



お客様の法人営業改革をインサイドセールスで支援する。

ブリッジインターナショナル株式会社
2021年12月期第2四半期
決算説明資料

2021年8月13日
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2021年12月期第2四半期決算実績

3 2021年12月期決算見通し

4 今後の成長方針



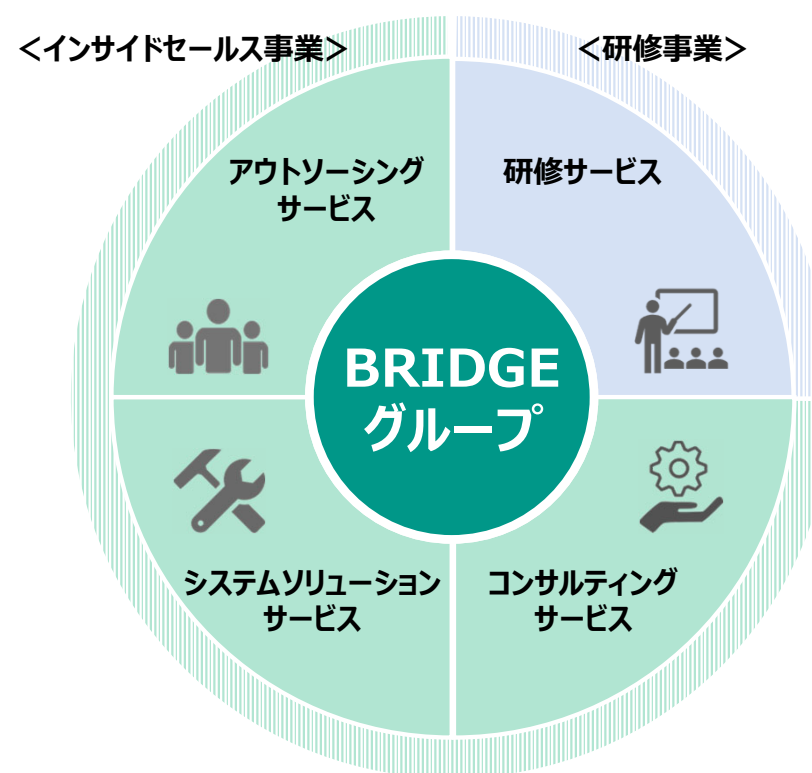
1 会社概要

法人営業改革を、「インサイドセールス事業」と「研修事業」の2つの事業を軸に、関連する製品・サービス（アウトソーシング・コンサルティング・システムソリューション・研修サービス）の導入・提供を通じて、クライアント企業をご支援して参ります。

BRIDGE Group Vision

新たな価値を提案し、
成功を創り続け、
未来への架け橋になる。

社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億3千万円 (2020/12末)
従業員数	単体 537名 グループ全体 604名 (2021/6/末)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細は下記となります。研修事業は2021年3月31日開始新規セグメントです。

事業セグメント/サービス	特徴
インサイドセールス事業	
アウトソーシングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業のインサイドセールス活動のアウトソーシング ●安定的なストックビジネス ●顧客対象は大手企業（継続顧客9割） ●売上上位10の平均月額費用1,400万円/月
コンサルティングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の営業・マーケティング部門向ビジネスコンサルティングサービス ●DXコンサルティング <ul style="list-style-type: none"> – 内製支援（「ANSWERS」） – アウトソーシング導入デザイン – その他マーケティングコンサルティング
	100%子会社 株式会社 ClieXito
システムソリューションサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業を支援するシステム/ツールの開発、ストックでサービス提供しているサービス ●システムソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> – CRM/SFA受託開発 – AIサービス「SAIN」 – ライセンス販売
研修事業	
研修サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業向け研修サービスプロバイダー <ul style="list-style-type: none"> – 新入社員研修 – IBM製品/ITスキル – DX推進 – プロジェクトマネジメント – ビジネススキル
	100%子会社 株式会社アイ・ラーニング

インサイドセールス (Inside Sales) とは

インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させ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となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

営業プロセスから見る「フィールドセールス(Field Sales)」と「インサイドセールス(Inside Sales)」

効率的な営業体制を構築するインサイドセールス（営業プロセスの分業化）

NEW



Inside Sales



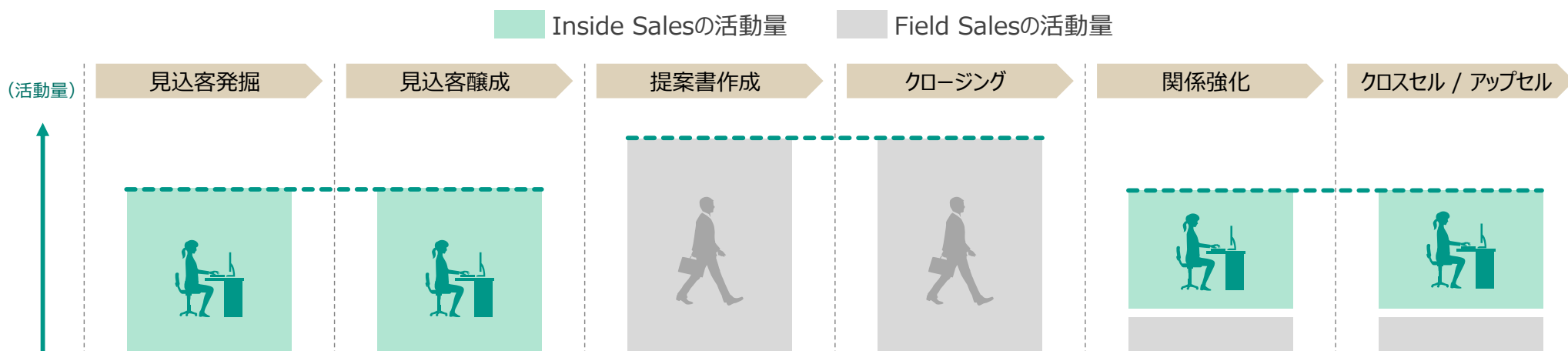
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- マルチチャネルを活用してお客様とコミュニケーションをとる
- テレワーク環境でも変わらない活動が可能
- 多くの顧客を担当できる



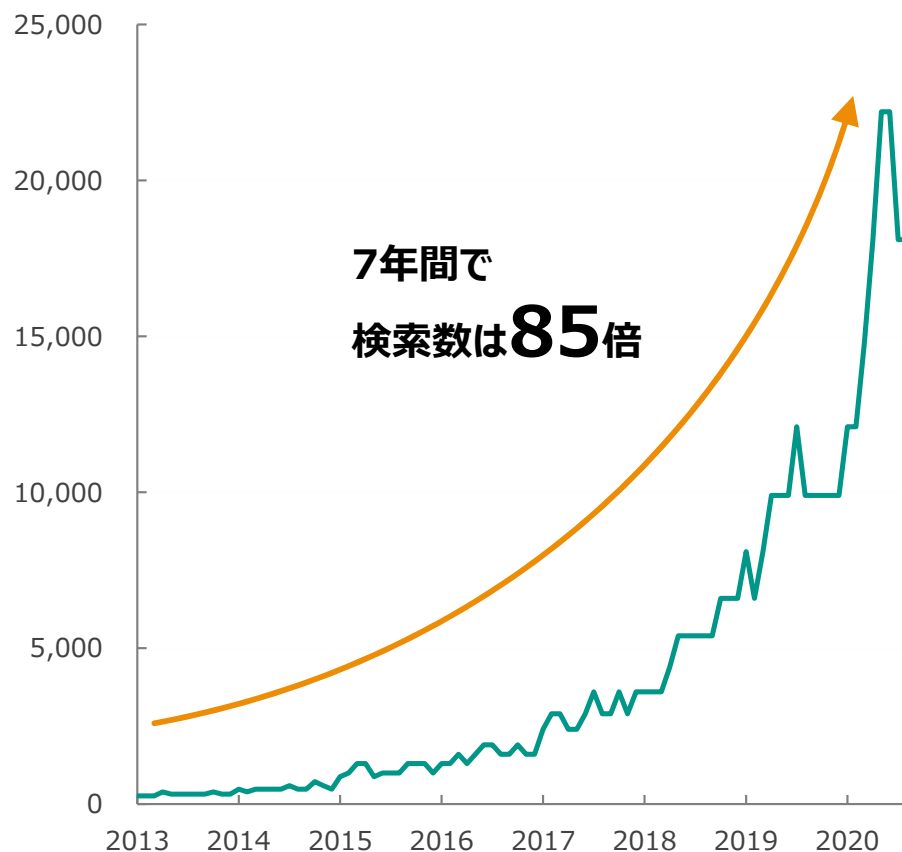
Field Sales

- お客様に訪問しコミュニケーションをとる
- 従来日本の主な営業スタイル
- 商圏毎の拠点が必要



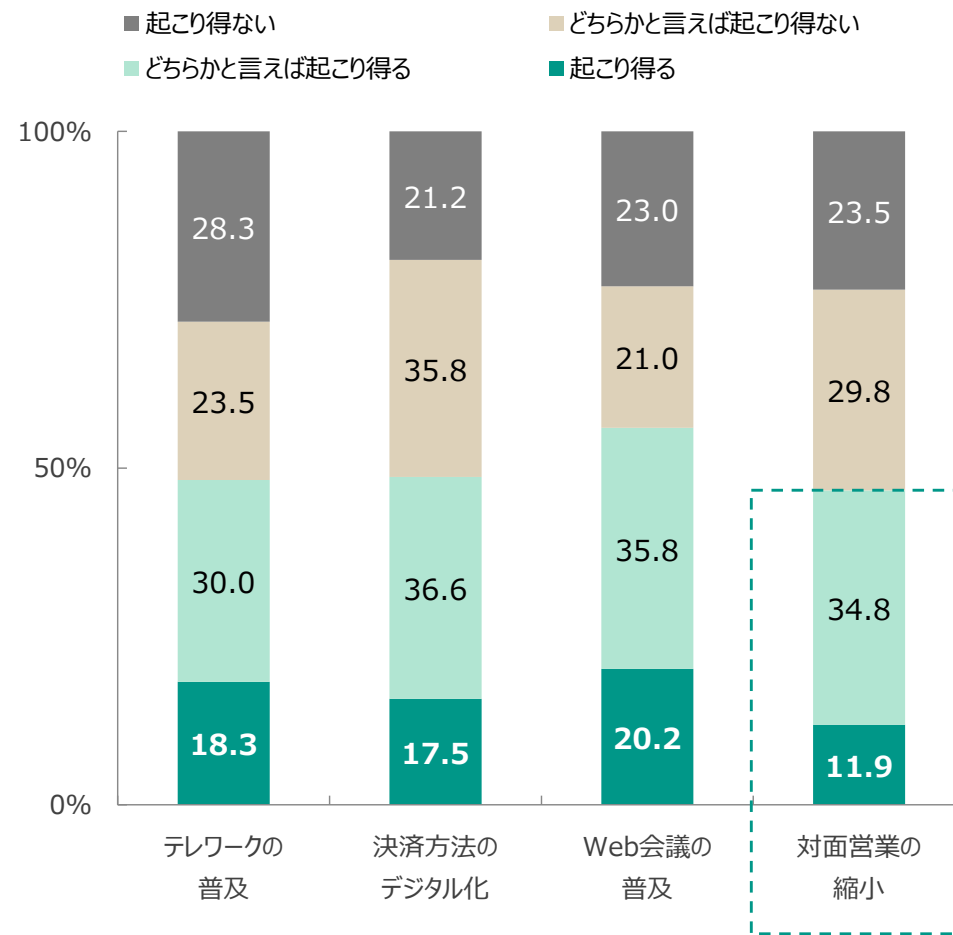
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

日本における‘インサイドセールス’キーワード検索数



出所：Google 広告 キーワードプランナーによる自社調査結果(2020年10月現在)

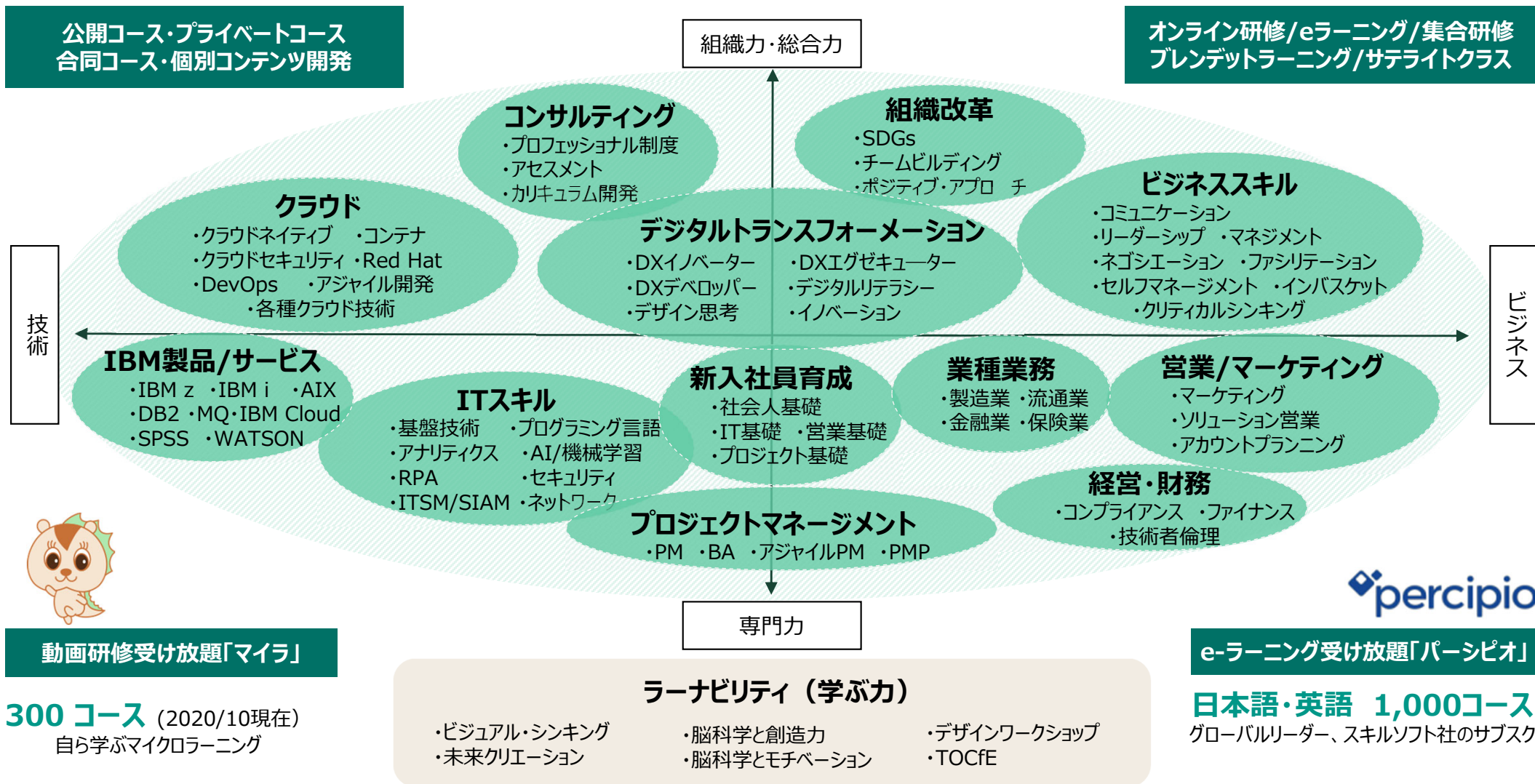
新型コロナウイルス収束後の変化



出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」(2020年5月22日公表)

