



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2四半期
決算説明資料

2022年8月10日
東証グロース（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2022年12月期第2四半期 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。



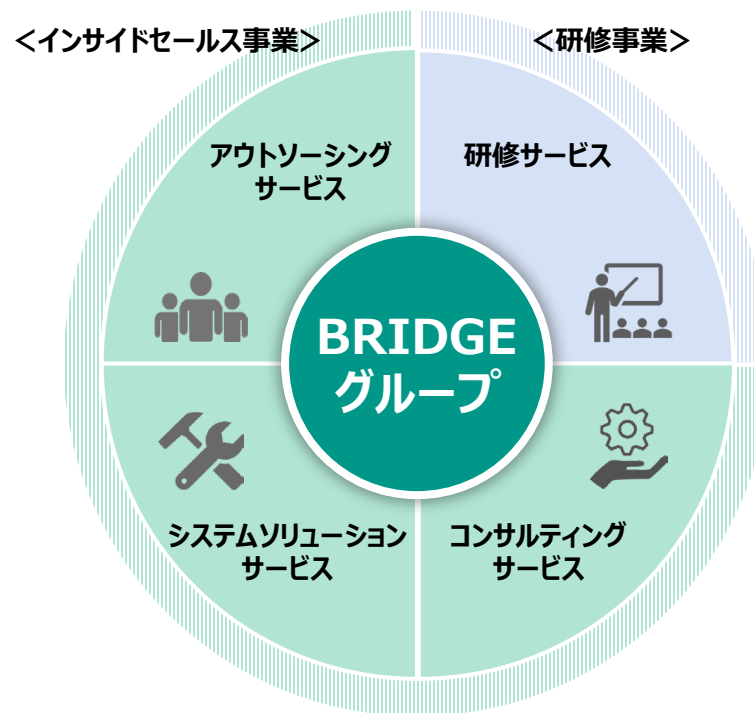
1 会社概要

法人営業改革のためのアウトソーシング・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。

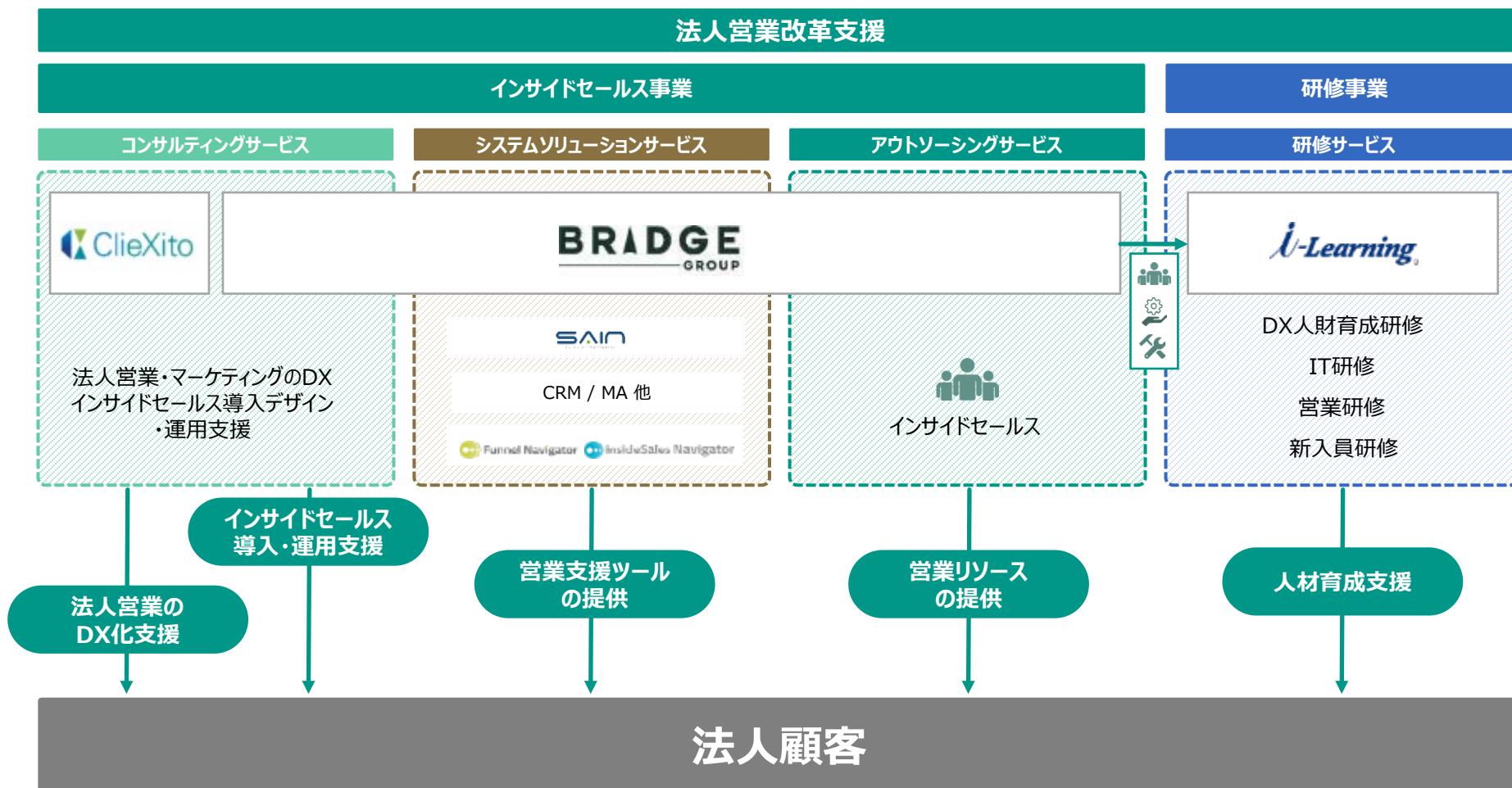
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社所在地	東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億4千万円 (2021/12末)
従業員数	単体 556 グループ全体 618名 ※派遣社員等除く (2022/6末)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



■ 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	セグメント売上高 4,089百万円 (2021年12月期)
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"> –インサイドセールス導入デザイン –内製支援 –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 ●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	セグメント売上高 1,504百万円 (2021年12月期)
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"> <提供研修カテゴリー> 新入社員研修 ビジネス研修 IT研修 DX研修
	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。

