

# 2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

2024年 8月14日

ブリッジインターナショナル株式会社  
東証グロース（証券コード：7039）

01. 2024年12月期第2四半期 決算実績

02. ビジネスピックアップ

03. 2024年12月期 決算見通し

04. 中期経営計画の進捗

05. 会社概要・事業概要



A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '01. 2024年12月期第2四半期 決算実績' is overlaid in white.

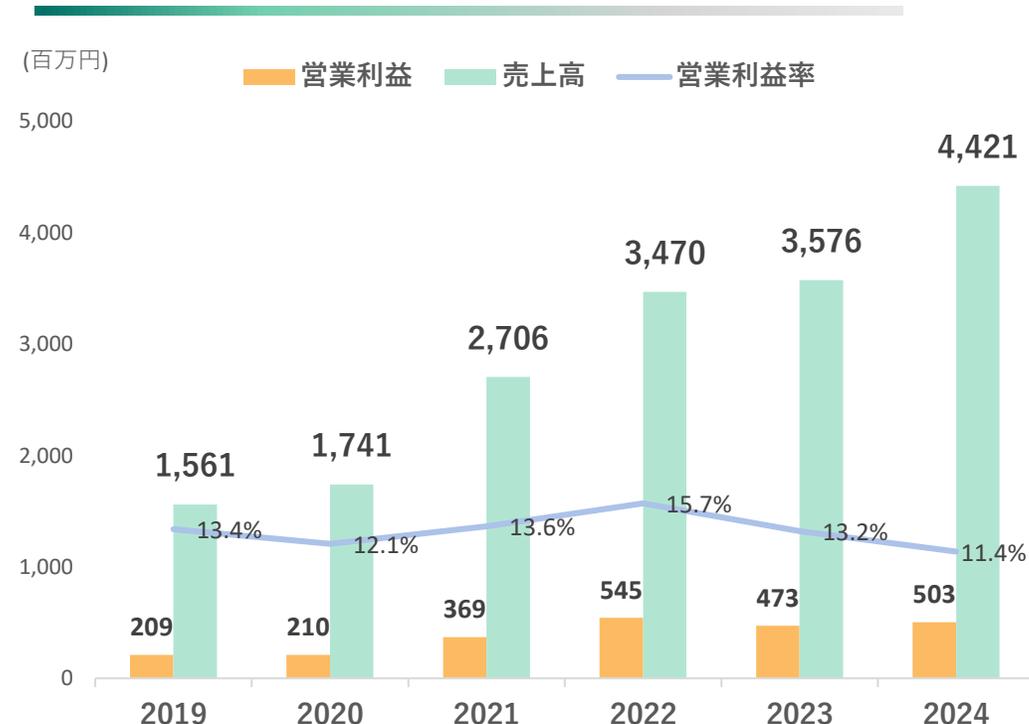
# 01. 2024年12月期第2四半期 決算実績

## Q1に実施したM&amp;Aの効果が継続し、売上高は第2四半期累計としては過去最高を更新。

## 連結損益計算書（前期比・期初予想への進捗状況）

（百万円）	通期予想	第2四半期 累計	前期比	進捗率
売上高	8,842	<b>4,421</b>	123.6%	50.0%
売上総利益	2,926	<b>1,436</b>	124.9%	49.1%
営業利益	947	<b>503</b>	106.5%	53.2%
営業利益率	10.7%	<b>11.4%</b>	-	-
経常利益	947	<b>552</b>	116.3%	58.3%
親会社株式に帰属する 当期純利益	616	<b>316</b>	100.0%	51.3%

## 売上・営業利益・営業利益率の推移（第2四半期累計）



- 売上高：Q1に引き続きM&Aの効果が前期比で大きくプラス
- 営業利益：前年比プラスで順調に伸長したが、Q1のトータルサポート社の買収時の会計処理が影響している
- 当期純利益：2023年10月に子会社化したBRIDGE International Asia社（非連結グループ会社）の株式評価損を特別損失として計上

## 3つの 事業セグメント



### インサイドセールスアウトソーシング事業

- クライアント企業に代わり専門インサイドセールスチームが営業活動を行い、営業力と生産性を向上させます。
- これまでに300社以上のB2B企業の売上改革を支援した豊富な実績があります。



### プロセス・テクノロジー事業

- クライアントの成長戦略実現に向け、顧客接点強化とオペレーション最適化を推進。インサイドセールスやデジタルマーケティングの豊富な実績や、AI技術を駆使した自社プロダクトの開発における専門知識を有するプロフェッショナル集団です。
- Salesforce.comとのパートナーシップに基づき、レベニュープロセスの最適化を10年以上支援しています。

### 研修事業

- 事業の中核を担うアイ・ラーニング社は法人向け研修を提供する会社です。各分野の専門講師がITからビジネススキルまで幅広く提供しています。
- 2200社以上、15万人以上の受講実績があります。



連結子会社 ClieXito株式会社



連結子会社 トータルサポート株式会社



連結子会社 株式会社アイ・ラーニング



インサイドセールスアウトソーシング事業と研修事業はQ1に引き続き順調に推移  
プロセス・テクノロジー事業はQ2単体では黒字化となったものの半期では赤字着地

(百万円)	通期予想	第2四半期 累計	前期比	進捗率
<b>インサイドセールスアウトソーシング事業</b>				
売上高	4,469	<b>2,241</b>	104.6%	50.1%
セグメント利益	554	<b>324</b>	110.1%	58.5%
セグメント利益率	12.4%	<b>14.5%</b>	-	-
<b>プロセス・テクノロジー事業</b>				
売上高	1,953	<b>924</b>	370.6%	47.3%
セグメント利益	52	<b>▲10</b>	-	-
セグメント利益率	2.7%	<b>▲1.2%</b>	-	-
<b>研修事業</b>				
売上高	2,420	<b>1,255</b>	106.0%	51.9%
セグメント利益	340	<b>189</b>	97.2%	55.8%
セグメント利益率	14.1%	<b>15.1%</b>	-	-

セグメント売上は前年対比で4.6%増、セグメント利益は10.1%増で年間目標に対しても順調に推移。

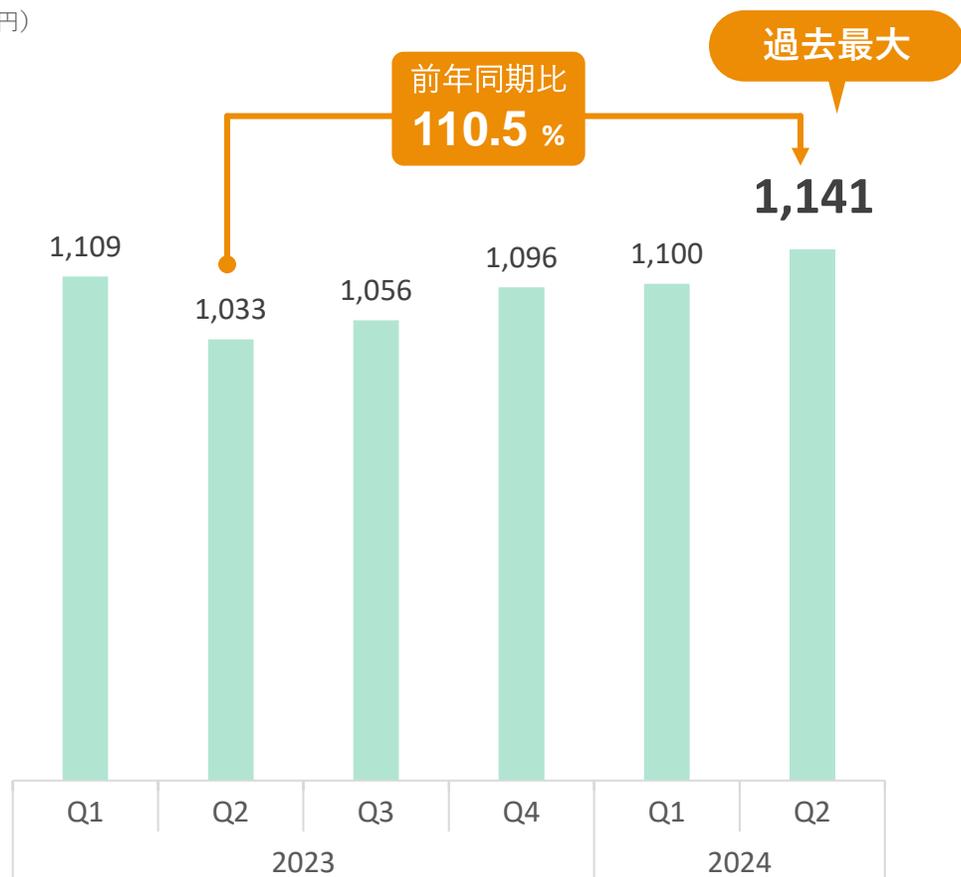


- 成長戦略としている注力領域（外資IT、国内IT、金融）の売上は堅調に成長
- 外資系ITプロジェクトのKPI大幅達成によるインセンティブが利益に貢献
- 従業員の定着率上昇を要因とする採用コストの低下に加え、新入社員の早期立ち上がりによりアイドリング率が低下したことも影響し、セグメント利益は前年比で+10.1%の成長
- 注力領域での新規顧客獲得もあり、順調に顧客基盤が拡大

