



2023年12月期 決算説明会レポート

ビズメイツ株式会社
証券コード： 9345

2023年12月期 決算説明会レポート

- 01 事業概要及び特徴
- 02 2023年12月期 決算概要
- 03 2024年12月期 業績予想
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Summary

■ 2023年12月期 決算概要

売上高 3,135百万円（前期比 +297百万円、予想達成率 100.0%）

営業利益 348百万円（前期比 +4百万円、予想達成率 108.2%）

- ・売上高は、ランゲージソリューション事業(LS事業)およびタレントソリューション事業(TS事業)の堅調な事業拡大により前期比10.5%の成長を達成。
- ・営業利益は、人件費や賃借料等への投資は増額したものの、増収により前期比で1.4%の増益。

セグメント別状況

- ・LS事業：売上高 2,999百万円（前期比+9.8%）
 - 主に営業体制の強化により法人顧客が増加し、前期比で267百万円（+9.8%）の増収。
 - KPIの累積有料会員数、累積導入企業数も順調に増加。
- ・TS事業：売上高 135百万円（前期比+28.8%）
 - 主に社内人材の育成基盤が整ってきたこと等により前期比で30百万円（+28.8%）の増収。
 - KPIの累積クライアント企業数、累計登録求職者数も順調に増加。

■ 2024年12月期 業績予想

売上高 3,439百万円（前期比 +304百万円、+9.7%）

営業利益 269百万円（前期比 △78百万円、△ 22.6%）

- ・売上高は事業拡大によりLS事業6.9%増収、TS事業71.9%増収を見込む。
- ・本社移転に係る重複家賃等の特別要因コストが影響し減益予想。特別要因コストを除くと増益。

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。
- ・既存事業の拡大に加えM&A等の積極的な投資戦略をおこなっていく。

■ 成長戦略に対する進捗状況

- ・英会話初心者層向けのパッケージのリリース、対面ワークショップ型イベントの開催、AI技術を活用したAIトレーナーリコmend機能の公開、学習効果を最大化する新プランへの移行、海外在住者への日本での転職支援を開始等、順調に進捗中。



当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。
[こちら](#)よりご覧ください。



当社の企業ニュースや最新のお知らせなどのIR情報をメールにてお知らせいたします。
[こちら](#)よりご登録ください。



2023年12月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345

2024.2

ビズメイツ株式会社 代表の鈴木でございます。
本日はお忙しいところ、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速ではございますが、2023年12月期の決算説明会を始めさせていただきます。
よろしくお願いいたします。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



本日はこちらのアジェンダのとおり、まずは当社の事業概要からご説明させていただき、そのあと、2023年12月期の決算概要や、2024年12月期の業績予想、最後に成長戦略に対する進捗状況についてご説明させていただきます。

事業概要



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	・ランゲージソリューション事業（LS事業） - 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） - 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一丁目7番地9
連結子会社	Bizmates Philippines, Inc
従業員数	177人（2023年12月31日現在 連結）

まずこちらが会社概要になります。

当社は2012年の設立になりまして、現在、事業としては2つの事業を展開している会社となっております。

1つが語学をベースとしたランゲージソリューション事業。
こちら、オンラインビジネス英会話の「Bizmates」と、オンラインビジネス日本語会話の「Zipan」の2つのサービスを展開する事業となっております。

もう1つが人材の事業、タレントソリューション事業でございまして、外国人ITエンジニアの転職エージェントの「G Talent」と、日本人も含むグローバルIT人材の採用マッチングサイトの「GitTap」の2つのサービスを展開する事業となっております。

以下、このランゲージソリューション事業につきましてはLS事業、タレントソリューション事業につきましてはTS事業と呼ばさせていただきます。
連結子会社としまして、フィリピンに子会社がございまして、この子会社を含めた連結の従業員数が昨年度末で177名の会社となっております。

事業概要

 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



 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

4

こちらが当社のミッションとビジョンになります。

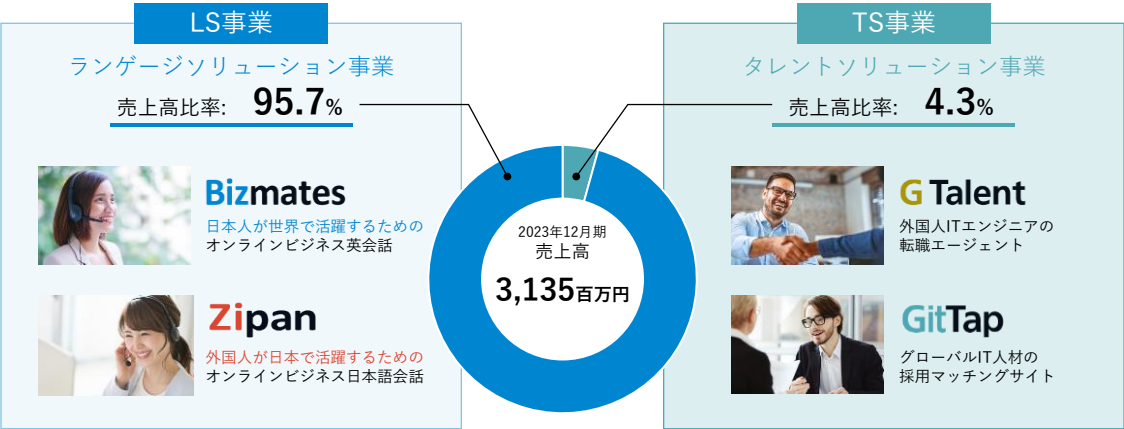
ミッションにつきましては、「もっと多くのビジネスパーソンが世界で活躍するために」と。
単に英語力だけにとどまらない、世界で活躍できる人材を輩出していこうと、そういう会社になっております。

当社の目指すビジョンにつきましては、「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」ということで、グローバルに活躍したい人と企業を、テクノロジーを活用して成長支援をしていこうという、そういう会社になっております。

また、当社のパーパスですね。
3つのキーファクターとしまして、「グローバル」、「人」、「IT」、この3つをキーファクターとして、目指す姿として「人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会」、こちらを実現していきたいというパーパスを掲げさせていただいております。

 Our Services 事業内容

世界で活躍できる人材を育成する「ランゲージソリューション事業」と、優秀なグローバル人材の採用を実現する「タレントソリューション事業」のサービスを提供。



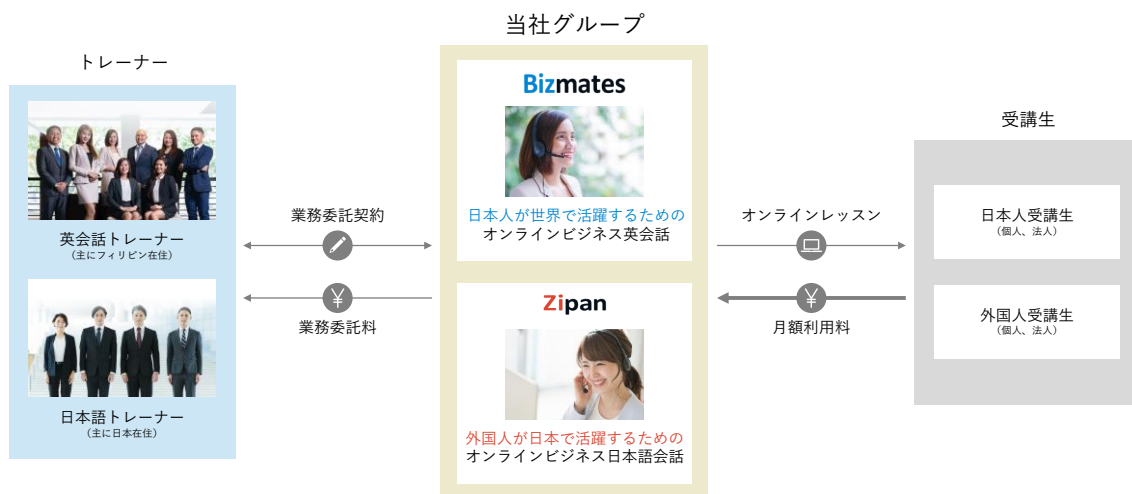
今現在、2つの事業の売上構成になりますが、1つがランゲージソリューション事業、こちらが95.7%を占めております。
また、TS事業につきましては、売上シェア4.3%となっておりますが、今現在、こちらを第2の柱とすべく投資を続けているという状況でございます。

