

第22期定時株主公開 報告事項
第22期事業報告及び計算書類の内容報告

2024年3月28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）

1 事業概要

2 2023年12月期事業報告及び 計算書類の内容報告

3 2024年12月期決算見通し

4 今後の成長に向けて

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

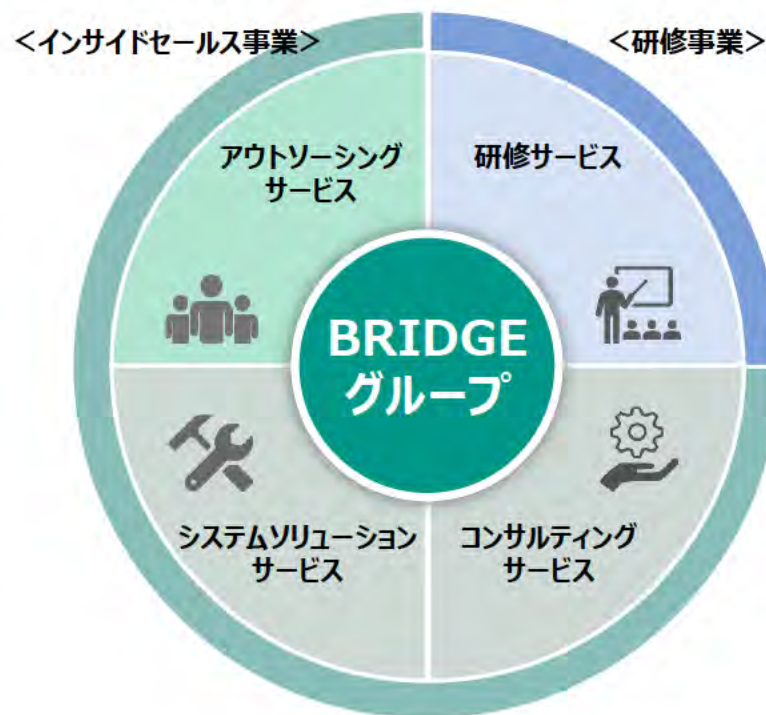
1 事業概要

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
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億52百万円 (2023/12末)
従業員数	単体 591名 グループ全体 671名 ※派遣社員等除く (2023/12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 株式会社アイ・ラーニング BRIDGE International Asia Sdn.Bhd. (2023/10 100%子会社化/非連結)



■ 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 4,857百万円（2023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1,821万円/月（2023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
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
100%子会社 ClieXito株式会社 	
研修事業 セグメント売上高 2,162百万円（2023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 <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 	

2

2023年12月期事業報告 及び計算書類の内容報告

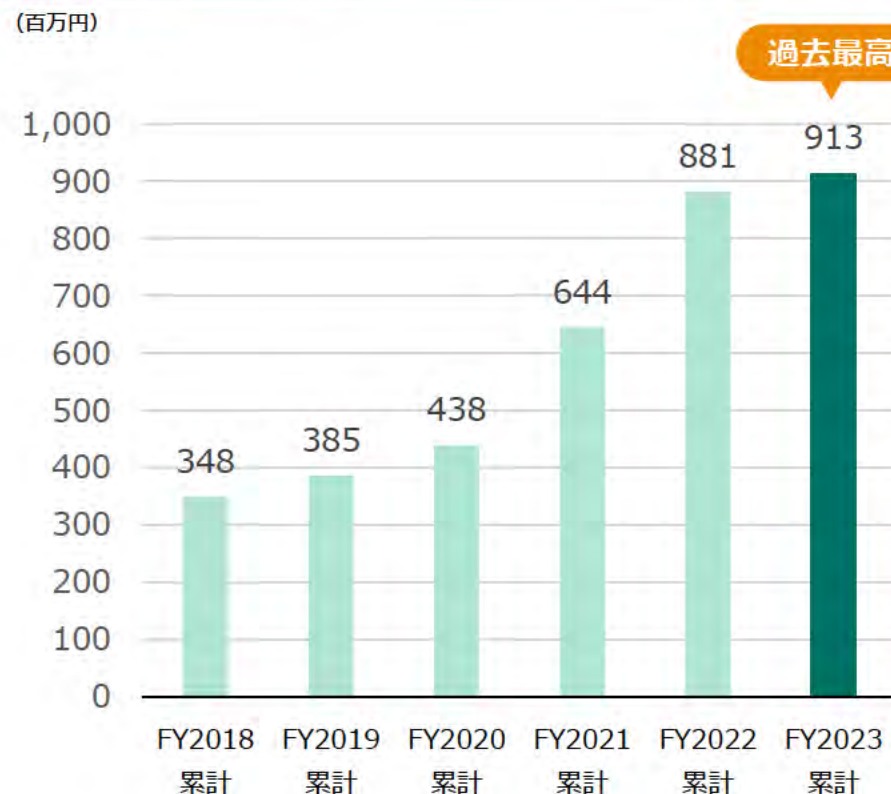


インサイドセールス事業・研修事業ともに成長し、売上・営業利益とも過去最高更新を継続。
 売上高は顧客ニーズへの対応を進め、**上場来CAGR19.2%で高成長を維持**。
 営業利益は、投資領域を拡充しつつ**同CAGR21.2%の成長水準を堅持**した。

連結売上高推移



連結営業利益推移



主要な経営指標5項目は、いずれも過去最高を更新。
 人的資本への積極投資が奏功し、純利益は通期予想を達成。

連結損益計算書（前期比・期初予想への達成状況）

(百万円)	2022/12期	2023/12期			
	通期実績	通期予想	通期実績	前期比	達成率
売上高	6,707	7,662	7,020	104.7%	91.6%
売上総利益	2,162	2,453	2,263	104.7%	92.3%
売上比	32.2%	32.0%	32.2%		
営業利益	881	939	913	103.6%	97.3%
売上比	13.1%	12.3%	13.0%		
経常利益	886	939	916	103.4%	97.7%
売上比	13.2%	12.3%	13.1%		
純利益	594	629	644	108.4%	102.4%
売上比	8.9%	8.2%	9.2%		

