

2023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 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

市場環境



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">・ランゲージソリューション事業<ul style="list-style-type: none">- 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<ul style="list-style-type: none">- 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)



Mission & Vision

存在意義と私たちの目指すべき姿

Mission

存在意義

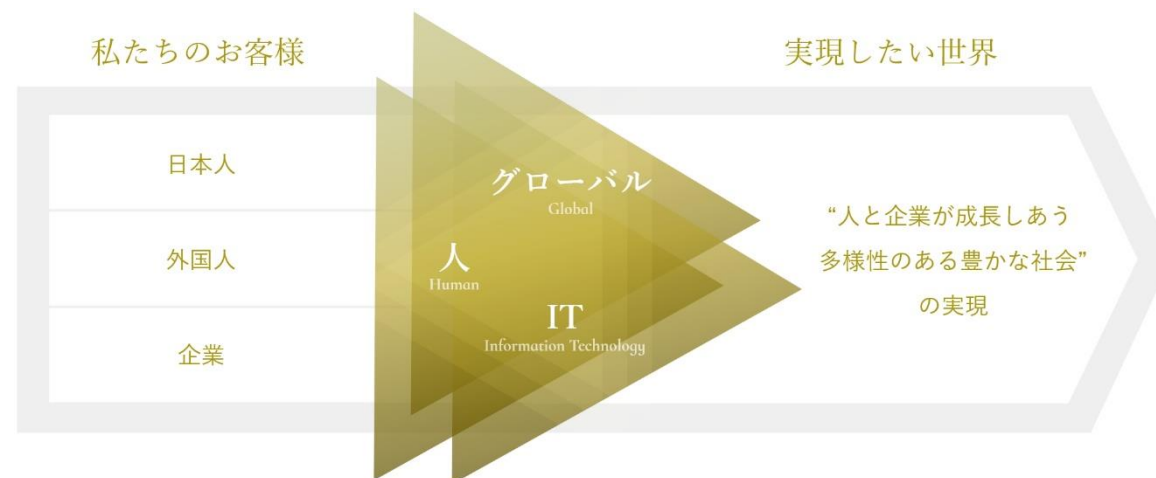
もっと多くのビジネスパーソンが世界で活躍するために

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

ビジョン実現のための3つのキーファクター



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エンジニアの採用マッチングサイト

Bizmates PHILIPPINES (子会社)

