

# 2026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 2026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

会社概要・株主還元

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 2026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

会社概要・株主還元

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>- グローバル人材の転職エージェント「G Talent」</li><li>- グローバル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2-19-23
連結子会社	Bizmates Philippines, Inc
従業員数	189名（2025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



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。

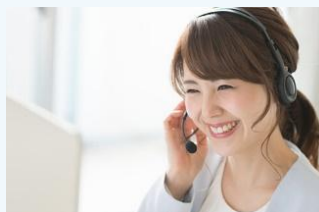
### LS事業

売上高比率: **95.2%**



#### 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: **4.8%**



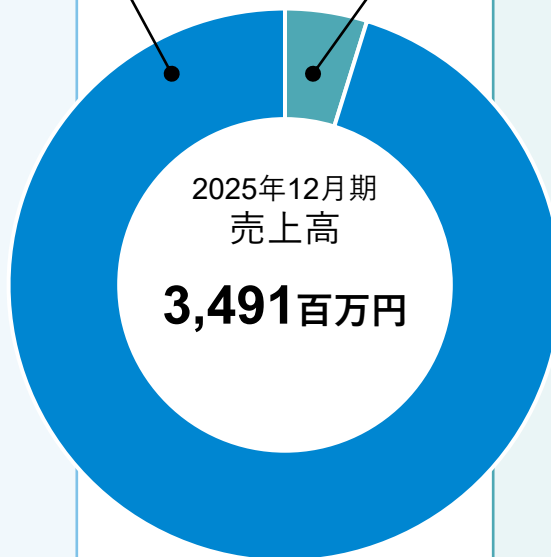
#### G Talent

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



01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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



売上高は計画を僅かに下振れるも、営業利益は計画を上回って着地

売上高 **856**百万円

前年同期比  $\triangle 2.2\%$

予想比  $\triangle 1.5\%$

営業利益 **84**百万円

前年同期比  $+6.1\%$

予想比  $+79.7\%$

## 全体

売上高は**計画の範囲内**で着実に推移。  
一方、全社的にコスト最適化を推進した結果、**営業利益は計画を大幅超過**

## LS事業

法人は語学だけではなく『**グローバル対応力**』を重視する傾向へ  
新たに、**海外赴任前研修**等のラインナップを拡充

## TS事業

労働力不足を背景に外国人材の採用は引き続き積極的であり**前年同期比増収を確保**。

# 1Q PL Summary 第1四半期業績概要

(単位：百万円)	25/12期 1Q実績	26/12期 1Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	876	856	△19	△2.2%
売上原価	206	213	+7	+3.7%
売上総利益	670	643	△27	△4.1%
販売費及び一般管理費	590	558	△32	△5.4%
営業利益	79	84	+4	+6.1%
営業利益率	9.1%	9.8%	+0.8pt	-
経常利益	75	82	+6	+8.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	52	63	+10	+20.3%

