



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
2020年12月期第1四半期
決算説明資料

2020年5月14日
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2020年12月期第1四半期決算実績

3 2020年12月期決算見通し

4 今後の成長方針



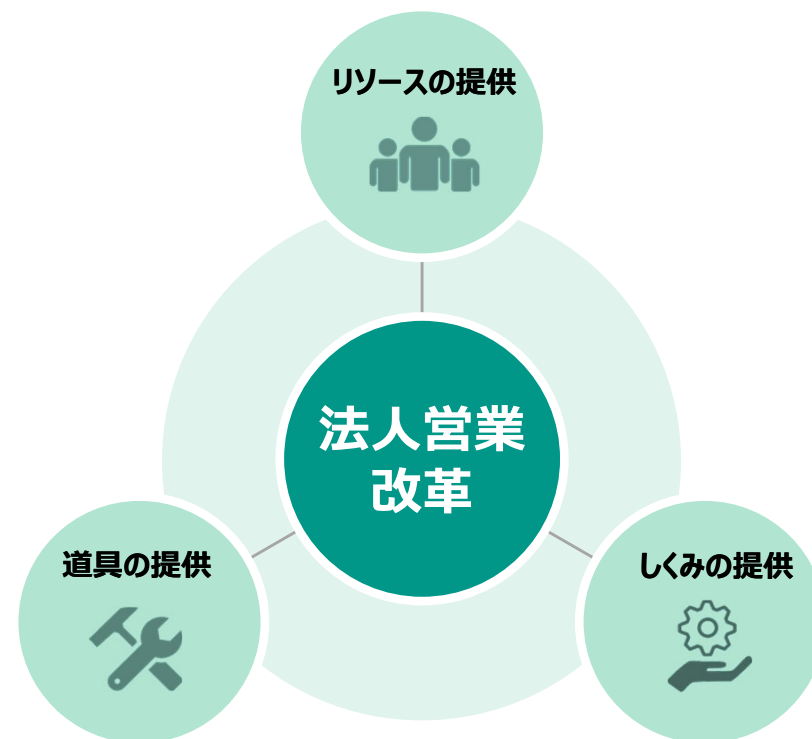
1 会社概要

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。

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。

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	5億3千万円 (2019/12末)
従業員数	438名 (2020/3末)
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



インサイドセールス (Inside Sales) とは

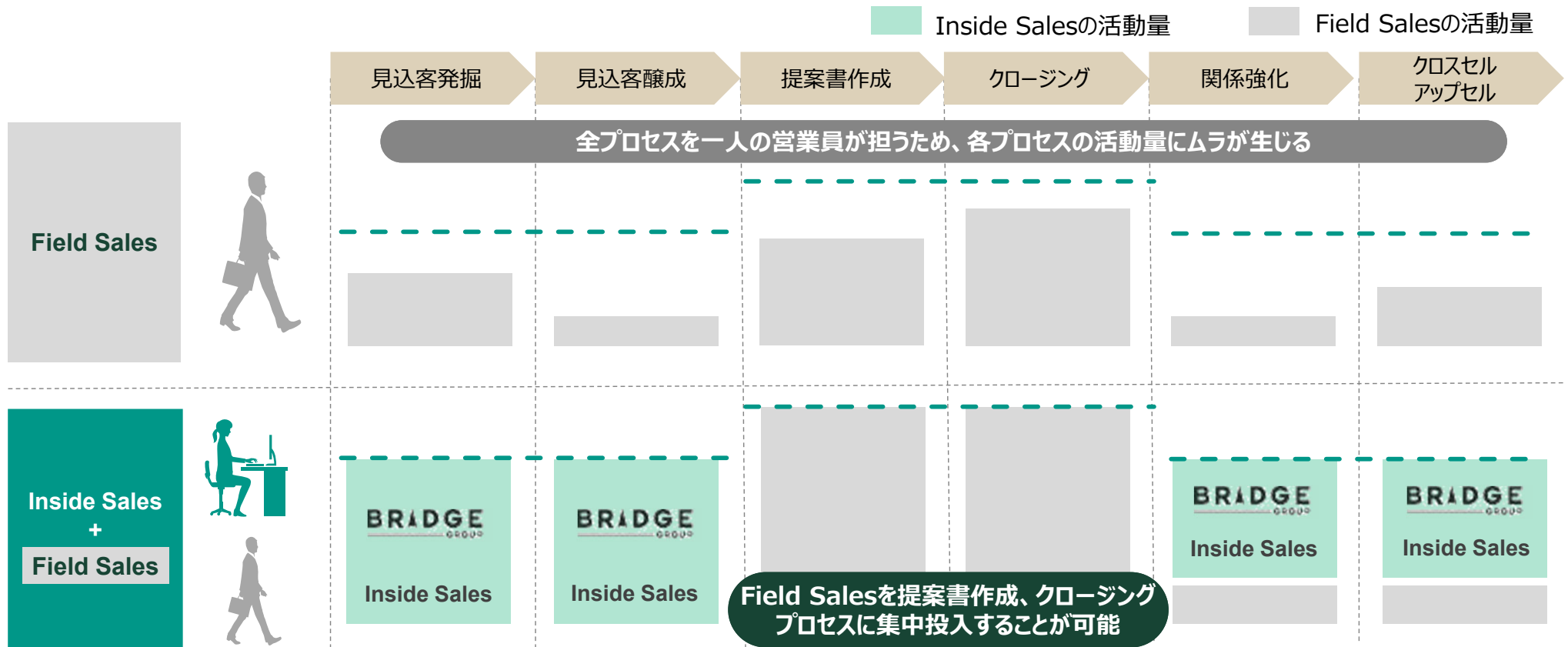
インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

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



欧米では既にインサイドセールスの活用が進んでいます。一方で、未だ活用が進んでいない国内でも、人口オーナス期への突入による企業の経営課題解決に向けてインサイドセールスを活用した新しい営業モデルが注目されつつあります。

欧米市場

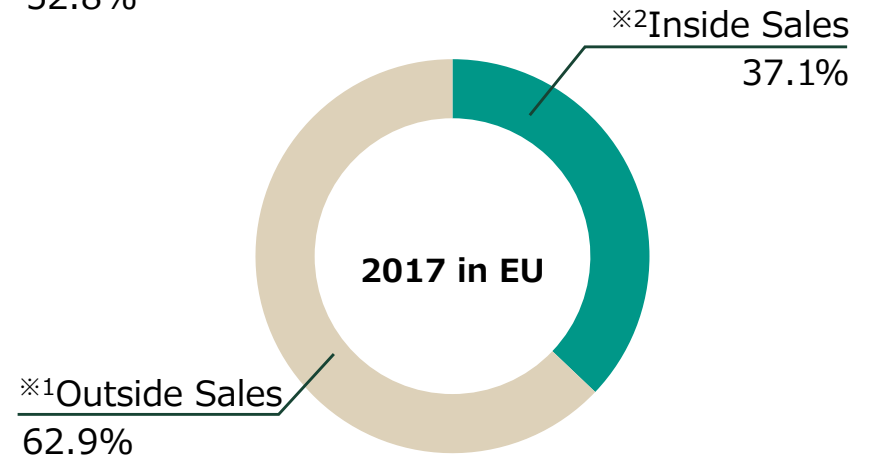
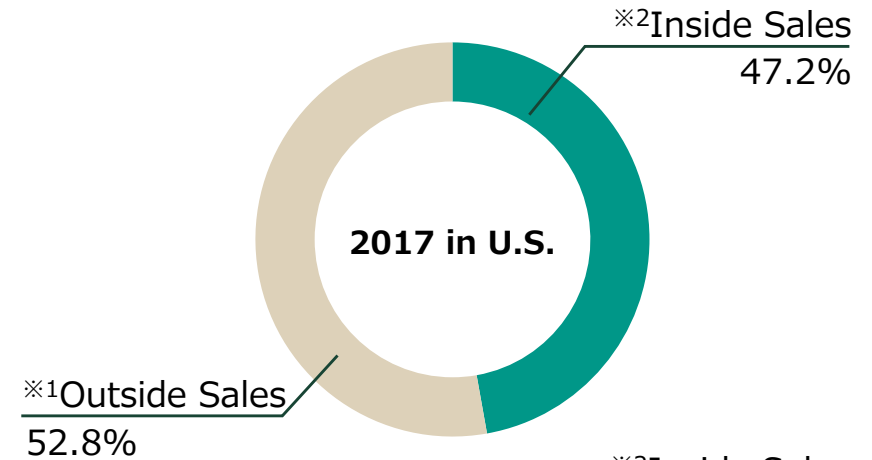


日本市場



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」

当社の目指す「デジタルインサイドセールス」の構図

属人的な法人営業活動

すべて1人のField Salesが対応



リード創出・醸成



案件醸成



提案書作成



クロージング



関係強化



クロスセル
アップセル

Inside Sales



デジタルツール

MAツール



営業活動支援ツール



オンライン商談ツール



AI支援ツール



デジタルインサイドセールス活動

従来のField Sales



Inside Sales



デジタルツール

MAツール



営業活動支援ツール



オンライン商談ツール



AI支援ツール

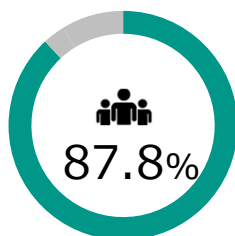


デジタルインサイドセールス活動

インサイドセールス事業では、「しくみの提供」から「リソースの提供」「道具の提供」の3つのサービスを提供しています。ストックビジネスの特性から、「インサイドセールスアウトソーシングサービス」が、売上高の87.8%（※2019年12月期実績）を占めています。

3つのサービスとビジネスモデル

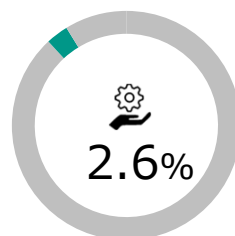
インサイドセールスアウトソーシングサービス



リソースの提供

- 年間契約により月額手数料を貰うストックビジネス
- 一定規模のリソースの提供により、安定した収益獲得が見込まれる

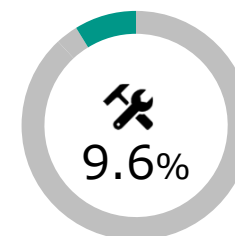
インサイドセールスコンサルティングサービス



しくみの提供

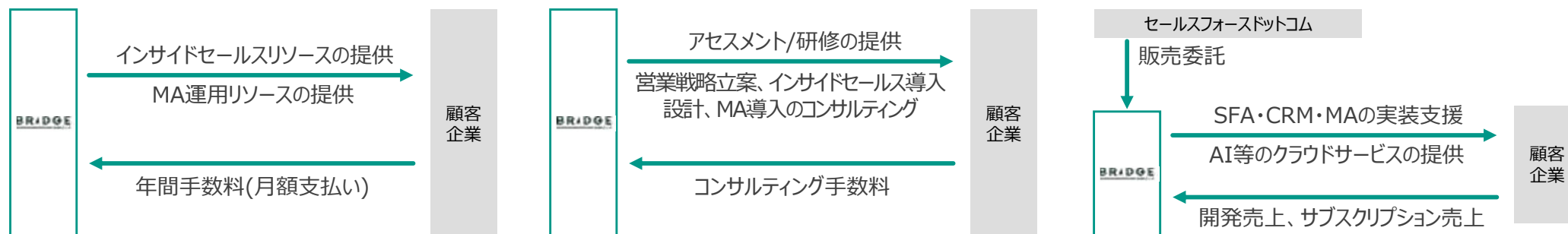
- 約3ヶ月ほどの契約期間が多く、主にインサイドセールス導入の際にサービス提供が行われるフロービジネス

システムソリューションサービス



道具・インフラの提供

- SFA、CRM、MAの実装やAIサービスの提供に必要な開発売上と月額成果金売上に分かれる



1

未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地

2

就業人口の減少で営業部門の働き方改革の加速・浸透によるビジネス機会の拡大

3

豊富なノウハウ、強固な顧客基盤・ポジションによる先行者メリットを享受できる体制

4

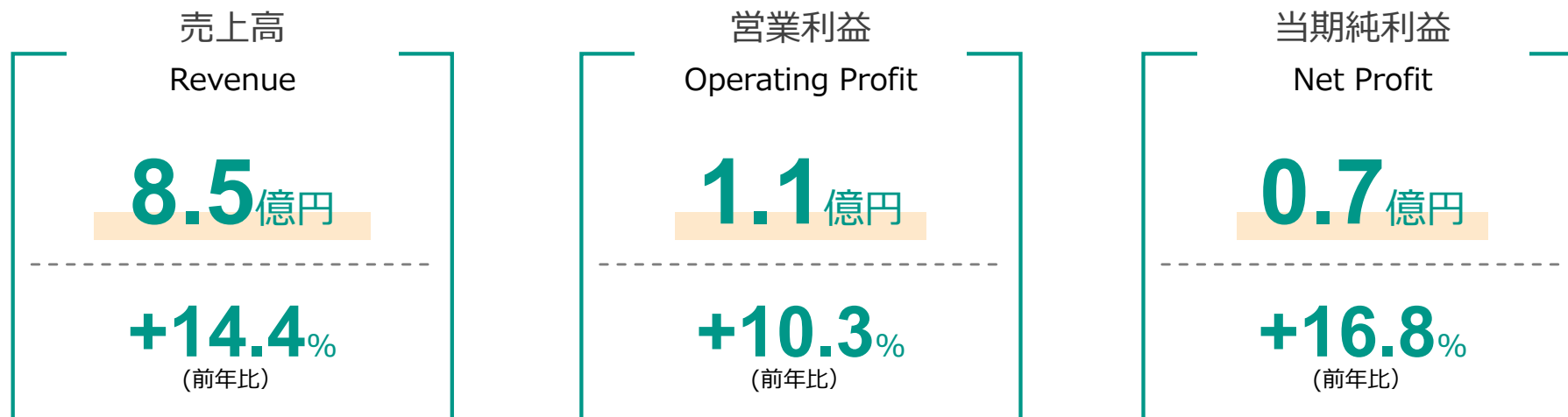
AIを駆使したデジタルインサイドセールスの確立による収益構造の変化と成長の加速



2

2020年第1四半期決算実績

堅調なインサイドセールス需要により、2ケタ増収を達成 効率的な事業拡大が進み、売上・利益ともに想定を上回る進捗



売上高のトピックス

- アウトソーシングサービスは、インサイドセールス需要の堅調な拡大により、新規獲得および既存顧客の取引規模拡大が想定以上に進捗
- コンサルティングサービスは、内製支援およびアウトソーシングサービス導入に伴う新規獲得により、前年同期ベースで増収となる
- システムソリューションサービスは、プロダクトミックスの変化が影響し、微増収に留まる

利益のトピックス

- 既存顧客を中心とした効率的な事業規模拡大により、原価効率が改善され、想定を上回る利益進捗
- AIサービス「SAIN」の減価償却負担の増加により、前年同期ベースで売上総利益率が若干低下
- 前年の減損損失の消失により最終利益の利益率改善に寄与

顧客体験（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日付で新会社「ClieXito 株式会社」を設立しています。