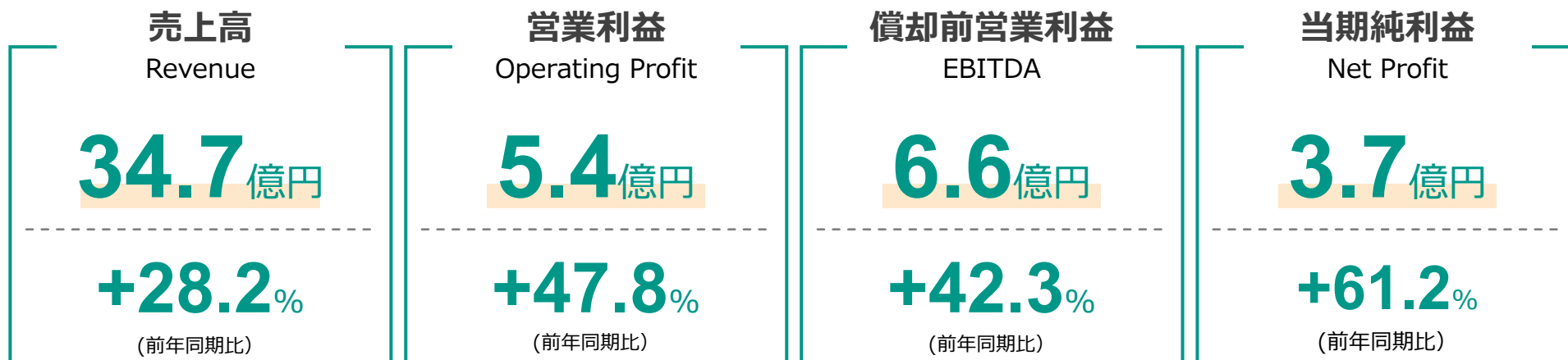




2 2022年12月期 第2四半期累計 決算実績

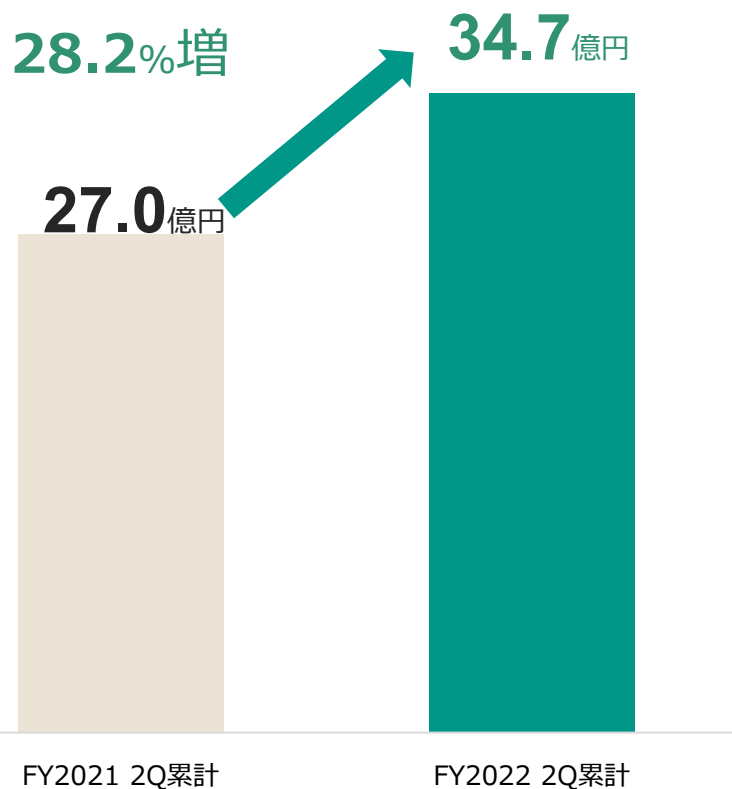
第1四半期のインサイドセールス事業の好調、第2四半期は研修事業の好調により、

第2四半期累計は、売上・利益ともに過去最高を達成



連結 売上高

第2四半期累計で過去最高の約35億円を達成、前年同期比28.2%増。



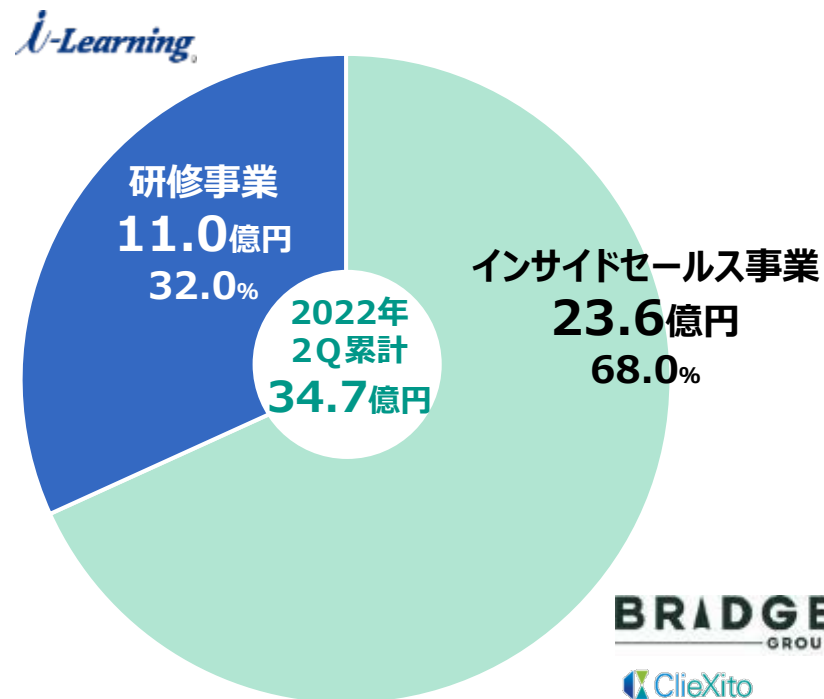
売上高 セグメント別

■ インサイドセールス事業

アウトソーシングサービスの第1四半期の大型案件受注、第2四半期は堅調に推移し、前年同期比18.6%増

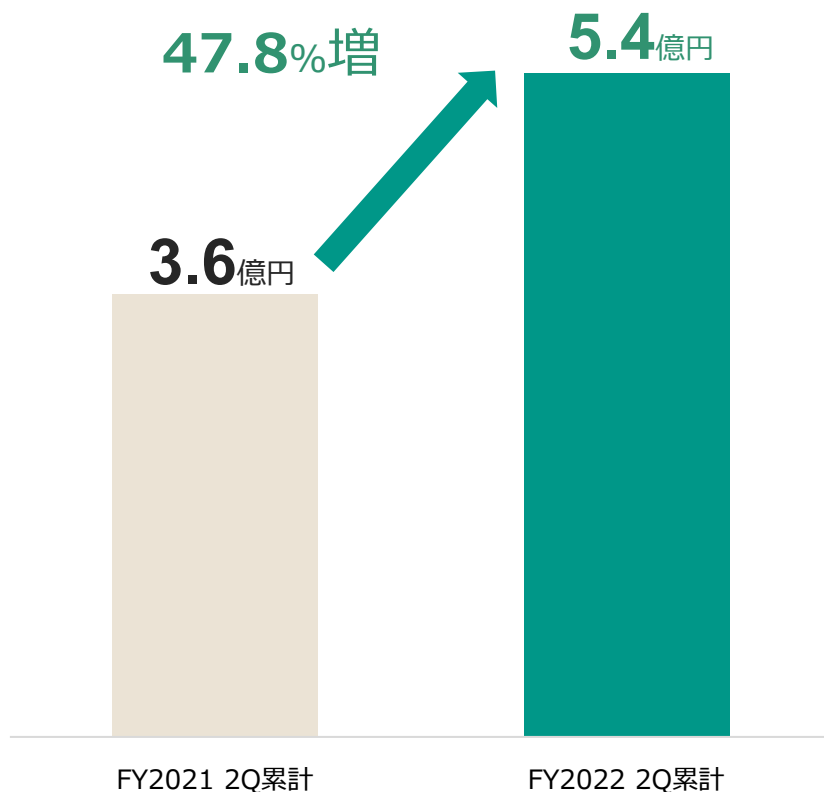
■ 研修事業

第2四半期は、新人研修が好調に伸び、前年同期比55.0%増



連結 営業利益

増収効果および効率的な原価コントロールにより、過去最高の5.4億円を達成、前年同期比47.8%増。



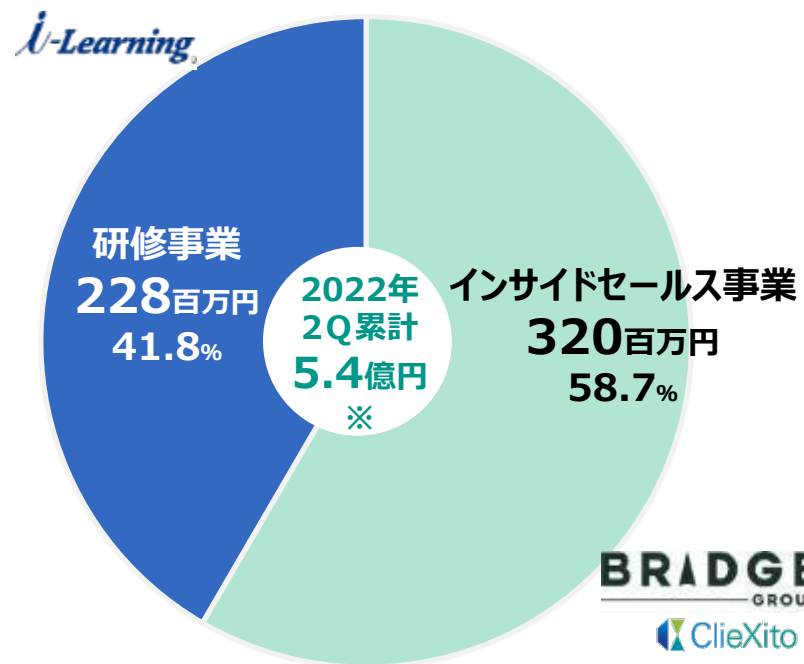
営業利益 セグメント別

■ インサイドセールス事業

第1四半期の大型案件の収益性が高く、第2四半期累計過去最高の3.2億円を達成、前年同期比 33.4%増

■ 研修事業

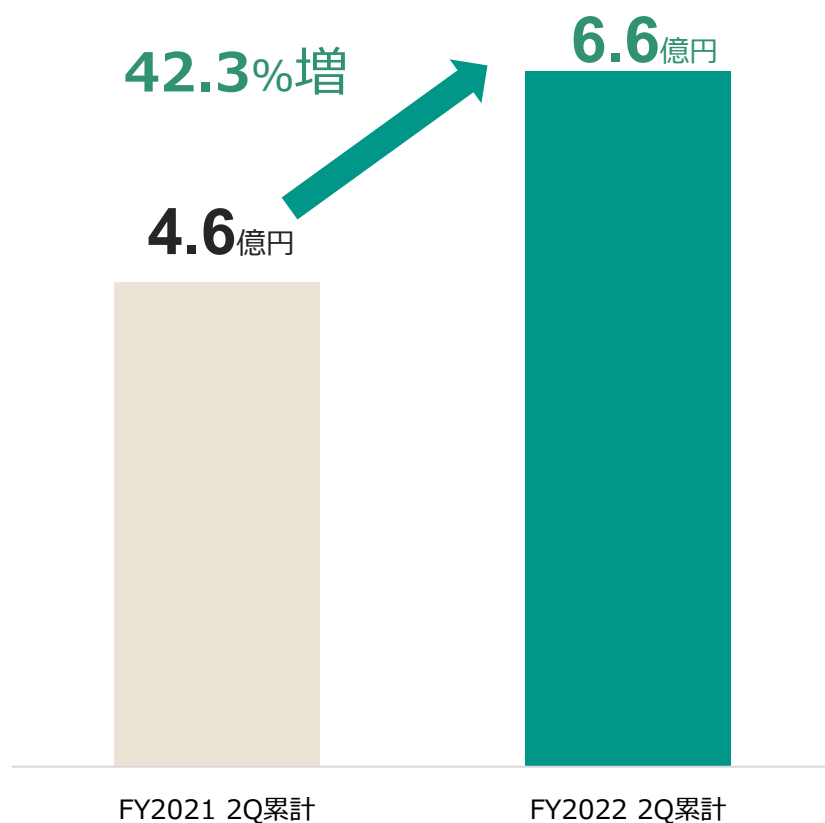
第2四半期は講師等の内製率を高め、第2四半期累計2.2億円を達成。前年同期比 76.7%増。



※セグメント間取引調整額を含む

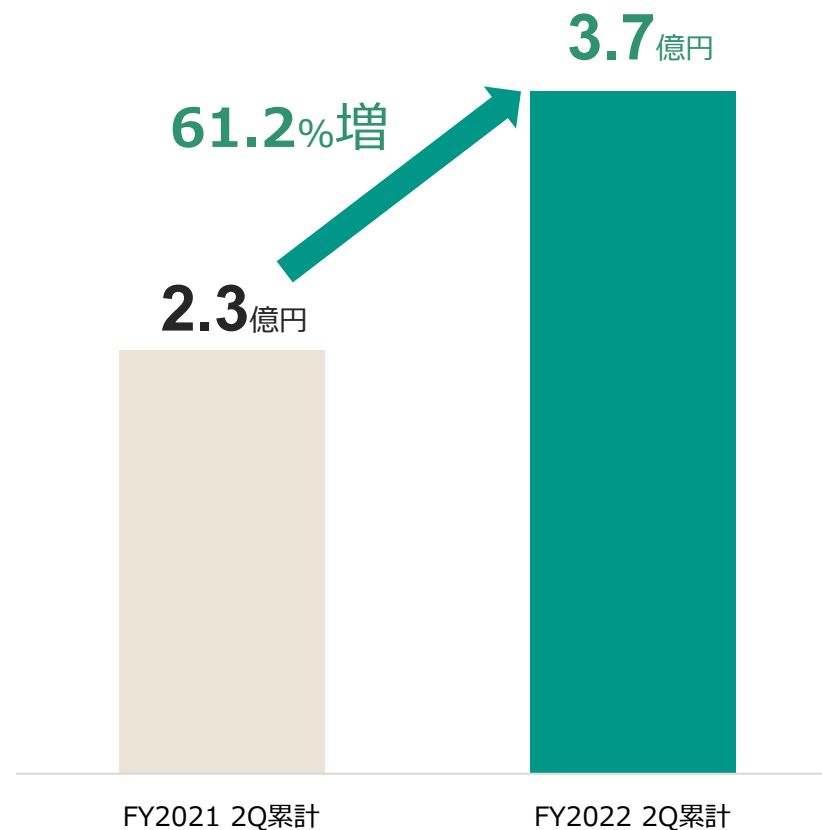
償却前営業利益 (EBITDA)

