

2026年6月5日

テラスカイ社との 資本業務提携の補足説明資料

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

Salesforce導入支援の国内トップ企業であるテラスカイ社と当グループの売上成長支援を組み合わせることで「導入」から「活用」まで一気通貫で支援し、顧客の売上成長と、両社の事業拡大の実現を目指す

Salesforceビジネスの「豊富な顧客基盤」と「インサイドセールスアウトソーシングのノウハウ・実績」を融合



株式会社テラスカイ



ブリッジインターナショナル
グループ株式会社

セールスエンゲージメントBPaaS（Business Process as a Service）の共同展開

 
Salesforce基盤構築



 
運用・インサイドセールス支援



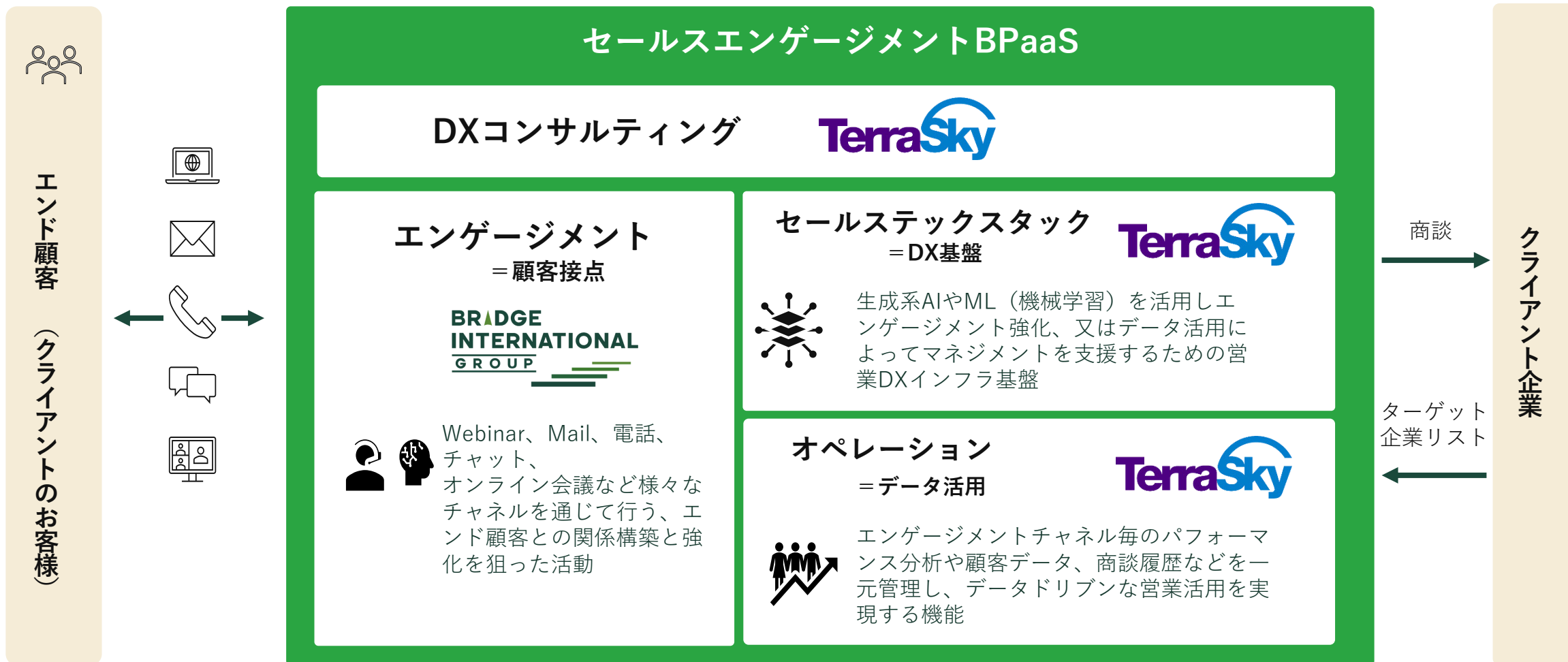
 
データ活用・RevOps支援



 
機能拡張・追加開発

BPaaS = BPO(アウトソーシング) × SaaS(ITツール)

ブリッジグループのインサイドセールスアウトソーシングと、
テラスカイのAIテック、DXコンサル力を組み合わせてパッケージで提供するビジネスモデル



テラスカイのSalesforce導入の抱負な顧客基盤に、当社のインサイドセールスアウトソーシングのノウハウを提供
営業課題を抱えている確率の高い顧客へ効率的にアプローチし、持続的な成長を加速させる



