

会社説明資料

ビズメイツ株式会社 証券コード：9345



鈴木 伸明

出身：神奈川県横浜市

生年月日：1977年8月23日生まれ（46歳）

略歴

- ・ 2000年 青山学院大学経済学部を卒業後、三貴商事(株)入社
- ・ 2007年 ヤフー(株)入社
- ・ 2009年 ベルリッツ・ジャパン(株)入社
- ・ 2012年 当社設立 現在に至る

きっかけ

2011年3月11日 東日本大震災

事業成功の確信

オンライン教育のトレンド

高品質英会話レッスンのニーズ

実現可能性

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：
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

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）

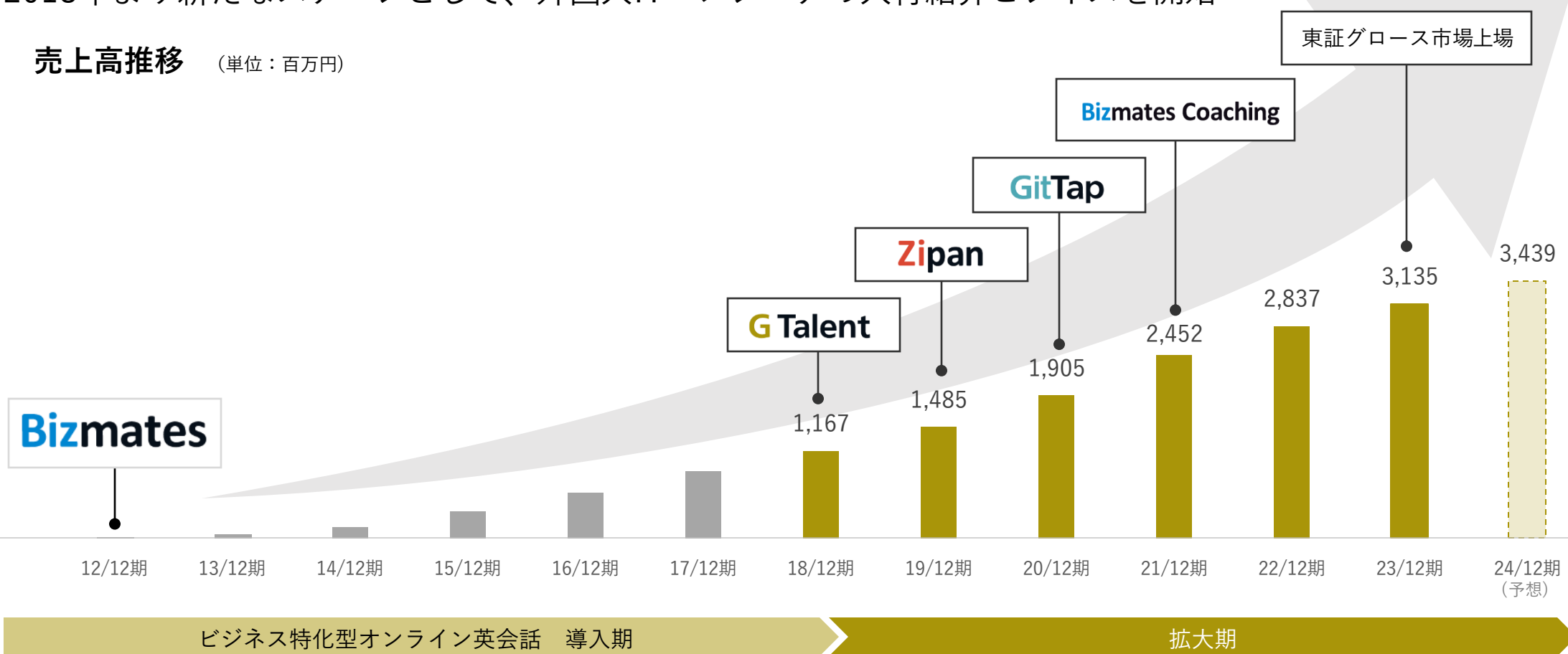
蔵元 左近

略歴：
弁護士、西村あさひ法律事務所、
瓜生・糸賀法律事務所、
蔵元国際法律事務所

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)



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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

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	177人（2023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

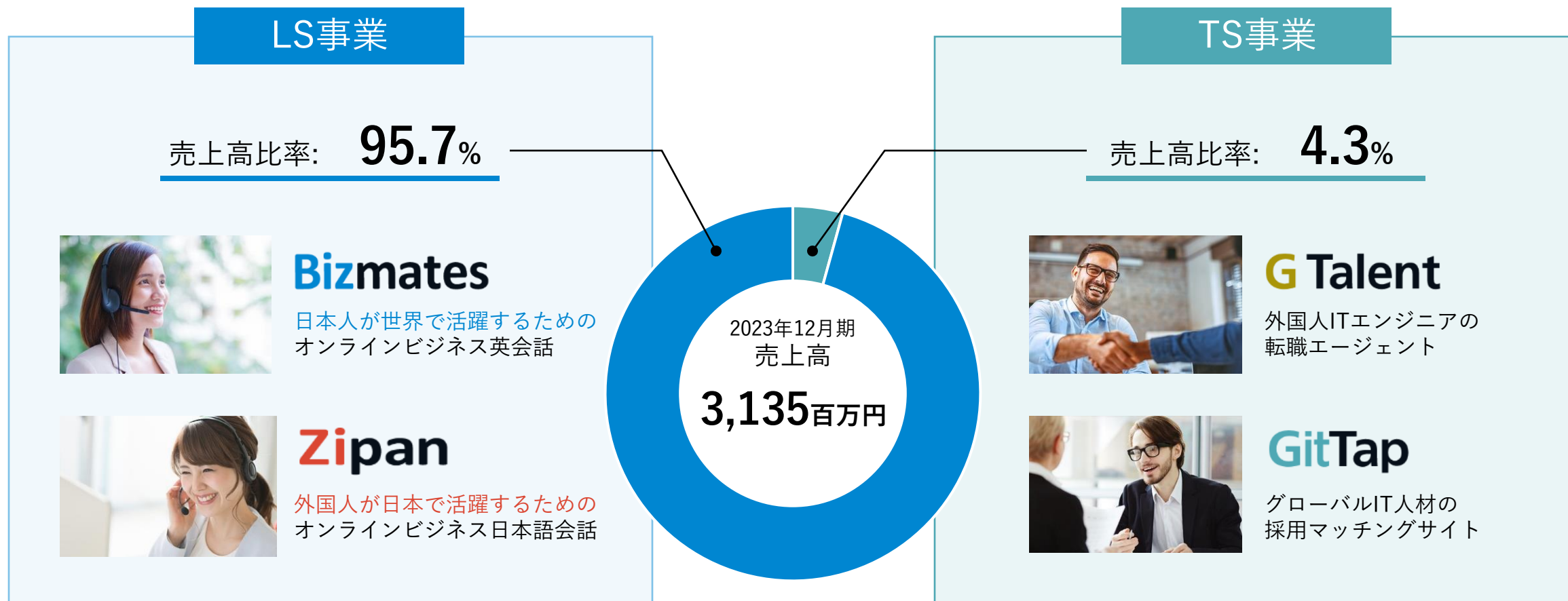
もっと多くのビジネスパーソンが
世界で活躍するために

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



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。



当社グループ

トレーナー



英会話トレーナー
(主にフィリピン在住)



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

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

オンラインレッスン



月額利用料

受講生

日本人受講生
(個人、法人)

外国人受講生
(個人、法人)

当社グループ



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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