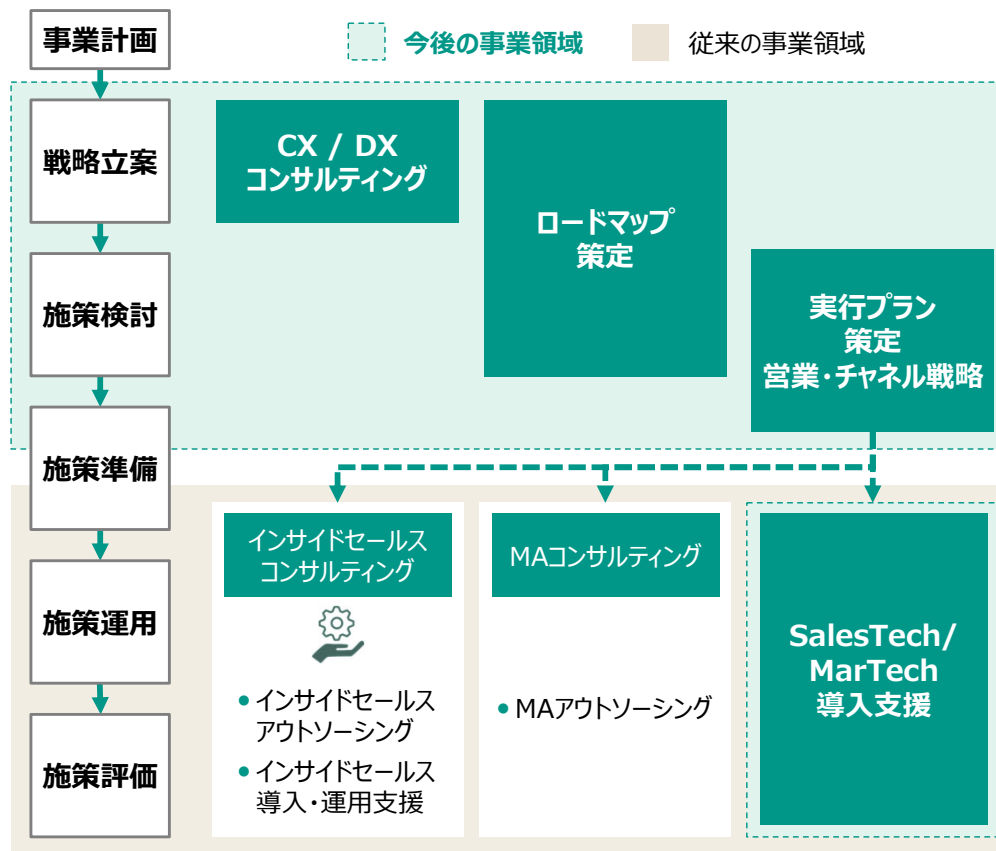
新会社概要

会社名	ClieXito株式会社（クライエクシート）
本社所在地	東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー
設立日	2020年4月1日
代表者	代表取締役社長 秋谷亮
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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/DX/CX/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 CRM/DX/CX/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」
資本金	30百万円
株主	ブリッジインターナショナル株式会社100%子会社

新会社（ClieXito）による事業領域の変化

- 新会社によりビジネスコンサルにおける上流からサービス提供を行うことで、インサイドセールスや各種ITツールの導入へのクロスセルを目指す

顧客の事業運営

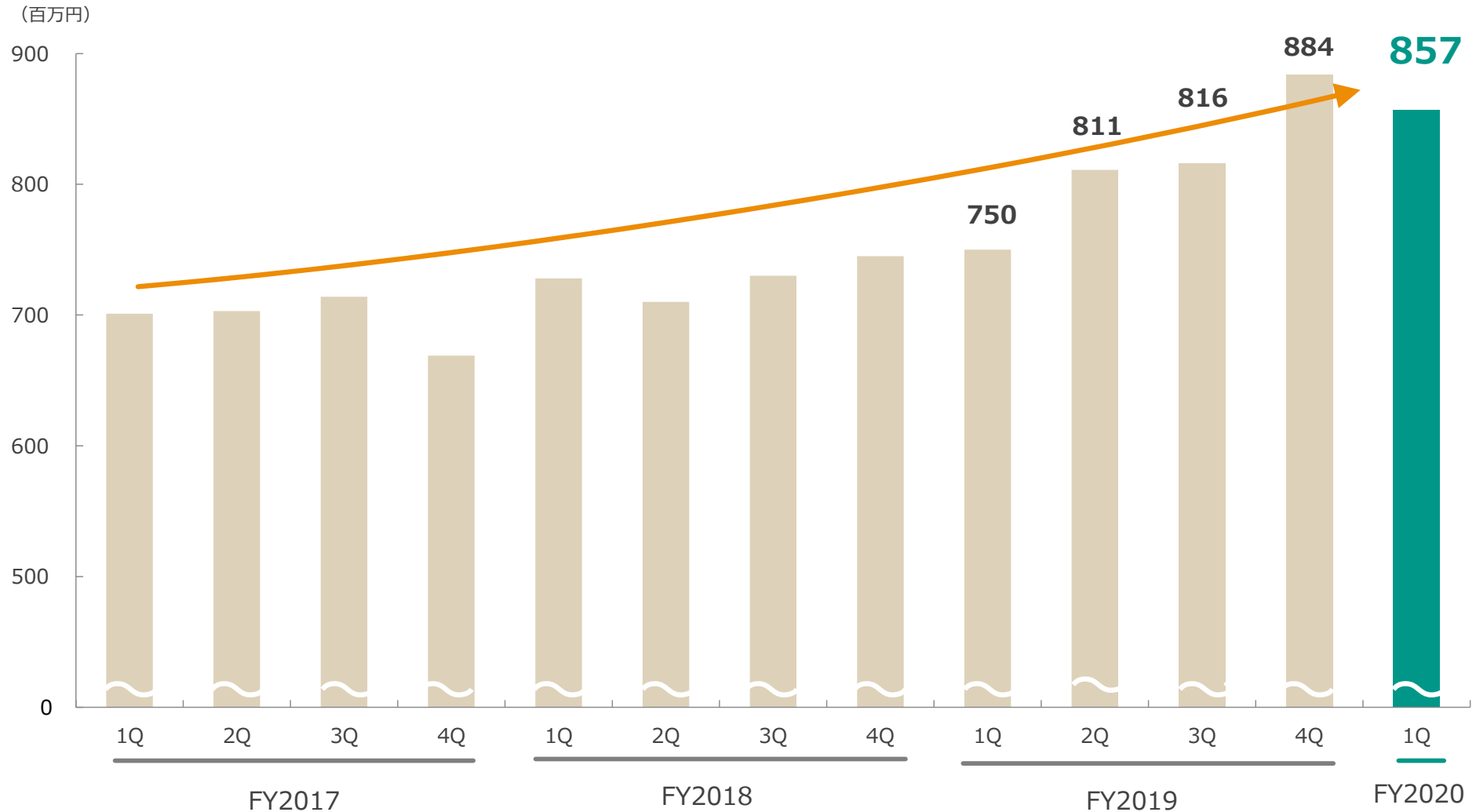


売上高は、堅調なインサイドセールス需要を背景に対前年同期で14.4%増収と想定以上に進捗。中長期的な成長投資となるAIサービス「SAIN」の原価償却費負担により、売上総利益率が低下するものの、主力ビジネスの効率的な規模拡大が奏功し、営業利益では0.5ptの低下に留まる。また、前期の減損消失により最終利益の収益性は改善となる。

前年同期・通期予想との比較

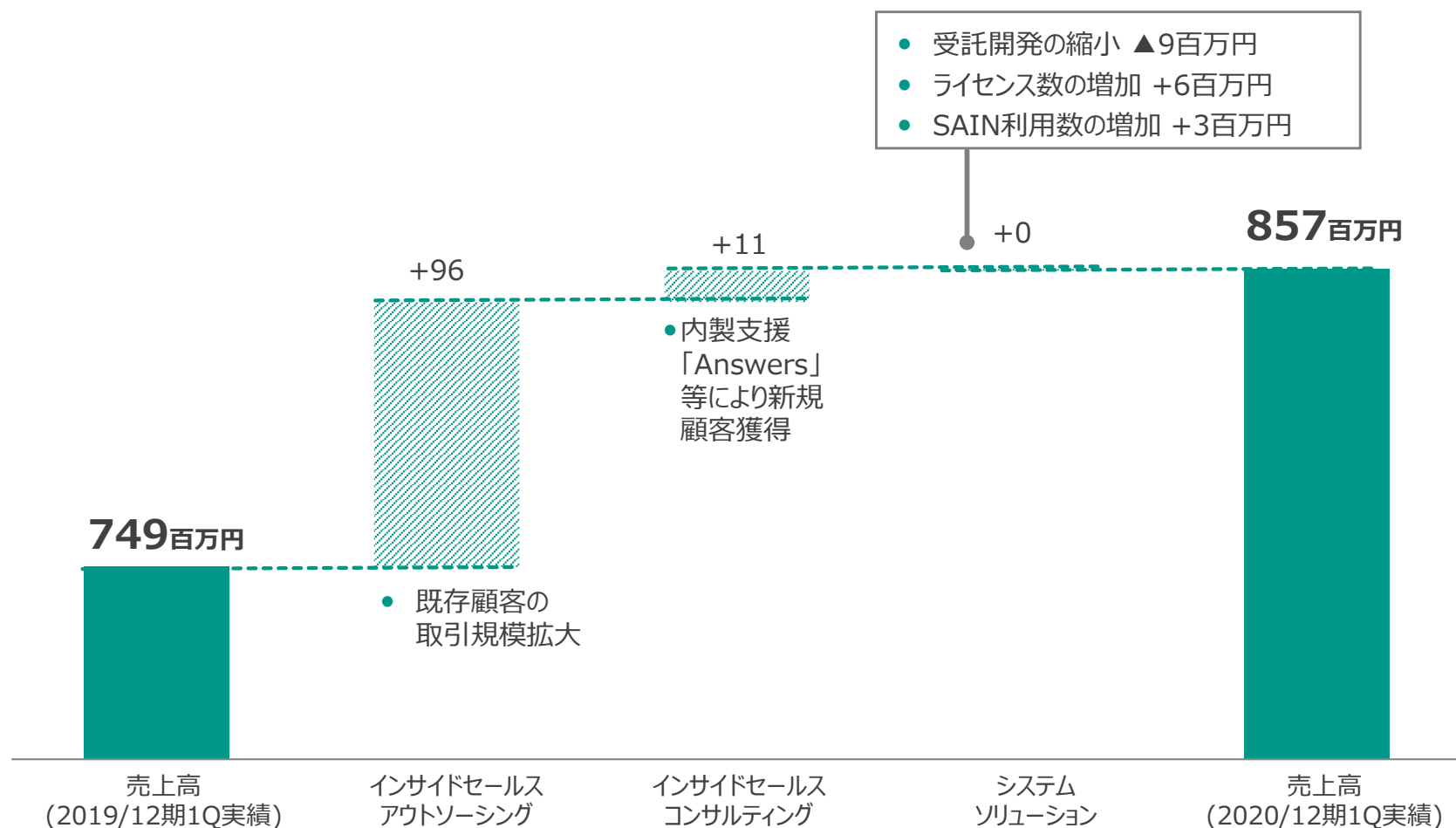
(百万円)	2019/12期1Q	2020/12期1Q			2020/12期
	実績	実績	前年同期比	進捗率	通期予想
売上高	749	857	+14.4%	23.2%	3,696
売上総利益	247	265	+7.0%	23.7%	1,119
売上比	33.1%	30.9%	▲2.2pt		30.3%
営業利益	100	110	+10.3%	26.0%	424
売上比	13.4%	12.9%	▲0.5pt		11.5%
経常利益	97	110	+13.0%	26.1%	424
売上比	13.1%	12.9%	▲0.2pt		11.5%
当期純利益	64	75	+16.8%	26.9%	280
売上比	8.6%	8.8%	+0.2pt		7.6%

売上高の四半期推移



主力ビジネスであるインサイドセールスアウトソーシングサービスの増収、アウトソーシングサービスの新規顧客獲得に伴うコンサルティングサービスの取引拡大により、前年同期ベースで108百万円の増収となる。

前年同期実績との比較

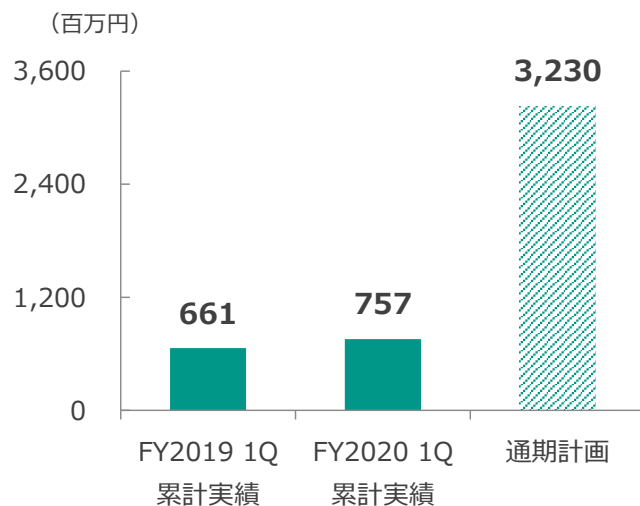
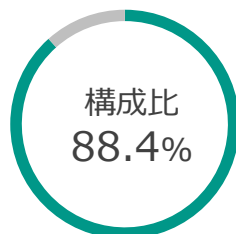


インサイドセールスアウトソーシングサービス

リソース



アウトソーシング



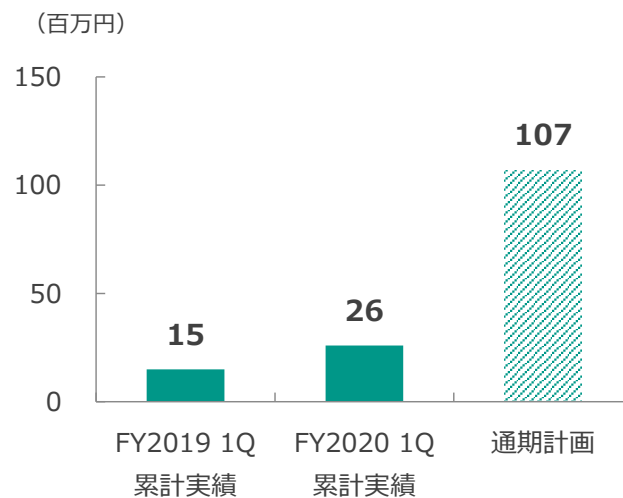
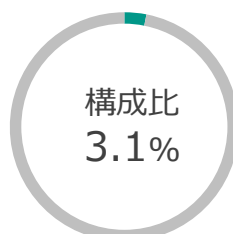
- 通期計画進捗率 23.6%
- サービス提供顧客数：71社
- 既存顧客の取引規模が堅調に拡大
- 新規顧客獲得が前年同期を上回る

インサイドセールスコンサルティングサービス

しくみ



コンサルティング



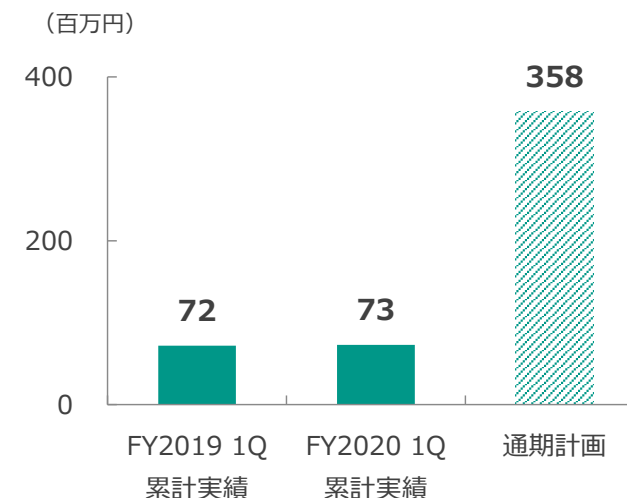
- 通期計画進捗率 21.2%
- サービス提供顧客数：15社
- アウトソーシングサービスにおける新規顧客獲得によりサービス提供顧客数が増加

