

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明動画及び決算説明書き起こしに関するお知らせ

当社は、2026 年 5 月 14 日に開示いたしました、2026 年 12 月期 第 1 四半期決算に関してご説明するため、「決算説明動画」及び「決算説明の書き起こし」を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明動画

<https://youtu.be/q4EJlhrjvNY>

2. 2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明の書き起こし

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明の書き起こしにつきましては、次項以降をご覧ください。

(参考)

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

<https://pdf.irpocket.com/C9345/WUpy/NjR2/E2my.pdf>

2026 年 12 月期 第 1 四半期 決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C9345/WUpy/NjR2/ZL0e.pdf>

以上



ビズメイツ株式会社

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 5 月 14 日

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

鈴木：ビズメイツ株式会社、代表取締役の鈴木でございます。本日は、当社の2026年12月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

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

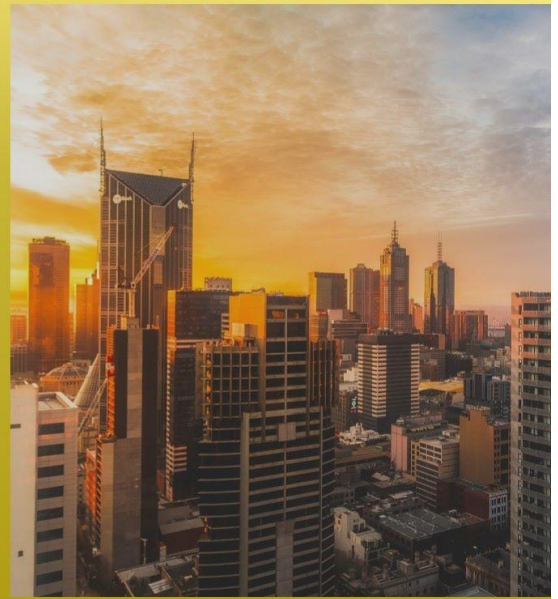
Appendix

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



今回の決算説明のアジェンダはこちらに記載の通りとなります。事業概要、2026年12月期第1四半期の決算概要、成長戦略に対する進捗状況の順番でご説明させていただきます。

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」） - 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	189名 （2025年12月31日現在 連結）

 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

4

それではまず初めに、全体の事業概要についてご説明させていただきます。

当社は、2012年7月に創業し現在二つの事業を展開しております。一つは、語学をベースとしたランゲージソリューション事業で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 Zipan という二つのサービスを展開しております。

もう一つは、人材関連の事業を行っているタレントソリューション事業でグローバル人材の転職エージェント G Talent とグローバル人材の採用マッチングサイト GitTap、これら二つのサービスを展開しております。なお、これより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」と略称させていただきます。

本社の所在地は東京都千代田区にございまして、フィリピンに連結子会社が1社ございます。連結子会社を含めたグループ全体の従業員数は2025年12月末時点で189名となっております。

