

2026年5月25日

EraX社の株式取得の補足説明資料

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



会社概要



会社名	株式会社EraX
設立	2024年3月
代表者	松本勇信
所在地	東京都港区青山1-24-3 WeWork乃木坂
資本金	300千円（25/2期末時点）
事業内容	AIコンサルティング事業、AI開発支援事業

業績推移

(千円)	2025年2月期	2025年3月～2026年2月（注）
営業利益	220	28,907
経常利益	292	37,498
当期純利益	163	24,523
純資産	463	24,987
総資産	9,311	68,452

（注）当該会社は、2026年2月10日に、2月決算から3月決算に決算期変更を行っております。そのため、2025年2月期の翌期の会計期間は、2025年3月1日から2026年3月31日までの13か月間となります。なお、2026年3月期は決算作業中であり未確定のため、2025年3月1日から2026年2月28日までの12か月間の状況を暫定的な社内管理資料に基づく参考情報として記載しております。

ディールサマリ

- 取得価格：650百万円
- 取得対価：現金
- 取得日：2026年6月23日（予定）
- 取得持分：100%

最新鋭のAIテクノロジーを活用し、企業ごとの課題やニーズに応じたオーダーメイドのAIソリューションを開発。
業界最先端の技術力で貴社の成長スピードを飛躍的に加速させる



</> AIソリューション開発事業

企業の課題に応じたオーダーメイドのAIを開発。要件定義からPoC、
本番実装・運用まで一気通貫で伴走します

- ✓ RAGチャットボット・自然言語処理 社内ナレッジ検索を高度化。問い合わせ対応時間を70%以上削減。
- ✓ 画像認識・AI-OCRシステム 製品検査の自動化や、FAX・帳票の入力作業を月1,500件削減。
- ✓ 予測分析・需要予測モデル 販売データ等から在庫を最適化。廃棄ロスを最大60%低減。



💡 AIコンサルティング事業

企業のAI導入・活用に関する包括的な支援を提供。ビジネスの成長と
AI内製化に向けた戦略立案をサポートします

- ✓ AI導入・アーキテクチャ設計支援 最適なAI技術の選定、RAG等のシステム設計・要件定義を実施。
- ✓ モデル精度向上・AIガバナンス構築 既存AIモデルの改善、ハルシネーション対策、安全な運用体制構築。
- ✓ AIリスキリング・人材育成 実践的なプログラムを通じて、社内のAI活用リテラシーを向上。