回答者の45%以上が対面営業の縮小を想定

2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの全株式を取得により、企業向け研修サービスを提供開始



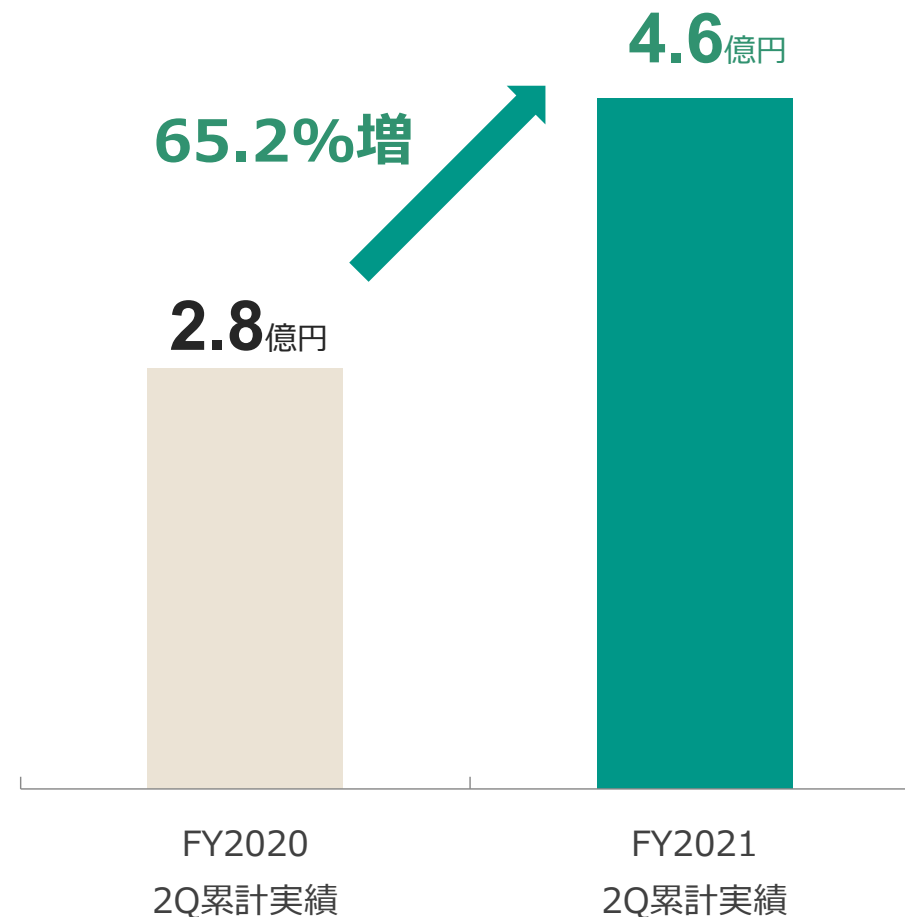
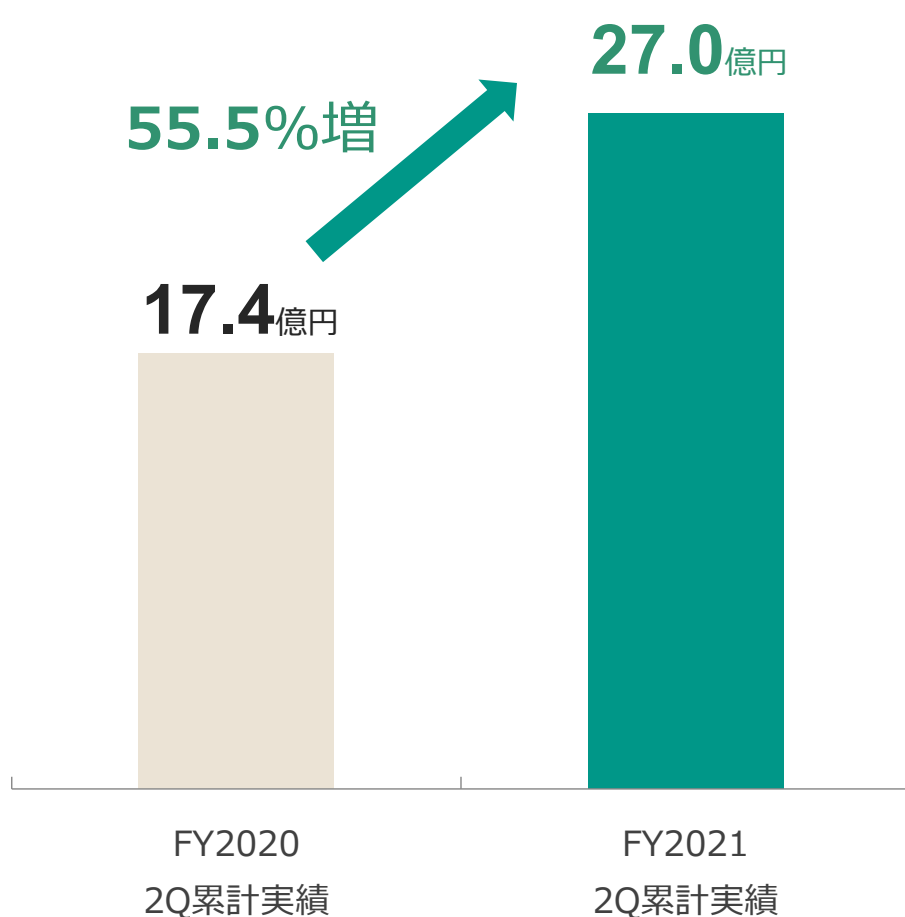


2 2021年12月期第2四半期決算実績

当第2四半期にてアイ・ラーニング社のP/L連結が開始され、大幅な増収・増益を達成

売上高

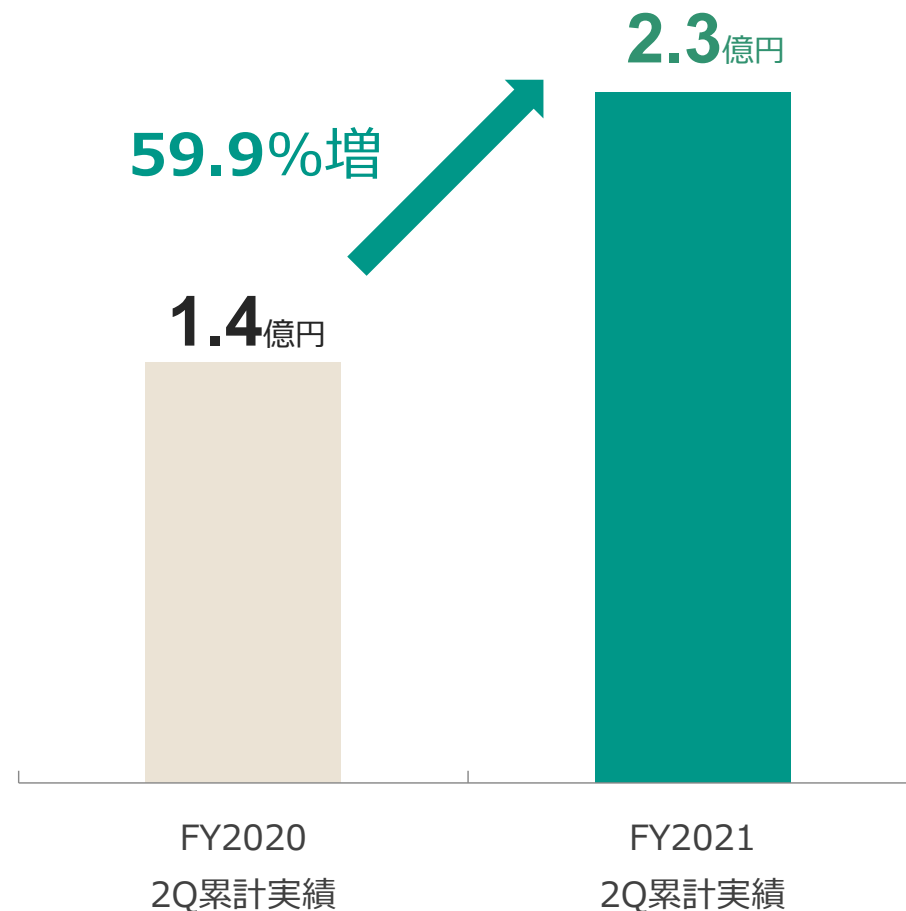
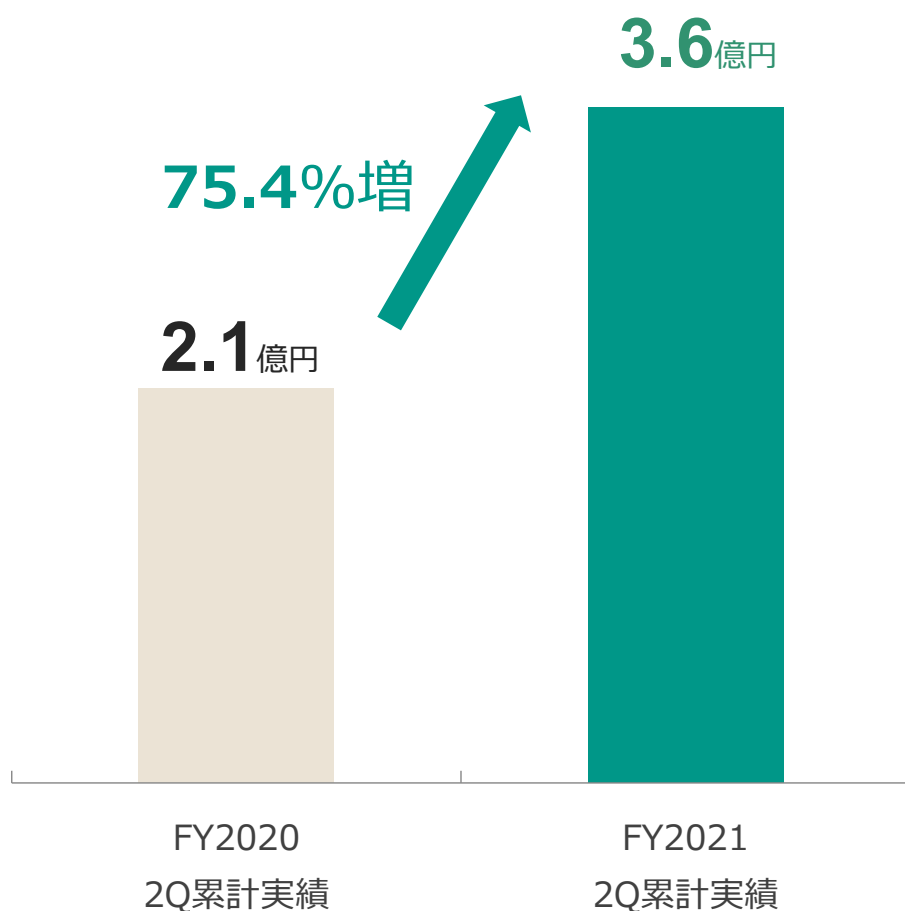
償却前営業利益



新入社員研修受注が4-6月期に集中する研修事業の影響で、利益は想定以上の高進捗率となった

営業利益

当期純利益



売上高はインサイドセールス事業の順調な拡大と研修事業の業績寄与開始により55.5%の大幅増収。4-6月期に売上・利益が集中する研修事業において、オンライン研修の受託が好調となり、売上総利益以下の段階利益で大幅増益を達成。それに伴い、通期予想の利益を上方修正。

前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2020/12期			2021/12期				
	2Q累計実績	進捗率	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	5月発表予想 進捗率	2021/5 通期修正予想	2021/8 通期修正予想
売上高	1,741	47.7%	3,646	2,706	+55.5%	48.4%	5,590	5,590
売上総利益	518	48.3%	1,073	859	+65.7%	52.2%	1,647	1,684
売上比	29.8%		29.4%	31.8%			29.5%	30.1%
営業利益	210	48.0%	438	369	+75.4%	76.1%	485	543
売上比	12.1%		12.0%	13.6%			8.7%	9.7%
経常利益	212	48.1%	441	370	+74.8%	76.0%	487	539
売上比	12.2%		12.1%	13.7%			8.7%	9.6%
当期純利益	144	49.3%	293	231	+59.9%	70.4%	328	388
売上比	8.3%		8.0%	8.5%			5.9%	6.9%
EBITDA* 1	282	47.5%	591	466	+65.2%	63.2%	737	795
売上比	16.2%		16.2%	17.2%			13.2%	14.2%

※1 償却前営業利益を採用

セグメント別実績

インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの効率的な拡大により14%超の増益を達成し、インサイドセールス需要増加をビジネス機会と捉え、下期にマーケティングコストの追加投入を決断。研修事業は、季節性要因による売上・利益が集中、およびオンライン研修拡大の利益改善効果が想定を上回り、5月発表の通期予想を超過、セグメント利益を上方修正。

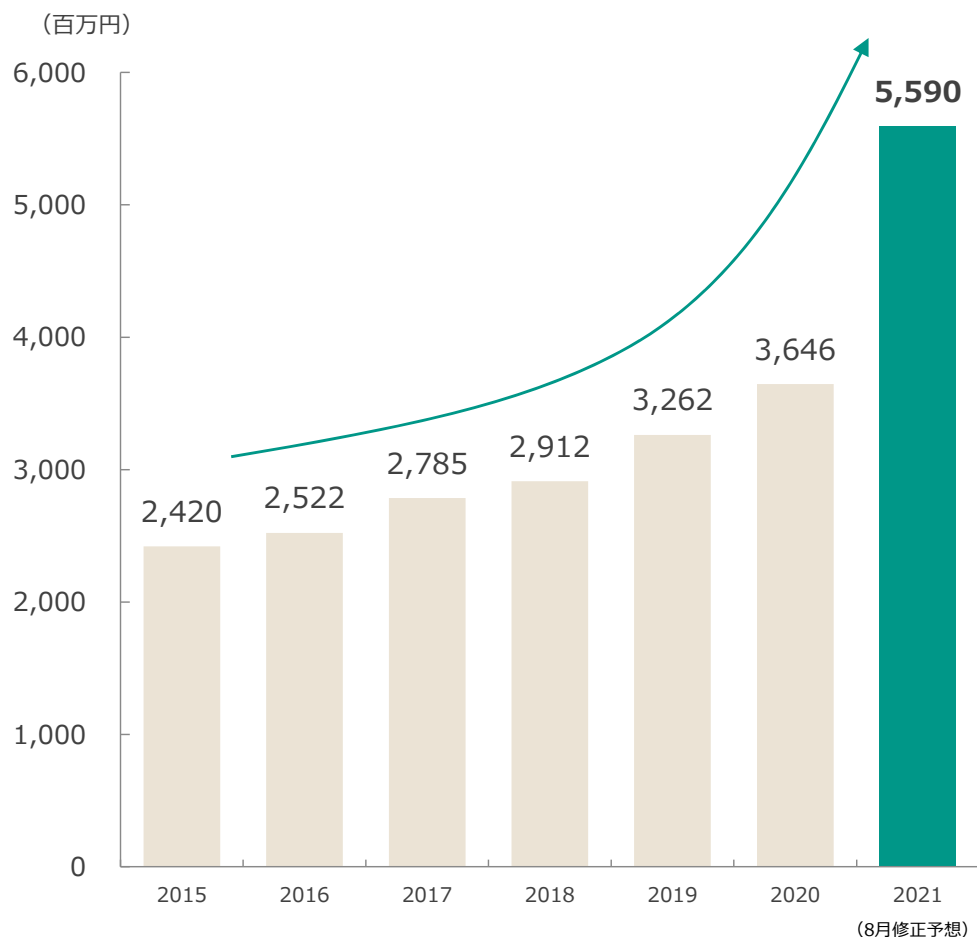
前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2020/12期			2021/12期				
	2Q累計実績	進捗率	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	5月発表予想 進捗率	2021/5 通期修正予想	2021/8 通期修正予想
インサイドセールス事業								
売上高	1,741	47.7%	3,646	1,990	+14.4%	47.1%	4,229	4,229
セグメント利益 (セグメント利益率)	210 (12.1%)	48.0%	438	240 (12.1%)	+14.3%	52.5%	457 (10.8%)	414 (9.8%)
研修事業※1								
売上高	-	-	-	715	-	52.6%	1,360	1,360
セグメント利益 (セグメント利益率)	-	-	-	129 (18.0%)	-	360.1%	28 (2.1%)	129 (9.5%)

