

事業計画及び成長可能性に関する事項

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345



2023年3月

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

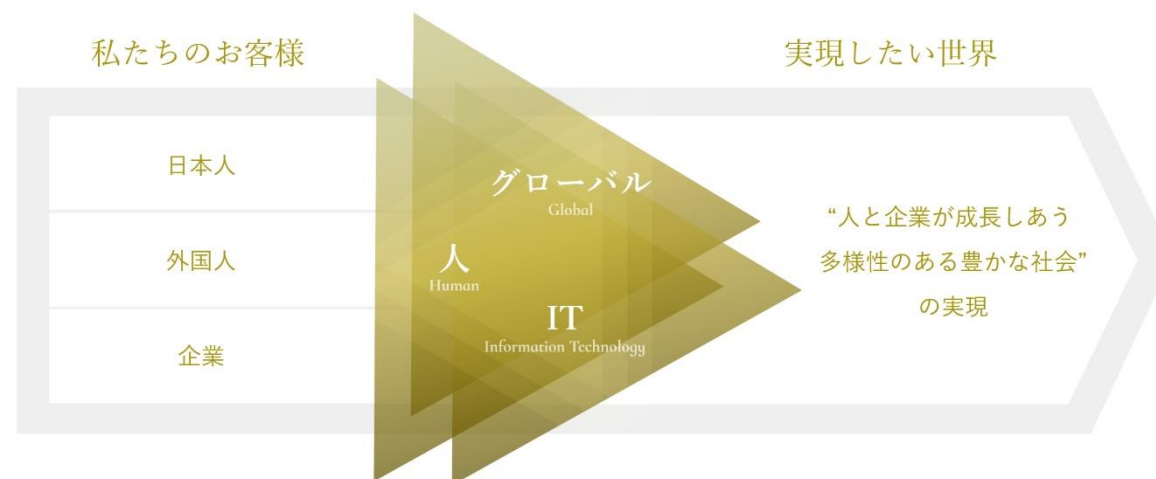
Mission 存在意義

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



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

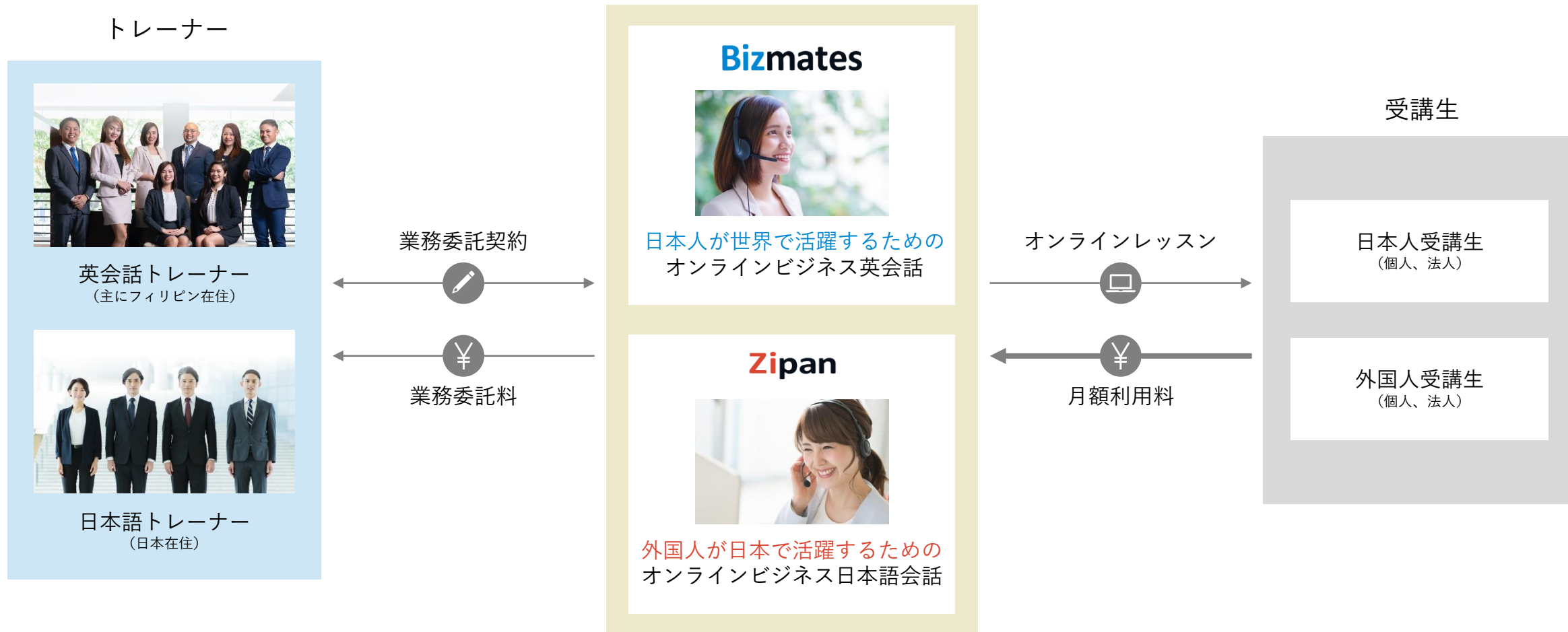
企業支援

外国人支援

Business Model (1) 事業モデル (1)

ランゲージソリューション事業

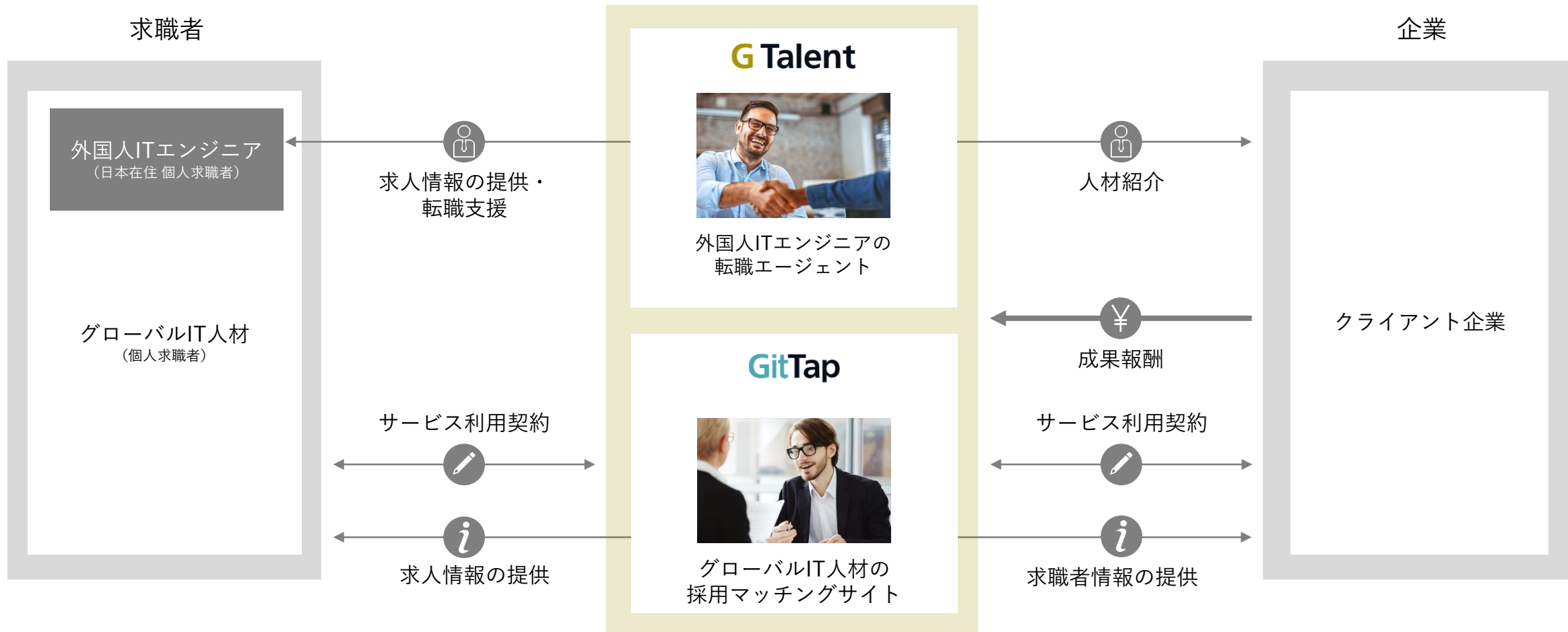
当社グループ



Business Model (2) 事業モデル (2)

