2026年12月期第3四半期

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. 決算ハイライト
03. 2026年12月期第３四半期 決算実績
04. 2026年12月期 決算見通し
05. 財務・資本政策
06. Appendix

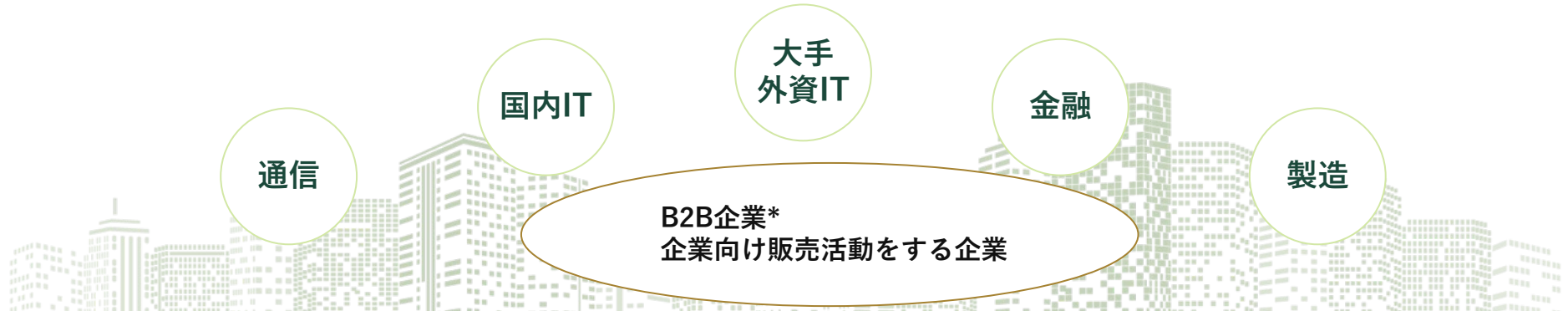
BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

01.当社のビジネスモデルと強み

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

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おり、
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。
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」「営業モデル改革支援」「人材育成支援」「AIテクノロジー」でB2B企業*の売上成長の改革を支援します。



BRIDGEグループの提供価値

インサイドセールス アウトソーシング事業

大手企業の新規ビジネスの開拓・醸成し、顧客に引き渡すアウトソーシングサービスを月額制で提供

プロセス・テクノロジー 事業

最新のテクノロジーを活用して営業モデルの改革の支援を提供

研修事業

DX研修をはじめとする企業の成長を加速させる人材育成を幅広く提供

AI・DX事業

企業ごとの課題やニーズに応じたオーダーメイドのAIソリューションを開発

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

©BRIDGE International Group Corp.

4つの事業を通じてB2B企業の売上成長の改革を支援

主力のインサイドセールスアウトソーシング事業と、プロセス・テクノロジーで法人営業の改革を推進、
研修事業での人材育成支援、2026年7月からAI・DX事業を新設し様々な企業のAIによるDX支援で領域を拡大

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%※1

プロセス・テクノロジー事業



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、テック構築、オペレーション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選出など、実績評価多数

収益モデル	売上比
フロー	28%

AI・DX事業



AIソリューション開発

- 最新鋭のAIテクノロジーを活用し、企業ごとの課題やニーズに応じたオーダーメイドのAIソリューションを開発
- 設立2期目にして、エンタープライズから現場DXまで、多角的なソリューションを提供

収益モデル	売上比
フロー&ストック	-※2

※1 売上比は2025年12月期

※2 2026年6月に100%株式取得

©BRIDGE International Group Corp.

インサイドセールス（Inside Sales）とは

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

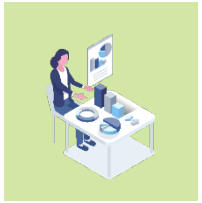
クライアント訪問営業

- 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

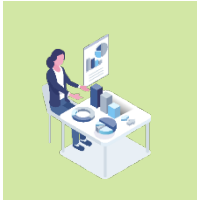
見込客発掘



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

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

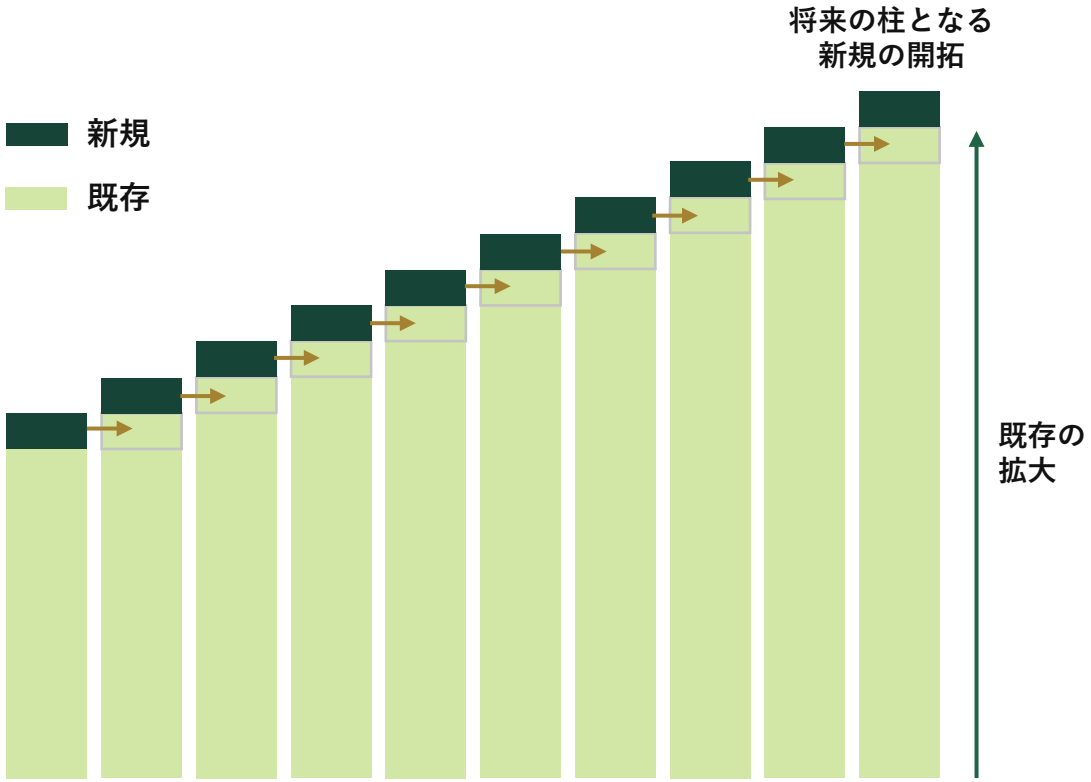
©BRIDGE International Group Corp.

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（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	–

©BRIDGE International Group Corp.

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

AI・DX事業

全社的・広範なAI課題の解決

業種・業務問わず、企業ごとの
課題やニーズに応じた
オーダーメイドのAIソリューションを開発

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

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

©BRIDGE International Group Corp.

02. 決算ハイライト

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

決算ハイライト　連結 通期計画（下方修正後）に対する進捗

上期の事業環境および業績進捗等を踏まえ、第2四半期決算発表時に、通期業績および配当予想の下方修正を発表
下方修正後の通期計画に対しては、売上は計画通り、利益は計画を上回る水準で推移
尚、通期において、業績の修正が必要となった場合には速やかに開示いたします

（単位：百万円）	業績下方修正 通期計画	26/12 第3四半期累計	年間進捗	※参考　期首計画（レンジ）
売上高	7,338	5,576	76.0%	8,287 - 9,160
営業利益	164	232	141.1%	983 - 1,086
営業利益率	2.2%	4.2%		
経常利益	151	243	160.6%	983 - 1,086
親会社株式に帰属する 当期純利益	91	115	127.2%	649 - 717

©BRIDGE International Group Corp.

決算ハイライト　事業セグメント別 通期計画（下方修正後）に対する進捗

プロセス・テクノロジー事業はやや計画を下回るものの、

インサイドセールスアウトソーシング事業は計画を上回って進捗。研修事業およびAI・DX事業は計画通り順調に推移

（単位：百万円）	修正予想	Q3累計	進捗	FY2026 期初予想レンジ	
インサイドセールスアウトソーシング事業					
売上高	4,005	3,107	77.6%	4,915	5,433
セグメント利益（HD化前と同定義）	365（▲48）	420（125）	115.0%（–）	928（589）	1,026（651）
セグメント利益率（HD化前と同定義）	9.1%（-1.2%）	13.5%（4.0%）		18.9%（12.0%）	18.9%（12.0%）
プロセス・テクノロジー事業					
売上高	900	507	56.3%	855	945
セグメント利益（HD化前と同定義）	155（88）	44（△9.3）	28.5%（–）	147（85）	162（94）
セグメント利益率（HD化前と同定義）	17.2%（9.8%）	8.7%（–）		17.2%（10.0%）	17.2%（10.0%）
研修事業					
売上高	2,225	1,897	85.3%	2,518	2,783
セグメント利益（HD化前と同定義）	113（113）	140（140）	124.3%（124.3%）	326（326）	361（361）
セグメント利益率（HD化前と同定義）	5.1%（5.1%）	7.4%（7.4%）		13.0%（13.0%）	13.0%（13.0%）
AI・DX事業					
売上高	207	64			
セグメント利益（HD化前と同定義）	37	△4 ← のれん（29.8M）償却後利益			
セグメント利益率（HD化前と同定義）	18.2%	-			

©BRIDGE International Group Corp.

03. 2026年12月期第3四半期 決算実績

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

2026年12月期第3四半期 連結決算ハイライト

売上は、インサイドセールスアウトソーシング事業および研修事業の一部案件終了により減収
営業利益は、売上増に備えた人員計画を実行していたが、売上減に伴う固定費のコントロールが機能せず大幅減益

（単位：百万円）	25/12 第3四半期	25/12 第3四半期 （TS除く※）	26/12 第3四半期	前期比	前期比 （TS除く）
売上高	6,785	6,022	**5,576**	82.2%	92.6%
営業利益	742	731	**232**	31.3%	31.8%
営業利益率	10.9%	12.2%	**4.2%**		
経常利益	738	729	**243**	33.0%	33.4%

※TS除くは、2025年10月に売却したトータルサポート株式会社の業績を除いた既存事業の業績です

▶ 連結売上YoY82.2%（TS除くYoY92.6%）

- 売上減は、2025年10月に実施したトータルサポート株式会社の株式譲渡(連結除外)に伴う影響(前年同期の同社売上高762百万円の除外)が主因
- また、インサイドセールス事業は外資ITクライアントの一部契約終了および売上上位11-20社の維持拡大が停滞。研修事業においても一部案件終了や採用減に伴う新人研修の受注減が発生し、連結でYoY82.2%（TS除く92.6%）

