

2025年12月期 決算説明資料

(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

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

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">- 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
従業員数	189名（2025年12月31日現在 連結）



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%**



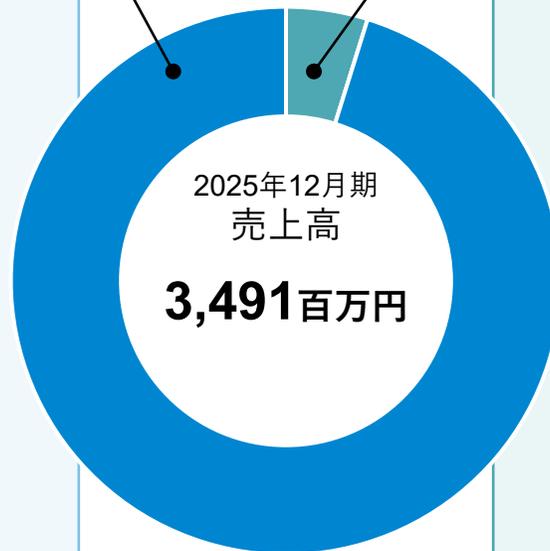
G Talent

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



当社グループ

LS事業

トレーナー/コンサルタント

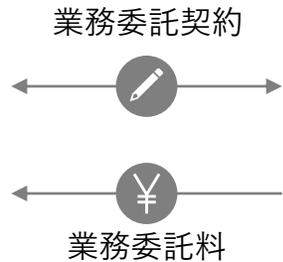
英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



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)



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



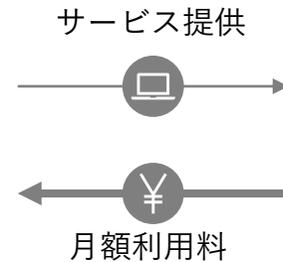
コーチング
Bizmates Coaching



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



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



当社グループ

TS事業

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

求職者

求人情報の提供・
転職支援



グローバル人材
(個人求職者)



求人情報の提供

人材紹介



企業

クライアント企業

成果報酬



求職者情報の提供



連携

LS事業

Bizmates

Zipan

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他

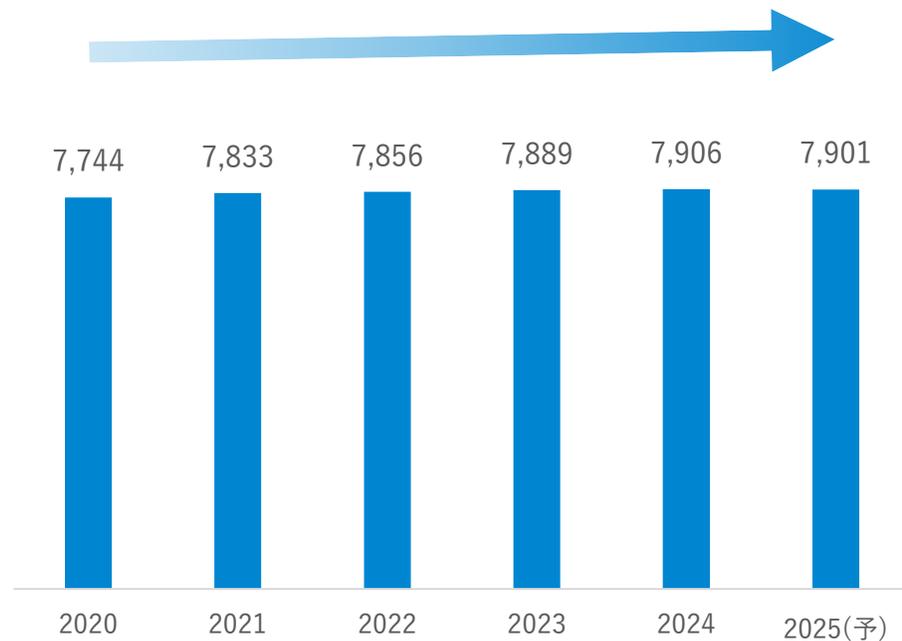




オンライン語学学習市場は、生成AI等のテクノロジーの発展や学習アプリサービスの拡大等により、着実に成長。

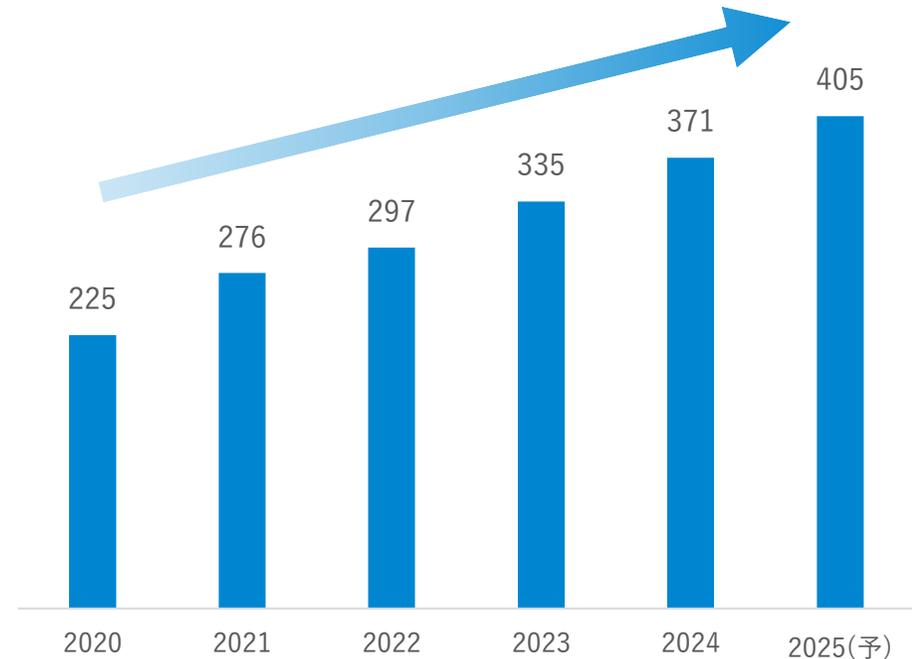
語学学習市場全体 (単位：億円)

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：(株)矢野経済研究所 「2025 語学ビジネス市場の実態と展望」より



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



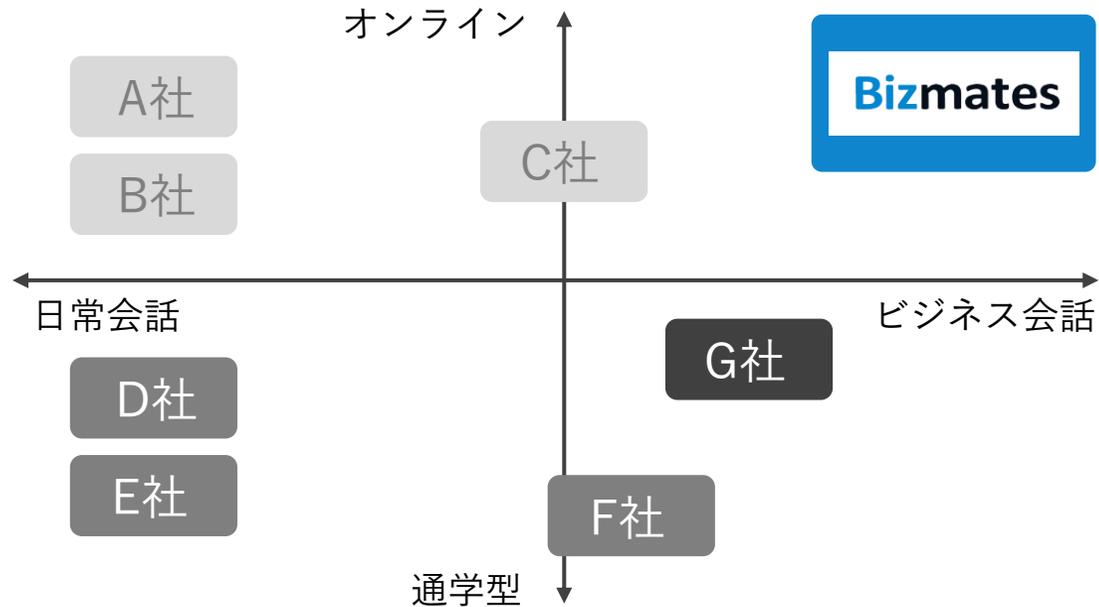
- 1日25分・毎日受講可能



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

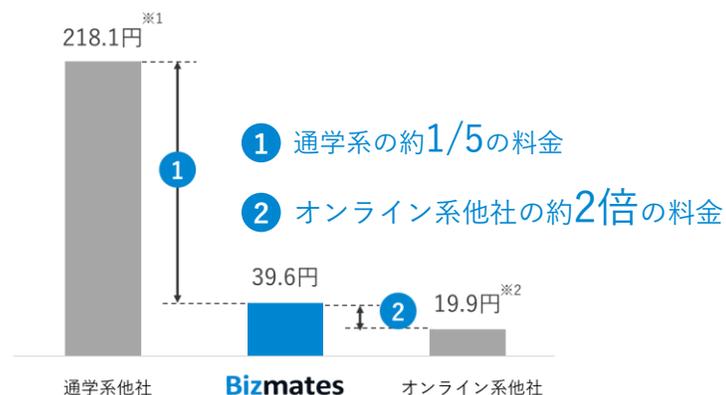


利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (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。

