

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年 11月14日

ブリッジインターナショナル株式会社
東証グロース（証券コード：7039）

01. 2024年12月期第3四半期 決算実績
02. トピックス
03. 2024年12月期 決算見通し
04. Appendix 経営方針・中期経営計画
05. Appendix 外部・市場環境
06. Appendix 会社概要・事業概要



A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '01. 2024年12月期第3四半期 決算実績' is overlaid in white.

01. 2024年12月期第3四半期 決算実績

| (百万円) | 前期 第3四半期 累計 | 第3四半期 累計 | 前期比 | TS*買収を 含めない | TS買収を 含めない 前期比 |
|---------------------|-------------------|-------------|--------|----------------|----------------------|
| 売上高 | 5,381 | 6,552 | 121.8% | 5,768 | 107.2% |
| 営業利益 | 688 | 717 | 104.2% | 739 | 107.4% |
| 営業利益率 | 12.8% | 10.9% | - | 12.8% | |
| 経常利益 | 691 | 766 | 110.9% | 740 | 107.1% |
| 親会社株式に帰属する 当期純利益 | 460 | 469 | 102.1% | 456 | 99.1% |

連結売上YoY**121.8%**

営業利益**104.2%**の**高成長**

TS*買収を除くオーガニックでは
売上**107.2%**営業利益**107.4%**

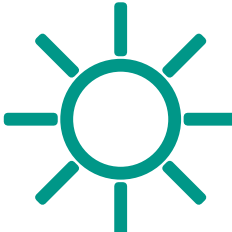

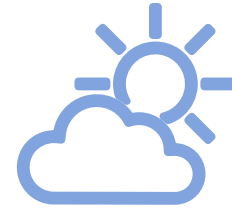
順調に成長

※TS = トータルサポート株式会社
2月に51.7%株式取得し連結子会社化

事業セグメントおよびサービスラインの詳細

| | | | | | | | |
|--------------------------------------|---|-----------------|---|--------------------|---|---------------|--|
| <p>インサイドセールス アウトソーシング 事業</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 法人営業のインサイドセールス活動のアウトソーシングサービス <ul style="list-style-type: none"> ▶ 顧客の定常的な営業活動を請け負うため、継続率が高く安定的なストックビジネス ▶ 顧客は大手企業。業界は外資系IT、国内IT企業が中心 | | | | | | |
| <p>プロセス・テクノロジー 事業</p> | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="321 525 588 662"> <p>コンサルティング</p> </td> <td data-bbox="588 525 2089 662"> <ul style="list-style-type: none"> ● B2B企業の営業・マーケティング領域専門のビジネスコンサルティングサービス </td> </tr> <tr> <td data-bbox="321 662 588 836"> <p>システムソリューション</p> </td> <td data-bbox="588 662 2089 836"> <ul style="list-style-type: none"> ● 法人営業支援システム／ツールの開発、提供を行うサービス <ul style="list-style-type: none"> ▶ CRM／SFA受託開発 MA／SEA等のライセンス販売 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="321 836 588 1008"> <p>ネットワーク</p> </td> <td data-bbox="588 836 2089 1008"> <ul style="list-style-type: none"> ● ホテル・マンション向けのネットワークソリューションサービス ● ホテル向けSaaS型ソフトウェアソリューション </td> </tr> </table> | <p>コンサルティング</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● B2B企業の営業・マーケティング領域専門のビジネスコンサルティングサービス | <p>システムソリューション</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 法人営業支援システム／ツールの開発、提供を行うサービス <ul style="list-style-type: none"> ▶ CRM／SFA受託開発 MA／SEA等のライセンス販売 | <p>ネットワーク</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● ホテル・マンション向けのネットワークソリューションサービス ● ホテル向けSaaS型ソフトウェアソリューション |
| <p>コンサルティング</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● B2B企業の営業・マーケティング領域専門のビジネスコンサルティングサービス | | | | | | |
| <p>システムソリューション</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 法人営業支援システム／ツールの開発、提供を行うサービス <ul style="list-style-type: none"> ▶ CRM／SFA受託開発 MA／SEA等のライセンス販売 | | | | | | |
| <p>ネットワーク</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● ホテル・マンション向けのネットワークソリューションサービス ● ホテル向けSaaS型ソフトウェアソリューション | | | | | | |
| <p>研修事業</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 企業向け研修サービスプロバイダー <ul style="list-style-type: none"> ▶ 新入社員研修：年間売上の4割を占める ▶ IT製品研修、IT営業研修 ▶ DX推進人材、ビジネス人材育成研修 | | | | | | |

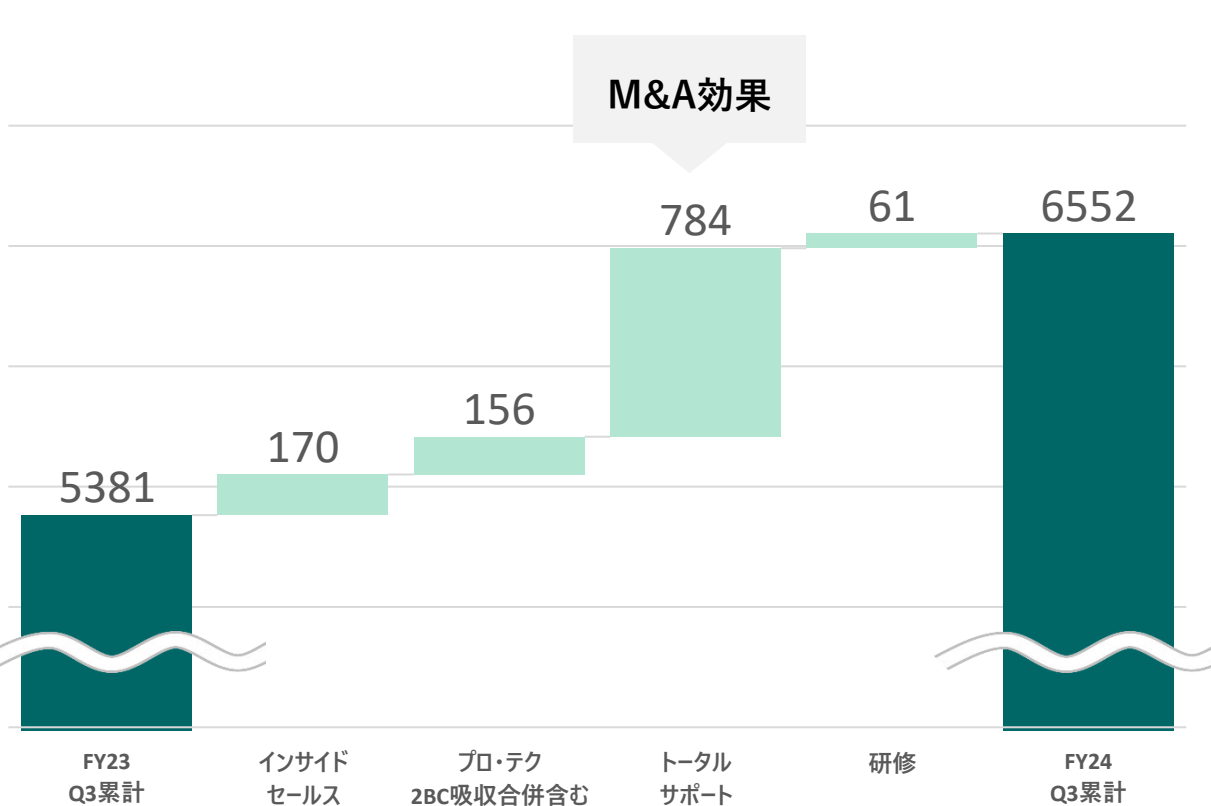


| | | Q3累計(百万円) | YoY | 年間進捗 | | 評価 |
|-----------------------------|---------|-----------|--------|-------|---|--|
| インサイドセールス アウトソーシング 事業 | 売上 | 3,369 | 105.3% | 75.4% |  | 安定のストックビジネスにより、グループ全体の51%の売上を誇る |
| | セグメント利益 | 496 | 109.1% | 89.5% | | |
| | 利益率 | 14.7% | | | | |
| プロセス・ テクノロジー事業 | 売上 | 1,342 | 333.9% | 68.7% |  | 今年2社M&A実施 2BC社はPMI完了で収益増、 トータルサポート社はPMI 継続中 |
| | セグメント利益 | ▲17 | — | — | | |
| | 利益率 | ▲1.3% | | | | |
| 研修事業 | 売上 | 1,840 | 103.4% | 76.1% |  | Q1は売上・利益が減少したが、Q2以降は新卒研修が好調で初の9億円売上を達成 |
| | セグメント利益 | 238 | 91.7% | 70.1% | | |
| | 利益率 | 13.0% | | | | |

売上高

対前年 **11億7千万増**

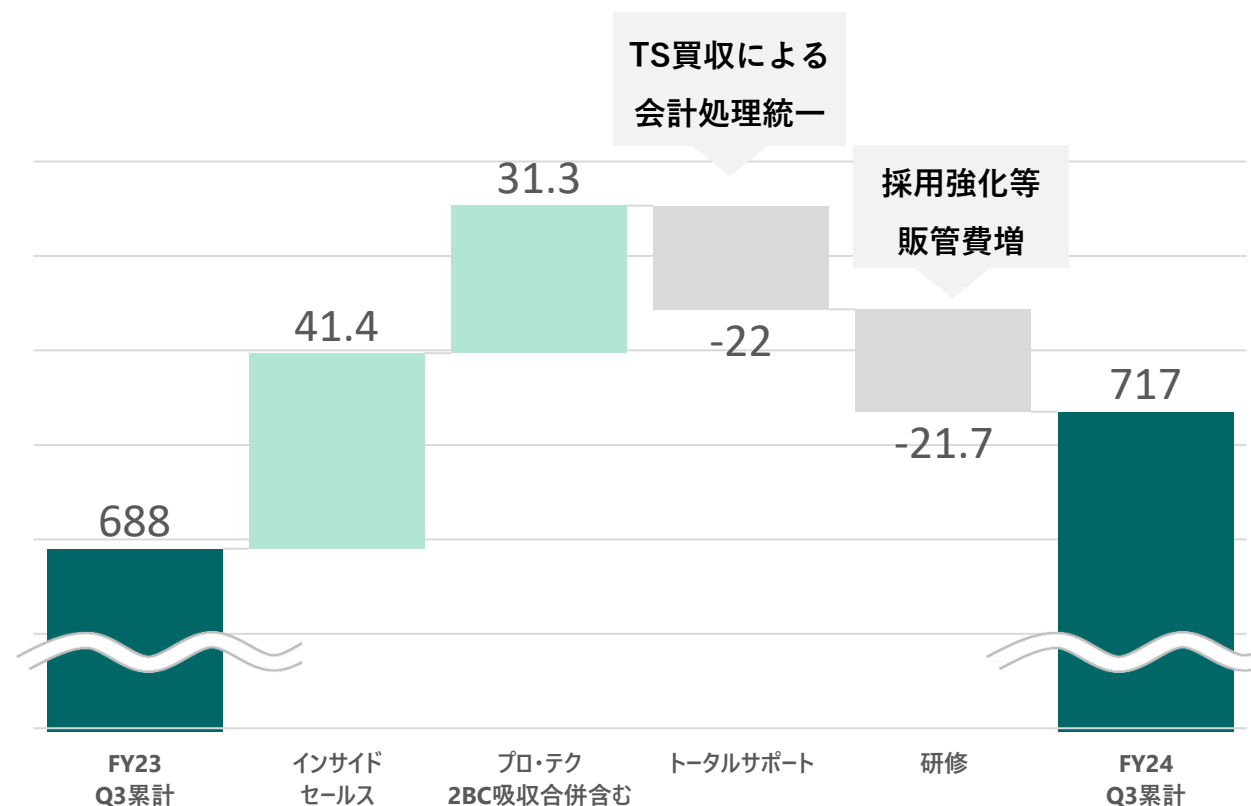
(百万円)



