



2023年12月期第2四半期 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月期第2四半期 決算説明会レポート

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Summary

■ 2023年12月期 第2四半期決算概要

売上高 **1,494百万円**（前年同期比 + 13.6%）
営業利益 **120百万円**（前年同期比 - 3.2%）

- ・売上高は、ランゲージソリューション事業の法人顧客の売上高増が寄与し、前年同期比13.6%増
- ・営業利益は、新規サービス拡大やマーケティング強化等による販管費増により同3.2%減

■ 株主優待制度・本社移転について

株主優待制度を新設

- ・毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式を100株以上保有されている株主様を対象とし、当社サービス利用料1カ月分をキャッシュバック

2024年10月に本社移転予定

- ・事業拡大による従業員の増員等を想定し、オフィス面積拡張に対応するために本社移転予定
- ・オフィスを集約することで、部門間の連携強化と組織間の効率的なコミュニケーションを促進

■ 2023年12月期 通期業績予想修正

売上高 **3,135百万円**（対期首予想 -220百万円、対前期実績 +297百万円）
営業利益 **322百万円**（対期首予想 -49百万円、対前期実績 -21百万円）

- ・リスクリング需要や海外渡航増による市況回復も想定されるが、修正予想には織り込まず、上半期のトレンドから実現確度の高い数値に修正
- ・円安傾向や本社移転費用など期初予想時に想定していなかった特殊要因は織り込み済み

■ 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リリース、学生向けグローバル就職支援コミュニティ「Syumates」の開始、HR事業の拡大など、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月期第2四半期 決算説明資料

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345

2023.8.14

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 第2四半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

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



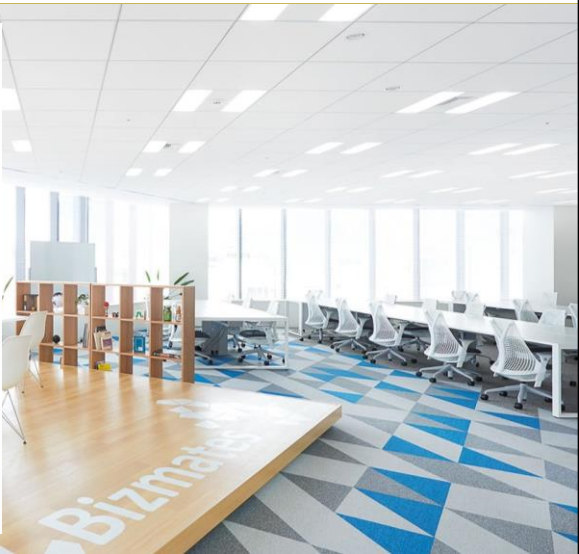
本日はこちらのアジェンダのとおり、まずは当社の事業概要からご説明させていただき、そのあと当第2四半期の決算概要や適時開示に関する補足説明、最後に成長戦略に対する進捗状況についてご説明させていただきます。

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語「Bizmates」 - オンラインビジネス日本語「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	156人（2022年12月31日現在 連結）



それでは、まずは当社の事業概要の説明から入らせていただきます。

当社は2012年に設立し、現在は、ランゲージソリューション事業(以下、LS事業)とタレントソリューション事業(以下、TS事業)の2つの事業を展開しております。

事業内容といたしましては、ランゲージソリューション事業では、オンラインビジネス英会話「Bizmates」と、オンラインビジネス日本語会話「Zipan」の2つのサービスを提供しております。
タレントソリューション事業では、外国人ITエンジニアの人材紹介サービス「G Talent」と、グローバルIT人材の採用マッチングサイト「GitTap」を運営しております。

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



続きまして、こちらは当社のミッションとビジョンを示したスライドとなります。

当社は、「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」というミッションの下、英語力だけにとどまらず、ビジネスで結果を出し、世界で活躍することを目的としたソリューションを提供しております。
また、グローバルタレントと企業の成長支援を担い、それらをテクノロジーで解決していく「テックソリューションカンパニー」をビジョンとしております。

事業概要

Our Services 当社が提供するサービス

グローバルタレントと企業の成長を支援する各サービスをトータルソリューションとして進化

“人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会”の実現

トータルソリューションとして進化

Bizmates	オンラインで学ぶ「高品質」ビジネス英語
Zipan	オンラインで学ぶ「高品質」ビジネス日本語
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

Bizmates PHILIPPINES（子会社）

日本人支援 企業支援 外国人支援

次に、当社が提供するサービスと、実現したい社会についてご説明させていただきます。

当社は、こちらで表現させていただいているとおり、各サービスが相互に連携し、そこから新たな価値を提供し、トータルソリューションとして進化していくことで、「人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会」の実現を目指しております。

■ 02 2023年12月期 第2四半期決算概要

- 01 事業概要
 - 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
 - 03 株主優待制度・本社移転について
 - 04 2023年12月期 通期業績予想修正
 - 05 成長戦略に対する進捗状況
- Appendix
- 当社の特徴・強み
 - 市場環境
 - その他



続きまして、2023年12月期第2四半期決算概要の説明に入らせていただきます。

 2Q PL Summary 第2四半期 業績概要

前年同期比 売上高は178百万円増収するものの、営業利益は4百万円の減益
期初予想比 売上高 76百万円減少するものの、営業利益は20百万円の増加

(単位：百万円)	22/12期	23/12期	前年同期比		23/12期 期初予想*	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q計画	増減率
売上高	1,316	1,494	+178	+13.6%	1,570	△4.9%
売上原価	342	378	+35	+10.4%	-	-
売上総利益	973	1,116	+142	+14.7%	-	-
販売費及び一般管理費	848	995	+146	+17.3%	-	-
営業利益	125	120	△4	△3.2%	100	+20.3%
営業利益率	9.5%	8.1%	△1.4%	-	6.4%	-
経常利益	118	99	△19	△16.4%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	75	61	△14	△19.0%	-	-

※：2023年3月30日に公表した通期業績予想に基づく参考数値
 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

