



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
第21期定時株主総会 報告事項
第21期事業報告及び計算書類の内容報告

2023年3月29日
東証グロース（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 事業概要

2 2022年12月期事業報告及び 計算書類の内容報告

3 2023年12月期決算見通し

4 今後の成長に向けて



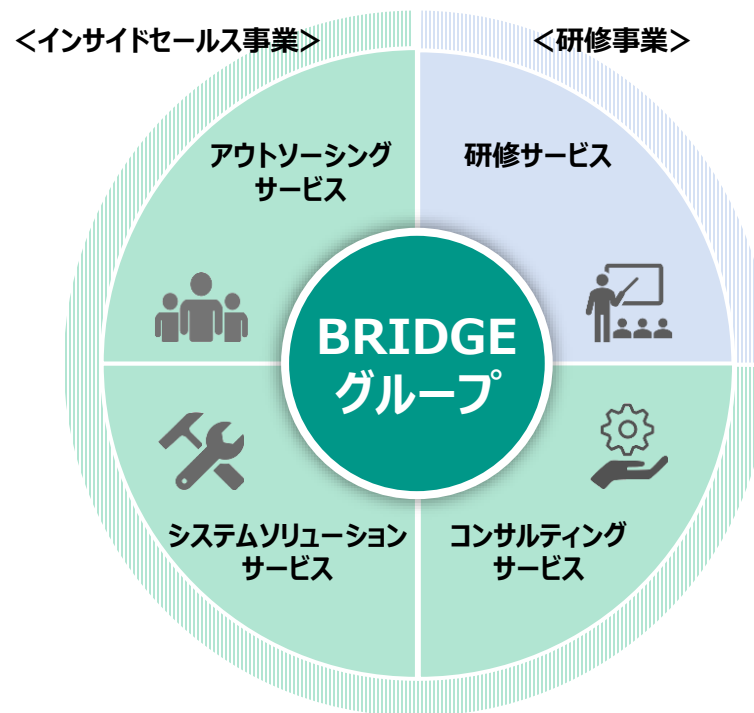
1 事業概要

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。

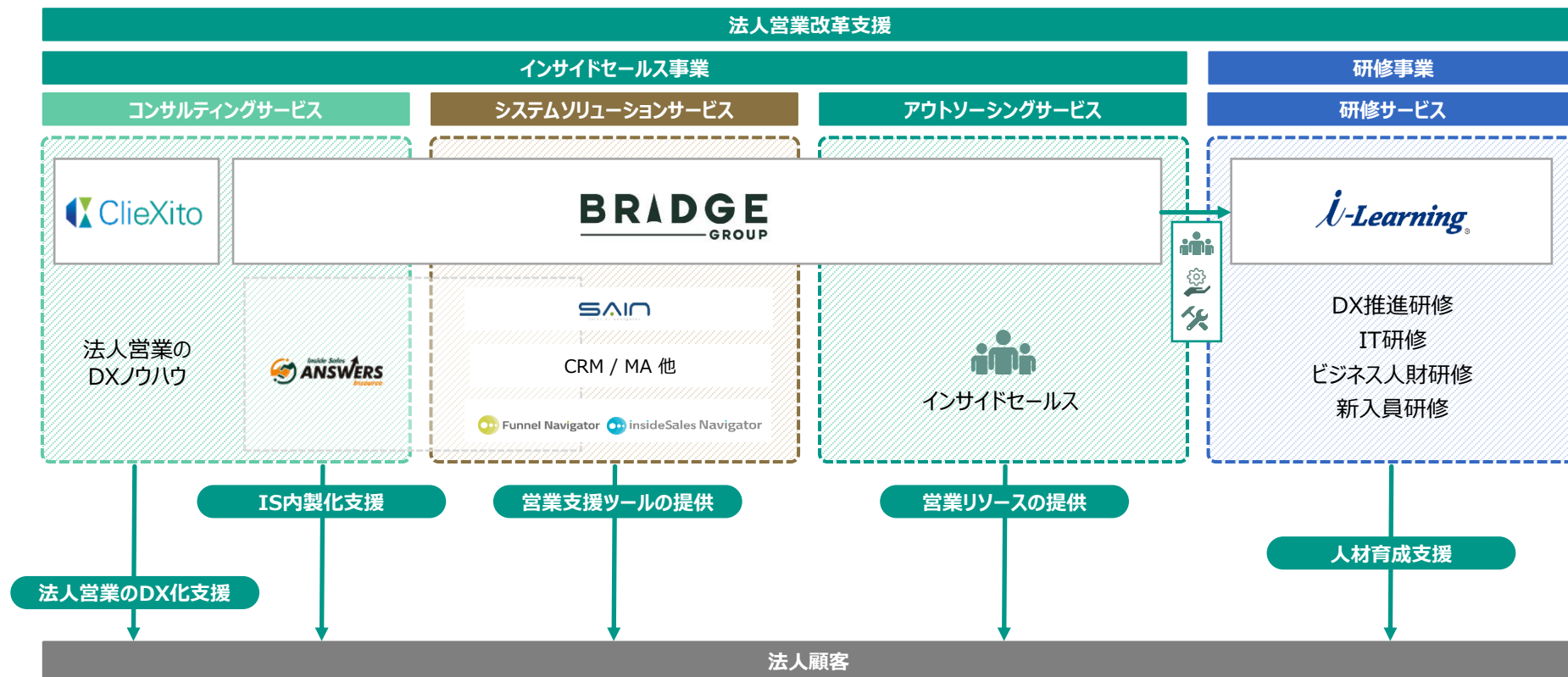
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社所在地	東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億4千万円 (2022/12末)
従業員数	単体 560 グループ全体 631名 ※派遣社員等除く (2022年12月末現在)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020年4月設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021年3月子会社化)



■ 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 4,673百万円 (2022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社の平均月額売上 約1,800万円/月 (2022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 ClieXito株式会社
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 2,034百万円 (2022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



