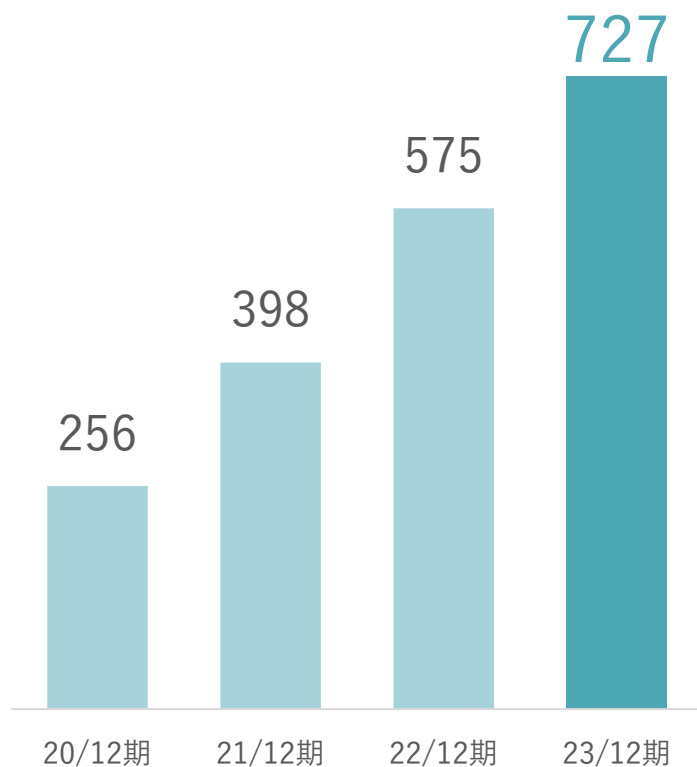
TS事売上高（単位：百万円）



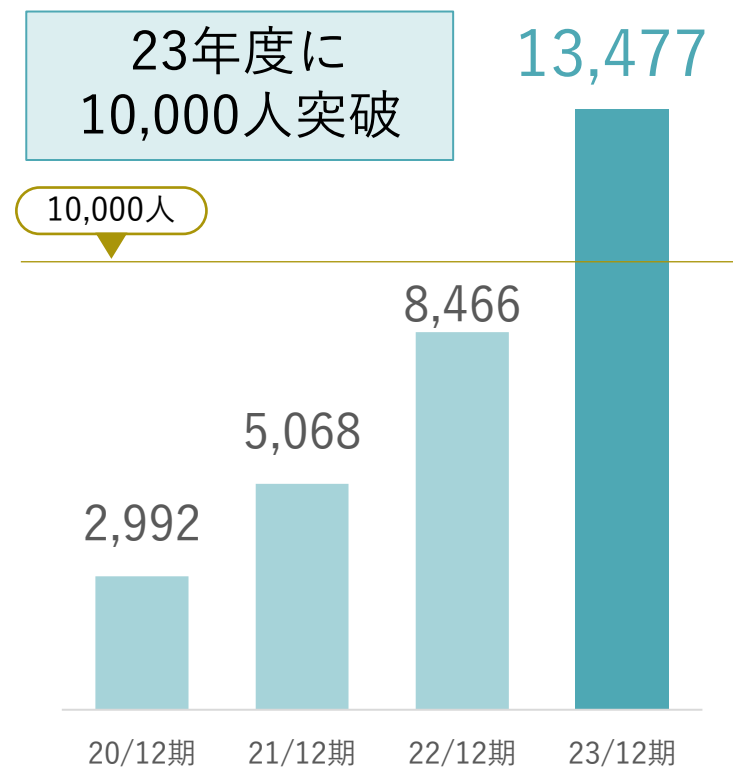


新規事業として開始して以来、主要KPIは順調に拡大中。

累積クライアント企業数 (単位：社)



累計登録求職者数 (単位：人)

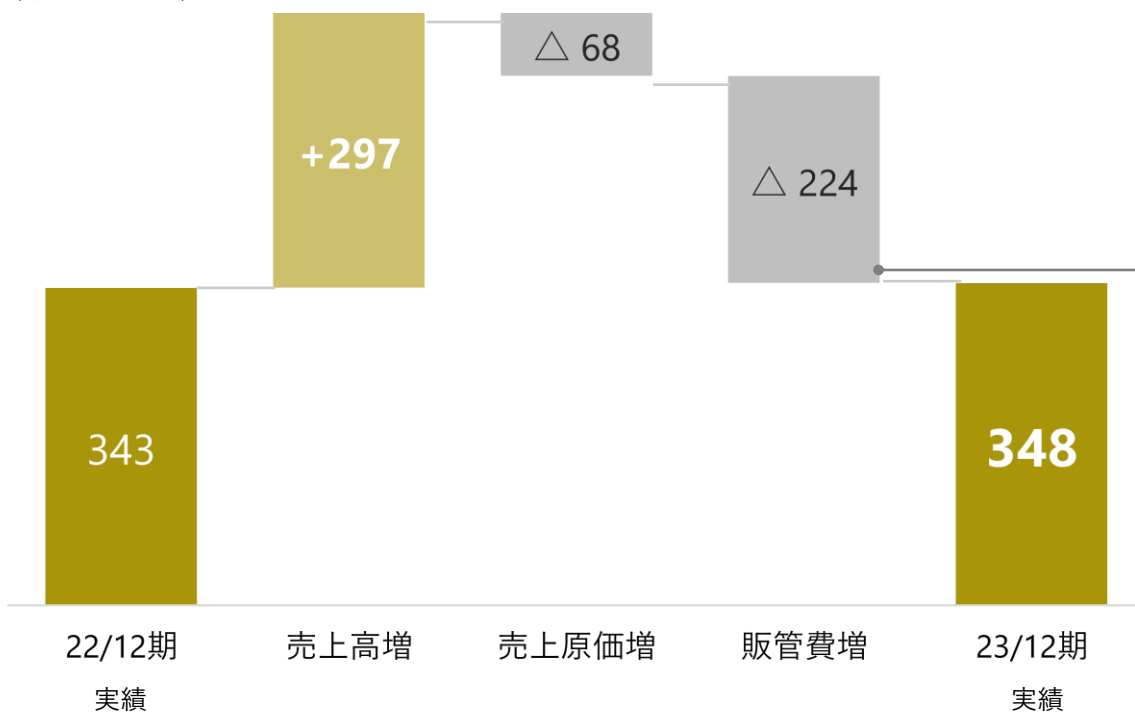


※1：累積クライアント企業数はGTalent及びGitTapで重複しているものを除いたユニーク数となっております。※2：累積登録求職者数は、GTalent、GitTap双方に登録している求職者もそれぞれ1ずつカウントし集計しております。

※3：累積クライアント企業数及び累計登録求職者数は、新規登録数の積上げで算定しており、登録後、休止等となった人数や企業数が含まれております。※4：本KPIの進捗状況は毎期末における決算発表会の補足資料の中で開示していく予定であります。

