

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

- 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



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



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）



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



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。

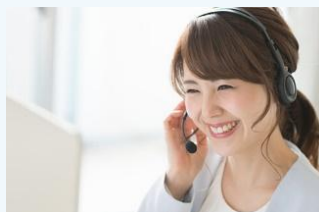
LS事業

売上高比率: **95.2%**



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: **4.8%**



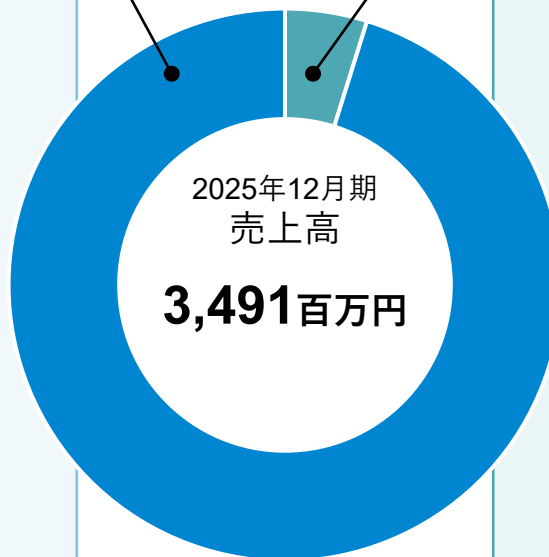
G Talent

グローバル人材の
転職エージェント



GitTap

グローバル人材の
採用マッチングサイト



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



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

中長期の
事業進化

これまでのLS事業

グローバル人材育成

語学・異文化理解を中心とした支援

M&Aシナジー
による進化

目指す姿

**総合人材育成
コンサルティングファーム**

企業の人材育成ニーズにワンストップで対応

- 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



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

売上高 **1,671**百万円

前年同期比 $\triangle 3.3\%$

予想比 $\triangle 5.2\%$

営業利益 **75**百万円

前年同期比 $\triangle 33.6\%$

予想比 $+9.4\%$

全体

営業利益は、M&A実行による一過性費用も発生したものの、全社的にコスト最適化を推進し**計画を上回る着地**。

LS事業

個人向けは予想をやや下回るも、**コーチング等のアップセル伸長により回復傾向**。
法人向けは増収・計画未達も、下期の研修需要獲得と買収シナジーにより挽回を見込む。

