



2026 年 1 月 7 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)

子会社のブリッジインターナショナル、
株式会社 NTT ネクシアのインサイドセールス組織立ち上げを支援し
受注額を大幅に拡大

当社の子会社、ブリッジインターナショナルは、株式会社 NTT ネクシアにおけるインサイドセールス組織の立ち上げ、伴走支援をしてまいりました。その結果、組織立ち上げから 3 年目には、受注額を大幅に拡大することが出来ました。

本取り組みは、ブリッジインターナショナルのインサイドセールス支援が顧客企業の持続的な売上成長に寄与した事例の一つです。

ブリッジグループは 2024 年から 2026 年の中期経営計画において、国内 IT 業界を重点成長領域と位置付けております。今後も同業界を中心にインサイドセールス支援拡大を図り、企業価値向上および中期経営計画達成を目指してまいります。

詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以上

News Release

報道関係各位

2026 年 1 月 7 日

ブリッジインターナショナルグループ株式会社

ブリッジインターナショナル、株式会社 NTT ネクシアの
インサイドセールス組織立ち上げを支援し受注額を大幅に拡大
伴走型支援により既存顧客中心の営業体制から転換、
自走可能な営業体制の構築に成功

ブリッジインターナショナルグループ株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役会長兼 CEO：吉田融正）の子会社であるブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：八木敏英、以下「ブリッジインターナショナル」）は、株式会社 NTT ネクシア（以下「NTT ネクシア」）におけるインサイドセールス組織の立ち上げを 2021 年 12 月より支援してきました。活動プロセスの設計、Salesforce を活用した営業基盤の構築、人材育成までを一貫して伴走支援することで、インサイドセールス組織の定着と成長を後押しし、立ち上げから 3 年目には、NTT ネクシアにおいて受注額を大幅に拡大することが出来ました。



写真左から：株式会社 NTT ネクシア 須賀 美幸様、ブリッジインターナショナル株式会社 品部 大和

背景：売り上げの大宗が既存顧客、新規開拓リソース不足が課題に

NTT ネクシアは、自治体や金融機関を中心に、コンタクトセンターサービスや各種業務の BPO を提供しています。インサイドセールス組織立ち上げ以前は、既存顧客向けの営業が中心で、売り上げの大宗を既存顧客が占めていました。1 人のフィールドセールスが新規開拓から既存顧客フォローまでを担っていたため、新規案件に十分なリソースを割けない状況が、事業拡大に向けた課題となっていました。

こうした状況を受け、同社はインサイドセールスとデジタルマーケティングを担う部署の新設を決断しました。一方で、社内には立ち上げや運用に関するノウハウやリソースが不足しており、立ち上げから運用まで一貫して支援できる外部パートナーを求めています。

支援内容：活動プロセス設計から人材育成まで一貫して伴走

ブリッジインターナショナルは 2021 年 12 月に NTT ネクシアと契約を締結し、約半年の準備期間を経て、2022 年 5 月よりインサイドセールスのコール業務立ち上げから運用・改善まで、継続的に支援してきました。

本支援の特徴は、将来的な自走を前提とした伴走型の支援スタイルと、NTT ネクシアが既に活用していた Salesforce をベースに構築・運用を行った点にあります。

立ち上げ段階では、主に以下の 3 つの課題に対応しました。

1. フィールドセールスへ案件をトスアップする際の基準設計

ブリッジインターナショナルが基本となるモデル案を提示し、フィールドセールスと議論を重ねながら、現場に即したトスアップ基準を策定しました。

2. Salesforce におけるデータ管理設計

有効コンタクト率の取得項目やトスアップ条件の判定項目などを、画面を共有しながら一つひとつ構築し、データをもとに活動を振り返るための基盤を整備しました。

3. インバウンド業務に慣れたメンバーの営業マインド転換

ブリッジインターナショナル独自のインサイドセールス研修を通じて役割理解や成果基準を共有するとともに、コール音声や対応ログを活用した振り返りを行い、継続的な改善を支援しました。

成果：業界別チーム編成で連携強化、受注額が大幅に拡大へ

NTT ネクシアでは、インサイドセールス組織の成長を段階的に位置づけ、着実な成熟を図ってきました。フィールドセールスが自治体・金融・民間企業と業界別に分かれている体制を踏まえ、インサイドセールスも業界ごとにチームを分割しました。これにより、フィールドセールスから寄せられる業界特有のニーズにも、より柔軟に対応できる体制が整いました。

また、フィールドセールスとの連携強化によりトスアップの精度が向上し、従来の「数」重視から「質」重視へと方針を転換。案件創出における効率向上にもつながりました。日々のデータ分析を通じて改善ポイントを迅速に特定する、データドリブンな運用の仕組みが、こうした成果を支えています。

取り組みを通じて、インサイドセールス立ち上げから3年目には、NTTネクシアにおいて受注額が大幅に拡大しました。

今後の展開：BtoB企業の営業変革を支援

ブリッジインターナショナルは今後も、既存顧客依存からの脱却という多くのBtoB企業が抱える課題に対し、データドリブンな営業体制構築と人材育成を一貫して支援していきます。

本事例の詳細については、以下の事例記事をご覧ください。

株式会社NTTネクシア様 事例記事

<https://bridge-g.com/case/insidesales-outsourcing-case/nttnexia/>

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

社 名 : ブリッジインターナショナル株式会社
https://bridge-g.com/bridge-international/
設 立 : 2025年10月
本 社 : 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 八木 敏英

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナルグループ株式会社
経営企画本部マーケティング部
〒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
E-mail: mktg@bridge-g.com