



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
成長可能性に関する説明資料

BRIDGE
GROUP

2018年10月3日
東証マザーズ（証券コード：7039）

1

会社概要

2

市場動向

3

特徴・強み

4

成長戦略



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。

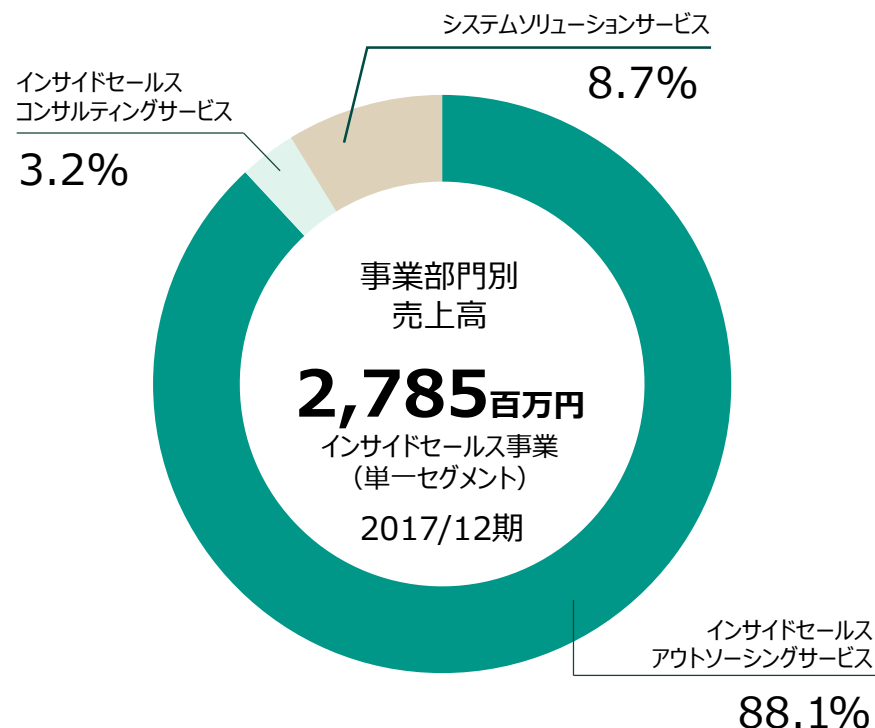
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	4億8千万円
従業員数	400名
事業内容	「インサイドセールス」に特化したコンサルティング・アウトソーシングの提供やMA(Marketing Automation)・CRM・AIツールの導入・提供によるBtoB営業支援

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。

サービス別売上高

3つのサービスにより構成される「インサイドセールス事業」



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、インサイドセールスによる当社を設立しています。

代表者略歴

IT業界最前線での営業経験



代表取締役社長

吉田 融正

Michimasa Yoshida

<経歴>

- 1984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
代表取締役社長に就任（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)

会社沿革

「インサイドセールス」の活用による国内法人営業の改革支援

- 2002年 法人営業の課題を解決する事業の運営を目的として設立
- 2007年 松山事業所（愛媛県松山市）開設
- 2009年 Webサイト閲覧行動を可視化する
SalesforceCRMアドオンツール「AshiAto」販売開始
- 2012年 サービス名称「セールスBPOサービス」を
「インサイドセールスアウトソーシングサービス」へ変更
- 2013年 見込客の現在価値を可視化する
SalesforceCRMアドオンツール「SCOBLE」の販売を開始
- 2014年 インサイドセールスモデルの構築からPDCAサイクルの実践と改善を支援するクラウド型ソリューション「Funnel Navigator」の販売を開始
- 2015年 リード醸成プロセスの自動化を可能にするマーケティングオートメーション「Lead Navi」の販売を開始
福岡事務所（福岡県福岡市）開設
- 2016年 徳島事業所（徳島県徳島市）開設
- 2018年 デジタルインサイドセールスを実現する「SAIN」の販売を開始
沼津サテライトオフィス（静岡県沼津市）開設
大阪サテライトオフィス（大阪府大阪市）開設

インサイドセールス（Inside Sales）とは

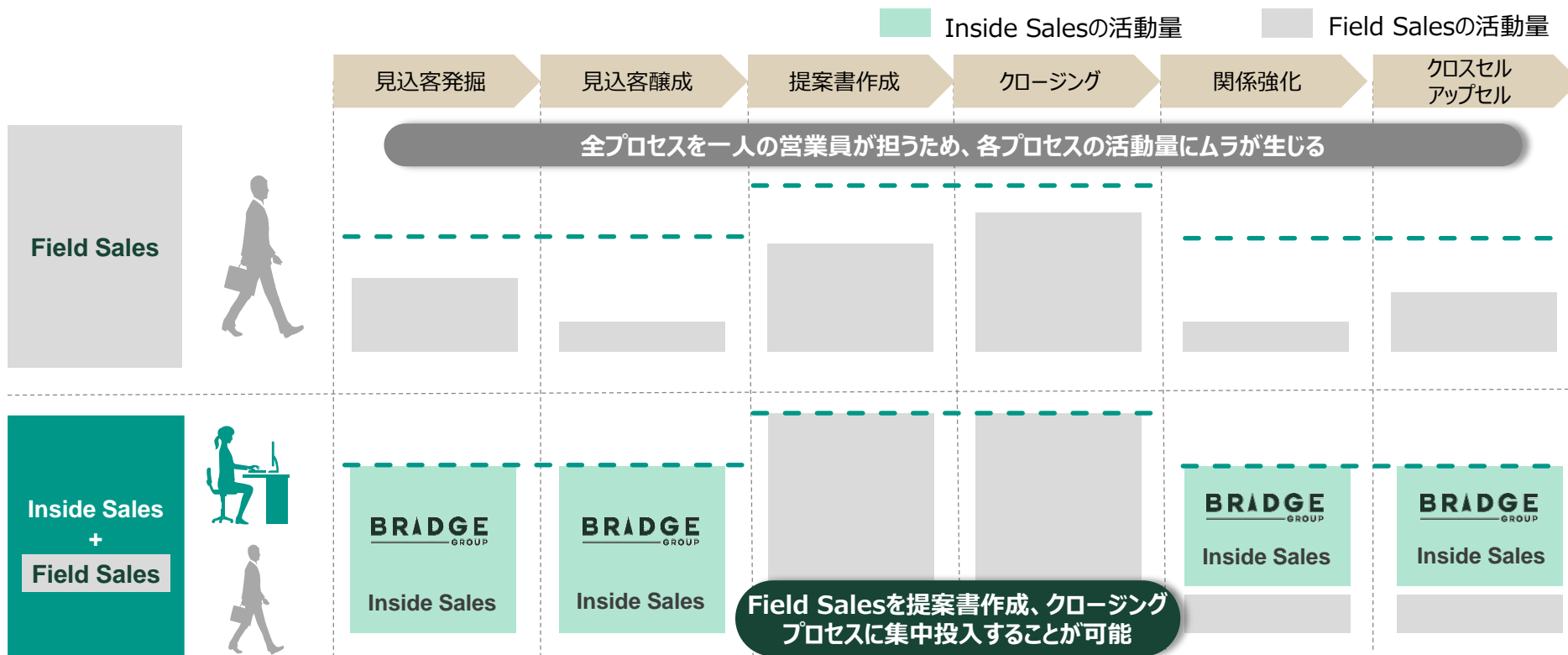
インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