LS事業



Business Model

ランゲージソリューション事業 ビジネスモデル


 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

6

こちらがランゲージソリューション事業、LS事業のビジネスモデルとなっております。

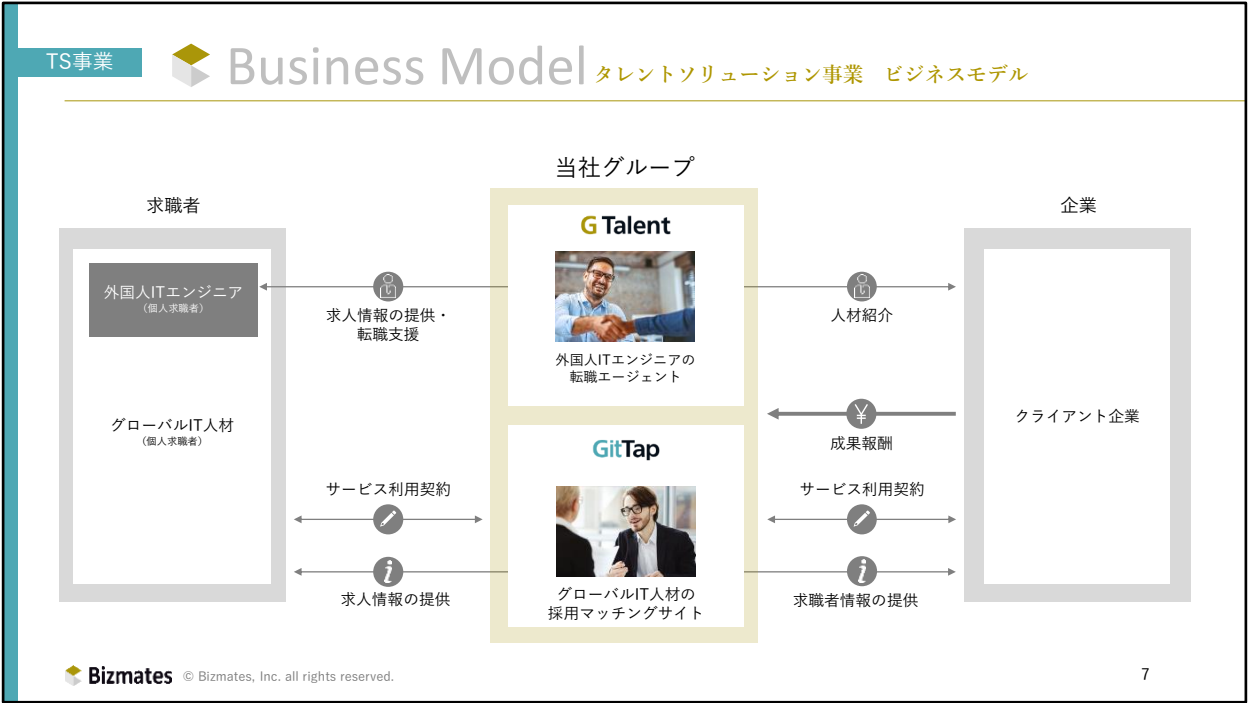
当社、メインのサービスであります、オンラインビジネス英会話の「Bizmates」ですが、主にフィリピンを中心として、フィリピン在住の英会話トレーナーと業務委託契約を交わしまして、レッスンを提供した数に応じて業務委託料をお支払いしております。

また、オンラインビジネス日本語会話の「Zipan」につきましては、日本在住の日本語トレーナーと業務委託契約を交わして、同じくレッスンを提供した数に応じた業務委託料をお支払いさせていただいております。

一方で受講生につきましては、日本人の受講生の方、外国人の受講生の方、それぞれいらっしゃいますが、個人、法人、それぞれお客さまがいらっしゃいまして、主に個人につきましてはウェブマーケティングを中心として集客をしております。

また、法人のお客さまにつきましては営業活動を通じてお客さまを増やしていると、そういう状況でございます。

こちら、双方マッチングしまして、オンラインのレッスンを提供しているという、そういったモデルとなっております。



もう1つがTS事業になります。

外国人ITエンジニアの転職エージェントの「G Talent」、いわゆる人材紹介のサービスになりますが、主に外国人のITエンジニアにフォーカスして、その求職者と当社のキャリアアドバイザーが面談をさせていただいて、そしてクライアント企業さまにご紹介をさせていただきます。
実際に採用が決定した際に成果報酬として、その求職者の方の年収に応じたフィーをいただくといった、そういったモデルになっております。

一方で、グローバルIT人材の採用マッチングサイトの「GitTap」につきましては、こちらはプラットフォームビジネスとなっております。ウェブマーケティング等で集客した求職者の方、そしてクライアント企業さまが直接そのプラットフォーム上でやりとりをして、クライアント企業さまがスカウトを行ったり、求職者の方が応募をして、双方マッチングして採用が決定した際に、その採用された求職者の方の年収に応じたフィーを頂戴する、そういったプラットフォームビジネスになっております。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



続いて、ランゲージソリューション事業の特徴についてお話しさせていただきます。

LS事業



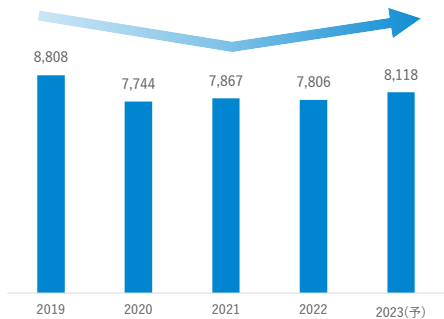
Market Size

語学学習市場の市場規模

オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中。

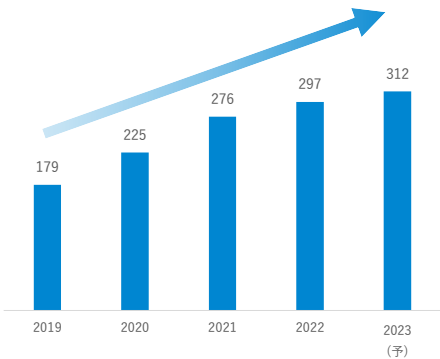
語学学習市場全体 (単位：億円)

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)

IT技術の向上やオンライン学習の定着を受け、着実に成長



出典：株式会社経済研究所 「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

LS事業の語学学習市場ですが、2023年現在、約8,000億円のマーケットとなっております。
コロナ禍においては一時的に減少しましたが、その後、着実にまた回復してきているという、そういうマーケットになっております。

一方で、当社の属するオンライン英会話については、オンライン語学学習市場ということで、こちら、2023年現在で約300億円のマーケットとなっており、こちら、年々増加してきているという状況でございます。

LS事業



Bizmates Features

オンライン英会話レッスンの特徴



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。

オンライン英会話の特徴です。どこでも・いつでも受講可能ということで、当社の場合ですとレッスン提供時間は朝の5時から深夜の1時近くまで提供しているサービスとなっております。

予約は5分前まで、キャンセルは30分前まで可能となっておりますので、非常に利便性の高いサービス、こちらを月額で13,200円お支払いいただくと、毎日25分のレッスンが受講可能と、そういったサービスとなっておりますので、もし毎日、31日間受けていただくと、1レッスン当たりが400円ぐらいの価格で提供できるということで、忙しいビジネスパーソンの方でも無理なく受講できて、学習を習慣化できるサービスとなっております。

LS事業

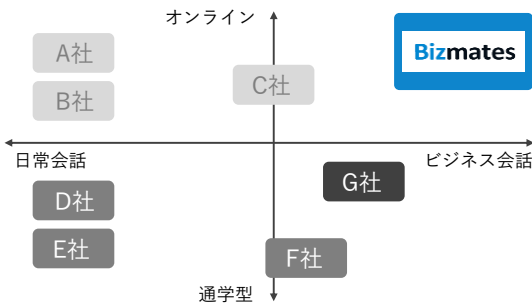


Product Concept

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。

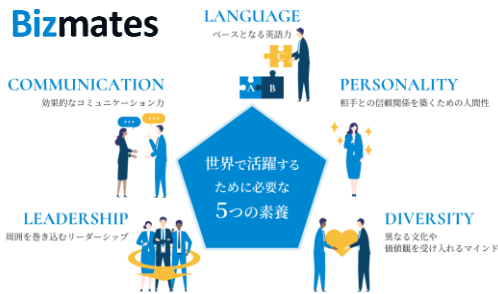
ビジネス×オンライン領域に特化



※ 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

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

世界で活躍することを目的としたソリューション



そのオンライン英会話の中で、当社の特徴になります。

オンライン、通学型、そして日常会話、ビジネス会話というセグメントで分けたときに、当社はオンラインかつビジネス英会話というところに完全に振り切った、特化したサービスとなっております。

また、通常、英会話スクールとなりますと英語力を高めるといったことをコンセプトとしたサービスを展開しております。

例えば、正しい文法を話すとか、発音をネイティブに近づけるとか、そういったレッスンを提供しますが、当社、先ほどお伝えしたミッションにありますとおり、当社の場合は世界で活躍する、そういったスキルを身に付けるということで、単に英語力だけではない、当然英語力も学びますが、それに加えて「PERSONALITY」、「DIVERSITY」、「LEADERSHIP」、「COMMUNICATION」といった、世界で活躍できるための5つの素養というのを総合的に高めるための教材をオリジナルで開発し、また、それらを教えるトレーナーにつきましても英会話の先生ではなく、ビジネスパートナーとして、そういうマインドを持って教えるという形で、受講生の方からは非常に質が高いと評価を得ております。

LS事業



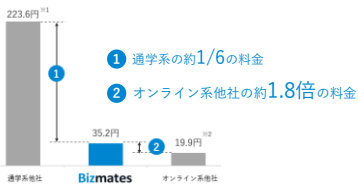
Bizmates Features 高品質・高利益のサービス

利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (23/12期 実績)

ランゲージソリューション事業 **73.9%**

Bizmates は
オンライン系他社の約**1.8倍**のレッスン料金を
収受できているため、**利益率が高い**

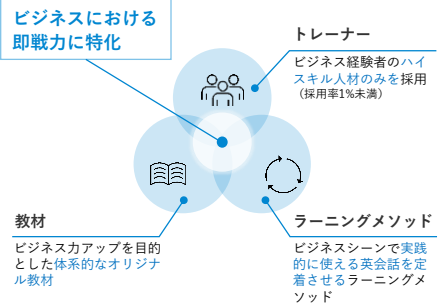


※1：マンツーマンレッスンをうけた場合の大手4社のレッスン料金の平均値。（他社HP情報等を参考にし、当社独自の方法で推計）
※2：月15回のレッスン回数と想定した場合の大手オンライン英会話スクール3社のメインコースから算出した平均値。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

料金が1.8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



こちら、当社の特徴です。オンライン英会話の他社に比べて、売上総利益率が高いサービスとなっております。

通学型のサービスに比べると、料金でいうと約 6 分の 1 ということで、非常にリーズナブルな価格でサービスを受けられる。

一方で、オンライン英会話、ほかのオンライン英会話と比べると1.8倍の料金となっております。この1.8倍の料金を設定させていただいているからこそ、売上総利益率も高いといった状態となっております。

では、なぜ、この1.8倍の料金を設定しても顧客から支持されているのかといいますと、まず1つにはビジネスに特化したという、独自のユニークなポジションを確立しているというところ。

