

# 2024年12月期 決算説明資料

ブリッジインターナショナル株式会社  
東証グロース 証券コード7039

**BRIDGE  
INTERNATIONAL**



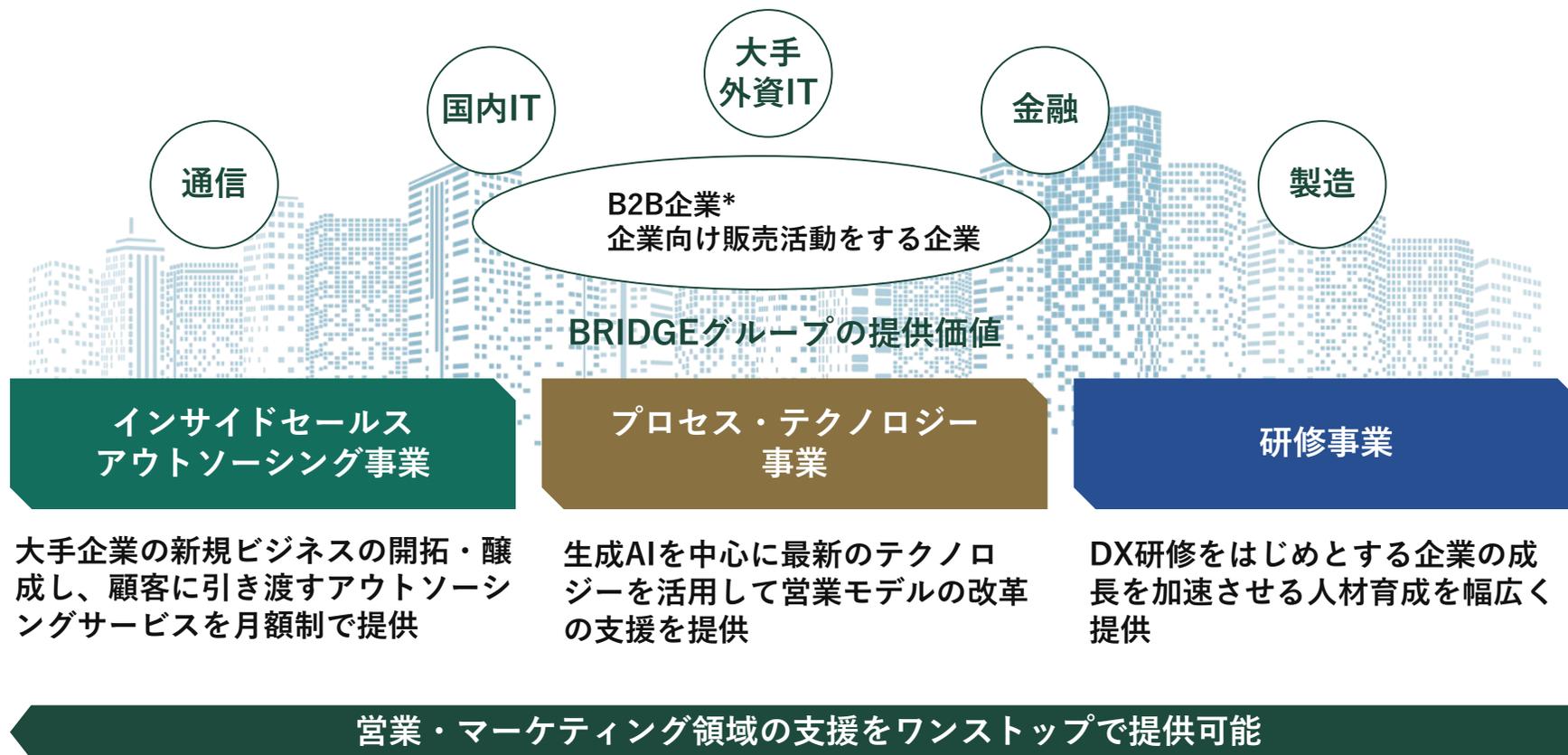
01. 会社概要
02. 株主還元策の強化
03. 2024年12月期 決算実績
04. 2025年12月期 決算見通し
05. Appendix

# 01. 会社概要

## ブリッジインターナショナルグループって何をしている会社？

少子高齢化や人材の流動化により多くの企業は営業リソースの不足に直面しています  
 また、成熟化する日本市場ではより高度な営業力が求められています

わたしたちブリッジインターナショナルグループは、  
 「アウトソーシング」「AIテクノロジー」「人材育成支援」でB2B企業\*の売上成長の改革を支援します



# 事業セグメント

ブリッジインターナショナルグループは以下の3つの事業を通じてB2B企業の売上成長の改革を支援します

主力事業

## インサイドセールス アウトソーシング事業



### 法人営業のアウトソーシング

- 売上の約50%を占める高売上・高収益事業
- グローバルスタンダードのセールスモデルを日本の商慣行に合わせて仕組み化、以来20年以上の豊富な支援実績
- クライアントは大手IT企業が中心で高い継続率を誇る

収益モデル

ストック

売上比

52%

## プロセス・テクノロジー 事業



### AIを活用した営業モデル改革支援

- AIなど最新テクノロジーを活用した営業の仕組みづくりに強み
- コンサルティングから、テック構築、オペレーション支援まで一気通貫で支援
- 最新テック企業との独占販売権の取得や、アライアンスなどを積極的に推進中

収益モデル

フロー&ストック

売上比

21%

## 研修事業



### 法人向け人材育成支援

- 企業の人材育成ニーズに合わせたカスタマイズ研修に強み
- 市場ポジションの一番大きい新卒研修が売上の4割を占める
- 2024年APACトップセールストレーニングに選出されるなど、実績評価多数

収益モデル

フロー

売上比

27%

# インサイドセールス（Inside Sales）とは

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。プロセス分業することで労働集約的となる営業活動の課題を解決する

## 当社インサイドセールス



- ・顧客の製品理解を深めた上で、顧客の見込案件の発掘・醸成を行い提案機会を獲得してクライアントへパスする
- ・顧客との信頼関係を数か月間に何度も電話やメールを駆使して構築して案件化を実現させる

案件パス

## クライアント訪問営業

- ・案件創出のための時間・工数を削減可能
- ・パスされた商談の提案活動に専念ができる

大手企業に高単価

売上高上位10社  
年間平均売上  
**2.5億円以上**

ストック型で安定

上位10社で売上高の  
**58%**  
を占める

約90%継続率

上位10社の  
契約継続年数  
**平均9年**

見込客発掘



関係強化



見込客醸成



提案書作成



クロージング



当社インサイドセールス

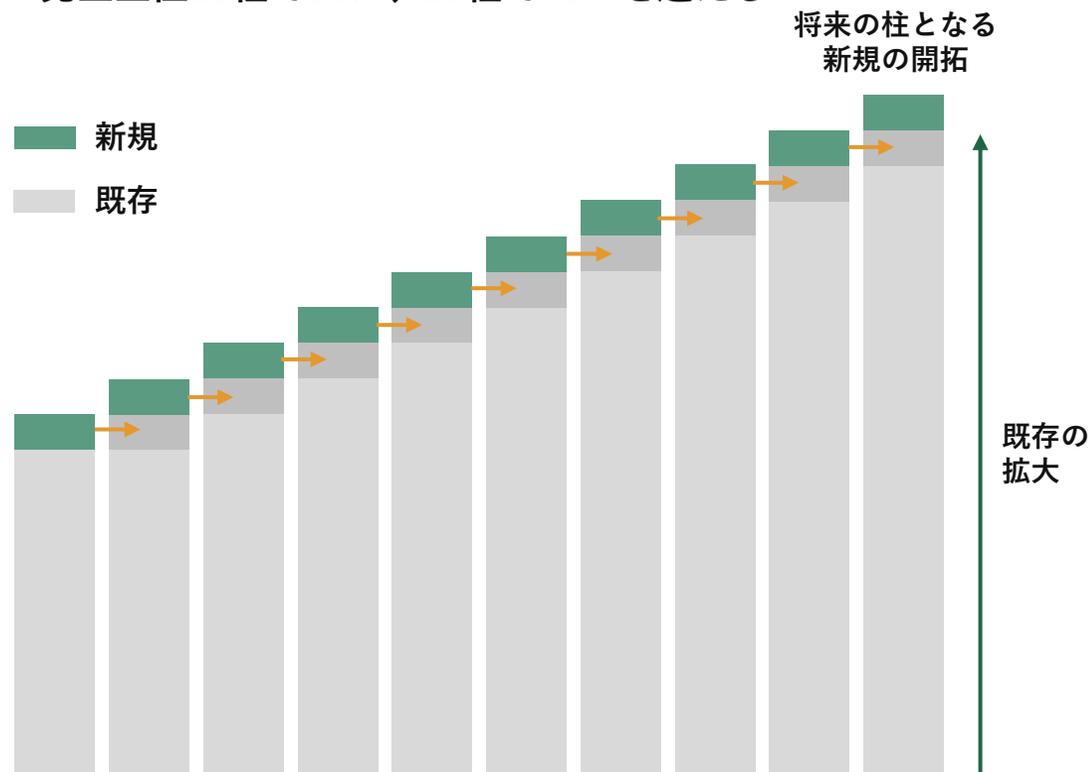
クライアント訪問営業

# インサイドセールスアウトソーシングサービスの特長

## 成果創出を重ねることで高い継続率を維持し安定のストック型ビジネスを実現

### 安定のストックモデル

- 年間売上の9割以上は既存顧客の継続によるもの
- 売上上位10社で58%、20社で70%を超える



### 高い継続率

- 初期導入は1-2名のインサイドセールスからスタートし、成果創出を重ねることで増員・リピート、高い継続率へとつなげていく
- 継続年数が増えるほど、ナレッジが豊富に溜まっていく

売上高上位	業種	年間取引額	取引継続年数	2020年比
1	グローバル大手IT	5.9億円	21年	1.7倍
2	グローバル大手IT	4.9億円	6年	2.7倍
3	国内通信キャリア	3.0億円	4年	10.2倍
4	グローバル大手IT	2.8億円	4年	3.5倍
5	グローバル大手IT	2.5億円	11年	2.0倍
6	国内IT	1.7億円	3年	-
7	国内通信キャリア	1.5億円	14年	0.7倍
8	国内IT	1.4億円	12年	7.3倍
9	国内通信キャリア	1.0億円	9年	1.4倍
10	グローバル大手IT	0.9億円	6年	27.4倍