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）

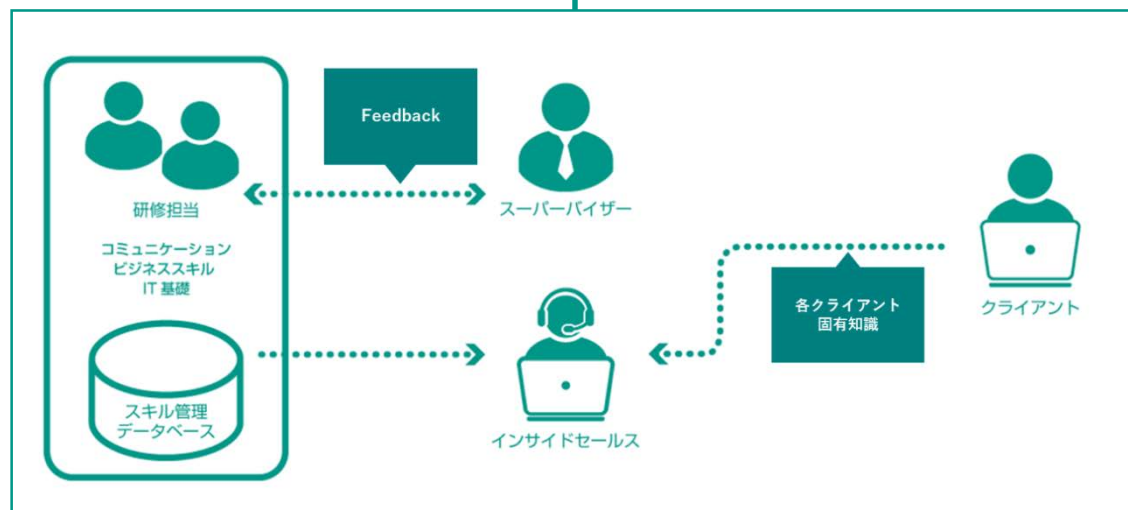
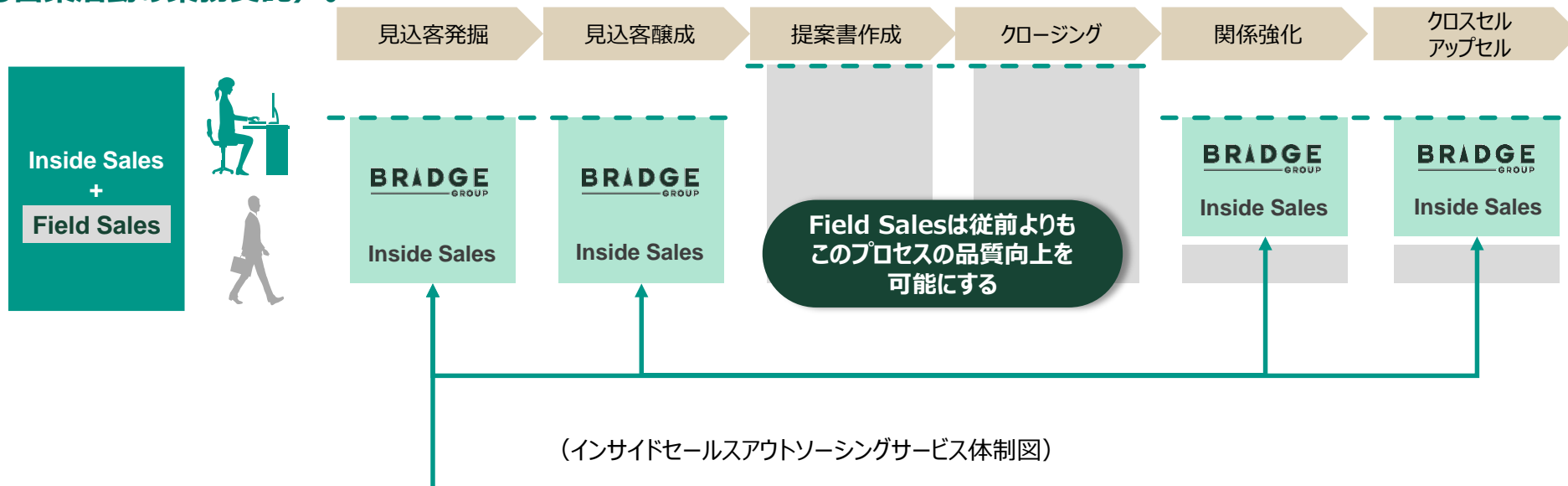
Field Sales : 訪問（対面）による営業活動のこと。労働集約型の営業体制として国内法人営業の主流

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



リソースの提供「インサイドセールスアウトソーシングサービス」

当社の正社員が顧客企業のインサイドセールスとして、営業活動を実施するアウトソーシングサービスです（インサイドセールスによる営業活動の業務受託）。



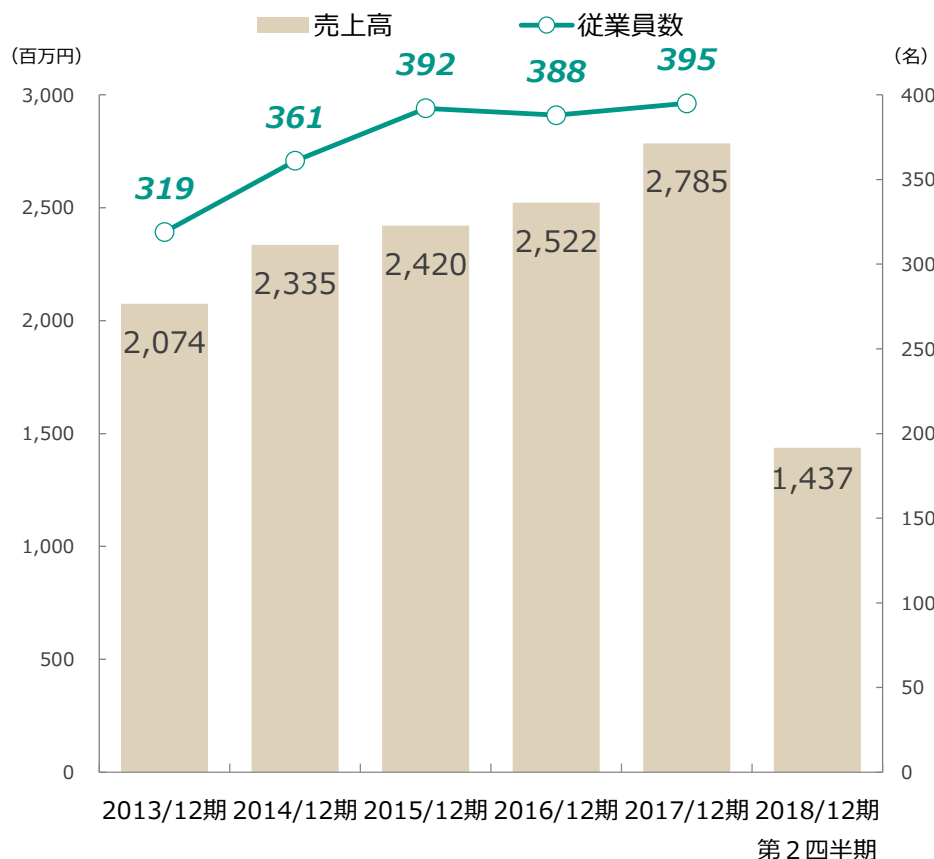
本社および地方拠点4か所からサービス実施



売上高は安定的な拡大を続けています。経常利益については、2015/12期より事業規模拡大に向けたオフィスの開設費用等により一時的に利益を押下げるものの、直近3期間では利益水準の回復および拡大を続けています。

