

2026年12月期第1四半期

# 決算説明資料

ブリッジインターナショナルグループ株式会社

東証グロース | 証券コード7039



## 目次

01. 当社のビジネスモデルと強み
02. 2026年12月期第1四半期 決算実績
03. 2026年12月期 決算見通し
04. 中期経営計画
05. 財務・資本政策
06. Appendix

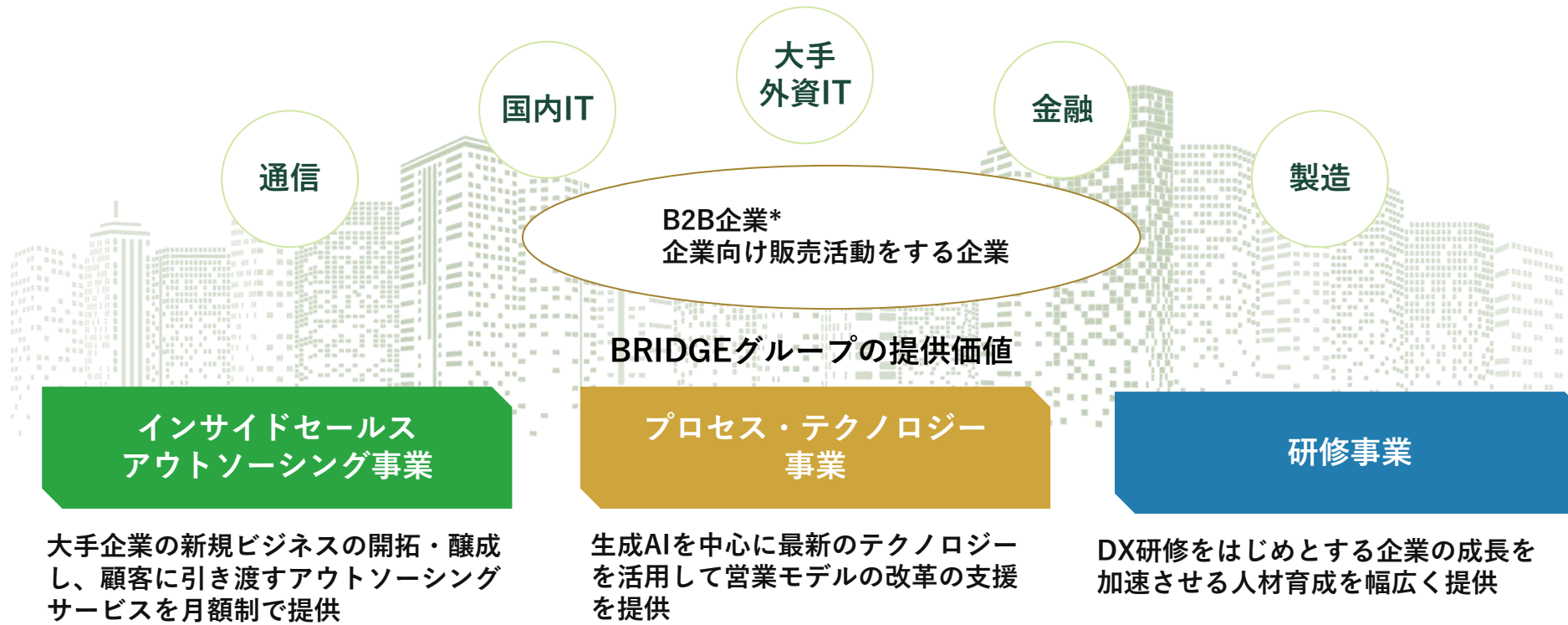
# 01.当社のビジネスモデルと強み

少子高齢化や人材の流動化により多くの企業は営業リソースの不足に直面しています

また、成熟化する日本市場ではより高度な営業力が求められています

わたしたちブリッジインターナショナルグループは、

「アウトソーシング」「AIテクノロジー」「人材育成支援」でB2B企業\*の売上成長の改革を支援します

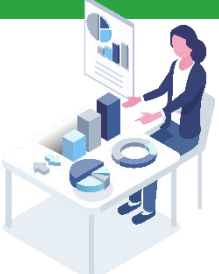


営業・マーケティング領域の支援をワンストップで提供可能

主力のインサイドセールスアウトソーシング事業で培った法人営業のノウハウ、ナレッジを活かし、プロセス・テクノロジー事業での営業の高度化、効率化や、研修事業での人材育成支援へ領域を拡大

**主力事業**

## インサイドセールス アウトソーシング事業




### 法人営業のアウトソーシング

- 売上の約50%を占める高売上・高収益事業
- グローバルスタンダードのセールスモデルを日本の商慣行に合わせて仕組み化、以来20年以上の豊富な支援実績
- クライアントは大手IT企業が中心で高い継続率を誇る

| 収益モデル | 売上比 |
|-------|-----|
| ストック  | 54% |

## プロセス・テクノロジー 事業

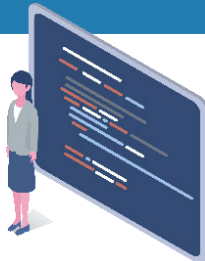


### AIを活用した営業モデル改革支援

- AIなど最新テクノロジーを活用した営業の仕組みづくりに強み
- コンサルティングから、テック構築、オペレーション支援まで一気通貫で支援
- 最新テック企業との独占販売権の取得や、アライアンスなどを積極的に推進中

| 収益モデル    | 売上比 |
|----------|-----|
| フロー&ストック | 18% |

## 研修事業



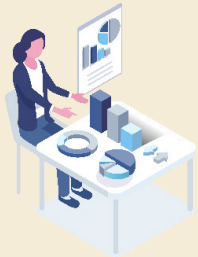
### 法人向け人材育成支援

- 企業の人材育成ニーズに合わせたカスタマイズ研修に強み
- 市場ポーションの一番大きい新卒研修が売上の4割を占める
- 2024年APACトップセールストレーニングに選出されるなど、実績評価多数

| 収益モデル | 売上比 |
|-------|-----|
| フロー   | 28% |

インサイドセールスは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業す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  
主力のインサイドセールスアウトソーシング事業は高品質なサービス提供により、継続年数が長く、高単価を維持

## 当社インサイドセールス



- 顧客の製品理解を深めた上で、顧客の見込案件の発掘・醸成を行い提案機会を獲得してクライアントへパスする
- 顧客との信頼関係を数か月間に何度も電話やメールを駆使して構築して案件化を実現させる

## 案件パス

## クライアント訪問営業

- 案件創出のための時間・工数を削減可能
- パスされた商談の提案活動に専念ができる

大手企業に高単価

売上高上位10社  
年間平均売上  
**2.5億円以上**

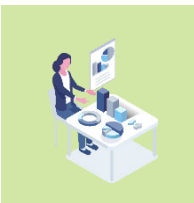
ストック型で安定

上位10社で売上高の  
**58%**  
を占める

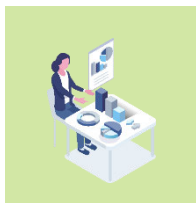
約90%継続率

上位10社の  
契約継続年数  
**平均9年**

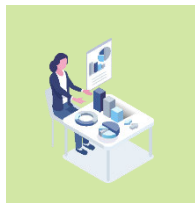
見込客発掘



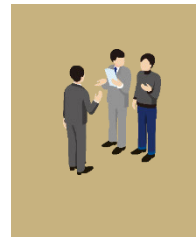
関係強化



見込客醸成



提案書作成



クロージング



当社インサイドセールス

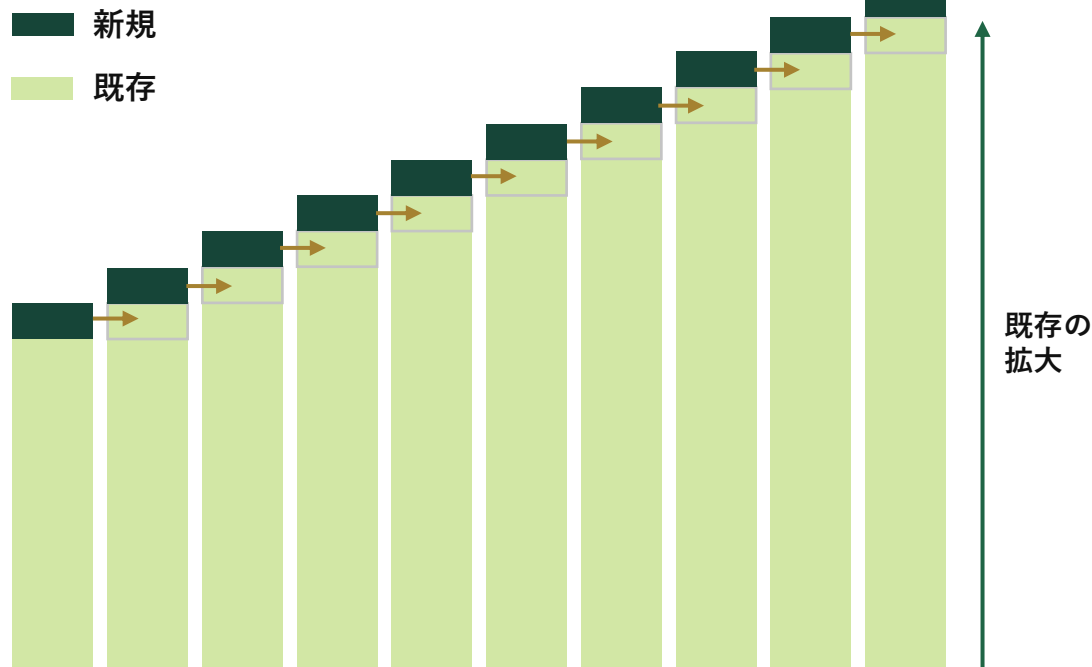
クライアント訪問営業

## 成果創出を重ねることで高い継続率を維持し安定のストック型ビジネスを実現

### 安定のストックモデル

- 年間売上の9割以上は既存顧客の継続によるもの
- 売上上位10社で58%、20社で70%を超える

将来の柱となる  
新規の開拓



### 高い継続率

- 初期導入は1-2名のインサイドセールスからスタートし、成果創出を重ねることで増員・リピート、高い継続率へとつなげていく
- 継続年数が増えるほど、ナレッジが豊富に溜まっていく

| 売上高上位 | 業種        | 年間取引額<br>(2025年) | 取引<br>継続年数 | 2020年比 |
|-------|-----------|------------------|------------|--------|
| 1     | グローバル大手IT | 6.1億円            | 22年        | 1.7倍   |
| 2     | グローバル大手IT | 4.6億円            | 7年         | 2.5倍   |
| 3     | 国内通信キャリア  | 3.7億円            | 5年         | 12.4倍  |
| 4     | グローバル大手IT | 2.9億円            | 5年         | 2.5倍   |
| 5     | グローバル大手IT | 2.7億円            | 12年        | 0.8倍   |
| 6     | グローバル大手IT | 1.8億円            | 14年        | 1.6倍   |
| 7     | グローバル大手IT | 1.5億円            | 7年         | 46.1倍  |
| 8     | 国内IT      | 1.5億円            | 13年        | 8倍     |
| 9     | 国内通信キャリア  | 0.9億円            | 10年        | 1.3倍   |
| 10    | 国内大手金融    | 0.9億円            | 3年         | -      |