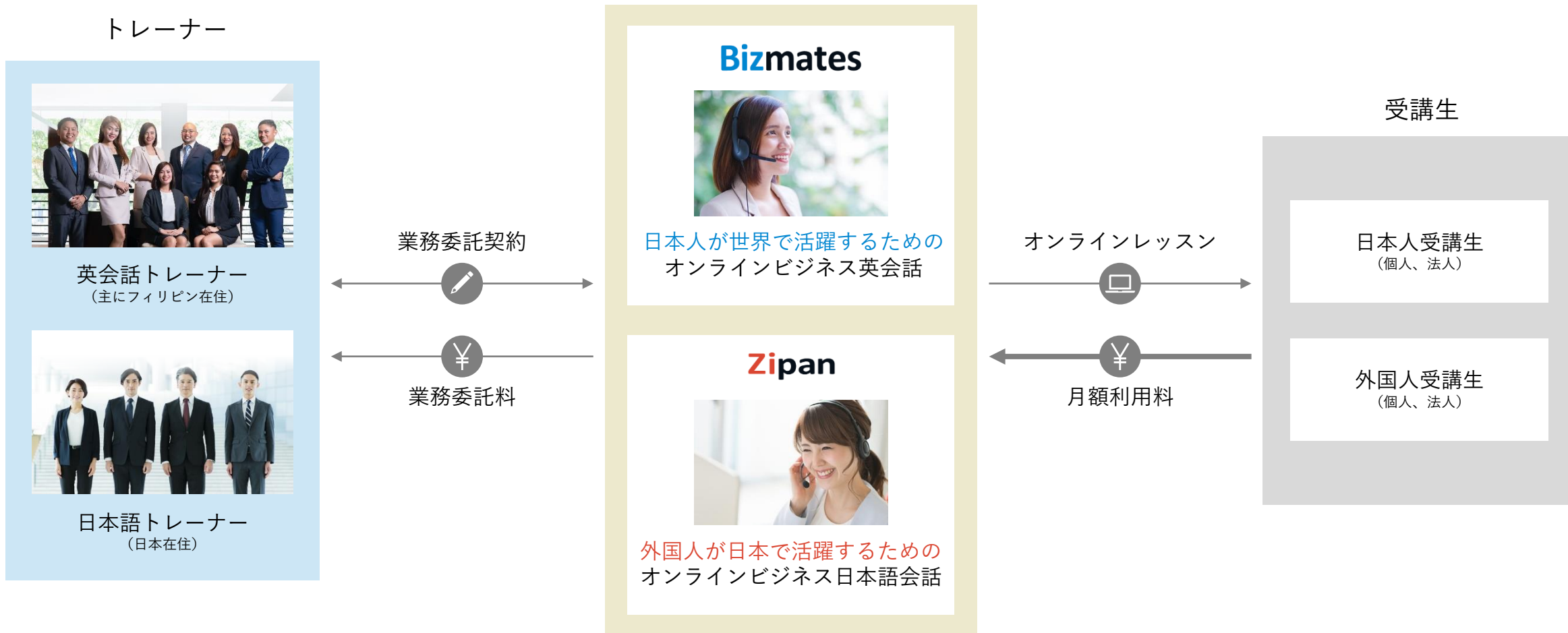
日本人支援

企業支援

外国人支援

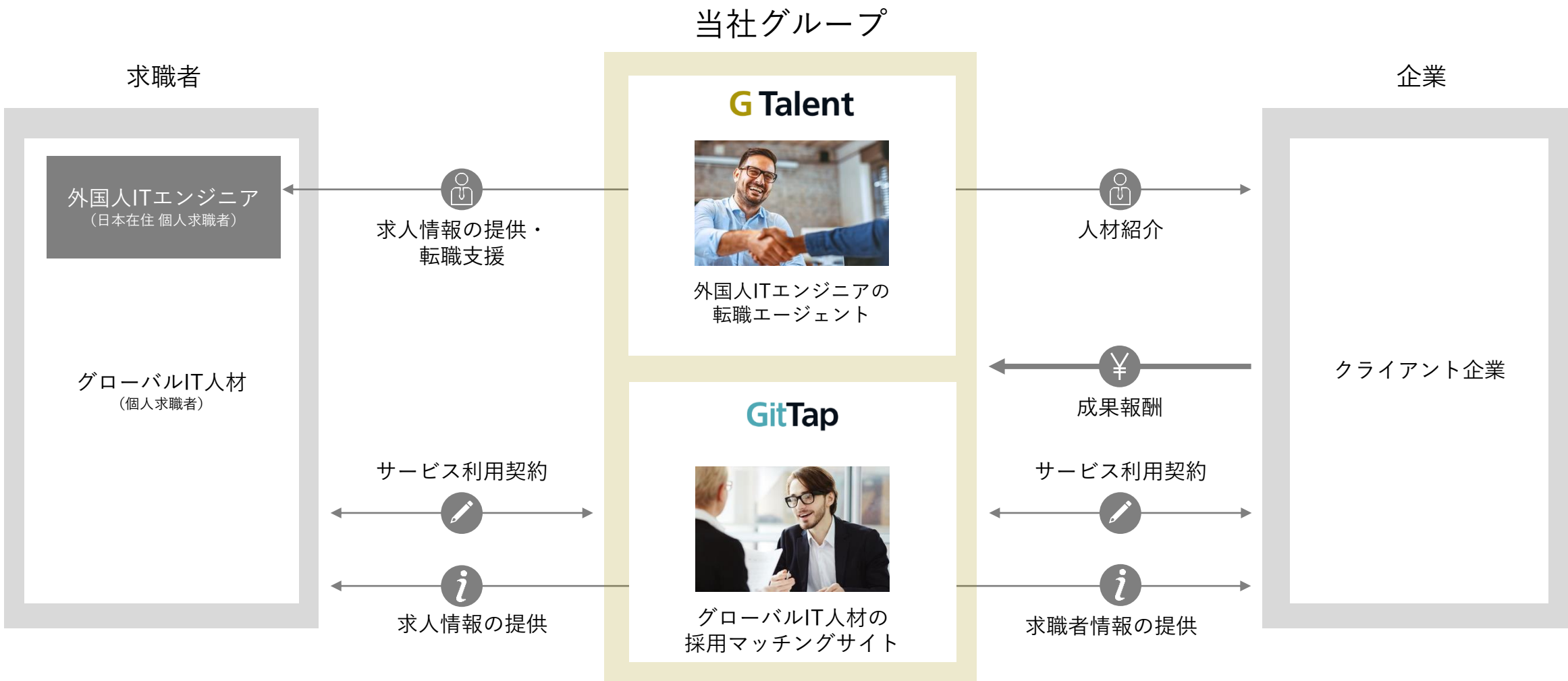
Business Model ランゲージソリューション事業 ビジネスモデル

当社グループ



Business Model

タレントソリューション事業 ビジネスモデル



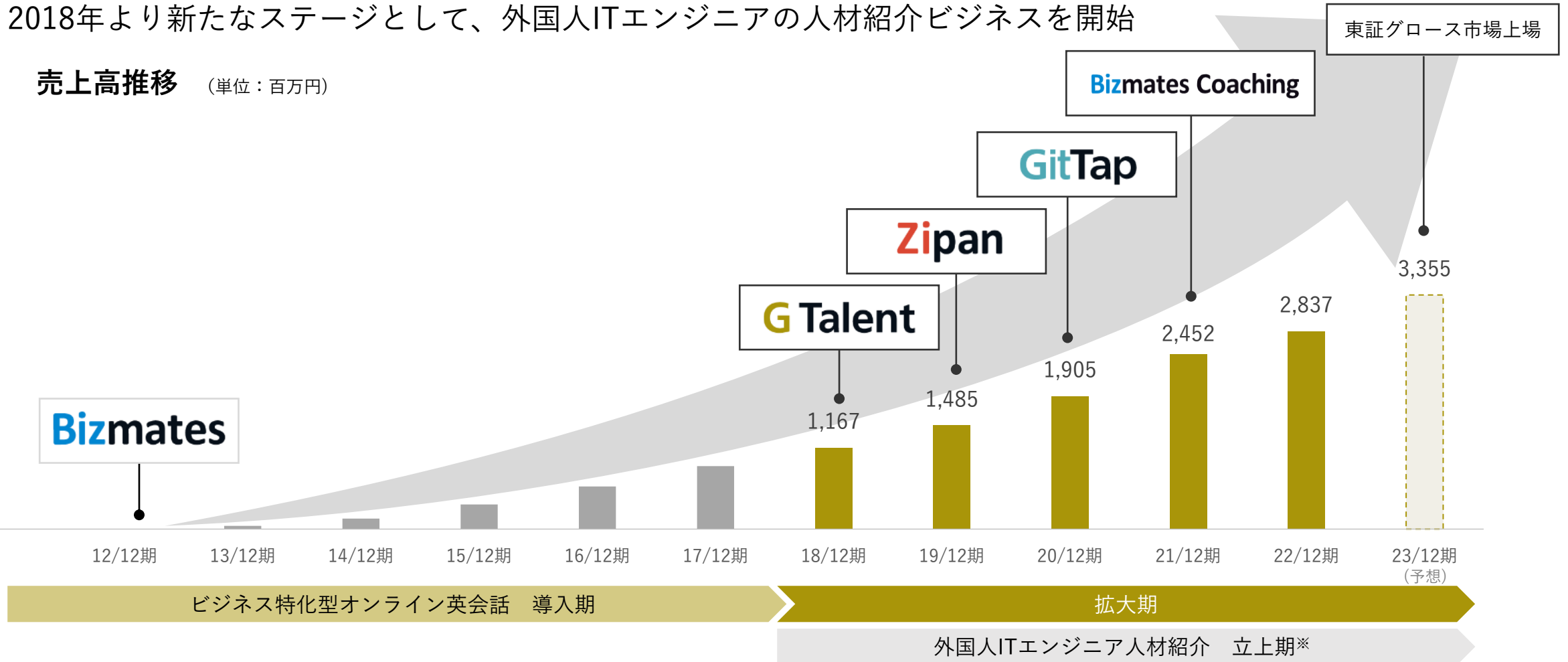
Our History

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)



※：2020年、2021年は新型コロナウイルス感染拡大の影響あり

01 事業概要

02 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

市場環境



FY2023 Forecast 2023年12月期業績予想

前期比+18.3%の増収を計画

積極的な人材採用および新サービス開発等のためのR&Dへの投資をおこないながらも、+8.0%の増益を計画

(単位：百万円)	22/12期実績	23/12期予想	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,837	3,355	+518	+18.3%
ランゲージソリューション事業	2,732	3,180	+448	+16.4%
タレントソリューション事業	105	175	+70	+67.0%
営業利益(セグメント利益)	343	371	+27	+8.0%
ランゲージソリューション事業	941	1,060	+119	+12.6%
タレントソリューション事業	△142	△155	△13	-
その他(管理部門等)	△455	△534	△78	-
経常利益	328	340	+12	+3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	225	234	+9	+4.0%

