2020年8月24日

各 位

会社名　ブリッジインターナショナル株式会社
代表者名　代 表 取 締 役 社 長　吉 田　融 正
（コード番号：7039 東証マザーズ）
問合せ先　取締役常務執行役員 経 営 企 画 本 部 長　金 澤　史 英
（TEL 03-5787-3030）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020 年 8 月 21 日（金）15:00～16:00
開催方法	WEB 配信におけるオンライン開催 チャットで質問を受け付け、回答を実施
開催場所	本社 会議室 （東京都世田谷区若林一丁目 18 番 10 号）
説明会資料名	2020 年 12 月期 第 2 四半期決算説明資料

【添付資料】
説明会において使用した資料

以上



ブリッジインターナショナル株式会社

2020年12月期第2四半期 決算説明会資料

2020年8月13日 ※2020年8月21日訂正反映済
東証マザーズ（証券コード：7039）

©2020 BRIDGE International Corp.

目次

1 会社概要

2 2020年12月期第2四半期決算実績

3 2020年12月期決算見通し

4 今後の成長方針

©2020 BRIDGE International Corp.



1 会社概要

©2020 BRIDGE International Corp.

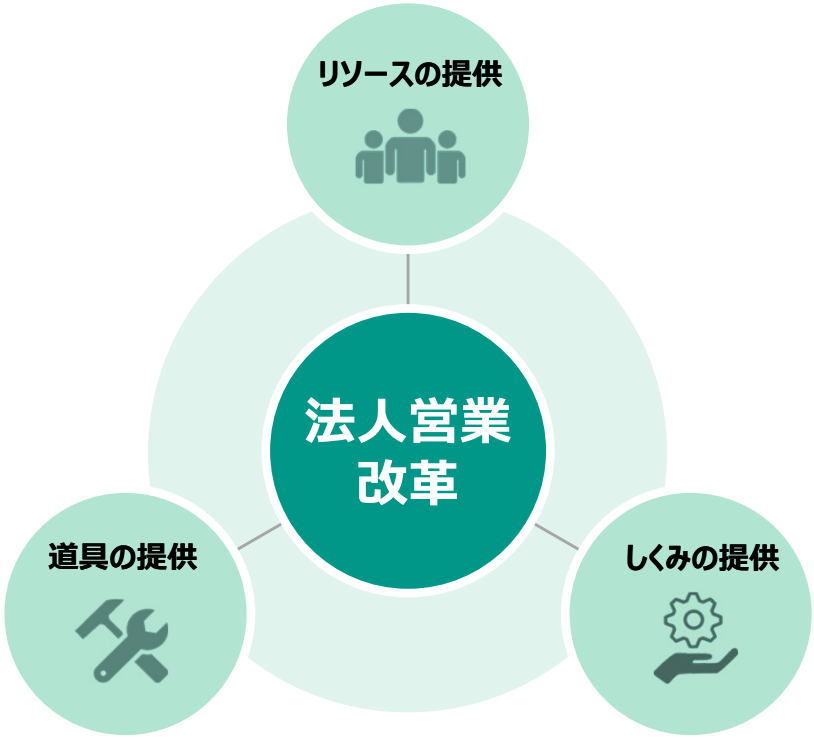
会社概要

法人営業改革支援を、「インサイドセールス」という新しい営業手法を軸に、関連する製品・サービス（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）の導入・提供で実現しています。

BRIDGE Vision

**インサイドセールスのリーディングカンパニーとして
豊富なナレッジで「営業」に変革をもたらし続け、
ビジネス価値の向上に貢献する。**

社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億3千万円 (2019/12末)
従業員数	479名 (2020/6末)
事業内容	インサイドセールスアウトソーシングの提供やDX・マーケティングコンサルティング、CRM・AIツールの導入・提供によるBtoB営業支援
グループ会社	ClieXito株式会社（2020/4設立）



©2020 BRIDGE International Corp.

インサイドセールス（Inside Sales）とは

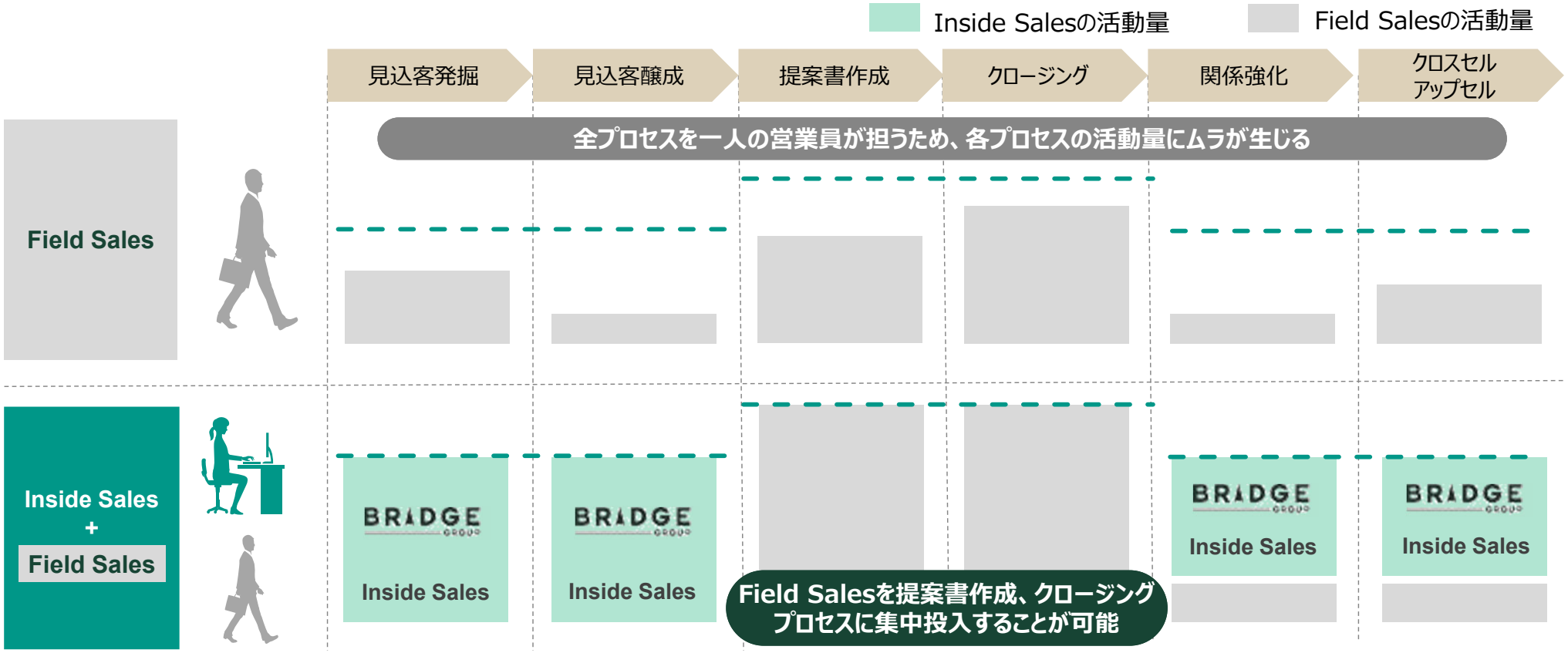
インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

営業プロセスから見る「フィールドセールス(Field Sales)」と「インサイドセールス(Inside Sales)」

効率的な営業体制を構築するインサイドセールス（営業プロセスの分業化）

Field Sales ：訪問（対面）による営業活動のこと。労働集約型の営業体制として国内法人営業の主流

Inside Sales ：電話やメール、Webを活用した内勤の営業活動のこと



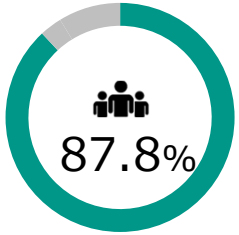
©2020 BRIDGE International Corp.

提供サービスのビジネスモデル

インサイドセールス事業では、「しくみの提供」から「リソースの提供」「道具の提供」の3つのサービスを提供しています。ストックビジネスの特性から、「インサイドセールスアウトソーシングサービス」が、売上高の87.8%（※2019年12月期実績）を占めています。

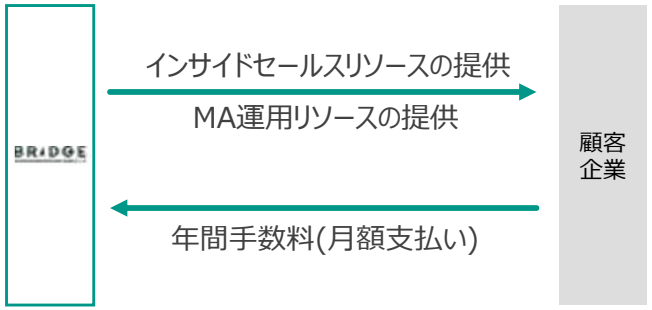
3つのサービスとビジネスモデル

インサイドセールスアウトソーシングサービス

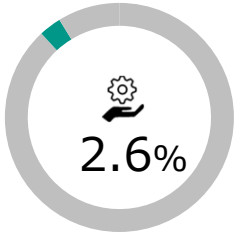


リソースの提供

- **年間契約により月額手数料を貰うストックビジネス**
- 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

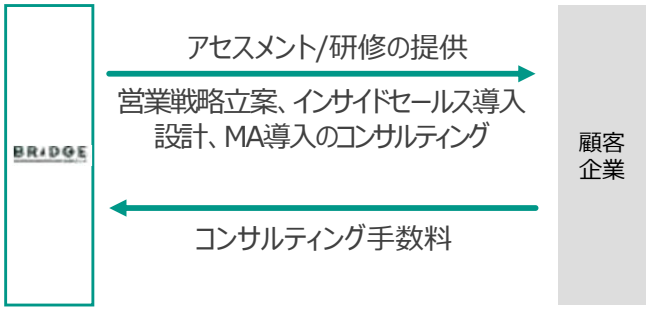


インサイドセールスコンサルティングサービス

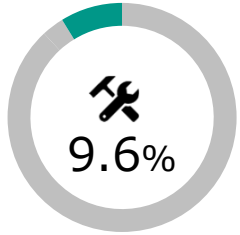


しくみの提供

- 約3ヶ月ほどの契約期間が多く、主にインサイドセールス導入の際にサービス提供が行われるフロービジネス

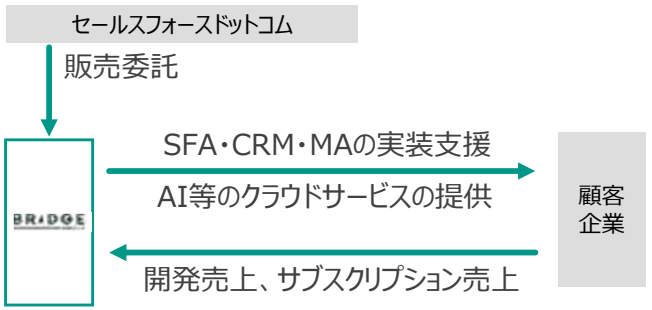


システムソリューションサービス



道具・インフラの提供

- SFA、CRM、MAの実装やAIサービスの提供に必要な開発売上と月額課金売上に分かれる



©2020 BRIDGE International Corp.



2 2020年第2四半期決算実績

※第２四半期連結会計期間より子会社「ClieXito株式会社」の事業活動を開始したため、第２四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しており、前年同期間との比較は前第２四半期累計期間の個別四半期財務諸表と比較した前年同四半期比を参考として記載しております。

©2020 BRIDGE International Corp.

第2四半期累計期間決算ハイライト

新型コロナウイルス感染症拡大によるインサイドセールスの有効性の認知に加え、堅調なインサイドセールス需要を背景に主力ビジネスを中心に2ケタ増収
効率的な事業拡大が進捗し、EBITDAベースでは2ケタ増益

売上高 Revenue	減価償却前営業利益 EBITDA	営業利益 Operating Profit	当期純利益 Net Profit
17.4億円	**2.8億円**	**2.1億円**	**1.4億円**
+11.5% (前年同期比)	**+14.9%** (前年同期比)	**+0.5%** (前年同期比)	**+3.7%** (前年同期比)

売上高のトピックス

- インサイドセールスアウトソーシングサービスは、インサイドセールス需要の堅調な拡大が続き、顧客数が増加（+7社）。新規稼動および既存顧客の取引規模拡大が進展し、12.7%増収と想定を上回る進捗
- インサイドセールスコンサルティングは、内製支援サービスを中心に新規顧客の獲得が進捗、前年同期ベースで大幅な増収
- システムソリューションサービスは、プロダクトミックスの変化（受託開発の減少）が影響し、9.0%の減収

利益のトピックス

- AIサービス「SAIN」およびオフィス新設に伴う減価償却費の増加（原価+32百万円）により、売上総利益率を1.9pt下押し
- 効率的な事業拡大により固定費増を吸収したことで売上高販管費率が低下し、営業利益率を1.1pt押し上げ
- 前年の減損損失（3百万円）等の消失により、当期純利益率を0.3pt押し上げ

©2020 BRIDGE International Corp.

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

当社業績への影響

- 当社グループが展開するサービスは、法人営業の現場における電話やメール・web等を活用した
  非対面の営業活動（インサイドセールス）導入支援とその実行サービス
- その結果、４月以降の全社的なテレワーク実行への移行をスムーズに実施し、**業績等への影響を受けず**

インサイドセールス市場への影響と当社の試み

- テレワークに適する営業活動スタイルである**インサイドセールスの有効性の認知が急速に広がり**つつあり、インサイドセールス事業への需要が徐々に進捗すると予想
- 当社はこのような需要にお応えすることにより、**厳しい環境下に置かれている企業の経営活動を支援**をしてまいります

©2020 BRIDGE International Corp.

P / L（第２四半期累計）

前期に引き続き堅調なインサイドセールス需要を受け、対前年同期で2ケタ増収と想定通りに進捗。中長期的な成長投資であるAIサービス「SAIN」の減価償却費負担が重荷となり、売上総利益率の低下が各段階利益に影響。一方で、販管費は抑えられ、営業収支の改善、前期減損損失の消失により営業利益以下の収益性低下が限定的となる。

前年同期・通期予想との比較

（百万円）	2019/12期2Q	2020/12期2Q			2020/12期
	実績	実績	前年同期比	進捗率	通期予想
売上高	1,561	1,741	+11.5%	47.1%	3,696
売上総利益	502	518	+3.2%	46.4%	1,119
売上比	32.2%	29.8%	▲2.4pt		30.3%
営業利益	209	210	+0.5%	49.6%	424
売上比	13.4%	12.1%	▲1.3pt		11.5%
経常利益	208	212	+1.6%	50.0%	424
売上比	13.4%	12.2%	▲1.2pt		11.5%
当期純利益	139	144	+3.7%	51.6%	280
売上比	8.9%	8.3%	▲0.6pt		7.6%

©2020 BRIDGE International Corp.

サービス別売上高

アウトソーシングサービスは、引き続き既存顧客を中心とした安定的な成長（13%増）。コンサルティングサービスでは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大が貢献し、52%増、システムソリューションサービスは、フロー型の売上構造からサブスクリプション型への移行を進めている関係から9%減となりました。

前年同期比

サービス（百万円）	2019/12期 2Q累計	2020/12期 2Q累計	FY2019-2020 増減率
インサイドセールスアウトソーシングサービス	1,381	1,557	+12.7%
売上構成比	88.5%	89.5%	
インサイドセールスコンサルティングサービス	33	50	+51.8%
売上構成比	2.1%	2.9%	
システムソリューションサービス	145	132	△9.0%
売上構成比	9.4%	7.6%	

©2020 BRIDGE International Corp.