システムソリューションサービス

道具・インフラ



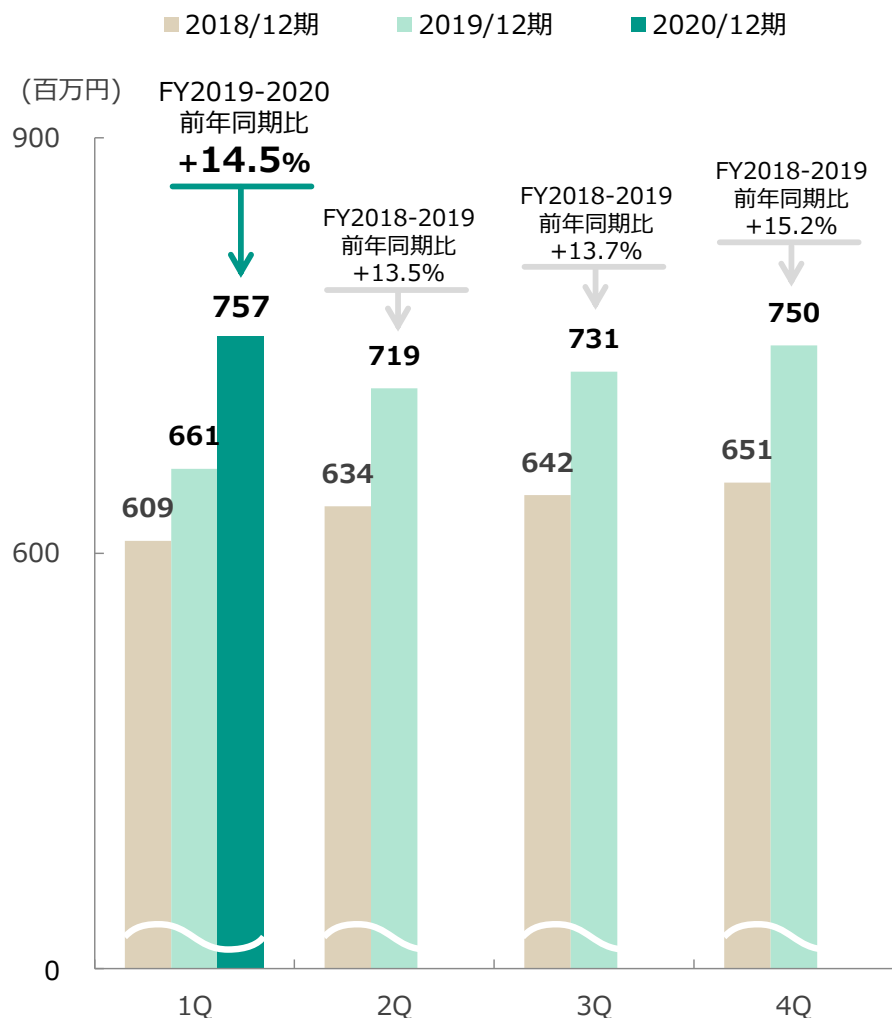
ITツール



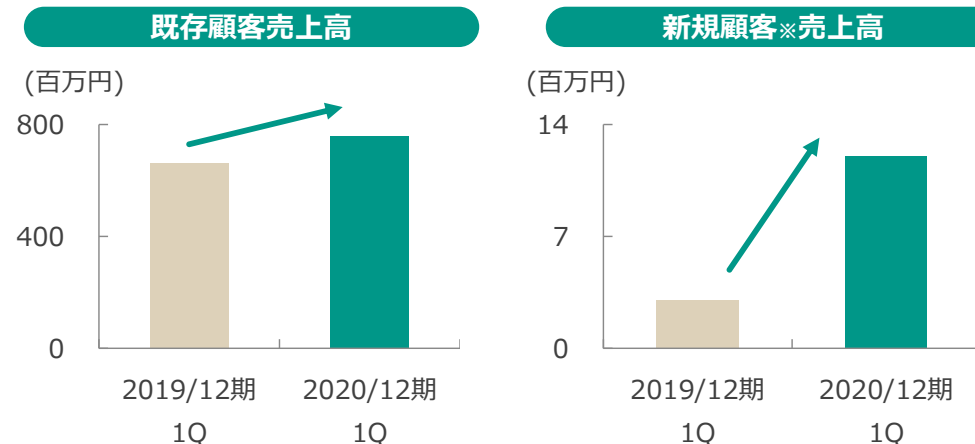
- 通期計画進捗率 20.4%
- プロダクトミックスの変化により微増収も、想定通りに進捗
- AIサービス「SAIN」は、前期末から導入社数の増加はないものの、無償のトライアルを中心に提供社数が増加傾向

四半期ベースでの安定成長により、前年の第1四半期成長率を大幅に上回る**14.5%成長**を達成。前年に引き続き既存顧客の取引規模は堅調に拡大しつつ、新規顧客も順調に獲得が進む。

四半期売上高の推移



顧客別売上高の前年同期比較



当四半期の既存・新規案件トピックス

既存顧客 拡大・新規受注例

- 大手通信会社 : 他部門からの臨時案件追加
- 大手外資系HWベンダー : マーケティングリードスクリーニング案件追加

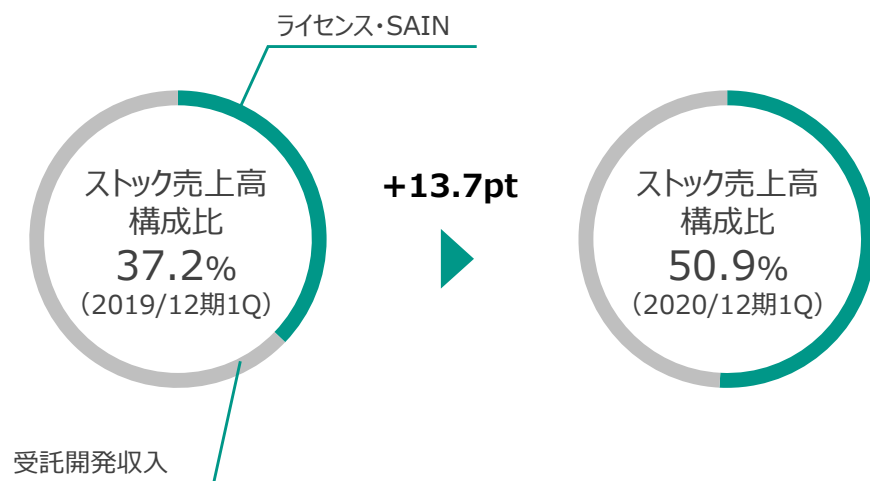
新規顧客※ 受注例

- 大手総合電機メーカー : 既存顧客利用状況把握と新規ニーズ獲得案件
- 大手国内SIer : クラウドプラットフォームの新規受託開発獲得案件
- 大手外資クラウドベンダー : 既存顧客リレーション強化及びクロスセル・アップセル機会獲得案件

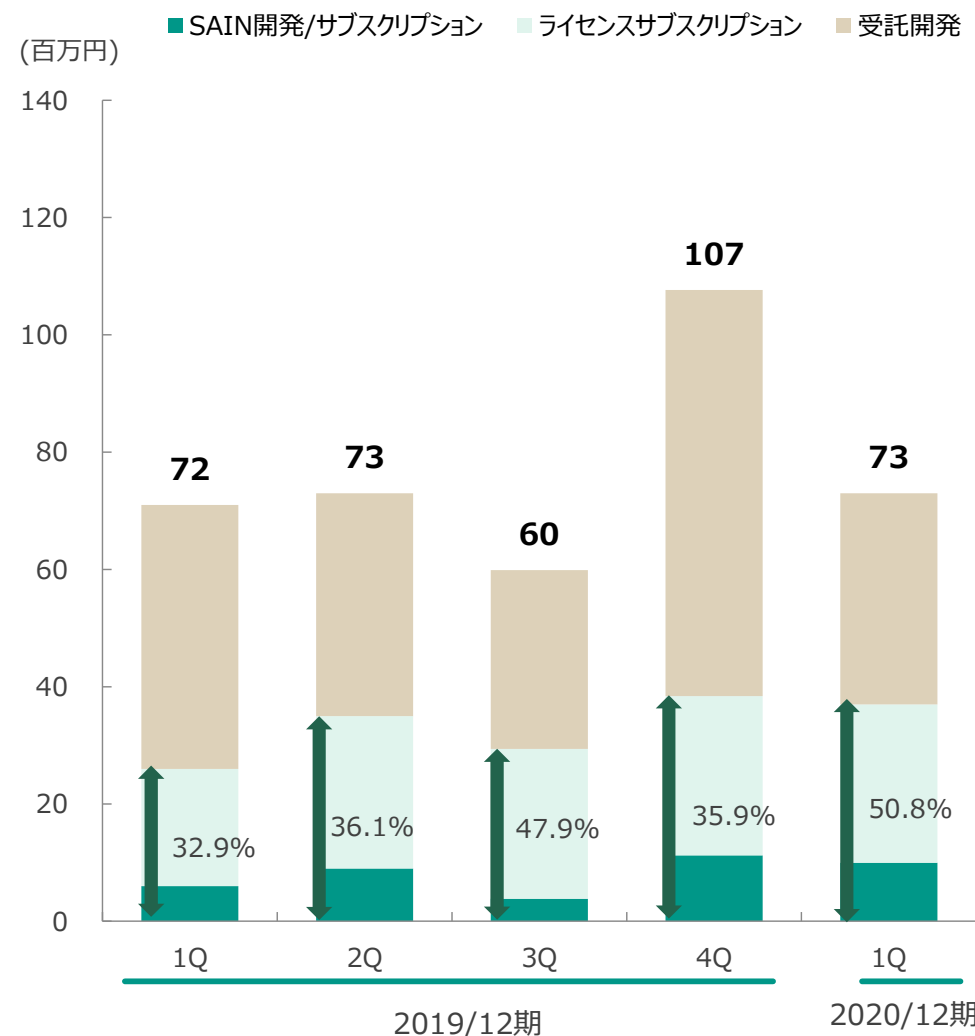
※注) 新規顧客: 過去3年間インサイドセールスアウトソーシングサービスにおいて取引実績のない新たな顧客企業

システムソリューションサービスではプロダクトミックスの変化が進捗し、ストックビジネスを中心に変化しつつある。当四半期では、前年4Qに集中したフロー売上高の減少により、ストック売上高構成比が大幅に上昇となる。

商材別売上高構成比の前年同期比較



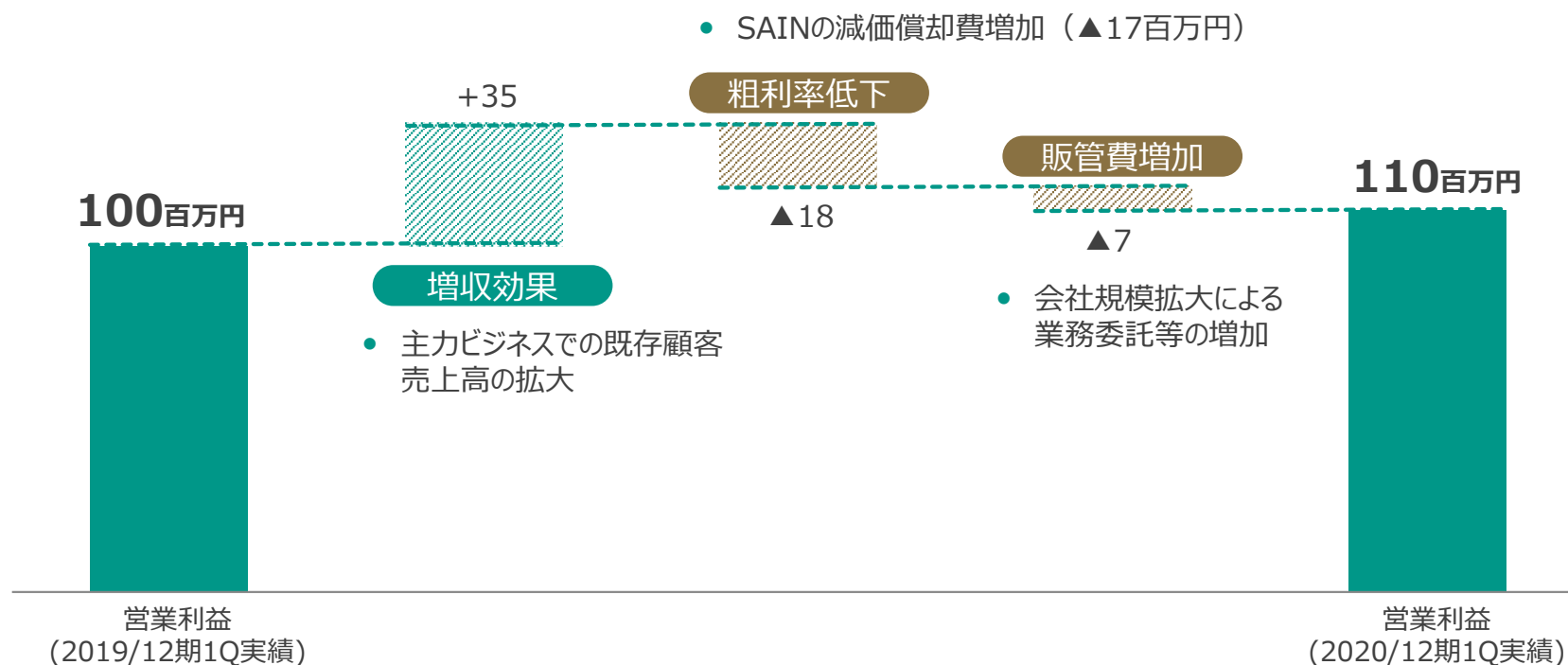
商材別売上高の四半期推移



商材別売上区分	主な内容
受託開発収入	MAやSFAの開発報酬
ライセンスサブスクリプション	インサイドセールス支援顧客管理ツールのライセンス料、MAツールのライセンス料
SAIN開発/サブスクリプション	AI支援サービス「SAIN」導入の開発報酬および月額利用料

主力ビジネスを中心とした35百万円の増収効果により、AIサービスSAINの減価償却負担による粗利率の低下、事業規模拡大に伴う販管費増を吸収し、10百万円の営業増益となる。

前年実績との増減要因



現預金が62百万円減少。確定給付等による未払い法人税および賞与引当金の減少により流動負債が110百万円減少。また、順調な業績拡大に伴い、純資産が75百万円増加し、自己資本比率は前期末の80.4%から84.3%へ上昇しました。

「資産の部」の前期末比較

(百万円)

科目	2019/12期4Q末	2020/12期1Q末	前年末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,057	994	▲62
売掛金	709	698	▲10
流動資産合計	1,833	1,782	▲50
固定資産			
有形固定資産	218	208	▲9
無形固定資産	422	449	+27
投資その他の資産	190	188	▲1
固定資産合計	830	846	+16
資産合計	2,664	2,629	▲34

「負債の部」の前期末比較

(百万円)

科目	2019/12期4Q末	2020/12期1Q末	前年末差
負債の部			
流動負債			
有利子負債	22	15	▲6
流動負債合計	523	413	▲110
固定負債			
有利子負債	-	-	-
固定負債合計	-	-	-
負債合計	523	413	▲110
純資産の部			
株主資本合計	2,141	2,216	+75
純資産合計	2,140	2,215	+75
負債純資産合計	2,664	2,629	▲34



3

2020年12月期決算見通し

新型コロナウイルス感染症拡大は、事業環境上、業績にポジティブな影響が強いものの、今後の長期化による事業リスクが存在している。一方で、今後のコロナウイルス収束を見据えてテレワーク導入企業向けの支援を開始しています。

事業への影響・今後のリスクについて

現状の影響について

- 当社事業は、法人営業の現場における電話やメール・Web等を活用した営業活動（インサイドセールス）導入支援とその実行サービスであり、テレワーク実行に伴う業績への影響を受けにくい環境
- また、テレワークに適する営業活動スタイルであるインサイドセールスへの認知度が急速に上昇しており、インサイドセールス事業への需要が想定以上に進んでいる

