

2023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 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

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	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

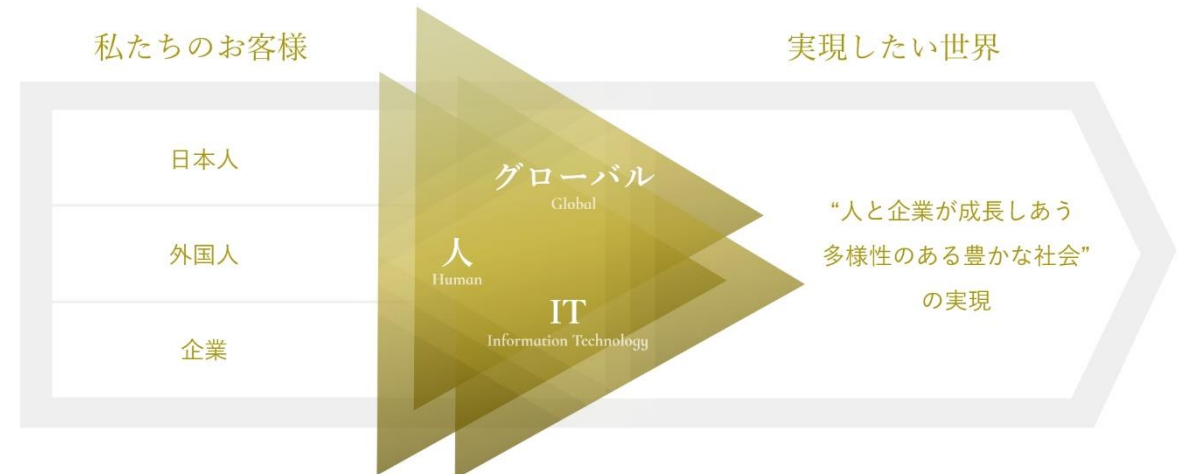
もっと多くのビジネスパーソンが世界で活躍するために

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



Our Services

当社が提供するサービス

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人材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

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



2Q PL Summary

第2四半期 業績概要

前年同期比 売上高は178百万円増収するものの、営業利益は4百万円の減益

期初予想比 売上高 76百万円減少するものの、営業利益は20百万円の増加

(単位：百万円)	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,316	1,494	+178	+13.6%
売上原価	342	378	+35	+10.4%
売上総利益	973	1,116	+142	+14.7%
販売費及び一般管理費	848	995	+146	+17.3%
営業利益	125	120	△4	△3.2%
営業利益率	9.5%	8.1%	△1.4%	-
経常利益	118	99	△19	△16.4%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	75	61	△14	△19.0%

23/12期 期初予想*	
2Q計画	増減率
1,570	△4.9%
-	-
-	-
-	-
100	+20.3%
6.4%	-
-	-
-	-

※：2023年3月30日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

前年同期比

前年下半期に受注したBizmates法人顧客の売上高が寄与し、LS事業は158百万円（+12.3%）の増収

期初予想比

コロナ禍解消によるオンライン語学学習市場の市況変化や、法人営業体制の再構築による影響を受け、LS事業において63百万円（△4.2%）の減少

セグメント別売上高

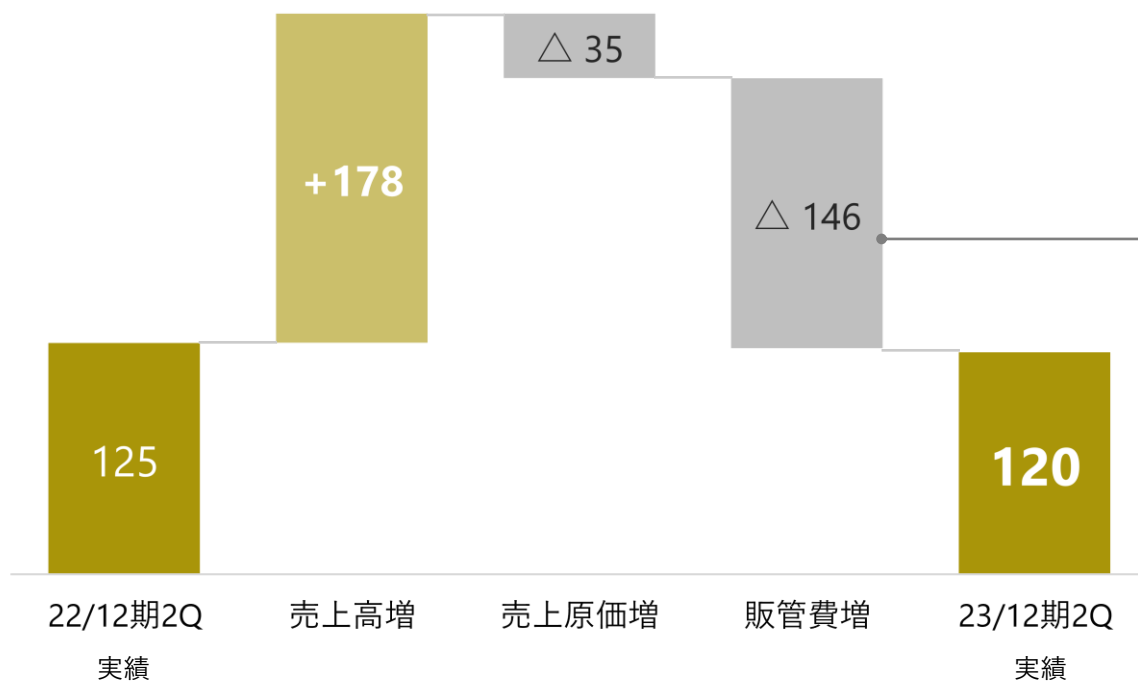
(単位：百万円)	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
LS事業	1,285	1,443	+158	+12.3%
(個人顧客)	(758)	(785)	(+26)	(+3.5%)
(法人顧客)	(526)	(658)	(+131)	(+25.1%)
TS事業	30	50	+20	+65.6%

23/12期 期初予想*	
2Q計画	増減率
1,506	△4.2%
(823)	(△4.6%)
(682)	(△3.6%)
64	△21.3%

※：2023年3月30日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

前年同期比で売上高は増加したが、販管費は売上高増加率を上回る増加となり、結果、営業利益は4百万円の減益となった。

(単位：百万円)

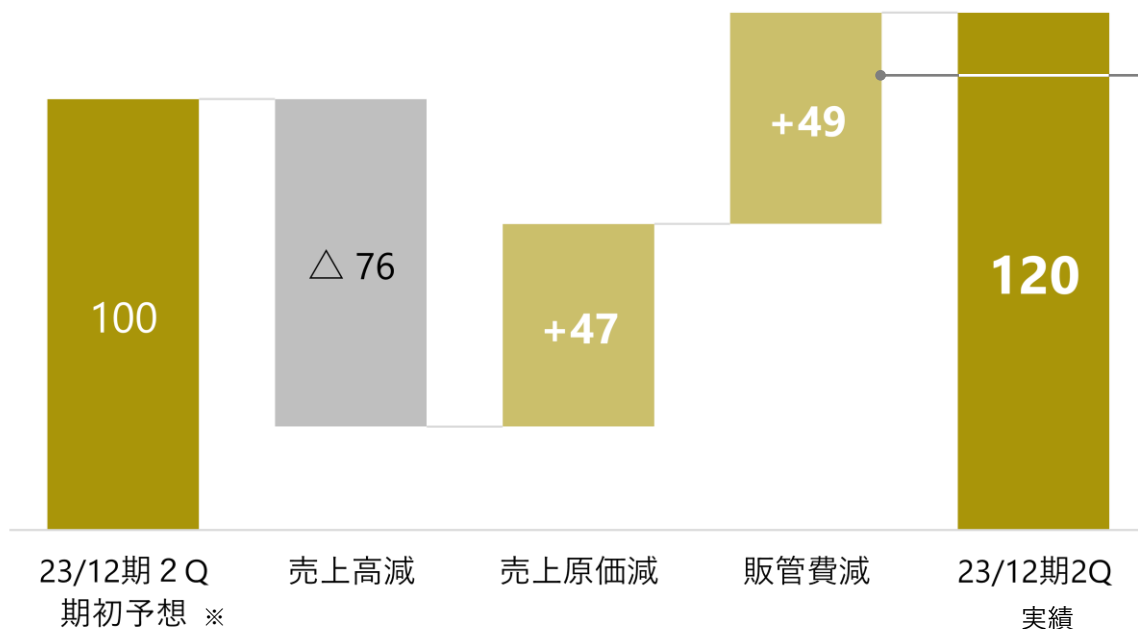


販管費増146百万円 主な要因

- 人件費** 34百万円増
 コンプライアンス体制強化や新規サービス拡大のための人材採用によるもの
- 業務委託費** 45百万円増
 マーケティングの強化やシステム開発に関する施策の実施によるもの
- 賃借料** 32百万円増
 TS事業の拡大や研究開発の促進に伴うインフラコストの増加等