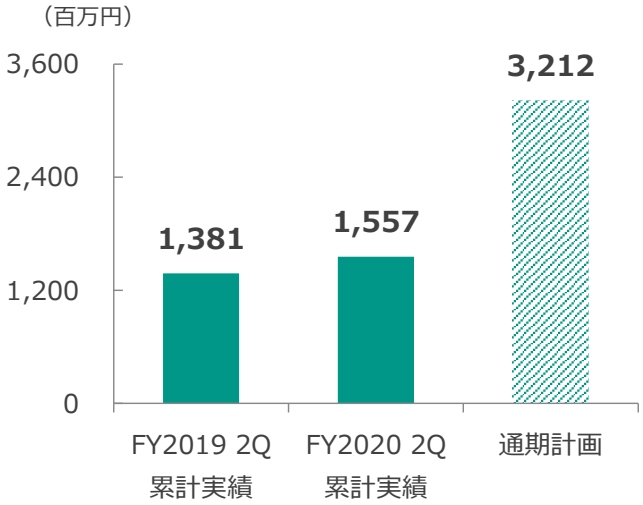
サービス別売上高の動向

インサイドセールスアウトソーシングサービス

リソース

アウトソーシング





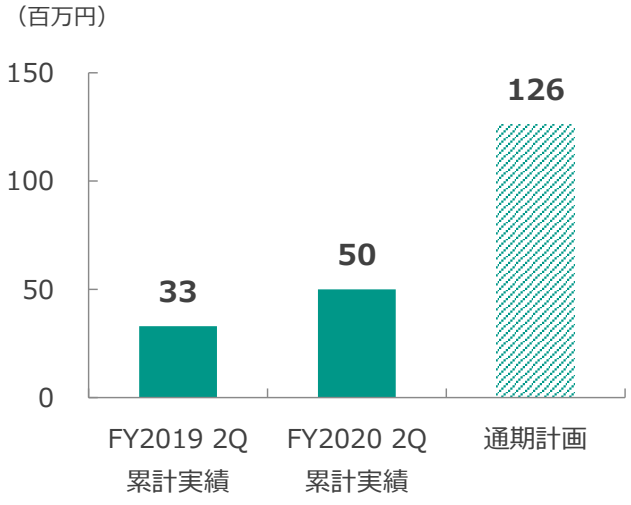
- 通期計画進捗率 48.5%
- サービス提供顧客数：78社
- 既存顧客の取引規模拡大を中心に二桁増収と想定を上回る進捗
- インサイドセールス需要の拡大に伴い、新規顧客獲得ペースが上昇

インサイドセールスコンサルティングサービス

しくみ

コンサルティング



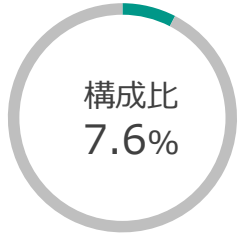


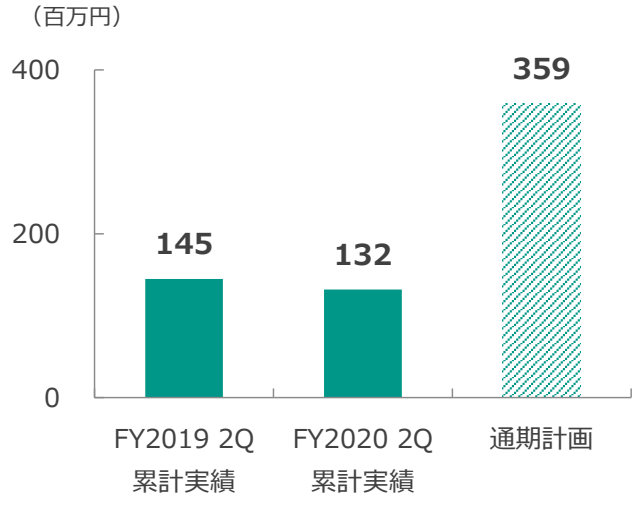
- 通期計画進捗率 39.7%
- サービス提供顧客数：22社
- 内製支援サービス「ANSWERS」を中心に増収
- 同サービスの売上高は、22百万円（前年同期比391.7%)と順調に増加

システムソリューションサービス

道具・インフラ

ITツール



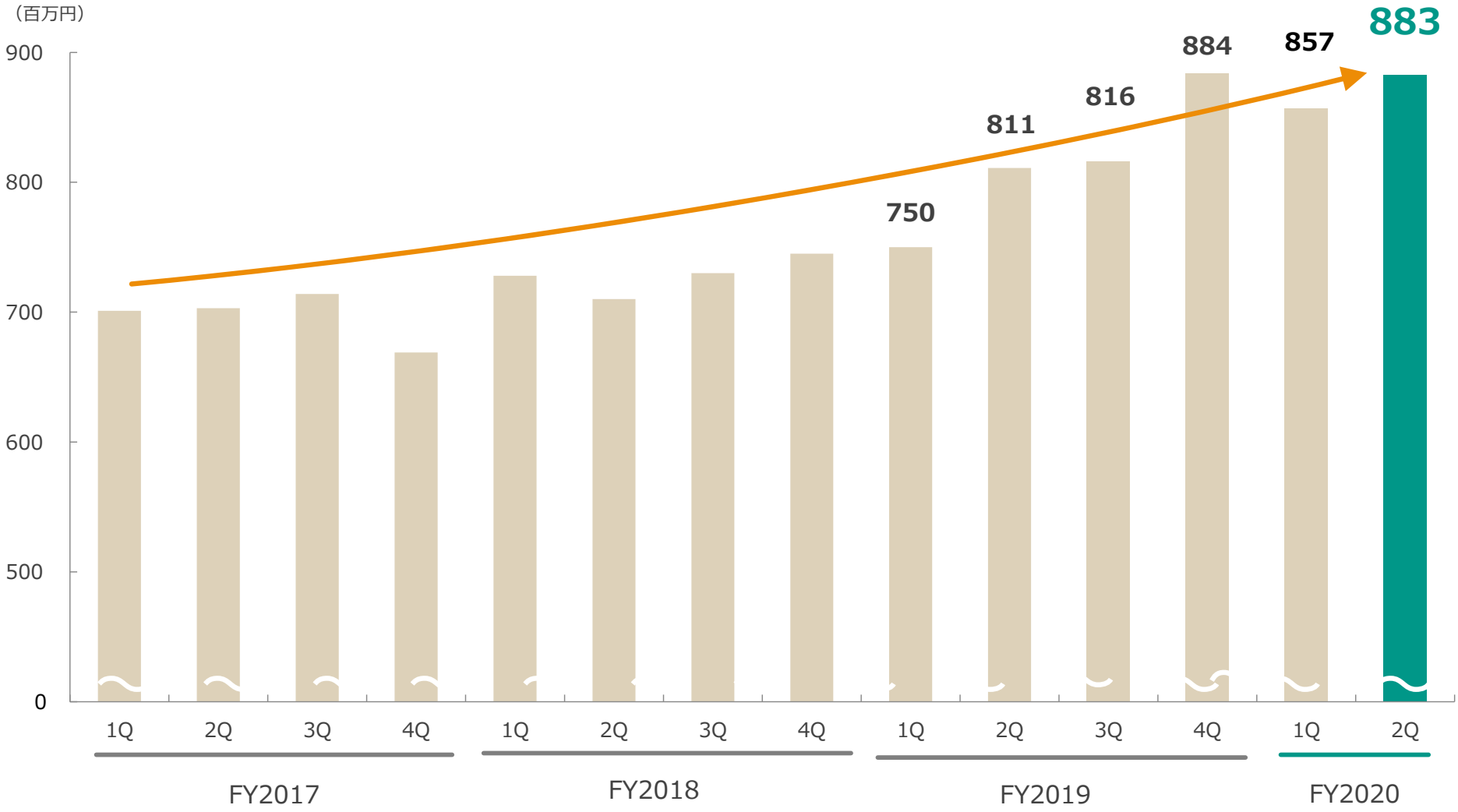


- 通期計画進捗率 36.8%
- プロダクトミックスの変化が進展し、受託開発の縮小が減収に影響
- AIサービス「SAIN」の売上高は、前年同期15百万円から16百万円（前年同期比9.3%増）へ増加

©2020 BRIDGE International Corp.

ご参考：四半期売上高の推移

売上高の四半期推移

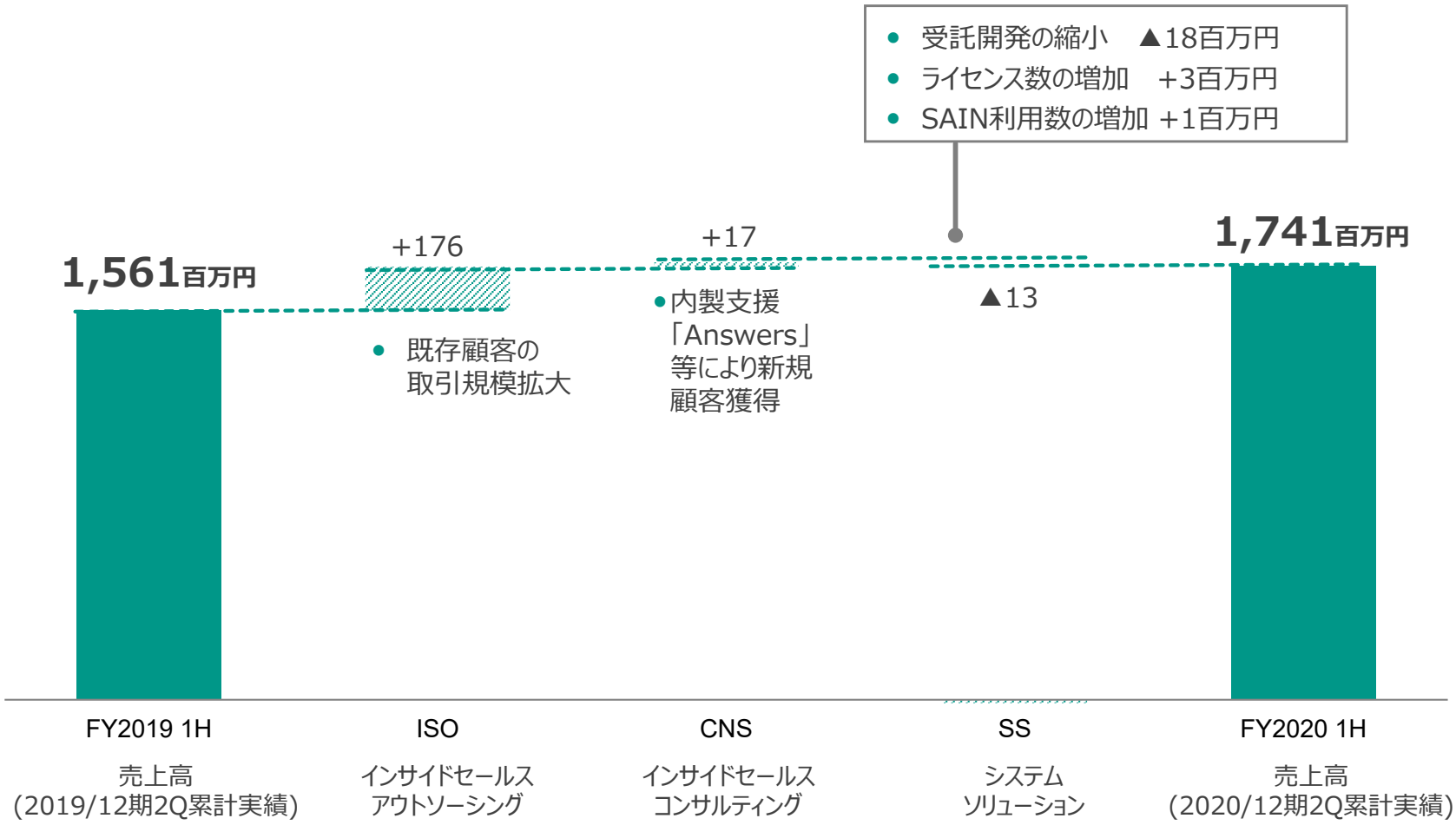


©2020 BRIDGE International Corp.

売上高の増減要因

主力ビジネスのインサイドセールスアウトソーシングサービスが増収をけん引。また、リソースを提供しない内製支援サービス「ANSWERS」を中心としたコンサルティングサービスの増収が売上高を押し上げるものの、システムソリューションサービスのプロダクトミックスの変化による減収分に吸収され、前年同期ベースで180百万円の増収となる。

前年同期実績との比較

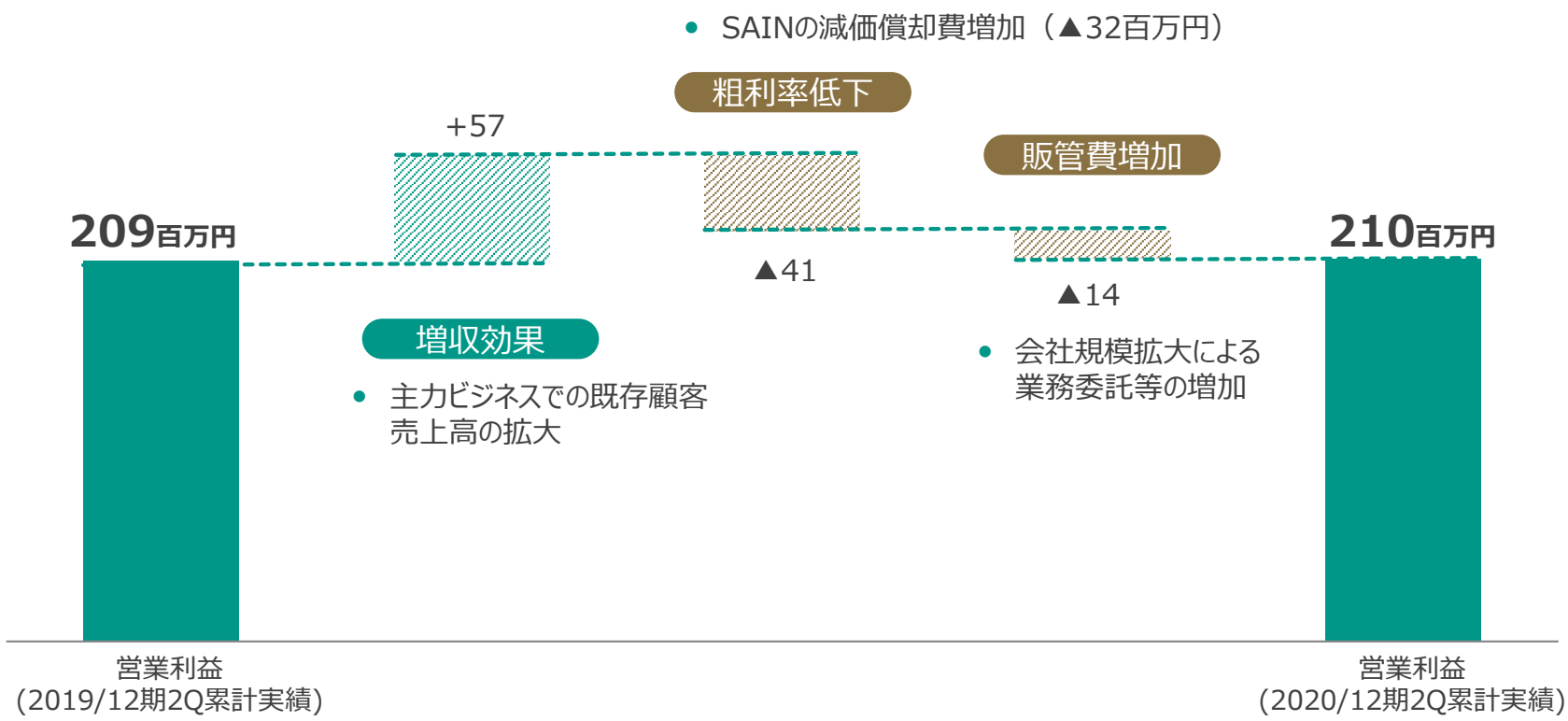


©2020 BRIDGE International Corp.

営業利益の増減要因

主力ビジネスを中心とした57百万円の増収効果により、AIサービスSAINの減価償却負担による粗利率の低下、事業規模拡大に伴う販管費増を吸収し、微増益となる。

前年実績との増減要因



©2020 BRIDGE International Corp.



3 2020年12月期決算見通し

※ 当社グループは、2020 年12 月期第２四半期より四半期連結財務諸表をしております。
通期連結業績予想につきましては、2020年2月12日付「2019年12月期 決算短信」にて公表いたしました2020年12月期の通期の個別の業績予想と同額とみています。
現時点において、新型コロナウイルス感染拡大による影響が2020年12月以降も継続すると仮定した当社グループの事業及び業績予想への影響は軽微であるとみております。その影響につきましては、引き続き注視し、今後、業績予想を修正する必要が生じた場合には、速やかに開示いたします。

©2020 BRIDGE International Corp.

今期見通しのハイライト

主力ビジネスの順調な拡大・新サービスの収益化による増収を計画
一方で、新規顧客獲得強化や成長投資を継続

売上高 Revenue	営業利益 Operating Profit	当期純利益 Net Profit
36.9億円	4.2億円	2.8億円
13.3%増	10.0%増	8.3%増

売上高に関わるトピックス

- 主力のアウトソーシングサービスは安定成長の継続を計画
- 内製支援パッケージ「ANSWERS」による新規顧客獲得に注力し、コンサルティングサービスの大幅増収を計画
- 大型AIサービス「SAIN」の本格販売開始により、システムソリューションサービスでのストックビジネス拡大を計画

利益に関わるトピックス

- アウトソーシングサービスの受注キャパシティ拡大に向けた拠点の移転を予定
- コンサルティングサービス強化と人員増強
- 社員満足度向上を目的とした給与改定
- 大型AIサービス「SAIN」の継続した開発費の発生

©2020 BRIDGE International Corp.

サービス別売上高

アウトソーシングサービスは、前年に引き続き、既存顧客を中心とした安定拡大を計画。コンサルティングサービスでは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大を見込み、約1.5倍の増収を計画しています。

2018/12期-2020/12期(予想)の比較

サービス（百万円）	2018/12期 実績	2019/12期 実績	2020/12期 予想	FY2019-2020 増減率
インサイドセールスアウトソーシングサービス	2,538	2,862	3,212	+12.2%
売上構成比	87.1%	87.7%	86.9%	
インサイドセールスコンサルティングサービス	85	85	126	+48.2%
売上構成比	3.0%	2.6%	3.4%	
システムソリューションサービス	288	313	359	+14.7%
売上構成比	9.9%	9.6%	9.7%	

©2020 BRIDGE International Corp.

