



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**

東証グロース（証券コード：7039）

**2022年12月期 第3四半期**

**決算説明資料**

2022年11月9日

**BRIDGE**  
GROUP

## 1 会社概要

---

## 2 2022年12月期第3四半期 決算実績

---

## 3 2022年12月期 決算見通し (2022年11月上方修正)

---

## 4 インサイドセールス事業 概要

---

## 5 研修事業 概要

---

※ 「今後の成長方針」につきましては、2022年2月10日付開示「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」をご参照ください。



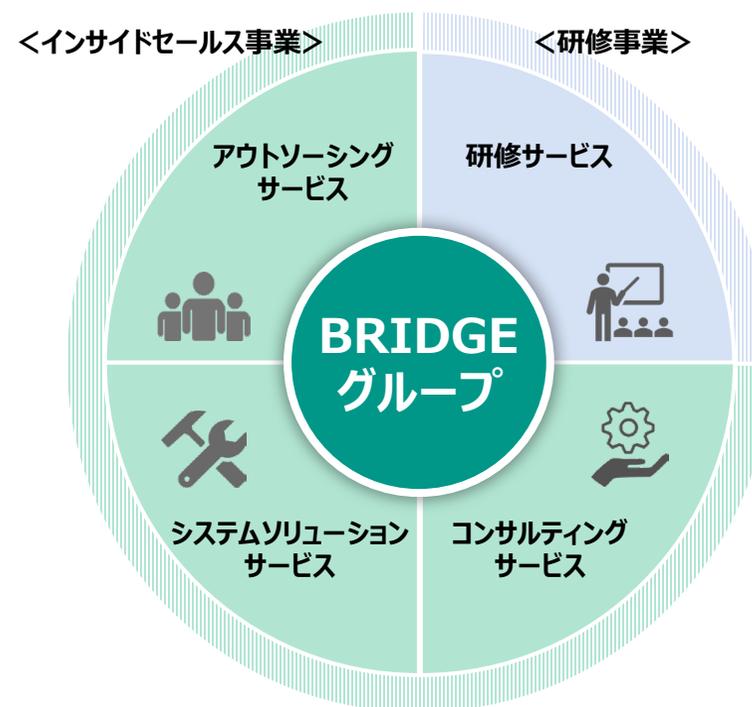
# 1 会社概要

法人営業改革のためのアウトソーシング・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。

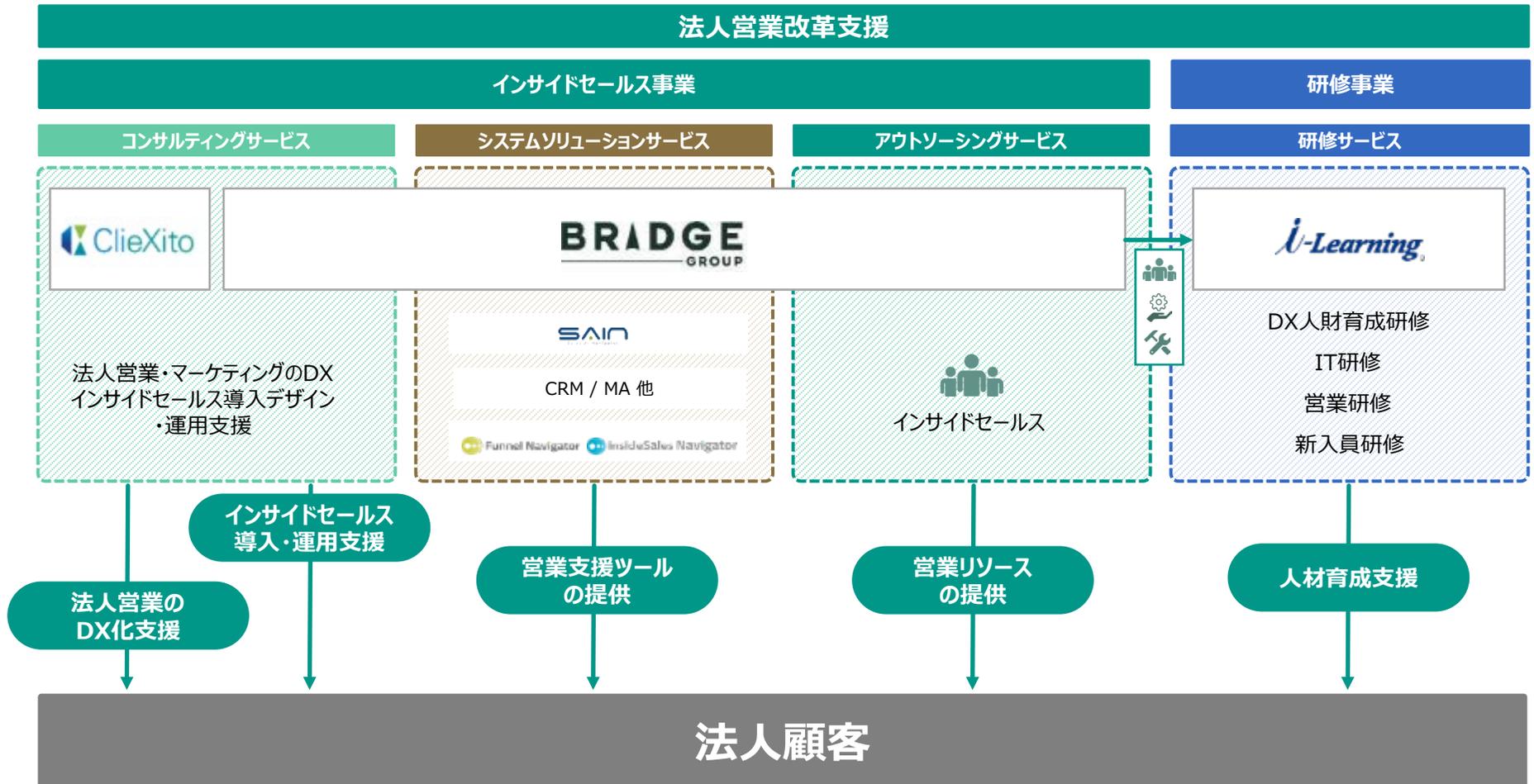
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社所在地	東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億4千万円 (2021年12月末現在)
従業員数	単体 562 グループ全体 625名 ※派遣社員等除く (2022年9月末現在)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020年4月設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021年3月子会社化)

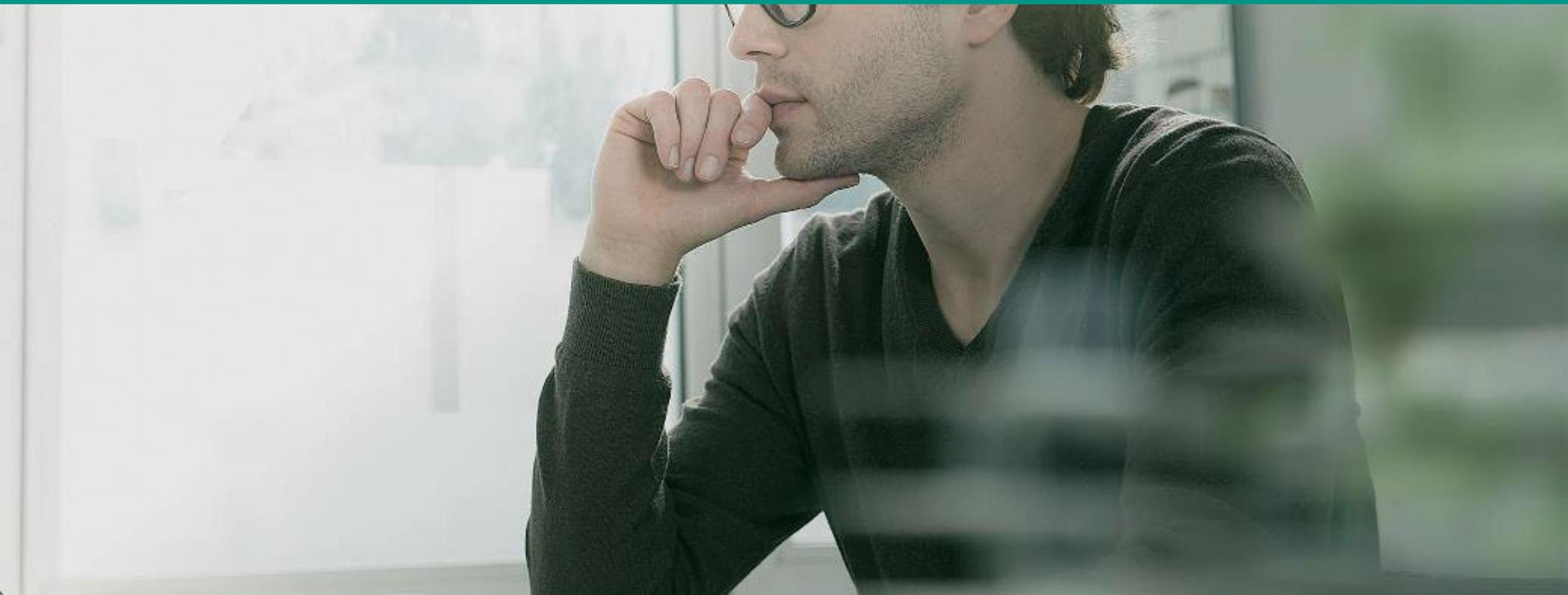


## ■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

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>	
セグメント売上高 4,089百万円 (2021年12月期)	
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 (2021年12月期 実績)</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>–インサイドセールス導入デザイン</li> <li>–内製支援</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 ClieXito株式会社	
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</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>	
セグメント売上高 1,504百万円 (2021年12月期)	
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>&lt;提供研修カテゴリー&gt;</li> <li>新入社員研修</li> <li>ビジネス研修</li> <li>IT研修</li> <li>DX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。

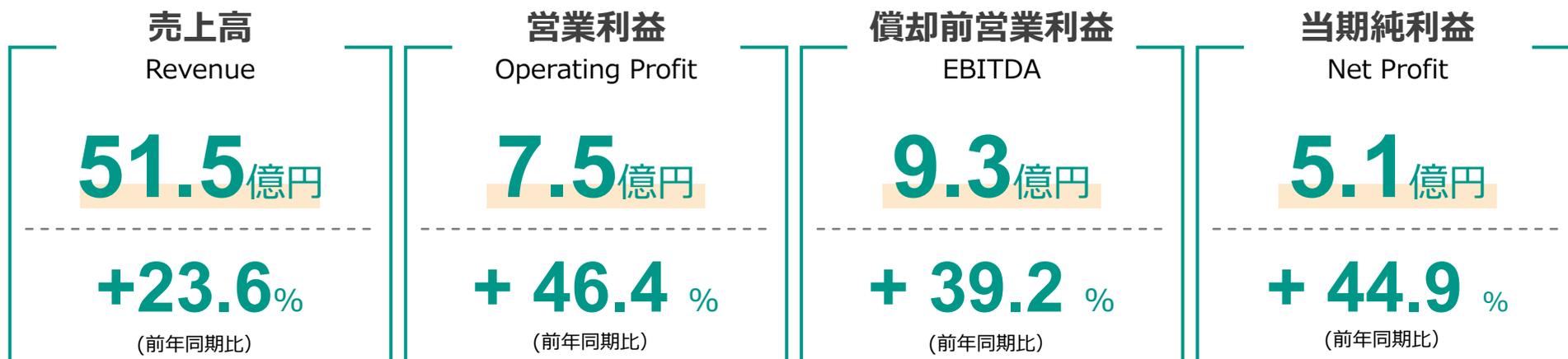




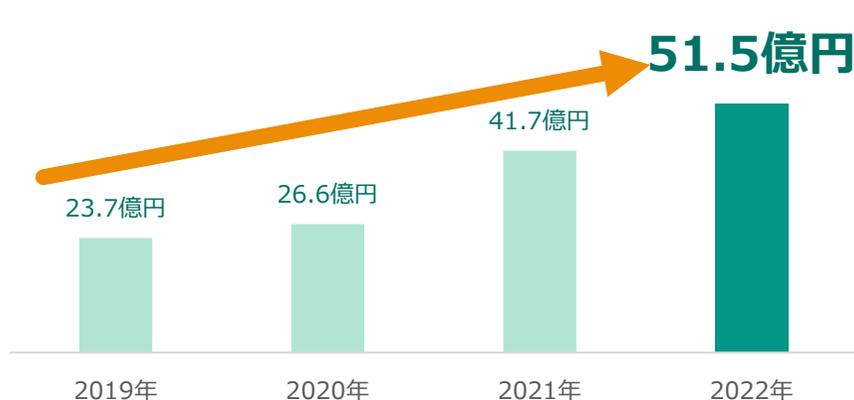
## **2** 2022年12月期 第3四半期累計 決算実績

第3四半期はインサイドセールス事業は堅調に、研修事業は好調に推移し、

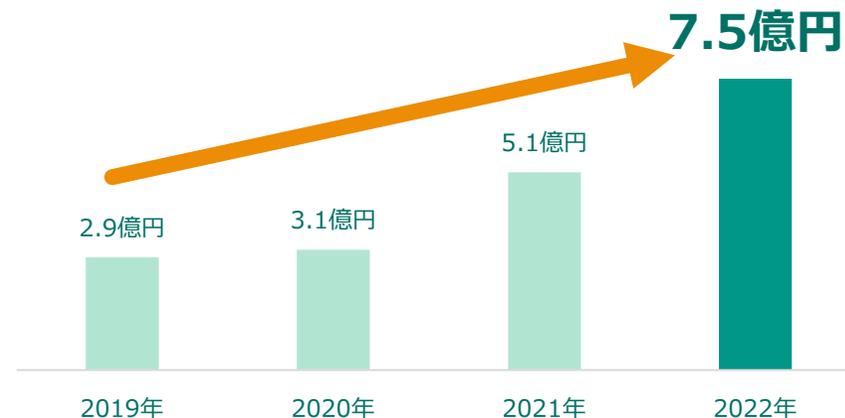
## 第3四半期累計は、売上・利益ともに過去最高を達成



第3四半期累計 連結売上高推移

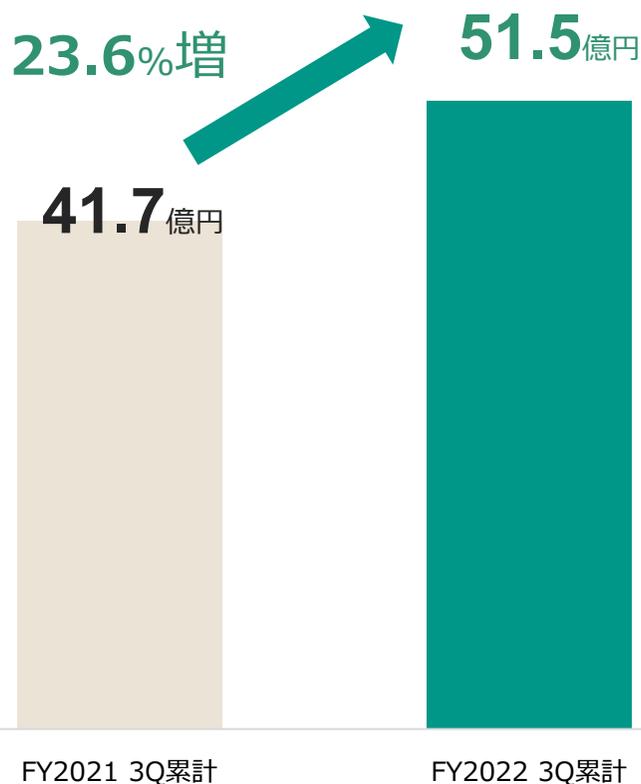


第3四半期累計 連結営業利益推移



## 連結 売上高

第3四半期累計で過去最高の51.5億円を達成、前年同期比23.6%増。



## 売上高 セグメント別

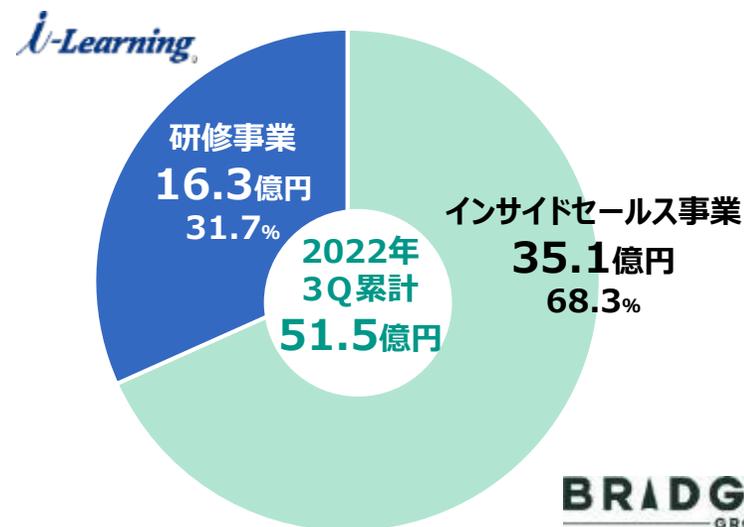
### ■ インサイドセールス事業

第3四半期は、主力であるアウトソーシングサービスは前年同期比11.8%増、順調に推移。

### ■ 研修事業※

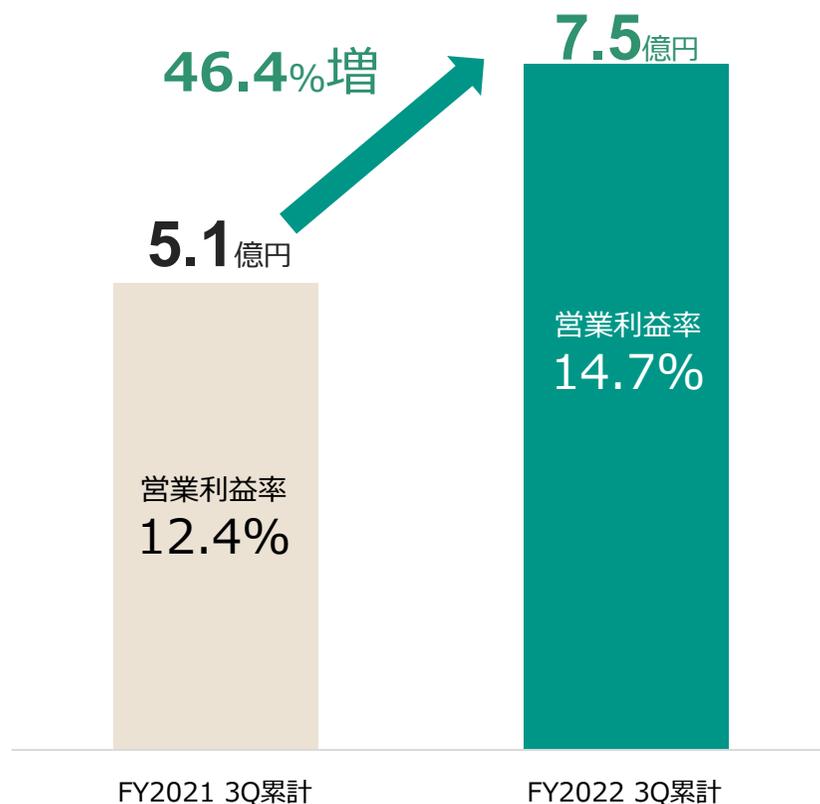
第3四半期は、ITカテゴリ研修が前年同期比26.5%増。同事業の全体売上構成比率は第3四半期累計で3割超に成長している。