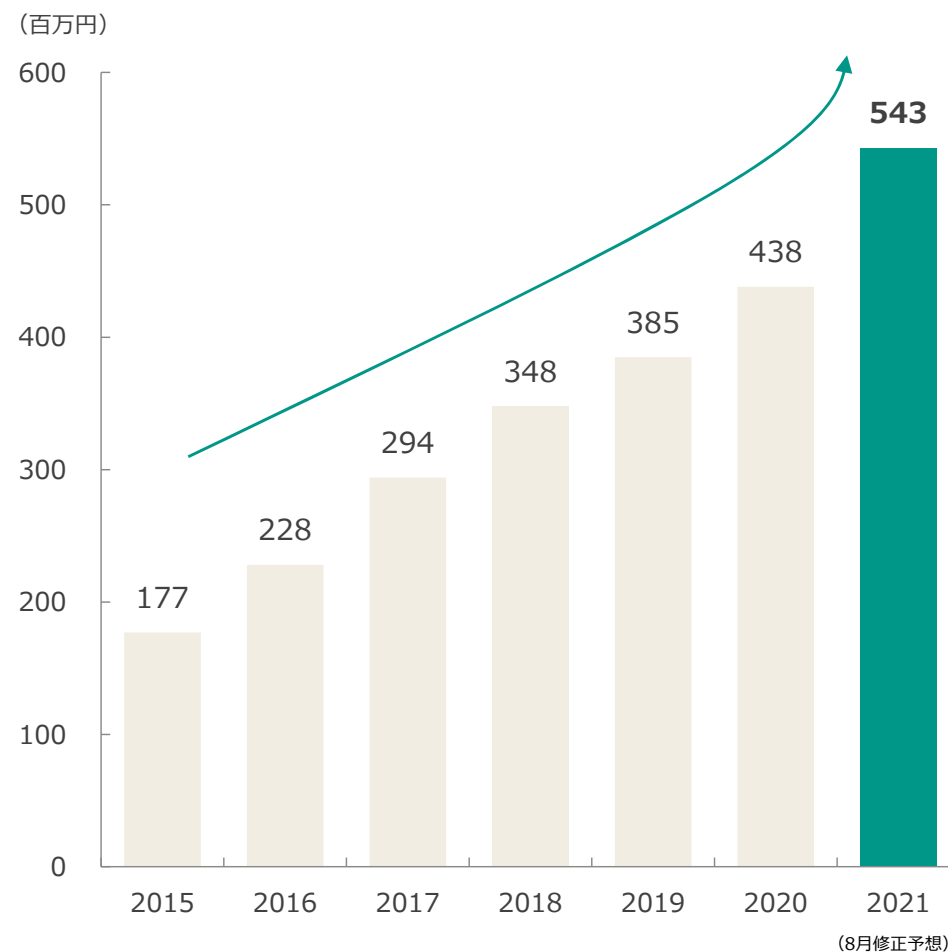
※ 研修事業は、当期第2四半期より業績寄与開始

2021/12期は、アイ・ラーニング社の業績寄与に伴い売上・利益ともにドライブ。営業利益は、アイ・ラーニング社のグループ化の影響で9%台に低下するが、来期以降は、インサイドセールス事業の着実な収益性上昇、アイ・ラーニング社の収益性改善による利益率上昇トレンドへの回帰を予定

売上高の推移



営業利益の推移



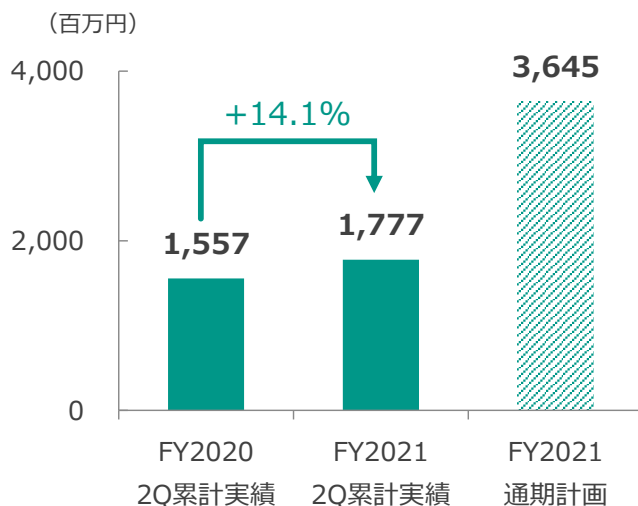
アウトソーシングサービス

リソース



アウトソーシング

2021年度
セグメント売上高
構成比
89.3%



- 通期計画進捗率 48.8%
- 前期大型新規顧客の取引規模拡大による既存顧客売上高の増加がけん引し、想定以上の進捗
- 新規顧客数は前年同期+14社と順調な顧客獲得が進む

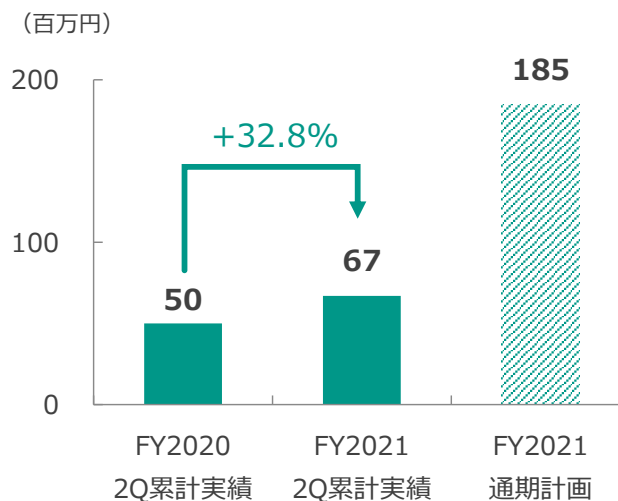
コンサルティングサービス

しくみ



コンサルティング

2021年度
セグメント売上高
構成比
3.4%



- 通期計画進捗率 36.5%
- 内製支援サービス「ANSWERS」の拡大(+8.5%) およびDXコンサルの収益化開始により増収
- 一方で、DXコンサルの計画未達が響き、計画を下回る進捗

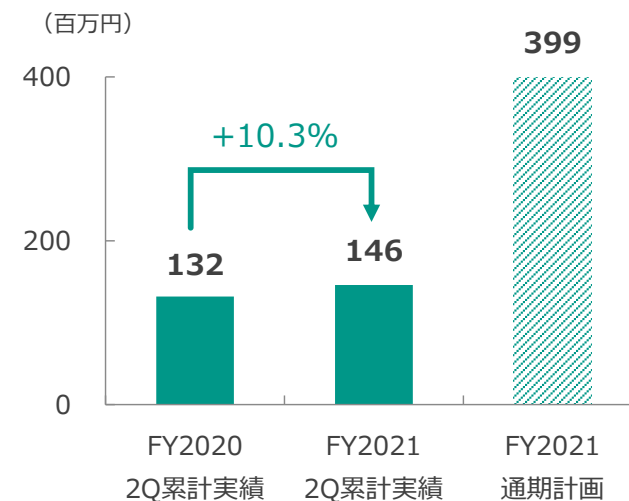
システムソリューションサービス

道具・インフラ



ITツール

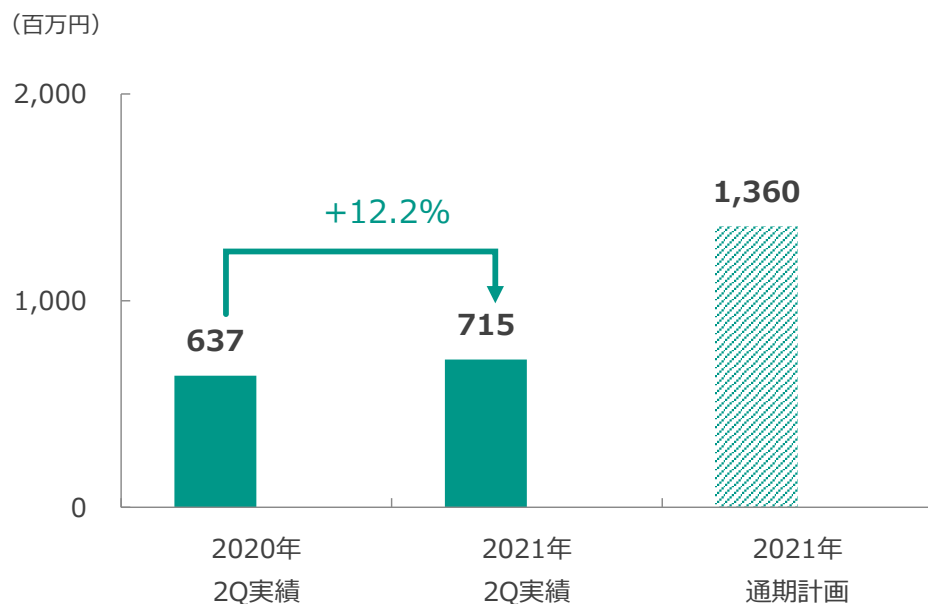
2021年度
セグメント売上高
構成比
7.4%



- 通期計画進捗率 36.7%
- 受託開発(+6.9%)・ライセンス(+1.6%)・SAIN(+49.2%)それぞれで増収を達成
- 一方で、SAINの有償顧客化が遅れ、計画を下回る進捗

研修事業は、新人研修が4-6月期に売上が集中するため上期偏重のビジネスとして50%超の進捗率で推移。DX需要の高まりとともに、注力カテゴリーであるDX推進研修が業績を牽引し、前年同期比二桁成長を実現。

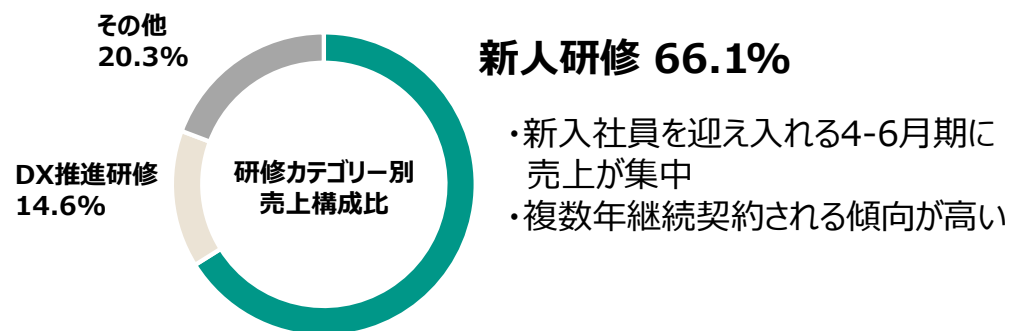
売上高の前年同期比較※1



- 通期計画進捗率 52.6%
- 新人研修が減収となるも、DX人材育成の大幅の増収がけん引し、12.2%増収
- 2Q（4-6月期）においては、新人研修の売上が集中しやすいため、上期偏重の進捗率で推移