P / L

売上高は、主力ビジネスを中心に13.3%増収を計画。一方で、主力ビジネスのキャパシティ強化、新規顧客獲得体制の構築、AIサービスの減価償却負担により、各段階利益にて若干の利益率低下を予想しています。

2018/12期-2020/12期(予想)の比較

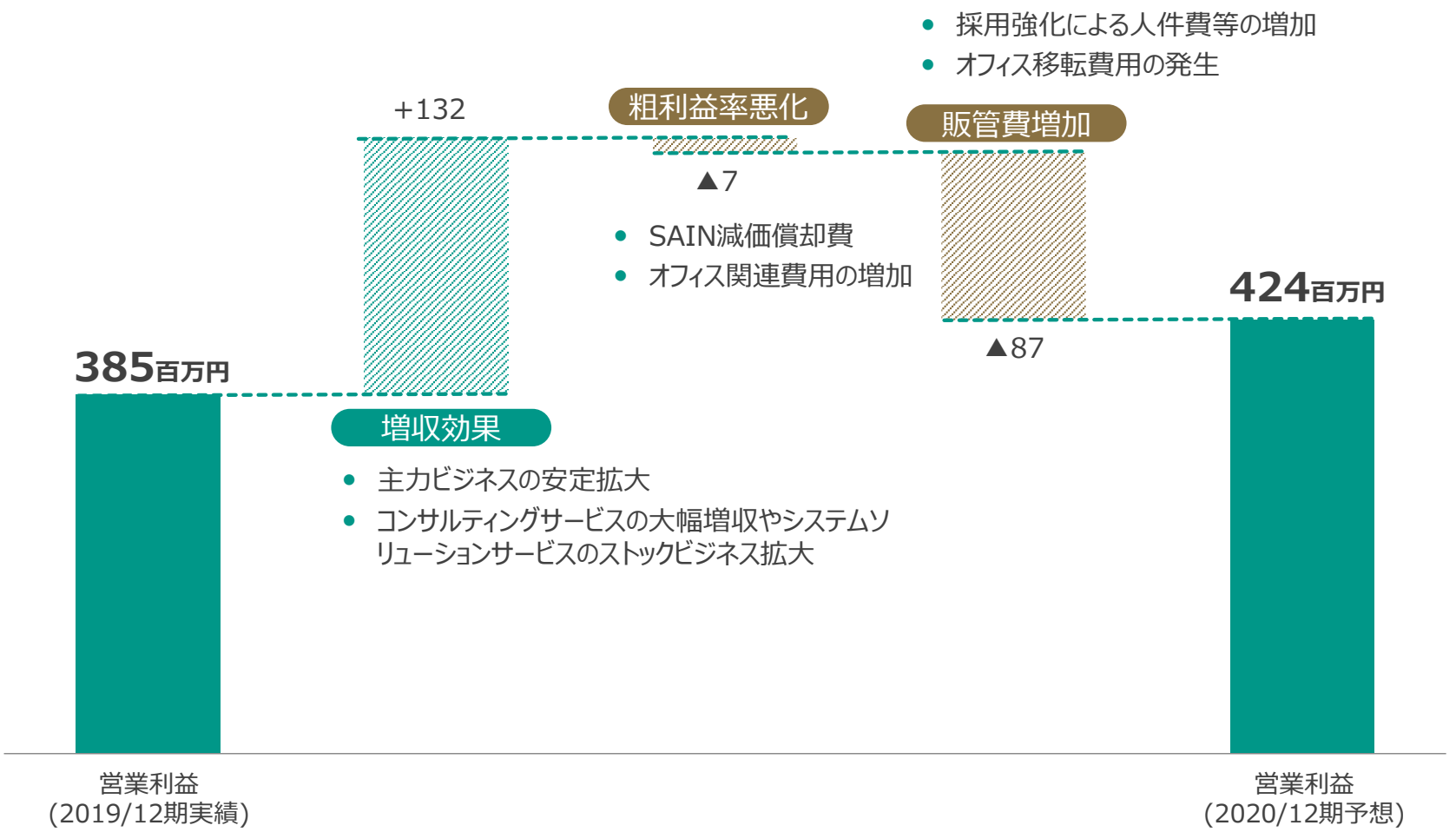
(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	FY2019-2020 増減率
	実績	実績	予想	
売上高	2,912	3,262	3,696	+13.3%
売上総利益	882	996	1,119	+12.3%
売上比	30.3%	30.5%	30.3%	
営業利益	348	385	424	+10.0%
売上比	12.0%	11.8%	11.5%	
経常利益	331	386	424	+10.0%
売上比	11.4%	11.8%	11.5%	
当期純利益	218	259	280	+8.3%
売上比	7.5%	7.9%	7.6%	

©2020 BRIDGE International Corp.

営業利益の増減要因

主力ビジネスの安定拡大を中心に3サービスの増収効果が増益をけん引。主力ビジネスについては収益性改善を見込むものの、「SAIN」の減価償却費負担やオフィス関連費用、人員増強により、38百万円の増益を計画しています。

2019/12期-2020/12期(予想)との増減要因

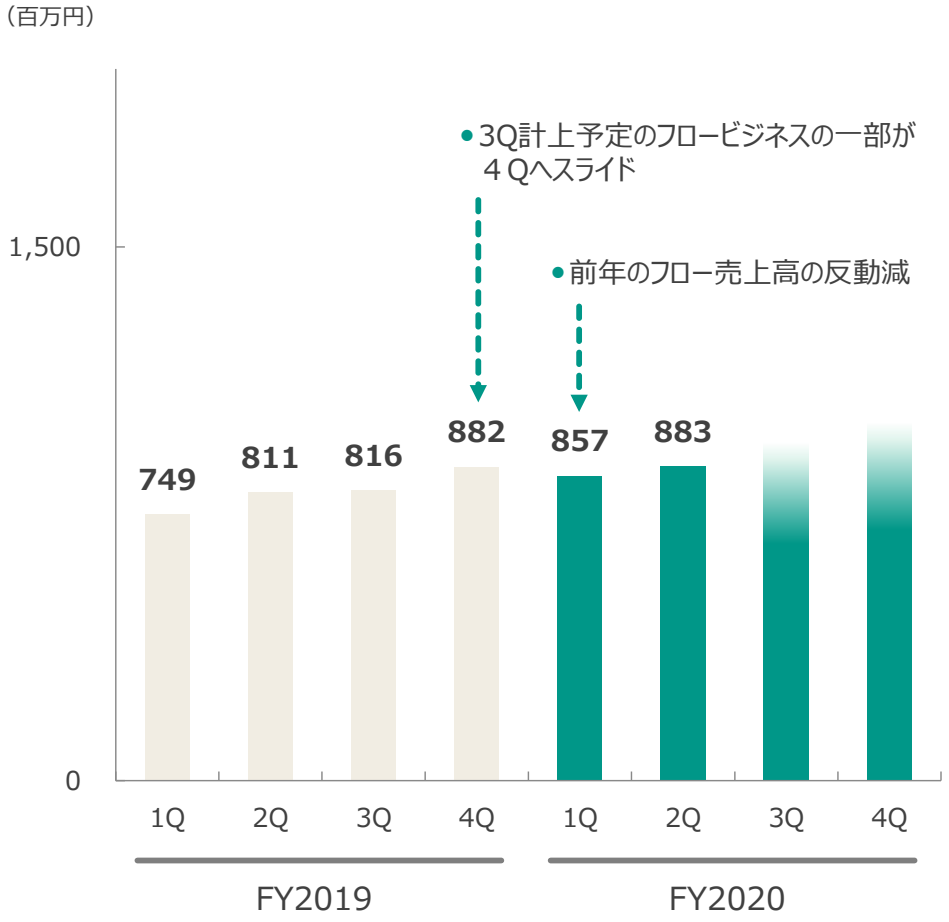


©2020 BRIDGE International Corp.

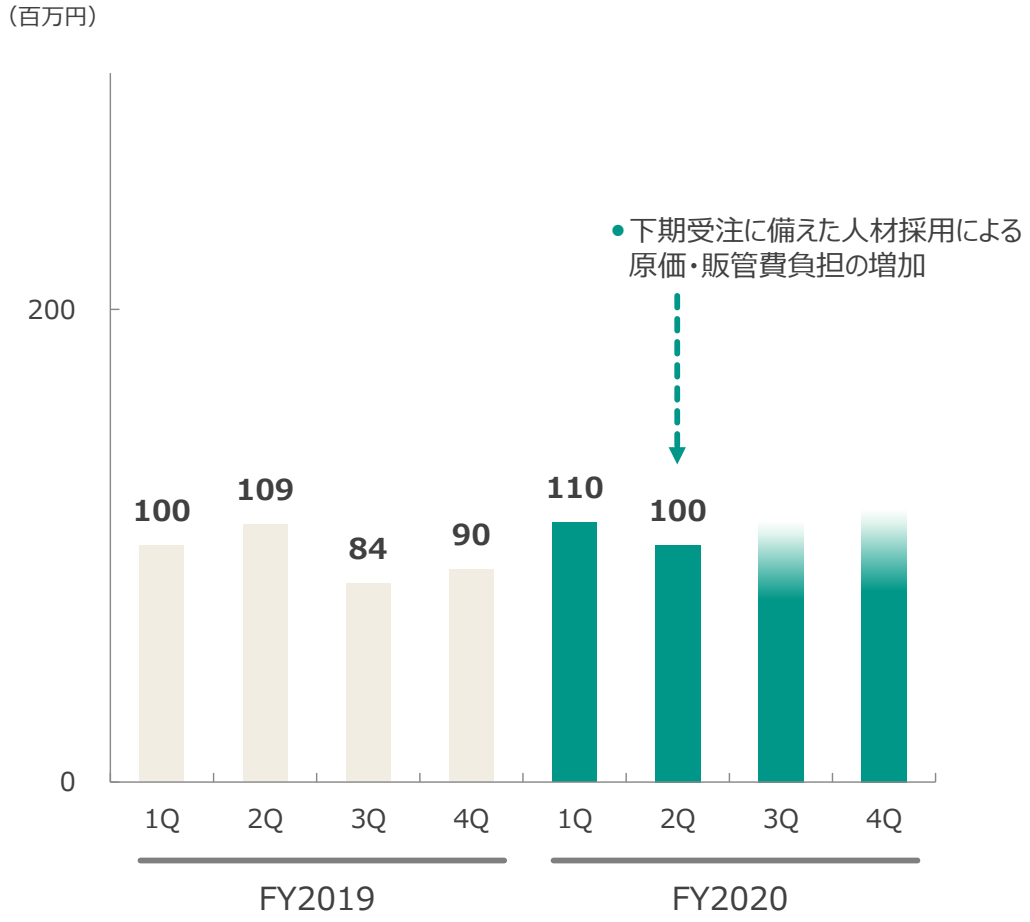
四半期業績の推移イメージ

四半期見通しでは、ストックビジネス拡大の影響で売上高・利益共に下期偏重の見通し。特に利益については、上期に下期受注高に対応するため人材採用を強化するためコスト増となるが、下期に向けて増益率が大幅に加速する計画となります。

売上高の四半期推移イメージ



営業利益の四半期推移イメージ



©2020 BRIDGE International Corp.

投資計画およびEBITDA見通し

大型AIサービス「SAIN」の開発および一部オフィス移転費用等の発生を計画。前期のSAINコールナビ機能の販売開始の遅延により、今期より本格的な減価償却負担が計上される予定となります。

2020/12期の設備投資および減価償却予定額

（百万円）

投資項目	当期投資額	減価償却費
「SAIN」開発費	135	8
「Funnel navigator」開発費	18	3
オフィス関連費用	125	12
その他	6	0
他減価償却費	-	124
計	284	150

AI支援サービス「SAIN」の減価償却見通し※1

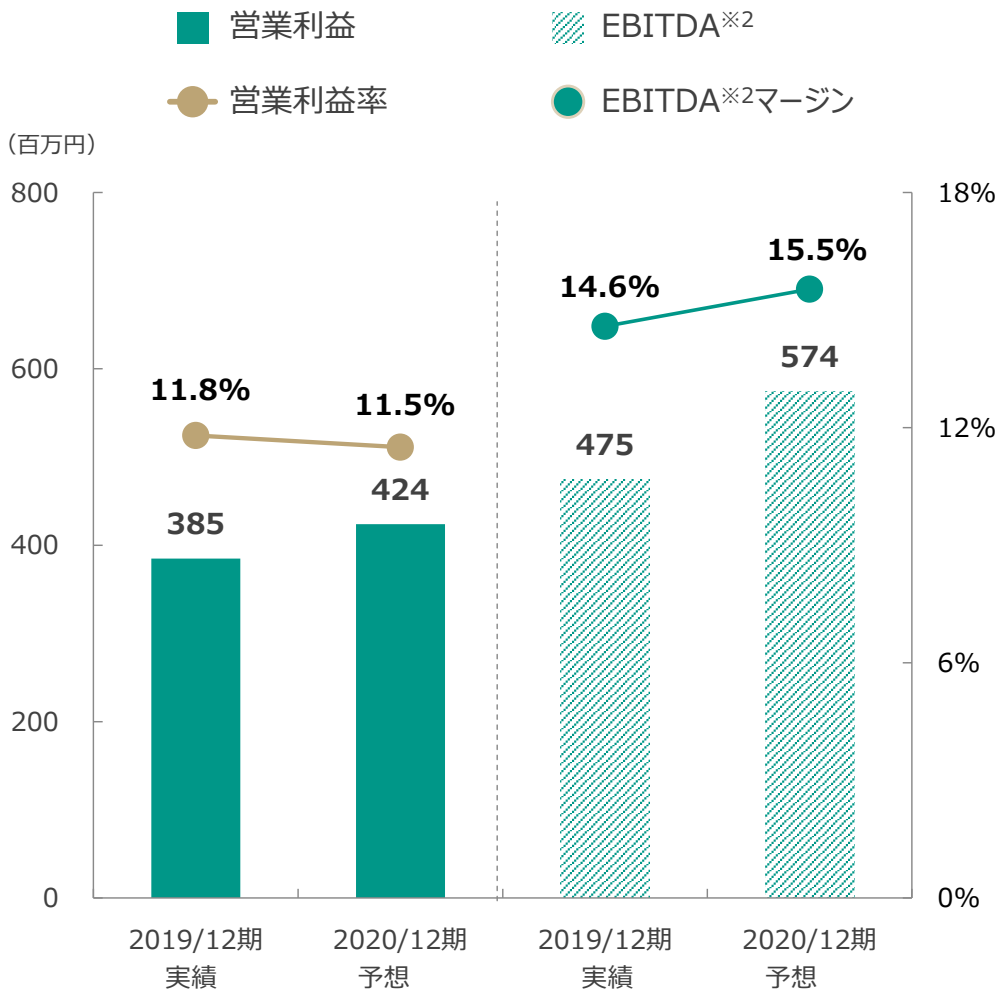
- 減価償却総額：約337百万円
- 償却年数：6年間

（百万円）

FY	2019	2020	2021	2022	2023	2024
予定額	29	80	98	97	91	68

注釈(1) ：償却見通しは予定開発費ベースとなり、今後の追加開発（機能拡張やバージョンアップ）による開発予定額増加の可能性があります。

営業利益およびEBITDA※2の推移見通し



注釈(2) ：償却前営業利益を採用

©2020 BRIDGE International Corp.