事業リスクについて

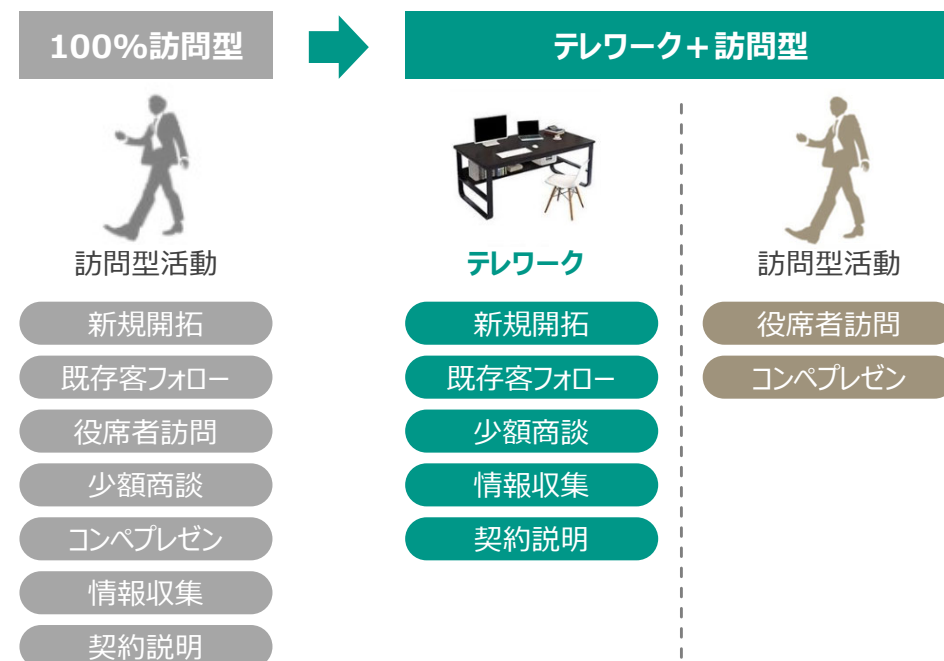
- 4月7日に日本政府から発令された緊急事態宣言が7月以降も継続、長期化する場合は以下のリスクにより今期業績に影響を及ぼす可能性が存在
1. 経済活動の停滞に起因した国内法人営業活動の停止により、インサイドセールス需要が縮小する場合
 2. 採用活動の難航による当社見込んでいた人的リソースの確保が不可能な場合（業務委託先のリソースも含む）
 3. 更なる全社的なテレワーク環境整備・維持によるコスト負担の増加

テレワークを活用した法人営業の仕組み作り支援

- 4月7日の緊急事態宣言以降、テレワーク活用の急速な普及を考慮し、テレワーク導入企業向けに緊急事態宣言終息後の法人営業の仕組み作りの支援を開始

テレワーク営業モデル策定コンサルティング

営業担当者のどの営業活動をテレワークに移行するか
顧客×プロセス×商材などの軸から当社が業務プロセスコンサルティングを実施



主力ビジネスの順調な拡大・新サービスの収益化による増収を計画 一方で、新規顧客獲得強化や成長投資を継続



売上高に関わるトピックス

- 主力のアウトソーシングサービスは安定成長の継続を計画
- 内製支援パッケージ「ANSWERS」による新規顧客獲得に注力し、コンサルティングサービスの大幅増収を計画
- 大型AIサービス「SAIN」の本格販売開始により、システムソリューションサービスでのストックビジネス拡大を計画

利益に関わるトピックス

- アウトソーシングサービスの受注キャパシティ拡大に向けた拠点の移転を予定
- コンサルティングサービス強化と人員増強
- 社員満足度向上を目的とした給与改定
- 大型AIサービス「SAIN」の継続した開発費の発生

売上高は、主力ビジネスを中心に13.3%増収を計画。一方で、主力ビジネスのキャパシティ強化、新規顧客獲得体制の構築、AIサービスの減価償却負担により、各段階利益にて若干の利益率低下を予想しています。

2018/12期-2020/12期(予想)の比較

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	FY2019-2020 増減率
	実績	実績	予想	
売上高	2,912	3,262	3,696	+13.3%
売上総利益	882	996	1,119	+12.3%
売上比	30.3%	30.5%	30.3%	
営業利益	348	385	424	+10.0%
売上比	12.0%	11.8%	11.5%	
経常利益	331	386	424	+10.0%
売上比	11.4%	11.8%	11.5%	
当期純利益	218	259	280	+8.3%
売上比	7.5%	7.9%	7.6%	

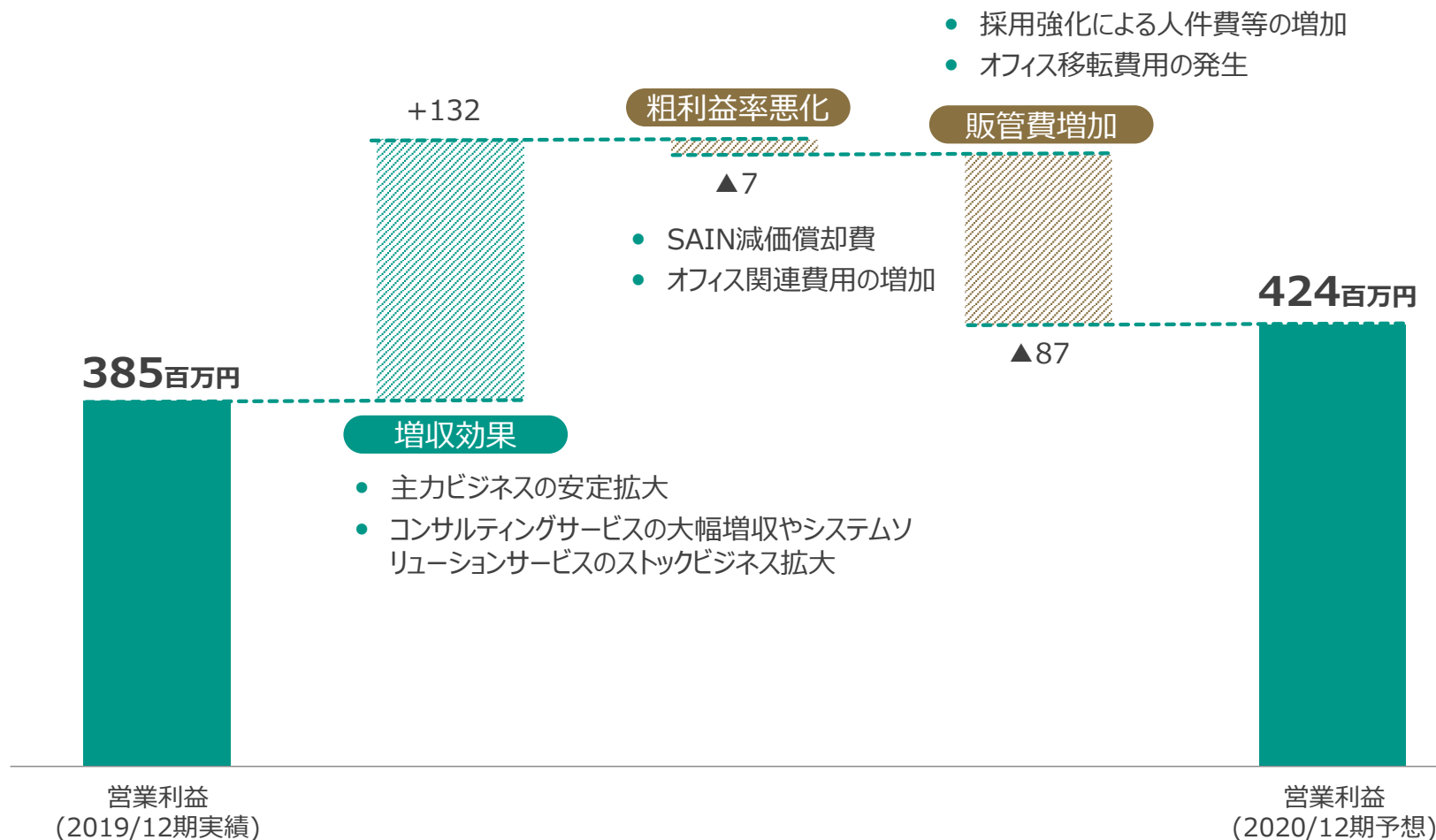
アウトソーシングサービスは、前年に引き続き、既存顧客を中心とした安定拡大を計画。コンサルティングサービスでは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大を見込み、約1.5倍の増収を計画しています。

2018/12期-2020/12期(予想)の比較

サービス (百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	FY2019-2020 増減率
	実績	実績	予想	
インサイドセールスアウトソーシングサービス	2,538	2,862	3,212	+12.2%
売上構成比	87.1%	87.7%	86.9%	
インサイドセールスコンサルティングサービス	85	85	126	+48.2%
売上構成比	3.0%	2.6%	3.4%	
システムソリューションサービス	288	313	359	+14.7%
売上構成比	9.9%	9.6%	9.7%	

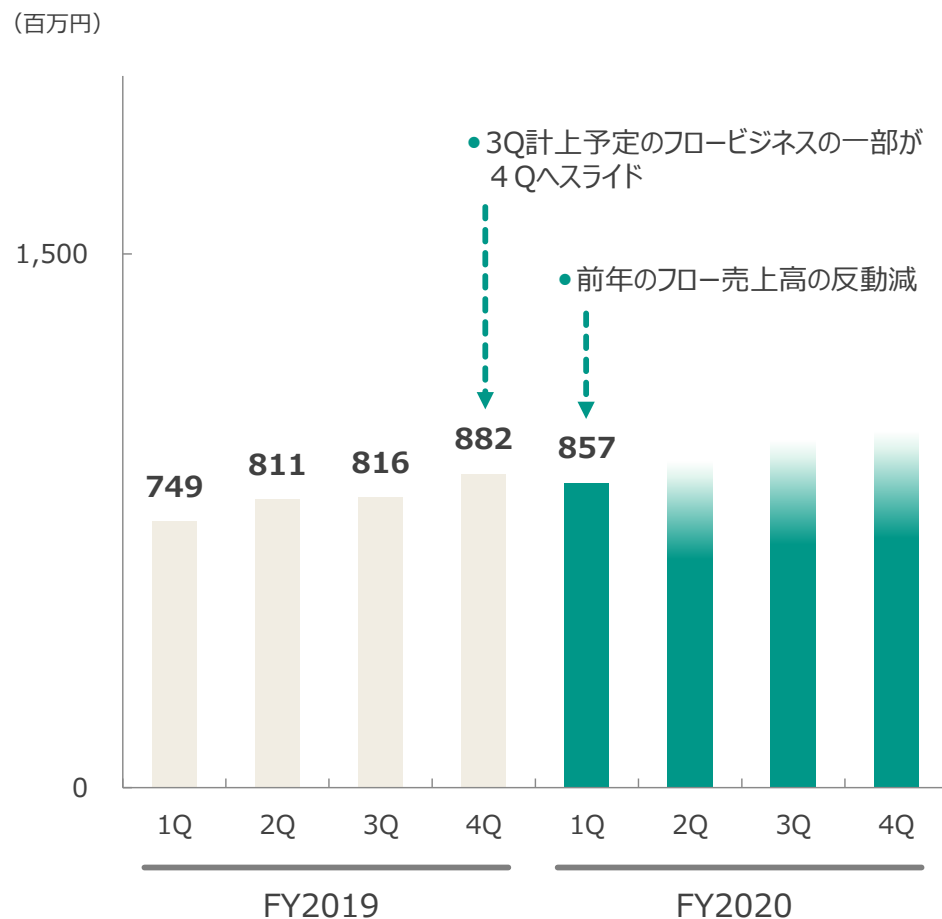
主力ビジネスの安定拡大を中心に3サービスの増収効果が増益をけん引。主力ビジネスについては収益性改善を見込むものの、「SAIN」の減価償却費負担やオフィス関連費用、人員増強により、38百万円の増益を計画しています。

2019/12期-2020/12期(予想)との増減要因

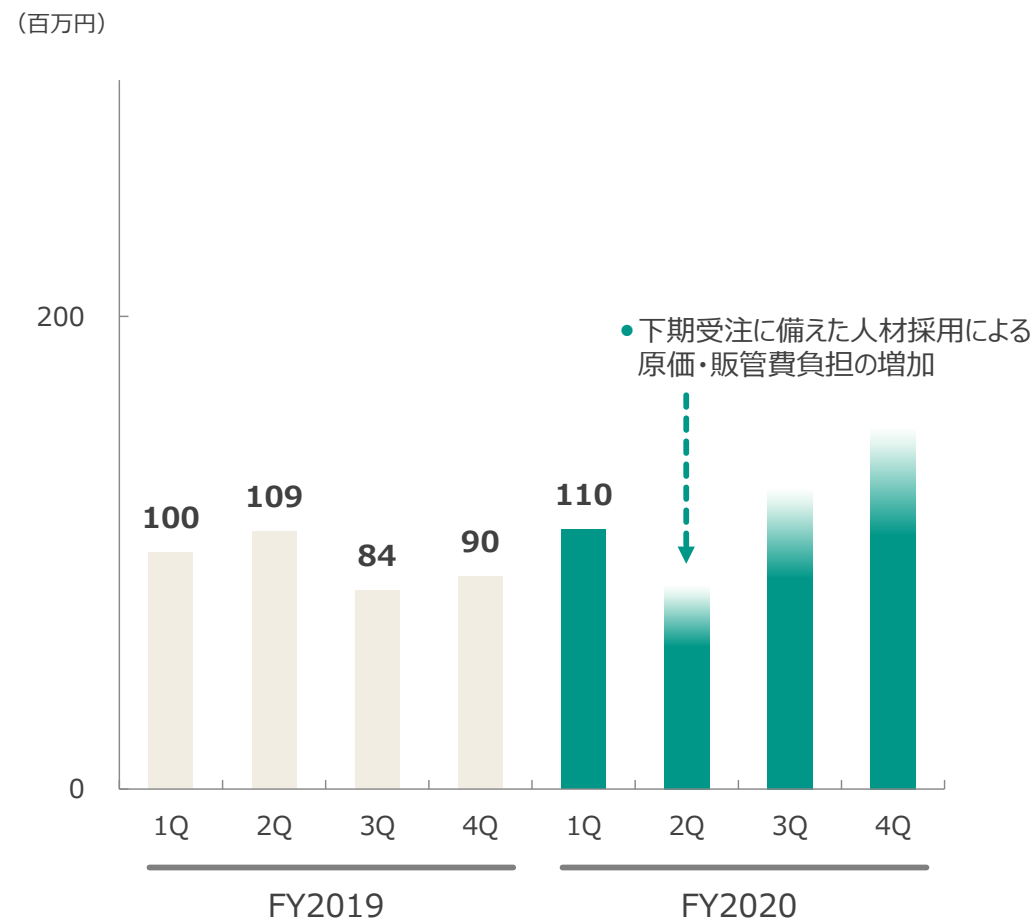


四半期見通しでは、ストックビジネス拡大の影響で売上高・利益共に下期偏重の見通し。特に利益については、上期に下期受注高に対応するため人材採用を強化するためコスト増となるが、下期に向けて増益率が大幅に加速する計画となります。

売上高の四半期推移イメージ



営業利益の四半期推移イメージ



大型AIサービス「SAIN」の開発および一部オフィス移転費用等の発生を計画。前期のSAINコロナナビ機能の販売開始の遅延により、今期より本格的な減価償却負担が計上される予定となります。

