

|| 企業調査レポート ||

ブリッジインターナショナル

7039 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年3月17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. 2021年12月期業績概要	01
2. 2022年12月期業績の見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
■ 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 「リソースの提供」となるインサイドセールス事業「アウトソーシングサービス」	07
2. 「しくみの提供」であるインサイドセールス事業「コンサルティングサービス」	07
3. 「道具の提供」であるインサイドセールス事業「システムソリューションサービス」	07
4. IT研修からDX人材育成研修を提供する「研修サービス」	07
■ 強み	08
■ 同社の取り組み	10
■ 業績動向	11
1. 2021年12月期業績概要	11
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. セグメント別予想	17
■ 成長戦略	19
■ トピックス	22

■ 要約

2025年12月期に売上高100億円、営業利益15億円を目指す

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・ラーニングの研修プログラムを幅広く提供し、研修サービス分野を強化している。

1. 2021年12月期業績概要

2021年12月期業績は売上高5,593百万円（前期比53.4%増）、営業利益644百万円（同47.1%増）、経常利益649百万円（同47.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益493百万円（同68.3%増）だった。インサイドセールス事業では、コロナ禍で非対面の営業モデルとして需要の拡大は継続しており、アウトソーシングを活用してのインサイドセールスの導入、及びその活動領域の拡大も相まって需要は引き続き高い状況である。また、研修事業については企業内での集合研修や対面教育の制限があることから、その代替手段としてオンライン研修の需要が引き続き拡大している。

2. 2022年12月期業績の見通し

アウトソーシングサービスの2ケタ成長に加えて、研修事業が通年で寄与。さらに、新卒研修が主力ビジネスであったことに伴う上期偏重の業績から、DX推進研修の需要拡大による成長と業績平準化による上乘せもあり、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）を見込んでいる。EBITDAベースでは約9.0%増を計画。なお、2022年12月期は研修事業の販管費増加及び人員増加などの先行きを見据えた成長投資を計画している。また、親会社に帰属する当期純利益については、同社との連結前の2ケ年にわたって損失が続いていた子会社アイ・ラーニング社の繰越欠損金を取り込んだことにより、2021年12月期は一時的に大幅上昇。2022年12月期以降は平準化するため、減益を見込んでいる。

要約

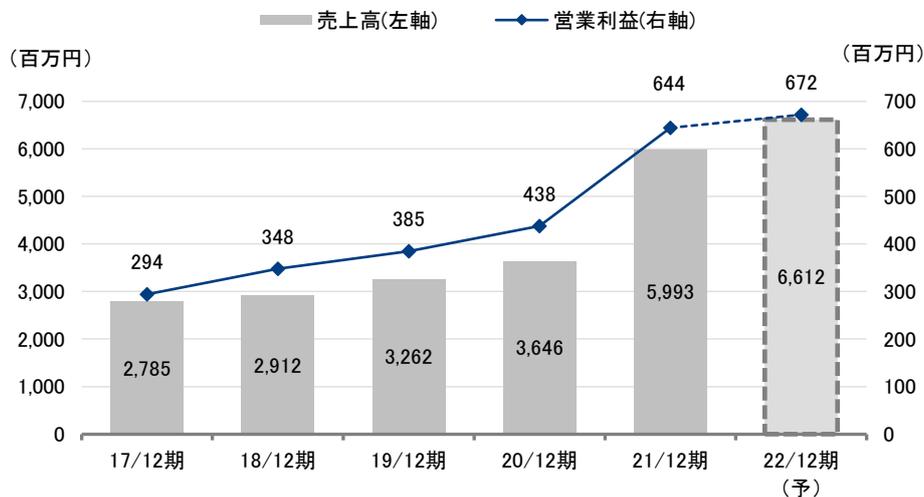
3. 成長戦略

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65.0%から2025年12月期に60.0%としており、研修は26.9%から30.0%、システムソリューションを6.0%から7.0%、コンサルティングを2.1%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。

Key Points

- ・2022年12月期は先行きの成長を見据え人財などの投資を積極化
- ・研修事業はDX推進研修の需要拡大など利益成長が加速
- ・成果の最大化を実現するDXを推進する「営業DXを軸とする法人営業改革」に同社Valueを再定義
- ・2025年12月期には売上高100億円、営業利益15億円を計画
- ・アウトソーシングは安定成長、研修など高成長領域の割合を約4割まで成長させる計画

業績推移



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

■ 会社概要

法人営業改革支援における「インサイドセールス事業」と成長を加速させる「研修事業」

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「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。

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人財研修などアイ・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今後も研修サービス分野の強化が期待されている。

■ 沿革

インサイドセールスのリーディングカンパニーとして2002年に設立

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、欧米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株式会社アイ・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3月17日(木)
7039 東証マザーズ | <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」を提供する株式会社リンクと営業支援 AI ソリューション「SAIN」の販売パートナー契約締結