※研修事業は、2021年第2四半期より連結



## 連結 営業利益

増収効果および効率的な原価コントロールにより、過去最高の7.5億円（営業利益率 14.7%）を達成、前年同期比46.4%増。



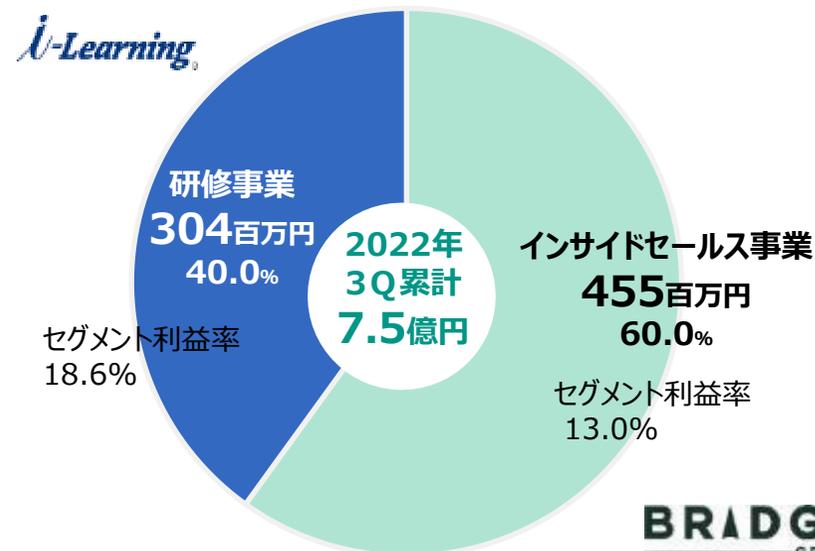
## 営業利益 セグメント別

### ■ インサイドセールス事業

第3四半期累計過去最高の4.5億円を達成、前年同期比21.4%増。主には増収効果により、セグメント利益率は前年同期12.4%から、13.0%に上昇。

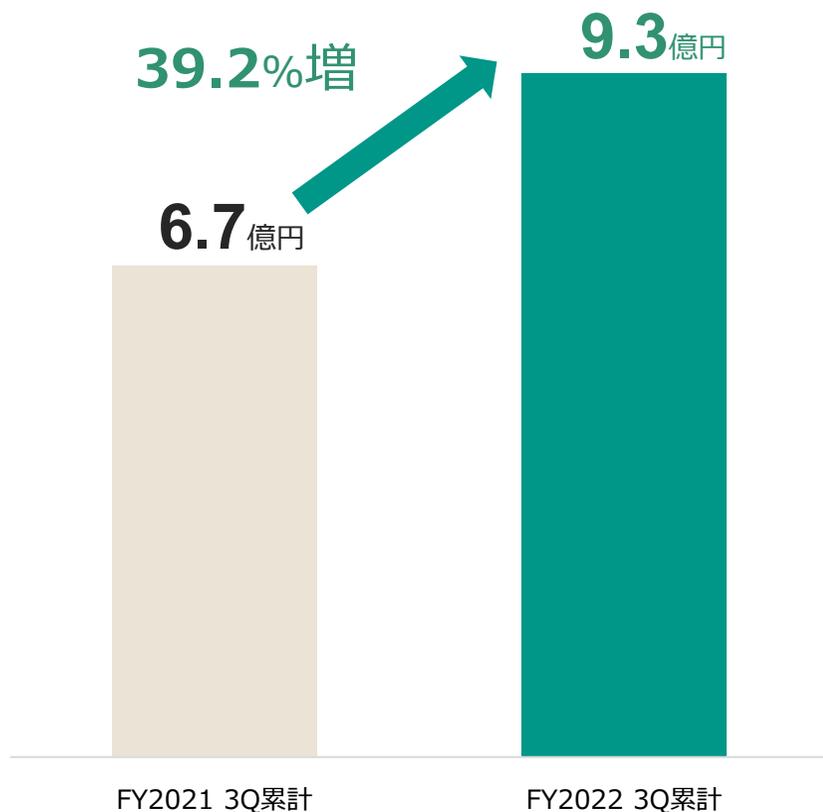
### ■ 研修事業

講師等の内製率は継続して高まっており、第3四半期累計は3.0億円を達成。前年同期比 112.0%増。セグメント利益率は、18.6%。



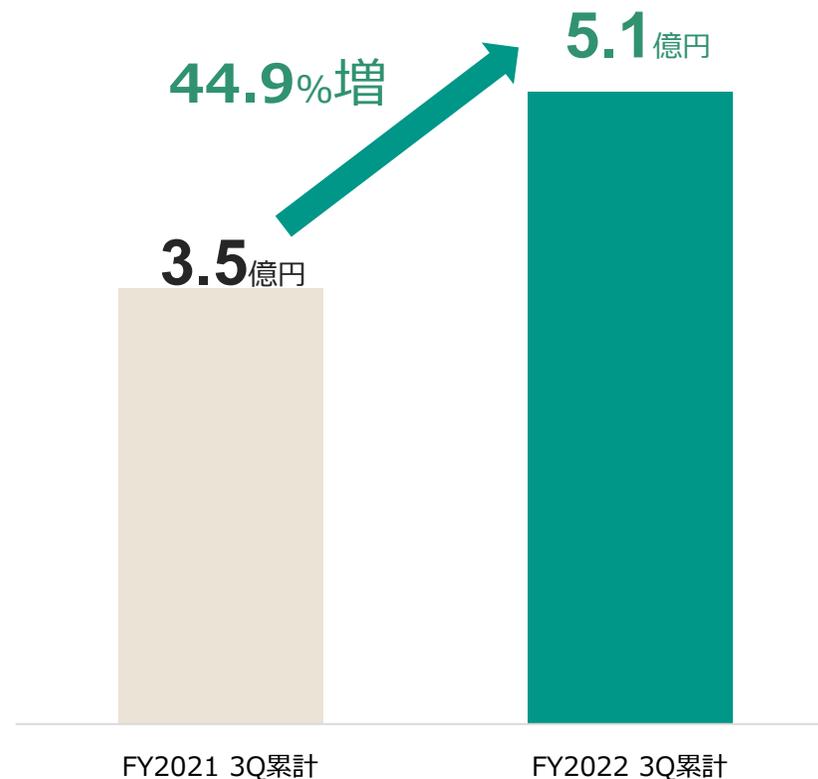
## 償却前営業利益 (EBITDA)

営業増益+2.4億円、減価償却費+0.2億円を加えて、償却前営業利益は+2.6億円の増益



## 当期純利益

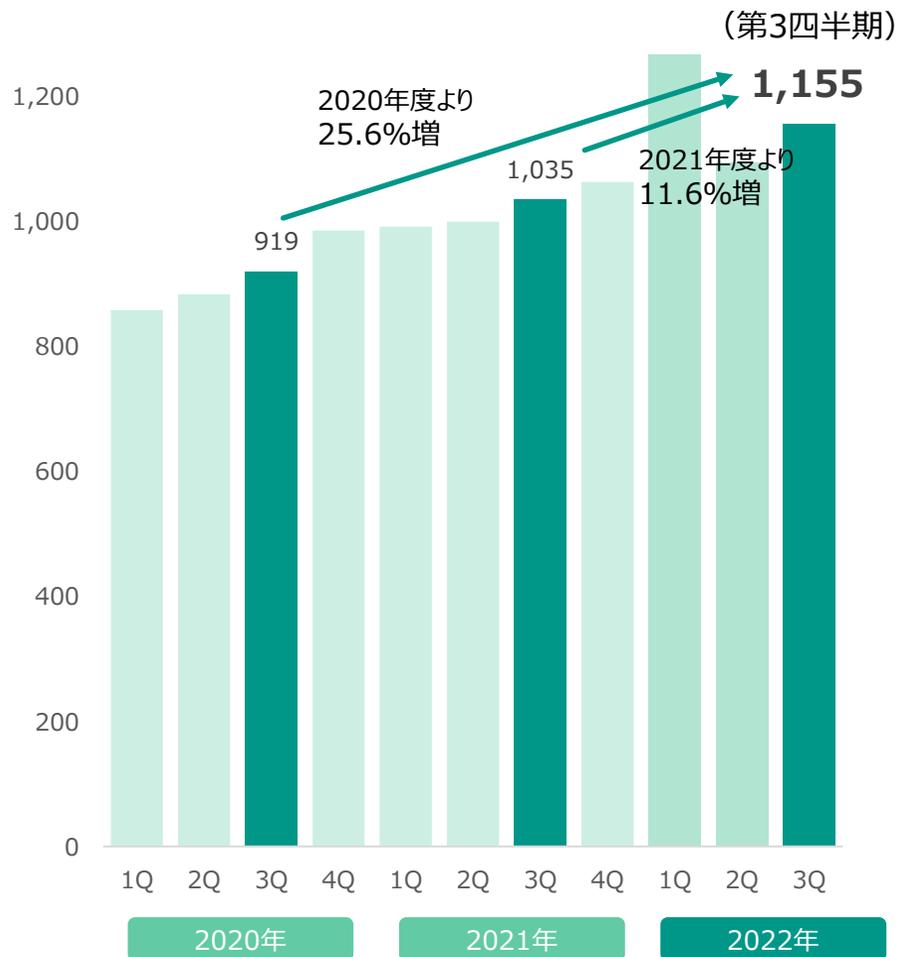
営業増益が寄与し、純利益は5億超を達成



## セグメント売上：四半期毎の売上成長推移

第3四半期は11.5億円の売上により第3四半期累計35.1億円、前年同期比16.2%増を達成。

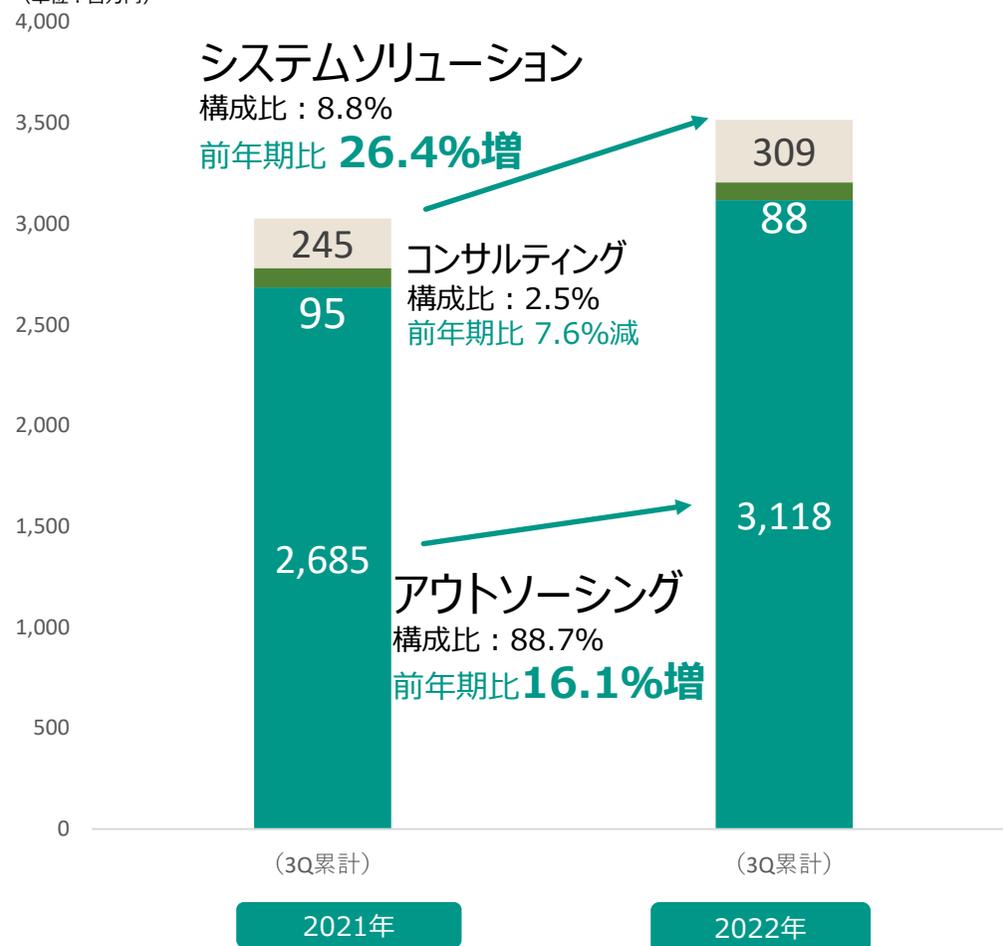
(単位：百万円)



## セグメント売上：サービス別前年同期比

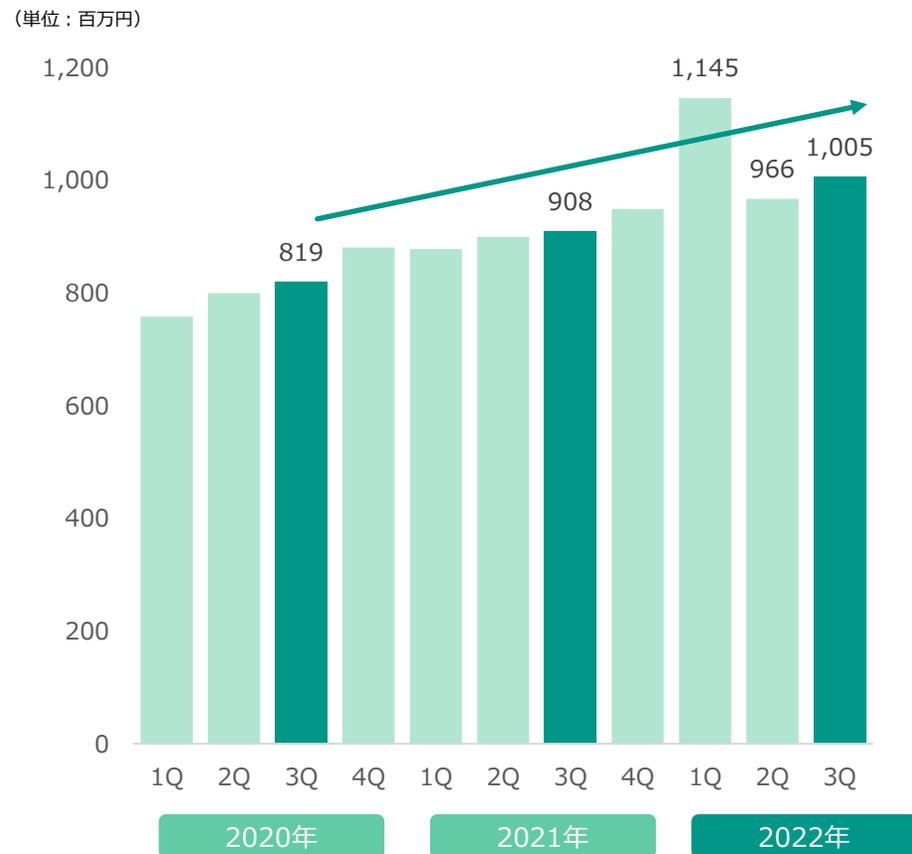
アウトソーシングは引き続き好調で16.1%増。システムソリューションはCRM等構築の受託開発が好調で同26.4%増。

(単位：百万円)



