

2025年12月期第1四半期 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 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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">・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会話「Bizmates」- オンラインビジネス日本語会話「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2-19-23
連結子会社	Bizmates Philippines, Inc
従業員数	182名（2024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。

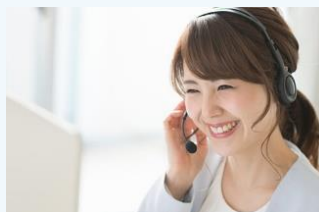
LS事業

売上高比率: **93.6%**



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

売上高比率: **6.4%**



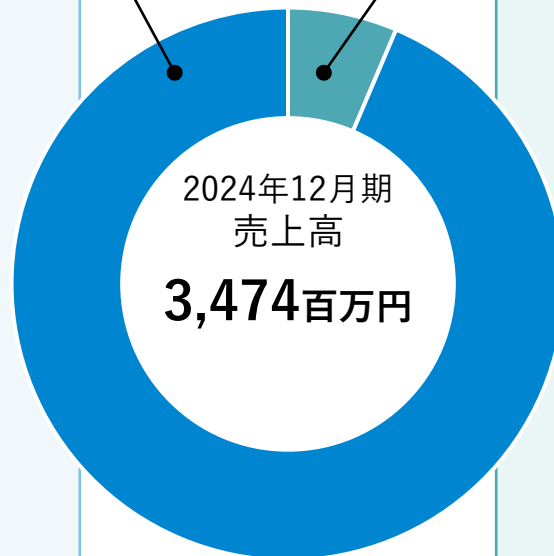
G Talent

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



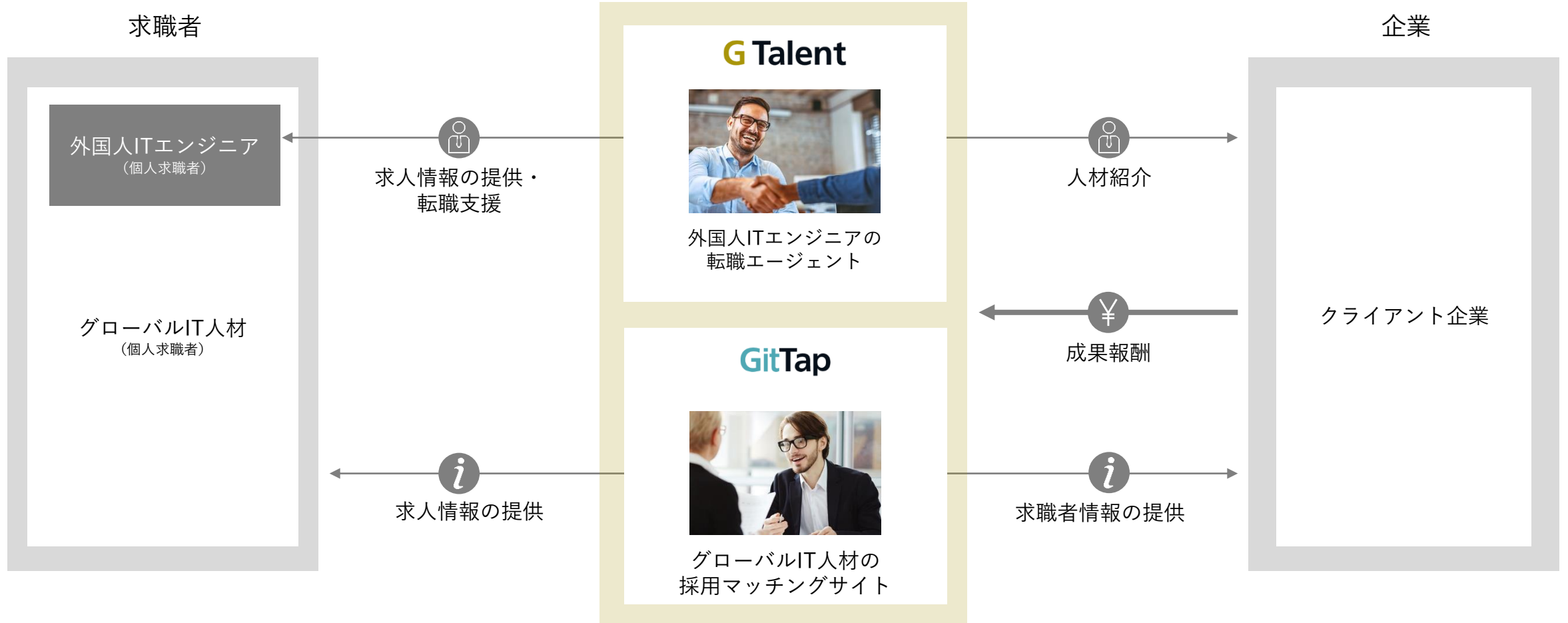
受講生

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

02 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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



売上高は概ね計画通りに進捗、営業利益は予想に対して上振れ

売上高

876百万円

前年同期比 +7.2%

予想比 △0.6%

営業利益

79百万円

前年同期比 △14.4%

予想比 +10.4%

全体

売上高は第1四半期としては**過去最高**を達成

LS事業

業種や職種など個々のニーズに対応したビジネス英会話学習アプリ **Bizmates App** の販売を開始

TS事業

職種・国籍等、対象領域を全方位に拡大させ、累積登録求職者数は**22,000人**を突破

1Q PL Summary

第1四半期業績概要

(単位：百万円)	24/12期 1Q実績	25/12期 1Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	817	876	+59	+7.2%
売上原価	200	206	+5	+2.6%
売上総利益	616	670	+53	+8.7%
販売費及び一般管理費	523	590	+67	+12.8%
営業利益	92	79	△13	△14.4%
営業利益率	11.4%	9.1%	△2.3pt	-
経常利益	83	75	△8	△9.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	52	△1	△2.0%