01 事業概要

02 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

市場環境



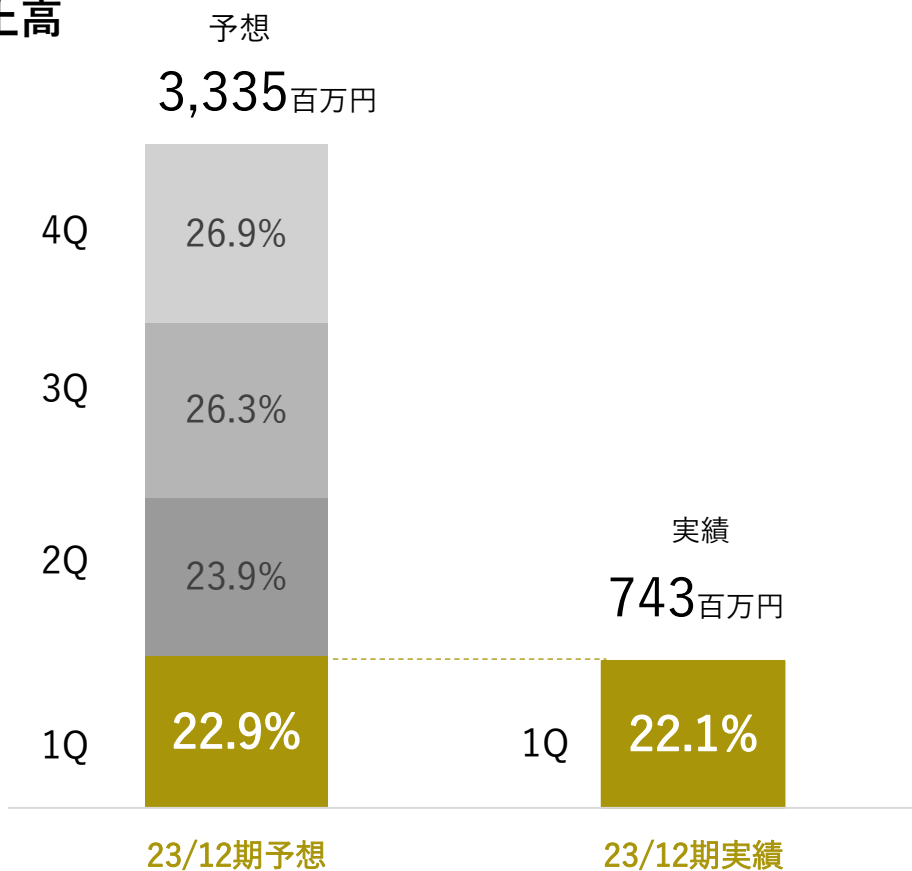
PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況

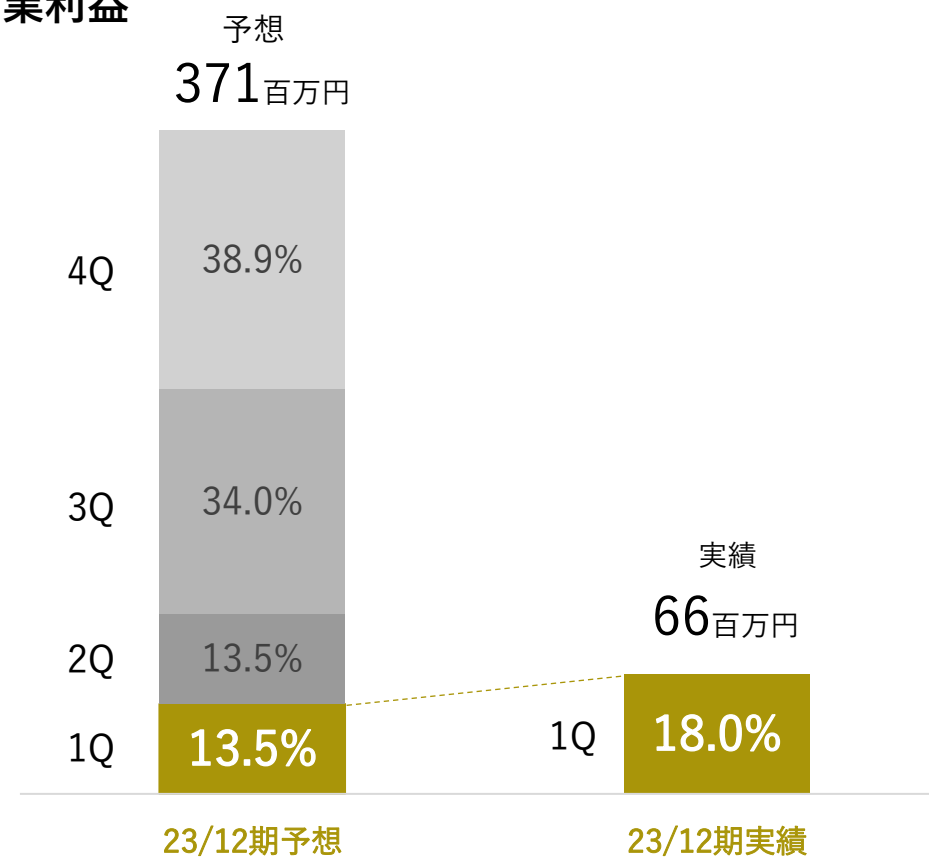
売上高の進捗はほぼ予想通り、営業利益は予想を上回るペースで進捗。

個人向けがサブクリプション型のため、売上・営業利益ともに4Qに向けて積みあがっていく計画

売上高



営業利益



1Q PL Summary

第1四半期業績概要

主力のランゲージソリューション事業は、売上高、営業利益ともに順調に推移
新規事業であるタレントソリューション事業は、引続き先行投資を継続

(単位：百万円)	23/12期 通期予想	23/12期 第1四半期実績	対通期予想 進捗率
売上高	3,355	743	22.1%
ランゲージソリューション事業	3,180	725	22.8%
タレントソリューション事業	175	18	10.4%
営業利益(セグメント利益)	371	66	18.0%
ランゲージソリューション事業	1,060	246	23.2%
タレントソリューション事業	△155	△50	-
その他(管理部門等)	△534	△128	-
経常利益	340	52	15.4%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	234	30	13.0%