売上高

インサイドセールス事業：
 内製導入選択企業の増加
 傾向もあり売上は微増。

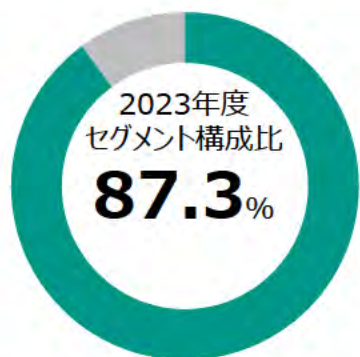
研修事業：
 ビジネス・新人研修カテゴリが
 好調に伸長。

営業利益

投資領域は確保しつつも効
 率的な事業運営により、営
 業利益を確保。

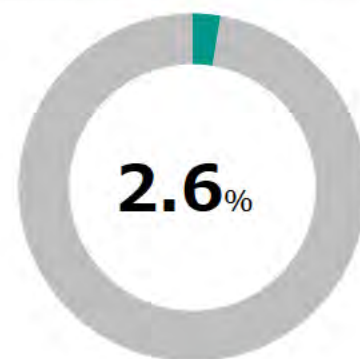
純利益

「人材確保促進税制」の適
 用により、純利益は通期予
 想をクリア。



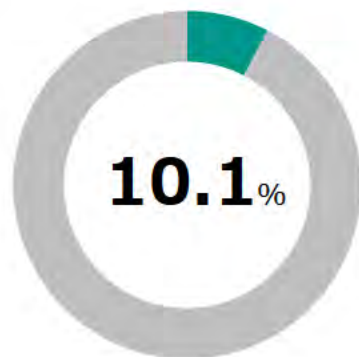
インサイドセールスアウトソーシングサービス

売上高 **42億40**百万円 前期比 **2.7%増**



インサイドセールスコンサルティングサービス

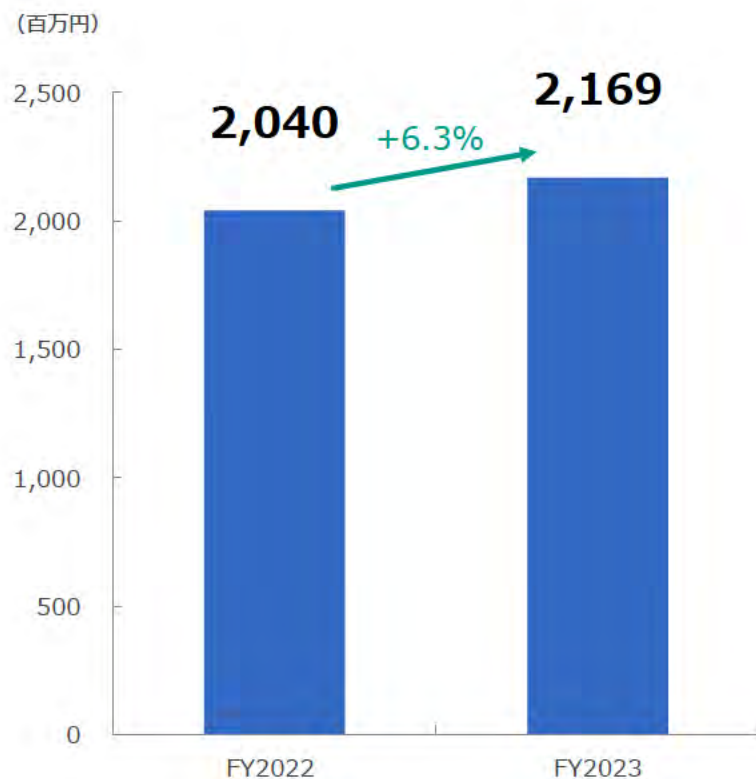
売上高 **1億28**百万円 前期比 **0.1%減**



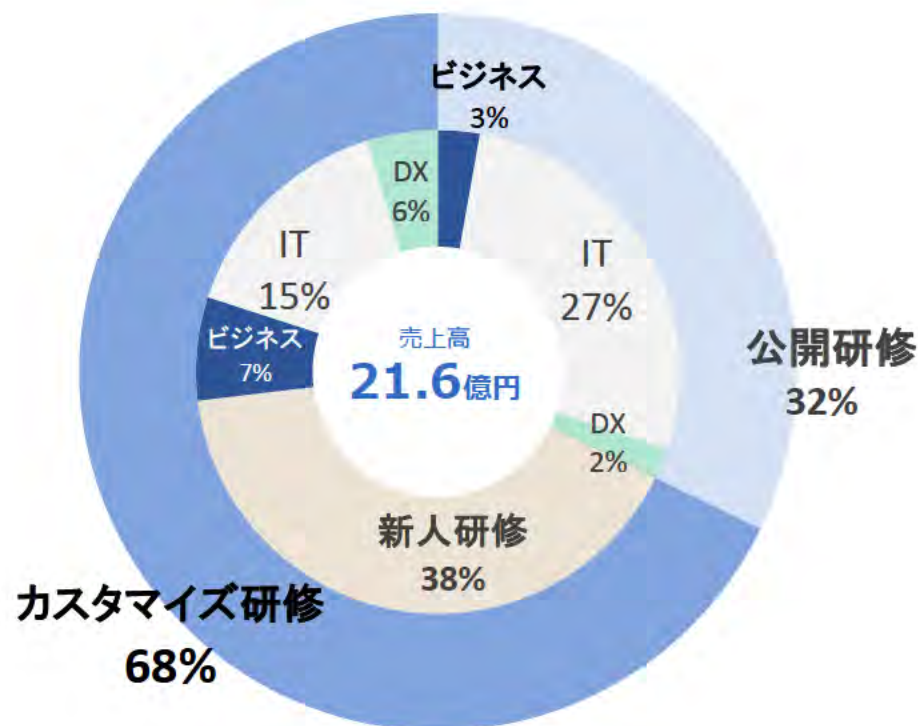
システムソリューションサービス

売上高 **4億89**百万円 前期比 **17.4%増**

2023/12期 売上実績



2023/12期 研修カテゴリ別



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+4%の増収。セグメント利益は、+8%の増益。研修事業は、「ビジネス」「新人研修」カテゴリが好調に伸長し、売上高は21億超。マーケティング投資や人件費・物品費の高騰等により、セグメント利益は-4.6%の減益。

