

会社説明資料

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345

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（LS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（TS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	177人（2023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

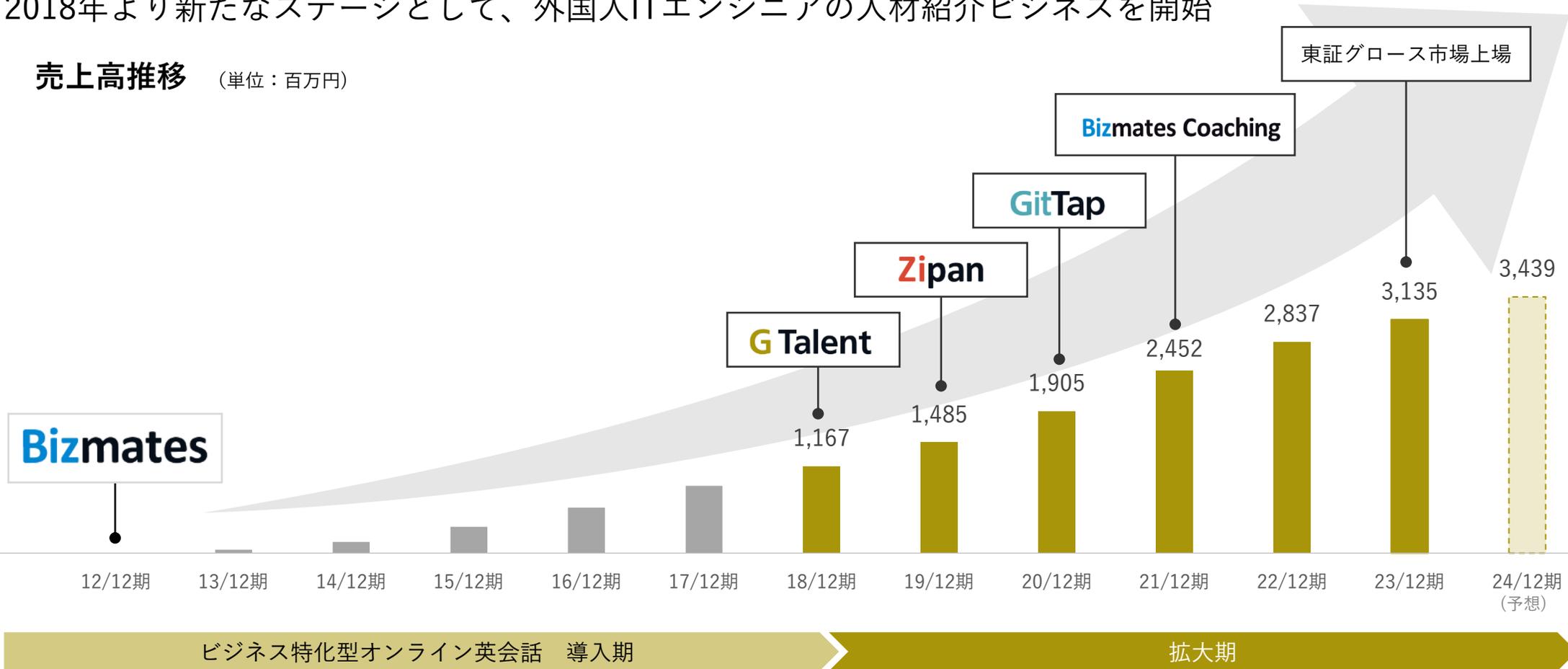
グローバルタレントと企業の成長支援を担う
テックソリューションカンパニー



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

