

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 >>>

2025 年 9 月 29 日 (月)

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. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	01
3. 株主還元強化	02
4. 持株会社体制への移行	02
■ 会社概要	03
■ 沿革	04
■ 事業概要	05
1. インサイドセールスアウトソーシング事業	05
2. プロセス・テクノロジー事業	06
3. 研修事業	07
■ 強み	07
■ 人材活用の取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	10
2. セグメント別業績	11
3. トピックス	13
■ 今後の見通し	13
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	13
2. 持株会社体制への移行	15
■ 中期経営計画の進捗状況	16
● 事業別の進捗状況	17
■ 株主還元策	19

要約

2025 年 12 月期中間期は増収増益基調、 インサイドセールスアウトソーシング事業、研修事業が好調

ブリッジインターナショナル<7039>は、インサイドセールスアウトソーシング事業、プロセス・テクノロジー事業、及び研修事業の3つの事業でB2B企業の売上成長を支援するサービスを提供している。インサイドセールスアウトソーシング事業では、インサイドセールスのアウトソーシングサービス、プロセス・テクノロジー事業では売上に係るプロセスの全体設計や、営業戦略を支援するコンサルティングサービス、及びCRM（顧客情報を一元管理するシステム）やSFA、MAツールの受託開発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。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高 4,599 百万円（前年同期比 4.0% 増）、営業利益 551 百万円（同 9.5% 増）、経常利益 547 百万円（同 1.0% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 361 百万円（同 14.1% 増）と、増収、経常利益を除き増益となった。レンジ方式で表した 2025 年 12 月期通期業績予想に対する進捗率は、売上高は 44.5 ～ 48.5%、営業利益は 50.5 ～ 55.0%、経常利益は 50.6 ～ 55.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は 52.5 ～ 57.2% と、売上高は堅調、利益面はいずれも 50% を超え好調さがうかがえる。売上面では、インサイドセールスアウトソーシング事業が同 4.0% 増、研修事業も同 8.1% 増と堅調だった。一方プロセス・テクノロジー事業は、コンサルティング & システムソリューション部門が同 5.2% 増と堅調だったが、ネットワーク分野は子会社のトータルサポート（株）で販売強化しているソリューション製品「Sawwave」の立ち上げに時間を要しわずかに減収、事業全体では同 1.4% 減となった。利益面では、営業利益は 2025 年 10 月の持株会社体制移行に伴い、業務委託費用の増加があったものの、増収効果が上回り増益となった。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の増益幅が他に比して大きいのは、前年同期に計上したグループ会社の株式評価損の反動増が理由である。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期は、業績予想をレンジ方式にて開示しており、中間期時点ではその予想を据え置いている。トータルサポートに対する PMI ※や研修事業における新規顧客獲得を基軸に、好調シナリオと不調シナリオを設定した。前期比で、好調シナリオでは売上高 20.0% 増の 10,338 百万円、営業利益は 15.2% 増の 1,094 百万円となり、不調シナリオの場合は売上高 10.0% 増の 9,477 百万円、営業利益 5.5% 増の 1,002 百万円となる。その他、経常利益 1,002 ～ 1,094 百万円（前期比 0.4 ～ 9.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 631 ～ 688 百万円（同 4.5% 減～ 4.1% 増）となる。中間期時点における同社の評価としては、売上面は主力のインサイドセールスアウトソーシング事業及び研修事業は想定どおり、プロセス・テクノロジー事業はやや想定外といった状況にあり、利益面は順調で、通期でも善戦すると読んでいる。売上面はレンジをやや広めに設定したことから、好調シナリオ達成に向け、下期においてさらに売上面の強化に注力すると考えられる。特にプロセス・テクノロジー事業については、PMI 徹底によるトータルサポートとの最適な融合からシナジーまで、状況を注視したい。

※ 合併・買収後の統合効果を最大化するための統合プロセスを指す。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

要約

3. 株主還元強化

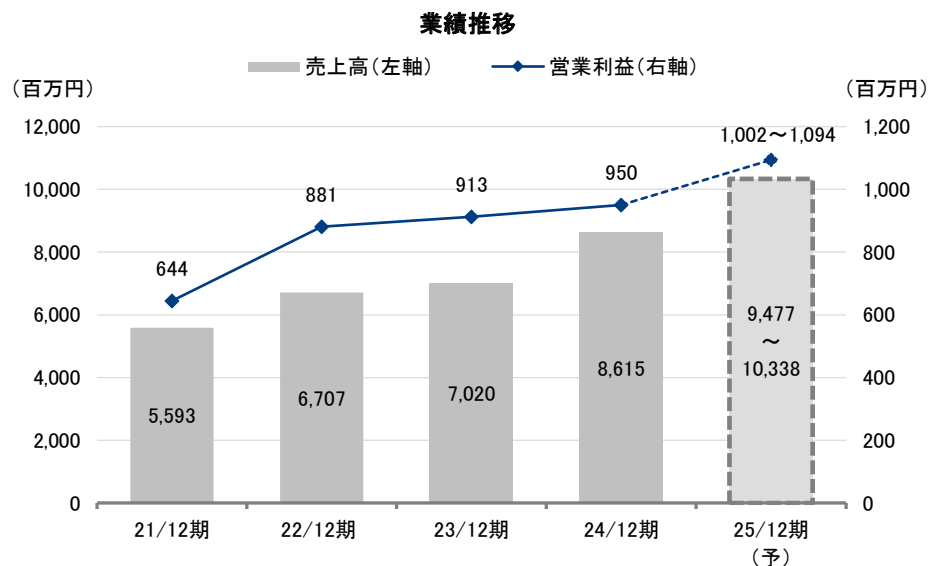
2025 年 2 月に株主還元方針の変更について発表した。高収益かつストック型ビジネスによるキャッシュの循環による安定した株主還元に注力する。配当性向 50% 以上の目標と、累進配当の導入を表明した。2025 年 12 月期から適用され、予想では 1 株当たり年間 85.0 円（中間：42.5 円、期末：42.5 円）の配当とし、配当性向は 50.0% となる。

4. 持株会社体制への移行

2025 年 2 月、持株会社体制への移行を発表した。2025 年 7 月 1 日より移行する予定であったが、事務手続等に想定以上の期間を要していることから同年 10 月 1 日の移行に変更した。持株会社体制への移行理由として「グループ経営資源の最適配分」「ガバナンス強化及び経営の意思決定迅速化」「次世代経営人材の育成」の 3 点を挙げている。事業の拡大が順調に進むなか、中期経営計画で定めたグループ成長方針「B2B 企業の売上成長に向けた改革を支援する End to End のサービス提供」を確実に進める。