タレントソリューション事業

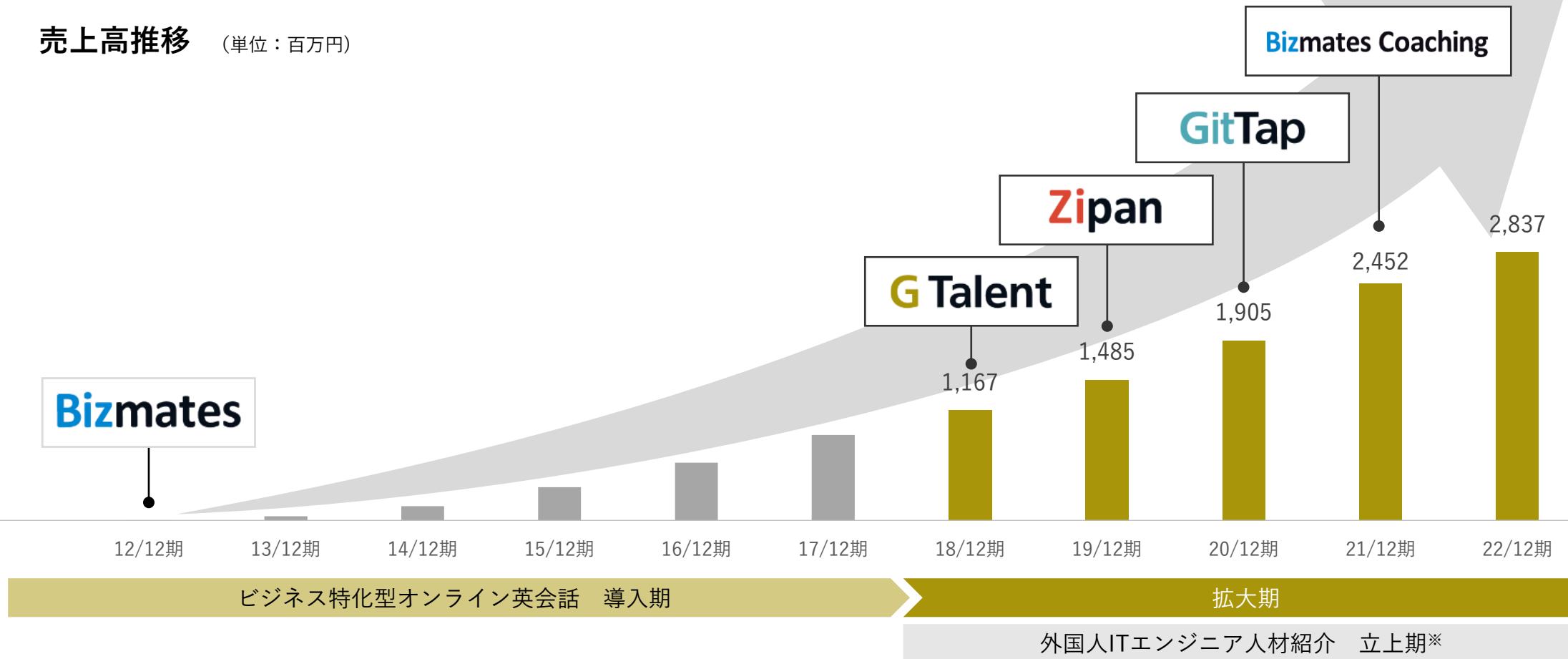
当社グループ



Our History 沿革

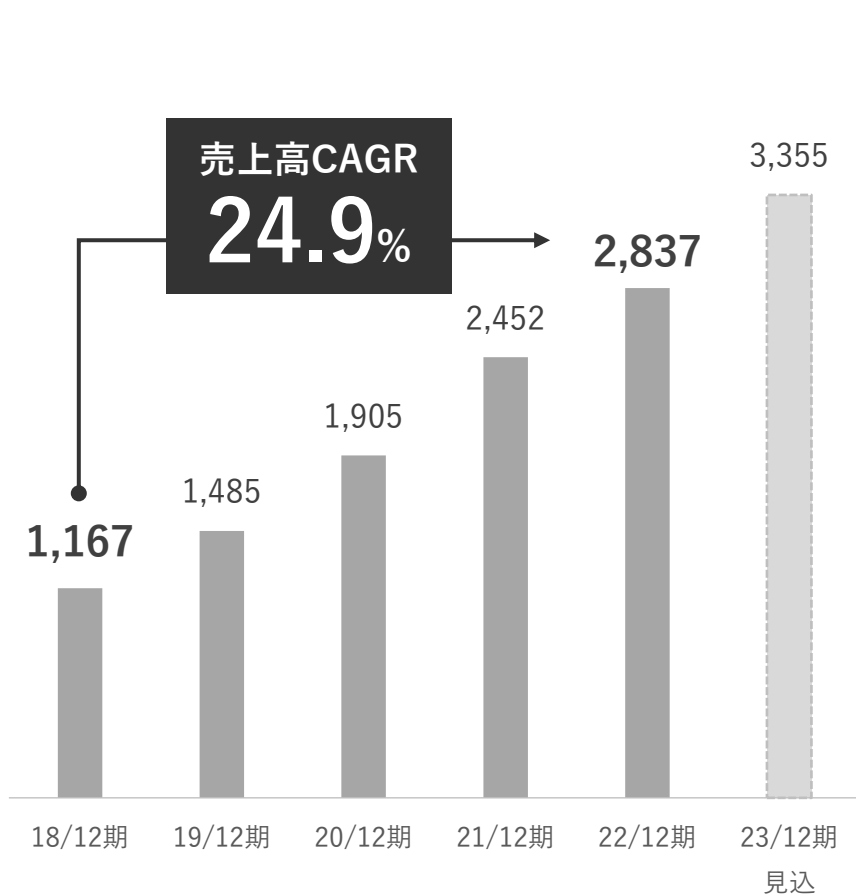
オンラインビジネス英会話レッスンの提供を主事業として2012年7月に設立
2018年より新たなステージとして、外国人ITエンジニアの人材紹介ビジネスを開始

売上高推移 (単位：百万円)

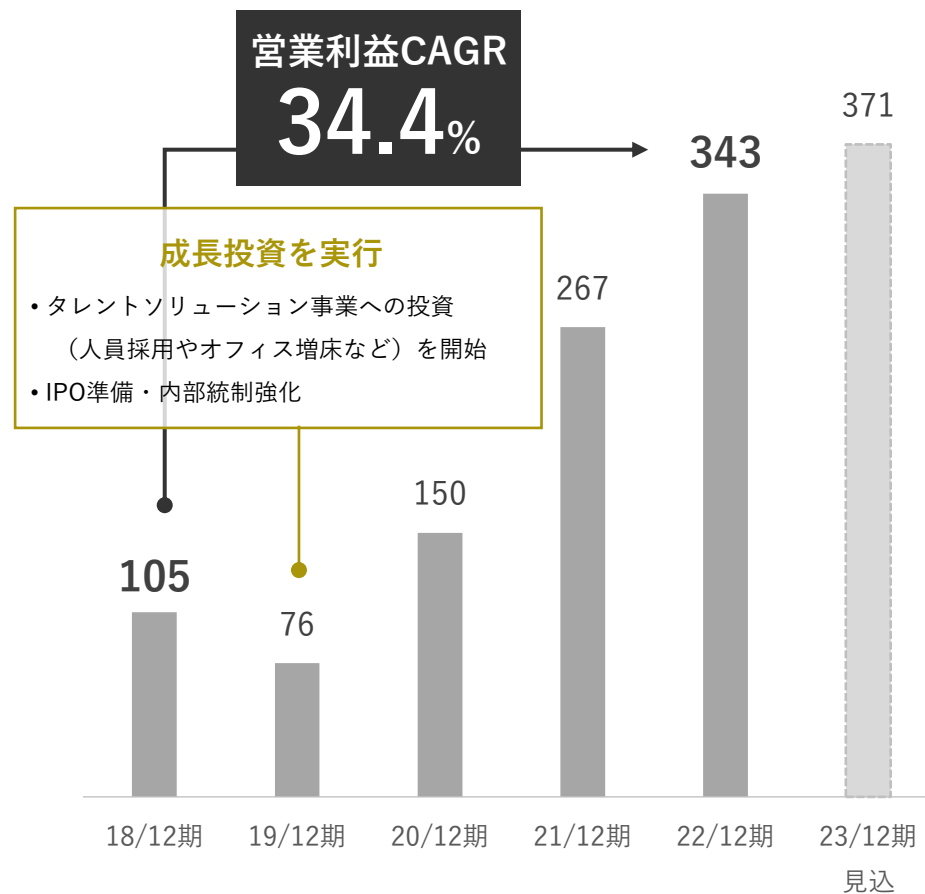


※：2020年、2021年は新型コロナウイルス感染拡大の影響あり

売上高推移 (単位：百万円)



営業利益推移 (単位：百万円)

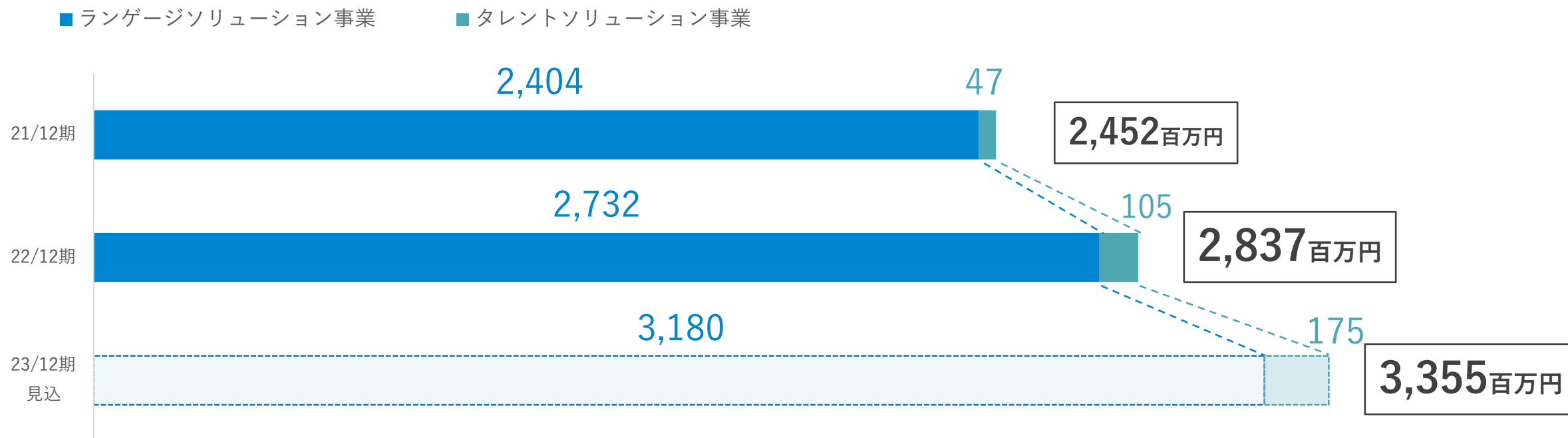


※：売上高、営業利益共に18/12期,19/12期については参考値情報として記載しており、監査法人による監査を受けておりません。

22年12月期は28.3億円(前期比115.7%)の売上高

タレントソリューション事業は、コロナ禍で外国人エンジニアの入国が制限されている中でも前期比2.2倍に成長

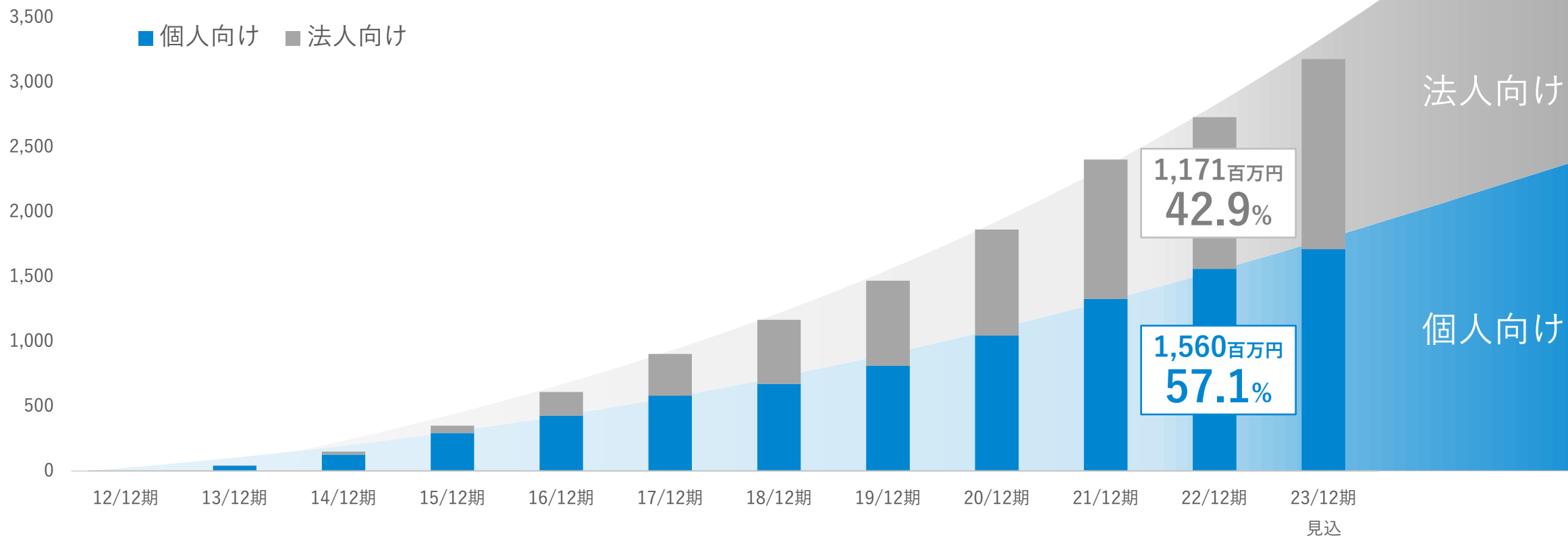
セグメント別売上高推移 (単位：百万円)