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



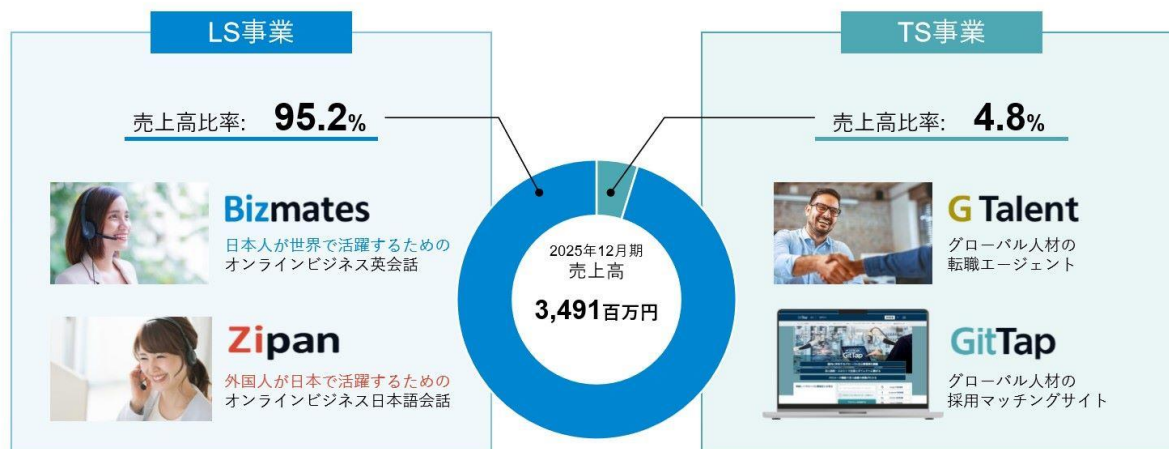
こちらは当社のミッションやビジョンになります。

ミッションは、「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」としております。当社は語学関連の事業を行っておりますが、単に語学力の向上のみを目的とするのではなく、ビジネスパーソンが世界で活躍するためのスキル習得を目的としたサービスを展開しています。ビジョンについては、「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」を掲げておりまして、グローバルに活躍したい人と企業の成長支援をテクノロジーで解決することを目指しております。

また、右側に記載の通り、当社の個人のお客様には、日本人のお客様、外国人のお客様がそれぞれおられます。日本人のお客様については、Bizmates を通じてスキルアップしていただき、また、外国人のお客様については Zipan を通じて日本で活躍していただきたいと考えております。企業様においては、優秀なグローバルタレントを採用するため人材紹介サービスである G Talent や GitTap をご利用いただくことで、トータルソリューションとして進化していき、人と企業が成長し合う多様性のある豊かな社会の実現を目指しております。

Our Services 事業内容

世界で活躍できる人材を育成する「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。



 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

6

こちらは各事業の売上高の構成割合を示したものとなります。

中央のグラフにある通り、今現在、当社は祖業である LS 事業の売上高比率が多くを占めている状況ですが、2019 年から開始した TS 事業についても、当社の成長ドライバーとして今後も高い成長率を達成していき、事業拡大していくことを目指しております。

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



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 。

続いて、2026 年 12 月期第 1 四半期の決算概要についてご説明させていただきます。

まずは決算の全体概要についてご説明いたします。売上高につきましては前年同期比で 2.2%、予想比で 1.5%の減少となり計画値をわずかに下回る結果となりましたが、想定内で推移しております。一方、営業利益につきましてはコスト最適化をはかった結果、前年同期比 6.1%、予想比 79.7%増加の 8,400 万円で着地しております。

LS 事業におきましては、法人顧客のニーズが語学力の向上だけでなくグローバル対応力の強化へとシフトしている状況を受け、当社としても海外赴任前研修等のラインナップ拡充を進めております。詳細につきましては、成長戦略に対する進捗状況のページでご説明いたします。また、TS 事業におきましては、国内の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、当社も前年同期比で増収を確保しております。

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

続きまして、第1四半期業績概要をご説明いたします。詳細につきましては次ページ以降で解説いたしますので、こちらではまず概略を申し上げます。

売上高につきましては前年同期比との比較でLS事業が2,700万円の減収、TS事業が700万円の増収となり、全体では2.2%減収の8億5,600万円となりました。営業利益につきましては、前期の採用強化に伴う一過性の費用が減少したことにより前年同期比6.1%増加の8,400万円で着地しております。

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。



10

続きまして、こちらのスライドでは、四半期ごとの業績推移を示しております。

第1四半期の売上高は前年同期を1,900万円下回る結果となりました。これは期初の業績予想に沿った進捗になります。一方で営業利益は前年同期を上回る水準で着地しております。業務効率化の推進等により営業利益率は改善傾向にあります。



【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)

