Bizmates
TAKE THE STAGE

2026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 2026年12月期 第３四半期　トピック

02 事業概要

03 2026年12月期 第３四半期決算概要

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要・株主還元

グループビジネスモデル

ラーニング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



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

01 2026年12月期 第３四半期　トピック
02 事業概要
03 2026年12月期 第３四半期決算概要
04 成長戦略に対する進捗状況
Appendix
会社概要・株主還元
グループビジネスモデル
ラーニング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



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

M&A　M&Aによる事業拡大の加速

2026年10月16日付で株式会社With The Worldを子会社化、学校・自治体・学生市場へ顧客基盤を拡大

With The World
100%子会社化
（株式取得完了日：2026年10月16日）
（株式交換日：2026年10月30日）

事業内容
- オンライン国際交流事業
- 海外ツアー事業
- 損害保険代理事業・その他事業

設　　立	2018年4月2日
資 本 金	1,800万円
所 在 地	神戸市中央区
従業員数	15名(2026年3月末)

同社2026年3月期

売 上 高	188百万円
営業利益	10百万円

With The World社の成長ポテンシャル

2つの主力事業が相互送客

オンライン国際交流
学校の授業に組み込み
継続的な国際交流を提供

海外ツアー
現地での交流・体験へ
学びを広げる機会を提供

オンライン交流から渡航へ、渡航からオンライン交流へ

小学生 から 大学生 までを対象

連携学校数
（国内・海外）
546校
（2026年3月31日時点）

ネットワーク
世界67ヵ国
（2026年3月31日時点）

国の施策・教育改革の追い風に成長が続く
授業への組み込み後は継続率約90%のビジネスモデル

※2026年12月期第4四半期より連結（2026年10月1日以降の損益を取り込み）

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

01 2026年12月期 第３四半期　トピック

02 事業概要

03 2026年12月期 第３四半期決算概要

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要・株主還元

グループビジネスモデル

ラーニング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



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

Renaming of LS Business

ランゲージソリューション事業が、総合人材育成へ

株式会社ヒップスターゲートのグループ参画に伴い、当第３四半期より事業名称を
「ランゲージソリューション事業」から「ラーニングソリューション事業」へ変更
語学習得を起点に、企業の人材育成課題を総合的に支援する事業へ



今後の展望

語学研修を入口に、階層別研修・ビジネススキル研修・組織課題の解決まで支援領域を拡大
顧客ニーズに応じたワンストップ提案を強化し、顧客層の拡大と継続的な成長につなげる

※名称のみの変更であり、セグメント区分に変更はありません。なお、ヒップスターゲート社の業績は当第３四半期よりラーニングソリューション事業に含めております。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

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	・ラーニング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」 - 法人向け研修サービス ・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」 （2026年12月15日 サービス終了予定）
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 株式会社With The World （2026年10月16日子会社化）
従業員数	194名　（2026年6月30日現在 連結）



© Bizmates, Inc. all rights reserved.

人と組織が成長しあう
多様性のある豊かな社会の実現

国籍や立場を問わず、学生からビジネスパーソン、そして企業・学校・自治体まで。
ビズメイツグループは、人と組織がともに成長できるよう支援することで、
多様性のある豊かな社会の実現を目指します。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

01 2026年12月期 第３四半期　トピック

02 事業概要

03 2026年12月期 第３四半期決算概要

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要・株主還元

グループビジネスモデル

ラーニング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



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

Executive Summary　エグゼクティブ・サマリー

M&Aにより事業領域を拡大。業績は予想未達も、調整後営業利益は175百万円

売上高 **2,555**百万円

前年同期比	予想比
△2.2%	△5.9%

営業利益 **146**百万円

前年同期比	予想比
△30.4%	△9.2%

全体	M&A関連の一過性費用により減益。M&A関連費用およびのれん償却費等を除く調整後営業利益は175百万円（予想比＋8.9%*）。
LS事業	法人向けは、ヒップスターゲート社の寄与で増収、累積導入企業数は1,700社を突破。 個人向けは受講者数の減少で予想未達。新規獲得強化に向け初心者向けプログラムを刷新。
TS事業	前年同期比＋3.5%の増収を確保したものの、予想未達。 GitTapを終了し、ハイスキル人材紹介に強みを持つG Talentへ経営資源を集中。

*調整後営業利益＝営業利益＋M&A関連費用＋のれん償却費等。期初の業績予想にはこれらの費用を完全には織り込んでいないため、参考として調整後営業利益と比較しております。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

3Q PL Summary 第３四半期累計業績概要

（単位：百万円）	25/12期 3Q累計実績	26/12期 3Q累計実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	**2,612**	**2,555**	△56	△2.2%
売上原価	624	646	+21	+3.4%
売上総利益	1,987	1,909	△77	△3.9%
販売費及び一般管理費	1,777	1,763	△13	△0.8%
営業利益	**209**	**146**	△63	△30.4%
営業利益率	8.0%	5.7%	△2.3pt	-
経常利益	200	142	△57	△28.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	136	86	△49	△36.5%
(参考)調整後営業利益	209	175	△34	△16.5%

*調整後営業利益＝営業利益＋M&A関連費用＋のれん償却費等。

売上高

LS事業は個人向けの減収により、60百万円（△2.4%）の減収。法人向けはヒップスターゲート社の寄与で増収、TS事業も増収を維持。

- LS事業　60百万円減収
- TS事業　4百万円増収

※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、M&A実行に伴う一過性の費用の発生により、63百万円の減益