## 売上高

LS事業は、サブスクリプションモデルの特性上、2025年末の受講者数減少を反映し減収となったものの、進捗は計画通り。  
TS事業は、前年同期比で増収を確保。

- LS事業 27百万円減収
  - TS事業 7百万円増収
- ※セグメント別状況で詳細説明

## 営業利益

前期の採用強化に伴う一過性費用である採用費の減少により、前年同期比4百万円増益

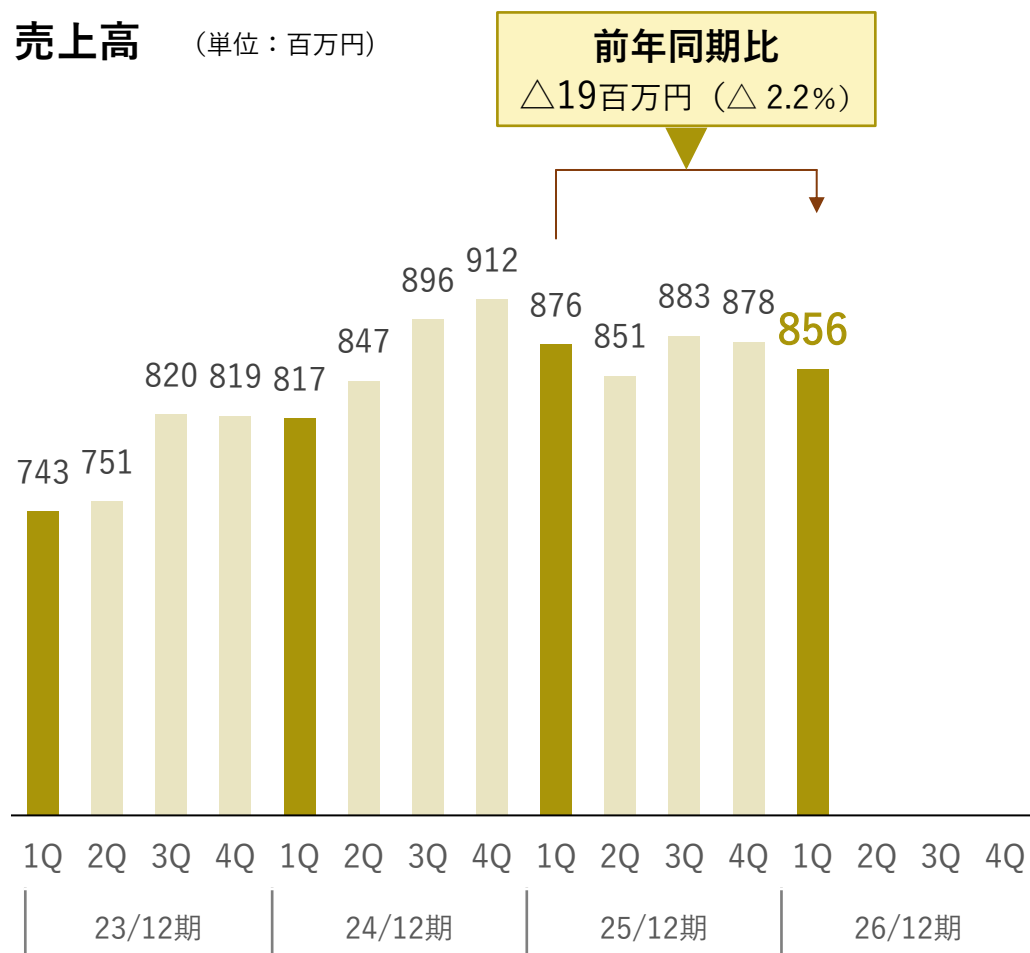
※営業利益分析で詳細説明

# PL Status by Quarter

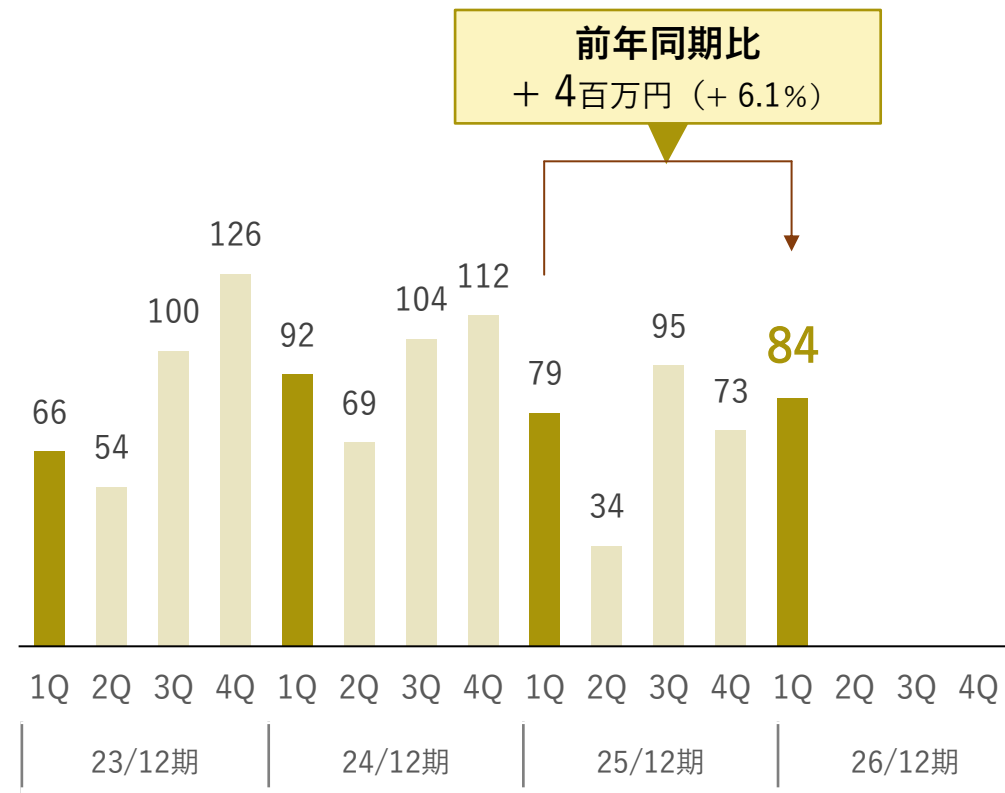
四半期推移

当該第1四半期は、前年同期比で減収。ただし、概ね、期初の業績予想どおりの進捗。  
 四半期営業利益は、全社的な業務効率化に伴うコスト最適化により、増益を確保。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