Key Points

- ・ 2025 年 12 月期中間期はインサイドセールスアウトソーシング事業と研修事業が好調
- ・ プロセス・テクノロジー事業は中間期で黒字化達成、通期での黒字化を目指す
- ・ 株主還元方針を大きく見直し、2025 年 12 月期の配当金は年 85.0 円を予定
- ・ 2025 年 10 月より持株会社体制に移行



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

企業の売上成長支援サービスを提供

同社は、インサイドセールス事業と、子会社である（株）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たが、2024年12月期より事業セグメントを見直し、インサイドセールスアウトソーシング事業、C&S事業、研修事業の3つの事業に再編した。従来のインサイドセールス事業から、インサイドセールスアウトソーシング事業はアウトソーシングサービス部分を、C&S事業はコンサルティングサービス及びシステムソリューションサービスを引き継ぎ、2024年12月期第2四半期にC&S事業は名称をプロセス・テクノロジー事業に変更した。事業ポートフォリオの変革を推進し、成長領域への投資を高めることで、クライアント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、中期的な成長を実現する。

インサイドセールスアウトソーシング事業では、インサイドセールスのアウトソーシングサービスをクライアント企業から受託し、営業支援の形でクライアント企業の売上目標達成に向けたプロセス管理強化をサポートする。インサイドセールスとは、直接顧客を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、法人営業プロセスの一部を担当して実行する営業活動、または営業担当者のことである。従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化することで、営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法である。プロセスの分業化により属人的となっている営業活動の課題を解決し、企業の法人営業部門を支援する。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・取引拡大、各顧客における売上を伸ばすことで、企業の成長にとって重要な役割を担う。日本企業は、従来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営業のそれぞれ得意なプロセスに分担して担当し、営業効率を高める営業モデルを提唱している。

分業による効率化を進めてきた企業においては、売上を創出するマーケティング部門、セールス部門、カスタマーサクセス部門がそれぞれの目標を追い効率化を目指すことによる弊害も生まれている。そうしたなかで、プロセス・テクノロジー事業は売上に係るプロセスの全体最適を支援するコンサルティングサービス、テック選定・構築・伴走を手掛けるサービスを提供する。インサイドセールスアウトソーシング事業が法人営業改革のために外側から支援するサービスで、プロセス・テクノロジー事業はクライアント企業内部の仕組みを変革して内側から支援するサービスと言える。プロセス・テクノロジー事業はこれまで主に子会社であるClieXito(株)(クライエクシート)が担ってきたが、2024年3月にB2Bマーケティング分野において戦略策定からマーケティングオペレーション力の提供を通じて企業を支援してきた2BC(株)を吸収合併し、強化を図った。同年2月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションやSaaS型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化した。プロセス・テクノロジー事業において、クライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供という両側面から体制強化を図っている。インサイドセールス導入により法人営業改革を推進する場面において、同社は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いる。いわゆる「営業(Sales)」と「技術(Technology)」を融合した「Sales Tech.(セールステック)」を実現している。なお、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。

会社概要

研修事業は、2021 年 3 月に総合研修会社のアイ・ラーニングを子会社化し、新規セグメントとして開始した。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 研修や新入社員研修のほか、営業職向け研修プログラムにおいて多数の企業に対する実績を持つ。アイ・ラーニングの連結子会社化を契機に、同社は従来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 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可能となった。これにより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だ。

沿革

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、営業部長を経験した後、1994 年に米国 IBM へ出向し、日本シーベル（株）（現 日本オラクルインフォメーションシステムズ（同））の設立に参画した。1997 年 1 月に米国 SIEBEL Systems Inc. へ入社すると、同年 2 月には日本シーベル（現 日本オラクルインフォメーションシステムズ）の取締役営業本部長に就任し、2002 年 1 月に同社を設立した。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いる。

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、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、プロセスの分業は一般的で、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発展し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、同時期で 1 割程度にとどまっていたもの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た。DX 推進の流れも追い風となるなか、日本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いる。2021 年 3 月に、法人・社会人向けに人材育成、IT エンジニア育成、新人研修などを提供するアイ・ラーニングを子会社化し、「インサイドセールス事業」と「研修事業」で法人営業改革を総合的に支援するサービスの提供を開始した。2024 年 2 月には、ホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化したほか、同年 3 月に B2B マーケティング分野において戦略策定からマーケティングオペレーション力の提供を通じて企業を支援してきた 2BC を吸収合併した。これにより、「インサイドセールス事業」を「インサイドセールスアウトソーシング事業」と「プロセス・テクノロジー事業」体制にする形で事業ポートフォリオを再編し、全体の拡大を目指している。

事業概要

売上成長を End to End で支援

同社は法人営業改革支援のリーディングカンパニーである。企業において、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・取引拡大のほか、顧客の不満点などを吸い上げる窓口になるなど、重要な役割を担っている。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う場合が一般的だ。こうした従来型の手法は、営業担当の業務量増加や対応分野の得手不得手といった単純な要因で、ムダ・ムラ・ムリが発生している可能性がある。この点を同社は問題視すると同時に解決を目指し、インサイドセールスのアウトソーシング、売上成長モデルのコンサルティングやテクノロジー活用支援、営業人材やDX人材育成などのサービスを展開している。

同社のコアビジネスモデルであるインサイドセールスアウトソーシング事業ではアウトソーシングサービスを、プロセス・テクノロジー事業ではコンサルティングサービスとシステムソリューションサービスを提供している。このほか研修事業ではビジネス研修やIT研修などを提供している。

事業セグメント



出所：決算説明資料より掲載

1. 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のアウトソーシングサービスを提供している。クライアント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、AIツールなどを活用した営業活動）を実施している。現在は本社をはじめとする首都圏エリア4拠点と地方5拠点（大阪・福岡・松山・沼津・徳島）でサービスを展開している。地方の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受け取る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。大手企業を主要な顧客としており、ストック型ビジネスであるため、持続的に収益を獲得できる。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

事業概要

同社は 2023 年 2 月より、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」インサイドセールス職の従業員採用を強化している。これまでどおり各事業所に所属する従業員採用は継続しつつ、展開していない地方の潜在的な人材の獲得を進めている。全国各地での採用を強化することで、2025 年までに 20 以上の地方自治体で約 100 人の「フルリモート就業」従業員を確保する計画を打ち出しており、優秀な人材を安定的に確保することで、持続的な事業成長の実現を目指す。