TS事業

売上高は前年同期比で増収を確保したものの、計画未達。
新マネジメント体制移行により下期での挽回を目指す。

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

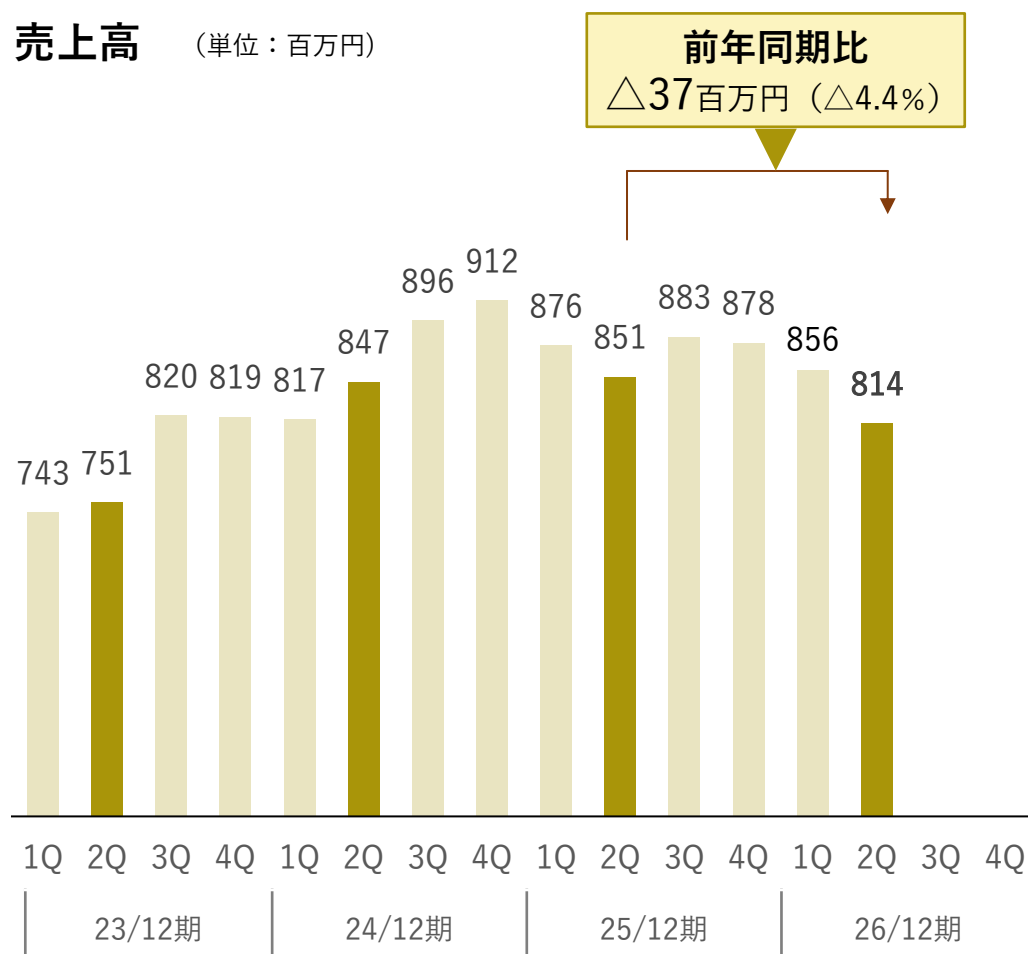
PL Status by Quarter

四半期推移

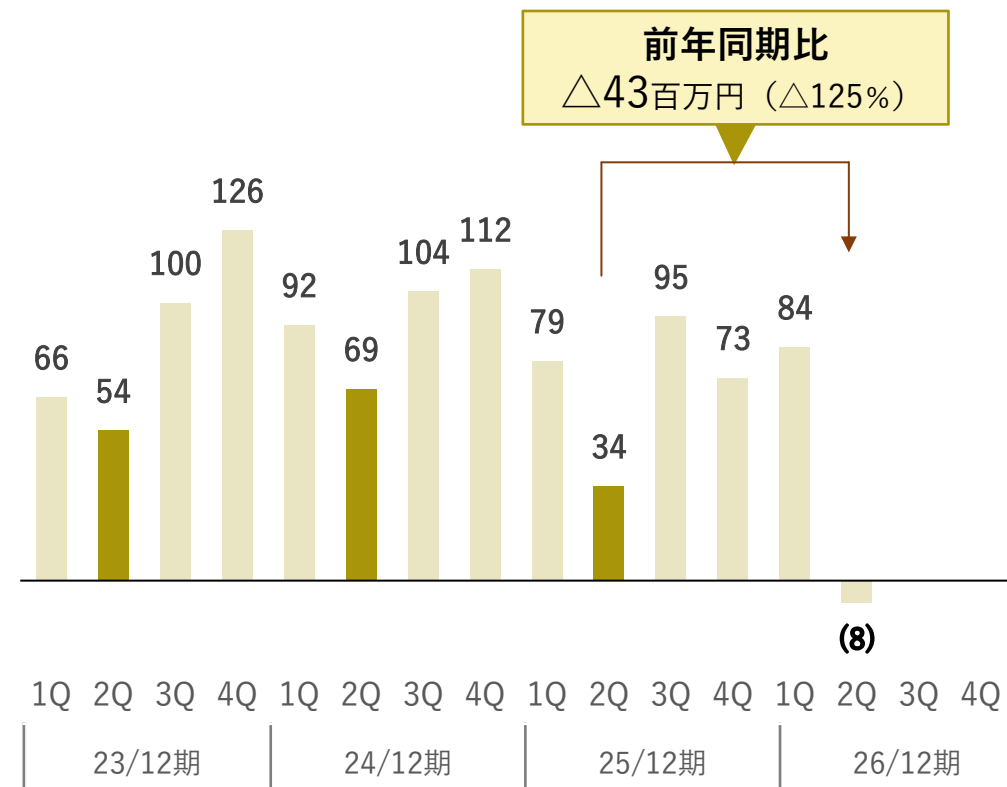
当2Q売上高は、サブスクリプションの特性上、期初の受講者数減が影響し前年同期比で減収。

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)





【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。

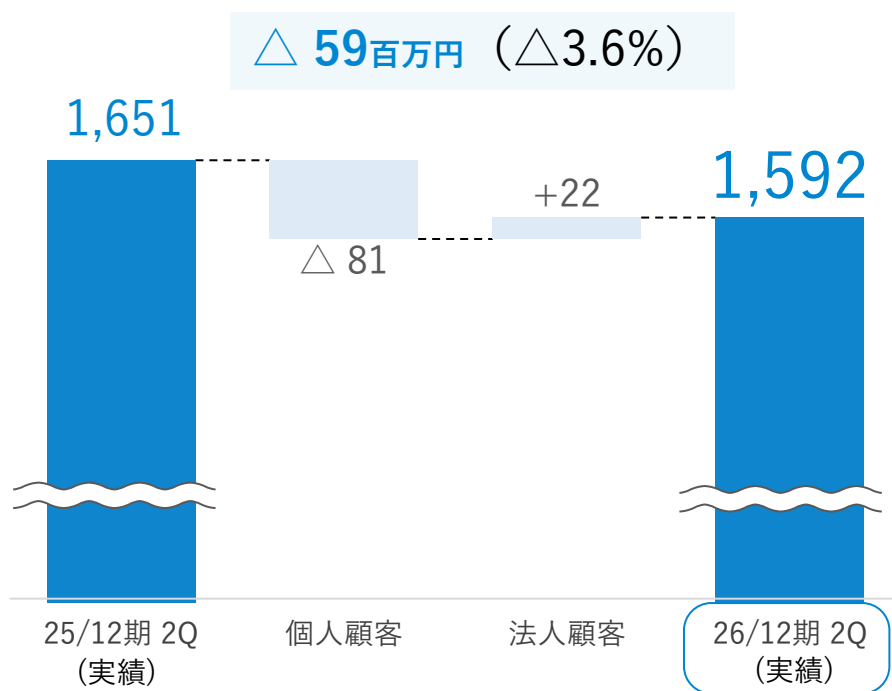
コーチングやアプリのアップセルにより足元改善傾向

【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。

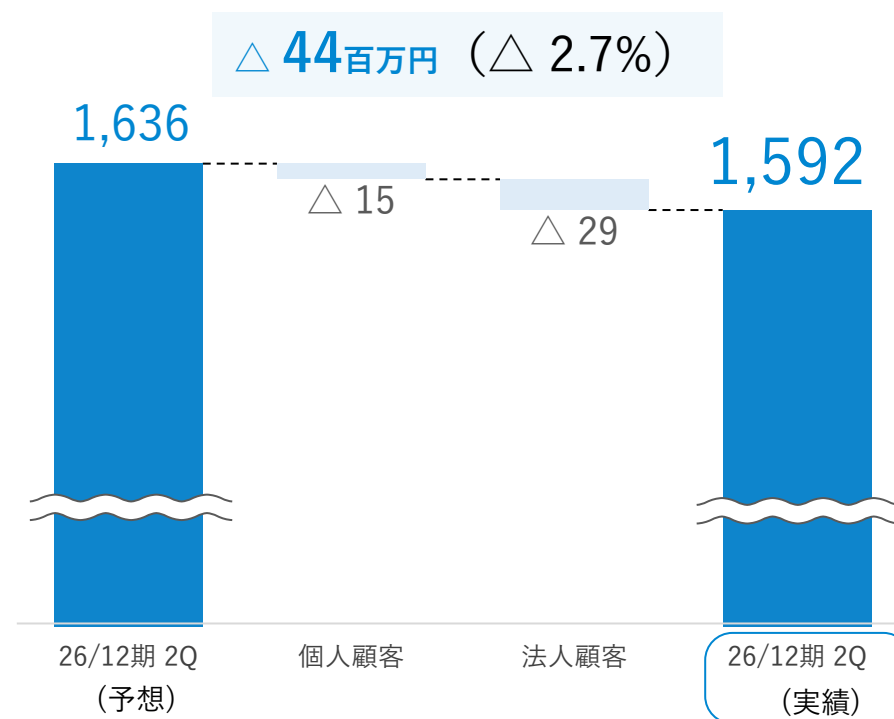
LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高 (予想比)

