2026年11月17日

各　位

会 社 名 ブリッジコンサルティンググループ株式会社
代表者名 代表取締役CEO　宮崎　良一
（コード：9225、グロース市場）
問合せ先 取締役CFO　伊東　心
（TEL. 03-6457-9105）

# （訂正）「2026年９月期　決算説明補足資料」の一部訂正について

2026年11月13日に公表いたしました「2026年９月期 決算説明補足資料」につきまして、記載内容の一部に誤りがございましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

１．訂正の理由

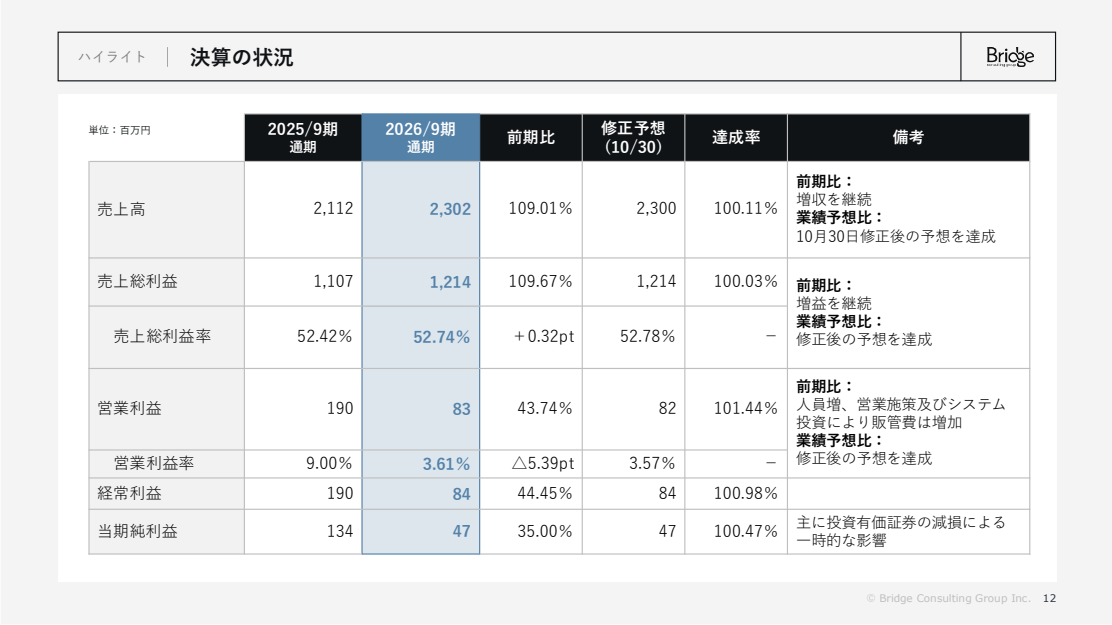
「2026年９月期 決算説明補足資料」に一部誤りがあったため、訂正いたします。

２．訂正箇所

〈PDF 12ページ(スライド上のページ番号12ページ)〉

他のページと内容が重複していたため、当該ページを削除いたします。

【訂正前】



ハイライト ｜ 決算の状況

Bridge

単位：百万円

| | 2025/9期 通期 | 2026/9期 通期 | 前期比 | 修正予想 (10/30) | 達成率 | 備考 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,112 | 2,302 | 109.01% | 2,300 | 100.11% | **前期比：** 増収を継続 **業績予想比：** 10月30日修正後の予想を達成 |
| 売上総利益 | 1,107 | 1,214 | 109.67% | 1,214 | 100.03% | **前期比：** 増益を継続 **業績予想比：** 修正後の予想を達成 |
| 売上総利益率 | 52.42% | 52.74% | ＋0.32pt | 52.78% | – | |
| 営業利益 | 190 | 83 | 43.74% | 82 | 101.44% | **前期比：** 人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加 **業績予想比：** 修正後の予想を達成 |
| 営業利益率 | 9.00% | 3.61% | △5.39pt | 3.57% | – | |
| 経常利益 | 190 | 84 | 44.45% | 84 | 100.98% | |
| 当期純利益 | 134 | 47 | 35.00% | 47 | 100.47% | 主に投資有価証券の減損による一時的な影響 |

© Bridge Consulting Group Inc. 

【訂正後】

削除

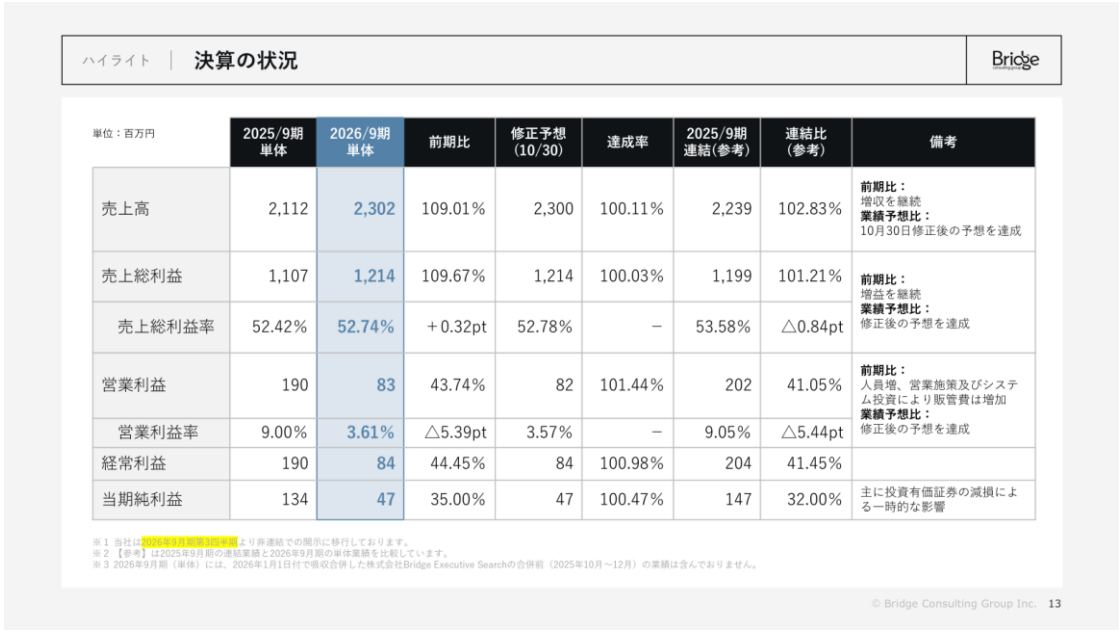
〈PDF 13 ページ(スライド上のページ番号 13 ページ)〉

【訂正前】

※1　当社は2026年9月期第3四半期より非連結での開示に移行しております。

【訂正後】

※1　当社は2026年9月期第2四半期業績より非連結での開示に移行しております。



ハイライト ｜ 決算の状況

Bridge

単位：百万円

| | 2025/9期 単体 | 2026/9期 単体 | 前期比 | 修正予想 (10/30) | 達成率 | 2025/9期 連結(参考) | 連結比 (参考) | 備考 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,112 | 2,302 | 109.01% | 2,300 | 100.11% | 2,239 | 102.83% | **前期比：** 増収を継続 **業績予想比：** 10月30日修正後の予想を達成 |
| 売上総利益 | 1,107 | 1,214 | 109.67% | 1,214 | 100.03% | 1,199 | 101.21% | **前期比：** 増益を継続 **業績予想比：** 修正後の予想を達成 |
| 売上総利益率 | 52.42% | 52.74% | +0.32pt | 52.78% | – | 53.58% | △0.84pt | |
| 営業利益 | 190 | 83 | 43.74% | 82 | 101.44% | 202 | 41.05% | **前期比：** 人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加 **業績予想比：** 修正後の予想を達成 |
| 営業利益率 | 9.00% | 3.61% | △5.39pt | 3.57% | – | 9.05% | △5.44pt | |
| 経常利益 | 190 | 84 | 44.45% | 84 | 100.98% | 204 | 41.45% | |
| 当期純利益 | 134 | 47 | 35.00% | 47 | 100.47% | 147 | 32.00% | 主に投資有価証券の減損による一時的な影響 |

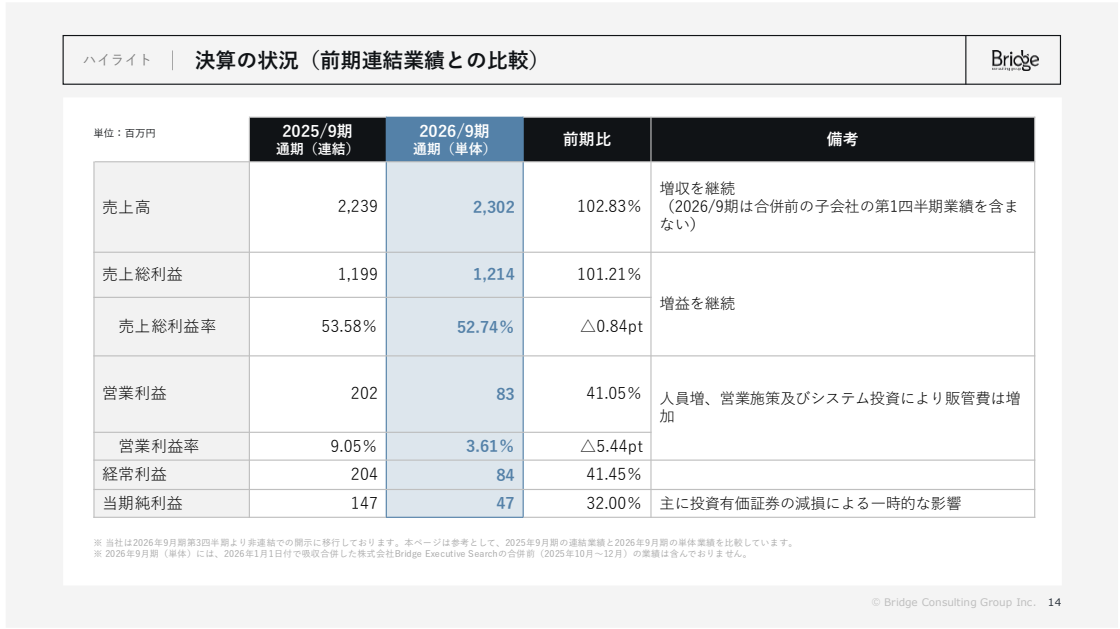
※1 当社は2026年9月期第3四半期より非連結での開示に移行しております。
※2 【参考】は2025年9月期の連結業績と2026年9月期の単体業績を比較しています。
※3 2026年9月期（単体）には、2026年1月1日付で吸収合併した株式会社Bridge Executive Searchの合併前（2025年10月～12月）の業績は含んでおりません。

© Bridge Consulting Group Inc. 

