

2025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 2025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

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 2025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

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">・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">- グローバル人材の転職エージェント「G Talent」- グローバル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。

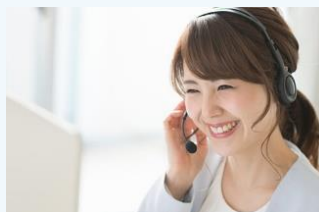
LS事業

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%**



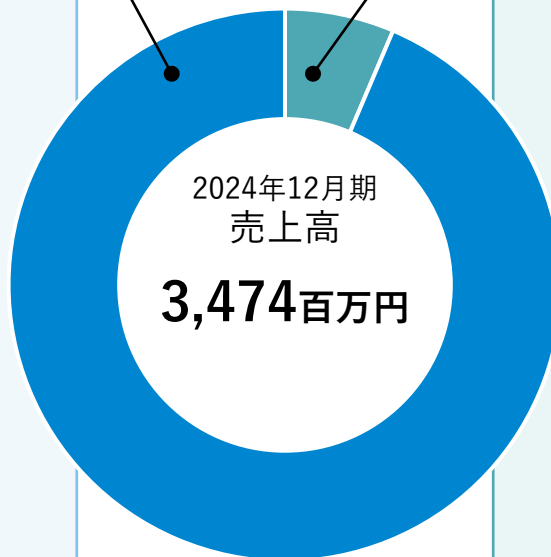
G Talent

グローバル人材の
転職エージェント



GitTap

グローバル人材の
採用マッチングサイト



当社グループ

LS事業

トレーナー/コンサルタント

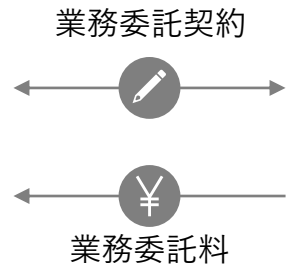
英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



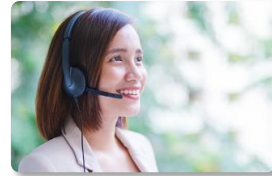
コーチング
コンサルタント
(日本人)



日本語トレーナー
(主に日本在住)



オンライン英会話
レッスン
Bizmates



日本人が世界で活躍するための
ビジネス英会話プラットフォーム

アプリ
Bizmates App



コーチング
Bizmates Coaching



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

サービス提供



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

TS事業

G Talent



グローバル人材の転職エージェント

GitTap

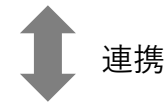


グローバル人材の採用マッチングサイト

LS事業

Bizmates

Zipan



連携

求職者

求人情報の提供・
転職支援



グローバル人材
(個人求職者)



求人情報の提供

人材紹介



企業

クライアント企業



成果報酬



求職者情報の提供

01 事業概要

02 2025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

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



売上高は概ね計画通りに進捗、採用費増などにより前年同期比で減益

売上高 **1,728**百万円

前年同期比 **+3.8%**

予想比 **△4.2%**

営業利益 **113**百万円

前年同期比 **△30.1%**

予想比 **△19.6%**

全体

売上高は第2四半期としては**過去最高**を達成

LS事業

人的資本経営への注目を追い風に、営業体制強化により累積導入企業数は**1,500社**を突破

TS事業

将来の成長に向けた、新規採用による営業基盤の着実な整備・強化を実施

2Q PL Summary 第2四半期業績概要

(単位：百万円)	24/12期 2Q累計期間	25/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,664	1,728	+63	+3.8%
売上原価	413	409	△3	△0.9%
売上総利益	1,251	1,318	+67	+5.4%
販売費及び一般管理費	1,088	1,204	+116	+10.7%
営業利益	162	113	△48	△30.1%
営業利益率	9.8%	6.6%	△3.2pt	-
経常利益	137	104	△32	△23.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	87	70	△17	△20.2%