売上高・従業員数の推移

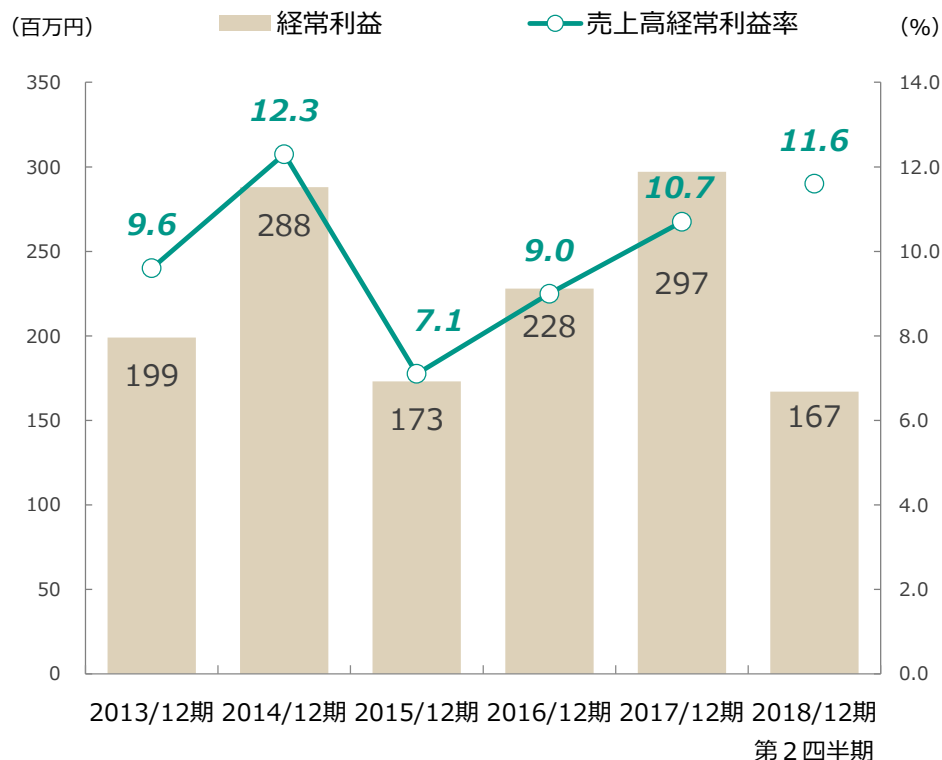
売上高は順調に推移し、27.8億円に到達

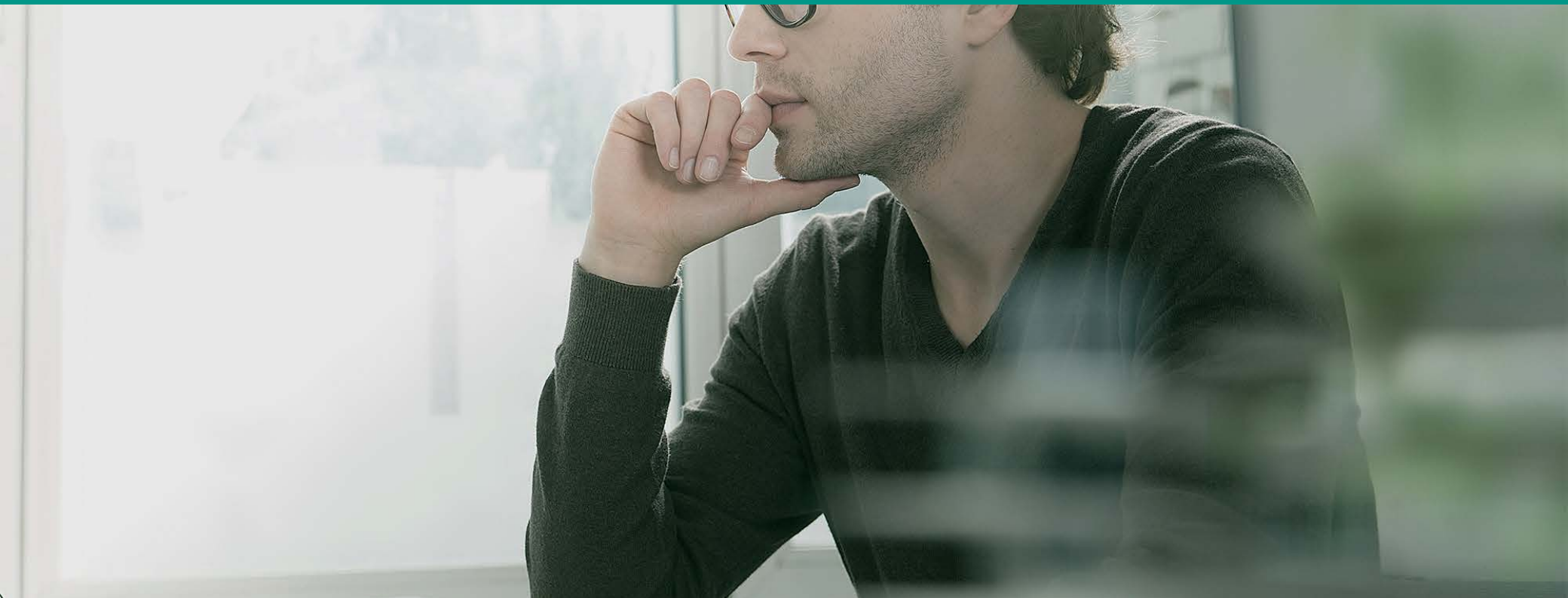


経常利益・売上高経常利益率の推移

経常利益は2.9億円、同利益率は10%台に到達

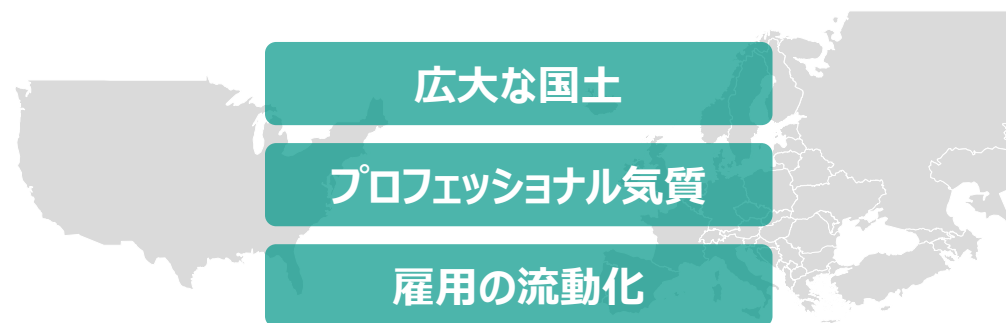
- 2014/12期は、当社大手顧客が提供するソフトウェアの大規模な入れ替え需要が国内で発生したため、利益率が一時的に上昇





2 市場動向

欧米市場

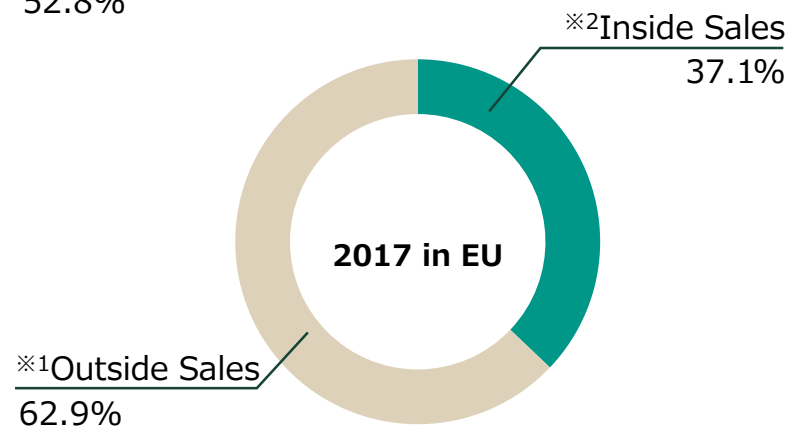
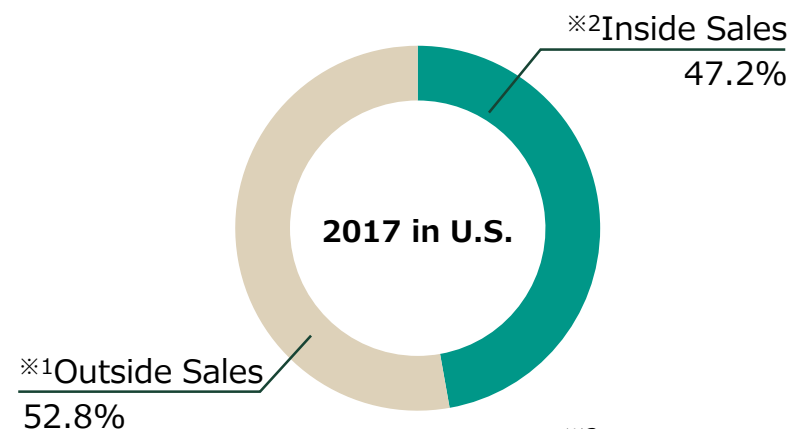