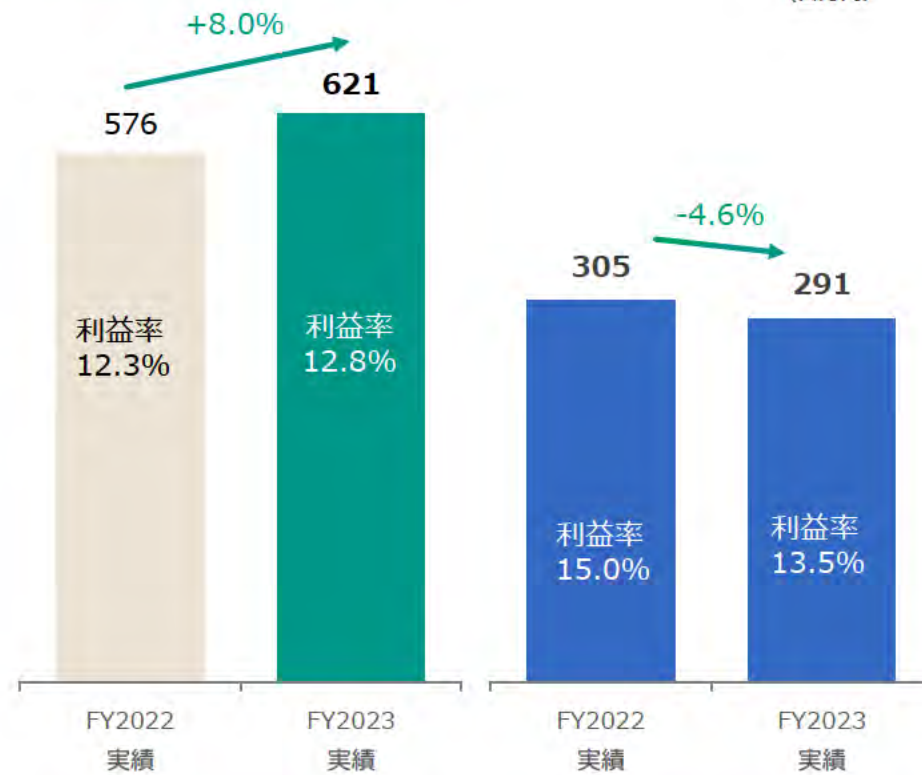
セグメント 売上高

(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

ITネットワークの安全性確保

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

コーポレート・ガバナンス体制及び内部管理

インサイドセールス事業の求人市場環境

人材獲得競争が激化⇒**タイムリー且つ安定的な人材確保が困難な状況**

- 社員の働き方・ライフスタイルを考慮した労働環境を提供し、人材確保策を強化

完全テレワーク就業

- ・ITツール導入
- ・規程の整備

若手社員の 給与水準引き上げ

- ・初年度給与の増額



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

認知度の向上

理解の促進

ニーズの喚起

購入意思の形成

購買行動の喚起



ダイレクトメール



大規模展示会



集合セミナー



商談

■ 昨今の「デジタル」マーケティング活動

認知度の向上

理解の促進

ニーズの喚起

購入意思の形成

購買行動の喚起



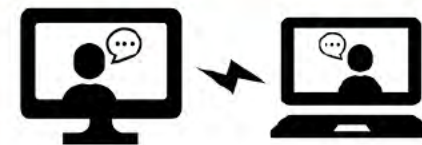
企業ホームページ



メルマガ



ウェビナー



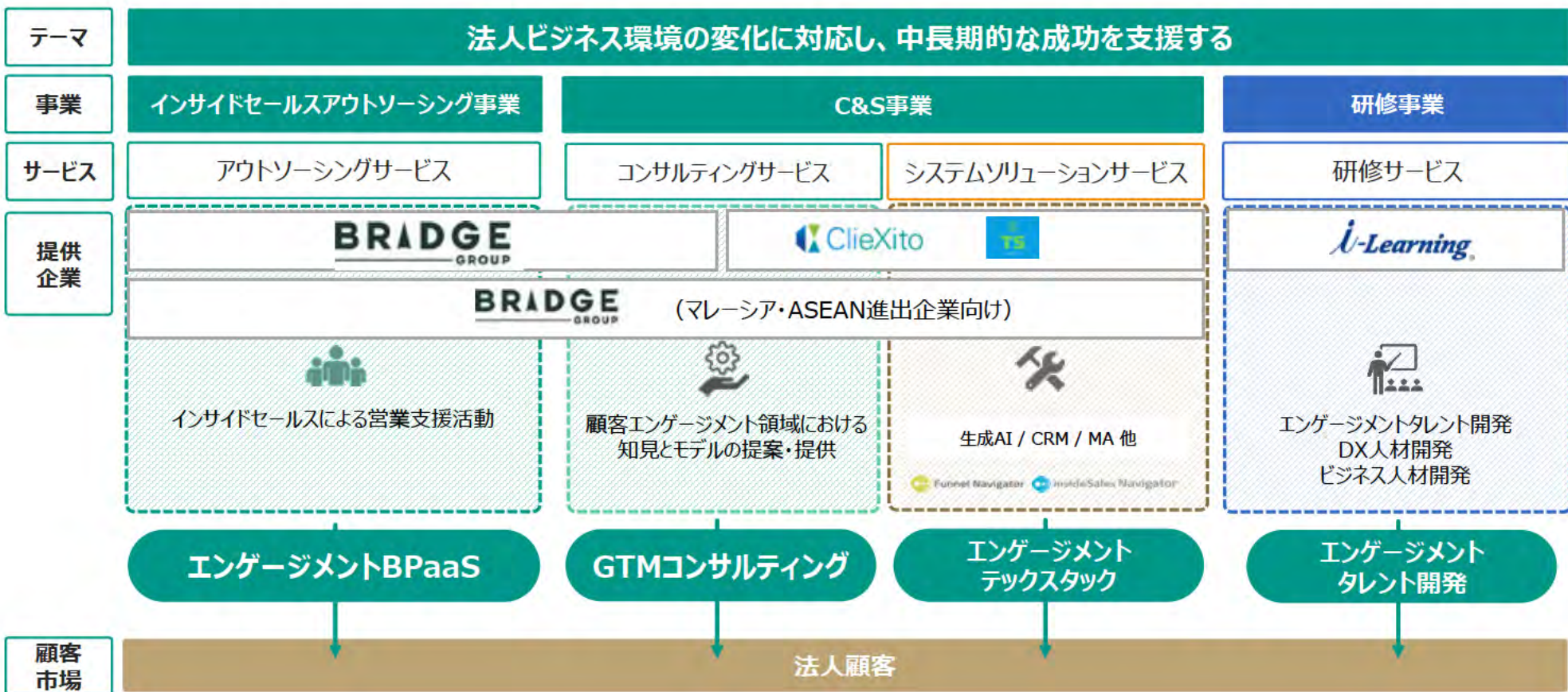
オンライン商談

BtoB事業を展開する企業が、これからの法人ビジネス活動の環境変化に対応することを中長期的に支援するため、弊社グループは、3つのビジネスビジョンを提示して参ります。

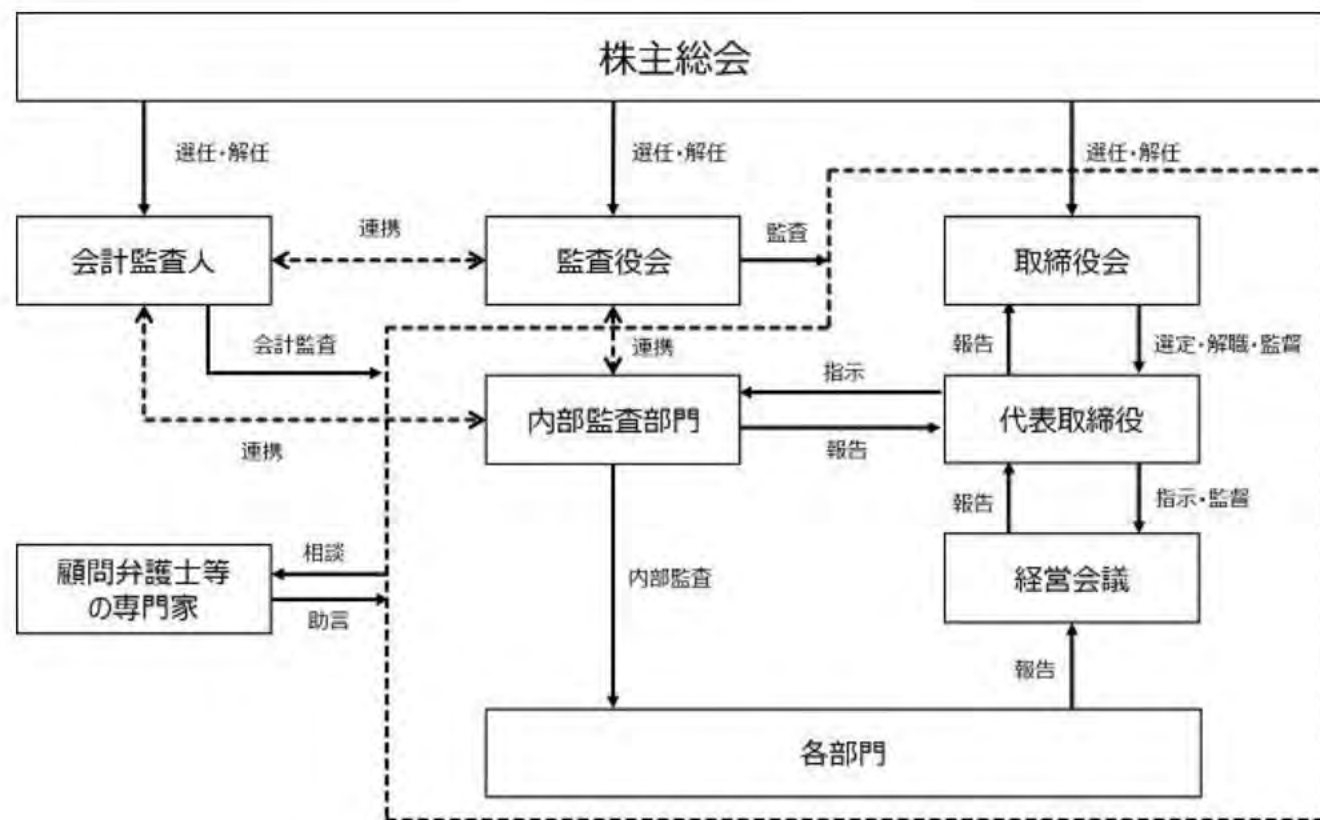
売上成長に向けた一貫したエンゲージメントプロセスの統合

市場の変化と技術の変化に対応できるオペレーションモデルの確立

アジャイルでDX推進を実現できる体制の構築



継続的な成長を続けるためには、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化と内部管理体制の強化が重要。経営の効率性、健全性を確保すべく、監査役監査、内部監査、会計監査及び内部統制システムの整備によりコーポレート・ガバナンスを強化。



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、**27ページ**から**43ページ**をご参照ください。

A close-up, low-angle shot of a business meeting. Several people's hands are visible, pointing at documents and charts on a wooden table. One person is writing in a notebook. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