業績については、前年同期比と期初予想比に分けてご説明させていただきます。

なお、スライドの右側に記載の当第2四半期の期初予想につきましては、2023年3月30日に公表させていただきました、通期の業績予想に基づいた参考指標となっております。

第2四半期単独での業績予想は正式に公表しておりませんが、当社の業績の進捗状況についてご理解を深めていただくための参考指標として記載しております。

それでは、業績の概要について説明させていただきます。
当第2四半期は、前年同期比では売上高は178百万円増収の1,494百万円、営業利益は4百万円減益の120百万円となりました。
期初予想と比べますと売上高は76百万円減少しましたが、営業利益は20百万円増加する結果となりました。

 By Segments セグメント別売上高

前年同期比
前年下半期に受注したBizmates法人顧客の売上高が寄与し、LS事業は158百万円（+12.3%）の増収

期初予想比
コロナ禍解消によるオンライン語学学習市場の市況変化や、法人営業体制の再構築による影響を受け、LS事業において63百万円（△4.2%）の減少

セグメント別売上高

(単位：百万円)	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年同期比		23/12期 期初予想*
			増減額	増減率	2Q計画 増減率
LS事業	1,285	1,443	+158	+12.3%	1,506 △4.2%
(個人顧客)	(758)	(785)	(+26)	(+3.5%)	(823) (△4.6%)
(法人顧客)	(526)	(658)	(+131)	(+25.1%)	(682) (△3.6%)
TS事業	30	50	+20	+65.6%	64 △21.3%

※：2023年3月30日に公表した過期業績予想に基づく参考数値

 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

次に、売上高の変動要因についてご説明させていただきます。

こちらはセグメント別や顧客の属性別に区分した表となります。

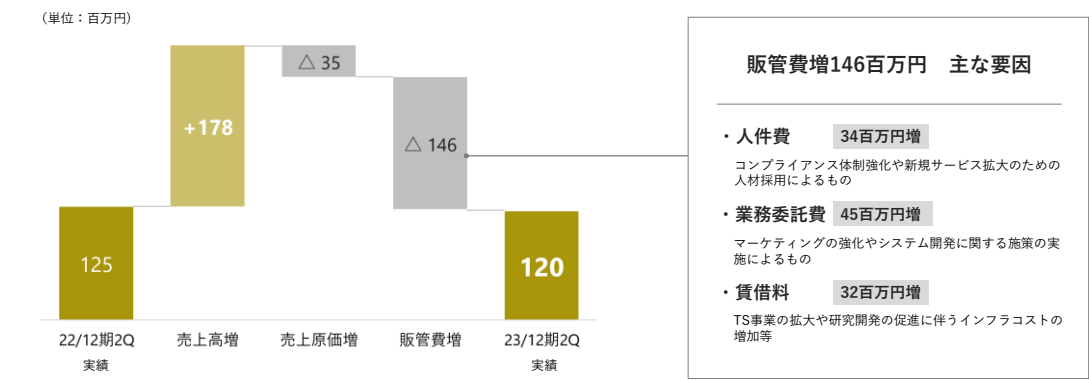
売上高が、前年同期比で増収した主な要因としましては、LS事業において前期の下半期に受注したオンライン英会話「Bizmates」の法人顧客に対する売上高が当期の期初から寄与したことによるものとなります。

また、期初予想に対して減少の結果となった主な要因としましては、同じくLS事業において、新型コロナウイルス感染症が5類へ移行するなど、オンライン語学学習市場の市況が変化したことにより、個人顧客に対する売上高の成長率が鈍化したことや、法人顧客向けにおいては、当期の期初より人員補充等、営業組織の再構築をおこなったことなどによります。

Analysis

営業利益分析（対前年同期比）

前年同期比で売上高は増加したが、販管費は売上高増加率を上回る増加となり、結果、営業利益は4百万円の減益となった。



続きまして、営業利益の変動要因の説明に入らせていただきます。

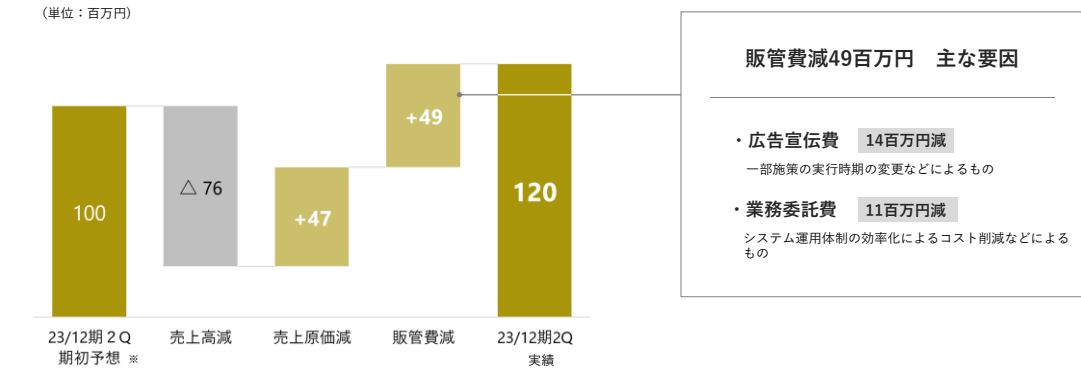
こちらのチャートは営業利益について、前第2四半期から当第2四半期の実績の変動を示したものととなります。

営業利益は前期に比べ4百万円減益となりました。
こちらについては販管費が売上高の増加率を上回る水準で増加したことが主な要因となります。この販管費の主な増加要因の内訳はスライドの右側に記載のとおり、人件費、業務委託費、賃借料の増加によるものであり、主に事業拡大や新サービスへの投資に関するものとなります。

Analysis

営業利益分析（対期初予想比）

対 期初予想比で売上高は減少したものの、英会話レッスンに関連する売上原価の減少や販管費の減少により、営業利益は20百万円増加する結果となった。



※：2023年3月30日に公表した過期業績予想に基づく参考数値
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