それともう1つが、やはり質の高さです。当社の場合ですと採用率が1%未満のトレーナーを採用して、育成して、非常に高いクオリティを担保できています。

また、教材につきましても、ビジネスの実践力を高めるための教材というのをオリジナルで開発し、また、オンラインならではの最適な学習メソッドというのが確立できておまして、当然、トレーナーが教えるためのティーチングのメソッドというのもそうですが、どのように学習していけば効果的に上達できるのか、それを追求して学習メソッドとして確立しているといったことが特徴として挙げられます。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



続いて、タレントソリューション事業の特徴についてお話しさせていただきます。

TS事業

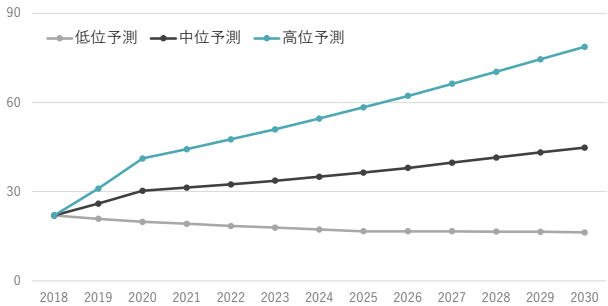


IT Engineers Market

IT人材の市場

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

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

14

TS事業につきまして、国内のIT人材の不足、こちらを解決するソリューションとしてのサービスという位置付けでおります。

経済産業省のデータによりますと、2030年には78万人、高位予測で78万人、IT人材が不足するといわれておりますので、当社としてはIT人材を育成するという視点ではなく、海外からより優秀なITエンジニアの方を日本に、日本のクライアント企業さまにご紹介させていただくことで、この課題を解決していこうということで取り組んでいます。

TS事業



HR Market

HR領域の対象マーケット

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1,215億円。
対象領域を広げていくことで、9,922億円の市場に参入。

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

SAM

約2,430億円

デジタル人材紹介市場690億^{※3} +
デジタル求人情報提供サービス市場1,740億円^{※4}

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1,215億円

グローバルデジタル人材紹介市場345億^{※5} +
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場870億円^{※5}



約9,922億円

人材紹介市場2,960億円^{※1} +
求人情報提供サービス市場6,962億円^{※2}

※1：矢野経済研究所調べ 「2021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 2023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（690億÷2,960億＝約23%）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

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

15

マーケット規模につきましては、人材紹介のサービスと求人情報提供サービス、これらを合算すると約9,900億円のマーケットとなっております。

このうちデジタル人材にフォーカスしますと2,430億円のマーケットと推計しておりますので、その中でも当社はグローバル人材にフォーカスして事業を展開しておりますので、おそらくこの約半分が英語を使って活躍したい人材であったり外国人の方であったりで、1,215億円のマーケット、こちらを獲得していくために、当社は徐々にターゲットを拡大しながら事業を推進していきます。

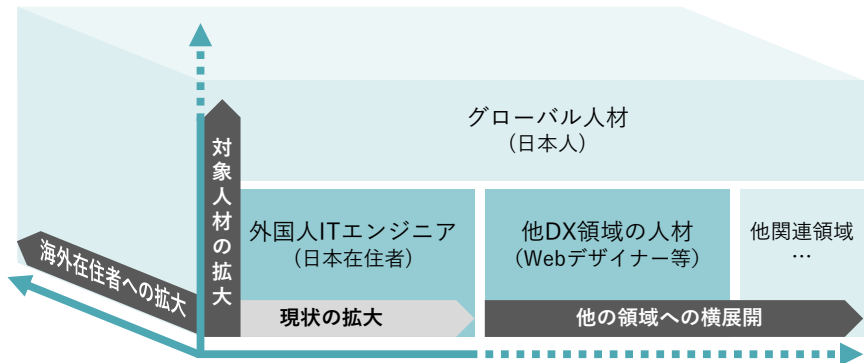
TS事業



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、2023年度より徐々に海外在住者、ITエンジニア以外の職種、グローバルな日本人人材を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



こちらが当社の事業の拡大イメージです。今現在は日本在住、国内在住の外国人ITエンジニアにフォーカスした事業展開を行っておりますが、今後、より海外在住者への拡大であったり、もっと英語を使って活躍していきたいという、グローバルに活躍していきたい日本人に広げていく展開であったり、また、ITエンジニアだけではなく、機械とか電気系のエンジニア、それ以外にも特定技能といった、外国人の中でも幅広いターゲットに広げていくことで今後、事業を拡大していき、グローバル人材の総合人材サービスを目指します。

TS事業



Talent Solution

人材紹介、採用支援の事業拡大

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



当社がなぜこのグローバル人材の総合人材サービスを目指せるのかについては、今現在は人材紹介サービスの「G Talent」とプラットフォームの「GitTap」、この2つのサービスのシナジーを上げていこうと事業展開を図っておりますが、やはりグローバル人材をちゃんとお紹介していく上で重要となってくるのが、やはり語学の習得です。当社の強みである語学学習サービス、こちらを展開しているからこそグローバルな視点での総合人材サービスを目指せると考えております。

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**

当社がこの4つのプロダクトを通じて実現したい世界のイメージになります。

 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。



当社は個人のお客さま、法人のお客さま、それぞれおりますけれども、個人のお客さまにつきましてはグローバルに活躍するためのスキルアップということで、オンライン英会話、オンライン日本語会話を学んでいただいて、そうした方々がグローバルに活躍できる場、活躍できる会社にしっかりと就職をする、そういったサポートとしてのTS事業があって、入社後、またさらにスキルアップをしていただくといったソリューション展開が可能と考えております。

法人のお客さまにつきましても、採用から研修、育成といった、そこまでをトータルサポートしていくことで、当社のパーパスである「人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会」、こちらを実現していきたいと考えております。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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

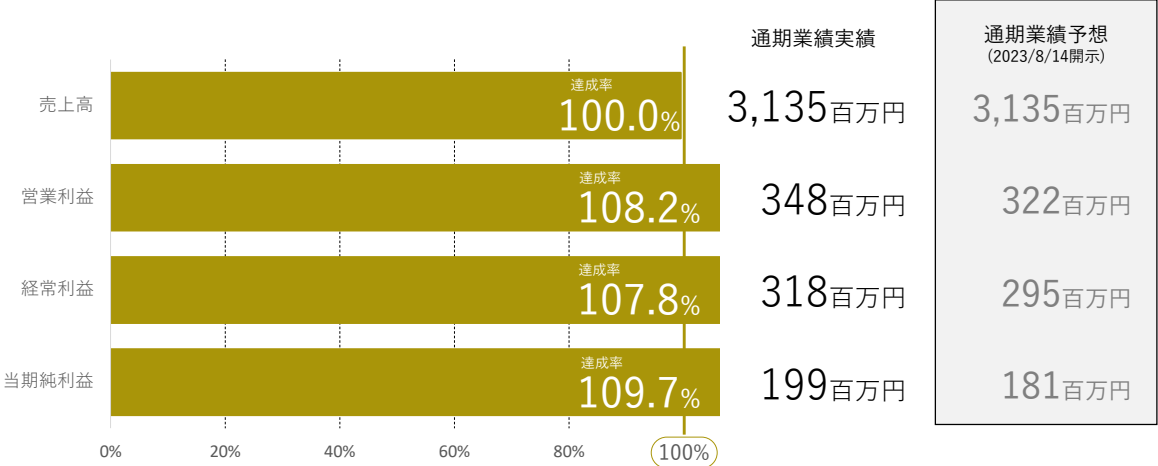
その他



続いて2023年12月期の決算概要となります。

Achievement Status 2023年12月期業績予想の達成状況

売上高は概ね予想通りに着地し、営業利益は販管費の減少等により予想を上回る結果となった。



2023年12月期の業績予想に対する実績の進捗になります。

売上高についてはおおむね予想どおりの3,135百万円で着地いたしました。

営業利益は予想比で8.2%増加いたしまして、348百万円で着地となりました。

そのほかの利益面につきましても営業利益と同様に、予想比で増加して着地しました。

 PL Summary 業績概要

(単位：百万円)	22/12期 実績	23/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,837	3,135	+297	+10.5%
売上原価	713	781	+68	+9.6%
売上総利益	2,124	2,353	+229	+10.8%
販売費及び一般管理費	1,780	2,004	+224	+12.6%
営業利益	343	348	+4	+1.4%
営業利益率	12.1%	11.1%	△1.0pt	-
経常利益	328	318	△10	△3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	199	△26	△11.7%

売上高

堅調な事業拡大により10.5%の成長を達成

- ・ LS事業 267百万円増収
 - ・ TS事業 30百万円増収
- ※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

人件費、減価償却、賃借料等への投資は増額したものの、前期比で1.4%の増益
※営業利益分析で詳細説明

経常利益

上場関連費用等のIPO初年度特有の営業外費用の負担により△3.2%成長

当期純利益

資本金の増加に伴う税率変更等により税負担が増加し△11.7%成長

続いて2023年実績の対前期比についての概要となります。

売上高は堅調に事業拡大し、全体で297百万円増加し、10.5%の増収となりました。事業部別に見てもそれぞれ増収となりました。こちらの詳細は後ほどご説明させていただきます。

営業利益につきましては中長期成長を見据えた投資、こちらによって販管費が増加した状況ではございましたが、前期比で400万円、1.4%の増益となりました。こちらの詳細につきましても後ほどご説明をさせていただきます。

経常利益は、2023年3月30日に東証グロース市場へ上場したことで上場関連費用が発生したことが影響し、前期比で10百万円の減益となりました。

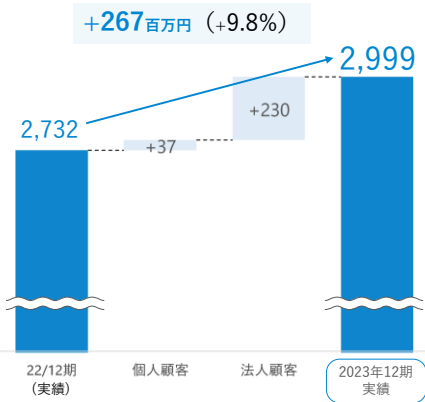
また、親会社に帰属する当期純利益につきましては、同じく上場によって資本金が増加した影響により税負担が増加ということで、26百万円の減益となりました。