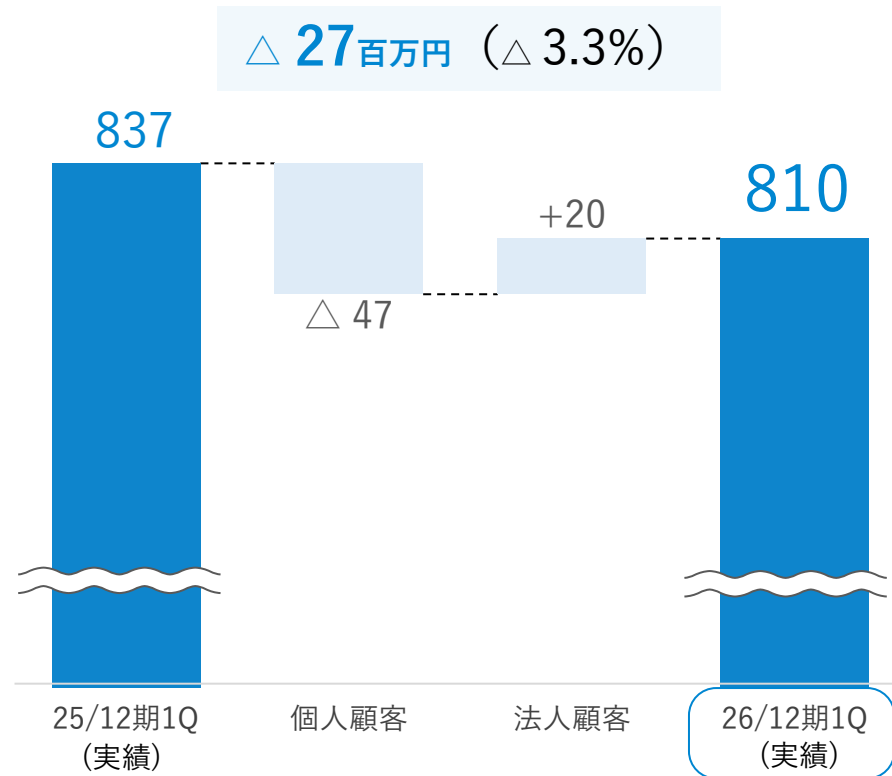


【個人】 前期末の受講者数減を反映し前年同期比減収も、コーチング等の販促施策の寄与により計画範囲内で着地。

【法人】 大口案件の獲得により前年同期・計画をともに上回る結果。新サービス拡充を行いさらなる拡大を図る。

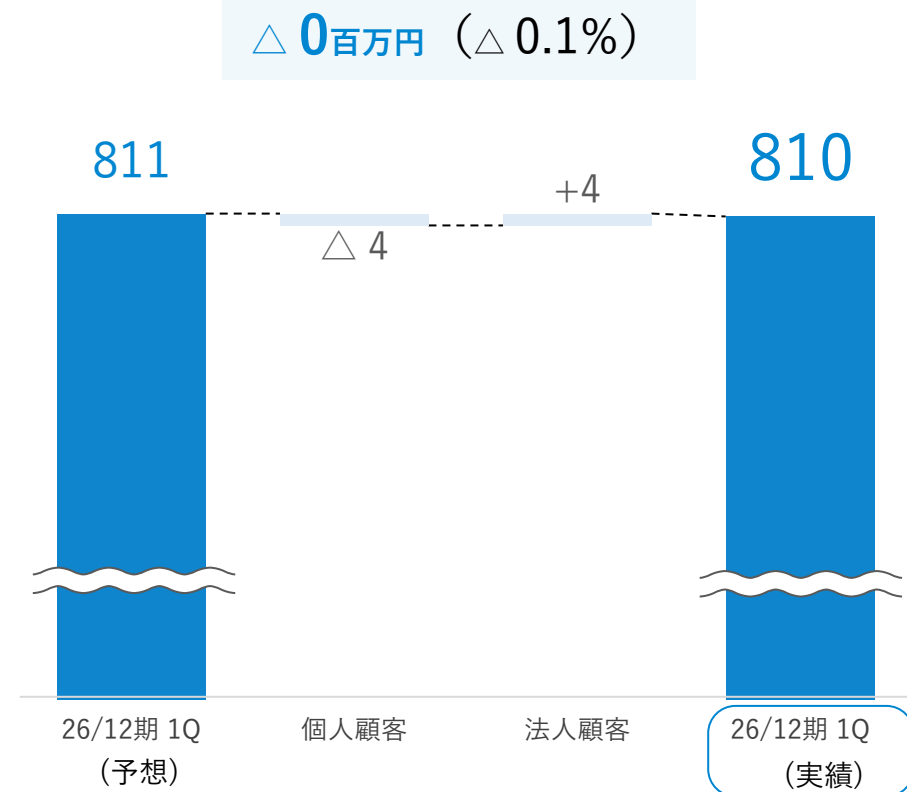
## LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



## LS事業売上高 (予想比)

(単位：百万円)

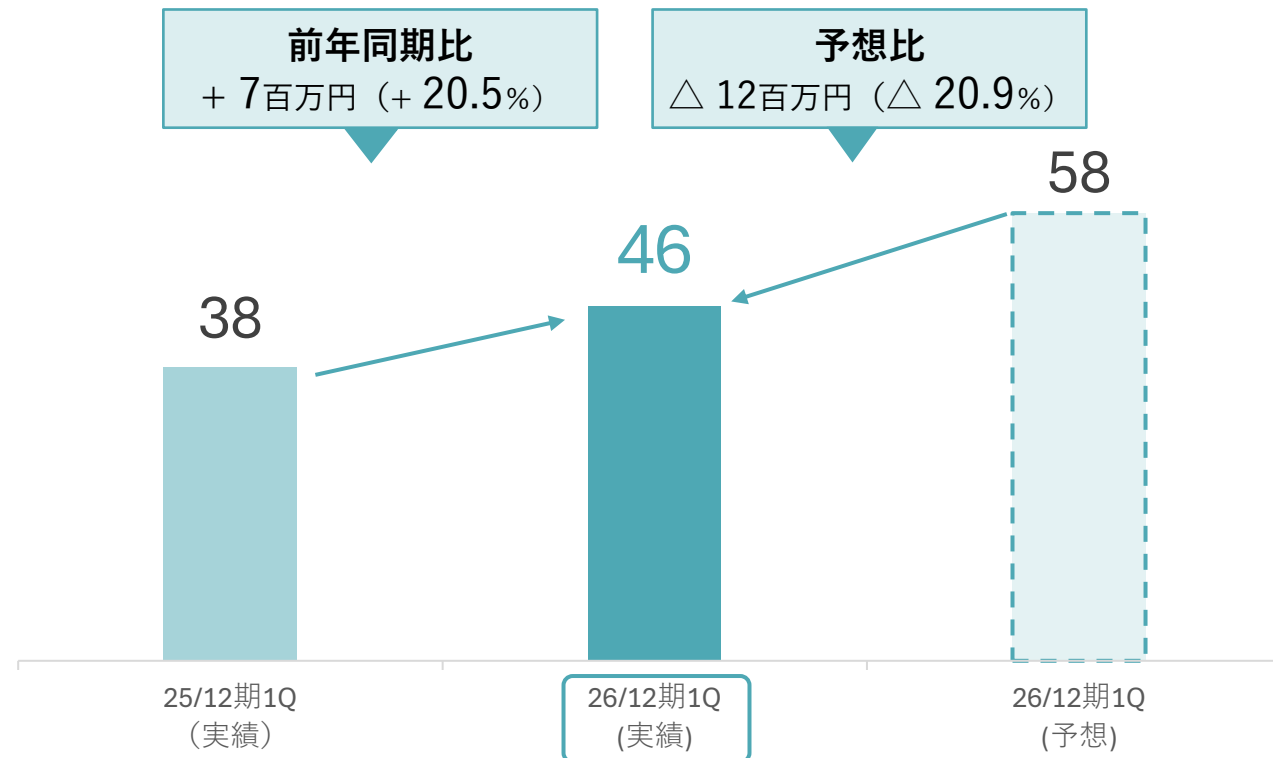


売上高は前年同期比で20.5%増加となるも、計画を下回って着地。

キャリア・アドバイザーの採用枠を拡大し、育成を強化することで下半期に売上増加を目指す。

## TS事業売上高

(単位：百万円)



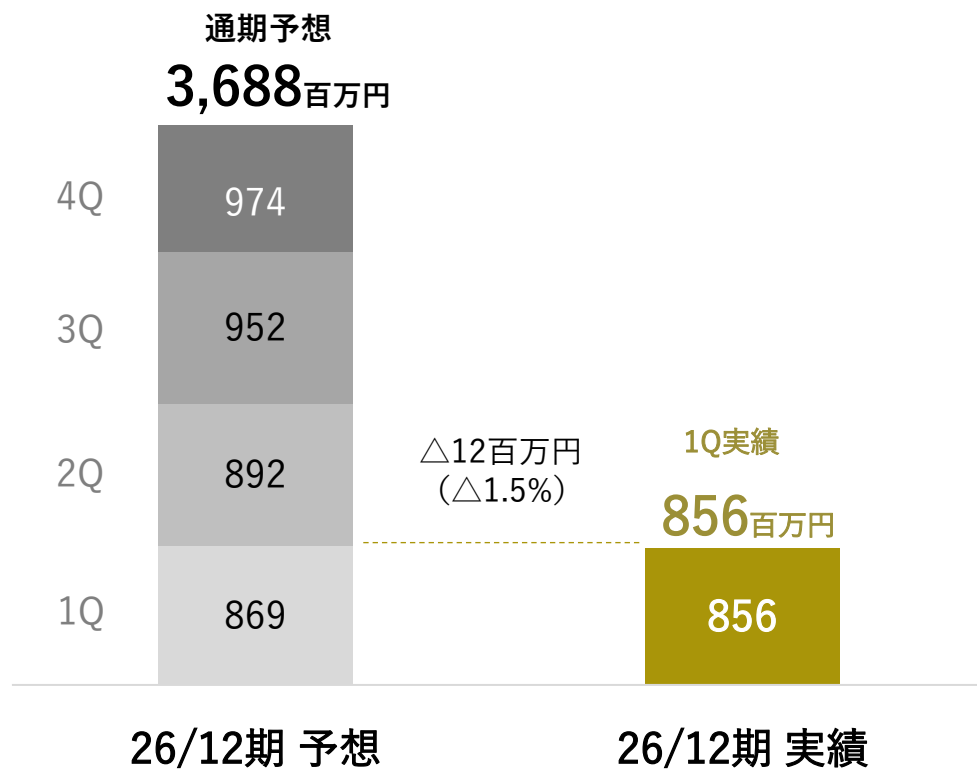
# PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況