対 期初予想比で売上高は減少したものの、英会話レッスンに関連する売上原価の減少や販管費の減少により、営業利益は20百万円増加する結果となった。

(単位：百万円)



販管費減49百万円 主な要因

- 広告宣伝費** 14百万円減
 一部施策の実行時期の変更などによるもの
- 業務委託費** 11百万円減
 システム運用体制の効率化によるコスト削減などによるもの

※：2023年3月30日に公表した通期業績予想に基づく参考数値

2023年3月30日の株式上場に伴う資金調達の結果、現金預金及び資本金等が大幅に増加した。

(単位: 百万円)	22/12期末	23/12期 2Q	増減
流動資産	1,000	1,553	+552
現金及び預金	875	1,407	+531
固定資産	337	365	+28
無形固定資産	143	175	+31
投資その他資産	119	119	△0
資産合計	1,338	1,918	+580
負債合計	638	546	△92
流動負債	594	526	△67
固定負債	44	19	△24
純資産合計	699	1,372	+672
資本金及び資本剰余金	5	599	+594
負債・純資産合計	1,338	1,918	+580
自己資本比率	52.2%	71.5%	+19.3pt

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



株主優待制度の導入

目的

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、より多くの方々に当社株式を保有していただき、当社グループに対するご理解をより深めていただくため

内容

(基準日: 2023年12月31日)

- ・ 100株以上を保有されている株主様を対象
- ・ 下記当社サービス利用料1か月分のキャッシュバック

オンライン英会話レッスン「Bizmates」	13,200円
オンライン英会話コーチング「Bizmates Coaching」	19,800円
Bizmates ビデオ・レッスン	990円
合計	33,990円

Bizmates



Bizmates Coaching



※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に必要となります。

※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に必要となります。

※3: その他、優待内容の詳細やWebサイト上での案内ページのリリースにつきましては、決定後に改めてご案内させていただきます。

本社移転

移転予定先

東京都千代田区神田須田町二丁目19番地19他(地番) Daiwa秋葉原ビル
(現本社所在地 東京都千代田区神田須田町一丁目7番地9)

移転時期

2024年10月 (予定)

目的

1. 今後の事業拡大による従業員数の増加等を想定し、オフィス面積の拡張に対応するもの
2. 現在2拠点かつ複数フロアに点在している事業部機能や本社機能を統合し、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させ、事業間シナジーや社内におけるエンゲージメントを向上させるため



外観完成予想CG

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



FY2023 Revised Forecast

業績予想の修正

※1
適時開示基準内の変動幅ではあるが上半期の進捗を加味し、実現確度の高い数値へと通期業績予想を修正。

(単位：百万円)	23/12期 期初予想 ^{※2}	23/12期 修正予想 ^{※3}	予想比	
			増減額	増減率
売上高	3,355	3,135	△220	△6.6%
LS事業	3,180	2,986	△194	△6.1%
(個人顧客)	(1,713)	(1,599)	(△113)	(△6.6%)
(法人顧客)	(1,467)	(1,386)	(△81)	(△5.5%)
TS事業	175	148	△26	△15.2%
営業利益	371	322	△49	△13.2%
LS事業	1,060	1,043	△17	△1.6%
TS事業	△155	△166	△11	-
その他(管理部門等)	△534	△554	△20	-
経常利益	340	295	△45	△13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	234	181	△53	△22.6%

22/12期 実績	修正予想 対 前期比	
	増減額	増減率
2,837	+297	+10.5%
2,732	+253	+9.3%
(1,560)	(+39)	(+2.5%)
(1,171)	(+215)	(+18.3%)
105	+43	+41.6%
343	△21	△6.3%
941	+101	+10.8%
△142	△24	-
△455	△98	-
328	△33	△10.2%
225	△44	△19.5%

※1：売上高±10%以上、利益±30%以上の変動幅

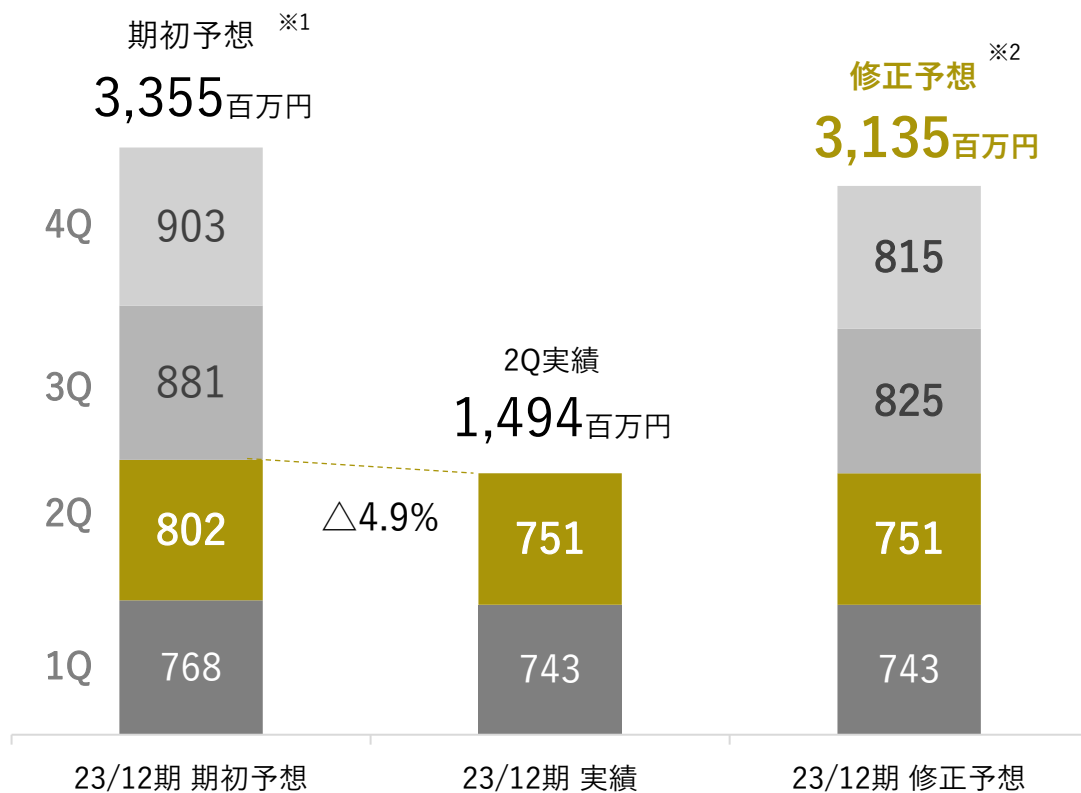
※2：2023年3月30日に公表した通期業績予想数値 ※3：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

