



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
2022年12月期 第1四半期
決算説明資料

2022年5月13日
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2022年12月期第1四半期 決算実績

3 2022年12月期 決算見通し

4 インサイドセールス事業 概要

5 研修事業 概要

※「今後の成長方針」につきましては、2022年2月10日付開示「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」をご参照ください。



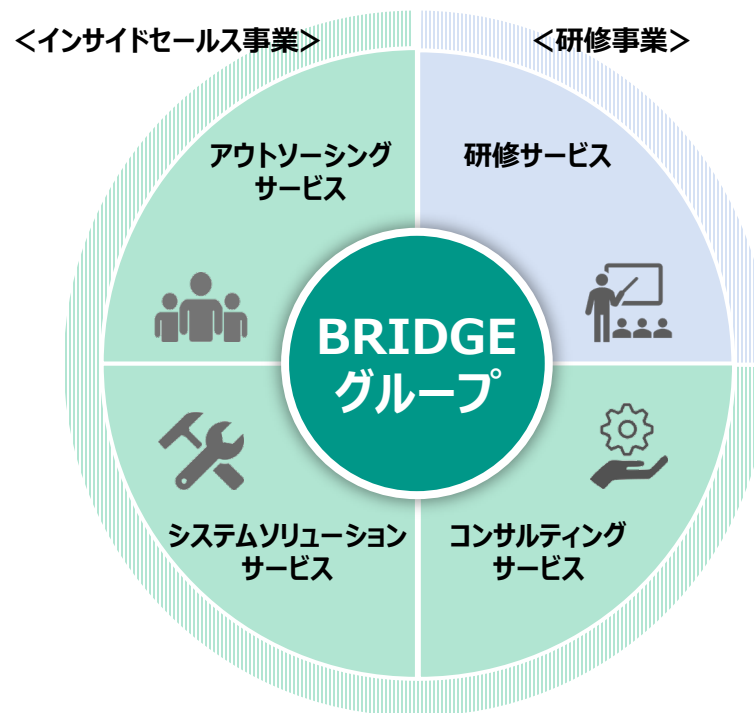
1 会社概要

法人営業改革を、「インサイドセールス事業」と「研修事業」の2つの事業を軸に、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・研修サービス）の導入・提供を通じて、クライアント企業を支援

BRIDGE Group Vision

新たな価値を提案し、
成功を創り続け、
未来への架け橋になる。

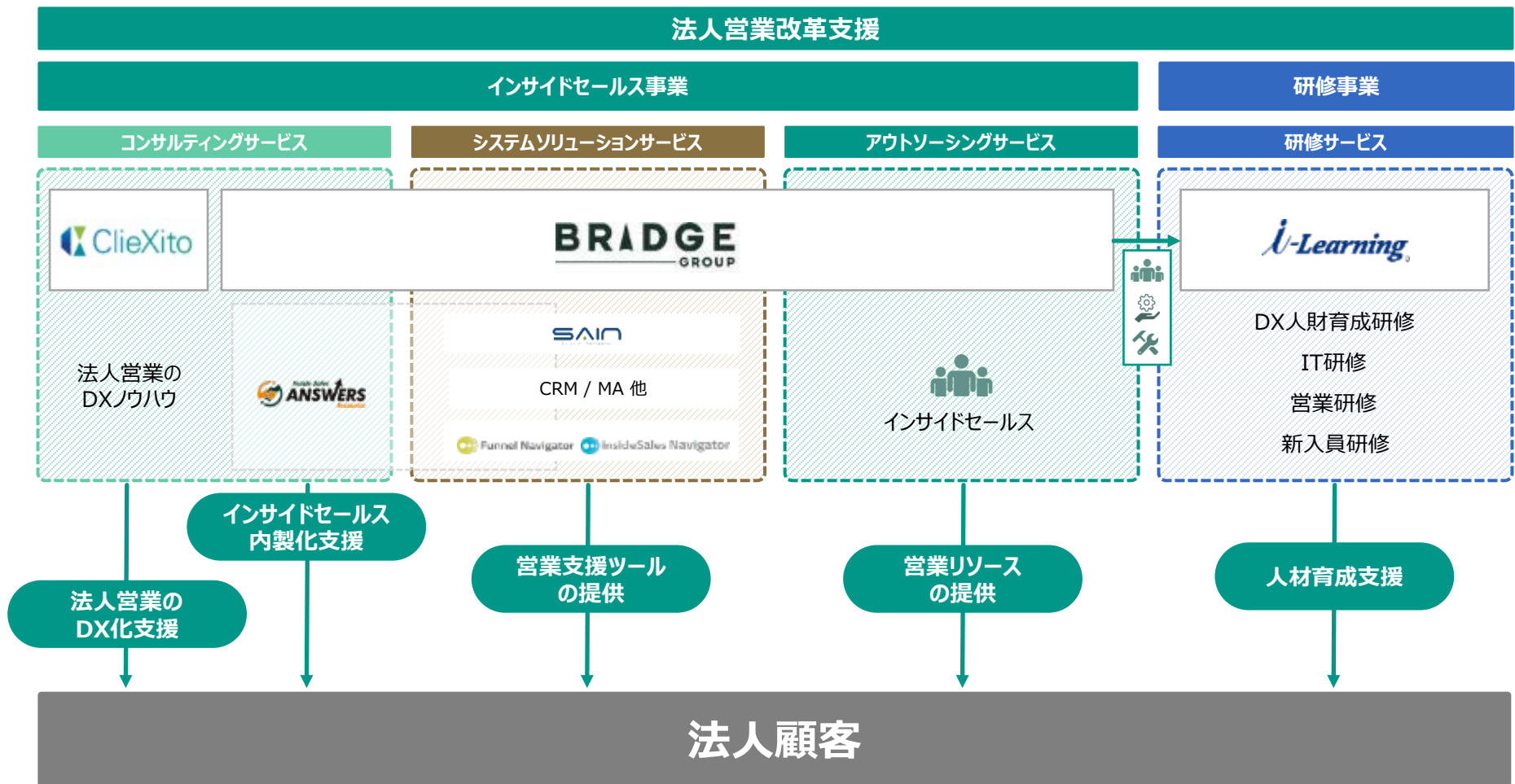
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億4千万円 (2021/12末)
従業員数	単体 518名 グループ全体 576名 ※派遣社員等除く (2022/3/末)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

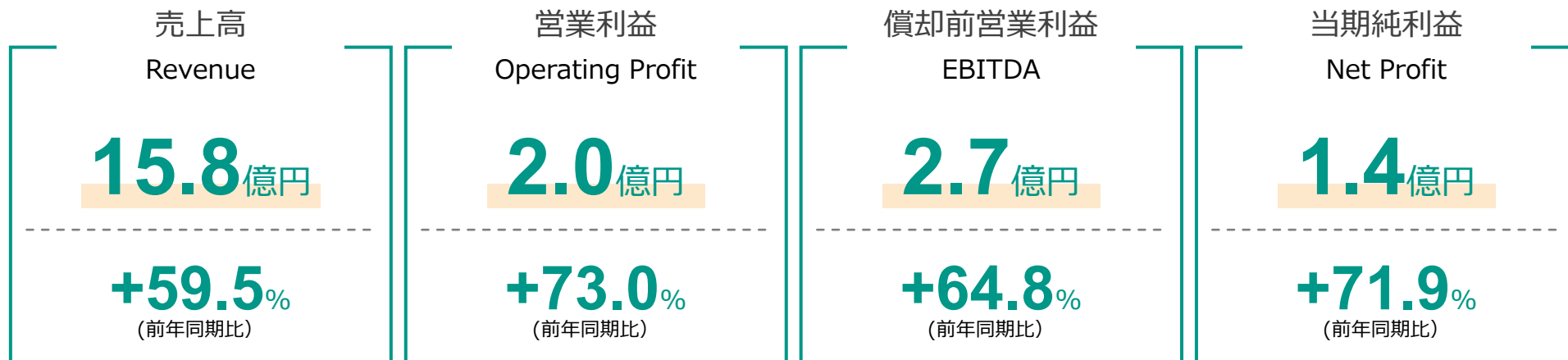
事業セグメント/サービス	特徴
インサイドセールス事業	
アウトソーシングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業のインサイドセールス活動のアウトソーシング ●安定的なストックビジネス ●顧客対象は大手企業（継続顧客9割） ●売上上位10の平均月額費用1,500万円/月（2021年12月期 実績）
コンサルティングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の営業・マーケティング部門向ビジネスコンサルティングサービス ●DXコンサルティング <ul style="list-style-type: none"> –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
100%子会社 株式会社 ClieXito	
システムソリューションサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●システムソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> –CRM/SFA受託開発 –AIサービス「SAIN」 –ライセンス販売
研修事業	
研修サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業向け研修サービスプロバイダー <ul style="list-style-type: none"> –新入社員研修 –IBM製品/ITスキル –DX推進 –プロジェクトマネジメント –ビジネススキル
100%子会社 株式会社アイ・ラーニング	

研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社化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。





2 2022年12月期第1四半期 決算実績

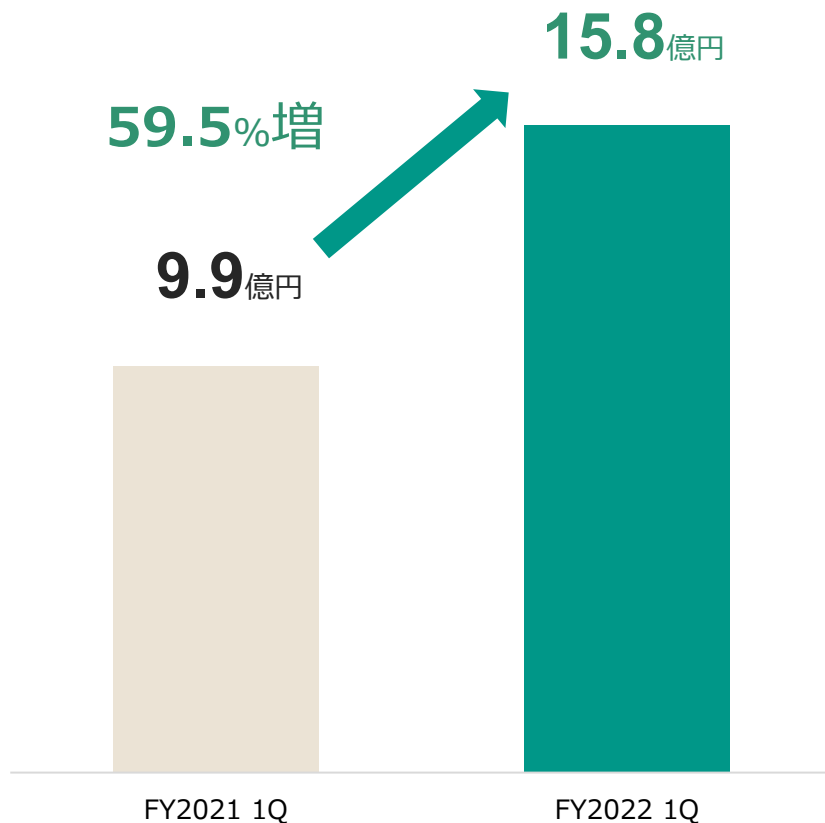


- 順調なインサイドセールス事業の拡大に加え、前年第2四半期より新たなセグメントとなった研修事業が加わり、**売上高は過去最高の約16億円**、前年同期比+59.5%の増収。増収効果が大きく貢献し、**営業利益も過去最高益の2億円**、+73.0%の増益。
- **【インサイドセールス事業】**
主力であるアウトソーシングサービスにおいて、大型案件を受注もあり、**セグメント売上高過去最高の12億円超**、前年同期比+27.8%の増収。セグメント利益についても**過去最高益の約2億円**、+65.2%増益。
- **【研修事業】**
第1四半期は、従来年間通して最も厳しい四半期であったものの、ITカテゴリーの研修が好調に伸び、セグメント売上高3億円超、セグメント利益は**前年同期（▲46百万円※）の赤字から9百万円の黒字化**を実現。

