



お客様の法人営業改革をインサイドセールスで支援する。

ブリッジインターナショナル株式会社
2019年12月期第3四半期
決算説明資料

2019年11月13日
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2019年12月期第3四半期決算実績

3 2019年12月期決算見通し

4 今後の成長方針



1 会社概要

法人営業改革支援を、「インサイドセールス」という新しい営業手法を軸に、関連する製品・サービス（アウトソーシング・コンサルティング・システムソリューション）の導入・提供で実現しています。

BRIDGE Vision

インサイドセールスのリーディングカンパニーとして
豊富なナレッジで「営業」に変革をもたらし続け、
ビジネス価値の向上に貢献する。

社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億3千万円 (2018/12末)
従業員数	432名 (2019/9末)
事業内容	「インサイドセールス」に特化したコンサルティング・アウトソーシングの提供やMA(Marketing Automation)・CRM・AIツールの導入・提供によるBtoB営業支援



ITグローバルカンパニーでの法人営業経験により、国内の属人的な法人営業環境や高齢化社会などに起因する企業の課題を解決することにビジネス機会を見出し、2002年に当社を設立しています。



代表取締役社長

吉田 融正

Michimasa Yoshida

IT業界最前線での法人営業経験

経歴

- 1983年 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社
- 1993年 同社副社長補佐就任
- 1994年 米国IBM出向
- 1997年 米国SIEBEL Systems Inc. 入社
日本シーベル株式会社設立 取締役営業本部長就任
- 2002年 ブリッジインターナショナル株式会社設立 代表取締役社長就任(現任)

著書



ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



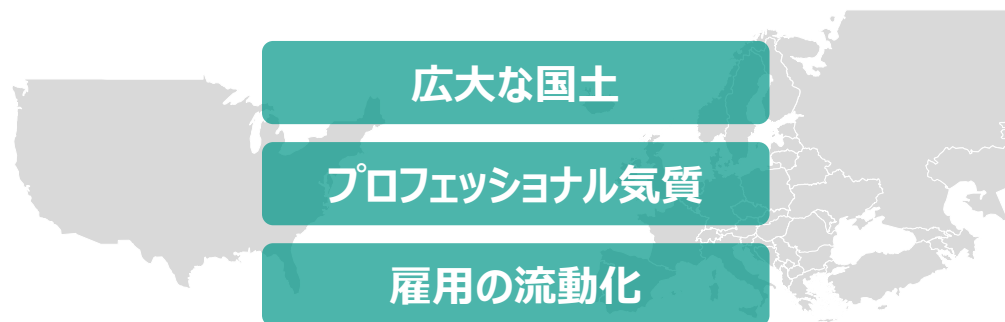
デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。



欧米では既にインサイドセールスの活用が進んでいます。一方で、未だ活用が進んでいない国内でも、人口オーナス期への突入による企業の経営課題解決に向けてインサイドセールスを活用した新しい営業モデルが注目されつつあります。

欧米市場

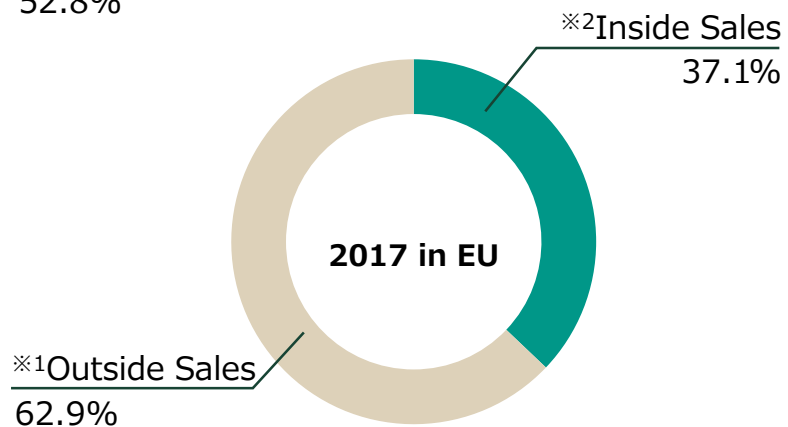
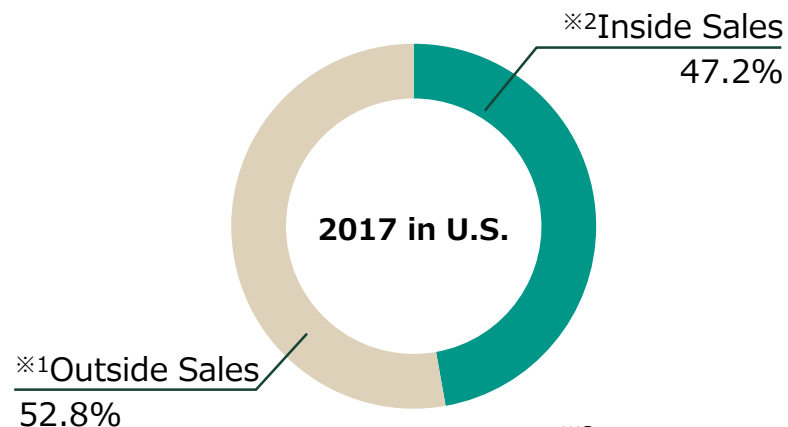


日本市場



欧米市場でのインサイドセールス活用状況

法人営業人員の半数に迫る海外インサイドセールス人員



注 (1) : 主に対面販売をする担当者
注 (2) : 主に遠隔にて販売をする担当者
出所 : Inside Sales.com プレスリリース「THE STATE OF SALES」

インサイドセールス（Inside Sales）とは

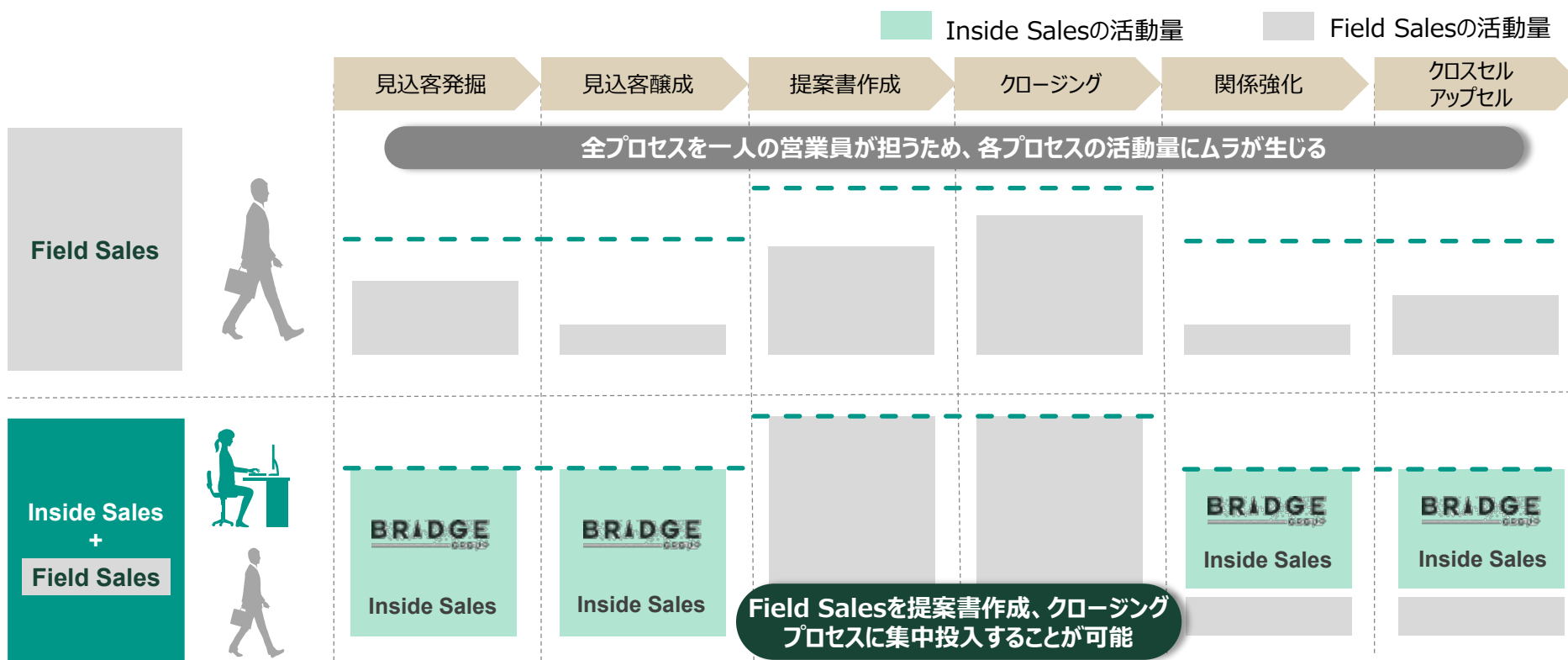
インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

営業プロセスから見る「フィールドセールス(Field Sales)」と「インサイドセールス(Inside Sales)」

効率的な営業体制を構築するインサイドセールス（営業プロセスの分業化）

Field Sales : 訪問（対面）による営業活動のこと。労働集約型の営業体制として国内法人営業の主流

Inside Sales : 電話やメール、Webを活用した内勤の営業活動のこと



当社の目指す「デジタルインサイドセールス」の構図

属人的な法人営業活動

すべて1人の営業担当が対応



リード創出・醸成



案件醸成



提案書作成



クロージング



関係強化



クロスセル
アップセル

インサイドセールス



デジタルツール

MAツール

salesforce pardot

営業活動支援ツール

Funnel Navigator

オンライン商談ツール

V-CUBE bellFace

AI支援ツール

SAIN
Sales AI Navigator

従来の営業担当者



インサイドセールス



デジタルツール

MAツール

salesforce pardot

営業活動支援ツール

Funnel Navigator

オンライン商談ツール

V-CUBE bellFace

AI支援ツール

SAIN
Sales AI Navigator

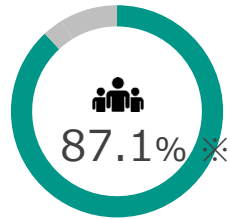
デジタルインサイドセールス活動

インサイドセールス事業では、「しくみの提供」から「リソースの提供」「道具の提供」の3つのサービスを提供しています。ストックビジネスの特性から、「インサイドセールスアウトソーシングサービス」が、売上高の87.1%を占めています。