続きましてこちらは、営業利益の期初予想からの変動要因を示したチャートになります。

期初予想と比べると、営業利益は20百万円増加いたしました。
主な要因としましては、オンライン英会話レッスンに関連する売上原価の減少や、販管費のうち広告宣伝費や業務委託費について、当初に想定していた施策等の実行時期が後ろ倒しになったことや、業務の効率化により外注費用を圧縮できたことなどによるものになります。

 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した。

(単位: 百万円)	22/12期末	23/12期 2Q	増減
流動資産	1,000	1,553	+552
現金及び預金	875	1,407	+531
固定資産	337	365	+28
無形固定資産	143	175	+31
投資その他資産	119	119	△0
資産合計	1,338	1,918	+580
負債合計	638	546	△92
流動負債	594	526	△67
固定負債	44	19	△24
純資産合計	699	1,372	+672
資本金及び資本剰余金	5	599	+594
負債・純資産合計	1,338	1,918	+580
自己資本比率	52.2%	71.5%	+19.3pt

続きまして、貸借対照表の概要についてご説明させていただきます。

当第2四半期末において、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となっております。

こちらについては2023年3月30日の株式上場に伴い資金調達させていただいた結果によるものとなります。
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ては将来の成長投資等、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。

■ 03 株主優待制度・本社移転について

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他



続きましては、8月14日に適時開示させていただきました業績以外の情報について、簡単にご説明させていただきます。

 Stock Returns 株主還元について

株主優待制度の導入

目 的

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、より多くの方々に当社株式を保有していただき、当社グループに対するご理解をより深めていただくため

(基準日: 2023年12月31日)

内 容

- ・100株以上を保有されている株主様を対象
- ・下記当社サービス利用料1か月分のキャッシュバック

オンライン英会話レッスン「Bizmates」	13,200円
オンライン英会話コーチング「Bizmates Coaching」	19,800円
Bizmates ビデオ・レッスン	990円
合計	33,990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なります。
※3：その他、優待内容の詳細やWebサイト上での案内ページのリリースにつきましては、決定後に改めてご案内させていただきます。

まずは、株主優待制度の導入となります。

こちらの導入目的としましては、当社の株式への投資魅力の向上や、多くの方々に当社の株式を保有いただき、当社グループのサービスに対するご理解をより深めていただくきっかけになればという思いで導入の決定をいたしました。

優待内容としましては、当社の主力サービスであるオンライン英会話レッスン等に関する利用料のキャッシュバックとなり、運用開始時期は2023年12月末を基準とし、100株以上保有されている株主さまを対象として開始させていただきます。詳細な取り決めや運用方法につきましては決定次第あらためて公表させていただきますので、よろしくお願いいたします。

 New Office

本社移転について

本社移転

移転予定先

東京都千代田区神田須田町二丁目19番地19他(地番) Daiwa秋葉原ビル
(現本社所在地 東京都千代田区神田須田町一丁目7番地9)

移転時期

2024年10月(予定)

目的

1. 今後の事業拡大による従業員数の増加等を想定し、オフィス面積の拡張に対応するもの
2. 現在2拠点かつ複数フロアに点在している事業部機能や本社機能を統合し、部門間の連携強化と組織間の創造的で効率的なコミュニケーションを促進させ、事業間シナジーや社内におけるエンゲージメントを向上させるため



外観完成予想CG

続きまして本社移転に関するご説明となります。

当社は来年、2024年10月頃を目処に本社を移転することを決定いたしました。移転先は、現オフィスの近隣地にある現在建築中の新築オフィスビルへの移転となります。

今回、移転を決定した背景をご説明させていただきますと、当社は創業以来、毎年増収を続けており、事業規模も右肩上がりに成長しております。そうした状況の中で、今後も事業拡大とともに従業員数が増加していくことが想定され、オフィススペースの拡張が必要となりました。もう1つの理由としては、現在、当社は千代田区の神田須田町に2カ所のオフィスを借りており、事業部や本社機能が点在している状況にあります。今回、新オフィスに移転し、同じビル内に全ての機能を集約することで、事業部間の連携強化や従業員同士のコミュニケーションの機会が増加し、新たな事業間シナジーの創出や社員のエンゲージメントを高める効果を狙っております。

■ 04 2023年12月期 通期業績予想修正

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他



続きまして、同じく8月14日に公表させていただきました、通期業績予想の修正に関する内容についてご説明させていただきます。

FY2023 Revised Forecast 業績予想の修正

※1 適時開示基準内の変動幅ではあるが上半期の進捗を加味し、実現確度の高い数値へと通期業績予想を修正。

(単位：百万円)	23/12期 期初予想※2	23/12期 修正予想※3	予想比		22/12期 実績	修正予想 対 前期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	3,355	3,135	△220	△6.6%	2,837	+297	+10.5%
LS事業	3,180	2,986	△194	△6.1%	2,732	+253	+9.3%
(個人顧客)	(1,713)	(1,599)	(△113)	(△6.6%)	(1,560)	(+39)	(+2.5%)
(法人顧客)	(1,467)	(1,386)	(△81)	(△5.5%)	(1,171)	(+215)	(+18.3%)
TS事業	175	148	△26	△15.2%	105	+43	+41.6%
営業利益	371	322	△49	△13.2%	343	△21	△6.3%
LS事業	1,060	1,043	△17	△1.6%	941	+101	+10.8%
TS事業	△155	△166	△11	-	△142	△24	-
その他(管理部門等)	△534	△554	△20	-	△455	△98	-
経常利益	340	295	△45	△13.4%	328	△33	△10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	234	181	△53	△22.6%	225	△44	△19.5%

※1：売上高+10%以上、利益+30%以上の変動幅
※2：2023年3月30日に公表した通期業績予想数値
※3：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