▶ 営業利益YoY31.3%（TS除くYoY31.8%）

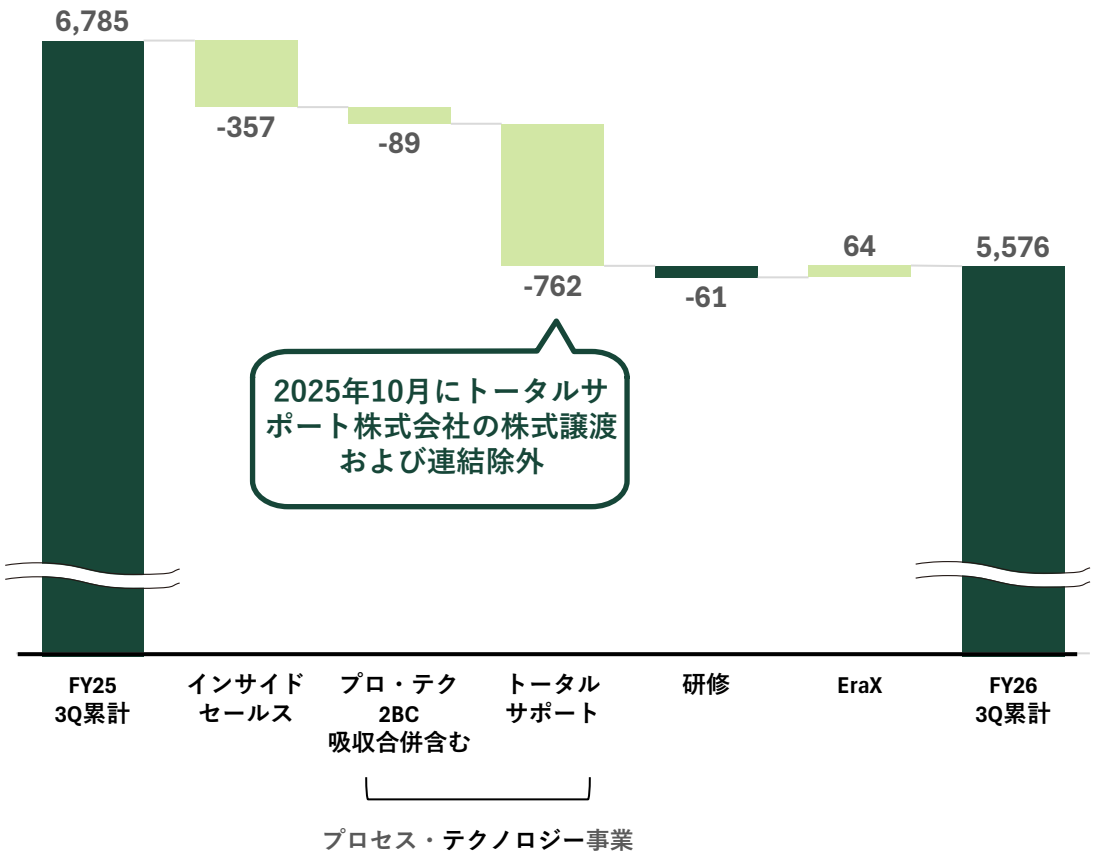
- インサイドセールスアウトソーシング事業および研修事業において、減収に伴う人件費等の固定費負担の未吸収に加え、研修事業等におけるインフレに伴う外部委託費用・会場費の高騰及び売上構成比の変化に伴う原価率悪化が響き、YoY31.3%の着地となった

©BRIDGE International Group Corp.

2026年12月期第3四半期　売上・営業利益　YoY増減分析

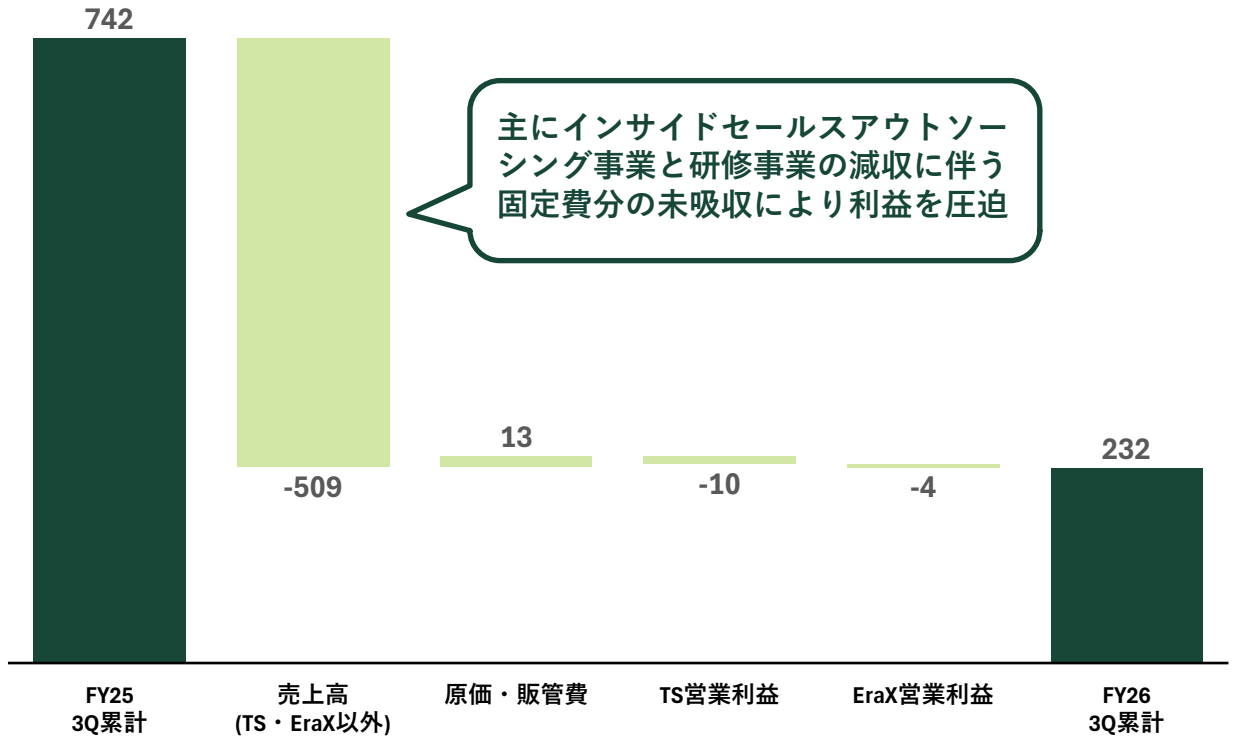
売上高（単位：百万円）

対前年　1,208百万減



営業利益（単位：百万円）

対前年　510百万減



©BRIDGE International Group Corp.

2026年12月期第3四半期 セグメント別業績

インサイドセールスアウトソーシング事業および研修事業は一部案件終了の影響が続いており減収減益
プロセス・テクノロジー事業は今期は計画が下期偏重のためYoYでは減収減益。AI・DX事業は計画通り順調に推移

単位：百万円		25/12 第3四半期	25/12 第3四半期 (TS除く※)	26/12 第3四半期	26/12 第3四半期 旧定義	前期比	前期比 (TS除く)
インサイドセールスアウトソーシング事業	売上	3,465		3,107	3,107	89.7%	
	セグメント利益	419		420	125	100.1% (29.9%)	
	利益率	12.1%		13.5%	4.0%		
プロセス・テクノロジー事業	売上	1,359	596	507	507	37.3%	85.0%
	セグメント利益	60	50	44	△9.3	72.9% (-)	88.1% (-)
	利益率	4.5%	8.4%	8.7%	-		
研修事業	売上	1,959		1,897	1,897	96.8%	
	セグメント利益	261		140	← のれん償却後利益 140(29.8M) 53億超		
	利益率	13.4%		7.4%	7.4%		
AI・DX事業	売上			64			
	セグメント利益			△4			

※当社は2025年10月1日付で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。

インサイドセールスアウトソーシング事業

- 売上は、一部外資ITの案件終了の影響が継続しYoY89.7%
- 利益は、減収に伴うコストコントロールの対応不足が発生し旧定義比でYoY29.9%の着地となった

プロセス・テクノロジー事業

- 売上は、昨年上期は大型コンサル案件あり 今期はサービス内容を大幅にAI化し、Q1で準備に注力したためYoY85.0%（TS除く）。計画に対しては順調に進捗
- 利益は新サービスの開発準備による影響で旧定義比で大幅減益

研修事業

- 売上は、採用減に伴う新人研修および公開研修の申し込みが減少し96.8%の着地
- 利益は、売上拡大に備えた人員計画を実行していたものの、売上減に伴い、固定費分の未吸収によりYoY53.8%の着地

AI・DX事業

- 売上は計画通り順調に進捗。
- 利益はのれん差引後▲4Mとなったが、通期計画に対して順調に推移、のれんを考慮しても通期で黒字を見込む

©BRIDGE International Group Corp.

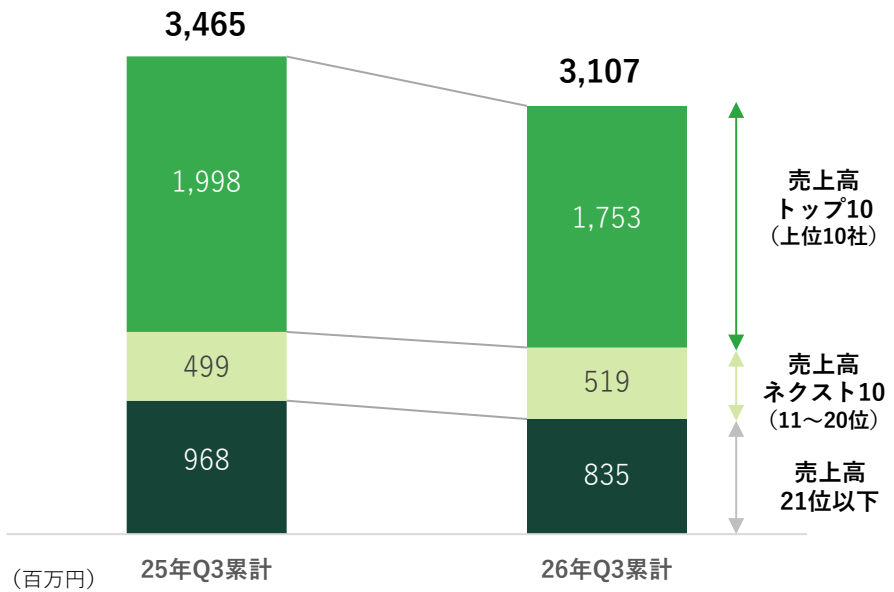
インサイドセールスアウトソーシング事業の概況

慎重に推移

売上は、上期に発生した売上上位10社における外資ITの一部終了の影響が続き減収
利益は減収に伴うコストコントロールの改善施策を継続中だが、効果はQ4以降の見通し

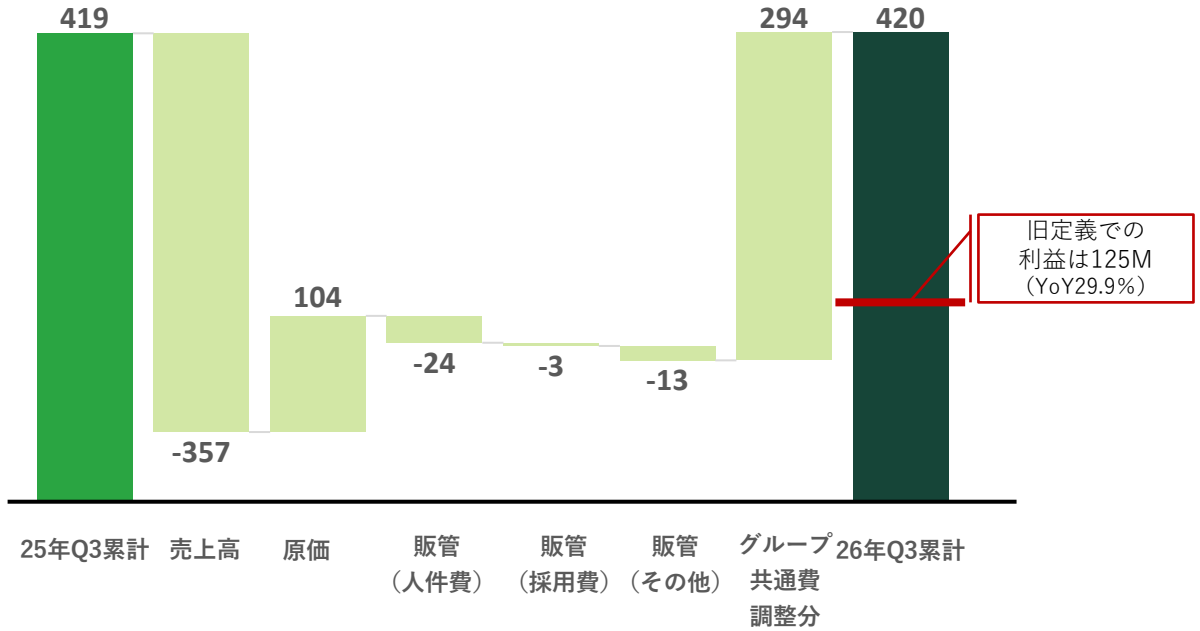
売上YoY89.6%

- 売上の約6割を占めるトップ10企業において、外資IT顧客（2社）の一部終了が発生、YoY92.4%の着地
- ネクスト10（売上11～20位）の顧客群に対する営業・フォロー体制の変更期において一時的に案件拡大が停滞したことも影響



セグメント利益：YoY100.1%(旧定義YoY29.9%)

- 高い限界利益率のビジネスモデルのため売上減が影響大（約▲357M）
- 採用、昇給、派遣や業務委託の手配、退職の見通しなど機能が統合されておらず、個別最適でリソースマネジメントを行ったことにより、減収に伴うコストコントロールが機能不全となり、大幅に利益を圧縮。打ち手はP20～23参照。Q4から来期にかけて、着実な利益水準の改善につなげる



©BRIDGE International Group Corp.

