



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
2021年12月期第1四半期
決算説明資料

2021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 2021年12月期第1四半期決算実績

3 アイ・ラーニング社の子会社化について

4 2021年12月期決算見通し

5 今後の成長方針



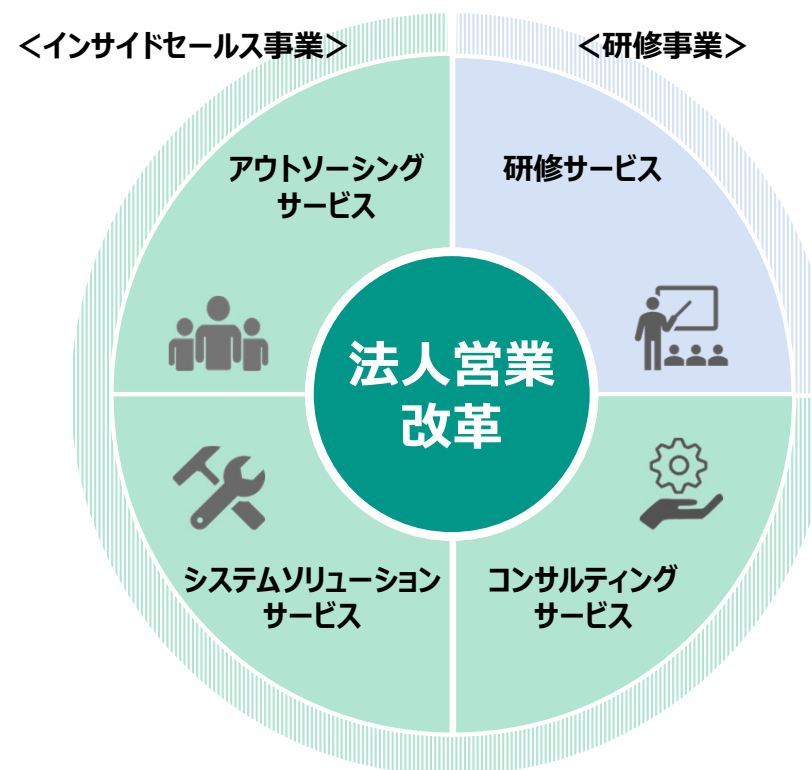
1 会社概要

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 (2020/12末)
従業員数	499名 (2021/3末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



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）

NEW



Inside Sales



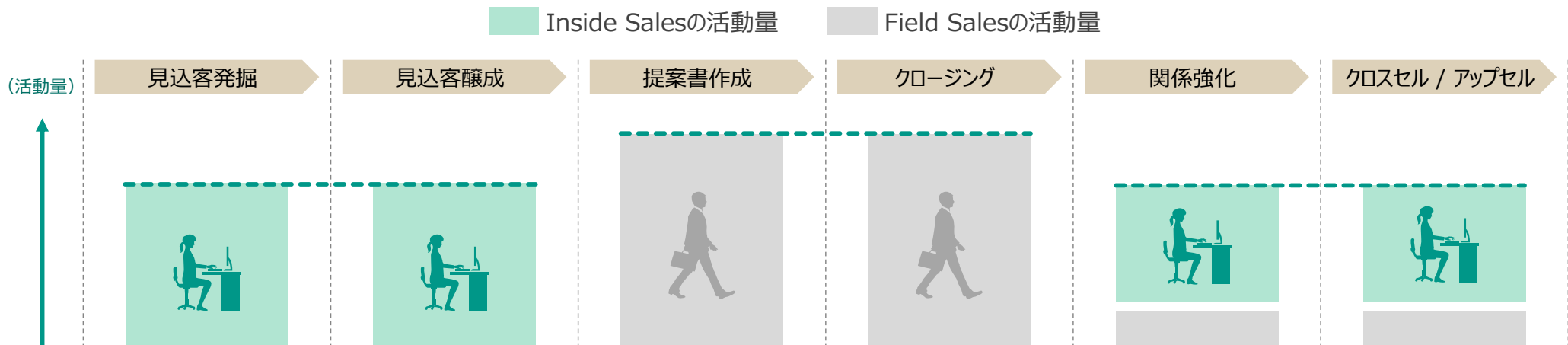
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- マルチチャネルを活用してお客様とコミュニケーションをとる
- テレワーク環境でも変わらない活動が可能
- 多くの顧客を担当できる



Field Sales

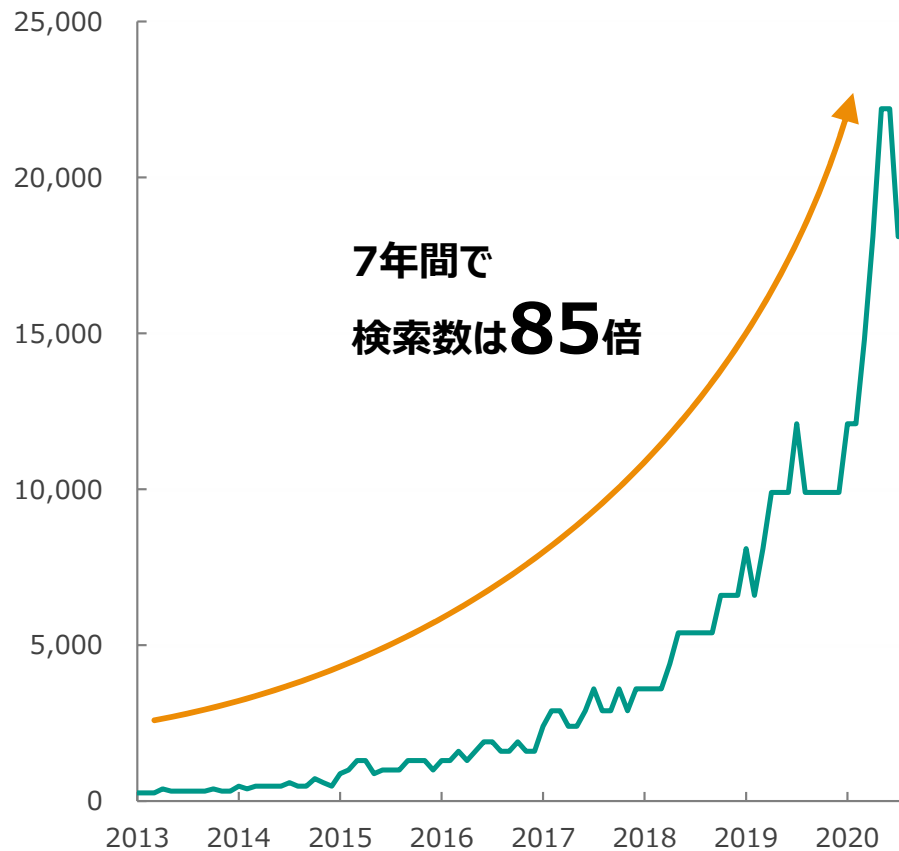
- お客様に訪問しコミュニケーションをとる
- 従来日本の主な営業スタイル
- 商圏毎の拠点が必要



コロナ禍でのインサイドセールス市場の急拡大

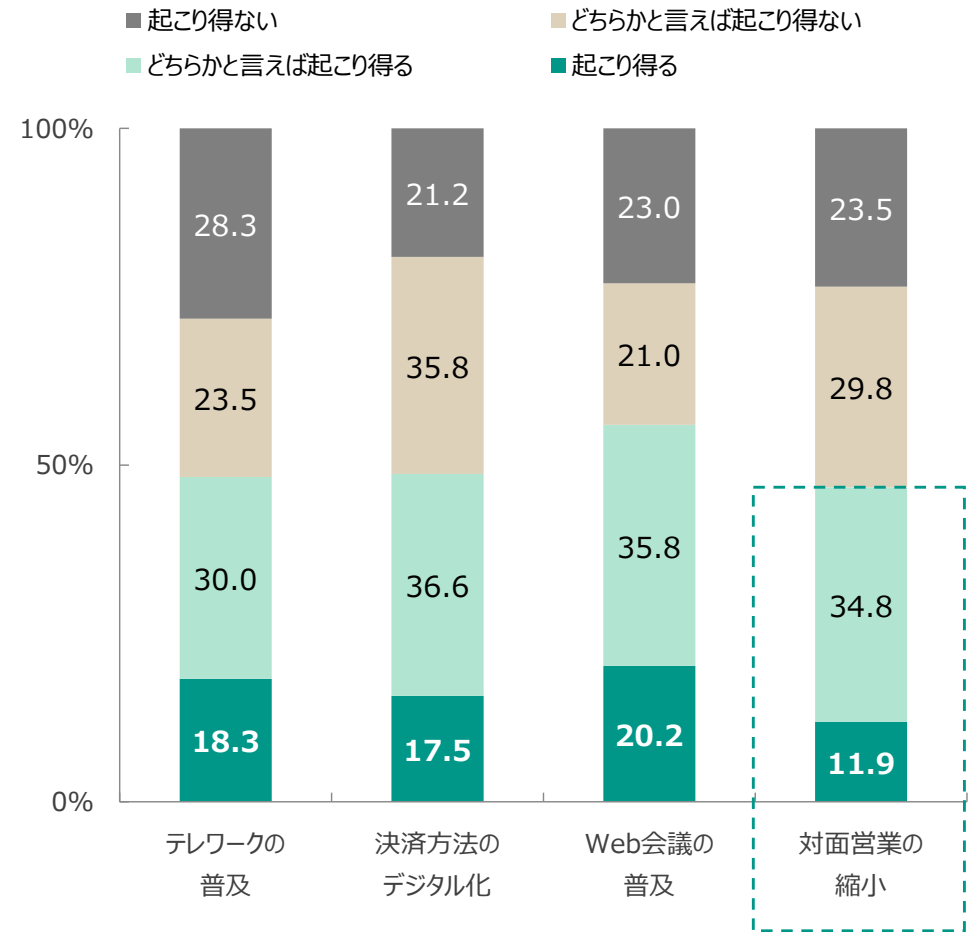
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

日本における'インサイドセールス'キーワード検索数



出所：Google 広告 キーワードプランナーによる自社調査結果(2020年10月現在)

新型コロナウイルス収束後の変化



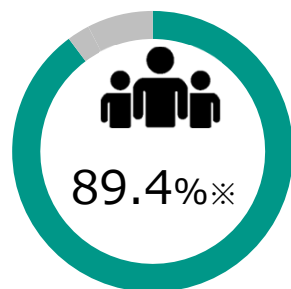
出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」(2020年5月22日公表)

回答者の45%以上が
対面営業の縮小を想定

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、「アウトソーシングサービス」が、売上高の89.4%（※2020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

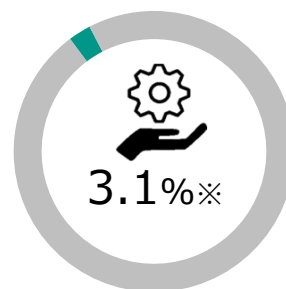
アウトソーシングサービス



リソースの提供

- 年間契約により月額費用を貰う
安定的なストックビジネス
- ほとんどの顧客が大手企業で継続
顧客が90%以上で、売上上位10
の平均月額費用は1,400万円/月

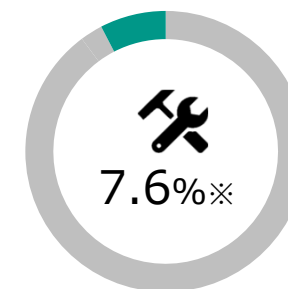
コンサルティングサービス



しくみの提供

- 以下の4つに区分される
コンサルティングサービス
 - ・DXコンサルティング
 - ・内製支援（「ANSWERS」）
 - ・アウトソーシング導入デザイン
 - ・その他マーケティングコンサルティング

システムソリューションサービス



道具・インフラの提供

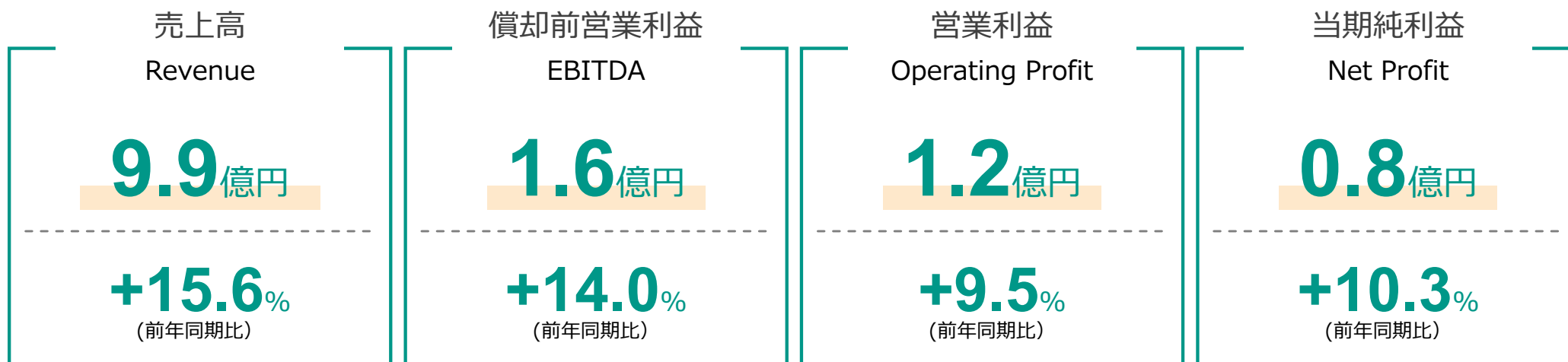
- 法人営業を支援するシステム/ツールの開発、ストックでサービス提供しているサービス
- 以下の3つに区分されるシステムソリューションサービス
 - ・受託開発
 - ・AIサービス「SAIN」
 - ・ライセンス



2

2021年12月期第1四半期決算実績

※ 2020年12月期第2四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成を開始しています。
当四半期の前年同期間との比較は前期の個別財務諸表と比較した前期比を参考として記載しております。



- **主カアウトソーシングサービスの安定拡大に加え、高成長領域の売上寄与が開始され、四半期売上高の過去最高を継続更新**
- **効率的な事業規模拡大が継続し、四半期売上・利益ともに想定を上回る**
- **当四半期より研修サービスを提供するアイ・ラーニング社を子会社化。B/Sのみ連結が開始**

主カアウトソーシングサービスを中心に15.6%増収を達成。既存顧客の規模拡大が進捗し、想定を上回る売上進捗。一方で、前期の第2四半期の売上総利益率低下から主カアウトソーシングサービスの取引規模拡大に伴い、順調に収益性が回復。想定を上回る前年同期ベースでほぼ横ばいの収益性となる。