## 売上高は四半期で過去最大。注力領域の3業界はQ1に引き続き堅調に成長

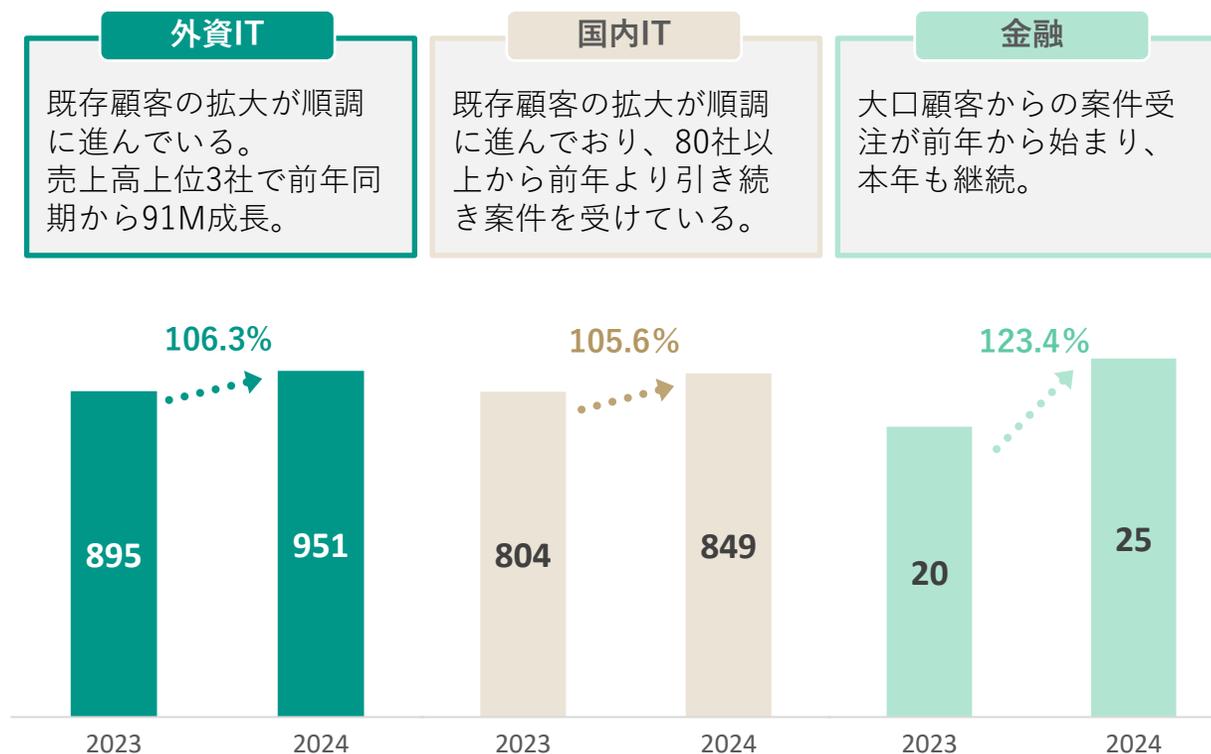
### 売上高推移

(百万円)



### 注力領域 3 業界の売上高推移 (第2四半期累計)

(百万円)



Q2単体では黒字で順調に推移。Q1のトータルサポート社買収時の会計処理の影響が大きく半期では赤字着地



- 事業の名称を「C&S事業」からより顧客視点に立った「プロセス・テクノロジー事業」へ変更
- 新規顧客の獲得もあり売上は期初の計画通り進行中。セグメント利益率はQ1の▲4.0%からQ2累計の▲1.2%へと大幅に改善。
- 2024年3月にM&Aを行った2BC社と、ClieXito社との間でリソースの共有・融合が進み、当初の目的通りシナジーの創出を実現。これまで人員不足で発生していた案件の取りこぼしを防止
- 2024年2月に買収したトータルサポート社のPMIは引き続き実行中

## プロセス・テクノロジー事業の詳細

(百万円)

順調に推移

PMI推進中

プロセス・テクノロジー

トータルサポート  
(2月51.7%株式取得)

連結調整

事業計

	プロセス・テクノロジー	トータルサポート (2月51.7%株式取得)	連結調整	事業計
売上	383	541	-	924
売上総利益	86	113	-	200
営業利益	13	▲21	▲2	▲10
営業利益率	3.4%	▲4.0%	-	▲1.2%

- 売上は期初の計画通り順調に推移
- 外注費による営業費用の圧迫はあるものの、営業利益率は計画の範囲内で推移
- 社内リソースの不足を引き続き外部に頼る体制が続いているため中期経営計画のKPIに体制強化を掲げ、採用やイネーブルメント施策を実行予定

- 売上は期初の計画通り順調に推移
- 買収時の会計処理の影響によるQ1の赤字に加え、営業体制と管理部門強化による販管費の増加が影響
- 収益性の高い領域（ホテル・マンション向けのインフラ/システム構築など）の売上を拡大するため、営業力強化を推進
- 2024年7月から大手外資IT出身の新営業責任者を迎え、新規営業メンバーの育成など体制強化を目指す

## 新人研修をはじめQ2の売上は順調に推移し、Qで初の売上9億円を達成

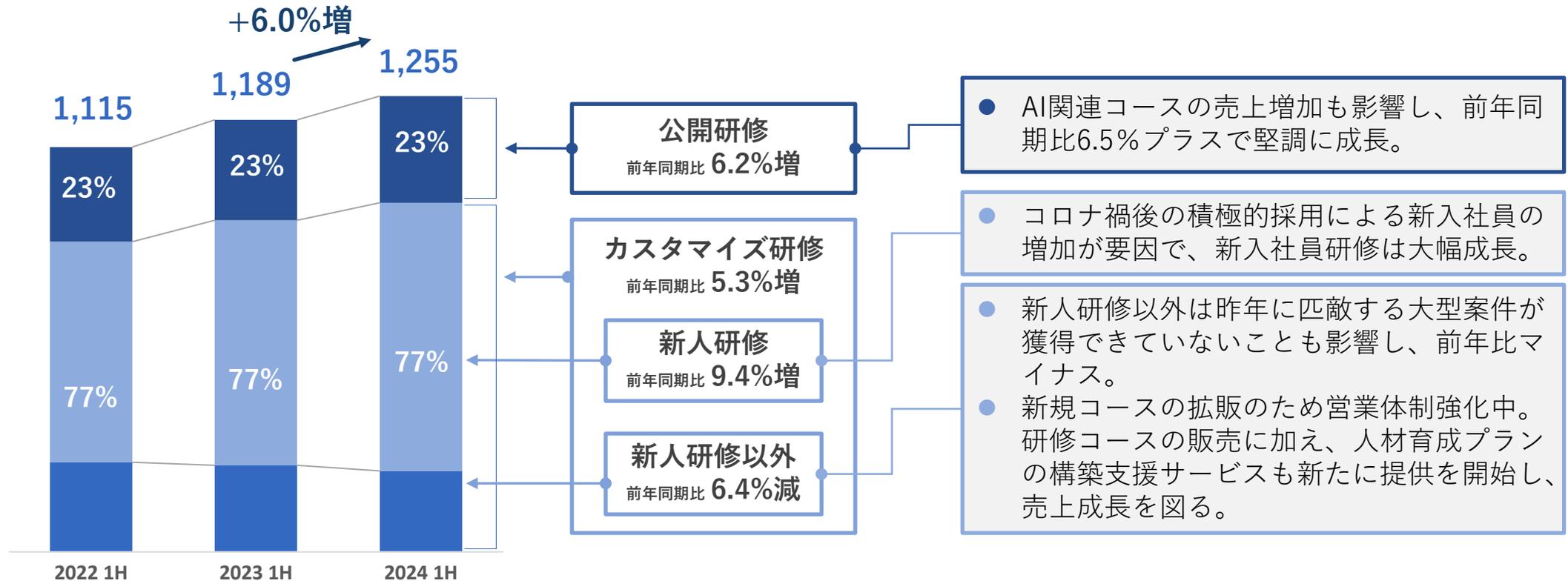


- 本年度は体制強化、マーケティング強化を計画しており、人件費や広告宣伝費等を含む販管費が増大し、営業利益はYoYでマイナス成長だが、年間進捗は順調に推移
- グループのシナジーを活かし、カスタマーサクセスコースの新設により、マーケティング・営業領域の全体をカバーする、一貫した研修コースを提供可能に

## 新人研修が昨対比9.4%増で大きくけん引し、全体で6.0%の成長

**売上** カスタマイズ研修※1・公開研修※2の区分による構成比の推移

(百万円)



※1：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修

※2：公募型でホームページ上で定型的な研修コースの開催を告知し、複数の企業が参加する研修

A photograph of a business meeting in a modern office. Several people in business suits are gathered around a glass table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen or looking at their phones. The scene is dimly lit with a blue tint, suggesting a professional and focused atmosphere.