人件費、減価償却、賃借料等への投資は増額したものの、前期比で4百万円（+1.4%）の増益となった。

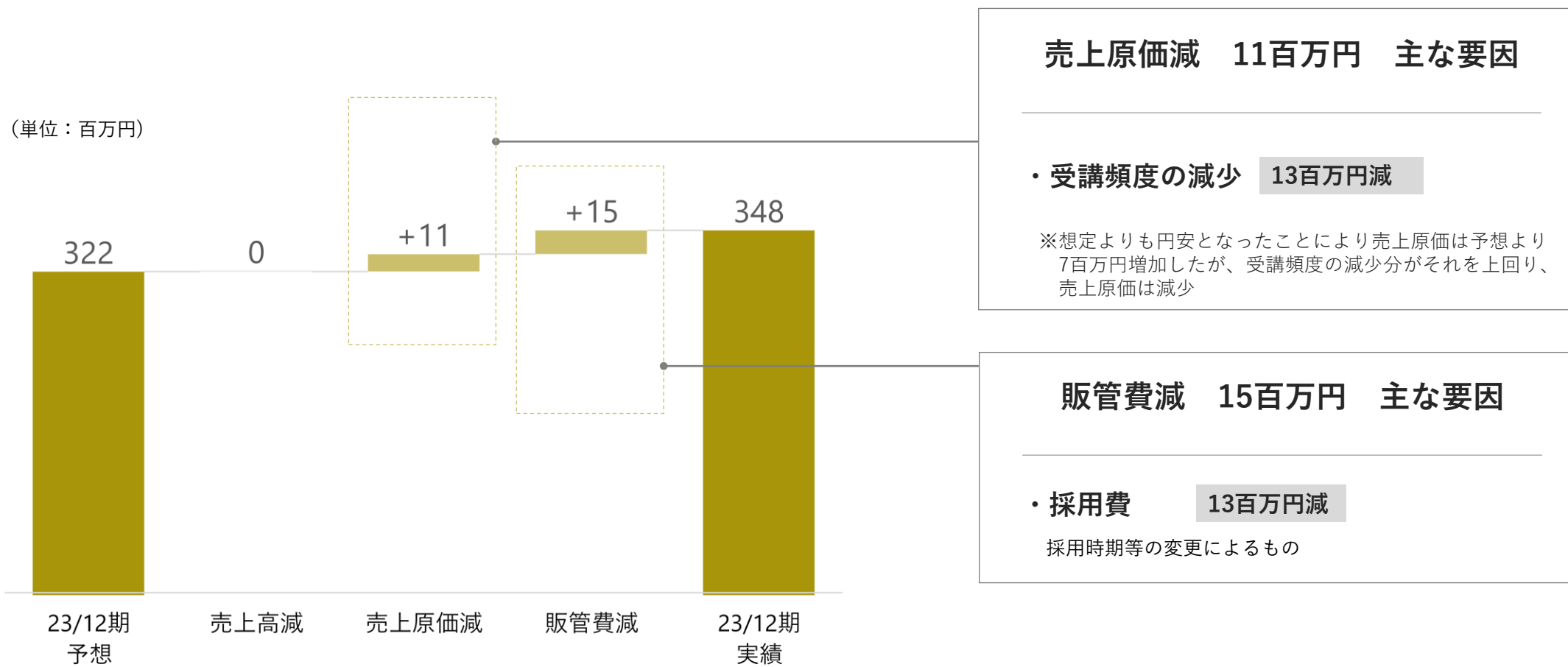
(単位：百万円)



販管費増224百万円 主な要因

- 人件費** 118百万円増
 主にTS事業拡大のための人材採用や、コンプライアンス体制強化によるもの
- 減価償却費** 31百万円増
 本社移転に伴い除却対象となった資産の影響、及びソフトウェア資産の増加によるもの
- 賃借料** 45百万円増
 主に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によるもの

売上原価及び販管費が予想比で減少したことにより、営業利益は予想比で26百万円（+8.2%）の増加。



2023年3月30日の株式上場に伴う資金調達の結果、現金預金及び資本金等が大幅に増加。

(単位: 百万円)	22/12期末	23/12期末	増減
流動資産	1,000	1,586	+ 585
現金及び預金	875	1,454	+ 578
固定資産	337	468	+ 131
無形固定資産	143	220	+ 76
投資その他資産	119	201	+ 82
資産合計	1,338	2,055	+ 717
負債合計	638	549	△89
流動負債	594	536	△57
固定負債	44	13	△31
純資産合計	699	1,505	+ 806
資本金及び資本剰余金	5	599	+ 594
負債・純資産合計	1,338	2,055	+ 717
自己資本比率	52.2%	73.2%	+ 21.0%

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

その他



FY2024 Forecast

2024年12月期 業績予想

(単位：百万円)	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,135	3,439	+304	+9.7%
LS事業	2,999	3,206	+206	+6.9%
(個人顧客)	(1,597)	(1,662)	(+64)	(+4.0%)
(法人顧客)	(1,402)	(1,544)	(+142)	(+10.2%)
TS事業	135	233	+97	+71.9%
営業利益	348	269	△78	△22.6%
LS事業	1,046	986	△59	△5.7%
TS事業	△162	△92	+70	-
その他 (管理部門等)	△534	△624	△90	-
経常利益	318	259	△58	△18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	166	△32	△16.2%

売上高

LS事業 個人顧客向け売上の安定的な成長に加え、法人顧客に対しては、商品開発力や提案力を強化し、積極的な事業拡大を目指す。

TS事業 積極的な人材採用及び育成強化等により、持続的な高成長による事業拡大を目指す。

営業利益

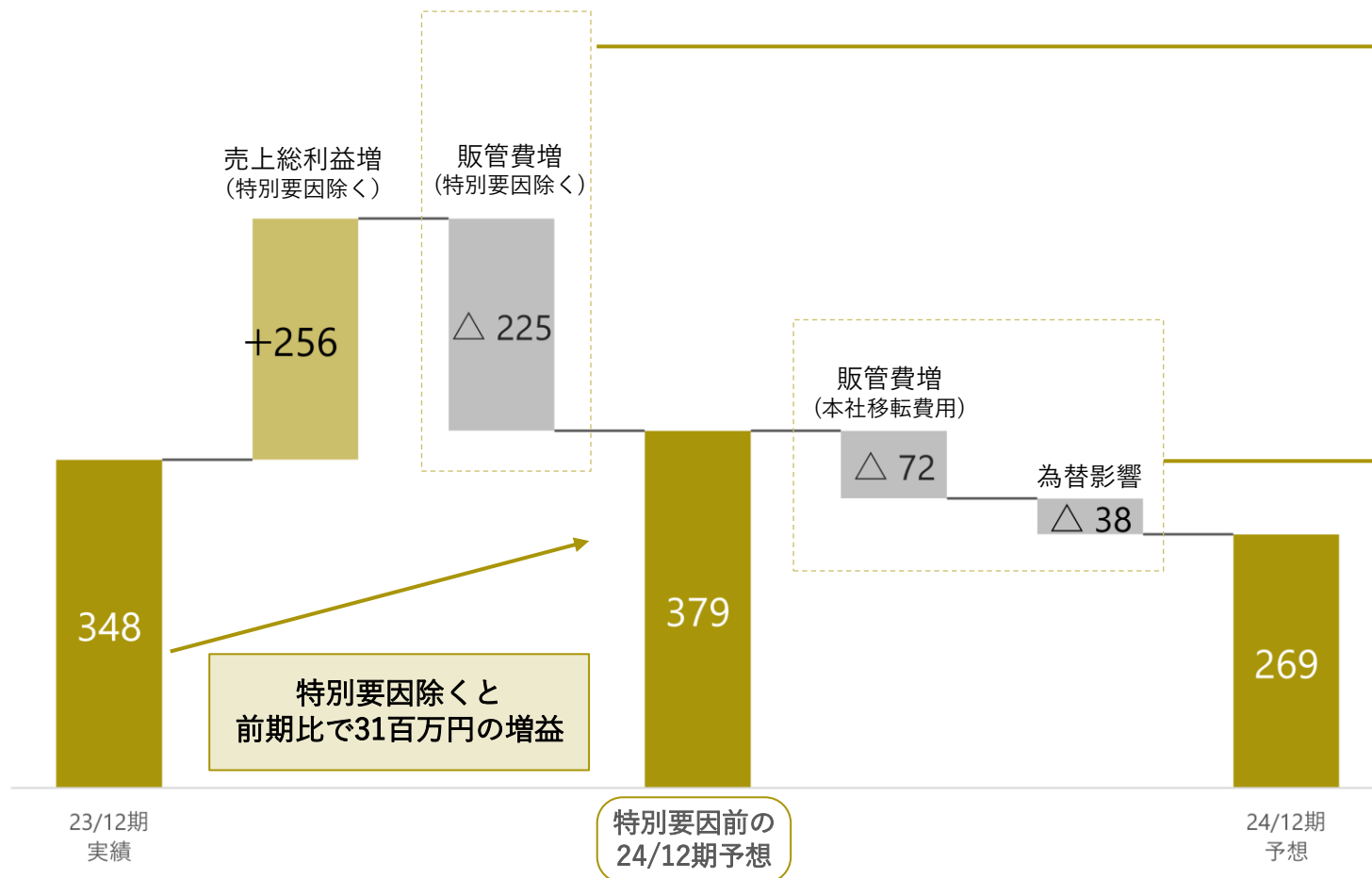
LS事業 営業体制強化に係る人件費増や、円安トレンドを考慮した為替レートを想定し減益を予想。