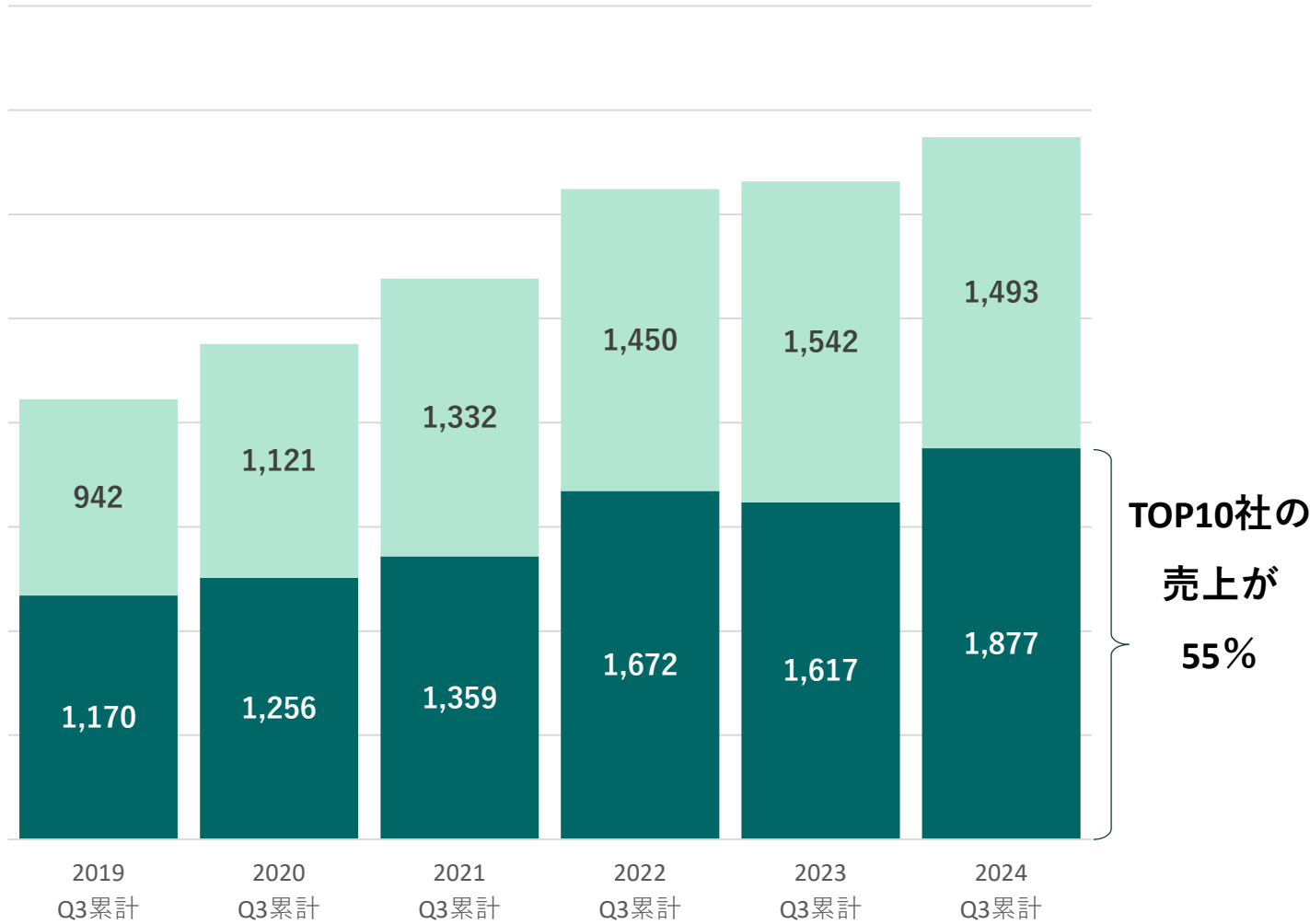
営業利益

対前年 **3千万増**

(百万円)



売上高 推移



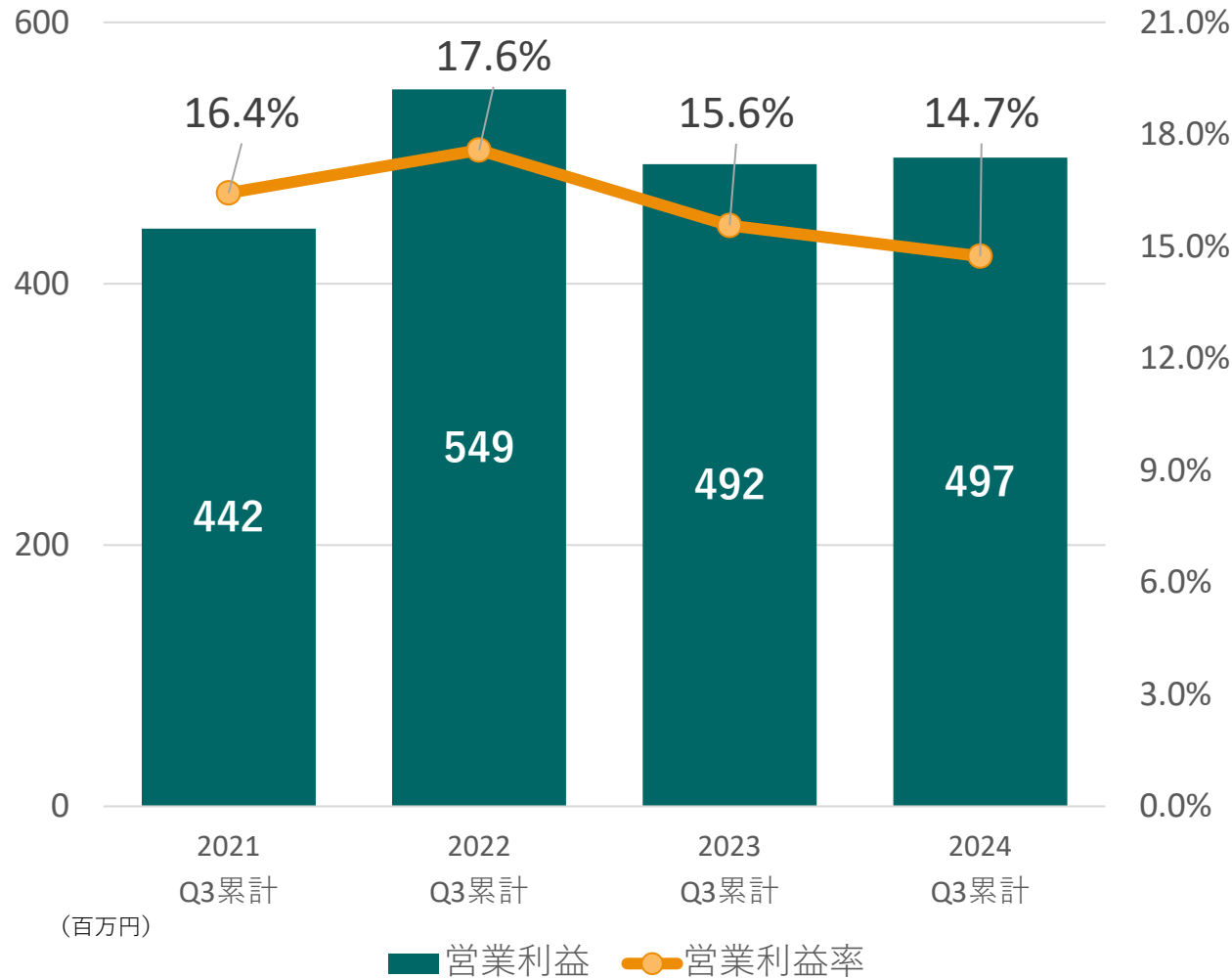
顧客の定常的な
営業活動を請け負うため

継続率が高く

安定した

ストック収益

利益・利益率 推移



今後の更なる成長に向け
人材・テックへの投資
 を実行した結果
離職率低下、業務委託費削減
 により
高利益率を維持

Q3累計決算の詳細

| | | Q3累計 | YoY | 年間進捗 | 評価 |
|---|------|--------------|--------|-------|--|
| コンサルティング & システムソリューション 2 BC (3月吸収合併) | 売上 | 558 | 137.7% | 72.6% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 2BCのPMIは完了し順調に成長 ・ 引き続き収益性の改善に向け、採用強化、イネーブルメントの推進を実行 |
| | 営業利益 | 4.5 | - | - | |
| | 利益率 | 0.8% | | | |
| ネットワーク トータルサポート (2月51.7%株式取得) | 売上 | 784 | - | 57.2% | <ul style="list-style-type: none"> ・ 大手外資IT出身の営業責任者を迎え、営業体制を強化へ ・ 買収による会計処理の統一に伴い費用が23.3百万円増加した影響が続き赤字 |
| | 営業利益 | ▲22 | - | - | |
| | 利益率 | - | | | |
| プロセス・テクノロジー事業計 | 売上 | 1,342 | 333.9% | 68.7% | |
| | 営業利益 | ▲17 | - | - | |
| | 利益率 | - | | | |