営業増益+1.7億円、減価償却費+0.2億円を加えて、償却前営業利益は+1.9億円の増益

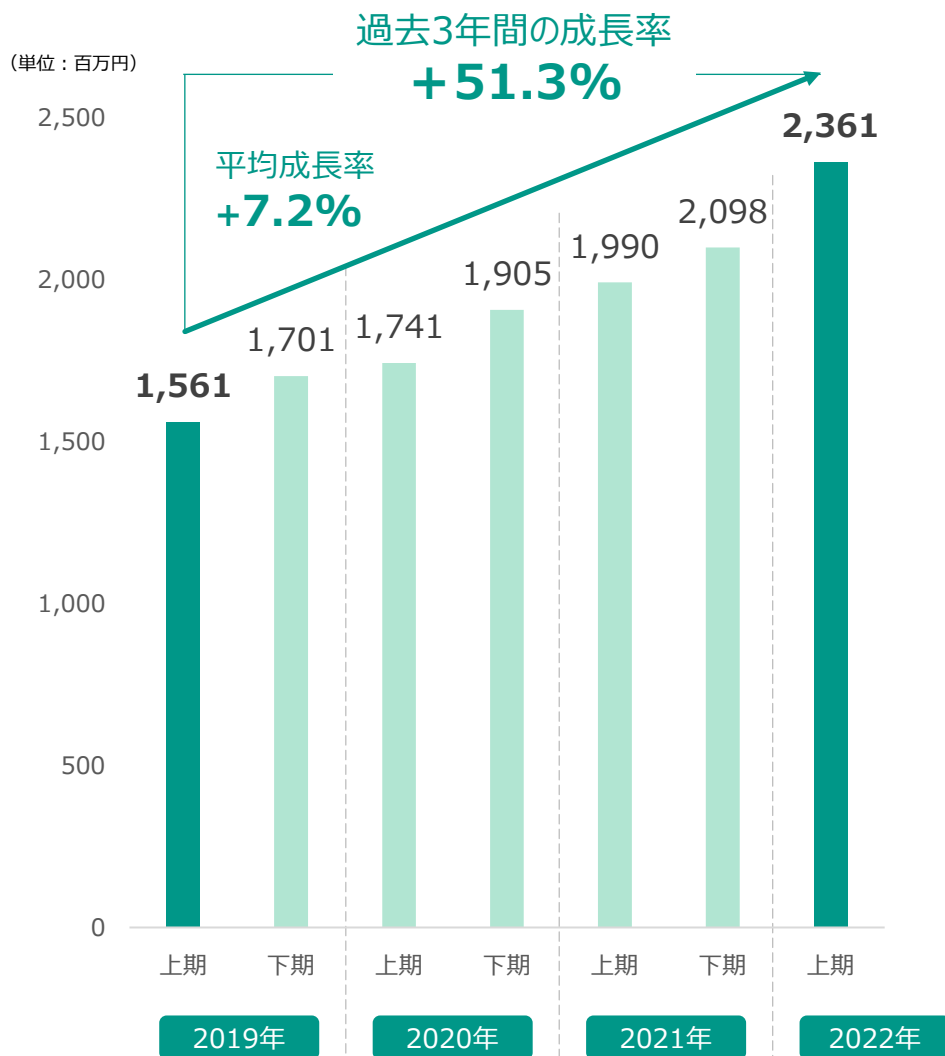


当期純利益

営業増益が大きく寄与し、上期の純利益は+61%増を達成

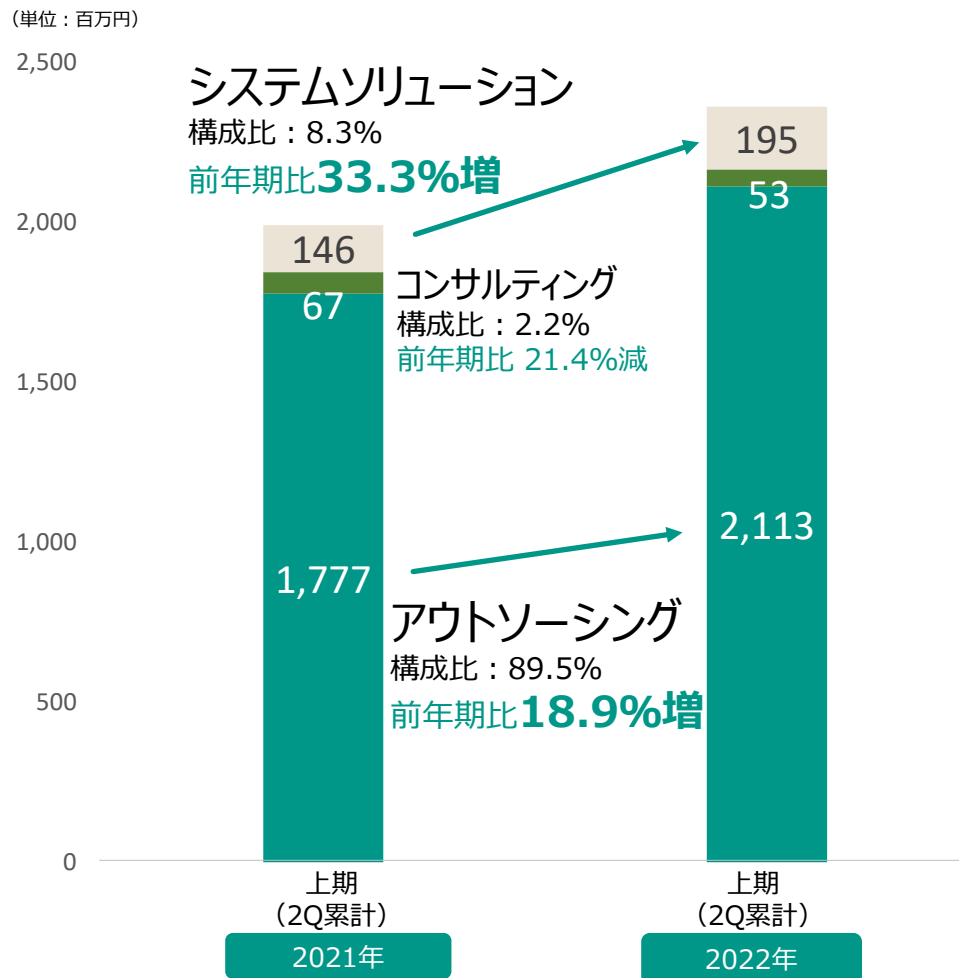


セグメント売上：半期毎の売上成長推移

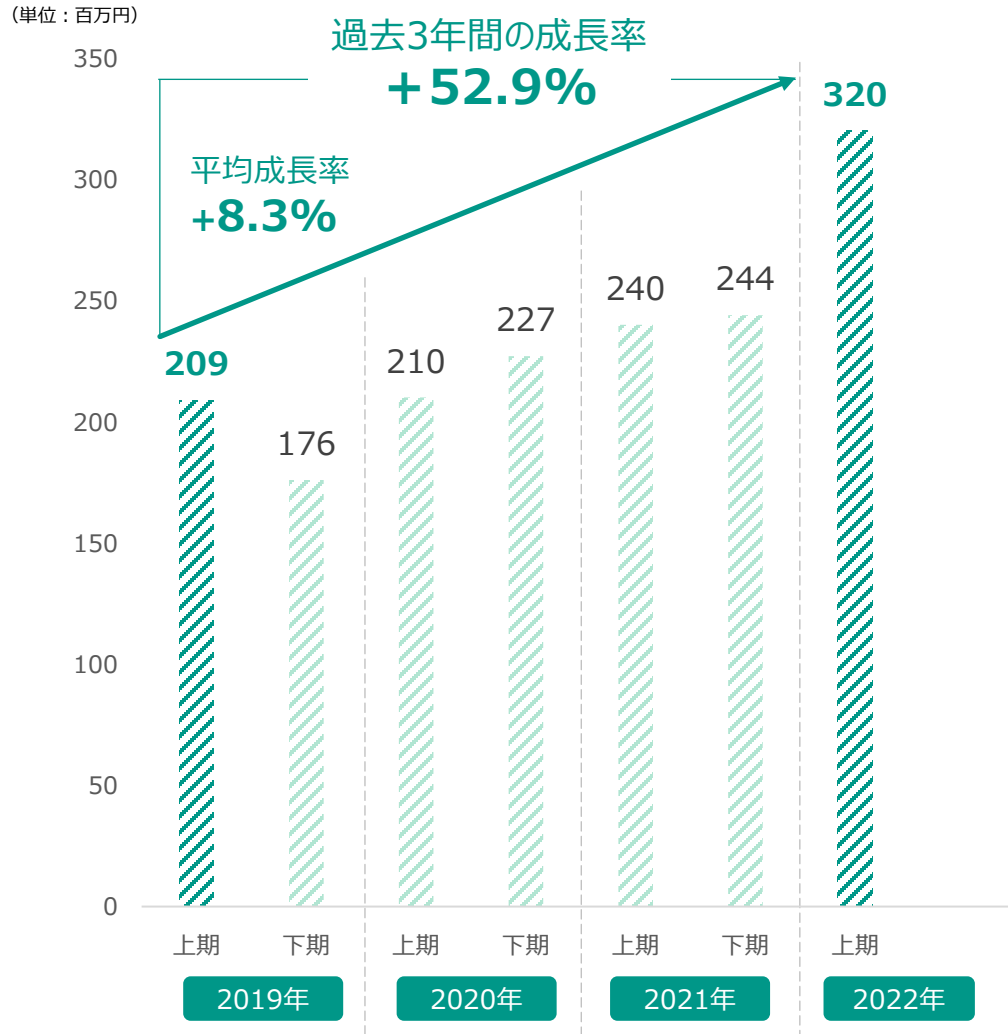


セグメント売上：サービス別前年同期比

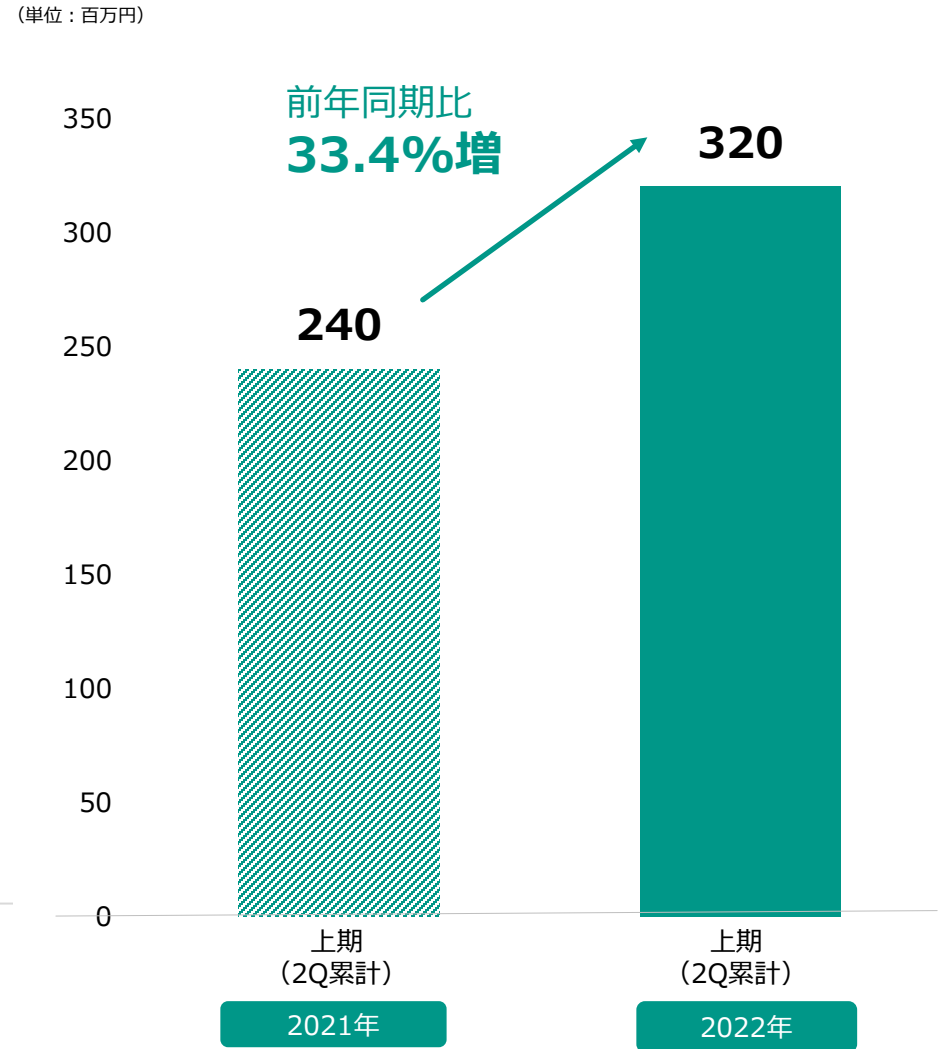
アウトソーシングは引き続き好調。システムソリューションはCRM等構築の受託開発が好調。全体では前年同期比18.6%増。



セグメント利益：直近3年間半期毎の利益成長推移

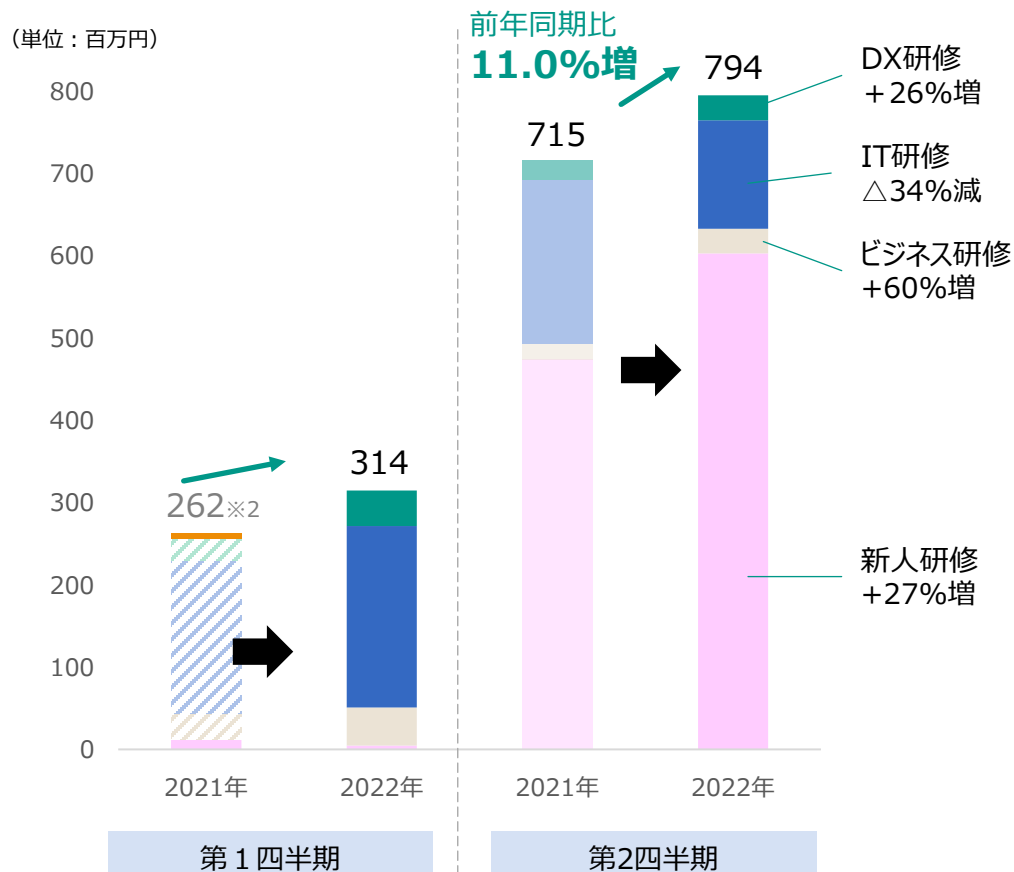


セグメント利益：前年同期比



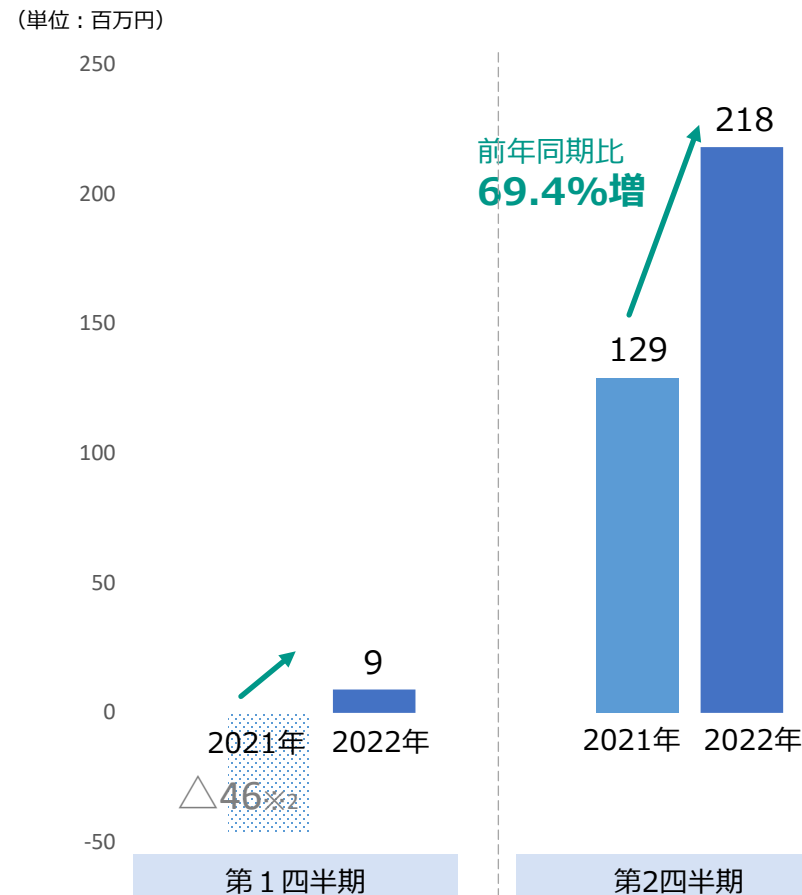
売上：カテゴリ区分による構成比の前年同期比

第2四半期は、顧客企業が新卒入社を迎えるための新人研修の受注により年間でもっとも売上高が高くなる四半期であり、前年同期比11%増収となった。第2四半期累計 前年同期比 55%増収※1