Sales Performance ランゲージソリューション事業 売上高の推移

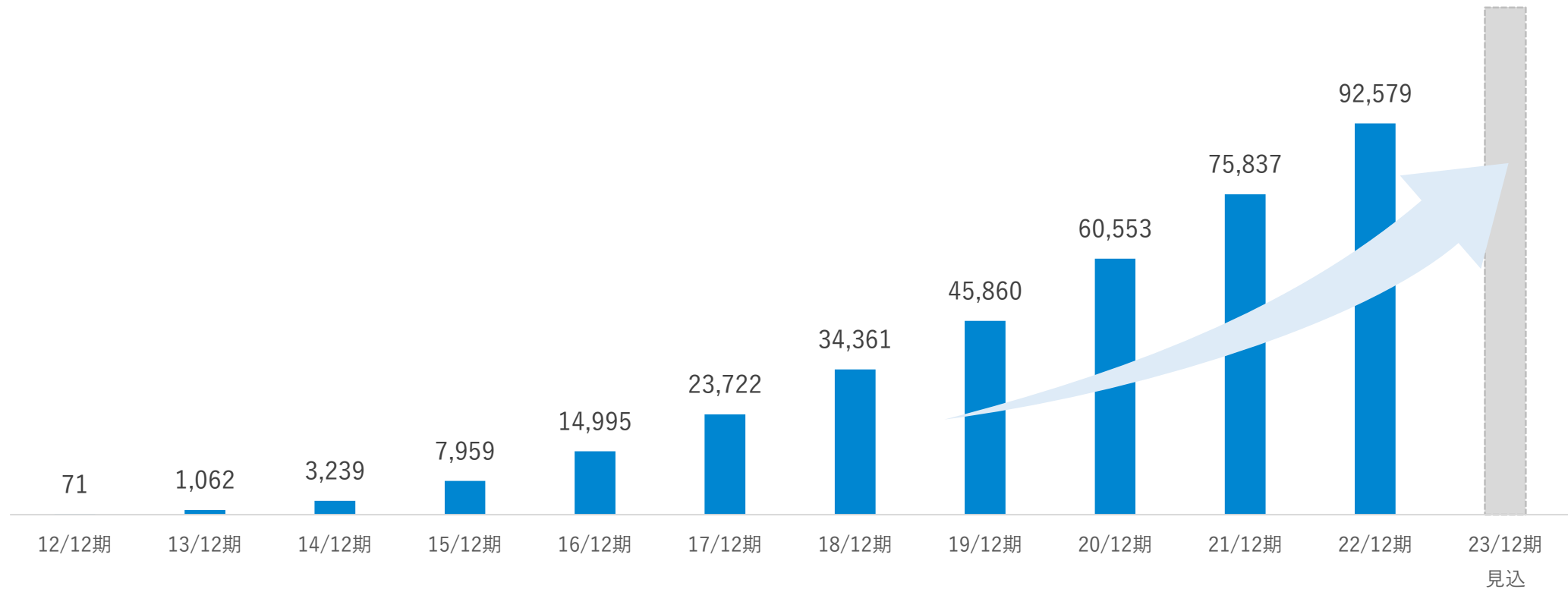
ランゲージソリューション事業では、安定収益である個人向けサブスクリプション型売上を土台とし、法人向け契約の拡大推進中

ランゲージソリューション事業売上高推移 (単位：百万円)



オンラインビジネス英会話「Bizmates」はサブスクリプション型サービスのため、累積有料会員数^{※1}の増加が主要KPIとなる

累積有料会員数推移 (単位：人)



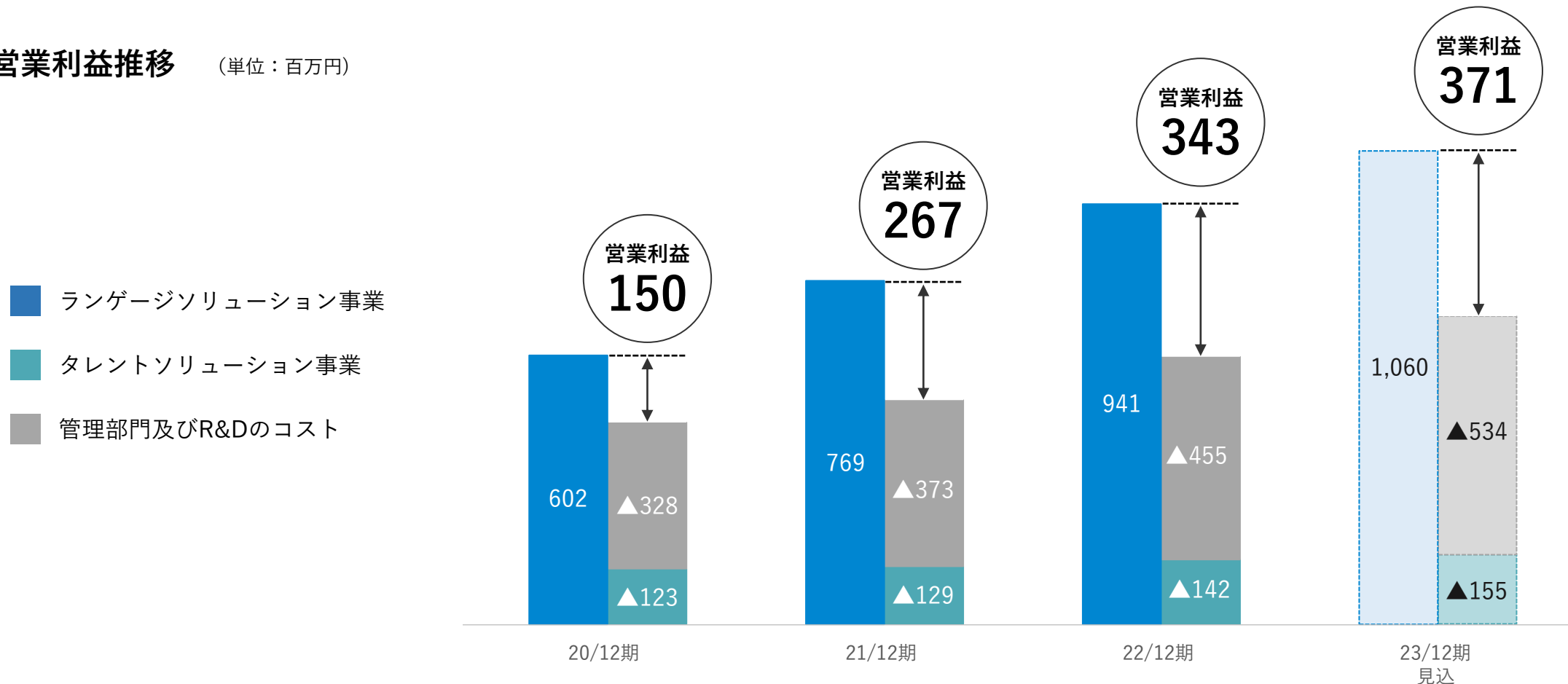
※1：累積有料会員数は新規有料会員獲得数の積上げで算定しており、会員登録後、休会・退会となった人数が含まれております。また、法人契約は契約アカウント数を集計しております。

※2：本KPIの進捗状況は毎期末における決算発表会の補足資料の中で開示していく予定であります。

Profit Performance 収益構造

既存事業から生み出される利益を、持続的な成長に必要な新規事業(タレントソリューション事業)や新サービス開発等のためのR&Dへ投資

営業利益推移 (単位：百万円)