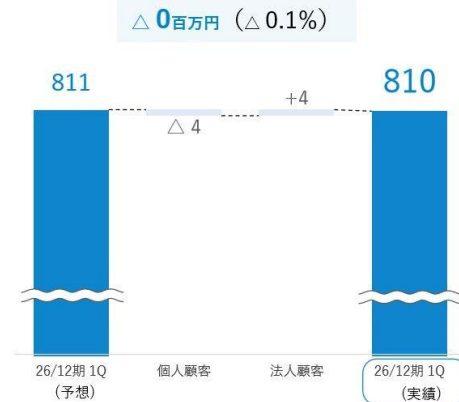
(単位：百万円)



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

LS事業売上高 (予想比)

(単位：百万円)



11

続きまして、セグメント別の概況としてLS事業の売上状況についてご説明いたします。

左側のグラフにあります通り売上高について前年同期との比較ですが、個人顧客向けが4,700万円減少となった一方、法人顧客向けが2,000万円の増加となり、セグメント全体では前年同期比2,700万円減少の8億1,000万円を着地いたしました。

個人顧客向けの減収について補足をさせていただきます。当社のビジネスモデルはサブスクモデルであり、受講者数に応じて日割りで売上が計上される仕組みとなっております。そのため、期初時点の受講者数が四半期の売上高に影響するといった特徴がございます。今回の結果は前期末の受講者数減少を反映し前年同期比で減収となっておりますが、右側のグラフの通り計画の範囲内で着地しております。

法人顧客につきましては各社固有の課題にお応えすべく、オンライン英会話に加えてコーチングやアプリのアップセルを推進した結果、顧客単価が上昇し前年同期を上回る増収を達成しております。右側のグラフは業績予想との比較となりますが、LS事業全体といたしましては計画に対して概ね想定通りの進捗となっております。

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)



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

12

続いて、TS事業の状況についてご説明いたします。

売上高につきましては、前年同期比で20.5%の増収となった一方で、計画比では1,200万円未達となり4,600万円の着地となりました。昨年キャリアアドバイザーの採用育成に力を入れて体制強化をはかった結果、前年同期を上回る結果となっておりますが、期初計画に対しては未達成となりました。採用枠をさらに拡大し、人員増強、育成を進めることで下半期での売上挽回を目指してまいります。

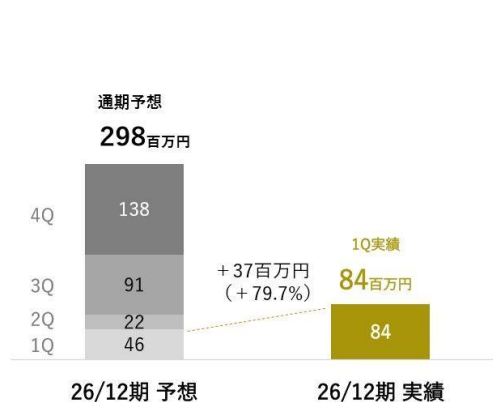
売上高は予想を僅かに下回るも、利益は計画を上振れ。

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)

