

|| 企業調査レポート ||

## ブリッジインターナショナルグループ

7039 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年4月16日(木)

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月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
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	05
3. 研修事業	06
■ 強み	06
1. 営業・マーケティングに特化した一気通貫の支援体制	06
2. 顧客の「属人化」を解消する事業シナジー	07
3. DX進展に対応する人材戦略とリスキリング支援	08
■ 人材活用の取り組み	08
■ 業績動向	09
1. 2025年12月期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
3. トピック	12
■ 今後の見通し	13
■ 中期経営計画の進捗状況	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. 事業別の進捗状況	17
■ 株主還元策	20

## 要約

### 2025年12月期は特殊要因により減益。各事業は堅調に推移

ブリッジインターナショナルグループ<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、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、クライアント企業の営業実務を非対面で代行・実行することで、商談獲得など売上成長に向けた営業利益プロセスの効率化を支援している。プロセス・テクノロジー事業では、顧客の売上に関わ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、CRM※1やSFA※2、MA（マーケティングオートメーション）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 CRM：Customer Relationship Managementの略。顧客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。

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高8,564百万円（前期比0.6%減）、営業利益873百万円（同8.1%減）、経常利益865百万円（同13.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益536百万円（同19.0%減）となった。子会社のトータルサポート（株）が株式譲渡により第4四半期から連結対象外となったことや、持株会社制への移行という特殊要因が生じた影響が大きい。売上高は、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の増収でプロセス・テクノロジー事業の減収を補った。インサイドセールスアウトソーシング事業は前期比2.3%の増収も、一部大型案件の受注タイミングのずれによりさらなる増収には至らず、プロセス・テクノロジー事業はトータルサポートの株式譲渡の影響等で同13.6%減収となった。研修事業は新人研修が通期で堅調に推移したことが大きく寄与し、同4.0%増収となった。利益面ではインサイドセールスアウトソーシング事業では持株会社化に伴う費用の影響で前期比減、プロセス・テクノロジー事業はトータルサポートの連結対象外となった影響はあったものの、コンサルティング&システムソリューション分野（トータルサポートを除く継続事業。以下同）での利益改善施策が奏功して通期の黒字を確保した。研修事業では、教材の高度化やカリキュラム刷新に伴う戦略投資（24百万円）を行ったことで減益となった。

## 要約

## 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績予想は、前期に続きレンジ形式にて開示した。売上高は8,288～9,160百万円（前期比3.3%減～6.9%増）、営業利益は983～1,086百万円（同12.2～24.0%増）、経常利益は983～1,086百万円（同12.7～24.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は649～717百万円（同21.7～34.5%増）と特に利益面の高い成長を目指す。2026年12月期をさらなる収益性向上を図る期間と位置付け、事業モデルの最適化に向け、各事業において大型案件の受託やAI関連サービス等の高付加価値領域へのシフトといった施策を推進する。売上高については、インサイドセールスアウトソーシング事業では金融やIT業界での大型案件獲得に注力し、通期では6.1～17.3%の増収を予想する。プロセス・テクノロジー事業では、2025年12月期のトータルサポートの非連結化の影響を受け、同45.0～39.2%の減収を見込むが、その要因を除けば同7.5～18.8%水準の増収となる。研修事業は5.4～16.5%の増収を見込む。利益面は、収益モデルチェンジにより各事業で大幅な増益を計画する。また、持株会社化に伴う費用剥落も追い風となる。

## 3. 中期経営計画の進捗状況

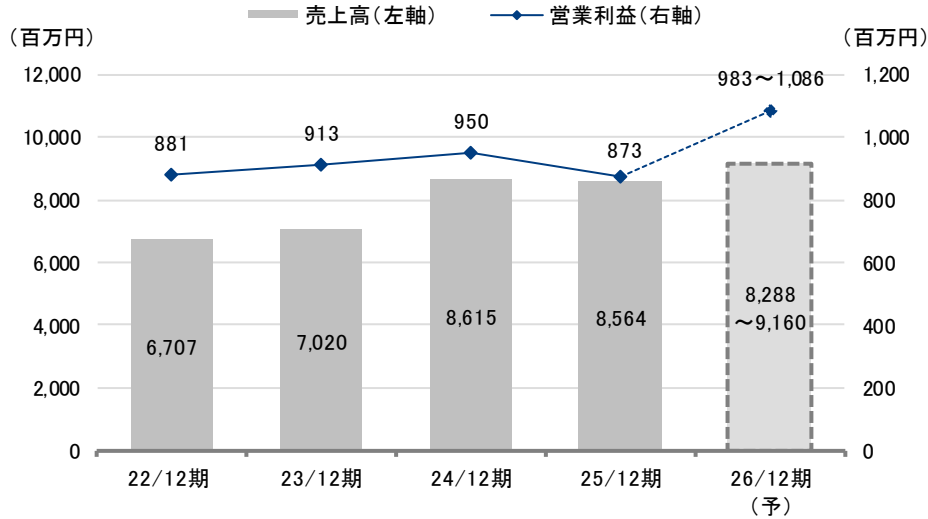
同社は2024年12月期から2026年12月期までの3ヶ年の中期経営計画を推進している。この期間を2027年12月期以降の飛躍的な成長に向けた重要な投資期間と位置付け、「売上伸長と安定的な利益水準の維持」「戦略的M&A」「株主還元強化」の3つの戦略に注力している。計画の2年目となった2025年12月期は、基盤強化に向けた持株会社への移行や、事業ポートフォリオ最適化のためのトータルサポートの非連結化を実行しており、そのために当初計画の見直しが発生した。しかし、主力のインサイドセールスアウトソーシング事業の堅調な進捗や研修事業の成長、さらにプロセス・テクノロジー事業の黒字転換など、ポジティブな動きが見られる。売上高については2026年12月期は策定時目標の110億円を82～91億円に下方修正した。営業利益については、2026年12月期は2025年12月期の期初に見直した目標13億円（営業利益率12%）を9～10億円（営業利益率12%）に修正しており、計画最終年度2026年12月期の着実な達成を図る。

