

|| 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 >>>](#)

2024年10月8日(火)

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. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期業績の見通し	02
3. 強み	02
4. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	04
■ 沿革	05
■ 事業概要	06
1. インサイドセールスアウトソーシング事業	07
2. プロセス・テクノロジー事業	07
3. 研修事業	08
■ 強み	08
■ 人材活用の取り組み	11
■ 業績動向	12
1. 2024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
● 2024年12月期業績見通し	15
■ 中期経営計画の進捗状況	16
1. 事業別 KPI の 2024年12月期第2四半期時点での進捗状況	16
2. 事業別トピック	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

2024年12月期第2四半期は、 M&A 効果でプロセス・テクノロジー事業が成長

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かか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。研修事業では、IT研修や新入社員研修などで実績のある（株）アイ・ラーニングの営業研修や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を有している。

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の業績は、売上高4,421百万円（前年同期比23.6%増）、営業利益503百万円（同6.5%増）、経常利益552百万円（同16.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益316百万円（同0.0%増）となった。売上高は第1四半期に続き第2四半期累計においても過去最高を更新し、各段階利益は前年同期比横ばいの親会社株主に帰属する中間純利益を除いて前年同期比で堅調な増益となった。通期計画に対する進捗率では売上高は50.0%、営業利益は53.2%、経常利益は58.3%、親会社株主に帰属する中間純利益は51.3%となり、売上・利益ともに順調に進捗している。売上面では、インサイドセールスに対する需要の高まりを背景に、インサイドセールスアウトソーシング事業は同4.6%増で着地し、第2四半期単体では前年同四半期比10.5%増と四半期で過去最高を記録した。プロセス・テクノロジー事業はM&A効果により前年同期比270.6%増と大幅な増収となり、全体の売上増のけん引役となった。研修事業は新人研修が好調で、同6.0%増と堅調であった。利益面では、営業利益及び経常利益については子会社買収時の会計処理の影響は残るものの、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において通期予想を上回るセグメント利益率を達成したこともあり、増益となった。親会社株主に帰属する中間純利益については非連結グループ会社であるBRIDGE International Asia Sdn. Bhd.の株式評価損を特別損失として計上し、前年同期並みとなった。

要約

2. 2024年12月期業績の見通し

2024年12月期業績は、売上高8,842百万円（前期比26.0%増）、営業利益947百万円（同3.7%増）、経常利益947百万円（同3.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益616百万円（同4.2%減）とする期初計画を据え置いた。最終利益については前期に「人材確保促進税制」の適用による増加があったことの影響で減益を見込んでいる。売上高についてはプロセス・テクノロジー事業の拡大戦略に基づくM&Aによる事業規模の拡大などを見込み、同26.0%増と2ケタ成長を計画する。増収予想に対して利益面は弱い印象を受けるが、体制強化のための人材投資や、サービス認知のためのマーケティング投資、業務効率化のための社内システム投資等、必要な成長投資を行うことが要因である。なお、営業利益率は10%台を確保する見通しだ。2024年12月期に入り、子会社における体制強化やマーケティング強化等、コスト増加要因が現れているが、各事業においてはまずは売上高の成長を優先する方針で、その後に利益の成長を図るといったシナリオを描いている。

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、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ツールまで一気通貫でサービスを提供することができる。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変更することができる。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、2024年12月期より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。さらに2021年3月にアイ・ラーニングを連結子会社化したことで新たに立ち上げた研修事業においては、企業向け新人研修やデジタル人材育成サービスを提供する。これにより、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が強みになると弊社は考えている。

4. 中期経営計画の進捗状況

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た。B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供する事業者として、デジタル活用を促進・定着させ、レベニュープロセス・オペレーション[※]の統合を実現することで、B2B企業の売上向上と顧客経験改善に貢献する。これをグループの成長方針とし、経営指標の達成を目指す。

[※] 企業の売上を生み出す一連の活動やプロセス（マーケティング、インサイドセールス、営業、カスタマーサクセスなど）とそれを支える技術、ツール、データの組み合わせを提供する仕組み。

