

2025年12月期

決算説明資料

ブリッジインターナショナルグループ株式会社

東証グロース | 証券コード7039

BRIDGE
INTERNATIONAL
GROUP



目次

01. 当社のビジネスモデルと強み
02. 2025年12月期 決算実績
03. 2026年12月期 決算見通し
04. 株主還元方針
05. Appendix

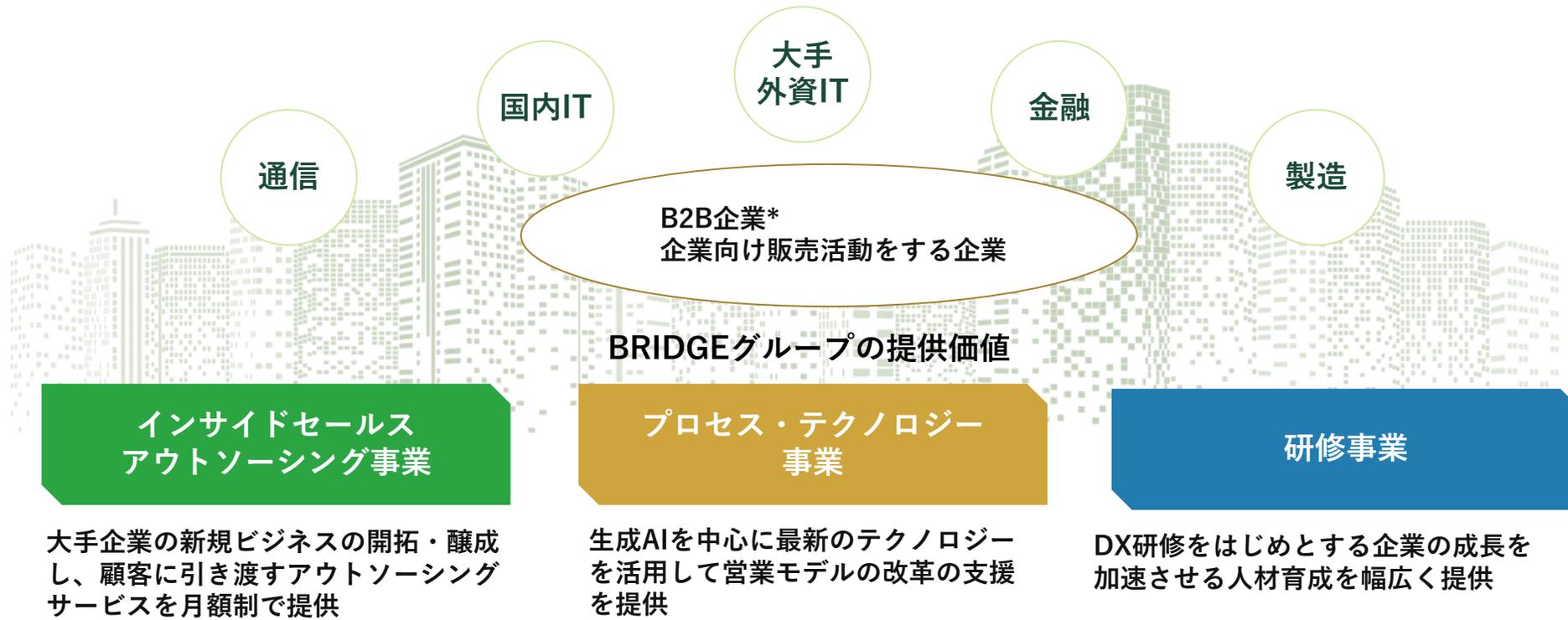
01. 当社のビジネスモデルと強み

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



営業・マーケティング領域の支援をワンストップで提供可能

主力のインサイドセールスアウトソーシング事業で培った法人営業のノウハウ、ナレッジを活かし、プロセス・テクノロジー事業での営業の高度化、効率化や、研修事業での人材育成支援へ領域を拡大

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	売上比
ストック	54%

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	売上比
フロー&ストック	18%

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	売上比
フロー	28%

インサイドセールスは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業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
主力のインサイドセールスアウトソーシング事業は高品質なサービス提供により、継続年数が長く、高単価を維持

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

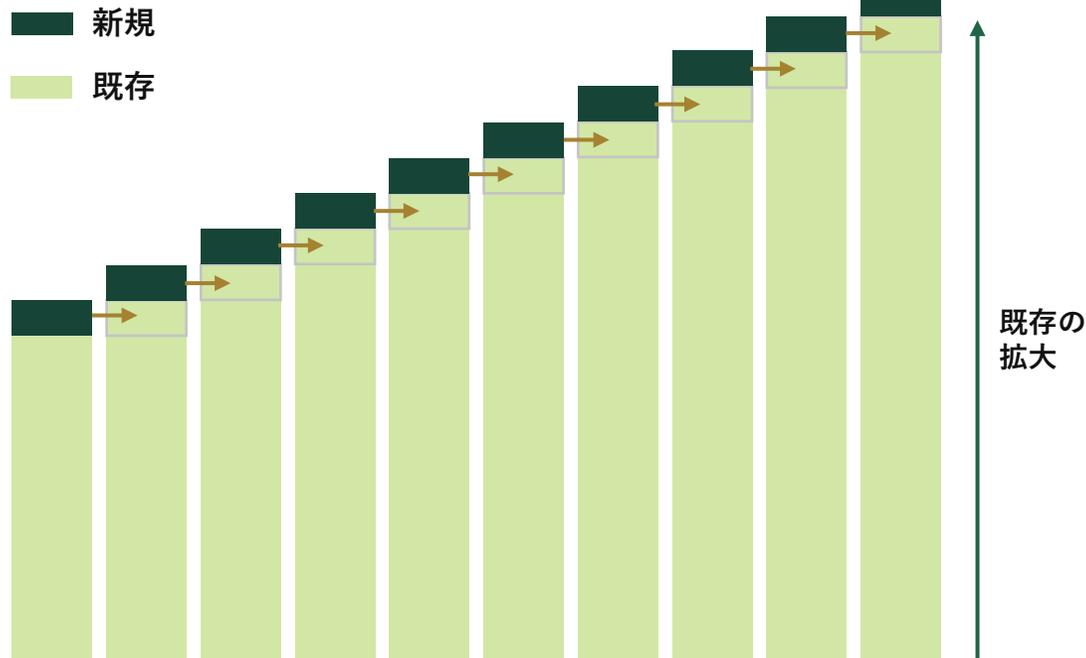
クライアント訪問営業

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

将来の柱となる
新規の開拓



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 (2025年)	取引 継続年数	2020年比
1	グローバル大手IT	6.1億円	22年	1.7倍
2	グローバル大手IT	4.6億円	7年	2.5倍
3	国内通信キャリア	3.7億円	5年	12.4倍
4	グローバル大手IT	2.9億円	5年	2.5倍
5	グローバル大手IT	2.7億円	12年	0.8倍
6	グローバル大手IT	1.8億円	14年	1.6倍
7	グローバル大手IT	1.5億円	7年	46.1倍
8	国内IT	1.5億円	13年	8倍
9	国内通信キャリア	0.9億円	10年	1.3倍
10	国内大手金融	0.9億円	3年	-

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

02. 2025年12月期 決算実績

売上は、子会社トータルサポート株式会社の株式譲渡（Q4から連結対象外）により減収
営業利益は、持株会社体制への移行による一時費用（約100百万円）の発生により減益

(単位：百万円)	24/12	25/12	前期比
売上高	8,615	8,564	99.4%
営業利益	950	873	91.9%
営業利益率	11.0%	10.2%	
経常利益	998	865	86.7%
特別損失		58	
親会社株式に 帰属する 当期純利益	661	536	81.0%

▶ 連結売上YoY**99.4%**

- 2025年10月トータルサポート（TS）の株式譲渡に伴い、Q4は連結範囲から除外し、前年比99.4%の着地となった

▶ 営業利益YoY**91.9%**

- 10/1のHD化に伴う一時費用の増加（約100百万円）が影響し、91.9%の着地

▶ 経常利益YoY**86.7%**

- 昨年、子会社の保険返戻金48百万円を計上した影響によりYoY86.7%

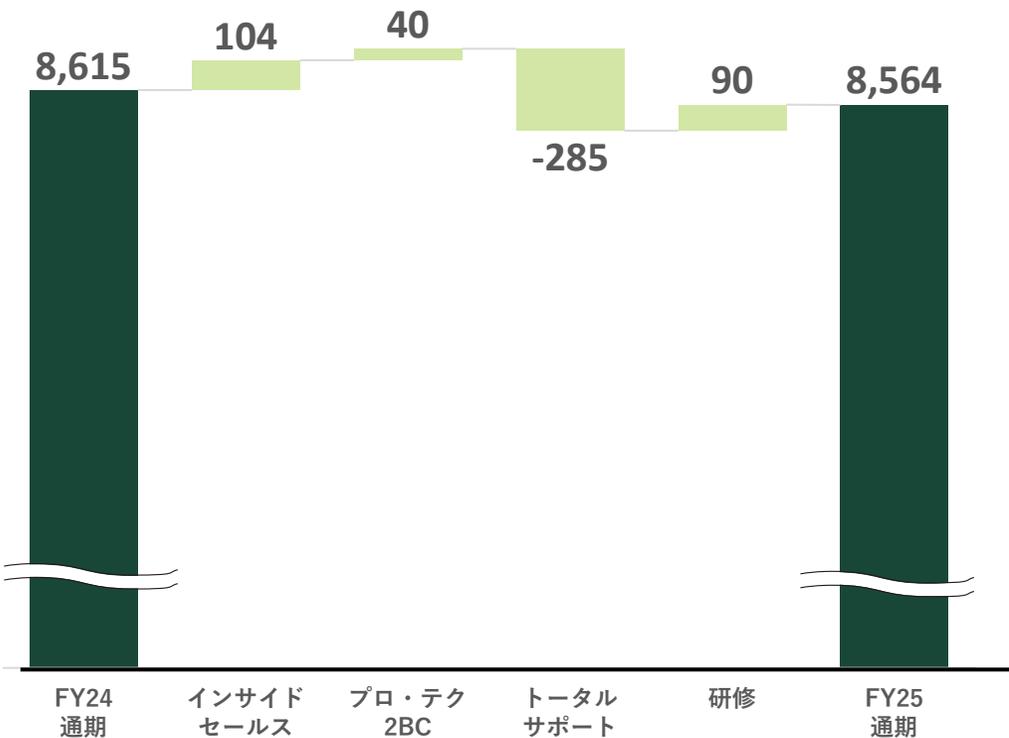
▶ 当期純利益YoY**81.0%**

- TS株式譲渡における減損損失（20百万円）および、HD化（会社分割）において不必要な資産等の見直し（37百万円）を行ったため81.0%着地

売上高 (単位：百万円)

