



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3四半期
決算説明資料

2020年11月13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3四半期決算実績

3 2020年12月期決算見通し

4 今後の成長方針



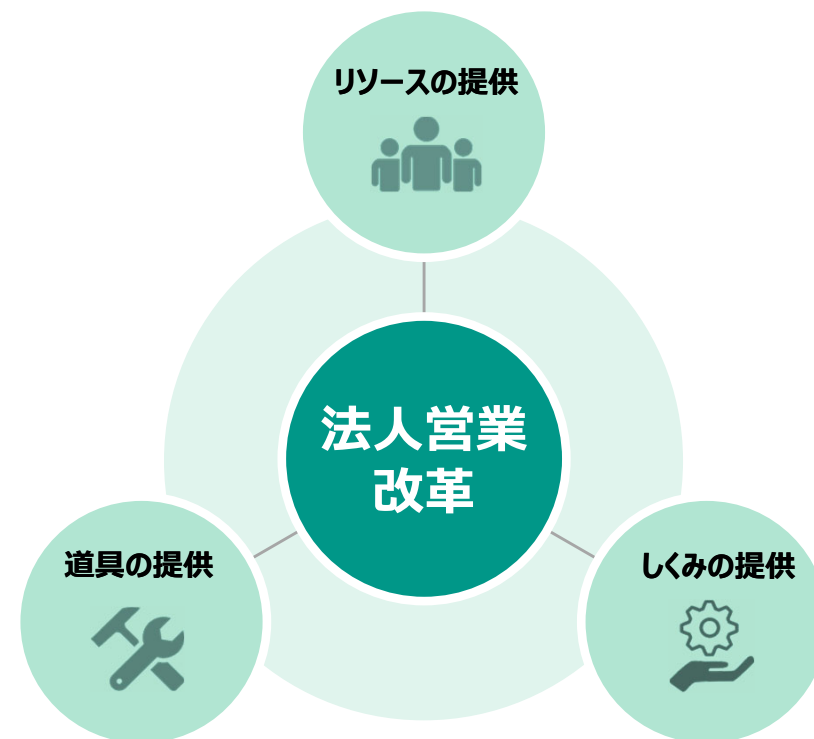
1 会社概要

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	498名 (2020/9末)
事業内容	インサイドセールスアウトソーシングの提供やDX・マーケティングコンサルティング、CRM・AIツールの導入・提供によるBtoB営業支援
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立)



インサイドセールス (Inside Sales) とは

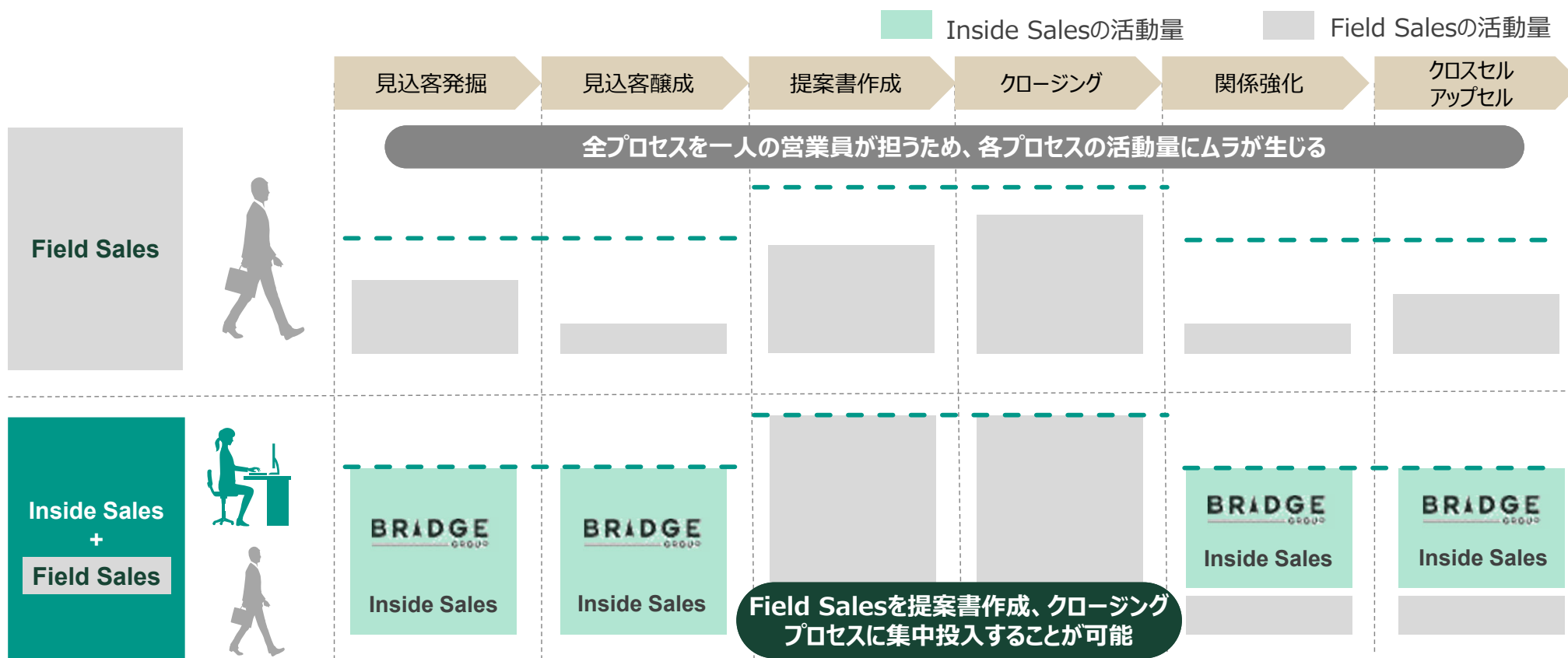
インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

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

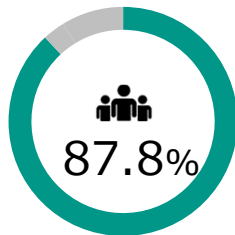
Inside Sales : 電話やメール、Webを活用した内勤の営業活動のこと



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

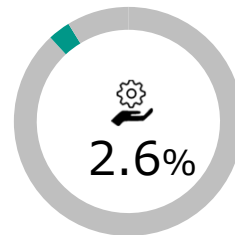
インサイドセールスアウトソーシングサービス



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

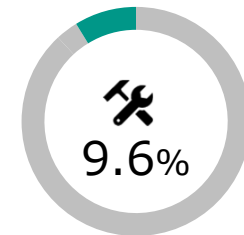
インサイドセールスコンサルティングサービス



しくみの提供

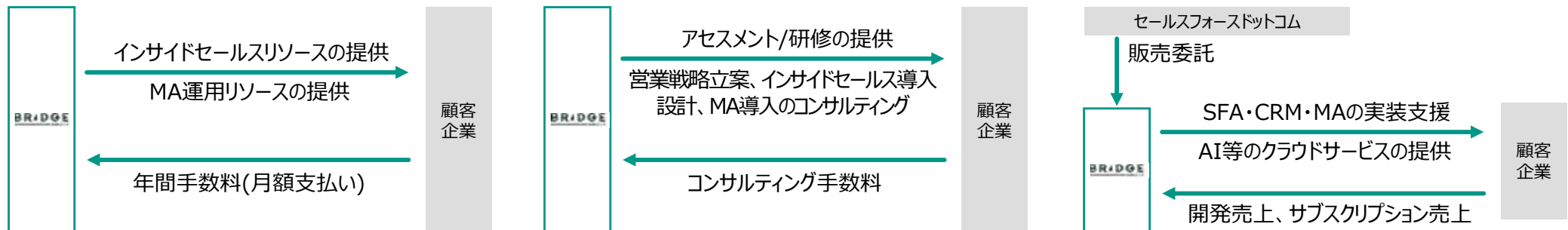
- 約3ヶ月ほどの契約期間が多く、主にインサイドセールス導入の際にサービス提供が行われるフロービジネス

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



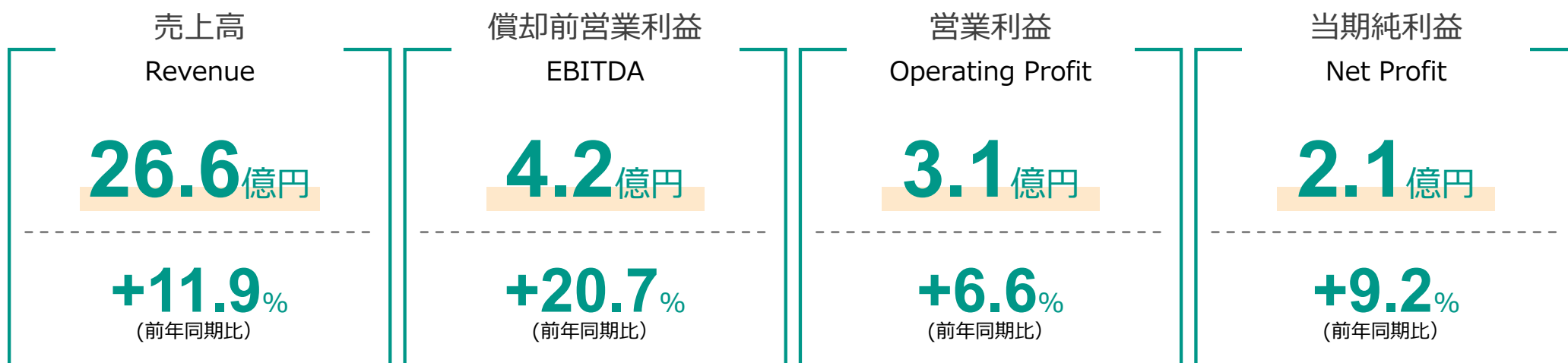


2

2020年第3四半期決算実績

※第2四半期連結会計期間より子会社「ClieXito株式会社」の事業活動を開始したため、第2四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しており、前年同期間との比較は前第3四半期累計期間の個別四半期財務諸表と比較した前年同四半期比を参考として記載しております。

AIサービスの減価償却負担が重荷となるも、 新型コロナの追い風に加え、主力ビジネス（ストックビジネス）の堅調な拡大が進み、 EBITDAベースで大幅増益を達成、通期計画に対して順調に進捗



売上高のトピックス

- インサイドセール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が続き、顧客数が増加（前年同期差+16社）。新規稼働および既存顧客の取引規模拡大が進展し、12.5%増収と想定を上回る進捗
- インサイドセールスコンサルティングは、内製支援サービスANSWERSが好調。IT系以外の新規顧客の獲得も進捗し、44.3%の大幅増収
- 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（受託開発の減少）の影響が継続しており、3.6%の減収

利益のトピックス

- AIサービス「SAIN」およびオフィス新設に伴う減価償却費の増加（+53百万円）により、売上総利益率は、1.7pt下押し
- 効率的な事業拡大により固定費増を吸収したことで売上高販管費率が低下し、営業利益率を1.2pt押し上げ
- 前年の減損損失（特別損失3百万円）の消失により、当期純利益が若干押し上げ

主力のインサイドセールスアウトソーシングサービスを中心に前年同期で2ケタ増収と想定通りに進捗。AIサービス「SAIN」の減価償却費等の成長投資負担が当累計期間で影響しているため、売上総利益以下は一ケタ増益となる。一方で、主力ビジネスを中心とした効率的な事業拡大の進展により、EBITDAベースで収益性が向上。

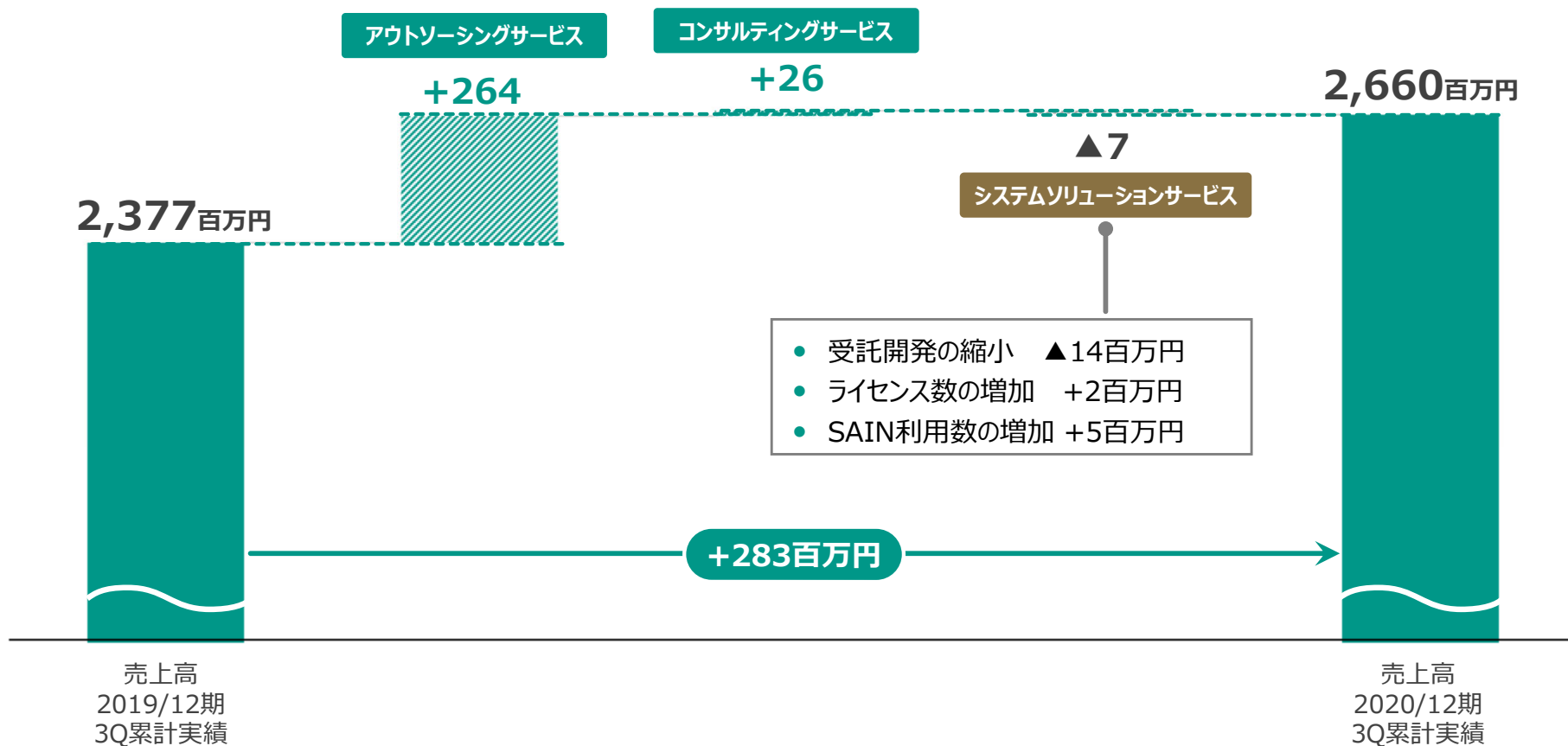
前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2019/12期	2020/12期			通期予想
	3Q累計実績	3Q累計実績	前年同期比	進捗率	
売上高	2,377	2,660	+11.9%	72.0%	3,696
売上総利益	742	784	+5.7%	70.1%	1,119
売上比	31.2%	29.5%	▲1.7pt		30.3%
営業利益	293	312	+6.6%	73.6%	424
売上比	12.3%	11.8%	▲0.6pt		11.5%
経常利益	293	315	+7.5%	74.3%	424
売上比	12.3%	11.8%	▲0.5pt		11.5%
当期純利益	196	214	+9.2%	76.4%	280
売上比	8.3%	8.1%	▲0.2pt		7.6%
EBITDA ^{※1}	352	425	+20.7%	74.0%	574
売上比	14.8%	16.0%	+1.2pt		15.4%

注釈(1) : 償却前営業利益を採用

主力のインサイドセールスアウトソーシングサービスが既存顧客の取引規模拡大を中心に2.8億円の増収。「ANSWERS」の貢献によるコンサルティングサービスの微増収やプロダクトミックスの変化によるシステムソリューションサービスの微減収があり、前年同期で283百万円の増収となる。

前年同期実績との比較



アウトソーシングサービスは、引き続き既存顧客を中心とした安定的な成長（12.5%増）。コンサルティングサービスでは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大が貢献し、44.3%増、システムソリューションサービスは、フロー型の売上構造からサブスクリプション型への移行を進めている関係から3.6%減となりました。