前年同期・期首通期予想との比較

(百万円)	2020/12期	2021/12期			期首通期予想
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	進捗率	
売上高	857	991	+15.6%	23.3%	4,246
売上総利益	265	299	+13.1%	23.6%	1,265
売上比	30.9%	30.2%			29.8%
営業利益	110	120	+9.5%	24.8%	482
売上比	12.8%	12.2%			11.4%
経常利益	110	121	+10.0%	24.9%	485
売上比	12.8%	12.3%			11.4%
当期純利益	75	83	+10.3%	25.6%	323
売上比	8.8%	8.4%			7.6%
EBITDA ^{※1}	143	163	+14.0%	23.6%	690
売上比	16.7%	16.5%			16.3%

※ 償却前営業利益を採用

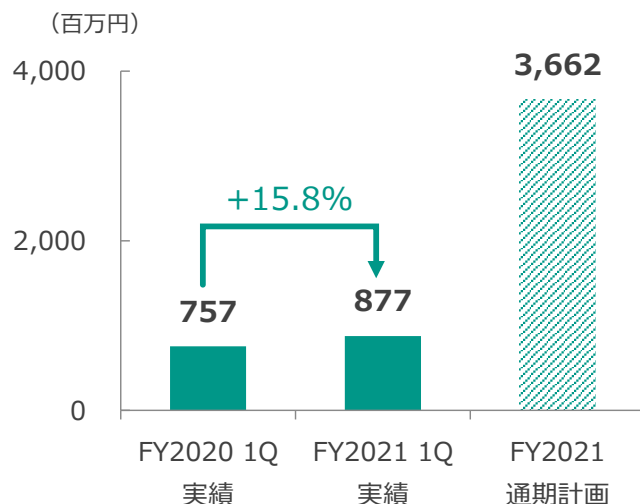
アウトソーシングサービス

リソース



アウトソーシング

2021年度
1Q構成比
88.5%



- 通期計画進捗率24.0%
- 既存顧客、新規顧客共に順調

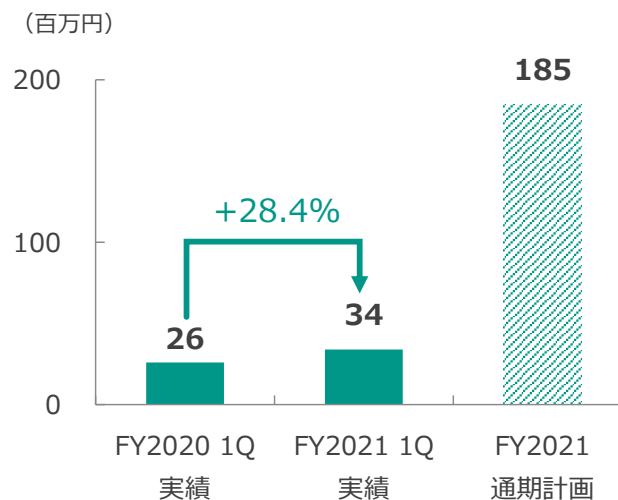
コンサルティングサービス

しくみ



コンサルティング

2021年度
1Q構成比
3.4%



- 通期計画進捗率18.5%
- 前期に引き続き、内製支援サービス「ANSWERS」を中心に増収。当四半期での同サービス売上高は13百万円（前年比 +18.5%）

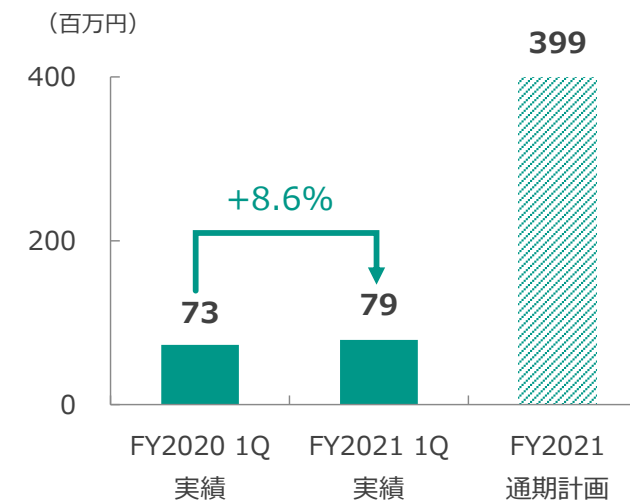
システムソリューションサービス

道具・インフラ



ITツール

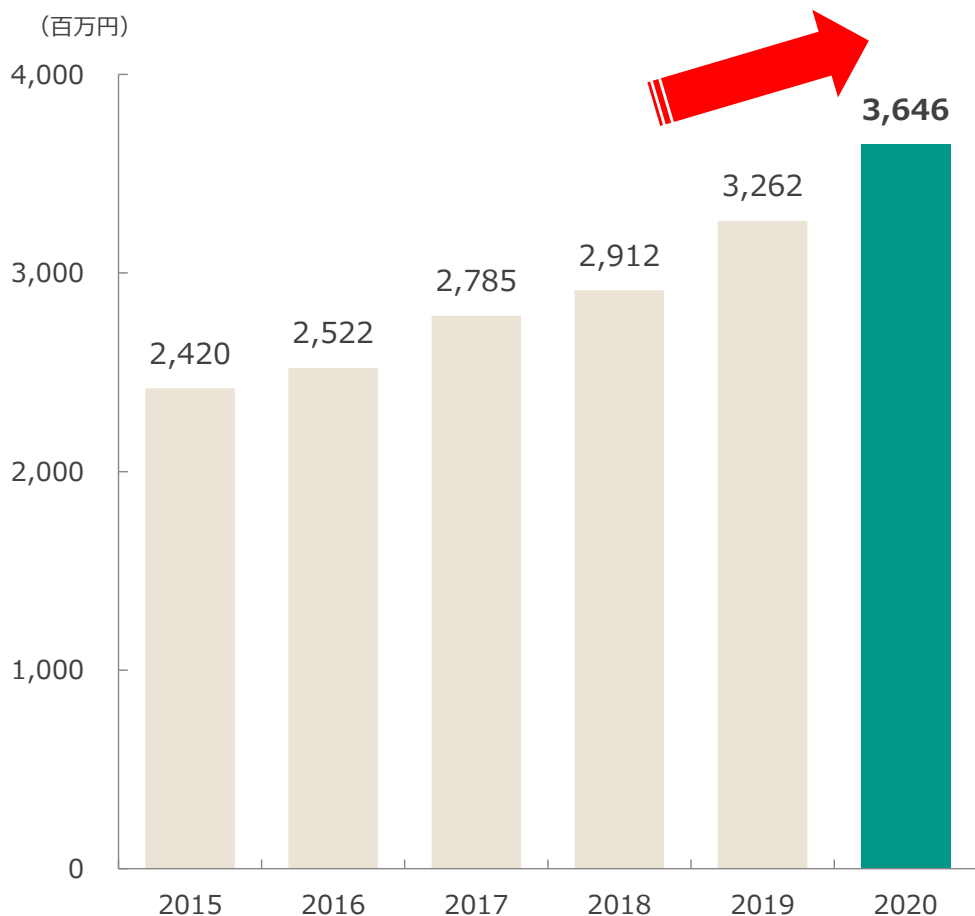
2021年度
1Q構成比
8.0%



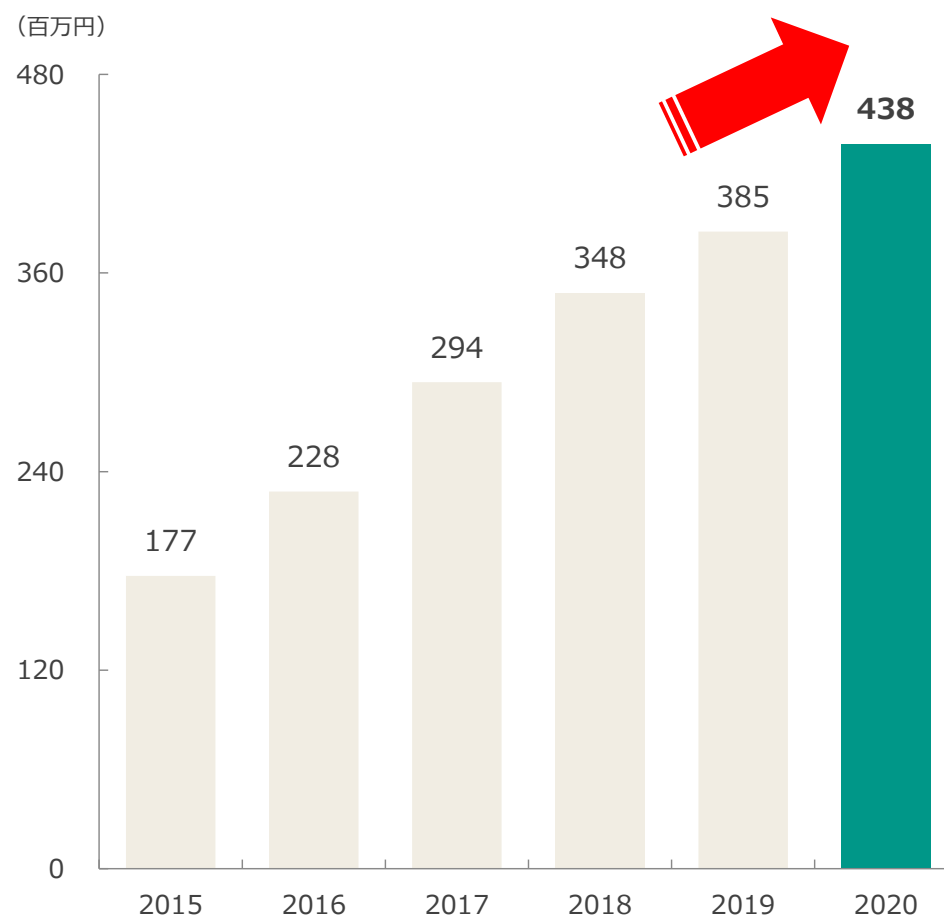
- 通期計画進捗率19.9%
- AIサービス「SAIN」売上高は13百万円（前年比 +35.6%）

2020/12期の業績は、売上高および営業利益ともに過去最高を更新。売上高は主カアウトソーシングサービスがストックビジネスとしての特性を持ち、順調に上積み。また営業利益では成長投資が重荷となるが、営業利益率12%で着実に成長を続ける。

売上高の推移

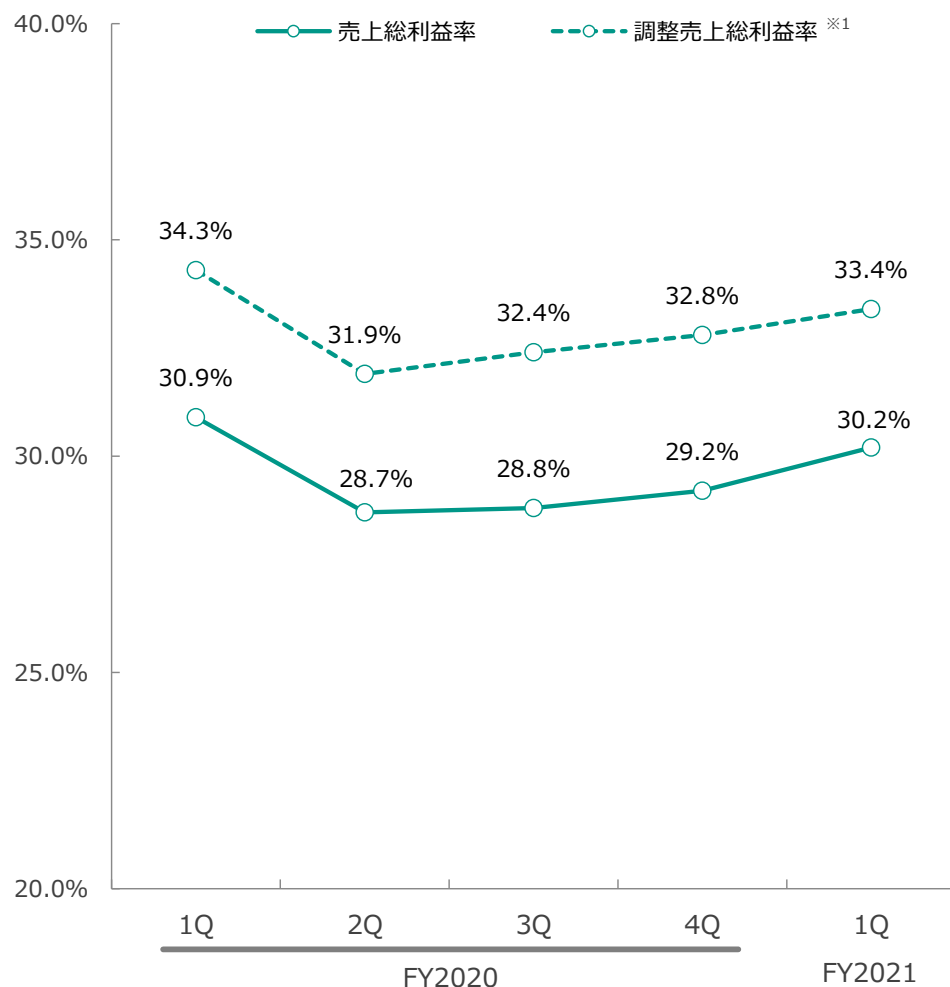


営業利益の推移



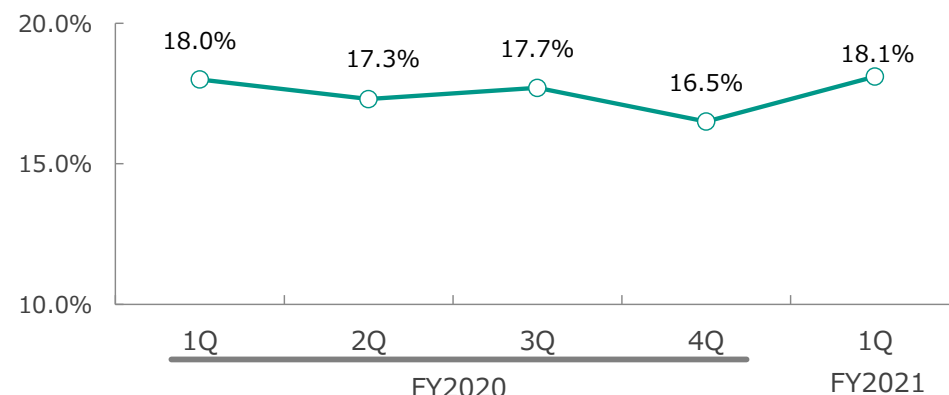
新卒採用者研修実施による全体稼働率低下の影響で前期第2四半期で一時的に収益性が低下したが、順調に回復が続く。一方で前期下期にかけて効率的な増収による固定費比率の低下により販管費が抑制され、アイ・ラーニング社の子会社化に向けた業務委託手数料などの影響で当四半期にて販管費率が上昇するも、前期第1四半期の水準に留まる。

