

2025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 2025年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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



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 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

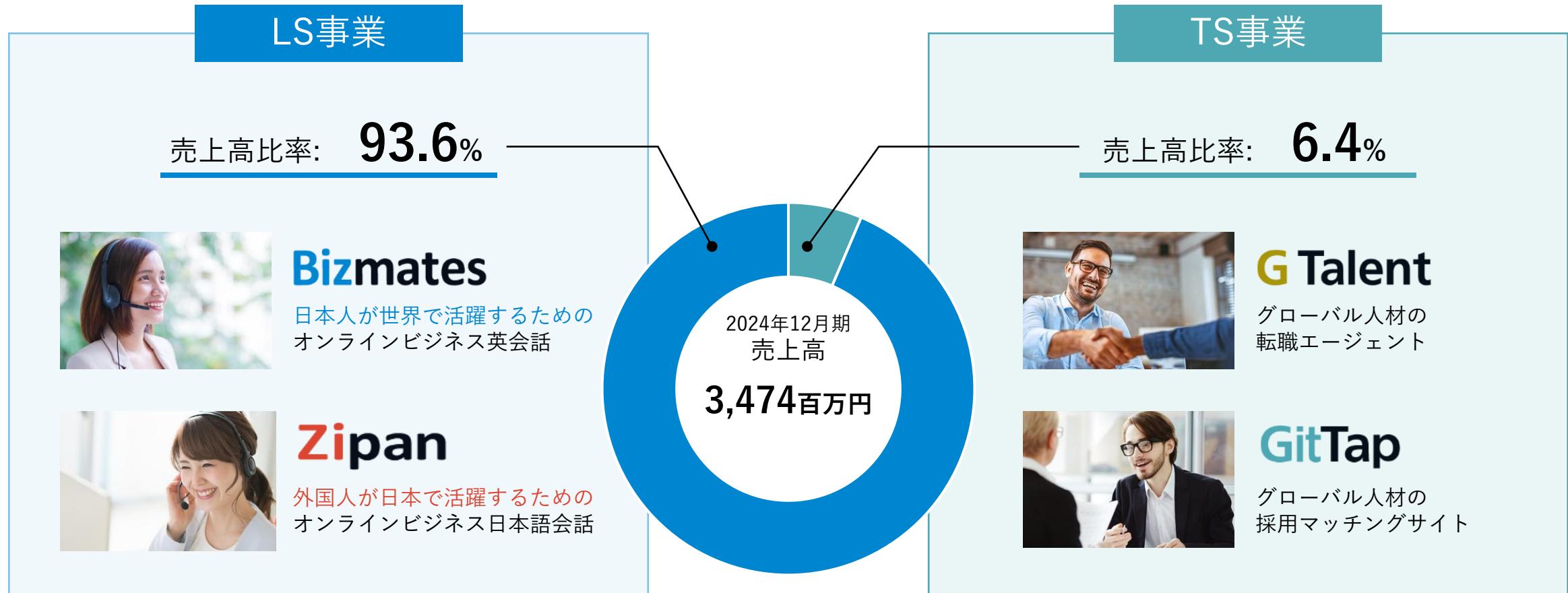
グローバルタレントと企業の成長支援を担う
テックソリューションカンパニー



Our Services

事業内容

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。





トレーナー/コンサルタント



業務委託契約
→
¥

業務委託料
←

当社グループ

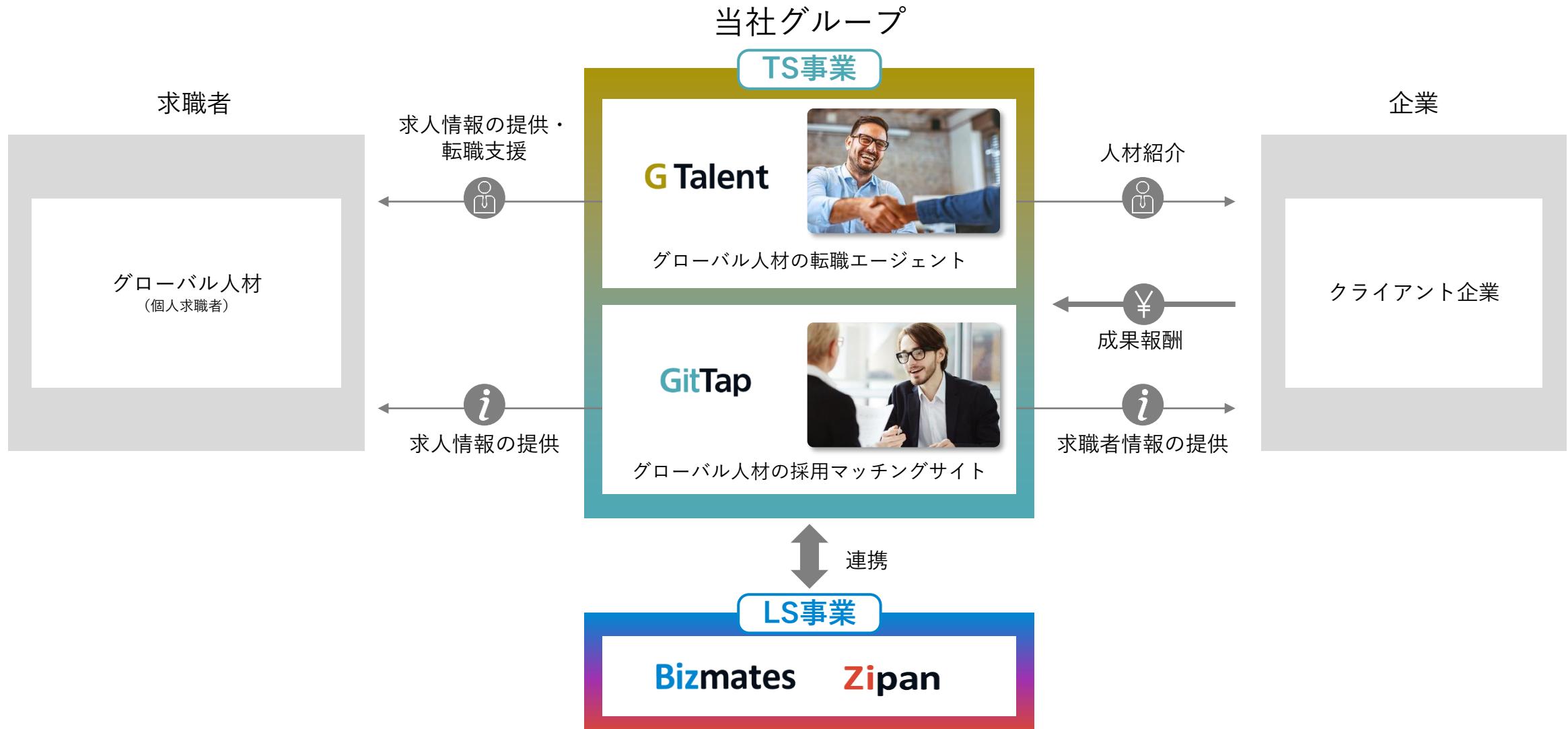


サービス提供
→
¥

月額利用料
←

受講生





- 01 事業概要
- 02 2025年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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



売上は前年同期比で堅調に推移するも、人員増強などの影響により減益

売上高 **2,612** 百万円

前年同期比 +2.0%

予想比 △6.6%

営業利益 **209** 百万円

前年同期比 △21.4%

予想比 △26.0%

全体

売上高が前年同期比で増収ながらも、予想に対しては未達。

LS事業

市場環境変化が顧客獲得に影響。新プラン・アプリ強化などの対策を加速化させる。

TS事業

新規採用者の戦力化が徐々に進み前四半期より売上回復傾向。

(単位：百万円)	24/12期 3Q累計期間	25/12期 3Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,561	2,612	+50	+2.0%
売上原価	622	624	+2	+0.4%
売上総利益	1,938	1,987	+48	+2.5%
販売費及び一般管理費	1,672	1,777	+105	+6.3%
営業利益	266	209	△57	△21.4%
営業利益率	10.4%	8.0%	△2.4pt	—
経常利益	239	200	△39	△16.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	151	136	△14	△9.8%