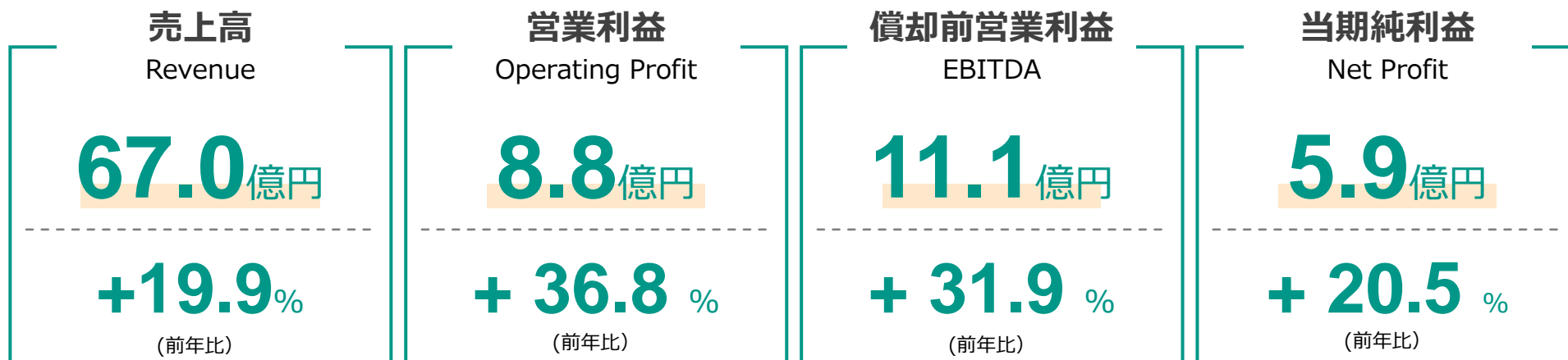


2

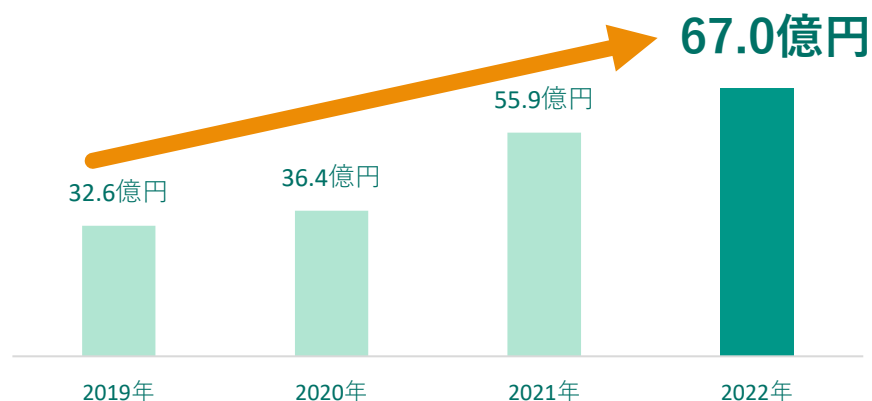
2022年12月期事業報告 及び計算書類の内容報告

インサイドセールス事業は日本企業での本格的な導入が堅調に進んできており、研修事業は「リスクリングの必要性」や「人的資本の強化」の流れで好調に推移。

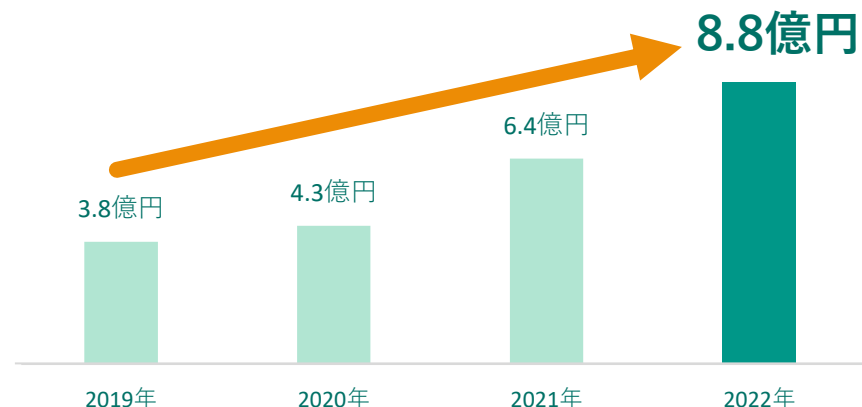
売上・利益ともに過去最高を達成

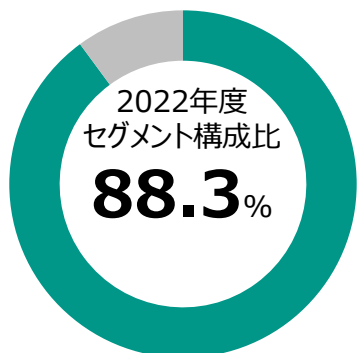


連結売上高推移



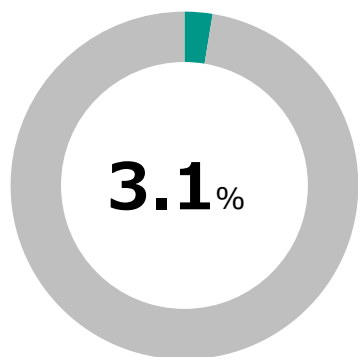
連結営業利益推移





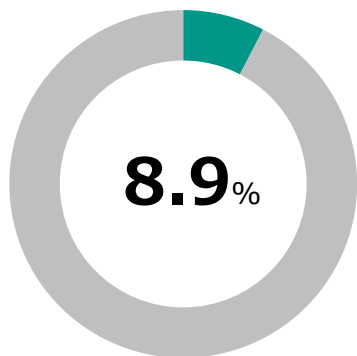
インサイドセールスアウトソーシングサービス 提供するサービスの品質維持に注力

売上高 **41億28**百万円 前期比 **13.6%**増



インサイドセールスコンサルティングサービス

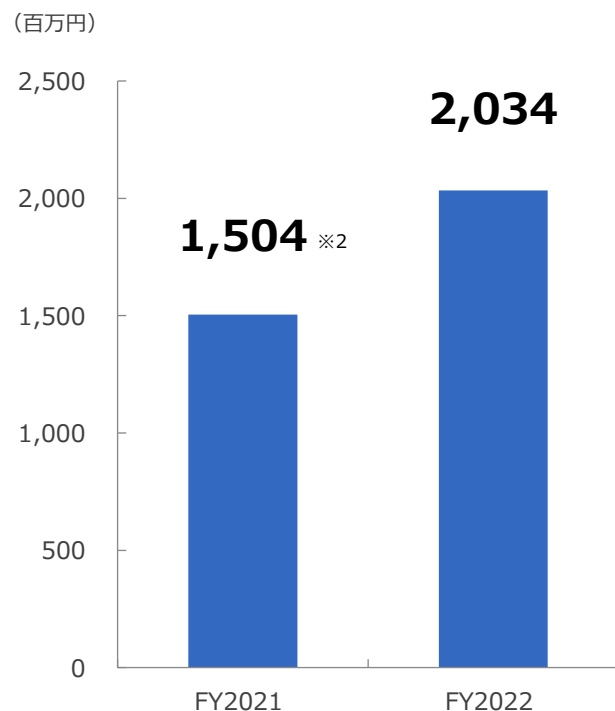
売上高 **1億28**百万円 前期比 **8.8%**増



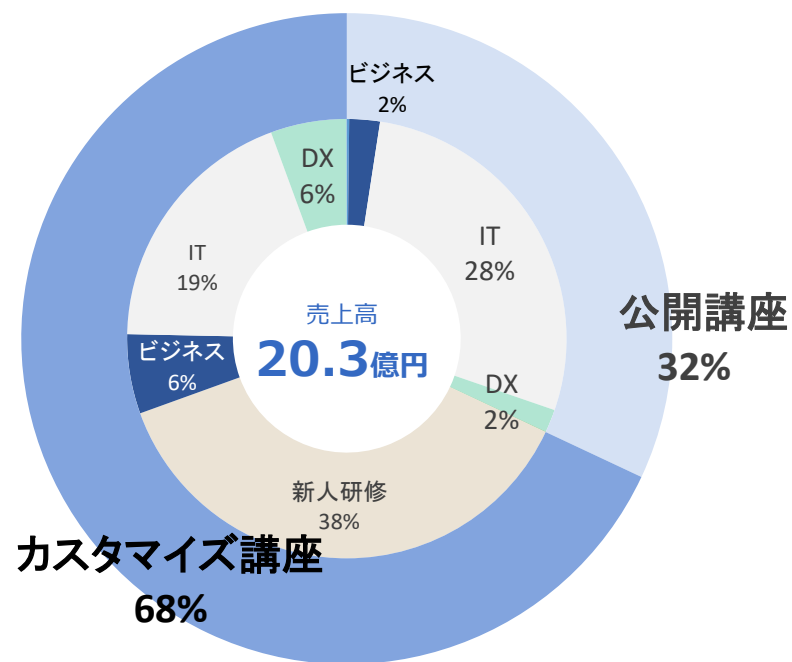
システムソリューションサービス

売上高 **4億16**百万円 前期比 **23.6%**増

2022/12期 売上実績



2022/12期 研修カテゴリ別



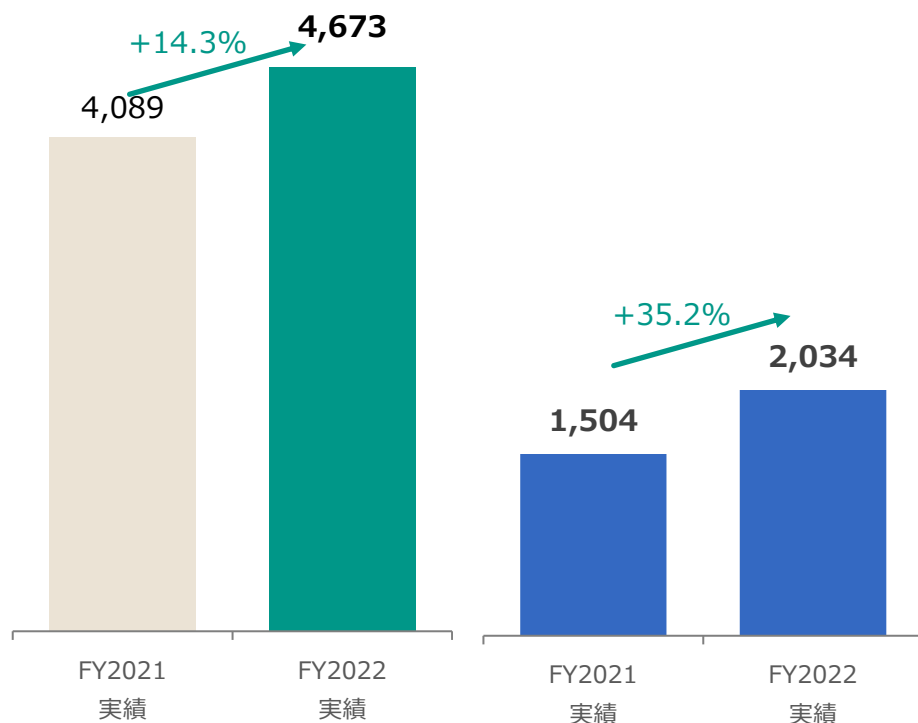
- 年間予算 1,947百万円に対しては、104.5%達成

※：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。2021年第2四半期より連結開始

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効率的な拡大により+14%の増収。セグメント利益は、+19%の増益。研修事業は、上期偏重ではあったがIT研修やその他研修の売上を伸ばし、20億超。セグメント利益は、3億を上回り、セグメント利益率も15.0%と好調。

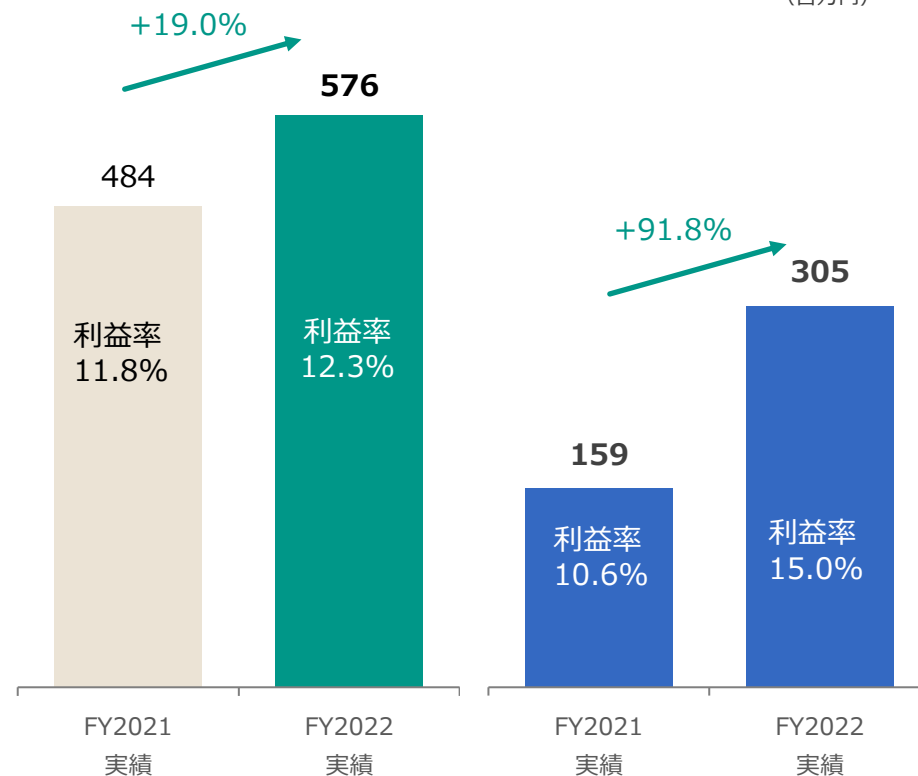
セグメント 売上高

(百万円)



セグメント 利益・利益率

(百万円)



インサイドセールス事業

研修事業

インサイドセールス事業

研修事業

安定的な人材確保

システムの安全性確保

デジタルマーケティングによる販促活動強化

収益基盤の拡大

<インサイドセールス事業の求人市場環境>

- コロナ禍により「インサイドセールス」の知名度が上昇した結果、インサイドセールス募集の競争率が上昇。
- 「テレワーク就業」を希望する人が増大

2022年

- 完全テレワーク就業の雇用形態創出開始
- 管理職研修強化によるマネジメント力向上

2023年

- 完全テレワーク就業の雇用形態創出強化
- 若手社員の給与水準引き上げ
- 人材採用と定着のための専門部署を新設



システムの安定稼働の確保は必要不可欠



(グループ全体)