〈PDF 14 ページ(スライド上のページ番号 14 ページ)〉

他のページと内容が重複していたため、当該ページを削除いたします。

【訂正前】



ハイライト ｜ 決算の状況（前期連結業績との比較）

Bridge

単位：百万円

| | 2025/9期 通期（連結） | 2026/9期 通期（単体） | 前期比 | 備考 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,239 | 2,302 | 102.83% | 増収を継続 （2026/9期は合併前の子会社の第1四半期業績を含まない） |
| 売上総利益 | 1,199 | 1,214 | 101.21% | 増益を継続 |
| 売上総利益率 | 53.58% | 52.74% | △0.84pt | |
| 営業利益 | 202 | 83 | 41.05% | 人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加 |
| 営業利益率 | 9.05% | 3.61% | △5.44pt | |
| 経常利益 | 204 | 84 | 41.45% | |
| 当期純利益 | 147 | 47 | 32.00% | 主に投資有価証券の減損による一時的な影響 |

※ 当社は2026年9月期第3四半期より非連結での開示に移行しております。本ページは参考として、2025年9月期の連結業績と2026年9月期の単体業績を比較しています。
※ 2026年9月期（単体）には、2026年1月1日付で吸収合併した株式会社Bridge Executive Searchの合併前（2025年10月～12月）の業績は含んでおりません。

© Bridge Consulting Group Inc. 

【訂正後】

削除

以　上

# 2026年9月期
# 決算説明補足資料

ブリッジコンサルティンググループ株式会社（証券コード：9225）

2026年11月

© Bridge Consulting Group Inc.

2025年 10月1日

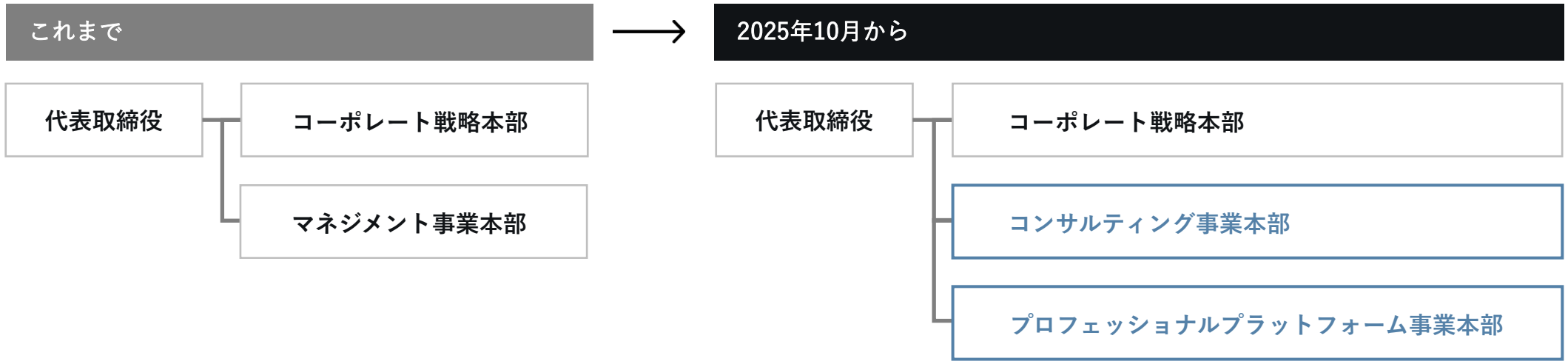
## 組織再編により２本部制から３本部制へ移行

マネジメント事業本部を

①公認会計士によるコンサルティングを主軸とするコンサルティング事業本部

②会計士.jobの稼働率向上を含めたプロフェッショナルの活躍の場を創造し企業に提供するプロフェッショナルプラットフォーム事業本部

の２つに分離し、コーポレート戦略本部を含めた３本部制に再編します。




© Bridge Consulting Group Inc. 

# 2026年9月期トピックス

2025年 11月6日

## 船井総合研究所と売上 100 億円を目指す上場企業の成長支援に向け業務連携

当社の「上場企業向け経営管理支援・ガバナンス構築力」と、船井総合研究所の「経営戦略立案・事業成長支援ノウハウ」を融合させ、上場後の売上 100 億円を目指す企業に特化した新たな経営支援体制を構築します。

当社が実施するリスクマネジメント支援、アカウンティング支援、ファイナンシャルアドバイザリーなどの公認会計士が提供するサービスを船井総合研究所が推進する『100 億企業化プロジェクト』と融合することにより、当社の「上場企業向け経営管理支援・ガバナンス構築力」と、船井総合研究所の「経営戦略立案・事業成長支援ノウハウ」を一体として提供していきます。

既存クライアントへのサービス拡充や新規クライアントへの攻守両面でのサポートが可能な体制を構築し共同提案を進めてまいります。

2025年 11月6日

## 「会計士プレミアム」提供開始１周年

2024 年 11 月の提供開始から 1 年が経過し順次拡大しています。1 周年を機に、利便性向上とマッチングの透明性強化を目的としたシステムアップデートを段階的に実施いたします。

第 1 弾は利用企業がより正確かつ効率的に登録者情報へアクセスできるよう検索性と情報精度を改善し、登録者の業務スキルに「職務経歴」欄を追加しました。これにより、利用企業が登録者の実務経験やスキルをより的確に把握し、自社で協働できるか判断する材料をより提供できる環境が整いました。

第 2 弾は利用企業による検索・閲覧体験の利便性を高める改修を予定しています。

© Bridge Consulting Group Inc.

# 2026年9月期トピックス

2025年 11月7日

## 株式会社Bridge Executive Searchを吸収合併

2024 年 10 月に今後の成長のための本格的なグループ経営体制への移行を見据え、当社は強みである「会計士.job」を中心とした公認会計士事業に集中し、グループ会社はそれぞれが有する専門性の高い事業へ集中する体制を構築していくことが重要と判断し、株式会社 Bridge Executive Search を設立し、同 12 月にプロフェッショナル人材紹介サービスを提供するヒューマンリソースマネジメント事業部を分社化いたしましたが、当社の 2030 年 9 月期で 売上100 億円を目指す上で、事業の一体運営による経営の合理化、業務の効率化のため吸収合併することといたしました。

2026年 1 月 1 日に吸収合併の効力が発生しております。

2025年 11月14日

## 第三者割当により発行される新株式の発行

辻・本郷グループが設立したファンド「辻・本郷ビジネスコンサルティング1号有限責任事業組合」に普通株式100,000株を第三者割当の方法による割り当てを実施しました。

昨今、急速な経済環境の変化とともに、企業経営におけるCFO（最高財務責任者）の重要性がこれまでになく高まっており、公認会計士が企業成長とガバナンスを両立させる“戦略的財務人材”として経済社会をリードすることで、日本企業の資本効率・成長力・国際競争力の向上に貢献する流れを作る必要があります。

辻・本郷グループと当社がタッグを組み、公認会計士である本郷孔洋氏（辻・本郷グループ会長）の全面的なバックアップを受け「数字に強く、経営に寄り添うCFO」の育成・輩出に取り組んでまいります。

© Bridge Consulting Group Inc.

# 2026年9月期トピックス

2025年 12月2日

## 辻・本郷CFO株式会社との業務資本提携

2025 年 11 月 14 日に公表した「第三者割当により発行される新株式の発行に関するお知らせ」を受け、この取り組みの第 1 弾として、辻・本郷 CFO 株式会社への業務資本提携契約を締結しました。

具体的には、当社から辻・本郷 CFO 株式会社への出資を行うとともに、辻・本郷グループが抱える 2 万社のクライアント向けに当社が抱える公認会計士等約 6 千名のプロフェッショナルを社外 CFO として提供していきます。

本取り組みを確実に実行するため、当社が辻・本郷 CFO 株式会社の株式の一部を保有するとともに、当社代取締役 CEO の宮崎良一が辻・本郷 CFO 株式会社の社外役員に就任することにより、強固な業務連携を進めていきます。

2025年 12月3日

## IPO/M&A業界発展のための情報交換会を開催（業界関係者との連携強化）

2025年 12月

## 会計士.job登録者数 6,000名突破

2026年 2月5日

## Fukuoka PRO Market F-Adviser資格取得

「J-Adviser」資格に続き、「F-Adviser」資格を取得しました。
全国の中堅中小企業の Fukuoka PRO Market への上場を支援し、中長期的な成長への懸け橋となることを目指すとともに、当社自身の新たな成長機会としてまいります。

© Bridge Consulting Group Inc.

# 2026年9月期トピックス

2026年 4月1日

## 『丸善リサーチ』の取扱いを開始

会計・税務書籍のオンライン読み放題サービス『丸善リサーチ』の取り扱いを開始しました。

本サービスは、信頼できる 1,000 冊以上の会計・税務関連の書籍・雑誌を掲載し、いつでもどこでも自由に専門情報のリサーチが可能な、業界屈指のデジタルライブラリです。また、1,000 冊以上の書籍を横断的に検索できる機能を備えており、会計・税務実務に携わる方が知りたい情報に素早くアクセスできる点が高く評価されております。

本サービスを当社が運営する公認会計士等に特化したワーキングプラットフォーム『会計士.job』に登録する公認会計士および当社のクライアントへ提供することで、大規模な組織に属していなくとも専門書にアクセスしやすい環境を提供することで効率的かつ高度なリサーチ環境を構築し、公認会計士および企業の皆さまが直面するナレッジ不足による不安や実務的な課題をサポートしてまいります。

2026年 4月17日

## 有償ストック・オプションを発行

取締役及び従業員の意欲及び士気をより一層向上させ、結束力をさらに高めることを目的として2030 年 9 月期までの事業年度で売上高が 100 億円を達成した場合に行使可能な新株予約権を発行しました。

2026年 6月

## 会計士.job登録者数 6,500名突破

※『丸善リサーチ』は株式会社Legal Technologyが株式会社丸善リサーチサービスとの共同運営により提供するサービスです。

# 2026年9月期トピックス

2026年 6月5日

## Sapporo PRO Frontier Market S-Adviser資格を取得

札幌証券取引所が新たに開設したプロ投資家向け市場「Sapporo PRO Frontier Market」において、上場支援を担う「S-Adviser」資格を取得しました。

TOKYO PRO MarketのJ-Adviser・F-Adviser資格に続く取得により、全国の中堅中小企業に対する上場支援体制をさらに強化してまいります。

2026年 7月

## 「BIMC」の会員数が2,000社を突破

当社が運営するスタートアップ支援コミュニティ「BIMC（Bridge IPO/M&A Community）」の会員数が2,000社を突破しました。IPO・M&Aを目指す成長企業とのネットワーク拡大を通じて、新規クライアントの獲得につなげてまいります。

2026年 7月7日

## 会計士推薦企業によるピッチイベント「会計士甲子園」を初開催

公認会計士が推薦する成長企業によるピッチイベント「会計士甲子園」を初開催しました。公認会計士と成長企業をつなぐ新たな共創コミュニティの形成を通じて、案件創出の裾野を広げてまいります。

# 2026年9月期トピックス

2026年 7月14日

## 東京ユナイテッドバスケットボールクラブとオフィシャルパートナー契約を締結

東京ユナイテッドバスケットボールクラブとのオフィシャルパートナー契約を締結しました。スポーツを通じた地域・社会とのつながりを広げ、当社の認知度向上とブランディングの強化を図ってまいります。

2026年 8月

## 「中小企業成長加速化補助金」に採択

中小企業庁・独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する「中小企業成長加速化補助金」に採択されました。
本補助金により、当社の中長期目標 2030 達成に向けた成長戦略としての①ターゲット市場・提供サービスの拡大、②アサイン業務の効率化と高度化、③リソースプールの確保・拡大の 3 つを推進してまいります。

2026年 7月17日

## 福岡市「IPO等に向けた成長支援プログラム業務委託」を受託

福岡市が公募した「IPO等に向けた成長支援プログラム業務委託」において最優秀提案者に選定され、業務委託契約を締結しました。地方発の成長企業に対するIPO支援を通じて、地域経済の活性化に貢献してまいります。

2026年 9月11日

## 会計士プレミアム「監査役・社外役員サーチ」サービスを提供開始

上場企業・IPO準備企業向けに、監査役・社外役員経験を持つ公認会計士等をコンフィデンシャルに検索・スカウトできる成功報酬型サービスを「会計士プレミアム」上で開始しました。ガバナンス高度化に伴う上場会社の監査役ニーズを取り込み、会計士プレミアムの収益化を進めてまいります。

© Bridge Consulting Group Inc.