セグメント利益：前年同期比

第2四半期は、増収効果および講師等の内製化による原価効率アップにより前年同期比69%増益となった。第2四半期累計 前年同期比 77%増益※1



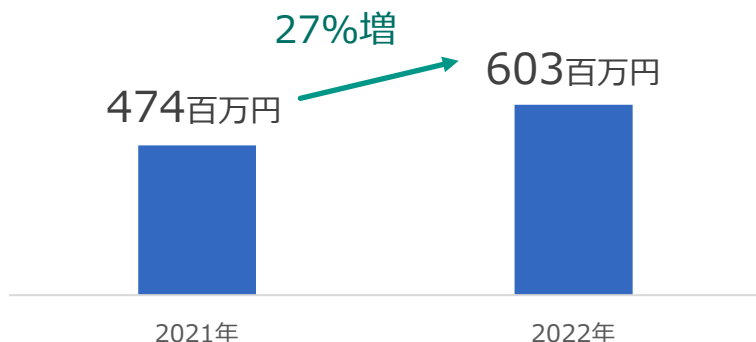
※1：研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業のため、2021年2Q分のみ

※2：2021年1Q数値は参考値

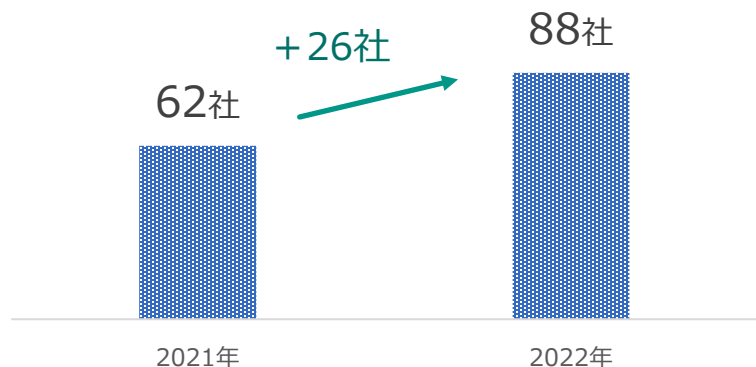
2022年12期 4-6月「新人研修」カテゴリー 提供実績

前期よりも売上高は27%増、取引社数は+26社。
延べ受講者数は約2200人から3200人の1.5倍に。

■「新人研修」カテゴリー売上



■「新人研修」取引社数



2022年6月17日開催「リスクングセミナー」

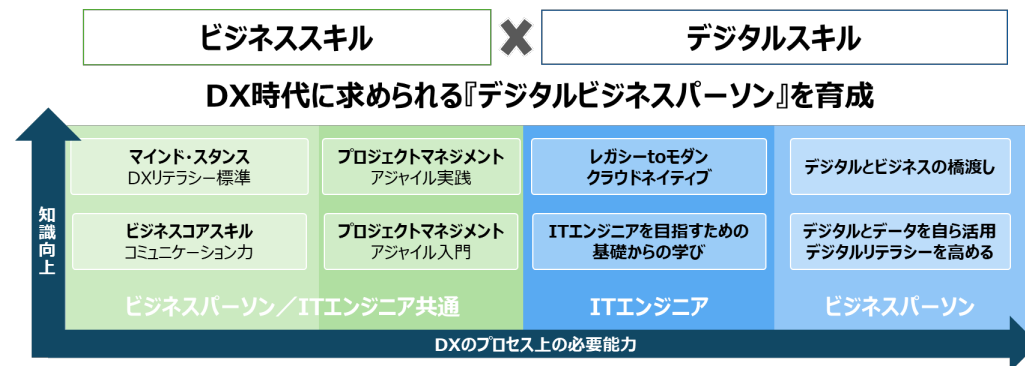
官民一体の取組「リスクング」の活性化に係る活動実施

■セミナー概要

- タイトル：リスクングセミナー
「なぜリスクングが必要なのか？DX時代に必要な人財育成術」
- 対象：経営者、経営企画、人事、人材開発、DX推進部門責任者等
- 参加人数：109名

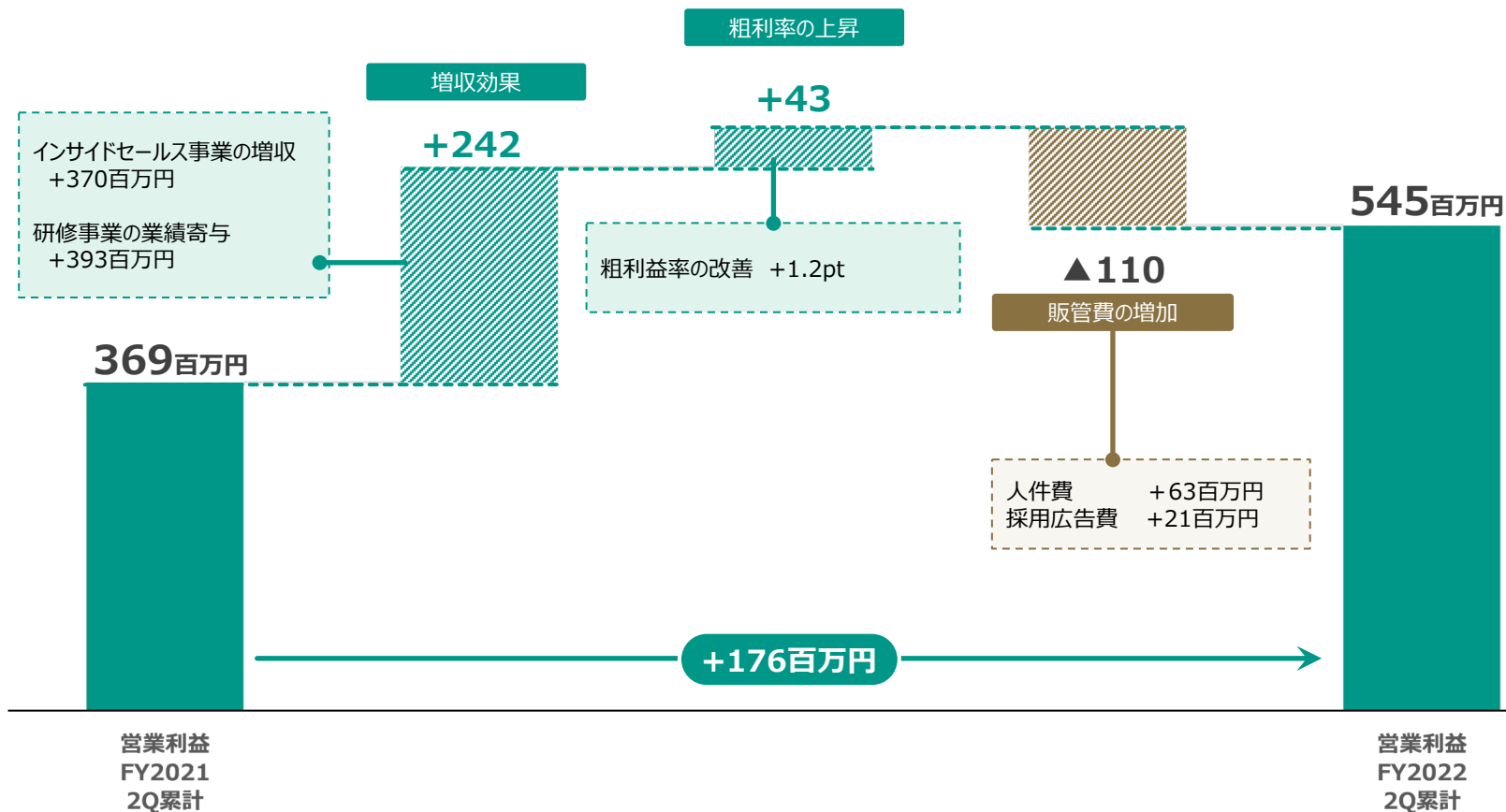
特別セッション	DX時代における人材施策 ～リスクングの必要性～ 経済産業省 産業政策局 産業人材課 課長補佐 中山一馬氏
パネルセッション	企業のリスクング推進ポイントと育成ロードマップ
実践セッション	DX時代のデータ活用人材とは？ ～デジタル活用による営業変革事例～

■DX時代のリスクング研修体系



順調なインサイドセールス事業と好調な研修事業の増収効果・粗利率の上昇で+285百万円利益を押し上げ、販管費増加を吸収し、176百万円の増益となる。

前年同期との比較



順調なインサイドセールス事業に研修事業が加わり、売上高は計画通りに進捗。総利益率の上昇により、営業利益率は約2pt上昇。

前期・通期予想との比較

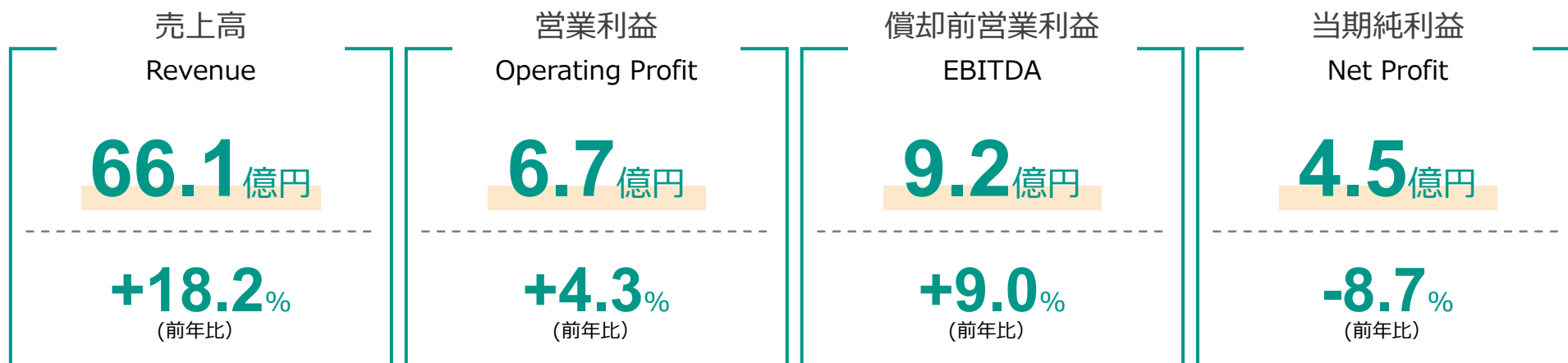
(百万円)	2021/12期	2022/12期				
	2Q累計実績	通期予想	2Q累計実績	前期比		通期予想 進捗率
売上高	2,706	6,612	3,470	763	+28.2%	52.5%
売上総利益	859	2,000	1,146	286	+33.3%	57.3%
売上比	31.8%	30.2%	33.0%			
営業利益	369	672	545	176	+47.8%	81.1%
売上比	13.6%	10.2%	15.7%			
経常利益	370	672	548	177	+48.0%	81.5%
売上比	13.7%	10.2%	15.8%			
当期純利益	231	450	372	141	+61.2%	82.7%
売上比	8.5%	6.8%	10.7%			
EBITDA ^{※1}	466	921	663	197	+42.3%	72.0%
売上比	17.2%	13.9%	19.1%			