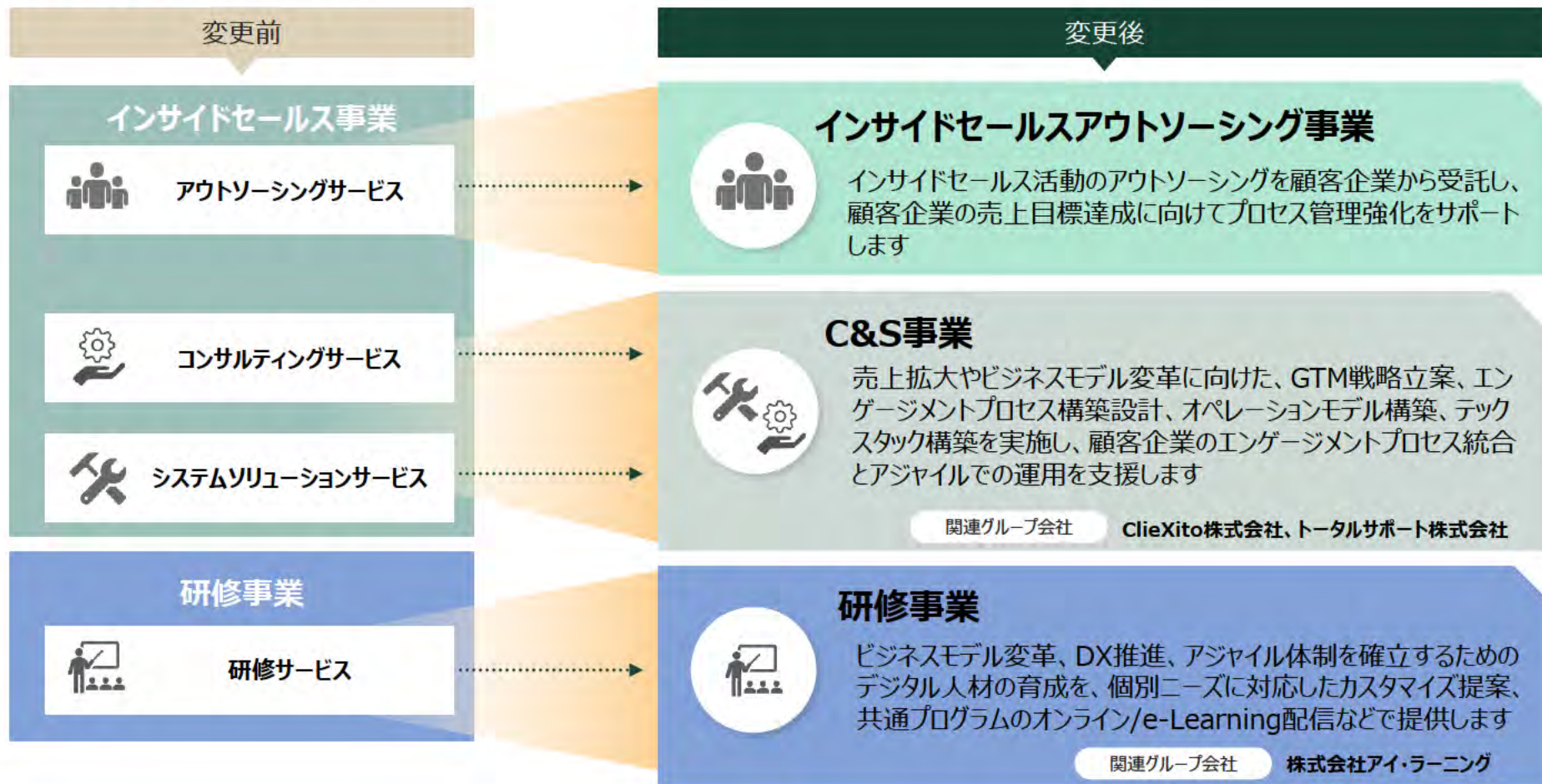
3

2024年12月期決算見通し

事業セグメントの変更について（2024/12期より適用）

2024/12期期首より、弊社グループはこれまでの事業セグメントを見直し、新たに3つの事業セグメントに変更いたします。

顧客企業の法人営業改革・支援ソリューションをさらに強化し、成長領域への投資を高めることで、中期的な成長と事業ポートフォリオの変革実現を推進します。



新たに定義する3つの事業セグメントは、それぞれの成長方針にもとづき人的投資、M&A投資などを推進して参ります。

新事業セグメント

成長の方針

インサイドセールスアウトソーシング事業



インサイドセールス活動のアウトソーシングを顧客企業から受託し、顧客企業の売上目標達成に向けてプロセス管理強化をサポートします

- 労働集約型ビジネスからの脱却
- 内製などの多様なニーズに、DX・コンサルティング知見などによるサービス提供

C&S事業



売上拡大やビジネスモデル変革に向けた、GTM戦略立案、エンゲージメントプロセス構築設計、オペレーションモデル構築、テックスタック構築を実施し、顧客企業のエンゲージメントプロセス統合とアジャイルでの運用を支援します

- M&Aによるポートフォリオの拡充を図り、成長スピードを加速させる
- AI等の先端テクノロジーをエンゲージメントサービス内に取り組みビジネス拡大を目指す

関連グループ会社 ClieXito株式会社、トータルサポート株式会社

研修事業



ビジネスモデル変革、DX推進、アジャイル体制を確立するためのデジタル人材の育成を、個別ニーズに対応したカスタマイズ提案、共通プログラムのオンライン/e-Learning配信などで提供します

- DXタレント開発・育成など成長テーマに特化したコンテンツ開発に傾注
- コンサルティング型での研修メニュー構想から差別化を進める

関連グループ会社 株式会社アイ・ラーニング

成長領域であるC&S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

計画値と前期との比較

(百万円)	2023/12期	2024/12月期		
	実績	予想	前期比	
売上高	7,020	8,842	126.0%	売上高 C&S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。
売上総利益	2,263	2,926	129.3%	
売上比	32.2%	33.0%		営業利益 将来を見据えた原価・販管費での投資はあるものの、昨対成長率は3.7%の営業利益成長を計画。
営業利益	913	947	103.7%	
売上比	13.0%	10.7%		親会社株式に帰属する 当期純利益 「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
経常利益	916	947	103.4%	
売上比	13.1%	10.7%		
親会社株式に帰属する 当期純利益	644	616	95.8%	
売上比	9.2%	6.9%		

2024/12期 セグメント別業績予想

前期との比較

(百万円)	2023/12期	2024/12期	
	実績	通期予想	前期比
インサイドセールスアウトソーシング事業			
売上高	4,295	4,469	104.0%
セグメント利益	645	554	85.8%
セグメント利益率	15.0%	12.4%	
C&S事業			
売上高	562	1,953	347.5%
セグメント利益	-23	52	-
セグメント利益率	-4.2%	2.7%	
研修事業			
売上高	2,169	2,420	111.6%
セグメント利益	291	340	116.8%
セグメント利益率	13.5%	14.1%	
連結			
売上高	7,020	8,842	126.0%
営業利益	913	947	103.7%
営業利益率	13.0%	10.7%	