Features and Strengths

特徴・強み



① Bizmatesの特徴

- ・オンライン英会話レッスンの特徴
- ・英会話スクールでの位置付け
- ・レッスン価格における位置づけ
- ・当社が提供するビジネス英語の特徴

② Bizmatesの強み

- ・高品質なレッスン
- ・ビジネス向けオリジナル教材
- ・レッスンを支えるトレーナー陣
- ・Bizmatesラーニングメソッド
- ・法人での導入実績

Key Features

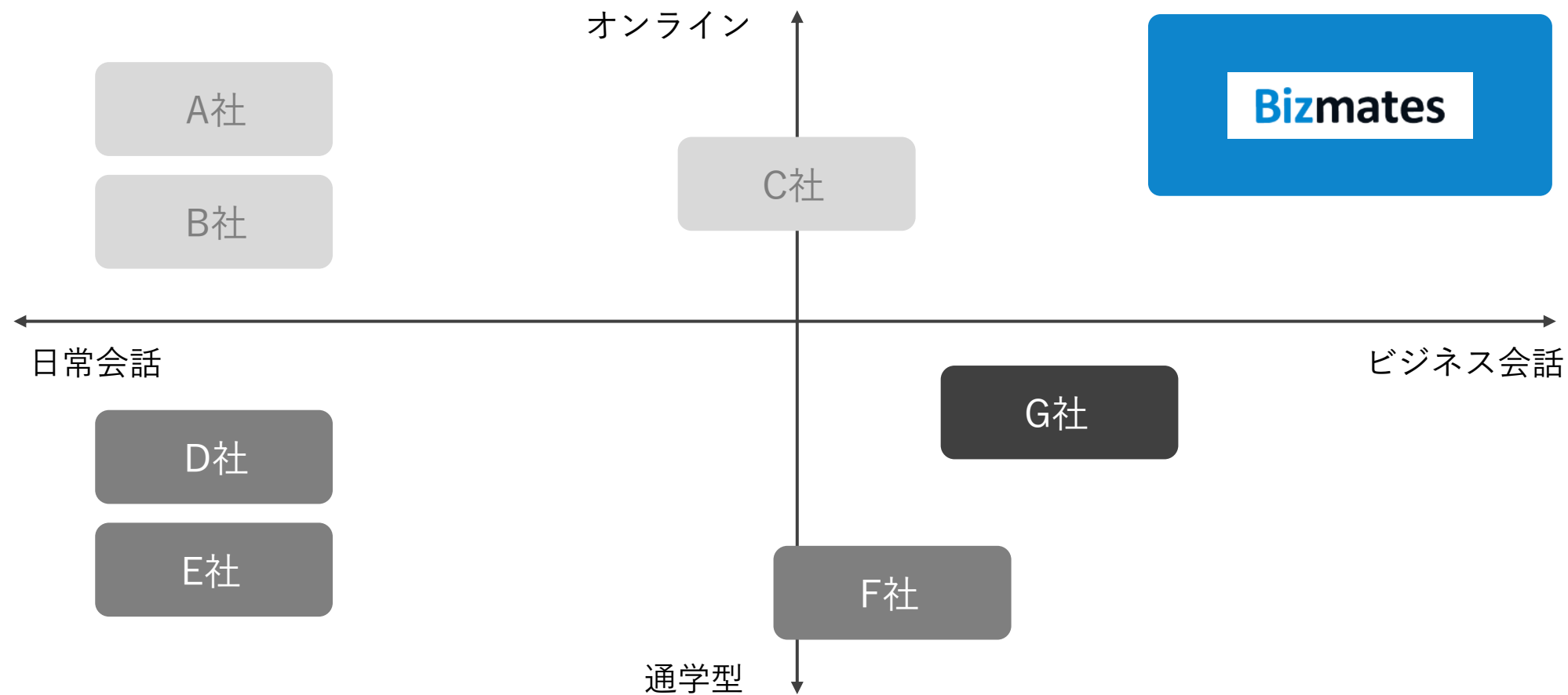
オンライン英会話レッスンの特徴



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。

Positioning 英会話スクールでの位置づけ

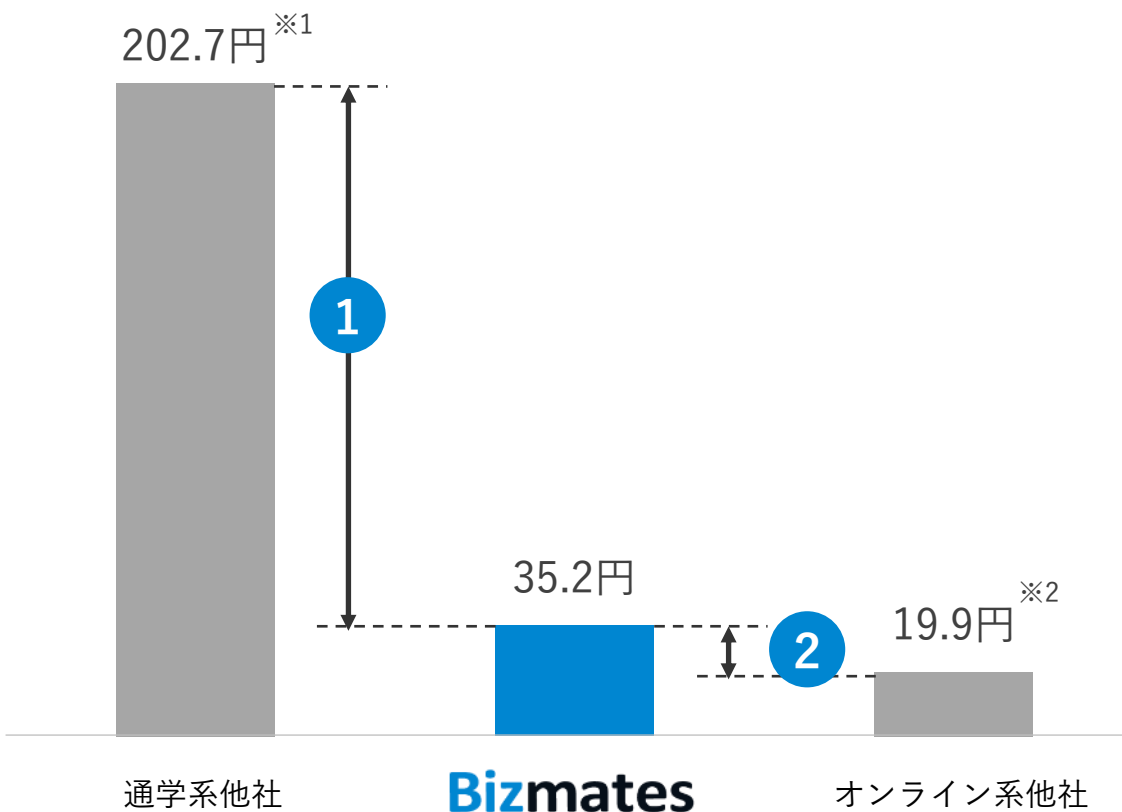
ビジネス特化型のオンライン英会話スクールとして他社と異なるポジショニング※



※：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

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

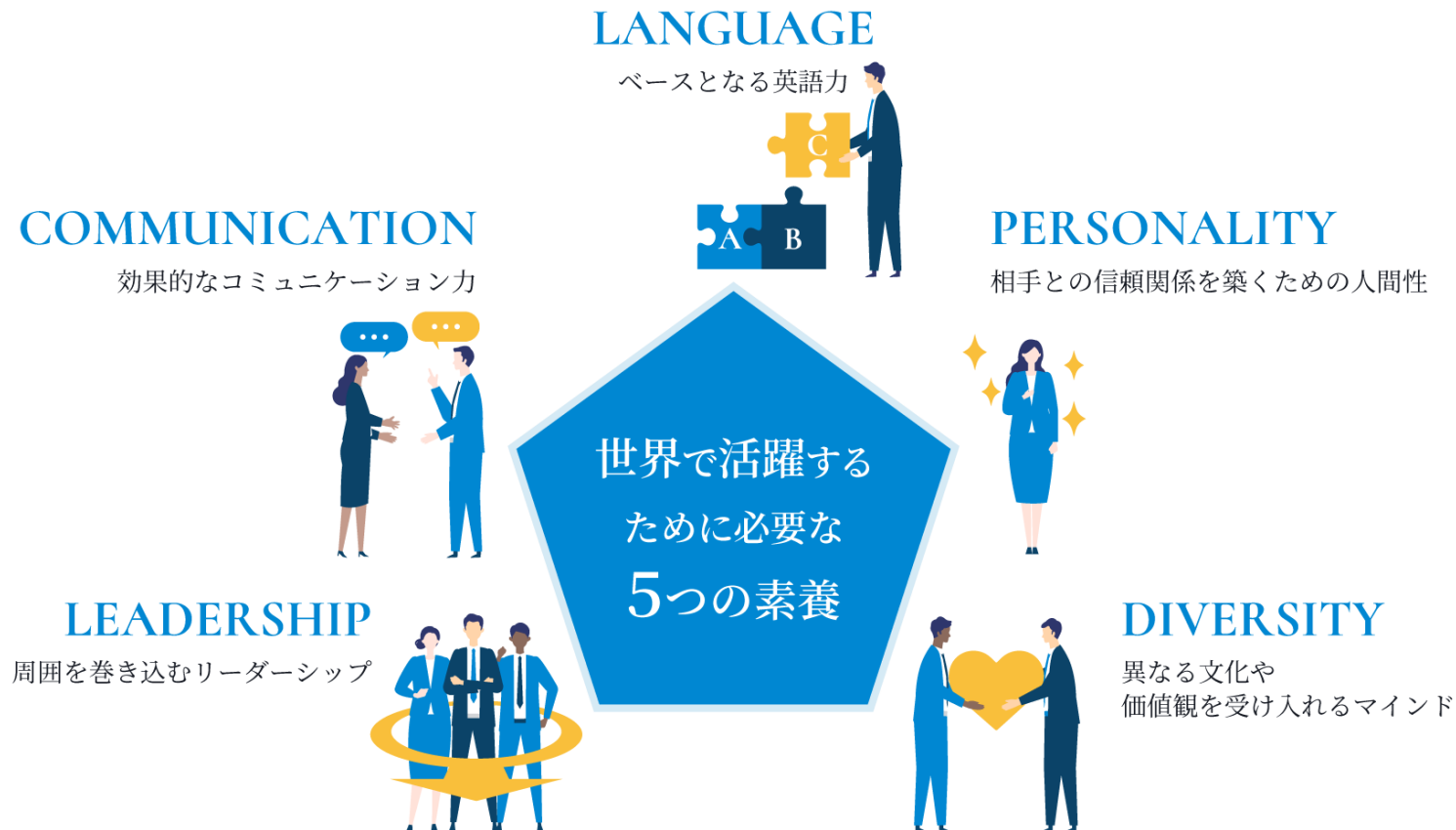
※1: マンツーマンレッスンをうけた場合の大手4社のレッスン料金の平均値。(他社HP情報等を参考にし、当社独自の方法で推計)