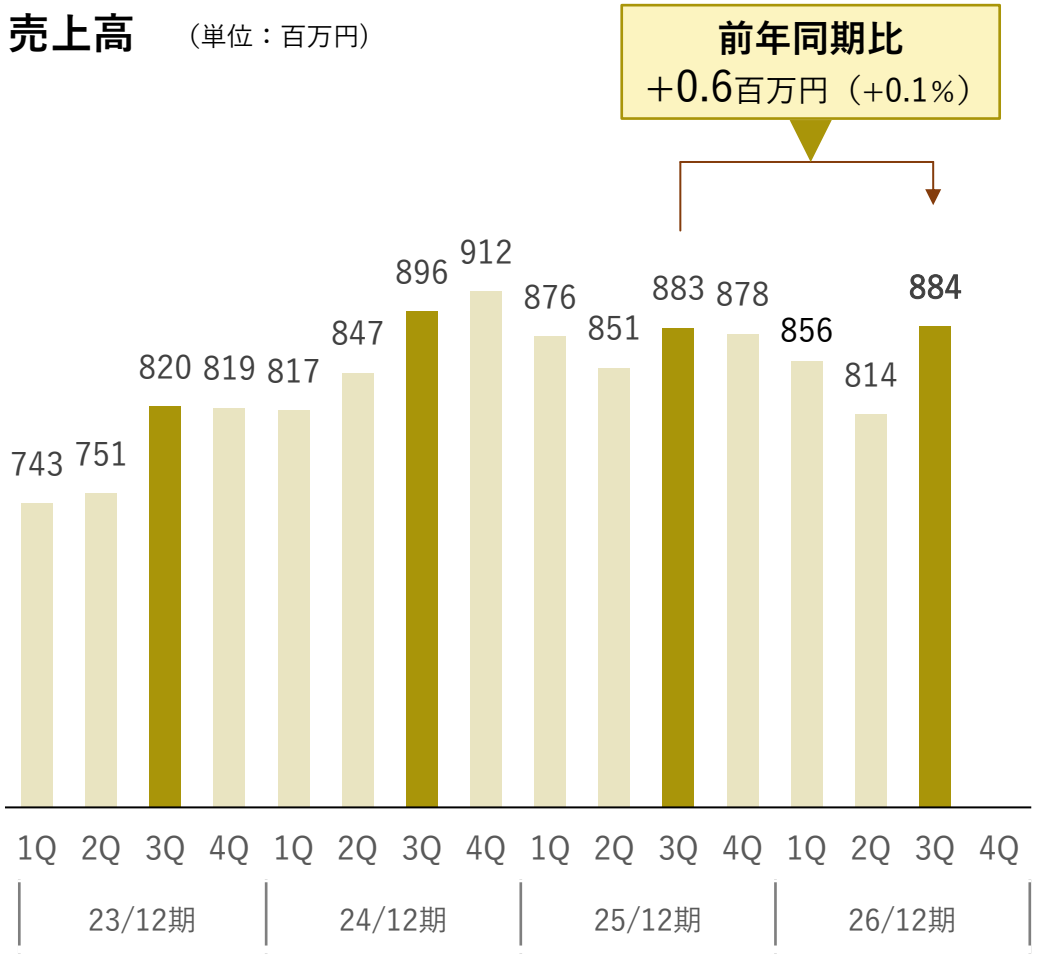
※営業利益分析で詳細説明

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

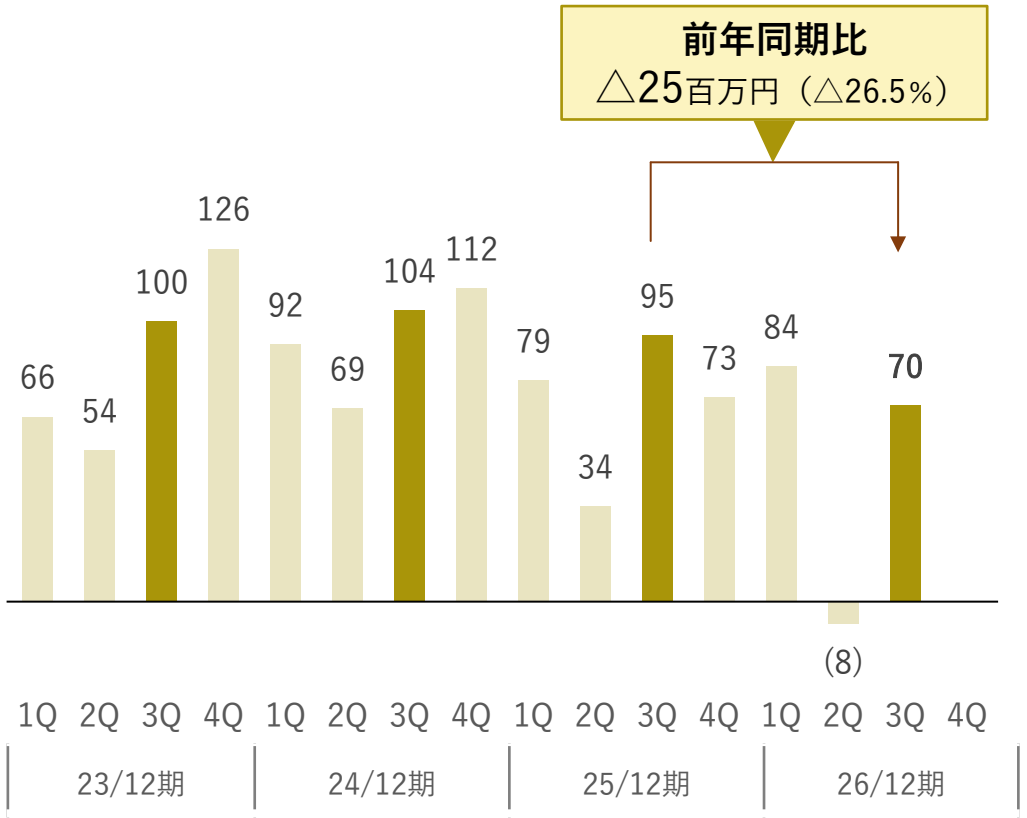
PL Status by Quarter 四半期推移

３Q単体の売上高は、ヒップスターゲート社の売上寄与により前年同期比で増収に転換。
営業利益は、個人向けの減収やM&A関連費用の発生により、前年同期比で減益。

売上高 （単位：百万円）



営業利益 （単位：百万円）



Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

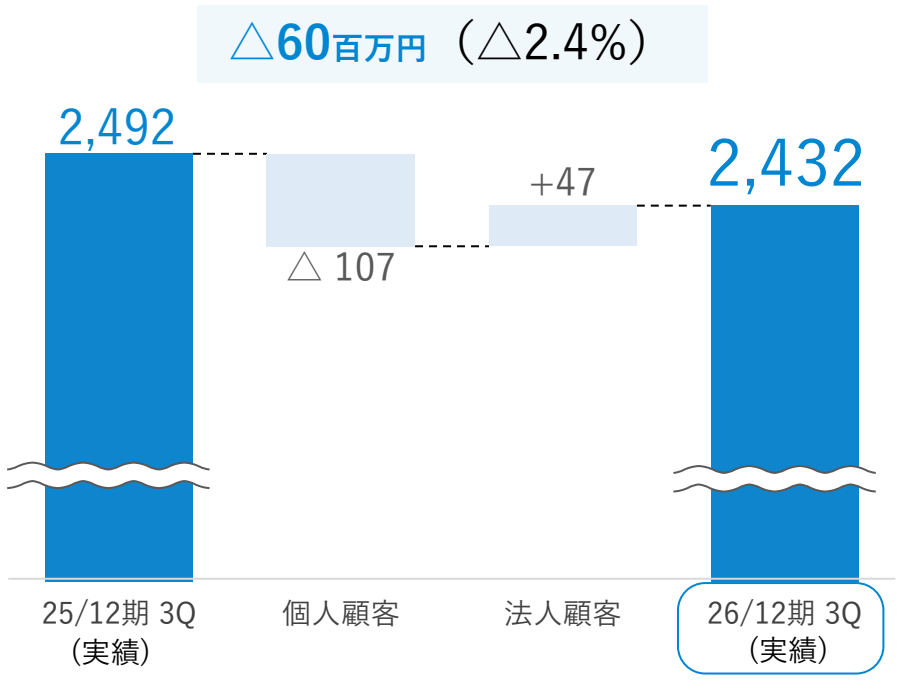
By Segments セグメント別状況 （LS事業売上高）

【個人顧客】受講者数の減少に加え、3Qに実施したキャンペーンの反響が想定を下回り減収。