トータルサポートのM&Aについて

| 会社名 | トータルサポート株式会社 |
|-------------------|--|
| 会社概要／ 事業概要 | <ul style="list-style-type: none"> ネットワーク・インフラ構築 SaaSの開発・提供 通信・IoT関連機器販売及び卸 |
| 特徴 | ホテル・マンションやリゾート、商業施設のネットワーク構築に強み |
| 従業員 | 24名 |
| 売上高 (22年12月期) | 1,232百万円 |
| 営業利益 (22年12月期) | 39百万円 |
| 取得価格 | 48百万円 |
| 取得株式 (議決権保有割合) | 51.7% |

- 本年の見通し

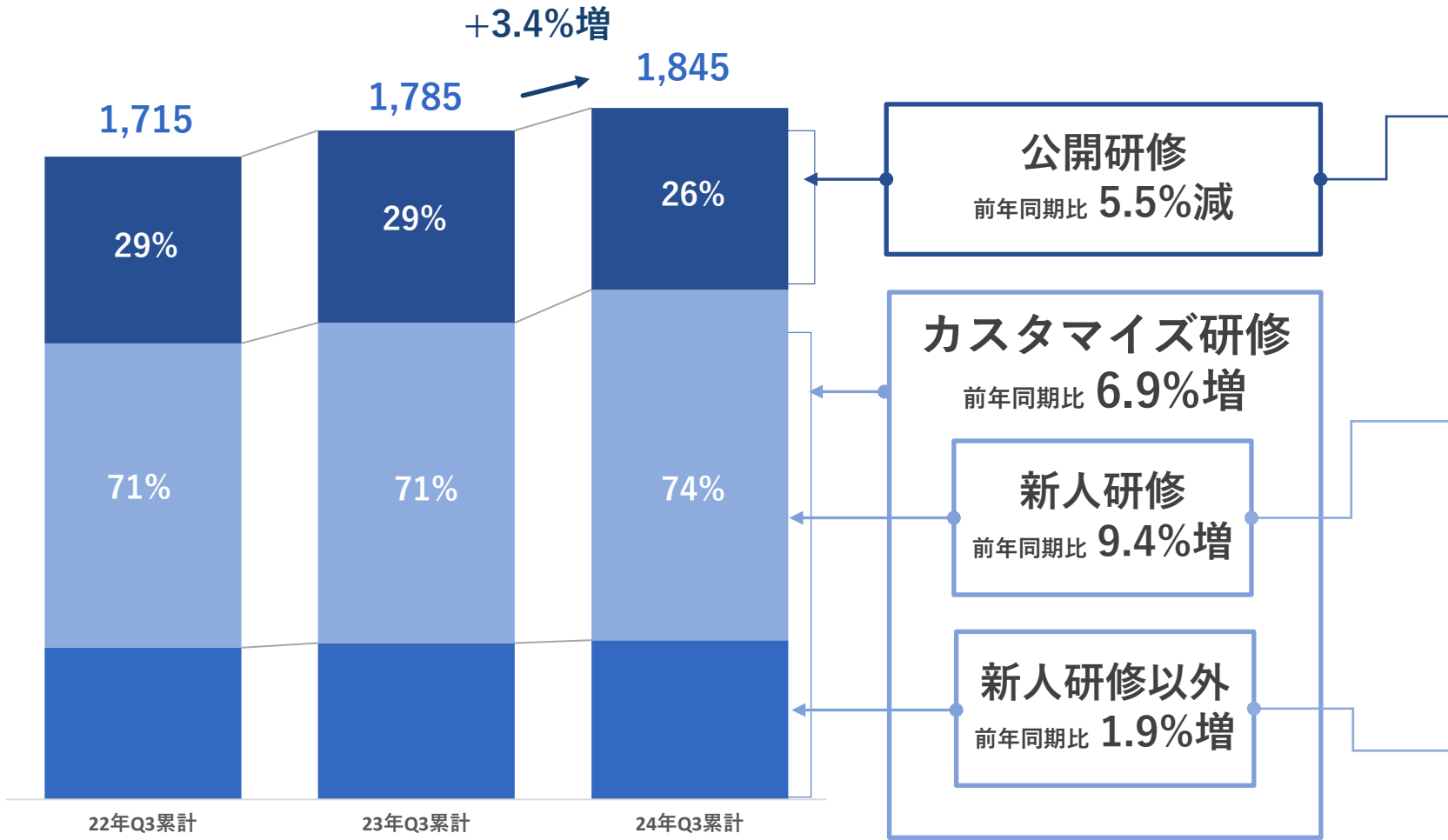
- 買収に伴う会計処理の統一に伴い費用が23.3百万円増加。その影響により本年は赤字着地予定

- PMI実行中

- 営業体制の強化：大手外資系IT企業出身者を営業責任者に迎え、モノ売りからソリューション売りへの転換および人材育成を強化
- 管理部門の整備、強化

▶ PMI実行により、来期は黒字化へ

新人研修が好調。マナー等の基礎研修に加え、DX注力など案件の大型化に伴い増収



中核コースが一巡
顧客開拓・カバレッジなど
対応策を強化中

9億円突破
YoY **109.5%** 過去最高売上

ITインフラや
セキュリティ系研修が**好調**

(百万円)

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a glass table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint.

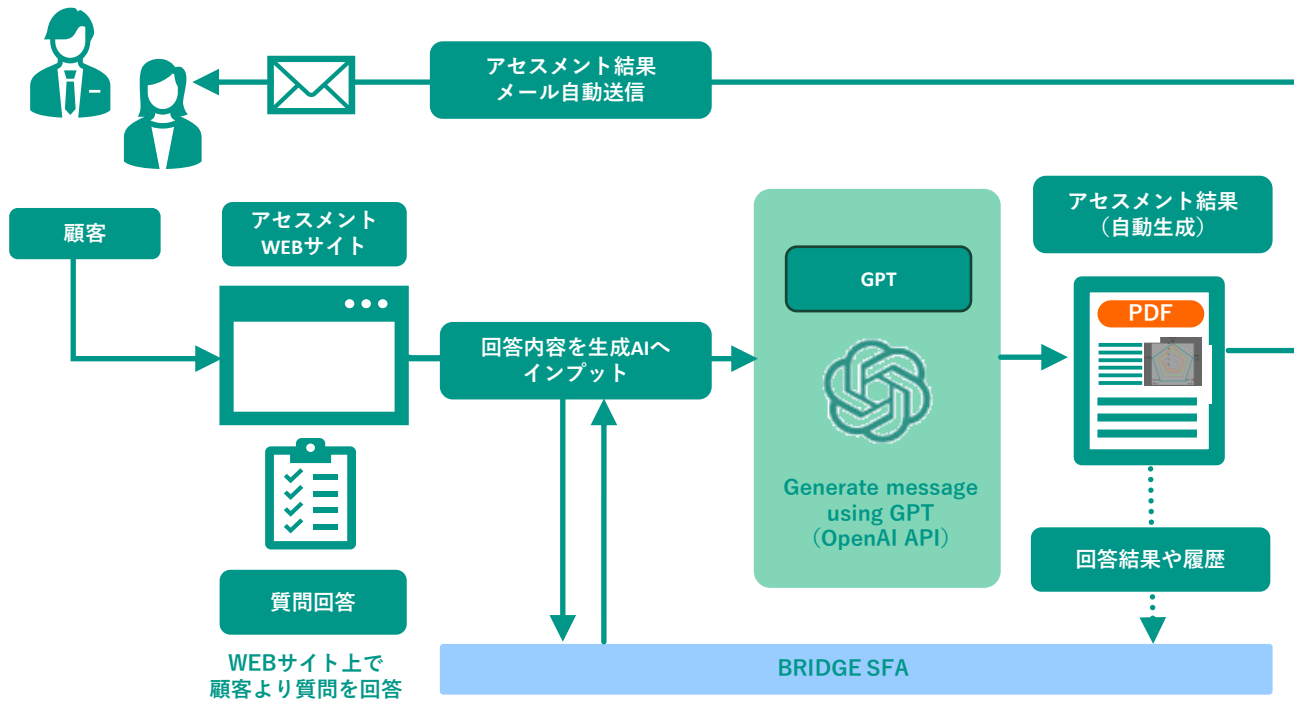
02. トピックス

2024年11月12日（火）当社主催の「BRIDGE FORUM ～RevOpsによる売上成長を実現する～」を開催
法人営業改革に取り組む経営者とのディスカッション等を行い、事前申込は360名を超え、大盛況のうちに閉幕



インサイドセールス領域の豊富なノウハウを活かし、インサイドセールスの無償アセスメントサービスを提供開始。独自のチェックポイントでお客様の運用状況を診断し、課題と対策を提示する。診断結果をもとに提案を行い、マーケティング強化にもつなげる。

サービス概要図



アセスメント結果イメージ



研修事業を手掛けるグループ会社のアイ・ラーニングが2024年 オリコン顧客満足度調査 企業研修
若手・一般社員向け公開講座の評価項目「利用のしやすさ」において、同項目初の3年連続1位を獲得



i-Learning

お客様の目的やニーズに応じて900種類以上のコースから自由に選べる柔軟さに加え、受講前の詳細な説明や充実したサポート体制が、利用のしやすさとして高く評価された。

2024年 オリコン顧客満足度®調査 企業研修
若手・一般社員向け公開講座 利用のしやすさ 第1位

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '03. 2024年12月期 決算見通し' is overlaid in white.