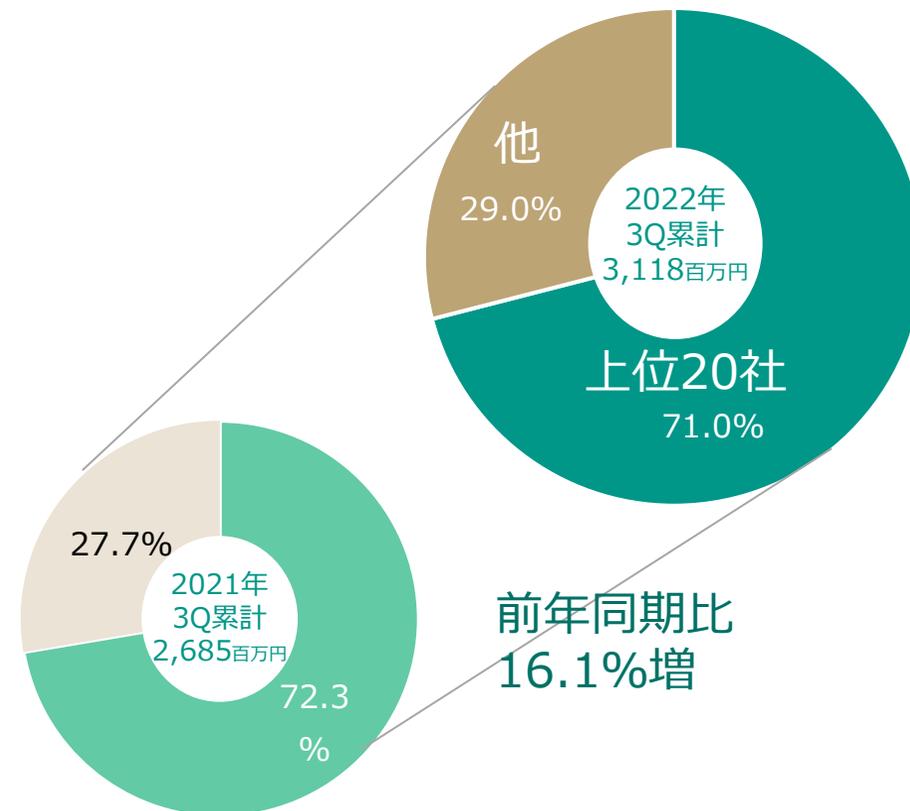
## アウトソーシングサービスの四半期毎の売上成長推移

インサイドセールス事業の主要サービスであるアウトソーシングサービスの第3四半期累計売上は、31.1億円、前年同期比16.1%増。



## アウトソーシングサービスにおける上位20社の売上高割合

アウトソーシングサービスは、安定的な成長を継続中。全体の7割超を占める上位20社の平均継続契約期間が7.2年間、月額売上平均が12百万円を超え、最長契約顧客については契約年数は19年継続、今期4.5億円（第3四半期累計）の受注実績。

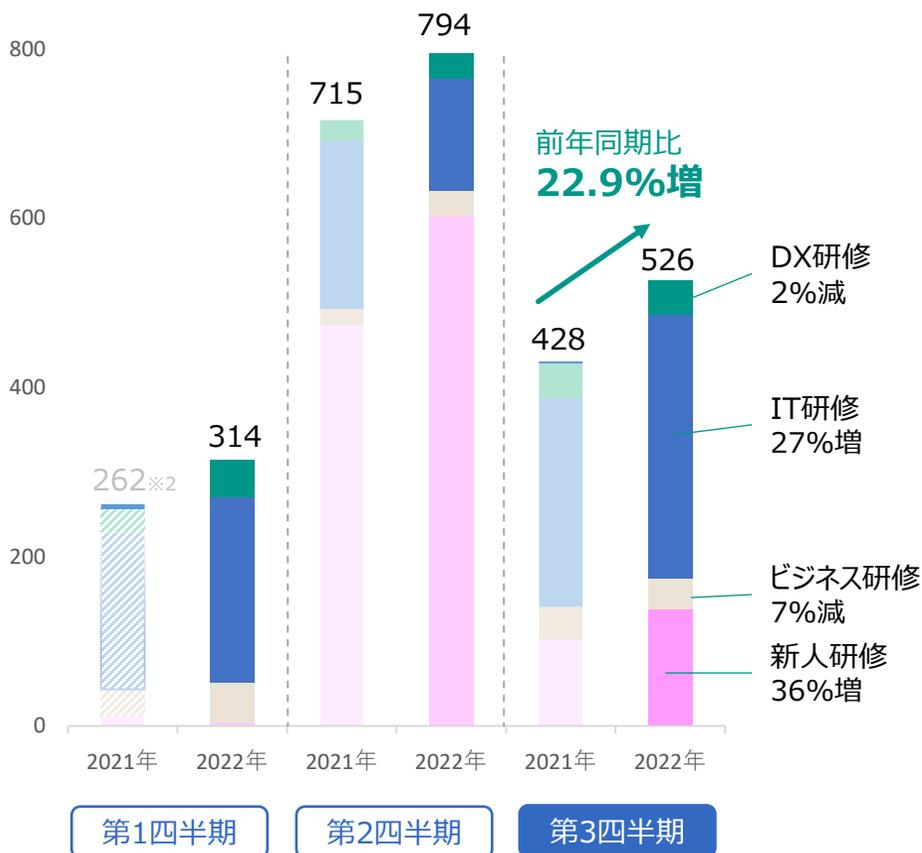


## 売上：カテゴリ区分による構成比の前年同期比

第3半期は、IT研修カテゴリが好調、前年同期比 22.9%増収となった。  
第3四半期累計 16.3億円、前年同期比 43.0%増収※1

(単位：百万円)

	2021年度※1	2022年度	前年同期比
第3四半期累計	1,144	1,635	43%増

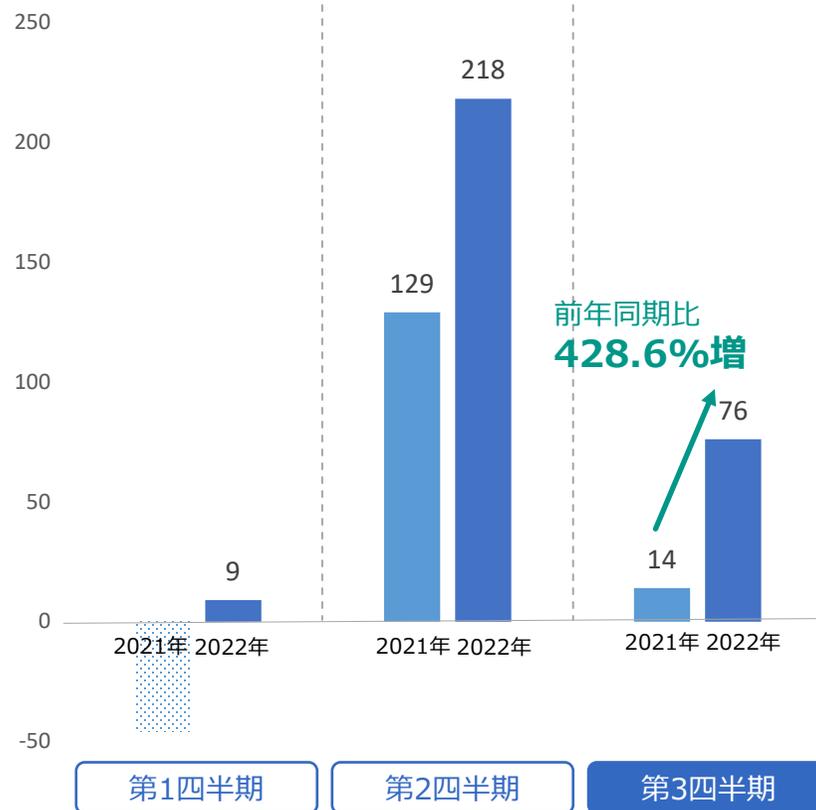


## セグメント利益：前年同期比

第3四半期は、第2四半期より引き続き増収効果および講師等の内製化による原価効率アップにより前年同期比428.6%増益となった。  
第3四半期累計 前年同期比 112.0%増益※1

(単位：百万円)

	2021年度※1	2022年度	前年同期比
第3四半期累計	143	304	112%増



※1： 研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業。2021年第2 四半期より連結開始  
 ※2： 2021年1Q数値は参考値

## 国家政策である「リスキング」研修提供強化

第210回 臨時国会 岸田首相所信表明演説 (2022年10月4日)  
「成長産業への労働移動を促すリスキング (学び直し) 支援に5年で1兆円を投じる計画」

「リスキング」 : 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を、企業が従業員に対して行う取り組み。

※アイ・ラーニング「研修サービスガイド 冬春2023」より



短期間でDX人材へ！DX推進に向けた課題解決の切り札

### ビジネスパーソン リスキング

「ビジネススキル」と「デジタルスキル」を兼ね備えるDX人材の育成へ

ビジネススキル

×

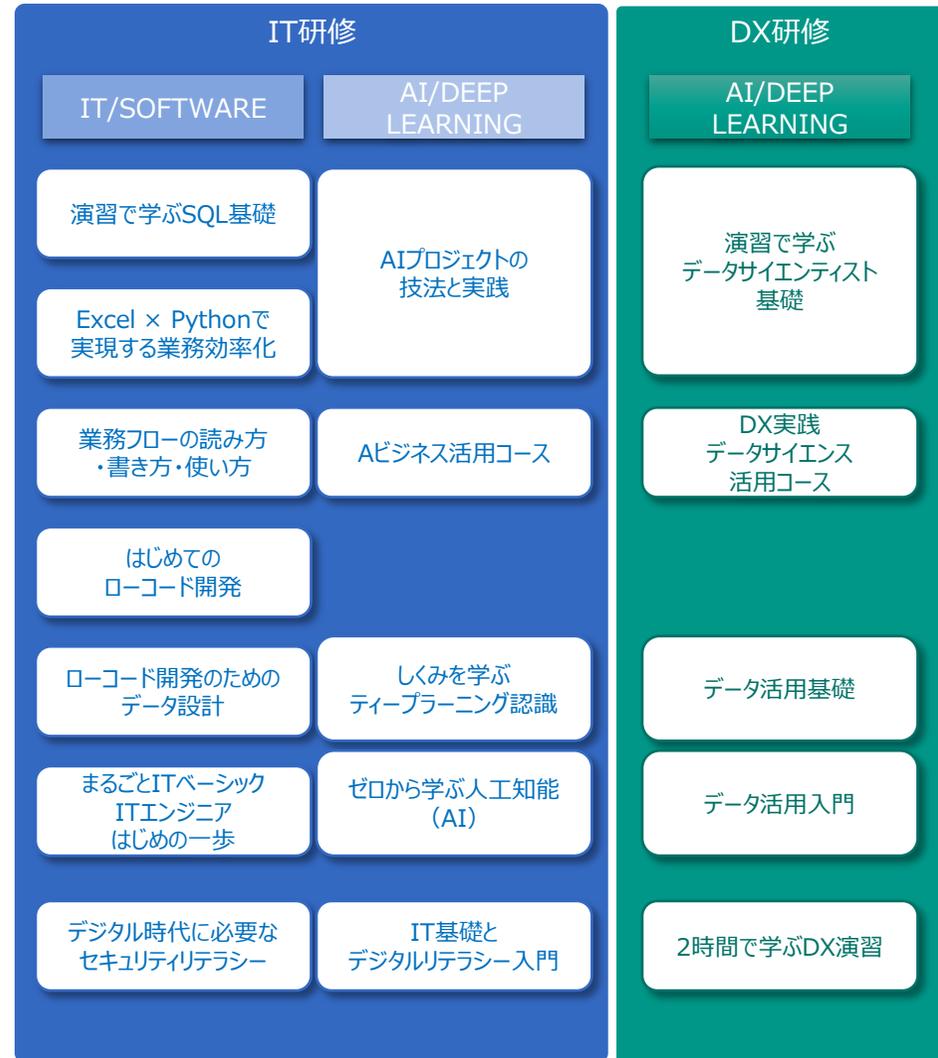
デジタルスキル

この両輪のスキルを身につけなければ、DX時代に活躍できる人材にはなりません！

DXを目的としたリスキングにおいては、デジタルスキルだけに着目しがちですが、大切なのは「デジタルスキル × ビジネススキル」の育成です。デジタルを活用した新たなビジネススキームを作り上げるためには、デジタル技術はもちろんですが、ビジネスマインドの醸成が重要なのです。

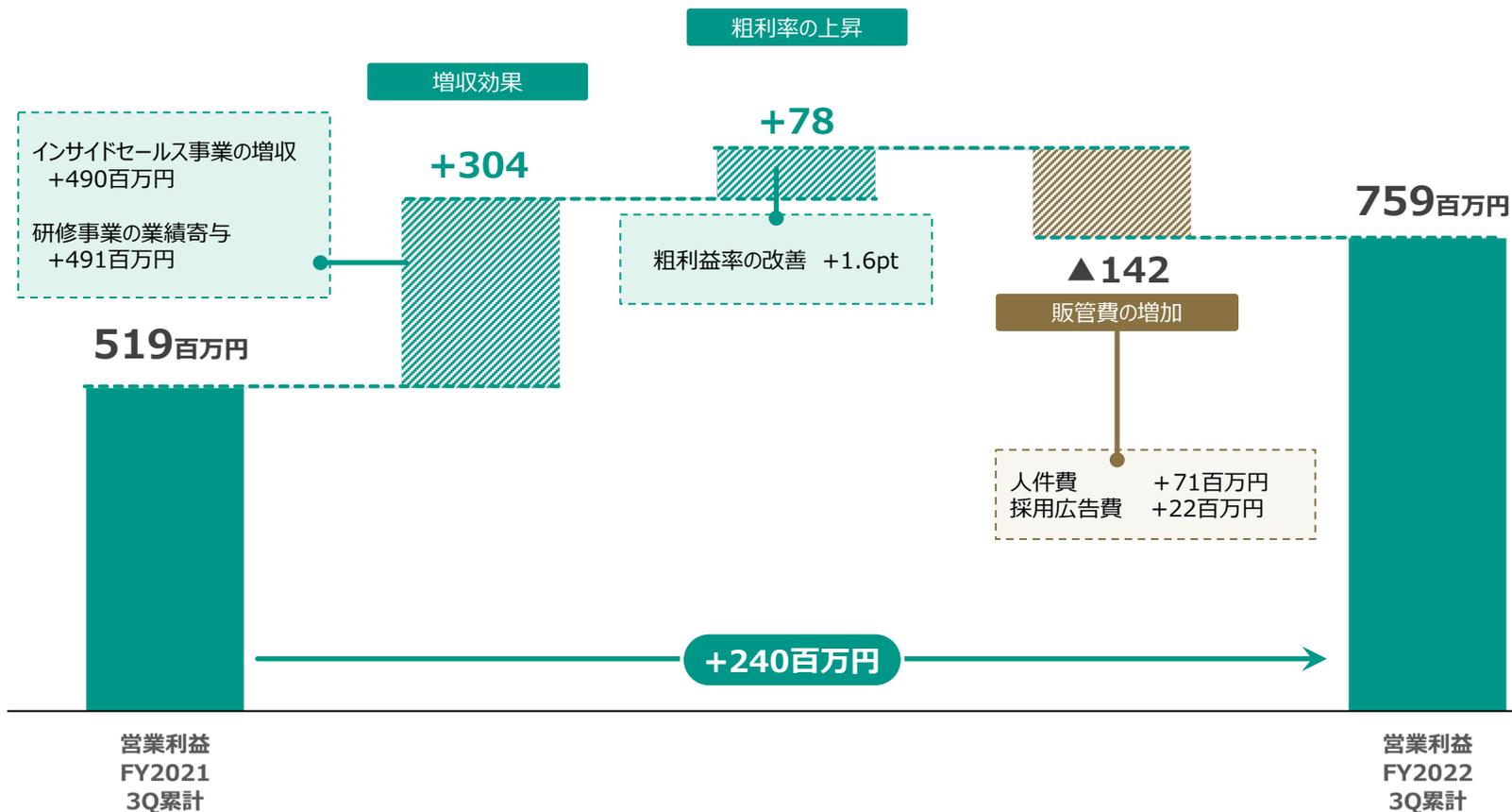
## 連結子会社アイ・ラーニングが提供するリスキング研修体系

「Di-Lite」全てのビジネスパーソンが共通して身につけるべきデジタルリテラシー範囲



順調なインサイドセールス事業と好調な研修事業の増収効果・粗利率の上昇で+382百万円利益を押し上げ、販管費増加を吸収し、240百万円の増益となる。

## 前年同期との比較



インサイドセールス事業、研修事業ともに順調に推移し、売上高は計画よりも高い進捗率。総利益率の上昇により、営業利益率は約2pt上昇。利益については、期首通期予想をすでに達成。

## 前期・通期予想との比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期				
	3Q累計実績	期首 通期予想	3Q累計実績	前期比		期首 通期予想 進捗率
売上高	4,170	6,612	<b>5,152</b>	<b>+982</b>	<b>+23.6%</b>	77.9%
売上総利益	1,293	2,000	<b>1,677</b>	<b>+383</b>	<b>+29.6%</b>	83.9%
売上比	31.0%	30.2%	<b>32.6%</b>			
営業利益	519	672	<b>759</b>	<b>+240</b>	<b>+46.4%</b>	113.0%
売上比	12.4%	10.2%	<b>14.7%</b>			
経常利益	521	672	<b>763</b>	<b>+242</b>	<b>+46.5%</b>	113.6%
売上比	12.5%	10.2%	<b>14.8%</b>			
当期純利益	357	450	<b>518</b>	<b>+160</b>	<b>+44.9%</b>	115.2%
売上比	8.6%	6.8%	<b>10.1%</b>			
EBITDA <sup>※1</sup>	671	921	<b>934</b>	<b>+263</b>	<b>+39.2%</b>	101.5%
売上比	16.1%	13.9%	<b>18.1%</b>			