## BRIDGEグループの強み

ブリッジインターナショナルグループは、以下の強みを活かして  
**“B2B企業の売上成長”**の改革を支援します

### インサイドセールス アウトソーシング事業

#### 高収益で継続性の高い ストックモデル

インサイドアウトソーシング事業では圧倒的な成果創出により、高単価を維持しながら、高い継続率を誇る

### プロセス・テクノロジー事業

#### 最先端のテクノロジーを活用した 営業支援

AIを積極的に活用し、営業活動の一部を自動化し効率化を追求

### 研修事業

#### 企業の成長に欠かせない 人材育成まで一気通貫で提供

営業研修から、IT、DX、ビジネス研修まで総合的な育成プログラムを提供

BRIDGE  
INTERNATIONAL

**強固な顧客基盤**

顧客は外資系IT企業・国内ITをはじめとする大手企業

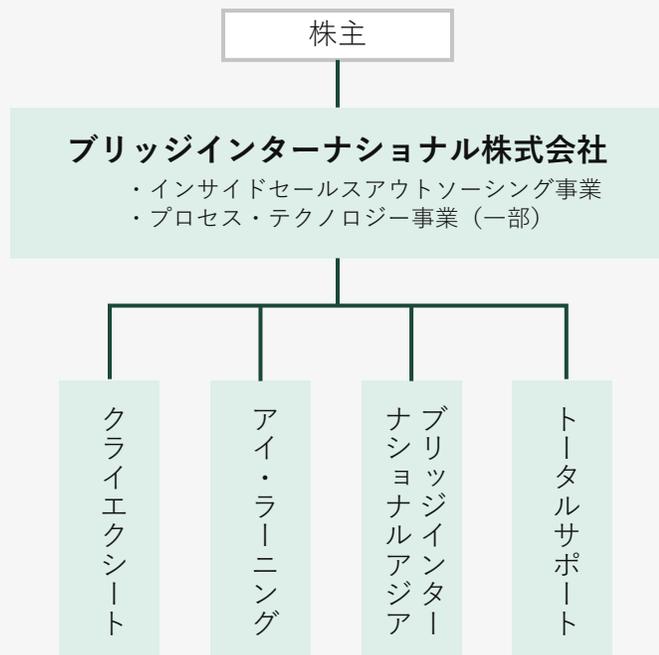
# 持株会社体制への移行について

ブリッジインターナショナル株式会社は、更なる成長に向け、持株会社体制へ移行することを決議

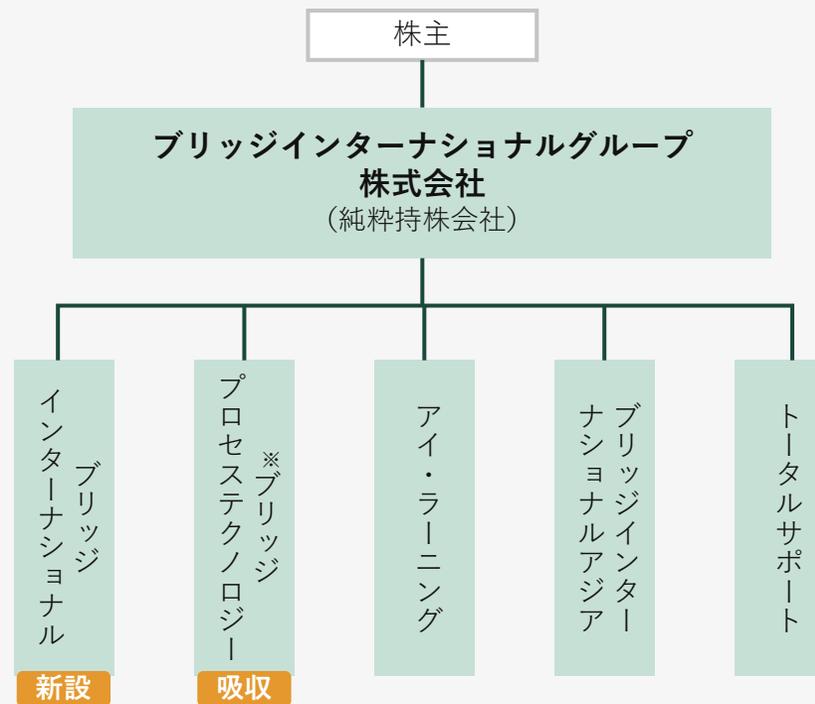
## 目的

- ①意思決定の迅速化
- ②ガバナンス強化
- ③次世代後継人材の育成

### 現行グループ体制



### 新グループ体制 (2025/7/1~)



※ClieXito (クライエクシート) は2025年3月1日付でブリッジプロセステクノロジーへ商号変更いたします

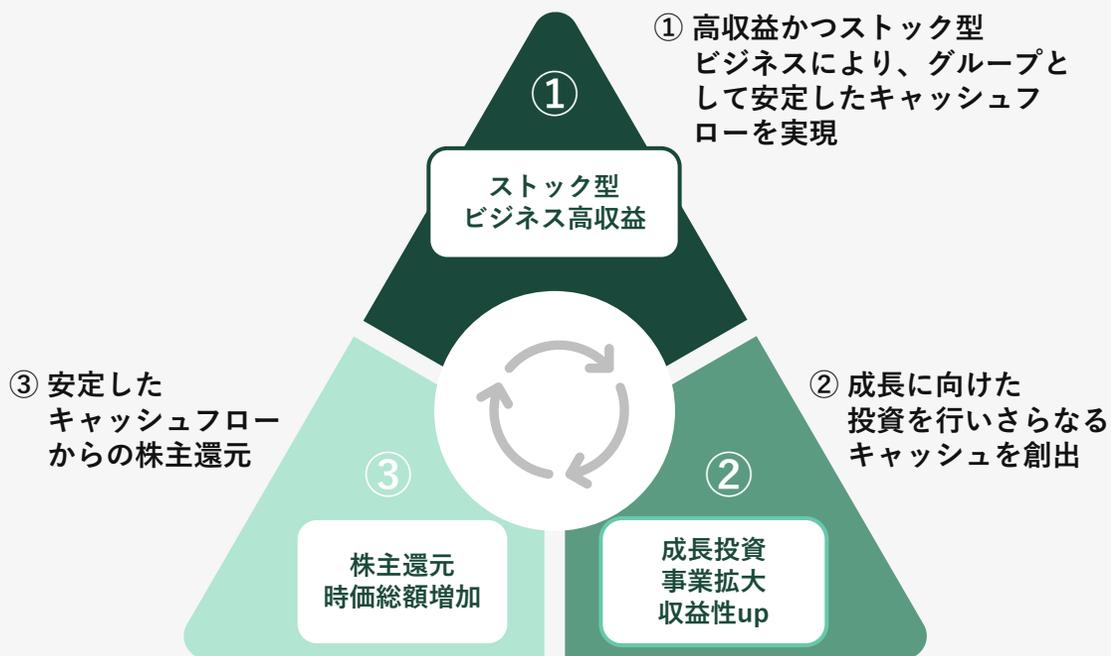
## 02. 株主還元策の強化

# 株主還元施策の強化

2025年12月期の1株当たり配当金を従来の35円（2024年12月期年額配当予想※）

から**85円**へと大幅に増額予定。配当性向は**50%**以上を目指す

## 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



## 配当方針について

- 2025年12月期1株当たり配当金を**85円**へ大幅増額予定
- 配当性向を**50%**以上とする方針を掲げ、安定した配当を目指す
- **累進配当**を導入し、安心して保有いただける株主環境を目指す



※2024年12月期中間配当17.5円/1株、期末配当 (予想) 17.5円/1株

# 財務方針

グループの更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再検討し、新たに「6つのKPI」を設定

## 2025年 財務KPI

売上高 (レンジ)	上限	10,388百万円	ROE	16%以上	自己資本 比率	70%以上維持
	下限	9,477百万円		24年12月末		15%
24年実績	8,615百万円					
営業利益 (レンジ)	上限	1,094百万円	PER	18倍以上	DOE	8.0%以上
	下限	1,002百万円		24年12月末		8.2倍
24年実績	950百万円					

## 03. 2024年12月期 決算実績

## 2024/12期 連結決算ハイライト

(百万円)	23/12	24/12	前期比	TS※買収を 含めない	TS買収を 含めない 前期比
売上高	7,020	8,615	122.7%	7,567	107.8%
営業利益	913	950	104.0%	988	108.2%
営業利益率	13.0%	11.0%	-	13.1%	-
経常利益	916	998	108.9%	988	107.8%
親会社株式に帰属する 当期純利益	644	661	102.7%	656	101.9%

- 連結売上YoY**122.7%**
- 営業利益**104.0%**の高成長
- TS※買収を除くオーガニックでは
- 売上**107.8%**
- 営業利益**108.2%**

▼  
**順調に成長**

※TS = トータルサポート株式会社 2月に51.7%株式取得し連結子会社化

## 2024/12期 セグメント別売上・利益

(百万円)		24/12	YoY	達成率	評価
インサイドセールス アウトソーシング 事業	売上	4,526	105.4%	100.8%	
	セグメント利益	674	104.5%	107.5%	
	利益率	14.9%			
プロセス・ テクノロジー事業	売上	1,798	319.9%	98.8%	
	セグメント利益	▲19	81.7%	—	
	利益率	▲1.1%			
研修事業	売上	2,290	105.9%	99.9%	
	セグメント利益	294	101.2%	98.0%	
	利益率	12.9%			

安定のストックビジネスにより、グループ全体の約50%の売上を誇る

今年2社M&A実施  
2BC社はPMI完了で収益増、  
トータルサポート社はPMI継続中

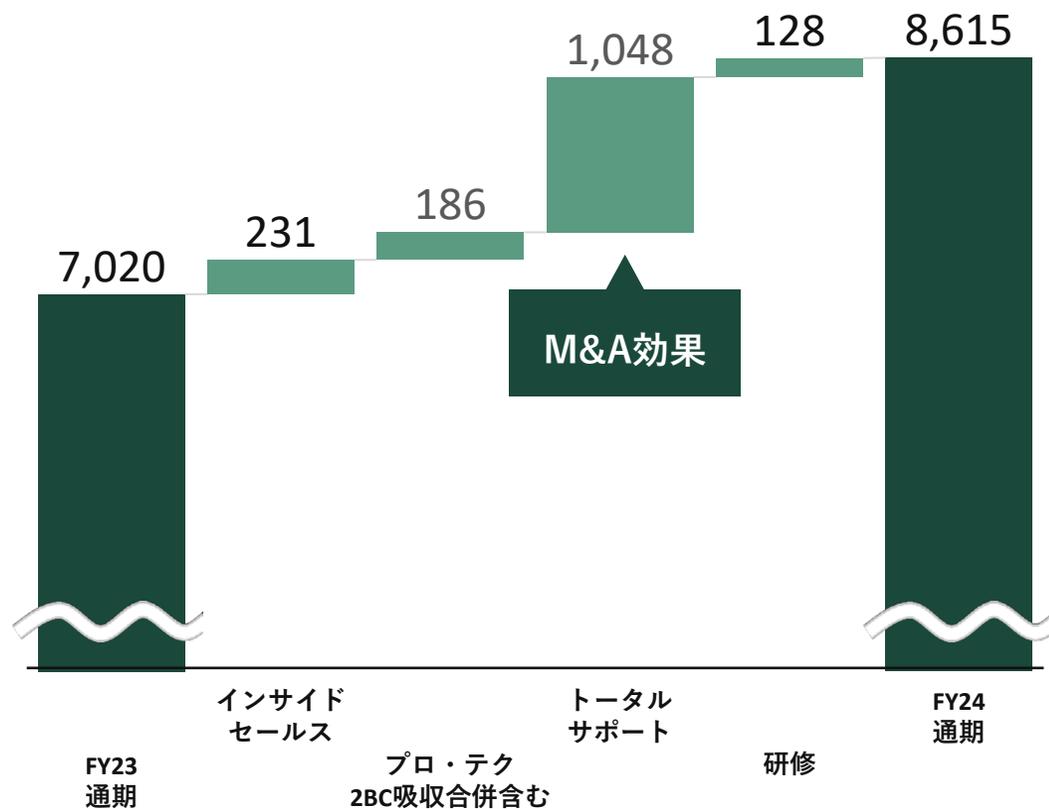
Q1は売上・利益が減少したが、Q2以降は新卒研修が好調で初の9億円売上を達成

# 2024/12期 売上・営業利益 YoY増減分析

## 売上高

(百万円)