売上高3Q累計

LS事業は107百万円 (+4.5%) の增收

- LS事業 107百万円 増収
- TS事業 56百万円 減収

※セグメント別状況で詳細説明

営業利益3Q累計

採用費および人件費の増加により、
57百万円 (△21.4%) の減益

※営業利益分析で詳細説明

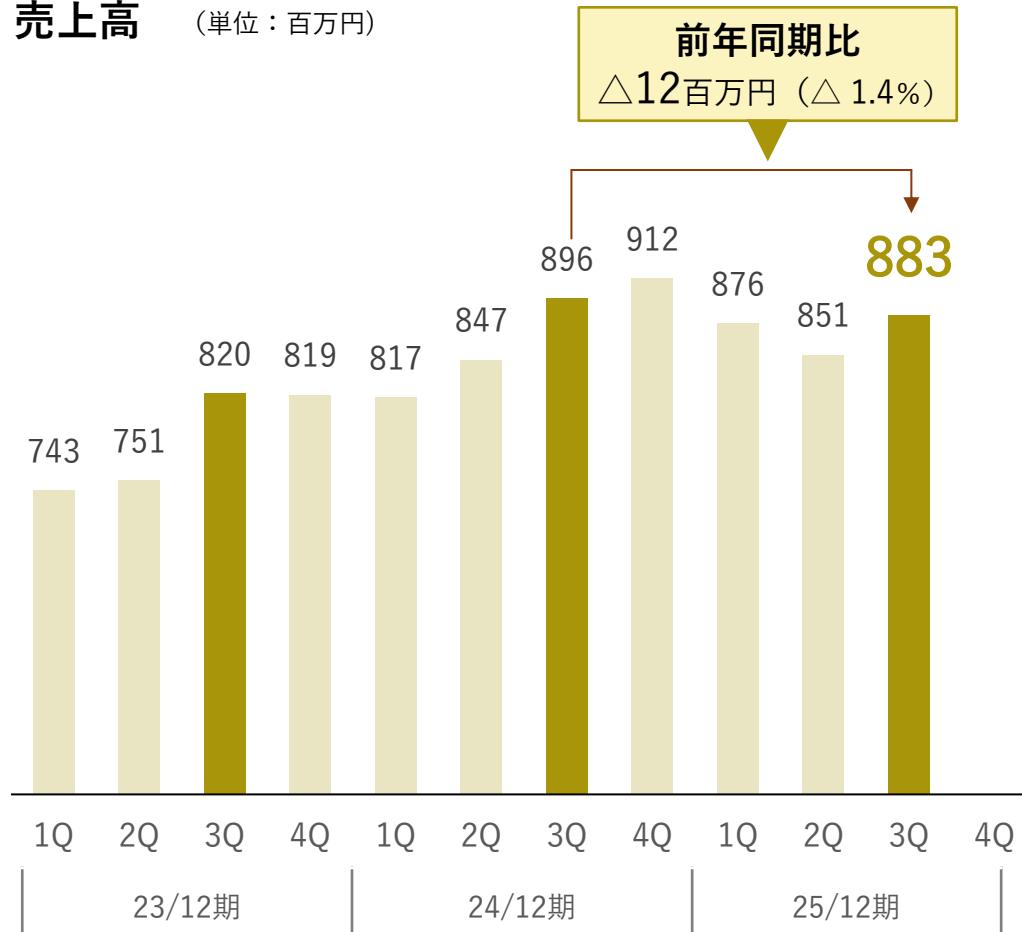
PL Status by Quarter

四半期推移

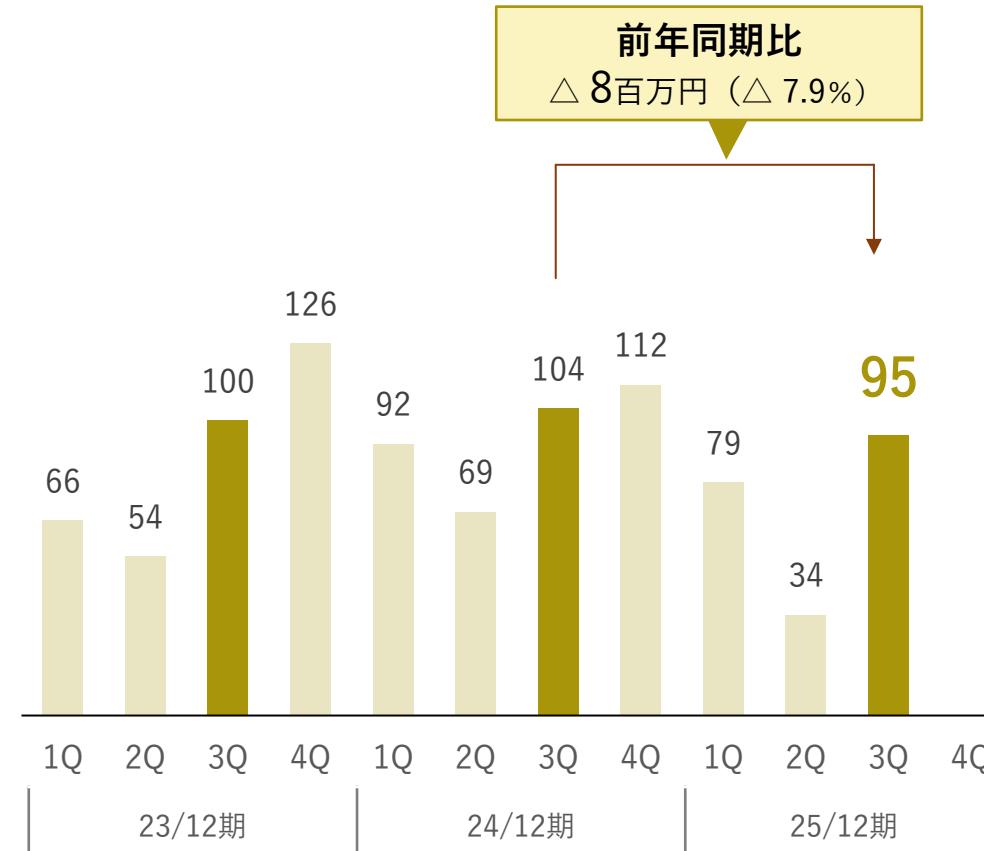
当該第3四半期は、前年同期比減収・減益。

積極的な採用により第2四半期まで人員増強が完了しており、当該四半期の営業利益は前四半期より回復。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

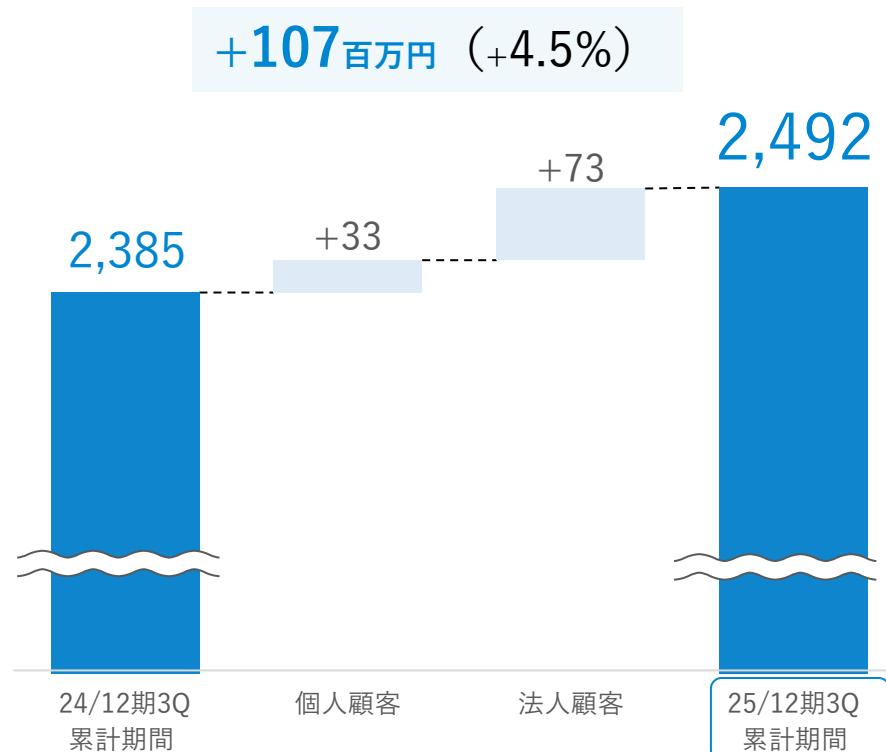


第3Q売上高累計は、個人・法人顧客ともに増加し前年同期比+4.5%増と堅調に推移。

予想は下回るもの、市場環境の変化と競争激化に対応するため、アプリ強化や新プランの導入などを進める。

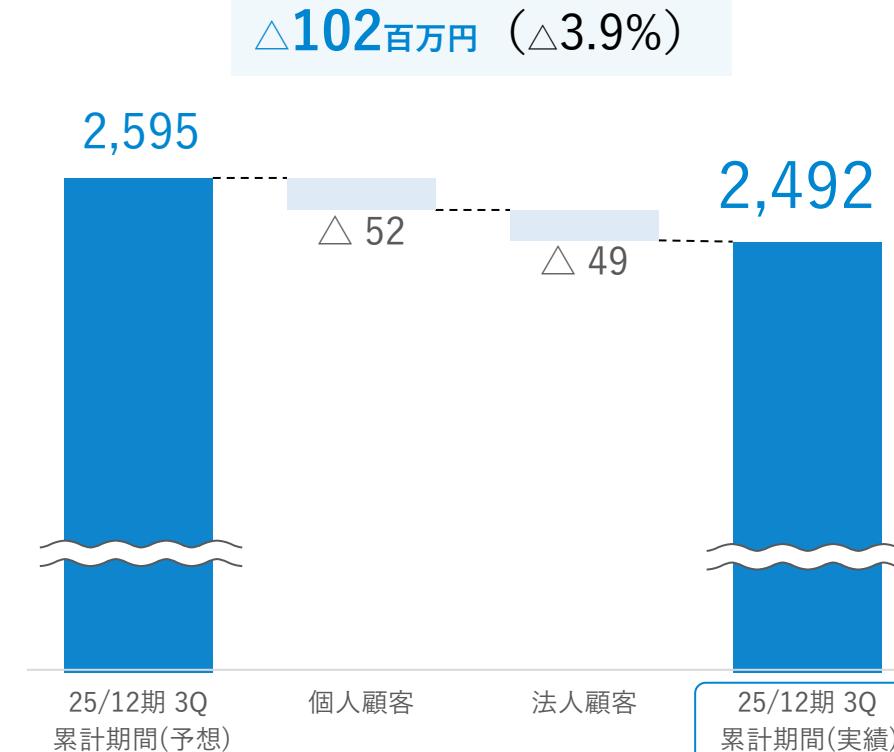
LS事業売上高(前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高(予想比)