初心者向けプログラムの刷新等で新規獲得を強化。

【法人顧客】ヒップスターゲート社の寄与により前年同期比で増収。法人企業が研修の投資対効果を重視し、
対象者を絞る傾向が強まり単価は上昇するも受講者数の減少をカバーできず、予想未達。

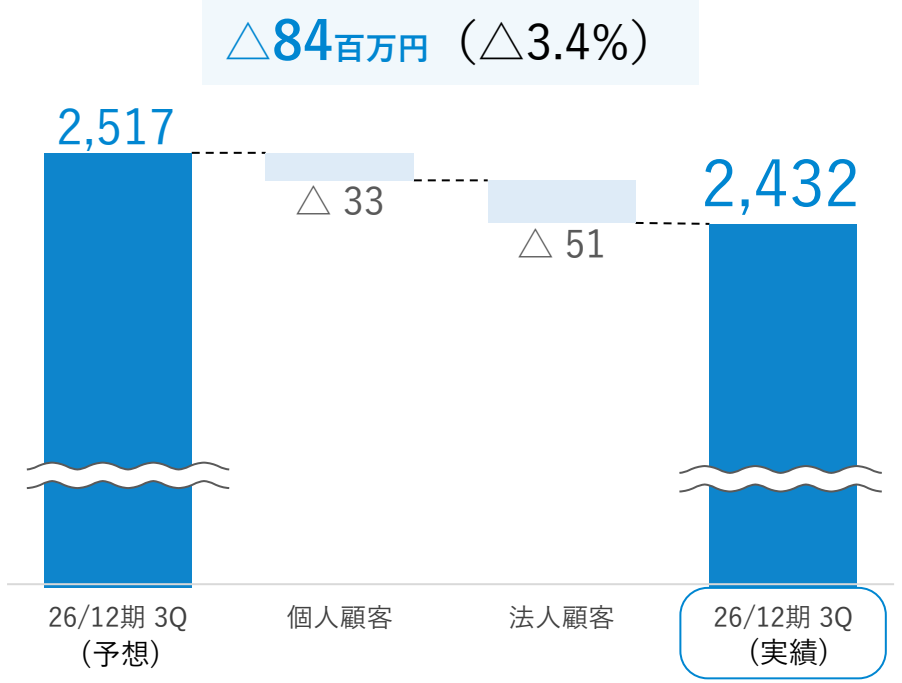
LS事業売上高（前年同期比）

（単位：百万円）



LS事業売上高（予想比）

（単位：百万円）

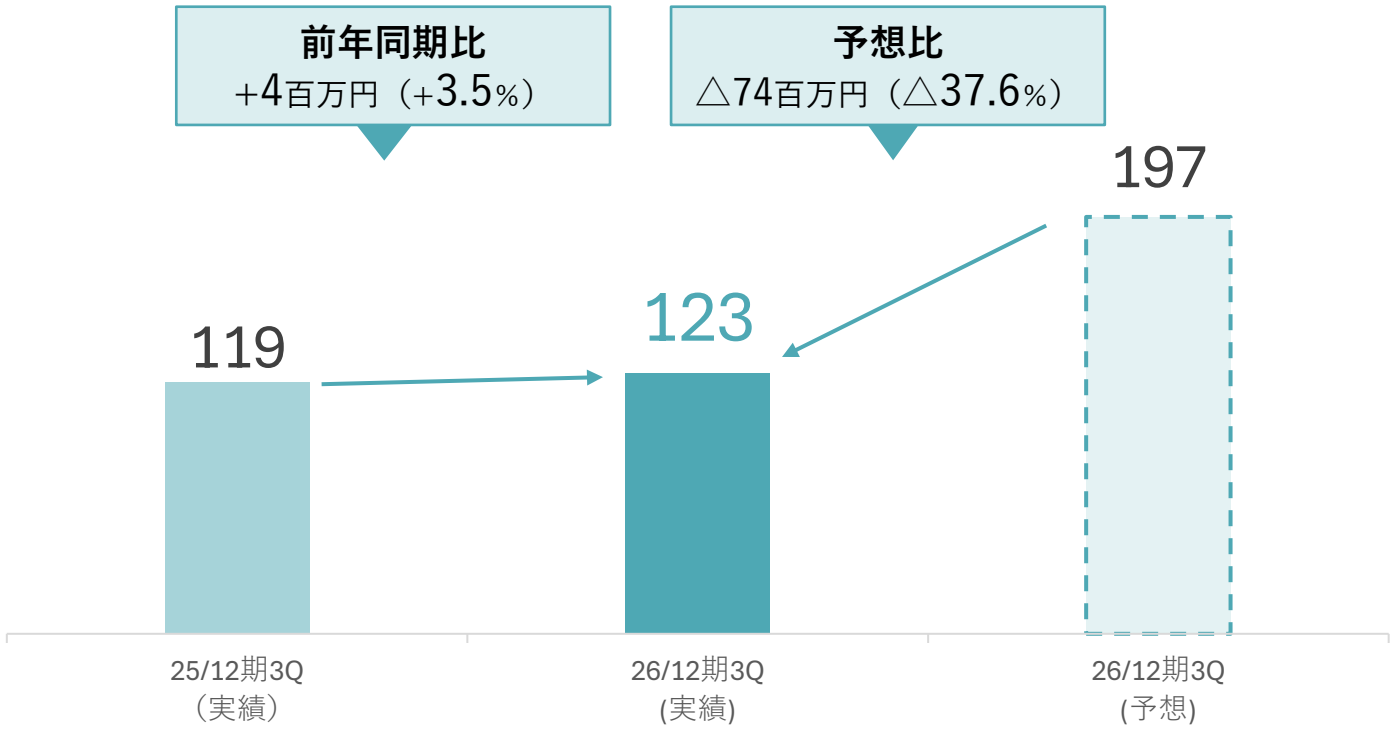


Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

By Segments セグメント別状況

売上高は前年同期比＋3.5%と増収を確保したものの、予想比で未達（△37.6%）。
上半期の営業体制の変更に伴う立ち上がりの遅れと、生成AIの普及による企業の採用ニーズの変化が影響。
2026年12月15日をもってGitTapを終了し、ハイスキル人材の紹介に強みを持つG Talentへ経営資源を集中。