日本市場



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

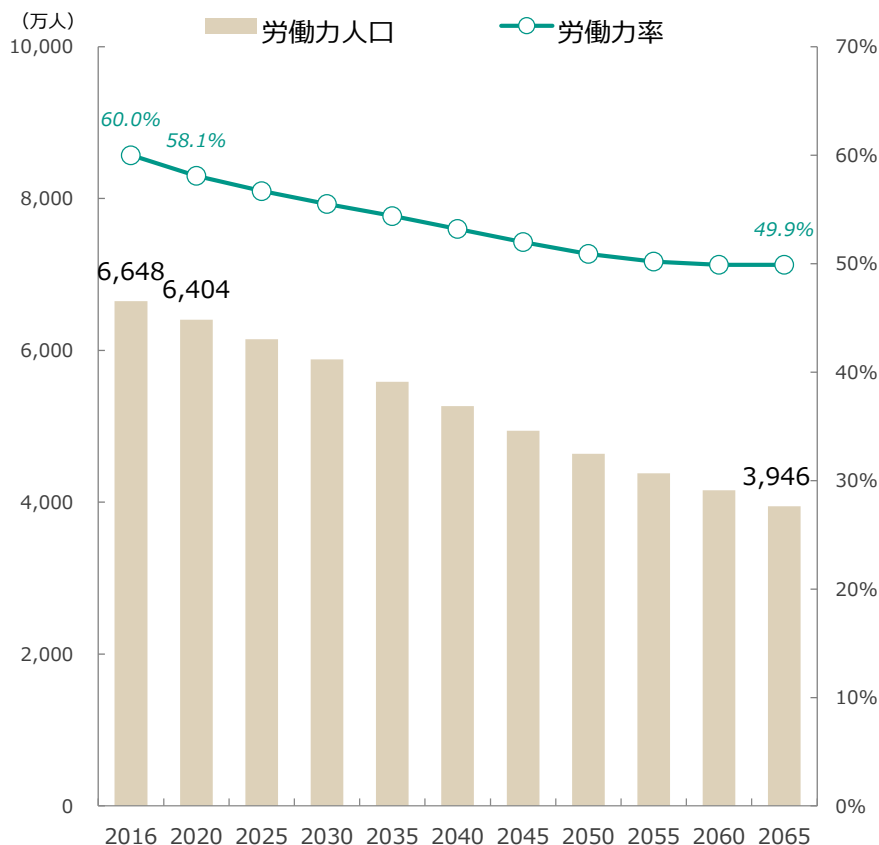
注 (2) : 主に遠隔にて販売をする担当者

出所 : Inside Sales.com プレスリリース「THE STATE OF SALES」

国内の労働力は高齢化の進捗に伴い、2065年までに人口ベースで4割減、労働力率ベースで50%を下回る予想をしています。既に国内企業の5割以上の企業が正社員の不足を感じており、労働生産性の向上や営業効率化ニーズの上昇が予想されます。

国内労働力人口と労働力率の見通し

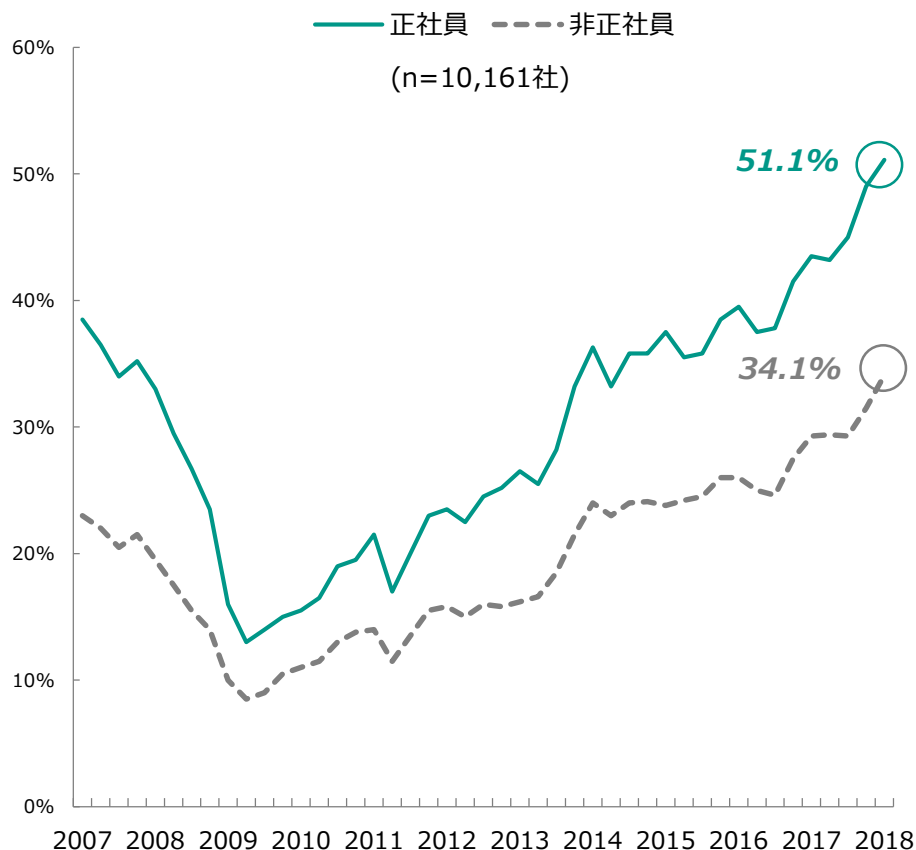
2065年で労働力人口4割減、労働力率は50%を下回る見込み



出所：総務省「労働力調査年報」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

国内企業の従業員過不足感の推移

2018年1月時点で5割以上の企業が正社員に不足感を感じている



注(1)：調査対象は全国2万3,089社、有効回答企業数は1万161社（44.0%）
出所：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査」

女性の活用

従来、女性の活躍が難しかった法人営業環境 = 外勤ではなく、内勤でコミュニケーションやフォローアップなどの強みを活かす

地方人材の活用

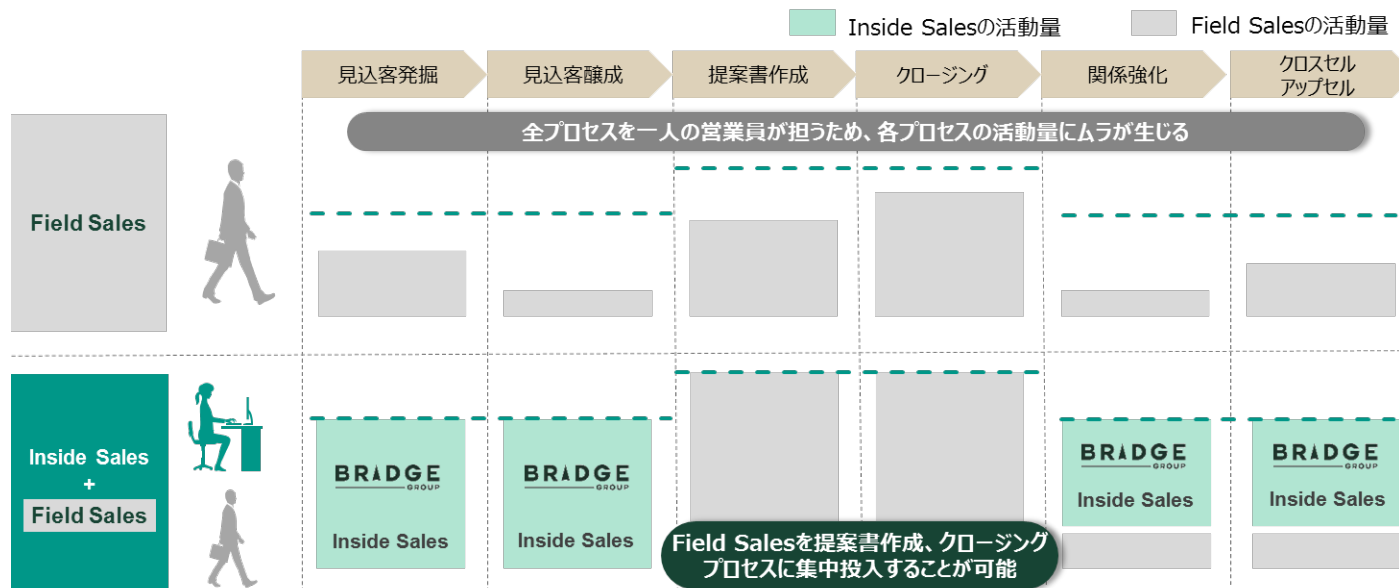
インサイドセールスは日本全国どこからでも営業活動が可能
 沼津サテライトオフィス (2018年6月オープン) 大阪サテライトオフィス (2018年6月オープン)