(単位：百万円)

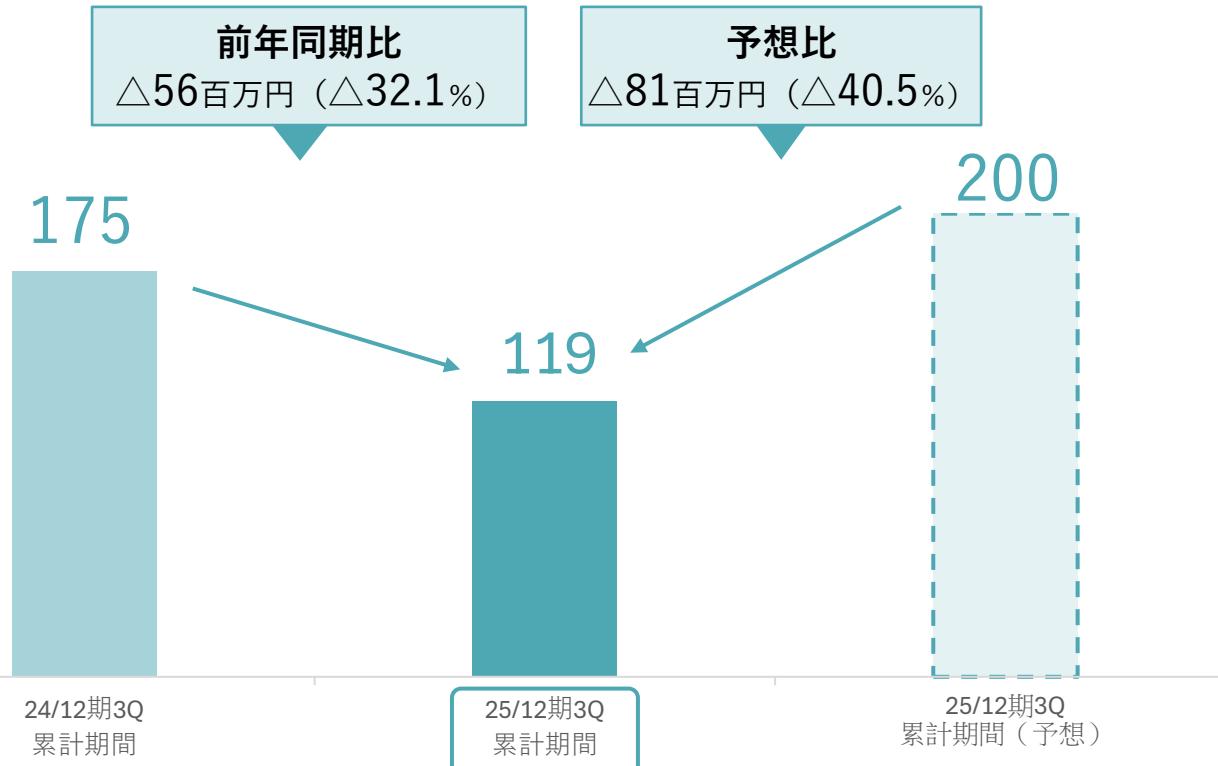


第3Q売上高累計は、前年同期比△32.1%減、予想比△40.5%減。

第1Qの退職者発生、新規採用による営業体制再構築に時間を要しているが徐々に決定数が増加し、売上回復傾向。

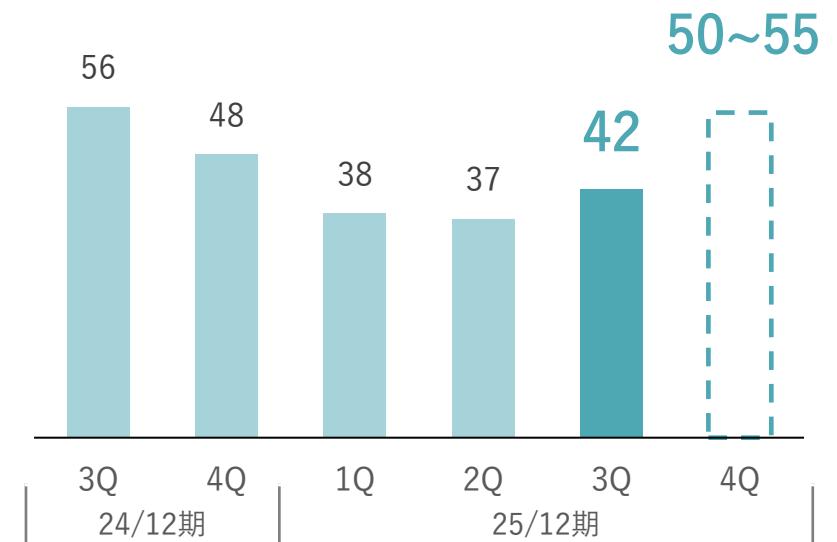
TS事業売上高

(単位：百万円)



TS事業四半期売上高推移

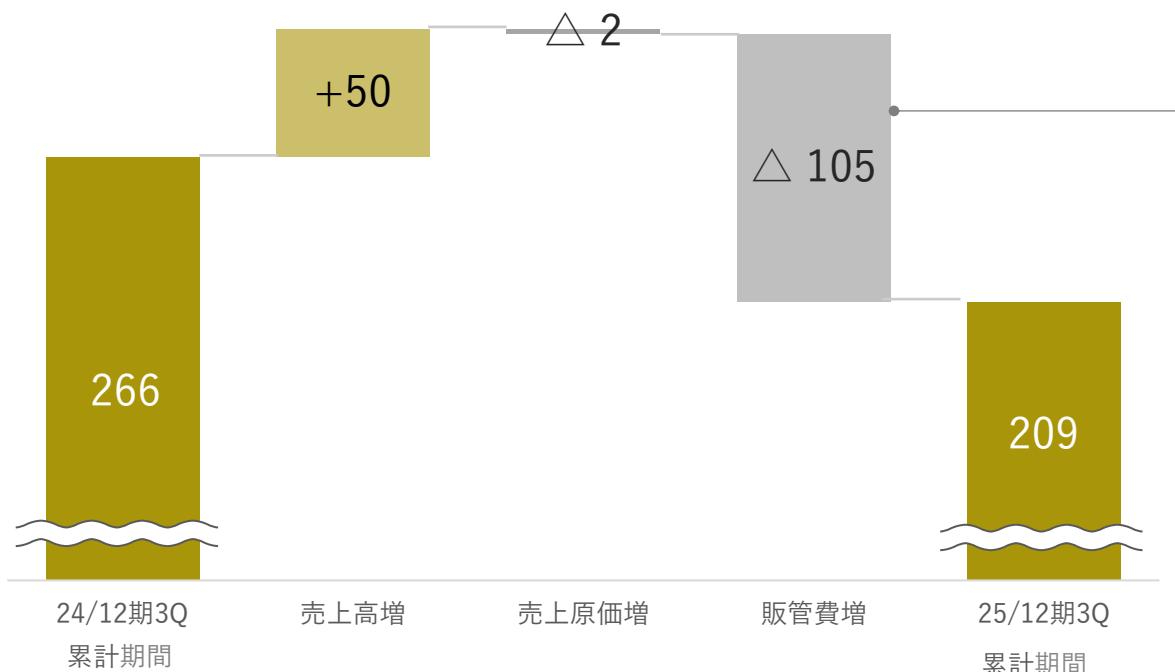
(単位：百万円)



第3Q営業利益累計は、売上の伸び以上に体制強化・人員拡充による販管費増の影響で△57百万円の減益。CxO体制移行による体制強化に伴う採用費・人件費増があったものの、業務の内製化によりコストを削減。

営業利益増減分析 (対前年同期比)

(単位：百万円)



