



2022年3月7日

各位

会 社 名 ブリッジインターナショナル株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 吉田 融正  
(コード番号：7039 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役常務執行役員 金澤 史英  
経営企画本部長  
(TEL. 03-5787-3030)

#### 2021年12月期 決算説明動画配信のお知らせ

当社グループは、2021年12月期 決算説明動画を下記のとおり配信いたしましたので、お知らせいたします。投資家の皆様、アナリストの方々をはじめ、広くご高覧いただきたく存じます。

以上

記

1. 配信開始日 : 2022年3月4日
2. 動画 URL : [https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=bridge-g\\_202202\\_aYg3](https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=bridge-g_202202_aYg3)
3. 決算補足説明資料の入手方法 : 上記 URL よりダウンロードいただけます。

以上



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**  
**個人投資家向け決算説明資料**

2022年2月22日  
東証マザーズ（証券コード：7039）

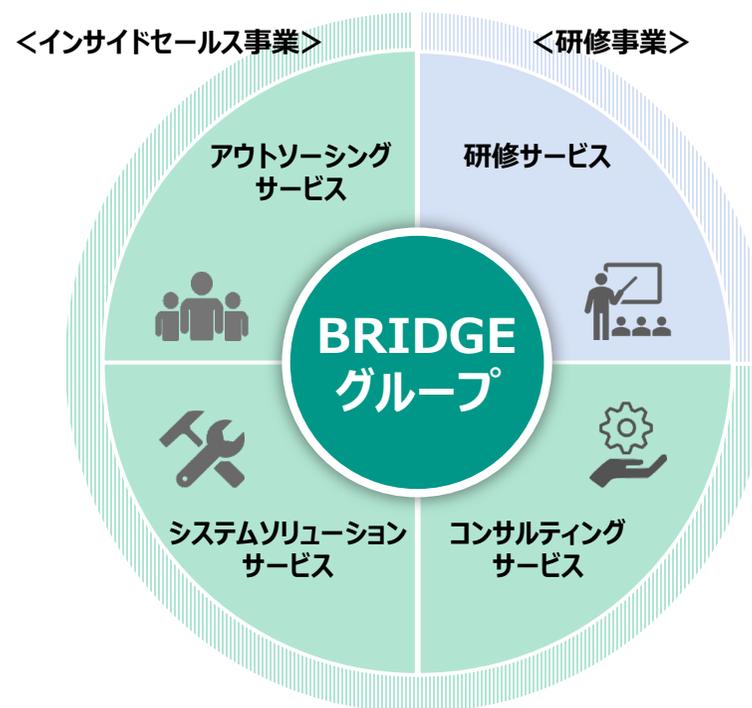
**BRIDGE**  
GROUP

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支援

## 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	5億4千万円 (2021/12末)
従業員数	単体 521名 グループ全体 576名 ※派遣社員等除く (2021/12/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)



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



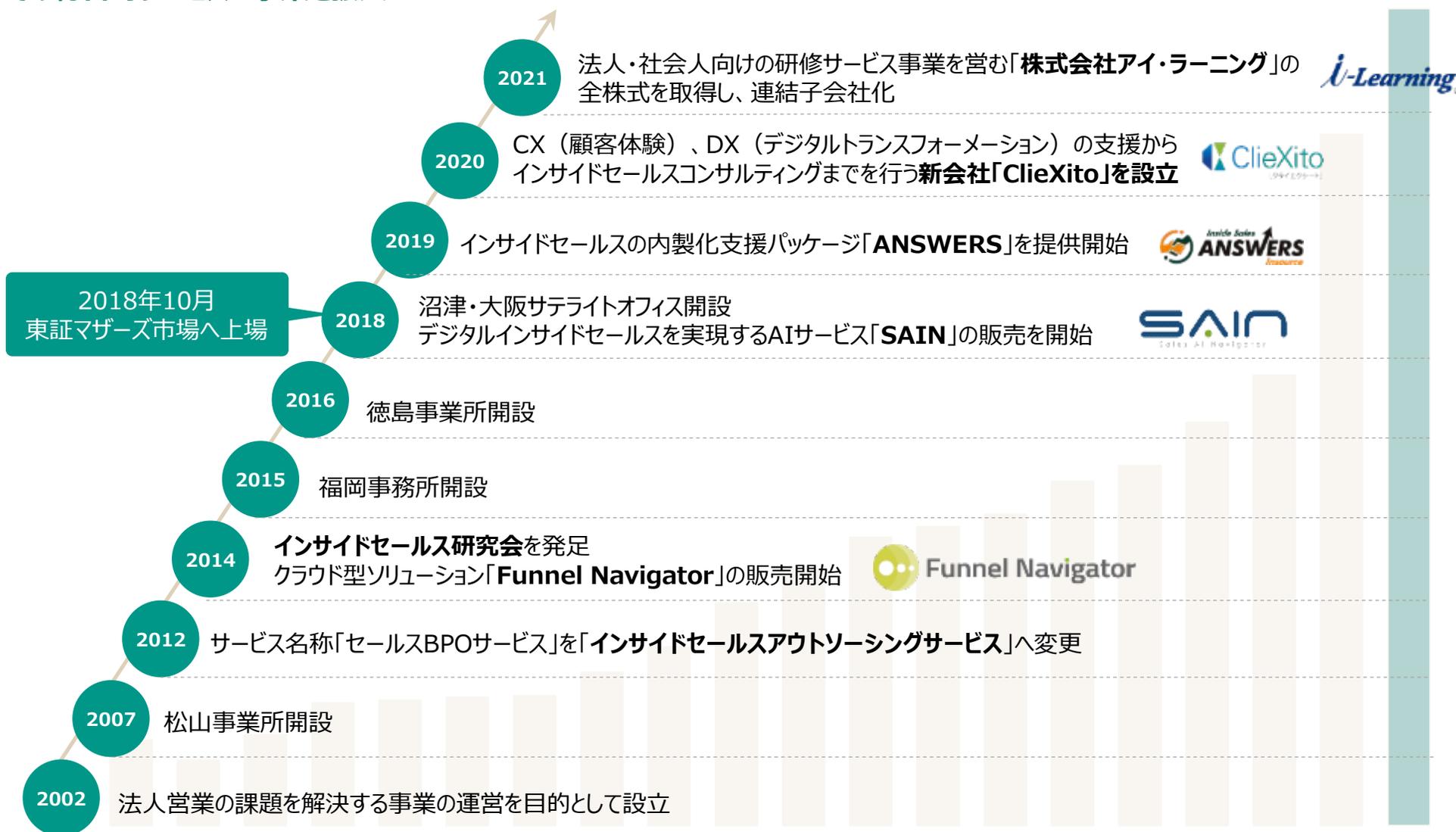
ハイブリッドセールス戦略  
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス  
(ダイヤモンド社)

# これまでの会社の沿革

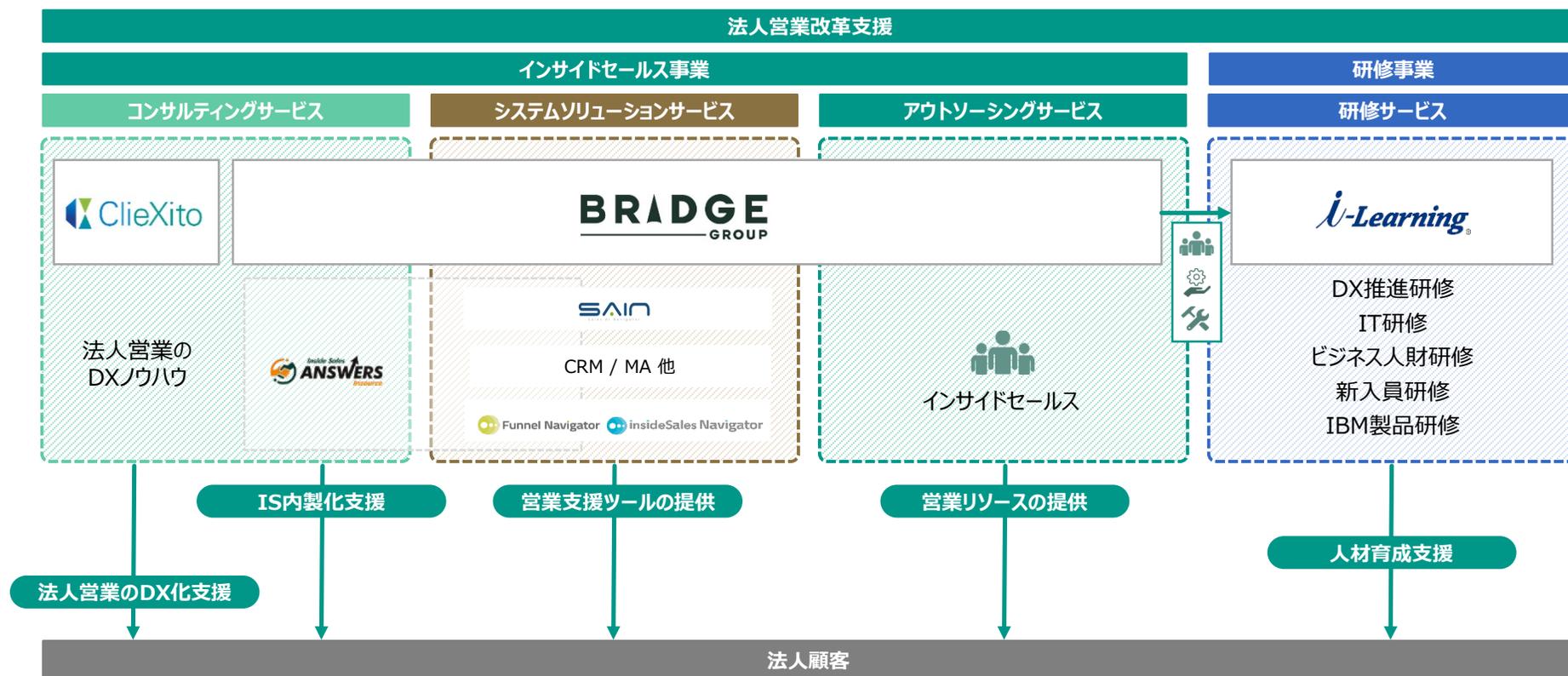
2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために会社設立、日本におけるインサイドセールス業務の創生、その在り方をリードし、そのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進からセールステクノロジーの提供、そしてセールスイネーブルメント実現に向けての総合的サービスへ事業を拡大



## ■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

事業セグメント/サービス	特徴
<b>インサイドセールス事業</b>	
アウトソーシングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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</li> <li>●安定的なストックビジネス</li> <li>●顧客対象は大手企業（継続顧客9割）</li> <li>●売上上位10の平均月額費用1,500万円/月</li> </ul>
コンサルティングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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</li> <li>●DXコンサルティング                             <ul style="list-style-type: none"> <li>–内製支援（「ANSWERS」）</li> <li>–アウトソーシング導入デザイン</li> <li>–その他マーケティングコンサルティング</li> </ul> </li> </ul>
	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"> <li>●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</li> <li>●システムソリューションサービス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>–CRM/SFA受託開発</li> <li>–AIサービス「SAIN」</li> <li>–ライセンス販売</li> </ul> </li> </ul>
<b>研修事業</b>	
研修サービス 	<ul style="list-style-type: none"> <li>●企業向け研修サービスプロバイダー                             <ul style="list-style-type: none"> <li>–DX人材人財研修</li> <li>–IT研修</li> <li>–ビジネス人材研修</li> <li>–新入社員研修</li> <li>–IBM製品研修</li> </ul> </li> </ul>
	100%子会社 株式会社アイ・ラーニング 

研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社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



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**

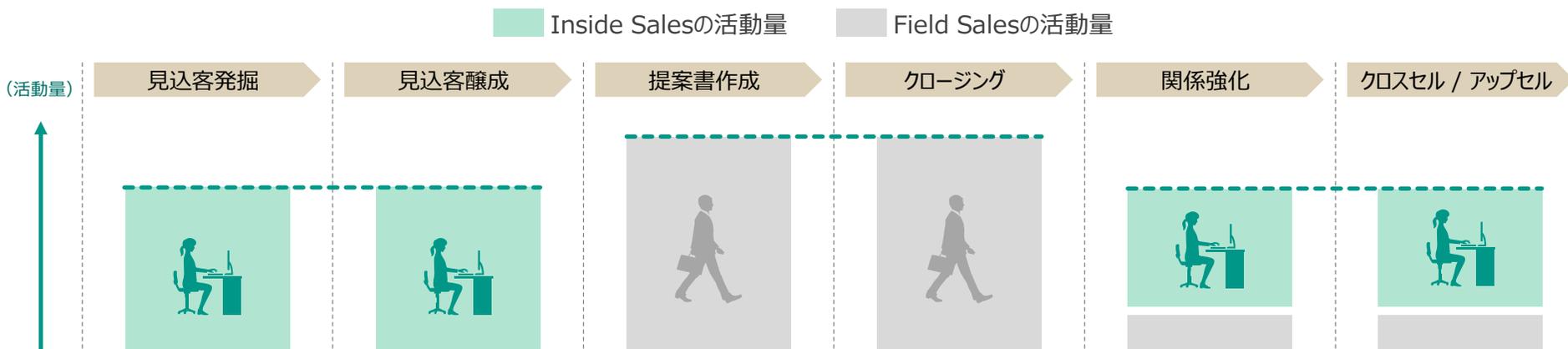
## Inside Sales

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



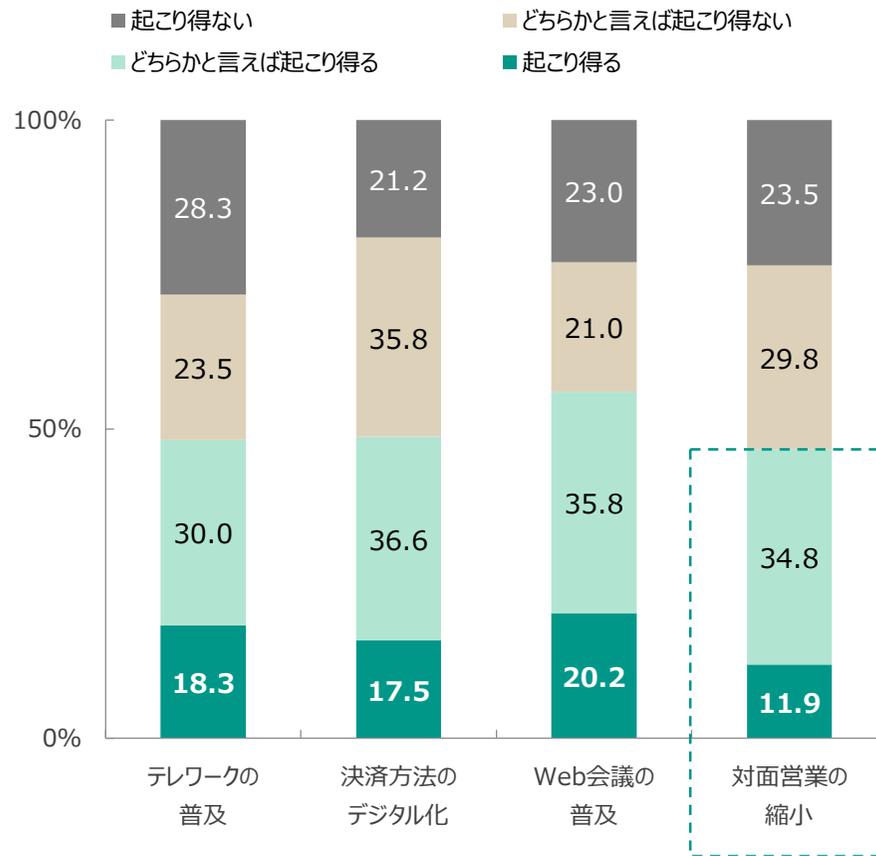
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

## 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

日本国内において過去5年間の「インサイドセールス職」の求人需要が急速に上昇しており、コロナ禍が続く中、インサイドセールス事業の需要は、拡大している

## 『Jobs on the Rise Japan』

順位	職種
1位	カスタマーエンジニア
<b>2位</b>	<b>インサイドセールス</b>
3位	ソフトウェア営業
4位	エンゲージメントマネージャー
5位	カスタマーエクスペリエンスマネージャー
6位	戦略パートナーシップ
7位	採用スペシャリスト
8位	バックエンドデベロッパー
9位	営業責任者
10位	総務責任者

2017年1月から2021年7月までの間にLinkedIn上に投稿された約30万件の求人を集計、役職別の「求人増加率」をもとに算出。役職は、LinkedInユーザーのプロフィールで一定数以上使われている必要があり、呼称や名称の違いや、職務レベルで異なる役職はグループ化して集計。

＜算出対象外＞  
インターンシップ、ボランティア活動、学生、雇用が一部の限られた企業に集中している求人

出典：2022年1月17日付 LinkedIn社発表

<https://www.linkedin.com/pulse/linkedin-jobs-rise-2022-10-japan-roles-growing-linkedin-news-japan/>