## 02. ビジネストピックス

本年より、グループシナジー強化を目的に新たな組織を立ち上げ。既存組織の強化には高度専門人材を採用。

グループ戦略遂行をミッションに  
事業戦略室を新設



北村 寿雄 Hisao Kitamura

上席執行役員  
プロセス・テクノロジー事業統括本部  
コンサルティング本部長  
事業戦略室

経歴  
アクセンチュアを経て2007年入社。  
コンサルティング本部に加え2024年より事業戦略室長  
を兼務。

新規サービス開発を担う  
事業企画本部を新設



尾花 淳 Jun Obana

常務執行役員  
プロセス・テクノロジー事業統括本部長  
事業企画本部長

経歴  
2003年入社。コンサルティング業務を経験した後、  
B2Bマーケティング支援の2BC株式会社創業。  
2024年当社に吸収合併し、プロセステクノロジー  
の責任者に就任。同時に新規サービス開発を手掛  
ける事業企画本部長へ就任。

オペレーション強化を目的に  
サービスオペレーション本部を新設  
責任者に小栗氏を採用



小栗良介 Ryosuke Oguri

サービスオペレーション本部  
本部長

経歴  
日本アイ・ビー・エムで営業を経てibm.com設立に  
参画、オペレーションの立ち上げをリード。インサ  
イドセールスやCRM周辺の全体像の設計、実行まで  
幅広い知見を持つ。直近は医療機器販売会社で営業  
支援の新組織を立ち上げ、マーケティング・営業の  
仕組みづくりに従事。

## 新入社員31名が入社

2024年度新入社員が31名入社しました。入社式では最新デジタルリテラシーの習得を自ら実践する社長の吉田が、生成AIによる祝辞を3パターン用意し会場を沸かせました。

新入社員31名の一人ひとりの個性と情熱は「お客様を成功に導くリーディングカンパニー」を掲げるチームブリッジをより強固なものにし、未来への架け橋へとつながっていきます。



## 東洋経済オンライン独自分析！ 「女性活躍企業」ランキング TOP100 の11位に弊社がランクイン

東洋経済オンライン 独自分析！「女性活躍企業」ランキングTOP100 の11位に弊社がランクイン致しました。

詳細につきましては以下をご覧ください。  
[独自分析！「女性活躍企業」ランキングTOP100](#)

## Manage HR Magazine にて 2024年の「APACセールストレー ニング企業TOP10」に選出

～世界で最も広く読まれているHR専門メディアにて高く評価～  
BRIDGEグループの、デジタル人材の育成をリードする株式会社アイ・ラーニングは、アメリカのHR専門メディアManage HR Magazineが主催する「Top 10 Sales Training Companies in APAC 2024」に選出されました。



A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '03. 2024年12月期 決算見通し' is overlaid in white.

# 03. 2024年12月期 決算見通し

成長領域であるプロセス・テクノロジー事業の拡大を中心に、**+26.0%の売上高成長**を計画  
**まずは売上高の成長を優先して、その後に利益の成長を目指す**

連結損益計算書（計画値と前期との比較）

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 予想	前期比
売上高	7,020	<b>8,842</b>	126.0%
売上総利益	2,263	<b>2,926</b>	129.3%
営業利益	913	<b>947</b>	103.7%
経常利益	916	<b>947</b>	103.4%
親会社株式に帰属する 当期純利益	644	<b>616</b>	95.8%

### 売上高

プロセス・テクノロジー事業の拡大戦略に基づくM&Aによる販路拡大の効果もあり26.0%の売上高成長を計画。

### 営業利益

販管費での投資（体制強化のための採用費・顧客/サービス認知のためのマーケティング投資・業務効率化のための社内システム投資等）はあるものの、昨対成長率は3.7%の営業利益成長を計画。

### 親会社株式に帰属する当期純益

「人材確保促進税制」の適用による昨年度の当期純利益が一時的に増加。結果、今期は減益を見込む。

## 前期との比較

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 予想	前期比
<b>インサイドセールスアウトソーシング事業</b>			
売上高	4,295	<b>4,469</b>	104.0%
セグメント利益	645	<b>554</b>	85.8%
セグメント利益率	15.0%	<b>12.4%</b>	-
<b>プロセス・テクノロジー事業</b>			
売上高	562	<b>1,953</b>	347.5%
セグメント利益	-23	<b>52</b>	-
セグメント利益率	-4.2%	<b>2.7%</b>	-
<b>研修事業</b>			
売上高	2,169	<b>2,420</b>	111.6%
セグメント利益	291	<b>340</b>	116.8%
セグメント利益率	13.5%	<b>14.1%</b>	-

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen or looking at their phones. The scene is dimly lit with a blue tint.

## 04. 中期経営計画の進捗



1990年代後半、アメリカでCRMやSFA、インサイドセールスを活用した効率の良い営業モデルを目の当たりにして、「これらを広めて日本の営業を変えたい」と強く思い2002年に当社を設立しました。当時の日本では、営業活動は「足で稼ぐ」ことが一般的で、営業プロセスの分業やデータを活用した管理はほとんど行われていませんでした。インサイドセールスの概念もなく、CRMやSFAという言葉すら知られていませんでした。

しかし、20年以上が経過した現在では、セールスフォースをはじめとするCRMの活用は当たり前となり、インサイドセールスなど営業の分業も随分と普及してきました。

私たちがこれから普及を目指す新しい営業モデルは、現在の多くの方々にとってまだ信じられない未来かもしれません。しかし、20年前のインサイドセールスやCRMのように必ずや日本の法人営業の未来を大きく変えるでしょう。

そのために、私たちは設立以来初めて中期経営計画を策定しました。この計画は、急速に変化する外部環境に対応し、企業としてさらなる成長を目指すものです。新たな挑戦に向けて、全力で取り組んでまいります。皆様のご期待に応えるべく、私たちのビジョンを共有し、一緒に未来を創り上げていきたいと考えています。

今後とも、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 吉田 融正

## 主軸のインサイドセールスアウトソーシングサービスに加え、 B2B企業の売上に関わる全プロセスでの支援を行うビジネスモデルに拡充。

パ  
リ  
ユ  
ー  
シ  
ョ  
ン

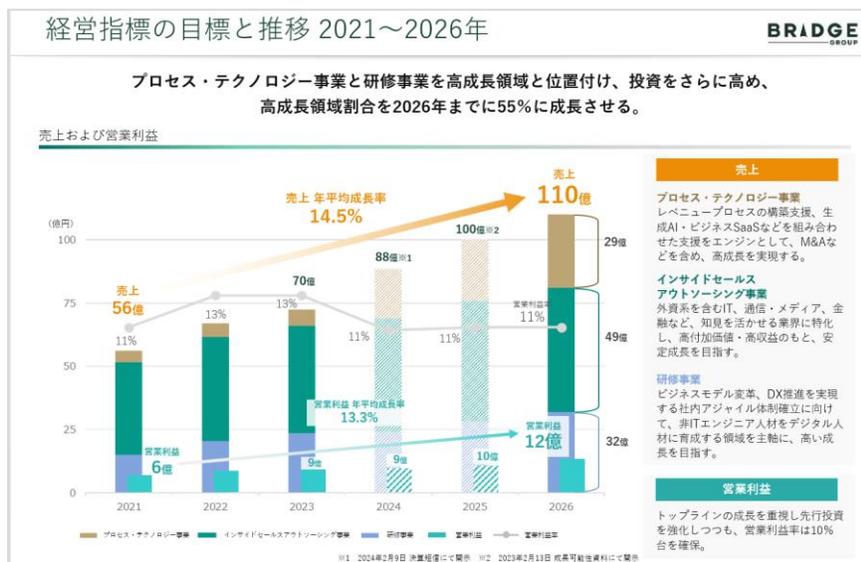
### B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to End のサービスを提供

～デジタル活用を促進・定着させ、レベニュープロセス・オペレーションの統合を実現することでB2B企業の売上向上・顧客経験改善に貢献する～

2024年5月に、2024～2026年中長期経営計画を発表。2026年までに売上110億円、営業利益12億円を経営指標とし、新たな成長方針として「売上成長モデルの構築・実行・定着」と「デジタルの民主化を推進」を掲げた。