販管費増 105百万円 主な要因

- 採用費 52百万円増

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 60百万円増

管理職の採用や担当者の補充によるもの

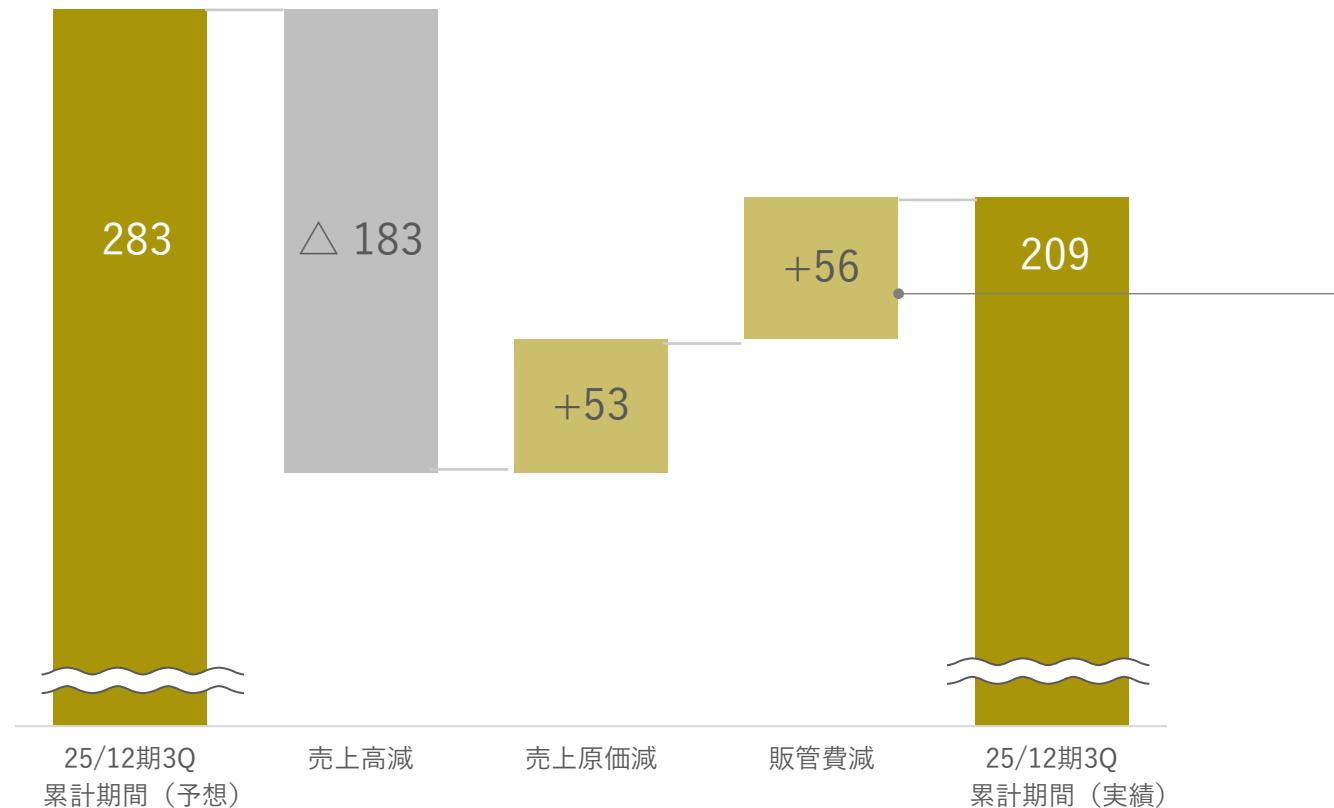
- 業務委託費等 △20百万円減

人員補充に伴い一部業務内製化によるもの

LS事業・TS事業ともに売上が予想比で未達。

内製化・効率化による販管費の抑制で一部相殺するも、営業利益は予想対比73百万円 ($\triangle 26.0\%$) の未達。

(単位：百万円)



販管費 56百万円減 主な要因

- ・ 人件費、採用費 **50百万円増**
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 **31百万円減**
開発体制の効率化・業務内製化によるもの
- ・ 広告宣伝費 **56百万円減**
広告運用の最適化によるもの

- 01 事業概要
- 02 2025年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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





FY2025 Revised Forecast

業績予想の修正

進捗を加味し、実現確度の高い数値へと通期業績予想を修正。業績予想を踏まえ、配当予想も修正。

(単位：百万円)	25/12期 期初予想 ※1	25/12期 修正予想 ※2	予想比	
			増減額	増減率
売上高	3,817	3,497	△320	△8.4%
LS事業	3,545	3,329	△216	△6.1%
(個人顧客)	(1,770)	1,672	△ 98	△5.6%
(法人顧客)	(1,774)	1,657	△117	△6.6%
TS事業	272	168	△103	△38.1%
営業利益	436	261	△174	△40.1%
LS事業	1,083	1,015	△68	△6.3%
TS事業	△48	△116	△68	-
その他（管理部門等）	△599	△637	△38	-
経常利益	428	250	△177	△41.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	268	165	△103	△38.5%

24/12期 実績	修正予想 対 前期比	
	増減額	増減率
3,474	23	+0.7%
3,250	+78	+2.4%
(1,672)	0	-
(1,577)	+80	+5.1%
223	△55	△24.7%
378	△117	△30.9%
1,038	△23	△3.8%
△70	△45	-
△588	△49	-
340	△89	△26.4%
229	△64	△28.2%