全面テレワーク導入によるネットワーク
およびセキュリティシステムの強化継続

■ 従来の「アナログ」マーケティング活動

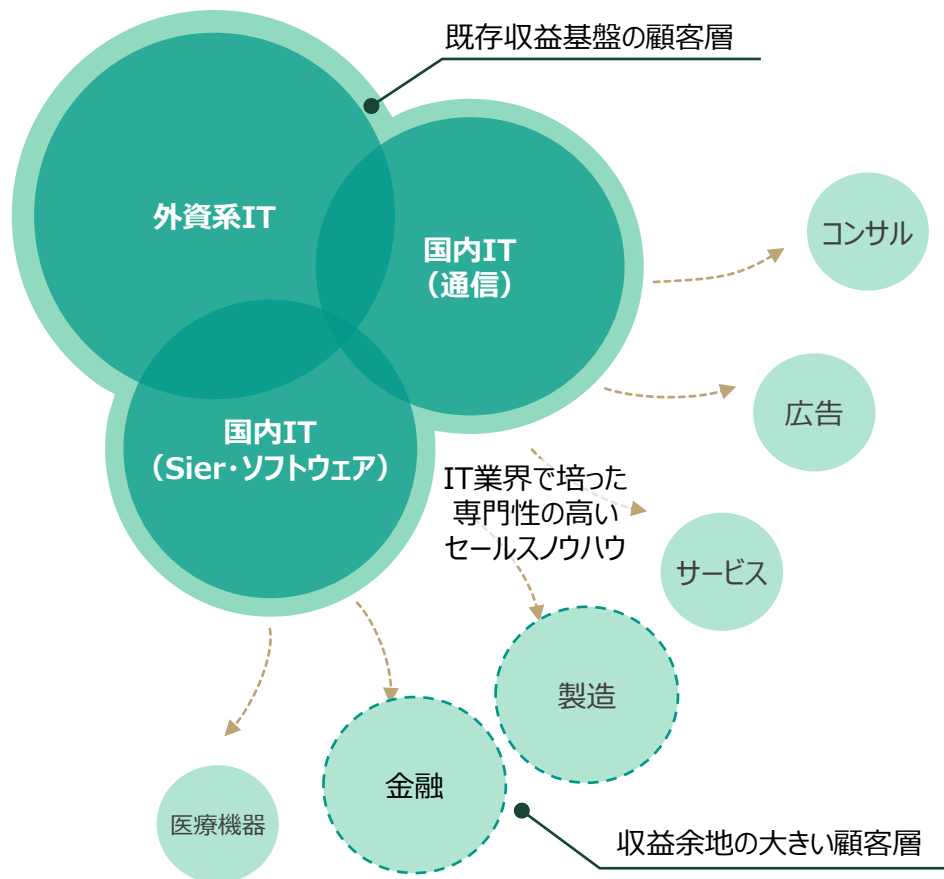


■ 昨今の「デジタル」マーケティング活動



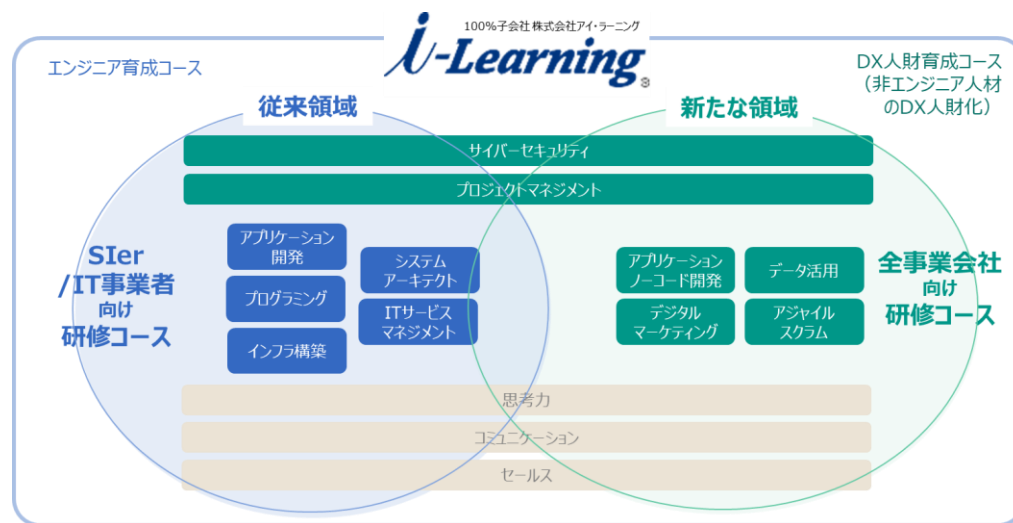
インサイドセールス事業

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



研修事業

従来領域 (Sier/IT事業者向け) の研修サービスの実績を生かし、全事業会社向けのDX人材育成、リスキング※パートナーとしての事業領域を拡大



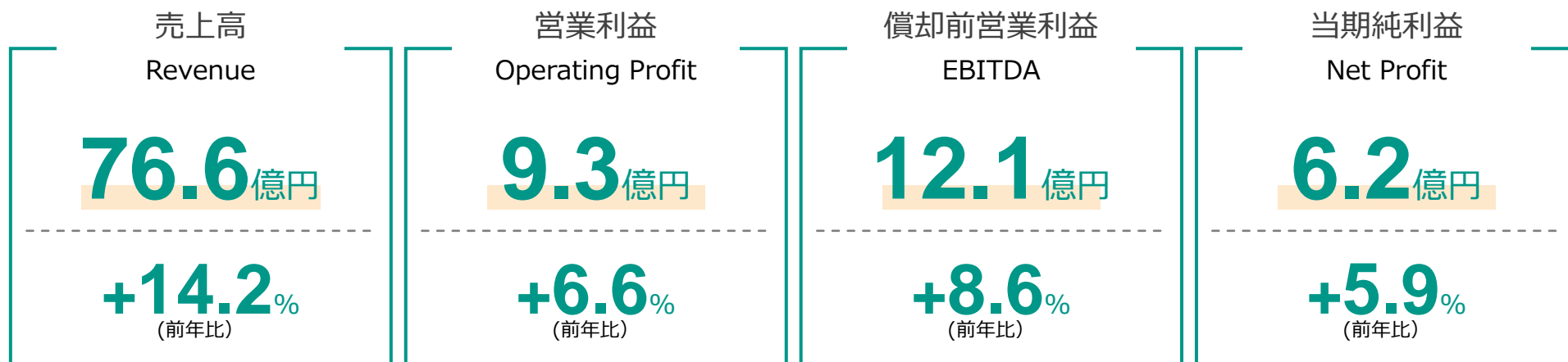
0

連結株主資本等変動計算書および連結注記表

お手許の招集ご通知、**24ページ**から**33ページ**をご参照ください。



3 2023年12月期決算見通し

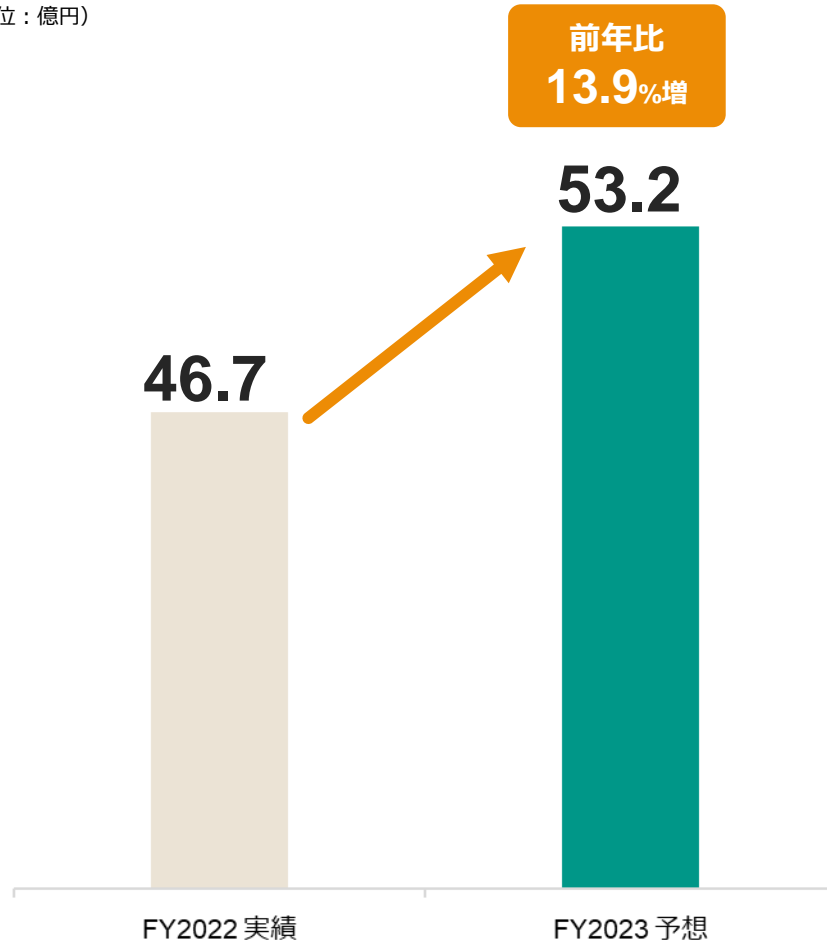


- インサイドセールス事業は堅調なアウトソーシング事業を軸に2桁の成長を見込み、特にIT業界以外では大きな市場である金融業界での拡大を狙っていく。
- 研修事業も顧客の人的資本強化の為にリスキリングやDX人材育成の需要を取り込む。
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用の強化及びデジタル基盤構築等の投資を進めることから6.6%の成長を見込む。

アウトソーシングサービスの安定拡大を中心に+13%の増収を計画。

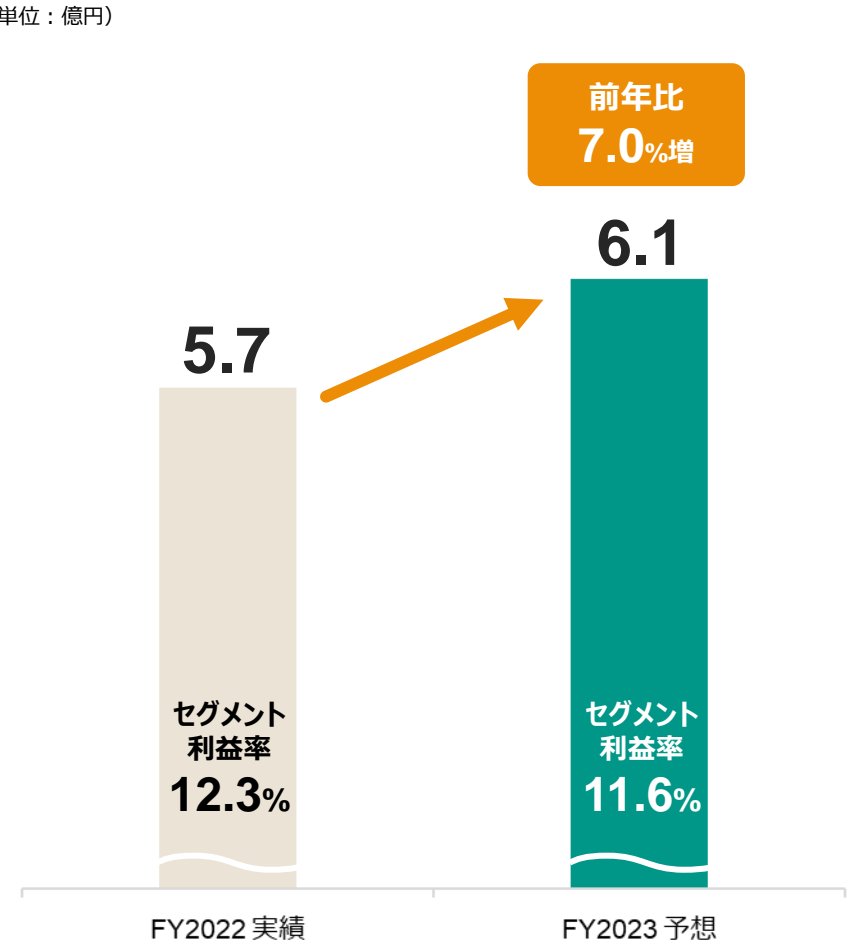
インサイドセールス事業：セグメント売上高

(単位：億円)



インサイドセールス事業：セグメント利益

(単位：億円)