対前年

50百万減

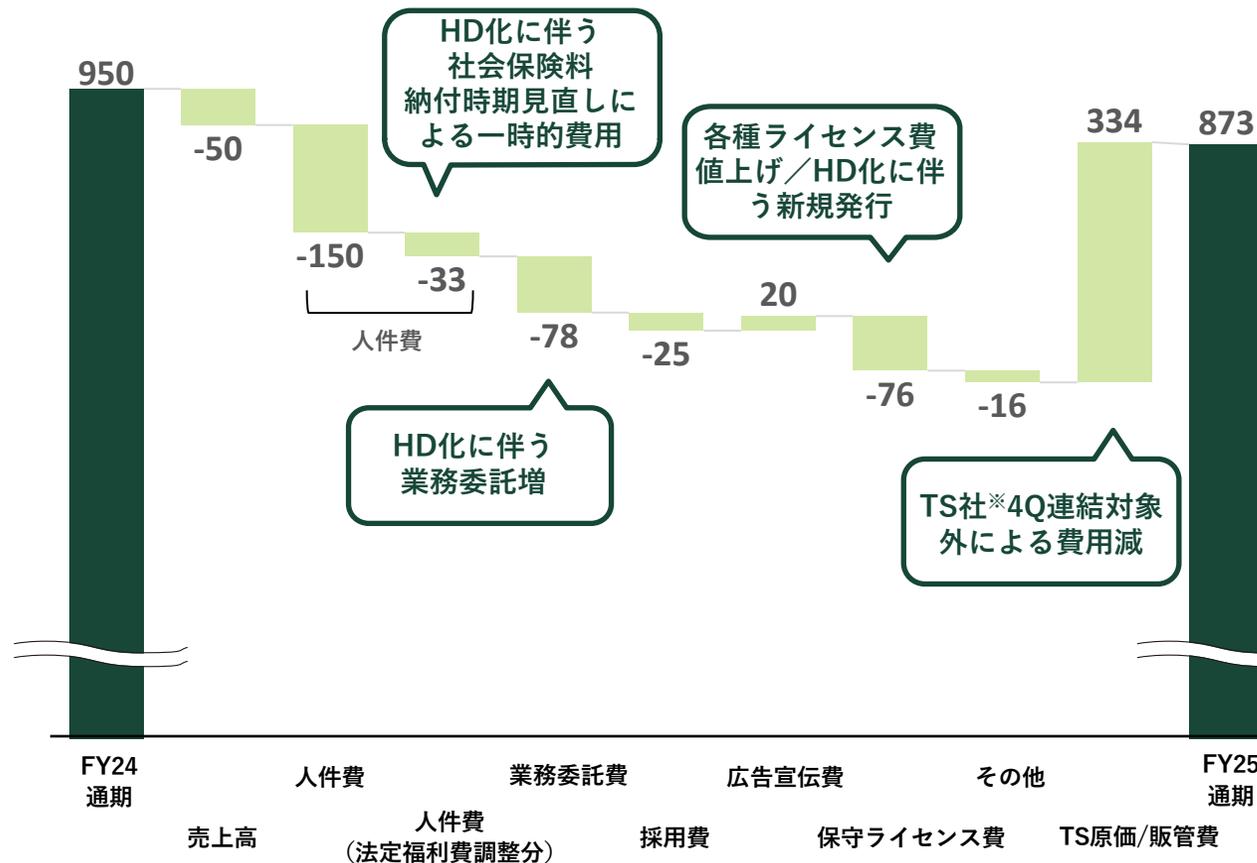


プロセス・テクノロジー事業

営業利益 (単位：百万円)

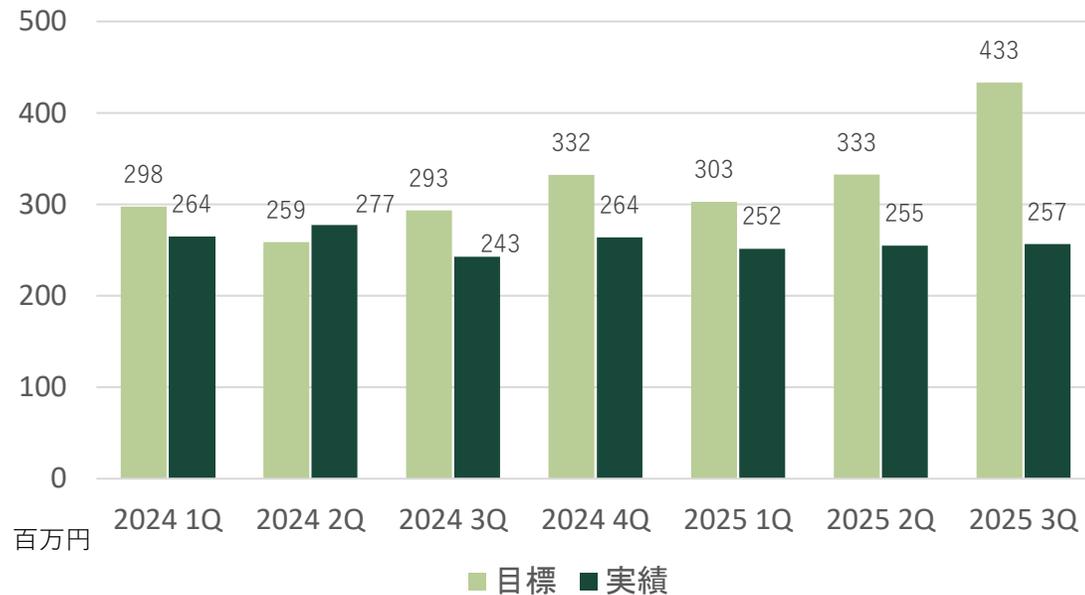
対前年

80百万減

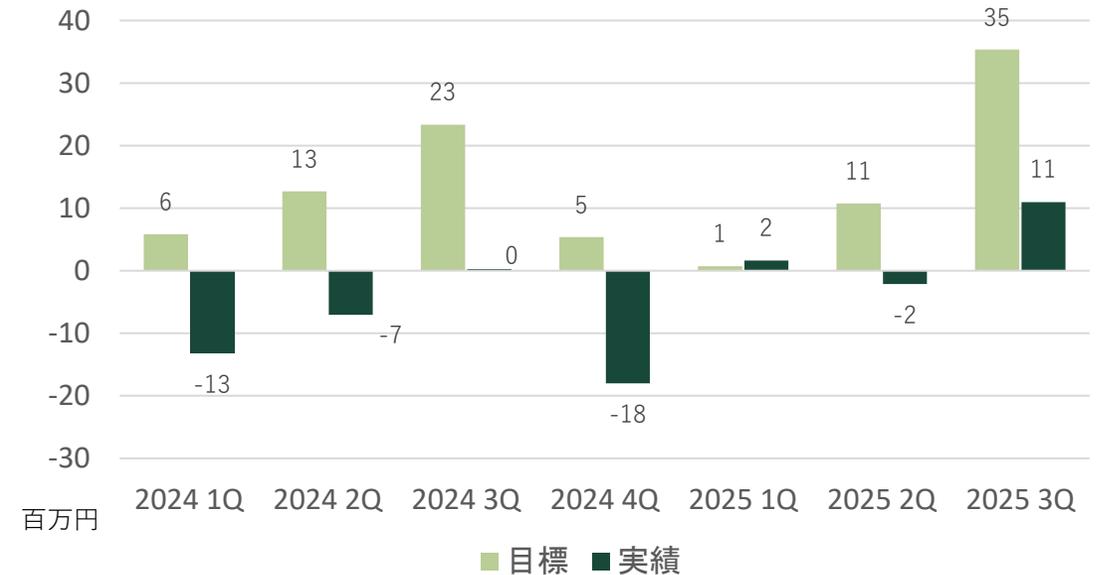


1. 2024年2月に連結子会社となったネットワークソリューションを展開するトータルサポート株式会社の全株式（51.7%）を2025年10月31日付で佐藤重人氏へ株式譲渡
2. 2025年第4四半期（10～12月）当社連結子会社から除外。2025年第3四半期分は連結子会社として当社連結業績に含む
3. 生成AI、AIエージェント等の急速な発展により、売上成長支援領域での需要が特に加速しており、事業ポートフォリオの見直しの一環として、経営資源を集中することを決断

売上高



営業利益



インサイドセールスアウトソーシング事業と研修事業はHD化に伴う費用増の影響により減益
 プロセス・テクノロジー事業は、子会社株式譲渡により減収ながら、外注費抑制により大幅改善し黒字化

単位：百万円		24/12	25/12	旧定義	前期比
インサイドセールス アウトソーシング 事業	売上	4,526	4,630	4,630	102.3%
	セグメント 利益	674	562	488	83.4% (72.4%)
	利益率	14.9%	12.2%	10.5%	
プロセス・ テクノロジー事業	売上	1,798	1,552	1,552	86.4%
	セグメント 利益	△19	92	79	-
	利益率	△1.1%	5.9%	5.1%	
研修事業	売上	2,290	2,381	2,381	104.0%
	セグメント 利益	294	267	264	90.6%
	利益率	12.9%	11.2%	11.1%	

インサイドセールスアウトソーシング事業

- ✓ 複数の大型案件のセリングに時間を要し、一部26年スタートの見込みとなった
- 利益は持株会社化に伴う費用（85百万円）が影響しYoY83.4%の着地

プロセス・テクノロジー事業

- 10月のトータルサポートの株式譲渡によりQ4は連結範囲から除外、YoYでは86.4%の着地
- 利益はコンサル&システムソリューションの稼働率最適化と、外注費抑制により大幅改善

研修事業

- 2Qに続き新人研修が堅調で順調な売上伸長
- セグメント利益はHD化に伴う不要ソフトの費用化をQ4に行い、24百万円を計上したため減益

※当社は2025年10月1日付で純粋持株会社体制へ移行しました。これに伴い、グループ共通費用のセグメント配賦方法を変更しております。そのため、2025年12月期のセグメント利益は前年同期と完全な比較ができないため、補足として従前（旧定義）の計算方法でのセグメント利益を併記しております。