3つのサービスとビジネスモデル

※2018年12月期現在サービス別構成比

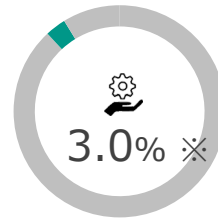
インサイドセールスアウトソーシングサービス



リソースの提供

- 年間契約により月額手数料を貰うストックビジネス
- 一定規模のリソースの提供により、安定した収益獲得が見込まれる

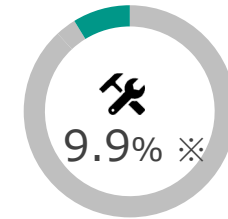
インサイドセールスコンサルティングサービス



しくみの提供

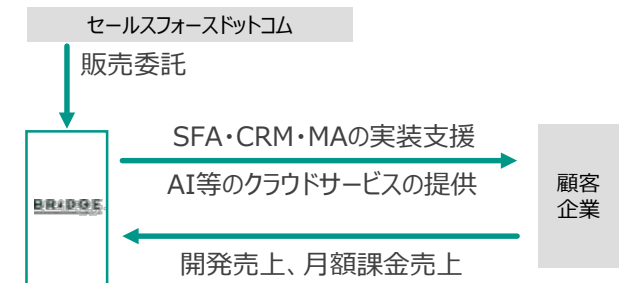
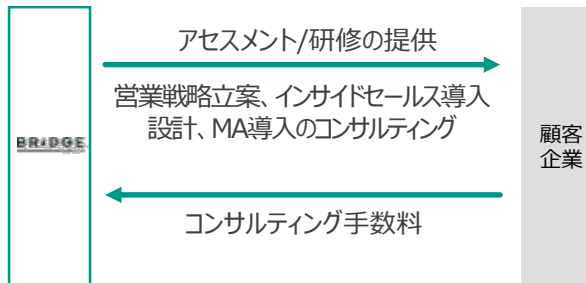
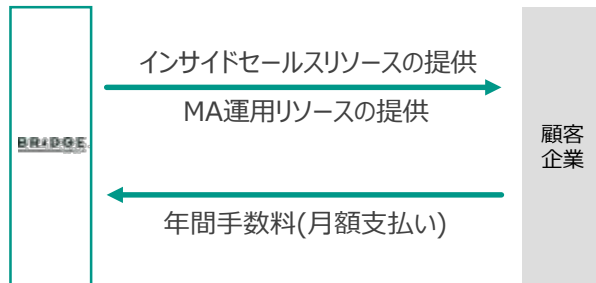
- 約3ヶ月ほどの契約期間が多く、主にインサイドセールス導入の際にサービス提供が行われるフロービジネス

システムソリューションサービス



道具・インフラの提供

- SFA、CRM、MAの実装やAIサービスの提供に必要な開発売上と月額課金売上に分かれる



1

未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地

2

就業人口の減少で営業部門の働き方改革の加速・浸透によるビジネス機会の拡大

3

豊富なノウハウ、強固な顧客基盤・ポジションによる先行者メリットを享受できる体制

4

AIを駆使したデジタルインサイドセールスの確立による収益構造の変化と成長の加速



2

2019年12月期第3四半期決算実績

第2四半期に引き続き、四半期売上高は、設立以来最高値を更新 事業拡大に向けた費用増も収益性改善により増益基調を継続



売上高のトピックス

- 順調な拡大を続けるインサイドセールスアウトソーシングサービスが全体の売上を牽引し、3Qも設立以来の売上最高値を連続更新。
- インサイドセールスコンサルティングサービスは、内製支援サービス「ANSWERS」は強い引き合いが続くが、上期の挽回としては若干不足している。
- システムソリューションサービスは、AIサービス「SAIN」を中心に新規顧客獲得が進捗するものの、プロダクトミックスの変化が影響し、想定を下回る。

利益のトピックス

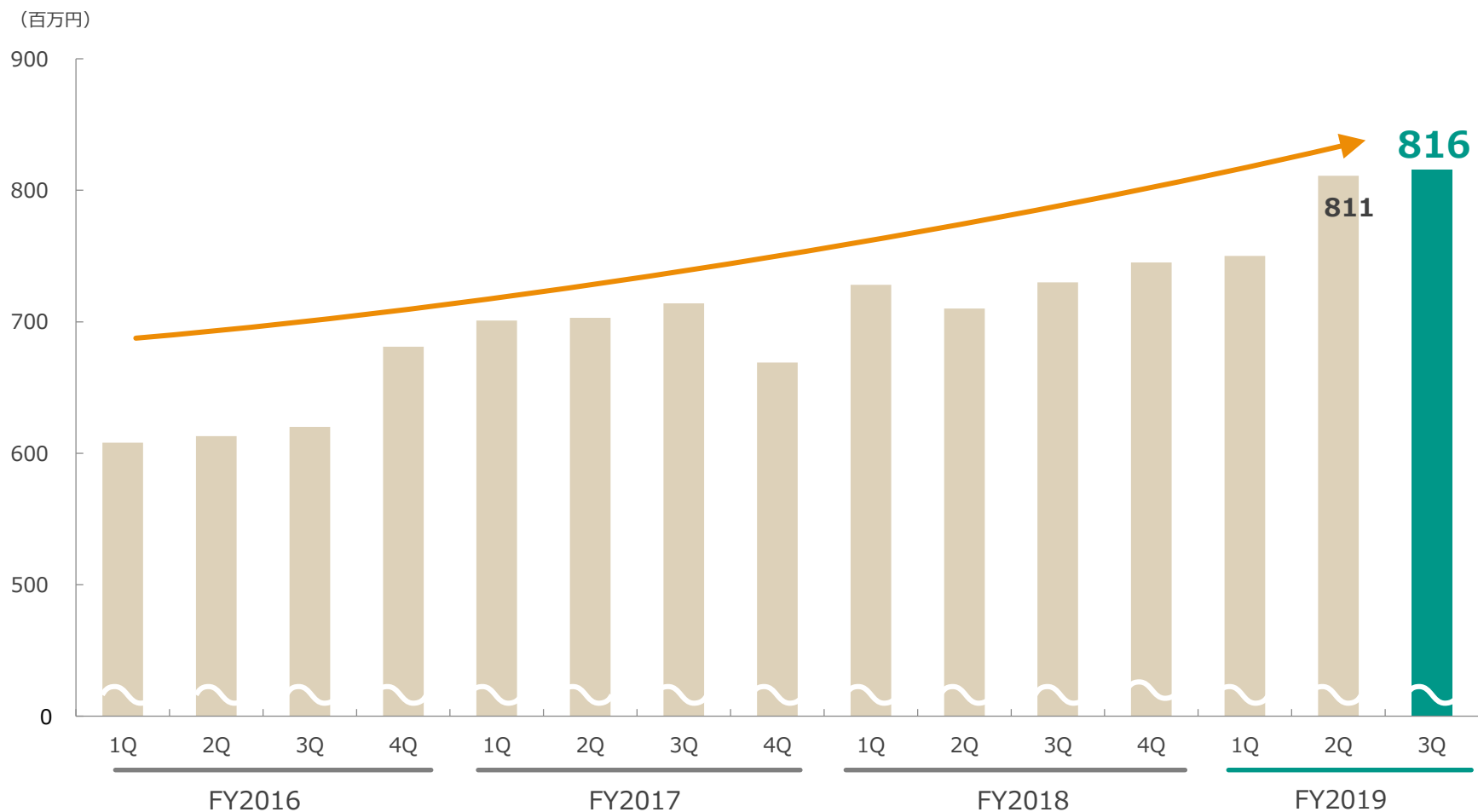
- インサイドセールスアウトソーシングサービスの主要既存顧客の取引規模拡大を背景に、売上総利益率は、2Qに引き続き、想定を上回り、年間目標に対しても80%~85%進捗まで達する。
- 3Qにインサイドセールスアウトソーシングサービスの拡大への対応を目的としたオフィス開設費用が発生（7月：新宿オフィス、8月：横浜みなとみらいオフィス）

2Qに引き続き、トップラインは概ね計画通りに進捗。採用強化を目的とした新規オフィス（新宿・横浜）設置の投資を行いました。戦略的な人員配置等により、売上総利益率の改善が影響し、営業利益以下の段階利益においては高い進捗率で推移しています。