LS事業

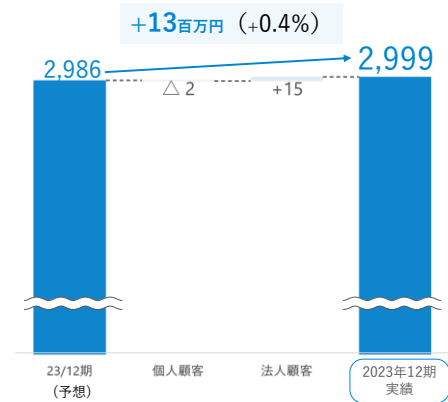
By Segments セグメント別状況

LS事業は主に法人顧客の増加により前期比で267百万円（+9.8％）の増収。
予想比でも13百万円の増加となった。

LS事業売上高（前期比）（単位：百万円）



LS事業売上高（予想比）（単位：百万円）



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

23

続いてこちらがLS事業の売上高の前期比や予想比についての説明となります。

まず前期比ですが、267百万円増収し2,999百万円となりました。

主な増加要因としては、法人顧客が増加したことになります。
昨年度に営業責任者の入社、人員の増員がございまして、営業体制の強化が進んだことが影響しております。
予想比につきましても13百万円増加となりまして、こちらも法人向けが好調でした。
要因につきましましては先ほどご説明したとおりになります。

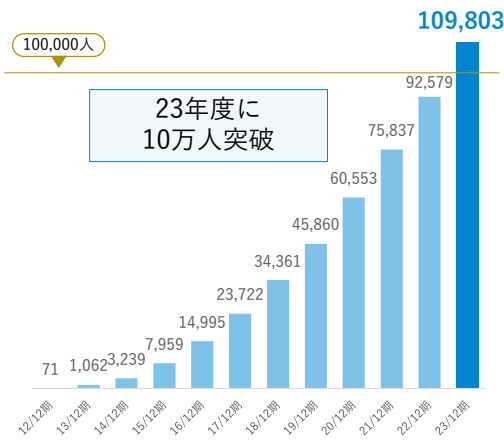
LS事業



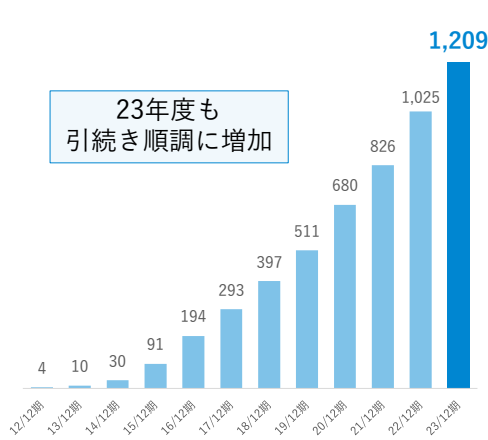
By Segments セグメント別状況

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登録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。

続いてLS事業の主要KPIのご説明になります。

まず累積有料会員数になりますが、昨年末時点で10万9,803名ということで、昨年度、10万人を突破しました。

また、累積導入企業数につきましても昨年末時点で1,209社となり、順調に増加しています。

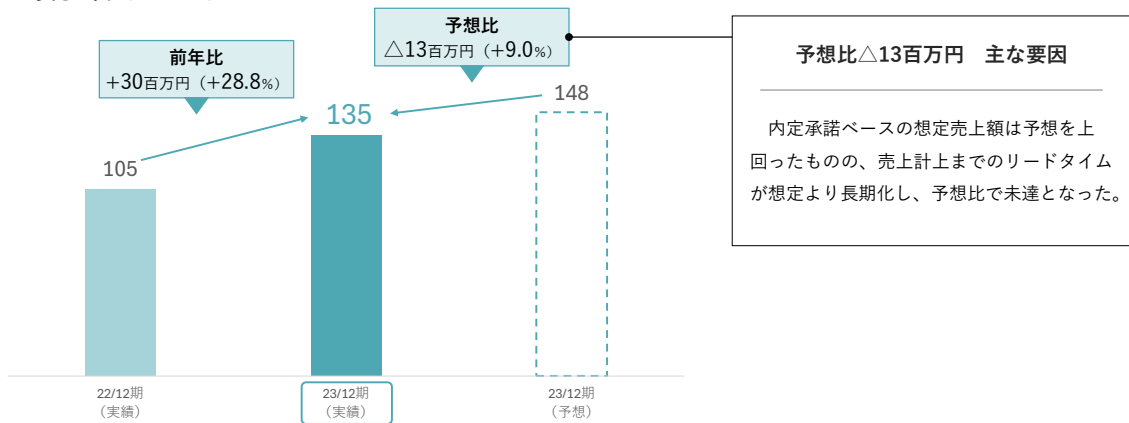
TS事業



By Segments セグメント別状況

前期比でTS事業は30百万円（+28.8%）増収し、予想比では売上発生月の期ずれにより13百万円の減少となった。

TS売上高 （単位：百万円）



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

25

続いてTS事業の売上高の前期比や予想比についての説明となります。

まず、前期比につきましては30百円増収し、135百万円となりました。

主な増加要因としては、これまで事業を継続的に行ってきたことにより求職者のデータベースが充実してきた点や、社内人材の育成基盤が整ってきたことが挙げられます。

また、予想比につきましては、こちらは13百万円の減少となっております。

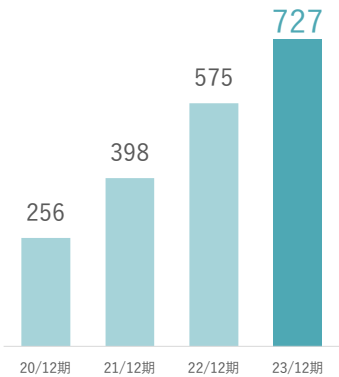
こちらはTS事業の大きな売り上げシェアを占めている紹介の事業に、「G Talent」のサービスにつきまして、こちらは求職者が内定を承諾したあと、入社日を基準として売上計上をするビジネスとなっているのですが、2023年は内定承諾ベースの想定売上額については予想を上回ったものの、例年よりも入社日までのリードタイムが長期化したことが影響し、売上高は未達になりました。
このリードタイムが長期化してずれ込んだ売上高は2024年の売上高となっております。

TS事業

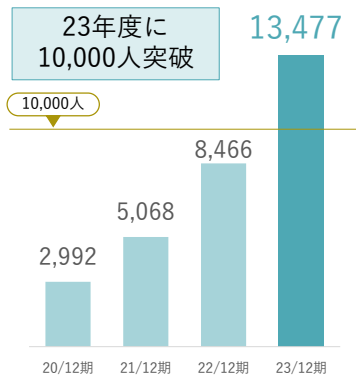
By Segments セグメント別状況

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)



累計登録求職者数 (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、新規登録数の積み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。

続いてTS事業の主要KPIについてご説明させていただきます。

まず、累積クライアント企業数、こちらにつきましては727社ということで順調に増加しております。

また、累計登録求職者数につきましては13,477名ということで、1万人を突破したという状況でございます。

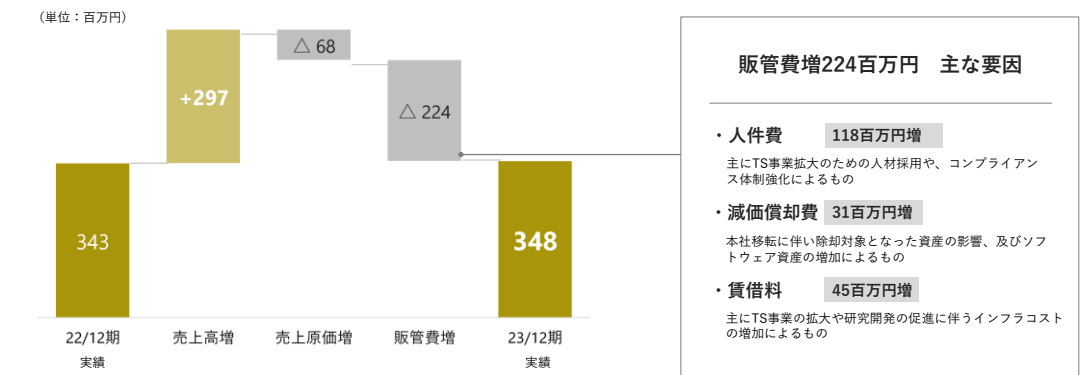
なお、このKPIにつきましては、「G Talent」、「GitTap」、2つのサービスございますが、累積クライアント企業数につきましては重複する企業を差し引いたユニークな数としてカウントしております。

また、累計登録求職者数につきましては、こちらは重複カウントが正確に集計できないことから延べ人数といった形でカウントしている、そういったKPIになっております。

Analysis

営業利益分析 （対前期比）

人件費、減価償却、賃借料等への投資は増額したものの、前期比で4百万円（+1.4％）の増益となった。



続いて営業利益の前期比での変動要因の説明をさせていただきます。

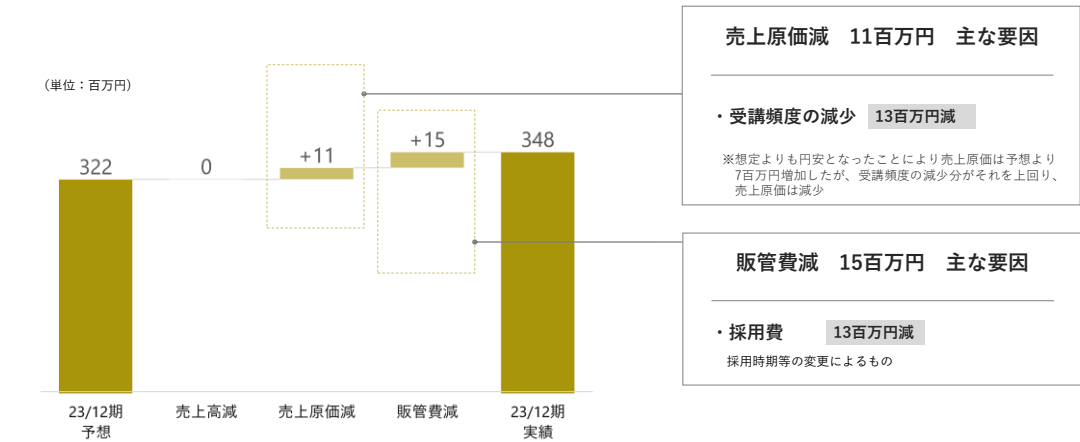
2022年度、343百万円から増収効果が297百万円、そこから売上原価の増加分、68百万円、そして販管費が224百万円増加いたしましたので、結果として着地が348百万円の営業利益となりました。