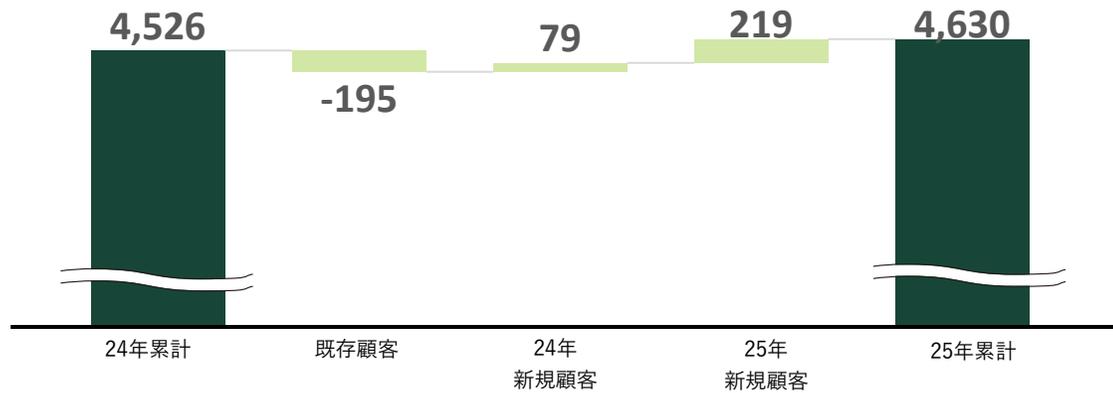


概ね順調

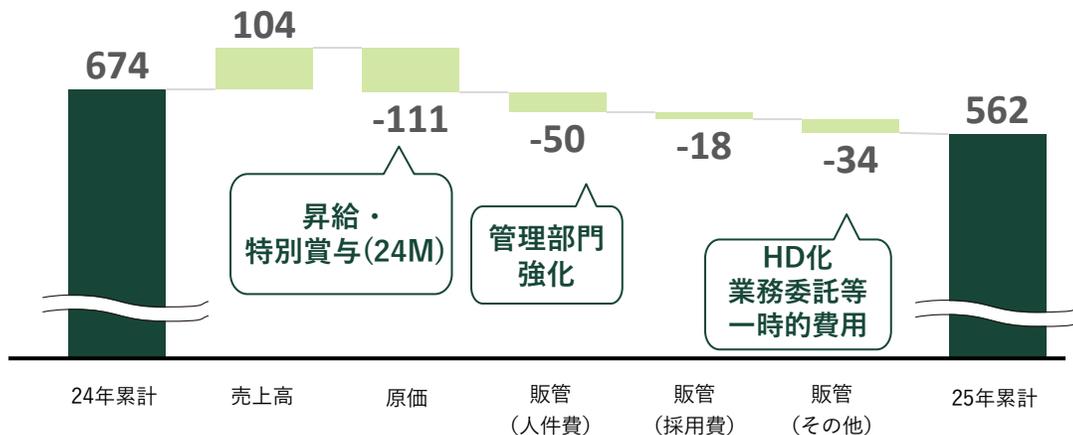
売上は堅調に推移。利益はHD化の費用など（85百万円※）により減益（計画通り）

※共通費に48百万円振替

▶ 売上高 (百万円)



▶ セグメント利益・セグメント利益率 (百万円・%)



概況説明

- ✓ 高収益を見込む大型案件（大手金融、大手IT企業）への戦略的シフトに向け、一部立ち上げに時間を要した
- ✓ 持株会社化に伴う費用増や人的資本投資により、セグメント利益はYoY83.4%の着地（期初計画通り）

実施した取り組み

- ✓ AIによるコール（会話）自動評価に加え、提案シナリオ・提案書作成の自動化を開始
- ✓ サービス品質基準の標準化と品質チェックのプログラム化により、品質向上を推進

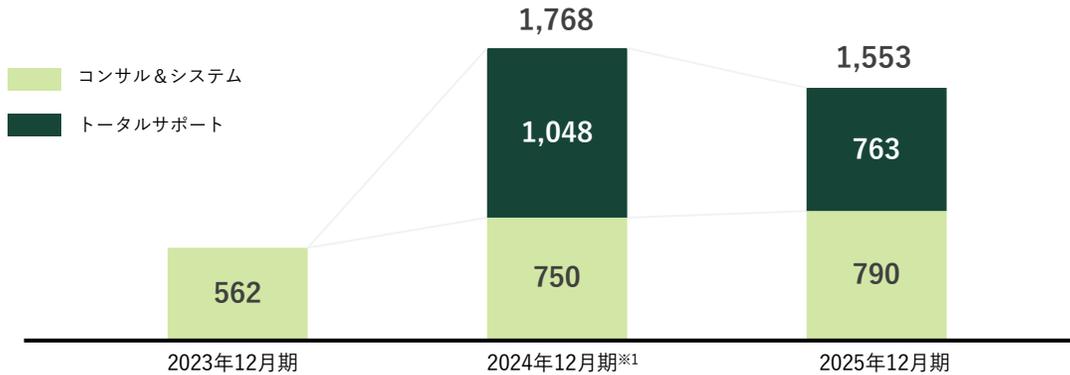
来期以降への課題

- ✓ サービス／提案活動のデジタル化



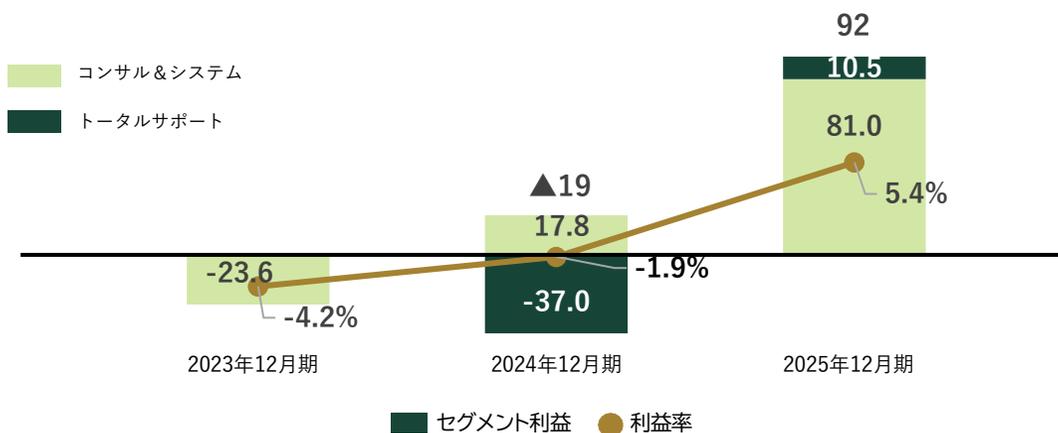
売上は子会社株式譲渡により減少。利益は外注抑制などにより大幅改善

▶ 売上高 (百万円)



※2024年1月2BCの株式取得（3月に同吸収合併）、2月トータルサポート株式取得

▶ セグメント利益・セグメント利益率 (百万円・%)



概況説明

- ✓ 売上は10月のトータルサポートの株式譲渡によりQ4は連結範囲から除外、YoYでは86.4%の着地
- ✓ 営業利益はコンサルティング&システムソリューションの外注依存構造の段階的最適化により通期においても黒字着地

実施した取り組み

- ✓ コンサルティング&システムソリューションは人員の最適配置および稼働率の適性を推進

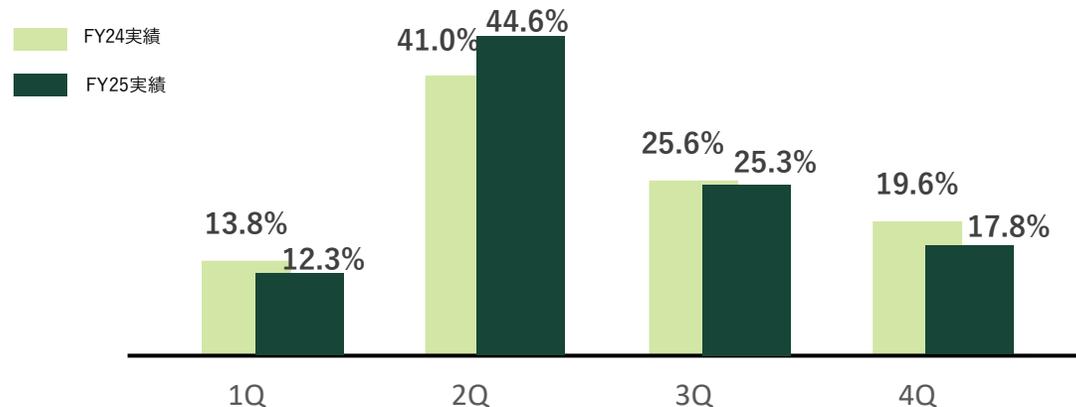
来期以降への課題

- ✓ 安定的な売上伸長に向けた営業体制の強化

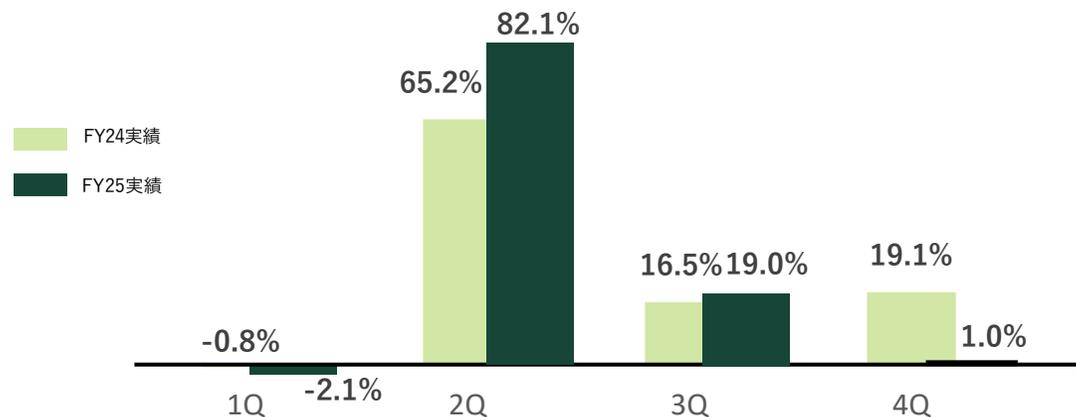


堅調な売上成長、利益はHD化に伴い不要な費用を整理し減益着地

▶ 通期売上高に対する四半期実績の割合



▶ 通期セグメント利益に対する四半期実績の割合



概況説明

- ✓ 売上は年間を通じて新人研修が牽引しYoY104.0%
- ✓ セグメント利益は、持株会社体制移行のタイミングで不要なものを整理し、4Qで費用化したため90.6%での着地（研修予約システム等のソフトウェア関連を4Qで24百万円程度費用化）

実施した取り組み

- ✓ Webサイトのフルリニューアルを実施。新規顧客の獲得増を目指す

来期以降への課題

- ✓ カスタマイズ研修の強化に向けた顧客カバレッジモデルの再構築

03. 2026年12月期 決算見通し

人手不足・教育コストの上昇を背景に、国内大手IT・金融業界で、アウトソーシングのニーズ拡大
大型案件、高付加価値領域へのシフトに向け、事業モデルの最適化を図るため、今期事業計画は成果が後半に偏る予定
収益性の向上を目指し、グループ一体となりモデル転換を推進

