

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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



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 2024年12月期 決算概要

03 2025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。

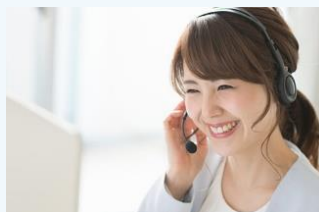
LS事業

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%**



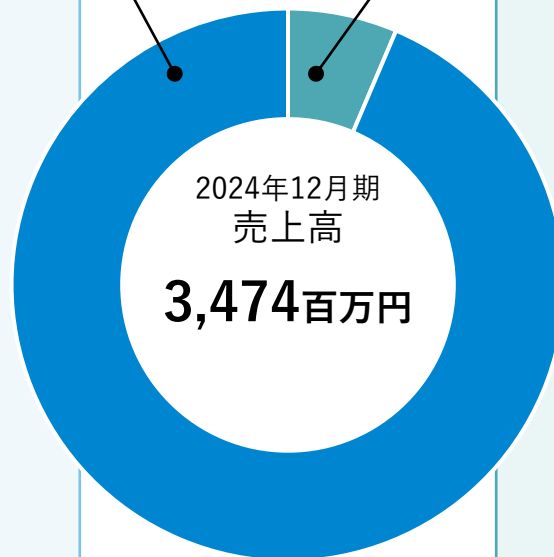
G Talent

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

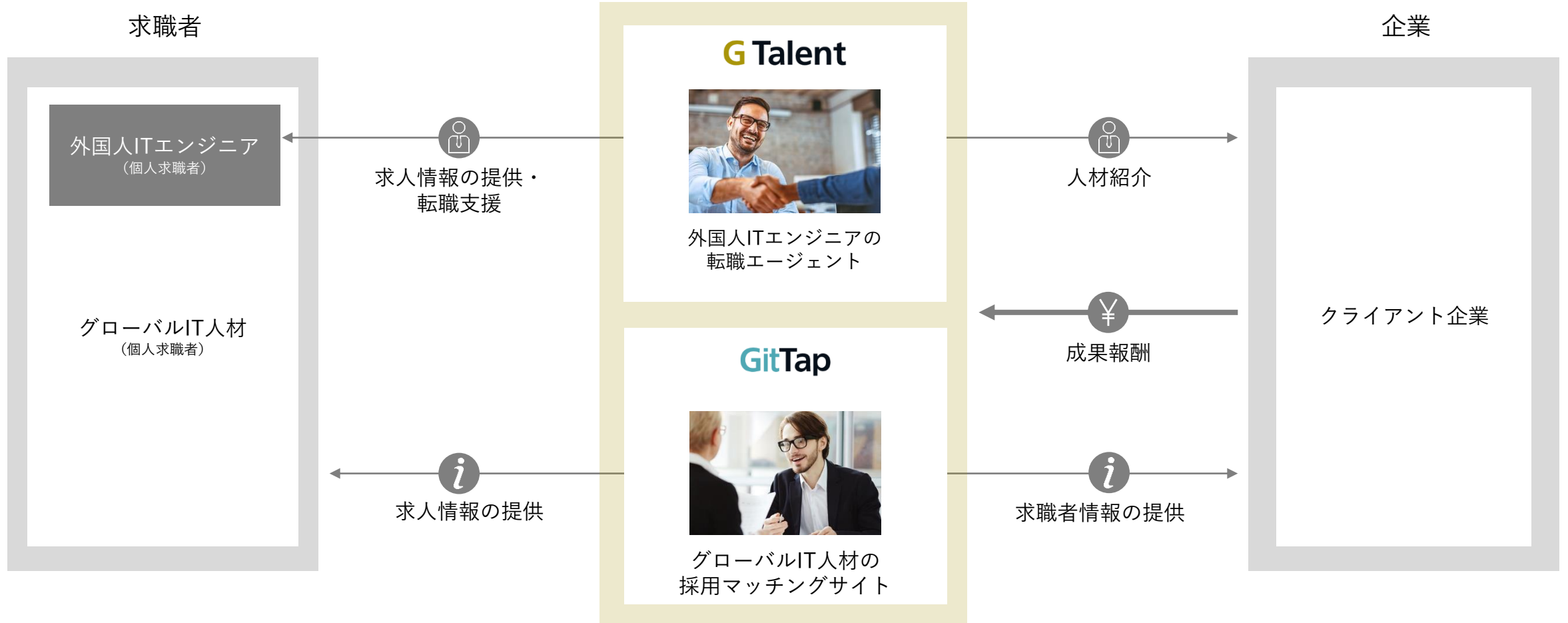
受講生

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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

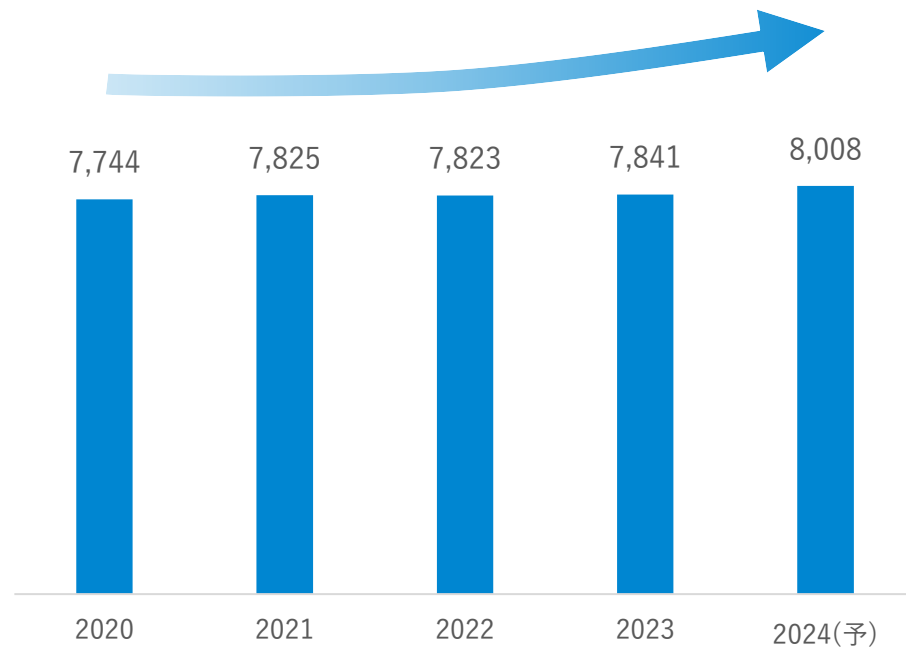




オンライン語学学習市場は、生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長。

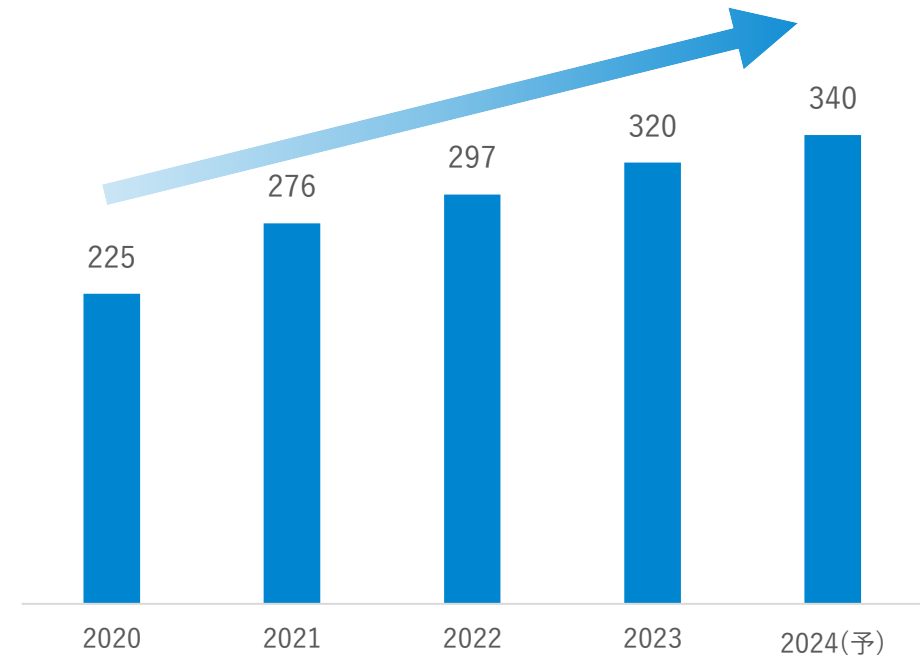
語学学習市場全体 (単位：億円)

