

# 2024年12月期第2四半期 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 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他



## 01 事業概要

## 02 2024年12月期 第2四半期決算概要

## 03 成長戦略に対する進捗状況

## 04 市場環境等のトピック

### Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

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"><li>・ランゲージソリューション事業（「LS事業」）<ul style="list-style-type: none"><li>- オンラインビジネス英会話「Bizmates」</li><li>- オンラインビジネス日本語会話「Zipan」</li></ul></li><li>・タレントソリューション事業（「TS事業」）<ul style="list-style-type: none"><li>- 外国人ITエンジニアの転職エージェント「G Talent」</li><li>- グローバルIT人材の採用マッチングサイト「GitTap」</li></ul></li></ul>
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

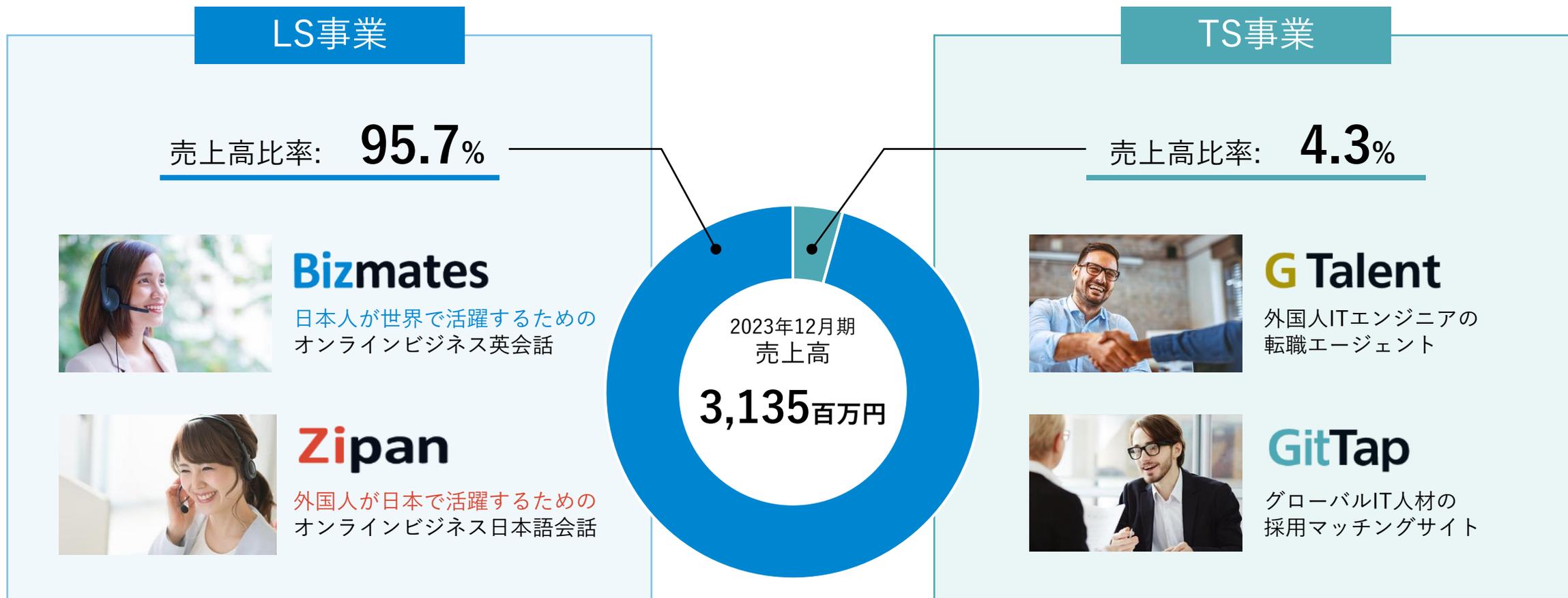
もっと多くのビジネスパーソンが  
世界で活躍するために

## 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



世界で活躍できる人材を育成する「LS事業」と、  
優秀なグローバル人材の採用を実現する「TS事業」のサービスを提供。





## 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



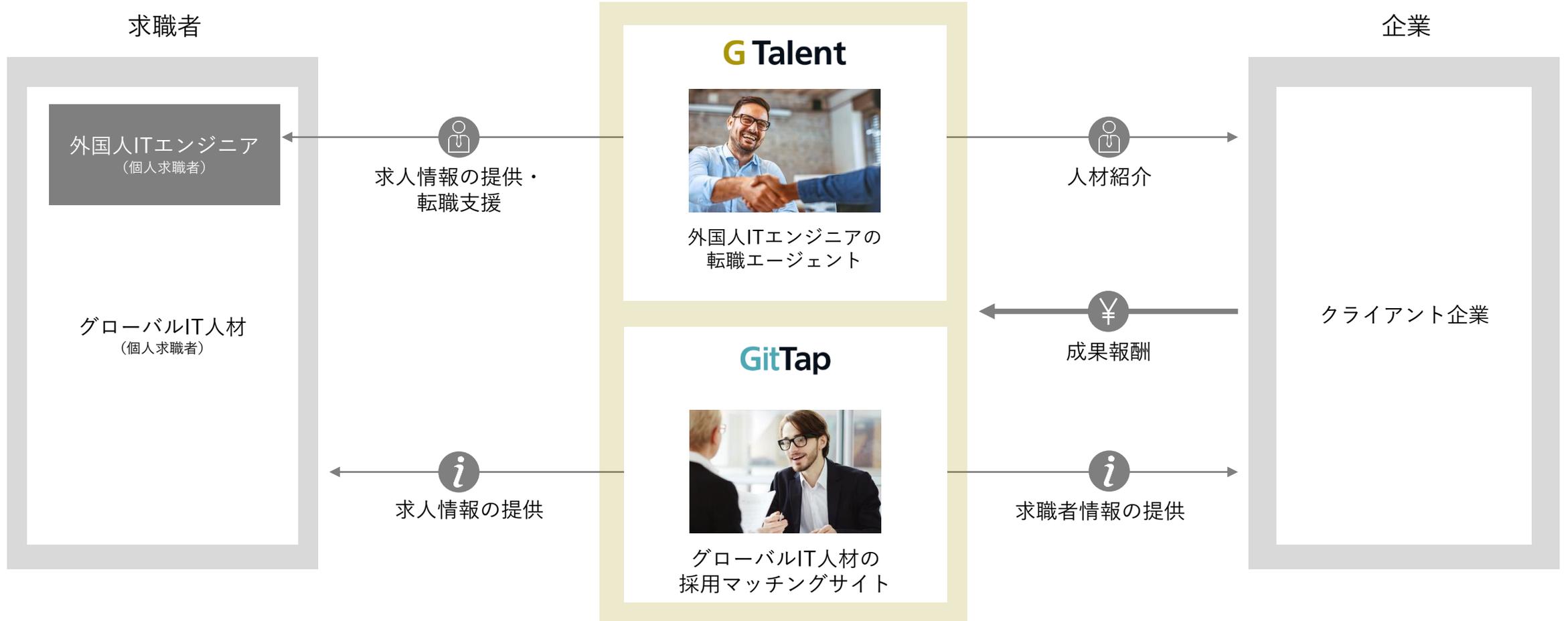
### 受講生

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

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他



## 前年同期比、業績予想比 いずれも増加

2Q累計期間  
売上高 **1,664**百万円

前年同期比 **+11.4%**

予想比 **+4.2%**

2Q累計期間  
営業利益 **162**百万円

前年同期比 **+34.5%**

予想比 **+531.5%**

### 全体

売上高、営業利益共に増収・増益となり、第2四半期累計期間の業績としては**過去最高**

### LS事業

カスタマイズ教材ニーズの高まり等の法人需要を受け、**累計法人契約数は1,300社**を突破

### TS事業

転職支援対象地域に**韓国・台湾**を追加し、**合計で18地域**へ拡大

# 2Q PL Summary

## 第2四半期業績概要

(単位：百万円)	23/12期 2Q累計期間	24/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,494	<b>1,664</b>	+170	+11.4%
売上原価	378	413	+35	+9.3%
売上総利益	1,116	1,251	+135	+12.1%
販売費及び一般管理費	995	1,088	+93	+9.4%
営業利益	120	<b>162</b>	+41	+34.5%
営業利益率	8.1%	9.8%	+1.7%	-
経常利益	99	137	+38	+38.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	61	87	+26	+43.5%