※1 償却前営業利益を採用



3

2022年12月期決算見通し

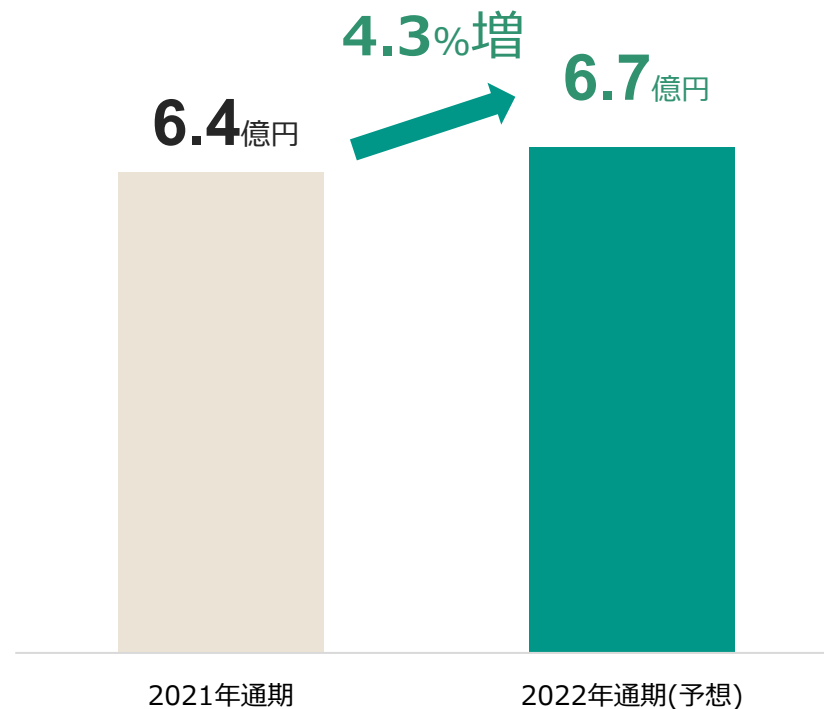
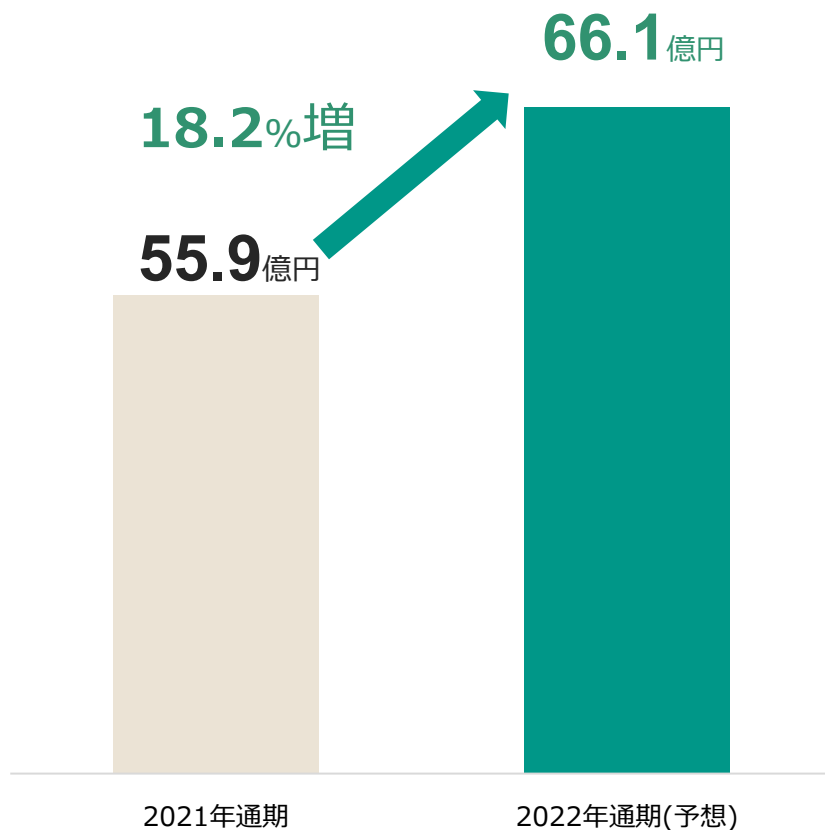


- インサイドセールス事業の二桁成長に加えて、研修事業が通年で計上されることによる上乘せもあり、18%の売上高成長を計画
- 研修事業は、当期から通年で計上されるが、新卒研修が主力ビジネスの上期偏重の業績から、DX研修の拡大による成長と業績の平準化を狙う
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用及びマーケティング強化の投資を進めることから4.3%の成長を見込む
- 当期利益は、前期（2021/12期）に税効果会計による一時的な上振れがあり、成長率は-8.7%と予想

インサイドセールス事業の二桁成長に加え、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。

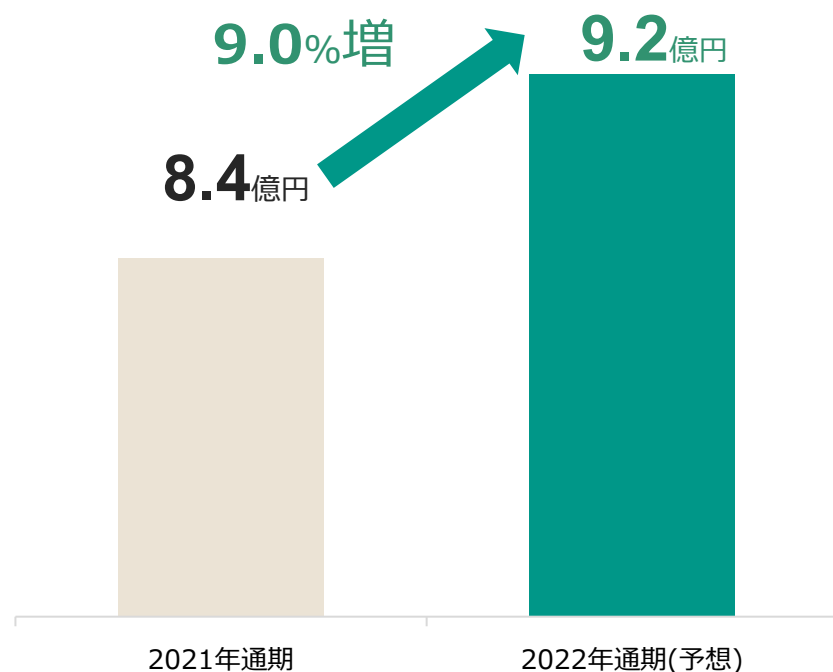
売上高

営業利益

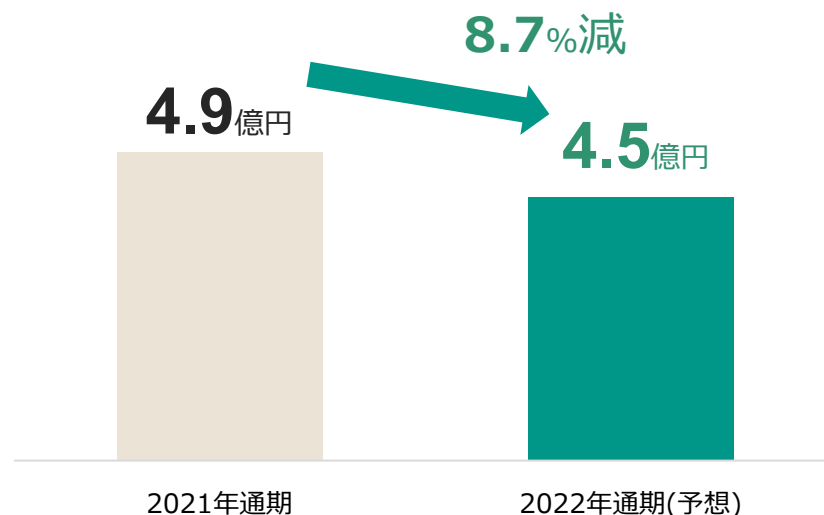


当社との連結前の2か年にわたって赤字が続いていた子会社（株式会社アイ・ラーニング）の繰越欠損金を取り込んだことにより、2021年12期は当期純利益が一時的に大幅上昇したが、2022年12期以降は平準化。