売上高

LS事業が好調に推移し
63百万円（+3.8%）の増収

- LS事業 106百万円 増収
- TS事業 42百万円 減収

※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

採用費および人件費の増加により、
48百万円（△30.1%）の減益

※営業利益分析で詳細説明

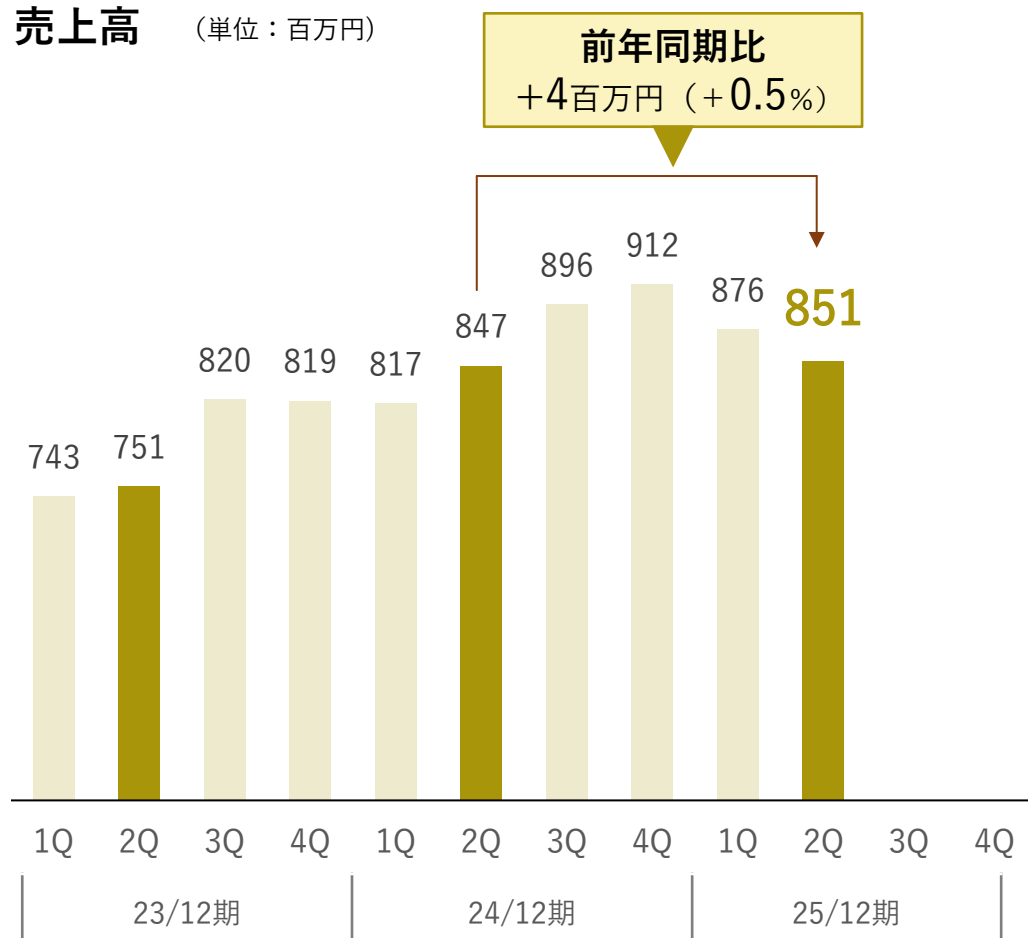
PL Status by Quarter

四半期推移

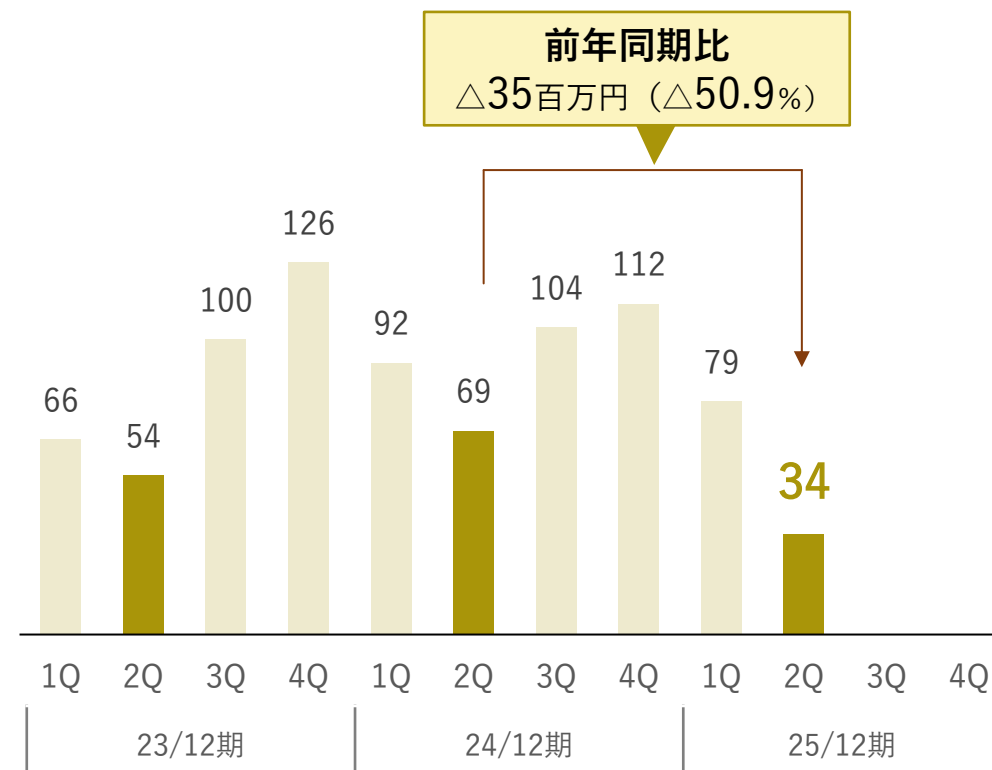
売上高は第2四半期としては過去最高を達成。

営業利益は事業拡大を見据えた積極的な人材採用に伴い、採用費および人件費増により前期比減益。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