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



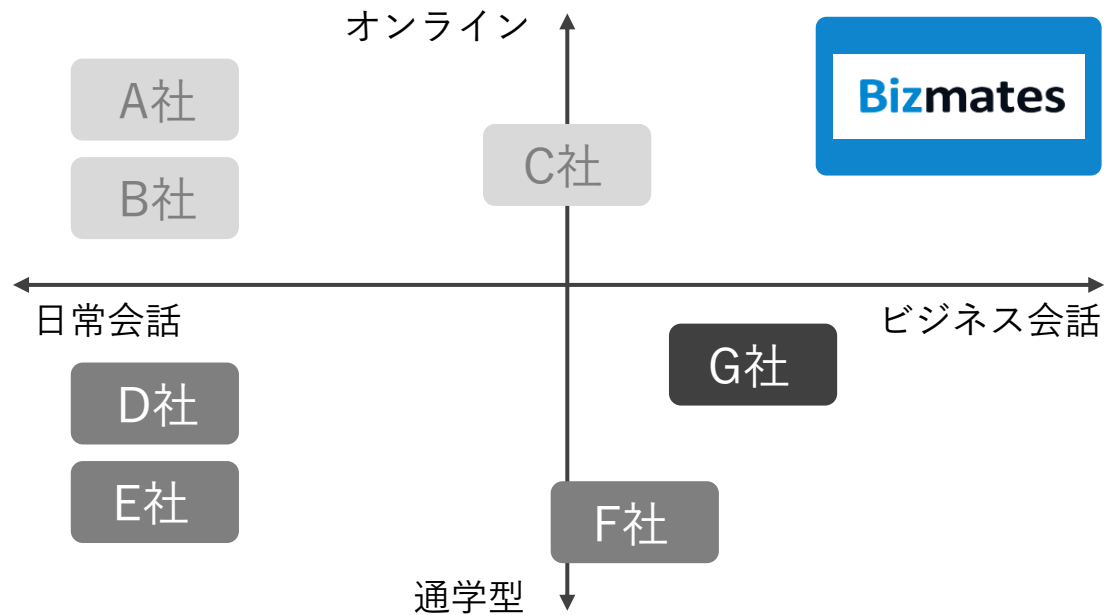
- 1日25分・毎日受講可能

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



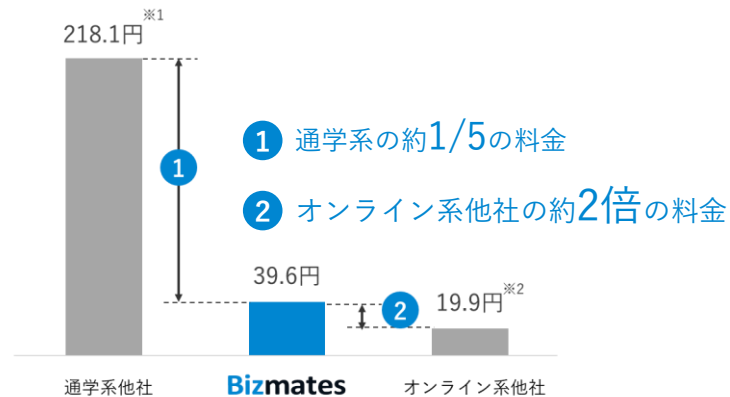


利益率の高いオンライン英会話を展開

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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

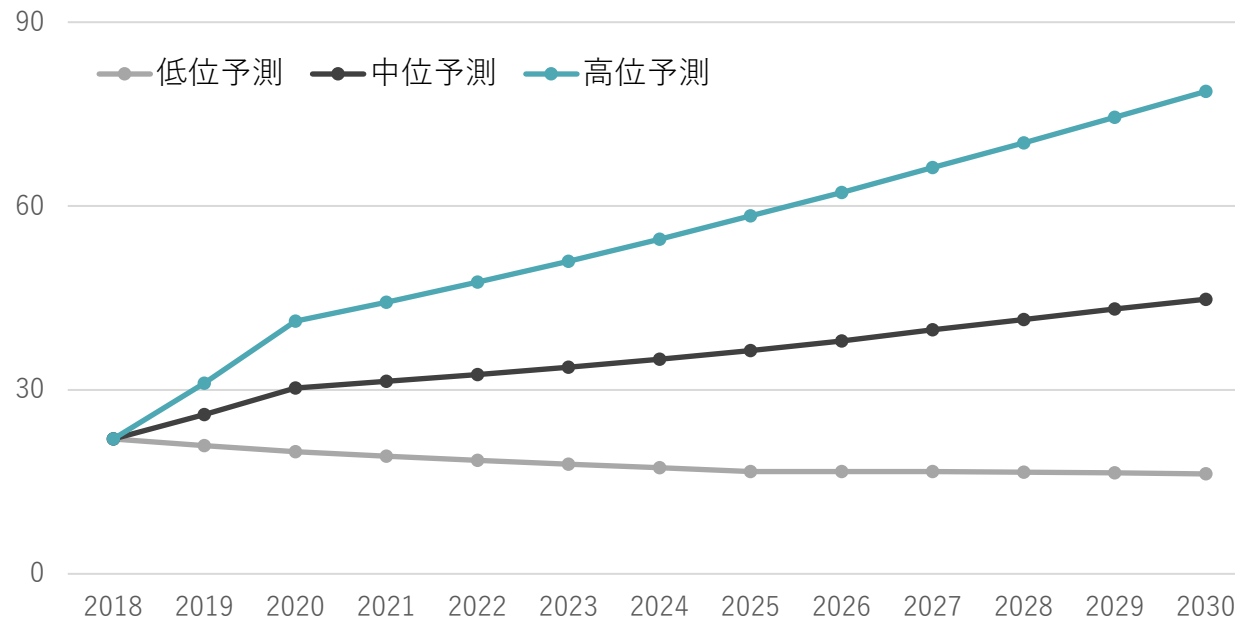
その他





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1,075億円。
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



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 2024年12月期 決算概要

03 2025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



前期比、業績予想比 いずれも増加

4Q累計期間
売上高 **3,474**百万円

前期比 **+10.8%**

予想比 **+0.2%**

4Q累計期間
営業利益 **378**百万円

前期比 **+8.7%**

予想比 **+1.5%**

全体

売上高、営業利益共に増収・増益となり、**過去最高の業績**

LS事業

インバウンド需要の高まりや営業体制の強化により、累積導入企業数は**1,400社**を突破

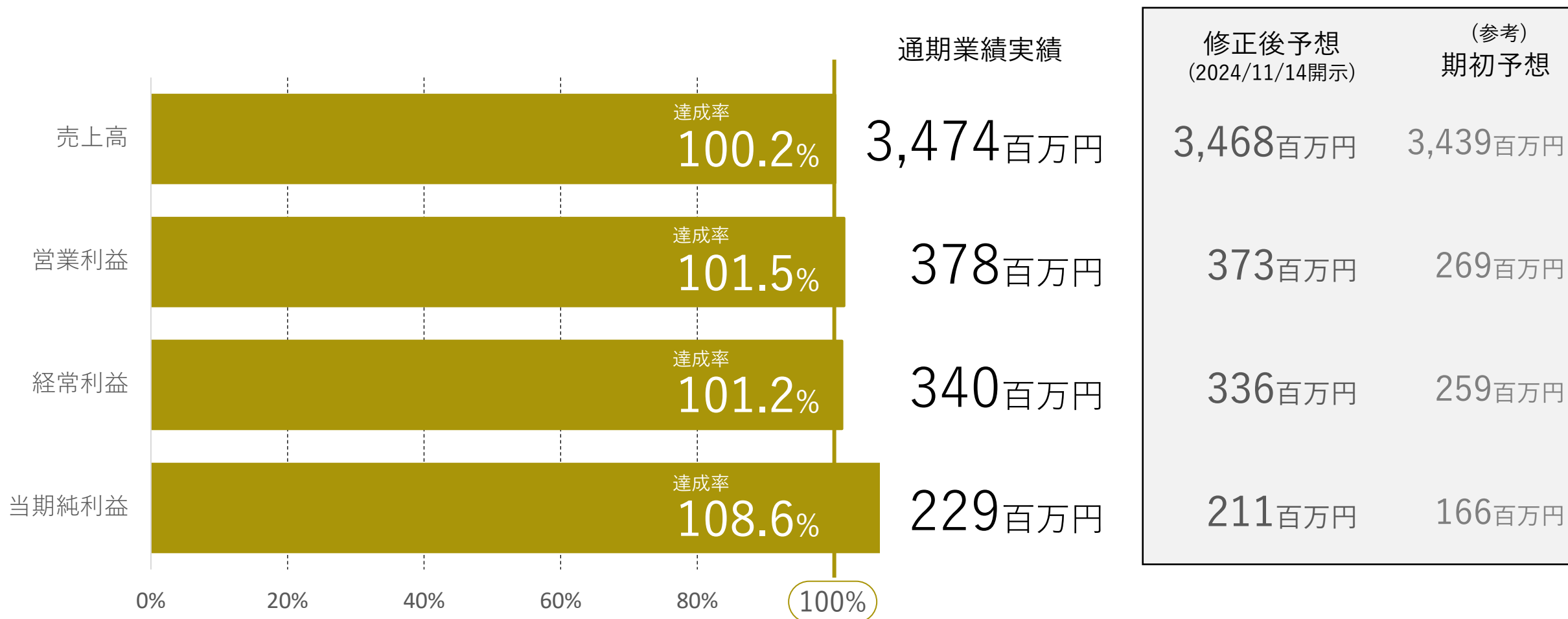
TS事業

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**20,000人**を突破

Achievement Status

2024年12月期業績予想の達成状況

売上高、利益面すべてにおいて、2024年11月に上方修正した業績予想値をさらに上回る結果で着地。



(単位：百万円)	23/12期 実績	24/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,135	3,474	+338	+10.8%
(LS事業売上高)	2,999	3,250	+250	+8.4%
(TS事業売上高)	135	223	+88	+65.2%
売上原価	781	832	+51	+6.5%
売上総利益	2,353	2,641	+287	+12.2%
販売費及び一般管理費	2,004	2,262	+257	+12.8%
営業利益	348	378	+30	+8.7%
(LS事業営業利益)	1,046	1,038	△8	△0.8%
(TS事業営業利益)	△162	△70	+92	-
経常利益	318	340	+22	+7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	229	+30	+15.3%

売上高

LS・TS事業ともに順調に推移し、
338百万円（+10.8%）の増収
※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
事業拡大のための積極投資を実施しつつ、
30百万円（+8.7%）の増益
※営業利益分析で詳細説明

当期純利益

控除適用による税負担額の低減等により、
30百万円（+15.3%）の増益

(単位：百万円)	24/12期 期初予想	24/12期 実績	期初予想比	
			増減額	増減率
売上高	3,439	3,474	+34	+1.0%
(LS事業売上高)	3,206	3,250	+44	+1.4%
(TS事業売上高)	233	223	△10	△4.3%
営業利益	269	378	+109	40.5%
(LS事業営業利益)	986	1,038	+51	+5.2%
(TS事業営業利益)	△92	△70	+21	-
経常利益	259	340	+81	+31.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	229	+63	+38.0%