インサイドセールス アウトソーシング事業

エンタープライズ・大型案件への
「選択と集中」とAI活用による高付加価値化へ



As IS (現状)

- ・新規獲得数重視
- ・小規模案件多数により営業・デリバリの初期コスト高、育成に時間を要す

To Be (今後)

- ・大手IT・金融などエンタープライズにリソースを集中
- ・SV1名で大型チームを効率的に担当し、増員・売上拡大へ
- ・AI活用で付加価値と生産性の更なる向上を目指す

プロセス・テクノロジー事業

Salesforceの基盤強化および
AIオフリングモデルへの集中



As IS (現状)

- ・Salesforceが基盤事業
- ・新規事業としてRevOps※全般と多岐に渡るサービスを模索

※営業・マーケティング・カスタマーサクセスの各部門を統合し、収益最大化を目指す仕組み

To Be (今後)

- ・基盤のSalesforceビジネスをより一層成長へ
- ・新規はAIオフリング※へ集中。まずはインサイドセールス領域から着実に提供

※顧客のニーズに対し、製品や専門サービスを最適に組み合わせ、パッケージ化した解決策

研修事業

新人研修の維持拡大および
高付加価値なPM※・営業研修を第二の柱へ



As IS (現状)

- ・売上の約半分を占める新人研修が中心



To Be (今後)

- ・新人研修を継続拡大
- ・第二の柱としてオーダーメイドのPM※・営業研修を拡販
- ・コスト増を価格転嫁し収益向上へ(4月1日より新価格適用開始)

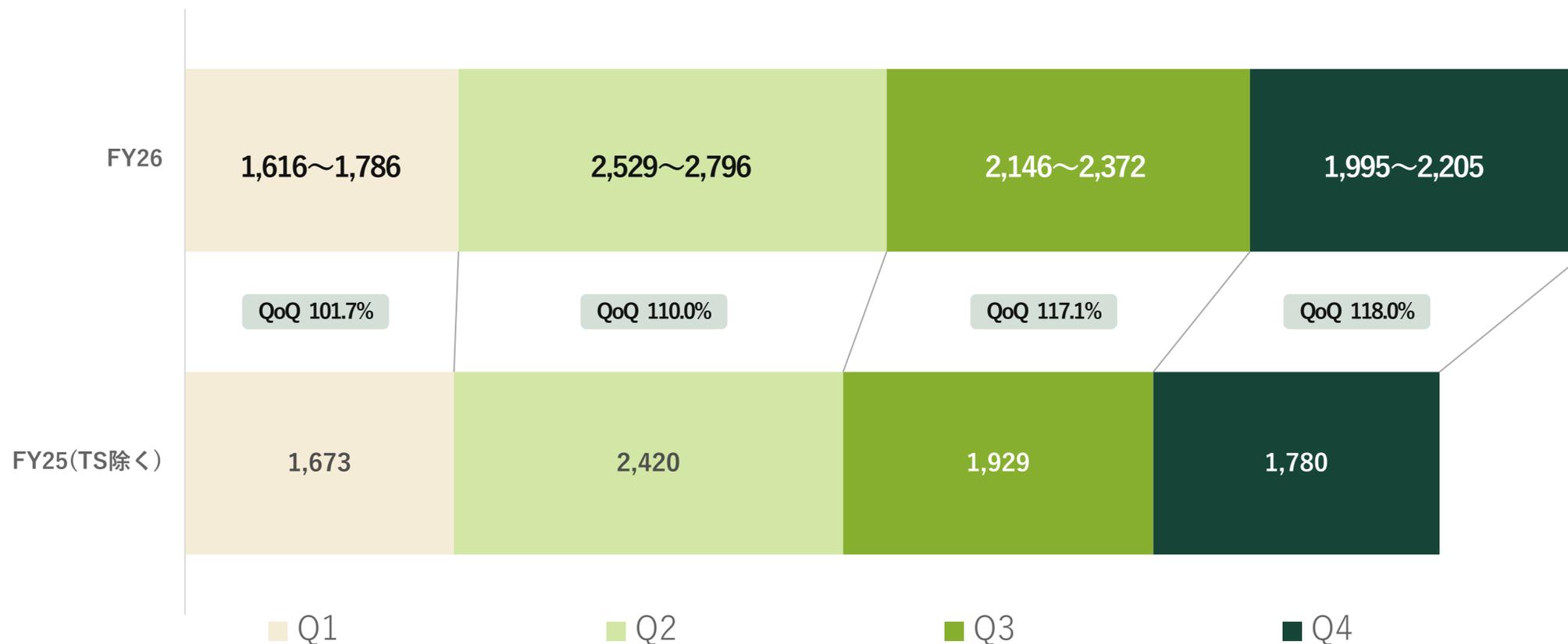
※プロジェクトマネジメント

子会社の株式譲渡の影響を除けば、売上・利益ともに高成長を見込む

昨年掲げた株主還元方針である配当性向50%を維持し、配当は95円へ増配を計画

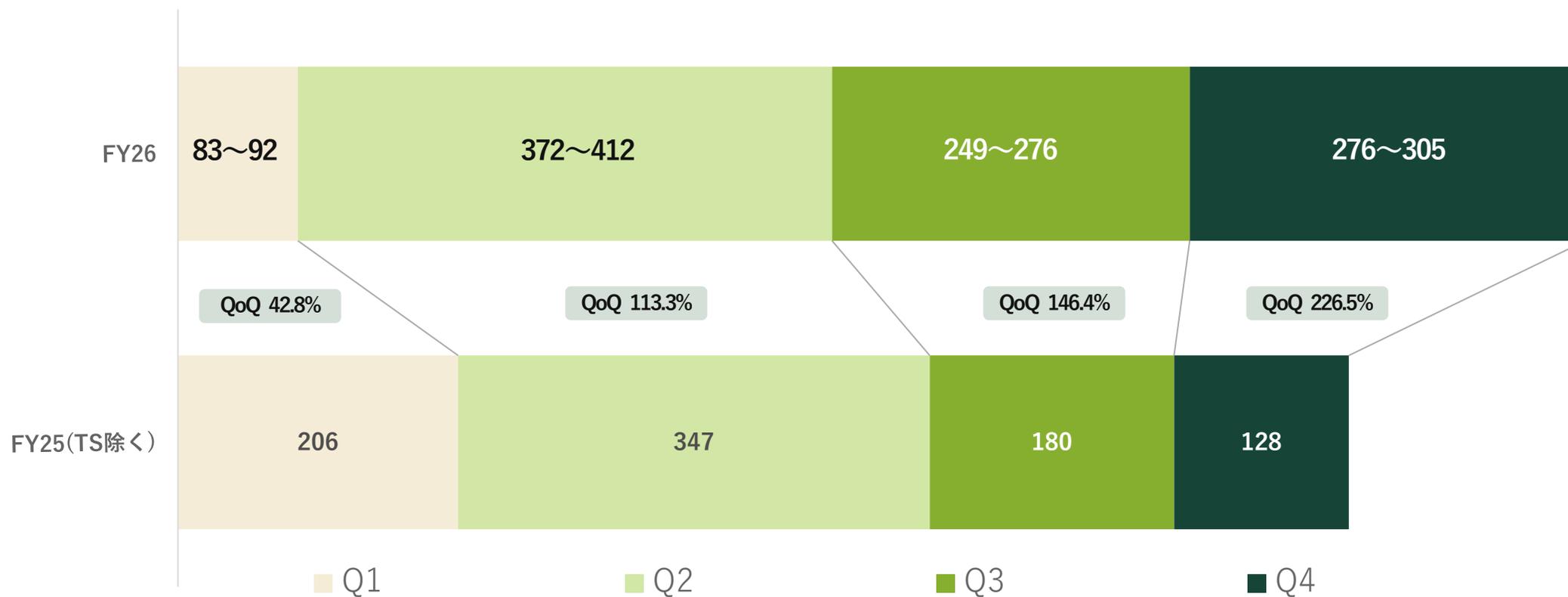
(単位：百万円)	FY2025	TS※を 含めない FY2025	FY2026 期首予想レンジ		前期比 下限~上限	TS買収を 含めない前期比	
売上高	8,564	7,805	8,287	–	9,160	96.8%-107.0%	106.2%-117.4%
売上総利益	2,913	2,766	3,015	–	3,333	103.5%-114.4%	109.0%-120.5%
営業利益	873	863	983	–	1,086	112.5%-124.3%	113.8%-125.8%
経常利益	865	856	983	–	1,086	113.5%-125.4%	114.7%-126.8%
親会社株式に帰属する 当期純利益	536	583	649	–	717	120.9%-133.6%	111.2%-122.9%
EPS	149円		180円	–	199円	120.9%-133.6%	
配当予想	85円		95円			111.8%	

インサイドセールスアウトソーシング事業は、昨年より金融やITの大型案件の獲得に注力しておりQ2以降の売上伸長を見込む
 プロセス・テクノロジー事業は立ち上げ中のAI関連サービスが下期に貢献。研修事業は新人研修のQ2売上拡大を見込む
 以上により、連結売上計画は、1Qは前期比フラットだが、Q2以降に増収していく計画



※FY25 (TS除く) は、2025年に株式譲渡したトータルサポートの業績を除いた場合の連結売上

インサイドセールスアウトソーシング事業において、物価高対策やモチベーションの為の昇給および大型案件に必要な大量の採用強化をQ1に行うことで前期比利益減を計画
 また、連結において前期は下期に持株会社化等の費用増があったが、今期は下期も安定的に利益を確保する計画

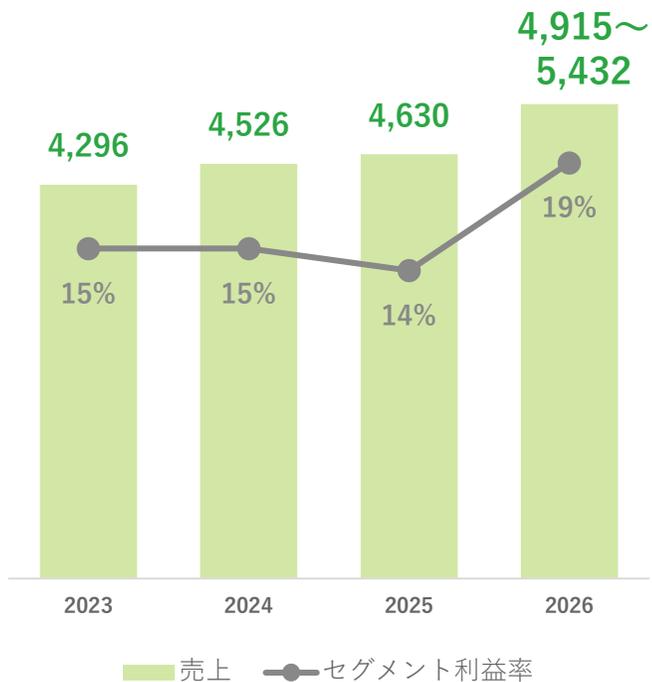


※FY25 (TS除く) は、2025年に株式譲渡したトータルサポートの業績を除いた場合の連結営業利益

インサイドセールスアウトソーシング事業は大手・大規模プロジェクトの獲得へ注力
 プロセス・テクノロジー事業は安定的な収益創出へ。研修事業は引き続きの顧客開拓に注力