※1 償却前営業利益を採用

# 2022/12期 第3四半期累計PL 対 期首業績予想進捗 (連結)

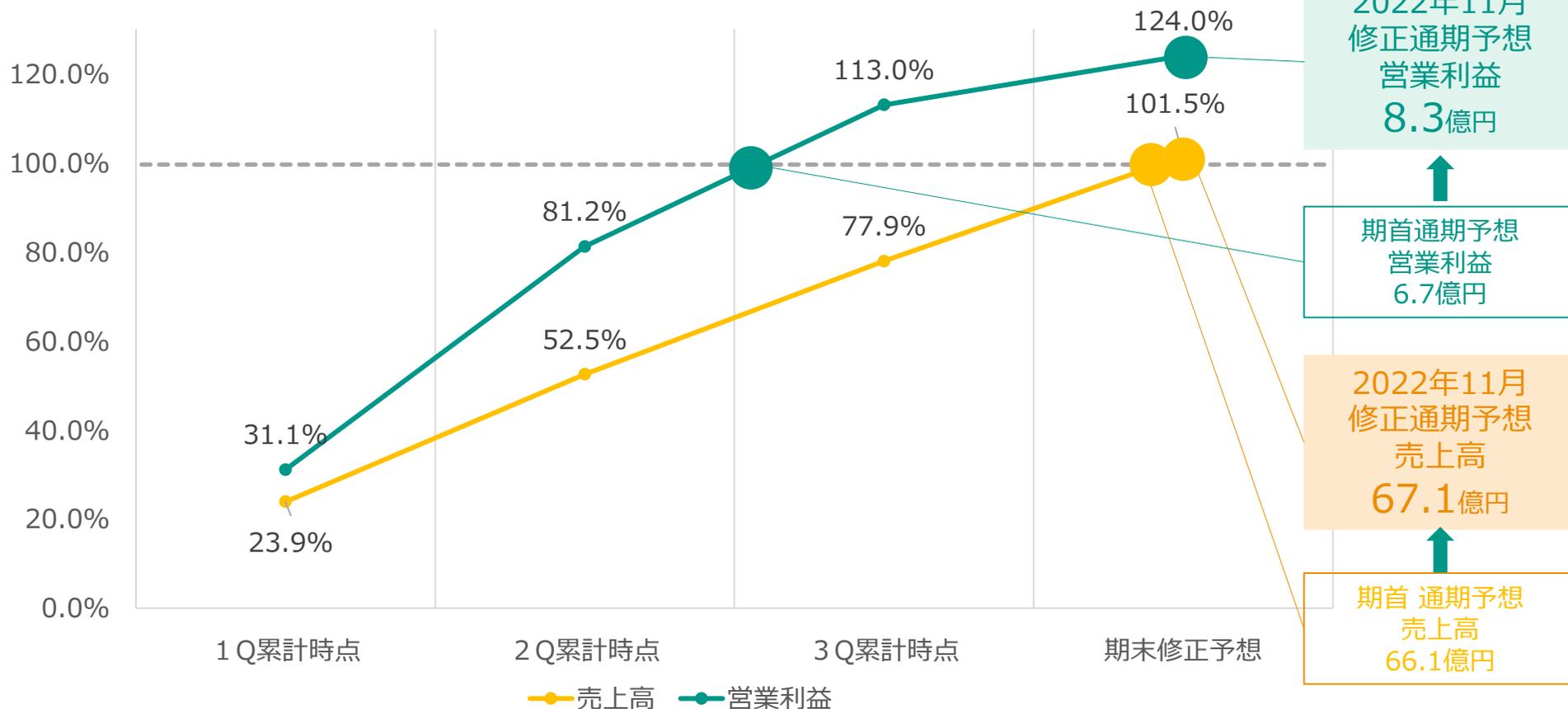
## ■ 売上高

第1四半期は約16億円、第2四半期累計で約35億円を達成。第3四半期累計においては期首通期予想である66億円の3/4を超え、約51億円を達成。

## ■ 営業利益

第1四半期は約2億円、第2半期累計では5.4億円を達成し、第3四半期累計においては期首通期予想である6.7億円を超え、7.6億円の高い進捗。

(進捗率)



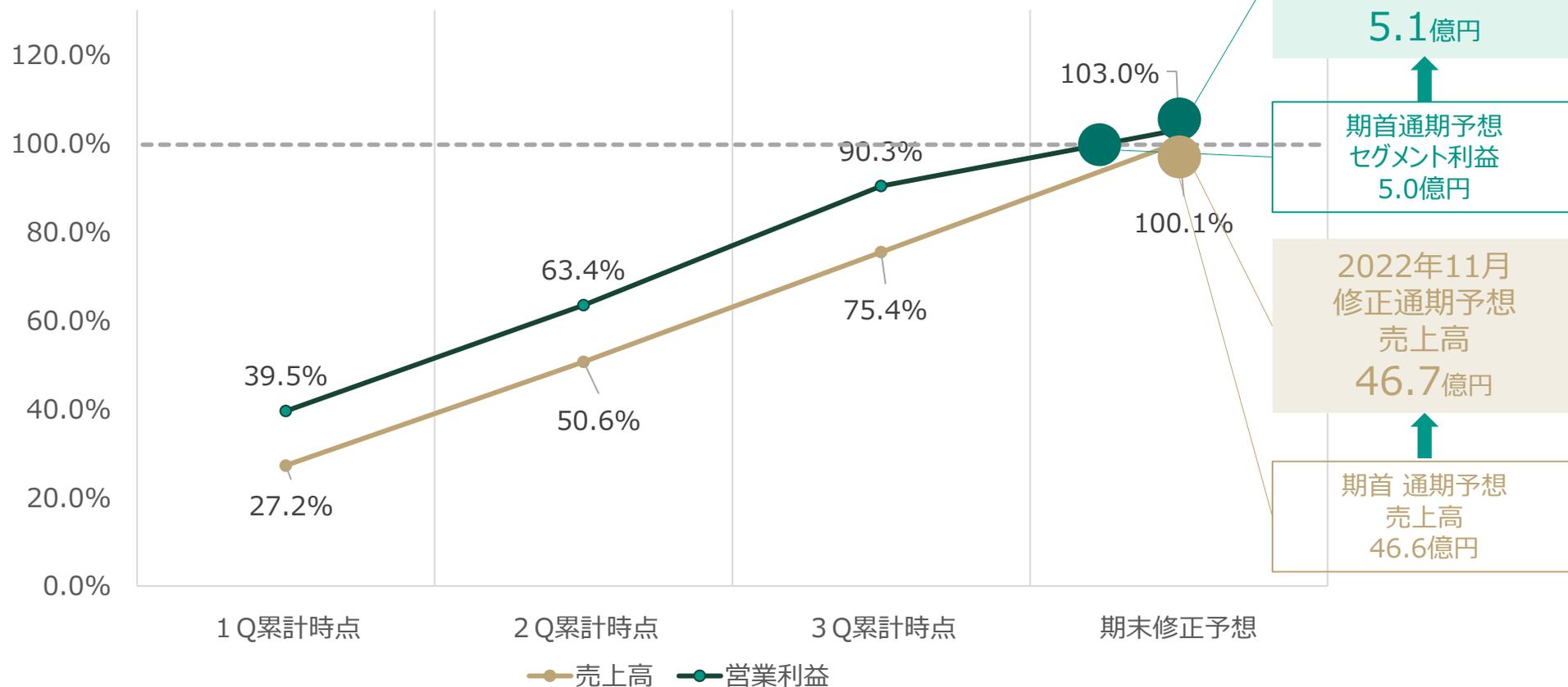
■ 売上高

第1四半期は約13億円、第2四半期累計で約24億円を達成。第3四半期累計においては35億円と、計画通りの好調な進捗。

■ 営業利益

第1四半期は約2億円、第2半期累計では3.2億円を達成し、進捗率は63.4%と、計画を上回る高収益で進捗し、第3四半期累計において4.5億円を達成し、期首年間予想5億に対して90%を超える進捗率。

(進捗率)



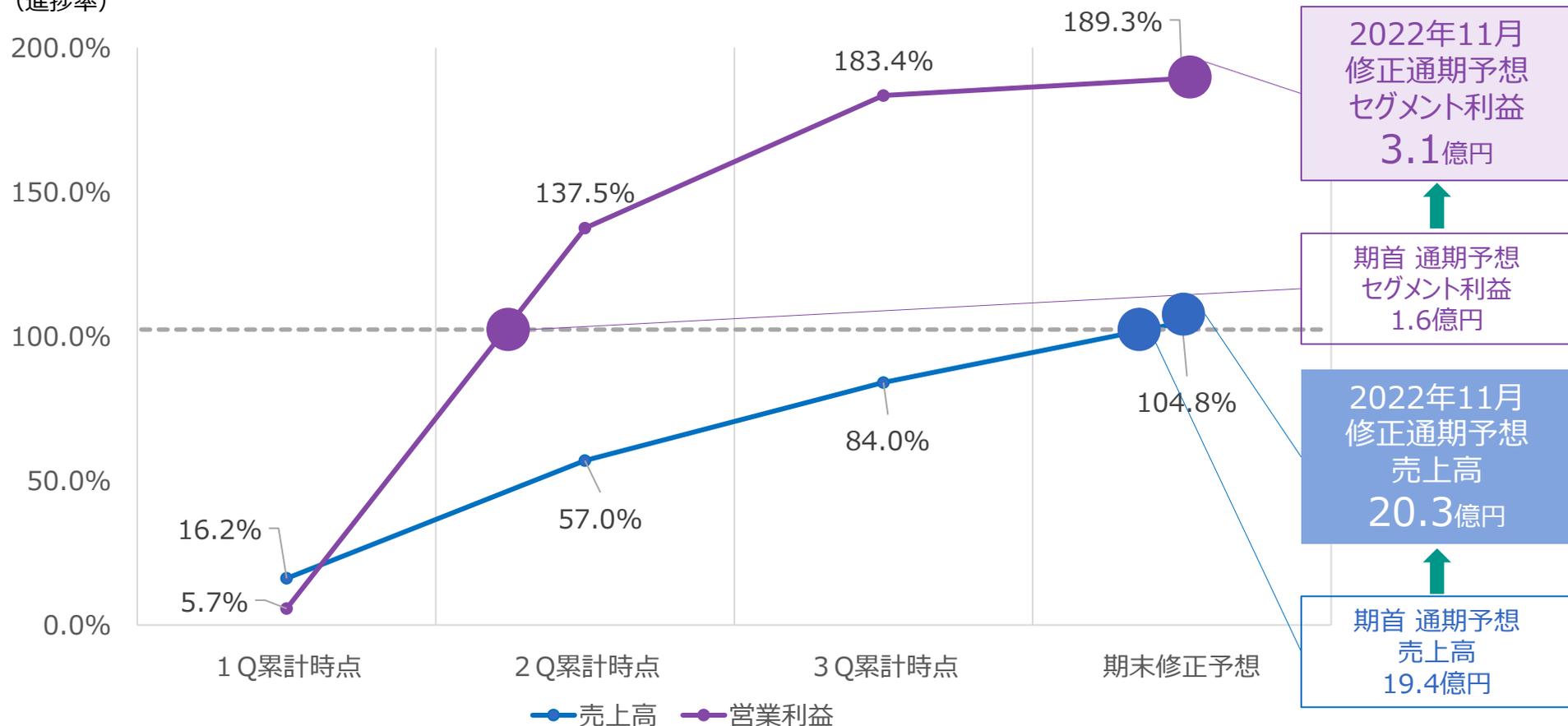
■ 売上高

第1四半期は3.1億円、第2四半期は新人研修カテゴリーが大幅に伸び第2四半期累計が11億超に。第3四半期累計では16.3億を達成し、期首計画進捗84%となった。

■ 営業利益

もっとも厳しい第1四半期は9百万円の黒字達成となり、第2四半期累計では通期予想1.6億円をうわまわる2.2億円を達成。第3四半期累計においても講師内製化等のコスト改革が進み、3億超の計画を大きく上回る利益進捗183.4%を達成。

(進捗率)

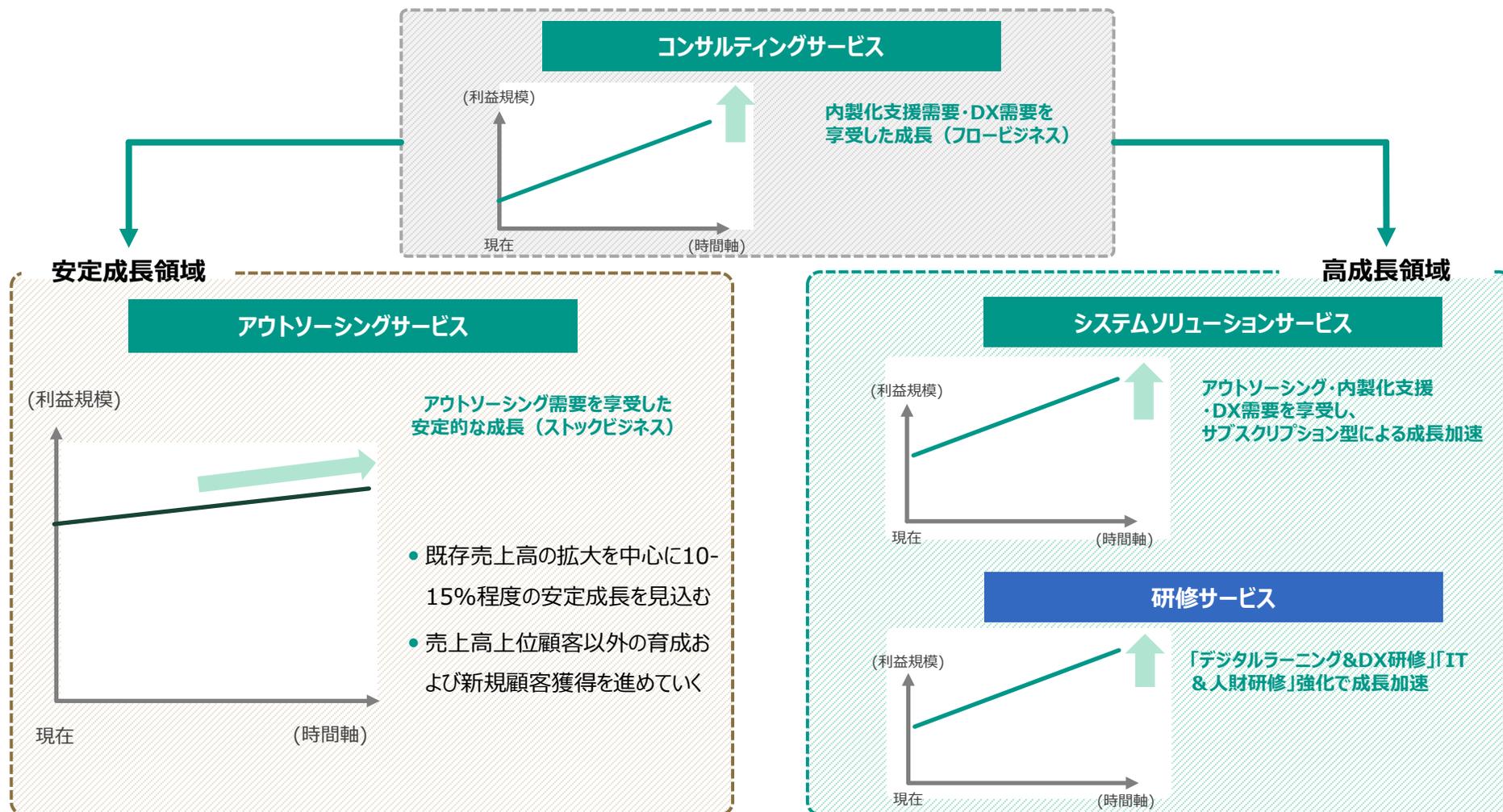


## 前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2021/12期		2022/12期			
	3Q累計	通期	3Q累計		通期	
	実績	実績	実績	前期比	期首 予想	進捗率
<b>インサイドセールス事業</b>						
売上高	3,026	4,089	<b>3,516</b>	+16.2%	4,665	75.4%
セグメント利益 (セグメント利益率)	375 (12.4%)	484 (11.9%)	<b>455</b> <b>(13.0%)</b>	+21.4%	505 (10.8%)	90.3%
<b>研修事業*</b>						
※ 研修事業は、2021/12期 第2四半期より業績寄与開始						
売上高	1,144	1,504	<b>1,635</b>	+43.0%	1,947	84.0%
セグメント利益 (セグメント利益率)	143 (12.6%)	159 (10.6%)	<b>304</b> <b>(18.6%)</b>	+112.0%	166 (8.5%)	183.4%

コンサルティングサービスをフックツールとして、アウトソーシングサービス、システムソリューションサービス、研修サービスへ展開  
各サービスのシナジーを発揮し、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できる成長モデル