その他

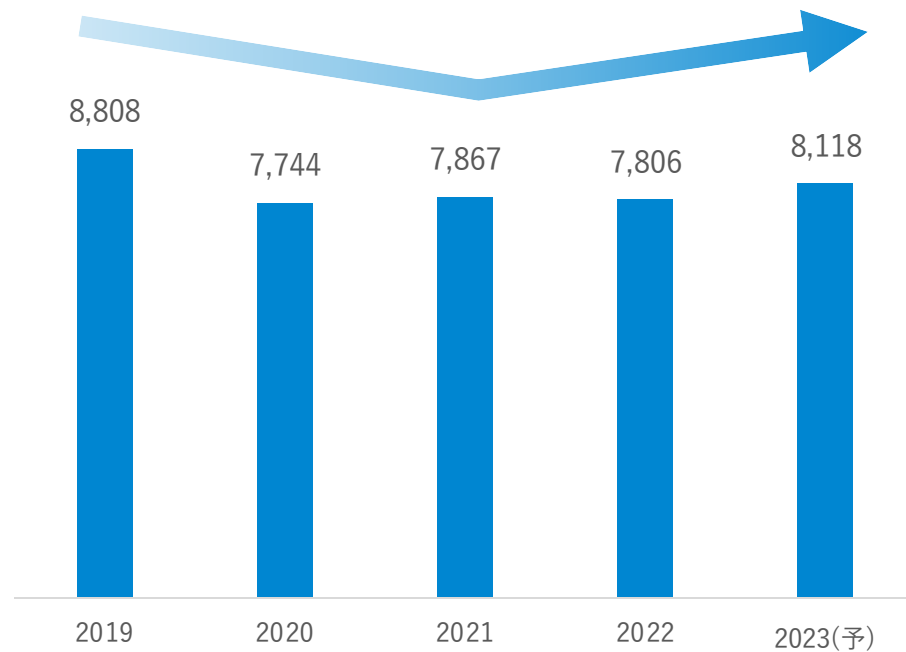




オンライン語学学習市場は、IT技術の向上やオンライン環境での学習の定着化を受け着実に成長中。

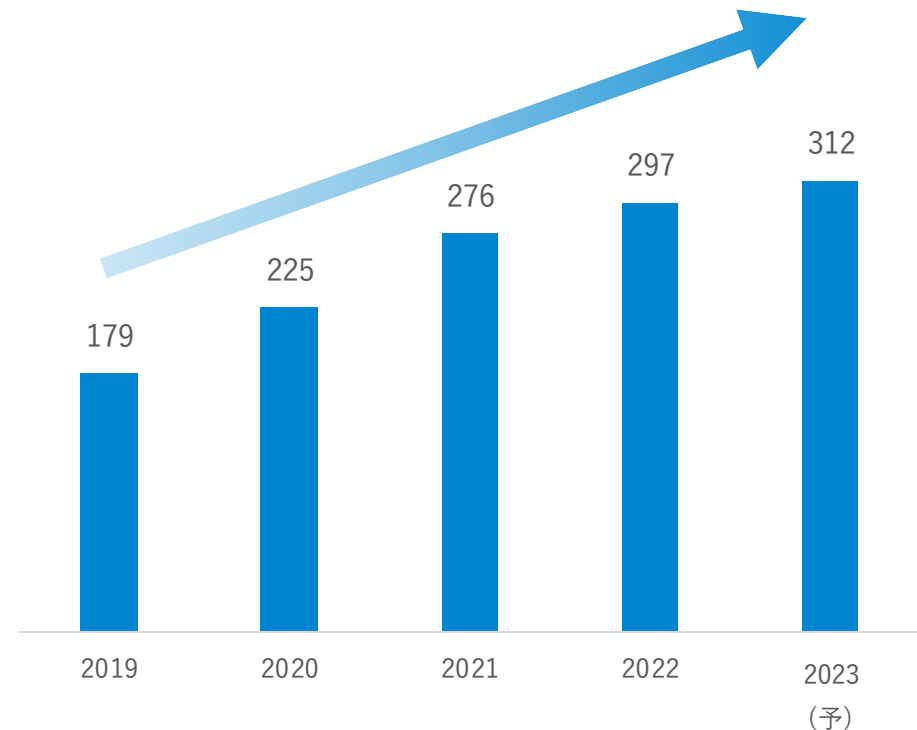
語学学習市場全体 (単位：億円)

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)

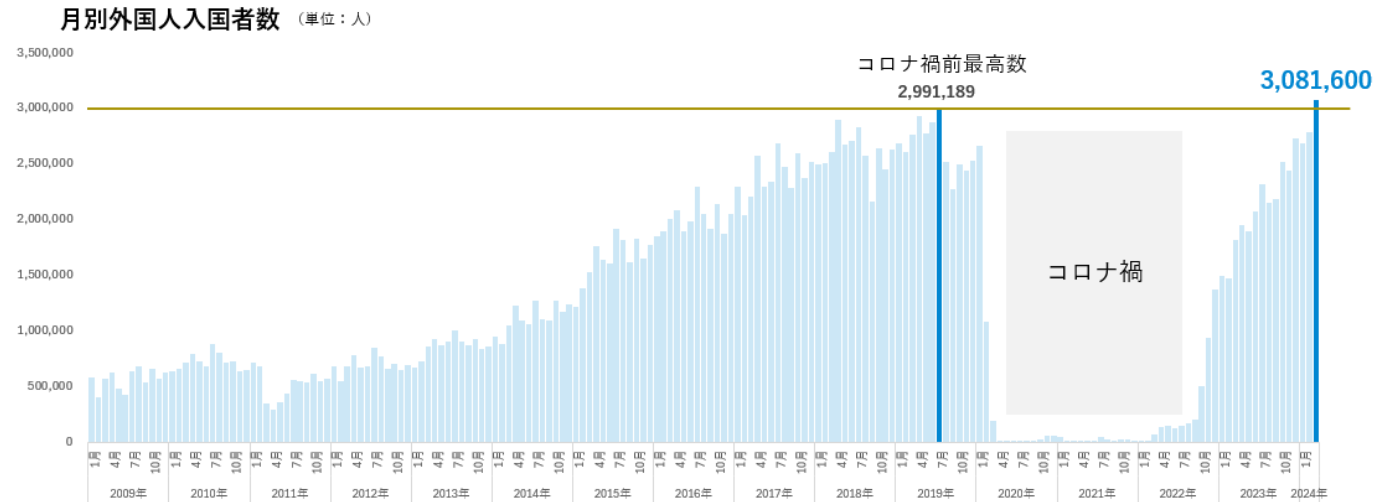
IT技術の向上やオンライン学習の定着を受け、着実に成長





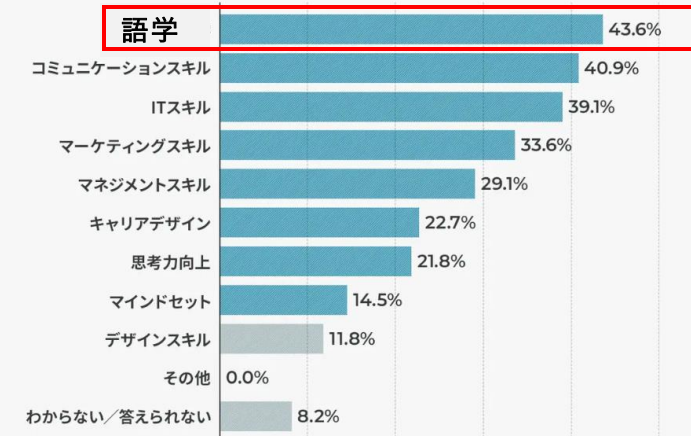
- ・ 外国人入国者数が2024年3月に**過去最高**の300万人を突破
- ・ **インバウンド需要**の増加により観光業が活性化
- ・ **リスキリング**の注目により企業研修ニーズが拡大

出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」より



出典：Unipos リスキリングに関する調査2024

Q1 あなたが行っている／行っていた
リスキリングの内容を教えてください。（複数回答）



Unipos株式会社 大企業社員のリスキリングに関する実態調査 | n=110



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。

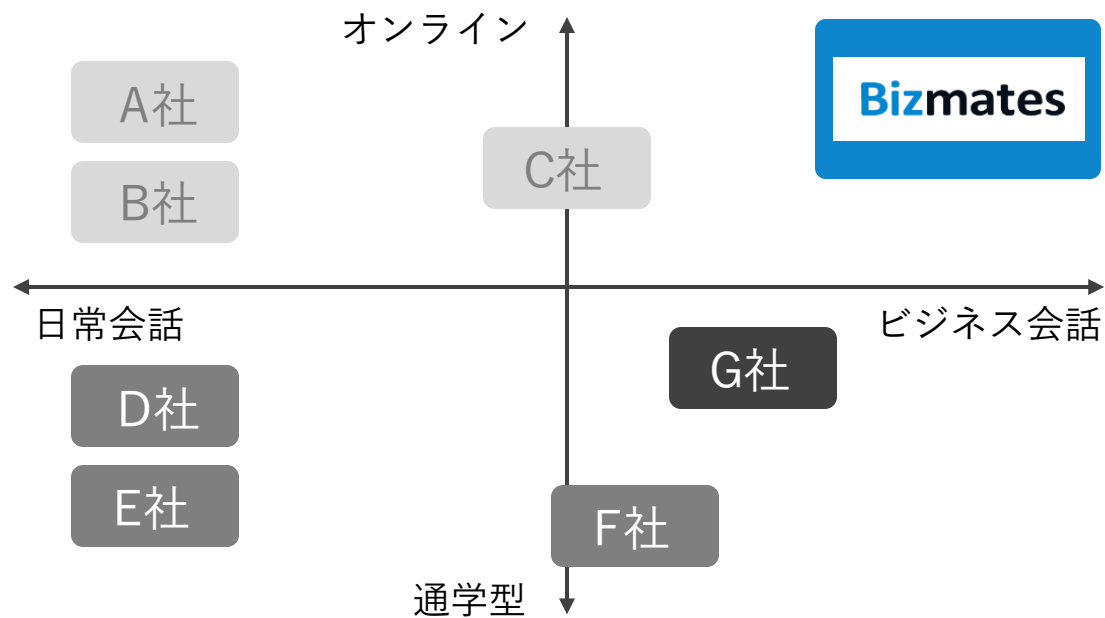


	Bizmates			
沿革	<ul style="list-style-type: none"> ・2012年7月 設立 ・2023年3月 東証グロース上場 	<ul style="list-style-type: none"> ・2007年10月 設立 ・2014年6月 東証マザーズ上場 <small>※現在は東証スタンダード市場上場</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・2013年2月 サービス開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・2017年3月 設立
概要	<p>ビジネス英会話に特化。</p> <p>英語力を高めることのみならず、フォーカスするのではなく、ビジネスの現場で成果をあげることを目的としている。</p>	<p>主要オンライン英会話事業者の中で一番老舗。10年前に上場。</p> <p>対象顧客は子供、学生、社会人で、全方位に多様な語学サービスを展開。</p>	<p>DMM.comグループが母体となり運営。</p> <p>主力サービスであるビデオ販売、動画配信等から獲得した資金を、TV広告等へ積極的に投資し認知拡大を進める。</p>	<p>レッスン回数無制限が特徴。</p> <p>時間を柔軟に活用したい主婦、社会人、子供向けにサービスを展開。</p>
月額料金*	14,850円	<ul style="list-style-type: none"> ・7,980円（日常英語） ・12,980円（ビジネス英語） 	<ul style="list-style-type: none"> ・6,980円～（個人向け） ・7,900円～（法人向け） 	<ul style="list-style-type: none"> ・7,480円～
講師の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・主にフィリピン在住 ・ビジネス経験者のみ採用 	<ul style="list-style-type: none"> ・主にフィリピン在住 ・日本人講師、ネイティブ講師も選択可能 <small>（※ネイティブ講師はオプション料金）</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・124カ国の講師在籍 <small>（※ネイティブ講師等、全ての在籍講師とのレッスンはオプション料金）</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・130カ国以上の講師在籍 <small>（※ネイティブ講師との回数無制限はオプション料金）</small>

※ 毎日1レッスン等の主要コースを対象、料金は税込。

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

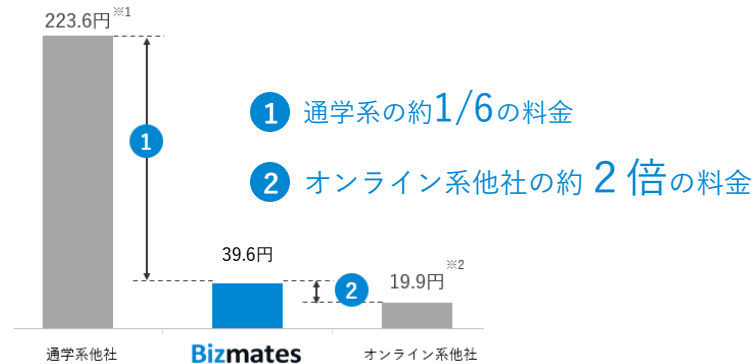


利益率の高いオンライン英会話を展開

売上総利益率 (23/12期実績)