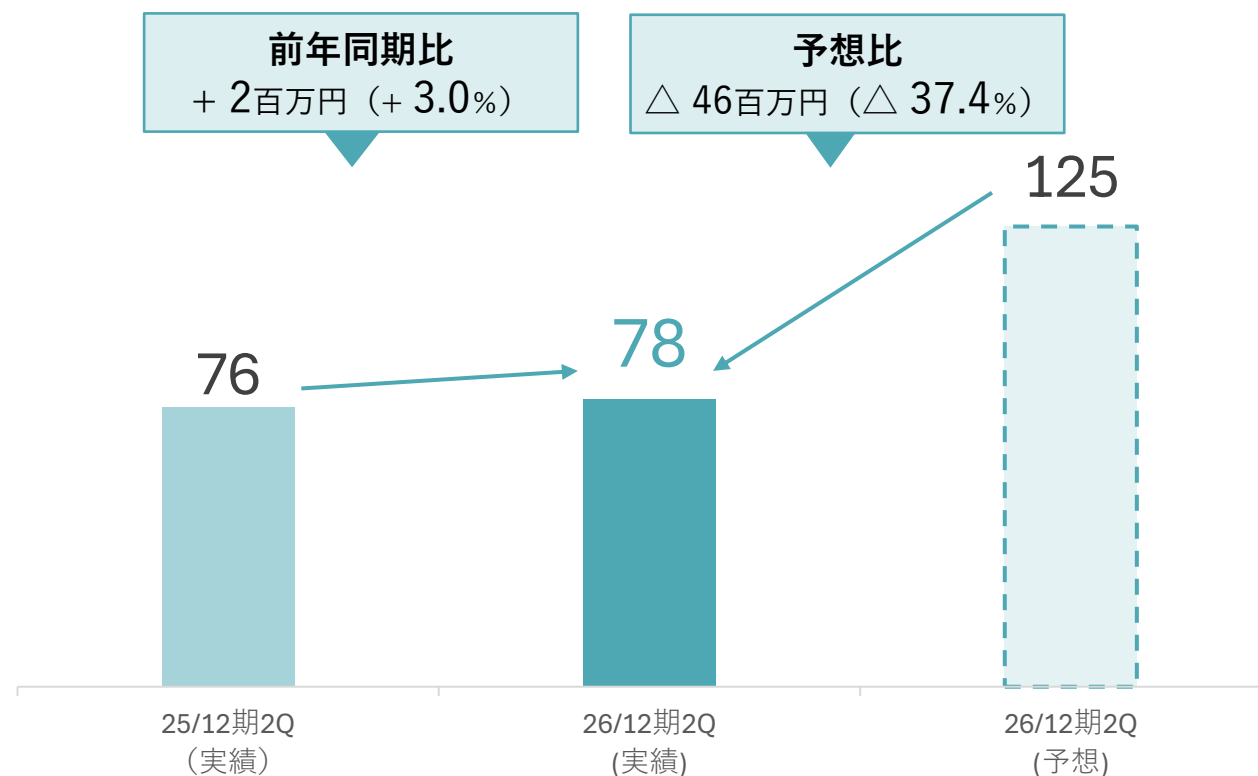
(単位：百万円)



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。

TS事業売上高

(単位：百万円)

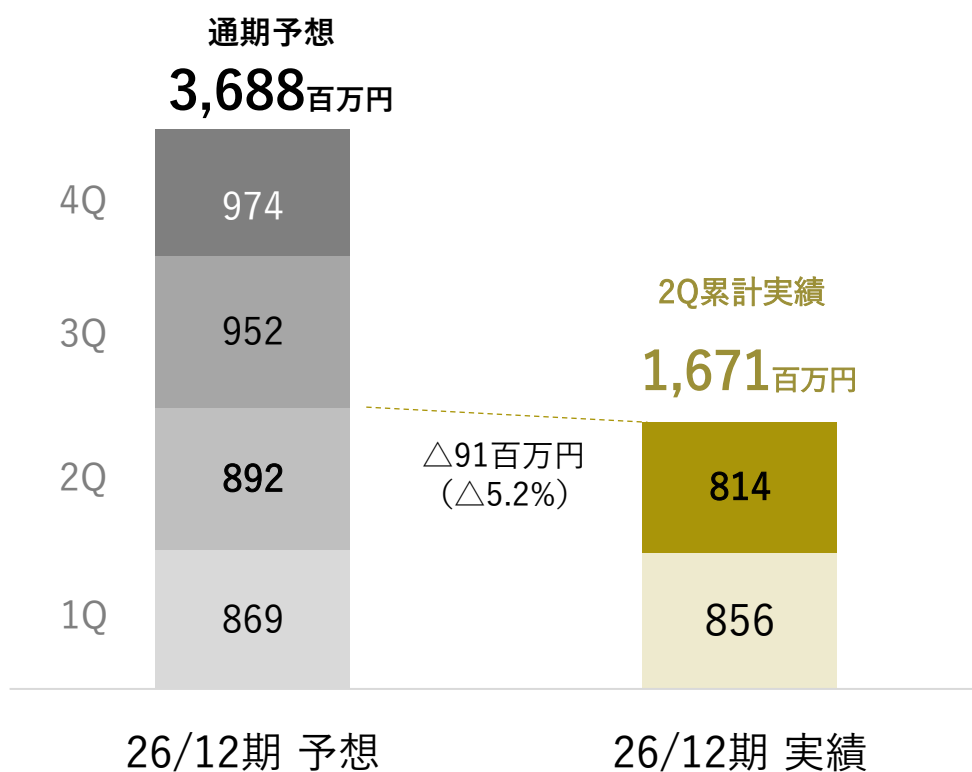


PL Status of Progress

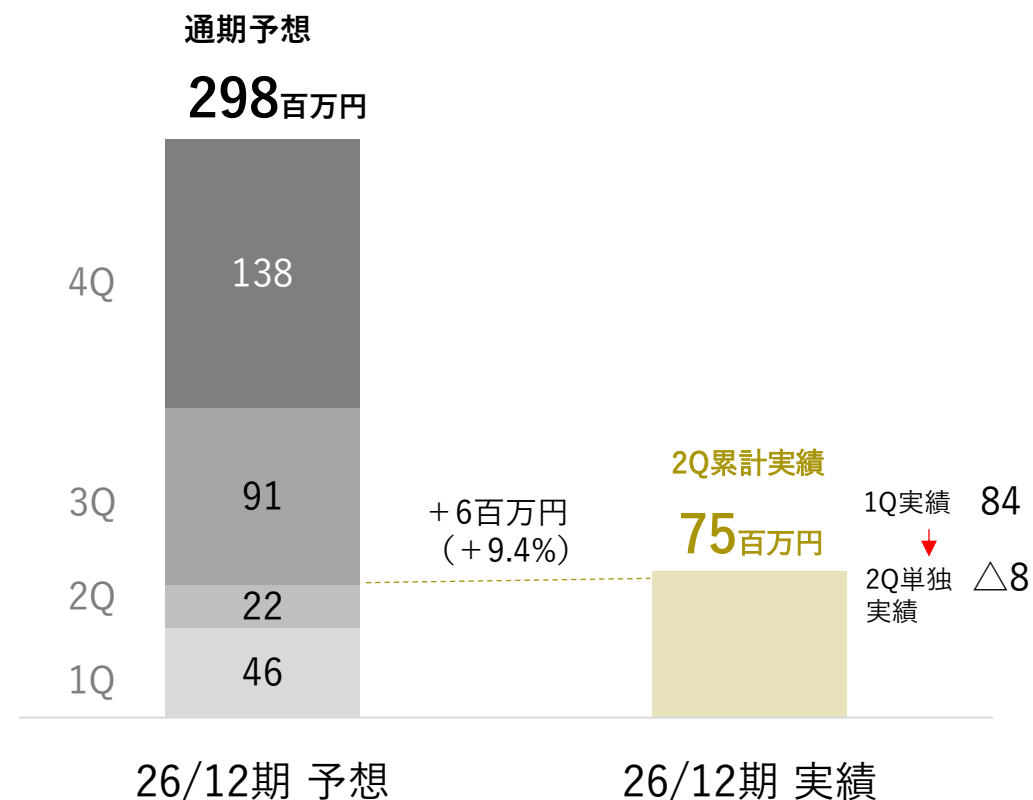
売上高・営業利益 進捗状況

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。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