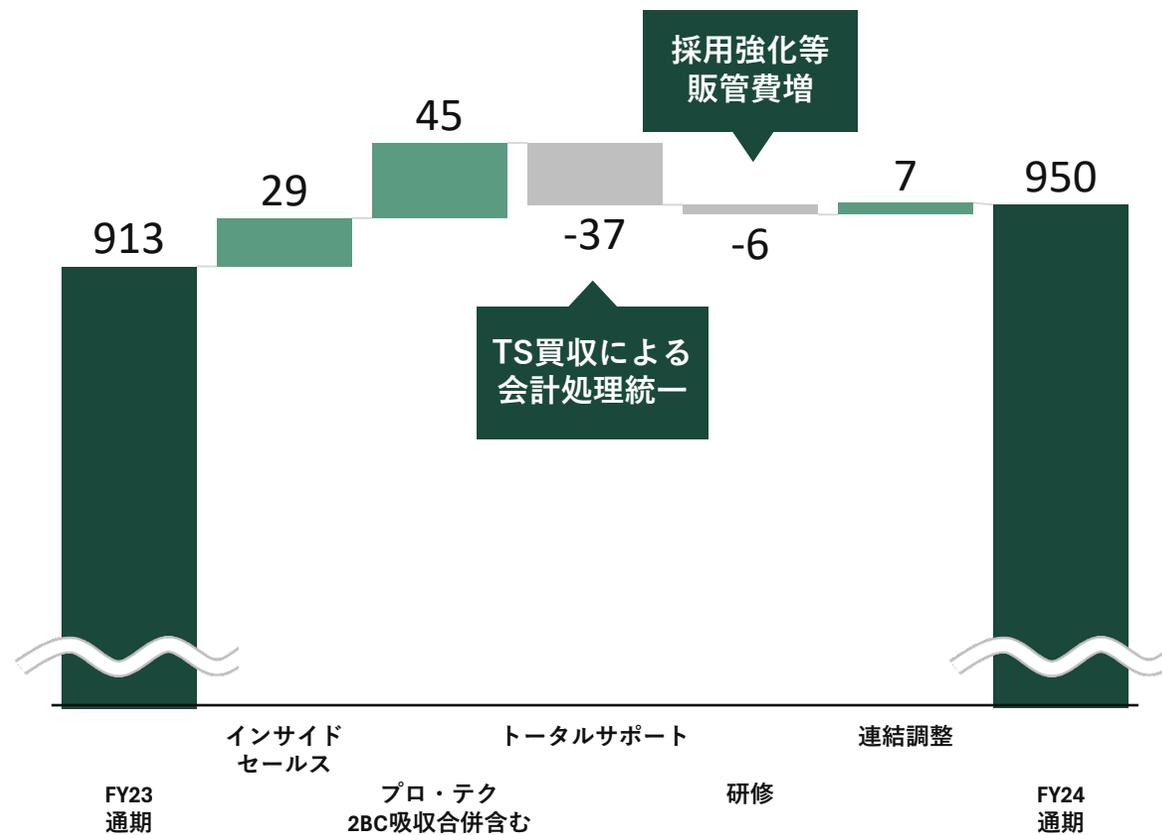
対前年 **15億94百万増**



## 営業利益

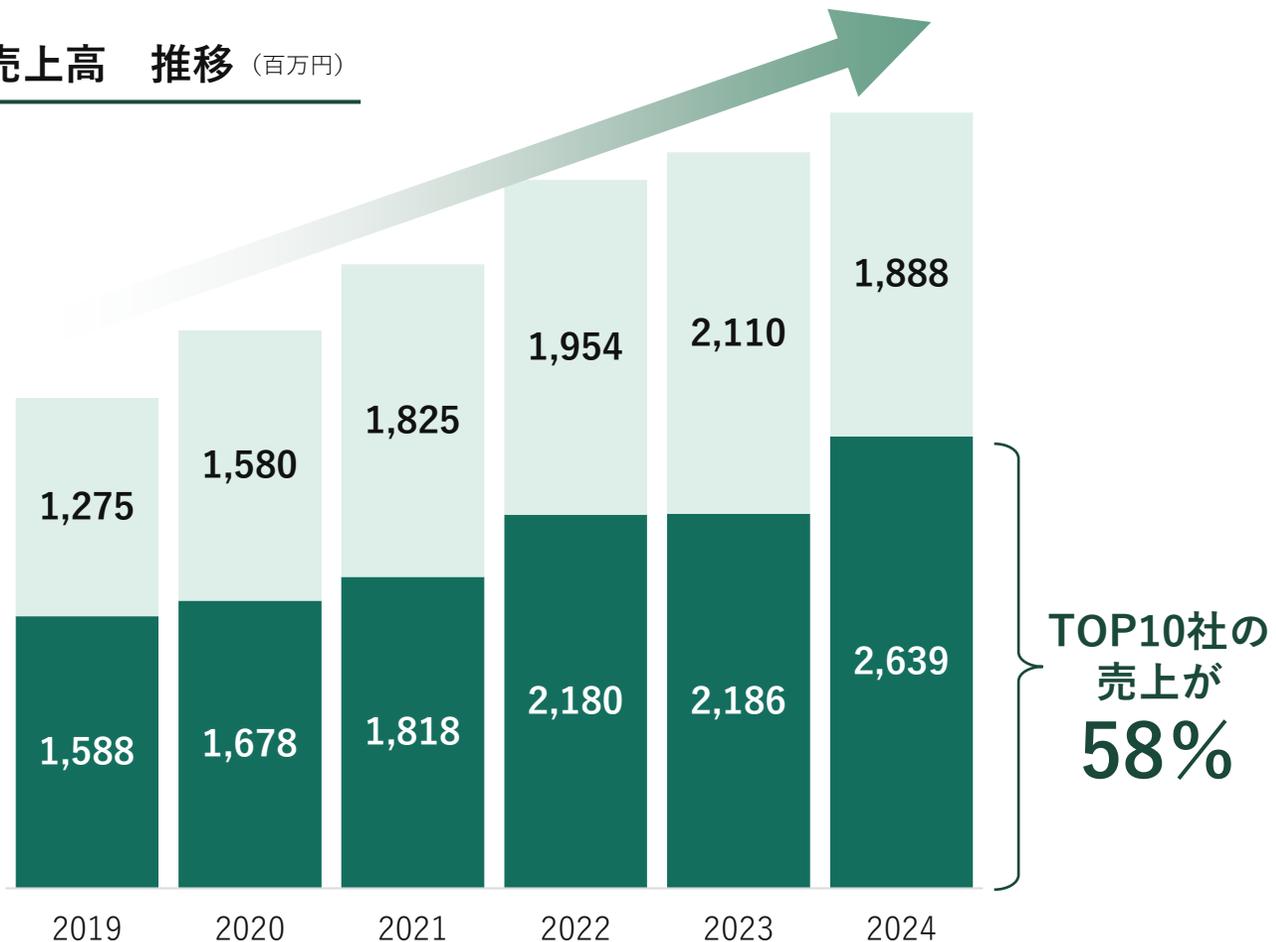
(百万円)

対前年 **37百万増**



# インサイドセールスアウトソーシング事業：売上

売上高 推移 (百万円)



顧客の定常的な  
営業活動の一部を請け負うため

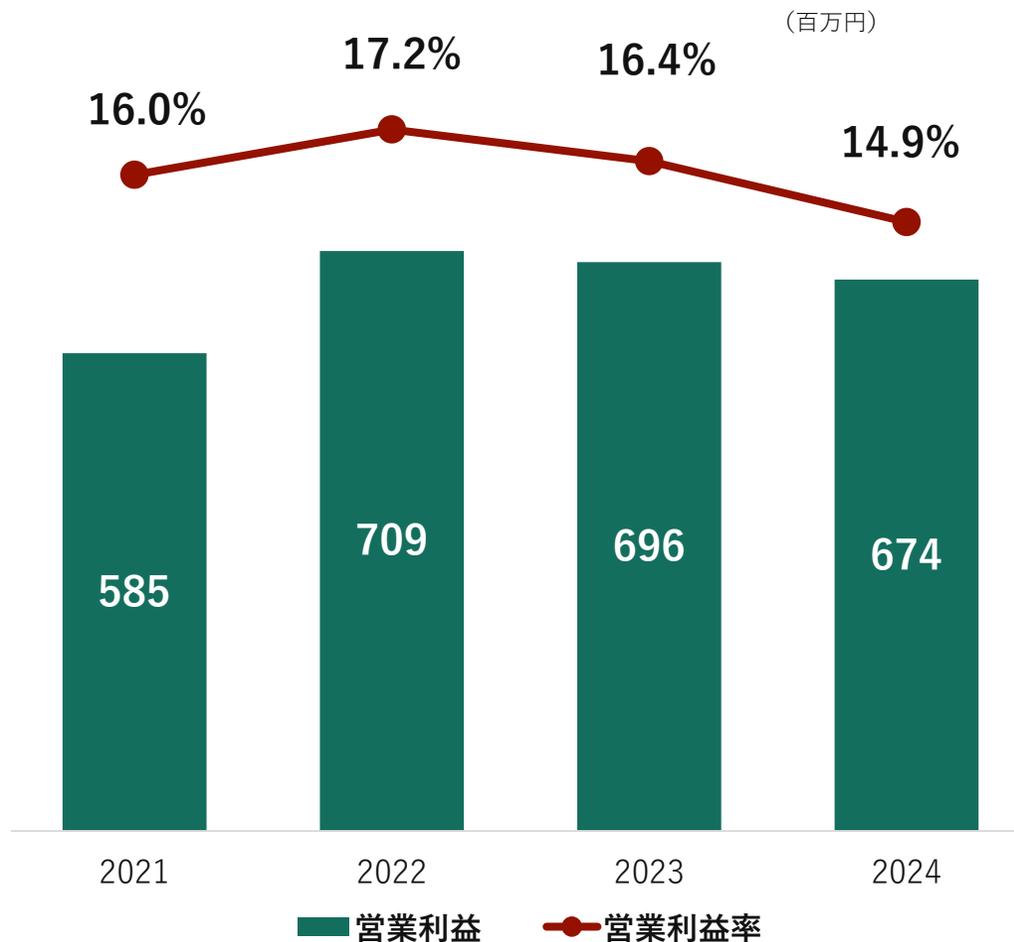
高い  
継続率

安定

ストック収益の実現

## インサイドセールスアウトソーシング事業：利益・利益率

### 利益・利益率 推移



今後の更なる成長に向け  
人材・テックへの投資を実行した結果

離職率  
低下

業務委託費  
削減

高利益率を維持

## プロセス・テクノロジー事業：2024/12期決算の詳細

		24/12 (百万円)	YoY	達成率
コンサルティング & システムソリューション  2 BC (3月吸収合併)	売上	749	133.4%	97.1%
	営業利益	22	-	-
	利益率	2.9%		
ネットワーク  トータルサポート (2月51.7%株式取得)	売上	1,048	-	88.7%
	営業利益	▲42	-	-
	利益率	▲4.0%		
プロセス・テクノロジー事業計	売上	1,798	319.9%	98.8%
	営業利益	▲19	-	-
	利益率	▲1.1%		