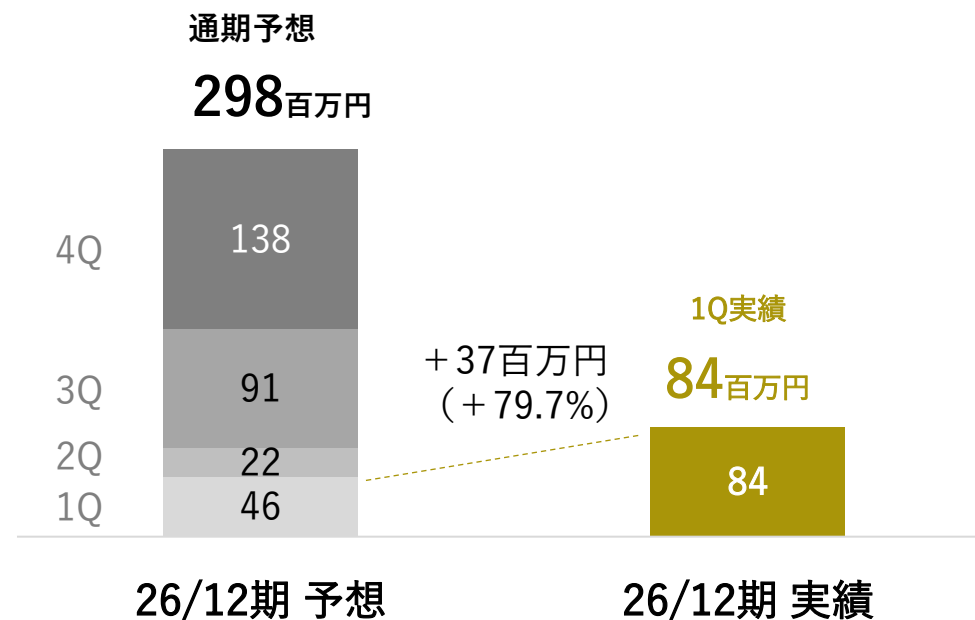
売上高は予想を僅かに下回るも、利益は計画を上振れ。

創出した利益を広告・専門人材へ積極的に再投資し、売上の挽回と成長加速を図る。

売上高 (単位：百万円)

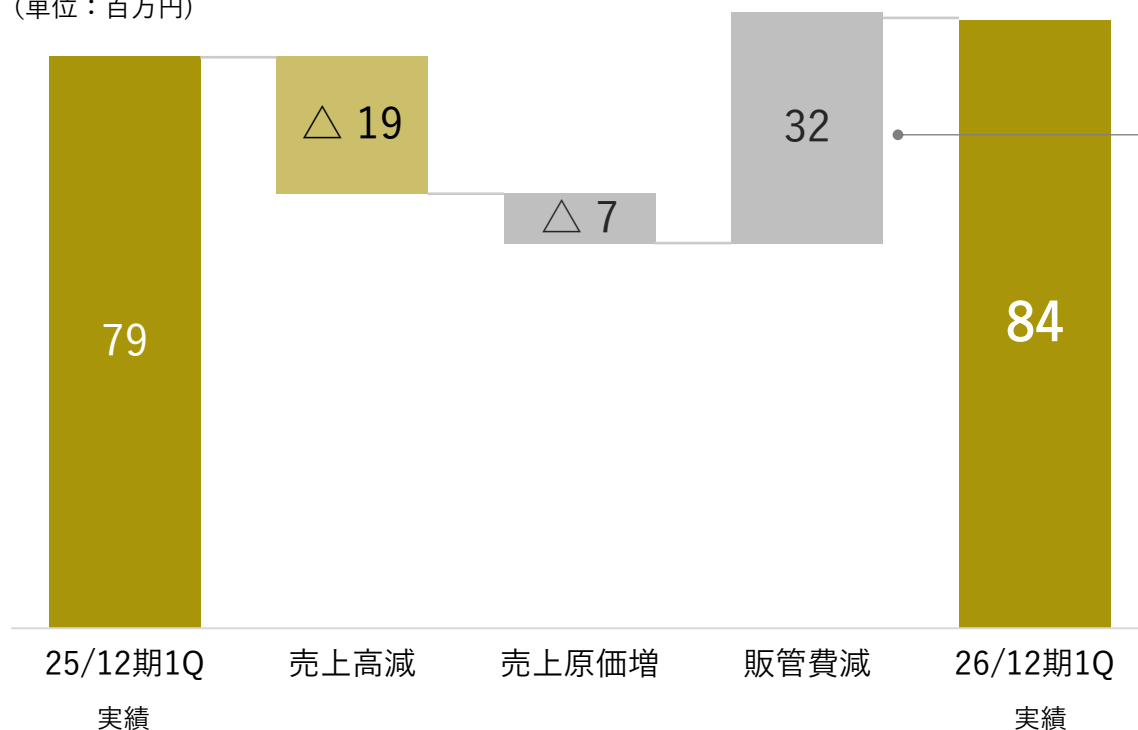


営業利益 (単位：百万円)



売上原価は、前期リリースしたアプリの減価償却費・コーチングやオンライン研修の増加に伴う原価増を反映。  
 販管費は、前期の大幅な採用強化が一巡したことに加え、業務効率化推進に伴う経費抑制によるもの。

(単位：百万円)