この販管費の増加の主な要因になりますが、主にTS事業拡大のための人材採用やコンプライアンス体制強化ということで、長期的な成長に向けての人件費として118百万円増加しました。

2番目に減価償却費です。こちらは今年度、本社移転をする予定となっておりますので、そうした本社移転に伴う除却対象となった資産、こちらの減価償却が主に計上され、31百万円の増加となっております。続いて賃借料ですね。こちらについてはTS事業の拡大であったり研究開発費の促進のインフラコストとして、トータルで45百万円増加いたしました。こちらが販管費の主な増加要因となっております。

Analysis

売上原価及び販管費が予想比で減少したことにより、営業利益は予想比で26百万円（+8.2％）の増加。



続いて営業利益の予想比での変動要因の説明となっております。

営業利益につきましては予想比で26百万円の増加となりました。

まず売上原価です。昨年後半から円安のトレンドになった影響で、この原価が700万円増加するというインパクトがありましたけれども、想定よりも受講頻度、受講生の方の受講頻度が減少した分が13百万円、そしてその他の500万円の原価減少要因がございまして、トータルでは11百万円、売上原価が予想比で減少しました。

販管費につきましては、主に採用費が13百万円減少したことが影響しておりまして、こちらは第4 四半期に想定していた人材採用が2024年にずれ込んだことが影響しております。

 BS Summary BS サマリー

2023年3月30日の株式上場に伴う資金調達の結果、現金預金及び資本金等が大幅に増加。

(単位: 百万円)	22/12期末	23/12期末	増減
流動資産	1,000	1,586	+ 585
現金及び預金	875	1,454	+ 578
固定資産	337	468	+ 131
無形固定資産	143	220	+ 76
投資その他資産	119	201	+ 82
資産合計	1,338	2,055	+ 717
負債合計	638	549	△89
流動負債	594	536	△57
固定負債	44	13	△31
純資産合計	699	1,505	+ 806
資本金及び資本剰余金	5	599	+ 594
負債・純資産合計	1,338	2,055	+ 717
自己資本比率	52.2%	73.2%	+ 21.0%

続いて貸借対照表の概要説明になります。

前期末から大きく変動した項目としては、現預金と資本金等。

こちらの理由につきましては、2023年3月30日の株式上場によるものとなっております。

当社としましては今後とも安定的な財務基盤を確保しつつ、調達させていただいた資金に関しましては、将来に向けての成長投資と企業価値の最大化につながる投資を継続してまいります。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



続いて、2024年の12月期の業績予想となっております。

FY2024 Forecast 2024年12月期 業績予想

(単位：百万円)	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,135	3,439	+304	+9.7%
LS事業	2,999	3,206	+206	+6.9%
（個人顧客）	(1,597)	(1,662)	(+64)	(+4.0%)
（法人顧客）	(1,402)	(1,544)	(+142)	(+10.2%)
TS事業	135	233	+97	+71.9%
営業利益	348	269	△78	△22.6%
LS事業	1,046	986	△59	△5.7%
TS事業	△162	△92	+70	-
その他（管理部門等）	△534	△624	△90	-
経常利益	318	259	△58	△18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	166	△32	△16.2%

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り、持続的な高成長による事業拡大を目指す。

営業利益

- LS事業** 営業体制強化に係る人件費増や、円安トレンドを考慮した為替レートを想定し減益を予想。
- TS事業** 一定のプラットフォーム基盤を構築できたため、投資フェーズから事業拡大フェーズへ徐々にシフトしつつあり、赤字幅が大幅に縮小。
(2026年度で黒字化を見込む)
- その他** 本社移転に係る重複家賃等の一過性コストが影響し一時的な費用増となる。

まず売上高につきましては、全体の売上高は前年実績から304百万円増加し、3,439百万円の予想としております。

事業別で言いますと、LS事業での売り上げは206百万円増加し、3,206百万円の予想となっております。

個人顧客向けの売り上げにつきましては安定的に成長し、法人顧客向けについては商品開発力や提案力を強化することで積極的な事業拡大を目指し、10%以上の成長を見込んでおります。

また、TS事業の売り上げにつきましては97百万円増収し、233百万円の予想としております。

こちらは71.9%の増収を見込んでおり、積極的な人材採用、育成強化によって持続的かつ高成長による事業拡大を図っていきたいと思っております。

続いて営業利益につきましては、全体の営業利益は特別要因等の影響もございまして2023年度実績から78百万円減益し、269百万円の予想となっております。

事業別で言いますと、LS事業では営業体制強化に係る人件費、そして円安トレンドを考慮した為替レートを想定し、減益を予想しております。

TS事業につきましては、プラットフォームの「GitTap」につきましては一定の基盤が構築できたと考えておりまして、前年に比べ開発費用を抑制できるといった見込みとなっております。

また、「G Talent」につきましては、これまで持続的に事業を展開していった結果、採用ノウハウの蓄積であったり人材育成環境が整備されたということで、再現性のある形での事業拡大を見込めるようになりました。

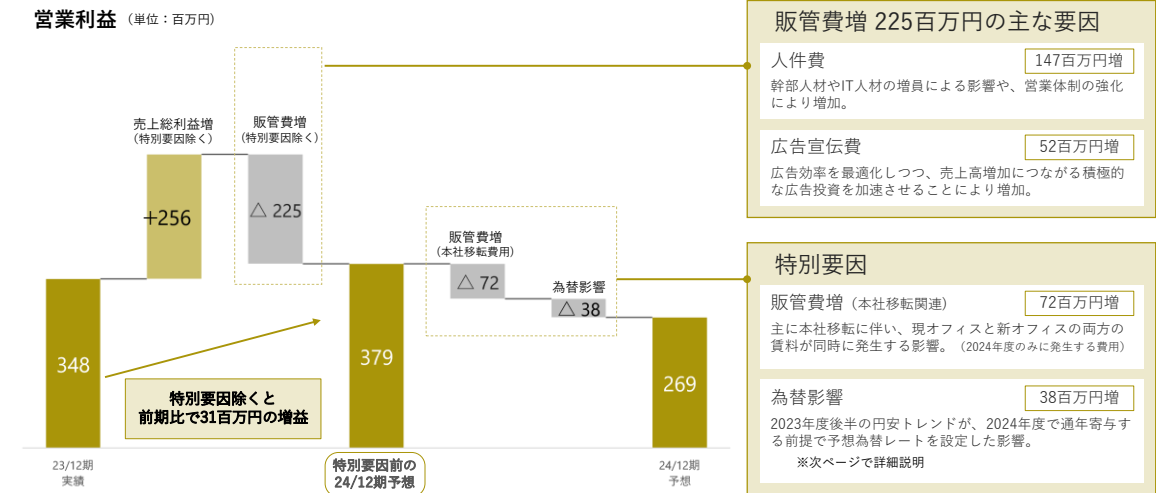
ですので投資フェーズから事業拡大フェーズへシフトしつつあり、赤字幅が70百万円縮小する予想としております。

なお、このTS事業は2026年度に黒字化を見込んでおります。

そのほかとして、2023年における一時的な費用増としまして、本社移転に係る重複家賃等の一過性コストが発生しておりますので、そちらの詳細についてはこのあとのスライドでご説明させていただきます。

FY2024 Forecast 2024年12月期 業績予想

営業利益は前期比で減益となるが、本社移転、為替影響などの**特別要因を除くと増益前提の計画。**



営業利益の予想に織り込まれている特別要因についての説明となります。

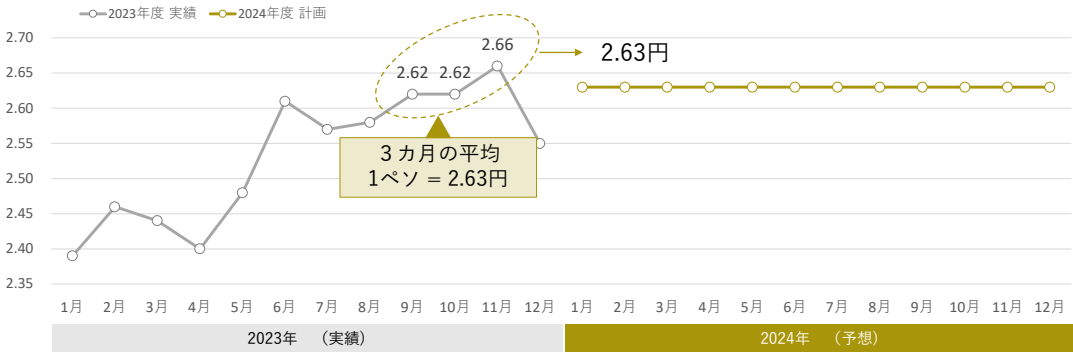
昨年、2023年度、348百万円の利益、こちらから特別要因を除いた売上総利益として256百万円増加する。
そこから販管費を除くと379百万円の営業利益を計画しておりますが、この379百万円から2024年については特別要因のコストが発生する見込みとなっております。

1つが販管費。
本社移転に係る販管費ということで、こちらは72百万円を見込んでおります。
また、為替レートが昨年度、円安に進んだため、38百万円減益のインパクトがございますので、それらを差し引くと269百万円の営業利益で着地するというふうに予測しております。
この販管費の増加分の225百万円につきましても、主に中長期的な成長を見越しての販管費増となっております、主に人件費、幹部人材やIT人材、そして営業体制強化のための営業人員の増加といったところで147百万円の費用増となっております。
また、主に個人向けの顧客拡大といったところを見込んで、広告宣伝費を52百万円増加した。これらの要因で販管費225百万円の増加を見込んでいます。