当社は今回、第2四半期での実績を踏まえ、通期の業績予想の修正を実施いたしました。

適時開示が必要となる基準値内の減少幅にとどまる見通しではありますが、今回、足元の業績を踏まえた実現確度の高い業績予想を早期に公表する必要があると判断し、今回の修正に至りました。修正状況についてはこちらに、スライドの記載のとおりとなります。

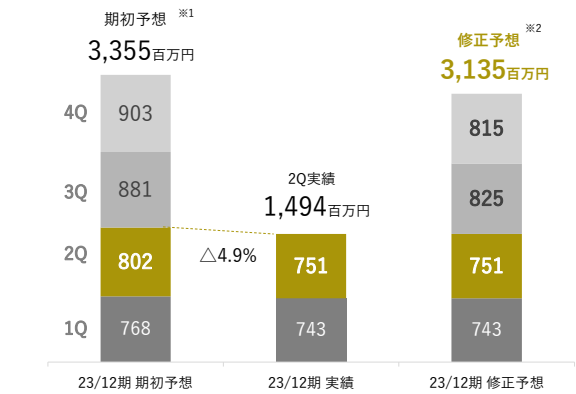
売上高は期初予想3,355百万円から220百万円減少し、3,135百万円となる見込みとなりました。
営業利益は期初予想371百万円から49百万円減少し、322百万円となる見込みとなりました。
なお、前年実績に対しては、売上高は297百万円の増収、営業利益は21百万円の減益となる見込みとなっております。

主力事業であるLS事業部においては、売上高は期初予想3,180百万円から194百万円減少し、2,986百万円となる見込みとなっております。
また、営業利益は1,060百万円から17百万円減少し、1,043百万円となる見込みとなっております。
なお、前年度実績に対しては、売上高は253百万円の増収、セグメント利益は101百万円の増益となる見込みでございます。

Revised Forecast 期首予想、修正予想比較

売上高

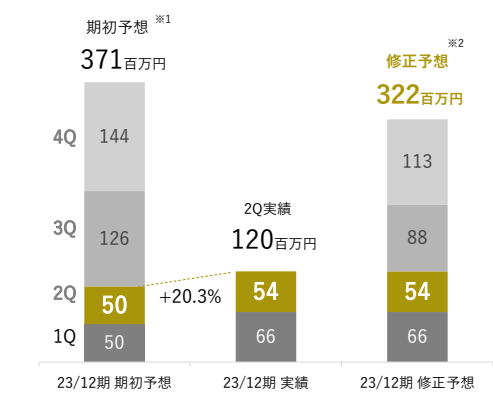
上半期の実績は期初予想に対して4.9%未達成。
下半期はリスキング需要や海外渡航増による市況回復も想定されるが、修正予想には織り込まず上半期のトレンドを加味し下方修正。



※1：2023年3月30日に公表した通期業績予想数値 ※2：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値であり3Q及び4Qは参考数値
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

営業利益

上半期の実績は期初予想に対して20.3%増となるも、下半期売上高の下方修正や昨今の円安傾向、本社移転費用など期初予想時に想定していなかった特殊要因を織り込み下方修正。



続きまして、修正理由の説明に入らせていただきます。

売上高につきましては、当第2四半期でのご説明のとおり、LS事業において市況の変化や社内体制の影響で、期初予想より下回る結果で推移いたしました。

当社としましては、第3四半期以降はリスキング需要や海外への渡航機会の増加により語学学習ニーズが活性化し、市場環境は徐々に好転していく余地があると考えております。

しかしながら、こちらは不確定な要素も含んでいるため、こうした楽観的な観測は今回の修正予想には織り込まず、あくまで当第2四半期までの事業環境が通期においても継続していくといった前提の下、売上高の修正を行っております。

営業利益につきましては、当第2四半期は期初の予想より20.3%増と好調に推移いたしましたが、売上高の下方修正や昨今の円安傾向、先ほどご説明させていただいた本社移転に関する費用等、当初想定していなかった特殊要因などを織り込み、営業利益につきましても、下方修正とさせていただきました。

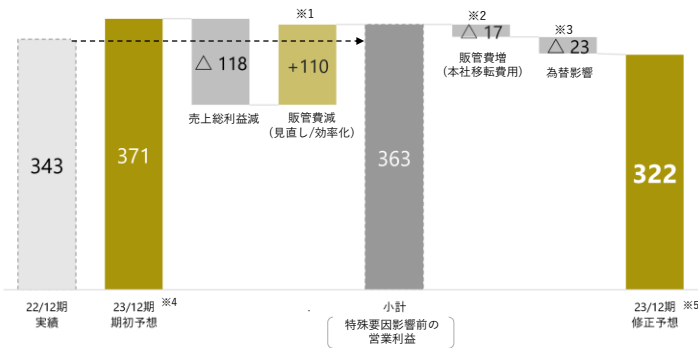
なお、営業利益の具体的な変動要因は次のスライドでご説明させていただきます。

 Revised Forecast 営業利益予想修正要因

営業利益は期初予想比で13.2%減少するものの、本社移転、為替影響等の特殊要因影響前では前年同期比で増益予定。

営業利益

(単位：百万円)



※1 販管費減(見直し・効率化) 110百万円減

- ・市場環境を鑑み効率の低い広告投資を抑制
- ・システム運用体制の効率化による外注業務の圧縮等

※2 販管費増(本社移転費用) 17百万円増

本社移転に伴う現オフィス固定資産の除却対象資産に係る減価償却費等の増加によるもの

※3 為替影響 23百万円減

昨今の円安基調を考慮し、想定為替レートを1ペソ=2.44円から2.54円へ見直したことによるもの

※4. 2023年3月30日に公表した通期業績予想数値 ※5. 2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

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

こちらのチャートは通期の営業利益について、期初の予想から今回の修正予想への変動を示したものとなります。

変動要因としましては、売上高の減少に伴い売上総利益が118百万円減少したことや、販管費の見直し・効率化を行ったことから費用が110百万円減少することとなりました。