シルバー人材の活用

製品知識・市場を熟知しているリソースを活用。企業の再雇用の義務にも貢献

障がい者の活用

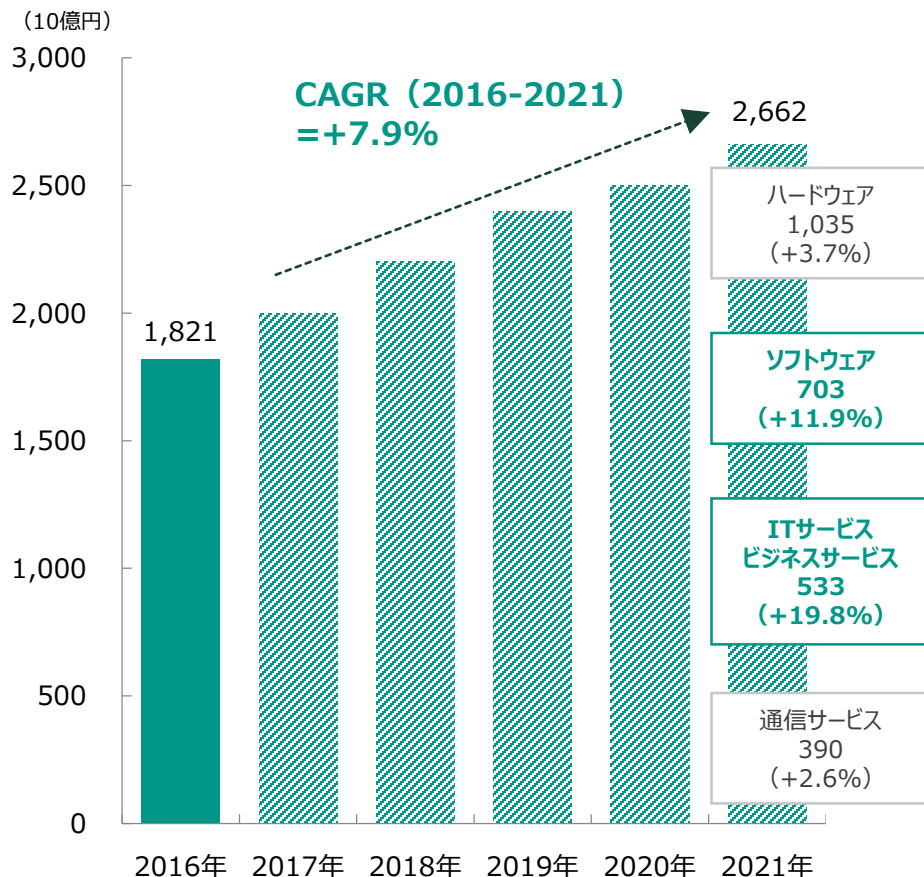
顧客に訪問しない営業モデルであれば、障がい者人材も法人営業として活躍する機会がある



「国内働き方改革ICT市場」では、2018年以降には、働き方改革への本格的な取り組みが予想され、同改革に限定しない全体の市場成長速度に比べてはるかに高い成長が予想されているため、当社のサービス需要への大きな影響が期待出来ます。

国内働き方改革ICT市場予測

2016-2021におけるCAGR+7.9%



出所：IDCJapan株式会社「国内働き方改革ICT市場予測」

今後の働き方改革ICT市場の方向性

国内法人営業を改革する「インサイドセールス事業」は追い風

働き方改革に向けた企業の取り組みは加速

労働生産性の向上

柔軟な働き方

テレワークの
環境整備

業務効率化
ツールの導入

AI搭載ツール
の導入

当社サービスへの追い風

デジタルインサイドセールス
～ICTを活用した法人営業の効率化支援～

MA

CRM

AI
サービス

WebRTC



3 特徴・強み

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

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

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
インサイドセールス市場における
先行者のポジション

顧客リテンション効果を生み出す
ビジネスモデル
独自のノウハウ蓄積による
競争優位性



インサイドセールスにおける一気通貫のサービス提供により差別化されています。特に各分野・市場での競争相手の存在はあ
るものの、今後の「インサイドセールス」の認知向上により、競争優位性は向上していきます。

法人営業支援ニーズとサービス提供の競合状況

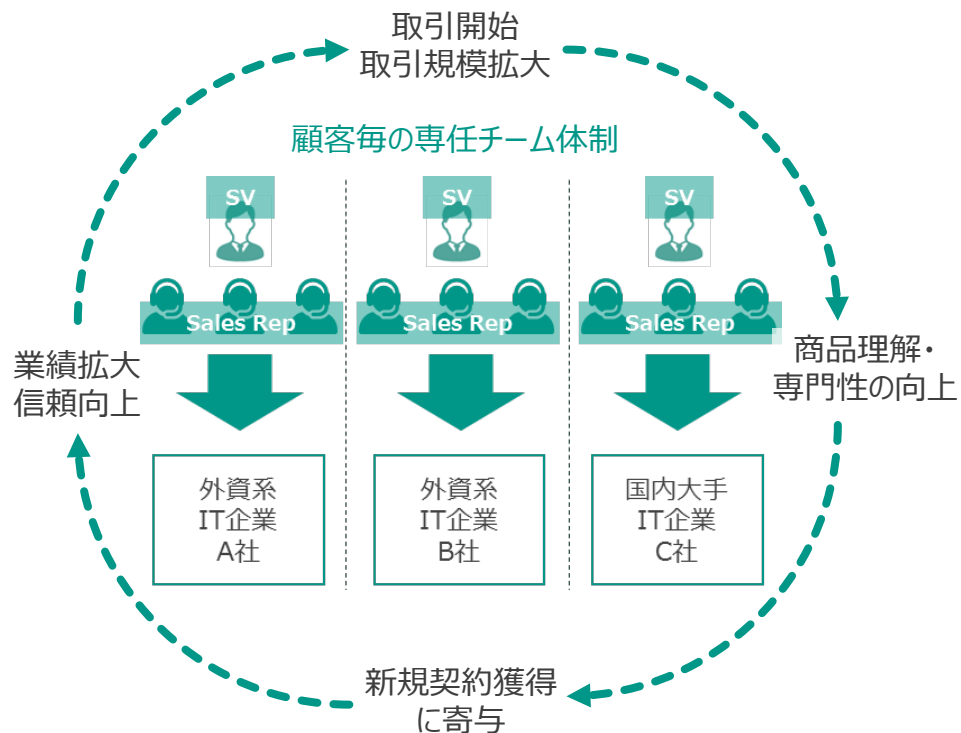
一気通貫したサービス提供により、各サービス市場での競合会社に対して差別化

	セールスリソースを必要とする 業務執行 (アウトソーシング)	法人営業支援ニーズ 営業戦略・業務設計 (コンサルティング)	セールスリソースを必要としない 営業支援ITツール (MA、SFA、CRM等)
BRIDGE GROUP	○	一気通貫でのサービス提供が可能 ○	○
大手 コンサルティングファーム	×	○	△
大手 テレマーケティング コンタクトセンター	○	△ 主に「B to C」向け	×
SIer その他ITサービス 企業	×	×	○

当社のサービスはクライアント企業専任制を採用しており、クライアントの営業環境に合せながら最適な業務設計を都度変更させていくため、顧客の事業規模拡大に伴い、継続契約ニーズの高まりや取引規模拡大を生み出しています。