<https://bridge-g.com/dx-forum/>

## PROGRAM

2021年度開催  
約450名参加

### Day 1 2021.10.20 wed

<p><b>基調講演</b></p> <p>13:00   DX化によるビジネス営業の進化 ～NTT東日本の取り組み～</p> <p>13:30   東日本電信電話株式会社 神谷 直広氏</p>	
<p>13:30   インサイドセールスから営業DXへ ～法人営業の今後を考える～</p> <p>14:00  ブリッジインターナショナル株式会社 吉田 融正</p>	
<p><b>コミュニケーション デジタル変革</b></p> <p>14:00   ハイブリッドワーク時代に マイクロソフトが実践する営業DXとは</p> <p>14:30   日本マイクロソフト株式会社 山本 築氏</p>	<p><b>営業データ活用</b></p> <p>AIが顧客ニーズを見える化！ 刺さるアプローチを生み出す電話営業DX</p> <p>株式会社リンク 坂元 剛氏</p>
<p><b>顧客育成・インサイドセールス</b></p> <p>14:30   もはや当たり前前のインサイドセールス、 その先を持っているもの</p> <p>15:00   株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏</p>	<p><b>営業データ活用</b></p> <p>パネルディスカッション データサイエンティストとAI、法人営業の融合（仮）</p> <p>株式会社アイ・ラーニング 永田平 幸一氏 ブリッジインターナショナル株式会社 五木 宏</p>
<p><b>DX推進 組織改革</b></p> <p>15:00   そこまでリモートワーク？ 営業職の常識を変える新しい働き方</p> <p>15:30  ブリッジインターナショナル株式会社 塩澤 正枝</p>	<p><b>コミュニケーション デジタル変革</b></p> <p>営業に評価されるBtoBマーケティングとは</p> <p>シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏</p>
<p>15:30   パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part I</p> <p>16:15   株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏 株式会社リンク 坂元 剛氏 シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏</p>	

### Day 2 2021.10.21 thu

<p><b>基調講演</b></p> <p>13:00   NIKKEIのデジタル変革 ～激しい環境変化に、デジタルでどう立ち向かうか～</p> <p>13:30   株式会社 日本経済新聞社 渡辺 洋之氏</p>	
<p>13:30   営業DXの成功要因とは</p> <p>14:00   CleXito株式会社 北村 寿雄</p>	
<p><b>顧客育成・インサイドセールス</b></p> <p>14:00   インサイドセールス活用企業事例</p> <p>14:30   株式会社コンカー</p>	<p><b>コミュニケーション デジタル変革</b></p> <p>営業DXとセールスイネーブルメントの取組み事例 ～デジタルセールスへの挑戦～</p> <p>NDIソリューションズ株式会社 牧 周作氏・増田 浩和氏</p>
<p><b>営業データ活用</b></p> <p>14:30   営業DXによる売上最大化！ 真のデータ活用とは？</p> <p>15:00   ドーモ株式会社 守安 孝多郎氏</p>	<p><b>DX人材育成</b></p> <p>DX成功のカギは人財である ～変革を起こすためにチームでDXを推進する～</p> <p>株式会社アイ・ラーニング 市川 三吉氏</p>
<p><b>顧客育成・インサイドセールス</b></p> <p>15:00   社内インサイドを活用した営業DX戦略 ～スタッフ人財活用により案件化率●●%アップ～</p> <p>15:30   株式会社WorkVision 橋本 恵一氏</p>	<p><b>DX人材育成</b></p> <p>DX時代の営業人財育成 ～変わらないものと変えるべきメソッド～</p> <p>株式会社アイ・ラーニング 橋本 達哉氏</p>
<p>15:30   パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part II</p> <p>16:15   準備中</p>	

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

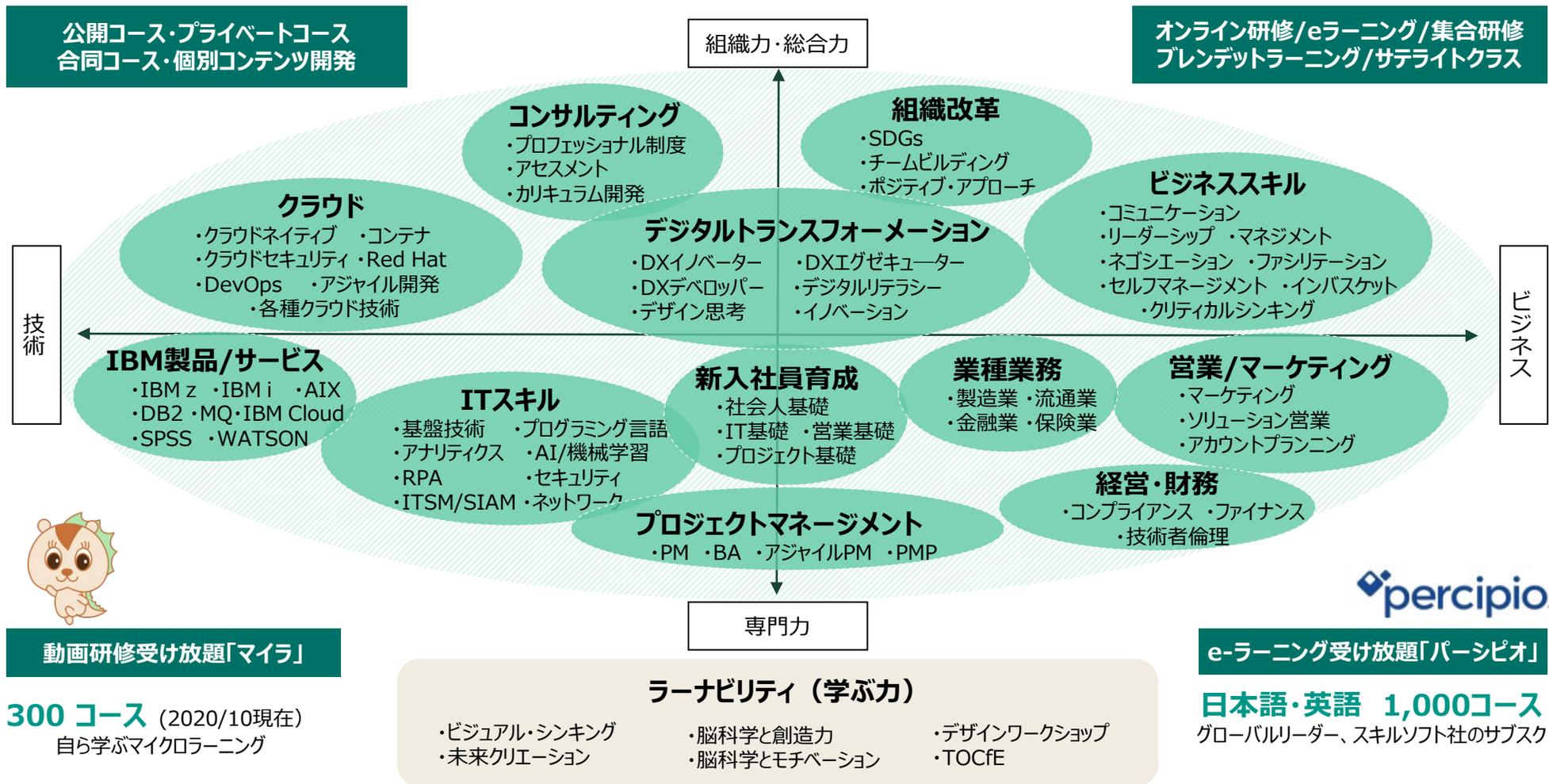
## 会社沿革

- 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

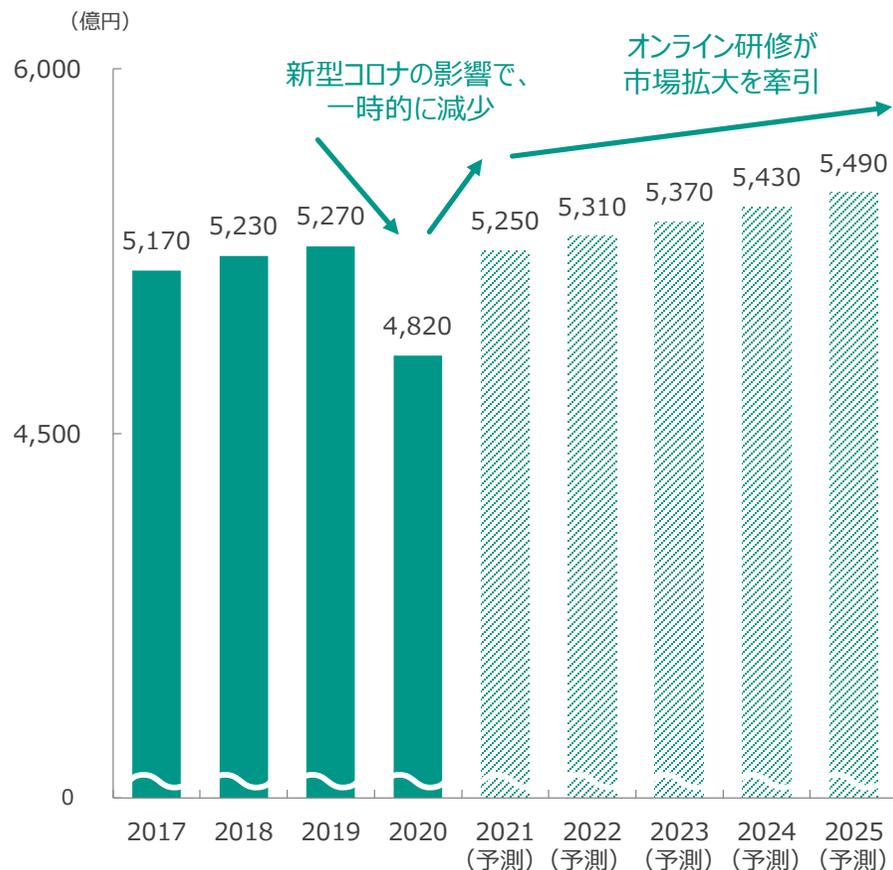
研修形態	オンライン	e-ラーニング	サテライト
コンテンツ	新入社員 年次研修	DX推進研修	ビジネススキル
	ITスキル	IBM製品研修	プロジェクト マネジメント

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



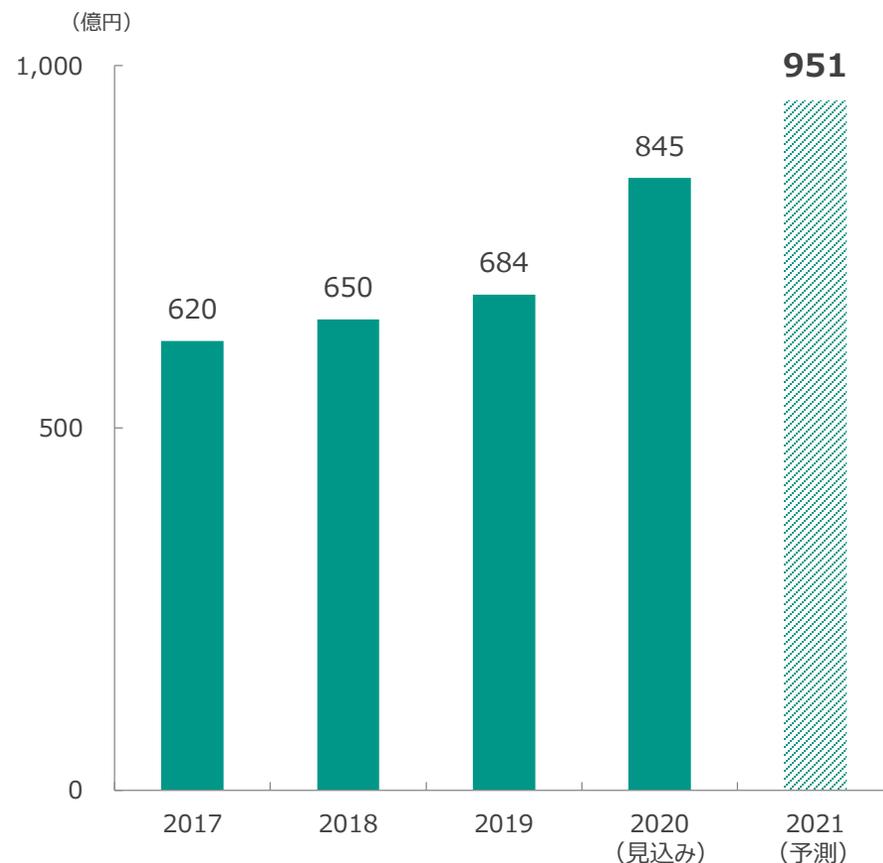
2020年度企業向け研修サービス市場規模は、コロナ禍の影響により前年度比8.5%減の4,820億円市場と推計されたが、2021年度以降は、コロナ禍に対応したオンラインを活用した研修サービスが市場のメインストリームへと変化し、市場規模の回復および拡大を牽引していくと予想されている。