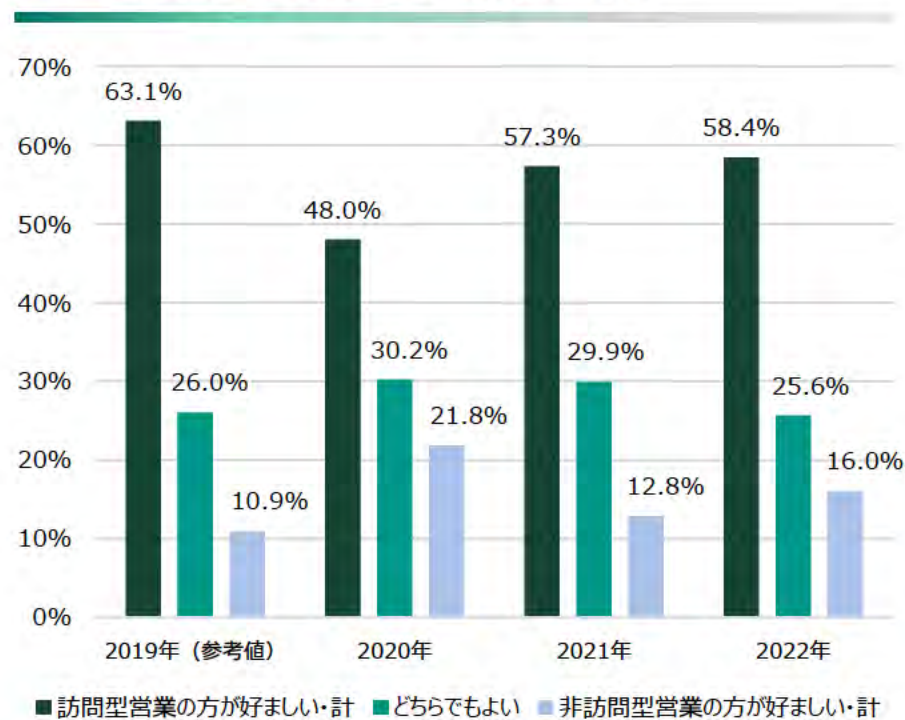
4

今後の成長方針

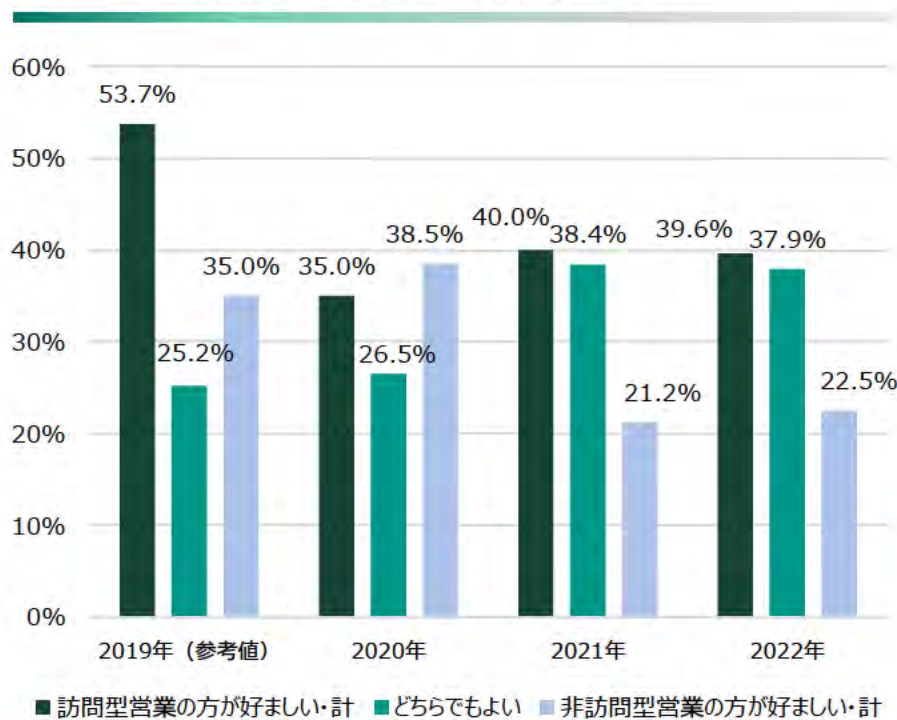
「非訪問営業の方が好ましい」回答者(2022年)
 買い手：22.5% 売り手：16.0% ⇒ 6.5%のギャップ^o

買い手は売り手よりも非訪問営業を望んできている。

売り手が考える好ましい営業スタイル

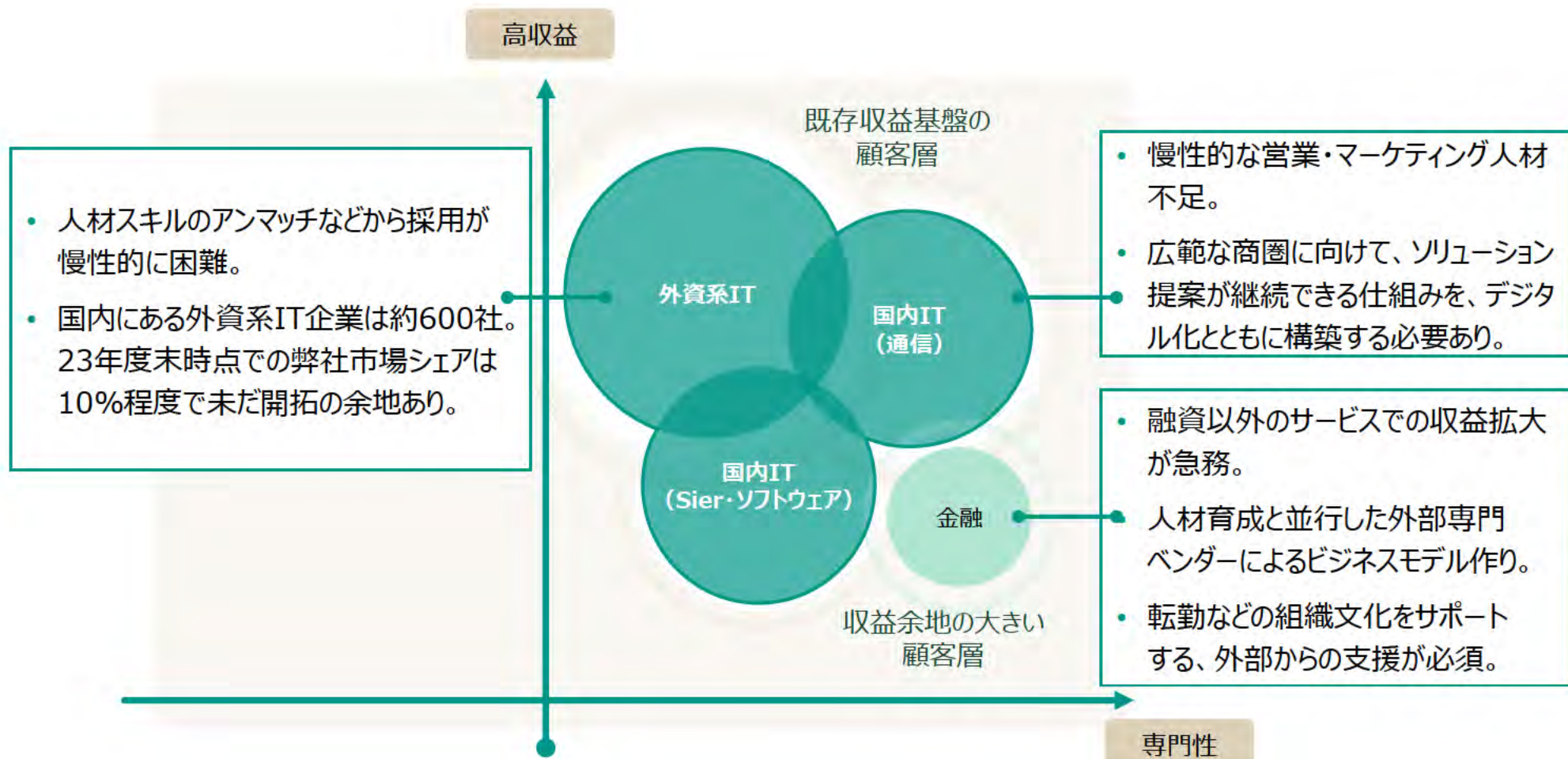


買い手が考える好ましい営業スタイル



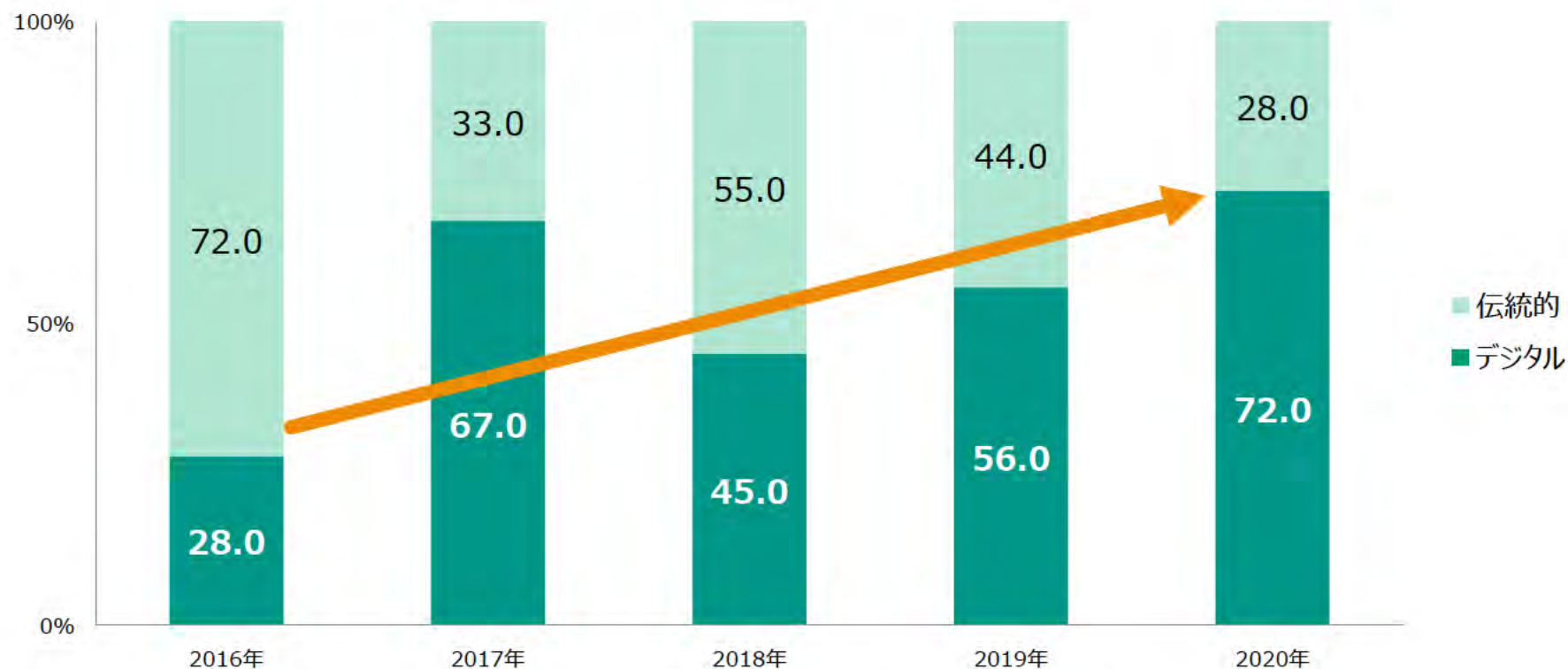
出所：HubSpot Japan
 「日本の営業に関する意識・実態調査2023の結果をHubSpotが発表」（2023年3月15日公表）

