



ビズメイツ株式会社

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 8 月 14 日

イベント概要

[企業名]	ビズメイツ株式会社		
[企業 ID]	9345		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 8 月 14 日		
[ページ数]	20		
[時間]	15:30 – 15:53 (合計：23 分、登壇：23 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 鈴木 伸明（以下、鈴木）		

2026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

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2四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2四半期 トピック
- 03 2026年12月期 第2四半期決算概要
- 04 成長戦略・M&A戦略について
- 05 成長戦略に対する進捗状況

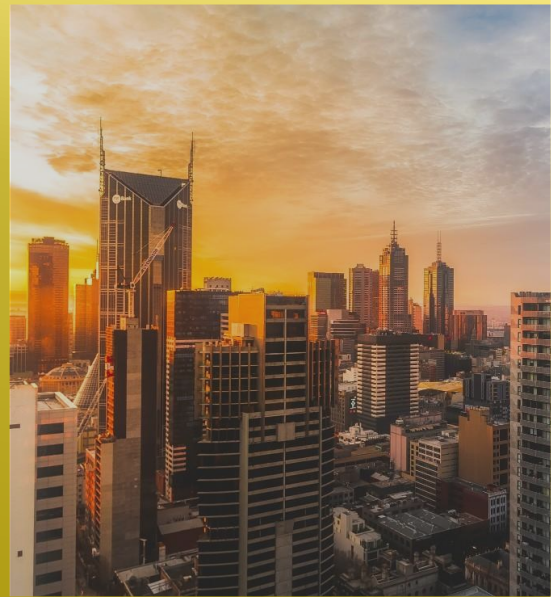
Appendix

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、こちらに記載のとおりでございます。「事業概要」、「2026年12月期第2四半期トピック」、「2026年12月期第2四半期の決算概要」、「成長戦略・M&A戦略について」、「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」 - ビジネス特化型オンライン日本語学習サービス「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 株式会社ヒップスターゲート
従業員数	194名（2026年6月30日現在 連結）

 Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

4

はじめに、当社の「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「Bizmates」と、ビジネス特化型オンライン日本語学習サービス「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。なお本説明では、ランゲージソリューション事業を「LS事業」、タレントソリューション事業を「TS事業」と略称いたします。

本社は東京都千代田区に位置し、連結子会社は Bizmates Philippines と、当第2四半期に子会社化したヒップスターゲートの計2社となります。グループ全体の従業員数は、2026年6月末時点で194名でございます。

Purpose 私たちの世界観

人と企業が成長しあう多様性のある
豊かな社会の実現

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



続きまして当社の Purpose、Mission、Vision についてご説明いたします。

当社のグループでは Purpose として、「人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現」を掲げております。人と企業がともに活躍できる環境をつくり、多様性を認め合える豊かで開かれた社会の実現を目指しております。

その中で当社の Mission 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。単なる語学力の向上にとどまらず、ビジネスパーソンが世界で真に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おります。

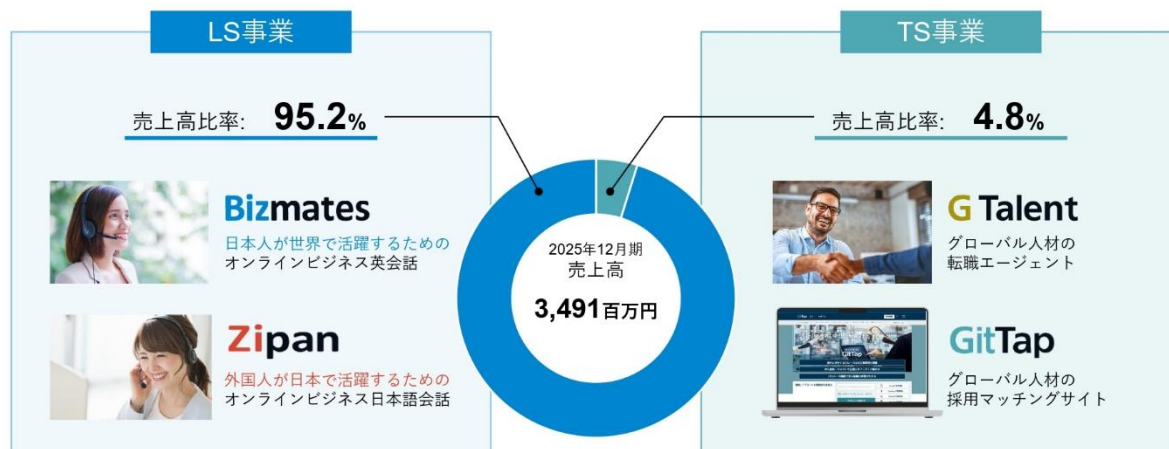
また、Vision は、「グローバルタレントと企業の成長支援を担うテックソリューションカンパニー」を掲げ、グローバルで活躍を目指す人と企業の成長支援をテクノロジーの力で解決することを目指しております。

スライド右側は、この Purpose 実現に向けたグループ全体の構造を示しております。

現在、日本人、外国人の個人のお客様、そして法人のお客様向けにサービス提供をしておりますが、今後も Purpose を軸とし、ターゲット層、提供サービスをさらに拡充し、グループとしてのソリューション領域を強化してまいります。