Revised Forecast 期首予想、修正予想比較

売上高

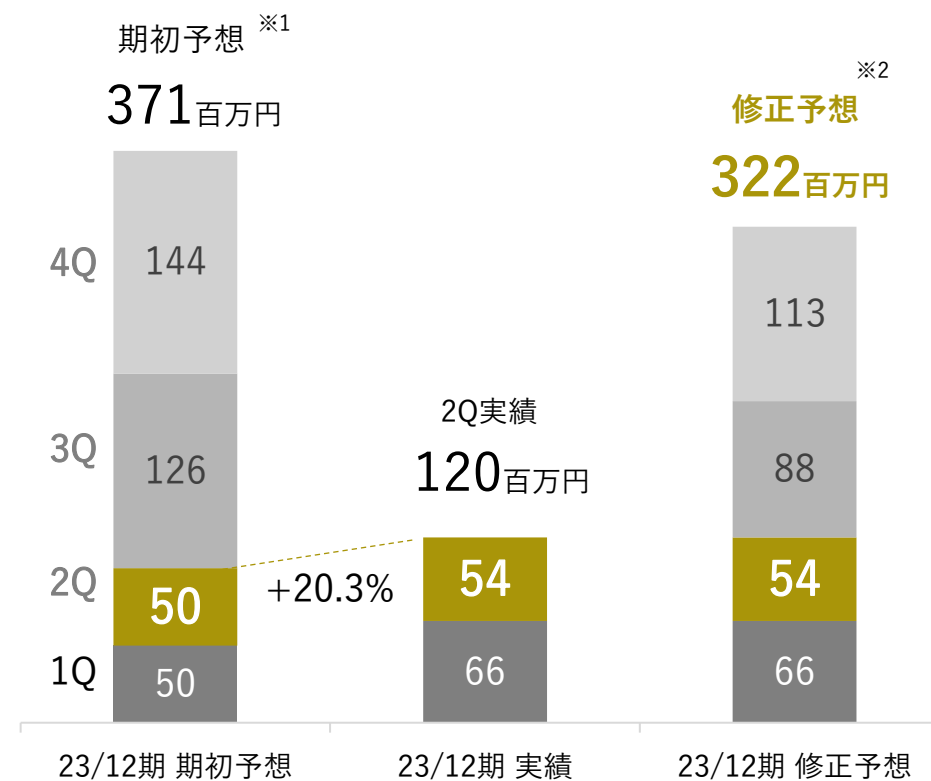
上半期の実績は期初予想に対して4.9%未達成。

下半期はリスクリング需要や海外渡航増による市況回復も想定されるが、修正予想には織り込まず上半期のトレンドを加味し下方修正。



営業利益

上半期の実績は期初予想に対して20.3%増となるも、下半期売上高の下方修正や昨今の円安傾向、本社移転費用など期初予想時に想定していなかった特殊要因を織り込み下方修正。

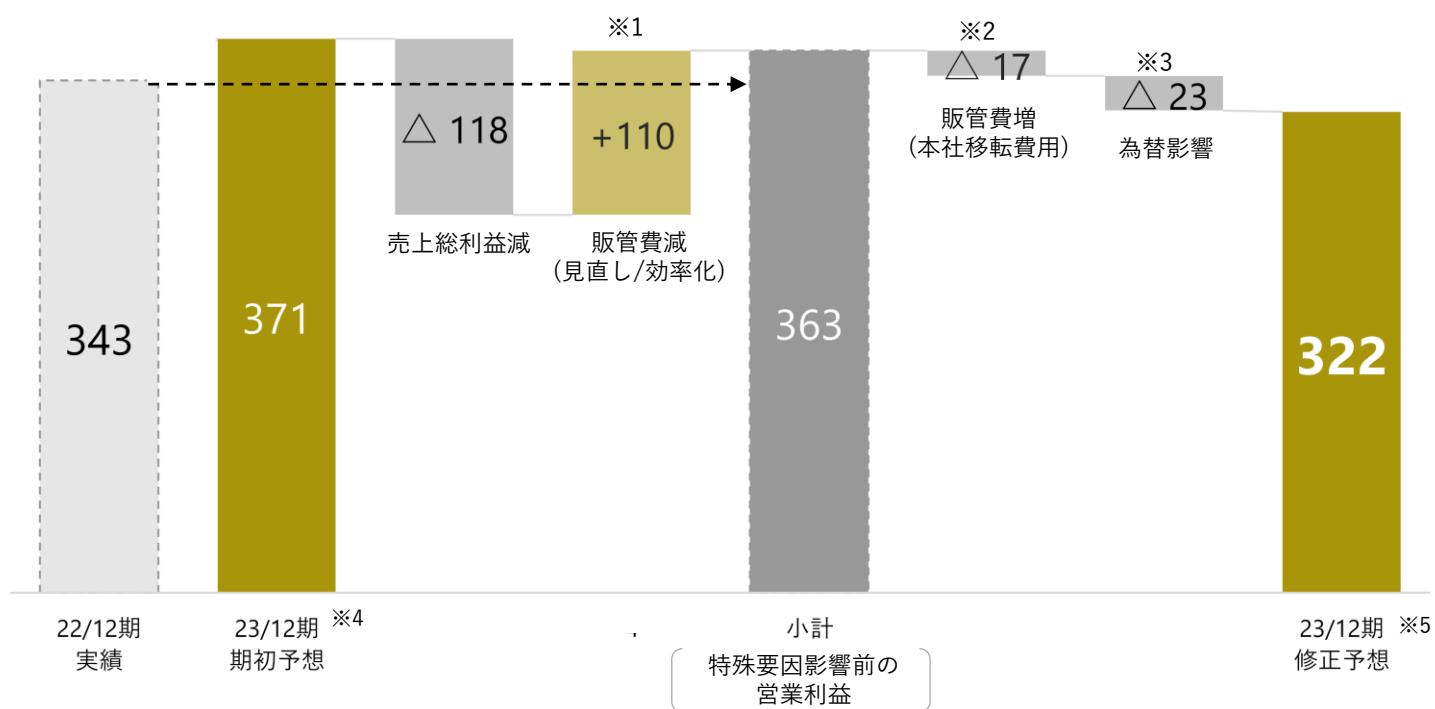


※1：2023年3月30日に公表した通期業績予想数値 ※2：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値であり3Q及び4Qは参考数値

営業利益は期初予想比で13.2%減少するものの、本社移転、為替影響等の特殊要因影響前では前年同期比で増益予定。

営業利益

(単位：百万円)



※1 販管費減(見直し・効率化) 110百万円減

- ・市場環境を鑑み効率の低い広告投資を抑制
- ・システム運用体制の効率化による外注業務の圧縮等

※2 販管費増(本社移転費用) 17百万円増

本社移転に伴う現オフィス固定資産の除却対象資産に係る減価償却費等の増加によるもの

※3 為替影響 23百万円減

昨今の円安基調を考慮し、想定為替レートを1ペソ=2.44円から2.54円へ見直したことによるもの

※4. 2023年3月30日に公表した通期業績予想数値 ※5. 2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