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

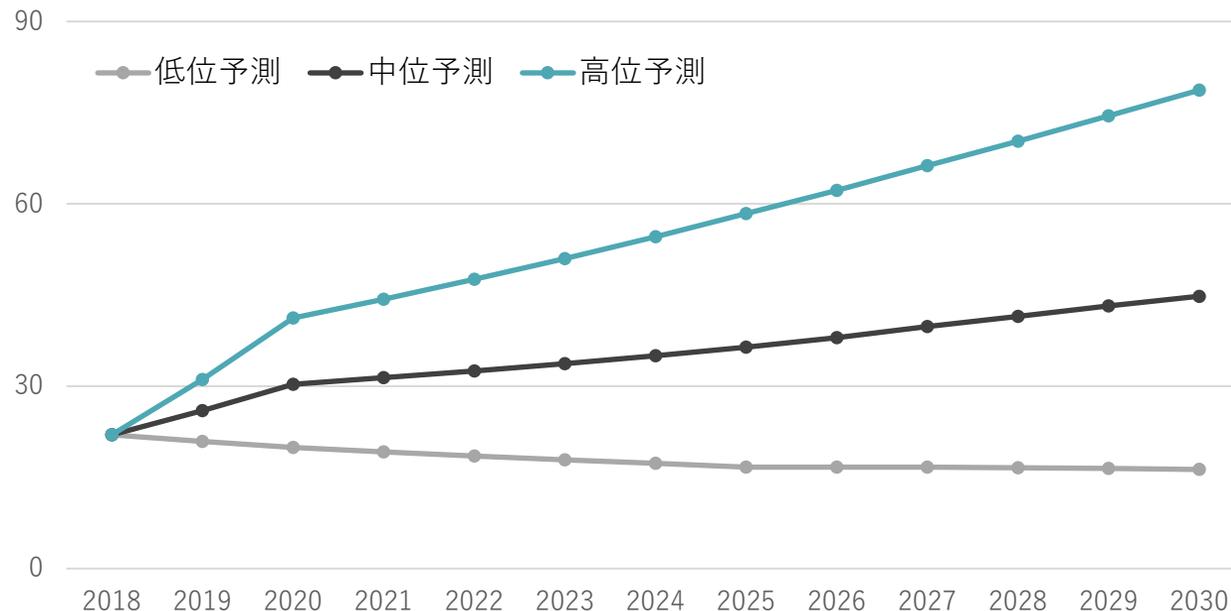
会社概要

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1,180億円。
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

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}

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 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他



売上高は過去最高を達成。人的資本への投資により一時的に利益圧迫。

4Q累計期間
売上高 **3,491**百万円

前期比 **+0.5%**

予想比* **△0.2%**

4Q累計期間
営業利益 **283**百万円

前期比 **△25.2%**

予想比* **+8.3%**

全体

売上高は過去最高を達成。人的資本への戦略的な投資により一時的に減益。

LS事業

個人向けが伸び悩むものの法人向けの成長により全体を牽引。

TS事業

退職者補充後に営業体制の再構築を実施。売上高は徐々に回復基調。

※：2025年11月14日付けで公表した修正後の業績予想になります。

(単位：百万円)	24/12期 実績	25/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,474	3,491	+17	+0.5%
（LS事業売上高）	3,250	3,322	+71	+2.2%
（TS事業売上高）	223	169	△54	△24.5%
売上原価	832	837	+4	+0.5%
売上総利益	2,641	2,654	+12	+0.5%
販売費及び一般管理費	2,262	2,370	+108	+4.8%
営業利益	378	283	△95	△25.2%
（LS事業営業利益）	1,038	1,020	△17	△1.7%
（TS事業営業利益）	△70	△109	△39	-
経常利益	340	268	△71	△21.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	229	197	△32	△14.2%

売上高

LS事業は前年比増収を維持するものの、TS事業が前年を下回り、全体として17百万円（+0.5%）の増収

- LS事業 71百万円増収
 - TS事業 54百万円減収
- ※セグメント別状況で詳細説明

営業利益

CxO体制へ移行、退職補充に伴う人件費・採用費増加に伴い、前年より95百万円（△25.2%）の減益

※営業利益分析で詳細説明

当期純利益

賃上促進税制等による税負担額の低減等の理由で、営業利益より減益幅抑制

(単位：百万円)	25/12期 実績	25/12期 修正予想	修正予想比		(ご参考) 25/12期 期初予想	
			増減額	増減率	予想	増減率
売上高	3,491	3,497	△6	△0.2%	3,817	△8.6%
(LS事業売上高)	3,322	3,329	△6	△0.2%	3,545	△6.3%
(TS事業売上高)	169	168	+0.5	+0.3%	272	△37.8%
営業利益	283	261	+21	+8.3%	436	△35.1%
(LS事業営業利益)	1,020	1,015	+4	+0.5%	1,083	△5.9%
(TS事業営業利益)	△109	△116	+6	-	△48	-
経常利益	268	250	+18	+7.2%	428	△37.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	197	165	+32	+19.4%	268	△26.6%

売上高

LS事業・TS事業ともに期初予想を下回り、326百万円（△8.6%）の減少。
修正予想では同水準で着地

- ・LS事業 個人が伸び悩んだ結果
- ・TS事業 退職者発生の影響

営業利益

期初予想に対し△153百万円（△35.1%）の減少。
修正予想比で8.3%の増加

- ・LS事業 売上の減少によるもの
- ・TS事業 人員補充及び売上減少によるもの

経常利益

営業利益進捗に合わせて経常利益も同様の進捗
修正予想比で7.2%の増加

当期純利益

営業利益の進捗、賃上促進税制等の税負担額の低減等により修正予想比で上振れ

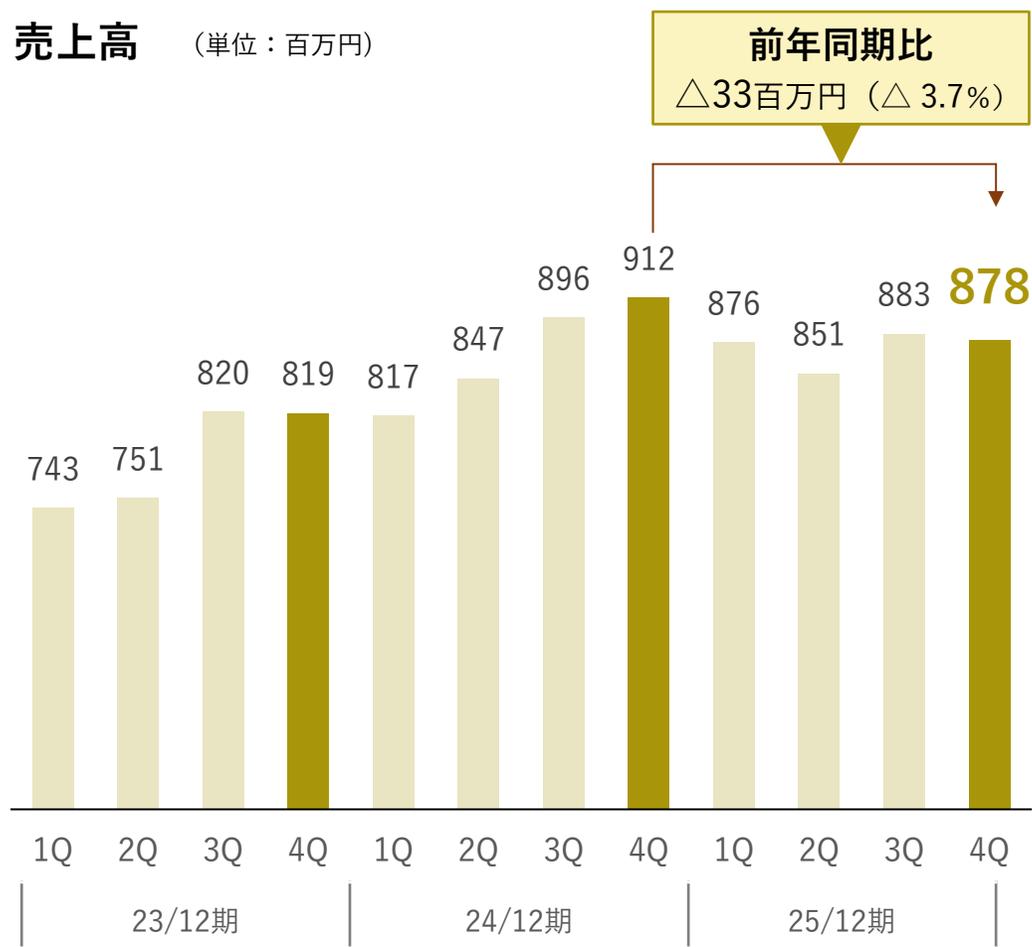
※：「期初予想」は2025年2月に公表した業績予想、「修正予想」は2025年11月に公表した業績予想になります。

PL Status by Quarter

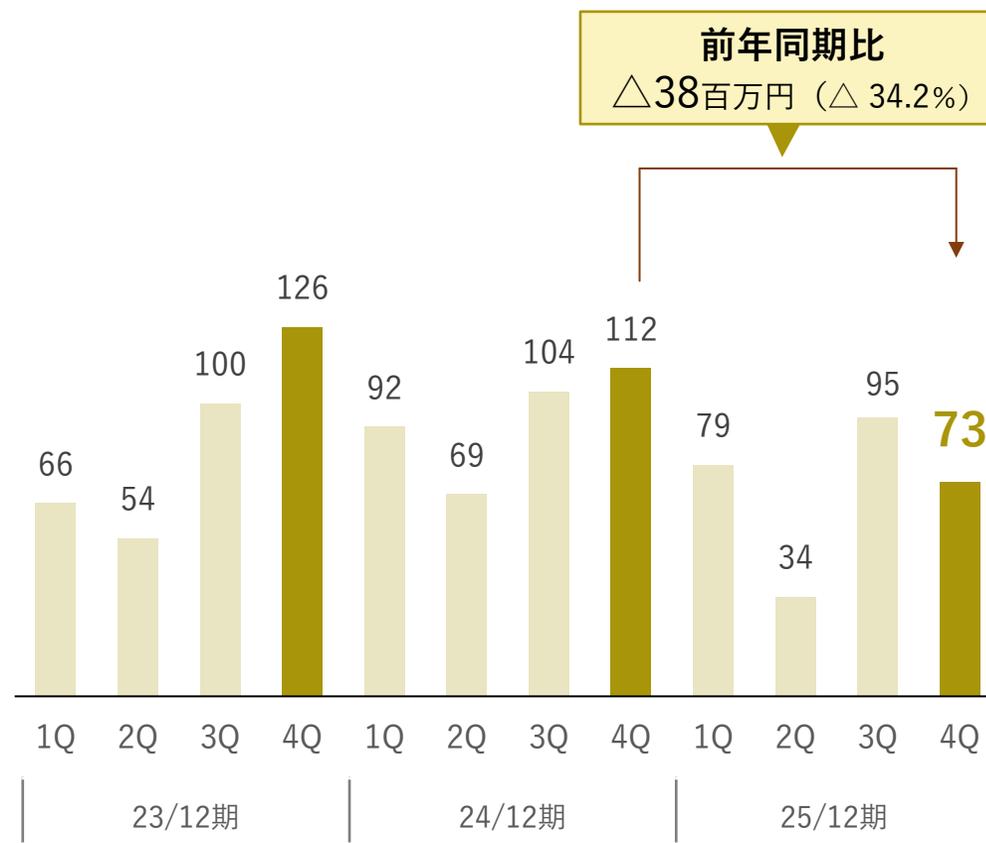
四半期推移

第4四半期は、2026年に向けてオンライン英会話に新プラン『毎月15回プラン』を導入。
前年同期比では減収・減益。新プランに対する反応は良好で、来期以降の売上寄与を見込む。