01 事業概要

02 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

市場環境



Key Features

オンライン英会話レッスンの特徴

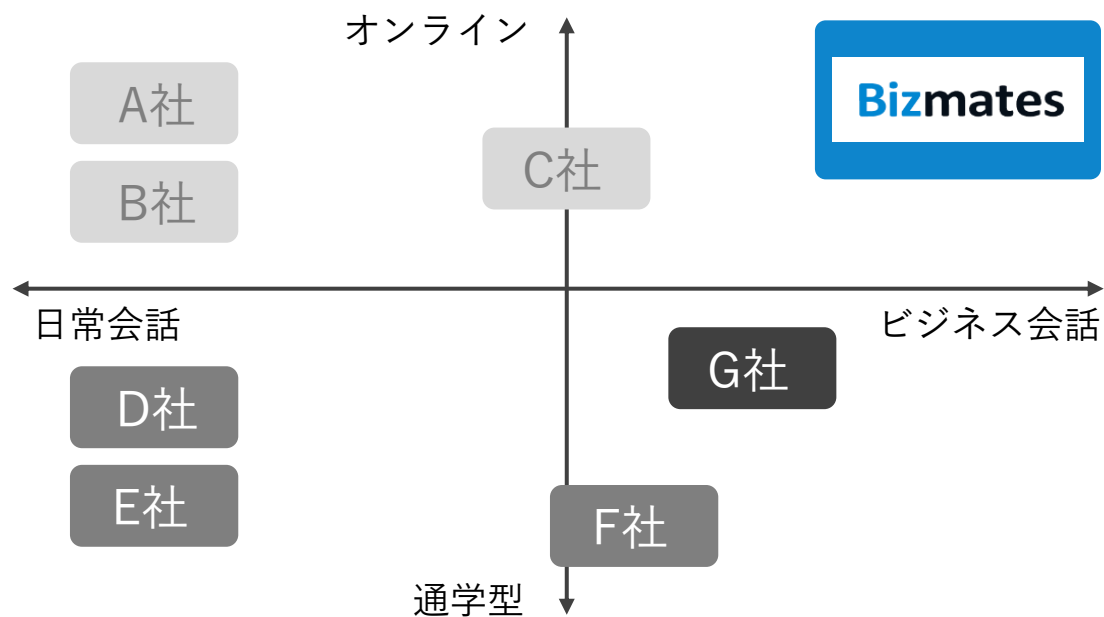


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。

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のみを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



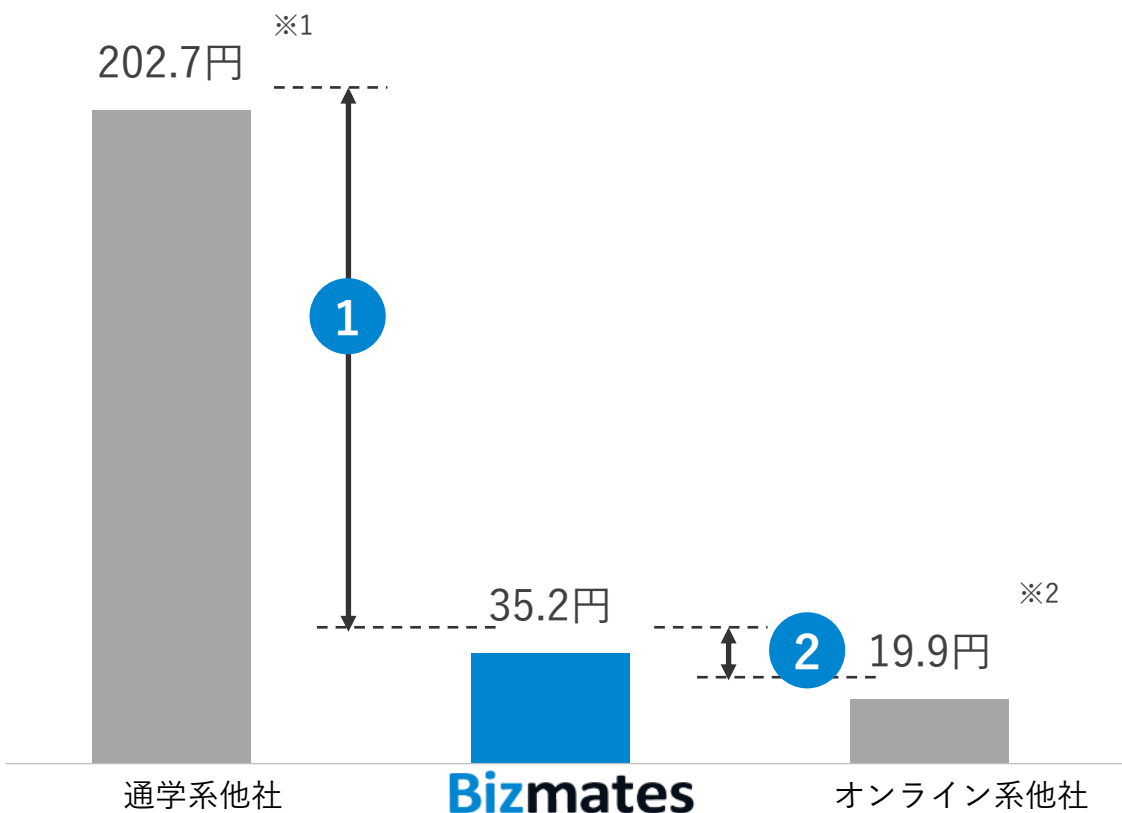
※ 主要な英会話ビジネスをおこなっている会社に対して、当社の分析によるポジショニングとなります

世界で活躍することを目的に ソリューションを提供



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

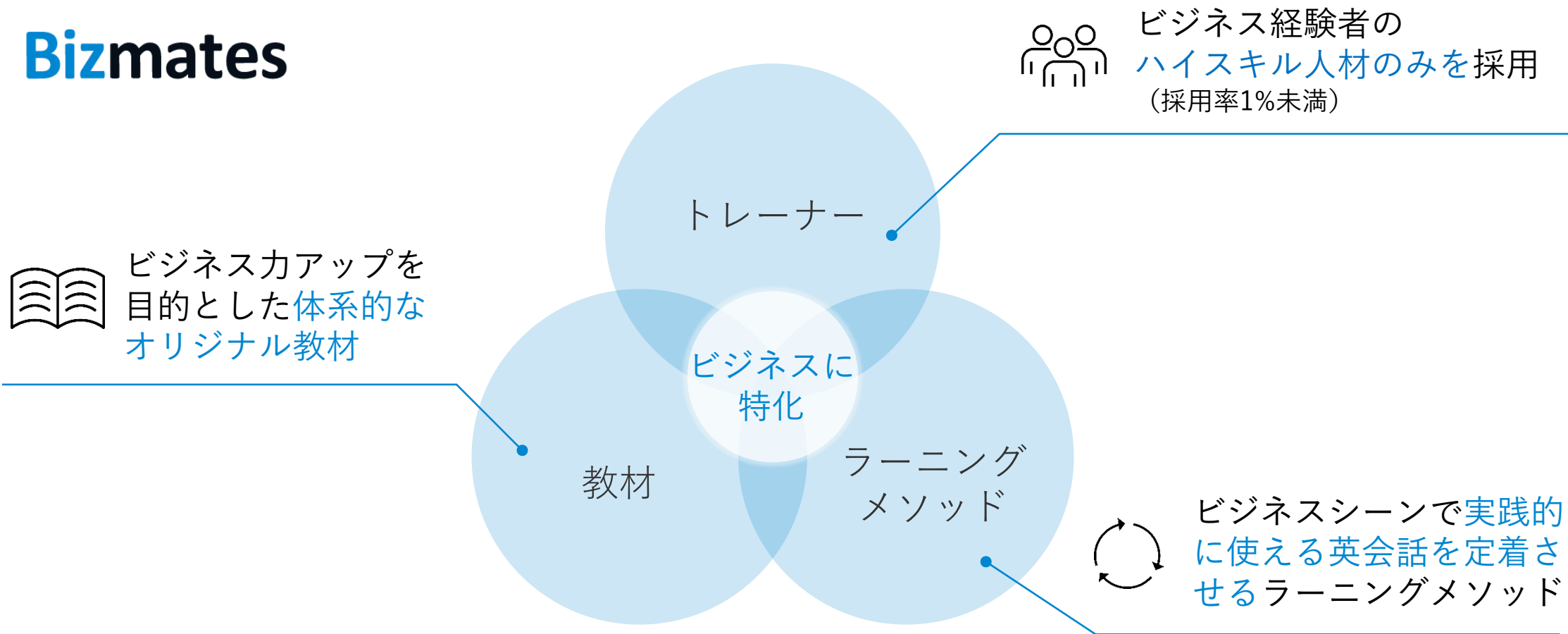
- ビジネス英会話に特化したプレミアム価格帯の位置づけ
- 他社とは異なり、ビジネス力を高めるレッスンに特化