設立2期目にして、エンタープライズから現場DXまで、多角的なソリューションを提供

インフラ・情報

社内ナレッジ検索RAG

SharePoint等の膨大な社内資料を統合し、自然言語で即座に回答

✔ 情報探索コストを大幅に削減

製造・技術

技術継承AIアシスタント

熟練者の勘や過去の失敗データを形式知化し、新人の判断を支援

✔ 熟練者同等の品質を実現

専門団体

報告書レビューシステム

レビュー基準をRAGで参照し、迅速かつ一貫した一次審査を自動化

✔ 作成・レビュー時間を大幅に短縮

建設・図面

AI図面検索アシスタント

自然言語で膨大な図面DBから最適な情報を即座に特定・抽出

✔ 特定リードタイムを大幅短縮

社内サポート

音声入力RAGチャット

音声入力からの自動応答を実現。

✔ 対応時間の大幅削減

データ解析

データ分析AIエージェント

データETLから分析、レポート生成までをAIが完全自動実行

✔ 分析業務の完全自動化

IT

注文書AI-OCRシステム

非定型の注文書をOCRで高精度に読み取り。入力ミスを削減

✔ 入力制度の飛躍的改善

IT

AI商談分析

商談の内容をAIが分析し、営業マンのスキルアップをサポート

✔ AIによる営業のサポート

重工業・造船

AI業務自動化・基盤

議事録作成・検索エージェント等を統合。知的生産性を飛躍的に向上

✔ 複数業務エージェントの統合

建設・現場

AI素材カウントシステム

画像解析により現場素材を自動カウント。ヒューマンエラーを削減

✔ 現場管理の精度と信頼性向上

生産・稼働管理

AI生産計画最適化

需要変動を解析し、最適な生産スケジュールを動的に自動生成

✔ 納期遅延防止と安定稼働

検査・品質管理

異常検知AIエージェント

高解像度解析により衣服のほつれ等を検知。不良品選別を自動化

✔ 検査コスト低減と品質安定

中期経営計画の「テクノロジー高度化」を加速させ、独立したAIセグメントとして新たな成長を牽引

本M&Aに至る背景

1

中期経営計画（24-26年）

テクノロジー高度化とM&A戦略

B2B企業の売上成長を支援する既存事業について、テクノロジーによる高度化・加速を企図。その手法としてM&Aを積極的に活用する方針を掲揚。

2

環境変化への課題認識

AIの急速な進化と不確実性

自社内でのAI人材育成や外部活用を進めてきたが、昨今の目まぐるしいAI技術の進化と市場の不確実性に対応するには、自前主義だけではスピードが不足。

3

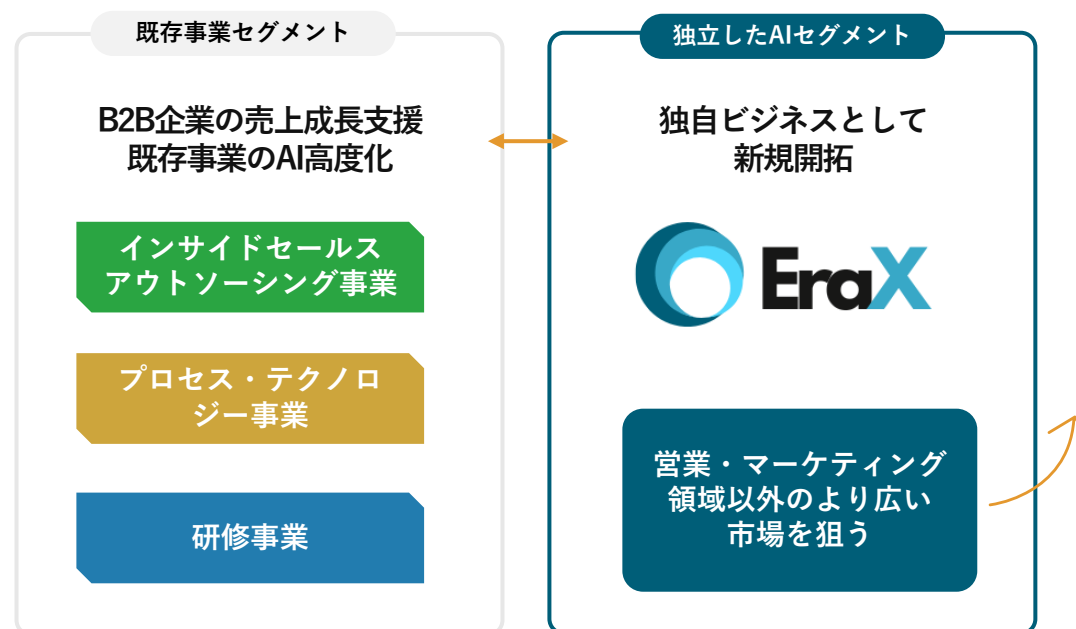
本M&Aの意思決定

最先端AI企業EraX社の合流

最先端のAIビジネスを展開するEraX社を買収。時間を買うことで、一気にトップクラスのAI技術力と開発体制を獲得し、非連続な成長フェーズへ

今後の事業ポートフォリオ

- 既存事業の傘下ではなく、独立した「第4の柱（AIセグメント）」としてEraX社を配置。
- 既存事業へのシナジー提供と、新規の広いTAM獲得の「両利き」で企業価値を最大化する