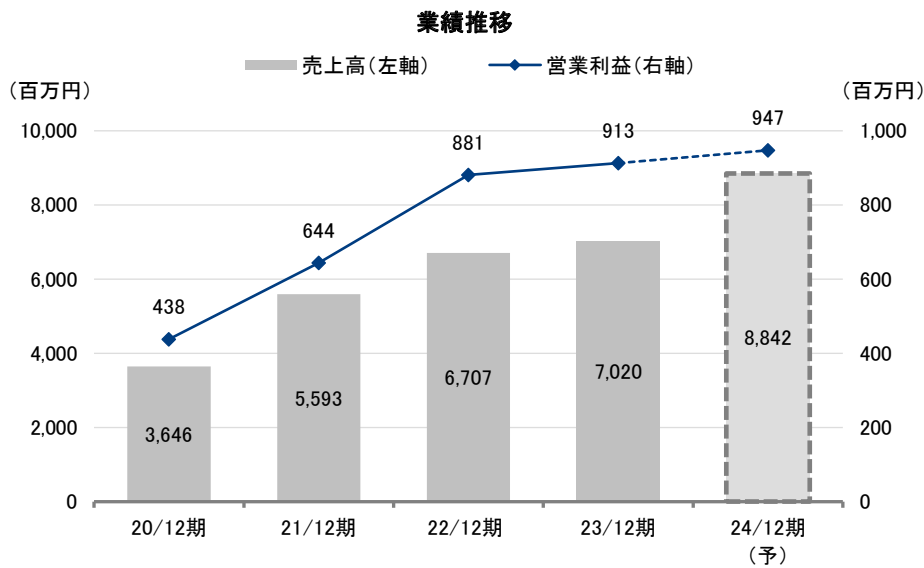
ブリッジインターナショナル | 2024年10月8日(火)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

要約

計画初年度となる2024年12月期第2四半期におけるKPIの進捗状況は、インサイドセールスアウトソーシング事業においては、注力領域である外資IT/国内IT/金融の各業界における売上高が年間目標38億円に対して18億円(進捗率47.0%)と、50%にはやや未達ながら堅調に推移している。強化施策であるインサイドセールス離職率(事業年度の離職者数÷事業年度開始時の従業員数)は年間目標である12%に対して2.8%(進捗率428.6%)と目標を大きく上回って進捗している。プロセス・テクノロジー事業においては、営業損失を計上したが、注力領域である売上成長モデル支援・SEA(Sales Engagement Application)等について、年間目標2億円に対して1.1億円(進捗率55.0%)と順調な滑り出しとなった。強化施策である事業体制(新規採用)は年間目標12人に対して3人(進捗率23.1%)となっており、現在採用戦略の見直し等を実行中である。研修事業においては、事業会社・地方SIer等に係る売上高が年間目標14億円に対して6億円(進捗率42.1%)と50%を下回った。注力領域である3テーマ以上の受講企業数は年間目標140社に対して80社(進捗率59.3%)と順調に推移している。

Key Points

- ・2024年12月期第2四半期の売上高はM&A効果もあり第2四半期累計で過去最高を更新
- ・内製化ニーズが高まり、プロセス・テクノロジー事業が伸長
- ・中期経営計画については、一部進捗遅れがあるもののおおむね堅調に推移



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いだ。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。なお、C&S事業については、2024年12月期第2四半期から「プロセス・テクノロジー事業」に名称変更している。

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。プロセスを分業化すること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きている。そうした中で、プロセス・テクノロジー事業は売上にかかわ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(株)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。

会社概要

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。

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することが可能となった。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合同会社) 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、同時期は約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、さらに新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、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。

沿革

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「C&S事業（現 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。大手企業が主要な顧客であることに加えて、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。

2023年2月には本社・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すると発表した。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、優秀な人材の安定的な確保を図ることで、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新会社 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、部門横断のコラボ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、売上成長にかか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。

事業概要

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貢献できる体制強化を図っている。

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。しかしコロナ禍収束後も新たな生活様式が継続し、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た。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て運営している。

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）の動きが広がりをみ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ツールまで一気通貫で提供

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ツールまで一気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を図ることができる。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変更することが可能である。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ことはせず、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い。それにより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。