### Key Points

- ・ 2025年12月期は持株会社化等の基盤整備が進捗し、特殊要因により減益。プロセス・テクノロジー事業が黒字化を達成
- ・ 2026年12月期は増収増益基調。事業モデルを最適化し、高い収益性を目指す
- ・ 中期経営計画2年目の進捗率はおおむね堅調

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 法人営業改革支援のリーディングカンパニー

#### 1. 会社概要

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。日本企業の成長を支える営業活動は、新規開拓から既存顧客の維持、顧客ニーズの収集まで多岐にわたる重要な役割を担っている。従来、法人営業は一人の担当者がすべてのプロセスを訪問型で完結させる属人的なモデルに依存してきた。しかし、こうした手法は業務量の増大や個人の能力差による「ムダ・ムラ・ムリ」を生じさせ、組織的な生産性を阻害する要因となっている。同社はこの課題に対し、法人営業プロセスをインサイドセールスと対面営業に分業し、それぞれの得意領域を最適化することで営業効率を最大化するモデルを提唱している。

同社のコアビジネスは、外部から実務を支援する「インサイドセールスアウトソーシング事業」と、企業内部の仕組みを構築する「プロセス・テクノロジー事業」の両輪で構成されている。インサイドセールス導入による改革の場面において、同社はAIをはじめとする最先端のデジタルツールを駆使し、高度で生産性の高い営業活動を実現している。これは「営業 (Sales)」と「技術 (Technology)」を高度に融合させた「Sales Tech (セールステック)」の実践であり、単なる業務代行である一般的なBPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) とは一線を画す。

加えて、研修事業を通じてビジネス研修やIT研修を提供しており、組織全体のスキルアップを通じた多角的な営業改革支援を展開している。

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

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

## 会社概要

## 2. 沿革

同社代表取締役社長の吉田融正（よしだみちまさ）氏は、1983年に日本アイ・ピー・エム（株）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（株）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3月には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」体制に分割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

### 顧客の売上成長を「End to End」で支援

同社は、法人営業の全プロセスをデジタルと人の力で変革する「End to End」の支援体制を構築している。主な事業は、実務実行を担う「インサイドセールスアウトソーシング事業」、戦略策定とIT実装を行う「プロセス・テクノロジー事業」、DX人材を育成する「研修事業」の3つである。

## 事業概要

## 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している。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ことが可能となる。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。

同社は、クライアント企業へインサイドセールスリソース（同社正社員）を提供し、顧客の社員に代わってインサイドセールスを実施している。現在は、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。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、顧客は大手企業が中心のため、一定規模のリソース提供があり安定した収益獲得が見込まれる。

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

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、セールス、カスタマーサクセスの各部門が個別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。同事業はこうした課題に対し、顧客体験（カスタマーエクスペリエンス：CX）の提供を軸にプロセスの全体最適化を支援するコンサルティングや、ITツールの選定・構築・伴走支援を提供している。

コンサルティングは、連結子会社のブリッジプロセステクノロジー（株）（2025年3月、ClieXito（株）から商号変更）を中心に、DX推進の上流工程から手掛ける包括的な支援を展開している。システムソリューションサービスは、CRM、SFA、MAなどの企業の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・運用を担っている。近年は、ツールの急増により何を活用するかが問題となっており、顧客の営業活動に合ったツールの選定・構築のみならず、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、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。

同事業はこれまで主に子会社であるブリッジプロセステクノロジーが担ってきたが、2024年3月にB2Bマーケティングの戦略策定からオペレーション支援に強みを持つ2BCを吸収合併し、さらなる体制強化を図った。なお、2024年2月に子会社化したトータルサポート（宿泊施設向けネットワーク・SaaS提供）については、事業ポートフォリオの最適化を目的に、2025年12月期に株式を譲渡し非連結化した。

## 事業概要

### 3. 研修事業

研修サービスはアイ・ラーニングが提供している。アイ・ラーニングは1990年に日本アイ・ビー・エムの研修部門から子会社として設立された経緯があり、IT研修や新入社員研修に加え、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。

コロナ禍を機にオンライン研修への移行が定着したことを受け、現在はデジタル研修の制作・配信拠点と対面学習の場を兼ね備えた「iLスクエア」を拠点に、オンラインと対面を組み合わせた研修体系を構築している。場所や時間の制約を解消するオンラインの特性と、集合型研修による実践的な教育を両立させることで、企業のDX人材育成における多様な学習ニーズに対応している。

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って利益成長の加速が期待される分野であり、企業がデジタル人材の発掘・育成を急ぐなかでリスクリング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。

収益面では、従来は新人研修の比率が高く季節性が見られた。しかし、クラウド、ITスキル、プロジェクトマネジメント、経営・財務、ビジネススキルといった通年型の多角的なプログラム拡充により、収益の平準化が進展し、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ツールまで一気通貫で提供

#### 1. 営業・マーケティングに特化した一気通貫の支援体制

同社は営業・マーケティング領域に特化し、レベニュープロセスの戦略立案から実行支援、ITツールの提供、さらには人材育成までを一気通貫で提供できる点に最大の特徴がある。大手コンサルティングファームやシステムインテグレーターなどは、戦略立案やツール構築といった一部のプロセスには対応しているが、同社のように戦略から実行（アウトソーシング）、人材育成までを統合的に提供できる体制は、同社独自の強みとなっている。

主力のアウトソーシングサービスでは「クライアント企業専任制」を採用しており、顧客の営業環境に合わせ柔軟な業務設計への変更が可能である。そのため、顧客の事業規模拡大が同社の継続契約や取引規模の拡大に直結する構造となっており、高い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を構築している。

強み

この提供体制を支えるのが、戦略的な拠点展開と人材採用である。インサイドセールスのアウトソーシングにおいては、首都圏(東京・横浜)や大阪のほか沼津・松山・徳島・福岡などの地方主要都市に拠点を構え、全国の優秀な人材を活用している。さらに、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」の採用を強化することで、事業所を展開していない地方の潜在的な人材を獲得している。これらの人材がアウトソーシングや業務設計、DX支援、システム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のサービスを強化している。