売上高 (単位：百万円)

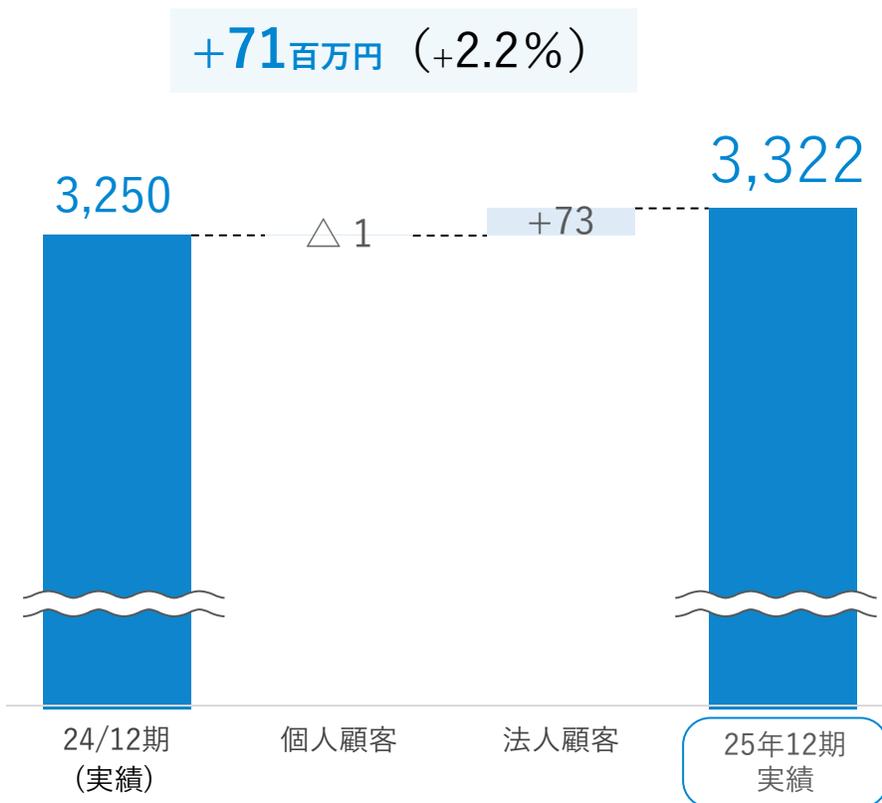


営業利益 (単位：百万円)

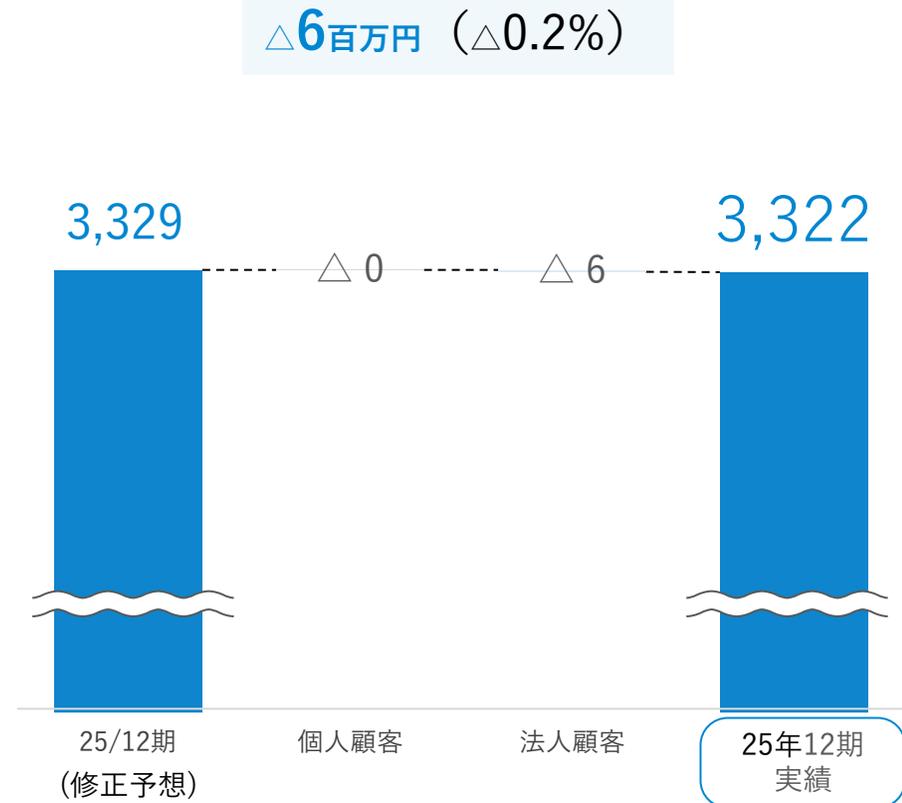


オフライン研修等のサービス拡充により法人顧客を獲得・伸長。前期比で71百万円（+2.2%）の増収。
個人顧客は前年同水準を維持。コーチングによる高付加価値化で顧客獲得とLTVの最大化を推進中。