4 今後の成長方針

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	内製化支援サービス「Answers」によるデジタルインサイドセールスの推進
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

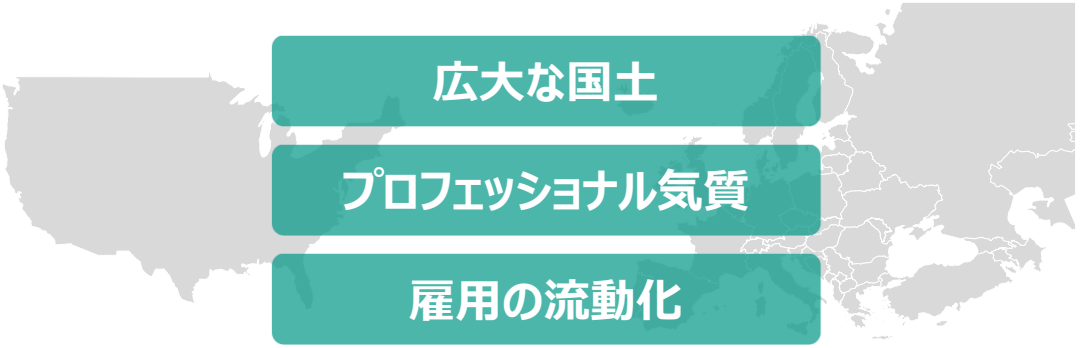
1	**未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地**
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

インサイドセールス市場の拡大背景と海外の現状

欧米では地域特性から既にインサイドセールスの活用が一般的。一方で、活用が進んでいない国内でも、人口オーナス期への突入による企業の経営課題解決に向けてインサイドセールスを活用した新しい営業モデルが注目されつつあります。

欧米市場



- 広大な国土
- プロフェッショナル気質
- 雇用の流動化

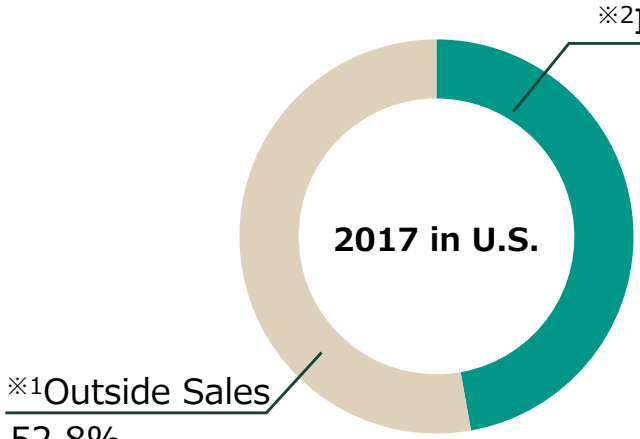
日本市場

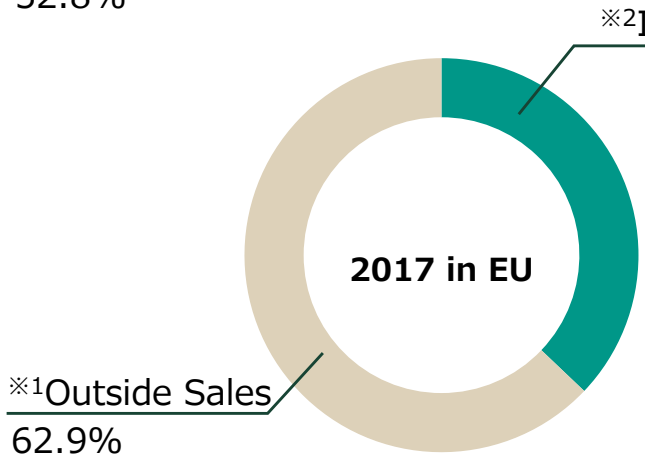


- 就業人口の減少
- 営業の働き方改革
- 雇用の流動化

欧米市場でのインサイドセールス活用状況

法人営業人員の半数に迫る海外インサイドセールス人員





注（1）：主に対面販売をする担当者
注（2）：主に遠隔にて販売をする担当者
出所：Inside Sales.com プレスリリース「THE STATE OF SALES」

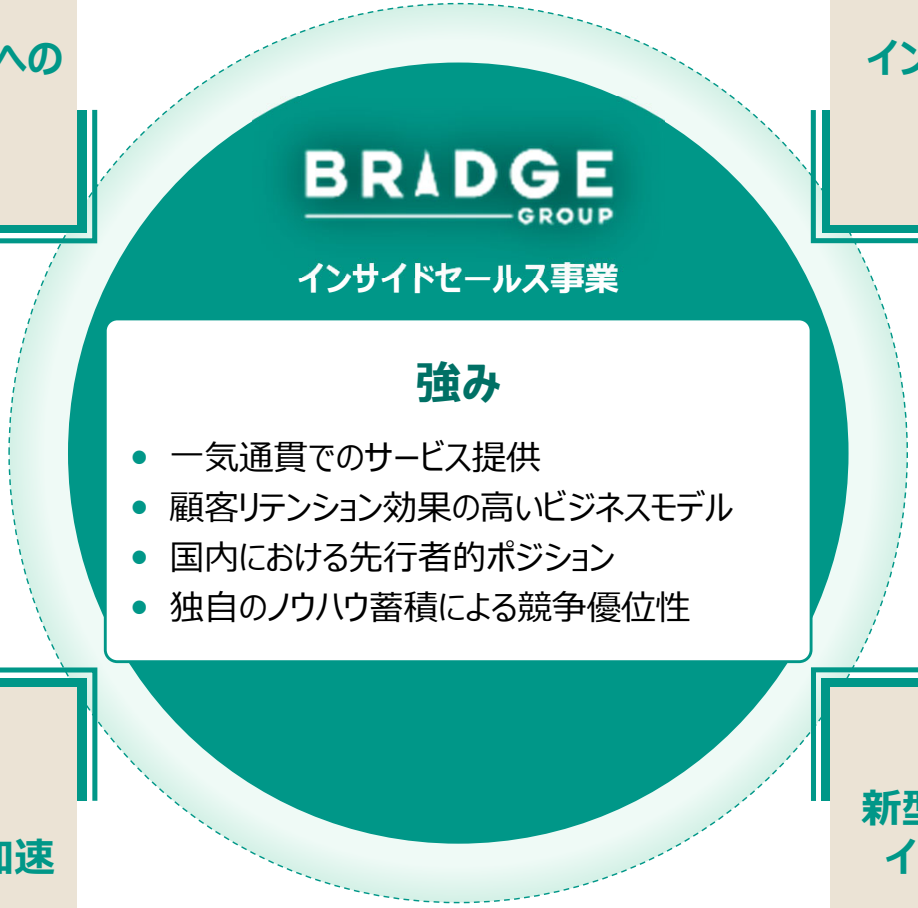
©2020 BRIDGE International Corp.

インサイドセールスのリーディングカンパニーとして市場の追い風を享受

BtoB企業向けインサイドセールス支援のリーディングカンパニーとしてのポジションにより、インサイドセールス市場の拡大に資する様々な追い風を享受。BtoB企業向けのインサイドセールス市場をけん引するメインプレイヤーとして成長を続けていく。

国内働き方改革・労働生産性向上への企業意識の高まり

インサイドセールス認知度上昇に伴う需要の増加



AI・IoT等の技術浸透に伴うデジタルトランスフォーメーションの加速

新型コロナウイルス感染症拡大によるインサイドセールス市場への追い風

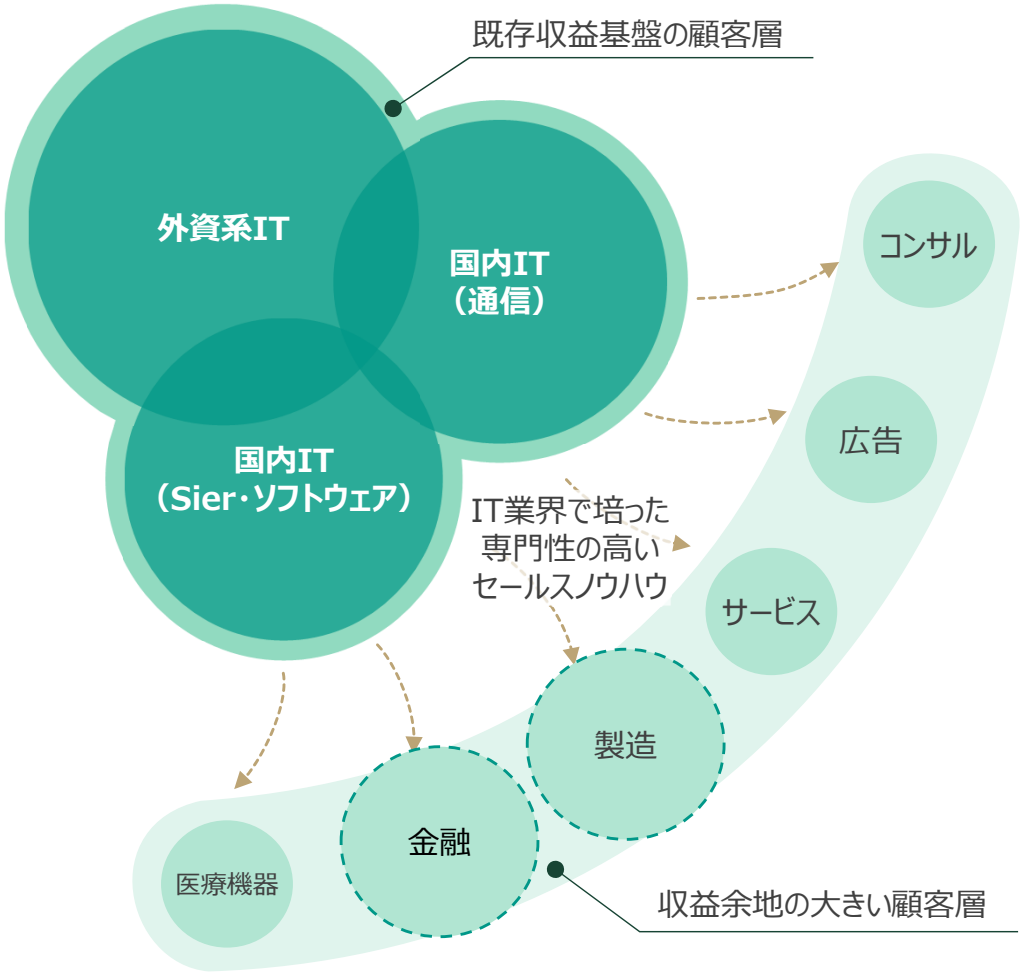
©2020 BRIDGE International Corp.

インサイドセールス市場の拡がりと当社の成長

インサイドセールスの認知促進により、顧客ポートフォリオの拡大を継続して図っていきます。また、新サービスを含め顧客ニーズに合ったサービス提供を進め、拡大するインサイドセールス市場での新規顧客獲得および成長を図ります。

顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



多業種へのサービス提供開始

金融

国内最大手生命保険会社
（2020年7月より提供開始）

国内大手リース企業
（2020年6月より提供開始）

コンサル

中小企業向け
財務・M&Aコンサルティング
（2019年5月より提供開始）

製造

東証一部上場
汎用機械器具製造
（2019年5月より提供開始）

国内大手OA・IT機器メーカー
（2018月8月より提供開始）

サービス

建設業界向け
金融サービス
（2020年6月より提供開始）

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

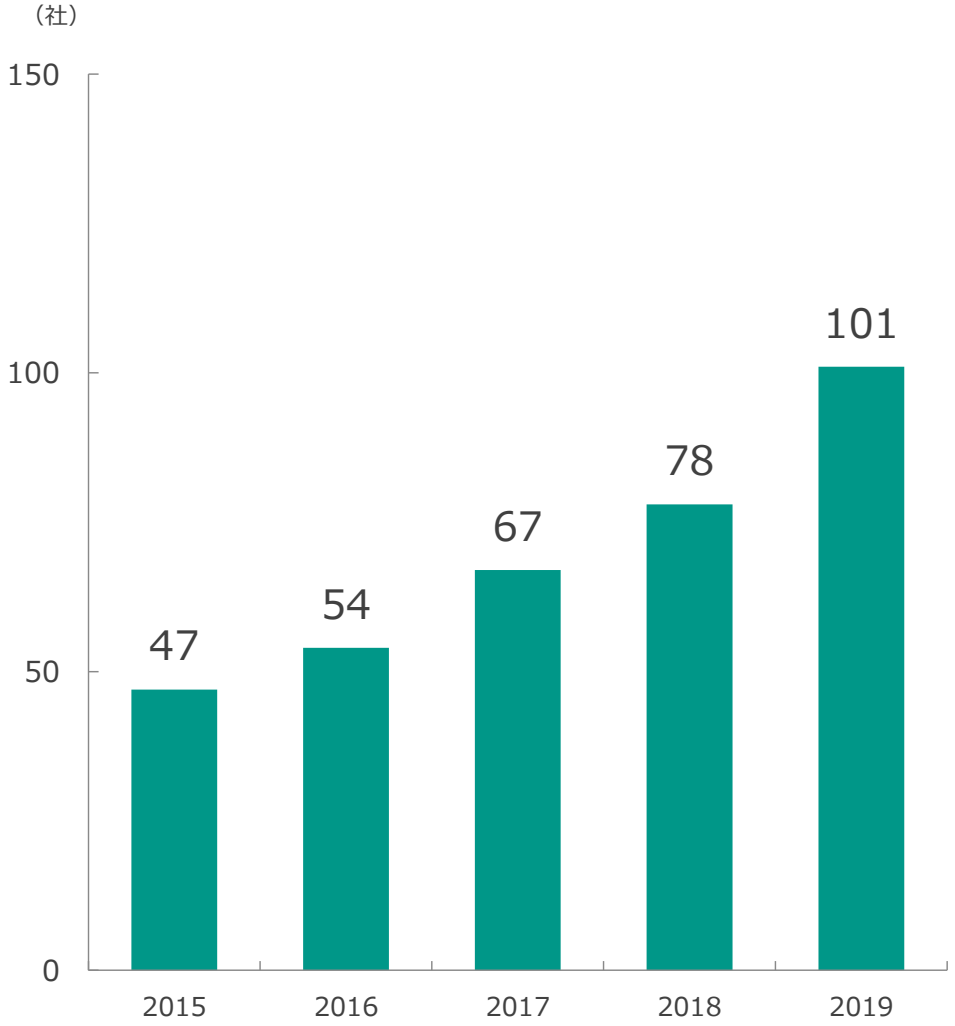
1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	**インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル**
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	営業のニューノーマル（With /After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

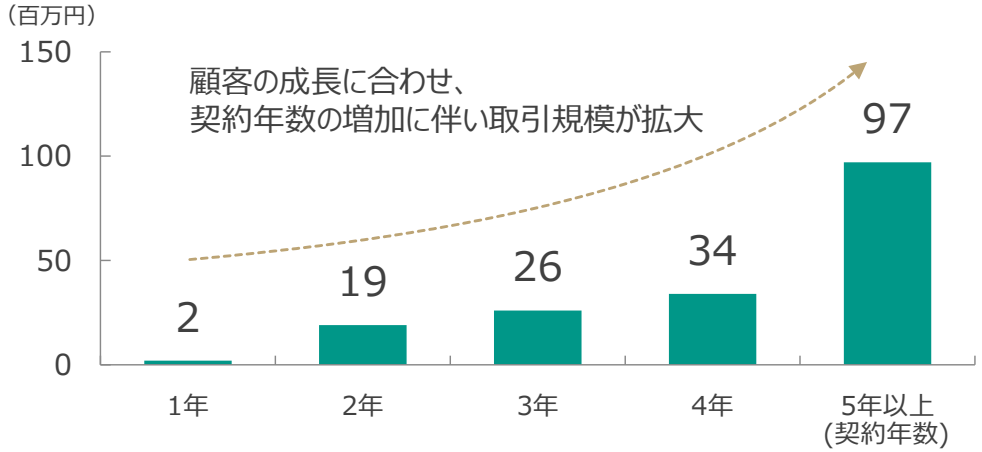
インサイドセールスアウトソーシングサービスの成長ポテンシャル

主力ビジネスは、顧客の取引規模拡大による効率的な成長を可能とする。顧客数の増加に伴い、収益拡大ポテンシャルを持つ顧客が積み上がり、当社の成長ポテンシャル拡大に寄与。2019/12期では、契約年数５年未満の顧客数割合が約85%となり、大きな成長ポテンシャルを有している。

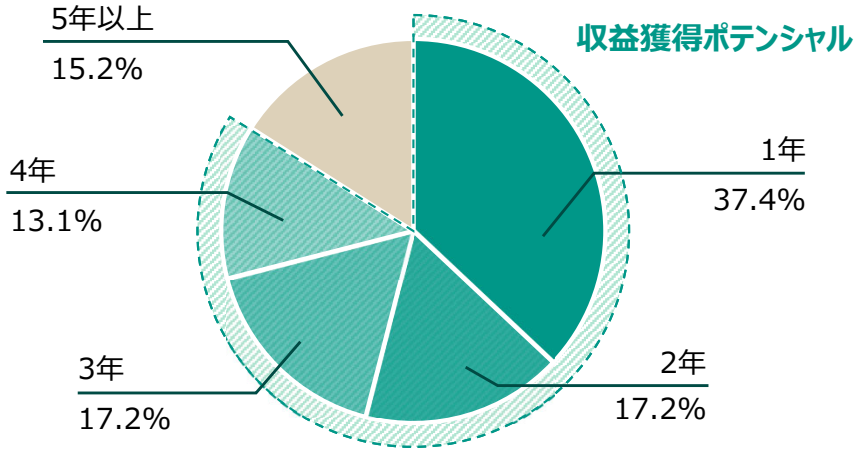
顧客数の推移



契約年数別顧客1社あたり平均売上高 (2019/12期)