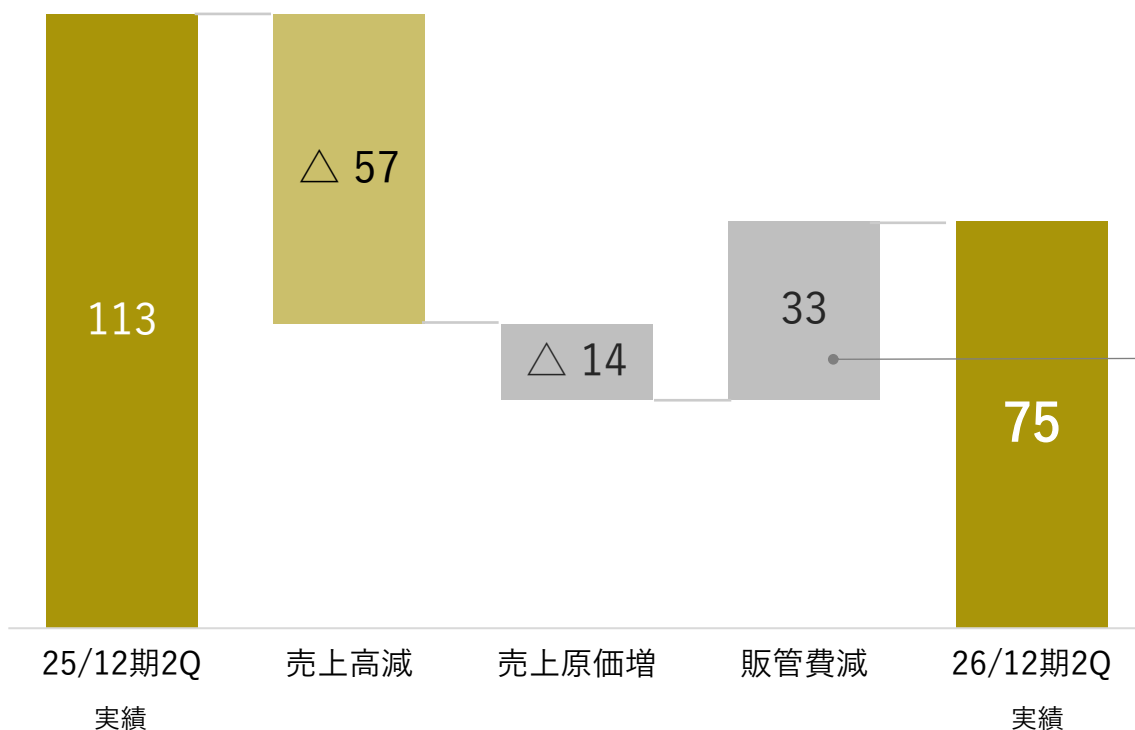


営業利益は、前年同期より 38百万円の減益。

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。

(単位：百万円)



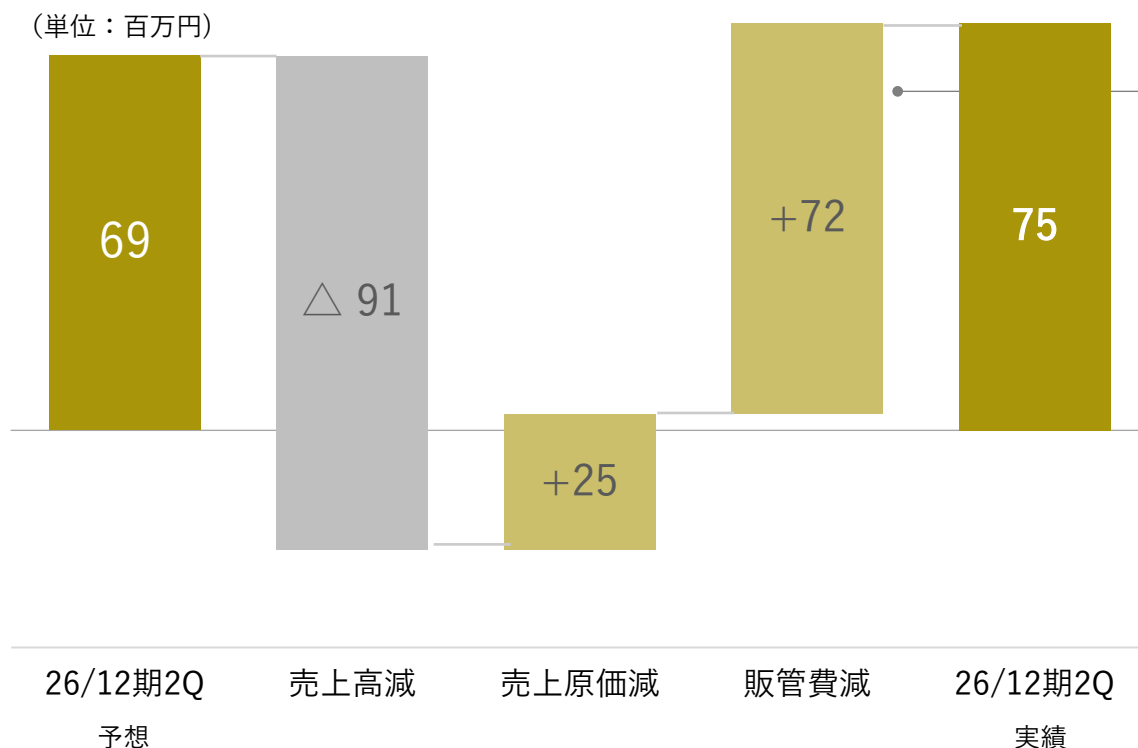
販管費減 33百万円 主な要因

- 採用費** 51百万円減
 前期に採用積極化した一過性要因の反動によるもの。
- 支払報酬** 16百万円増
 ヒップスターゲート社買収成立に伴う一過性の費用
- 人件費** 11百万円増
 前期退職に伴う一時的な増加

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。



販管費減 72百万円 主な要因

- ・ 人件費、採用費 **41百万円減**
AI活用による業務効率化、人員配置の最適化を実施。
- ・ 賃借料 **9百万円減**
業務フロー見直しに伴う、利用ツールの最適化によるコスト削減。
- ・ 広告宣伝費 **8百万円減**
マーケティング施策の時期見直しに伴う、一部予算の下期への繰越し。

- 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



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 コーディ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

