

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ブリッジインターナショナル

7039 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 9 月 2 日 (金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2022 年 12 月期業績の見通し	01
3. 強み	01
■ 会社概要	03
■ 沿革	04
■ 事業概要	06
1. アウトソーシングサービス	07
2. コンサルティングサービス	07
3. システムソリューションサービス	07
4. 研修サービス	07
■ 強み	08
■ 同社の取り組み	11
■ 業績動向	12
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期業績の概要	12
2. サービス別業績	13
■ 今後の見通し	15
1. 2022 年 12 月期業績見通し	15
2. 研修事業	16
■ 成長戦略	17

要約

2022 年 12 月期第 2 四半期は過去最高の売上高、営業利益を更新

ブリッジインターナショナル<7039>は、法人営業の DX を支援する「インサイドセールス事業」と「研修事業」の 2 つの事業でクライアント企業への支援サービスを提供している。「インサイドセールス事業」では、インサイドセールスのアウトソーシングサービスやその導入をするための業務設計、上流の営業戦略・DX（デジタルトランスフォーメーション）を導入するコンサルティングサービス、そして CRM（顧客情報を一元管理するシステム）の受託開発及び AI 営業支援ツールを提供するシステムソリューションサービスを行っている。「研修事業」では 2021 年 3 月に（株）アイ・ラーニングの連結子会社化を契機に、これまでのインサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、IT 研修や新入社員向けなどの会社として実績のあるアイ・ラーニングの DX 研修プログラムを幅広く提供し、多種多様な研修サービス分野を強化している。

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半期業績は売上高 3,470 百万円（前年同期比 28.2% 増）、営業利益 545 百万円（同 47.8% 増）、経常利益 548 百万円（同 48.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 372 百万円（同 61.2% 増）だった。インサイドセールス事業では、アウトソーシングサービスの第 1 四半期での大型案件を受注したほか、第 2 四半期においても堅調に推移した。研修事業では第 2 四半期において、新人研修が大きく伸びた。これらにより、第 2 四半期累計で過去最高の売上高を更新、営業利益は増収効果のほか、効率的な原価コントロールによって過去最高を更新した。特にインサイドセールス事業での大型案件は収益性が高いほか、研修事業では講師等の内製化率を高めたことが利益を押し上げた。

2. 2022 年 12 月期業績の見通し

同社の 2022 年 12 月期業績は、売上高 6,612 百万円（前期比 18.2% 増）、営業利益 672 百万円（同 4.3% 増）、経常利益 672 百万円（同 3.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 450 百万円（同 8.7% 減）とする期初計画を据え置いている。EBITDA ベースでは 9.0% 増を計画。インサイドセールス事業の 2 ケタ成長に加えて、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、18.2% 増の売上高成長を計画している。研修事業については、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。

3. 強み

同社の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、戦略立案から実行支援を強固なものとする IT ツールを一気通貫でサービス提供できる。また、主力事業であるアウトソーシングサービスはクライアント企業専任制を採用しているため、クライアントの営業環境に合わせながら最適な業務設計を都度変更させていくことが可能となる。そのため、クライアント企業の事業規模拡大に伴って、継続契約ニーズの高まりや取引規模の拡大を生み出している。

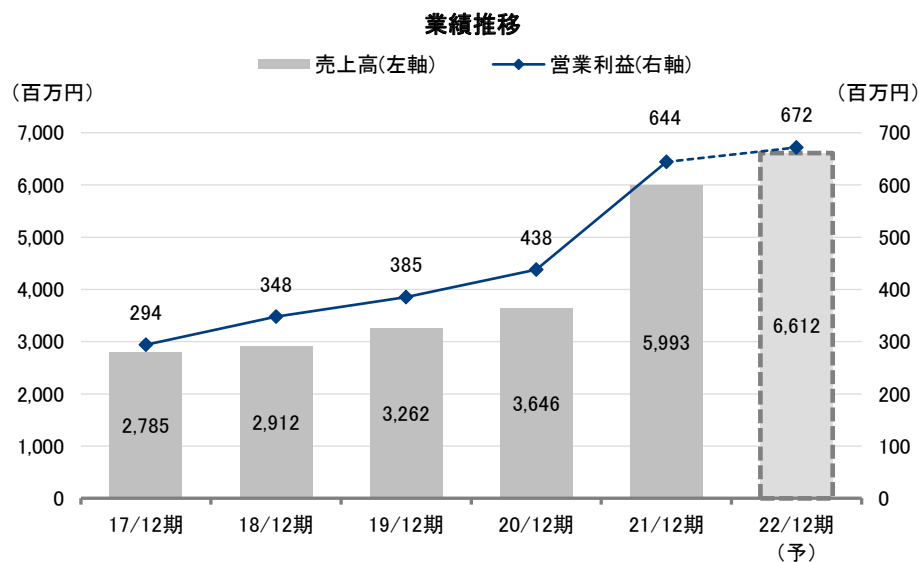
ブリッジインターナショナル | 2022 年 9 月 2 日 (金)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

要約

さらに、IT 研修、新入社員向け研修や営業職向け研修プログラムにおいて多数の実績を誇るアイ・ラーニングの子会社化により、インサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、DX 推進研修などの研修プログラムを幅広く提供することで、BtoB ビジネスを展開する企業の売上向上を総合的に支援できることが強みになる。

Key Points

- ・ 2022 年 12 月期第 2 四半期は売上高、営業利益ともに過去最高を更新
- ・ インサイドセールス事業の半期ごとの売上平均成長率は 7.2%
- ・ 2025 年 12 月期に売上高 100 億円、営業利益 15 億円を目指す
- ・ アイ・ラーニングは国家資格「情報処理安全確保支援士」の特定講習に 2 年連続で認定
- ・ 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



注：2020 年 12 月期より連結決算に移行
出所：決算短信よりフィスコ作成

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2022 年 9 月 2 日 (金)
<https://ir.bridge-g.com/>

■ 会社概要

法人営業の DX を支援する 「インサイドセールス事業」と新規セグメントの「研修事業」の 2 つの事業で企業への支援サービスを提供

同社は、法人営業の DX（デジタルトランスフォーメーション）を支援する「インサイドセールス事業」と子会社であるアイ・ラーニングを主軸とした「研修事業」の 2 つの事業で、クライアント企業への支援サービスを提供している。「インサイドセールス事業」では、インサイドセールスのアウトソーシングサービスやその導入をするための業務設計、上流の営業戦略・DX（デジタルトランスフォーメーション）を導入支援するコンサルティングサービス、そして CRM システムの受託開発及び AI 営業支援ツールを提供するシステムソリューションサービスを行っている。インサイドセールスとは実際には顧客のところには訪問せずに、電話やメールまたは SNS などの様々な営業チャネルを活用して、法人営業の一部のプロセスを担当して実行する営業活動またはその活動を行う営業担当者を意味する。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であり、プロセスを分業し、属人的となっている営業活動の課題を解決する企業の法人営業部門を支援するサービスである。