※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。

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



01 事業概要

02 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

市場環境



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

G Talent

GitTap

- 5 HR領域の事業拡大

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

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級者レベルが一番多く、英会話初級者の市場は巨大と推測

初級者に的を絞った教材開発等を行い、ビジネス英語初級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



※：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 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)
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
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

- 約1/5の料金
- 自社の学習コンテンツあり
- 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）

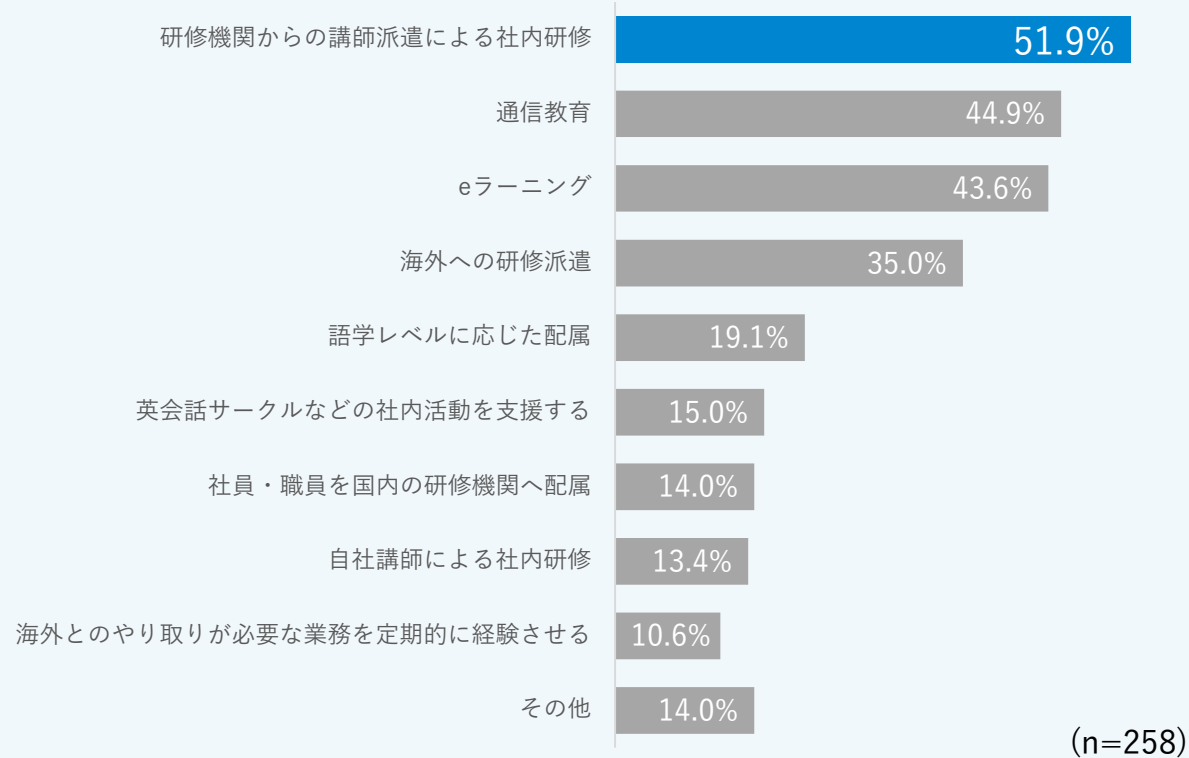
※2：オンライン英会話レッスン「Bizmates」39,600円（1か月あたり13,200円）及び「Bizmates coaching」59,400円（1か月あたり19,800円）の合計値となります。

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

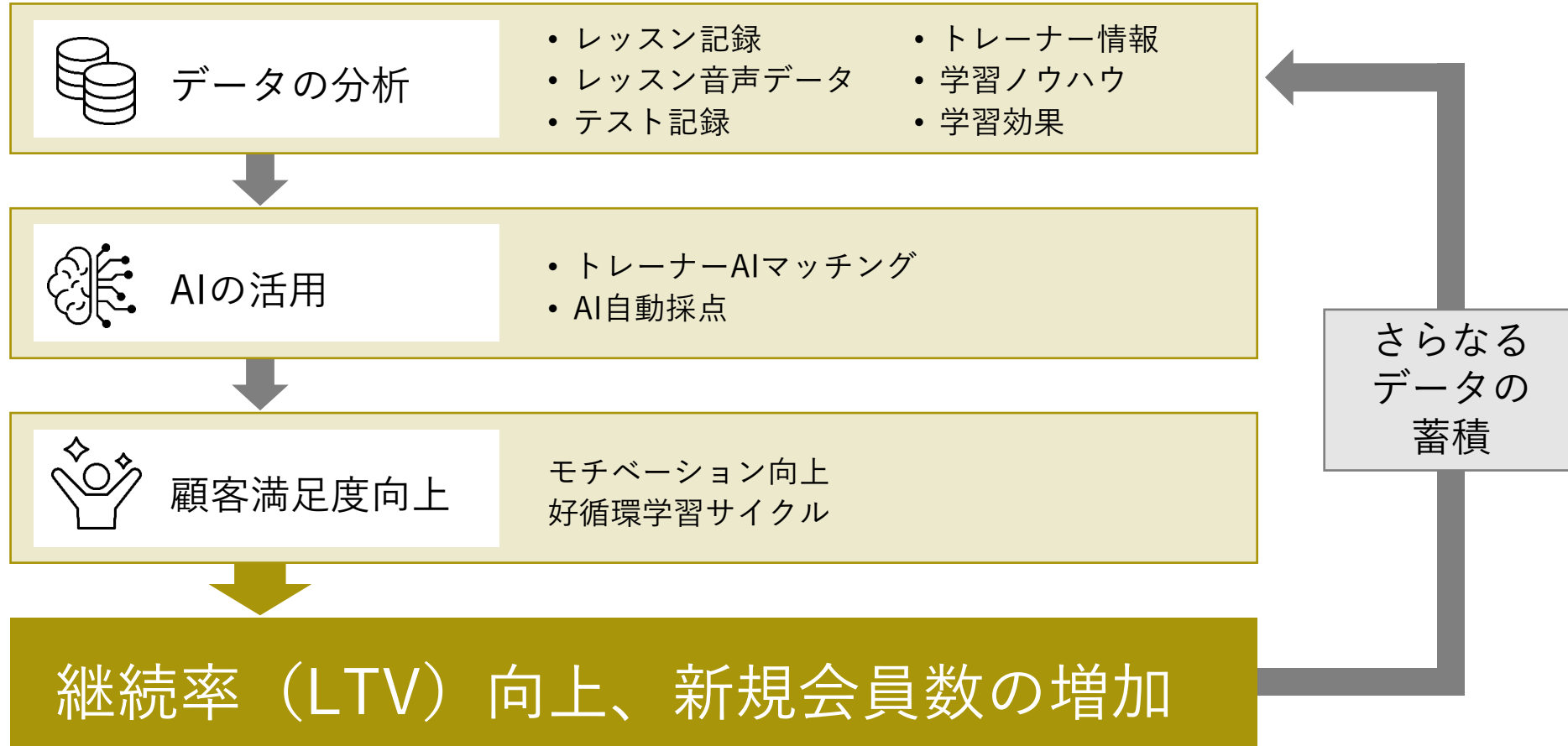
提案例)