ブリッジインターナショナルグループは、以下の強みを活かして  
“B2B企業の売上成長”の改革を支援します

インサイドセールス  
アウトソーシング事業

高収益で継続性の高い  
ストックモデル

インサイドアウトソーシング事業では  
圧倒的な成果創出により、  
高単価を維持しながら、高い継続率を誇る

プロセス・テクノロジー事業

最先端のテクノロジーを活用した営業支援

AIを積極的に活用し、  
営業活動の一部を自動化し効率化を追求

研修事業

企業の成長に欠かせない  
人材育成まで一気通貫で提供

営業研修から、IT、DX、ビジネス研修まで  
総合的な育成プログラムを提供

BRIDGE  
INTERNATIONAL

強固な顧客基盤

顧客は外資系IT企業・国内ITをはじめとする大手企業

人手不足・教育コストの上昇を背景に、国内大手IT・金融業界で、アウトソーシングのニーズ拡大  
大型案件、高付加価値領域へのシフトに向け、事業モデルの最適化を図るため、今期事業計画は成果が後半に偏る予定  
収益性の向上を目指し、グループ一体となりモデル転換を推進

## インサイドセールス アウトソーシング事業

エンタープライズ・大型案件への  
「選択と集中」とAI活用による高付加価値化へ



### As IS (現状)

- 新規獲得数重視
- 小規模案件多数により営業・デリバリの初期コスト高、育成に時間を要す

### To Be (今後)

- 大手IT・金融などエンタープライズにリソースを集中
- SV1名で大型チームを効率的に担当し、増員・売上拡大へ
- AI活用で付加価値と生産性の更なる向上を目指す

## プロセス・テクノロジー事業

Salesforceの基盤強化および  
AIオフリングモデルへの集中



### As IS (現状)

- Salesforceが基盤事業
- 新規事業としてRevOps※全般と多岐に渡るサービスを模索

※営業・マーケティング・カスタマーサクセスの各部門を統合し、収益最大化を目指す仕組み

### To Be (今後)

- 基盤のSalesforceビジネスをより一層成長へ
- 新規はAIオフリング※へ集中。まずはインサイドセールス領域から着実に提供

※顧客のニーズに対し、製品や専門サービスを最適に組み合わせ、パッケージ化した解決策

## 研修事業

新人研修の維持拡大および  
高付加価値なPM※・営業研修を第二の柱へ



### As IS (現状)

- 売上の約半分を占める新人研修が中心



### To Be (今後)

- 新人研修を継続拡大
- 第二の柱としてオーダーメイドのPM※・営業研修を拡販
- コスト増を価格転嫁し収益向上へ(4月1日より新価格適用開始)

※プロジェクトマネジメント

## 02. 2026年12月期第1四半期 決算実績

売上は、インサイドセールスアウトソーシング事業の一部案件終了により減収  
 営業利益は、各事業のQ2以降へのAI化の先行投資（人件費等）の影響で大幅に減益となったが計画の範囲内

| (単位：百万円)                | 25/12<br>第1四半期 | 25/12<br>第1四半期<br>(TS除く※) | 26/12<br>第1四半期 | 前期比   | 前期比<br>(TS除く) |
|-------------------------|----------------|---------------------------|----------------|-------|---------------|
| 売上高                     | 1,924          | 1,673                     | <b>1,580</b>   | 82.1% | 94.4%         |
| 営業利益                    | 207            | 205                       | <b>35</b>      | 17.3% | 17.5%         |
| 営業利益率                   | 10.8%          | 12.3%                     | <b>1.7%</b>    |       |               |
| 経常利益                    | 208            | 206                       | <b>41</b>      | 19.7% | 19.9%         |
| 親会社株式に<br>帰属する<br>当期純利益 | 134            | 133                       | <b>30</b>      | 22.8% | 23.0%         |

### ▶ 連結売上YoY**82.1%** (TS除くYoY**94.4%**)

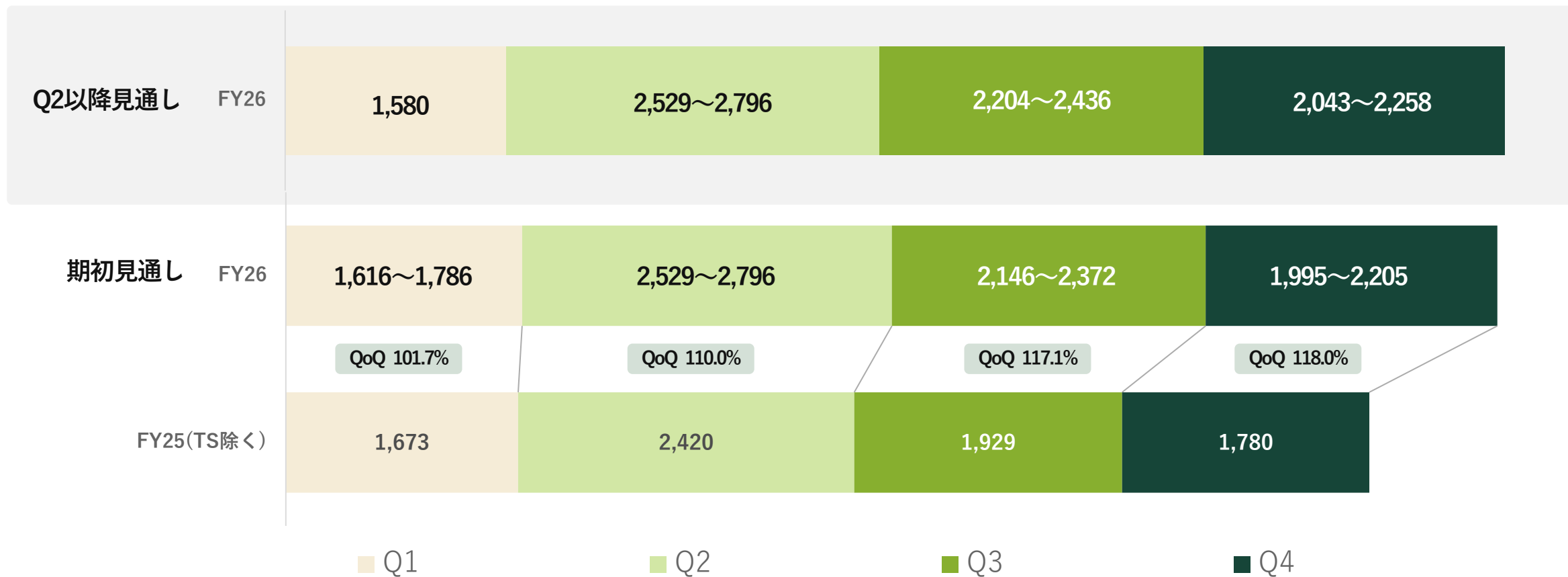
- ・ インサイドセールス事業の外資ITクライアントの一部契約終了（約75百万円）でYoY(TS除く)で94.4%だが、計画ではほぼ予想しており、他の事業と併せても計画に対しては順調に進捗。

### ▶ 営業利益YoY**17.3%** (TS除くYoY**17.5%**)

- ・ 各事業Q2以降の成長に向けた先行投資（AI化、人件費・採用）約75百万円を計画しており、計画通りの減益着地。
- ・ 計画をやや下回ったが、当初より下期偏重の計画のため、本進捗は概ね想定の範囲内で推移。通期では、Q2以降の収益貢献により計画通りの着地を見込む。

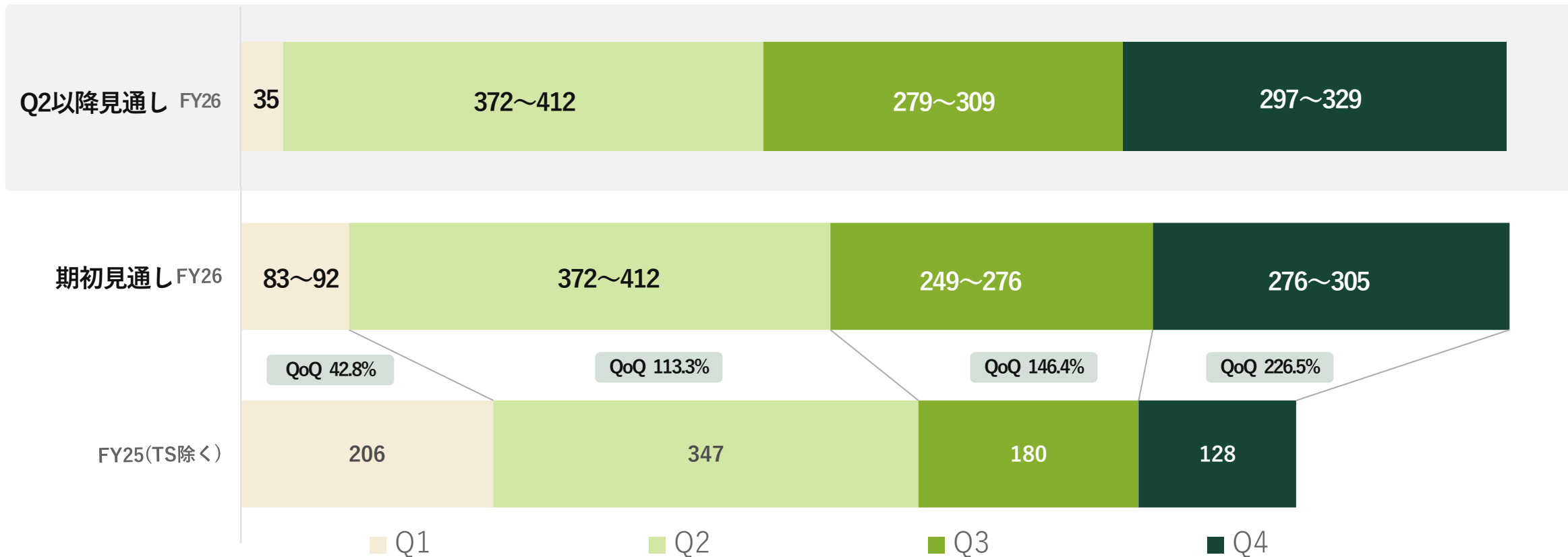
※TS除くは、2025年10月に売却したトータルサポート株式会社の業績を除いた既存事業の業績です