売上総利益率の四半期推移

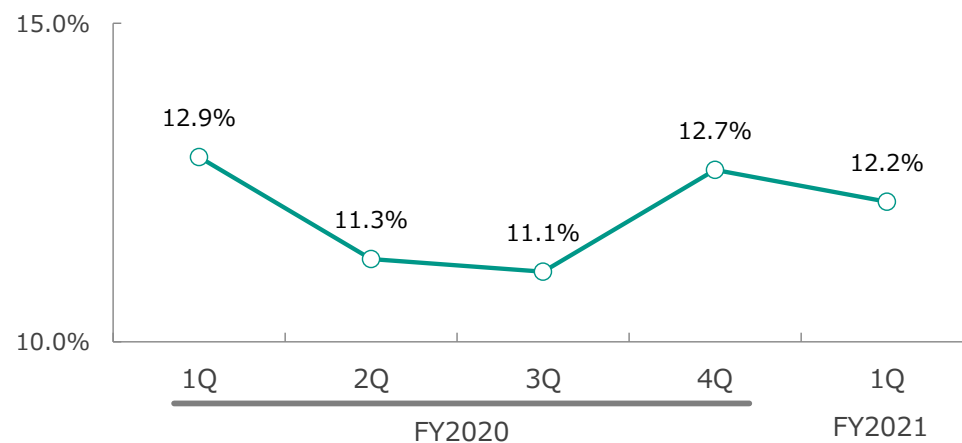


※1：減価償却費用を控除した売上総利益率

販管費率の四半期推移

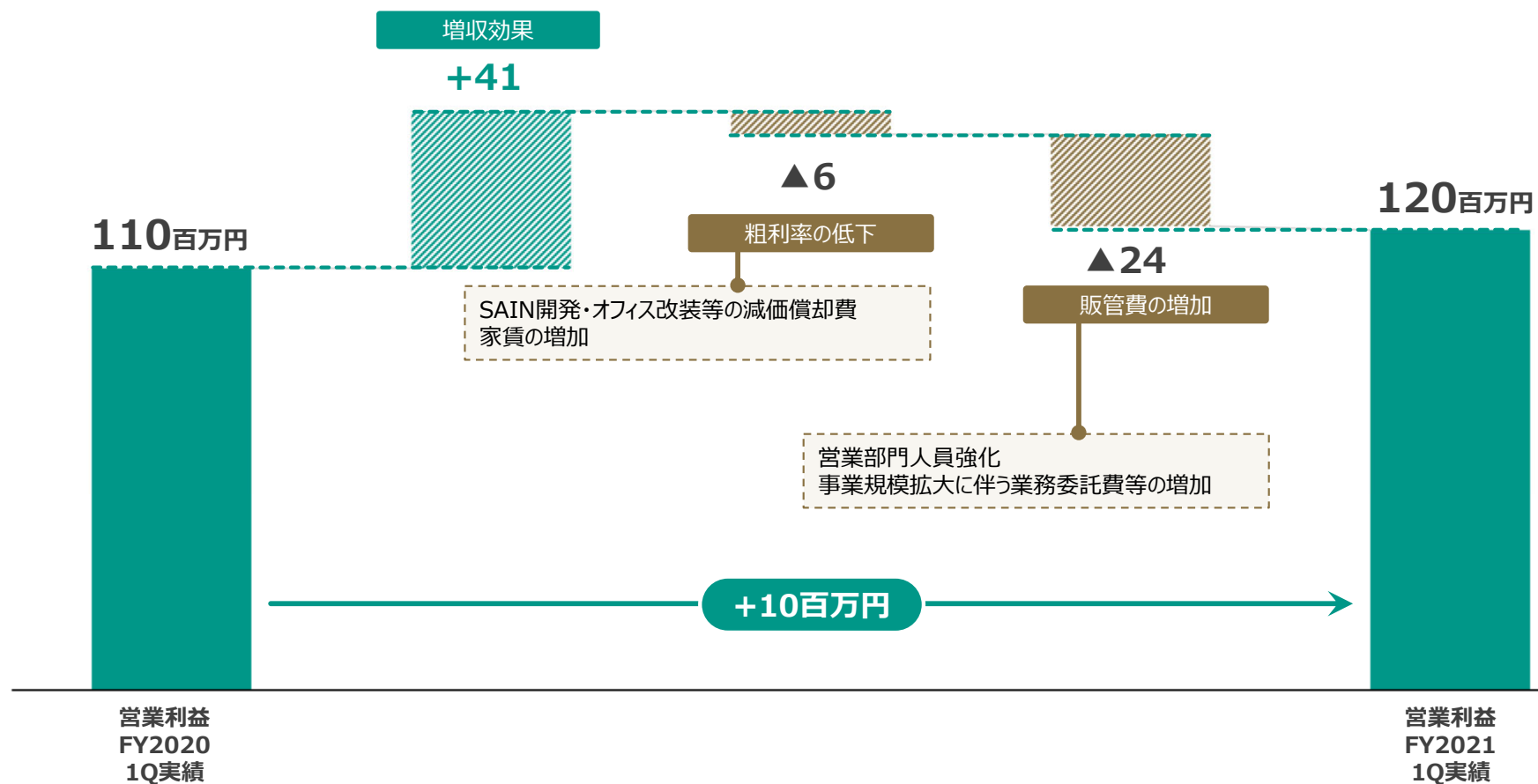


営業利益率の四半期推移



主カアウトソーシングサービスの安定拡大による41百万円の増収効果が営業増益を牽引。減価償却負担の増加で粗利率はほぼ横ばいとなるが、営業部門の採用強化および事業規模拡大に伴う業務委託費の増加で販管費が増加したため、約10百万円の営業増益で着地。

前年との比較



バランスシートの状況

当四半期からアイ・ラーニング社の資産が連結計上され、総資産が405百万円増加。売上債権の増加により流動資産合計が181百万円増加し、ソフトウェアやのれんの無形固定資産を中心に固定資産合計が224百万円増加。また、有利子負債が増加するため負債合計は322百万円増加となり、自己資本比率は前期末79%から72%へ一時的に低下。

(百万円)	2020/12期	2021/12期		主な増減科目
	4Q末	1Q末	前期末差	
流動資産合計	1,978	2,160	+181	・ 現預金：▲71、売上債権：+186
有形固定資産合計	332	409	+76	・ 建物（純額）：+45
無形固定資産合計	570	664	+94	・ ソフトウェア：+102、のれん：+39
投資その他の資産合計	207	261	+53	・ 繰延税金資産や差入保証金など
固定資産合計	1,111	1,335	+224	・ -
資産合計	3,090	3,496	+405	・ -
有利子負債	33	99	+66	・ 長期借入金（1年以内）
流動負債合計	577	762	+184	・ 前受金：+34、預り金：+22、短期リース債務：+15
有利子負債	66	191	+125	・ 長期借入金
固定負債合計	70	208	+137	・ -
負債合計	648	970	+322	・ -
株主資本合計	2,443	2,527	+83	・ 利益剰余金合計：+83
その他の包括利益累計額合計	▲1	▲1	+0	・ -
純資産合計	2,441	2,525	+83	・ -
負債純資産合計	3,090	3,496	+405	・ -



3 アイ・ラーニング社の子会社化について

2021年3月末付けで研修サービスを提供するアイ・ラーニング社をグループ化。同社は1990年にIBM製品研修を中心に事業を開始し、現在はITスキルからビジネススキルなど様々な研修を座学・オンライン、e-ラーニングなどの研修形態で提供しています。

会社概要

- 2021年3月31日付で完全子会社化

会社名 株式会社アイ・ラーニング i-Leraning Co.,Ltd

設立 1990年2月

所在地 東京都中央区日本橋箱崎町4-3

事業拠点 (研修施設) 東京本社、大阪事業所

資本金 (2021/3末) 35百万円

代表者 代表取締役社長 宮田 晃

事業内容 各種研修コースの企画・開発・実施・コンサルティング
研修関連の付帯サービス提供

前期実績 (2020/3期) 売上高1,822百万円 / 営業利益▲200百万円

資産状況 (2020/3末) 総資産611百万円 / 純資産145百万円

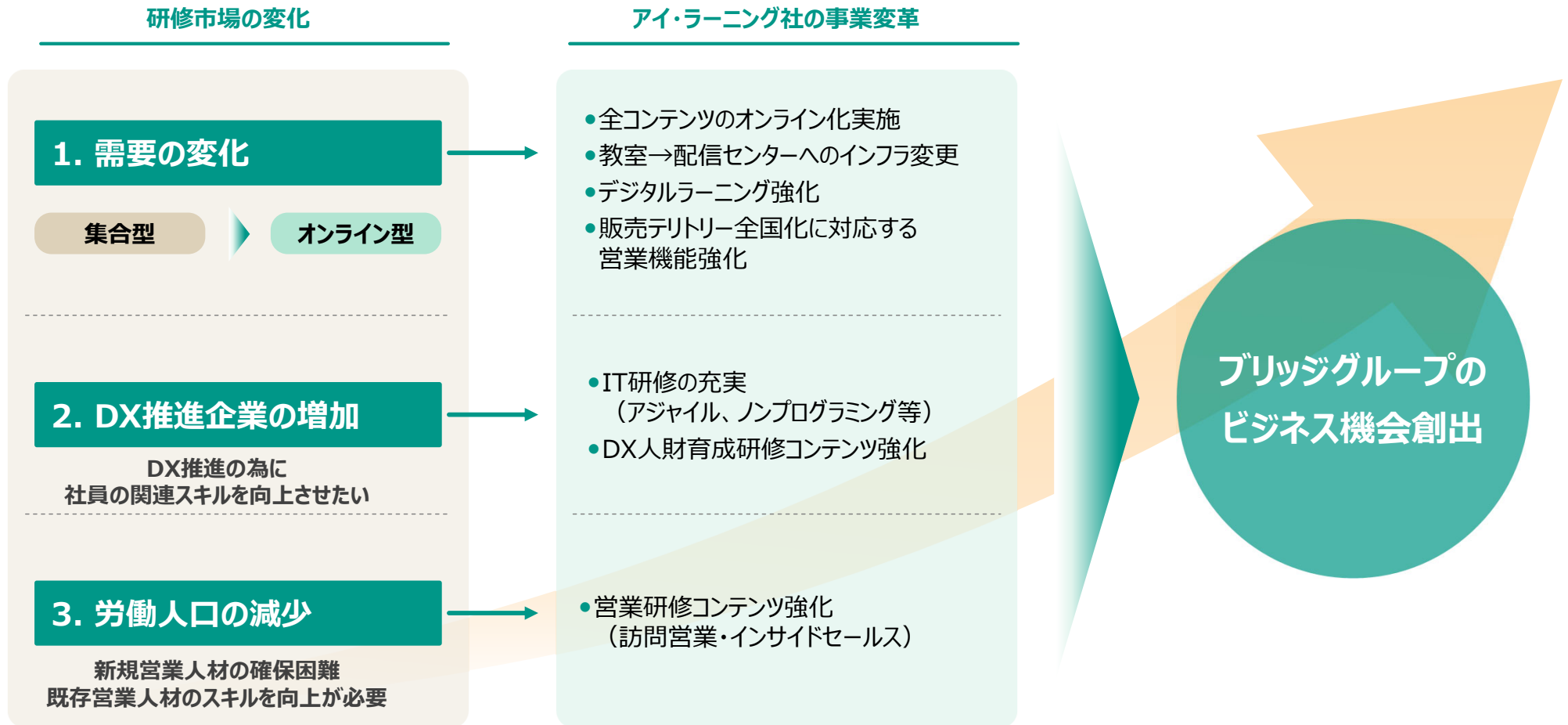
会社沿革

- 1990年 2月：情報システム関連コンサルティングと研修サービスを目的とし、日本アイ・ビー・エム（株）と同社OBの共同出資により設立
- 1995年11月：IBMユーザーを対象とした「IBMパソコン研修」の全国展開開始
- 1997年 2月：マイクロソフト社の認定技術者研修センター（ATEC）の認定取得
- 2001年 4月：茅場町研修センター開設
- 2006年11月：（株）アイ・ティ・フロンティアと教材譲渡契約締結により新入社員研修に本格進出
- 2007年 4月：PMIの「Registered Education Provider」として登録設定
- 2012年 2月：ユーキャンとIT人材向け自習教材を開発・提供開始
- 2012年11月：IBMから国内唯一のTraining Providerに認定
- 2013年 7月：大阪事業所開設
- 2020年 8月：世界最大級のe-ラーニングコンテンツプロバイダー「スキルソフト社」と業務提携

主要サービス

研修形態	オンライン	e-ラーニング	サテライト
コンテンツ	新入社員 年次研修	DX推進研修	ビジネススキル
	ITスキル	IBM製品研修	プロジェクト マネジメント

研修市場では大きな需要変化が起こっており、同社の事業変革を的確に実施することで、グループとしてサービス提供をすることで大きなビジネスチャンスが生まれると判断し、子会社化に至る。



研修市場の需要変化に対応したサービス提供体制の構築が進捗。特にコンテンツやインフラのオンライン化を通じ、顧客ニーズに適したサービス提供を可能とするだけでなく、サービス提供先の物理的な制約が排除されることで全国展開が可能となっている。ブリッジグループのインサイドセールス事業とのシナジーにより事業規模の拡大を推進していく。

全コンテンツのオンライン化実施

- 約1300コースの研修をほぼ100%オンライン化を実施

教室→配信センターへサービス提供インフラ変更

- 教室→配信センターへの移行で、インフラコスト（60百万円/年）を削減

デジタルラーニング強化

- マイクロラーニング※1「マイラ」のコンテンツ充実化。IT関連から人材育成分野を中心にコンテンツ数は330以上へ
- eラーニングを促進し、スキルソフト社が提供するeラーニングシステム「パーシピオ」により1000超のコンテンツが受講できるサブスクリプションの拡販強化