## コンサルティング &amp; システムソリューション

- 2BCのPMIは完了し順調に成長
- 引き続き収益性の改善に向け、採用強化、イネーブルメントの推進を実行

## ネットワーク

- 大手外資IT出身の営業責任者を迎え、営業体制を強化へ
- 買収による会計処理の統一に伴い費用が23.3百万円増加した影響が続き赤字

## プロセス・テクノロジー事業：トータルサポートのM&Aについて

買収に伴う会計処理等の影響で本年は赤字着地だが、PMI実行により、2025年は黒字化へ

会社名	トータルサポート株式会社
会社概要／ 事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワーク・インフラ構築</li> <li>SaaSの開発・提供</li> <li>通信・IoT関連機器販売および卸</li> </ul>
特徴	ホテル・マンションやリゾート、商業施設のネットワーク構築に強み
従業員	24名
売上高 (22年12月期)	1,232百万円
営業利益 (22年12月期)	39百万円
取得価格	48百万円
取得株式 (議決権保有割合)	51.7%

### 2024年実績

- 買収に伴う会計処理の統一に伴う費用23.3百万円、期末の在庫評価損15百万円、内部統制や営業部門強化等PMIの影響により本年は赤字着地となった

### PMI実行中

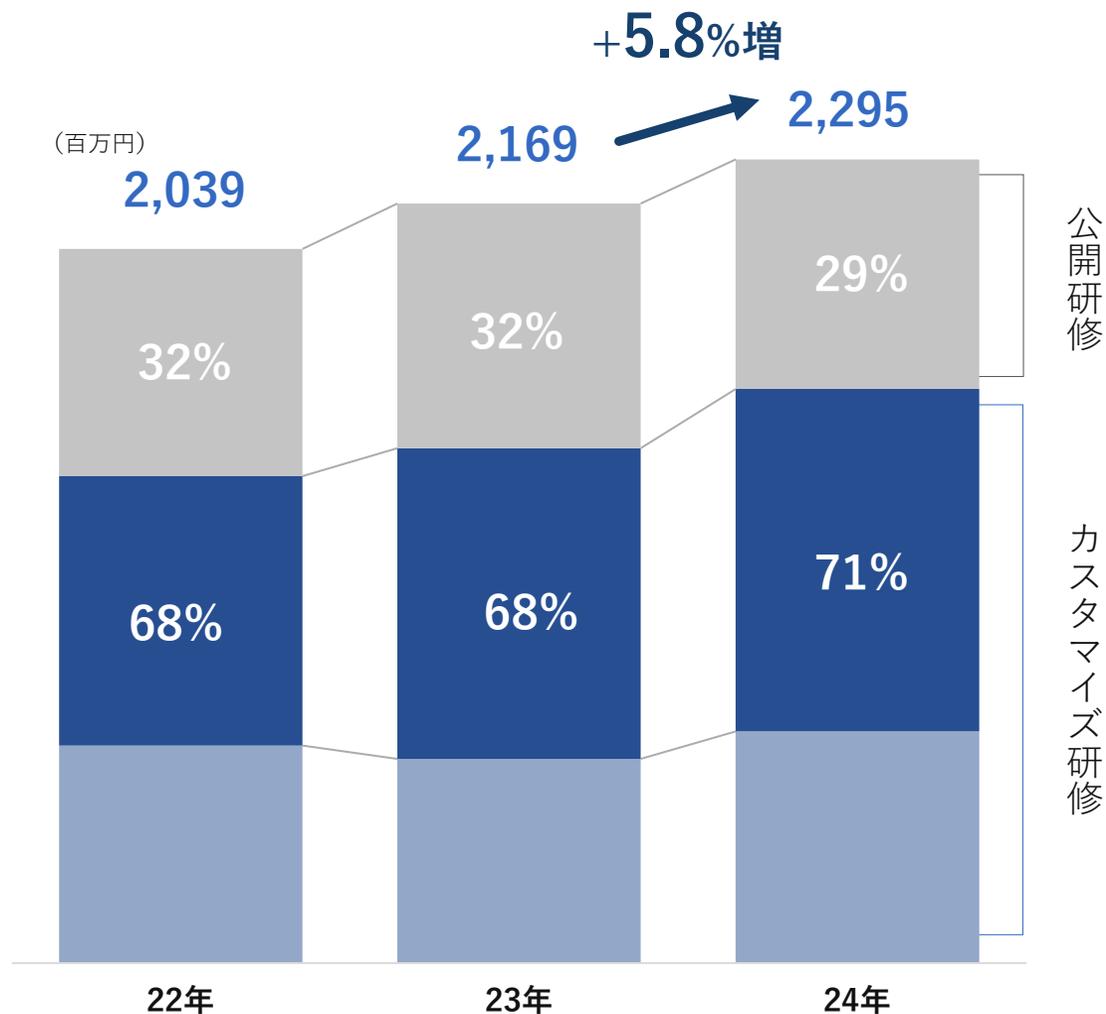
- 営業体制の強化  
大手外資系IT企業出身者を営業責任者に迎え、モノ売りからソリューション売りへの転換および人材育成の強化
- 管理部門の整備、強化



PMI強化により、2025年は黒字化へ

## 研修事業：売上高推移

新人研修が好調。マナー等の基礎研修に加え、DX注力など案件の大型化に伴い増収



### 公開研修

前年同期比 6.2%減

- 中核コースが一巡
- 顧客開拓・カバレッジなど対応策を強化中

### 新人研修

前年同期比 10.2%増

- 初の9億円突破、過去最高売上を記録

### 新人研修以外

前年同期比 13.5%増

- ITインフラやセキュリティ系研修が好調

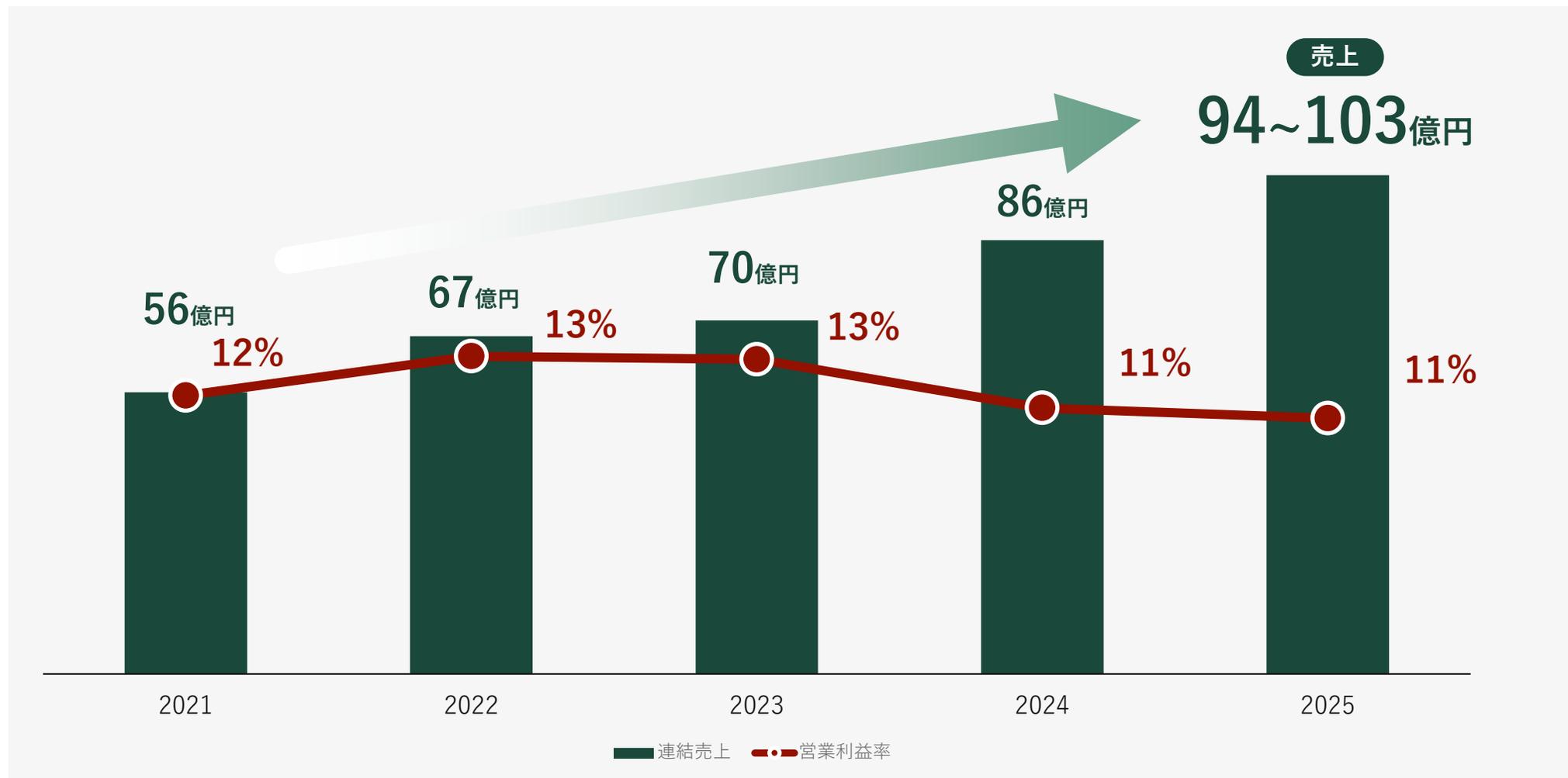
公開研修

カスタマイズ研修

# 04. 2025年12月期 決算見通し

## 2025年 連結 業績目標

売上高94~103億円 (YoY110~120%) 営業利益10~11億円 (YoY105~115%) を目指す



## 2025/12期 連結損益計算書

各事業状況の好調・不調シナリオを考慮しレンジ形式での開示とする

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 期首予想レンジ		前期比 (下限~上限)
売上高	8,615	9,477	— 10,338	110.0% - 120.0%
売上総利益	2,846	3,041	— 3,318	106.9% - 116.6%
営業利益	950	1,002	— 1,094	105.5% - 115.2%
経常利益	998	1,002	— 1,094	100.4% - 109.6%
親会社株式に帰属する 当期純利益	661	631	— 688	95.5% - 104.1%

### 【売上】

- ・ アウトソーシング事業は既存客の拡大を中心
- ・ プロセス・テクノロジー事業ではトータルサポートの売上拡大とテクノロジー関連ビジネスに注力
- ・ 研修事業は新人研修  
上記を中心に2桁成長を目指す