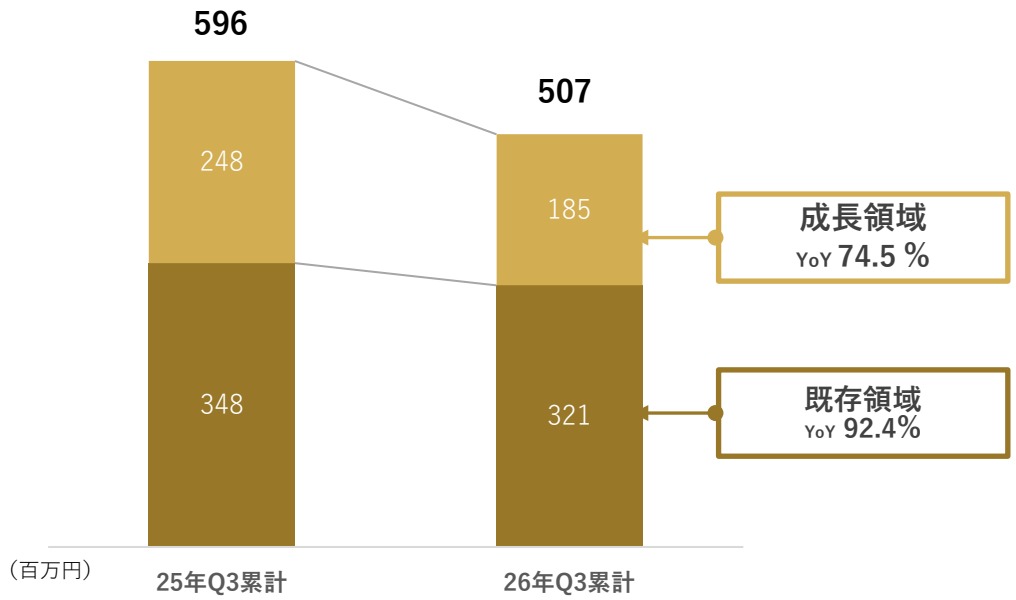
プロセス・テクノロジー事業の概況

慎重に推移

今期は売上利益ともに下期偏重の計画であり、計画に対して順調な進捗

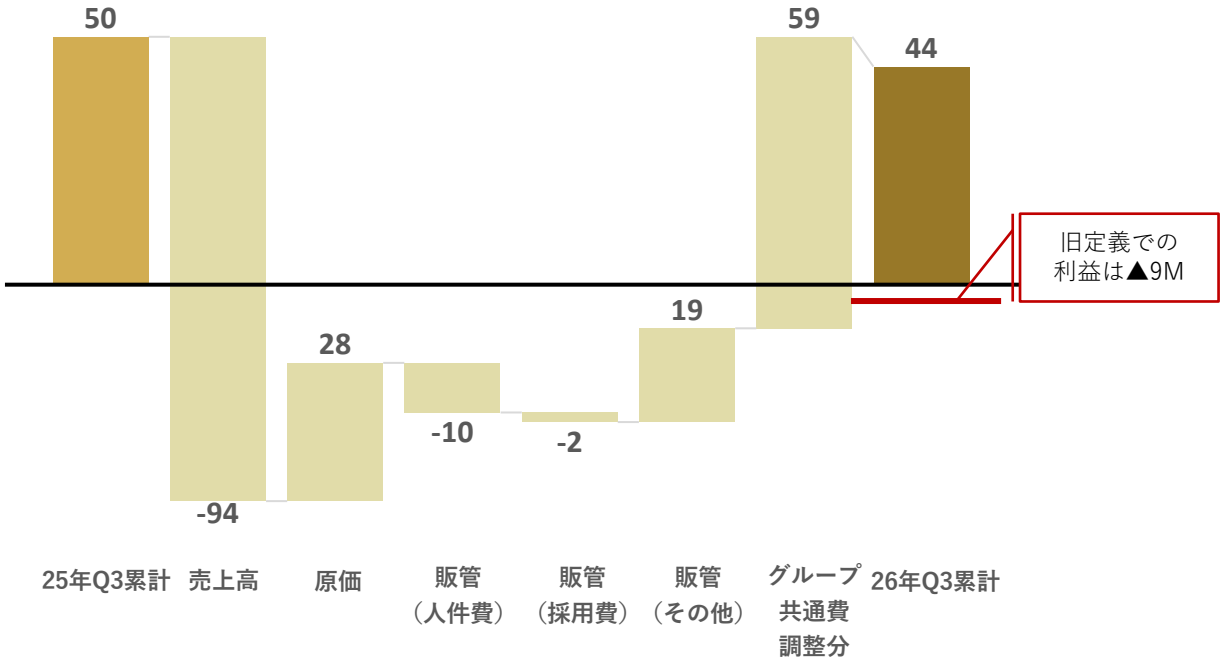
売上：YoY85.0%

- 売上は、昨年は大型コンサル案件あり 今期はサービス内容を大幅に見直し、Q1で準備に注力したためYoY85.2%（2025年10月に事業譲渡したトータルサポート分を除く）
- 期初計画に対しては順調に進捗



セグメント利益：YoY72.9%

- 利益はHD化に伴うグループ共通費の配賦方法変更の影響でYoY72.9%だが、旧定義では▲59Mと大幅減益。
- これは新サービスのAI化による売上に貢献しない人件費等によるものだが、計画通りの進捗



©BRIDGE International Group Corp.

研修事業の概況

慎重に推移

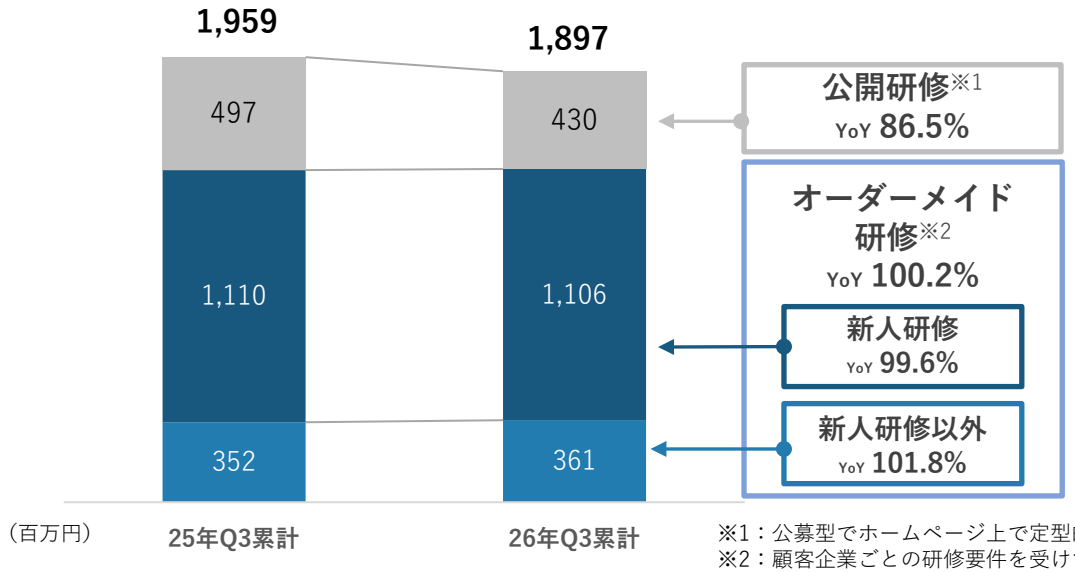
売上は顧客の採用減等の影響で減収、利益は減収に伴う固定費負担の未吸収で減益着地

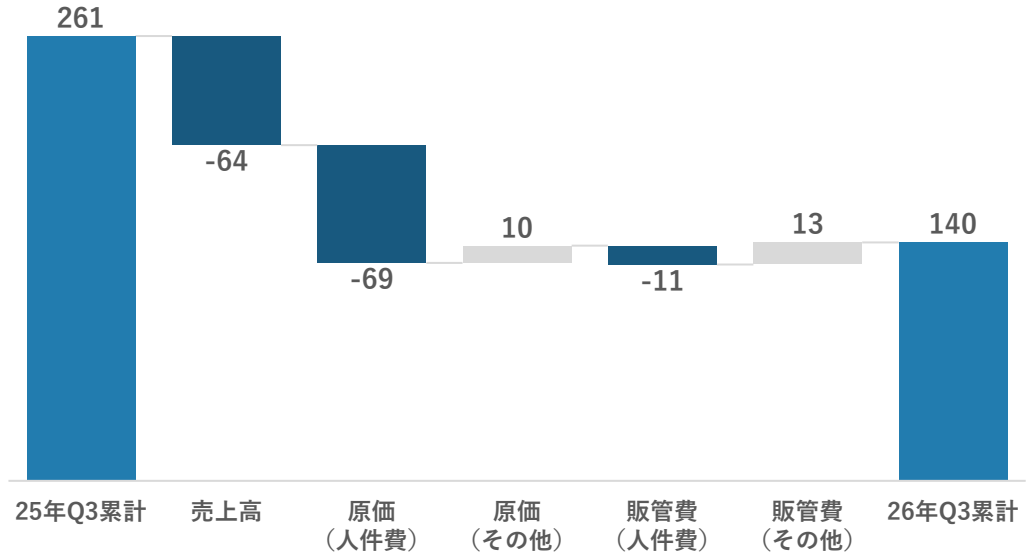
売上YoY96.8%

- 公開研修は、AIの台頭により知識インプット型（IBM研修等）の申し込みが減少
- 新人研修は、内製化の動きや、採用減の影響による複数社合同研修の申し込みが減少。一部中堅小型企業の離反も発生
- 新人研修以外のオーダーメイド研修は、営業活動が実を結び、1.8%成長

セグメント利益YoY53.8%

- 減収に伴う固定費負担の未吸収に加え、インフレに伴う外部講師への業務委託料及び会場費の上昇、並びに粗利率の低い他社提携による公開研修の構成比上昇により売上原価率が悪化
- 期中よりマーケティング費等の可変費用の抑制や新規採用計画の見直しを進めたものの、固定費負担を短期間で吸収するには至らず減益となった





※1：公募型でホームページ上で定型的な研修コースの開催を告知し、複数の企業が参加する研修
※2：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修

©BRIDGE International Group Corp.