多くの企業において営業活動は、その成長を支える重要な活動の 1 つである。新規顧客の獲得、既存顧客の維持・拡大であり、さらに各顧客における売上を伸ばすことが企業の成長にとって重要な役割を担う。従来、日本企業は 1 人の法人営業担当者がすべてのプロセスを 1 人で担当し、訪問型でその営業活動を行うという属人的な営業モデル（営業担当者の人数に依存する営業モデル）を採用してきたが、同社は、法人営業のプロセスをインサイドセールスと訪問型営業とがそれぞれ得意なプロセスを分担して担当し、営業効率を高め、営業改革を行う営業モデルを提唱している。

インサイドセールス導入による法人営業改革を推進する場合、インサイドセールスは AI を中心とした様々なデジタルツールを駆使し、より高度で生産性の高い営業活動を支援しており、営業（Sales）と技術（Technology）を融合させた SalesTech（セールステック）を同社の事業は実現している。企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託する BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）とは一線を画する。

また、2021 年 3 月 31 日付で総合研修会社のアイ・ラーニングを 100% 子会社とし、新規セグメントとして「研修事業」を開始。アイ・ラーニングは 1990 年に日本アイ・ビー・エム（株）の研修部門から子会社として設立された経緯があり、以前から IT 研修や新入社員向け研修、さらに営業職向け研修プログラムにおいて多数の企業に実績を持つ。アイ・ラーニングの連結子会社化を契機に、これまでのインサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、DX 人材研修などアイ・ラーニングの研修プログラムを幅広く提供し、企業向け研修サービスプロバイダーとして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んでおり、成長が加速している分野でもある。

沿革

法人営業の DX を総合的に支援する インサイドセールスのリーディングカンパニー

同社代表取締役社長 吉田融正（よしだみちまさ）氏は、1983 年に日本アイ・ビー・エムに入社し、営業課長、営業部長を経験し、1994 年に米国 IBM<IBM>へ出向、1997 年 1 月に米国 Siebel CRM Systems, Inc. へ入社すると、2 月には日本シーベル（株）を設立、取締役営業本部長に就任し、2002 年 1 月に同社を設立している。この米国での経験が、インサイドセールス導入による法人営業改革への起点となっており、今年で 20 期目を迎える。

インサイドセールスは、1990 年代に米国で急速に発展した。国土が広い米国では、直接企業を訪問するのが難しいことと、2000 年代にかけて高速インターネット網が普及したことから、インサイドセールスは営業活動を刷新する新たな手法となった。また、プロセスの分業は当たり前で、より専門的なスペシャリスト志向が強いことも、米国でインサイドセールスが一般的になった大きな理由でもある。

2017 年には米国で、法人営業人員に占めるインサイドセールス人員の割合が約 5 割、欧州では約 4 割に迫る状況に達している。日本では明確な調査はされていないが、同時期は約 1 割程度にとどまっていたと弊社では考えている。しかし、少子高齢化による就労人口の減少や営業人員の働き方改革、雇用の流動化、さらにコロナ禍による人流抑制により、従来の属人的な営業モデルでは将来に向けた継続的な成長が難しいという点が経営問題として捉えられるようになってきた。DX 推進の流れも追い風となるなか、日本企業においてもインサイドセールスが営業改革の 1 つの手法として浸透してきている。

2021 年 3 月には、法人向けに人材育成、IT エンジニア育成、新人研修などを提供するアイ・ラーニングを買収し、「インサイドセールス事業」と「研修事業」で法人営業の DX を総合的に支援するサービスを提供するに至っている。

ブリッジインターナショナル | 2022 年 9 月 2 日 (金)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

沿革

沿革

2002年 1月	「ブリッジインターナショナル株式会社」設立。東京都世田谷区駒沢にて業務開始。資本金 3,000 万円
2002年10月	業務拡大に伴い、本社所在地を東京都世田谷区若林に移転
2002年12月	「BS 7799-2:2002」及び国内規格「ISMS 認証基準 Ver. 2.0」を同時に取得
2005年 7月	「プライバシーマーク」認定を取得
2007年 1月	業務拡大に伴い、愛媛県松山市に松山事業所を開設
2007年 2月	「ISO/IEC 27001:2005/JIS Q 27001:2006」の認証を取得
2007年 7月	松山事業所 操業開始
2009年 6月	100% 子会社「ネットフォーラム株式会社」設立
2014年10月	BSI グループジャパン（株）、インサイドセールスに関する国際規格である PAS8401 を発行
2015年 4月	ネットフォーラムを吸収合併
2015年11月	業務拡大に伴い、福岡県福岡市に福岡事業所を開設
2016年 1月	地方人材の確保のため、徳島県徳島市に徳島サテライトオフィスを開設
2016年 6月	徳島サテライトオフィスを拡張し、徳島事業所を開設
2017年 7月	AI をはじめ最新のデジタルテクノロジーを積極的に使った、インサイドセールスをより進化させたデジタルインサイドセールスを提唱
2018年 6月	静岡県沼津市及び大阪府大阪市にサテライトオフィスを開設
2018年10月	東京証券取引所マザーズ上場
2019年 3月	法人営業のインサイドセールスの内製化支援パッケージ「ANSWERS」を提供開始
2019年 4月	アジア市場でインサイドセールス支援事業を開始
2019年 5月	（株）RevComm、プイキューブ<3681>と営業の働き方改革を支援する Sales Tech 領域でサービス連携
2019年 7月	ショーケース<3909>と BtoB 企業向けサービスで業務提携
2019年 7月	新宿に新オフィス開設
2019年 8月	横浜みなとみらいに新オフィス開設
2019年12月	インサイドセールス業務支援システム「SAIN」におけるビジネスモデル特許（特許第 6616038 号）を取得
2020年 1月	N3 Results Singapore Pte. Ltd. と業務提携
2020年 4月	子会社「ClieXito 株式会社」設立
2020年10月	（株）WorkVision と法人営業の DX 推進事業で業務提携
2021年 3月	（株）アイ・ラーニングの発行済全株式を取得し、子会社化
2021年 6月	クラウド型テレフォニーサービス「BIZTEL」を提供する（株）リンクと営業支援 AI ソリューション「SAIN」の販売パートナー契約締結
2021年10月	本社所在地をキャロットタワーオフィスに移転し、旧本社を若林オフィスと名称変更