ランゲージソリューション事業 **73.9%**

Bizmates は
オンライン系他社の約 **2倍** のレッスン料金を
を収受できているため、**利益率が高い**



料金が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

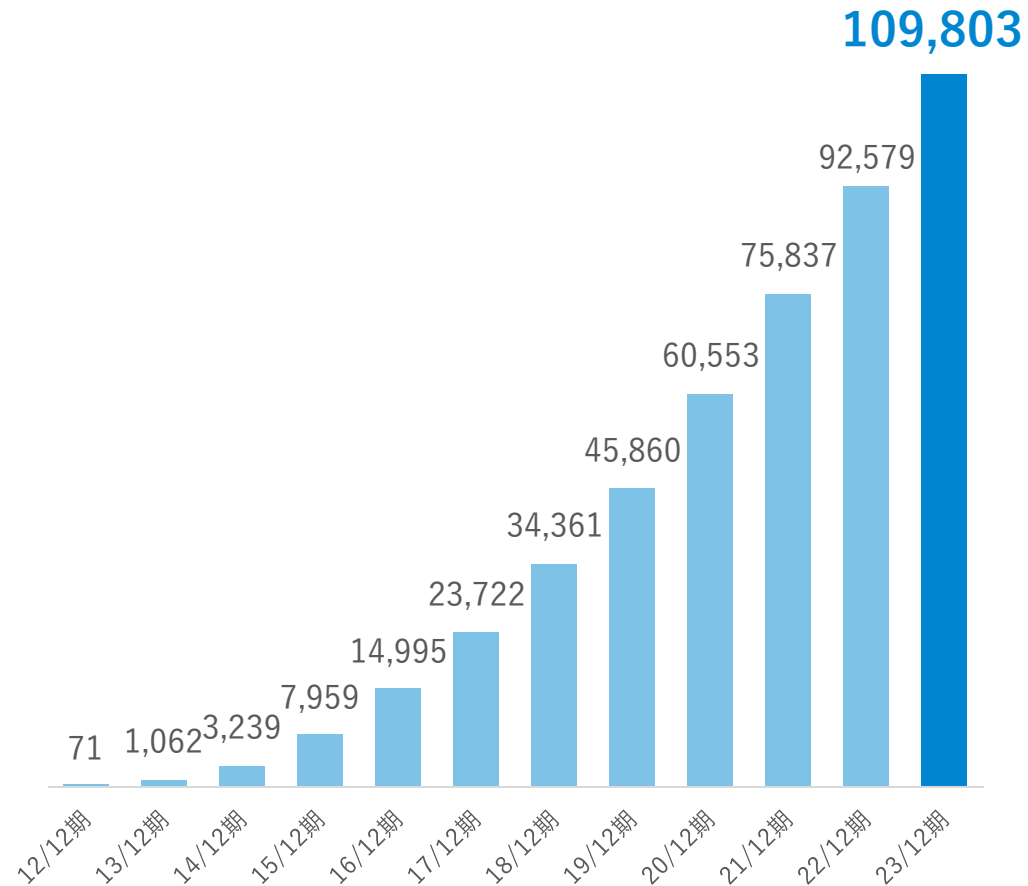
ビジネスシーンで実践
的に使える英会話を定
着させるラーニングメ
ソッド

※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)

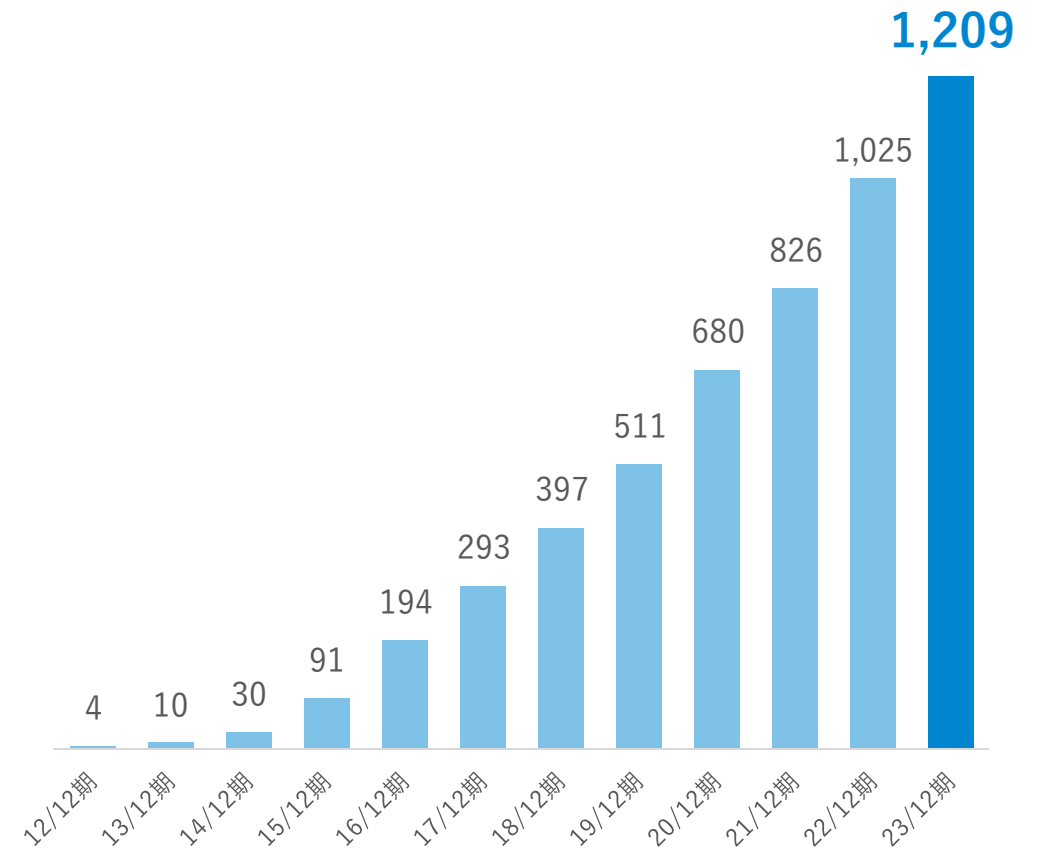
※2：月15回のレッスン回数と想定した場合の大手オンライン英会話スクール3社のメインコースから算出した平均値。

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。

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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

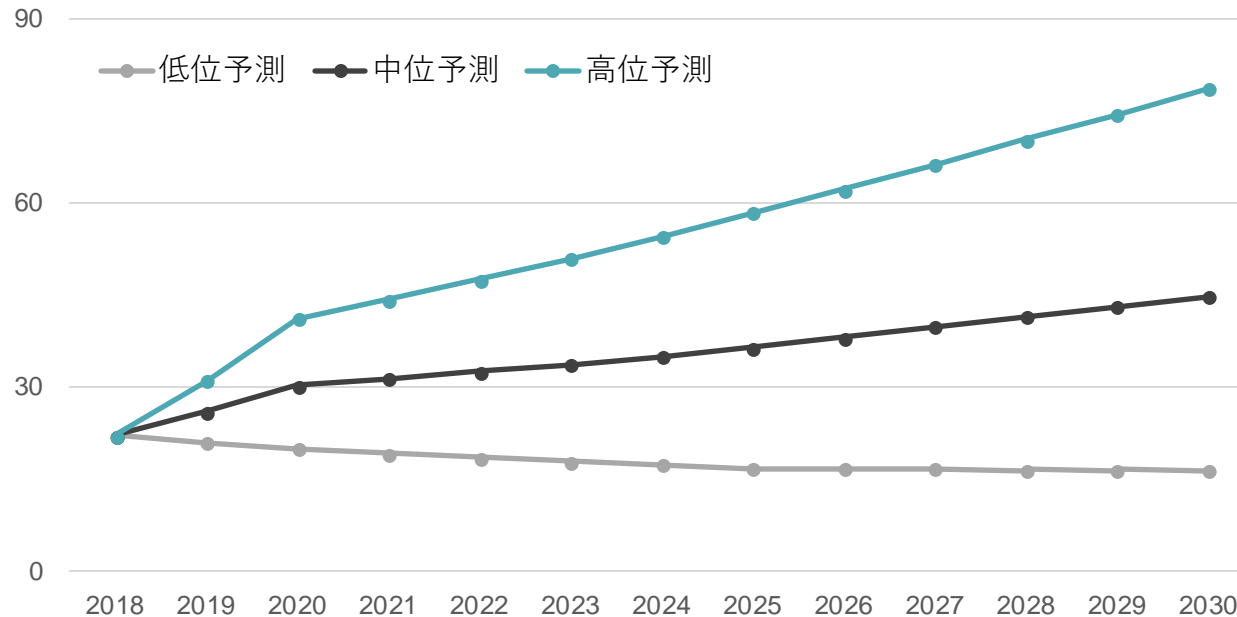
Appendix

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)