同社は提供品質を重視し、企業の信頼性を高めることに注力した結果、解約率は低水準で推移する一方、継続率は高く、既存顧客の事業拡大に伴う追加需要の獲得に成功している。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。20年超にわたる導入支援実績と、日本の法人営業改革を通じて蓄積されたノウハウを凝縮した自社開発ツールを提供している点は、同社の強みとして挙げられる。

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
<b>BRIDGE INTERNATIONAL GROUP</b>	○	○	○	○	○
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	△ プログラム策定のみ
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	×	×	×	△ 個社別・共通いずれかに特化	

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

2. 顧客の「属人化」を解消する事業シナジー

インサイドセールス事業から分離したプロセス・テクノロジー事業は、クライアントの内製化や独自機能の拡充に対応するうえで不可欠な役割を担っている。2024年3月の2BC吸収合併により、B2Bマーケティング戦略から実行までのシナジーを実現した。また、2024年2月に子会社化したトータルサポートについては、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拡大を図った(2025年12月期に非連結化)。同事業全体においては、クライアントカバレッジの拡大と技術提供の両面から体制強化を図っている。

こうした体制強化は、現代の営業現場が抱える課題解決に直結している。現在、多くの企業がテレワークを導入しているが、営業プロセスの判断が個人の経験や勘に頼る「属人化」の状態では、生産性低下のリスクが内在する。CXに基づき企業の新しい営業モデルを再構築する必要性が高まるなか、戦略から実行までを一気通貫で支援できる同社のサービスは、企業の変革を支え、同社の利益成長を高める要因となっている。

強み

### 3. DX進展に対応する人材戦略とリスキリング支援

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。少子高齢化による就労人口の減少や働き方改革に加え、コロナ禍を契機に定着したテレワーク環境下では、従来の訪問営業に加え、オンライン会議やメールを活用した非対面営業が定着している。多くの営業現場において、テレワークを活用した活動は効率化に寄与するとの認識が浸透しており、こうしたデジタルインサイドセールスの普及は、同社の知見がさらに優位性を高めている。

また、B2Bビジネスを展開する企業の売上向上を「人材育成」の面から総合的に支援できる点も同社の大きな強みである。DXの進展に伴いビジネスモデルが変化し、新たなデジタル技術を用いた価値創造が求められるなか、これまでの知識や技術では対応できない変化に適応するための人材戦略の刷新が急務となっている。こうしたリスキリング需要に対し、同社は多種多様な研修プログラムを有しており、特にDXを組織全体で実施することを重要視している。

現在の社会の制約や枠組みにとらわれず、デジタルを基点としたビジネスを発想するには、若い世代の考え方や着想、バイタリティを生かすことがDX推進のカギとなる。そのため、同社では若手社員向けの「DXを担う若手育成コース」や、企業の競争力を左右するデータ分析のプロを育てる「データアナリスト育成プログラム」などのラインナップを強化している。デジタルを前提としたビジネスを構想・支援できる同社の体制は、変革を迫られる日本企業にとって有効なソリューションとなっている。

## ■ 人材活用の取り組み

### 多様な人材が活躍するインサイドセールスの土壌を構築

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、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。また、製品知識や市場に精通したシルバー人材の活用は、企業の再雇用の義務にも寄与しており、障がい者についても非対面営業モデルの特性を生かし、法人営業担当として活躍する土壌を整えている。

同社には“常に新しいことにチャレンジする”風土がある。未経験からでも希望する職種に挑戦できる「キャリアチェンジ制度(自己申告制度)」を設けるなど、個々のキャリアパスを明確化している。さらに、英語学習や外部スクール、研修・留学を支援するバックアップ体制を整備しており、企業の成長に伴い従業員がスキルアップを実現できる環境を提供している。

2024年12月期にはインサイドセールス人材の定着率向上に向け、能力開発プログラムの導入や人事制度(評価・報酬体系)の改定、組織改革を断行した。これらの施策は従業員のモチベーション向上と離職率の大幅な改善に寄与している。

## 業績動向

### 2025年12月期は持株会社化等の基盤整備が進捗し、 特殊要因により減益

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高8,564百万円(前期比0.6%減)、営業利益873百万円(同8.1%減)、経常利益865百万円(同13.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益536百万円(同19.0%減)と、売上高はほぼ前期並みだが減益で着地した。2025年12月期はレンジ形式で業績予想を設定しており、第3四半期に修正した業績予想の達成率は、それぞれ下限値と比較し、売上高(9,027百万円)は94.9%、営業利益(967百万円)は90.4%、経常利益(967百万円)は89.5%、親会社株主に帰属する当期純利益(588百万円)は91.2%と、すべて未達となった。これは特殊要因による影響が大きく、具体的には、子会社のトータルサポートが株式譲渡により第4四半期から連結対象外となったことと、持株会社制への移行コスト増大が挙げられる。前者については、売上成長支援領域ヘリソースを集中するため、事業ポートフォリオを見直した結果、トータルサポートの全株式(発行株式総数の51.7%)の譲渡を決断し、特別損失として減損損失20百万円が発生した。後者については、移行に伴う業務委託費が期初予想比で増加したことや、社会保険料の計上時期見直しに伴う一時費用33百万円等が発生し営業利益を圧迫したほか、不要資産等の整理に伴う特別損失37百万円が発生した。

売上高は、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の増収でプロセス・テクノロジー事業の減収を補った。インサイドセールスアウトソーシング事業は前期比2.3%の増収となったものの、一部大型案件の受注タイミングがずれこんだため、さらなる増収には至らなかった。プロセス・テクノロジー事業はトータルサポートの株式譲渡の影響等で同13.6%減収となった。研修事業は新人研修が通期で堅調に推移したことが大きく寄与し、同4.0%増収となった。利益面ではインサイドセールスアウトソーシング事業では持株会社化に伴う費用の影響で前期比減、プロセス・テクノロジー事業はトータルサポートの影響はあったものの、コンサルティング&システムソリューション分野での利益改善施策が奏功して通期の黒字を確保した。研修事業では増収効果はあったものの、教材の高度化やカリキュラム刷新などの戦略投資(24百万円)を行ったことで減益となった。