※詳細は「[中期経営計画策定に関するお知らせ](#)」をご覧ください。

中  
期  
経  
営  
計  
画



ブリッジグループ成長方針

B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to End のサービスを提供

～デジタル活用を促進・定着させ、レベニュープロセス・オペレーションの統合を実現することでB2B企業の売上向上・顧客経験改善に貢献する～

01 顧客の成長戦略を実現する  
売上成長モデルの構築・実行・定着

- 組織横断での協業体制を構築するレベニュープロセスの統合・実践
- デジタルを最大限に活用するレベニューテックスタック<sup>※1</sup>・オペレーションの構築・最適化
- デジタルを活用し、売上拡大を実現するケイパビリティを獲得するレベニューイネーブルメント<sup>※2</sup>の実現

02 市場と顧客の変化に対応できる  
デジタルの民主化を推進

- ビジネス部門のデジタル活用に向けたスキル獲得
- 情報システム部門がビジネスに貢献する改革を推進するための意識改革とスキル獲得
- 全社レベルでのアジャイル体制（変化に迅速に対応できる柔軟な組織運営方法）を定着

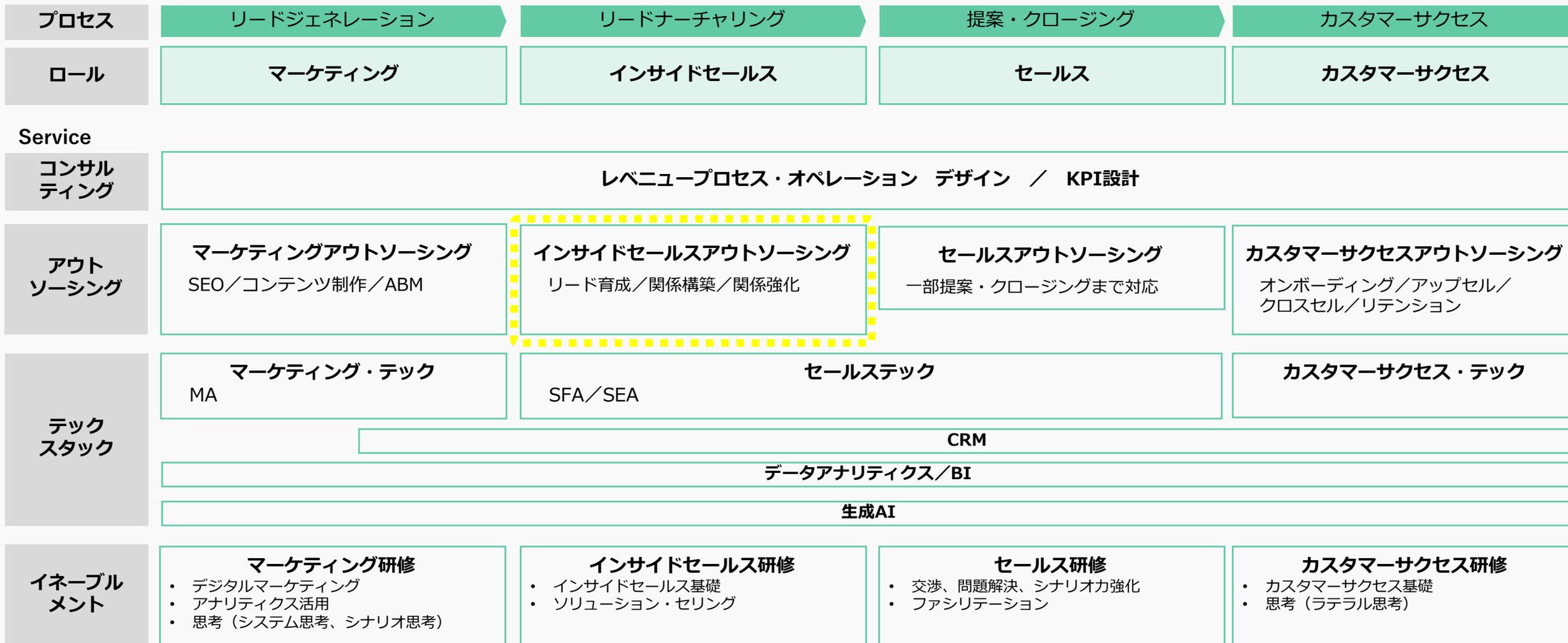
法人顧客

デジタルを活用した  
ビジネス成果創出

エンタープライズアジャイル  
スキル+意識の改革

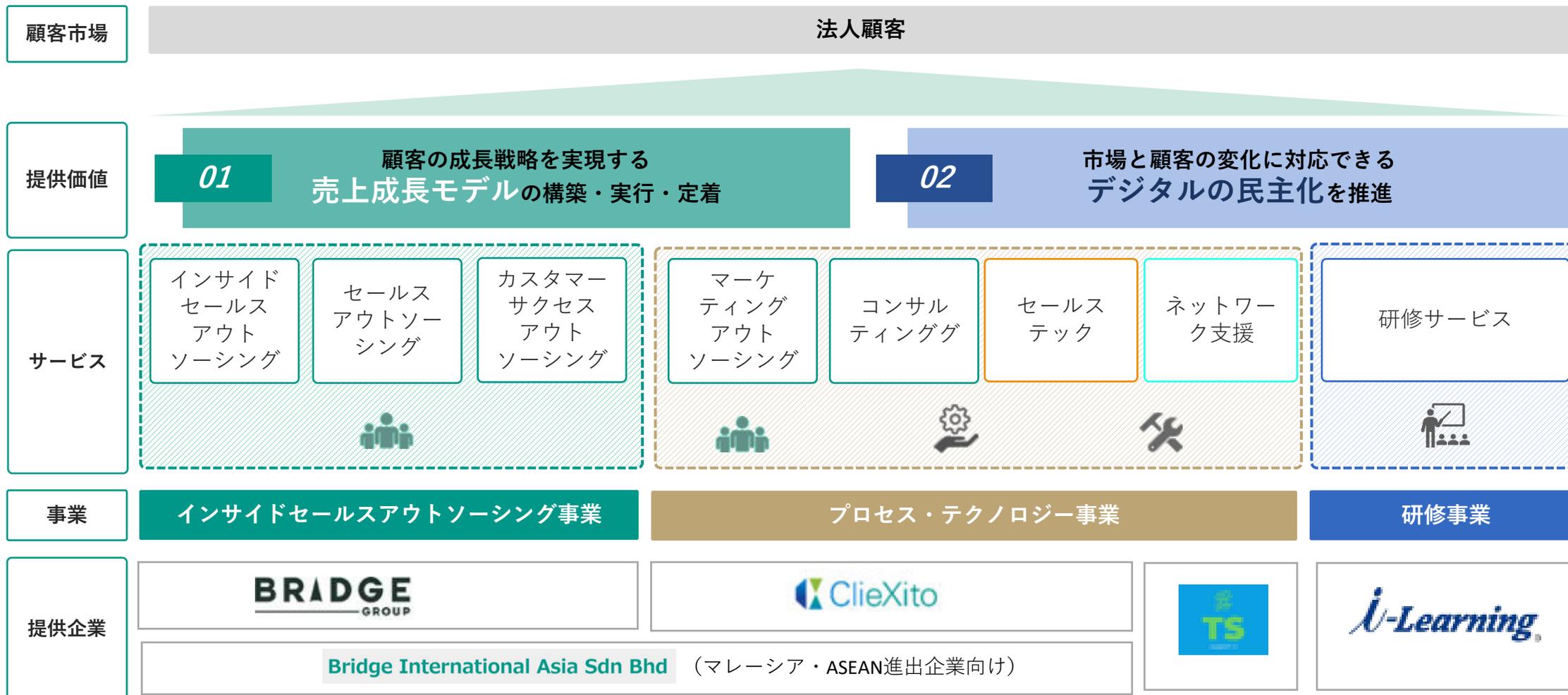
注1: レベニューイネーブルメントは、売上成長を支援するための情報ツールやプラットフォームのセット、CRM、マーケティングオートメーション、データ分析ツールなどが含まれる。  
注2: レベニューイネーブルメントは、売上を拡大するために必要なスキルと能力を企業内に定着させ、一貫した顧客体験を提供できる実践を行う仕組み。