2020/12期の設備投資および減価償却予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	減価償却費
「SAIN」開発費	135	8
「Funnel navigator」開発費	18	3
オフィス関連費用	125	12
その他	6	0
他減価償却費	-	124
計	284	150

AI支援サービス「SAIN」の減価償却見通し※1

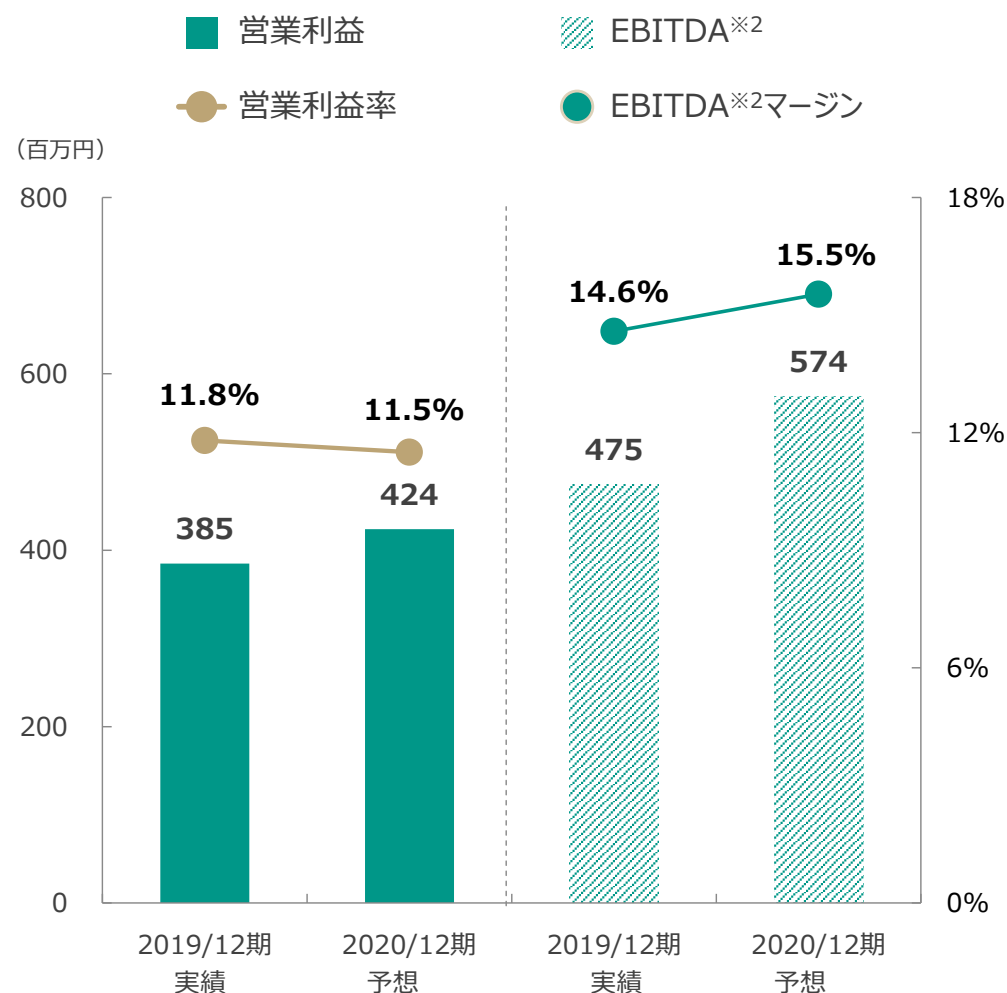
- 減価償却総額：約337百万円
- 償却年数：6年間

(百万円)

FY	2019	2020	2021	2022	2023	2024
予定額	29	80	98	97	91	68

注釈(1)：償却見通しは予定開発費ベースとなり、今後の追加開発（機能拡張やバージョンアップ）による開発予定額増加の可能性があります。

営業利益およびEBITDA※2の推移見通し



注釈(2)：償却前営業利益を採用



4

今後の成長方針

2018年10月の上場以降、安定的な事業規模拡大に加え、収益性の向上、ビジネスモデル変革へ向けたサービスの投入を実現も、人的リソースを起因とした課題および国内大手企業以外でのインサイドセールス活用への浸透に課題を有しています。

上場1年半で実現したこと

安定的な事業規模の拡大が進捗

- 働き方改革、営業力拡大による旺盛なインサイドセールス需要を背景にインサイドセールスアウトソーシングの既存顧客売上が順調に拡大

バランスの良い投資の実現

- 中長期的な成長を見据えた投資を継続する中、主力ビジネスの収益性向上により、安定的に利益を創出

中長期的な成長を見据えたサービスの開発・投入

- BtoBインサイドセールス市場での先端ITツール「インサイドセールスAI支援サービス SAIN」を開発・提供開始
- リソース提供を必要としないインサイドセールス内製支援のパッケージサービス「ANSWERS」を開発・提供開始

非IT系国内大手企業へのインサイドセールス活用ニーズの拡大

- 働き方改革やデジタルトランスフォーメーションを推進する国内大手企業にて、新サービス・新ツールをフックに利用・引き合いが拡大

課題

人的リソースを必要とする成長の継続

- インサイドセールスアウトソーシングサービス中心のビジネスモデルにより、人的リソースの確保・拡大ペースが成長スピードに影響

➡【取組】2018年に行った新規オフィス設置（新宿/横浜）により、引き続きリクルーティング活動を強化します

➡【取組】内製支援パッケージサービス「ANSWERS」等、人的リソースを必要としない売上の柱を強化します

新規顧客獲得ペースの低下

- 効率的な事業運営を意識したことにより、既存ビジネス拡大へ社内リソースを注力した結果、リソース・仕組みの提供の新規案件獲得に影響

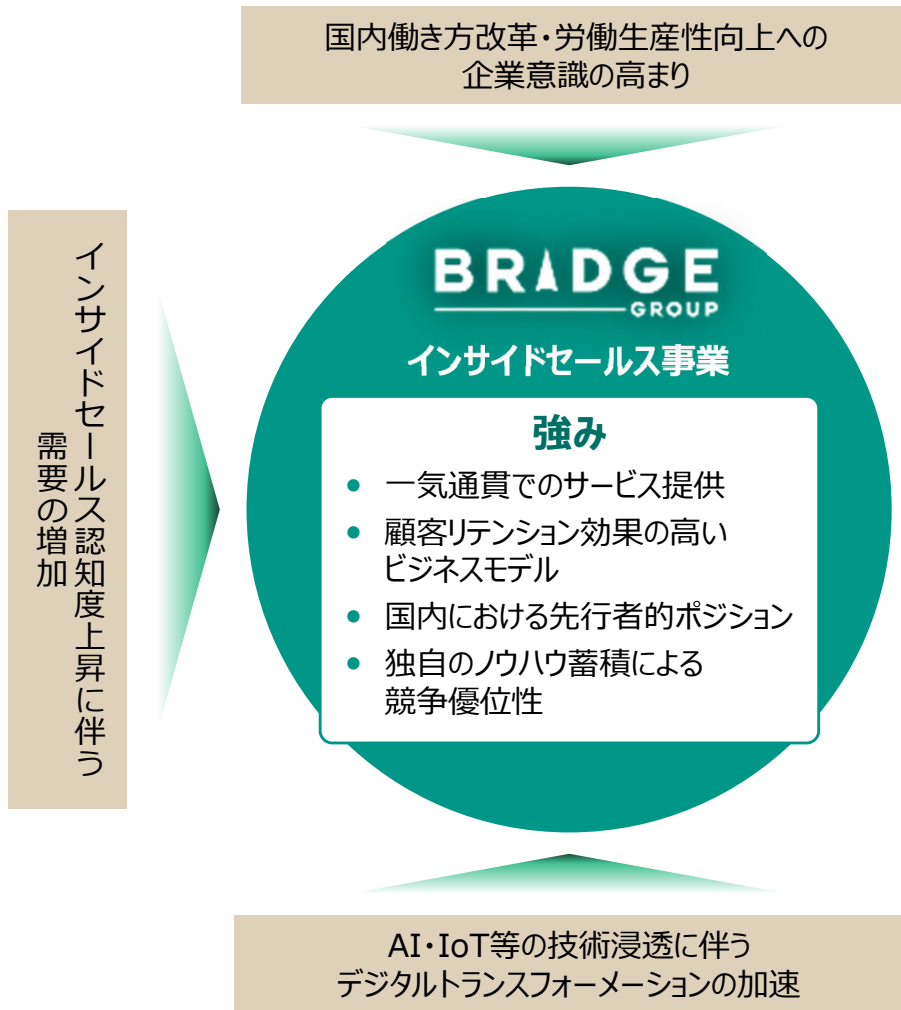
➡【取組】引き続き引き合いは多く、今後は拡大の見通し確度が高い新規案件を優先受注していく方針

インサイドセールス市場の拡大による新たな競合の出現

- 国内インサイドセールス市場の拡大に伴い、大手IT系コンサルティングファームやグローバルITベンダー等が続々参入

➡【取組】コンサルティングサービスの強化、またグローバルインサイドセールス企業との業務提携等の強化を行います。

BtoB企業向けインサイドセールス支援のリーディングカンパニーとしてのポジションを活用し、潜在的な成長ポテンシャルの確保、成長加速に向けたビジネスモデルの変革および、海外成長市場の取り組みを図っていきます。



成長戦略

1 国内インサイドセールス市場でのオーガニックグロースの追求

- 顧客ポートフォリオ拡大による収益機会の確保
- 顧客基盤・アライアンスを活用したセミナー・Webによるインサイドセールスの認知・啓蒙
- 収益拡大余地のある顧客への継続したリソースの投入

2 デジタルインサイドセールスを軸とした高収益体制への転換

- AIサービスを軸としたストック収益基盤の拡大
- 先端テクノロジーの開発・ツールラインナップ拡充によるデジタルインサイドセールスの更なる発展

3 海外成長市場への進出による更なる成長機会の確保

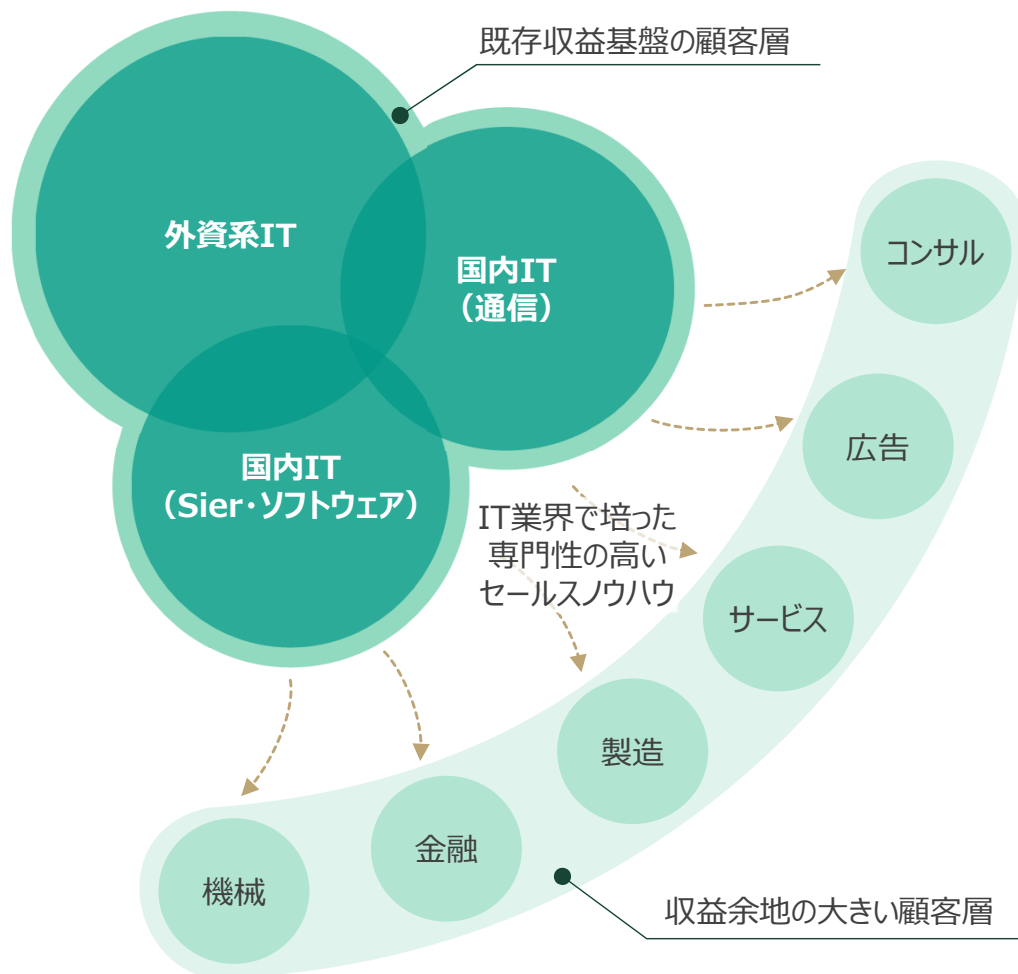
- 顧客基盤の強みを活かしたアジアパシフィック地域への展開
- 海外サービス提供体制の構築

1 国内インサイドセールス市場でのオーガニックグロースの追求 新サービスを活用した多面的なサービス展開

インサイドセールスの認知促進により、顧客ポートフォリオの拡大を継続して図っていきます。また、新サービスを含め顧客ニーズに合ったサービス提供を進め、拡大するインサイドセールス市場での新規顧客獲得および成長を図ります。

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



顧客別提供サービス

企業数

推奨利用サービス

少 大規模事業者：
1.1万社 現在の収益基盤

【特徴】

- 大手上市企業やグローバル企業中心
- 単一ではなく多くの商材を提供している企業が多い

リソース
アウトソーシング

道具・インフラ
ITツール

SAIN
SOLUTIONS INNOVATION

中規模事業者：
53.0万社

【特徴】

- 主に製造業
- 安定的に需要がある商材を保有も、販路拡大に課題を抱えている企業が多い

Inside Sales
ANSWERS
insource

しくみ
コンサルティング

道具・インフラ
ITツール

多 小規模事業者：
304.8万社

出所：総務省「平成28年経済センサス 活動調査」より

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をすることでインサイドセールス需要の拡大および新規獲得を図っていきます。