出所：会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

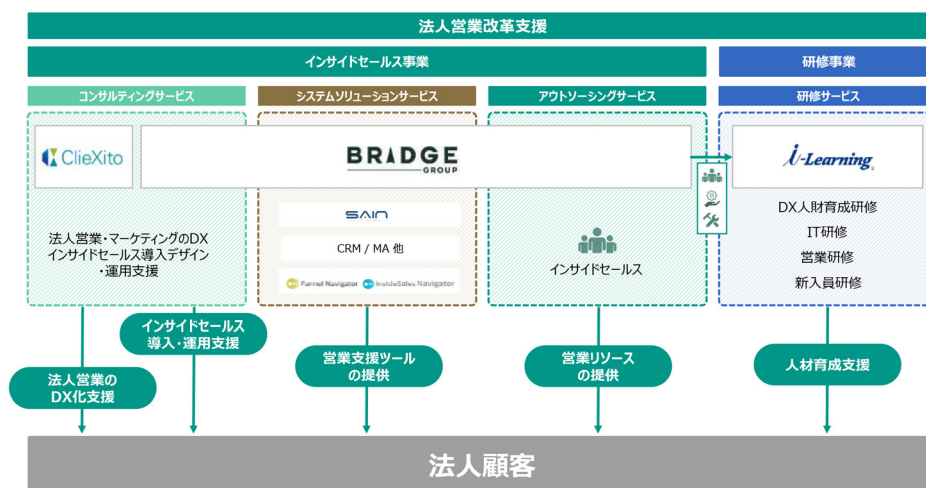
2022 年 9 月 2 日 (金)
<https://ir.bridge-g.com/>

事業概要

大手企業を主要な顧客とする
インサイドセールス事業が売上の 6 割以上を占める。
研修事業は DX 推進研修などの注力領域が成長

同社は「インサイドセールス」（顧客訪問をせず電話やメールまたは SNS を活用して営業活動を行う）の導入を中核とした営業改革支援を手掛けている。企業において、その成長を支える重要な活動の 1 つが営業活動である。新規顧客の開拓、既存顧客の維持・取引拡大はもちろんのこと、顧客の不満点などを吸い上げる窓口となることもある等重要な役割である。日本企業の法人営業活動は、見込み客の発掘から成約（クロージング）までの一連のプロセスを顧客単位で 1 人の営業担当者が行っている場合が一般的だ。しかし、こうした従来型の手法は、営業担当の業務量増加や得意分野といった簡単な要因で、ムダ・ムラ・ムリが発生する危険性を常にはらんでいる。この点を同社は問題視すると同時に、解決を目指してインサイドセールスのアウトソーシングやクライアント企業への導入コンサルティングや研修、業界初のインサイドセールス業務支援 AI「SAIN」といった営業支援ツール提供等のサービスを展開している。インサイドセールス事業は大手企業が主要な顧客となっているため、大手 10 社の売上は平均月額 1,500 万程度であるほか、長期的な契約の特性から安定的に収益を積み上げている事業となる。「研修事業」は子会社アイ・ラーニングによる企業向け研修サービスを提供することを主要な事業としており、特に新入社員研修に強みを持ち、それ以外でも様々なビジネス研修、IT 研修などを提供している。

グループ全体での顧客へのサービス提供



出所：決算説明会資料より掲載

同社のコアビジネスモデルであるインサイドセールス事業では、「アウトソーシングサービス」「コンサルティングサービス」「システムソリューションサービス」の 3 つのサービスを提供する。

事業概要

1. アウトソーシングサービス

インサイドセールス事業セグメントにおける売上構成比の 89.5% 程度（2022 年 12 月期第 2 四半期）を占める主要サービスである。顧客企業へ同社のインサイドセールス（正社員）リソースを提供し、顧客の社員として営業活動（電話やメール、Web を活用した営業活動のみならず AI ツールも活用）を実施。現在は東京本社をはじめとする首都圏エリアに 4 拠点、そして地方 5 拠点（大阪・福岡・松山・沼津・徳島）からサービスを実施している。地方にいる優秀な人材を活用できることが、インサイドセールスのビジネスモデルの強みでもある。収益モデルは、年間契約により月額手数料を貰うストックビジネスであり、一定規模のリソースの提供によって、安定した収益獲得が見込まれる事業である。

2. コンサルティングサービス

営業・マーケティングのビジネスコンサルティングサービスを提供している。収益モデルは約 3 ヶ月の契約期間が多く、これまではインサイドセールスのアウトソーシングサービスを導入するための業務設計を主としてきたフロービジネスであったが、2020 年 4 月にコンサルティングサービス新会社 ClieXito（株）（クライエクシート）設立により、上流で DX のコンサルテーションを手掛けるサービスへと進化。顧客体験（カスタマーエクスペリエンス：CX）に対応した営業活動へ変革させるコンサルティングサービスを提供している。2022 年 12 月期第 2 四半期の事業セグメントにおける売上構成比は 2.2%。

3. システムソリューションサービス

自社で開発したインサイドセールスの実行及び周辺領域（マーケティング）に関わる様々なクラウドサービスや CRM・SFA（営業活動や顧客情報の管理支援システム）等のパートナー企業のツールの実装支援も提供している。収益モデルは、SFA、CRM、MA（マーケティングオートメーション）の実装や AI 等のクラウドサービスの提供に必要な開発売上とサブスクリプション売上に分かれる。2022 年 12 月期第 2 四半期の事業セグメントにおける売上構成比は 8.3%。

4. 研修サービス

研修事業については、コロナ禍において企業内での集合研修や対面教育が制限されるなか、その代替手段としてオンライン研修が有効であり、需要が拡大している事業分野である。2021 年 4 月より連結を開始した子会社アイ・ラーニングにおいて、教室での集合型研修をオンライン研修提供へ全面的に切り替え、デジタル研修の製作・配信と受講者に学びの場を提供する「iL スクエア」を東京都中央区日本橋箱崎町に開設。

これまでのインサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、アイ・ラーニングの研修プログラムを幅広く提供することで、研修サービス分野を強化している。社内の DX 推進リーダーを担う人材を育成するための研修プログラムなど新たな注力領域のコンテンツ強化により、利益成長の加速が期待される分野と弊社では考えている。また、大企業を中心に社内でデジタル人材の発掘・育成を急ぐなか、リスキリング（新しい知識やスキルを学ぶ）の動きが広がりを見せていることが収益力を高めると弊社では考えている。