AI・DX事業の概況

順調

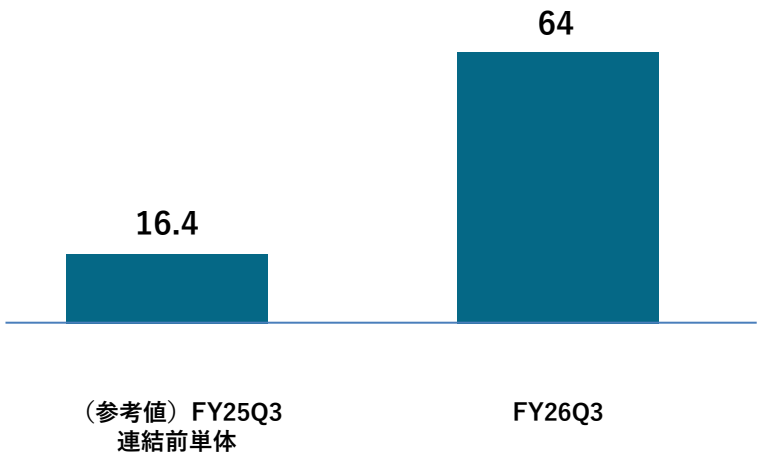
AI・DX事業セグメントを新設。6月にM&Aでグループに参画したEraX社が、業務や産業を問わない汎用的なAI・DXサービスの提供を担う

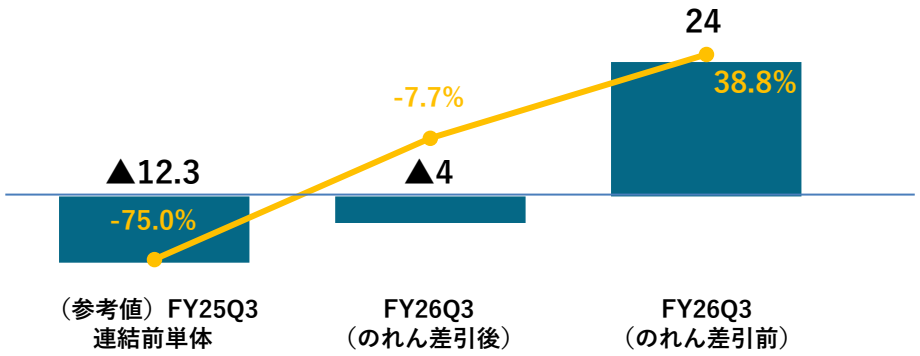
売上YoY390%

- 創業以来構築してきた既存エンタープライズ企業の取引が順調に拡大
- 当グループ参画後は、他事業の顧客基盤への協働セリングを開始し、今後より一層の高成長を目指す

利益YoY36M増加（のれん除く）

- 創業2期目の昨年から大幅に売上が成長し、それに応じて利益率が大幅に改善
- のれん差引後のセグメント利益は▲４Mとなったが、通期計画に対して順調に推移しており、のれん償却費を考慮しても通期での黒字を見込む





©BRIDGE International Group Corp.

04. 2026年12月期 決算見通し

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

2026/12期　連結損益 計画（8月14日の通期業績下方修正開示から修正なし）

上期の事業環境および業績進捗等を踏まえ、第二四半期決算発表時に、通期業績および配当予想の下方修正を発表。

下方修正後の計画に対しては、売上利益ともに順調に推移

（単位：百万円）	FY2025	TS※を含めないFY2025	FY2026 期首予想レンジ	下方修正後の通期計画	Q3累計	年間進捗
売上高	8,564	7,805	8,287 - 9,160	7,338	5,576	76.0%
売上総利益	2,913	2,766	3,015 - 3,333	2,167	1,692	78.1%
営業利益	873	863	983 - 1,086	164	232	141.1%
経常利益	865	856	983 - 1,086	151	243	160.6%
親会社株式に帰属する当期純利益	536	583	649 - 717	91	115	127.2%
EPS	149円		180円 - 199円	25円	32円	
配当予想	85円		95円	85円	85円	

©BRIDGE International Group Corp.

2026/12期　セグメント別売上・利益計画（8月14日の通期業績下方修正開示から修正なし）

プロセス・テクノロジー事業はやや計画を下回るものの、

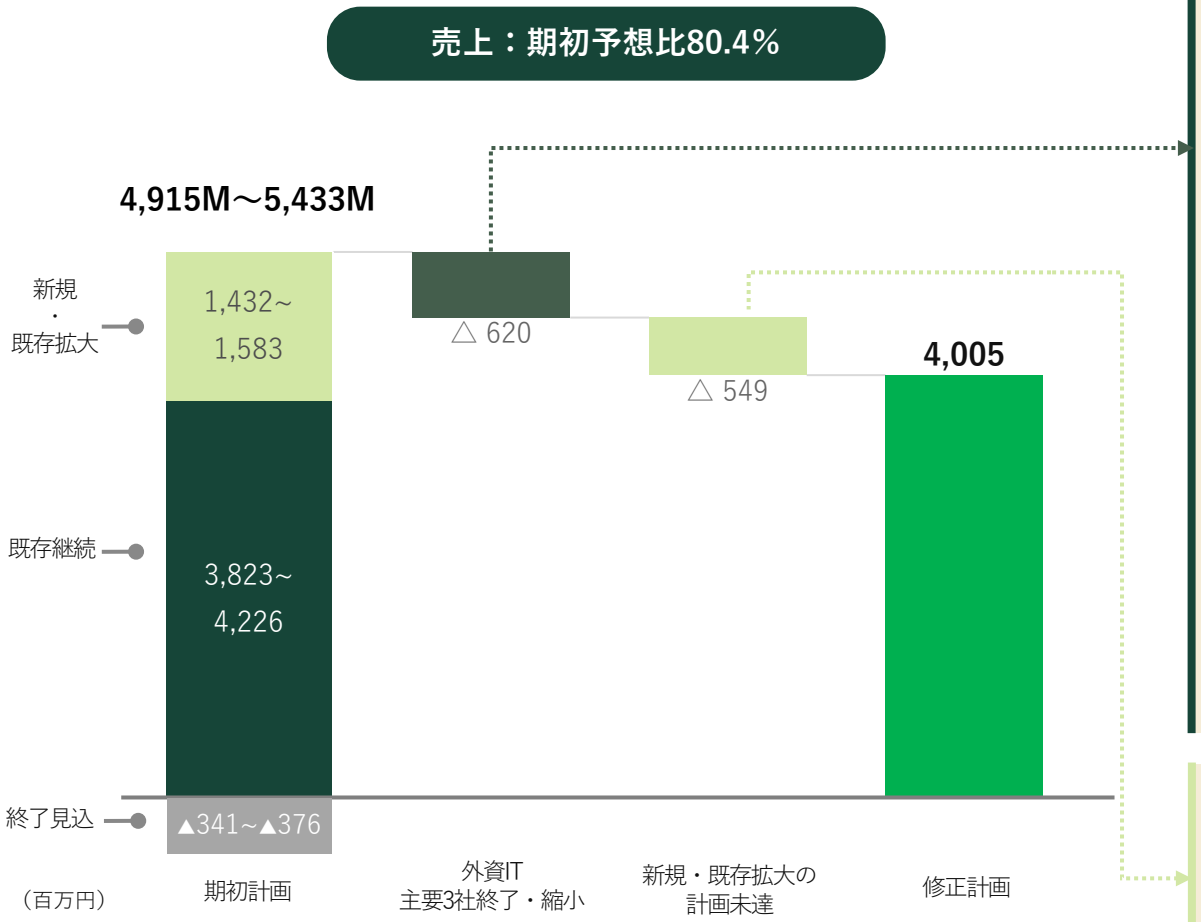
インサイドセールスアウトソーシング事業は計画を上回って進捗。研修事業およびAI・DX事業は計画通り順調に推移

（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		修正予想	Q3累計	進捗
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	4,005	3,107	77.6%
セグメント利益（HD化前と同定義）	562		928（589）	1,026（651）	365（▲48）	420（125）	115.0%（–）
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%）	9.1%（-1.2%）	13.5%（4.0%）	
プロセス・テクノロジー事業							
売上高	1,552	795	855	945	900	507	56.3%
セグメント利益（HD化前と同定義）	92	76	147（85）	162（94）	155（88）	44（△9.3）	28.5%（–）
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%）	17.2%（9.8%）	8.7%（–）	
研修事業							
売上高	2,387		2,518	2,783	2,225	1,897	85.3%
セグメント利益（HD化前と同定義）	264		326（326）	361（361）	113（113）	140（140）	124.3%（124.3%）
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%）	5.1%（5.1%）	7.4%（7.4%）	
AI・DX事業							
売上高	2026年6月に株式取得のため期初予想なし				207	64	
セグメント利益					37	△4	← のれん（29.8M）償却後利益
セグメント利益率					18.2%	-	

©BRIDGE International Group Corp.

インサイドセールスアウトソーシング事業：業績下方修正（売上）

外資IT企業の生成AI領域への投資が加速した煽りを受け、主要外資IT3社の案件の終了・縮小が発生
ストックモデルの構造上、期初解約は売上面積を急激に欠損し、期中での挽回が追い付かず業績下方修正へ

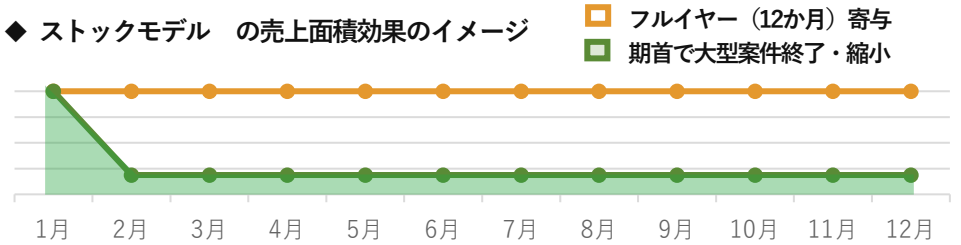


✓ **外資IT案件の終了・縮小により、年間売上面積が大幅に消滅（▲620M）**

- **ニュース等でも扱われている通り、主要外資IT群がグローバルの決定にて、人工知能（AI）投資の余力を捻出するため雇用を減らすと発表。その煽りを受け、国内営業・マーケティングのアウトソース予算が期初想定を遥かに超える速度で急減・解約となった**

参考）日本経済新聞、「Microsoft・メタ8000人削減　米テック、人員よりAI投資優先」、https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN2400L0U6A420C2000000/、2026年4月24日

◆ ストックモデル　の売上面積効果のイメージ



期初計画でフルイヤー（12か月）の寄与を予定していた案件が期首に終了・縮小すると、残りすべての月での欠損領域が累積し、期中挽回が困難となる

✓ **サービス提供（デリバリ）部門任せによる既存拡大の不振（▲549M）**

- **既存の拡大に向けた営業活動が、サービス提供（デリバリー）部門任せになっており、本質的な経営課題を解決する施策提案まで入り込むことができず、計画していた拡大目標に届かない見込み**

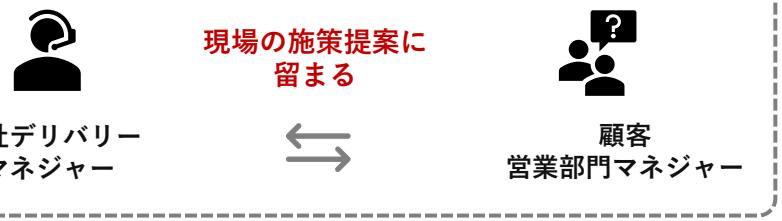
©BRIDGE International Group Corp.