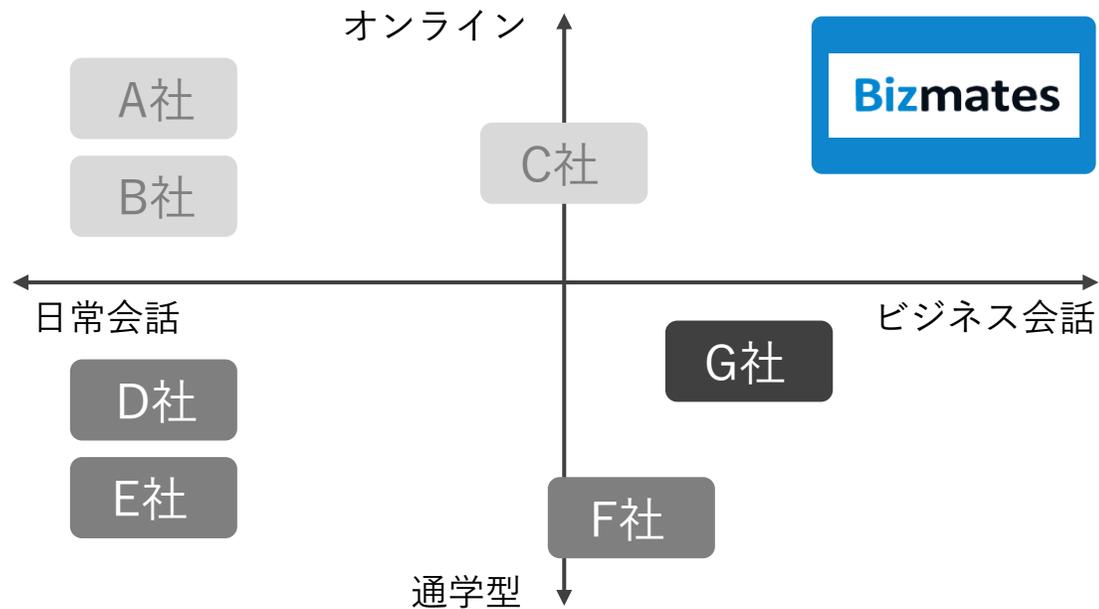
2018年より新たなステージとして、外国人ITエンジニアの人材紹介ビジネスを開始

売上高推移 (単位：百万円)



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

世界で活躍することを目的としたソリューション



4つの成長戦略の実行により約1,900億円の市場獲得を目指していく

今後ターゲットとする市場規模 **約1,900億円**

現在ターゲットとする
市場規模
約312億円

Bizmates

2023年度
実績
約30億円

オンライン
語学学習市場
約312億円

当社

ビジネスニーズの
オフライン語学学習市場
約1,080億円

オンライン
語学学習市場
約312億円
Bizmates

留学斡旋市場 **約210億円**
(コロナ前は約250億円)