強み

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。

B2B 企業支援全般に対する競合環境

	レベニュー プロセス 戦略立案	レベニュー オペレーション	テックスタック 設計・導入・構築	エンゲージメント タレント 個社対応	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
BRIDGE GROUP	○	○	○	○	○
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・中期経営計画」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面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た。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移行する動きが見られた。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。

強み

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場合に、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。

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改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）になっていくと同社は見ている。これに対応する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。

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できる。そして新たに、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」インサイドセールス職の従業員採用を強化すると2023年2月に発表した。事業所を展開していない地方の潜在的な人材を獲得することがねらいで、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。これにより、インサイドセールスにおける一気通貫したサービスの強化を図る。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。

また研修事業が加わったことで、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が強みとなった。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て価値創造を進めることが求められる。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、人材の戦略を変えていく必要がある。DX時代に必要な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は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るため、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推進のカギになると捉えている。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貢献している。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、従業員もスキルアップ・キャリアアップしていくことが可能である。

業績動向

M&A 効果でプロセス・テクノロジー事業が伸長

1. 2024年12月期第2四半期業績の概要

2024年12月期第2四半期（2024年1～6月）の業績は、売上高4,421百万円（前年同期比23.6%増）、営業利益503百万円（同6.5%増）、経常利益552百万円（同16.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益316百万円（同0.0%増）となった。売上高は第1四半期に続き第2四半期累計においても過去最高を更新し、各段階利益は前年同期比横ばいの親会社株主に帰属する中間純利益を除いて前年同期比で堅調な増益となった。通期計画に対する進捗率では売上高は50.0%、営業利益は53.2%、経常利益は58.3%、親会社株主に帰属する中間純利益は51.3%となり、売上高・利益面ともに順調に進捗している。売上面では、法人営業活動に関するDXの一環としてのインサイドセールスに対する需要の高まりを背景に、インサイドセールスアウトソーシング事業は同4.6%増で着地し、第2四半期単体では前年同四半期比10.5%増と四半期で過去最高を記録した。注力領域である外資IT/国内IT/金融の各業界における顧客基盤拡大が順調に進捗し、特に金融業界における伸び率の高さが目立つ。プロセス・テクノロジー事業はM&Aにより2社をグループに取り込んだことで前年同期比270.6%増と大幅な増収となり、全体の売上増のけん引役となった。研修事業は新人研修の好調が寄与し、同6.0%増となった。利益面では、売上総利益率は32.5%と同0.3ポイント上回った。営業利益及び経常利益についてはトータルサポートの子会社時の会計処理の影響は残るものの、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において通期予想を上回るセグメント利益率を達成したこともあり、増益となった。親会社株主に帰属する中間純利益については非連結グループ会社であるBRIDGE International Asia Sdn. Bhd.の株式評価損を特別損失として計上したことにより前年同期並みとなった。

2024年12月期第2四半期業績の概要

(単位：百万円)

	23/12期2Q	24/12期2Q	
	実績	実績	前年同期比
売上高	3,576	4,421	23.6%
インサイドセールスアウトソーシング事業	2,143	2,241	4.6%
プロセス・テクノロジー事業	249	924	270.6%
研修事業	1,184	1,255	6.0%
売上総利益	1,150	1,436	24.9%
営業利益	473	503	6.5%
インサイドセールスアウトソーシング事業	294	324	10.1%
プロセス・テクノロジー事業	-17	-10	-
研修事業	195	189	-2.8%
経常利益	475	552	16.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	316	316	0.0%