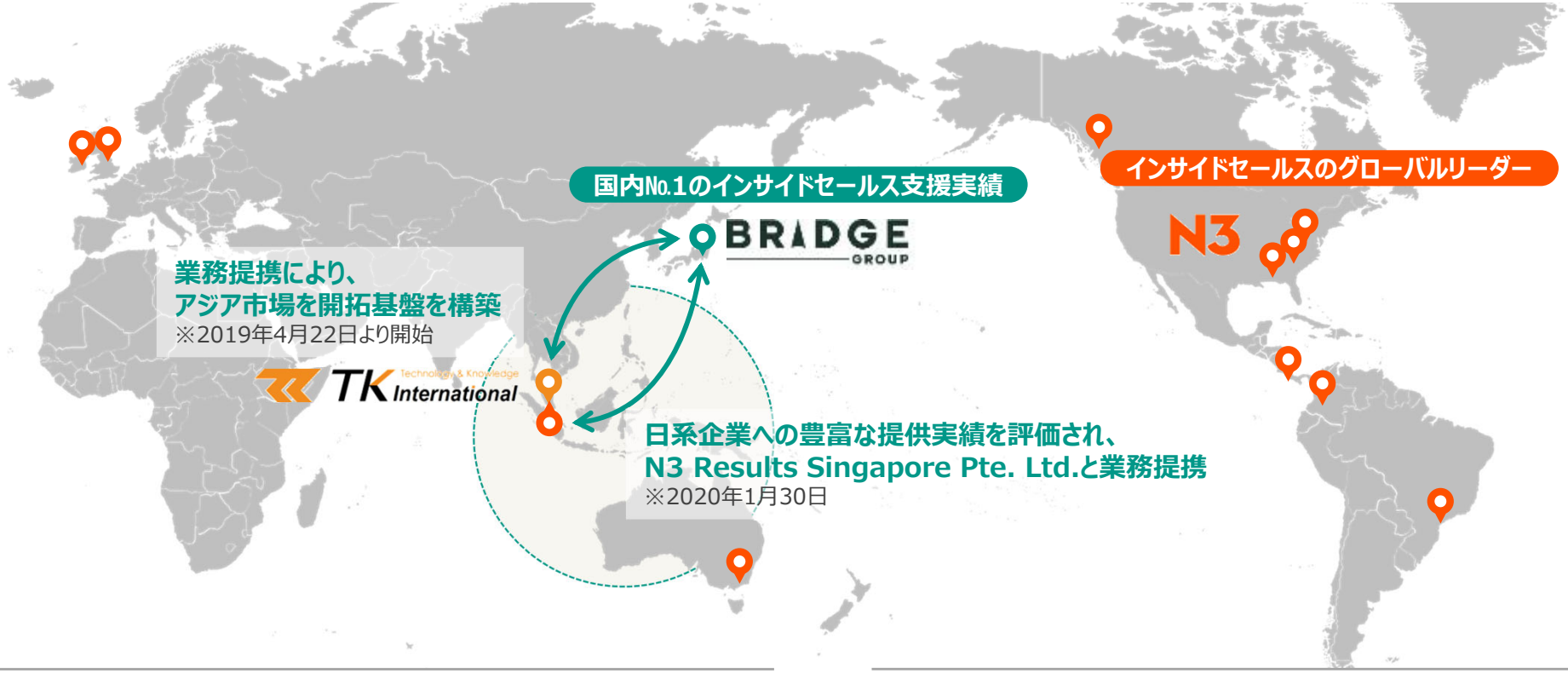
契約年数別の顧客割合 (2019/12期)



©2020 BRIDGE International Corp.

海外成長市場の取り込み

海外日系企業の旺盛なインサイドセールス需要を背景にマレーシアを拠点としてインサイドセールス支援サービスを開始。
業務提携先を拠点としてアジアパシフィック市場での海外収益基盤確立を目指す。



会社名	TK International Sdn.Bhd.
所在地	Level 7, Oasis Wing, Brunsfield Oasis Tower 3No. 2 Jalan PJU 1A/7A, Oasis Square, Oasis Damansara
代表者	阿部 慎吾 （日本マイクロソフト社に17年間勤務後、2014年同社を設立）
事業内容	マレーシアを拠点としたITビジネスコンサルティング、 クラウドサービス販売事業、デジタルマーケティング事業、IoTサービス事業

会社名	N3 Results Singapore Pte. Ltd.
所在地	9 Temasek Boulevard #25-01, Singapore 038989
代表者	Chief Executive Officer Jeff Laue
事業内容	インサイドセールスグローバルリーダーN3のアジア法人。 グローバル企業を中心にインサイドセールス支援を実施

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	**コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み**
4	内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	営業のニューノーマル（With コロナ/After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

コンサルティング会社「ClieXito株式会社」（100%子会社）

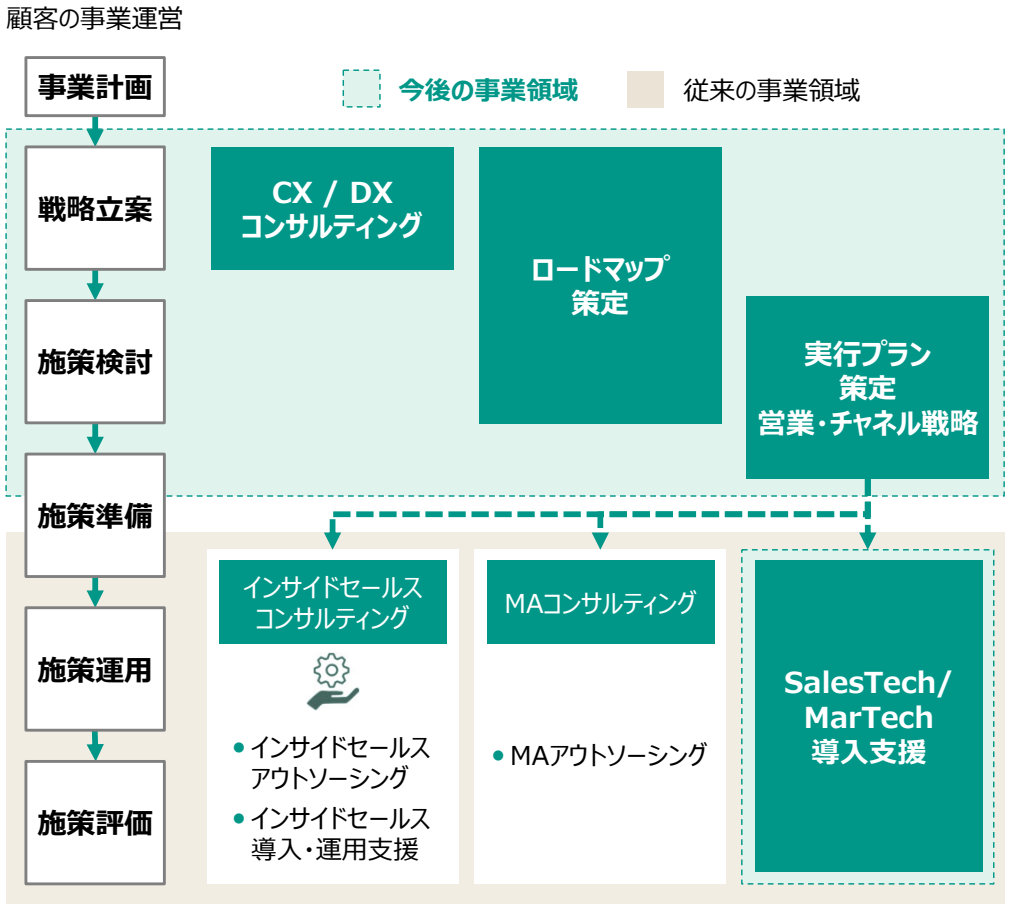
顧客体験（CX）に基づいてお客様の営業活動のデジタルトラン スフォーメーション（DX）を支援するコンサルティング新会社「ClieXito 株式会社」を設立。インサイドセールス市場を取り巻く、様々な追い風を享受していく体制を構築していく。

新会社概要

会社名	ClieXito株式会社（クライエクシート）
本社所在地	東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー
設立日	2020年4月1日
代表者	代表取締役社長 秋谷亮
事業内容	• CRM/DX/CX/マーケティング・営業戦略の立案、ロードマップ、実行プランの策定および遂行までのコンサルティングおよび伴走支援 • CRM/DX/CX/CRM活動のデータからリアルタイムに判断を促す情報を導く、分析テクノロジーやシステムの導入支援 • CRM/DX/CX/インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入コンサルティング • 自社でインサイドセールスを運用されているお客様向けの導入・運用総合支援サービス「ANSWERS」
資本金	30百万円
株主	ブリッジインターナショナル株式会社100%子会社

新会社（ClieXito）による事業領域の変化

- 新会社によりビジネスコンサルにおける上流からサービス提供を行うことで、インサイドセールスや各種ITツールの導入へのクロスセルを目指す



©2020 BRIDGE International Corp.

デジタルトランスフォーメーション実現の方向性

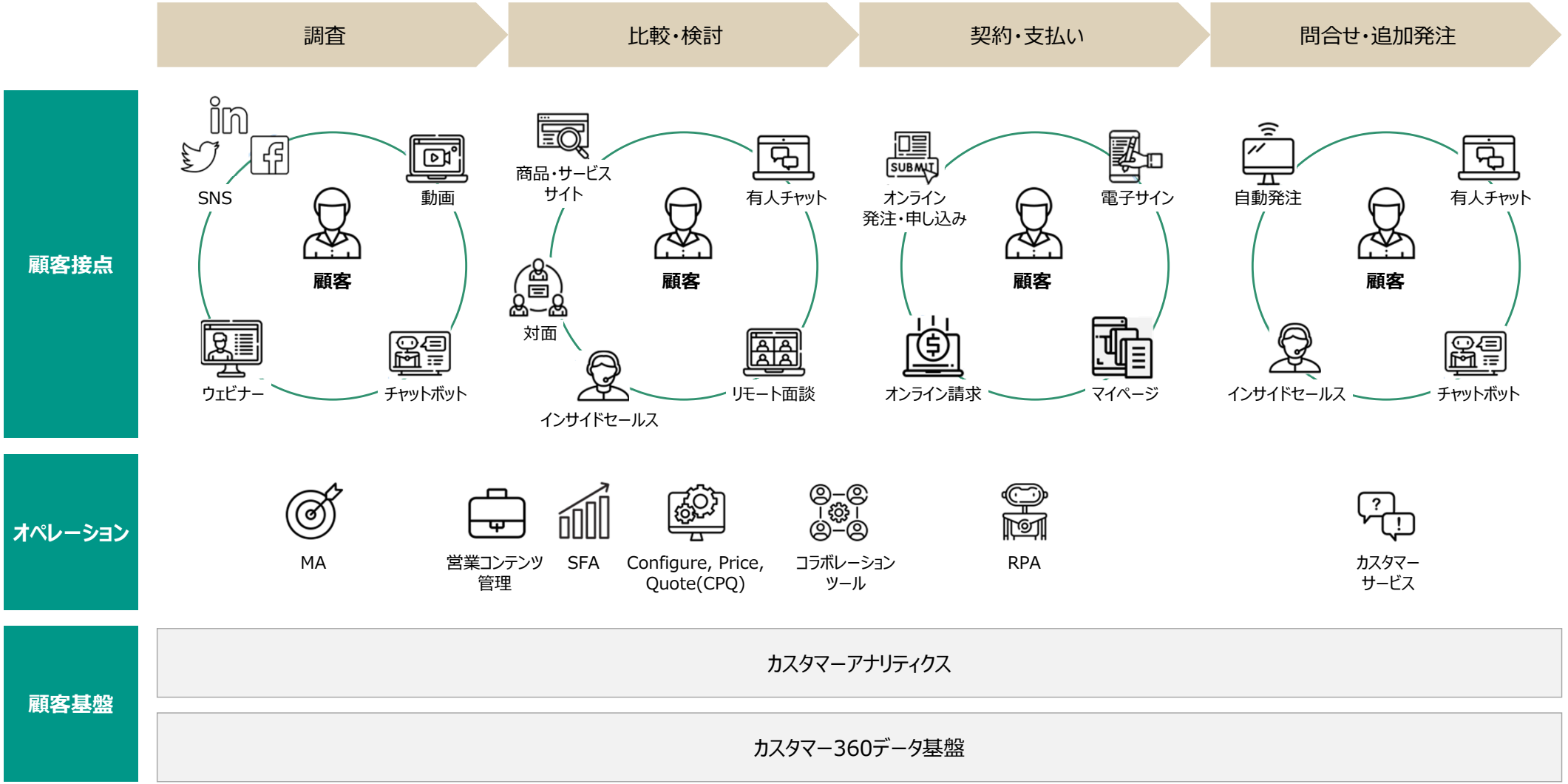
「ClieXito 株式会社」では、顧客のデジタルトランスフォーメーション実現に向けて、B2Bの営業マーケティングにおける業務特性に応じた方針を策定し、効果創出の推進を行います。

営業・マーケティング業務		DX方針		実現効果	
顧客接点業務	■ 顧客への情報提供 ■ 顧客への提案・交渉 ■ 顧客へのヒアリング・状況確認 ■ 顧客からの問い合わせ対応	**パーソナライゼーション**	• オンラインとリアルのチャネルを融合させ、顧客のニーズに応じて柔軟に使い分け • 24時間365日顧客の調査や問合せに対応できるオンラインチャネル	**顧客の利便性向上**	必要な製品情報、発注処理、 契約ステータスのチェック、デリバリ関連のすべてのドキュメントへのオンラインアクセスによるセルフサービスでの対応を可能にする
戦略・計画立案業務	■ マーケット戦略立案 ■ テリトリ・アカウントプラン立案 ■ マーケット・顧客分析	**高度化**	• オンラインとリアルのチャネルから得られる顧客のデータを活用し、高度な分析を行うことで、アカウントのポテンシャルや確度の見極める	**高付加価値業務へのシフト**	定型業務が省力化され、かつ得られる情報量が増え、戦略立案や顧客への提案など収益を生み出す活動に費やす時間が増える
間接業務	■ 見積・契約書作成 ■ 受注・デリバリ手続き ■ 請求書作成 ■ 日報作成	**自動化**	• 営業・インサイドセールスの活動結果を音声または自動で蓄積し、リアルタイムでレポートを作成 • 仕様に基づく、見積の自動化や契約のオンライン化	**Trusted Advisorへの転換**	営業担当者が「注文担当者」ではなく、顧客の「信頼できるアドバイザー」になり、顧客へのコンサルティングとアドバイスに重点を移すことができる
社内調整	■ 仕様・価格調整 ■ デリバリ調整 ■ アプローチ相談	**統合化**	• 社内でコラボレーションソフトウェアを活用し、オンラインでの関係者間での情報連携を統合	**顧客対応のスピードアップ**	提案や見積、契約における顧客との交渉や手続きにおいて、社内調整を迅速に行い、手続きをオンラインで実施できることで、顧客対応に要するリードタイムを短縮化できる

©2020 BRIDGE International Corp.

デジタルトランスフォーメーション実現イメージ

CX目線でのDXコンサルティングを提供することで顧客接点におけるデジタルチャネルの活用、社内業務プロセスの高度化、省力化、そして、カスタマージャーニー全般の顧客データー元管理と顧客理解の進化を実現を目指し、システムソリューションサービスやインサイドセールスアウトソーシングサービスへのクロスセルを可能としていく。

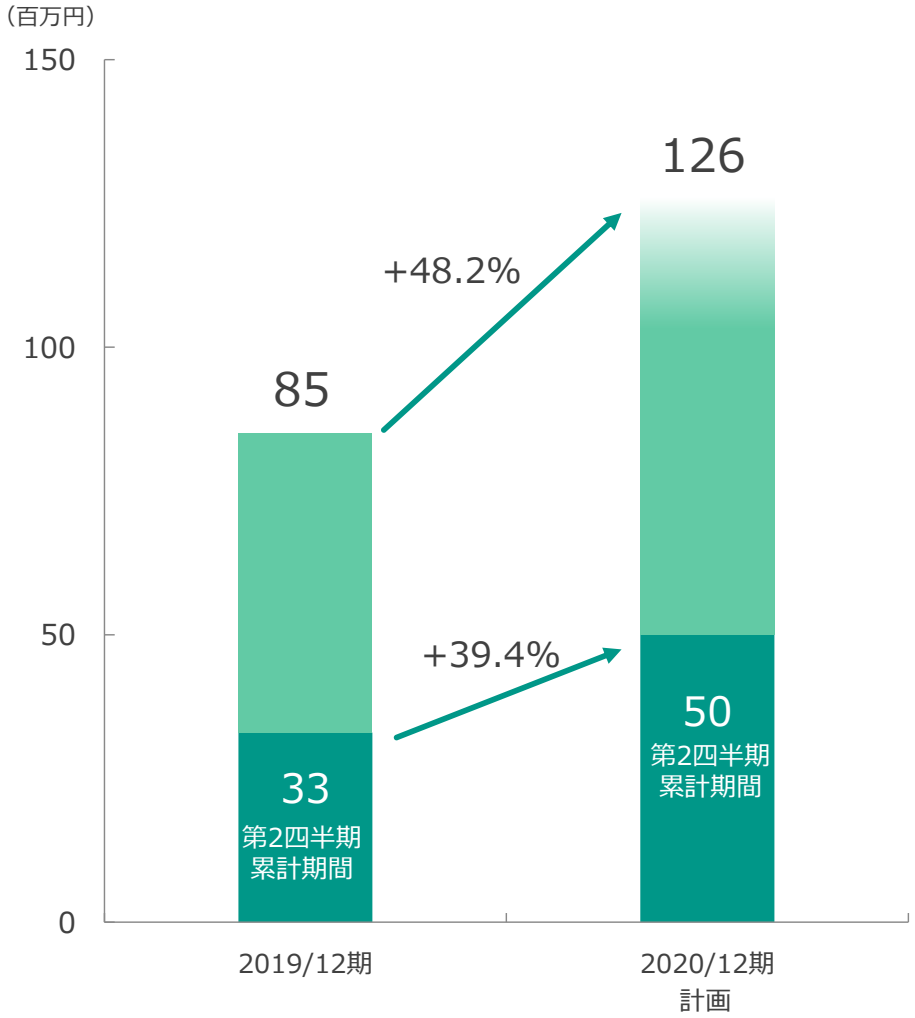


©2020 BRIDGE International Corp.