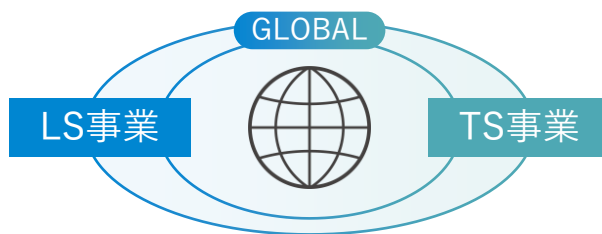
2 新規事業開拓のための買収

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。

これまで | オーガニック成長

MISSION

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



既存事業のロールアップ・サービス拡充

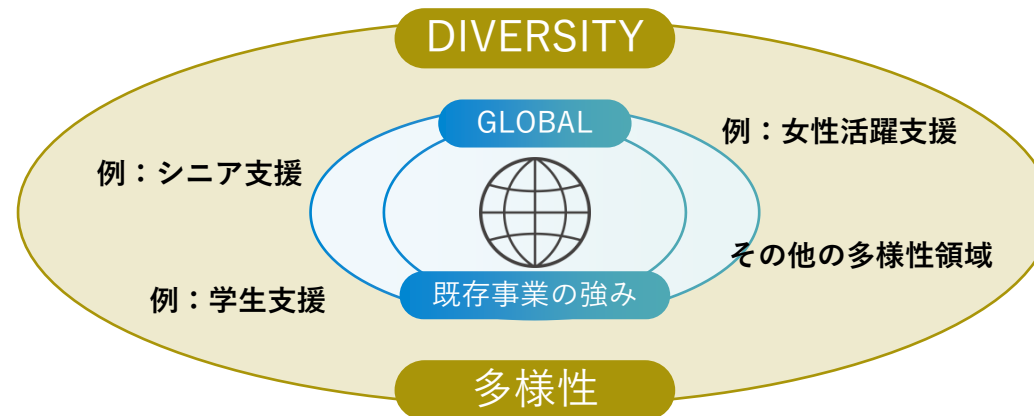
グローバル人材の活躍支援を軸に成長

M&Aで
対象領域を
拡大

今後 | M&Aによる非連続な成長

PURPOSE

人と企業が成長しあう
多様性のある豊かな社会の実現

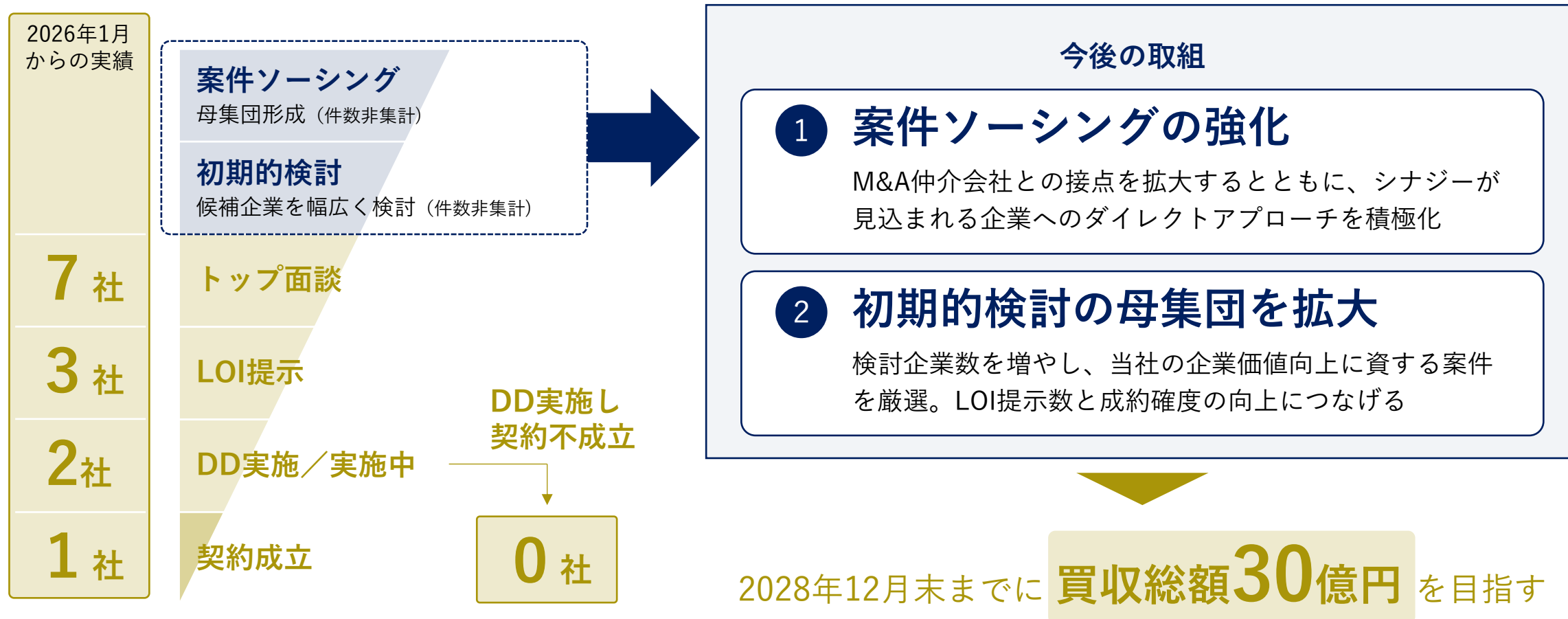


M&Aターゲットを、パーパスと親和性の高い領域へ拡張

注：上記は展開可能性のアイデア例であり、現時点で具体的な参入を決定したものではありません。

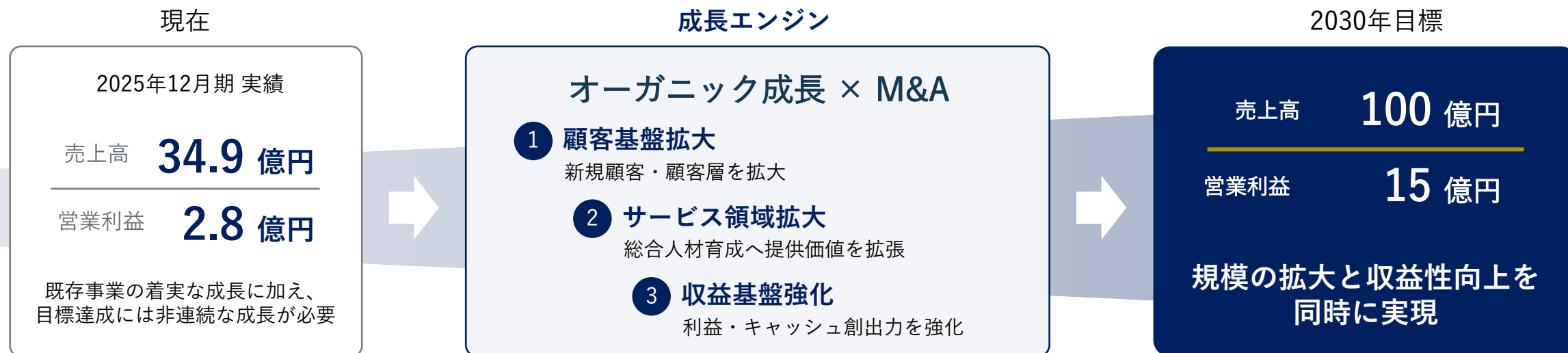
「グローバル」を成長の核として維持しながら、「多様性」を軸に新たな事業ドメインへ拡大