LS事業売上高（前期比）（単位：百万円）

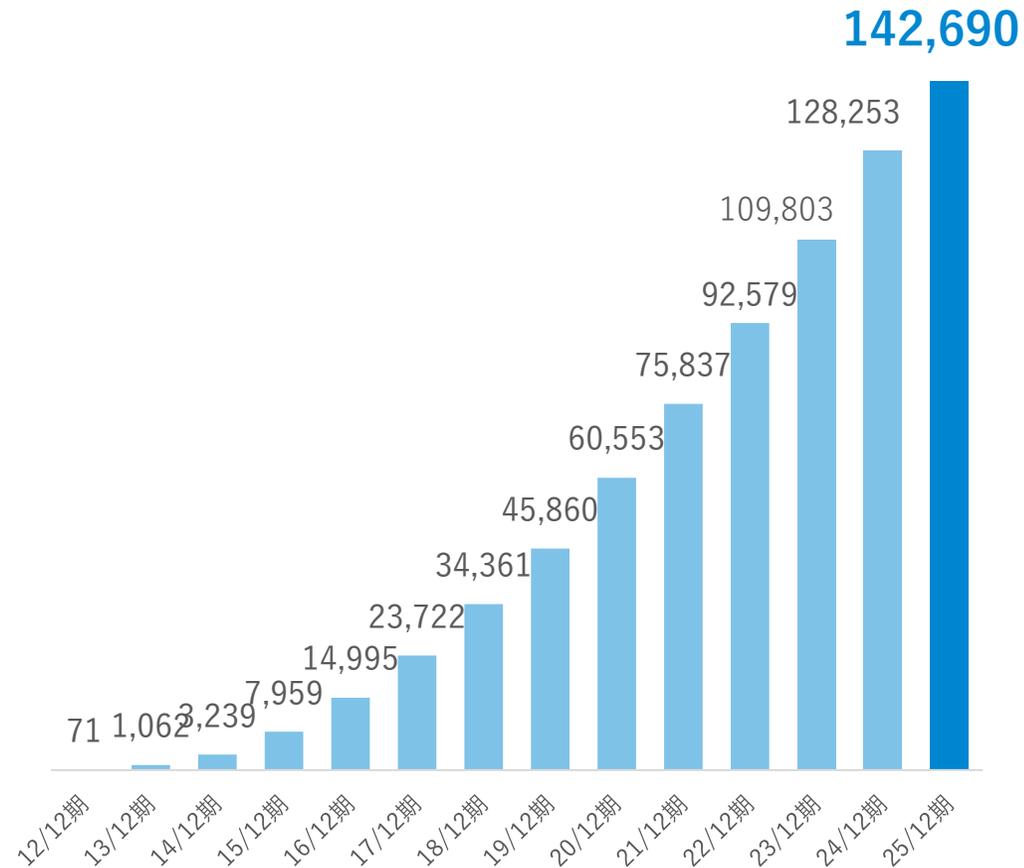


LS事業売上高（修正予想比）（単位：百万円）

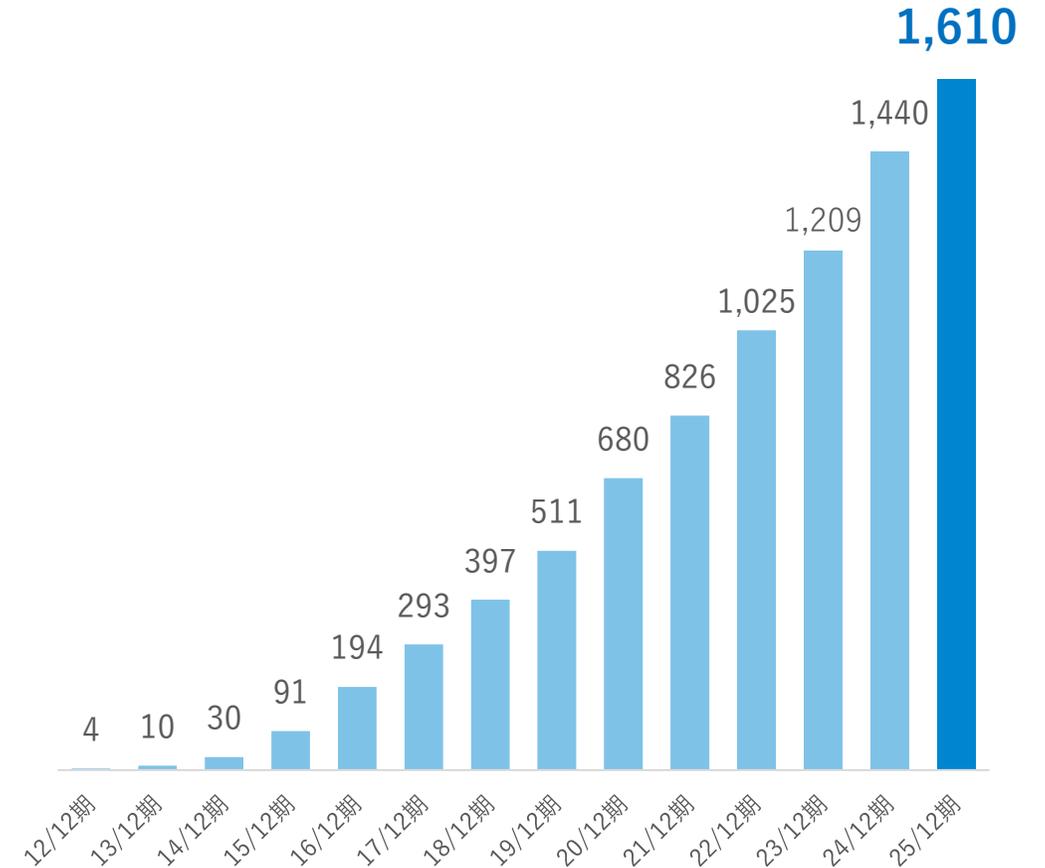


オンライン英会話（Bizmates）の累積有料会員数、累積導入企業数も順調に増加。

累積有料会員数（単位：人）



累積導入企業数（単位：社）



※1：上記の累積数は新規有料会員獲得数や企業数の積上げで算定しており、会員登録後、休会・退会となった人数や企業数が含まれております。

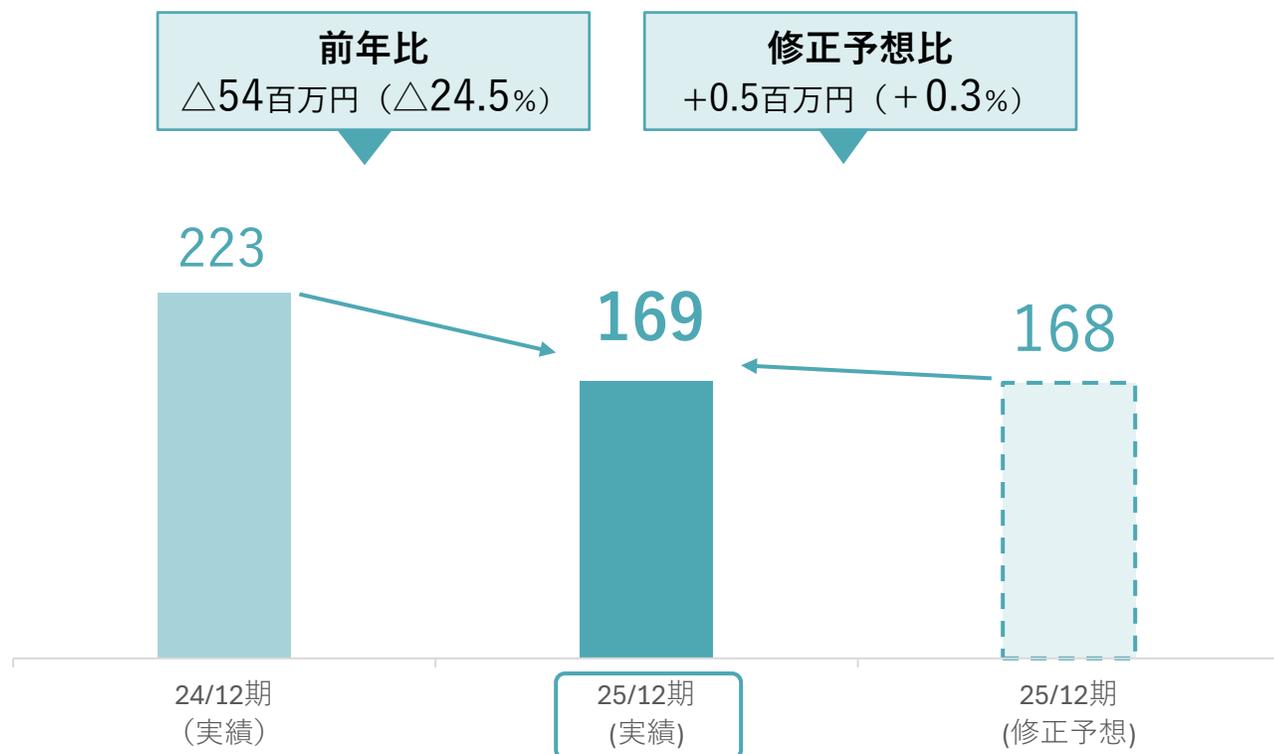
※2：本KPIの進捗状況は毎期末における決算発表会の補足資料の中で開示していく予定であります。

売上高は前年比で24.5%減少となるも、修正予想比では+0.3%と概ね計画どおりの進捗。

退職者補充を完了させ、営業組織の再構築を完遂。年後半には紹介決定数は徐々に増加し、売上高は回復傾向。

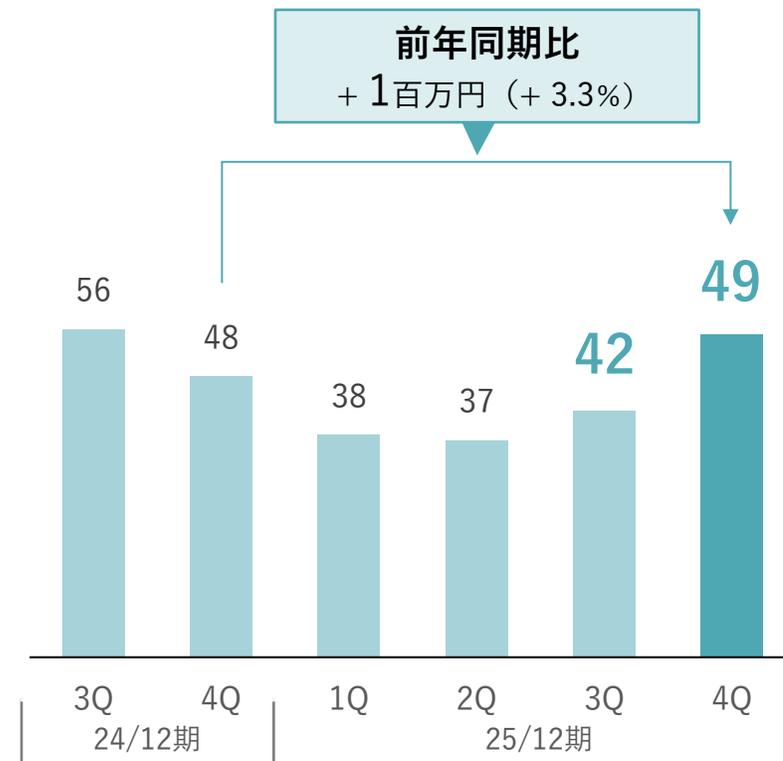
TS事業売上高

(単位：百万円)



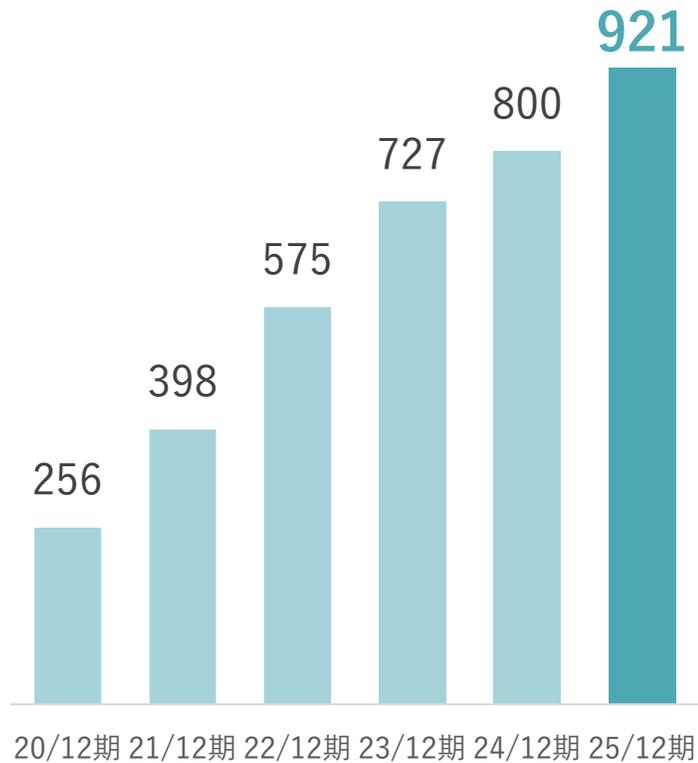
TS事業四半期売上高推移

(単位：百万円)

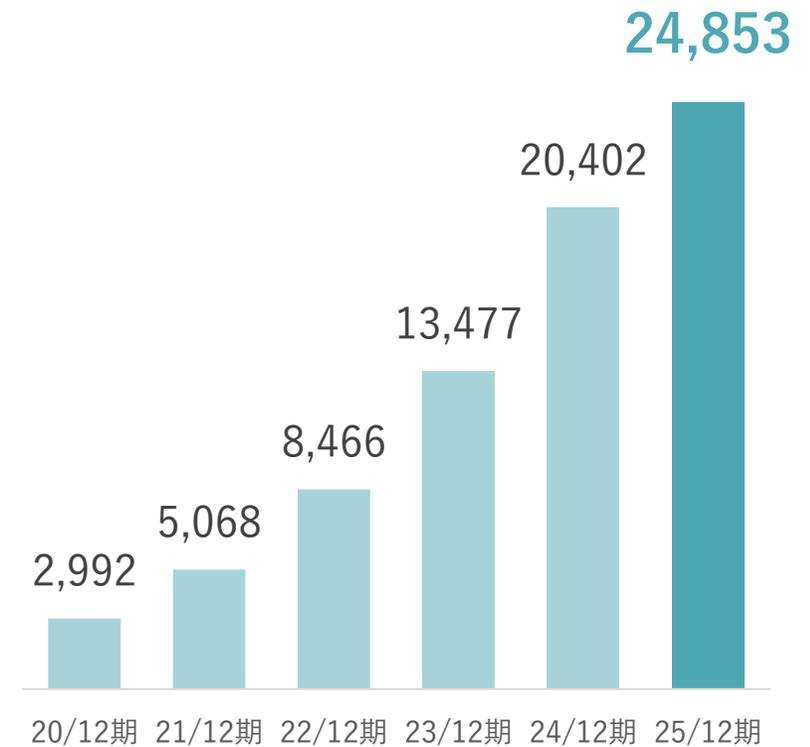


新規事業として開始して以来、主要KPIは順調に拡大中。

累積クライアント企業数 (単位：社)



