

2024年12月期第3四半期 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 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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



01 事業概要

02 2024年12月期 第3四半期決算概要

03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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



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」）<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2-19-23
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



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。

LS事業

売上高比率: **95.7%**



Bizmates

日本人が世界で活躍するための
オンラインビジネス英会話



Zipan

外国人が日本で活躍するための
オンラインビジネス日本語会話

TS事業

売上高比率: **4.3%**



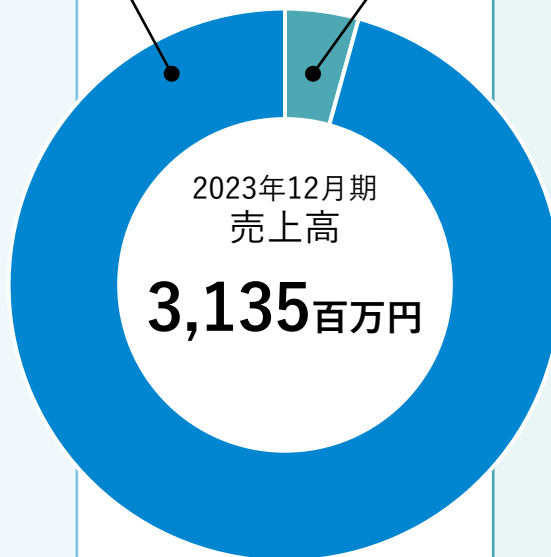
G Talent

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





当社グループ

トレーナー



英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



日本語トレーナー
(主に日本在住)

業務委託契約



業務委託料



Bizmates



日本人が世界で活躍するための
オンラインビジネス英会話

Zipan



外国人が日本で活躍するための
オンラインビジネス日本語会話

オンラインレッスン



月額利用料

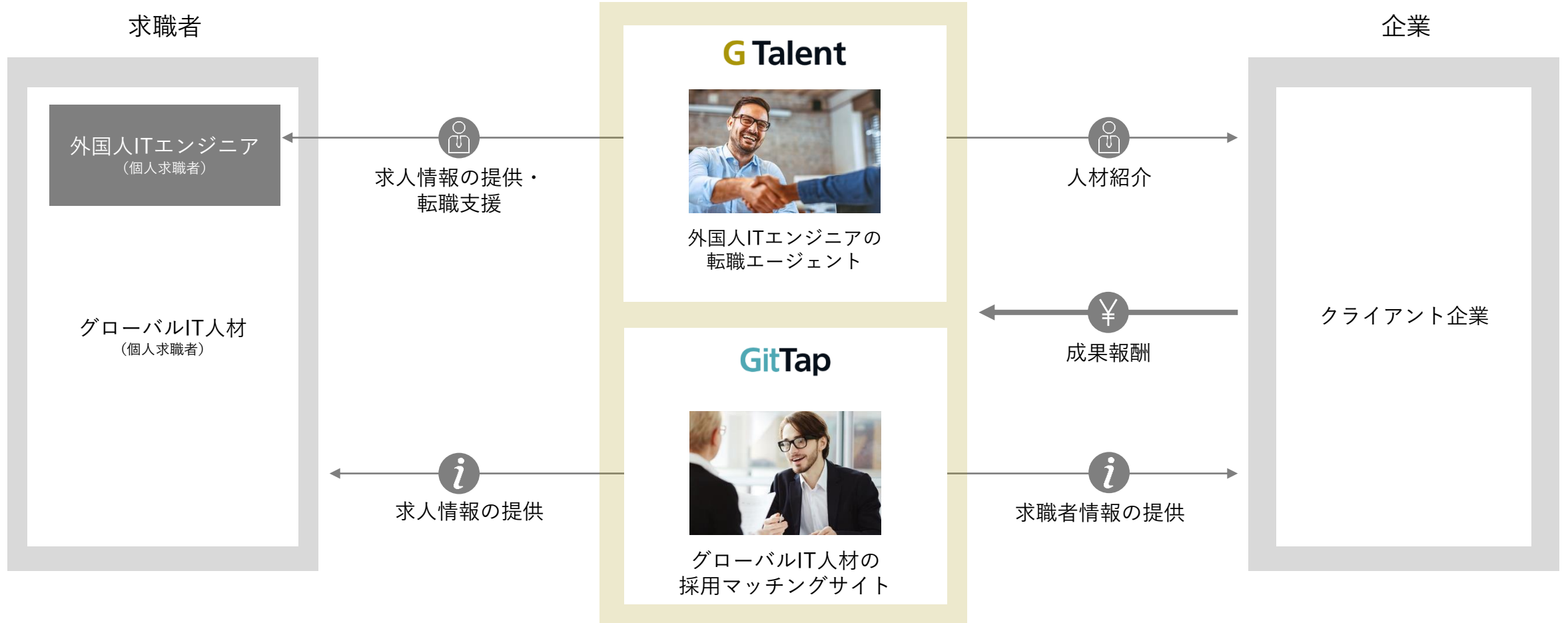


受講生

日本人受講生
(個人、法人)

外国人受講生
(個人、法人)

当社グループ



- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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



前年同期比、業績予想比 いずれも増加

3Q累計期間
売上高 **2,561**百万円

前年同期比 **+10.6%**

予想比 **+1.8%**

3Q累計期間
営業利益 **266**百万円

前年同期比 **+20.2%**

予想比 **+123.9%**

主なトピック

- ・ 売上高、営業利益共に増収・増益、特に営業利益は予想比で大幅増
- ・ 事業拡大に伴い、本社を新オフィスへ移転
- ・ 2024年12月期を基準に、配当（初配）の実施を決定
- ・ 順調な業績進捗に伴い、2024年12月期の通期業績予想を上方修正

3Q PL Summary

第3四半期業績概要

(単位：百万円)	23/12期 3Q累計期間	24/12期 3Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,315	2,561	+246	+10.6%
売上原価	583	622	+38	+6.6%
売上総利益	1,731	1,938	+207	+12.0%
販売費及び一般管理費	1,509	1,672	+162	+10.8%
営業利益	221	266	+44	+20.2%
営業利益率	9.6%	10.4%	+0.8%	-
経常利益	196	239	+43	+22.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	124	151	+26	+21.6%