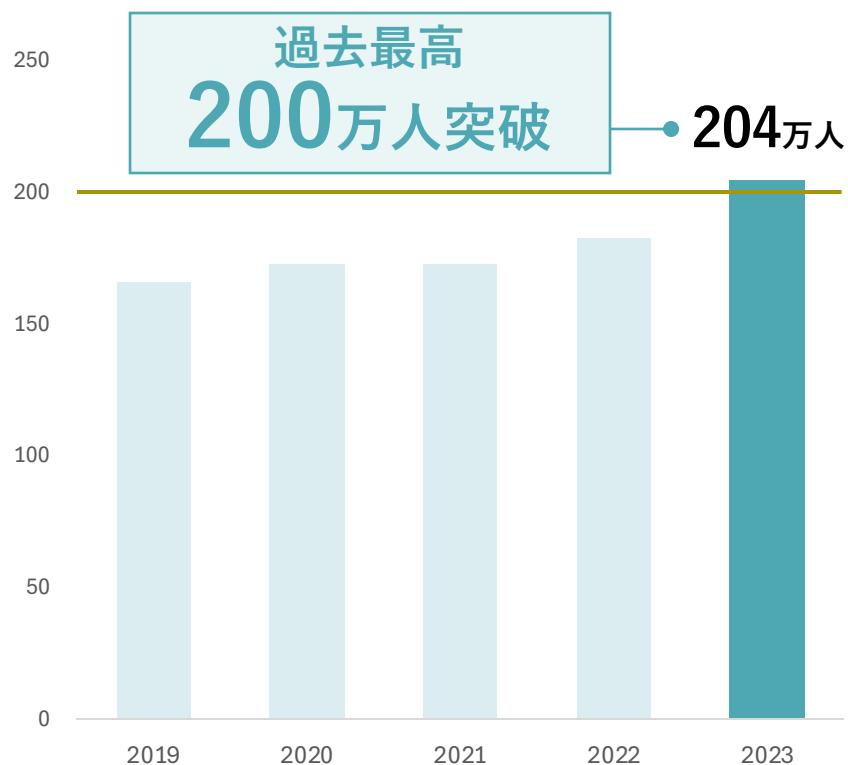
国内IT人材不足
2030年(高位予測)
78.7万人

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

特定技能在留外国人制度の「特定技能2号(熟練した技能)」の対象業種が2023年に拡大。
今後ますます外国人労働者数は増加していくことが見込まれる。

外国人労働者数 (単位: 万人)



※: 出典: 厚労省 「外国人雇用事業所数及び外国人労働者数の推移」より作成

特定技能在留外国人制度

日本国内において人手不足が深刻化する業種で、外国人の就労を認める制度

制度開始: 2019年4月より受入開始

	特定技能1号	特定技能2号
技能水準	相当程度の知識又は経験を必要とする技能	熟練した技能 (各分野の技能試験で確認)
在留期間	最長5年	上限なし
家族帯同	×	○
対象業種	12分野 (ビルクリーニング、素形材・産業機械・電気電子情報関連製造業分野、建設、造船・舶用工業、自動車整備、航空、宿泊、農業、漁業、飲食物品製造業、外食業、介護)	2分野 → 11分野に拡大 (左記の介護以外) 2023年8月31日より変更
特定技能在留外国人人数 (23年12月末時点)	208,425人	37人



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。

人材紹介+求人情報提供サービス TAM

約9,922億円

人材紹介市場2,960億円^{※1+}
求人情報提供サービス市場6,962億円^{※2}

デジタル人材対象 SAM

人材紹介+求人情報提供サービス

約2,430億円

デジタル人材紹介市場690億^{※3+}
デジタル求人情報提供サービス市場1,740億円^{※4}

デジタル×グローバル人材対象 SOM

人材紹介+求人情報提供サービス

約1,215億円

グローバルデジタル人材紹介市場345億^{※5+}
グローバルデジタル求人情報提供サービス市場870億円^{※5}

↑
当社



※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

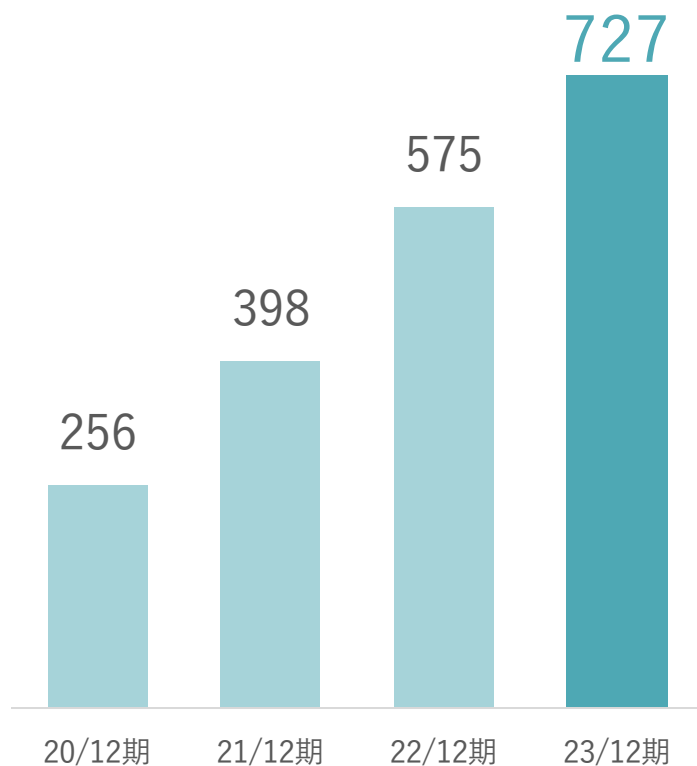


語学学習サービスを提供する当社だからこそ、グローバルな視点での総合人材サービス

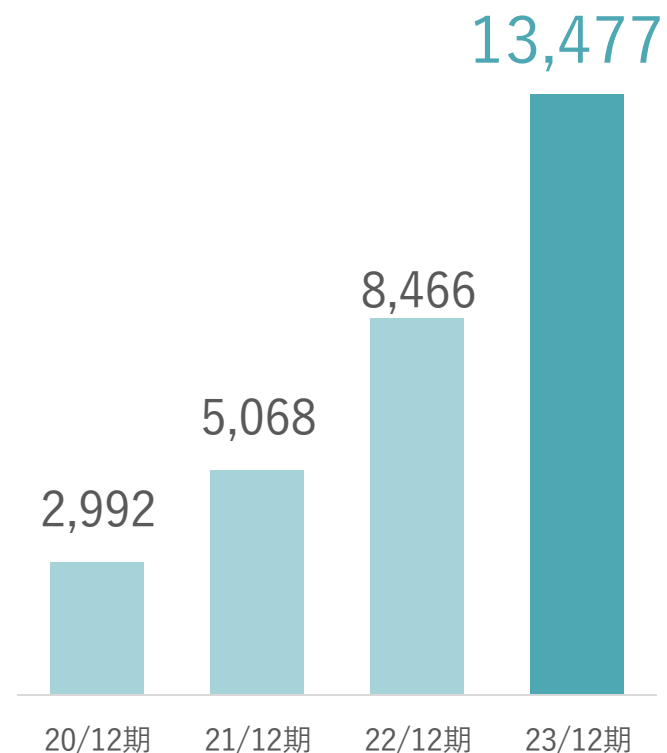


新規事業として開始して以来、主要KPIは順調に拡大中。

累積クライアント企業数 (単位：社)



累計登録求職者数 (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。

各プロダクトを通じて当社が実現したい世界

Bizmates

Zipan

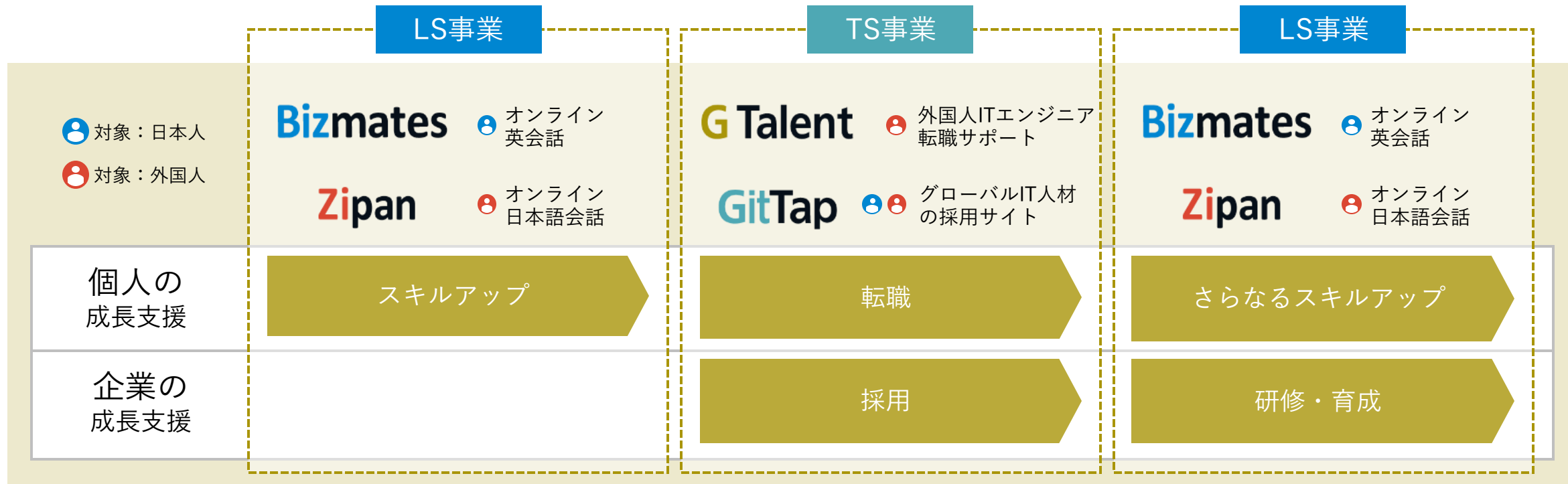
G Talent

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

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。



人と企業が成長しあう多様性のある豊かな社会の実現

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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

その他



FY2024 Forecast

2024年12月期 業績予想

(単位：百万円)	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,135	3,439	+304	+9.7%
LS事業	2,999	3,206	+206	+6.9%
(個人顧客)	(1,597)	(1,662)	(+64)	(+4.0%)
(法人顧客)	(1,402)	(1,544)	(+142)	(+10.2%)
TS事業	135	233	+97	+71.9%
営業利益	348	269	△78	△22.6%
LS事業	1,046	986	△59	△5.7%
TS事業	△162	△92	+70	-
その他（管理部門等）	△534	△624	△90	-
経常利益	318	259	△58	△18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	166	△32	△16.2%