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 Beginner Package

「初心者パッケージ」の提供開始

2023年8月1日 英会話初心者層向けのパッケージをリリースし、新たな顧客層への領域拡大を推進中。

Bizmates 初心者パッケージ

最短2か月 × 1日60分で

ビジネス&日常でも使える
英会話の基礎をマスター

英語学習何から初めていいかわからない方へ

Point 1

「英会話の基礎」を効率的に習得するために
厳選した文法と単語を学習

Point 2

専属日本人コンサルタントによる学習のサポート

Point 3

自身の英語の上達を確認できるような
教材設計と修了テスト

2023年6月16日 ”使える英語”を身につけてグローバルカンパニーへの就職を目指すコミュニティ「**Syumates**」(シューメイツ)が始動しました。

目的・取り組み内容

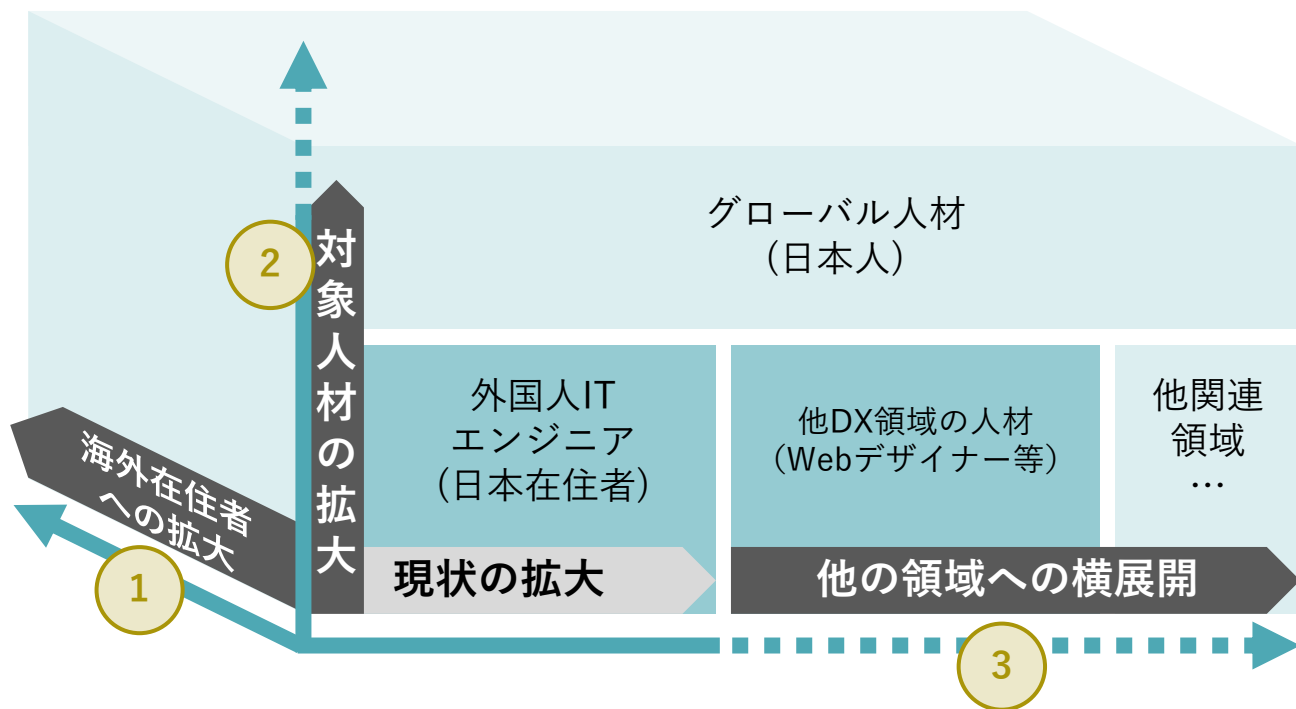
- ✓ 学生向けサービス提供による顧客層の拡大
- ✓ 「Bizmates」と「G Talent」の連携による事業間シナジーの創出
- ✓ 2023年7月29日 第1回「Syumates English Cup」Englishスピーチコンテストを開催



スピーチコンテスト当日の様子



人材紹介領域の拡大を進め、LS事業の次なる柱とすべく事業拡大を推進中。



1 海外在住者への拡大

G Talent

日本在住限定から北米、中国、東南アジアなど16か国へ対象を拡大

2 対象人材の拡大

G Talent GitTap

バイリンガル人材等、日本人支援をスタート

3 他の領域への横展開

G Talent GitTap

CADエンジニア、機電エンジニア等、DX領域人材への支援をスタート

- 01 事業概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 株主優待制度・本社移転について
- 04 2023年12月期 通期業績予想修正
- 05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

その他



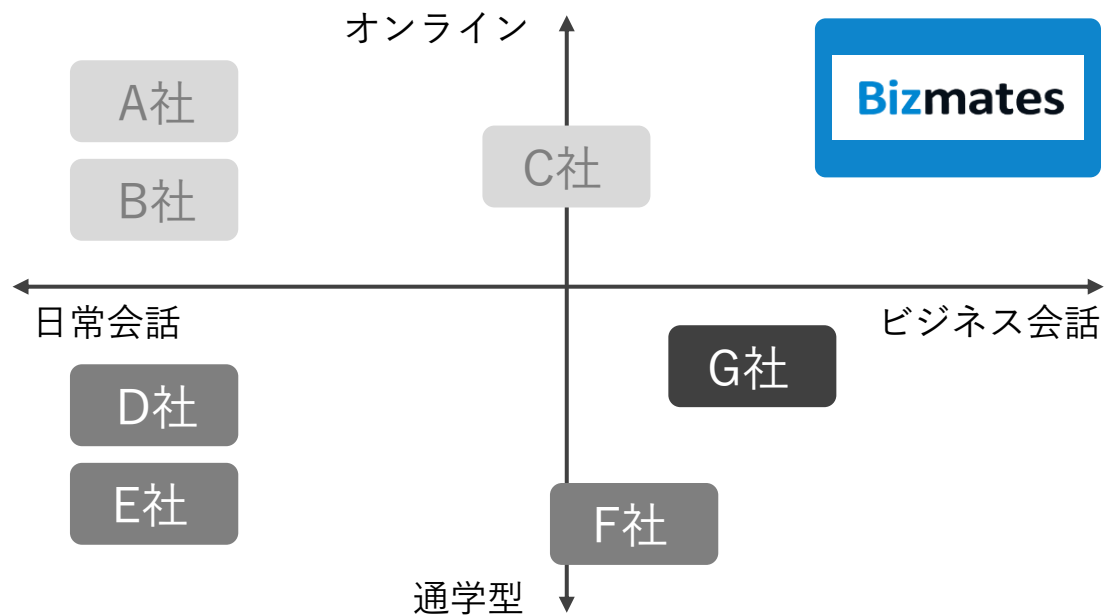


忙しいビジネスパーソンも無理なく受講でき、学習を習慣化することができる。

Bizmates Concept Bizmatesの特徴

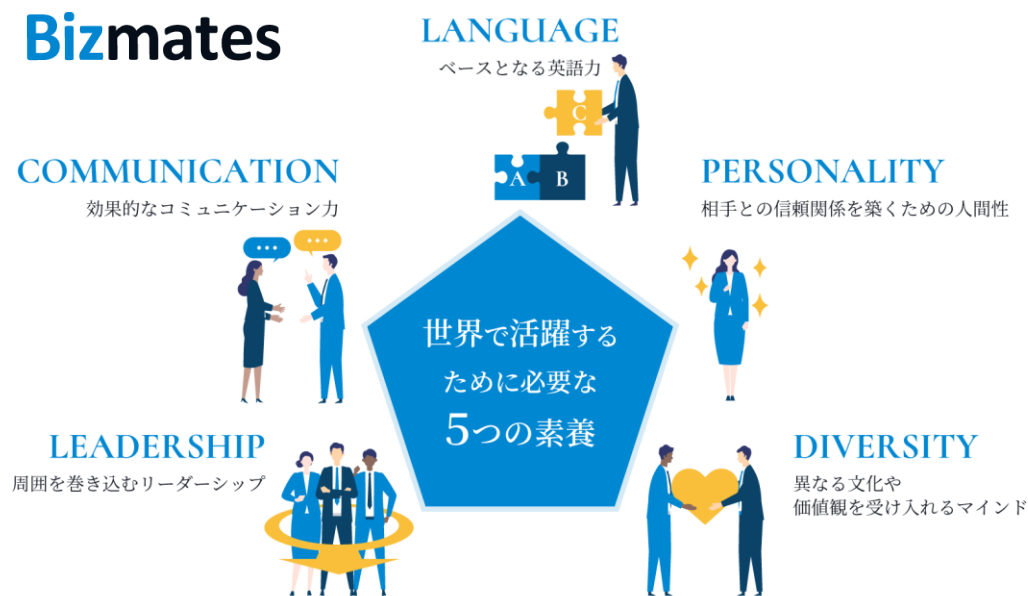
一般的なオンライン英会話スクールは英語力を高めることのみをフォーカスしていることに対し、
当社は世界で活躍するための5つの素養を総合的に高めるためのソリューションを提供