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ております。

中央のグラフにあるとおり、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、事業拡大していくことを目指しております。

2026年6月30日付でヒップスターゲートを子会社化、総合人材育成コンサルティングファームへの成長を目指す

HIPSTERGATE

100%子会社化
(株式取得完了日：2026年6月30日)
(株式交換日：2026年7月31日)

事業内容

- 教育研修サービス
- DE&I(多様性) サービス 等

設 立	2010年5月28日
資 本 金	2,000万円
所 在 地	東京都港区赤坂八丁目5番6号

2025年12月期

売 上 高	184百万円
営 業 利 益	25百万円

早期の売上寄与：両社の強みを掛け合わせ、アップセル・クロスセルを実現

Bizmates

強固な顧客基盤

1,600社超の法人顧客
グローバル人材育成の知見

×

HIPSTERGATE

教育研修開発力

多様な研修プログラム
市場ニーズを捉える開発力

=

アップセル・クロスセル

- ・ 既存顧客への提案領域を拡大し、早期の売上寄与へ
- ・ 市場トレンドや顧客ニーズの変化にも柔軟に対応



8

次に、2026 年 12 月期第 2 四半期トピックに移ります。

2026 年 6 月 30 日付で教育研修事業を展開する「株式会社ヒップスターゲート」がグループに参画いたしました。その詳細につきましてご説明いたします。

同社は、新入社員から役員まで幅広い階層に対応したプログラムを提供する「教育研修事業」、そして東京大学大学院との産学連携による研究データに裏づけされたインクルーシブ・リーダーシップ研修などのプログラムを提供する「DE&I 事業」、これら二つの事業を手がけております。

本 M&A によるシナジーといたしましては、まず、短期的な取り組みとして、当社の 1,600 社以上の法人顧客に同社の研修プログラムをアップセルすることで、早期の業績寄与を見込んでおります。さらに、中長期的には同社の高い研修開発力を生かし、市場トレンドやお客様のニーズを先取りした付加価値の高いサービスをタイムリーに創出してまいります。

これらを通じて、従来の「グローバル人材育成」にとどまらず、企業における、あらゆる人材育成ニーズに総合的に応える「総合人材育成コンサルティングファーム」へと進化を遂げてまいります。

売上高は計画をやや下回るも、営業利益は計画を上回る着地



続いて、2026 年 12 月期第 2 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 3.3%減、予想比 5.2%減の 16 億 7,100 百万円で着地しております。一方、営業利益につきましては減益となったものの、期初計画の範囲内であり、予想対比で 9.4%増の 7,500 百万円と計画を上回る進捗で推移しております。

続いて、セグメント別の状況です。

詳細は次ページ以降でご説明いたしますので、ここではポイントをお伝えいたします。

まず LS 事業ですが、個人向けは予想をやや下回っているものの、ハイブリッド型学習の推進により、コーチングやアプリのアップセルが伸び、足元では回復の兆しが出ております。

法人向けにつきましては、増収を確保したものの、計画未達となりました。しかしながら、下期の旺盛な研修需要を獲得し、ヒップスターゲート社とのシナジー効果を早期に創出することで、十分に挽回できる見通しです。

次に、TS 事業におきましては、前年同期比で増収を確保したものの、計画未達となりました。新マネジメント体制への移行によって、下期の巻き返しに向けた基盤が整いつつあり、上期の遅れを取り戻すべく、下期での挽回に注力してまいります。

2Q PL Summary 第2四半期業績概要

(単位：百万円)	25/12期 2Q実績	26/12期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,728	1,671	△57	△3.3%
売上原価	409	424	+14	+3.6%
売上総利益	1,318	1,246	△71	△5.4%
販売費及び一般管理費	1,204	1,171	△33	△2.8%
営業利益	113	75	△38	△33.6%
営業利益率	6.6%	4.5%	△ 2.1pt	-
経常利益	104	71	△33	△32.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	70	42	△27	△38.8%

売上高

LS事業の個人向けが減収（期初計画の範囲内）の影響で、57百万円（△3.3%）の減収。LS事業の法人向け、TS事業は増収を維持。

- ・ LS事業 59百万円減収
- ・ TS事業 2百万円増収

※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

売上高の減少に加え、受講生のレッスン数増加や円安の影響による売上原価の増加、ならびにM&A実行に伴う一過性の費用の発生により、38百万円の減益

※営業利益分析で詳細説明

続きまして、第2四半期の業績概要についてご説明いたします。詳細につきましては、次ページ以降でご説明いたしますので、まずは全体の概略をお伝えいたします。

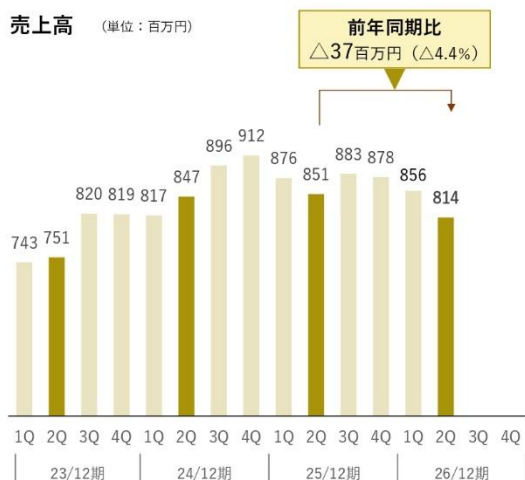
売上高に関しましては、前年同期と比較して、TS事業が200万円の増収となった一方、LS事業が5,900万円の減収となり、全体では3.3%減の16億7,100万円となりました。