## 業績動向

## 2025年12月期業績概要

(単位：百万円)

	24/12期 実績	業績予想		25/12期		持株会社移行前基準	
		(下限)	(上限)	実績	前期比	実績	前期比
売上高	8,615	9,027	9,858	8,564	-0.6%	-	-
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	4,630	2.3%	-	-
プロセス・テクノロジー事業	1,798	1,856	2,033	1,552	-13.6%	-	-
研修事業	2,290	2,432	2,651	2,381	4.0%	-	-
営業利益	950	967	1,053	873	-8.1%	-	-
インサイドセールスアウトソーシング事業	674	559	609	562	-16.6%	488	-27.6%
プロセス・テクノロジー事業	-19	88	94	92	-	79	-
研修事業	294	322	351	267	-9.4%	264	-10.2%
営業利益率	11.0%	-	-	10.2%	-0.8pp	-	-
経常利益	998	967	1,053	865	-13.3%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	661	588	642	536	-19.0%	-	-

注1：業績予想は2025年11月の修正予想を掲載

注2：2025年10月より持株会社体制へ移行、共通費用のセグメント配賦方法を変更したため、セグメント利益については移行前基準と比較した数値を掲載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

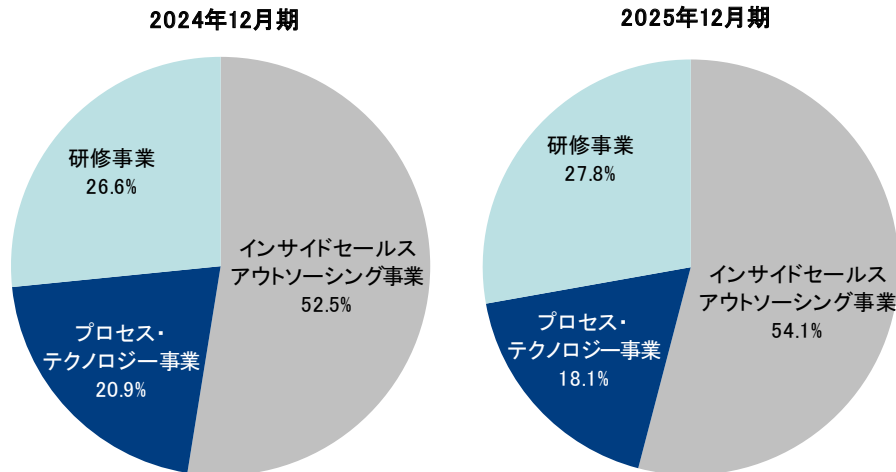
## プロセス・テクノロジー事業が黒字化を達成

### 2. セグメント別業績

2025年12月期のセグメント別売上構成比は、インサイドセールスアウトソーシング事業が54.1%（前期比1.6ポイント増）、プロセス・テクノロジー事業が18.1%（同2.8ポイント減）、研修事業が27.8%（同1.2ポイント増）となった。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の地位を占める。プロセス・テクノロジー事業については一時的な要因で比率を下げたが、今後のAI関連サービスの拡大による比率回復の動きが予想される。研修事業は売上増に伴って比率を上げた。

## 業績動向

## セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

**(1) インサイドセールスアウトソーシング事業**

売上高は4,630百万円(前期比2.3%増)、セグメント利益は562百万円(同16.6%減)と増収ながら減益となった。予想達成率は、売上高の下限予想値4,752百万円に対し2.6%未達、セグメント利益は559百万円に対し0.6%上回った。下期より、従来の中小型案件獲得方針から、将来の中長期的な収益基盤の拡大につながる大型案件獲得に方針をシフトしたが、受注に至るまでのリードタイムに想定以上に時間を要したことで複数の案件の収益計上が2026年12月期以降にずれ込み、予想未達の要因となった。利益面では、持株会社化に伴う業務委託費増や昇給等の人的資本投資に伴う費用増により前期比マイナスとなったが、予想に対してはほぼ計画どおりの着地となった。

同社が高収益の大型案件をねらう営業方針に変更した背景には、従来推進した中小型案件でのリソース不足が挙げられる。当初方針では、まずは小規模(2~3名程度)での利用を広げ、取引規模を拡大する流れであったが、複数プロジェクトを並行稼働するためのリソースには限りがあり、生産性低下などの課題が顕在化した。このため、代替施策として大型案件をターゲットに、管理者1人でプロジェクトチームを効率的に運用、リソースを集中させることで、将来の安定的な収益獲得を目指す方向に転換した。外資IT・国内IT・金融といった業界において7~8名の中規模からスタートし、これまでどおり段階を踏み、20名規模の大型案件の獲得を推進する。

**(2) プロセス・テクノロジー事業**

売上高は1,552百万円(前期比13.6%減)、セグメント利益は92百万円(前期は19百万円の損失)と、減収ながら利益面で通期での黒字を達成した。予想達成率は、売上高は下限予想値の1,856百万円に対し16.3%未達、セグメント利益は上限予想値の94百万円に対し98.0%の達成とほぼ計画どおりに着地した。売上面ではトータルサポートの株式譲渡による影響を第4四半期以降に受け減収となったものの、コンサルティング&システムソリューション分野の売上高は同5.3%増の790百万円と増収で着地した。利益面は、コンサルティング&システムソリューション分野で人員の最適配置及び稼働率の適正化を推進したことで外注依存構造が段階的に改善され、黒字での着地に貢献した。

## 業績動向

コンサルティング&システムソリューション分野での人員の最適配置及び稼働率の適正化施策として、人材は多能工化を推進した。従来の特定分野のみ対応から他分野にも対応できるようトレーニングを実施した結果、スキルを強化した自社人材のみで柔軟なプロジェクトチームの編成が可能となり、外注に依存した領域の内製化が進み、費用が改善した。