## 研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

## eラーニング市場規模推移・予測

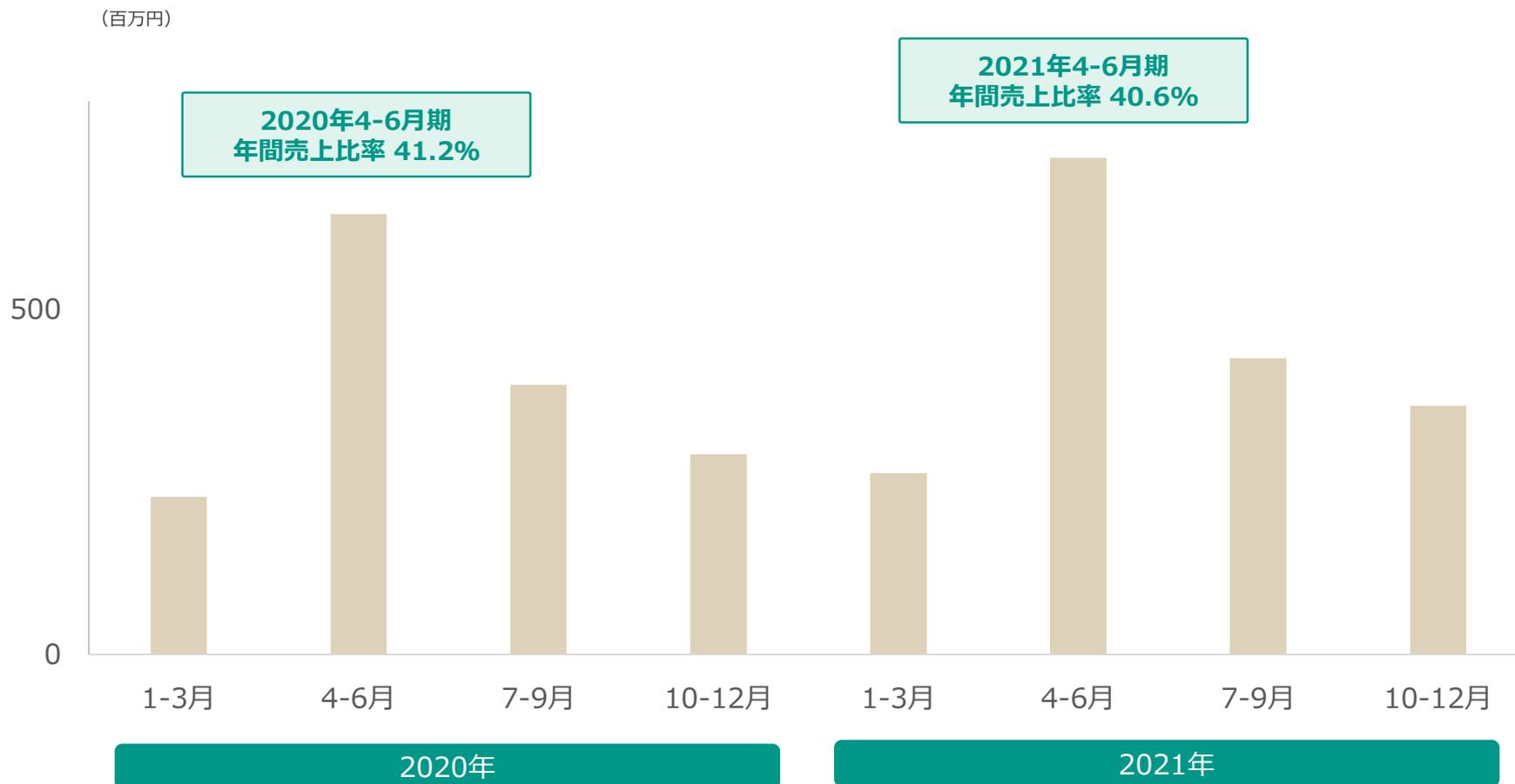


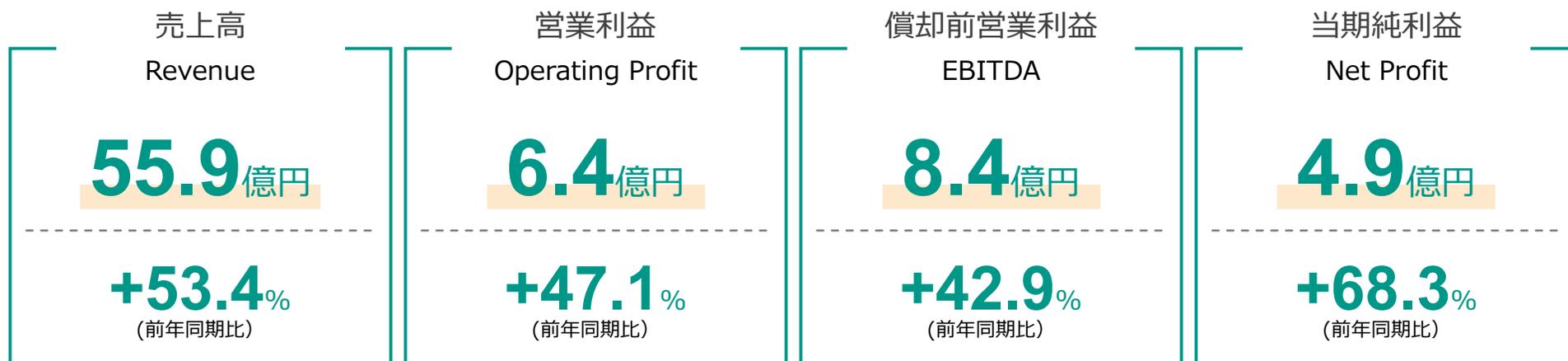
出所：矢野経済研究所「2021eラーニング市場に関する調査」

# 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

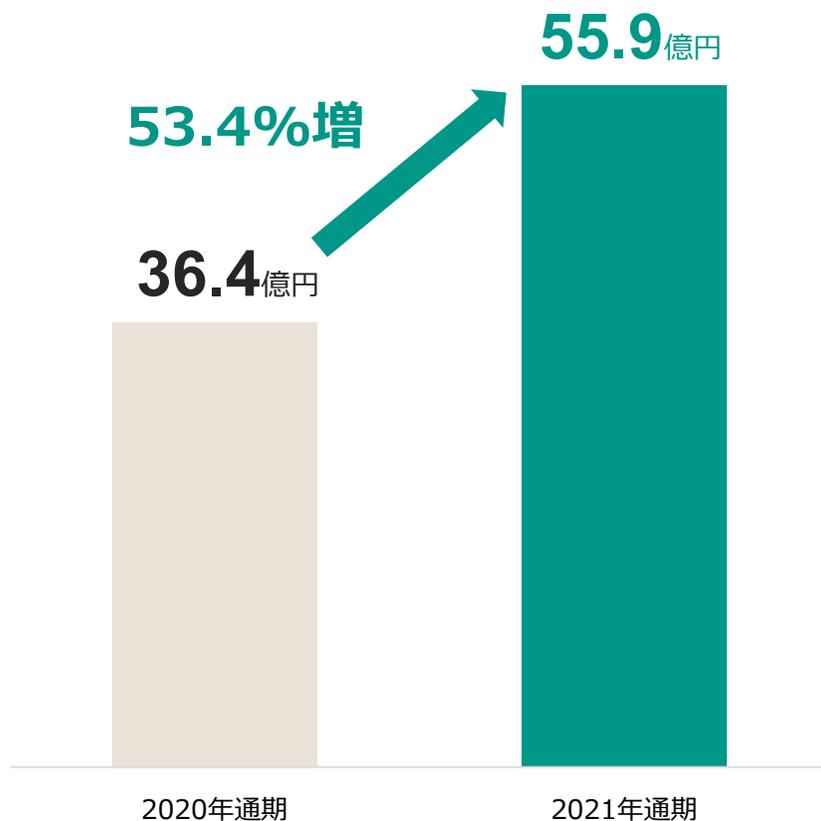




- インサイドセールス事業は堅調に伸び、第2四半期から連結の研修事業（アイ・ラーニング社）のDX推進研修カリキュラムの好調により、大幅な増収・増益を達成。
- 未だコロナ禍の影響もあり、多くの企業が「顧客接点」の改革を進めており、コアビジネスであるインサイドセールス事業は12.1%の増収で2桁成長を継続
- 順調な業績に加えて、3月末にグループ会社化した研修事業子会社（アイ・ラーニング社）の繰越欠損金に税効果会計を適用したことで当期純利益が前期比+68.3%と一時的に増加

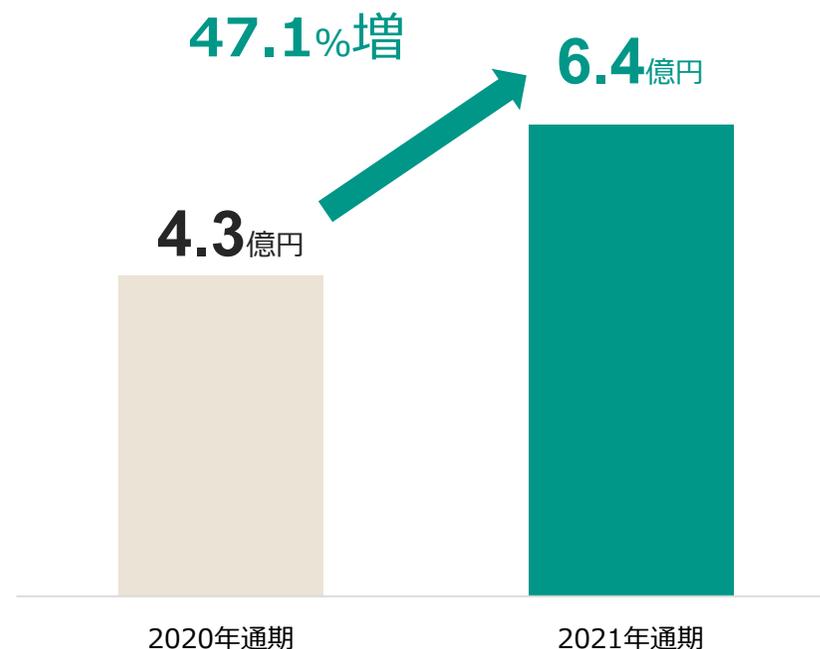
## 売上高

インサイドセールス事業は堅調に成長、第2四半期から連結の研修事業が伸び、大幅な増収を達成。



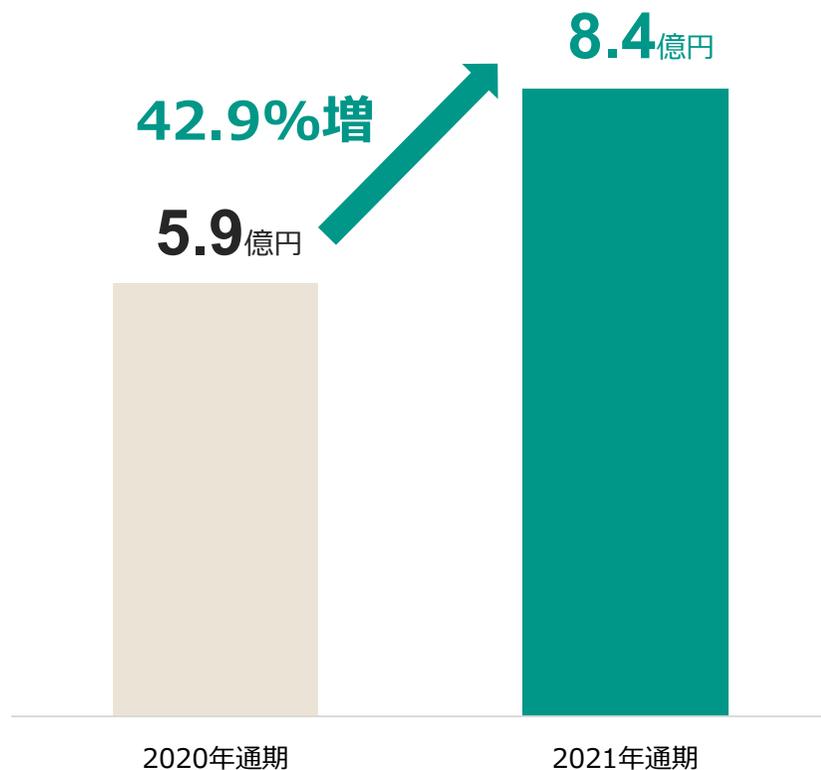
## 営業利益

インサイドセールス事業の増益と研修事業は2021年4月からの業績寄与で営業利益は47.1%の増益。



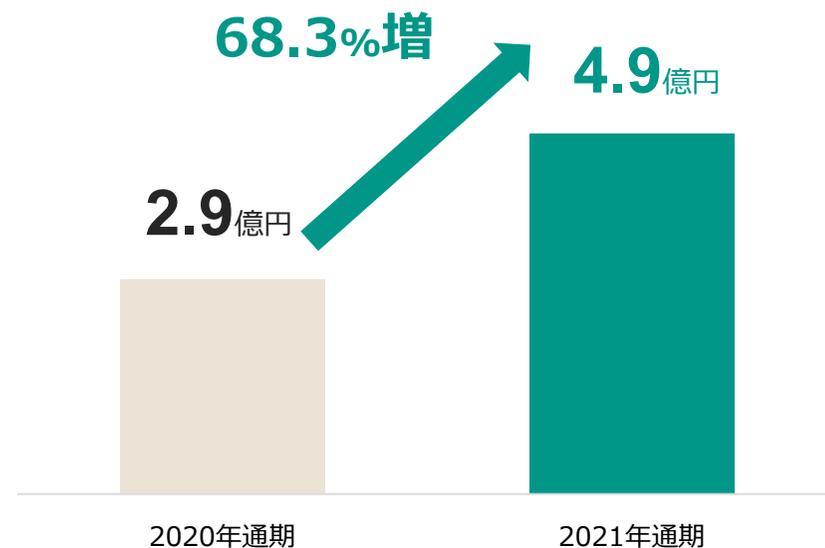
## 償却前営業利益

営業利益の+2.1億円と減価償却費の+0.4億円により、償却前営業利益は2.5億円の増加。



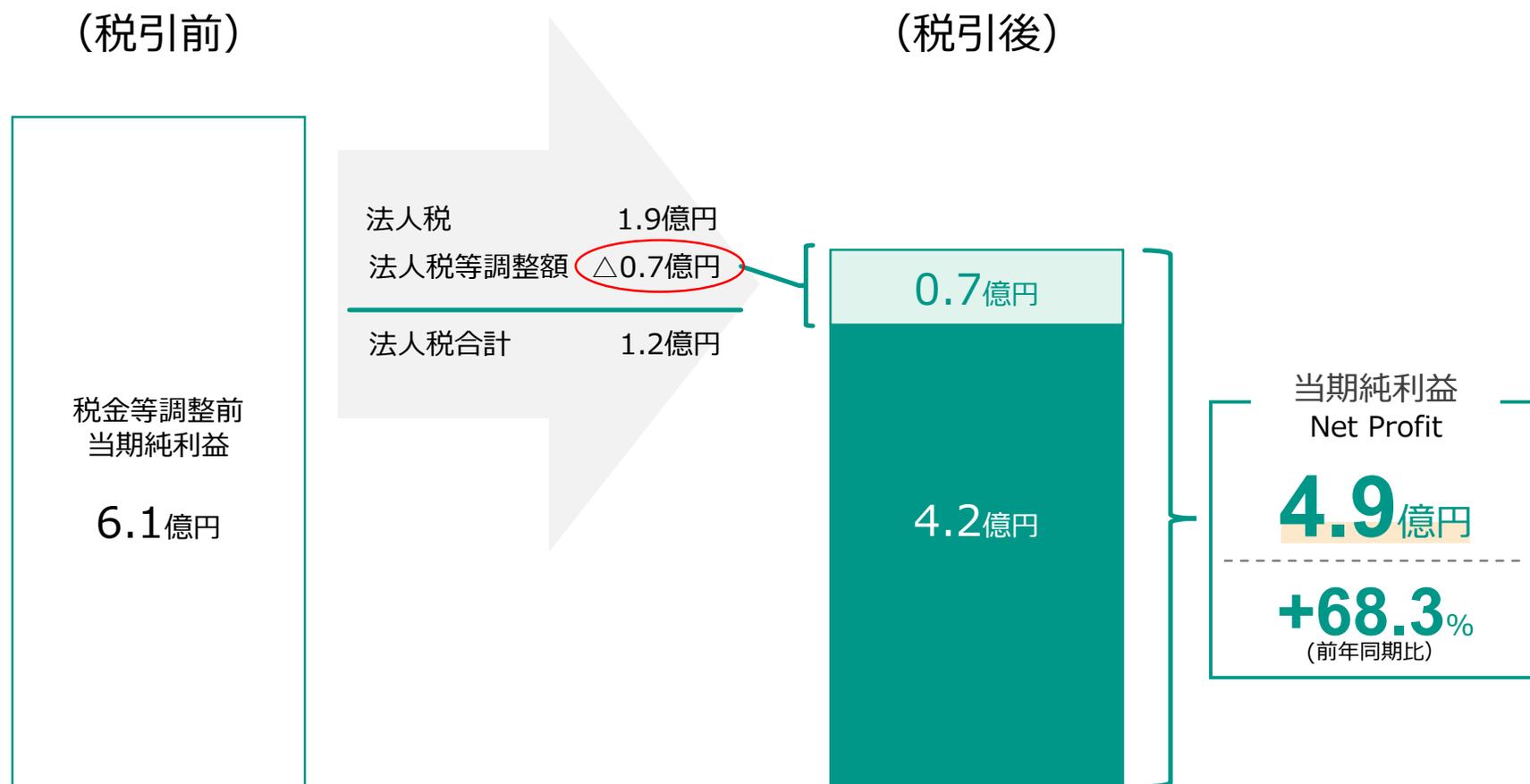
## 当期純利益

研修事業の子会社（株式会社アイ・ラーニング）の連結前からの繰越欠損金の取込の影響もあり、当期純利益は大幅に増加。



# 2021/12期 当期利益について

主に2021年3月末にグループ会社化した研修事業 子会社（アイ・ラーニング社）が過去2年間赤字であったため、向こう3年間で法人税等調整額を徐々にマイナス計上する予定であったが、2021年の業績V字回復により当期で全額、法人税等調整額が約0.7億円計上することとなり、当期純利益は、4.2億円から4.9億円の前年同期比68.3%の一時的な大幅増となった。



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により53.4%の増収。売上総利益率は前期比で改善したが、販管費増加により営業利益以下は若干利益率低下。業績予想に対して計画を達成

## 前期・通期予想との比較

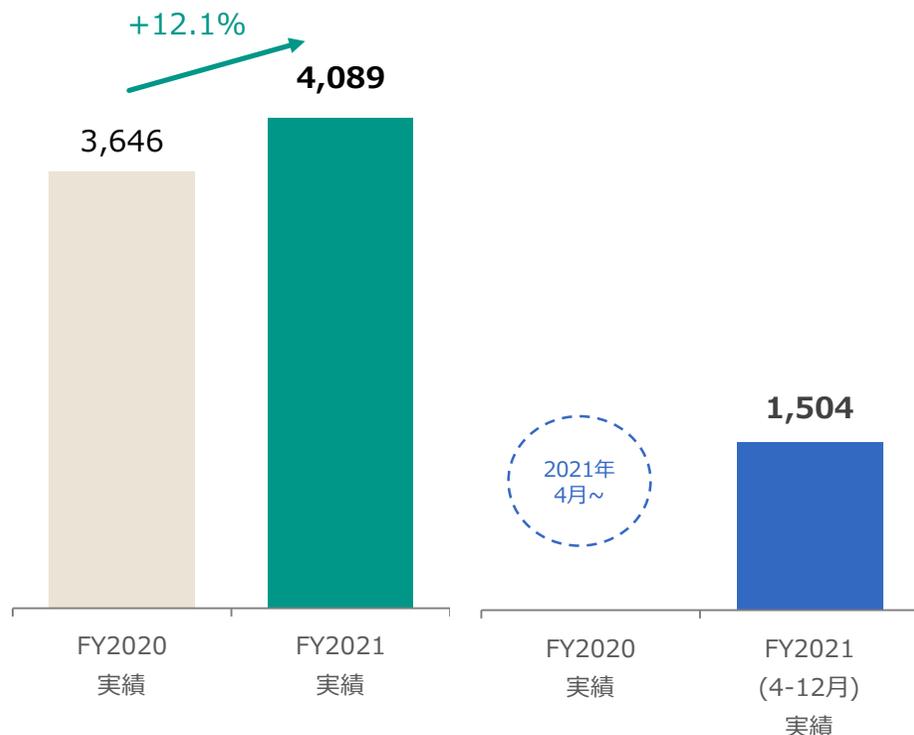
(百万円)	2020/12期	2021/12期				
	通期実績	通期予想	実績	前期比	通期予想 達成率	
売上高	3,646	5,590	<b>5,593</b>	<b>1,947</b>	<b>+53.4%</b>	100.1%
売上総利益	1,073	1,684	<b>1,728</b>	<b>654</b>	<b>+61.0%</b>	102.6%
売上比	29.4%	30.1%	<b>30.9%</b>			
営業利益	438	543	<b>644</b>	<b>206</b>	<b>+47.1%</b>	118.6%
売上比	12.0%	9.7%	<b>11.5%</b>			
経常利益	441	539	<b>649</b>	<b>208</b>	<b>+47.3%</b>	120.4%
売上比	12.1%	9.6%	<b>11.6%</b>			
当期純利益	293	388	<b>493</b>	<b>200</b>	<b>+68.3%</b>	127.1%
売上比	8.0%	6.9%	<b>8.8%</b>			
EBITDA <sup>※1</sup>	591	795	<b>845</b>	<b>253</b>	<b>+42.9%</b>	106.3%
売上比	16.2%	14.2%	<b>15.1%</b>			

※1 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効率的な拡大により+12%の増収。セグメント利益は、+11%の増益。研修事業は、上期偏重ではあったがDX研修やその他研修の売上を伸ばし、15億超。セグメント利益は、1.5億を上回り、セグメント利益率も10.6%と好調。