※研修事業は、2021年3月より株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業のため、2021年1-3月（1Q）データは参考値

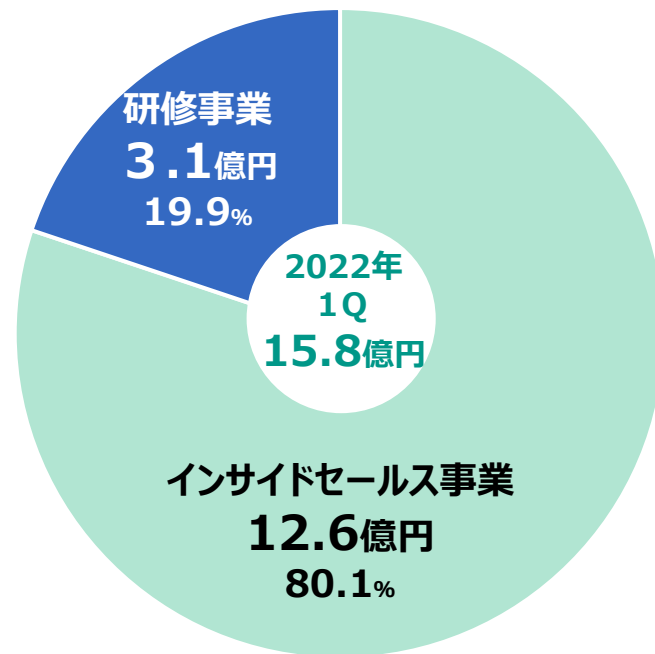
連結 売上高

インサイドセールス事業の順調な拡大に加え、2021年3月から連結子会社化（PL連結は2021年4月～）したことによる研修事業の売上が加わり、59.5%の大幅増収



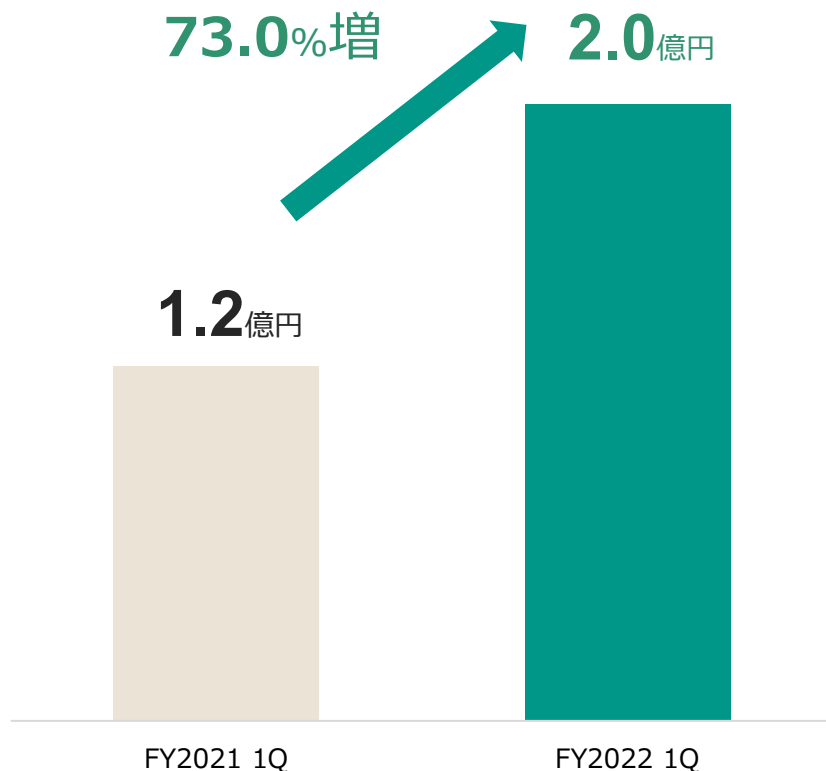
売上高 セグメント別

- **インサイドセールス事業**
主要サービスであるアウトソーシングで、大型案件の受注もあり、過去最高の四半期売上高
- **研修事業**
公共向けITカテゴリで大型案件を受注



連結 営業利益

インサイドセールス事業の増益と研修事業の業績寄与で営業利益は73.0%の増益



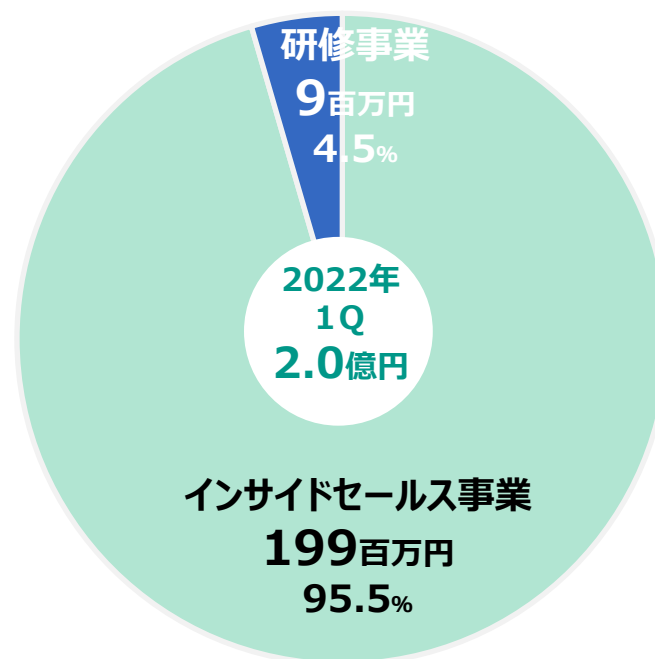
営業利益 セグメント別

■ インサイドセールス事業

アウトソーシングサービスでの増収効果により過去最高の四半期営業利益を達成

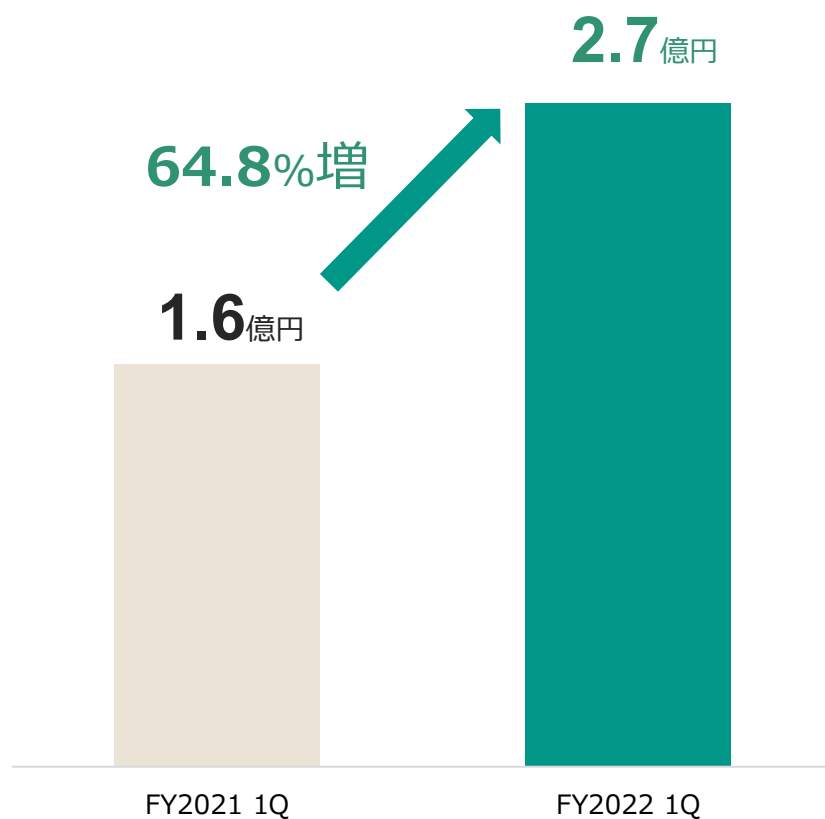
■ 研修事業

1-3月は季節変動のある当事業にとって最も厳しい四半期ではあるが、増収効果に加え、効率的な原価コントロールにより黒字化を実現



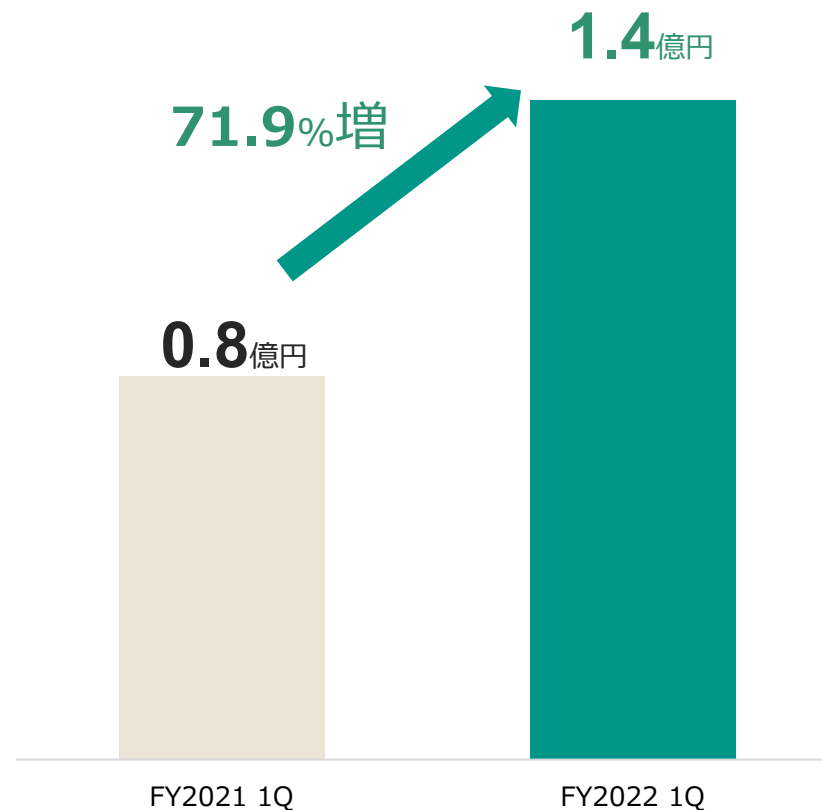
償却前営業利益

営業利益の+0.8億円の増益に加え、減価償却費が+0.1億円のため、償却前営業利益は+1.0億円増益



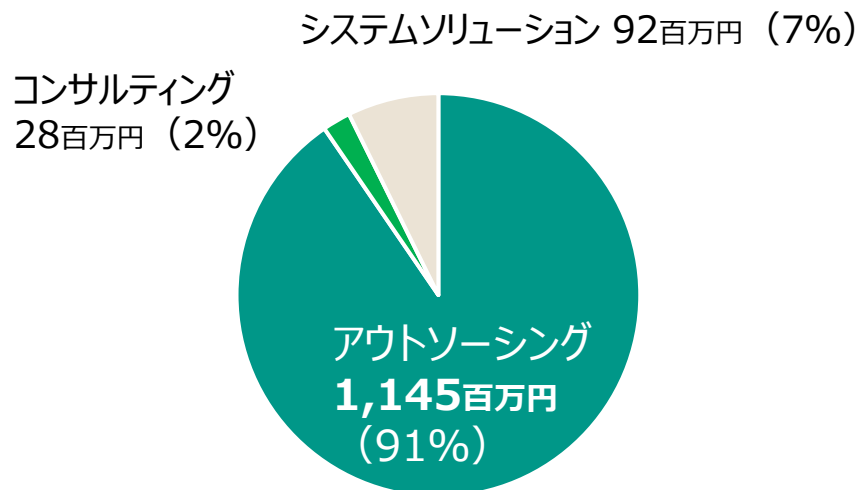
当期純利益

営業増益が大きく寄与し、四半期純利益も+71%増を達成し、過去最高の四半期純利益を達成

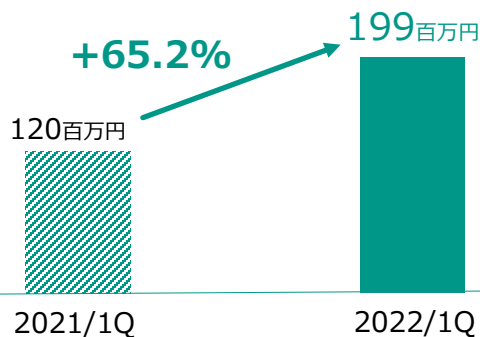


主要サービスであるアウトソーシングサービスにおいて、既存顧客の堅調な伸びに加え、2億円の大型案件を受注し、過去最高の四半期売上高 11億円超を達成。セグメント利益についても+65.2% 約2億円の過去最高益を達成。