**(3) 研修事業**

売上高2,381百万円(前期比4.0%増)、セグメント利益は267百万円(同9.4%減)と、売上高は堅調の一方、利益は一時的要因で減益となった。予想達成率は、売上高の下限予想値2,432百万円に対し2.1%の未達、セグメント利益322百万円に対し17.0%の未達となった。売上面では新人研修が通期で寄与した。同社は従来から顧客企業の要望にきめ細かく対応して受講者に寄り添った研修メニューを作成しており、改めてそのサービス品質が支持され、特に既存顧客からの継続的な発注につながった。顧客企業での積極的な新卒採用といった背景も追い風となったようだ。利益面では増収効果があったものの、2025年12月期は、新人研修領域における教材の高度化及び実践型カリキュラムへの刷新などに投資したことで、第4四半期に24百万円を費用計上し、減益となった。2026年12月期に研修メニュー刷新による業績寄与が期待される。

## 日本企業の東南アジア進出を支援する「BRIDGE CX」を始動

### 3. トピック

マレーシアに拠点を置く子会社である、総合マーケティング企業のBRIDGE International Asia Sdn. Bhd.が、2026年2月、日本企業が海外市場においてブランド認知を高め、製品・サービスの購入を通じてより良い「顧客体験(CX)」を提供するため総合支援サービス「BRIDGE CX(ブリッジCX)」を正式リリースした。

同サービスは、日本企業の東南アジアへの進出に際し、戦略策定からシステム実装、実行支援までを一貫して支援し、現地でのSNSでの認知からECでの購買、その後のファン化までをシームレスにつなぎ、日本企業の持続的な成長をサポートする。サービスは3つのソリューション「ソフトウェア開発」「デジタルマーケティング」「東南アジア市場への最適化」で構成される。

「ソフトウェア開発」では最新のAI技術を組み込み、SNSからの流入を確実に成果へつなげる基盤を構築する。UXを最適化した設計のスケラブルなプラットフォームで、カスタマイズにも対応する。「デジタルマーケティング」ではデータドリブン型の戦略により、現地の消費者の「日常」にブランドを浸透させる。現地の文化や流行を取り入れたSNS運用や、ファン化を推進する高品質なコンテンツ、AI分析によるターゲットへの最小コストでの最大リーチを実現する広告運用を図る。「東南アジア市場への最適化」では、日本の品質基準と現地を熟知した日・マレーシア混成チームによる、データインサイト(顧客行動や市場データ内の背景にある本音や新たな気付き)に基づくビジネス成長を設計する。同社によれば、同地域へ進出を企図する日本企業から期待の声が寄せられており、それに応える形で確実に成長させる方針である。

## ■ 今後の見通し

### 2026年12月期は増収増益基調。 事業モデルを最適化し、高い収益性を目指す

2026年12月期の連結業績予想は、前期に続きレンジ形式にて開示している。売上高は8,288～9,160百万円(前期比3.3%減～6.9%増)、営業利益は983～1,086百万円(同12.2～24.0%増)、経常利益は983～1,086百万円(同12.7～24.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は649～717百万円(同21.7～34.5%増)と、特に利益面の高い成長を目指す。

2026年12月期をさらなる収益性向上を図る期間と位置付け、事業モデルの最適化に向け、各事業において大型案件の受託やAI関連サービス等の高付加価値領域へのシフトといった施策を推進する。セグメント業績予想は、各事業における新規顧客獲得等の好・不調に応じたシナリオで設定している。売上高については、インサイドセールスアウトソーシング事業での大型案件獲得や、研修事業の堅調な推移により、各事業で増収を見込む。プロセス・テクノロジー事業では、トータルサポートの非連結化の影響で表面上は減収となるが、これを除いた継続事業ベースでは着実な増収となる見通しだ。利益面は、収益モデルの最適化により各事業で大幅な増益を計画する。

なお、インサイドセールスアウトソーシング事業においては従業員の昇給や採用強化で費用増を予想するものの、2025年12月期の持株会社化に伴う費用がなくなるほか、持株会社化に伴うグループ共通費用の会計処理変更の要因もあって、各事業のセグメント利益が向上する見込みだ。

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4,915～5,433百万円(前期比6.1～17.3%増)、セグメント利益928～1,026百万円(同65.1～82.5%増)と増収増益を見込む。持株会社化前基準に基づくセグメント利益は589～651百万円(同4.8～15.8%増)となる。2026年12月期以降の施策として、「大型プロジェクトの獲得」と「付加価値向上と生産性向上の取り組み」を推進する。同事業においては、従来どおり外資IT・国内IT・金融の3つの事業領域をメインターゲットとする方針に変更はない。「大型プロジェクト獲得」では従来の小規模スタートから中規模スタートに変え、エンタープライズ領域における大規模案件獲得に集中する。これにより成長を加速させ、収益性を高める方針である。また、高い生産性を発揮するためSV(スーパーバイザー：インサイドセールスチームの現場リーダーとして戦略立案・数値管理・育成を担当)が大型案件を専任で担当できる体制を整備した。大型案件ではリードタイムが長期化することから、成果が表れるのは第2四半期以降と予想している。「付加価値向上と生産性向上の取り組み」では、AI活用を進める。顧客提案や成果物の高度化、自社ナレッジの資産化のほか、コールセンターにおけるコール業務の自動化やマネジメント業務の効率化のためにAIを活用し、原価率低下や営業利益率の向上に役立てる。

## 今後の見通し

インサイドセールスにおけるAI活用については、従来人手で対応していた業務のうち、営業活動の準備やトレーニング、活動分析など、自動化が可能な領域をAIが担う方針である。たとえばトレーニング領域においては、人手による対応が不可欠な高度な対話スキルを習得させるため、オペレーターが日々生成する膨大な対話データをAIが蓄積・学習し、教育プログラムにフィードバックする仕組みを構築している。こうしたAI活用により、単純作業の軽減のみならず、人材の早期戦力化や高付加価値な収益モデルへの転換、さらには蓄積されたデータの資産化による中長期的な競争優位性の確立が期待できる。