売上高

LS事業が好調に推移し
59百万円（+7.2%）の増収

- LS事業 84百万円 増収
- TS事業 25百万円 減収

※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

積極的な採用を推進した結果、13百万円
（△14.4%）の減益となったが、計画に
対しては7百万円増加

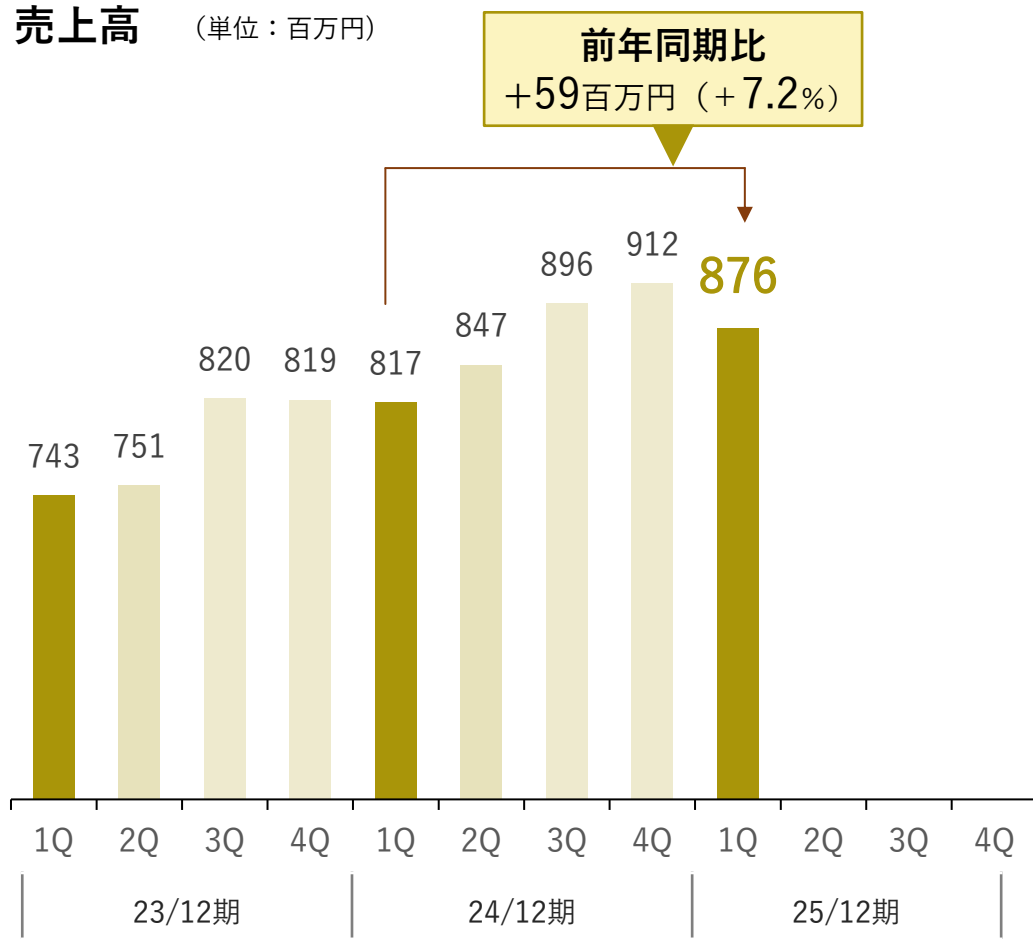
※営業利益分析で詳細説明

PL Status by Quarter

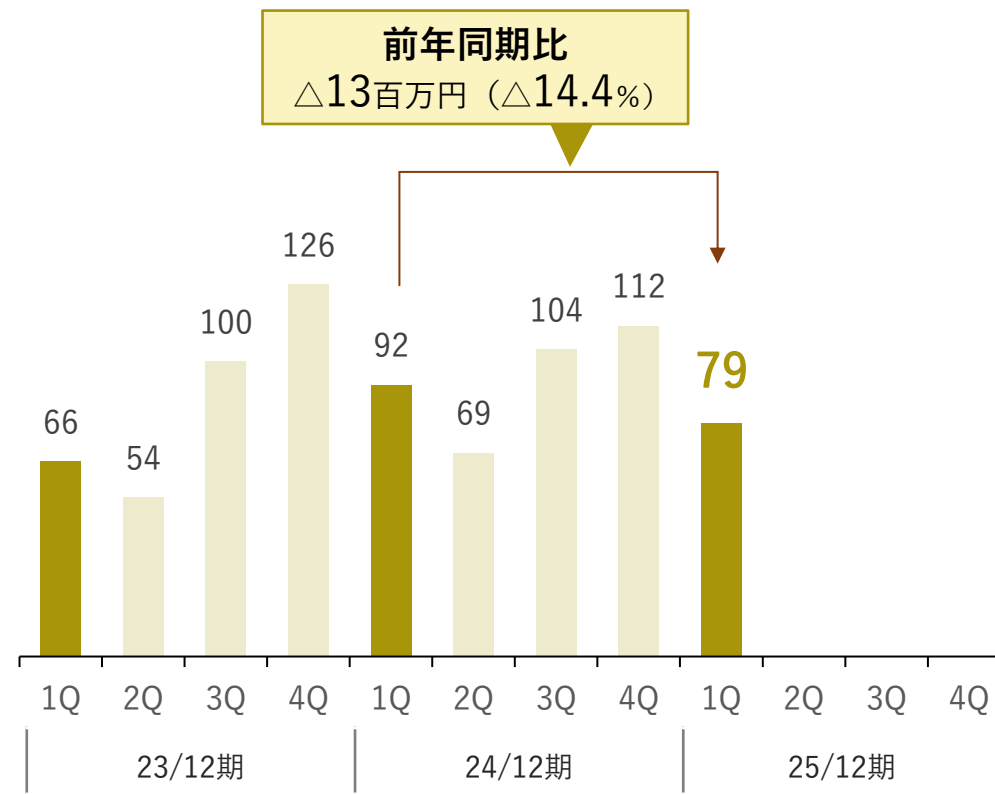
四半期推移

売上高は第1四半期としては過去最高を達成。営業利益は積極的な採用を推進した結果、販管費が増加し減益となるも、計画に対しては7百万円増加。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



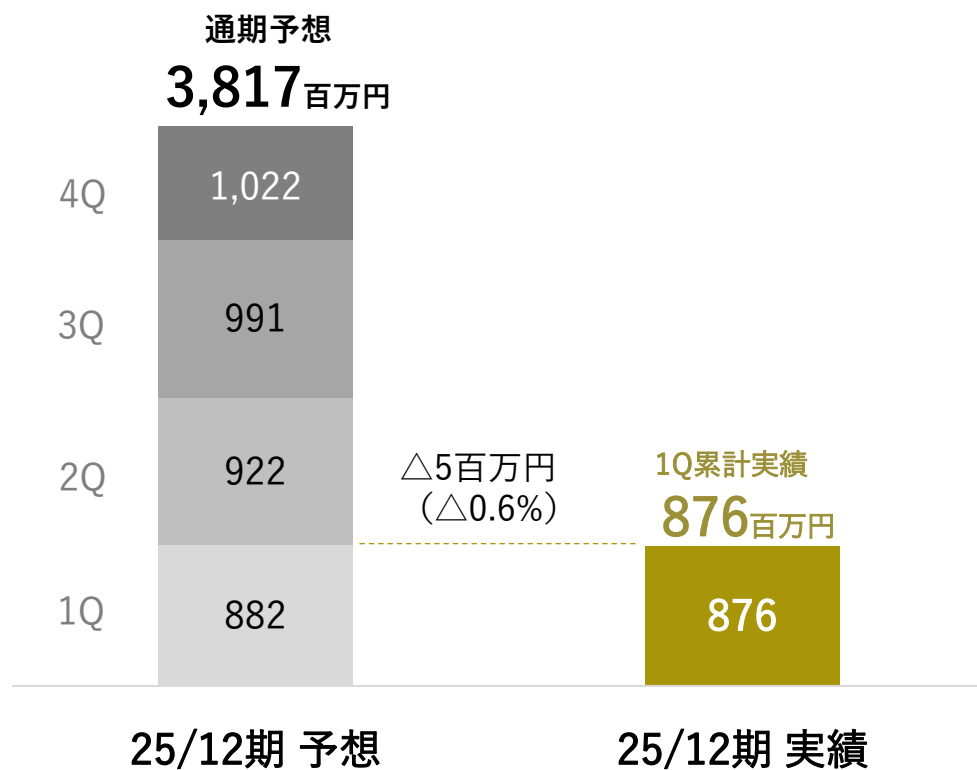
PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況

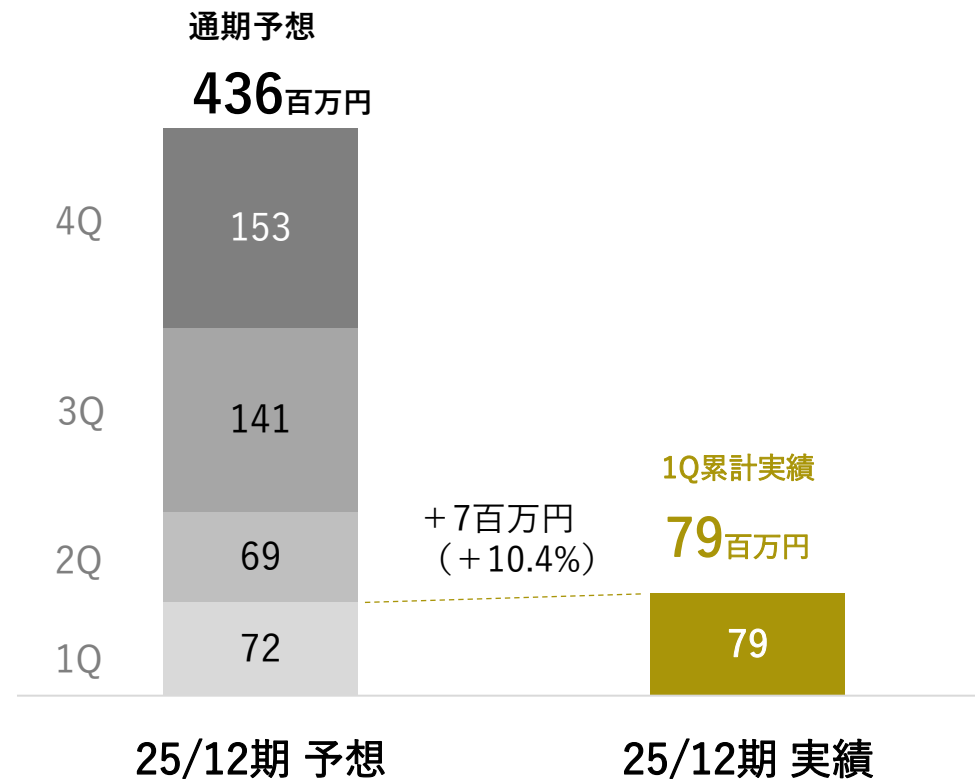
業績予想に対して売上高は概ね計画通りに進捗中。

計画よりも円高に振れたことやレッスンの受講頻度低下により、営業利益は予想値に対して増加。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