前期・通期予想との比較

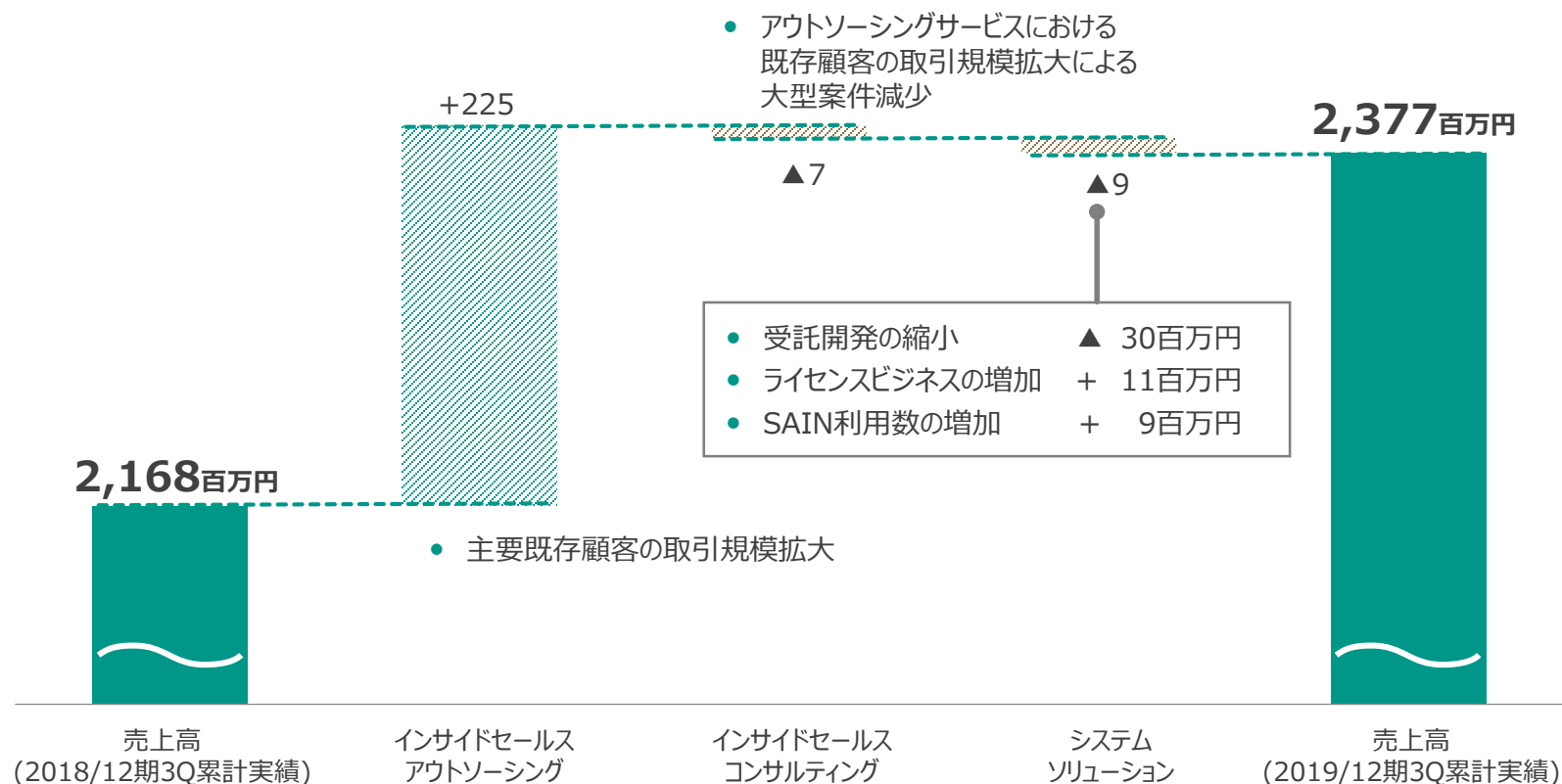
(百万円)	2018/12期3Q	2019/12期3Q			2019/12期
	実績	実績	前年同期比	進捗率	通期予想
売上高	2,168	2,377	+9.6%	72.2%	3,292
売上総利益	667	742	+11.3%	75.1%	987
売上比	30.8%	31.2%	+0.4pt		30.0%
営業利益	269	293	+9.0%	80.7%	363
売上比	12.4%	12.3%	-0.1pt		11.1%
経常利益	263	293	+11.0%	85.5%	342
売上比	12.2%	12.3%	+0.1pt		10.4%
当期純利益	176	196	+11.2%	85.9%	228
売上比	8.2%	8.3%	+0.1pt		6.9%

売上高の四半期推移



売上高は、インサイドセールスアウトソーシングサービスの堅調な増収により、209百万円の増収で着地。システムソリューションサービスは、ライセンス数・SAIN利用数が順調に拡大も、想定より早いペースで受託開発の縮小が進捗したことで減収となりました。

前年同期実績との増減要因

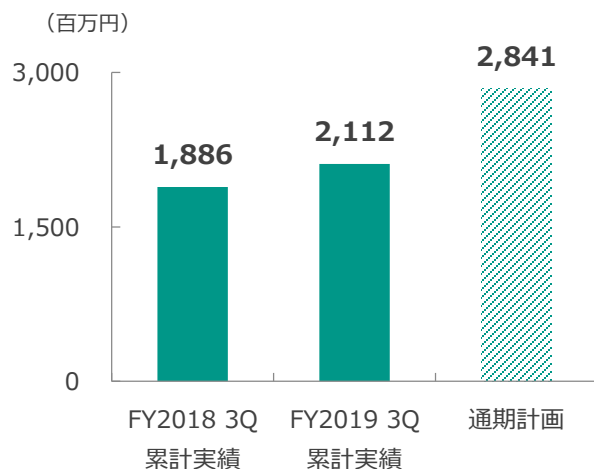
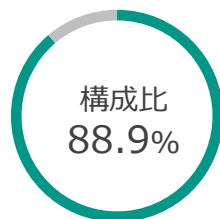


インサイドセールスアウトソーシングサービス

リソース



アウトソーシング



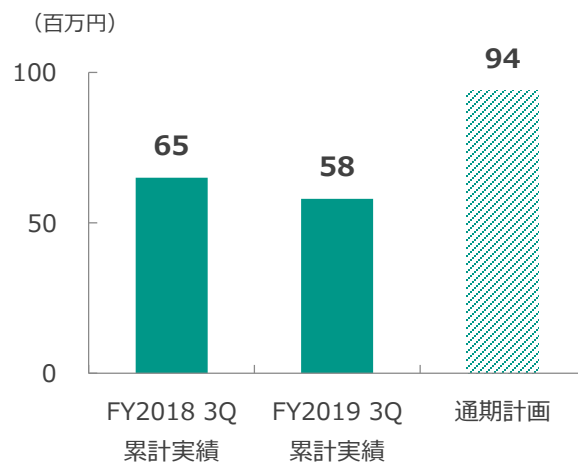
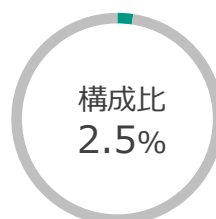
- 通期計画進捗率 **74.3%**
- サービス提供顧客数：77社
- 主要顧客の売上高の堅調な拡大に加え、主要顧客外の売上高も拡大傾向

インサイドセールスコンサルティングサービス

しくみ



コンサルティング



- 通期計画進捗率 **62.2%**
- サービス提供顧客数：23社
- アウトソーシングサービスにおける既存顧客の取引規模拡大による大型案件減少

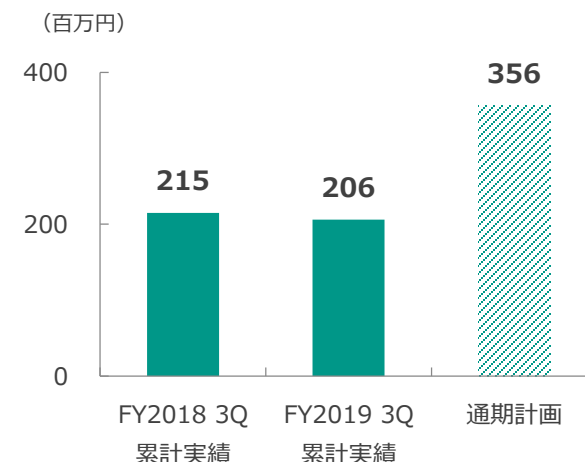
● 中規模製造業を中心とした幅広い業種での新規顧客獲得が進捗

システムソリューションサービス

道具・インフラ



ITツール



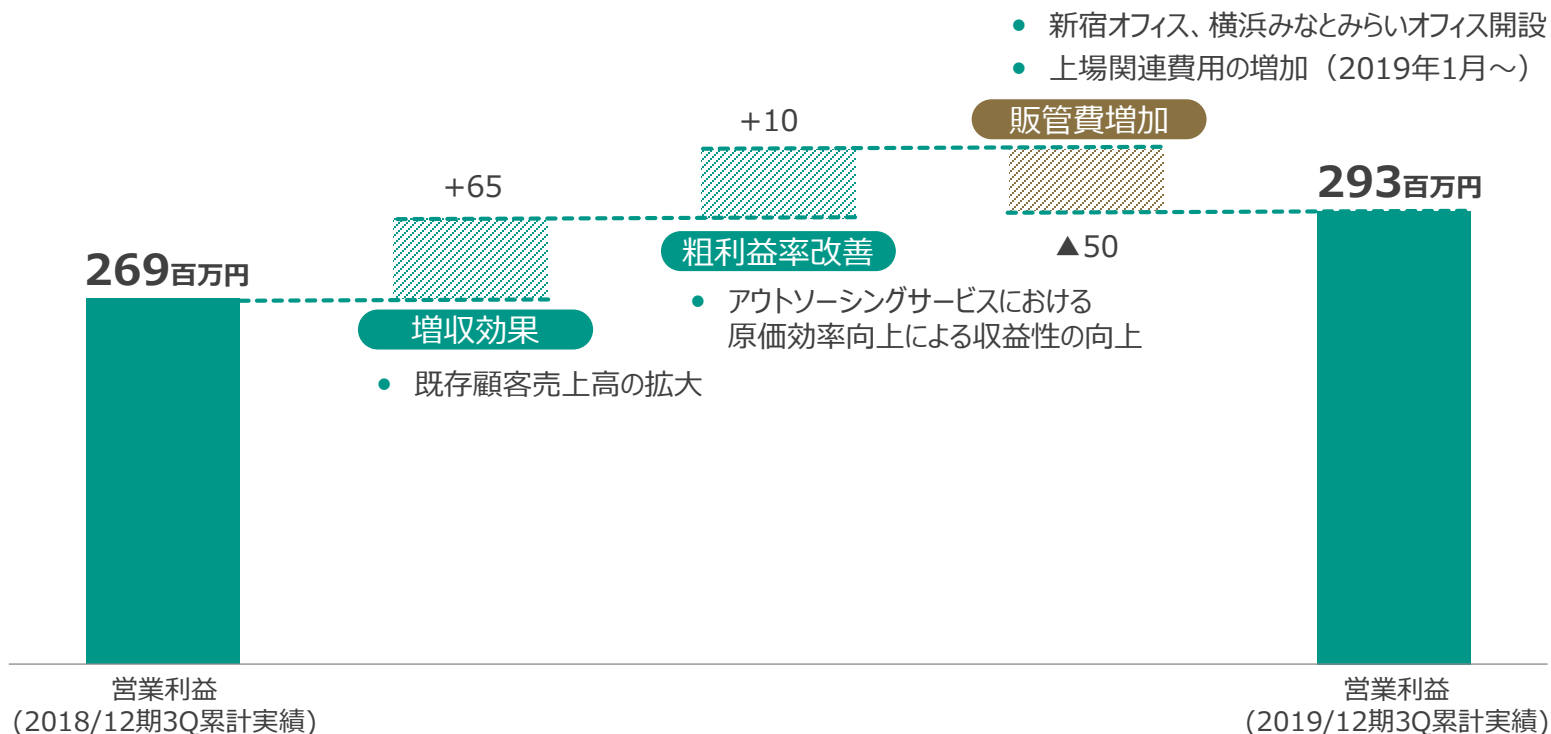
- 通期計画進捗率 **57.9%**
- 受託開発案件の縮小により減収
- AIサービス「SAIN」導入数：5社