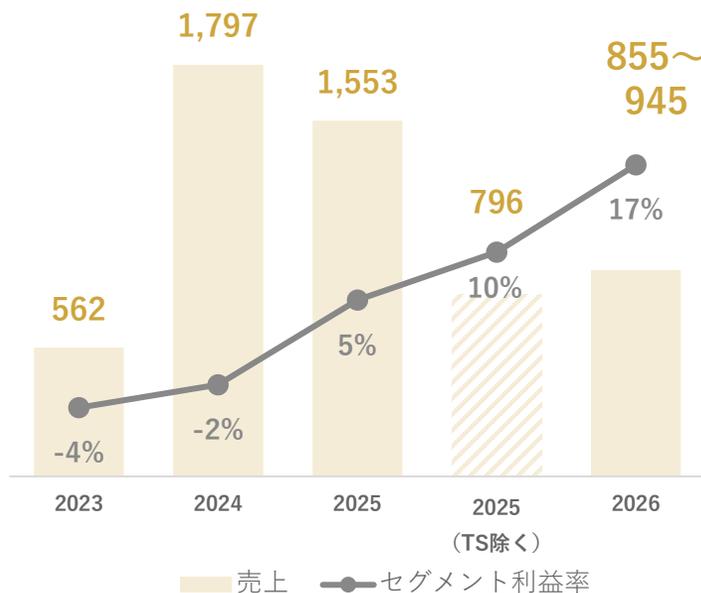
インサイドセールスアウトソーシング事業※

(百万円)



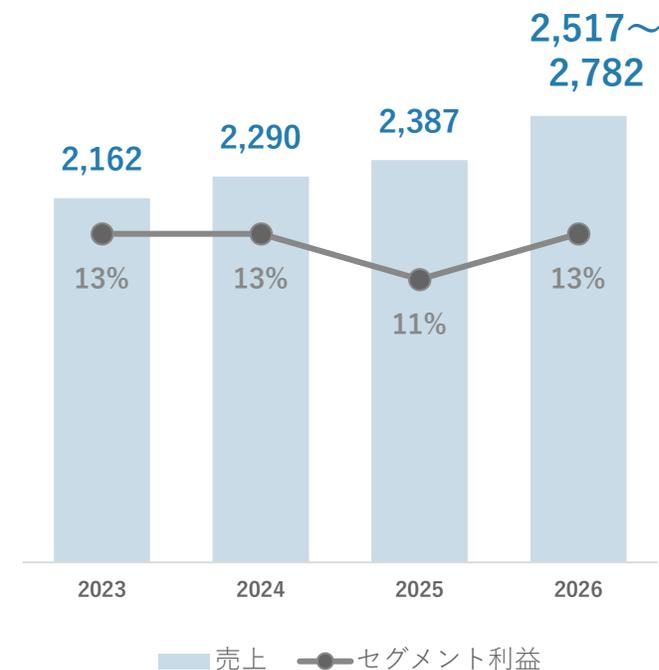
プロセス・テクノロジー事業

(百万円)



研修事業

(百万円)



※2025年10月の持株会社化に伴い、グループ共通費の按分方法を変更しております。
 その影響でインサイドセールスアウトソーシング事業およびプロセス・テクノロジー事業のセグメント利益が2025年第4四半期から増加しております

収益モデルチェンジを推進し、各セグメントにおいて大幅な増益を計画

持株会社化（分社）に伴うグループ共通費の会計処理変更により、セグメント利益が向上

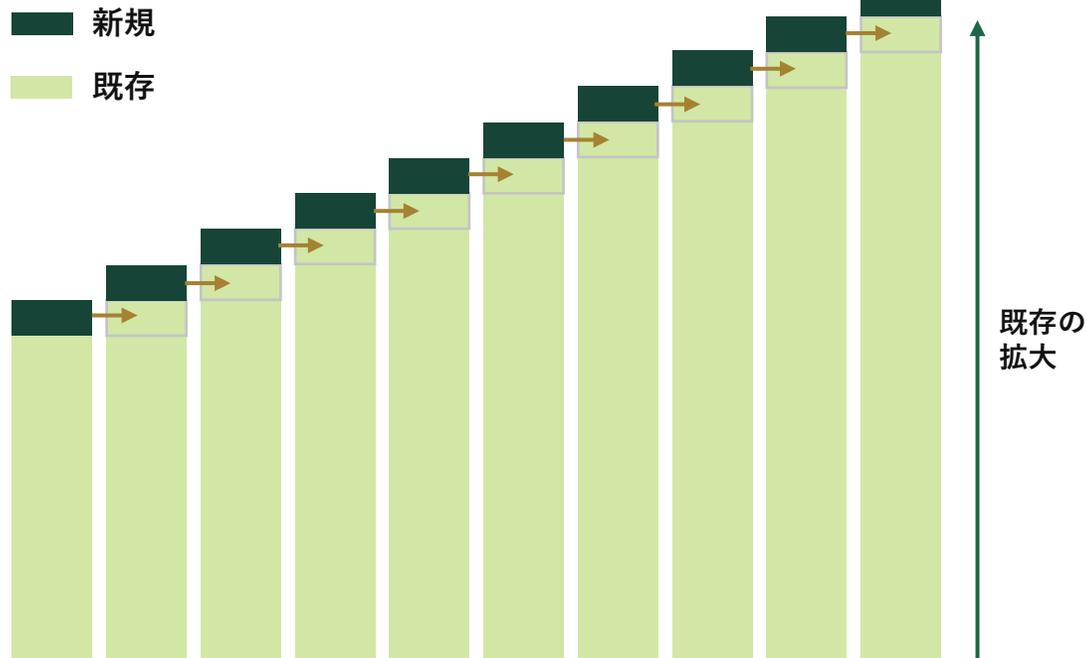
(単位：百万円)		FY2025 実績	TS*買収を 含まない25実績	FY2026 期初予想レンジ		前期比 下限～上限	前期比（TS買収を含 まない）
インサイドセールス アウトソーシング 事業	売上高	4,630		4,915	5,433	106.1% - 117.3%	
	セグメント利益 (HD化前と同定義)	562		928 (589)	1,026 (651)	165.1% - 182.5% (104.8%-115.8%)	
	セグメント利益率 (HD化前と同定義)	12.0%		18.9% (12.0%)	18.9% (12.0%)		
プロセス・ テクノロジー事業	売上高	1,552	795	855	945	55.0-60.8%	107.5% - 118.8%
	セグメント利益 (HD化前と同定義)	92	76	147 (85)	162 (94)	159.7%-176.0% (92.3%-102.1%)	193.4%-213.1% (111.8%-123.6%)
	セグメント利益率 (HD化前と同定義)	5.4%	9.6%	17.2% (10.0%)	17.2% (10.0%)		
研修事業	売上高	2,387		2,518	2,783	105.4% - 116.5%	
	セグメント利益 (HD化前と同定義)	264		326 (326)	361 (361)	123.4% - 136.7%	
	セグメント利益率 (HD化前と同定義)	11.0%		13.0% (13.0%)	13.0% (13.0%)		

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

将来の柱となる
新規の開拓



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 (2025年)	取引継続年数	2020年比
1	グローバル大手IT	6.1億円	22年	1.7倍
2	グローバル大手IT	4.6億円	7年	2.5倍
3	国内通信キャリア	3.7億円	5年	12.4倍
4	グローバル大手IT	2.9億円	5年	2.5倍
5	グローバル大手IT	2.7億円	12年	0.8倍
6	グローバル大手IT	1.8億円	14年	1.6倍
7	グローバル大手IT	1.5億円	7年	46.1倍
8	国内IT	1.5億円	13年	8倍
9	国内通信キャリア	0.9億円	10年	1.3倍
10	国内大手金融	0.9億円	3年	-