※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。

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ことを目指している

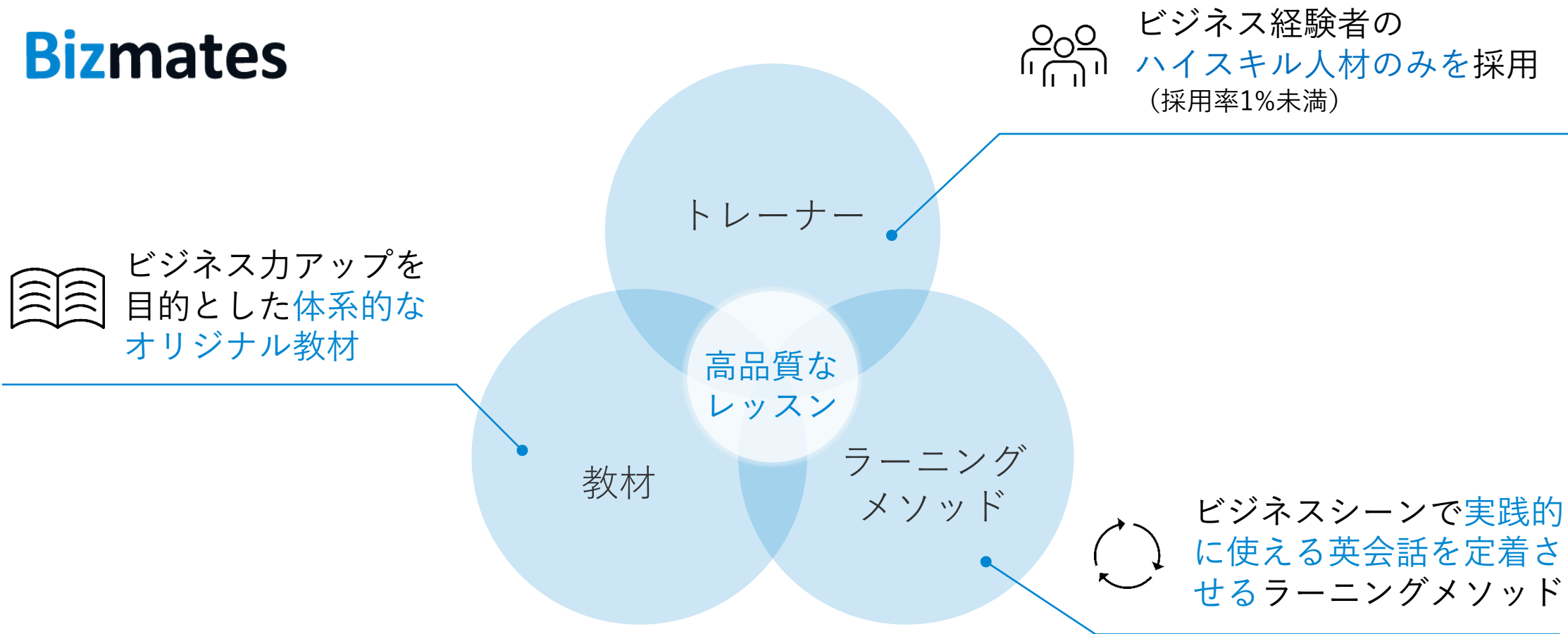
Bizmates

ビジネスに特化



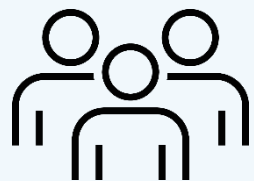
高品質なレッスン提供のために、以下の3つの要素を重視

Bizmates



厳しい選考基準により、ビジネス経験豊富なトレーナー陣を確保

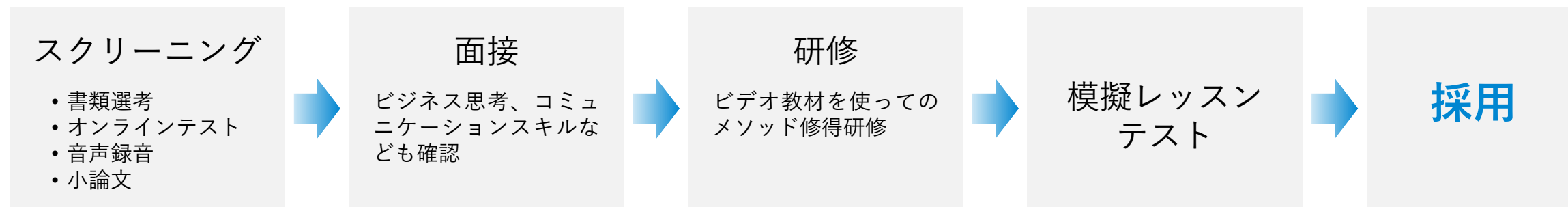
厳選されたトレーナー陣



厳しい選考基準
採用率 1.0%以下*

- ✓ 学歴・ティーチングスキル
- ✓ ビジネス経験者のみ
- ✓ コミュニケーション能力
- ✓ 人間性

選考プロセス



※：2017年度から2022年度までの平均値に基づく

ビジネス力をあげることを目的として開発された体系的なオリジナル教材や実践的なレッスン



Bizmates Program

30段階のレベル別レッスン

600教材

6レベル×5段階×20教材

初心者からネイティブ並の上級者まで、段階的・体系的なレッスン



Other Programs

業務別・職位別・業種別に
選べるレッスン

600教材

例

- ・海外出張、電話会議、商談
- ・マネージャ、経営者向け



Assist Lesson

フリーカスタマイズ

直近のビジネス課題を
サポート

例

- ・プレゼン練習
- ・英語面接対策



Discovery

様々な異文化をテーマに
トレーナーと
ディスカッション

1,000以上の
テーマから選択

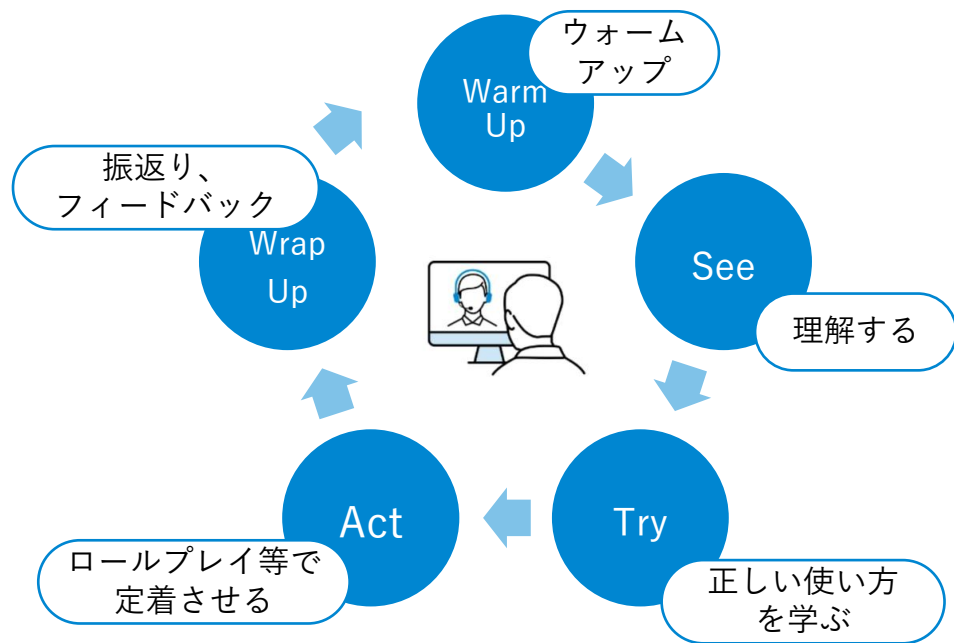
テーマ例

- ・AIと一緒に働く明るい未来
- ・Zoom疲れ

実践的な英語が確実に身につくラーニングメソッド

🎧 オンラインレッスン

- 体系立てられた「5つのステップ」に従ったレッスン
- トレーナーとの活きたコミュニケーションを通じて、ビジネス英会話が身につく



👤 自己学習



Video Lesson

教材と連動したビデオレッスンで次のレッスンの予習



My Bizmates

トレーナーからのフィードバックや録画による復習



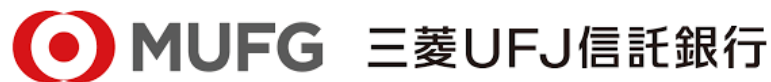
Bizmates Coaching

専属コンサルタントが最適なプランを個別に策定し、学習をサポート

Corporate Clients 法人での導入実績

大手からベンチャーまで、多数の法人企業での導入実績

導入実績 **1,000社**※



※：2022年12月まで当社のサービスを導入した法人顧客数の累計社数

Growth Strategies

成長戰略



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 コーディングマーケットの獲得

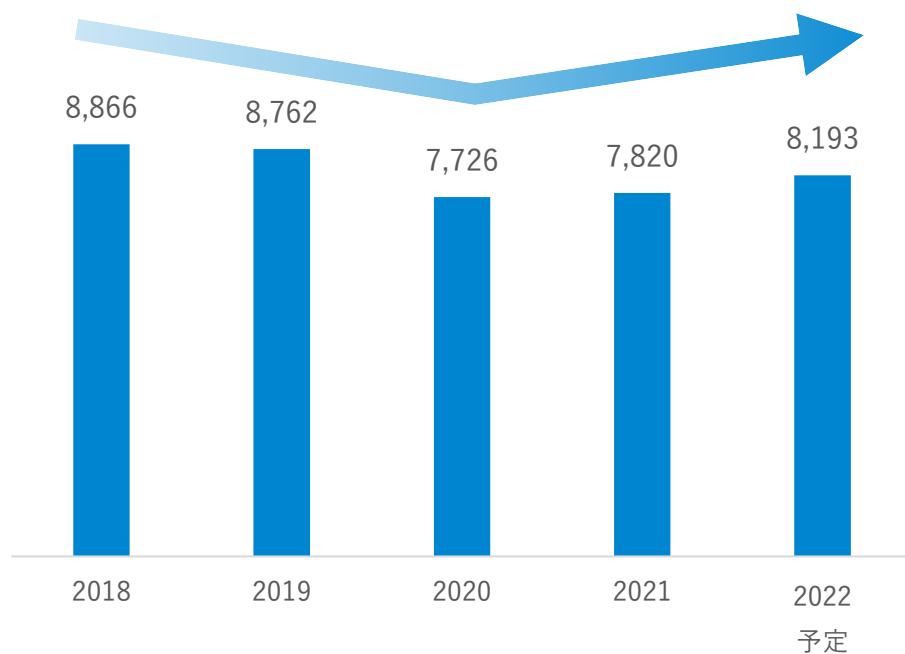
3 オフライン市場の開拓

4 テクノロジー活用

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

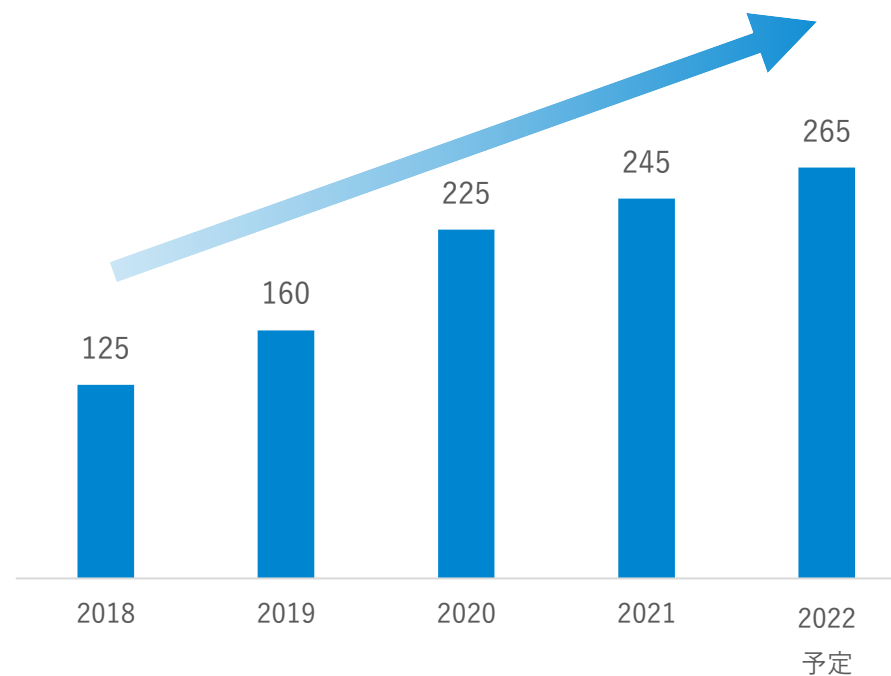
語学学習市場全体 (単位：億円)