前年同期比

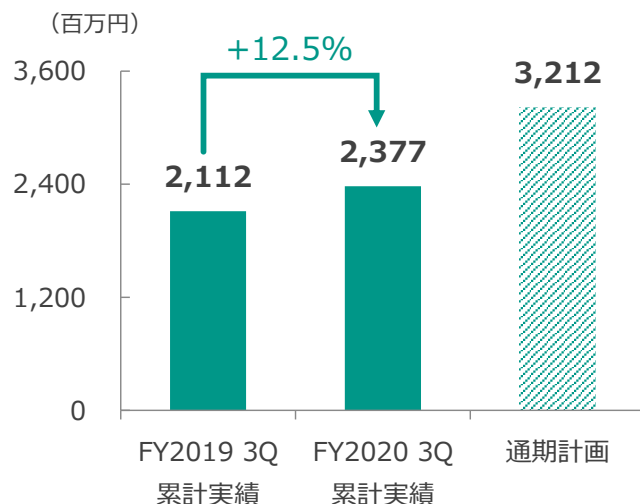
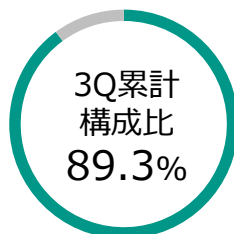
サービス (百万円)	2019/12期	2020/12期	FY2019-2020 増減率
	3Q累計	3Q累計	
インサイドセールスアウトソーシングサービス	2,112	2,377	+12.5%
売上構成比	88.9%	89.3%	
インサイドセールスコンサルティングサービス	58	84	+44.3%
売上構成比	2.5%	3.2%	
システムソリューションサービス	206	198	▲3.6%
売上構成比	8.7%	7.5%	

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



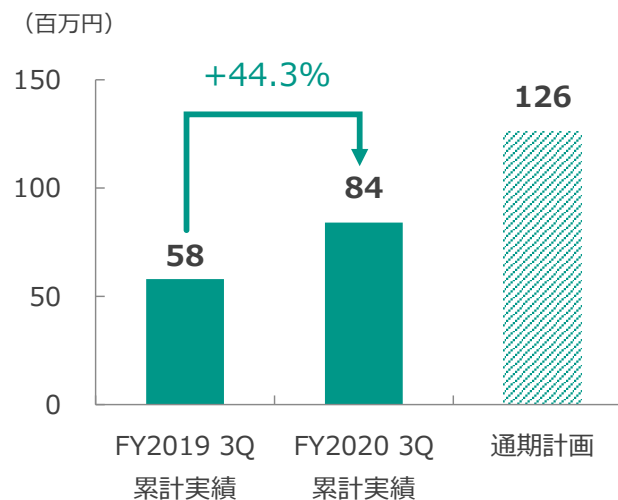
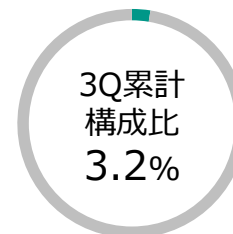
- 通期計画進捗率 74.0%
- サービス提供顧客数：93社
- 既存顧客の取引規模拡大・新規顧客の順調な獲得が進捗
- 第2四半期以降、新規獲得も大きく進展し、想定を上回る進捗で推移

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



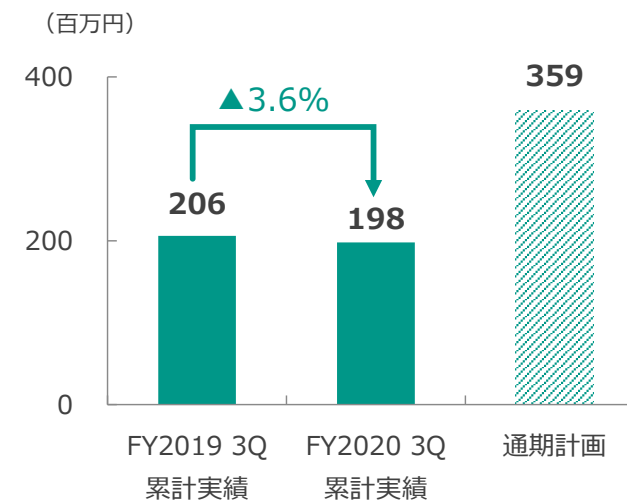
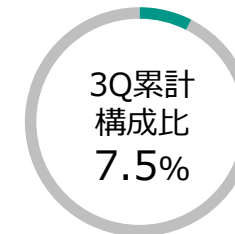
- 通期計画進捗率 66.7%
- サービス提供顧客数：27社
- 内製支援サービス「ANSWERS」を中心に増収同サービスの売上高は、44百万円（前年同期比+183.2%）と順調に増加

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 55.1%
- プロダクトミックスの変化が進展し、受託開発の縮小が減収となるも、サブスクリプション売上が増加
- AIサービス「SAIN」の売上高は、前年同期19百万円から24百万円（前年同期比+24.0%）へ増加

当社業績への影響

- 主力のインサイドセールスアウトソーシングビジネスは4月以降から徐々に当社オフィスからの活動から自宅からのテレワーク活動に切り替えており業績への影響はありません。
また、感染拡大防止の観点から現在は約90%以上がテレワーク活動で当面は継続して参ります。

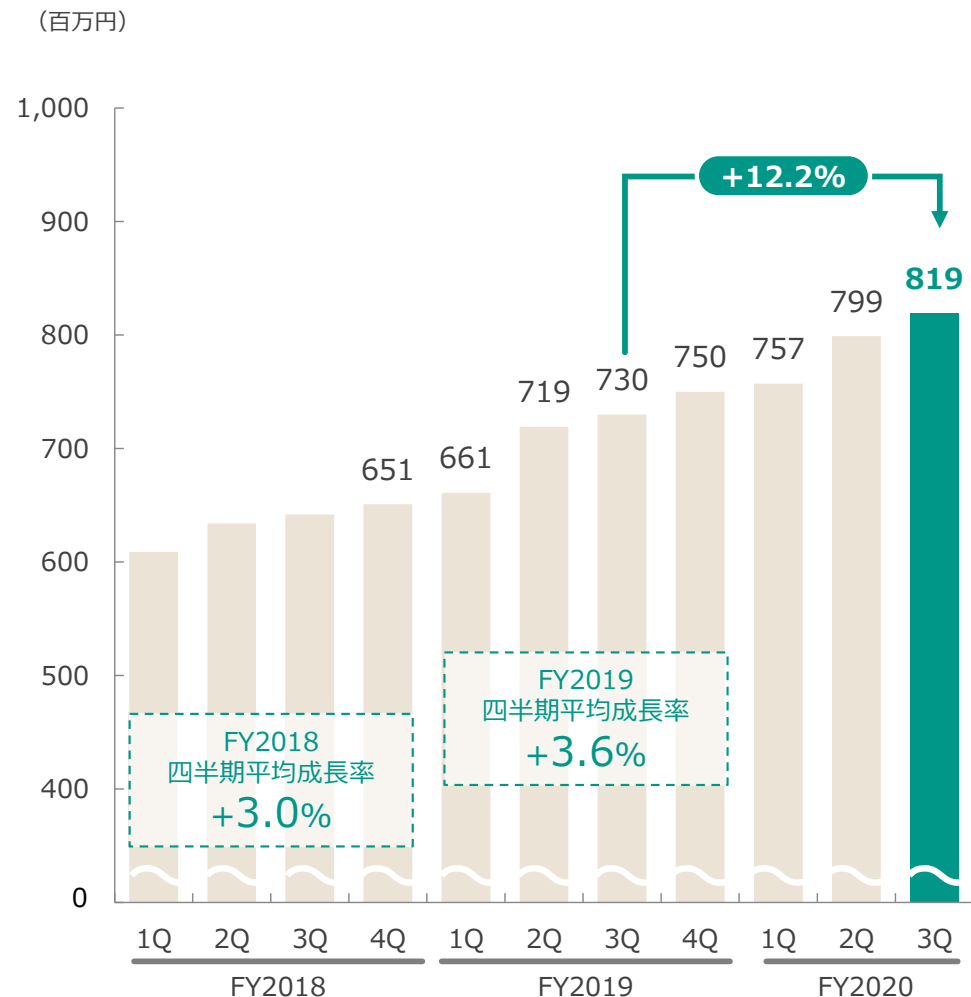
インサイドセールス市場への影響と当社の試み

- コロナの影響で通常の訪問型の法人営業がテレワークでオンライン商談などを余儀なくされており、多くの企業が法人営業モデルの再構築を検討しだしています。また、コロナがデジタルトランスフォーメーション(DX)の導入スピードを速めている傾向もあり、当社でもこの四半期に2件の新規DXのコンサルティング契約を獲得したり、既存のアウトソーシングユーザーも拡大契約の傾向にあります。

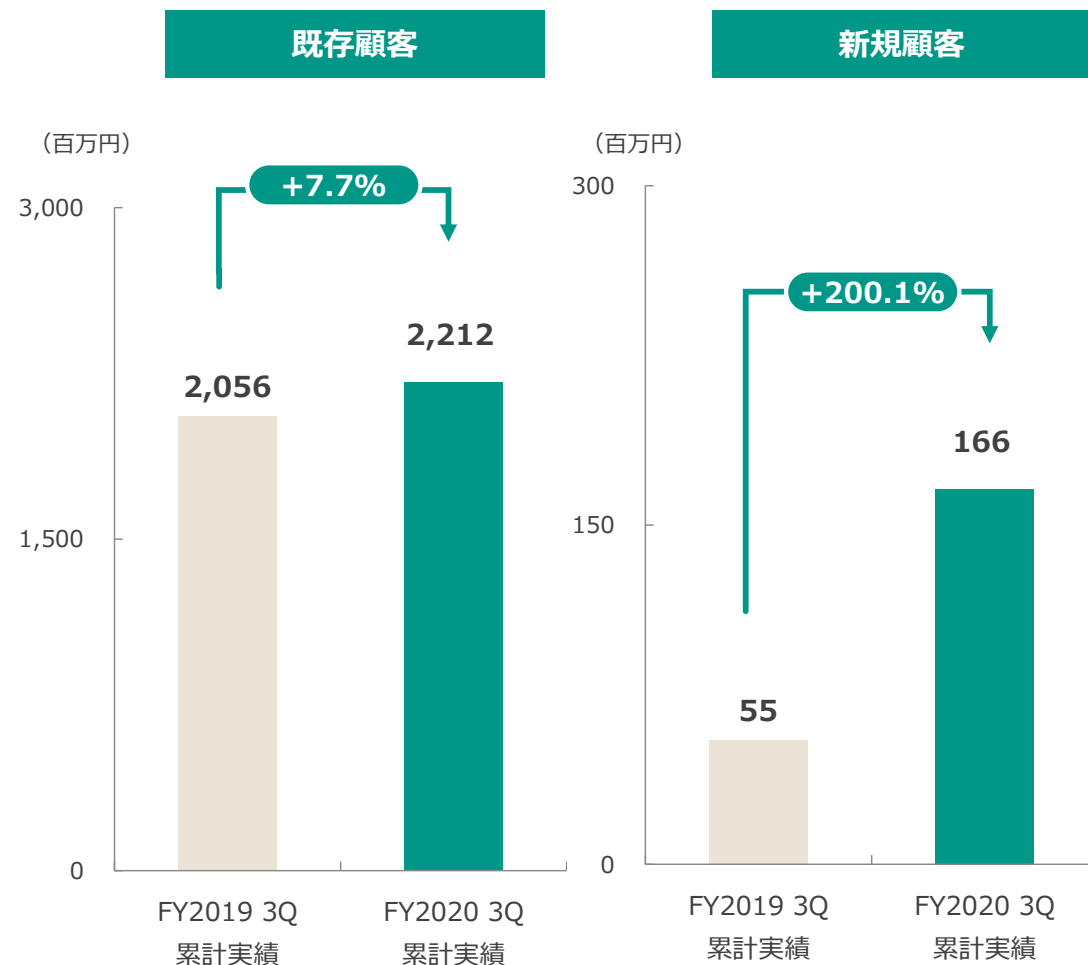
◆ 四半期売上高の過去最高を更新

既存顧客の取引規模拡大に加え、第2四半期以降の新規顧客の獲得が順調に進み、四半期売上高は過去最高を更新、前年同期比で二桁成長。

四半期売上高の推移



既存・新規顧客※売上高の前年同期比較



※新規顧客：過去3カ年度取引がなかった企業

◆株式会社WorkVisionと法人営業のDX化支援事業で業務提携

当社子会社ClieXito（以下、「クライエクシート」）は株式会社WorkVision（以下、「ワークビジョン」）の営業DX化推進プロジェクトのコンサルティング支援を実施。また今後は、企業の法人営業の課題抽出・ソリューション提案を当社が行い、ワークビジョンがDX化に必要な情報基盤プラットフォームとIT施策を実現するシステム・インテグレーションサービスを提供する業務提携を行う合意を致しました。

2020年10月12日発信プレスリリース

News Release

報道関係各位

2020年10月12日
ブリッジインターナショナル株式会社

株式会社WorkVisionと法人営業のDX化推進事業で業務提携。ブリッジインターナショナル株式会社は、株式会社WorkVisionと、法人営業活動のデジタルトランスフォーメーション（DX）化に向けた戦略策定から実現・運用基盤の構築、導入、メンテナンスまでを共同で提供することを目的とした業務提携を行うことで合意致しました。

昨今の新型コロナウイルス拡大を機に、多くの企業活動に対するテレワークの活用が浸透してきています。法人営業の現場においても従来の訪問を前提としたスタイルから、電話・メール・オンライン商談・チャットなどの非対面コミュニケーションを軸とした顧客接点のデジタル化を始めとするDX化への対応と変革が求められています。

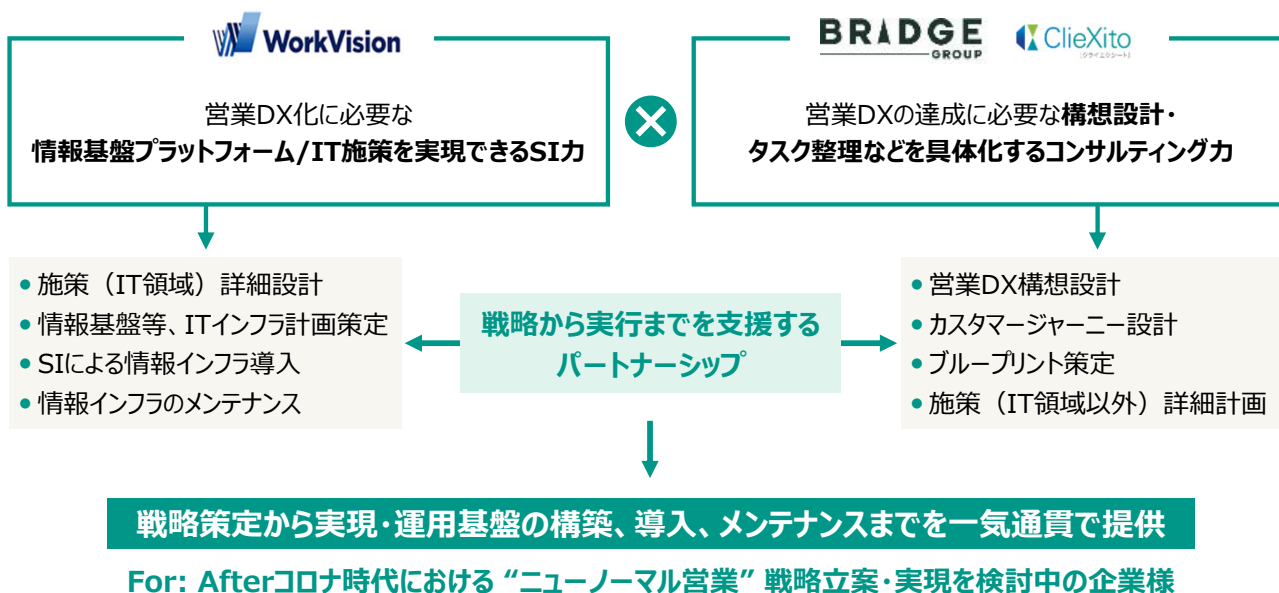
ブリッジはワークビジョンに対して、アフターコロナの時代に顧客企業から求められる営業モデルに対応した営業DX化の戦略策定と実行施策立案をコンサルタントの立場から支援します。プロジェクトにはブリッジの子会社であるClieXito株式会社が参画し、「顧客接点」「情報集約と活用」「自動化・省力化」をテーマに、ワークビジョンが新しい営業スタイルを通じて顧客体感の向上を実現することを目指します。