## 主要3サービスの成長モデル

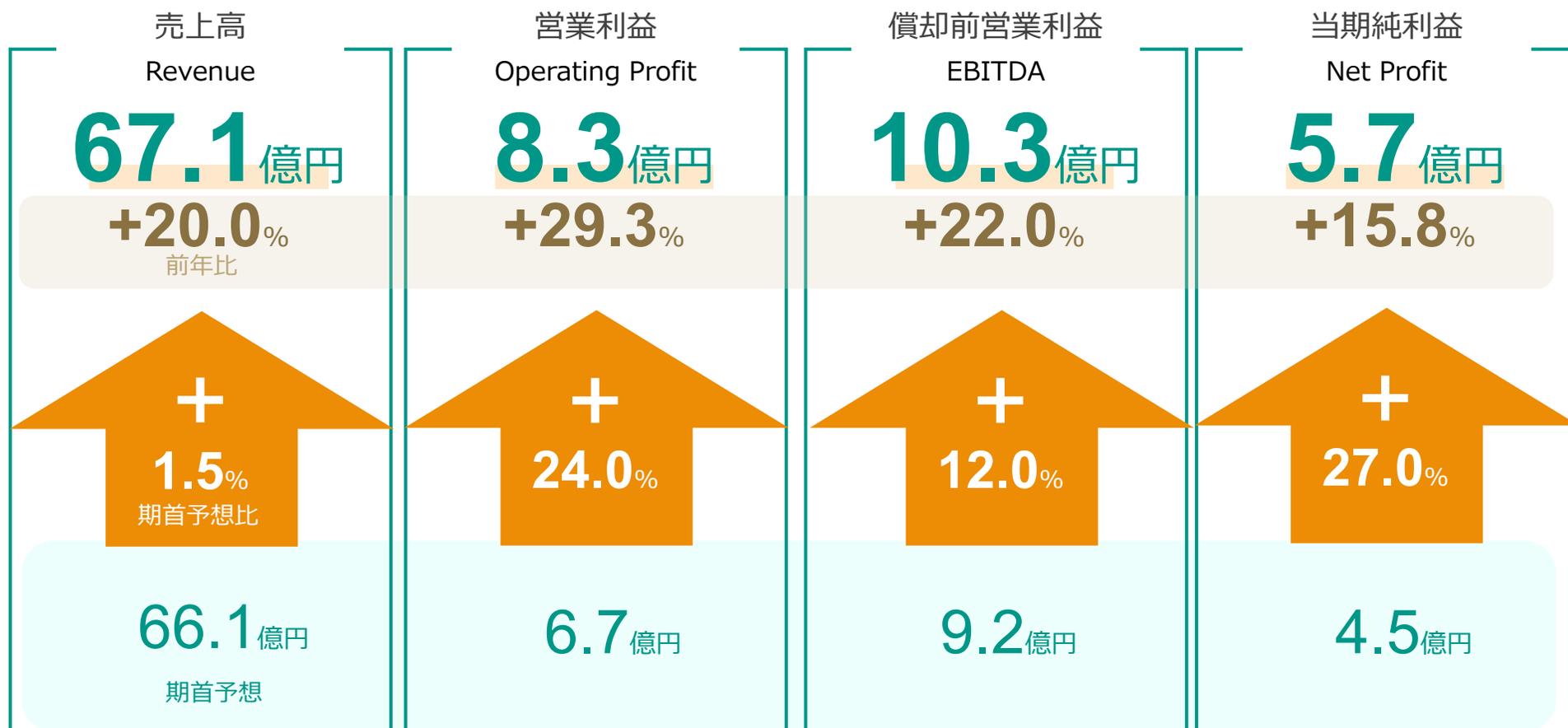




3

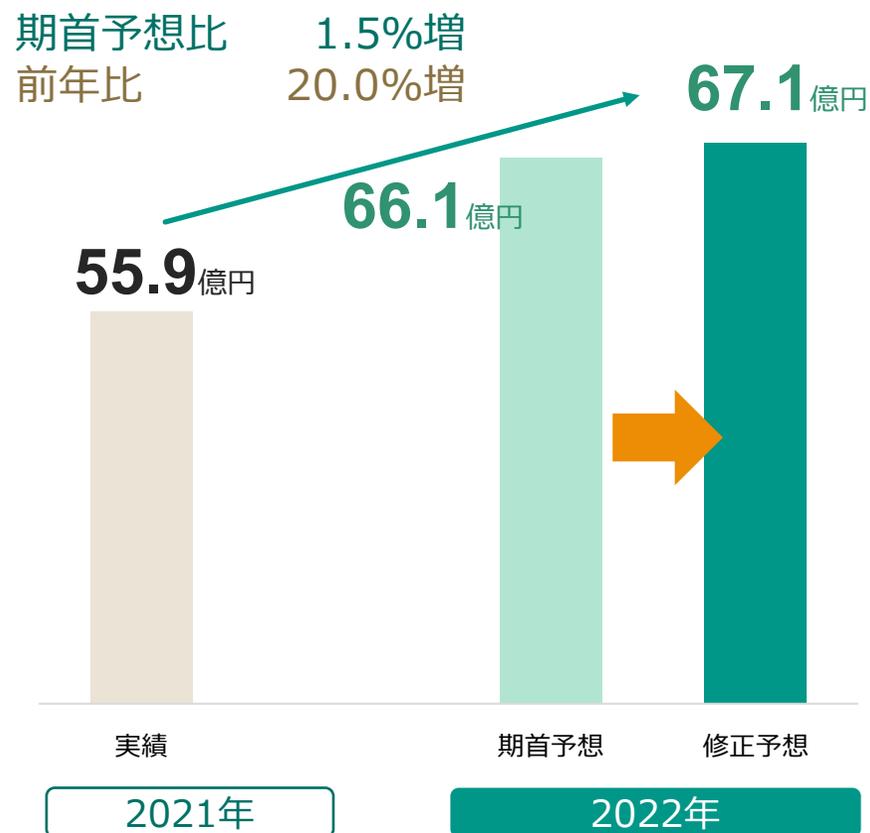
## 2022年12月期決算見通し

インサイドセールス事業が堅調に拡大、研修事業も大きく利益に  
貢献し、当初予想以上の業績により**11月に期首予想を上方修正**

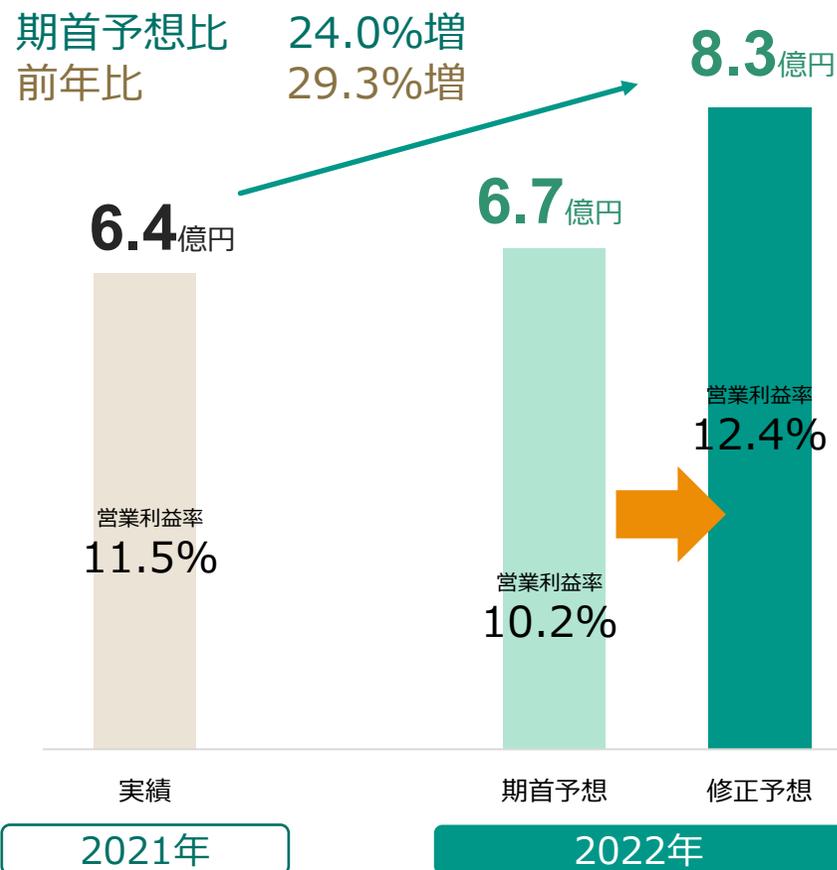


インサイドセールス事業の二桁成長に加え、研修事業が通年で計上されることによる上乗せもあり、20%増の売上高成長を計画。中長期の成長を見据え、第4四半期において社員リテンション施策の実行及びマーケティング活動強化等の投資を実行。

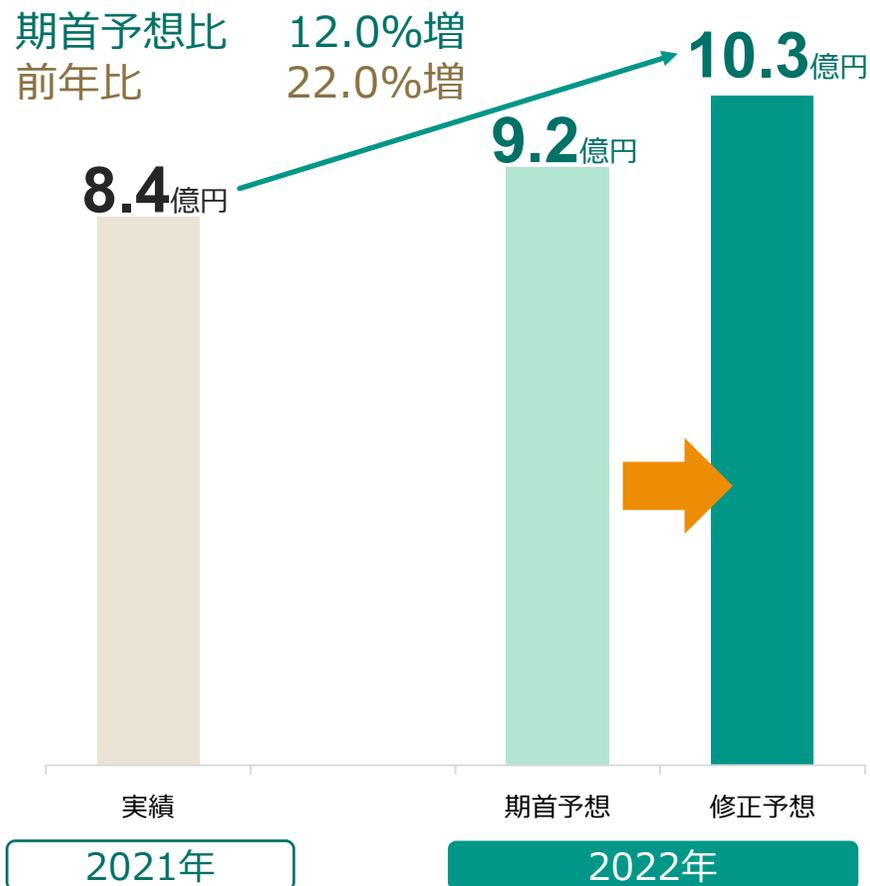
## 売上高



## 営業利益

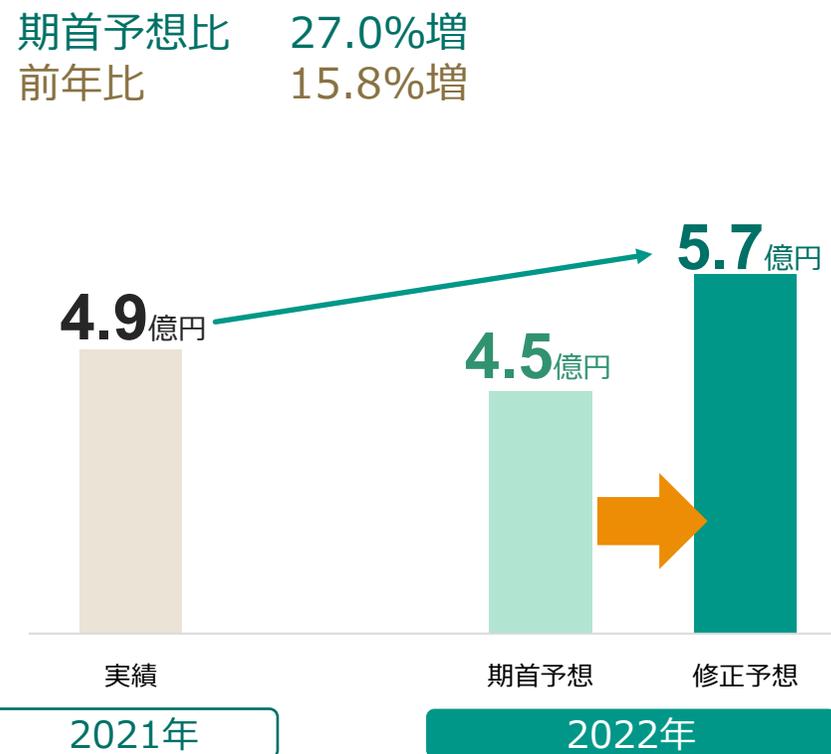


## 償却前営業利益



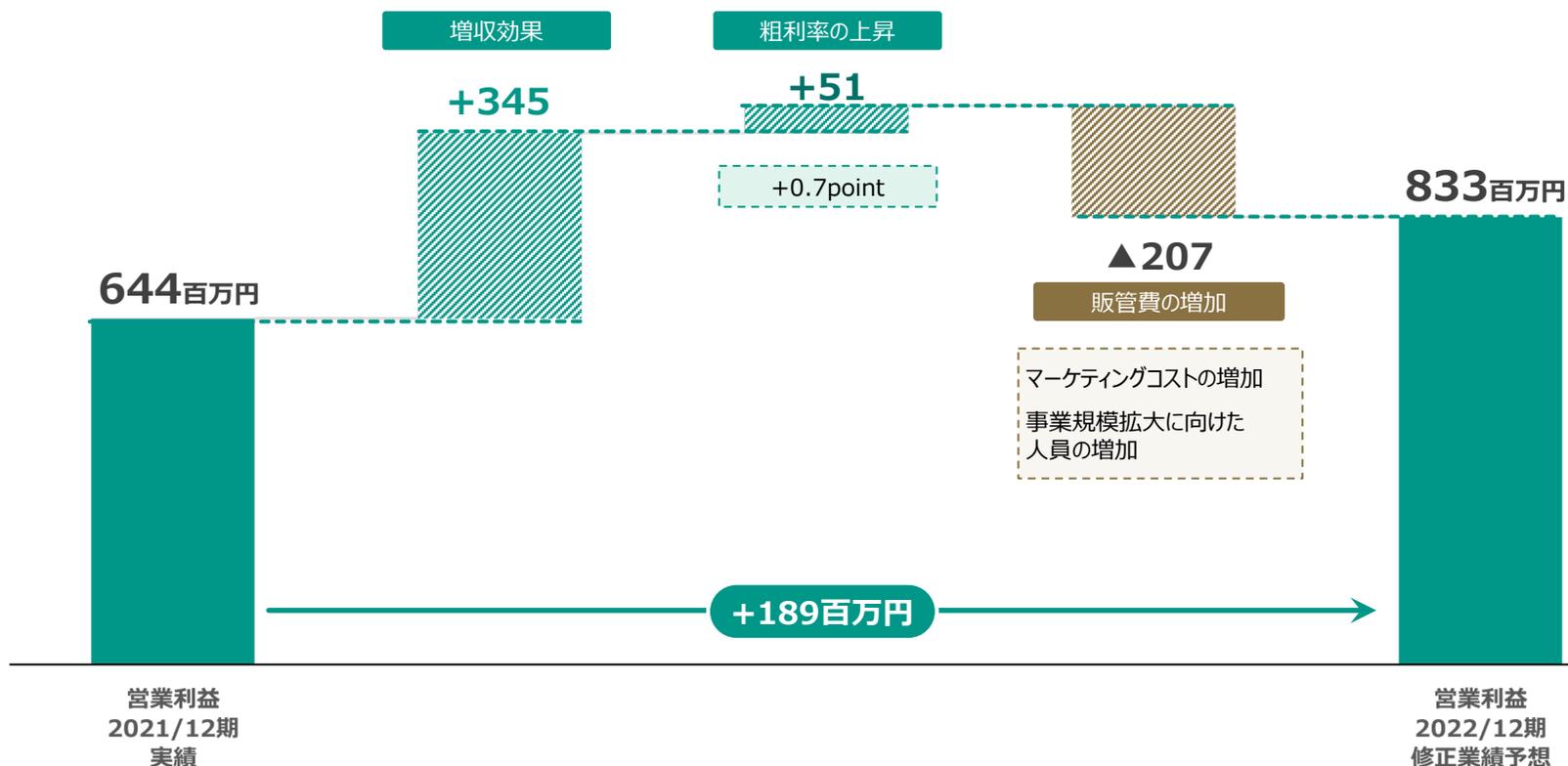
## 当期純利益

前年、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）による一時的な大幅上昇があったが、前年を上回る5.7億円へ上方修正



インサイドセールス事業の安定拡大および研修事業の成長による増収効果が増益を牽引。事業規模拡大に向けた積極的な投資等による販管費の増加を吸収し、189百万円の増益を計画。

2021/12期実績-2022/12期予想との増減要因



## 2021/12期-2022/12期(予想)の比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期			
	実績	期首予想	修正予想	期首予想比	前年比
売上高	5,593	6,612	<b>6,712</b>	<b>+1.5%</b>	<b>+20.0%</b>
売上総利益	1,728	2,000	<b>2,124</b>	<b>+6.2%</b>	<b>+22.9%</b>
売上比	30.9%	30.2%	<b>31.6%</b>		
営業利益	644	672	<b>833</b>	<b>+24.0%</b>	<b>+29.3%</b>
売上比	11.5%	10.2%	<b>12.4%</b>		
経常利益	649	672	<b>838</b>	<b>+24.8%</b>	<b>+29.0%</b>
売上比	11.6%	10.2%	<b>12.5%</b>		
当期純利益	493	450	<b>571</b>	<b>+27.0%</b>	<b>+15.8%</b>
売上比	8.8%	6.8%	<b>8.5%</b>		
EBITDA <sup>※</sup>	845	921	<b>1,031</b>	<b>+12.0%</b>	<b>+22.0%</b>
売上比	15.1%	13.9%	<b>15.4%</b>		

※ 償却前営業利益を採用

# 2022/12期 セグメント別業績予想 (2022年11月現在)

## 前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2021/12期 通期	2022/12期 通期			
	実績	期首 予想	修正 予想	前期比	期首 予想比
<b>インサイドセールス事業</b>					
売上高	4,089	4,665	<b>4,671</b>	+14.3%	+0.1%
セグメント利益 (セグメント利益率)	484 (11.9%)	505 (10.8%)	<b>519 (11.1%)</b>	+7.2%	+3.0%
<b>研修事業*</b>					
※ 研修事業は、2021/12期 第2四半期より業績寄与開始					
売上高	1,504	1,947	<b>2,039</b>	+35.6%	+4.8%
セグメント利益 (セグメント利益率)	159 (10.6%)	166 (8.5%)	<b>314 (15.4%)</b>	+97.0%	+89.3%