Q1の売上は計画に一步届かず着地したが、Q2以降の大手大規模案件の売上貢献を見込み  
通期では期初計画とおりの売上達成を見込む



※FY25 (TS除く) は、2025年に株式譲渡したトータルサポートの業績を除いた場合の連結売上

Q1の営業利益は計画を下回る結果となったものの、年間計画に対する影響は限定的で、想定範囲内  
Q2以降は大手大規模案件の売上貢献を見込み、計画通りの収益達成を目指す

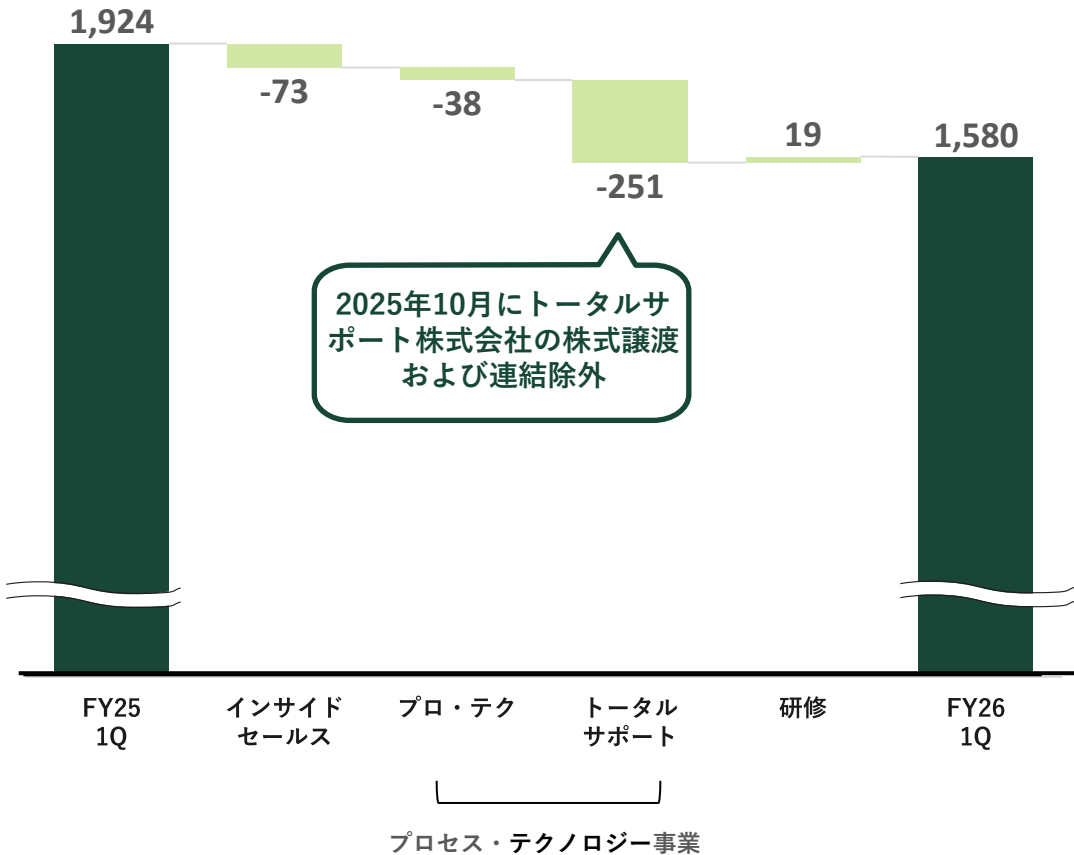


※FY25 (TS除く) は、2025年に株式譲渡したトータルサポートの業績を除いた場合の連結営業利益

売上高 (単位：百万円)

対前年

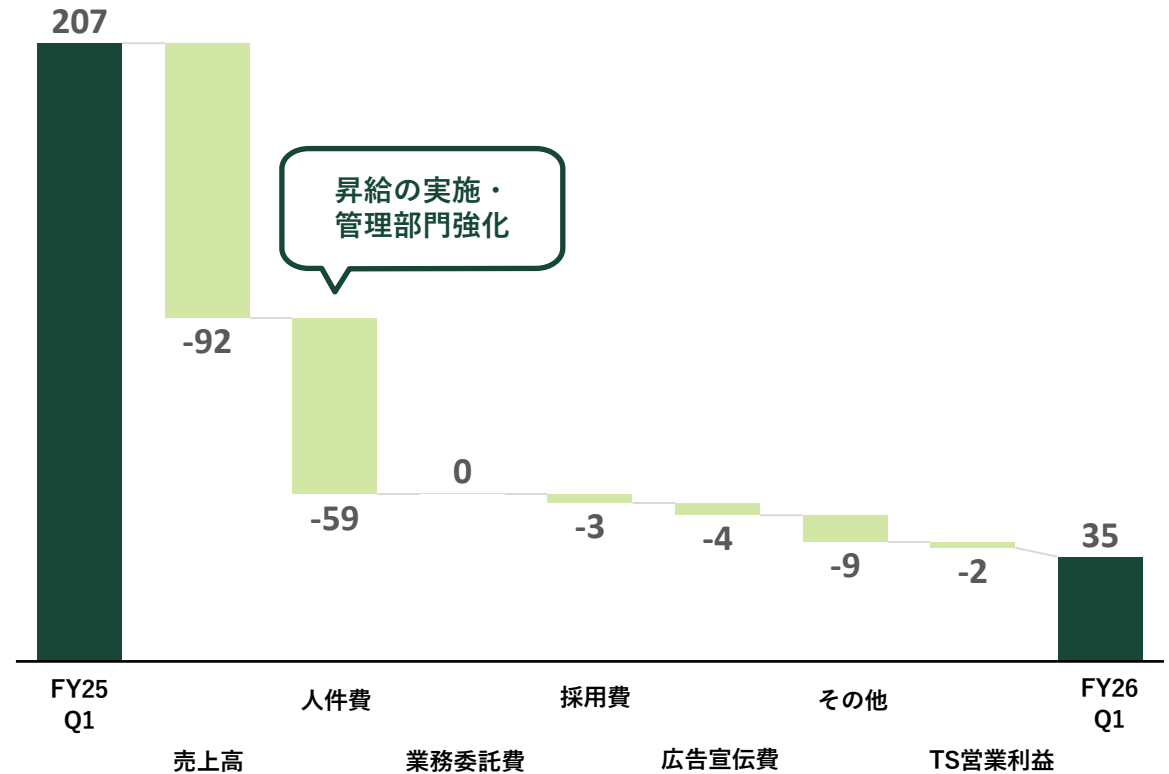
344百万減



営業利益 (単位：百万円)

対前年

172百万減



インサイドセールスアウトソーシング事業とプロセス・テクノロジー事業は減収減益だが、計画通り  
 研修事業は、売上は順調に成長、利益は仕掛人件費が想定を下回り、Q1の人件費増となり減益着地

| 単位：百万円                      |             | 25/12<br>第1四半期 | 25/12<br>第1四半期<br>(TS除く※) | 26/12<br>第1四半期 | 旧定義   | 前期比              | 前期比<br>(TS除く) |
|-----------------------------|-------------|----------------|---------------------------|----------------|-------|------------------|---------------|
| インサイドセールス<br>アウトソーシング<br>事業 | 売上          | 1,168          |                           | <b>1,095</b>   | 1,095 | 93.7%            |               |
|                             | セグメント<br>利益 | 203            |                           | <b>172</b>     | 65    | 84.9%<br>(32.1%) |               |
|                             | 利益率         | 17.4%          |                           | <b>15.8%</b>   | 6.0%  |                  |               |
| プロセス・<br>テクノロジー事業           | 売上          | 461            | 211                       | <b>171</b>     | 171   | 37.2%            | 81.0%         |
|                             | セグメント<br>利益 | 9              | 9                         | <b>12</b>      | △6    | 130.8%<br>(-)    | 133.0%<br>(-) |
|                             | 利益率         | 2.1%           | 4.5%                      | <b>7.4%</b>    | △3.9% |                  |               |
| 研修事業                        | 売上          | 293            |                           | <b>312</b>     | 312   | 106.6%           |               |
|                             | セグメント<br>利益 | △5             |                           | <b>△20</b>     | △20   | —                |               |
|                             | 利益率         | △1.9           |                           | <b>△6.4%</b>   | △6.4% |                  |               |

## インサイドセールスアウトソーシング事業

- 売上は、一部外資ITの案件終了（75百万円）が発生しYoY93.7%。大手大規模案件へのシフトは順調に進捗、下期に売上貢献の見込み
- 利益は、昇給実施時期の前倒し（前期4月→今期1月）に加え、新しい案件に向けた採用強化の影響でYoY84.9%（旧定義比32.1%）

## プロセス・テクノロジー事業

- 売上は、昨年Q1は大型コンサル案件あり 今期はサービス内容を大幅にAI化し、Q1で準備に注力したためYoY81.0%（TS除く）。計画に対しては順調に進捗
- 利益は新サービスの開発準備等による人件費増で旧定義比で大幅減益

## 研修事業

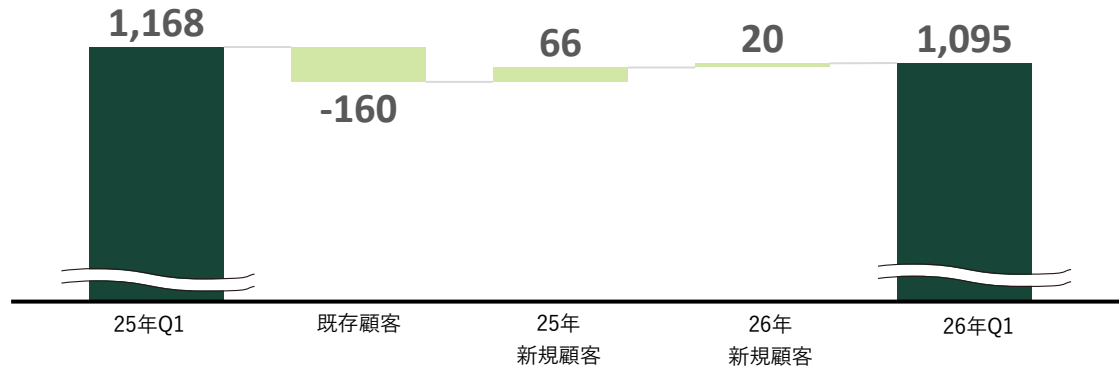
- 新人研修のうち内定者研修が特に好調で、昨対106.6%の高成長を実現
- 利益は、Q2の新人研修の受注進捗が想定を下回り、その分Q2に計上する仕掛人件費が減り、Q1の人件費として計上したため減益着地