外資IT・国内IT・金融の3領域への集中と、エンタープライズ領域における「大型プロジェクト獲得」への戦略的シフト

3つの注力業界

- 外資IT・国内ITは慢性的な専門人材の不足から需要は引き続き拡大
- 金融は付加価値サービスモデルへの転換で需要拡大

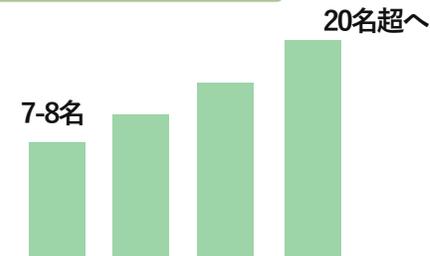
スタート規模大型化

小さく産んで大きく育てるモデルはそのままに、大手・大規模案件に集中しスタート規模を拡大することで、成長を加速

従来：小規模スタート



従来：中規模スタート



SV※専任化生産性向上

SVが大規模案件にリソースを集中することにより、小規模案件を複数兼務することによる管理負荷を軽減

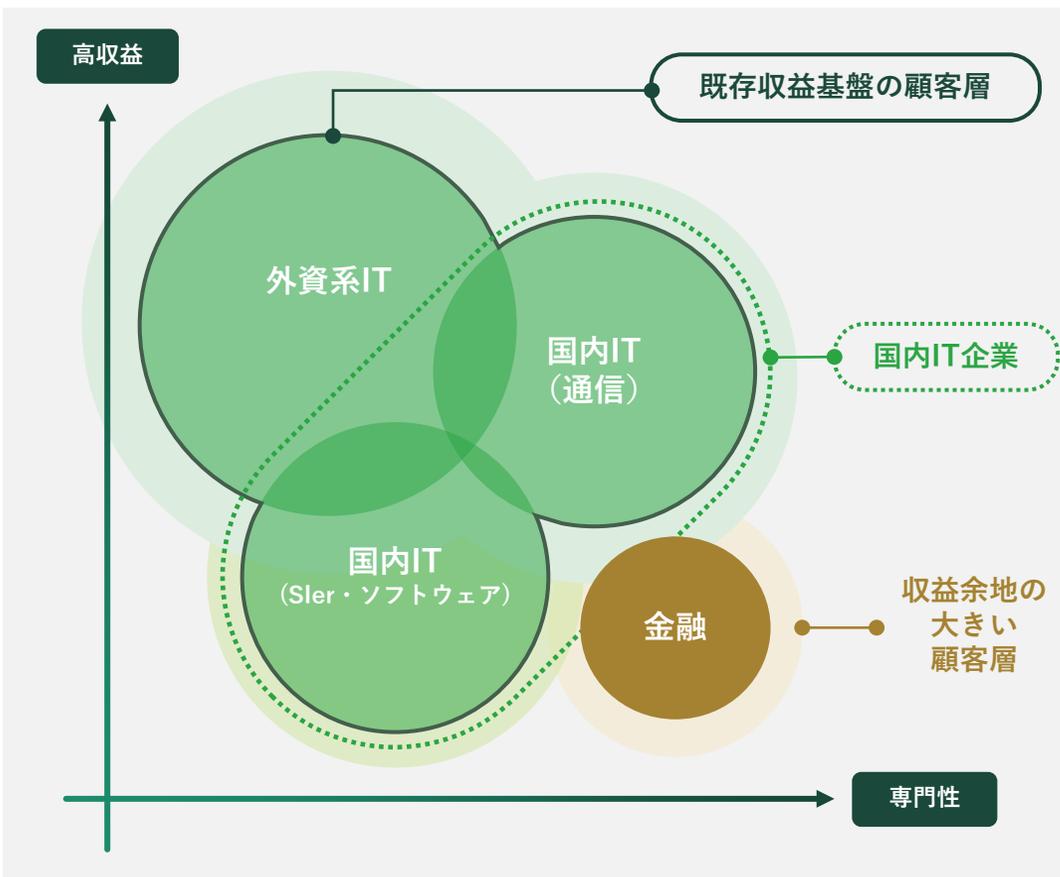
従来：兼務・分散



従来：専任・集中



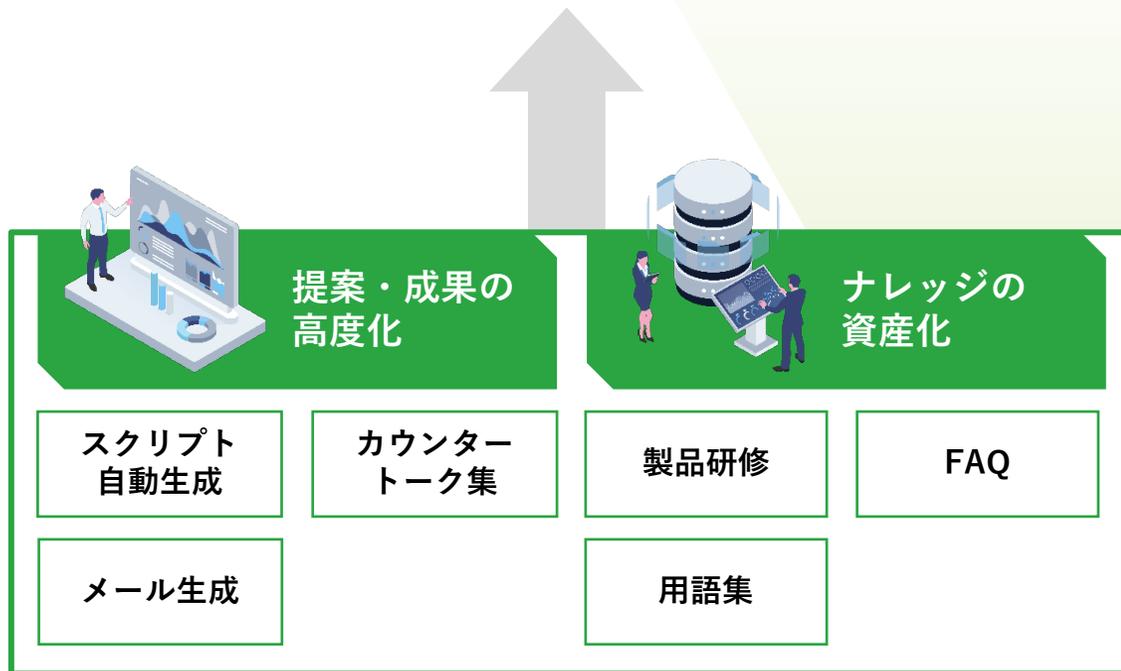
※SV (スーパーバイザー) インサイドセールスチームの現場リーダーとして数値管理・分析、戦略立案から、育成までを担う



AI活用によるサービスの付加価値向上および生産性改善の取り組みを加速させる
設計・構築に着手しており、今期後半より実装予定

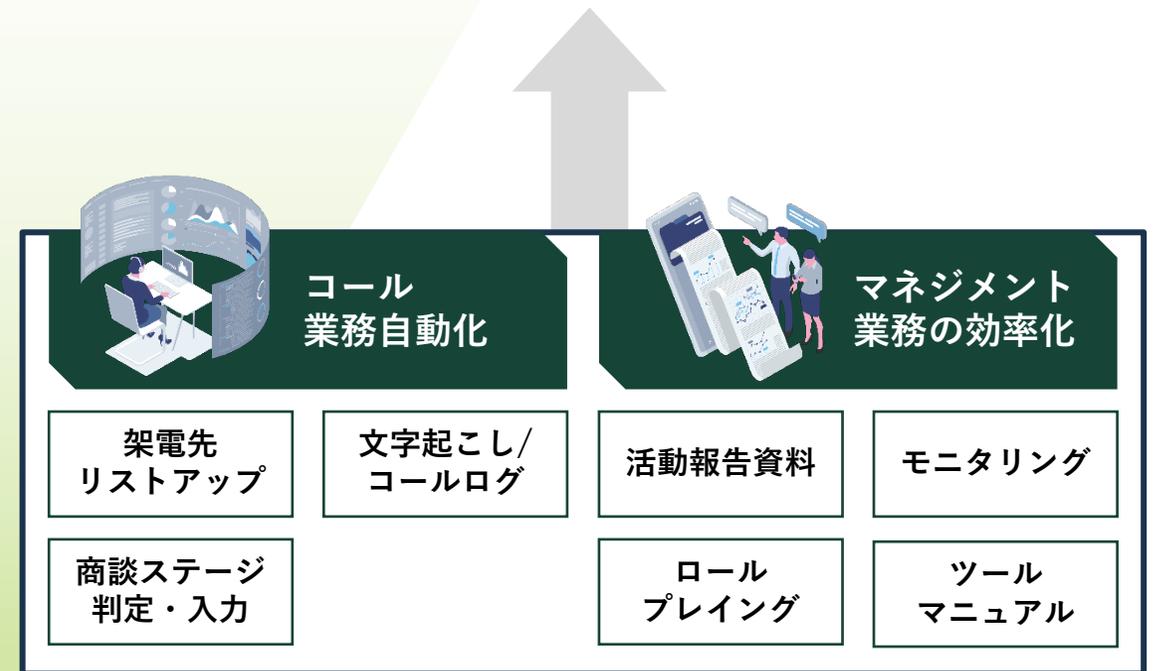
付加価値向上

売上単価・LTV・継続率UPへ



生産性向上

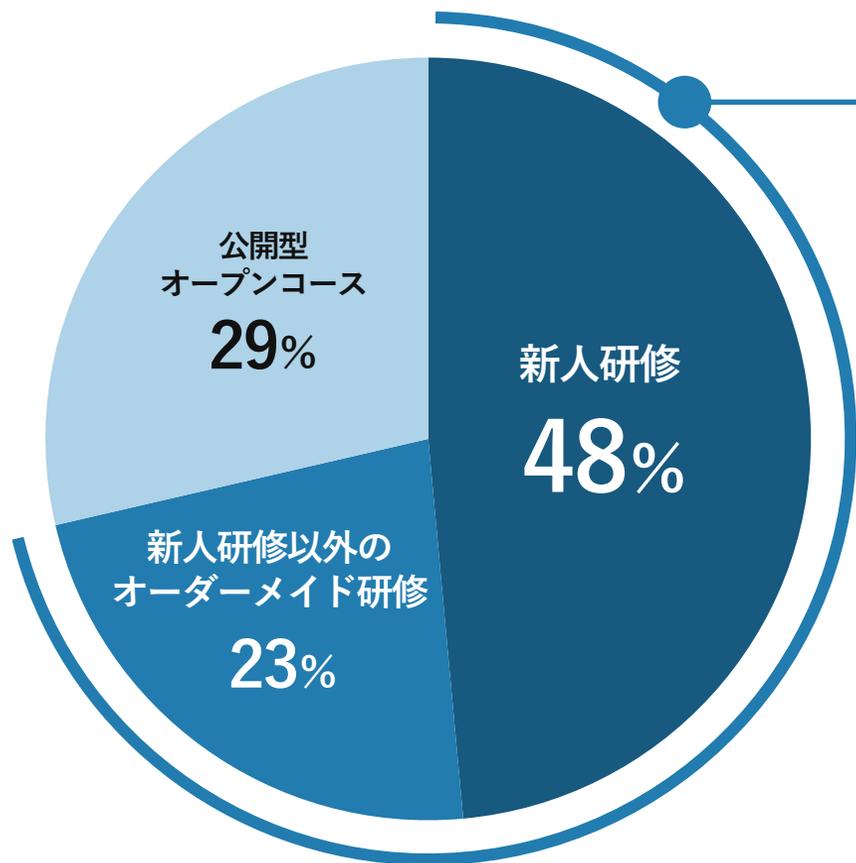
原価率低下・営業利益率UPへ



事業基盤であるSalesforceビジネスの更なる成長および
インサイドセールスにおけるAIオファリングモデルを新規成長領域と位置づけ



研修事業は、個社別オーダーメイド研修と、公開型オープンコースがあり
新人研修（オーダーメイド研修）が売上の約半分を占め、豊富な実績を誇る



新人研修

- 売上の約半数を占める安定サービス
- 個社の課題、ニーズに合わせて設計を行い、ビジネスマナーからプログラミング等のITスキルまで幅広く提供
- クラス担任など手厚いサポートが評価を受けている