03. 2024年12月期 決算見通し

プロセス・テクノロジー事業はトータルサポートのM&Aによる会計処理統一の影響、PMIの継続、研修事業は営業強化の遅れによりQ1の売上が低調に推移したことが影響し、連結で通期見通しを下方修正


| (百万円) | FY2023 実績 | FY2024 期首予想 | 前期比 |
|---------------------|-----------|----------------|--------|
| 売上高 | 7,020 | 8,842 | 126.0% |
| 売上総利益 | 2,263 | 2,926 | 129.3% |
| 営業利益 | 913 | 947 | 103.7% |
| 経常利益 | 916 | 947 | 103.4% |
| 親会社株式に帰属する 当期純利益 | 644 | 616 | 95.8% |

| 修正予想 | 期首予想比 | 前年比 | TS※買収を 含めない予想 | TS買収を 含めない 前期比 |
|--------------|-------|--------|------------------|----------------------|
| 8,605 | 97.3% | 122.6% | 7,550 | 107.5% |
| 2,782 | 95.1% | 122.9% | 2,531 | 111.8% |
| 896 | 94.6% | 98.1% | 921 | 100.8% |
| 896 | 94.6% | 97.7% | 921 | 100.5% |
| 586 | 95.1% | 91.0% | 602 | 93.5% |

※TS=トータルサポート株式会社 2月に51.7%株式取得し連結子会社化

インサイドセールスアウトソーシング事業は期初予想を上回っての着地を見込む
プロセス・テクノロジー、研修事業は売上、利益ともに未達予想

| (百万円) | FY2023 実績 | FY2024 期初予想 | 前期比(期初予想) | 修正予想 | 期初予想比 |
|----------------------------|-----------|--------------|-----------|--------------|--------|
| インサイドセールスアウトソーシング事業 | | | | | |
| 売上高 | 4,295 | 4,469 | 104.0% | 4,492 | 100.5% |
| セグメント利益 | 645 | 554 | 85.8% | 627 | 113.1% |
| セグメント利益率 | 15.0% | 12.4% | - | 14.0% | - |
| プロセス・テクノロジー事業 | | | | | |
| 売上高 | 562 | 1,953 | 347.5% | 1,819 | 93.1% |
| セグメント利益 | -23 | 52 | - | ▲31 | - |
| セグメント利益率 | -4.2% | 2.7% | - | ▲1.8% | - |
| 研修事業 | | | | | |
| 売上高 | 2,169 | 2,420 | 111.6% | 2,294 | 94.8% |
| セグメント利益 | 291 | 340 | 116.8% | 301 | 88.4% |
| セグメント利益率 | 13.5% | 14.1% | - | 13.1% | - |

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table, looking at a laptop. One person is pointing at the screen, while others are typing or looking on. The scene is dimly lit, with a blueish tint. The text '04. Appendix 経営方針・中期経営計画' is overlaid in white on the image.

04. Appendix 経営方針・中期経営計画



1990年代後半、アメリカでCRMやSFA、インサイドセールスを活用した効率の良い営業モデルを目の当たりにして、「これらを広めて日本の営業を変えたい」と強く思い2002年に当社を設立しました。当時の日本では、営業活動は「足で稼ぐ」ことが一般的で、営業プロセスの分業やデータを活用した管理はほとんど行われていませんでした。インサイドセールスの概念もなく、CRMやSFAという言葉すら知られていませんでした。

しかし、20年以上が経過した現在では、セールスフォースをはじめとするCRMの活用は当たり前となり、インサイドセールスなど営業の分業も随分と普及してきました。私たちがこれから普及を目指す新しい営業モデルは、現在の多くの方々にとってまだ信じられない未来かもしれません。

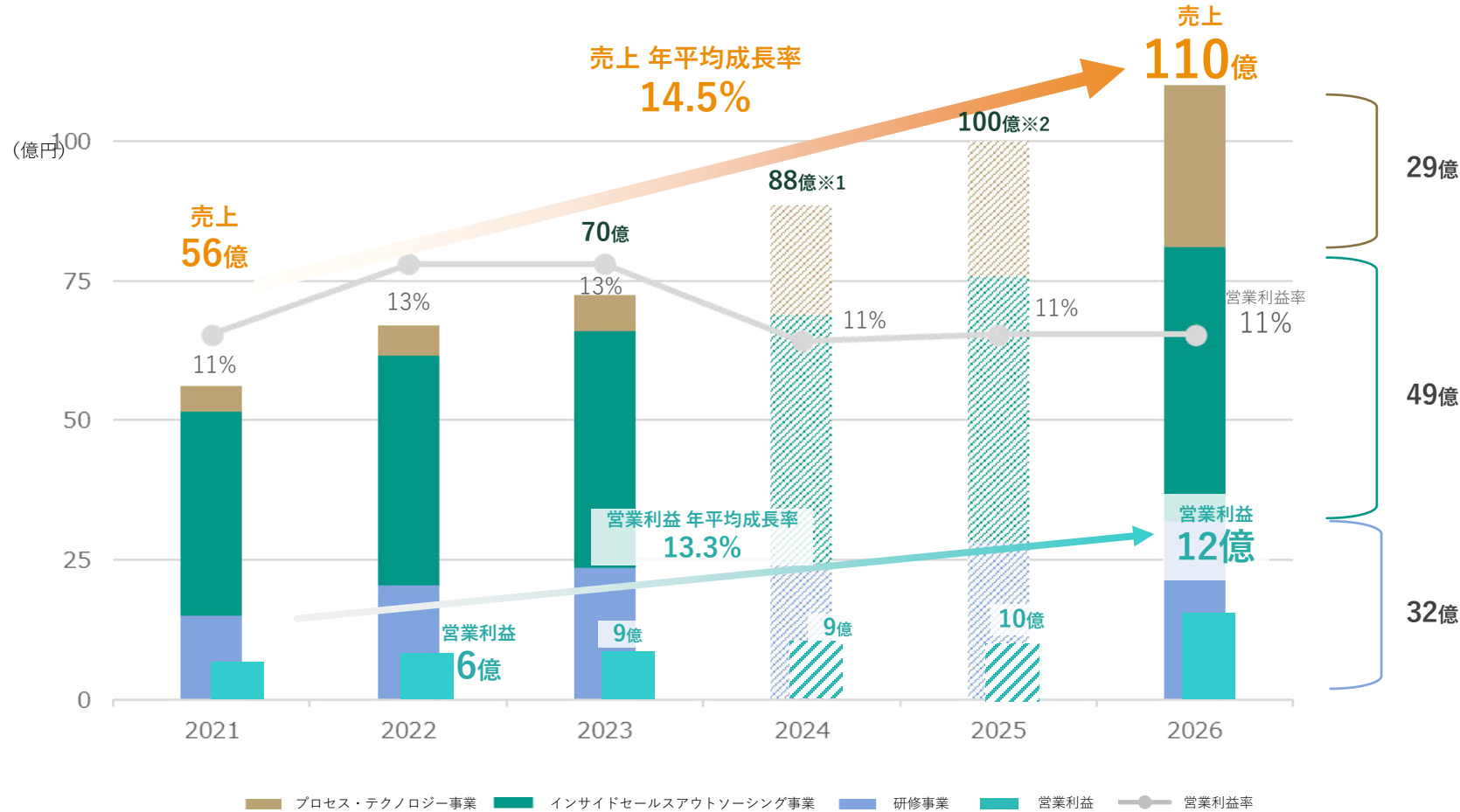
しかし、20年前のインサイドセールスやCRMのように必ずや日本の法人営業の未来を大きく変えるでしょう。そのために、私たちは設立以来初めて中期経営計画を策定しました。この計画は、急速に変化する外部環境に対応し、企業としてさらなる成長を目指すものです。新たな挑戦に向けて、全力で取り組んでまいります。皆様のご期待に応えるべく、私たちのビジョンを共有し、一緒に未来を創り上げていきたいと考えています。

今後とも、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 吉田 融正

プロセス・テクノロジー事業と研修事業を高成長領域と位置付け、投資をさらに高め、高成長領域割合を2026年までに55%に成長させる

売上および営業利益



売上

プロセス・テクノロジー事業
レベニュープロセスの構築支援、生成AI・ビジネスSaaSなどを組み合わせた支援をエンジンとして、M&Aなどを含め、高成長を実現する

インサイドセールスアウトソーシング事業
外資系を含むIT、通信・メディア、金融など、知見を活かせる業界に特化し、高付加価値・高収益のもと、安定成長を目指す

研修事業
ビジネスモデル変革、DX推進を実現する社内アジャイル体制確立に向けて、非ITエンジニア人材をデジタル人材に育成する領域を主軸に、高い成長を目指す

営業利益

トップラインの成長を重視し先行投資を強化しつつも、営業利益率は10%台を確保

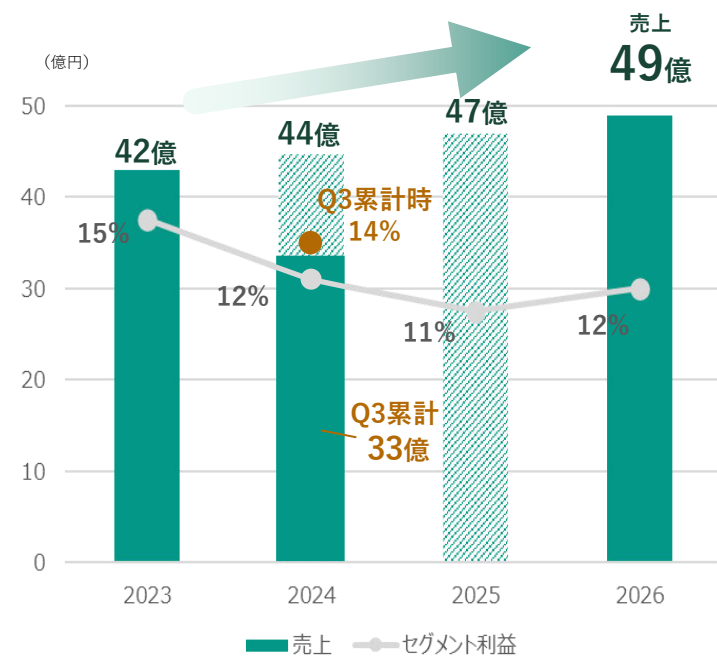
※1 2024年2月9日 決算短信にて開示 ※2 2023年2月13日 成長可能性資料にて開示

インサイドセールスアウトソーシング事業は年間KPIは概ね順調に推移

人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革、能力開発フレームワークの導入などの成果が離職率低下に表れてきている