今後の売上拡大に向けての打ち手

既存顧客への営業活動をサービス提供（デリバリー）主導から、営業部での強力なカバレッジモデルに変更
大型案件への戦略的シフトは、注力業界の金融・国内ITで将来の収益の柱となる案件の受注・サービス提供を開始

営業体制の強化

✓ サービス提供側が主導する売り込み体制となっており、**顧客経営層（代表・役員）が抱える本質的な要望や経営課題**まで入り込んだ提案活動ができていなかった



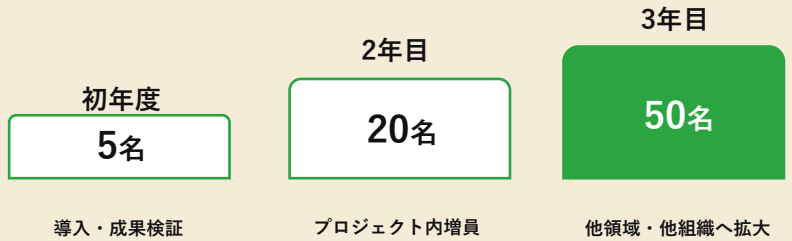
✓ 営業人員を増員し、営業部が顧客トップカバレッジに直接入り込む体制へと刷新。確実なカバレッジ体制を構築する



大型案件の獲得・立ち上げ状況

クライアント	Q1	Q2	下期以降
大手金融機関	受注	6月活動開始	Q4増員予定
国内大手IT（A）	受注	5月活動開始	下期増員予定
国内大手IT（B）	受注	4月活動開始	下期増員予定

1案件あたりの人員・収益規模の推移（モデルケース）



1顧客あたりの期待収益（3年目）
年商 **3～5億円**
※月額3,000～4,000万円規模

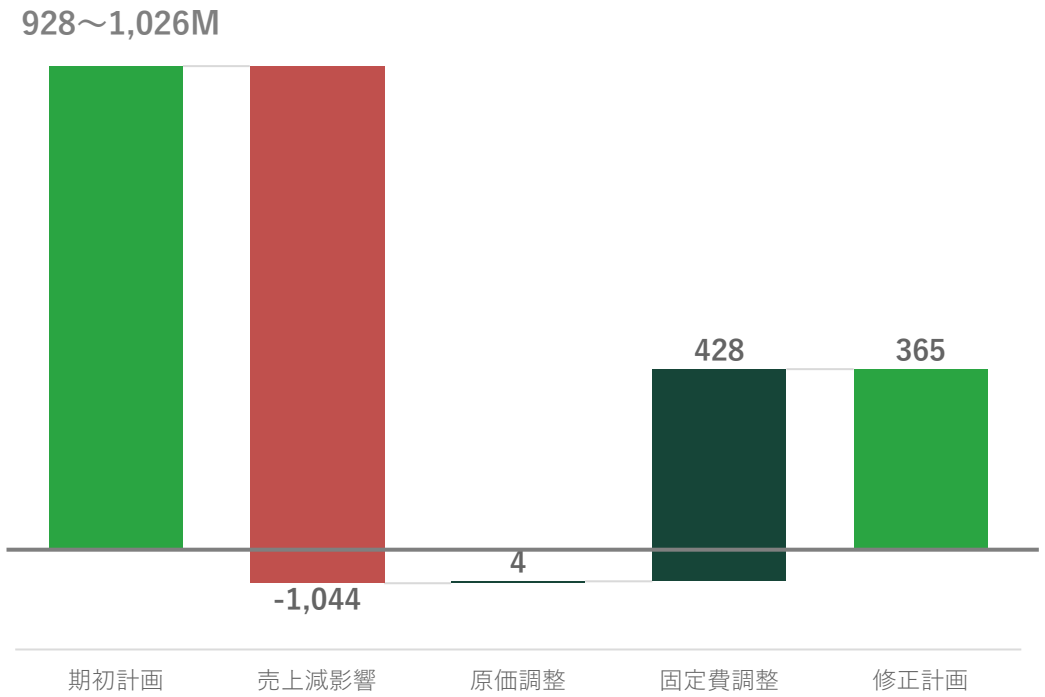
今回受注3社の総ポテンシャル
最大 **15億円／年**

©BRIDGE International Group Corp.

インサイドセールスアウトソーシング事業：業績下方修正（セグメント利益）

ストック型の高い限界利益率（89.3%）の構造により売上減が直撃するも、
機動的な固定費削減を断行し、セグメント利益3.65億円を確保

セグメント利益：期首予想比37.3%



✓ **ストックモデル特有の「高限界利益率構造」による利益減**

- 正社員を中心とした体制設計により、限界利益率が約89.3%と非常に高水準なビジネスモデル
- その反面、期首における大型案件の終了（売上高 △11.68億円）がそのままダイレクトに△10.44億円の限界利益消失として響き、大幅な減益要因となった

✓ **グループ全体での機動的なコスト構造改革による底打ち**

- 売上減少のリスクに対し、インサイドセールスの採用や、バックオフィスコストで+4.28億円の固定費削減を即座に断行
- セグメント利益3.65億円（利益率9.1%）を死守

©BRIDGE International Group Corp.

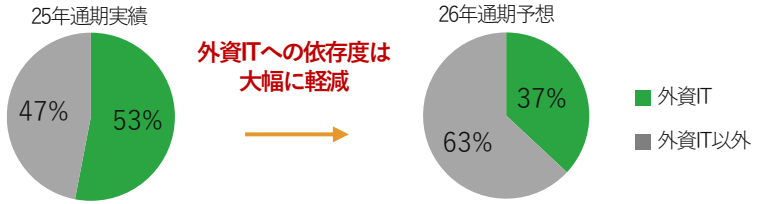
今後の利益改善に向けた打ち手

マクロ環境や、単価下落による構造的な収益悪化ではなく、コストコントロール強化によって改善可能
リソース管理を一気通貫の体制へ回帰し、余剰人員発生時の際のショット案件のパイプライン強化で利益改善を図る

外資ITへの依存度は低下し、急激な売上減少のリスクは軽減

- 特定顧客・業界（外資IT）への依存度が低下し、**安定した顧客基盤**へとシフトする予定。2025年に53%あった外資IT案件比率は26年には37%になる見込み

売上高に占める外資IT売上比率



施策①　コストコントロールを強化し、固定比率低減へ

採用 / 昇給 / 派遣・業務委託 / 退職見通し → ⚠ 個別最適によるコストコントロール不全

↓

リソースマネジメント本部の新設

採用　昇給　派遣・業務委託　退職見通し

✓ リソースマネジメント本部の新設により、一気通貫でのリソースマネジメントとし、コストコントロールを強化

↓

派遣や業務委託など外部リソースの割合を適正化し、限界利益率の低減を目指す

施策②　一時的なリソースクッション策

ショット案件、テレマーケティングなどのパイプライン強化

✓ これまで受託していなかった短期テレマーケティング案件やスポット案件を一時的に解禁。ストック減衰時のリソースクッションとする

グループ事業会社の営業支援によるシナジー創出

✓ アイドリング（非稼働）が発生した際には、他事業のインサイドセールス活動に従事し、グループ全体に売上成長に寄与する

✓ すでにM&AしたEraX社のAI研修の営業活動などで活動をスタート

©BRIDGE International Group Corp.

New

打ち手の進捗について

売上は営業体制の強化や、大手案件の順調な拡大により、少しずつ回復傾向。
利益に対する打ち手はいずれも早期に効果が出始め、収益改善に向かっている

売上

営業体制の強化

- ✓ 営業人員の増員完了
- ✓ デリバリー部門がカバレッジすることになっていた既存顧客のすべてに営業担当を割り振り、営業部が顧客トップカバレッジに直接入り込む体制へと刷新
- ✓ 来期以降に向けた仕込みの活動を開始

大型案件の獲得・立ち上げ

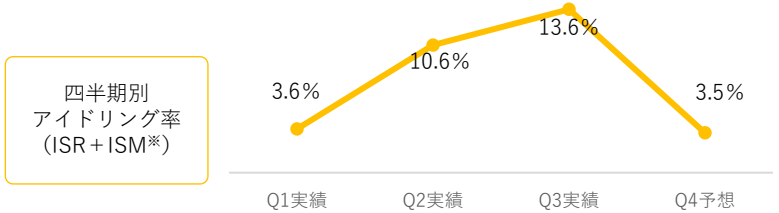
成果を創出し、3社すべて順調に拡大中

クライアント	Q2	下期	27年以降
大手金融機関	活動開始	2倍 増員	更なる増員を見込む
国内大手IT（A）	活動開始	2倍 増員	更なる増員を見込む
国内大手IT（B）	活動開始	5倍 増員	更なる増員を見込む

セグメント利益

コストコントロール強化

- ✓ リソースの適正化を強力に進め、結果としてアイドリング率（余剰リソース率）は、ピークのQ3：13.6%から、Q4予想は3.5%へ大幅に改善を見込む
- ✓ 来期に向けた収益改善計画は順調に推移予定



リソースクッション策

- ✓ 新規施策として、インサイドセールスで直接売上を立てる代理店業務（加盟店獲得や、飲食店向けソリューション販売等）を開始
- ✓ 今後の予期せぬアイドル発生時にも、コストリカバリーできる体制の構築を実現

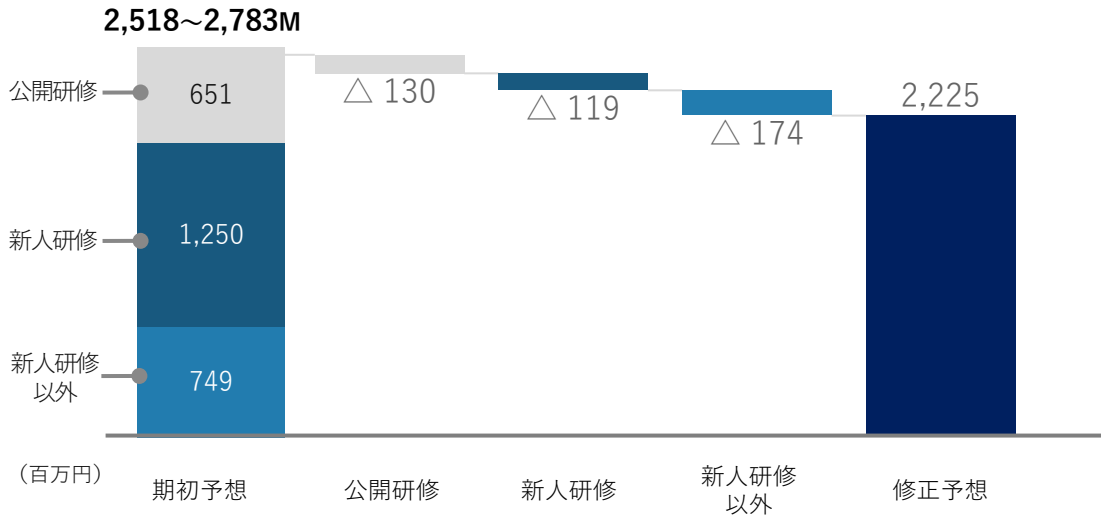
※ISR：インサイドセールスレップ、ISM：インサイドセールスマネージャー

©BRIDGE International Group Corp.