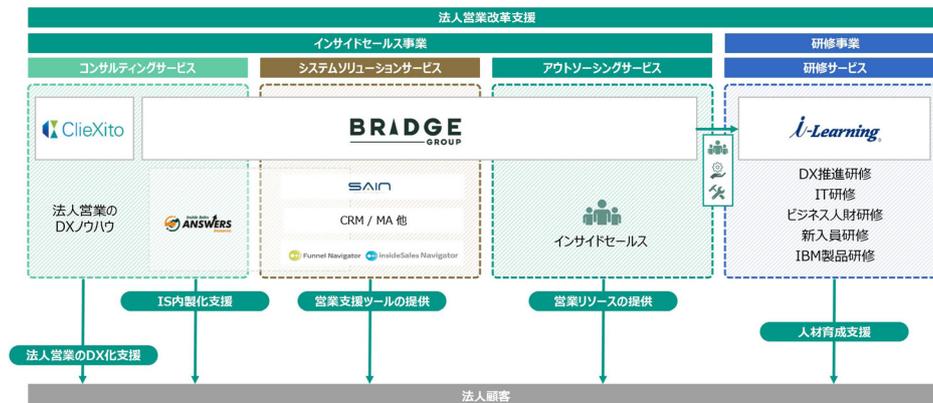
出所：会社ホームページ等よりフィスコ作成

事業概要

インサイドセールス事業が売上の8割以上を占め、 研修事業はDX推進研修など注力領域のコンテンツを強化

同社は「インサイドセールス」（顧客訪問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。

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. 「リソースの提供」となるインサイドセールス事業「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8割以上（2021年12月期）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ツールを活用）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る（売上上位10社の平均月額費用1,500万円/月）。一定規模のリソースの提供により、安定した収益獲得が見込まれる。

2. 「しくみの提供」であるインサイドセールス事業「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（株）ClieXito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。2021年12月期の事業セグメントにおける売上構成比は2.9%。

3. 「道具の提供」であるインサイドセールス事業「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。2021年12月期の事業セグメントにおける売上構成比は8.2%。

4. IT研修からDX人材育成研修を提供する「研修サービス」

また、新セグメントとなる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。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、デジタル研修の制作・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。

■ 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を軸に事業を差別化、法人営業改革支援とのシナジーに期待

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ツールの提供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。2021年12月期においても、アウトソーシングサービスは特に既存顧客からの受注の伸びが業績を押し上げていた。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いかした自社開発ツールの提供していることが挙げられる。

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	○ セールススタックに特化
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。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。

強み

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、コロナ禍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7年間で85倍に膨れているほか、日本国内において過去5年間の「インサイドセールス職」の求人需要は急速に上昇しており、コロナ禍が続くなか、企業側の関心は高まっている。対面営業には戻らず新しい営業モデルへの変革を迫られる状況は進んでいると弊社では考えている。

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考えられる。

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)、大阪サテライトオフィス(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を支援、「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。

強み

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と、弊社では考えている。また、事業環境においては、企業向け研修サービスの市場規模はコロナ禍の影響で、いったんは減速した。ただし、コロナ禍に対応したオンラインを活用した研修サービスが市場のメインとなるなか、市場規模の回復とともにインサイドセールスの一段の拡大が見込まれるだろう。

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、デジタルを起点・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、バイタリティをうまく生かすことが DX 推進のカギになる。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

「女性の活用」「地方人材の活用」「シルバー人材の活用」 「障がい者の活用」“常に新しいことにチャレンジする” 「キャリアパス」を推進

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、大阪サテライト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。

同社の取り組み

「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される。

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

インサイドセールスは需要の拡大が継続。 アイ・ラーニングのDX推進研修プログラムの好調から成長が拡大

1. 2021年12月期業績概要

2021年12月期業績は売上高5,593百万円（前期比53.4%増）、営業利益644百万円（同47.1%増）、経常利益649百万円（同47.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益493百万円（同68.3%増）だった。インサイドセールス事業では、コロナ禍で非対面の営業モデルとして需要の拡大は継続しており、アウトソーシングを活用してのインサイドセールスの導入、及びその活動領域の拡大も相まって需要は引き続き高い状況である。また、研修事業については企業内での集合研修や対面教育の制限があることから、その代替手段としてオンライン研修の需要が引き続き拡大。第2四半期から連結の研修事業（アイ・ラーニング）のDX推進研修プログラムの好調から成長が拡大した。オンライン研修需要の拡大にあわせ、提供形態を集合型研修からオンライン研修へ大きくシフトしたことによりコスト削減が進んだ。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は順調な業績に加えて、アイ・ラーニング社の繰越欠損金に税効果会計を適用したことにより、一時的に大きく増加している。

ブリッジインターナショナル | 2022年3月17日(木)
7039 東証マザーズ | <https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

2021年12月期業績の概要

(単位：百万円)