2. プロセス・テクノロジー事業

営業・マーケティングのコンサルティングサービスと、システムソリューションサービスを提供している。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の ClieXito を設立し、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した。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。営業の分業による効率化を目指した結果、部門横断のコーポレーション不足に悩む企業も多く、プロセスの全体最適のためのコンサルティング需要が広がっている。

システムソリューションサービスは、売上成長に関わる様々なシステム・アプリケーションの選定・構築・運用の伴走を手掛けている。近年は、ツールの爆発的な増加により何を活用するかが問題となっており、企業の営業活動に合ったツールの選定・構築はもちろん、導入後の運用伴走においてもニーズが高まっている。収益モデルは CRM※1、SFA※2、MA（マーケティングオートメーション）の実装や AI など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の 2 つに分かれる。

※1 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。

※2 SFA：Sales Force Automation の略。顧客管理、案件管理、営業行動管理、売上の管理・予測、営業データの蓄積・分析などの機能を備えた営業支援システム。営業情報の共有、営業プロセスの見える化、標準化などが可能であり、CRM や MA との連携も可能。

また 2024 年 3 月には B2B マーケティング支援やコンテンツ制作支援に強みを持つ 2BC を吸収合併してこの分野での強化を図った。既存の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との組み合わせにより顧客提供価値を向上させ、シナジー効果をあげることに寄与している。さらに同年 2 月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化した。トータルサポートはこれまで主軸であったネットワーク機器販売から、ネットワークソリューションへのサービス拡大を図っており、ホテルやリゾート、公共・商業施設での安心・安全でシームレスなネットワーク環境の構築により顧客体験の向上を実現させる。トータルサポートのビジネスによって B2C 企業の売上拡大の支援を強化する。2 社の M&A により、プロセス・テクノロジー事業全体に対してクライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供の面から寄与できる体制強化を図る。

事業概要

3. 研修事業

アイ・ラーニングが研修サービスを提供している。コロナ禍においては企業内での集合研修や対面教育が制限されたため、オンライン研修が代替手段として有効であった。コロナ禍収束後においても場所を問わずどこでも学習できるオンライン研修が定着している。アイ・ラーニングでは、教室での集合型研修をオンライン研修へ全面的に切り替え、デジタル研修の制作・配信拠点と受講者の学びの場を兼ね備えた「iL スクエア」を、東京都中央区に開設し運営している。

同社は従来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、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であること、企業が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追い風になっていると弊社では考えている。これまで新人研修の比率が高かったことから季節性が見られたが、様々な研修プログラム（クラウド、IT スキル、プロジェクトマネジメント、経営・財務、営業 / マーケティング、ビジネススキルなど）の創出により平準化が図られるとともに、利益成長が加速している。

強み

品質重視で戦略立案から IT ツールまで一貫通貫で提供

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、レベニュープロセスの戦略立案から実行支援を強固なものとする IT ツールまで一貫通貫でサービスを提供できることから、各サービス市場での競合会社に対して差別化が図られている。また主力の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への変更が可能である。クライアント企業の事業規模が拡大すれば、同社も継続契約や取引規模の拡大につながる。また同社は品質を重視しているため、市場の成長とともに単に事業を拡大させるのではなく、クライアント企業の信頼性を高めることに注力している。結果として企業の解約率が低い一方で継続率は高く、既存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、同社はグローバル IT 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最大級の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を構築している。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構築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。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://ir.bridge-g.com/>

強み

B2B 企業支援全般に対する競合環境

	売上成長モデル 戦略立案	インサイドセールス アウトソーシング	テックスタック 設計・導入・構築	営業人材育成	DX人材開発 カリキュラム提供
	プロセス・ テクノロジー事業	インサイドセールス アウトソーシング事業	プロセス・ テクノロジー事業	研修事業	研修事業
	○	○	○	○	○
	統合的に一貫性を維持したソリューション提供が可能				
大手 コンサルティングファーム	○	△	△	△ プログラム策定のみに	△ プログラム策定のみに
大手 テレマーケティング センター	○	△ 主に「B to C」向け	×	×	×
システム インテグレーター	×	×	○	×	×
研修プラットフォーム/ 研修コンテンツ企業	×	×	×	△ IT人材育成に限定	△ IT人材育成に限定

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

インサイドセールス事業から分離したプロセス・テクノロジー事業も、クライアント企業のインサイドセールス機能の内製化や独自機能の拡充に対応するうえで必要不可欠な存在に成長している。2024 年 3 月に B2B マーケティング支援やコンテンツ制作支援に強みを持つ 2BC を吸収合併したことで、既存のコンサルティングサービスとのシナジーを実現したほか、同年 2 月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化したことで、既存の CRM ソリューションとのクロスセルによるサービスの拡大を目指している。プロセス・テクノロジー事業全体においては、クライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供という両側から体制強化を図っている。

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、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を図っている。事業環境としては、コロナ禍を契機にテレワークを導入する企業が増加しており、法人営業部門でもテレワークによる就業スタイルが採用され、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・メールを活用した非対面による商談発掘や交渉を行う営業活動への移行が進んでいる。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、営業活動の効率化につながる場合もあると考えているようである。

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、各営業担当者の経験や勘に基づき属人的な判断で行っている場合、顧客との信頼関係の悪化や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、CX に基づき、会社全体として新しい営業モデルを構築・定義する必要に迫られる。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。

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もあらためて注目されるインサイドセールスは、コロナ禍によって、さらにビジネスモデルの変革が加速した。コロナ禍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）になると同社は見ている。これに対応するサービスとして、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を導入することで企業の DX 推進を支援するコンサルティングサービスを 2020 年 5 月より開始した。

強み

インサイドセールスのアウトソーシングでは、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）のほか、松山（愛媛）、徳島、福岡に事業所を構えており、地方の優秀な人材を活用しつつ、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」インサイドセールス職の従業員採用を強化している。事業所を展開していない地方の潜在的な人材を獲得し、インサイドセールスのアウトソーシングや業務設計及び DX の支援、システムソリューションサービスの開発に従事することで、インサイドセールスにおける一気通貫したサービスを強化している。同社は専任制を採用しており、顧客リテンション効果（既存顧客との関係を維持する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トップクラスであるとともに、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。

また研修事業において、B2B 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も強みである。DX が進むことでビジネスモデルも変化し、新たなデジタル技術を用いた価値創造が求められており、これまでの知識や技術が通用しない変化に対応するためには、人材の戦略を変える必要がある。DX 時代に必要の人材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が強みになると弊社では考えている。なお、同社では DX を組織全体で実施することが重要と捉えている。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が大切であり、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 推進のカギになるため、若手社員に向けたオンライン研修「DX を担う若手育成コース」(10 コース)などの DX 推進のためのラインナップを強化している。また、データ分析力が企業の競争力を左右するとして、その中心で活躍する、データ分析のプロフェッショナルであるデータアナリスト育成プログラムなども提供している。