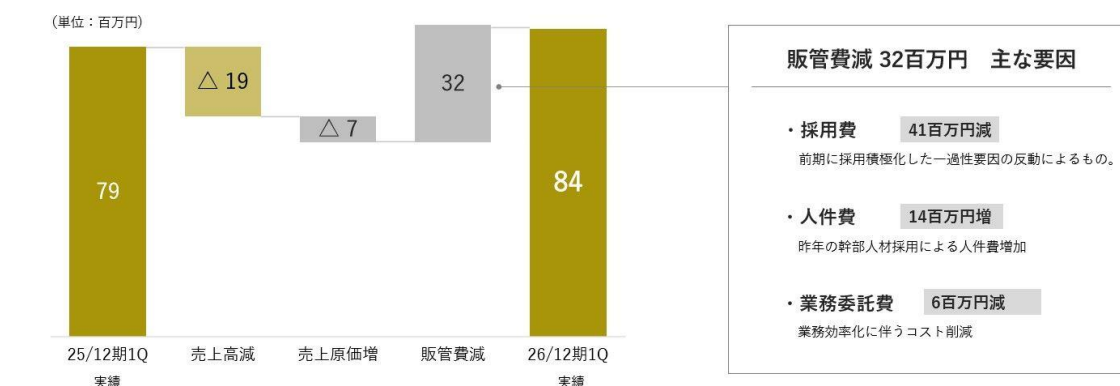


続きまして、2026 年度通期業績予想に対する第 1 四半期の進捗状況についてご説明いたします。

まず、売上高につきましては、左側のグラフにあります通り、期初予想をわずかに下回る着地となりましたが、概ね想定内で推移しております。一方で営業利益は右側のグラフの通り、予想比で 79.7%増加と大幅な超過達成となりました。

なお、増益の具体的な要因分析につきましては、次ページ以降で詳しく解説させていただきます。

売上原価は、前期リリースしたアプリの減価償却費・コーチングやオフ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。

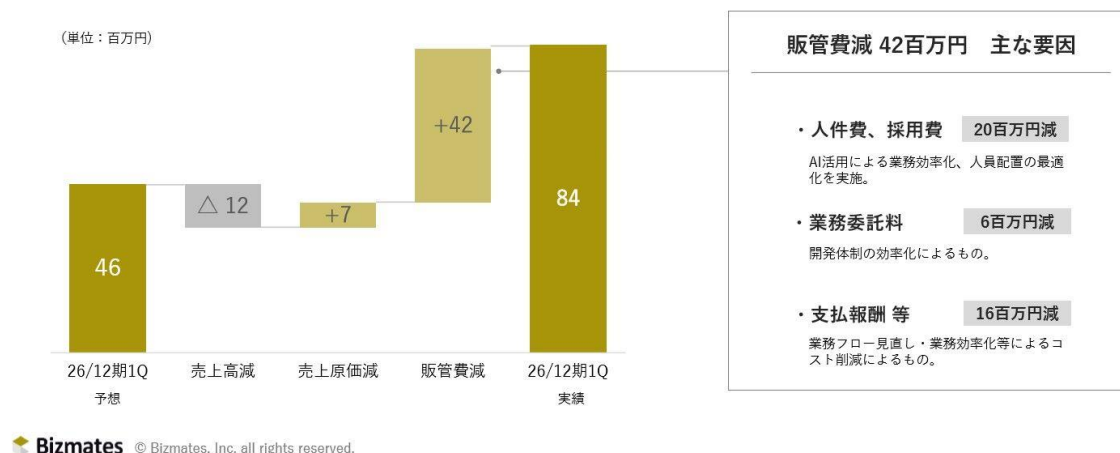


営業利益の前年同期からの変動要因についてご説明いたします。

まず、売上高のマイナス 1,900 万円は業績予想通り前年同期比で減収を想定していた結果になります。売上原価は前期リリースした Bizmates アプリにかかる減価償却費の計上や、コーチングやオフライン研修の増加を反映し、前年同期比で 700 万円の増加となりました。一方で販管費は全体として 3,200 万円減少いたしました。前年に行った採用強化が一巡したことに加え業務効率化の推進に伴うコスト抑制が寄与しております。

以上の結果、営業利益は前年同期比で 6.1%増の 8,400 万円となりました。

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](#)。



続いて、予想値に対しての営業利益の変動要因の説明になります。

売上高につきましては先ほど申し上げた通り、TS 事業の計画未達が主な要因となります。売上原価は想定より円高で推移したため期初予想より 700 万円減少となりました。販管費につきましては計画比で 4,200 万円の減少となりました。こちらは AI を活用した業務効率化に加え人員配置転換等を進めることでコスト最適化をはかった結果になります。これにより第 1 四半期における営業利益は予想 79.7%を上回る着地となりました。