1株当たりの配当金 ※3	20円	15円	-	-
配当性向 ※4	23.9%	29.4%	-	-

30円	-	-
20.8%	-	-

※1：2025年2月14日に公表した通期業績予想数値

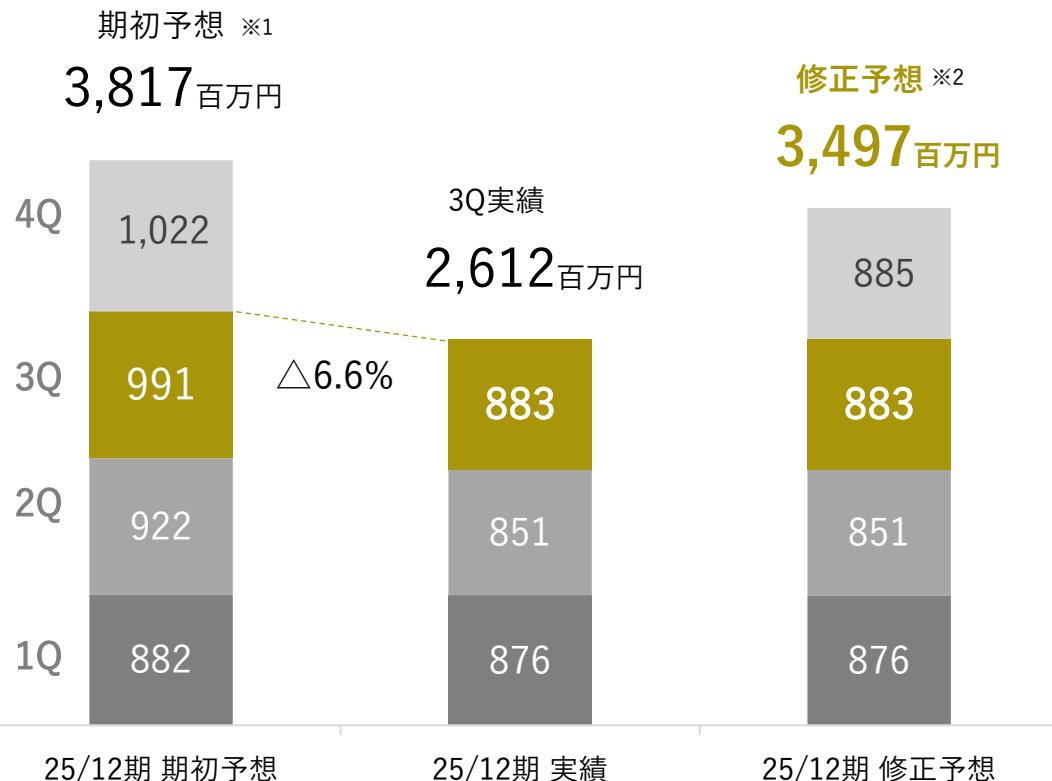
※2：2025年11月14日に公表した通期業績予想数値

※3：1株当たりの配当金は、2025年10月1日付の株式分割（1:2）を考慮した金額になります。

※4：株式分割前の配当額を基準とした配当性向になります。

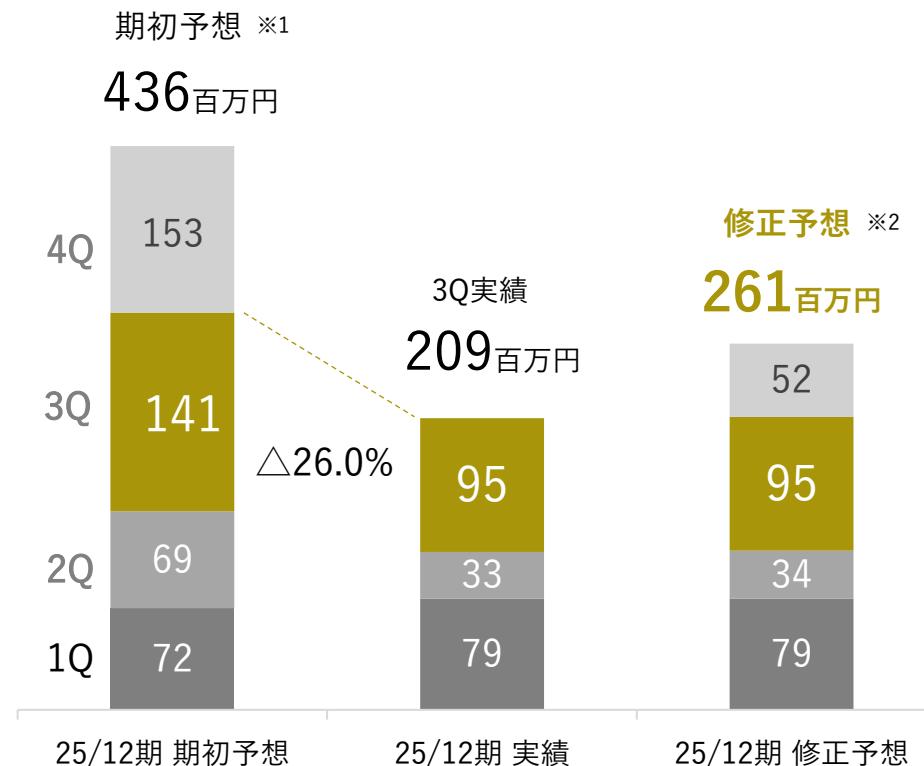
売上高

3Q時点実績は期初予想に対して6.6%未達成。
アプリ強化などの施策の効果がでるのは来期以降なため、4Qは3Qと同等の売上を見込む。



営業利益

3Q時点実績は期初予想に対して26.0%未達成。
4Qは、次期への投資に資金を振り向けるため減益の予想。



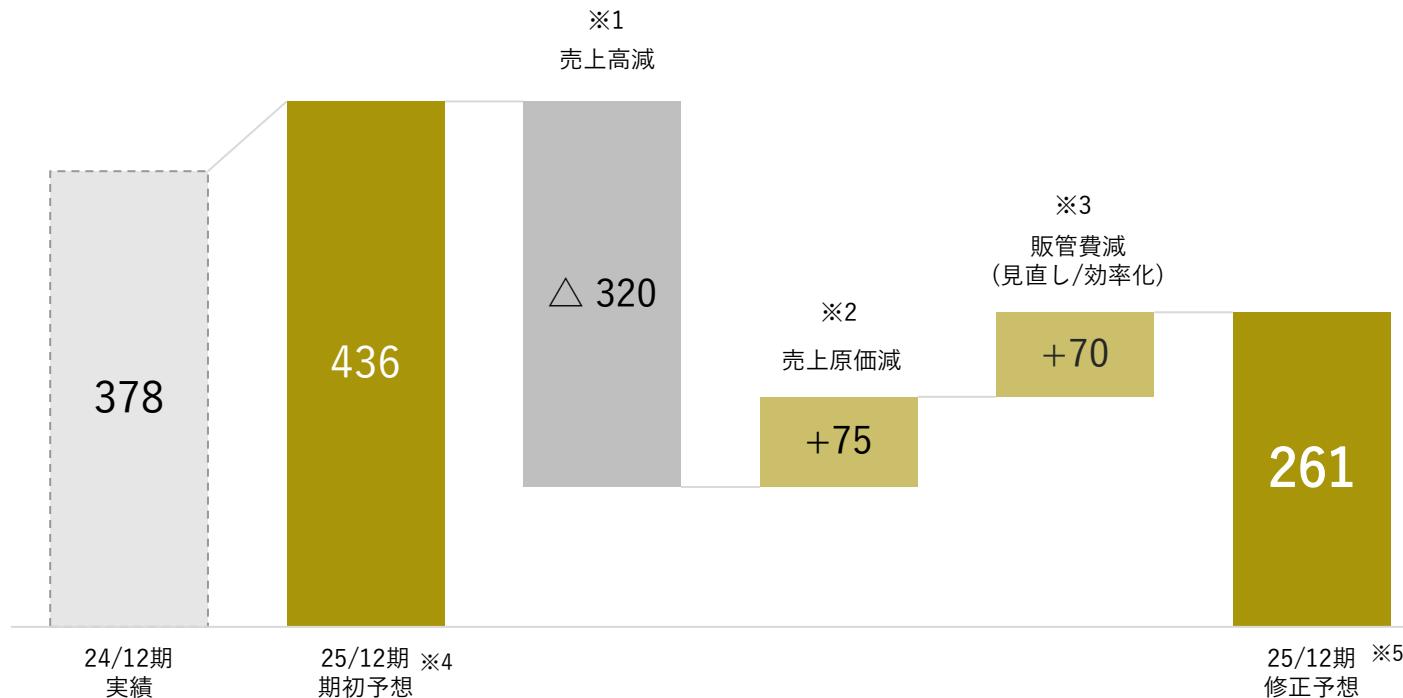
※1：2025年2月14日に公表した通期業績予想数値

※2：2025年11月14日に公表した通期業績予想数値であり4Qは参考数値

主に売上高が計画を下回ることが要因ですが、それに連動した売上原価の減少や販管費の抑制による利益増加が売上高の減少影響を一部吸収し、営業利益は期初予想比で40.1%減少の見通し

営業利益

(単位：百万円)



販管費 70百万円減 主な要因

- ・人件費、採用費 29百万円増

退職補充・前倒し採用により増加

- ・業務委託料 22百万円減

開発体制の効率化・業務内製化により削減

- ・広告宣伝費 63百万円減

広告運用の最適化によるもの

※4：2025年2月14日に公表した通期業績予想数値　※2：2025年11月14日に公表した通期業績予想数値であり4Qは参考数値

- 01 事業概要
- 02 2025年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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