■ 人材活用の取り組み

インサイドセールスは、働き方改革の実現に重要な役割を担う

同社の主力であるインサイドセールスは、働き方改革の実現に重要な役割を担うことが期待されている。地方の優秀な人材を活用するほかにも、女性やシルバー人材、障がい者の活用にも力を入れている。女性の活用の面では、従来では女性の活躍が難しかった法人営業環境において、内勤でのコミュニケーションやフォローアップなどで強みを生かしている。製品知識・市場を熟知しているシルバー人材は、企業の再雇用の義務にも寄与している。障がい者は、顧客を訪問しない営業モデルの企業で法人営業として活躍している。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、従業員もスキルアップ・キャリアアップが可能である。なお 2024 年 12 月期にはインサイドセールス人材の離職率改善に向けて、能力開発プログラムの導入や人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革といった施策を実施しており、従業員のモチベーションアップと離職率の大幅な改善に寄与している。

業績動向

2025 年 12 月期中間期は利益面で好進捗、 インサイドセールスアウトソーシング事業は新規案件の獲得が好調

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高 4,599 百万円（前年同期比 4.0% 増）、営業利益 551 百万円（同 9.5% 増）、経常利益 547 百万円（同 1.0% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 361 百万円（同 14.1% 増）と、増収、経常利益を除いて増益となった。レンジ方式で表した 2025 年 12 月期通期業績予想に対する進捗率は、売上高は 44.5 ～ 48.5%、営業利益は 50.5 ～ 55.0%、経常利益は 50.6 ～ 55.2%、親会社株主に帰属する当期純利益同 52.5 ～ 57.2% と、売上高は堅調、利益面はいずれも 50% を超え好調さがうかがえる。売上面では、インサイドセールスアウトソーシング事業が同 4.0% 増、研修事業では好調な新人研修が第 2 四半期単体で初の売上 10 億円突破を記録し、同 8.1% 増と堅調に推移した。一方でプロセス・テクノロジー事業は、コンサルティング & システムソリューション部門が同 5.2% 増と堅調だったが、ネットワーク分野は子会社のトータルサポートで販売強化しているソリューション製品「Sawwave」の立ち上げに時間を要しており、前年同期比でわずかに減収となり、事業全体で同 1.4% 減となった。

利益面では、営業利益は 2025 年 10 月の持株会社体制移行に伴い、業務委託費用の一時的な増加(80 百万円程度)があったものの、増収効果が大きく上回り増益となった。事業別ではインサイドセールスアウトソーシング事業が同 5.1% 減となったが、持株会社化に伴う費用や管理部門強化を中心とした投資によるもので、中間期としては想定内だ。プロセス・テクノロジー事業は外注費抑制等の経費改善策が奏功し 31 百万円の利益を計上した（前年同期は 10 百万円の損失）。研修事業は人件費や会場費等のコストアップを価格転嫁し、同 11.5% 増益となった。経常利益は前年同期比で減益となったが、これは前年同期に計上した子会社の保険返戻金 48 百万円の反動減である。一方、親会社株主に帰属する中間純利益の増益幅が他に比して大きいのは、前年同期に計上したグループ会社である BRIDGE International Asia の株式評価損（33 百万円）の反動増が理由である。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

2025 年 12 月期中間期業績の概要

(単位：百万円)

	24/12 期 中間期 実績	25/12 期中間期					
		予想レンジ		実績	前年 同期比	進捗率	
		(下限)	(上限)			(下限)	(上限)
売上高	4,421	9,477	10,338	4,599	4.0%	48.5%	44.5%
インサイドセールスアウトソーシング事業	2,241	4,752	5,178	2,331	4.0%	49.1%	45.0%
プロセス・テクノロジー事業	924	2,306	2,513	911	-1.4%	39.5%	36.3%
研修事業	1,255	2,432	2,651	1,356	8.1%	55.8%	51.2%
営業利益	503	1,002	1,094	551	9.5%	55.0%	50.5%
インサイドセールスアウトソーシング事業	324	559	609	308	-5.1%	55.1%	50.6%
プロセス・テクノロジー事業	-10	123	134	31	-	25.6%	23.5%
研修事業	189	322	351	211	11.5%	65.4%	60.0%
(営業利益率)	11.4%			12.0%	0.6pp	-	-
経常利益	552	1,002	1,094	547	-1.0%	55.2%	50.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	316	631	688	361	14.1%	57.2%	52.5%

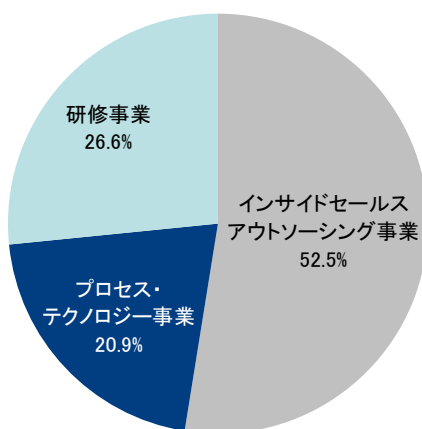
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

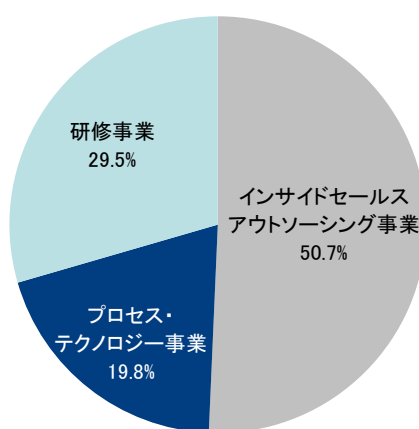
セグメント別売上構成比は、2024 年 12 月期から 2025 年 12 月期中間期にかけて、インサイドセールスアウトソーシング事業が 52.5% から 50.7% に、プロセス・テクノロジー事業が 20.9% から 19.8% に、研修事業が 26.6% から 29.5% に変化した。依然としてインサイドセールスアウトソーシング事業が主力であるものの徐々に比率は低下しており、それに続く研修事業の占める割合が広がっている。プロセス・テクノロジー事業については、M&A 等によって事業規模を拡大しながら、20% 水準を維持している。

セグメント別構成比

2024年12月期



2025年12月期中間期



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 | 2025 年 9 月 29 日 (月)
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アウトソーシング事業