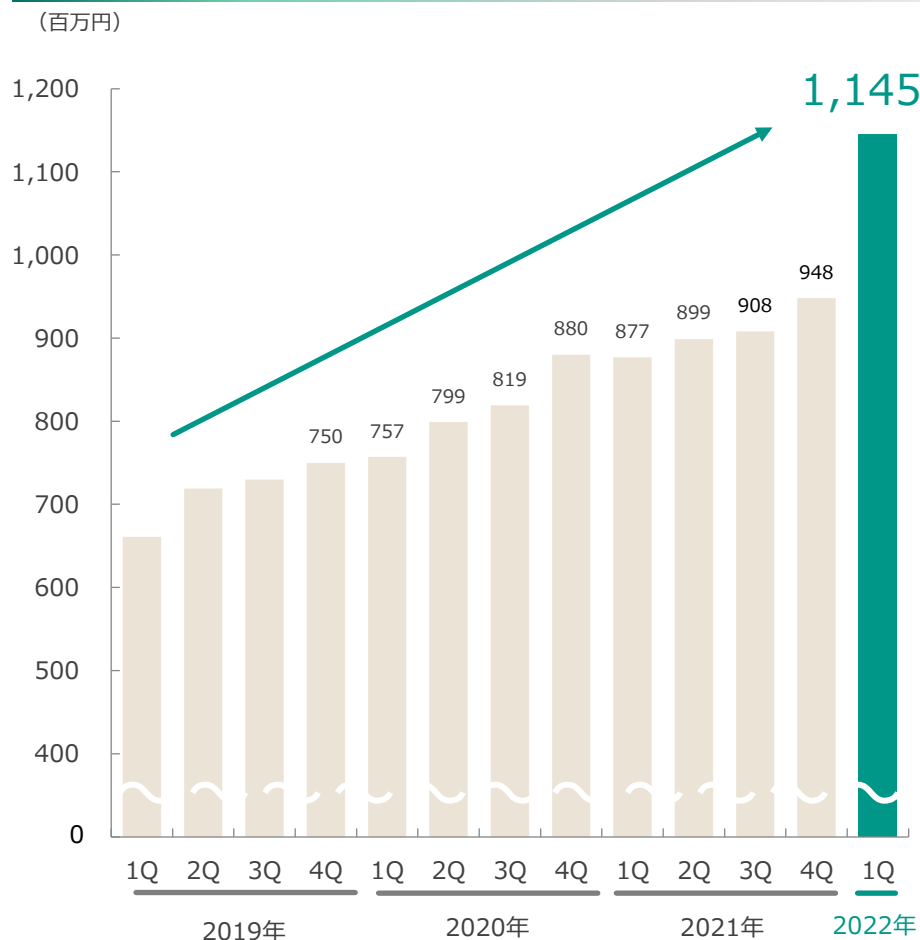
売上：サービス別売上区分



セグメント利益 前期比

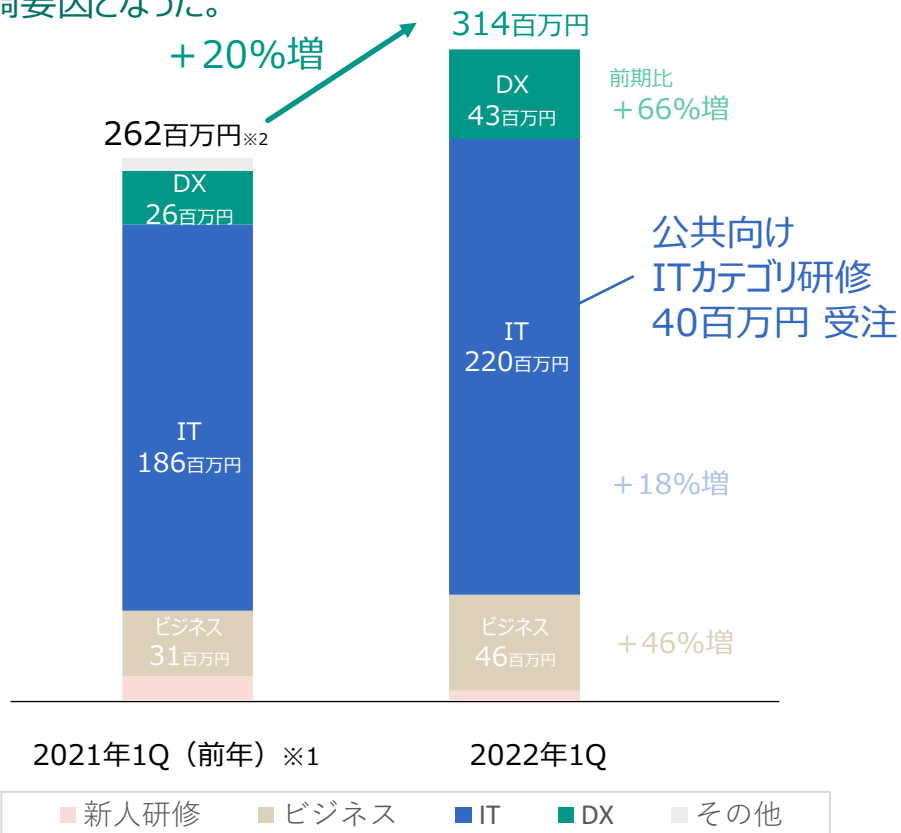


アウトソーシングサービス 四半期売上高推移



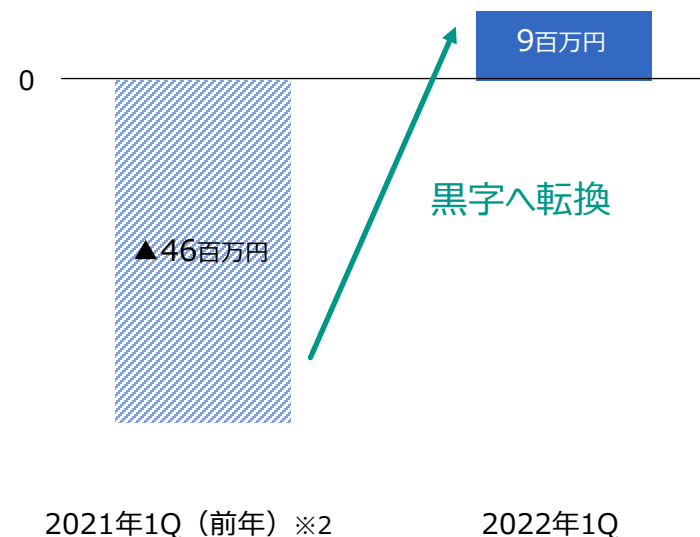
売上：新規カテゴリ区分※1による構成比の前年同期比※2

1-3月は年間として最も閑散期に該当するが、前年同期比で20%増収を達成。特に公共向けITカテゴリ研修が好調要因となった。



利益：前年同期比※2

1-3月期は季節変動のある当事業でもっとも厳しい四半期であるが、増収効果に加え、効率的な原価コントロールを行い、前年同期 赤字から黒字化を実現。2021年第2四半期以来（1年間）※2、すべての四半期において黒字化実現となった。



※1：新規カテゴリ区分

「ビジネス」カテゴリについては（旧カテゴリ：人財ビジネス）からの改称を実施

「IT」カテゴリについては、「IBM製品」カテゴリを統合、および「DX」カテゴリの一部を統合する変更を実施

※2：研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業のため、2021年1-3月（1Q）データは参考値

売上高はインサイドセールス事業の大型案件の受注や既存顧客の取引増加によりほぼ計画通りに進捗。販管費率は若干上昇したが、売上総利益率が前期比で1.6pt改善したことで、営業利益率は1pt上昇。

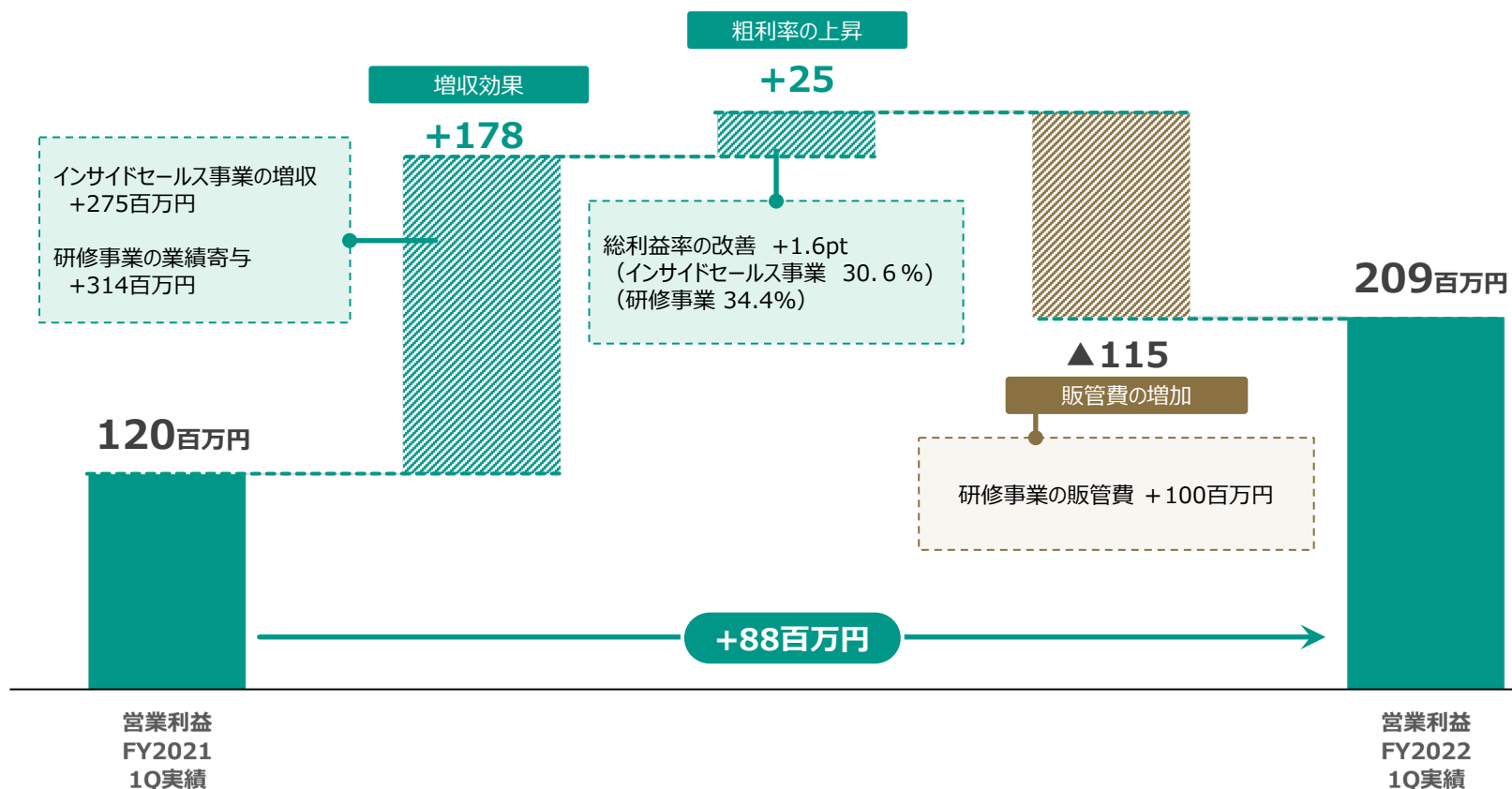
前期・通期予想との比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期				
	1Q実績	通期予想	1Q実績	前期比		通期予想 進捗率
売上高	991	6,612	1,581	589	+59.5%	23.9%
売上総利益	299	2,000	503	203	+67.9%	25.2%
売上比	30.2%	30.2%	31.8%			
営業利益	120	672	209	88	+73.0%	31.1%
売上比	12.2%	10.2%	13.2%			
経常利益	121	672	210	88	+73.0%	31.3%
売上比	12.3%	10.2%	13.3%			
当期純利益	83	450	142	59	+71.9%	31.6%
売上比	8.4%	6.8%	9.0%			
EBITDA ^{※1}	163	921	270	106	+64.8%	29.3%
売上比	16.5%	13.9%	17.1%			