※当社は2025年10月1日付で持株会社体制へ移行しました。これに伴い、グループ共通費用のセグメント配賦方法を変更しております。そのため、2025年12月期のセグメント利益は前年同期と完全な比較ができないため、補正として従前（旧定義）の計算方法でのセグメント利益を併記しております。

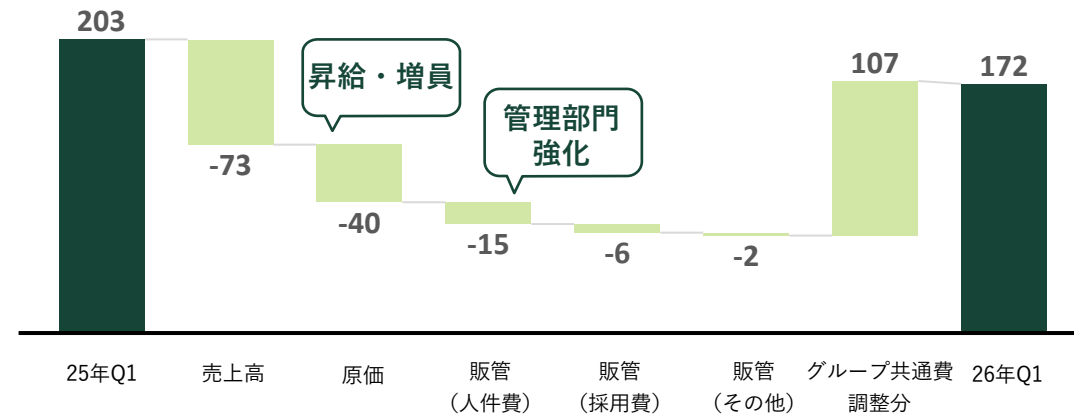


売上は一部案件終了により減収。利益は昇給の前倒しや採用費増で減益

## ▶ 売上高 (百万円)



## ▶ セグメント利益 (百万円)



### 概況説明

- ✓ 売上は、計画時に想定済の一部外資ITの案件終了が発生し（約75百万円）YoY93.7%。大手大規模案件へのシフトは順調に進捗し下期に売上貢献の見込み
- ✓ 利益は、リテンション強化の為に昇給実施時期の前倒し（前期4月→今期1月）の影響（40百万円）に加え、Q2以降の新大型案件に向けた採用強化等の影響（20百万円）でYoY84.7%（旧定義比32.5%）

### 実施した取り組み

- ✓ AIによるコール活動の自動研修、ロープレシステムの開発をスタート。その他、生産性向上によるコスト削減、サービス品質向上を実現の為にAI投資を計画。

### 来期以降への課題

- ✓ 大型新規クライアントの為に採用強化と適切なオンボーディング

※2025年10月1日付で持株会社体制へ移行し、これに伴い、グループ共通費用のセグメント配賦方法を変更しております。そのため、2025年12月期のセグメント利益は前年同期と完全な比較ができないため、差分をグループ共通費調整分として示しております。

# 外資IT案件の終了の傾向と、今期の影響について

過去にも外資IT企業でUS本社のM&Aなどにより発生する戦略変更の影響で、契約終了は複数回経験しているが、その都度、他案件獲得、既存案件の拡大により順調に回復、成長を実現してきた

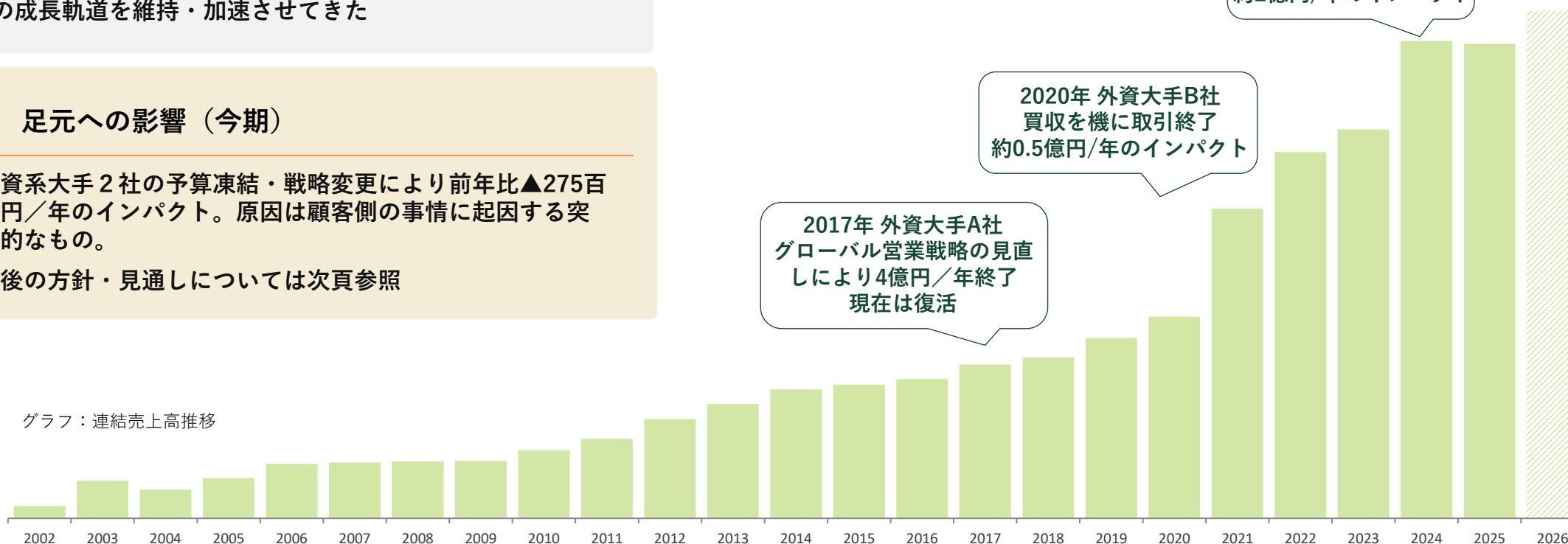
## 過去の外資ITの契約終了と、その後の回復の実績

- ✓ 特定の外資ITクライアントの戦略変更による契約終了は複数回経験
- ✓ その都度、他案件の獲得および事業領域拡大により、連結ベースの成長軌道を維持・加速させてきた

## ☑ 足元への影響（今期）

- ✓ 外資系大手2社の予算凍結・戦略変更により前年比▲275百万円/年のインパクト。原因は顧客側の事情に起因する突発的なもの。
- ✓ 今後の方針・見通しについては次頁参照

グラフ：連結売上高推移



注力3業界のうち金融・国内ITで将来の収益の柱となる大型案件の受注を完了  
 現在は下期以降の本格稼働・規模拡大に向けた立ち上げを推進中

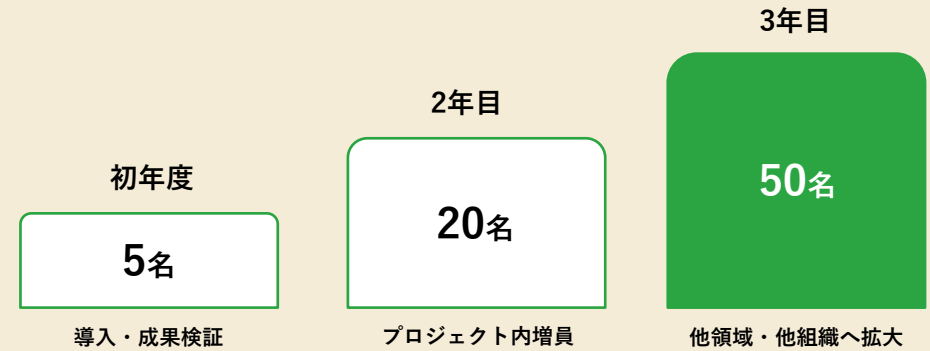
## 足元の進捗状況

| クライアント     | Q1      | Q2     | 下期以降   |
|------------|---------|--------|--------|
| 大手金融機関     | 受注<br>✓ | 6月活動開始 | Q4増員予定 |
| 国内大手IT (A) | 受注<br>✓ | 5月活動開始 | 下期増員予定 |
| 国内大手IT (B) | 受注<br>✓ | 4月活動開始 | 下期増員予定 |

※2026年Q1Q2は、立ち上げに伴う先行投資（採用・教育）を計画通りに実施中

## 当社TOP10入り圏内の「大型案件」へ

1案件あたりの人員・収益規模の推移（モデルケース）



1顧客あたりの期待収益（3年目）

年商 **3～5億円**

※月額3,000～4,000万円規模

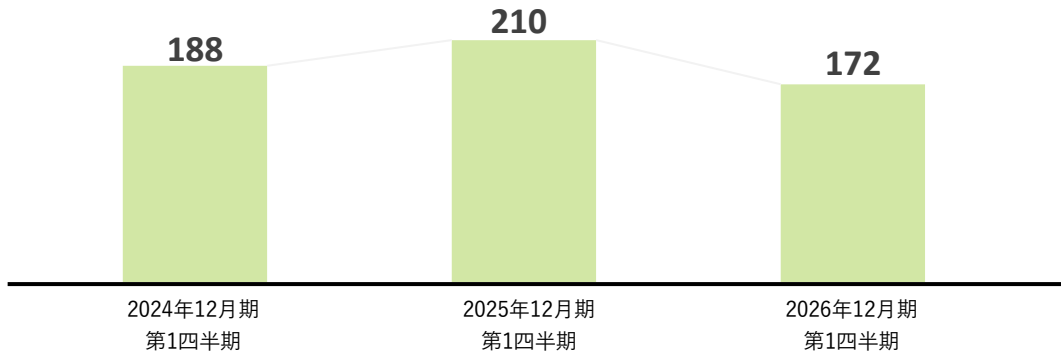
今回受注3社の総ポテンシャル

最大 **15億円／年**

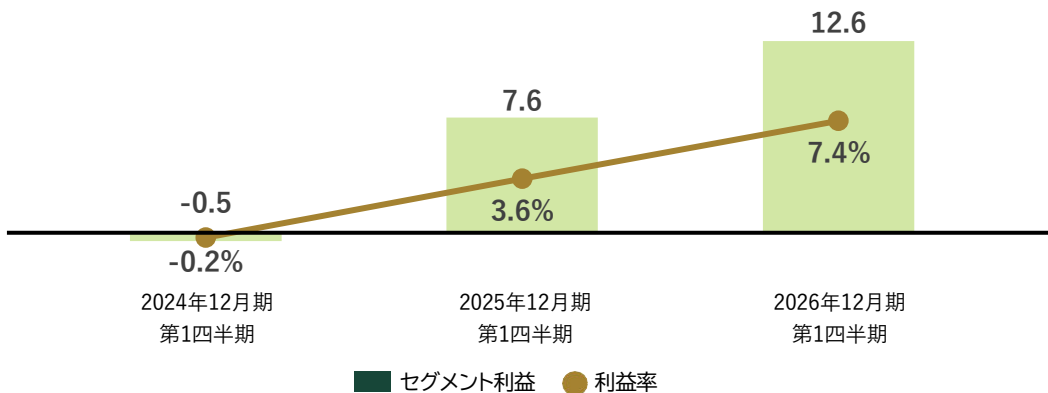


減収減益だが、サービス内容見直しによるもので計画に対しては順調に推移

## ▶ 売上高 (百万円)



## ▶ セグメント利益・セグメント利益率 (百万円・%)



### 概況説明

- ✓ 売上は、昨年Q1は大型コンサル案件あり 今期はサービス内容を大幅に見直し、Q1で準備に注力したためYoY81.1% (TS除く)。計画に対しては順調に進捗
- ✓ 利益はHD化に伴うグループ共通費の配賦方法変更の影響でYoY127%だが、旧定義比では大幅減益。これは新サービスのAI化による売上に貢献しない人件費等によるものだが、計画通りの進捗