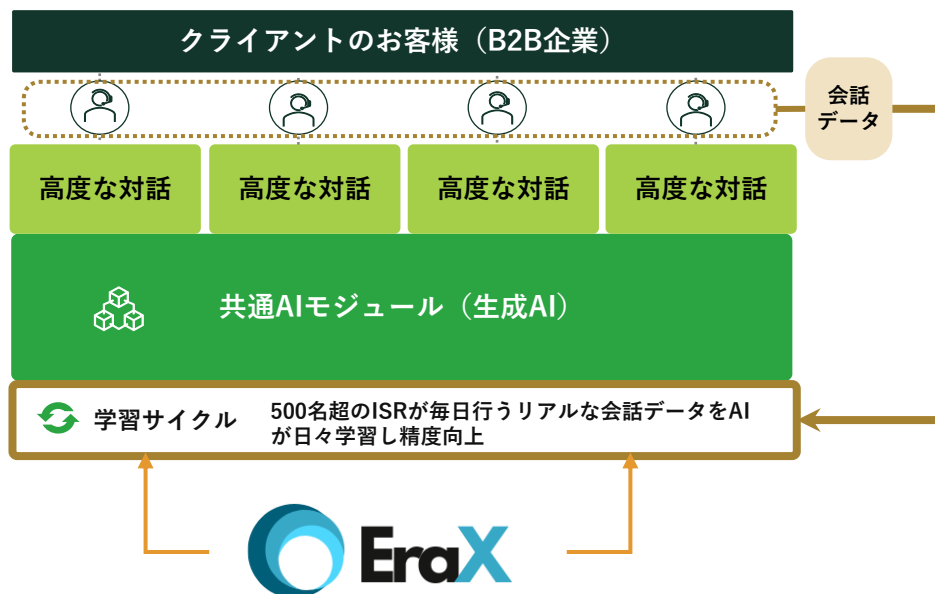


各事業が独自に進めてきたAI活用企画に、最先端の技術力が伴走。

外部ベンダー依存から脱却し、圧倒的な「スピード」と「質」でサービス実装を推進し競争優位性を確立

インサイドセールスアウトソーシング事業

- 外部ベンダーに頼っていたAI共通モジュールの開発を、EraXの技術力で一気に内製化。
- 付加価値（LTVUP）と生産性向上（利益率UP）の実現スピードを飛躍的に加速させる。
- 金融業界向けAIトレーニング基盤（RAG活用）のPoCも進行中



プロセス・テクノロジー事業

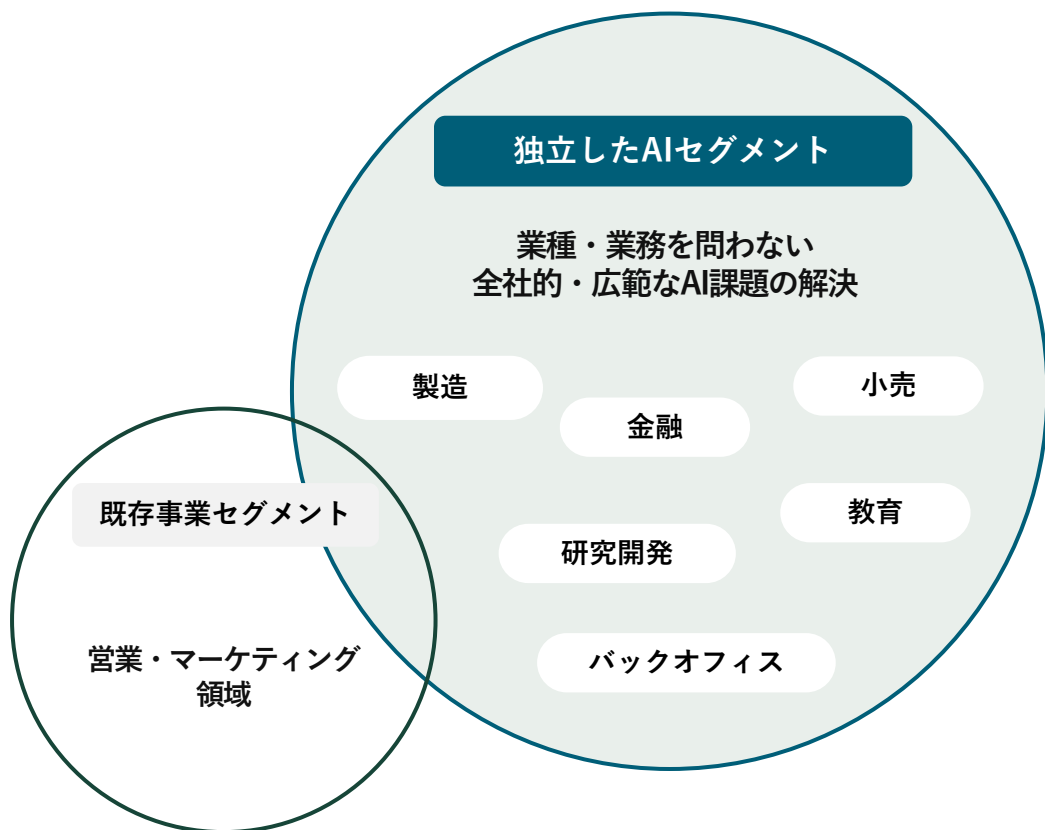
- マーケティング・営業のコンサルティングサービスにEraXのAI知見を持ち込み、顧客へ共同提案
- インサイドセールス領域のAIオファリングサービスの開発支援