売上高

LS事業、TS事業ともに順調に推移し
246百万円（+10.6%）の増収

- LS事業 163百万円 増収
- TS事業 82百万円 増収

※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

売上成長に伴い収益力が向上
事業拡大のための積極投資を実施しつつ、
44百万円（+20.2%）の増益

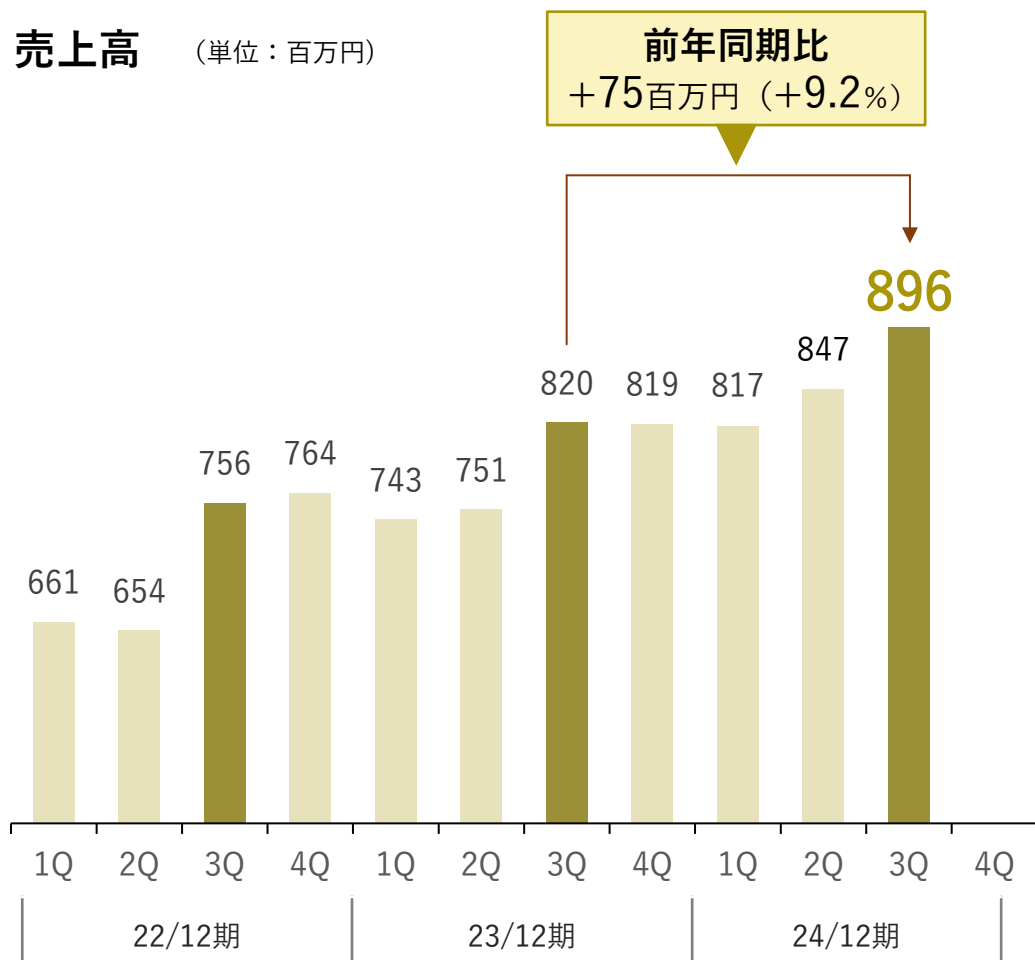
※営業利益分析で詳細説明

PL Status by Quarter

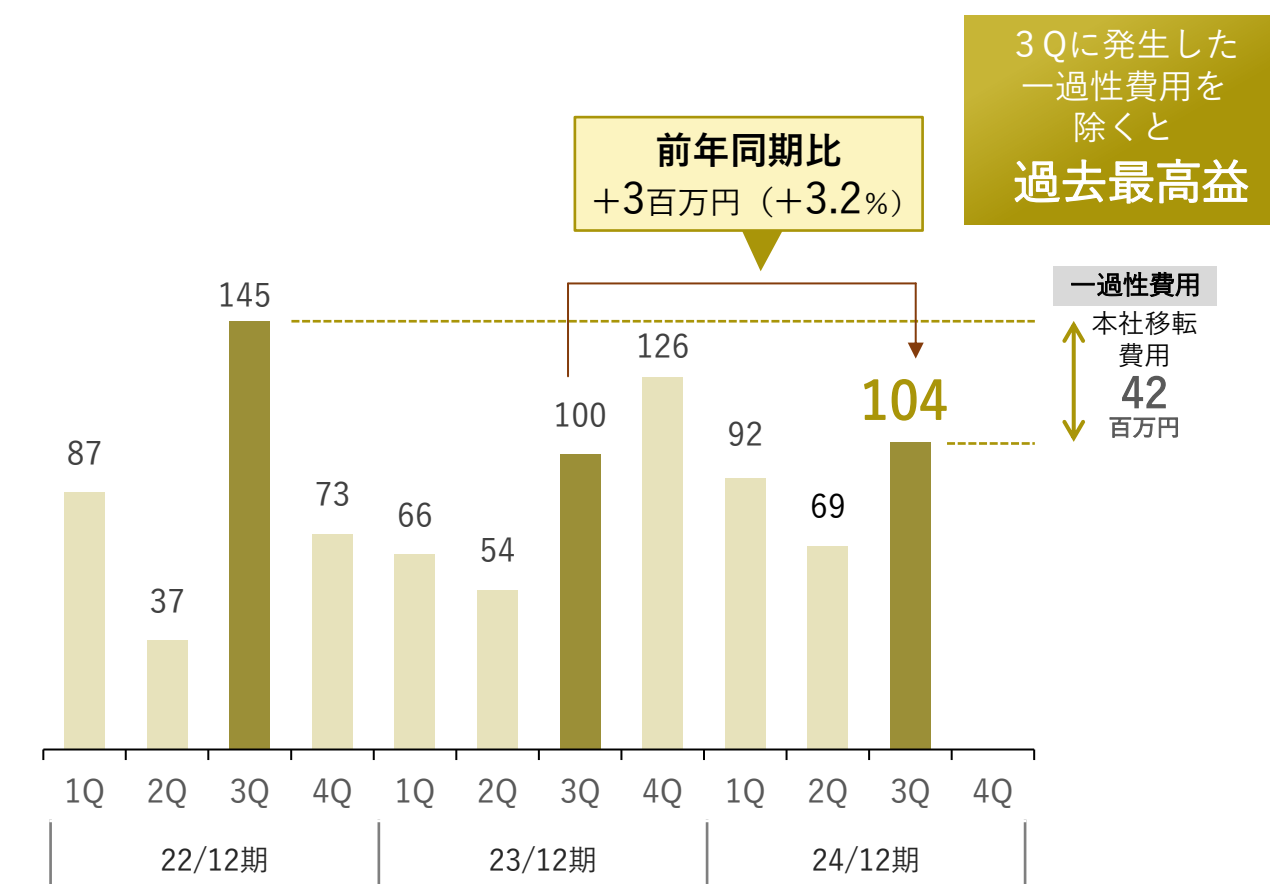
四半期推移

四半期間ごとの推移においても、順調に業績を拡大中。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



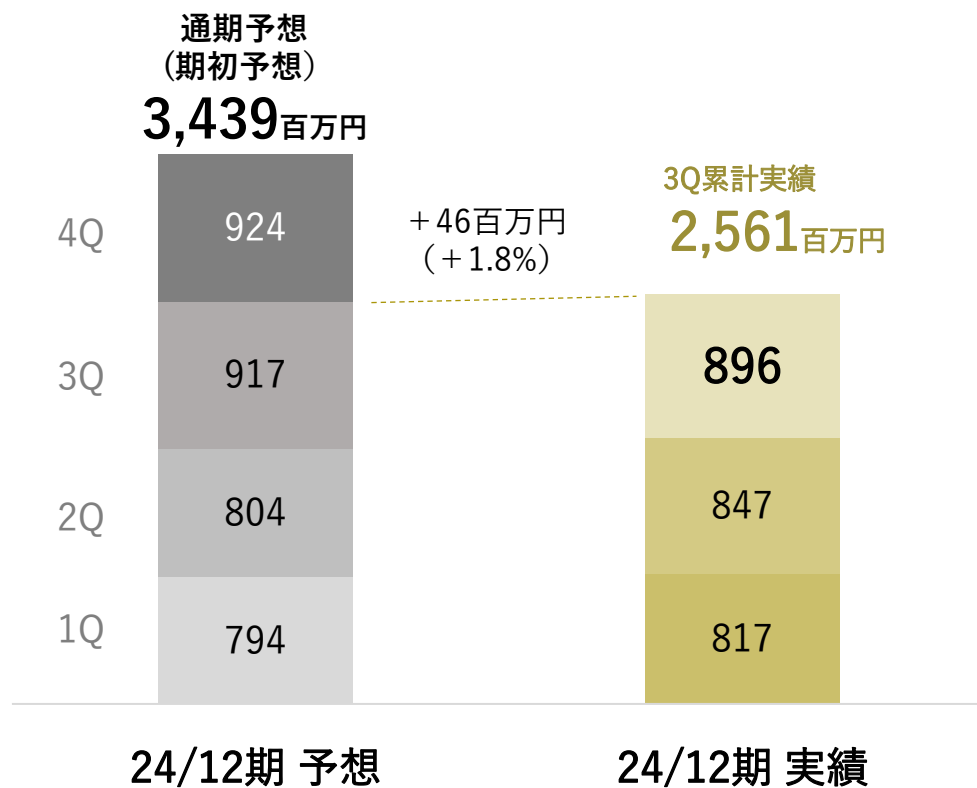