セミナー活動を通じた顧客層の拡大

「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、新規顧客獲得および既存顧客の需要を喚起



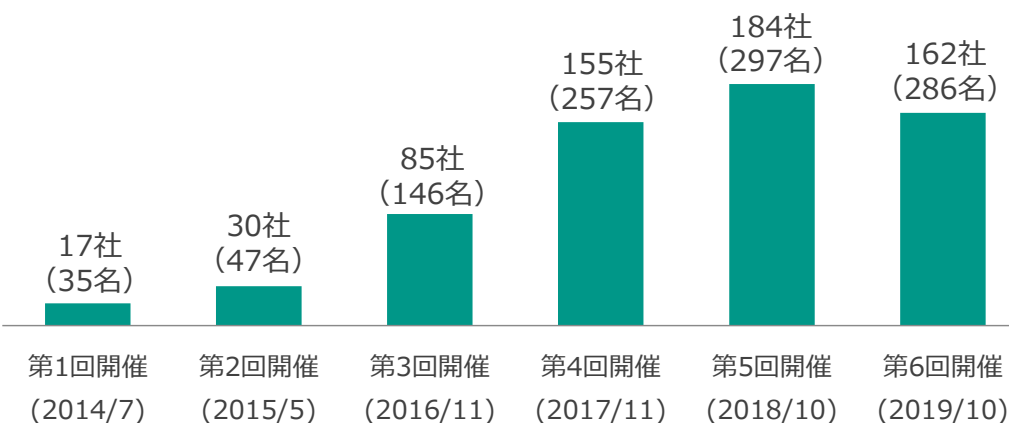
インサイドセールス研究会の構成内容

大手既存顧客やパートナー企業による
基調講演・事例紹介

<第6回例>

日経BP、日本電気、SB C&S 他

当社によるインサイドセールス活動の説明



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を運営



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

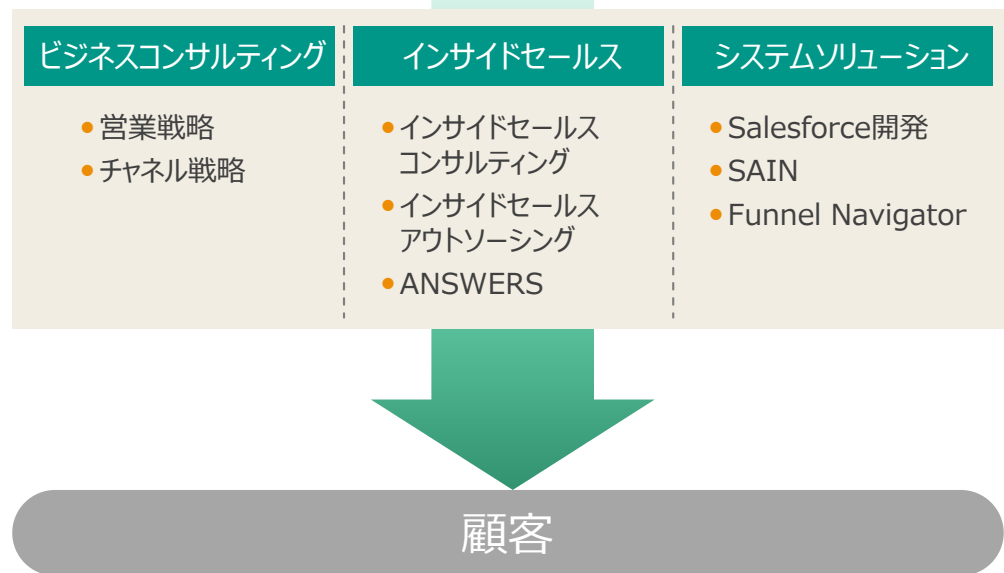
コンテンツ公開企業

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

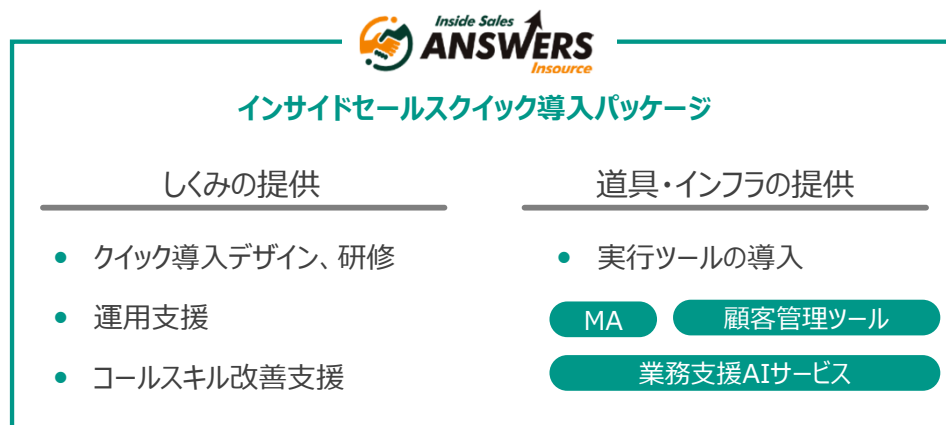
新規獲得リソースの構築および今後想定される競争激化を見据え、コンサルティングサービスを強化。
 インサイドセールス支援の上流工程を行うコンサルタント育成に力をいれ、インサイドセールス導入ニーズへの更なる対応をめざす

コンサルティングサービスの強化

- **CX** (顧客体験) = Customer Experience
- **DX** (デジタル トランスフォーメーション) = Digital Transformation



内製支援パッケージ「ANSWERS」の概要



	完全アウトソーシング型	ハイブリット型 (一部委託)	ハイブリット型 (内製)	完全内製型
🔧	フロー収益			
👥	ストック収益			
🔧	フロー収益 ストック収益			

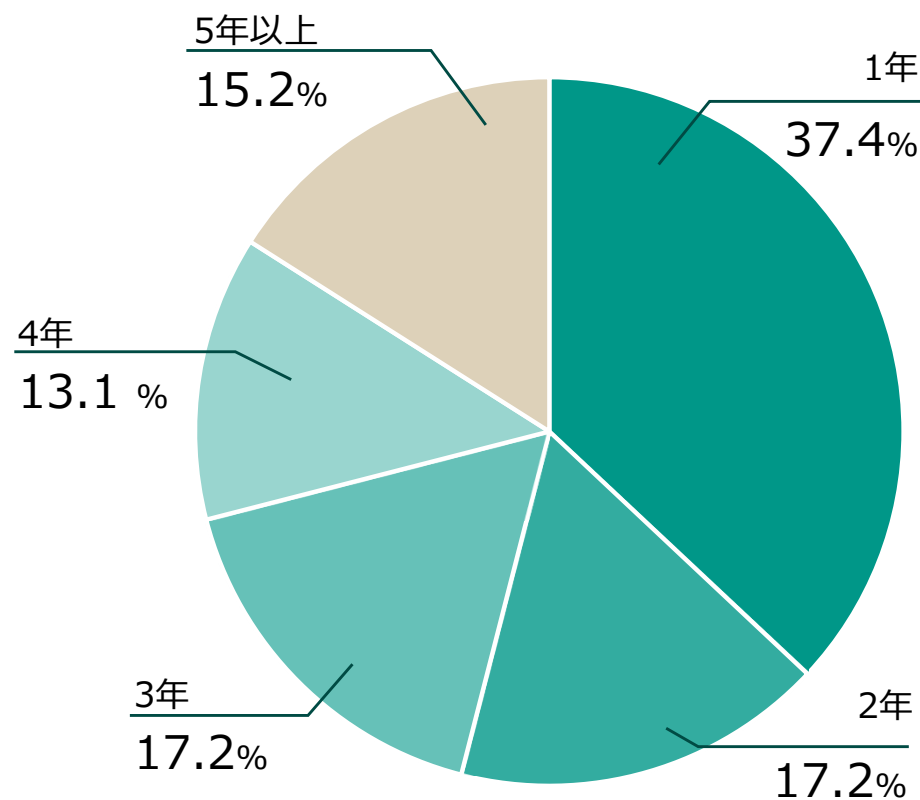
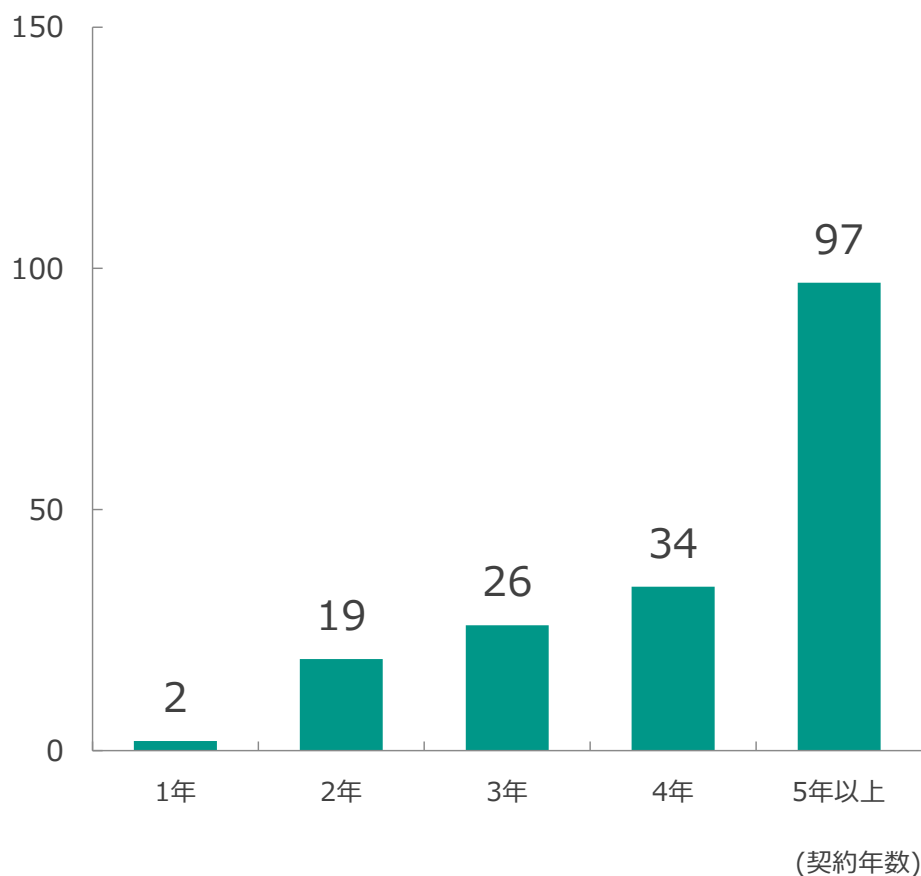
積極的に内製ニーズを取り込み

① 国内インサイドセールス市場でのオーガニックグロースの追求 主力ビジネスにおける収益拡大ポテンシャル

顧客の成長により取引規模が拡大する主力ビジネスでは、今後の収益拡大ポテンシャルのある5年未満の取引顧客は、全体の84.9%となる。顧客の成長に合わせた受注キャパシティ拡大を推進し、安定的な事業規模拡大を図ります。

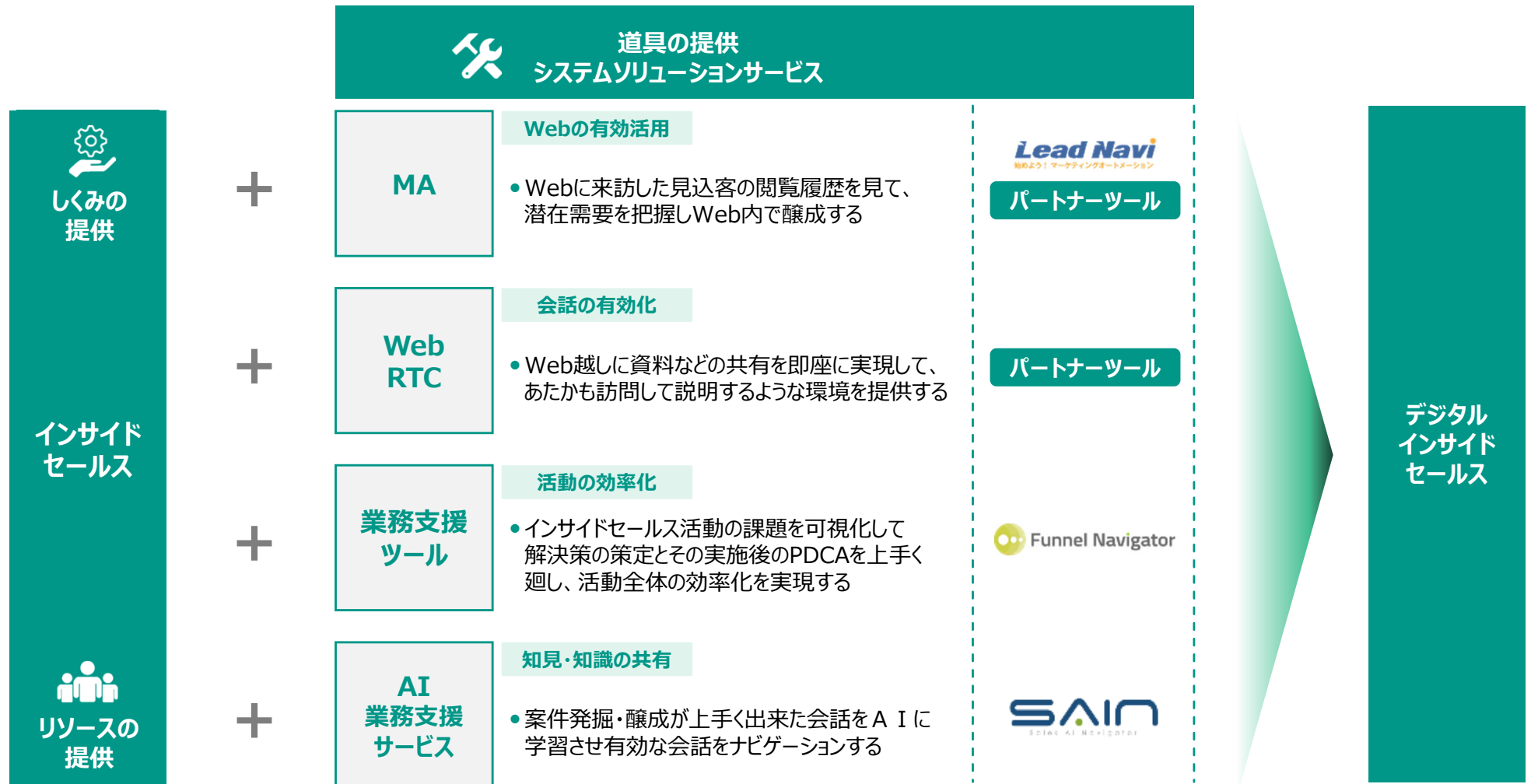
契約年数別顧客1社あたり平均売上高 (2019/12期)

契約年数別の顧客割合 (2019/12期)



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



AIサービス「SAIN」で提供する3機能（今期提供予定を含む）となります。AIエンジンの解析・学習により、インサイドセールスのセールスレベルの標準化や企業の業態に合った最適なアプローチ方法の選択を可能とします。

1

モニタリング機能

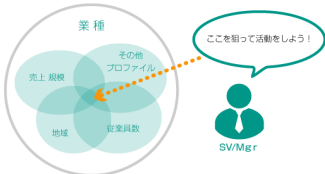


- 会話音声のテキスト化による可視化
- 様々な角度からの会話内容の分析
- 会話内容の改善指導

参考価格	
開発・構築費用	約180万円
サブスクリプション費用	インサイドセールス1名につき 月額 5万円 ~ ※データ量・利用人数により課金 費用は変動します

2

ターゲティング機能

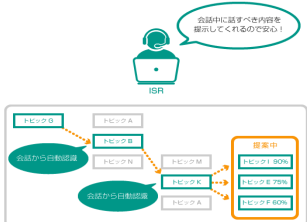


- 購買見込みの確率付与
- 商材毎の見込み確率の高い顧客をリストアップ
- 顧客毎に見込み確率の高い商材をリストアップ
- 購買見込み確率の高い順にアプローチを実施