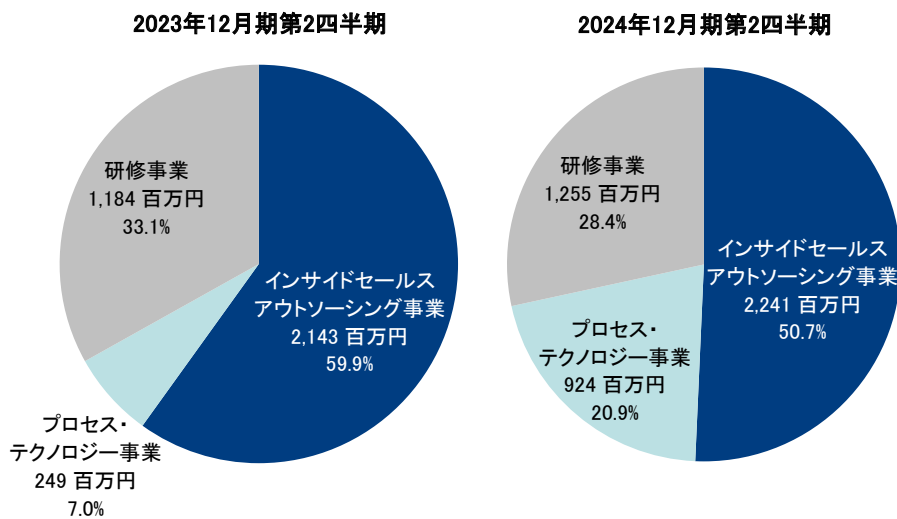
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. サービス別業績

セグメント別売上高比率は、2023年12月期第2四半期においてはインサイドセールスアウトソーシング事業が59.9%、プロセス・テクノロジー事業が7.0%、研修事業が33.1%であったのに対し、2024年12月期第2四半期はインサイドセールスアウトソーシング事業が50.7%、プロセス・テクノロジー事業が20.9%、研修事業が28.4%となった。プロセス・テクノロジー事業がM&A等によって事業規模を拡大し、研修事業に並ぶ規模まで拡大している。

セグメント別売上高と構成比



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2,241百万円（前年同期比4.6%増）、セグメント利益は324百万円（同10.1%増）と、いずれも前年同期を上回る実績となった。通期予想に対する進捗率は、売上高は50.1%、セグメント利益は58.5%と順調に進捗している。注力領域である外資IT/国内IT/金融の各業界における売上が堅調に推移した。外資ITについては前年同期比6.3%増の951百万円となったが、売上高上位3社で前2023年12月期第2四半期と比較して91百万円増加した。国内ITは同5.6%増の849百万円となり、既存顧客との取引拡大が進んだ。金融は同23.4%増の25百万円であった。大口顧客からの案件受注が継続した。低金利を背景に金融機関は、顧客訪問により単に預金や融資を売り込む伝統的な営業形態から、顧客の課題を解決するコンサルティングソリューション型の営業形態に舵を切っているところだが、生産性向上を実現する同社のサービス特性と金融機関のコンサルティング営業の親和性が認められ、現在も引き合いが続いており、通期での業績寄与が期待される。利益面では増収効果に加え、外資ITにおいてプロジェクトで定めたKPIを大幅に超える実績をあげたことによりインセンティブを得られたことや、従業員の定着率上昇による採用費の減少、新入社員の早期育成による収益寄与などが寄与し、増益を確保した。