※1 償却前営業利益を採用

インサイドセールス事業の増収と研修事業の業績寄与による増収効果、研修事業の業績寄与による粗利率の上昇で+203百万円利益を押し上げ、研修事業の販管費分を主体とした販管費増加を吸収し、88百万円の増益となる。

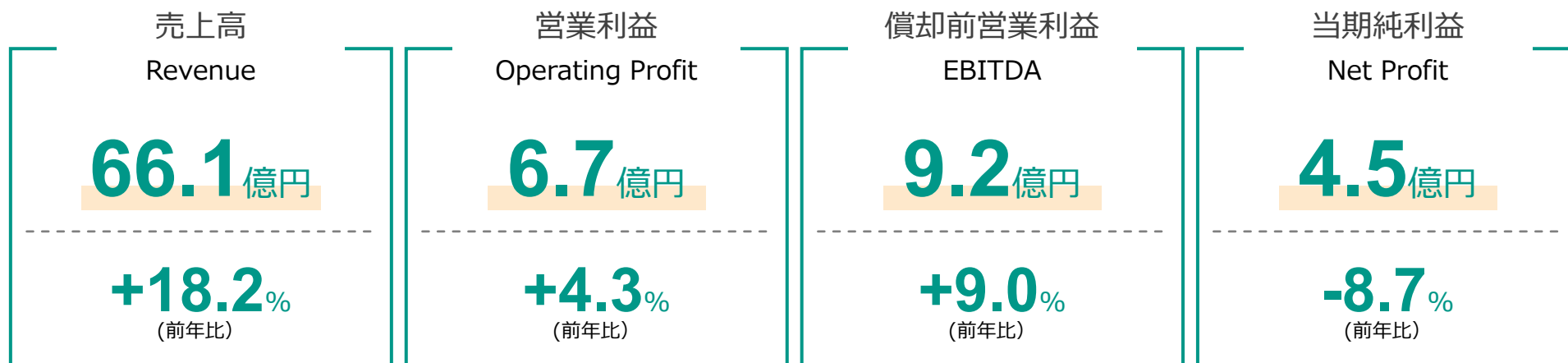
前年との比較





3

2022年12月期決算見通し

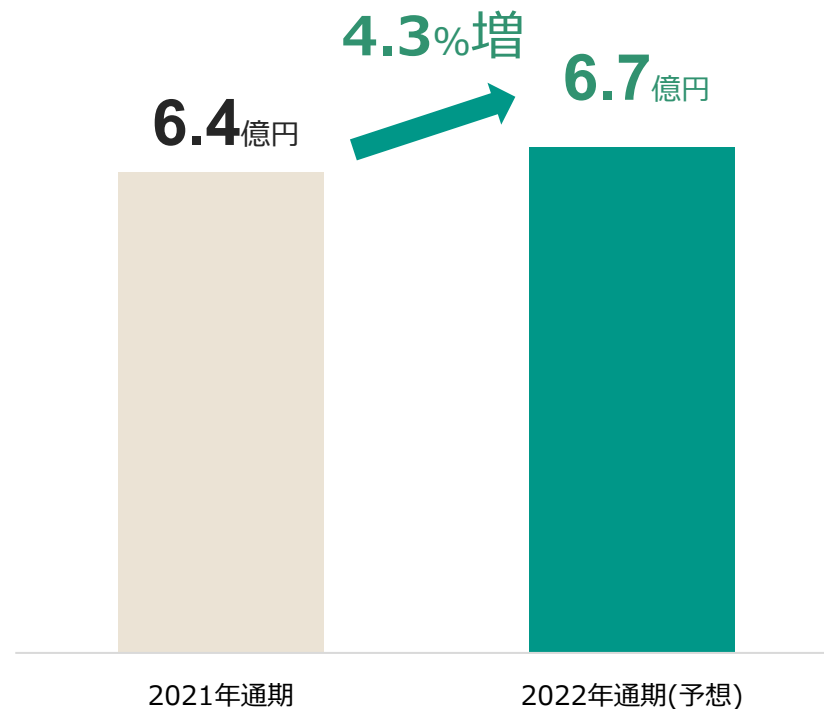
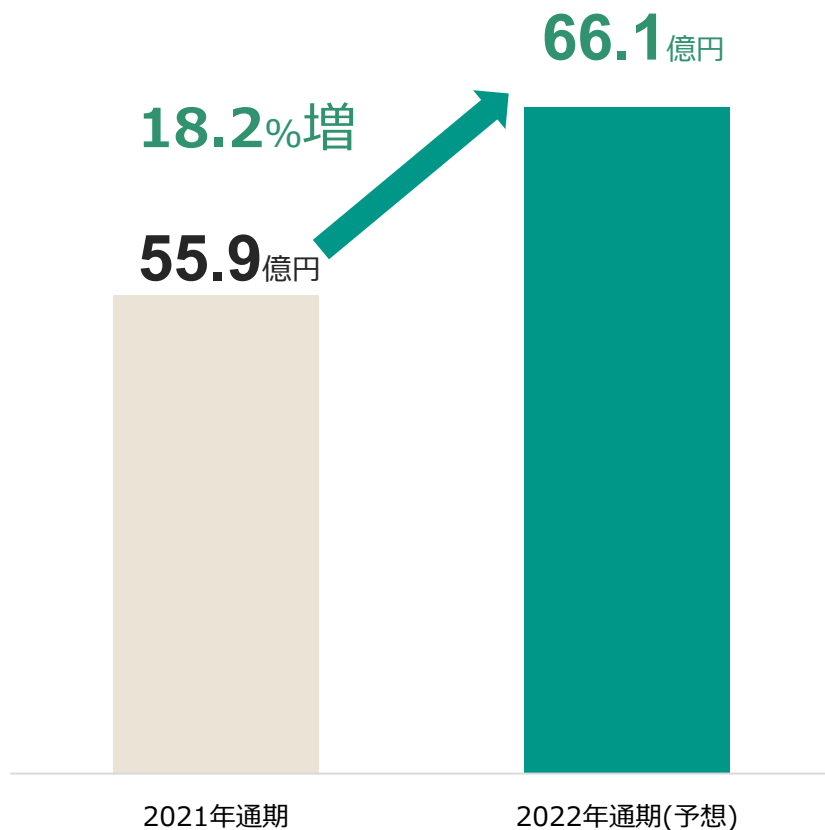


- インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの二桁成長に加えて、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、18%の売上高成長を計画
- 研修事業は、当期から通年で計上されるが、新卒研修が主力ビジネスの上期偏重の業績から、DX研修の拡大による成長と業績の平準化を狙う
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用及びマーケティング強化の投資を進めることから4.3%の成長を見込む
- 当期利益は、前期（2021/12期）に税効果会計による一時的な上振れがあり、成長率は-8.7%と予想

アウトソーシングサービスの二桁成長に加え、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、18%超の売上高成長を計画。中長期の成長を見据え、新規採用及びマーケティング活動強化等の投資を実行。

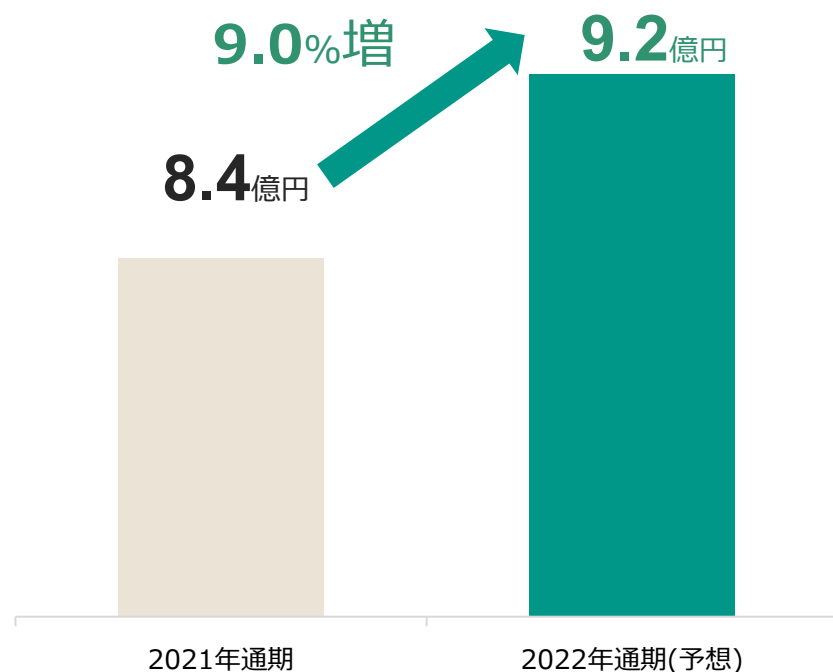
売上高

営業利益

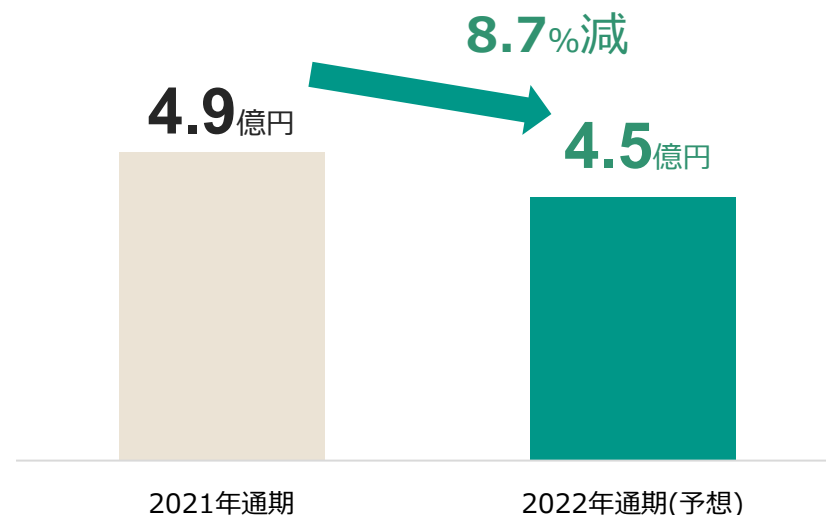


当社との連結前の2か年にわたって赤字が続いていた子会社（株式会社アイ・ラーニング）の繰越欠損金を取り込んだことにより、2021年12期は当期純利益が一時的に大幅上昇したが、2022年12期以降は平準化。