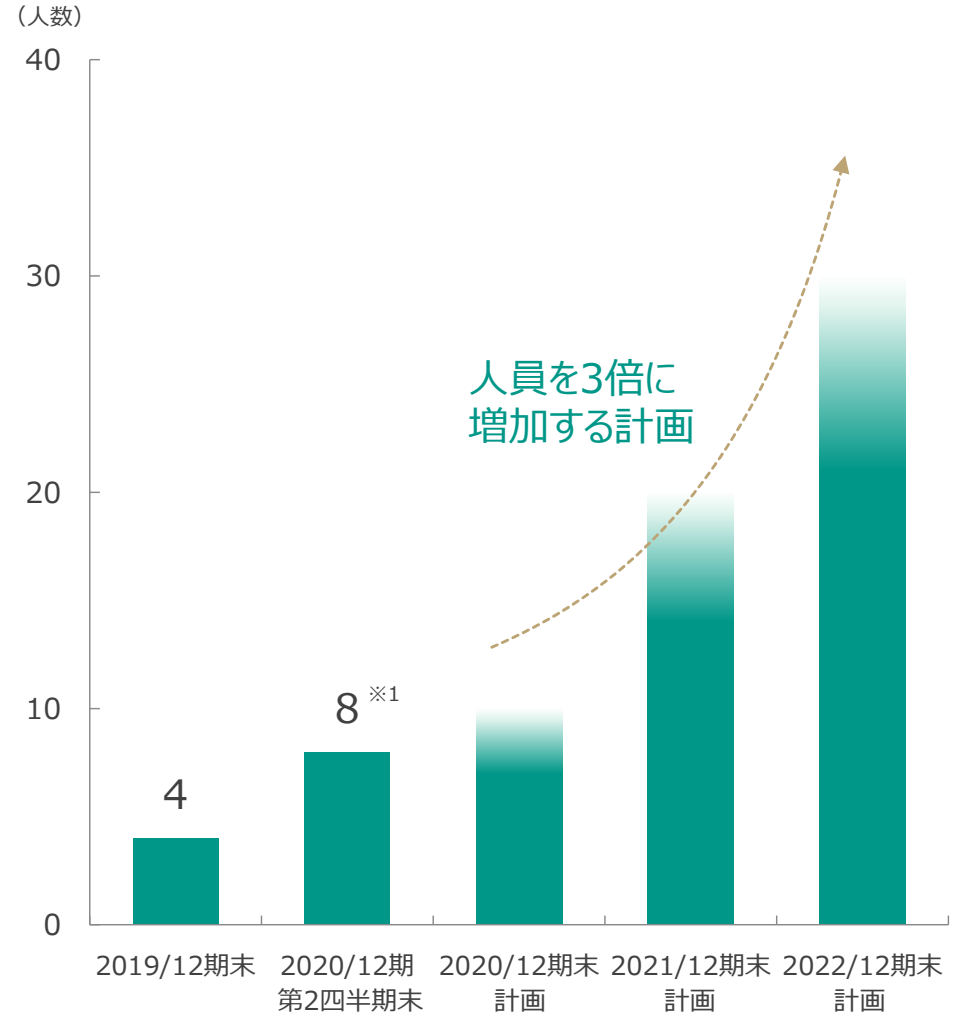
インサイドセールスコンサルティングサービスの成長方針

インサイドセールスコンサルティングサービスは、内製化支援パッケージ「ANSWERS」を中心に当第2四半期累計期間で前年同期間での増収を達成。今期下期以降は、2020年4月に設立した「ClieXito」を中心に顧客の高いDX需要を取込み、成長を加速させていく。

インサイドセールスコンサルティングサービスの売上高推移



コンサルタント数推移・計画



※1： インサイドセールスアウトソーシングサービス実行部門に所属するトレーナー人数含む

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	**内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大**
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

内製支援パッケージ「ANSWERS」による新たな成長の柱を構築

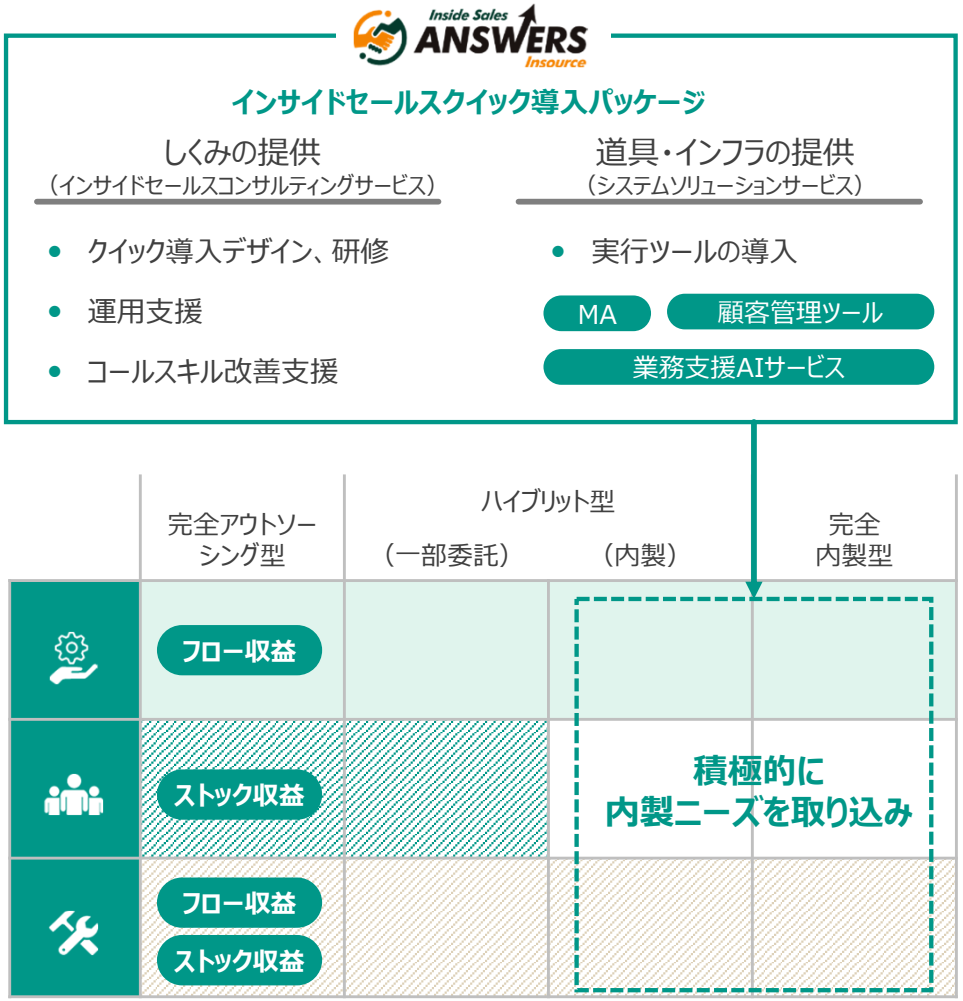
内製化支援パッケージ「ANSWERS」の提供により、インサイドセールス支援サービスの対象顧客のすそ野が拡大。また、サービス特性上、コンサルティングおよびシステムソリューションサービスの提供拡大を見込み、人的リソースを抑えた事業規模拡大を加速させていく。

顧客別提供サービス



出所：総務省「平成28年経済センサス 活動調査」より

内製支援パッケージ「ANSWERS」の概要

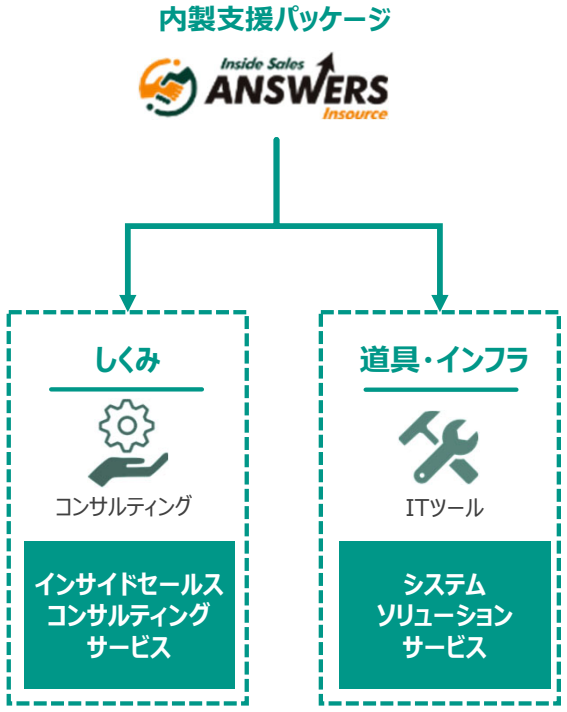


©2020 BRIDGE International Corp.

内製支援パッケージ「ANSWERS」の売上高への寄与度

内製化支援パッケージ「ANSWERS」はインサイドセールスコンサルティングサービスおよびシステムソリューションサービスの売上高に寄与。2020/12期第2四半期実績では、旺盛な内製化需要を享受し、コンサルおよびシステムソリューションサービス売上高の13.8%を占めるまで拡大しています。

「ANSWERS」の売上区分





©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

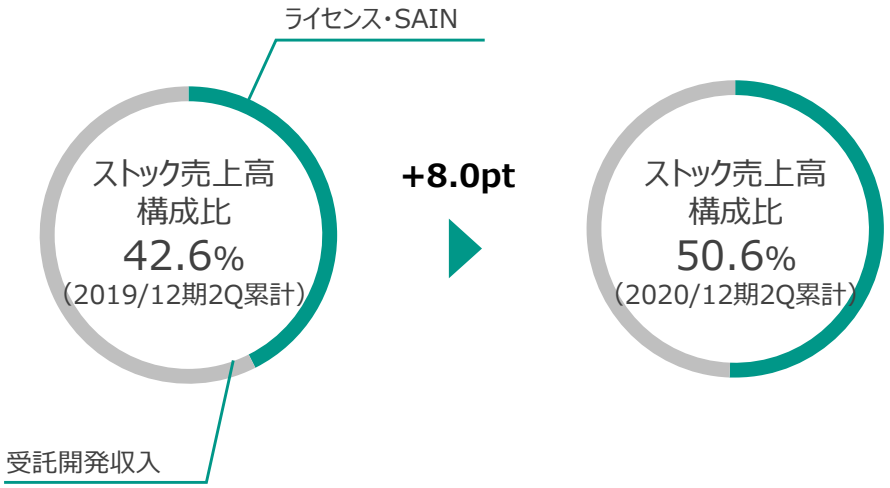
1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大
5	**システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換**
6	営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大

©2020 BRIDGE International Corp.

システムソリューションサービスのフローからストックモデルへの転換

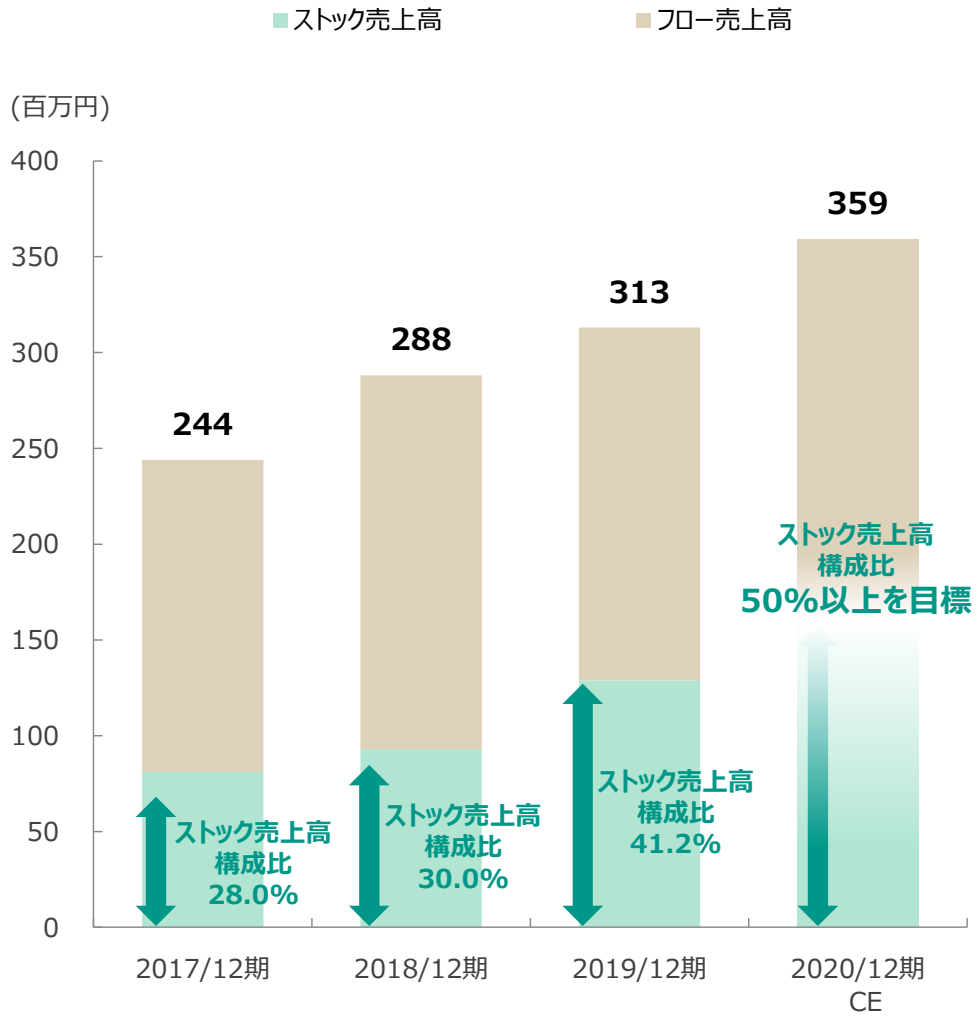
システムソリューションサービスでは、ANSWERSやSAINの提供を進め、フローモデルからストックモデルへの転換を図る。安定的な収益基盤の構築による業績の更なる安定成長を推進し、規模の経済を発生させることで成長加速を目指す。

ストック売上高※1構成比の前年同期比較



商材別売上区分	主な内容
受託開発収入	MAやSFAの開発報酬
ライセンス サブスクリプション	インサイドセールス支援顧客管理ツールのライセンス料、MAツールのライセンス料
SAIN開発/ サブスクリプション	AI支援サービス「SAIN」導入の開発報酬および月額利用料

システムソリューションサービスの売上高推移



注釈(1) ：ストック売上高は、ライセンスサブスクリプションおよびSAIN開発/サブスクリプションの売上高の合計となります。

©2020 BRIDGE International Corp.

当社の目指す「デジタルインサイドセールス」の構図

BRIDGE GROUP

属人的な法人営業活動

すべて１人のField Salesが対応

リード創出・醸成 → 案件醸成 → 提案書作成 → クロージング → 関係強化 → クロスセル アップセル

Inside Sales

＋

デジタルツール

- MAツール：salesforce pardot
- 営業活動支援ツール：Funnel Navigator
- オンライン商談ツール：V-CUBE bellFace
- AI支援ツール：SAIN Sales AI Navigator

デジタルインサイドセールス活動

従来のField Sales

Inside Sales

＋

デジタルツール

- MAツール：salesforce pardot
- 営業活動支援ツール：Funnel Navigator
- オンライン商談ツール：V-CUBE bellFace
- AI支援ツール：SAIN Sales AI Navigator

デジタルインサイドセールス活動

©2020 BRIDGE International Corp.