主軸のインサイドセールスアウトソーシングサービスに加え、  
B2B企業の売上に関する全プロセスでの支援を行うビジネスモデルに拡充。



## B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供

～デジタル活用を促進・定着させ、レベニュープロセス・オペレーションの統合を実現することでB2B企業の売上向上・顧客経験改善に貢献する～

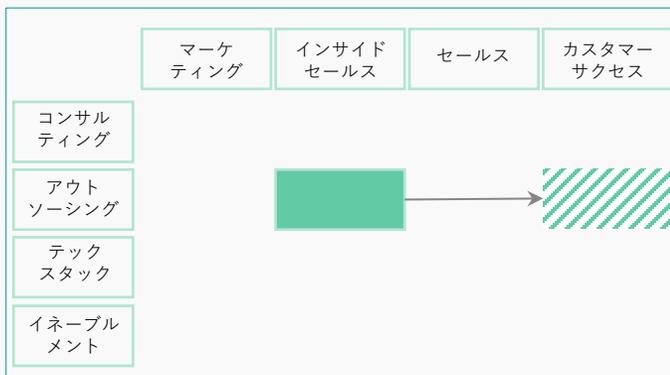


お客様のレベニュープロセスの状況に応じて、様々なサービスを組み合わせて提供が可能

## インサイドセールスから カスタマーサクセスへの拡充

インサイドセールス支援を長年提供してきた日系IT企業において、カスタマーサクセス支援をスタート。

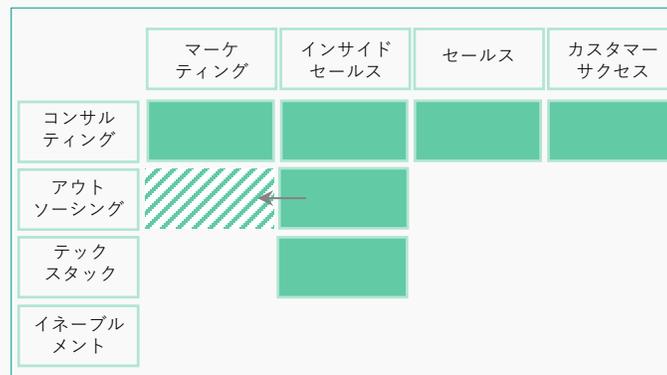
両組織は異なるKPIを持って活動を行うが、レベニュープロセスを統合する観点から当社のアウトソーシングチームでの提供価値が高まっている。



## 収益構造改革における サービス拡充

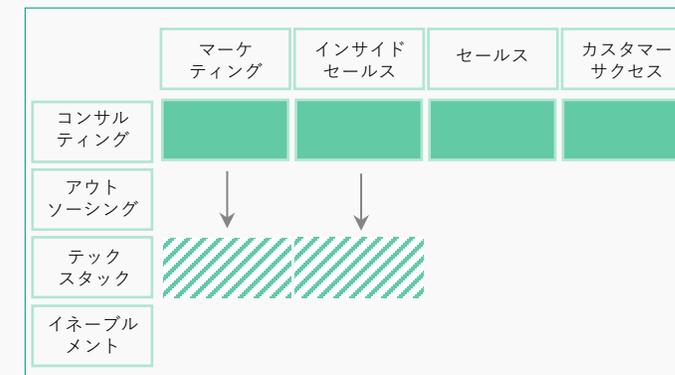
大手製造業では、代理店販売から直販モデルへ移行を進めるための大きな営業改革を実行しており、数年前より当社コンサルティングサービス、インサイドセールス支援を提供。

現在はコンテンツ制作など、マーケティングアウトソース支援も行いプロセス全体の最適化を図っている。



## ビジネスモデル変革における End to Endの売上成長支援

SaaSモデルへの製品転換を進めるソフトウェア企業では、製品、購買プロセス、収益モデル、必要な営業体制等すべてに関わるビジネスモデル変革において、上流であるコンサルティングサービスからEnd to Endの営業支援を提供。



## <社内向けオフサイト会議>

新たなバリュープロポジションや成長戦略の理解を深めるため、取締役、執行役員、本部長、営業、マーケティング組織が一堂に会しオフサイトミーティングを実施。



6月20日（木）9：00～14：00 @外部会場にて

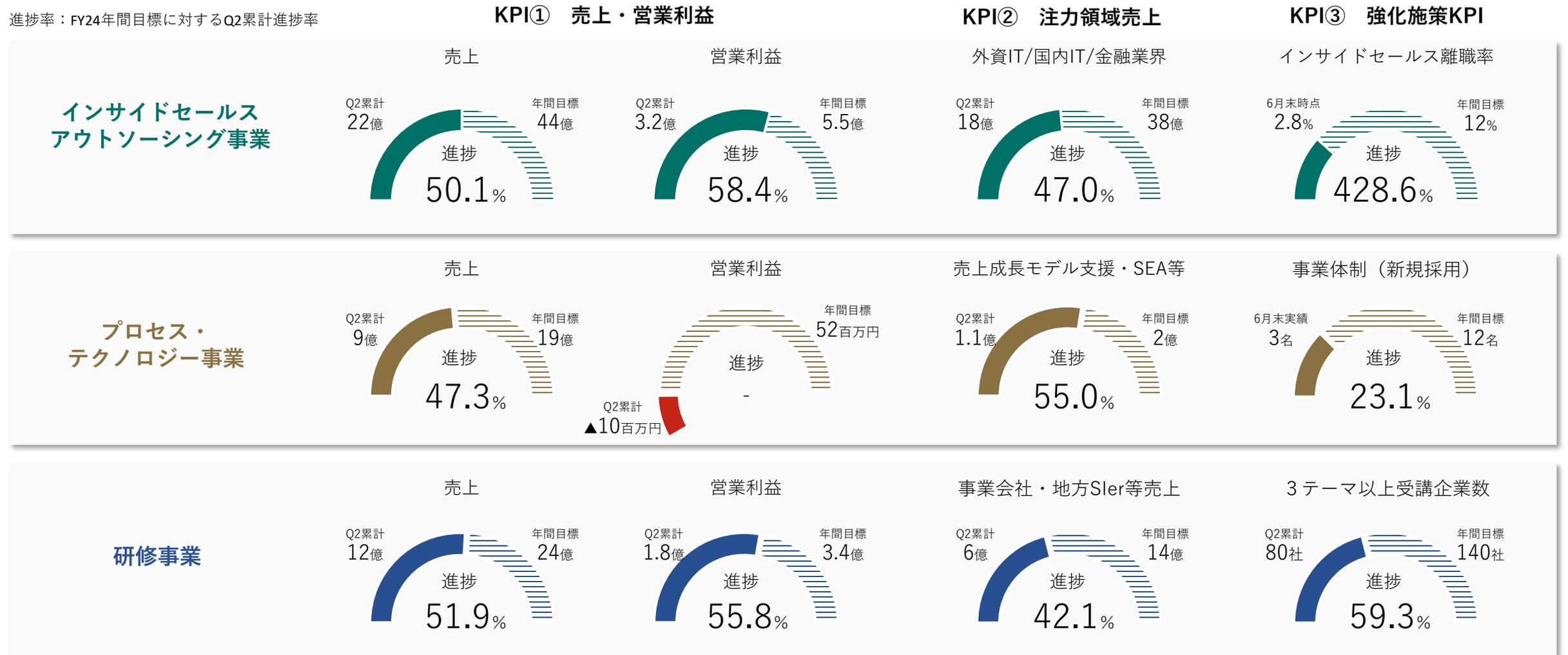
## <外部向けセミナー>

レベニュープロセスの認知度向上を目的に、講演活動や、Web記事への出稿をスタート。



各事業に進捗率50%未達のKPIがあり、引き続き対策を実行中。（詳細は次頁）

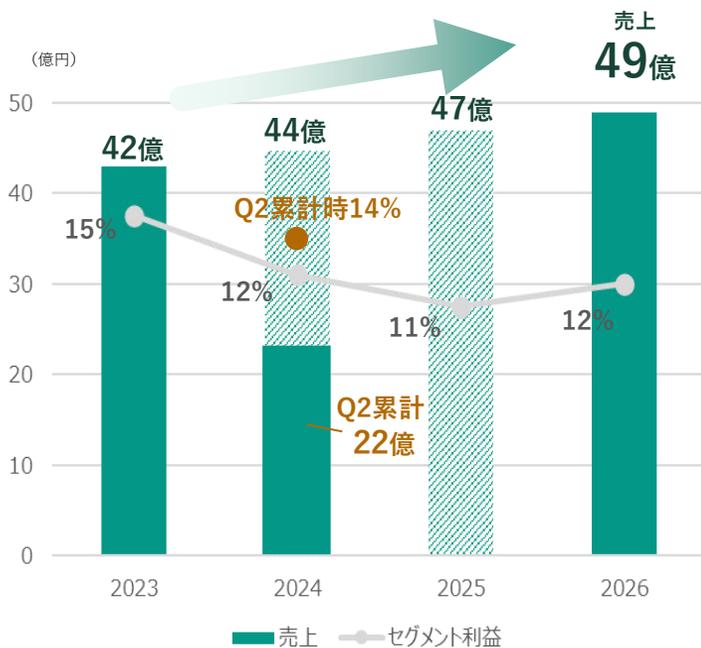
進捗率：FY24年間目標に対するQ2累計進捗率



インサイドセールスアウトソーシング事業はQ1、Q2とも年間KPIは概ね順調に推移。  
 人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革、能力開発フレームワークの導入などの成果が離職率低下に表れてきている。