償却前営業利益

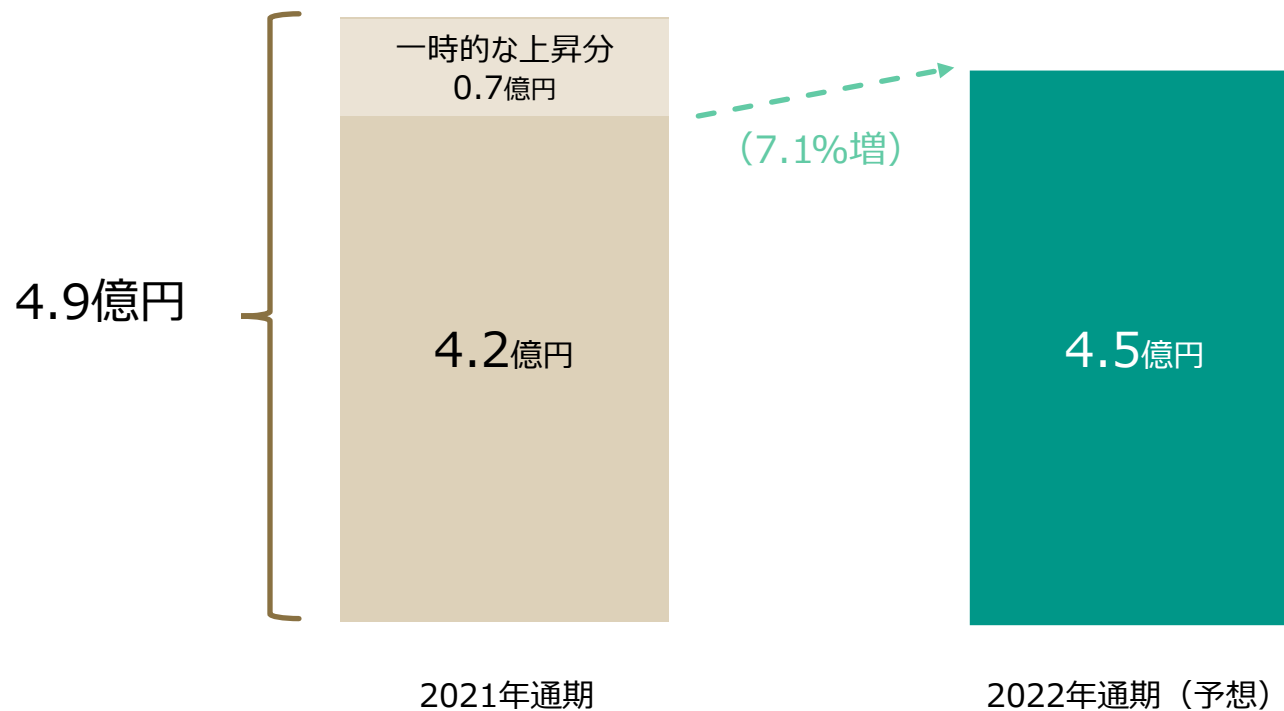


当期純利益



前期（2021/12期）は、当社との連結前の2か年にわたって赤字が続いていた子会社（株式会社アイ・ラーニング）の税効果（法人税等調整額 △0.7億円）が影響し、当期純利益が一時的に大幅上昇したが、2022年12期以降は平準化。

当期純利益



主力ビジネスの安定拡大と研修事業などの高成長領域の拡大により、18%増収を計画。研修事業の販管費増加および人員増加などの投資を行うことにより営業利益率の低下を見込むが、増益を確保するEBITDAベースでは9%の成長を計画。

2021/12期-2022/12期(予想)の比較

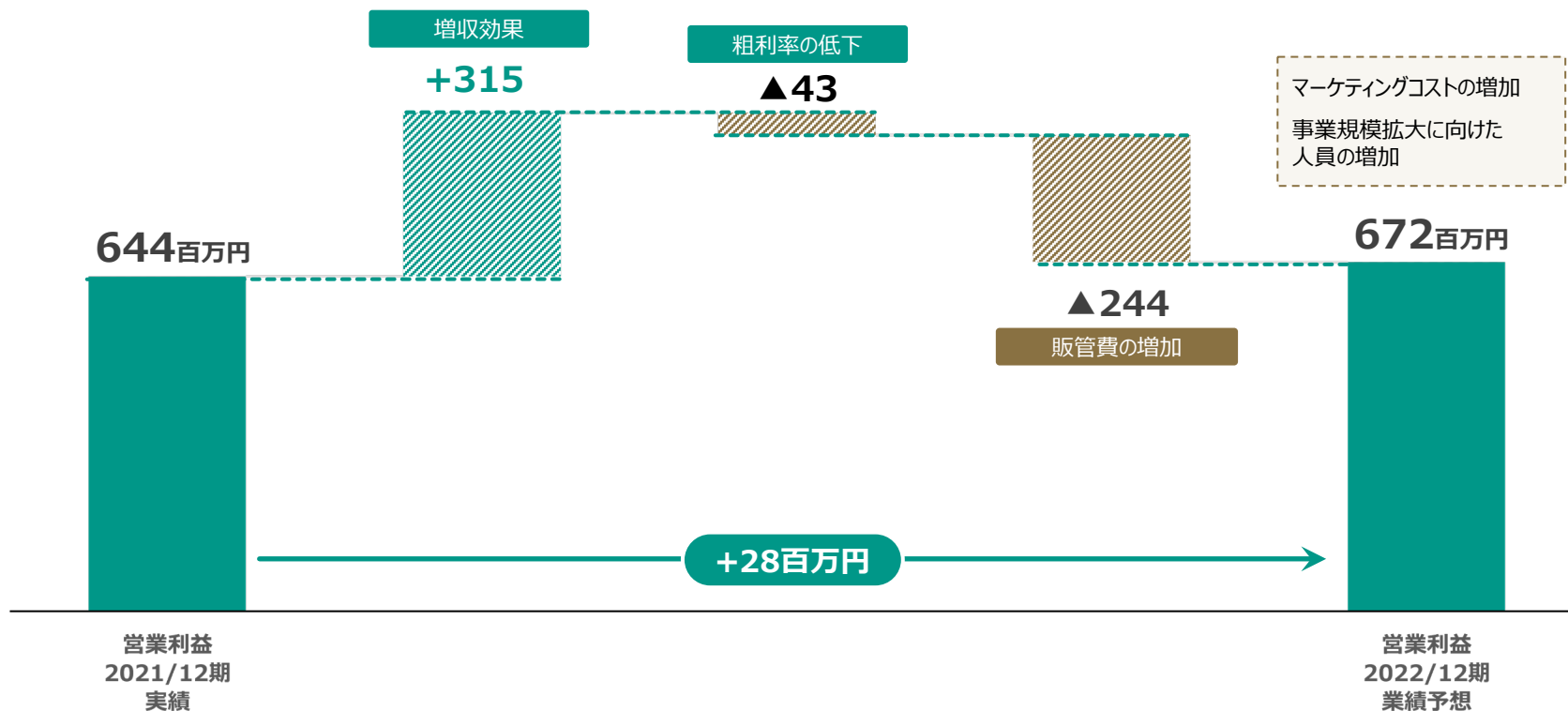
(百万円)	2020/12期	2021/12期	2022/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,646	5,593	6,612	+18.2%
売上総利益	1,073	1,728	2,000	+15.7%
売上比	29.4%	30.9%	30.2%	
営業利益	438	644	672	+4.3%
売上比	12.0%	11.5%	10.2%	
経常利益	441	649	672	+3.5%
売上比	12.1%	11.6%	10.2%	
当期純利益	293	493	450	-8.7%
売上比	8.0%	8.8%	6.8%	
EBITDA*	591	845	921	+9.0%
売上比	16.2%	15.1%	13.9%	

* 償却前営業利益を採用

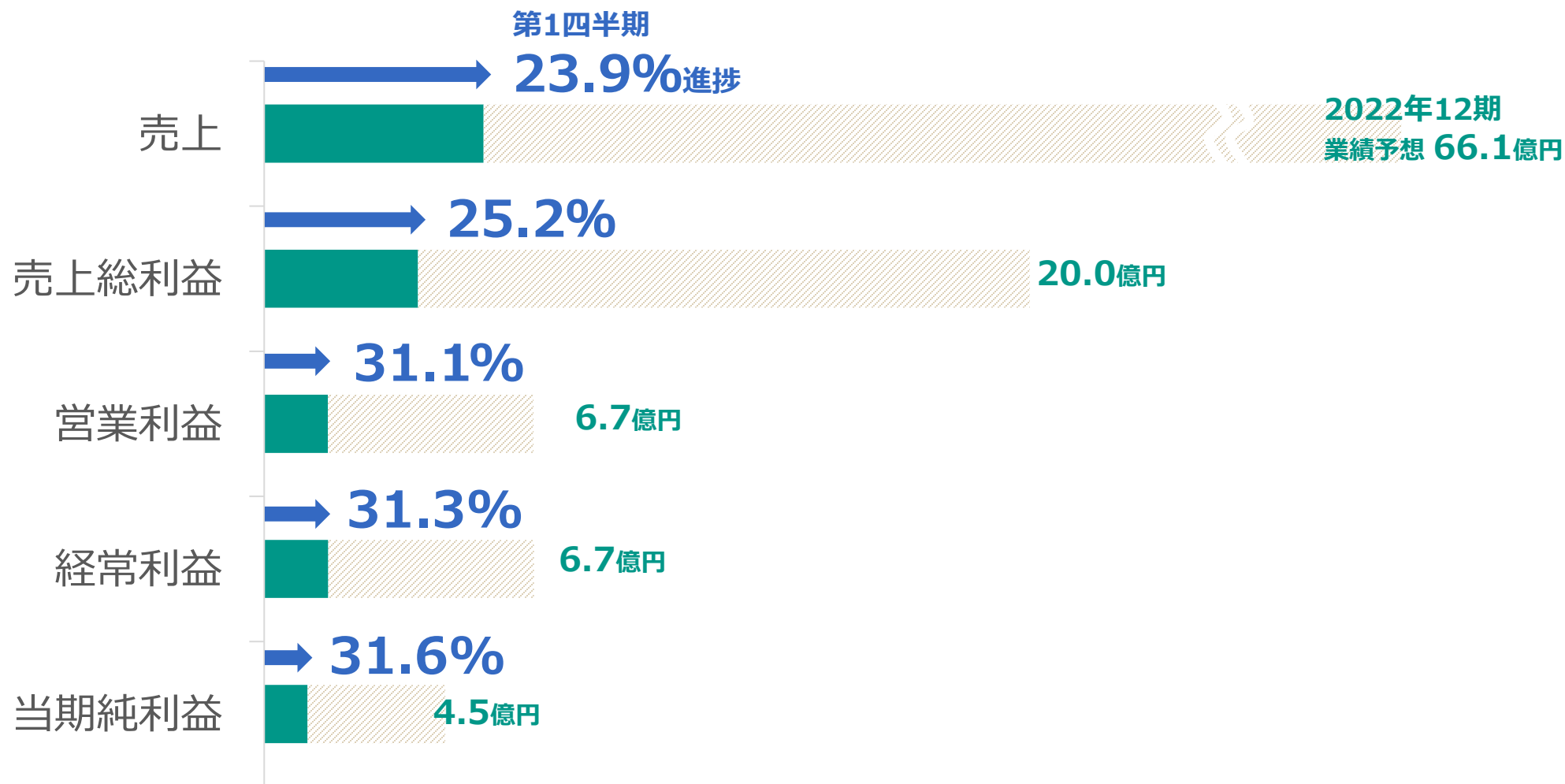
2022/12期 営業利益の想定増減要因

インサイドセールス事業の安定拡大および研修事業の成長による増収効果が増益をけん引。売上構成の変化で総利益率は若干の低下を見込む。事業規模拡大に向けた積極的な投資等による販管費の増加もあり、28百万円の増益を計画。