### 売上高

LS事業、TS事業ともに順調に推移し  
170百万円（+11.4%）の増収

- LS事業 101百万円 増収
- TS事業 68百万円 増収

※セグメント別状況で詳細説明

### 営業利益

売上成長に伴い収益力が向上  
経営基盤強化のための積極投資を実施し  
つつ、41百万円（+34.5%）の増益

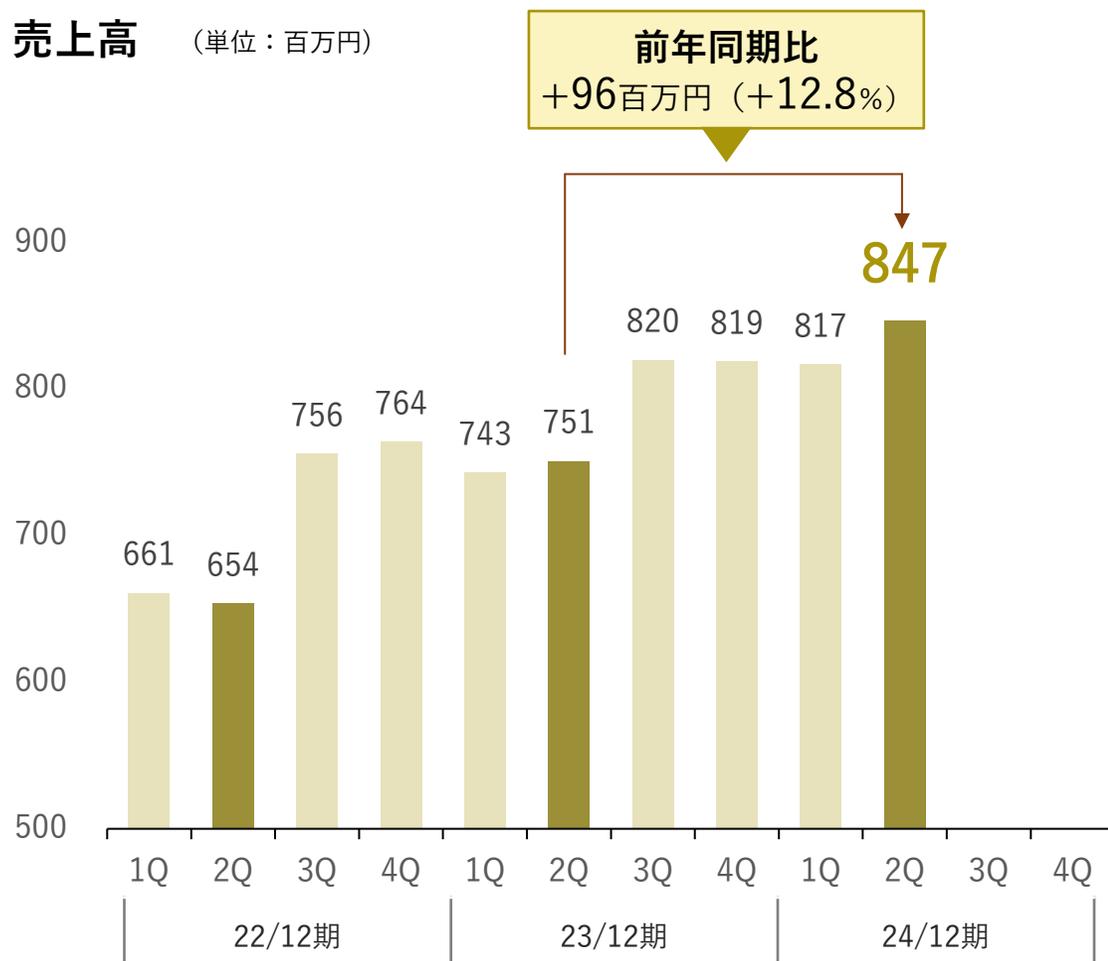
※営業利益分析で詳細説明

# PL Status by Quarter

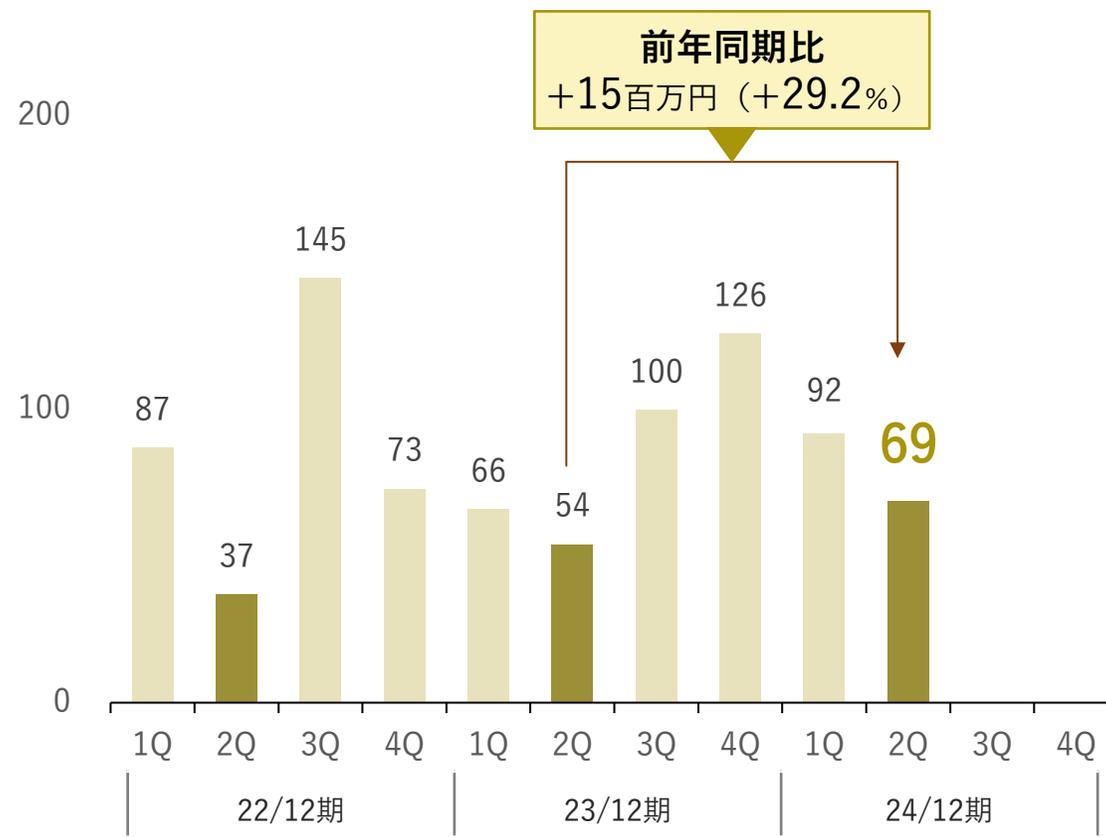
四半期推移