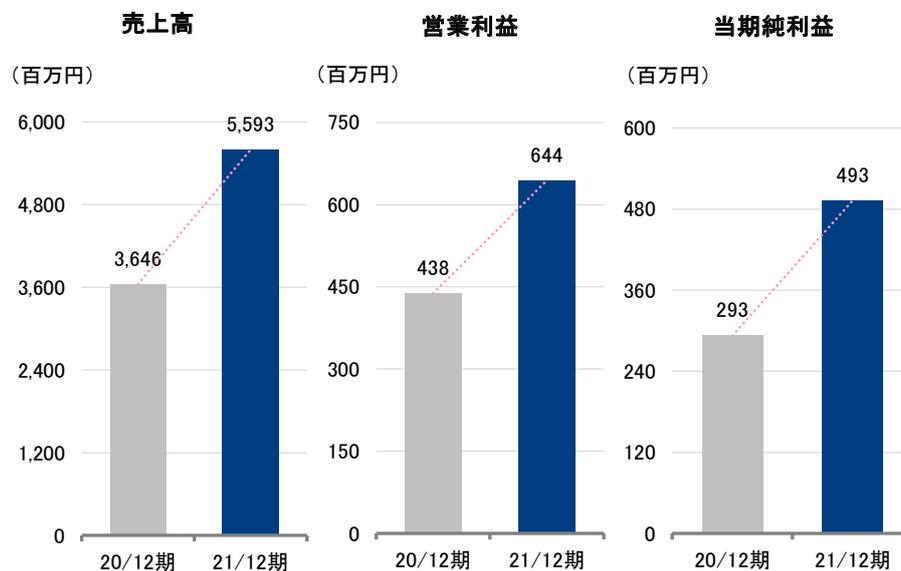
	20/12期 通期実績	21/12期				実績	前期比	通期予想 達成率
		期首予想	5月 修正予想	8月 修正予想				
売上高	3,646	4,246	5,590	5,590	5,593	1,947	53.4%	100.1%
売上総利益	1,073	1,265	1,647	1,684	1,728	654	61.0%	102.6%
営業利益	438	482	485	543	644	206	47.1%	118.6%
経常利益	441	485	487	539	649	208	47.3%	120.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	323	328	388	493	200	68.3%	127.1%
EBITDA※	591	690	737	795	845	253	42.9%	106.3%

※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

コロナ禍の影響により2020年度からテレワーク導入企業が急速に増え、同時に法人営業の活動も訪問中心から、電話やメール、オンラインツールを活用したインサイドセールスに移行することを検討したり、実際に導入する企業も増加。さらに今まで導入スピードが遅れ気味だった、営業のDXへの取り組みも、本格的に進行し始めている。また、企業は競争力向上のために社内人材の育成を強化しており、その研修形態も集合型研修からオンライン研修へシフトしており、研修市場の拡大が見込まれている。

2021年12月期業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

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88.9%を占めている。ただし、新セグメントとなる研修事業が第2四半期以降の売上に大きく寄与したことにより、全体の売上高に対する比率は65.0%に低下した。インサイドセールス事業全体では、売上高4,089百万円（前期比12.1%増）となった。

サービス別売上高と構成比

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
アウトソーシングサービス	3,257	89.4%	3,634	65.0%	376	11.5%
コンサルティングサービス	112	3.1%	117	2.1%	5	4.7%
システムソリューションサービス	275	7.6%	337	6.0%	61	22.3%
インサイドセールス事業	3,646	100.0%	4,089	73.1%	442	12.1%
研修事業	-	-	1,504	26.9%	-	-
合計	3,646	100.0%	5,593	100.0%	1,947	53.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) インサイドセールス事業「アウトソーシングサービス」

インサイドセールスにおける「リソースの提供」による年間契約により月額手数料を貰うストックビジネス。インサイドセールス需要の堅調な拡大が続いており、特に既存顧客からの受注が拡大。顧客体験※に対応した営業活動のDX需要も続いているほか、営業成績を起点とする営業力の強化を目指す取り組みへの関心も引き続き高まっている。同サービスの売上高は3,634百万円（前期比11.5%増）と成長し、売上構成比は65.0%（インサイドセールス事業セグメントにおける構成比は88.9%）となっている。

※ カスタマーエクスペリエンス：CX

(2) インサイドセールス事業「コンサルティングサービス」

アセスメントや研修の提供のほか、営業戦略立案、インサイドセールス導入・設計、MA導入のコンサルティングといった、「しくみの提供」であり、コンサルティング手数料が収益源となる。コンサルティング事業の強化を目的としてコンサルティング事業部を100%子会社として切り出し、2020年4月1日付けで新会社「ClieXito」を設立し、顧客体験に基づいてDXを支援するコンサルティング事業を展開する。DXコンサルティングの受注が大きく伸び、同サービスの売上高は117百万円（同4.7%増）となった。なお、売上構成比は2.1%（インサイドセールス事業セグメントにおける構成比は2.9%）となる。