「ANSWERS」関連

● 新規顧客獲得により、ライセンス契約数、SAIN導入数の増加へ寄与

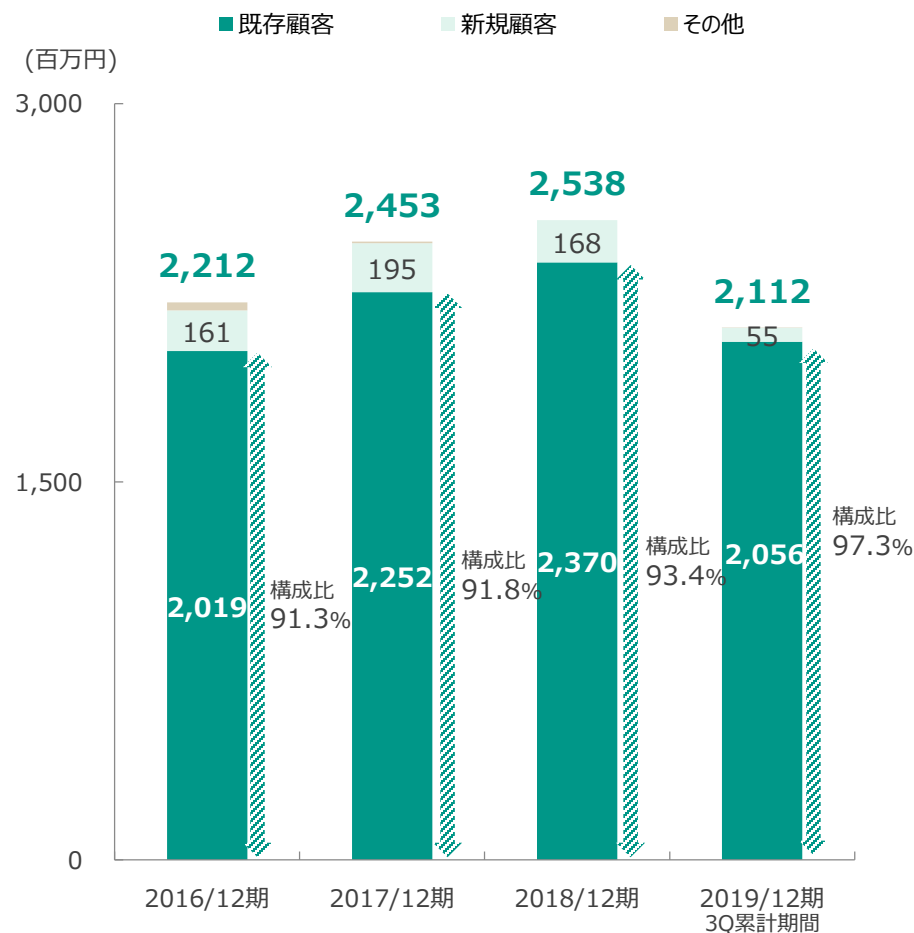
既存顧客からの増収、原価効率向上による収益性の改善が売上総利益を押し上げ、採用強化のための新規オフィス（新宿・横浜）開設により販管費負担は増加したものの、営業利益は24百万円の増加となりました。

前年同期実績との増減要因



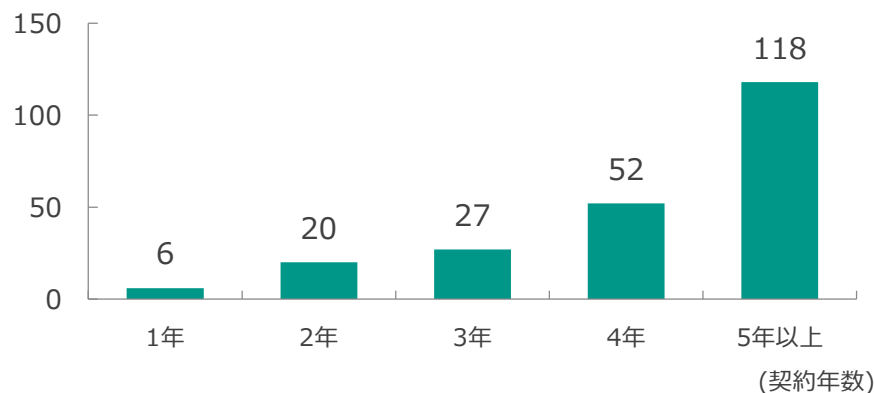
2018/12期の既存顧客売上高は、順調な増収を続けており、5.2%増の23億円、サービス内売上構成比93.4%に到達。また、5年未満の顧客割合は、新規・既存顧客を含め85.9%と今後の収益拡大余地が多いに存在しています。

顧客別売上高の推移

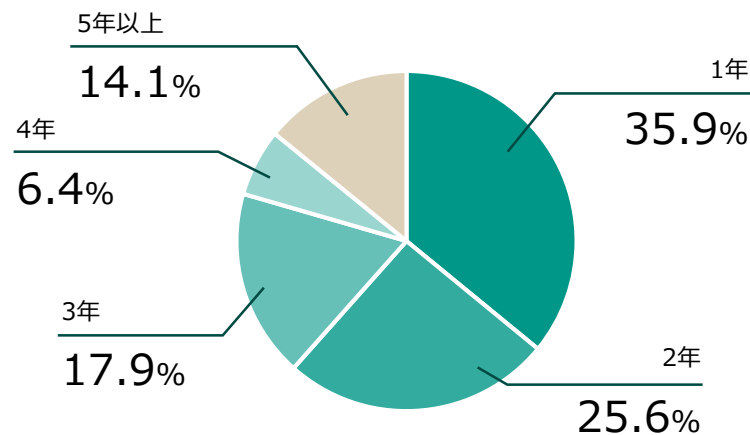


契約年数別顧客1社あたり平均売上高 (2018/12期)

(顧客1社あたり平均売上高：百万円)



契約年数別の顧客割合 (2018/12期)



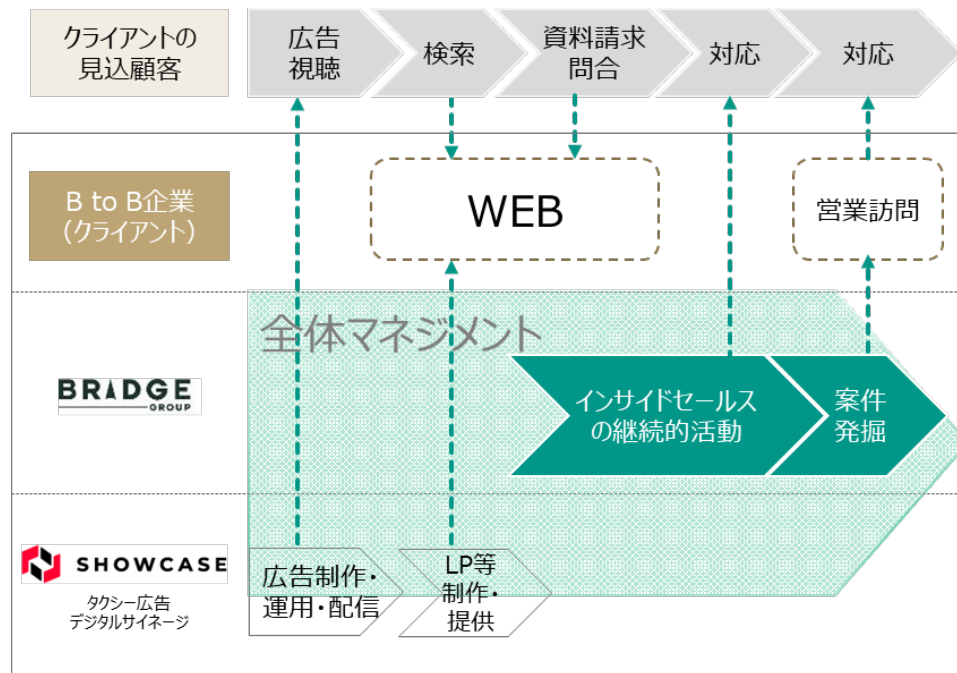
Webマーケティング支援を推進するショーケースとの業務提携により、マーケティング領域にて動画広告の提供を開始。BtoB企業の見込客獲得に最適なショーケースのソリューションを通じて、当社サービスの付加価値向上を図ります。

「BtoB企業向けの動画広告」を提供開始

- ビジネスSNSやデジタルサイネージ（タクシー広告）などのマーケティング支援を開始

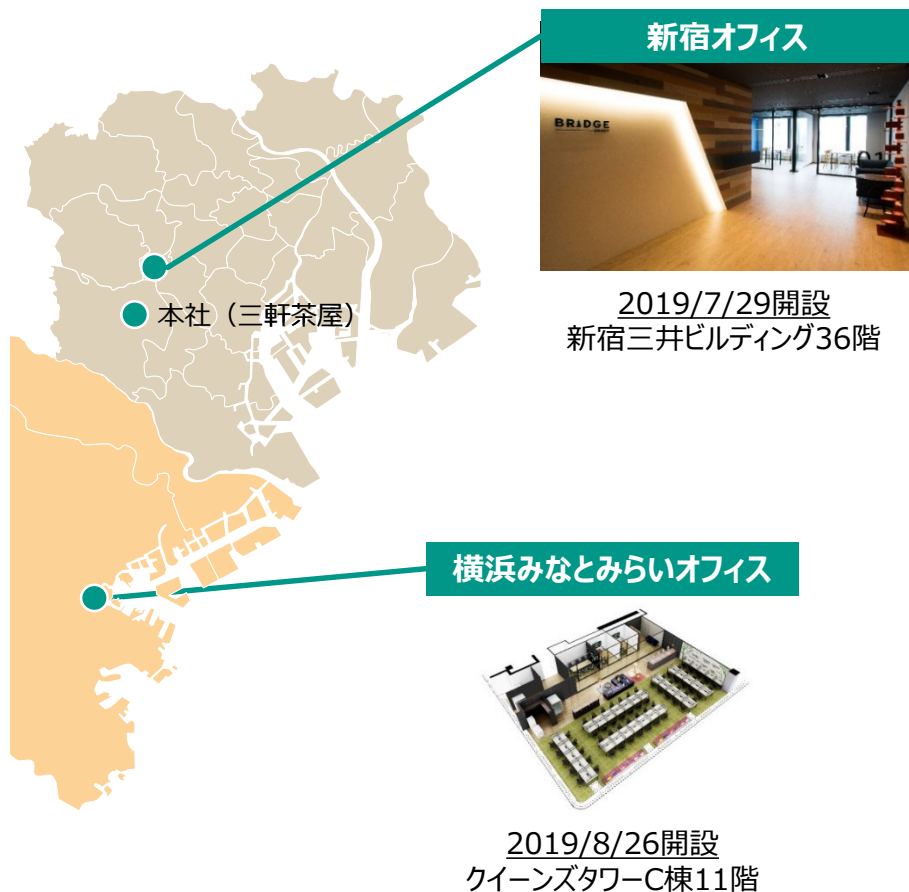


ビジネスフロー



首都圏にて採用や動員力強化を目的に、新宿オフィス・横浜みなとみらいオフィスの2拠点を開設。新拠点では、新しい取り組みとして従業員のロイヤルティやクリエイティビティの向上に資するデザインを採用しています。