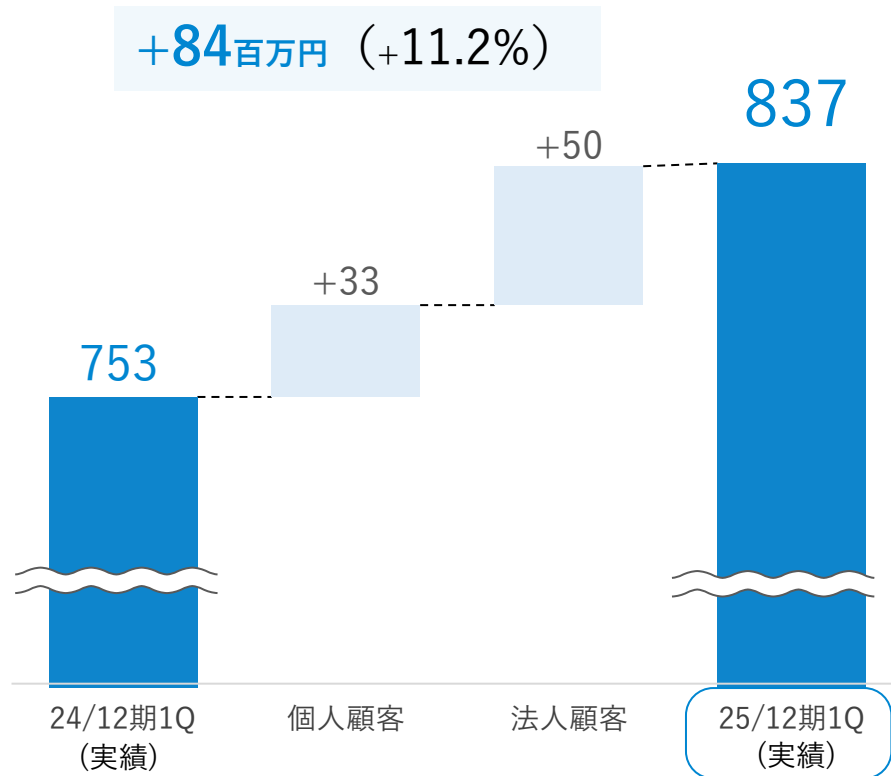




LS事業は個人顧客、法人顧客ともに増加し、前年同期比で84百万円 (+11.2%) の増収。
 予想比でも11百万円 (+1.4%) の増加となった。

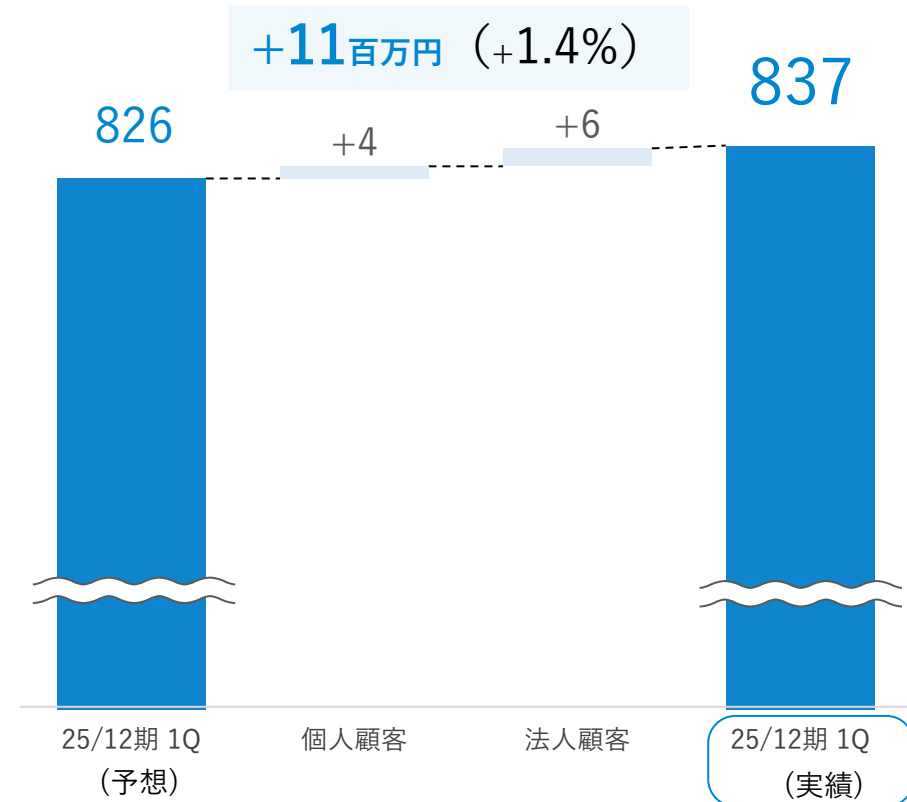
LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高 (予想比)

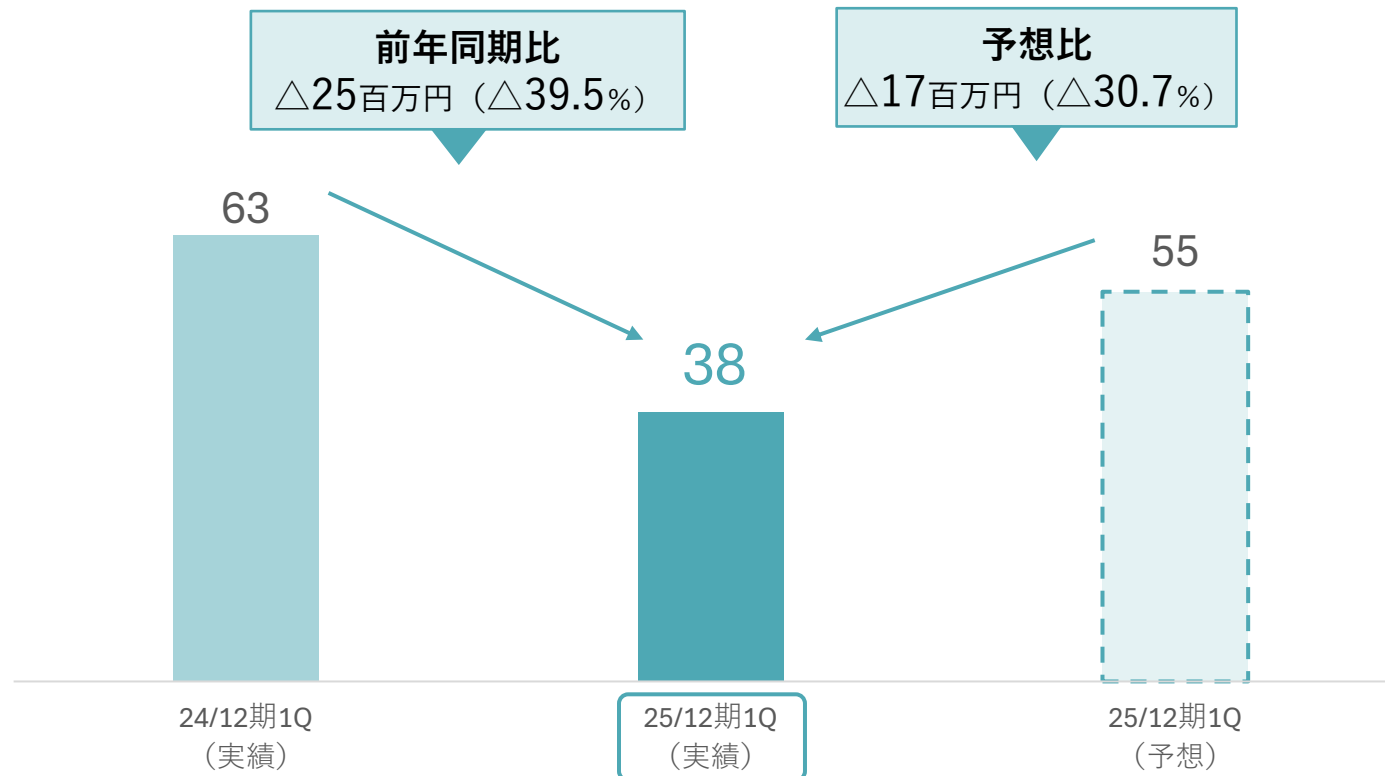
(単位：百万円)