業績動向

(3) インサイドセールス事業「システムソリューションサービス」

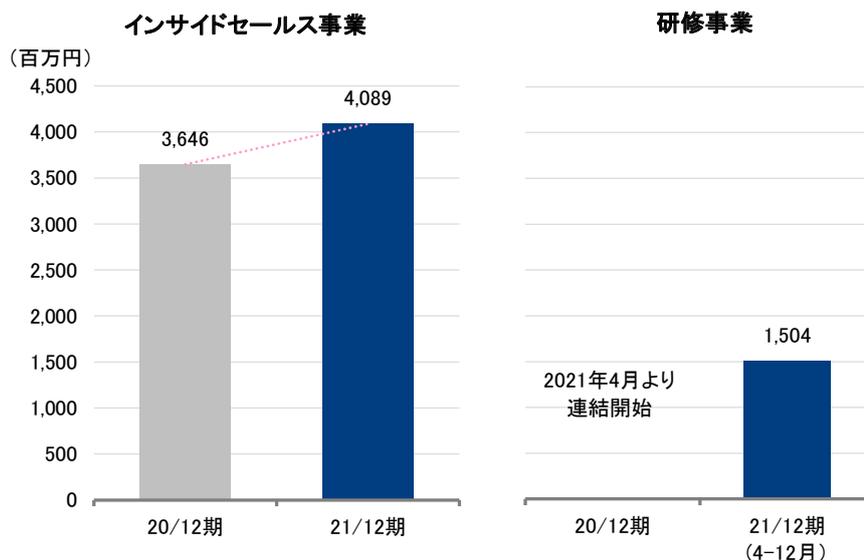
SFA・CRM・MAの実装支援のほか、AI（AIサービス「SAIN」の「コールナビ」機能提供開始による本格販売開始）等のクラウドサービスといった「道具の提供」となり、開発売上とサブスクリプション売上からなる。AIを活用した営業活動支援ツール「SAIN」の自社クラウドツール提供サービスの売上高が前期の33百万円から54百万円（前期比62.1%増）と伸び、システムソリューションサービス全体の売上高は、337百万円（同22.3%増）となった。なお、売上構成比は6.0%（インサイドセールス事業セグメントにおける構成比は8.2%）であった。

(4) 研修事業

同事業は2021年3月末、アイ・ラーニングの全株式取得により、2021年12月期第2四半期より連結開始。売上高は1,504百万円、売上構成比は26.9%だった。コロナ禍において、企業内での集合研修や対面教育の制限があることから、その代替手段としてオンライン研修が有効であり、需要が一気に拡大。この需要に対応するため、アイ・ラーニングにおいて、前期より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、2021年4月に「iLスクエア」を開設。また、オンライン配信施設として、受講者が自宅やオフィス以外の受講スペースとして利用できる施設を併設した。なお、新人研修の関係で4-6月期に売上が集中することから、上期偏重のビジネスとなるものの、DX需要の高まりとともに、注力カテゴリーであるAI、クラウド、データサイエンスなどの分野の知識力・デザイン思考力を高め、社内のDX推進リーダーを担う人財を育成するための研修プログラムであるDX推進研修の構成比が大きく上昇してきている。徐々に季節性要因が緩和されていくとも見られ、今後の動向にも注目したい。

セグメント別実績

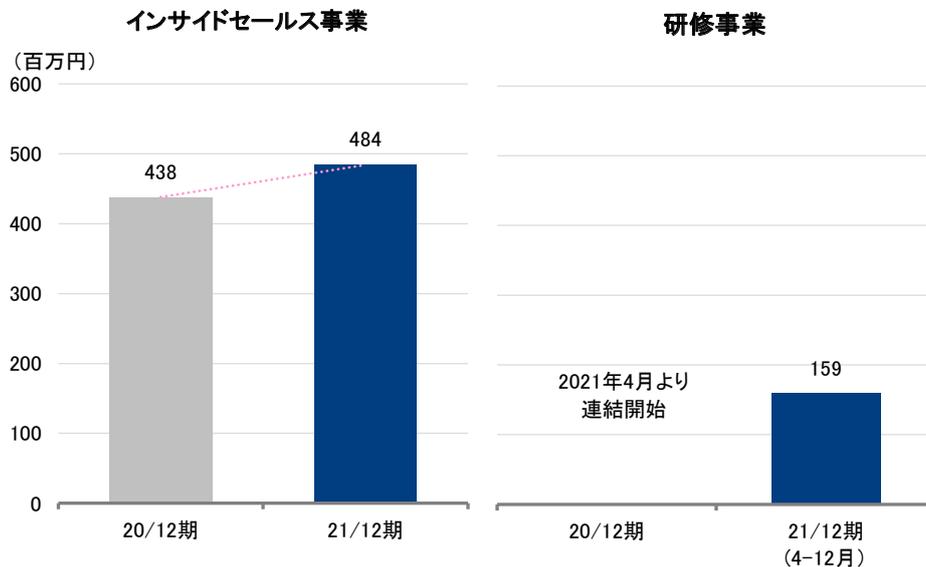
セグメント売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント利益