さらにブリッジは今後、営業・マーケティング活動のDX化に課題を持つワークビジョンの顧客企業に向けて、今回の取組みを事例としつつ、ワークビジョンと共同でDX対応に必要なソリューションを一体的に提供することで合意しました。

具体的には、顧客企業の法人営業の課題抽出・ソリューション提案をブリッジが行い、ワークビジョンがDX化に必要な必要となる情報基盤プラットフォームとIT施策を実現するシステム・インテグレーションサービスを提供します。顧客体感を起点としたカスタマージャーニーの設定や、個別IT施策の立案はクライエクシートが進めます。

今回の業務提携を機に、新たな営業・マーケティング活動に求められる戦略とそれを実現するITインテグレーションサービスを提供することにより、顧客企業の更なるビジネス成長と成功に貢献できるソリューションを一層強化して参ります。

WorkVisionとブリッジが共同で提供するサービス概要



株式会社WorkVision

設立 2012年10月 ※東芝ソリューション販売（株）設立日

所在地 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー

資本金 100百万円

代表者 取締役社長 大和田昭彦

事業内容 クラウド/パッケージを主体としたIT関連ソリューション商品企画コンサルティング、販売、ソフトウェアの設計・開発、運用・保守サポート

◆「SAIN」の利用企業が20社超

インサイドセールスを AI で支援するツール「SAIN」(Sales AI Navigator) の利用が拡大し、大手 IT 情報・通信業、ソフトウェア 開発・販売業、金融業など利用社数が 22 社に達しました。

2020年9月29日発信プレスリリース

非対面営業を AI で支援するツール「SAIN」の利用が 20 社を超える
- コロナ禍でインサイドセールスへのシフトが加速 -

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は、インサイドセールスを AI で支援するツール「SAIN」(Sales AI Navigator) の利用が拡大し、大手IT情報・通信業、ソフトウェア 開発・販売業、金融業など利用社数が22社に達したと発表しました。

テレワークの導入が様々な業種/職種において広がりつつある中、法人営業の現場においても、電話やeメール、オンライン会議ツールを活用して非対面で商談を行うインサイドセールスの需要が急速に高まっています。

SAIN は 2019 年12月に本格販売開始以来、導入が進んできましたが、ニューノーマル時代において、非対面営業を前提とした法人営業改革を支援するツールとして利用・検討が加速しています。これまでの導入企業から得られた成果は以下の通りです。

■ 非対面営業を導入する業種が拡大 インサイドセールスは主として外資系の IT 企業を中心として利用されてきましたが、国内IT企業、通信業に加え、製造業、金融業においても導入が拡大しています。非対面営業 による法人営業改革は業種を問わず進展しつつあります。

■ 非対面営業活動が数値化され、効率が具体的に向上 電話やeメールでのやりとり見える化し、AIを活用してデータに基づいた営業活動が可能になります。リードの案件化率や会話品質の向上など営業活動が数値化され、効率の向上が実現しています。

■ 非対面営業と訪問営業の組み合わせによる法人営業改革が推進 ニューノーマル環境下で非対面営業へのシフトが加速し、これまでの訪問営業と非対面営業との役割分担の見直しが進み、最適な組み合わせによる法人営業改革が進んでいます。

「SAIN」の基本機能

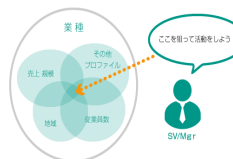
モニタリング機能



- 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

ターゲティング機能

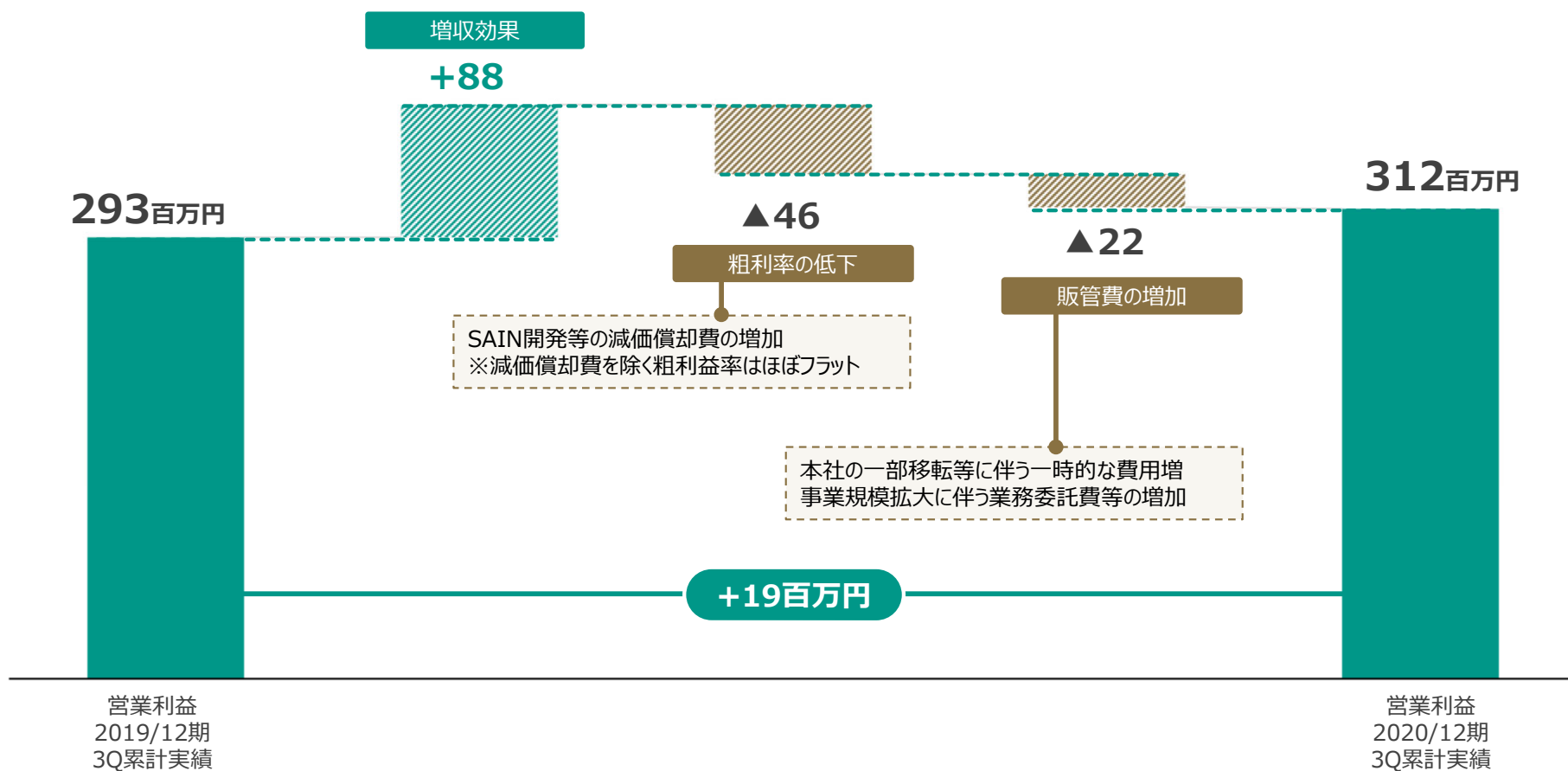


- 購買見込みの確率付与
- 商材毎の見込み確率の高い顧客をリストアップ
- 顧客毎に見込み確率の高い商材をリストアップ
- 購買見込み確率の高い順にアプローチを実施

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～

アウトソーシングサービスおよびコンサルティングサービスの拡大による増収効果88百万円をAIサービス「SAIN」を中心とした減価償却費負担の増加による粗利率の低下を中心に利益を下押しし、19百万円の営業利益増となる。減価償却費負担の増加を除く売上総利益率はほぼ前年同期比でフラットであり、オフィスの一部移転等もある中で効率的な事業運営が進捗している。

前年同期実績との比較





3

2020年12月期決算見通し

- ※ 当社グループは、2020年12月期第2四半期より四半期連結財務諸表をしております。
通期連結業績予想につきましては、2020年2月12日付「2019年12月期 決算短信」にて公表いたしました2020年12月期の通期の個別の業績予想と同額とみています。
現時点において、新型コロナウイルス感染拡大による影響が2020年12月以降も継続すると仮定した当社グループの事業及び業績予想への影響は軽微であるとみております。その影響につきましては、引き続き注視し、今後、業績予想を修正する必要がある場合には、速やかに開示いたします。

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%	

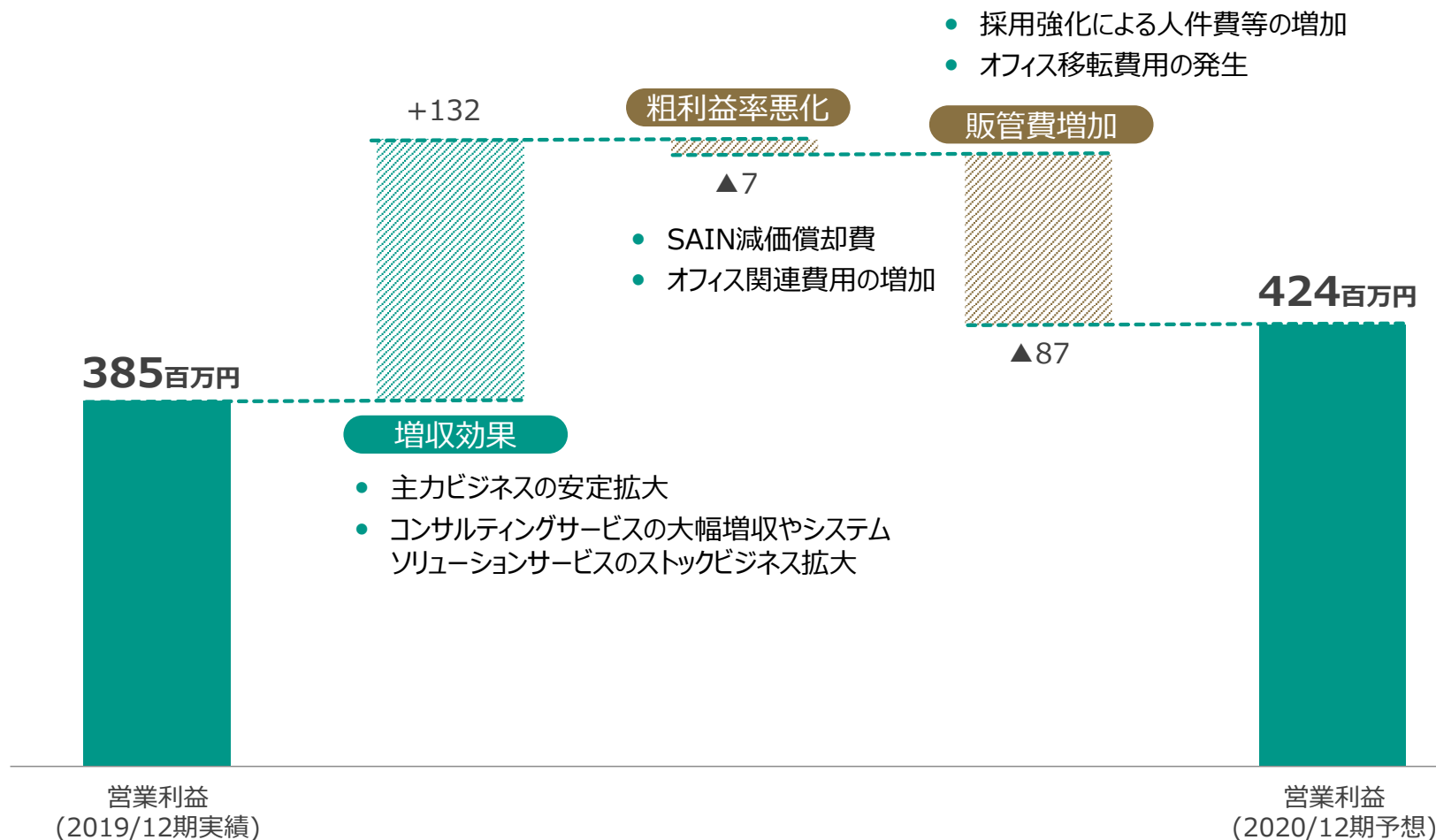
アウトソーシングサービスは、前年に引き続き、既存顧客を中心とした安定拡大を計画。コンサルティングサービスでは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大を見込み、約1.5倍の増収を計画しています。

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。

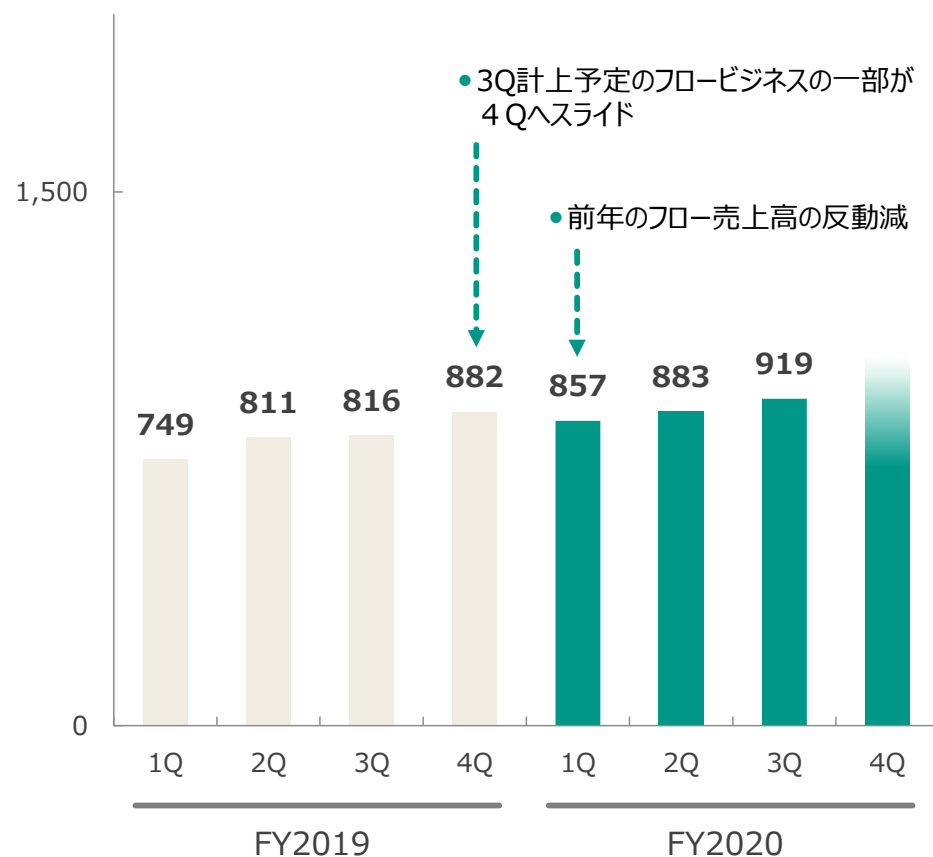
2019/12期-2020/12期(予想)との増減要因



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。

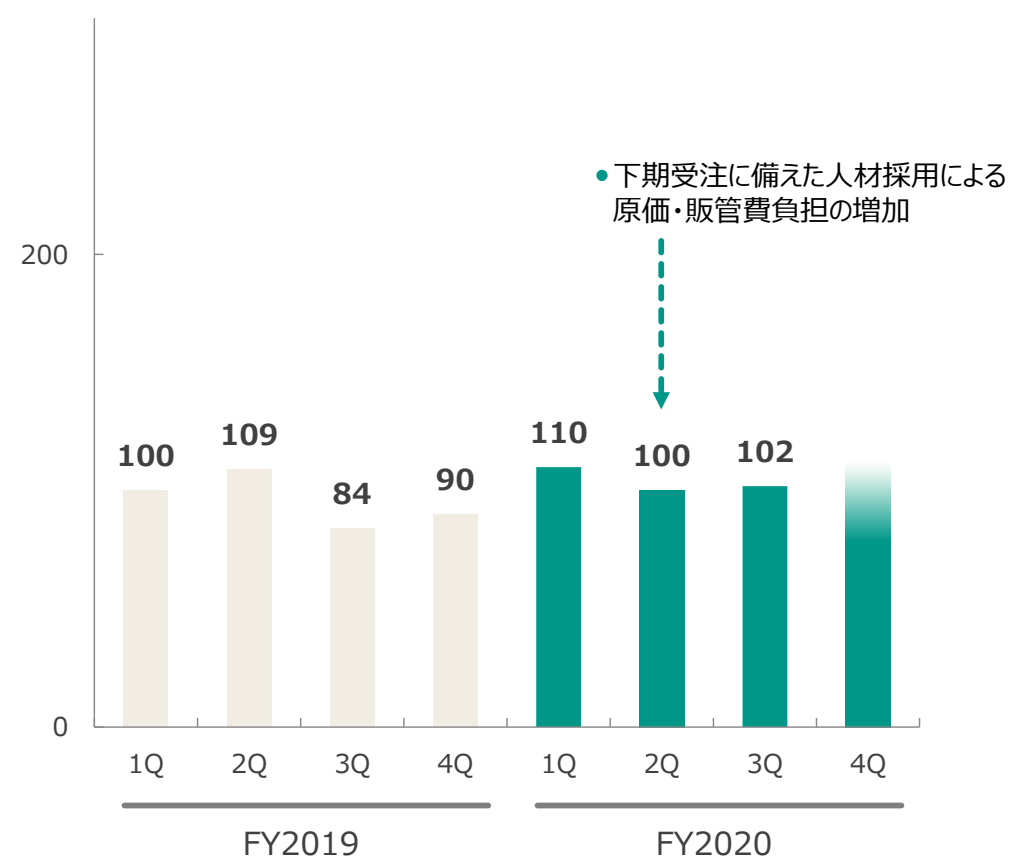
売上高の四半期推移イメージ

(百万円)