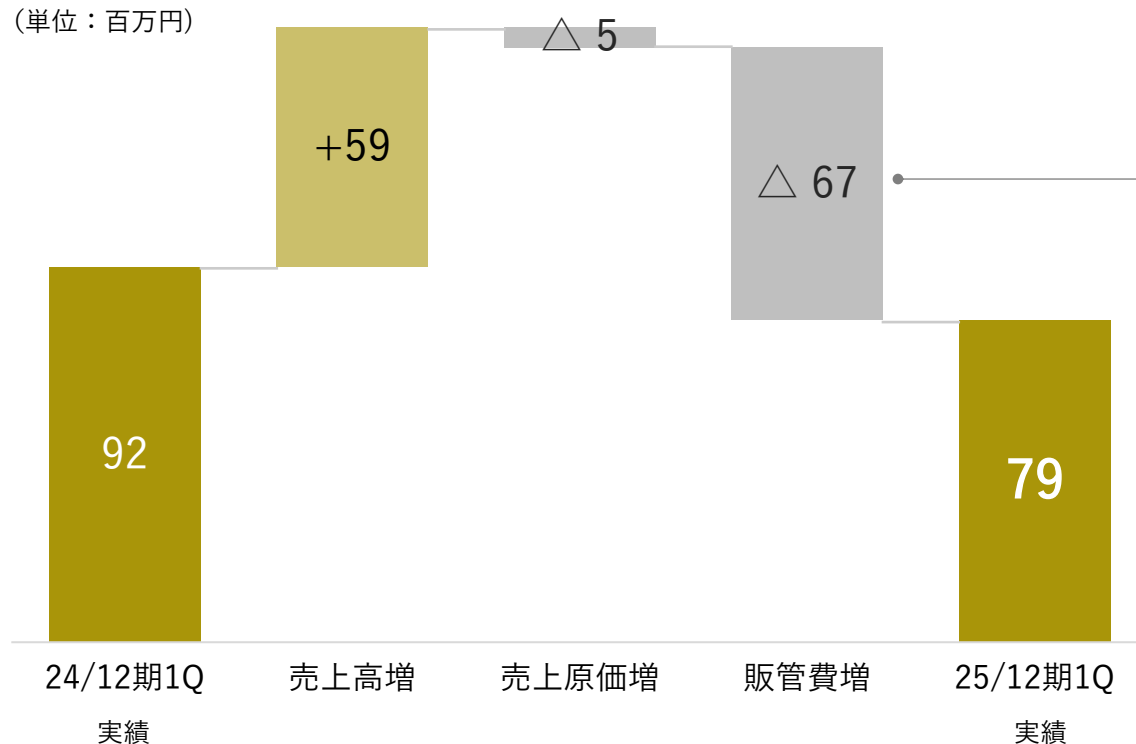
TS事業は退職者発生による影響で決定数が減少し、前年同期及び計画に対して減収。
現在キャリアアドバイザーおよびリクルーティングアドバイザーの採用を鋭意推進中。

TS事業売上高 (単位：百万円)



売上原価は、円高傾向や受講頻度の減少により、売上の伸びに対して微増（5百万円増）にとどまった。

販管費は、主に経営幹部人材の採用を積極的に行った結果67百万円増加し、営業利益は13百万円（△14.4%）の減益となった。



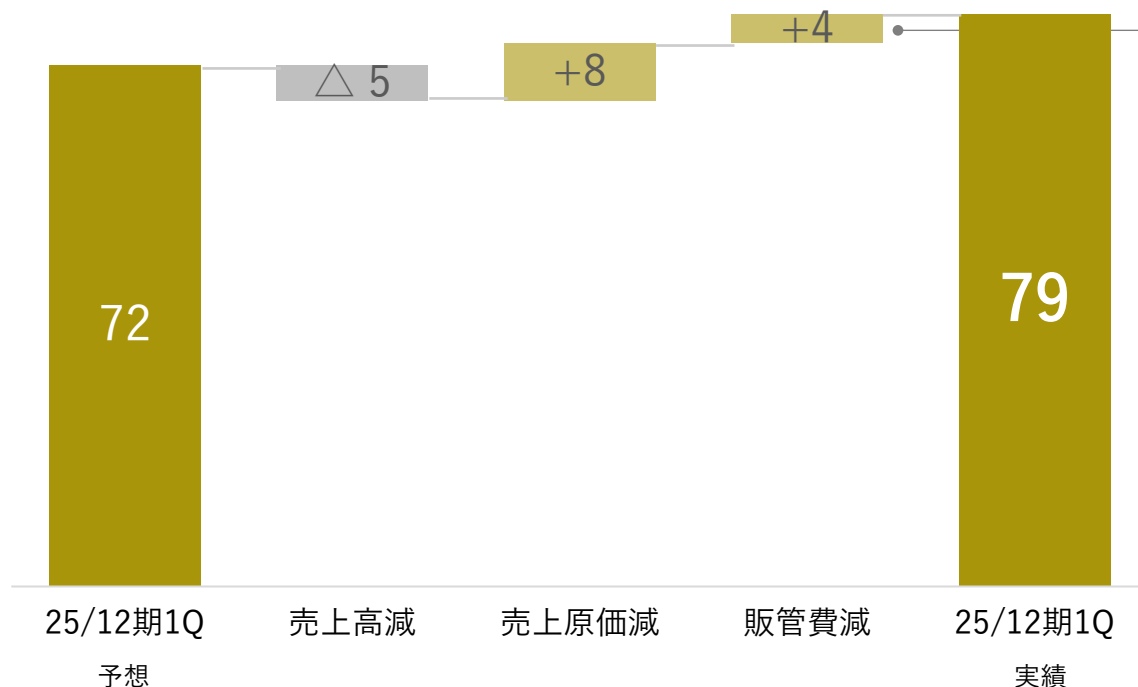
販管費増67百万円 主な要因

- 採用費** 34百万円増
主に管理部門や、TS事業の管理職採用によるもの
- 人件費** 10百万円増
営業人員の増加や、TS事業の人員増加によるもの
- 広告宣伝費** 9百万円増
国際線のCMや、アフィリエイト費用の増加によるもの

円高の影響や受講頻度の減少により、売上原価は予想比で8百万円減少となった。

主に採用強化により採用費・人件費は増加したが、業務委託料・広告宣伝費が想定を下回り、販管費は4百万円減少、結果として営業利益は予想比で7百万円 (+10.4%) 増加となった。

(単位：百万円)



販管費減4百万円 主な要因

- 人件費、採用費** 30百万円増
幹部人材等を前倒しで採用できたため
- 業務委託料** 13百万円減
開発体制の効率化によるもの
- 広告宣伝費** 11百万円減
広告運用の最適化によるもの

Exchange Rate 為替レートについて

第1四半期は、2025年予想為替レートに対して円高水準で推移。

フィリピン・ペソ為替レート (単位：円)