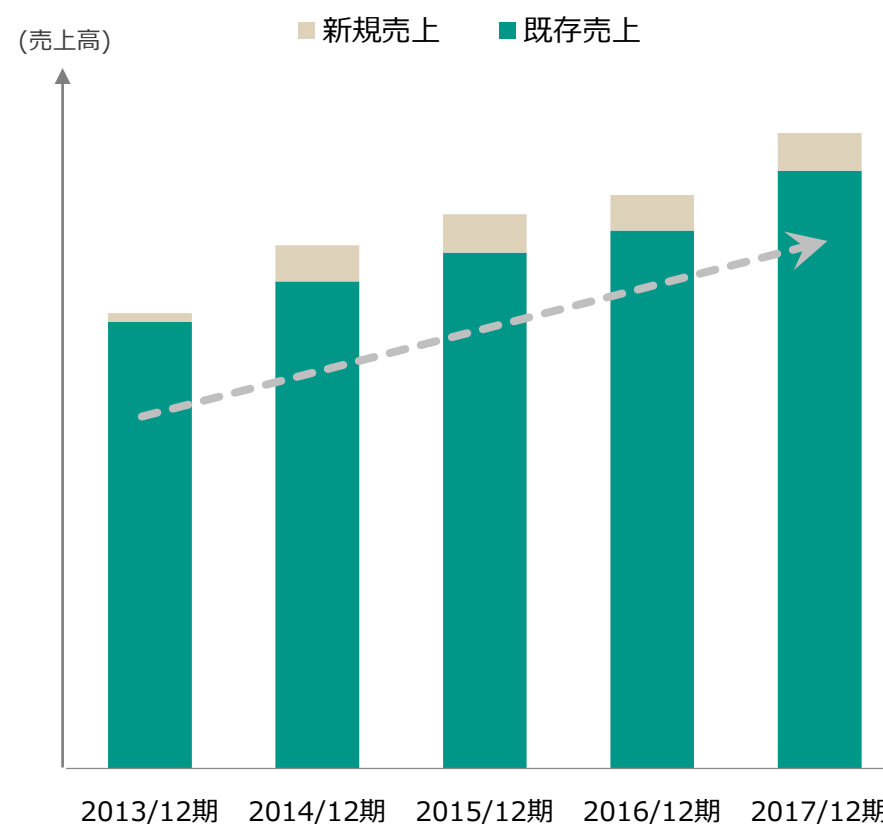
クライアント企業専任制の採用

商品理解・専門性の向上による顧客リテンション効果



売上高推移イメージ～インサイドセールスアウトソーシングサービス

既存顧客向けの売上高は順調に拡大

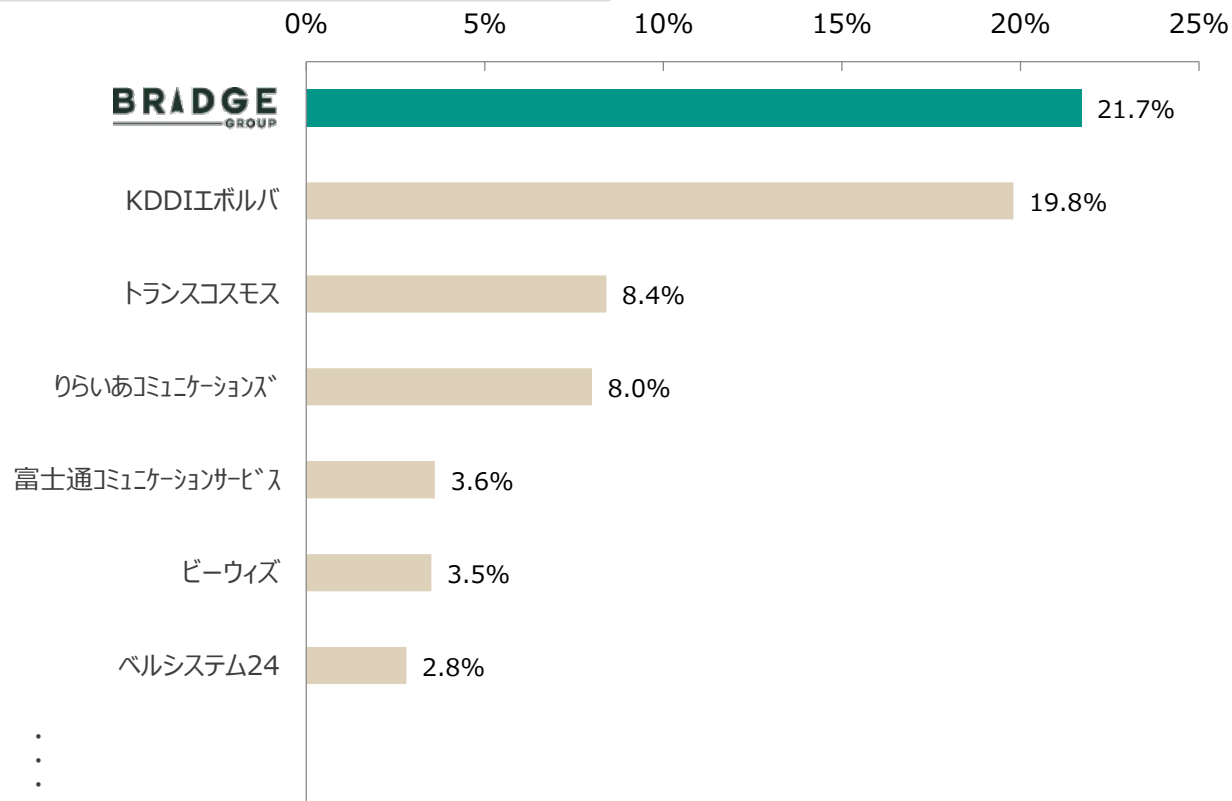


ITグローバル企業を中心とした顧客基盤に加え、コールセンターやテレマーケティング主体の関連市場においてもトップシェアを維持しており、インサイドセールス関連需要における先行者メリットを享受できる体制が構築されています。

インサイドセールス関連市場での確固たるポジション

BtoB向けでは大手コールセンターを抑え、シェアトップ

BtoBアウトバウンド市場売上高シェア（2017年度）

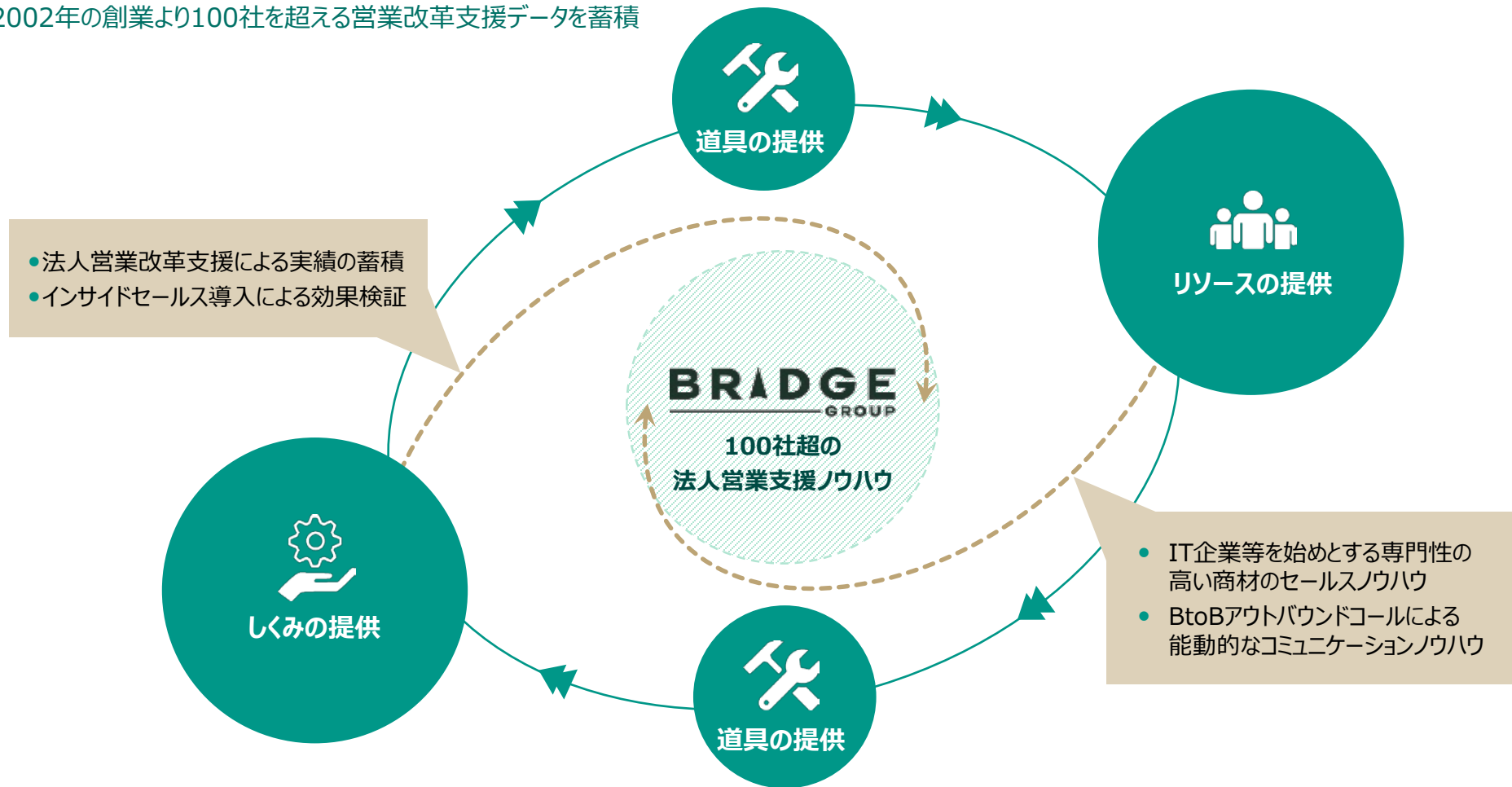


出所：矢野経済研究所「コールセンター市場総覧 2018」

創業から国内大手企業を始めとする100社以上の法人営業改革の支援実績があり、一貫通貫でサービスを提供することで営業プロセスの設計からセールス部隊との連携した効果検証などを通して、独自のインサイドセールス活用ノウハウを蓄積しています。