四半期間ごとの推移においても、順調に業績を拡大中。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



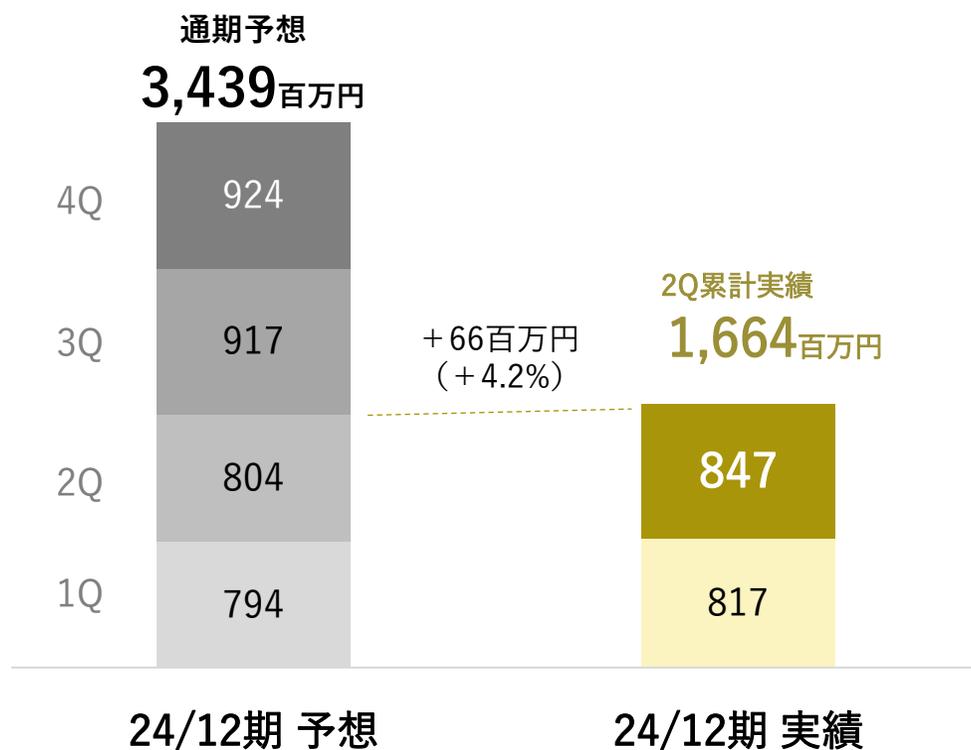
# PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況

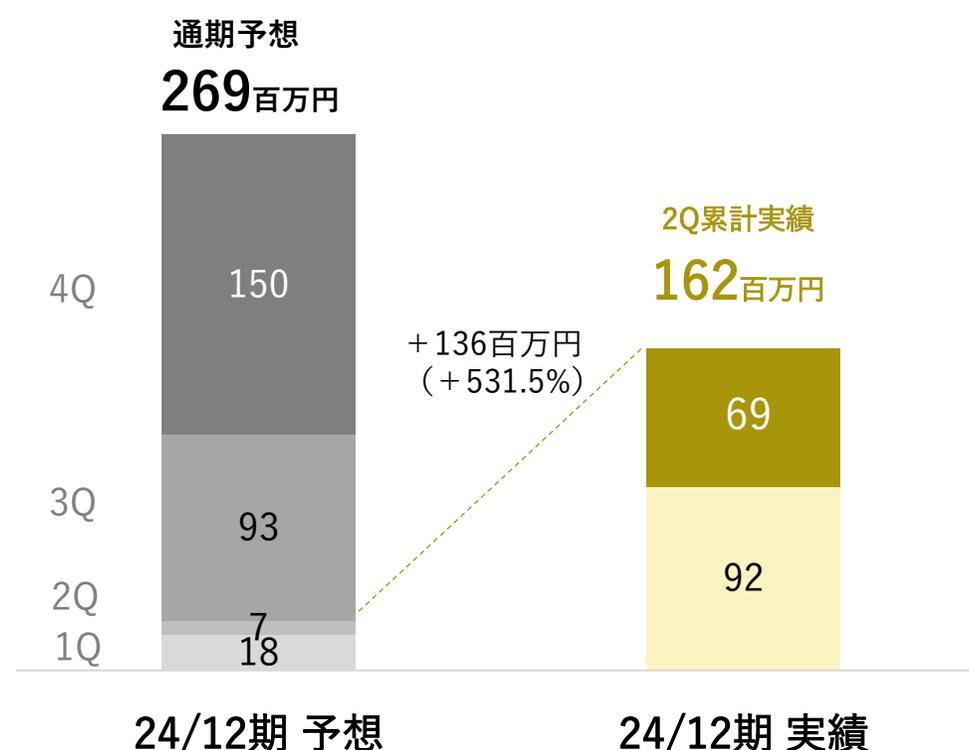
業績予想に対して売上高は順調に進捗中。

主に売上高の増加、販管費の減少により、営業利益は予想値から大幅に増加。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