※2025年度の予想為替レートの設定は、2024年度の1年間の平均レート（1ペソ = 2.648円）を基礎として計画。

01 事業概要

02 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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

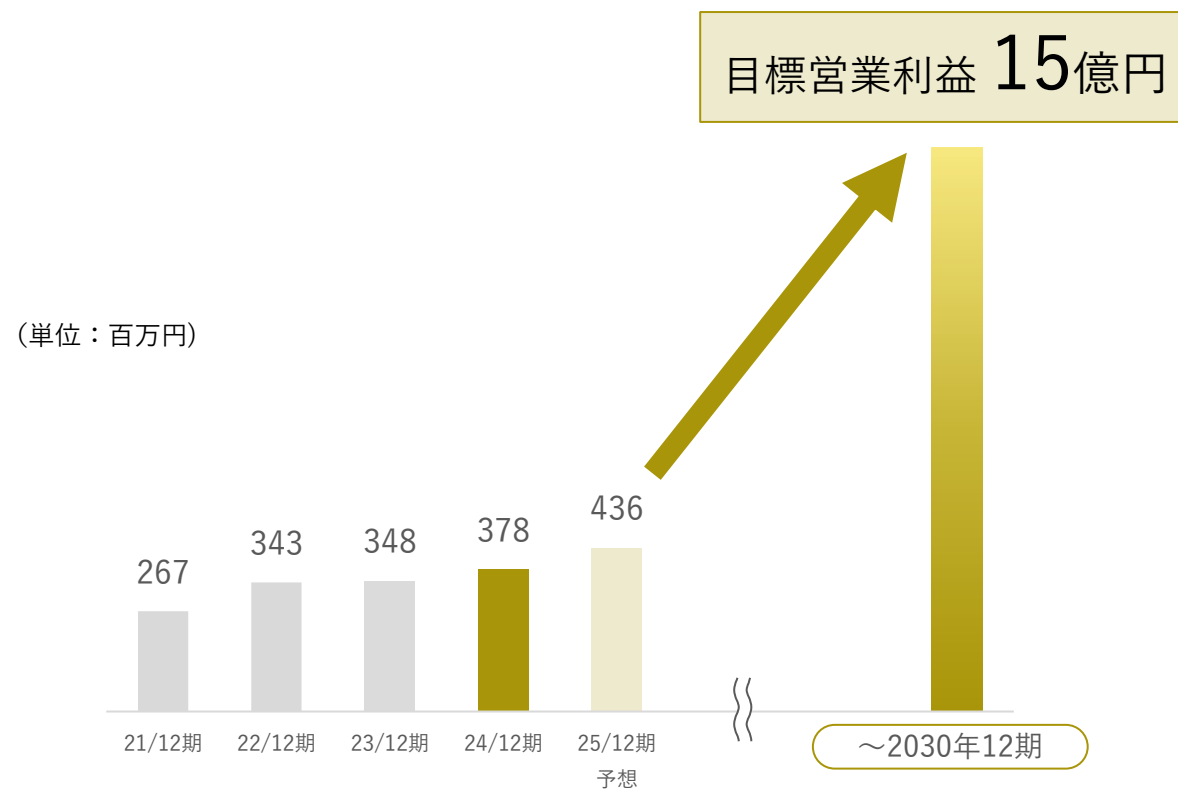
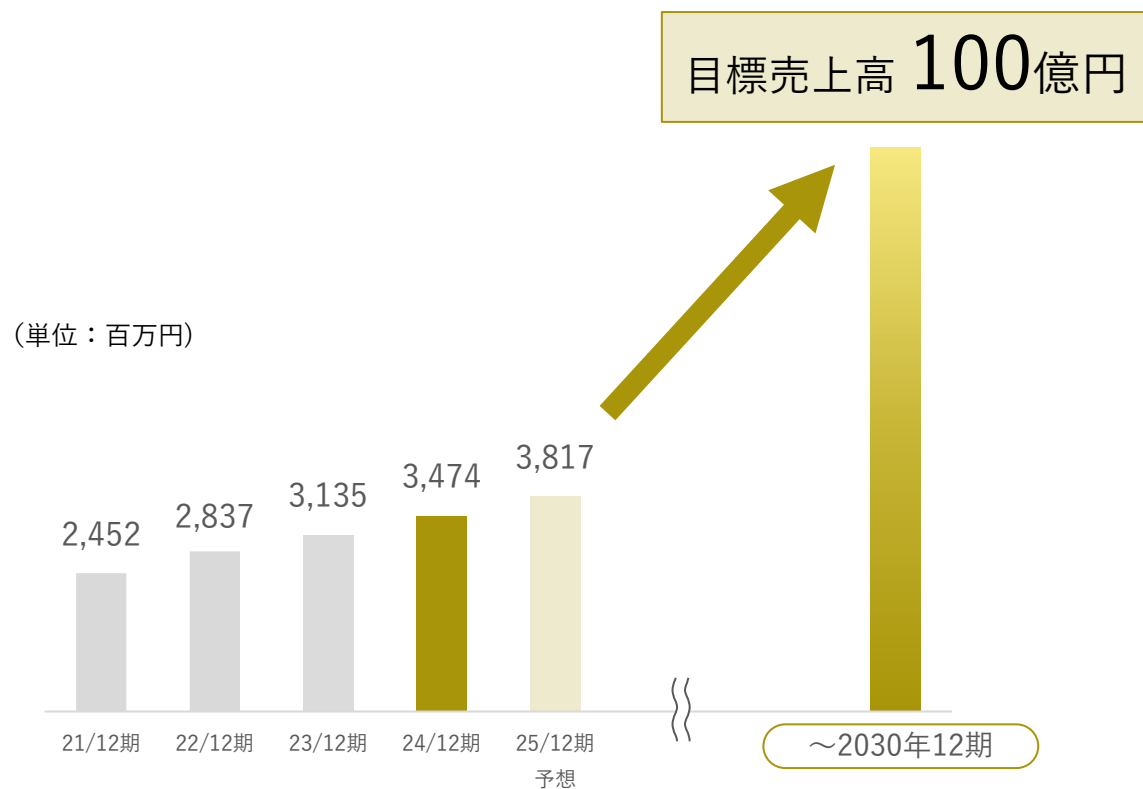
その他



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。

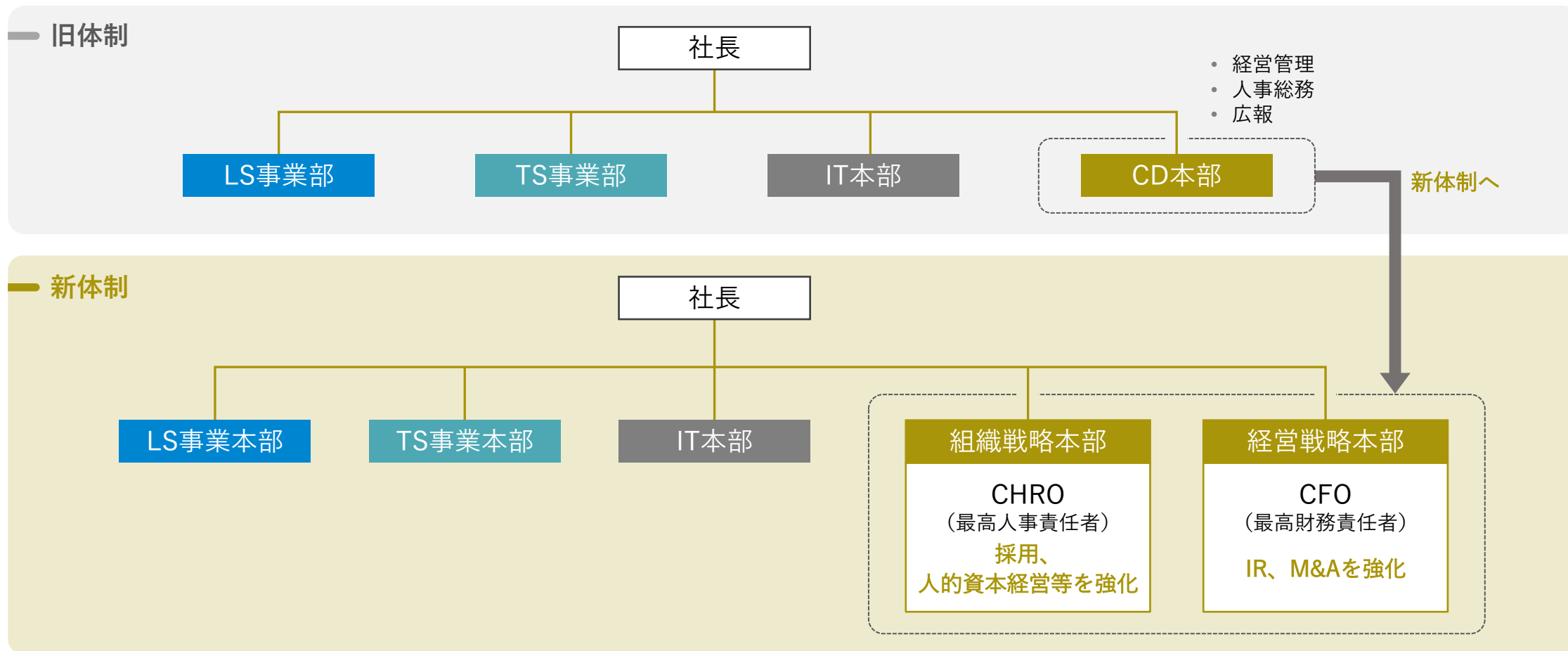
成長戦略を着実に実行していくことで、既存事業の拡大に加えM&A等の積極的な投資戦略も組み込み、高成長、高収益の実現及び、プライム市場への移行を目指していく。