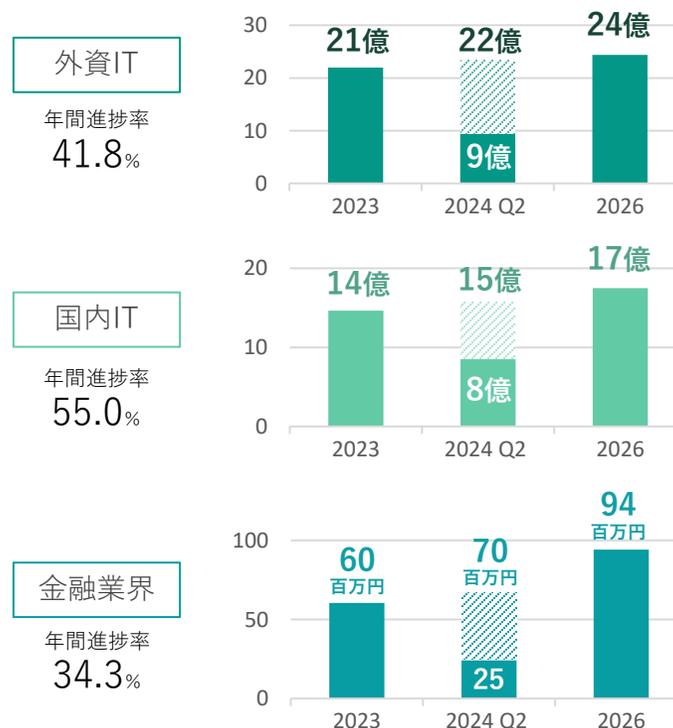
## 売上・営業利益の進捗

売上は当初の計画通りに推移。営業利益は離職率低下やアイドル率低下などの影響で大幅プラス着地。



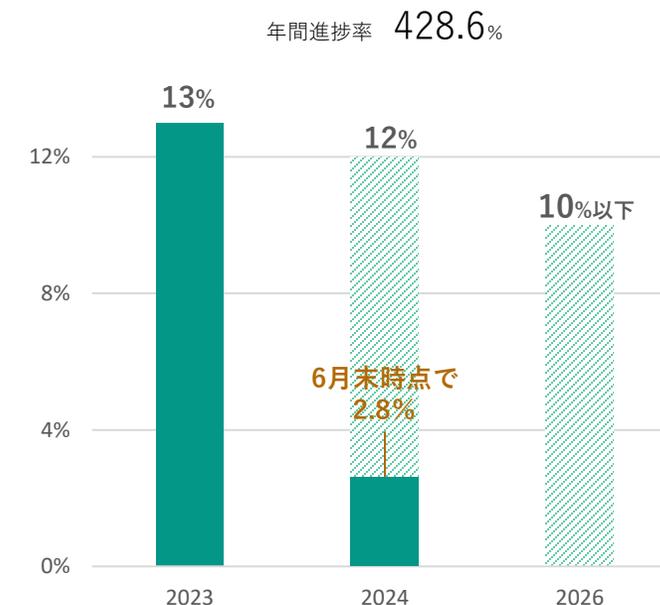
## 注力領域（外資IT・国内IT・金融）の売上進捗

外資系ITと金融は50%を下回る進捗ではあるが、  
 下期Q3・Q4で開拓が進む見通し。



## 強化施策（インサイドセールスステップ離職率）の進捗

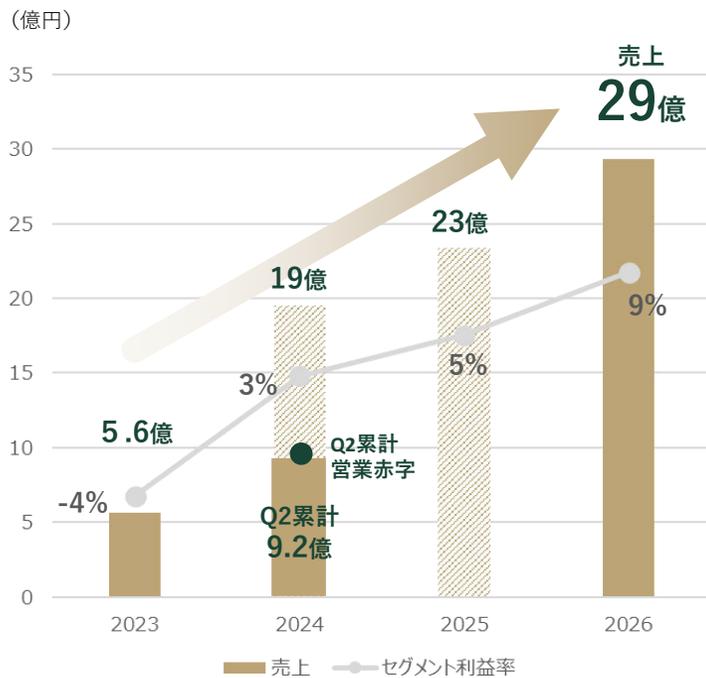
人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革、能力開発フレームワーク導入などの取り組みにより、6月末時点の離職率は2.8%と過去と比較しても例のない低さ。