FY2024 Forecast 予想為替レートの設定について

2024年度の予想為替レートの設定は、2023年度実績のうち特に円安トレンドであった、9月から11月の3か月間の平均レートが通年続くことを前提とし費用等を計画。

フィリピン・ペソ為替レート (単位：円)

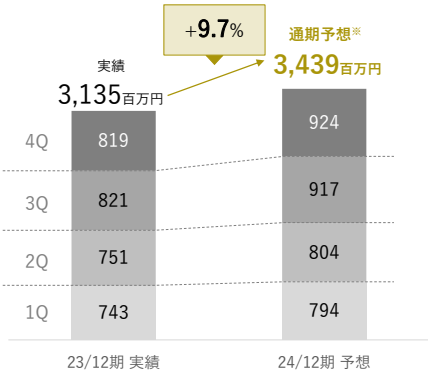


先ほどご説明した為替レートについて、昨年度後半から円安トレンドとなりまして、為替レートの設定の仕方としては、昨年度9月から11月までの平均為替レートを通年続く想定の為替レートを見越しております。

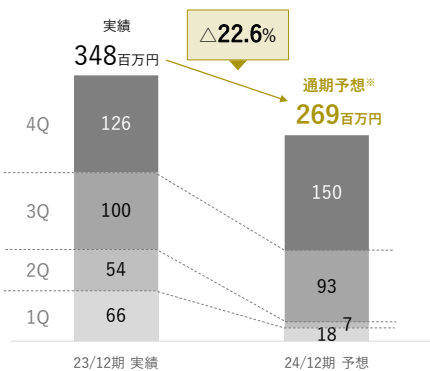
FY2024 Forecast 2024年12月期 四半期別業績予想

四半期別の業績予想は以下を計画。

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

主にLS事業において上半期に Web マーケティングやメディア出稿等、広告宣伝費を積極的に投下し通期で有料会員数の積み上げを狙うことに加え、法人顧客については、例年クライアント企業の語学研修ニーズが下半期に増加する傾向であることを織り込んでいるため。

※: 1Q, 2Q, 及び3Qは内部計画値

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

続いて四半期ごとの売上高と営業利益の説明になります。

まず、売上高については四半期ごとに増加していく計画になっております。

営業利益についても同様となりますが、下期偏重となる見込みではございます。オンラインからの個人顧客につきましては1月とか4月といった年の変わり目、主に上半期に需要が高まるといったことを考慮し、広告費を上半期に積極投下していることが影響しております。

また、法人の顧客につきましても、クライアント企業さまの語学研修が主に下半期に増加するといった、こちらは例年どおりの傾向になりますが、そうした影響で下期偏重となっております。

こちらに加えて、2024年においては本社移転に関する減価償却費が主に上半期に発生する影響や、昨年度は為替レートが上期に比べて下期に円安となっていたというところも、より下期偏重になっている要因として、それらを織り込んだ計画としております。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



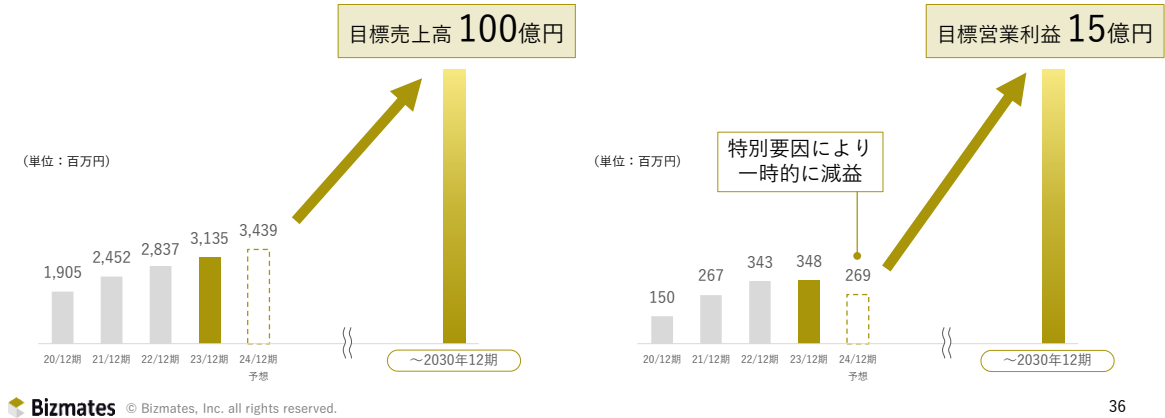
続いて、中長期成長イメージになっております。

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。



当社が描く中長期成長イメージの説明になります。

当社としましては2030年度までに売上高10,000百万円、営業利益1,500百万円の達成を前提とした成長イメージを描いております。

まず、売上高10,000百万円につきましてはLS事業、TS事業ともに成長戦略の実行によって持続的な成長を促していき、加えてM&Aや新規事業の創出、そして事業間シナジーを生み出していくことで成長を加速していきたいというふうに考えております。

また、営業利益の1,500百万円につきましては、2025年以降については先ほどお伝えしたオフィス移転に伴う一過性となるコストの影響もなくなりまして、26年度にはTS事業の黒字化も予定しておりますので、利益率は改善していく見込みです。

管理部門のコスト比率の低減にも努め、営業利益率15%を実現していきたいと考えております。

内部体制の強化に加えて、こうした目標数字を達成していくことでプライム市場への移行を目指していきたいと考えております。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



続いて、成長戦略に対する進捗状況となっております。

 Strategies 成長戦略

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





- 5 HR領域の事業拡大

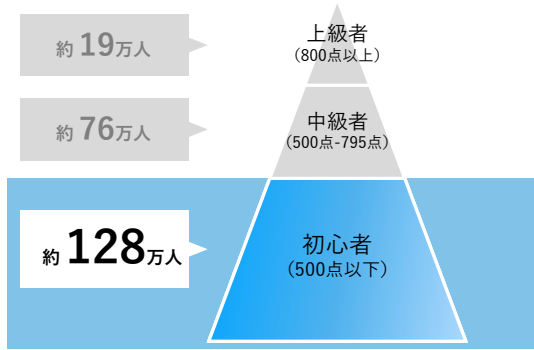
成長戦略として5つ掲げさせていただいております。

まず、LS事業部では顧客層の拡大、そしてコーチングマーケットの獲得、オフライン市場の開拓、そしてテクノロジーの活用。そしてTS事業におきましてはHR領域の事業拡大ということで、これら5つの戦略を実行していくことで最重要指標である企業価値の最大化に努めてまいります。

For Beginners 初心者から学べるビジネス英会話

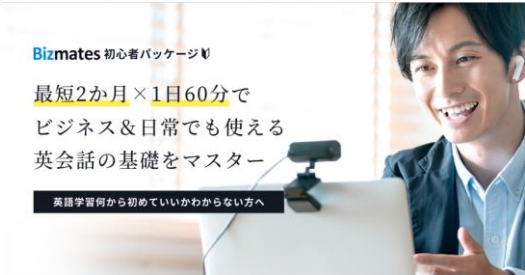
TOEICのスコア分布では初心者レベルが一番多く、利用者を増やすポテンシャルが大きい。
仕事で英語を必要とするのであれば、英会話初心者からビジネス英会話を学ぶべきであることを訴求し、
初心者用コースを2023年8月より展開。

2019年TOEICスコア分布 年間受験者数:約222万人



※：2020年、2021年はコロナ禍により、TOEICテスト開催回数が減ったため、2019年のデータを使用
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

初心者層向けのパッケージをリリースし、
新たな顧客層への領域拡大を推進中



39

その成長戦略の下、顧客層の拡大では初心者層の拡大を図っております。

TOEICのスコア分布で見ますと、スコアが500点以下の初心者層がボリュームゾーンとなっておりますが、当社のオンライン英会話の受講生というのはまだまだこの初心者層がボリュームゾーンにはなっていないという状況の中で、やはり仕事で英語を必要とするのであれば、英会話初心者の方からビジネス英会話を学ぶべきと、そういった訴求をしていくべく、昨年度8月に、初心者パッケージというパッケージ商品をリリースさせていただきました。こちら、オンライン英会話のレッスンで初心者向けの教材を使ってレッスンをすると。こちらに加えて日本人の学習コンサルタントが学習アドバイスをサポートしていきます。

これらのオンライン英会話とコーチングを組み合わせることで、初心者の方でもどのように学習していけばいいのかということを迷いなく上達していけると、脱初心者を図れると、そういったコンセプトのパッケージを販売開始し、一定の成果を感じています。

For Off-Line Market オフラインイベントを開催

2日間の対面ワークショップ型プログラム **Bizmates Boot Camp** を初開催。

Bizmates Boot Campとは？

Bizmates商品開発責任者の
Hika Itoが直接指導する
2日間の対面ワークショップ型
プログラムです。



特徴 1

徹底的な英語漬けの2日間

本イベントではワークショップ、懇親会を含めた全プログラムを英語で進行

特徴 2

企画からプレゼンまでのビジネスシーンを体験し、 自分の英語スキルを腕試し

特徴 3

Bizmates受講生との交流会で、 リアルな英語学習経験を共有

Boot Camp当日の様子（開催日 第1回：2023年12月16日・17日、第2回：2023年12月28日・29日）



続いてオフラインマーケットの獲得です。昨年度12月、2回にわたって2日間の対面ワークショップ型プログラムの、Bizmates Boot Campを開催させていただきました。

こちら、2日間で約50名の方が参加しました。やはり短期間で学習していきたい、もしくは今までオンラインで先生とマン・ツー・マンで学習しているだけではなく、受講生同士のコミュニケーション、そういったものを体感することで、学習のモチベーション向上、そういったニーズが非常に高いということを感じました。今年度につきましても、このBizmates Boot Campは定期的に行きたいと考えております。