売上高

LS事業 個人顧客向け売上の安定的な成長に加え、法人顧客に対しては、商品開発力や提案力を強化し、積極的な事業拡大を目指す。

TS事業 積極的な人材採用及び育成強化等により、持続的な高成長による事業拡大を目指す。

営業利益

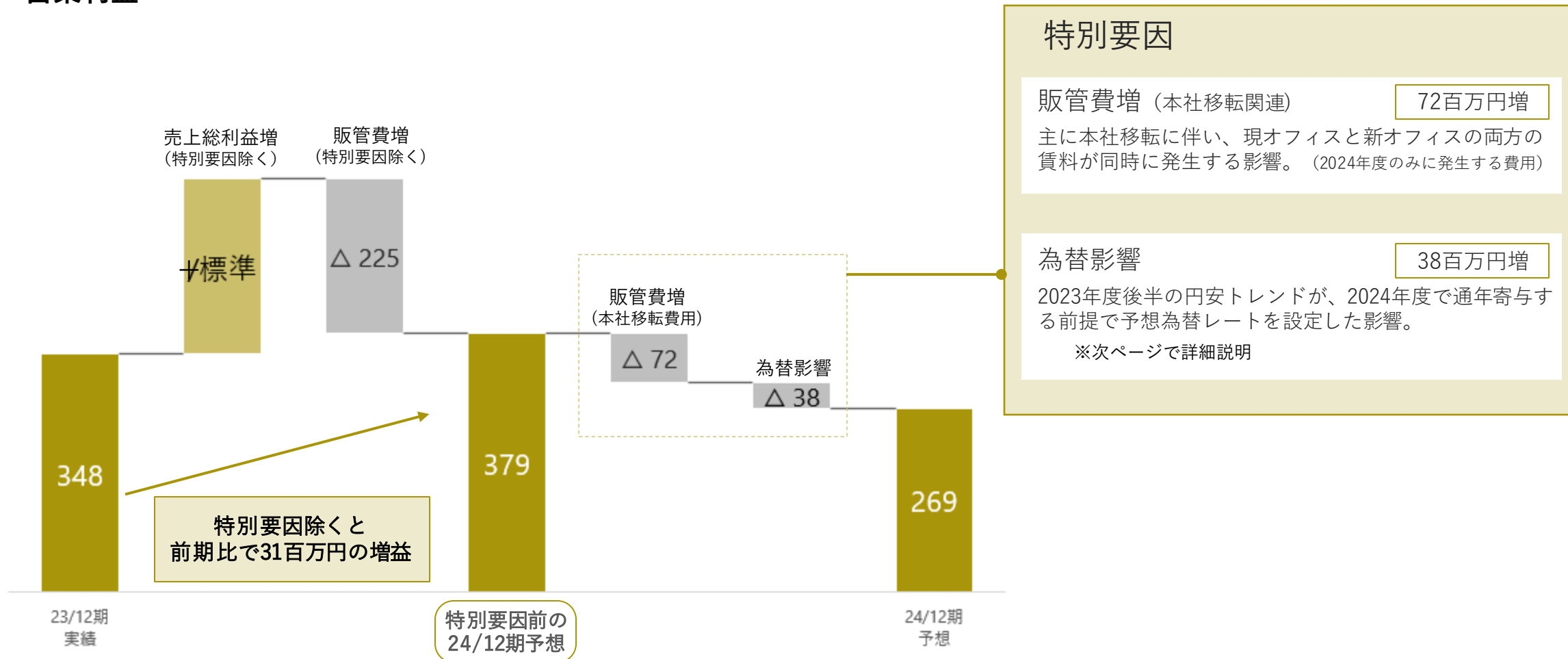
LS事業 営業体制強化に係る人件費増や、円安トレンドを考慮した為替レートを想定し減益を予想。

TS事業 一定のプラットフォーム基盤を構築できたため、投資フェーズから事業拡大フェーズへ徐々にシフトしつつあり、赤字幅が大幅に縮小。
(2026年度で黒字化を見込む)

その他 本社移転に係る重複家賃等の一過性コストが影響し一時的な費用増となる。

営業利益は前期比で減益となるが、本社移転、為替影響などの特別要因を除くと増益前提の計画。

営業利益 (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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

その他



前年同期比、業績予想比いずれも増加

売上高 **817** 百万円

前年同期比 **+10.0%**

予想比 **+2.9%**

営業利益 **92** 百万円

前年同期比 **+38.7%**

予想比 **+412.1%**

全体

売上高、営業利益共に増収・増益となり、第1四半期の業績としては**過去最高**

LS事業

AI技術などを活用した**トレーナーリコmend**機能や**音声解析**機能をリリース

TS事業

社員の採用・育成体制の確立により、前年同期比で**売上高 + 250%成長**

1Q PL Summary 第1四半期業績概要

(単位：百万円)	23/12期 1Q実績	24/12期 1Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	743	817	+74	+10.0%
売上原価	187	200	+13	+7.4%
売上総利益	556	616	+60	+10.8%
販売費及び一般管理費	489	523	+34	+7.0%
営業利益	66	92	+25	+38.7%
営業利益率	9.0%	11.4%	+2.4pt	-
経常利益	52	83	+31	+60.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	30	53	+23	+75.7%

売上高

LS事業、TS事業ともに順調に推移し
74百万円（+10.0%）の増収

- LS事業 28百万円 増収
- TS事業 45百万円 増収

営業利益

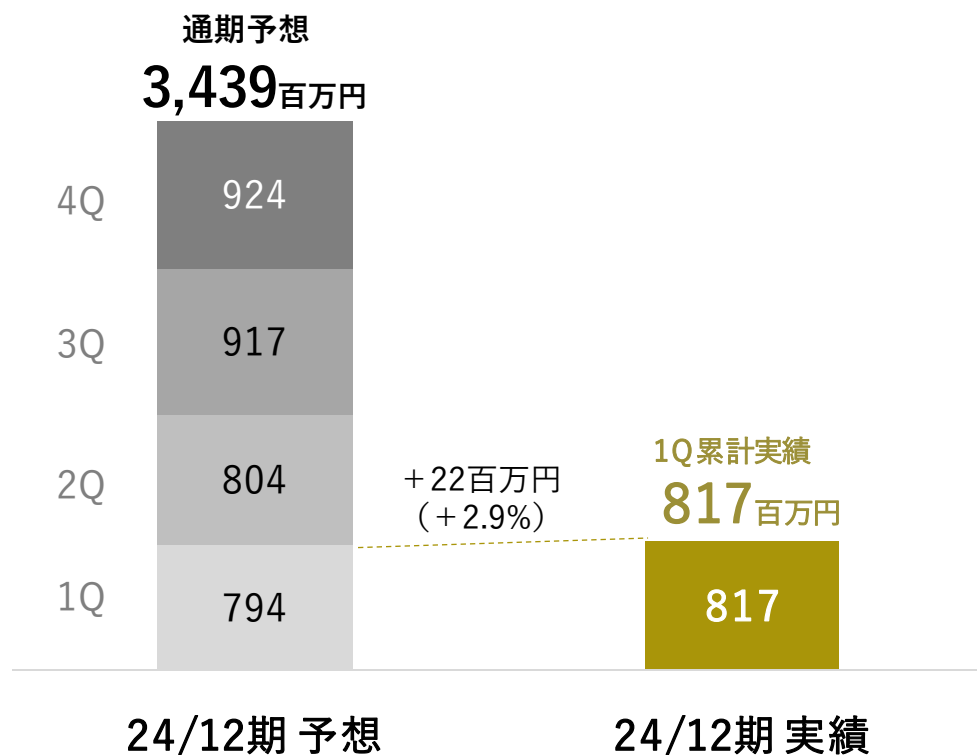
売上成長に伴い収益力が向上
経営基盤強化のための積極投資を実施し
つつ、25百万円（+38.7%）の増益

PL Status of Progress

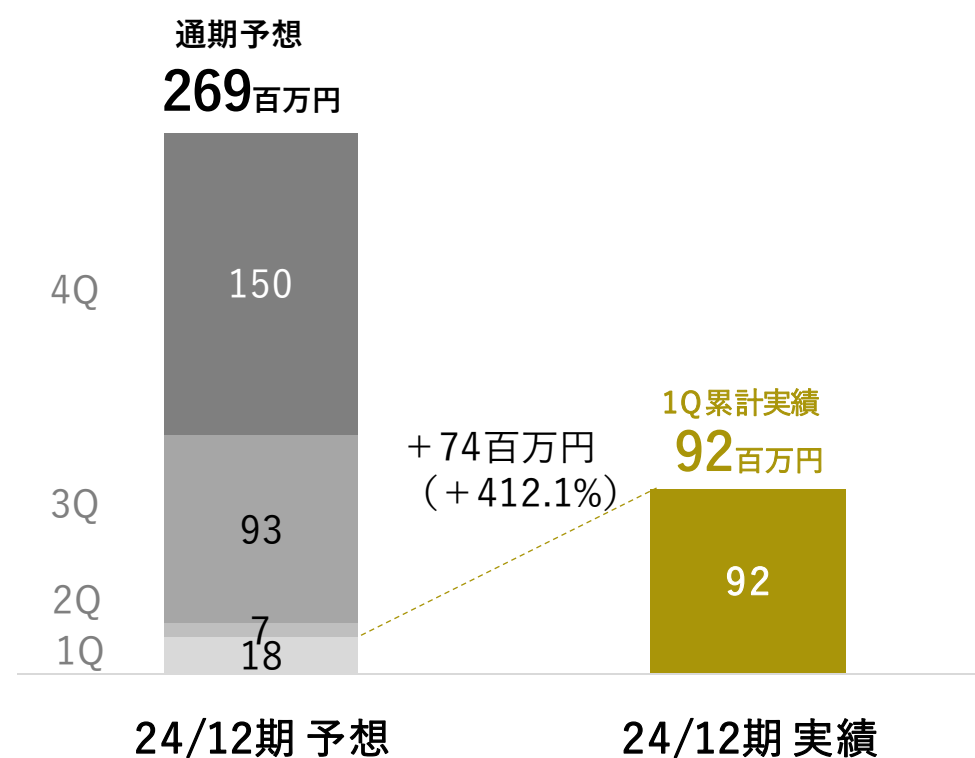
売上高・営業利益 進捗状況

業績予想に対して売上高は順調に進捗中。
主に売上高の増加、販管費の減少により、営業利益は予想値から大幅に増加。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



