

ブリッジインターナショナル(株)

新しい法人営業の手法を提唱  
地方の人材、女性の力生かし成長



企業概要

松山事業所：第1オフィス/松山市一番町3-2-11 松山第一生命ビルディング6階  
第2オフィス/松山市三番町4-9-6 NBF松山日銀前ビル 6階  
本社：東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル  
設立：平成14年  
資本金：2億6,000万円  
代表者：代表取締役社長 吉田 融正  
従業員数：380人  
事業内容：インサイドセールスコンサルティング、インサイドセールスアウトソーシング、システムソリューション  
TEL：松山事業所/089-986-7700  
本社/03-5787-3030  
URL：http://www.bridge-g.com



代表取締役社長 吉田 融正

〈企業シンボル〉



●企業理念  
〈Vision〉  
セールスBPOという新しい市場を創造・拡大することを通じて、企業に競争力の「ある戦略的なセールスモデルを提供することが出来るプロフェッショナル集団となる。

業務特質

法人の営業活動をプロセス分業  
同時に役割を専門化し強化

テレセールスやWeb等の非対面営業の活用によるISM(インサイドセールスマネジメント)を駆使し、法人の戦略ソリューション、営業目標達成をサポートする。社名の通りB to Bの橋渡しを行う、今注目の企業だ。

業務は▽インサイドセールスアウトソーシング▽同コンサルティング▽システムソリューションを行う。法人の営業活動を俯瞰し、見込み開拓・機会醸成・成約獲得・関係醸成の営業過程をプロセス分業すると共に、役割を専門化する「ハイブリッド型」。日本IBMで長年法人営業を重ねた吉田社長の経験が、そこに生きている。



インサイドセールスに励む松山事業所

成長のファクター

地方の優秀な人材が生命線  
松山進出が成長を支える

同社は現在、東京、松山2拠点福岡の全4拠点を開設し、グローバルなIT企業を主要受注先に業容を拡大している。そして、その成長を支えているのが、松山市の誘致を受けて実現した2007年の松山進出だ。

松山では市内有数のオフィスビル2カ所に事務所を構え、合わせて150人のスタッフを配置。営業活動の前段に位置するインサイドセールスを担い、成果を東京オフィスに繋ぐ。いわば同社の心臓部とも位置付けられ、同社長は「松山進出は地方の優秀な人材を活用するため。松山なくして成長はなかった」と語気を強める。



松山事業所第2オフィスが入居するNBF松山日銀前ビル

更なる力点

全員正社員で女性を積極登用  
新たなグローバル戦略も視野に

スタッフは全380人で、全て正社員だ。「当社はクライアント企業の大切な営業活動を支援する。その責任を担うには適切な身分保障が必要」との判断がある。自ずと固定費は膨らむが、人材重視の姿勢がそこにあり、社員教育にも殊更力を入れる。

また、同社の特長が女性の積極登用。全社員の6割が女性で、役員も25%が女性、部長クラスは7割が女性で占められる。同社は松山の200人体制を計画、地元大学を主体にした雇用に前向きだ。全社的には東南アジア展開、上場も視野に入れている。益々注目の成長企業である。



サイクリングしまなみ2014に参加。社員同士で部活動を楽しむ機会も多い

沿革	法人営業改革の必要性		
平成14年 1月 設立 東京都世田谷区駒沢にて業務開始	インターネットによる情報価値の変化	経済環境の変化	顧客の多様化
平成15年10月 業務拡大に伴い、本社所在地を東京都世田谷区若林に移転	従来 担当者の力量による活動	外部環境	あるべき姿
平成16年12月 「BS 7799-2:2002」及び国内規格「ISMS認証基準Ver. 2.0」を取得	アウトプットマネジメント	営業改革の必要性	活動プロセス標準化
平成17年 7月 「プライバシーマーク」認定を取得	個人営業		プロセスマネジメント
平成19年 1月 業務拡大に伴い、松山事業所を開設	担当者による情報占有	内部環境	チーム営業/プロセス分解
2月 「ISO/IEC 27001:2005/JIS Q 27001:2006」を同時に取得		顧客満足度の低下	共有情報活用による効率化
6月 資本金2億5千万円に増資		固定費の増大	
平成26年 9月 松山第2オフィスを開設	継続的な売上・利益向上が困難		
平成27年 8月 九州地区初の拠点として福岡事業所を開設			