インサイドセールスアウトソーシング事業では、 既存業界内シェア拡大と大手金融機関向け市場を開拓。



BPO取引においてデジタルサービスの契約額が大幅に成長している。

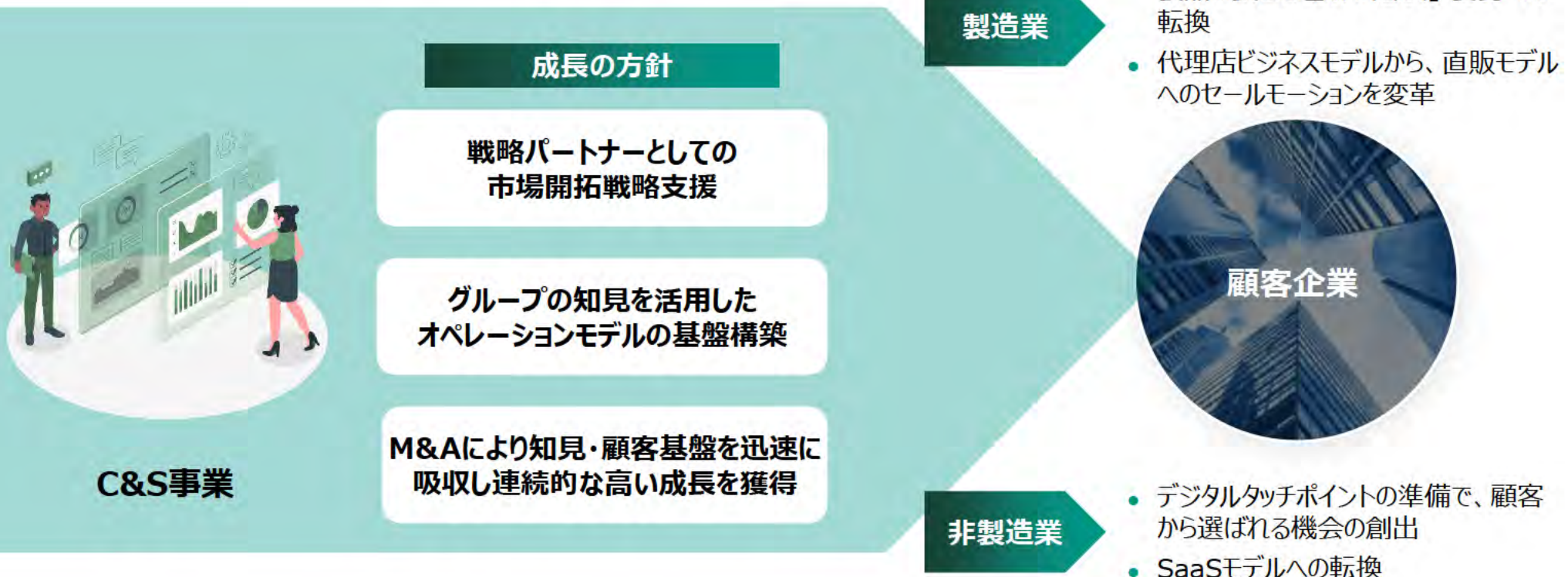
総契約額に占めるデジタルの割合(%)



出所：McKinsey & Company

「ビジネスの獲得デジタルの未来におけるプロセスのアウトソーシング」(2022年2月16日公表)