# 2026年9月期トピックス

- 子会社の吸収合併に伴い、2026年9月期第２四半期より報告セグメント区分を変更

**公認会計士事業**

Bridge consulting group

公認会計士等※に特化した
プロシェアリング事業

**HR事業**

BEX Bridge Executive Search

CXO人材を中心とした
人材紹介事業

Bridge Resource Strategy

人事・採用領域に特化した
コンサルティング・
スキルシェアリング事業

→

**プロシェアリング事業**

Bridge consulting group

公認会計士等※に特化した
プロシェアリング事業

CXO人材を中心とした
人材紹介事業

人事・採用領域に特化した
コンサルティング・
スキルシェアリング事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

© Bridge Consulting Group Inc.

1. 事業概要

2. 2026年9月期 通期 業績ハイライト

3. 2027年9月期 業績予想

4. Appendix（成長戦略）

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 2026年9月期 通期 業績ハイライト

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 決算の状況

単位：百万円

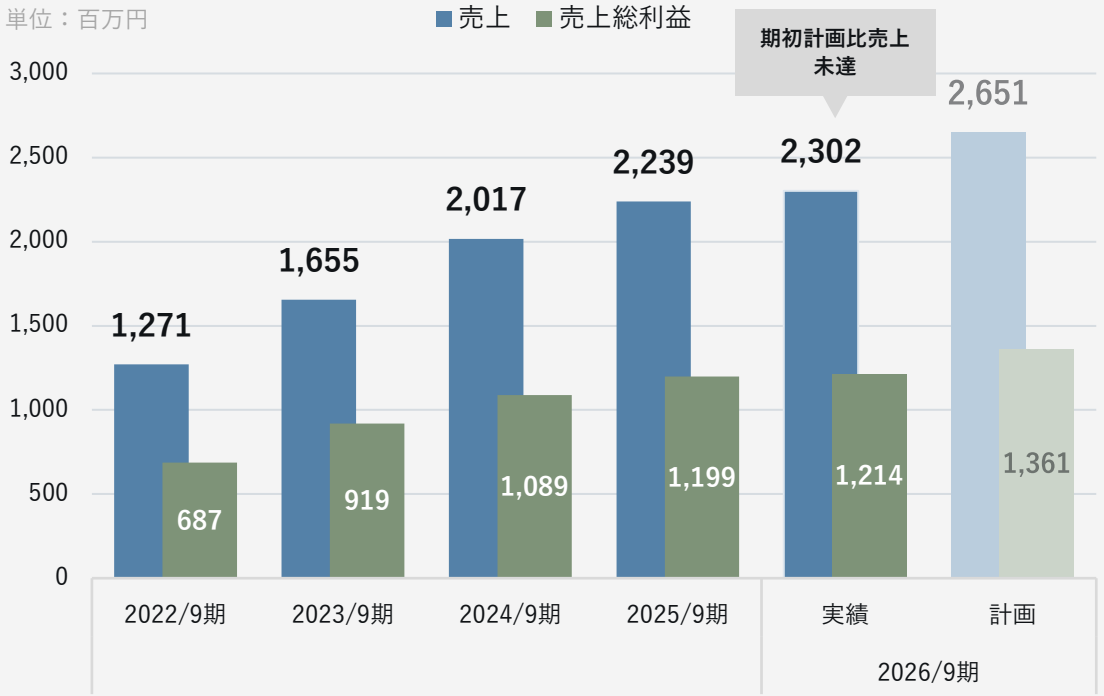
| | 2025/9期 単体 | 2026/9期 単体 | 前期比 | 修正予想 (10/30) | 達成率 | 2025/9期 連結(参考) | 連結比 (参考) | 備考 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,112 | **2,302** | 109.01% | 2,300 | 100.11% | 2,239 | 102.83% | **前期比：**<br>増収を継続<br>**業績予想比：**<br>10月30日修正後の予想を達成 |
| 売上総利益 | 1,107 | **1,214** | 109.67% | 1,214 | 100.03% | 1,199 | 101.21% | **前期比：**<br>増益を継続<br>**業績予想比：**<br>修正後の予想を達成 |
| 売上総利益率 | 52.42% | **52.74%** | ＋0.32pt | 52.78% | － | 53.58% | △0.84pt | |
| 営業利益 | 190 | **83** | 43.74% | 82 | 101.44% | 202 | 41.05% | **前期比：**<br>人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加<br>**業績予想比：**<br>修正後の予想を達成 |
| 営業利益率 | 9.00% | **3.61%** | △5.39pt | 3.57% | － | 9.05% | △5.44pt | |
| 経常利益 | 190 | **84** | 44.45% | 84 | 100.98% | 204 | 41.45% | |
| 当期純利益 | 134 | **47** | 35.00% | 47 | 100.47% | 147 | 32.00% | 主に投資有価証券の減損による一時的な影響 |

※1 当社は2026年9月期第2四半期業績より非連結での開示に移行しております。
※2 【参考】は2025年9月期の連結業績と2026年9月期の単体業績を比較しています。
※3 2026年9月期（単体）には、2026年1月1日付で吸収合併した株式会社Bridge Executive Searchの合併前（2025年10月～12月）の業績は含んでおりません。

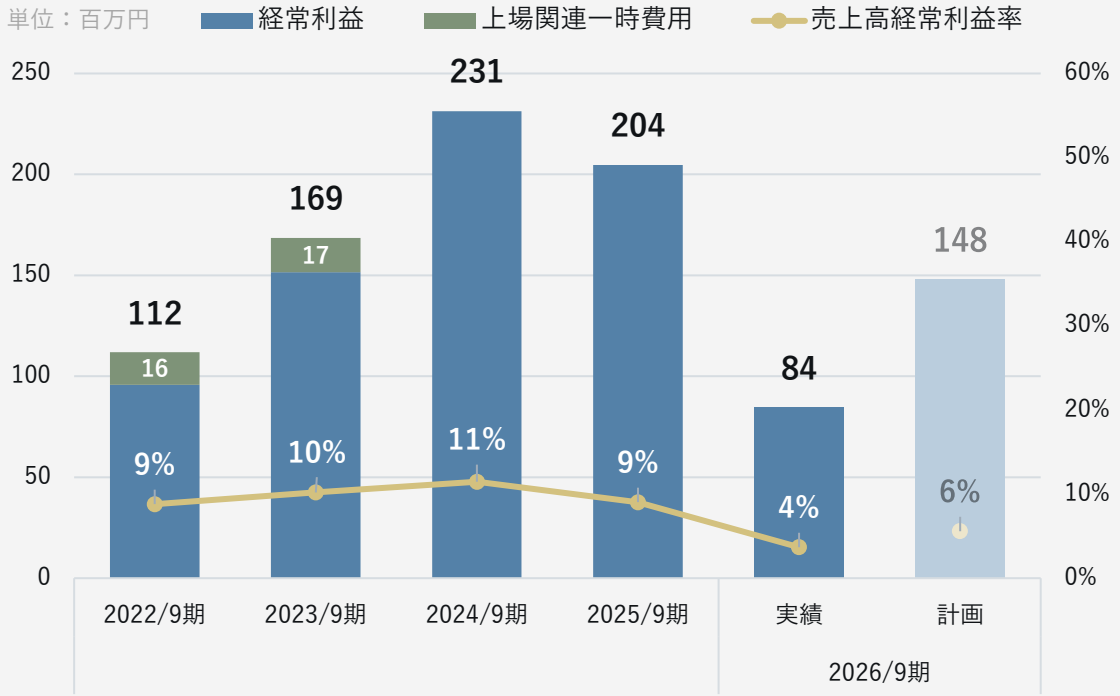
© Bridge Consulting Group Inc.