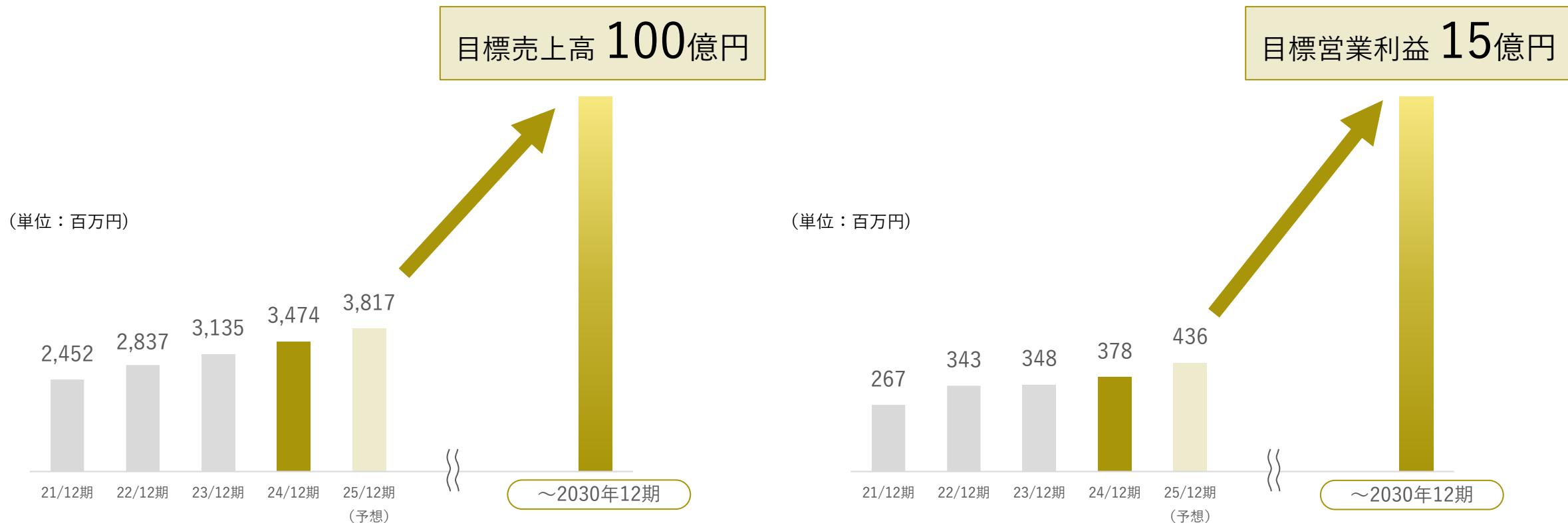




当社が描く中長期成長イメージ

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

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

忙しいビジネスパーソンでも受講できる新プラン 「毎月15回レッスン」 を11月下旬よりリリース予定

新プランの
背景

- ・リモートワークの減少等により平日夜に時間を確保できないことが“継続の壁”に
- ・従来のプランからの離脱防止策として提供開始



「毎月15回レッスン」プラン概要

受講回数

月15回まで、好きなタイミングで受講可能

受講形式

1日の上限なし 時間のある日にまとめて受講可能

料金

14,850円（税込） 従来の「毎日25分プラン」と同額

毎日レッスンは無理…
週末に集中して受講したい…
▼ それなら ▼

毎月 **15回**
まとめてレッスン

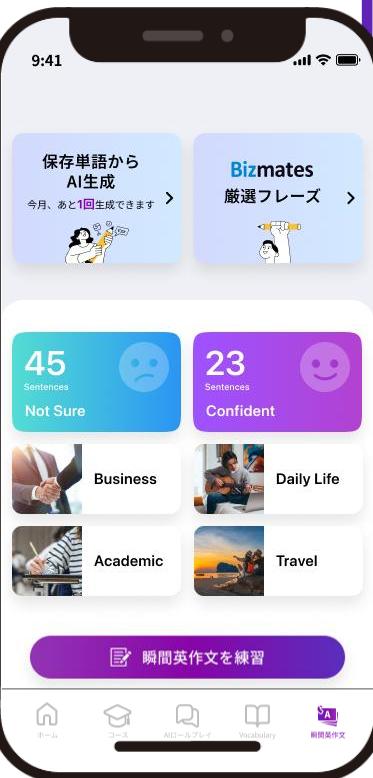
好きな時間に
まとめて集中

時間や環境に合わせて柔軟に学べる環境を提供

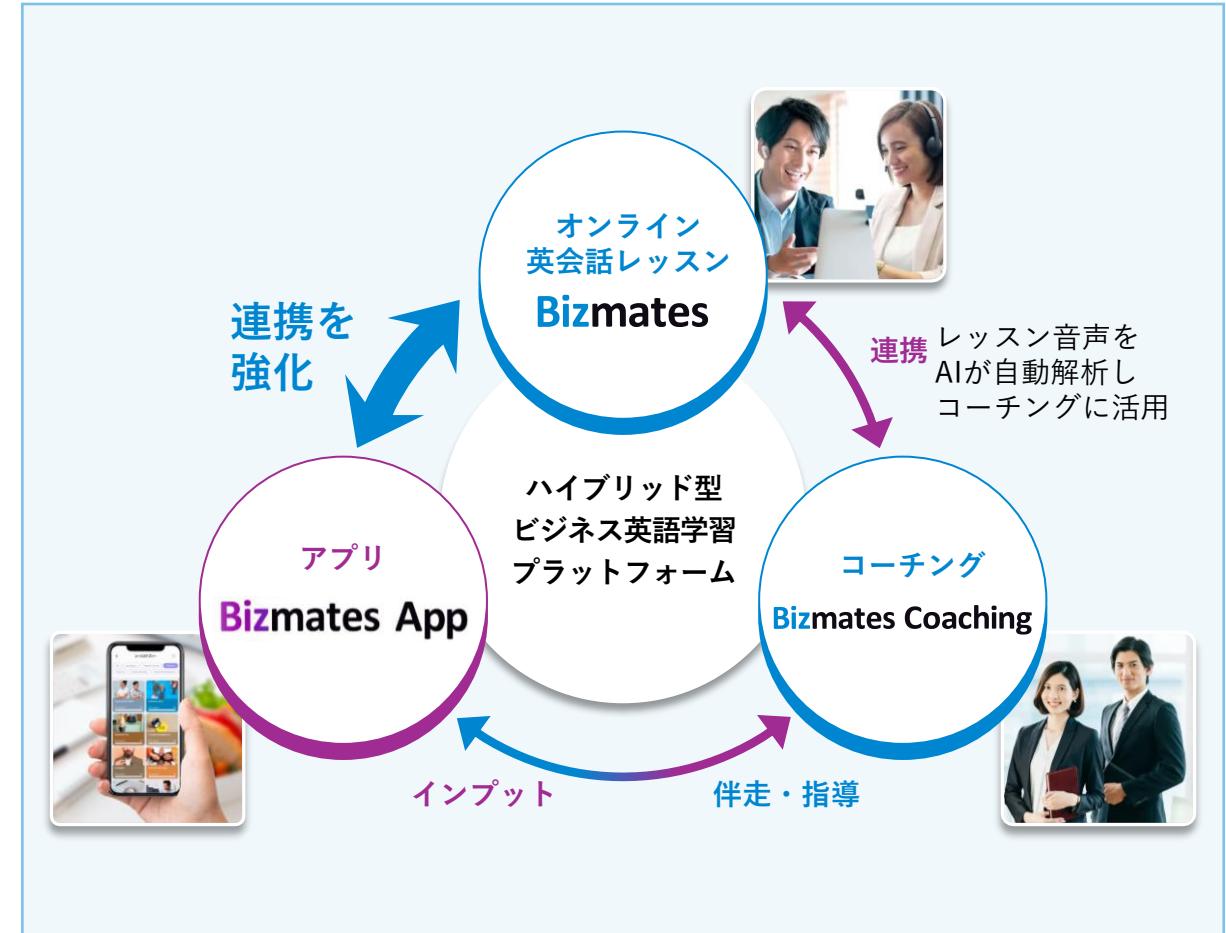
ビジネス英語学習アプリ「Bizmates App」に瞬間英作文機能を追加し、アプリ機能を拡充
オンラインレッスン×コーチング×アプリのハイブリットな学習体験を強化

アプリを活用した学習機能

- 01 「瞬間英作文機能」
によるスピーキング力強化
- 02 「シャドーイング機能」
によるリスニング力強化
- 03 「AIロールプレイ」
によるパーソナライズされた教材の作成
- 04 「発音のAI評価機能」
によるレベルアップ



The screenshot shows the app's main interface with a purple header. On the left, there's a sidebar with the Bizmates logo. The main screen displays a button labeled '保存単語から AI生成' (AI generation from saved words) with a count of '今月、あと1回生成できます' (Available until next month). To its right is a button for 'Bizmates 嶄選フレーズ' (Bizmates Best Phrases). Below these are two large circular icons: one blue with '45 Sentences Not Sure' and one purple with '23 Sentences Confident'. At the bottom, there are four categories: Business, Daily Life, Academic, and Travel. A prominent purple button at the bottom center says '瞬間英作文を練習' (Practice instant English composition).



Customized Program

法人営業のマーケティング施策

企業のグローバル人材育成方針に適応したオーダーメイドプログラムを提供できる『コンサルティング営業体制』を構築



コンサルタントが、各企業の方針や状況をヒアリング

グローバル人材育成に必要なプログラムを オーダーメイドで提供

グローバルで活躍する
人材に求められるスキル

語学力・プレゼン力・ファシリテーション力・
リーダーシップ・異文化に対する理解 等



異文化理解研修

- ・異文化ギャップマネジメント
- ・マインドセット等

オンライン開催



効果測定テスト

- ・Versant, 英検, TOEIC等の販売

Bizmates Coaching

英語コーチング

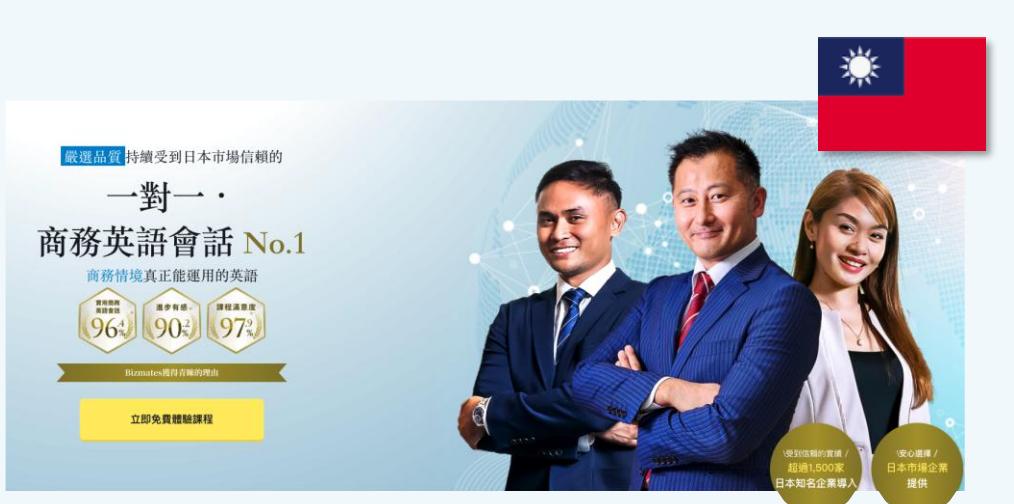
Bizmates

オンライン英会話レッスン

Bizmates App

英語学習アプリ

ビジネスパーソンに特化したオンライン英会話サービス「Bizmates」を台湾市場で2026年1月よりリリース予定
ビジネス現場でバイリンガル人材の需要が強い台湾を海外展開の第一段に選定



The screenshot shows the Bizmates Taiwan landing page. It features three people in professional attire (two men and one woman) standing in front of a blue background with a network of dots. A small flag of the Republic of China (Taiwan) is visible in the top right corner. The page includes text in Chinese and English, such as '續運品質 持續受到日本市場信賴的' (Reliable quality, trusted by the Japanese market), '一對一・商務英語會話 No.1' (One-on-one Business English Conversation No.1), and '96.4% 達成率 / 90.2% 過步有感 / 97.9% 課程滿意度' (Completion rate 96.4%, Satisfaction 90.2%, Course satisfaction 97.9%). There are also sections for 'Bizmates獲得肯定的理由' (Reasons why Bizmates is highly regarded) and '立即免費體驗課程' (Free trial course). At the bottom, the Bizmates logo is displayed.