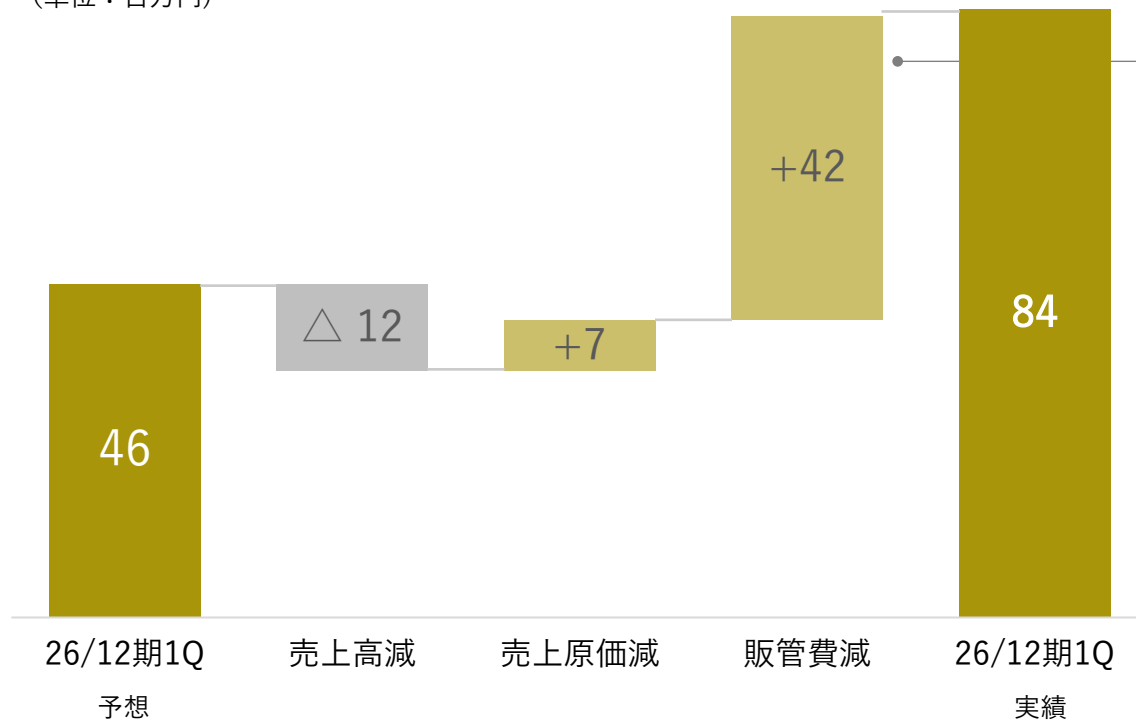


### 販管費減 32百万円 主な要因

- 採用費** 41百万円減  
 前期に採用積極化した一過性要因の反動によるもの。
- 人件費** 14百万円増  
 昨年の幹部人材採用による人件費増加
- 業務委託費** 6百万円減  
 業務効率化に伴うコスト削減

売上高減少の影響を主に徹底した販管費の抑制により、営業利益は予想に対し37百万円増加で着地。  
 主にAI活用による業務効率化・人員配置の最適化を通じてコスト構造を改善し、[広告や専門人材への投資余力を創出](#)。

(単位：百万円)



### 販管費減 42百万円 主な要因

- 人件費、採用費** 20百万円減  
 AI活用による業務効率化、人員配置の最適化を実施。
- 業務委託料** 6百万円減  
 開発体制の効率化によるもの。
- 支払報酬等** 16百万円減  
 業務フロー見直し・業務効率化等によるコスト削減によるもの。

01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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

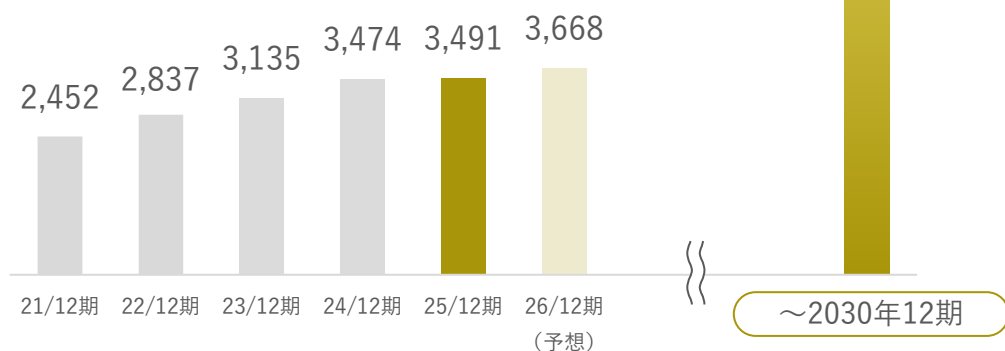


2030年度までに**売上高100億円**、**営業利益15億円**の達成を前提とした中期成長をイメージ。

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。

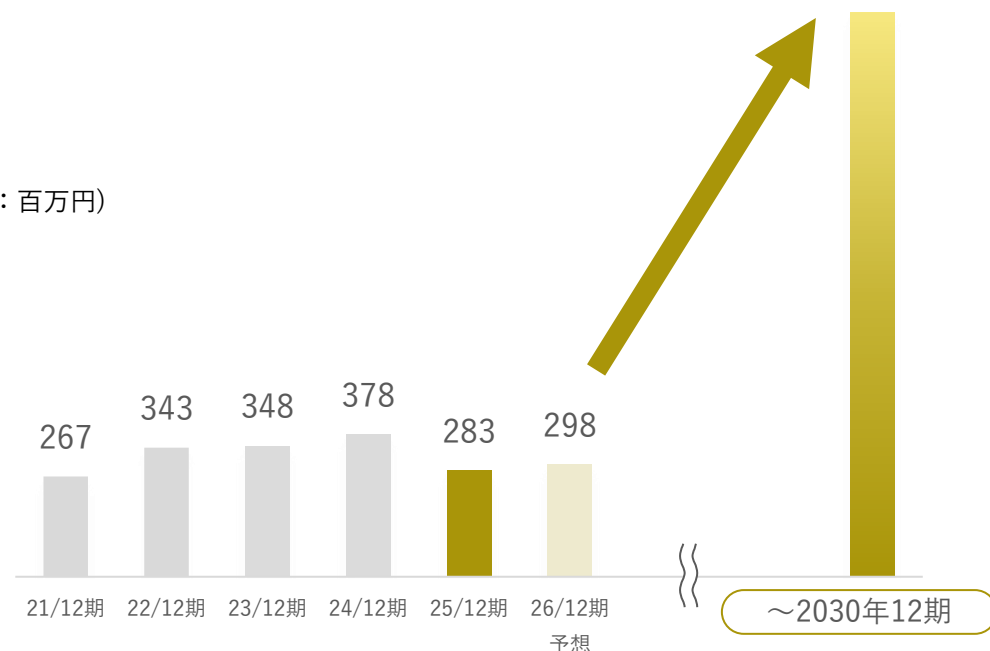
目標売上高 **100**億円

(単位：百万円)