※1：前期第2四半期との比較

第2四半期の売上高構成比

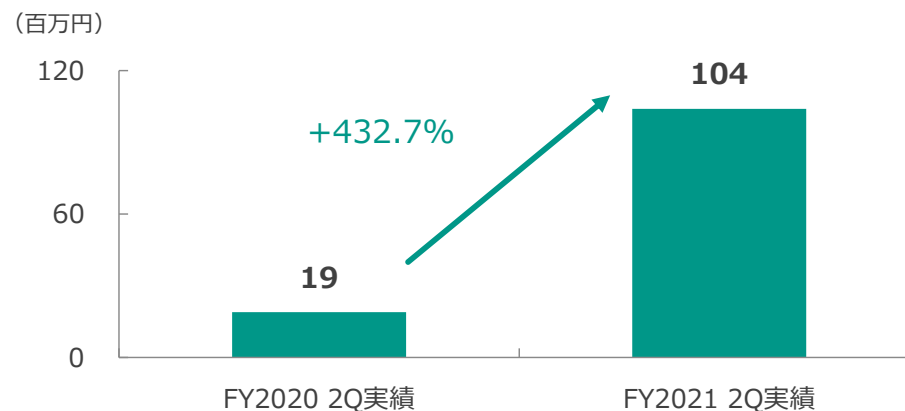


新人研修 66.1%

- ・新入社員を迎え入れる4-6月期に売上が集中
- ・複数年継続契約される傾向が高い

注力カテゴリー「DX推進研修」※2の成長率

DX推進研修が、好評

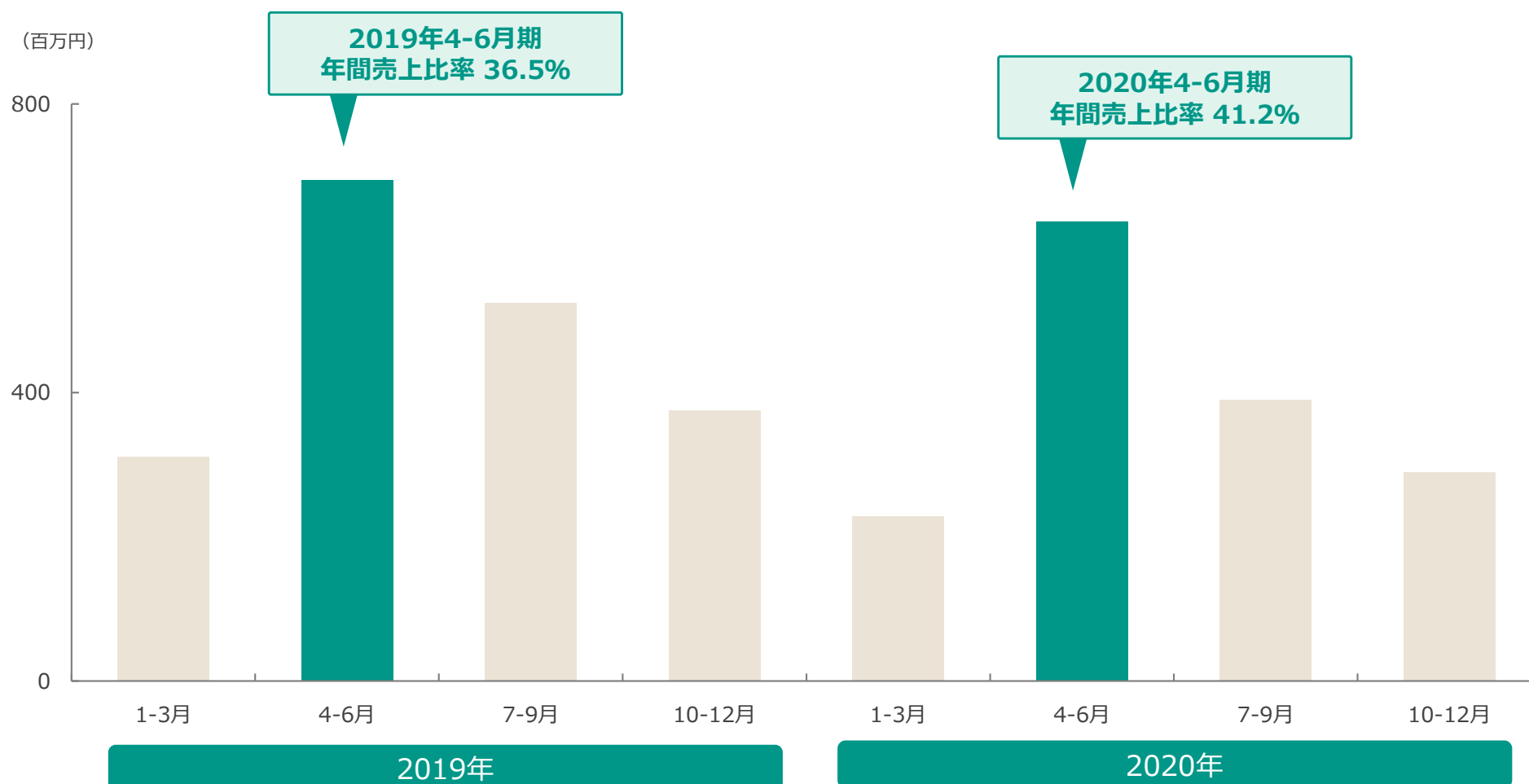


※2：AI、クラウド、データサイエンス等の分野の知識力・デザイン思考力を高め、社内DX推進リーダーを担う人材を育成するための研修プログラム

研修事業の四半期売上高のトレンド（過去2年間）

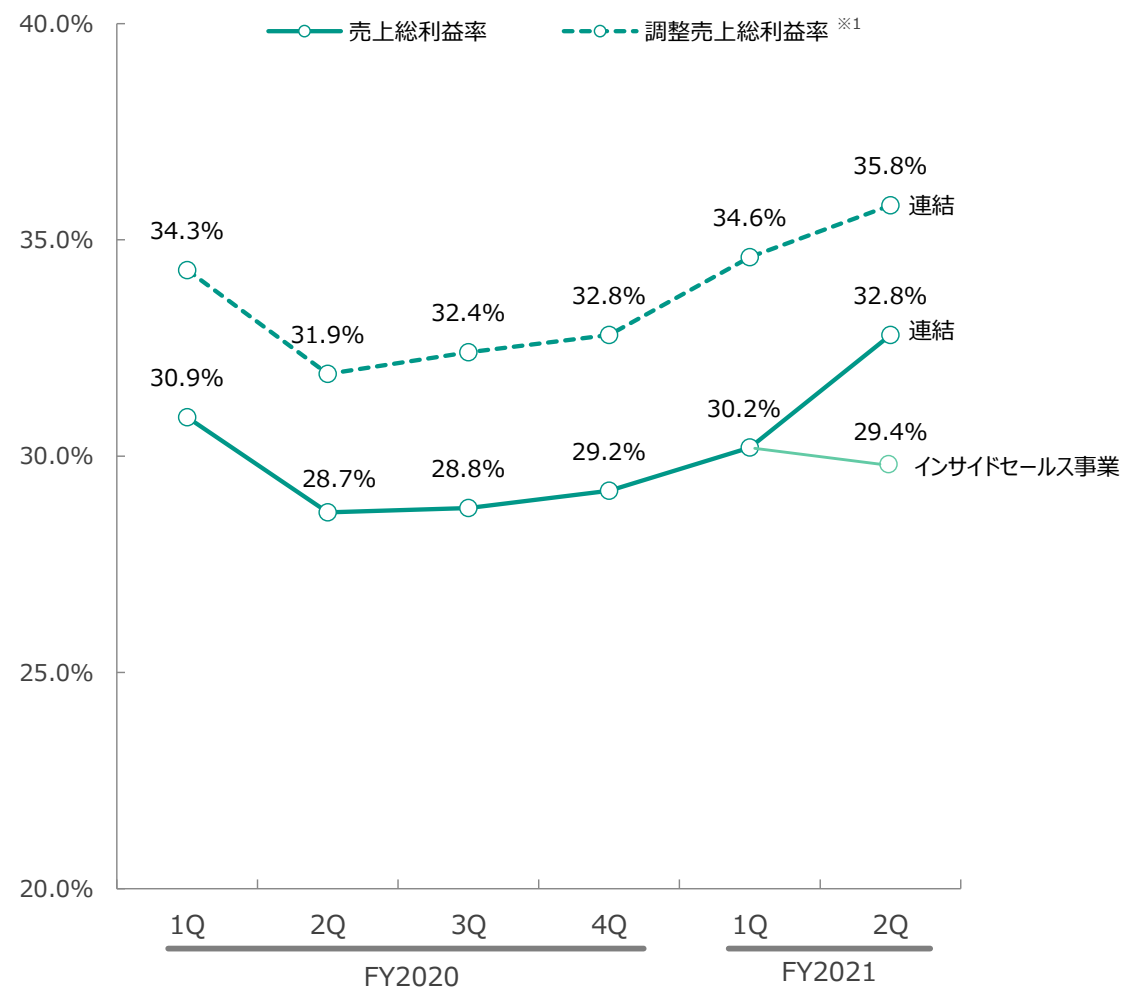
研修事業は、全体的に新人研修の売上高構成比が高く、4-6月期の売上高が最も高くなる傾向。2021年12月期では、当事業が第2四半期からP/L連結が開始されたため、研修事業の通期計画に占める4-6月期の売上高比率は一時的に例年以上となる予定。将来的には、注力カテゴリーであるDX推進研修の構成比の上昇を見込み、徐々に季節性要因が緩和されていく。

研修事業（アイ・ラーニング社単体）の売上高四半期推移



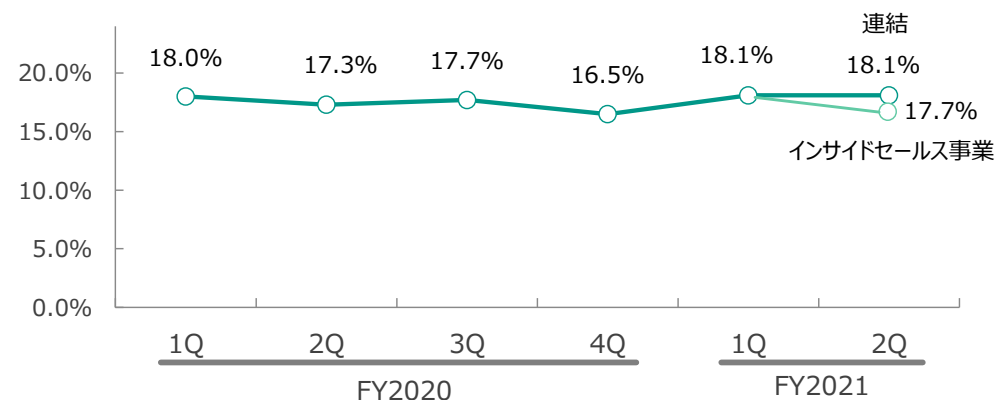
前期第2四半期以降、インサイドセールス事業の順調な拡大に伴い、売上総利益率は順調に上昇。当第2四半期は、新卒採用による一時的なインサイドセールスの事業の収益性低下を招くも、研修事業の業績寄与の影響で連結ベース売上総利益率が一時的に大幅上昇。固定費増加を上回る増収・収益性上昇により営業利益率は14.5%の水準に一時的に到達。

売上総利益率の四半期推移

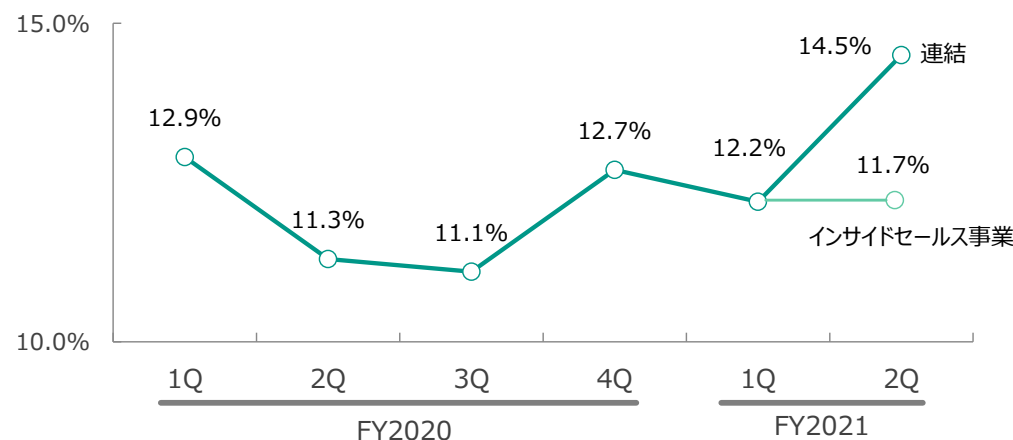


※1：減価償却費用を控除した売上総利益率

販管費率の四半期推移

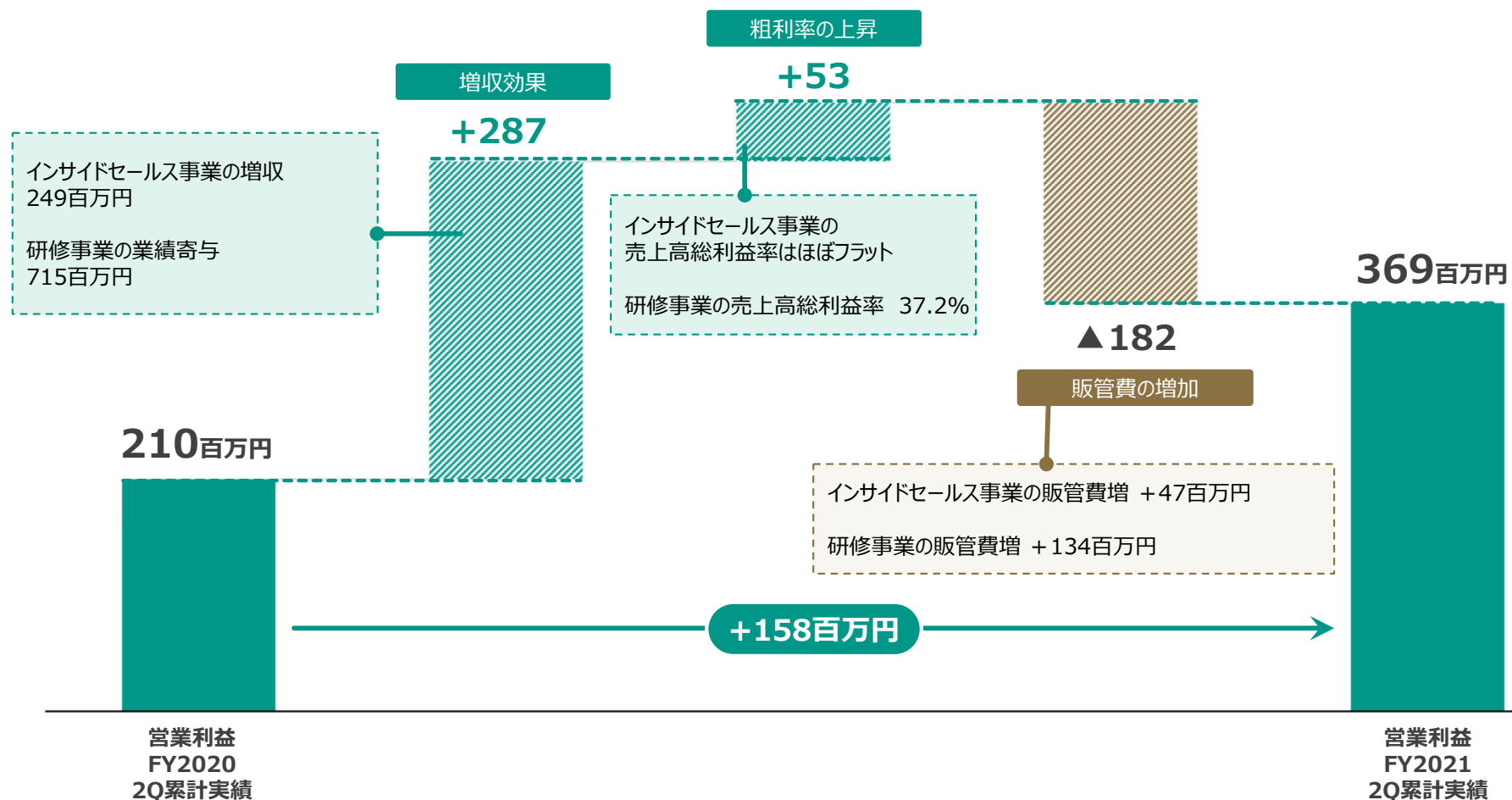


営業利益率の四半期推移



インサイドセールス事業の増収および研修事業の業績寄与による増収効果と研修事業の業績寄与による粗利率の上昇で340百万円利益押し上げ、研修事業の販管費分を主体とした販管費増加を吸収し、158百万円の増益となる。

前年との比較



2021年3月末付けで研修サービスを提供するアイ・ラーニング社をグループ化。同社は1990年にIBM製品研修を中心に事業を開始し、現在はITスキルからビジネススキルなど様々な研修を座学・オンライン、e-ラーニングなどの研修形態で提供しています。

会社概要

- 2021年3月31日付で完全子会社化

会社名 株式会社アイ・ラーニング i-Leraning Co.,Ltd

設立 1990年2月

所在地 東京都中央区日本橋箱崎町4-3

事業拠点 (研修施設) 東京本社、大阪事業所

資本金 (2021/3末) 35百万円

代表者 代表取締役社長 宮田 晃

事業内容 各種研修コースの企画・開発・実施・コンサルティング
研修関連の付帯サービス提供

会社沿革

- 1990年 2月：情報システム関連コンサルティングと研修サービスを目的とし、日本アイ・ビー・エム（株）と同社OBの共同出資により設立
- 1995年11月：IBMユーザーを対象とした「IBMパソコン研修」の全国展開開始
- 1997年 2月：マイクロソフト社の認定技術者研修センター（ATEC）の認定取得
- 2001年 4月：茅場町研修センター開設
- 2006年11月：（株）アイ・ティ・フロンティアと教材譲渡契約締結により新入社員研修に本格進出
- 2007年 4月：PMIの「Registered Education Provider」として登録設定
- 2012年 2月：ユーキャンとIT人材向け自習教材を開発・提供開始
- 2012年11月：IBMから国内唯一のTraining Providerに認定
- 2013年 7月：大阪事業所開設
- 2020年 8月：世界最大級のe-ラーニングコンテンツプロバイダー「スキルソフト社」と業務提携

主要サービス

研修形態	オンライン	e-ラーニング	サテライト
コンテンツ	新入社員 年次研修	DX推進研修	ビジネススキル
	ITスキル	IBM製品研修	プロジェクト マネジメント

研修市場の需要変化に対応したサービス提供体制の構築が進捗。特にコンテンツやインフラのオンライン化を通じ、顧客ニーズに適したサービス提供を可能とするだけでなく、サービス提供先の物理的な制約が排除されることで全国展開が可能となっている。ブリッジグループのインサイドセールス事業とのシナジーにより事業規模の拡大を推進していく。

全コンテンツのオンライン化実施

- 約1300コースの研修をほぼ100%オンライン化を実施

教室→配信センターへサービス提供インフラ変更

- 教室→配信センターへの移行で、インフラコスト（60百万円/年）を削減

デジタルラーニング強化

- マイクロラーニング※1「マイラ」のコンテンツ充実化。IT関連から人材育成分野を中心にコンテンツ数は330以上へ
- eラーニングを促進し、スキルソフト社が提供するeラーニングシステム「パーシピオ」により1000超のコンテンツが受講できるサブスクリプションの拡販強化