営業利益につきましては、前年同期比33.6%減の7,500万円で着地しております。減益となった主な理由といたしましては、既存受講生のレッスン数の増加や、円安による売上原価の増加に加え、M&Aに伴う一過性費用が発生したことによるものです。

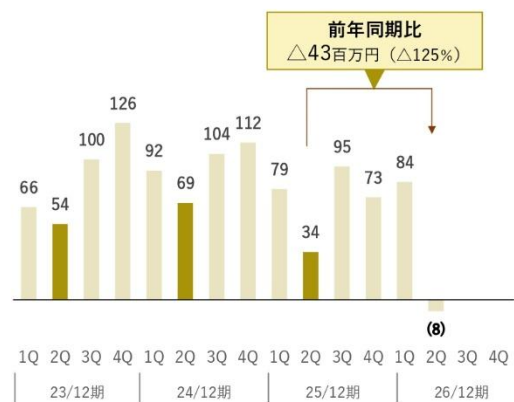
PL Status by Quarter 四半期推移

当 2 Q 売上高は、サブスクリプションの特性上、期初の受講者数減が影響し前年同期比で減収。
営業利益は費用の期ずれや買収に伴う一過性費用の発生により減益も、上期累計営業利益は計画を上回って進捗。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

12

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について、ご説明いたします。

第 2 四半期の売上高につきましては、サブスクモデルの特性上、前年を下回る受講者数で今期をスタートした影響によって、前年度比で 3,700 万円の減収となりました。

一方、営業利益につきましては、売上減に加え、費用の支出の期ずれ、そして M&A 関連の一時費用が発生したことにより、前年同期比では 4,300 万円の減益となりました。しかしながら、上期累計の営業利益ベースでは期初計画を上回って推移しております。



【個人】前年を下回る期初受講者数の影響により減収・計画対比15百万円減少。

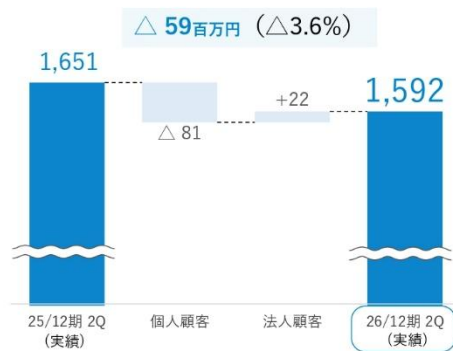
コーチングやアプリのアップセルにより足元改善傾向

【法人】前年同期比増収であるが、計画値を下回って推移。

下期の旺盛な研修需要獲得とヒップスターゲート社とのクロスセル推進で上期の遅れを十分に挽回できる見通し。

LS事業売上高 (前年同期比)

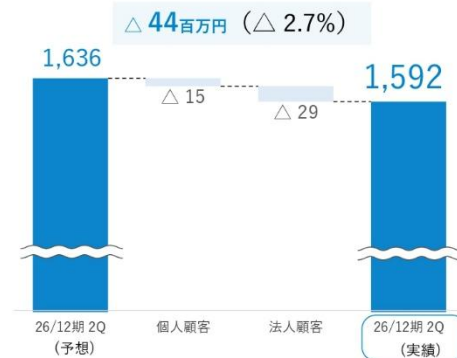
(単位: 百万円)



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

LS事業売上高 (予想比)

(単位: 百万円)



13

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。

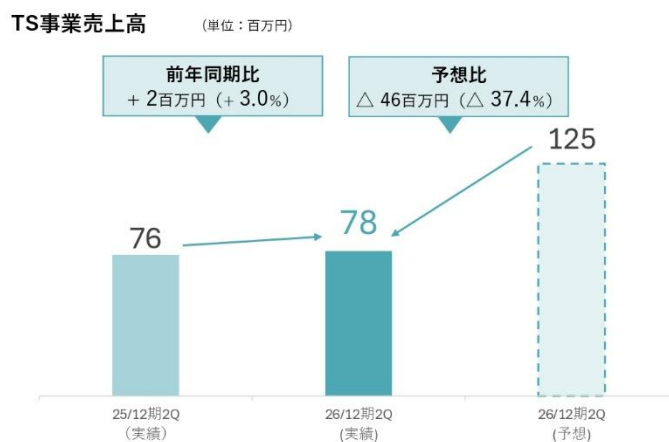
売上高の前年同期比を示したものが左側のグラフです。個人向けが8,100万円の減収となった一方、法人向けは2,200万円の増収となり、セグメント全体では前年同期比5,900万円減の15億9,200万円での着地となりました。

個人向けの減収につきましては、先ほどご説明いたしましたとおり、期初時点における受講者数減の影響によるものです。しかしながら、計画に対してはわずかな未達にとどまっております。現在、推進しているハイブリッド型学習によりコーチングやアプリのアップセルが伸びてきており、足元、改善傾向にある状況です。