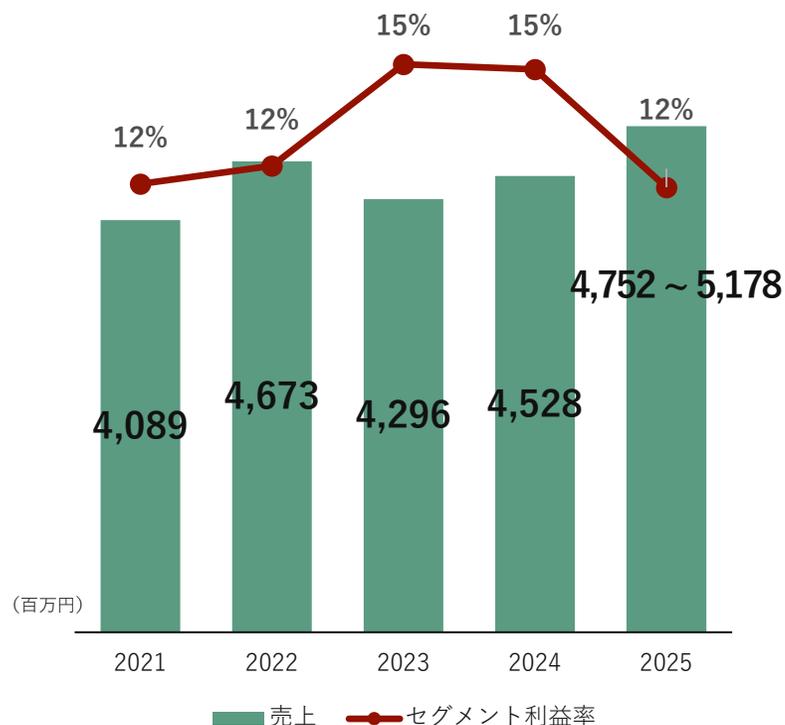
### 【営業利益】

- ・ 持株会社への移行に伴う費用および中長期的な成長にかかる採用やIT投資を進めることから5.5%-15.2%成長

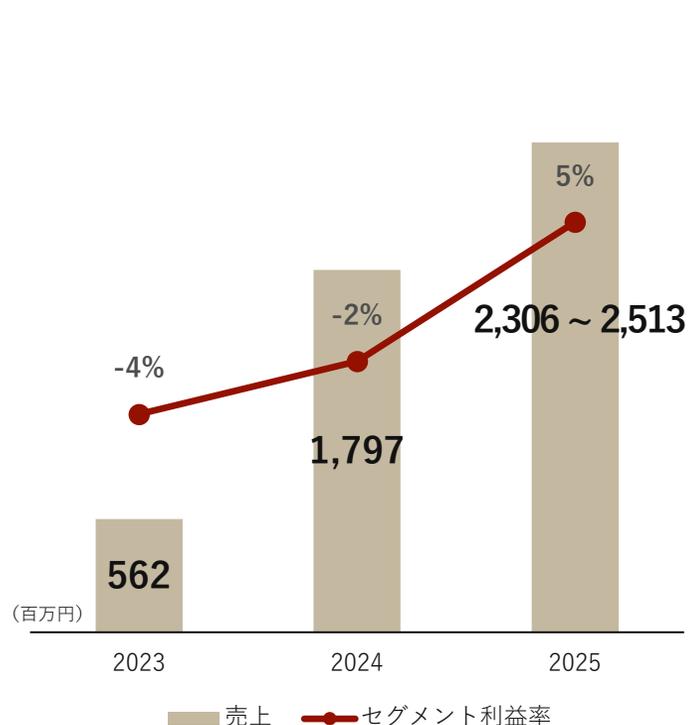
## 2025年 事業セグメント別 業績目標

インサイドセールスアウトソーシング事業はさらなる成長に向けた人・テックへの投資のため減益を見込む  
 プロセス・テクノロジー事業はPMI実行により黒字化へ。研修事業は引き続きの顧客開拓に注力

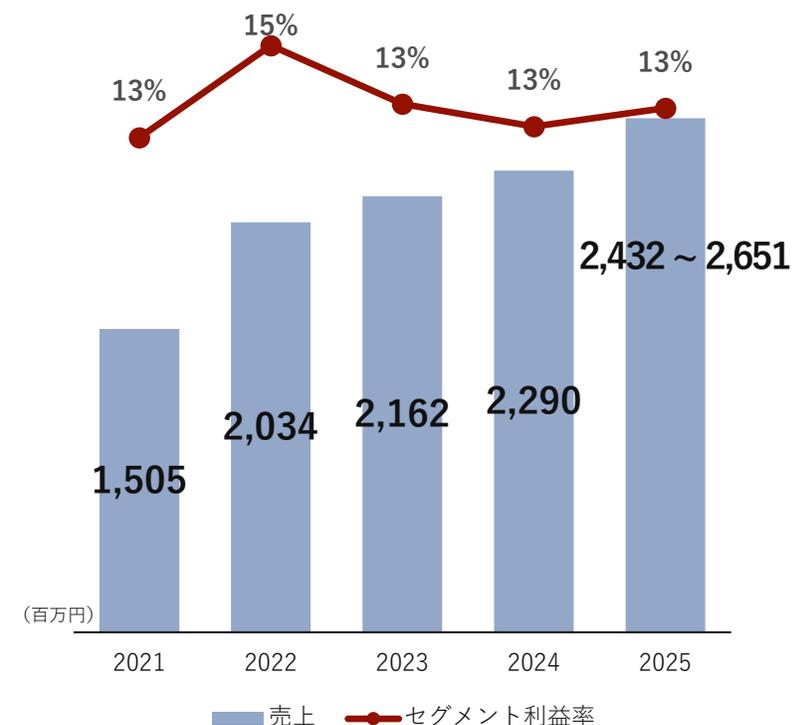
インサイドセールスアウトソーシング事業※



プロセス・テクノロジー事業



研修事業



※2024年に事業セグメントを変更に伴い、インサイドセールス事業の一部をプロセス・テクノロジー事業に変更しています  
 2023年の実績もセグメント変更後の数値に組み替えたものを用いています

## 2025/12期 セグメント別業績予想

各事業においても好調、不調シナリオを設定

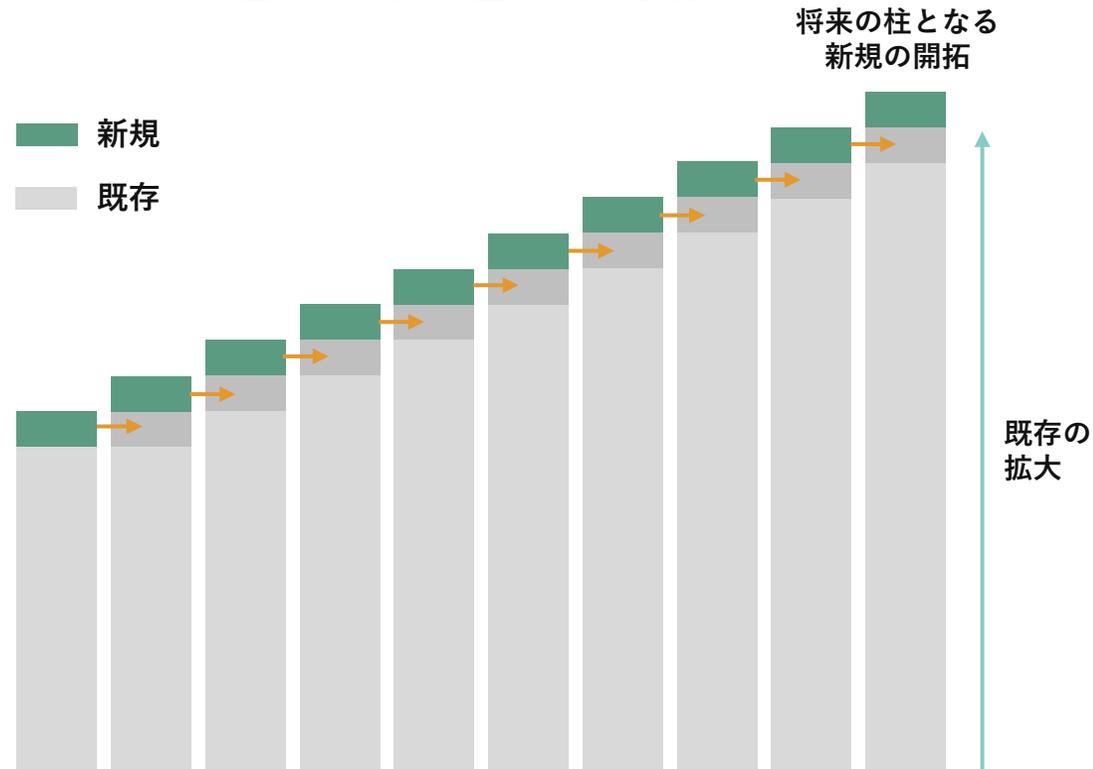
	(百万円)	FY2024 実績	FY2025 期初予想レンジ		前期比 (下限～上限)	
インサイドセールス アウトソーシング事業	売上高	4,526	4,752	—	5,178	105.0%-114.4%
	セグメント利益	674	559	—	609	83.0%-90.4%
	セグメント利益率	14.9%	11.8%	—	11.8%	-
プロセス・ テクノロジー事業	売上高	1,798	2,306	—	2,513	128.3%-139.8%
	セグメント利益	▲19	123	—	134	-
	セグメント利益率	▲1.1%	5.4%	—	5.4%	-
研修事業	売上高	2,290	2,432	—	2,651	106.2%-115.8%
	セグメント利益	294	322	—	351	109.5%-119.4%
	セグメント利益率	12.9%	13.3%	—	13.3%	-

## 【再掲】インサイドセールスアウトソーシングサービス 成長方針-1

### 既存顧客の拡大および、将来の成長の柱となる新規顧客の開拓の両軸に注力

#### 安定のストックモデル

- 年間売上の9割以上は既存顧客の継続によるもの
- 売上上位10社で58%、20社で70%を超える



#### 高い継続率

- 初期導入は1-2名のインサイドセールスからスタートし、成果創出を重ねることで増員・リピート、高い継続率へとつなげていく
- 継続年数が増えるほど、ナレッジが豊富に溜まっていく

売上高上位	業種	年間取引額	取引継続年数	2020年比
1	グローバル大手IT	5.9億円	21年	1.7倍
2	グローバル大手IT	4.9億円	6年	2.7倍
3	国内通信キャリア	3.0億円	4年	10.2倍
4	グローバル大手IT	2.8億円	4年	3.5倍
5	グローバル大手IT	2.5億円	11年	2.0倍
6	国内IT	1.7億円	3年	-
7	国内通信キャリア	1.5億円	14年	0.7倍
8	国内IT	1.4億円	12年	7.3倍
9	国内通信キャリア	1.0億円	9年	1.4倍
10	グローバル大手IT	0.9億円	6年	27.4倍