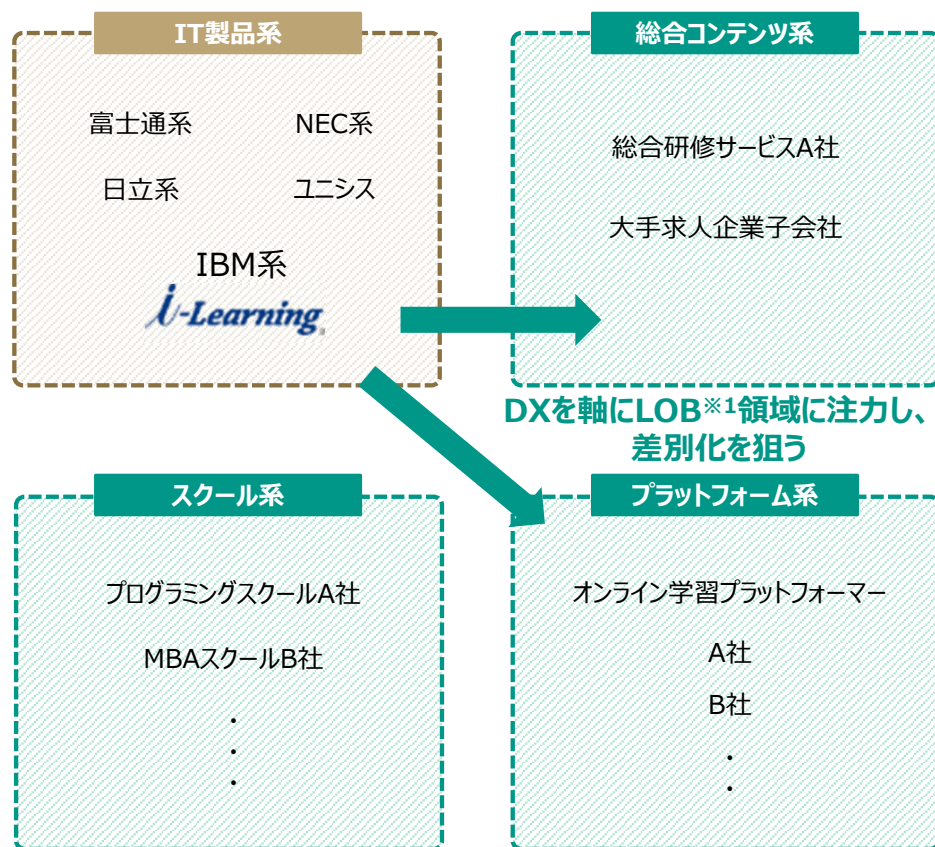
販売テリトリーの全国化

- 首都圏を中心に訪問する営業スタイルをインサイドセールスへ変更し、営業経費をかけずに営業力を倍増

※ 1：5分程度の短時間で受講できる「マイクロコンテンツ」により行う学習を行う新しい学習スタイル。隙間時間を活用し、PCやモバイル端末など、さまざまなデバイスによる受講が可能

DX推進企業の増加を追い風とするべく、DXに特化したカテゴリーの強化も進めていく。研修サービス市場には、数多くのプレイヤーが存在しており、その中でもアイ・ラーニング社はDXを軸に高い需要を見込むカテゴリーに特化することで差別化。当社グループの法人営業改革支援と最大限のシナジーを生むLOB領域のカテゴリーに注力していく。

研修サービスのプレイヤーとアイ・ラーニング社の展開



DXに特化したカテゴリーへ注力

- 既に高い需要が見込めるカテゴリーが存在するが、未だ規模が小さい
- 顧客に最適化したカテゴリー・提供形態への転換を通して、幅広い顧客層の開拓を進め、LOB※1領域での展開で事業シナジーを図る



- IT人材研修：AWSやGoogleクラウド研修を強化
- イノベーション・DX研修：DX研修へ特化
- セールスマーケティング研修：デジタルセールス研修へ転換
- デジタルラーニング：マイクロラーニングなどの拡販強化

※1：LOBとは、Line of businessの略称

営業人材向けのコンテンツを強化。フィールドセールスとインサイドセールス両方のコンテンツを揃えつつ強化することで、法人営業領域での研修コンテンツを一貫して提供。

訪問営業（フィールドセールス）向けコンテンツの強化



セールス道場

お客様の環境、経営課題を分析/仮設し、ターゲット案件を獲得するためのセリングシナリオ立案と実践を行う

狙い

- 実際に担当するお客様を経営・現場・ITのビューで分析し、アプローチエリアを絞り込み実践
- ポリテカル戦略をベースに、アプローチエリアに対するセリングシナリオの策定
- シナリオに基づきアクション下結果をコーチング
- 期間内の目標を必達目標とし、営業マインド向上

ゴール

- お客様へのアプローチ方法の定石（王道）を実体験し、自分ひとりでもセリングシナリオを描き、実践できるスキルとマインドを身につける

学習目標

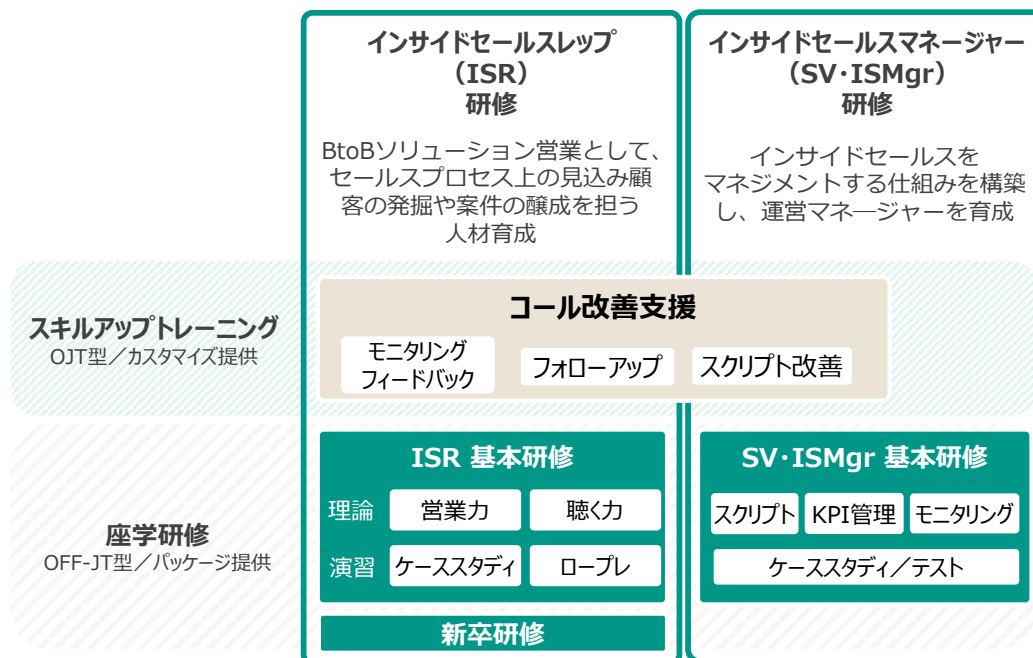
1. お客様分析の定石把握
2. セリングプロセスにおける案件醸成方法習得
3. 課題展開等で論理思考学習
4. セリングシナリオ作成方法習得
5. プレゼンテーション力向上

インサイドセールス向けコンテンツの強化

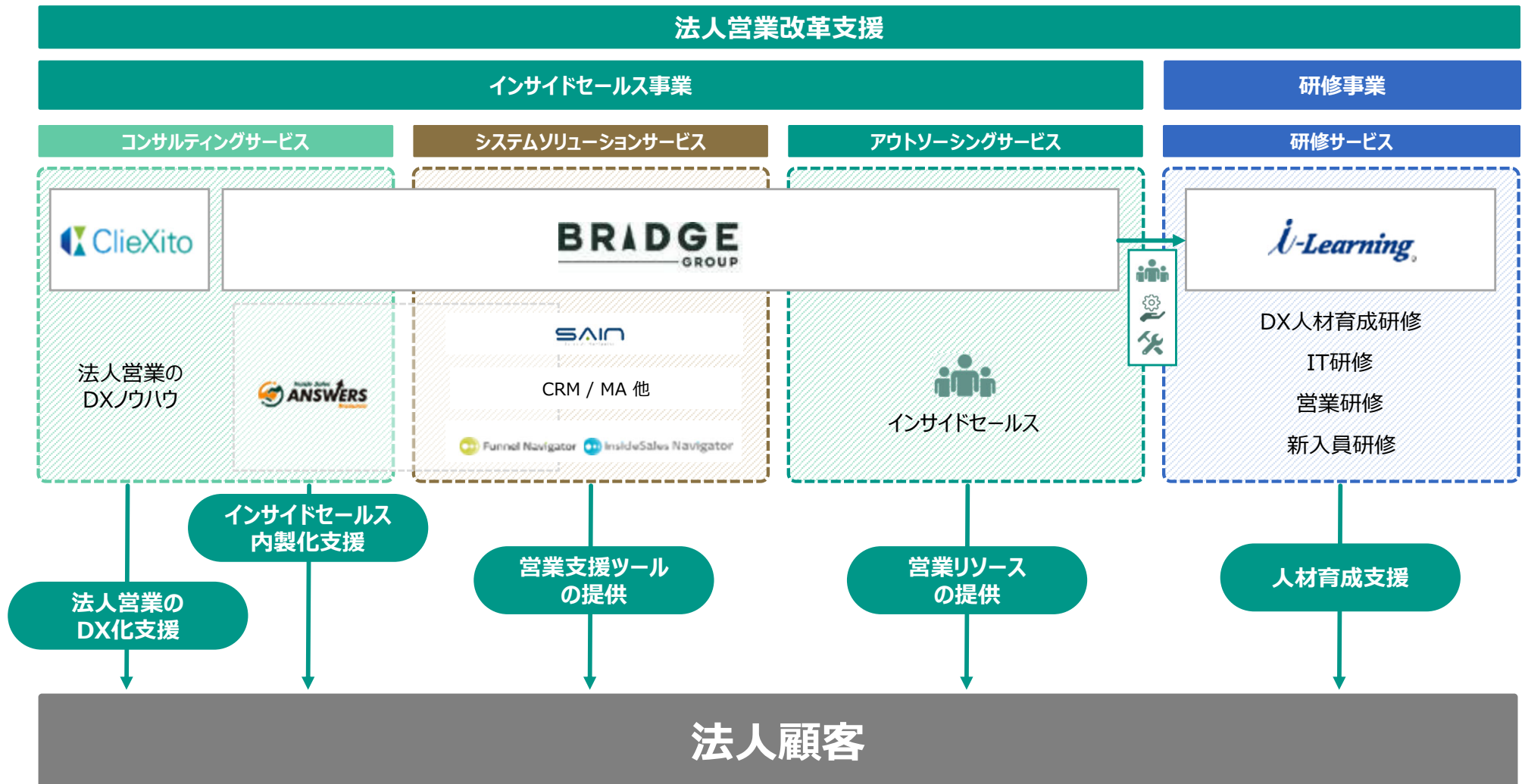


インサイドセールス研修

インサイドセールスのマネージャーから担当者を対象に基本講座からコール改善支援までを提供

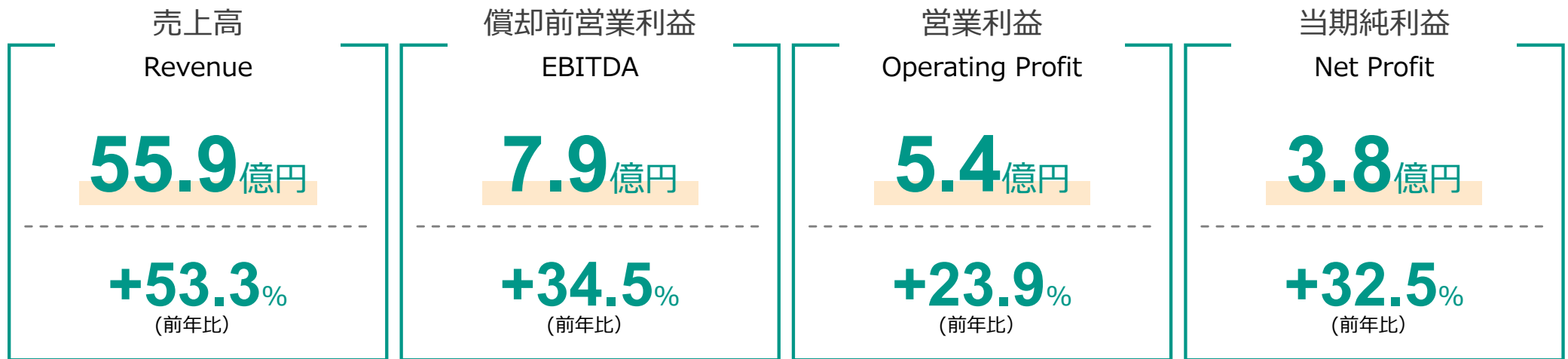


研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社化により法人営業改革支援におけるそれぞれのサービスラインを相互補完するサービス提供体制の構築が進む。顧客の幅広い法人営業改革ニーズを享受することで、各事業でのシナジーを生み出しながら成長を図る。





3 2021年12月期決算見通し



- 第2四半期の研修事業の好調を鑑み、2021年8月に利益については上方修正
- アウトソーシングサービスの想定以上の進捗がインサイドセールス事業の計画達成を推進
- 研修事業は、新卒研修が主力ビジネスとなるため、上期偏重の業績推移となる予定だが、下期以降はDX推進研修による業績のアップサイドを狙う

主力ビジネスの安定拡大に加え、アイ・ラーニング社の子会社化による高成長領域の急拡大により、約53%増収を計画。当該子会社化の影響で販管費増加による営業利益率の低下を見込むが、約24%の営業増益を確保し、EBITDAベースでは約35%の高成長を計画。

2018/12期-2021/12期(修正予想)の比較

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期	
	実績	実績	実績	修正予想	前期比
売上高	2,912	3,262	3,646	5,590	+53.3%
売上総利益	882	996	1,073	1,684	+56.9%
売上比	30.3%	30.5%	29.4%	30.1%	
営業利益	348	385	438	543	+23.9%
売上比	12.0%	11.8%	12.0%	9.7%	
経常利益	331	386	441	539	+22.3%
売上比	11.4%	11.8%	12.1%	9.6%	
当期純利益	218	258	293	388	+32.5%
売上比	7.5%	7.9%	8.0%	6.9%	
EBITDA*	443	475	591	795	+34.5%
売上比	15.2%	14.6%	16.2%	14.2%	

※ 償却前営業利益を採用

インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの安定拡大を中心に16%増収を計画しつつ、企業のインサイドセールスの導入およびDX需要の拡大をビジネス機会と捉え、採用及びマーケティング活動を強化するためセグメント利益は減益を計画。研修事業は、株式会社アイ・ラーニングの売上高1,360百万円、セグメント利益129百万円を計画。