累積登録求職者数 (単位：人)

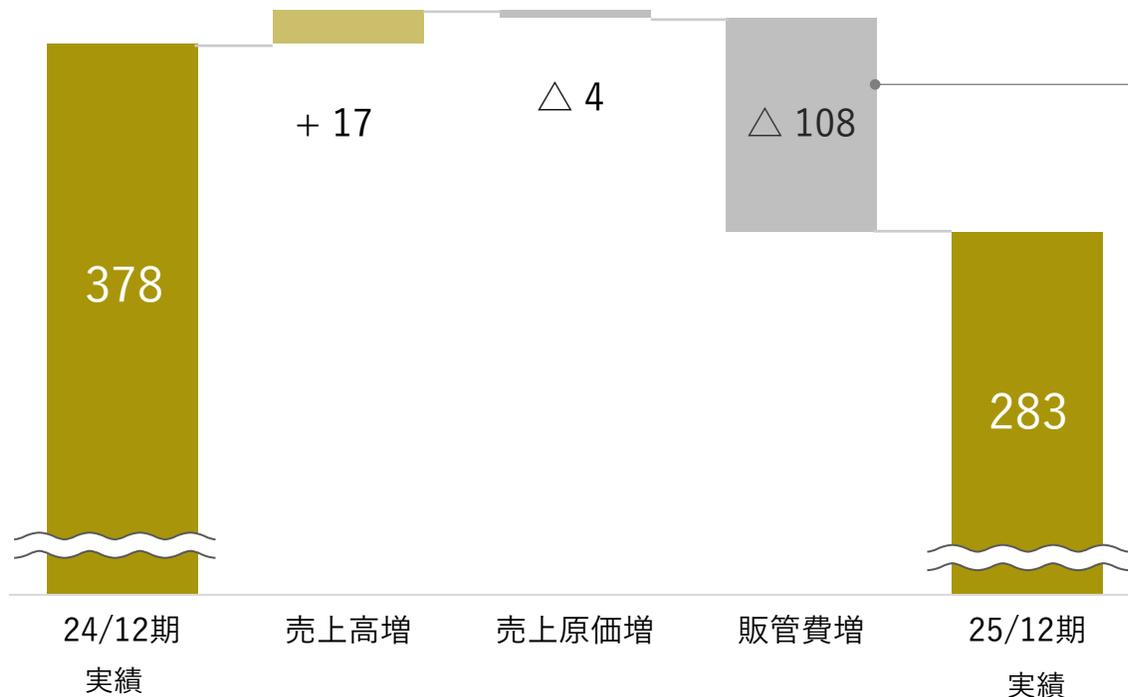


※1：累積クライアント企業数はGTalent及びGitTapで重複しているものを除いたユニーク数となっております。 ※2：累積登録求職者数は、GTalent、GitTap双方に登録している求職者もそれぞれ1ずつカウントし集計しております。

※3：累積クライアント企業数及び累計登録求職者数は、新規登録数の積上げで算定しており、登録後、休止等となった人数や企業数が含まれております。 ※4：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。

中長期的な事業拡大に向けて採用活動を強化した結果、営業利益は前年比で95百万円減益。
営業体制、管理部門を増員したことで組織体制の強化は順調に進捗。

<前期比較> (単位：百万円)



販管費増 108百万円 主な要因

- 人件費** +106百万円
 管理職の採用や担当者の補充によるもの
- 採用費** +54百万円
 主にCxO体制へ移行に伴うCxO人材および管理職採用によるもの
- 地代家賃** △39百万円
 前年度に本社移転を実施しており、移転期間に重複家賃が発生していた要因

2024年末に発生したアプリ開発投資の未払金決済が完了したことに伴い負債総額が大幅に減少。その結果、安全性を示す自己資本比率は71.3%まで上昇し、強固な財務規律を維持しております。

(単位: 百万円)	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	1,812	1,834	+ 22
固定資産	883	841	△42
資産合計	2,696	2,675	△20
流動負債	729	605	△124
固定負債	210	161	△48
負債合計	939	766	△173
純資産合計	1,756	1,909	+152
負債・純資産合計	2,696	2,675	△20
自己資本比率	65.1%	71.3%	+ 6.2pt

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他



(単位：百万円)	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,491	3,688	+197	+5.7%
LS事業	3,322	3,420	98	+3.0%
(個人顧客)	(1,671)	(1,609)	(△61)	(△3.7%)
(法人顧客)	(1,650)	(1,811)	(160)	(+9.7%)
TS事業	169	268	98	+58.5%
営業利益	283	298	+15	+5.5%
LS事業	1,020	963	△56	△5.6%
TS事業	△109	△36	+72	-
その他（管理部門等）	△627	△627	-	-
経常利益	268	290	+21	+8.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	197	205	+8	+4.4%

売上高

LS事業 個人向けは、アプリ・コーチング等の連携によるハイブリッド学習体験への投資行い、品質向上・クロスセルを促進。法人顧客は、コンサルティング営業の強化と商品開発力向上で事業拡大を目指す。

TS事業 積極的な人材採用及び育成強化等により事業拡大を目指す。

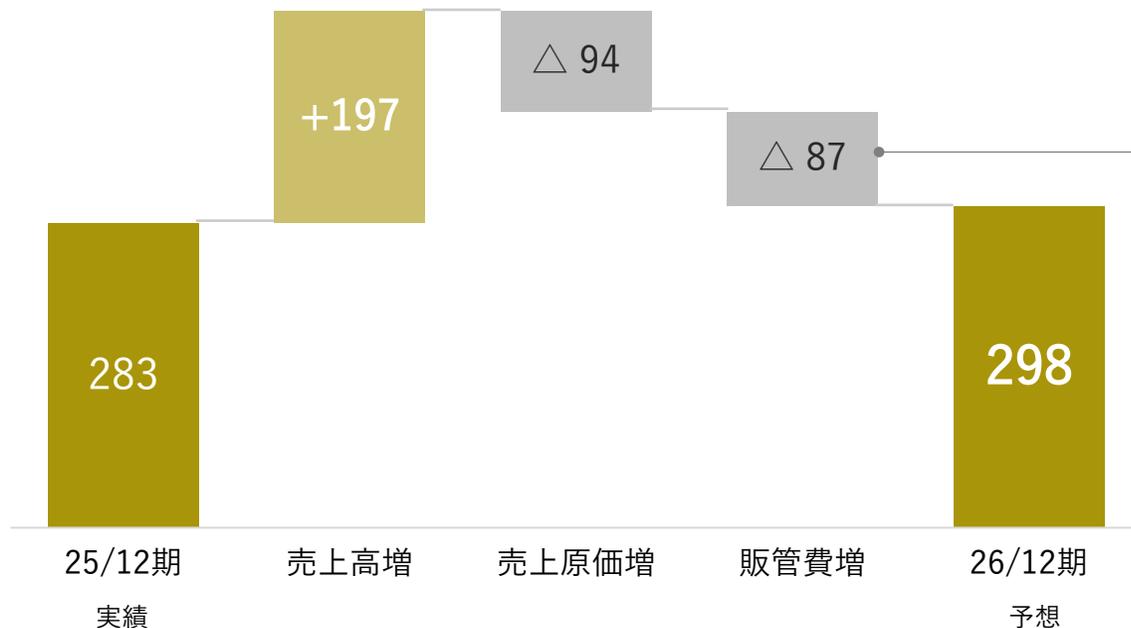
営業利益

LS事業 事業拡大に伴い、営業体制等を引き続き強化。中長期成長を見据えた認知施策や新サービス開発等に積極投資を実施。

TS事業 人員増強が売上高に直結するため、人員補強と育成強化で事業拡大を加速。

売上高は着実な成長を計画。円安による原価増を売上の伸びで吸収し、安定した収益力を維持。
 将来の成長加速に向けて人材採用・育成を継続しつつ、前年比で5.5%の増益を見込む。

営業利益 (単位：百万円)