新宿・横浜でのオフィス開設



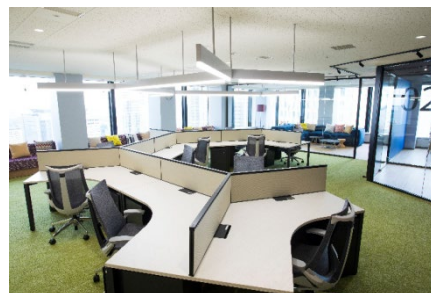
【開設エリアについて】

- 首都圏エリアの中でも特に人口の多い東京都および神奈川県にて、交通の便を意識することで、仕事と生活のバランスを考慮した働き方を尊重する人達向けに最適な地域を選択

【オフィスの特徴】

- 「自由」と「創造性」を意識したレイアウトにより、執務と休憩のオンオフのスムーズな切り替えを可能にする新しい働き方を推奨
- 従業員同士のコミュニケーションを円滑化させ、創造性を育む環境を提供

執務スペース



休憩スペース





3 2019年12月期決算見通し

主力のアウトソーシングビジネスは好調に推移するが、他のコンサルとシステムの年間目標に対する進捗が弱く、通期予想は現時点では据え置き



売上高に関わるトピックス

- インサイドセールスアウトソーシングサービスは順調な拡大を予想
- インサイドセールスコンサルティングサービスは、内製化支援パッケージ「ANSWERS」の提供開始により引き合いは強いが、既存ビジネスへの優先順位を上げていることでコンサルビジネスの伸びが若干弱いと予想。
- システムソリューションサービスは、AIサービス「SAIN」のコールナビ機能の提供開始。引き続き、導入企業獲得に注力。他のライセンスビジネスやSIビジネスは堅調な推移を予想。

利益に関わるトピックス

- AIサービス「SAIN」の減価償却開始
- 採用強化・事業キャパシティ拡大に向けて2019/7 新宿オフィス開設、2019/8 横浜オフィス開設
- 内部管理体制の増強に伴う管理部門人員の増加

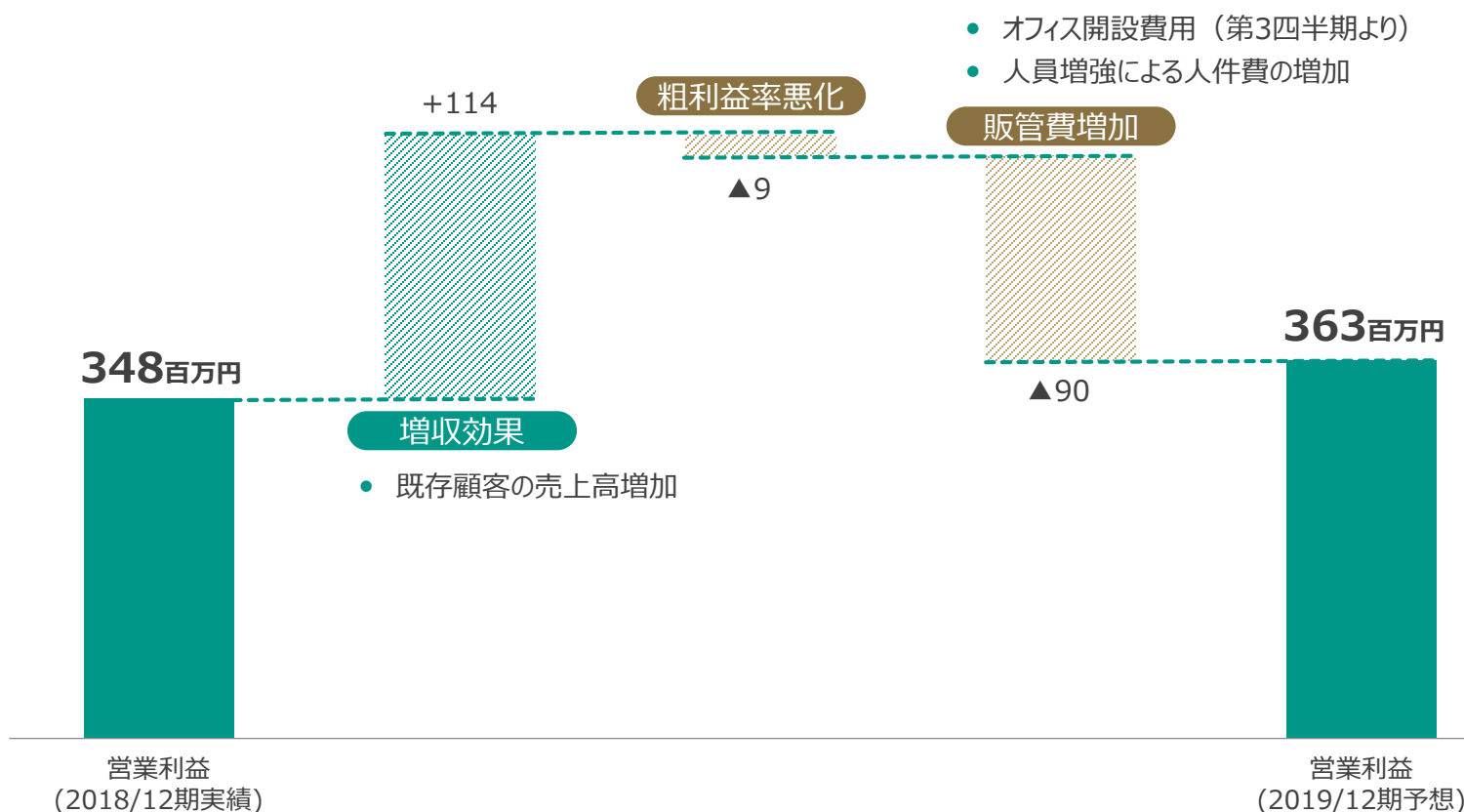
インサイドセールスアウトソーシングサービスを中心に売上高は二桁増収を計画しています。一方で、利益面では、AIサービス「SAIN」の減価償却や、新規オフィスの開設・人材採用を予定しており、一桁営業増益を計画しています。

FY2018とFY2019予想との比較

(百万円)	2018/12期	2019/12期	FY2018-2019 増減率
	実績	予想	
売上高	2,912	3,292	+13.0%
売上総利益	882	987	+12.0%
売上比	30.3%	30.0%	
営業利益	348	363	+4.4%
売上比	12.0%	11.1%	
経常利益	331	342	+3.4%
売上比	11.4%	10.4%	
当期純利益	218	228	+4.5%
売上比	7.5%	6.9%	

順調なストックビジネスの拡大により、大きく収益性の改善が見込まれるものの、「SAIN」の減価償却や新規オフィス開設に伴う利益率の悪化、今後の業容拡大に向けた固定費の増加により、営業利益は15百万円の増加を予想しています。