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

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



継続率（LTV）向上、新規会員数の増加

G Talent

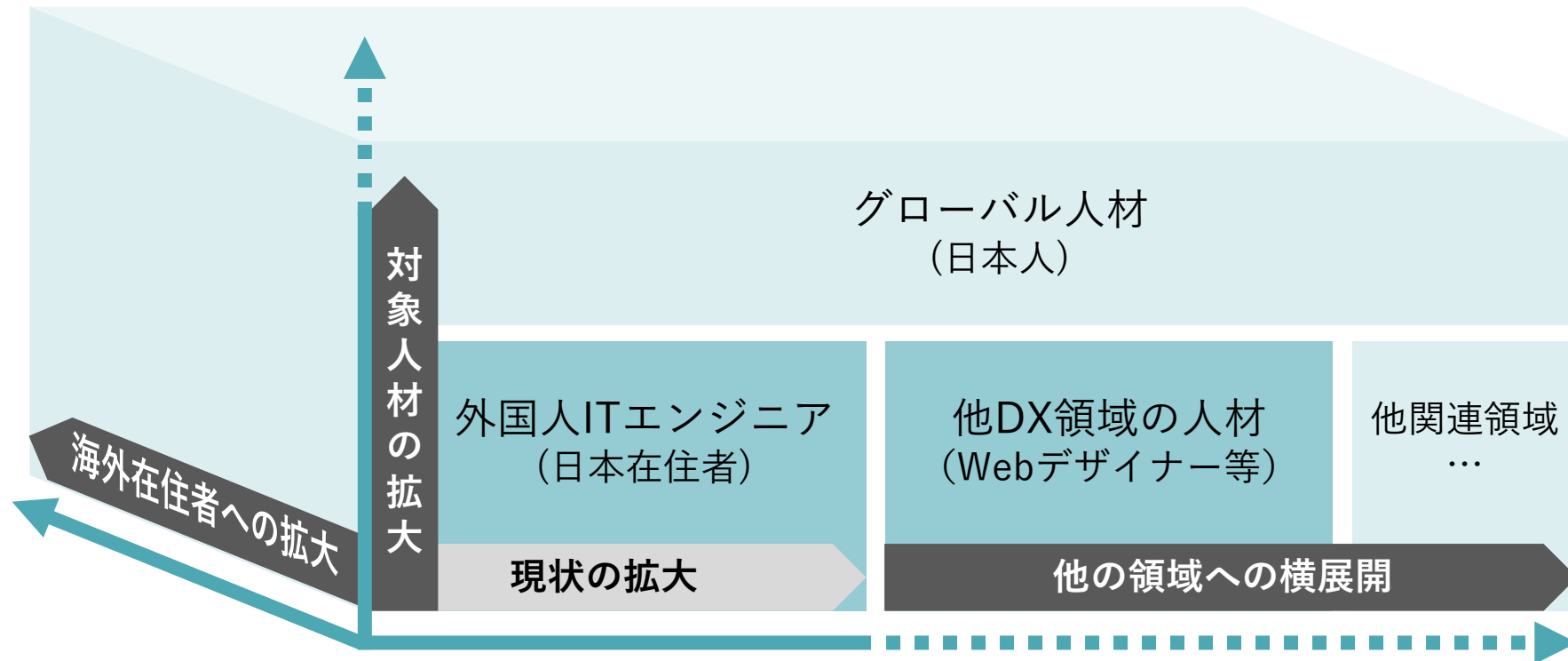
GitTap

5 HR領域の事業拡大

Expansion

事業拡大のイメージ

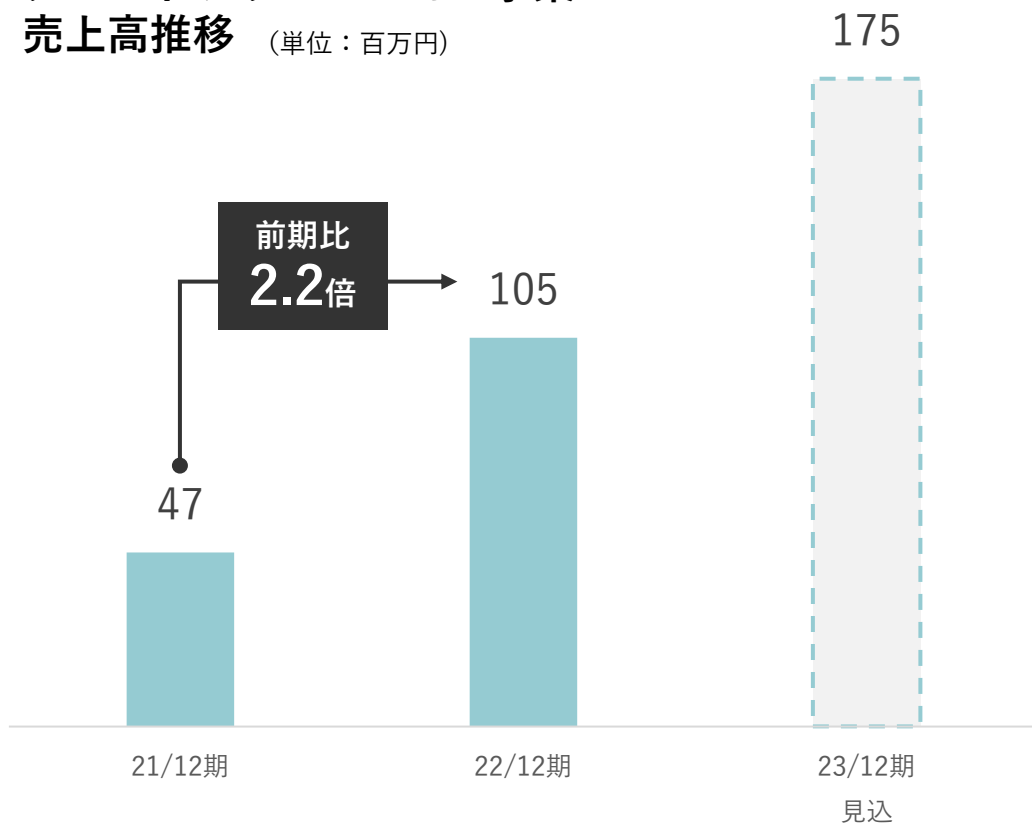
外国人ITエンジニアの採用ニーズは今後も拡大していく見込み。加えて、2023年度より徐々に海外在住者、ITエンジニア以外の職種、グローバルな日本人人材に対象を広げることで事業拡大を図り、グローバル人材の総合人材サービスを目指す