TS事業売上高　（単位：百万円）



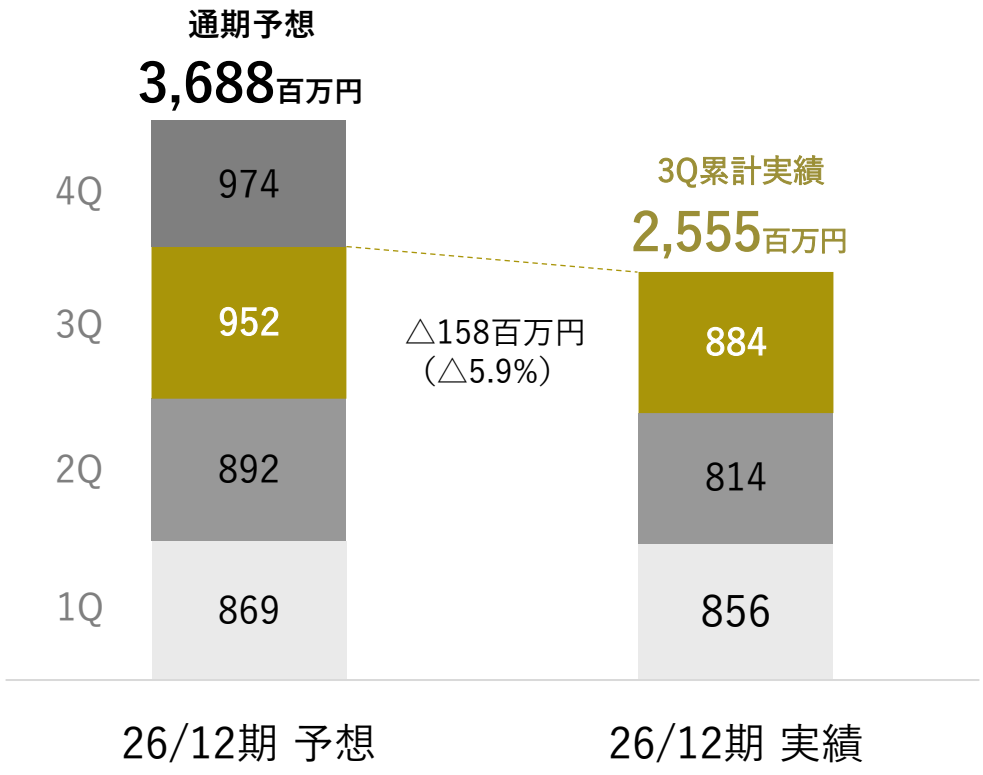
Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

PL Status of Progress

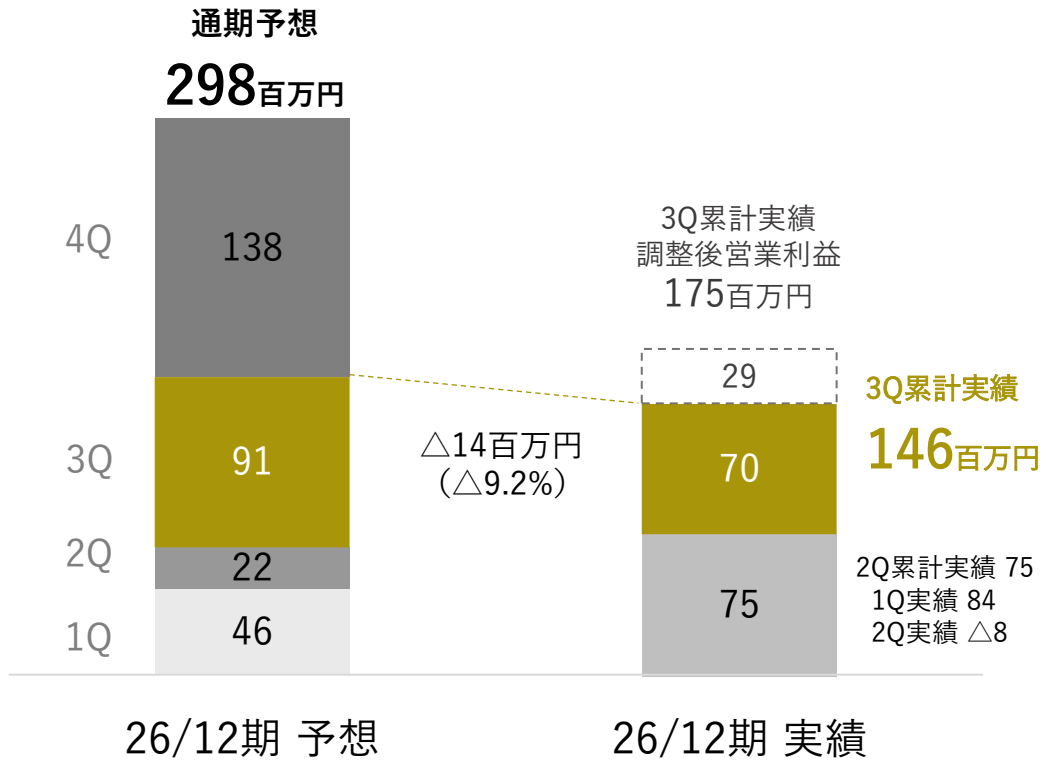
売上高・営業利益　進捗状況

売上高は予想比△5.9%、営業利益は予想比△9.2%と、ともに予想を下回る進捗。
M&A関連費用等を除く調整後営業利益は175百万円となり、予想を8.9%上回る。