営業利益の四半期推移イメージ

(百万円)



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	当期減価償却費
「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
～前年度資産計上	-	124
計	284	150

AI支援サービス「SAIN」の減価償却見通し※1

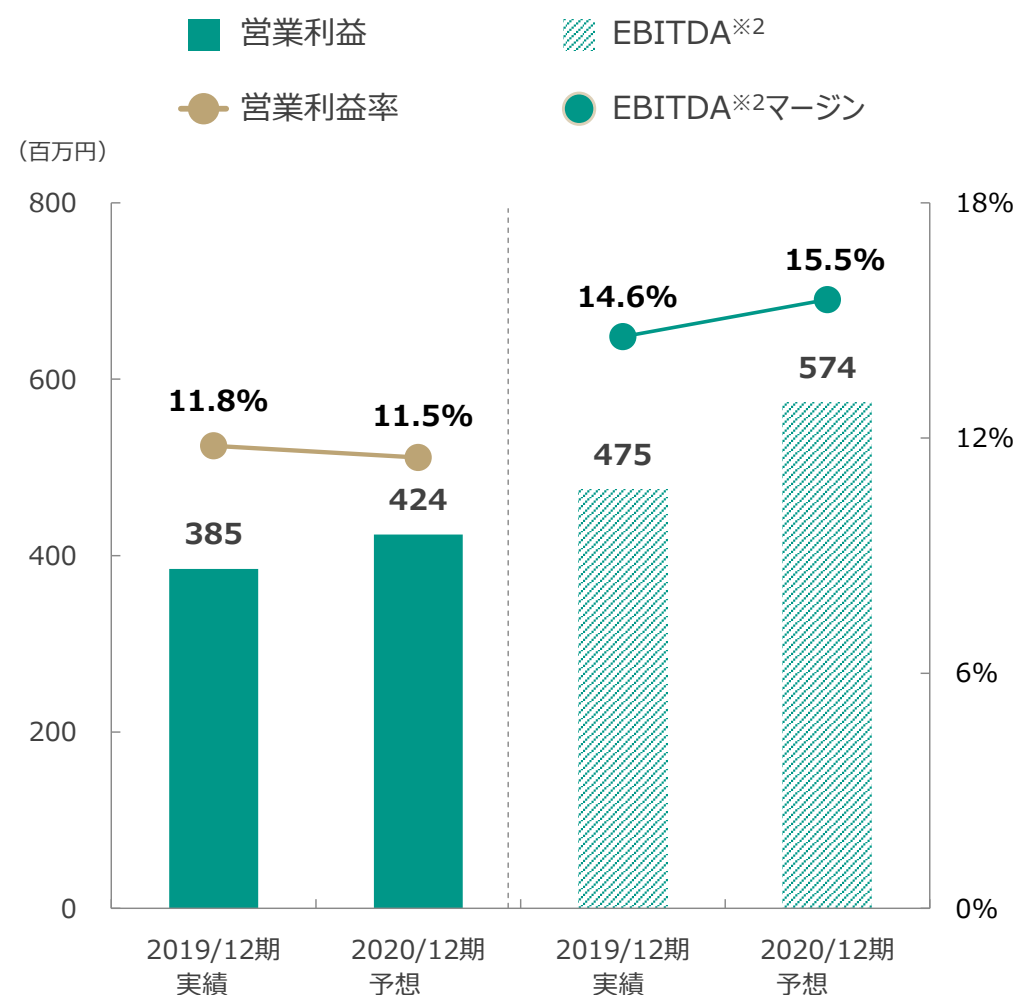
2020年度末に確定する減価償却予定総額：337百万円

(百万円)

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

※1：償却見通しは予定開発費ベースとなり、2021年以降の追加開発（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ります。

営業利益およびEBITDA※2の推移見通し



※2：償却前営業利益を採用



4

今後の成長方針

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 インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

3 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

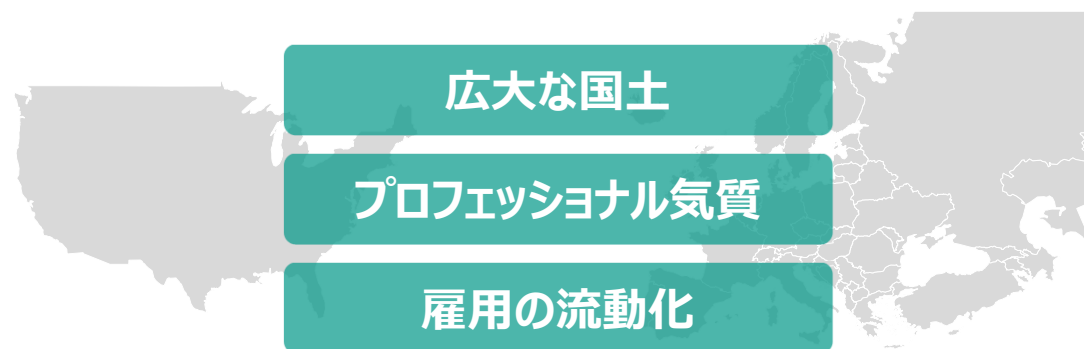
4 内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

5 システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換

6 営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

欧米では地域特性から既にインサイドセールスの活用が一般的。一方で、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

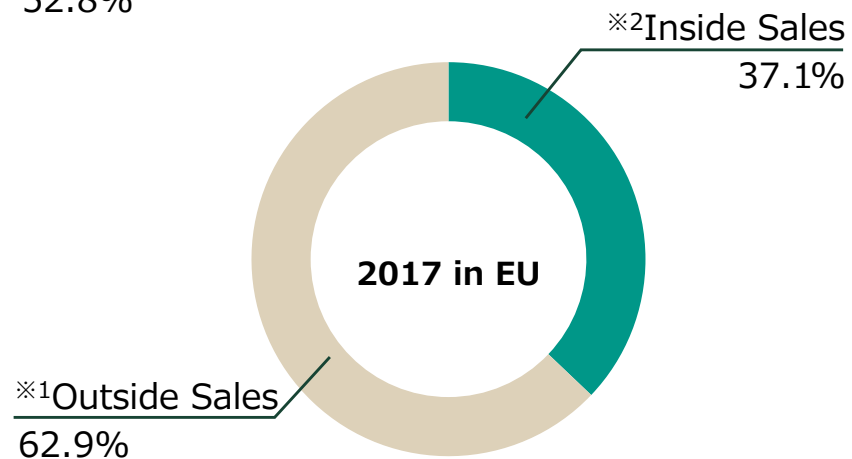
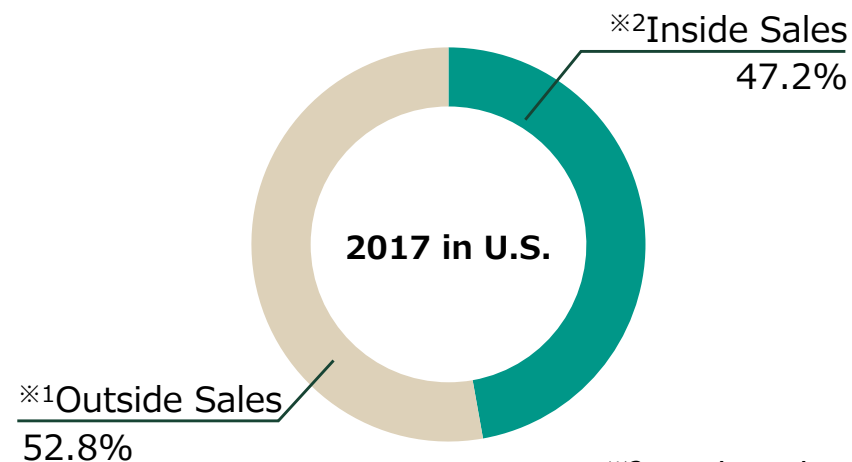


日本市場



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」

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により、インサイドセールス市場の拡大に資する様々な追い風を享受。BtoB企業向けのインサイドセールス市場をけん引するメインプレイヤーとして成長を続けていく。

国内働き方改革・労働生産性向上への
企業意識の高まり

インサイドセールス認知度上昇に伴う
需要の増加

BRIDGE
GROUP

インサイドセールス事業

強み

- 一気通貫でのサービス提供
- 顧客リテンション効果の高いビジネスモデル
- 国内における先行者のポジション
- 独自のノウハウ蓄積による競争優位性

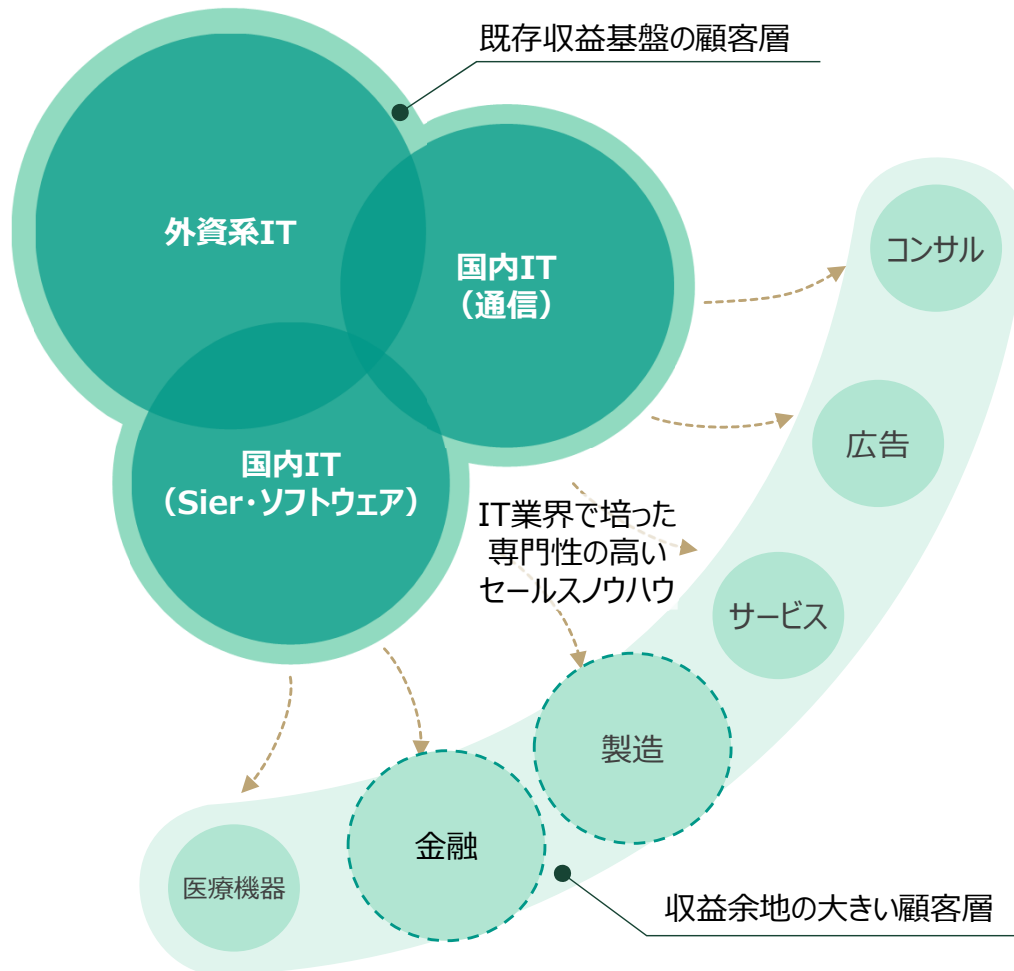
AI・IoT等の技術浸透に伴う
デジタルトランスフォーメーションの加速

新型コロナウイルス感染症拡大による
インサイドセールス市場への追い風

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



多業種へのサービス提供開始

金融

国内最大手生命保険会社
(2020年7月より提供開始)

国内大手リース企業
(2020年6月より提供開始)

コンサル

中小企業向け
財務・M&Aコンサルティング
(2019年5月より提供開始)

製造

東証一部上場
汎用機械器具製造
(2019年5月より提供開始)

国内大手OA・IT機器メーカー
(2018年8月より提供開始)

サービス

建設業界向け
金融サービス
(2020年6月より提供開始)

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

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

3

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

4

内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

5

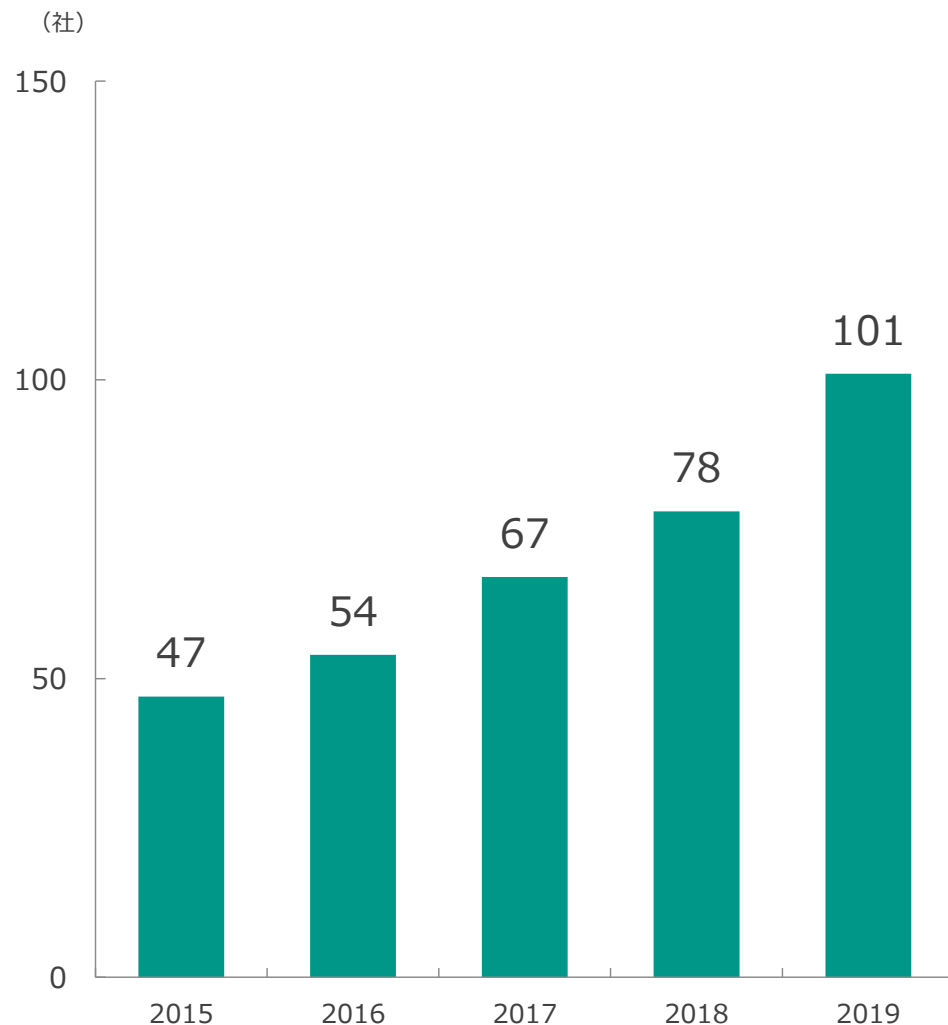
システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換