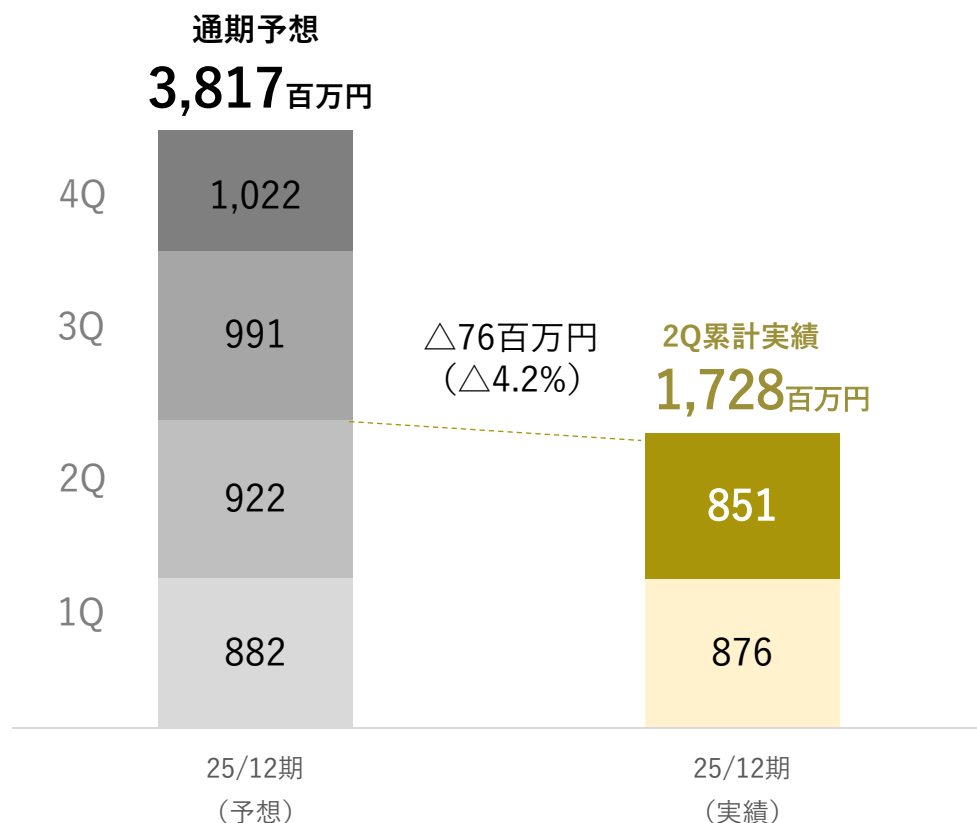


PL Status of Progress

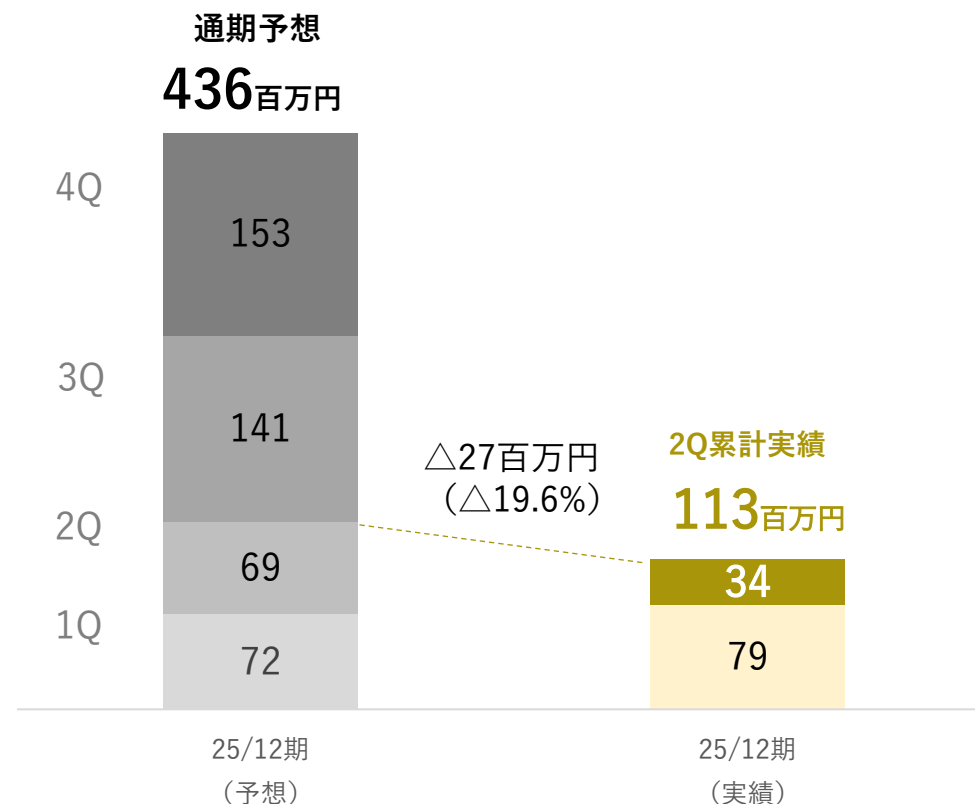
売上高・営業利益 進捗状況

競争環境激化等の影響により個人向けサービスが想定より伸びず、売上高・営業利益ともに予想値に対して減少。そのため、顧客体験価値の最大化に向けた「カスタマーエクスペリエンスグループ」を新設し、「人×テクノロジー」によるサービス品質の向上と、それによる収益基盤の再強化を図ってまいります。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

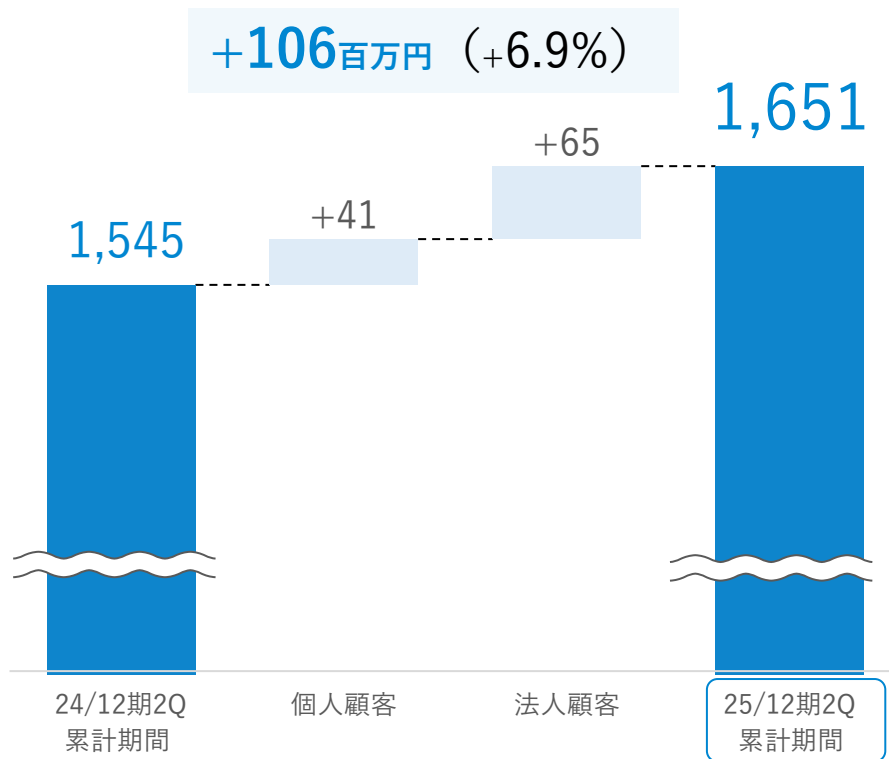




LS事業の売上高は、対前年同期比では、個人顧客・法人顧客がともに増加したものの、予想に対しては下回る結果となりました。

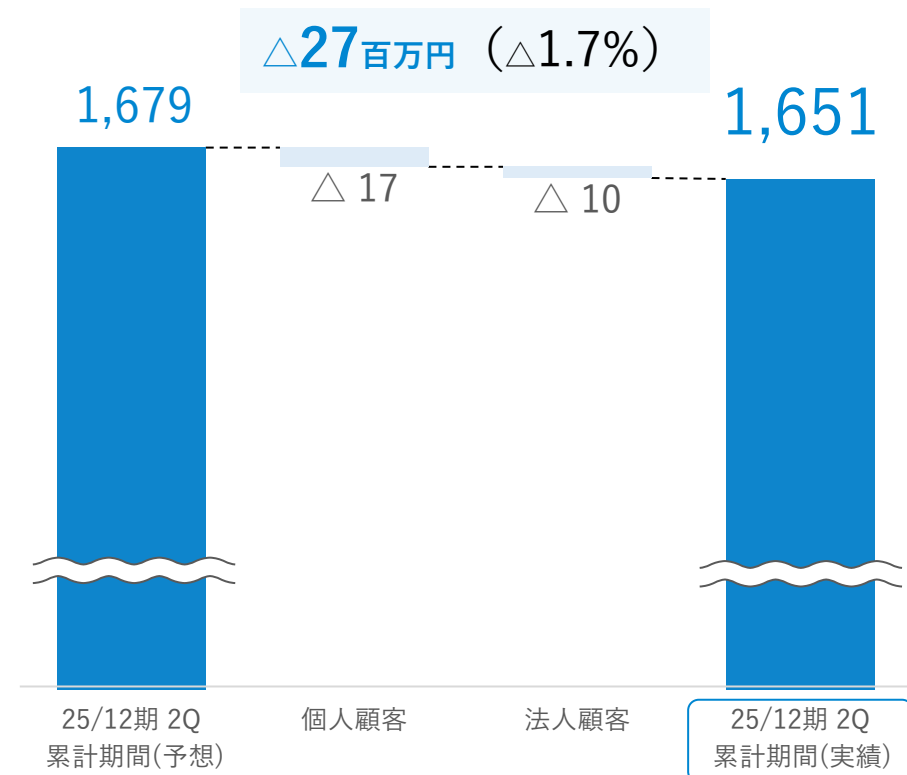
LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高 (予想比)

(単位：百万円)