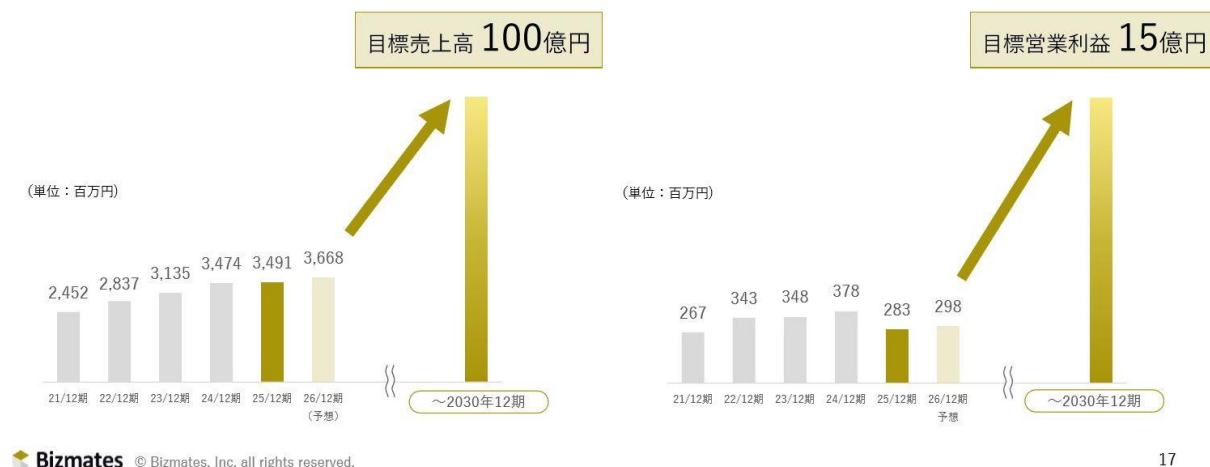
この第 1 四半期で創出した利益の余剰分につきましては通期目標の達成に向けて第 2 四半期以降、広告宣伝や専門人材の獲得へ積極的に再投資していく方針です。

以上が第 1 四半期における決算概要となります。

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。



17

続いて、中長期における成長イメージについてご説明をさせていただきます。

こちらは当社が描く中長期における成長イメージとなります。当社は2030年までに売上高100億円、営業利益15億円の達成を前提とした成長イメージを描いております。その達成に向けLS事業、TS事業ともに成長戦略の実行によって持続的な事業拡大を促し、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させていきたいと考えております。