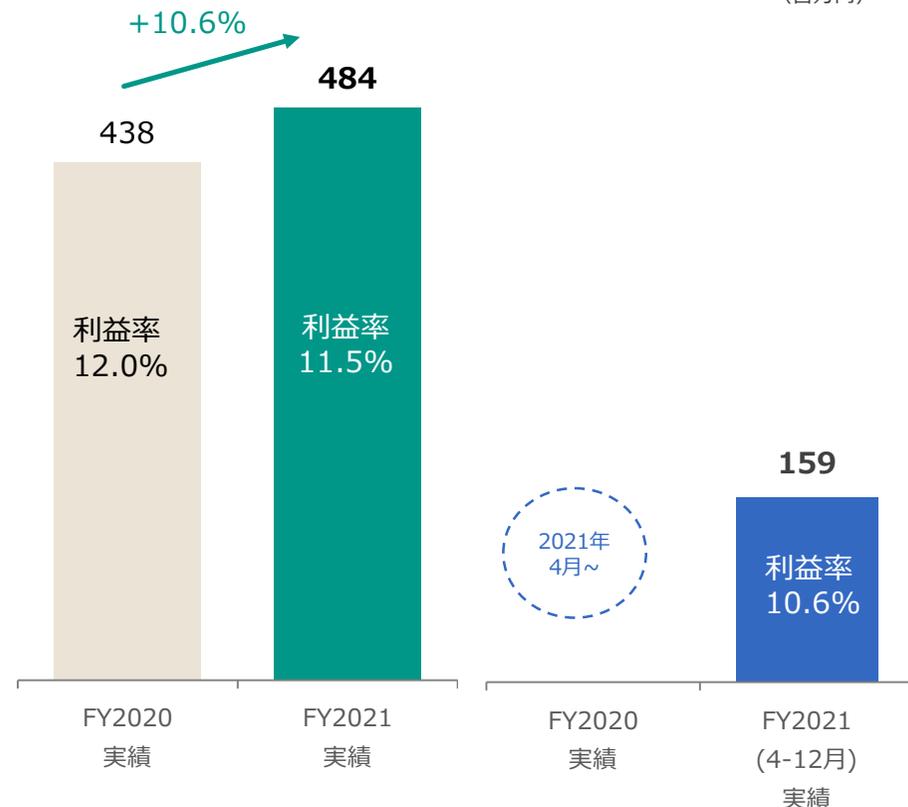
## セグメント 売上高

(百万円)



## セグメント 利益・利益率

(百万円)



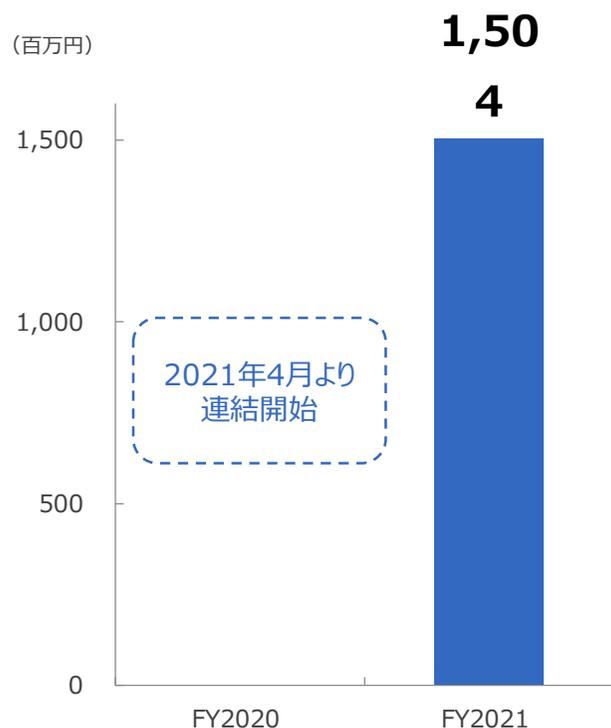
インサイドセールス事業

研修事業

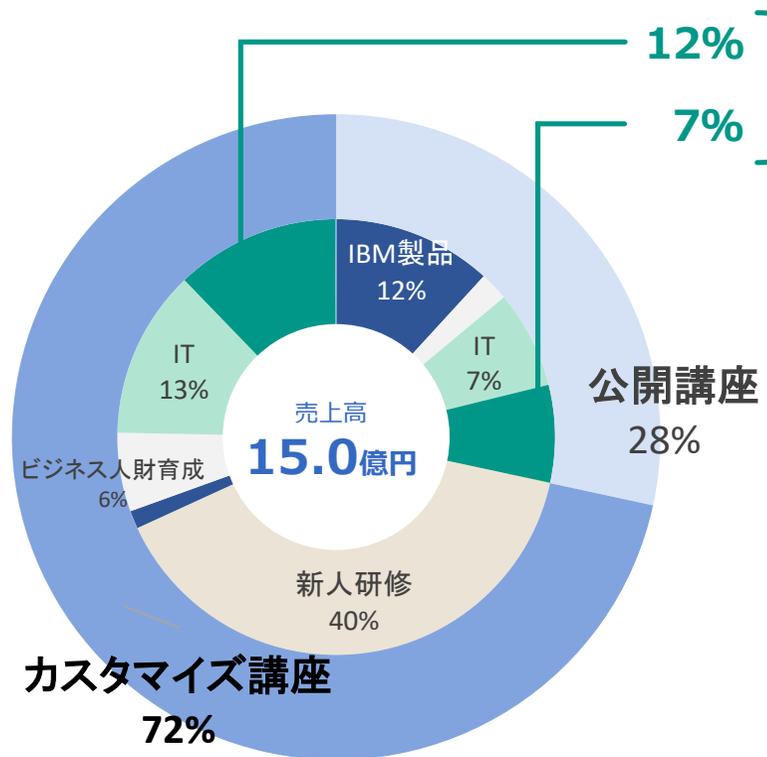
インサイドセールス事業

研修事業

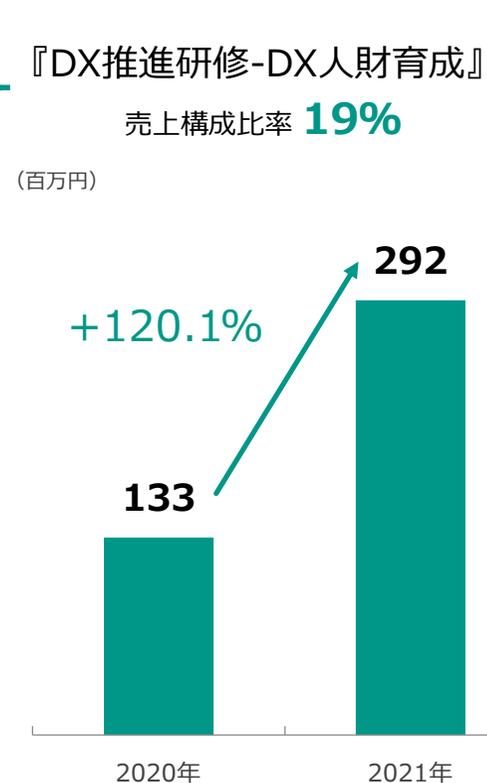
## 2021/12期 (4-12月) 売上実績



## 2021/12期 (4-12月) 研修カテゴリ別

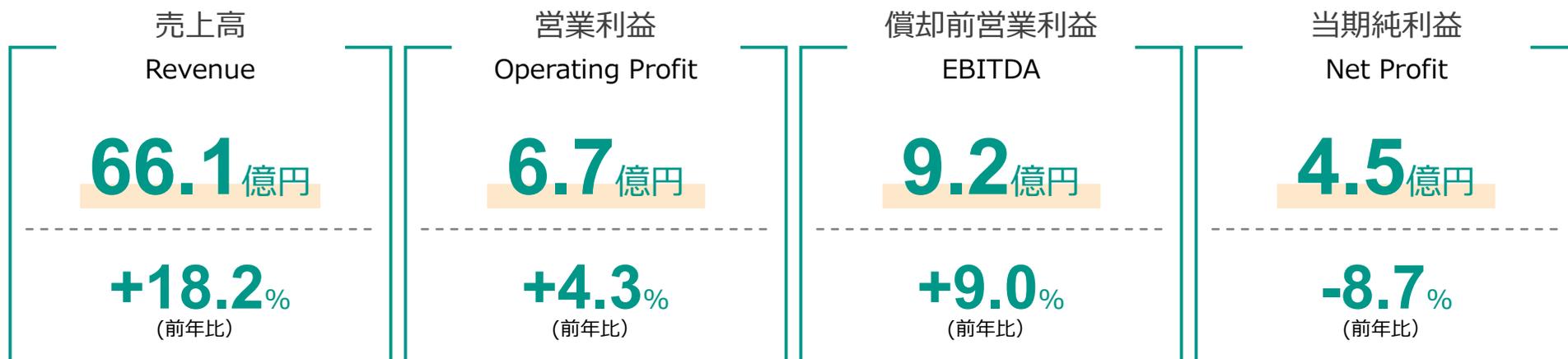


## 注力カテゴリ 「DX推進研修」※の成長率



- 年間予算 1360百万円に対しては、110.6%達成

※ 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財を育成するための研修プログラム

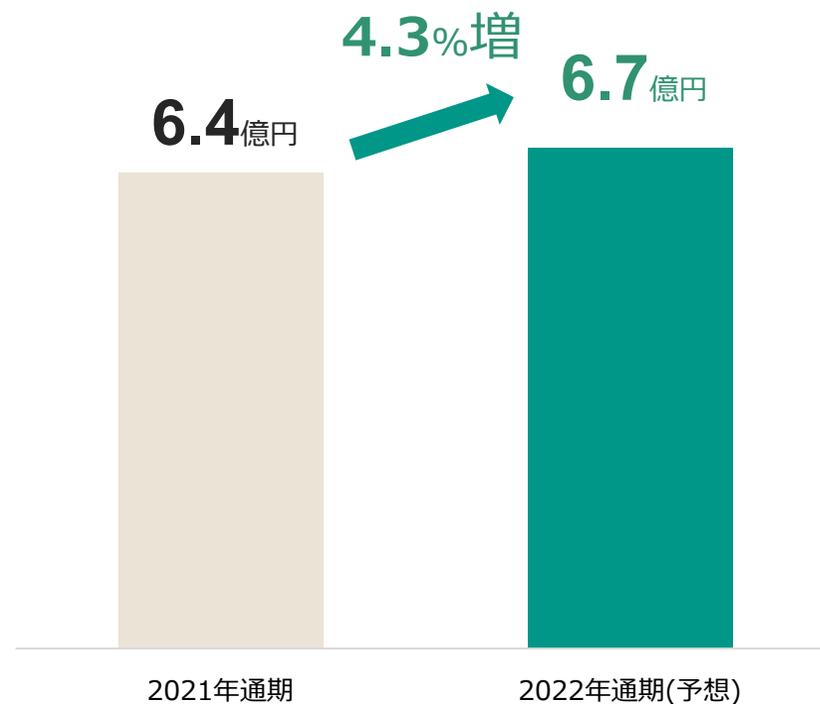
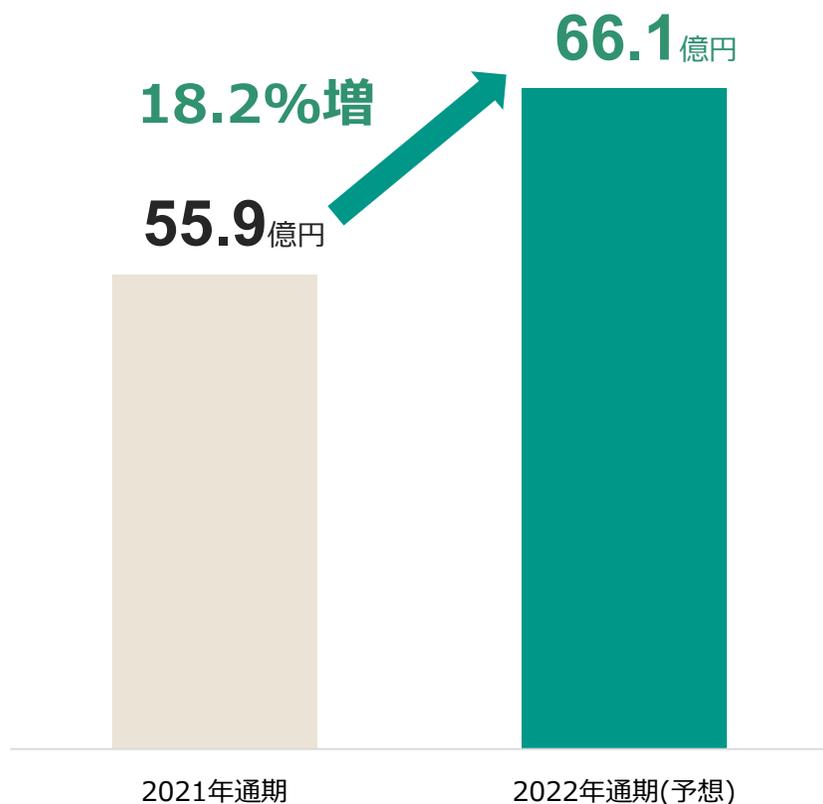


- インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの二桁成長に加えて、研修事業が通年で計上されることによる上乘せもあり、18%の売上高成長を計画
- 研修事業は、当期から通年で計上されるが、新卒研修が主力ビジネスの上期偏重の業績から、DX推進研修の拡大による成長と業績の平準化を狙う
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用及びマーケティング強化の投資を進めることから4.3%の成長を見込む
- 当期利益は、前期（2021/12期）に税効果会計による一時的な上振れがあり、成長率は-8.7%と予想

アウトソーシングサービスの二桁成長することに加え、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、18%超の売上高成長を計画。中長期の成長を見据え、新規採用及びマーケティング活動強化等の投資を実行。

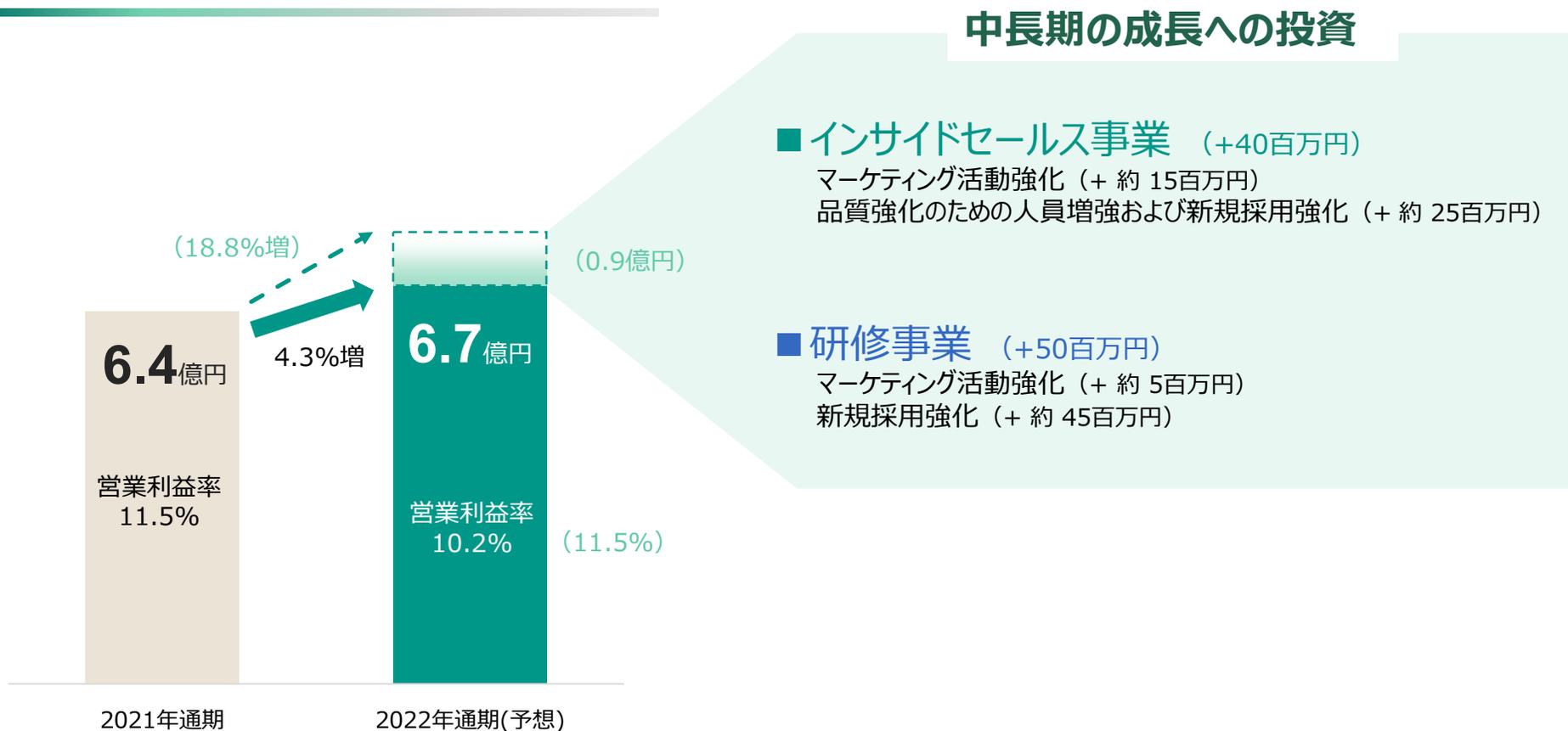
売上高

営業利益



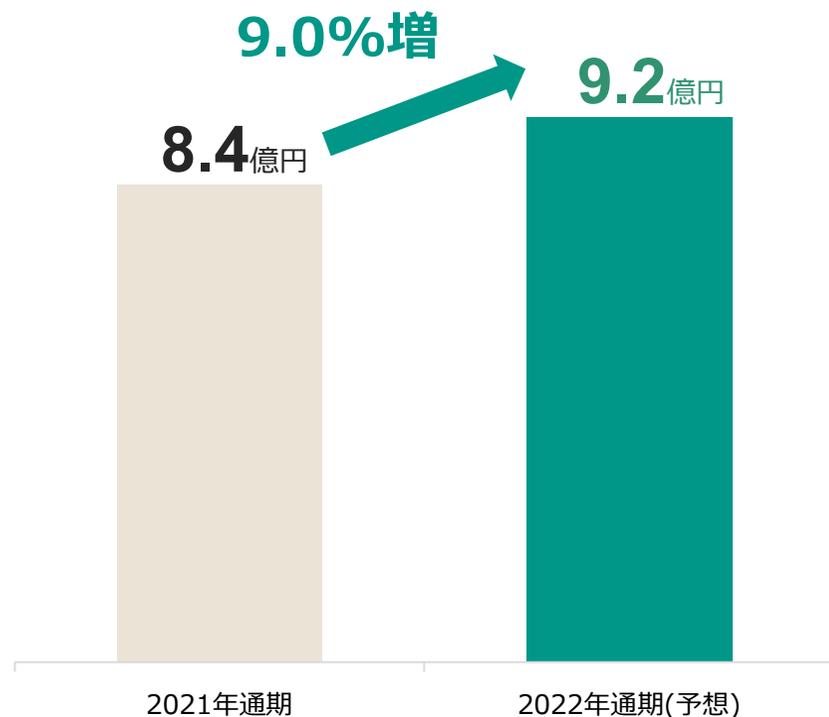
今期は、各事業において中長期の成長への投資（+0.9億円）として、新規採用強化及びコロナ禍による拡大するインサイドセールスおよびDX需要を取り込むためのマーケティング活動の強化を実施。このため営業利益率は前期11.5%から今期10.2%に抑え、結果、営業利益の前年同期比は4.3%となる。