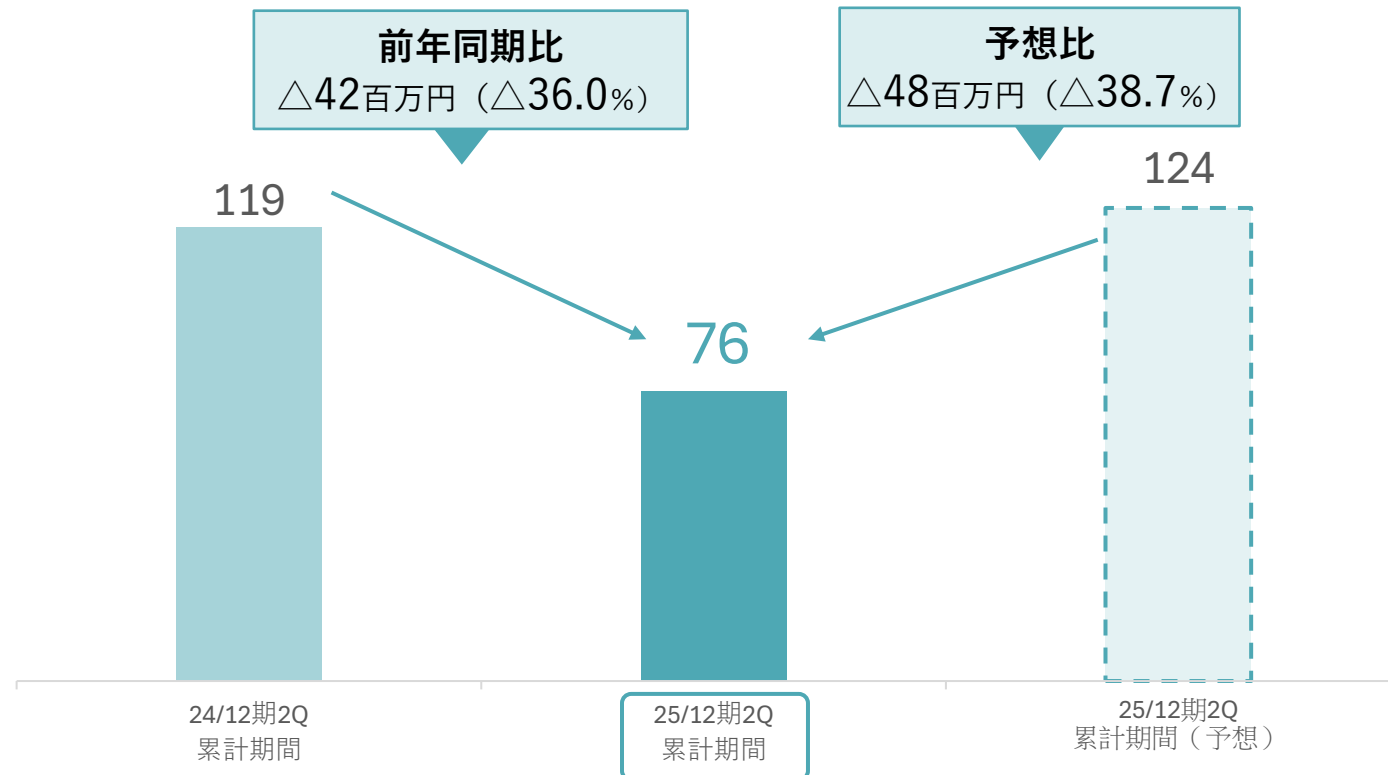


TS事業は、新規採用により第1四半期に退職した人員の補充を実施。

採用者の早期戦力化が次なる課題で、人材紹介における決定数の本格的な回復には時間を要している状況。

TS事業売上高

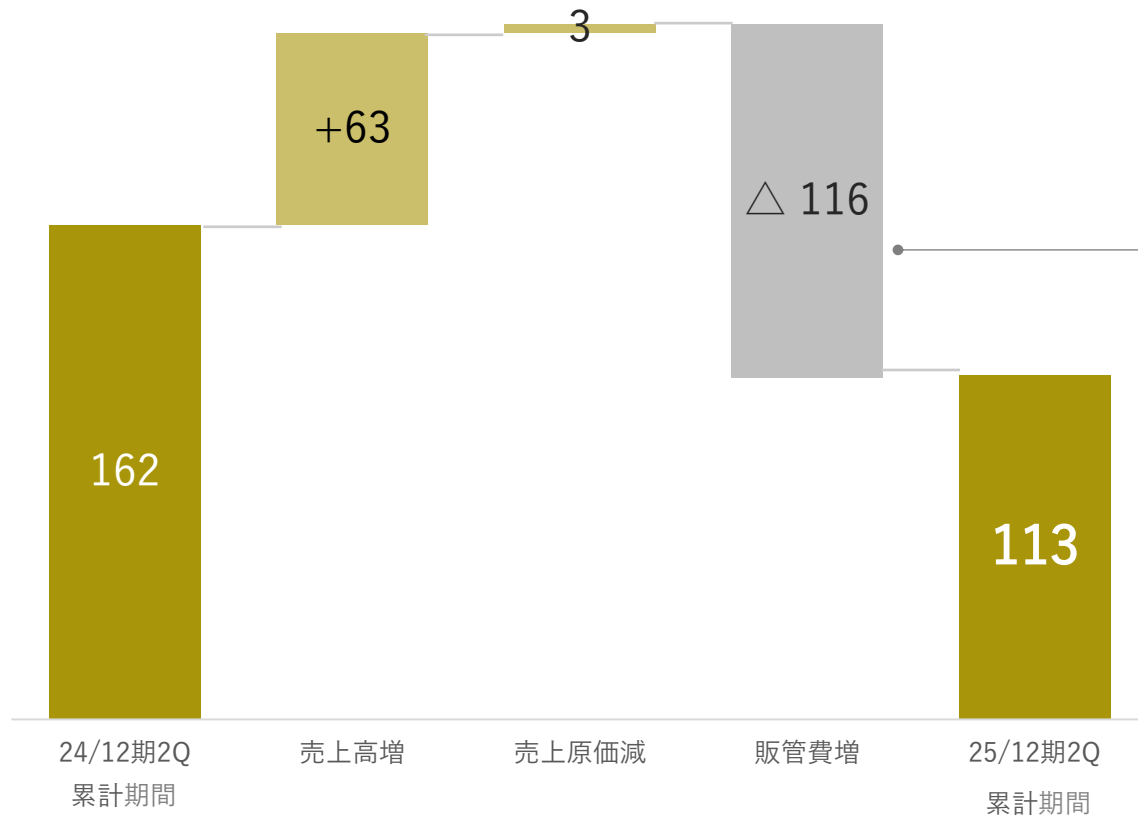
(単位：百万円)



営業利益は、販管費の増加が売上高の伸びや売上原価減の効果を上回り、48百万円（△30.1%）の減益。販管費の増加は、体制整備のために主に幹部人材等の採用を積極的に行ったことに起因。

営業利益増減分析 (対前年同期比)

(単位：百万円)