6

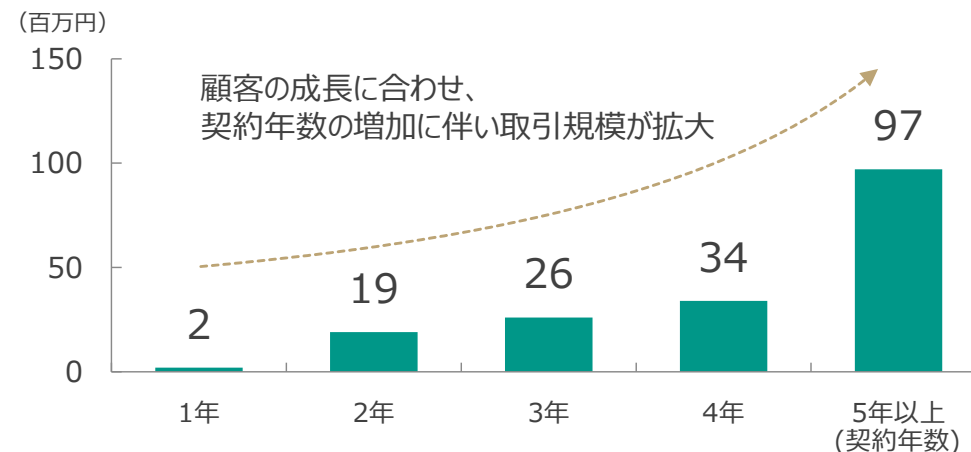
営業のニューノーマル（With / After コロナ）を見据えた事業拡大

主力ビジネスは、顧客の取引規模拡大による効率的な成長を可能とする。顧客数の増加に伴い、収益拡大ポテンシャルを持つ顧客が積み上がり、当社の成長ポテンシャル拡大に寄与。2019/12期では、契約年数5年未満の顧客数割合が約85%となり、大きな成長ポテンシャルを有している。

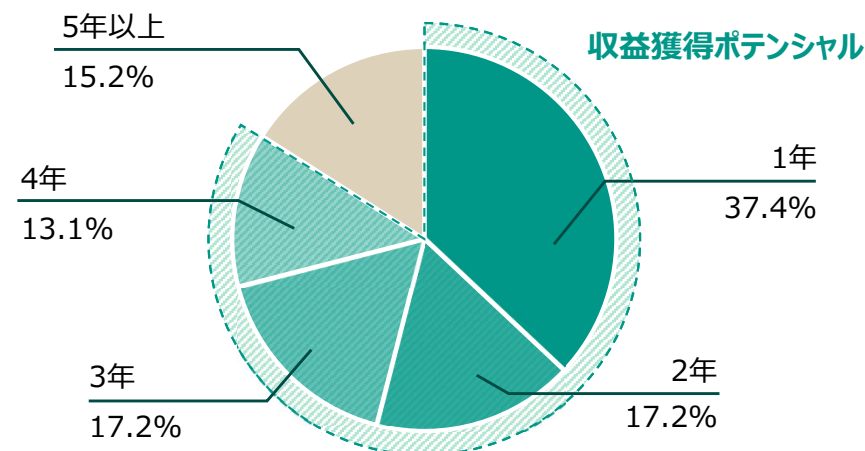
顧客数の推移



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)



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

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

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

3

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

4

内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

5

システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換

6

営業のニューノーマル（With コロナ/After コロナ）を見据えた事業拡大

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新会社「ClieXito 株式会社」を設立。インサイドセールス市場を取り巻く、様々な追い風を享受していく体制を構築していく。

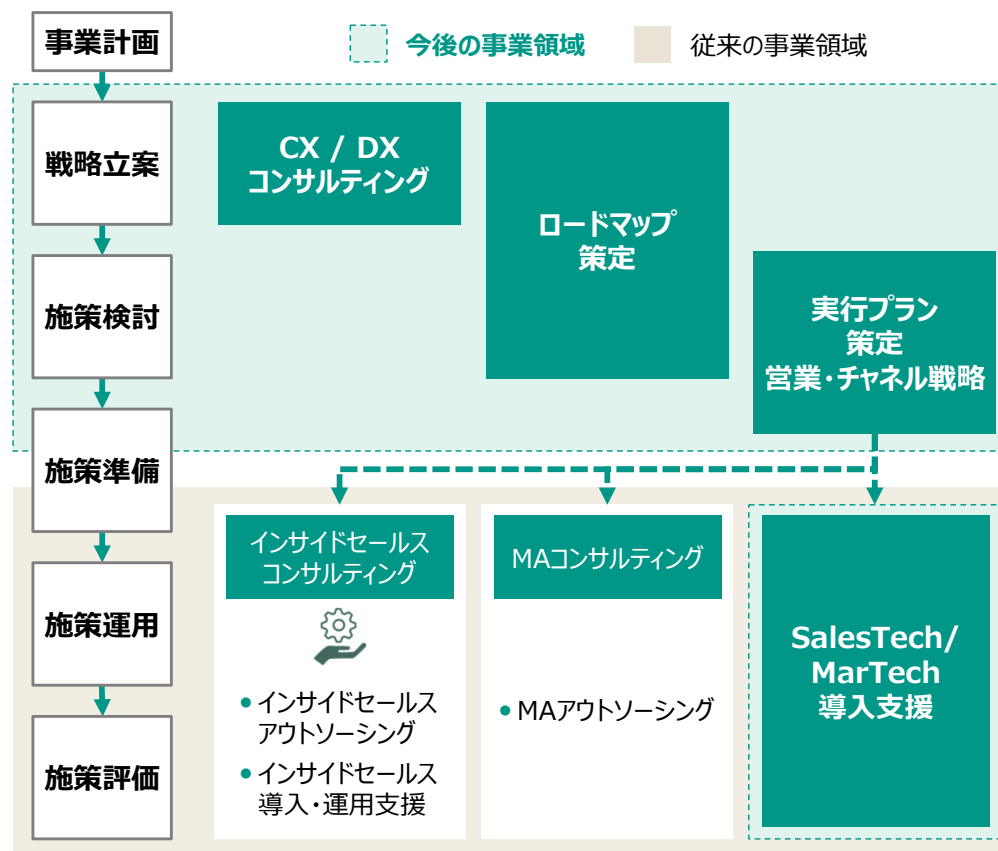
新会社概要

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



「ClieXito 株式会社」では、顧客のデジタルトランスフォーメーション実現に向けて、B2Bの営業マーケティングにおける業務特性に応じた方針を策定し、効果創出の推進を行います。

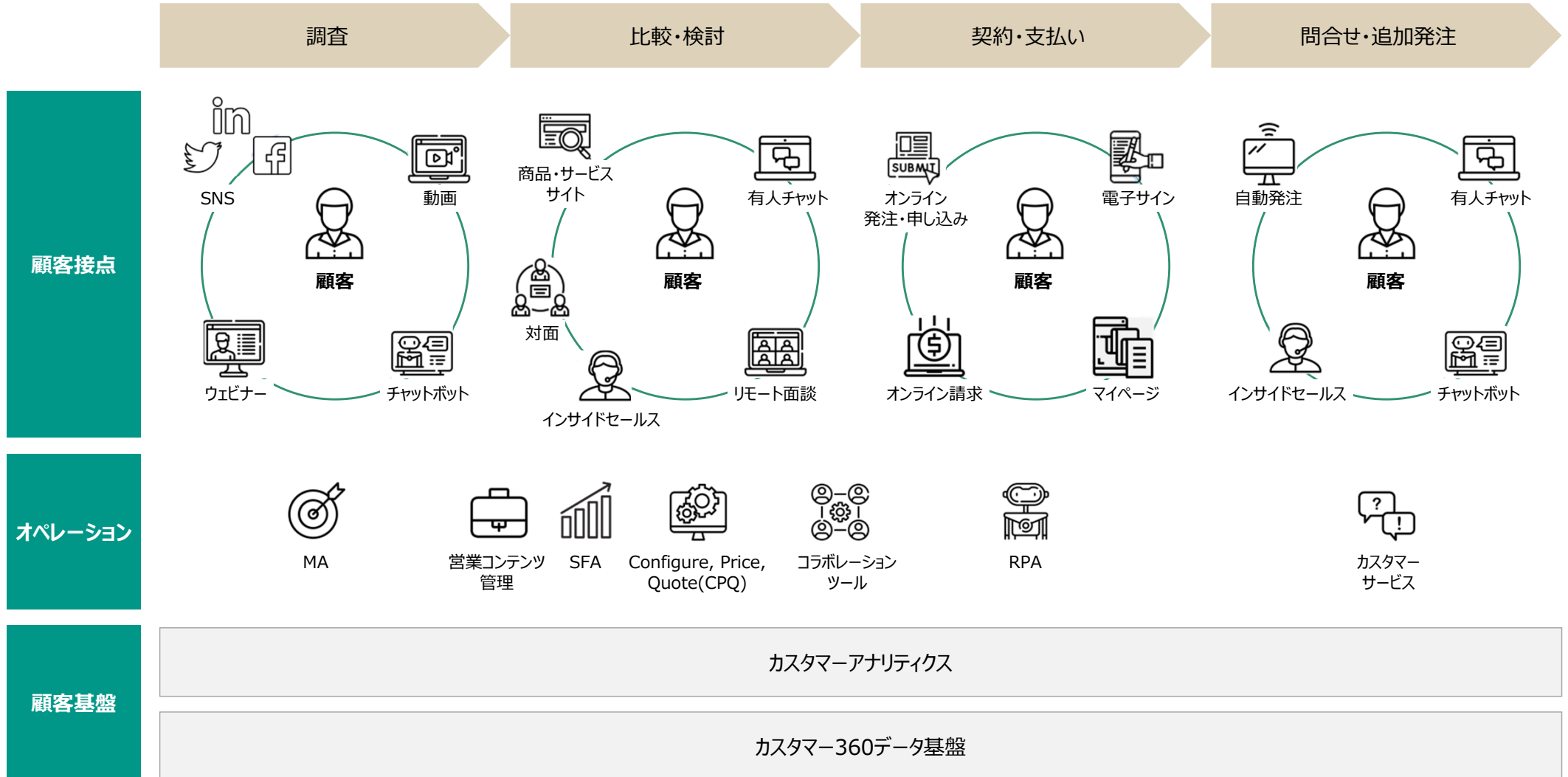
営業・マーケティング業務

DX方針

実現効果



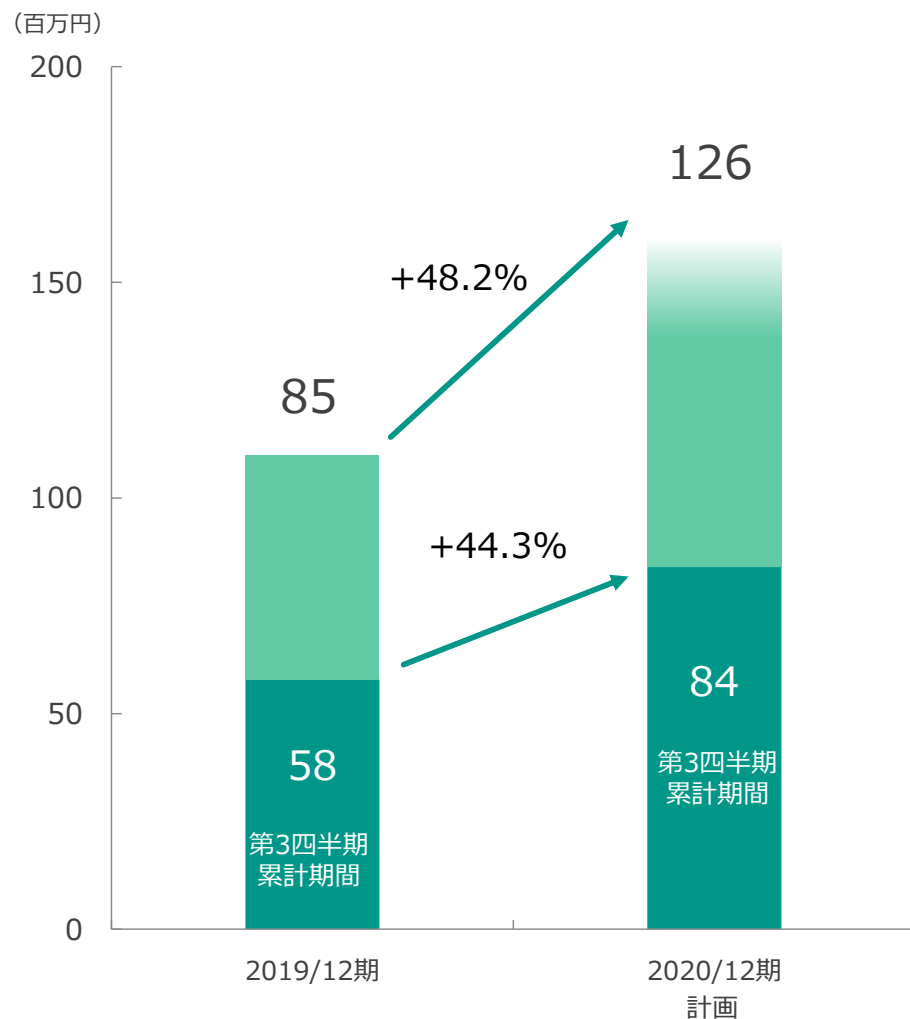
CX目線でのDXコンサルティングを提供することで顧客接点におけるデジタルチャネルの活用、社内業務プロセスの高度化、省力化、そして、カスタマージャーニー全般の顧客データ一元管理と顧客理解の進化を実現を目指し、システムソリューションサービスやインサイドセールスアウトソーシングサービスへのクロスセルを可能としていく。



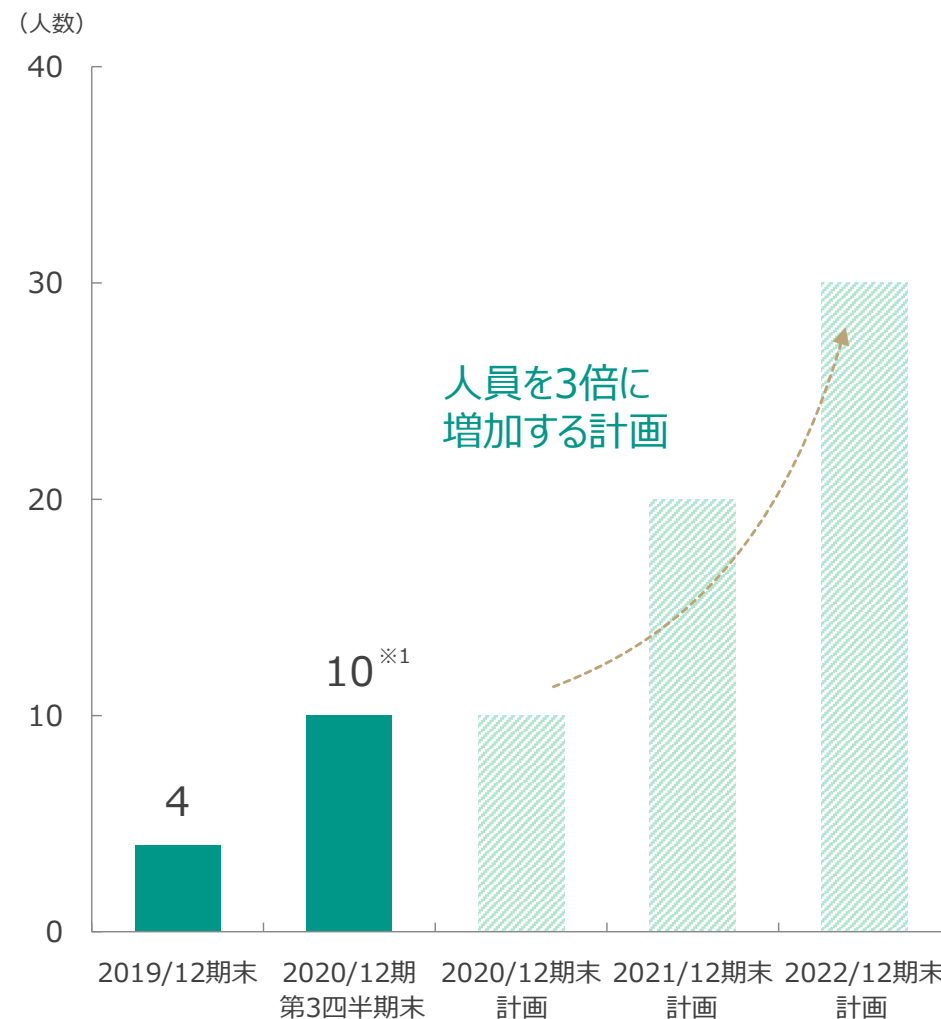
インサイドセールスコンサルティングサービスの成長方針

インサイドセールスコンサルティングサービスは、内製化支援パッケージ「ANSWERS」を中心に当第3四半期累計期間で前年同期比で増収を達成。今後は、2020年4月に設立した「ClieXito」を中心に顧客の高いDX需要を取込み、成長を加速させていく。