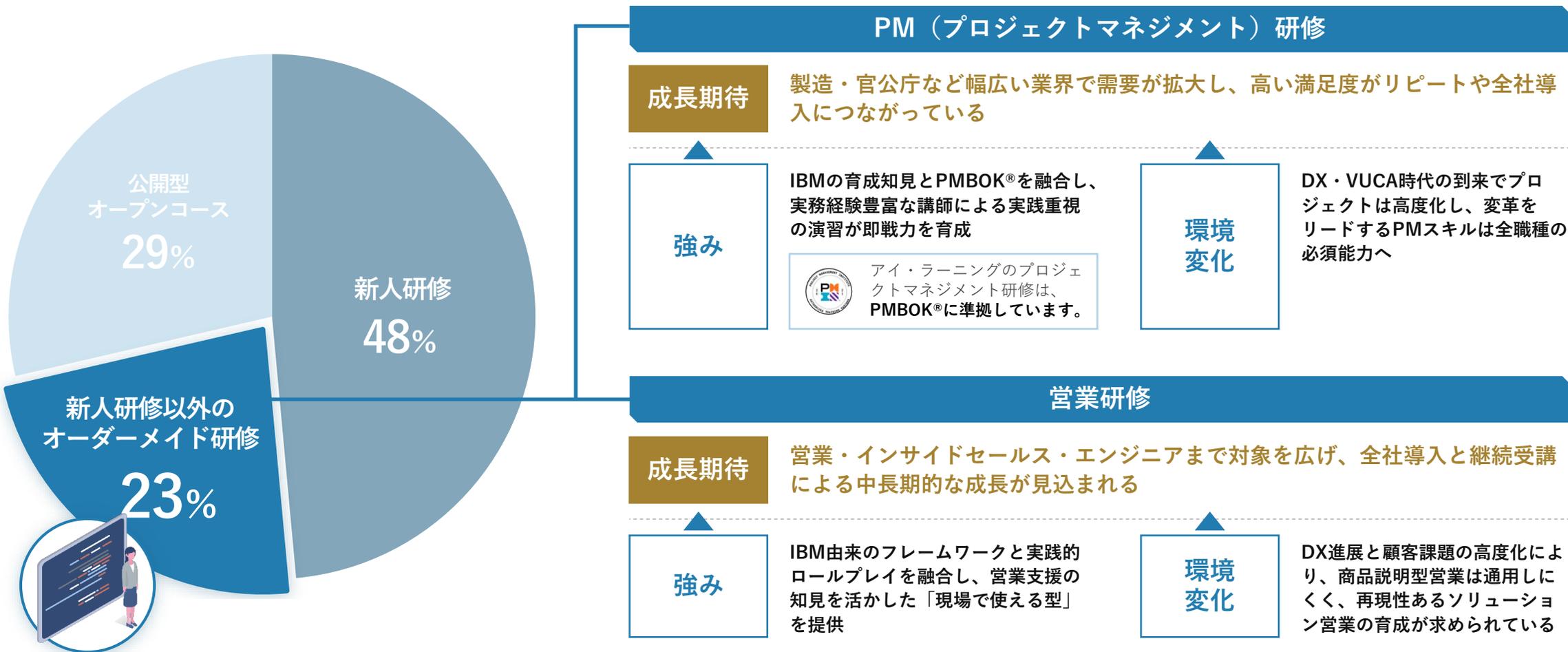
新人研修以外

- 人事部門主導から事業部門主導にシフトする中で階層や職種別の研修ニーズが高まっており、成長可能性が高い
- PM（プロジェクトマネジメント）研修、プロセス別営業研修など当社の強みを生かした研修が成長の柱

公開研修

- 約1,000種類の幅広い研修を提供
- 複数企業が少人数で参加する合同開催型の研修。オーダーメイド研修を組成しにくい企業でも、必要な研修を柔軟に受講可能

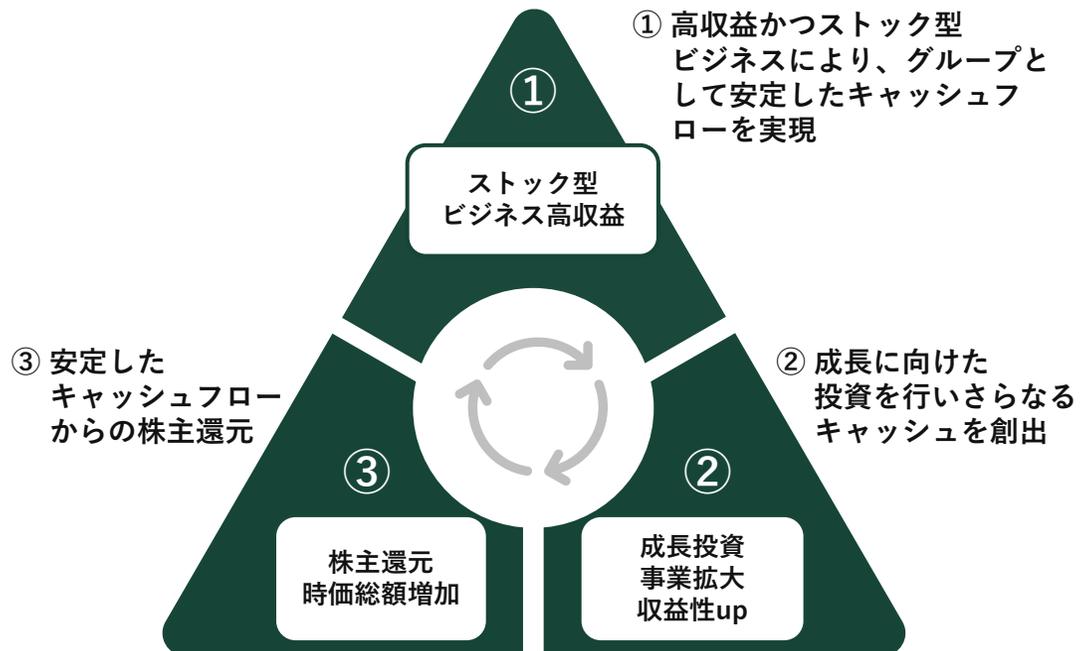
FY26は新人研修を皮切りに、他のオーダーメイド研修の拡販に注力
特にPM研修、プロセス別営業研修の2サービスを成長の柱とし、新規拡大を目指す



05. 配当方針

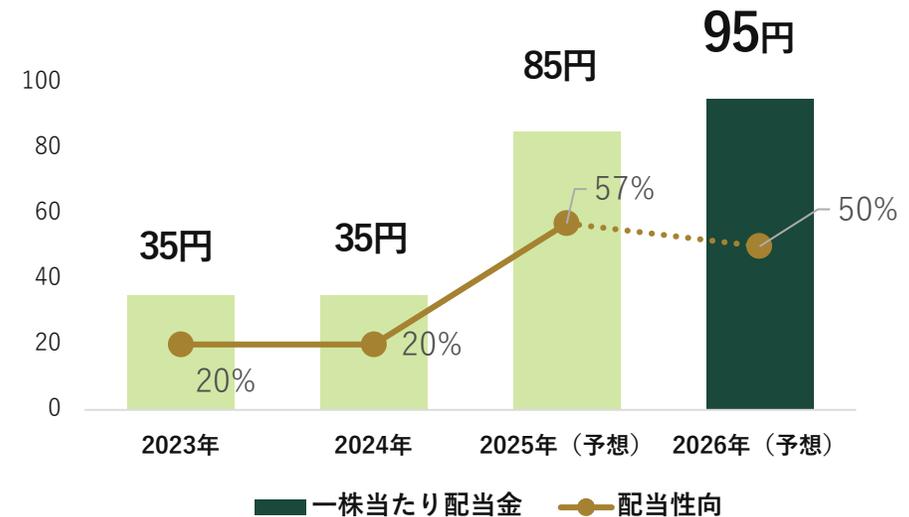
配当性向は**50%**以上を維持する方針。2026年12月期の1株当たり配当金は**95円**（通期）を予定。

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月期より配当性向を50%以上とする方針を掲げ、より一層の株主還元の強化を実施
- 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



05. Appendix

- 会社概要
- 事業概要

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



代表取締役会長兼CEO

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 ブリッジインターナショナルグループ株式会社)

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)

代表取締役会長
兼 CEO



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（現ブリッジインターナショナルグループ株式会社）創業

取締役



高橋 慎介

2019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。ドーモ株式会社取締役会長

社外取締役



岡村 典

2017年より当社 社外取締役。2022年 株式会社 テン・コミュニケーションズ顧問

社外取締役



郡 のぶ

プライスウォーターハウスコンサルタント、IBMビジネスコンサルティングサービス、日本アイ・ピー・エム、シグマクスを経て2025年より当社 社外取締役

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

ブリッジインターナショナル
株式会社
代表取締役社長



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、アウトソーシング事業の統括を経て2025年10月よりブリッジインターナショナル株式会社代表取締役社長就任

ブリッジプロセス
テクノロジー株式会社
代表取締役社長



尾花 淳

2003年入社。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、同年ブリッジプロセステクノロジー代表取締役就任

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

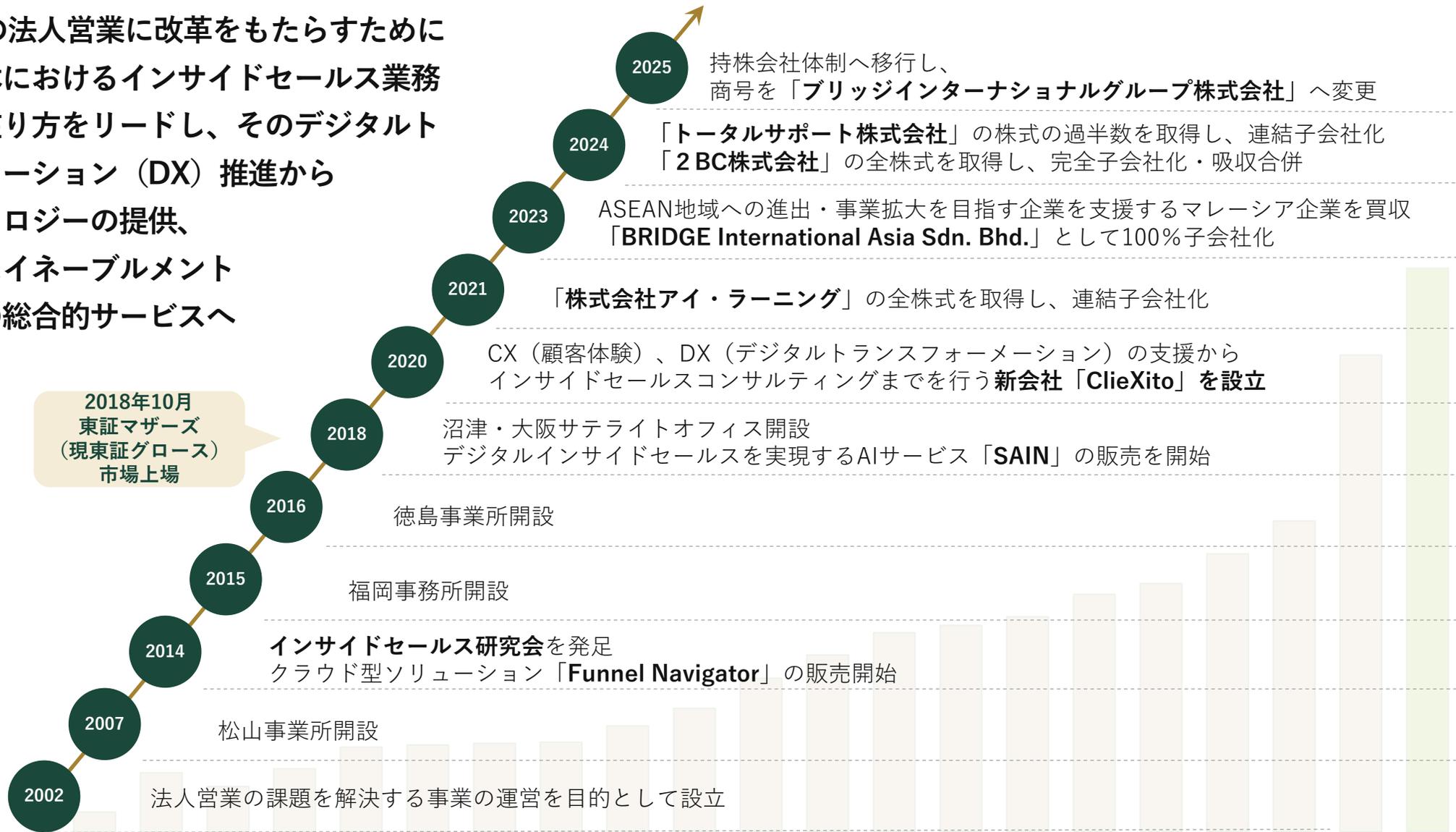
Bridge International
Asia Sdn Bhd
代表取締役社長