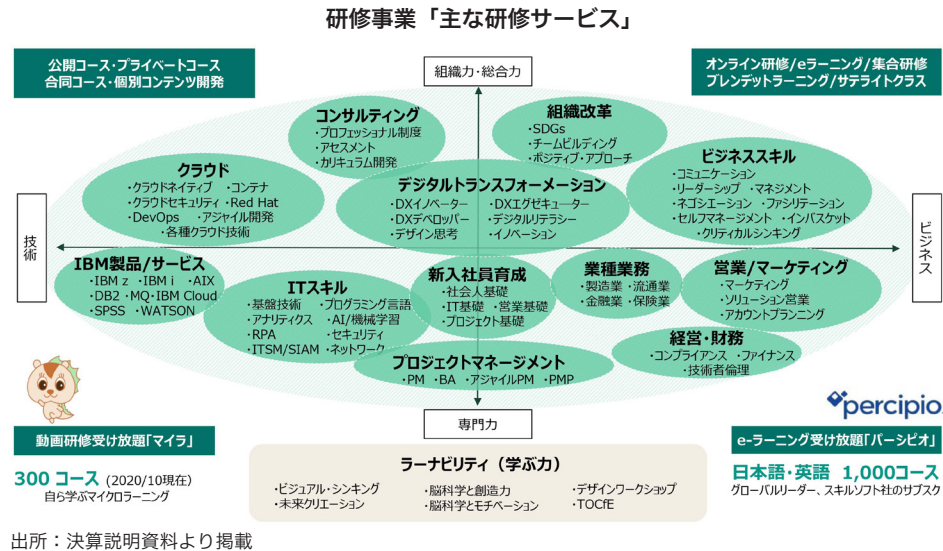
ブリッジインターナショナル

7039 東証グロース市場

2022 年 9 月 2 日 (金)

https://ir.bridge-g.com/

事業概要



強み

クライアント企業の継続契約ニーズの高まりや取引規模の拡大を生み出す。研修サービスはDXを軸に高い需要を見込むカテゴリーへの特化で差別化

同社の各サービスにおける競合企業は存在するものの、同社の場合は営業 / マーケティングに特化し、戦略立案から実行支援を強固なものとする IT ツールを一気通貫で提供できる。また、主力事業であるアウトソーシングサービスはクライアント企業専任制を採用しているため、クライアントの営業環境に合わせながら最適な業務設計を都度変更させていくことが可能となる。そのため、クライアント企業の事業規模拡大に伴って、継続契約ニーズの高まりや取引規模の拡大を生み出している。2022 年第 1 四半期では主要サービスであるアウトソーシングサービスについて大型案件を受注したことから、同サービス分野の売上高は過去最高の 1,145 百万円（前年同期比 30.5% 増）となり、インサイドセールス事業全体においても、四半期売上高・セグメント利益のいずれも過去最高だった。同社は品質重視に重きを置いているため、市場の成長とともに単に事業を拡大させることはせず、顧客企業の信頼性を高めることに注力している。そのため企業の解約率が低い一方で継続率は高い。さらに企業の事業拡大に伴って新たな需要を取り込むことに成功していると弊社では考えている。

また、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。さらに、20 年超にわたるインサイドセールス導入支援のほか、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生かした自社開発ツールを提供していることが同社の強みとして挙げられる。

強み

インサイドセールス事業における競合環境

	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	営業/マーケティング領域に特化	セールステックに特化
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	×	×	○

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

研修事業における企業向け研修サービス市場には、数多くの企業が存在しているが、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。前述のとおり同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ことで利益成長の拡大が期待されると弊社では考えている。

事業環境においては、コロナ禍において多くの企業でテレワークを導入する流れが広がりを見せている。法人営業部門においても、テレワークによる就業スタイルが導入され、従来の訪問活動を重視した営業活動から、オンライン会議・電話・Eメールを活用した非対面型による商談発掘や交渉を行う営業活動へ移行する動きがある。実際、多くの営業担当者がテレワーク環境であっても営業活動は可能であり、営業活動の効率アップにつながる場合もあると実感しているようである。また、コロナ収束後においても新たな生活様式の浸透によって営業が顧客を訪問しづらい状況は続くと思われる。実際に日本における「インサイドセールス」キーワード検索は急激に拡大しており、検索数は 2013 年以来 9 年間で 85 倍に膨れているほか、コロナ禍が続いているため、企業側の関心は高まっている。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)において、回答者の約 45% が対面営業の縮小を想定している。

しかし、営業活動のどのプロセスをテレワーク/インサイドセールスで行い、どのプロセスを訪問で行うのか、といった営業モデルについては、各営業担当者の経験や勘に基づき属人的な判断で行うと、顧客との信頼関係が悪化したり、営業活動全体の生産性が下がるなどのリスクが内在する。そのため、非対面の営業活動を導入する際には、顧客体験 (CX) に基づく、会社全体として新しい営業モデルとして構築・定義する必要に迫られることになる。こういったインサイドセールスを取り巻く事業環境は、一気通貫でサービスを提供できる同社の利益成長を高めると弊社では考えている。

強み

なお、少子高齢化による就労人口の減少や働き方改革などから営業改革の 1 つの手法として改めて注目されるインサイドセールスであるが、コロナ禍によって、よりビジネスモデルの変革が加速。コロナ収束後も、顧客や営業活動の状況に応じて、テレワークによる営業活動と通常の訪問型の営業活動を組み合わせて実行する「テレワークを活用した法人営業モデル」の導入が、今後の主流（ニューノーマル）になっていくだろう。なお、同社では新たなサービスとして、インサイドセールスで培った経験・ノウハウを活用し、テレワークを活用した法人営業のデジタルインサイドセールスの導入で企業の DX 推進を支援するコンサルティングサービスの提供を、2020 年 5 月より開始している。

インサイドセールスのアウトソーシングは、本社（キャロットタワーオフィス）のほか若林オフィス（東京）、新宿オフィス（東京）、横浜みなとみらいオフィス（神奈川）、沼津サテライトオフィス（静岡）、大阪オフィス（大阪）を構えているほか、松山（愛媛）、徳島、福岡には事業所を構えており、これらのエリアにいる社員が実施しているため、地方にいる優秀な人材を活用できることが、ビジネスモデルの強みである。こうした日本全国に点在する人材を駆使しながら、「リソースの提供」であるインサイドセールスのアウトソーシング、「しくみの提供」であるインサイドセールスの業務設計や DX の支援、「道具の提供」としてのシステムソリューションサービスといった、インサイドセールスにおける一気通貫したサービスを提供できる。また、クライアント企業に対して専任制を採用していることによる顧客リテンション効果（既存顧客との関係を維持していくためのマーケティング活動）を生み出すビジネスモデルとなっている。グローバル IT 企業や国内大手 IT 企業といった強固な顧客基盤を保有しており、法人向けアウトバウンド市場ではシェアトップクラスにあるとともに、インサイドセールス市場において先行者のポジションに位置している。

また、独自開発した AI エンジンを使ったサービス提供では、インサイドセールスの日々の活動によって生成される顧客属性データ、会話分類データ、通話音声といった顧客との音声会話情報やデータを活用し、より品質の高い業務の実現を支援するサービスを展開しており、インサイドセールスの業務フローに合わせ、インサイドセールスに関わるすべての管理者とスタッフの業務を強力にサポートできる。