PL Status of Progress

売上高・営業利益 進捗状況（対期初予想）

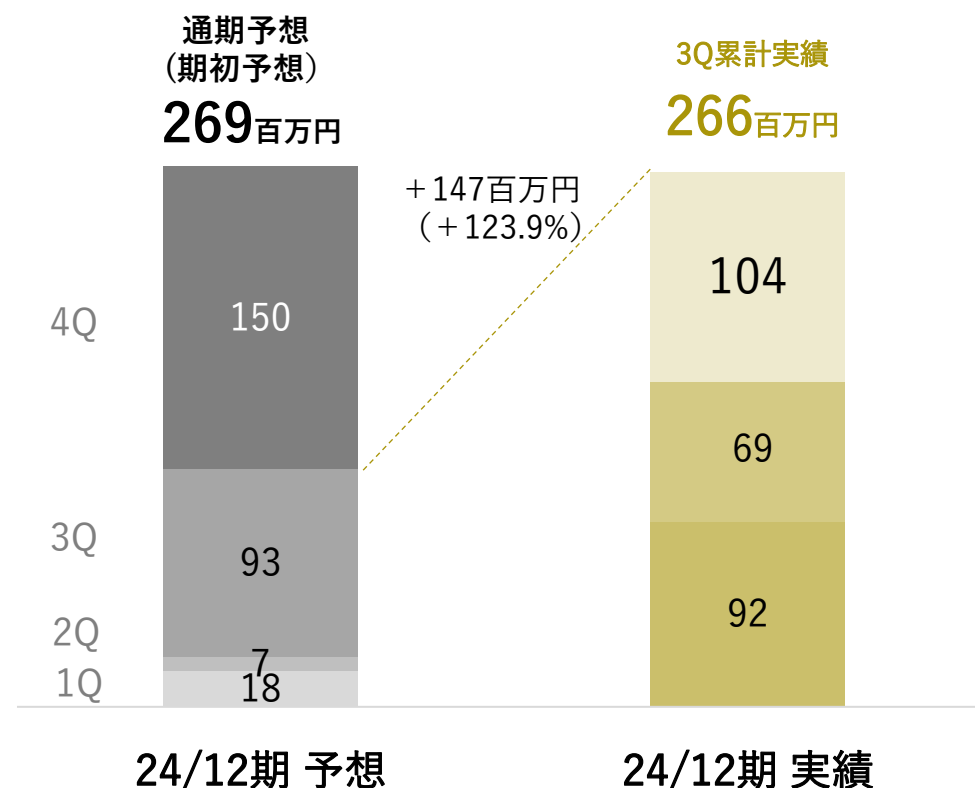
業績予想に対して売上高は順調に進捗中。

主に売上高の増加、販管費の減少により、営業利益は予想値から大幅に増加。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



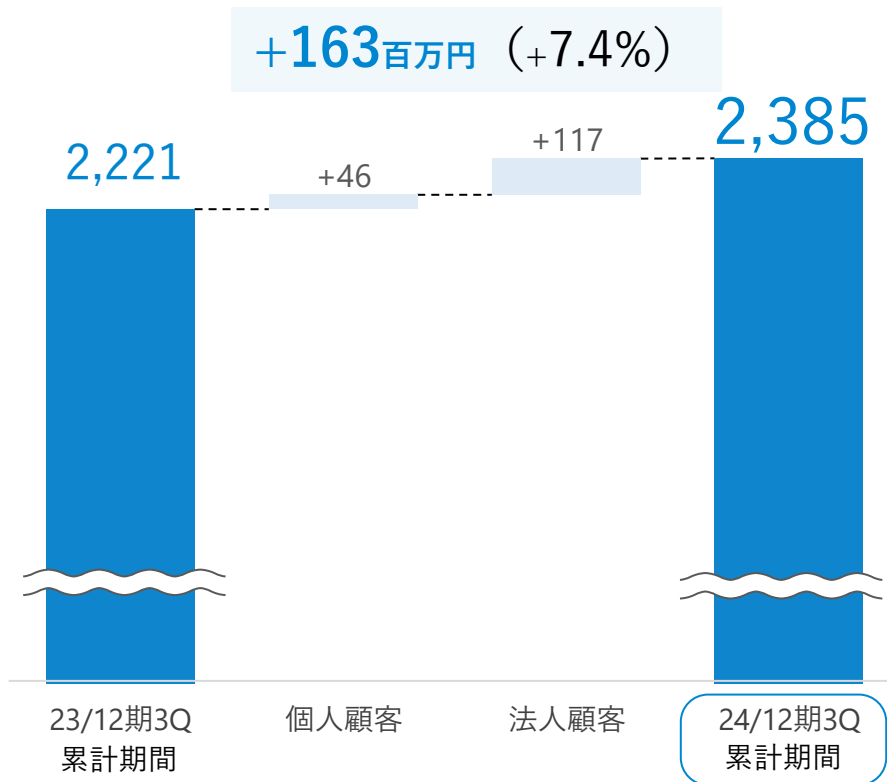


LS事業は主に法人顧客の増加により前年同期比で163百万円 (+7.4%) の増収。

期初予想比でも33百万円 (+1.4%) の増加となった。

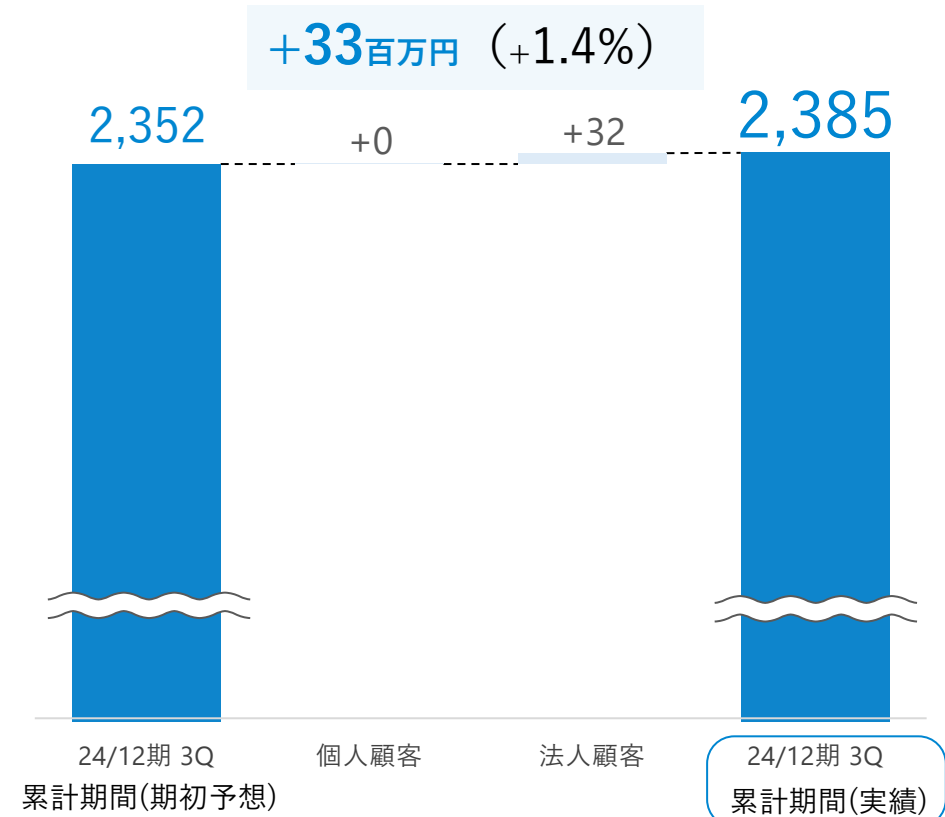
LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高 (期初予想比)