2018/12期-2019/12期(予想)との増減要因

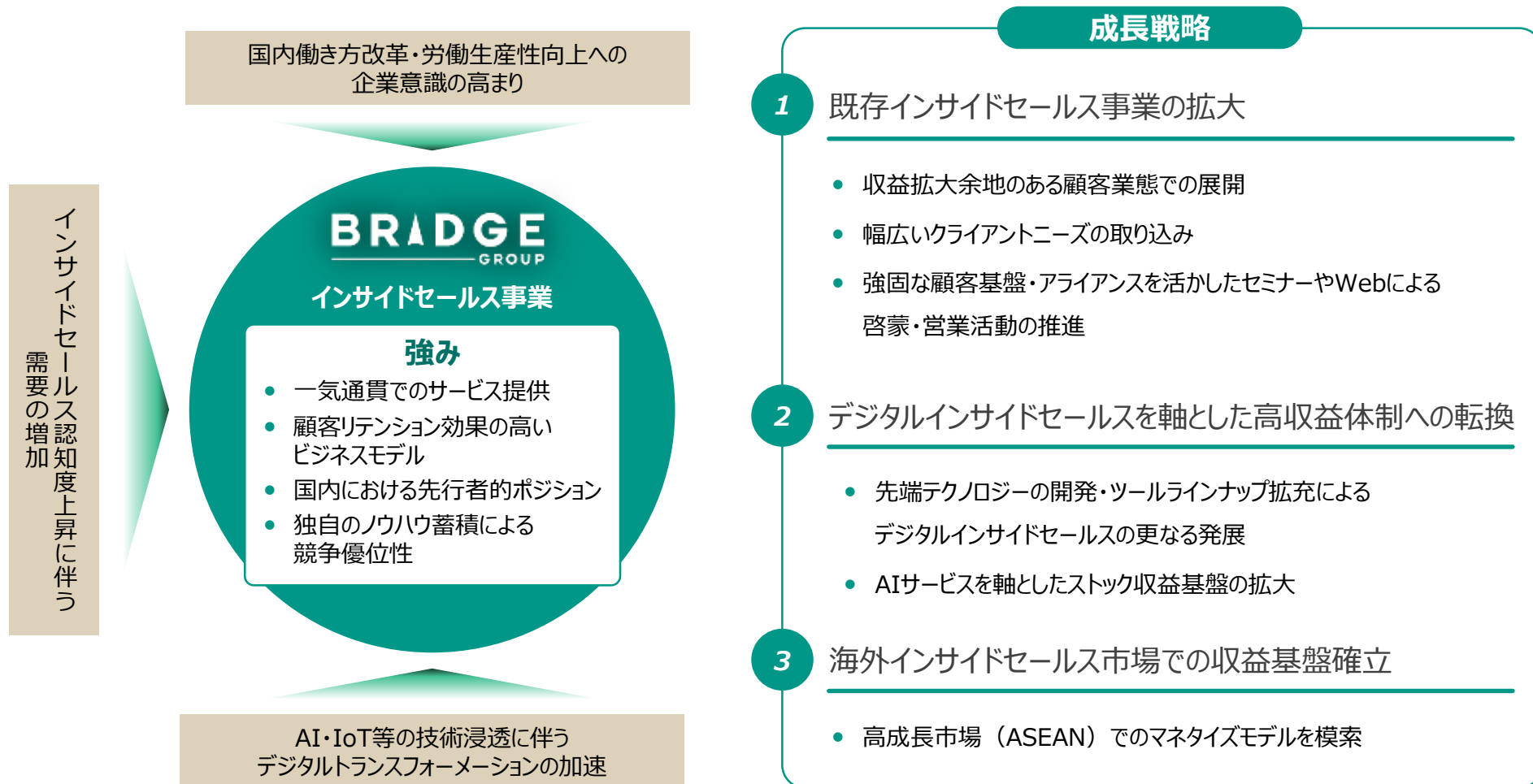




4

今後の成長方針

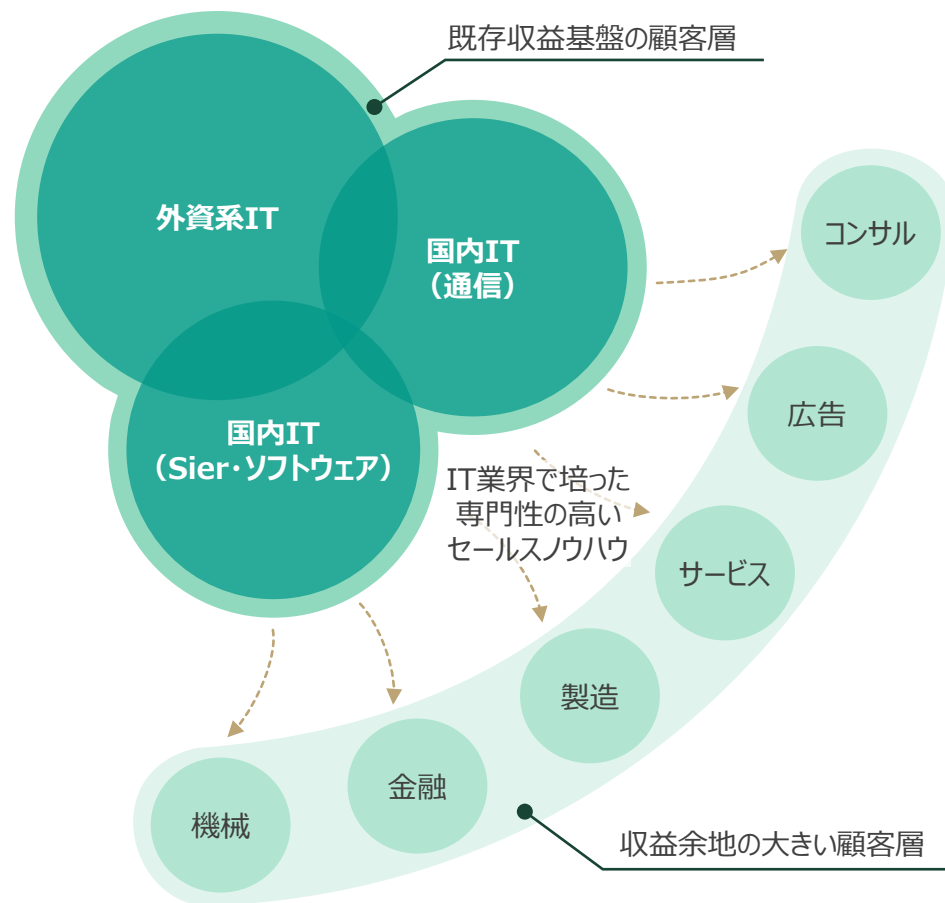
当社は、リーディングカンパニーとしてのポジションを更に強化し、強みを活かした成長を図ります。デジタル化の推進による成長加速や長期的には海外展開へも視野に入れ更なる成長を図ります。



既存収益基盤であるIT顧客層だけでなく、インサイドセールスの認知促進や顧客である他業種の大手プレイヤーでの実績・業務拡大により、今後確立されていくインサイドセールス市場で更なる強固なポジションを確立させていきます。

顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



多業種へのサービス提供開始

電気機器

東証1部上場
国内大手OA機器メーカー
(2018年7月より提供開始)

サービス

東証1部上場
国内大手M&A仲介サービス企業
(2015年10月より提供開始)

※1人事・年金運用の
グローバルコンサルティングファーム
(2018年3月より提供開始)

機械

※1世界最大の
建設機械製造メーカー
(2015年2月より提供開始)

金融

東証1部上場
国内大手総合リース
(2019年3月より提供開始)

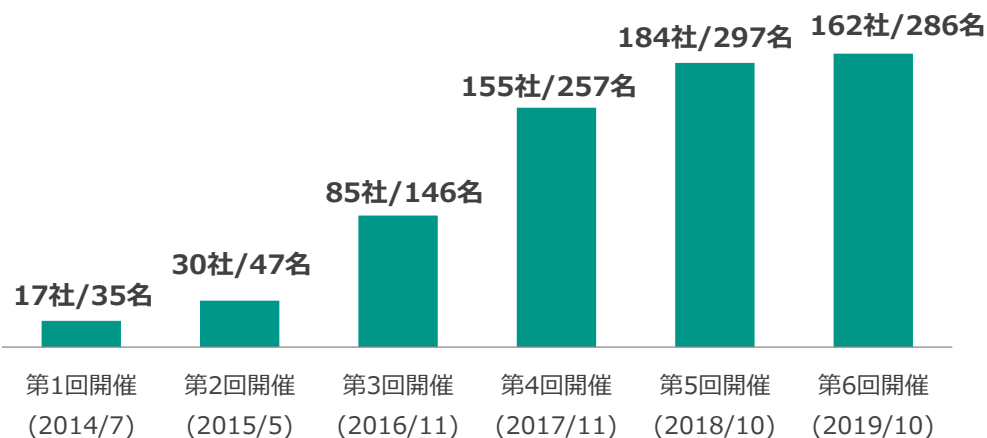
注釈(1)：海外法人を親会社とする日本法人となります。

強固な顧客基盤やインサイドセールスのリーディングカンパニーとしての強みを活かし、国内大手企業と連携し、セミナー活動やオウンドメディアの運営を行うことでインサイドセールス需要の喚起と新規獲得を進めています。

セミナー活動による顧客層の拡大

「インサイドセールス研究会」によるセミナー活動

- 「インサイドセールス」の普及を目的としたセミナーを毎年開催
- 2014年より開始し、需要増加とともに規模も拡大傾向



オウンドメディアによる啓蒙活動

オウンドメディア「Sales Professional Site」の運営

- 2016年よりインサイドセールスだけでなく法人営業の重要性を広く社会に伝えるメディアサイトの運営を開始



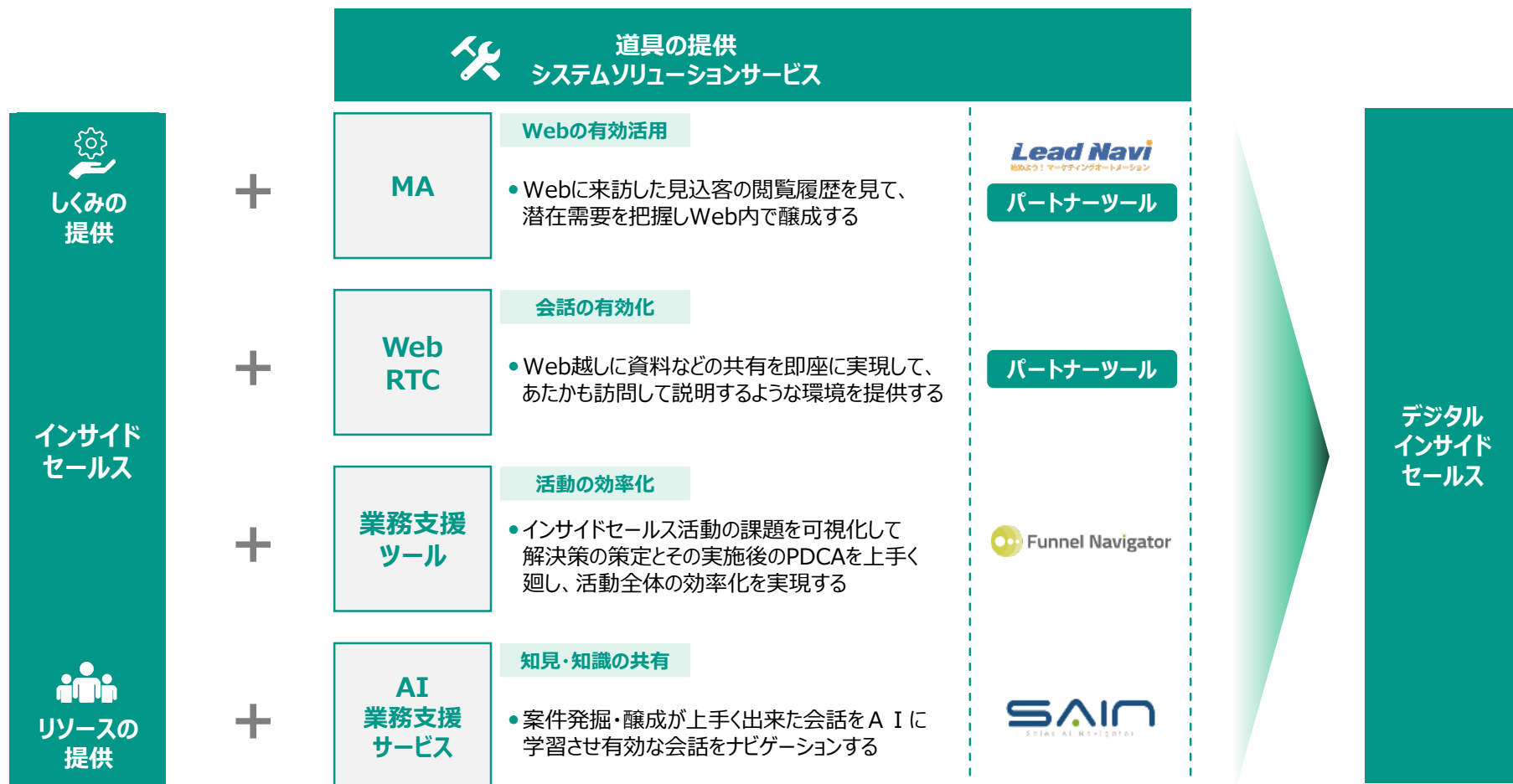
インタビューによる
日本企業のトップ層への
直接アプローチ

コンテンツ公開企業

日本マイクロソフト、ミロク情報サービス、ブイエムウェア、シスコシステムズ、セールスフォースドットコム、イグアス、JBCC、デル、CTCシステムマネジメント、楽天、アイ・ティー・エックス、シュナイダーエレクトリック、日本M&Aセンター、日本IBM、東芝、日本CA、リコージャパン