## 営業利益

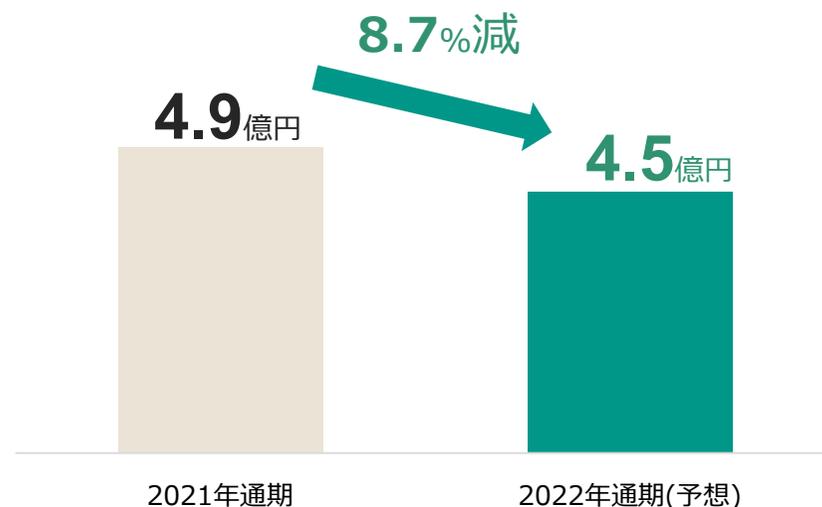


当社との連結前の2か年にわたって赤字が続いていた子会社（株式会社アイ・ラーニング）の繰越欠損金を取り込んだことにより、2021年12期は当期純利益が一時的に大幅上昇したが、2022年12期以降は平準化。

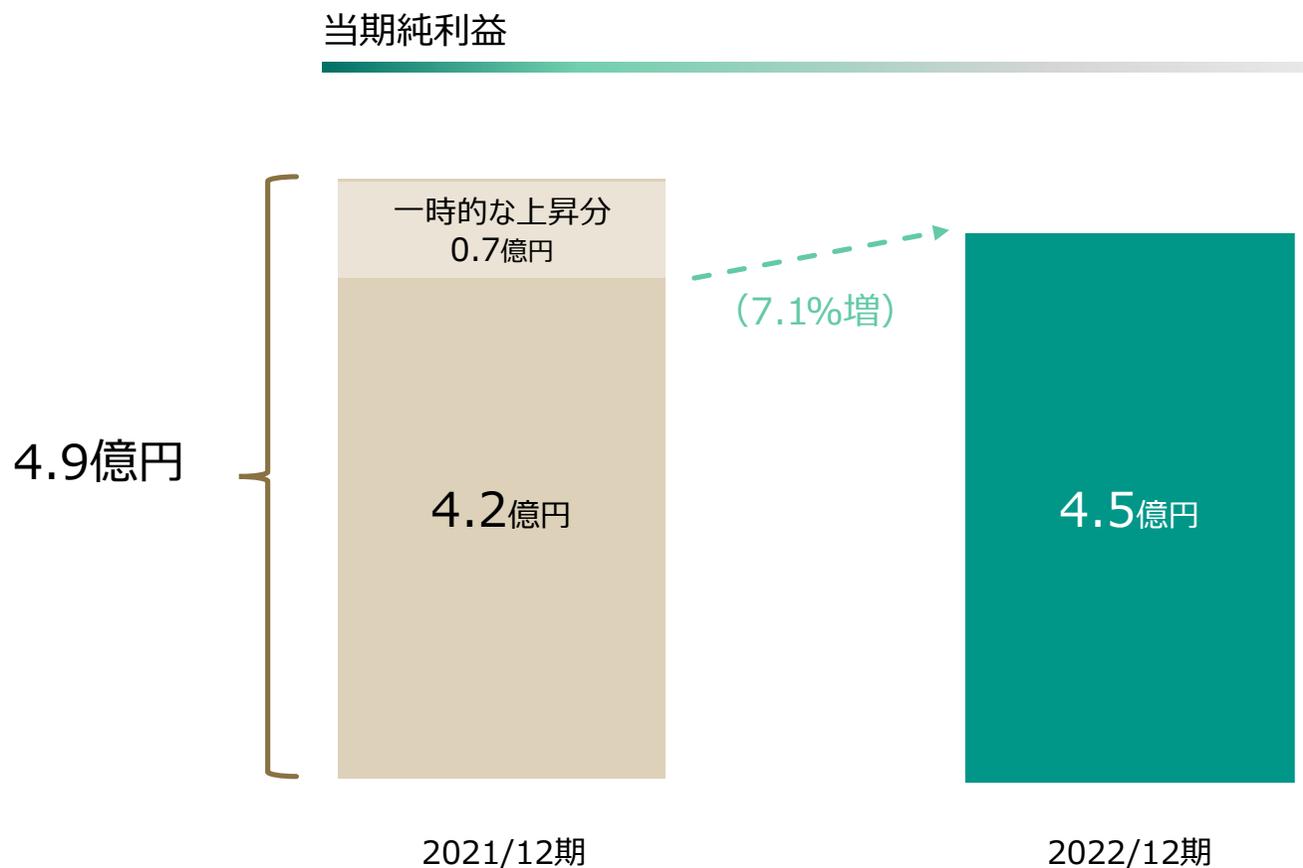
## 償却前営業利益



## 当期純利益



前期（2021/12期）は、当社との連結前の2か年にわたって赤字が続いていた子会社（株式会社アイ・ラーニング）の税効果（法人税等調整額 △0.7億円）が影響し、当期純利益が一時的に大幅上昇したが、2022年12期以降は平準化。



主力ビジネスの安定拡大と研修事業などの高成長領域の拡大により、+18%増収を計画。研修事業の販管費増加および人員増加などの投資を行うことにより営業利益率の低下を見込むが、EBITDAベースでは+9%の成長を計画。

## 2021/12期-2022/12期(予想)の比較

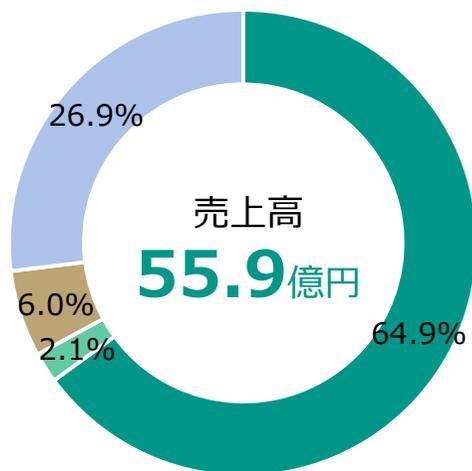
(百万円)	2020/12期	2021/12期	2022/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	3,646	5,593	<b>6,612</b>	<b>+18.2%</b>
売上総利益	1,073	1,728	<b>2,000</b>	<b>+15.7%</b>
売上比	29.4%	30.9%	<b>30.2%</b>	
営業利益	438	644	<b>672</b>	<b>+4.3%</b>
売上比	12.0%	11.5%	<b>10.2%</b>	
経常利益	441	649	<b>672</b>	<b>+3.5%</b>
売上比	12.1%	11.6%	<b>10.2%</b>	
当期純利益	293	493	<b>450</b>	<b>-8.7%</b>
売上比	8.0%	8.8%	<b>6.8%</b>	
EBITDA*	591	845	<b>921</b>	<b>+9.0%</b>
売上比	16.2%	15.1%	<b>13.9%</b>	

\* 償却前営業利益を採用

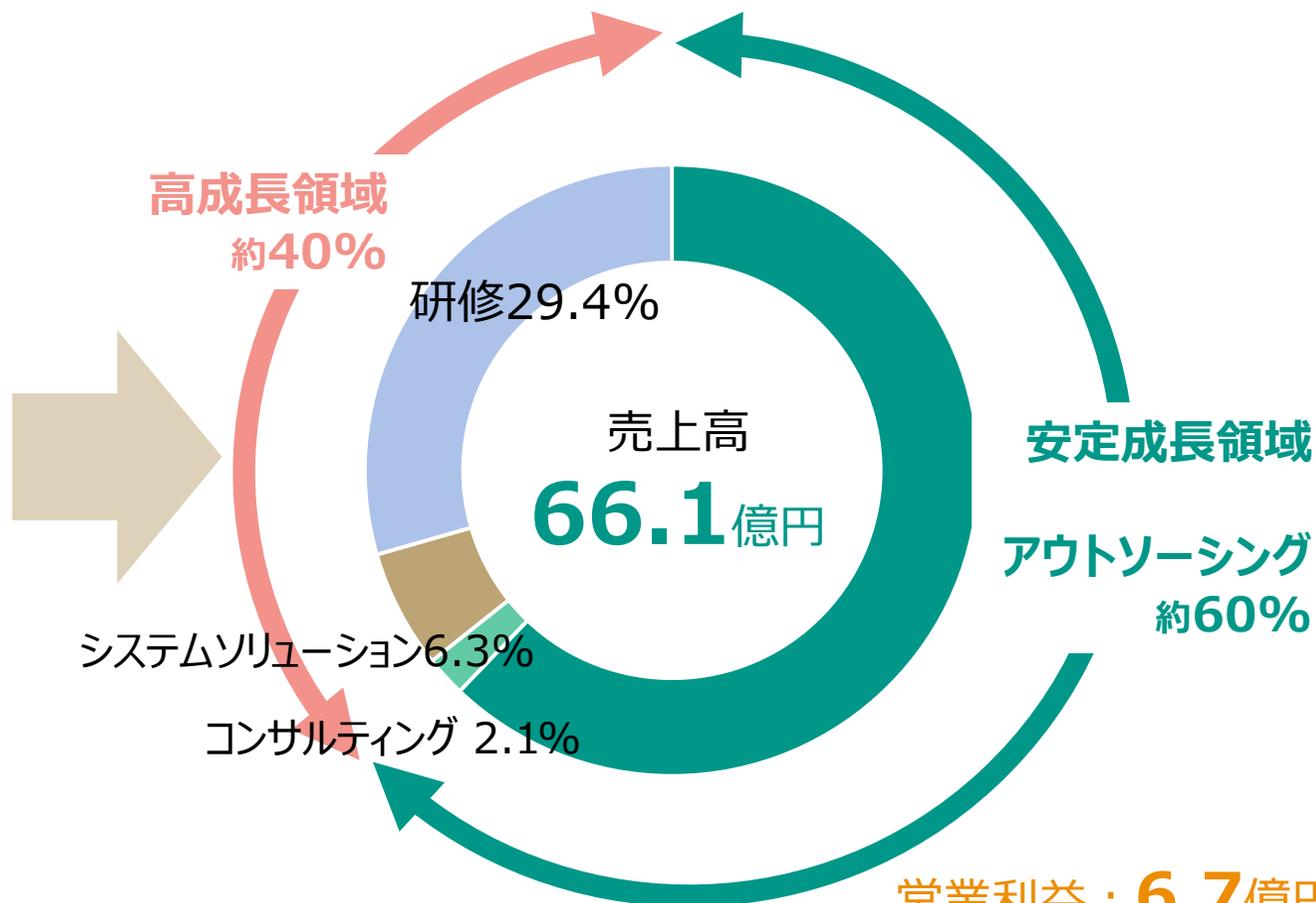
2022年は売上高66億円、営業利益6.7億円を計画。高成長領域（コンサルティング、システムソリューション、研修サービス）の割合を約4割までに成長。

2021/12期（実績）

2022/12期（予想）



営業利益：6.4億円

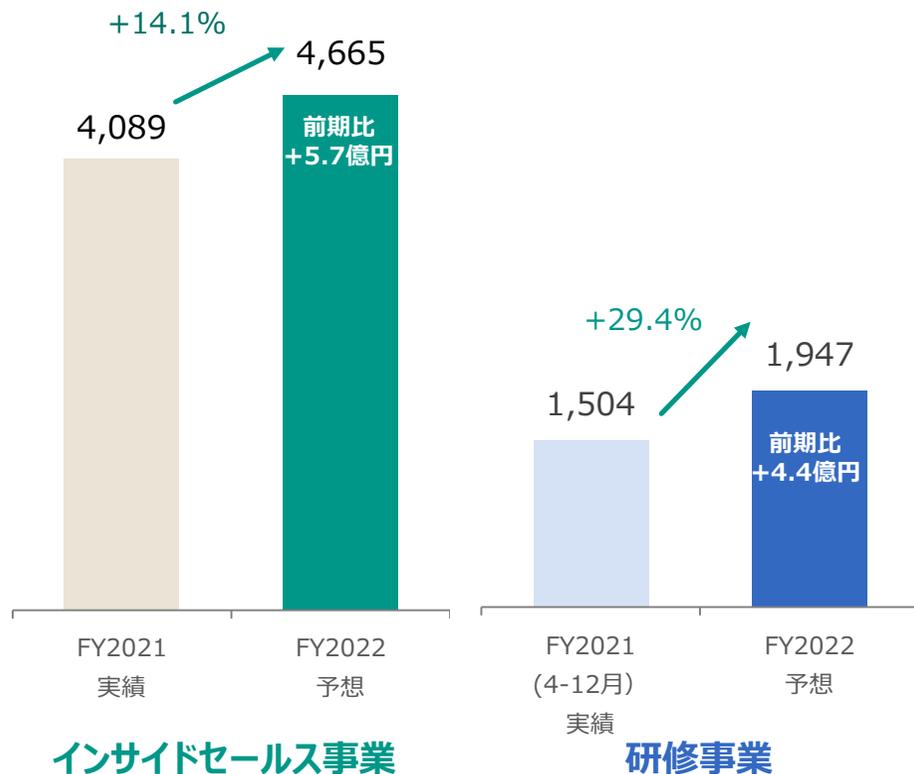


営業利益：6.7億円

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+14%の増収を計画。研修事業はDX研修の拡大、季節性要因の平準化を進め、29%の増収を計画。セグメント利益は、成長のための投資をすすめることから利益率は低下し、成長率はそれぞれ+4.3%を見込む。

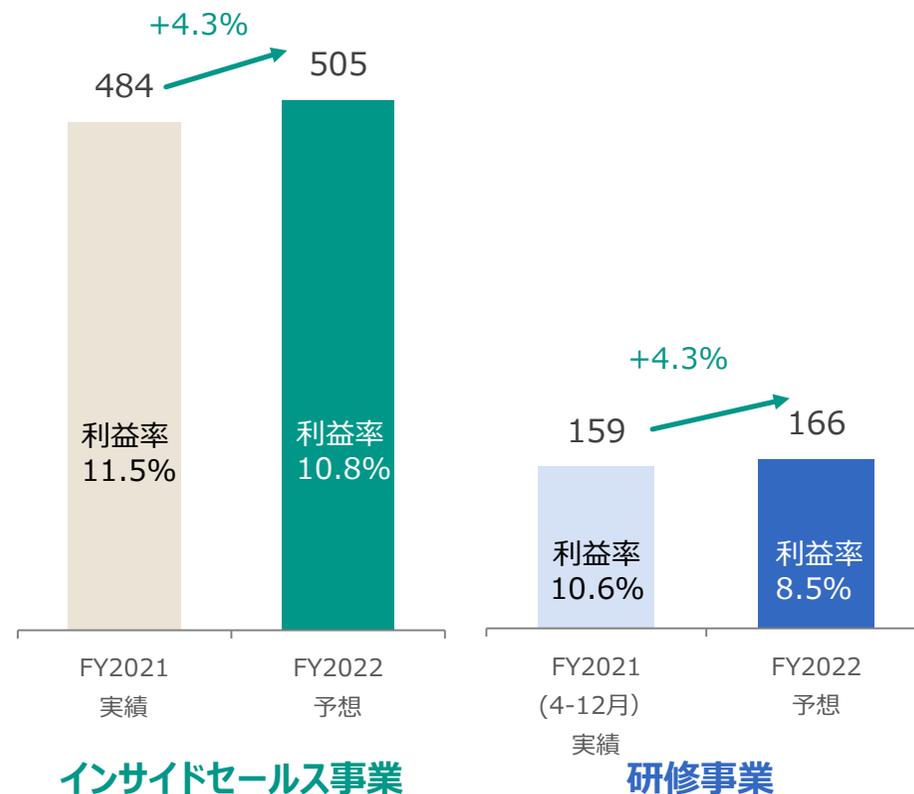
## セグメント別 売上高

(百万円)