こちらの2つの要因のみですと、中央の棒グラフの小計のとおり営業利益は363百万円となり、前年度の実績より20百万円の増益となります。

こちらから本社移転に伴う減価償却費の増加の影響17百万円や、最近の円安傾向を反映させたため、為替レートを1ペソにつき2.44円から2.54円に見直したことなどにより費用が23百万円増加し、今回の修正予想である322百万円となりました。

以上が業績予想に関するご説明となります。

■ 05 成長戦略に対する進捗状況

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他



続いて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。

 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

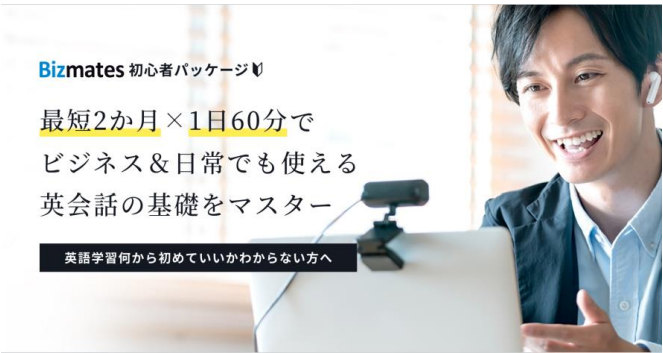
HR領域の事業拡大

こちらのスライドにあるとおり、当社は企業価値の最大化を目指し、5つの成長戦略を掲げております。

今回は現在までの進捗状況についてご報告させていただきます。

Beginner Package 「初心者パッケージ」の提供開始

2023年8月1日 英会話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。



Point 1

「英会話の基礎」を効率的に習得するために
厳選した文法と単語を学習

Point 2

専属日本人コンサルタントによる学習のサポート

Point 3

自身の英語の上達を確認できるような
教材設計と修了テスト

まず初めに、こちらは顧客層の拡大に関連する施策となります。

当社は8月1日に英会話の初心者層向けに、「初心者パッケージ」という新サービスをリリースいたしました。
当社としましては、こちらの新サービスによって英会話学習ニーズのボリュームゾーンである初心者層の顧客数増加を期待しております。

初心者の方によくあるケースといたしまして、英語学習が習慣化しないうちに挫折をしてしまったり、学習方法が分からないまま進むことで非効率に学習してしまうといった課題がございます。

当社では、このような課題に対応するため、専属の日本人コンサルタントが初心者の方の学習法をアドバイスするとともに、学習過程を伴走することでオンライン学習の習慣化を根付かせ、また、取り組みやすい教材を使ってビジネス英会話を習得していくためのサービスをパッケージ化いたしました。

For Student

学生向けグローバル就職支援コミュニティ「Syumates」

2023年6月16日 "使える英語"を身に付けてグローバルカンパニーへの就職を目指すコミュニティ

「Syumates」(シューメイツ)が始動しました。

目的・取り組み内容

- ✓ 学生向けサービス提供による顧客層の拡大
- ✓ 「Bizmates」と「G Talent」の連携による事業間シナジーの創出
- ✓ 2023年7月29日 第1回「Syumates English Cup」Englishスピーチコンテストを開催



スピーチコンテスト当日の様子



次に、学生向けサービス「Syumates」に関してのトピックとなります。

こちらは、「初心者パッケージ」と同じく顧客層の拡大の一環として、学生向けのサービスを新たに開始いたしました。

今回、新たに学生をターゲットとすることで、オンライン英会話「Bizmates」としては、将来的なビジネスパーソンという潜在層の開拓につながり、また、人材紹介サービス「G Talent」においては、グローバルで活躍したい学生の方への就職支援など、事業間シナジーを創出していくことで、さらなる事業の拡大を目指していきたいと考えております。

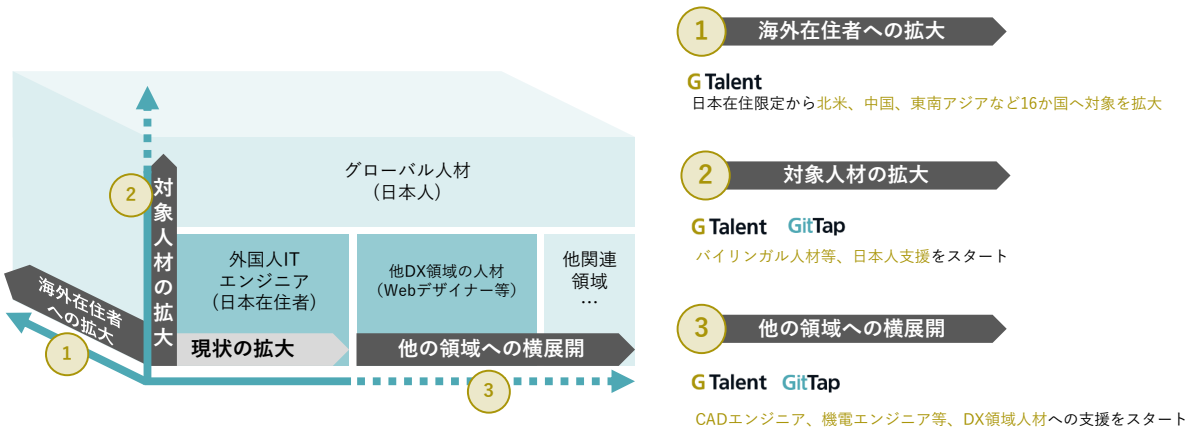
具体的な取り組みといたしましては、7月29日に第1回「Syumates English Cup」という、SDGsをテーマとした英語でのスピーチコンテストを開催いたしました。

こちらを開催した目的としましては、昨今、コロナ禍の影響で、いわゆるガクチカ（ガクチカ）の機会が減っているという課題がある中で、当社としてはそうした学生の方々に対してガクチカ（ガクチカ）の機会を提供することを目的とし、今回のイベントを開催した次第です。