こちら、単価が約10万円の商品になりますので、オンライン英会話は当社の場合、月額13,200円ですが、やはり、より高額な商品でも、そういった付加価値のあるサービスであれば、非常に受けたいというニーズを感じておりますので、そうしたニーズにもお応えしていきたいと考えている次第です。

IT Tech AIトレーナーレコメンド機能

レッスン満足度の向上に向けAI技術を活用した機能を開始。

ビジネス特化型オンライン英会話「Bizmates」 AIトレーナーリコメンド機能を搭載！

受講生に最適なトレーナーを
マッチング

Bizmates



レッスン予約時に、
相性の良いトレーナーを
的確に提案することで、
**受講生の負担低減による
学習の継続・習慣化、
および学習品質と効果の向上の
実現を目指す。**

今後もAI技術を活用しカスタマーバリュー向上に繋がる機能改善を実施していく

 **Bizmates** © Bizmates, Inc. all rights reserved.

41

続いて、当社の戦略のテクノロジーの活用になりますが、今年の1月にAIトレーナーリコメンド機能をリリースさせていただきました。

当社は約2,000名のトレーナーが在籍しておりますが、自分自身に合ったトレーナーを探す、自分に合った人が見つかることがやはり継続して受けていく上では重要ですが、その最適なトレーナーを探すのに時間がかかるとか、どうやって探したらいいのかわからないと、そういった課題がございましたので、このAIを活用したリコメンド機能によって、そうした受講生の負担を軽減するとともに、より長く学習を継続していただくことが狙いのサービスになっております。

Bizmates New Plan Bizmatesのプラン内容と価格改定

2024年5月8日より全プランにビデオレッスンを付帯し、学習効果を最大化。
また、プランを充実化させることでレッスン価格を改定する。



92.4%の受講者※がVideo Lesson によって
英語学習の効率が上がったと回答

※：2024年1月17日～1月23日実施のBizmates受講生アンケート結果より（n=366）

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

改定前	オプション	オプション
Video Lessonはオプション	Bizmates Program Video Lesson	Other Programs Video Lesson
1日1レッスンプラン		
月額 13,200円	990円（月額）	1,980円（テーマ毎） ・視聴期限：3カ月、 ・視聴範囲：1テーマのみ
↓		
改定後	Bizmates Program Video Lesson	Other Programs Video Lesson
Video Lessonをプランに含む		
1日1レッスンプラン		
月額 14,850円		・視聴期限：無期限 ・視聴範囲：全て見放題

※新規入会者及び再入会者が新プランの対象となります。

続いて、当社の新プランのご紹介になります。

当社、オンライン英会話のレッスンにつきましては、毎日1レッスン、毎日25分受
けれるレッスンのプランが月額で13,200円となっております。

当社、加えて、オプション、追加購入するものとして、Video Lessonというものが
ございまして、こちら、予習・復習に活用していくと。当社の教材のポイントを、
その教材を開発した者が、実際に講師役になって教えてくれると。

なので、レッスンの前にその動画を見て、教材のポイントをしっかりと押さえて
レッスンに臨むと、そのレッスンの定着度、習熟度が圧倒的に高いということで、
受講生の方にもアンケートを取ったところ、92.4%の方が英語学習の効率が上
がったという回答をいただいています。これをVideo Lessonを組み合わせることで、
今年5月8日から、このVideo Lessonを全部オンライン英会話とパッケージ化した
プランとして、月額14,850円で販売していきます。

対象は新規入会者と再入会者となりますが、5月以降はこの新プラン、新しい単
価で受講生の方に販売していきます。

HR Business 人材事業の領域拡大へ

海外在住者への日本での転職支援を開始。



16か国でライセンスを習得

日本在住だけでなく、海外在住のITエンジニアを日本のクライアント企業に紹介できるよう、必要なライセンスを16か国で取得

海外から直接エントリー

「G Talent」のWebサイトの機能を追加し、海外在住者が現地から直接登録し、日本での求人情報の閲覧とエントリーが可能に

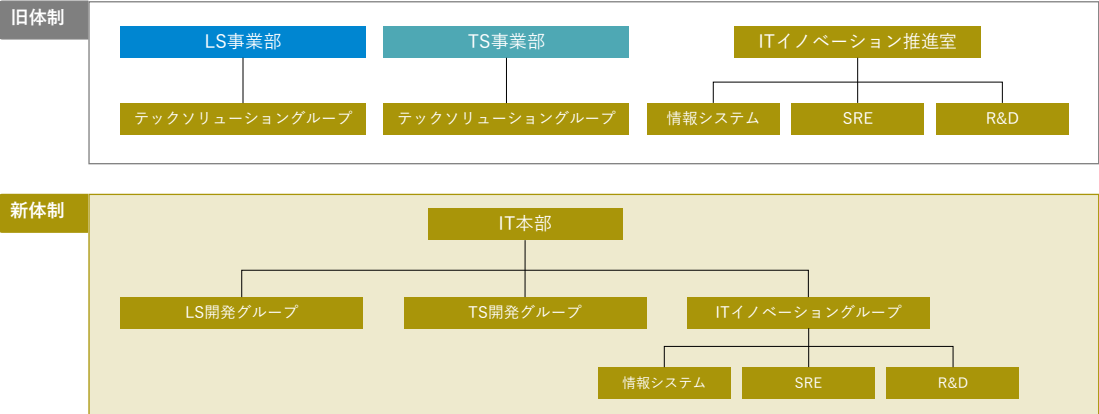
続いて、HR領域の事業拡大の戦略になります。

先ほどの成長戦略の一環でご説明させていただきました、海外在住者への拡大といった取り組みの1つとして、これまで数カ国の国で取得していたライセンス、海外での、海外在住者の方を紹介するためのライセンスを2023年度中に16カ国に拡大しました。

また、ウェブサイト上でも直接海外在住者が応募できるといった形に変えておりますので、今後、海外マーケティングを仕掛けていくことで、海外在住者にも広がっていきたいと考えております。

IT Tech 「IT本部」を発足

開発効率や顧客満足度の向上につながるR&D等の推進を強化するため、2024年1月1日より各事業部に点在していたIT部署を統合し、「IT本部」を発足。



続いて、組織改編です。

当社のビジョンである、「グローバルタレントと企業の成長支援を担うテクノロジーカンパニー」、このテクノロジーをどうやって活用してサービスをより進化させていく、そのための組織変更になります。

これまで事業部の中に開発するITチームがそれぞれ存在していて、本部としては情シス機能、SRE、R&Dになるのですが、昨年9月にCTOが入社しまして、そのCTOの下、テクノロジーを生かして、テクノロジーカンパニーを目指すための組織として、IT本部を設立しました。

この本部が設立したことによって、R&DによるAI活用の研究成果、これをサービスに実装していく取り組みだったり、各エンジニアの強みを生かした柔軟なアサインであったり、各サービスにおける共通コンポーネント化の推進、そういったことを実現していくことで、研究の生産性を高めていく組織改編になっております。

ご清聴ありがとうございました

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



以上が私からの2023年12月期の決算説明とさせていただきます。
ご清聴いただきましてありがとうございました。

 Q & A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q1. 本社を移転に至った経緯や、資料にある特別要因の7,200万円について、内訳が分かれば教えてください。

A1. まず本社移転の経緯についてご説明いたします。当社は毎年採用を拡大しており、社員数が年々増加しております。当社にはLS事業部とTS事業部と2つの事業部があり、現在は両事業部とも千代田区神田ではありますが、別々のオフィスとなっております。

以前より、この2つの事業のシナジーを強化し、両事業を成長させていくためにも、同じオフィスで働く環境を整備させていきたいと考えておりました。そのような状況の中、現在の2つのオフィスから徒歩3分圏内のところに新しくビルが建つことになり、そこであれば1フロアで社員全員が働ける環境が実現でき、かつ、坪単価では現在のオフィスより1割から2割程度安くなりますので、中長期的に事業拡大し成長していくためにもオフィス移転をすることを決断しました。

特別要因の7,200万円ですが、移転の前後に旧オフィスと新オフィスの家賃の両方が発生する期間が数カ月あり、その重複家賃が約4,000万円かかる見込みとなっています。また、現オフィスの減価償却や新しい備品の購入などを含めると7,200万円のコストとなっています。これらのコストが2024年に発生する特別要因コストです。

 Q & A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q2. 2024年度の営業利益は一時的に減益するとのことですが、2025年度以降は従来の増益トレンドに戻るのか教えてください。

A2. 2024年には本社移転に伴う一過性のコストが発生いたしますが、2025年以降は増益トレンドと考えております。2026年度にはTS事業も黒字化させ、また、中長期的な成長戦略を実行していくことで売上を拡大していく計画となっております。

 Q & A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q3. TS事業の2026年度黒字化に向けた具体的な取り組みがあれば教えてください。

A3.TS事業につきましては、成長戦略としてあげている内容ですが、海外在住者への展開、英語を使って活躍したい日本人を対象を広げる、また、ITエンジニア以外の領域にも広げていく、といったことを実現していくことで売上拡大が可能であると考えております。

当社のプラットフォームビジネスであるGitTapにつきましては、一定のプラットフォーム基盤が整いましたので、今後は開発費用を抑えて事業拡大ができる見込みとなっております。

GTalentにつきましては、当社のキャリアアドバイザーの育成環境が整備できたこともあげられます。キャリアアドバイザーは、求職者である外国人ITエンジニアをクライアント企業に紹介する業務ですので、英会話能力とITの知識が必要な難易度の高い職種になります。当社ではこの数年のノウハウの蓄積により、キャリアアドバイザーとして最適な人を採用し、教育・育成により早期に戦力化する再現性の高い教育環境が整備できましたので、今後は一人あたりの生産性も改善できることが黒字化の理由となっている。

 Q & A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q4. 2024年5月からオンライン英会話サービスが新プランに移行することに伴い、価格改定を行うということですが、2024年度の売上高への影響を教えてください。また、こちらの影響について、個人と法人で違いがあれば教えてください。