- 現地ニーズに合わせて一部ローカライズしたオンライン英会話サービスを提供
- 台湾においてBizmatesの市場の受容性を検証したうえで、本格的に移行

戦略的意義

中期目標達成に向けた新たな成長ドライバー

台湾市場選定の理由

経済的要因

- 多国籍企業の投資増加に伴い、**ビジネス現場での英語コミュニケーション能力を持つバイリンガル人材の需要が急増**
- 若手・社会人層ではオンライン学習が広く浸透しているが、**ビジネス英会話に特化した事業者が不在**

政策的追い風

- 台湾政府が**「バイリンガル国家政策（2030年）」**を推進

市場親和性

- 台湾は**親日国**として知られ、文化的な親和性から当社のサービスが受け入れやすい。

Shareholder Benefits

優待制度の維持・拡充

10月1日の株式分割（1:2）後も、引き続き100株保有の株主の皆様に株主優待を提供

優待サービスに「Bizmates App」プレミアムプランを新たに追加し、優待利回りが最大48.2%に拡大

分割前		2分割	2025年10月1日 分割を実施
優待必要株数	100株	変更なし	100株
株主優待	最大 34,650円		最大 38,630円
優待利回り 2025年11月5日終値から算出	最大 21.6%	– 優待利回りが 2.23倍に！ →	最大 48.2%

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

NEW

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
Bizmates App プレミアムプラン	3,980円
合計	38,630円



※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3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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

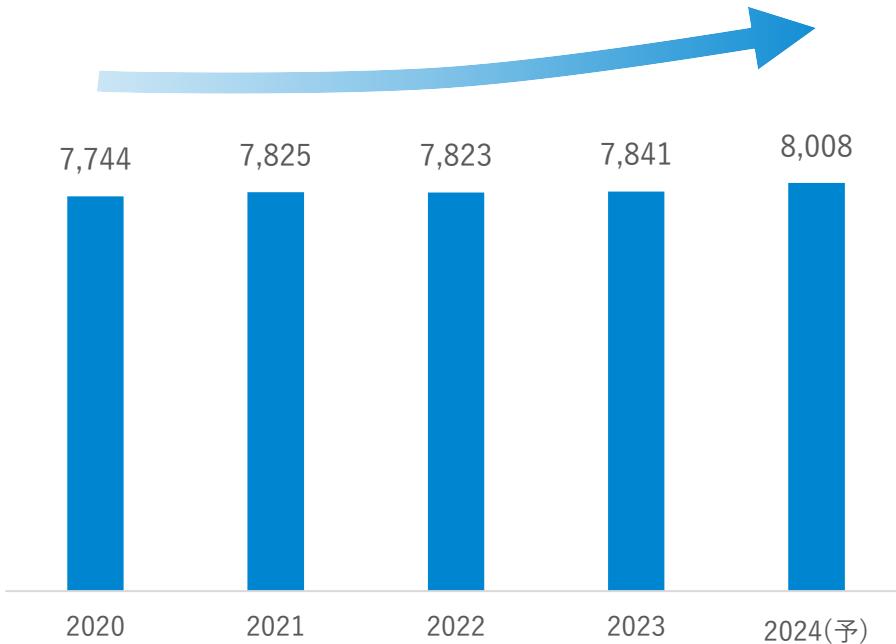
その他



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。

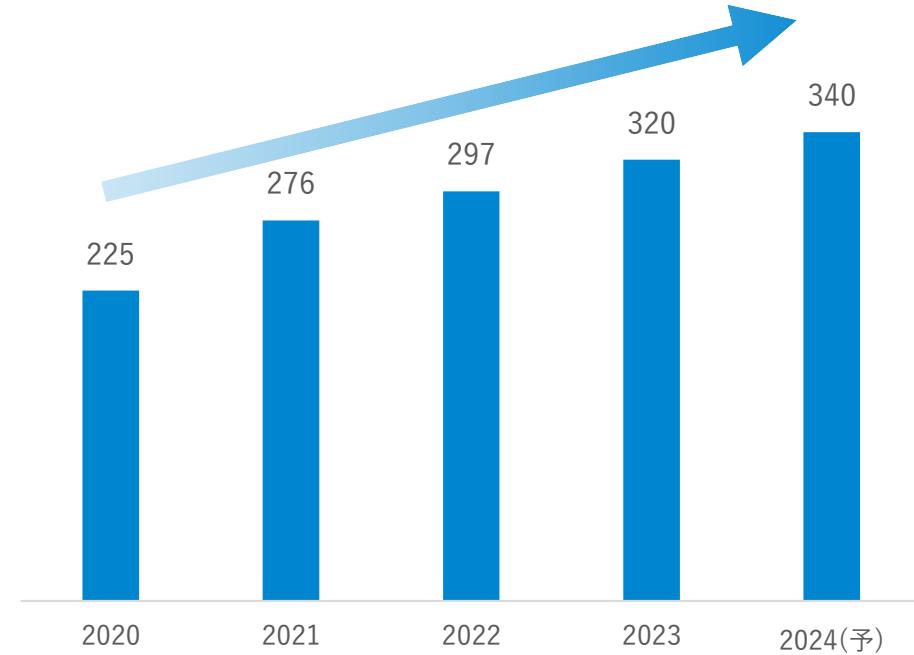
語学学習市場全体 (単位：億円)

コロナウィ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



出典：(株)矢野経済研究所 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」より



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



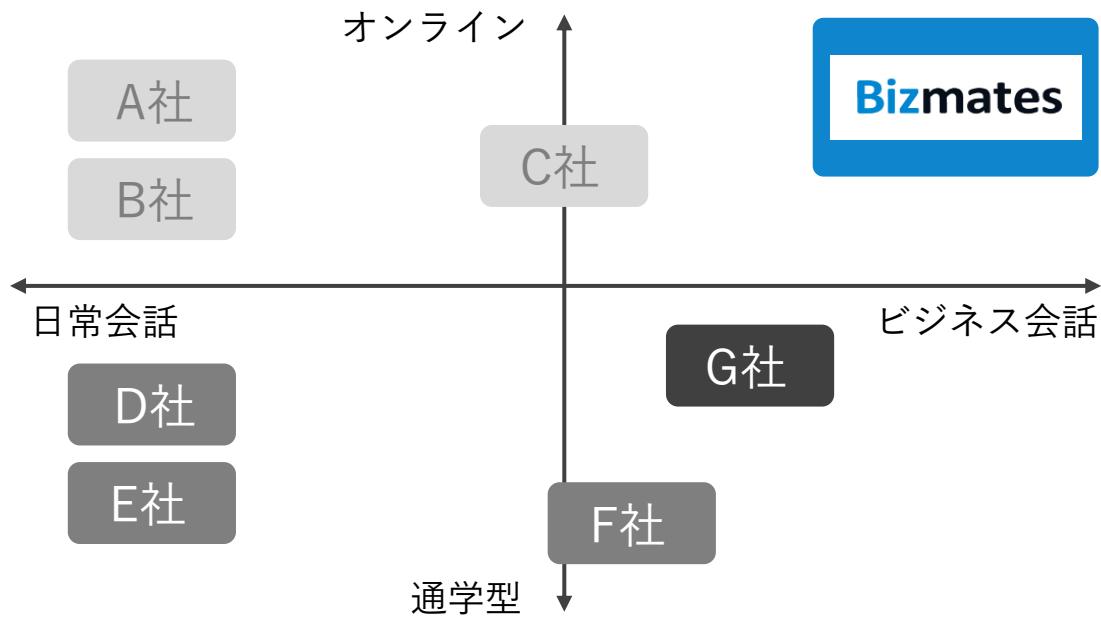
忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。

Product Concept

当社が提供するビジネス英語の特徴

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



世界で活躍することを目的
としたソリューション

Bizmates



※ 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



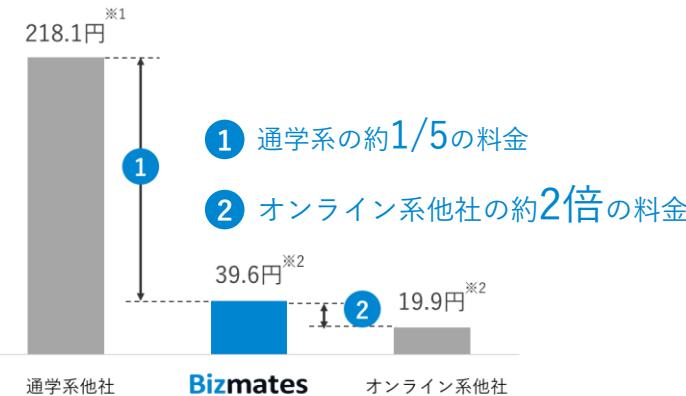
利益率の高いオンライン英会話を展開

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
を收受できているため、**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**