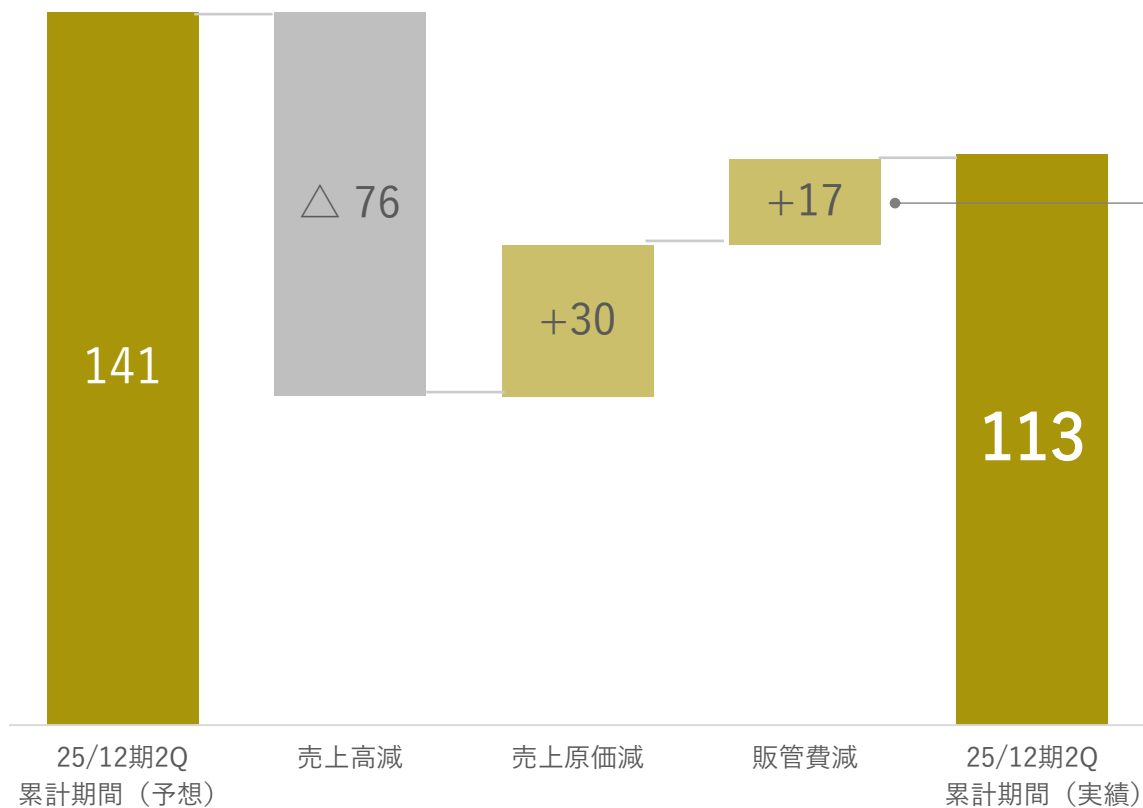


販管費増116百万円 主な要因

- 採用費 53百万円増**
 主にCxO体制へ移行に伴うCxO人材および管理職採用によるもの
- 人件費 34百万円増**
 管理職の採用や担当者の補充によるもの
- 賃借料 12百万円増**
 ITインフラ費用の増加によるもの

営業利益は、主に、TS事業の売上高が計画未達であったマイナス影響（76百万円減）の一部を、円高進行に伴う売上原価の低減および販管費の抑制によって相殺した結果、予想比で27百万円（△19.6%）減少。

(単位：百万円)



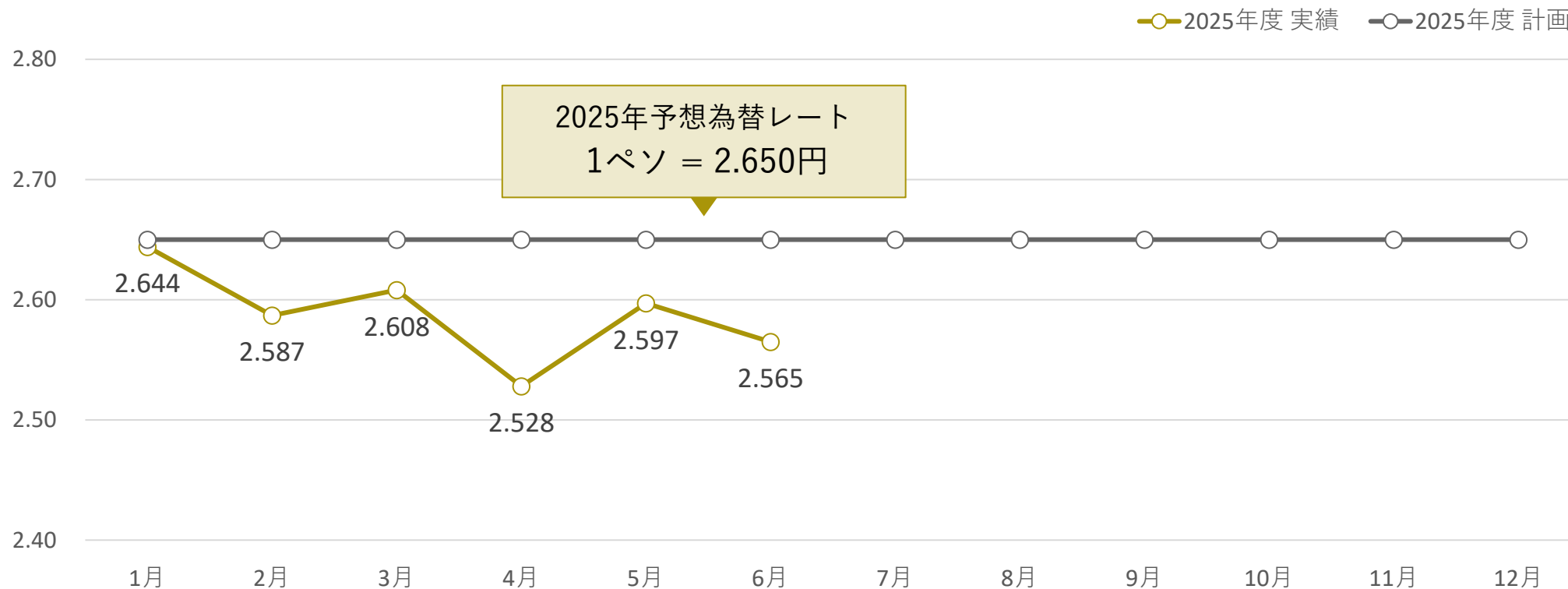
販管費減17百万円 主な要因

- 人件費、採用費** 48百万円増
積極採用の結果、前倒しで採用できたことによるもの
- 業務委託料** 17百万円減
開発体制の効率化によるもの
- 広告宣伝費** 33百万円減
広告運用の最適化によるもの

Exchange Rate 為替レートについて

上半期は、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2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