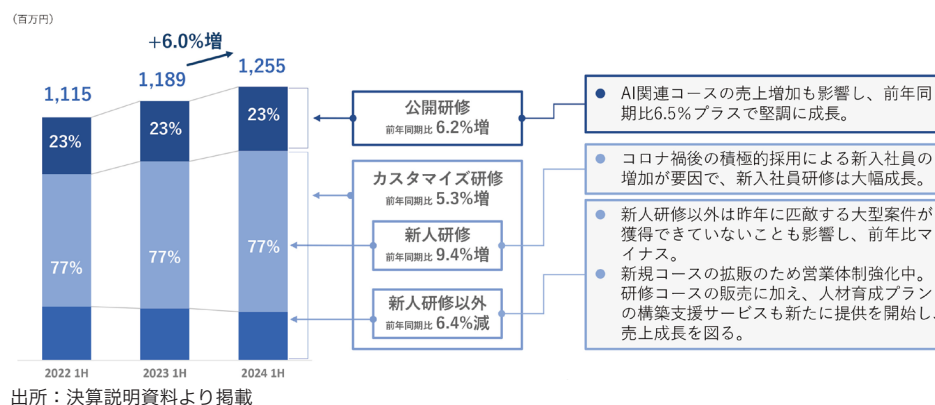
業績動向

(2) プロセス・テクノロジー事業

これまで主に ClieXito が提供してきた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に加え、新たに 2024 年 3 月に吸収合併した 2BC、及び同年 2 月に子会社化したトータルサポートの M&A 効果により、売上高は 924 百万円（前年同期比 270.6% 増）と大幅増収となった。一方、利益面については、トータルサポート子会社化時の会計処理の影響（トータルサポートが税込会計を適用していたため税抜会計に変更）で発生した費用（23.3 百万円）の影響から、セグメント損失は 10 百万円（前年同期は 17 百万円の損失）となった。なお第 2 四半期単体では黒字を確保している。売上面では ClieXito と 2BC との相乗効果により、2BC の持つマーケティング分野のノウハウとコンサルティング分野に関する人材活用が図られ、マーケティングを含めた顧客へのトータルな提案が可能となり、新規顧客を順調に獲得できた。トータルサポートについても同社が強みを持つホテルやマンション向けの案件受注などが順調に推移した。利益面では ClieXito において、社内リソースの不足を外注に頼る体制が継続し、圧迫要因となったが、2BC と協業するプロセス・テクノロジー分野の営業利益率は 3.4% と当初計画の範囲内で推移した。トータルサポートについては現在 PMI（M&A 後の経営統合や業務統合などの一体化作業）を推進中であるが、収益力強化のためのコンサルティング強化等の営業体制整備や、管理部門強化のための費用増により販管費が増加したことにより 21 百万円の損失となった。営業体制については新たに外部から責任者を迎えて強化を図っており、下期に向けて状況を注視したい。

(3) 研修事業

売上高は 1,255 百万円（前年同期比 6.0% 増）、セグメント利益は 189 百万円（同 2.8% 減）となった。顧客からの要件に応じる形で提供するカスタマイズ研修のうち、新人研修が同 9.4% 増と順調に伸びた。コロナ禍収束後の企業の人材採用積極化を背景として、同社も体制強化やマーケティング強化を図ったことが奏功した。一方、新人研修以外のカスタマイズ研修は、前年同期の大型案件の反動もあって同 6.4% 減となったが、この分野では新規コースの拡販や人材育成プランの構築支援といったサービスの提供に向けた営業体制強化を進めており、今後の成果に期待したい。公開研修は、AI 関連コースの売上が増加し、同 6.2% 増と堅調に推移した。利益面では、体制強化やマーケティング強化を図ったことで人件費や広告宣伝費等を含む販管費が増加したため、減益となったが、下期に向けた先行投資としてポジティブに評価したい。

研修事業の業績推移


■ 今後の見通し

プロセス・テクノロジー事業の売上高は前期比約 3.5 倍に。 2 ケタ成長計画に寄与する見込み

● 2024年12月期業績見通し

2024年12月期業績は、売上高 8,842 百万円（前期比 26.0% 増）、営業利益 947 百万円（同 3.7% 増）、経常利益 947 百万円（同 3.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 616 百万円（同 4.2% 減）と前期比で増収を予想しているが、最終利益については前期に「人材確保促進税制」の適用による増加があったことの反動で減益を見込んでいる。なお、2024年12月期第2四半期時点で業績予想の修正はない。売上高については成長領域であるプロセス・テクノロジー事業の拡大戦略を中心とした事業運営を継続することで、同 26.0% 増と 2 ケタ成長を見込む。増収予想に対して利益面は弱い印象を受けるが、体制強化のための人材投資や、サービス認知のためのマーケティング投資、業務効率化のための社内システム投資等、必要な成長投資を行うことが要因である。営業利益率は前期比 2.3 ポイント低下の 10.7% となるが、10% 台を確保する見通しだ。2024年12月期に入り、子会社における体制強化やマーケティング強化等、コスト増加要因が現れているが、各事業においてはまずは売上高の拡大を優先する方針で、その後に利益の成長を図るというシナリオを描いている。