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

企業のインサイドセールスの導入及び DX 需要の拡大が追い風。研修事業を加え、法人営業改革支援を相互補完するサービス提供体制の構築が進む。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

アウトソーシングサービスの2ケタ成長に加えて、研修事業が通年で寄与。さらに、新卒研修が主力ビジネスであったことに伴う上期偏重の業績から、DX 推進研修の需要拡大による成長と業績平準化による上乘せもあり、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）を見込んでいる。EBITDA ベースでは約 9.0% 増を計画。なお、2022年12月期は研修事業の販管費増加及び人員増加などの先行きを見据えた成長投資を計画している。また、親会社株主に帰属する当期純利益については、同社との連結前の2ケ年にわたって損失が続いていた子会社アイ・ラーニングの繰越欠損金を取り込んだことにより、2021年12月期は一時的に大幅上昇。2022年12月期以降は平準化するため、減益を見込んでいる。

今後の見通し

2022年12月期業績見通し

(単位：百万円)

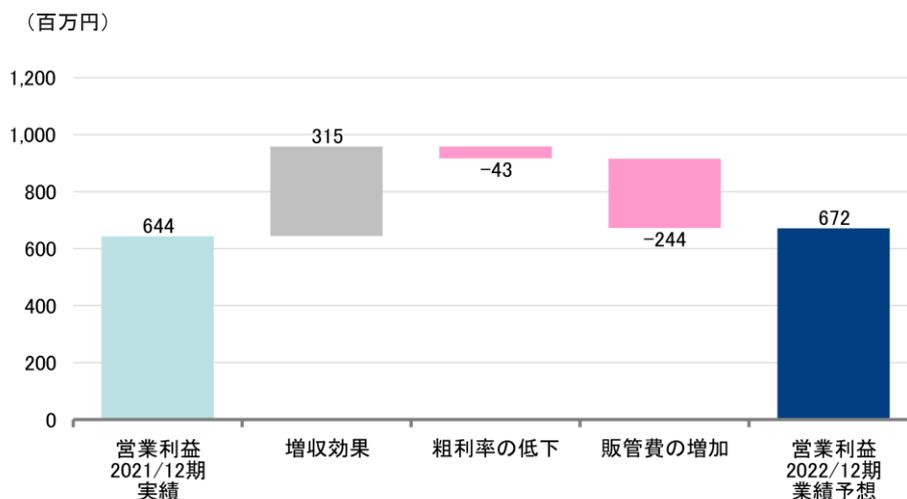
	20/12期 実績	21/12期 実績	22/12期	
			予想	前期比
売上高	3,646	5,593	6,612	18.2%
売上総利益	1,073	1,728	2,000	15.7%
営業利益	438	644	672	4.3%
経常利益	441	649	672	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	493	450	-8.7%
EBITDA*	591	845	921	9.0%

※償却前営業利益を採用

出所：決算短信よりフィスコ作成

インサイドセールス事業については、コロナ禍によって経済活動の先行きが不透明な状況のなか、オンラインツール等を活用したインサイドセールスを導入する企業が増加。デジタルマーケティングの強化が今まで以上に必要な事業環境となることから、引き続き堅調に業績を伸ばすことが見込まれる。主要サービスであるアウトソーシングサービスの継続的な拡大に加え、顧客体験に対応した営業・マーケティング活動のDXを支援するコンサルティングサービスの提供、システムソリューションサービスにてDXを実現させる自社開発の「SAIN」を始めとするソリューションツールの構築・提供を実施し、法人営業部門の改革（売上・利益の向上）を支援する。また、同社は2021年12月期において、8月に今期2度目となる通期業績予想を修正したが、そのけん引役となったのが、研修事業である。