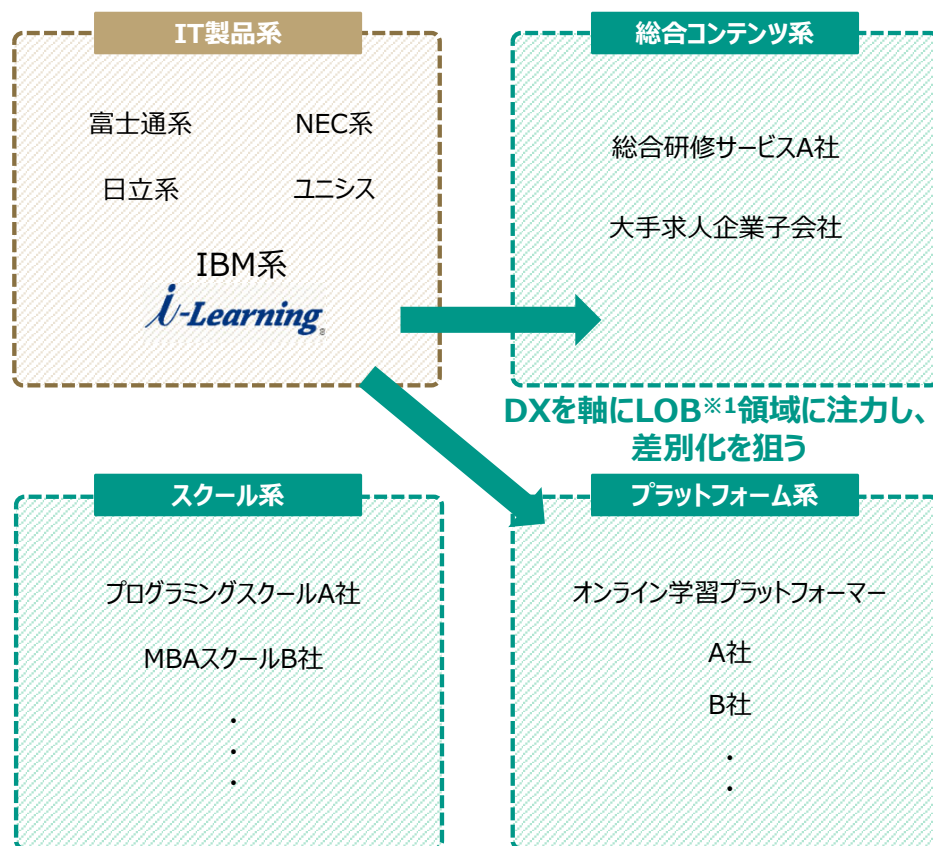
販売テリトリーの全国化

- 首都圏を中心に訪問する営業スタイルをインサイドセールスへ変更し、営業経費をかけずに営業力を倍増

※ 1：5分程度の短時間で受講できる「マイクロコンテンツ」により行う学習を行う新しい学習スタイル。隙間時間を活用し、PCやモバイル端末など、さまざまなデバイスによる受講が可能

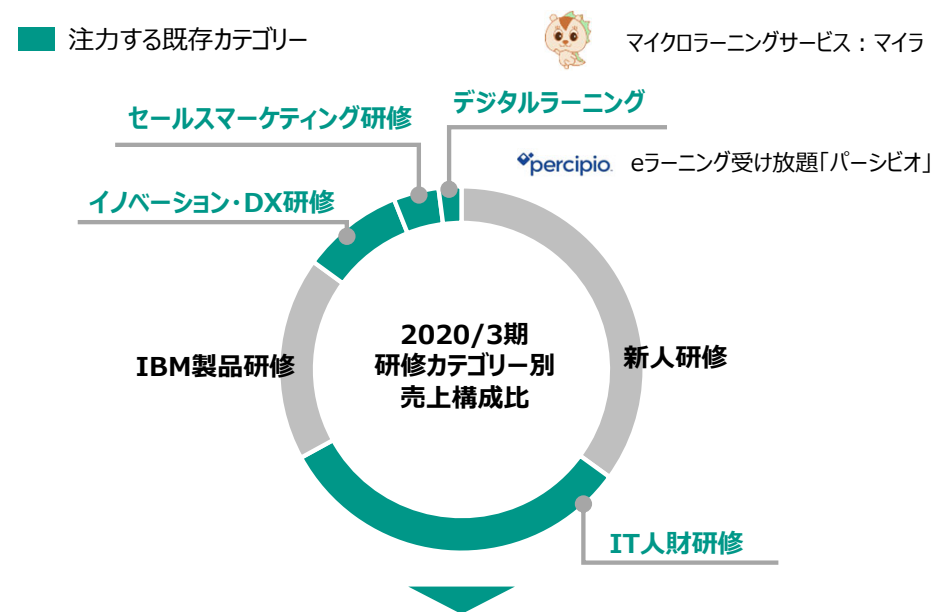
DX推進企業の増加を追い風とするべく、DXに特化したカテゴリーの強化も進めていく。研修サービス市場には、数多くのプレイヤーが存在しており、その中でもアイ・ラーニング社はDXを軸に高い需要を見込むカテゴリーに特化することで差別化。当社グループの法人営業改革支援と最大限のシナジーを生むLOB領域のカテゴリーに注力していく。

研修サービスのプレイヤーとアイ・ラーニング社の展開



DXに特化したカテゴリーへ注力

- 既に高い需要が見込めるカテゴリーが存在するが、未だ規模が小さい
- 顧客に最適化したカテゴリー・提供形態への転換を通して、幅広い顧客層の開拓を進め、LOB※1領域での展開で事業シナジーを図る



- IT人材研修：AWSやGoogleクラウドを研修を強化
- イノベーション・DX研修：DX研修へ特化
- セールスマーケティング研修：デジタルセールス研修へ転換
- デジタルラーニング：マイクロラーニングなどの拡販強化

※1：LOBとは、Line of businessの略称

営業人材向けのコンテンツを強化。フィールドセールスとインサイドセールス両方のコンテンツを揃えつつ強化することで、法人営業領域での研修コンテンツを一貫して提供。

訪問営業（フィールドセールス）向けコンテンツの強化



セールス道場

お客様の環境、経営課題を分析/仮設し、ターゲット案件を獲得するためのセリングシナリオ立案と実践を行う

狙い

- 実際に担当するお客様を経営・現場・ITのビューで分析し、アプローチエリアを絞り込み実践
- ポリテカル戦略をベースに、アプローチエリアに対するセリングシナリオの策定
- シナリオに基づきアクション下結果をコーチング
- 期間内の目標を必達目標とし、営業マインド向上

ゴール

- お客様へのアプローチ方法の定石（王道）を実体験し、自分ひとりでもセリングシナリオを描き、実践できるスキルとマインドを身につける

学習目標

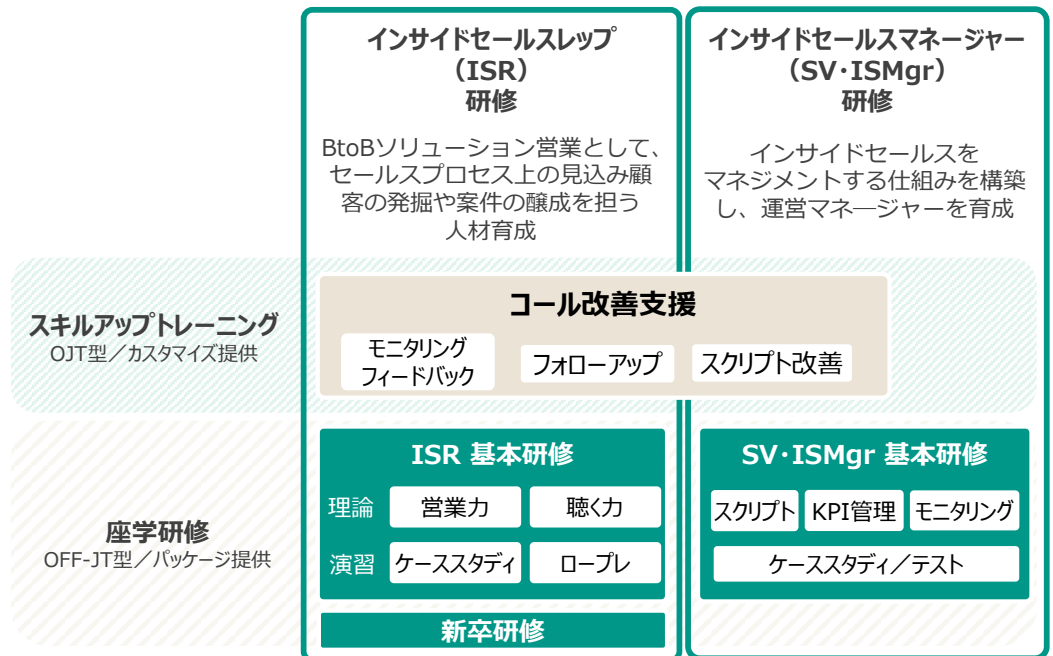
1. お客様分析の定石把握
2. セリングプロセスにおける案件醸成方法習得
3. 課題展開等で論理思考学習
4. セリングシナリオ作成方法習得
5. プレゼンテーション力向上

インサイドセールス向けコンテンツの強化

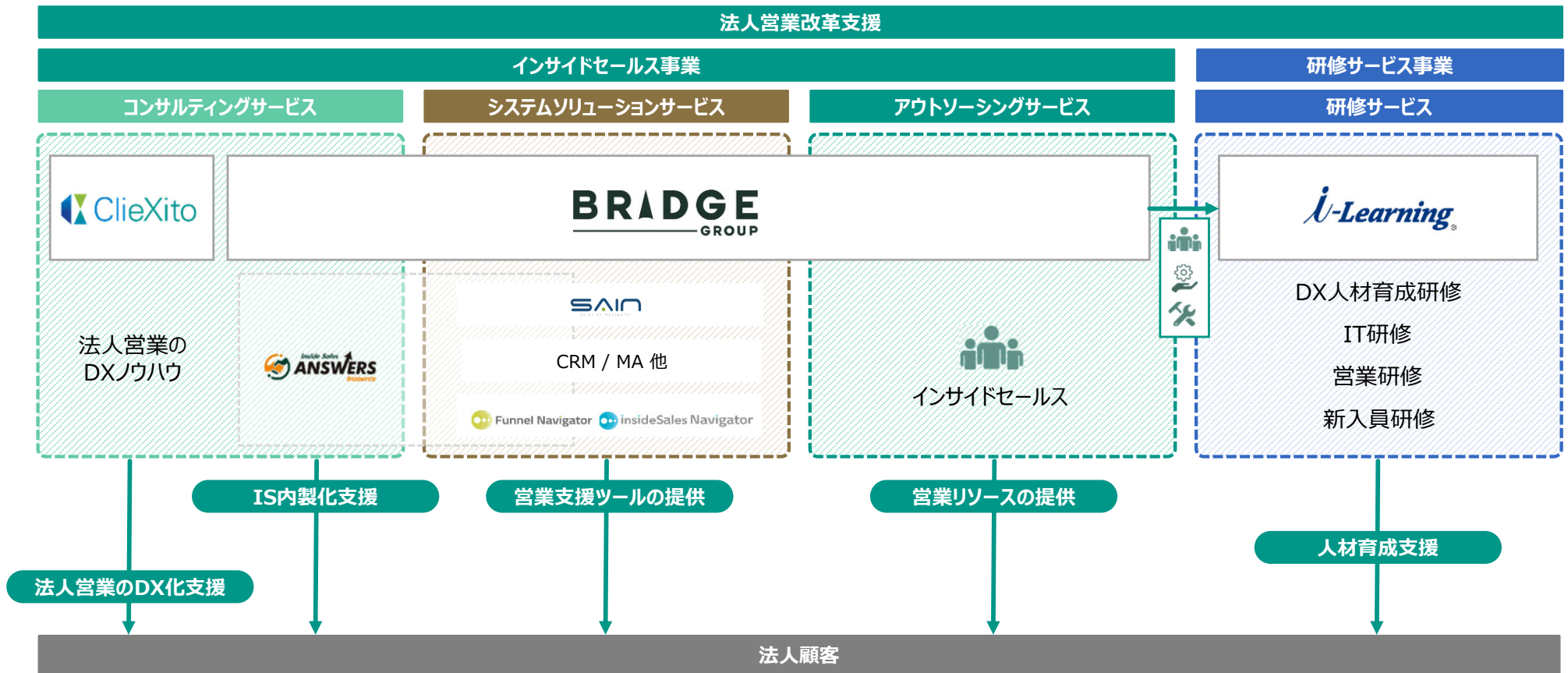


インサイドセールス研修

インサイドセールスのマネージャーから担当者を対象に基本講座からコール改善支援までを提供

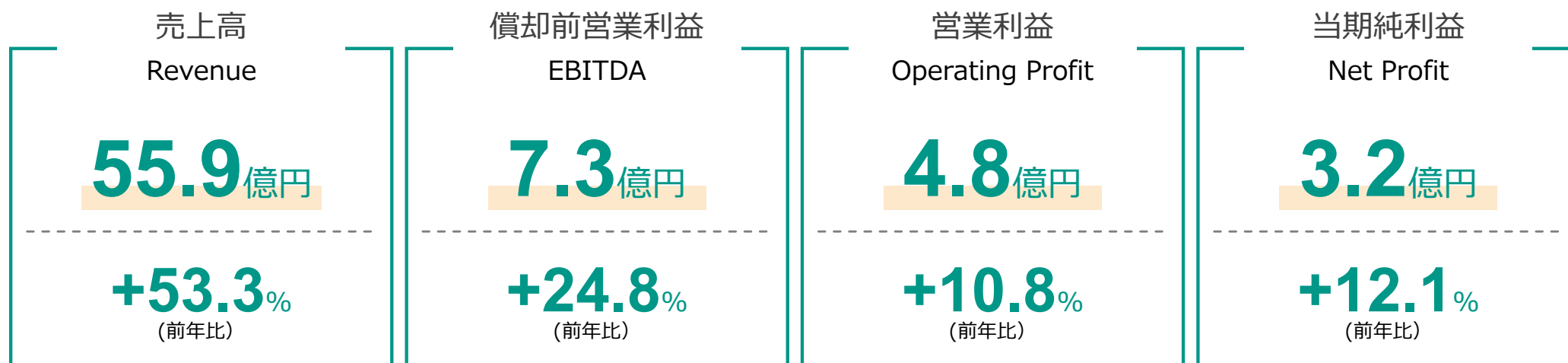


研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社により法人営業改革支援におけるそれぞれのサービスラインを相互補完するサービス提供体制の構築が進む。顧客の幅広い法人営業改革ニーズを享受することで、各事業でのシナジーを生み出しながら成長を図る。