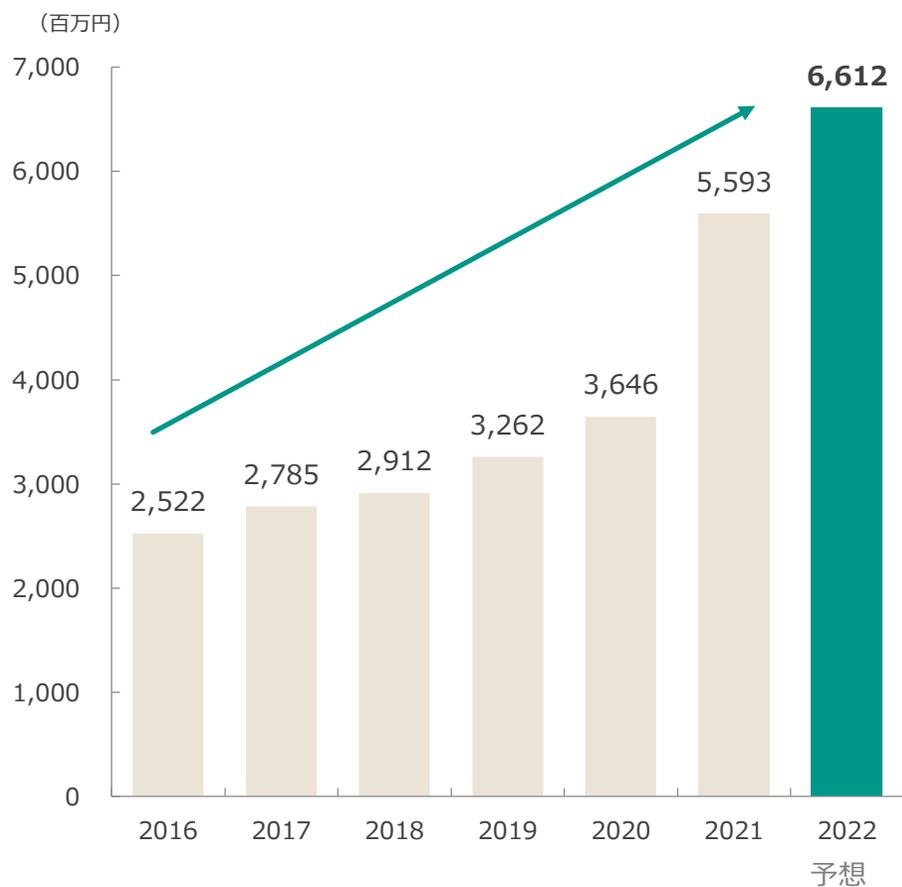


## セグメント別 利益・利益率

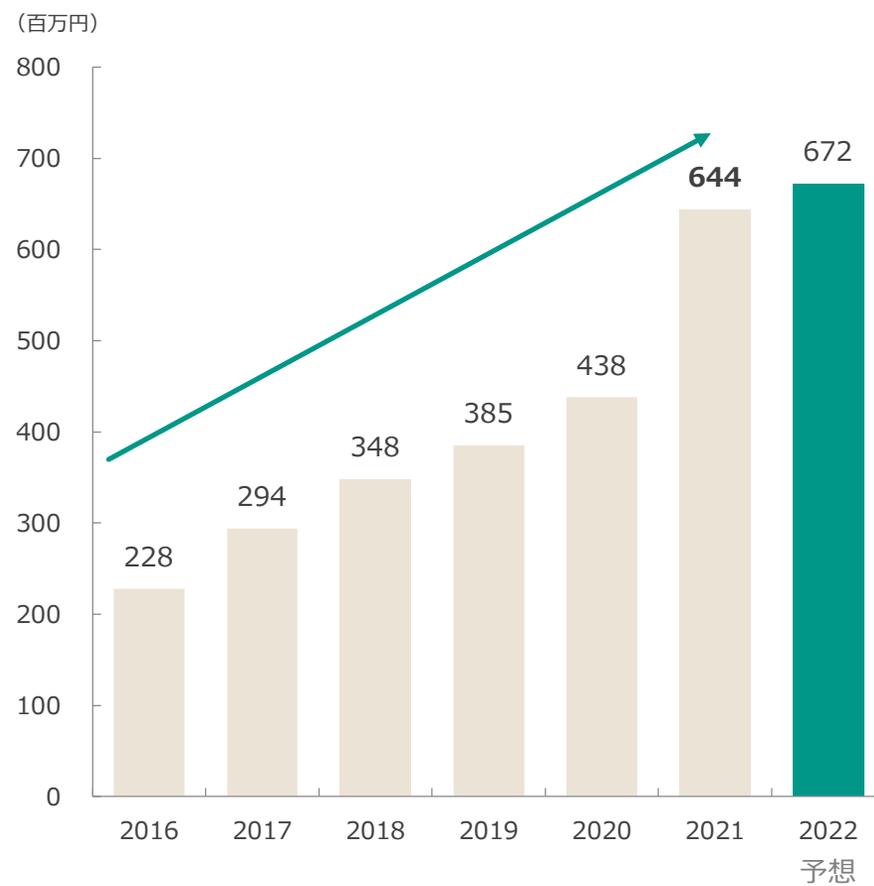
(百万円)



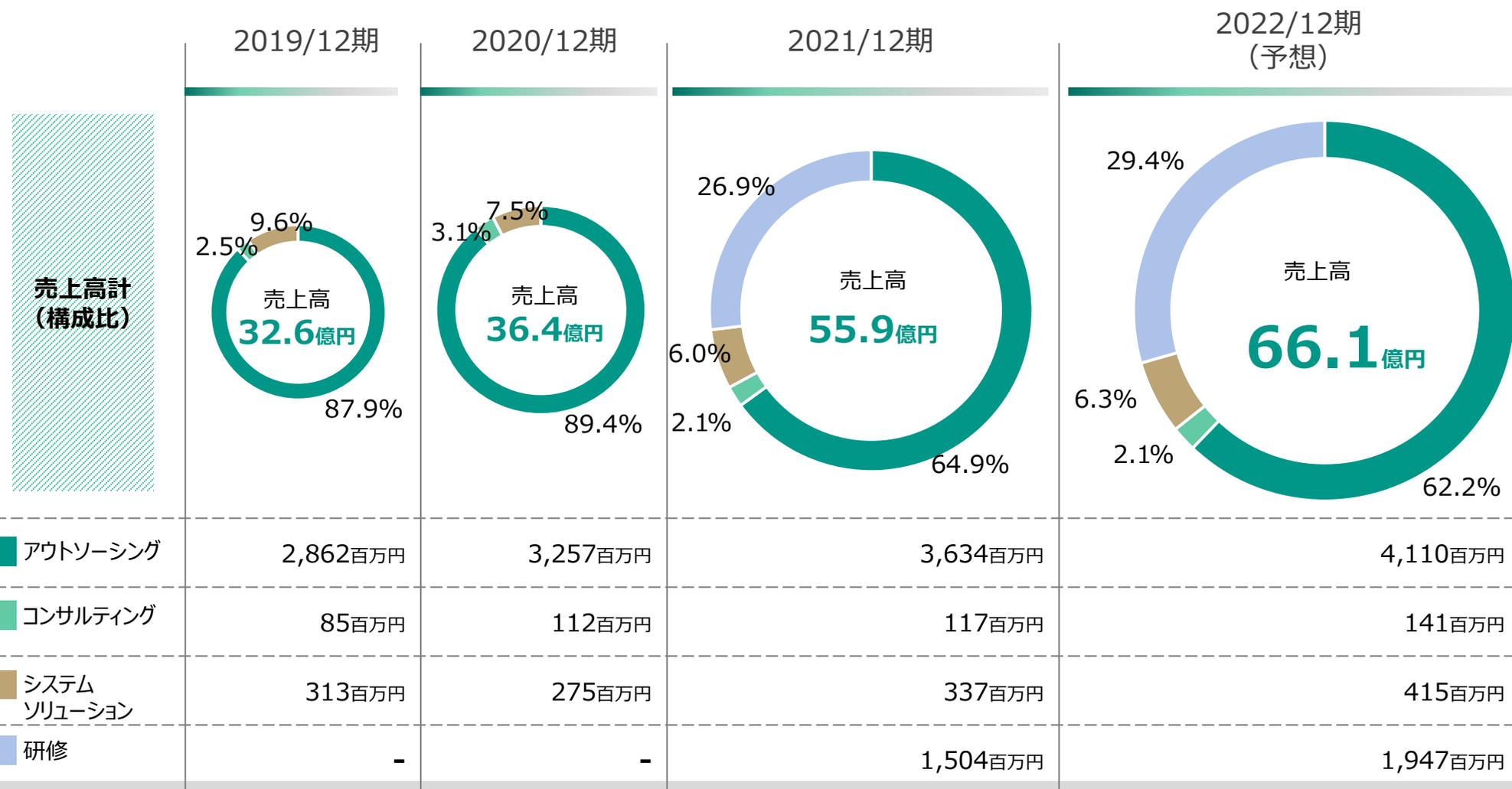
## 売上高の推移



## 営業利益の推移

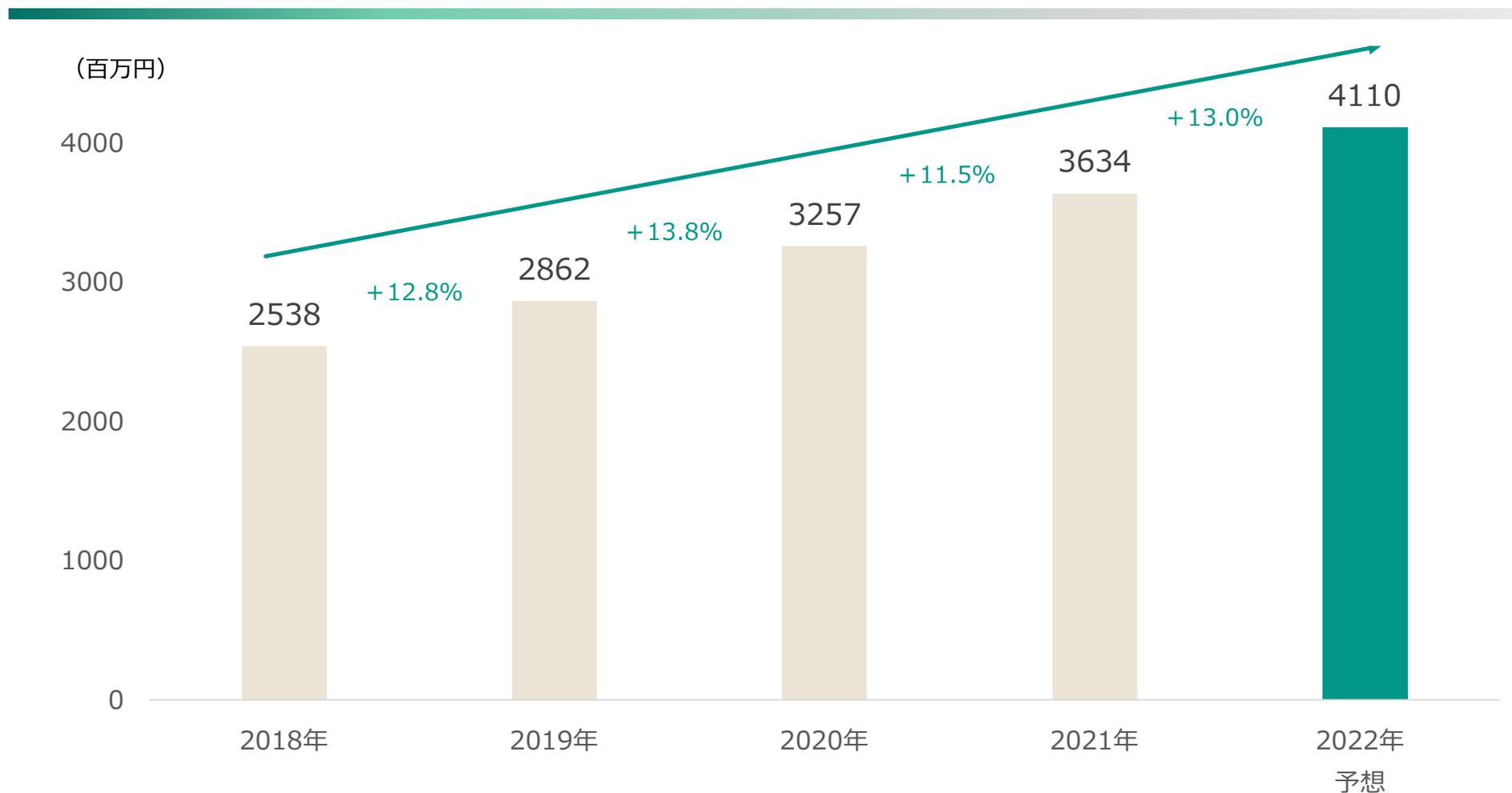


アウトソーシングサービスは、前年に引き続き既存・新規のミックスで二桁の安定拡大を計画。  
 コンサルティングサービスをフックにして、アウトソーシングサービスやシステムソリューションサービス、研修事業への展開を計画。



インサイドセールス事業の主力サービスである「アウトソーシングサービス」既存・新規ともに堅調な成長を維持している

「アウトソーシングサービス」売上高推移



# 2022/12期 投資計画およびEBITDA見通し

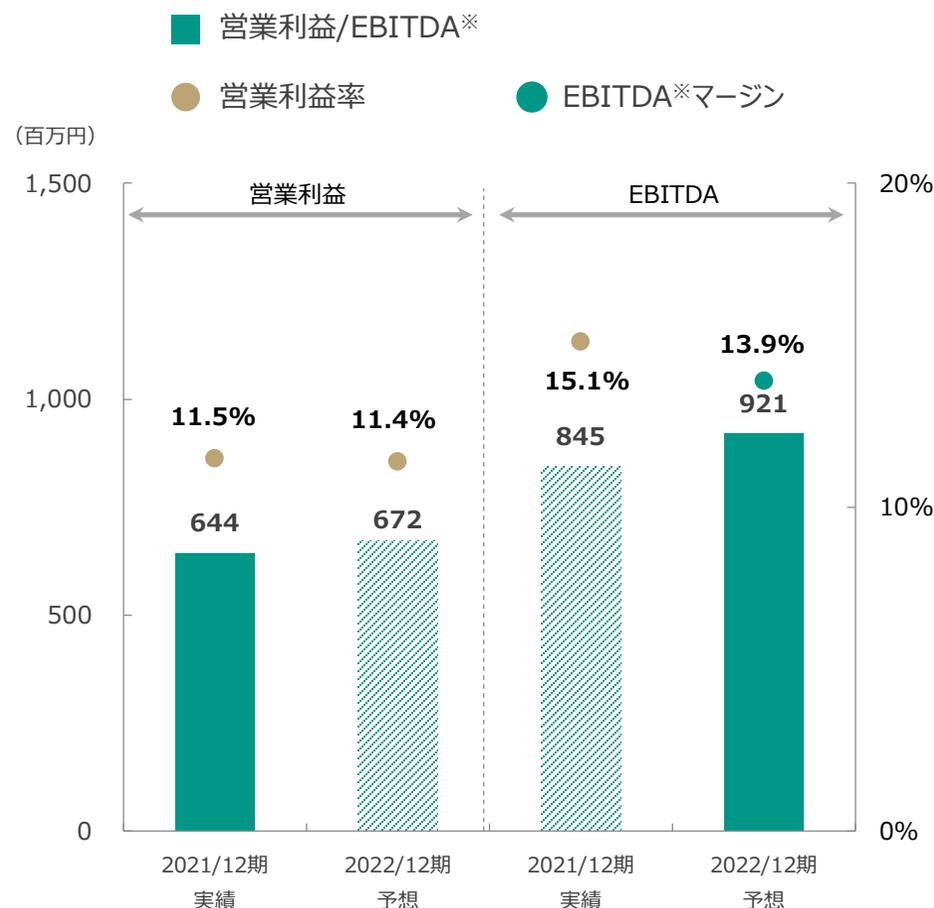
一部オフィスレイアウト工事、デジタルマーケティング強化によるHP再構築等により減価償却費は前年201百万円から248百万円（前期比+23.8%）に増加。積極的な採用やマーケティングコストの増加の影響で、EBITDAマージンは、一時的な低下を予想

## 2022/12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」等開発費	70	8
オフィス関連費用	111	9
その他	119	19
アイ・ラーニング社関連	50	-
～前年度資産計上等	-	209
計	287	248