なお、こちらのスピーチコンテストの優勝景品として、当社としては学生の方々にグローバルタレントへの成長の機会を提供したいという思いで、年に一度開催される次世代の若いリーダーが集う世界ユースサミット、One Young Worldへの参加費用の支援や、当社のオンライン英会話サービス「Bizmates」を一定期間無料でご利用いただける景品を贈呈いたしました。

Domain Expansion HR領域の事業拡大

人材紹介領域の拡大を進め、LS事業の次なる柱とすべく事業拡大を推進中。



次に、TS事業におけるHR領域の拡大に関する施策の進捗状況となります。

こちらは、人材紹介事業の「G Talent」と、採用や転職のマッチングサイトを提供している「GitTap」の内容となります。

TS事業の戦略としましては、現在フォーカスしている日本国内在住の外国人ITエンジニアから徐々にターゲットを広げていくことを考えております。

まず、①番の海外在住者への拡大については、もともと「GitTap」においては求職者について海外在住者の登録がございましたが、「G Talent」につきましても、国内在住者に限定したところから、直近では北米、中国、東南アジアなど16カ国に在住している求職者の方についても人材紹介の対象としております。

また、②番の対象人材の拡大としましては、外国人の人材のみならず、グローバルに活躍したい日本人においても「G Talent」、「GitTap」、両サービスにおいてサービスの提供をスタートしております。

最後に、③番のITエンジニア以外の領域への横展開という点では、CADエンジニアや機電エンジニアなど、ITエンジニア以外のDX領域の人材に対してもサービスの提供をスタートいたしました。

TS事業といたしましては、今後もターゲット層を徐々に広げ事業拡大をしていくことで、将来的にグローバル人材の総合人材サービスを目指してまいります。

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月期第2四半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. 第2四半期は、前期より人件費、業務委託費、賃借料が大きく増加したのですが、将来の事業拡大へどのように関連するか具体的に教えてください。

A1. 人件費につきましては、主にコンプライアンスと新サービスに対しての増員等になります。コンプライアンスにつきましては、まず内部監査室や法務といった守りの部分の増員になり、売上に直結するものではありませんが、中長期的に必要な基盤を整える目的で採用を強化しております。新サービスにつきましては、TS事業のキャリアアドバイザーの採用が主なものとなり、こちらの増員によって将来的な売上増を期待した採用となっております。

業務委託費につきましては主に2つありまして、1つはマーケティング関連になります。

昨今はWeb広告以外にも広告手法が多様化していますので、動画やSNSを活用したコンテンツ制作を外部に業務委託したコストになります。またもう1つはシステム開発に関する費用になります。当社のサービスの品質向上に対して、より開発スピードを高めていくために、外部のリソースを活用したシステム開発を進めた結果となっています。

賃借料につきましては、TS事業の事業拡大に向けてのインフラやサーバーコストになります。サーバーコストにつきましては、当社のLS事業部の売上高増加に伴うサーバーコストの増加に加えて、将来に向けてのR&Dのインフラコストに投資した結果となっております。

 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。

Q2. 当期における市場環境の変化の状況や、今後の見通しについて話せる部分があれば教えてください。

A2. 上半期の市場環境としましては、コロナ禍の緩和という市況の変化に伴いましてオンライン学習ニーズが減退しました。しかしながら、下半期の見通しとしましては、リスキング需要ということで学びなおしのために英語を学習していきたいというニーズが高まっているというデータもありますし、海外渡航の増加により英語学習ニーズが高まっていくだろうと期待しております。

また、顕在化しているニーズとしましては、インバンド需要があります。外国人の方が日本にやってきたときに、英語を使ってしっかりと応対ができるようにしたいというニーズが特にホテル業界を中心に増えています。そのようなニーズをしっかりととらえながら当社としては顧客基盤を拡大していきたいと考えています。

また先ほど説明させていただいたとおり、こうした市場回復の予想につきましては、今回の修正予想には織り込んでおりません。

 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. 今回、適時開示基準内にも関わらず業績予想の修正を実施しましたが、修正に至った具体的な理由などを教えてください。

A3. 当期に関しては本社移転等の特殊要因もあり、そちらを織り込むと期初予想に比べて減益となる可能性が高いと判断し、また、当該状況については、早期に投資家の皆様に情報開示をすべきと判断したため、今回、業績予想の修正を実施しました。

 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。

Q4. 今回の業績予想の修正原因の一つに想定為替レートの変更有りますが、想定為替レートの設定方法を教えてください。

A4. 期首予想で設定していたレートは昨年度の為替レートをベースに作成しておりました。しかしながら5月以降に円安が加速しましたので、5月以降の3カ月間の為替レートをベースに想定為替レートを1ペソあたり2.44円から2.54円へと変更しました。

 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。

Q5. 今回、このタイミングで本社移転を決定した理由や、来期以降の業績に与える影響について、現状分かる範囲で教えてください。

A5. 当社は毎年順調に増収を続けておりまして、従業員も毎年増えております。人員計画によると来年にもオフィスを増床しないと、現オフィスがキャパオーバーになってしまい、来年度には増床する必要がある見込みとなっていました。現オフィスと同じビル内の別のフロアを借りるという手段もありましたが、今回、一つのオフィスに集約するという目的で新しいオフィスを借りることを決定いたしました。理由としましては、2つの拠点になっていたところを1つにすることで、コミュニケーションの活性化や事業間シナジーを生み出せる環境になり、それにより中長期的に事業の拡大を目指していけると考えております。ただし、この移転にともなって現在オフィスの資産の償却が発生します。こちらは試算では約3,000万円が来年度の業績に影響するという見通しになっております。

賃料につきましては、現オフィスの別フロアを追加で借りる場合の賃料と比較しますと、新しいオフィスは坪当たりの賃料が約2割減少いたしますので、オフィススペースは広くはなりますが、賃料は現オフィスの別フロアを借りる場合とほぼ同水準になる予定です。