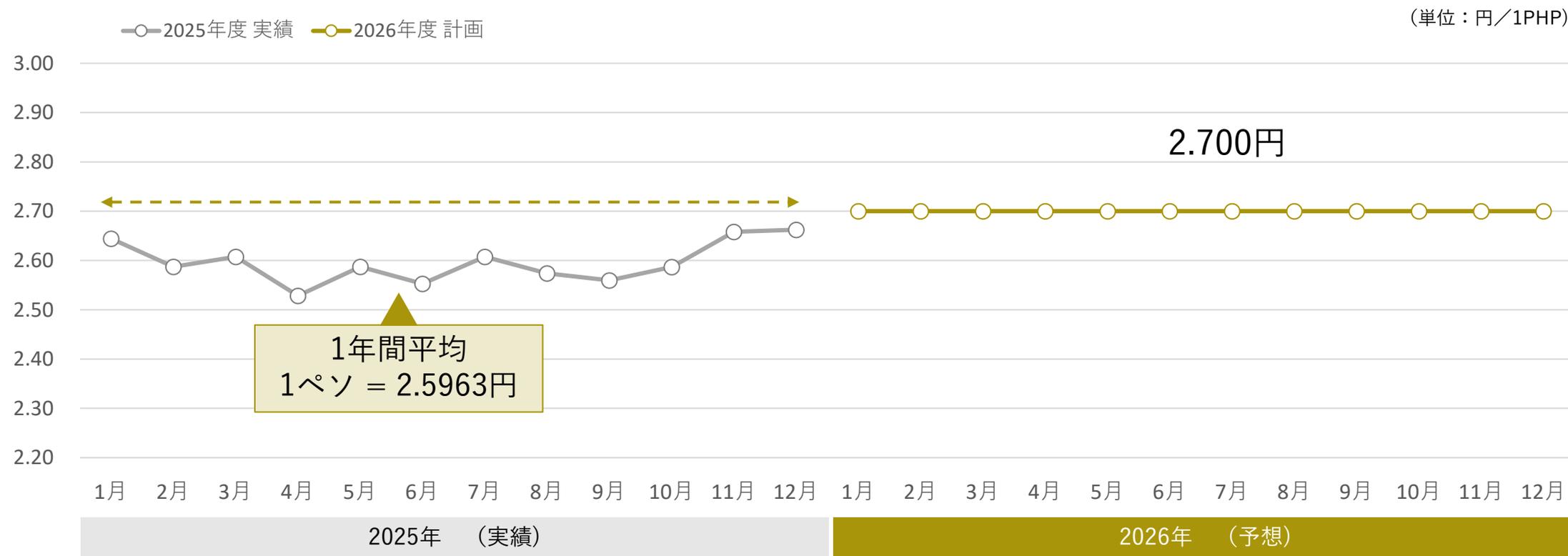


販管費増 87百万円 主な要因

- 人件費** +108百万円
 事業基盤拡大に向け、昨年的人员補充及び追加採用による人件費の増加。
- 採用費** △64百万円
 積極採用を行った前年度に対し、今年度は減少
- 業務委託料** △40百万円
 IT開発投資の一部内製化
- その他** +85百万円
 広告宣伝費、賃借料、支払報酬等が、それぞれ約10百万円から20百万円程度増加

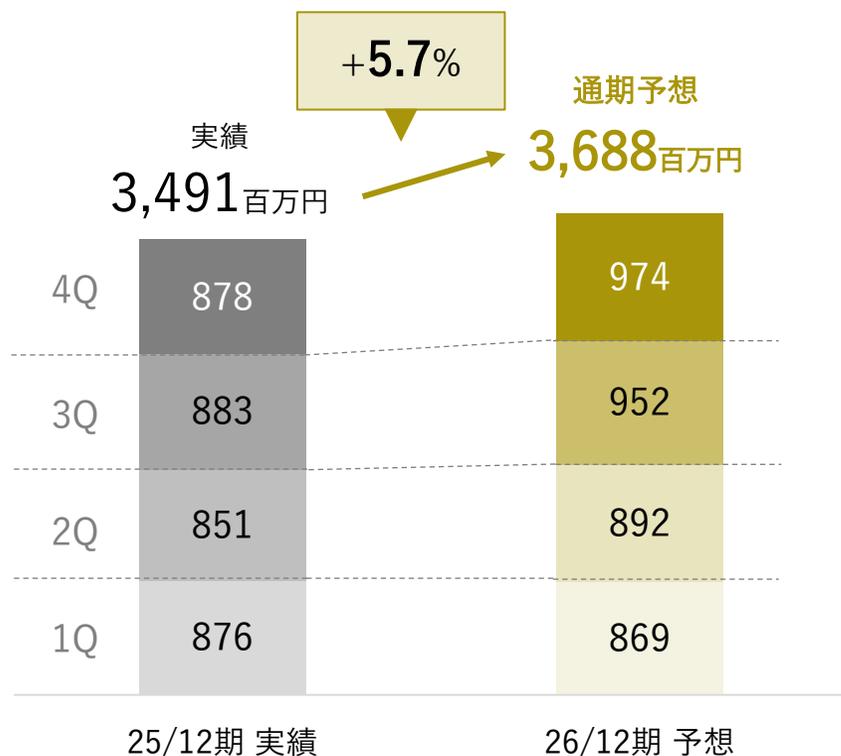
2026度の予想為替レートは、フィリピン景気下支えによる金融緩和終了を見据え、年後半に円安に進行するシナリオを想定し、前年平均レートより円安に設定。

フィリピン・ペソ為替レート

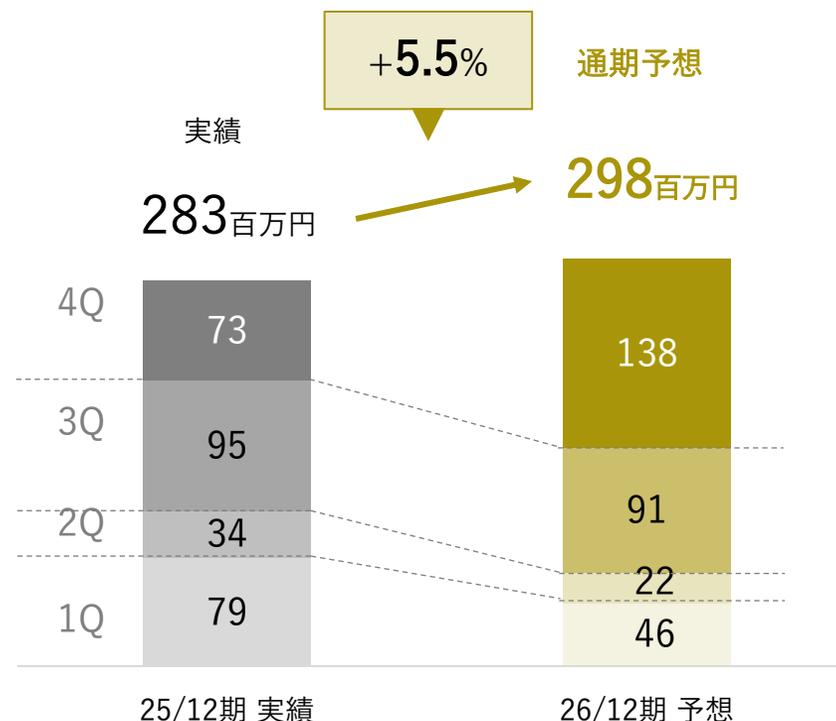


通期で増収増益の達成見込みであるが、四半期別では年後半にかけて成長が加速する計画。
 主な要因は、上半期に積極的に人材採用に投資を行うことに加え、年後半に研修需要も高まるため。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



※営業利益の下期偏重理由

上半期に人員採用や広告宣伝等に関連する費用が集中する傾向があることや、企業の語学研修ニーズが下半期にかけて高まり、売上高も増加していく傾向があるため。

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

	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)
1株当たりの配当金	15円	15円
配当性向	20.8%	24.6%

※：2025年12月期（予想）は、2025年11月14日に公表した配当予想になります。

※：当社は2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施いたしました。これに伴い、2024年12月期の実績値については、当該株式分割が期首に行われたと仮定して遡及して算定した数値を記載しております。

※：2025年12月期の期末配当につきましては、2026年3月開催予定の取締役会にて決議を行う予定であります。2026年12月期の配当予想につきましても確定次第公表させていただきます。

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: 2025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、優待内容の詳細はWebをご覧ください。

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他

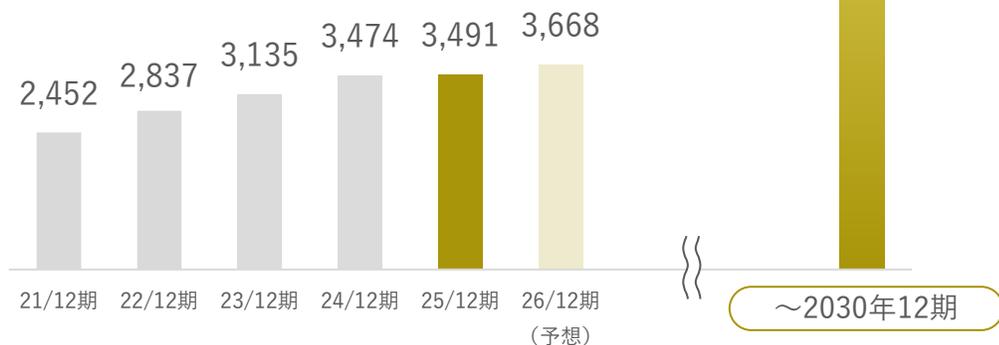


2030年度までに**売上高100億円**、**営業利益15億円**の達成を前提とした中期成長をイメージ。

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。

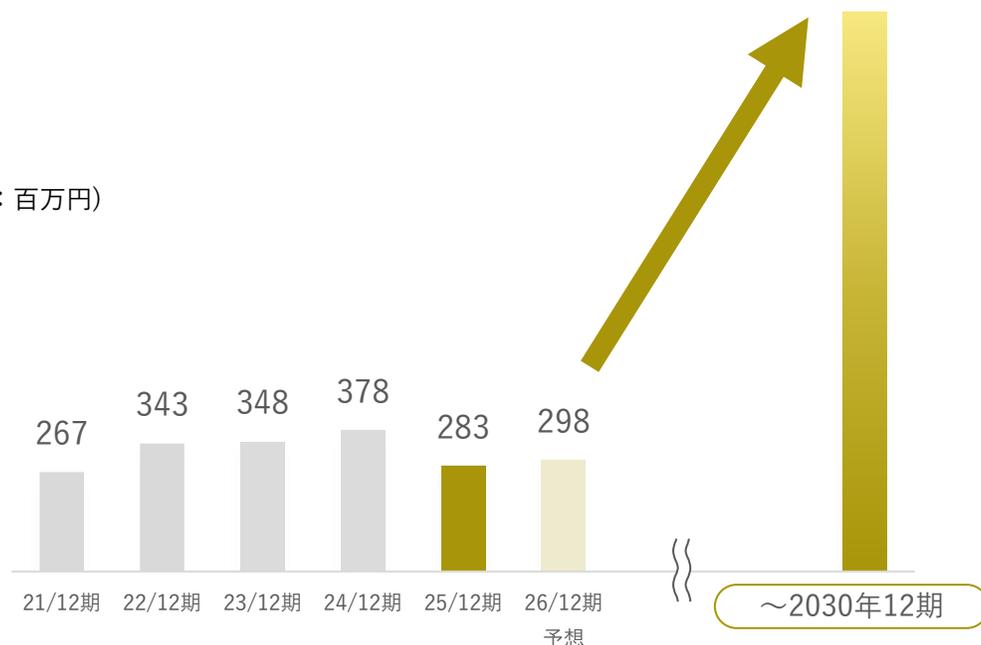
目標売上高 **100**億円

(単位：百万円)