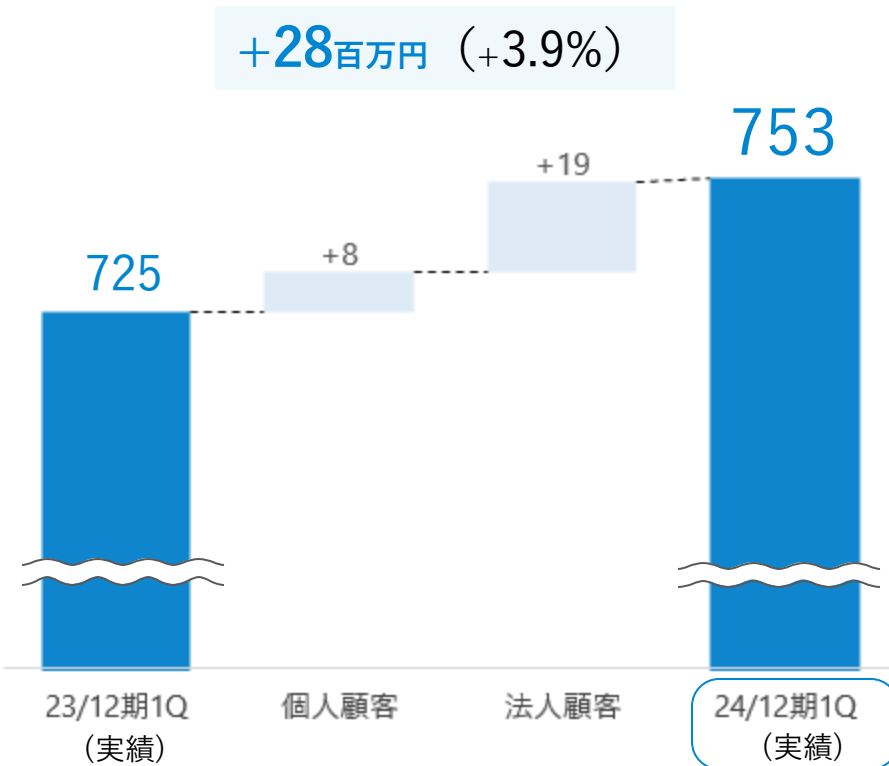


LS事業は主に法人顧客の増加により前年同期比で28百万円（+3.9%）の増収。

予想比でも8百万円（+1.1%）の増加となった。

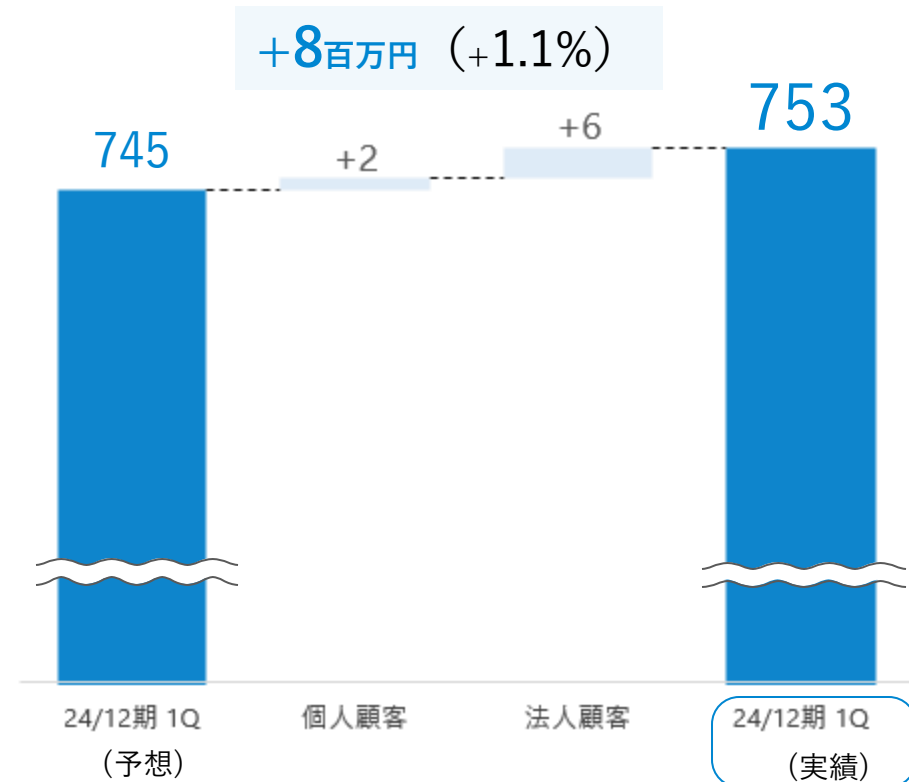
LS事業売上高 (前年同期比)

(単位：百万円)



LS事業売上高 (予想比)

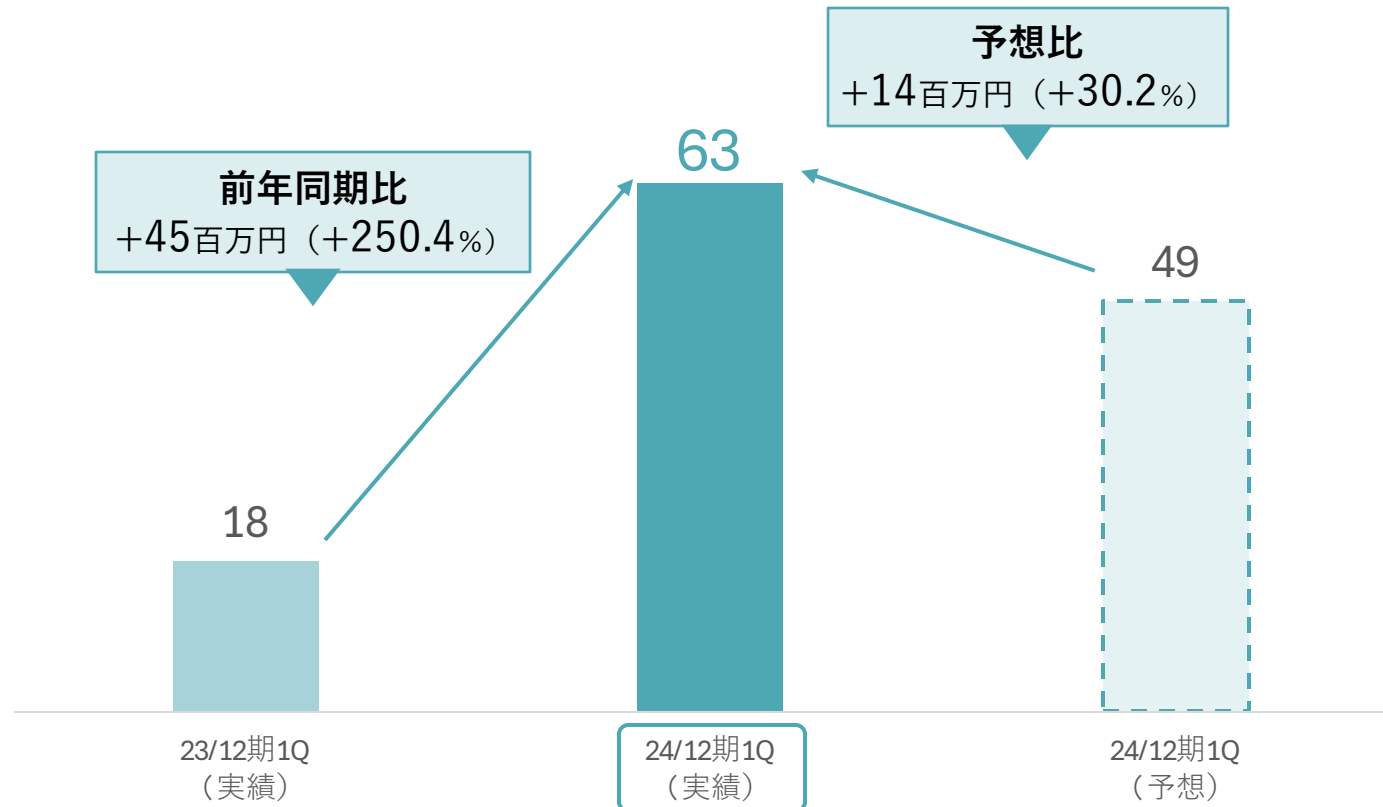
(単位：百万円)





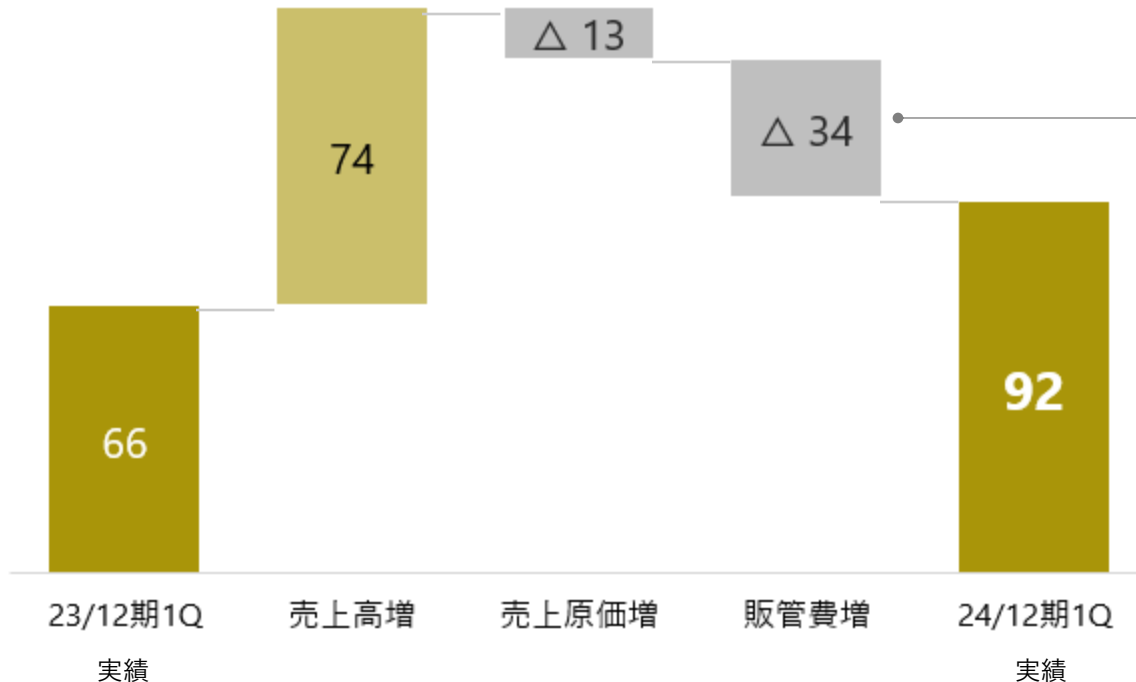
TS事業は社員の採用と育成体制の確立により事業拡大が加速し、前年同期比45百万円 (+250.4%) 増収、予想比でも14百万円 (+30.2%) 増加。