4 2021年12月期決算見通し



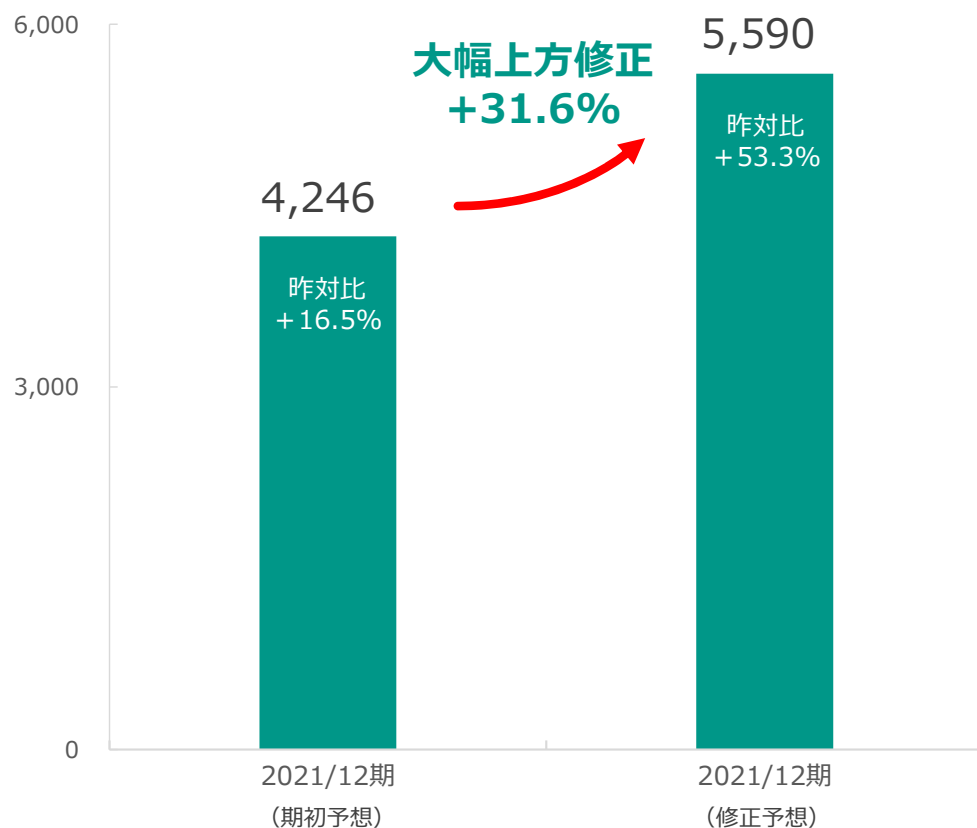
- アイ・ラーニング社のP/L連結が第2四半期以降に開始されるため業績予想を上方修正
- 安定成長領域である主力アウトソーシングサービスの継続拡大を計画
- 第2四半期以降の研修サービスの貢献もあり、高成長ソリューションの急拡大によるトップラインの成長加速を計画
- EBITDAは24.8%の成長を実現し、成長投資を進める中でも営業利益でも2ケタ成長を実現

業績予想の修正（期初予想との比較）

業績予想の売上高・売上総利益は研修サービスの貢献により30%超の大幅上方修正。一方で、子会社に関連する償却費の増加および販管費負担増加によりEBITDAおよび営業利益の上方修正は抑えられるが、アイ・ラーニング社は前期赤字から今期黒字転換の達成を計画。

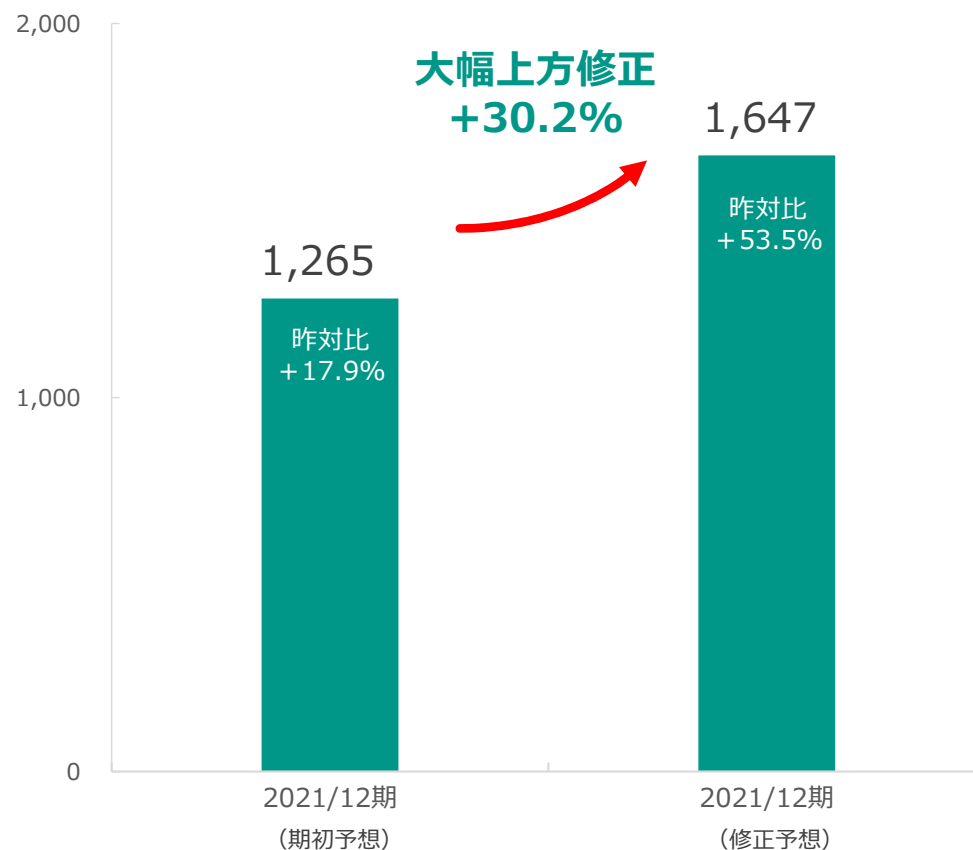
売上高の変化

(百万円)



売上総利益の変化

(百万円)



主力ビジネスの安定拡大に加え、アイ・ラーニング子会社による高成長領域の急拡大により、約53%増収を計画。子会社化の影響で売上総利益率の若干の低下、販管費の増加による営業利益率の低下を見込むが、2ケタの営業増益を確保し、EBITDAベースでは約25%の高成長を計画。

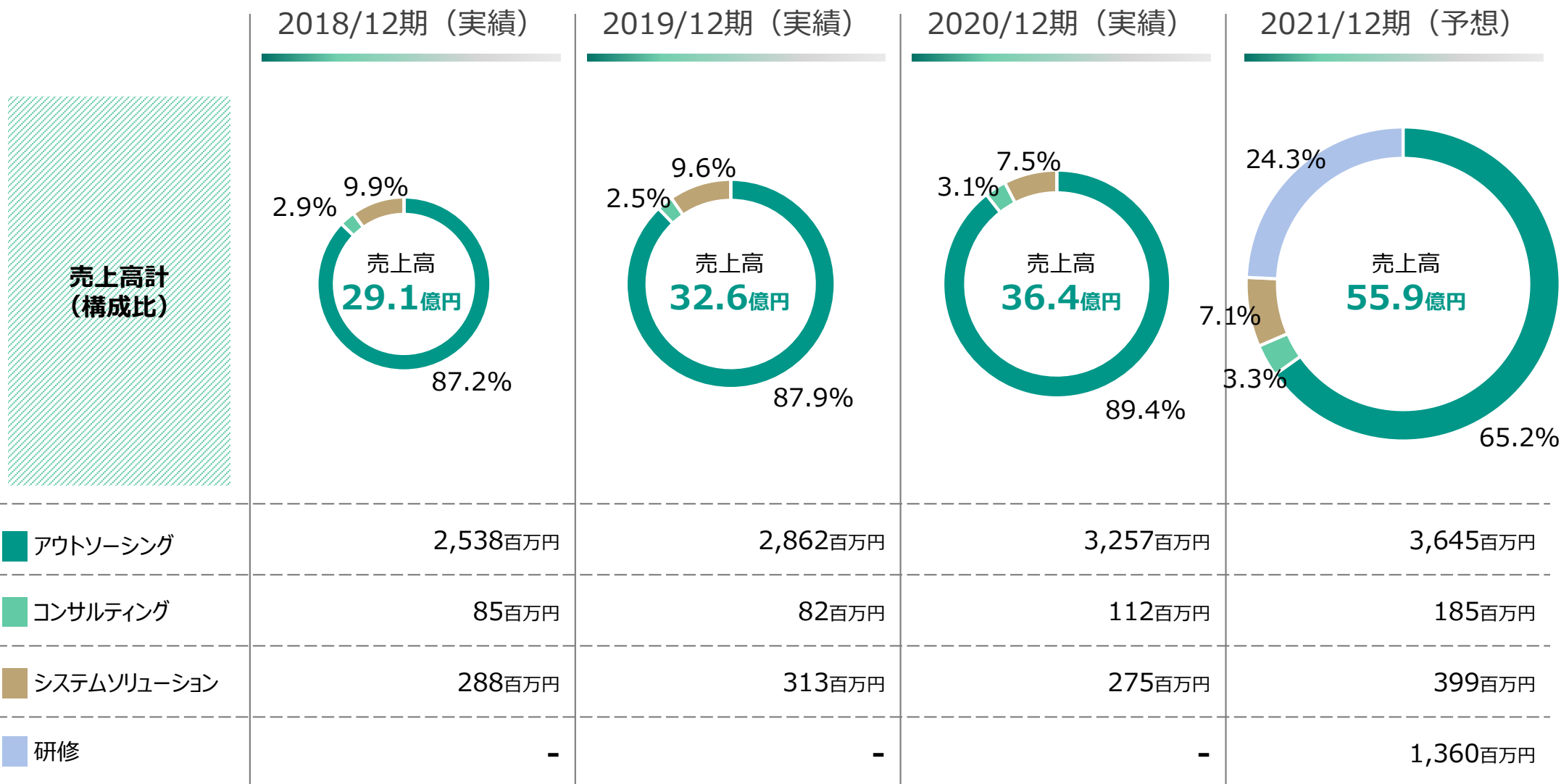
2018/12期-2021/12期(修正予想)の比較

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期	
	実績	実績	実績	修正予想	前期比
売上高	2,912	3,262	3,646	5,590	+53.3%
売上総利益	882	996	1,073	1,647	+53.5%
売上比	30.3%	30.5%	29.4%	29.5%	
営業利益	348	385	438	485	+10.8%
売上比	12.0%	11.8%	12.0%	8.7%	
経常利益	331	386	441	487	+10.5%
売上比	11.4%	11.8%	12.1%	8.7%	
当期純利益	218	258	293	328	+12.1%
売上比	7.5%	7.9%	8.0%	5.9%	
EBITDA*	443	475	591	737	+24.8%
売上比	15.2%	14.6%	16.2%	13.2%	

※ 償却前営業利益を採用

サービス別売上高

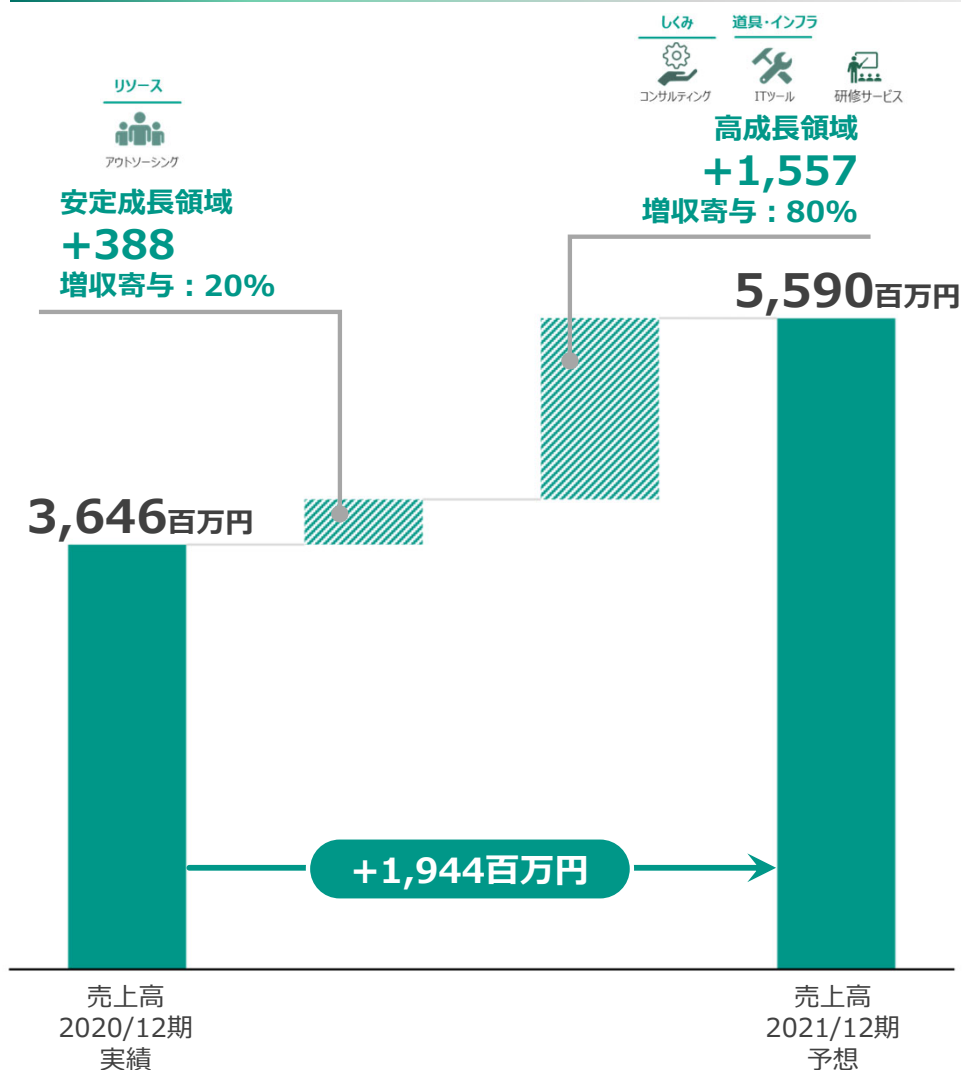
アウトソーシングサービスは、前年に引き続き既存・新規のミックスで2ケタの安定拡大を計画。コンサルティングサービスは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大に加え、DX/CXコンサルサービスの案件獲得を見込み65%増収を計画。システムソリューションサービスは、SAIN利用企業の拡大に加え、その他ソリューションの需要を見込むことで45%増収を計画。



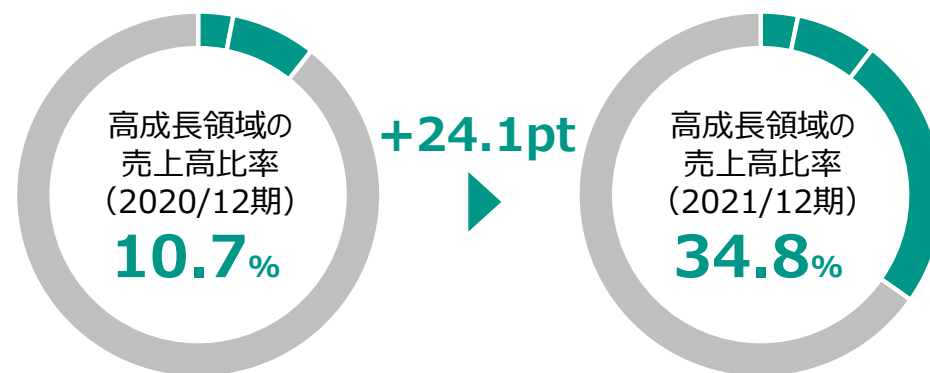
高成長領域の売上拡大による成長加速

主力ビジネスのアウトソーシングサービスは品質維持と安定的なキャパシティの維持から約12%の安定成長を見込むが、2021/12期より高成長領域のサービス拡大を進め全体の成長加速を計画。特にコンサルティングサービスのDX需要の取り込みに加え、システムソリューションサービスでのAIサービス、研修サービスなどの需要の高い新サービスの投入を見据える。