## インサイドセールスアウトソーシング事業 成長方針-2

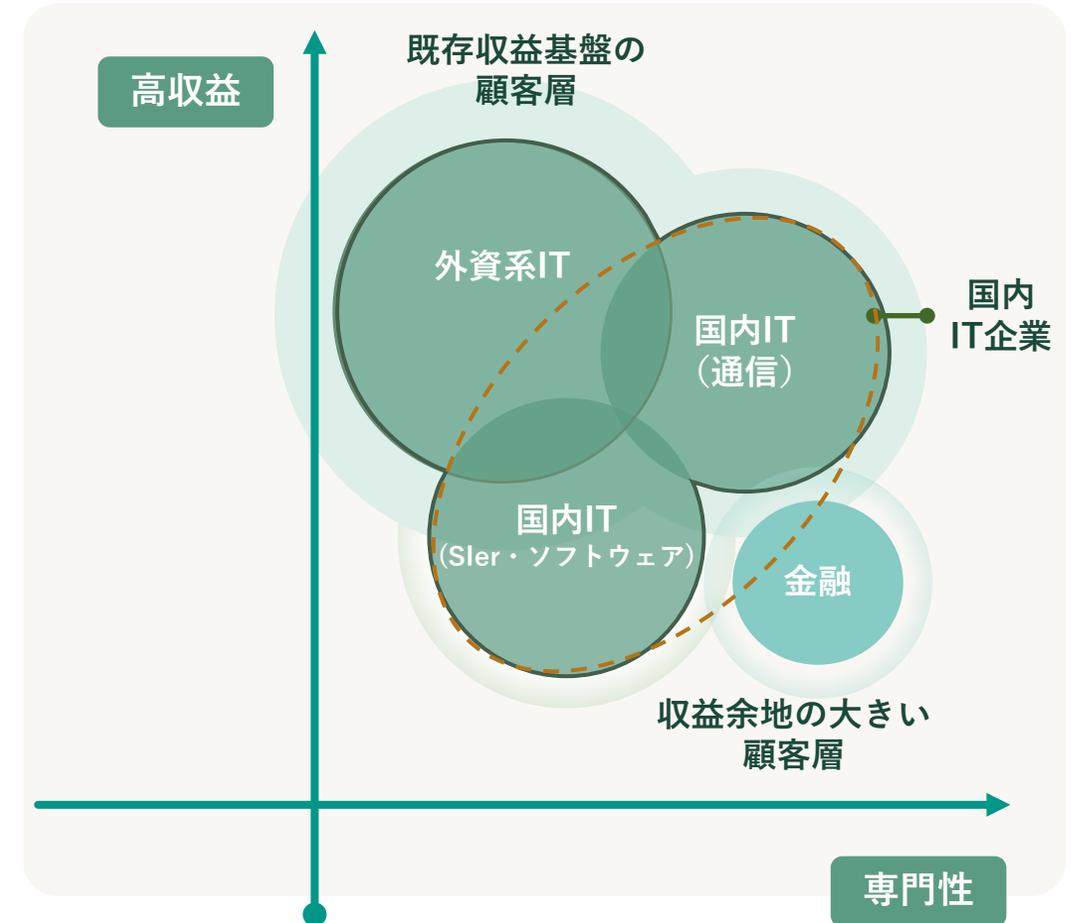
インサイドセールスアウトソーシング事業は外資IT・国内IT・金融の3領域を注力領域として成長を目指す

### 3業界に特に注力し拡大を狙う

外資系IT企業	23年度末時点で弊社市場シェアは10%程度で未だ開拓の余地あり
国内IT企業	慢性的な営業・マーケティング人材の不足によりニーズ大
金融業界	融資以外のサービスでの収益拡大が急務

#### サービス（提供価値）

- 外資系IT、国内ITにおいては、慢性的な専門人材の不足やスキルのアンマッチが起こっており、当社の経験豊富なIT人材でサポートを行う
- 加えて、IT業界は商圏が広範にわたるため、継続的にソリューション提案ができる仕組みづくりをデジタル化とともに構築する
- 金融業界は人材育成と並行したビジネスモデル作り、および転勤などの組織文化をサポートする支援を行う



## プロセス・テクノロジー事業 成長方針-1

AIの進化により、営業・マーケティング領域でも最新テックの実用性が高まっている  
さまざまな営業テックを取り入れ、顧客の営業活動の自動化をリード

様々な最新テクノロジーを  
活用



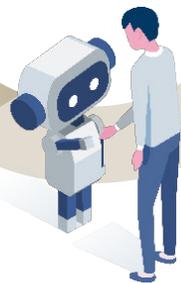
Salesloft.

Xactly

Gainsight



AIが支援



インサイドセールス活動をAIなど  
テクノロジーと仕組みで段階的に自動化

コール前

- ・ 架電先の選定

コール中

- ・ 会話をナビゲーション
- ・ 自動議事録

コール後

- ・ データの入力
- ・ データ分析／示唆出し

最新SEAツールイメージ

次はここに  
電話したほうが  
いいよ！

この顧客には  
●●の会話をしたほうが  
よさそう！



## プロセス・テクノロジー事業 成長方針-2

2024年1月に買収したトータルサポートのPMIを引き続き強化し2025年は売上拡大、粗利率改善を着実に進める

### トータルサポートの2024年実績および2025年計画

	2024年実績	2025年計画
売上	1,048	1,430
営業利益	▲42	69
利益率	▲4.0%	4.8%

昨年

買収時の会計処理統一、期末の在庫評価損の計上、内部統制や営業部門強化によるコスト増が影響し赤字

今年

引き続き内部統制や、営業部門強化を継続し粗利率の高い新たなソリューション※の提供を開始する等で、収益率の改善を図り黒字化へ

※2025年1月韓国製Sawwaveの代理店契約を開始

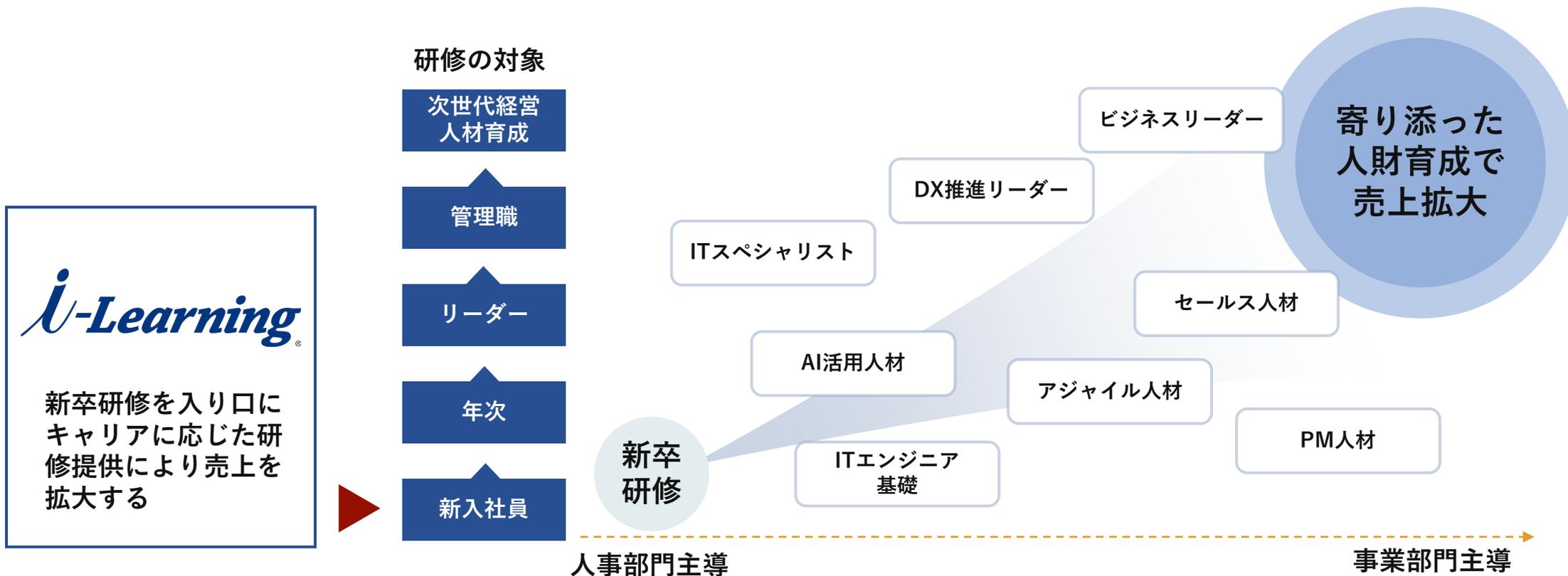
### PMIの主なスケジュール

PMIの内容	2024年	2025年
社内管理体制の強化	新規専門人材の採用	
社内規定の整備	整備を継続中	
営業体制強化	マネージャー採用	
	営業組織の再構築	営業スキルの向上
パートナービジネス強化	パートナー再構築	定期的な会議 (主要パートナーと開催)
プロダクト強化	既存ラインナップの強化	
		新規取り扱い強化 韓国製Sawwave※の代理店契約開始

## 研修 成長方針

売上の4割を占める新卒研修を皮切りに、階層別研修、営業、DX、IT、ビジネス研修などに拡大し  
一人当たり売上・営業利益を成長させる

- 新入社員研修から年次・階層研修まで企業の人材育成に寄り添い、社員のキャリア形成にあわせたカリキュラムを提供
- これからの時代に求められるデジタルスキルとヒューマンスキルを併せ持ち、社会で活躍できる人材を創出