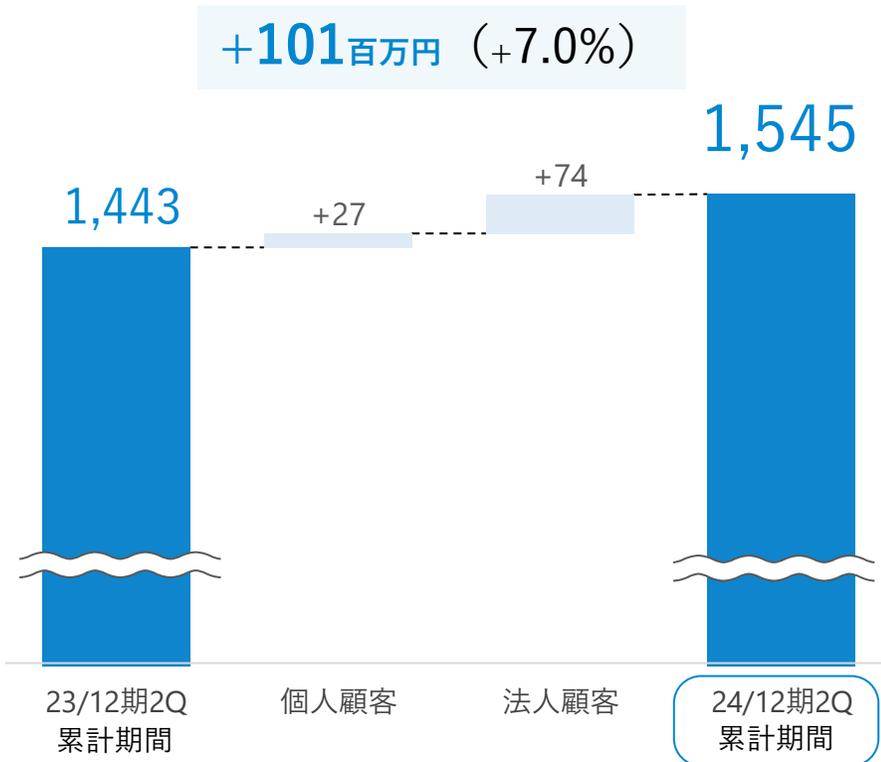


LS事業は主に法人顧客の増加により前年同期比で101百万円（+7.0%）の増収。

予想比でも46百万円（+3.1%）の増加となった。

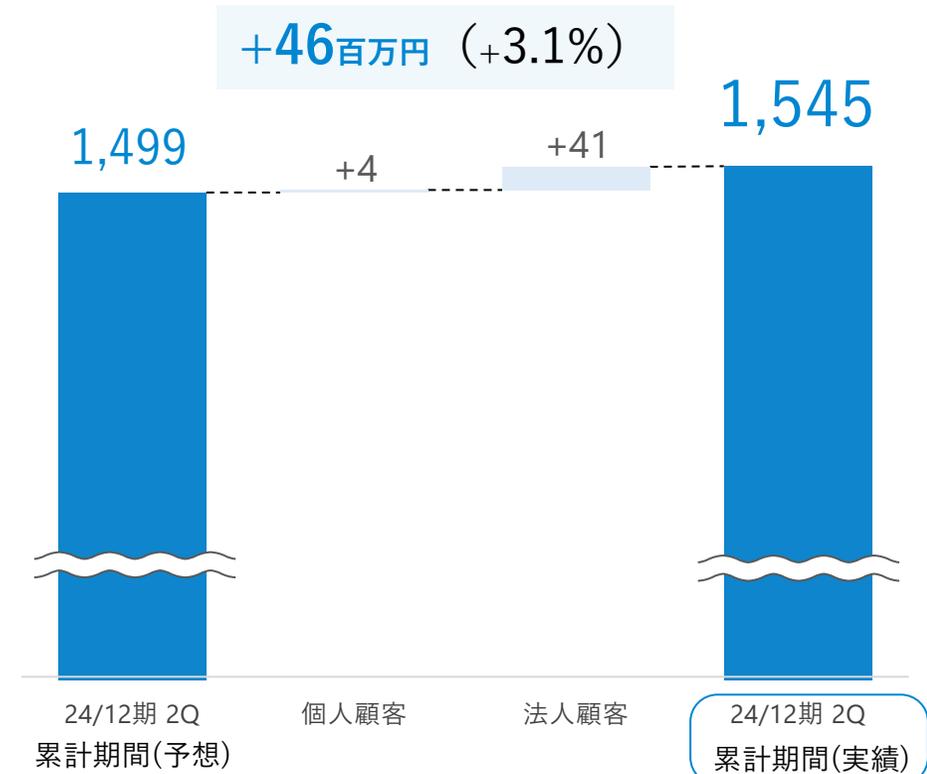
## LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



## LS事業売上高 (予想比)

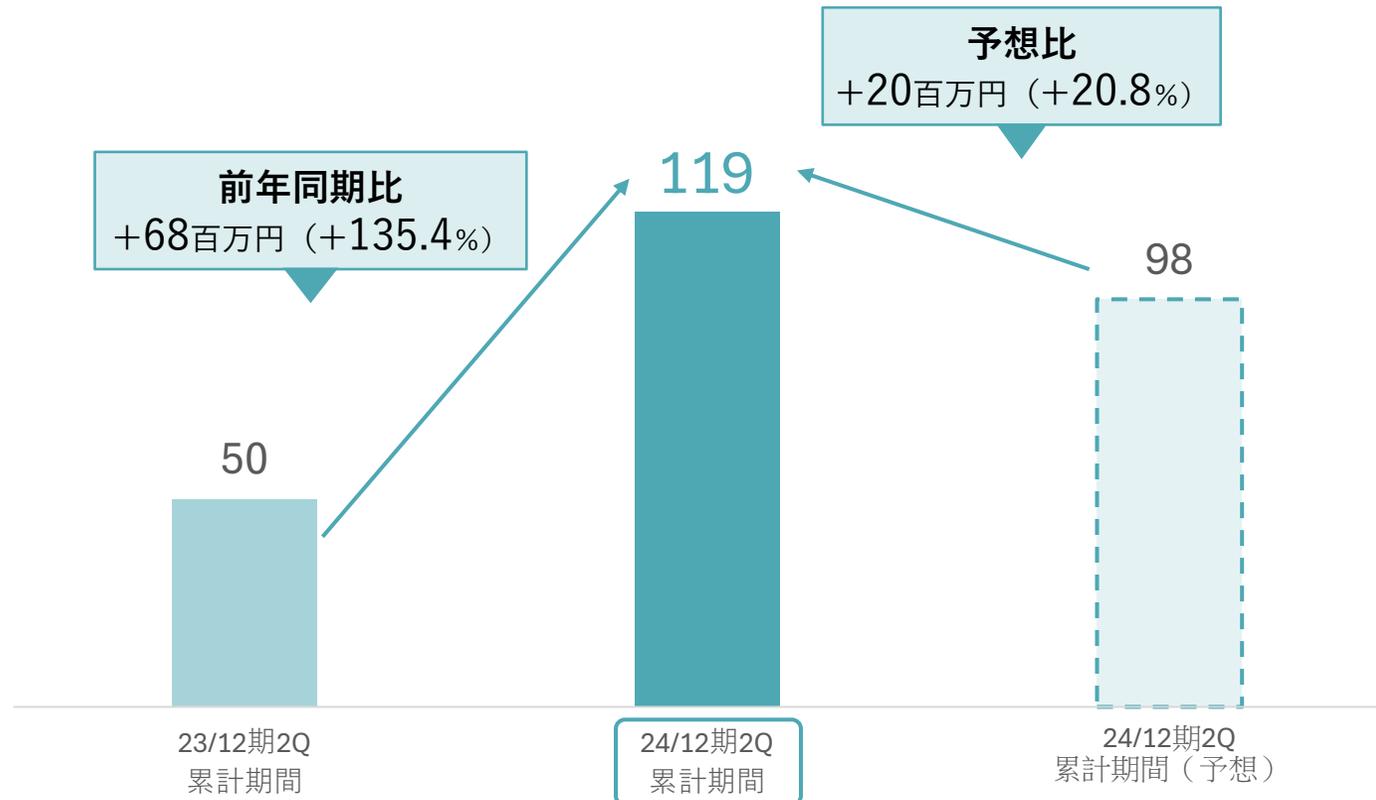
(単位：百万円)