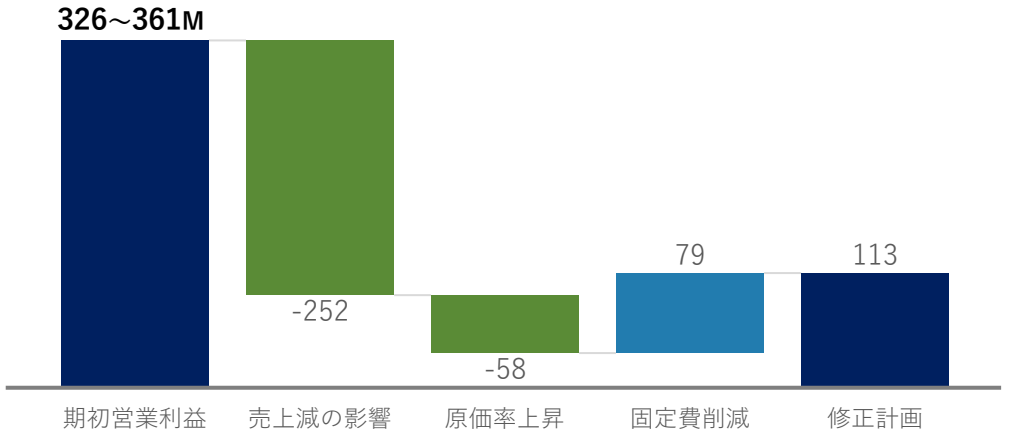
研修事業：通期業績下方修正について

売上が各カテゴリ（公開コース、オーダーメイド研修）で計画を大幅に下回り
売上計画に応じて備えていた人件費などの固定費が十分に吸収できず、利益は大幅に未達となる予想

売上：期初計画比86.7%



セグメント利益：期初計画比35%



公開研修		✓ AI普及等に伴う顧客ニーズのシフトを受け、知識インプット型の公開コースの受注が期首予想を下回る見通し
オーダーメイド	新人研修	✓ 顧客の新規採用数抑制に伴う新人研修の申し込みが減少し、ピークの4－6月の研修実施が計画を下回った
	新人研修以外	✓ 新人研修を提供している企業へのクロスセルを計画していたが営業体制がうまく機能せず、計画を大幅に下回る見通し

労働集約型の固定費ビジネスのため売上減に伴う固定費の吸収が間に合わず、計画から大幅に利益減となる見通し

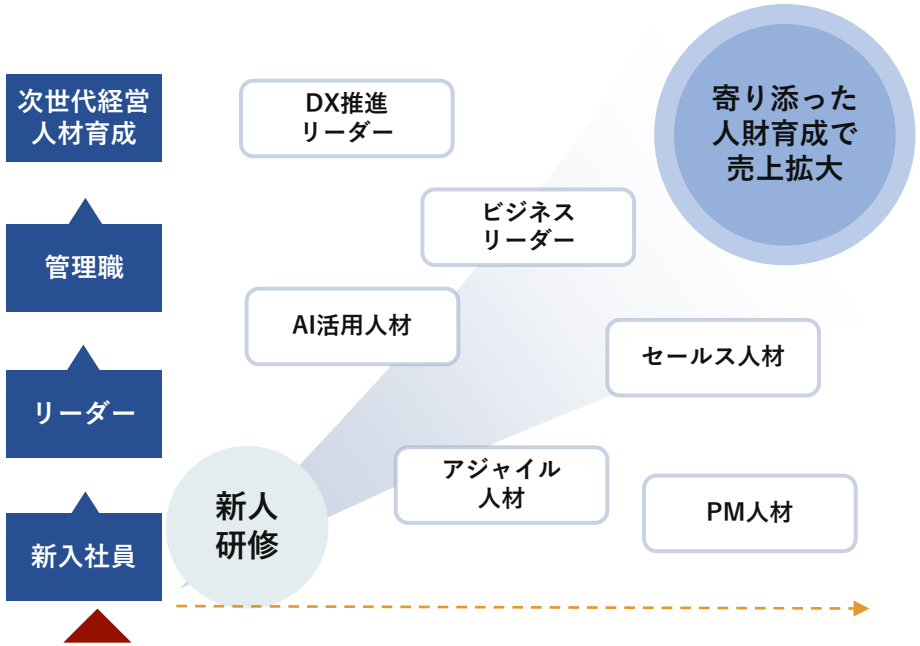
- ✓ 変動費が小さいビジネスのため、売上増に対するレバレッジは大きい一方、売上減の際にダイレクトに利益を圧迫
- ✓ インフレに伴う会場費や、外部講師料などの値上がりによる原価率悪化も影響

©BRIDGE International Group Corp.

今後の収益改善に向けての打ち手

新人研修の顧客アセットを起点に拡販する戦略は維持しながら、
新人研修の優良な顧客アセットへのクロスセル推進し、重複したオペレーションの改善を急ぐ

基本戦略：新人研修から拡販する方針は維持



i-Learning 新人研修を入り口に拡販

収益性改善に向けた3つの構造改革

1．強みである新人研修の優良な顧客アセットへのクロスセル推進

現状

- 新人研修の顧客アセットが有効活用されず、新規顧客開拓で苦戦
- 横断的な提案・クロスセルが不全な状態

新人研修の顧客アセット110社の大手優良企業へ専門組織を立ち上げ集中的にアプローチ



2．業務変革：重複オペレーション解消とデリバリー集約

現状：１案件に多人数が関わり、ムダな工数が発生

プランナーレス
営業のみで提案
企画を必要としない標準モデル

センターデリバリー
運用・進行を集約
複数案件を一元管理

3．リソースのピーク最適から平時最適へ移行し、変動費率向上へ

現状：4−6月のピーク時に合わせた固定人員

4−6月（ピーク）
外部活用で変動費化

7-3月（平時）
固定費の重み解消

©BRIDGE International Group Corp.

New 打ち手の進捗について

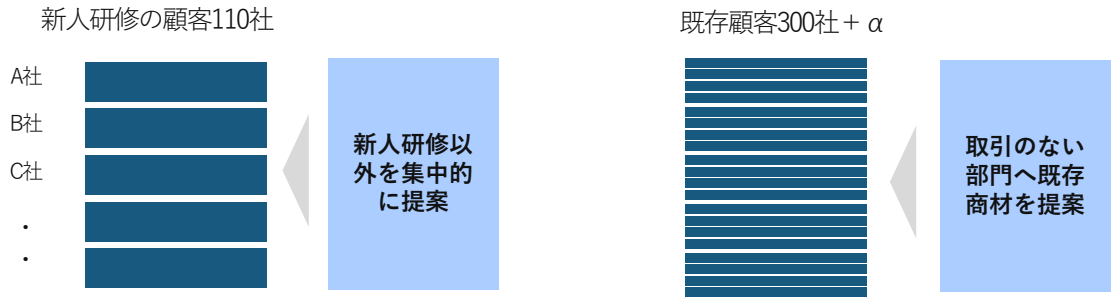
売上は、営業部隊の再編が完了し、来期の受注増に向け活動をスタート

利益は、コスト最適化に向けたデリバリー体制の最適化を進めているが、一定の時間を要する見込みであり、施策の効果は来期以降、段階的に顕在化することを目指す

1．強みである新人研修の優良な顧客アセットへのクロスセル推進

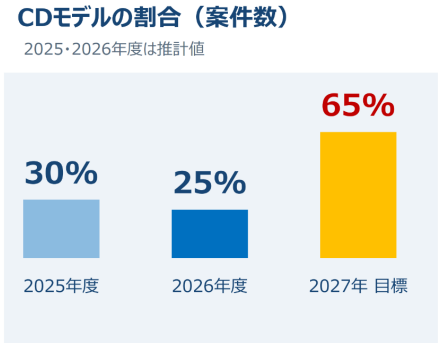
10月より営業組織を刷新、来期の受注増へ向けて順調に積上げが進んでいる

戦略顧客営業部（Coreチーム）	×	新規事業開拓営業部（Growthチーム）
活用しきれていなかった新人研修の顧客アセット110社の大手優良企業へ集中的にアプローチする部隊		既存商材を活用し、新規領域での初獲得を目指す部隊



2．業務変革：重複オペレーション解消とデリバリー集約

センターデリバリー（CDモデル）の拡大を目指し運営体制を見直し
来年度は65%の実施率を目指し、ローコストオペレーションを実現する



具体的には、以下のような、研修提供時の周辺業務の重複作業を解消、一元管理し、コスト改善を図る

- ✓ 研修実施日の複数役割の同席
- ✓ ディレクターによる統括・報告会
- ✓ 活用度アンケート

3．リソースのピーク最適から平時最適へ移行し、変動費率向上へ

- ✓ **平時のリソース最適化に向け、変動費化が可能な領域の特定とリソースの見直しを推進中**
- ✓ **来期4～6月の繁忙期に向けた準備を進める一方、収益構造の本格的な改善には一定の期間を要することを踏まえ、今後3年程度を視野で段階的に計画**

4－6月（ピーク）
外部活用で変動費化

7-3月（平時）
固定費の重み解消

©BRIDGE International Group Corp.

05.財務・資本政策

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

資本政策・アロケーションの方針

積極的な「成長投資」と「株主還元」の両輪で資本効率を高め、持続的な企業価値最大化を実現する

1．キャッシュの創出

強固な収益基盤

高収益・ストック型
ビジネスによる
安定的な営業CF

営業CF 2025年12月期	4.9億円
現預金 2025年12月末	26.3億円

必要に応じて外部資金調達も活用

2．最適なアロケーション

成長投資・M&A

- M&A・資本業務提携による非連続成長
- IT設備・社内インフラ整備
- 人的資本（人材育成）への投資

株主還元

配当性向	50%
累進配当の導入	

事業を支える健全な内部留保

3．企業価値最大化

ブリッジグループ
企業価値の最大化

目指す指標

ROE　16.0%以上

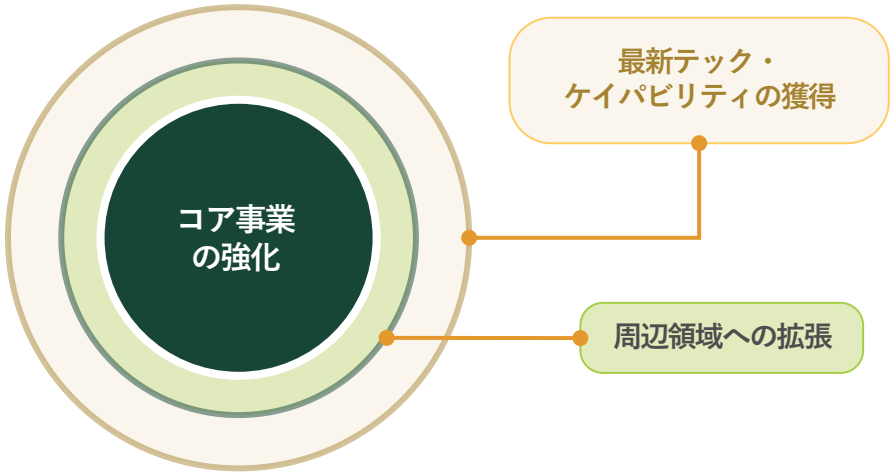
PER　18倍以上

©BRIDGE International Group Corp.