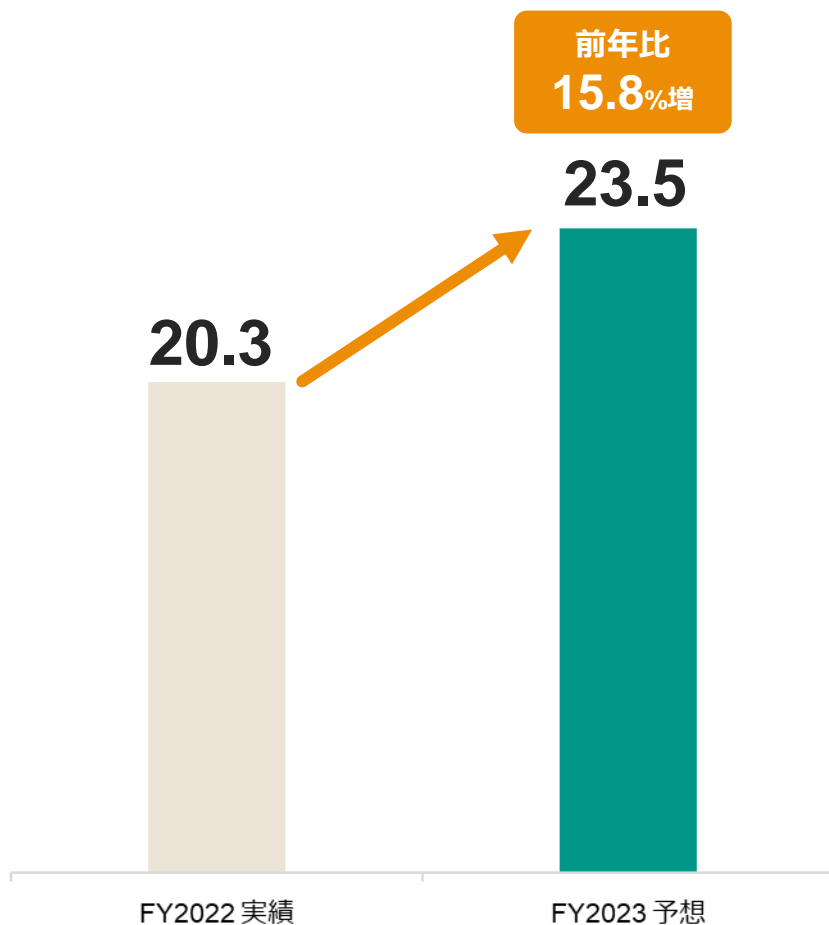


2023/12期 セグメント別業績予想（研修事業）

顧客の人的資本強化の為のリスキングやDX人材育成の需要を取り込み、+29%の増収を計画。

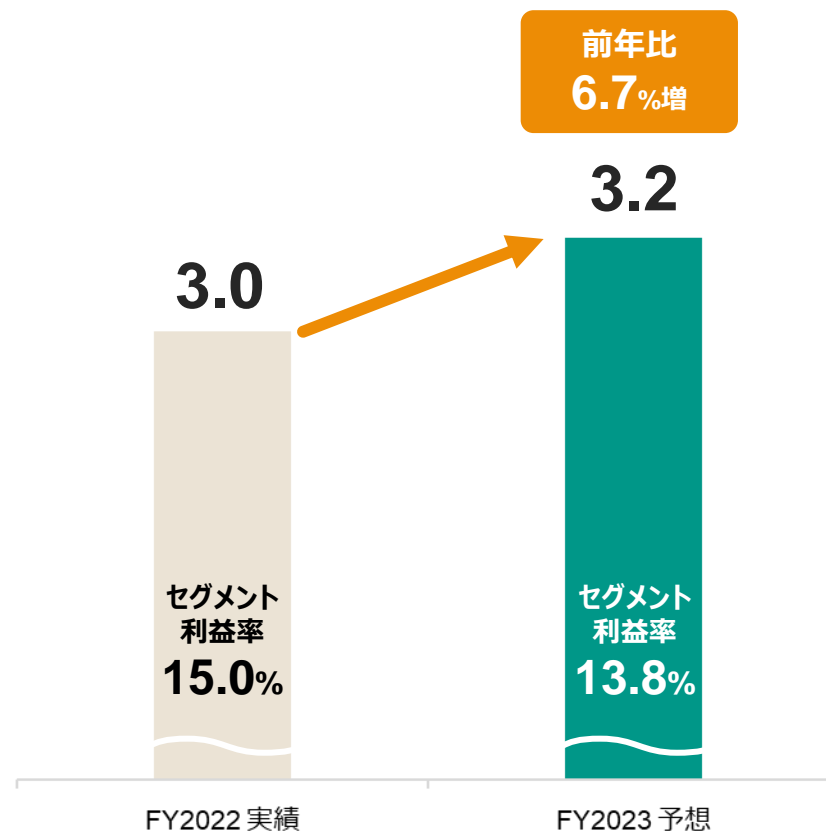
研修事業：セグメント売上高

(単位：億円)



研修事業：セグメント利益

(単位：億円)



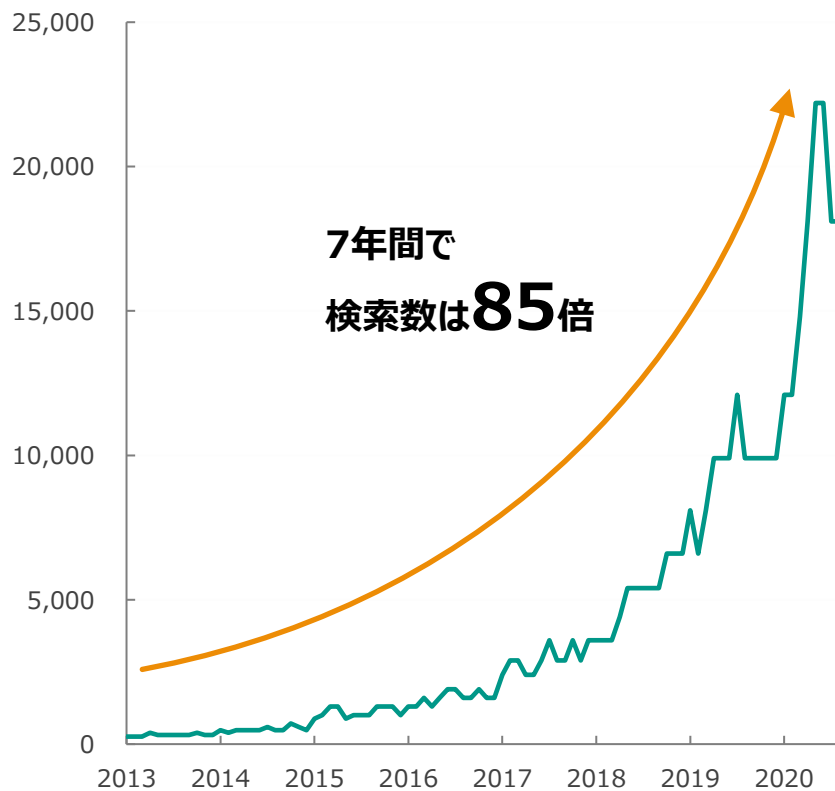


4

今後の成長方針

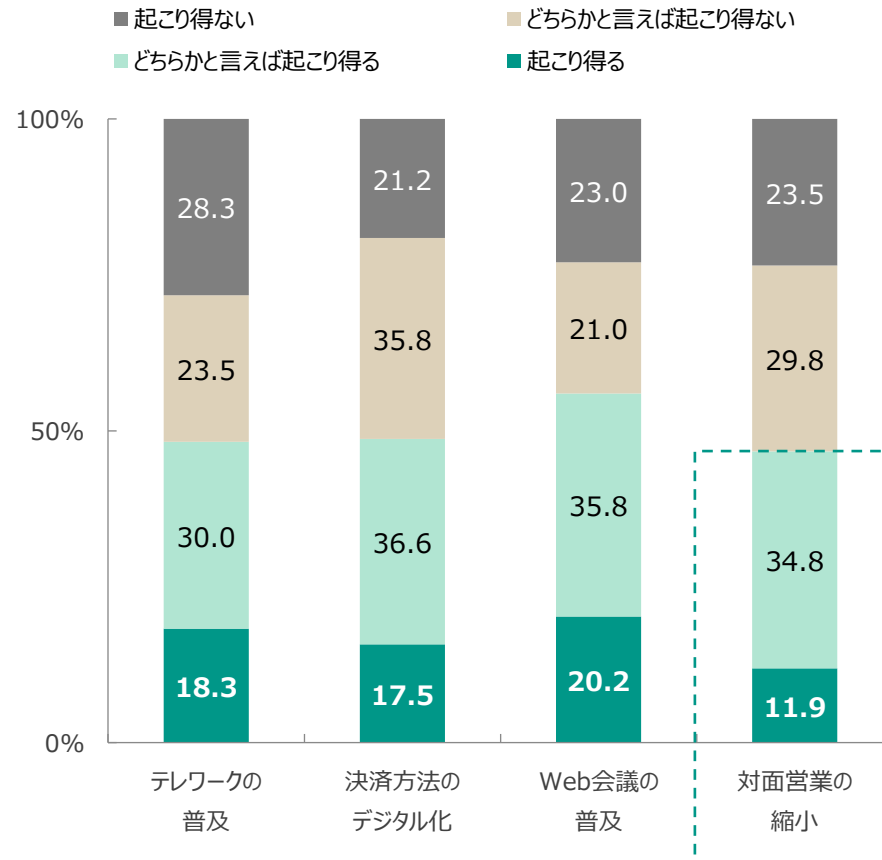
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

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



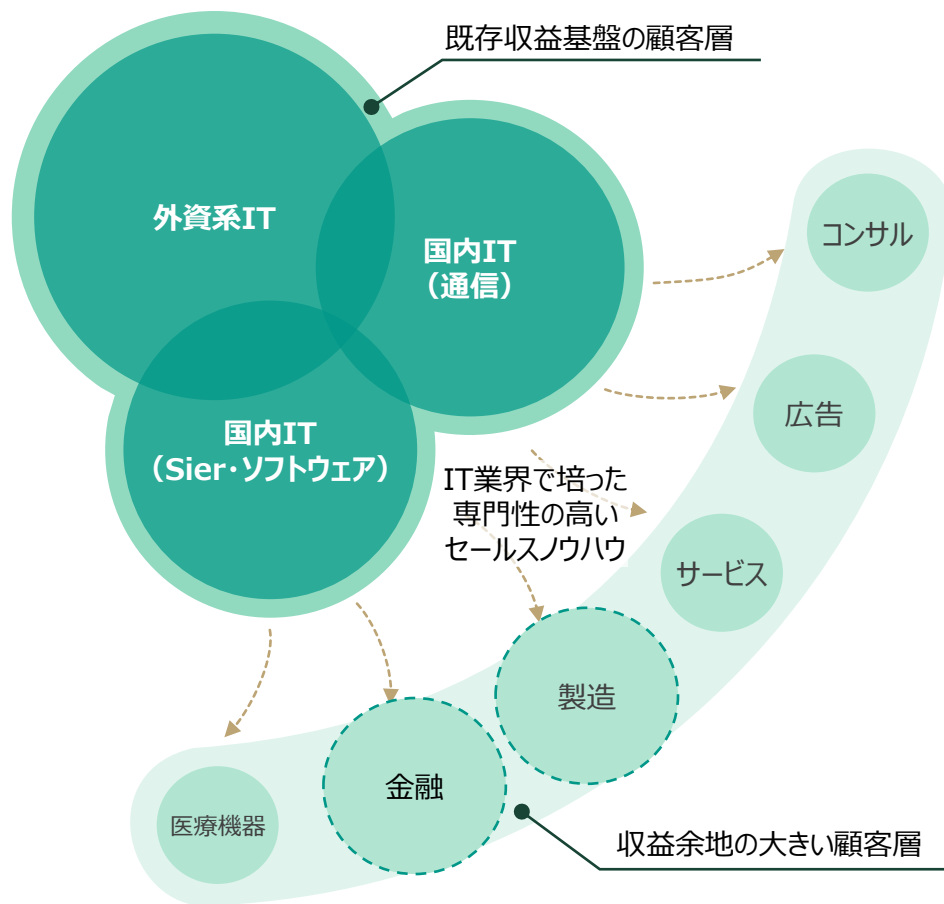
出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」(2020年5月22日公表)