目標営業利益 **15**億円

(単位：百万円)



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

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

LS事業

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

TS事業

G Talent

GitTap

- 5 HR領域の事業拡大

LS事業

	成長戦略	2025年12月期 進捗	今後の計画
PickUP	1 顧客層の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 台湾市場への進出準備 	<ul style="list-style-type: none"> 2026年に台湾での受容性確認しつつ本格展開へ移行
PickUP	2 コーチングマーケットの獲得	<ul style="list-style-type: none"> アプリ機能の拡充により、自己学習が自社サービス内で完結 	<ul style="list-style-type: none"> コーチングサービスのシステム基盤をオンライン英会話と統一（UX改善）
PickUP	3 オフライン市場の開拓	<ul style="list-style-type: none"> 異文化コミュニケーション事業への進出（2026年に本格展開） 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネススキルワークショップ拡大（英会話×ソフトスキル）
	4 テクノロジーの活用	<ul style="list-style-type: none"> ビズメイツ英会話アプリをリリース パーソナライズした学習体験とハイブリッドな学習体験を構築 	<ul style="list-style-type: none"> アプリにオンライン英会話の予習・復習機能や受講予約機能を搭載 AIの活用など、ハイブリッド型ビジネス英語学習サービスのさらなる進化

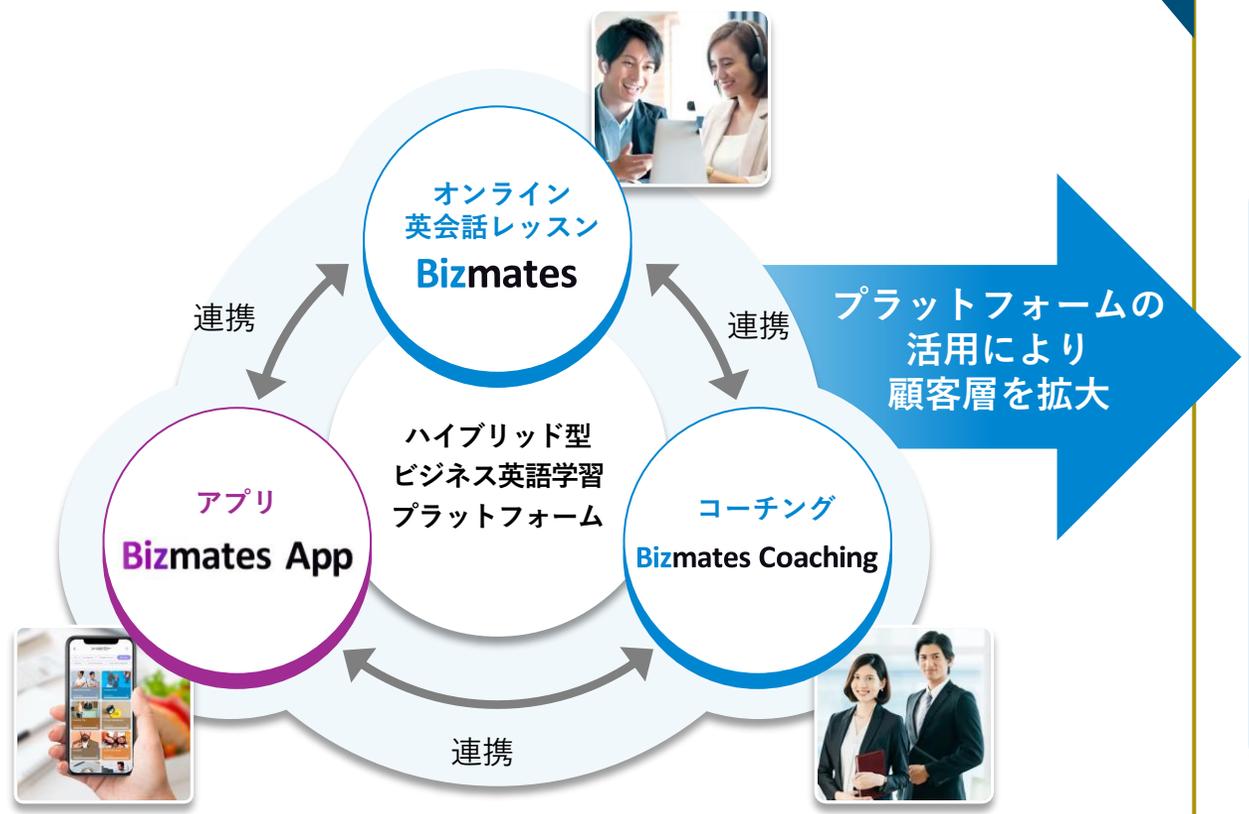
TS事業

PickUP	5 HR領域の事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> 国内在住の外国人ITエンジニアから機電系、海外在住の外国人（19か国）に拡大。 転職前の「面接プログラム」の提供 転職後の定着率向上に向けた人材紹介後の「Zipan」の提供によりクライアント企業の満足度向上 	<ul style="list-style-type: none"> 「職種×地域」のさらなる拡大により、優秀なタレントプールの確保 業界特化型日本語プログラムの開発により、「人材紹介」×「日本語会話（Zipan）」による転職率・定着率向上施策を推進 リスキリングによる転職支援（政府からの補助金採択）
---------------	--------------------	---	--

Expand User Segment

顧客層の拡大

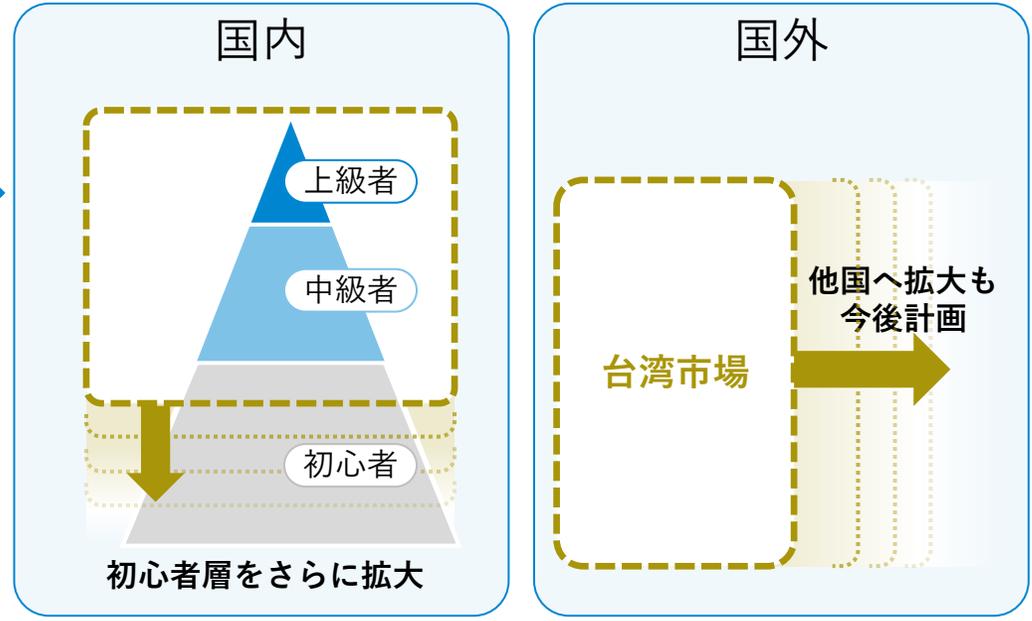
『オンライン英会話×コーチング×アプリ』の連動性を強化したハイブリッド型英語学習を提供し、ビジネス英会話領域で初心者層や海外マーケットへ拡大



当社の対象領域

ビジネス英会話

単なる英会話だけではなく、交渉力や異文化理解なども必要



Coaching

コーチングに対する施策

新プランの追加やアプリとの連携強化などの施策により、顧客単価が向上し、コーチングサービスの質も向上
 会員も順調に増加中

コーチングの新プランを追加

顧客単価向上

「15分のコンサルティングでは足りない」というお客様ニーズに応え、
2025年8月より30分プランを追加

15分プラン

コーチング

15分/週1回

+

英会話レッスン

毎日25分

NEW

30分プラン

コーチング

30分/週1回

+

英会話レッスン

毎日25分

アプリとの連携強化

質・利便性の向上

アプリの新機能の活用により
 コーチングの質及び利便性が向上

Bizmates App



Bizmates Coaching

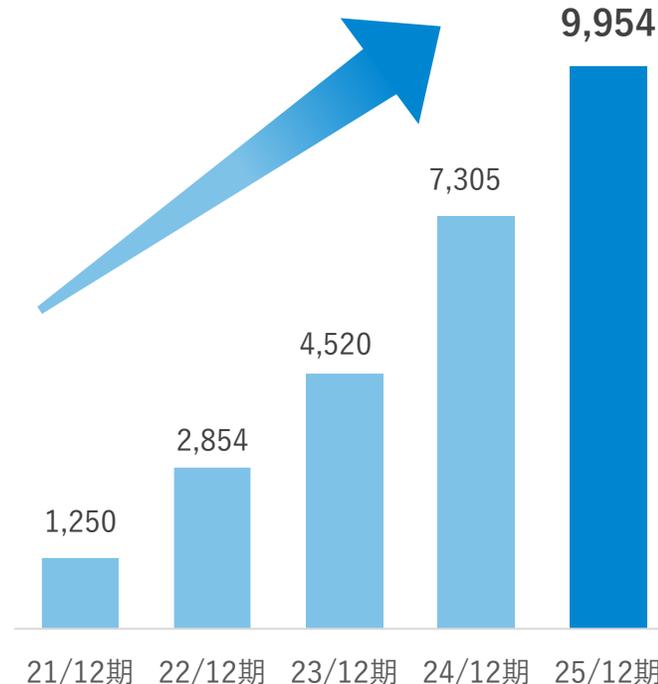


今後

コーチングとオンライン英会話の
 システム基盤を統一し、
 さらに質の高いUXを提供予定

コーチング累積有料会員数 (単位：人)