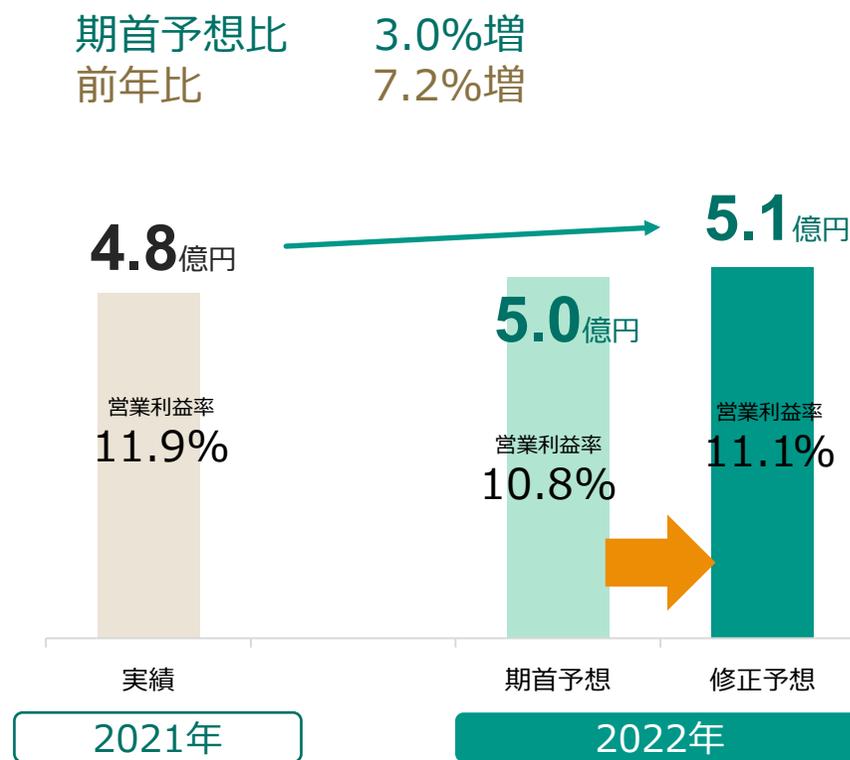
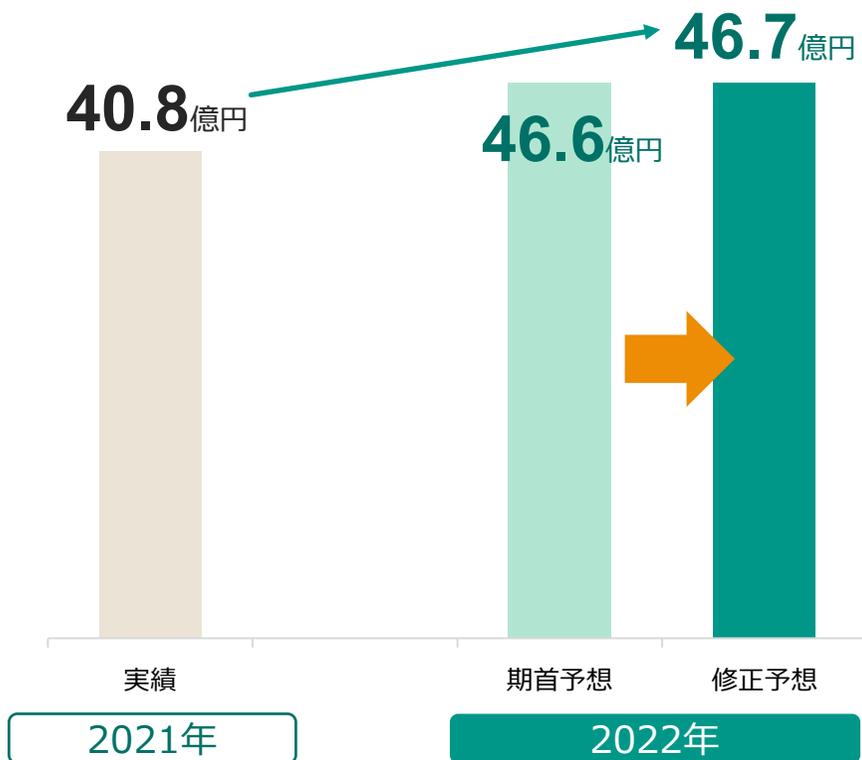
企業の法人営業活動が、訪問中心から非対面のインサイドセールスを導入する企業が増え、既存・新規ともに顧客数の増加により業績好調

## インサイドセールス事業：セグメント売上高

## インサイドセールス事業：セグメント利益

期首予想比 0.1%増  
前年比 14.3%増

期首予想比 3.0%増  
前年比 7.2%増

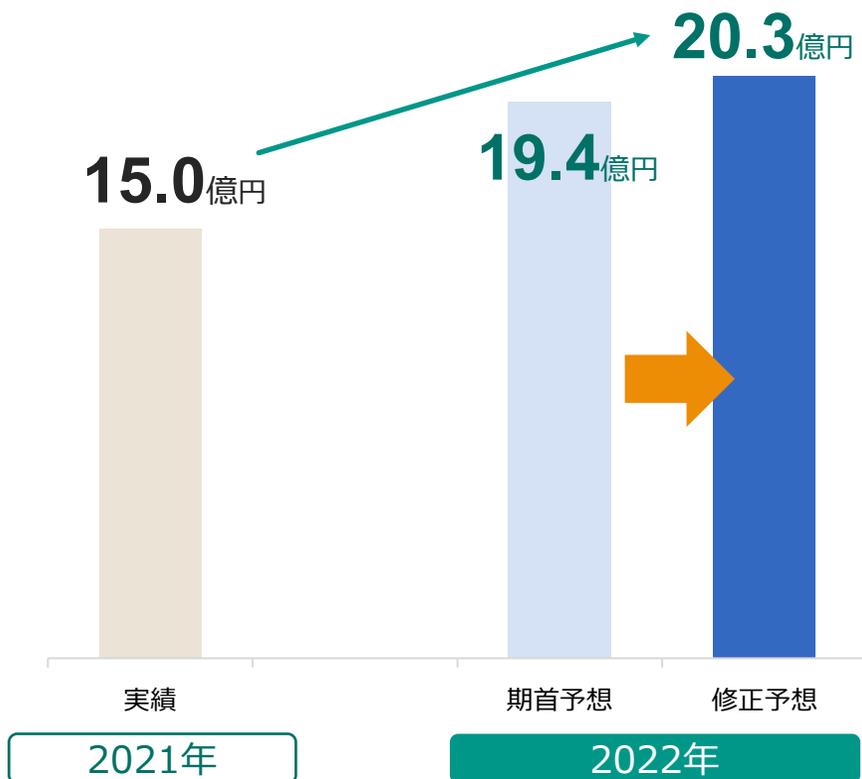


# 2022/12期 セグメント別業績予想（研修事業）

主力カテゴリの1つである新人研修の増加、その他カテゴリについてもDXやリスキングの需要に牽引され、期首予想よりも大幅増収。また講師内製化などによる原価効率向上による継続的なコスト削減が進み、大幅な利益構造の変革により利益成長に大きく貢献

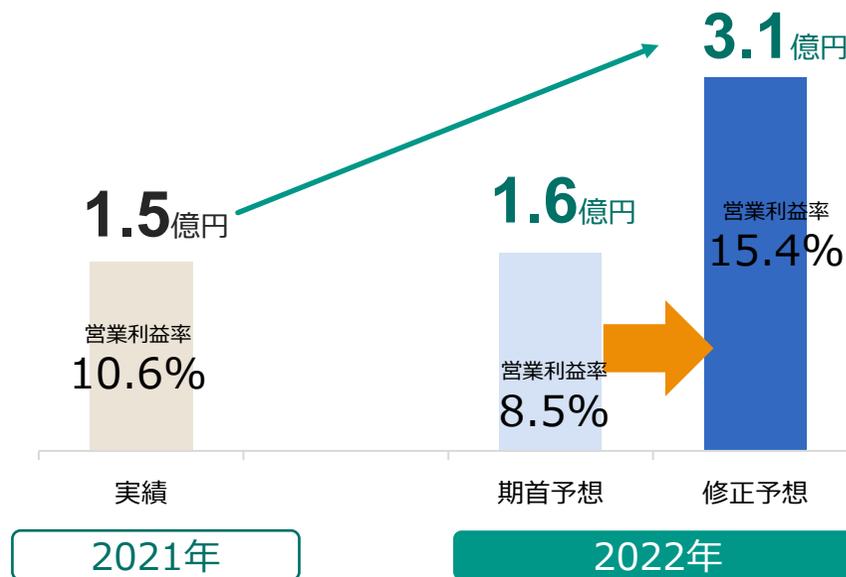
## 研修事業：セグメント売上高

期首予想比 4.8%増  
前年比 35.6%増



## 研修事業：セグメント利益

期首予想比 89.3%増  
前年比 97.0%増



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再構築等を実施し、当期減価償却費は198百万円に。EBITDAマージンは、前年15.1%から15.4%へ上昇。

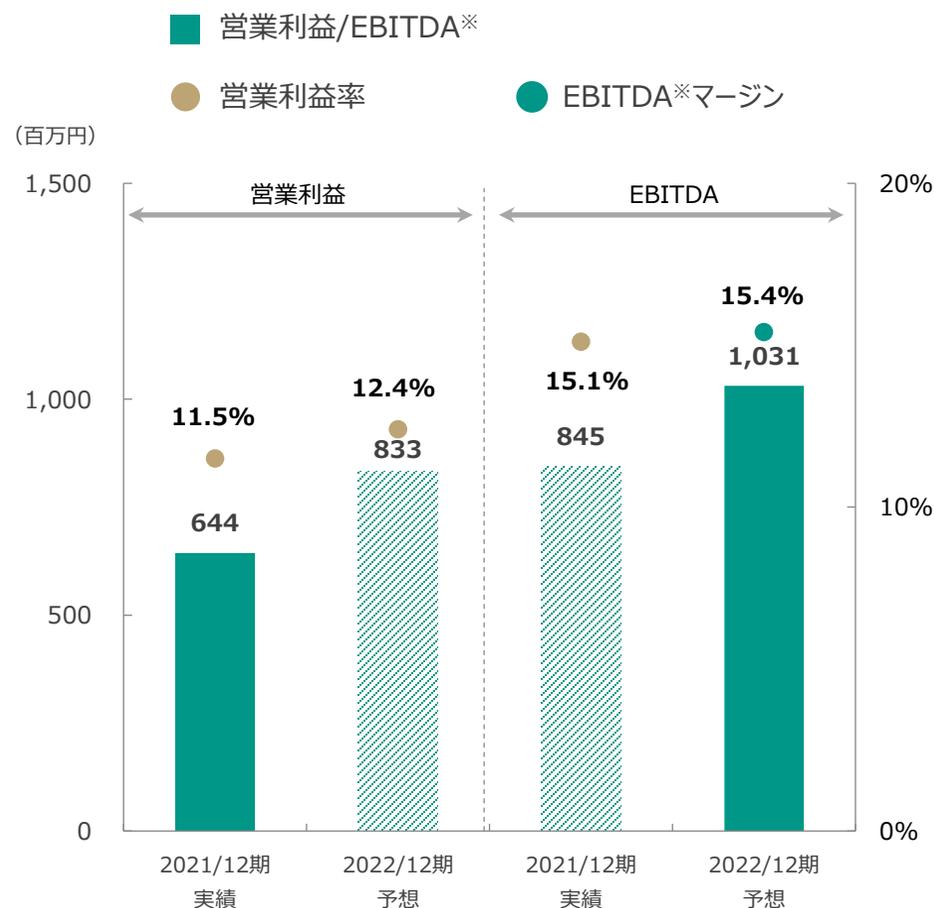
## 2022/12期の設備投資および減価償却予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	当期減価償却費
「SAIN」等開発費	59	2
オフィス関連費用	111	7
その他	※94	4
アイ・ラーニング社関連	-	-
～前年度資産計上等	-	188
<b>計</b>	<b>264</b>	<b>198</b>

※一部前期仮勘定金額を含む

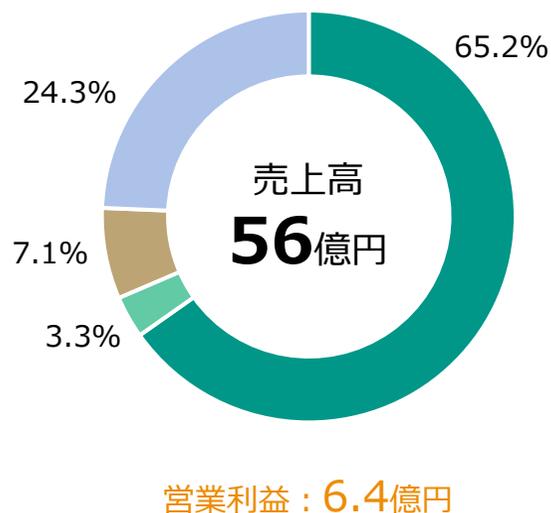
## 営業利益およびEBITDA※の推移見通し



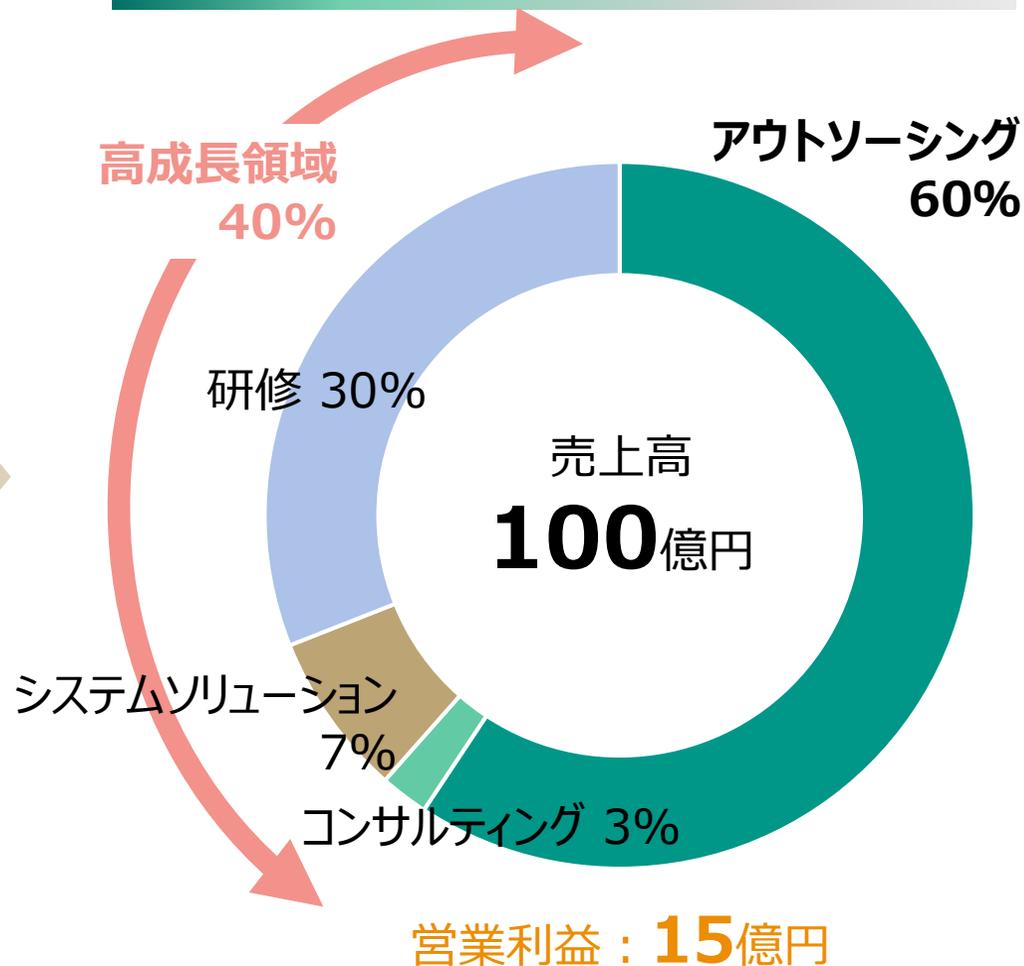
※ 償却前営業利益を採用

2025年までに売上100億、営業利益15億達成のために、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）割合を約4割までに成長させます。