コロナ禍の厳しい環境の中において、22/12期は前期比2.2倍成長

グローバル×ITに特化したHRサービスに加え、語学学習サービスを通じたグローバル人材の育成支援をすることで事業拡大をしていく

タレントソリューション事業 売上高推移 (単位：百万円)



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

グローバルな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



人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現

01 事業概要

02 2023年12月期通期業績予想

03 2023年12月期第1四半期決算概要

04 当社の特徴・強み

05 成長戦略

Appendix

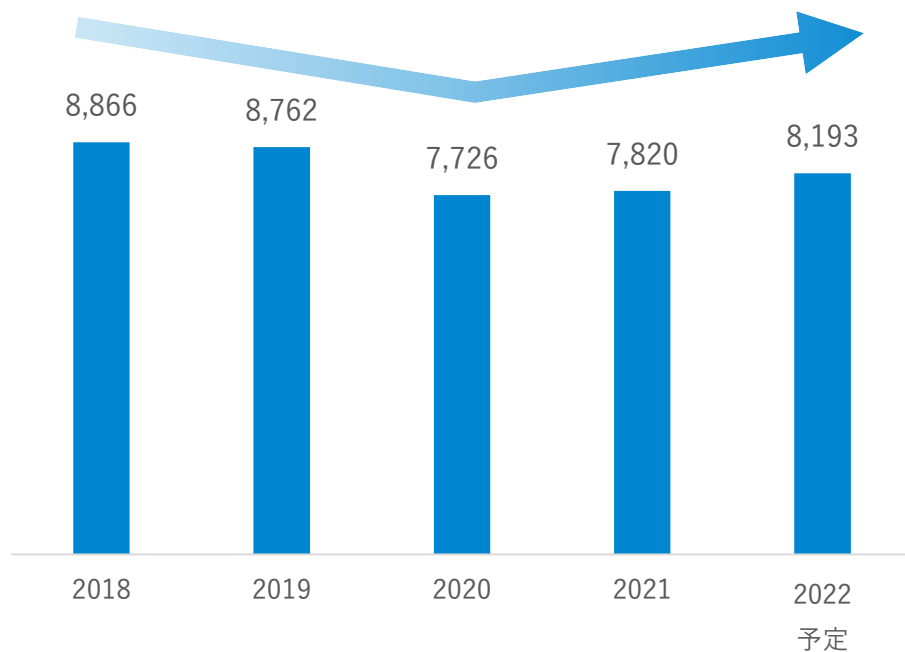
市場環境



語学学習市場は、オンライン語学学習市場はコロナ禍におけるテレワークの普及なども追い風となり、急成長中

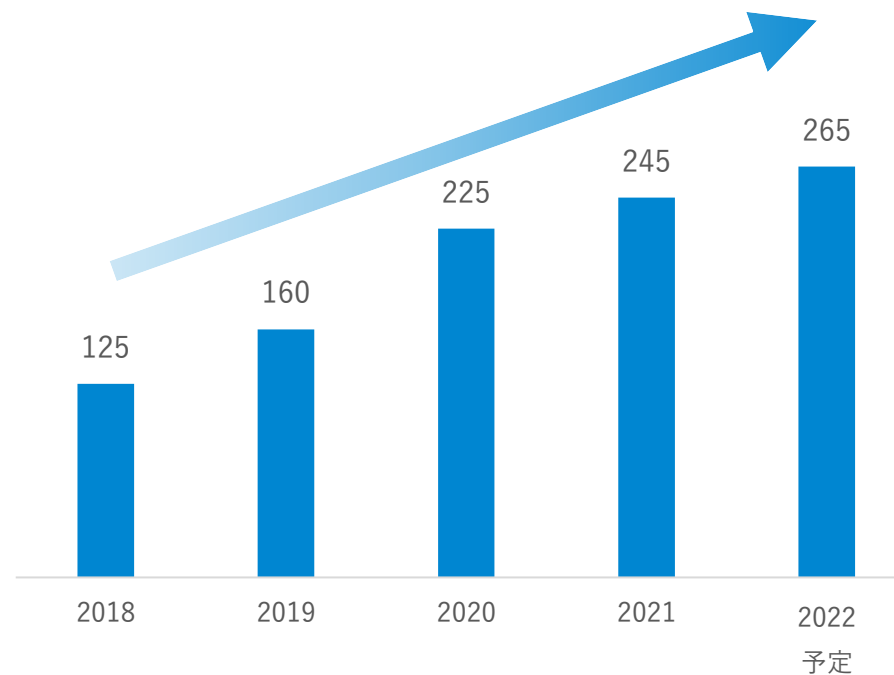
語学学習市場全体 (単位：億円)

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)矢野経済研究所 「語学ビジネス徹底調査レポート2022」より