インベストメントハイライト

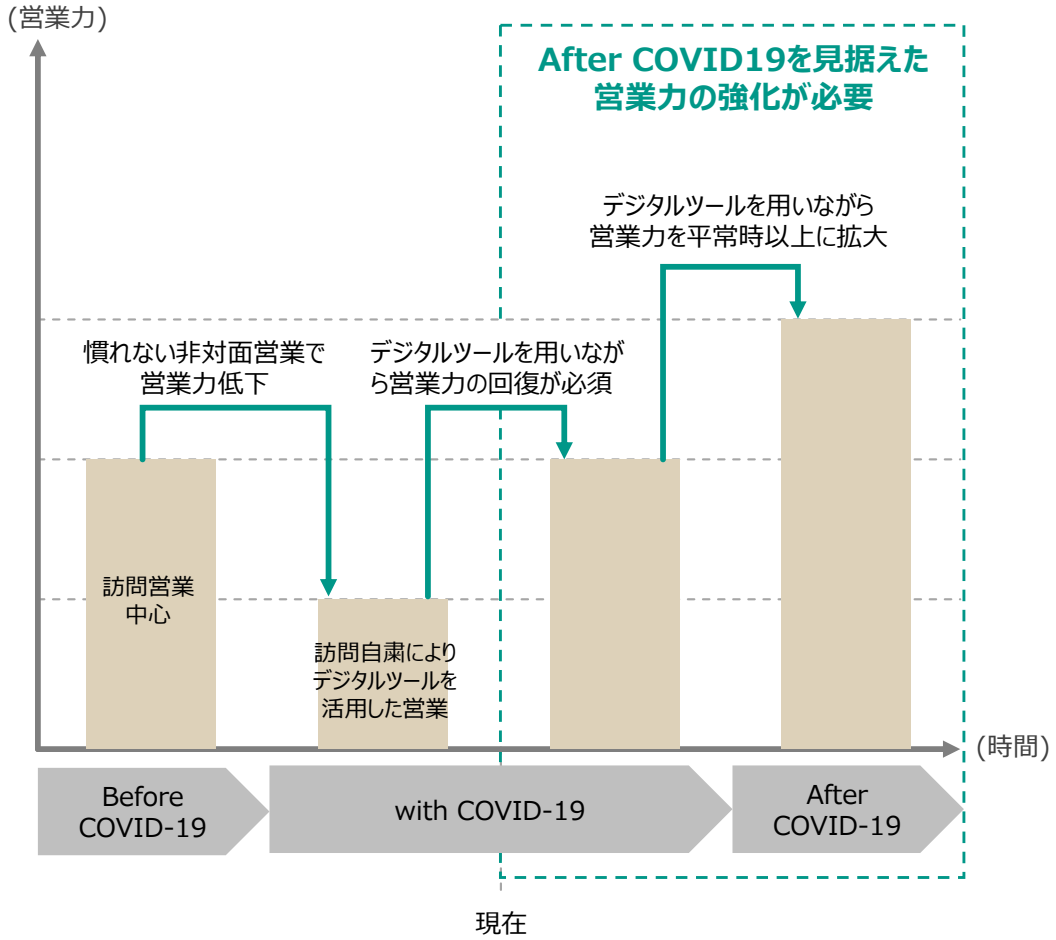
1	未成熟な国内インサイドセールス市場での大きな成長余地
2	インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル
3	コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
4	内製化支援パッケージ「Answers」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大
5	システムソリューションサービスのフローモデルからストックモデルへの転換
6	**営業のニューノーマル（With/After コロナ）を見据えた事業拡大**

©2020 BRIDGE International Corp.

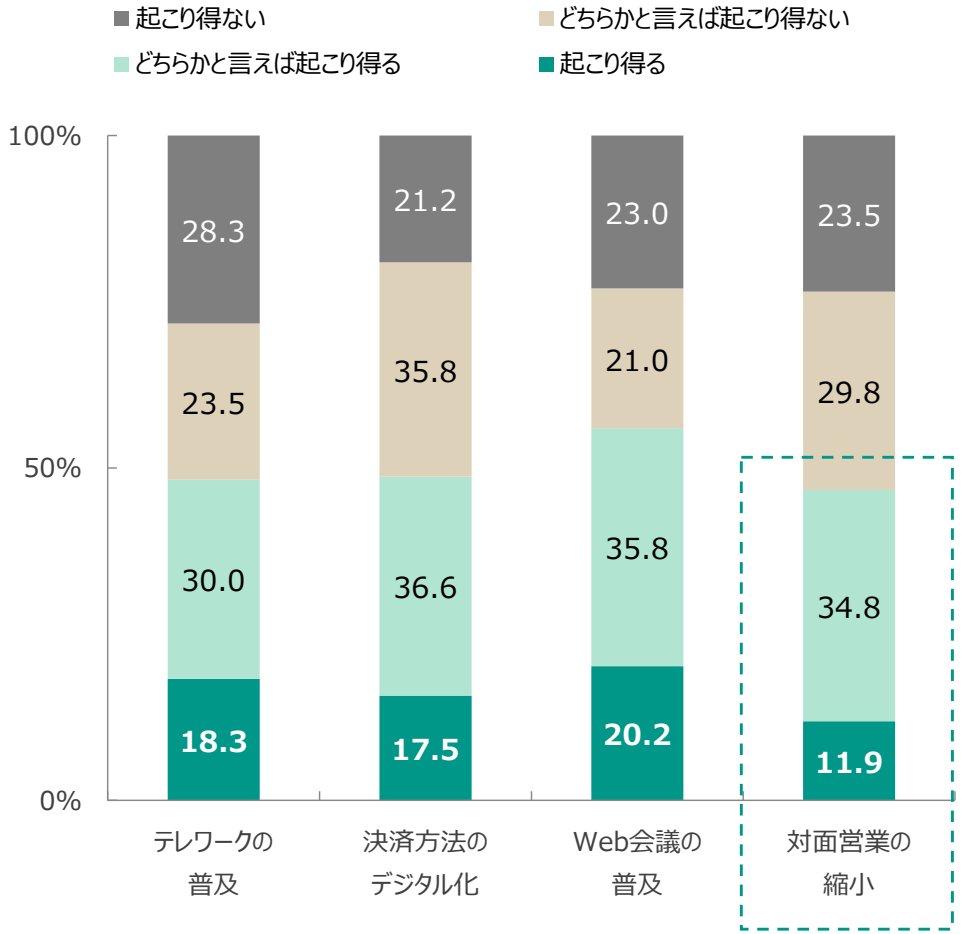
新型コロナウイルス感染症の拡大による法人営業の変化

新型コロナウイルス（ COVID-19）感染症拡大による法人営業を取り巻く環境変化は顕著。特に急速なデジタルツールの活用を必要としたことで営業力を低下させる企業が多く存在。そのため、新型コロナウイルスによる影響を受けた企業の回復期やアフターコロナでの拡大期では、営業改革支援を行う当社の事業機会となり得る。

法人営業における営業力の推移イメージ



新型コロナウイルス収束後の変化



回答者の45%が縮小を想定

出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」（2020年5月22日公表）

※2020年8月21日数値訂正反映済

©2020 BRIDGE International Corp.

ニューノーマルに向けた当社の取り組み

Withコロナ（営業力回復期）、Afterコロナ（営業力拡大期）を見据えたサービス提供・仕組み作りが進展。時流に合った新たな法人営業プロセスの提案により、ニューノーマルにおける顧客の需要を最大限に享受していく。

テレワークを活用した法人営業の仕組み作り支援

- 4月7日の緊急事態宣言以降、テレワーク活用の急速な普及を考慮し、テレワーク導入企業向けに緊急事態宣言終息後の法人営業の仕組み作りの支援を開始

テレワーク営業モデル策定コンサルティング

営業担当者のどの営業活動をテレワークに移行するか
顧客×プロセス×商材などの軸から当社が業務プロセスコンサルティングを実施

100%訪問型



訪問型活動

- 新規開拓
- 既存客フォロー
- 役席者訪問
- 少額商談
- コンペプレゼン
- 情報収集
- 契約説明

デジタルセールス

テレワーク＋訪問型



テレワーク

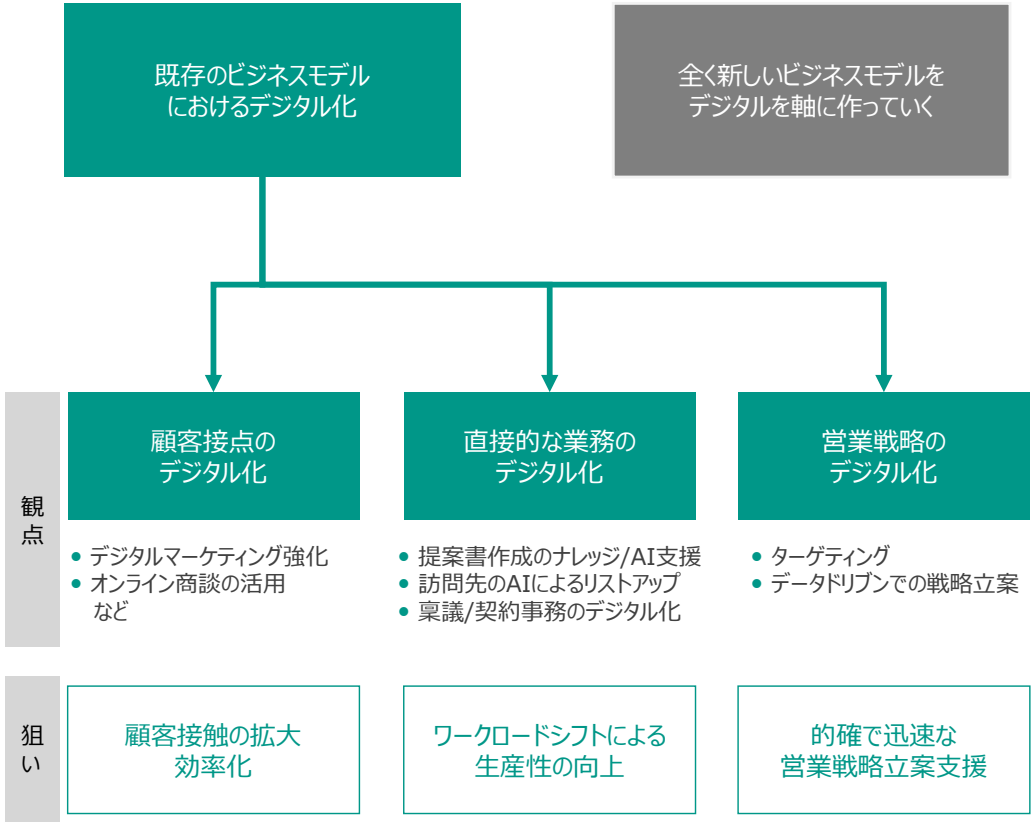
- 新規開拓
- 既存客フォロー
- 少額商談
- 情報収集
- 契約説明



訪問型活動

- 役席者訪問
- コンペプレゼン

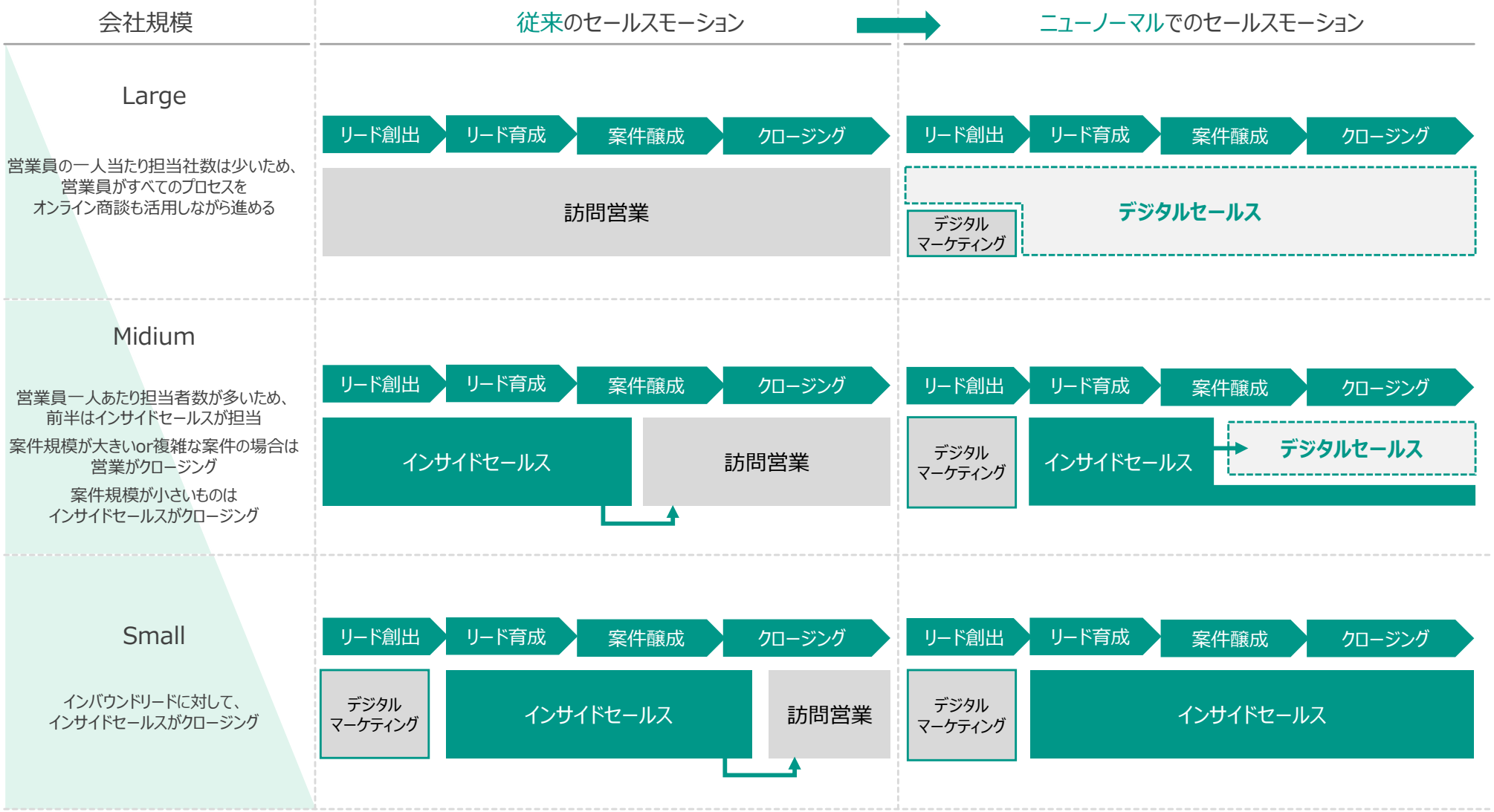
新会社（ClieXito）が目指すDX支援



©2020 BRIDGE International Corp.

ニューノーマルを見据えた最適な法人営業プロセスの提案

ニューノーマルでの法人営業では、デジタルツールを活用した営業活動が必須となり、アナログな法人営業が淘汰されると想定。デジタルツールを活用しつつ、営業力を効果的に向上させるための、法人営業改革需要の増加に対し、当社はDXコンサル等の上流工程からのワンストップサービスで差別化が可能となります。



©2020 BRIDGE International Corp.

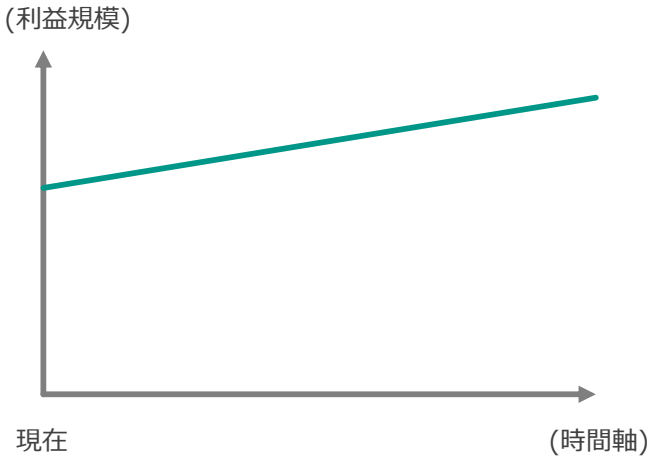
各サービスの成長モデル

インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要やDX需要、ニューノーマル下での法人営業改革需要を享受し、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を新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