売上高 （単位：百万円）



営業利益 （単位：百万円）



© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Analysis　営業利益分析　（対前年同期比）

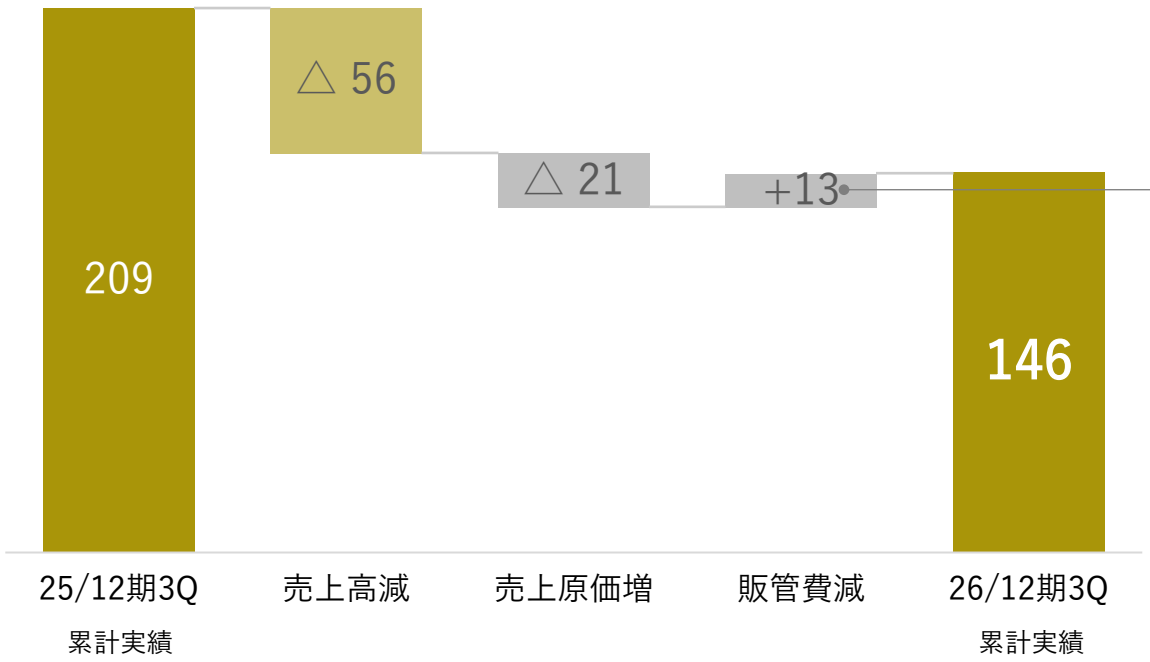
営業利益は、前年同期より63百万円の減益。

売上高減少　：LS事業の個人向けの受講者数減少により56百万円減収

売上原価増加：コーチングの売上拡大に伴うコンサルタント費用増、前期リリースのアプリの減価償却費の計上

販管費減少　：支払報酬は増加も、採用費・業務委託費の削減により13百万円減少

（単位：百万円）



販管費減 13百万円　主な要因

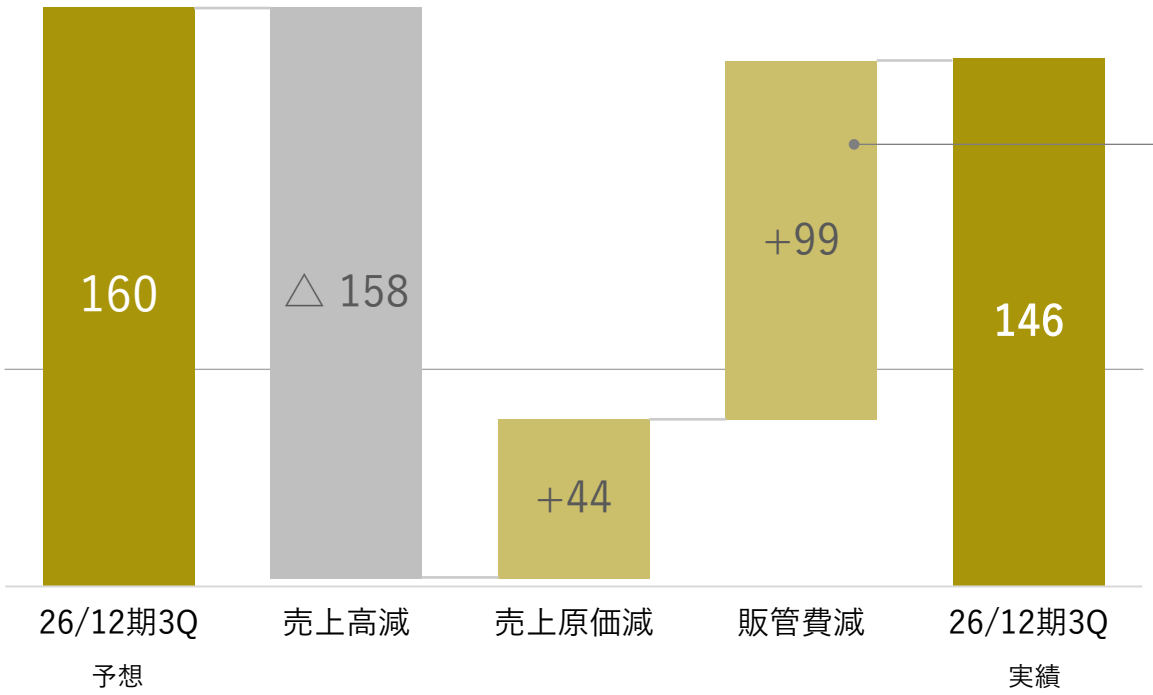
- **採用費**　57百万円減
  前年に採用を強化した反動によるもの
- **支払報酬**　48百万円増
  M&A関連費用に加えヒップスターゲート社連結によるもの
- **業務委託費**　11百万円減
  業務委託先の見直しや業務プロセスの効率化により、費用を抑制

© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Analysis　営業利益分析　（対予想比）

営業利益は、売上高の減少分をコスト抑制で一部補ったものの、予想を14百万円下回る。
　売上高減少　：LS事業・TS事業ともに予想を下回り158百万円未達
　売上原価減少：売上減に伴う売上原価の減少による影響
　販管費減少　：業務・ツールの最適化と低効率な広告費の見直しによるコスト削減