一貫通貫のサービス提供による豊富なノウハウの蓄積

2002年の創業より100社を超える営業改革支援データを蓄積

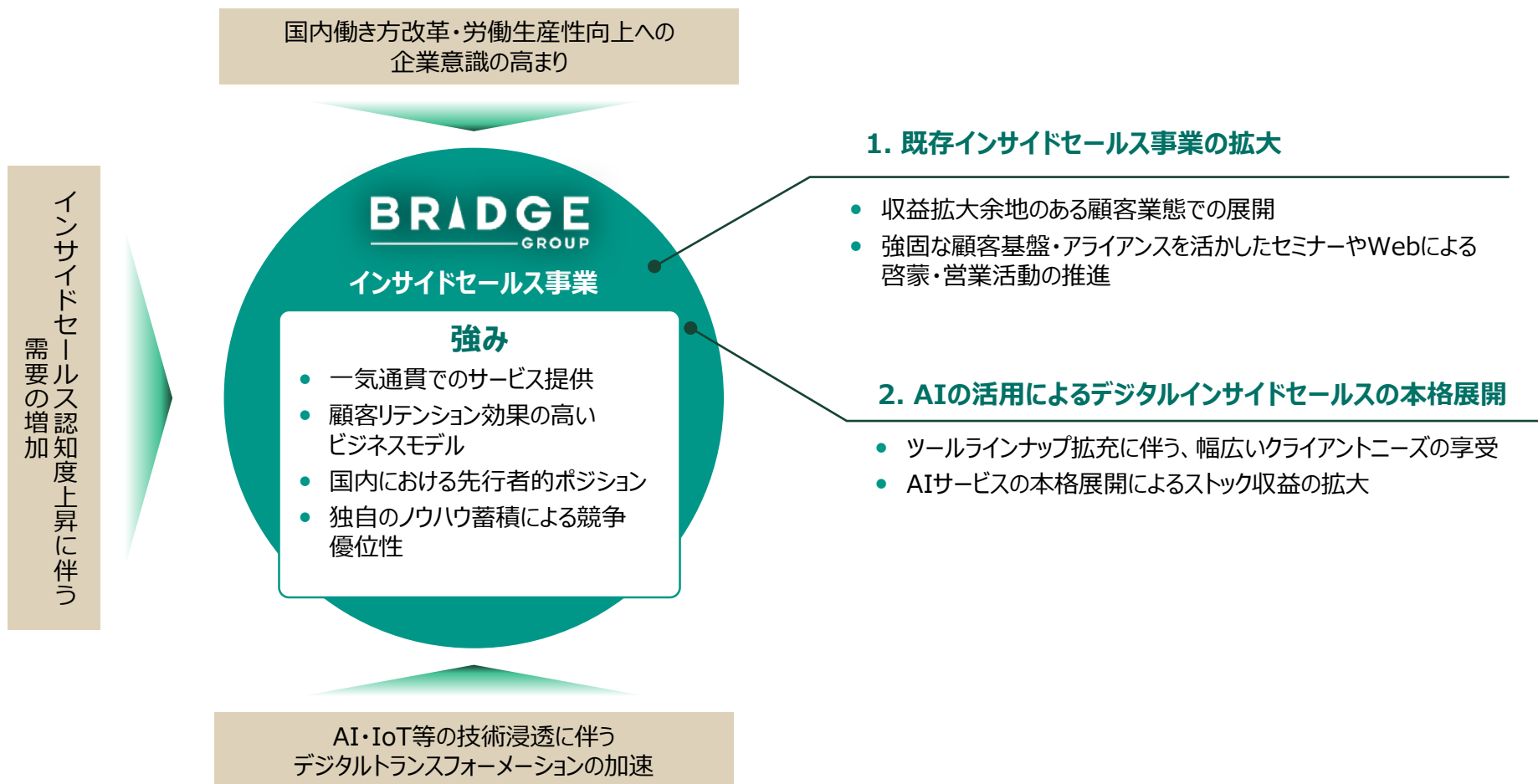




4 成長戦略

様々な外部要因の追い風もあり、営業の効率化意識の更なる高まりが期待される中で、当社として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、キャパシティの拡大やデジタル化の推進により、成長を加速させていく予定です。

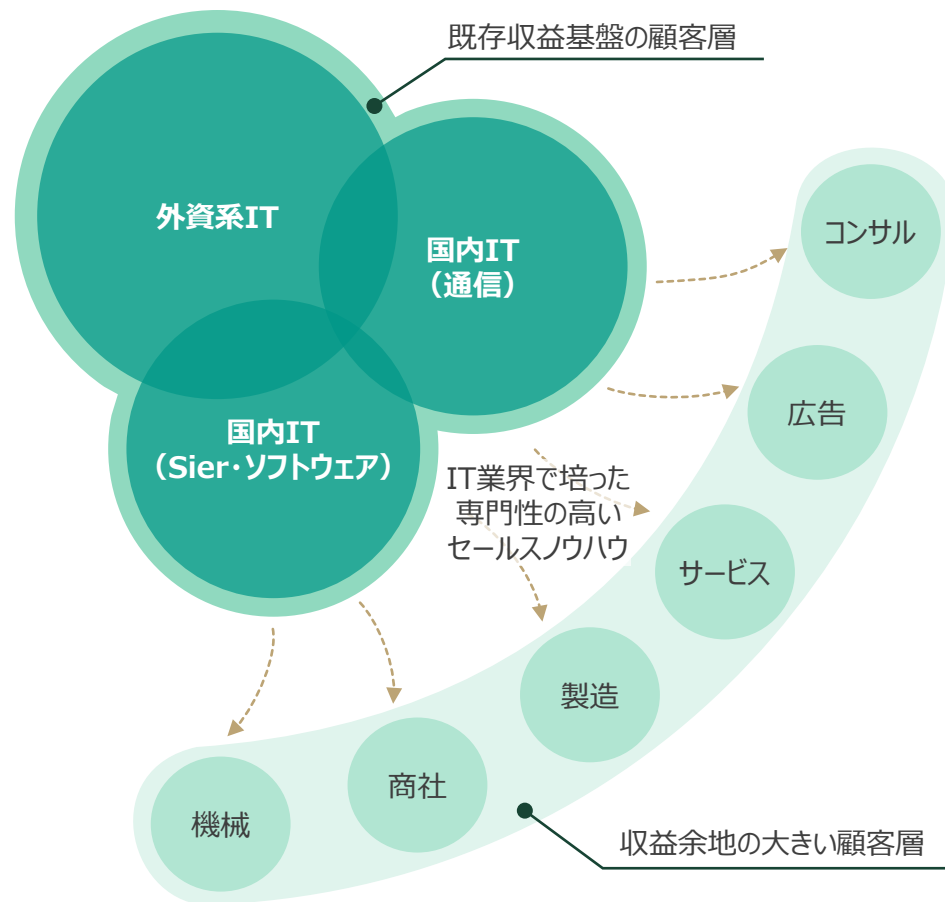
当社を取り巻く外部環境と今後の施策



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)

東証1部上場
 国内大手勤怠管理機器・システムメーカー
 (2018年6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)

商社
 東証1部上場
 測定機器専門商社
 (2018年2月より提供開始)