TS事業は社員の採用と育成体制の確立により事業拡大が加速し、前年同期比68百万円（+135.4%）増収、予想比でも20百万円（+20.8%）増加。

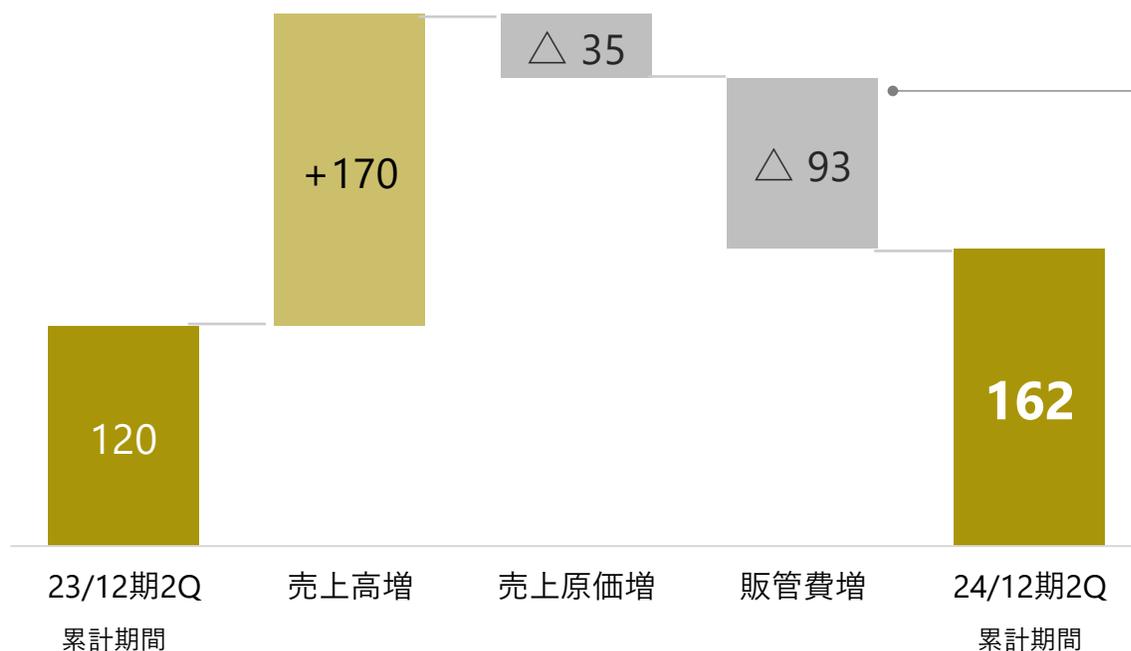
### TS事業売上高 (単位：百万円)



売上原価は円安影響を受けるが、レッスンの受講頻度が減少した結果、35百万円増となった。

販管費は、経営基盤強化のための積極投資を行った結果93百万円増加したが、営業利益は41百万円（+34.5%）の増益となった。

(単位：百万円)

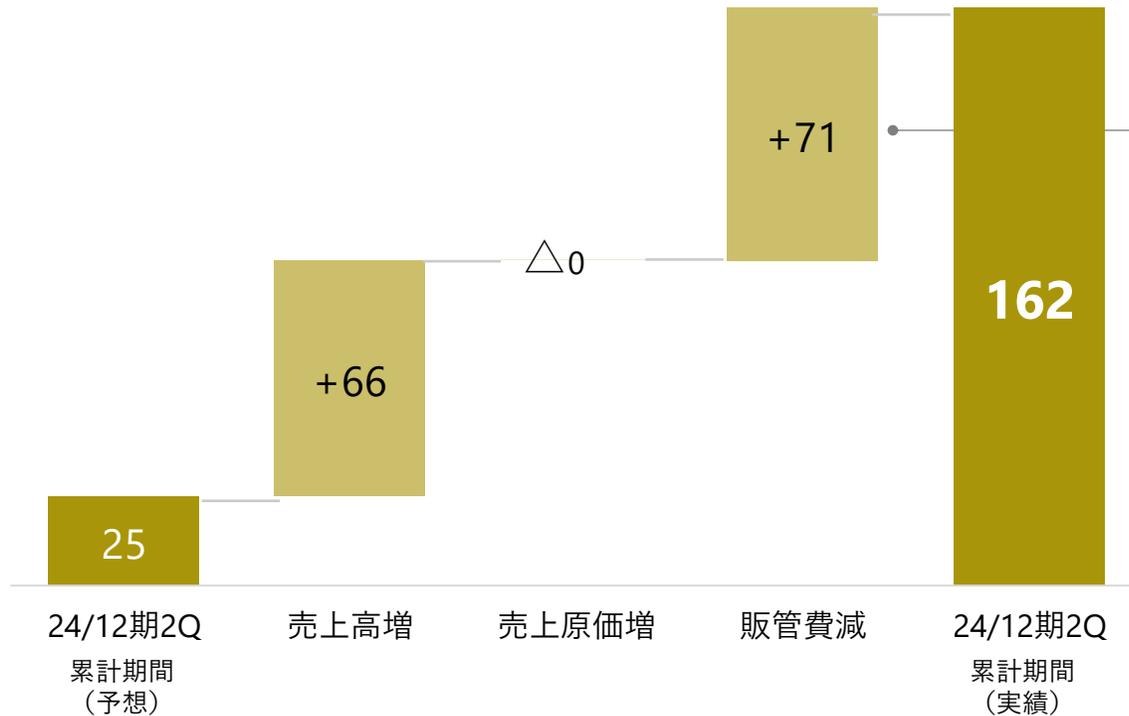


### 販管費増93百万円 主な要因

- 人件費 75百万円増**  
 営業体制やIT開発体制の強化によるもの
- 減価償却費 23百万円増**  
 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
- 業務委託料 31百万円減**  
 開発体制の効率化により、運用保守等にかかる費用を内製化したこと等によるもの

売上高の増加、及び販管費の計上時期の変更などによる費用の減少により、営業利益は予想比で136百万円（+531.5%）増加する結果となった。

(単位：百万円)