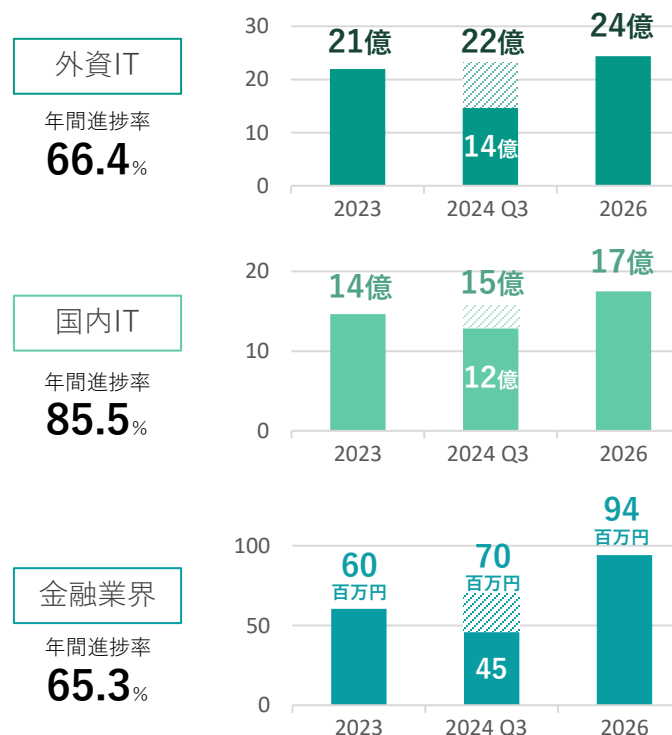
売上・営業利益の進捗

売上は当初の計画通りに推移。営業利益は離職率低下やアイドル率低下などの影響で大幅プラス着地



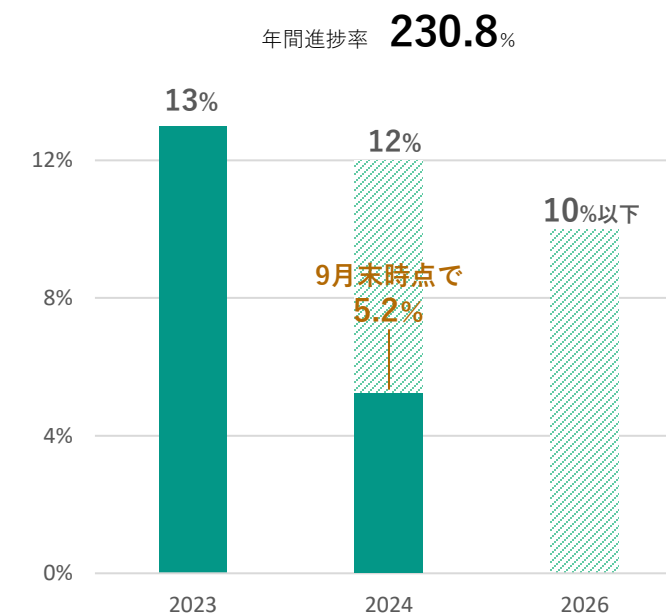
注力領域（外資IT・国内IT・金融）の売上進捗

外資系ITと金融はQ4で開拓が進む見通し



強化施策（インサイドセールスステップ離職率）の進捗

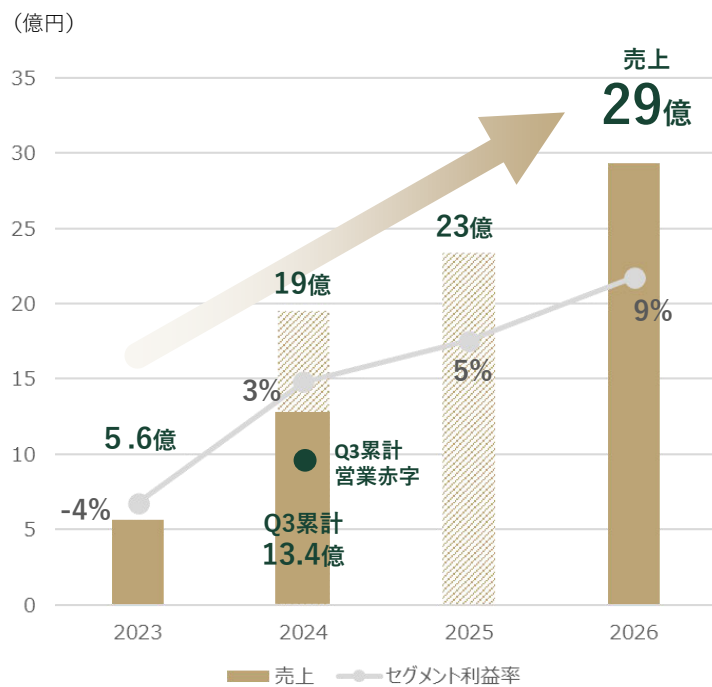
人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革、能力開発フレームワーク導入などの取り組みにより、9月末時点の離職率は5.2%と過去と比較しても例のない低さ