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。

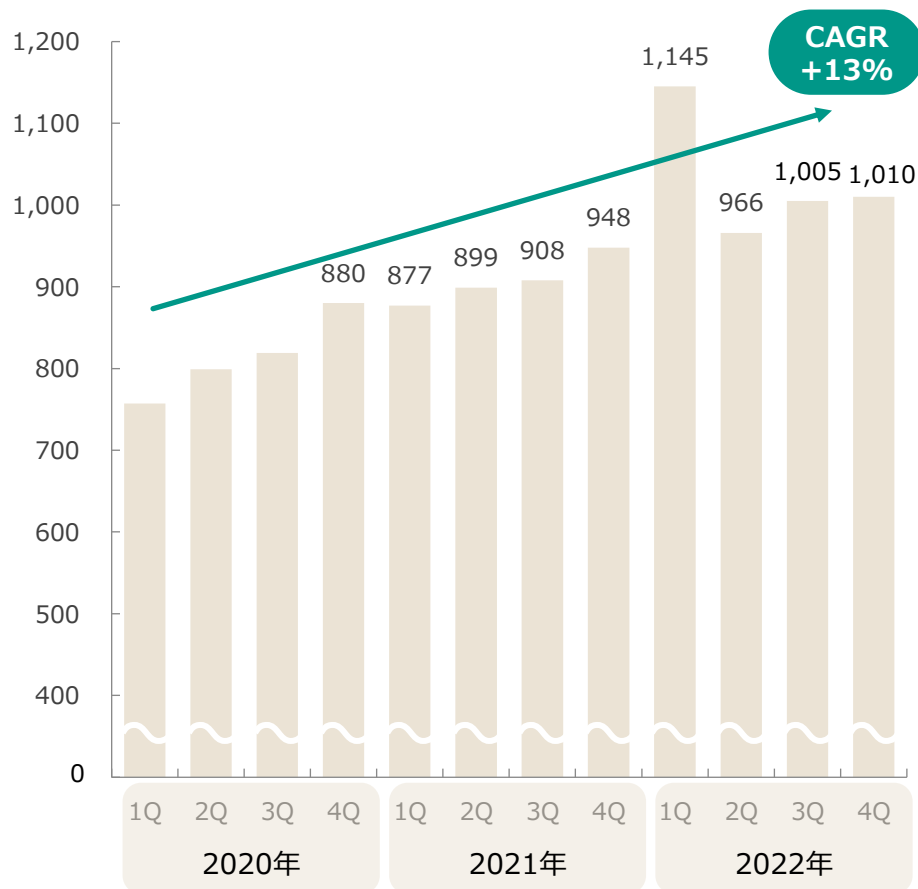
顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



四半期売上高の推移

(百万円)

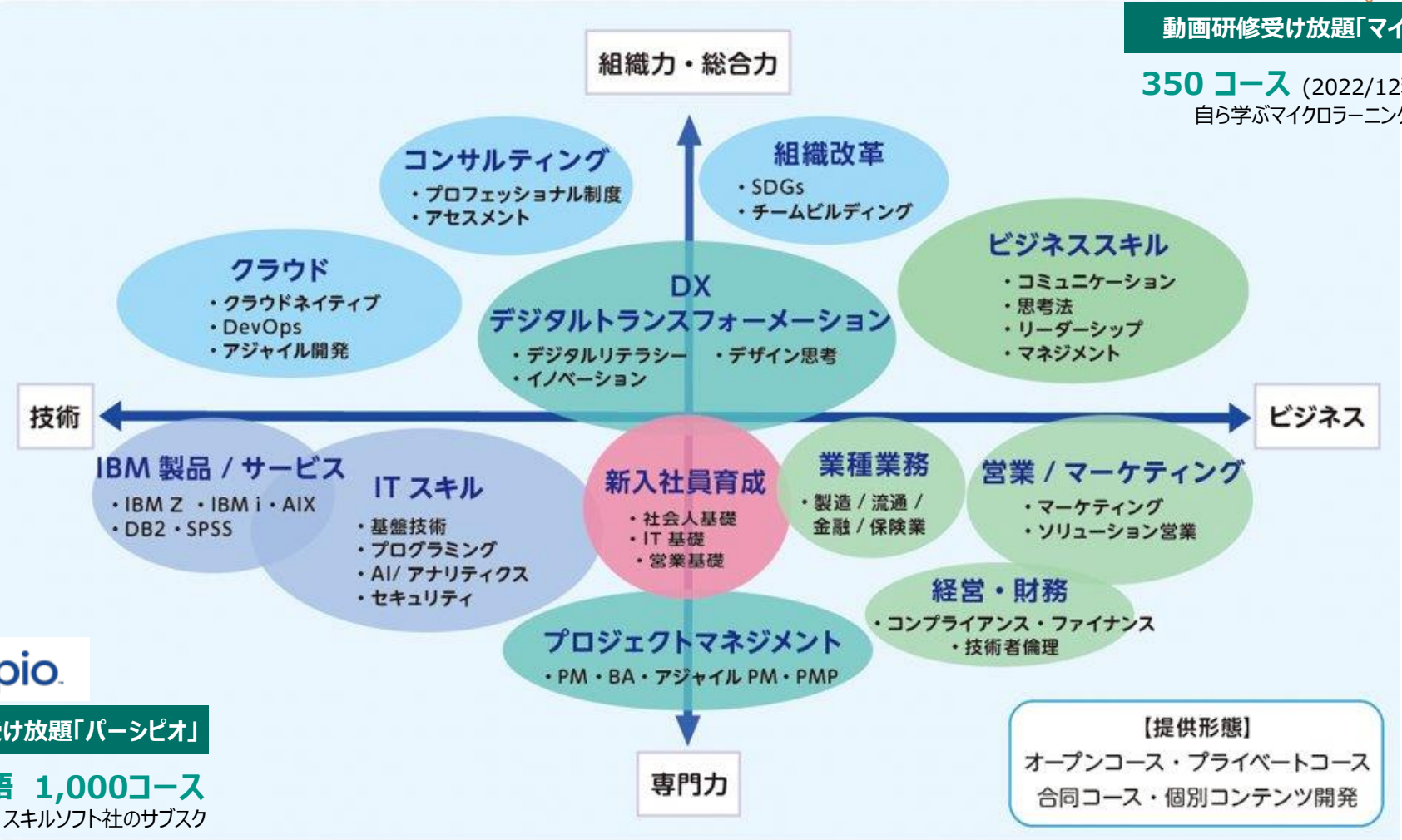




動画研修受け放題「マイラ」

350 コース (2022/12現在)
自ら学ぶマイクロラーニング

国内随一のIBM 製品研修をはじめとするIT スキルはもちろんのこと、DX推進力、プロジェクトマネジメント力、ビジネス力を高める幅広いコースを提供します。



e-ラーニング受け放題「パーシピオ」

日本語・英語 1,000コース
グローバルリーダー、スキルソフト社のサブスク

【提供形態】
オープンコース・プライベートコース
合同コース・個別コンテンツ開発

オリコン顧客満足度調査で
アイ・ラーニングが1位を獲得

2022年 オリコン顧客満足度調査

おすすめの企業研修 若手・一般社員向け公開講座

第1位

企業研修 若手・一般社員向け公開講座ランキングで、
アイ・ラーニングが『利用のしやすさ』で1位獲得

出典元: オリコン社 (<https://life.oricon.co.jp/rankb2b-training/young-mid-level/evaluation-item/userfriendly.html>)

リスキングでDXの課題を解決するには

ビジネススキルとデジタルスキルの両輪を身に着けなければ、
DX時代に活躍できる人財にはなれません。

ビジネススキル

business Skill

×

デジタルスキル

Digital Skill

アイ・ラーニングのリスキングの考え方

デジタルを“つかう” ビジネスパーソン

利用者（非エンジニア職）

- ビジネスパーソンwithデータ活用リテラシー
- ビジネスパーソンwithデジタルリテラシー

企画者（非エンジニア職）

- ビジネスアーキテクト
- DX推進リーダー

デジタルを“つくる” ITエンジニア/シチズンデベロッパー

エンジニア/利用者（エンジニア職/非エンジニア職）

- シチズンデータサイエンティスト
- セキュリティ専門人材
- UI/UXデザイナー
- クラウドエンジニア
- エントリーレベルITエンジニア
- アジャイルPM

DXのためのマインド・スタンス

誰もが活躍できる社会を目指し、国や地方自治体、企業が参画する「日本リスキリングコンソーシアム」に参画します。



各階層・レベルに合わせた 研修プログラムを提供

レベルごとに必要な研修コースを取り揃え、
コンソーシアムの会員向けにご提供いたします。



コンソーシアムプログラム 参加者の皆様の リスキリングを強かに支援

日本企業のDXの推進や企業の変革、
人財育成を強かに支援してまいります。



日本リスキリングコンソーシアム
学び続けよう、未来のために。

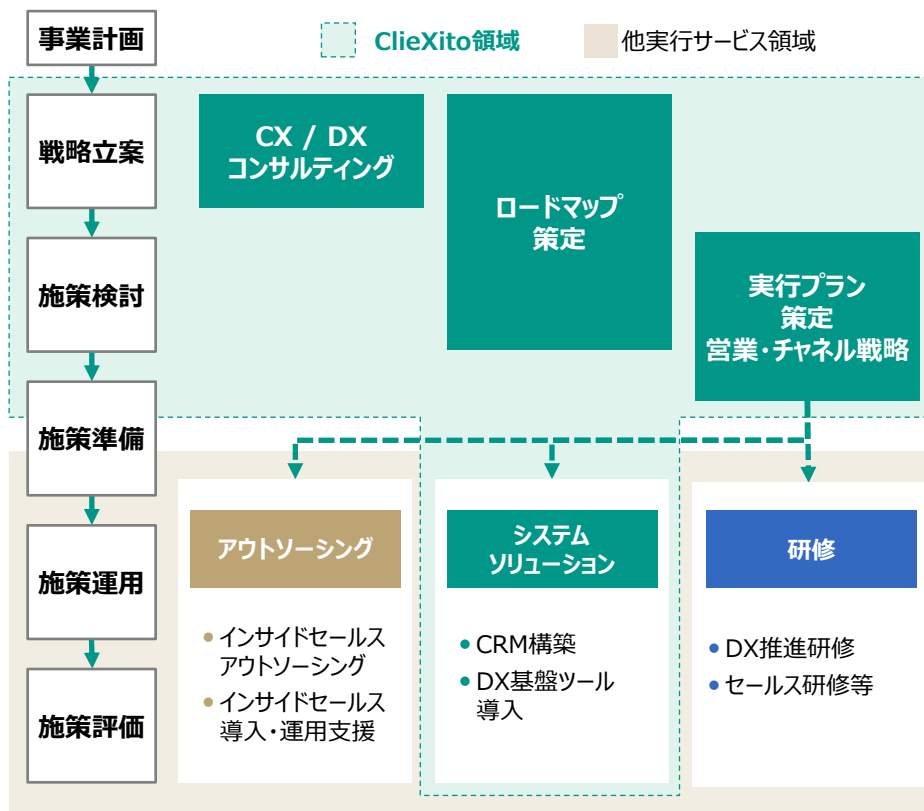
日本リスキリングコンソーシアムについて

- 「日本リスキリングコンソーシアム」は、誰もが活躍できる社会を目指し、あらゆる人のスキルをアップデートするリスキリングに取り組むため、国や地方自治体、企業など49の参画団体から構成された団体。
- 国や地方自治体、民間企業などが一体となって、地域や性別、年齢に関わらず日本全国のあらゆる人のスキルをアップデートする「リスキリング」として、様々な企業によるトレーニングプログラムの提供や、就職支援、就業機会の提供など、パートナーシップの輪を広げる目的でつくられた団体。

- ・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、新たな顧客を獲得する。
- ・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。