さらに、IT 研修、新入社員向け研修や営業職向け研修プログラムにおいて多数の実績を誇るアイ・ラーニングの子会社化により、インサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、DX 推進研修などの研修プログラムを幅広く提供することで、BtoB ビジネスを展開する企業の売上向上を総合的に支援できることが強みになる。さらに、DX 時代にビジネスモデルも変化し、新たなデジタル技術を用いて価値創造を進めることが必要となっている。これまでの知識や技術が通用しない変化によって、人財の戦略も変えていく必要がある。DX 時代に必要な人財育成として「リスキリング※」への関心が高まるなか、多種多様な研修プログラムを有していることも強みになると弊社では考えている。

※ リスキリング：経済産業省が推奨する、コロナ禍による働き方の変化、デジタル時代の到来に対応した人材育成に企業が従業員に対して行う取り組み。

なお、同社では DX の重要性が高まるなか、限られたメンバーによるプロジェクトにとどめるのではなく、「組織全体」で DX を加速させることが重要なポイントであると捉えている。特に DX においては今の社会の制約や枠組みにとらわれず、デジタルを基点・前提としたサービスやビジネスを発想することも大切なため、若い世代の考え方や着想、バイタリティーをうまく生かすことが DX 推進のカギとなる。そのため、若手社員に向けた、オンライン研修「DX を担う若手育成シリーズ」（12 シリーズ）など DX 推進のためのラインナップを強化している。

■ 同社の取り組み

インサイドセールスは、働き方改革実現を担う役割を有する

同社の主力事業であるインサイドセールスは、働き方改革実現を担う役割も期待されている。「女性の活用」として、従来、女性の活躍が難しかった法人営業環境において、外勤ではなく、内勤でコミュニケーションやフォローアップなどの強みを生かしている。また「地方人材の活用」として、インサイドセールスは日本全国どこからでも営業活動が可能である。地方展開においては、2007 年に愛媛県松山市初の単独誘致企業として松山事業所を開設し、地元への就業を重視した新卒の採用も毎年積極的に行うことで、雇用創出を推進している。

また、地域活性化の一環として、松山市のほかに 2015 年に福岡市の天神にも事業所を開設し、積極的に採用活動を実施。2016 年に徳島市に事業所を開設し、徳島市では徳島県のテレワーク推進の実証実験にも参加している。その他、2018 年 6 月には沼津サテライトオフィス、大阪オフィスをオープン。2019 年に開設した「新宿オフィス」「横浜みなとみらいオフィス」は、都内だけでなく首都圏北部や神奈川県西部からの通勤の便も良く、仕事と生活のバランスを考慮した働き方を尊重する人たちにとって最適な地域との考えからである。

「シルバー人材の活用」では、製品知識・市場を熟知しているリソースを活用し、企業の再雇用の義務にも貢献している。また、「障がい者の活用」では、顧客を訪問しない営業モデルであれば、障がい者人材も法人営業として活躍する機会があるとしている。

同社には、“常に新しいことにチャレンジする”風土がある。どんな仕事も初めは誰もが未経験だと考えており、やってみたい職種があれば、キャリアチェンジ制度＝自己申告制度を利用してチャレンジすることができるなど「キャリアパス」を明確化している。また、キャリアパスをバックアップ（英語、スクール、研修、留学）する体制が整っており、同社の成長とともに、スキルアップ・キャリアアップしていくことが可能である。

なお、上述したことからも明らかなように、同社は人材活用という観点から、上場企業のなかでも群を抜いていると弊社では考えている。

業績動向

第 1 四半期は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、 累計では売上・利益ともに過去最高を達成

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期業績の概要

2022 年 12 月期第 2 四半期業績は売上高 3,470 百万円（前年同期比 28.2% 増）、営業利益 545 百万円（同 47.8% 増）、経常利益 548 百万円（同 48.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 372 百万円（同 61.2% 増）だった。インサイドセールス事業では、アウトソーシングサービスが第 1 四半期で大型案件を受注したほか、第 2 四半期においても堅調に推移した。研修事業では第 2 四半期において、新人研修が大きく伸びた。これらにより、第 2 四半期累計で過去最高の売上高を更新し営業利益は増収効果のほか、効率的な原価コントロールによって過去最高を更新した。特にインサイドセールス事業での大型案件は収益性が高いほか、研修事業では講師等の内製化を高めたことが利益を押し上げた。

2022 年 12 月期第 2 四半期業績の概要

（単位：百万円）

	21/12 期	22/12 期		22/12 期		通期予想達成率
	2Q 累計実績	通期予想	2Q 累計実績	前年同期比		
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%
営業利益	369	672	545	176	47.8%	81.1%
経常利益	370	672	548	177	48.0%	81.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	231	450	372	141	61.2%	82.7%
EBITDA ※	466	921	663	197	42.3%	72.0%

※償却前営業利益を採用

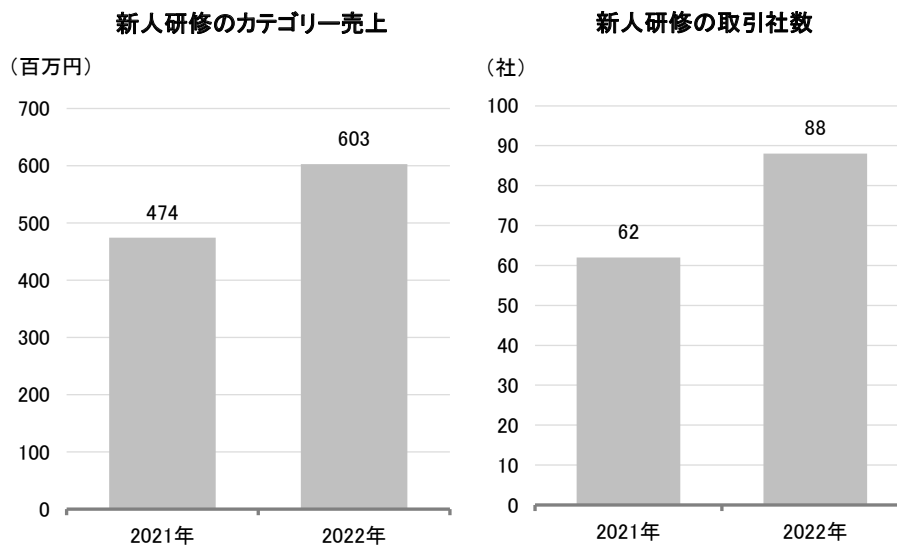
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、研修事業については 4-6 月に「新人研修」が大きく拡大する季節性がある。この新人研修の取引社数は前年の 62 社から 88 社に増加したほか、延べ受講者数は約 2,200 人から 3,200 人へと 1.5 倍に膨らんでいる。注力するリスクリングについては、2022 年 6 月に経済産業省産業政策局 中山一馬氏を招いて、リスクリングセミナー「なぜリスクリングが必要なのか？ DX 時代に必要な人財育成術」をオンラインで開催。経営者、経営企画 / 人事 / 人財開発 / DX 推進部門の責任者、育成担当者、事業部門の責任者を対象にした今回のセミナーにおいて企業の関心は高かったようであり、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などの研修セミナーの需要は今後増えてくることが見込まれると、弊社では考えている。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2022 年 9 月 2 日 (金)
<https://ir.bridge-g.com/>