TS事業 一定のプラットフォーム基盤を構築できたため、投資フェーズから事業拡大フェーズへ徐々にシフトしつつあり、赤字幅が大幅に縮小。
(2026年度で黒字化を見込む)

その他 本社移転に係る重複家賃等の一過性コストが影響し一時的な費用増となる。

営業利益は前期比で減益となるが、本社移転、為替影響などの特別要因を除くと増益前提の計画。

営業利益 (単位：百万円)



販管費増 225百万円の主な要因

人件費 147百万円増
幹部人材やIT人材の増員による影響や、営業体制の強化により増加。

広告宣伝費 52百万円増
広告効率を最適化しつつ、売上高増加につながる積極的な広告投資を加速させることにより増加。

特別要因

販管費増 (本社移転関連) 72百万円増
主に本社移転に伴い、現オフィスと新オフィスの両方の賃料が同時に発生する影響。(2024年度のみ発生する費用)

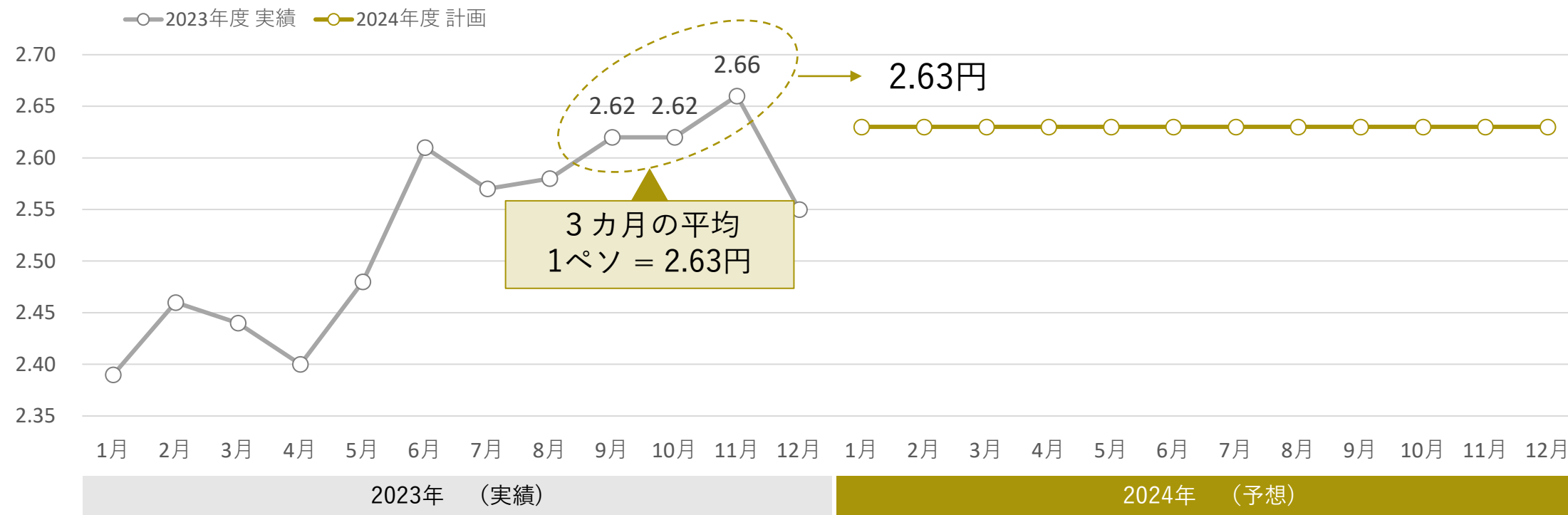
為替影響 38百万円増
2023年度後半の円安トレンドが、2024年度で通年寄与する前提で予想為替レートを設定した影響。

※次ページで詳細説明

FY2024 Forecast 予想為替レートの設定について

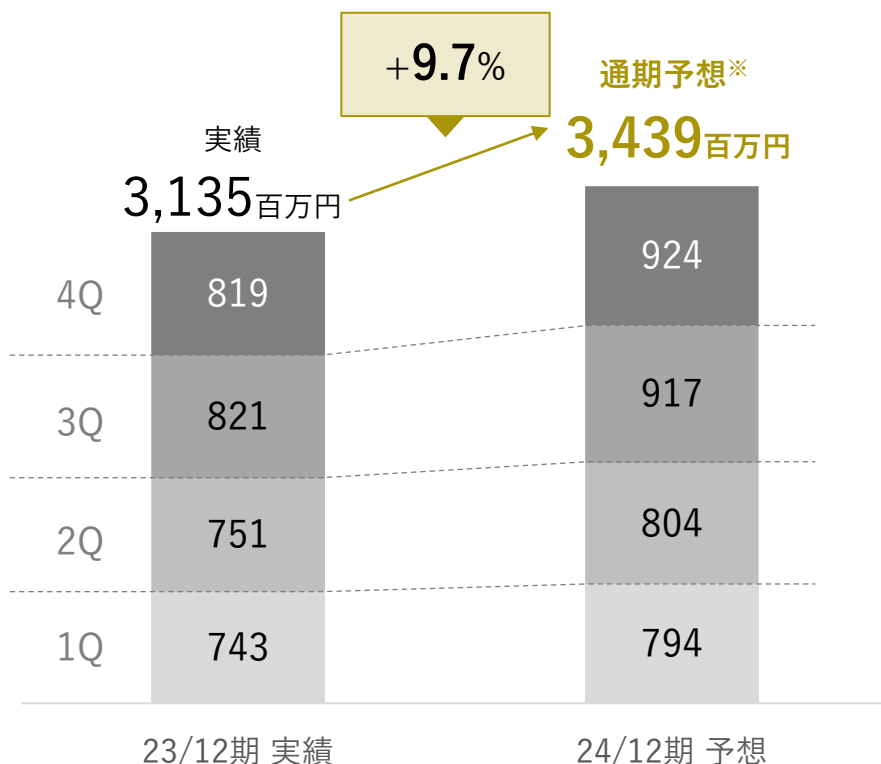
2024年度の予想為替レートの設定は、2023年度実績のうち特に円安トレンドであった、9月から11月の3か月間の平均レートが通年続くことを前提とし費用等を計画。