# 売上高・利益

## 売上・粗利推移




## （調整後）経常利益推移



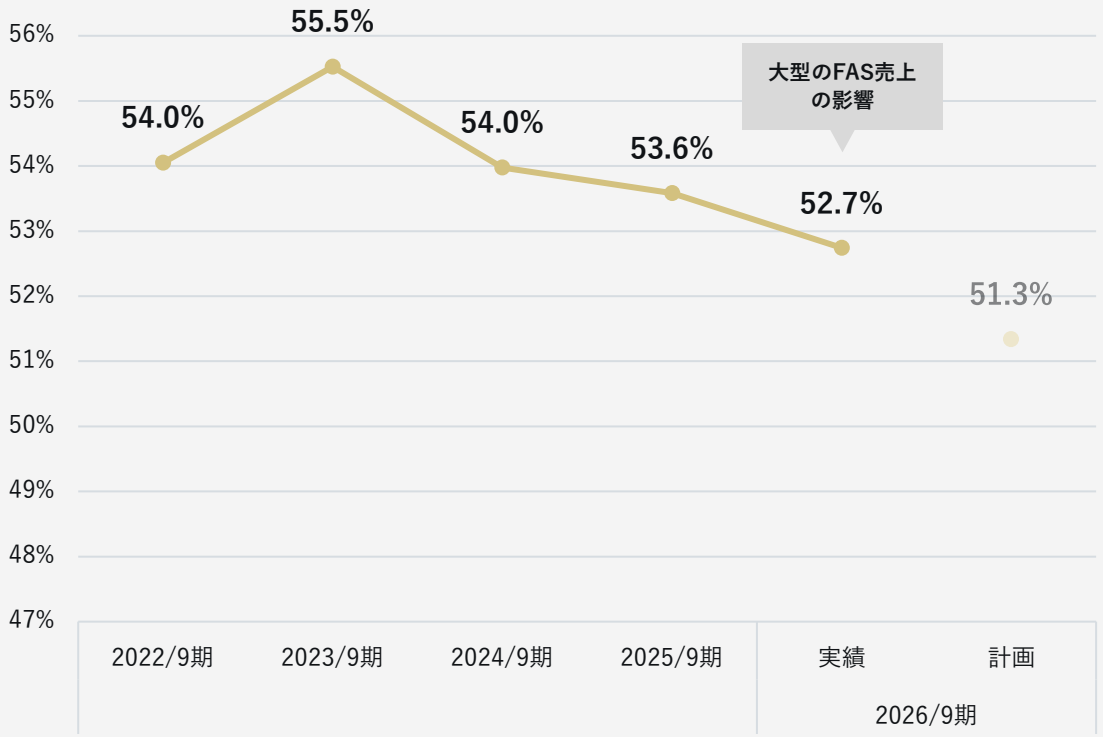

**売上高・粗利は増収・増益を継続、経常利益は成長投資の先行により減益**

※ 2024/9期、2025/9期は連結数値、 2023/9期まで及び2026/9期から単体数値

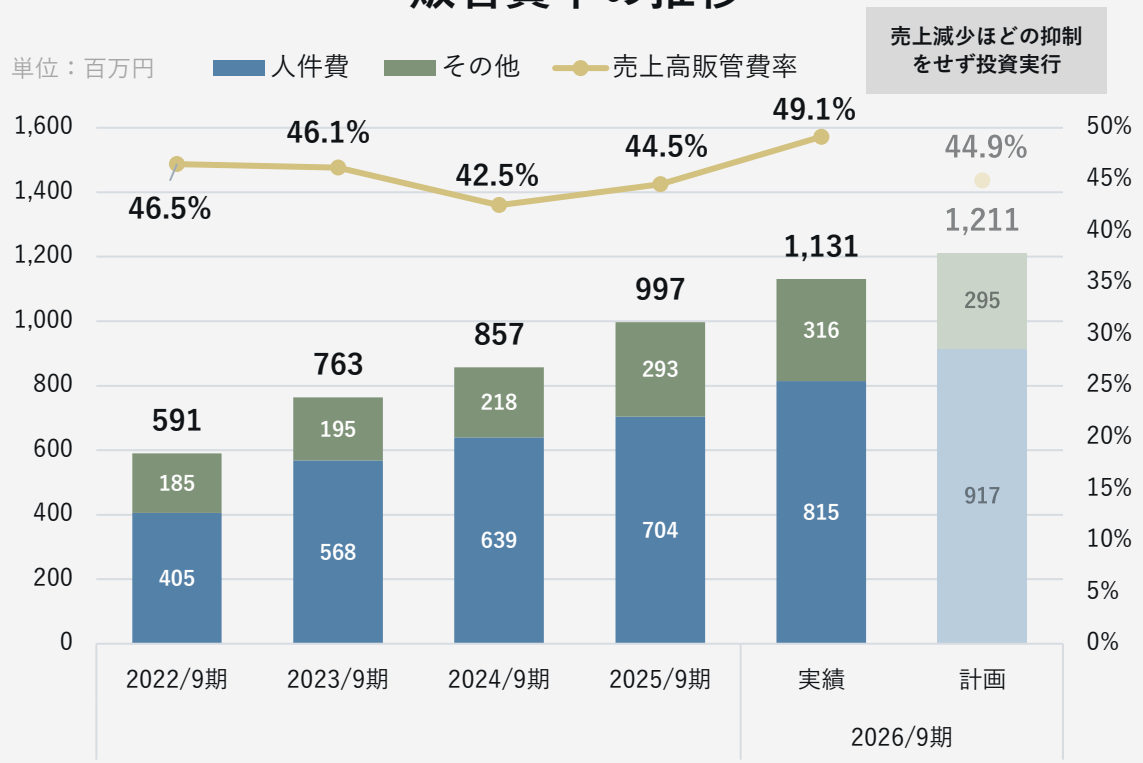
© Bridge Consulting Group Inc. 

# 経営指標：粗利率と販管費率

## 粗利率の推移




## 販管費率の推移




**粗利率は人材紹介やFAS売上により計画を上回る52.7%で着地**

**販管費率は、売上減少ほどの抑制をせず人材関連投資及びシステム投資を実行し49.1%に上昇**

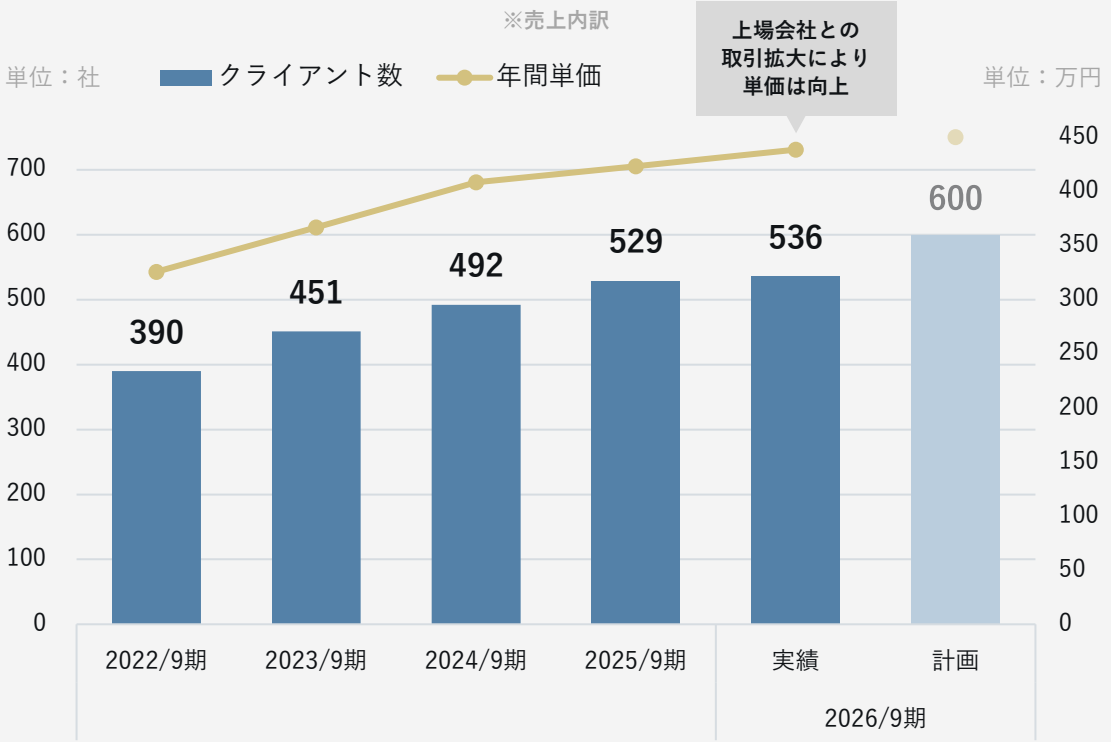
※ 人件費：役員報酬、給料手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、福利厚生費、人材派遣費を集計しております。

※ 2024/9期、2025/9期は連結数値、 2023/9期まで及び2026/9期から単体数値

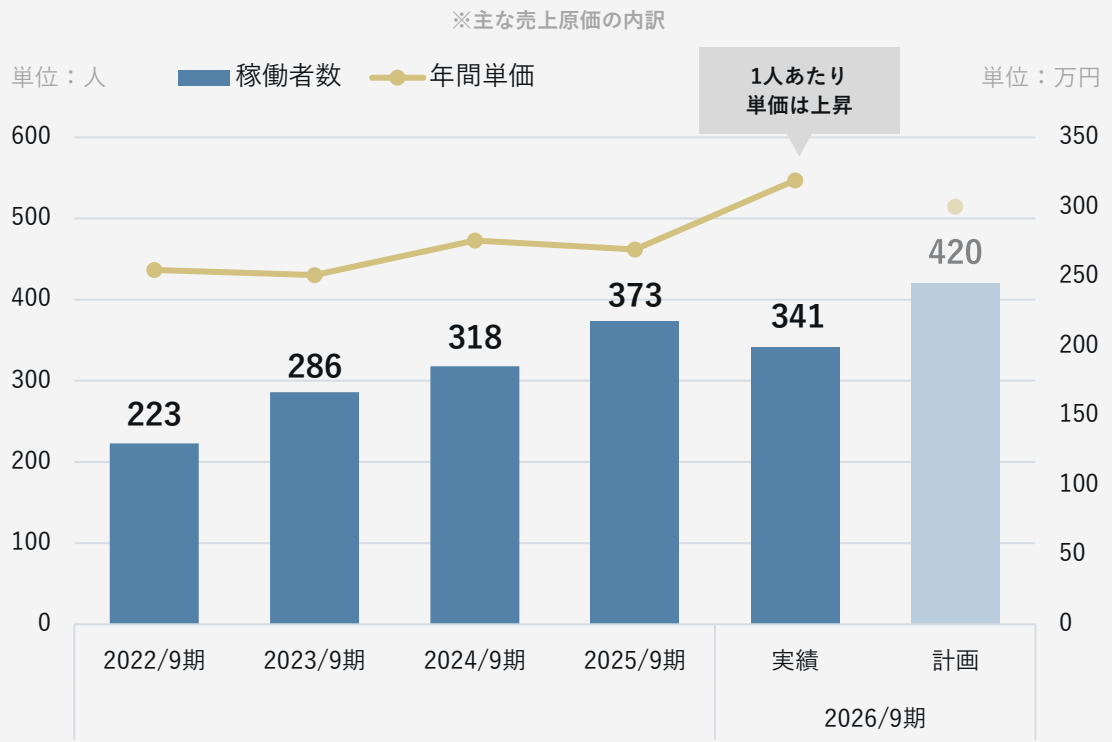
© Bridge Consulting Group Inc.

# 経営指標：クライアント数と年間単価、パートナー会計士稼働者数と年間単価

## クライアント数と年間単価




## パートナー会計士稼働者数と年間単価




**上場会社をターゲットに、足元では上場会社との取引額が増加。**
**パートナー会計士の稼働者数は341名**

※1 パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等（※2）
※2 公認会計士等：公認会計士（試験合格者含む）や米国公認会計士(試験合格者含む)他

© Bridge Consulting Group Inc.

# 2027年9月期 業績予想

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 業績予想

単位：百万円

| | 2026/9期(個) | 2027/9期(個) | 前期比 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,302 | 2,700 | ＋397 | ＋17.26％ |
| 売上総利益 | 1,214 | 1,417 | ＋202 | ＋16.69％ |
| 営業利益 | 83 | 100 | ＋16 | ＋20.22％ |
| 営業利益率 | 3.61％ | 3.70％ | ＋0.09pt | ― |
| 経常利益 | 84 | 100 | ＋15 | ＋17.89％ |
| 当期純利益 | 47 | 70 | ＋22 | ＋48.24％ |

## 2027年9月期の業績予想の前提

- 人材関連投資：123百万円を計画(26/9期実績117百万円)
- AIを活用したシステム、サービスの提供体制構築投資：68百万円を計画

© Bridge Consulting Group Inc. 

# Appendix

# 事業概要

© Bridge Consulting Group Inc. 