ビジネス × オンライン領域に特化



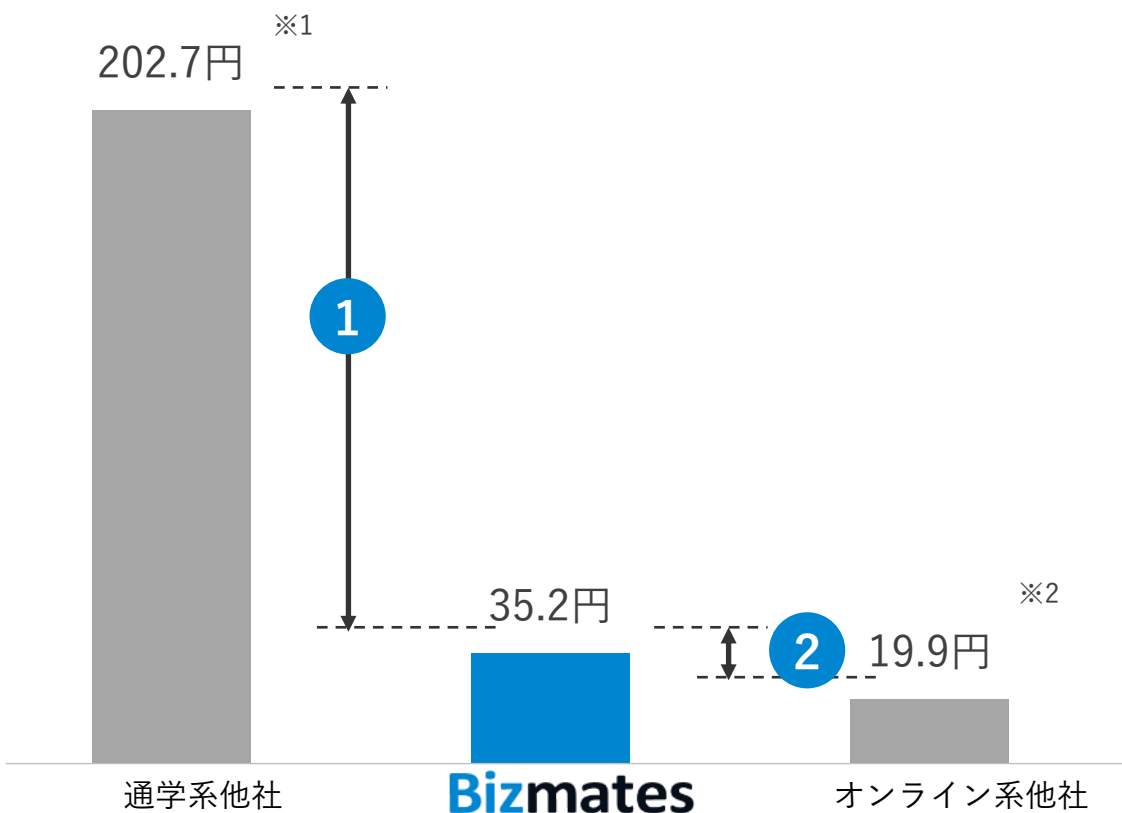
※ 主要な英会話ビジネスをおこなっている会社に対して、当社の分析によるポジショニングとなります

世界で活躍することを目的に ソリューションを提供



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

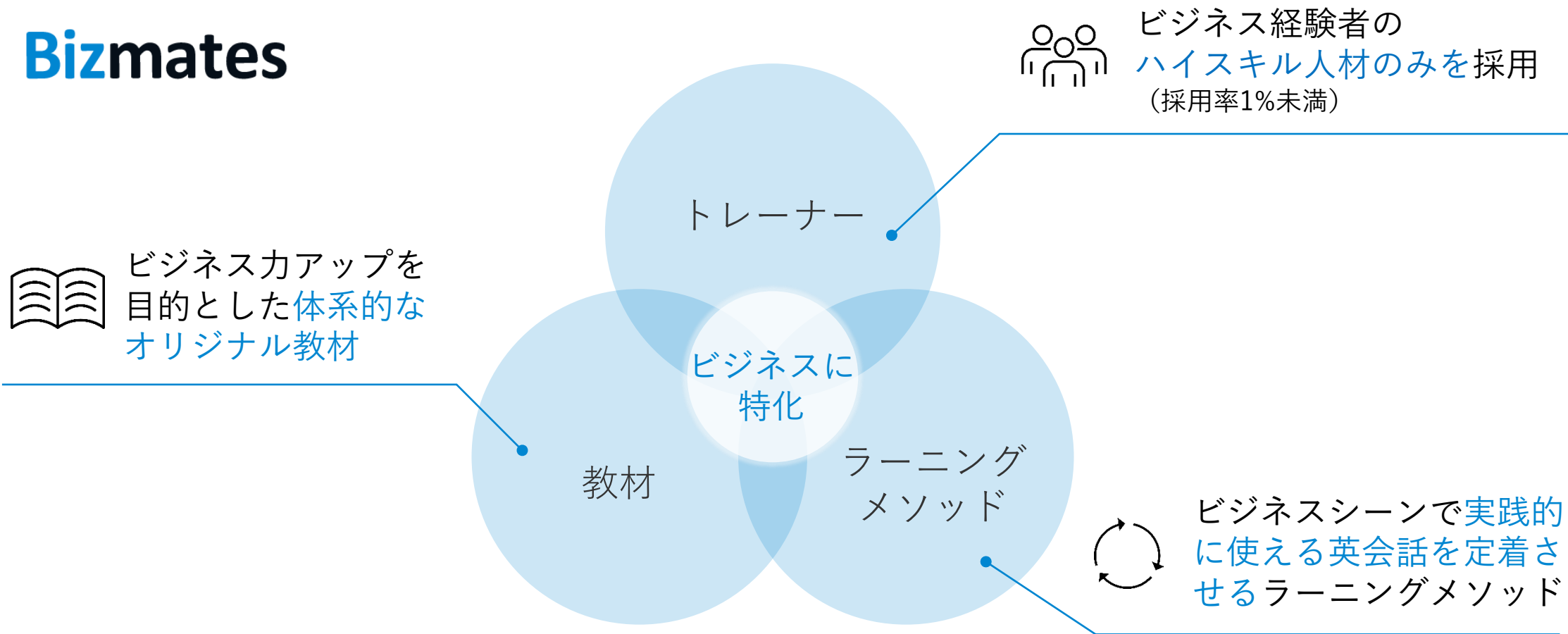
- ビジネス英会話に特化したプレミアム価格帯の位置づけ
- 他社とは異なり、ビジネス力を高めるレッスンに特化