### 実施した取り組み

- ✓ AI新ソリューションの開発と新規顧客獲得の推進

### 来期以降への課題

- ✓ AI新ソリューションの拡販とデリバリー安定化
- ✓ AIを活用した開発プロセスの定着

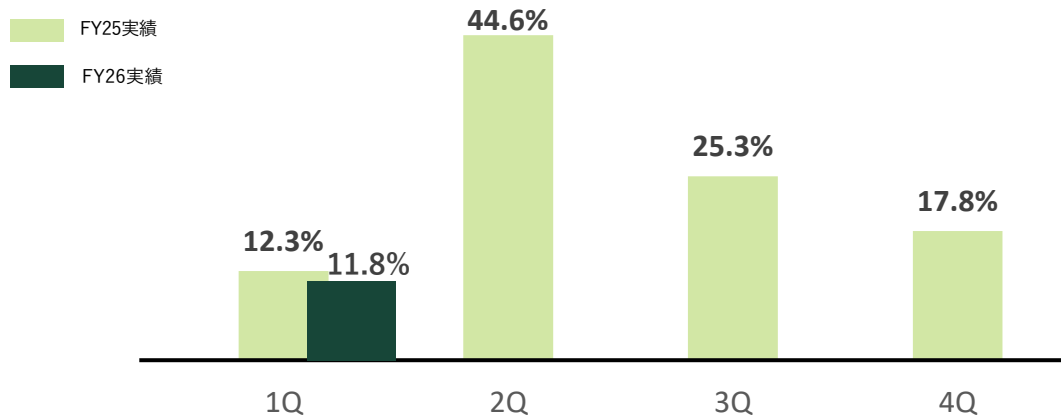
※2025年10月1日付で持株会社体制へ移行し、これに伴い、グループ共通費用のセグメント配賦方法を変更しております。そのため、2025年12月期のセグメント利益は前年同期と完全な比較ができません。2026年12月期第1四半期のセグメント利益・利益率は、持株会社移行後の新しい算出手法による数値となります。



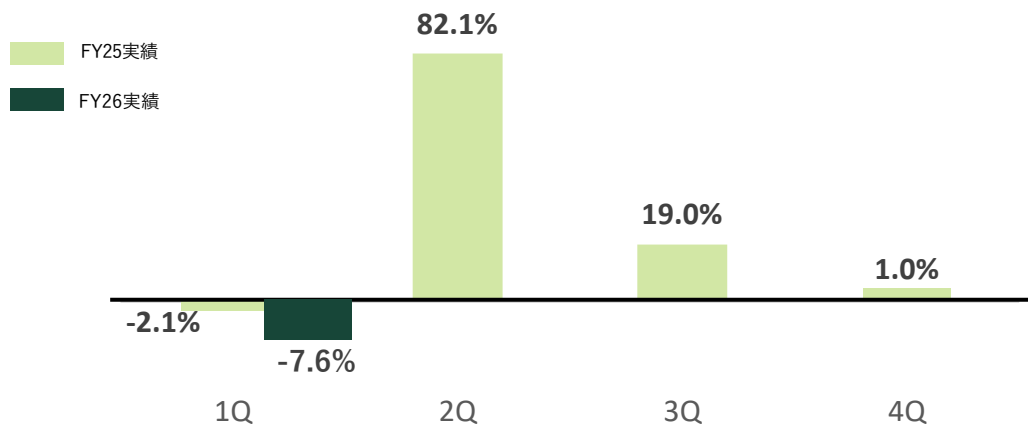
慎重に推移

堅調な売上成長。利益は仕掛人件費が想定を下回り、Q1の人件費増により減益

## ▶通期売上高に対する四半期実績の割合



## ▶通期セグメント利益に対する四半期実績の割合



### 概況説明

- ✓ 売上は、新人研修のうち内定者研修が特に好調で、昨対106.6%の高成長を実現
- ✓ 利益は、Q2の新人研修の受注進捗が想定を下回り、その分Q2に計上する仕掛人件費が減り、Q1の人件費として計上したため減益着地
- ✓ 第1四半期は例年どおり売上・利益が低水準となったが、昨年実績と同様の傾向であり、計画通り順調に推移

### 実施した取り組み

- ✓ 若手社員へのOJTや部下指導力を高めるe-ラーニングを2026年3月にリリース。AI部下を相手にロールプレイ。

### 来期以降への課題

- ✓ AI協業が当たり前な次世代型ワークスタイルに順応した研修コンテンツの拡充・改訂

# 03. 2026年12月期 決算見通し

子会社の株式譲渡の影響を除けば、売上・利益ともに高成長を見込む

昨年掲げた株主還元方針である配当性向50%を維持し、配当は95円へ増配を計画

| (単位：百万円)            | FY2025 | TS※を<br>含まない<br>FY2025 | FY2026<br>期首予想レンジ |   | 前期比<br>下限~上限 | TS買収を<br>含まない前期比 |               |
|---------------------|--------|------------------------|-------------------|---|--------------|------------------|---------------|
| 売上高                 | 8,564  | 7,805                  | <b>8,287</b>      | – | <b>9,160</b> | 96.8%-107.0%     | 106.2%-117.4% |
| 売上総利益               | 2,913  | 2,766                  | <b>3,015</b>      | – | <b>3,333</b> | 103.5%-114.4%    | 109.0%-120.5% |
| 営業利益                | 873    | 863                    | <b>983</b>        | – | <b>1,086</b> | 112.5%-124.3%    | 113.8%-125.8% |
| 経常利益                | 865    | 856                    | <b>983</b>        | – | <b>1,086</b> | 113.5%-125.4%    | 114.7%-126.8% |
| 親会社株式に帰属する<br>当期純利益 | 536    | 583                    | <b>649</b>        | – | <b>717</b>   | 120.9%-133.6%    | 111.2%-122.9% |
| EPS                 | 149円   |                        | <b>180円</b>       | – | <b>199円</b>  | 120.9%-133.6%    |               |
| 配当予想                | 85円    |                        | <b>95円</b>        |   |              | 111.8%           |               |

収益モデルチェンジを推進し、各セグメントにおいて大幅な増益を計画

持株会社化（分社）に伴うグループ共通費の会計処理変更により、セグメント利益が向上

| (単位：百万円)                    |                        | FY2025<br>実績 | TS*買収を<br>含まない25実績 | FY2026<br>期初予想レンジ |                  | 前期比<br>下限～上限                       | 前期比（TS買収を<br>含まない）               |
|-----------------------------|------------------------|--------------|--------------------|-------------------|------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| インサイドセールス<br>アウトソーシング<br>事業 | 売上高                    | 4,630        |                    | 4,915             | 5,433            | 106.1% - 117.3%                    |                                  |
|                             | セグメント利益<br>(HD化前と同定義)  | 562          |                    | 928<br>(589)      | 1,026<br>(651)   | 165.1% - 182.5%<br>(104.8%-115.8%) |                                  |
|                             | セグメント利益率<br>(HD化前と同定義) | 12.0%        |                    | 18.9%<br>(12.0%)  | 18.9%<br>(12.0%) |                                    |                                  |
| プロセス・<br>テクノロジー事業           | 売上高                    | 1,552        | 795                | 855               | 945              | 55.0-60.8%                         | 107.5% - 118.8%                  |
|                             | セグメント利益<br>(HD化前と同定義)  | 92           | 76                 | 147<br>(85)       | 162<br>(94)      | 159.7%-176.0%<br>(92.3%-102.1%)    | 193.4%-213.1%<br>(111.8%-123.6%) |
|                             | セグメント利益率<br>(HD化前と同定義) | 5.4%         | 9.6%               | 17.2%<br>(10.0%)  | 17.2%<br>(10.0%) |                                    |                                  |
| 研修事業                        | 売上高                    | 2,387        |                    | 2,518             | 2,783            | 105.4% - 116.5%                    |                                  |
|                             | セグメント利益<br>(HD化前と同定義)  | 264          |                    | 326<br>(326)      | 361<br>(361)     | 123.4% - 136.7%                    |                                  |
|                             | セグメント利益率<br>(HD化前と同定義) | 11.0%        |                    | 13.0%<br>(13.0%)  | 13.0%<br>(13.0%) |                                    |                                  |

## 04. 中期経営計画

テーマ

デジタル活用を促進・定着させ、B2B企業の売上向上・顧客経験改善に貢献する

重点事項

**インサイドセールスアウトソーシング事業**

テクノロジーを活用した付加価値向上および生産性向上。また品質、エンゲージメント向上に向けた人事・評価制度刷新

**プロセス・テクノロジー事業**

企業の売上成長モデルの構築・実行を支援 ための新サービス強化および体制構築を実行

**研修事業**

強みである新人研修を起点にしたサービス拡販。一人当たり生産性の向上

全社目標 (2026年12月期)

|       |            |
|-------|------------|
| 売上高   | 82～91億円    |
| 営業利益  | 9.8～10.8億円 |
| 営業利益率 | 12%        |
| ROE   | 16%以上      |