プロセス・テクノロジー事業は、トータルサポートのPMIを継続中
 来年以降の注力領域での大幅な成長に向けて新サービスのPOCを実行中。合わせて体制強化も継続

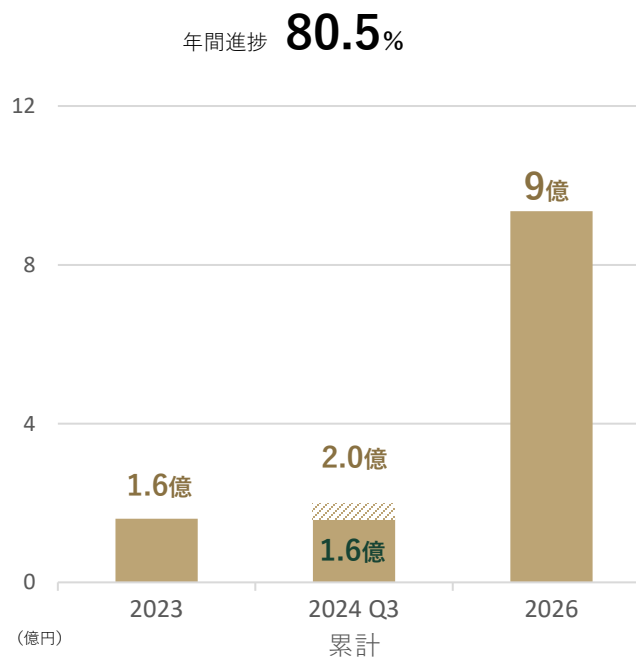
売上・営業利益の進捗

売上は計画通り順調に推移したものの、トータルサポート社の買収に伴う会計処理変更などによりセグメント利益は赤字推移。



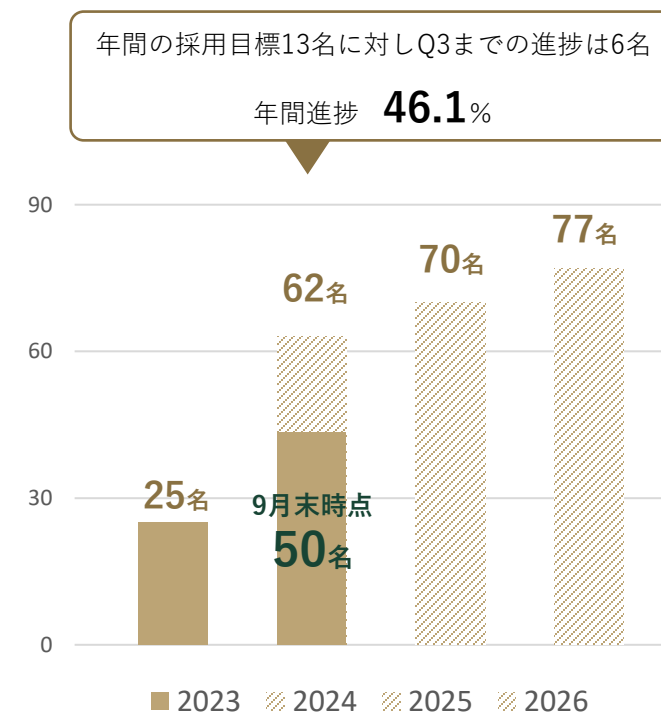
注力領域（売上成長モデル支援・SEA等）の売上進捗

今期目標は順調に推移。
 新サービスのPOCなどを平行して実行しており、
 来年以降の大幅成長に向け準備を進めている



強化施策（体制強化）の進捗

事業体制の確立に向けた採用が難航しており、
 採用・育成戦略の見直しなどを実行中

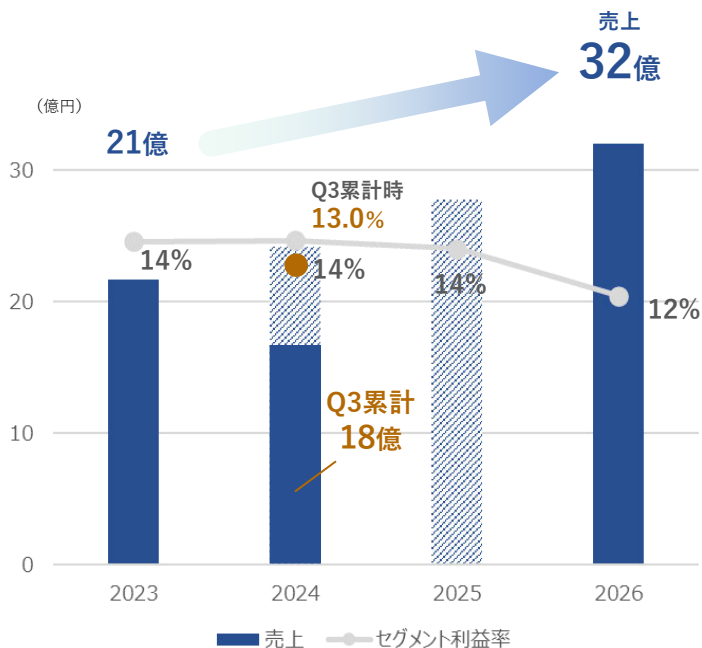


※2024年はトータルサポート、2BCのM&Aによる増員を含む

研修事業は、Q2Q3で新卒研修が好調だったものの、Q1の落ち込みを引きずっている
注力領域の安定した獲得、成長には課題が残り営業体制の強化などを継続中

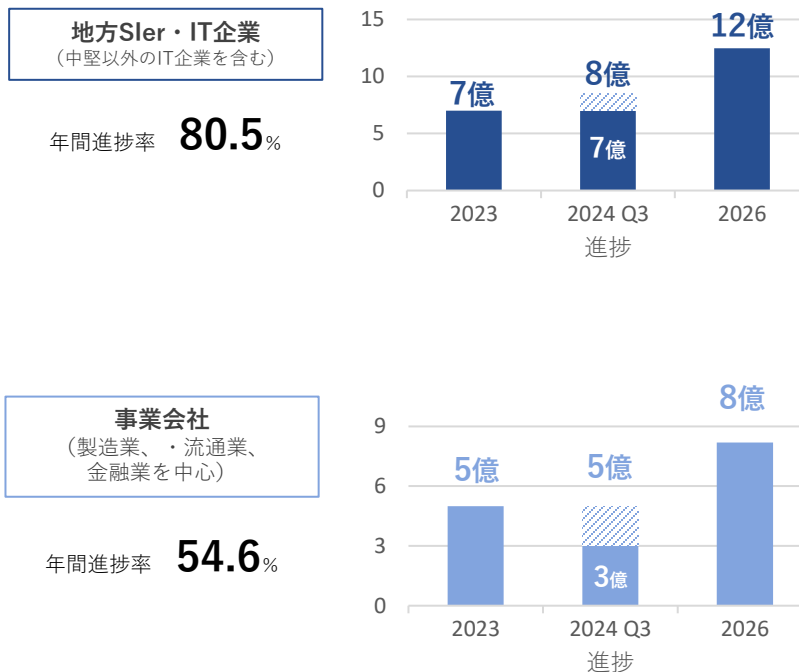
売上・営業利益の進捗

Q1は売上、セグメント利益ともに前年同期マイナス着地となったが、Q2以降新人研修が好調で初の売上9億円を達成した



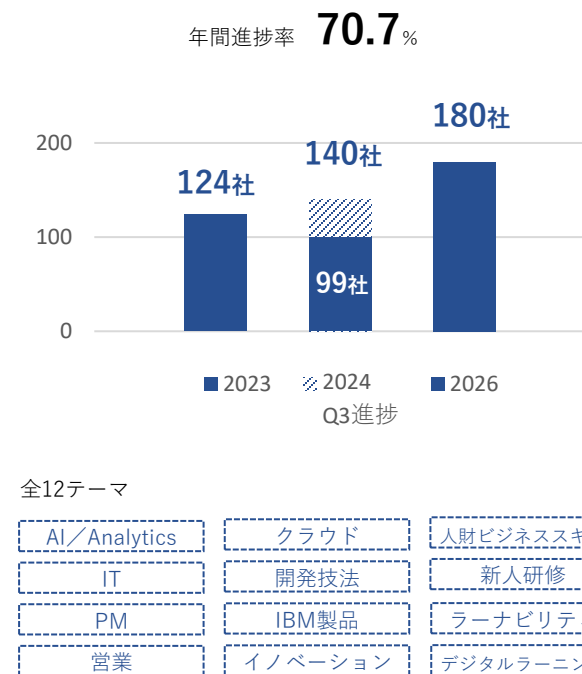
注力領域（事業会社・地方Sler等売上）の売上進捗

注力領域と位置付ける地方Sler・IT企業や、事業会社は開拓が進んでいるものの、獲得の波があり安定的な獲得に向けて営業体制などの強化を図る



強化施策（3テーマ以上受講企業数）の進捗

長期的な顧客との関係作り、LTV向上を目指し、提供している12テーマの年間複数受講数の増加を図っているが、本年の目標は順調に推移し、通年受講が拡大してきている



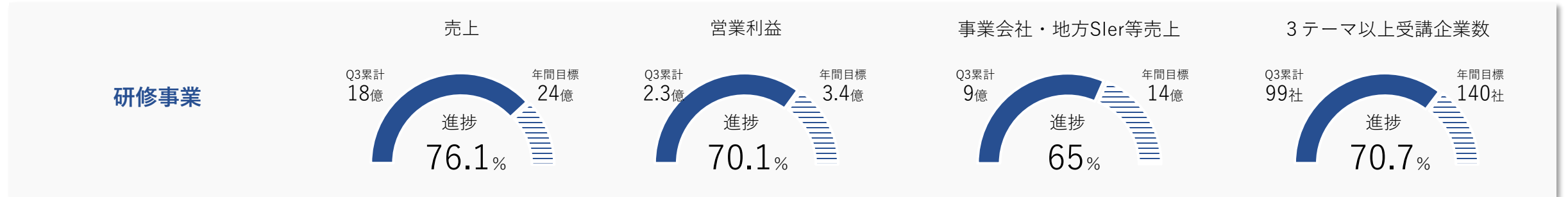
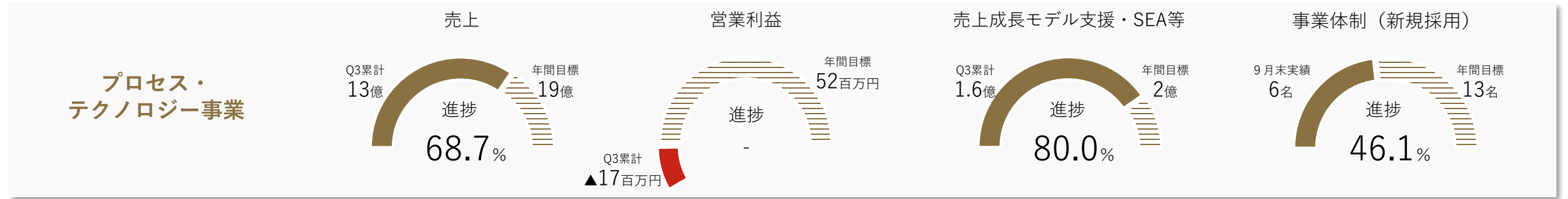
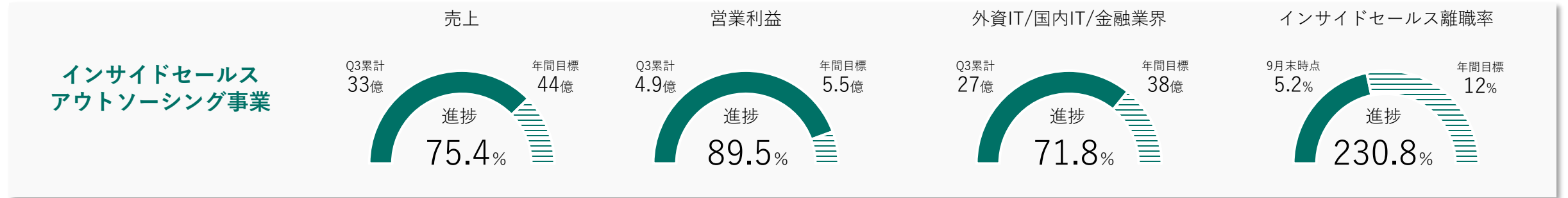
インサイドセールスアウトソーシング事業はすべてのKPIが概ね順調に推移 プロセステクノロジー事業および研修事業は課題の残る指標が多く、26年中計達成に向け対策を講じる

進捗率：FY24年間目標に対するQ3累計進捗率

KPI① 売上・営業利益

KPI② 注力領域売上

KPI③ 強化施策KPI



A photograph of several business professionals in suits gathered around a table, looking at a laptop. One person is pointing at the screen while others look on. The scene is dimly lit with a blue tint.

05. Appendix 外部・市場環境

外部環境の変化に伴い、B2Bビジネスを展開する企業は、成熟化する市場における更なる成長と生産性向上の両立の為にデジタルを活用した「ビジネスモデル改革」「成長戦略」の達成が求められる。



- 生産年齢人口の減少
- 人材ミスマッチ



- インフレの進行
- 人件費の高騰・高止まり



- CX（顧客体験）のDXは普及段階に



- オンラインでのデジタル購買へシフト



- 顧客データ活用とプライバシー保護の強化

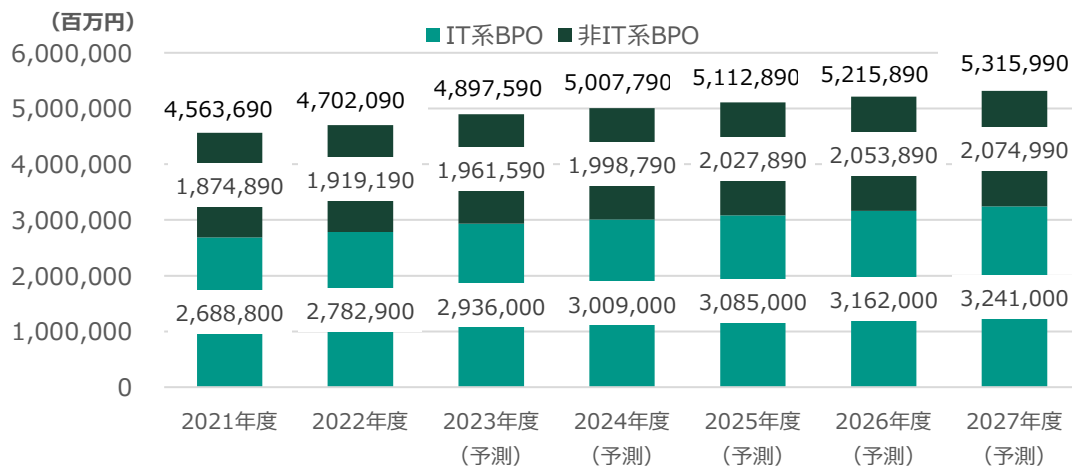


- 生成AIやマーケティングテクノロジーの進展

BPOサービス全体の市場規模（2022年度）は前年度比3.0%増の4兆7,020億9,000万円と推計

労働力不足・人材不足を背景に、働き方改革やDXに取り組む企業が増え、戦略立案などのコア業務やコンサルティング業務までを一気通貫でアウトソースする機運が高まっていることなどから、BPO市場規模は拡大基調で推移。今後も拡大基調で推移するとみて、2023年度の全体の市場規模は事業者売上高ベースで前年度比4.2%増の4兆8,975億9,000万円と引き続きのプラス成長を予測。

国内BPO市場規模推移・予測



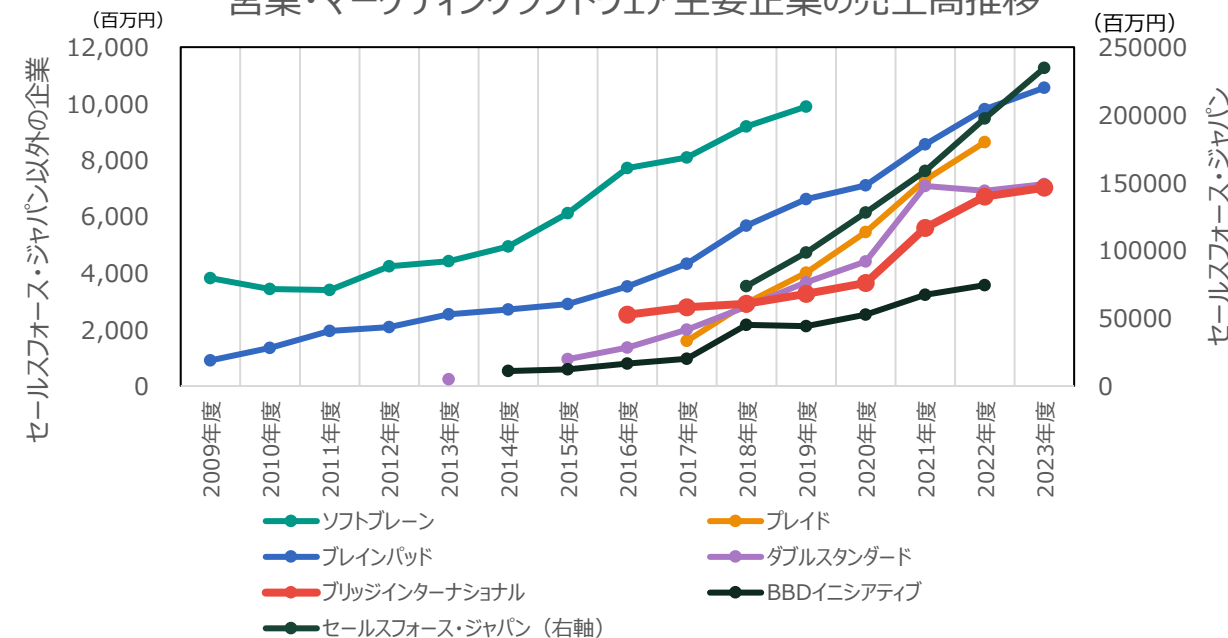
注1:事業者売上高ベース
 注2:IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービスとし、非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービスとする。
 注3:2023年度以降は予測値