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

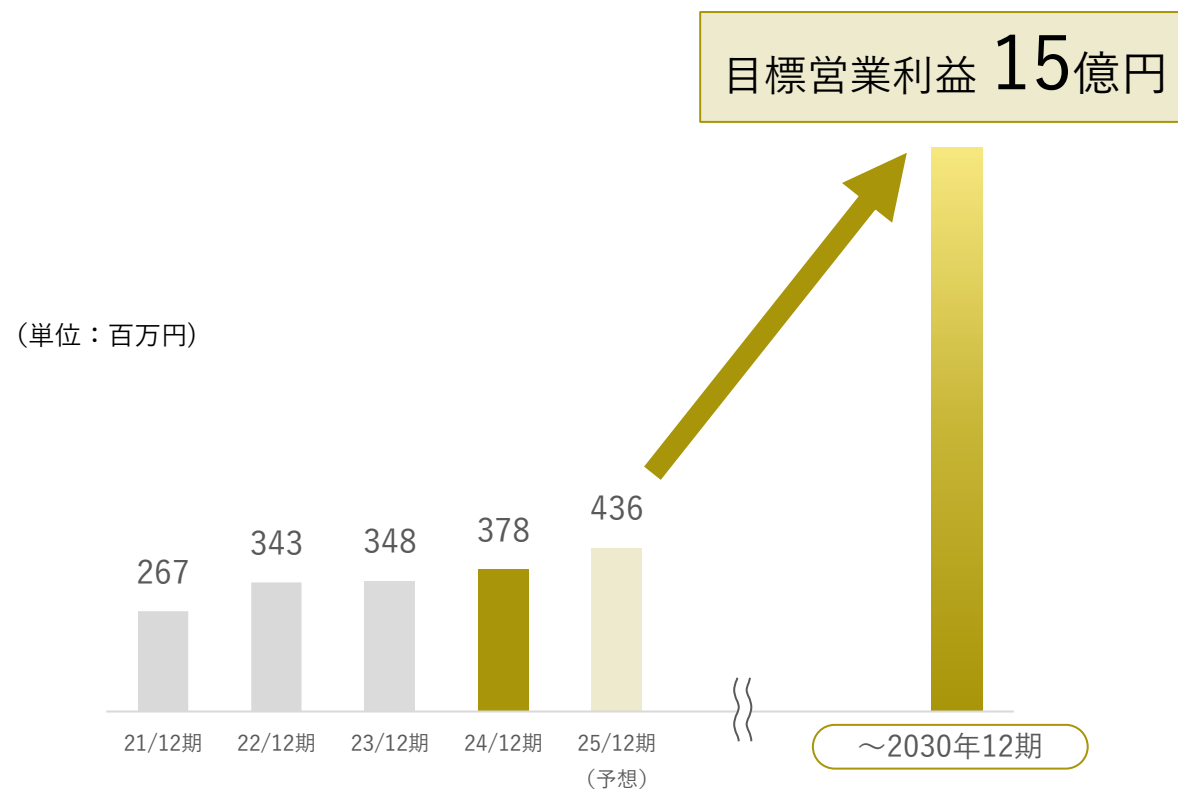
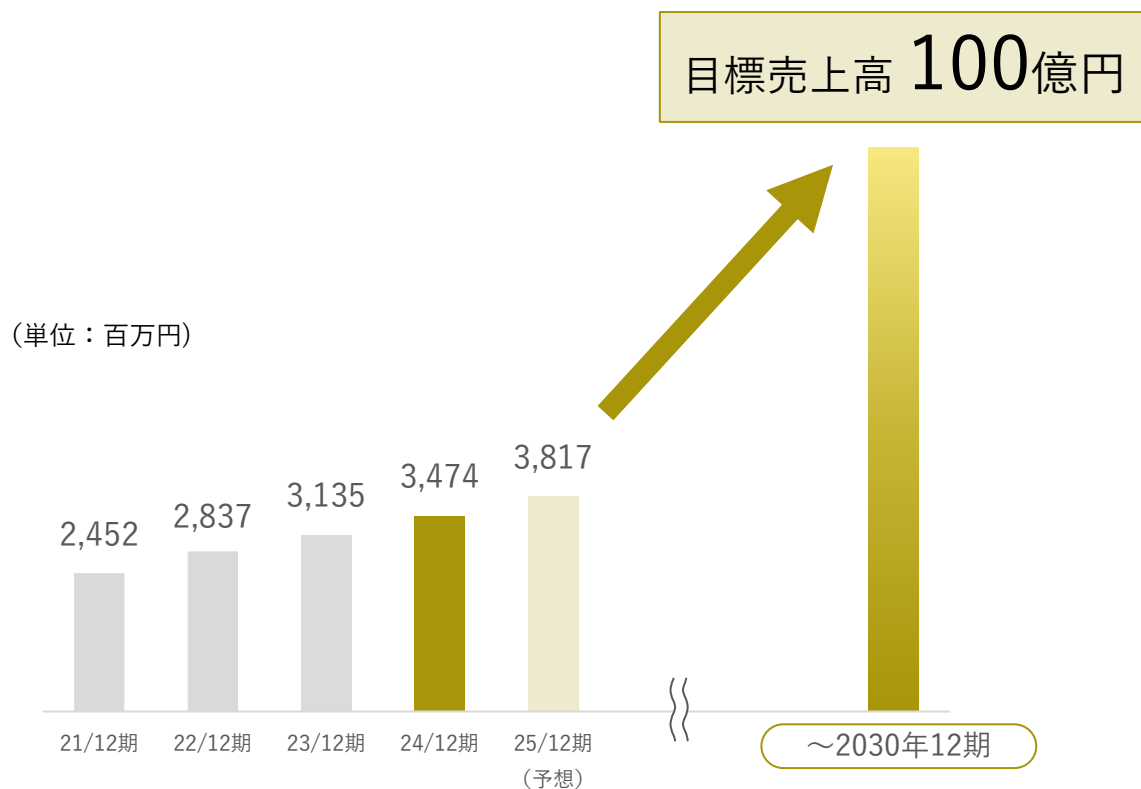
その他



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

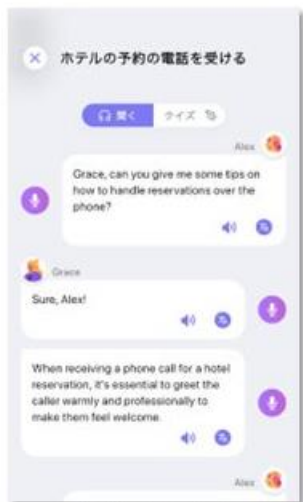



- 5 HR領域の事業拡大

2025年8月6日より、**ビジネス英語学習アプリ「Bizmates App」**にシャドーイング機能を搭載
自分だけにパーソナライズされた学習教材でもシャドーイングが可能に

AIロールプレイにより
パーソナライズされた学習教材

学習者の職種・業務・対話相手等に基づく
オリジナル教材を作成 (AIロールプレイ)



実務で使える最適な
ロールプレイを生成

4,000種以上のビジネスシーンで
シャドーイング

POINT
01

パーソナライズ教材でも
シャドーイングが可能

▶ 実践に即したリスニング力
・スピーキング力の開発

POINT
02

発音をAI評価・
録音により
確認

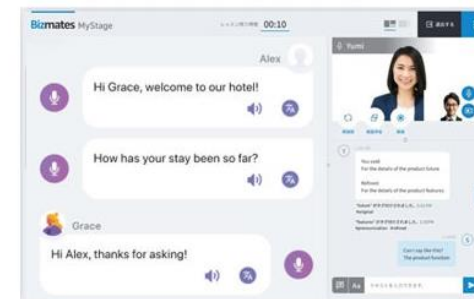
▶ 学習効果の改善



英会話やコーチングを活用して
より効果的な学習

実践的な対話で学習効果向上
「アプリ」×「オンライン英会話レッスン」
「アプリ」×「コーチング」

Bizmates レッスンで教材として活用



目的 当社株式の投資金額を引き下げ、流動性の向上により投資しやすい環境を整えることで投資家層の拡大を図ります。

分割概要

株式分割の割合	1 : 2
株式分割前の発行済株式総数	1,624,052 株
株式分割後の発行済株式総数	3,248,104 株
株式分割後の発行可能株式総数	12,000,000 株