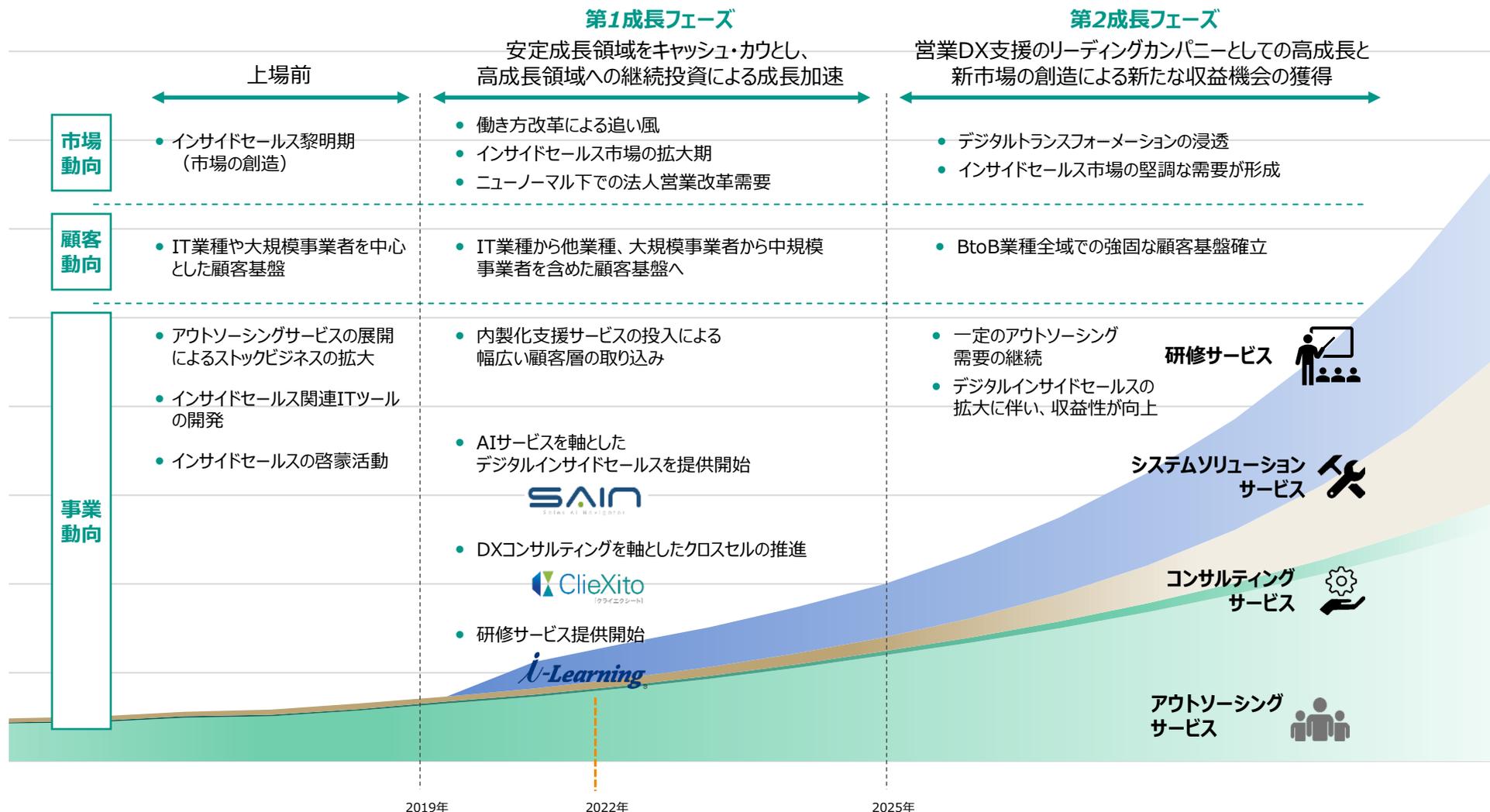
2021/12期（実績）



2025/12期（目標）



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





## 4 インサイドセールス事業 概要

# 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



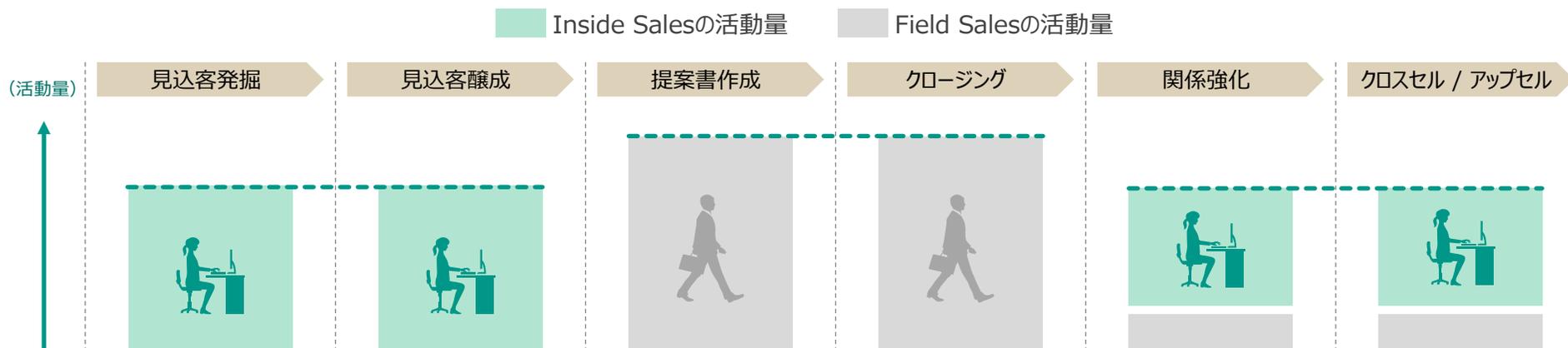
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- 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



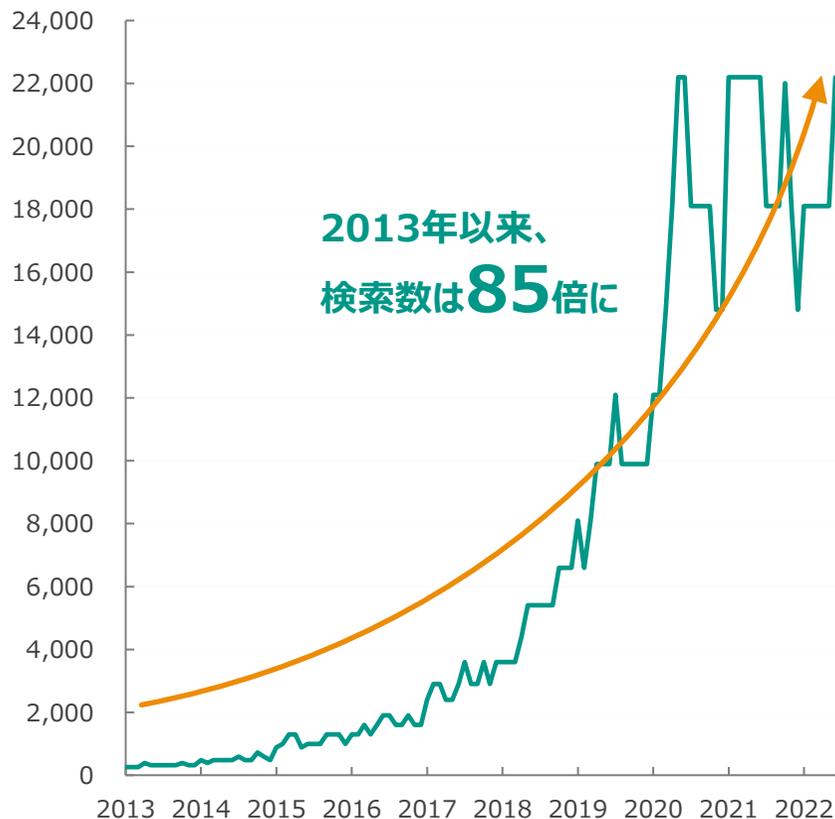
## Field Sales

- 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



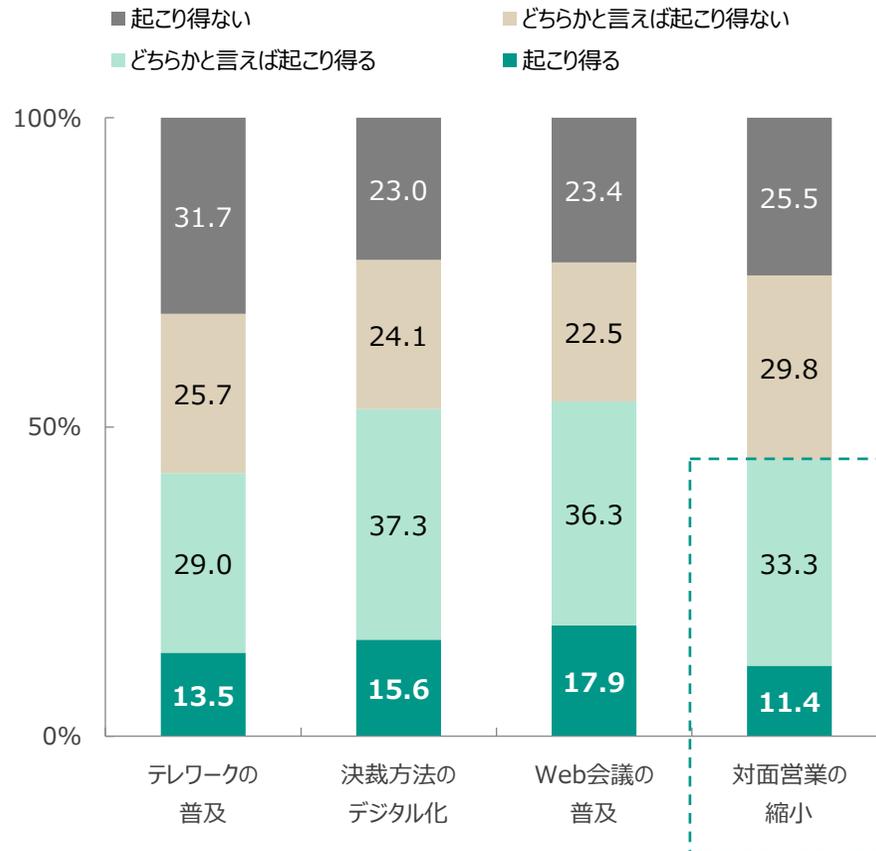
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

## 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(2022年6月現在)

## 新型コロナウイルス収束後の変化

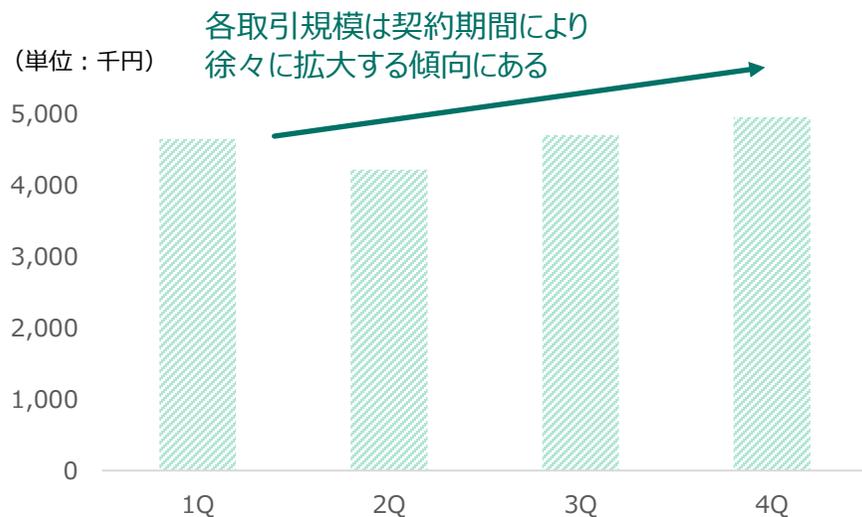


出所：公益財団法人日本生産性本部  
「第9回働く人の意識調査」(2022年4月22日公表)

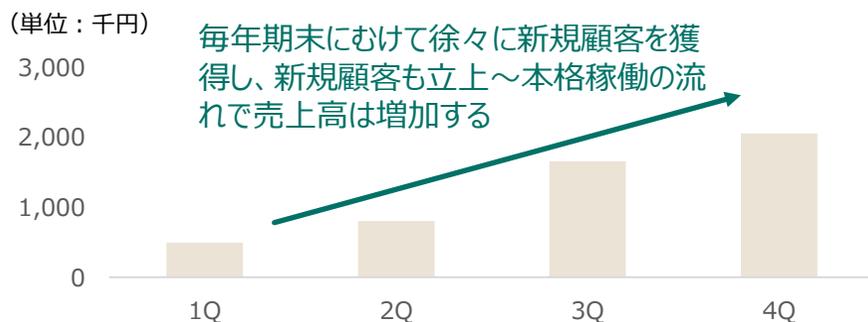
回答者の約45%が  
対面営業の縮小を想定

「アウトソーシング」の月額平均売上高推移（2021年度実績）

## ■ 既存顧客（年間累計社数 77社）

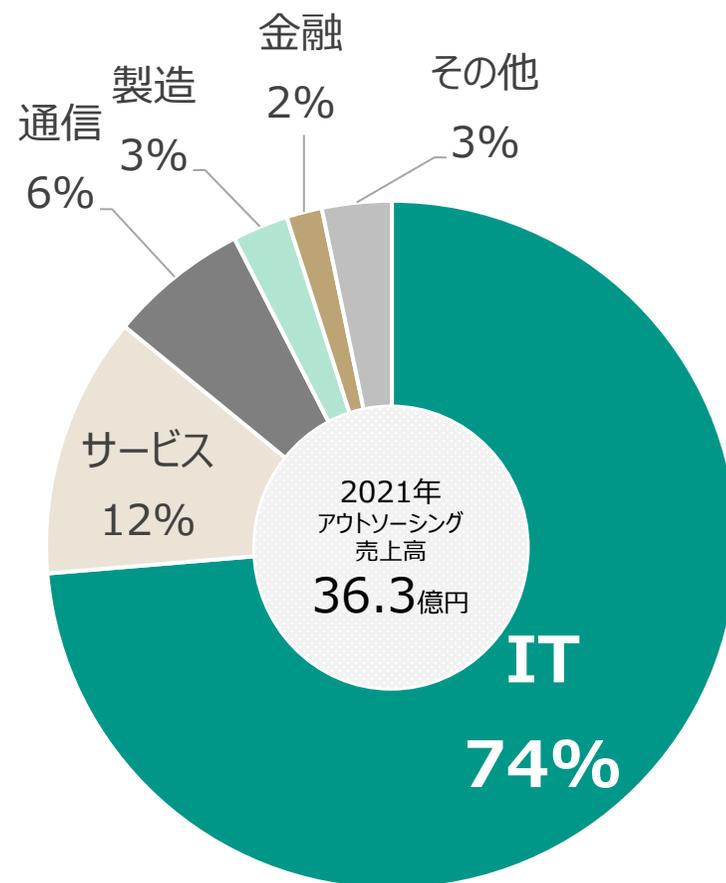


## ■ 新規顧客（年間累計社数 45社）※新規：直近3年間取引がなかった顧客



「アウトソーシング」の顧客業界別売上高割合（2021年実績）

IT業界からの売上高が7割以上

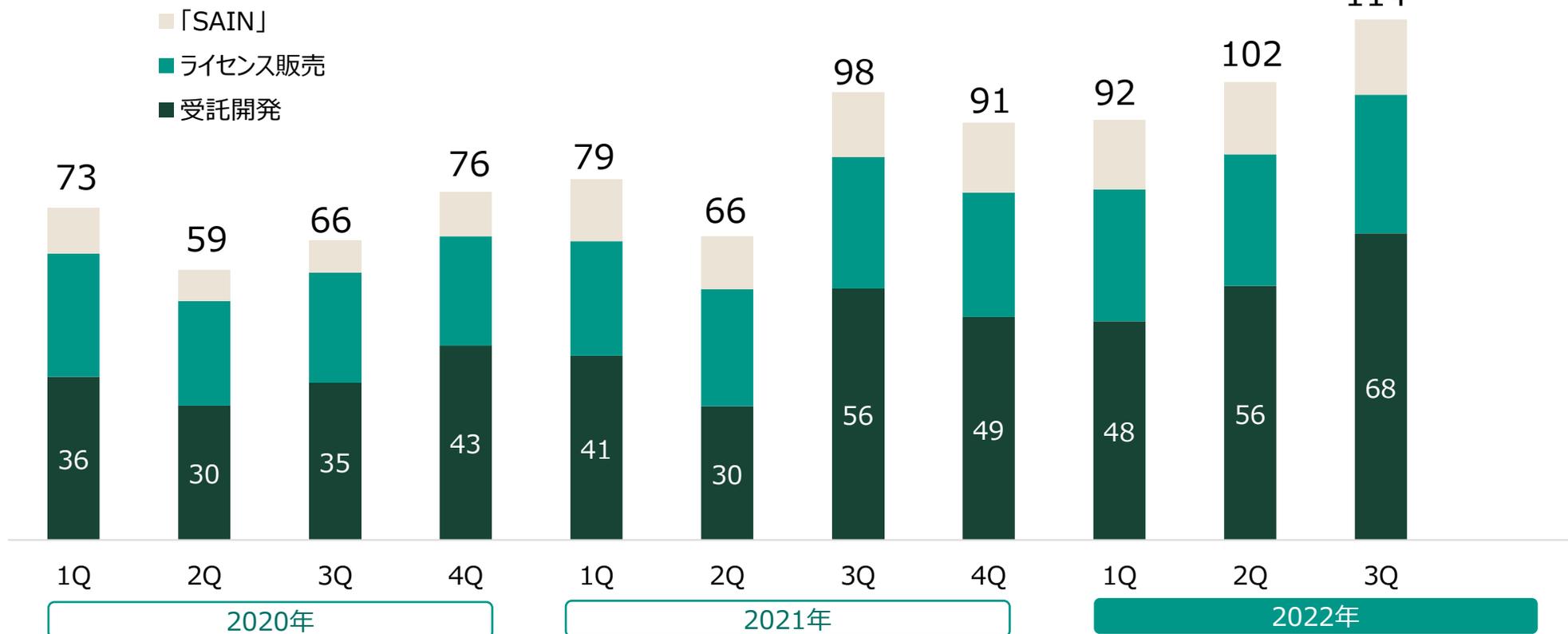


# インサイドセールス事業「システムソリューションサービス」の伸び

## ■ システムソリューションサービスの売上構成推移

「SAIN」	自社開発AIツール
ライセンス	Salesforce、営業関連ツールのライセンス販売
受託開発	CRM「Salesforce」構築・導入支援、保守、BIツール「Domo」構築

(単位：百万円)