FY2021の増収要因



サービス別売上高構成比の変化

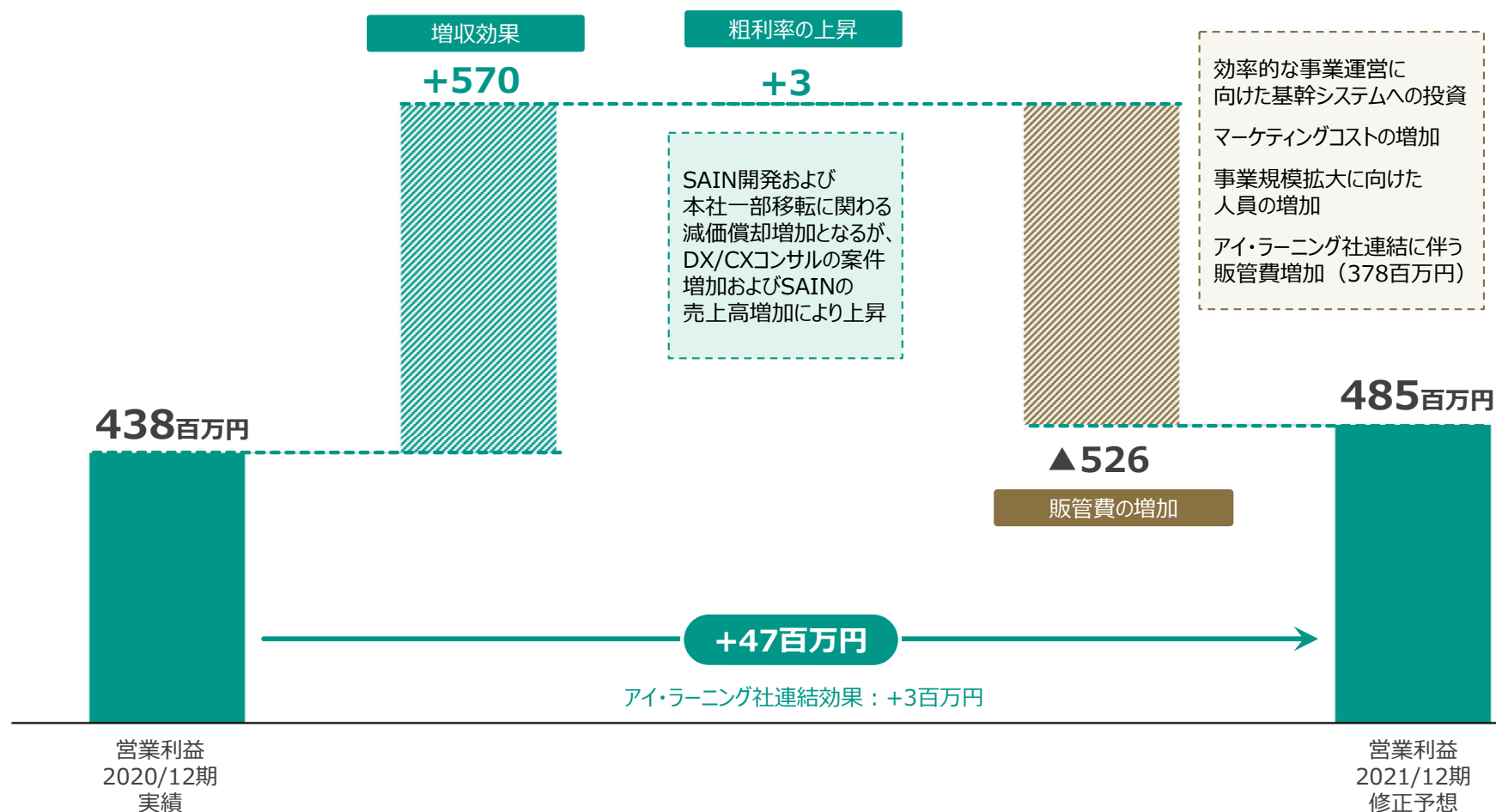


サービス別売上高の成長率

サービス		成長率
安定成長領域	アウトソーシングサービス	+11.9%
高成長領域	コンサルティングサービス	+402.3%
	システムソリューションサービス	
	研修サービス	

主力ビジネスの安定拡大および研修サービスの利益貢献による増収効果が増益をけん引。減価償却負担が増加する予定だが、他サービス比で収益性の高いコンサル案件およびSAIN増収が若干の利益率を押し上げ。事業規模拡大に向けた積極的な投資や子会社化による販管費の大幅増加を見込み、47百万円の増益を計画。

2020/12期-2021/12期(修正予想)との増減要因



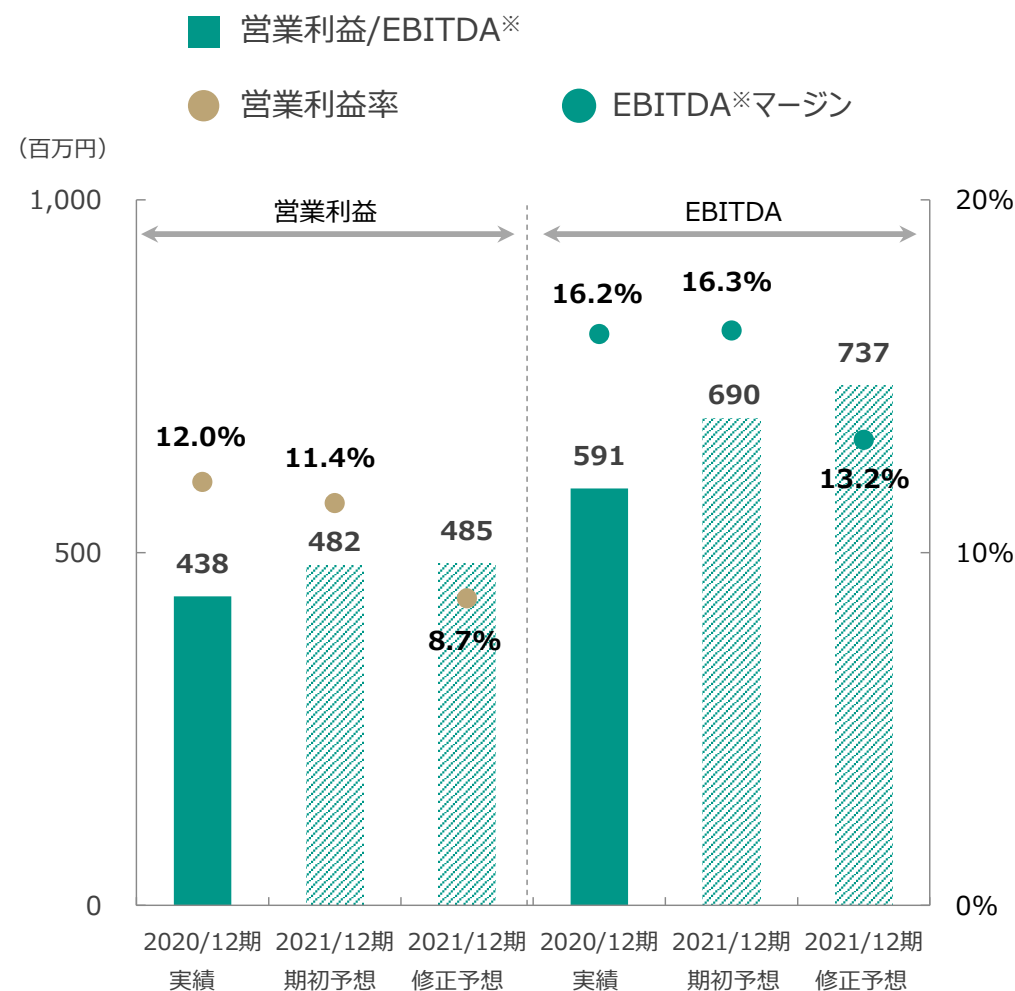
前年のAIサービス「SAIN」の継続開発および本社オフィスの一部移転等、アイ・ラーニング社に関連した償却負担増により減価償却費は252百万円（前期比+64.7%）に増加。期初予想では、EBITDAベースで積極的な採用継続やマーケティングコストの増加を予想する中で収益性は若干上昇する予想だったが、アイ・ラーニング社の連結により収益性は一時的に低下を予想。

2021/12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	61	19
新プロモーションサイト開発	65	6
オフィス関連費用	145	9
その他	105	33
アイ・ラーニング社関連	100	44
～前年度資産計上	-	141
計	376	252

営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用



5

今後の成長方針

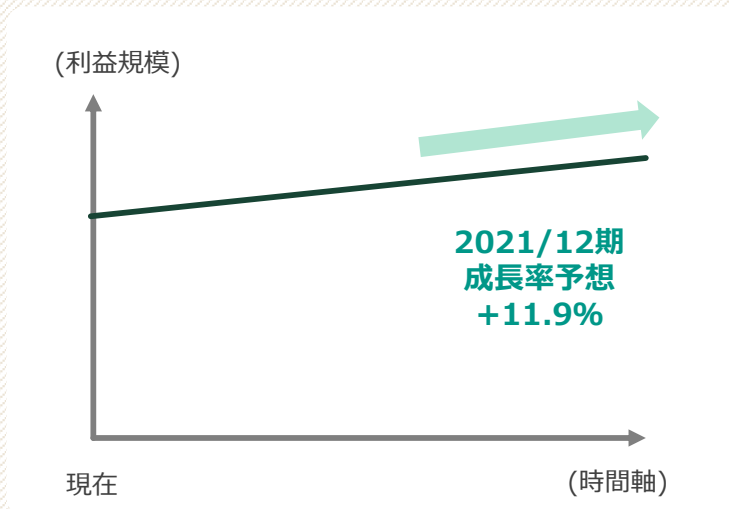
インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要やDX需要、ニューノーマル下での法人営業改革需要を享受し、コンサルティングサービス、システムソリューションサービス、そして2021年4月からは研修サービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

安定成長領域

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)

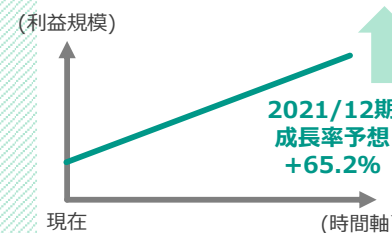


- 既存売上高の拡大を中心に10-15%程度の安定成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく



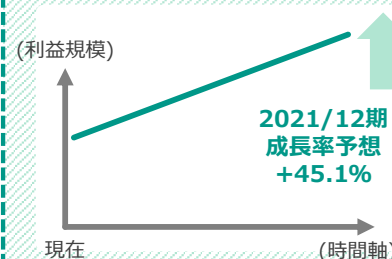
高成長領域

コンサルティングサービス



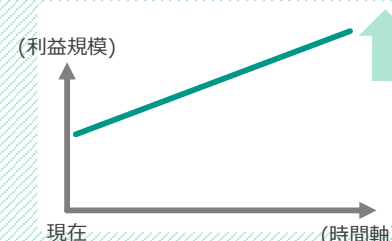
内製化支援需要・DX需要を
享受した成長 (フロービジネス)

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

研修サービス



「デジタルラーニング&DX研修」「IT
& 人財研修」強化で成長加速

1 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

2 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

3 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

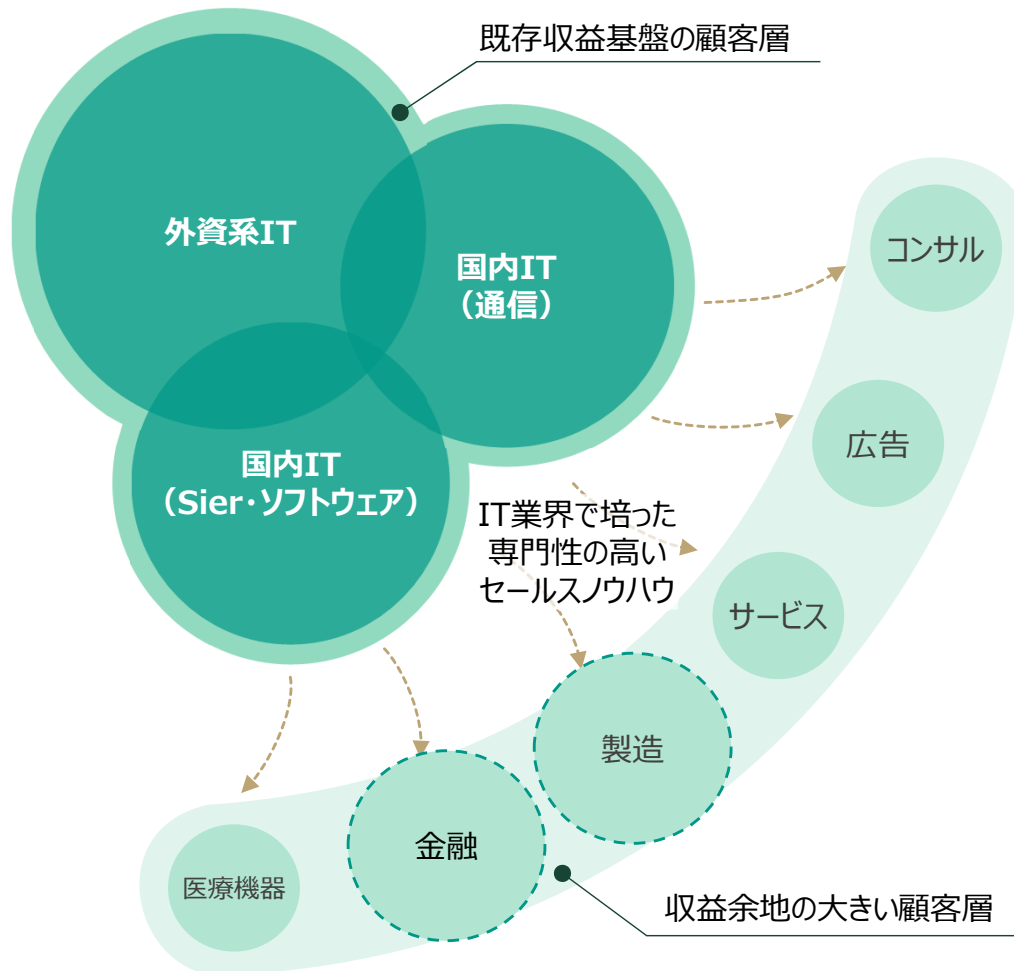
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

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 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