※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。

ビジネスにおける即戦力を企図した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



01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

市場環境

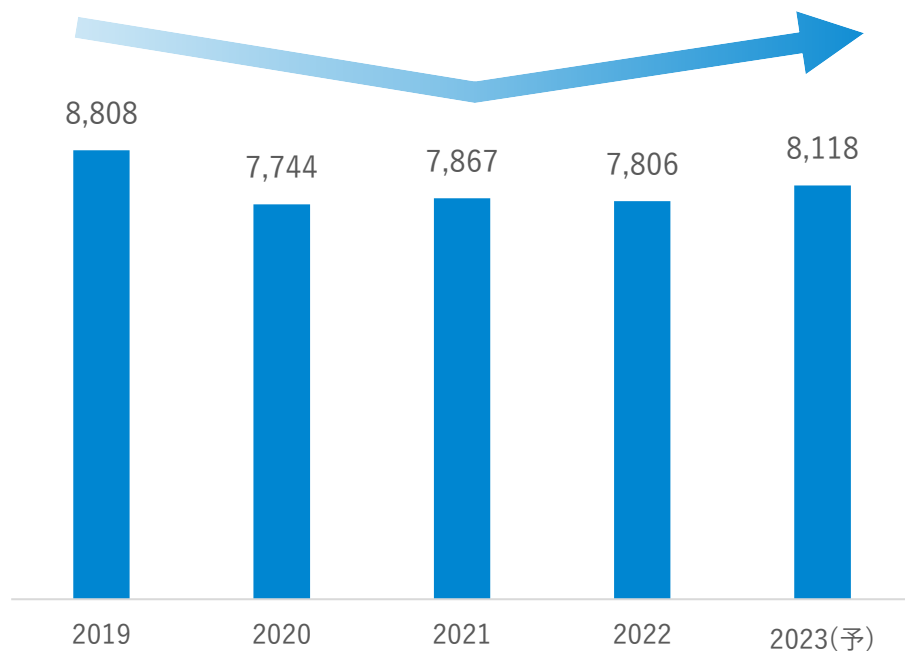
その他



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

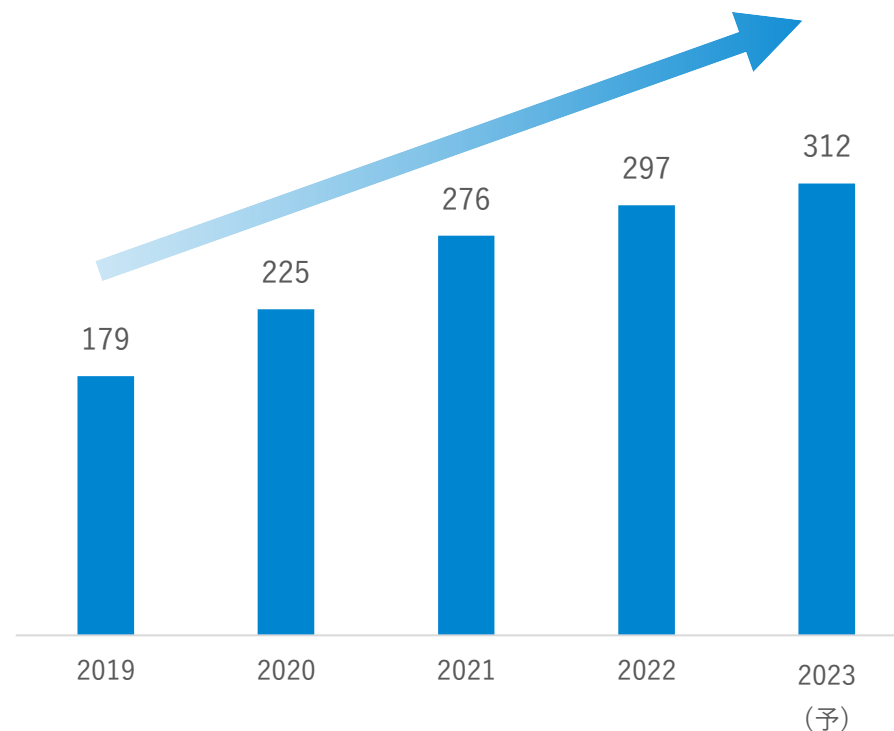
語学学習市場全体 (単位：億円)

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

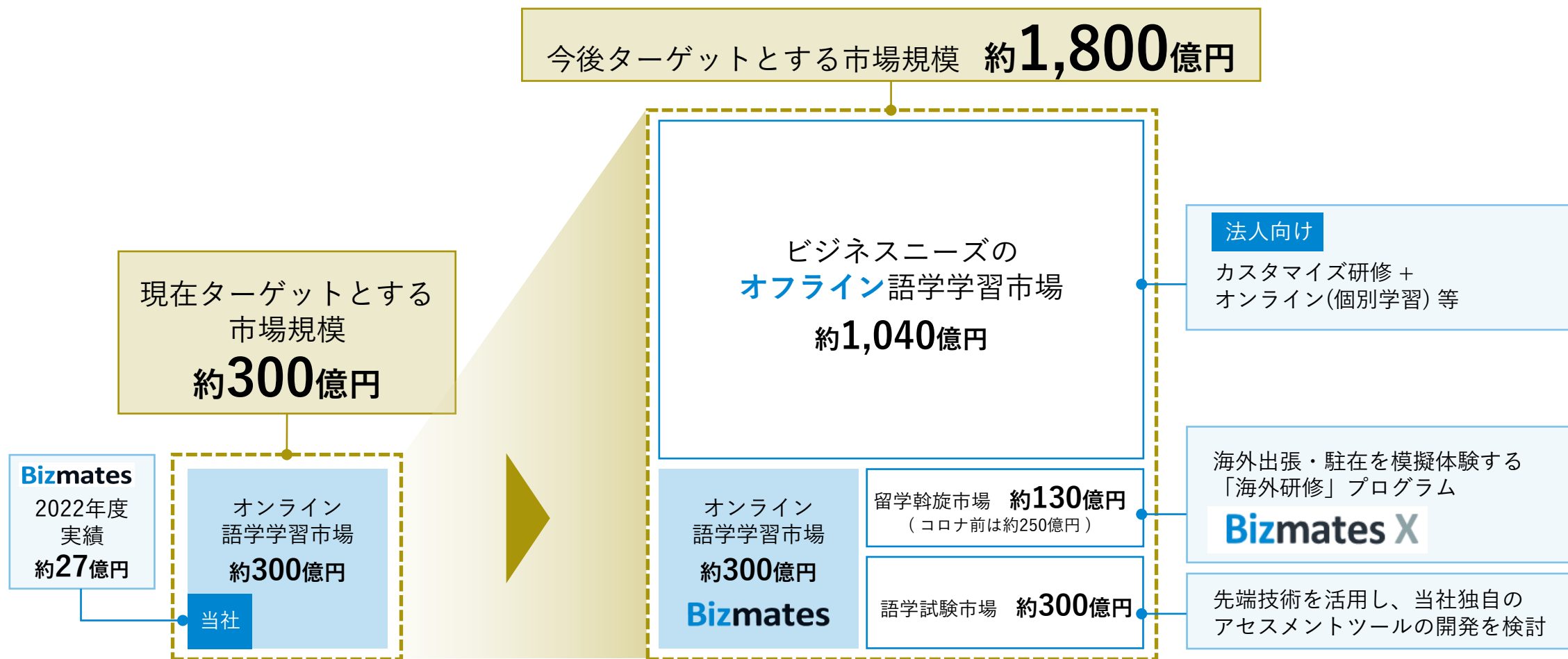


オンライン語学学習市場 (単位：億円)

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



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

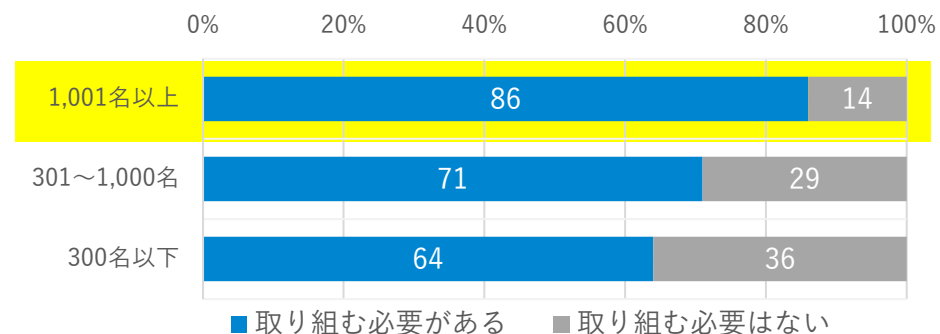


※：出典：(株)矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より

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

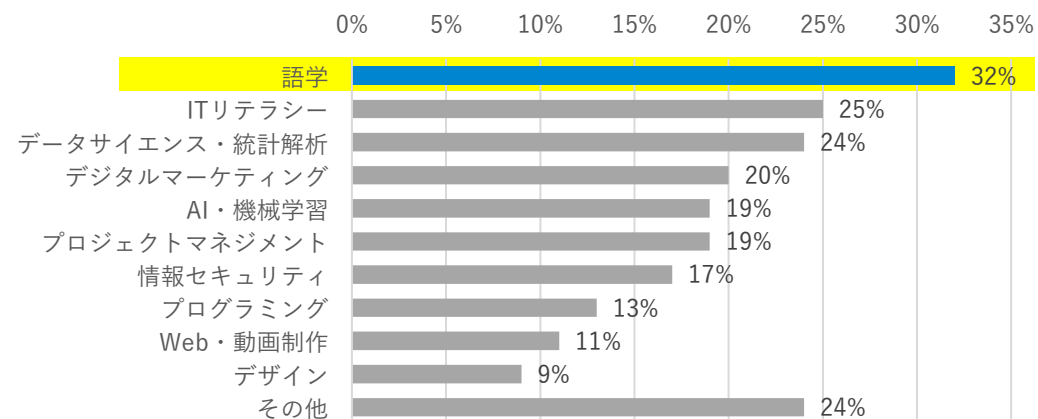
リスキリングに「取り組む必要がある」大企業では8割以上

出典：「ProFuture株式会社/HR総研」<https://hr-souken.jp/research/40709/>
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