プロセス・テクノロジー事業は売上高855～945百万円(前期比45.0～39.2%減)、セグメント利益147～162百万円(同59.7～76.0%増)を見込む。持株会社化前基準に基づくセグメント利益は85～94百万円(同7.7%減～2.1%増)となる。2026年12月期はトータルサポート分の業績が非連結となることで減収増益予想となっているが、その要因を除けば売上高は同7.5～18.8%増、セグメント利益は93.4～113.1%増(持株会社化前基準では11.8～23.6%増)と、特に利益面で大きな成長を見込んでいる。2026年12月期は事業基盤であるSalesforceビジネスのさらなる成長、新規成長領域となるインサイドセールスにおけるAIオフリングモデルの販売推進を図る。前者については同社がSalesforceの販売パートナーとして培ったノウハウに基づき、Salesforce上で機能する自社開発製品に加え、AIエージェントの実装を含めたソリューションを提供することで顧客への高い価値提供を図る。Salesforceはクラウド型CRMソフトウェアで、大手企業の大型案件については大手システムインテグレーター(SIer)が優位性を持つが、同社は案件規模にかかわらず、顧客要望に対しきめ細かな対応で大手SIerとの差別化を図る考えだ。案件対応においてはシステムインテグレーション(SI)に加え、導入支援や導入後の保守サービスまでカバーし顧客生涯価値(LTV)向上を目指す。後者は、インサイドセールスアウトソーシング事業で培ったノウハウやナレッジを活用した施策で、インサイドセールスを内製化している顧客に対してAIによるオフリングモデル(AIを活用したインサイドセールス)をソリューションとして提供し、2026年12月期下期からの売上拡大を目指す。利益面では2025年12月期に続き、人員の最適配置及び稼働率の適正化を推進し、さらなる生産性向上を図る。

研修事業は売上高2,518～2,783百万円(前期比5.4～16.5%増)、セグメント利益326～361百万円(同23.4～36.7%増)を見込む。持株会社化前基準に基づくセグメント利益は同額である。2026年12月期は、売上の約半数を占めるオーダーメイドとなる新人研修に引き続き注力する。ほかにも、同じくオーダーメイドとなるPM(プロジェクトマネジメント)研修やプロセス別営業研修を成長の柱と位置付け、新規顧客数を拡大する。前者については、企業におけるDXやVUCA(不確実性の高い将来予測が困難な状況)への対応から求められるPMスキルは高度化しており、アイ・ラーニングが日本アイ・ビー・エムの子会社時代に培った育成知見やPMBOK(PMに関する知識体系をまとめた国際的なガイドライン)を融合した研修を強みとして顧客の需要に応える。後者は、アイ・ビー・エム由来のフレームワークと実践的なロールプレイを融合し、営業支援の知見も生かし「現場で使える型」を提供する。顧客企業での全社導入と継続受講により、中長期的な視点で同社成長を支えるサービスを目指す。

ブリッジインターナショナルグループ | 2026年4月16日 (木)  
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

今後の見通し

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比		前期比(除TS)	
	実績	実績 (除TS)	予想		(下限)	(上限)	(下限)	(上限)
			(下限)	(上限)				
売上高	8,564	7,805	8,288	9,160	-3.3%	6.9%	6.2%	17.4%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,630	-	4,915	5,433	6.1%	17.3%	-	-
プロセス・テクノロジー事業	1,552	795	855	945	-45.0%	-39.2%	7.5%	18.8%
研修事業	2,381	-	2,518	2,783	5.4%	16.5%	-	-
売上総利益	2,913	2,766	3,015	3,333	3.5%	14.4%	9.0%	20.5%
営業利益	873	863	983	1,086	12.2%	24.0%	13.8%	25.8%
インサイドセールスアウトソーシング事業	562	-	928	1,026	65.1%	82.5%	-	-
プロセス・テクノロジー事業	92	76	147	162	59.7%	76.0%	93.4%	113.1%
研修事業	267	-	326	361	23.4%	36.7%	-	-
経常利益	865	856	983	1,086	12.7%	24.6%	14.7%	26.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	536	583	649	717	21.7%	34.5%	11.2%	22.9%

注：TSはトータルサポートの略

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2026年12月期業績見通し(持株会社化前基準ベース)

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比		前期比(除TS)	
	実績	実績 (除TS)	予想		(下限)	(上限)	(下限)	(上限)
			(下限)	(上限)				
売上高	8,564	7,805	8,288	9,160	-3.3%	6.9%	6.2%	17.4%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,630	-	4,915	5,433	6.1%	17.3%	-	-
プロセス・テクノロジー事業	1,552	795	855	945	-45.0%	-39.2%	7.5%	18.8%
研修事業	2,381	-	2,518	2,783	5.4%	16.5%	-	-
売上総利益	2,913	2,766	3,015	3,333	3.5%	14.4%	9.0%	20.5%
営業利益	873	863	983	1,086	12.2%	24.0%	13.8%	25.8%
インサイドセールスアウトソーシング事業	562	-	589	651	4.8%	15.8%	-	-
プロセス・テクノロジー事業	92	76	85	94	-7.7%	2.1%	11.8%	23.6%
研修事業	267	-	326	361	23.4%	36.7%	-	-
経常利益	865	856	983	1,086	12.7%	24.6%	14.7%	26.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	536	583	649	717	21.7%	34.5%	11.2%	22.9%

注：TSはトータルサポートの略

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画の進捗状況

### 中期経営計画2年目の進捗率はおおむね堅調

#### 1. 中期経営計画の概要

同社は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、推進している。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、「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。

計画の2年目となった2025年12月期は、基盤整備に向けた持株会社への移行や、事業ポートフォリオ最適化のためのトータルサポートの非連結化を実行しており、そのために当初計画の見直しが発生したものの、主力のインサイドセールスアウトソーシング事業の堅調な進捗や研修事業の成長、さらにプロセス・テクノロジー事業の黒字転換など、ポジティブな動きが見られる。