22/12月期 営業利益の想定増減要因

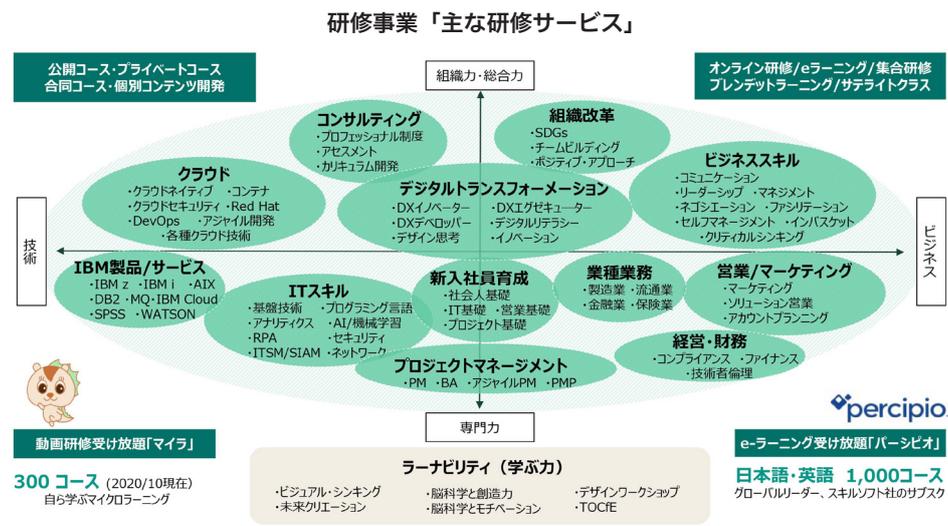


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

企業向け研修サービスは、従来領域であるIT事業者のエンジニア人材育成の研修コンテンツを維持・拡大すると同時に、新たな領域として、DX推進研修（非エンジニア人材向けに『DX人材育成コース』『ビジネス人材育成コース』『ITコース』等）という形でDX人材化の研修コンテンツの強化を継続し、ITの事業者・エンジニア以外の新たな顧客獲得・拡大により差別化を図る計画である。これを踏まえ、確実に企業のインサイドセールスの導入が進み、DX需要が増えると捉え、新規人材の採用強化、マーケティング活動の強化などに積極的に投資する計画である。

なお、2021年3月末に子会社化した総合研修会社のアイ・ラーニングは、これまで新入社員研修を主軸に、IT関連の研修に強みを発揮し、首都圏を中心に研修ルームを使い、主に集合型研修方式で研修サービス提供してきた。ただし、新型コロナウイルス感染症の影響によって市場環境は悪化。オンライン研修への対応の遅れから収益が悪化し、2020年3月期の当期純損失は212百万円だった。激しい環境下ではあるものの、クライアントの変革を支援する範囲自体はさらに広がるとの考えから新サービスを急速に拡大させた結果、早期にアイ・ラーニングを黒字に転換させている。今後の成長シナリオとしては、法人営業改革支援を相互補完するサービス提供体制の構築が進むことで、顧客の幅広い法人営業改革ニーズを享受。各事業でのシナジーを生み出しながらの成長が見込まれると弊社では考えている。



出所：決算説明資料より掲載

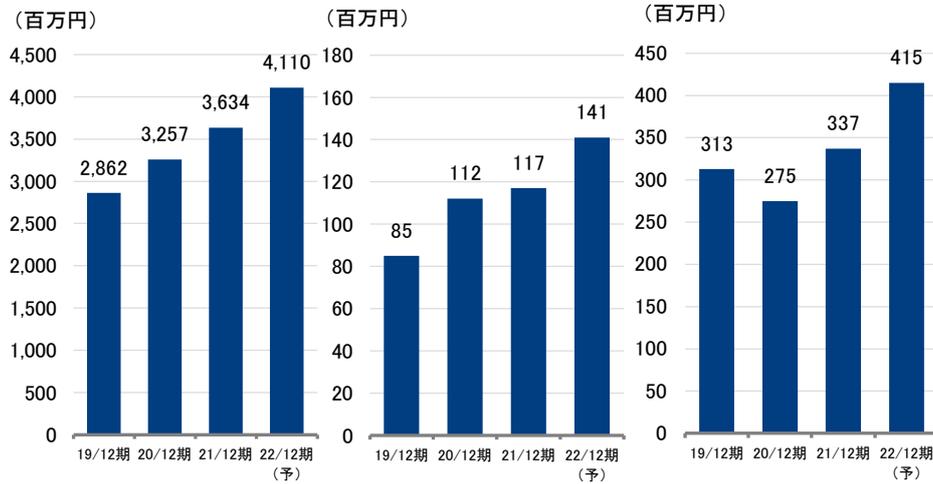
2. セグメント別予想

(1) インサイドセールス事業

インサイドセールス事業は売上高 4,665 百万円（前期比 14.0% 増）、セグメント利益 505 百万円（同 4.3% 増）を見込んでいる。アウトソーシングサービスの安定成長を中心に、企業のインサイドセールスの導入及びDX需要の拡大をビジネス機会と捉えており、新規採用及びマーケティング活動を強化する。サービス別売上高については、アウトソーシングの売上高 4,110 百万円（同 13.0% 増）、コンサルティングの売上高 141 百万円（同 20.5% 増）、システムソリューションの売上高 415 百万円（同 23.1% 増）を計画している。