（単位：百万円）



販管費減 99百万円　主な要因

- **人件費、採用費**　71百万円減

AI等のテクノロジー活用による業務プロセスの効率化と、採用計画の見直しによる減少

- **賃借料**　15百万円減

業務プロセスの見直しおよび導入ツールの最適化による費用削減。

- **広告宣伝費**　12百万円減

効率性の低い広告宣伝費の削減により、コスト効率を改善。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

01 2026年12月期 第３四半期　トピック

02 事業概要

03 2026年12月期 第３四半期決算概要

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要・株主還元

グループビジネスモデル

ラーニング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

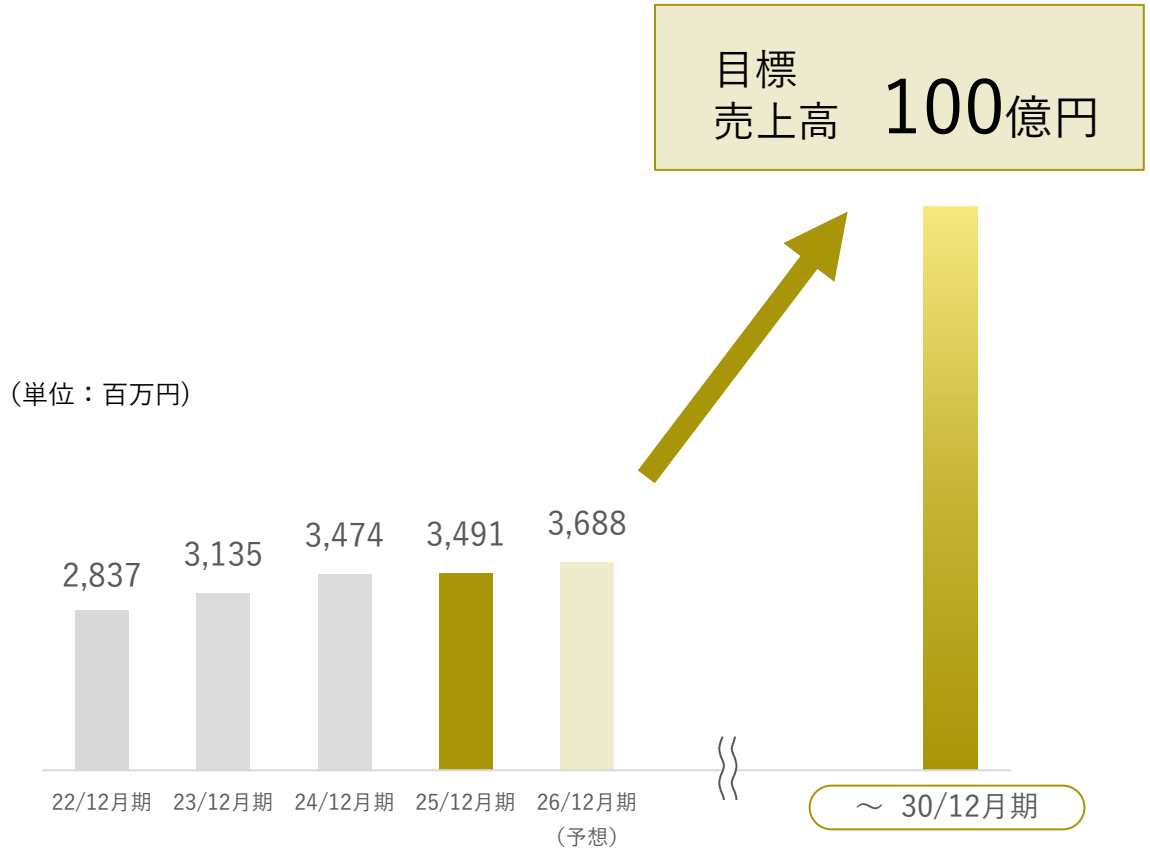
その他

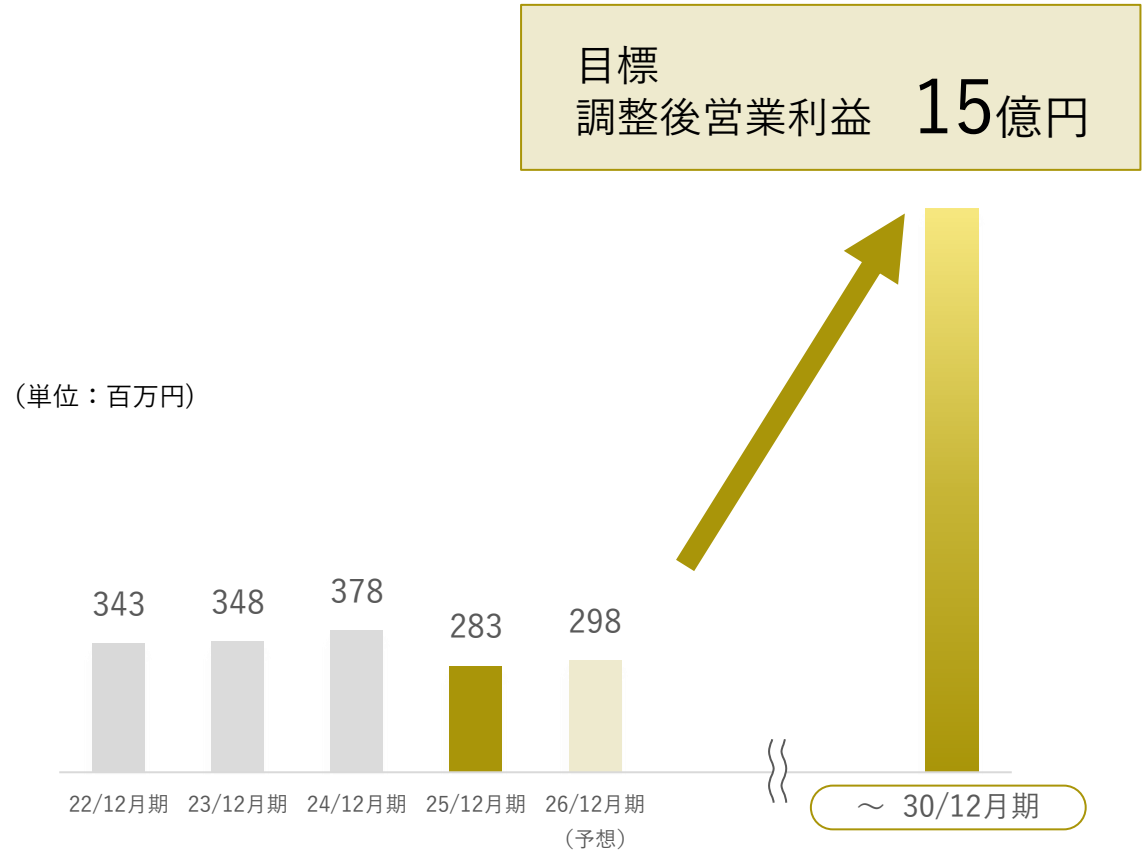


Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

Image of Growth　当社が描く中長期成長イメージ

2030年12月期までに**売上高100億円、調整後営業利益15億円**の達成を目標とした中長期成長イメージ。
成長戦略による既存事業の拡大に加え、M&A等の非連続な成長を実現し、プライム市場への移行を目指す。