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。

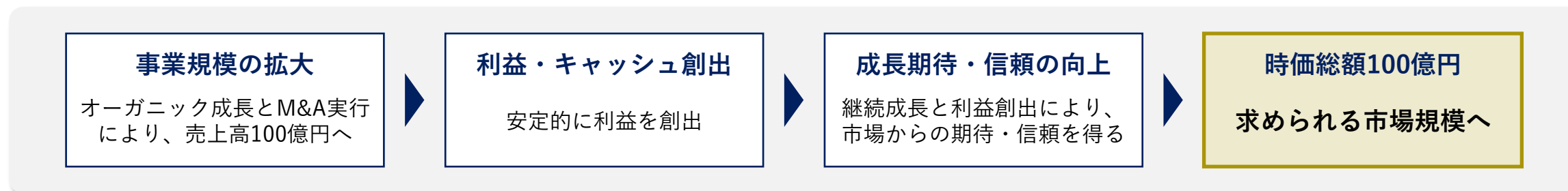


※：社数のカウントは2026年1月1日から2026年6月30日時点までの実績数

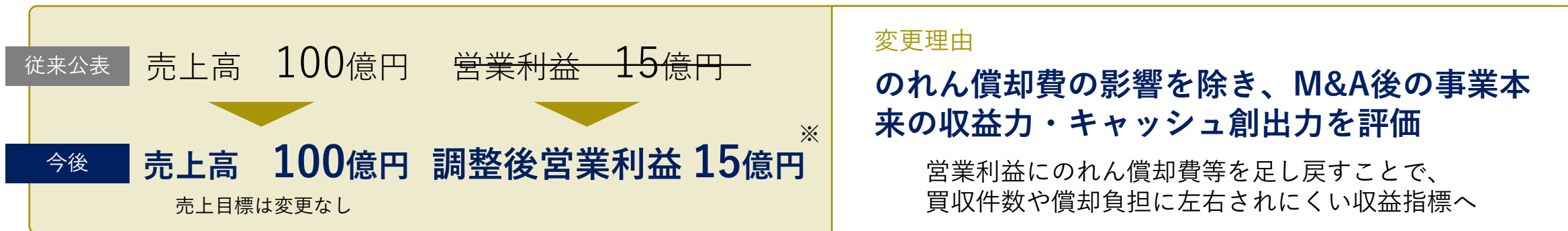
オーガニック成長にM&Aを組み合わせ、事業規模・収益力・資本市場からの評価を段階的に高める。



目標達成により、市場からの期待・信頼に応え、グロース市場改革における時価総額100億円を上回る



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。

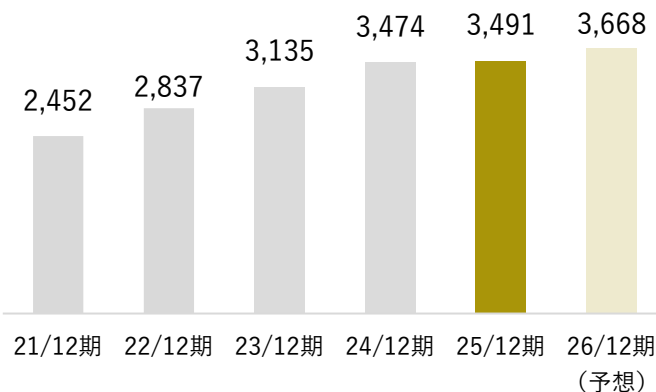


※「調整後営業利益」は、営業利益にのれん償却費、株式報酬等の「非現金支出」と、M&A実行に伴う費用、組織再編費用等の「一過性費用」を足し戻した指標

2030年目標への成長イメージ

売上高

(単位：百万円)



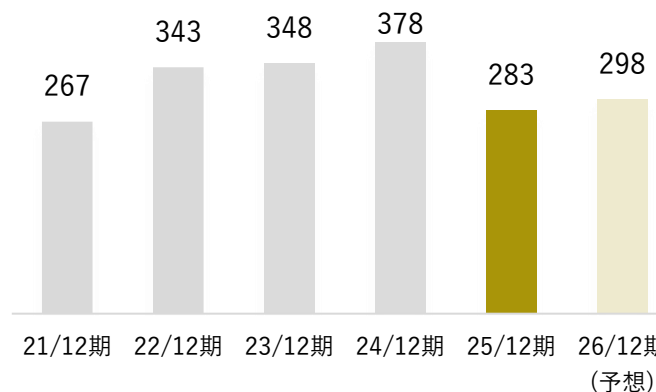
2030年目標

100億円

2025年実績比
約2.9倍

調整後営業利益

(単位：百万円)



2030年目標

15億円

2025年実績比
約5.3倍

- 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



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

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カ月間プログラム
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



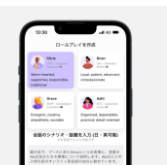
Bizmates オンラインレッスン

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

- 1 経営幹部・役員へ
アプローチ
- 2 サービス価値を
意思決定者が体感
- 3 部門・全社へ
導入範囲を拡大
- 4 法人顧客当たりの
売上拡大

トップ層への提供を、
法人内での横展開と
アップセルにつなげる

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

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)

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

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 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



当社の配当方針につきましては、将来の成長に向けた投資や財務の強化を図りつつ、安定的かつ継続的に、配当性向20～30%を目安として配当を行うことを継続する方針。

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%** を目安とする

	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)
1株当たりの配当金	15円	15円
配当性向	24.6%	23.7%

※：2026年12月期（予想）は、2026年3月3日に公表した配当予想になり、配当性向は連結ベースの2026年12月期の予想を前提に試算しております。

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、当社に対するご理解をより深めていただくために、株主優待を継続実施

<https://ir.bizmates.co.jp/benefits/>

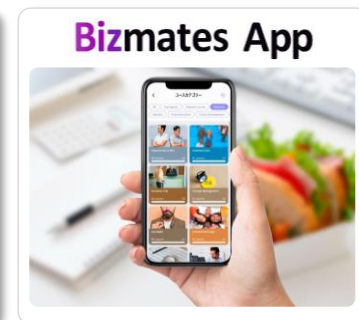
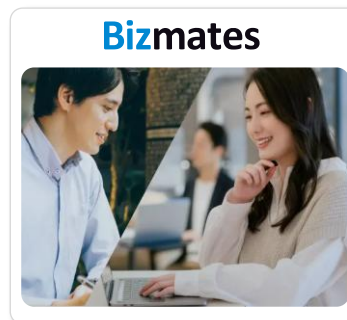
内 容

- 100株以上を保有されている株主様を対象（基準日：2026年12月31日）
- 下記金額を上限とした当社サービス利用料1か月分（税込）のキャッシュバック

株主優待について



オンライン英会話レッスン「Bizmates」	14,850円
オンライン英会話コーチング「Bizmates Coaching」	19,800円
Bizmates App プレミアムプラン	3,980円
合計	38,630円