売上高

LS事業が順調に推移し期初予想を上回り、34百万円（+1.0%）の増加

- ・ LS事業 主に法人向け売上の増加による
- ・ TS事業 入社決定数が若干下振れ

営業利益

LS・TS事業ともに期初予想を大きく上回り、109百万円（+40.5%）の増加

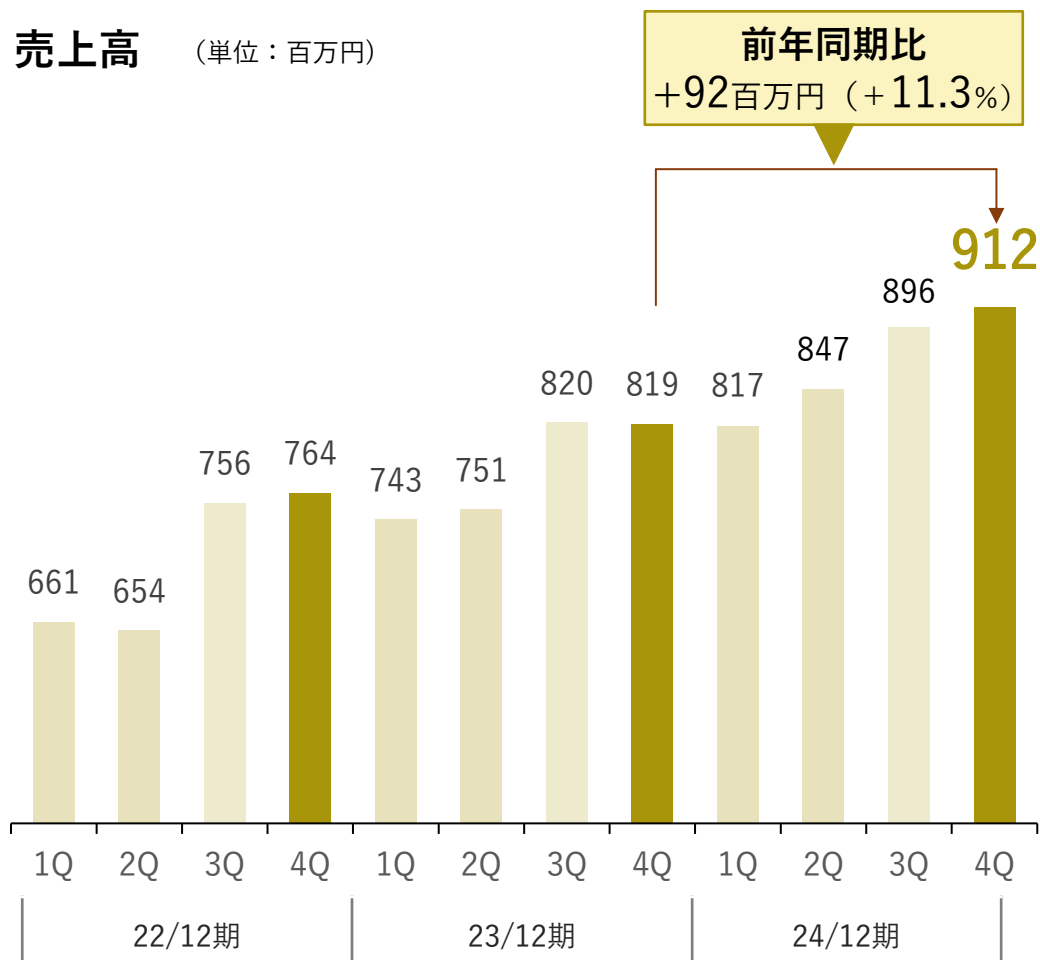
- ・ LS事業 売上の増加と売上原価の減少による
- ・ TS事業 積極投資しつつも生産性が向上