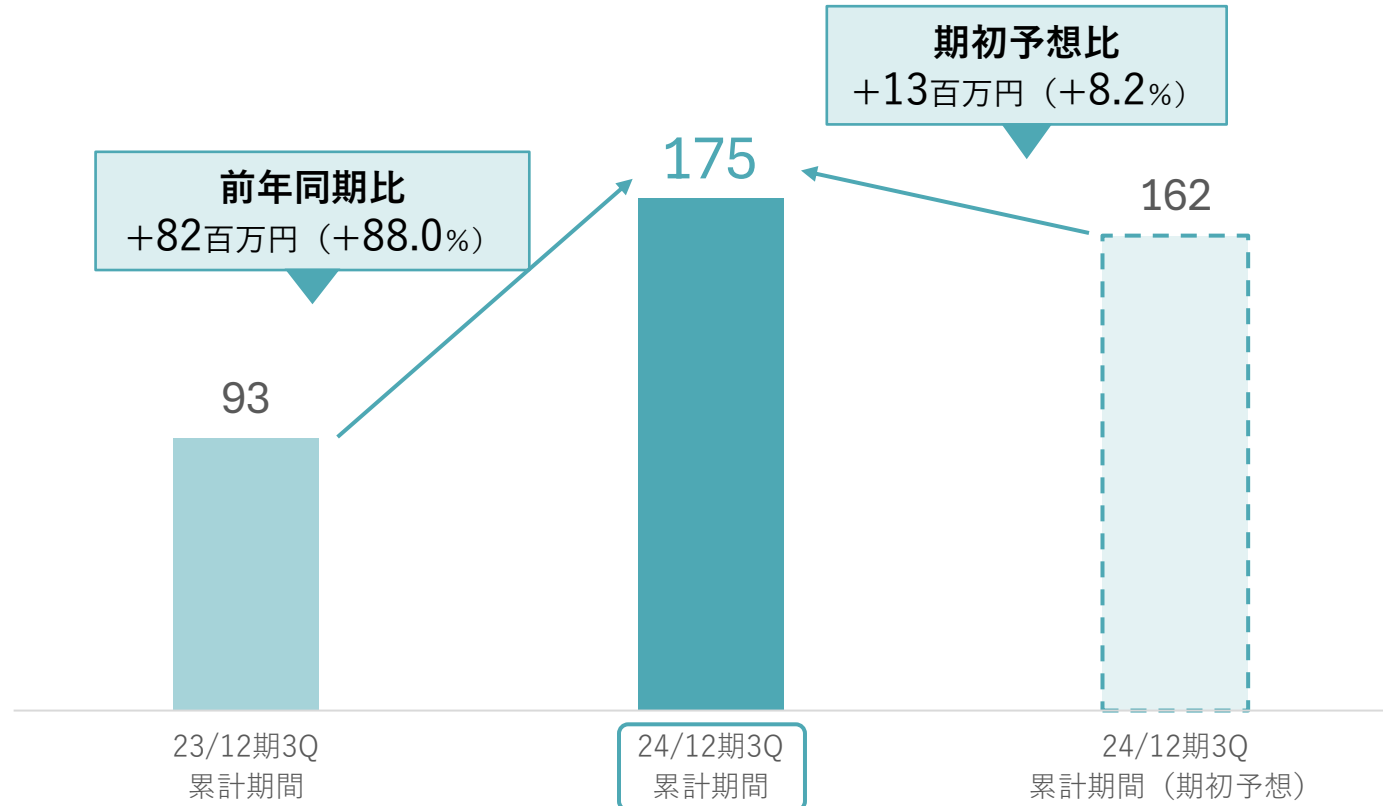
(単位：百万円)





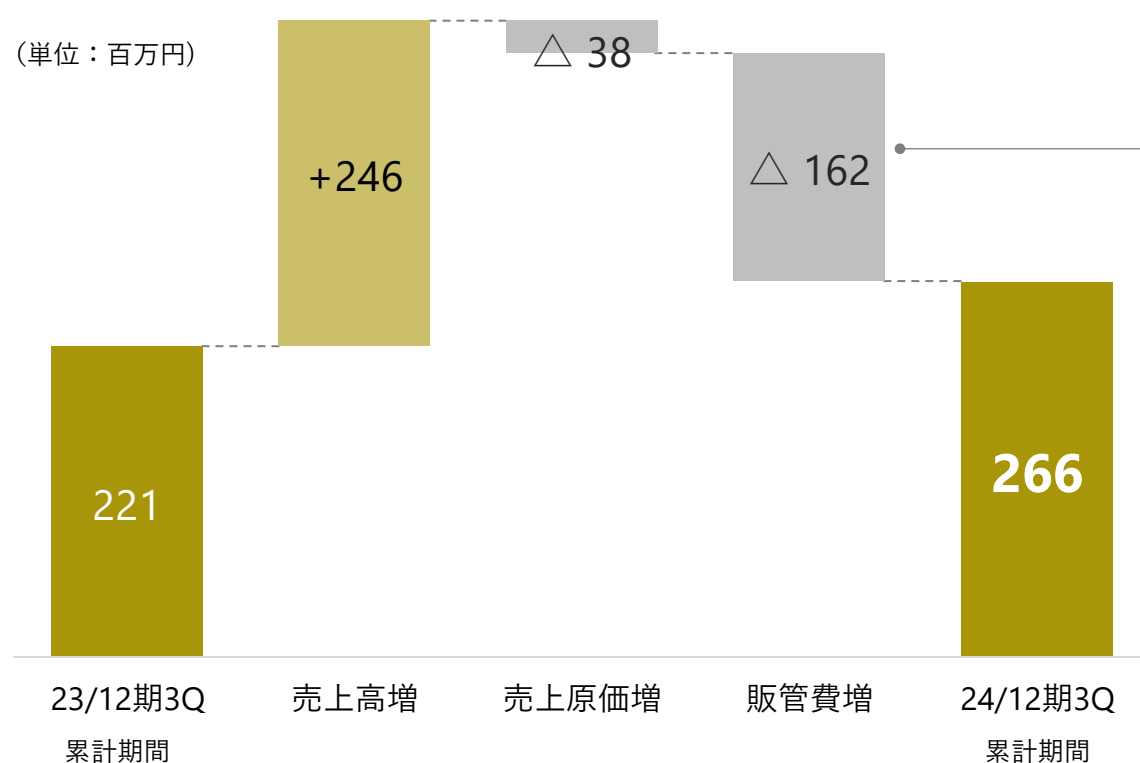
TS事業は社員の採用と育成体制の確立により事業拡大が加速し、前年同期比82百万円（+88.0%）増収、期初予想比でも13百万円（+8.2%）増加。

TS事業売上高 (単位：百万円)