連結子会社ClieXito(株)による事業領域の変化

顧客の事業運営

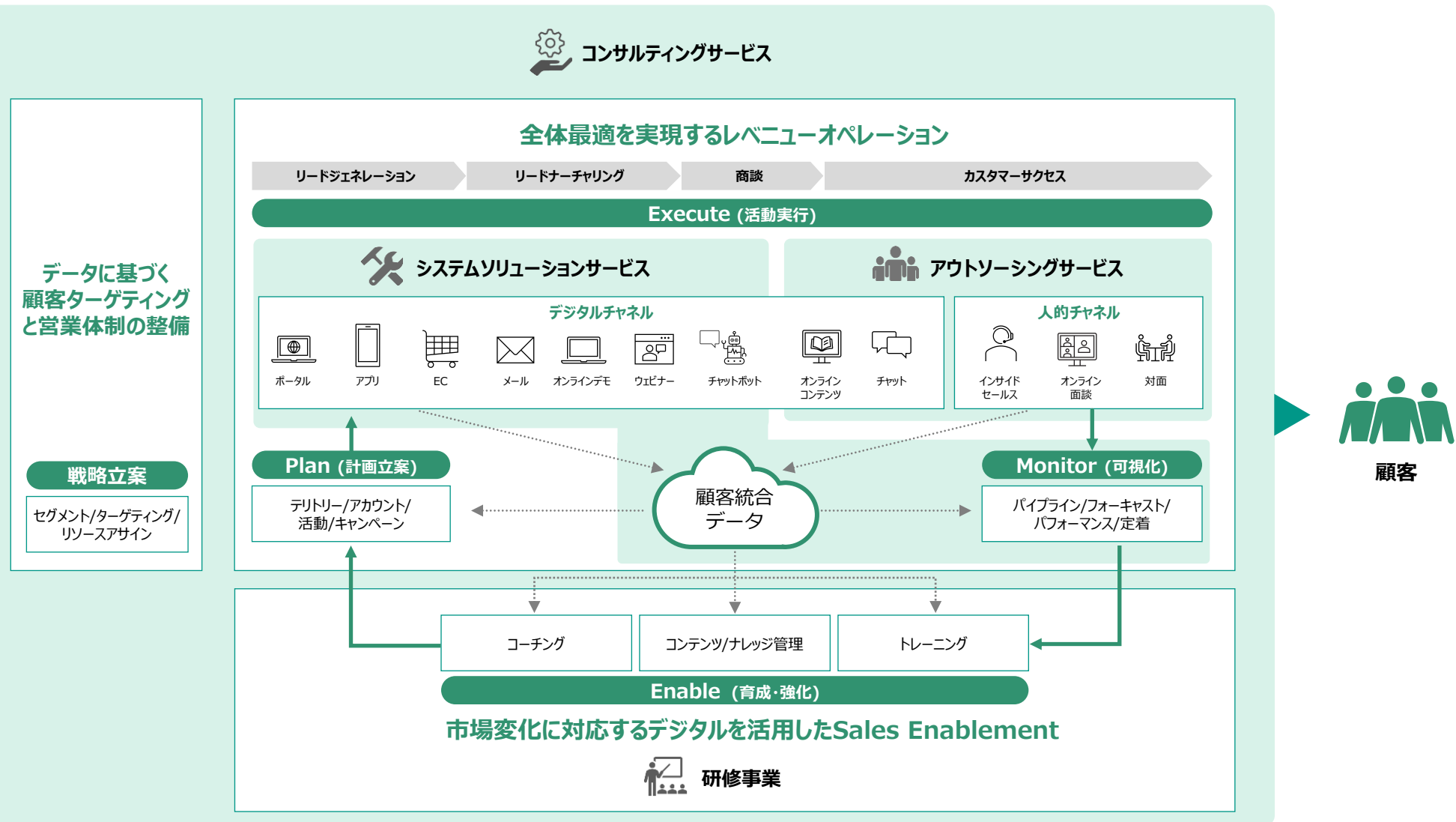


ClieXitoの実績

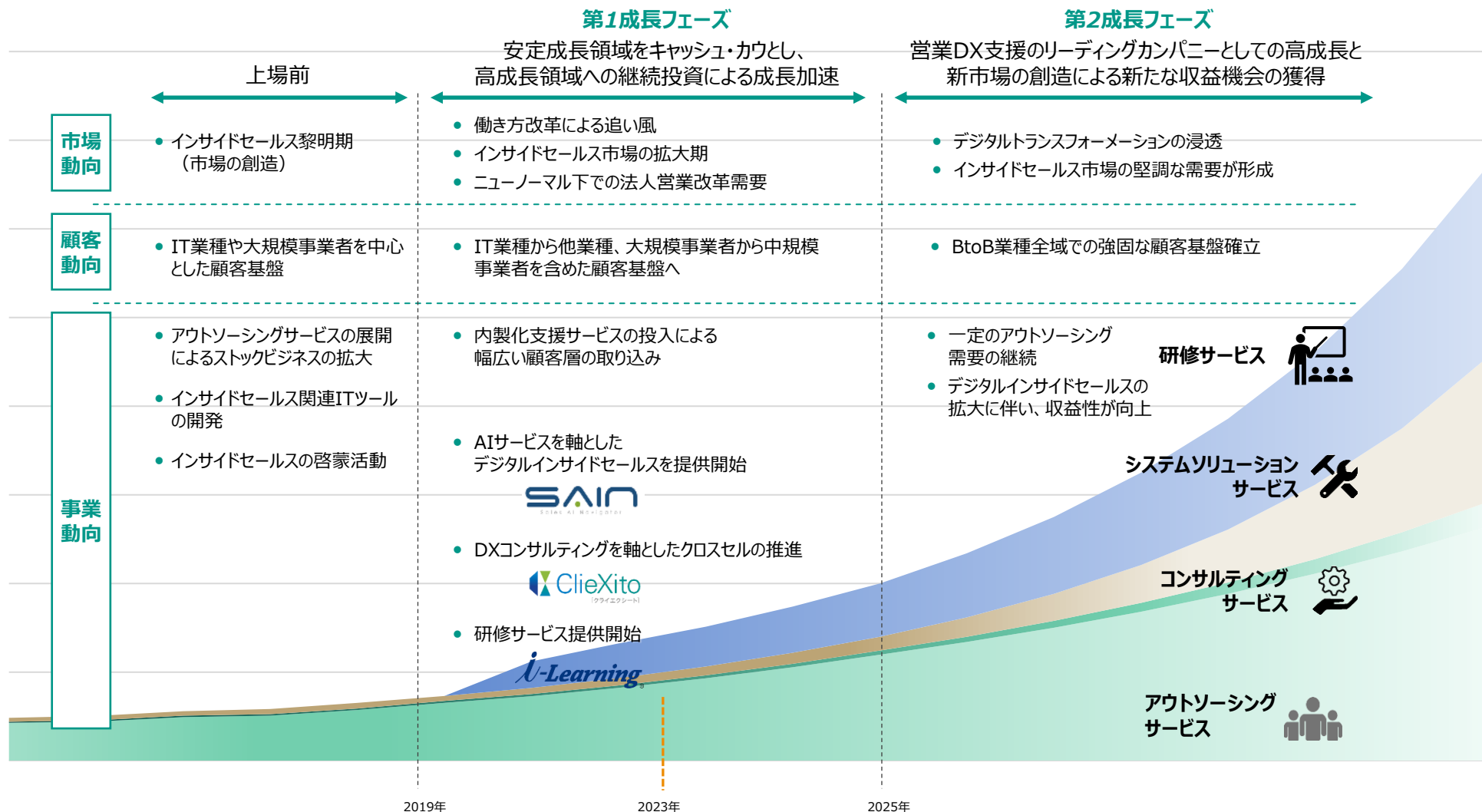
(前身のブリッジインターナショナルでのコンサルティングサービスにおけるプロジェクト等を含む)

領域	業界	プロジェクト名
DX構想策定	国内SIer	クラウドシフトに向けた営業DX構想策定
	国内IT卸	中期経営計画実現に向けたDX施策立案
マーケティング	国内中堅SIer	デマンドジェネレーションセンター立上げおよび伴走支援
	国内SIer	業種特化デジタルマーケティング施策実行
セールス	国内大手総合金融	非対面営業アウトバウンドセンター立上げ
	外資ソフトウェア企業	ミッドマーケット担当インサイドセールスBPR
	外資ITハードウェア企業	ミッドマーケット営業モデル改革
	国内SIer	セールスインセンブルメント体制構築
	国内SIer	アカウントプラン強化
カスタマーサクセス	外資大手認証機関	コンタクトセンター導入支援
	外資SaaS企業	SMBマーケット担当カスタマーサクセス部隊立上げ
アナリティクス	外資ソフトウェア企業	インサイドセールス活動可視化

ClieXitoは、EndtoEndのBtoBカスタマージャーニーに沿った新たな顧客関係構築プロセスを実現するデジタルシフトを実現させます。



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



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。

会社概要

社名	株式会社アイ・ラーニング (i-Learning Co.,Ltd.)
本社	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3 国際箱崎ビル TEL : 03-5623-7371 (代表) / FAX : 03-3664-9309
大阪	〒541-0047 大阪府中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル 9F TEL : 06-6786-8511 / FAX : 06-6786-8512
設立	1990年(平成2年)2月1日
代表者	代表取締役社長 吉田 融正
事業所	東京・茅場町、大阪・淡路町
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行
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
プライバシーマーク	登録番号 第17000550号 (JIS Q 15001)

主要サービス

研修形態	コンテンツ
オンライン研修	新入社員年次研修
	ITスキル
eラーニング	DX推進研修
	IBM製品研修
集合研修	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)