フィリピン・ペソ為替レート (単位：円)

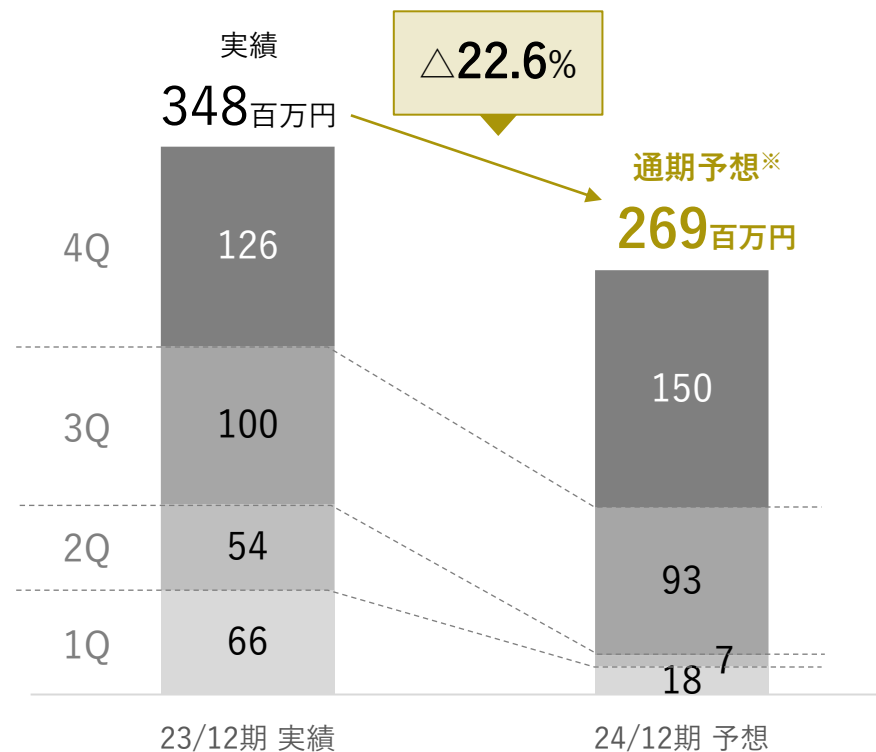


四半期別の業績予想は以下を計画。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



営業利益の下期偏重理由

主にLS事業において上半期に Web マーケティングやメディア出稿等、広告宣伝費を積極的に投下し通期で有料会員数の積み上げを狙うことに加え、法人顧客については、例年クライアント企業の語学研修ニーズが下半期に増加する傾向であることを織り込んでいるため。

※：1Q, 2Q, 及び3Qは内部計画値

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

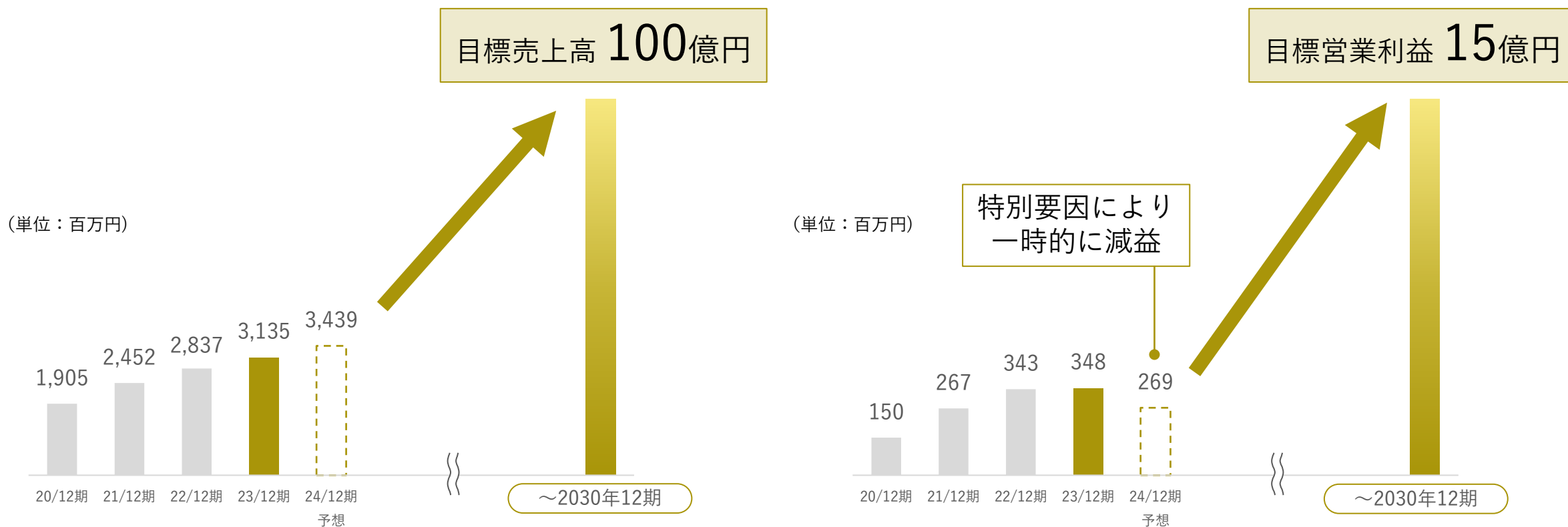
成長戦略

その他



2030年度までに売上高100億円、営業利益15億円の達成を前提とした中長期成長をイメージ。

成長戦略を着実に実行していくことで、既存事業の拡大に加えM&A等の積極的な投資戦略も組み込み、高成長、高収益の実現及び、プライム市場への移行を目指していく。



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

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 コーチ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