CXO Structure

CXO体制による経営

売上高100億円・プライム上場に向け、中長期的な成長を見据えて採用・育成、組織基盤を強化し、IRやM&A等の戦略をより積極的に展開できる体制を構築



2025年3月1日に 吉岡裕一がCHRO（最高人事責任者）に就任

プロフィール |

2004年3月大学卒業後、専門商社にて特殊化学品の法人営業を担当した後、2006年より大手人材派遣会社にて新卒採用の戦略立案、選考プロセス設計、内定者フォローまでを手がけ、年間80名の採用を主導。2012年に外資系製薬企業に入社し、人事総務部門で中途採用、営業組織の再編、従業員エンゲージメントの構築を担当。2018年には同社のスピノフによる日本法人立ち上げに参画し、人事・総務本部長として組織開発、人事戦略の立案、企業文化の醸成、人材育成など日本法人の基盤構築に貢献。在任中に、名古屋商科大学大学院にてExecutive MBA (eMBA) を修了。

人的資本経営を強化

- 優秀な人材の採用・育成・定着の推進
- ミッション・ビジョン・バリューの組織への浸透
- 経営戦略と連動した人事評価制度の推進
- 企業文化の進化、醸成
- エンゲージメントの向上



コーポレート・ガバナンス体制強化に向けて 高木政秋氏が社外取締役に新任

- 公認会計士としての長年にわたる経験に加え、
これまで複数社の監査役を歴任
- コーポレート・ガバナンスに関する豊富な知見

略歴

1990年 12月 有限責任監査法人トーマツ 入社
2020年 4月 株式会社ネオキャリア 監査役就任
2021年 9月 Jinjer 株式会社 監査役就任
2022年 3月 メディカル・データ・ビジョン株式会社 監査役 就任（現任）



取締役会の監督機能の強化、および、ガバナンス体制を強化し、
企業価値のさらなる向上を目指す

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

2025年6月より、**ビジネス英会話学習アプリ「Bizmates App」**の本格提供を開始

➤➤ 2025年2月 | 法人向けにテスト販売を実施



ビジネスパーソンの幅広いニーズに応える多彩な機能を搭載

多様な業種・職種に対応した4,000種類の
AIロールプレイ学習

学びたい状況や会話シナリオに応じた、
自分だけの学習教材を生成

AIによる発音評価、単語学習、
瞬間英作文など

ビジネス英会話学習アプリ
Just in time Learning
Bizmates App

AIロールプレイゲーム
タイムズでシミュレーション

単語フラッシュカード
すぐレビューして記憶を定着

動画付き英語辞書
検索と使い方も徹底解説

瞬間英作文
同業種・職種に特化した練習

コースカテゴリ

4000以上
音声付きの
英会話レッスン

80以上
実践的な
ビジネスコース

実際に直結した
英語コンテンツに触れ、
インプットを強化!

シャドーイングや
ディクテーション
でも使える!

導入企業から「反復学習のしやすさ」「実践的な会話力向上への手応え」など 高い評価

オンライン英会話とアプリ学習の連動性を高め、「ハイブリッド型学習」を実現

連動性を高めるための2つの新機能

ポイント1 「単語帳」機能の強化

オンラインレッスン中に受講生が登録した単語を、アプリ内の単語帳に自動連携

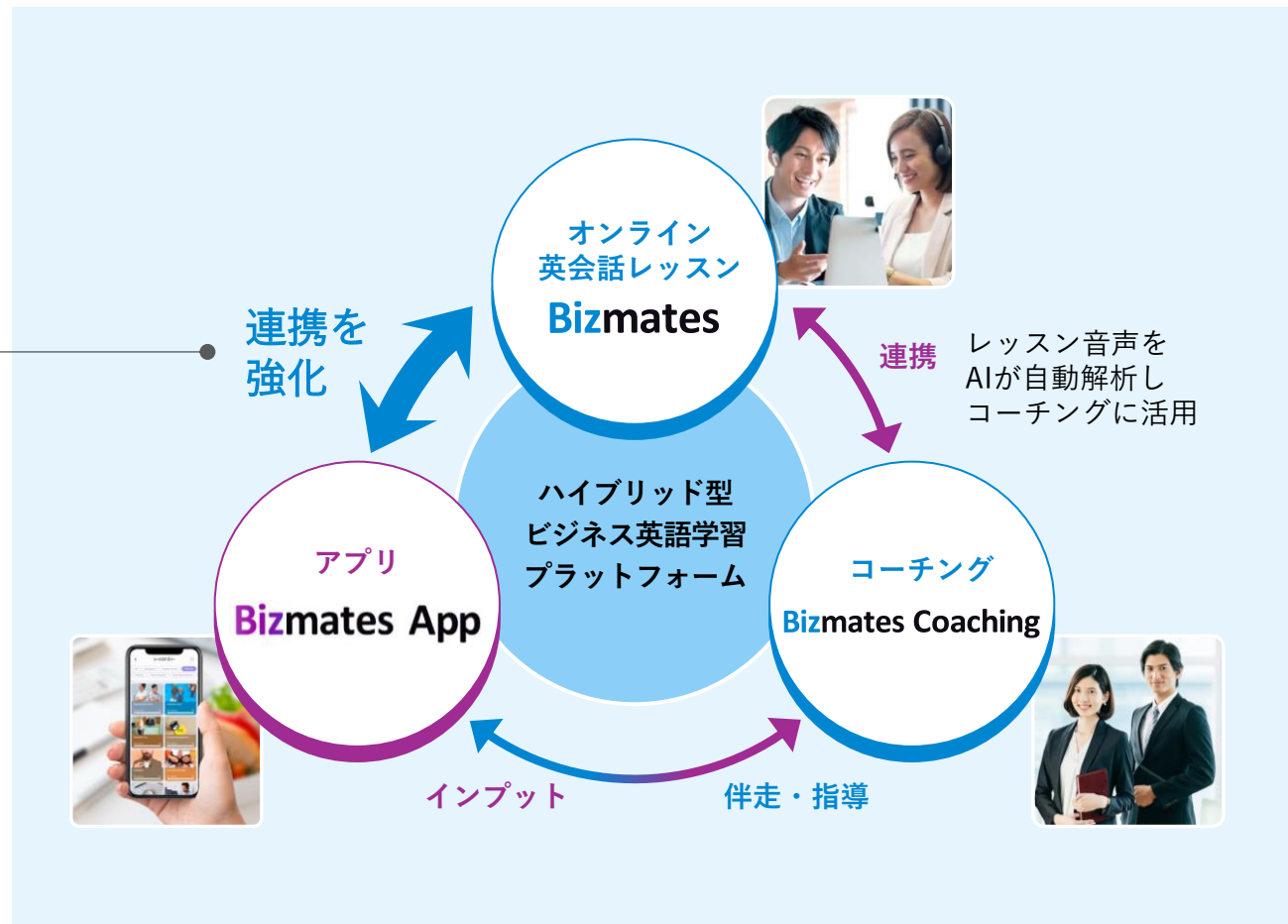
連携 |



ポイント2 AIロールプレイのPDF出力機能

生成AIを活用して作成したロールプレイをPDFで出力し、オンライン英会話で教材としてレッスンを受講可能

連携 |



01 事業概要

02 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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