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

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

コーチングの目的

自発的な学習が困難な受講生の課題に対応

- ・ ビジネス英会話の正しい学習法が分からない
- ・ 継続的にセルフモチベートすることが難しい
- ・ 日本人から学習アドバイスを受けたい

日本人コンサルタントが伴走しアドバイスすることで
学習が習慣化し継続する効果的な学習スタイルを確立

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。

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



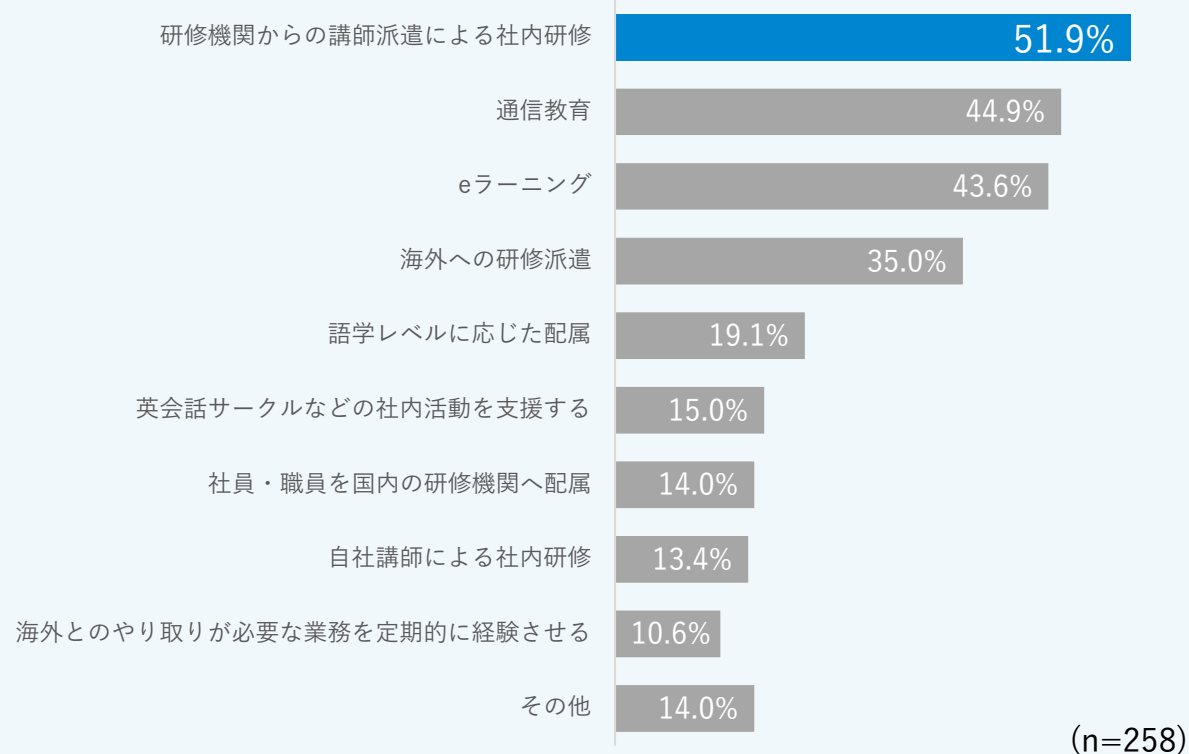
※：出典：(株)矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2022」より

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

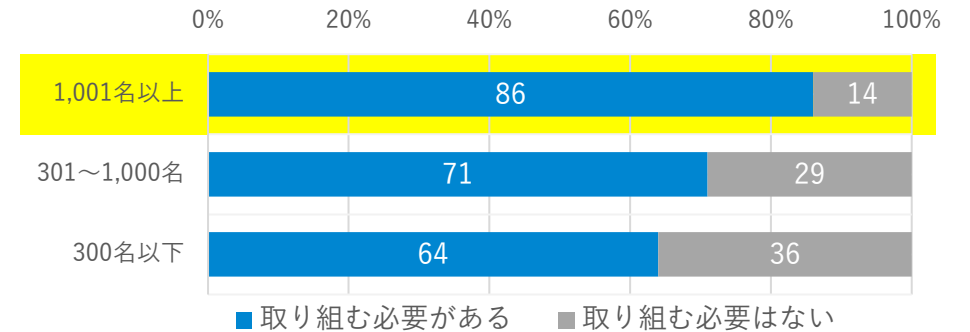
Reskilling 「リスキリング支援」による追い風

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

企業規模別 リスキリングに取り組む必要性に対する認識

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

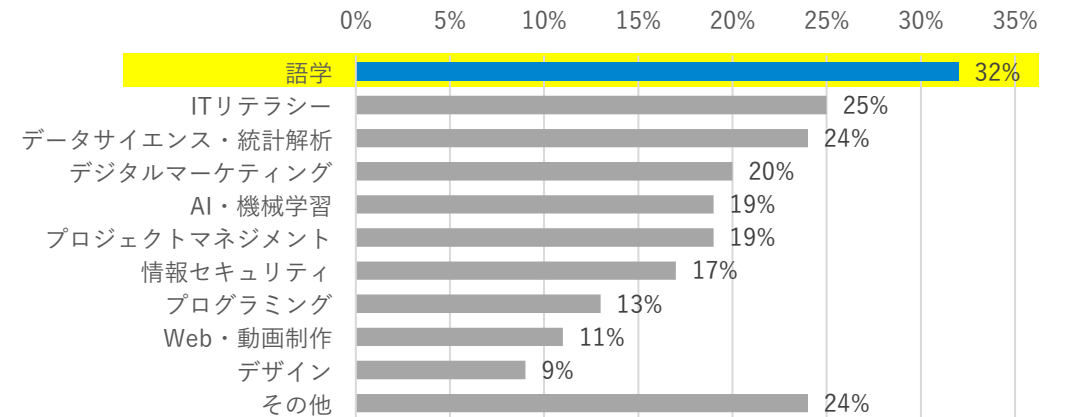
出典：【HR総研】「リスキリング」に関するアンケート
調査主体：HR総研（ProFuture株式会社）
調査期間：2022年8月29～9月5日、調査方法：WEBアンケート
調査対象：企業の人事責任者・担当者、有効回答：240件



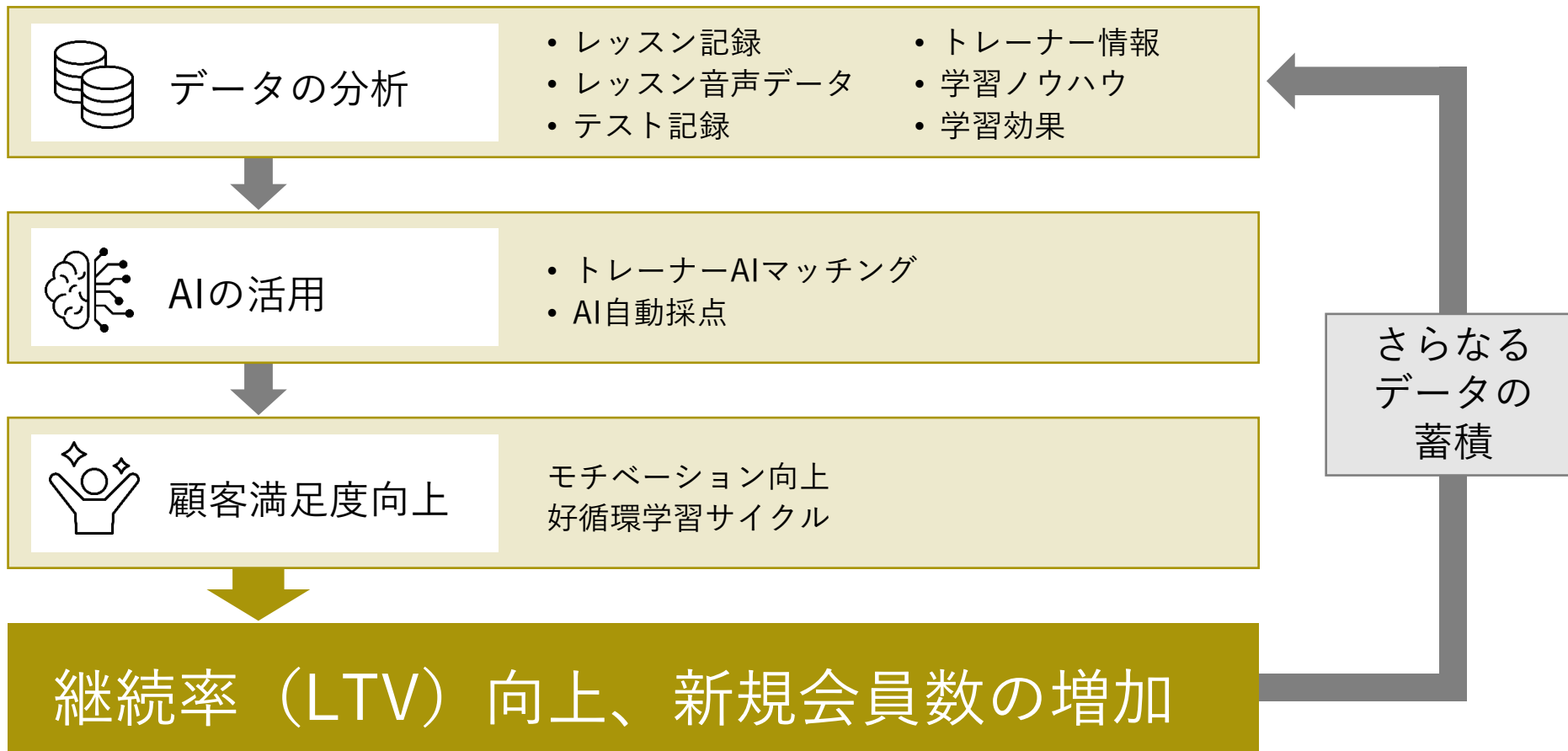
「現在、リスキリングに取り組んでいる」と回答した方に伺います。
リスキリングに取り組んでいる分野を教えてください。※複数回答可