蓄積したノウハウやデータにより、インサイドセールスの営業支援を可能とするクラウドサービスの開発に成功しており、今後はAIを活用したデジタルインサイドセールスを確立させていくことで更なる収益機会の獲得を推進していきます。

デジタルインサイドセールスへの取り組み



AIサービス「SAIN」で提供する3機能（今期提供予定を含む）となります。AIエンジンの解析・学習により、インサイドセールスのセールスレベルの標準化や企業の業態に合った最適なアプローチ方法の選択を可能とします。

1

モニタリング機能

- 会話音声のテキスト化による可視化
- 様々な角度からの会話内容の分析
- 会話内容の改善指導

参考価格	
開発・構築費用	約180万円
サブスクリプション費用	インサイドセールス1名につき 月額 5万円 ~ ※データ量・利用人数により課金 費用は変動します

2

ターゲティング機能

- 購買見込みの確率付与
- 商材毎の見込み確率の高い顧客をリストアップ
- 顧客毎に見込み確率の高い商材をリストアップ
- 購買見込み確率の高い順にアプローチを実施

参考価格	
開発・構築費用	導入：約200万円～ PoC：約350万円～
サブスクリプション費用	1ターゲティングモデルにつき 月額50万円～

3

コールナビ機能

- アウトバウンドコールに最適化
- 顧客の発話から意図や反応をリアルタイムに把握し、適切に会話をナビゲート

2019年秋リリース

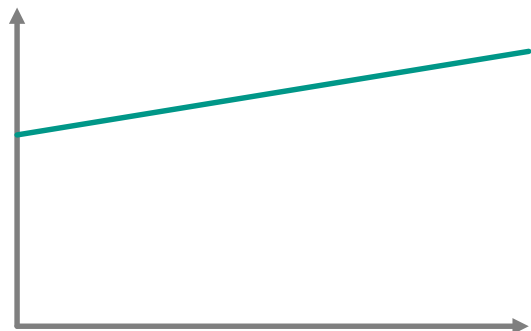
インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要も享受していくことで、システムソリューションサービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

インサイドセールスアウトソーシングサービス

アウトソーシング需要を享受した
安定的な成長（ストックビジネス）

(利益規模)



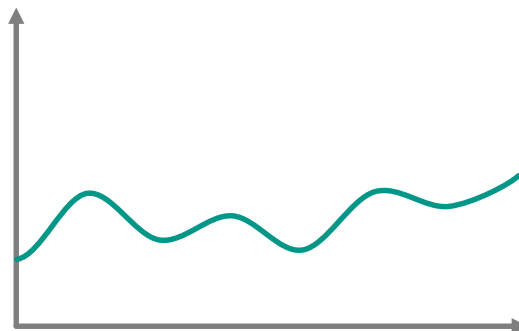
現在 (時間軸)

- 既存売上高の拡大を中心に約10%程度の安定した成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく

インサイドセールスコンサルティングサービス

内製化支援需要を享受した
緩やかな成長（フロービジネス）

(利益規模)



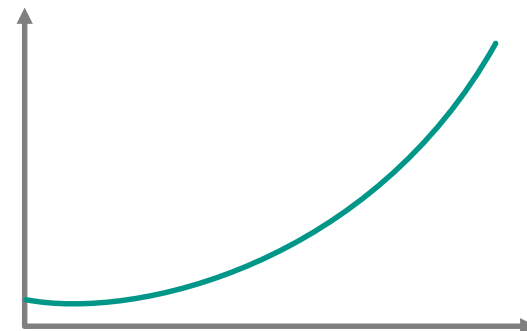
現在 (時間軸)

- 内製化支援サービス（ANSWERS）の提供拡大により、緩やかな成長を見込む

システムソリューションサービス

アウトソーシング・内製化支援需要を
享受することで中長期的な収益の柱へ

(利益規模)



現在 (時間軸)

- ライセンス・AIサービス利用数増加により、中長期的に利益成長の加速を見込む
- 主に内製化や一部アウトソーシングニーズを持つ顧客を中心にAIサービスの導入企業を積極的に獲得していく

大規模事業者層については、既存サービスおよびAIサービス「SAIN」の投入により、顧客獲得を進めていきます。また、中規模事業者向けに内製化支援パッケージ「ANSWERS」を提供していくことで顧客層の裾野拡大を図ります。

顧客ターゲットと提供サービス

顧客ターゲット層は、「ANSWERS」の投入により大規模事業者の1.1万社から中規模事業者の53.0万社へ拡大

企業数

推奨利用サービス

少

大規模事業者：
1.1万社
現在の収益基盤

特徴

- 上場企業やグローバル企業
- 単一ではなく多くの商材を提供している企業が多い

想定月額利用料

3～15百万円/月

顧客企業例

世界最大のソフトウェアメーカー
国内大手電気通信事業者
国内大手経済紙発行会社



リソース
アウトソーシング



道具・インフラ
ITツール

SAIN
COACH AI WEST JAPAN

特徴

- 主に製造業
- 安定的に需要がある商材を保有も、販路拡大に課題を抱えている企業が多い

想定月額利用料

0.6～1.0百万円/月

顧客企業例

東証1部上場中規模製造業
グローバル医療機器メーカー



しくみ
コンサルティング



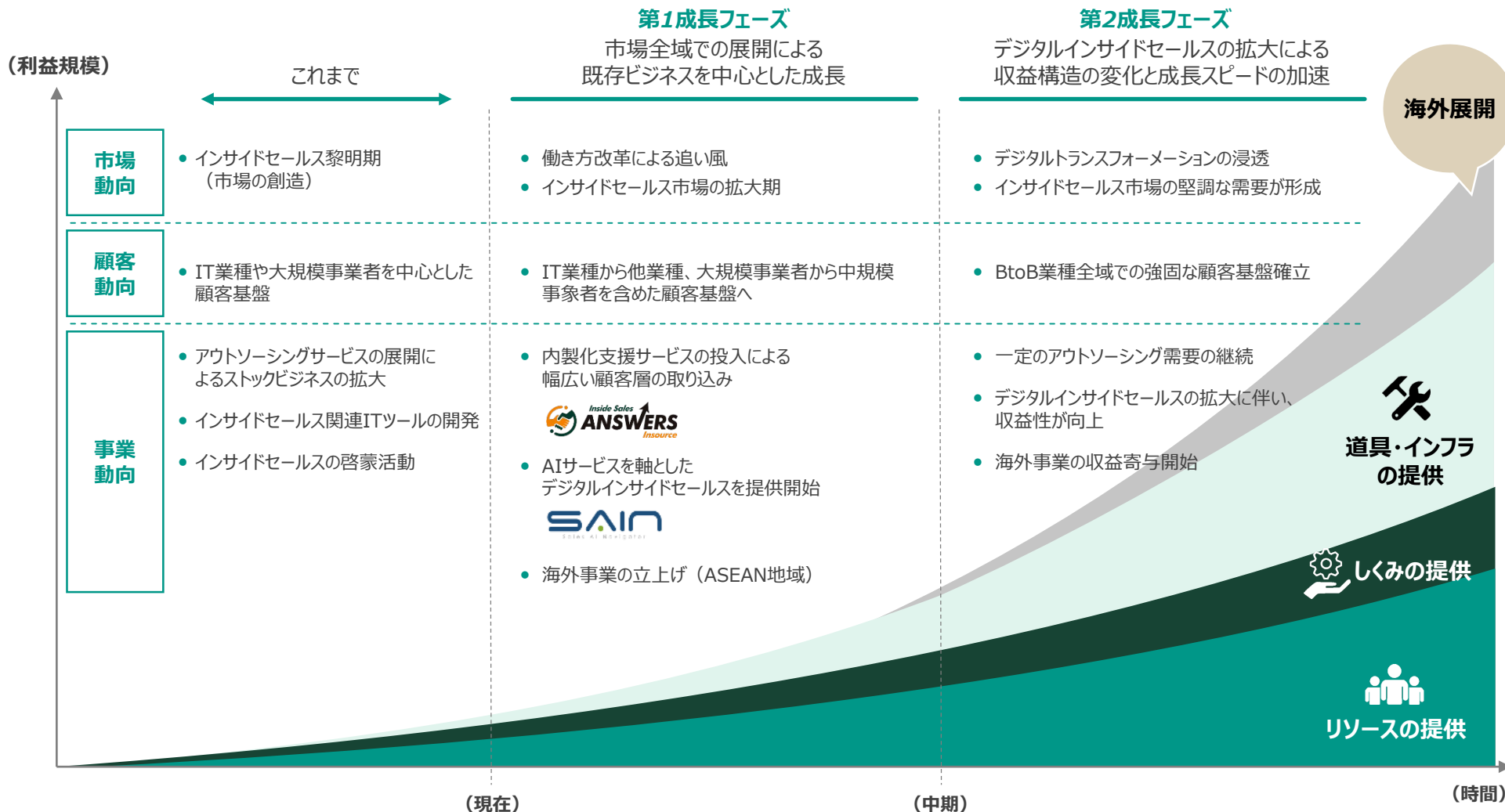
道具・インフラ
ITツール

多

小規模事業者：
304.8万社

出所：総務省「平成28年経済センサス 活動調査」より

働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、既存ビジネスモデルを中心とした事業基盤の拡大を進めます。中長期的には、AIサービスを軸としたデジタルインサイドセールスの拡大や海外展開により、成長の加速を図ります。