今後のM&A／業務資本提携の方針について

成長シナジーの追求と、投資方針の両立により、M&A・業務資本提携による非連続な成長を加速する

M&A／業務資本提携　注力領域



- ✓ 非関連多角化は行わず、既存事業とのシナジーが明確な領域に限定
- ✓ **オープンイノベーション領域に関しては、マイノリティ出資等（CVC）による「業務資本提携」も機動的に活用**

クライテリア（投資方針）

的を絞ったターゲット規模

売上高	10億円クラス
営業利益	5千万円クラス

のれん負けしない財務規律

買収マルチプルの上限目安

EV/EBITDA　5倍以下

TOPICS：実行体制の抜本的強化

新たに「事業投資戦略室」を立ち上げ、M&A・ファイナンス領域の専門家が参画

高度な知見を持つ専門人材の採用により、ソーシング（案件発掘）からエグゼキュージョン、PMIまでの**確度とスピードを飛躍的に向上**させ、ノンオーガニック成長を加速させる

©BRIDGE International Group Corp.

株主還元施策について

配当は、期初予想95円から、通期業績の下方修正に伴い85円（通期）へ修正
累進配当の基本方針は維持する

2018年の上場以来、事業基盤の確立とM＆A等の成長投資を優先してまいりました。

現在、ストック型ビジネスによる安定的なキャッシュ創出力が確実なものとなったため、**資本効率を高め、株主の皆さまへの還元姿勢を抜本的に強化**いたします。

大幅な増配と高配当性向

2025年12月期より配当性向50%を基準とし、利益成長に応じた大幅な増配を実施

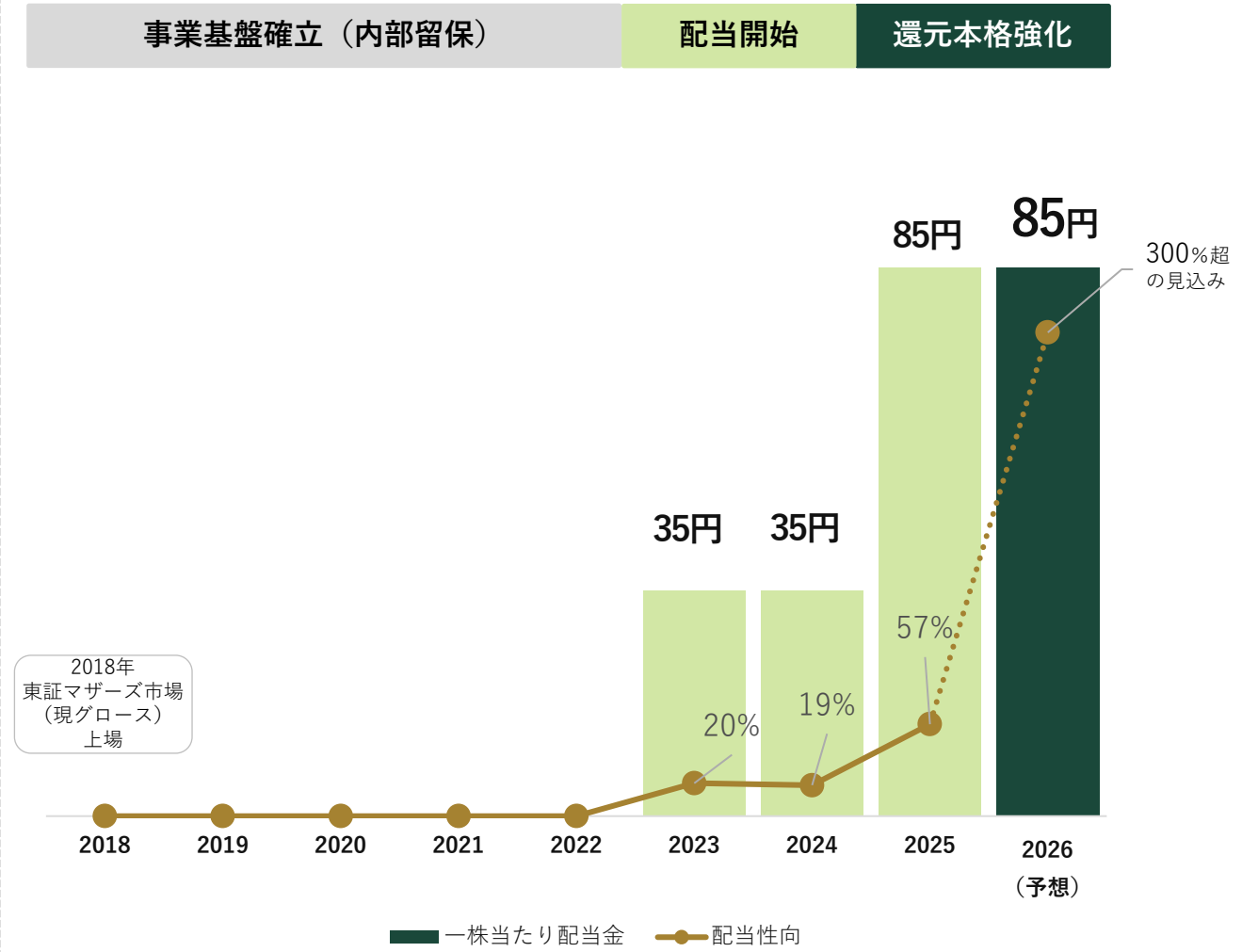
累進配当の導入

累進配当を導入し、中長期で安心して保有いただける環境を提供します

2026年12月期（予定）

1株あたり配当金

期初予想 95 円 から修正予想 85 円へ



©BRIDGE International Group Corp.

06. Appendix

・会社概要

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

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）

©BRIDGE International Group Corp.

経営陣

取締役



代表取締役会長兼CEO
吉田 融正

日本アイ・ビー・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
髙橋 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。



取締役
塩澤 正枝

日本アイ・ビー・エム、ベンチャー企業の創業参画を経て、2002年当社入社。営業・拠点立上げを経て取締役として全体統括。



取締役
柿沼 務

日本アイ・ビー・エムで、事業部長、COOとして創業参画し2018年当社入社。システムソリューション事業本部長、子会社社長を経て取締役に就任。



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・ビー・エム、シグマクシスを経て2025年より当社社外取締役。

監査役



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・ビー・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。大和証券エスエムビ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
髙橋 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。

グループ会社代表



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・ビー・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。



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。



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。



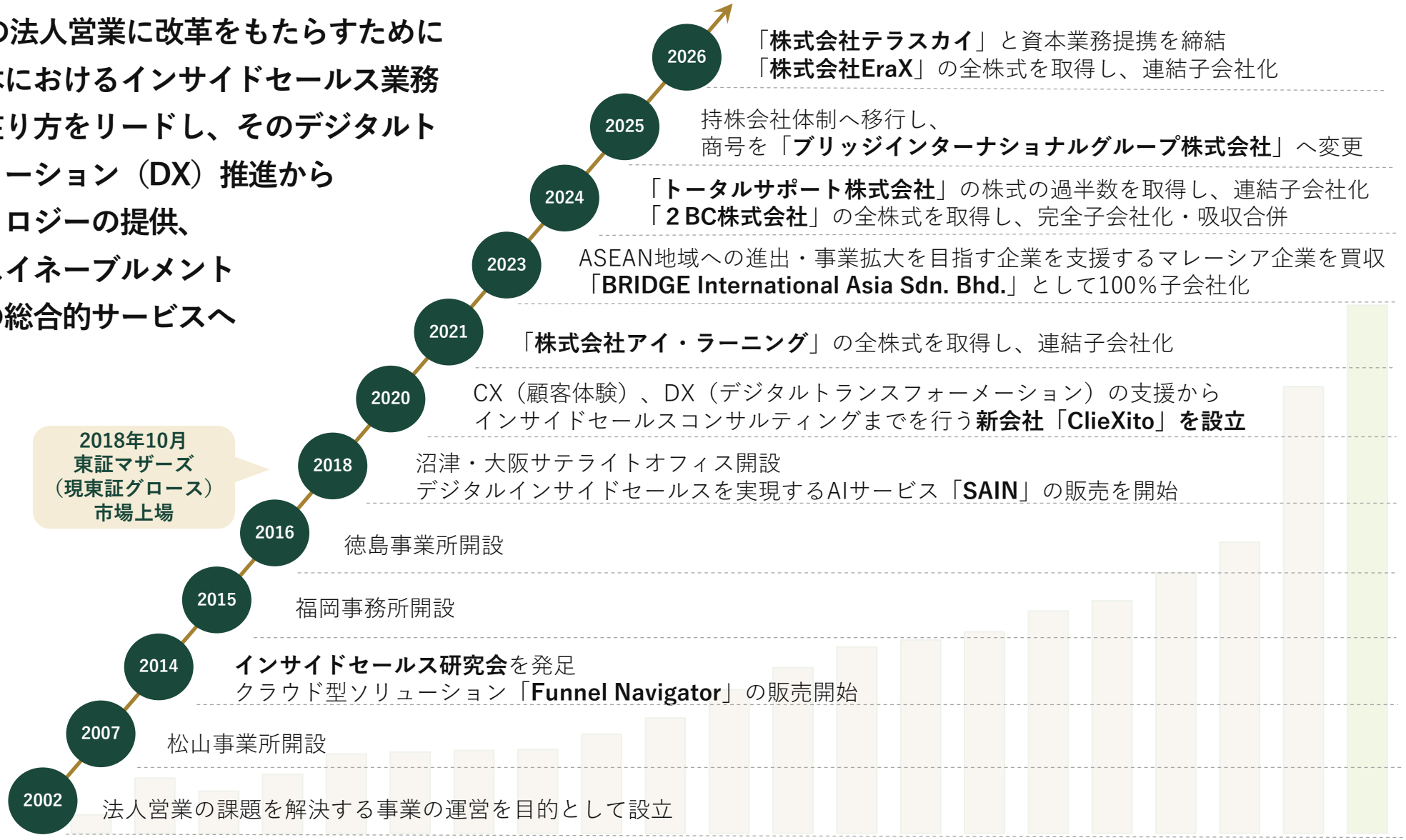
株式会社EraX
代表取締役
松本 勇信

サイバーエージェントを経て2024年に生成AIを活用したコンサルティングおよびAIシステム開発事業を展開するEraXを設立し代表取締役に就任。

©BRIDGE International Group Corp.

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



©BRIDGE International Group Corp.

M&Aの実績

2021年よりM&Aに取り組み、4件実行　※2026年6月実施新規M&Aは次頁詳細
連結子会社のアイ・ラーニングは、投資額を大きく上回るリターンを実現

連結子会社

株式会社アイ・ラーニング
総合人材育成会社

2021/3
100%子会社化

新人研修に強み。プロセス別営業研修などでシナジーを高め人材育成支援を強化

PMIおよび事業成長により収益力を大幅に向上

2021年 取得価格 **123**百万円 ▶ 2021年12月期 売上 **1,507**百万円 ▶ 2025年12月期 売上 **2,381**百万円

非連結子会社

Tkinternational Sdn.Bhd
マレーシアの
デジタルマーケティング会社

2023/10
100%子会社化

ASEAN地域での事業提供を強化。マレーシアに進出する日本企業の営業・マーケティング支援に注力

同時に「BRIDGE International Asia Sdn.Bhd.」に商号変更

吸収合併

2BC 株式会社
デジタルマーケティング会社

2024/3
吸収合併

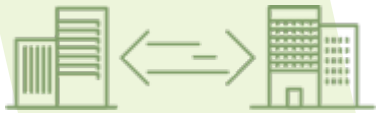
マーケティング・セールスの上流支援機能を強化

売却済み

トータルサポート株式会社
ネットワーク支援会社

2024/2
51.7%子会社化
2025/10
株式譲渡

プロセス・テクノロジー事業の強化を目的に買収したが、既存事業のAI投資への注力とPMIの進捗を踏まえ2025年10月に株式譲渡



さらなる成長へ向け
積極的なM&Aを継続実施

©BRIDGE International Group Corp.