Group Vision

# 幸せの懸け橋に

## ～人と企業を成長へ導く存在であり続ける～

人の究極の目的は、幸せになることです。
幸せの定義は人それぞれ様々ですが、私たちは「成長すること」を幸せの１つの在り方として定義します。
したがって、私たちブリッジメンバーは、ブリッジでの活動を通じて出会った人と企業を成長へと導く懸け橋となり、
その人と企業にとってかけがえのない存在であり続けます。
そして、このことを通じて、私たちブリッジメンバーも絶え間なく成長し続けます。

© Bridge Consulting Group Inc. 

Corporate Mission 2030

# 公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分を可能にするプラットフォームを創る

現在

## 日本経済の停滞と私たちの使命

日本は1990年代以降、失われた30年とも言われ、経済成長は停滞し、実質賃金もほぼ横ばい、増税と社会保険等の負担増で国民の可処分所得は減少し続ける状況となっています。

この状況を脱し、日本国民一人ひとりが物心ともに豊かで幸せな人生を送れるようになり、豊かな日本を次の世代へと繋いでいくことは、私たちの世代に課せられた大きな使命であると考えています。

## 公認会計士の伸びしろとソリューション

現状、公認会計士の経験・知見・想いが散在し、届けるべきところに届け切れておらず、日本経済への貢献に、伸びしろがあると考えています。

私たちは、公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分するプラットフォームを創り上げ、「公認会計士による経営基盤強化支援」を通じて、1社でも多くの企業の経営基盤を強靭にし、そこに関わる人々も含めて、成長へと導きます。

未来

© Bridge Consulting Group Inc. 

## 当社が運営するプロフェッショナル人材データベースを活用することで、クライアント課題に最適な人材を割り当て、サービスを提供することができます。



# プロシェアリング事業の強み・メリット

## クライアント

### 高い専門性を持った人材を活用できる

各分野のプロ人材を活用し、課題に応じた適切なチームを編成しサービス提供が可能です。

### コスト削減ができる

必要な期間や人数に合わせてフレキシブルに活用できるので、無駄なコストを抑えることができます。

### 外部の知見やネットワークを活用できる

当社正社員がPMを担うので、過去の実績から得た知見を活用し業務の質を高めることができます。

### 短期間で人材確保が可能

登録されているプロ人材が柔軟に対応できるため、企業は短期間での人材確保が可能です。

## パートナー会計士

### 柔軟な働き方ができる

自分のスケジュールやスキル・能力に応じて仕事を受けることができる。

### 多様な経験を積むことができる

様々な企業・業界での業務経験を積むことができ、多様なスキルや知識を得ることができます。

### 複業としての利用が可能

正社員雇用ではなく、フリーランスや複業として仕事をすることができます。

### 外部の知見やネットワークを活用できる

弊社の過去実績から得た知見やネットワークを活用し、キャリアアップに繋がる経験ができます。

© Bridge Consulting Group Inc.

# 公認会計士に特化したプロ人材データベース「会計士.job」

独立や副業の会計士も活躍。高額案件多数。

## 公認会計士に特化した
## ワーキングプラットフォーム

会計士.JOB（ドットジョブ）



会員登録者　約6,000名

会員属性（30,40代）　80%超

幅広い経歴のプロフェッショナル人材

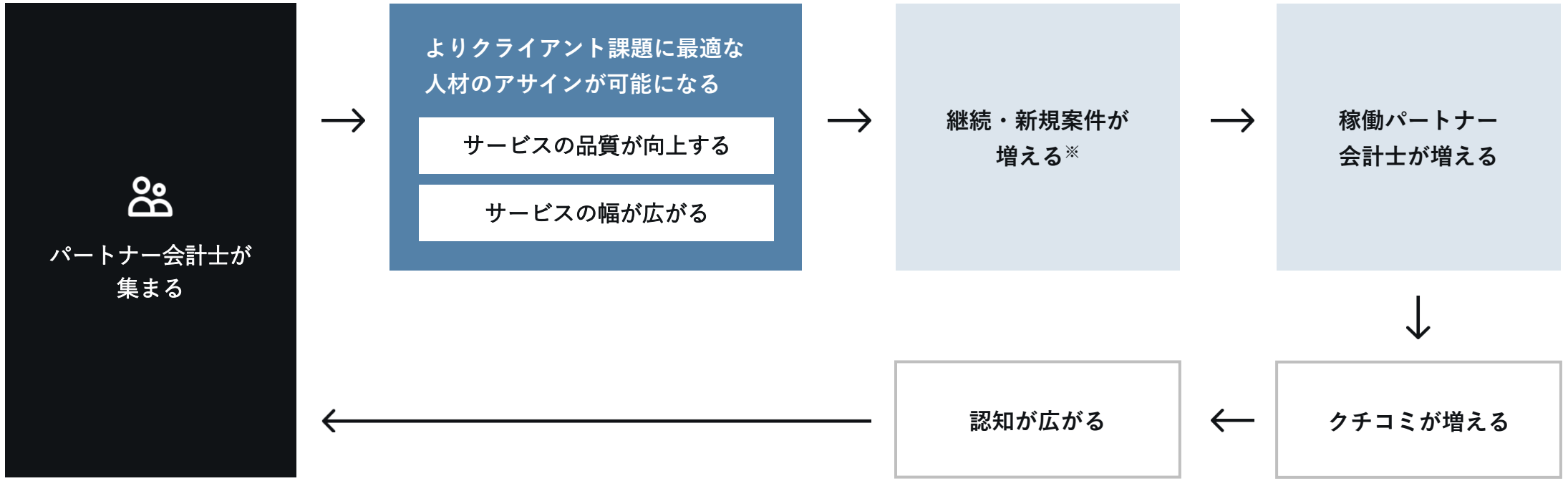
| | | |
|---|---|---|
| CFO | コンサル | 証券会社 |
| 事業会社 | 監査法人 | 独立開業 |

※ 2025年11月末時点のデータ
※ 会員属性は生年月日を登録いただいている会員における割合を記載

© Bridge Consulting Group Inc.

# 自律的に成長する循環型グロースモデル

**当社事業は自律的に成長する循環型グロースモデルによって、**
**コストパフォーマンスの高いサービスを持続的に提供することができます。**




※ フリーランス・個人事業主では受注が難しい難易度の高い案件

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 主要な提供サービス（一部）

## 公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

- **経営管理コンサルティングサービス**

  売上の９割超を占めるサービスであり、当社の公認会計士がPM（プロジェクトマネジメント）を担当し、パートナー会計士が実際に手を動かす業務を担当するチームを組成。PMがパートナー会計士のサポートと品質管理、プロジェクト管理を行いながら、チームで依頼企業に伴走した支援を実施します。

| | |
|---|---|
| IPO支援 | ・IPO総合サポート　・クイックレビュー |
| リスクマネジメント | ・J-SOX支援　・内部監査支援 |
| アカウンティング | ・決算開示支援　・システム導入支援 |
| ファイナンシャルアドバイザリー | ・M&Aアドバイザリー　・株価算定 |

- **人材マッチングサービス「会計士プレミアム」**
- **公認会計士に特化したワーキングプラットフォーム「会計士.job」の運営**

## CXO人材を中心とした人材紹介事業

- **エグゼクティブ人材紹介サービス**
- **エグゼクティブ向け転職エージェントサイト「Bridge Agent」の運営**

## 人事・採用領域に特化したコンサルティング・スキルシェアリング事業

- **人事実務コンサルティング、実務支援サービス**
- **制度アドバイジング・運用サービス**

© Bridge Consulting Group Inc.

# 成長戦略

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 持続的成長を目指して（中長期戦略）

既存の公認会計士に特化したプロシェアリング事業はまだまだ成長できる余地があると考えており、25/9期は期初業績予想には達しなかったものの、着実に推移しております。当面は既存事業に対して下記戦略を継続して推進し、30/9期での目標達成を目指します。

## 推進する主な３つの戦略

1 ターゲット市場・提供サービスの拡大 →

2 会計士.jobの開発によるアサイン業務の効率化と高度化 →

3 リソースプールの確保・拡大（当社PMメンバー＋パートナー会計士） →

## 中長期目標2030

### 中長期目標における主要な経営指標

**売上高**
約22億円※1 → 100億円

**クライアント**
約530社※1 → 2,000社

**当社コンサルタント※2**
46名※3 → 150名

**会計士.job登録者**
約6,000名※4 → 10,000名

※1 2025年9月期の実績　※2 当社PMメンバー＋人材コンサルタント
※3 2025年9月末時点　※4 2025年11月末時点

© Bridge Consulting Group Inc.

# 1-1_ターゲット市場・提供サービスの拡大

## 25/9期はJ-Adviser資格取得などIPO関連の連携強化の他、上場会社との取引が増加、グループ経営について見直しを行い、 26/9期は単体となり各社との連携等をてこに上場会社及び中堅会社に注力する




| | IPO準備会社 | 上場会社 | 中堅会社 |
|---|---|---|---|
| 施策 | ・IPO支援プレイヤーとの連携強化<br>・新規連携先の開拓<br>・当社事例中心のセミナーを開催 | ・業務資本提携先との連携強化<br>・スキルシェアサービスの強化<br>・WEBメディアの強化 | ・地方銀行との連携強化<br>・事業承継・M&Aサービスの強化<br>・TOKYO PRO Marketの普及活動強化 |
| 注力分野 | 証券審査/東証審査対応支援 | 資金調達支援、人的資本開示、コーポレートガバナンスコード対応支援 | 中期経営計画支援、経理DX支援 |

**スタートアップ**

**スタートアップベンチャーコミュニティ『BIMC』の運営強化**（Bridge IPO/M&A Community）

日本のスタートアップ企業が成長し、IPOやM&A業界が発展することを目的としたコミュニティです。業界に関する情報発信や交流会、オンラインでのピッチイベント等を行っています。

| 中長期目標2030 | 売上高 | クライアント | 当社コンサルタント | 会計士.job登録者 |
|---|---|---|---|---|
| | 約22億円 → 100億円 | 約530社 → 2,000社 | 46名 → 150名 | 約6,000名 → 10,000名 |