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

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





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	2025年10月
資本金	40,000,000円
従業員数	523名(2025/12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	代表取締役社長 八木 敏英
HP	https://bridge-g.com/

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

※ブリッジインターナショナル株式会社は、2025年10月1日に事業会社として新設いたしました



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	ブリッジプロセステクノロジー株式会社※
設立	2020年4月1日
資本金	30,000,000円
従業員数	34名(2025/12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	代表取締役社長 尾花 淳
HP	https://cliexito.com/

ブリッジプロセステクノロジーの強み

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

※ブリッジプロセステクノロジー株式会社は、2025年3月1日にClieXito株式会社から商号変更を行いました



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(2025/12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	https://www.i-learning.jp/

主要サービス

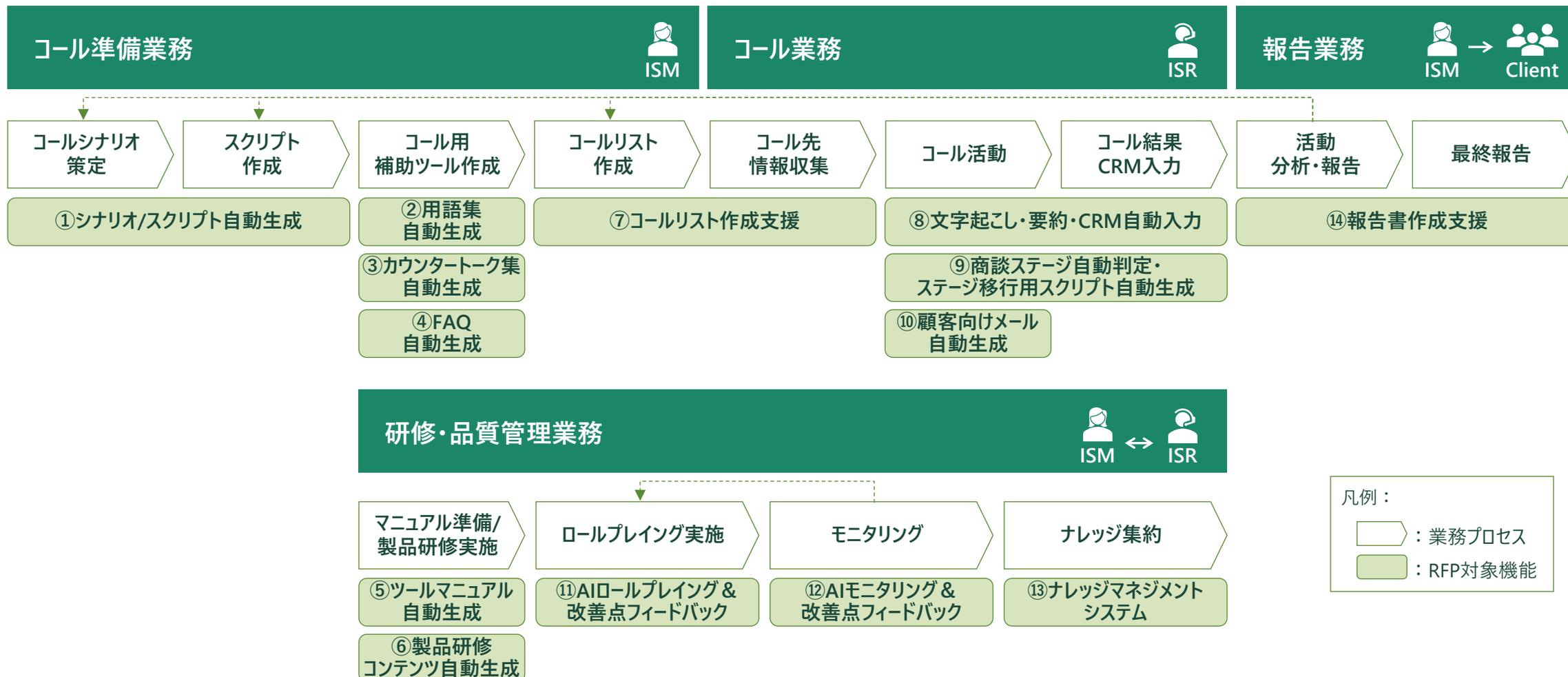
研修形態	コ ン テ ン ツ	新入社員年次研修
オンライン研修		ITスキル
集合研修		DX推進研修
eラーニング		IBM製品研修
		ビジネススキル
		プロジェクトマネジメント



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)

- 本資料は、ブリッジインターナショナルグループ株式会社及び連結子会社（以下、「当グループ」）の事業及び業界動向に加えて、当グループによる現在の予定・推定・見込または予想に基づいた将来の展望についても、言及しています。
- これらの将来展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもの・知られていないリスク・不確実性・その他の要因が、それに含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、係る情報の正確性、適切性等については何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

生成AIを最大限活用した①～⑭の機能を実装することにより、インサイドセールス業務の大幅な生産性向上を目指す



No.	システム要件名	システム要件概要（現時点イメージ）
①	シナリオ/スクリプト自動生成	<ul style="list-style-type: none"> クライアントの業種・商材・プロジェクト情報を入力すると、業界トレンド、テクノロジーアップデート、過去のプロジェクトにおけるコールシナリオ、スクリプト履歴、コールログの分析をもとに最適なシナリオ、スクリプトを自動生成すること。また、そのスクリプトによる実績を蓄えて、そのデータも含め徐々に精度の高いスクリプトを作成できるように進化すること。
②	用語集自動生成	<ul style="list-style-type: none"> クライアントの業種・商材・プロジェクト情報を入力すると、 <ul style="list-style-type: none"> ②業界・業務特有の用語を過去作成した用語集および最新情報から最適な用語集を自動生成（更新）すること。 ③過去作成されたカウンタートーク集、コールログの分析から転用および最新情報から最適なカウンタートーク集を自動生成すること。 ④過去作成されたFAQ集および最新情報から最適なFAQ集を自動生成（更新）すること。
③	カウンタートーク集自動生成	
④	FAQ自動生成	
⑤	ツールマニュアル自動生成	<ul style="list-style-type: none"> 操作手順や設定方法を、既存のマニュアル（動画を含む）を基にわかりやすいマニュアルを自動生成すること。
⑥	製品研修コンテンツ自動生成	<ul style="list-style-type: none"> クライアント製品の特長・仕様・操作方法などを、製品説明資料等から体系的に整理し研修資料（動画を含む）として自動生成すること。
⑦	コールリスト作成支援	<ul style="list-style-type: none"> 企業特性や前回のコール日時や内容からコンタクト先の優先度を含め自動的にリスト化すること。 インテントデータ、コンタクト情報、企業のWEB検索履歴などからニーズ（対象製品、サービス）を分析し、アプローチすべき企業の優先順位を提示すること。 過去ログ、コール先のHPのIR情報を基に現在の状況及び想定される課題、提案製品の訴求ポイントを提示すること。
⑧	文字起こし・要約・CRM自動入力	<ul style="list-style-type: none"> コールログの音声から自動で文字起こしおよび要約しCRMシステムに登録すること。 登録するのは単なるテキストではなく、あらかじめセットされた項目毎に登録する機能を実装する。 コール結果（不達も含め）から次回コールすべきタイミングを自動設定し自動生成されるコールリストに反映させ、コール漏れを防ぎISR活動の品質の平準化に繋げること。
⑨	商談ステージ自動判定・ステージ移行用スクリプト自動生成	<ul style="list-style-type: none"> コール内容から予め定義されたセリングフェーズを認識させる。その後その次のフェーズに移行させるためのリコmend（NEXT ACTION）を提示する。同時にそのNEXT ACTIONのスクリプトを自動生成させる。
⑩	顧客向けメール自動生成	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト情報（ユーザ情報、クライアントの業種・商材等）を入力すると、メール送付テンプレートを基に過去のコールログの流れからメール（本文、添付ファイル）をAIが自動生成すること。
⑪	AIロールプレイング & 改善点フィードバック	<ul style="list-style-type: none"> 新たなスクリプトを元にロールプレイングをISRがAI相手に実施する。 終了後は改善点、良かった点、スコアを提示して、ISR自らが合格点に達成するまでを支援する
⑫	AIモニタリング & 改善点フィードバック	<ul style="list-style-type: none"> ISRと顧客の会話をAIで分析、改善点を明確にしてISRにフィードバックする。
⑬	ナレッジマネジメントシステム	<ul style="list-style-type: none"> 一連の情報共有の基盤（データベース）を構築し、プロジェクト横断でナレッジを一度まとめ、ベストプラクティスを整理・登録するツールの提供と目的の情報を抽出する仕組みを提供すること。
⑭	報告書作成支援	<ul style="list-style-type: none"> ISR活動結果からKPI指標を自動分析／集計し、活動傾向、成果を可視化し、その結果を基に報告資料を自動または半自動で作成し、クライアントへの報告（提示）を効率化すること。 ISRと顧客との会話の分析から市場分析やVOC、インサイトなどを出して付加価値を高める。 「活動報告」の内容に加えて、活動期間の報告をまとめ、エグゼクティブサマリーを含む総括コメントまでを自動生成すること。