TS事業売上高(単位:百万円)



売上原価は円安影響を受けるが、レッスンの受講頻度が減少した結果、13百万円増となった。
 販管費は、経営基盤強化のための積極投資を行った結果34百万円増加したが、
 営業利益は25百万円（+38.7%）の増益となった。

(単位：百万円)

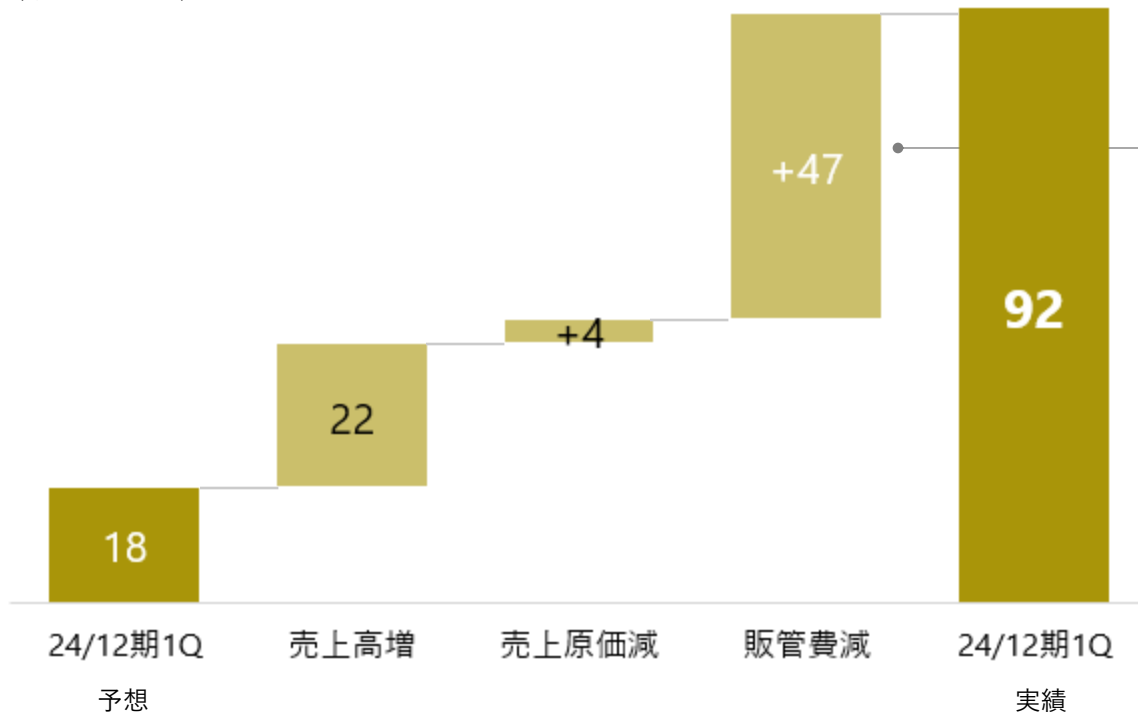


販管費増34百万円 主な要因

- 人件費 44百万円増**
 営業体制やIT開発体制の強化によるもの
- 減価償却費 11百万円増**
 本社移転に伴い除却対象となった資産の影響、及びソフトウェア資産の増加によるもの
- 業務委託料 25百万円減**
 開発体制の効率化により、運用保守等にかかる費用を内製化したこと等によるもの

売上高の増加、及び販管費の計上時期の変更や効率化による費用の減少により、営業利益は予想比で74百万円（+412.1%）増加する結果となった。

(単位：百万円)



販管費減47百万円 主な要因

- 広告宣伝費** 10百万円減
 一部の広告施策について実施月が変更となったこと等によるもの
- 採用費** 10百万円減
 採用時期の変更によるもの
- 業務委託料** 12百万円減
 開発体制の効率化により、運用保守等にかかる費用を内製化したこと等によるもの

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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

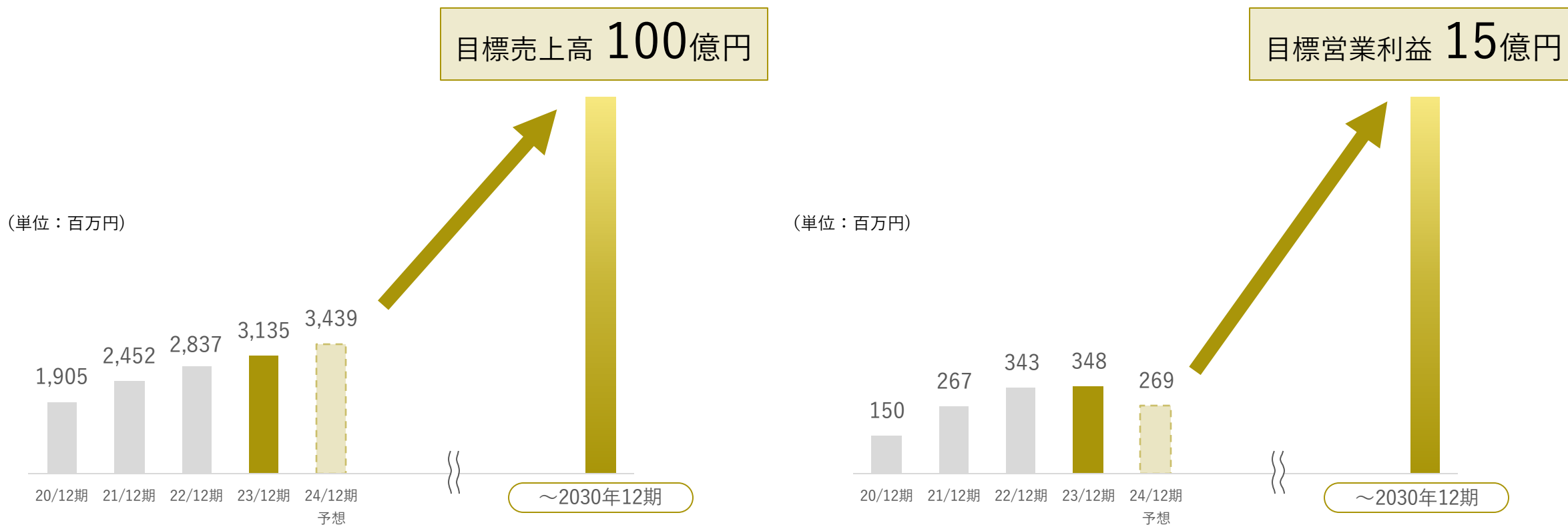
その他



Image of Growth 当社が描く中長期成長イメージ

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長期成長をイメージ。

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。



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

TOEICのスコア分布では初級者レベルが一番多く、利用者を増やすポテンシャルが大きい。
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



※：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

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 10万円 ^{※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」44,550円（1か月あたり14,850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。



仕事で英語を必要とするのであれば、英会話初心者からビジネス英会話を学ぶべきであることを訴求し、「Bizmates Coaching」とセットにした初心者用コースを2023年8月より展開。