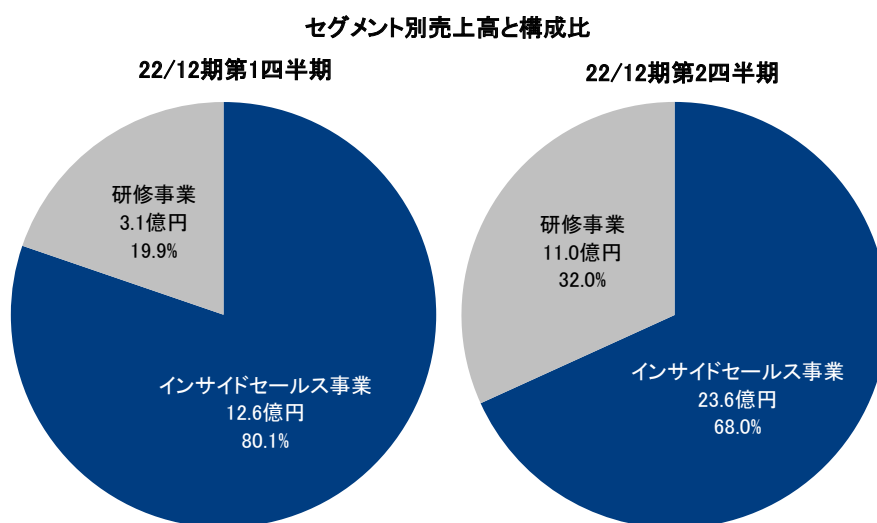
業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. サービス別業績

インサイドセールス事業では、「リソースの提供」「しくみの提供」「道具の提供」の3つのサービスを提供している。ストックビジネスの特性から、「アウトソーシングサービス」が、インサイドセールス事業の売上高の9割程度を占めている。ただし、第2四半期（4-6月）は季節性から新人研修が好調に伸びたことにより、セグメント別売上高比率は第1四半期のインサイドセールス事業 80.1%、研修事業 19.9% から、第2四半期ではインサイドセールス事業が 68.0% に低下し、研修事業が 32.0% に上昇した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ブリッジインターナショナル | 2022 年 9 月 2 日 (金)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

(1) インサイドセールス事業

インサイドセールス事業の売上高は 2,361 百万円（前年同期比 18.6% 増）、セグメント利益 320 百万円（同 33.4% 増）だった。非対面の営業モデルであるインサイドセールス関連サービスの需要は引き続き堅調であり、同社のアウトソーシングサービスの利用をきっかけとしたインサイドセールス組織の導入や、インサイドセールスの活動領域の拡大により関連する CRM ※システムの追加開発の需要も高まっている。

※ CRM：Customer Relationship Management の略。企業内でその顧客の属性やコンタクト履歴を記録・管理することにより、それぞれの顧客に応じた対応を可能にし、顧客満足度を向上させる取り組みを行うための情報システムを指す。

主要サービスであるアウトソーシングサービスは、売上高 2,112 百万円（前年同期比 18.9% 増）、コンサルティングサービスは、53 百万円（同 21.4% 減）、システムソリューションサービスは、195 百万円（同 33.3% 増）だった。また、システムソリューションにおいて、CRM 等の受託開発が 105 百万円（同 49.8% 増）、AI を活用した営業活動支援ツール「SAIN（サイン）」の自社クラウドツール提供サービスは 31 百万円（同 23.5% 増）と好調だった。

(2) 研修事業

同社グループの研修事業が属する企業向け研修市場の 2022 年度市場規模予測は、オンライン研修などの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、5,320 億円にまで成長すると推計されている。2023 年以降も DX 推進人材を対象とした研修や、企業のリスキリング強化の需要の高まりによって、コロナ禍前以上のマーケットに拡大すると予測されている。

同社グループの研修事業については、主に国内の IT 事業者・システムインテグレーター企業の新人社員研修を請け負っているため、毎年顧客企業が新卒社員を迎え入れる 4-6 月期に売上及び利益が集中する傾向がある。そのため、4-6 月期の新人研修カテゴリ売上高については、602 百万円（前年同期比 27.2% 増）と好調に伸びたことから、第 2 四半期累計期間における研修事業の売上高は、1,109 百万円（同 55.0% 増）、セグメント利益は、228 百万円（同 76.7% 増）だった。

4-6 月期の好調は強みを発揮した格好だが、1-3 月は季節変動のある同事業にとって最も厳しい四半期である。しかし、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した点は今後の成長期待につながる。と弊社では考えている。

セグメント別業績予想進捗

（単位：百万円）

	21/12 期		22/12 期			
	2Q 累計実績	通期実績	2Q 累計実績	前年同期比	通期予想	進捗率
インサイドセールス事業						
売上高	1,990	4,089	2,361	18.6%	4,665	50.6%
セグメント利益	240	484	320	33.4%	505	63.4%
研修事業						
売上高	715	1,504	1,109	55.0%	1,947	57.0%
セグメント利益	129	159	228	76.7%	166	137.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**インサイドセールス事業の 2 ケタ成長に加えて、
研修事業は DX 研修の拡大による成長と業績の平準化を狙う。
利益率低下は先行きを見据えた成長投資を加速させるため**

1. 2022 年 12 月期業績見通し

同社の 2022 年 12 月期業績は、売上高 6,612 百万円（前期比 18.2% 増）、営業利益 672 百万円（同 4.3% 増）、経常利益 672 百万円（同 3.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 450 百万円（同 8.7% 減）とする期初計画を据え置いている。EBITDA ベースでは 9.0% 増を計画。インサイドセールス事業の 2 ケタ成長に加えて、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、18.2% の売上高成長を計画している。研修事業については、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ための成長投資を進めることから 4.3% の成長を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期（2021 年 12 月期）に税効果会計による一時的な上振れがあり、減益を見込んでいる。