基準日	2025年9月30日
効力発生日	2025年10月1日

配当金の変更について

実質的には変更なし

	2024年12期	2025年12期 (前回予想)	2025年12期 (予想)
1株当たりの配当金	30円	40円	20円
配当性向	20.8%	23.9%	23.9%

POINT 1 分割比率に合わせて配当金を修正

POINT 2 実質的な変更はなし

Shareholder Benefits

優待制度の維持・拡充

株主優待制度を変更せず株式分割を行うため、**株主優待利回りは2倍になります。**

	分割前	2分割	分割後
優待必要株数	100株	変更なし	100株
株主優待	最大 34,650円	変更なし	最大 34,650円
(参考情報) 優待取得の最低投資金額 2025年8月8日終値から算出	261,500円		130,750円
優待利回り	最大 13.25%	優待利回りが2倍に!	最大 26.50%

株主優待内容

右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。

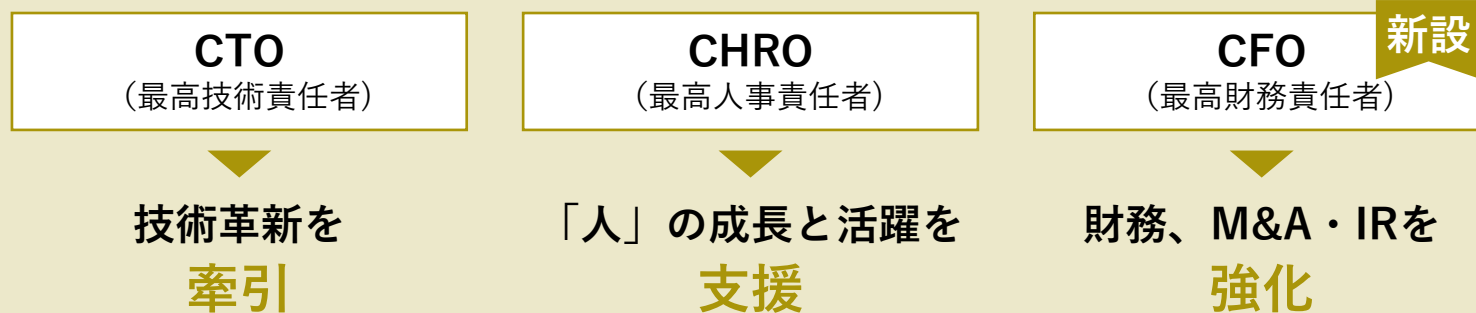
※2：優待券は株主様以外も利用可能ですが、優待券に記載されたシリアルナンバーの申請が事前に必要となります。

※3：その他、優待内容の詳細はWebをご覧ください。

CFO就任、中長期的な成長戦略の達成加速化を目指し経営体制を強化

CxO体制へ移行し、
各部門の専門性と起動力を備えた経営体制を確立

当社CxO(Chief eXecutive Office) 体制



新CFO 和田学

- ・ 財務・会計に関する深い専門知識
- ・ 上場企業や成長企業における投融資・M&Aにおける財務戦略やリスクヘッジの支援実績

2006年3月大学院卒業後、金融機関にて市場系商品の営業や開発担当及び管理職に従事。直近10年間は多くの上場企業の成長投資などのコーポレートイベントにおける案件を対応・支援。在任中に一橋大学大学院経営管理専攻(MBA)を修了。

01 事業概要

02 2025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

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

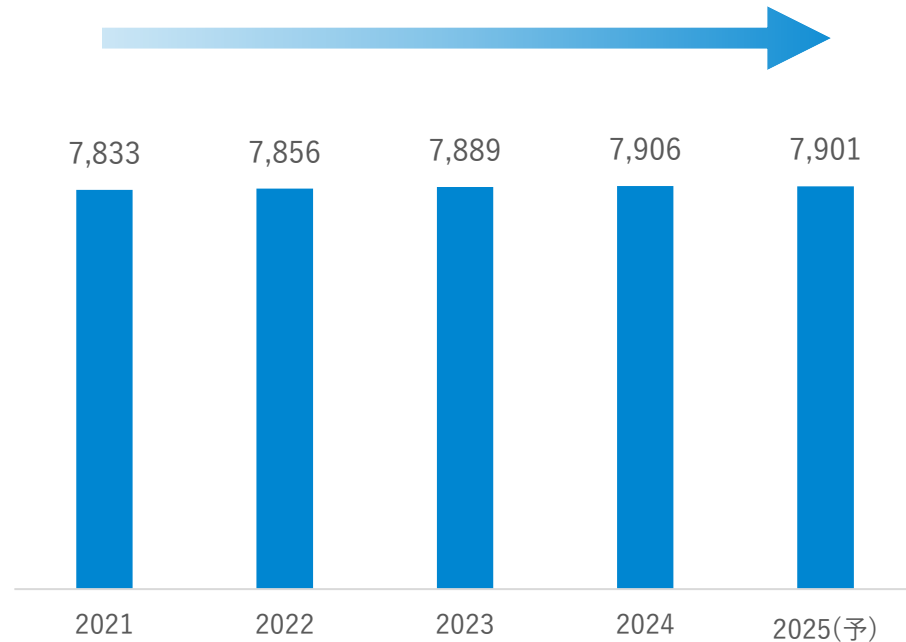




オンライン語学学習市場は、生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長。

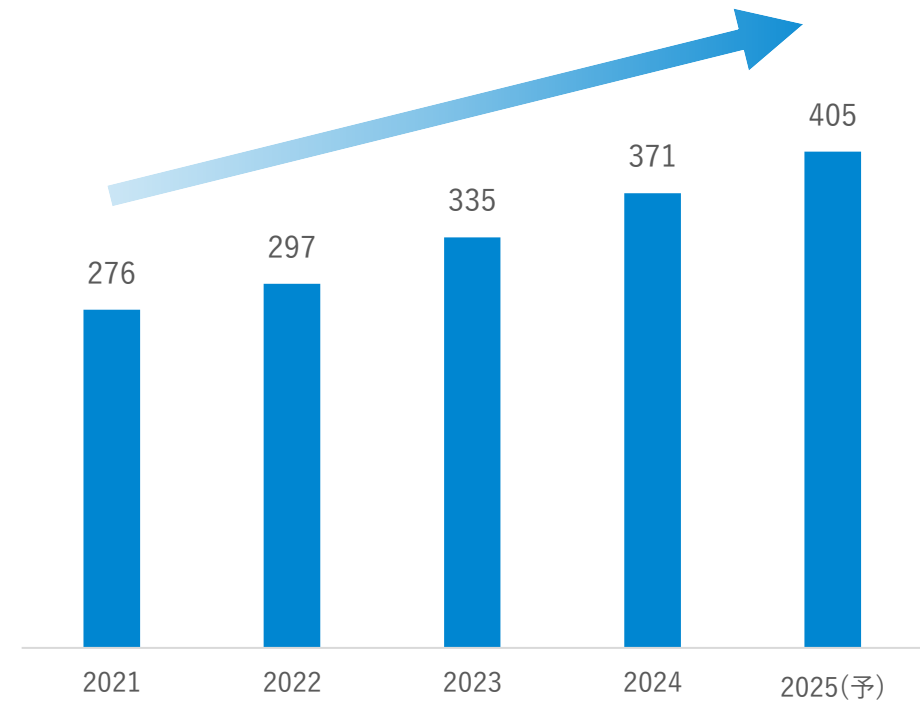
語学学習市場全体 (単位：億円)