Salesforce導入済み = 営業課題を抱えている確率の高い企業



営業課題を持つSalesforceを導入企業へテラスカイ経由で提案



インサイドセールスの実行支援を通じSalesforceを活用した持続的な売上成長に向けて伴走支援



継続性の高い安定した顧客基盤を獲得し、ストック収益を最大化

0からの新規開拓ではなく、「Salesforce導入済み = 営業課題を抱えている確率の高い企業」を母集団とした効率的なマーケティング・セールスを実現



重点顧客ターゲット

国内大手IT

大手金融機関

テラスカイの顧客基盤を活用し、
単独ではリーチ困難なエンタープライズ層の
顧客ニーズをキャッチアップ

第三者割当による自己株式の処分により、テラスカイに当社発行済み株式総数の3%相当の普通株式を割り当て
その結果、テラスカイの持株比率は3%となり、当社の第3位の株主となる

概要

- 割当予定先: 株式会社テラスカイ
- 当社普通株式: 113,100株
- 発行価額: 1,612円/株（前日（2026年6月4日）終値）
- 払込期日: 2026年6月22日

調達金額

- 払込金額の総額: 182,317,200円
- 発行諸費用の概算額: 1,950,000円
- 差引手取概算額: 180,367,200円

資金使途

当社と割当予定先であるテラスカイ間で本資本業務提携を締結することを目的としたものであり、資金調達を主たる目的としておりません。
従いまして、今後3年間（2029年12月期まで）の長期的な運転資金（人件費、採用教育費及びその他諸経費等）や、必要に応じて今後の成長戦略投資（AIを活用した業務効率化・高度化等）に充当する予定としております。

Appendix

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)



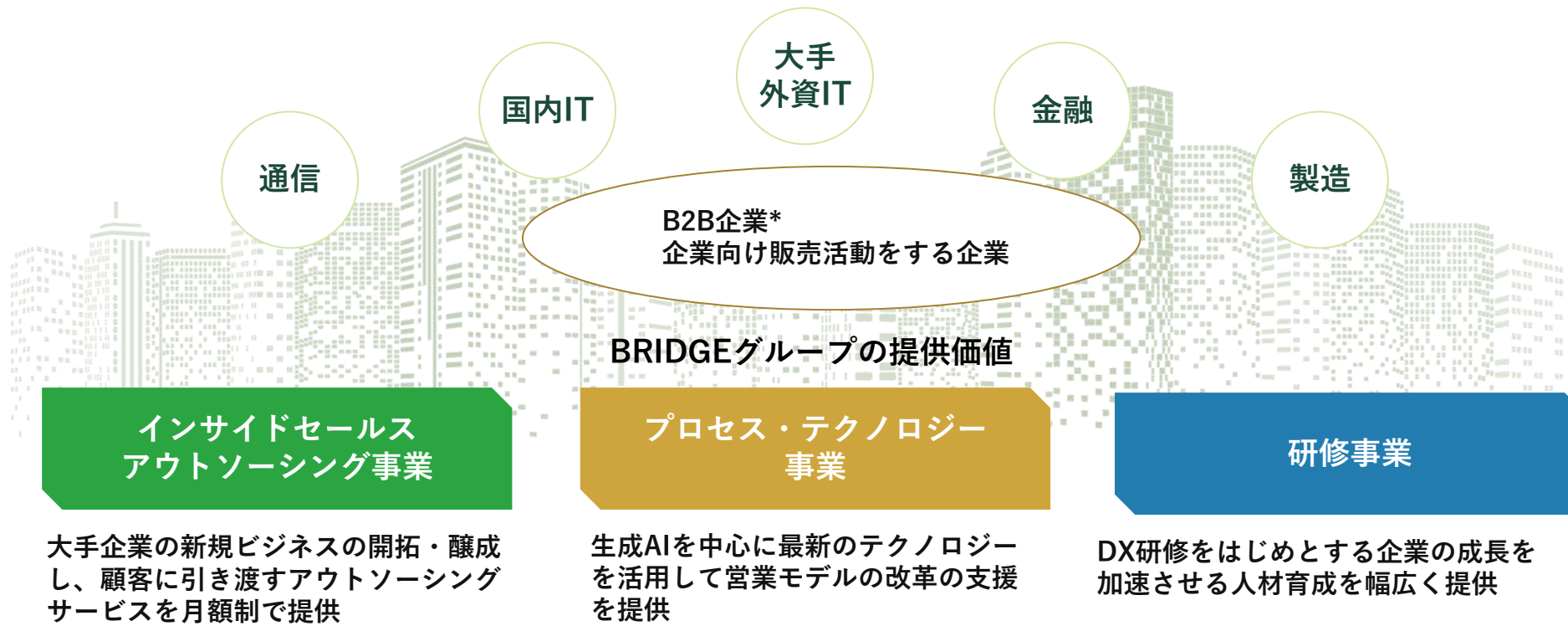
デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