©BRIDGE International Corp.

2026年6月：株式会社EraXの完全子会社化について

会社概要

会社名	株式会社EraX
設立	2024年3月
代表者	松本勇信
所在地	東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
資本金	300千円（25/2期末時点）
事業内容	AIコンサルティング事業、AI開発支援事業

業績推移

（千円）	2025年2月期	2025年3月～2026年2月（注）
営業利益	220	28,907
経常利益	292	37,498
当期純利益	163	24,523
純資産	463	24,987
総資産	9,311	68,452

（注）当該会社は、2026年2月10日に、2月決算から3月決算に決算期変更を行っております。そのため、2025年2月期の翌期の会計期間は、2025年3月1日から2026年3月31日までの13か月間となります。なお、2026年３月期は決算作業中であり未確定のため、2025年3月1日から2026年2月28日までの12か月間の状況を暫定的な社内管理資料に基づく参考情報として記載しております。

ディールサマリ

- 取得価格：650百万円
- 取得対価：現金
- 取得日：2026年6月23日（予定）
- 取得持分：100%

©BRIDGE International Group Corp.

株式会社EraXサービス概要

最新鋭のAIテクノロジーを活用し、企業ごとの課題やニーズに応じたオーダーメイドのAIソリューションを開発
業界最先端の技術力で貴社の成長スピードを飛躍的に加速させる



AIソリューション開発事業

企業の課題に応じたオーダーメイドのAIを開発。要件定義からPoC、
本番実装・運用まで一気通貫で伴走します

- ✓ RAGチャットボット・自然言語処理 社内ナレッジ検索を高度化。問い合わせ対応時間を70%以上削減。
- ✓ 画像認識・AI-OCRシステム 製品検査の自動化や、FAX・帳票の入力作業を月1,500件削減。
- ✓ 予測分析・需要予測モデル 販売データ等から在庫を最適化。廃棄ロスを最大60%低減。



AIコンサルティング事業

企業のAI導入・活用に関する包括的な支援を提供。ビジネスの成長と
AI内製化に向けた戦略立案をサポートします

- ✓ AI導入・アーキテクチャ設計支援 最適なAI技術の選定、RAG等のシステム設計・要件定義を実施。
- ✓ モデル精度向上・AIガバナンス構築 既存AIモデルの改善、ハルシネーション対策、安全な運用体制構築。
- ✓ AIリスキリング・人材育成 実践的なプログラムを通じて、社内のAI活用リテラシーを向上。

©BRIDGE International Group Corp.

EraX社M&Aの背景と今後の事業ポートフォリオ

中期経営計画の「テクノロジー高度化」を加速させ、独立したAIセグメントとして新たな成長を牽引

本M&Aに至る背景

1

中期経営計画（24-26年）

テクノロジー高度化とM&A戦略

B2B企業の売上成長を支援する既存事業について、テクノロジーによる高度化・加速を企図。その手法としてM&Aを積極的に活用する方針を掲揚。

2

環境変化への課題認識

AIの急速な進化と不確実性

自社内でのAI人材育成や外部活用を進めてきたが、昨今の目まぐるしいAI技術の進化と市場の不確実性に対応するには、自前主義だけではスピードが不足。

3

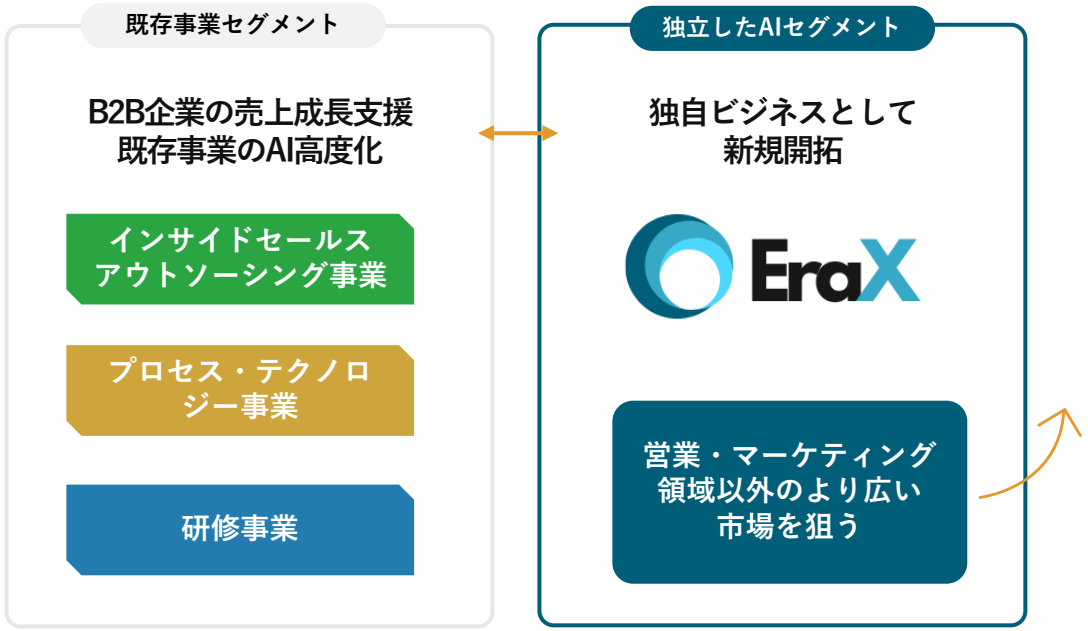
本M&Aの意思決定

最先端AI企業EraX社の合流

最先端のAIビジネスを展開するEraX社を買収。
時間を買うことで、一気にトップクラスのAI技術力と開発体制を獲得し、非連続な成長フェーズへ

今後の事業ポートフォリオ

- 既存事業の傘下ではなく、独立した「第４の柱（AIセグメント）」としてEraX社を配置。
- 既存事業へのシナジー提供と、新規の広いTAM獲得の「両利き」で企業価値を最大化する

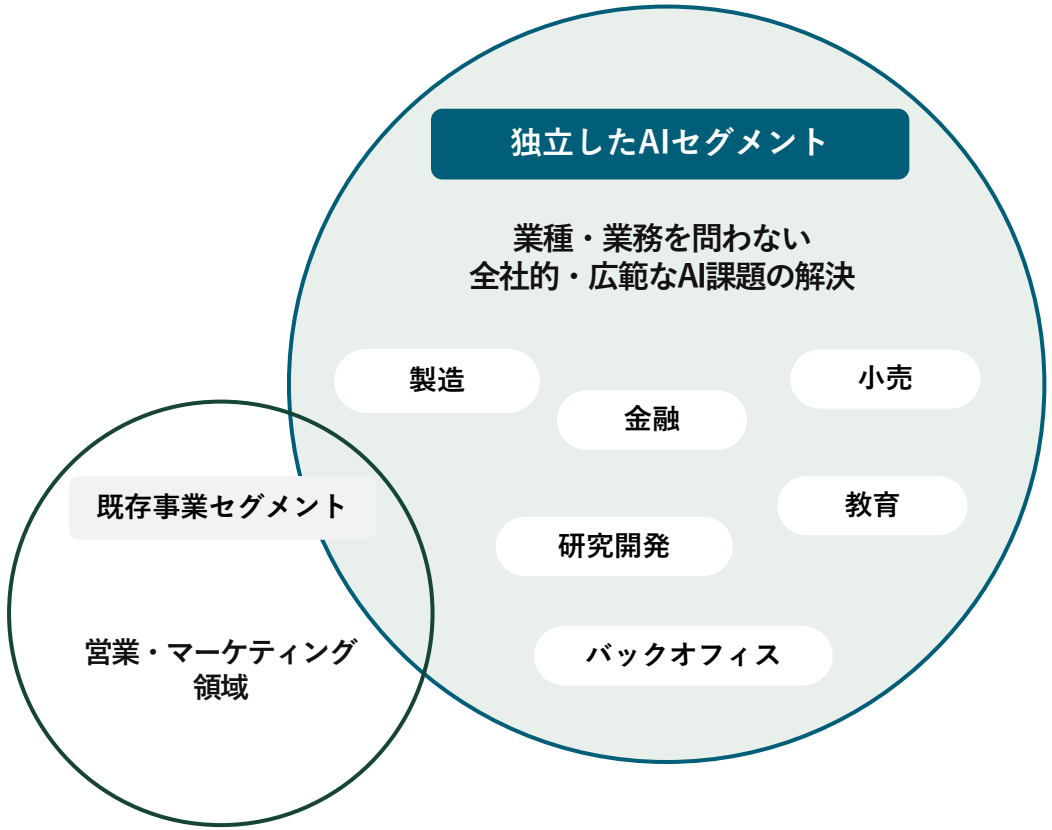


©BRIDGE International Group Corp.

独立したAIセグメントによる広範な市場（TAM）の獲得

当社の既存領域（営業・マーケティング）を超え、業種・業務を問わない
EraX社のAI実装力で、あらゆる産業の広大なAI市場の開拓を目指す

既存事業とのシナジーと新規市場の開拓



既存事業とのシナジーと新規市場の開拓

業種・業務を問わない汎用的なケイパビリティ

特定の業務領域に縛られず、生成AI、自動化、RAG（検索拡張生成）といった最新鋭のテクノロジーを駆使し、あらゆる産業・企業の固有の課題に応じたオーダーメイドの解決策を提供

一気通貫のAI伴走支援体制

先端領域において、要件定義からPoC、本番実装、そして運用改善までを高速サイクルで推進。外部ベンダーへの丸投げではなく、一気通貫で伴走することで顧客ニーズの変化に迅速に対応

強固な実績と極めて高い顧客継続率

設立2期目にして既に30社超の強固な顧客基盤を獲得。導入して終わりではなく、導入後も継続的に伴走する体制が顧客からの高い評価を生み、安定した収益基盤となる高い継続率を実現

©BRIDGE International Group Corp.

06. Appendix

・グループ会社会社概要

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、
お客さま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	534名(2026/9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　　吉田　融正
HP	https://bridge-g.com/

※ブリッジインターナショナル株式会社は、2025年10月1日の持株会社体制移行に伴い、事業会社として新設いたしました

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

©BRIDGE International Group Corp.

プロセス・テクノロジー事業：「ブリッジプロセステクノロジー株式会社」

BRIDGE INTERNATIONAL GROUP

BRIDGE PROCESS TECHNOLOGY

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	32名(2026/9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

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

©BRIDGE International Group Corp.

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	81名(2026/9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
オンライン研修	新入社員年次研修
集合研修	ITスキル
eラーニング	DX推進研修
	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）

©BRIDGE International Group Corp.

AI・DX事業：「株式会社EraX」

最新鋭のAIテクノロジーを活用し、お客さまの成長スピードを加速

生成AI・自動化・RAGなどの先端領域に強みを有し、AI導入に向けた情報収集・企画から、開発、PoC、運用改善までを一気通貫で支援

会社概要

会社名	株式会社EraX
設立	2024年3月27日
資本金	300,000円
従業員数	3名(2026/9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　　松本 勇信
HP	https://erax.tech/

主要サービス



AIソリューション開発事業

企業の課題に応じたオーダーメイドのAIを開発。要件定義からPoC、本番実装・運用まで一気通貫で伴走



AIコンサルティング事業

企業のAI導入・活用に関する包括的な支援を提供。ビジネスの成長とAI内製化に向けた戦略立案をサポート

©BRIDGE International Group Corp.

本資料の取り扱いについて

- 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。

©BRIDGE International Group Corp.