売上原価は円安影響を受けるが、レッスンの受講頻度が減少した結果、38百万円増となった。

販管費は、事業拡大のための積極投資を行った結果162百万円増加したが、営業利益は44百万円（+20.2%）の増益となった。

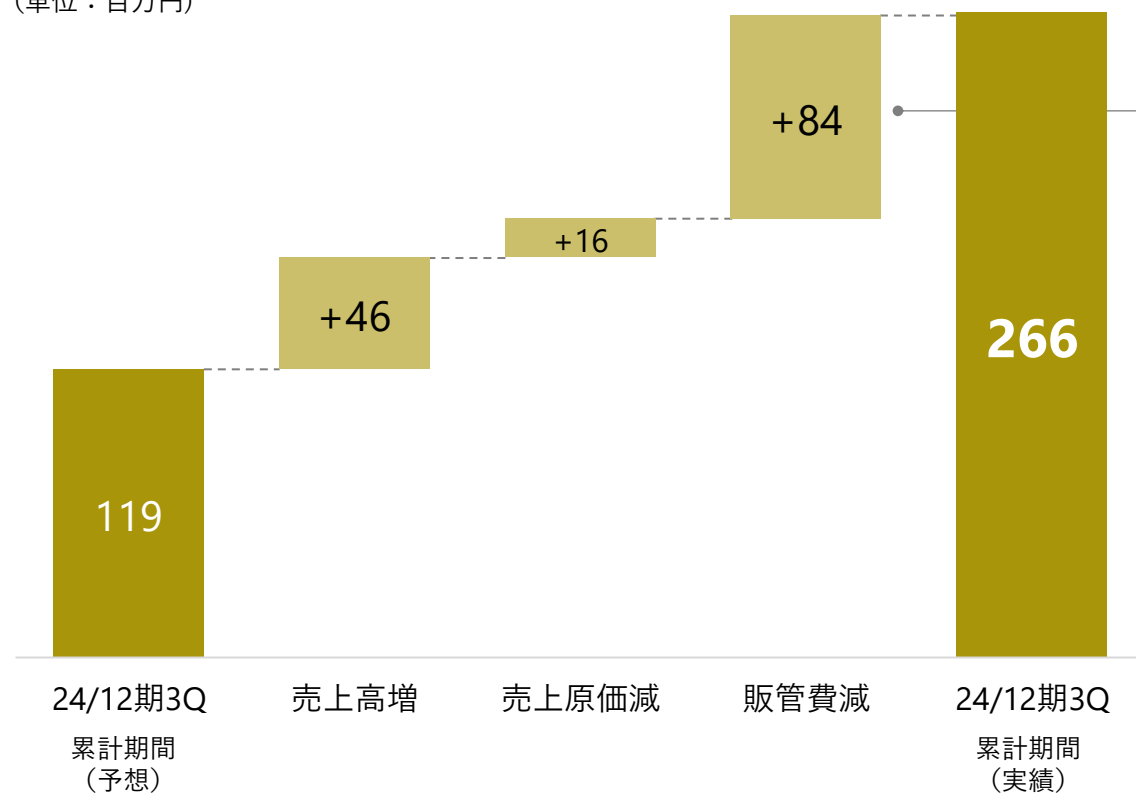


販管費増162百万円 主な要因

- 人件費** 84百万円増
 営業体制やIT開発体制の強化によるもの
- 広告宣伝費** 38百万円増
 Webマーケティングを中心とした、広告投資の増加によるもの
- 本社移転関連費用** 55百万円増
 除却資産の減価償却費、移転期間に係る重複家賃など

売上高の増加、及び人件費等の計上時期の変更や本社移転関連費用の減少などにより、営業利益は予想比で147百万円（+123.9%）増加する結果となった。

（単位：百万円）



販管費減84百万円 主な要因

- 人件費** 33百万円減
採用時期の変更によるもの
- 採用費** 14百万円減
採用時期の変更によるもの
- 業務委託料** 24百万円減
外注作業の月ずれ等によるもの
- 本社移転関連費用** 13百万円減
原状回復費用の想定額からの減少や予備費の未消化など

- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

ランゲージソリューション事業 特徴

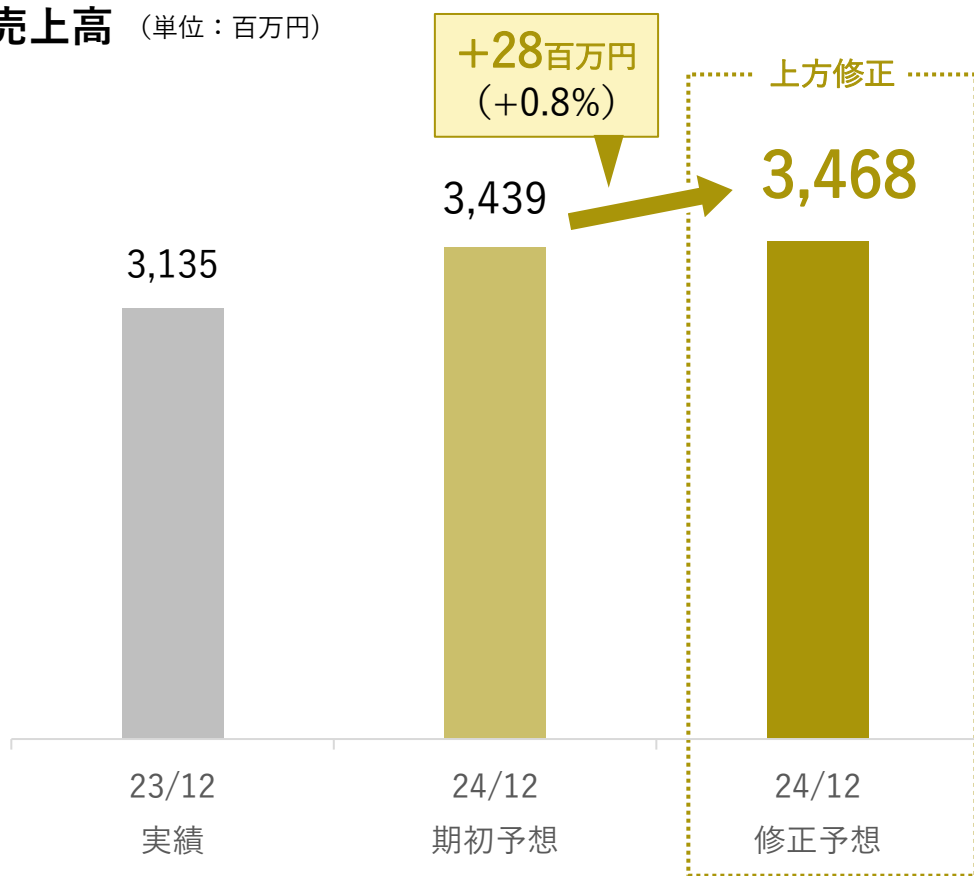
タレントソリューション事業 特徴

その他

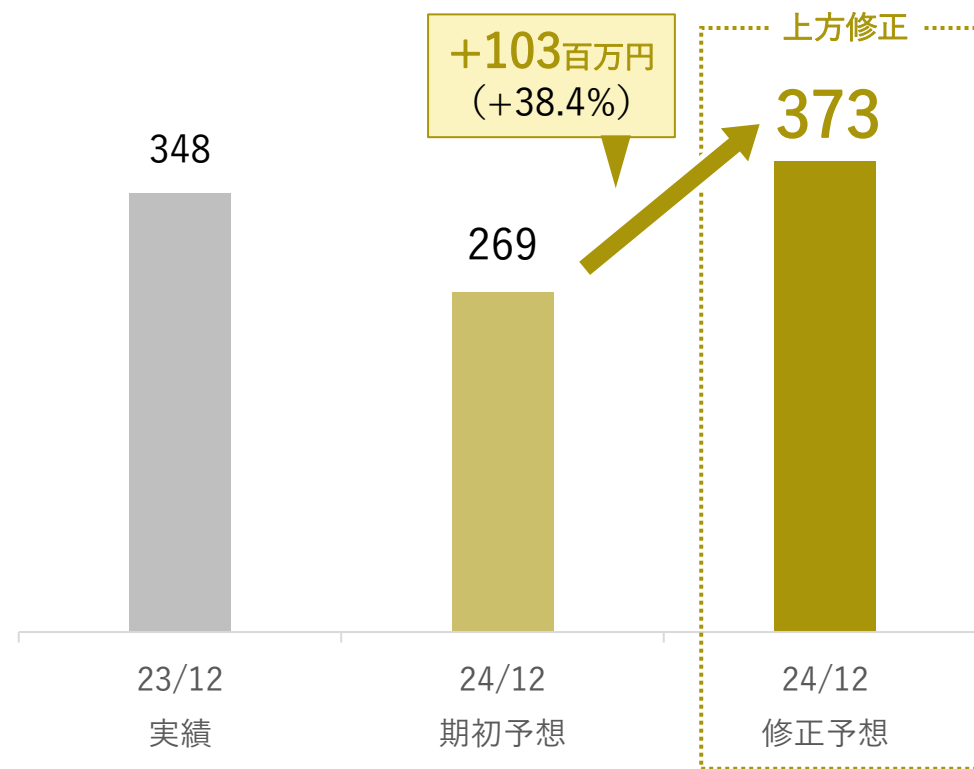


- 第3四半期の業績進捗を反映し、売上高、営業利益共に**通期業績予想を上方修正**。
- 営業利益は期初の前年同期比での減益予想を修正し、**増益予想**に上方修正。