### 販管費減71百万円 主な要因

- 人件費、採用費** 36百万円減  
採用時期の変更によるもの
- 業務委託料** 13百万円減  
外注作業の月ずれ等によるもの

01 事業概要

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

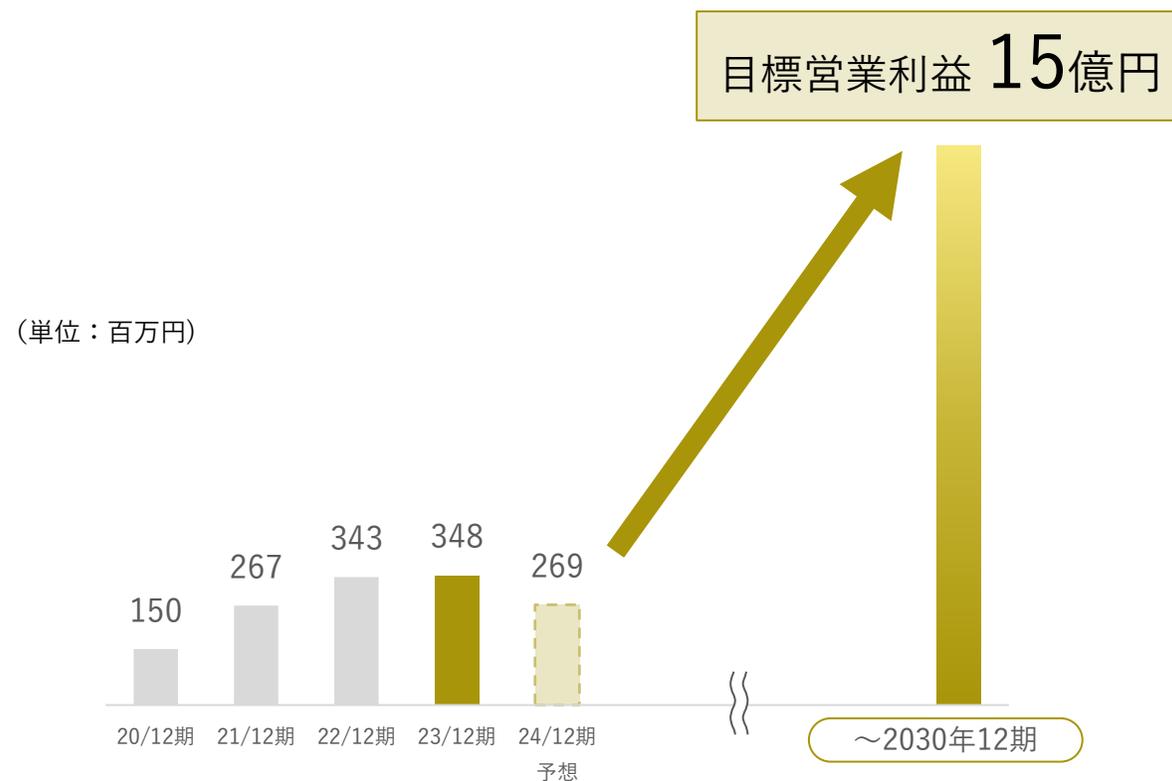
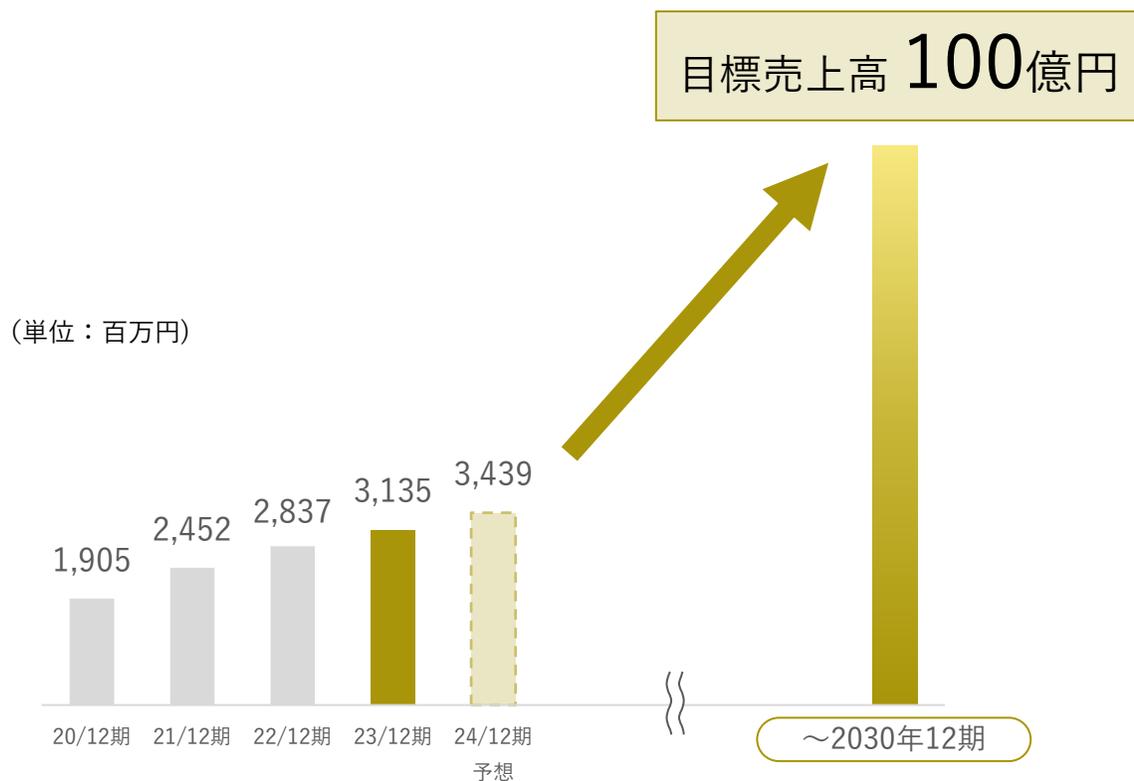
その他



# Image of Growth 当社が描く中長期成長イメージ

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。



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

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


- 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


- 5 **HR領域の事業拡大**

# Workshop 実践型ワークショップを開催

英語でのプレゼンテーション力とディスカッション力を、半日で徹底的に鍛えるワークショップを2024年6月に開催

対面で  
プレゼンテーション力と  
グループディスカッション力を  
集中的に鍛える！



アシスタント  
Misshel

Bizmates 英語コーチ  
Hika Ito

## Bizmates Presentation & Discussion

イベント参加者様の総合満足度 **97%**

### 背景

- 日本企業のグローバル化の発展に伴い英語でのプレゼン機会増加
- レッスンではできても本番では実力を発揮できるか不安という受講生のニーズに対応

### ワークショップの目的

- 完全英語環境下でのディスカッション
- 大人数の前でのプレゼンテーションを経験
- プレゼンテーションの苦手意識を払しょくし、自信を持って話せるようになることを目指す

当日の様子



ビジネス特化型オンライン英会話「Bizmates」の導入企業数が2024年5月に**1300社**を突破

各企業のニーズにあった「カスタイズ教材」が好調

### 事例

インバウンド需要増加の課題にカスタマイズ教材で対応



インバウンド需要の高まりを受け、小売業界全体で英語による外国人対応が不可欠。



当社が開発した「カスタマイズ教材」は、日々の接客に直結した、**業界特有の語彙やフレーズ**が豊富に盛り込まれており、

レッスンを受けたその日から、**すぐに自信を持って英語で接客が可能。**

転職支援地域に韓国・台湾を追加

日本での就業意欲が高く、ITスキルや日本語力も高いアジア諸国で対象地域を順次拡大中



韓国と台湾を追加し  
転職支援対象地域が**18**地域に拡大

#### 転職支援対象地域

北米	アメリカ、カナダ
欧州	ベルギー、ウクライナ、スイス、フランス、イギリス
アジア	中国、バングラデシュ、インド、ミャンマー、ベトナム、インドネシア、マレーシア、ネパール、モンゴル、韓国、台湾

「G Talent」のWebサイトより、  
海外在住のITエンジニアが現地から  
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。

