

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ミッション

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、言語・文化の壁を越えた相互理解と多様な人材活躍を支援する

オンライン語学市場
371億円

市場成長率
10.7%

2 中長期の経営戦略

1. 顧客層の拡大

初心者層への積極的なマーケティングと教材開発により、従来の中級者中心から新規顧客層を拡大

3. オフライン市場開拓

インバウンド需要拡大に対応し、対面グループレッスンや集合研修に注力し売上高拡大を目指す

2. コーチング市場獲得

2021年3月開始の日本人コンサルタントによるオンライン英語学習コーチング「Bizmates Coaching」で新規事業拡大

4. テクノロジー活用

生成AIによる品質向上、学習アプリ提供で受講生体験価値を最大化し顧客満足度向上と事業拡大

3 対処すべき課題

① 競争環境への対応

- ・既存事業者との差別化と収益力強化による高い事業成長の実現
- ・新規参入企業増加による競争激化への対処

② ガバナンス・組織基盤強化

- ・監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度導入で意思決定迅速化
- ・優秀人材確保・早期戦力化・エンゲージメント向上に重点的に取組
- ・マーケティング等専門人材の採用・育成加速

③ 事業特性に応じた課題

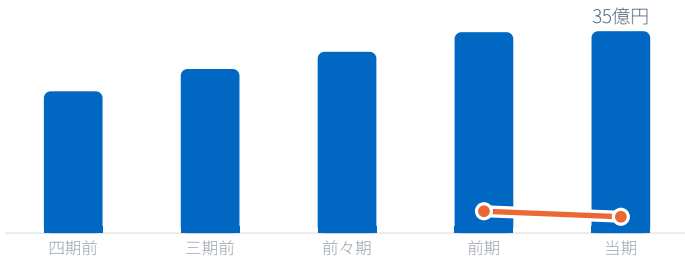
- ・ランゲージ事業：初心者層開拓と高付加価値サービス展開でLTV最大化
- ・タレント事業：キャリアエージェント増員と営業基盤強化で紹介決定数増加
- ・両事業連携：外国人材育成から転職までの一気通貫支援体制強化

面接で使えるポイント

- ・ミッション『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』を実現する営業・企画業務を希望
- ・オンライン語学市場2025年度371億円成長に貢献できるサービス開発に興味あり
- ・ランゲージとタレント両事業を融合させた『グローバル人材育成トータルソリューション』提供に携わりたい

証券コード 9345

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高 35億円	営業利益率 8.1%	財務健康度 73点 / 100点
---------------	---------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 35.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収 458万円 サービス業内 451位/524社	平均年齢 35.7歳 サービス業内 376位/527社	平均勤続 2.2年 サービス業内 508位/527社	女性管理職 4.5% サービス業内 343位/371社	男性育休 －（未開示）
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに

グロース市場に上場するサービス業企業で、直近期の連結売上35億円

主力事業・セグメント

- ・ Languageソリューション 95.2%
- ・ Talentソリューション 4.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 営業利益率8.1%の安定した収益性
- ・ 財務健康度73点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 第32回ビズメイツ調査【外国籍社員の日本語力と業務対応力のギ