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

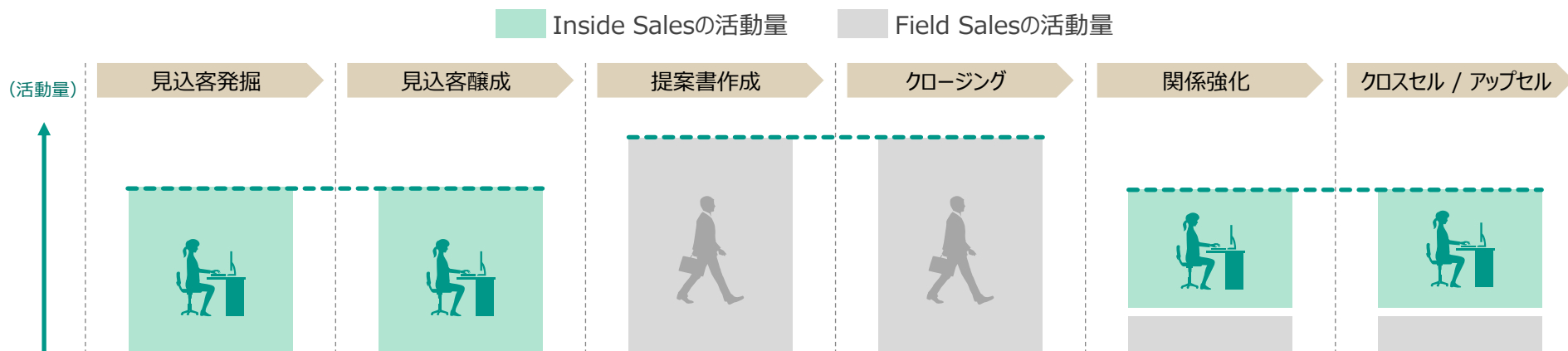
Inside Sales

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

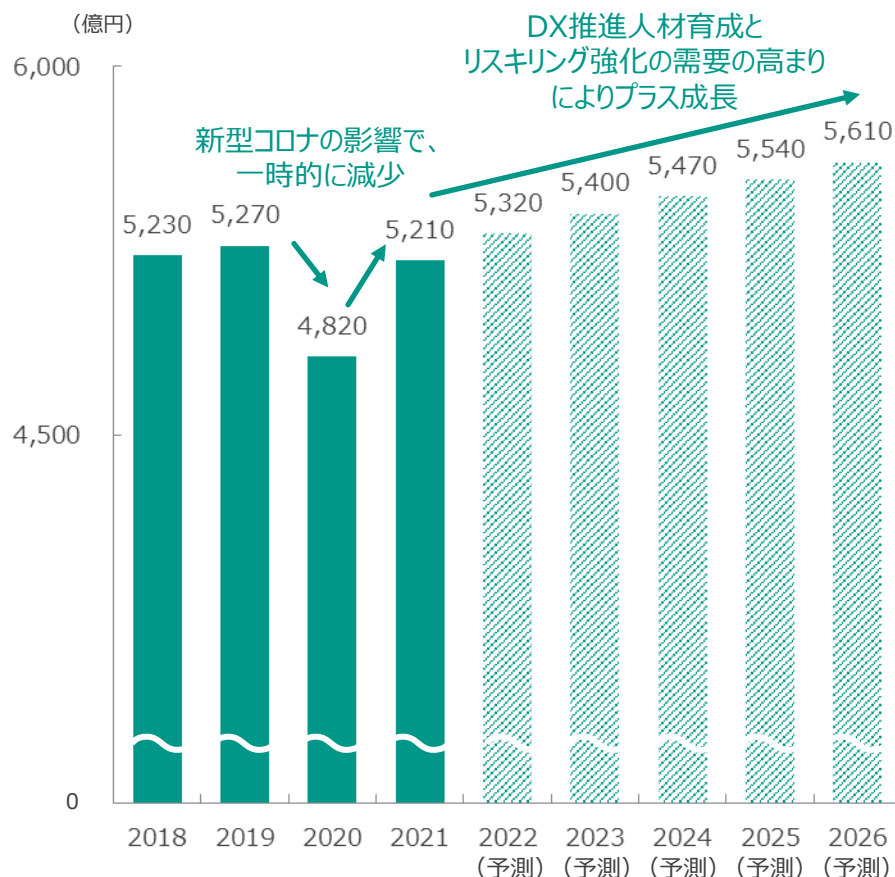
Field Sales

- 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



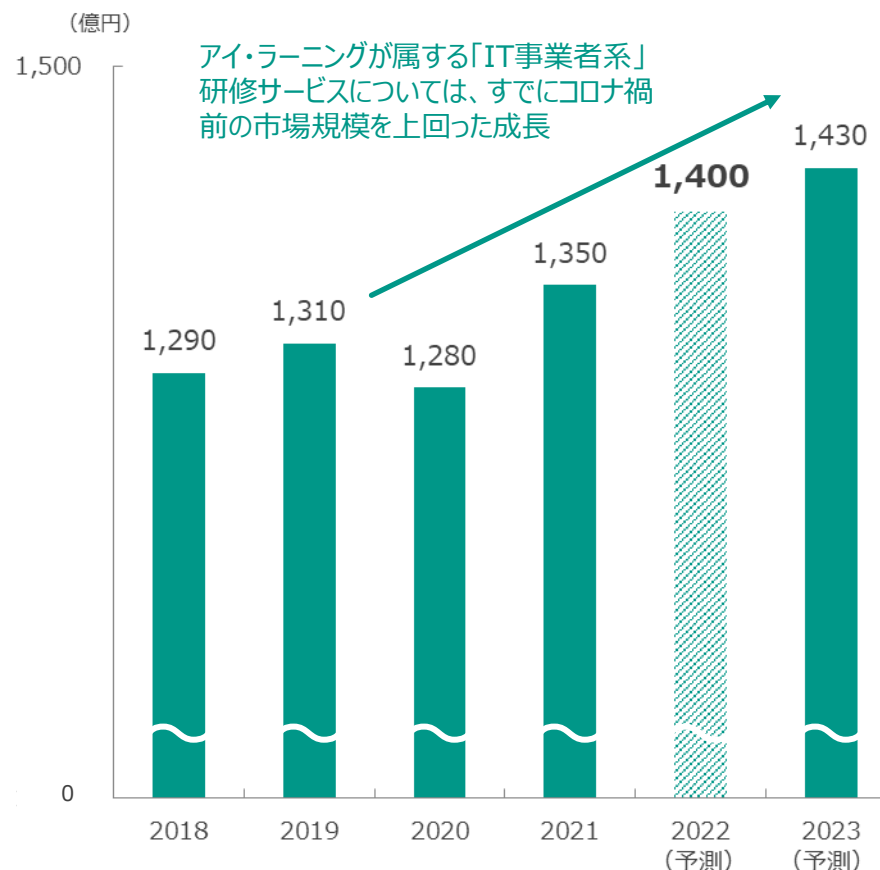
2022年度の企業向け研修サービス市場は、オンライン研修など、コロナ禍に対応した研修サービスが新たな需要を創出しながら、5,320億円と推計されており、2023年以降もDX推進人材対象とした研修や、現有社員の能力向上、生産性向上・業務効率向上を目指すリスキリング強化の需要の高まりから、コロナ禍前以上のマーケットサイズに拡大すると予測されている。

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」

インサイドセールス事業における一気通貫のサービス提供により差別化。特に各分野・市場でのコンペティターの存在はあるものの、「インサイドセールス」の認知向上とともに、当社グループの競争優位性は向上

法人営業支援ニーズとサービス提供の競合状況

一気通貫したサービス提供により、各サービス市場での競合会社に対して差別化

	法人営業支援ニーズ		
	業務執行 (アウトソーシング)	営業戦略・業務設計 (コンサルティング)	営業支援ITツール (システムソリューション)
BRIDGE GROUP	○ インサイドセールスに特化	一気通貫でのサービス提供が可能 ○ 営業/マーケティング領域に特化	○ セールスツールに特化
大手 コンサルティングファーム	×	○	△
大手 テレマーケティング コンタクトセンター	○	△ 主に「B to C」向け	×
システムインテグレーター その他ITサービス 企業	×	×	○

インサイドセールスにおける 一貫通貫したサービスの提供



各サービスにおける競合企業は存在するものの、営業/マーケティングに特化して、戦略立案～実行支援を強固なものとするITツールの提供を一貫通貫でサービス提供できる

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



主力であるアウトサービスはクライアント企業専任制を採用しており、クライアントの営業環境に合せながら最適な業務設計を都度変更させていくため、クライアント企業の事業規模拡大に伴い、継続契約ニーズの高まりや取引規模拡大を生み出している

インサイドセールス市場における 先行者的ポジション

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

法人向けアウトバンド市場※1
シェア **第1位**

ITグローバル企業を中心とした顧客基盤に加え、コールセンターやテレマーケティング主体の関連市場においてもトップシェアを維持しており、インサイドセールス関連需要における先行者メリットを享受できる体制が構築されている

独自のノウハウ蓄積による 競争優位性

営業/マーケティング領域に特化
約20年わたる法人営業改革の支援実績
ノウハウを生かした自社開発ツールの提供

SAIN

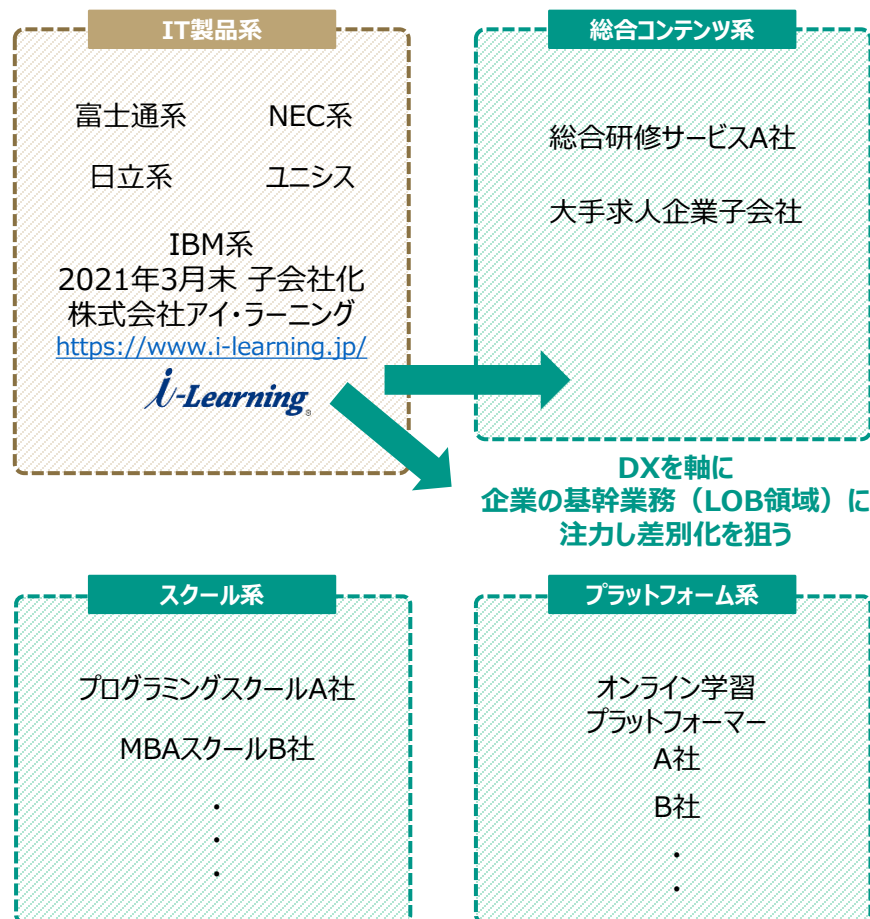
Funnel Navigator insideSales Navigator

20年超にわたるインサイドセールス導入支援、日本の法人営業改革支援の実績により、蓄積されたノウハウをいかした自社開発ツールの提供している

※1：出所：矢野経済研究所「コールセンター市場総覧 2020」

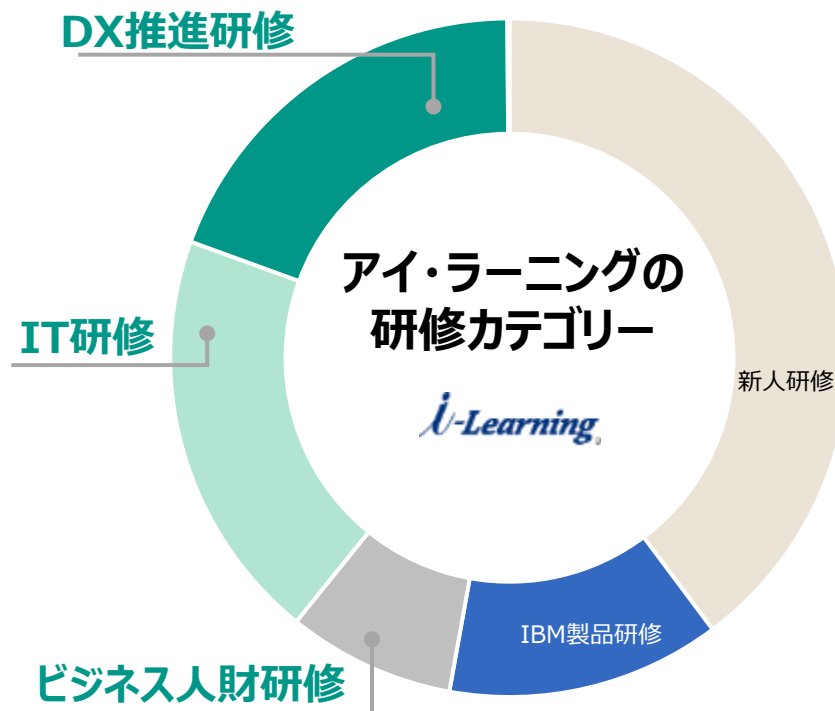
研修事業のおかれている企業向研修サービス市場には、数多くのプレイヤーが存在しているが、2021年3月末に子会社化したアイ・ラーニング社は、従来のIT製品系コンテンツでの強みを生かし、DXを軸に高い需要を見込むカテゴリーに特化することで差別化。当社グループの法人営業改革支援と最大限のシナジーを生むLOB領域のカテゴリーに注力