研修事業

- AIを活用した研修の開発支援
- 研修企画、開発にAIを活用するための支援

当社の既存領域（営業・マーケティング）を超え、業種・業務を問わない
EraX社のAI実装力で、あらゆる産業の広大なAI市場の開拓を目指す

既存事業とのシナジーと新規市場の開拓



既存事業とのシナジーと新規市場の開拓

業種・業務を問わない汎用的なケイパビリティ

特定の業務領域に縛られず、生成AI、自動化、RAG（検索拡張生成）といった最新鋭のテクノロジーを駆使し、あらゆる産業・企業の固有の課題に応じたオーダーメイドの解決策を提供

一気通貫のAI伴走支援体制

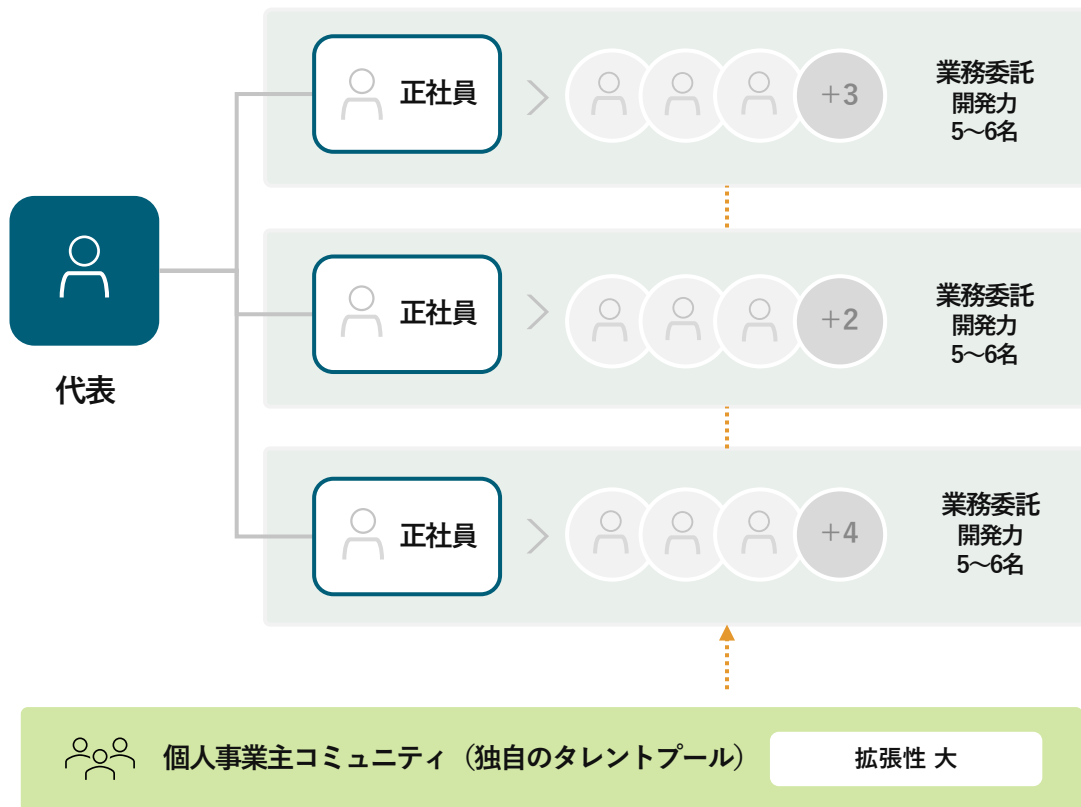
先端領域において、要件定義からPoC、本番実装、そして運用改善までを高速サイクルで推進。外部ベンダーへの丸投げではなく、一気通貫で伴走することで顧客ニーズの変化に迅速に対応