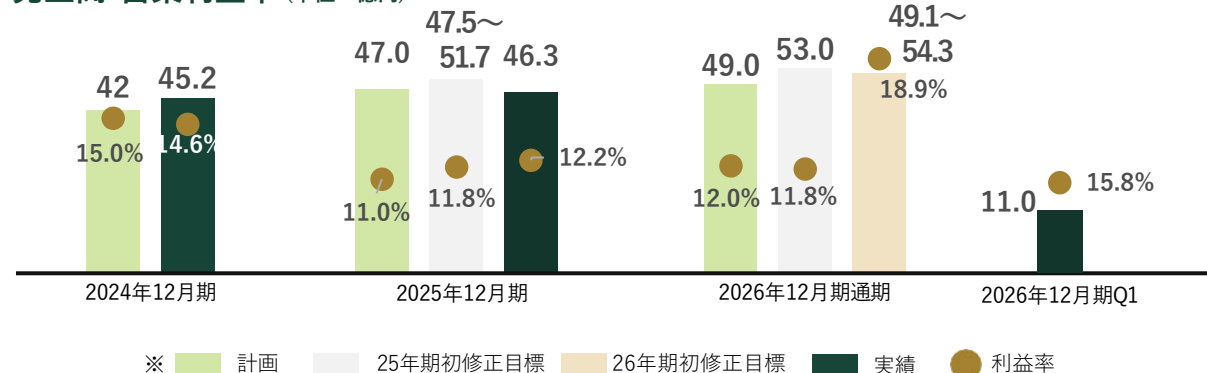
セグメントKPI

| インサイドセールス<br>アウトソーシング事業 | プロセス・テクノロジー<br>事業 | 研修事業              |
|-------------------------|-------------------|-------------------|
| インサイド<br>セールスレップ離職率     | 事業体制              | 年間3テーマ以上<br>受講企業数 |
| 10%未満                   | 44名               | 160社              |

## POINT

IT・金融業界を中心とした大手・大規模案件により一層注力。  
テクノロジーの積極活用で付加価値を高め、新たな成長軌道へ。

売上高・営業利益率 (単位：億円)



## 3業界に特に注力し拡大を狙う

**外資IT** これまでの成長ドライバーであり、創業以来蓄積しているノウハウ、ナレッジを幅広く活用できる

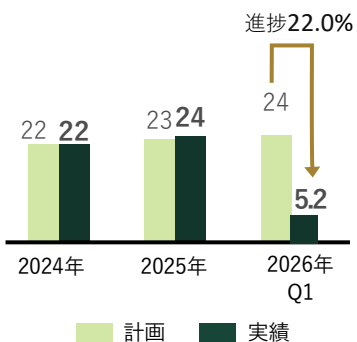
**国内IT** 大手IT企業（ソフトウェア、Sler、通信）に加え、SaaSまで幅広くニーズが広がってきており、今後も成長余地大

**金融業界** 金利復活による営業活動強化のニーズ強。過去の拠点統廃合・人員削減で営業リソースが枯渇

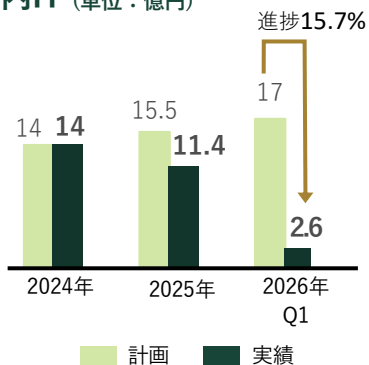
## 注力KPI インサイドセールスステップ離職率

能力開発や人事制度、評価制度見直しプログラムにより2024年は大幅に離職率が改善したものの、2025年は目標を下回る結果に。引き続き2026年10%未満の目標達成に向けて環境整備に努める

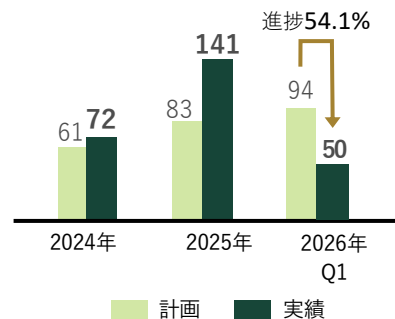
外資IT (単位：億円)



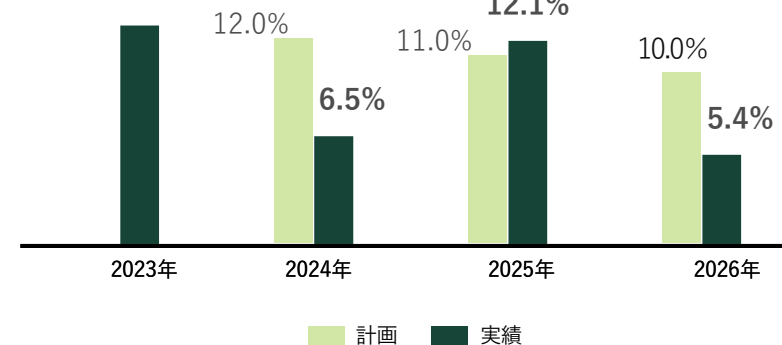
国内IT (単位：億円)



金融業界 (単位：百万円)



13.0%

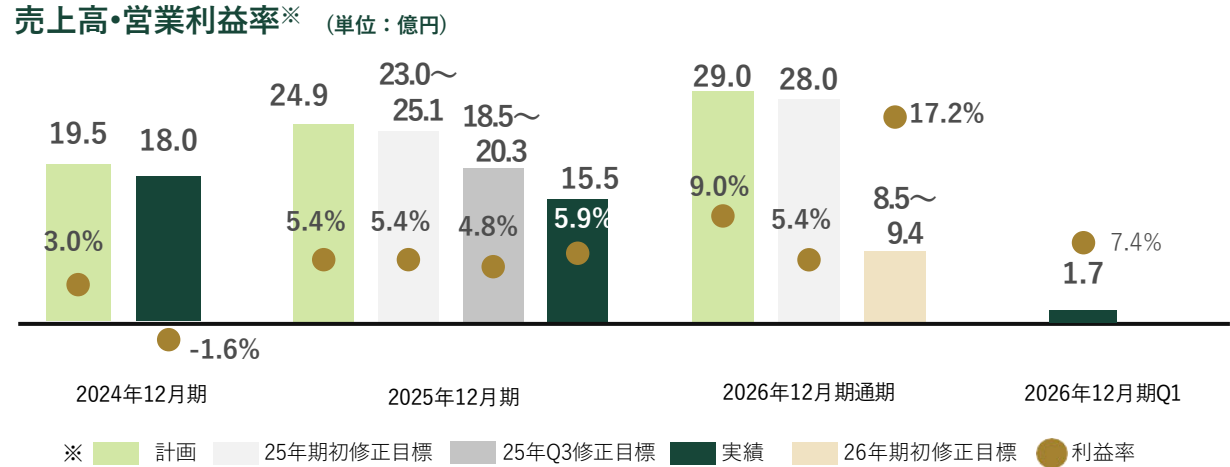


※計画は2024年5月27日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。25年初修正目標は2025年2月14日開示の決算短信および2025年3月14日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。

**POINT**

中計2年目はトータルサポートの株式譲渡の影響が大きく目標未達（事業の選択と集中）

26年目標値を下方修正するものの既存事業のAI領域へ集中投資し、高成長を目指す



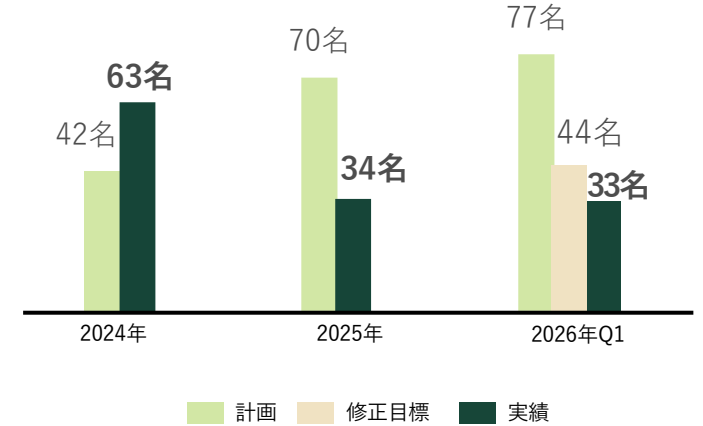
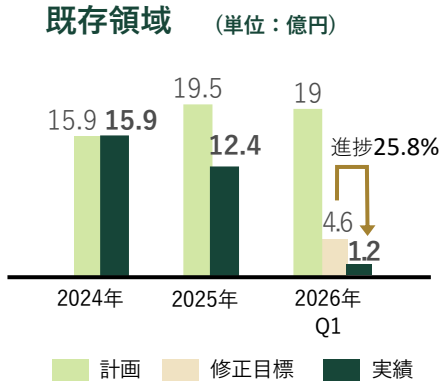
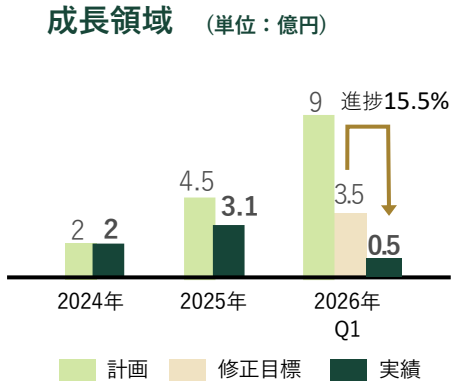
**成長領域、既存領域の売上推移** それぞれの目標値について、トータルサポートの影響を除外した数値に変更

**成長領域** 売上成長モデル改革支援、オペレーション支援を成長領域と位置付け、生成AIを活用し高成長を目指す

**既存領域** Salesforceの開発は小型、高収益案件に集中し、一部リソースは成長領域にシフト

**注力KPI 事業体制**

26年の事業目標の達成に向け、特に成長領域における人材採用に注力する (26年目標はトータルサポート社連結除外により25名減少)