PL Status by Quarter

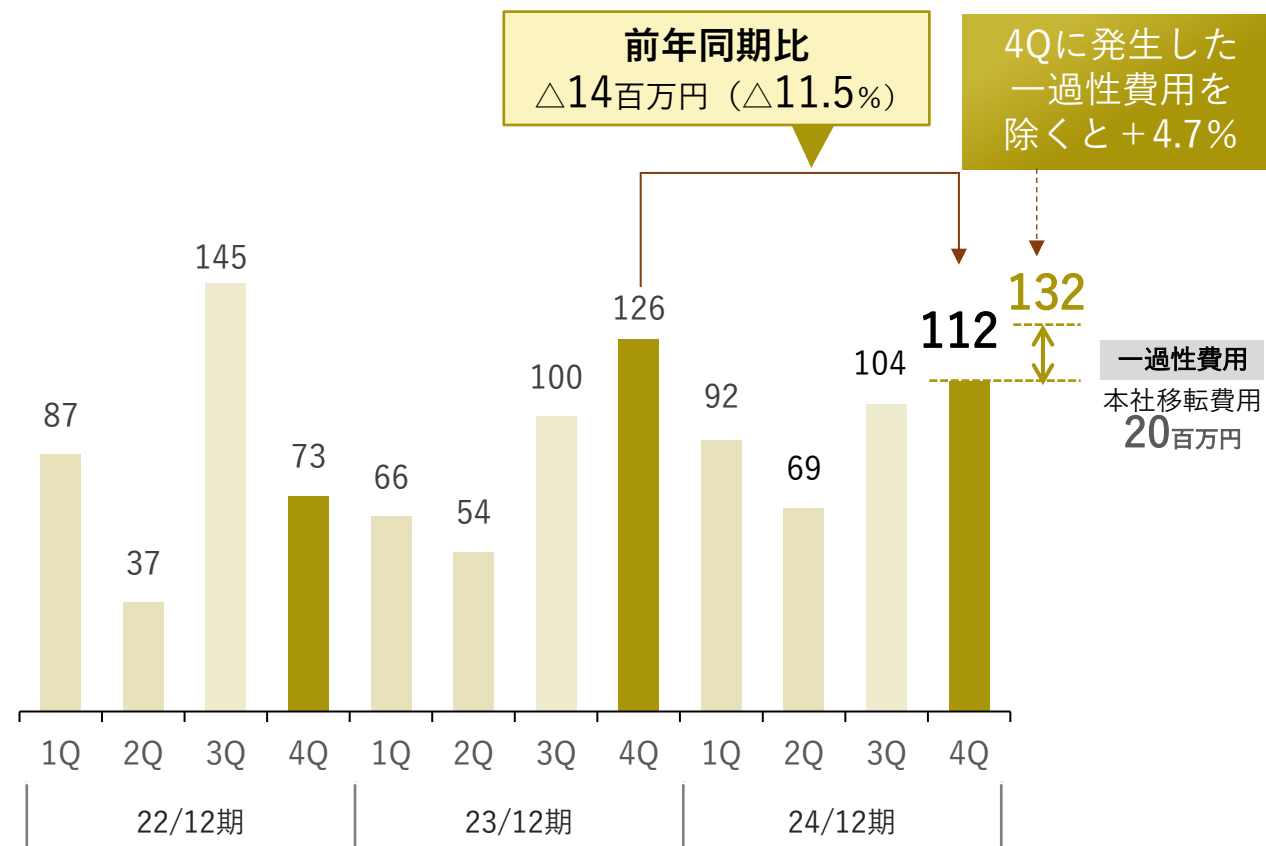
四半期推移

四半期間ごとの推移においても、順調に事業を拡大。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

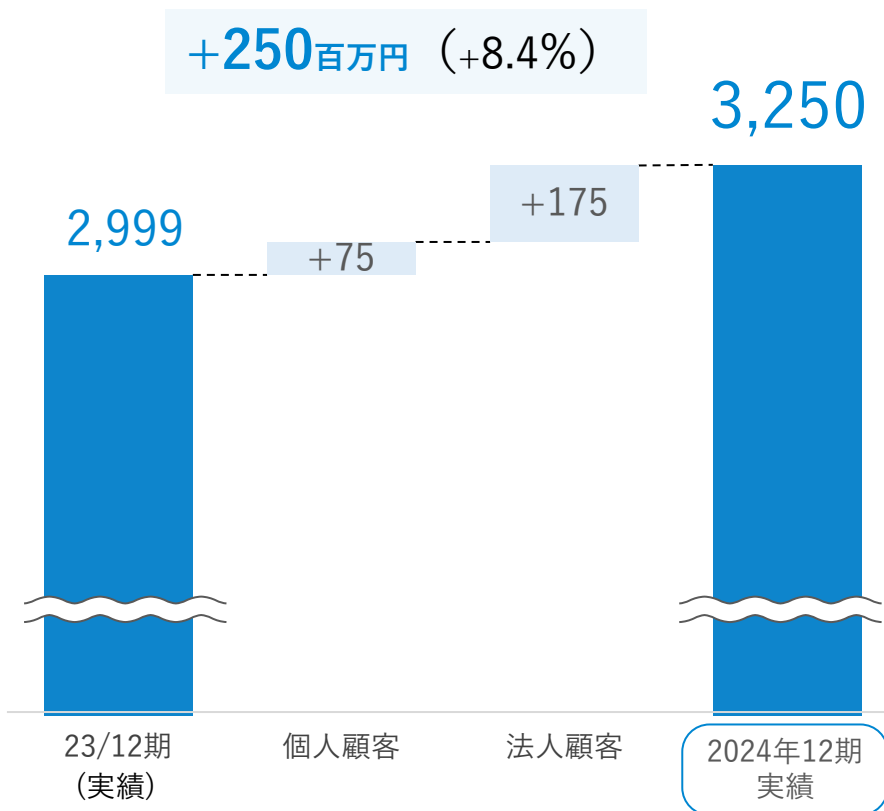




LS事業は主に法人顧客の増加により前期比で250百万円（+8.4%）の増収。

予想比でも4百万円の増加となった。

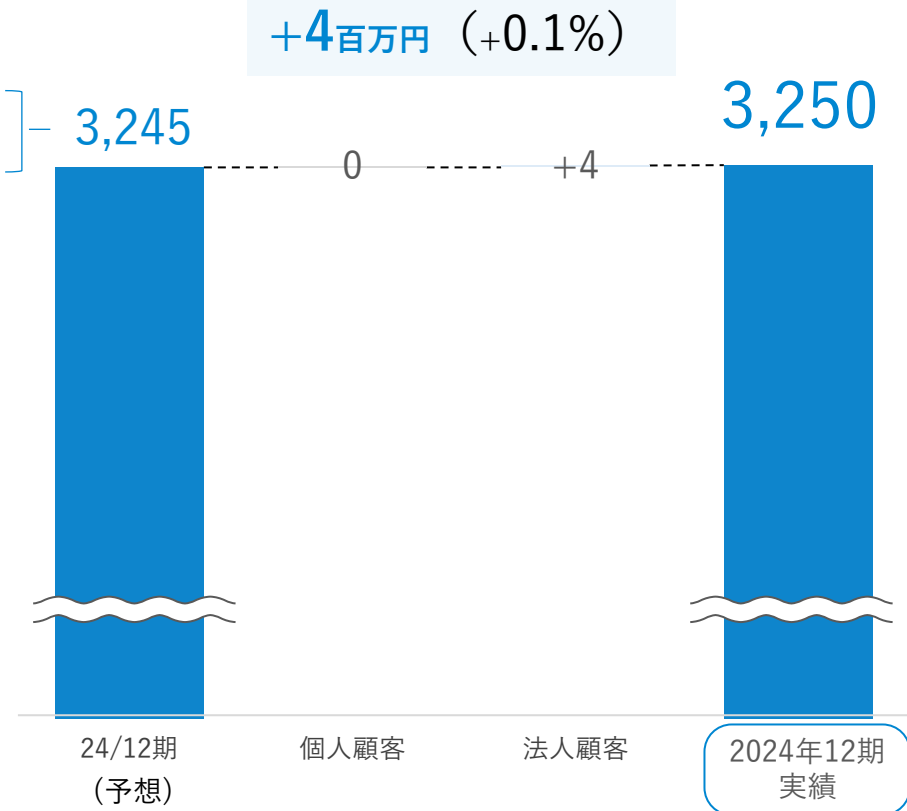
LS事業売上高（前期比）（単位：百万円）



LS事業売上高（修正後予想比）（単位：百万円）

修正後予想 内訳
個人顧客 1,672
法人顧客 1,573

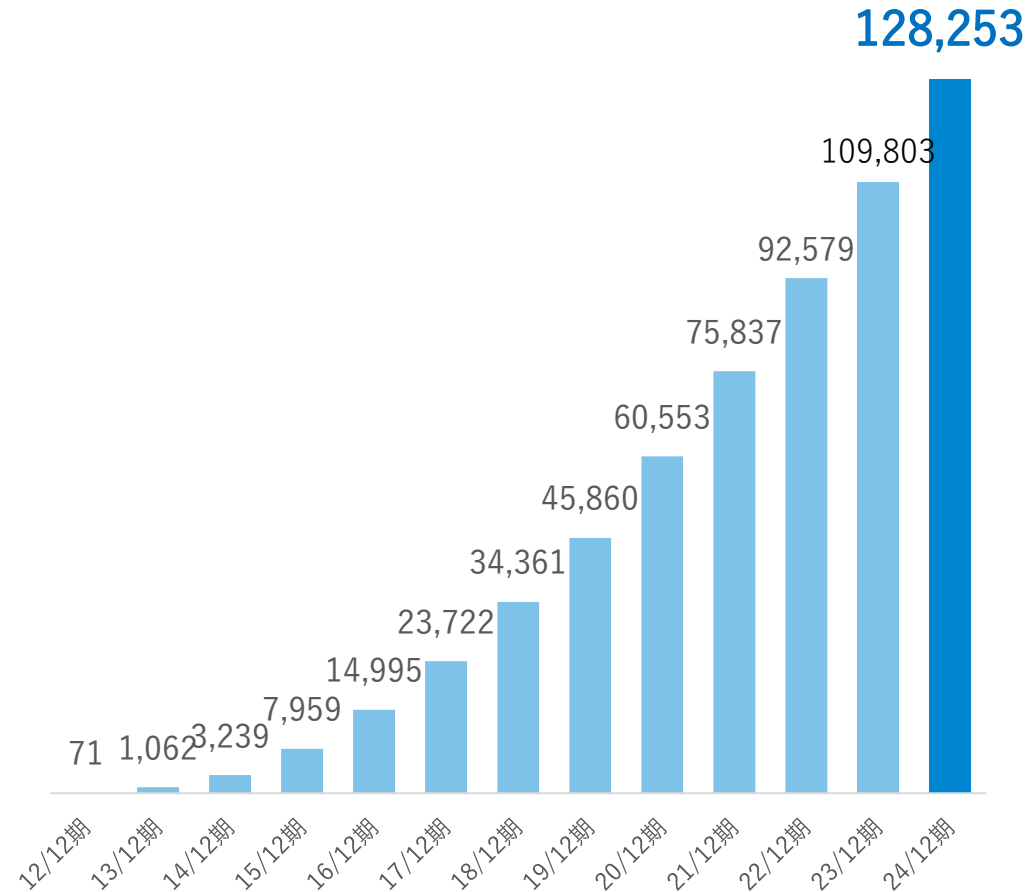
(参考) 期初予想
個人顧客 1,662
法人顧客 1,544



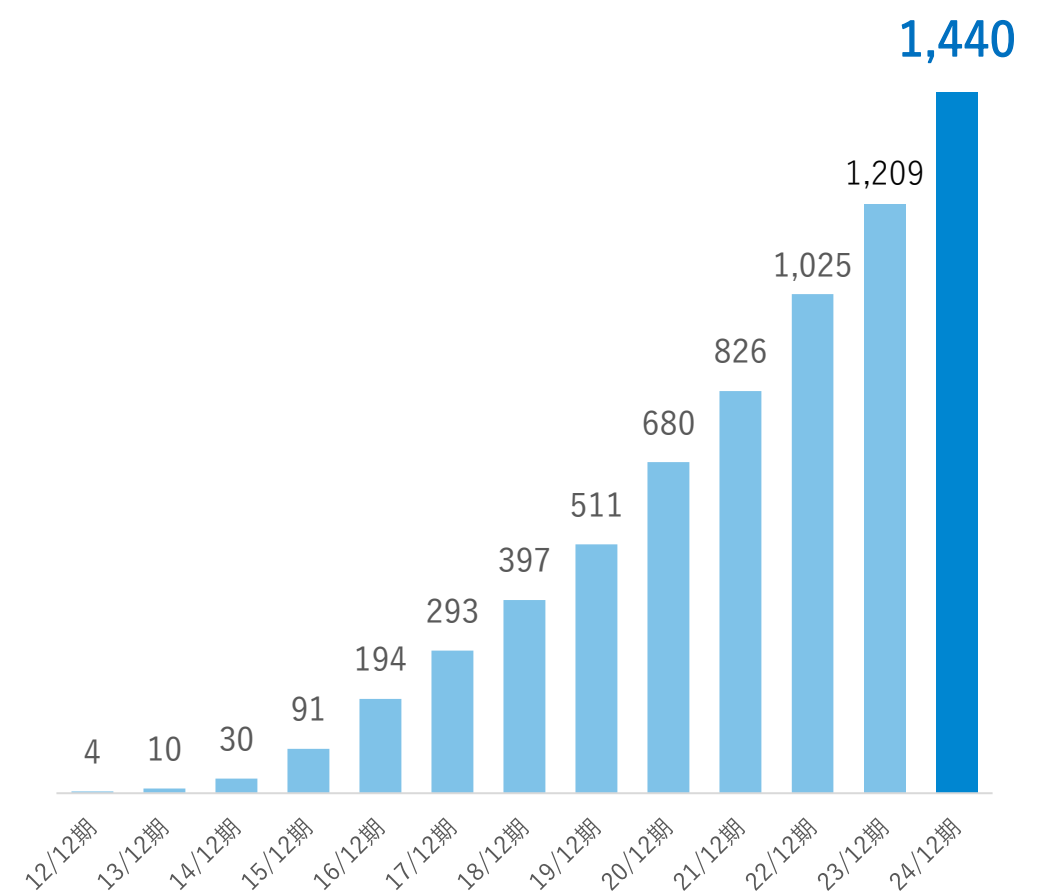


累積有料会員数、累積導入企業数も順調に増加。

累積有料会員数 (単位：人)



累積導入企業数 (単位：社)