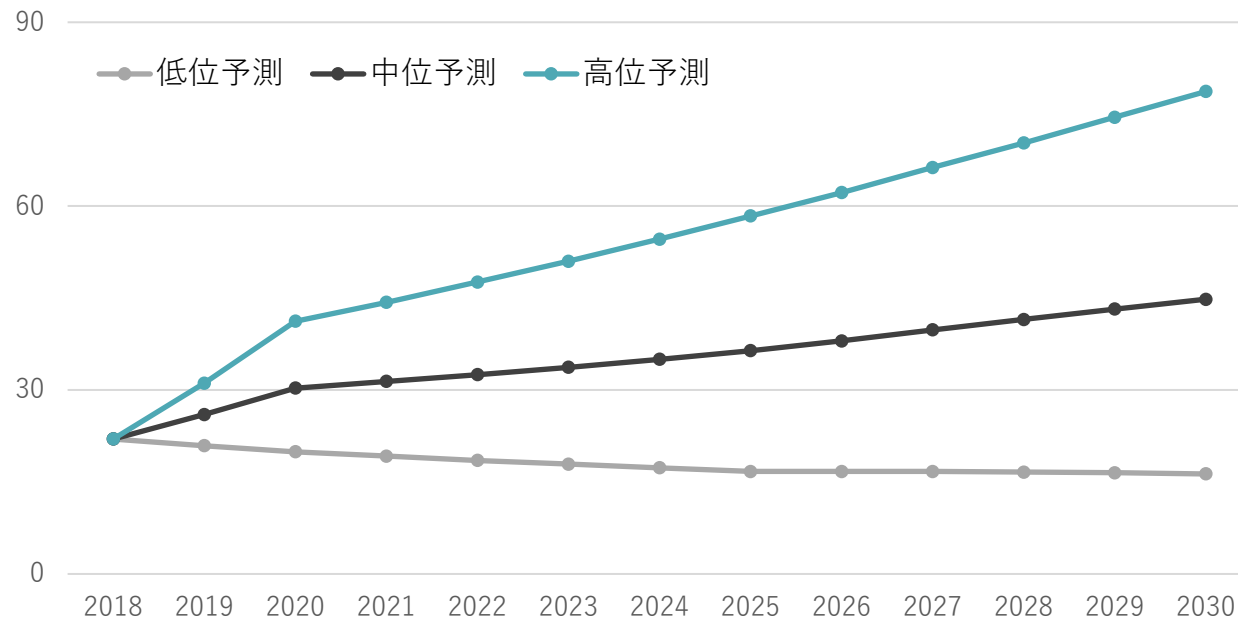
リスキリングに取り組んでいる分野、「語学」「ITリテラシー」「データサイエンス」が上位。

出典：ミドル1700人に聞く「リスキリング」実態調査 https://www.atpress.ne.jp/releases/325265/att_325265_1.pdf
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



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)