 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。

Q6. 業績予想では営業利益について下期に偏っていますが、前期も下期偏重だったのか教えてください。

A6. 当社は事業モデル上、毎年、下期偏重となる傾向があります。まず当社の主力事業のLS事業部については、個人顧客と法人顧客がありますが、個人向けのお客さまはサブスクリプション型売上になりますので、毎月、お客様が増えていくことで売上が積みあがっていくモデルとなっています。一方、コストに考えますと、広告費は比較的上半期に比重をおいていますので、利益については下期偏重になる傾向があります。また、法人顧客につきましても、下半期に研修を実施する会社様が多い傾向にありますので、下半期に売上が増加し、結果的に営業利益が下期偏重になる、といった傾向があります。

TS事業部についても、現在成長フェーズであるために当社人材の採用及び育成が進む下半期にかけて売上が増加していくため、営業利益も下期偏重となります。

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他





Key Features

オンライン英会話レッスンの特徴

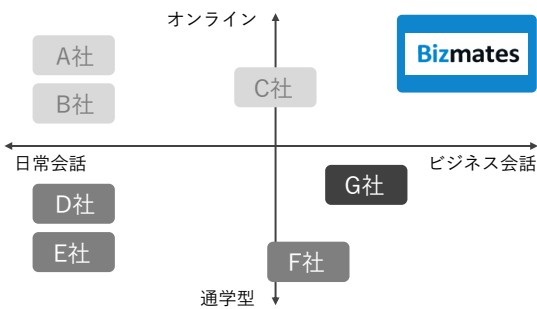


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。

Bizmates Concept Bizmatesの特徴

一般的なオンライン英会話スクールは英語力を高めることにのみフォーカスしていることに対し、
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に
ソリューションを提供

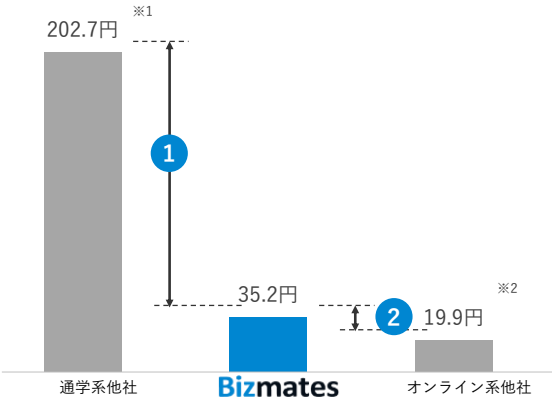


 Pricing

レッスン価格における位置づけ

レッスン価格帯においても、他社と異なる独自のポジショニングを実現

レッスン時間 1分当たりの料金比較



1 通学系の約1/5の料金

- オンラインレッスンにより低価格を実現
- ビジネス経験者による充実したレッスン

2 オンライン系他社の約1.8倍の料金

- ビジネス英会話に特化したプレミアム価格帯の位置づけ
- 他社とは異なり、ビジネス力を高めるレッスンに特化

※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。

 High Quality Lessons 高品質なレッスン

ビジネスにおける即戦力を企図した高品質なレッスン提供のために、以下の3つの要素を重視

Bizmates



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



ビジネス経験者の
ハイスکیل人材のみを採用
(採用率1%未満)

トレーナー

ビジネスに
特化

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

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他

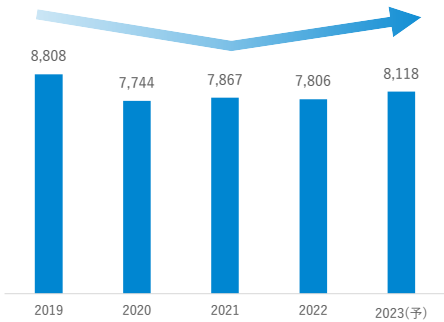


 Market Size 外国語学習市場の市場規模

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

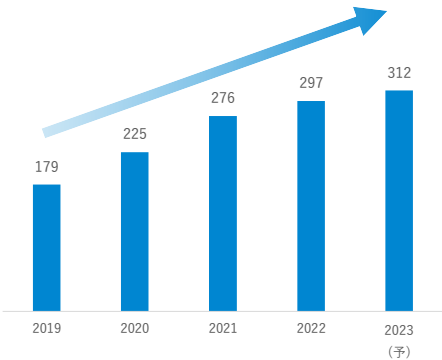
語学学習市場全体 (単位: 億円)

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: 株式会社野村総合研究所 「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より
 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

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1,800億円の市場規模へ参入



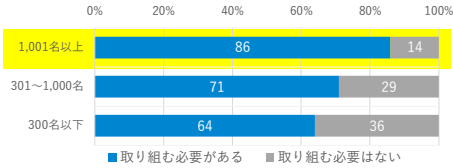
※：出典：新矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

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

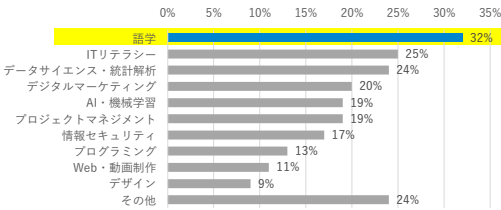
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

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

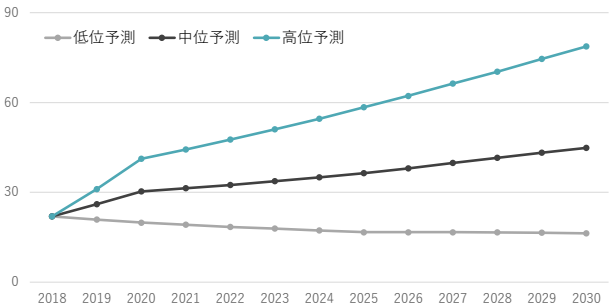


IT Engineers Market

外国人IT人材の市場のポテンシャル

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.