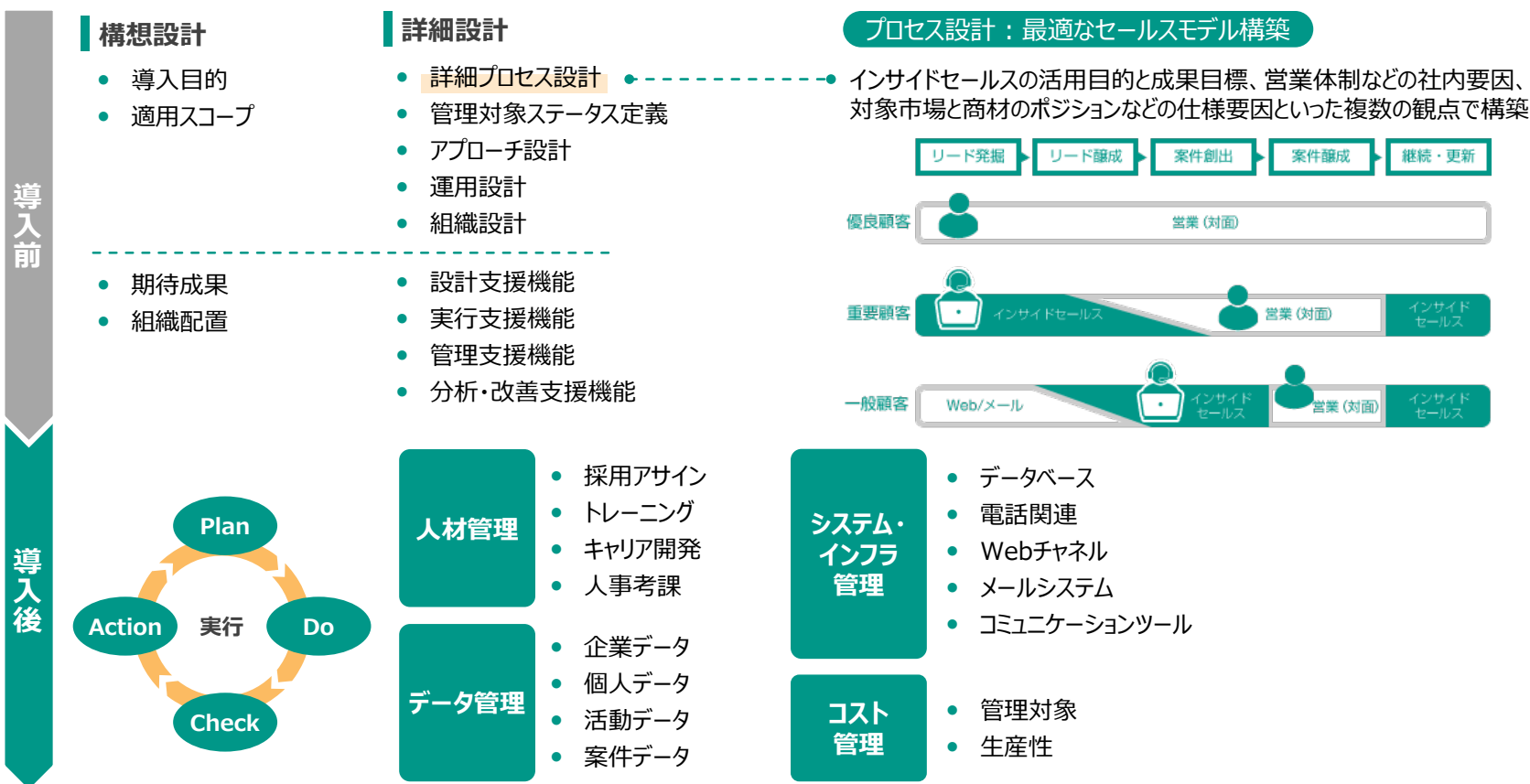


Appendix

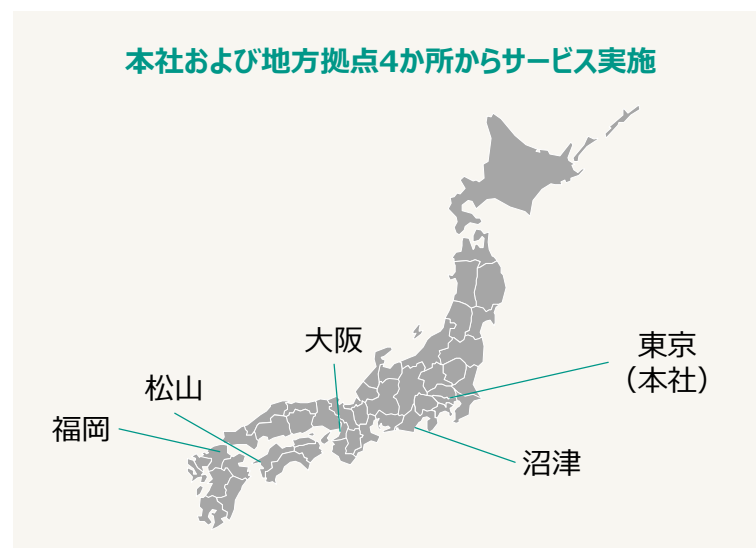
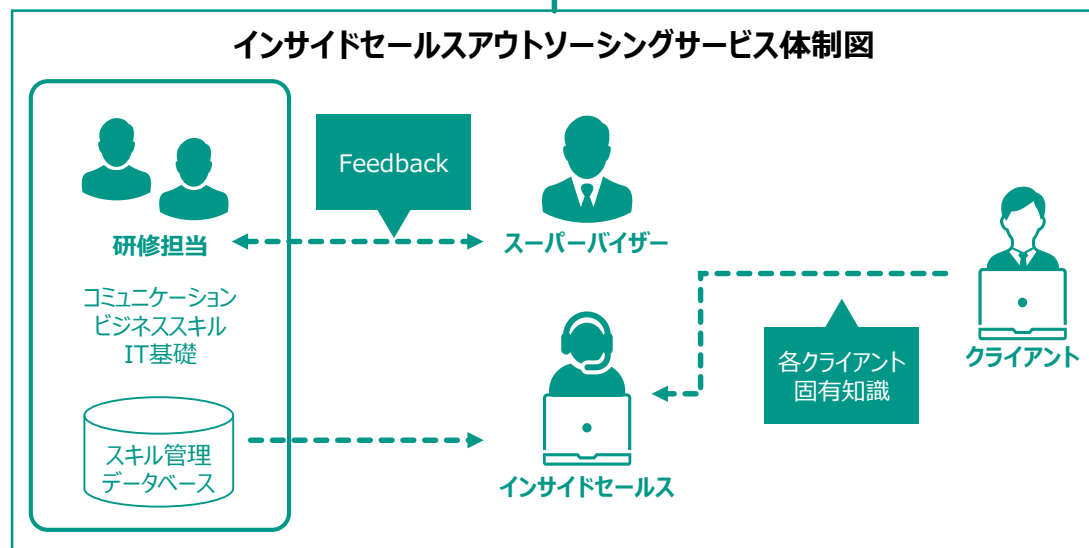
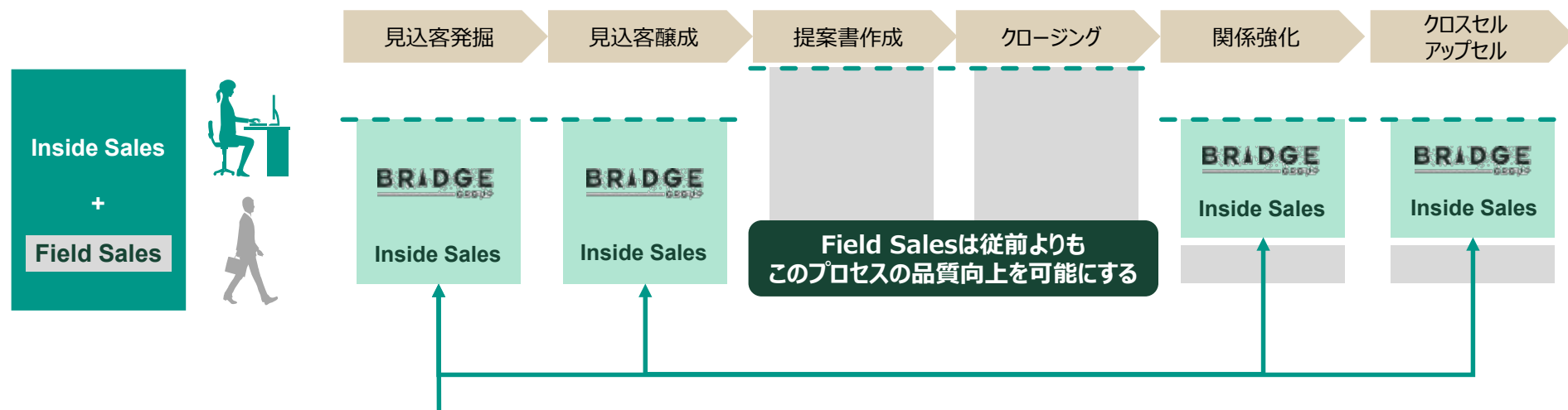
インサイドセールスコンサルティングサービスでは、クライアントごとに最適にカスタマイズされたインサイドセールスの導入・構築を支援しています。また、導入済クライアントへインサイドセールスの実行を基に的確な運用改善アドバイスや研修を実施しています。

インサイドセールスコンサルティングサービスの概要

インサイドセールスの導入からアセスメント・研修までを提供



インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、顧客企業へ当社のインサイドセールス（正社員）リソースを提供し、顧客の社員として営業活動を実施しています。現在は東京本社および地方4拠点からサービスを実施しています。



システムソリューションサービスでは、自社で開発したインサイドセールスの実行および周辺領域（マーケティング）に関わる様々なクラウドサービスやCRM・SFA等のパートナー企業のツールの実装支援も提供しています。

営業活動支援ツールの提供

業界初のAIサービスを備えたクラウドツールを販売

インサイドセールス営業支援AI



- インサイドセールスに関わる全ての管理者とスタッフの業務をAIの活用により、スマートな方法で支援するクラウドサービス

インサイドセールス業務支援システム



- インサイドセールスを企業内で実現する際に必要となるシステム機能をパッケージングし、クラウドサービスとして提供

MA・CRM / SFA実装支援サービス

自社製品、他社製品の導入サポートからアフターフォローまで提供

自社開発MAツール

※下記ツールは、Salesforce CRM上のアドオンツールになります。



Webサイト閲覧行動
可視化ツール



リードスコアリングツール

パートナーツール



(その他 製品一覧)

Pardot Sales Cloud Einstein Einstein Analytics

インサイドセールスにおける 一気通貫したサービスの提供

しくみ



コンサルティング

リソース



アウトソーシング

道具
インフラ



ITツール

顧客リテンション効果を生み出す ビジネスモデル

クライアント企業専任制



インサイドセールス市場における 先行者のポジション

グローバルIT企業や
国内大手IT企業による
強固顧客基盤

法人向けアウトバウンド市場

シェア **第1位**

独自のノウハウ蓄積による 競争優位性

累計100社超の法人営業改革の
支援実績による
インサイドセールス活用ノウハウ

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。