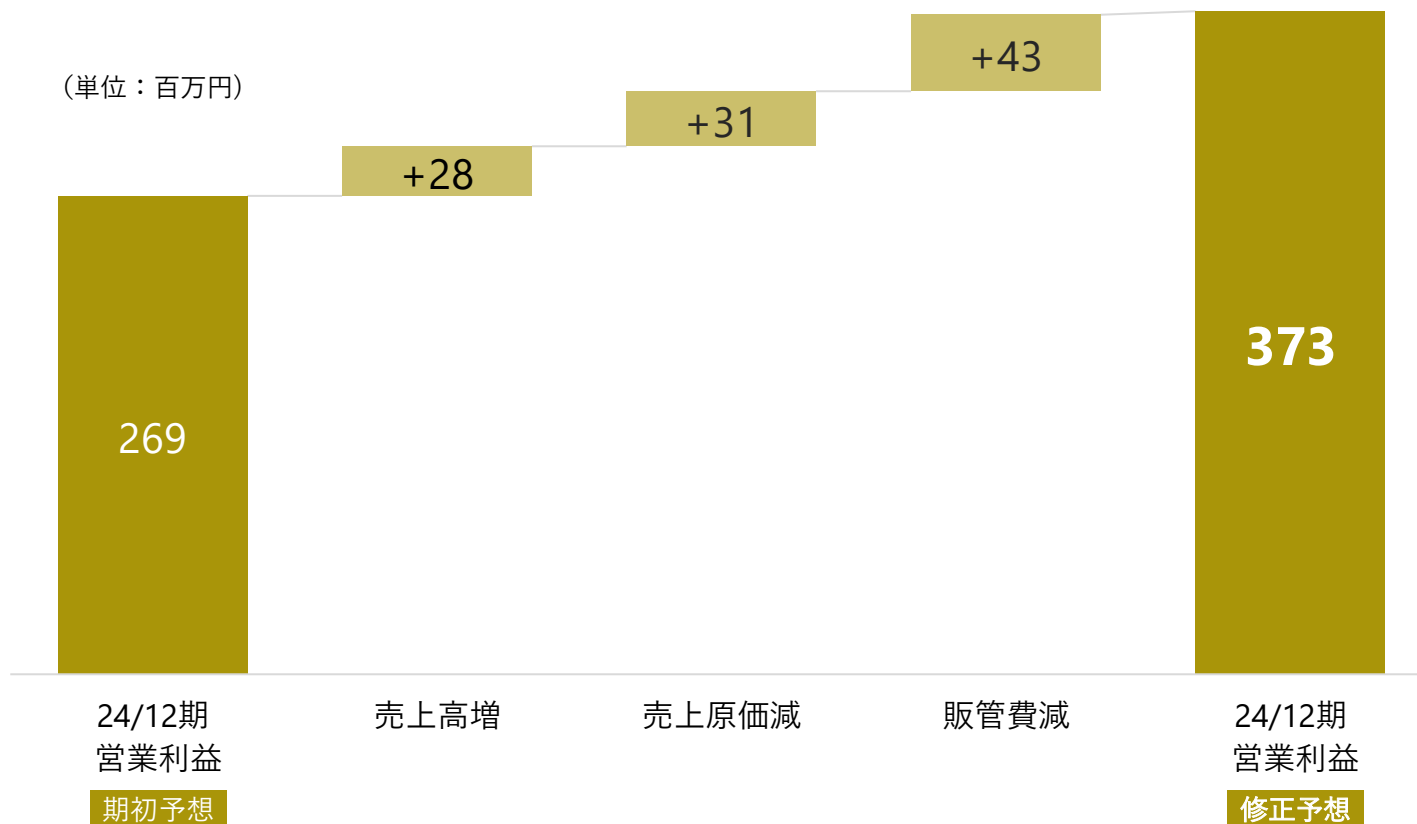
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



営業利益の期初予想から修正予想への変動理由は以下の通り。



売上高増 28百万円

主にLS事業の法人顧客向け売上高の増加などによるもの

売上原価減 31百万円

主にオンライン英会話レッスンの受講頻度の減少に伴う、トレーナーへの業務委託料の減少などによるもの

販管費減 43百万円

主に以下の変動によるもの

- ・ 人件費の減少 Δ 52百万円
- ・ 広告宣伝費の増加 +30百万円
- ・ 本社移転関連費用の減少 Δ 16百万円

- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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

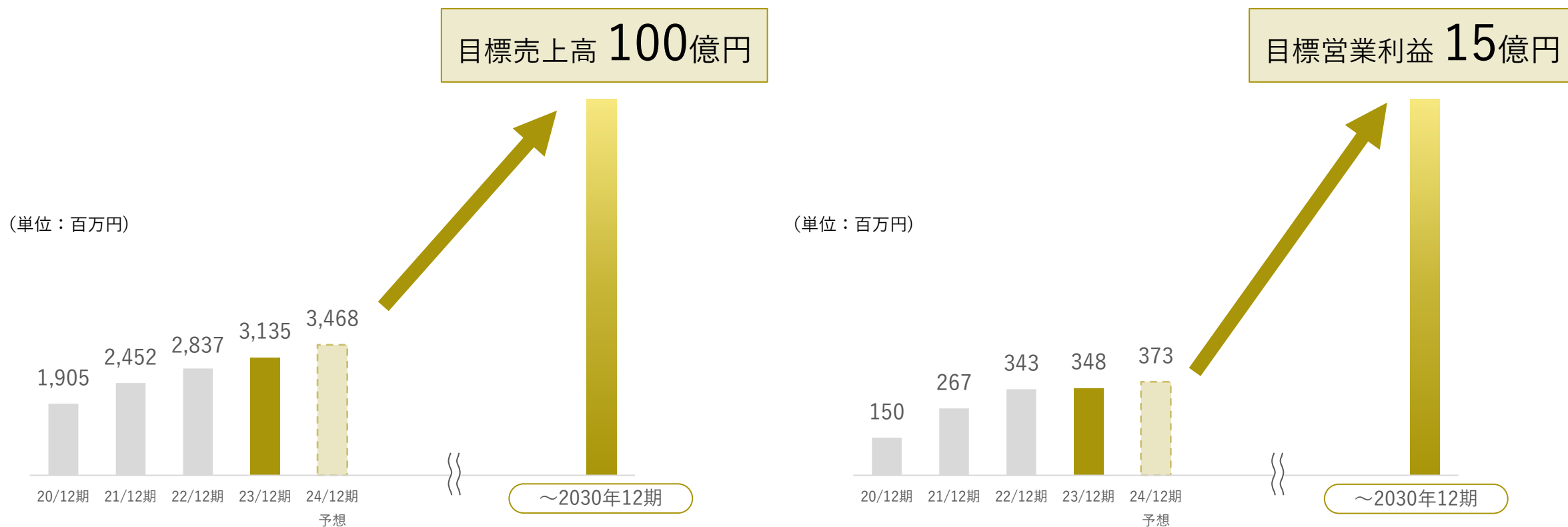
その他



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。



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

- 事業拡大に伴い、2024年9月に本社を新オフィスへ移転。

移転前

オフィスが2つに分散

LS事業、IT本部



VORT
秋葉原ビル

TS事業、管理本部



東京神田
須田町ビル



新オフィスに移転

- 2つの拠点を1つのオフィスに集約
- 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
- 増員を想定し、最大200名の社員が働けるワークスペース（現在の社員数 98名）[※]
- オフィス面積は1.5倍拡張したが、賃料は1.2倍（坪単価は2割以上の減少）