法人向けにつきましては、前年同期比で増収を確保したものの、計画に対しては未達となりました。こちらにつきましては、下期の旺盛な研修需要の獲得に加え、ヒップスターゲート社とクロスセルを推進していくことで、上期の遅れを挽回できる見通しです。



売上高は前年同期比+3%と増収を確保も、計画比で未達（△37.4%）。
 上期にマネジメント体制の再構築を実施し、現在は新体制による運用が定着し回復基調。
 下期は、前年同期比での増収を維持しつつ、上期の遅れを取り戻すことを目指す。



続きまして、TS事業の状況についてご説明いたします。

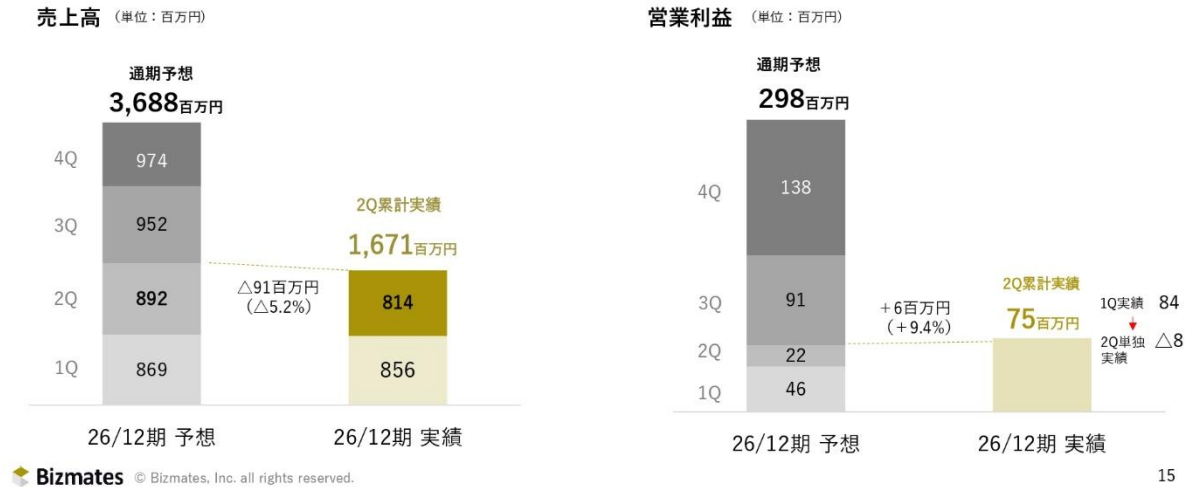
上期の売上高は、前年同期比で3%の増収となったものの、当初計画に対しては、4,600万円未達の7,800万円で着地いたしました。足元におきましては、新マネジメント体制での運営が定着してきており、パフォーマンスは回復基調にあります。下期については、この上期の遅れを取り戻すべく、挽回に取り組んでまいります。

PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況

売上高は計画比△5.2%とやや遅れているが、営業利益は計画比 9.4%上振れて着地。

年後半の旺盛な法人向け研修需要の獲得、ヒップスターゲート社とのクロスセルにより挽回を目指す。



15

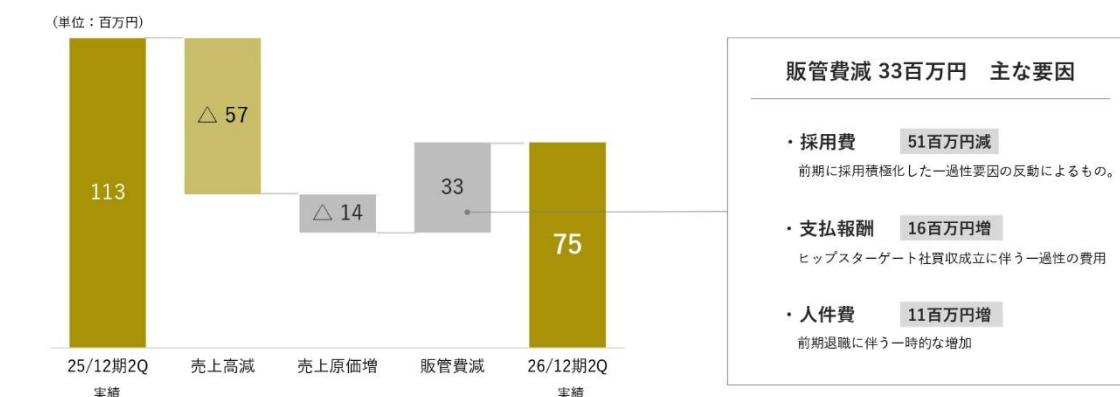
続きまして、通期業績予想に対する第2四半期の進捗状況について、ご説明いたします。

まず、売上高につきましては、左側のグラフのとおり、期初予想に対してやや遅れている状況ではございますが、先ほど各セグメントでご説明いたしましたとおり、下期での挽回に向けて、各種施策を着実に推進してまいります。

一方、営業利益につきましては、右側のグラフのとおり、買収に伴う一過性費用の発生などがあったものの、計画に対して9.4%上回り、順調に進捗しております。

営業利益は、前年同期より 38百万円の減益。

売上原価増加：レッスン数の増加や円安によるトレーナー費用の増加、アプリの減価償却費の計上
 販管費減少：前期の採用強化が一巡したことに伴う採用費減少が一部相殺。



営業利益における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、売上高につきましては、LS 事業における個人向けの減少が影響し、前年同期比で 5,700 万円の減収要因となりました。