出典：(株)矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査（2023年）」（2023年11月14日発表）

セールステック業界の国内市場規模は2029年に3,460億円に達する見込み

「経済予測AI xenoBrainによる業界予測レポート」によるとSalesTechの国内市場規模は現在の3,220億円から今後5年間で7.46%成長し3,460億円に達すると予測する。DX推進によるAI商談データ分析サービス需要増加、同じくDX進展による営業リスト作成サービスの増加、DX進展によるカスタマーサポート向けチャットボット需要増加の影響が大きいと予測する。

営業・マーケティングソフトウェア主要企業の売上高推移



出典）各社有価証券報告書から抜粋

23年度の企業向け研修サービス市場は 前年度比4.3%増の5,600億円、 24年度は同3.6%増の5,800億円と予測^{※1}

従業員の能力向上や組織力の強化により生産性向上・業務効率化を図る動きは今後も継続していくとみられ、各種スキル向上に向けた研修サービスへの需要は、たとえ経済が減退した状況下においても堅調に推移していくものと考えられる。人的資本経営に取り組む企業の増加に合わせて、引き続き研修サービス需要の拡大が見込める状況にあることから、2024年度の企業向け研修サービス市場は前年度比3.6%増の5,800億円に拡大すると予測する。

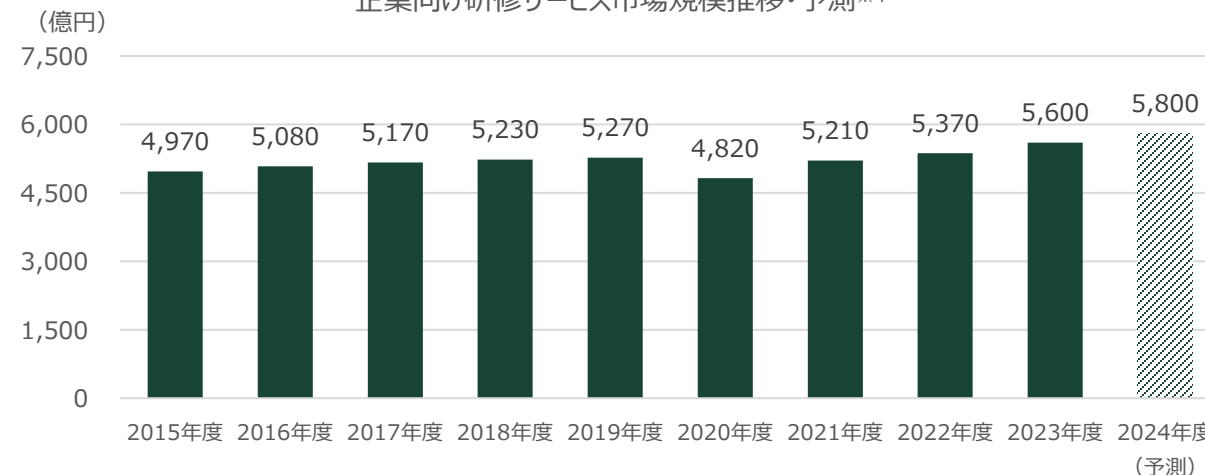
人的資本経営の観点からサクセッションプランに 対応した研修サービスの需要が拡大中^{※2}

2022年度決算より開示が義務化された人的資本経営に対応した社員育成機運の高まりから、経営層や経営幹部候補となる次世代リーダーを対象に教育投資を拡大する動きが活発化していることを背景に、サクセッションプラン（後継者育成計画）に対応した研修サービスの需要が拡大中。

階層別の実施率は新入社員が最多^{※3}

厚生労働省の「能力開発基本調査（2023年度調査）」によると、OFF-JTを実施した事業所における職層等別の実施率は新入社員が最多であり、中堅社員、管理職層、正社員以外と続く。

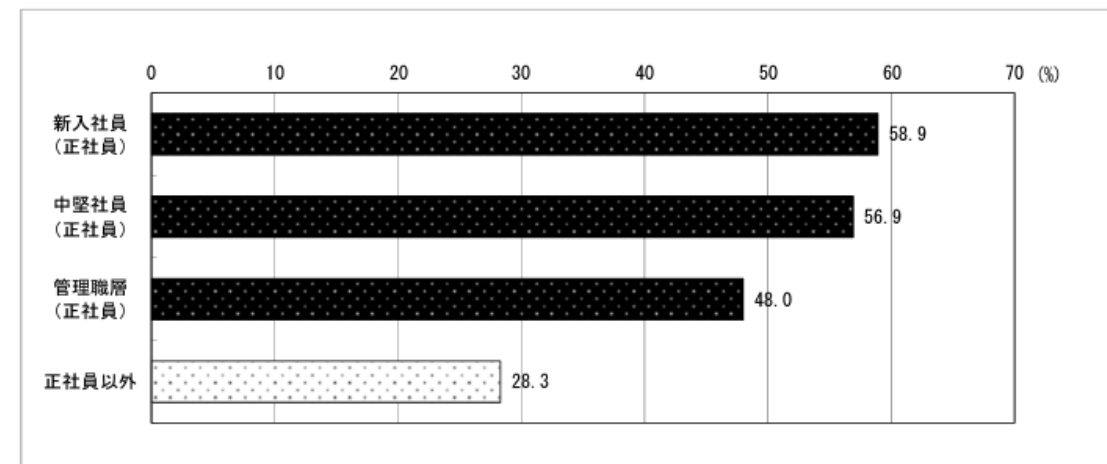
企業向け研修サービス市場規模推移・予測^{※4}



注1:事業者売上高ベース
注2:2024年度予測値

※1※2※4 出典) (株) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査 (2024年)」 (2024年8月7日発表)

図 22 OFF-JTを実施した事業所 (職層等別)^{※5}



※3※5 出典) 厚生労働省 能力開発基本調査 (令和5年度)

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '06. Appendix 会社概要・事業概要' is overlaid in white.

06. Appendix 会社概要・事業概要

B2B企業支援の豊富な経験、実績を強みにコンサルティングから、システム構築、リソース提供、人材育成まで
営業・マーケティング領域におけるトータルソリューションの提供が可能

インサイドセールスアウトソーシング事業

継続率が高く
安定した
ストック収益

インサイドセールスアウトソーシング事業

外資IT・国内大手IT
を中心とする
強固な顧客基盤

インサイドセールスアウトソーシング事業

離職率低下・継続的な採用により
安定的な
リソース稼働

プロセス・テクノロジー事業

積極的なM&Aによる
急成長・急拡大

プロセス・テクノロジー事業

最新Tech・AI
の導入支援および
営業・マーケティング領域特化の
コンサルティング支援

研修事業

市場ポーションの
大きい**新卒研修**が
売上の4割

研修事業

急成長の
Salesforce
ServiceNow等
ベンダー研修が好調

BRIDGEグループは、事業活動を通して社会課題の解決に取り組んでいます。

地方創生テレワーク

BRIDGEグループでは、日本全国各地でテレワーク社員が活躍しています。結婚や介護のためにUターンしたり、田舎での生活を希望する方々の中には、都心と同様の働き方を求めているものの、転職なしでの移住に高いハードルを感じている方も多くいらっしゃいます。

当社のインサイドセールスは、日本全国どこからでもICTを活用した営業活動を行うことができ、都心と同じように最先端ビジネスに関与できる環境を提供しています。地方の優秀な人材が活躍することで、BRIDGEグループの企業価値向上にも貢献しています。

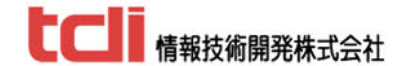
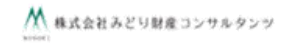
日本の営業DXを牽引

経済産業省のDXレポートには、「多くの経営者が将来の成長、競争力強化のために新たなデジタル技術を活用し新しいビジネス・モデルを創出・柔軟に改変するDXの必要性を理解しているものの、実現にはハードルがある」、「2025年以降、最大12兆円／年の経済損失が生じる可能性がある」「DX人材（ITで何ができるかを理解できる人材）が不足している」と記載されています。

BRIDGEグループでは、営業・マーケティング分野におけるDXの加速に加え、デジタル人材の育成を中核事業に置いています。事業を通じて企業価値向上とともに、社会価値の向上を目指します。