償却前営業利益

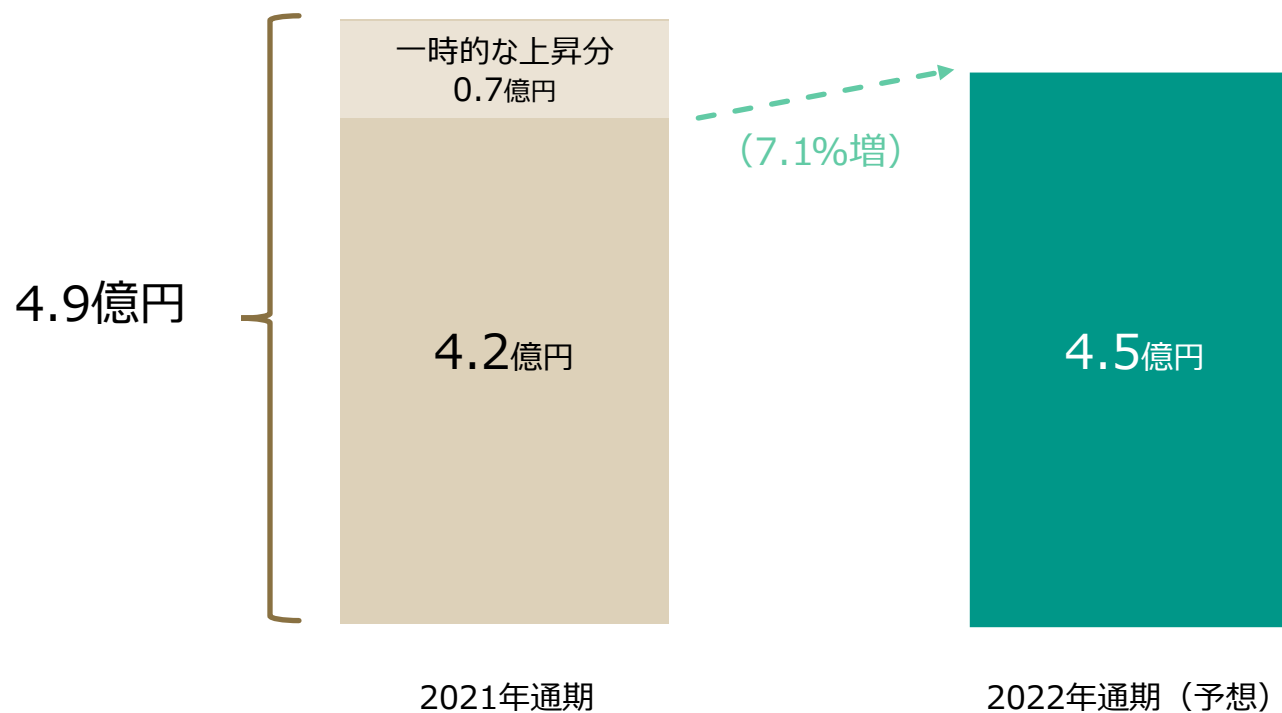


当期純利益



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。

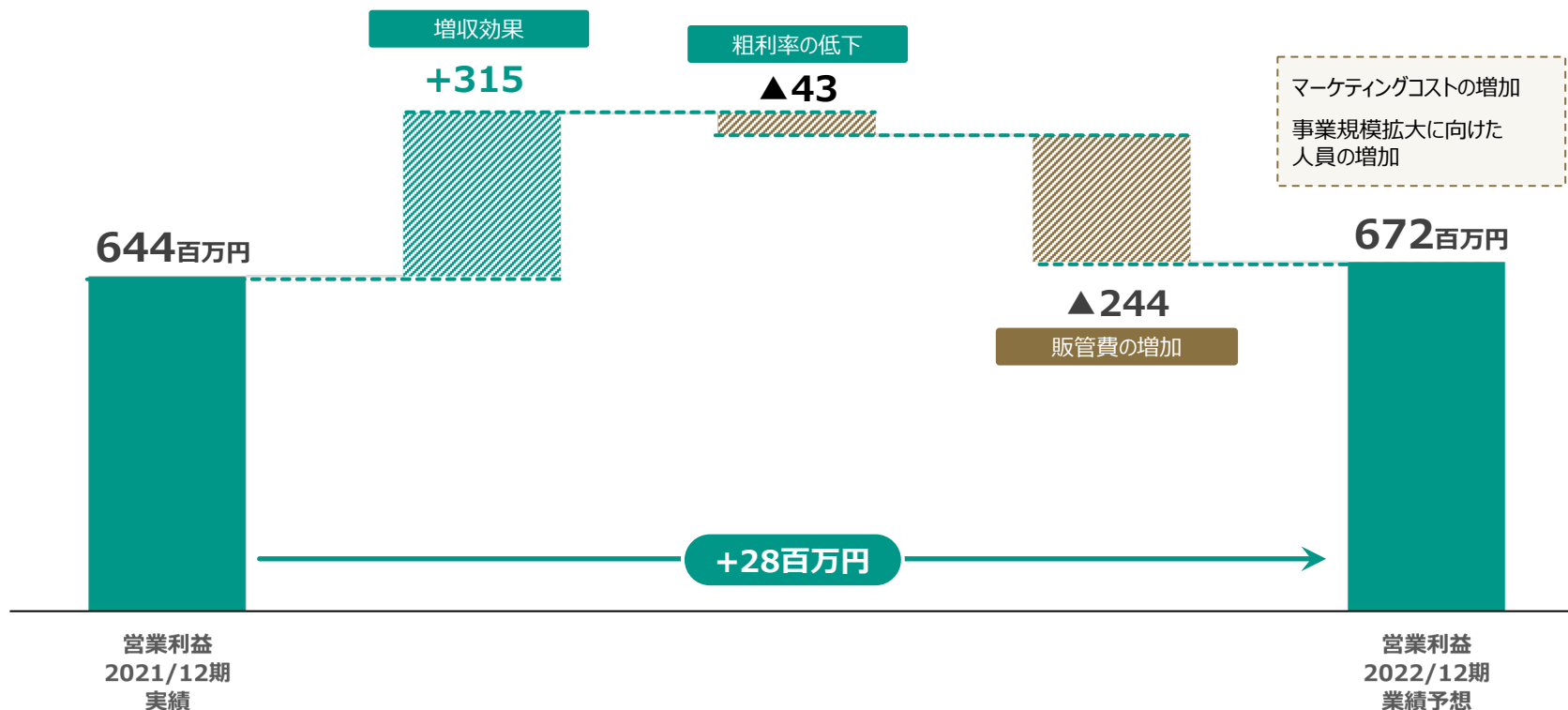
当期純利益



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



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 投資計画およびEBITDA見通し

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

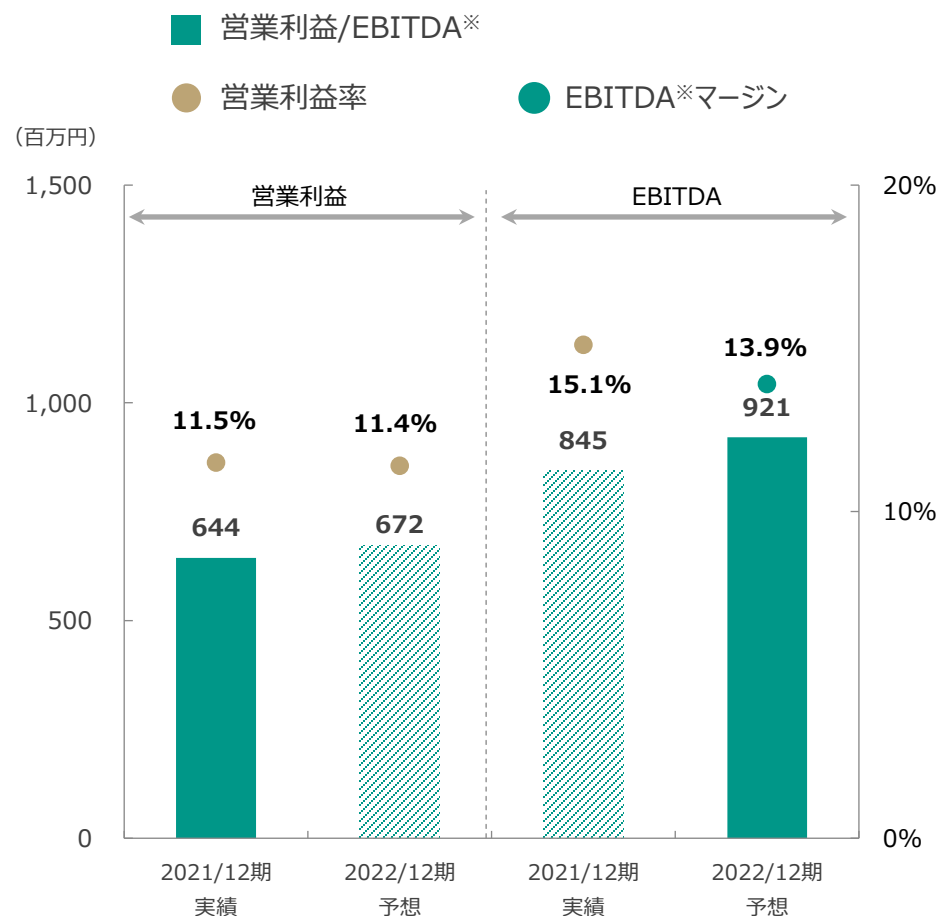
2022/12期の設備投資および減価償却予定額

(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

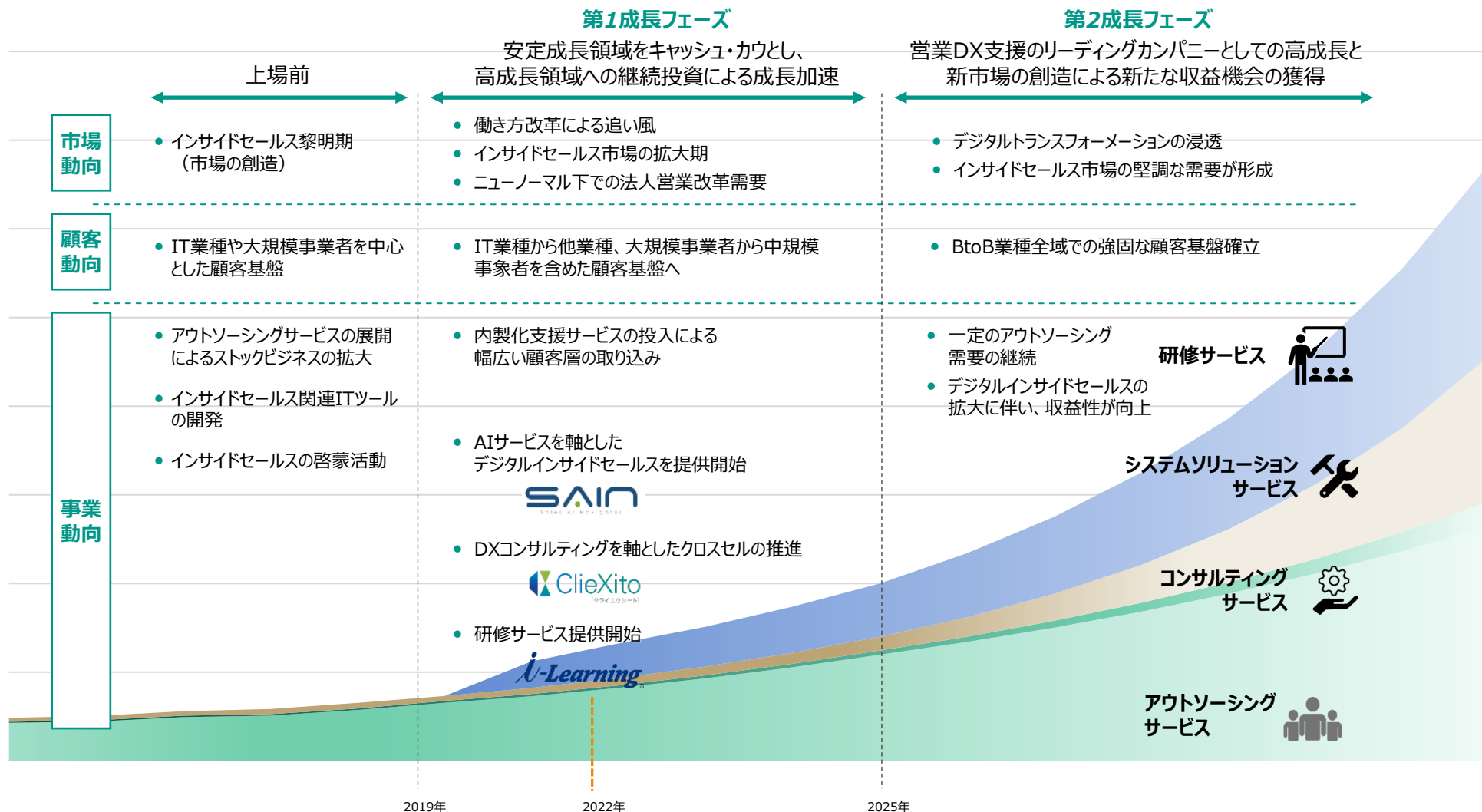
※一部前期仮勘定金額を含む

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 (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



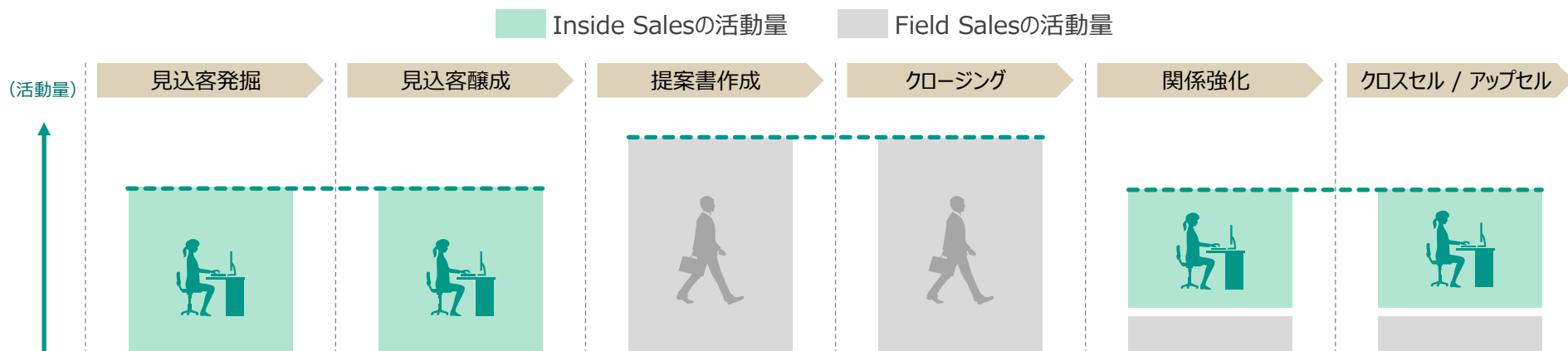
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- 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