売上原価につきましては、レッスン数の増加や円安に伴うトレーナー費用の増加に加え、前期にリリースしたアプリの減価償却費の計上などが加わり、前年同期比で 1,400 万円の増加となりました。

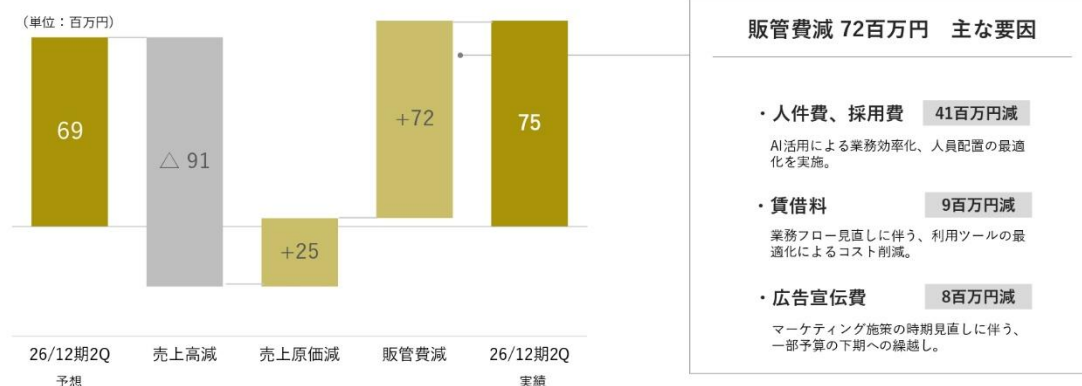
一方、販管費につきましては、前年同期比で 3,300 万円の減少となりました。M&A に伴う一過性費用が発生したものの、前期に実施した積極採用が平常化し、全体としてはコストが抑制されております。

以上の結果、営業利益は前年同期比 33.6%減の 7,500 万円での着地となりました。

営業利益は、売上高減少分をコスト抑制により業績予想に対して6百万円の増加。

売上原価減少：受講者数減少や為替が予算レートより円高で推移

販管費減少：前期に続くAI活用による業務効率化等に伴い人件費、賃借料等の抑制。



続きまして、通期予想に対する営業利益の変動要因について、ご説明いたします。

まず、売上高につきましては、予想を下回った影響があったものの、為替レートが想定より円高で推移したことに伴い、売上原価が抑制され、一部相殺されました。

また、販管費におきましては、引き続き AI 活用による業務効率化を推進したほか、採用を専門人材に限定したことなどにより、計画比で 7,200 万円の減少となりました。これらの結果、上期営業利益は当初予想を 9.4%上回る 7,500 万円での着地となりました。

研修市場全体への展開とM&Aを新たな成長ドライバーとし、企業価値の最大化を目指す。

NEW

オーガニックな成長戦略

LS事業

1 顧客層の拡大

2 コーチングマーケットの獲得

UPDATE

3 総合人材研修市場の獲得

語学にとどまらない総合人材育成へ

従来：語学領域

対象を研修市場全体へ拡大

4 テクノロジー活用

TS事業

5 HR領域の事業拡大

M & A 戦略

オーガニック成長を補完し、
非連続な成長を実現

2028年12月31日までに

買収金額合計 **30億円**

を目標とする

1 周辺事業の買収による
ロールアップ戦略

2 新規事業開拓のための買収

続いて、成長戦略・M&A 戦略につきまして、ご説明をさせていただきます。

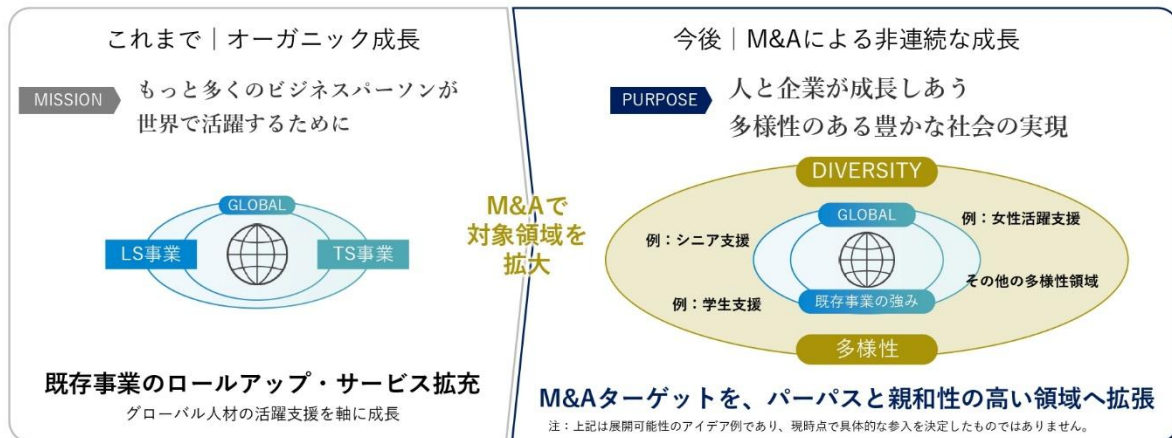
当社では従来、「五つの成長戦略」を推進してまいりましたが、今回のヒップスターゲート社の買収を機に、成長スピードをさらに加速させるべく、成長戦略をアップデートすることといたしました。