教材

ビジネス力アップを目的
とした**体系的なオリジナル教材**

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)

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3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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

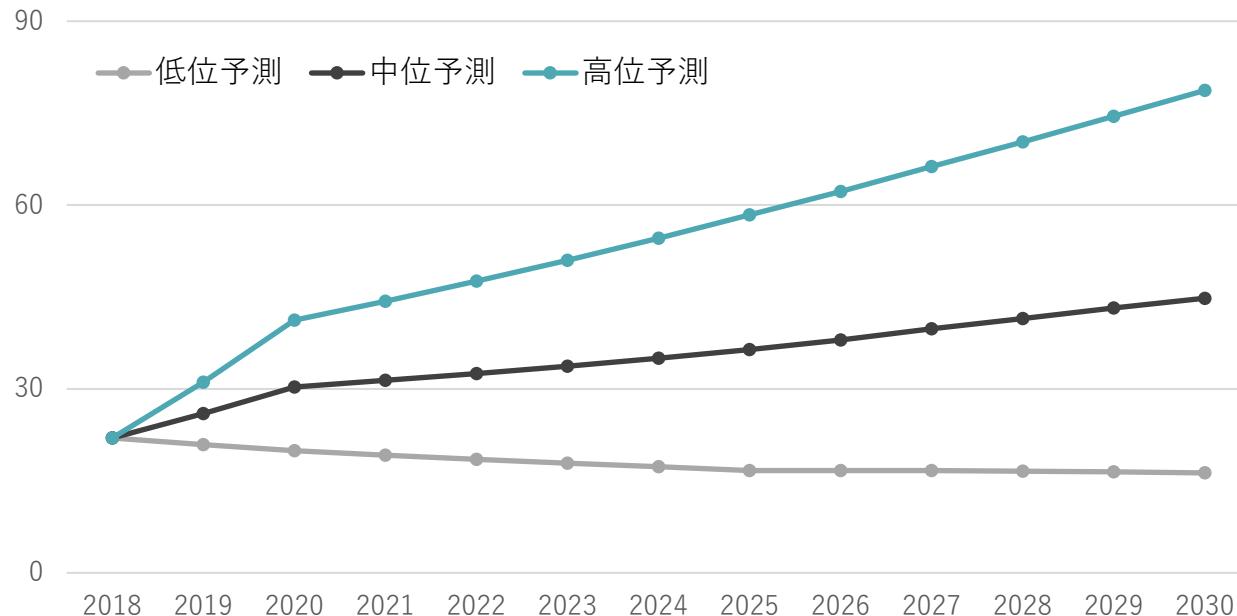
その他





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)



※：経済産業省「IT人材需給に関する調査（平成31年4月）」より

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

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**

デジタル人材対象
人材紹介+求人情報提供サービス

デジタル×グローバル人材対象
人材紹介+求人情報提供サービス

SAM

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}

SOM

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}



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}

※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乘じた値 ※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3四半期決算概要
- 03 2025年12月期 通期業績予想修正
- 04 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

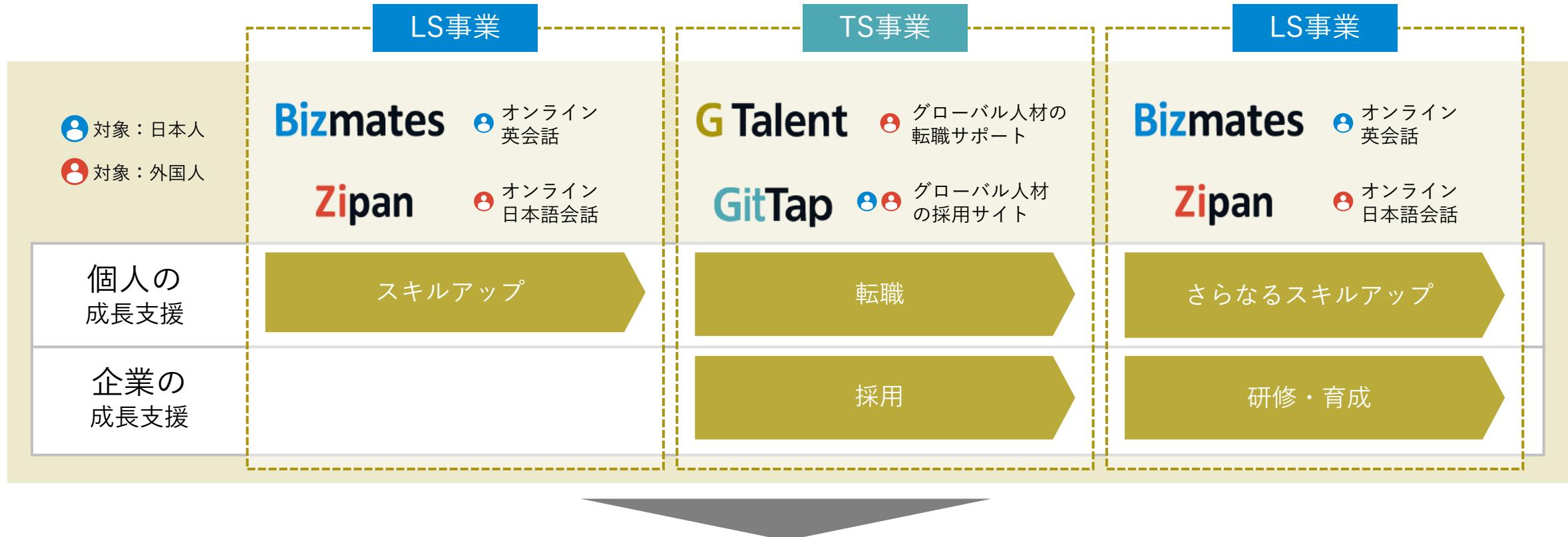
G Talent

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

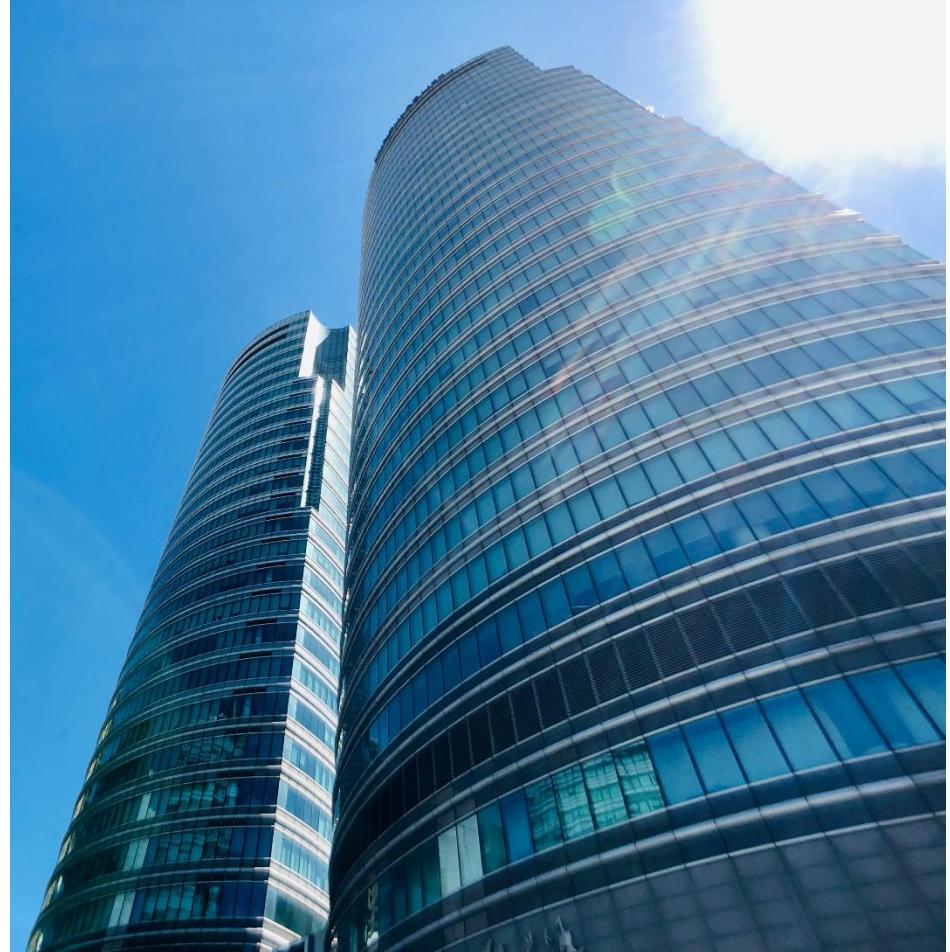
2. システム開発
- 当社提供サービスにおけるシステム全般の開発

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。