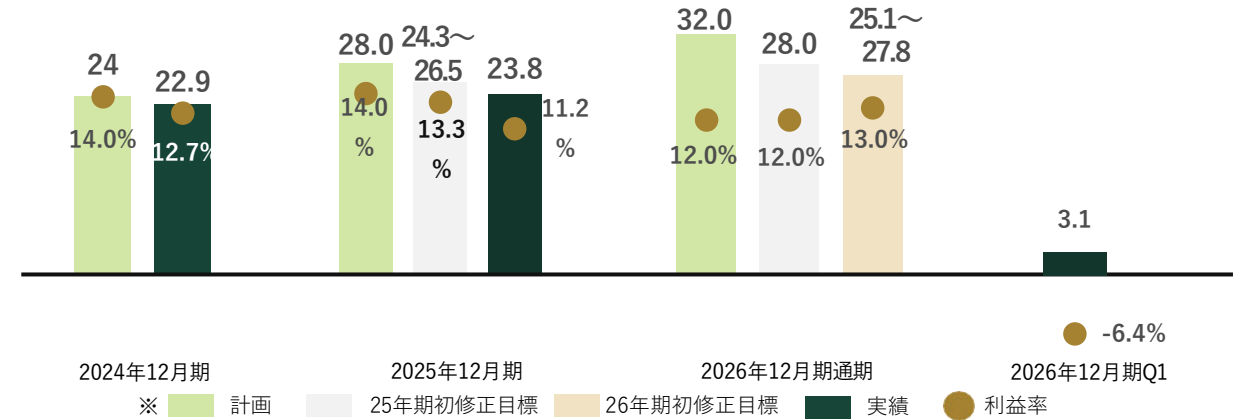


※計画は2024年5月27日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。25年期中修正目標は2025年2月14日開示の決算短信および2025年3月14日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。25Q3修正目標は2025年11月14日開示の決算短信で開示した通期業績見通しの修正値。  
 ※トータルサポート株式会社の業績は、2025年3月14日開示の成長可能性に関する事項において、25年計画売上14.3億円、営業利益69百万円を計画しておりましたが、2025年12月期第3四半期累計で売上7.6億円、営業利益7百万円となりました。詳細はP49参照

## POINT

26年は新人研修を起点にオーダーメイド研修の拡販に注力。特にPM研修、営業研修を伸ばす方針。  
 順調な成長を続けているが、事業進捗を踏まえ、26年売上目標28⇒25.1～27.8億円へ

売上高・営業利益率 (単位：億円)



## 新人研修および、注力43社の拡大を目指す

**新人研修** 年間売上高の約5割を占める新人研修を引き続き注力領域とし、26年11億円を目指す

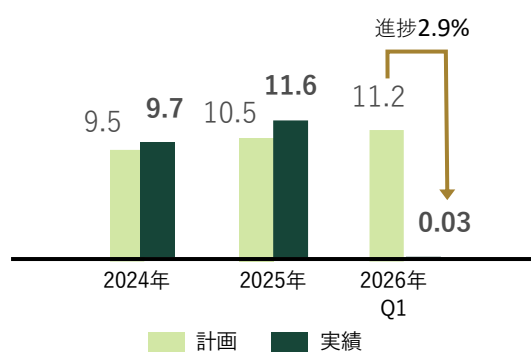
**注力43社** 売上の約50%を占める年間10百万円以上の顧客43社について更なる売上最大化および、一人当たり生産性の向上を目指す

## 注力KPI 年間3テーマ以上受講企業数

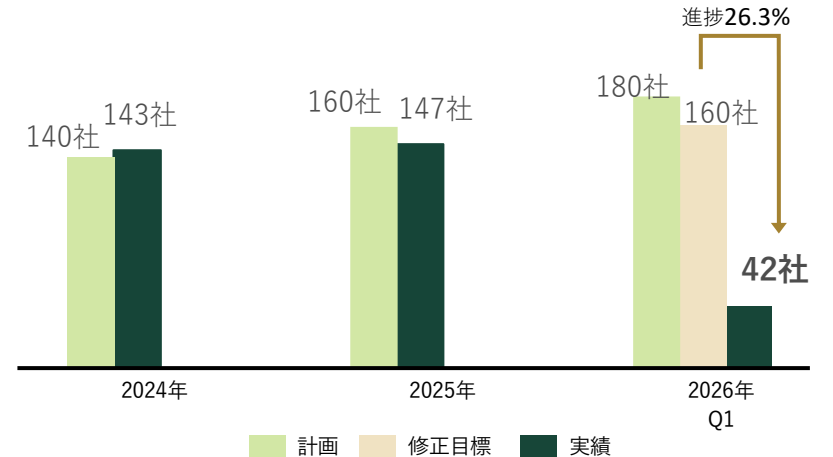
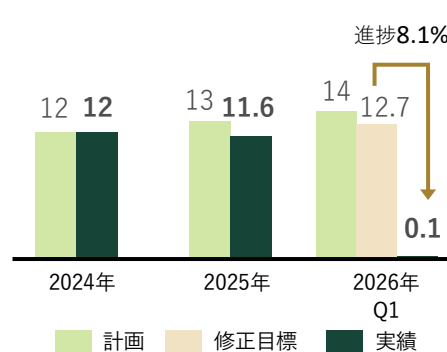
提供している12テーマの年間複数受講数を増やし、LTV向上および1社あたり売上高向上を目指す。

尚、事業進捗を踏まえ26年目標を下方修正

新人研修 (単位：億円)



注力43社 (単位：億円)



※計画は2024年5月27日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。25年期中修正目標は2025年2月14日開示の決算短信および2025年3月14日開示の成長可能性に関する事項で開示した際の目標値。

# 05.財務・資本政策

積極的な「成長投資」と「株主還元」の両輪で資本効率を高め、持続的な企業価値最大化を実現する

## 1. キャッシュの創出

強固な収益基盤

高収益・ストック型  
ビジネスによる  
安定的な営業CF

営業CF  
2025年12月期 **4.9億円**

現預金  
2025年12月末 **26.3億円**

必要に応じて外部資金調達も活用

## 2. 最適なアロケーション

成長投資・M&A

- M&A・資本業務提携による非連続成長
- IT設備・社内インフラ整備
- 人的資本（人材育成）への投資

株主還元

配当性向 **50%**

累進配当の導入

事業を支える健全な内部留保

## 3. 企業価値最大化



ブリッジグループ  
企業価値の最大化

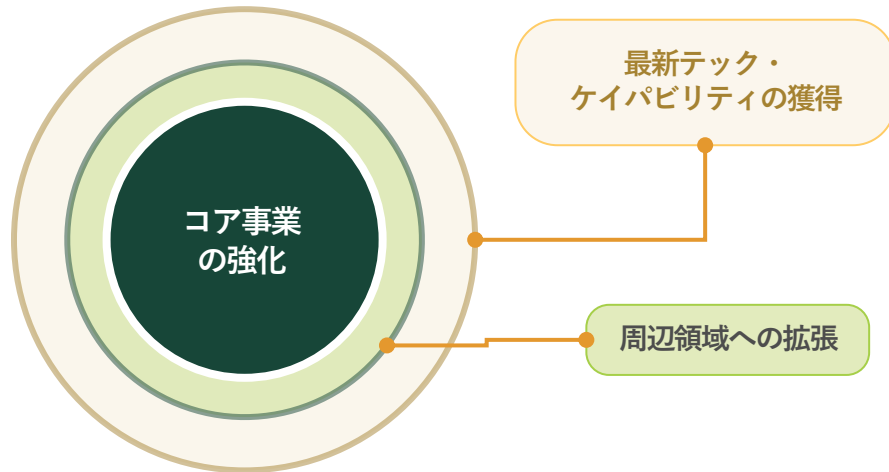
目指す指標

ROE **16.0%以上**

PER **18倍以上**

成長シナジーの追求と、投資方針の両立により、M&A・業務資本提携による非連続な成長を加速する

## M&A／業務資本提携 注力領域



- ✓ 非関連多角化は行わず、既存事業とのシナジーが明確な領域に限定
- ✓ オープンイノベーション領域に関しては、マイノリティ出資等（CVC）による「業務資本提携」も機動的に活用

## ✔ クライテリア（投資方針）

🎯 的を絞ったターゲット規模

売上高 10億円  
クラス

営業利益 5千万円  
クラス

⚖️ のれん負けしない財務規律

買収マルチプルの上限目安

**EV/EBITDA 5倍以下**



### TOPICS：実行体制の抜本的強化

新たに「事業投資戦略室」を立ち上げ、  
M&A・ファイナンス領域の専門家が参画

高度な知見を持つ専門人材の採用により、ソーシング（案件発掘）からエグゼ  
キューション、PMIまでの**確度とスピードを飛躍的に向上**させ、ノンオーガニック  
成長を加速させる