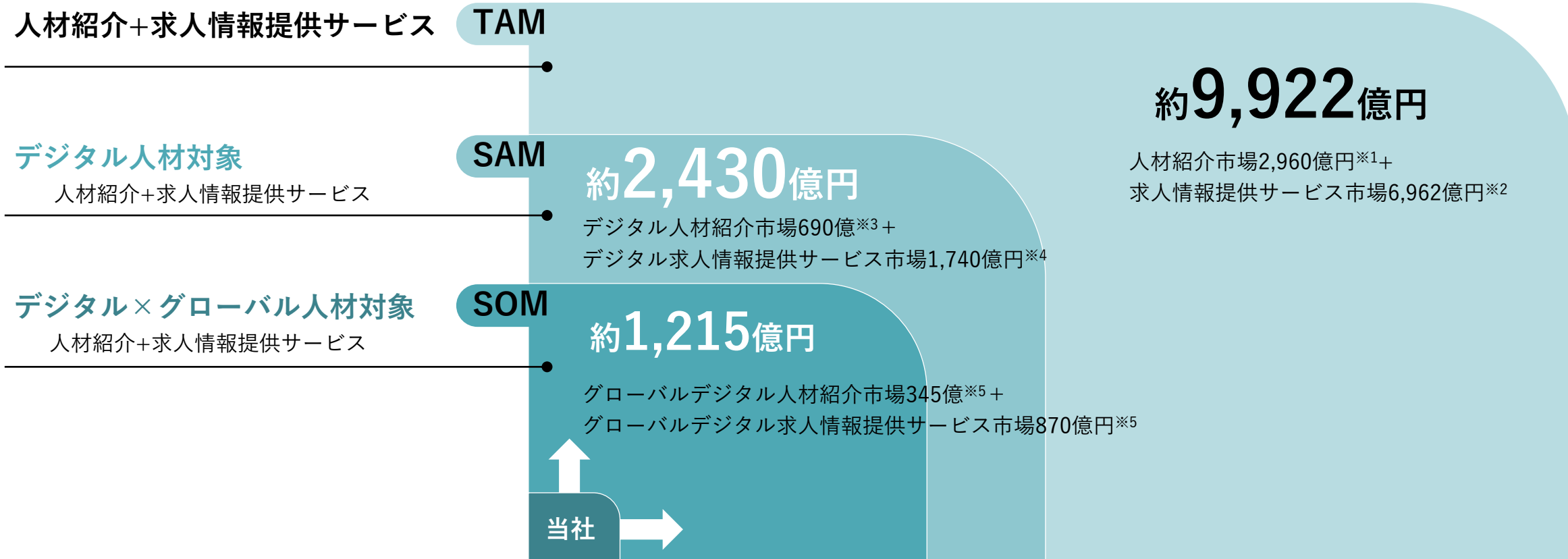


国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

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



※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

01 事業概要

02 2023年12月期 第2四半期決算概要

03 株主優待制度・本社移転について

04 2023年12月期 通期業績予想修正

05 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

当社の特徴・強み

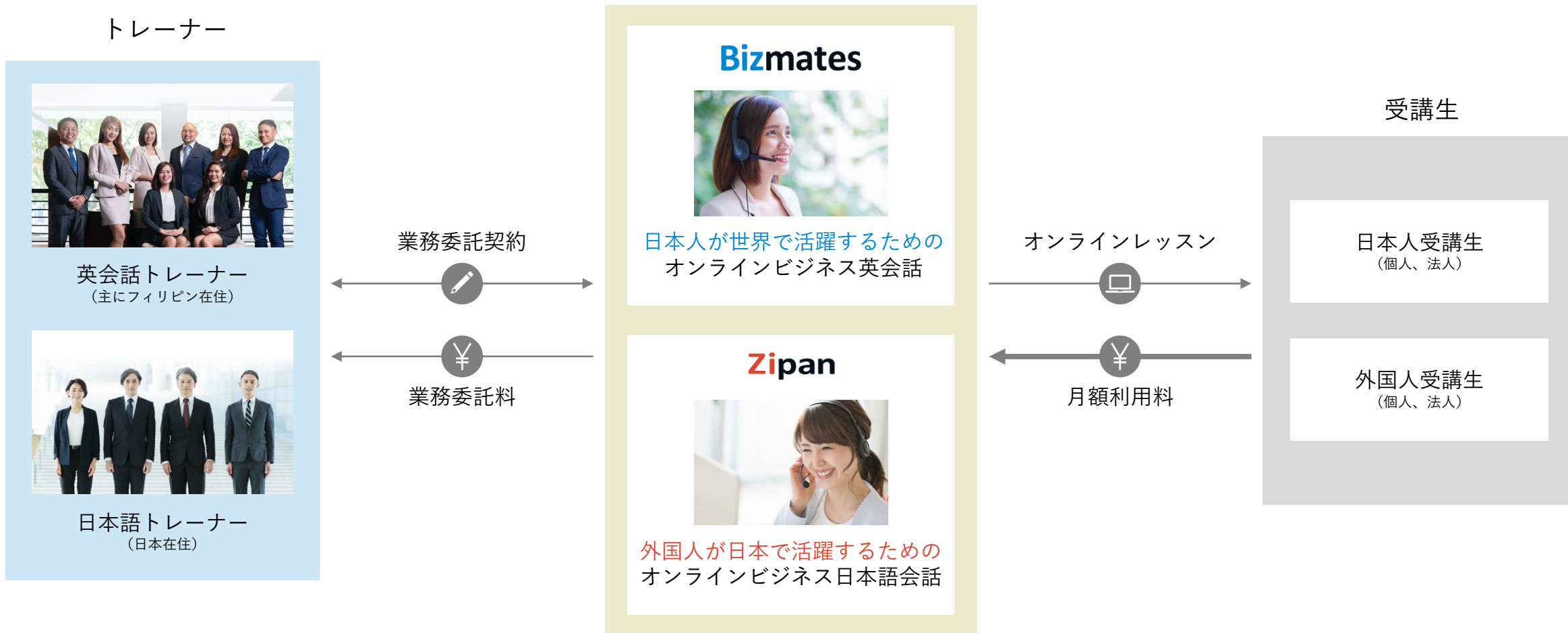
市場環境

その他



Business Model ランゲージソリューション事業 ビジネスモデル

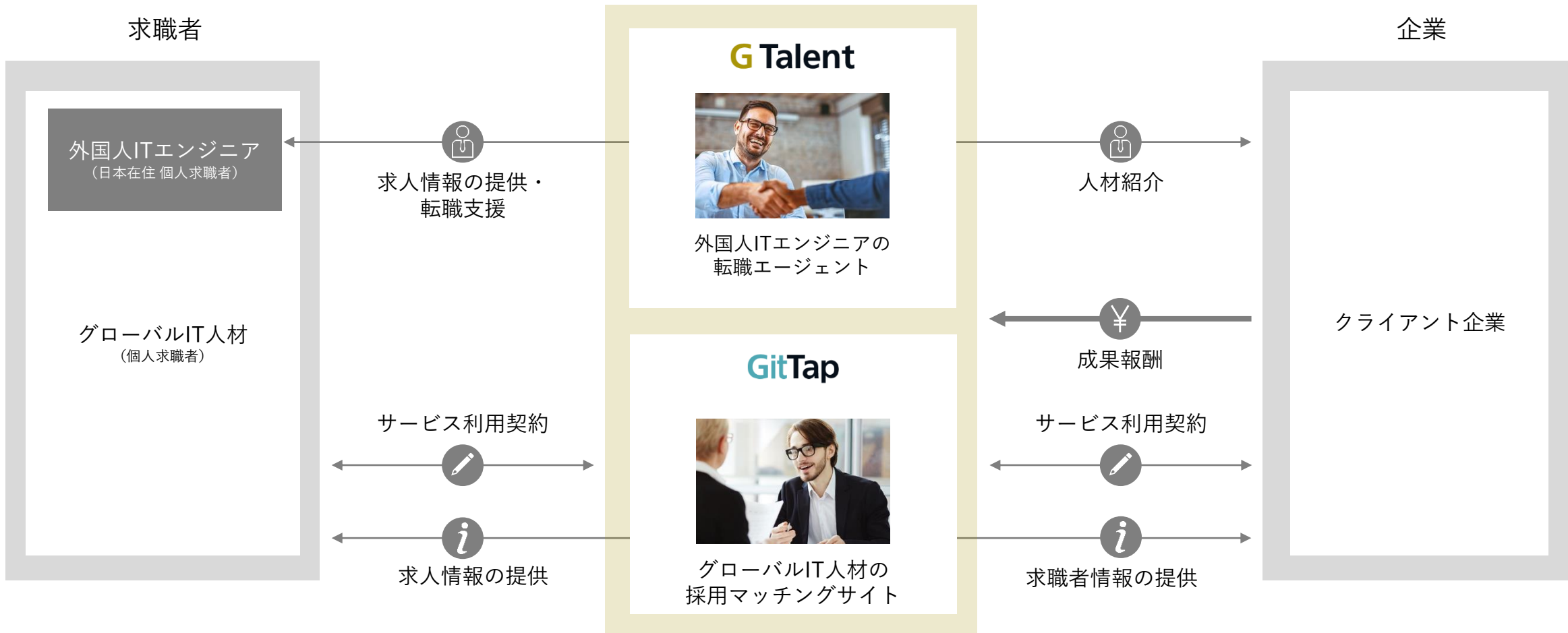
当社グループ



Business Model

タレントソリューション事業 ビジネスモデル

当社グループ



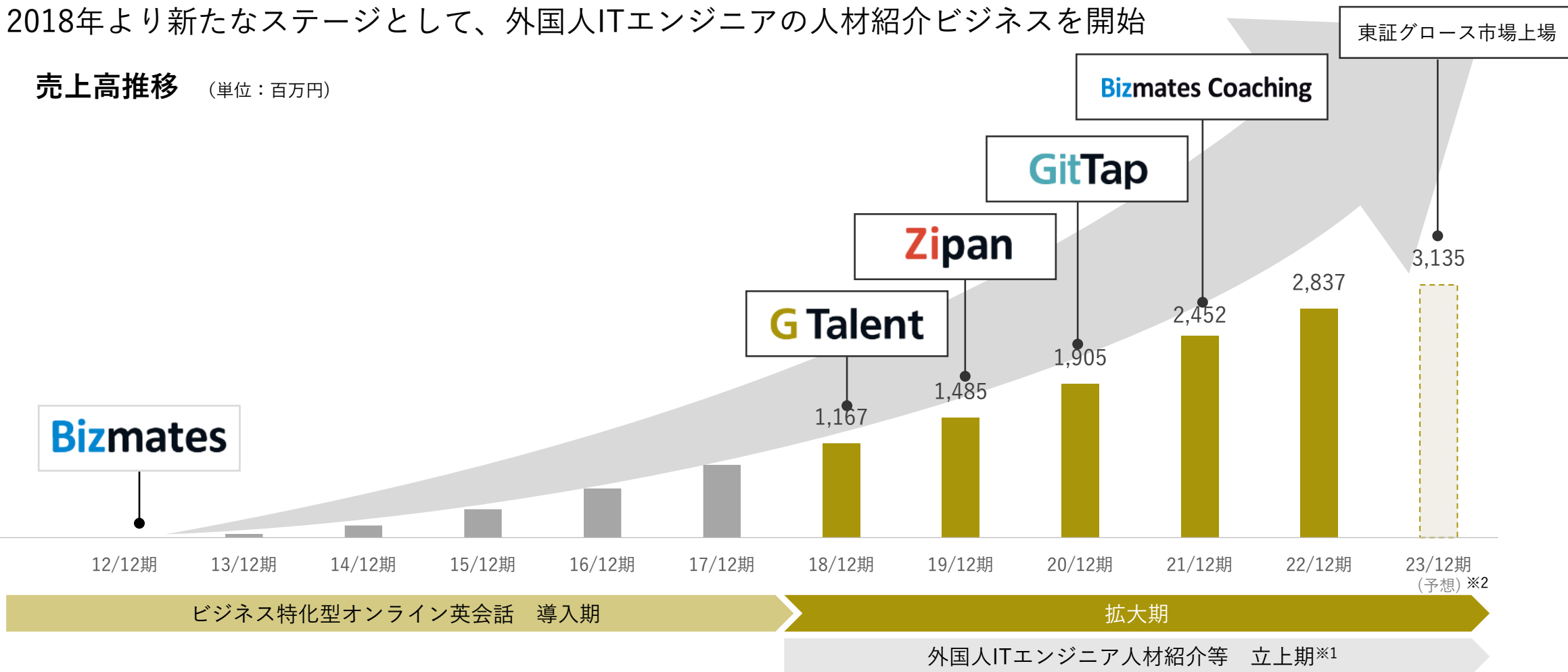
Our History

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)



※1：2020年、2021年は新型コロナウイルス感染拡大の影響あり

※2：2023年8月14日に公表した通期業績予想数値

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。