個人がリスキリングとして取組んでいるスキルは、
IT系を抜いて「語学」がトップ（35歳以上のリスキリングに取り組んでいる人）

出典：ミドル1700人に聞く「リスキリング」実態調査
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



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



G Talent

GitTap

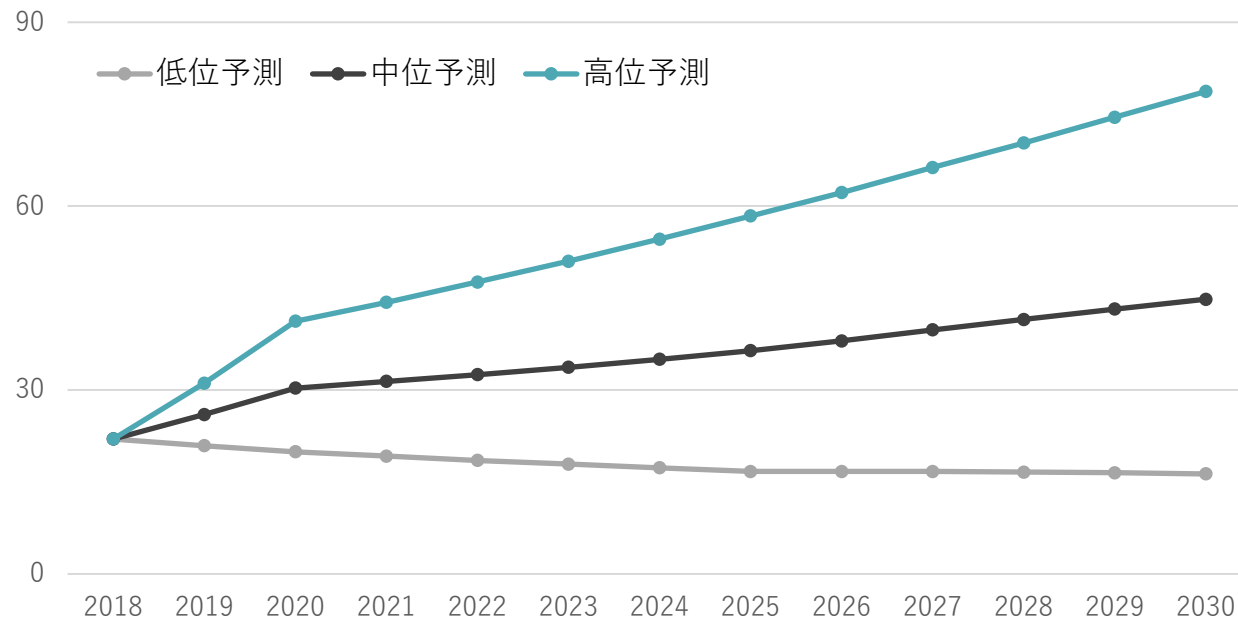
5 HR領域の事業拡大

IT Engineers Market

外国人IT人材の市場のポテンシャル

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)

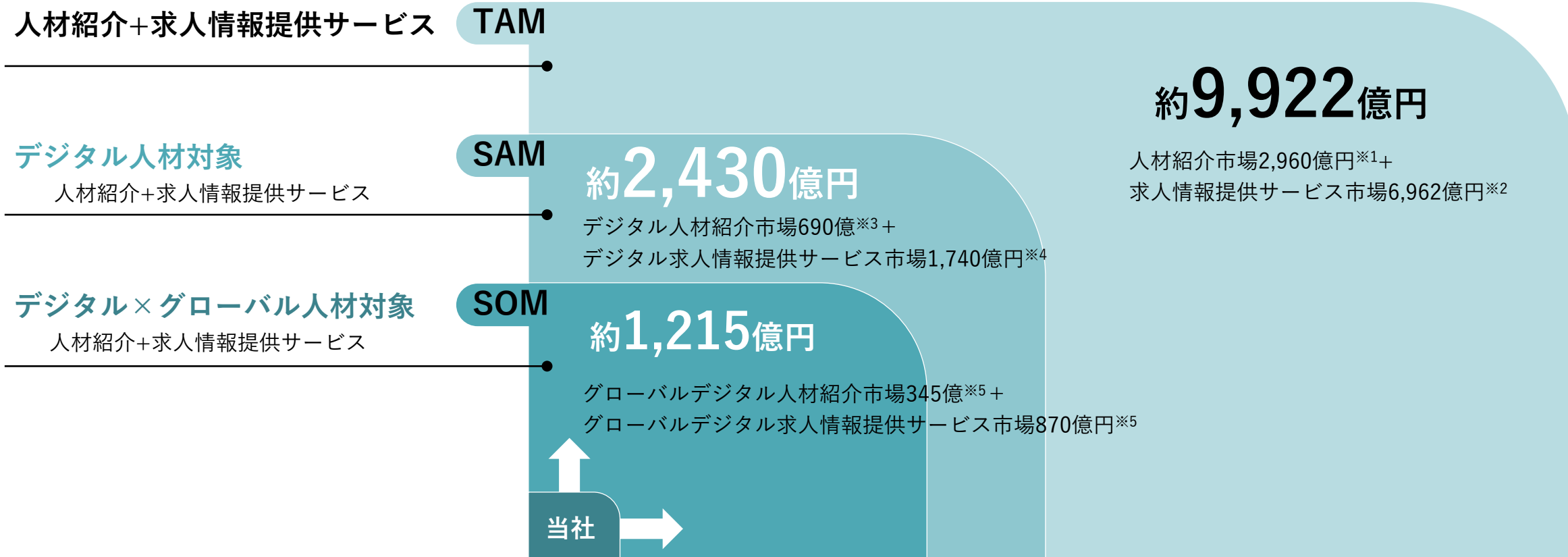


国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

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、約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