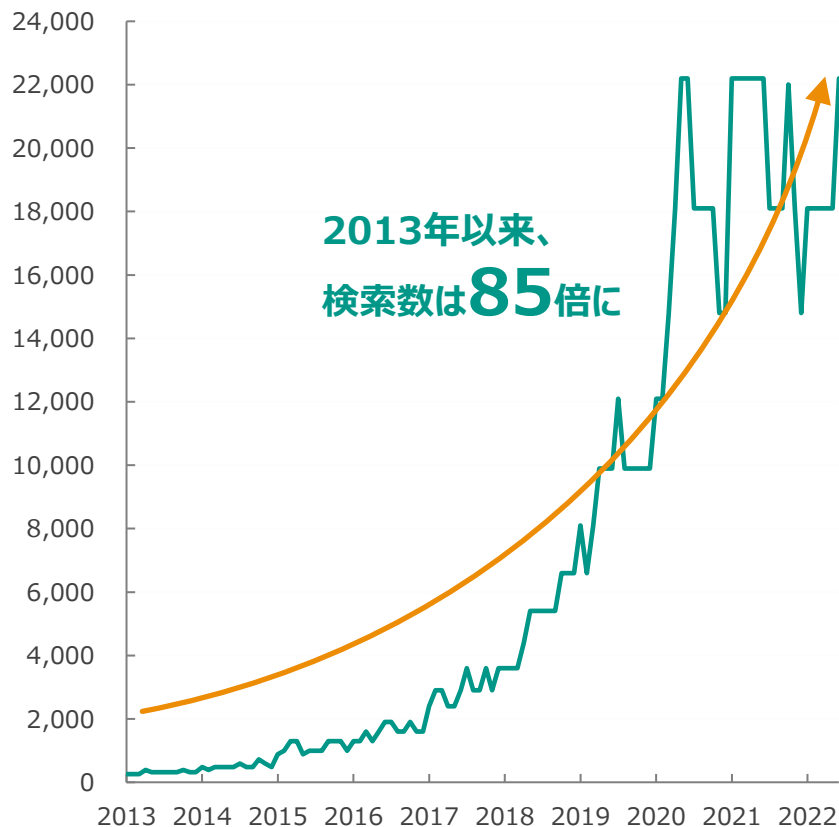
Field Sales

- 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



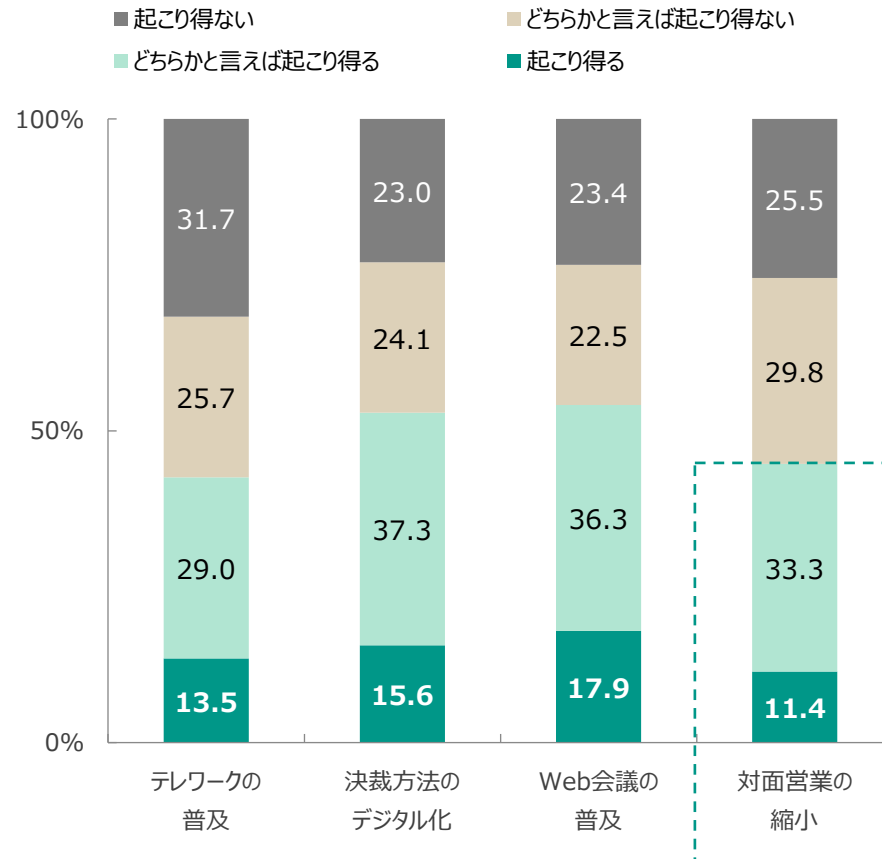
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

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(2022年6月現在)

新型コロナウイルス収束後の変化

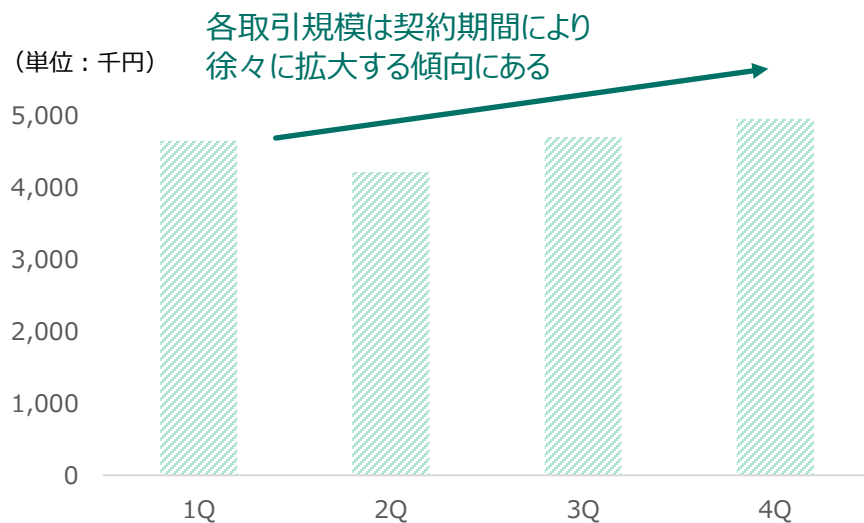


出所：公益財団法人日本生産性本部「第9回働く人の意識調査」(2022年4月22日公表)

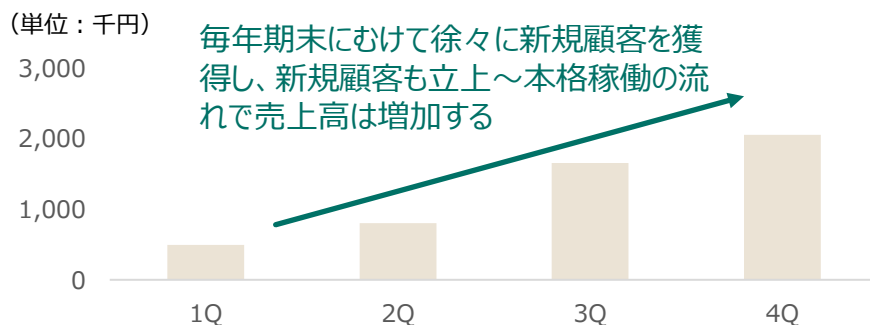
回答者の約45%が対面営業の縮小を想定

「アウトソーシング」の月額平均売上高推移 (2021年度実績)

■ 既存顧客 (年間累計社数 77社)

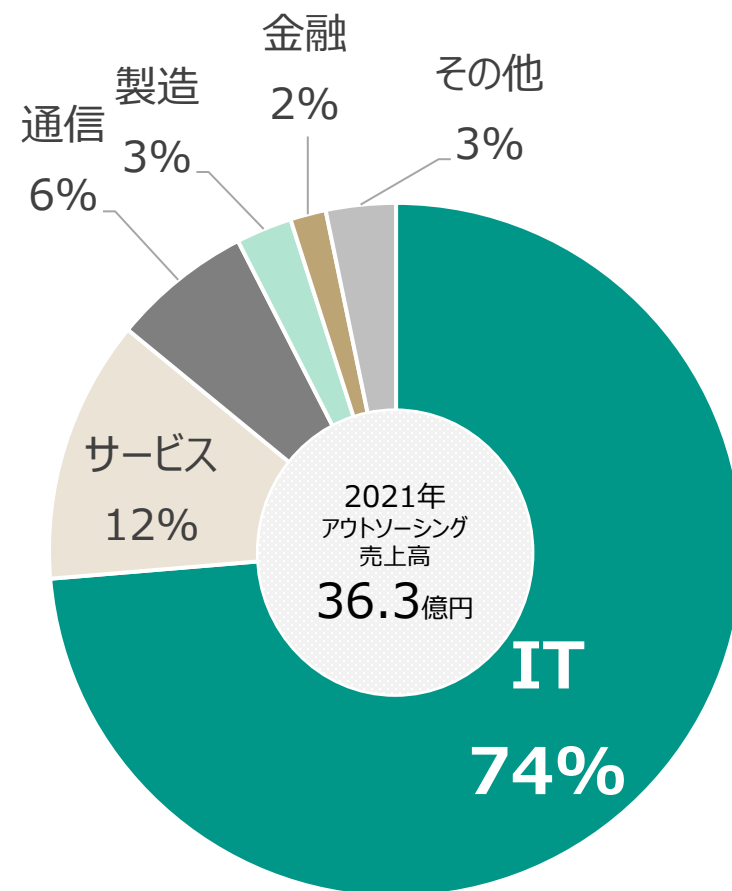


■ 新規顧客 (年間累計社数 45社) ※新規: 直近3年間取引がなかった顧客



「アウトソーシング」の顧客業界別売上高割合 (2021年実績)