変更点は2点ございます。

1点目は、オーガニックな成長戦略の進化です。従来の語学領域を中心とした「オフライン市場の開拓」から、ヒップスターゲート社とのクロスセルを通じて、ターゲット市場を「法人研修市場全体」へと拡大する方針のため、「総合人材研修市場の獲得」を新しい成長戦略といたします。

2点目は、成長ドライバーとしての「M&A 戦略」の追加です。中長期目標の達成に向けた非連続な成長を実現すべく、2028年12月末までに、買収金額累計30億円規模のM&A実施を目指してまいります。具体的には、「周辺事業の買収によるロールアップ」と、「新たな成長軸となる新規事業の獲得」という双方の観点から積極的に推進してまいります。

既存事業の強みを深めながら、M&Aを通じてパーパスに沿った新たな成長領域を取り込む。



「グローバル」を成長の核として維持しながら、「多様性」を軸に新たな事業ドメインへ拡大

続きまして、具体的にどのような領域を M&A ターゲットとしていくのか、その考え方についてご説明いたします。

当社は、既存事業の強みをさらに深めながら、M&A を通じて、当社の Purpose に沿った新たな成長領域を組み込んでいく方針です。

これまでは、スライド左側に示しておりますとおり、「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 Mission のもと、語学をはじめとする「グローバル人材育成」を軸に、オーガニックな成長を遂げてまいりました。

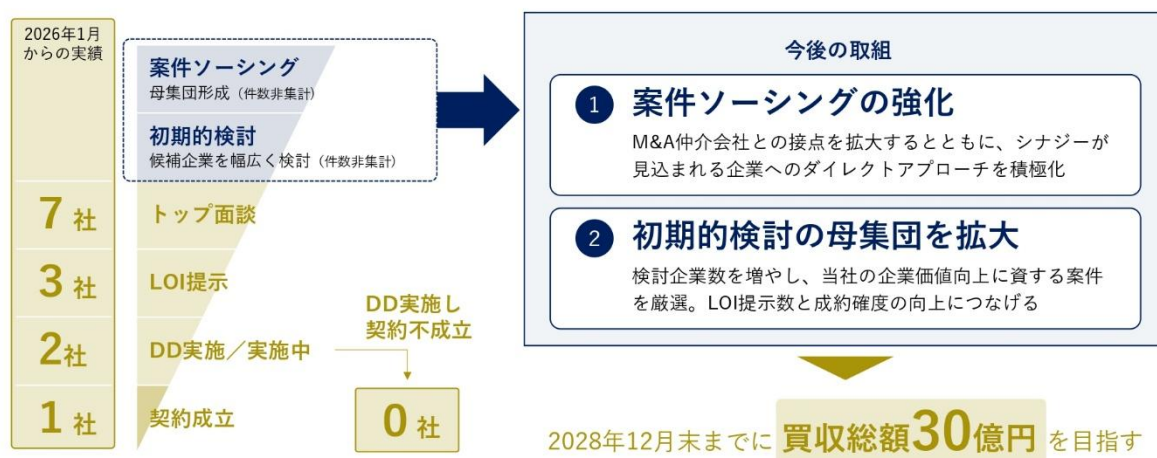
今後は非連続な成長を実現するため、「人と企業が成長し合う多様性のある豊かな社会の実現」という Purpose に沿った領域へと事業ドメインを広げてまいります。

イメージとしましては、スライド右側の図にありますとおり、これまで培ってきたグローバルという強みを成長の核としつつ、「シニア支援」、「女性活躍支援」、「学生支援」といった「多様性」に資する領域を具体的に M&A のターゲットとして取り込んでまいります。

「グローバル」を核としながら、「多様性」を軸とした新たな事業領域を M&A によって取り込むことで、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

M&A Status M&Aの進捗状況

2026年1月以降、ヒップスターゲート社買収と並行して多くの案件を精査中。
上流の母集団拡大により、継続的なM&Aの実行を目指す。



※：社数のカウントは2026年1月1日から2026年6月30日時点までの実績数
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