※21/12月期～25/12月期は調整項目がないため、営業利益と同額です。26/12月期（予想）は営業利益の業績予想値を記載しております。

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

Realignment 成長戦略の見直し

事業環境とM&Aによる事業領域の拡大を踏まえ、成長の軸を再整理

従来の成長戦略
（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
3. 総合人材研修市場の獲得
4. テクノロジー活用

TS事業

5. HR領域の事業拡大

見直しの背景

01 ハイブリッド学習への重点化

オンライン英会話を軸としたサービスから、コーチング・アプリを組み合わせた学習へ成長の軸を拡張。

02 M&Aによる対象領域の拡大

ヒップスターゲート社の参画で語学領域から総合人材育成へ拡大。
With The World社の参画で学生・学校・自治体にも対象を拡大。

03 日本語事業とグローバル・ハイスキル人材支援の強化

外国人材の増加を背景に日本語事業の伸長を目指すとともに、AI化が進んでも必要とされるグローバル人材の採用・定着支援を強化。

成長機会に合わせ、オーガニックな成長戦略を 5 項目に再編
（※詳細は次ページ参照）

Bizmates © Bizmates, Inc. all rights reserved.

英語学習を起点に、総合人材育成・日本語・ハイスキル採用・学生向け教育へ成長領域を拡大

オーガニックな 成長戦略

戦略 1
ハイブリッド英語学習の推進
オンライン英会話・英語コーチング・AI学習アプリを組み合わせ、一人ひとりに最適な学習を提供

戦略 2
総合人材育成コンサルティングへの進化
グローバル人材育成を軸に、総合的な人材育成ソリューションへ拡張

戦略 3
日本語事業の拡大
増加する外国人材の育成・定着ニーズに対応しつつ、日本語教育から能力評価まで一貫して支援

戦略 4
ハイスキルグローバル人材の採用支援
AIに代替されにくいグローバル人材の採用支援を強みとした人材ビジネスの確立

戦略 5
学生向け教育事業の拡大
With The World社の学校・自治体ネットワークを活かし、次世代グローバル人材を育成

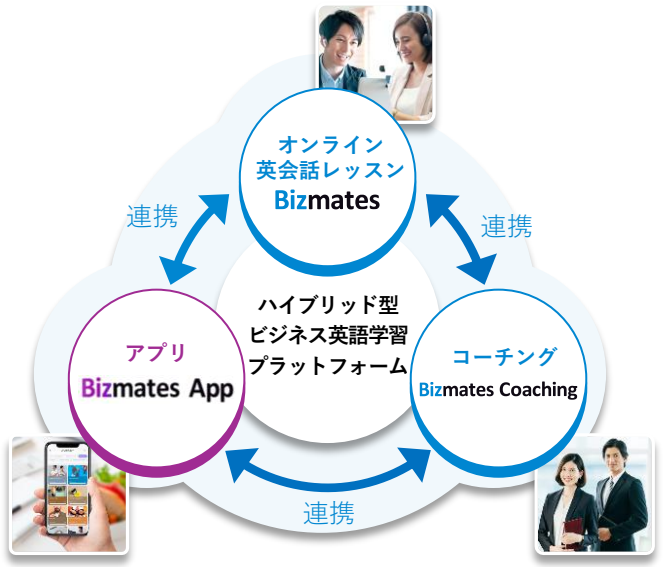
© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Hybrid Learning Platform

戦略 1 **ハイブリッド英語学習の推進**

・オンライン英会話・英語コーチング・学習アプリを組み合わせ、一人ひとりに最適な学習を提供
・コーチング・アプリとの併用を促進し、顧客単価の向上を図る

学習に最適なプラットフォームを提供



学習プラットフォーム提供により、顧客接点が多様化

オンライン英会話 アップセル
- 予習復習ができる**学習アプリ**へ
- 学習継続を支える**コーチング**へ

コーチング アップセル
- 学習データを連携できる**学習アプリ**へ

学習アプリ アップセル
- 実践に特化した**オンライン英会話**へ
- 効果的な学習を支援する**コーチング**へ

顧客単価

オンライン英会話のみ

月額 14,850円(税込)～

ハイブリッド型

オンライン英会話 ＋ コーチング30分×月４回 学習アプリ

※記載のプランは一例。
用途に合わせて自由に組み合わせることが可能

月額 約55,000円(税込)～

ハイブリッド型は顧客単価 3 倍以上

学習プラットフォーム提供による顧客接点の拡大と顧客単価の向上により、売上拡大を目指す

© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Human Resource Development

戦略 2 **総合人材育成コンサルティングへの進化**

M&Aにより、語学・留学領域からビジネス系研修領域まで、対象市場と提供ソリューションを拡大

「総合人材育成ソリューション」の対象市場規模 合計約5,720億円

出典：㈱矢野経済研究所「2026 語学ビジネス市場の実態と展望」、「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より

語学・留学領域　約2,080億円

Bizmates

- Bizmates
- Bizmates Coaching
- Bizmates App

「海外研修」プログラム

ビズメイツテスト
TOEIC・Versant等
代理店契約

法人向け

カスタマイズ研修＋
オンライン(個別学習) 等

ビジネス系研修市場　約3,640億円

法人向け

- 異文化理解研修
- 海外赴任前研修

HIPSTERGATE

ビジネスマインド研修
- 階層別研修（新入社員研修・次世代リーダー研修）
- テーマ別研修

DE＆I領域
- インクルーシブ・リーダーシップ研修
- ダイバーシティ・マネジメント研修

※「語学・留学領域」は、㈱矢野経済研究所「2026 語学ビジネス市場の実態と展望」における「オンライン語学学習市場」「留学斡旋市場」「語学試験市場」、および「成人向け外国語教室市場のうちビジネスニーズ市場」を合算したものです。 なお、同資料においては「成人向け外国語教室市場のうちビジネスニーズ市場」の算出がないため、当該市場については「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」における比率を基に、当社にて独自に算出しております。

コンサルティングを強化

企業ごとの課題やニーズに合わせた研修提供

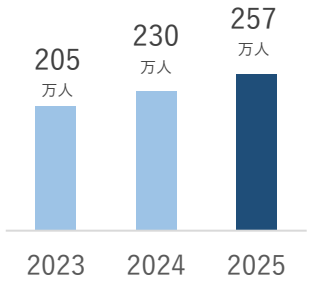
グループ全体の顧客基盤を活用し、クロスセルを実現

当社の顧客基盤 約1,700社+ ヒップスターゲート社の既存の顧客基盤

© Bizmates, Inc. all rights reserved.