コミュニケーションを活性化させる
広々としたワークスペース



大規模なイベントの開催が
可能なスペース



※日本法人のみの社員数

2024年12月期より配当（初配）を開始

配当方針

- 安定的かつ継続的に配当を実施
- 年1回の期末配当
- 配当性向 **20% ~ 30%** を目安

1株あたりの配当

2024年12月期
配当予想**30円**

背景

- 連結業績は、売上高、営業利益ともに好調に推移。
- このような事業の順調な成長や経営基盤の安定化を踏まえ、事業成長のための投資を実行しつつも株主の皆様に対する利益還元の開始が可能と判断。

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



Bizmates

TAKE THE STAGE

- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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



Revised Forecast 2024年12月期 通期業績予想修正（上方修正）

- 第3四半期の業績進捗を反映し、売上高、営業利益共に**通期業績予想を上方修正**。
- 営業利益は期初の前年同期比での減益予想を修正し、**増益予想**に上方修正。

(単位：百万円)	23/12期 実績	2024/12期 期初予想	
		予想[A]	前期比
売上高	3,135	3,439	+9.7%
LS事業	2,999	3,206	+6.9%
TS事業	135	233	+71.9%
営業利益	348	269	△22.6%
LS事業	1,046	986	△5.7%
TS事業	△162	△92	-
その他（管理部門等）	△534	△624	-
経常利益	318	259	△18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	166	△16.2%

2024/12期 修正予想	
予想[B]	前期比
3,468	+10.6%
3,245	+8.2%
222	+64.2%
373	+7.1%
1,047	△0.9%
△77	-
△596	-
336	+5.7%
211	+6.1%

増減	
[B-A]	%
28	+0.8%
39	+1.2%
△10	△4.5%
103	+38.4%
60	+6.2%
14	-
27	-
76	+29.5%
44	+26.7%

- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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

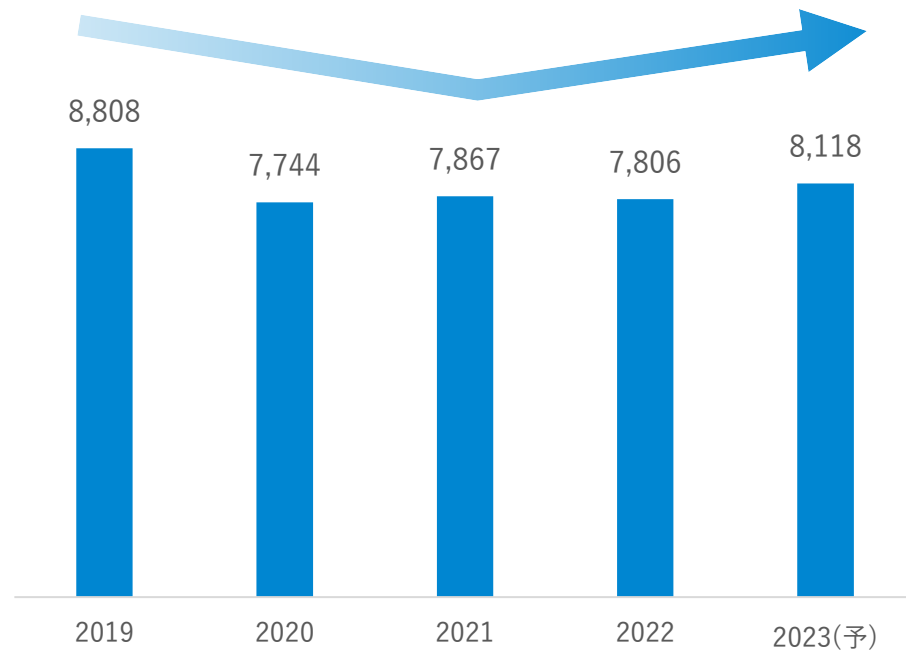




オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中。

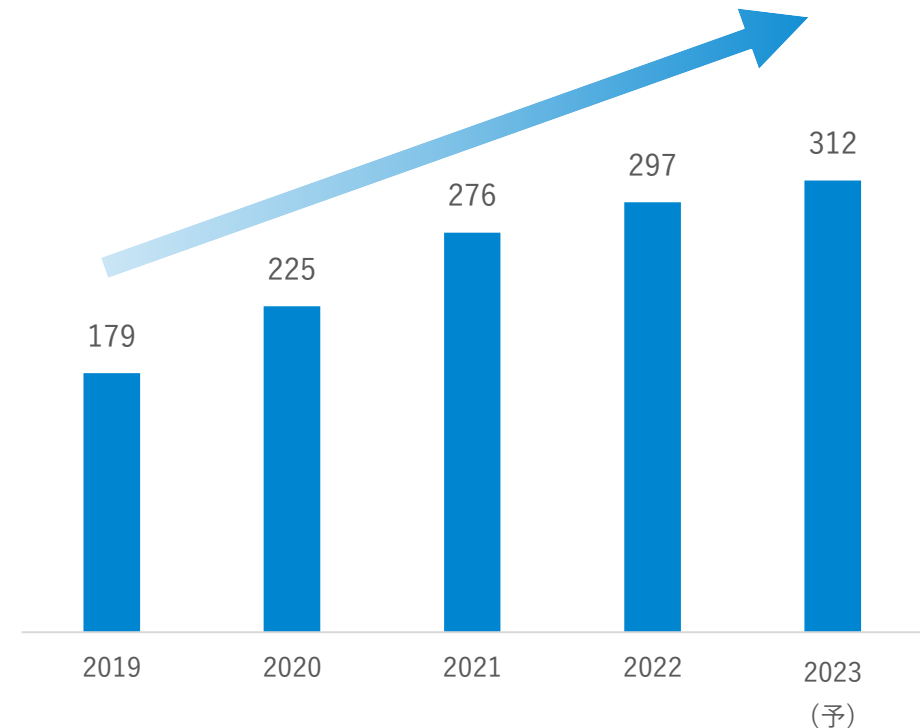
語学学習市場全体 (単位：億円)