## 5 研修事業 概要

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

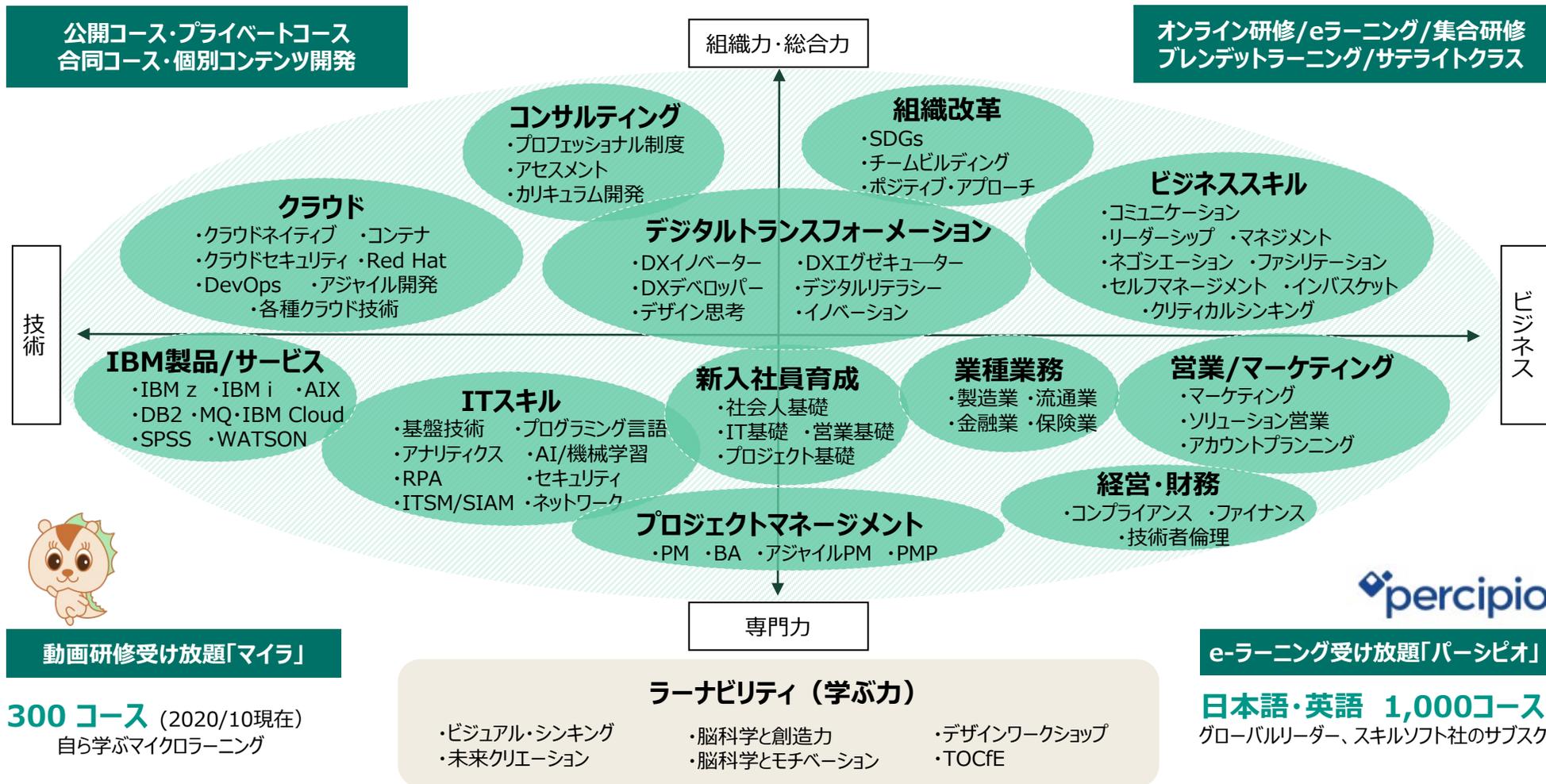
## 会社沿革

- 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

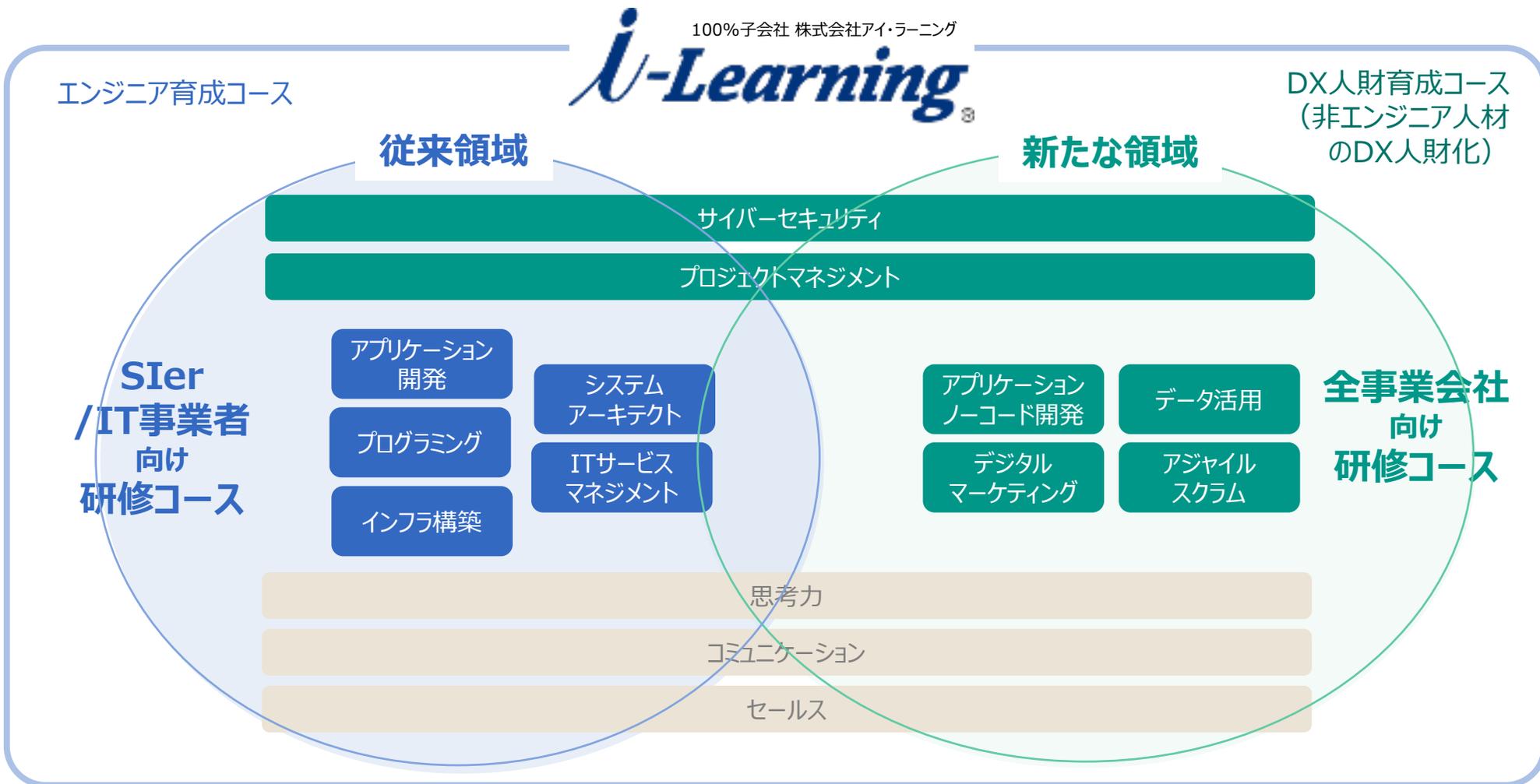
2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの全株式を取得により、企業向け研修サービスを提供開始



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を企業が従業員に対して行う取り組み。



## アイ・ラーニング、「リスキリング」に官民一体で取り組む 「日本リスキリングコンソーシアム」に参画

リスキリング推進に向けビジネススキル/IT スキルの研修プログラムを提供



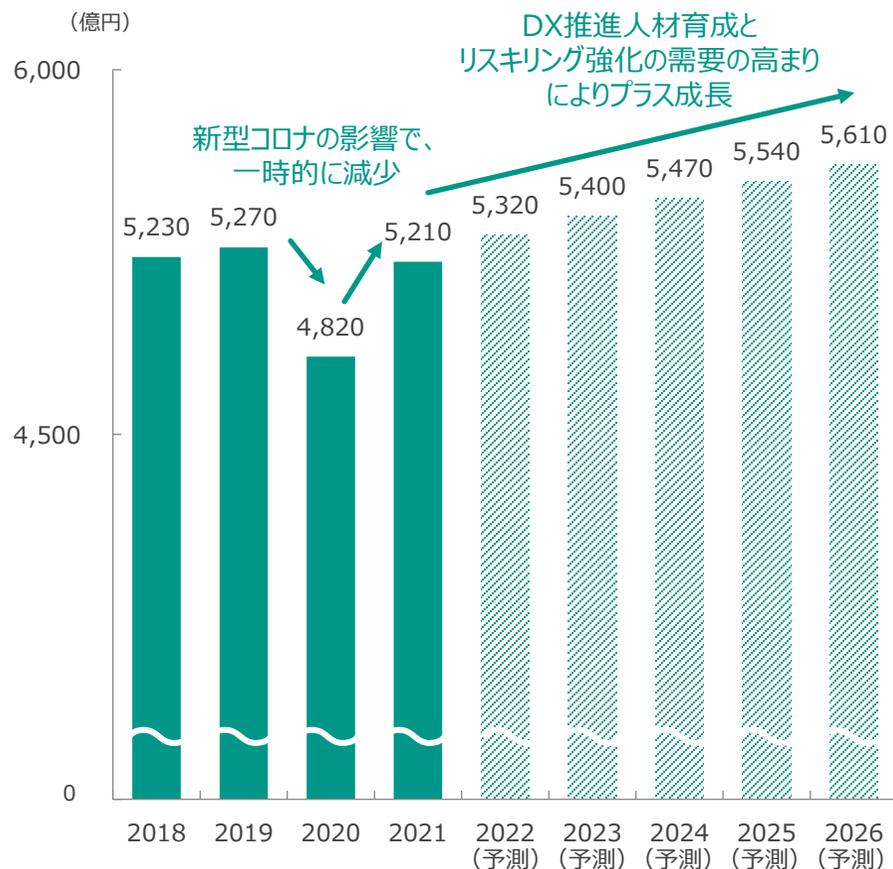
日本リスキリングコンソーシアム

学び続けよう、未来のために。

- 「日本リスキリングコンソーシアム」は、誰もが活躍できる社会を目指し、あらゆる人のスキルをアップデートするリスキリングに取り組むため、国や地方自治体、企業など49の参画団体から構成された団体。
- 国や地方自治体、民間企業などが一体となって、地域や性別、年齢に問わず日本全国のあらゆる人のスキルをアップデートする「リスキリング」として、様々な企業によるトレーニングプログラムの提供や、就職支援、就業機会の提供など、パートナーシップの輪を広げる目的でつくられた団体。

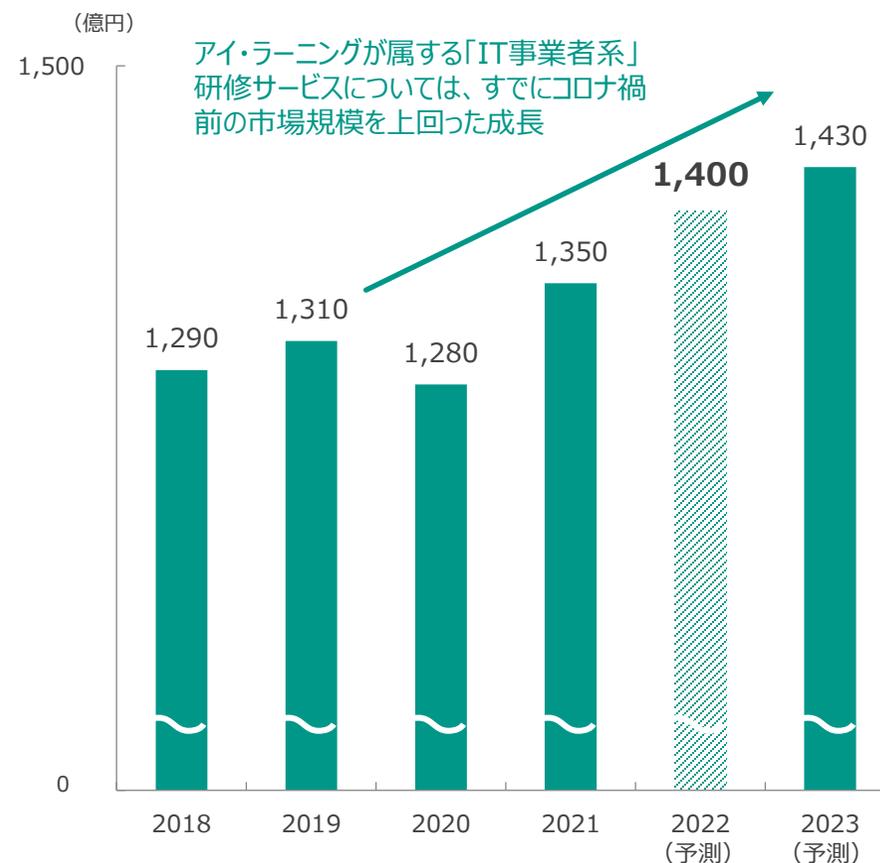
2022年度の企業向け研修サービス市場は、オンライン研修など、コロナ禍に対応した研修サービスが新たな需要を創出しながら、5,320億円と推計されており、2023年以降もDX推進人材対象とした研修や、現有社員の能力向上、生産性向上・業務効率向上を目指すリスキング強化の需要の高まりから、コロナ禍前以上のマーケットサイズに拡大すると予測されている。

## 研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」

## IT事業者系研修サービス市場規模推移

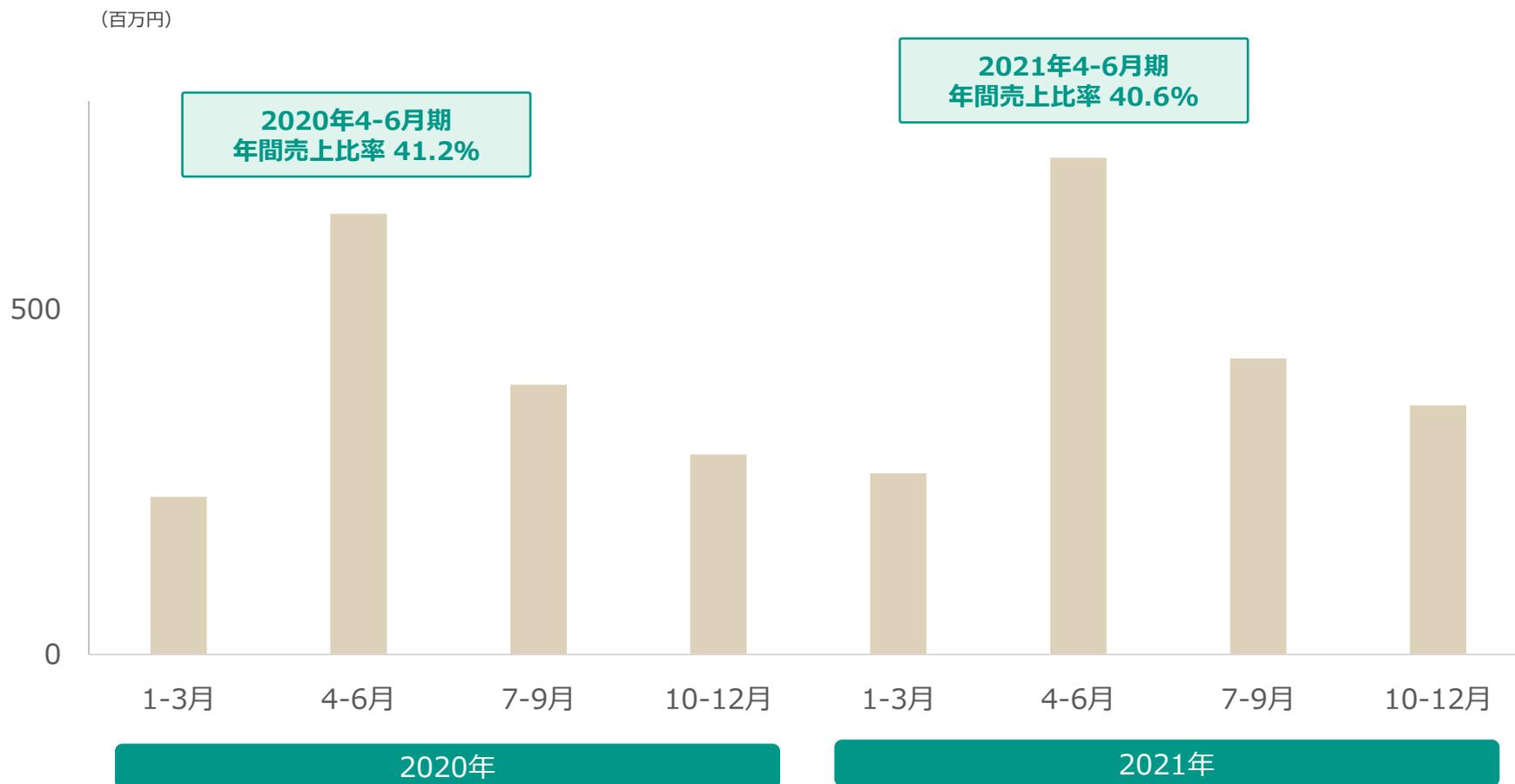


出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」

# 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った。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





# 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)

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



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。