外国人材の採用・定着課題に対し、日本語教育から能力評価まで一貫して法人に提供

市場背景



外国人労働者数※

257万人

(2025年10月末)

前年比 +11.7%

外国人材の増加に伴い、企業の日本語学習支援ニーズの拡大が見込まれる

※ 出典：厚生労働省 「外国人雇用状況」より作成

外国人材を採用した企業の課題

課題 1

コミュニケーション

英語だけでは意思疎通が難しい場面も

課題 2

外国人材の早期退職

職場や組織への適応が課題

当社提供サービス

企業における外国人材の受入れ・定着の課題を解決

1 **日本語レッスン Zipan**
ビジネス場面に特化したオンライン日本語教育

2 **異文化理解研修**
外国人材と受入れ側の双方を支援

3 **Zipan TEST**
実践的な会話・コミュニケーション力を可視化

語学教育・組織定着支援・能力評価を通じて、外国人材の活躍を支援

© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Global Talent Recruitment

戦略 4 ハイスキルグローバル人材の採用支援

・市場環境や求人企業の採用ニーズの変化を踏まえ、GitTapを終了し、G Talentへ経営資源を集中させる。
・AIに代替されにくいグローバル人材の採用支援を強みとした人材ビジネスの確立

市場環境の変化
生成AIの普及により、ITエンジニア採用市場と企業の採用ニーズが変化

- **事業ポートフォリオの見直し**
- **収益性・成長性の高い事業に経営資源を集中**

GitTap
2026年12月15日
サービス終了

業績・費用への影響

売上高への影響は軽微 連結売上高の**0.3%**（2025年12月期、TS事業売上高の7.1%）

販管費の削減見込み 約**41**百万円（来期における保守・運用費および営業関連費用等の削減）

継続する成長領域

グローバル人材の
転職エージェント
G Talent



機電系・AIエンジニア、プロジェクトマネージャーなど、
AIに代替されにくい職種・ハイスキル人材の転職を支援

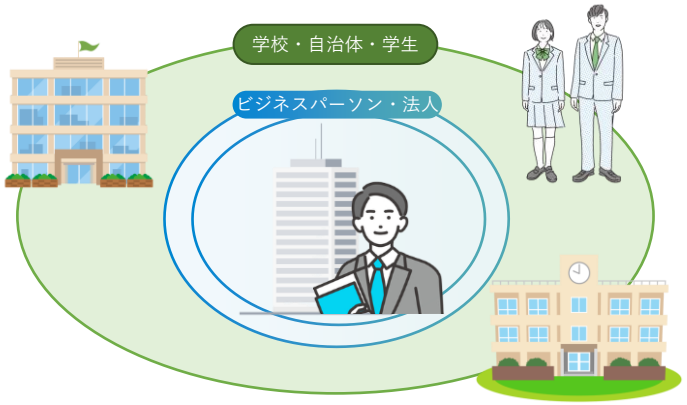
© Bizmates, Inc. all rights reserved.

Student Education

戦略 5 **学生向け教育事業の拡大**

With The World社の学校・自治体ネットワークを活かし、次世代グローバル人材を育成

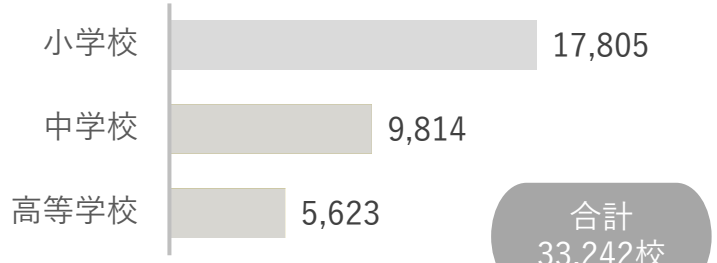
1 対象顧客の拡大



法人・ビジネスパーソンに加え、
学校・自治体・学生へ対象顧客を拡大

2 拡大余地の大きい学校市場

全国の学校数（校）※



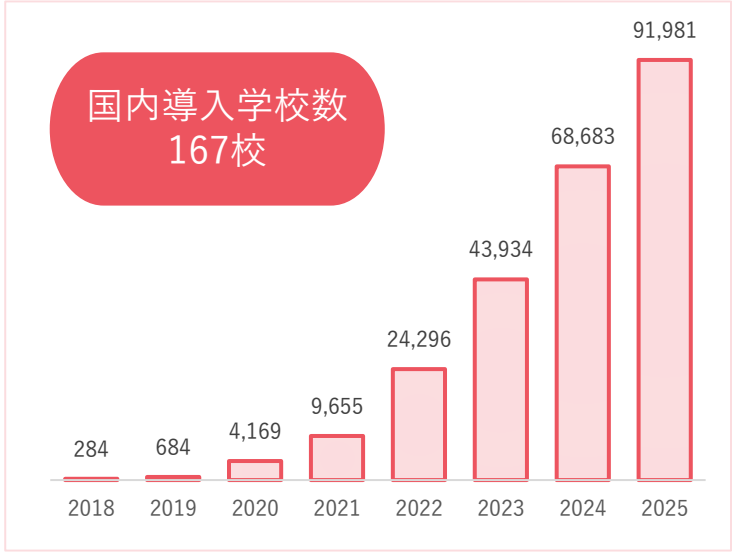
令和5年度オンライン国際交流実施数(延べ数)※
小学校　　：約5%（約886校）
中学校　　：約7%（約668校）
高等学校等：約18%（約1,040校）

合計の
約８％

3 With The World社の成長実績

延べ授業実施人数（人）

※決算期：3月期



（2026年3月31日時点）

※ 文部科学省「令和５年度高等学校等における国際交流等の状況」を基に当社算出。割合＝オンラインを活用して国際交流活動を実施した学校数÷回答校数（活動を行った学校数＋行っていない学校数）。
オンラインを活用した学校数は延べ数のため、実際の割合はこれを下回る。高等学校等には、中等教育学校後期課程、特別支援学校高等部、専修学校高等課程を含む。

学校ネットワークと当社の語学教育ノウハウを掛け合わせ、次世代グローバル人材の育成を拡大

© Bizmates, Inc. all rights reserved.

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