A4. 価格改定の売上に対する影響としては、約5,000万円強の売上増インパクトがあると考えています。この予想につきましては、2024年度の業績予想には織り込み済です。

次に個人と法人の違いについてご説明します。

個人のお客様につきましては、現在3割—4割の会員がビデオレッスンを同時に購入して受講していますので、残りの6割—7割の会員が2024年の5月以降に徐々に新プランに以降していき、月額単価が徐々に新プランに近づいていくイメージです。なお、既存会員は現状の契約を更新し継続している限りは、価格改定の影響を受けず、2024年5月から新規入会者や再入会者の増加にともない徐々に単価が増加していくイメージとなります。

法人のお客様については、既にビデオレッスンをパッケージ化してご利用していた割合が高いことから売上増の影響は個人顧客ほどありません。ただし、法人のお客様は契約単位が半年など短い期間で更新していますので、新プランによる価格の影響は早期に売上に表れてきます。

 Q&A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q5. TS事業の予想比未達の理由として求職者の入社までのリードタイムの長期化をあげていますが、これは一時的な現象なのでしょうか？

A5. 2023年度の予想では2022年のリードタイムの実績を計画に反映させていましたが、実際は予想よりも長期化しました。2024年度の計画につきましては、2023年の実績からリードタイムを算出しております。TS事業につきましては、成長拡大している中、計画策定についてもより精度が高い計画を策定していけるようになってきていると考えております。

 Q & A

質疑応答

-  ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります「Q&A」機能に「社名」「氏名」をご記載の上、改行せずに、続けて質問の入力をお願いいたします。
-  時間の関係上、全てのご質問にお答えできない可能性があることをあらかじめご了承ください。
-  また、Q&Aで回答いたしましたご質問内容については、当社のIRサイト上で後日配信される可能性がありますことをあらかじめご了承ください。

Q6. M&Aのターゲットを教えてください。また、中期目標売上100億円の前提として、TS事業でどの程度の貢献をみていますか？

A6. M&Aのターゲットについてですが、まず人材ビジネスにつきましては、外国人をターゲットに人材紹介のサービスを展開している企業とM&Aすることで、即戦力となる人材が増え、事業拡大ができると考えております。語学学習サービスのビジネスにつきましては、例えば世界で活躍するため研修のサービスをおこなっている企業や、異文化理解、幹部人材育成研修などのサービスを展開している企業などが考えられます。TS事業およびLS事業の双方とシナジーがある企業とM&Aをしていきたいと考えております。

次に中期目標についてです。TS事業は現在、成長率の高い事業となっており、当社の成長を牽引してくれる存在と考えております。

LS事業については引き続き利益を創出し、その利益を新しい事業やM&Aに充てていく一方、TS事業については現在、事業拡大をしていくフェーズです。中期計画においてどの程度の貢献かというと具体的な数値は申し上げられませんが、第2の柱としてLS事業だけに依存しない会社のポートフォリオにしていきたいと考えております。

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



 Company Name 社名の由来

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。

 Executive Team 経営メンバー

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：
ユナイテッドグループ創業、
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、
ピ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 2023年12月期 決算概要

03 2024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



 Strategies 成長戦略

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



- 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

戦略 1



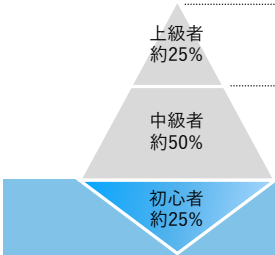
Beginner Segment

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

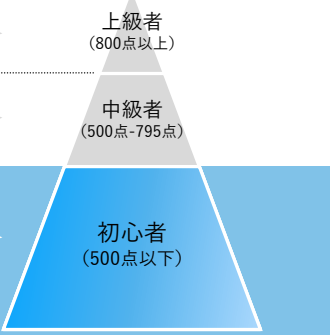
Bizmates レベル分布

2022年11月30日時点



2019年TOEICスコア分布

年間受験者数:約222万人



潜在需要：大

約 **128**万人

※：2020年、2021年はコロナ禍により、TOEICテスト開催回数が減ったため、2019年のデータを使用

戦略2



Coaching

コーチングマーケットの獲得：目的

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



戦略2



Coaching

当社の特徴

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 9.9万円 ^{※2} (オンライン英会話レッスンを含む)	約1/5の料金
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	自社の学習コンテンツあり
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	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」39,600円（1か月あたり13,200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。

Strategy

オフライン市場の開拓：市場における当社の戦略の考え方

ビジネスニーズ市場を中心に約1,900億円の市場規模へ参入



※：出典：株式会社経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

戦略3

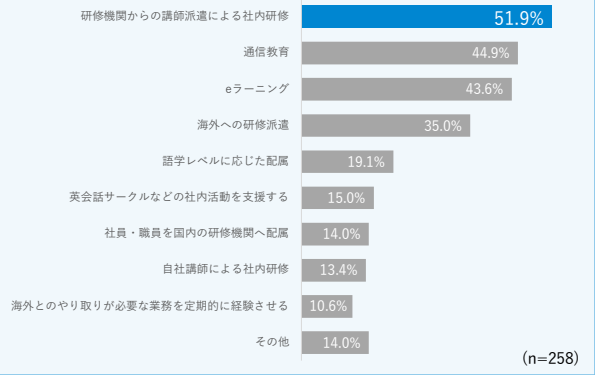


Off-line needs

オフライン市場の開拓：企業研修

講師派遣による社内研修を実施している企業が多数。企業ニーズにあわせて、新商品の開発やオンライン英会話とのハイブリッド型の提案など、法人に対しての営業力を強化していく

企業・団体における英語教育施策



当社の強み

商品開発力

- ・ ビジネスパーソン向けに充実した商品ラインナップを取り揃えている
- ・ 様々な業種に対応した企業向けカスタマイズ教材

商品開発と営業が連携し、
多様な顧客ニーズに応える

提案例)

カスタマイズ研修 + オンライン(個別学習)

・ 商談マナー ・ 時事トーク ・ スキルワークショップ等

※：一般財団法人 国際ビジネスコミュニケーション協会 「英語活用実態調査 企業・団体・ビジネスパーソン 2019」より



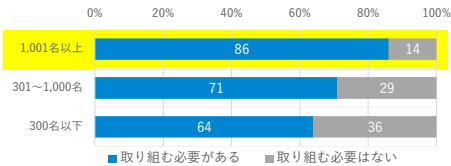
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

Reskilling 「リスキリング支援」による追い風

岸田首相の所信表明演説で、個人のリスキリング（学び直し）の支援に5年で1兆円を投じると表明
グローバルなDX人材の育成を目指す企業への語学研修提案の追い風に

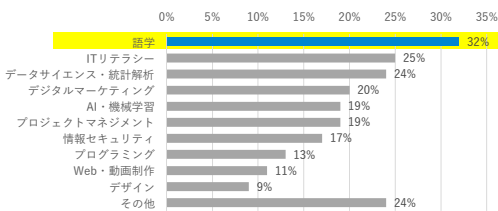
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

出典：「ProFuture株式会社/HR総研」<https://hr-souken.jp/research/40709/>
調査主体：HR総研（ProFuture株式会社）
調査期間：2022年8月29～9月5日、調査方法：WEBアンケート
調査対象：企業の人事責任者・担当者、有効回答：240件



リスキリングに取り組んでいる分野、「語学」「ITリテラシー」「データサイエンス」が上位。

出典：ミドル1700人に聞く「リスキリング」実態調査 https://www.atpress.ne.jp/releases/325265/att_325265_1.pdf
調査方法：インターネットによるアンケート
調査対象：「ミドルの転職」(<https://mid-tenshoku.com/>) を利用する35歳以上のユーザー
有効回答数:1,668名、調査期間:2022年5月6日～7月10日



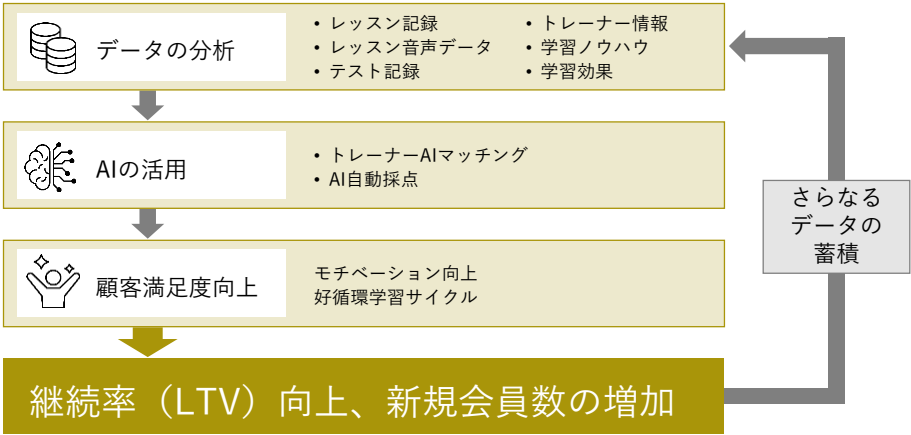
戦略4



Future Technologies

テクノロジー活用

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

 HR Market

HR領域の対象マーケット

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1,215億円
対象領域を広げていくことで、9,922億円の市場に参入

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

SAM

約2,430億円

デジタル人材紹介市場690億^{※3} +
デジタル求人情報提供サービス市場1,740億円^{※4}

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1,215億円

グローバルデジタル人材紹介市場345億^{※5} +
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場870億円^{※5}



約9,922億円

人材紹介市場2,960億円^{※1} +
求人情報提供サービス市場6,962億円^{※2}

※1：矢野経済研究所調べ 「2021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 2023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（690億÷2,960億＝約25％）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

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 2023年12月期 決算概要

03 2024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





Risks

認識するリスク及びリスク対応策

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。

 Group Company

グループ会社の概要

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	94人 (2023年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2023年12月31日現在)





Precaution

本資料の取り扱いについて

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2025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。