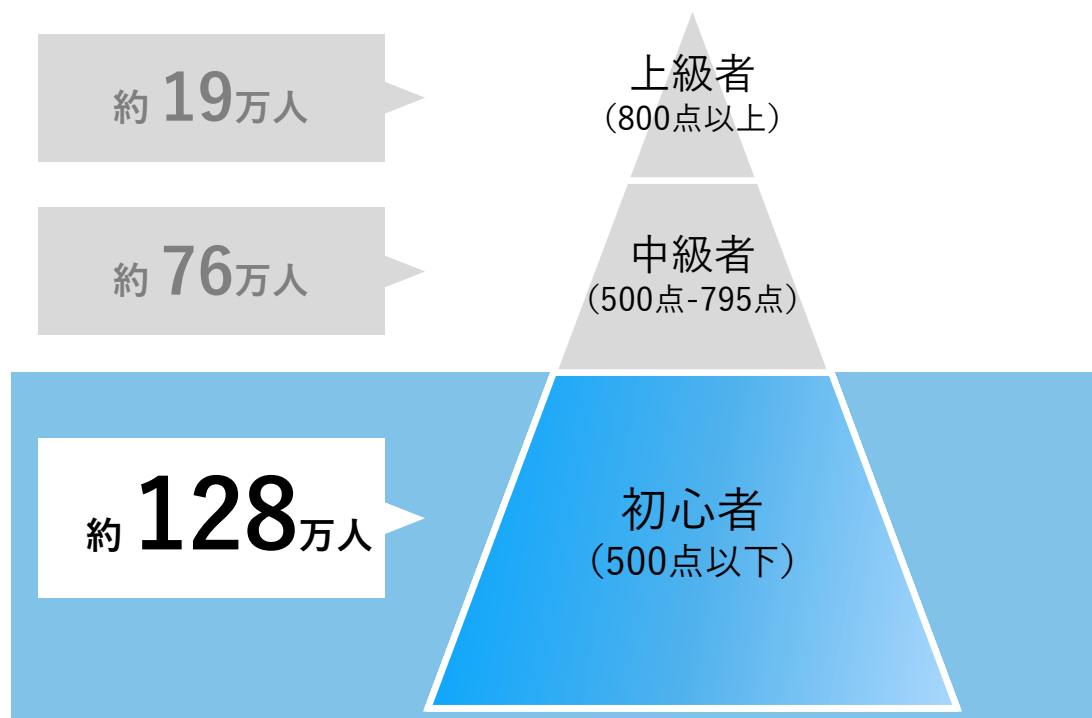
GitTap

- 5 HR領域の事業拡大

TOEICのスコア分布では初心者レベルが一番多く、利用者を増やすポテンシャルが大きい。
仕事で英語を必要とするのであれば、英会話初心者からビジネス英会話を学ぶべきであることを訴求し、
初心者用コースを2023年8月より展開。

2019年TOEICスコア分布

年間受験者数:約222万人



初心者層向けのパッケージをリリースし、
新たな顧客層への領域拡大を推進中

Bizmates 初心者パッケージ

最短2か月×1日60分で
ビジネス&日常でも使える
英会話の基礎をマスター

英語学習何から初めていいかわからない方へ

※: 2020年、2021年はコロナ禍により、TOEICテスト開催回数が減ったため、2019年のデータを使用

2日間の対面ワークショップ型プログラム **Bizmates Boot Camp** を初開催。

Bizmates Boot Campとは？

Bizmates商品開発責任者の
Hika Itoが直接指導する
2日間の対面ワークショップ型
プログラムです。



特徴 1

徹底的な英語漬けの2日間

本イベントではワークショップ、懇親会を含めた全プログラムを英語で進行

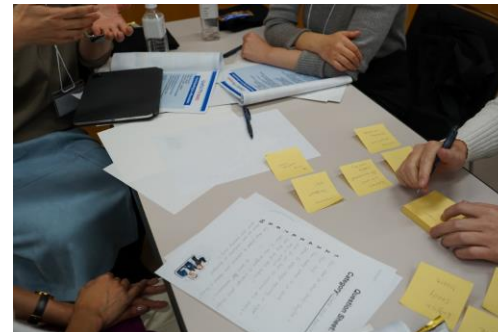
特徴 2

企画からプレゼンまでのビジネスシーンを体験し、 自分の英語スキルを腕試し

特徴 3

Bizmates受講生との交流会で、 リアルな英語学習経験を共有

Boot Camp当日の様子（開催日 第1回：2023年12月16日・17日、第2回：2023年12月28日・29日）



レッスン満足度の向上に向けAI技術を活用した機能を開始。

ビジネス特化型オンライン英会話「Bizmates」 AIトレーナーレコメンド機能を搭載！

受講生に最適なトレーナーを
マッチング

Bizmates



レッスン予約時に、
相性の良いトレーナーを
的確に提案することで、
**受講生の負荷低減による
学習の継続・習慣化、
および学習品質と効果の向上の
実現**を目指す。