強固な実績と極めて高い顧客継続率

設立2期目にして既に30社超の強固な顧客基盤を獲得。導入して終わりではなく、導入後も継続的に伴走する体制が顧客からの高い評価を生み、安定した収益基盤となる高い継続率を実現

IT業界最大の課題である人材確保を独自のコミュニティで解消。
少数の正社員が多数の外部人材を束ねることで、圧倒的な開発スピードと利益水準を両立

少数正社員が多数の外部人材を束ねる開発体制



拡張型人材エコシステムによる成長の加速

1:5の超・高レバレッジ体制

少人数のコアチーム（社長+正社員3名等）を核とし、正社員1名が5~6名の業務委託をマネジメント。少人数ながら、瞬時に20名規模の開発機動力を発揮

独自チャネルのタレントプール

外部リソースは、独自コミュニティからダイレクトにアサインしており、人材獲得競争の激しい環境下での競争優位を確立

非線形のスケールアップ

人材供給のボトルネックがないため、「正社員1名の採用」が即座に「開発力6名分の増強」に直結し、飛躍的な事業成長を実現

圧倒的な成長と収益化を実現しているAI企業を、当社の投資規律に基づいた適正なバリュエーションで迎え入れ



設立2期目における 驚異的な成長トラクション

AIソリューションの急速な市場立ち上がり（PMF）により、売上高は前年比で約5倍、営業利益は130倍と急増。早期に強固な収益化モデルを確立

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



規律ある取得価額

- 設立間もない新興企業特有の不確実性を十分に織り込み、保守的な事業計画と高いハードルレートに基づいて評価
- 6.5億円という取得価額は、その保守的な算定レンジに十分に収まる適正な水準であり、当社のM&Aポリシーの範囲に収まる投資と判断



非連続な成長と莫大なアップサイドの創出

- 当社グループの豊富な顧客基盤や営業リソースを投入しシナジーを創出することで、計画を大幅に上回るトップライン成長を牽引し、取得価額を大きく凌駕する企業価値の創出（アップサイド）を目指す

03.Appendix

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)



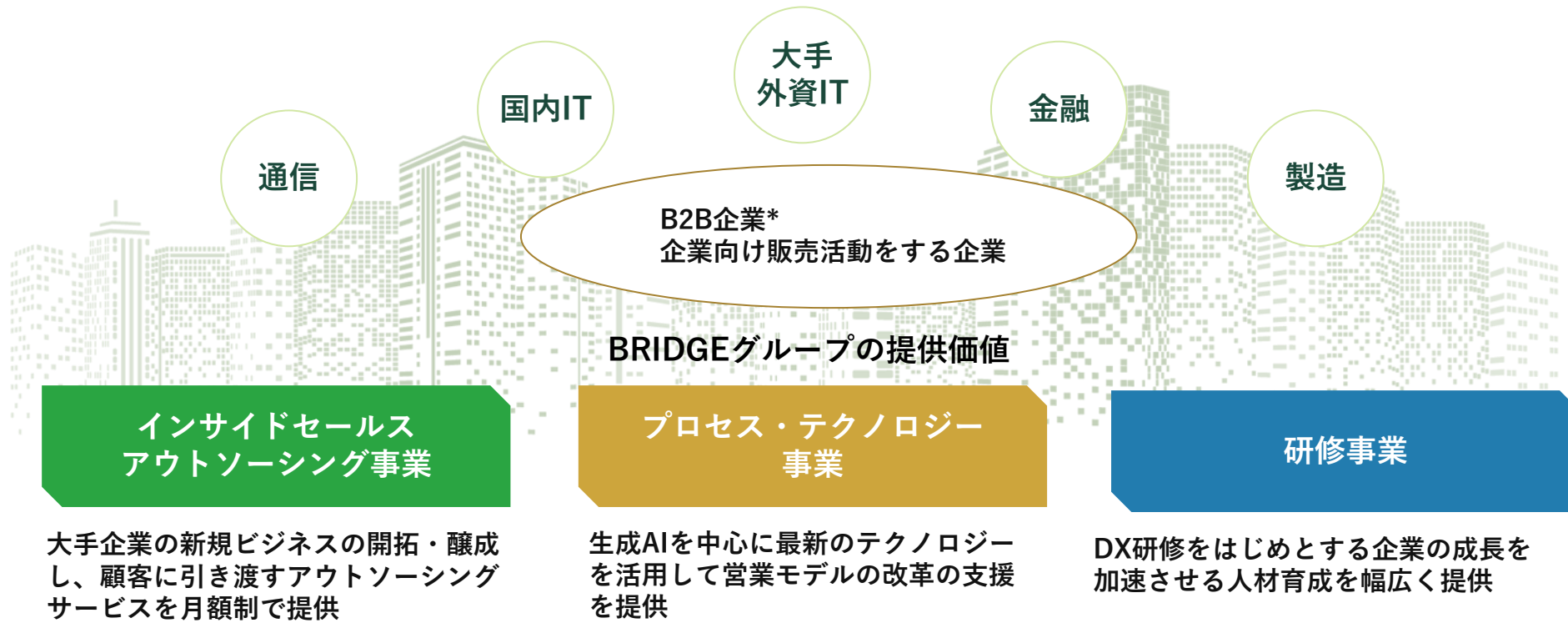
デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