目標営業利益 **15**億円

(単位：百万円)



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

LS事業

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

TS事業

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

**LS事業**

**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

**TS事業**

**G Talent**  
**GitTap**

- 5 HR領域の事業拡大

オンライン英会話との連携が強化されたことを機に、

## Bizmates App の販売を今期より強化

AIで学ぶビジネス英語  
**Bizmates App**



2025年5月  
英語学習アプリ リリース

2025年8月  
シャドーイング機能等を追加し、  
コーチングとの連携強化

2026年4月  
オンライン英会話との連携強化  
オンライン英会話の予習・復習に  
便利な機能を提供

スキマ時間に  
学習できる！

「本気セット」としてパッケージプランの販売も開始

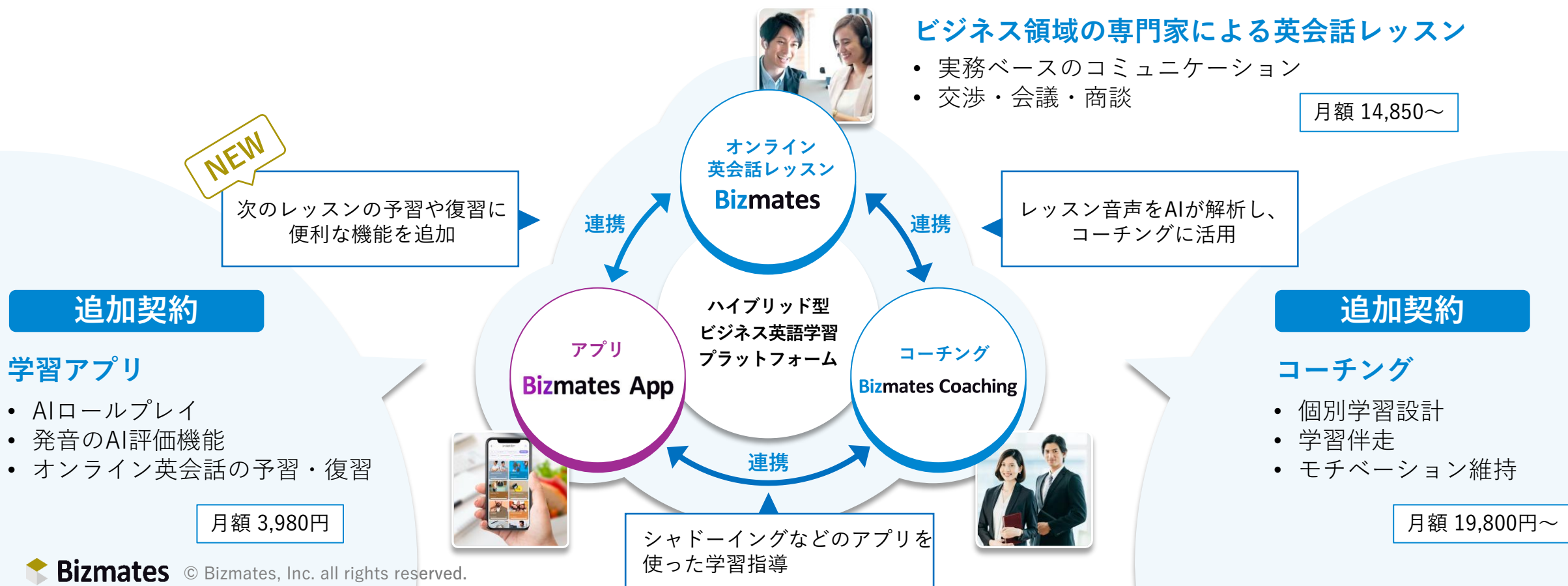
オンライン英会話  
**Bizmates**

コーチング  
**Bizmates Coaching**

アプリ  
**Bizmates App**

### 個人向けサービス

- ビジネス経験のあるトレーナーによるオンライン英会話（Bizmates）レッスン（アウトプット）（2025年12月末時点累計受講者数約142,000人）
- 受講生のニーズにあわせてコーチングや学習アプリによるアップセルが可能な構造



## 法人向けサービス

- 研修ニーズは、語学だけではなく「**グローバル人材育成方針**」へと変化
- 当社サービスは、ビジネスシーンを想定し実践練習可能な「**体験価値**」を重視した**ラインナップ**を拡充

## 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

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

### オフライン・オンライン開催



#### ビジネススキル・ワークショップ

- プレゼンテーション
- ミーティング、ネゴシエーション等



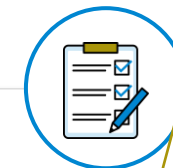
#### 海外赴任前研修

- 相互理解
- 異文化適応



#### 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



#### 効果測定テスト

- Versant, 英検, TOEIC等の販売

各社評価基準に柔軟に対応

## オフライン研修とオンライン学習による好循環サイクル



オフライン研修開催により、**オンラインの売上アップも見込める構造**

01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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



当社の配当方針につきましては、将来の成長に向けた投資や財務の強化を図りつつ、安定的かつ継続的に、配当性向20～30%を目安として配当を行うことを継続する方針。

### 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

	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)
1株当たりの配当金	15円	<b>15円</b>
配当性向	24.6%	<b>23.7%</b>

※：2026年12月期（予想）は、2026年3月3日に公表した配当予想になり、配当性向は連結ベースの2026年12月期の予想を前提に試算しております。

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/>

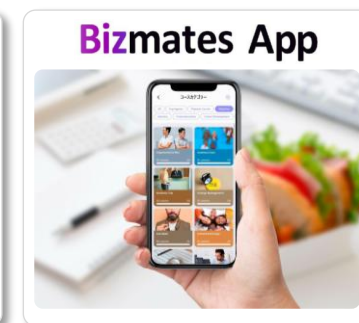
### 内容

- 100株以上を保有されている株主様を対象 (基準日: 2026年12月31日)
- 下記金額を上限とした当社サービス利用料1か月分 (税込) のキャッシュバック