C&S事業は、営業・マーケティング方法を市場・顧客の変化にあわせて
変革したい企業をターゲットにして、売上成長。



コンサルティングからシステム構築、運用までワンストップでソリューションを提供。

CX Transformation



CX戦略策定支援



ECコマース構築支援



CXテックスタック
構築支援

Customer Engagement Optimization

マーケティング



デジタルマーケティング
戦略立案支援



デジタルマーケティング
業務立上げ支援



MA導入・定着支援



デジタルマーケティング
運用支援

インサイドセールス



ダイヤモンドジェネレーション
戦略立案支援



インサイドセールス
業務立上げ支援



インサイドセールス
イネーブルメント構築支援



インサイドセールス支援
システム導入・定着支援

営業戦略



アカウントマネジメント
構築支援



営業マネジメント
強化支援



セールスイネーブルメント
構築支援

カスタマーサクセス



カスタマーサクセス
業務立上げ支援



CSツール導入・
定着支援

Tech. Stack Integration



SFA/CRM導入支援



カスタマーデータ
プラットフォーム構築支援



BI/ETL構築支援

M&A基本方針

既存事業を拡充させるための、顧客・市場、リソース、テクノロジーを持つ企業と連携し、事業ポートフォリオの拡充と、成長の加速を達成させる。

M&A過去実績



マレーシアのデジタルマーケティング
支援会社を完全子会社化

2023/10 100%子会社化

同時に「BRIDGE International Asia Sdn.Bhd.」に商号変更

ASEAN地域での
事業提供を強化



2BC 株式会社を完全子会社化
2024年3月には吸収合併へ

2024/1 100%子会社化

マーケティング・セールス
の上流支援機能を強化



トータルサポート株式会社の
株式取得・子会社化

2024/2 51.7%子会社化

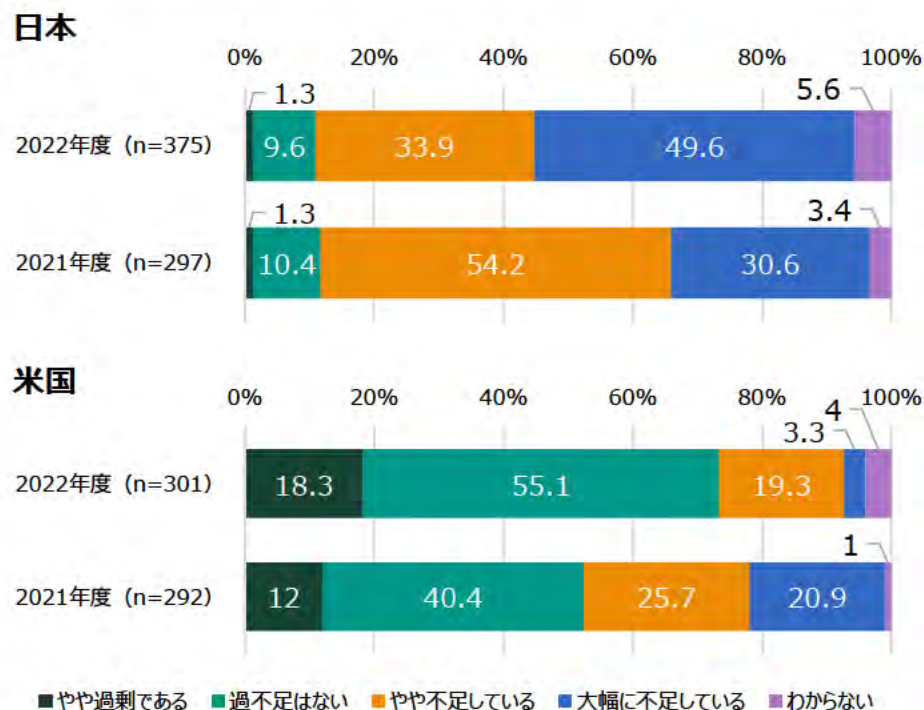
成長領域である
C&S事業の強化