## 営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用



# インベストメントハイライト

**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** 研修サービスでの収益基盤確立

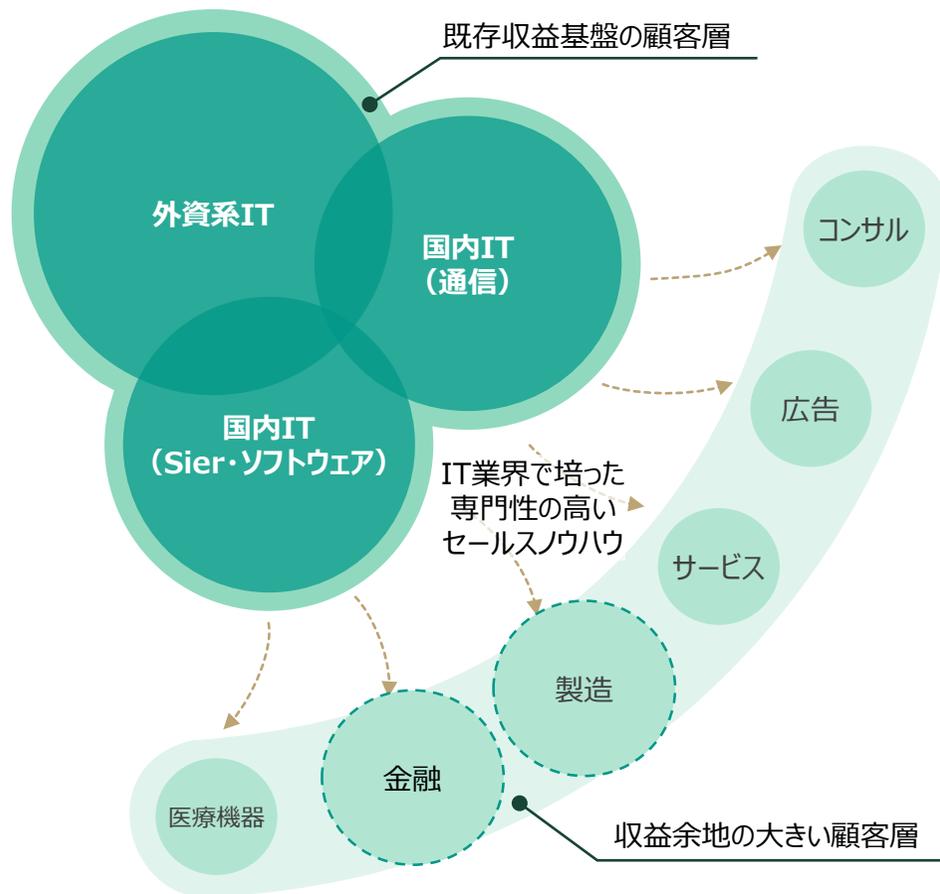
**3** コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

**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

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。

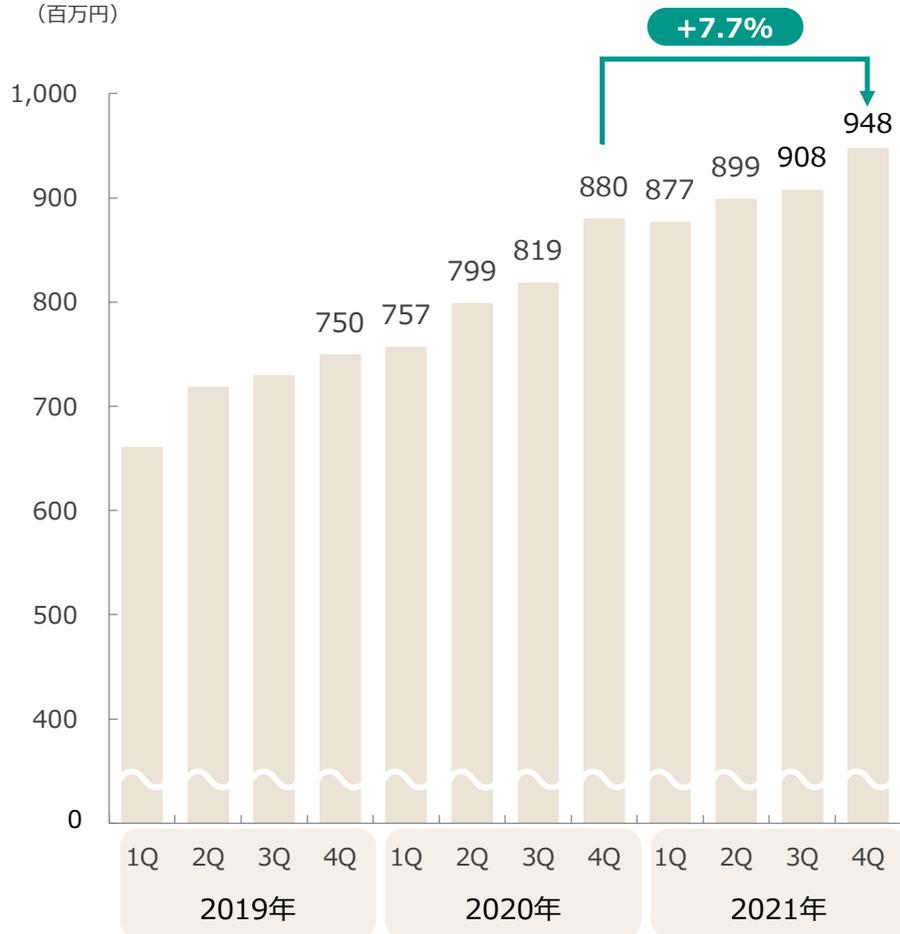
## 顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



## 四半期売上高の推移

(百万円)



**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**

研修サービスでの収益基盤確立

**3**

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

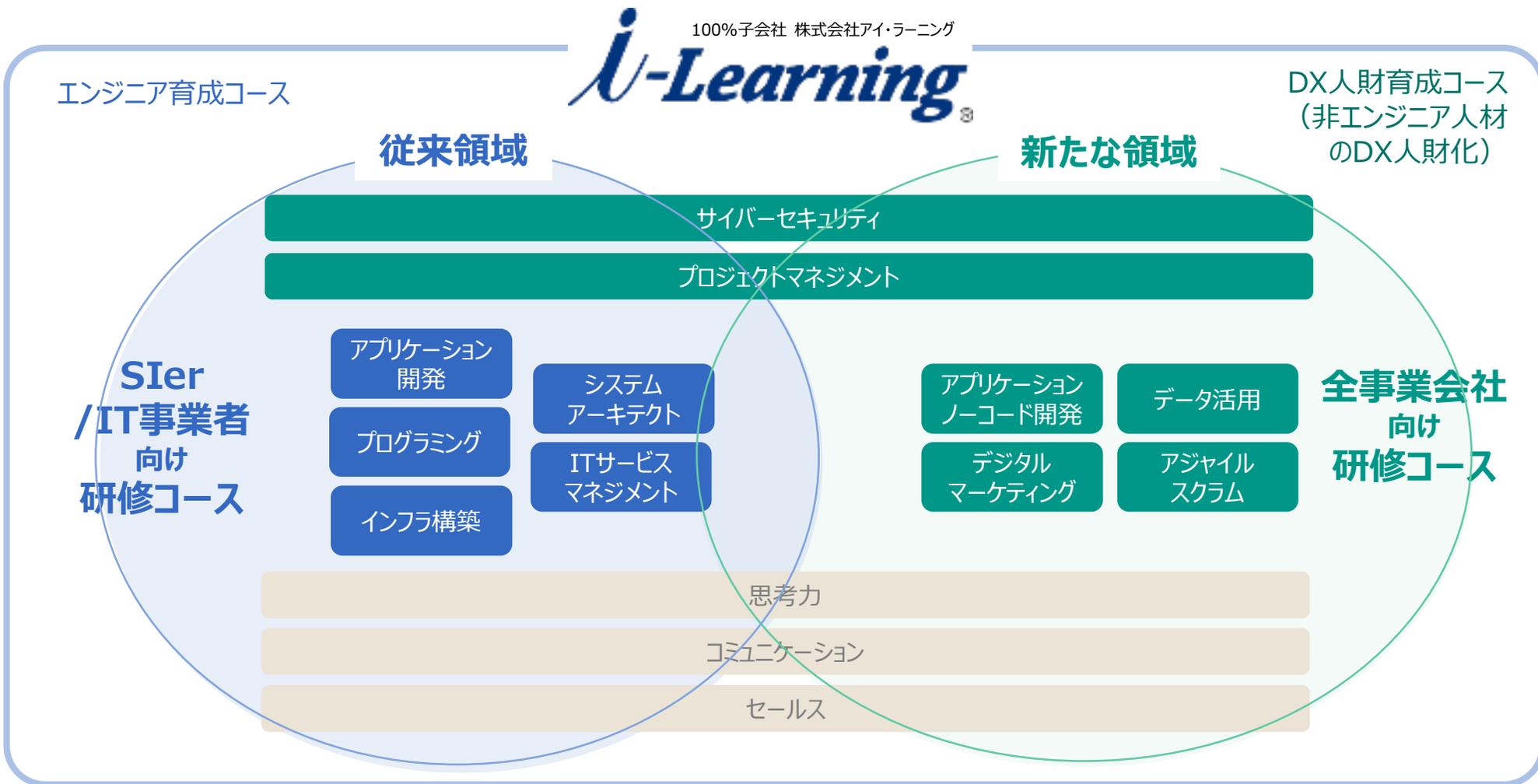
**4**

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

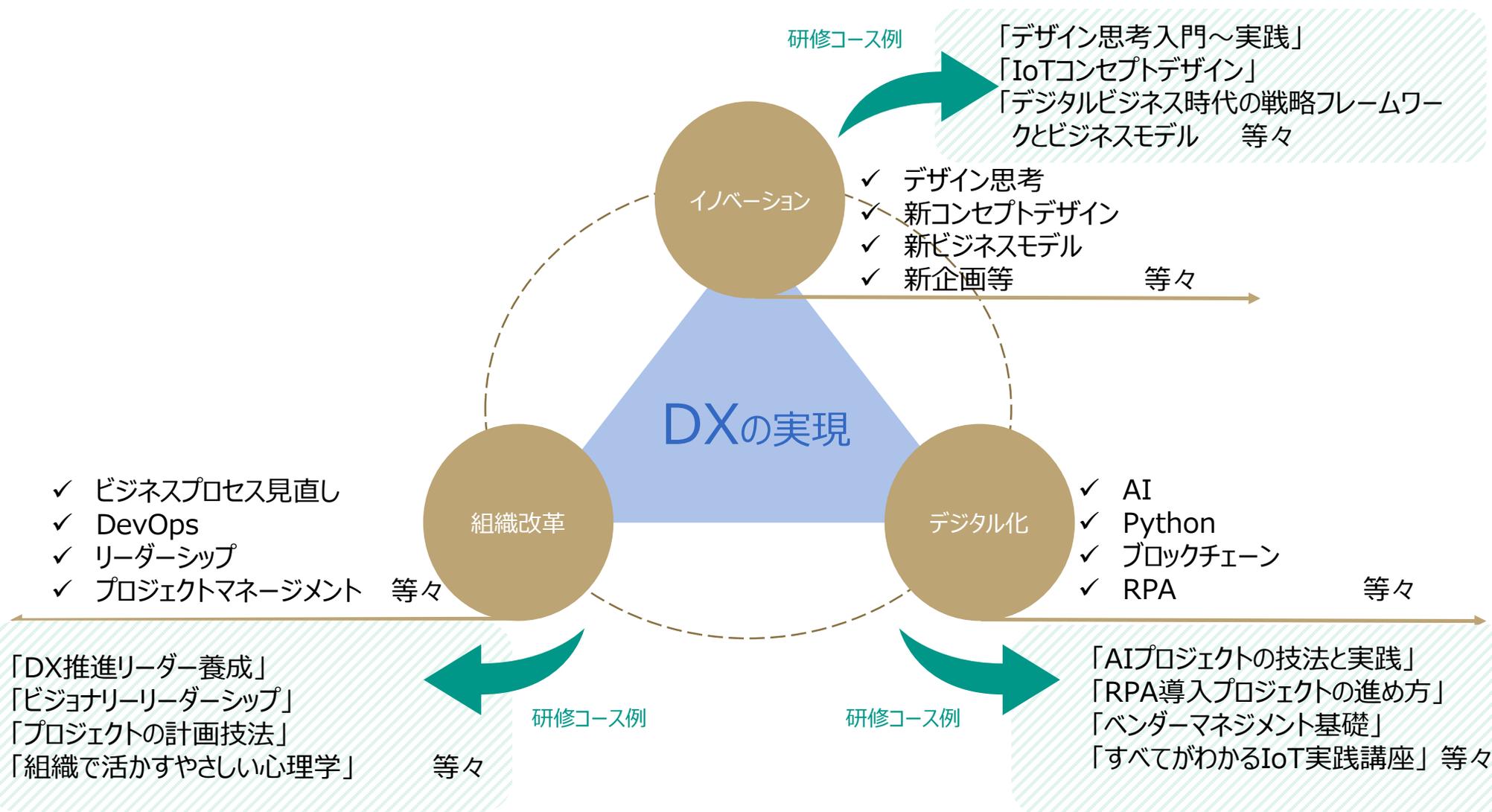
従来領域（SIer/IT事業者向け）の研修サービスの実績を生かし、全事業会社向けのDX人材育成、リスキング※パートナーとしての事業領域を拡大

※『リスキングとは？』

経済産業省が推奨する、コロナ禍による働き方の変化、デジタル時代の到来に対応した人材育成に企業が従業員に対して行う取り組み。



アイ・ラーニングは、他社に先駆け、2019年から企業のDX推進に必要な不可欠な研修コンテンツを開発、提供しています。



**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** 研修サービスでの収益基盤確立

**3** 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

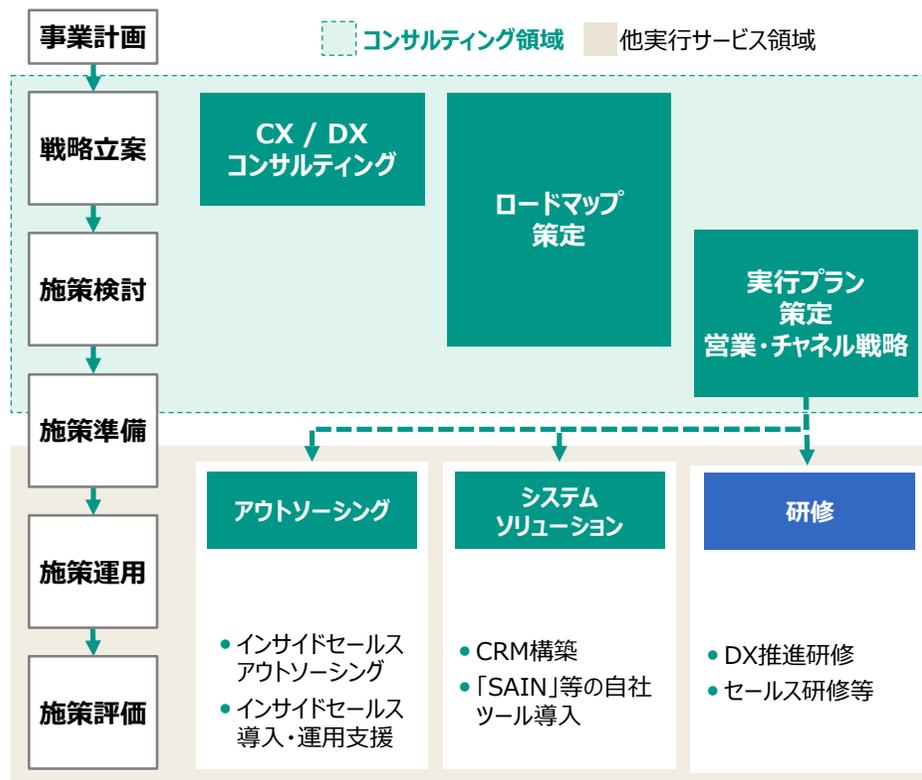
**4** 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

2020年12月期において、顧客体験（CX）に対応する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。2021年以降は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、新たな顧客を獲得