※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必要となります。

※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必要となります。

※3：その他、優待内容の詳細はWebをご覧ください。

Bizmates

Business

「ビジネス」



Mates

「仲間（同志）」

世界中のビジネスパーソンが言語や習慣の壁を越えて
信頼しあえる仲間（同志）となって、互いに成長しあえる社会を実現したい、
という想いが社名の由来となっています。

- 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





当社グループ

LS事業

トレーナー/コンサルタント

英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



コーチング
コンサルタント
(日本人)



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



オンライン英会話
レッスン
Bizmates



日本人が世界で活躍するための
ビジネス英会話プラットフォーム

アプリ
Bizmates App



コーチング
Bizmates Coaching



サービス提供



月額利用料



受講生

法人向け

日本人受講生

外国人受講生

個人向け

日本人受講生

外国人受講生



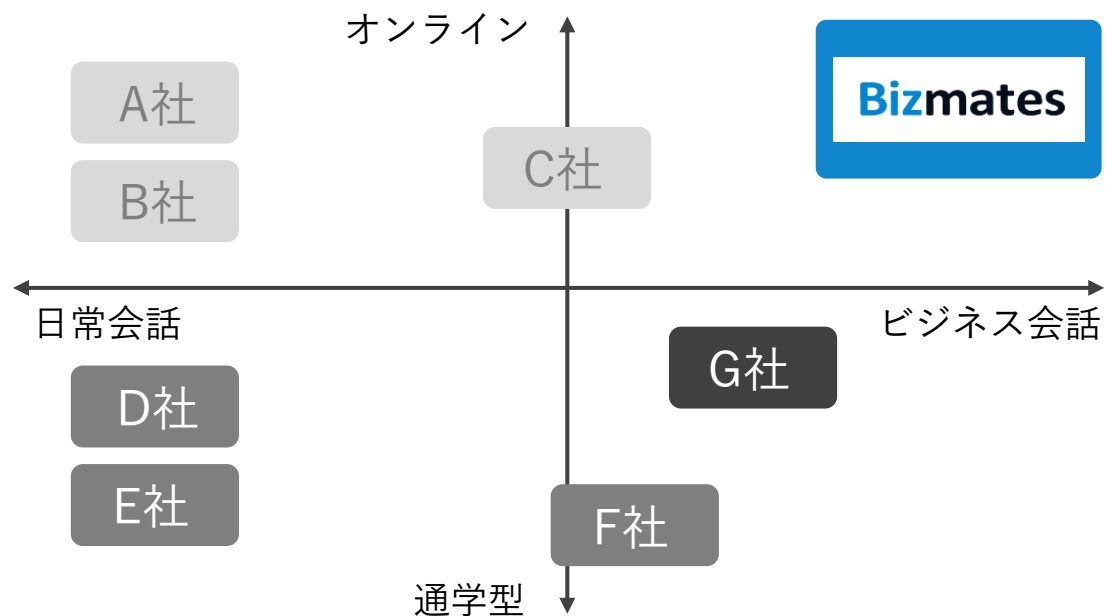


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。



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

Bismates

LANGUAGE

ベースとなる英語力

COMMUNICATION

効果的なコミュニケーション力

PERSONALITY

相手との信頼関係を築くための人間性

LEADERSHIP

周囲を巻き込むリーダーシップ

DIVERSITY

異なる文化や
価値観を受け入れるマインド

世界で活躍する
ために必要な
5つの素養



利益率の高いオンライン英会話を展開

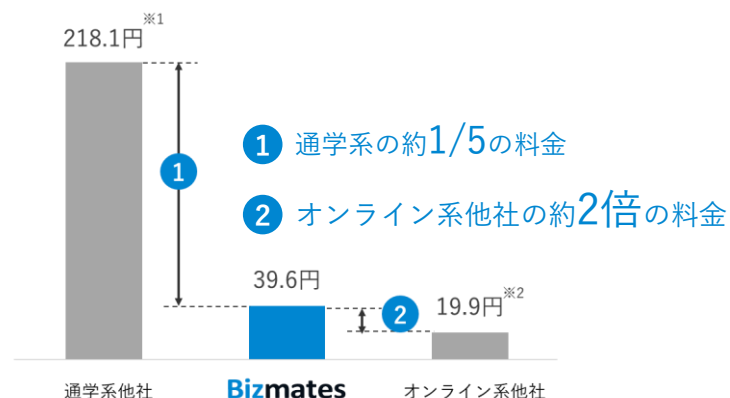
売上総利益率 (25/12期 実績)

ランゲージソリューション事業

74.8%

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**



料金が約 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）

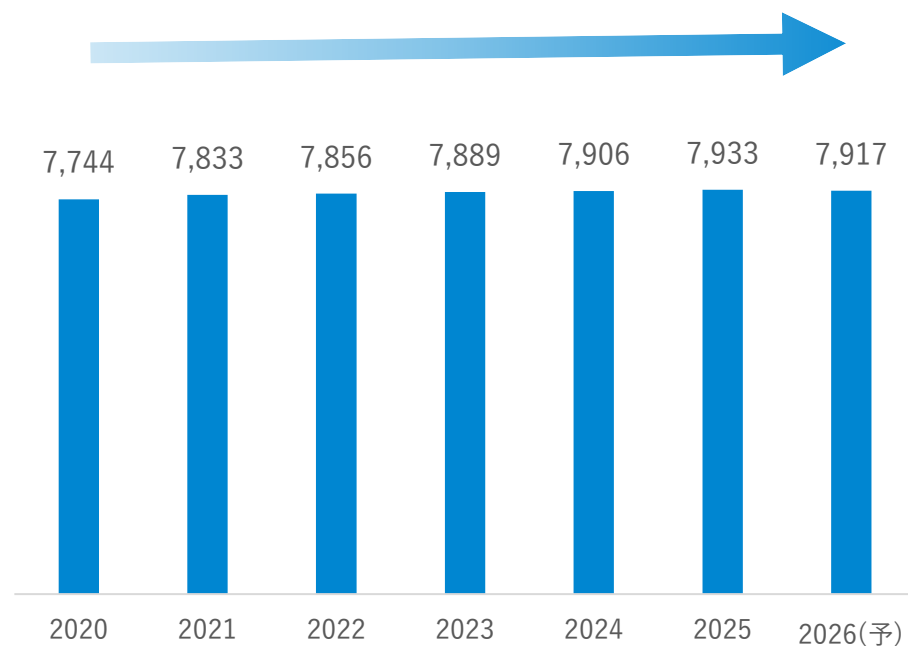
※2：月15回のレッスン回数と想定した場合の大手オンライン英会話スクール3社のメインコースから算出した平均値。