今後もAI技術を活用しカスタマーバリュー向上に繋がる機能改善を実施していく

Bizmates New Plan Bizmatesのプラン内容と価格改定

2024年5月8日より全プランにビデオレッスンを付帯し、学習効果を最大化。
また、プランを充実化させることでレッスン価格を改定する。



92.4%の受講者※がVideo Lessonによって
英語学習の効率が上がったと回答

※：2024年1月17日～1月23日実施のBizmates受講生アンケート結果より（n=366）

改定前

Video Lessonはオプション

1日1レッスンプラン

月額 **13,200円**

オプション

**Bizmates Program
Video Lesson**

990円（月額）

オプション

**Other Programs
Video Lesson**

1,980円（テーマ毎）

- 視聴期限：3カ月、
- 視聴範囲：1テーマのみ

改定後

Video Lessonをプランに含む

1日1レッスンプラン

月額 **14,850円**

**Bizmates Program
Video Lesson**

**Other Programs
Video Lesson**

- 視聴期限：無期限
- 視聴範囲：全て見放題

※新規入会者及び再入会者が新プランの対象となります。

海外在住者への日本での転職支援を開始。



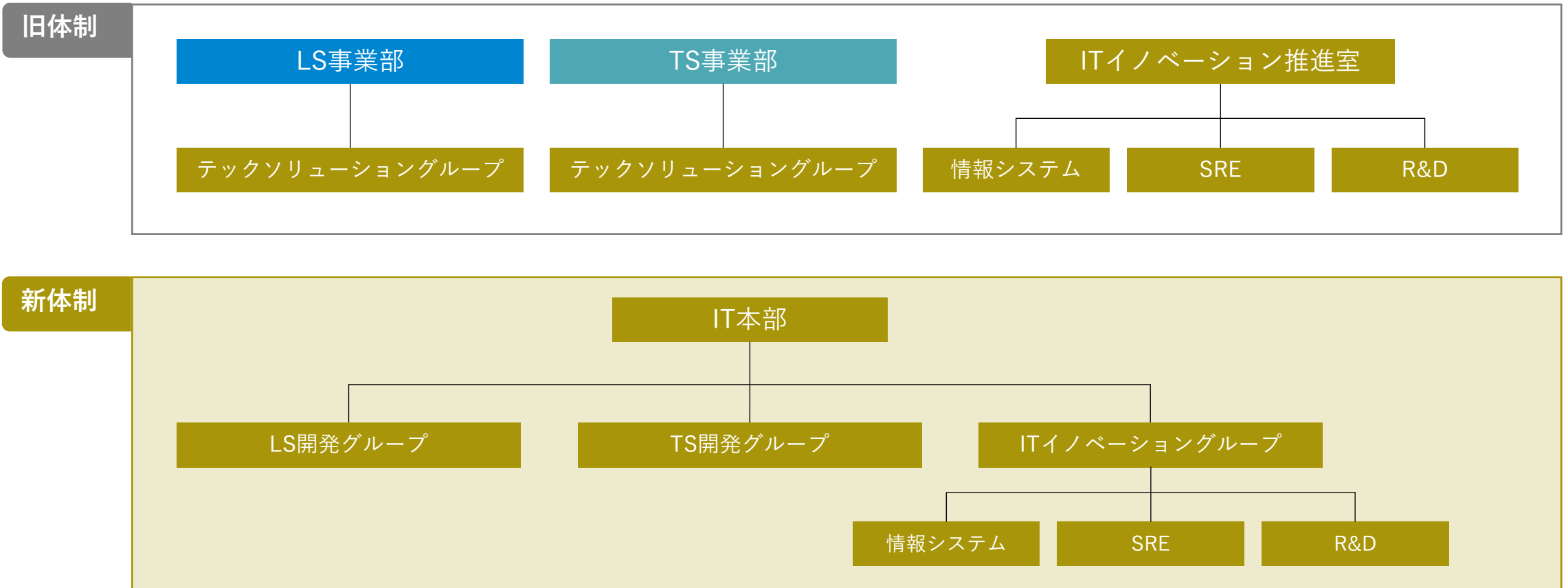
16か国でライセンスを習得

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

開発効率や顧客満足度の向上につながるR&D等の推進を強化するため、2024年1月1日より各事業部に点在していたIT部署を統合し、「IT本部」を発足。



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

その他



Bizmates

Business

「ビジネス」



Mates

「仲間（同志）」

世界中のビジネスパーソンが言語や習慣の壁を越えて
信頼しあえる仲間（同志）となって、互いに成長しあえる社会を実現したい、
という想いが社名の由来となっています。

ビジネス英会話およびそれぞれの分野のプロフェッショナルが経営および事業を推進



代表取締役社長

鈴木 伸明

略歴：
ヤフー、ベルリッツ、
当社創業



取締役（社外）

須田 騎一郎

略歴：
ユナイテッドグロウ創業、
代表取締役社長



常勤監査役

児山 法子

略歴：
公認会計士、
監査法人トーマツ



取締役

伊藤 日加

略歴：
ベルリッツ、当社創業、
当社ランゲージソリューション事業部長
Bizmates Philippines CEO



Bizmates Philippines, Inc. COO

Anna Maria Francisco

略歴：
フィリピン大学卒業、
ベルリッツ、
当社創業



監査役（社外）

望月 文夫

略歴：
税理士、東京国税局、
ビーピーカストロール社外取締役
（監査等委員）



取締役

木村 健

略歴：
電縁、
アイ・オーシステムインテグレーション
当社コーポレートデザイン本部長



監査役（社外）

蔵元 左近

略歴：
弁護士、西村あさひ法律事務所、
瓜生・糸賀法律事務所、
オリック東京法律事務所・外国
法共同事業

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

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

Bizmates

Zipan

1 顧客層の拡大

2 コーチ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

Beginner Segment

顧客層の拡大：初級者層の開拓

TOEICのスコア分布では初心者レベルが一番多く、ポテンシャルが大きいと推測

初心者に的を絞った教材開発等を行い、ビジネス英語初心者の潜在ニーズを掘り起し、初級会員数を増加させる

Bizmates レベル分布

2022年11月30日時点

2019年TOEICスコア分布

年間受験者数:約222万人



※：2020年、2021年はコロナ禍により、TOEICテスト開催回数が減ったため、2019年のデータを使用

コーチングの目的

自発的な学習が困難な受講生の課題に対応

- ・ ビジネス英会話の正しい学習法が分からない
- ・ 継続的にセルフモチベートすることが難しい
- ・ 日本人から学習アドバイスを受けたい

日本人コンサルタントが伴走しアドバイスすることで
学習が習慣化し継続する効果的な学習スタイルを確立

Bizmates Coaching の特徴

	A社例	Bizmates Coaching ^{※1}
価格	3ヶ月 約50万円～60万円	3ヶ月 9.9万円 ^{※2} (オンライン英会話レッスンを含む)
学習コンテンツ	他社教材・他社コンテンツによるレッスン	当社サービス「 Bizmates 」を使用
学習方法	専門コンサルタントによる学習法のアドバイス	オンライン英会話レッスンと同一の学習プラットフォームだからこそできるアドバイス

- 約1/5の料金
- 自社の学習コンテンツあり
- 学習状況をモニタリングしつつアドバイスできる

手軽な価格帯と、自社の学習コンテンツを組み合わせ、
英会話コーチングマーケットのシェア拡大と、市場拡大を目指す

※1：オンライン英会話「Bizmates」の追加オプションとして展開、効率的なコーチング（月4回・各15分）により続けやすい価格体系を実現（月19,800円・1か月契約）

主なコーチングの内容：学習プランの策定、進捗チェック、課題設定、効果測定、チャット相談等）

※2：オンライン英会話レッスン「Bizmates」39,600円（1か月あたり13,200円）及び「Bizmates coaching」59,400円（1か月あたり19,800円）の合計値となります。

ビジネスニーズ市場を中心に約1,900億円の市場規模へ参入



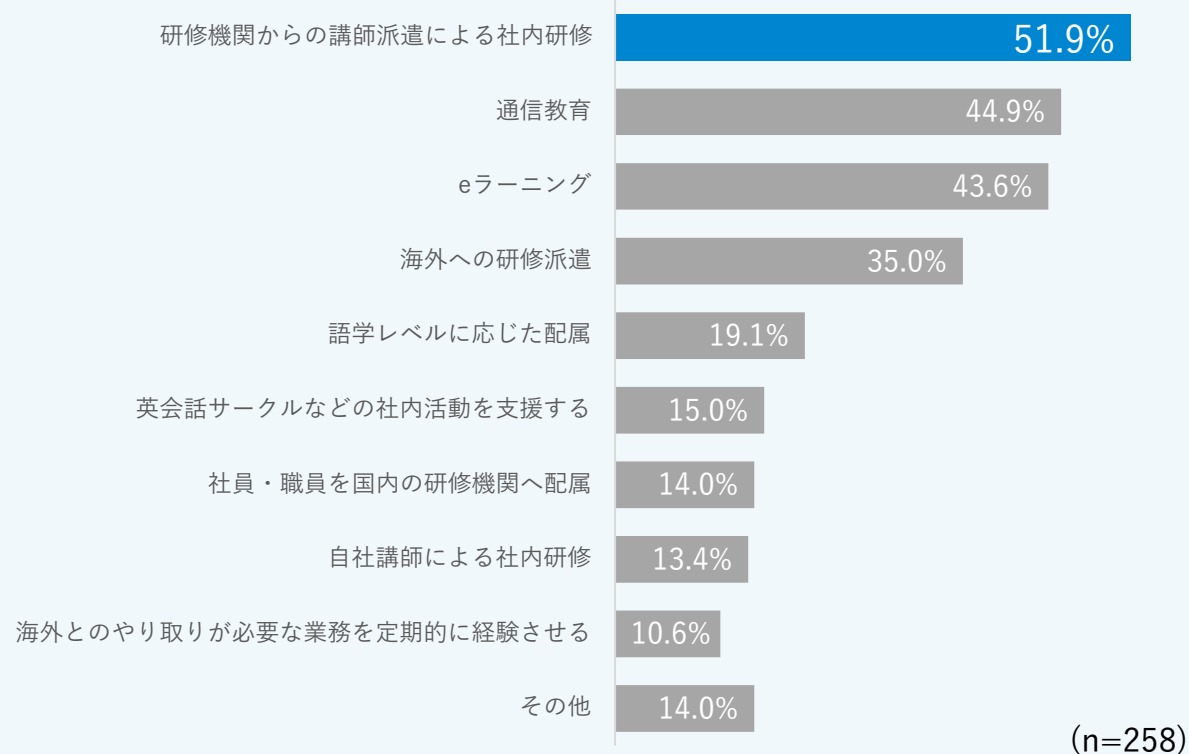
※：出典：(株)矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より

Off-line needs

オフライン市場の開拓：企業研修

講師派遣による社内研修を実施している企業が多数。企業ニーズにあわせて、新商品の開発やオンライン英会話とのハイブリッド型の提案など、法人に対しての営業力を強化していく

企業・団体における英語教育施策



当社の強み

商品開発力

- ・ ビジネスパーソン向けに充実した商品ラインナップを取り揃えている
- ・ 様々な業種に対応した企業向けカスタマイズ教材

商品開発と営業が連携し、
多様な顧客ニーズに応える

提案例)