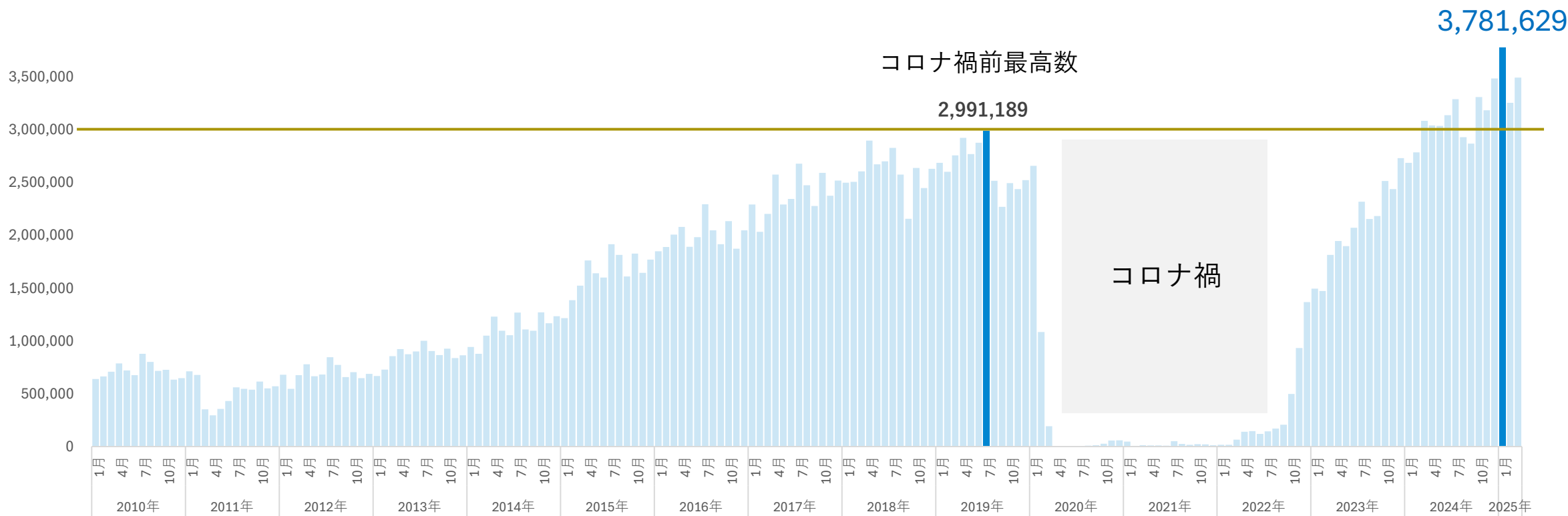


Market Environment 市場環境①

月別の外国人入国者数はコロナ禍前の最高数を超え、2025年1月は370万人を突破。
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。

過去最高
370万人突破

月別外国人入国者数 (単位：人)



※：出典：日本政府観光局 (b) 「訪日外客統計」より作成

専門技能を有する外国人材を育てる「育成就労制度」について、政府は3/11に運用の基本方針を閣議決定

決定内容

- 特定技能制度及び育成就労制度の基本方針の決定
- 既存3分野（介護分野、工業製品製造業分野、外食業分野）の特定技能の在留資格に係る制度の運用に関する方針（分野別運用方針）の変更

既存3分野の運用方針

介護分野

現行は認められていない特定技能外国人の訪問系サービスへの従事を認める

工業製品製造業分野

特定技能外国人の適正かつ円滑な受入れ推進を担う民間団体を設立し、受入れ機関には当該団体への加入を条件付ける

外食業分野

現行は認められていない風営法の許可を受けた旅館・ホテルにおける特定技能外国人の飲食提供全般に係る就労を認める

Shareholder Benefits

株主優待について

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、当社に対するご理解をより深めていただくために、株主優待を継続実施

<https://ir.bizmates.co.jp/benefits/>

株主優待について

内容

- 100株以上を保有されている株主様を対象 (基準日: 2024年12月31日)
- 下記当社サービス利用料1か月分 (税込) のキャッシュバック



オンライン英会話レッスン「Bizmates」	14,850円
------------------------	---------

オンライン英会話コーチング「Bizmates Coaching」	19,800円
----------------------------------	---------

合計	34,650円
----	---------

Bizmates



Bizmates Coaching



※1: キャッシュバックは対象サービスの有料会員登録が事前に必要となります。

※2: 優待券は株主様以外も利用可能ですが、優待券に記載されたシリアルナンバーの申請が事前に必要となります。

※3: その他、優待内容の詳細はWebをご覧ください。

01 事業概要

02 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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