出典) 経済産業省 DXレポート
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_01.pdf

お客様



ご了承いただいているお客様の一部をご紹介します

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

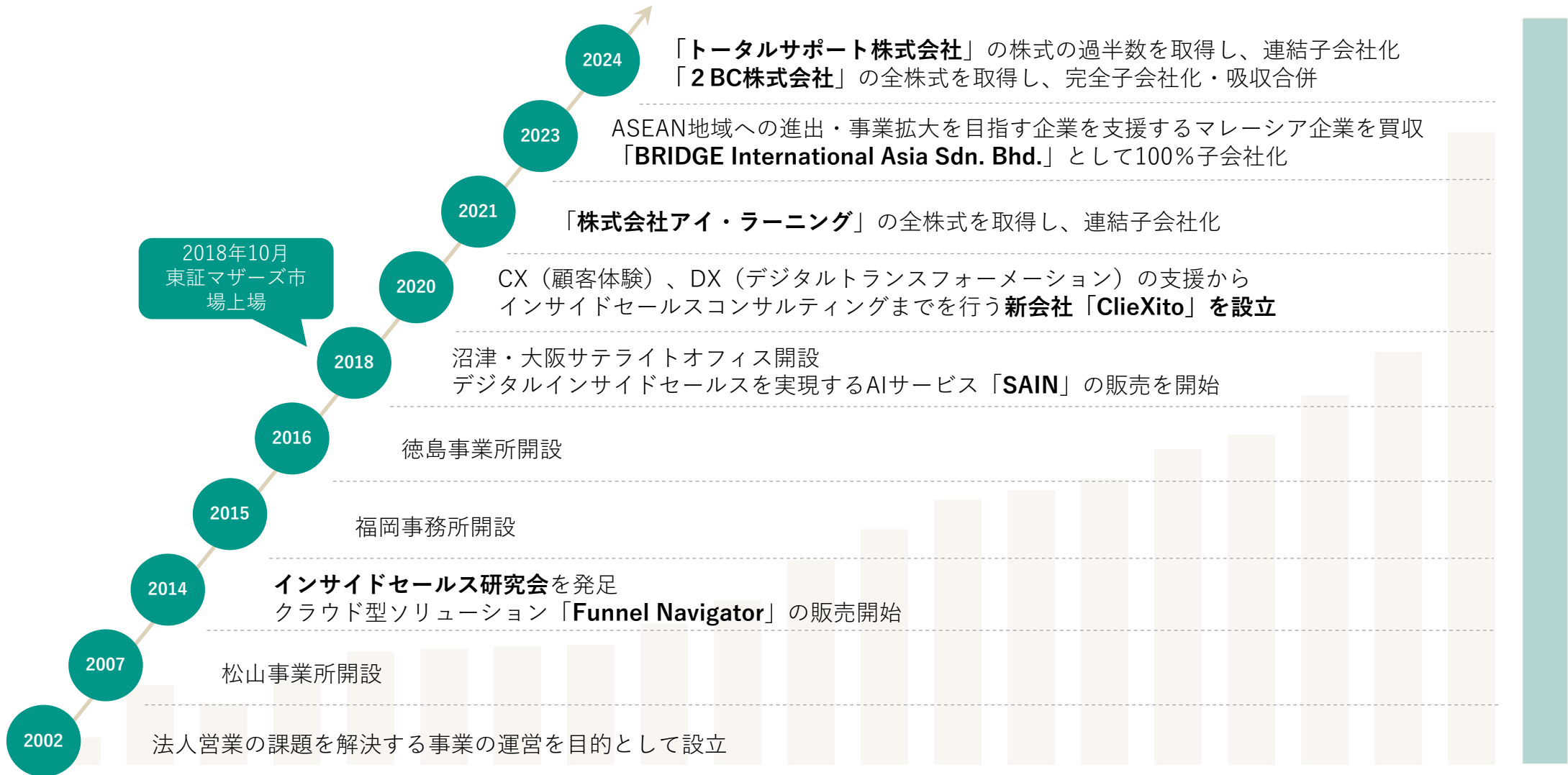


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために会社設立、日本におけるインサイドセールス業務の創生、その在り方をリードし、そのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進からセールステクノロジーの提供、そしてセールスイネーブルメント実現に向けての総合的サービスへ事業を拡大



代表取締役
社長

吉田 融正



日本アイ・ビー・エム、米国シーベルシステムズを経て2002年ブリッジインターナショナル株式会社創業。株式会社アイ・ラーニング取締役会長。

取締役専務執行役員
サービス統括本部長

塩澤 正枝



2002年の入社後、BPO事業本部にてマネージャーとして従事した後、2024年サービス統括本部長 兼第一サービス本部長に就任。

取締役専務執行役員
経営企画本部長

八木 敏英



2004年入社。営業本部、コンサルティング本部、サービス本部等を経て経営企画本部長就任。トータルサポート株式会社取締役。

取締役

高橋 慎介



2001年より当社取締役。株式会社アイ・ラーニング取締役副社長。ドーモ株式会社取締役会長。

上席執行役員
プロセス・テクノロジー
事業統括本部
コンサルティング本部長

北村 寿雄



アクセンチュアを経て2007年入社。コンサルティング本部に加え2024年より事業戦略室長を兼務。

執行役員
プロセス・テクノロジー
事業統括本部長
ClieXito代表取締役社長

尾花 淳



2003年入社。コンサルティング業務を経験した後、B2Bマーケティング支援の2BC株式会社創業。2024年当社に吸収合併し、プロセステクノロジーの責任者に就任。

執行役員
営業本部長

小川 浄香



2005年に入社。インサイドセールスマネージャー、サービス本部長を経て2024年より営業本部長就任。

執行役員
事業企画本部
DX推進部長

今野 恵子



2004年に入社。営業支援ツールの開発責任者を経て2024年より事業企画本部DX推進部長に就任。2019年IBMが発表したAIビジネスにおける世界の女性リーダーの1名に選任。

社外取締役

岡村 典



2013年 国立大学法人東京工業大学 特任教授(国際研究広報担当)
2017年当社社外取締役に就任(現任)
2022年 株式会社 テン・コミュニケーションズ顧問 (現任)

株式会社アイ・ラーニング
代表取締役社長

杉山 真理子



日本アイ・ビー・エム、日本オラクル、セールスフォース・ドットコム(現セールスフォース・ジャパン)を経て2023年アイ・ラーニング入社。2024年より代表取締役就任。

トータルサポート株式会社
代表取締役社長

佐藤 重人



2008年トータルサポート株式会社設立。17年間同社にてICT関連事業を行う。

Bridge International
Asia Sdn Bhd
代表取締役社長

阿部 慎吾



日本マイクロソフトを経て2015年にマレーシアにてTkinternational (現Bridge International Asia) を設立しCEOに就任。

常勤監査役 荒川 恵介

社外監査役 和田 隆志

社外監査役 高橋 知洋



B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供

高度な教育を受けた社員によるインサイドセールスの実行と、徹底した業務設計とKPI管理に基づいた、お客さまの営業力強化や成果向上に寄与する新しい営業体制の構築

会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | ブリッジインターナショナル株式会社 |
| 設立 | 2002年1月 |
| 資本金 | 552,000,000円 |
| 従業員数 | 633名(2024/9末) |
| 所在地 | 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階 |
| 代表者 | 代表取締役 吉田 融正 |
| H P | https://bridge-g.com/ |

ブリッジの強み

ヒアリングを主体として顧客との信頼関係を構築

定期的な見込み客とコミュニケーションにより信頼を築く「農耕型」のアプローチと、持続的なプロファイリングの実施

営業状況を踏まえて最適な分業モデルを定義

組織全体の営業生産性向上を実現する最適なプロセス分業モデルを定義し、各メンバーが得意な領域に集中することを可能にする

高度なスキル教育を受けた固定メンバーが業務を遂行

独自の研修プログラムを受けたスタッフが質の高いインサイドセールス活動を短期間で実現

KPI管理による継続的な改善で営業成果を最大化

徹底したKPI管理による成果の可視化と、目標値とのギャップ原因の分析による継続的な改善



持続可能な売上成長モデル(Sustainable Revenue Growth Model)の実現へ

クライアントの成長戦略実現に向け、マーケティング、営業、カスタマーサクセスの顧客接点業務領域における顧客エンゲージメントの強化とオペレーション・アプリケーションの最適化を推進

会社概要

| | | | |
|-----|---|-------|--|
| 会社名 | ClieXito株式会社（クライエクシート） | | |
| 設立 | 2020年4月1日 | | |
| 資本金 | 30,000,000円 | | |
| 所在地 | 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階 | | |
| 代表者 | 取締役会長 | 吉田 融正 | |
| | 代表取締役社長 | 尾花 淳 | |
| | 取締役副社長 | 北村 寿雄 | |
| HP | https://cliexito.com/ | | |

ClieXitoの強み

B2Bの顧客接点業務に特化した一気通貫のサービス

マーケティング、営業、カスタマーサクセスに至る顧客接点業務に対し、戦略立案からアプリケーション構築・定着まで一貫したサービスを提供

顧客起点での売上成長モデル推進のスキーム

豊富なCX/CRMプロジェクト実績に裏打ちされた顧客起点での売上成長モデルの変革を推進する実践的な方法論を展開

豊富な伴走支援の実績

前身のブリッジインターナショナルにおいてインサイドセールスやデジタルマーケティングの立上げ/定着化の伴走支援の豊富な実績

CRM構築とシステムインテグレーションの実績

約20年間の実績に基づいた、CRM構築と運用及びMA、BI、CDP等、システムインテグレーションサービスを提供

社名の由来

スペイン語で「顧客の成功」を意味する“cliente”（顧客）と“exito”（成功）の造語



ネットワークインフラ技術とサービスの提供

お客様のビジネス課題を解決する為に、常に変化するテクノロジーや社会の仕組み・動向にキャッチアップし、適切な技術とサービスを提供するプロバイダー

会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | トータルサポート株式会社 |
| 設立 | 2008年2月8日 |
| 資本金 | 3,000,000円 |
| 従業員数 | 22名(2024/9末) |
| 所在地 | 〒140-0002 東京都品川区東品川 2-2-4 天王洲ファーストタワー16階 |
| 代表者 | 代表取締役 佐藤 重人 |
| HP | https://www.t-supo.com/ |

主要サービス

通信機器販売

- 通信機器（スイッチングHUB・ルータ・AP等）の卸販売
- 独自性の高い製品を提供

ネットワークインフラ構築

- マンション・ホテルISP向け
- 機器選定から設計構築運用まで一貫してサービス提供

Wi-Fiシステム

- メンバー数が増大する「HOTELロイヤリティプログラム連動Wi-Fi」システムの提供
- ホテルの「脱OTA」に貢献します。

SaaS

- ホテル客室用多機能ハブソリューション「PORTAL」の提供
- QRコードの読み込みのみで、自身のスマホでフロントとの通話や浴場の混雑情報にアクセス可能



デジタル人材の育成をリードする

DX推進、ITスキル、ビジネススキル、プロジェクトマネジメントおよび新入社員研修など、企業向け研修とコンサルティングサービスを提供する総合人材育成サービス企業

会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社アイ・ラーニング |
| 設立 | 1990年2月1日 |
| 資本金 | 35,750,000円 |
| 従業員数 | 83名(2024/9末) |
| 所在地 | 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3国際箱崎ビル |
| 代表者 | 代表取締役社長 杉山 真理子 |
| H P | https://www.i-learning.jp/ |

主要サービス

| 研修形態 | コンテンツ | 新入社員年次研修 |
|---------|-------|--------------|
| オンライン研修 | | ITスキル |
| 集合研修 | | DX推進研修 |
| eラーニング | | IBM製品研修 |
| | | ビジネススキル |
| | | プロジェクトマネジメント |



お客様向けデジタル研修拠点
「iLスクエア」(茅場町研修センター内)

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。