プロセス・テクノロジー事業は、売上は計画通り順調に推移。  
 来年以降の注力領域での大幅な成長に向けて新サービスのPOCを実行中。合わせて体制強化も継続中。

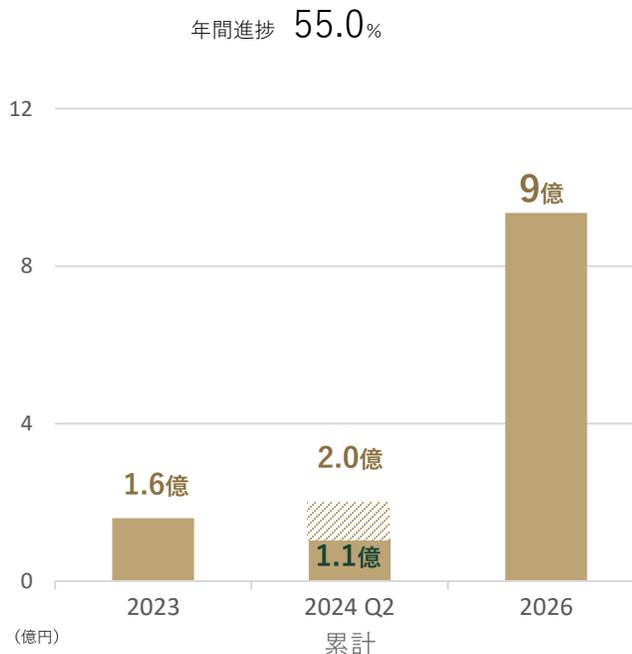
## 売上・営業利益の進捗

売上は計画通り順調に推移したものの、  
 トータルサポート社の買収に伴う会計処理変更  
 などによりセグメント利益は赤字推移。



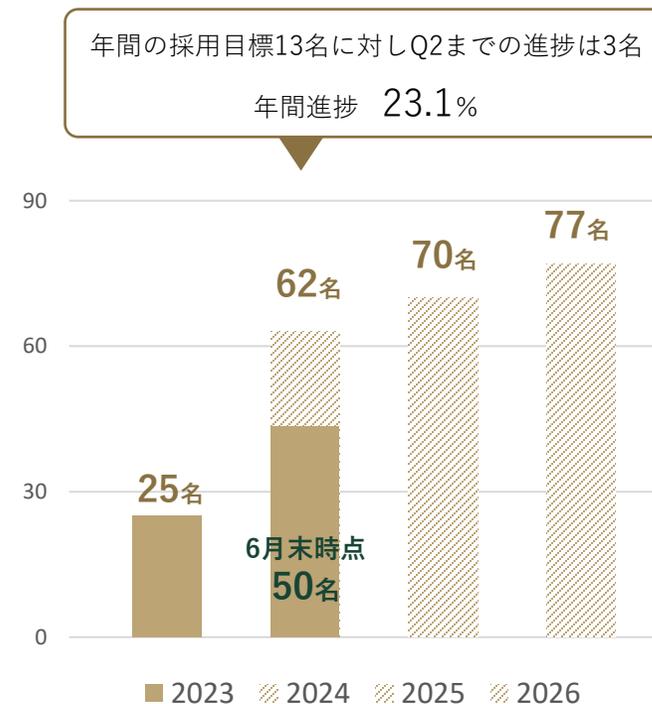
## 注力領域（売上成長モデル支援・SEA等）の売上進捗

今期目標は順調に推移。  
 新サービスのPOCなどを平行して実行しており、  
 来年以降の大幅成長に向け準備を進めている。



## 強化施策（体制強化）の進捗

事業体制の確立に向けた採用が難航しており、  
 採用戦略の見直しなどを実行中。

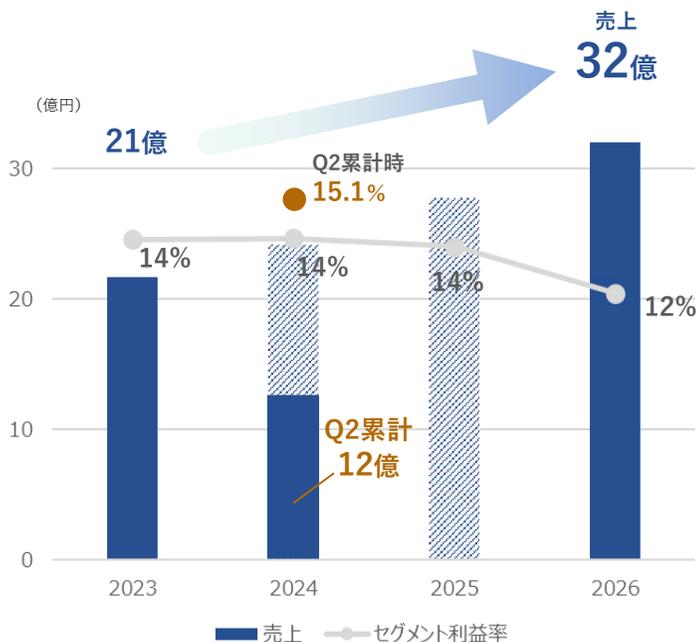


※2024年はトータルサポート、2BCのM&Aによる増員を含む

研修事業は、売上、セグメント利益は順調に推移しているものの、注力領域の安定した獲得、成長には課題が残り営業体制の強化などを継続している。

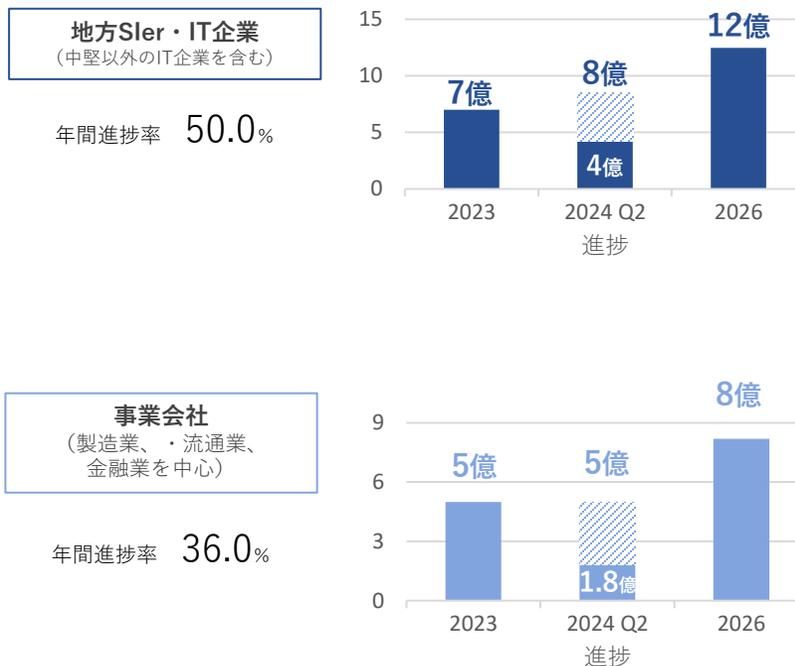
## 売上・営業利益の進捗

Q1は売上、セグメント利益ともに前年同期マイナス着地となったが、Q2の新人研修が好調でQで初の売上9億円を達成し、年間進捗も順調に推移。



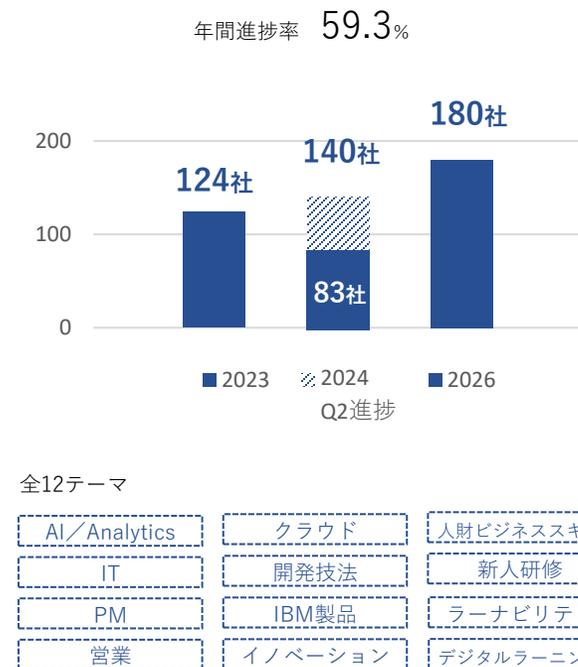
## 注力領域（事業会社・地方Sler等売上）の売上進捗

注力領域と位置付ける地方Sler・IT企業や、事業会社は開拓が進んでいるものの、Q1Q2で獲得の波があり安定的な獲得に向けて営業体制などの強化を図る。



## 強化施策（3テーマ以上受講企業数）の進捗

長期的な顧客との関係作り、LTV向上を目指し、提供している12テーマの年間複数受講数の増加を図っているが、本年の目標は順調に推移し、通年受講が拡大してきている。



全12テーマ

AI/Analytics	クラウド	人財ビジネススキル
IT	開発技法	新人研修
PM	IBM製品	ラーナビリティ
営業	イノベーション	デジタルラーニング

A photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen. The scene is dimly lit with a blue tint. The text '05. 会社概要・事業概要' is overlaid in white.

## 05. 会社概要・事業概要

代表取締役  
社長

吉田 融正



日本アイ・ビー・エム、米国シーベルシステムズを経て2002年ブリッジインターナショナル株式会社創業。株式会社アイ・ラーニング取締役会長。

取締役専務執行役員  
サービス統括本部長

塩澤 正枝



2002年の入社後、BPO事業本部にてマネージャーとして従事した後、2024年サービス統括本部長 兼第一サービス本部長に就任。

取締役専務執行役員  
経営企画本部長

八木 敏英



2004年入社。営業本部、コンサルティング本部、サービス本部等を経て経営企画本部長就任。トータルサポート株式会社取締役。

取締役

高橋 慎介



2001年より当社取締役。株式会社アイ・ラーニング取締役副社長。ドーモ株式会社取締役会長。

上席執行役員  
プロセス・テクノロジー  
事業統括本部  
コンサルティング本部長

北村 寿雄



アクセンチュアを経て2007年入社。コンサルティング本部に加え2024年より事業戦略室長を兼務。

執行役員  
プロセス・テクノロジー  
事業統括本部長  
ClieXito代表取締役社長

尾花 淳



2003年入社。コンサルティング業務を経験した後、B2Bマーケティング支援の2BC株式会社創業。2024年当社に吸収合併し、プロセステクノロジーの責任者に就任。

執行役員  
営業本部長

小川 浄香



2005年に入社。インサイドセールスマネージャー、サービス本部長を経て2024年より営業本部長就任。

執行役員  
事業企画本部  
DX推進部長

今野 恵子



2004年に入社。営業支援ツールの開発責任者を経て2024年より事業企画本部DX推進部長に就任。2019年IBMが発表したAIビジネスにおける世界の女性リーダーの1名に選任。

社外取締役

岡村 典



2013年 国立大学法人東京工業大学 特任教授(国際研究広報担当)  
2017年当社社外取締役に就任(現任)  
2022年 株式会社 テン・コミュニケーションズ顧問 (現任)

株式会社アイ・ラーニング  
代表取締役社長

杉山 真理子



日本アイ・ビー・エム、日本オラクル、セールスフォース・ドットコム(現セールスフォース・ジャパン)を経て2023年アイ・ラーニング入社。2024年より代表取締役就任。

トータルサポート株式会社  
代表取締役社長

佐藤 重人



2008年トータルサポート株式会社設立。17年間同社にてICT関連事業を行う。

Bridge International  
Asia Sdn Bhd  
代表取締役社長

阿部 慎吾



日本マイクロソフトを経て2015年にマレーシアにてTkinternational (現Bridge International Asia) を設立しCEOに就任。

常勤監査役 荒川 恵介

社外監査役 和田 隆志

社外監査役 高橋 知洋

- インサイドセールスアウトソーシングの先駆者として、**300社以上**のIT企業を中心とするB2B企業の支援実績
- 顧客理解のニーズとAIなど最新のテクノロジーを組み合わせる先進的な自社プロダクト開発を行ってきた**専門知識**
- Salesforce.com等アプリケーションリーダーのパートナーとして、レベニュープロセスの全体最適と拡大を図るインテグレーションの**10年以上に渡る継続支援の実績**