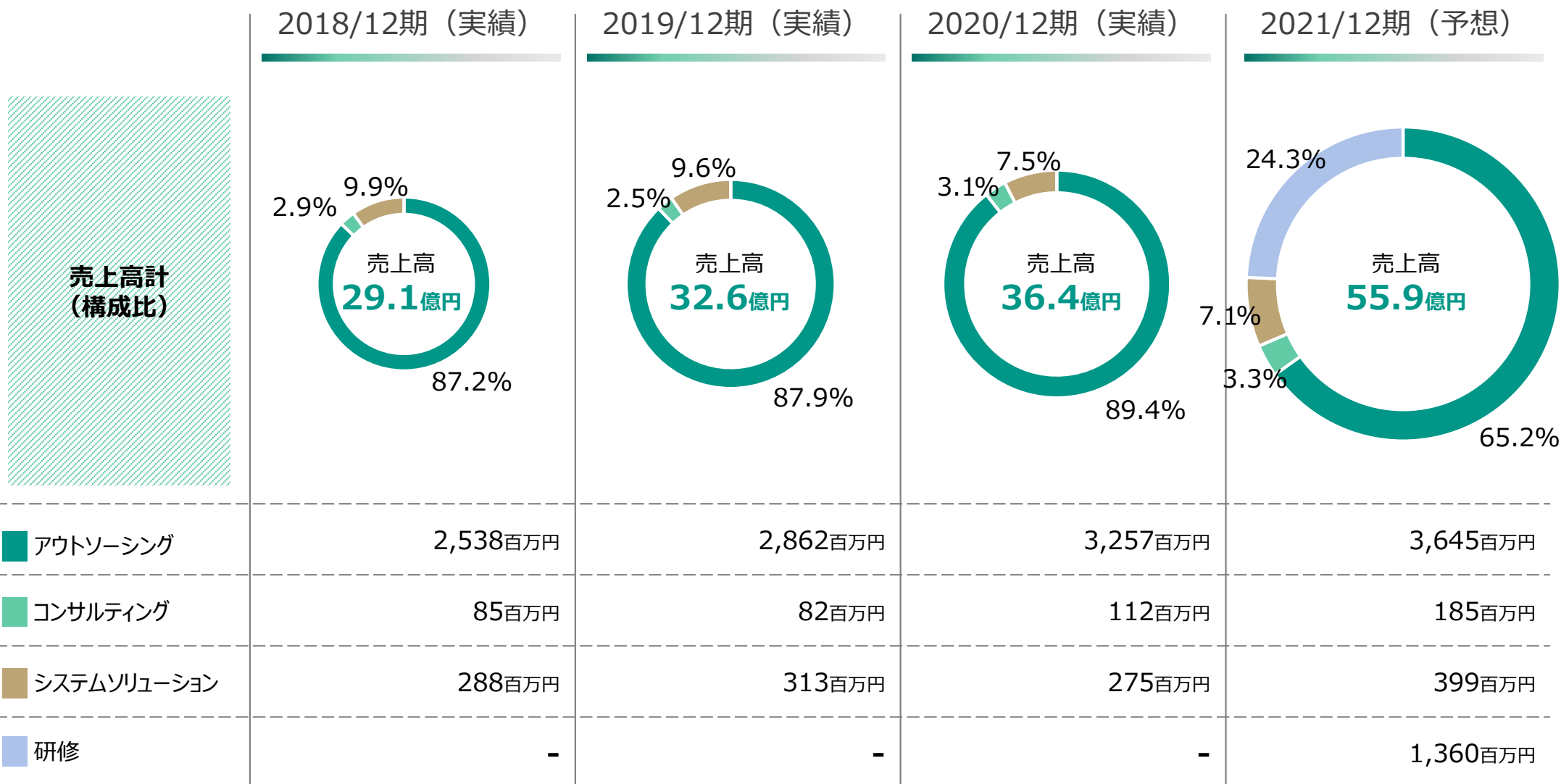
セグメント別通期予想

(百万円)	2020/12期	2021/12期	
	実績	通期修正予想	前期比
インサイドセールス事業			
売上高	3,646	4,229	+16.0%
セグメント利益 (セグメント利益率)	438 (12.0%)	414 (9.8%)	▲5.5%
研修事業※1			
売上高	-	1,360	-
セグメント利益 (セグメント利益率)	-	129 (9.5%)	-

※ 研修事業は、当期第2四半期より業績寄与開始

サービス別売上高

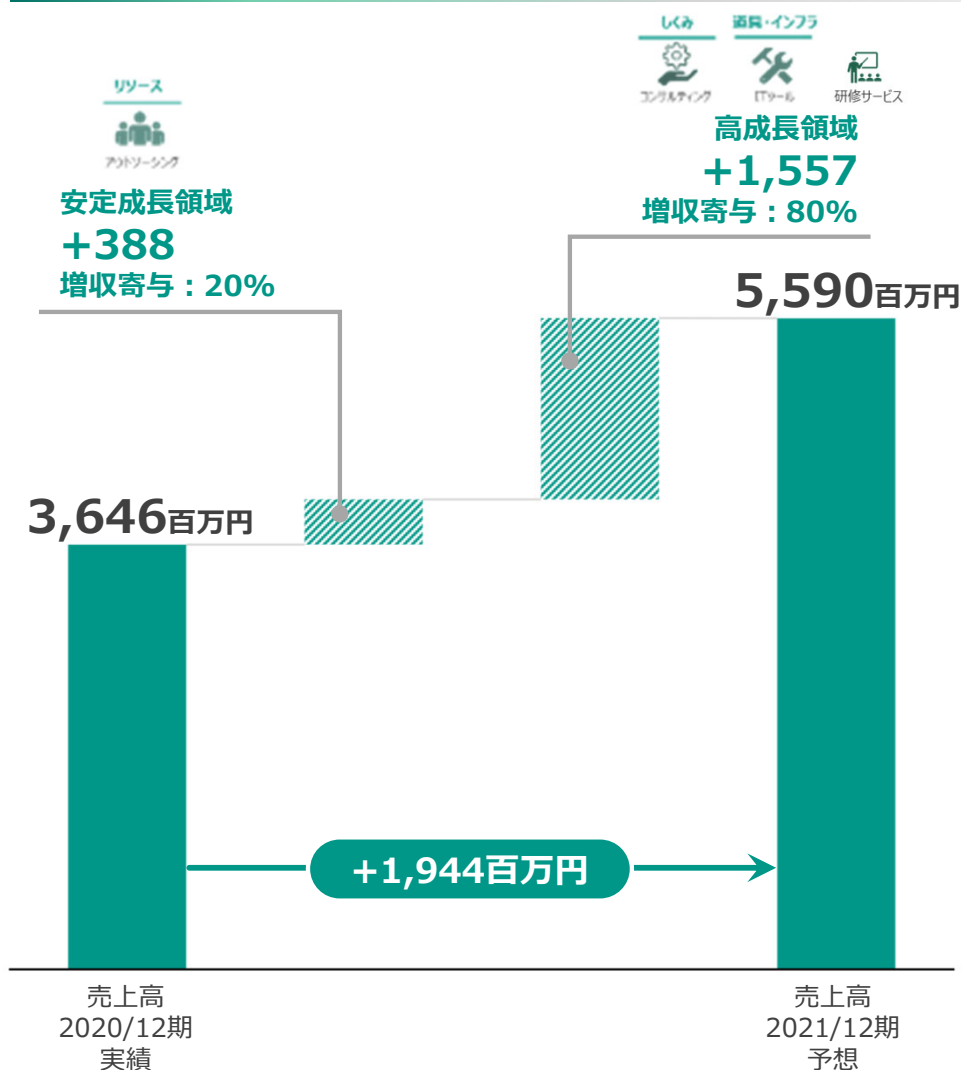
アウトソーシングサービスは、前年に引き続き既存・新規のミックスで2ケタの安定拡大を計画。コンサルティングサービスは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大に加え、DX/CXコンサルサービスの案件獲得を見込み65%増収を計画。システムソリューションサービスは、SAIN利用企業の拡大に加え、その他ソリューションの需要を見込むことで45%増収を計画。



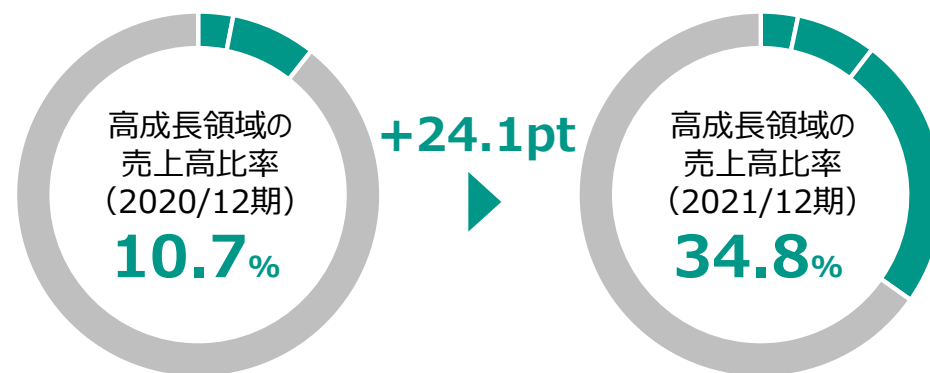
高成長領域の売上拡大による成長加速

主力ビジネスのアウトソーシングサービスは品質維持と安定的なキャパシティの維持から約12%の安定成長を見込むが、2021/12期より高成長領域のサービス拡大を進め全体の成長加速を計画。特にコンサルティングサービスのDX需要の取り込みに加え、システムソリューションサービスでのAIサービス、研修サービスなどの需要の高い新サービスの投入を見据える。

FY2021の増収要因



サービス別売上高構成比の変化

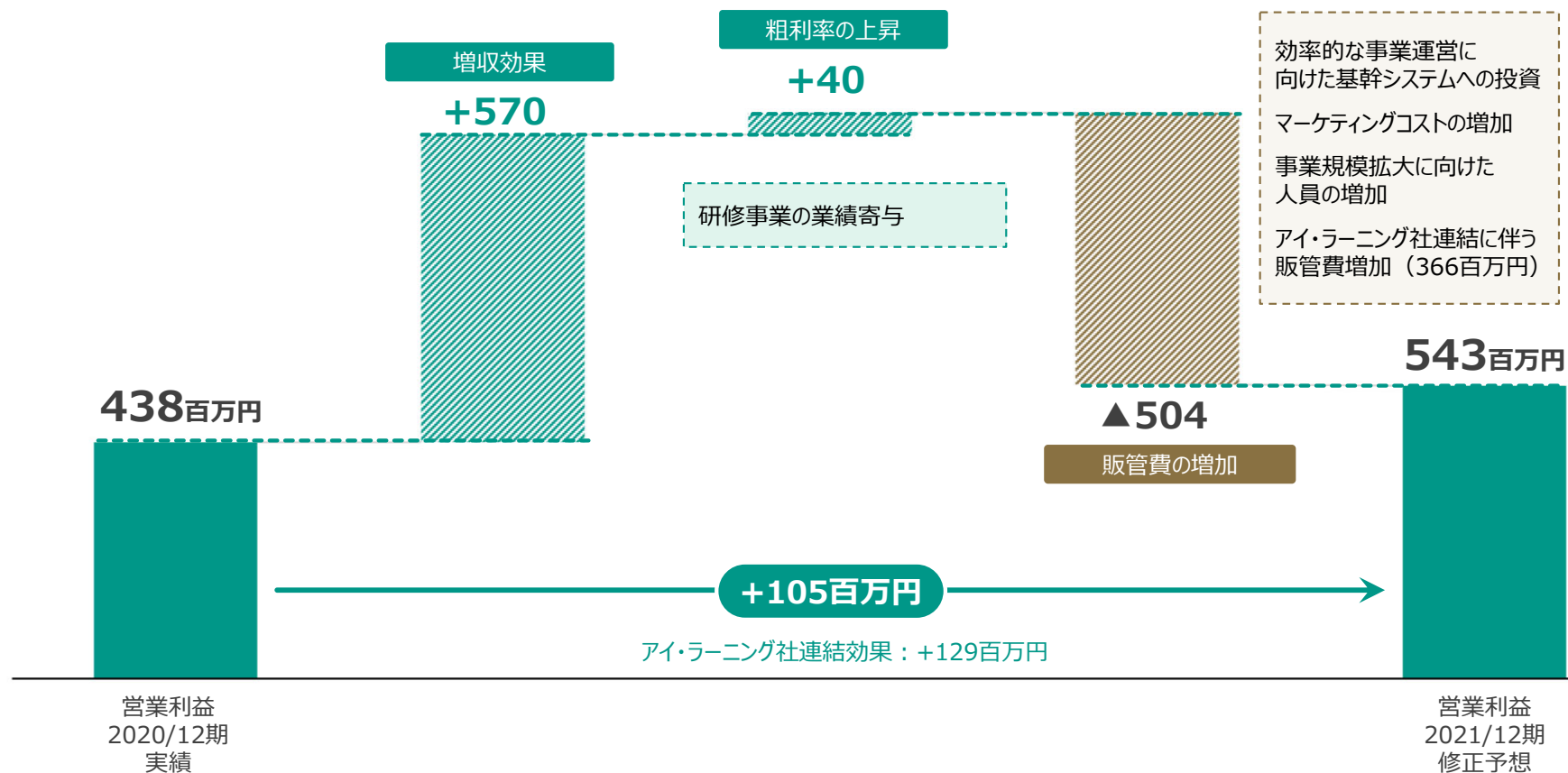


サービス別売上高の成長率

サービス		成長率
安定成長領域	アウトソーシングサービス	+11.9%
高成長領域	コンサルティングサービス	+402.3%
	システムソリューションサービス	
	研修サービス	

インサイドセールス事業の安定拡大および研修事業の業績寄与による増収効果が増益をけん引。インサイドセールス事業との比較で売上総利益率が高い研修事業の業績寄与により収益性が上昇。事業規模拡大に向けた積極的な投資や子会社化による販管費の大幅増加を見込み、105百万円の増益を計画。

2020/12期-2021/12期(修正予想)との増減要因



投資計画およびEBITDA見通し

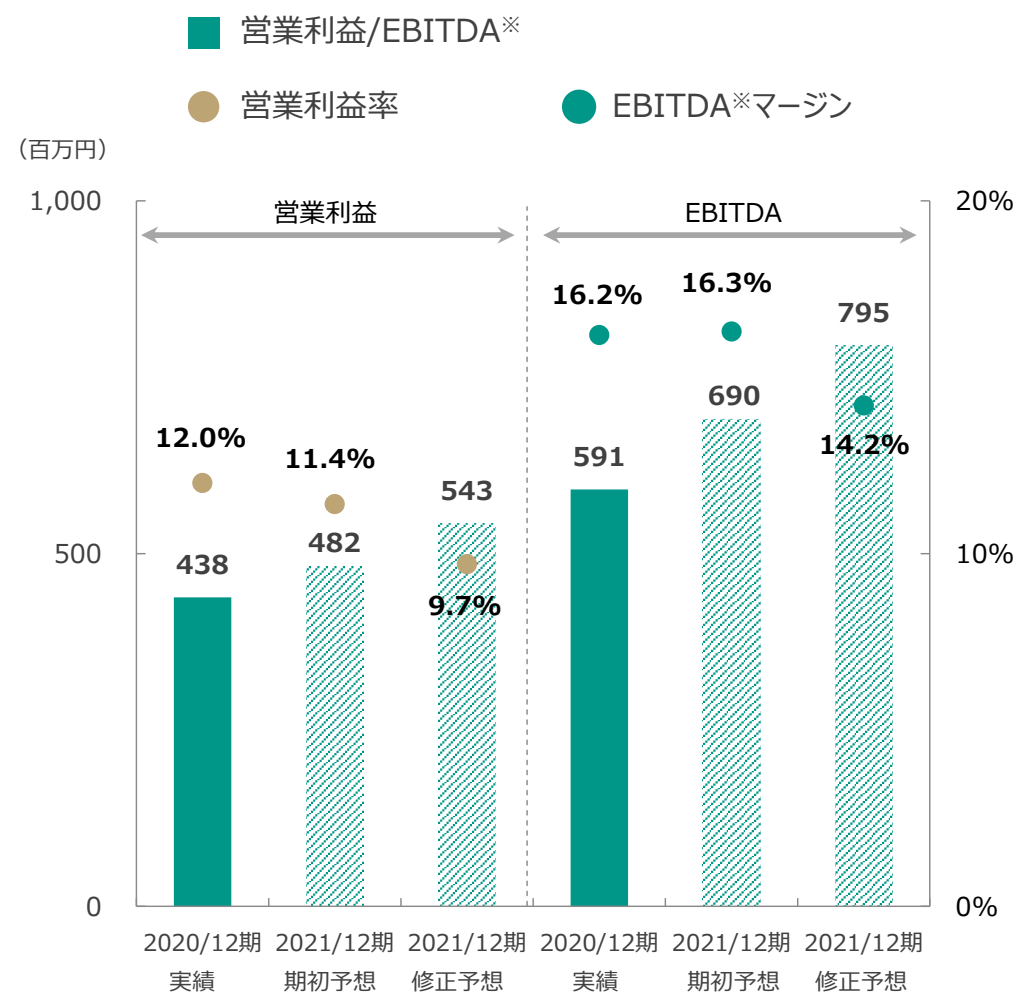
前年のAIサービス「SAIN」の継続開発および本社オフィスの一部移転等、アイ・ラーニング社に関連した償却負担増により減価償却費は252百万円（前期比+64.7%）に増加。期初予想では、EBITDAベースで積極的な採用継続やマーケティングコストの増加を予想する中で収益性は上昇する予想だったが、後半、翌年にむけての投資をさらに強化するため収益性は一時的に低下を予想。