インサイドセールスコンサルティングサービスの売上高推移



コンサルタント数推移・計画



※1： インサイドセールスアウトソーシングサービス実行部門に所属するトレーナー人数含む

- 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 インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
- 3 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
- 4 **内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大**
- 5 システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
- 6 営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

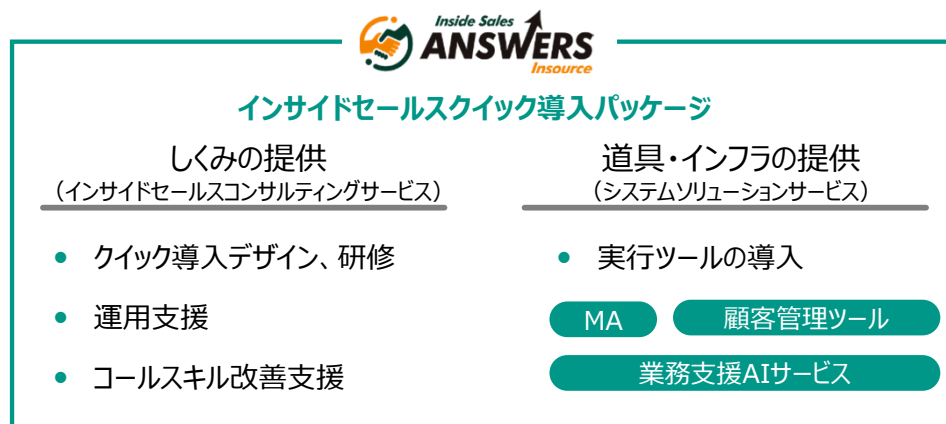
内製支援パッケージ「ANSWERS」による新たな成長の柱を構築

内製化支援パッケージ「ANSWERS」の提供により、インサイドセールス支援サービスの対象顧客のすそ野が拡大。また、サービス特性上、コンサルティングおよびシステムソリューションサービスの提供拡大を見込み、人的リソースを抑えた事業規模拡大を加速させていく。

顧客別提供サービス



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
しくみ	フロー収益			
リソース	ストック収益			
道具・インフラ	フロー収益 ストック収益			

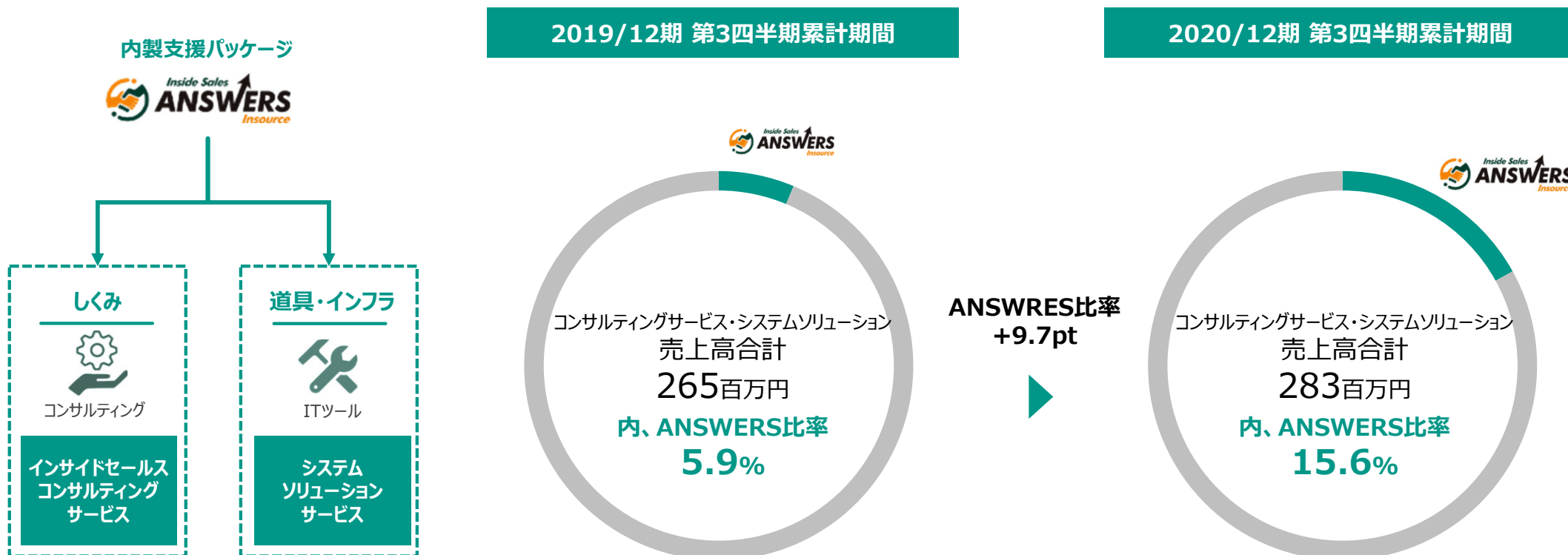
積極的に内製ニーズを取り込み

出所：総務省「平成28年経済センサス 活動調査」より

内製支援パッケージ「ANSWERS」の売上高への寄与度

内製化支援パッケージ「ANSWERS」はインサイドセールスコンサルティングサービスおよびシステムソリューションサービスの売上高に寄与。2020/12期第3四半期実績では、旺盛な内製化需要を享受し、コンサルおよびシステムソリューションサービス売上高の15.6%を占めるまで拡大しています。

「ANSWERS」の売上区分



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

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

3

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

4

内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

5

システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換

6

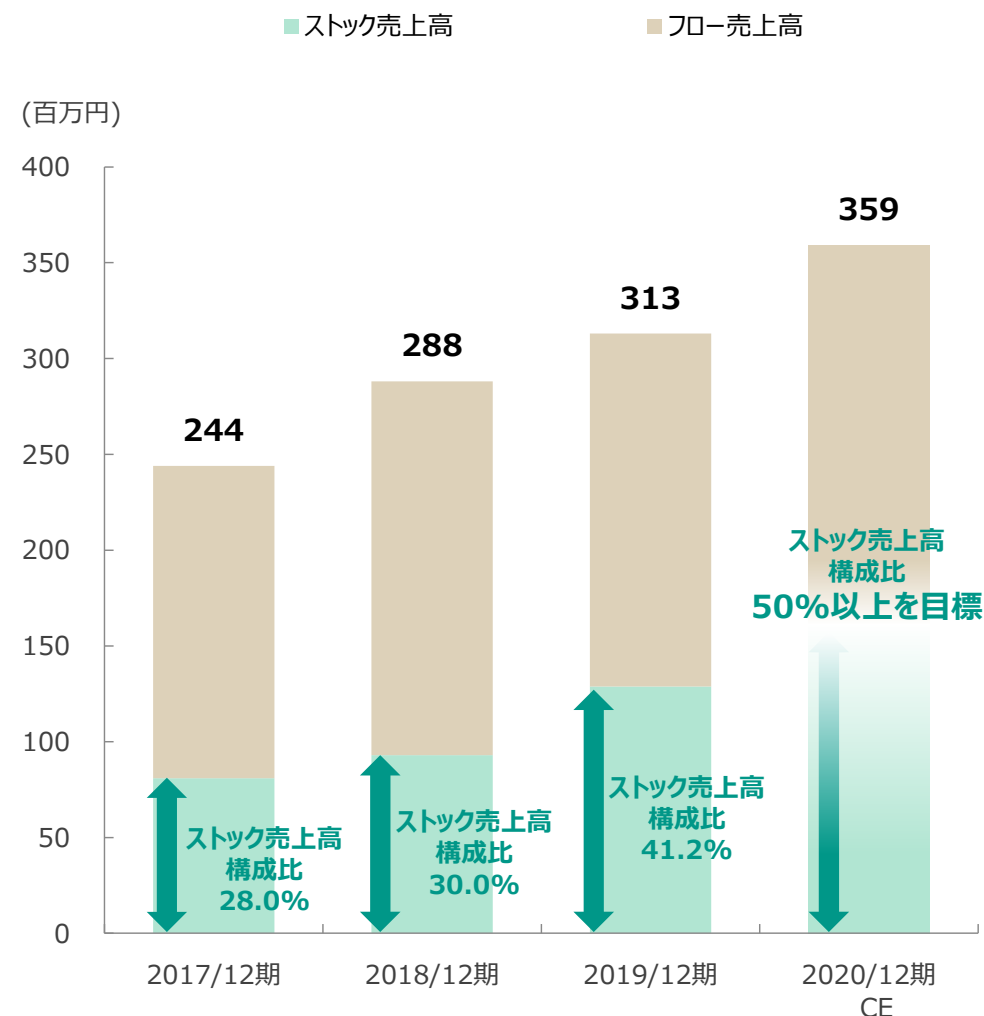
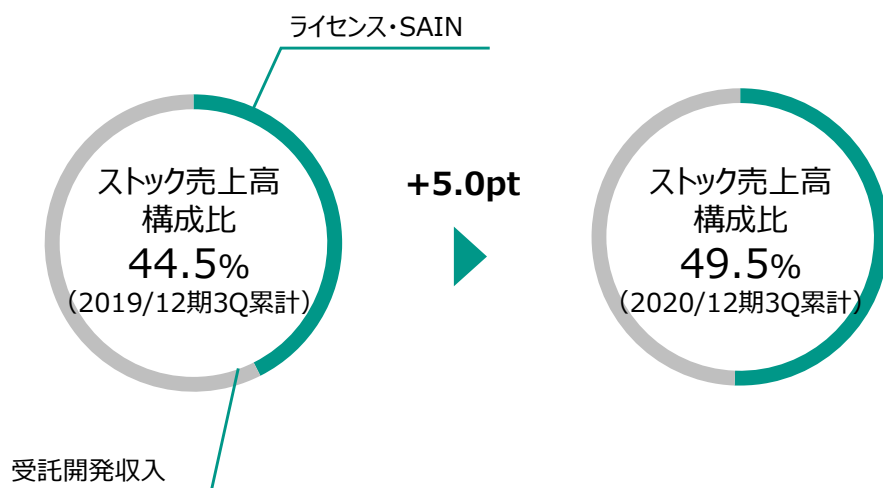
営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

システムソリューションサービスのフローからストックモデルへの転換

システムソリューションサービスでは、ANSWERSやSAINの提供を進め、フローモデルからストックモデルへの転換を図る。安定的な収益基盤の構築による業績の更なる安定成長を推進し、規模の経済を発生させることで成長加速を目指す。

ストック売上高※1構成比の前年同期比較

システムソリューションサービスの売上高推移



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

注釈(1)：ストック売上高は、ライセンスサブスクリプションおよびSAIN開発/サブスクリプションの売上高の合計となります。

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

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

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

3

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

4

内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

5

システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換

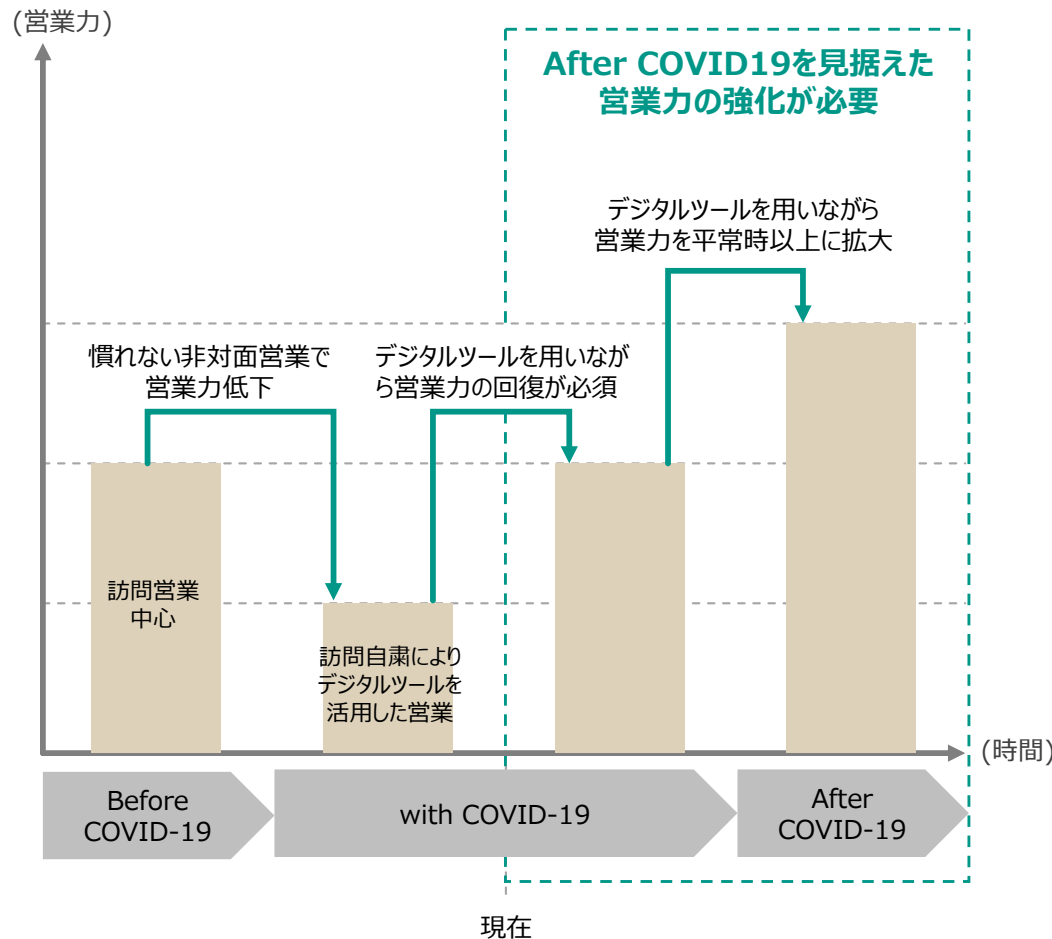
6

営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

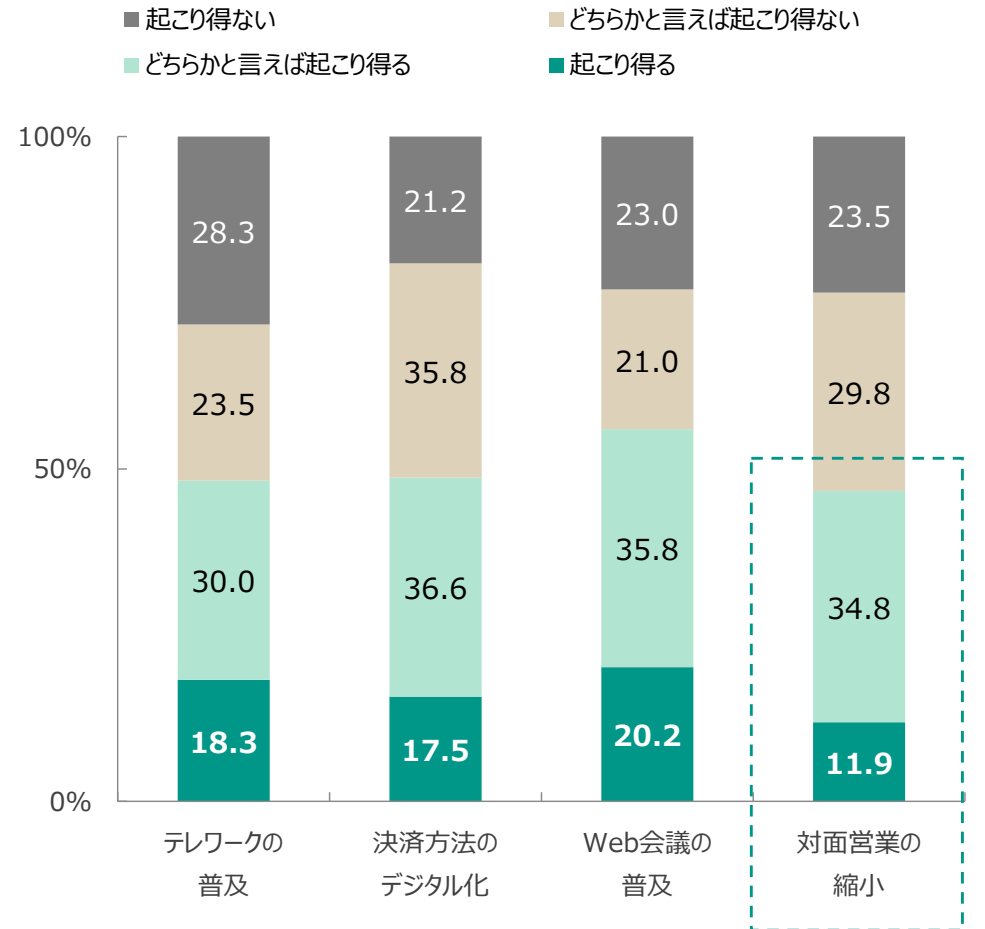
新型コロナウイルス感染症の拡大による法人営業の変化

新型コロナウイルス（COVID-19）感染症拡大による法人営業を取り巻く環境変化は顕著。特に急速なデジタルツールの活用を必要としたことで営業力を低下させる企業が多く存在。そのため、新型コロナウイルスによる影響を受けた企業の回復期やアフターコロナでの拡大期では、営業改革支援を行う当社の事業機会となり得る。