売上高は 2,331 百万円（前年同期比 4.0% 増）、セグメント利益は 308 百万円（同 5.1% 減）と増収減益となった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高は 45.0 ～ 49.1% とおおむね予想通り、セグメント利益は 50.6 ～ 55.1% と堅調だった。セグメント利益は同 5.1% 減だったが、持株会社化に係る費用や管理部門強化に向けた投資等を織り込んだ期初計画に対する進捗率が 50% を上回り、好調を表していると言える。特に、前年同期比で 55% 増（前年同期は 9 件）となる 14 件の新規案件を獲得した。従来から、国内及びグローバル IT 企業、国内広告企業、国内金融業等を主力ターゲットとして案件獲得を推進しているが、2025 年 12 月期中間期は国内及びグローバル IT 企業の獲得が計 11 件を占めた。これらの企業はインサイドセールスに対しより高い効率性と生産性を求める傾向があり、同社はテクノロジーで付加価値を高めた品質を武器に、見込客をセレクトすると同時に営業スキルを磨き、商談や提案活動を即座に開始できるまでのセットアップに重きを置いて新規顧客開拓を進めた。顧客のリストアップに向けては、Web の刷新やコンテンツマーケティングの強化により顧客獲得につながるリード発掘を行ったほか、マネジメント層を営業活動に加えて増強し多様な案件に対応できる体制を強化した。これらの施策により、高単価なサービス提供を維持しつつ、市場環境として、人材不足を背景にインサイドセールスへのニーズ増加も同社の新規顧客獲得の追い風となったようだ。同社はストック型ビジネスとなる同事業の成長に向けた最重要施策として、新規案件獲得を推進するとともに、中長期的な視点で案件の継続率の向上を目指す。

(2) プロセス・テクノロジー事業

売上高は 911 百万円（前年同期比 1.4% 減）、セグメント利益は 31 百万円（前年同期は 10 百万円の損失）と半期ベースで黒字転換した。なお通期業績予想に対する進捗率は、売上高 36.3 ～ 39.5%、セグメント利益 23.5 ～ 25.6% となった。プロセス・テクノロジー事業の 2 つの事業のうち、コンサルティング & システムソリューション部門では売上高 405 百万円（同 5.2% 増）、営業利益は 35 百万円（同 123.0% 増）と増収増益となった。この分野では以前から外注依存度の高さが損益面の課題でその削減を進めた。特に社員に対し、稼働率を KPI として管理し、複数案件へのイネーブルメント（柔軟な対応）を強化したほか、案件アサインメントでのマネジメント力を強化して外注費圧縮につなげた。ネットワーク部門は売上高 506 百万円（同 6.6% 減）、営業損失 3 百万円となった。2025 年 12 月期の戦略の中心に置いている長距離無線 LAN ソリューションである「Sawwave」を子会社トータルサポートが販売しているが、取扱開始後間もないため顧客は従来製品等と比較し、代替するのに時間を要するケースが多く、成約件数は当初の想定を下回っているため、成約を積み重ね、販売活動の場で実績をアピールすることで挽回を図る。なお、トータルサポートに対する PMI は継続実施中である。

(3) 研修事業

売上高 1,356 百万円（前年同期比 8.1% 増）、セグメント利益は 211 百万円（同 11.5% 増）となった。売上面は順調、利益面は大きく成長している。通期業績予想に対する進捗率は、売上高が 51.2 ～ 55.8%、セグメント利益が 60.0 ～ 65.4% である。売上面では新人研修が成長をけん引し、第 2 四半期単体で 10 億円を突破するなど順調な成長ぶりとなった。利益面では人件費や研修の会場費といったコスト増分の価格転嫁や、講師の稼働率改善施策の進捗が利益成長につながった。またサービス品質向上に向けた業務プロセスの標準化や可視化を推進し、顧客満足度の向上とコスト効率化にも努めた。同社では新人研修の好調さを評価する一方で、年間ベースでの収益面の平準化を進めるべく、新人研修に続き、年間を通して需要の見込まれる業務サポートに係る技術研修や営業部門担当者向けメニューの企画など、顧客への訴求を進めている。

3. トピックス

同社は2025年8月、(株)三菱UFJ銀行のインサイドセールスコール評価について、生成AIで自動化するPoC(概念検証)を開始したことを発表した。三菱UFJ銀行は非対面チャネル(特にアウトバウンドコール)を活用したインサイドセールスを法人向けに展開し、これまでは通話音声の聞き起こしから評価まで人手により実施していた。膨大な工数がかかるうえ、評価できるコール数が限定的で、評価者による評価のばらつきも課題となっていたため、生成AIの活用による評価プロセスの自動化に向けたPoCを実施する。評価運用の効率化や評価品質の標準化を図り、それらをインサイドセールス業務へフィードバックするサイクルを回すことで対応品質の向上と顧客体験の向上を目指す。このPoCについては、同社のインサイドセールスアウトソーシング事業のみならず、プロセス・テクノロジー事業のコンサルティング&システムソリューション部門のメンバーも参画しており、セールステック周りのソリューションをクロスセルしている。なお、PoC期間のばらつきも2025年6月から9月までを予定しており、実用性が確認され次第、実運用の精度向上に努めるとともに、本格的な運用開始を目指す。銀行業界での水平展開の可能性もあるだろう。

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期も増収増益基調。 売上面の強化で好調シナリオ達成を目指す

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期は、業績予想をレンジ方式にて開示しており、中間期時点ではその予想を据え置いている。トータルサポートに対する PMI や、研修事業における新規顧客獲得を基軸に、好調シナリオと不調シナリオを設定した。前期比で、好調シナリオでは売上高 20.0% 増の 10,338 百万円、営業利益は 15.2% 増の 1,094 百万円となり、不調シナリオの場合は売上高 10.0% 増の 9,477 百万円、営業利益 5.5% 増の 1,002 百万円となる。その他、経常利益 1,002 ～ 1,094 百万円(前期比 0.4 ～ 9.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 631 ～ 688 百万円(同 4.5% 減～ 4.1% 増)となる。中間期時点における同社の評価としては、売上面は主力のインサイドセールスアウトソーシング事業及び研修事業は想定どおり、プロセス・テクノロジー事業はやや想定外といった状況にあり、利益面は順調で、通期でも善戦すると読んでいる。売上高はレンジをやや広めに設定したことから、好調シナリオ達成に向け、下期においてさらに売上面の強化に注力すると考えられる。特にプロセス・テクノロジー事業については、PMI 徹底によるトータルサポートとの最適な融合からシナジーまで、状況を注視したい。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