## 連結子会社ClieXito(株)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

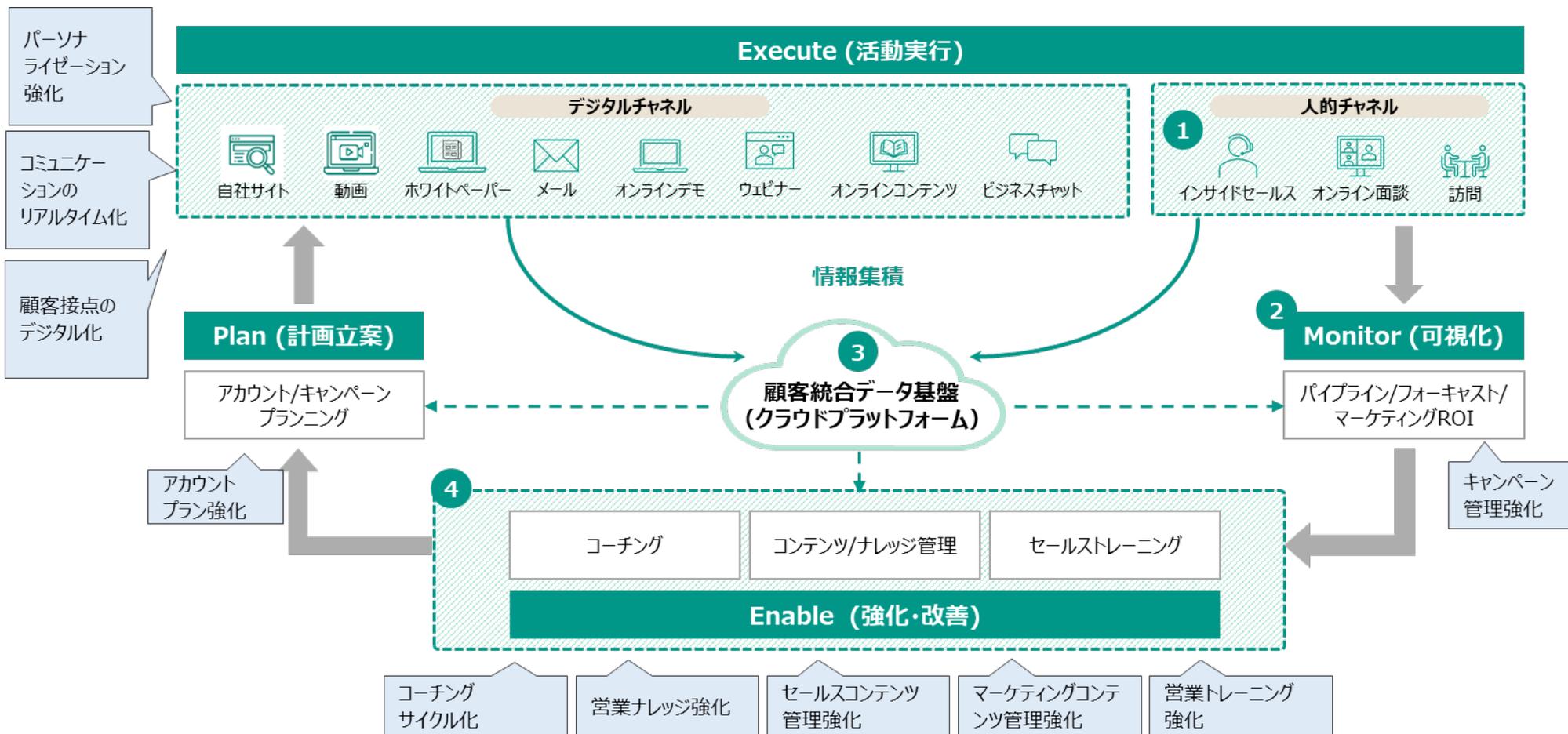


## ClieXitoの実績

(前身のブリッジインターナショナルでのコンサルティングサービスにおけるプロジェクト等を含む)

領域	業界	プロジェクト名
DX構想策定	国内SIer	クラウドシフトに向けた営業DX構想策定
	国内IT卸	中期経営計画実現に向けたDX施策立案
マーケティング	国内中堅SIer	デマンドジェネレーションセンター立上げおよび伴走支援
	国内SIer	業種特化デジタルマーケティング施策実行
セールス	国内大手総合金融	非対面営業アウトバウンドセンター立上げ
	外資ソフトウェア企業	ミッドマーケット担当インサイドセールスBPR
	外資ITハードウェア企業	ミッドマーケット営業モデル改革
	国内SIer	セールスイネーブルメント体制構築
	国内SIer	アカウントプラン強化
カスタマーサクセス	外資大手認証機関	コンタクトセンター導入支援
	外資SaaS企業	SMBマーケット担当カスタマーサクセス部隊立上げ
アナリティクス	外資ソフトウェア企業	インサイドセールス活動可視化

ClieXitoは、EndtoEndのBtoBカスタマージャーニーに沿った新たな顧客関係構築プロセスを実現するデジタルシフトを実現させます。



**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**

研修サービスでの収益基盤確立

**3**

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

**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

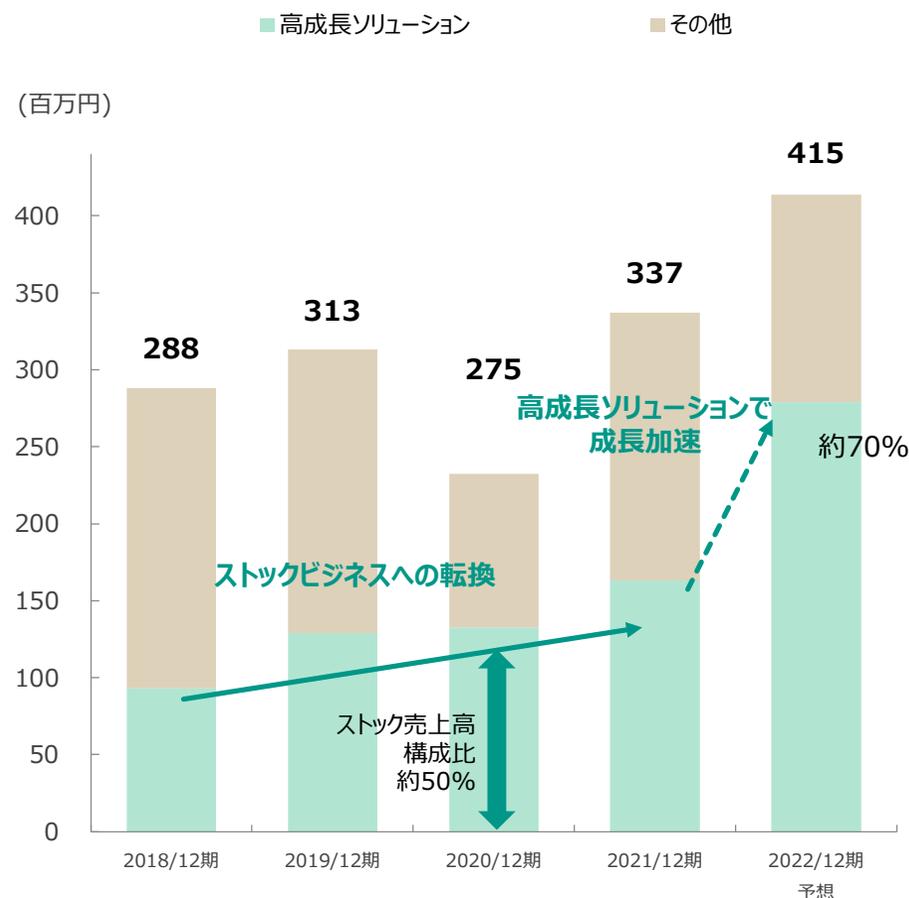
システムソリューションサービスは、2021年12期以降においてフローからストックビジネスへの転換を進め、サブスクリプション型のストックビジネス比率を7割以上に。引き続きAIサービス「SAIN」を中心とした安定的な収益基盤の構築を進めつつ、既存ソリューションと親和性が高く、需要が見込めるソリューションを投入し、同サービスラインの拡大を図る

## システムソリューションサービスの成長方針

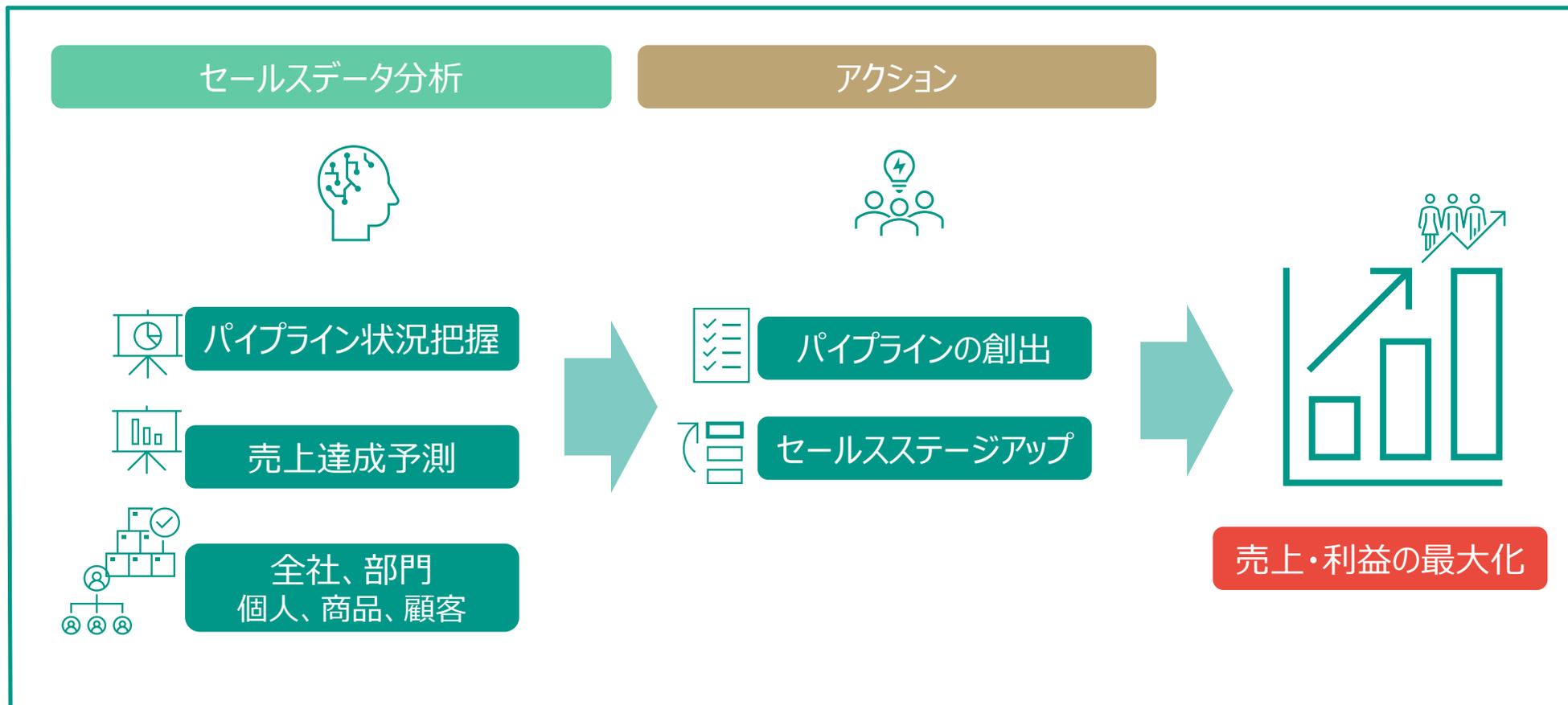
- 従来のシステムソリューションサービスは従来の受託開発（SFA・CRMの開発）のフロー収益中心からストックビジネスへの転換を進めていたが、2020/12期でストック売上高比率が50%近くまで到達。
- 高成長領域比率を約70%まで上昇させる

商材別売上区分	主な内容	
受託開発収入	維持領域	SFA・CRMの開発報酬
	高成長領域	営業データ分析ツール構築開発報酬/利用料
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		
AI支援サービス「SAIN」導入の開発報酬および月額利用料		
ライセンスサブスクリプション		
SAIN開発/サブスクリプション		

## システムソリューションサービスの売上高推移



システムソリューションサービスにおいて提供する「営業分析ツール構築」は、営業活動データ（セールスデータ）を加工・分析することでリアルタイムに経営状況を把握、スピーディ/的確な意思決定を行うインフラ構築を行い、営業目標の達成を支援します。



Domo-ALL\_Meter



Demo-ISO\_Meter



Domo-CONS\_Meter



Demo-SS\_Meter



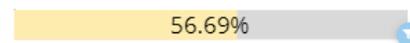
Domo-ALL\_Progress



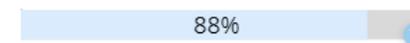
Demo-ISO\_Progress



Domo-CONS\_Progress

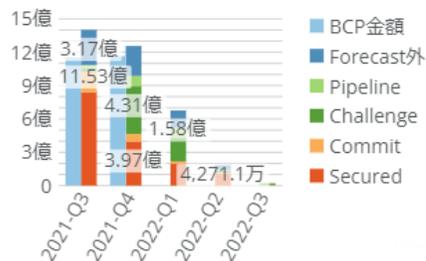


Demo-SS\_Progress

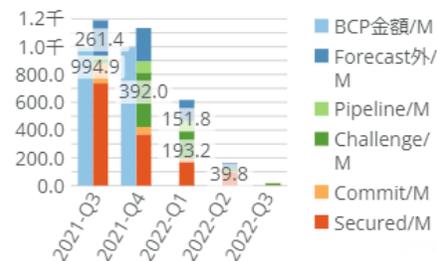


## Forecast

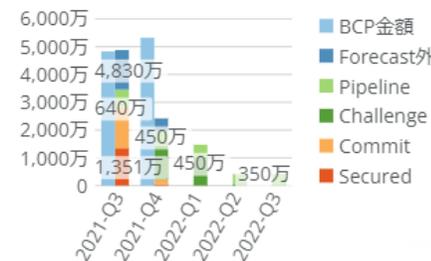
Demo-ALL\_Actual&BCP\_Now+Q4  
四半期単位



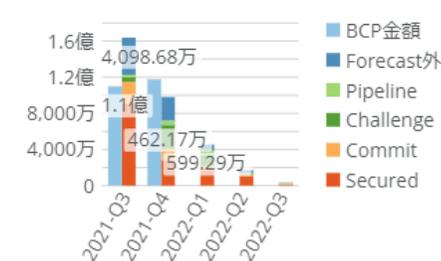
Demo-ISO\_Actual&BCP\_Now + 4Q  
四半期単位



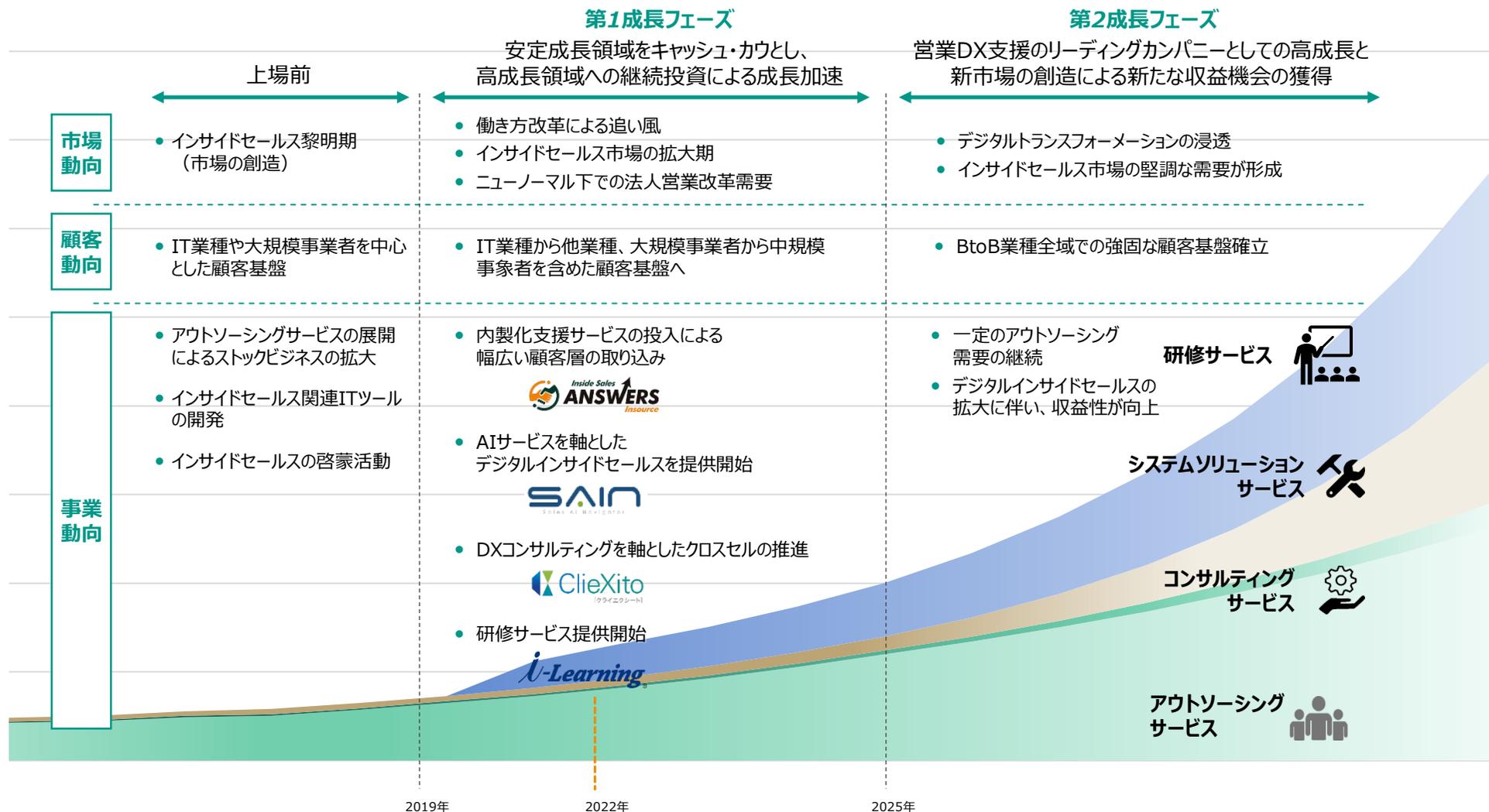
Demo-CONS\_Actual&BCP\_Now + 4Q  
四半期単位



Domo-SS\_Actual&BCP\_Now + Q4  
四半期単位



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、成長加速を図る



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。