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

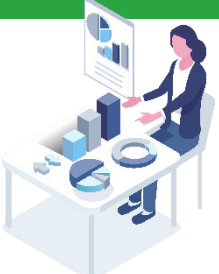


営業・マーケティング領域の支援をワンストップで提供可能

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

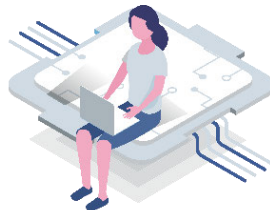


法人営業のアウトソーシング

- 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

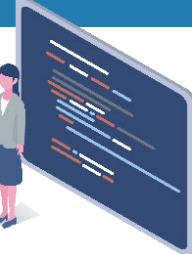


AIを活用した営業モデル改革支援

- 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



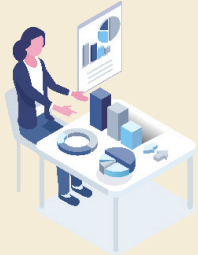
法人向け人材育成支援

- 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
- 市場ポー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

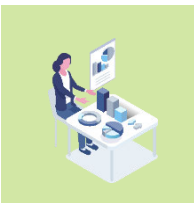
ストック型で安定

上位10社で売上高の
58%
を占める

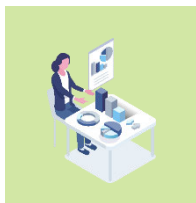
約90%継続率

上位10社の
契約継続年数
平均9年

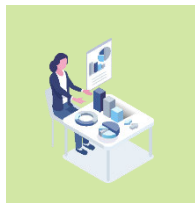
見込客発掘



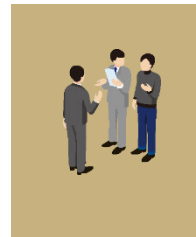
関係強化



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

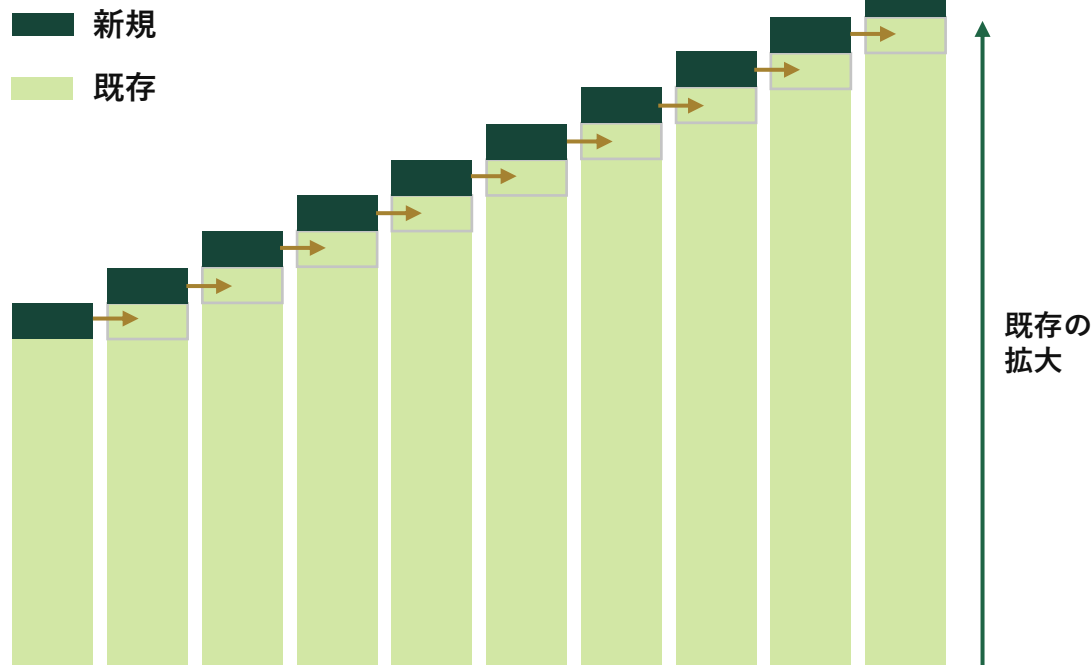
クライアント訪問営業

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