2021/12期の設備投資および減価償却予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	当期減価償却費
「SAIN」開発費	61	19
新プロモーションサイト開発	65	6
オフィス関連費用	145	9
その他	105	33
アイ・ラーニング社関連	100	44
～前年度資産計上	-	141
計	376	252

営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用



4

今後の成長方針

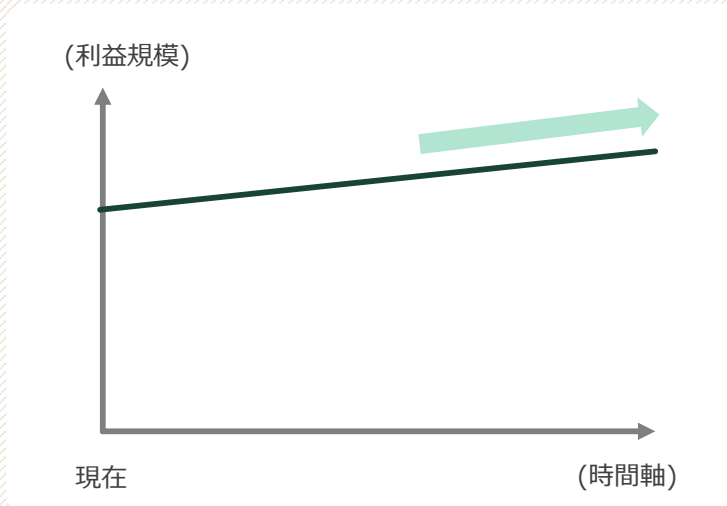
インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要やDX需要、ニューノーマル下での法人営業改革需要を享受し、コンサルティングサービス、システムソリューションサービス、そして2021年4月からは研修サービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

安定成長領域

アウトソーシングサービス

アウトソーシング需要を享受した安定的な成長
(ストックビジネス)

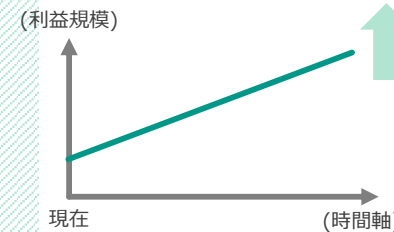


- 既存売上高の拡大を中心に10-15%程度の安定成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく



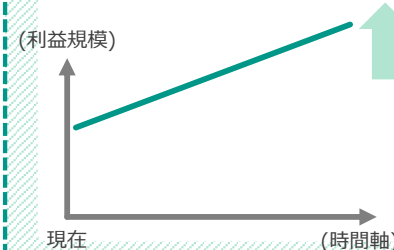
高成長領域

コンサルティングサービス



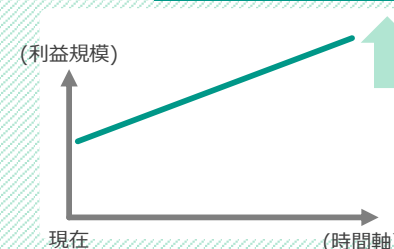
内製化支援需要・DX需要を
享受した成長 (フロービジネス)

システムソリューションサービス



アウトソーシング・内製化支援
・DX需要を享受し、
サブスクリプション型による成長加速

研修サービス



「デジタルラーニング&DX研修」「IT
& 人財研修」強化で成長加速

1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

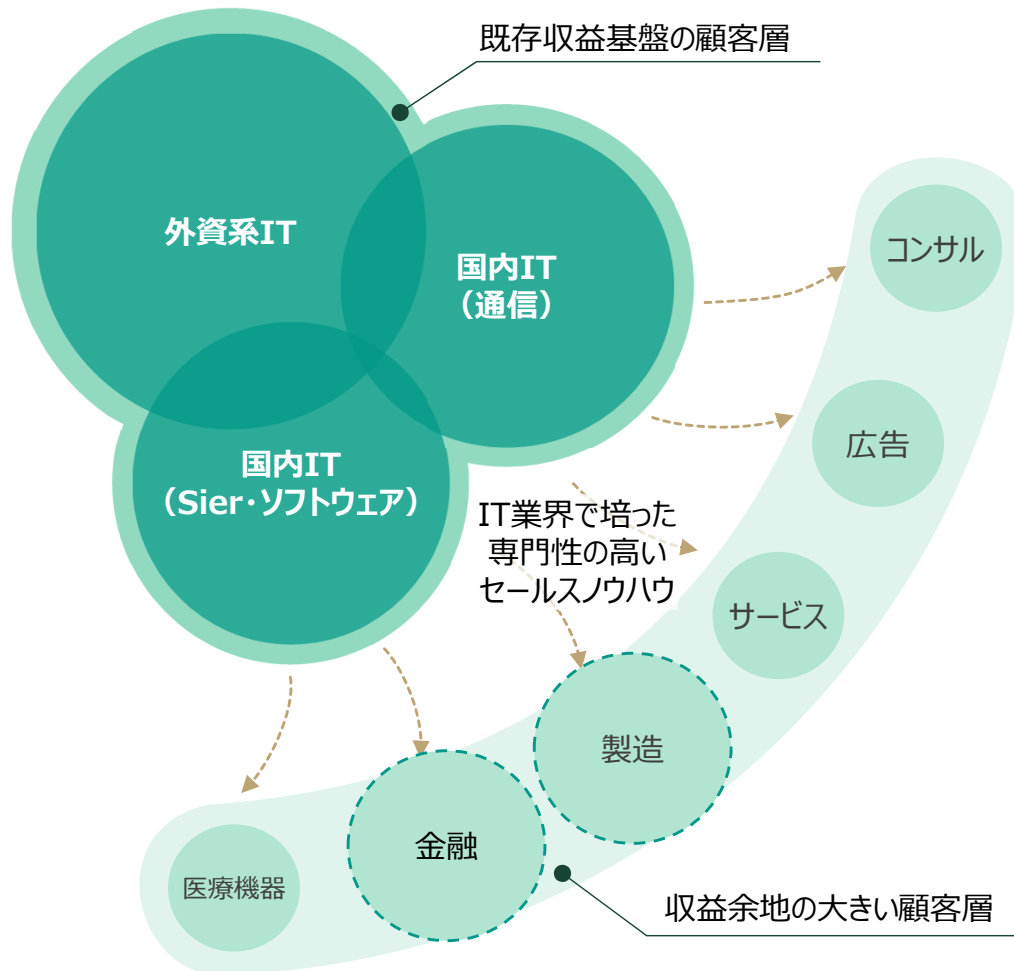
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

インサイドセールスの認知促進により、顧客ポートフォリオの拡大を継続して図っていきます。また、新サービスを含め顧客ニーズに合ったサービス提供を進め、拡大するインサイドセールス市場での新規顧客獲得および成長を図ります。

顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



多業種へのサービス提供開始

金融

国内最大手生命保険会社
(2020年7月より提供開始)

国内大手リース企業
(2020年6月より提供開始)

サービス

企業向けIoTソリューション
・オフィスサプライサービス
(2020年9月より提供開始)

製造

東証一部上場
汎用機械器具製造
(2019年5月より提供開始)

貨幣処理メーカー最大手
(2021年1月より提供開始)

医療機器

ヘルスケア製品/医療機器
のグローバルカンパニー
(2021年5月より提供開始)

1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

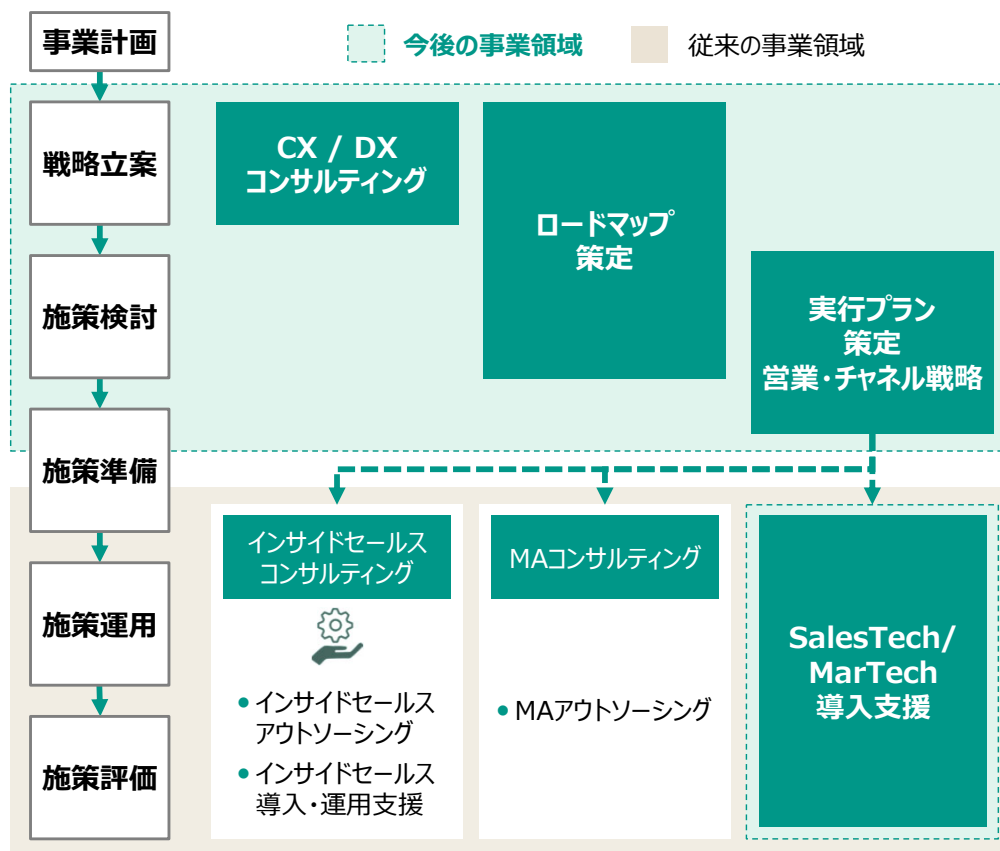
5 研修サービスでの収益基盤確立

顧客体験 (CX) に基づいてお客様の営業活動のデジタルトランスフォーメーション (DX) を支援するコンサルティング新会社「ClieXito 株式会社」を設立。インサイドセールス市場を取り巻く、様々な追い風を享受していく体制を構築していく。