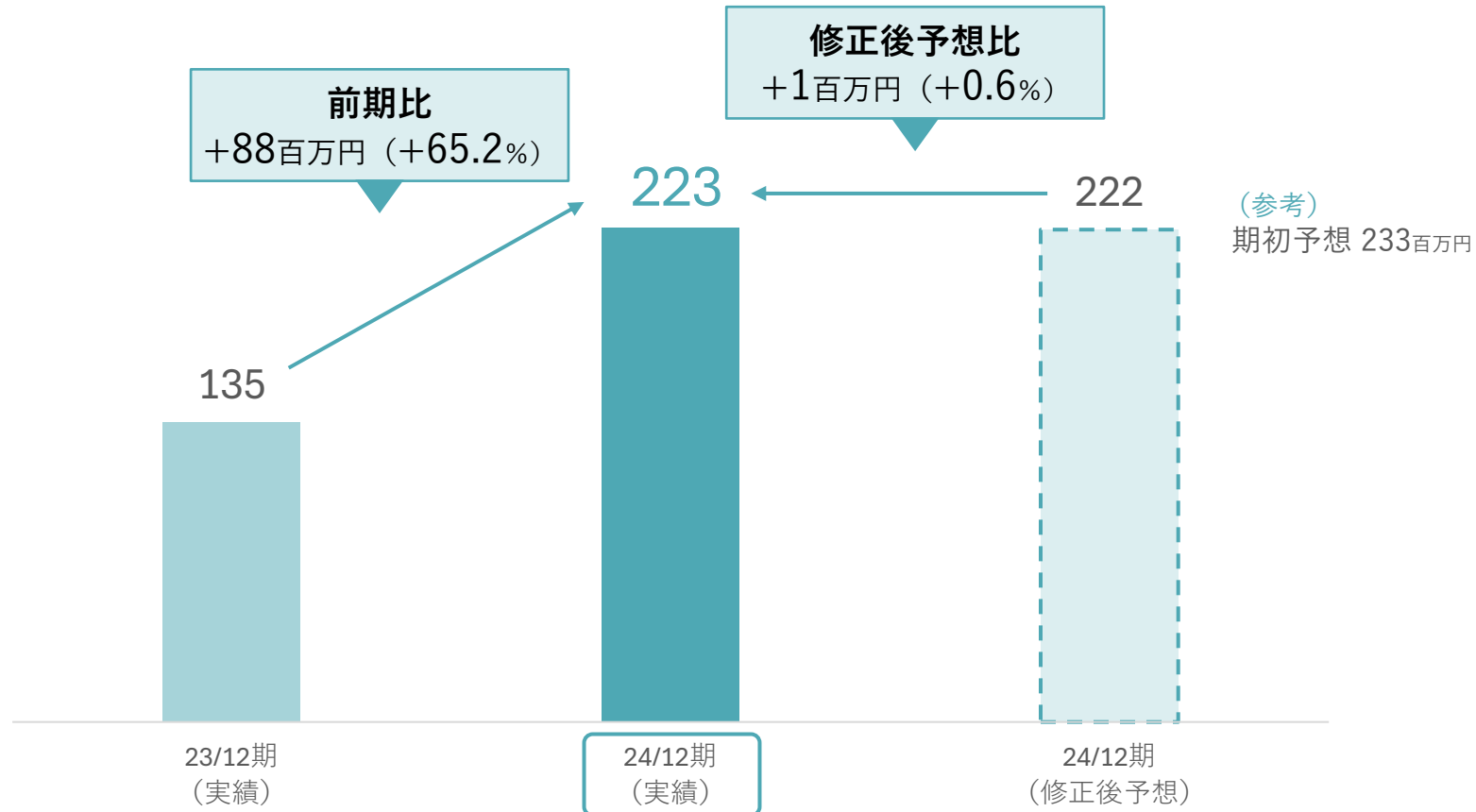
※1：上記の累積数は新規有料会員獲得数や企業数の積上げで算定しており、会員登録後、休会・退会となった人数や企業数が含まれております。

※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。



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、
前期比88百万円（+65.2%）増収、予想比でも1百万円（+0.6%）増加。

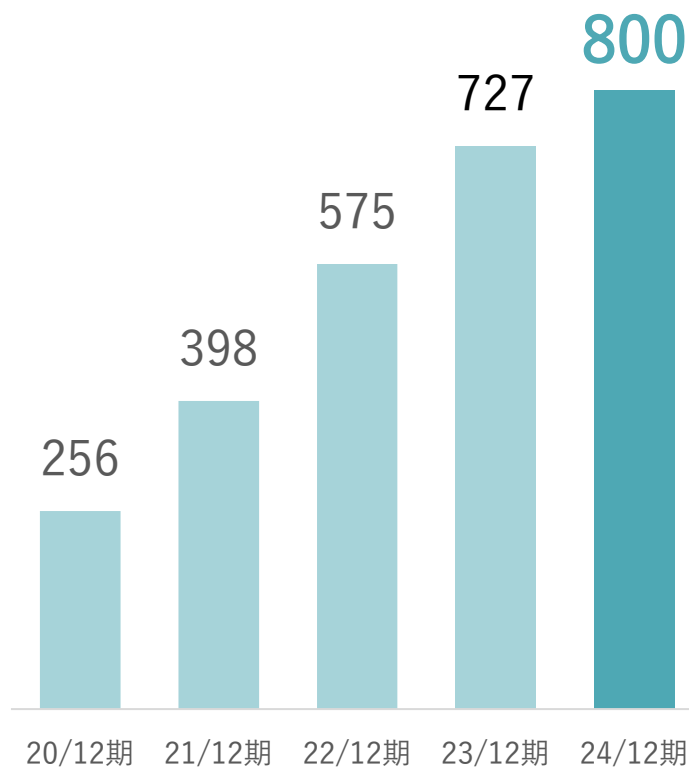
TS事業売上高（単位：百万円）



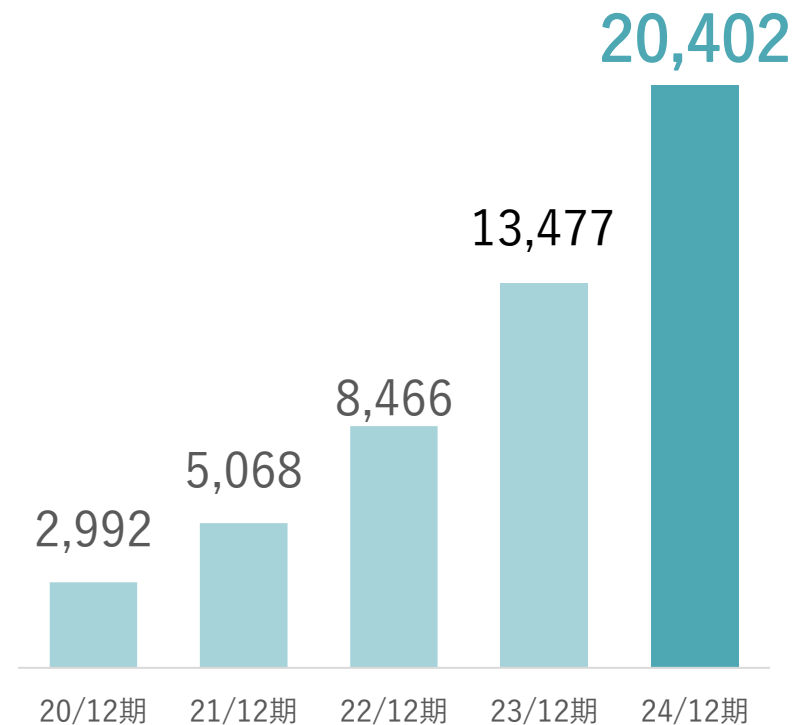


新規事業として開始して以来、主要KPIは順調に拡大中。

累積クライアント企業数 (単位：社)



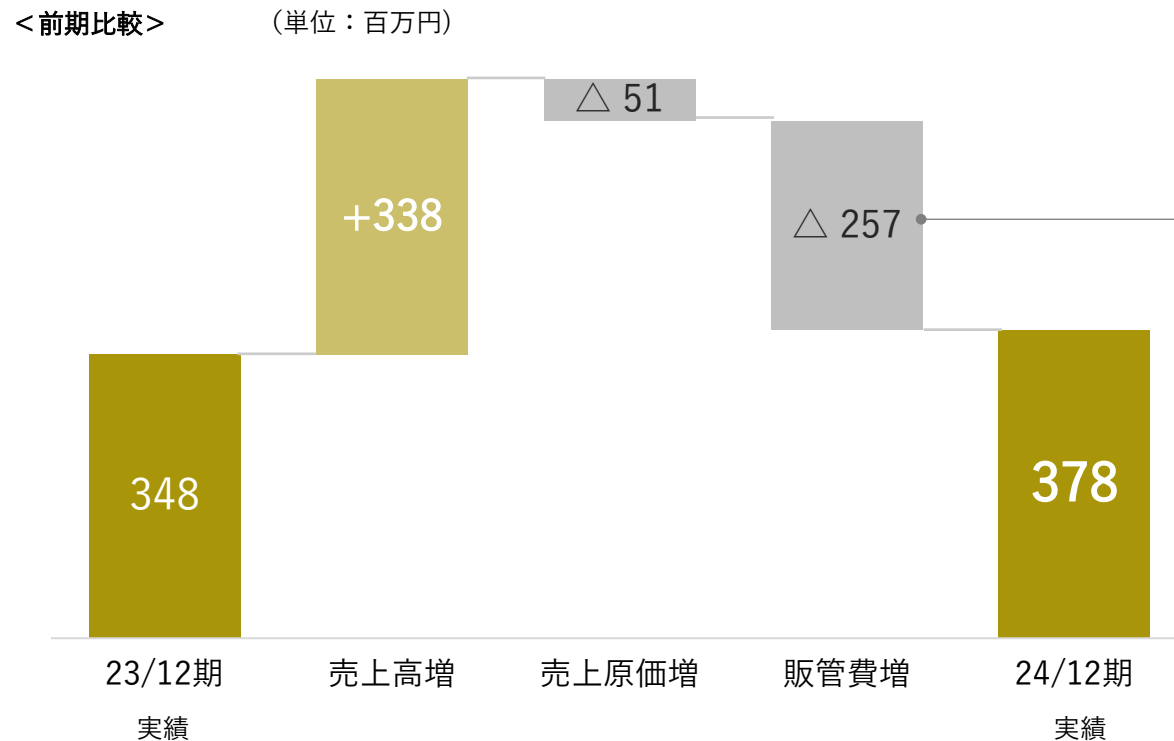
累積登録求職者数 (単位：人)



※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。

前期比では、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、51百万円増となり、販管費は、事業拡大のための積極投資を行った結果257百万円増加したが、営業利益は30百万円（+8.7%）の増益となった。

2024年11月に公表した業績予想に対しては、概ね計画通りで着地。



販管費増 257百万円 主な要因

- 人件費** + 86百万円
主に営業体制やIT開発体制の強化によるもの
- 広告宣伝費** + 75百万円
Webマーケティングを中心とした、広告投資の増加によるもの
- 本社移転関連費用** + 66百万円
除却資産の減価償却費、移転期間に係る重複家賃など

新オフィスへの投資や、英語学習アプリを始めとしたシステム開発投資を積極的に行った結果、固定資産は前期比で415百万円増加した。

(単位: 百万円)	23/12期末	24/12期末	増減
流動資産	1,586	1,812	+ 225
固定資産	468	883	+ 415
資産合計	2,055	2,696	+ 640
流動負債	536	729	+193
固定負債	13	210	+196
負債合計	549	939	+390
純資産合計	1,505	1,756	+ 250
負債・純資産合計	2,055	2,696	+ 640
自己資本比率	73.2%	65.1%	△8.1pt

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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