計画では、KPIに売上高、営業利益、営業利益率を設定している。売上高については、2025年12月期の目標を期初の95～100億円から期中に90～99億円に下方修正し、最終的に8,564百万円で着地した。2026年12月期は策定時目標の110億円を82～91億円に下方修正した。営業利益については、2025年12月期の目標を期初の10～11億円（営業利益率11%）から期中に9～11億円（営業利益率11%）に修正し、最終的に873百万円（営業利益率10.2%）で着地した。2026年12月期は2025年12月期の期初に見直した目標13億円（営業利益率12%）を9～10億円（営業利益率12%）に修正しており、計画最終年度2026年12月期の着実な達成を図る方針である。

#### 中期経営計画の見直し

(単位：億円)

	24/12期		25/12期				26/12期		
	計画	実績	策定時 計画	修正計画 (25/12期期初)	修正計画 (25/12期3Q)	実績	策定時 計画	修正計画 (25/12期期初)	修正計画 (26/12期期初)
売上高	88	86	100	95～100	90～99	85	110	110	82～91
営業利益	9	9	11	10～11	9～11	8	12	13	9～10
営業利益率	10%	11%	11%	11%	11%	10%	11%	12%	12%

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

## 2. 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月期は、期初目標としていた売上高47.5～51.7億円、営業利益率11.8%に対し、売上高4,630百万円、営業利益率12.2%とおおむね順調に進捗した。また注力する3つの業界別売上高について、外資ITでは目標23億円に対し24.4億円(達成率106.4%)、国内ITでは目標15.5億円に対し11.4億円(達成率73.9%)、金融業界では目標83百万円に対し141百万円(達成率170.1%)となった。国内ITのみ未達となったものの総じて善戦したと言える。ほかの2業界については目標を達成し、特に金融業界の伸びが目立った。2026年12月期については当初目標に変更はない。

金融業界は日銀の金融政策から金利上昇による収益力強化が進んでいることや、これまでの経営効率化に伴う人員削減を背景とした営業人員の不足、営業活動のイノベーションとしてCRM等のデータドリブンマーケティングの推進といった要因から、営業推進に関わるシステム投資意欲は強く、同社に追い風が吹いた状況と言える。引き続きこれら業界で案件受注を推進するなか、特に2026年12月期は大手企業の大規模案件獲得を目指す。金融業界については、たとえば大手銀行グループの場合、銀行本体のみでなく、グループ傘下のリース・証券・カード会社等を含めてターゲットとし、攻略を進める方針である。

注力KPIのインサイドセールスレップ離職率は、11.0%の目標に対して12.1%で着地した。2026年12月期の目標は当初計画どおりの10.0%としており、2024年度から実施する新人事制度や能力開発制度、評価制度見直しプログラムをより浸透させることで目標達成を図る。

### (2) プロセス・テクノロジー事業

2025年12月期は、期初目標である売上高23.0～25.1億円、営業利益率5.4%を期中に見直し、売上高18.5～20.3億円、営業利益率4.8%とし、売上高1,552百万円、営業利益率5.9%にて着地した。売上高の未達についてはトータルサポートの株式譲渡の影響が大きかったが、営業利益ではコンサルティング&システムソリューション分野での外注依存構造脱却等の効果により期初目標を上回った。

2026年12月期については2025年12月期の期初に見直した目標の売上高28.0億円、営業利益率5.4%をさらに見直し、売上高8.5～9.4億円、営業利益率17.2%とした。売上高は下方修正となるが、営業利益率はかなり高い目標となっている。トータルサポートの譲渡により、既存事業のAI領域へ集中的に投資し、高成長を図る方針を明確にした。

成長領域・既存領域の売上高目標値についてはトータルサポート分を除いた数値に修正し、2025年12月期は成長領域において4.5億円の目標に対し3.1億円(達成率68.4%)、既存領域において19.5億円の目標に対し12.4億円(達成率64.0%)で着地した。

## 中期経営計画の進捗状況

2026年12月期は当初目標を見直し、成長領域の目標を3.5億円、既存領域における目標を4.6億円とする。成長領域については、前述のインサイドセールスにおけるAIオフリングモデルを新規成長領域と位置付け推進する。ほかにも、アライアンス先であるゼロワングロース(株)(01GROWTH)との取り組みでは、リードごとにパーソナライズされた最適なメール文面をAIが自動生成する新サービスの提供を開始している。顧客の商談獲得率を向上させる高付加価値なソリューションの展開を通じ、さらなる売上拡大を目指す。既存領域のSalesforceでの開発については、需要が旺盛な高収益率の小型カスタマイズ案件に集中し、余剰リソースを成長領域にシフトする。

注力KPIである事業体制については、2025年12月期は目標70名に対し34名となった。2026年12月期はトータルサポート分を除外し、目標を77名から44名に見直した。特に成長領域の担い手となる人材確保を強化する。

### (3) 研修事業

2025年12月期は、期初目標である売上高24.3~26.5億円、営業利益率13.3%に対し、売上高2,381百万円、営業利益率11.2%で着地した。年間を通じて堅調を見せた新人研修が寄与し、売上高はほぼ計画どおりとなったものの、営業利益率については先行投資の費用化もあって未達となった。

2026年12月期は2025年12月期の期初に定めた目標の売上高28.0億円、営業利益率12.0%を見直し、売上高を25.1~27.8億円、営業利益率を13.0%とした。2026年12月期は新人研修を起点としたオーダーメイド研修の拡販に注力する。新人研修は顧客企業の課題やニーズに合わせたメニュー設計やクラス担任制度が好評を博しており、これらを継続するとともに新人研修以外の階層別・職種別研修への対応や、PM研修、プロセス別営業研修の販売を推進する。

新人研修と注力43社(年間売上10百万円以上の顧客)それぞれの2025年12月期の売上高は、前者は10.5億円の目標に対して11.6億円(達成率110.4%)、後者は13億円の目標に対して11.6億円(達成率89.1%)となった。