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 1-2_上場会社・中堅会社へのアプローチ

**船井総合研究所との連携を行い、売上 100 億円を目指す上場企業・中堅会社の成長を強力にサポートしていきます。また、当社の支援領域との連携が見込める先との協業によりシェアを広げていきます。**

**ブリッジコンサルティンググループ株式会社**

**公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業**

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

会計士.JOB（ドットジョブ） 会員登録者 2025年11月末時点 約6,000名

会計士.jobのプロ人材DBを活用したサービス提供を拡充。
経営管理コンサルティングサービスに加え、人材マッチングサービス「会計士プレミアム」を開始。

**株式会社船井総合研究所**

**経営コンサルティング業**

「成長実行支援」「採用・人的資本経営発支援」等を提供しており、100億企業化プロジェクトを推進

**新たな経営支援体制を構築し一体で提供**

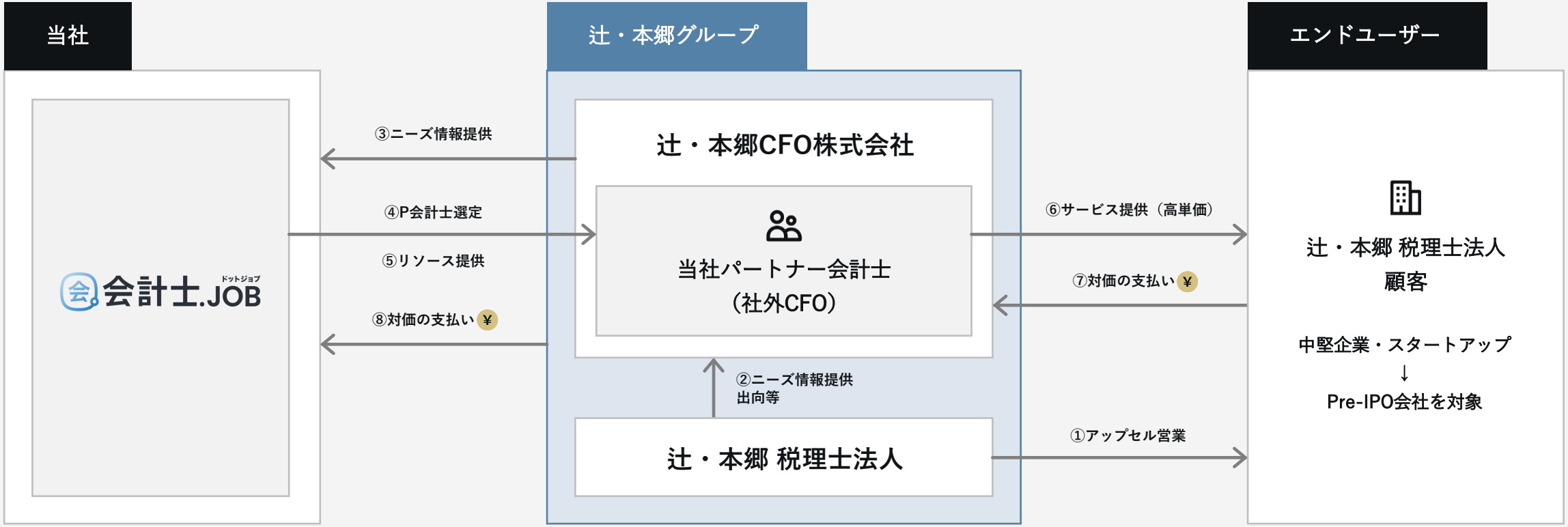
**上場企業・中堅会社**

＋ 当社の支援領域との連携が見込める先との協業

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 1-3_中堅企業・スタートアップへのアプローチ

辻・本郷グループとの連携を実施し、辻・本郷グループが抱える２万社のクライアント向けに当社が抱える公認会計士等約６千名のプロフェッショナルを社外CFOとして提供していきます。
これを第１弾として、当社の会計士.job資産を活かせるオープンアライアンス投資を進めてまいります。



# 2_アサイン業務の効率化と高度化

**25/9期は外部協力会社との連携を強化し会計士.jobの改善を実施、**
**26/9期も開発を継続しアサイン業務の効率化と高度化を実現する**

会計士.JOB（ドットジョブ）

会員登録者・クライアント課題など、
様々なデータを分析しパートナー会計士をアサイン

- 会計士属性データ
- 実績・評価データ
- 案件データ
- イベント・行動データ

→

## アサイン業務の効率化と高度化を目的とした開発・改善の実施

1. パートナー会計士をより最適配分するための
データ分析・検索機能の強化

2. ウェブパフォーマンス・品質改善のための
非機能要件の強化

| 中長期目標2030 | 売上高 | クライアント | 当社コンサルタント | 会計士.job登録者 |
|---|---|---|---|---|
| | 約22億円 → 100億円 | 約530社 → 2,000社 | 46名 → 150名 | 約6,000名 → 10,000名 |

© Bridge Consulting Group Inc.

# 3-1_リソースプールの確保・拡大

**25/9期は会計士.jobにて利用者の声を掲載するなど会員の増加施策を進め稼働者数は増加（318名→373名）。これをさらに推進するため、会計士.jobの会員増加施策の効果検証やパートナー会計士感謝祭などによる接点の増加施策を進め、当社PMメンバーの確保に繋げる。**

会計士.JOB → → 

| | 会計士.job | パートナー会計士 | 当社PMメンバー |
|---|---|---|---|
| 実績 | 会員登録者（プロ人材DB）<br>約6,000名<br>※ 2025年11月末時点の実績 | 直近１年間の稼働者数<br>373名<br>※ 2025年9月期の実績 | パートナー会計士出身者の割合<br>35名中23名（約66%）<br>※ 2025年9月末時点のデータ |
| 施策 | ・積極的に広告戦略を実施していく<br>・良質な情報配信を強化していく<br>・CPDセミナーを増やしていく<br>・公認会計士業界への啓蒙活動 | ・報酬水準をあげていく<br>・依頼できる案件数を増やしていく<br>・面談数を増やしていく<br>・スキルアップセミナーを増やしていく | ・給与水準をあげていく<br>・幅広い業務経験が得れる環境を作る<br>・人脈形成ができる環境を作る<br>・得にくい経営スキルに触れる機会を作る |

| 中長期目標2030 | 売上高 | クライアント | 当社コンサルタント | 会計士.job登録者 |
|---|---|---|---|---|
| | 約22億円 → 100億円 | 約530社 → 2,000社 | 46名 → 150名 | 約6,000名 → 10,000名 |

© Bridge Consulting Group Inc.

# 3-2_自社採用戦略

## 採用遅延によるリソースのひっ迫を回避し今後の持続的な事業の拡大を確保するため、25/9期でリクルーターチームを創設し、26/9期以降本格稼働

### 短期戦略

- リアルセミナーの実施
- 会計士.jobの継続的な掘り起こし
- SNSの活用
- リファーラル採用の促進
- エージェント経由での採用の促進

### 中長期戦略

リクルートPJとしてリクルーターチームを創設しており、全社での採用意識の浸透

| 中長期目標2030 | 売上高 | クライアント | 当社コンサルタント | 会計士.job登録者 |
|---|---|---|---|---|
| | 約22億円 → 100億円 | 約530社 → 2,000社 | 46名 → 150名 | 約6,000名 → 10,000名 |

© Bridge Consulting Group Inc.

# コーポレートミッション2030を体現した会計士.jobを目指す

コーポレートミッション2030

## 公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分を可能にするプラットフォームを創る

⟶ 25/9期で会計士プレミアムをスタート、2030年までにDBを業界内で開放し、業界発展のためのインフラDBを目指す

| | フェーズ1（2014年～） | フェーズ2（2024年～） | フェーズ3（2030年～） |
|---|---|---|---|
| DBの活用方法 | 自社利用として、コンサルサービスでのチームアサインに活用 | 上場会社を中心に人材採用ニーズに合わせたマッチングサービスで活用 | 会計士業界で、DBを開放し、会計士リソースのシェアリングで活用 |
| 主な施策 | ・DBの構築<br>・コンサル案件の獲得<br>・プロマネ人材の確保<br>・スキルデータの見える化 | ・商品開発（会計士プレミアム）<br>・サービス提供人材の確保<br>・アウトバウントコールの実施<br>・スキルデータの一部開放 | ・登録者のマジョリティ化<br>・シェアリングの啓蒙活動<br>・外部公開に向けたシステム開発・実装<br>・スキルデータの開放 |

会計コンサル業界にイノベーション

プロシェアリング業界の会計士版

| 中長期目標2030 | 売上高 | クライアント | 当社コンサルタント | 会計士.job登録者 |
|---|---|---|---|---|
| | 約22億円 ⟶ 100億円 | 約530社 ⟶ 2,000社 | 46名 ⟶ 150名 | 約6,000名 ⟶ 10,000名 |

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 基本情報

| | |
|---|---|
| 会社名 | ブリッジコンサルティンググループ株式会社 |
| 設立 | 2011年10月 |
| 上場市場 | 東京証券取引所グロース市場（9225） |
| 資本金等 | 247百万円（2026年9月末時点） |
| 本社 | 東京都港区虎ノ門4-1-40 江戸見坂森ビル 7階 |
| 拠点 | 大阪事務所、名古屋事務所、広島事務所、<br>札幌事務所、福岡事務所 |
| 事業内容 | 公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業<br>及び付帯関連事業 |

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等




© Bridge Consulting Group Inc. 