FY2025 Forecast

2025年12月期 業績予想

(単位：百万円)	24/12期 実績	25/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,474	3,817	+343	+9.9%
LS事業	3,250	3,545	+295	+9.1%
(個人顧客)	(1,672)	(1,770)	(+98)	(+5.9%)
(法人顧客)	(1,577)	(1,774)	(+197)	(+12.5%)
TS事業	223	272	+48	+21.5%
営業利益	378	436	+57	+15.3%
LS事業	1,038	1,083	+45	+4.4%
TS事業	△70	△48	+22	-
その他（管理部門等）	△588	△599	△10	-
経常利益	340	428	+87	+25.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	229	268	+38	+16.9%

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る、持続的な成長により事業拡大を目指す。

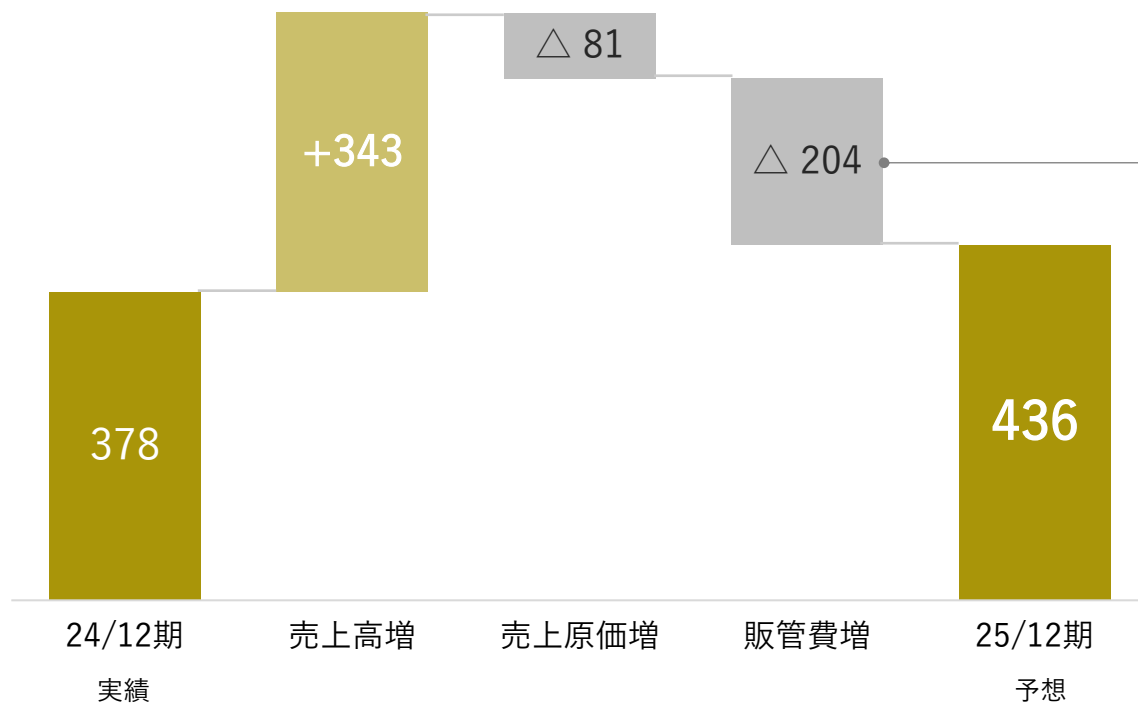
営業利益

LS事業 事業拡大に伴い、営業体制等を引き続き強化。中長期成長を見据えた認知施策や新サービス開発等に積極投資を実施。

TS事業 投資フェーズから事業拡大フェーズへのシフトを進め、赤字幅は縮小。

順調な事業拡大を背景に、営業人材や広告施策に積極的に投資をしつつも、営業利益は57百万円（+15.3%）の増益を計画。

(単位：百万円)



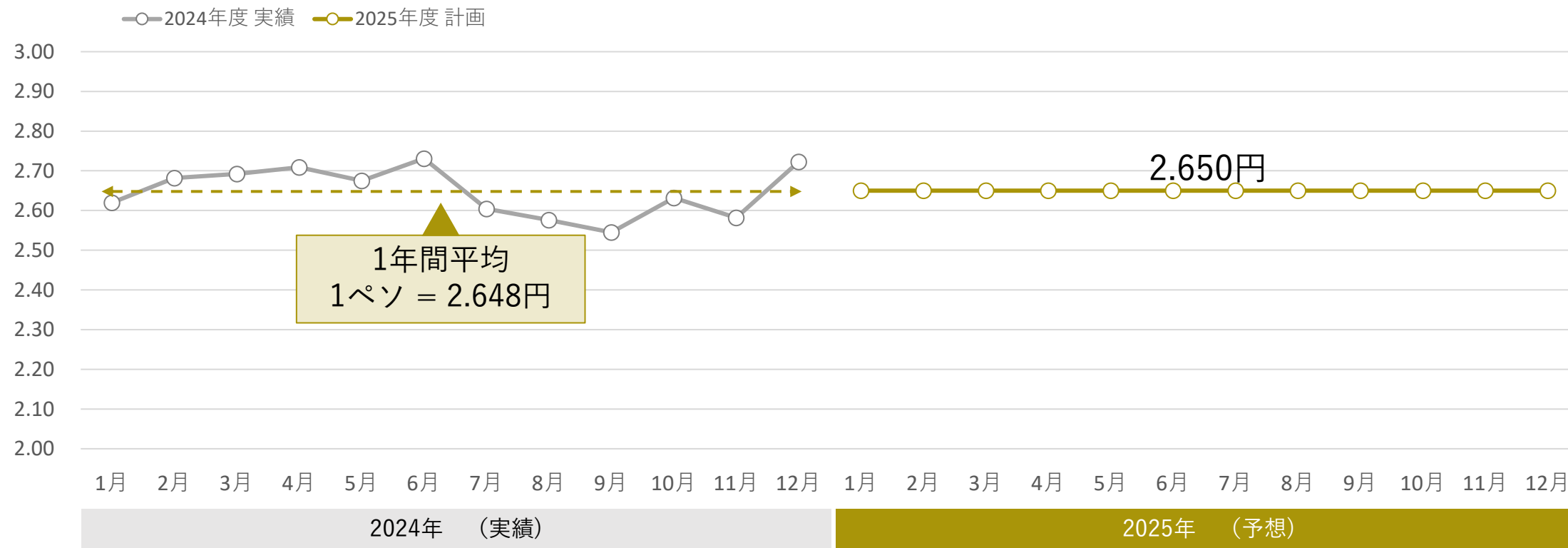
販管費増 204百万円 主な要因

- 人件費、採用費** +123百万円
 主に営業体制の強化に伴う増加。
- 広告宣伝費** +73百万円
 認知度の向上につながる広告投資を拡大。
- 地代家賃** △38百万円
 2024年度はオフィス移転に伴い、地代家賃の重複期間が発生していたため2025年度は減少。

FY2025 Forecast 予想為替レートの設定について

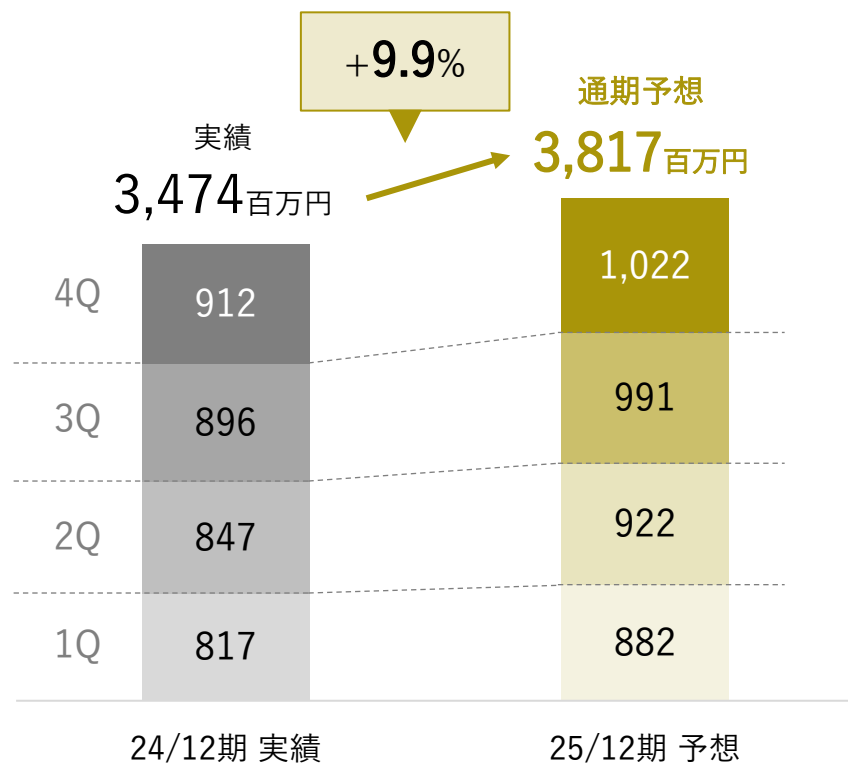
2025年度の予想為替レートの設定は、2024年度の1年間の平均レートを基礎として計画。

フィリピン・ペソ為替レート (単位：円)