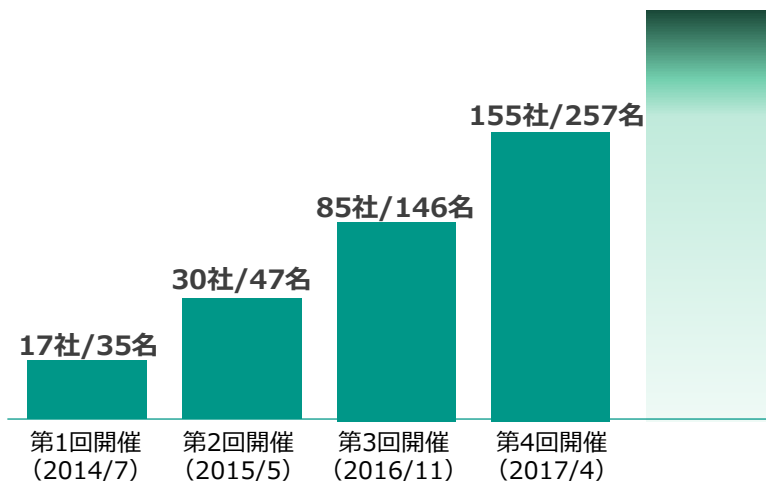
注釈(1)：海外法人を親会社とする日本法人となります。

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にあり、累計372社/485名の参加（2017年時点）



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

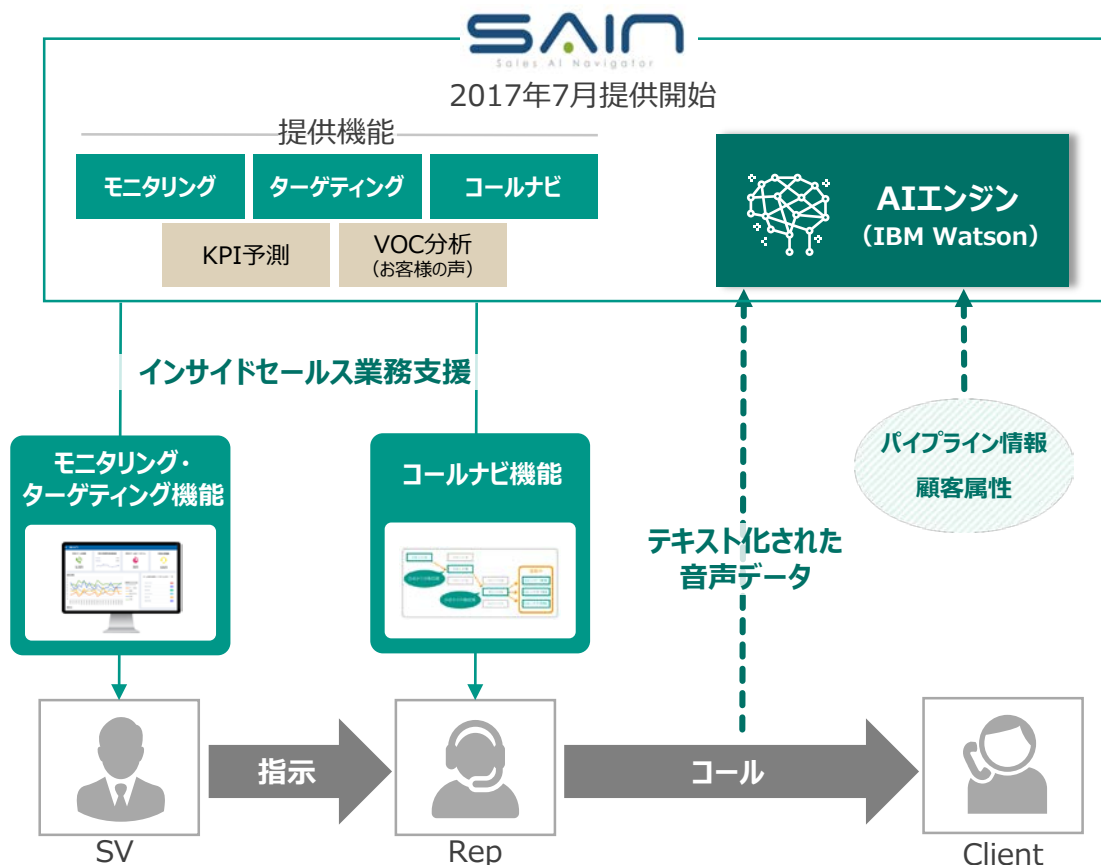


インサイドセールス営業支援AIサービス「SAIN」の提供

当社の法人営業のアウトバウンドコール実績やノウハウを結集させ、顧客のニーズを最大限に享受する大型AIサービスを提供していきます。アウトソーシングを必要としない新規顧客への提供や既存顧客へのクロスセルを展開していきます。

インサイドセールス営業支援AIサービス「SAIN」の概念図

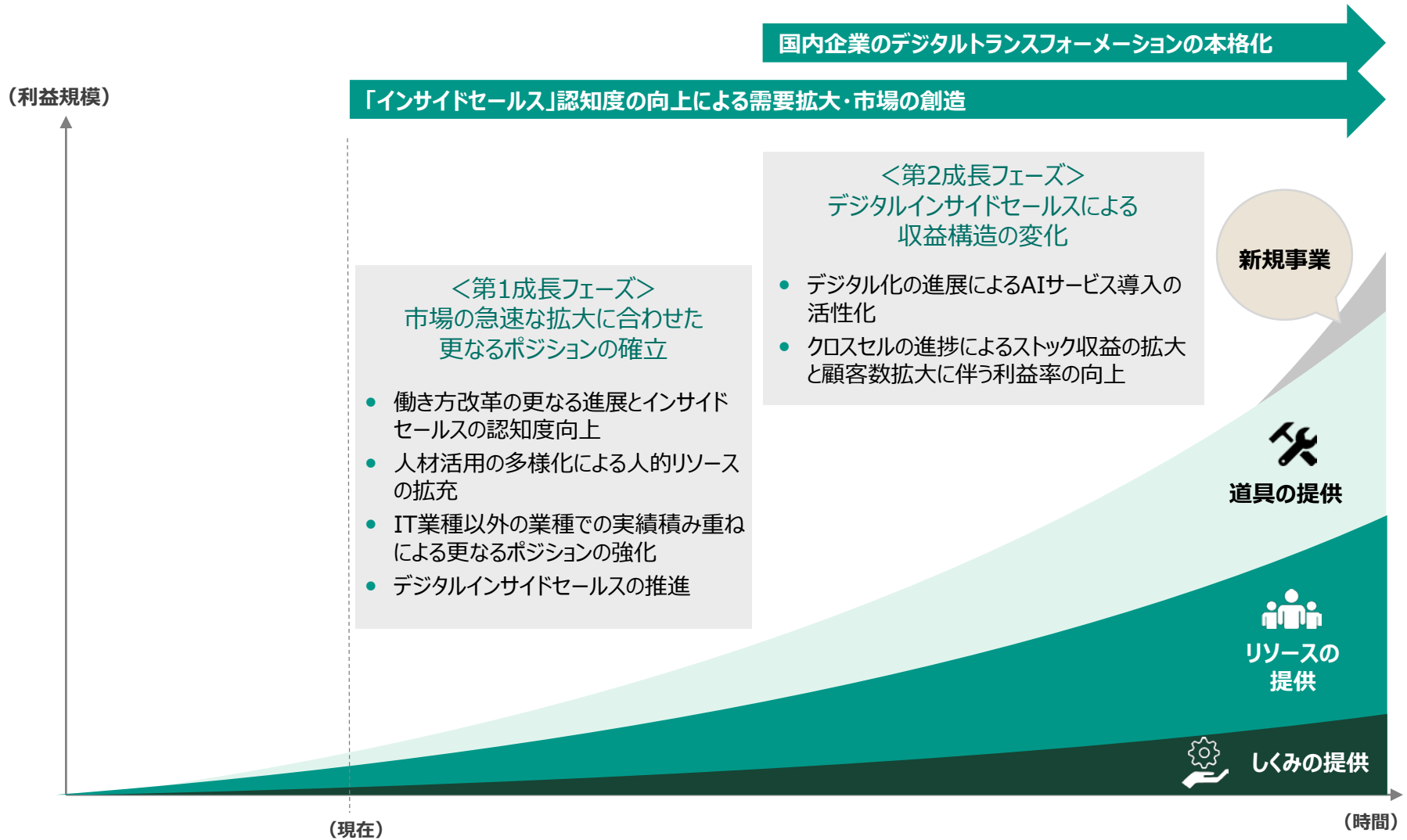
大型AIサービスとして既存顧客・新規顧客へ展開



AIサービスの参考価格

モニタリング機能	
開発・構築費用	約180万円
利用手数料	月額45万円～ ※月間300時間コールを前提
ターゲティング機能	
開発・構築費用	導入：約200万円～ PoC：約350万円～
利用手数料	月額50万円～

働き方改革への需要の高まり、インサイドセールスの認知度向上に伴う、市場の急速な拡大に合わせて事業基盤の拡大を進め、デジタル化の推進によるストック収益基盤の拡充を推進して参ります。



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。