語学試験市場 **約320億円**

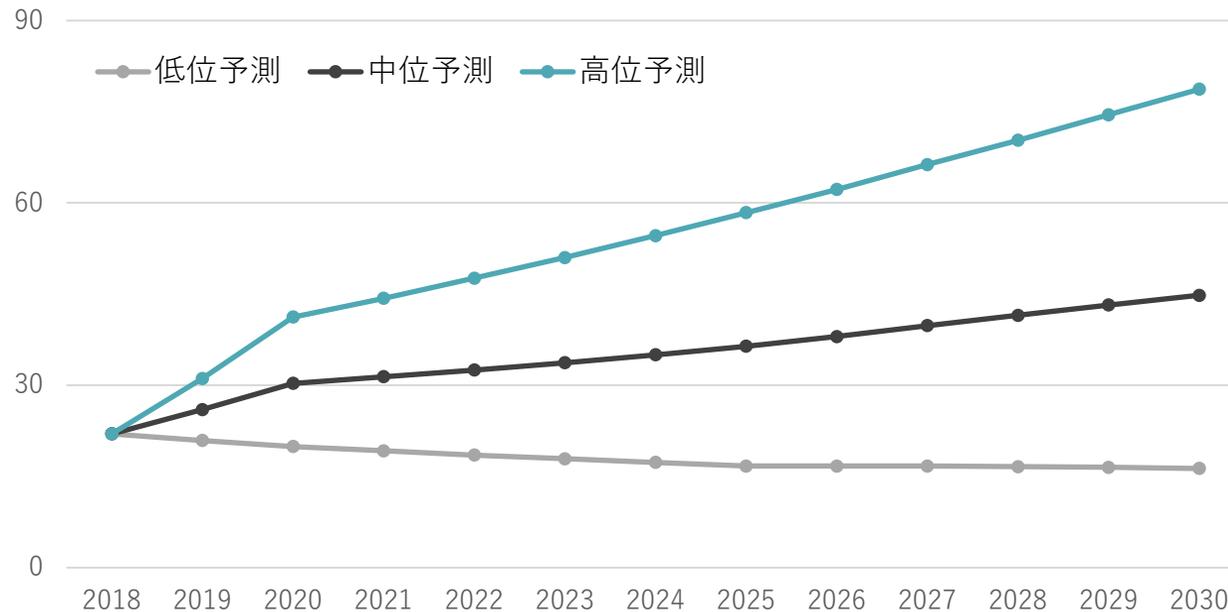
市場獲得のための成長戦略

- 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



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）

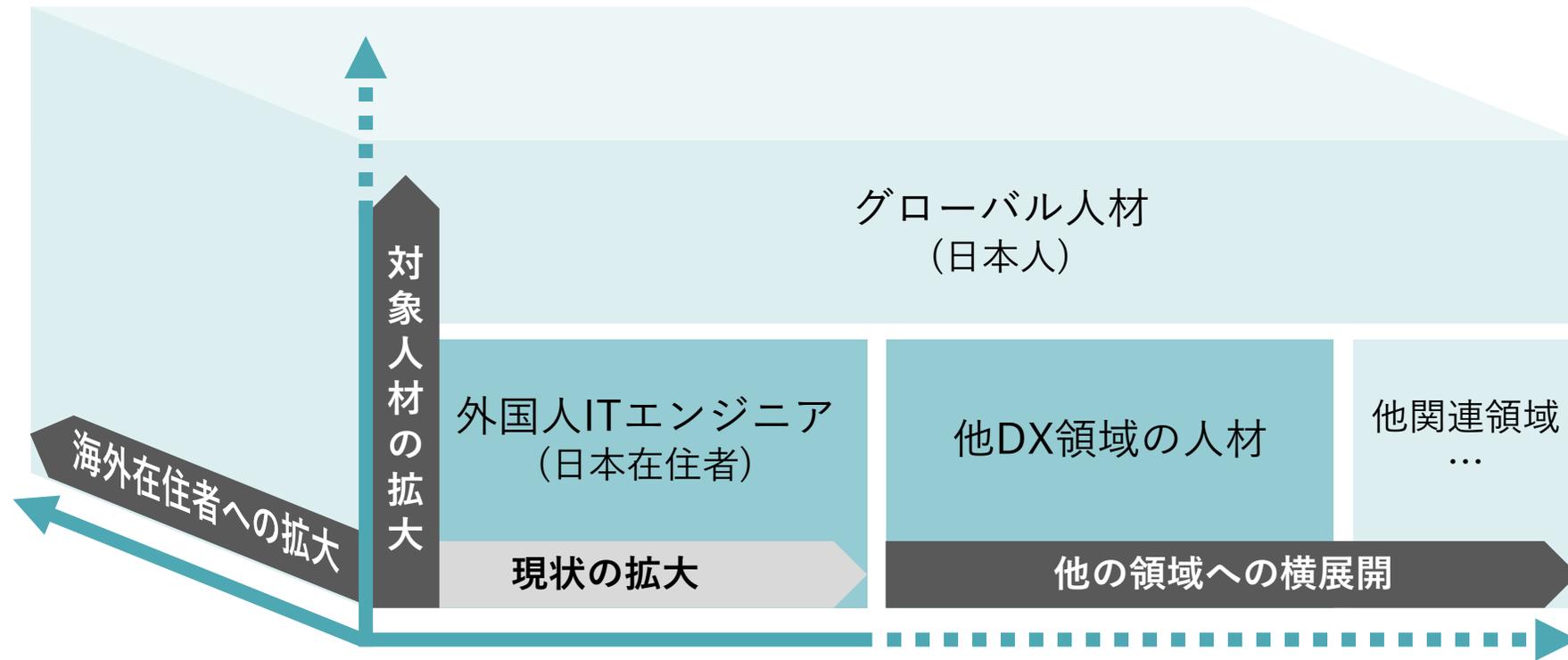


国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

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

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、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。