01 事業概要

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他



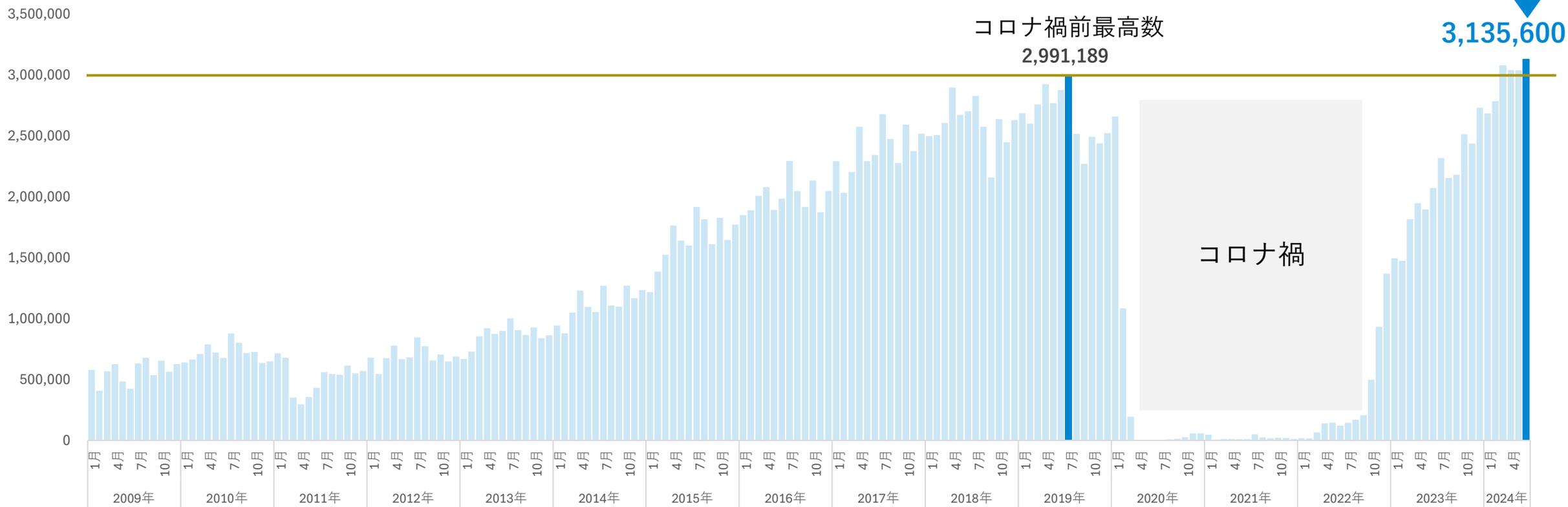
# Market Environment 市場環境①

月別の外国人入国者数はコロナ禍前の最高数を超え、2024年6月に過去最高となる313万人を記録。

インバウンドの活発化により日本人の英語学習に対する意識が高まると予想。

2024年6月  
単月として  
過去最高を記録

月別外国人入国者数 (単位：人)



※：出典：日本政府観光局（J N T O）「訪日外客統計」より作成

# Market Environment 市場環境②

外国人技能実習を廃止し「育成就労」制度創設することが、2024年6月14日の参議院本会議で可決・成立。

厚生労働省が公表している、「外国人に魅力のある制度で『選ばれる国』へ」の実現に向け、今後ますます外国人労働者数は増加していくことが見込まれる。

## 「育成就労」 制度

- 技能実習制度の問題点を克服し、3年間で特定技能1程度の水準の人材を育成することを目的とした新制度
- 「国際貢献」としてではなく、人手不足を補う目的を明確化

	技能実習制度（現行制度）		育成就労制度（新しい制度）
制度の目的	技能移転による国際貢献	➔	特定技能1号程度の人材を育成し、 各産業を長期的に支える人材を確保すること
対象業種	90職種165作業	➔	12分野 + 4分野（対象となる分野は特定技能1号と一致）
転職・転籍	原則不可	➔	※ 一定の条件を満たせば可能

※ ①やむを得ない事情がある場合  
②・同一業種であり、就労期間、日本語能力の水準を満たしている場合等

ご視聴ありがとうございました

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



01 事業概要

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他

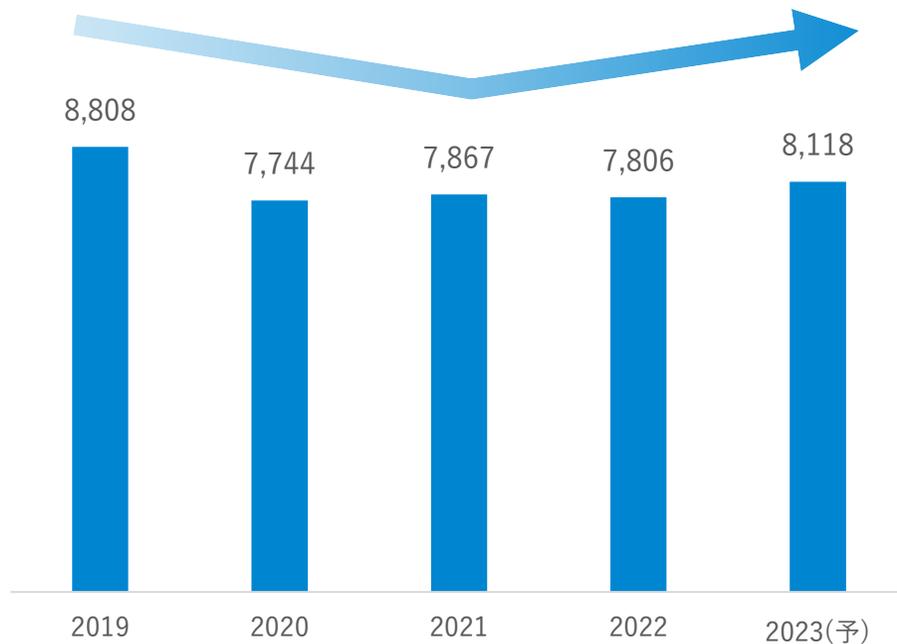




オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中。

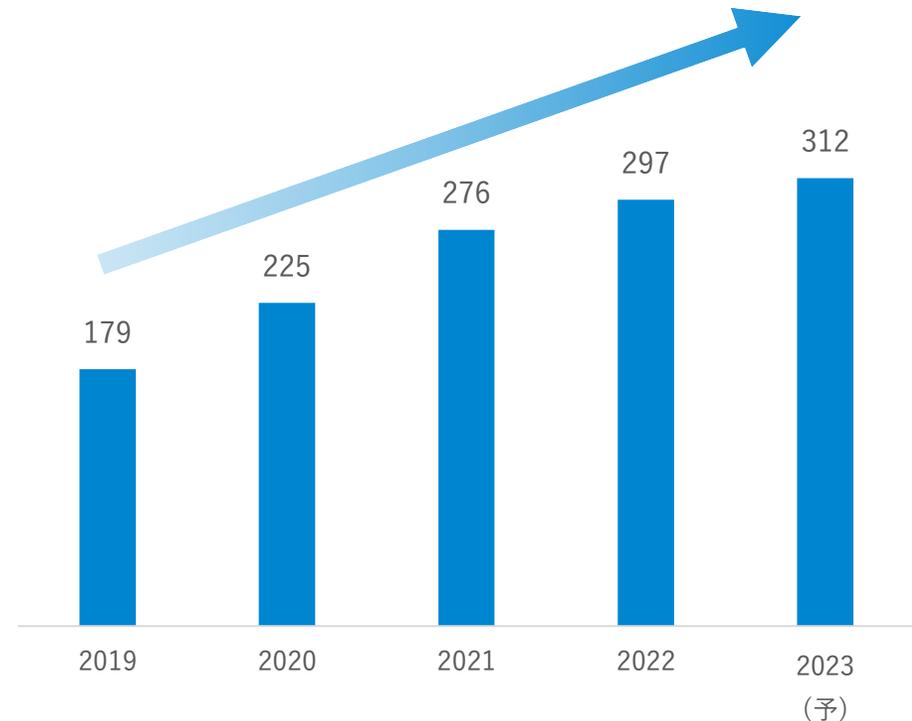
### 語学学習市場全体 (単位：億円)

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 14,850円 (税込)
- 毎日受講した場合、1レッスン 479円