## お取引様企業 (ご了承いただいているお客様の一部をご紹介します)



※あいうえお順



## B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供

高度な教育を受けた社員によるインサイドセールスの実行と、徹底した業務設計とKPI管理に基づいた、お客さまの営業力強化や成果向上に寄与する新しい営業体制の構築

### 会社概要

会社名	ブリッジインターナショナル株式会社
設立	2002年1月
資本金	552,000,000円
従業員数	635名(2024/6末)
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
代表者	代表取締役 吉田 融正
H P	<a href="https://bridge-g.com/">https://bridge-g.com/</a>

### ブリッジの強み

#### ヒアリングを主体として顧客との信頼関係を構築

定期的な見込み客とコミュニケーションにより信頼を築く「農耕型」のアプローチと、持続的なプロファイリングの実施

#### 営業状況を踏まえて最適な分業モデルを定義

組織全体の営業生産性向上を実現する最適なプロセス分業モデルを定義し、各メンバーが得意な領域に集中することを可能にする

#### 高度なスキル教育を受けた固定メンバーが業務を遂行

独自の研修プログラムを受けたスタッフが質の高いインサイドセールス活動を短期間で実現

#### KPI管理による継続的な改善で営業成果を最大化

徹底したKPI管理による成果の可視化と、目標値とのギャップ原因の分析による継続的な改善



**持続可能な売上成長モデル(Sustainable Revenue Growth Model)の実現へ**

クライアントの成長戦略実現に向け、マーケティング、営業、カスタマーサクセスの顧客接点業務領域における顧客エンゲージメントの強化とオペレーション・アプリケーションの最適化を推進

会社概要

会社名	ClieXito株式会社（クライエクシート）		
設立	2020年4月1日		
資本金	30,000,000円		
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階		
代表者	取締役会長	吉田 融正	
	代表取締役社長	尾花 淳	
	取締役副社長	北村 寿雄	
HP	https://cliexito.com/		

ClieXitoの強み

**B2Bの顧客接点業務に特化した一気通貫のサービス**

マーケティング、営業、カスタマーサクセスに至る顧客接点業務に対し、戦略立案からアプリケーション構築・定着まで一貫したサービスを提供

**顧客起点での売上成長モデル推進のスキーム**

豊富なCX/CRMプロジェクト実績に裏打ちされた顧客起点での売上成長モデルの変革を推進する実践的な方法論を展開

**豊富な伴走支援の実績**

前身のブリッジインターナショナルにおいてインサイドセールスやデジタルマーケティングの立上げ/定着化の伴走支援の豊富な実績

**CRM構築とシステムインテグレーションの実績**

約20年間の実績に基づいた、CRM構築と運用及びMA、BI、CDP等、システムインテグレーションサービスを提供

**社名の由来**

スペイン語で「顧客の成功」を意味する“cliente”（顧客）と“exito”（成功）の造語



## ネットワークインフラ技術とサービスの提供

お客様のビジネス課題を解決する為に、常に変化するテクノロジーや社会の仕組み・動向にキャッチアップし、適切な技術とサービスを提供するプロバイダー

### 会社概要

会社名	トータルサポート株式会社
設立	2008年2月8日
資本金	3,000,000円
従業員数	20名(2024/6末)
所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー16階
代表者	代表取締役 佐藤 重人
HP	<a href="https://www.t-suppo.com/">https://www.t-suppo.com/</a>

### 主要サービス

#### 通信機器販売

- 通信機器（スイッチングHUB・ルータ・AP等）の卸販売
- 独自性の高い製品を提供

#### ネットワークインフラ構築

- マンション・ホテルISP向け
- 機器選定から設計構築運用まで一貫してサービス提供

#### Wi-Fiシステム

- メンバー数が増大する「HOTELロイヤリティプログラム連動Wi-Fi」システムの提供
- ホテルの「脱OTA」に貢献します。

#### SaaS

- ホテル客室用多機能ハブソリューション「PORTAL」の提供
- QRコードの読み込みのみで、自身のスマホでフロントとの通話や浴場の混雑情報にアクセス可能



**デジタル人材の育成をリードする**

DX推進、ITスキル、ビジネススキル、プロジェクトマネジメントおよび新入社員研修など、企業向け研修とコンサルティングサービスを提供する総合人材育成サービス企業

会社概要

会社名	株式会社アイ・ラーニング
設立	1990年2月1日
資本金	35,750,000円
従業員数	82名(2024/6末)
所在地	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3国際箱崎ビル
代表者	代表取締役社長 杉山 真理子
HP	<a href="https://www.i-learning.jp/">https://www.i-learning.jp/</a>

主要サービス

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



お客様向けデジタル研修拠点  
「iLスクエア」(茅場町研修センター内)

A photograph of several business professionals in suits gathered around a glass table. One person is typing on a laptop, while others are pointing at the screen or holding documents. The scene is dimly lit with a blueish tint, suggesting an office environment.

# 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

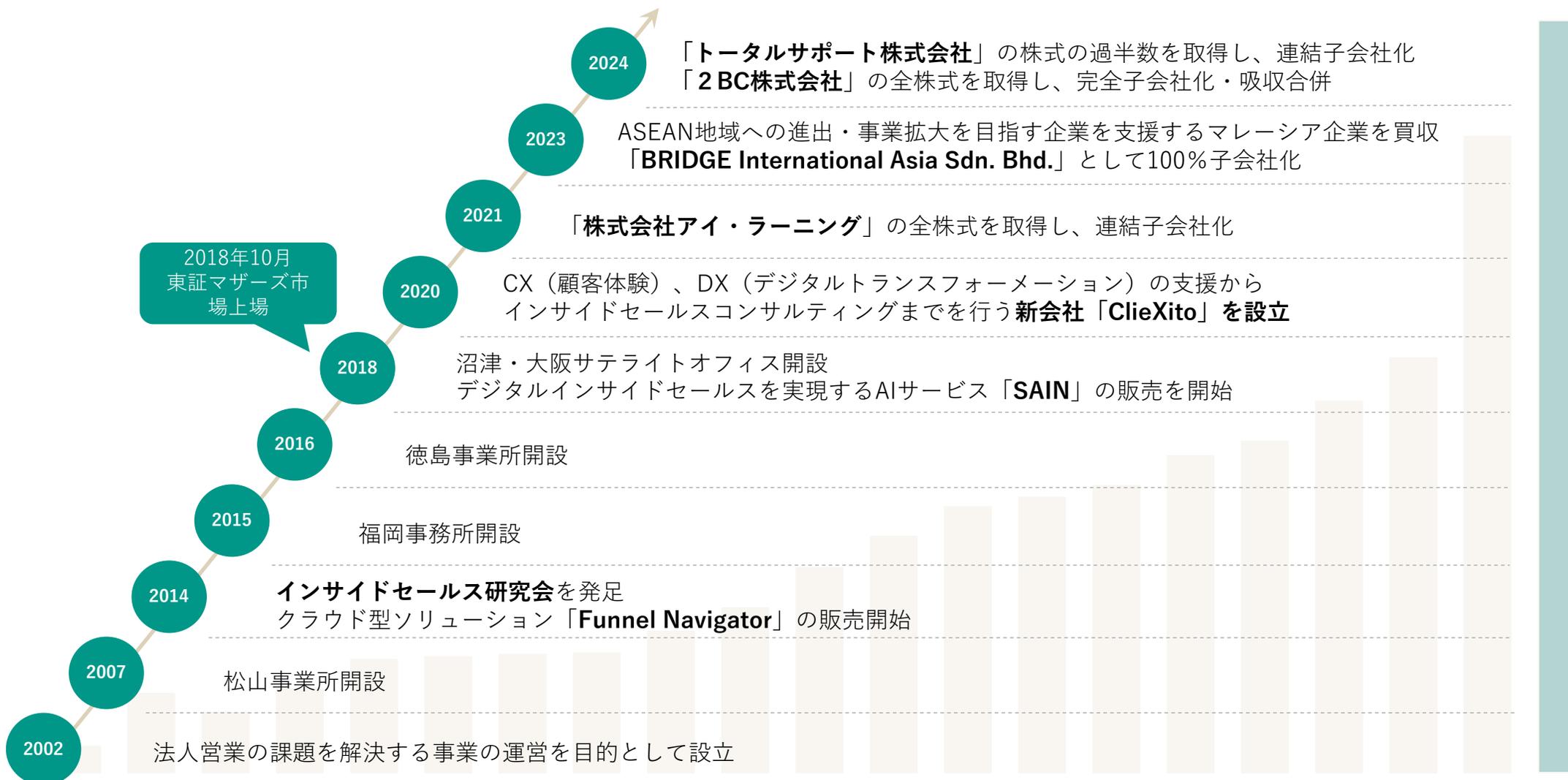


ハイブリットセールス戦略  
(幻冬舎)



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。