また、こうした高成長、高収益の目標を実現させることで将来的にプライム市場への移行を実現できるよう全社一丸と成って目指していきたいと考えております。

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

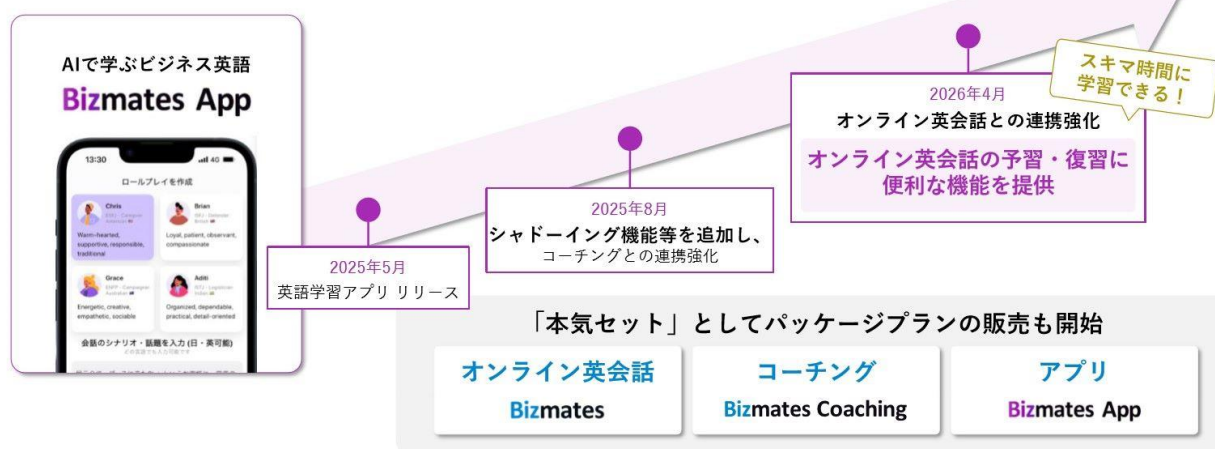
成長戦略



当社は企業価値の最大化を最重要指標としておりまして、それを実現していくため現在こちらに記載の5つの成長戦略を推進しております。本日は、まず4番のテクノロジー活用についてご説明させていただいた上で、1番の顧客層の拡大について、個人向け、法人向けに分けてご説明させていただきます。

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

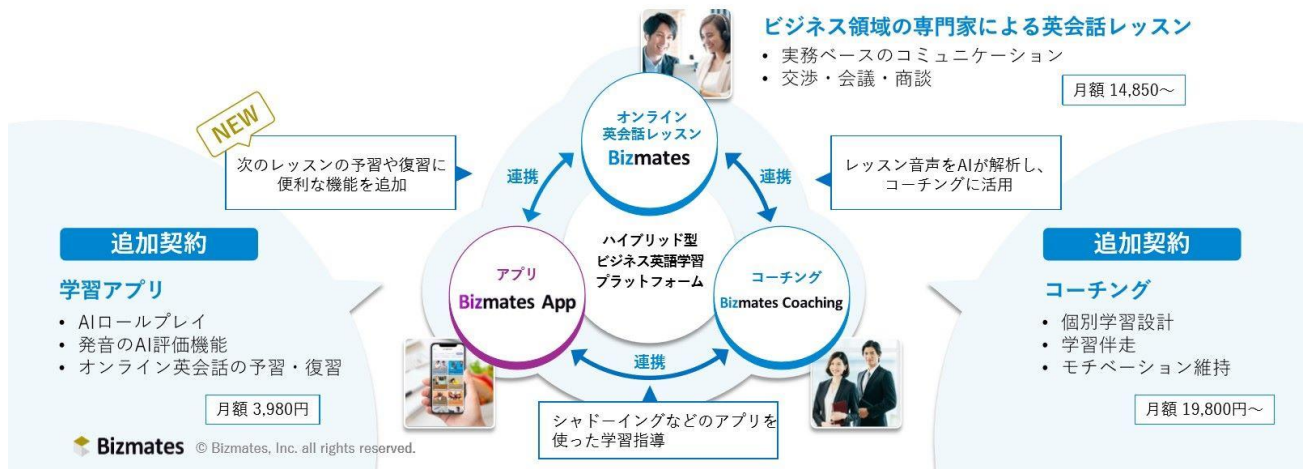


まず、テクノロジーの活用によるアプリの新機能についてご説明いたします。

ビジネス英語学習アプリ、Bizmates アプリに新たにオンライン英会話の教材と連動した予習復習機能を搭載いたしました。本アプリは昨年リリースして以降、シャドーイング、瞬間英作文、そしてAI ロールプレイと着実に機能を拡充してまいりました。今回のアップデートにより、アプリ一つでインプットを完結する自己学習機能が一定水準まで完成したと考えております。第1四半期においては、オンライン英会話、コーチング、そしてアプリを組み合わせたパッケージプランとして本気で成果を出したい方向け、「本気セット」の販売を開始いたしました。

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



次に、アプリ機能の強化を踏まえた個人向けサービスにおける顧客層の拡大に向けた戦略についてご説明いたします。

当社の基幹サービス Bizmates は 2025 年 12 月末時点で累計受講者数が約 14 万 2,000 人となっております。この顧客基盤をもとに、学習の習慣化や継続率を上げるために日本人コンサルタントが伴走し、モチベーションの維持、オンライン英会話の音声データをもとにした最適な学習プランを提示するコーチングサービスを提供しております。