毎日受講可能



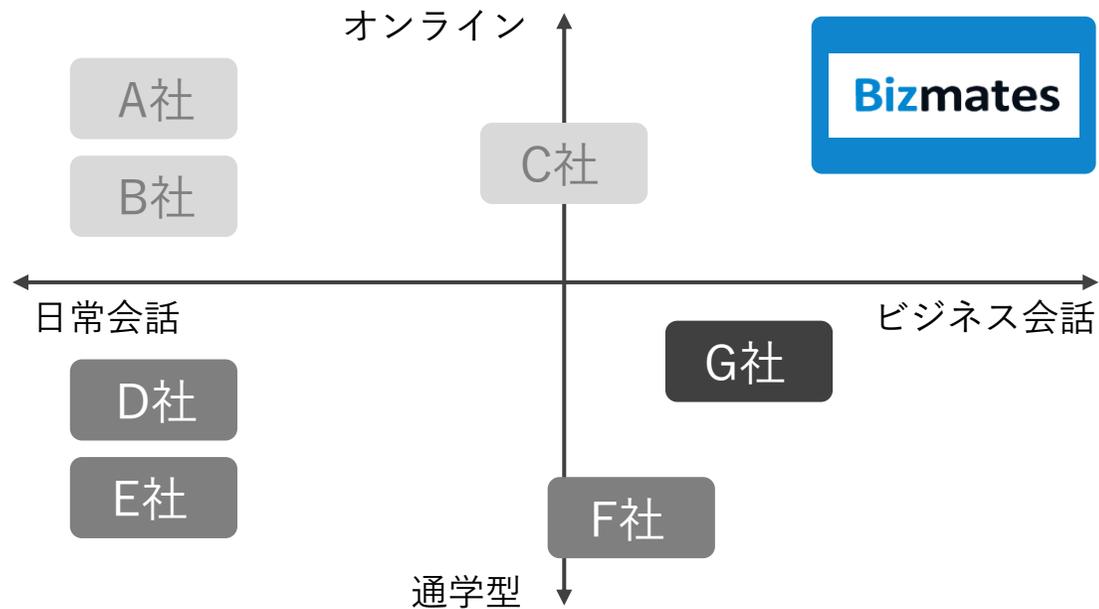
- 1日25分・毎日受講可能

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





## 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 **2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2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

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他

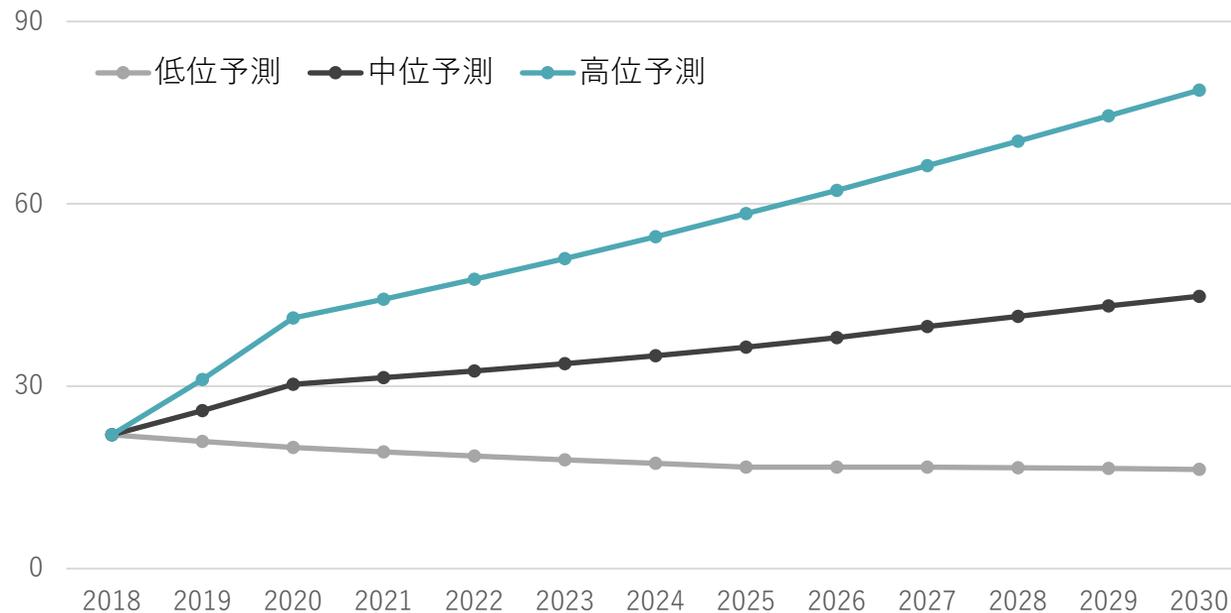




少子高齢化による生産年齢人口減少と急激なDX化促進により、IT人材不足は深刻化。

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<sup>※1+</sup>  
求人情報提供サービス市場6,962億円<sup>※2</sup>

### 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<sup>※3+</sup>  
デジタル求人情報提供サービス市場1,740億円<sup>※4</sup>

### 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<sup>※5+</sup>  
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場870億円<sup>※5</sup>

↑  
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



01 事業概要

02 2024年12月期 第2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

04 市場環境等のトピック

Appendix

ランゲージソリューション事業 特徴

タレントソリューション事業 特徴

その他



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

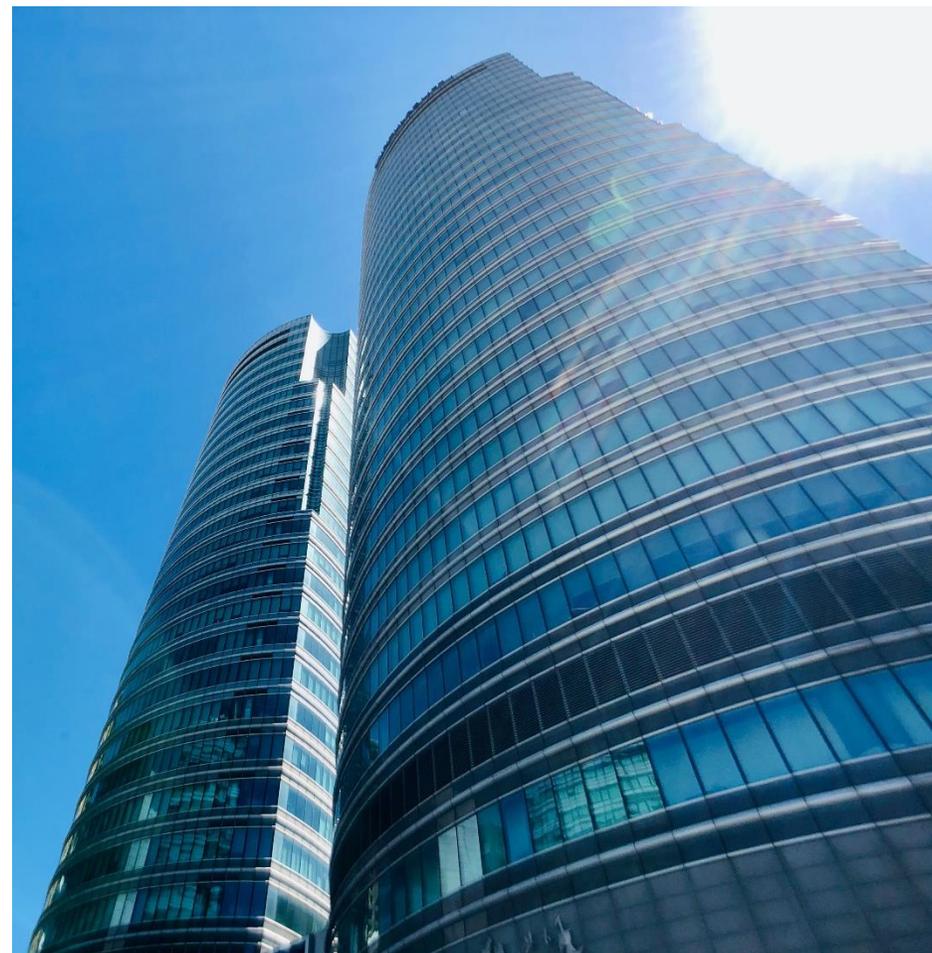
各プロダクトで実現するトータルソリューション

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

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。