2021/12期実績-2022/12期予想との増減要因



2022年3月末、第1四半期時点では、売上については、通期業績予想に対して23.9%の進捗。利益については、25~30%超の順調な進捗。



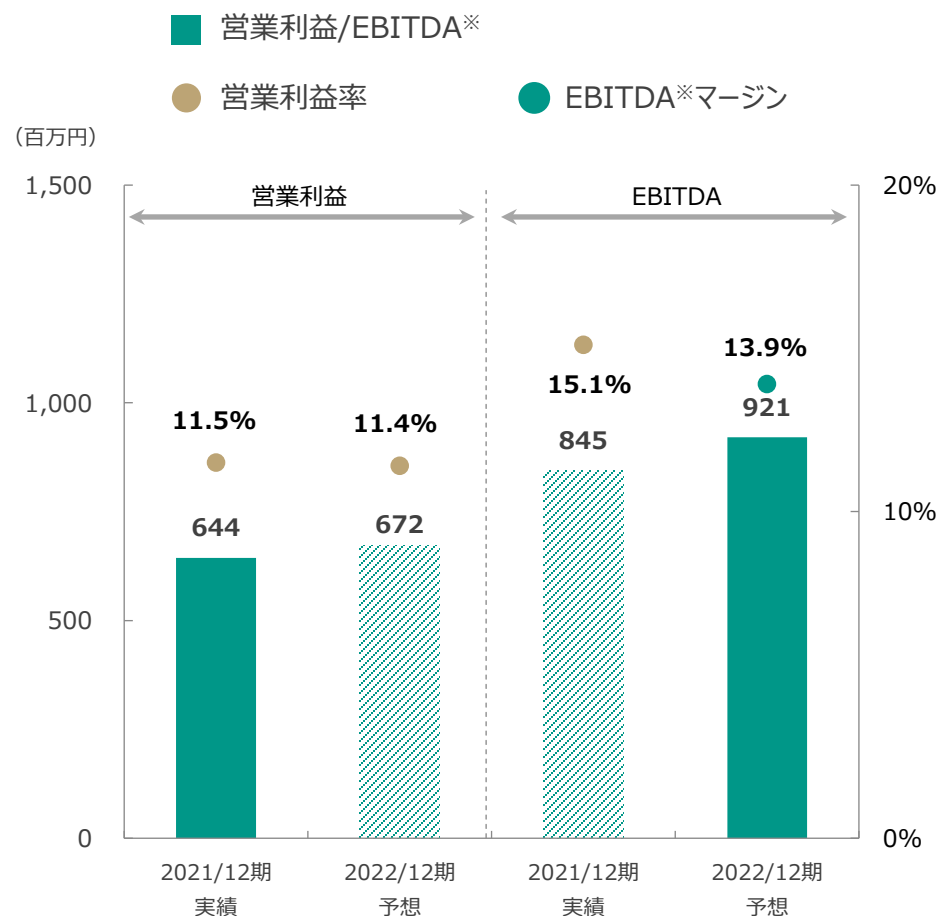
一部オフィスレイアウト工事、デジタルマーケティング強化によるHP再構築等により減価償却費は前年201百万円から248百万円（前期比+23.8%）に増加。積極的な採用やマーケティングコストの増加の影響で、EBITDAマージンは、一時的な低下を予想

2022/12期の設備投資および減価償却予定額

(百万円)

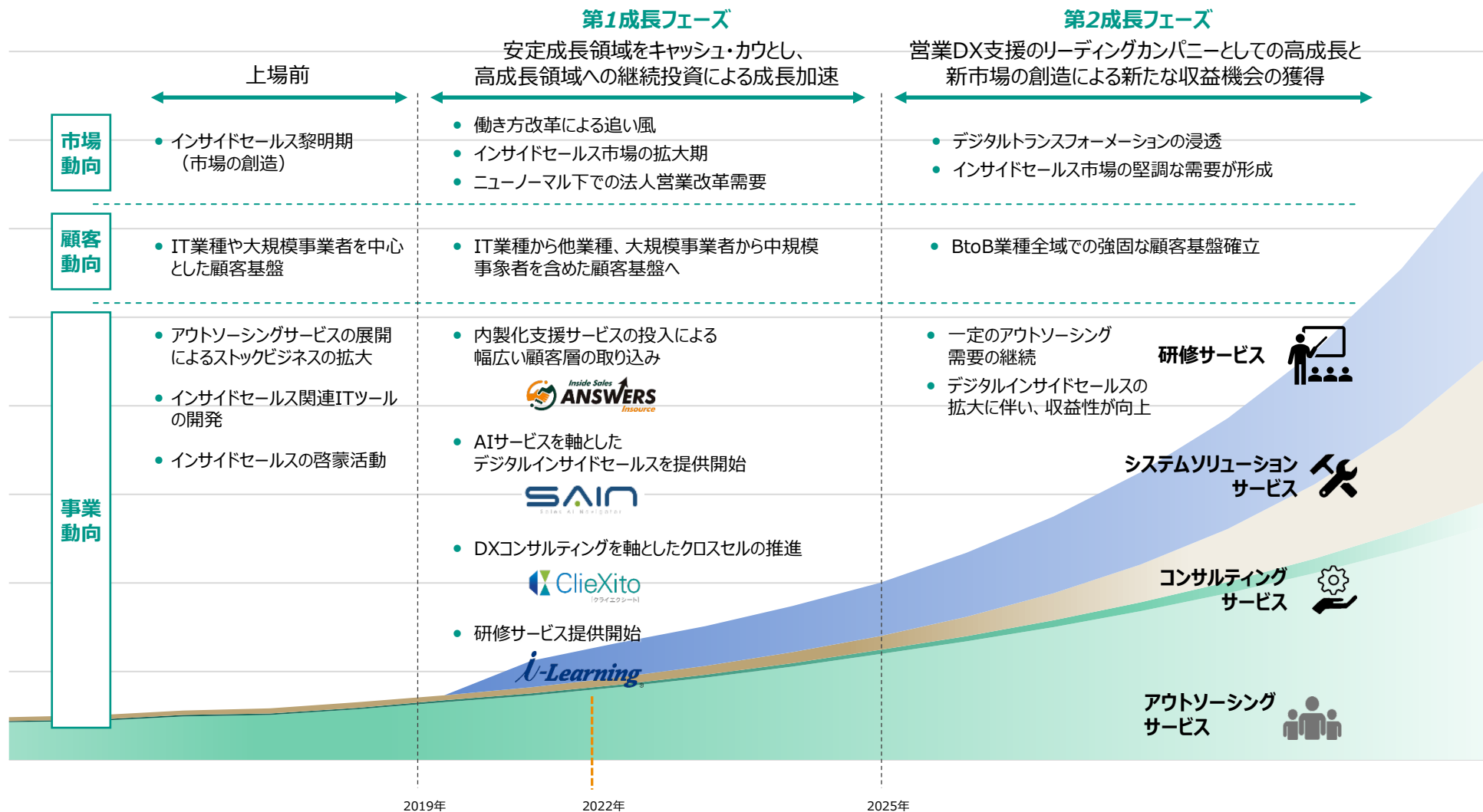
投資項目	当期投資額	当期減価償却費
「SAIN」等開発費	70	8
オフィス関連費用	111	9
その他	119	19
アイ・ラーニング社関連	50	-
～前年度資産計上等	-	209
計	287	248

営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用

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、成長加速を図る





4 インサイドセールス事業 概要

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

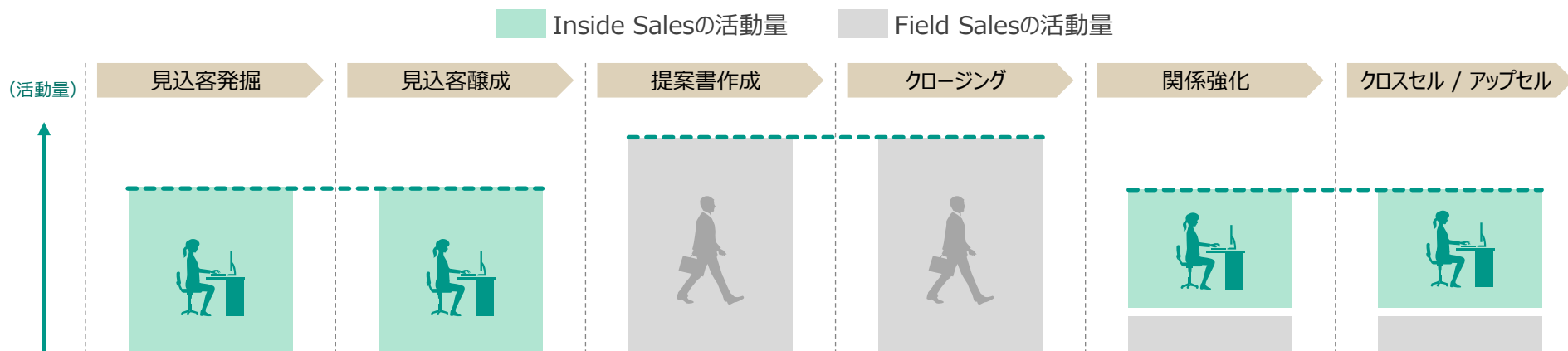
Inside Sales

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

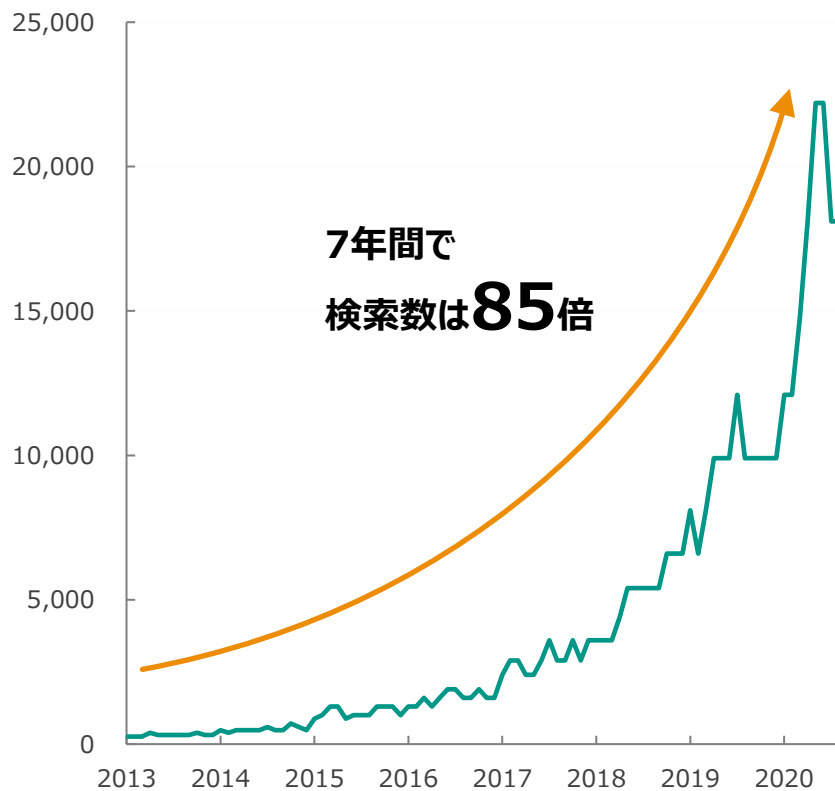
Field Sales

- 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



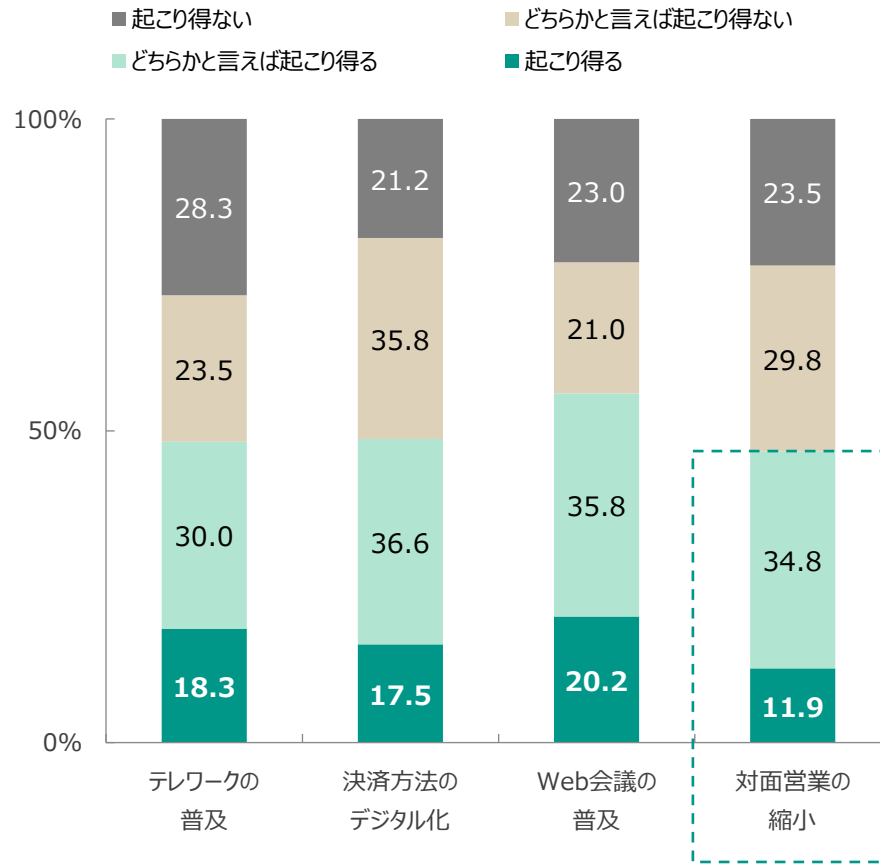
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