IT業界からの売上高が7割以上





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

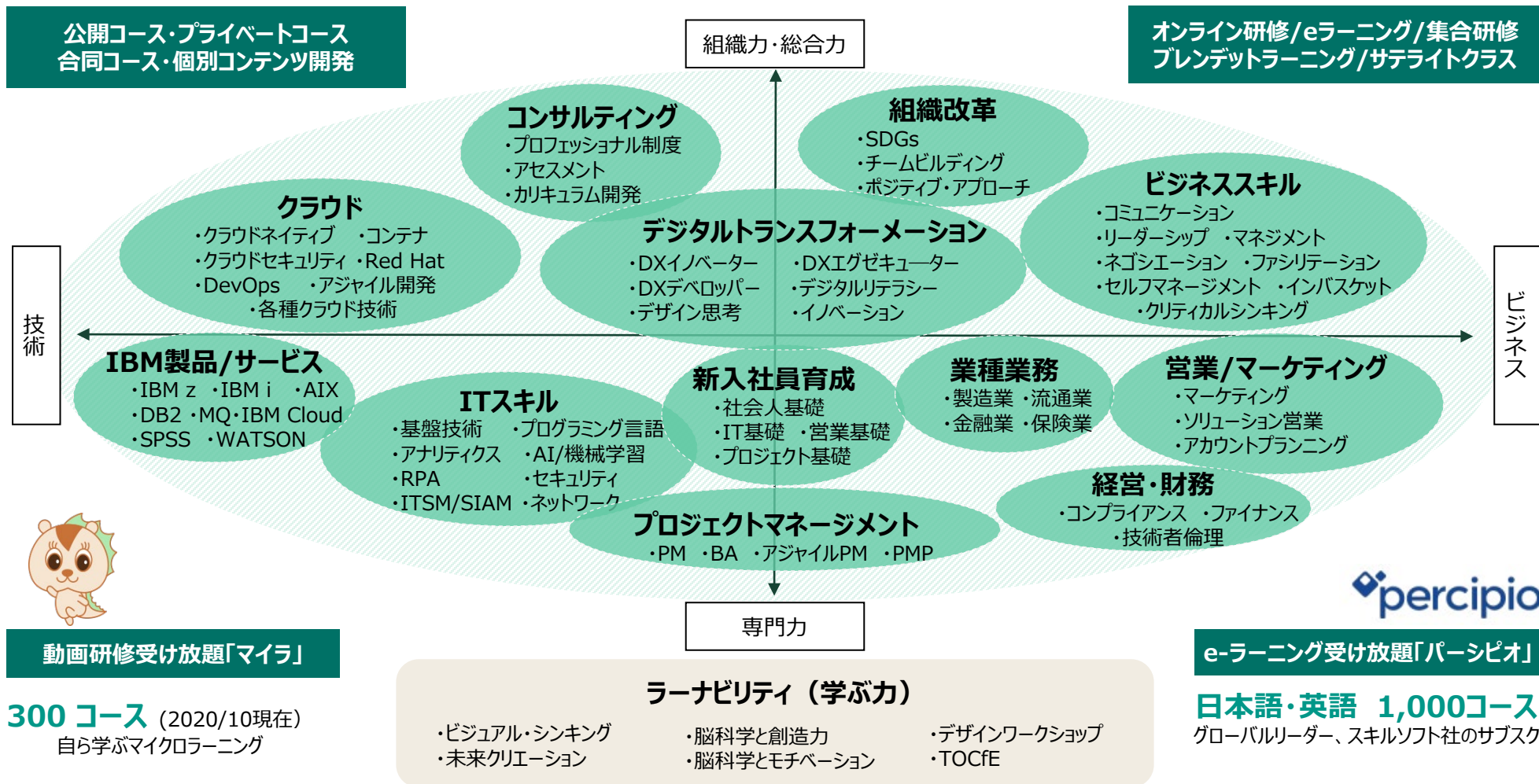
会社沿革

- 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

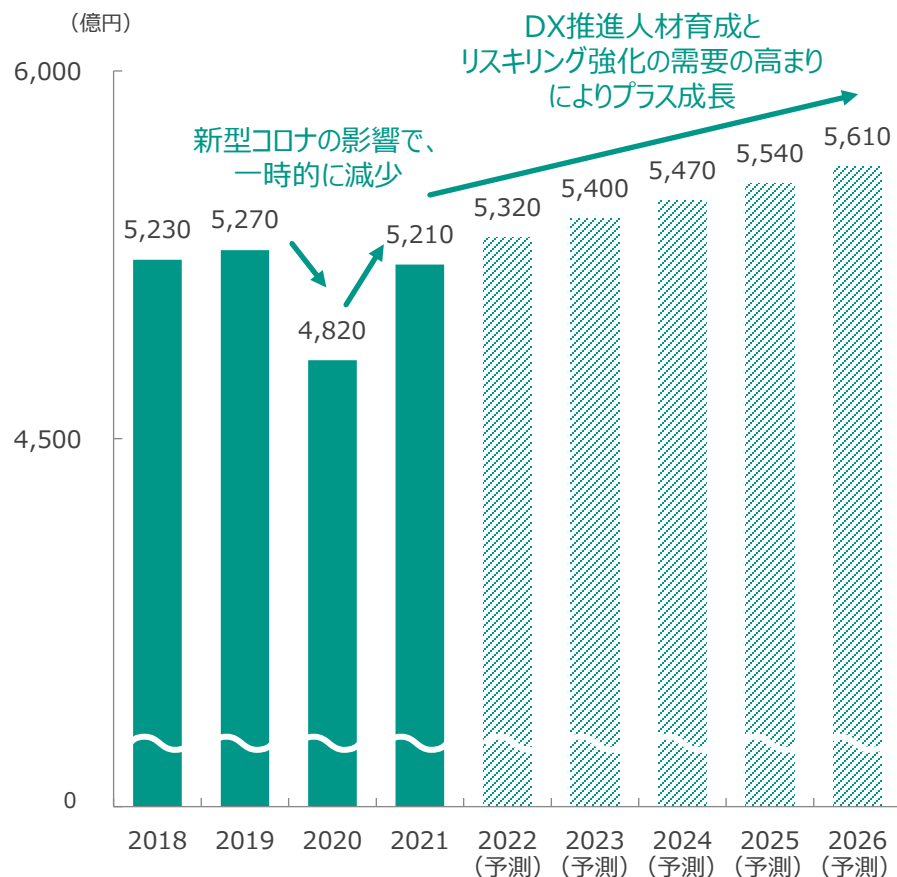
研修形態	オンライン	e-ラーニング	サテライト
コンテンツ	新入社員 年次研修	DX推進研修	ビジネススキル
	ITスキル	IBM製品研修	プロジェクト マネジメント

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



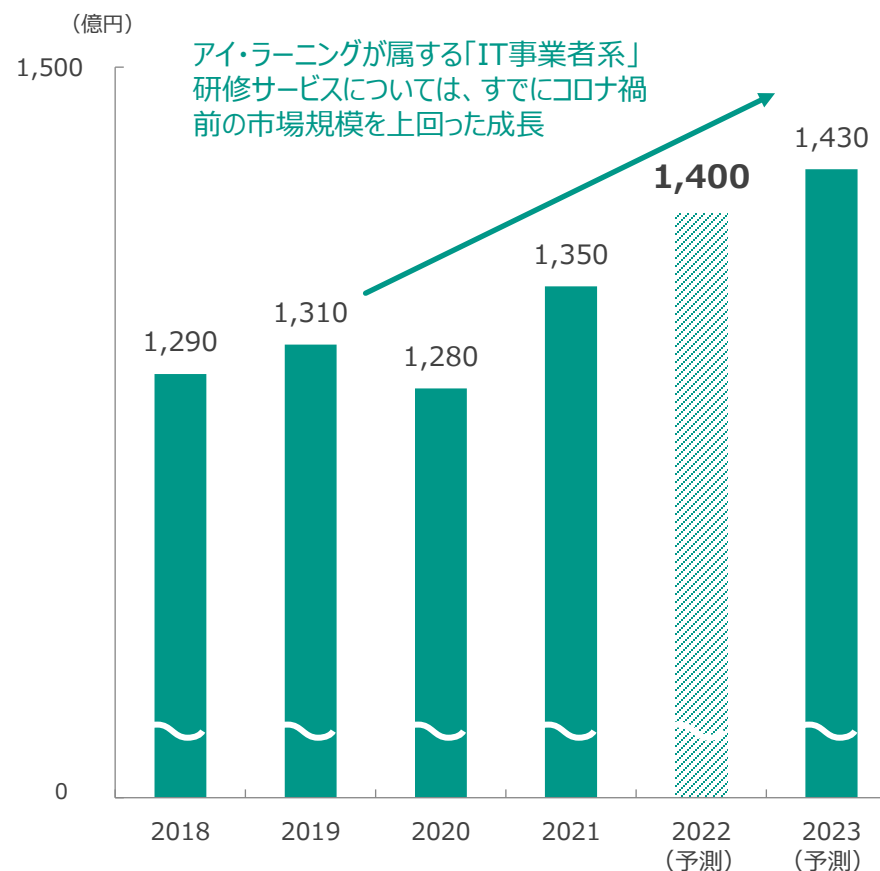
2022年度の企業向け研修サービス市場は、オンライン研修など、コロナ禍に対応した研修サービスが新たな需要を創出しながら、5,320億円と推計されており、2023年以降もDX推進人材対象とした研修や、現有社員の能力向上、生産性向上・業務効率向上を目指すリスキング強化の需要の高まりから、コロナ禍前以上のマーケットサイズに拡大すると予測されている。

研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」

IT事業者系研修サービス市場規模推移

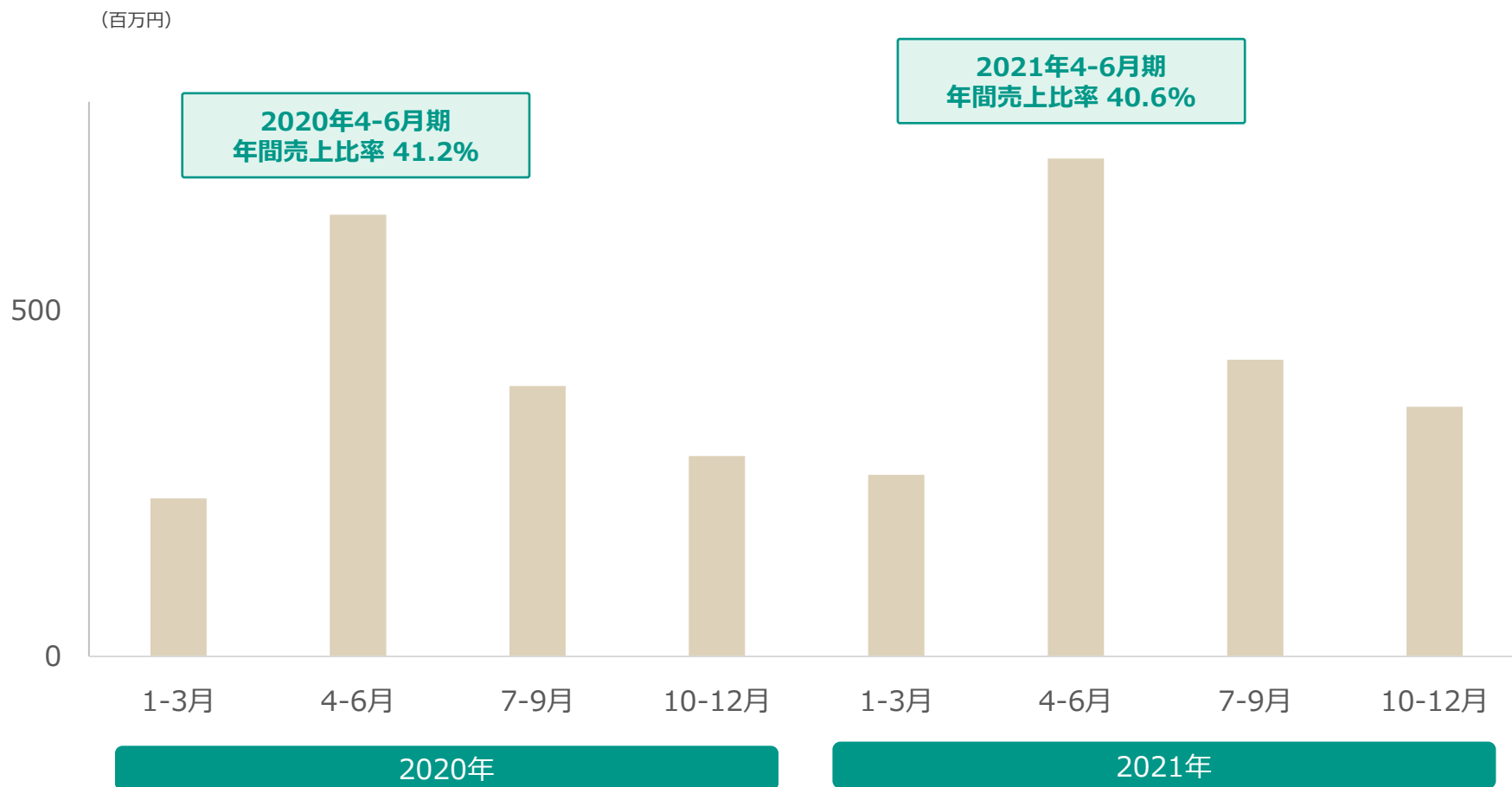


出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」

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

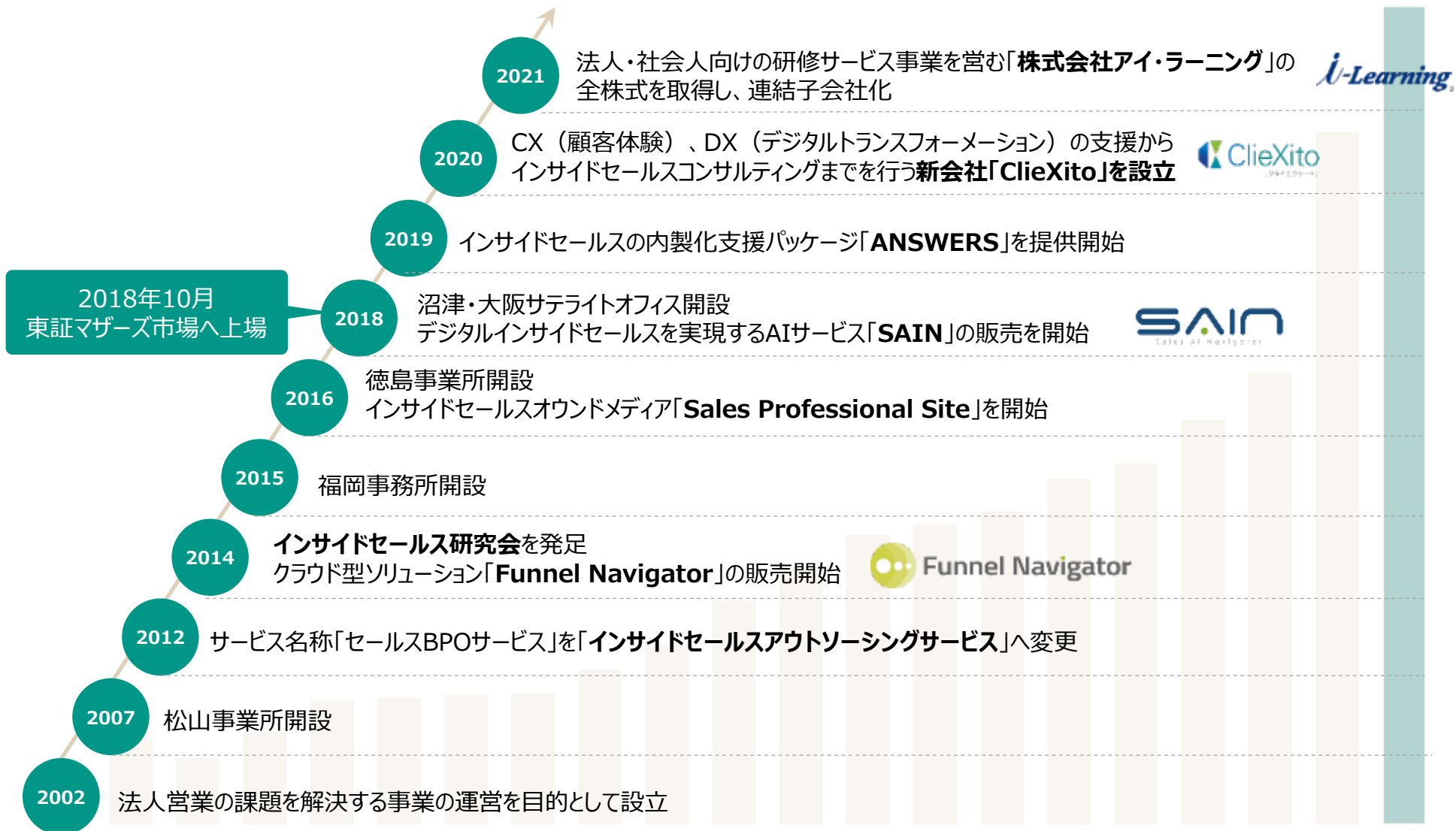


ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



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。