インサイドセールスアウトソーシングサービス

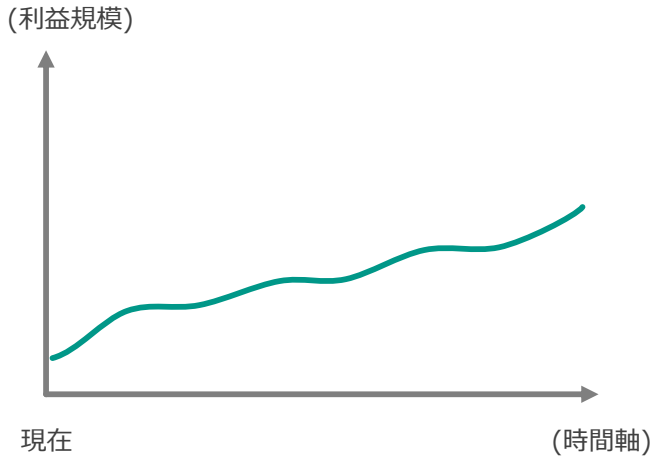
アウトソーシング需要を享受した
安定的な成長（ストックビジネス）



- 既存売上高の拡大を中心に約10%程度の安定成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく

インサイドセールスコンサルティングサービス

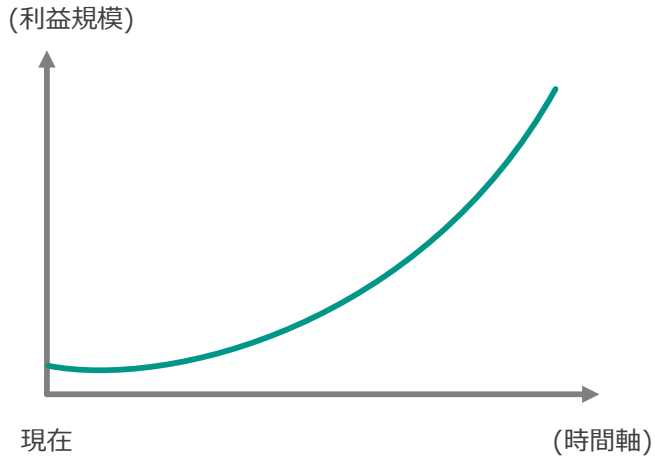
内製化支援需要・DX需要を享受した
緩やかな成長（フロービジネス）



- 内製化支援サービス（ANSWERS）の提供拡大により、緩やかな成長を見込む
- 「ClieXito」を中心としたDXコンサルティングの提供による成長

システムソリューションサービス

アウトソーシング・内製化支援・DX需要を享受し、
サブスクリプション型による成長加速

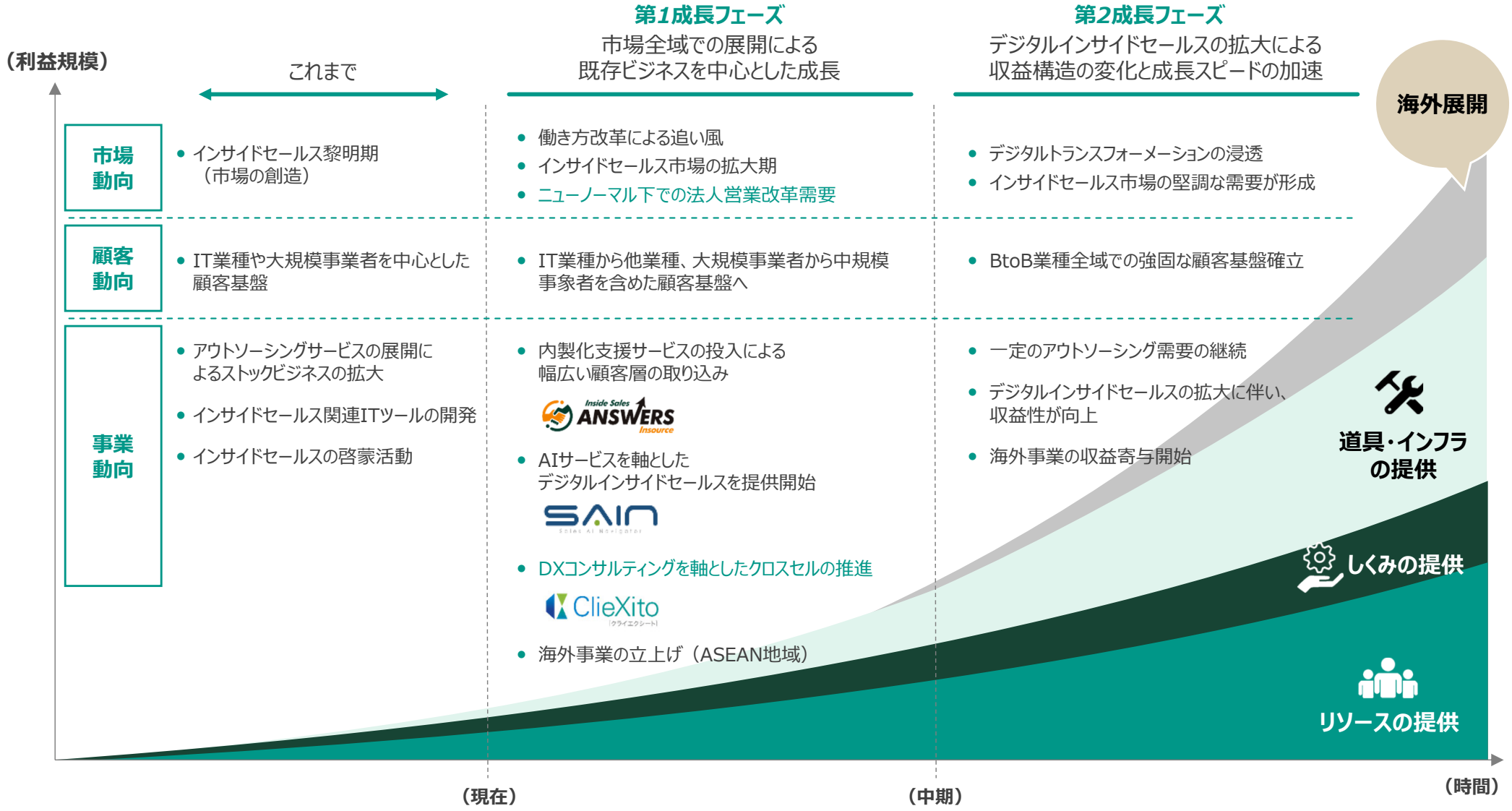


- ライセンス・AIサービス利用数増加により、中長期的に利益成長の加速を見込む
- 主に内製化や一部アウトソーシングニーズを持つ顧客を中心にAIサービスの導入企業を積極的に獲得していく

©2020 BRIDGE International Corp.

中長期成長イメージ

働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、既存ビジネスモデルを中心とした事業基盤の拡大を進めます。中長期的には、AIサービスを軸としたデジタルインサイドセールスの拡大や海外展開により、成長の加速を図ります。



©2020 BRIDGE International Corp.



Appendix

©2020 BRIDGE International Corp.

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）

©2020 BRIDGE International Corp.

会社沿革

2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。
また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。

2018年10月
東証マザーズ市場へ上場

- **2020** CX（顧客体験）、DX（デジタルトランスフォーメーション）の支援から
  インサイドセールスコンサルティングまでを行う**新会社「ClieXito」を設立**
- **2019** 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
- **2018** 沼津・大阪サテライトオフィス開設
  デジタルインサイドセールスを実現するAIサービス「**SAIN**」の販売を開始
- **2016** 徳島事業所開設
  インサイドセールスオウンドメディア「**Sales Professional Site**」を開始
- **2015** 福岡事務所開設
- **2014** **インサイドセールス研究会**を発足
  クラウド型ソリューション「**Funnel Navigator**」の販売開始
- **2012** サービス名称「セールスBPOサービス」を「**インサイドセールスアウトソーシングサービス**」へ変更
- **2007** 松山事業所開設
- **2002** 法人営業の課題を解決する事業の運営を目的として設立

©2020 BRIDGE International Corp.

「インサイドセールスコンサルティングサービス」

インサイドセールスコンサルティングサービスでは、クライアントごとに最適にカスタマイズされたインサイドセールスの導入・構築を支援しています。また、導入済クライアントへインサイドセールスの実行を基に的確な運用改善アドバイスや研修を実施しています。

インサイドセールスコンサルティングサービスの概要

インサイドセールスの導入からアセスメント・研修までを提供

導入前

構想設計

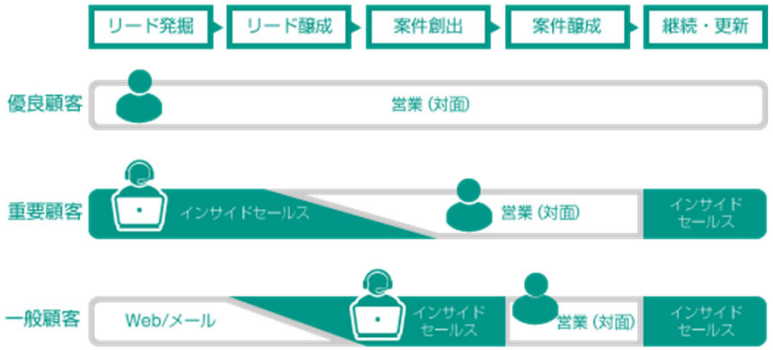
- 導入目的
- 適用スコープ
- 期待成果
- 組織配置

詳細設計

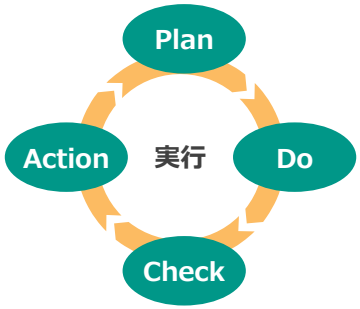
- 詳細プロセス設計
- 管理対象ステータス定義
- アプローチ設計
- 運用設計
- 組織設計
- 設計支援機能
- 実行支援機能
- 管理支援機能
- 分析・改善支援機能

プロセス設計：最適なセールスモデル構築

インサイドセールスの活用目的と成果目標、営業体制などの社内要因、対象市場と商材のポジションなどの仕様要因といった複数の観点で構築



導入後



人材管理

- 採用アサイン
- トレーニング
- キャリア開発
- 人事考課

データ管理

- 企業データ
- 個人データ
- 活動データ
- 案件データ

システム・インフラ管理

- データベース
- 電話関連
- Webチャネル
- メールシステム
- コミュニケーションツール

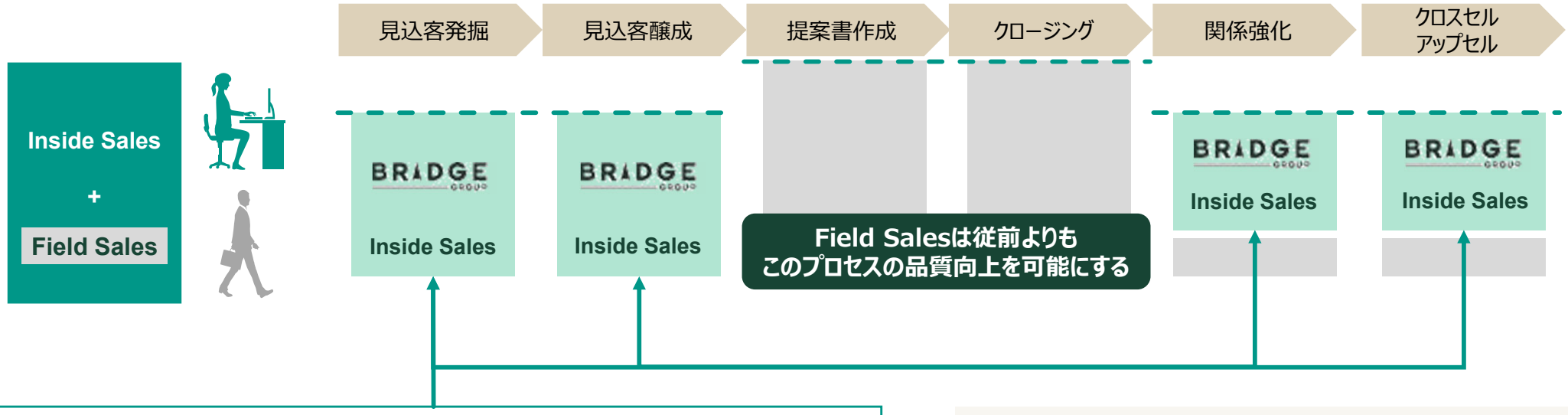
コスト管理

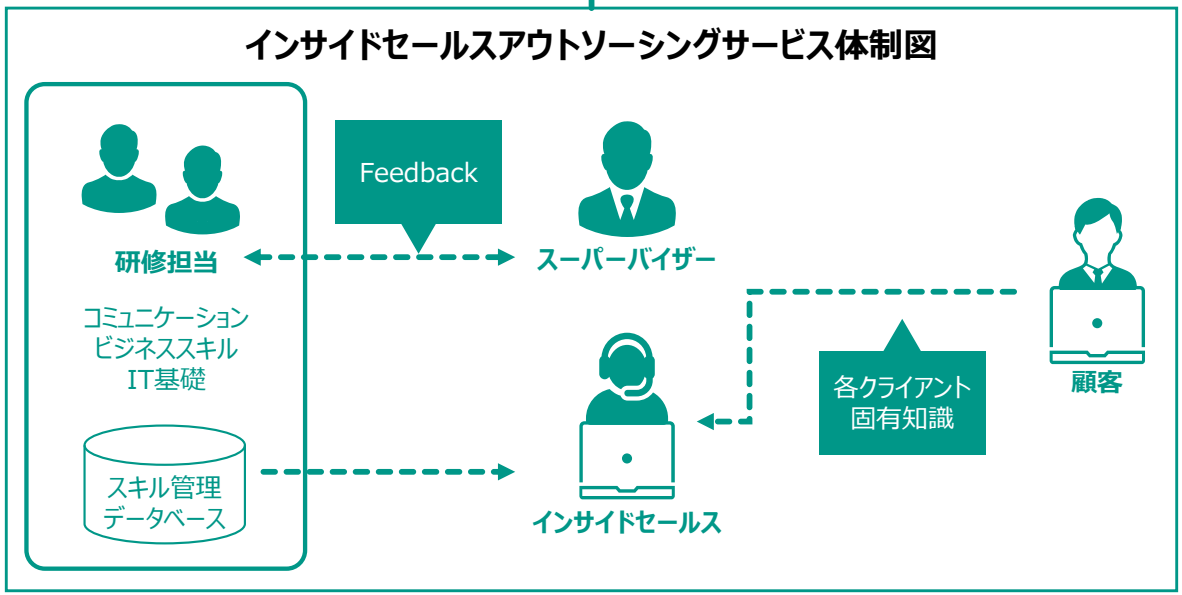
- 管理対象
- 生産性

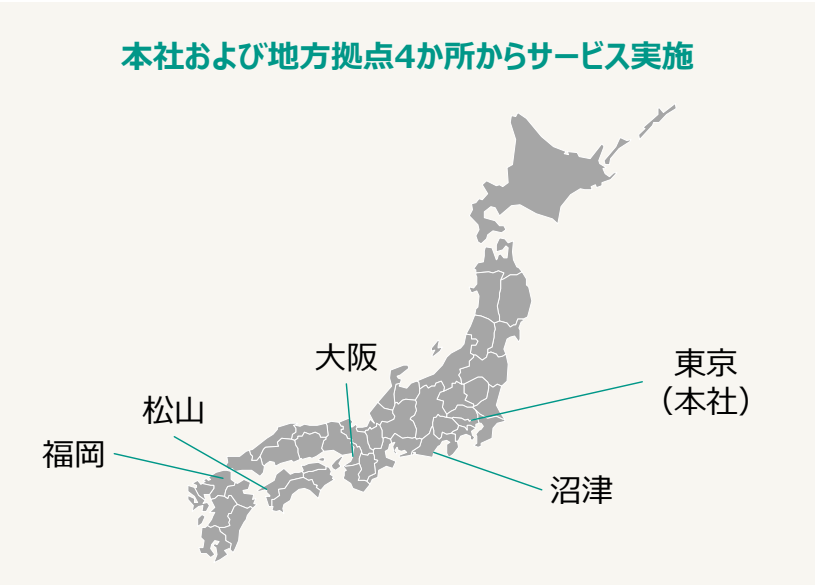
©2020 BRIDGE International Corp.

「インサイドセールスアウトソーシングサービス」

インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、顧客企業へ当社のインサイドセールスリソースを提供し、顧客の社員として営業活動を実施しています。現在は東京本社および地方4拠点からサービスを実施しています。







©2020 BRIDGE International Corp.

「システムソリューションサービス」

システムソリューションサービスでは、自社で開発したインサイドセールスの実行および周辺領域（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等のパートナー企業のツールの実装支援も提供しています。

営業活動支援ツールの提供

業界初のAIサービスを備えたクラウドツールを販売

インサイドセールス営業支援AI

SAIN Sales AI Navigator

- インサイドセールスに関わる全ての管理者とスタッフの業務をAIの活用により、スマートな方法で支援するクラウドサービス

インサイドセールス業務支援システム

Funnel Navigator & insideSales Navigator

- インサイドセールスを企業内で実現する際に必要となるシステム機能をパッケージングし、クラウドサービスとして提供

MA・CRM / SFA実装支援サービス

自社製品、他社製品の導入サポートからアフターフォローまで提供

自社開発MAツール

※下記ツールは、Salesforce CRM上のアドオンツールになります。

Lead Navi 始めよう！マーケティングオートメーション

Webサイト閲覧行動可視化ツール

リードスコアリングツール

パートナーツール

salesforce partner

salesforce sales cloud

（その他 製品一覧）

Pardot　Sales Cloud Einstein　Einstein Analytics

©2020 BRIDGE International Corp.

特徴・強みのハイライト

インサイドセールスにおける一気通貫したサービスの提供

しくみ	リソース	道具 インフラ
コンサルティング	アウトソーシング	ITツール

顧客リテンション効果を生み出すビジネスモデル

クライアント企業専任制



インサイドセールス市場における先行者的ポジション

グローバルIT企業や
国内大手IT企業による
強固顧客基盤

法人向けアウトバウンド市場
シェア **第1位**

独自のノウハウ蓄積による競争優位性

累計100社超の法人営業改革の
支援実績による
インサイドセールス活用ノウハウ

©2020 BRIDGE International Corp.

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、当社の判断及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、成長余力及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及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及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及び調査結果、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及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及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。

©2020 BRIDGE International Corp.