今後の見通し

セグメント別では、インサイドセールスアウトソーシング事業は売上高 4,752 ～ 5,178 百万円（前期比 5.0 ～ 14.4% 増）、セグメント利益 559 ～ 609 百万円（同 17.0 ～ 9.6% 減）と増収ながら減益を見込む。中間期時点の進捗率は、売上高については 45.0 ～ 49.1%、セグメント利益は 50.6 ～ 55.1% である。減益予想は、持株会社化に向けた一時費用や管理部門強化等の成長投資が要因となる模様だ。売上面では、2024 年 12 月期に成果のあった新規案件獲得に向けた活動に加えて、既存取引先との取引拡大に向け、個社別に顧客に寄り添ったサービス展開を図る。具体的には同社提供サービスに関し、既存顧客ごとに期待値と現状のギャップをヒアリングしながら、サービス品質の改善策を提案していく。また、例年通り、2025 年 10 月には同社主催の「BRIDGE FORUM」を開催する予定で、顧客同士が同社サービスに関する情報を共有することで、獲得情報のさらなる改善への活用と同時に、顧客のフォローアップから取引拡大につながる可能性もあるだろう。

プロセス・テクノロジー事業は売上高 2,306 ～ 2,513 百万円（前期比 28.3 ～ 39.8% 増）、セグメント利益 123 ～ 134 百万円（前期は 19 百万円の損失）を見込む。中間期時点の進捗率は、売上高は 36.3 ～ 39.5%、セグメント利益は 23.5 ～ 25.6% である。売上面については、ネットワーク部門ではトータルサポートの売上拡大が課題となる。下期に向けても Sawwave の販売活動を推進し、早期に販売実績を挙げ、導入事例を積み重ねることがカギとなるであろう。コンサルティング & システムソリューション部門は、既存事業領域である CRM や SFA の開発案件の推進と、成長領域である売上成長モデル改革支援や SEA（セールスエンゲージメントアプリケーション）ビジネス、オペレーション支援分野といったテクノロジー関連ビジネスを推進することで売上高拡大を図り、通期での黒字達成につなげる。利益面ではコンサルティング & システムソリューション部門が好調であり、下期も上期の施策を継続する。ネットワーク部門ではトータルサポートでの PMI の進捗による経営効率化が損失の縮小につながると期待される。

研修事業は売上高 2,432 ～ 2,651 百万円（前期比 6.2 ～ 15.8% 増）、セグメント利益 322 ～ 351 百万円（同 9.5 ～ 19.4% 増）を見込む。中間期における進捗率は、売上高は 51.2 ～ 55.8%、セグメント利益は 60.0 ～ 65.4% といずれも好調である。売上面では、上期に好調だった新人研修を踏まえ、新入社員向けの技術研修や営業担当者向けの研修など、実務面に役立つ研修メニューの販売や、2 年目社員に対するフォローアップ研修、及び階層別研修等を提案することで、一過性でない研修サービス利用につなげていく。

2025 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期 実績	25/12 期					
		予想		前期比		中間期進捗率	
		(下限)	(上限)	(下限)	(上限)	(下限)	(上限)
売上高	8,615	9,477	10,338	10.0%	20.0%	48.5%	44.5%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,526	4,752	5,178	5.0%	14.4%	49.1%	45.0%
プロセス・テクノロジー事業	1,798	2,306	2,513	28.3%	39.8%	39.5%	36.3%
研修事業	2,290	2,432	2,651	6.2%	15.8%	55.8%	51.2%
売上総利益	2,846	3,041	3,318	6.9%	16.6%	51.1%	46.9%
営業利益	950	1,002	1,094	5.5%	15.2%	55.0%	50.5%
インサイドセールスアウトソーシング事業	674	559	609	-17.0%	-9.6%	55.1%	50.6%
プロセス・テクノロジー事業	-19	123	134	-	-	25.6%	23.5%
研修事業	294	322	351	9.5%	19.4%	65.4%	60.0%
経常利益	998	1,002	1,094	0.4%	9.6%	55.2%	50.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	661	631	688	-4.5%	4.1%	57.2%	52.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 持株会社体制への移行

2025 年 2 月、持株会社体制への移行を発表した。当初計画では、2025 年 7 月 1 日からの移行を予定していたが、事務手続等に想定以上の期間を要していることから同年 10 月 1 日の移行に変更した。

(1) 持株会社体制への移行理由

1) グループ経営資源の最適配分

持株会社がグループ全体の経営資源を適切に管理・配分することで、グループ全体の持続的な成長を目指す。

2) ガバナンス強化及び経営の意思決定迅速化

持株会社にコーポレート機能（新規事業開発や多角化、M&A、組織再編等を企画・実施する機能）を集約することで、グループ戦略の策定や傘下事業会社の支援、戦略投資を実施する。これにより、事業会社の事業への専念と、迅速な意思決定が可能となる体制を構築する。

3) 次世代経営人材の育成

経営の現場での実践経験を通じ、多様な経験とリーダーシップを培う環境を整備する。ビジネスモデルや規模の異なる経営経験を積むことで、グループ全体の経営力を向上させ、次世代の経営人材の育成を図る。

事業の拡大が順調に進むなか、持株会社体制への移行により、グループ全体の運営を迅速対応し、リソースの最適化を進めることで、中期経営計画で定めたグループ成長方針「B2B 企業の売上成長に向けた改革を支援する End to End のサービス提供」を確実に進める。

(2) 持株会社体制の内容

2025 年 10 月 1 日より社名を「ブリッジインターナショナルグループ（株）」に変更し、純粋持株会社として新たなスタートを切る。事業会社は以下のとおりとなる。インサイドセールスアウトソーシング事業は、新設分割により設立される「ブリッジインターナショナル（株）」が引き継ぐ。プロセス・テクノロジー事業については、2025 年 3 月に子会社である ClieXito を「ブリッジプロセステクノロジー（株）」に商号変更し、従来の担当事業を移管する※。研修事業はアイ・ラーニングが引き続き担当する。持株会社体制に移行することで、顧客企業の成長に向けた価値提供の高度化を進めるとともに、業績を拡大する考えである。なおトータルサポート、アイ・ラーニング、BRIDGE International Asia は持株会社の子会社となる。