2 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

3 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

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

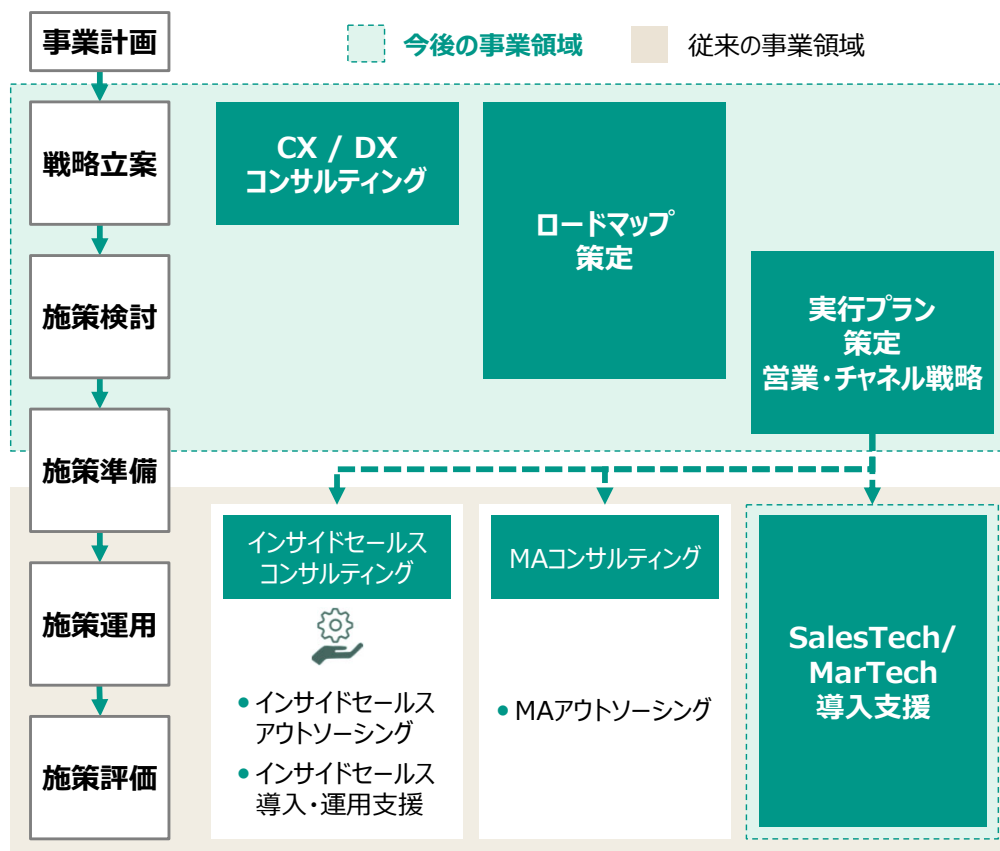
5 研修サービスでの収益基盤確立

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。

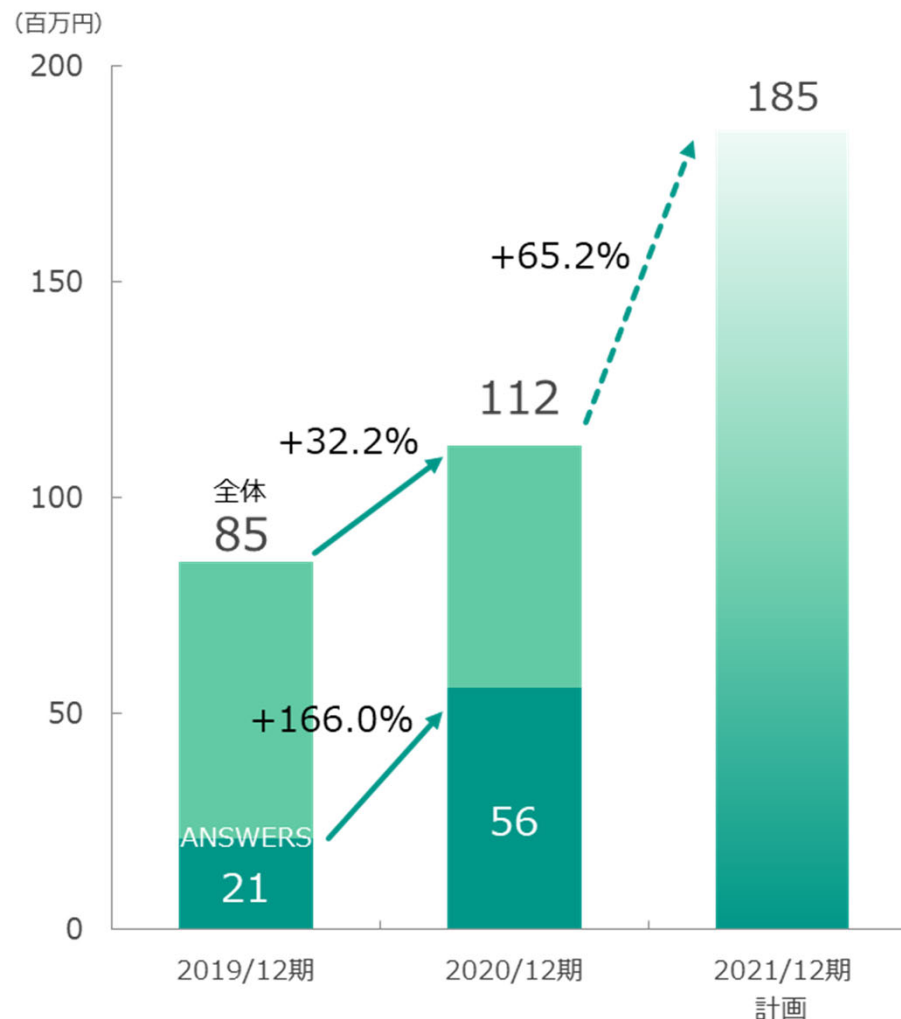
新会社 (ClieXito) による事業領域の変化

- 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



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



1

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

2

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

3

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

4

高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5

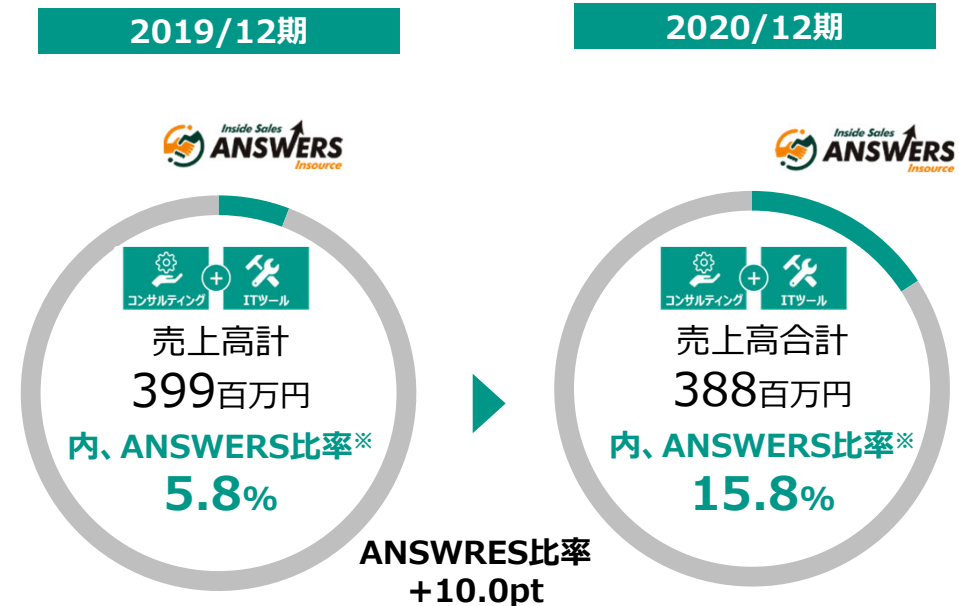
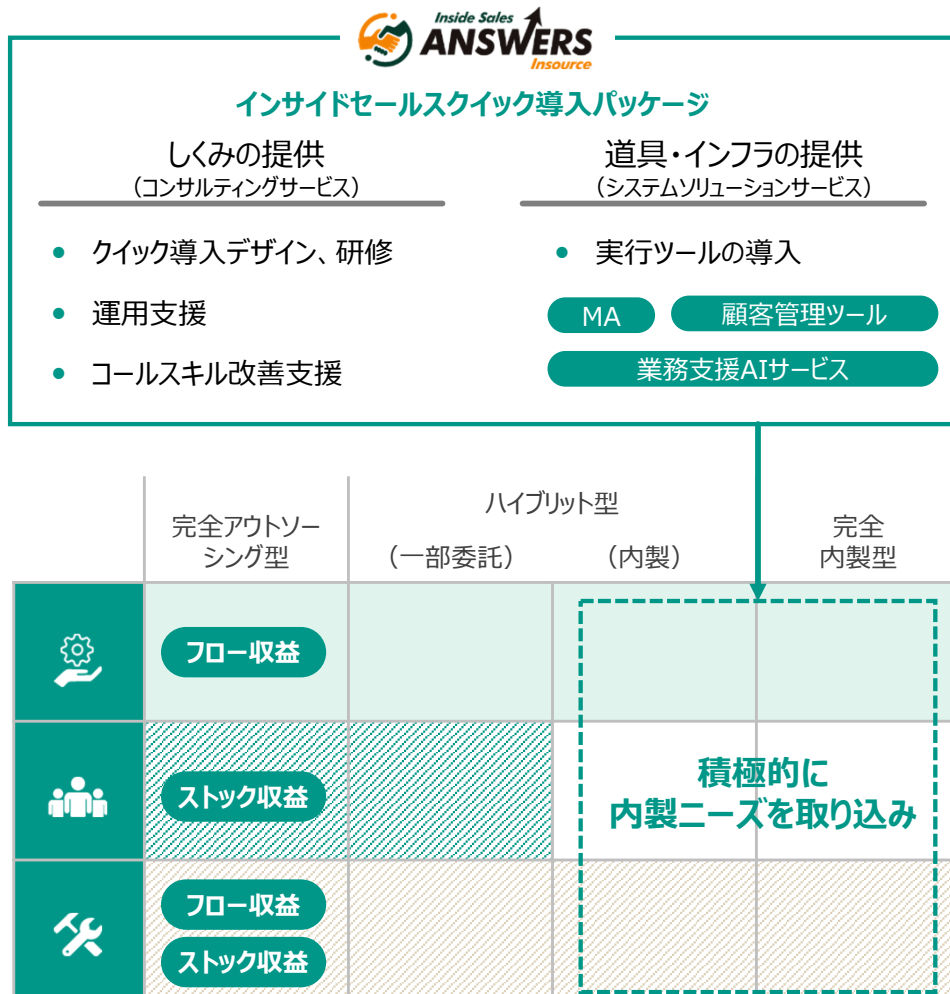
研修サービスでの収益基盤確立

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」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。

内製支援パッケージ「ANSWERS」の概要

コンサルティング・システムソリューションサービスへの貢献



※ ANSWERS比率とは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売上高に占めるANSWERS売上高となります。同比率を算出するANSWERS売上高はANSWERS経路によるシステムソリューションサービスの売上高も含まれるため、決算短信に記載されているコンサルティングサービス内ANSWERS売上高と異なります。

1 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

2 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

3 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

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

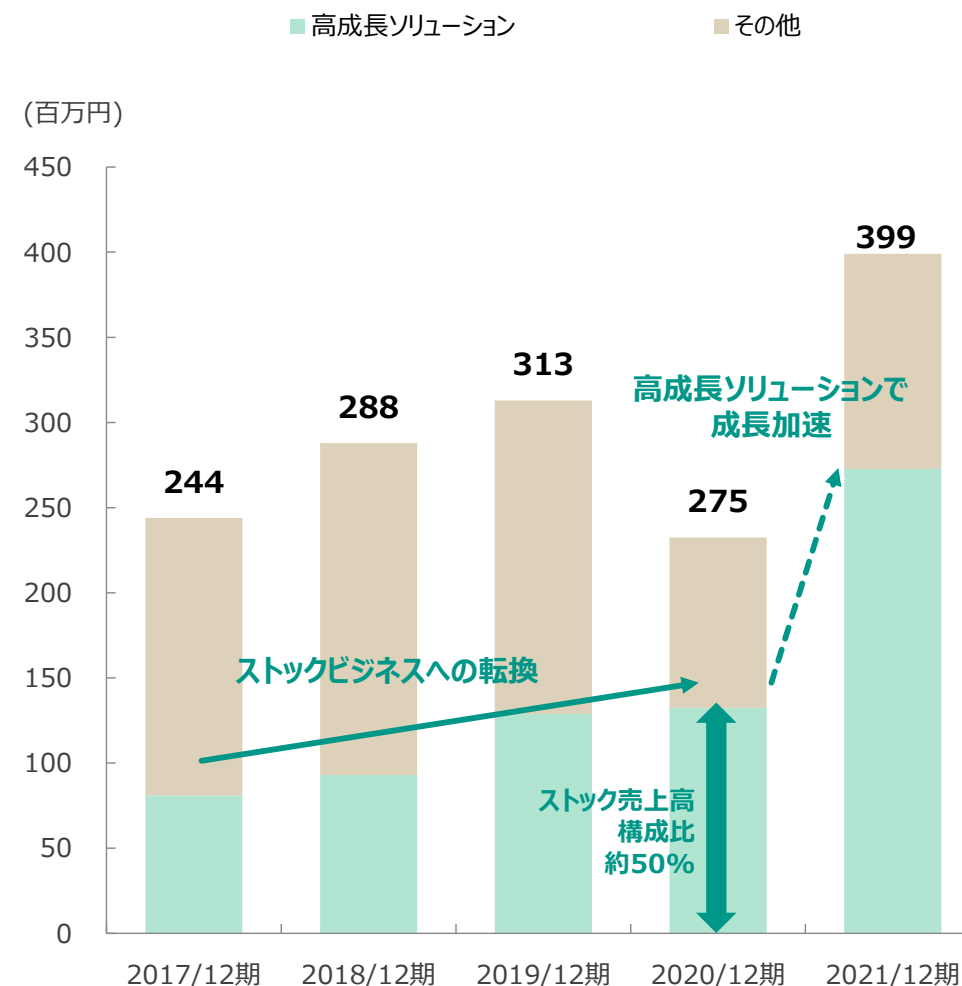
システムソリューションサービスは、フローからストックビジネスへの転換が進み、高成長ソリューションを中心とした成長加速フェーズへ突入。引き続きAIサービス「SAIN」を中心とした安定的な収益基盤の構築を進めつつ、既存ソリューションと親和性が高く、需要が見込めるソリューションを投入し、同サービスラインの拡大を図る。

システムソリューションサービスの成長方針

- 従来のシステムソリューションサービスは従来の受託開発（SFA・CRMの開発）のフロー収益中心からストックビジネスへの転換を進めていたが、2020/12期でストック売上高比率が50%近くまで到達
- 今後は、既存のストックビジネスの拡大に加え、受託開発において高い需要を見込む高成長ソリューションの提供を進め、成長加速を図る

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	縮小領域	SFA・CRMの開発報酬
	高成長領域	グーグルクラウドプラットフォームや自社開発ソリューション
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、SFA・CRM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



