



2020年2月19日

各位

会社名 ブリッジインターナショナル株式会社
 代表者名 代表取締役社長 吉田 融正
 (コード番号:7039 東証マザーズ)
 取締役常務執行役員
 管理統括本部長 金澤 史英
 (TEL.03-5787-3030)

子会社の設立に関するお知らせ

ブリッジインターナショナル株式会社は、2020年2月19日開催の取締役会において、当社100%出資子会社である ClieXito株式会社(読み方 クライエクシート)を設立することを決議しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 子会社の設立理由

当社は、設立以来、インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入などのコンサルティング事業を展開してまいりましたが、それに加え顧客体験(カスタマーエクスペリエンス: CX)に基づいてお客様の営業活動のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するコンサルティング事業を展開する目的で2020年4月1日付にて分社化、当社100%出資の新会社「ClieXito 株式会社」を設立いたします。

当社は ClieXito 株式会社設立により、昨今増加している営業&マーケティング領域での AI などの最新テクノロジーの活用、いわゆるデジタルトランスフォーメーション(DX)の依頼にも対応出来るようにして参ります。さらに、カスタマーエクスペリエンス(CX)の重要性も年々高まっているなかで、インサイドセールスに限らず全般的な CX の見直しに関するコンサルティングのご依頼にも対応することが可能になります。

2. 設立する子会社の概要

(1)商号	ClieXito 株式会社	
(2)本社所在地	東京都千代田区丸の内(予定)	
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役社長 秋谷亮	
(4)設立年月日	2020年4月1日(予定)	
(5)事業内容	CRM(注)/DX/CX/マーケティング・営業戦略やインサイドセールス導入のコンサルティング事業	
(6)資本金	3,000万円(予定)	
(7)大株主及び持株比率	ブリッジインターナショナル株式会社	
(8)当社と当該会社の関係	資本関係	当社の100%子会社であります。
	人的関係	当社上席執行役員 コンサルティング本部長 秋谷亮が、当該会社の代表取締役社長に就任、兼任する予定です。また他2名の当社役員が当該会社の取締役、監査役を兼任する予定です。
	取引関係	当該会社は当社に営業上の取引業務を提供する予定であります。

※注:CRM(Customer Relationship Management)とは、企業内でその顧客の属性やコンタクト履歴を記録・管理することにより、それぞれの顧客に応じた対応を可能にし、顧客満足度を向上させる取り組みを行うための経営戦略/手法

3. 今後の見通し

本子会社設立に伴う2020年12月期の業績予想への影響は軽微であります。今後開示すべき事項が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

以上

News Release

報道関係各位

2020年2月19日
ブリッジインターナショナル株式会社

コンサルティング事業を強化 子会社「ClieXito 株式会社」の設立 ～顧客体験（カスタマーエクスペリエンス：CX）に基づく CRM 戦略/デジタルトランスフォーメーション：DX の実現を支援～

法人営業改革支援のブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、2020年4月1日よりコンサルティングサービスの強化を目的に当該事業部を分社化し、100%出資子会社「ClieXito 株式会社」（読み方 クライエクシート）を設立いたします。

ClieXito は、ブリッジでのこれまでの法人営業改革のスキルとノウハウを活かして、顧客体験（カスタマーエクスペリエンス：CX）に基づいてお客様の営業活動のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援するコンサルティング事業を展開します。そのために、コンサルティング業界でこれらの領域の経験者を2020年度で6名、2021年度にはさらに10名の採用を予定しています。

【子会社設立の背景と目的】

ブリッジのコンサルティング事業は、お客様の営業&マーケティングプロセスの戦略をベースに、インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入、その後の運用の支援など具体的な施策のコンサルティングを展開してまいりました。

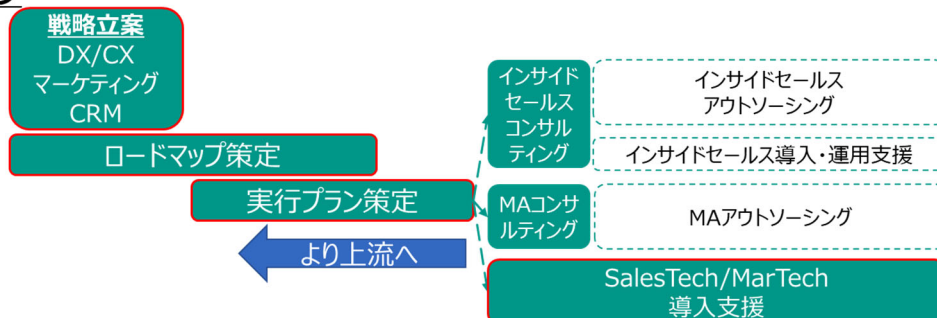
また2018年、弊社のインサイドセールス AI ソリューションである SAIN の販売開始を契機に、営業&マーケティング領域での AI などの最新テクノロジーの活用、いわゆるデジタルトランスフォーメーション（DX）のご相談も増えてまいりました。さらに、BtoB の営業&マーケティングプロセスにおいてエンドユーザとの接点も様々な手段が増えカスタマーエクスペリエンス（CX）の重要性も年々高まっているなかで、インサイドセールスに限らず全般的な CX の見直しに関するコンサルティングのご依頼も増えております。

そこでブリッジのコンサルティング事業として、インサイドセールスの議論に加えて、CX に基づく CRM 戦略の実現、DX による営業改革など、お客様の上流工程へのコンサルティングサービスの提供を目的に ClieXito を設立することといたしました。

お客様のPDCA



新会社のスコープ



【ClieXito 株式会社 会社概要】

社名 : ClieXito 株式会社

設立 : 2020年4月1日(予定)

所在地 : 東京都千代田区丸の内(予定)

資本金 : 3,000万円(予定)

代表者 : 代表取締役社長 秋谷亮

事業内容 : BtoB企業を対象とした

- CRM/DX/CX/マーケティング・営業戦略の立案、ロードマップ、実行プランの策定および遂行までのコンサルティングおよび伴走支援
- CRM活動のデータからリアルタイムに判断を促す情報を導く、分析テクノロジーやシステムの導入支援
- インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入コンサルティング
- 自社でインサイドセールスを運用されているお客様向けの導入・運用総合支援サービス「ANSWERS」

社名の由来 : スペイン語で顧客を意味する“cliente”と成功を意味する“exito”

我々はクライアントの営業目標達成に向けて B2B の顧客体験を軸にデジタル化による変革を支援してまいります。

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】 <https://bridge-g.com/>

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

設立 : 2002年1月

本社 : 東京都世田谷区若林 1-18-10 みかみビル

市場 : 東証マザーズ 7039

ブリッジインターナショナル株式会社はインサイドセールスのリーディングカンパニーです。インサイドセールスの機能である「B to Bアウトバウンドテレコールサービス」の分野で、2009年以降、11年連続国内売上高シェア No.1 を獲得しています。(注1)

注釈

注1 出典 : 「コールセンター市場総覧 2019-2020 ～サービス&ソリューション～」(2019年10月株式会社矢野経済研究所)

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社

コンサルティング本部 マーケティング&コミュニケーション

〒154-0023 東京都世田谷区若林 1-18-10 みかみビル

TEL : 03-5787-3080 (代表)

E-mail:mktg@bridge-g.com