株主優待について



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
<b>合計</b>	<b>38,630円</b>



※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。

# 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。

01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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

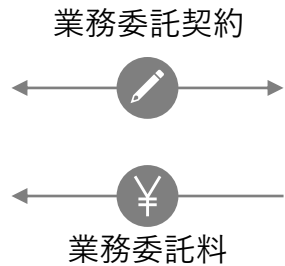
英会話トレーナー  
(主にフィリピン在住)



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**



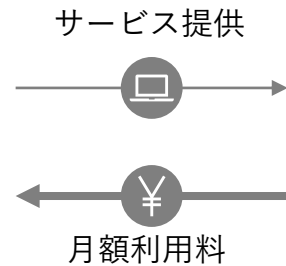
コーチング  
**Bizmates Coaching**



**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



### 受講生

#### 法人向け

日本人受講生

外国人受講生

#### 個人向け

日本人受講生

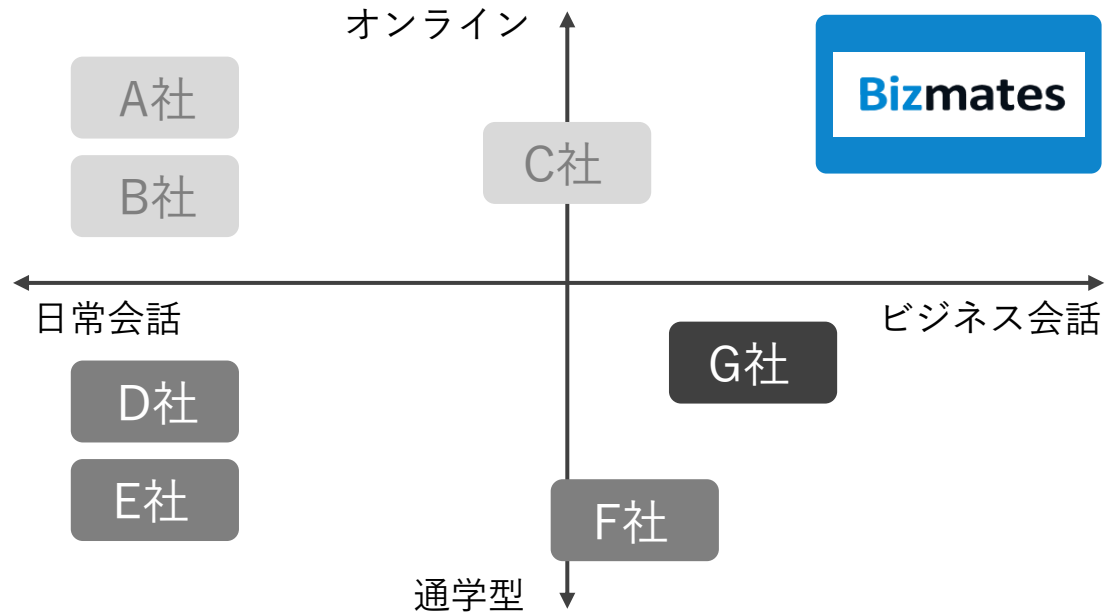
外国人受講生



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

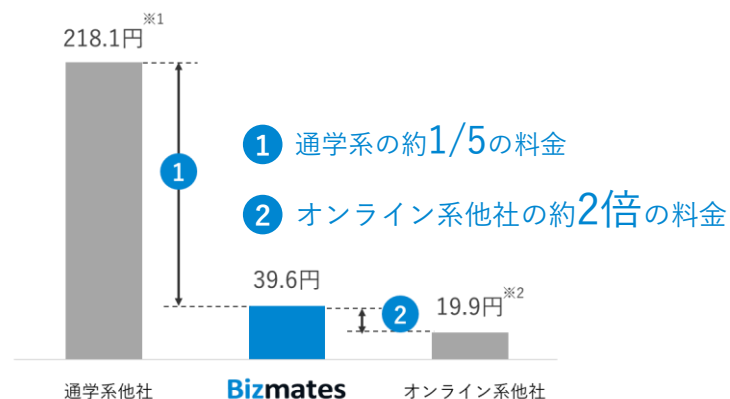


## 利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (25/12期 実績)

ランゲージソリューション事業 **71.2%**

**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）

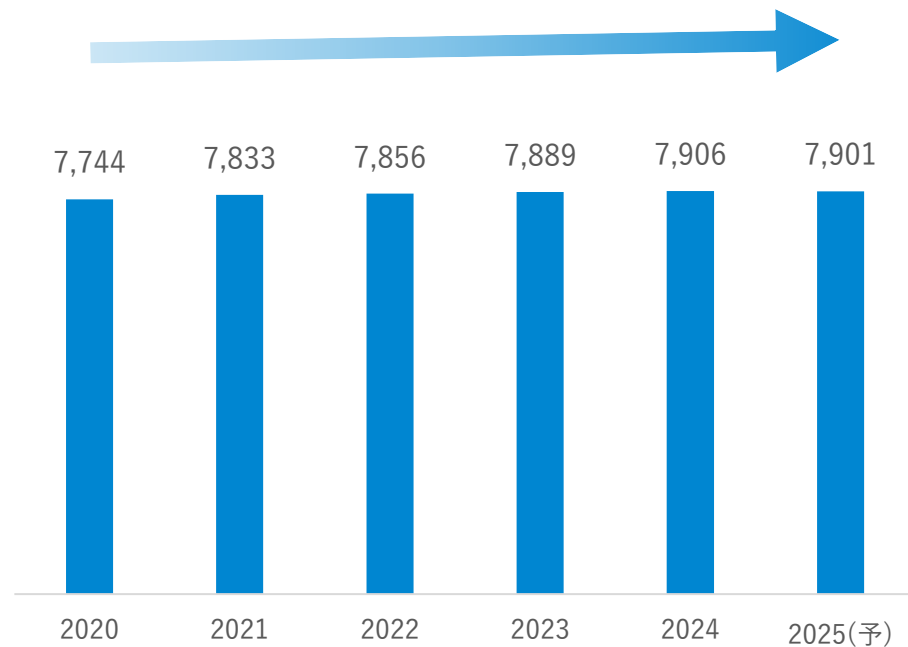
※2：月15回のレッスン回数と想定した場合の大手オンライン英会話スクール3社のメインコースから算出した平均値。