2022 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

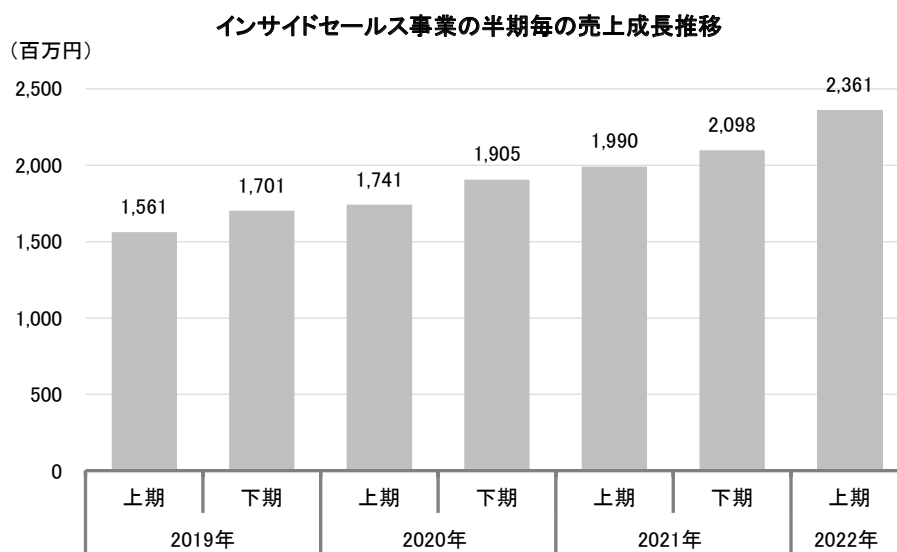
	20/12 期 実績	21/12 期 実績	22/12 期	
			予想	前期比
売上高	3,646	5,593	6,612	18.2%
売上総利益	1,073	1,728	2,000	15.7%
営業利益	438	644	672	4.3%
経常利益	441	649	672	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	493	450	-8.7%
EBITDA ※	591	845	921	9.0%

※償却前営業利益を採用

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

第 2 四半期累計期間における通期計画に対する売上高の進捗率は 52.5%、営業利益は 81.1% と高い進捗率である。この数値から見れば下期は保守的な計画に映るが、第 1 四半期でのインサイドセールス事業の大型案件受注は一時的であるとの見方のほか、第 2 四半期における研修事業は新人研修による季節性に伴う影響が大きいためである。

もっとも、インサイドセールス事業では 2 億円の大型案件があったとはいえ、半期ごとの売上高平均成長率は 7.2% であり、過去 3 年間の成長率は 51.3% と安定成長が継続している。企業によるインサイドセールスへの関心が高まっていることから、引き続き成長が見込まれるだろう。また、研修事業における 4-6 月期の反動はあるものの、確実に需要が見込まれる新人研修にリソースを割いたためである。新人研修が一巡したことにより、様々な DX 研修などにリソースを向けることができるほか、講師等の内製化による原価コントロールも進んでいるため、平準化に向けた動きが見られてくると、弊社では考えている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイ・ラーニングは国家資格「情報処理安全確保支援士」の 特定講習に 2 年連続で認定

2. 研修事業

子会社アイ・ラーニングが提供するセキュリティ研修 2 コースが、サイバーセキュリティ分野において唯一の国家資格である「情報処理安全確保支援士」の特定講習に 2 年連続で認定されている。サイバーセキュリティの確保を支援するために、セキュリティに関わる最新の知識・技能を備えた専門人材の国家資格である。サイバーセキュリティ上のリスクに対応するためには、知識・技能の維持、向上が不可欠であり、資格更新のための講習の受講が義務となっている。

政府における「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」では、自治体において、自らが担う行政サービスについて、デジタル技術やデータを活用して、住民の利便性を向上させるとともに、デジタル技術や AI 等の活用により業務効率化を図り、人的資源を行政サービスのさらなる向上につなげていくことが求められている。ただし、コロナ禍において自治体の DX の遅れが明らかになるなか、自治体の DX 推進に伴う需要が見込まれる。特に DX 時代における人材施策としてリスクリングの必要性が高まるなか、「情報処理安全確保支援士」の国家資格を強みに、同社の多種多様なカテゴリーにおける研修サービスの需要を取り込むことは可能であると、弊社では考えている。

また、アイ・ラーニングは、リスクリング推進に向けて国や地方自治体、企業が参画する「日本リスクリングコンソーシアム」に参画した。リスクリングパートナーとして、あらゆる人のスキルをアップデートするリスクリングに取り組むために、各階層・レベルに合わせた研修プログラムを提供し、コンソーシアムプログラム参加者のリスクリングを強力に支援する。「日本リスクリングコンソーシアム」参画において、国や地方自治体などの受注獲得に向けた動きなども期待されることになるだろう。

なお、アイ・ラーニングでは、ビジネスパーソンや IT エンジニアのためのリスクリングなど、レベルごとに必要な研修コースを取り揃えている。

■ 成長戦略

2025 年 12 月期に売上高 100 億円、営業利益 15 億円を目指す 各事業の全体的な底上げによる成長のなか、 研修事業の成長拡大を見込む

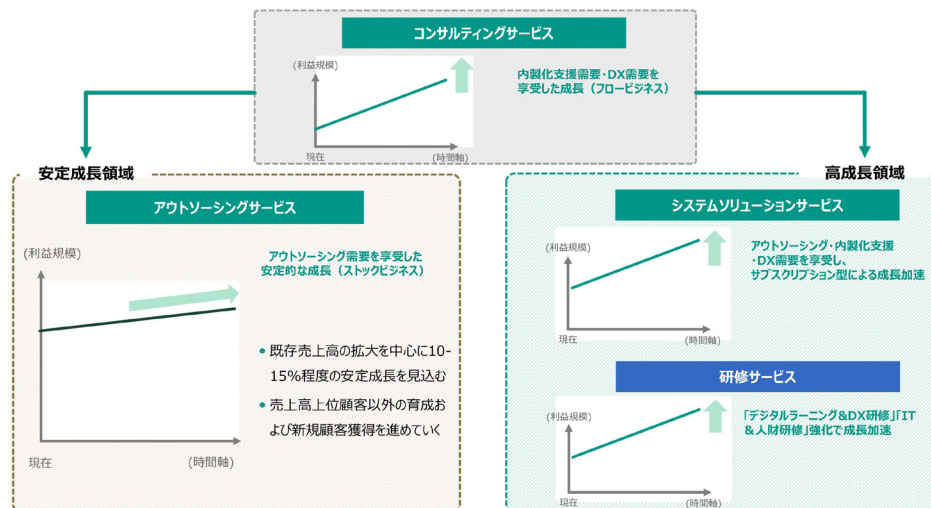
同社は 2022 年 2 月 10 日に事業計画及び成長可能性に関する事項を開示した。これまでの同社が提供する Value を「インサイドセールスを軸とする法人営業改革」から「営業 DX を軸とする法人営業改革」に再定義。具体的には、カスタマージャーニー全体の顧客エンゲージメントを End to End で強化し、マーケティング戦略上で土台となるファネルを拡充することで売上増加に貢献するほか、カスタマージャーニー全体に対応するプロセスを最適化し、シームレスに連携する体制を構築。成果の最大化を実現する DX を推進する。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2022 年 9 月 2 日 (金)
<https://ir.bridge-g.com/>