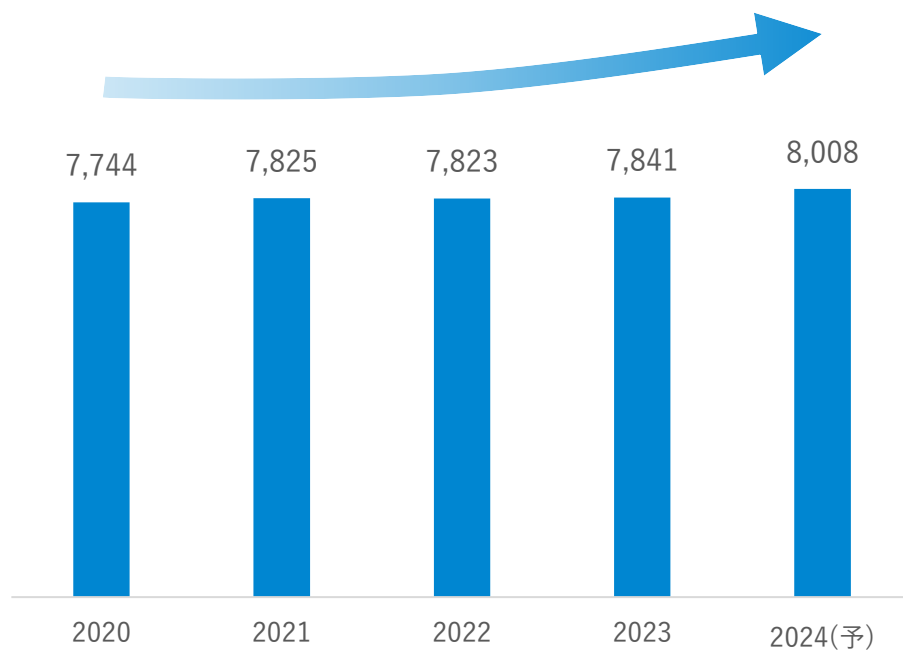




オンライン語学学習市場は、生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長。

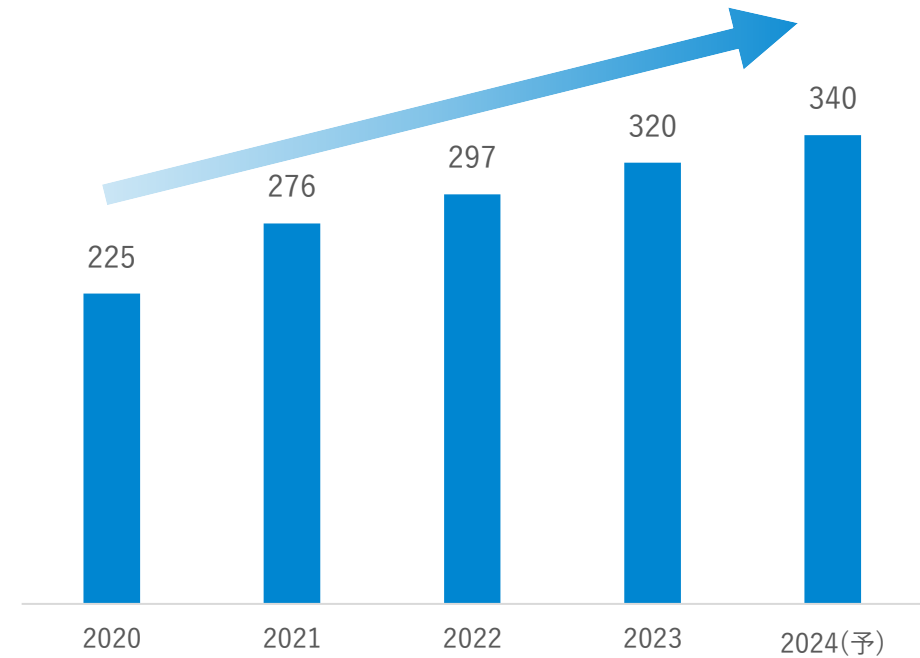
語学学習市場全体 (単位：億円)

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)

生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの
拡大等により、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



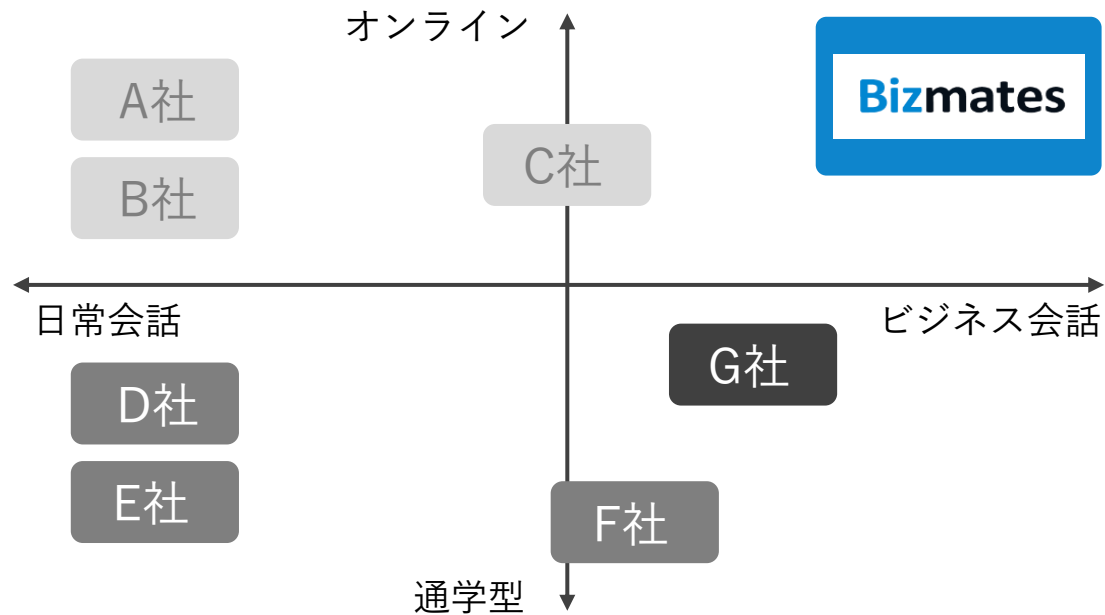
- 1日25分・毎日受講可能

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



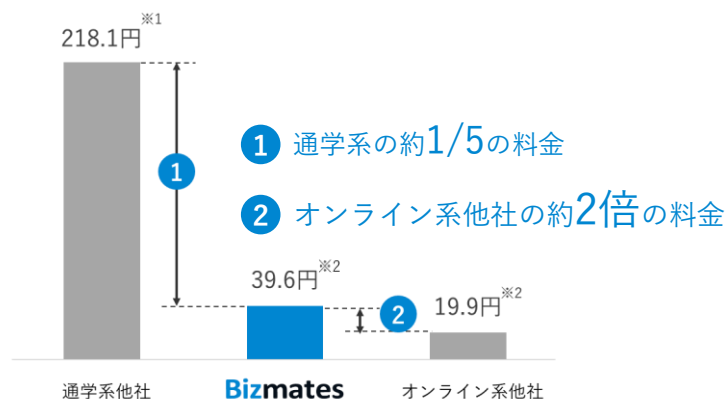


利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (24/12期 実績)

ランゲージソリューション事業 **74.4%**

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**



料金が約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1分当たりレッスン料金。オンライン系他社は、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 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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

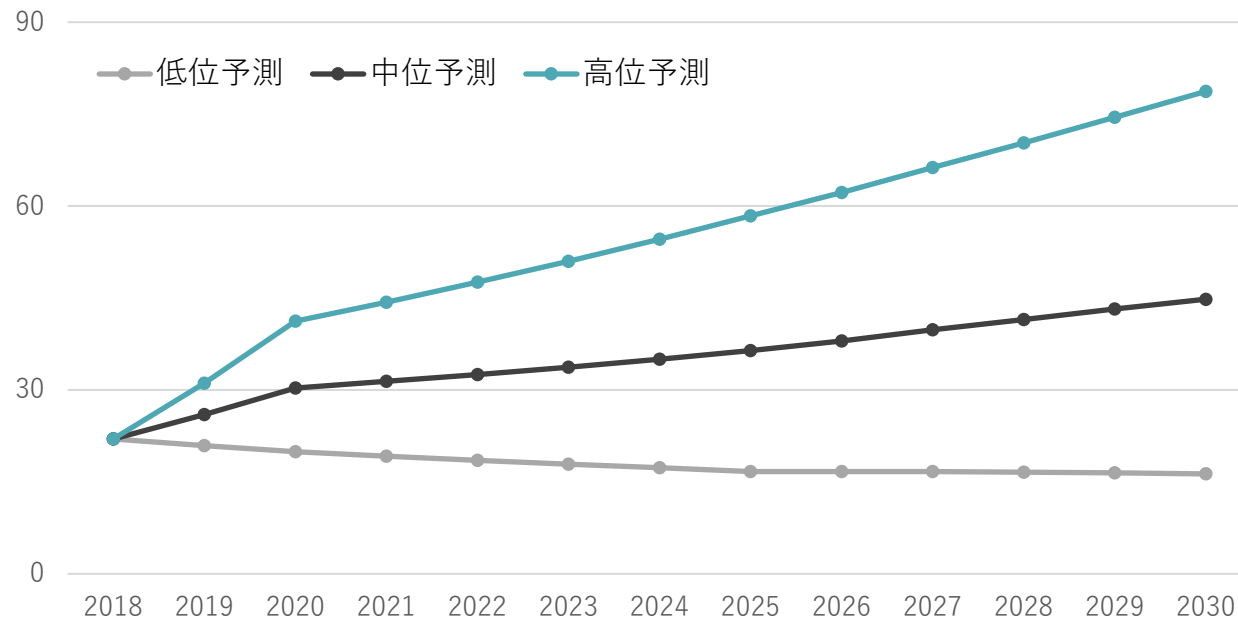
その他





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1,075億円。
対象領域を広げていくことで、1兆1,000億円の市場に参入。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

約 **1兆1,000** 億円

人材紹介市場4,110億円^{※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 **2,150** 億円

デジタル人材紹介市場760億^{※3+}
デジタル求人情報提供サービス市場1,392億円^{※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 **1,075** 億円

グローバルデジタル人材紹介市場380億^{※5+}
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場696億円^{※5}

↑
当社



※1: 矢野経済研究所調べ 「2023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 2024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(760億÷4,110億 = 約20%)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 2025年12月期 第1四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

市場環境等のトピック

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	92人 (2024年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2024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。