法人営業における営業力の推移イメージ



新型コロナウイルス収束後の変化



回答者の45%が縮小を想定

出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」（2020年5月22日公表）

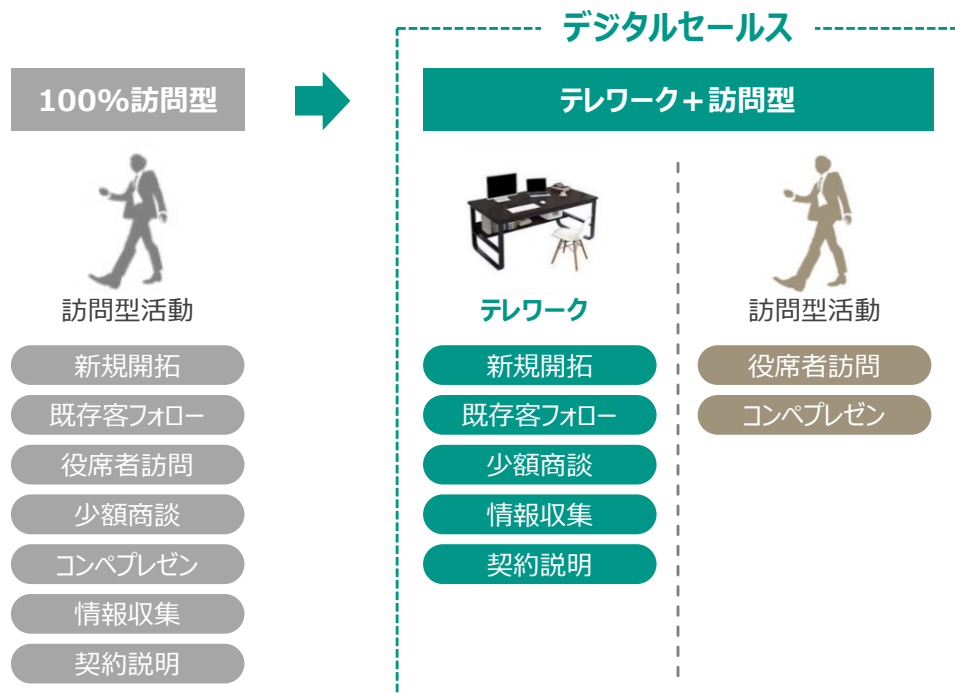
Withコロナ（営業力回復期）、Afterコロナ（営業力拡大期）を見据えたサービス提供・仕組み作りが進展。時流に合った新たな法人営業プロセスの提案により、ニューノーマルにおける顧客の需要を最大限に享受していく。

テレワークを活用した法人営業の仕組み作り支援

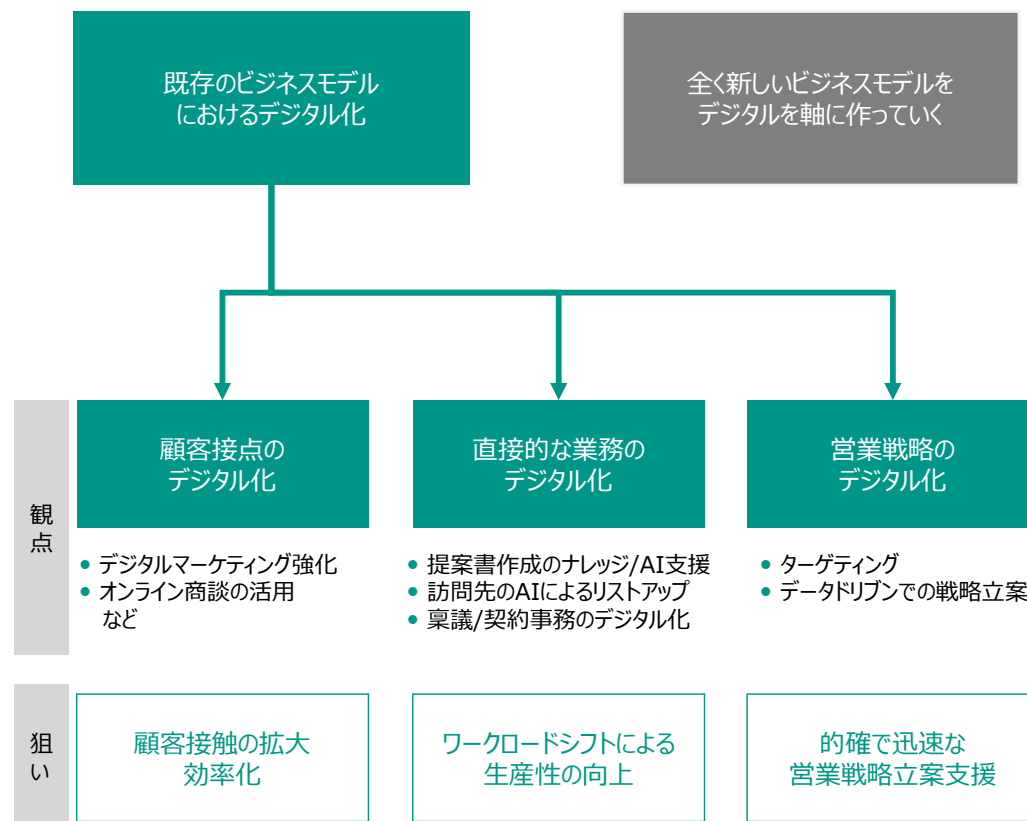
- 4月7日の緊急事態宣言以降、テレワーク活用の急速な普及を考慮し、テレワーク導入企業向けに緊急事態宣言終息後の法人営業の仕組み作りの支援を開始

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

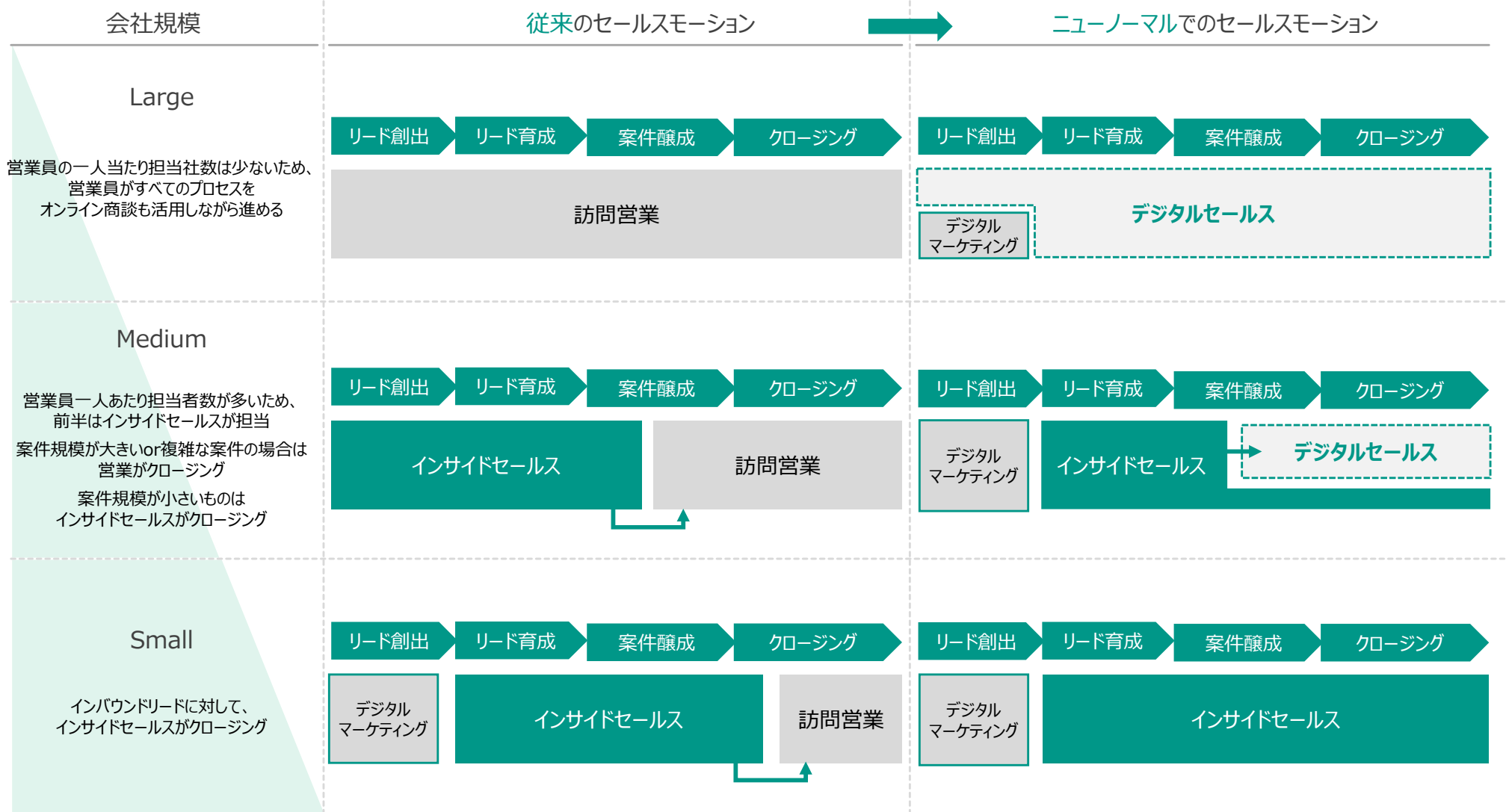


新会社（ClieXito）が目指すDX支援



ニューノーマルを見据えた最適な法人営業プロセスの提案

ニューノーマルでの法人営業では、デジタルツールを活用した営業活動が必須となり、アナログな法人営業が淘汰されると想定。デジタルツールを活用しつつ、営業力を効果的に向上させるための、法人営業改革需要の増加に対し、当社はDXコンサル等の上流工程からのワンストップサービスで差別化が可能となります。

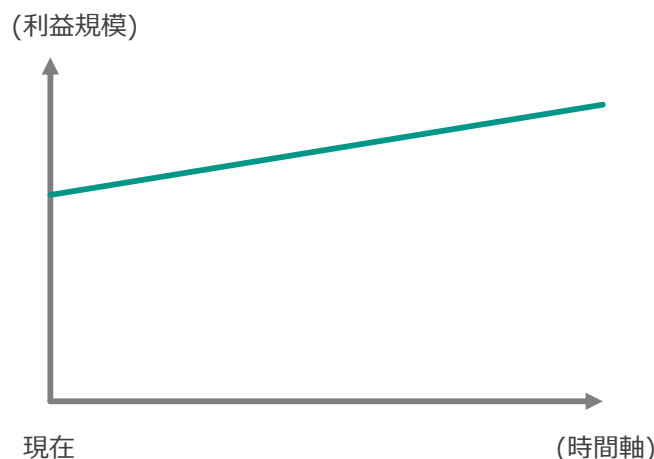


インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要やDX需要、ニューノーマル下での法人営業改革需要を享受し、コンサルティングサービス・システムソリューションサービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