企業向研修サービスのプレイヤーとアイ・ラーニング社の展開



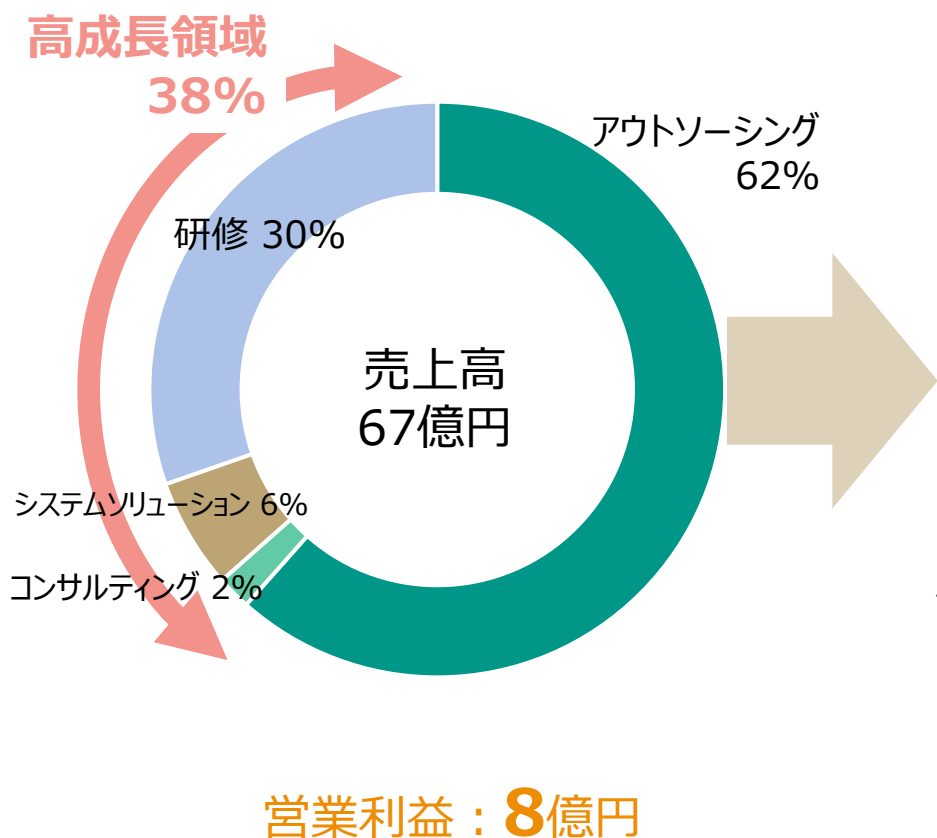
「DX人推進研修」等の注力カテゴリー

従来領域 (SIer/IT事業者向け) の研修サービスの実績を生かし、全事業会社向けのDX人材育成、リスキングのパートナーとしての事業領域を拡大

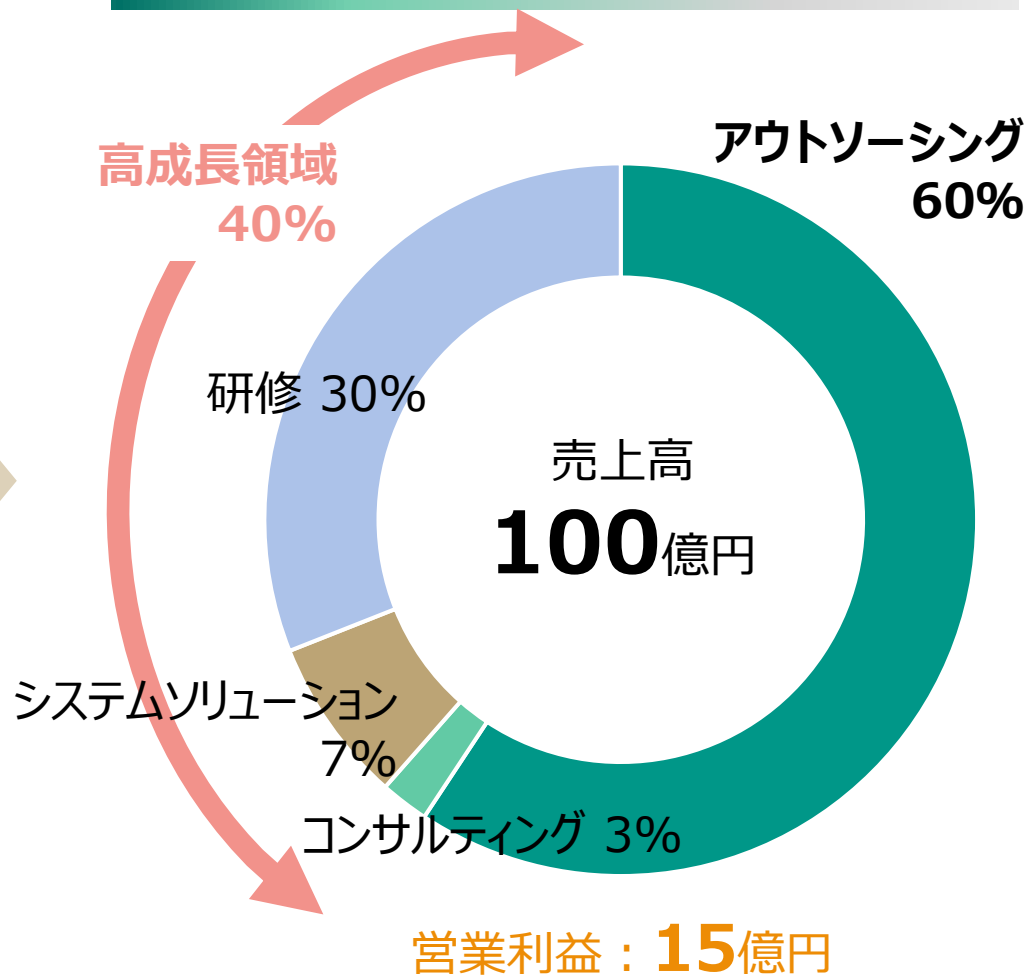


2025年までに売上100億、営業利益15億達成のために、高成長領域（コンサルティング、システムソリューション、研修サービス）割合を約4割までに成長させます。

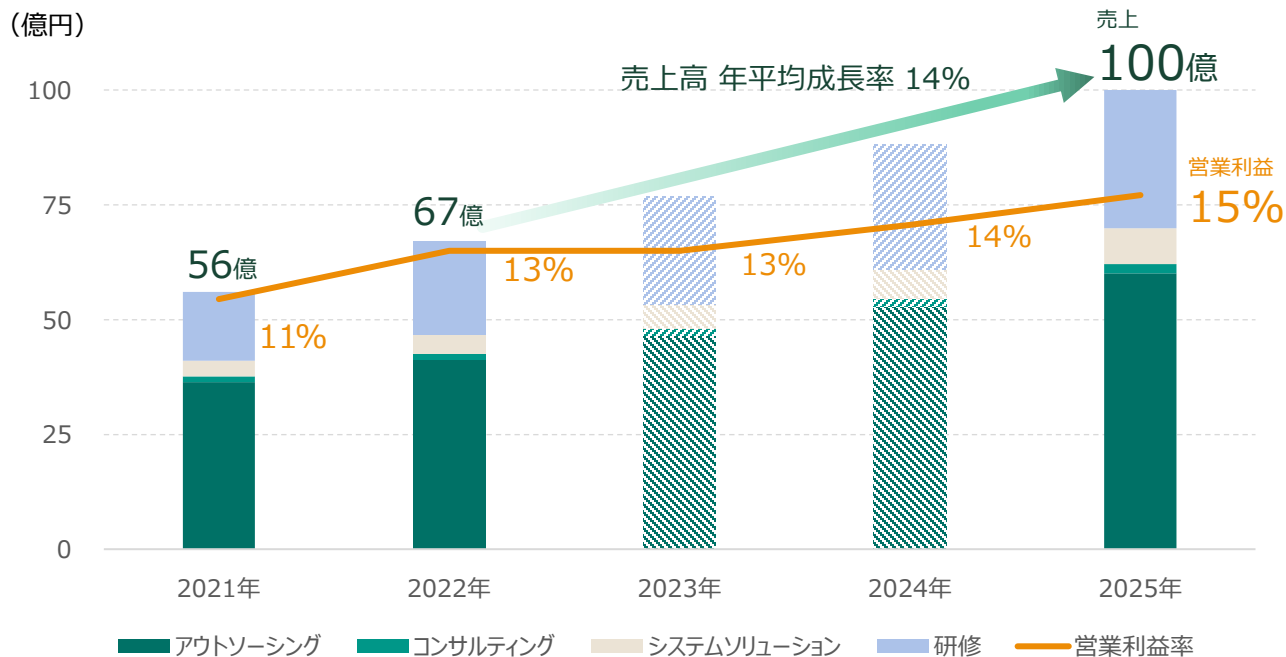
2022/12期（実績）



2025/12期（目標）



売上および営業利益



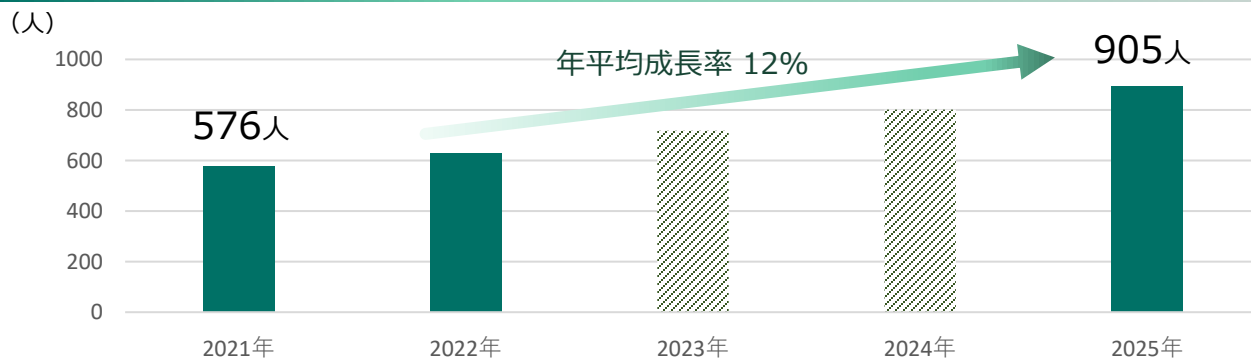
■ 売上

- ・**アウトソーシングサービス**
既存IT業界の主要顧客の取引拡大、またIT業界以外の顧客獲得を増やしつつ、安定的な10-15%程度の成長
- ・**コンサルティングサービス**
DX需要を享受し、グループ全体・全サービスの上流工程の役を担いながらの成長
- ・**システムソリューションサービス**
ストックビジネスであるライセンス販売およびAIサービス「SAIN」の拡販による成長
- ・**研修サービス**
デジタルラーニング、DX人材およびIT研修コンテンツ強化により成長を加速

■ 営業利益

AIサービス「SAIN」の大型開発が2021年に終了。2022-2023年にかけて、ソフトウェア開発資産の減価償却が進み、2024年からは本格的な利益回収が開始。売上拡大に伴い販管費は逡増せず、販管費対売上比率は5年間で20%台→17%台まで低減

グループ全体期末社員数



アウトソーシングサービスの成長にあわせ、年間10%の人員純増を行う。他サービスおよび管理系人員を売上成長とともに純増させ、グループ全体では年平均12%以上の社員数増の採用活動を実施。

今期は、各事業において中長期の成長への投資（+0.7億円）として、新規採用強化及びデジタル戦略投資を実施。このため営業利益率は前期13.1%から今期12.3%に抑え、結果、営業利益の前年同期比は6.6%となる。

営業利益