2026年12月期は、新人研修は目標11.2億円を据え置き、注力43社は14億円の目標を12.7億円に見直した。いずれも同事業売上の約5割を占めることから、これらの目標達成は成長に必須と言える。

また、注力KPIの「年間3テーマ以上受講企業数」については、2025年12月期は目標160社に対して147社(達成率91.9%)の実績となった。2026年12月期は目標180社を見直して160社とし、達成を図る。

研修事業においてもAI活用によるコンテンツの高度化を推進している。2026年3月には、アイ・ラーニングが現場の指導者層(先輩・管理職)を対象とした新人・若手育成力強化プログラム「AIロープレ型e-ラーニング」の提供を開始した。同プログラムは、マンガによる事例学習とAIによるロールプレイを組み合わせることで、実践的な指導スキルの習得を支援するものである。AIによる即時のフィードバック機能を備えており、効率的かつ高い学習効果を実現している。同社はこうしたAI活用の深化により研修サービスの付加価値を高め、さらなる収益拡大を図る方針である。

## 中期経営計画の進捗状況

## 事業別KPIの進捗状況

(単位：億円)

KPI項目	24/12期 実績	25/12期		実績	26/12期	
		25/12期 期初修正目標	25/12期 3Q修正目標		25/12期 期初修正目標	26/12期 期初修正目標
<b>インサイドセールスアウトソーシング事業</b>						
売上高	45.2	47.5~51.7	-	46.3	53.0	49.1~54.3
営業利益率	14.9%	11.8%	-	12.2%	11.8%	18.9%
<b>プロセス・テクノロジー事業</b>						
売上高	17.9	23.0~25.1	18.5~20.3	15.5	28.0	8.5~9.4
営業利益率	-1.1%	5.4%	4.8%	5.9%	5.4%	17.2%
<b>研修事業</b>						
売上高	22.9	24.3~26.5	-	23.8	28.0	25.1~27.8
営業利益率	12.9%	13.3%	-	11.2%	12.0%	13.0%
<b>&lt;注力領域売上&gt;</b>						
<b>インサイドセールスアウトソーシング事業</b>						
外資IT	22	23	-	24.4	24	-
国内IT	14	15.5	-	11.4	17	-
金融	0.72	0.83	-	1.41	0.94	-
<b>プロセス・テクノロジー事業</b>						
成長領域	2	4.5	-	3.1	9	3.5
既存領域	15.9	19.5	-	12.4	19	4.6
<b>研修事業</b>						
新人研修	9.7	10.5	-	11.6	11.2	-
注力43社	12	13	-	11.6	14	12.7
<b>&lt;強化施策&gt;</b>						
<b>インサイドセールスアウトソーシング事業</b>						
インサイドセールスレップ離職率	6.5%	11.0%	-	12.1%	10.0%	-
<b>プロセス・テクノロジー事業</b>						
事業体制(名)	63	70	-	34	77	44
<b>研修事業</b>						
3テーマ以上受講企業数(社)	143	160	-	147	180	160

出所：決算短信、「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

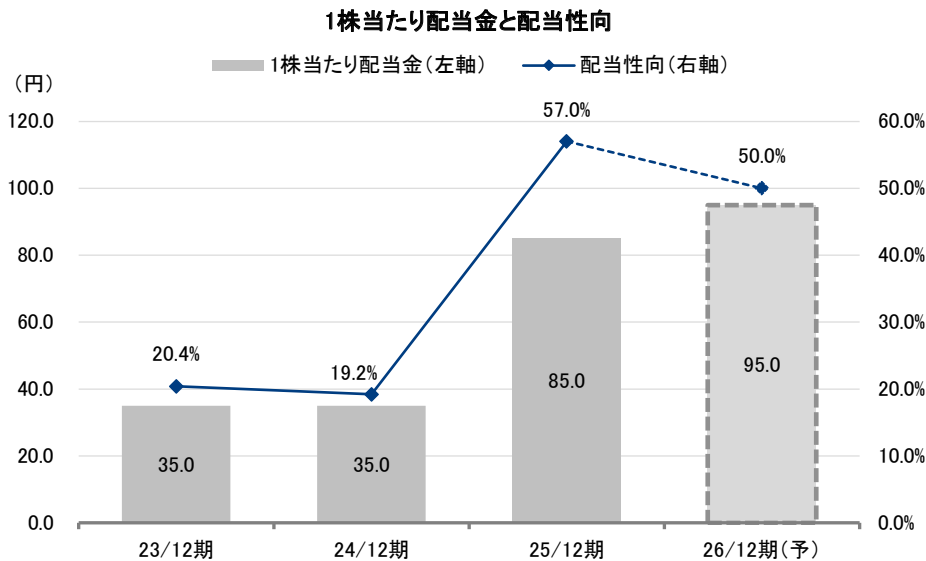
## 株主還元策

### 2026年12月期の年間配当金は95.0円を予想

中期経営計画における財務・資本方針では、積極的な「成長投資」と「株主還元」の両輪で資本効率を高め、持続的な企業価値の最大化を目指している。高収益かつストック型ビジネスによる安定的な営業キャッシュ・フローを確保し、成長に向けたM&Aや資本業務提携、IT設備・社内インフラ、人的資本(人材育成)への投資を優先的に進める方針である。

同時に、株主還元についても大幅に強化している。2025年2月に発表した新たな還元方針では、配当性向50%以上を維持するとともに「累進配当」を導入し、株主の長期保有を促している。これに基づき、2026年12月期は1株当たり年間95.0円(中間47.5円、期末47.5円)、配当性向50.0%を予想している。

なお、当初の中期経営計画で掲げていた数値目標については、トータルサポートの株式譲渡に伴う業績影響を精査し、新たに企業価値の目標指標としてROE(自己資本利益率)16.0%以上、PER(株価収益率)18.0倍以上を設定した。同社は各事業においてより高い収益性を追求し、市場の期待に応える事業運営を推進していく。



#### 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、理由のいかなを問わず、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