PROGRIT

株式会社プログリット
代表取締役社長CEO
**岡田 祥吾** 1991年生まれ

内部監査支援



Photosynth

株式会社 Photosynth
代表取締役社長
**河瀬 航大** 1988年生まれ

FAS支援



GameWith

株式会社GameWith
代表取締役社長
**今泉 卓也** 1989年生まれ

IPO支援



Retty

Retty株式会社
代表取締役 執行役員CEO
**武田 和也** 1983年生まれ

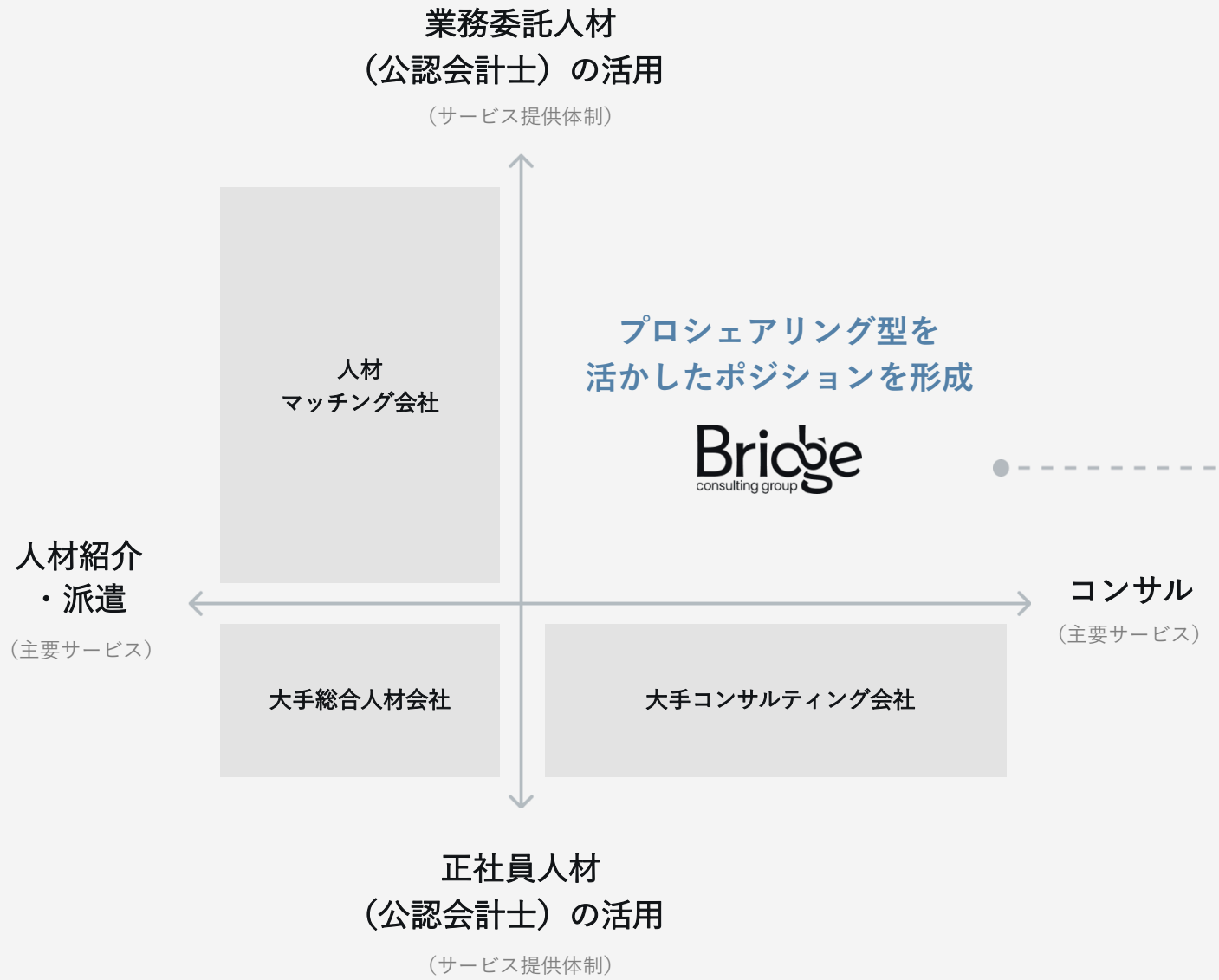
決算開示支援

## IPO準備会社を中心に年間約530社の企業を支援

※ 年間支援企業数は2025年9月期の実績

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 当社のポジショニング




## 大手コンサルティングファーム と同等のサービス提供力を実現

**当社PMメンバーによる品質管理**

当社の公認会計士がプロジェクトマネジメントを行うことで高いサービス品質で提供可能

×

**公認会計士に特化した プロ人材DBの活用（約6,000名※）**

豊富かつ多様なスキルを持つ人材を活用できるため、クライアント課題に迅速対応可能

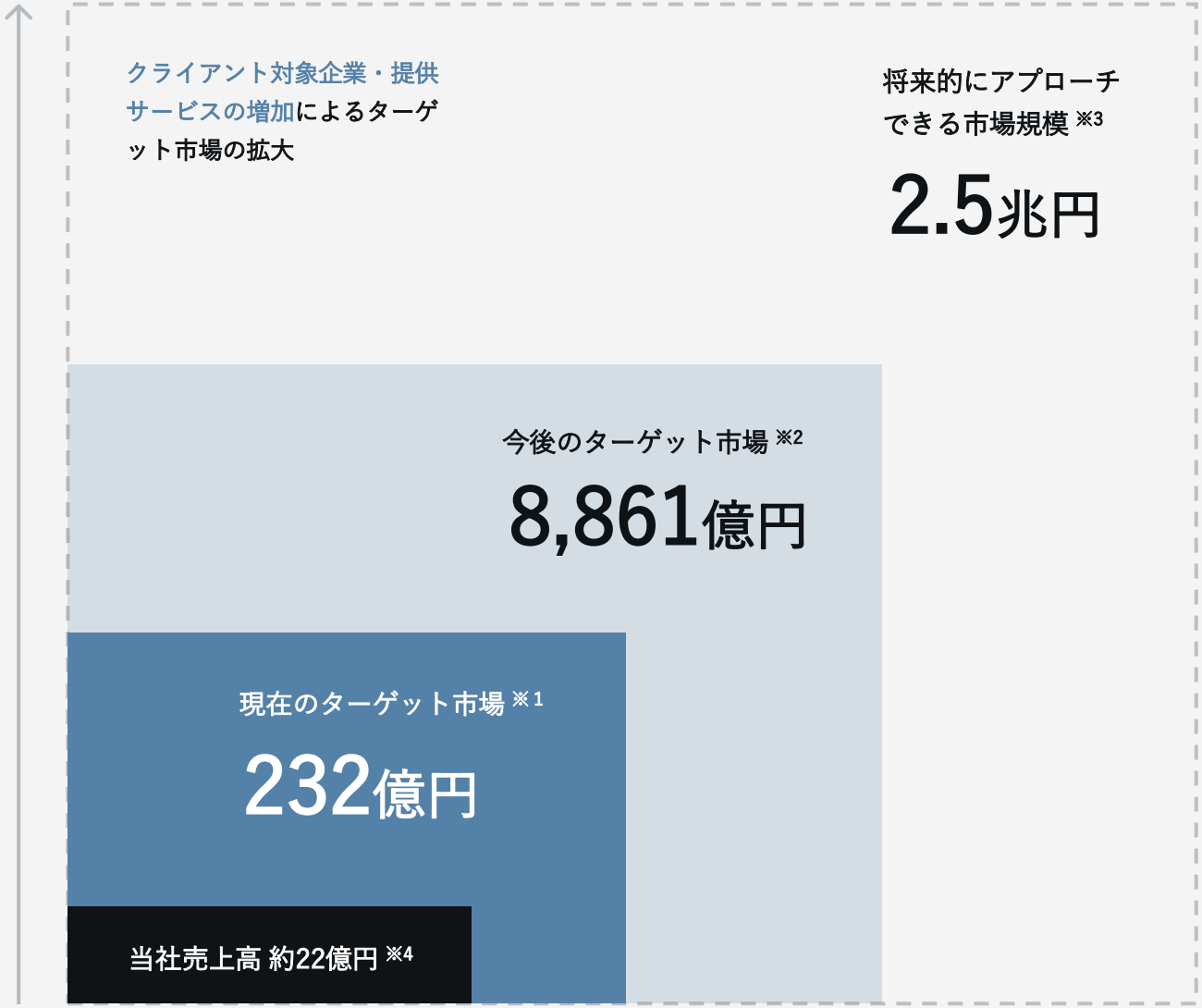
※ 2025年11月末時点のデータ

© Bridge Consulting Group Inc. 

## 巨大マーケットへの挑戦

現在は、IPO準備会社へのサービス提供が主軸です。今後は上場企業や中堅企業、スタートアップ企業へとターゲットを広げていきます。また、クライアント単価を増加させるため、サービスラインの同時提供を増やし、取引を拡大していきます。

※1 （IPO準備会社1,600社＋上場会社3,900社）×クライアント単価423万
※2 （IPO準備会社1,600社＋上場会社3,900社＋中堅会社10.4万社(※5)＋スタートアップ10万社(※6)）×クライアント単価423万
※3 （IPO準備会社1,600社＋上場会社3,900社＋中堅会社10.4万社＋スタートアップ10万社）×クライアント単価1,200万
※4 2025年9月期の売上高
※5 中小企業実態基本調査 / 令和 6 年確報（令和 5 年度決算実績）確報
※6 内閣官房　新しい資本主義実現本部事務局「スタートアップ育成 5 か年計画ロードマップ」案（2022年11月24日）



# 循環型グロースモデルを支えるナレッジの蓄積と活用

**ブリッジ社内**
契約・プロジェクト管理
データなど

**パートナー会計士**
スキル・評価
データなど

**クライアント**
課題・ソリューション
データなど

**ナレッジの蓄積**

## 公認会計士がナレッジを活用することで サービス・事業へ与える好影響

**要件定義・パートナー会計士のアサイン品質向上**

↓ 適切なパートナー会計士のアサインによる高いパフォーマンス

**サービス品質向上**

↓ クライアント満足度向上によるさらなる期待

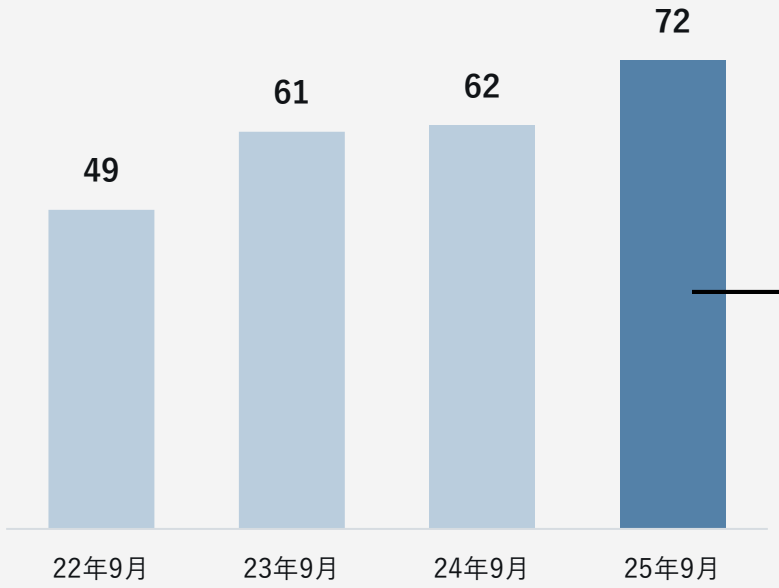
**アップセル・クロスセルの実現**

© Bridge Consulting Group Inc. 

# 正社員数の推移、職種構成

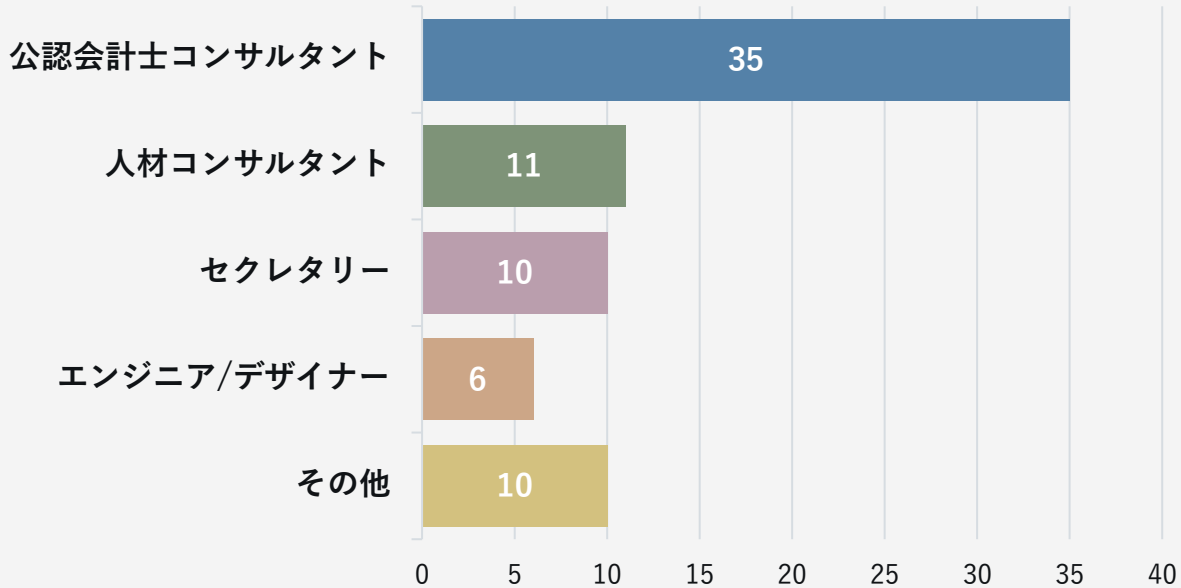
## 社員数

単位：人




## 社員の職種構成

単位：人




**社員数は2025/9期はコンサルタントの採用遅延あり、持続的成長に向けて人材関連投資を継続する**
**社員構成はコンサルティングサービスを提供する「コンサルタント」以外にも**
**会計士.jobの開発・改善等も重視し「エンジニア」「デザイナー」など様々な職種で構成されている**