今後の見通し

サービス別売上高
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

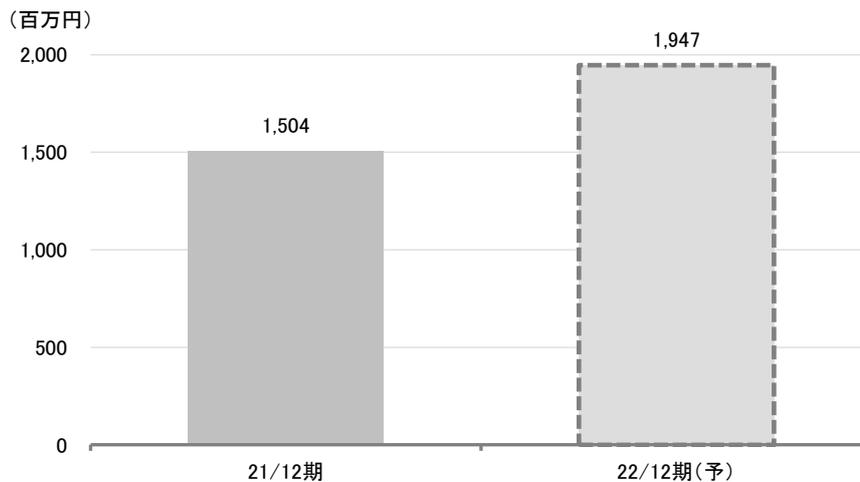


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 研修事業

研修事業は売上高 1,947 百万円 (同 29.4% 増)、セグメント利益 166 百万円 (同 4.3% 増) を見込んでいる。新人研修の売上が 4-6 月期に集中する上期偏重のビジネスからの転換を図っており、DX 需要の高まりとともに、注力カテゴリーである AI、クラウド、データサイエンスなどの分野の知識力・デザイン思考力を高め、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である DX 推進研修の構成比の上昇を見込んでおり、季節的要因の平準化とともに同社の成長エンジンとなる事業分野であると弊社では考えている。

研修事業の売上高推移

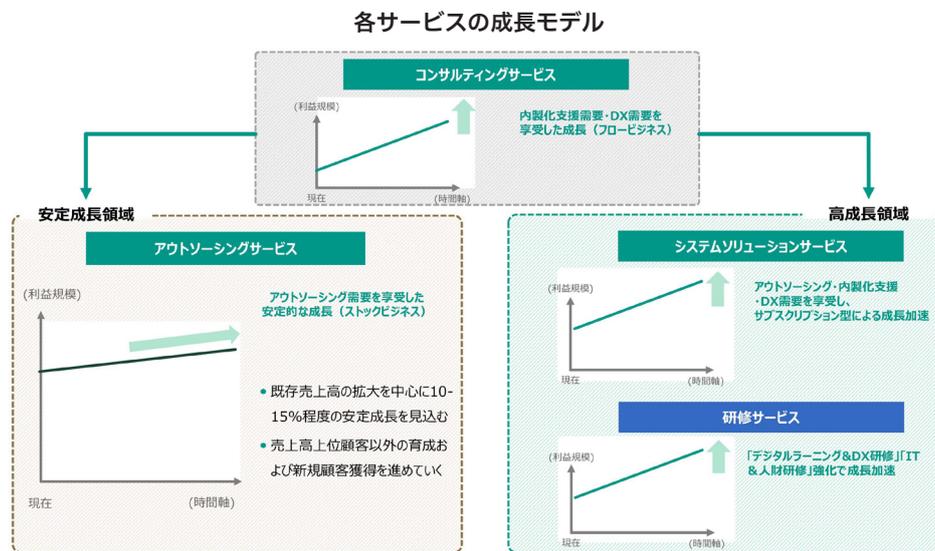


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略

事業計画及び成長可能性に関する事項を開示。 2025年12月期に売上高100億円、営業利益15億円を目指す

同社は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。

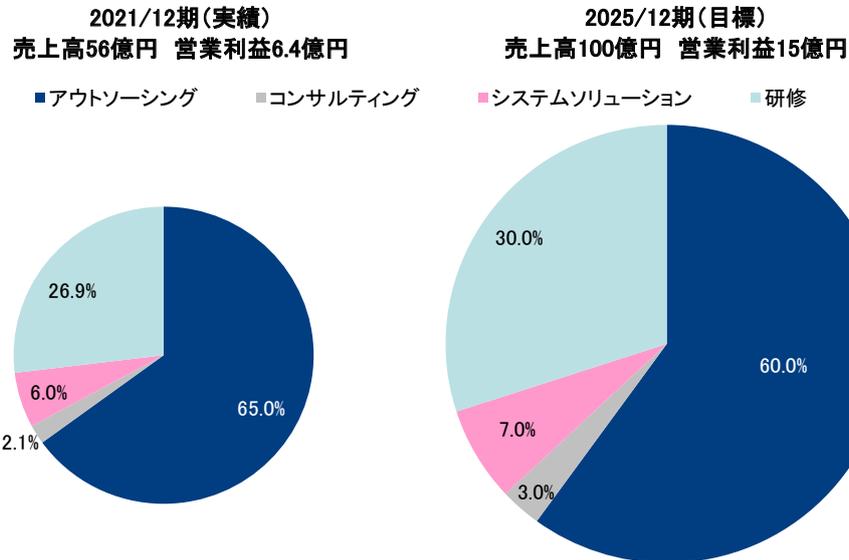


経営指標については2021年12月期実績の売上高5,593百万円、営業利益644百万円から、2025年12月期には売上高100億円、営業利益15億円を目標としている。目標達成に向けてアウトソーシング事業の安定成長のほか、高成長領域として掲げている研修、システムソリューション、コンサルティングの割合を約4割まで成長させる計画である。これにより、アウトソーシングの売上比率は2021年12月期実績の65.0%から2025年12月期に60.0%としており、研修は26.9%から30.0%、システムソリューションを6.0%から7.0%、コンサルティングを2.1%から3.0%としている。各事業の全体的な底上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。