21

続きまして、M&A の進捗状況についてご説明いたします。

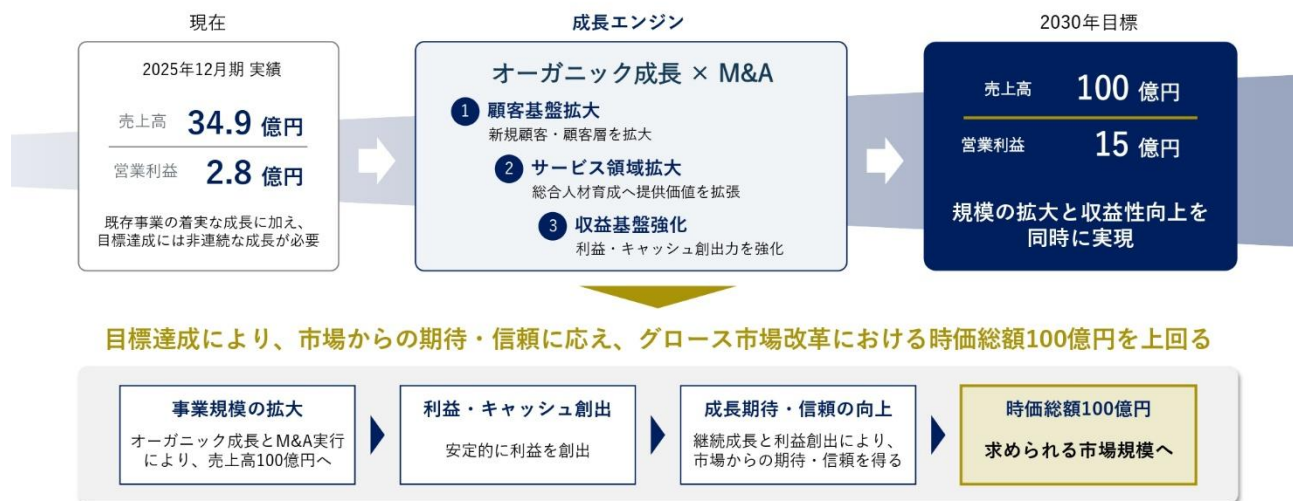
今期より M&A 推進体制を大幅に強化しており、ヒップスターゲート社のグループ化をはじめ、現在は複数の案件を並行して推進している状況です。具体的な取り組みといたしましては、M&A 仲介会社やプラットフォームの積極的な活用に加え、ダイレクトアプローチも実施しながら、ソーシングの母数を拡大しております。

その中で、シナジーが期待できる案件に対し、積極的にアプローチを重ねております。初期検討の件数を底上げすることによりパイプラインを強化し、持続的な M&A の実行に取り組んでまいります。

6月30日時点におきましては、トップ面談7社、LOI提示3社、ヒップスターゲート社を含めDD2社という結果になっております。今後も定期的に進捗についてお伝えさせていただきたいと考えております。

M&A Background M&A戦略策定の背景

オーガニック成長にM&Aを組み合わせ、事業規模・収益力・資本市場からの評価を段階的に高める。



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

22

続きまして、今回 M&A 戦略を策定した背景についてご説明いたします。

スライド左側に示しておりますとおり、2025 年 12 月期の実績は売上 34 億 9,000 万円となり、創業以来、増収を維持しながら成長してまいりました。一方で、2030 年の中長期目標である売上高 100 億円の達成に向けては、従来のオーガニックな成長に加え、非連続な成長をもたらす M&A の実行が不可欠であると認識しております。

その成長エンジンとなるのが、スライド中央にあります「オーガニック成長×M&A」であり、次の三つの軸で推進してまいります。

一つ目は、「顧客基盤の拡大」です。従来のビジネスパーソン向け領域にとどまらず、先ほどご説明いたしましたとおり、M&A を活用して事業ドメインを拡大してまいります。

二つ目は、「サービス領域の拡大」です。語学、グローバル人材育成にとどまらず、提供サービスを拡大するとともに、PMI の強化によって買収シナジーを最大限に引き出し、クロスセルやアップセルを狙える体制を早期に構築いたします。

三つ目は、「収益基盤の強化」です。買収企業も含めたオーガニック成長を推進し、グループ全体の利益やキャッシュ創出力を高めてまいります。

これらを通じ、2030 年までに売上高 100 億円の達成を目指してまいります。

さらに、M&Aの加速による「事業規模の拡大」と安定的な「利益・キャッシュの創出」を両立させ、投資家の皆様からの成長期待と信頼にお応えすることによって、時価総額を高め、まずは東証グロース市場の基準である「時価総額 100 億円」を上回ってまいりたいと考えております。

Profit KPI

利益目標を営業利益から調整後営業利益へ変更

連続的なM&Aを見据え、事業本来の収益力を示すのれん償却等を調整した営業利益に利益KPIを変更。

従来公表	売上高 100億円	営業利益 15億円
今後	売上高 100億円	調整後営業利益 15億円
	売上目標は変更なし	※

変更理由

のれん償却費の影響を除き、M&A後の事業本来の収益力・キャッシュ創出力を評価

営業利益にのれん償却費等を足し戻すことで、買収件数や償却負担に左右されにくい収益指標へ

※「調整後営業利益」は、営業利益にのれん償却費、株式報酬等の「非現金支出」と、M&A実行に伴う費用、組織再編費用等の「一過性費用」を足し戻した指標

2030年目標への成長イメージ



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

23

続きまして、M&Aを中心とした成長戦略の推進に伴う中長期目標のKPIの見直しについて、ご説明いたします。

これまで掲げておりました「売上高 100 億円、営業利益 15 億円」という目標につきまして、今後は「売上高 100 億円、調整後営業利益 15 億円」と変更いたします。

その背景といたしまして、当社は今後、連続的な M&A を積極的に推進していく方針であり、それに伴い、買収によるのれん償却費や、M&A 実行に係る一過性の費用が継続的に発生することが想定されます。