参考価格	
開発・構築費用	導入：約200万円～ PoC：約350万円～
サブスクリプション費用	1ターゲティングモデルにつき 月額50万円～

3

コールナビ機能



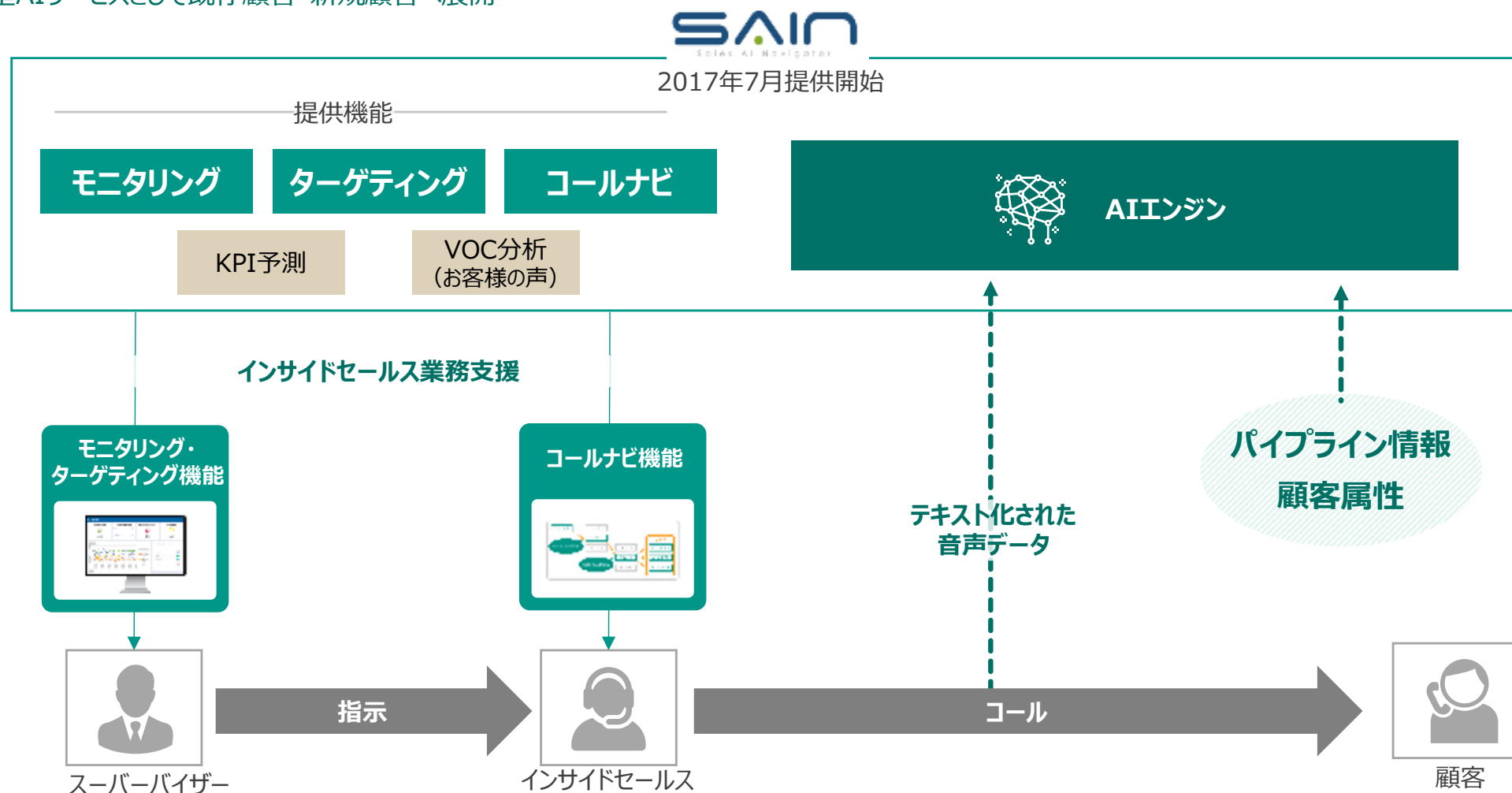
- アウトバウンドコールに最適化
- 顧客の発話から意図や反応をリアルタイムに把握し、適切に会話をナビゲート

参考価格	
開発・構築費用	導入：約250万円～ PoC：応相談
サブスクリプション費用	インサイドセールス1名につき 月額 9万円 ~ ※データ量・利用人数により課金 費用は変動します

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

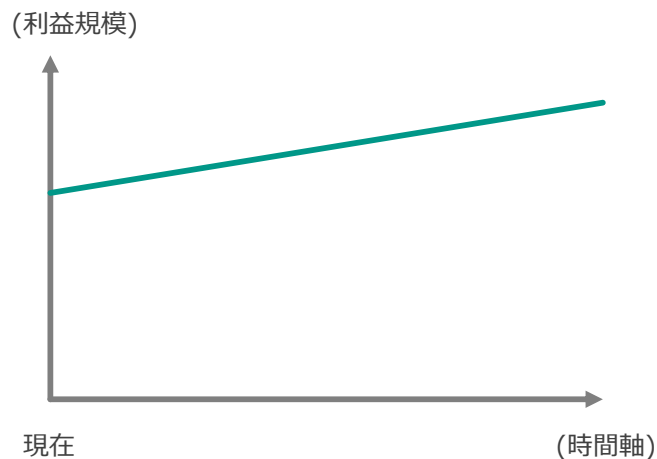


インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要も享受していくことで、システムソリューションサービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

インサイドセールスアウトソーシングサービス

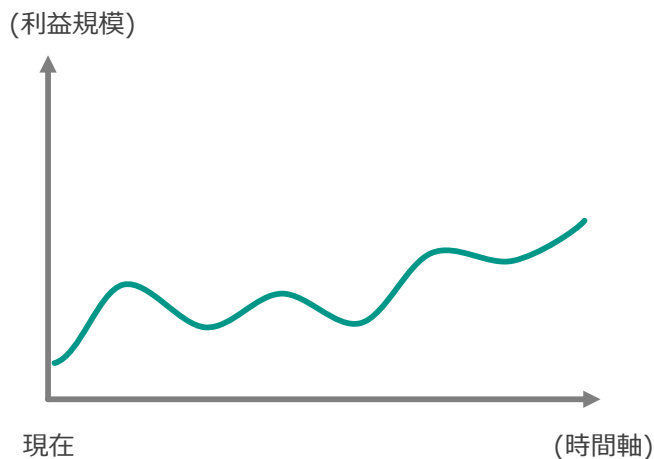
アウトソーシング需要を享受した
安定的な成長（ストックビジネス）



- 既存売上高の拡大を中心に約10%程度の安定成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく

インサイドセールスコンサルティングサービス

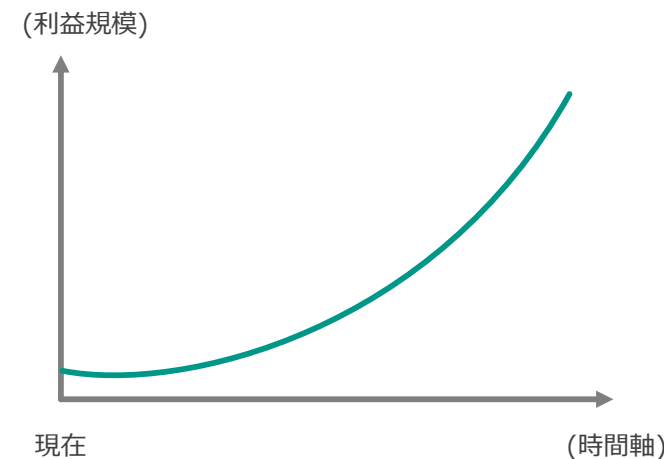
内製化支援需要を享受した
緩やかな成長（フロービジネス）



- 内製化支援サービス（ANSWERS）の提供拡大により、緩やかな成長を見込む

システムソリューションサービス


アウトソーシング・内製化支援需要を
享受することで中長期的な収益の柱へ



- ライセンス・AIサービス利用数増加により、中長期的に利益成長の加速を見込む
- 主に内製化や一部アウトソーシングニーズを持つ顧客を中心にAIサービスの導入企業を積極的に獲得していく

海外日系企業の旺盛なインサイドセールス需要を背景にマレーシアを拠点としてインサイドセールス支援サービスを開始。業務提携先を拠点としてアジアパシフィック市場での海外収益基盤確立を目指す。



会社名	TK International Sdn.Bhd. 
所在地	Level 7, Oasis Wing, Brunfield Oasis Tower 3No. 2 Jalan PJU 1A/7A, Oasis Square, Oasis Damansara
代表者	阿部 慎吾 (日本マイクロソフト社に17年間勤務後、2014年同社を設立)
事業内容	マレーシアを拠点としたITビジネスコンサルティング、クラウドサービス販売事業、デジタルマーケティング事業、IoTサービス事業

会社名	N3 Results Singapore Pte. Ltd. 
所在地	9 Temasek Boulevard #25-01, Singapore 038989
代表者	Chief Executive Officer Jeff Laue
事業内容	インサイドセールスグローバルリーダーN3のアジア法人。グローバル企業を中心にインサイドセールス支援を実施

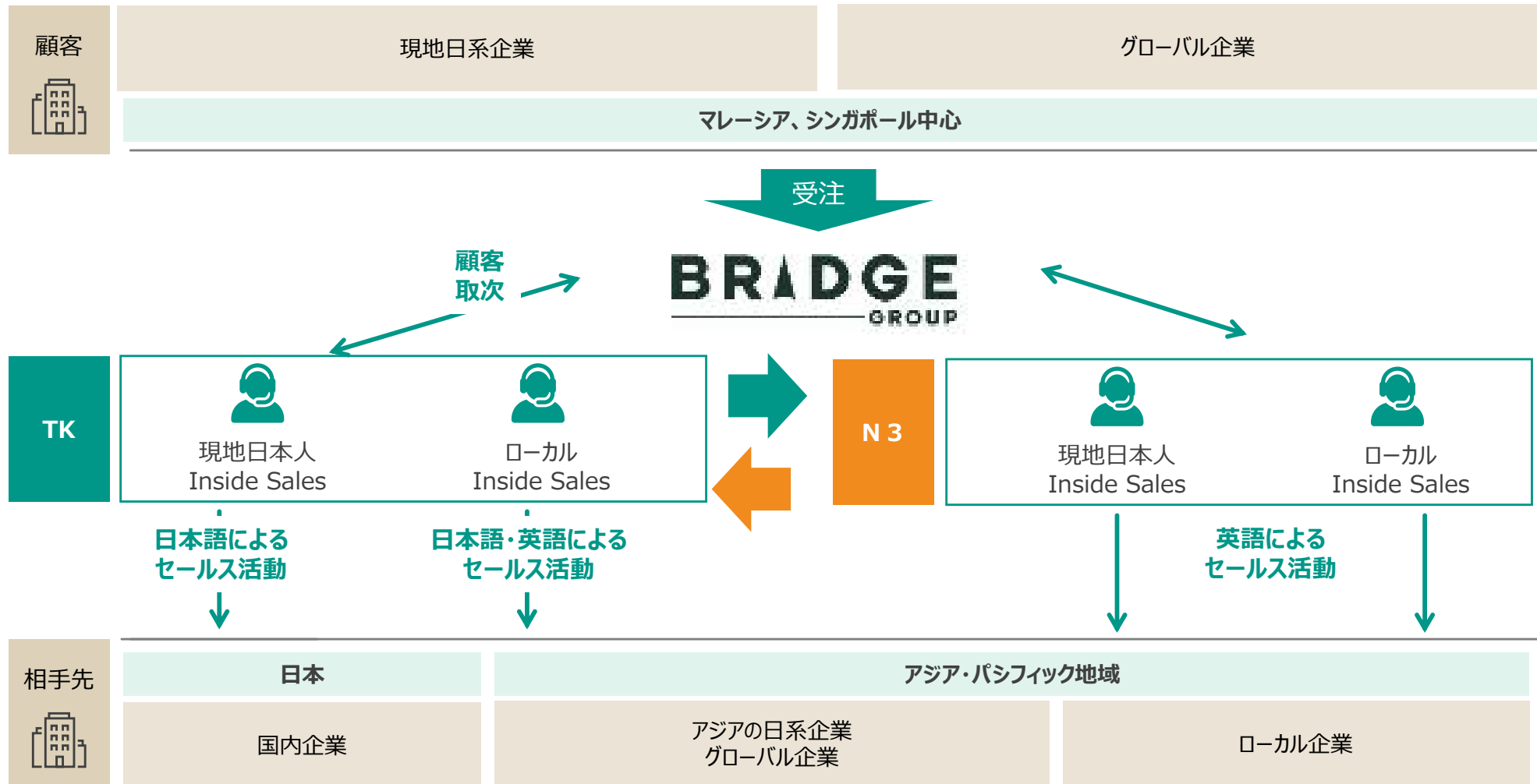
③ 海外成長市場への進出による更なる成長機会の確保

海外インサイドセールスのサービス提供モデル

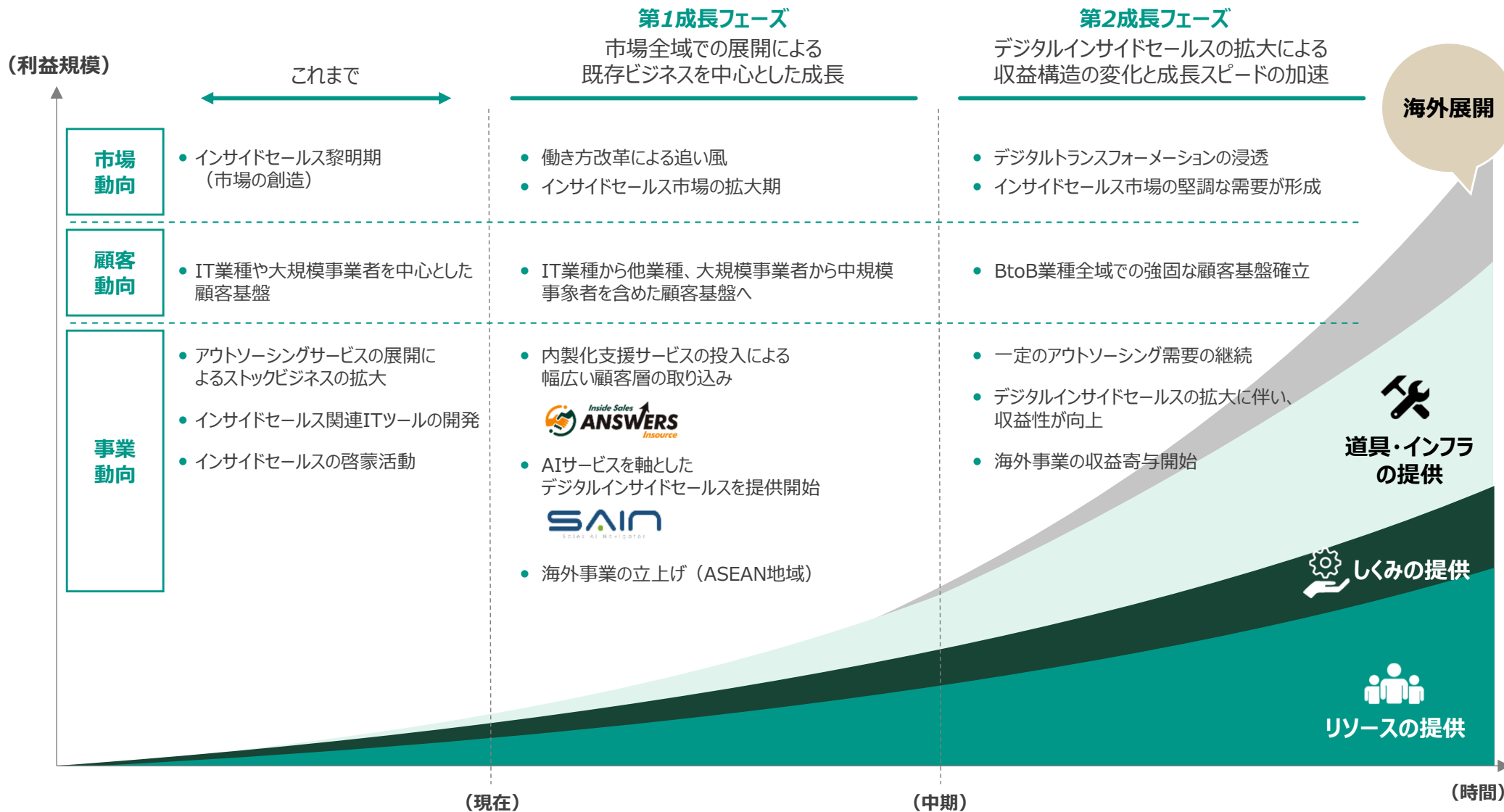
アジアパシフィック領域では、マレーシアやシンガポールを拠点に現地の日系企業やグローバル企業の活動支援を予定。現地の日本人の採用を中心に質の高いインサイドセールス支援を展開していく。