1 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

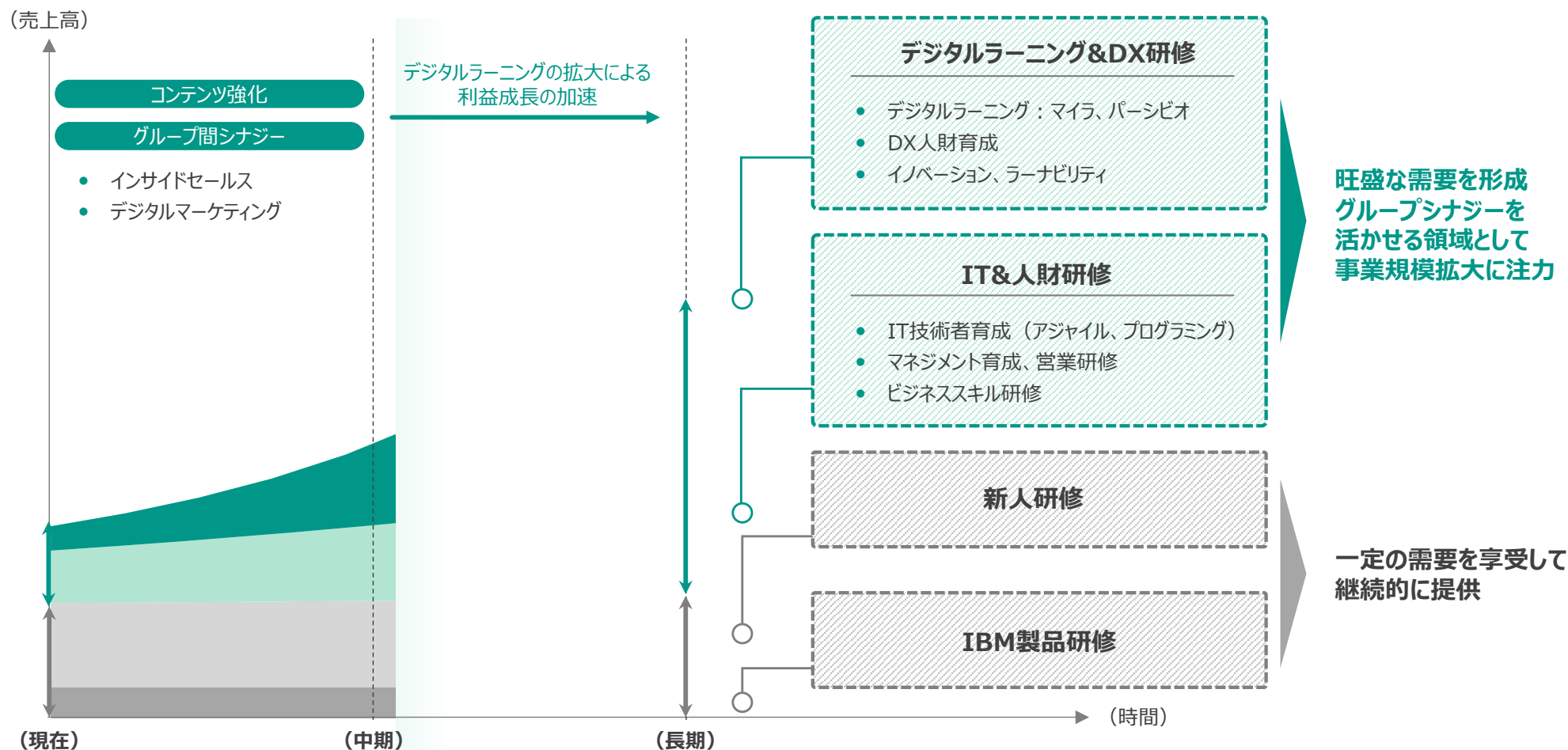
2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 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

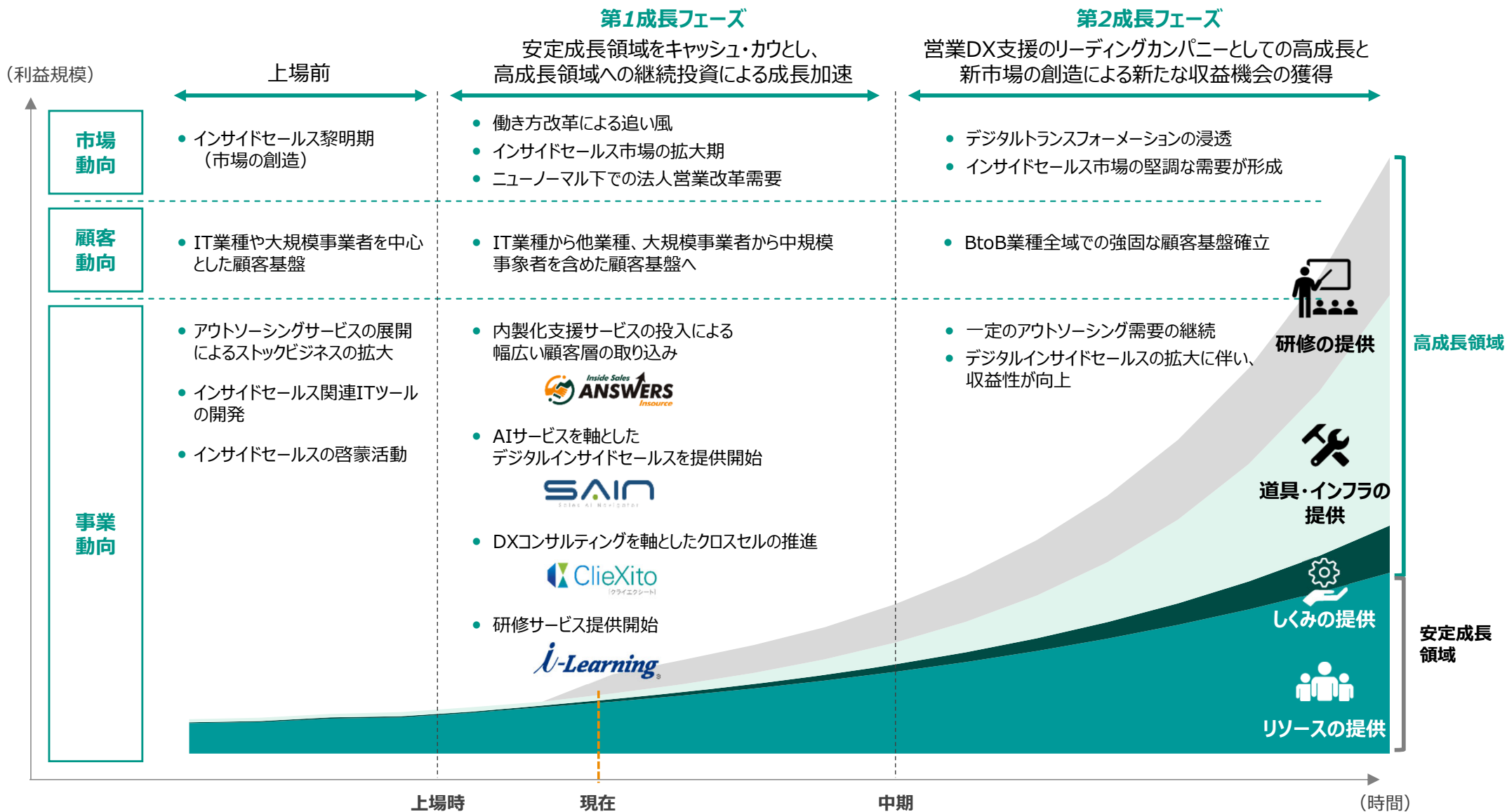
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

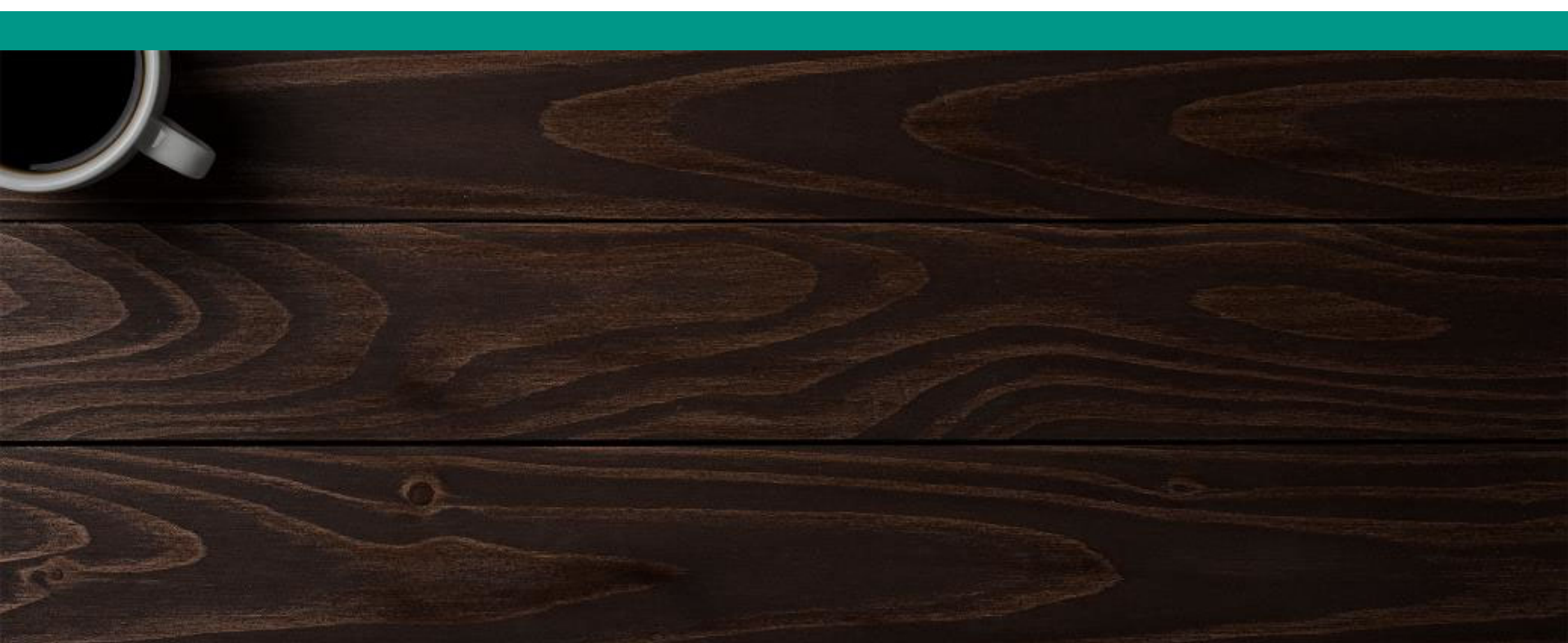
5 研修サービスでの収益基盤確立

アイ・ラーニング社を中心とした研修サービスは当面は研修市場の変化を捉え、注力領域のコンテンツ強化とリソースの提供による新たな収益基盤の構築を進めていく。長期的には、注力領域を中心とした収益構造の転換が進むことで利益成長の加速を計画。



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、アウトソーシングサービスの継続した安定成長に加え、リソースを必要としない高成長ソリューションの収益化を進め、成長加速を図ります。





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

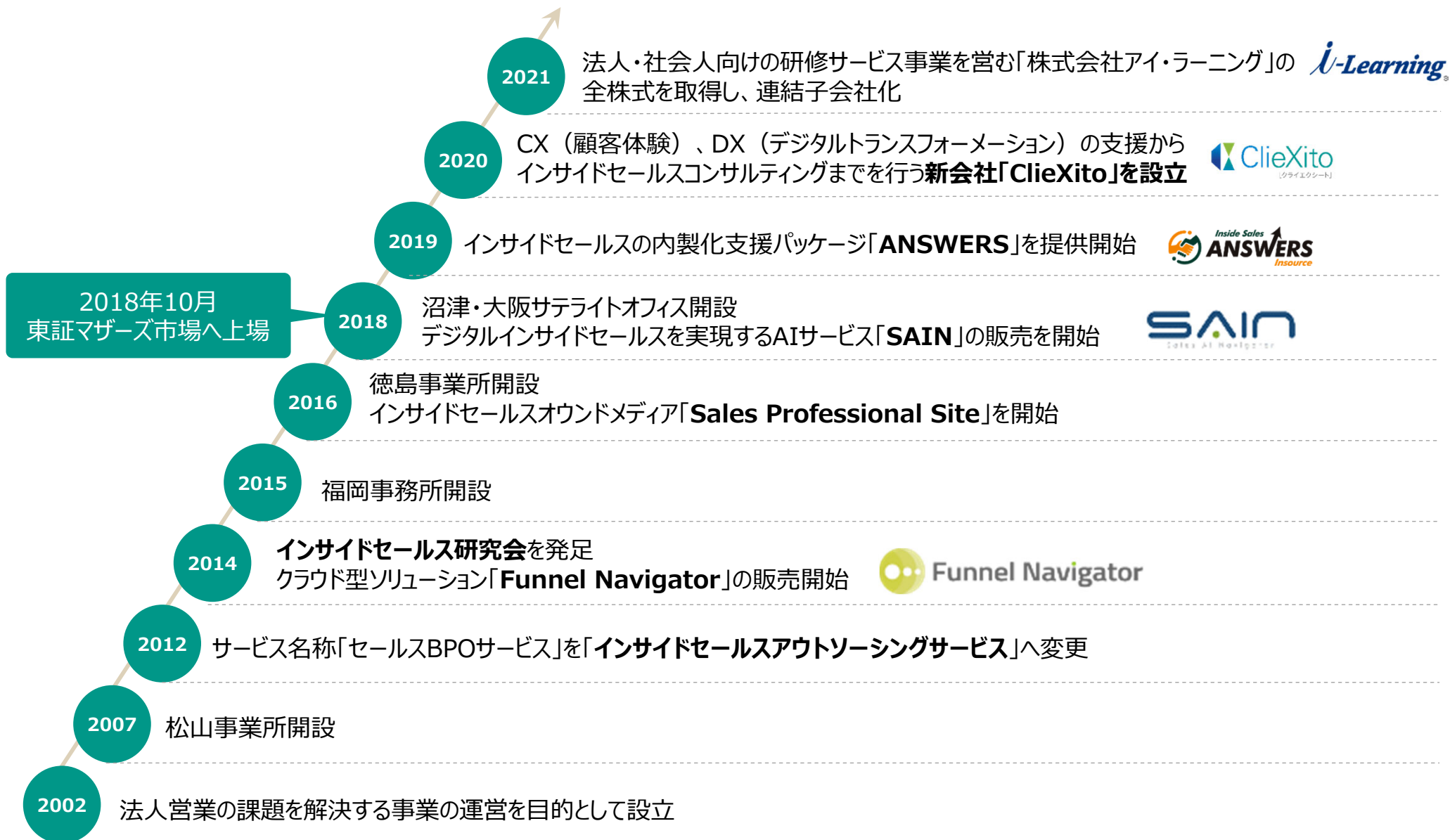


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



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。



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。