こうした会計上の影響や一過性費用を差し引き、当社グループの事業本来の収益力やキャッシュ創出力を投資家の皆様へ正確かつ透明性をもってお示しするため、営業利益にのれん償却費や M&A 関連費用等を加算した「調整後営業利益」を新たな経営目標の指標として採用することにいたしました。

既存の法人顧客基盤と研修ノウハウを活かし、顧客層・提供チャネルの両面から成長領域を拡大

成長戦略 1

顧客層の拡大

NEW

エグゼクティブプラン



ターゲット 経営幹部・役員などのエグゼクティブ層
実践特化の教材と専門サポートスタッフにより、
多忙な経営層が最短で成果を得られる学習サービスを提供

成長戦略 3

総合人材研修市場の獲得

「海外研修プログラム」 Bizmates X



海外での実践・体験型研修へ提供領域を拡大

最後に、成長戦略に対する進捗につきましてご説明いたします。

本日は成長戦略1番目の「顧客層の拡大」における「エグゼクティブプラン」、そして成長戦略の3番目の「総合人材研修市場の獲得」における海外研修プログラム「Bizmates X」の2点について、ご説明いたします。



Executive Program

エグゼクティブのための戦略的英語ソリューション

経営幹部・役員を対象に、最短で成果を生み出すオーダーメイド型の英語学習を提供。

経営幹部・役員向け

基本3か月間プログラム
600,000円から900,000円(税抜)
オンラインレッスン 1回50分・週2回~4回

多忙なエグゼクティブが最短で成果を出せる設計

実践特化の教材
受講生の環境に応じて教材をオーダーメイド

最短の成果創出
専任コンサルタントが学習を徹底設計し、受講生にコミット

コンシェルジュ運用
専任コンサルが、予約代行やスケジュール調整

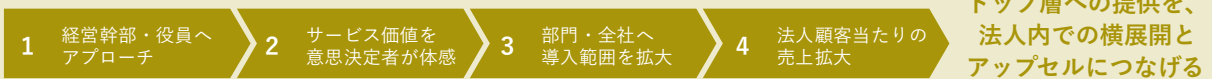
エグゼクティブ専用サポートチーム

Bizmates オンラインレッスン
専属のトップトレーナーが指導

Bizmates Coaching
専任コンサルタントが学習戦略を策定

Bizmates App
専任コンサルがシナリオを代行入力し、カスタマイズした最適な内容を提供

意思決定者との接点を起点に、企業全体への導入を促進



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

27

はじめに、エグゼクティブプランについてご説明いたします。

今期より提供を開始した本プランは、企業の経営幹部や役員層の方々をターゲットとしたプログラムになります。多忙を極める経営層の皆様が最短で成果を出せるよう、おひとり、おひとりに合わせたオーダーメイド教材の作成に加え、専任コンサルタントがスケジュール調整までを代行するなど、受講にかかる負担を極限まで抑えた設計としております。

また、当社のトップトレーナーがオンライン英会話を専属で担当し、専任コンサルタントが学習戦略の策定から実践まで伴走いたします。戦略的な狙いとしてしましては、企業の意思決定者に本プログラムの価値をご体験いただくことで最終的な「全社的な横展開」へとつなげ、顧客層をさらに拡大していく方針です。

海外環境下でのリアルなビジネスを通じて、AIには代替できない「体験価値」を提供し、
世界で活躍するグローバル人材を育てる5日間の「グローバル人材養成プログラム」

本プログラムで得られる成果



グローバル環境で活躍できる「マインドセットの醸成」



主体性



行動力



経営視点

英語を使って何かを成し遂げる経験が、海外で仕事をする自信と意欲向上を促進

実施概要

実施場所
フィリピン マニラ首都圏

研修期間
5日間
(渡航・帰国日を含め 7日間)

開催適正人数
最小4名 ～ 最大20名

料金
300,000円(税抜) /1名
※渡航費、滞在費、海外旅行保険、通信費などはお客様負担となります。

対象者
海外でビジネス経験を積みたい
若手・中堅ビジネスパーソン

プログラムの内容

- ・ 日本出発から帰るまで「日本語使用一切禁止」
- ・ 市場調査から事業計画の立案・プレゼンを行い、「海外ビジネス実践力を養成」

出発

事前学習
(オンライン)

Day1

現地到着・
ワークショップ



Day 2 - 4

市場調査/事業計画立案
(グループワーク)



Day5

成果発表
(英語でのプレゼン)



帰国

フォローアップ
学習
(オンライン)

続きまして、海外研修プログラム「Bizmates X」についてご説明いたします。

「Bizmates X」は、5日間のフィリピン現地渡航を通じ、日本語禁止、英語のみの環境下で、市場調査から事業計画の立案、成果発表までを行う実践型のプログラムです。最大の特徴は、単に英語を学びに行く語学留学とは異なり、現在の自身の英語力を実際のビジネスの現場でいかに生かすかに焦点を当てている点です。

リアルなグローバルの現場を体験することで、主体性や行動力、経営視点といった実践的なスキルとマインドセットを醸成できる構成となっております。

また、本プログラムは単なる5日間の研修にとどまらず、自身の英語力を客観的に把握し、現場でどうアウトプットすべきかを身をもって学ぶことで、今後の成長に対する強いモチベーションを生み出し、帰国後の継続的な英語学習へとつなげていくことが本プログラムの狙いです。

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図り、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]

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。