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

ビジネスニーズ市場を中心に約1,900億円の市場規模へ参入



※：出典：㈱矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」より

2日間の対面ワークショップ型プログラム **Bizmates Boot Camp** を初開催

Bizmates Boot Campとは？

Bizmates商品開発責任者の
Hika Itoが直接指導する
2日間の対面ワークショップ型
プログラムです。



特徴 1

徹底的な英語漬けの2日間

本イベントではワークショップ、懇親会を含めた全プログラムを英語で進行

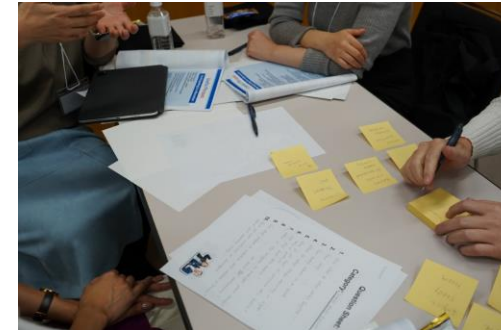
特徴 2

企画からプレゼンまでのビジネスシーンを体験し、 自分の英語スキルを腕試し

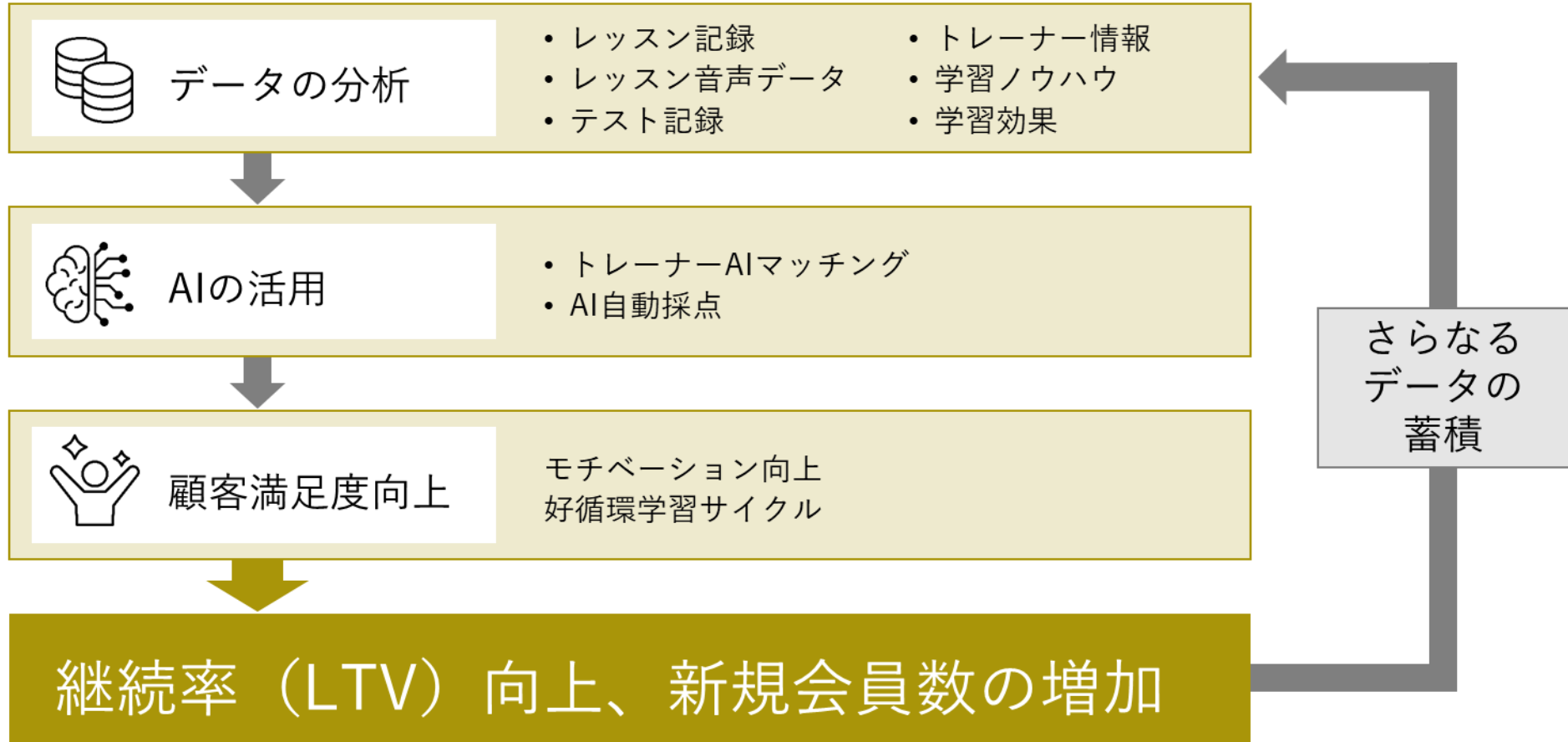
特徴 3

Bizmates受講生との交流会で、 リアルな英語学習経験を共有

Boot Camp当日の様子



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





レッスン満足度の向上に向け、AI技術を活用した機能を2024年1月16日より開始。

ビジネス特化型オンライン英会話「Bizmates」 AIトレーナーレコメンド機能を搭載！

受講生に最適なトレーナーを
マッチング

Bizmates



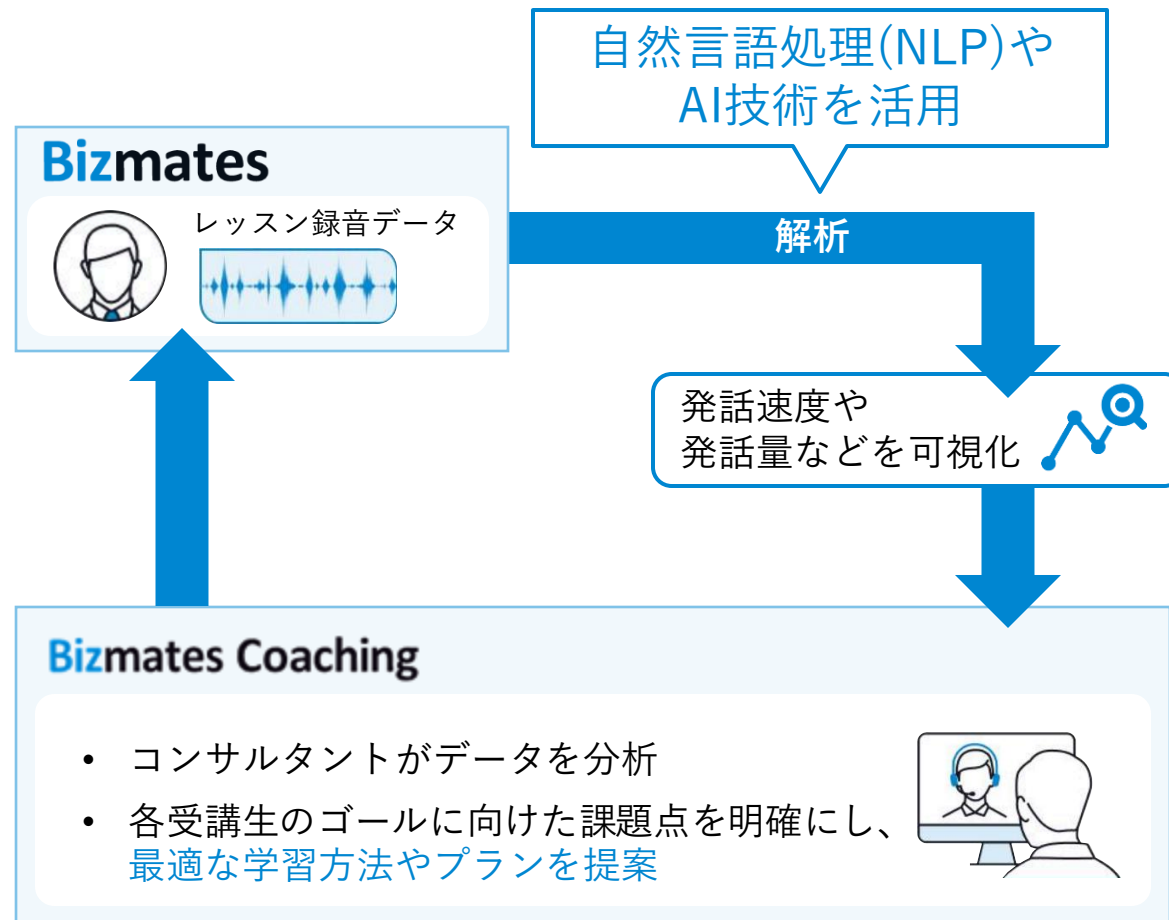
レッスン予約時に、
相性の良いトレーナーを
的確に提案することで、
受講生の負荷低減による
学習の継続・習慣化、
および学習品質と効果の向上の
実現を目指す。

今後もAI技術を活用しカスタマーバリュー向上に繋がる機能改善を実施していく

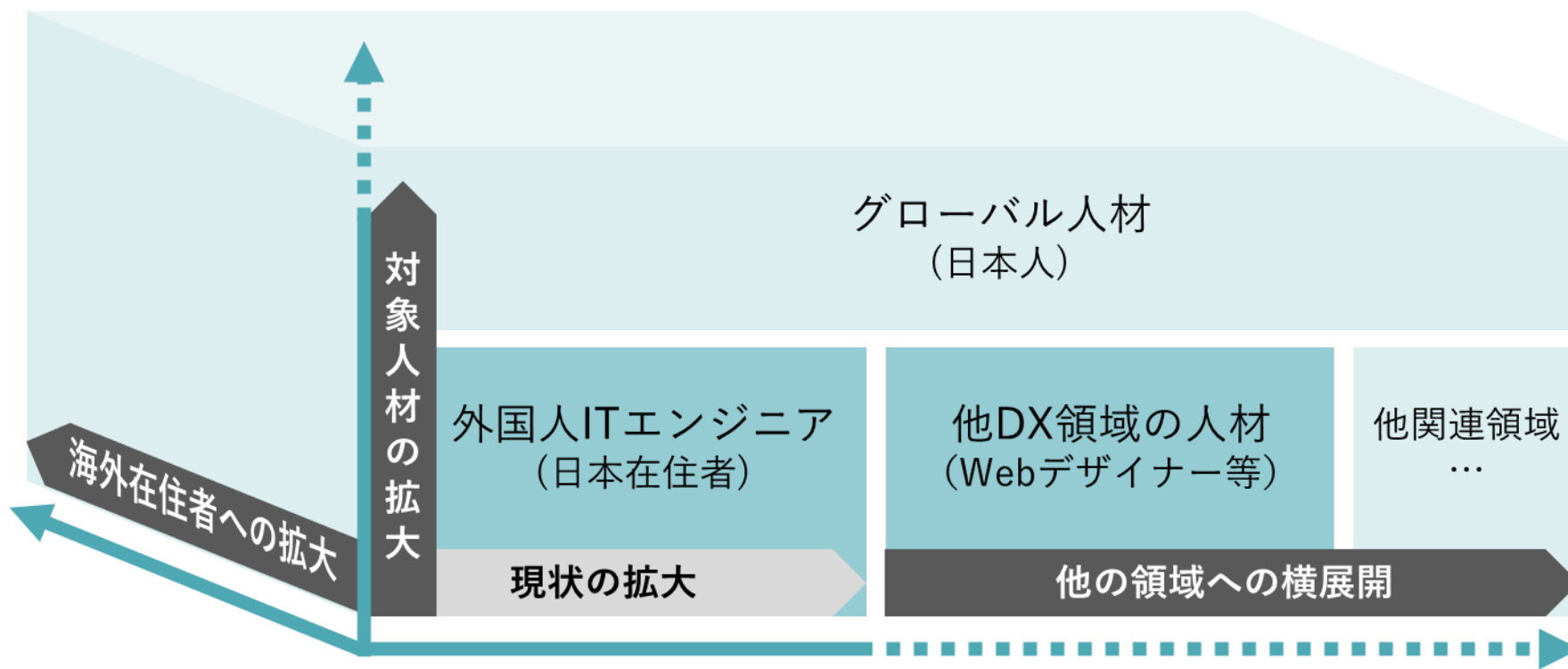


レッスン音声解析データのコーチングサービスへの活用を2024年4月16日より開始。
～オンライン英会話 × コーチングで受講生にとって最適な学習PDCAを回す～

レッスン音声解析データの
コーチングサービスへの活用を開始

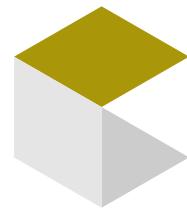


外国人ITエンジニアの採用ニーズは今後も拡大していく見込み。加えて、海外在住者、ITエンジニア以外の職種、グローバルな日本人人材に対象を広げることで事業拡大を図り、グローバル人材の総合人材サービスを目指す。



ご清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 2024年12月期 業績予想

03 2024年12月期 第1四半期決算概要

04 成長戦略

Appendix

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。

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	94人 (2023年12月31日現在)
トレーナー数	約2,000人 (2023年12月31日現在)