ブリッジインターナショナル | 2022年3月17日(木)
7039 東証マザーズ | <https://ir.bridge-g.com/>

成長戦略

経営指標



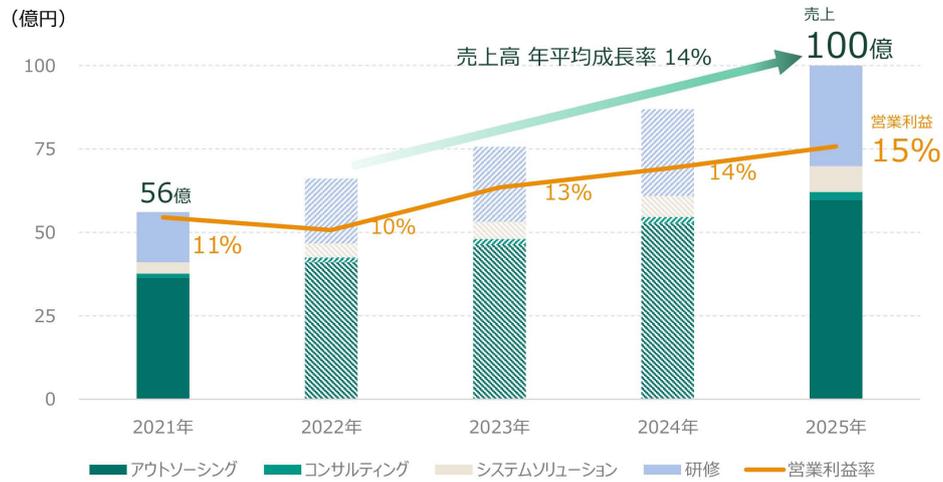
出所：決算短信、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

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の成長を見込む。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挙げている。そして、研修サービスについては、デジタルラーニング、DX人財及び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フェーズ入りを予定している。売上拡大に伴い販管費は通増せず、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。

成長戦略

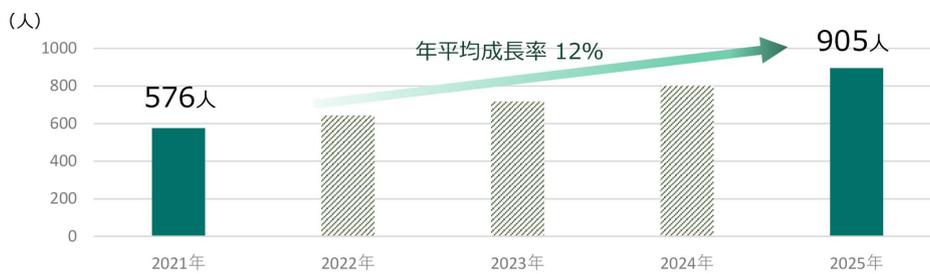
売上及び営業利益の経営指標 (2021年～2025年)



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

人財投資については、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%以上の社員数増の採用活動を実施する計画のもと、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

■ トピックス

TK International Sdn.Bhd. との資本提携及び業務提携強化

同社は2022年1月24日にグローバルなデジタルマーケティングの戦略立案から実装・運用支援サービスを強化するために、TK International Sdn.Bhd.（本社：マレーシア・クアラルンプール、以下「TK インターナショナル」）と資本提携及び業務提携を強化することで合意した。TK インターナショナルはマレーシアを拠点にASEANに進出する日系企業の販路開拓支援のためのマーケティング支援やITサービス事業を運営している。同社はTK インターナショナルと、2019年以來、アウトソーシングサービス提供において既に連携を進めているが、今回の合意によりさらなる関係強化を行っていく。

これまで、同社アウトソーシングサービスの新規顧客開拓、及びそのサービス実行を両社の業務提携範囲としていたが、それに加え今後は、インサイドセールスを含む営業活動の対象となる見込み顧客を獲得するためのマーケティング業務においてもTK インターナショナルが提供するデジタルマーケティング事業と連携し、同社の顧客向けにサービス提供を開始する。

新市場区分における「グロース市場」選択

同社は2021年7月9日付で東京証券取引所より、「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果」を受領し、「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを確認した。この結果に基づき、2021年12月22日開催の取締役会において、新市場区分「グロース市場」を選択することについて決議した。

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