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

インサイドセールス
アウトソーシング事業

主力
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

ストック

売上比

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

フロー&ストック

売上比

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
- 市場ポジ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

フロー

売上比

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

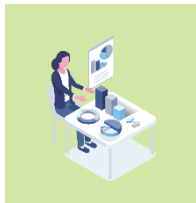
約90%継続率

上位10社の
契約継続年数
平均9年

見込客発掘



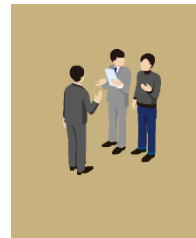
関係強化



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

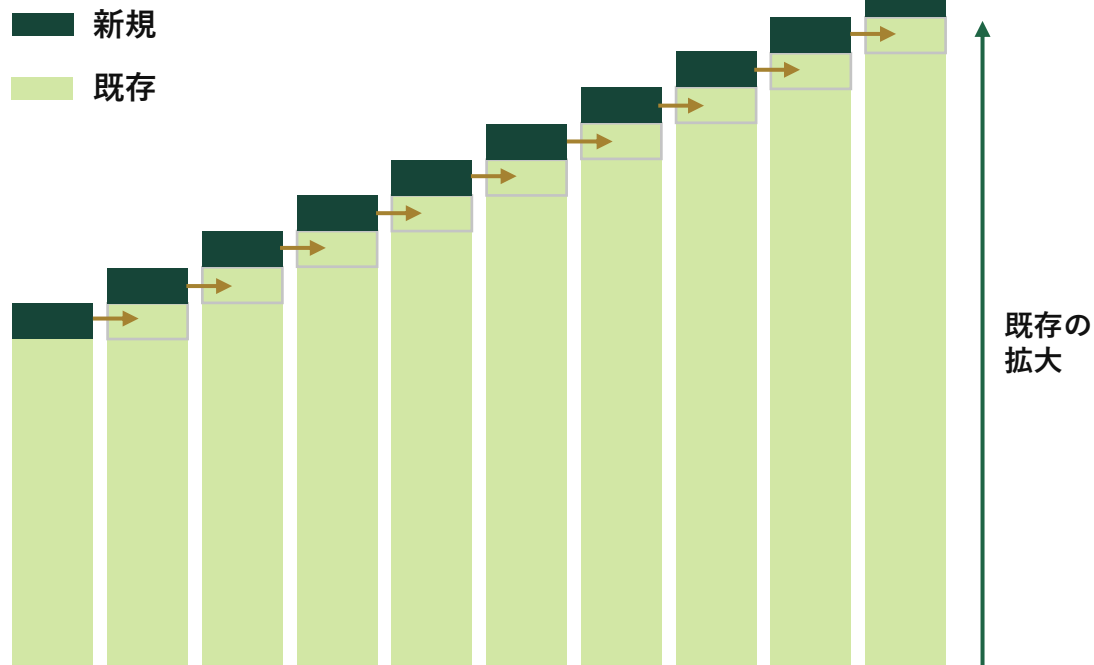
クライアント訪問営業

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 (2025年)	取引 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