



2026年2月13日

各位

会社名 ブリッジインターナショナルグループ株式会社
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 吉田 融正
(コード番号：7039 東証グロース)

問合せ先 経営企画本部長 渡部 毅
(TEL.03-5787-3030)

2025年12月期決算において想定されるご質問への回答について

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2025年12月期決算において想定されるご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。

Q1：連結売上は前期比99.4%、営業利益は同91.9%だが、今期の総括は？

連結売上高につきましては、2025年10月31日に子会社のトータルサポート株式会社の株式譲渡を決定し、第4四半期は連結対象から除いた影響で、前期比99.4%の着地となりました。トータルサポートを除いた各事業においては、安定的な売上成長を実現しております。

利益面では、2025年10月1日付で当グループが持株会社体制へ移行したことに伴い、体制整備に関連する各種業務委託費の増加に加え、社会保険料の納付時期見直し、システム・ライセンス費の増加が発生しました。また、今後の収益性向上を目的とした不要資産の整理（費用化）も実施したことから、前期比91.9%の結果となりました。なお、持株会社体制の移行に伴う費用の多くは一時的なものであり、2026年12月期への影響は軽微であると見込んでおります。

Q2：インサイドセールスアウトソーシング事業は売上が前年同期比102.3%、セグメント利益が同83.4%と成長が鈍化しているイメージだが、実際の状況は？

第4四半期以降、中長期的な収益基盤の拡大を目的として、大手IT・金融業界等の大型案件の獲得へ重点的にシフトしました。これら大型案件の受注に向けた営業活動および立ち上げに想定以上の期間を要したことから、当連結会計年度の収益計上が予想を下回る結果となりました。

セグメント利益は、持株会社体制への移行に伴う費用負担増に加え、管理部門強化や社員のリテンション施策による特別賞与を支給したことから、前期比 83.4%となりました。これらの費用は、2026 年以降の再成長に向けた一時的な基盤整備および人的資本投資と位置づけており、期初計画の範囲内です。

Q3: インサイドセールスアウトソーシング事業は労働集約型のビジネスのため、人手不足、インフレへの対応が重要かと思いますが、対応はいかがですか？

クライアント企業においても人手不足の影響が継続しており、アウトソーシングの需要は引き続き拡大しています。そのような環境下で、当社は、より効率的に収益性を高めるために、大手 IT・金融業界等の大型案件獲得へ重点シフトすることを決めました。また、一人の SV（スーパーバイザー）が複数の案件を並行して管理していた体制を見直し、大規模案件を体制とすることで、早期の立ち上げおよび拡大を図り、生産性向上を目指します。

また、インサイドセールス活動において、AI をはじめとするテクノロジーを実装し、高付加価値化と業務効率化を両立させることで、一人当たり生産性の向上を推し進めてまいります。

Q4: プロセス・テクノロジー事業のコンサルティング&システムソリューションの収益率が大幅に改善しているが、その要因は？

既存サービスである Salesforce を中心とした CRM の開発において適切な人材配置を行い稼働率の適性化を図りました。その結果、外注費を大幅に抑制することができ、収益性の改善につながりました。

今後は、Salesforce ビジネスの収益基盤をさらに強化し、成長領域と掲げている AI を活用した売上成長支援のサービス拡大に注力できるよう、より一層体制を整えてまいります。

Q5: 研修事業の利益は通期予想を大幅に下回った印象だがその要因は？

売上高は、新卒研修において、第 2 四半期（4-6 月）の基礎力向上研修に加えて、エンジニア養成（開発言語、インフラ知識）やソリューション提案力養成（営業力）などの発展研修が牽引し、通期でも順調な成長を遂げました。

セグメント利益は、持株会社体制への移行に伴い、研修予約システムにおいて使わなくなった機能を整理し、第 4 四半期に費用化した影響（約 24 百万円）で、前期比 89.7%となりました。

Q6: 持株会社体制への移行に伴う費用 100 百万円の内訳を教えてください

持株会社体制移行にかかった費用は、主に、業務委託費 45 百万円、社会保険料の納付時期見直しによる費用 33 百万円、各種ライセンスや保守料 12 百万円、その他 5 百万円であります。

業務委託費につきましては、会社分割に際して弁護士、司法書士、会計事務所へ支払った各種委託料が主な内容です。各種ライセンスや保守料は、会社分割に伴い各会社で新しいシステムの利用開始に伴う増加分であり、その他の費用は、体制変更に伴う挨拶状、名刺、印鑑、などの消耗品費が中心となっております。これらの費用の多くは一時的なものであり、2026年12月期への影響は軽微であると見込んでおります。

以上

【免責事項】

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社グループが事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社グループはそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。