※ 会社組織上はブリッジプロセステクノロジーが吸収分割承継会社として、ClieXito が有するプロセス・テクノロジー事業の権利義務を承継する。

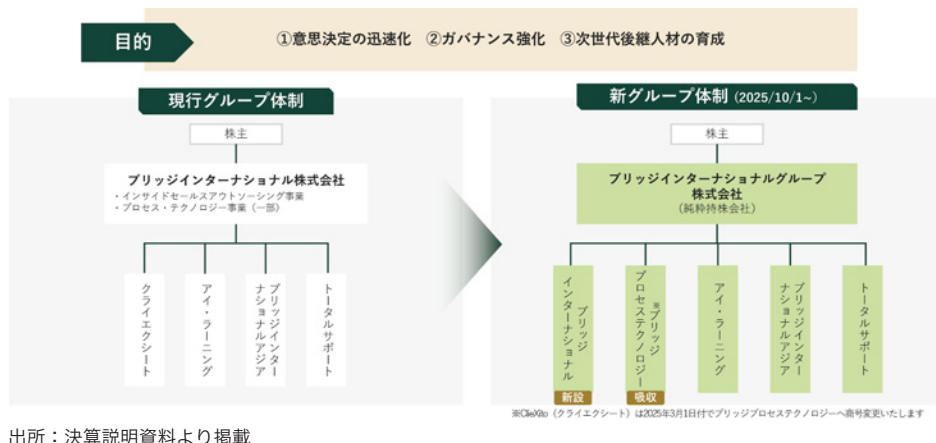
(3) 連結業績への影響

持株会社体制への移行に伴い、2025 年 12 月期において法務・会計支援等の業務委託費や人件費等の一時費用（総額で概算 85 百万円）が発生すると見込んでいる。中間期時点では費用の全体像及び利益への影響度には不確定要素は残るものの、利益率については 2025 年 12 月期は前期並みを維持し、2026 年 12 月期下期以降は体制整備の完了によって段階的に改善すると予想している。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

今後の見通し

持株会社体制の概要



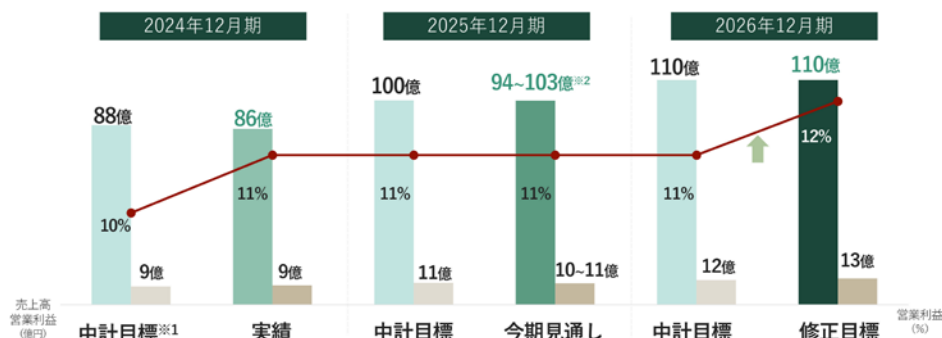
出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画 2 年目は順調に進捗

同社は 2024 年 5 月に 2024 年 12 月期から 2026 年 12 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画を策定しており、この期間を 2027 年 12 月期以降の飛躍的な成長に向けた重要な投資期間と位置付け、企業価値の最大化を目指し、「売上伸長と安定的な利益水準の維持」「戦略的 M&A」「株主還元強化」の 3 つの戦略に注力している。初年度となる 2024 年 12 月期は、プロセス・テクノロジー事業において一部課題を残すものの、おおむね順調な進捗と総括するとともに、初年度実績を踏まえて事業計画の一部を見直した。最終年度の 2026 年 12 月期売上高について、インサイドセールスアウトソーシング事業は新たなテクノロジーの活用による付加価値向上策により上方修正した一方、プロセス・テクノロジー事業及び研修事業は下方修正した。なお全体目標となる売上高 110 億円に変更はない。また最終年度の連結営業利益率を 11% から 12% に、営業利益を 12 億円から 13 億円に上方修正した。

中期経営計画の一部見直し



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

● 事業別の進捗状況

(1) インサイドセールスアウトソーシング事業

2025 年 12 月期の売上高 49.7 億円及び営業利益率 11.8% の目標に対し、同中間期の実績は売上高 23.3 億円、営業利益率 13.2% と、売上高はおおむね堅調、営業利益率は順調に推移している。注力業界とする外資・国内 IT、金融業界に対する状況としては、2025 年 12 月期通期目標売上高と中間期実績について、外資 IT は 23 億円に対し 12.7 億円（進捗率 55.5%）、国内 IT は 15.5 億円に対し 5.9 億円（進捗率 38.6%）、金融業界は 83 億円に対し 57 億円（進捗率 60.7%）と、総じて堅調だ。これらの業界は、営業部門の高度化や効率化を推進していることから、インサイドセールスに対する需要は強い傾向にあり、同社の攻略ノウハウは優位性となる。前掲の三菱 UFJ 銀行におけるインサイドセールスのコール評価への AI 活用等、高度なテクノロジーを積極的に導入することで顧客に提供する付加価値を高め、成長軌道に乗ることが期待される。ほかにも、KPI のインサイドセールスレップ※離職率は、2025 年 12 月期の目標は 11.0% であるものの、2024 年 12 月期に前期比 6.5 ポイント減の 6.5% と大幅に改善し、2025 年 12 月中間期も 6.4% と同水準を維持している。2026 年 12 月期の目標である 10% 未滿を達成すべく、環境整備を進める考えだ。

※ 営業担当者に代わる非対面型の法人営業で、営業プロセスの一部を担う。

(2) プロセス・テクノロジー事業

2025 年 12 月期の売上高 24.1 億円、営業利益率 5.4% の目標に対し、同中間期の実績は売上高 9.1 億円、営業利益率は 3.5% と、目標達成に向けて特に売上面の対策が課題となる。利益率については 2025 年 12 月期中間期に黒字達成しており、下期に向けてさらなる向上が期待される。2025 年 12 月期通期目標に対する中間期進捗状況は、既存領域は 19.5 億円に対し 7.4 億円（進捗率 37.8%）、成長領域は 4.5 億円に対し 1.6 億円（進捗率 36.5%）となった。既存領域においては、CRM、SFA といった有力分野で高収益が期待できる顧客向けの案件に集中し、一部のリソースを成長領域にシフトすることで収益確保の効率性を高める。成長領域は売上成長モデル改革支援、SEA ビジネス、オペレーション支援の案件獲得を推進する。これらの領域は、顧客の抱える課題や要望に即したソリューションの提案と実施が重要であり、契約までには一定の時間を要する一方、テクノロジーの進化によって顧客需要の実現が比較的容易になっていることは追い風となりそう。また、同社主催の BRIDGE FORUM 等では、これまではサービスの概念的な説明にとどまっていたが、テクノロジーの裏付けにより具体化したサービス内容を紹介して、現場での活用法をイメージしやすくすることで取引につなげていく。なお注力 KPI としている事業体制については、2025 年 12 月期の目標 70 名に対して中間期では 60 名と順調に進捗している。特に成長領域における人材採用に注力していく。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