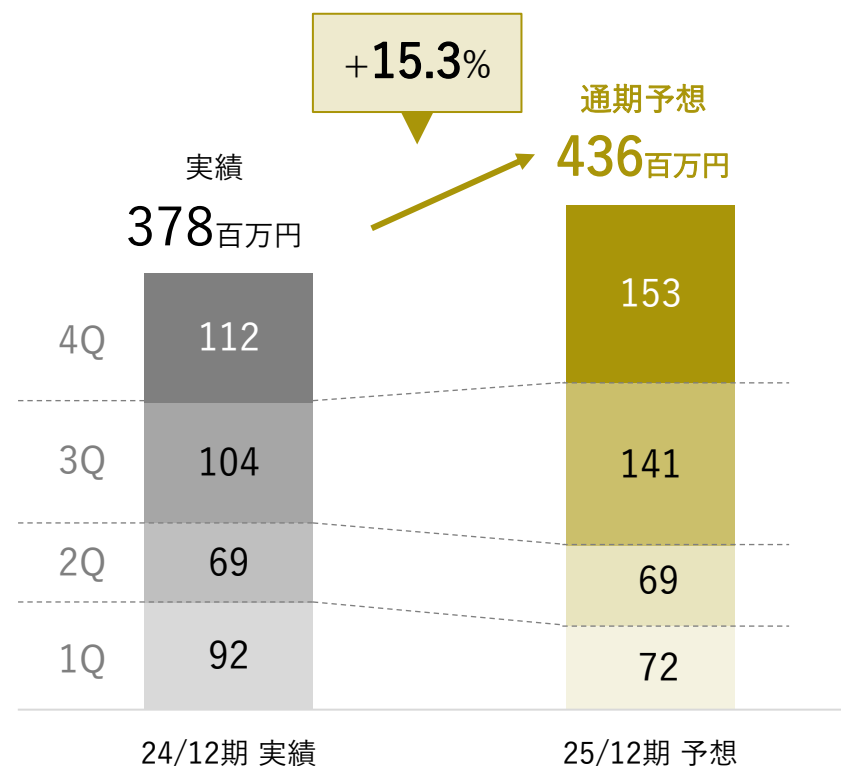


四半期別の業績予想は以下となり、通期で増収・増益を計画。

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

上半期に人員採用や広告宣伝等に関連する費用が集中する傾向があることや、企業の語学研修ニーズが下半期にかけて高まり、売上高も増加していく傾向があるため。

増収・増益となる2025年度の業績予想を踏まえ、1株当たりの配当金額は30円から40円へ増配予定。

配当方針

- 安定的かつ継続的に配当を実施
- 年1回の期末配当
- 配当性向 **20% ~ 30%** を目安とする

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

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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

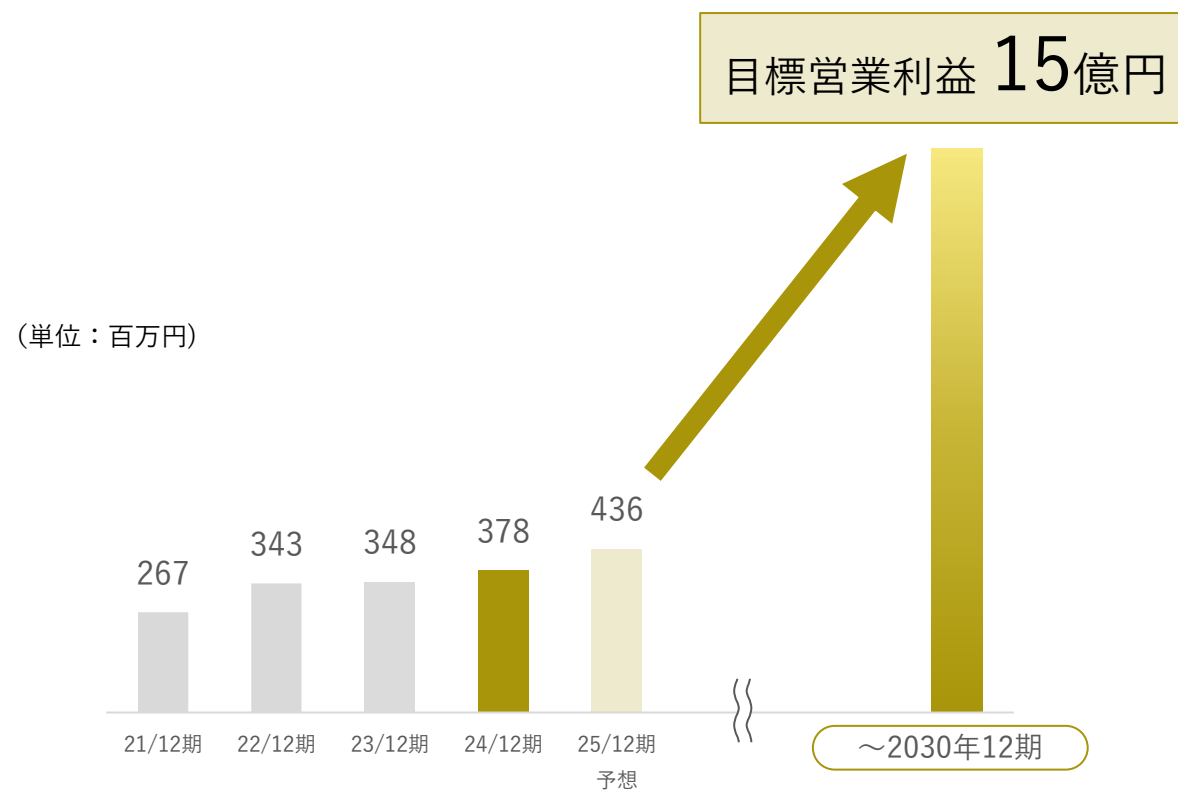
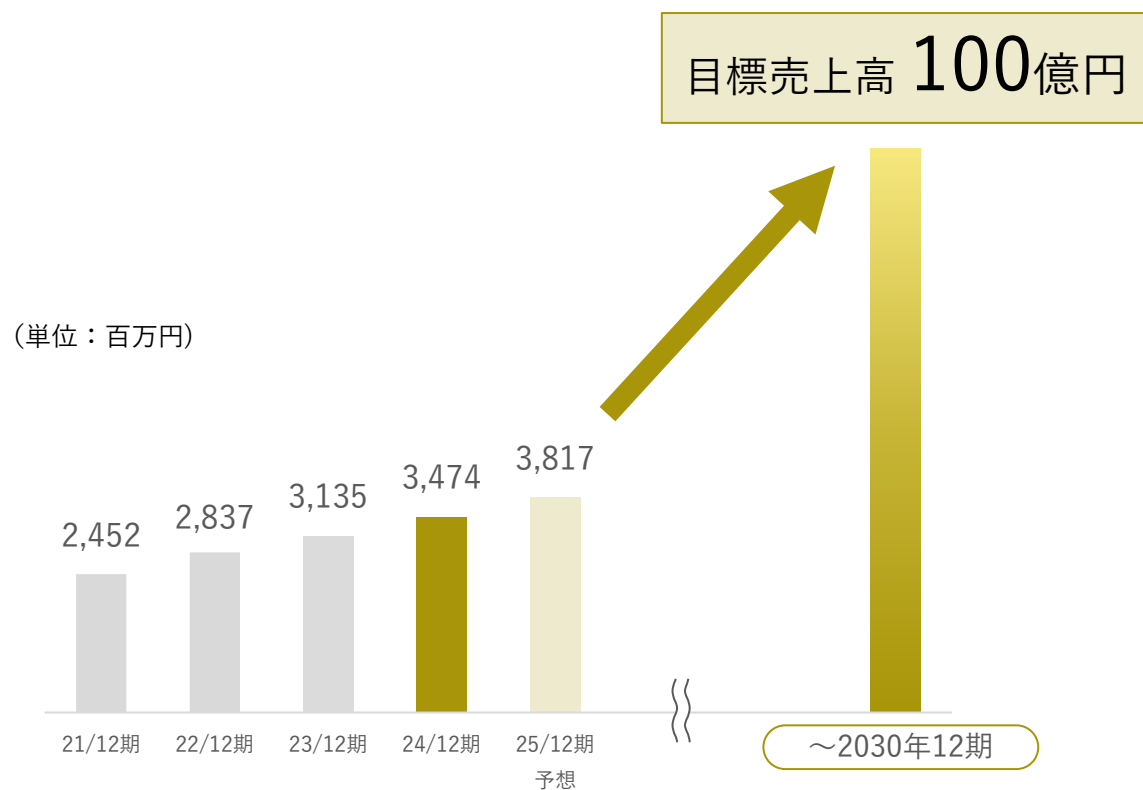
その他



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。



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 2024年12月期 決算概要

03 2025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

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2月より、独自開発したビジネス英会話学習アプリ「Bizmates App（ビズメイツアップ）」の提供を開始。