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では売上高 4,469 百万円（前期比 4.0% 増）、セグメント利益 554 百万円（同 14.2% 減）を見込む。売上高は成長戦略に基づき、引き続き同社の強みであるスキル・ノウハウを発揮できる IT、金融、通信・メディア等を注力領域として営業活動を展開することで、堅調な成長を計画する。一方、利益面では高度専門人材採用等による人件費の増加により減益予想としている。注力領域に属する企業の多くは、同社の提供するインサイドセールスアウトソーシングに関するサービス内容や、享受できるメリットへの理解が深く、サービス導入に必要な投資コストを負担できる企業規模を持つ。これら企業の需要を取り込むことで、たとえ導入初期は小規模な契約でも、サービス利便性を実感してもらうことで、取引規模の拡大が期待でき、その後は継続的に安定した収益獲得につながると見込んでいる。同社はこれらの企業との取引基盤の拡大に注力している。プロセス・テクノロジー事業では売上高 1,953 百万円（同 247.5% 増）、セグメント利益 52 百万円（前期は 23 百万円の損失）と黒字転換を見込んでいる。M&A による事業規模の拡大に加え、新たにグループに加わった 2 社と既存事業のそれぞれが有するノウハウ等のシナジーにより業績面への寄与が期待される。さらに、外注を削減して内製化を進めることでコスト削減を推進し、収益性向上を目指す。同社が期待するシナジーは、2BC に関しては Web マーケティングに関するノウハウやマーケティング施策の立案や提供力を生かした、顧客への提案力の強化である。同事業が従来から有するコンサルティングに関するノウハウやソリューション力にこれらが加わることで、クライアント企業へより高度な提案が可能になる。トータルサポートについては、強みを持つホテル・旅館・キャンプ場等の顧客に対して同事業のサービスを提供することや、トータルサポートの有するネットワークソリューションやソフトウェアソリューションを同事業の既存顧客に提供するなど、クロスセルの展開である。さらにトータルサポートのコンサルティング力を強化して、強みを持つ顧客に対するサービス提供力を強化することも進めていく。研修事業では売上高 2,420 百万円（同 11.6% 増）、セグメント利益 340 百万円（同 16.8% 増）を見込む。売上高については今後の需要増が見込まれる企業の従業員に対するリスク強化や、DX 関連向けの研修を推進するほか、人材育成に関する施策を支援するサービスを提供していく。利益面については新人研修の値上げを実施し、利益率の向上を目指す。前期のセグメント利益率は 13.5% であったが、2024年12月期は 14.1% を予想している。

今後の見通し

2024年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期		
	実績	予想	前期比	2Q進捗率
売上高	7,020	8,842	26.0%	50.0%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,295	4,469	4.0%	50.1%
プロセス・テクノロジー事業	562	1,953	247.5%	47.3%
研修事業	2,169	2,420	11.6%	51.9%
売上総利益	2,263	2,926	29.3%	49.1%
営業利益	913	947	3.7%	53.2%
インサイドセールスアウトソーシング事業	645	554	-14.2%	58.5%
プロセス・テクノロジー事業	-23	52	-	-
研修事業	291	340	16.8%	55.8%
経常利益	916	947	3.4%	58.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	644	616	-4.2%	51.3%

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

中期経営計画初年度の2024年12月期は、各事業ともにおおむね堅調に進捗

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た。同社はこの期間を2027年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つの戦略に注力する。B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供する事業者として、デジタル活用を促進・定着させ、レベニュープロセス・オペレーションの統合を実現することで、B2B企業の売上向上と顧客経験改善に貢献する。これをグループの成長方針とし、2026年12月期までに売上高110億円、営業利益12億円の達成を経営指標として掲げた。

1. 事業別 KPI の 2024 年 12 月期第 2 四半期時点での進捗状況

(1) インサイドセールスアウトソーシング事業

年間目標に対する売上高・営業利益の進捗率はそれぞれ50.1%、58.5%と順調に進捗した。注力領域である外資IT/国内IT/金融の各業界における売上高は年間目標38億円に対して18億円(進捗率47.0%)と、50%にはやや未達ながら堅調に推移している。強化施策であるインサイドセールス離職率は年間目標である12%に対して2.8%(進捗率428.6%)と目標を大きく上回って進捗している。