さらにアプリはオンライン英会話の予習復習や、コーチングの自己学習機能を搭載することで、アプリでインプットしてオンライン英会話で実践練習すること。コーチングで提示される学習プランをアプリで自己学習する。こうしたオンライン英会話はコーチングとのシームレスな連携を深めてまいりました。

これにより、オンライン英会話の既存受講者に対してはコーチングやアプリのアップセルを、新規のお客様に対してはオンライン英会話コーチングアプリを組み合わせたパッケージプランを販売していくことで新たな受講生の獲得に加え、顧客単価を引き上げていく戦略を推進しております。

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

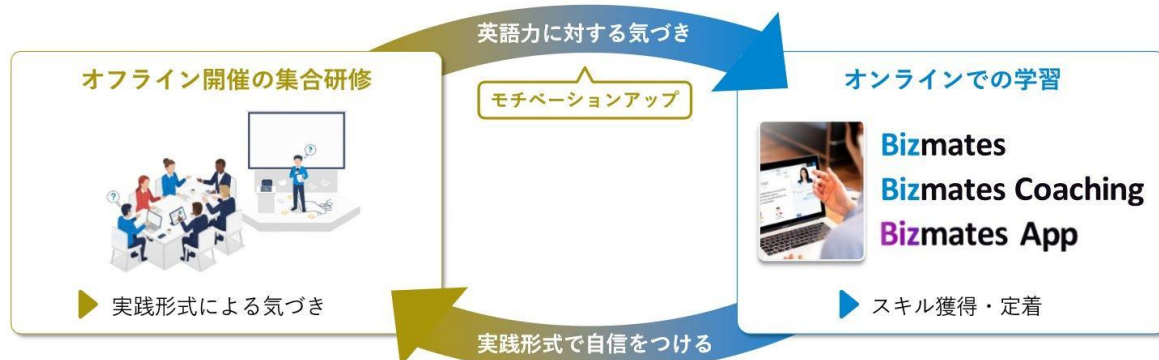


次に、法人向けの顧客層の拡大についてご説明いたします。

法人のニーズは語学力の向上だけにとどまらず、実際にグローバルに活躍できるグローバル人材の育成という課題へとシフトしてきております。そのため、当社の基幹サービスであるオンライン英会話に加えて、英語を活用したプレゼンテーションやネゴシエーションなどソフトスキルを開発する研修事業、海外赴任が決まった方に対して語学力だけにとどまらない異文化理解などを学べる海外赴任前研修を新たなラインナップとして加えました。

今後も法人企業のニーズにお応えすべくラインナップの拡充に取り組んでまいります。

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

最後に、集合研修のラインナップ拡充とオンライン英会話との関係についてご説明いたします。

集合研修は実際のビジネスシーンを想定してプレゼンテーションやネゴシエーション、異文化コミュニケーションの難しさなど受講生に気づき、学習に対する動機づけを与える内容になっております。

一方、当社のオンライン英会話の特徴はビジネスで成功するために必要な素養、語学だけに限らずコミュニケーション、プレゼンテーションなども身に付く設計にしております。集合研修で気づきや学習に対する動機づけを与え、モチベーションが上がれば、当社のオンラインサービスを活用し、トレーニングいただくことで学習効果を高め、成果を実感することでさらに学習意欲が高まるという、AIを活用した学習だけでは満たすことのできない体験価値を提供してまいりたいと考えております。

ご視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



以上が私からの決算説明とさせていただきます。

当社は今後も持続的に事業拡大をはかり、企業価値の最大化を目指してまいりますので、引き続きご支援いただきますようよろしくお願い申し上げます。

最後までご視聴いただきましてありがとうございました。

[了]