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

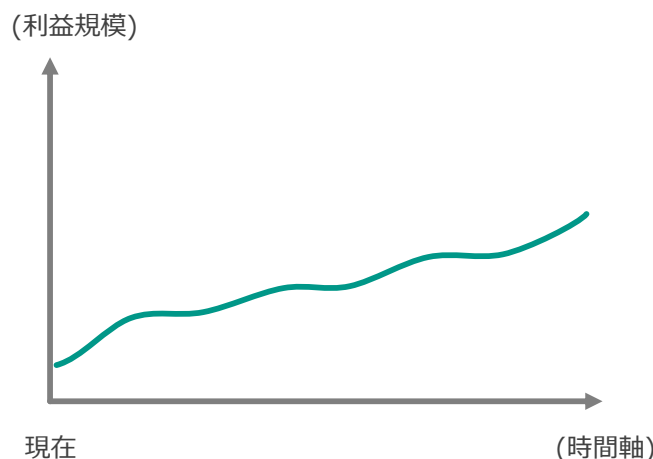
アウトソーシング需要を享受した
安定的な成長（ストックビジネス）



- 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

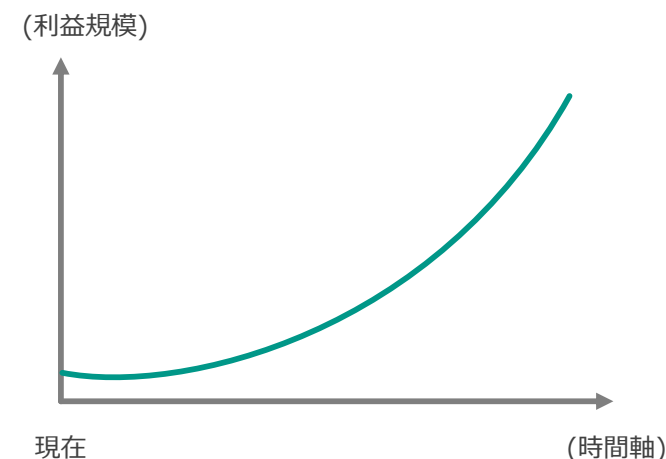
内製化支援需要・DX需要を享受した
緩やかな成長（フロービジネス）



- 内製化支援パッケージ（ANSWERS）の提供拡大により、緩やかな成長を見込む
- 「ClieXito」を中心としたDXコンサルティングの提供による成長

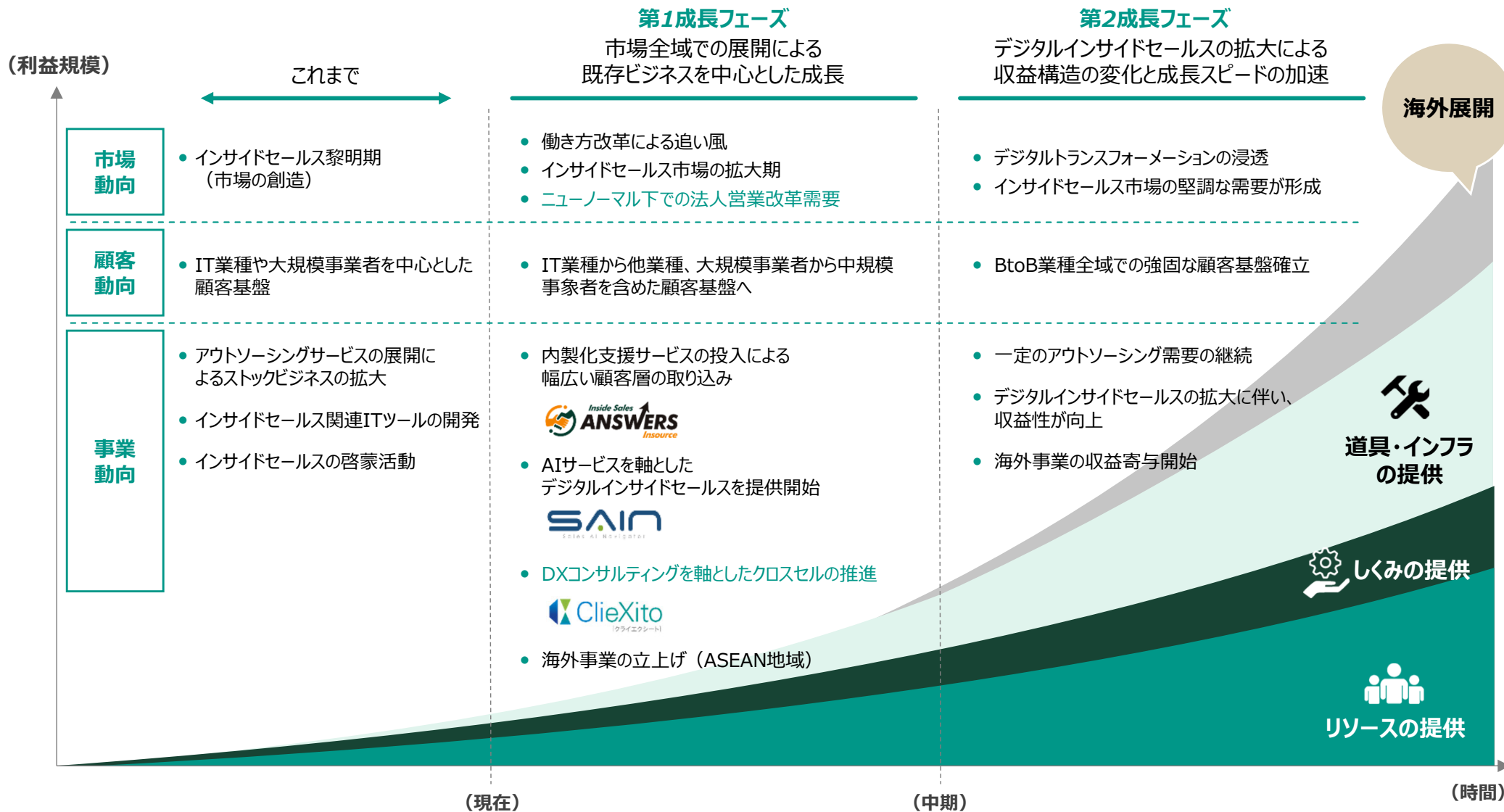
システムソリューションサービス

アウトソーシング・内製化支援・DX需要を享受し、
サブスクリプション型による成長加速



- 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

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

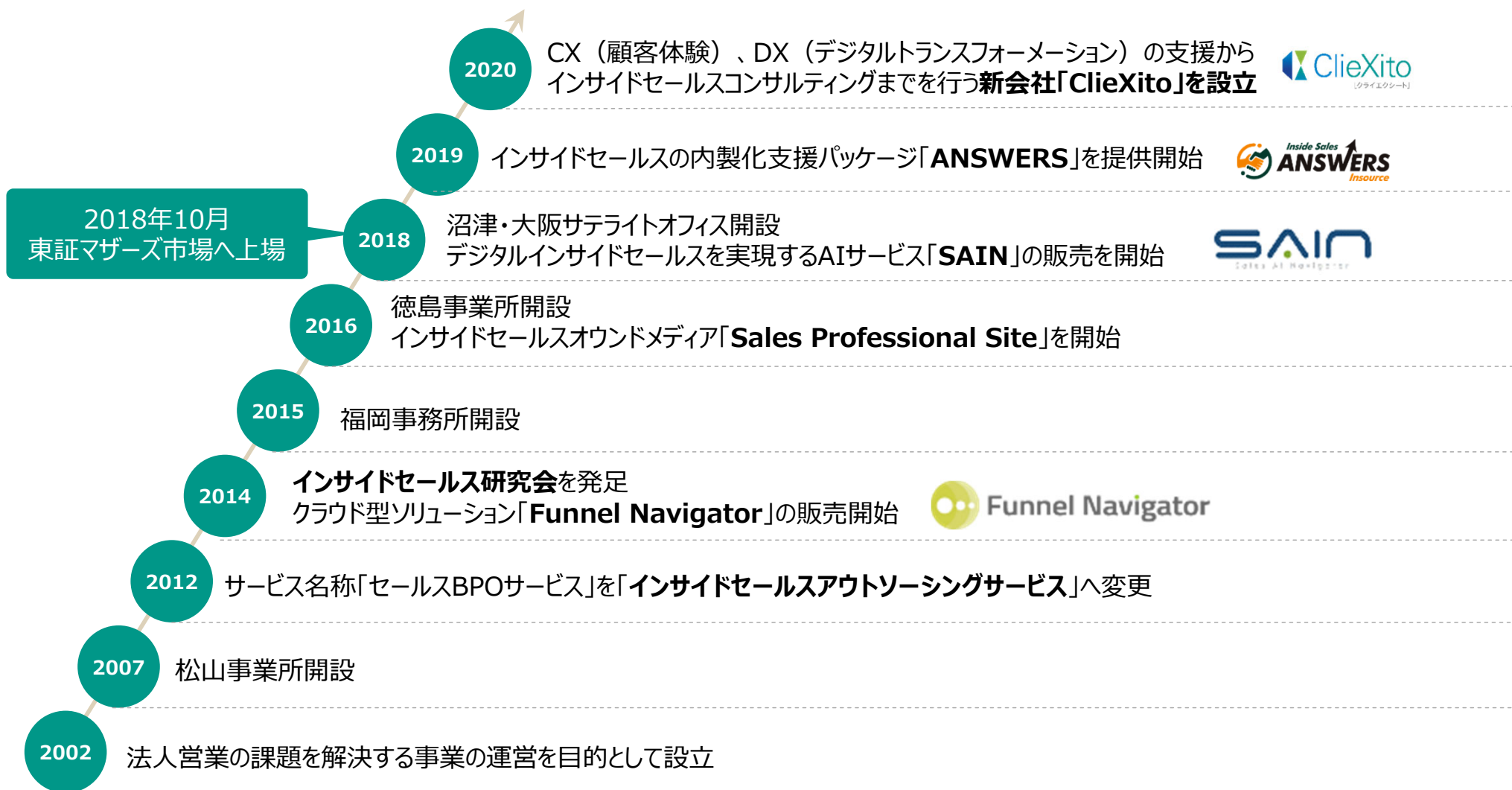


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

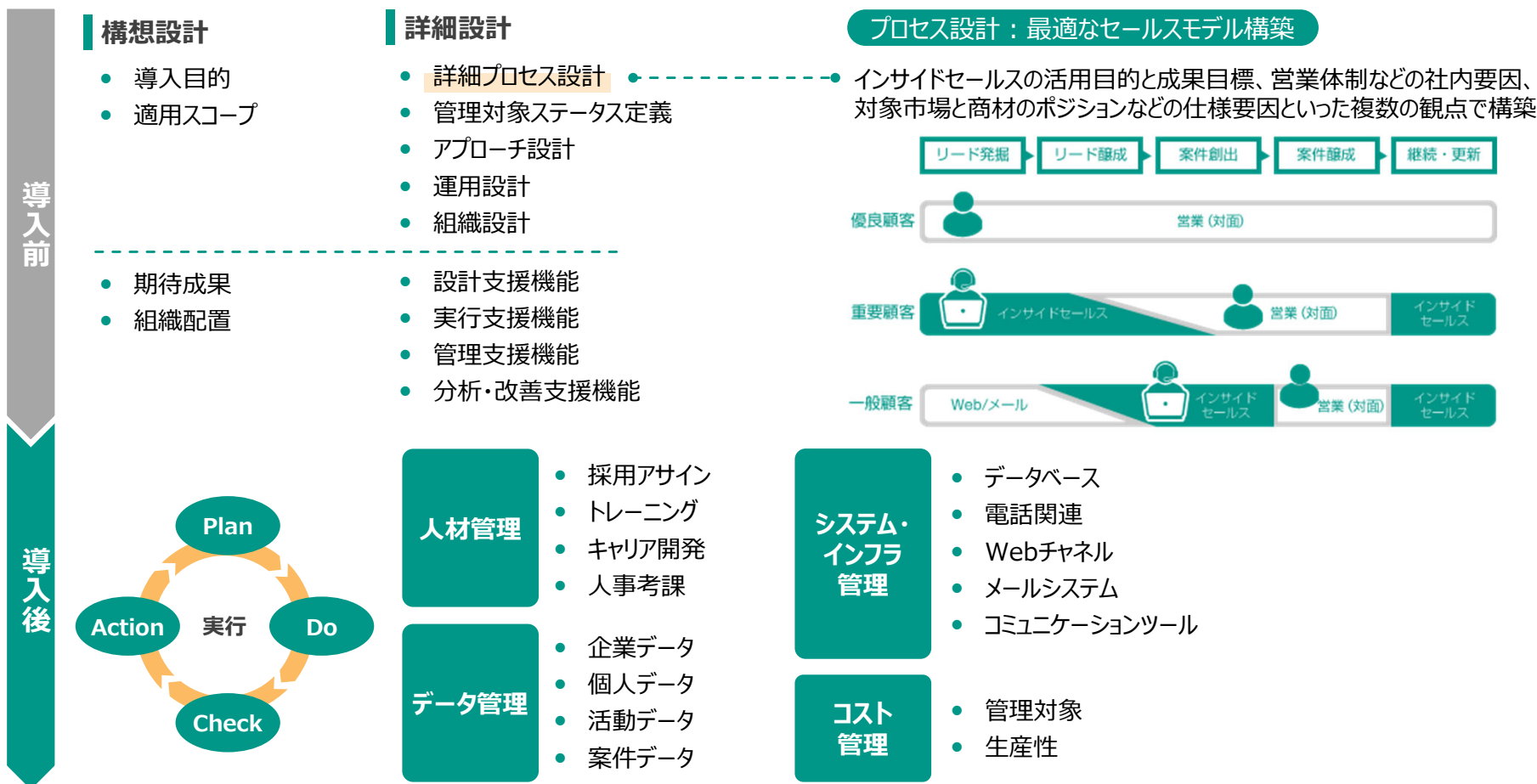
2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。



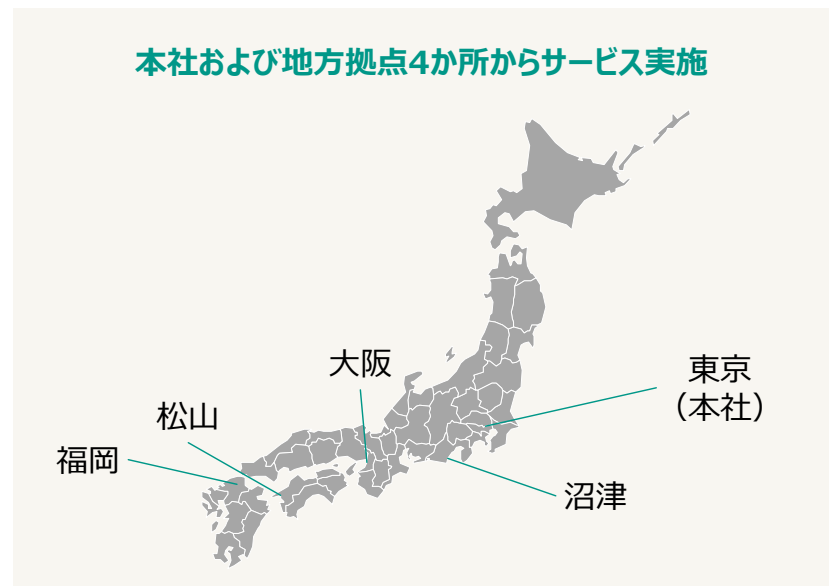
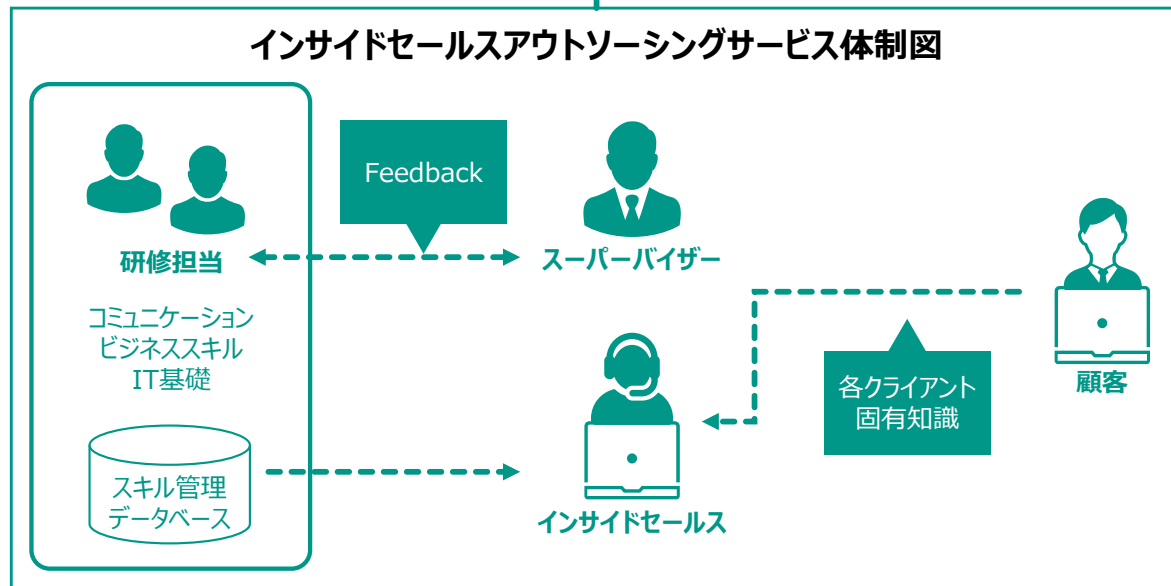
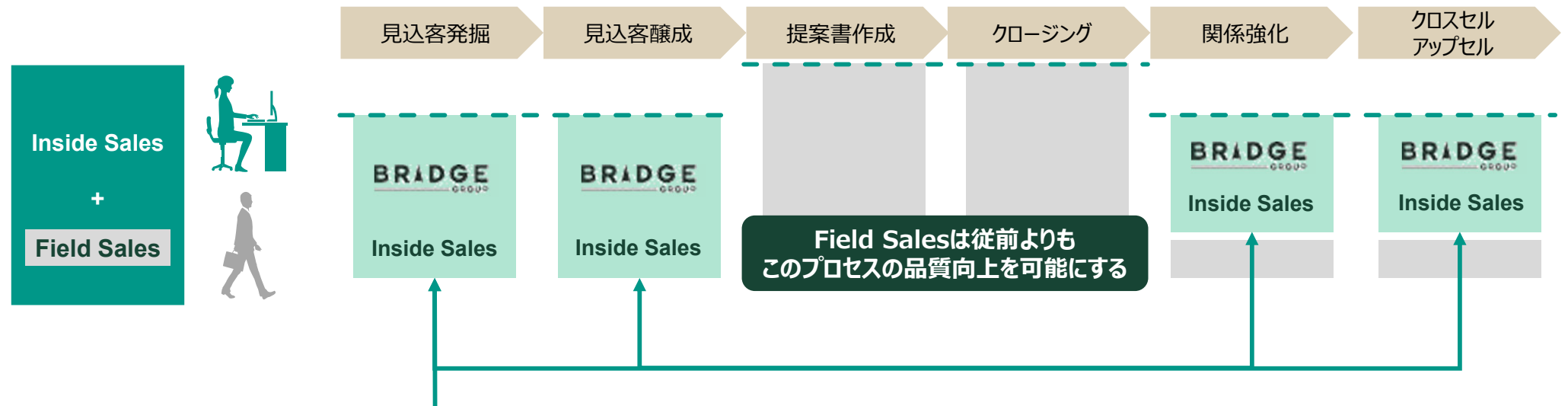
インサイドセールスコンサルティングサービスでは、クライアントごとに最適にカスタマイズされたインサイドセールスの導入・構築を支援しています。また、導入済クライアントへインサイドセールスの実行を基に的確な運用改善アドバイスや研修を実施しています。

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。