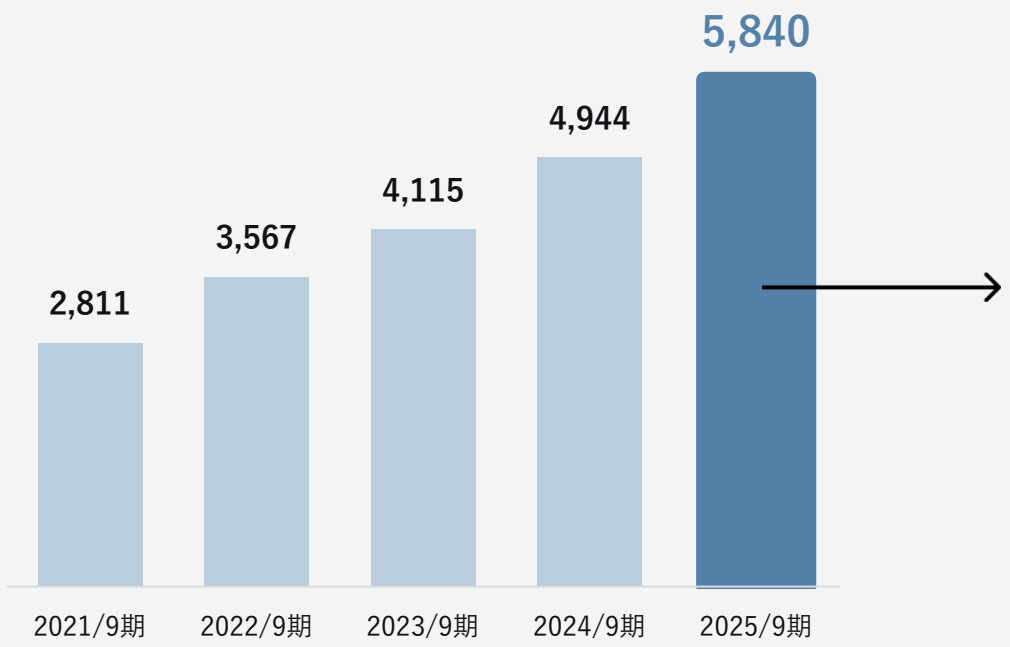
※ 社員構成は2025年9月末時点のデータです。

© Bridge Consulting Group Inc.

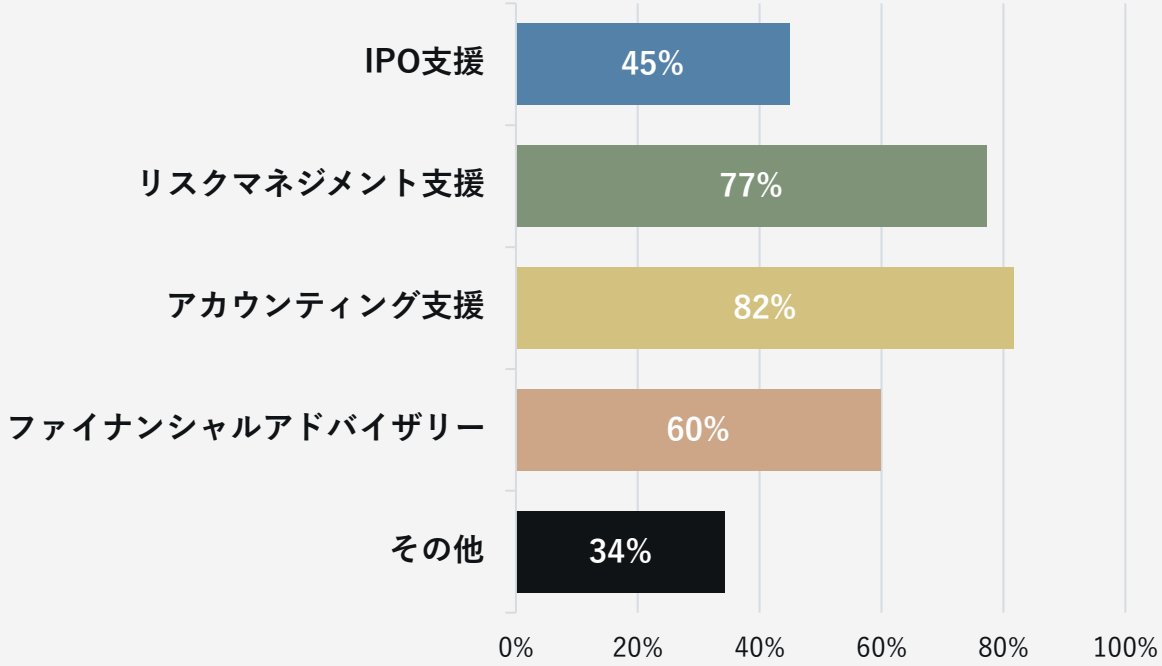
# 会計士.job登録者数の推移、スキル構成割合

単位：人

## 会計士.job登録者数




## 会員登録者のスキル構成




**2025年9月期で会員登録者は累計5,840名、プロ人材DBとして順調に成長**
**また、経営管理課題の解決に必要な様々なスキルを保有している**

※スキル構成はスキル経験を登録いただいている会員における割合を記載しております。（2025年9月末時点）

© Bridge Consulting Group Inc.

# パートナー会計士の紹介と稼働事例

## D.Tさん

大手監査法人にてIPO支援を行い、その後は大手証券会社で一般事業会社の株式公開時における引受審査を中心に、公募増資等のファイナンスに係る引受審査業務等を経験。独立後は社外役員や申請書類作成・レビュー、内部統制支援を行う。証券会社や投資家の視点を取り入れた業務提供により、高い評価を受けている。

| 稼働事例 | | | |
|---|---|---|---|
| | A社 | 内部監査支援 | 2.5日/週 |
| | B社 | IPO総合サポート | 2日/月 |

## G.Kさん

大手監査法人にて会計監査・アドバイザリー業務を経験。その後はIPO準備会社で責任者として上場準備を推進。また、上場子会社の経営企画部担当取締役を歴任。独立後は上場準備会社の申請書類作成、内部監査、財務DD等の支援を行う。クライアントのIRを意識した支援により企業価値向上にも貢献。

| 稼働事例 | | | |
|---|---|---|---|
| | C社 | 決算開示支援 | 60日/年 |
| | D社 | 内部監査支援 | 1.5日/週 |

## R.Mさん

大手監査法人にて監査実務を経験。その間に東京証券取引所へ出向し新規上場に関する審査業務も経験。また、大手ベンチャーキャピタルにおいて投資ファンドの管理業務の経験もあり。独立後は監査や申請書類作成・レビュー、相談対応を支援。東証の視点を持った業務提供により痒い所に手が届く支援を提供。

| 稼働事例 | | | |
|---|---|---|---|
| | E社 | FAS支援 | 100日/年 |

## Y.Mさん

大手監査法人地方事務所にてIPO支援を監査・アドバイザリーの両面で行う。監査法人の立場にありながらも、IPO準備会社の立場にたったアドバイスでクライアントを牽引。独立開業後は、複数のIPO準備会社の申請書類作成、内部監査、内部統制支援を行う。クライアントの状況に応じて包括的なアドバイスを提供。

| 稼働事例 | | | |
|---|---|---|---|
| | F社 | J-SOX支援 | 2日/週 |

© Bridge Consulting Group Inc.

# 主要なリスクと対応策

| | 主要なリスク | 可能性 | 時期 | 影響度 | 当該リスクへの対応策 |
|---|---|---|---|---|---|
| 社内人材の採用・確保及び育成について | 当社は、今後も増加を見込むクライアントからの需要に応え、稼働するパートナー会計士をマネジメントする社内コンサルタントが必要であることやサービス提供商品の拡大を進めるために、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | 今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対する研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。 |
| 会計士.job会員数の増加について | 当社は、今後の事業展開のため、「会計士.job」の会員数増加により、一層のパートナー会計士の確保が重要であると考えております。しかしながら、会員数の増加が計画通りに進まず受注案件に対して適切なパートナー会計士をアサインできない場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | 各企業へ提供するサービスや支援内容を整備・拡充することによりパートナー会計士の活躍の場を広げるとともに「会計士.job」の認知度向上や価値向上を進めることで受注案件の増加に連れて会員数が伸びる体制の実現をしております。また、パートナー会計士向けのサービス提供を行うことで会計士.jobに登録するメリットの訴求を行ってまいります。 |
| 情報セキュリティリスクについて | 当社のプロシェアリングの提供にあたり、クライアントの機密情報や個人情報を有することがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 特定時期なし | 大 | 当社の役員及び従業員に対して、研修を行うことで守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底を行っております。また、個人情報の適切な取扱いを整備する一環としてプライバシーマークの認証を取得し運用を行っております。パートナー会計士に対してはアクセス権の範囲を限定するとともに、業務委託契約書において秘密情報や個人情報の取扱いに関する条項を盛り込み、さらに案件開始時の業務ガイダンスの説明の際に再度説明を行っております。 |
| 法規制について | 当社は、事業を行う上で労働基準法（その他労務管理に関わる法令等を含む）、取適法、個人情報保護法、公認会計士法など様々な法的規制を受けております。<br>また、人材紹介サービスにおいて「職業安定法」の法的規制を受けております。当社では、人材紹介サービスを提供するに当たって、「職業安定法」第32条の４の定めに基づき厚生労働大臣より「有料職業紹介事業」の許可を受けております。現時点において、これらに抵触する事実はないものと認識しておりますが、今後運用の不備等により法令義務違反が発生した場合、もしくは新たな法令の制定や既存法令における規制強化等がなされ、当社の事業が制約を受ける場合 、当社の主要な事業活動全体に支障をきたす可能性があり、当社の事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。 | 低 | 特定時期なし | 大 | 各種法令遵守のため、社外の弁護士や社会保険労務士、税理士などの専門家とのコミュニケーションを定期的に行うことで法的規制の変更点等のアップデートを行い、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会等を通じて社内で共有しております。 |

※ 本記載は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。
その詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

© Bridge Consulting Group Inc.

## 本資料の取り扱いについて

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。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の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。このような将来予想に関する記述には、既知およ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、予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・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、保証しておりません。

当資料のアップデートは、有価証券報告書の開示時期（12月）を予定しております。

© Bridge Consulting Group Inc. 

Bridge
consulting group

# 幸せの懸け橋に

～人と企業を成長へ導く存在であり続ける～