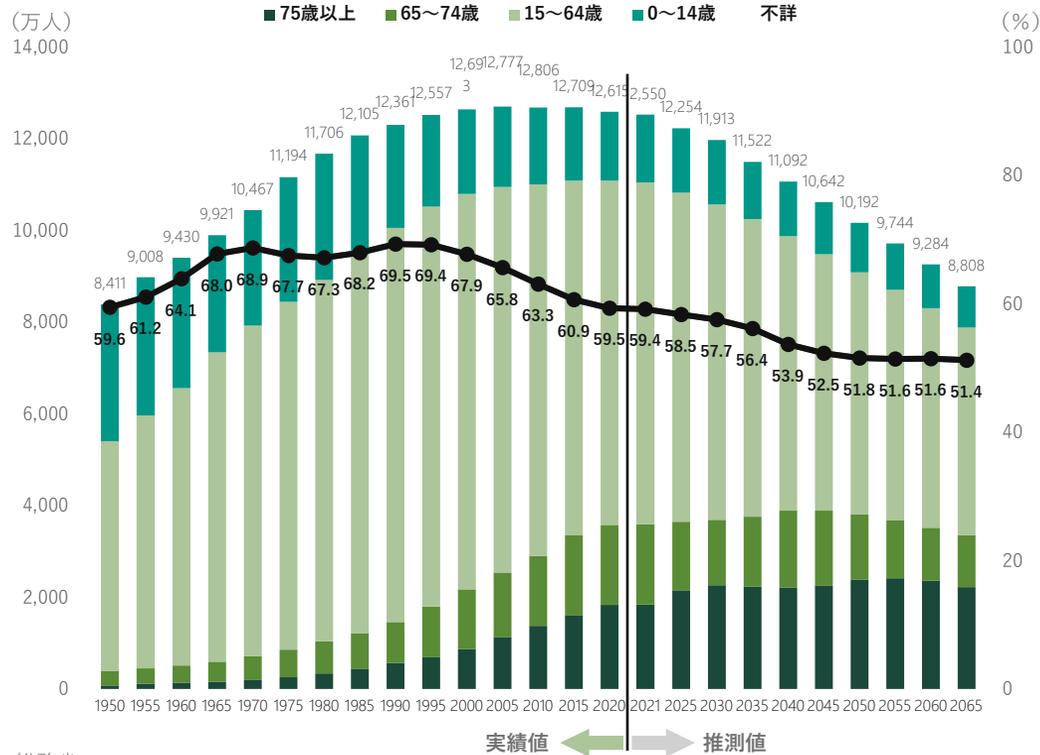
# *05.* Appendix

外部・市場環境

# 1. 人口減少・雇用の流動化

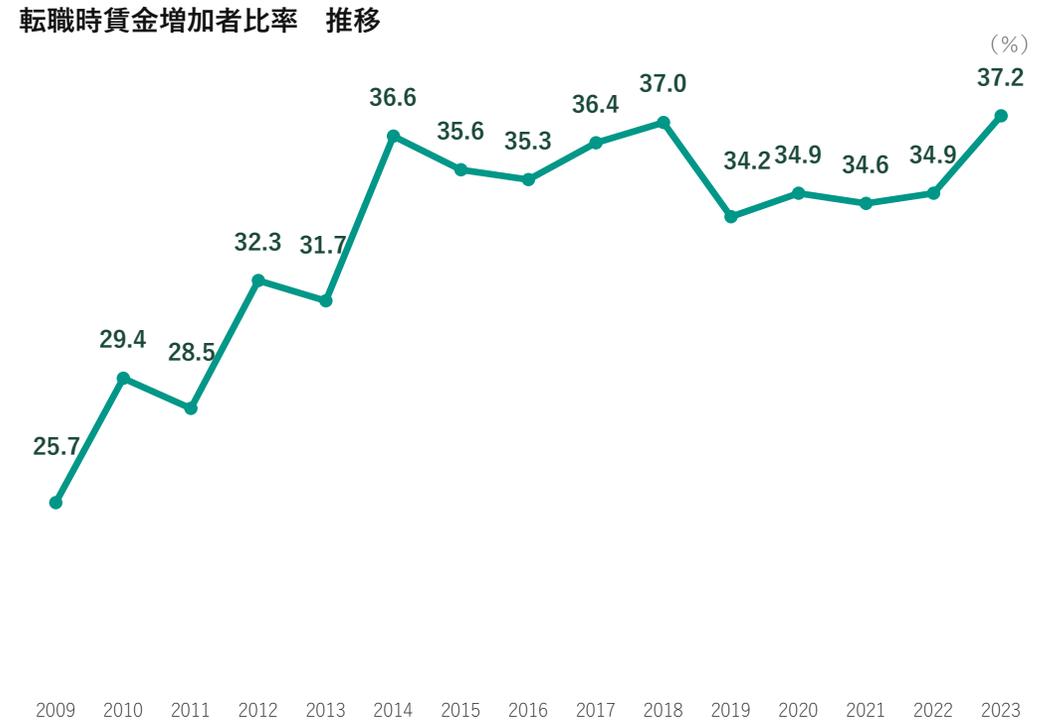
営業リソースの確保が困難で、属人的な営業スタイルで売上をあげるのは限界がきている  
 当社のアウトソーシングサービスを中心に需要は年々増加

減少の一途をたどる生産年齢人口



総務省  
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r04/html/nd121110.html>

健全な雇用の流動化が確実に進んでいる



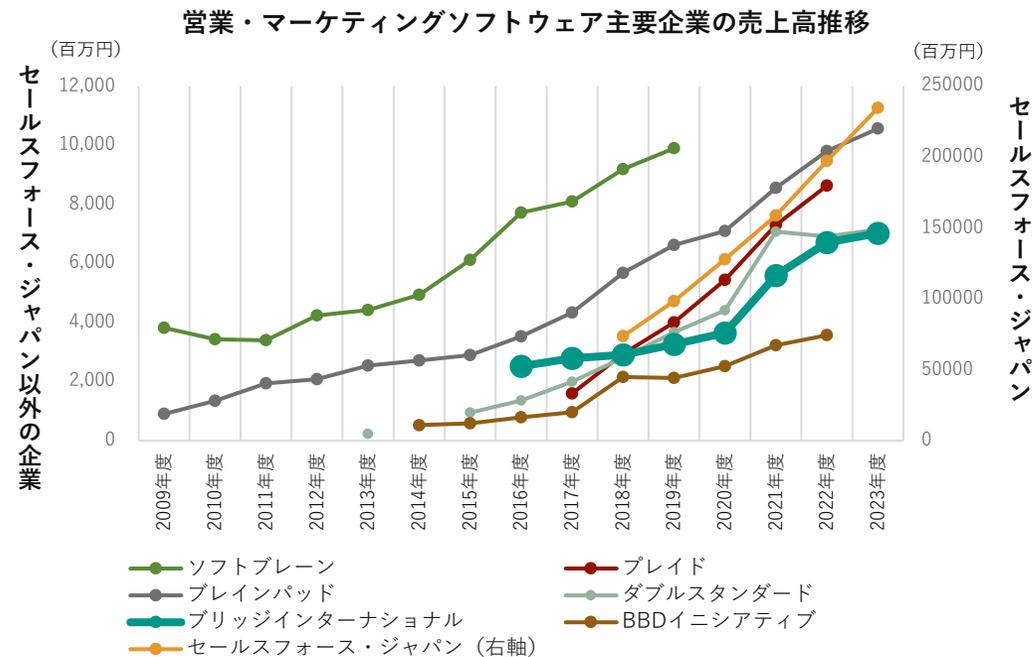
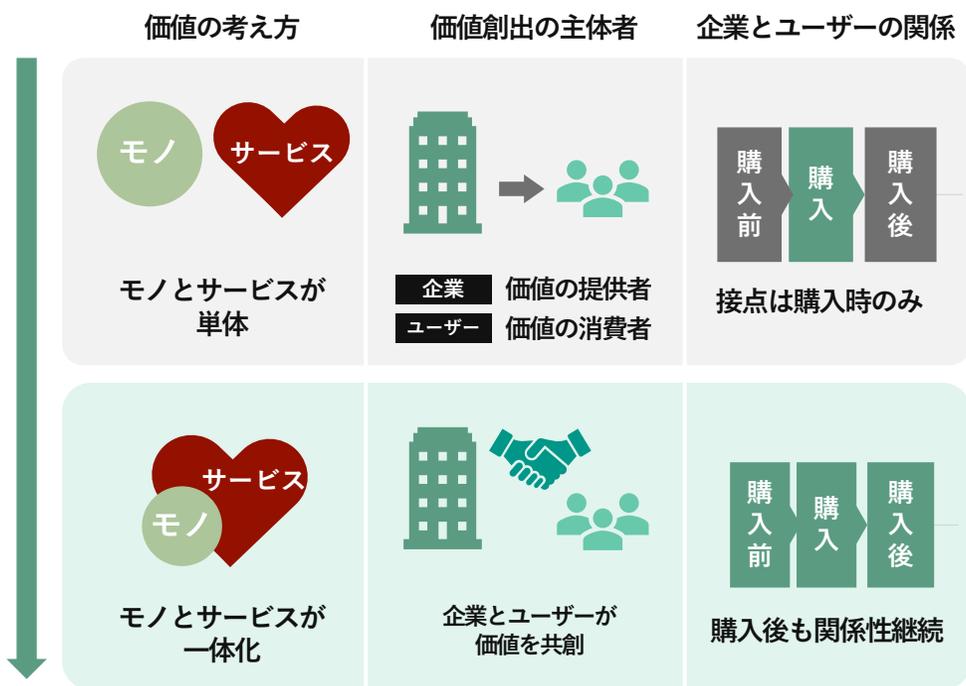
厚生労働省(2024) 令和5年雇用動向調査結果

## 2. 市場の成熟化

モノが売れにくい時代、付加価値の高い営業活動がさらに求められる時代へ  
 当社のプロセス・テクノロジー事業で提供するセールステックのニーズは急速に拡大

消費はモノからコトへシフトし購買行動も多様化  
 付加価値の高い営業活動がさらに求められる時代へ

セールステック業界の国内市場規模は  
 2029年に3,460億円に達する見込み



「経済予測AI xenoBrainによる業界予測レポート」

# 05. Appendix

会社概要・事業概要

## 「CSV：共有価値の創造」の取り組み

BRIDGEグループは、事業活動を通して社会課題の解決に取り組んでいます。

### 地方創生テレワーク

BRIDGEグループでは、日本全国各地でテレワーク社員が活躍しています。結婚や介護のためにUターンしたり、田舎での生活を希望する方々の中には、都心と同様の働き方を求めているものの、転職なしでの移住に高いハードルを感じている方も多くいらっしゃいます。

当社のインサイドセールスは、日本全国どこからでもICTを活用した営業活動を行うことができ、都心と同じように最先端ビジネスに関与できる環境を提供しています。地方の優秀な人材が活躍することで、BRIDGEグループの企業価値向上に貢献しています。

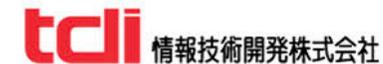
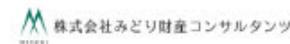
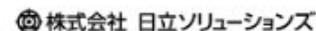
### 日本の営業DXを牽引

経済産業省のDXレポートには、「多くの経営者が将来の成長、競争力強化のために新たなデジタル技術を活用し新しいビジネス・モデルを創出・柔軟に改変するDXの必要性を理解しているものの、実現にはハードルがある」、「2024年以降、最大12兆円／年の経済損失が生じる可能性がある」

「DX人材（ITで何ができるかを理解できる人材）が不足している」と記載されています。

BRIDGEグループでは、営業・マーケティング分野におけるDXの加速に加え、デジタル人材の育成を中核事業に置いています。事業を通じて企業価値向上とともに、社会価値の向上を目指します。

## 豊富な顧客基盤



## 代表者紹介

ITグローバルカンパニーでの法人営業経験により、国内の属人的な法人営業環境や高齢化社会などに起因する企業の課題を解決することにビジネス機会を見出し、2002年に当社を設立しています。



代表取締役社長

**吉田 融正** Michimasa Yoshida

IT業界最前線での法人営業経験

### 経歴

- 1983年 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社
- 1993年 同社副社長補佐就任
- 1994年 米国IBM出向
- 1997年 米国SIEBEL Systems Inc. 入社  
日本シーベル株式会社設立 取締役営業本部長就任
- 2002年 ブリッジインターナショナル株式会社設立  
代表取締役社長就任(現任)