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。

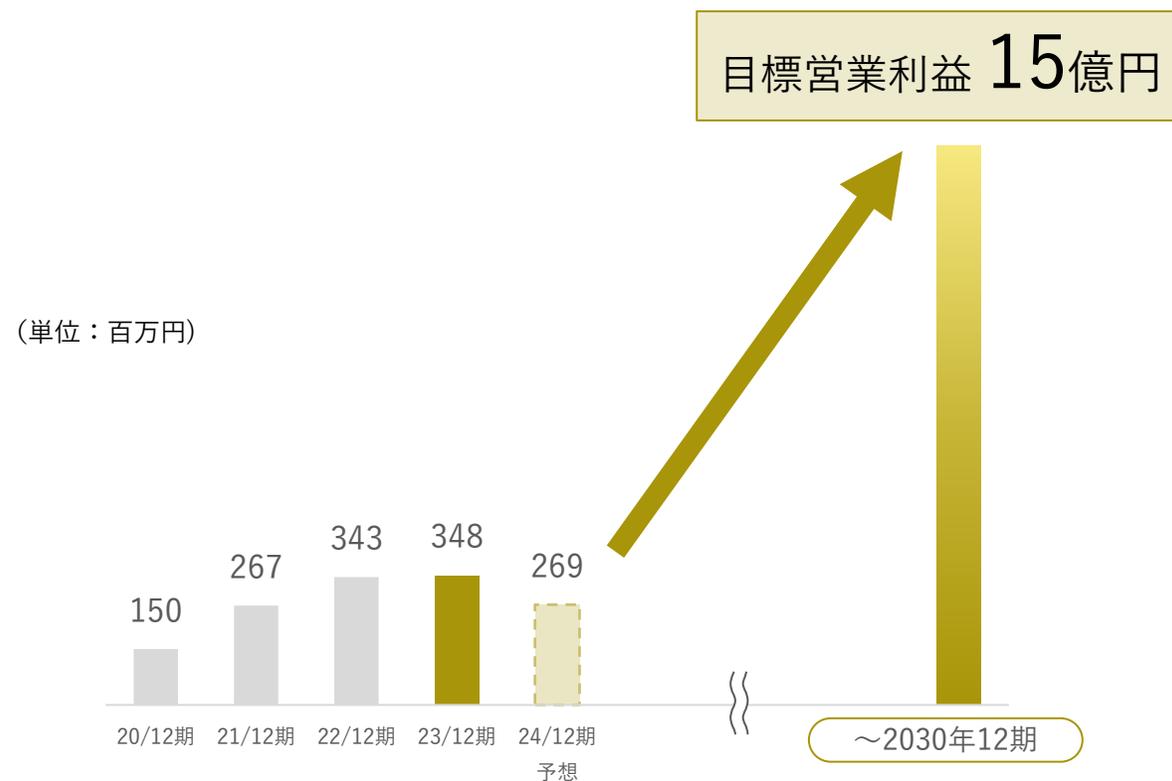
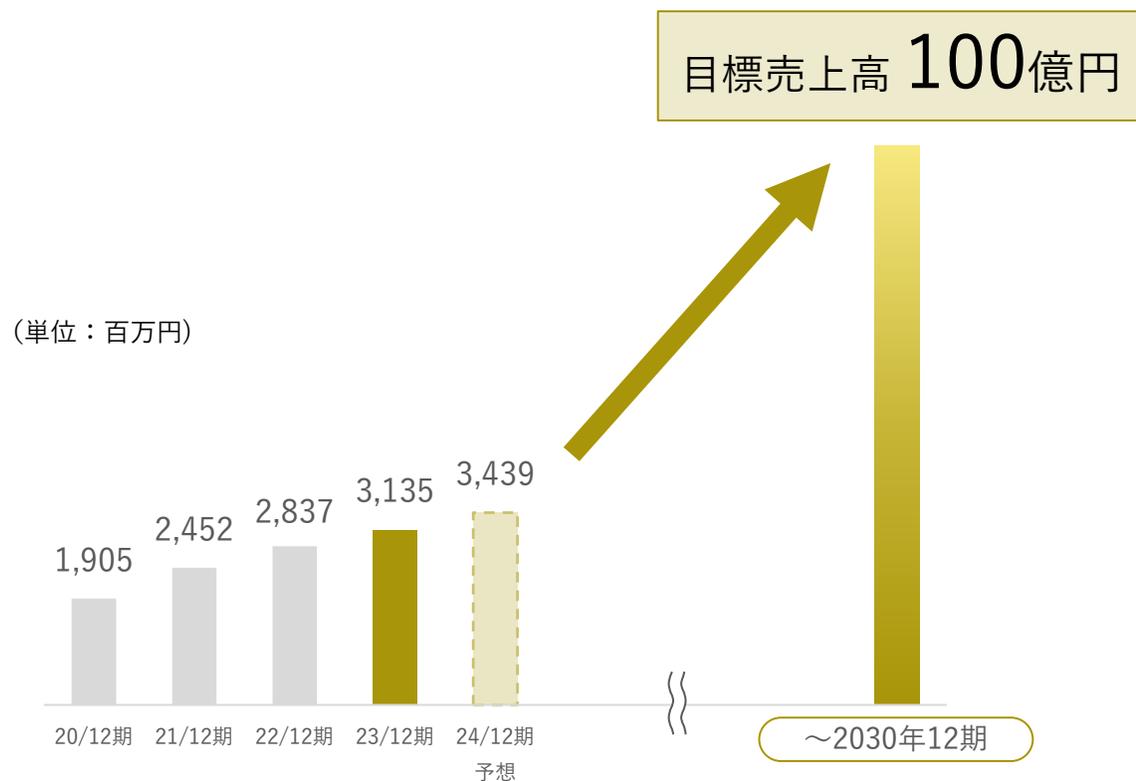


人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現

Image of Growth 当社が描く中長期成長イメージ

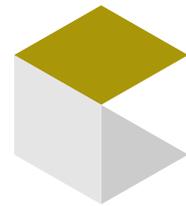
2030年度までに**売上高100億円**、**営業利益15億円**の達成を前提とした中長期成長をイメージ。

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。



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



Bizmates

TAKE THE STAGE