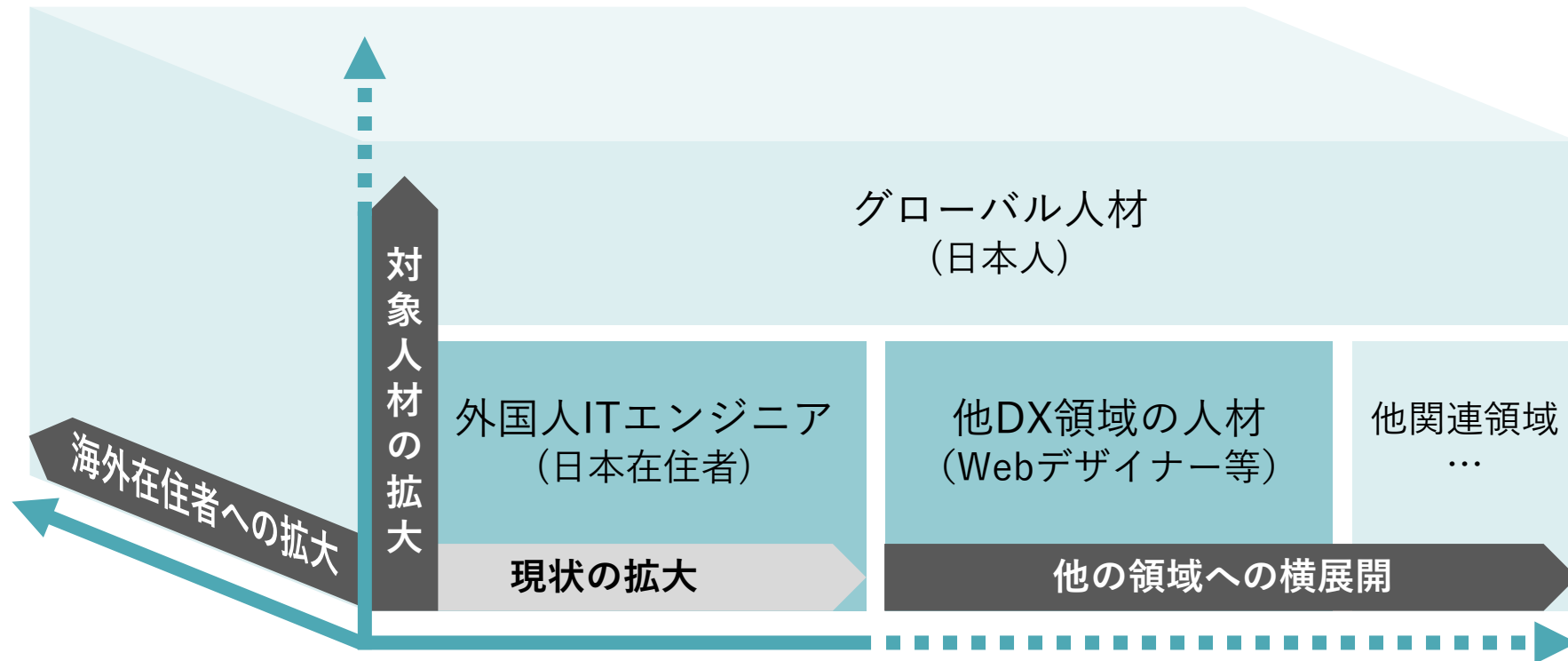
グローバル×ITに特化した人材紹介サービス及び採用マッチングサイトを本格運用化



Expansion

事業拡大のイメージ

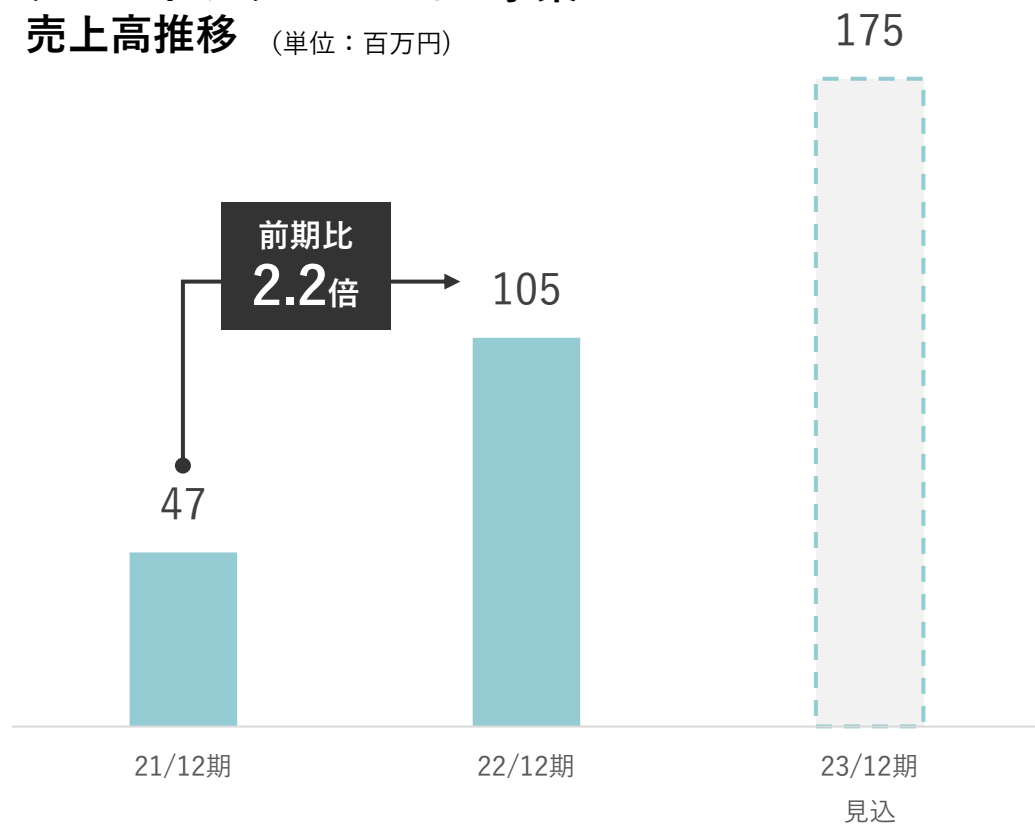
外国人ITエンジニアの採用ニーズは今後も拡大していく見込み。加えて、2023年度より徐々に海外在住者、ITエンジニア以外の職種、グローバルな日本人人材に対象を広げることで事業拡大を図り、グローバル人材の総合人材サービスを目指す



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)



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

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



+

ITテクノロジー



人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現

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。

本資料のアップデートは、次回は2024年2月頃とし、その後は年度決算の発表予定時期である毎年2月頃を目途に開示する予定です。

Appendix

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。

ビジネス英会話およびそれぞれの分野のプロフェッショナルが経営および事業を推進



代表取締役社長

鈴木 伸明

略歴：
ヤフー、ベルリッツ、
当社創業



取締役（社外）

須田 騎一郎

略歴：
ユナイテッドグロウ創業、
代表取締役社長



常勤監査役

児山 法子

略歴：
公認会計士、
監査法人トーマツ



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



Bizmates Philippines, Inc. COO

Anna Maria Francisco

略歴：
フィリピン大学卒業、
ベルリッツ、
当社創業



監査役（社外）

望月 文夫

略歴：
税理士、東京国税局、
ビーピーカストロール社外取締役
（監査等委員）



取締役

木村 健

略歴：
電縁、
アイ・オーシステムインテグレーション
当社コーポレートデザイン本部長



監査役（社外）

蔵元 左近

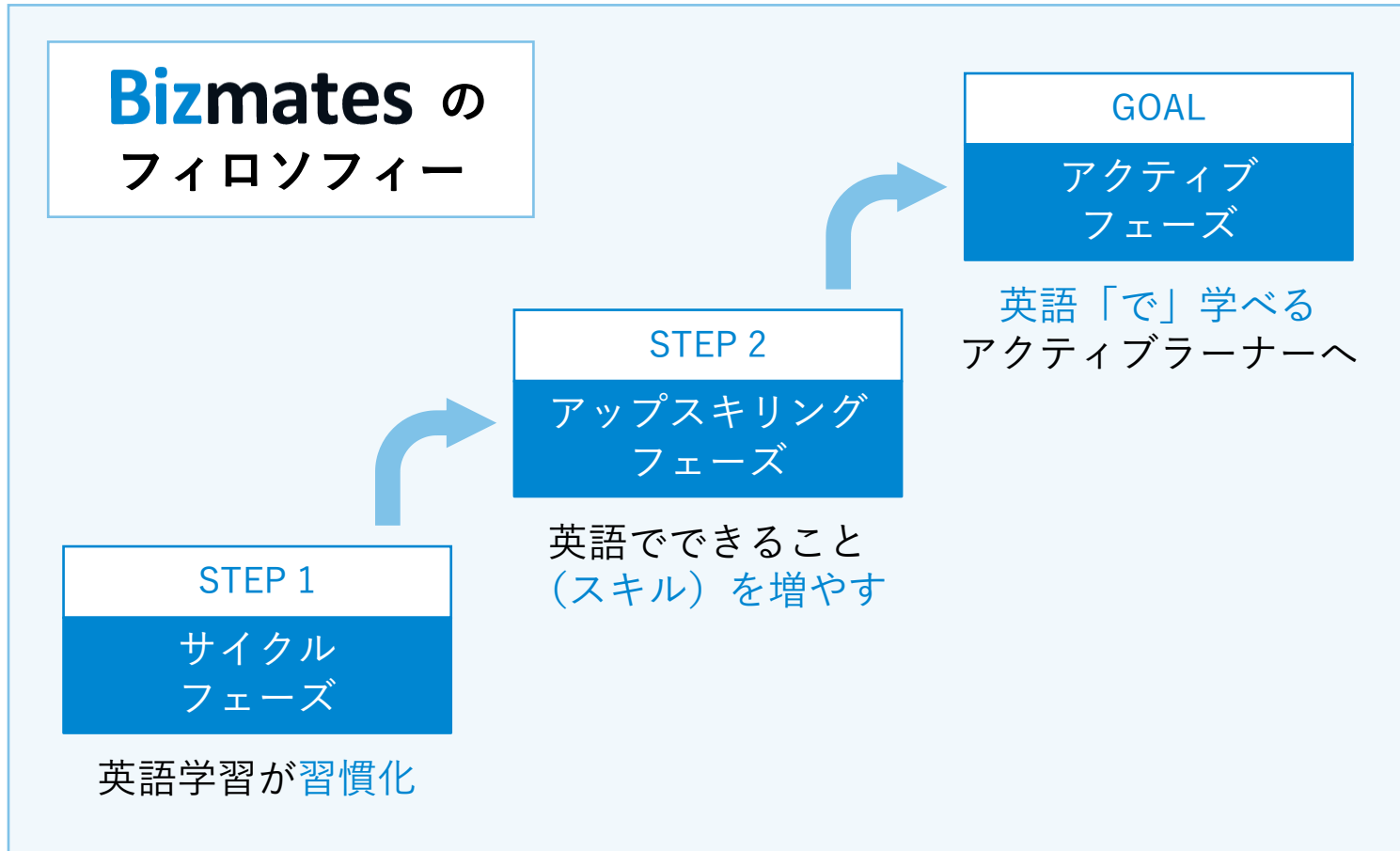
略歴：
弁護士、西村あさひ法律事務所、
瓜生・糸賀法律事務所、
オリック東京法律事務所・外国
法共同事業

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 - レッソンの品質管理 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	81人 (2022年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2022年12月31日現在)

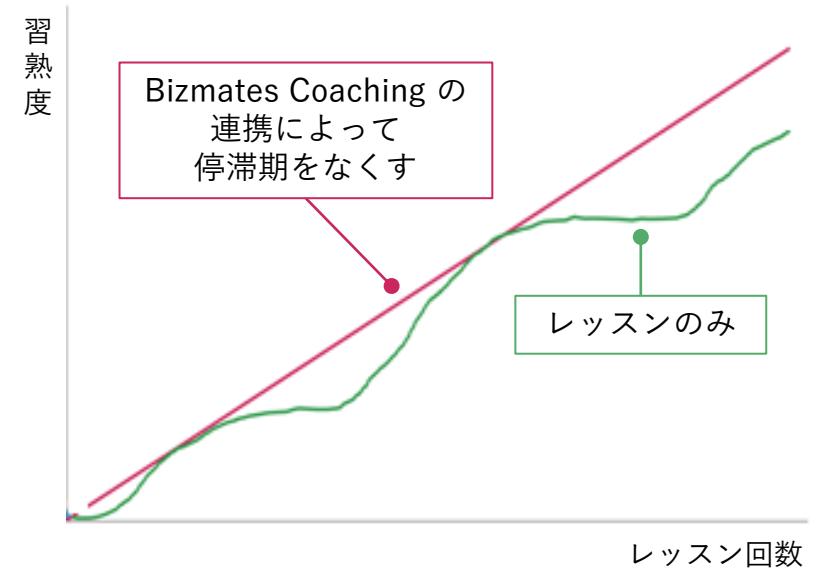


語学とは、短期間で単語や表現の仕方を暗記すればいいものではない。

グローバル人材の育成には、長期的視点にもとづき、英語「で」学べる人材になるまでの成長支援が必要



コーチング受講による熟練度の違い



※上記グラフ推移は当社のイメージとなります。

経営上認識される主要なリスクは下記のとおりです。

その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	リスク概要	発生可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
レッスン提供時のインターネット環境	インターネットの利用等に関する新たな規制の導入や技術革新、電力供給不足、災害や事故等によって通信ネットワークやサーバーが利用できなくなった場合、コンピュータウイルスによる被害にあった場合、あるいは自社開発のソフトウェアに不具合が生じた場合等によって、オンライン英会話レッスンの提供が困難になった場合には当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	不測の事態に対して迅速に対応すべく、外部クラウドサーバーの内部で複数のアベイラビリティゾーンの利用による冗長化の確保やシステム稼働状況の監視等を行っております。
ソフトウェア開発	想定を超えるソフトウェアの開発が必要となった場合や、想定どおりの収益を獲得できず、営業損失を計上することとなった場合等には減損損失が発生する可能性があります。また、オンライン語学学習におけるAI化など、サービス提供に関するテクノロジーの発展に対応できない、もしくは対応が遅れる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	中	特定プロジェクトのシステム開発が開始する都度、将来にわたる収益効果や開発計画の妥当性の検証を慎重に行っております。
トレーナーの確保及びレッスン品質の維持	フィリピン国内の経済環境や事業環境の変化等により、十分な人材の確保ができなくなる場合は、レッスン品質の低下を招き当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	トレーナーに対して適宜レッスンフィードバックや品質向上のためのセッション等を設けることによりレッスン品質の維持を図っております。