中期経営計画の進捗状況

(2) プロセス・テクノロジー事業

年間目標に対する進捗率は売上高で進捗率 47.3% と 50% にやや未達ながら堅調なものの、営業利益で損失を計上しているため、2024 年 12 月期下期における改善が期待される。注力領域である売上成長モデル支援・SEA 等への売上高は年間目標 2 億円に対して 1.1 億円（進捗率 55.0%）と順調な滑り出しとなった。強化施策である事業体制（新規採用）は年間目標 12 名に対して 3 人（進捗率 23.1%）となった。現在採用戦略の見直し等を実行中である。

(3) 研修事業

年間目標に対する売上高・営業利益の進捗率はそれぞれ 51.9%、55.8% と順調に推移している。注力領域である事業会社・地方 SIer 等に係る売上高は年間目標 14 億円に対して 6 億円（進捗率 42.1%）と 50% を下回った。強化施策である 3 テーマ以上の受講企業数は年間目標 140 社に対して 80 社（進捗率 59.3%）と順調に推移している。

事業別 KPI の進捗状況

(単位：億円)

	KPI	年間目標	24/12 期 2Q		
			実績	進捗率	
売上・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	4,469	2,241	50.1%
		営業利益	554	324	58.5%
	プロセス・テクノロジー事業	売上高	1,953	924	47.3%
		営業利益	52	-10	-
	研修事業	売上高	2,420	1,255	51.9%
		営業利益	340	189	55.8%
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/ 国内 IT/ 金融業界	3,800	1,800	47.0%
	プロセス・テクノロジー事業	売上成長モデル支援・SEA 等	200	110	55.0%
	研修事業	事業会社・地方 SIer 等	1,400	600	42.1%
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離職率	12%	2.8%	428.6%
	プロセス・テクノロジー事業	事業体制（新規採用）（人）	12	3	23.1%
	研修事業	3 テーマ以上受講企業数（社）	140	80	59.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別トピック

(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離職率を KPI の 1 つとして設定しているが、2024 年 12 月期第 2 四半期時点で年間目標を上回る実績をあげている。同社では人事制度の改定を行い、能力開発フレームワークの導入などを行っているが、同フレームワークのねらいとする社員の目指すべきゴールの明確化と、仕事の結果に対する適切な評価とフィードバックが社員に受け入れられ、好影響を及ぼしていると考えられる。同事業の担当者は、インサイドセールスに関するノウハウや、クライアント企業に関する深い知見など常に高レベルのスキルが求められるため、人材の維持・確保は容易ではなく、離職率の低さは事業を拡大するための重要なキーになると考えられる。今後の動向に注目していきたい。

中期経営計画の進捗状況

(2) プロセス・テクノロジー事業

注力領域である売上成長モデル支援・SEA等の売上進捗が好調だ。SEAとは、企業の営業活動を効率化し、顧客との関係を深めるためのツールを指すが、マーケティング領域でこのようなテクノロジーを使用して広告に関する生産性を高めたいと考える企業や、イニシャルセールスにおいて導入を考えたいという企業などからの関心が高く、引き合いも多いようだ。現在は営業活動とともに新サービスのPOC（概念実証）※を並行して進めており、2025年12月期以降の大幅成長に向けた準備を進めている。

※ 新たなアイデアやコンセプトの実現可能性、得られる効果などを検証すること。

(3) 研修事業

注力領域である地方のSIerやIT企業、事業会社の開拓は進んでいるが、2024年12月期第2四半期における進捗率は50%以下となった。現在の課題は四半期ごとの獲得件数に波があることで、営業体制などの強化を図っている。既存顧客についても新人研修のみの受講や、ビジネス研修は受講しているもののDX関連研修は未受講という状況が少なくないため、それらの顧客に対する受講数拡大促進策を展開している。

株主還元策

2023年12月期に初の配当を実施。2024年12月期も配当を計画

同社は、持続的な事業拡大のため、内部留保充実の方針を継続するとともに、株主への利益還元の姿勢を明確にした。2023年12月期は、業績・財務状況及び事業環境を総合的に勘案した結果、配当実施の環境が整ったと判断し、初の配当（1株当たり年間配当35.00円、配当性向20.4%）を実施した。今後については成長投資のための内部留保は確保しつつ、総還元性向の増加と株主価値の最大化を図る方針であり、2024年12月期においても年間配当として1株当たり35.00円（中間17.50円、期末17.50円）を予定している。

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