アプリ 開発背景

Bizmates App

要望 | Bizmates を英語研修に取り入れている企業から

→ 『業界や職種、シーンに即したロールプレイを取り入れ、より実務に直結した研修を実施したい』

要望 | インバウンド対応が急務となっている店舗やホテルなどのサービス業界から

→ 『オンライン英会話を受講しにくい現場環境でも使いやすいアプリが欲しい』



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
リアルタイムで生成されたロールプレイ

単語フラッシュカード
単語を覚えておきたい単語を登録

動詞付き英語辞書
動詞と使い方を同時に確認

瞬間英作文
読み聞かせや音読で練習



4000以上
音声付きの
英会話レッスン

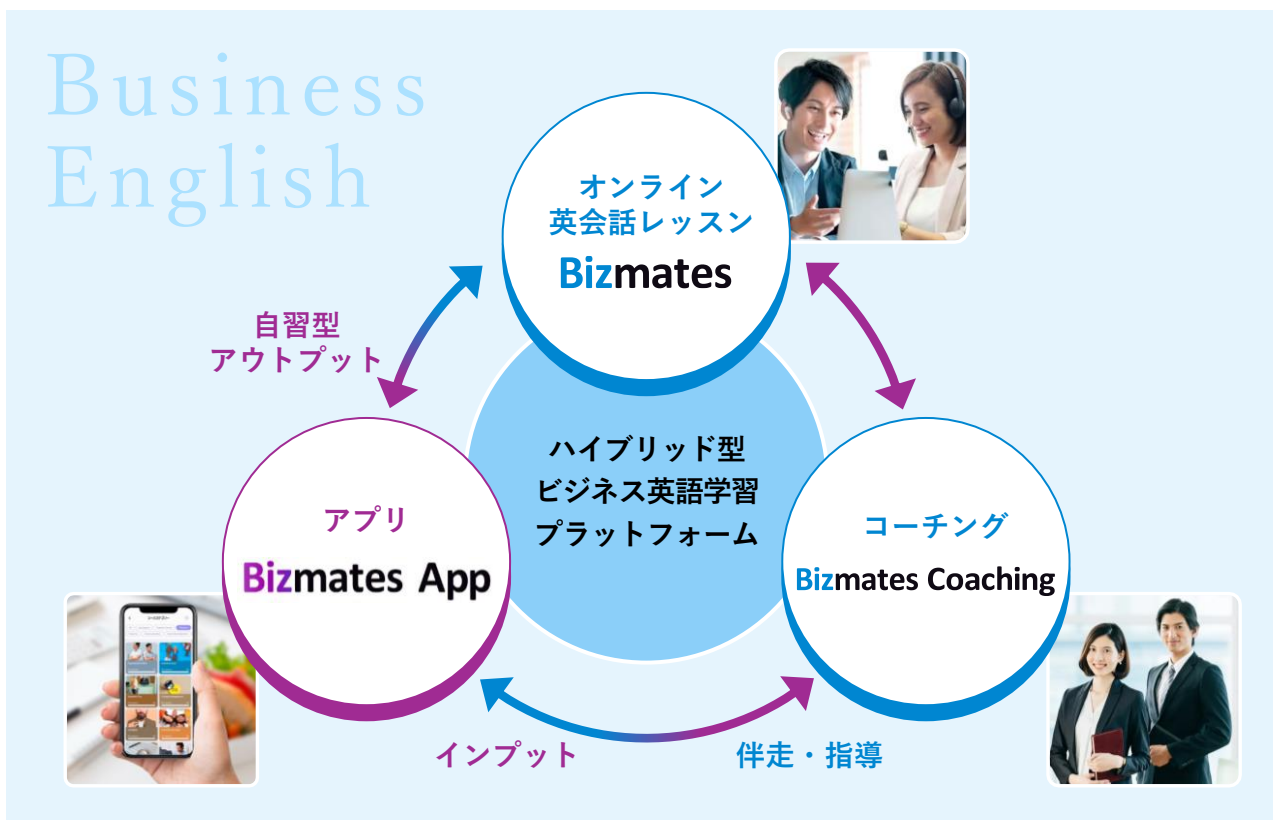
80以上
実践的な
ビジネスコース

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!

より効率的にビジネス英語の習得を可能にする

ハイブリッド型ビジネス英語学習プラットフォーム



より多様なニーズに対応

自分の仕事、業界に合った
独自教材で実践力を高めたい

学習方法を多様化し
インプットを充実させたい

低予算かつ効果的な
語学研修を導入したい

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 2024年12月期 決算概要

03 2025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 2024年12月期 決算概要

03 2025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

2025年1月時点

2023年TOEICスコア分布

年間受験者数:約176万人



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 10万円 ^{※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1/6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）

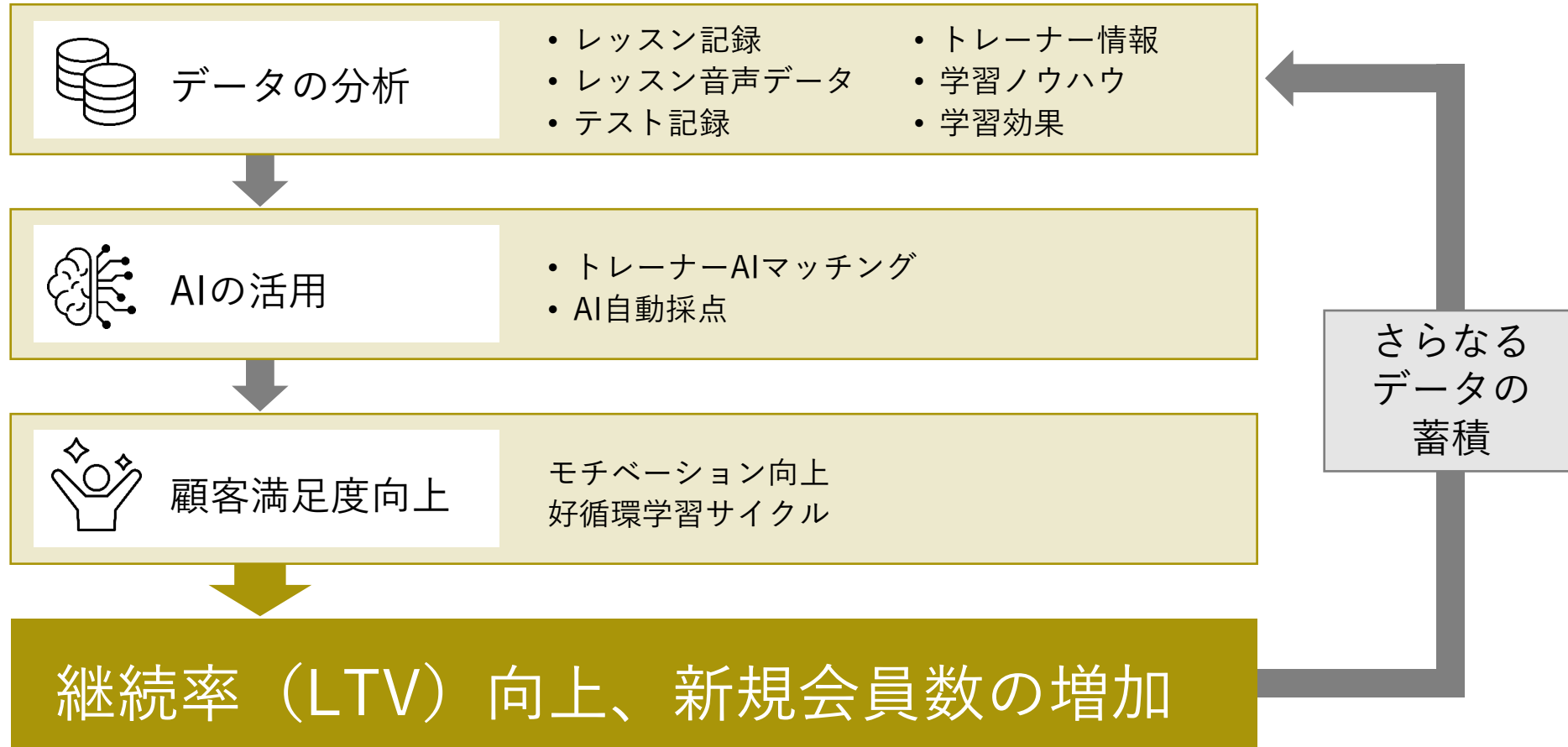
※2：オンライン英会話レッスン「Bizmates」44,550円（1か月あたり14,850円）及び「Bizmates coaching」59,400円（1か月あたり19,800円）の合計値となります。

ビジネスニーズ市場を中心に約2,000億円の市場規模へ参入



※：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

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

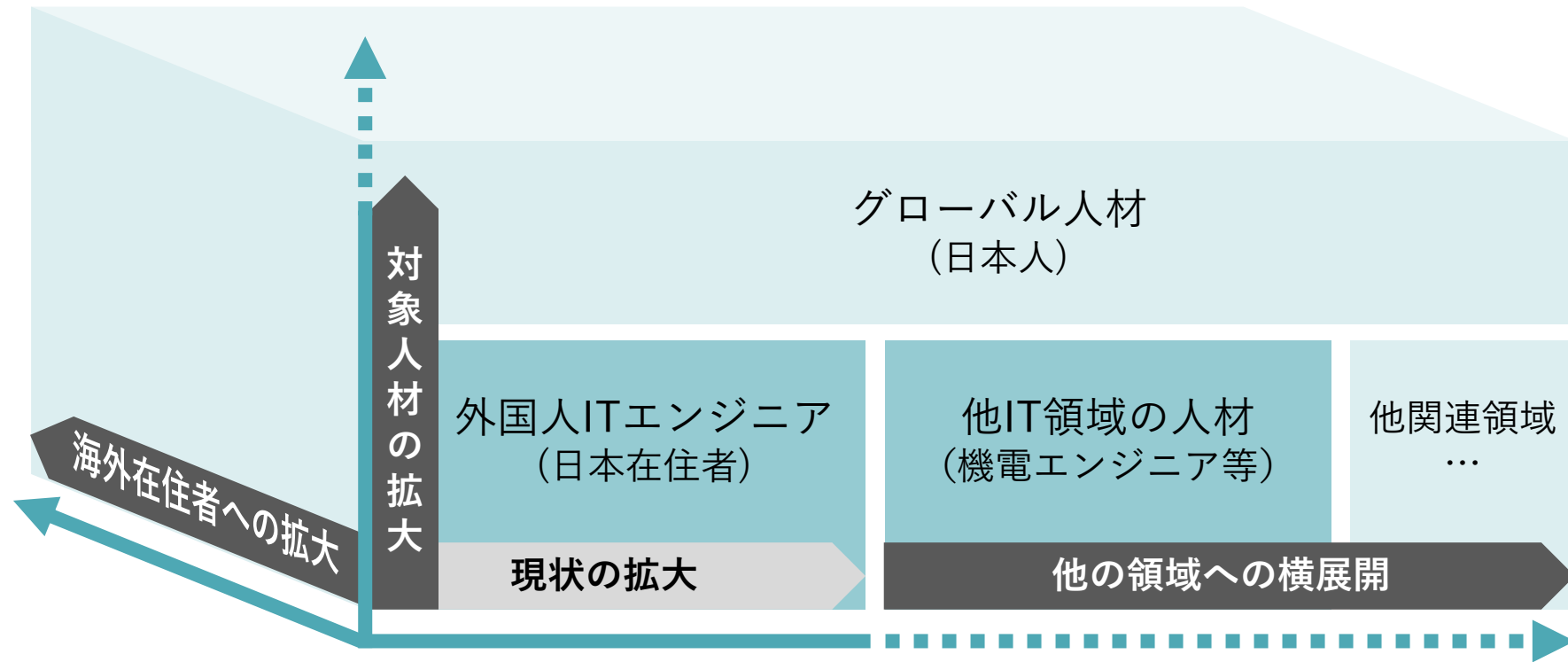
GitTap

5 HR領域の事業拡大

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、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 2024年12月期 決算概要

03 2025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	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。

本資料のアップデートは、次回は2026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。