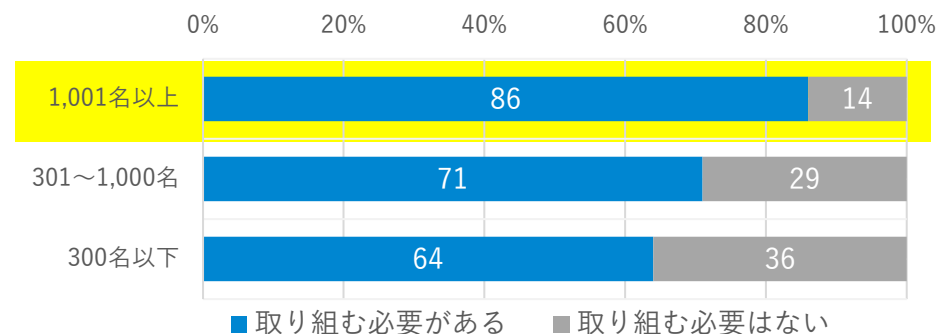
カスタマイズ研修 + オンライン(個別学習)

- ・ 商談マナー
- ・ 時事トーク
- ・ スキルワークショップ等

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

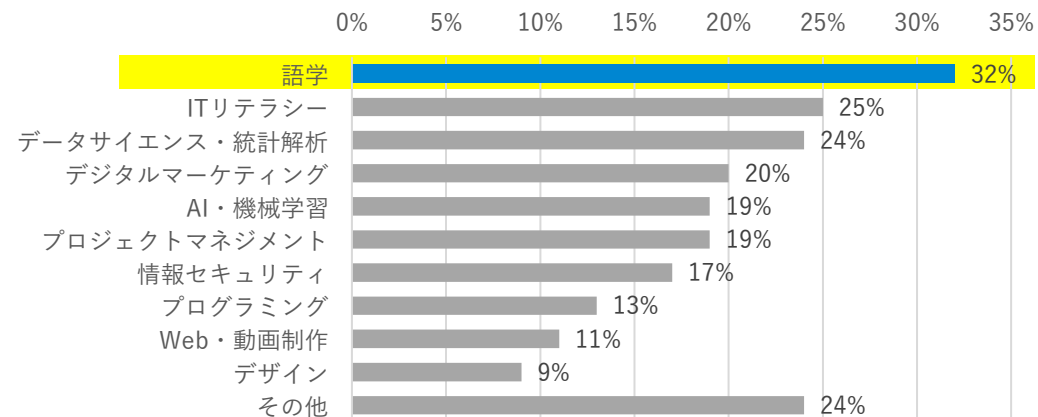
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