 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690億円^{※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345億円^{※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}

↑
当社

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：日本の人事労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乘じた値 ※5：当社推計 SAMの50％の値と推計

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

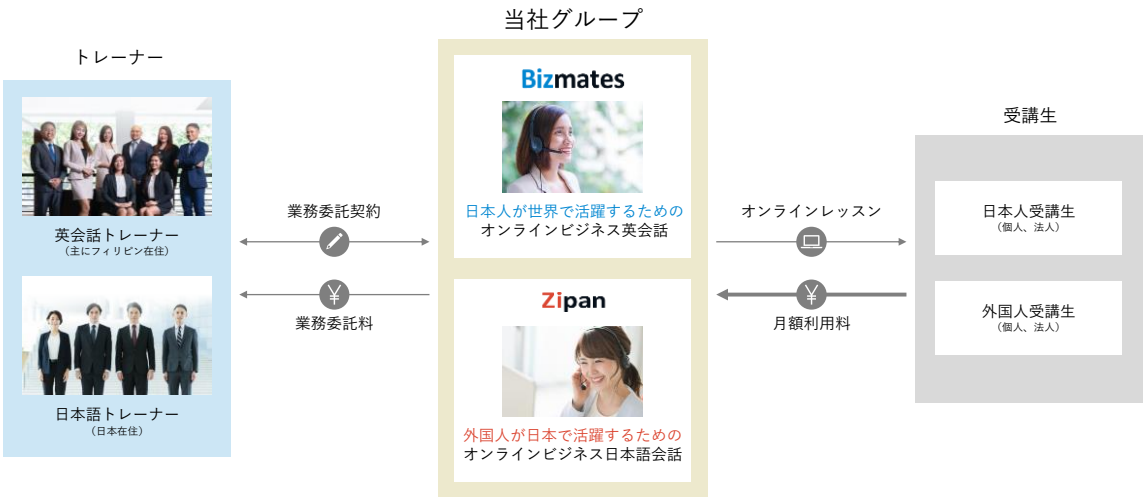
Appendix

- 当社の特徴・強み
- 市場環境
- その他



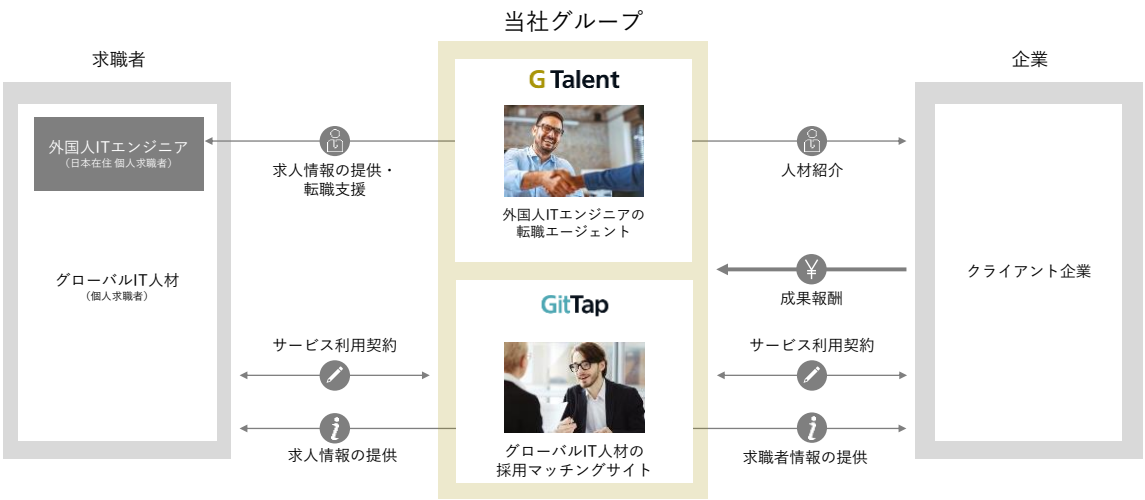
事業概要

Business Model ランゲージソリューション事業 ビジネスモデル



事業概要

Business Model タレントソリューション事業 ビジネスモデル

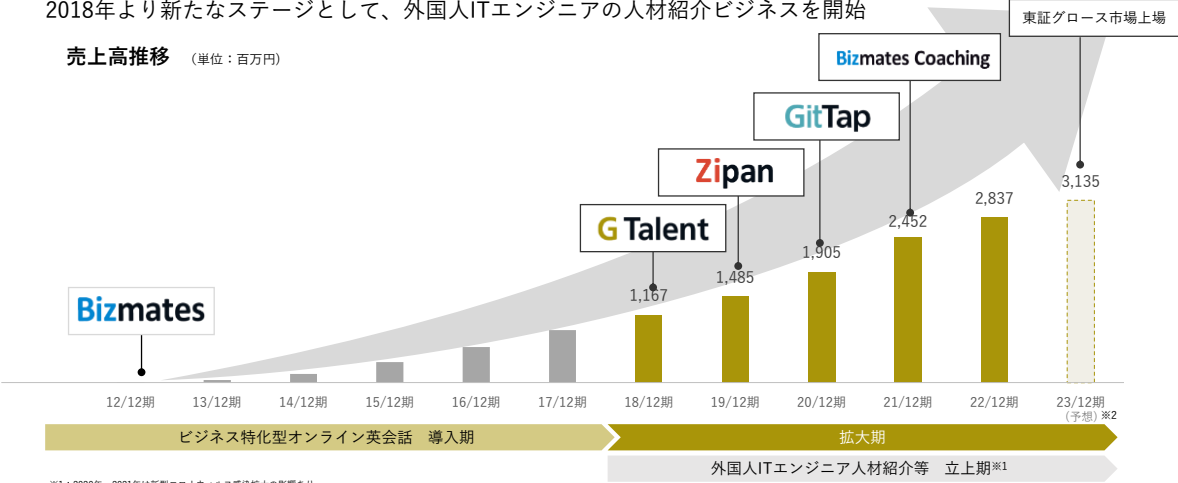


事業概要

Our History 沿革

オンラインビジネス英会話レッスンの提供を主事業として2012年7月に設立
2018年より新たなステージとして、外国人ITエンジニアの人材紹介ビジネスを開始

売上高推移 (単位：百万円)



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

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。