中期経営計画の進捗状況

(3) 研修事業

2025 年 12 月期の売上高 25.4 億円、営業利益率 13.3% の目標に対して、同中間期の実績は売上高 13.6 億円、営業利益率 15.6% と好調に推移している。注力領域とする新人研修が特に好調で、2025 年 12 月期通期目標の売上高 10.5 億円に対して中間期で 8.8 億円（進捗率 83.8%）に達しており、目標達成の確度は高いだろう。もう 1 つの注力領域である注力 43 社（売上の約 50% を占める年間 10 百万円以上の顧客）については、2025 年 12 月期通期目標である売上高 13 億円に対して中間期で 7.6 億円（進捗率 58.7%）とこちらも順調だ。新人研修を起点にソリューションを広げる戦略に基づき、顧客企業数の拡大と売上増を目指す。注力 43 社については、さらなる売上最大化と一人当たり生産性の向上を目指す。階層別研修や営業、DX、IT、ビジネス研修といった分野別研修のクロスセルや取引継続に向けた取り組みなどが重要になる。注力 KPI である年間 3 テーマ以上受講企業数については、2025 年 12 月期通期目標の 160 社に対し中間期で 70 社の実績で、同社グループが提供する 12 テーマの年間複数受講数を増やし、LTV（顧客生涯価値）向上につなげ、リピート受講を促す。

事業別 KPI の進捗状況

(単位：億円)

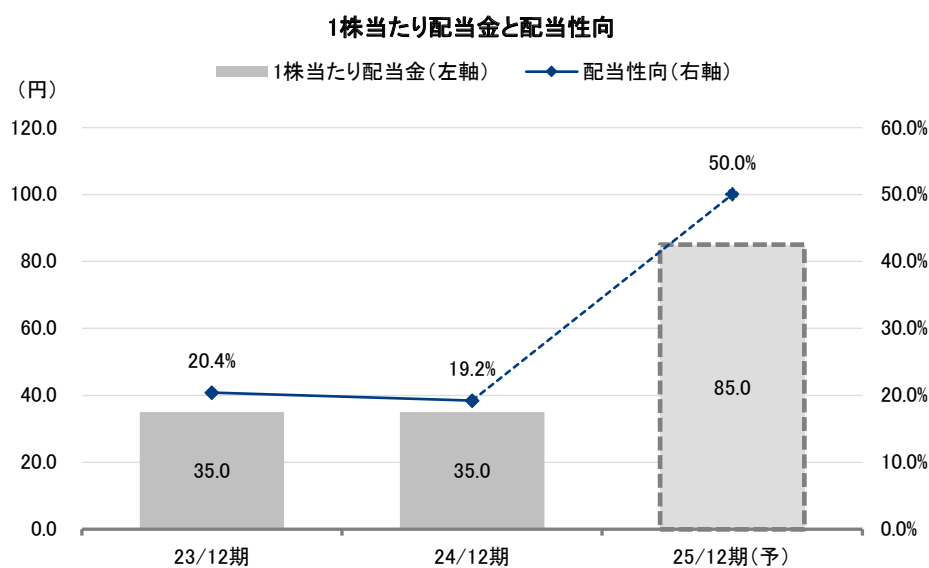
KPI 項目			24/12 期 実績	25/12 期		26/12 期 目標	
				目標	中間期 実績		進捗率
売上高・ 営業利益	インサイドセールス アウトソーシング事業	売上高	45	49.7	23.3	46.9%	53.0
		営業利益率	14.6%	11.8%	13.2%	-	13.0%
	プロセス・テクノロジー事業	売上高	18	24.1	9.1	37.8%	28.0
		営業利益率	-1.6%	5.4%	3.5%	-	9.0%
	研修事業	売上高	22	25.4	13.6	53.5%	28.0
		営業利益率	12.7%	13.3%	15.6%	-	12.0%
注力領域売上	インサイドセールス アウトソーシング事業	外資 IT	22	23	12.7	55.5%	24
		国内 IT	14	15.5	5.9	38.6%	17
		金融	72	83	57	60.7%	94
	プロセス・テクノロジー事業	成長領域	2	4.5	1.6	36.5%	9
		既存領域	15.9	19.5	7.4	37.8%	19
	研修事業	新人研修	9.7	10.5	8.8	83.8%	11.2
		注力 43 社	12	13	7.6	58.7%	14
強化施策	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レップ 離職率	6.5%	11.0%	6.4%	-	10.0%
	プロセス・テクノロジー事業	事業体制（名）	63	70	60	-	77
	研修事業	3 テーマ以上受講企業数（社）	143	160	70	-	180

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2025 年 12 月期の配当金は年 85.0 円を予定

2025 年 2 月に新たな株主還元方針について発表した。高収益かつストック型ビジネスによるキャッシュの循環を目指し、(1) 高収益かつストック型ビジネスにより、グループとして安定したキャッシュフローを実現、(2) 成長に向けた投資を行い、さらなるキャッシュを創出、(3) 安定したキャッシュフローからの株主還元実行という 3 要素の循環を図る。また、株主に対する長期保有の環境整備のため、2025 年 12 月期より累進配当を導入し、予想では 1 株当たり年間 85.0 円（中間：42.5 円、期末：42.5 円）の配当とし、配当性向は 50.0% となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

同時に発表した財務方針では、グループのさらなる企業価値アップに向けて、資本効率向上を意識した財務戦略を進めるとしている。具体的には 2025 年 12 月期以降の KPI として、売上高、営業利益のほかに、ROE（自己資本利益率）16.0% 以上（2024 年 12 月期は 15.0%）、PER（株価収益率）18.0 倍以上（同 8.2 倍）、自己資本比率 70.0% 以上（同 72.9%）、DOE（株主資本配当率）8.0% 以上（同 3.0%）を目指す。自己資本のレベルを維持しつつ、本業によって獲得したキャッシュを成長投資と株主還元に振り向ける戦略を裏付ける内容となっている。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 9 月 29 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

株主還元策

今後の財務戦略

	24/12 期 実績	25/12 期 目標	26/12 期 目標
売上高 (百万円)	8,615	9,477 ~ 10,388	11,000
営業利益 (百万円)	950	1,002 ~ 1,094	1,295
ROE	15.0%	16.0% 以上	
PER	8.2 倍	18.0 倍以上	
自己資本比率	72.9%	70.0% 以上	
DOE	3.0%	8.0% 以上	

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは堅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