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

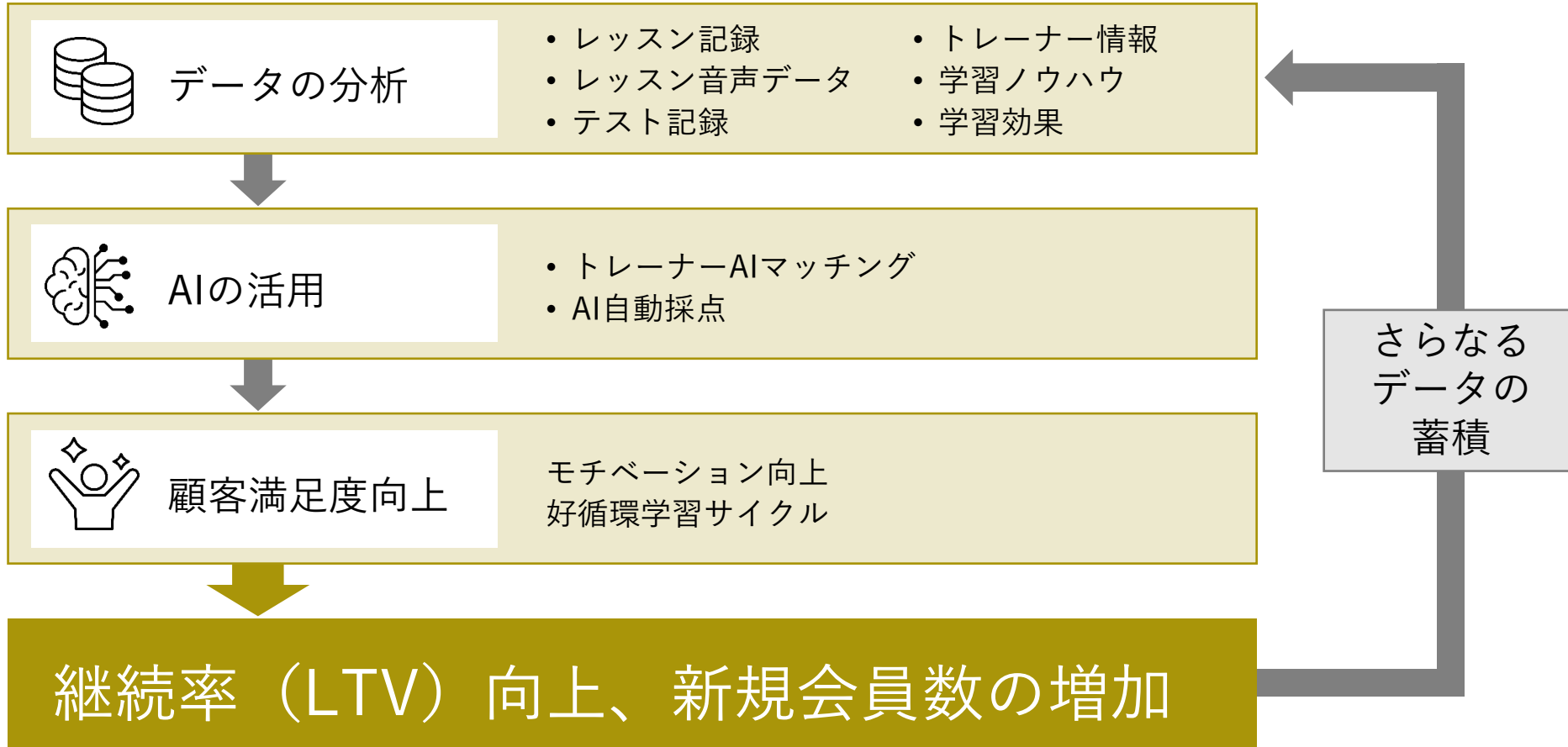


リスキリングに取り組んでいる分野、「語学」「ITリテラシー」「データサイエンス」が上位。

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



蓄積したデータやAIを活用することで受講生の体験価値を最大化し、顧客満足度を向上させる

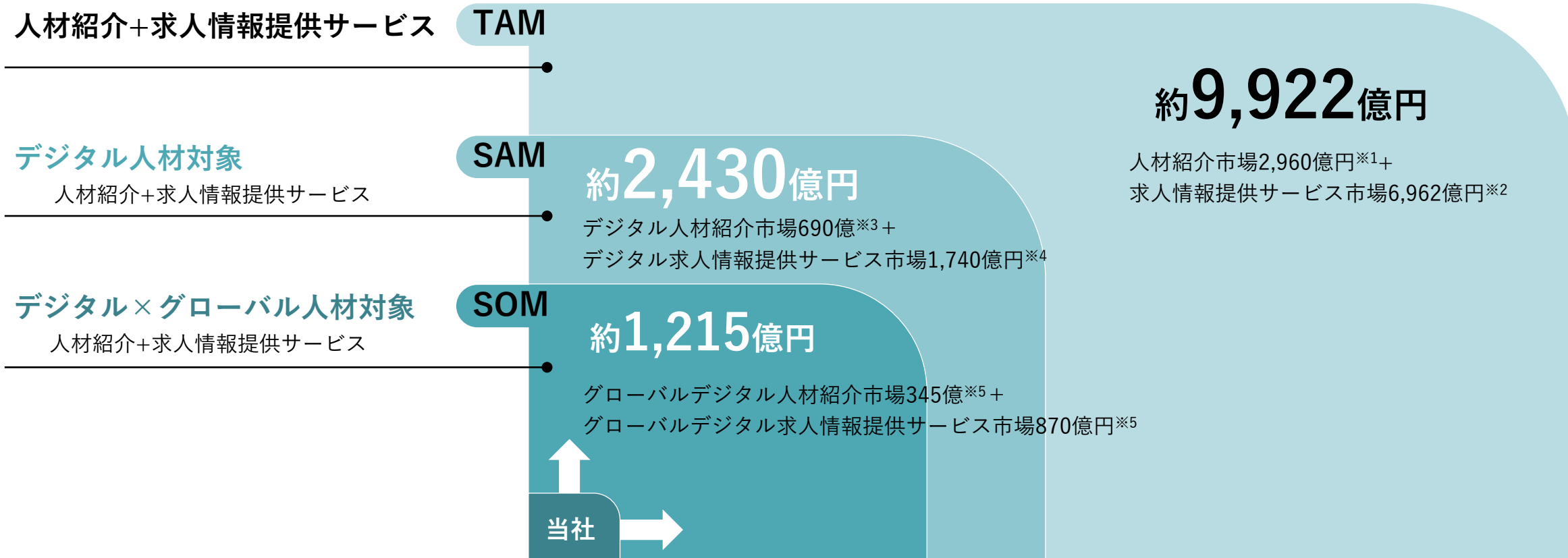


G Talent

GitTap

5 HR領域の事業拡大

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



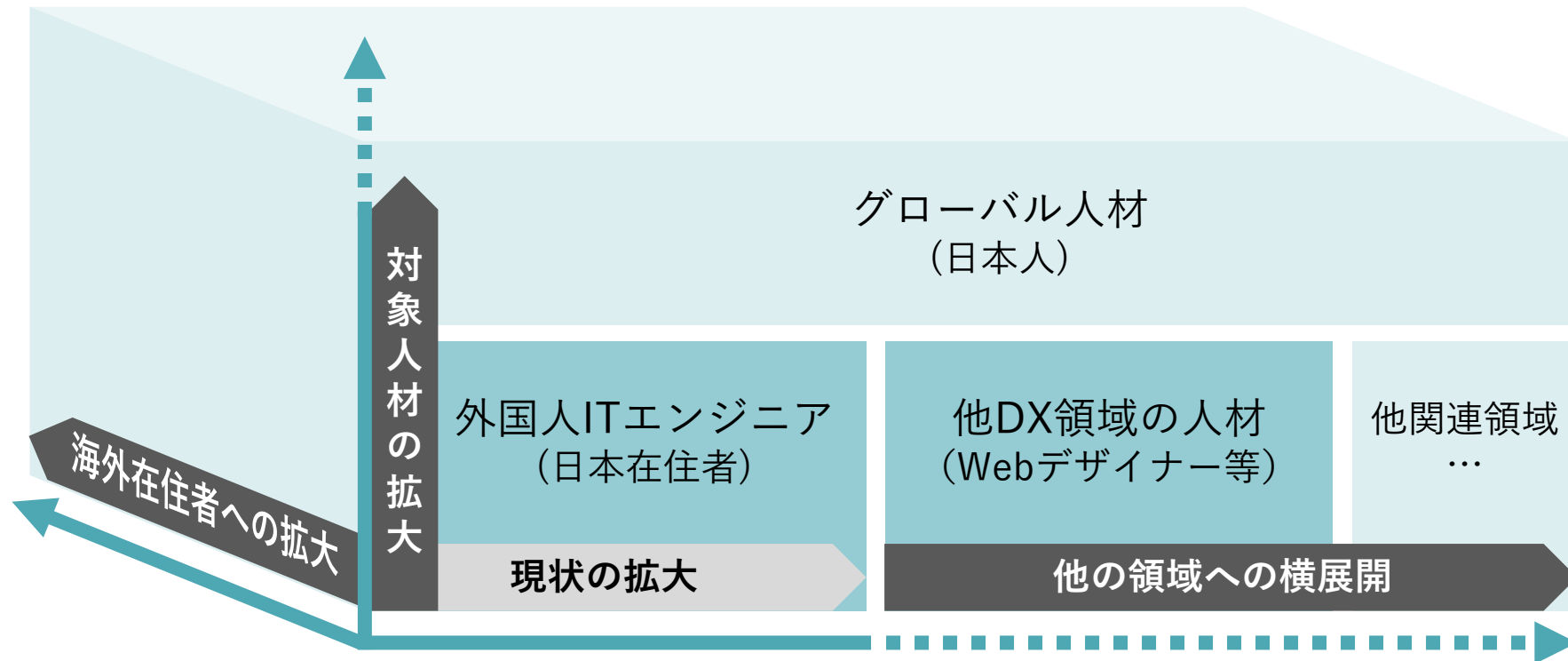
※1: 矢野経済研究所調べ 「2021年度人材紹介業市場」より ※2: 日本の人事部Webサイト調べ ※3: 矢野経済研究所推計 「デジタル人材関連サービス市場の現状と展望 2023年版」より

※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

Expansion

事業拡大のイメージ

外国人ITエンジニアの採用ニーズは今後も拡大していく見込み。加えて、2023年度より徐々に海外在住者、ITエンジニア以外の職種、グローバルな日本人人材に対象を広げることで事業拡大を図り、グローバル人材の総合人材サービスを目指す



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2023年12月期 決算概要

03 2024年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

成長戦略

その他



経営上認識される主要なリスクは下記のとおりです。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	リスク概要	発生可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
レッスン提供時のインターネット環境	インターネットの利用等に関する新たな規制の導入や技術革新、電力供給不足、災害や事故等によって通信ネットワークやサーバーが利用できなくなった場合、コンピュータウイルスによる被害にあった場合、あるいは自社開発のソフトウェアに不具合が生じた場合等によって、オンライン英会話レッスンの提供が困難になった場合には当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	不測の事態に対して迅速に対応すべく、外部クラウドサーバーの内部で複数のアベイラビリティゾーンの利用による冗長化の確保やシステム稼働状況の監視等を行っております。
ソフトウェア開発	想定を超えるソフトウェアの開発が必要となった場合や、想定どおりの収益を獲得できず、営業損失を計上することとなった場合等には減損損失が発生する可能性があります。また、オンライン語学学習におけるAI化など、サービス提供に関するテクノロジーの発展に対応できない、もしくは対応が遅れる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	中	特定プロジェクトのシステム開発が開始する都度、将来にわたる収益効果や開発計画の妥当性の検証を慎重に行っております。
トレーナーの確保及びレッスン品質の維持	フィリピン国内の経済環境や事業環境の変化等により、十分な人材の確保ができなくなる場合は、レッスン品質の低下を招き当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	トレーナーに対して適宜レッスンフィードバックや品質向上のためのセッション等を設けることによりレッスン品質の維持を図っております。

会社名	Bizmates Philippines, Inc.
設立	2012年8月
主な役員	CEO Hika Ito COO Anna Maria Francisco
事業内容	1. 英会話レッスンの提供 - トレーナーの管理 - レッソンの品質管理 2. システム開発 - 当社提供サービスにおけるシステム全般の開発
出資比率	99.9 %
所在地	フィリピン
従業員数	94人 (2023年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2023年12月31日現在)



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。

本資料のアップデートは、次回は2025年2月頃とし、その後は年度決算の発表予定時期である毎年2月頃を目途に開示する予定です。