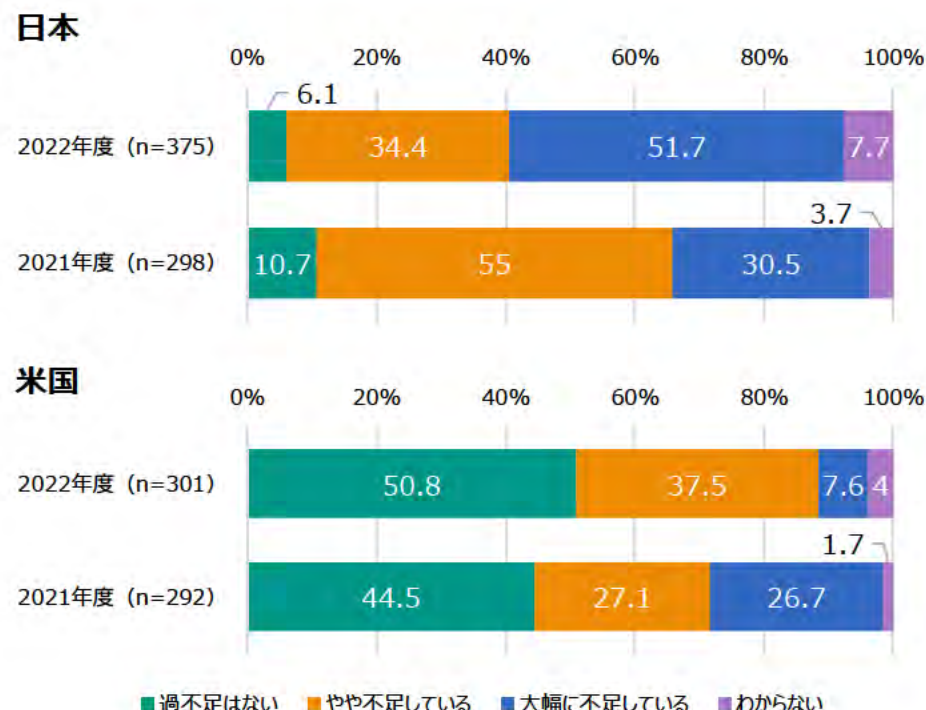
さらなる成長へ向け
積極的なM&Aを
継続実施

多くの企業がDX戦略を推進する中で、
IT人材は「質」と「量」共に不足しているという認識が拡大している。

DXを推進する人材の「量」の確保

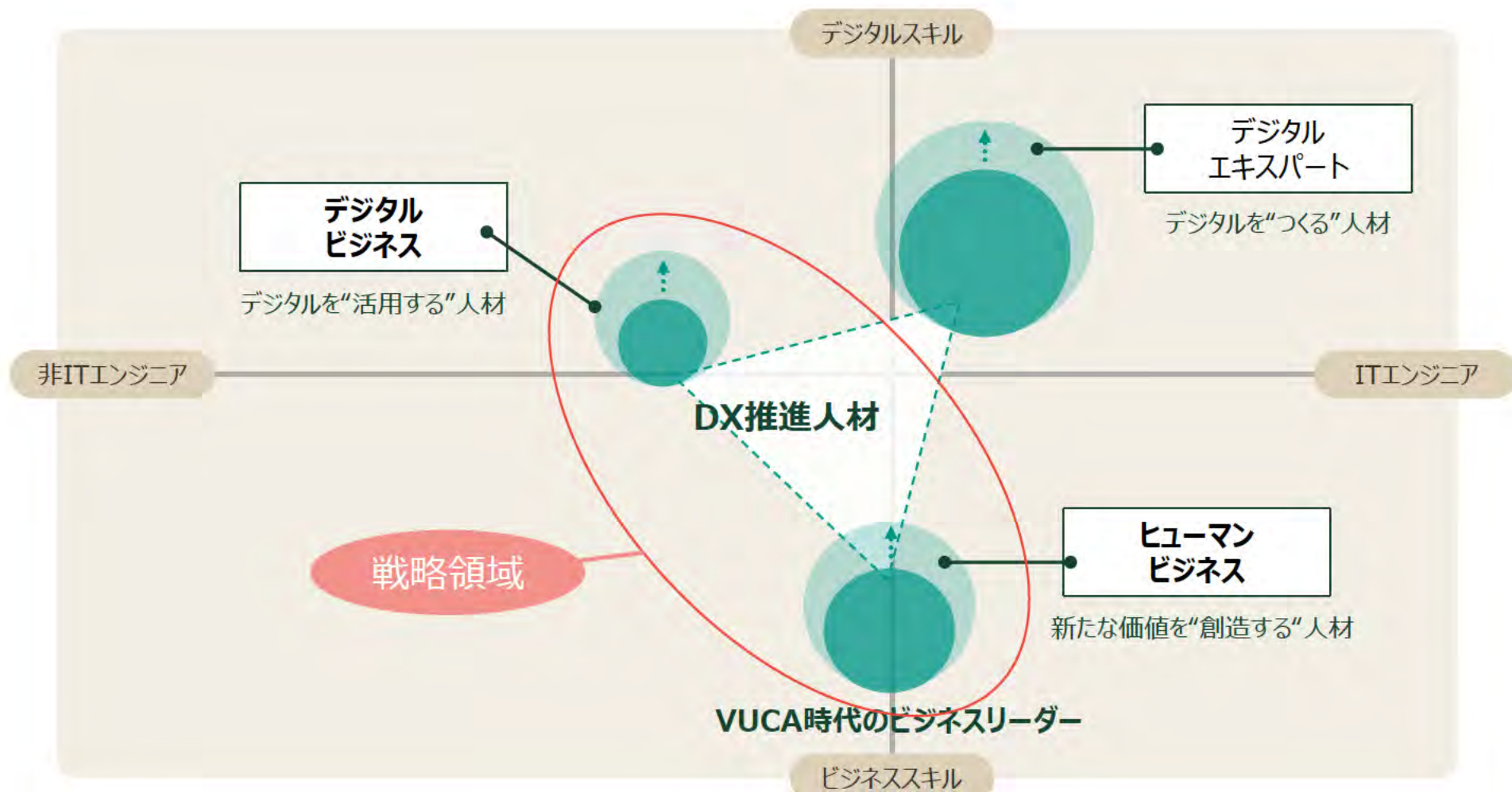


DXを推進する人材の「質」の確保



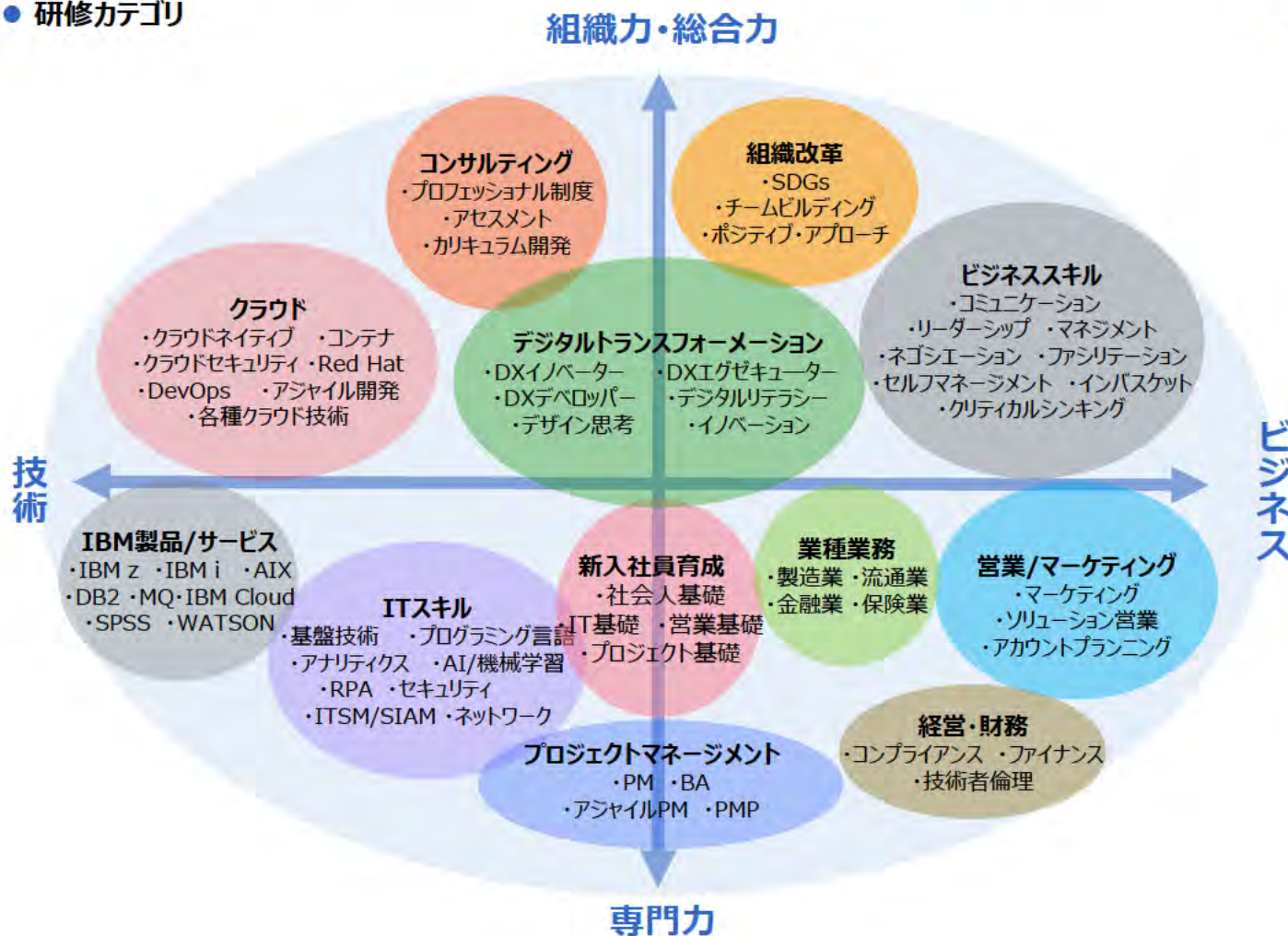
出所：独立行政法人情報処理推進機構
「DX白書2023」（2023年3月16日公表）

ビジネスモデル変革・DX推進・アジャイル体制を確立するための
デジタル人材の育成領域を、戦略領域とする。



国内唯一の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推進スキル、ビジネススキルも含めた幅広いコースを提供します。内定者から、新入社員、リーダー、役員／経営層まで、職種別にロードマップを提供し、一貫した育成を支援します。

● 研修カテゴリ



● 年次／階層別研修

役員／経営層	役員研修
管理職	マネジメント研修
リーダー	リーダーシップ研修
若手社員	2・3年次研修
内定者／新入社員	新入社員研修 内定者研修

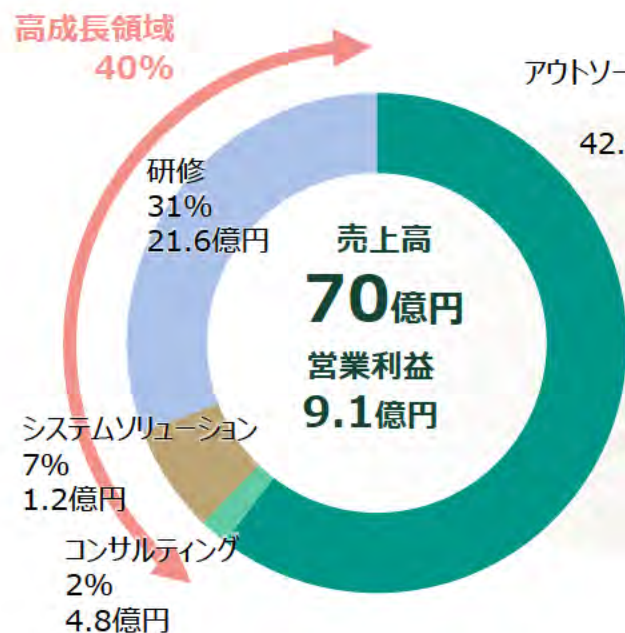
2025年目標のうち、高成長領域が売上高に占める割合（40%）を2023年度に前倒して達成。連結売上高目標も実現可能なペースで進捗しています。

M&Aや事業企画への積極的な投資の推進・市場環境の変化（生成AIを始めとするテクノロジーの変革、インサイドセールス分野における内製化・DX化の進行）を鑑み、現状の計画を見直し経営指標を新たに設定します。

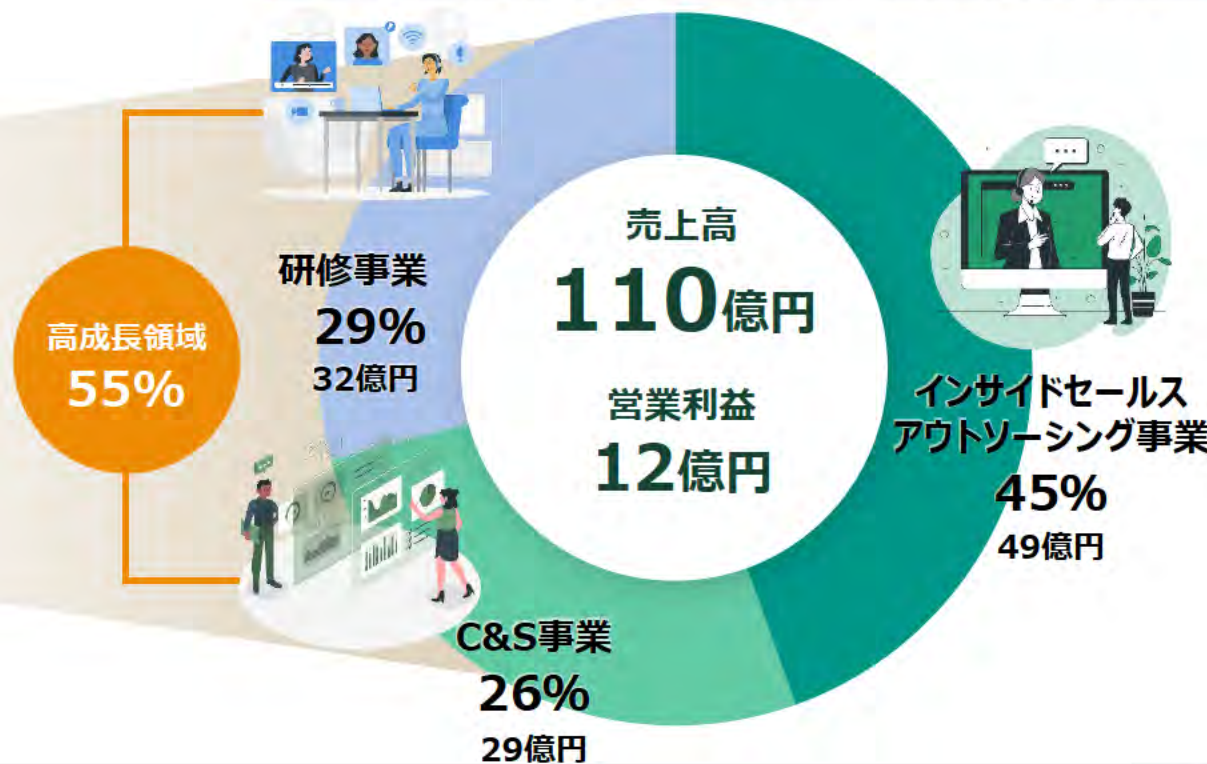
2023/12期（実績）

2026/12期（目標）

高成長領域への投資をさらに高め、
高成長領域割合を2026年までに55%で成長させます



アウトソーシング
60%
42.4億円



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。