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。

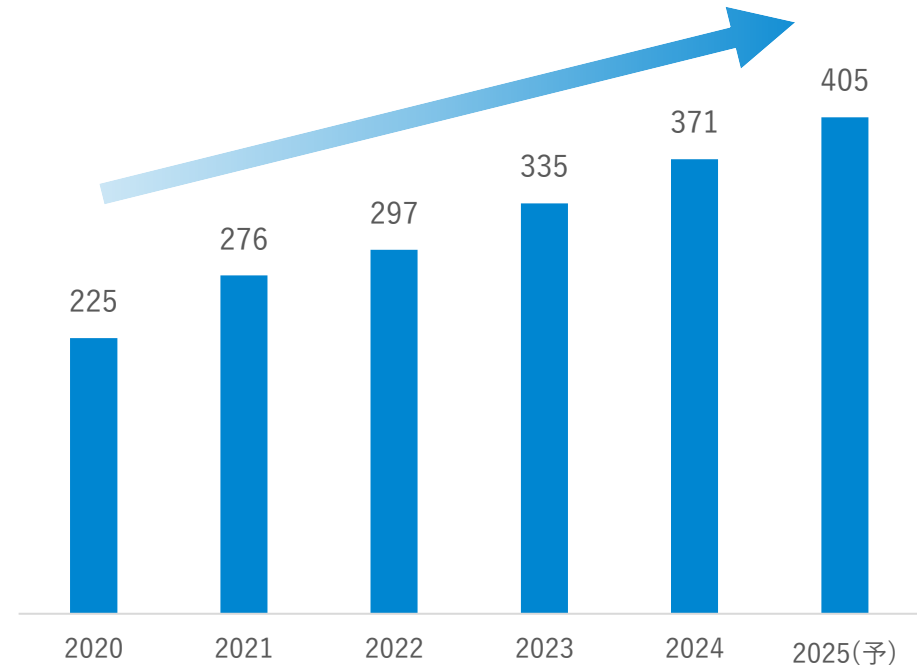
### 語学学習市場全体 (単位：億円)

コロナ禍後に対面需要等が徐々に回復し、現在は堅調に推移



### 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：㈱矢野経済研究所 「2025 語学ビジネス市場の実態と展望」より

01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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



## 当社グループ

### TS事業

#### 人材紹介サービス

**G Talent**



グローバル人材の転職エージェント

#### マッチングプラットフォーム

**GitTap**



グローバル人材の採用マッチングサイト

### LS事業

**Bizmates Zipan**

求職者

グローバル人材  
(個人求職者)

求人情報の提供・  
転職支援



エントリー

スカウト  
(企業からの直接の  
応答)

企業

クライアント企業

人材紹介



成果報酬

求人情報登録

スカウト

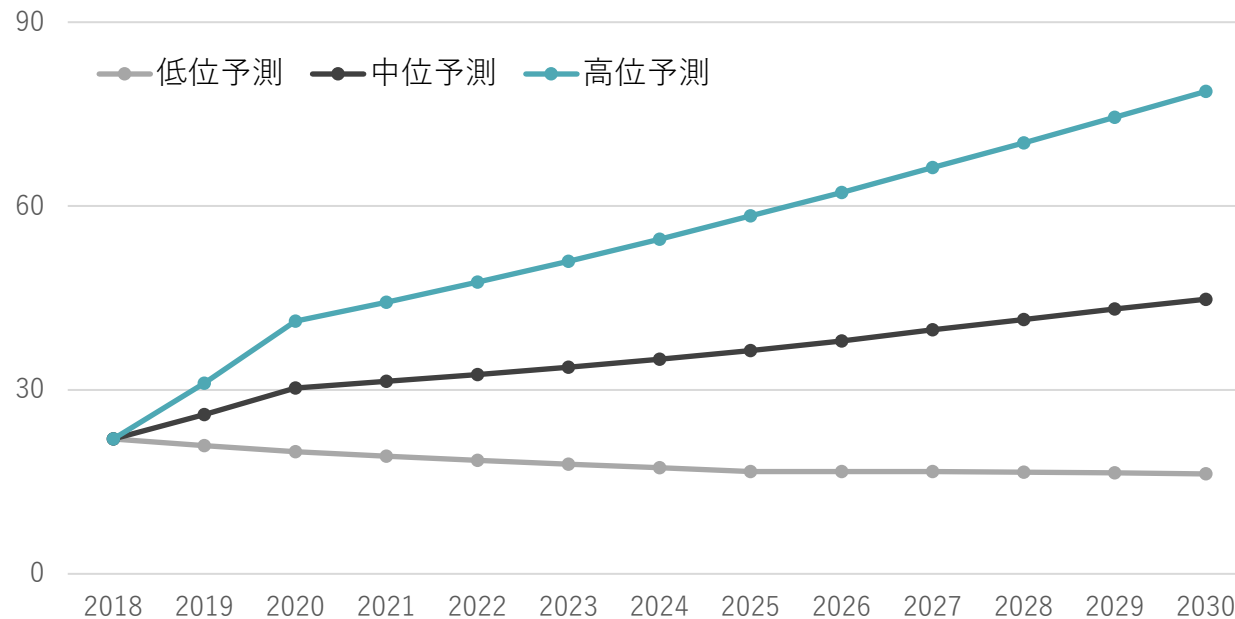
成果報酬  
求職者情報の提供

連携



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<sup>※1+</sup>  
求人情報提供サービス市場7,267億円<sup>※2</sup>

## デジタル人材対象

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<sup>※3+</sup>  
デジタル求人情報提供サービス市場1,453億円<sup>※4</sup>

## 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

## SOM

# 約1,180億円

グローバルデジタル人材紹介市場457億<sup>※5+</sup>  
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場726億円<sup>※5</sup>

↑  
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

01 事業概要

02 2026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

会社概要・株主還元

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



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

2026年3月27日開催の定時株主総会にて、当社は、監査等委員会設置会社への移行に伴い、

取締役（監査等委員である取締役を除く）2名、監査等委員である取締役3名を選任しております。



### 代表取締役社長

鈴木 伸明

略歴：  
三貴商事、ヤフー、  
ベルリッツ、当社創業



### 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



### 取締役（社外） 監査等委員

須田 騎一郎

略歴：  
ユナイトアンドグロウ創業、  
代表取締役社長



### 取締役（社外） 監査等委員

高木 政秋

略歴：  
公認会計士、  
監査法人トーマツ



### 取締役（社外） 監査等委員

野村 彩

略歴：  
弁護士、  
和田倉法律事務所

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	88人 (2025年12月31日現在)