### 著書



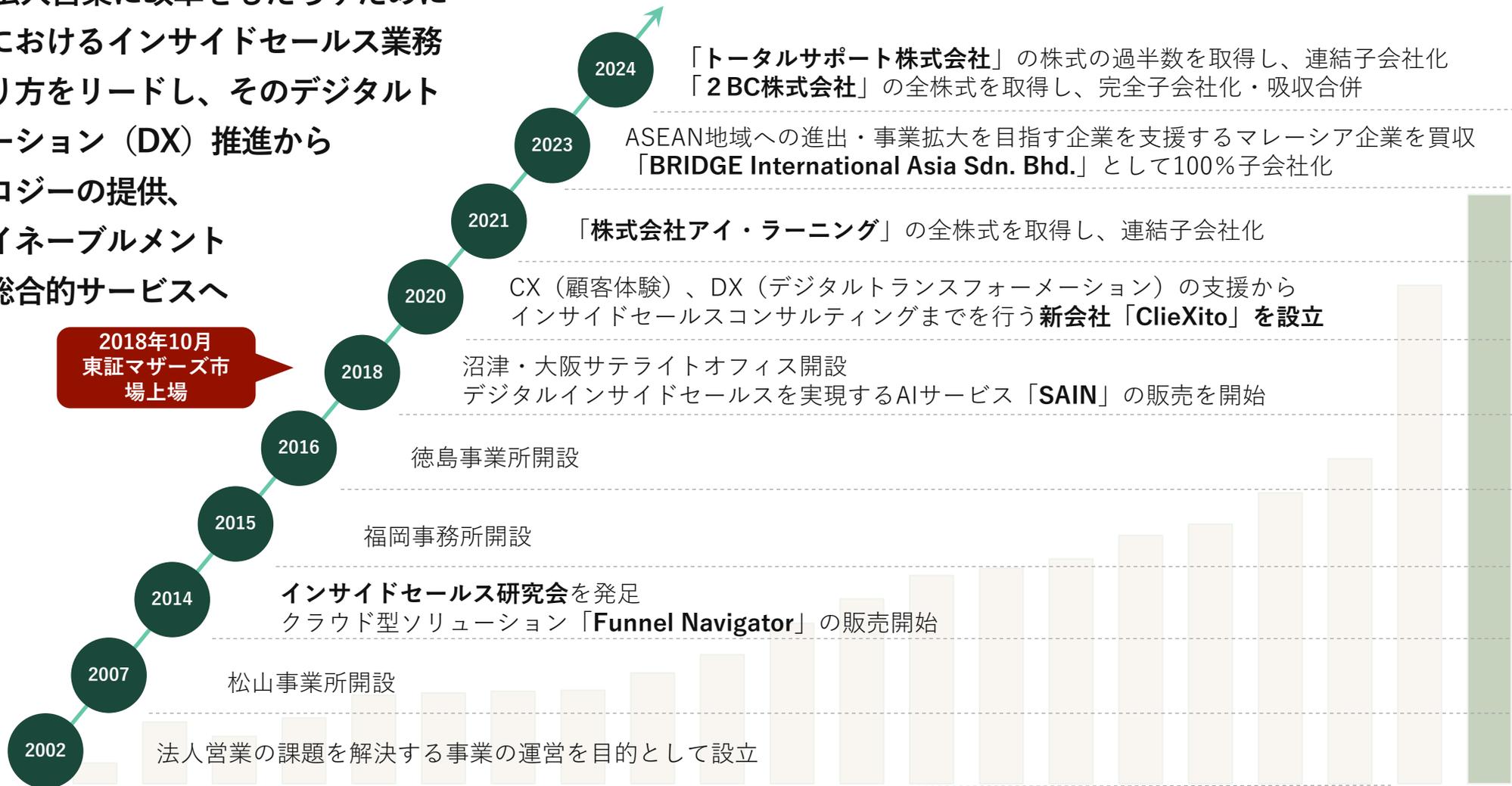
ハイブリットセールス戦略  
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス  
(ダイヤモンド社)

# 沿革

2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために  
 会社設立、日本におけるインサイドセールス業務  
 の創生、その在り方をリードし、そのデジタルト  
 ランスフォーメーション（DX）推進から  
 セールステクノロジーの提供、  
 そしてセールスイネーブルメント  
 実現に向けての総合的サービスへ  
 事業を拡大



# 経営陣

代表取締役社長

吉田 融正



日本アイ・ピー・エム、米国シーベルシステムズを経て2002年ブリッジインターナショナル株式会社創業

取締役専務執行役員  
アウトソーシング事業本部長  
兼 営業本部長

八木 敏英



2004年入社。営業本部、コンサルティング本部、経営企画本部を経て2025年1月よりアウトソーシング事業の統括を行う

取締役CQO  
(Chief Quality Officer)

塩澤 正枝



2002年の入社後、BPO事業本部にてマネージャーとして従事した後、現在は、アウトソーシングサービス全体の品質管理に携わる

取締役

高橋 慎介



2001年より当社取締役。株式会社アイ・ラーニング取締役副社長。ドーム株式会社取締役会長

社外取締役

岡村 典



2013年 国立大学法人東京工業大学 特任教授(国際研究広報担当)  
2017年当社社外取締役に就任(現任)  
2022年 株式会社 テン・コミュニケーションズ顧問 (現任)

常勤監査役

荒川 恵介



慶應義塾大学法学部卒業後、日本アイ・ピー・エム株式会社、日本シーベル株式会社を経て、2002年当社設立に参画。2022年監査役に就任

社外監査役

和田 隆志



慶應義塾大学経済学部卒業。公認会計士/税理士。中央監査法人入所。大和証券エスエムピーシー株式会社を経て、和田公認会計士事務所設立。2016年当社 社外監査役に就任

社外監査役

高橋 知洋



東京大学法科大学院修了。弁護士。株式会社朝日新聞社、麒麟麦酒株式会社 法務部 を経て、AZX総合法律事務所入所。2017年当社 社外監査役に就任

ClieXito株式会社  
代表取締役社長

尾花 淳



半導体商社営業職を経て、2003年当社に入社。2013年BtoBマーケティング支援の2BC株式会社を創業し。同社を統合するかたちで2024年にブリッジインターナショナルに復帰、同年ClieXito代表取締役就任

株式会社アイ・ラーニング  
代表取締役社長

杉山 真理子



日本アイ・ピー・エム、日本オラクル、セールスフォース・ドットコム(現セールスフォース・ジャパン)を経て2023年アイ・ラーニング入社。2024年より代表取締役就任

トータルサポート株式会社  
代表取締役社長

佐藤 重人



2008年トータルサポート株式会社設立。17年間同社にてICT関連事業を行う

Bridge International  
Asia Sdn Bhd  
代表取締役社長

阿部 慎吾



日本マイクロソフトを経て2015年にマレーシアにてTKinternational(現Bridge International Asia)を設立しCEOに就任

# インサイドセールスアウトソーシング事業：「ブリッジインターナショナル株式会社」

**BRIDGE  
INTERNATIONAL**

## 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

高度な教育を受けた社員によるインサイドセールスの実行と、徹底した業務設計とKPI管理に基づいた、お客様の営業力強化や成果向上に寄与する新しい営業体制の構築

### 会社概要

会社名	ブリッジインターナショナル株式会社	
設立	2002年1月	
資本金	552,000,000円	
従業員数	631名(2024/12末)	
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階	
代表者	代表取締役	吉田 融正
HP	<a href="https://bridge-g.com/">https://bridge-g.com/</a>	

### ブリッジの強み

ヒアリングを主体として  
顧客との信頼関係を構築

定期的な見込み客とコミュニケーションにより信頼を築く「農耕型」のアプローチと、持続的なプロファイリングの実施

営業状況を踏まえて最適な  
分業モデルを定義

組織全体の営業生産性向上を実現する最適なプロセス分業モデルを定義し、各メンバーが得意な領域に集中することを可能にする

高度なスキル教育を受けた  
固定メンバーが業務を遂行

独自の研修プログラムを受けたスタッフが質の高いインサイドセールス活動を短期間で実現

KPI管理による継続的な  
改善で営業成果を最大化

徹底したKPI管理による成果の可視化と、目標値とのギャップ原因の分析による継続的な改善

# プロセス・テクノロジー事業：「ClieXito株式会社」



## 持続可能な売上成長モデル(Sustainable Revenue Growth Model)の実現へ

クライアントの成長戦略実現に向け、マーケティング、営業、カスタマーサクセスの顧客接点業務領域における顧客エンゲージメントの強化とオペレーション・アプリケーションの最適化を推進

### 会社概要

会社名	ClieXito株式会社（クライエクシート）		
設立	2020年4月1日		
資本金	30,000,000円		
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階		
代表者	代表取締役	吉田 融正	
	代表取締役社長	尾花 淳	
	取締役副社長	北村 寿雄	
HP	<a href="https://cliexito.com/">https://cliexito.com/</a>		

#### 社名の由来

スペイン語で「顧客の成功」を意味する“cliente”（顧客）と“exito”（成功）の造語

### ClieXitoの強み

#### B2Bの顧客接点業務に特化した一気通貫のサービス

マーケティング、営業、カスタマーサクセスに至る顧客接点業務に対し、戦略立案からアプリケーション構築・定着まで一貫したサービスを提供

#### 顧客起点での売上成長モデル推進のスキーム

豊富なCX/CRMプロジェクト実績に裏打ちされた顧客起点での売上成長モデルの変革を推進する実践的な方法論を展開

#### 豊富な伴走支援の実績

前身のブリッジインターナショナルにおいてインサイドセールスやデジタルマーケティングの立上げ/定着化の伴走支援の豊富な実績

#### CRM構築とシステムインテグレーションの実績

約20年間の実績に基づいた、CRM構築と運用およびMA、BI、CDP等、システムインテグレーションサービスを提供

# プロセス・テクノロジー事業：「トータルサポート株式会社」



## ネットワークインフラ技術とサービスの提供

お客様のビジネス課題を解決する為に、常に変化するテクノロジーや社会の仕組み・動向にキャッチアップし、適切な技術とサービスを提供するプロバイダー

### 会社概要

会社名	トータルサポート株式会社
設立	2008年2月8日
資本金	3,000,000円
従業員数	28名(2024/12末)
所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー16階
代表者	代表取締役 佐藤 重人
HP	<a href="https://www.t-suppo.com/">https://www.t-suppo.com/</a>

### 主要サービス

#### 通信機器販売

- 通信機器（スイッチングHUB・ルータ・AP等）の卸販売
- 独自性の高い製品を提供

#### ネットワークインフラ構築

- マンション・ホテルISP向け
- 機器選定から設計構築運用まで一貫してサービス提供

#### Wi-Fiシステム

- メンバー数が増大する「HOTELロイヤリティプログラム連動Wi-Fi」システムの提供
- ホテルの「脱OTA」に貢献します。

#### SaaS

- ホテル客室用多機能ハブソリューション「PORTAL」の提供
- QRコードの読み込みのみで、自身のスマホでフロントとの通話や浴場の混雑情報にアクセス可能

## 研修事業：「株式会社アイ・ラーニング」



### デジタル人材の育成をリードする

DX推進、ITスキル、ビジネススキル、プロジェクトマネジメントおよび新入社員研修など、企業向け研修とコンサルティングサービスを提供する総合人材育成サービス企業

#### 会社概要

会社名	株式会社アイ・ラーニング
設立	1990年2月1日
資本金	35,750,000円
従業員数	83名(2024/12末)
所在地	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3国際箱崎ビル
代表者	代表取締役社長 杉山 真理子
HP	<a href="https://www.i-learning.jp/">https://www.i-learning.jp/</a>

#### 主要サービス

研修形態	コンテンツ	新入社員年次研修
オンライン研修		ITスキル
集合研修		DX推進研修
eラーニング		IBM製品研修
		ビジネススキル
		プロジェクトマネジメント



お客様向けデジタル研修拠点 「iLスクエア」 (茅場町研修センター内)

## 本資料の取り扱いについて

---

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断および仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力および財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象および状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報および財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報および調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性および合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性および合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。