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





どこでも・いつでも
受講可能



- レッスン時間帯 5:00 – 24:55
- 予約は5分前、キャンセルは30分前まで可能

続けやすい料金体系



- 月額 14,850円 (税込)
- 毎日受講した場合、1レッスン 479円

毎日受講可能



- 1日25分・毎日受講可能

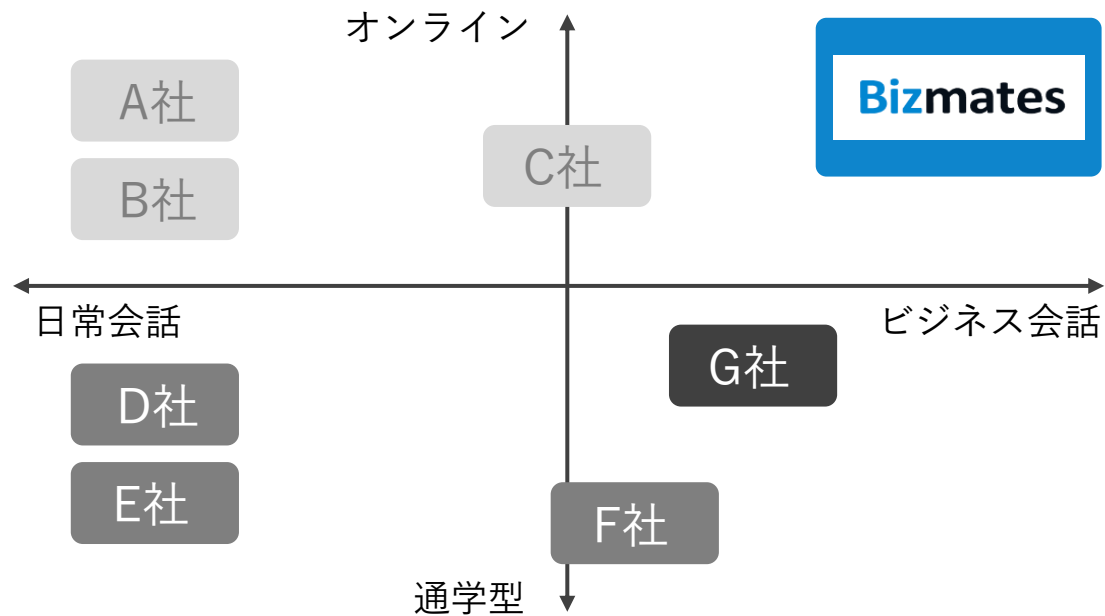


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。



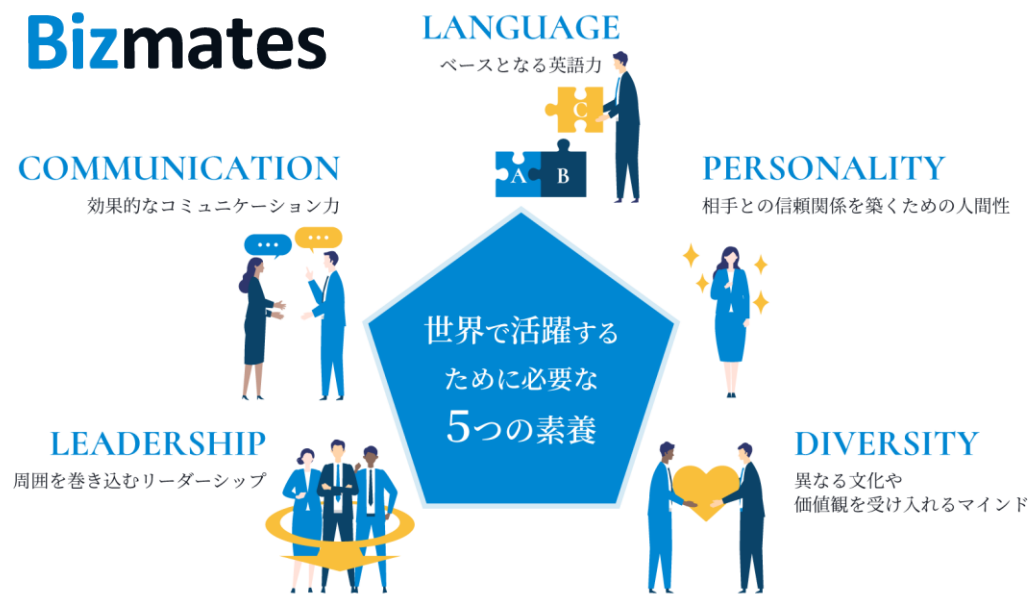
一般的な英会話スクールは英語力を高めることにフォーカスしているのに対し、
当社は世界で活躍するための5つの素養を総合的に高めるためのソリューションを提供。

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

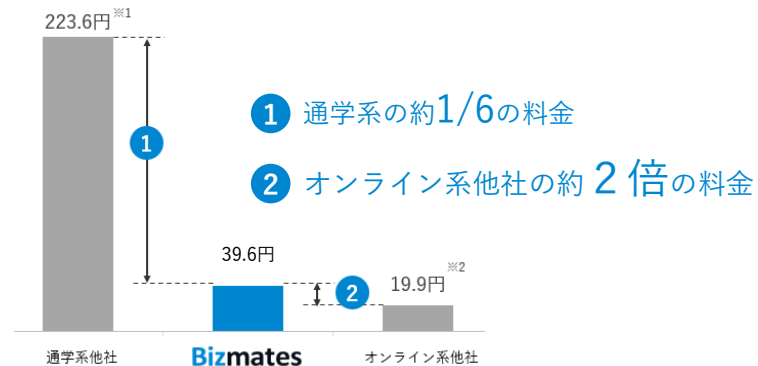


利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (23/12期 実績)

ランゲージソリューション事業 **73.9%**

Bizmates は
オンライン系他社の約 **2倍** のレッスン料金を
収受できているため、**利益率が高い**



料金が2倍でも、顧客から支持される理由

単なる英語学習ではなく、
ビジネスにおける即戦力を企図したサービス

ビジネスにおける
即戦力に特化

トレーナー

ビジネス経験者のハイ
スキル人材のみを採用
(採用率1%未満)

教材

ビジネスカアップを目的
とした体系的なオリジナ
ル教材

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

※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。

- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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

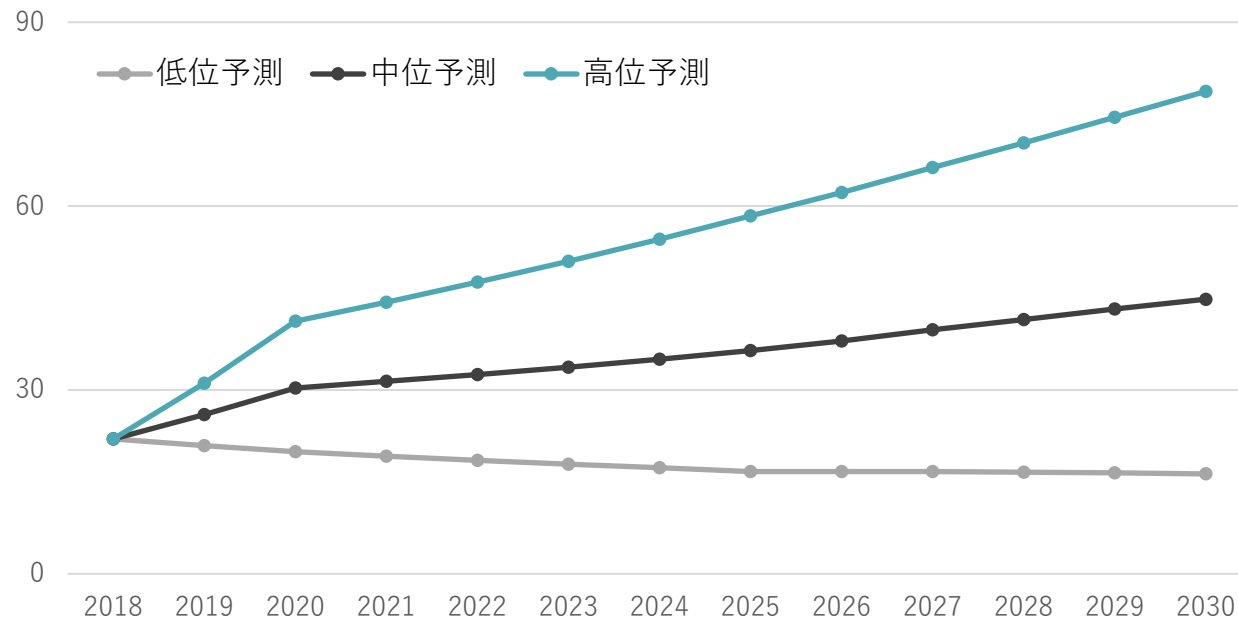




少子高齢化による生産年齢人口減少と急激なDX化促進により、IT人材不足は深刻化。

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。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

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}

デジタル人材対象 SAM

人材紹介+求人情報提供サービス

約2,430億円

デジタル人材紹介市場690億^{※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 SOM

人材紹介+求人情報提供サービス

約1,215億円

グローバルデジタル人材紹介市場345億^{※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



※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 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乗じた値 ※5: 当社推計 SAMの50%の値と推計



語学学習サービスを提供する当社だからこそ、グローバルな視点での総合人材サービス



- 01 事業概要
- 02 2024年12月期 第3四半期決算概要
- 03 2024年12月期 通期業績予想の上方修正
- 04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

2024年12月期 通期業績予想の修正補足資料

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



各プロダクトを通じて当社が実現したい世界

Bizmates

Zipan

G Talent

GitTap

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

会社名	Bizmates Philippines, Inc.
設立	2012年8月
主な役員	CEO Hika Ito COO Anna Maria Francisco
事業内容	1. 英会話レッスンの提供 - トレーナーの管理 - レッスンの品質管理 2. システム開発 - 当社提供サービスにおけるシステム全般の開発
出資比率	99.9 %
所在地	フィリピン
従業員数	94人 (2023年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2023年12月31日現在)



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。