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

日本国内において過去5年間の「インサイドセールス職」の求人需要が急速に上昇しており、コロナ禍が続く中、インサイドセールス事業の需要は、拡大している

『Jobs on the Rise Japan』

順位	職種
1位	カスタマーエンジニア
2位	インサイドセールス
3位	ソフトウェア営業
4位	エンゲージメントマネージャー
5位	カスタマーエクスペリエンスマネージャー
6位	戦略パートナーシップ
7位	採用スペシャリスト
8位	バックエンドデベロッパー
9位	営業責任者
10位	総務責任者

2017年1月から2021年7月までの間にLinkedIn上に投稿された約30万件の求人を集計、役職別の「求人増加率」をもとに算出。役職は、LinkedInユーザーのプロフィールで一定数以上使われている必要があり、呼称や名称の違いや、職務レベルで異なる役職はグループ化して集計。

<算出対象外>

インターンシップ、ボランティア活動、学生、雇用が一部の限られた企業に集中している求人

出典：2022年1月17日付 LinkedIn社発表

<https://www.linkedin.com/pulse/linkedin-jobs-rise-2022-10-japan-roles-growing-linkedin-news-japan/>



<https://bridge-g.com/dx-forum/>

PROGRAM

2021年度開催
約450名参加

Day 1 2021.10.20 wed

13:00 13:30	基調講演 DX化によるビジネス営業の進化 ～NTT東日本の取り組み～ 東日本電信電話株式会社 神谷 直広氏	
13:30 14:00	インサイドセールスから営業DXへ ～法人営業の今後を考える～ ブリッジインターナショナル株式会社 吉田 融正	
14:00 14:30	コミュニケーション デジタル変革 ハイブリッドワーク時代に マイクロソフトが実践する営業DXとは 日本マイクロソフト株式会社 山本 菜氏	営業データ活用 AIが顧客ニーズを見える化！ 刺さるアプローチを生み出す電話営業DX 株式会社リンク 坂元 剛氏
14:30 15:00	顧客視点・インサイドセールス もはや当たり前前のインサイドセールス、 その先を持っているもの 株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏	営業データ活用 パネルディスカッション データサイエンティストとAI、法人営業の融合（仮） 株式会社アイ・ラーニング 永田平 幸一氏 ブリッジインターナショナル株式会社 五木 宏
15:00 15:30	DX推進 組織改革 そこまでリモートワーク？ 営業職の常識を変える新しい働き方 ブリッジインターナショナル株式会社 塩澤 正枝	コミュニケーション デジタル変革 営業に評価されるBtoBマーケティングとは シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏
15:30 16:15	パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part I 株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏 株式会社リンク 坂元 剛氏 シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏	

Day 2 2021.10.21 thu

13:00 13:30	基調講演 NIKKEIのデジタル変革 ～激しい環境変化に、デジタルでどう立ち向かうか～ 株式会社 日本経済新聞社 渡辺 洋之氏	
13:30 14:00	営業DXの成功要因とは ClieXito株式会社 北村 寿雄	
14:00 14:30	顧客視点・インサイドセールス インサイドセールス活用企業事例 株式会社コンカー	コミュニケーション デジタル変革 営業DXとセールスイネーブルメントの取組み事例 ～デジタルセールスへの挑戦～ NDIソリューションズ株式会社 牧 周作氏・増田 浩和氏
14:30 15:00	営業データ活用 営業DXによる売上最大化！ 真のデータ活用とは？ ドーモ株式会社 守安 孝多郎氏	DX人材育成 DX成功のカギは人財である ～変革を起こすためにチームでDXを推進する～ 株式会社アイ・ラーニング 市川 三吉氏
15:00 15:30	顧客視点・インサイドセールス 社内インサイドを活用した営業DX戦略 ～スタッフ人材活用により案件化率●●%アップ～ 株式会社WorkVision 橋本 恵一氏	DX人材育成 DX時代の営業人材育成 ～変わらないものと変えるべきメソッド～ 株式会社アイ・ラーニング 橋本 達哉氏
15:30 16:15	パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part II 準備中	



5 研修事業 概要

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

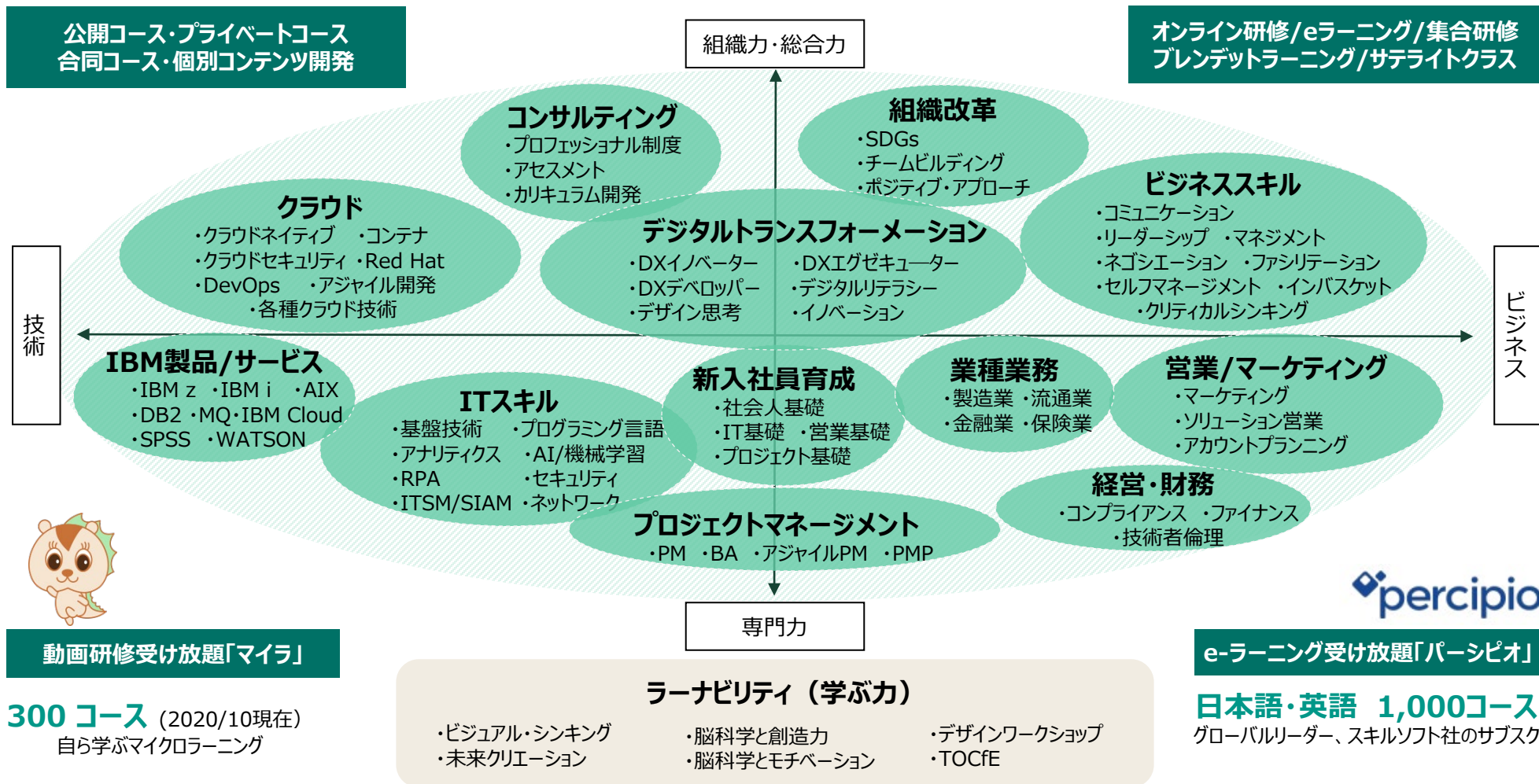
会社沿革

- 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

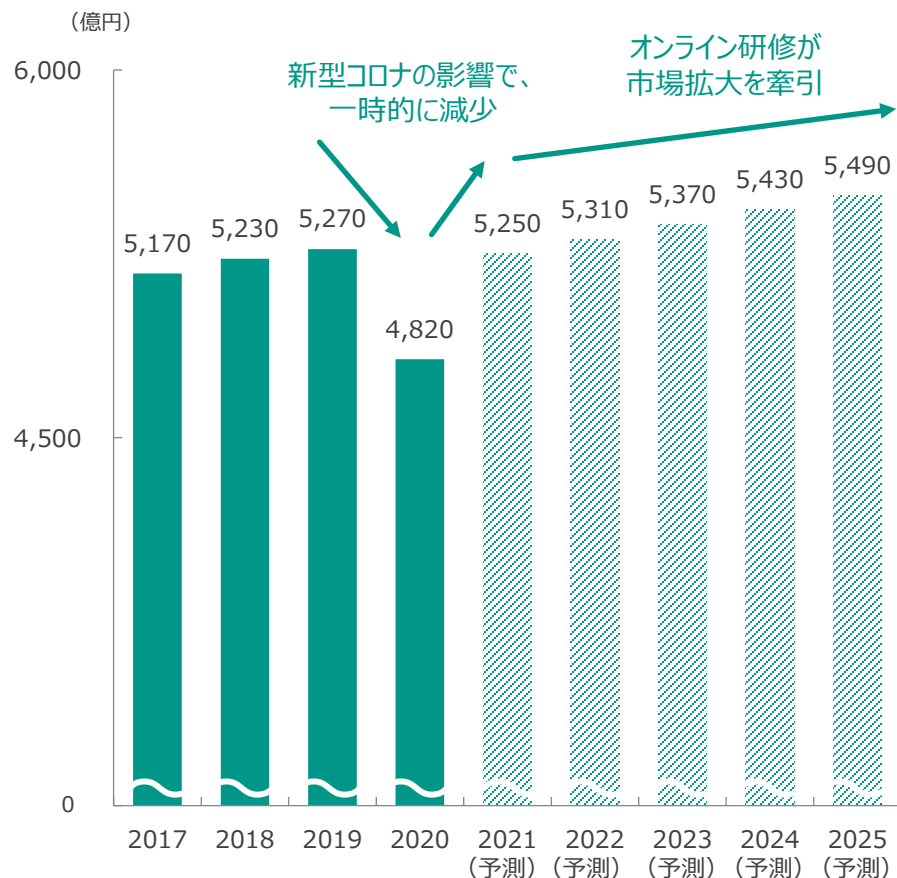
研修形態	オンライン	e-ラーニング	サテライト
コンテンツ	新入社員 年次研修	DX推進研修	ビジネススキル
	ITスキル	IBM製品研修	プロジェクト マネジメント