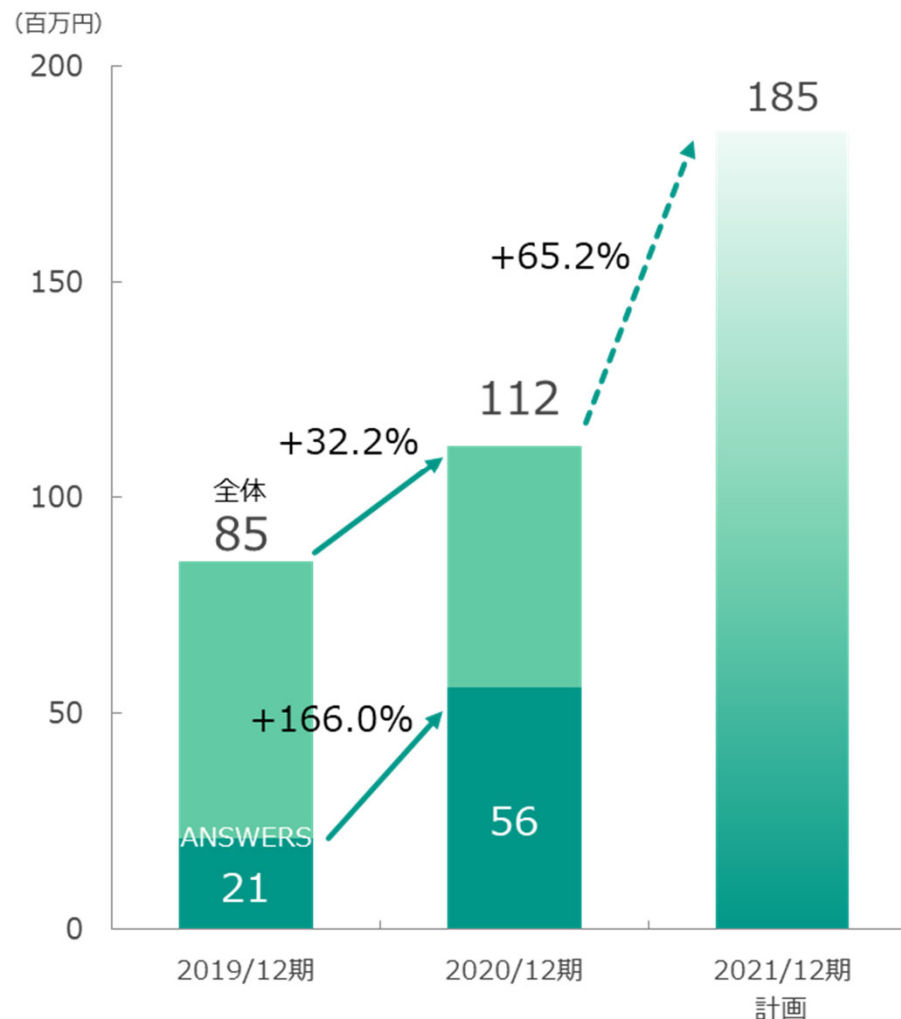
新会社 (ClieXito) による事業領域の変化

- 新会社によりビジネスコンサルにおける上流からサービス提供を行うことで、インサイドセールスや各種ITツールの導入へのクロスセルを目指す

顧客の事業運営



インサイドセールスコンサルティングサービスの売上高推移



1

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3

内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4

高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

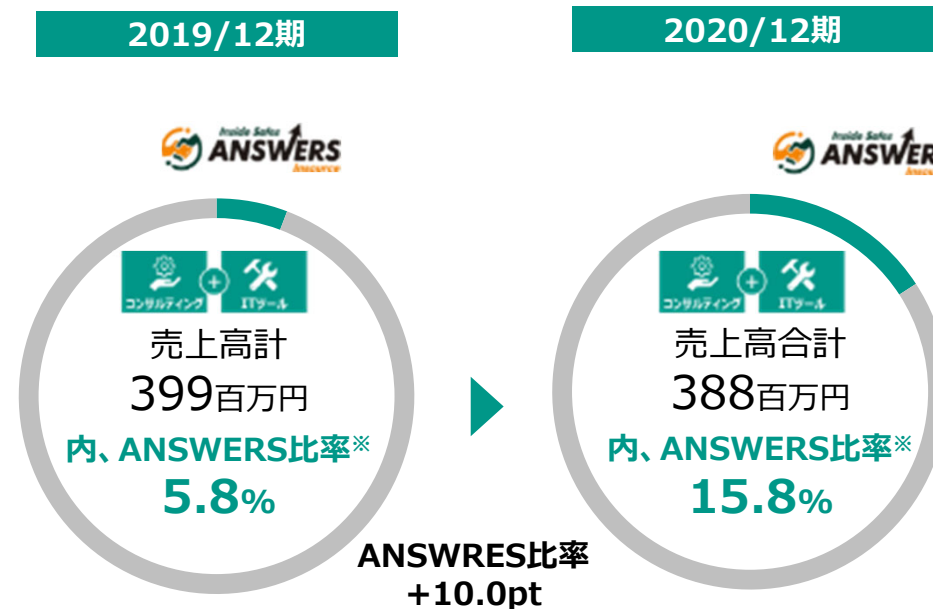
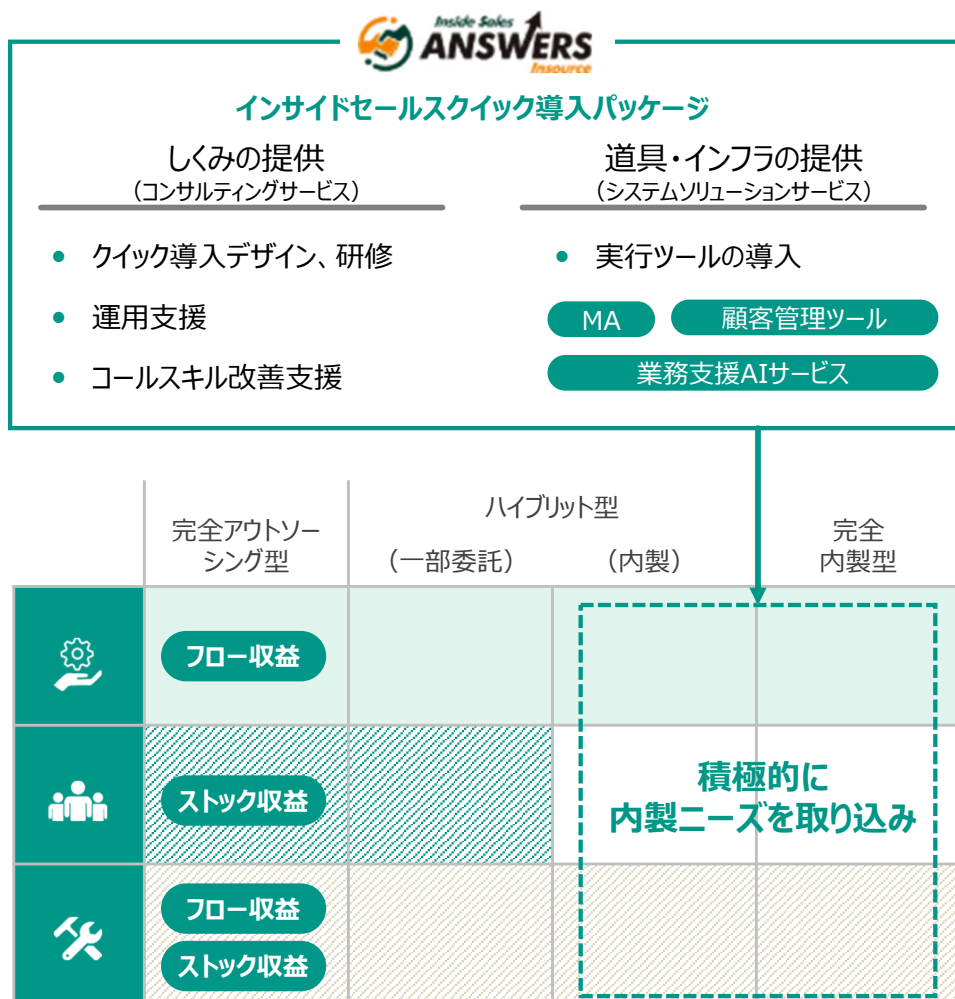
5

研修サービスでの収益基盤確立

内製化支援パッケージ「ANSWERS」の提供により、インサイドセールス支援サービスの対象顧客のすそ野が拡大。また、サービス特性上、コンサルティングおよびシステムソリューションサービスの提供拡大を見込み、人的リソースを抑えた事業規模拡大を加速させていく。

内製支援パッケージ「ANSWERS」の概要

コンサルティング・システムソリューションサービスへの貢献



※ ANSWERS比率とはコンサルティングサービスおよびシステムソリューションサービス売上高に占めるANSWERS売上高となります。同比率を算出するANSWERS売上高はANSWERS経由によるシステムソリューションサービスの売上高も含まれるため、決算短信に記載されているコンサルティングサービス内ANSWERS売上高と異なります。

1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

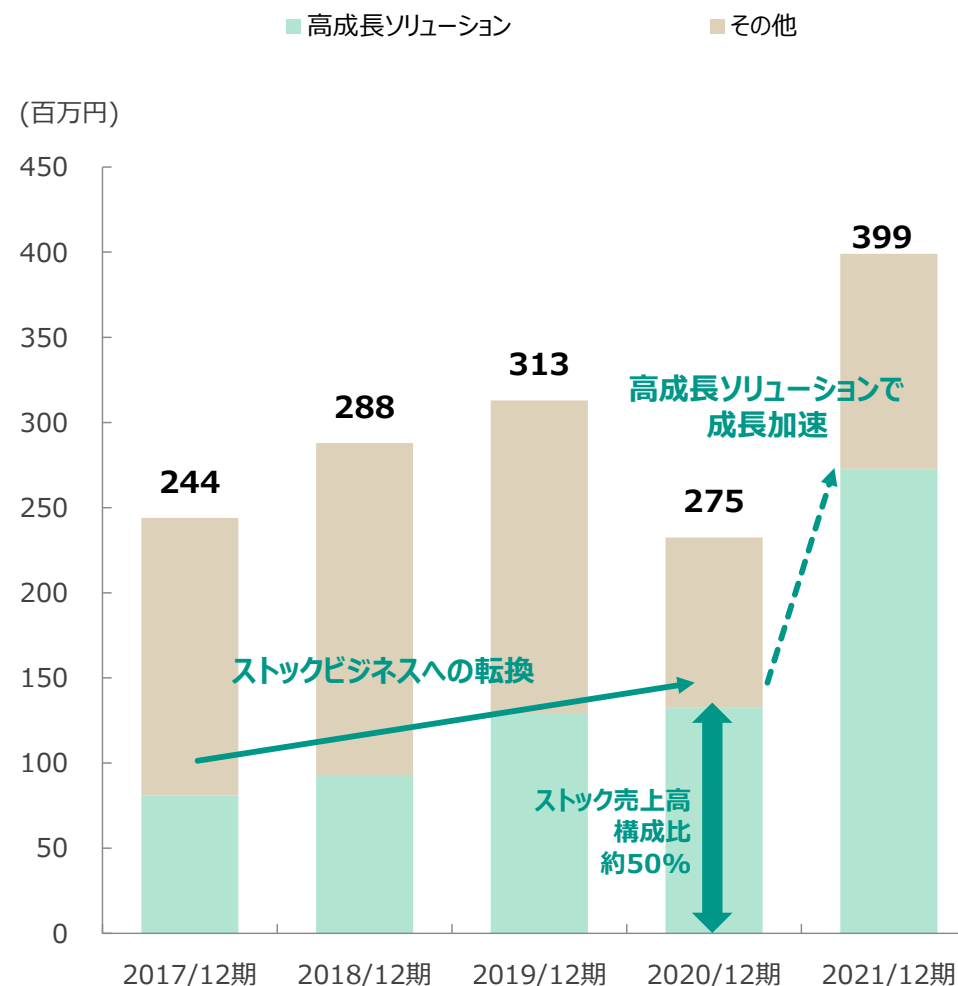
システムソリューションサービスは、フローからストックビジネスへの転換が進み、高成長ソリューションを中心とした成長加速フェーズへ突入。引き続きAIサービス「SAIN」を中心とした安定的な収益基盤の構築を進めつつ、既存ソリューションと親和性が高く、需要が見込めるソリューションを投入し、同サービスラインの拡大を図る。

システムソリューションサービスの成長方針

- 従来のシステムソリューションサービスは従来の受託開発（SFA・CRMの開発）のフロー収益中心からストックビジネスへの転換を進めていたが、2020/12期でストック売上高比率が50%近くまで到達
- 今後は、既存のストックビジネスの拡大に加え、受託開発において高い需要を見込む高成長ソリューションの提供を進め、成長加速を図る

システムソリューションサービスの売上高推移

商材別売上区分	主な内容	
受託開発収入	縮小領域	SFA・CRMの開発報酬
	高成長領域	Google Cloudプラットフォームや自社開発ソリューション
ライセンスサブスクリプション		インサイドセールス支援顧客管理ツールのライセンス料、SFA・CRMのライセンス料
SAIN開発/サブスクリプション		AI支援サービス「SAIN」導入の開発報酬および月額利用料



1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

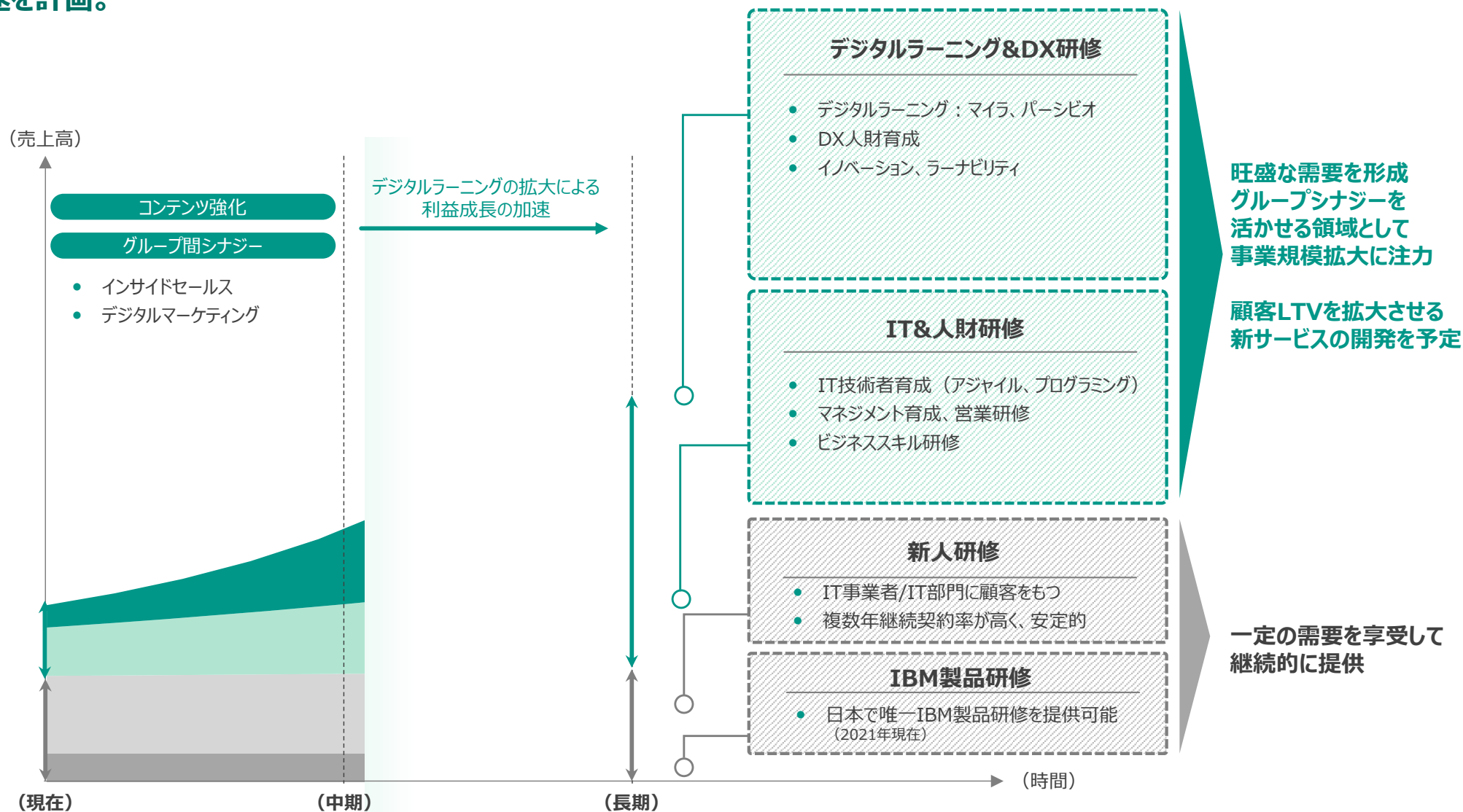
2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

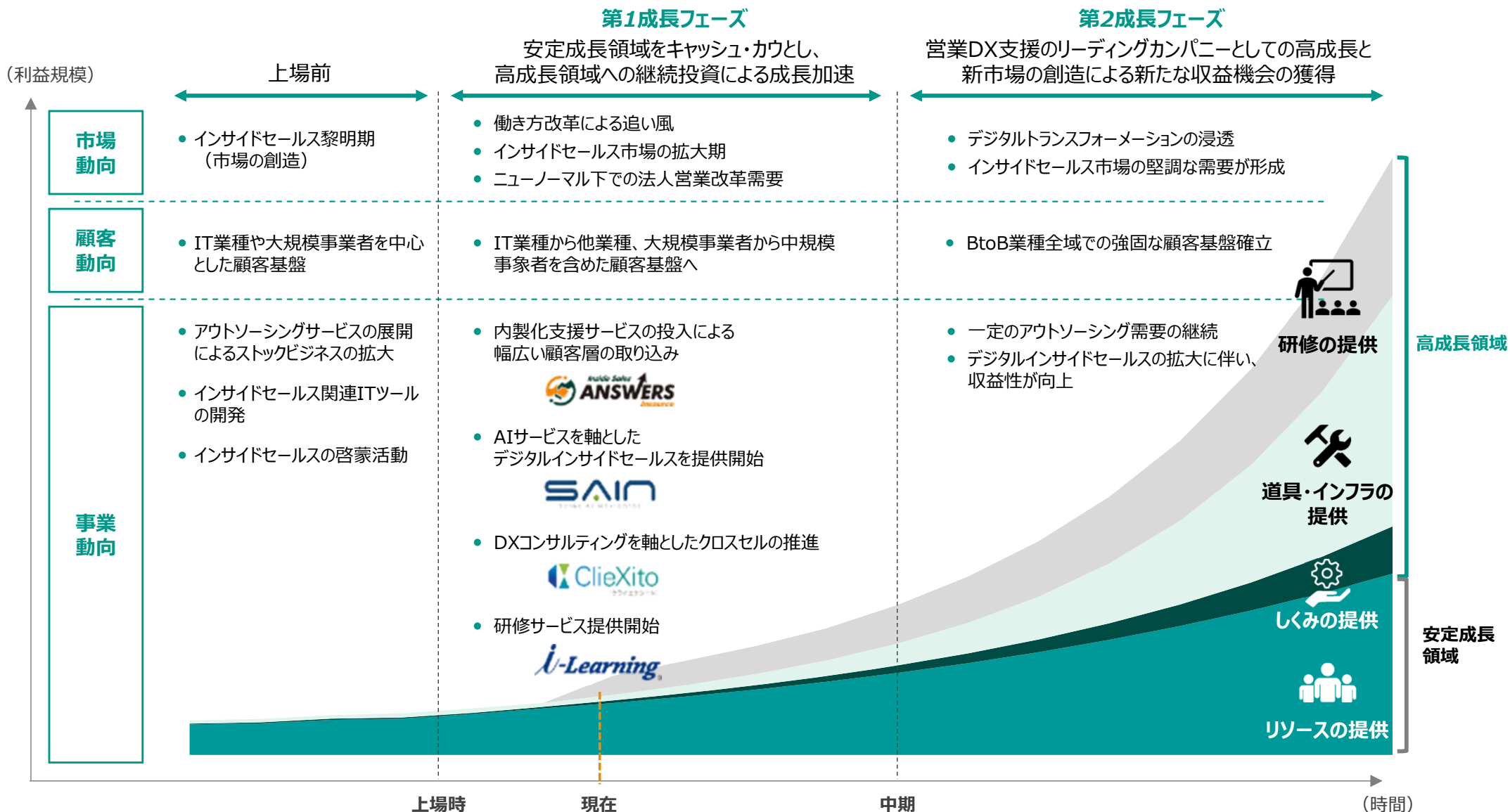
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

アイ・ラーニング社を中心とした研修サービスは当面は研修市場の変化を捉え、注力領域のコンテンツ強化とリソースの提供による新たな収益基盤の構築を進めていく。長期的には、注力領域を中心とした収益構造の転換が進むことで利益成長の加速を計画。



働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、アウトソーシングサービスの継続した安定成長に加え、リソースを必要としない高成長ソリューションの収益化を進め、成長加速を図ります。





Appendix

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。



代表取締役社長

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(現任)

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)

2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。



本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。