アジアでのサービス提供モデル

- アジアでは業務提携先である「TKインターナショナル」及び「N3」と協業し、現地の日系企業やグローバル企業のインサイドセールス活動支援を展開



働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、既存ビジネスモデルを中心とした事業基盤の拡大を進めます。中長期的には、AIサービスを軸としたデジタルインサイドセールスの拡大や海外展開により、成長の加速を図ります。





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

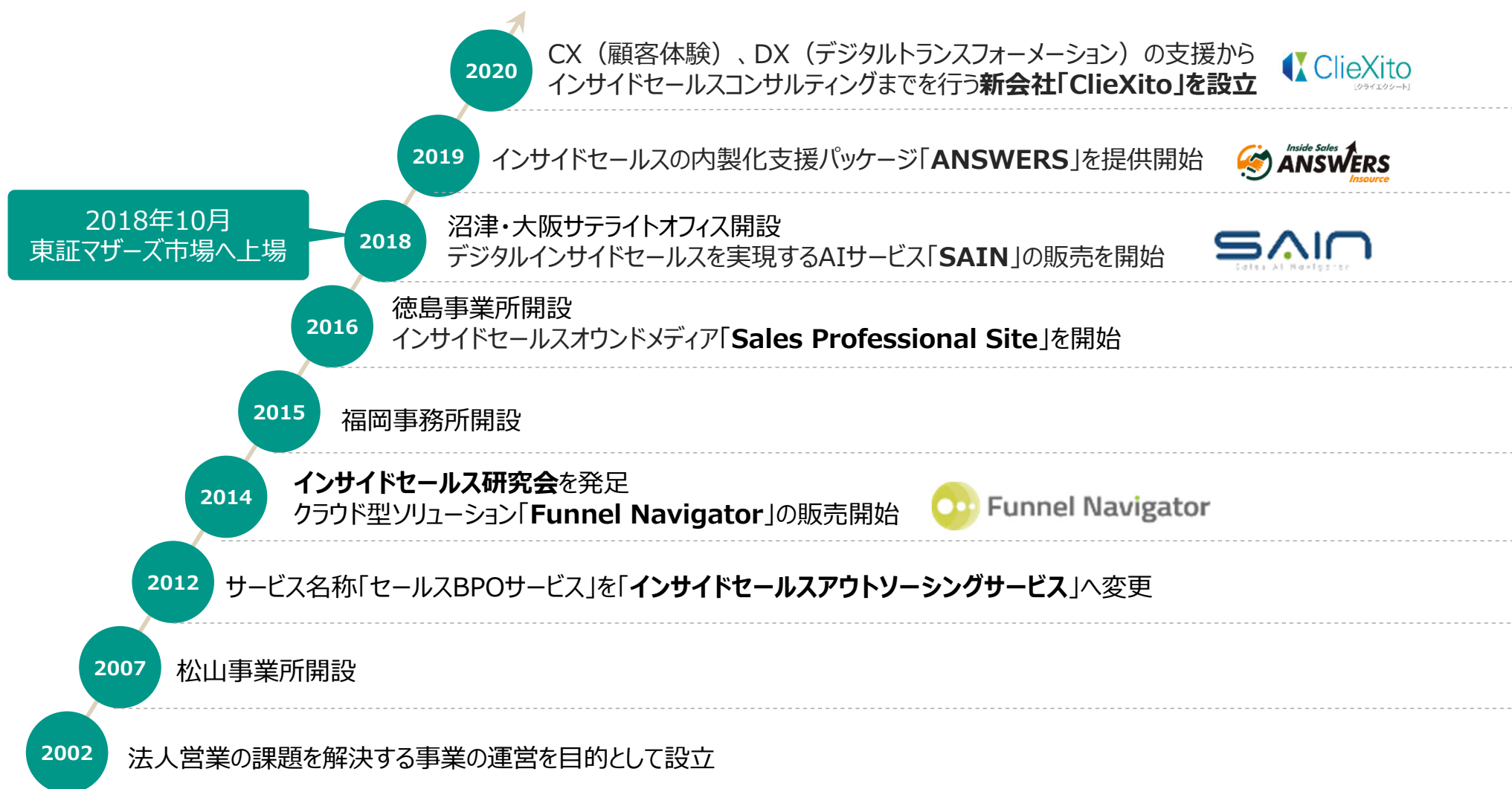


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

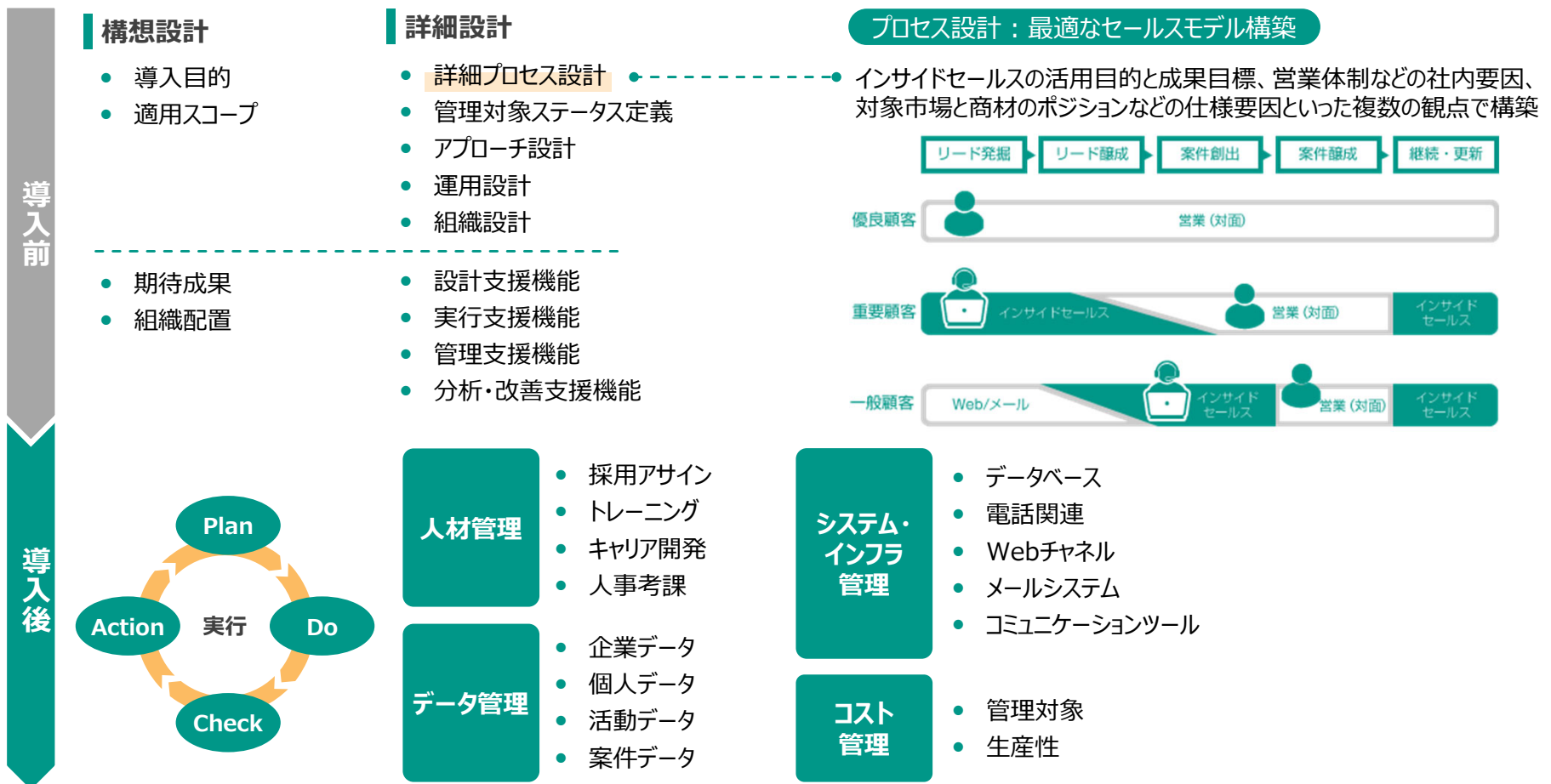
2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。



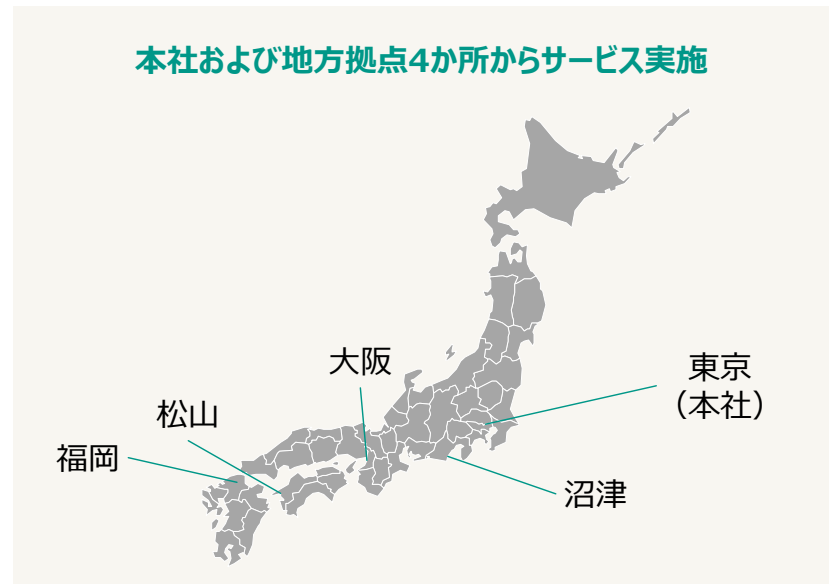
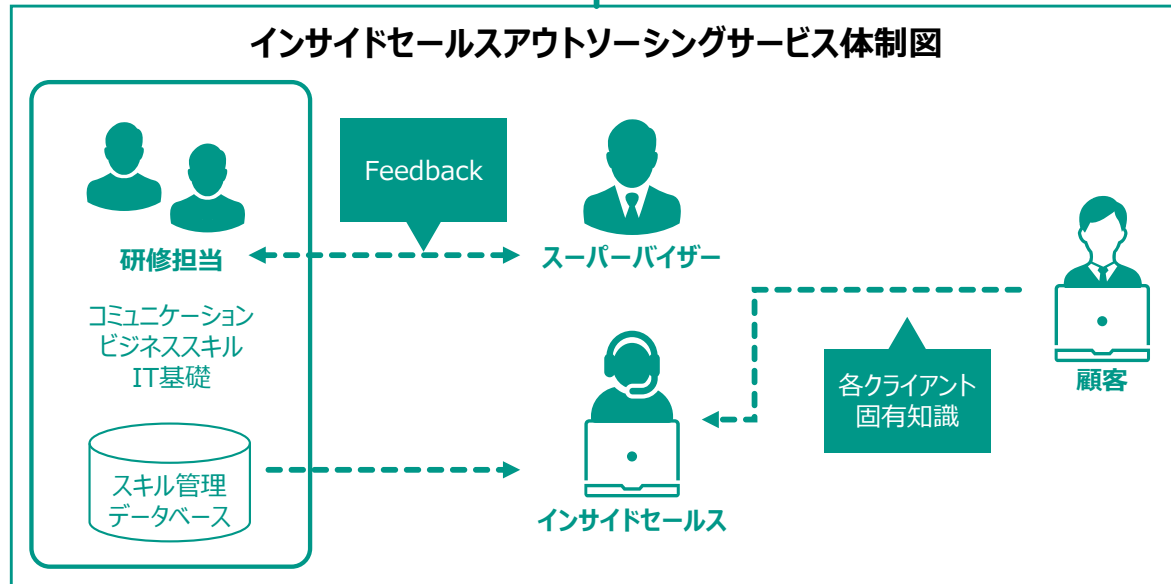
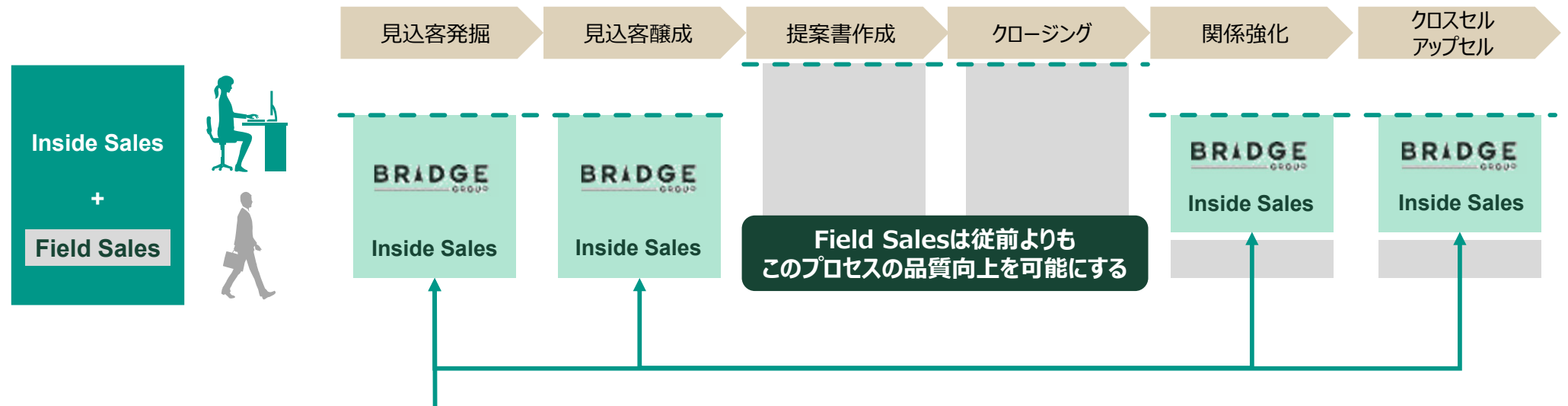
インサイドセールスコンサルティングサービスでは、クライアントごとに最適にカスタマイズされたインサイドセールスの導入・構築を支援しています。また、導入済クライアントへインサイドセールスの実行を基に的確な運用改善アドバイスや研修を実施しています。

インサイドセールスコンサルティングサービスの概要

インサイドセールスの導入からアセスメント・研修までを提供



インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、顧客企業へ当社のインサイドセールスリソースを提供し、顧客の社員として営業活動を実施しています。現在は東京本社および地方4拠点からサービスを実施しています。



システムソリューションサービスでは、自社で開発したインサイドセールスの実行および周辺領域（マーケティング）に関わる様々なクラウドサービスやCRM・SFA等のパートナー企業のツールの実装支援も提供しています。

営業活動支援ツールの提供

業界初のAIサービスを備えたクラウドツールを販売

インサイドセールス営業支援AI



- インサイドセールスに関わる全ての管理者とスタッフの業務をAIの活用により、スマートな方法で支援するクラウドサービス

MA・CRM / SFA実装支援サービス

自社製品、他社製品の導入サポートからアフターフォローまで提供

自社開発MAツール

※下記ツールは、Salesforce CRM上のアドオンツールになります。



Webサイト閲覧行動
可視化ツール



リードスコアリングツール

インサイドセールス業務支援システム



- インサイドセールスを企業内で実現する際に必要となるシステム機能をパッケージングし、クラウドサービスとして提供

パートナーツール



(その他 製品一覧)

Pardot Sales Cloud Einstein Einstein Analytics

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

しきみ



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

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。