2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの全株式を取得により、企業向け研修サービスを提供開始



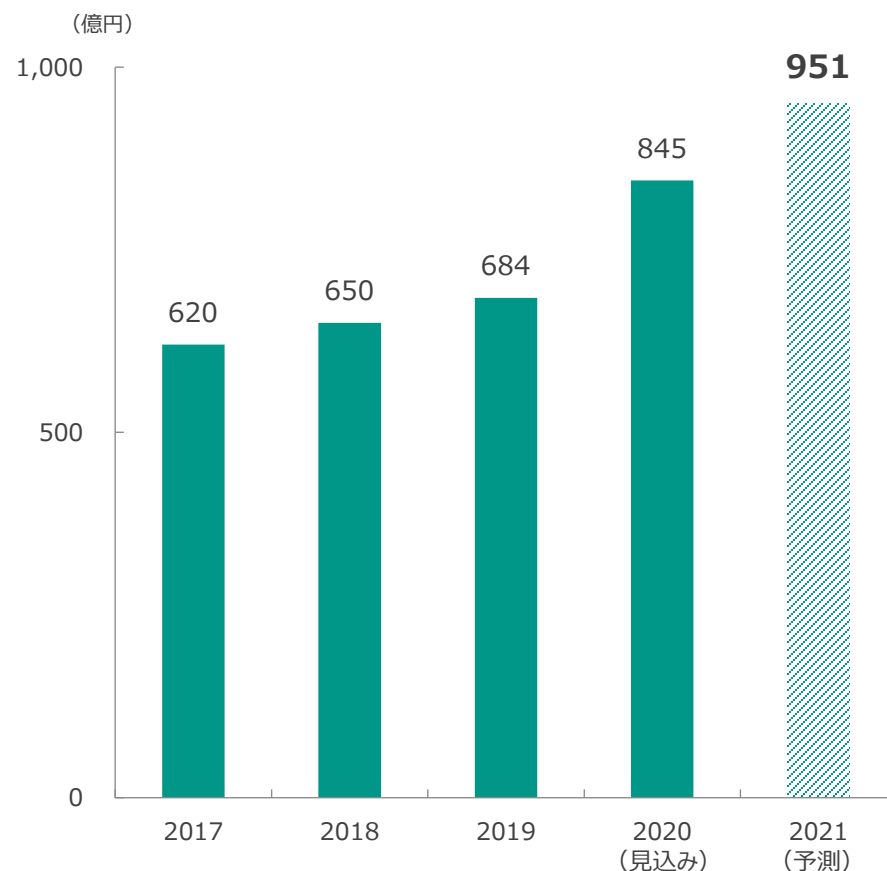
2020年度企業向け研修サービス市場規模は、コロナ禍の影響により前年度比8.5%減の4,820億円市場と推計されたが、2021年度以降は、コロナ禍に対応したオンラインを活用した研修サービスが市場のメインストリームへと変化し、市場規模の回復および拡大を牽引していくと予想されている。

研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

eラーニング市場規模推移・予測

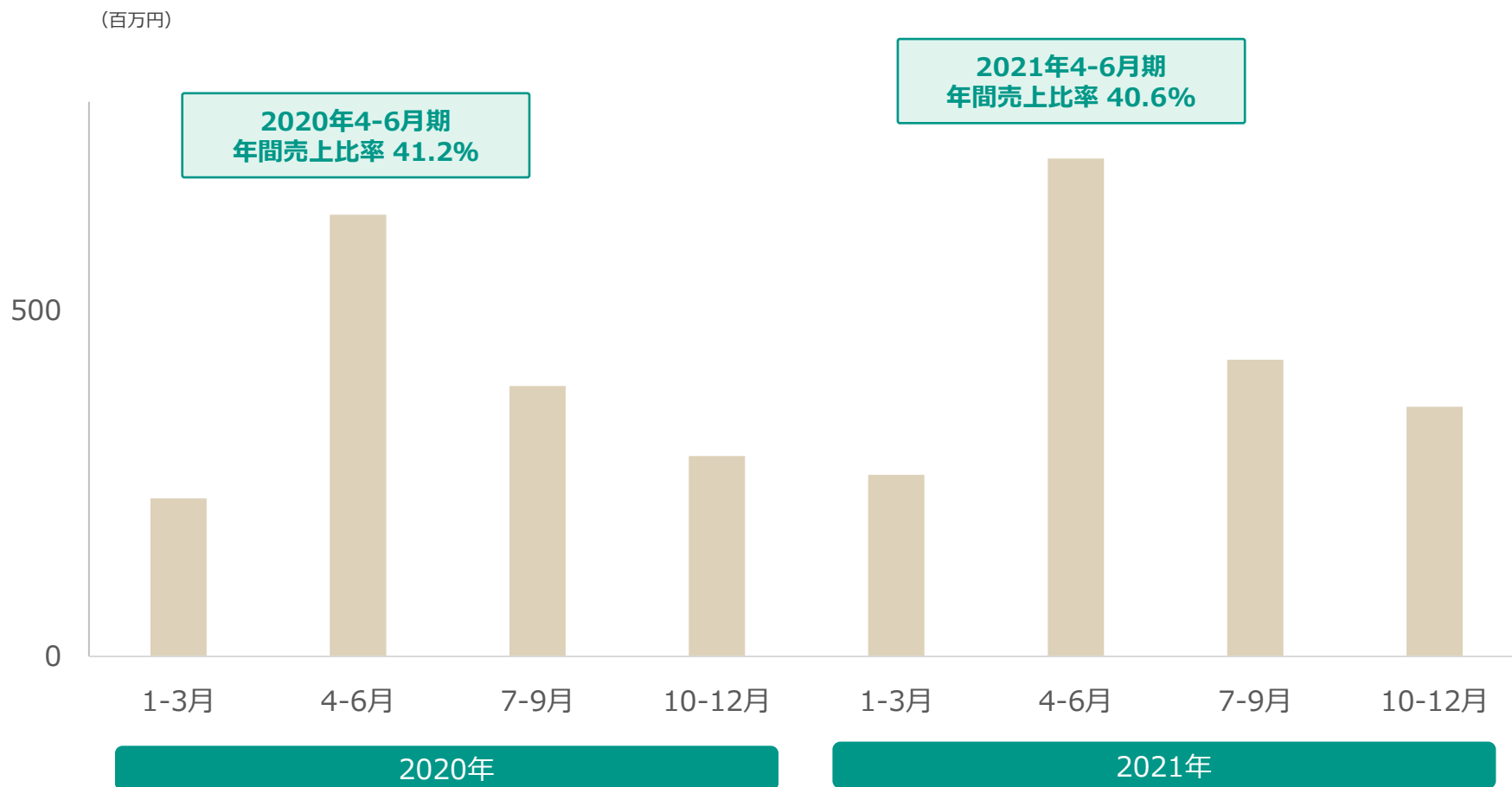


出所：矢野経済研究所「2021eラーニング市場に関する調査」

研修事業の四半期売上高のトレンド（過去2年間）

研修事業は、全体的に新人研修の売上高構成比が高く、4-6月期の売上高が最も高くなる傾向。2021年12月期では、当事業が第2四半期からP/L連結が開始されたため、研修事業の通期計画に占める4-6月期の売上高比率は一時的に例年以上となる予定。将来的には、注力カテゴリーであるDX推進研修の構成比の上昇を見込み、徐々に季節性要因が緩和されていく。

研修事業（アイ・ラーニング社単体）の売上高四半期推移





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

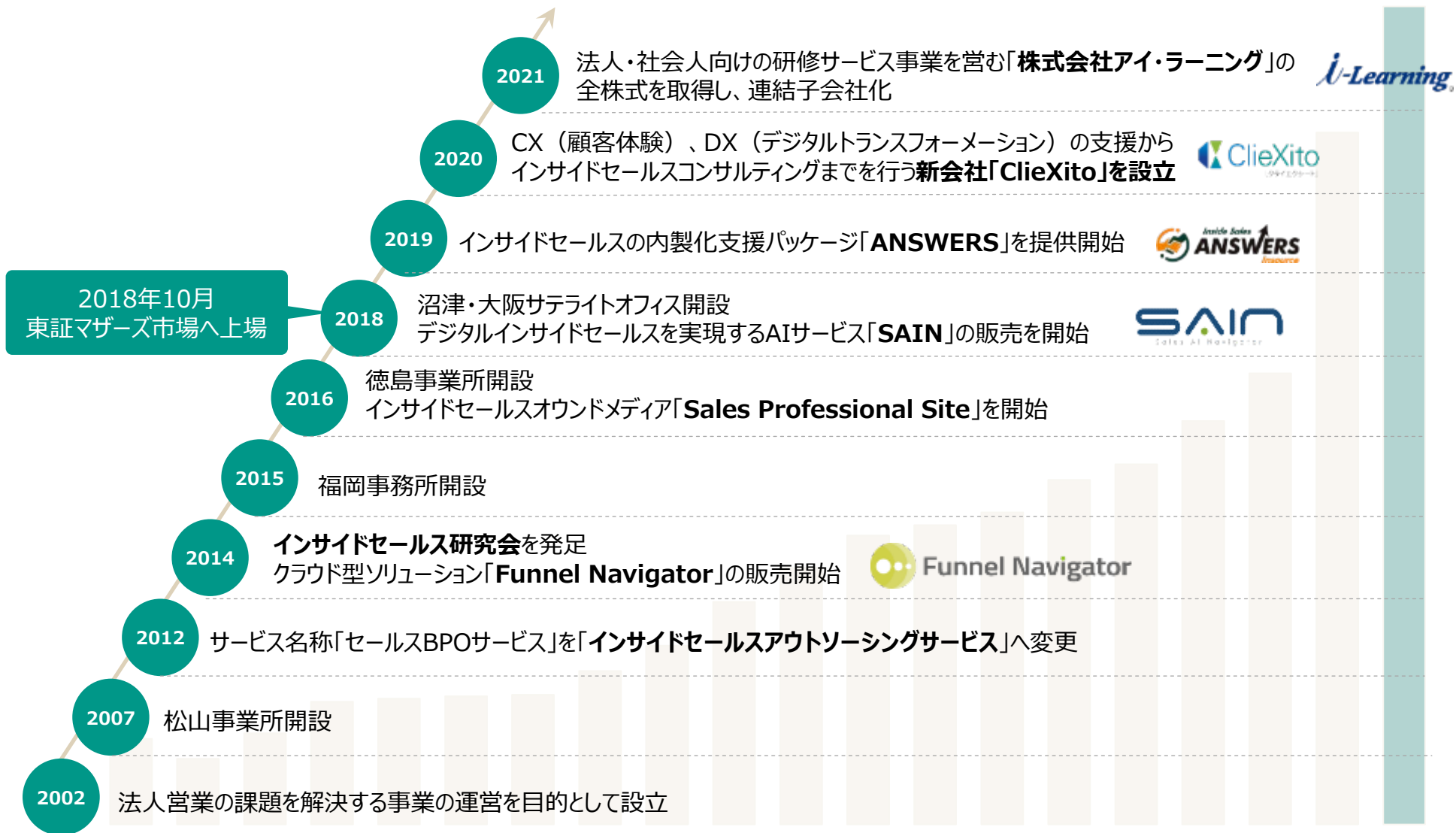


ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために会社設立、日本におけるインサイドセールス業務の創生、その在り方をリードし、そのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進からセールステクノロジーの提供、そしてセールスイネーブルメント実現に向けての総合的サービスへ事業を拡大



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。