配当性向は**50%**以上を維持する方針。2026年12月期の1株当たり配当金は**95円**（通期）を予定。

2018年の上場以来、事業基盤の確立とM&A等の成長投資を優先してまいりました。

現在、ストック型ビジネスによる安定的なキャッシュ創出力が確実なものとなったため、**資本効率を高め、株主の皆さまへの還元姿勢を抜本的に強化**いたします。



## 大幅な増配と高配当性向

2025年12月期より配当性向50%を基準とし、利益成長に応じた大幅な増配を実施

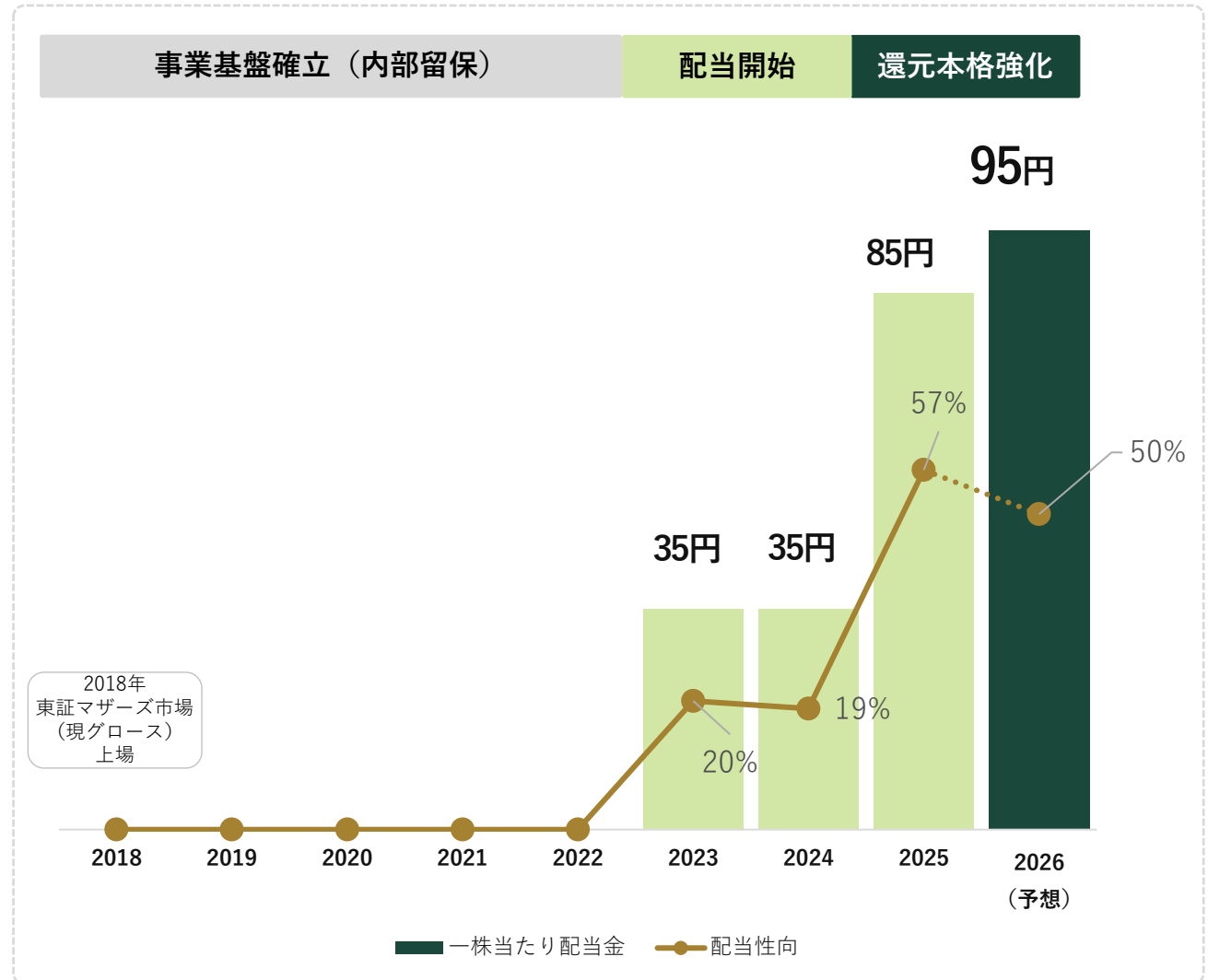


## 累進配当の導入

累進配当を導入し、中長期で安心して保有いただける環境を提供します

2026年12月期（予定）

1株あたり配当金 **95円**



# 06. Appendix

- 会社概要
- 事業概要

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



代表取締役会長兼CEO

**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 ブリッジインターナショナルグループ株式会社)

## 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)

代表取締役会長兼CEO

**吉田 融正**



日本アイ・ピー・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（現ブリッジインターナショナルグループ株式会社）創業。

取締役

**高橋 慎介**



2019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

取締役

**塩澤 正枝**



日本アイ・ピー・エム、ベンチャー企業の創業参画を経て、2002年当社入社。営業・拠点立上げを経て取締役として全体統括

取締役

**柿沼 務**



日本アイ・ピー・エムで、事業部長、COOとして創業参画し2018年当社入社。システムソリューション事業本部長、子会社社長を経て取締役に就任

社外取締役

**岡村 典**



2017年より当社 社外取締役。2022年 株式会社 テン・コミュニケーションズ顧問

社外取締役

**郡 のぶ**



プライスウォーターハウスコンサルタント、IBMビジネスコンサルティングサービス、日本アイ・ピー・エム、シグマクスを経て2025年より当社 社外取締役

常勤監査役

**荒川 恵介**



慶應義塾大学法学部卒業後、日本アイ・ピー・エム株式会社、日本シーベル株式会社を経て、2002年当社設立に参画。2022年監査役に就任

社外監査役

**和田 隆志**



慶應義塾大学経済学部卒業。公認会計士/税理士。中央監査法人入所。大和証券エスエムビーシー株式会社を経て、和田公認会計士事務所設立。2016年当社 社外監査役に就任

社外監査役

**高橋 知洋**



東京大学法科大学院修了。弁護士。株式会社朝日新聞社、麒麟麦酒株式会社 法務部を経て、AZX総合法律事務所入所。2017年当社 社外監査役に就任

ブリッジプロセス  
テクノロジー株式会社  
代表取締役社長

**尾花 淳**



2003年入社。2013年BtoBマーケティング支援の2BC株式会社を創業し、同社を統合するかたちで2024年にブリッジインターナショナルに復帰。同年ブリッジプロセステクノロジー代表取締役に就任

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・ピー・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年より代表取締役に就任

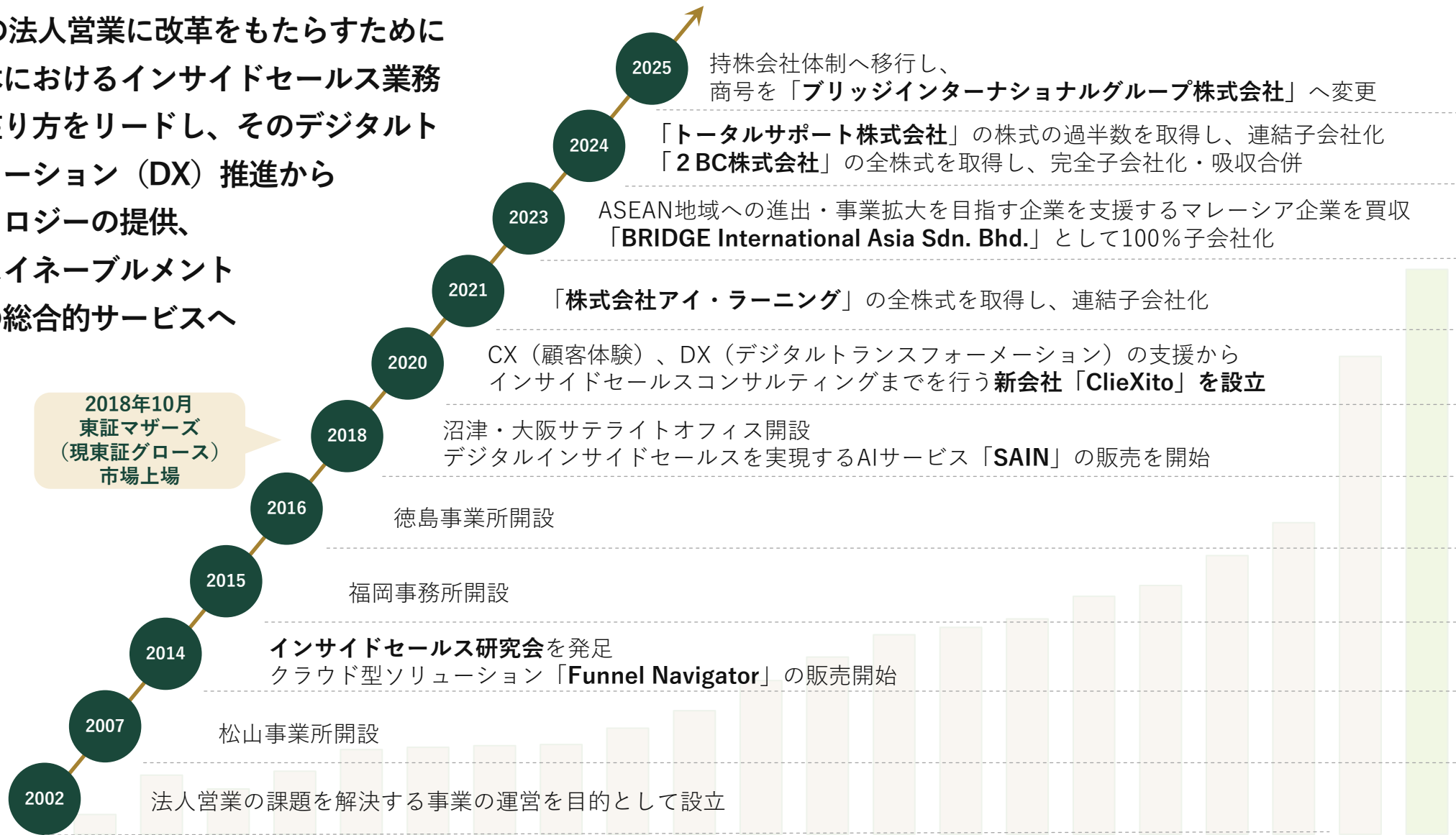
Bridge International  
Asia Sdn Bhd  
代表取締役社長

**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

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



2021年よりM&Aに取り組み、4件実行

連結子会社のアイ・ラーニングは、投資額を大きく上回るリターンを実現

連結子会社

株式会社アイ・ラーニング  
総合人材育成会社



2021/3  
100%子会社化

新人研修に強み。プロセス別営業研修などでシナジーを高め人材育成支援を強化

PMIおよび事業成長により収益力を大幅に向上

2021年  
取得価格 **123**百万円

2021年  
12月期 売上 **1,507**百万円

2025年  
12月期 売上 **2,381**百万円

非連結子会社

Tkinternational Sdn.Bhd  
マレーシアの  
デジタルマーケティング会社



2023/10  
100%子会社化

ASEAN地域での事業提供を強化。マレーシアに進出する日本企業の営業・マーケティング支援に注力

同時に「BRIDGE International Asia Sdn.Bhd.」に商号変更

吸収合併

2BC 株式会社  
デジタルマーケティング会社



2024/3  
吸収合併

マーケティング・セールスの上流支援機能を強化

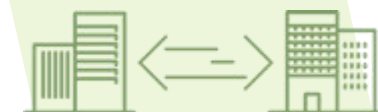
売却済み

トータルサポート株式会社  
ネットワーク支援会社



2024/2  
51.7%子会社化  
2025/10  
株式譲渡

プロセス・テクノロジー事業の強化を目的に買収したが、既存事業のAI投資への注力とPMIの進捗を踏まえ2025年10月に株式譲渡



さらなる成長へ向け  
積極的なM&Aを継続実施



## 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、お客様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   | 2025年10月  |
| 資本金  | 40,000,000円   |
| 従業員数 | 624名(2026/3末)   |
| 所在地  | 〒154-0004<br>東京都世田谷区太子堂4-1-1<br>キャロットタワー19階               |
| 代表者  | 代表取締役社長 吉田 融正   |
| HP   | <a href="https://bridge-g.com/">https://bridge-g.com/</a> |

### 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  | ブリッジプロセステクノロジー株式会社※                                     |
| 設立   | 2020年4月1日   |
| 資本金  | 30,000,000円   |
| 従業員数 | 33名(2026/3末)  |
| 所在地  | 〒154-0004<br>東京都世田谷区太子堂4-1-1<br>キャロットタワー19階             |
| 代表者  | 代表取締役社長 尾花 淳  |
| HP   | <a href="https://cliexit.com/">https://cliexit.com/</a> |

### ブリッジプロセステクノロジーの強み

#### 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構築と運用およびMA、BI、CDP等、システムインテグレーションサービスを提供

※ブリッジプロセステクノロジー株式会社は、2025年3月1日にClieXito株式会社から商号変更を行いました



## 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(2026/3末)  |
| 所在地  | 〒103-0015<br>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  |
| HP   | <a href="https://www.i-learning.jp/">https://www.i-learning.jp/</a> |

### 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、ブリッジインターナショナルグループ株式会社及び連結子会社（以下、「当グループ」）の事業及び業界動向に加えて、当グループによる現在の予定・推定・見込または予想に基づいた将来の展望についても、言及しています。
- これらの将来展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもの・知られていないリスク・不確実性・その他の要因が、それに含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当グループ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、係る情報の正確性、適切性等について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。