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

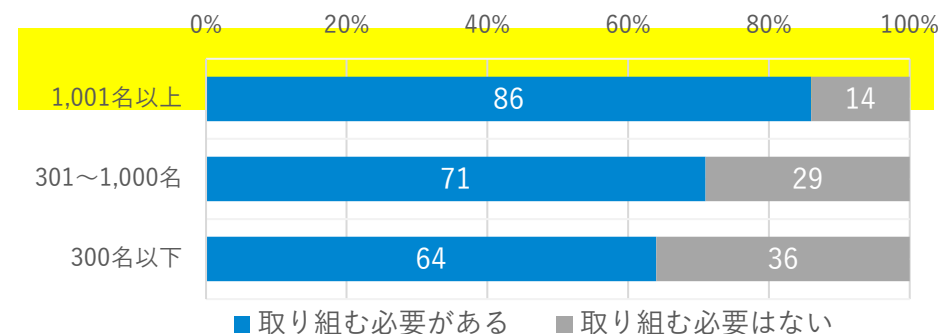


※：出典：(株)矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2022」より

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

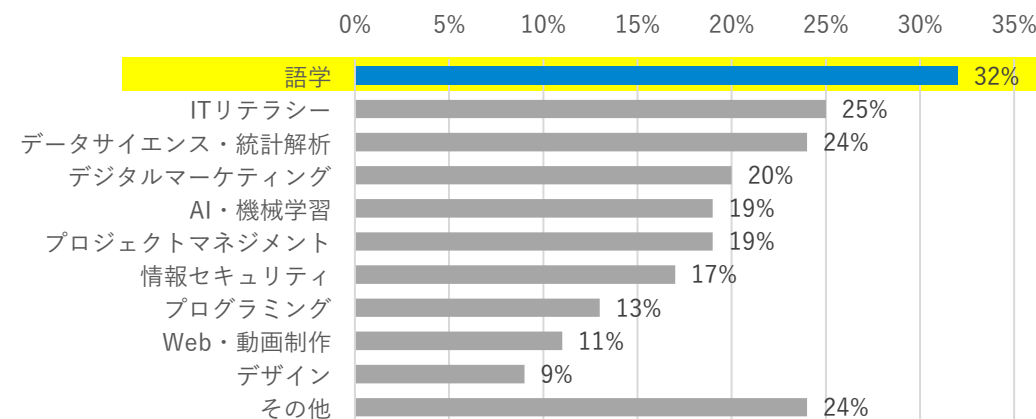
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

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



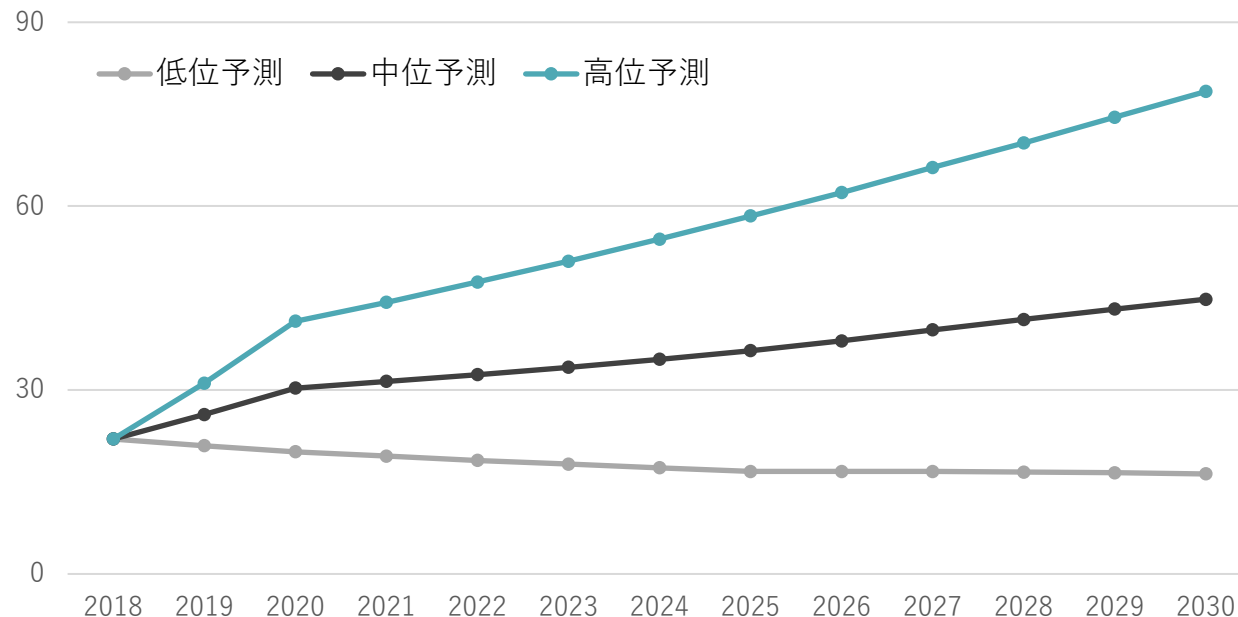
リスキリングに取り組んでいる分野、「語学」「ITリテラシー」「データサイエンス」が上位。

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



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)

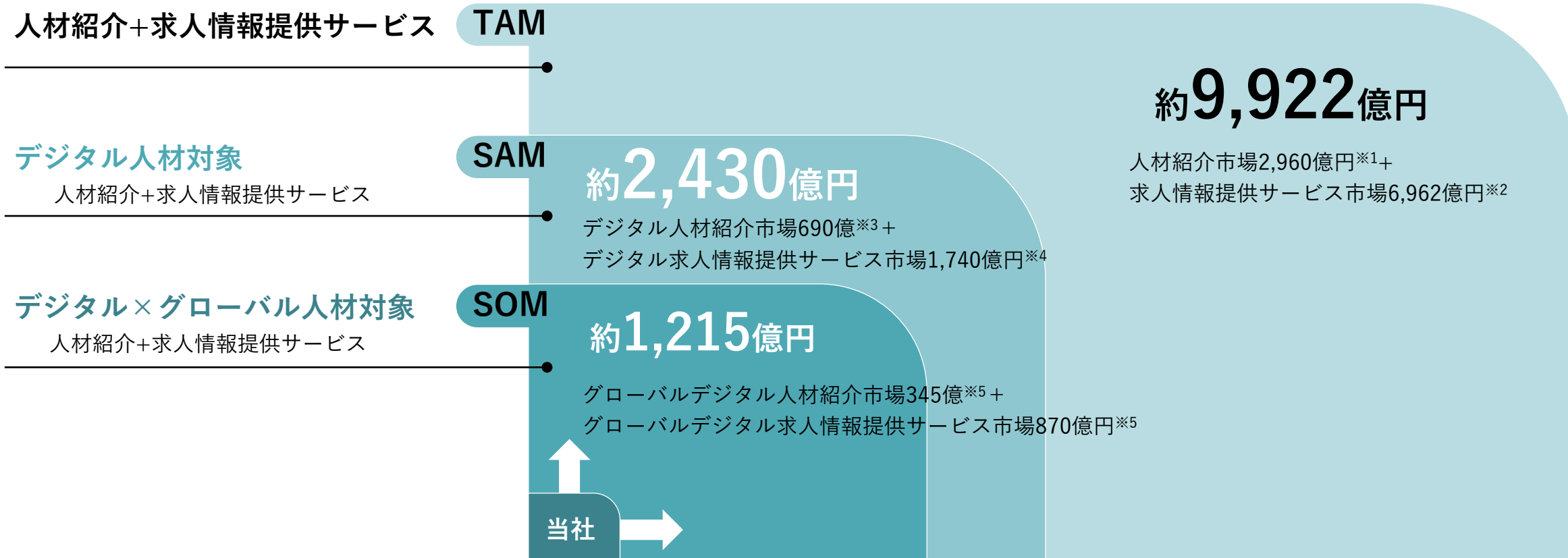


国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

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1,215億円
対象領域を広げていくことで、9,922億円の市場に参入



※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 2022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

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。