オンライン語学学習市場は、生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長。

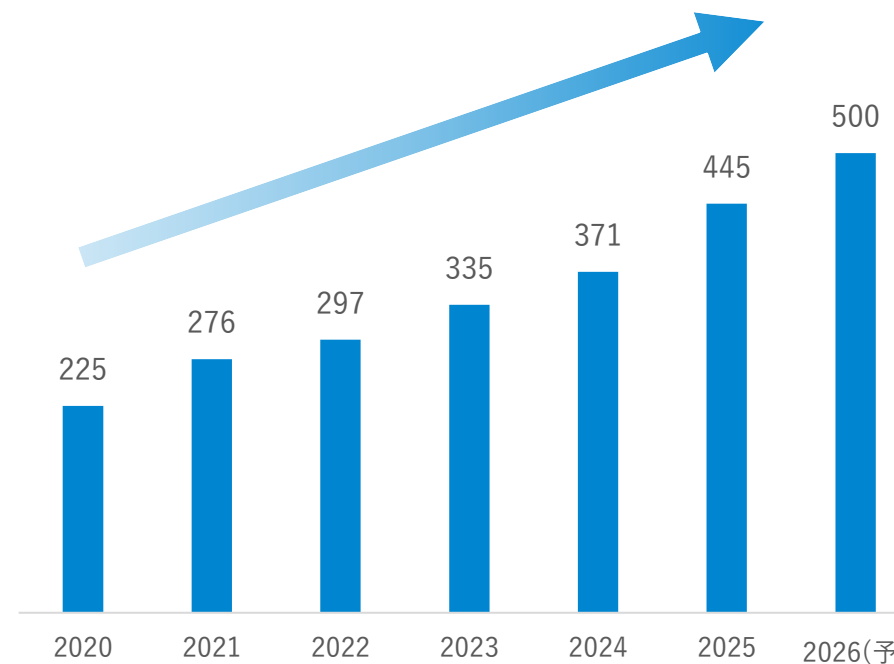
語学学習市場全体（単位：億円）

コロナ禍後に対面需要等が徐々に回復し、現在は堅調に推移



オンライン語学学習市場（単位：億円）

生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長



※出典：㈱矢野経済研究所 「2026 語学ビジネス市場の実態と展望」より



- 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





当社グループ

TS事業

人材紹介サービス

G Talent



グローバル人材の転職エージェント

マッチングプラットフォーム

GitTap



グローバル人材の採用マッチングサイト

LS事業

Bizmates Zipan

求職者

グローバル人材
(個人求職者)求人情報の提供・
転職支援

エントリー

スカウト

(企業からの直接の
応答)

人材紹介



成果報酬

求人情報登録

スカウト

成果報酬
求職者情報の提供

企業

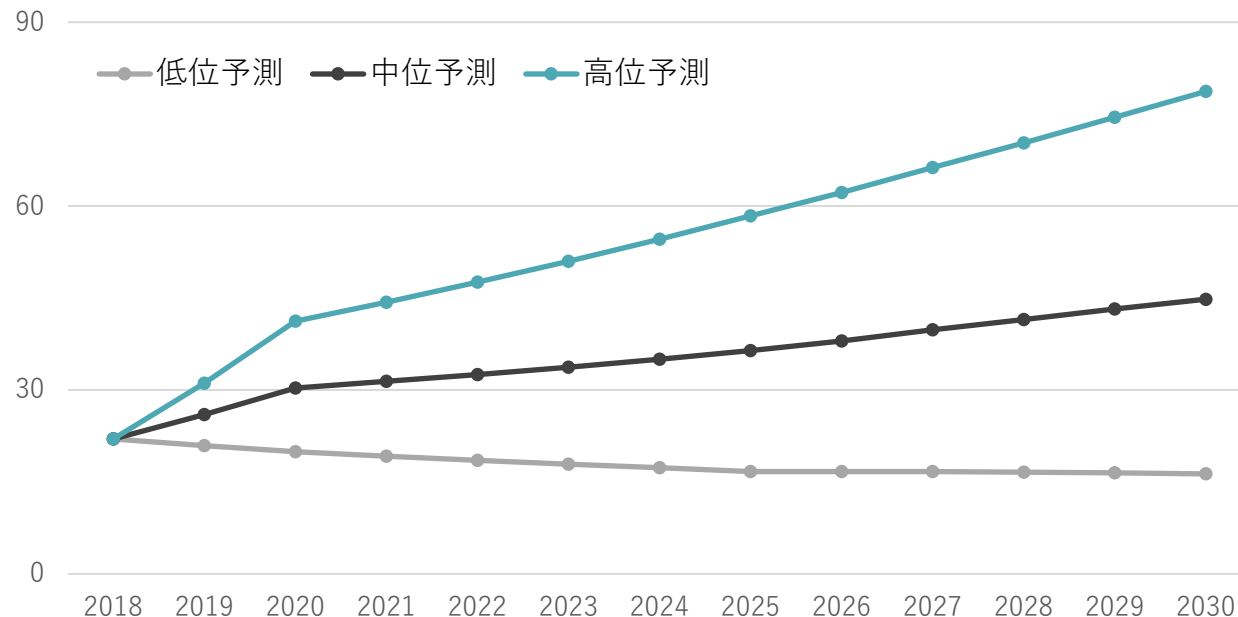
クライアント企業





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1,180億円。
対象領域を広げていくことで、1兆1,300億円の市場に参入。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

約 **1兆1,300** 億円

デジタル人材対象

人材紹介+求人情報提供サービス

SAM

約 **2,360** 億円

デジタル人材紹介市場914億^{※3} +
デジタル求人情報提供サービス市場1,453億円^{※4}

人材紹介市場4,110億円^{※1} +
求人情報提供サービス市場7,267億円^{※2}

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 **1,180** 億円

グローバルデジタル人材紹介市場457億^{※5} +
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場726億円^{※5}

↑
当社



※1：矢野経済研究所調べ 「2023年度人材紹介業市場」より ※2：公益社団法人 全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査結果（2025/2/14）」より ※3：矢野経済研究所推計 「人材ビジネス市場の現状と展望 デジタル人材編 2025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（914億÷4,110億＝約20％）を求人情報提供サービス市場に乗じた値 ※5：当社推計 SAMの50％の値と推計

- 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





代表取締役社長

鈴木 伸明

略歴：

三貴商事、ヤフー、
ベルリッツ、当社創業



取締役

伊藤 日加

略歴：

ベルリッツ、当社創業、
当社ランゲージソリューション事業部長
Bizmates Philippines CEO



取締役（社外）

須田 騎一郎

略歴：

ユナイトアンドグロウ創業、
代表取締役社長



取締役（社外）

高木 政秋

略歴：

公認会計士、
監査法人トーマツ



取締役（社外）

野村 彩

略歴：

弁護士、
和田倉法律事務所

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	- 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 - 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	86人 （2026年6月30日現在）



会社名	株式会社ヒップスターゲート
設立	2012年8月
主な役員	代表取締役 小田桐 正治
事業内容	1. 教育研修サービス - 新入社員や役員までの階層別研修や教育研修の提供 2. DE&Iサービス - 組織のインクルーシブレベルの評価から研修 - ダイバーシティによる評価 3. 人事コンサルティング・その他サービス
出資比率	78 %（2026年6月30日現在） ※2026年7月31日に株式交換により完全子会社化
所在地	東京都港区
従業員数	7人（2026年6月30日現在）



HIPSTERGATE

真面目に楽しい

教育の創造

Creating serious and fun education