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し、直近は横ばい



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

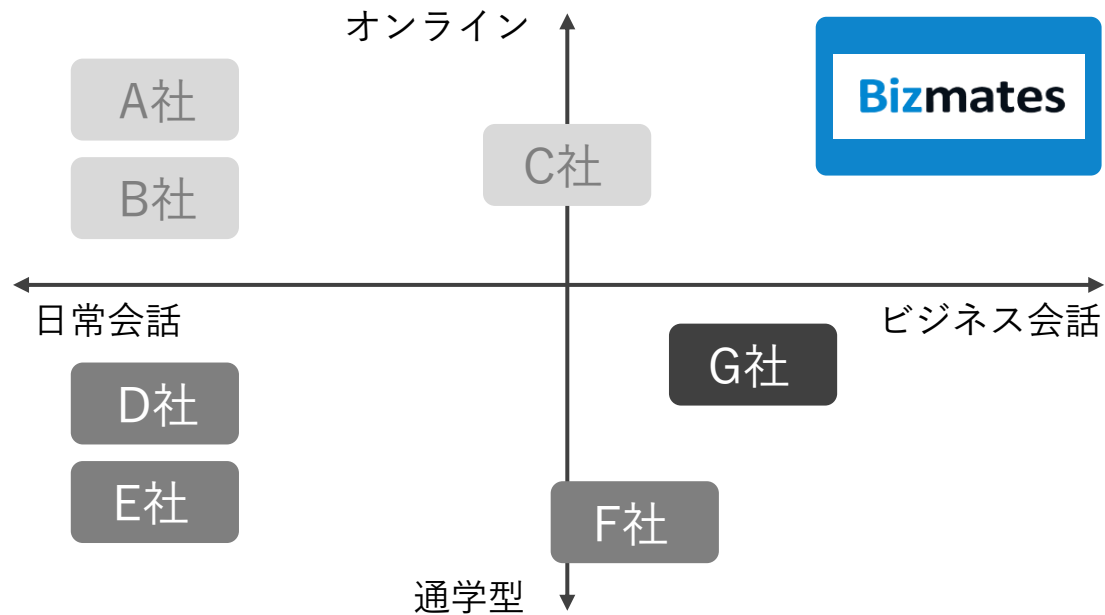


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。



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



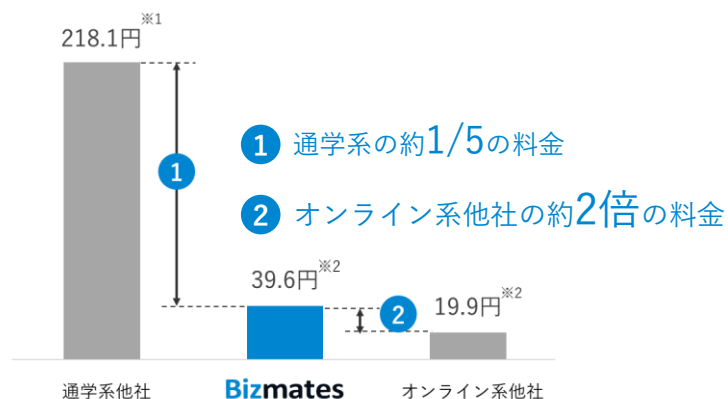


利益率の高いオンライン英会話を展開

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2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

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

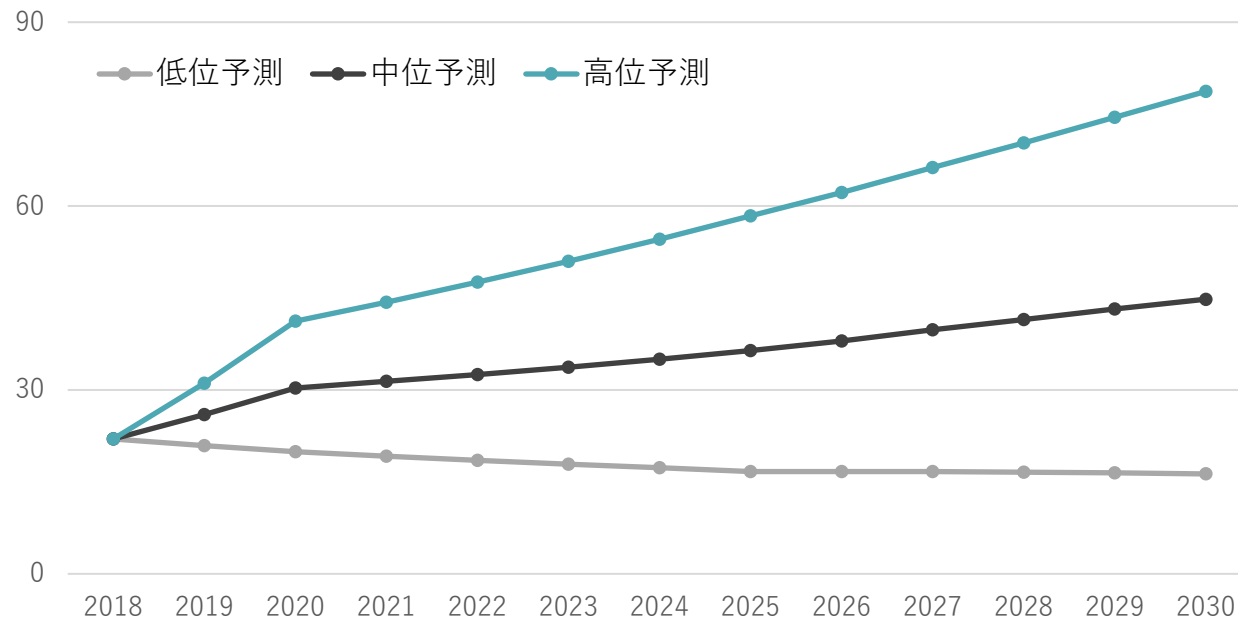
その他





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1,180億円。
対象領域を広げていくことで、1兆1,300億円の市場に参入。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

約 **1兆1,300** 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7,267億円^{※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 **2,360** 億円

デジタル人材紹介市場914億^{※3+}
デジタル求人情報提供サービス市場1,453億円^{※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 **1,180** 億円

グローバルデジタル人材紹介市場457億^{※5+}
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場726億円^{※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: 公益社団法人 全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査結果 (2025/2/14)」より ※3: 矢野経済研究所推計 「人材ビジネス市場の現状と展望 デジタル人材編 2025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 (914億÷4,110億 = 約20%) を 求人情報提供サービス市場に乗じた値 ※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2四半期決算概要

03 成長戦略に対する進捗状況

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 - レッスンの品質管理 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。