2025年12月期
 売上高：221百万円



※：累積有料会員数は、個人顧客および法人顧客の受講生の合算値になります。

語学研修に留まらず、グローバル人材育成に必要な全スキルの研修事業(オフラインを含む) まで事業を拡大



※ 出典：(株)矢野経済研究所「2024語学ビジネス市場の実態と展望」、「2024年 研修サービスの内容別推計」より

Expansion HR

HR領域の事業拡大に向けての施策

HR領域の事業拡大に向けて、各種施策を展開中

タレントプール拡大 ↗

「職種 × 地域 × 対象人材」を拡大し、
優秀なタレントプールを確保する

今期実績

ITエンジニアのみから
機電エンジニアまで拡大

職種

19か国を対象に
海外在住者へ拡大

対象人材

地域

外国人エンジニアから
日本人エンジニアへ拡大

キャリア・アドバイザー

営業体制強化

リクルーティングアドバイザー

法人クライアント数拡大 ↗

クライアント企業の満足度を向上させ、
リピート受注および他社新規獲得を加速化させる

今期実績

採用決定した対象者に対して、
日本語語学サービス（Zipan）を提供し、離職を防止

Zipan × G Talent

「リスキングを通じたキャリアアップ支援事業」第6次公募に採択

当社の取組み リスキング講座の提供

日本語オンライン学習（Zipan）と人材紹介（G Talent）を通じた キャリアアップ支援事業

国内の働き手が縮小する中、外国人労働者の転職および定着を支援する取組



リスキングを通じた キャリアアップ支援事業とは

- リスキングを行うことでキャリアアップを目指す支援事業者に補助金を提供するもの
- 受講者は、補助事業者経由でリスキング講座の受講すると、受講費用の負担が軽減される（転職や企業での定着など条件あり）

外国人求職者に対するキャリア支援に結びつくことが評価され、補助事業として採択

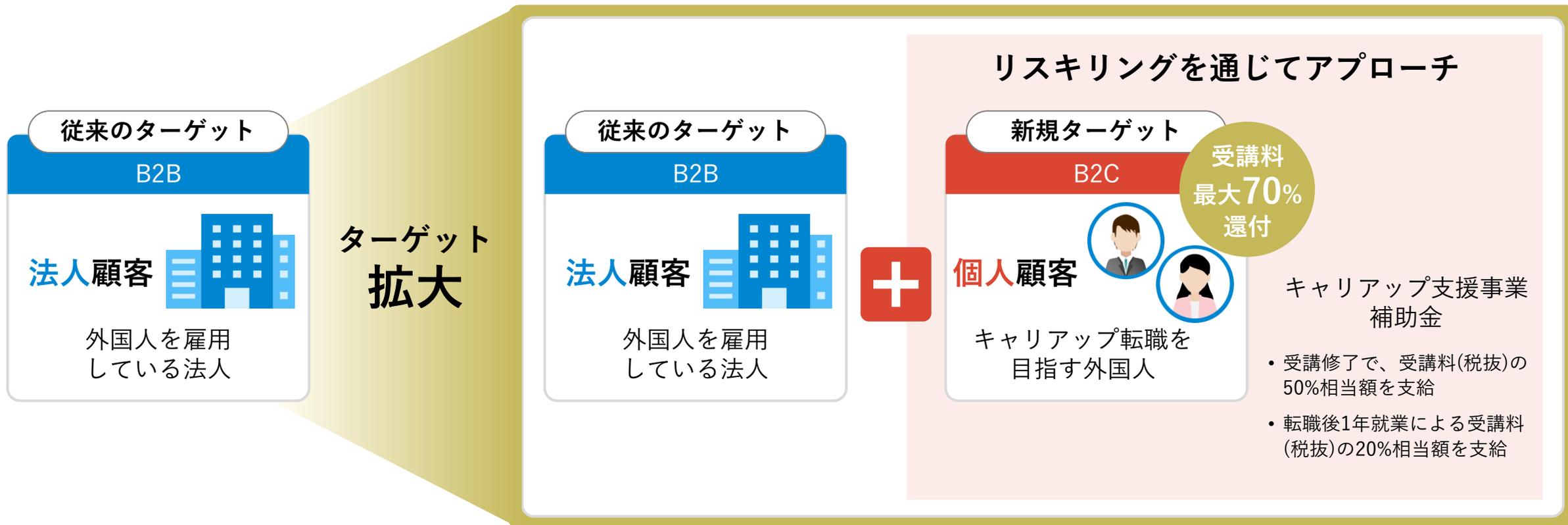
※：本件における業績予想に与える影響については現在精査中であり、反映されておりません。今後影響を踏まえて影響が大きい場合には適時にお知らせいたします。

Expansion of Zipan

Zipan: 個人向け事業への拡大

Zipan

現在の法人向け中心から、キャリアアップ支援事業を契機に**個人向け**へ拡大



B2BからB2Cまでをカバーする事業に成長させる

※：本件における業績予想に与える影響については現在精査中であり、反映されておりません。今後影響を踏まえて影響が大きい場合には適時にお知らせいたします。

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他



01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他



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。



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（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



常勤監査役（社外）

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



取締役（社外）

高木 政秋

略歴：
公認会計士、
監査法人トーマツ



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）



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）

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、
蔵元国際法律事務所

01 事業概要及び特徴

1-1 事業概要

1-2 ランゲージソリューション事業 特徴

1-3 タレントソリューション事業 特徴

02 2025年12月期 決算概要

03 2026年12月期 業績予想

3-1 業績予想

3-2 中長期成長イメージ

04 成長戦略に対する進捗状況

Appendix

会社概要

その他

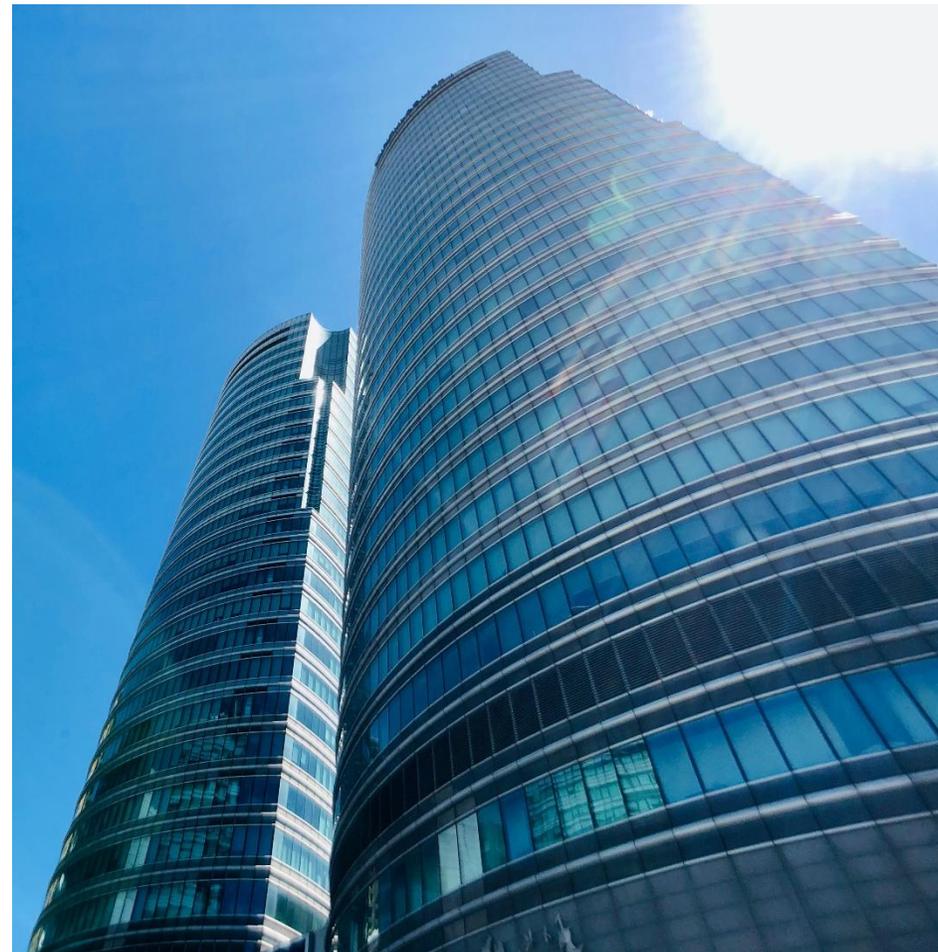


経営上認識される主要なリスクは下記のとおりです。

その他のリスクは、有価証券報告書の「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	大規模な自然災害、電力供給の逼迫、外部からのサイバー攻撃、新たな規制導入、自然災害、電力供給の逼迫、外部からのサイバー攻撃、新たな規制導入、自社開発ソフトウェアの不具合等により、通信ネットワークやサーバーが長期間停止する可能性があります。このような事態により、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及ぼす可能性があります。	低	特定時期なし	大	システム基盤として外部クラウドサーバーを採用し、複数のアベイラビリティゾーン活用による冗長化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	ソフトウェア投資に関し、当初想定より収益性が低下する、又は当初想定を超える開発コストが発生した場合には、減価償却費の増加が利益を圧迫する可能性があります。また、開発した資産が想定どおりのキャッシュフローを創出しないと判断した場合には、減損損失が発生する可能性があります。さらに、オンライン語学学習における生成AIの活用など、急速なテクノロジーの発展に対し、対応が遅れた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	特定時期なし	中	投資にあたっては、プロジェクトごとに、将来の収益性や開発計画の妥当性を慎重に検証しております。
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の変動や人材獲得競争の激化等により、十分なスキルを持つトレーナーを計画通りに採用・確保ができなくなり、レッスンにおける品質の低下を招いた場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	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の実施により、教育体制の強化とレッスン品質の維持・向上に努めております。

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	88人 (2025年12月31日現在)
トレーナー数	1,805人 (2025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。

本資料のアップデートは、次回は2027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。