成長戦略

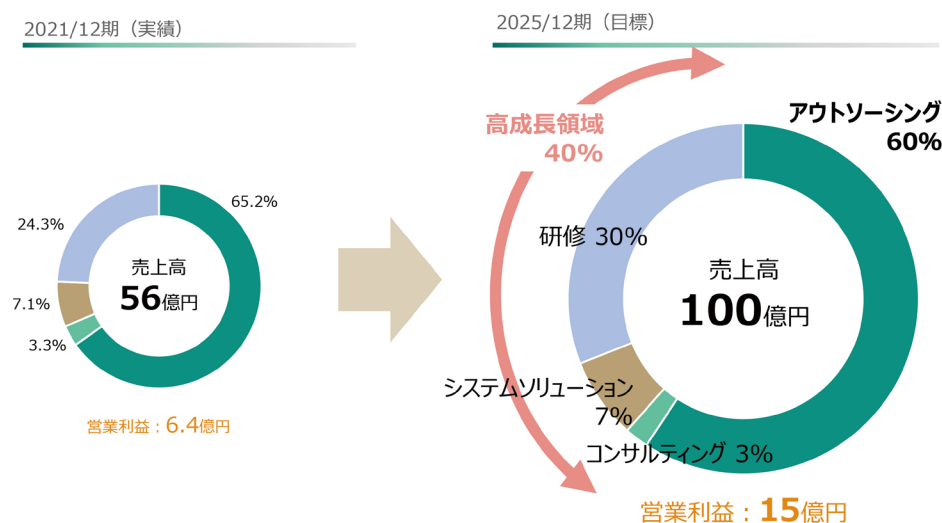
各サービスの成長モデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

経営指標については2021年12月期実績の売上高5,593百万円、営業利益644百万円から、2025年12月期には売上高100億円、営業利益15億円を目標としている。目標達成に向けてアウトソーシング事業の安定成長のほか、高成長領域として掲げている研修、システムソリューション、コンサルティングの割合を約4割まで成長させる計画である。これにより、アウトソーシングの売上比率は2021年12月期実績の65.2%から2025年12月期に60.0%としており、研修は24.3%から30.0%、システムソリューションを7.1%から7.0%、コンサルティングを3.3%から3.0%としている。各事業の全体的な底上げによる成長のなか、特に研修事業の成長拡大を見込んでいることになる。

経営指標



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

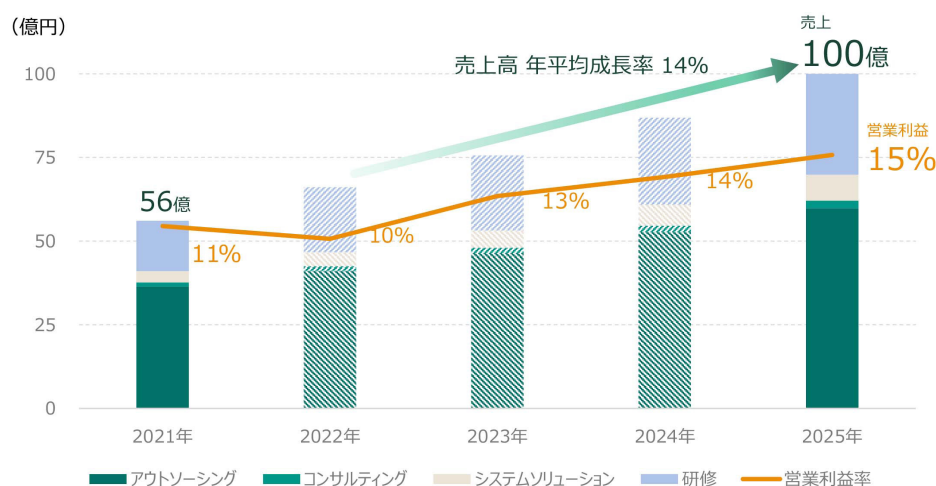
ブリッジインターナショナル | 2022 年 9 月 2 日 (金)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

成長戦略

売上高の年平均成長率は 14% を見込む。各セグメントによる施策としては、インサイドセールス事業におけるアウトソーシングサービスについて、既存 IT 業界の主要顧客の取引を拡大させるほか、IT 業界以外の顧客獲得を増やすことによって、安定的に 10-15% 程度の成長を目指していく。コンサルティングサービスについては、DX 需要を享受することで、グループ全体・全サービスの上流工程の役を担いながら成長を見込む。システムソリューションサービスでは、ストックビジネスであるライセンス販売及び AI サービス「SAIN」の拡販による成長を掲げている。そして、研修サービスについては、デジタルラーニング、DX 人材及び IT 研修コンテンツ強化により成長を加速させる計画である。

営業利益については、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のフェーズ入りを予定している。売上拡大に伴い販管費は逓増せず、販管費対売上比率は 5 年間で 20% 台から 17% 台まで低減する予定である。

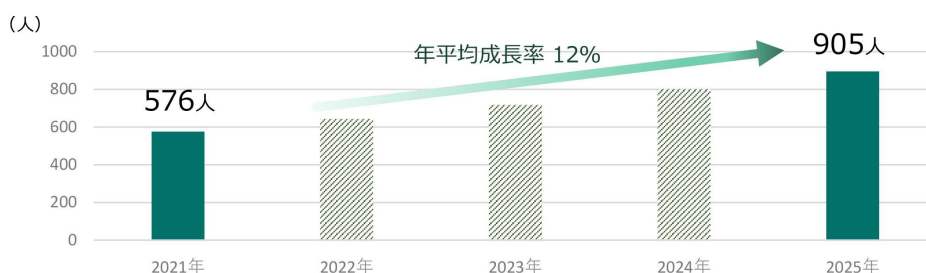
売上及び営業利益の経営指標 (2021 年～ 2025 年)



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

人材投資については、アウトソーシングサービスの成長に合わせ、年間 10% の人員純増を行う計画であり、その他のサービス及び管理系人員を売上成長とともに純増させることで、グループ全体では年平均 12% 以上の社員数増加の採用活動を実施する計画の下、2021 年の 576 人から 2025 年には 905 人まで増やす。

グループ全体期末社員数の経営指標 (2021 年～ 2025 年)



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp