



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
2023年12月期
決算説明資料

2024年2月9日
東証グロース（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2023年12月期 決算実績

3 2024年12月期 決算見通し

4 インサイドセールスアウトソーシング事業 概要

5 C&S事業 概要

6 研修事業 概要



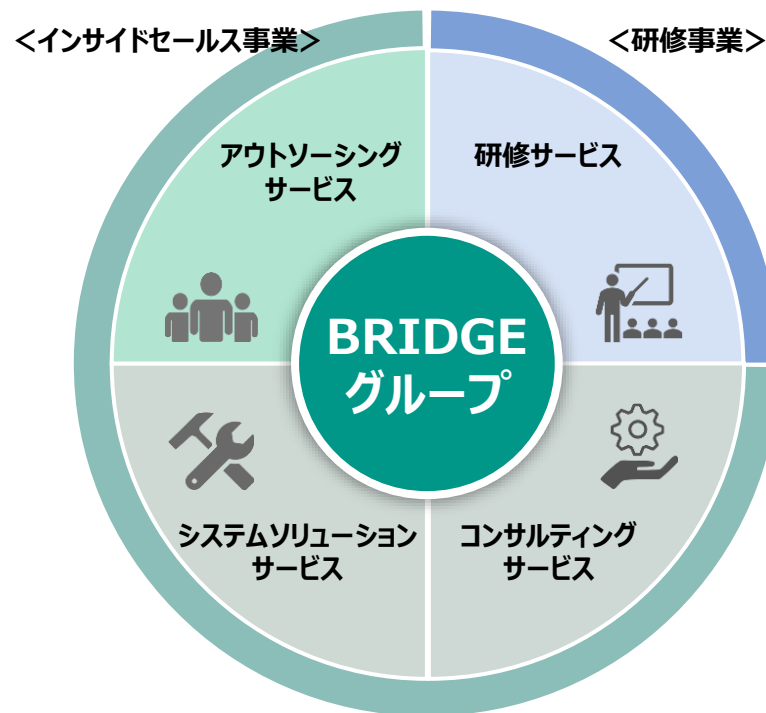
1 会社概要

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
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億52百万円 (2023/12末)
従業員数	単体 591名 グループ全体 671名 ※派遣社員等除く (2023/12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 株式会社アイ・ラーニング BRIDGE International Asia Sdn.Bhd. (2023/10 100%子会社化/非連結)



■ 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
インサイドセールス事業 セグメント売上高 4,857百万円（2023年12月期）	
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1,821万円/月（2023年12月期 実績）
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"> –インサイドセールス導入デザイン –内製支援 –その他マーケティングコンサルティング
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 ●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 セグメント売上高 2,162百万円（2023年12月期）	
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 <提供研修カテゴリー> 新入社員研修 ビジネス研修 IT研修 DX研修

100%子会社 ClieXito株式会社

100%子会社 株式会社アイ・ラーニング

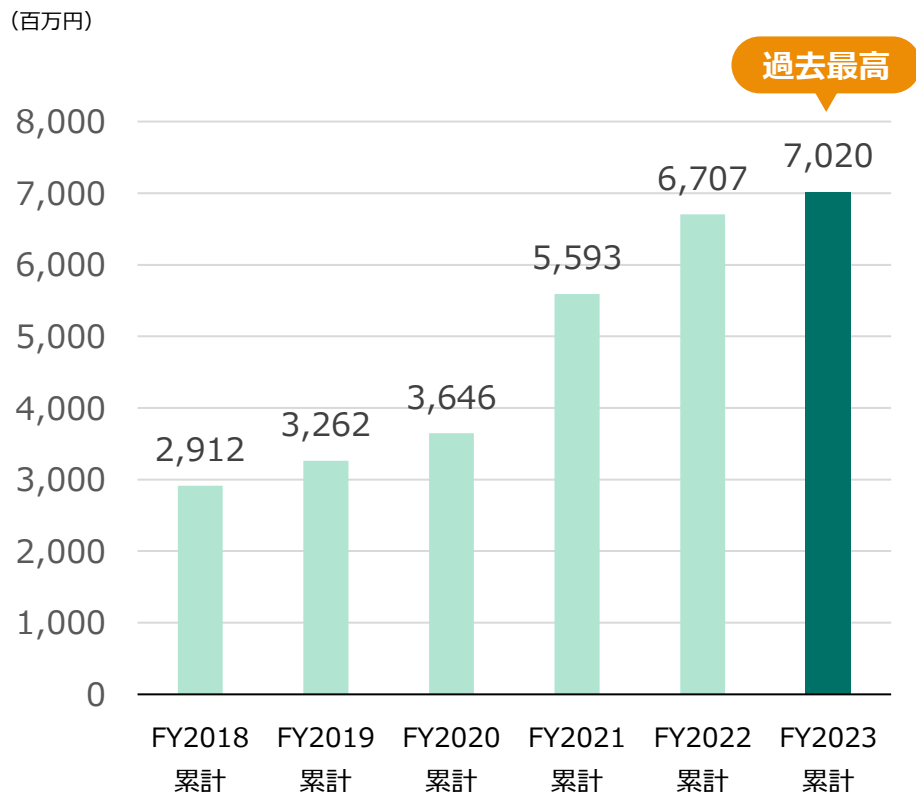


2

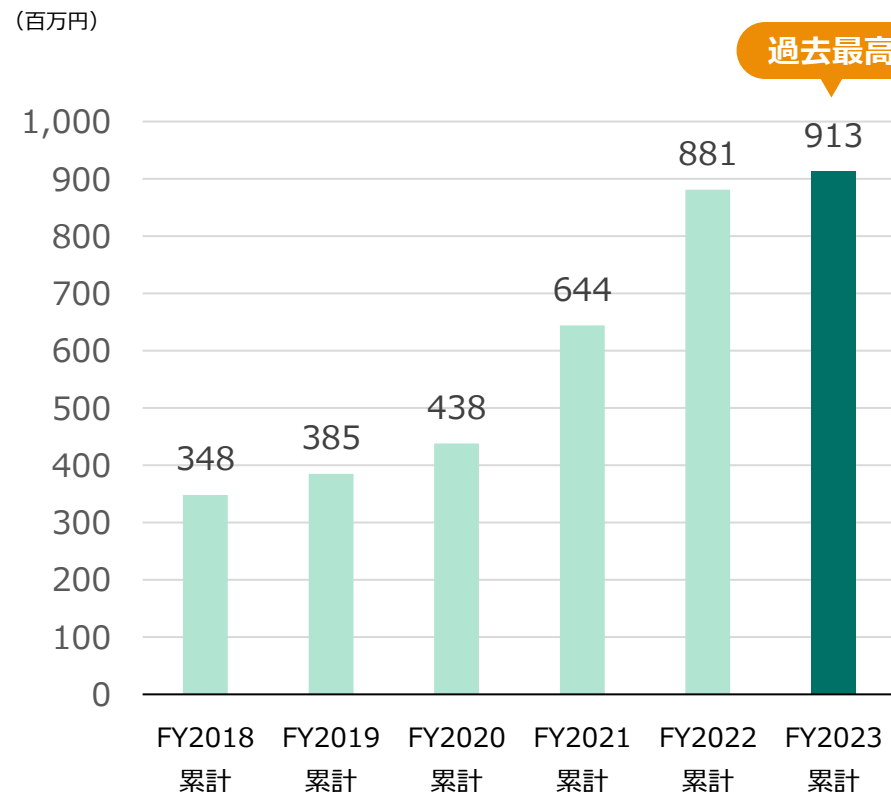
2023年12月期 決算実績

インサイドセールス事業・研修事業ともに成長し、売上・営業利益とも過去最高更新を継続。
 売上高は顧客ニーズへの対応を進め、**上場来CAGR19.2%で高成長を維持**。
 営業利益は、投資領域を拡充しつつ**同CAGR21.2%の成長水準を堅持**した。

連結売上高推移



連結営業利益推移



主要な経営指標5項目は、いずれも過去最高を更新。
 人的資本への積極投資が奏功し、純利益は通期予想を達成。

連結損益計算書（前期比・期初予想への達成状況）

(百万円)	2022/12期	2023/12期			
	通期実績	通期予想	通期実績	前期比	達成率
売上高	6,707	7,662	7,020	104.7%	91.6%
売上総利益	2,162	2,453	2,263	104.7%	92.3%
売上比	32.2%	32.0%	32.2%		
営業利益	881	939	913	103.6%	97.3%
売上比	13.1%	12.3%	13.0%		
経常利益	886	939	916	103.4%	97.7%
売上比	13.2%	12.3%	13.1%		
純利益	594	629	644	108.4%	102.4%
売上比	8.9%	8.2%	9.2%		

売上高

インサイドセールス事業：
内製導入選択企業の増加傾向もあり売上は微増。

研修事業：
ビジネス・新人研修カテゴリが好調に伸長。

営業利益

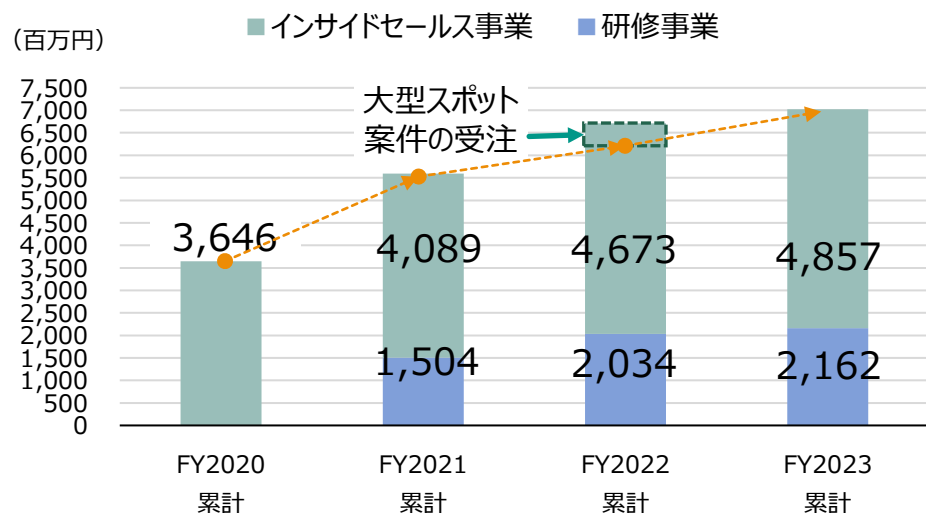
投資領域は確保しつつも効率的な事業運営により、営業利益を確保。

純利益

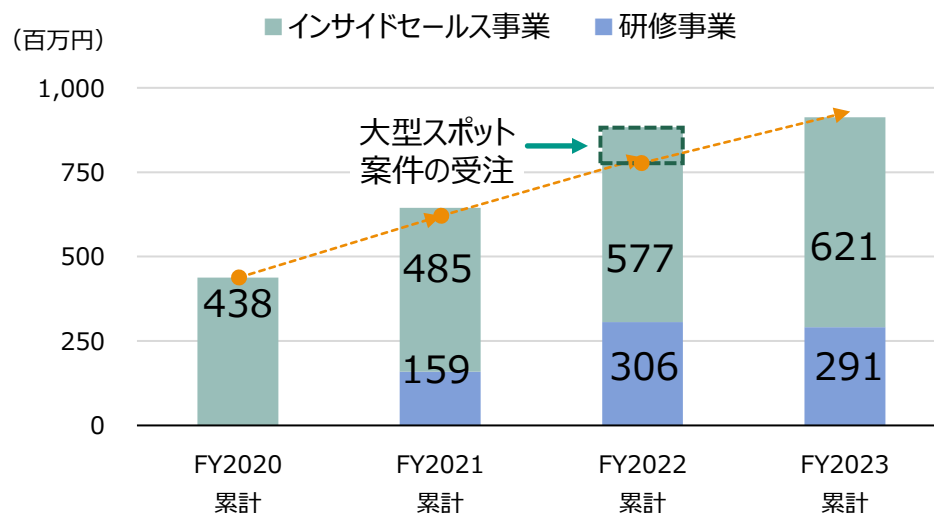
「人材確保促進税制」の適用により、純利益は通期予想をクリア。

インサイドセールス事業は、売上・営業利益ともに持続的な成長を堅持。
 研修事業では、人・インフラへの積極投資を実施し、2023年度は減益の着地。

連結売上高推移

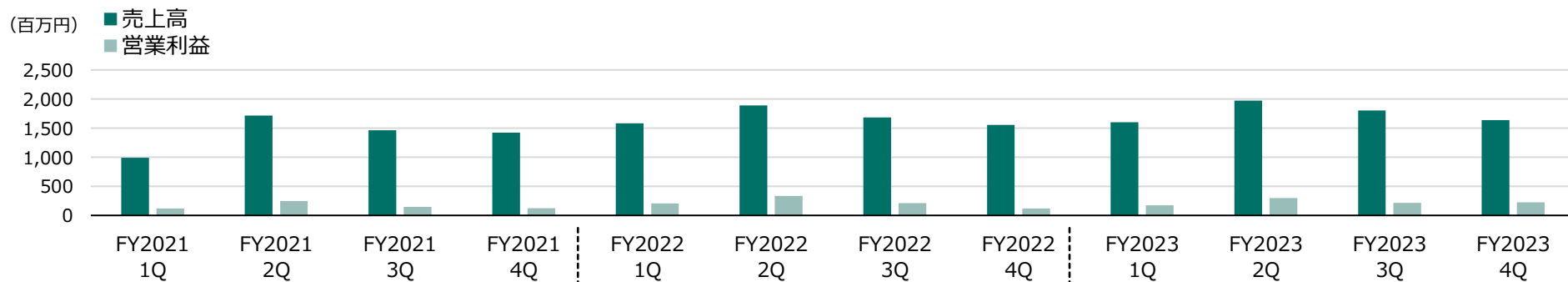


連結営業利益推移



連結売上高・連結営業利益推移

新人研修の影響により研修事業は毎期2Qに伸長



セグメント別売上高・営業利益 前年実績・通期予想との比較

(百万円)	2022/12期	2023/12期			
	通期実績	通期予想	通期実績	前期比	達成率
インサイドセールス事業					
売上高	4,673	5,308	4,857	104.0%	91.5%
セグメント利益	576	614	621	108.0%	101.3%
セグメント利益率	12.3%	11.6%	12.8%		
研修事業					
売上高	2,034	2,354	2,162	106.3%	91.9%
セグメント利益	305	325	291	95.4%	89.5%
セグメント利益率	15.0%	13.8%	13.5%		
連結					
売上高	6,707	7,662	7,020	104.7%	91.6%
営業利益	882	939	913	103.6%	97.3%
営業利益率	13.2%	12.3%	13.0%		

インサイドセールス事業

■ High Light

- ・コンサルティングからITシステム整備に連携する案件を獲得
- ・ISO既存顧客の投資は堅調に推移
- ・人件費高騰を吸収しつつ、セグメント利益は確保

■ Low Light

- ・内製選択の企業、ニーズが増加しISO売上は微増
- ・人材の獲得競争は引続きの流れ

研修事業

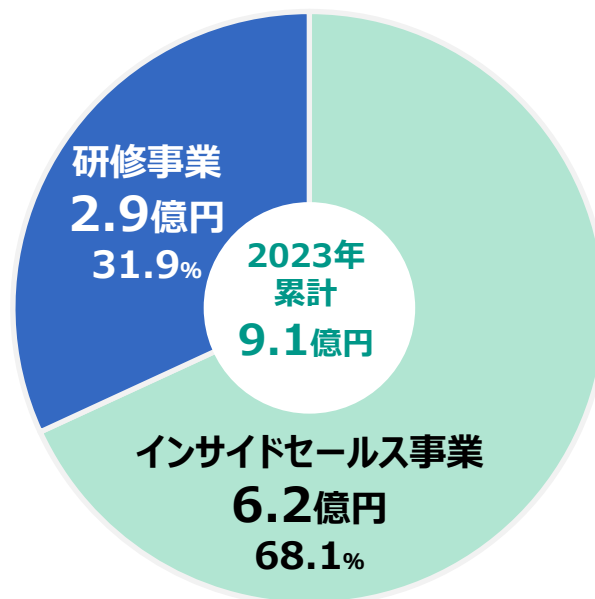
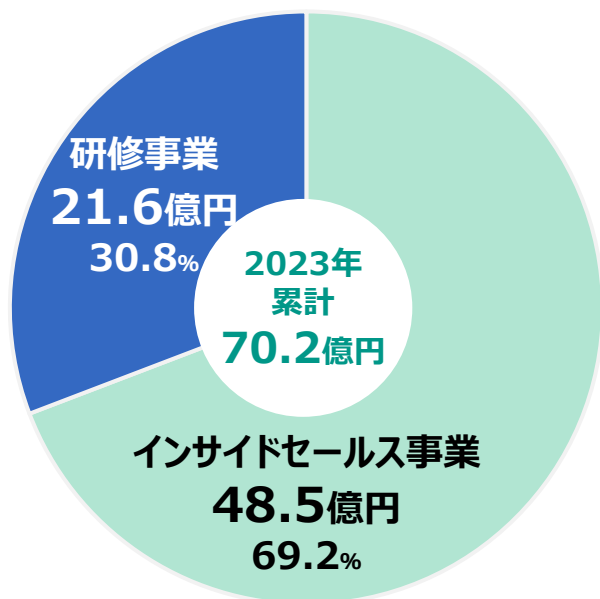
■ High Light

- ・「ビジネススキル」「新人研修」カテゴリが好調に伸長
- ・新ECシステムのローンチにより、コース選択・購入時のユーザビリティを改善
- ・積極的なマーケティング投資により、成長基盤を整備

■ Low Light

- ・カスタマイズ研修分野の競争が激化
- ・人件費、物品費の高騰等により、セグメント利益が低下

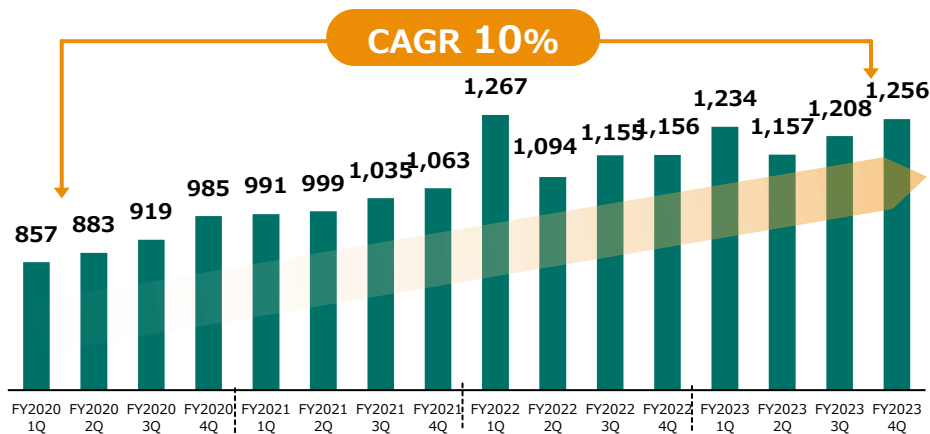
セグメント別 売上・営業利益比率



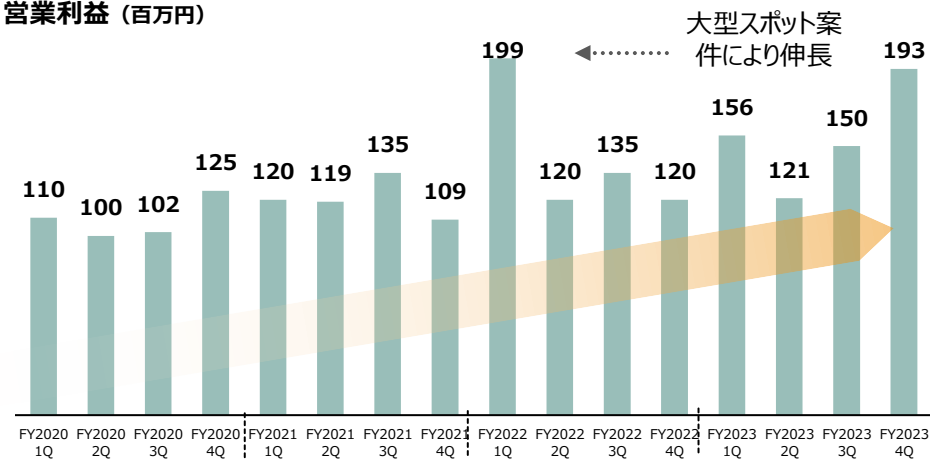
セグメント別売上高・営業利益推移

● インサイドセールス事業

売上高 (百万円)

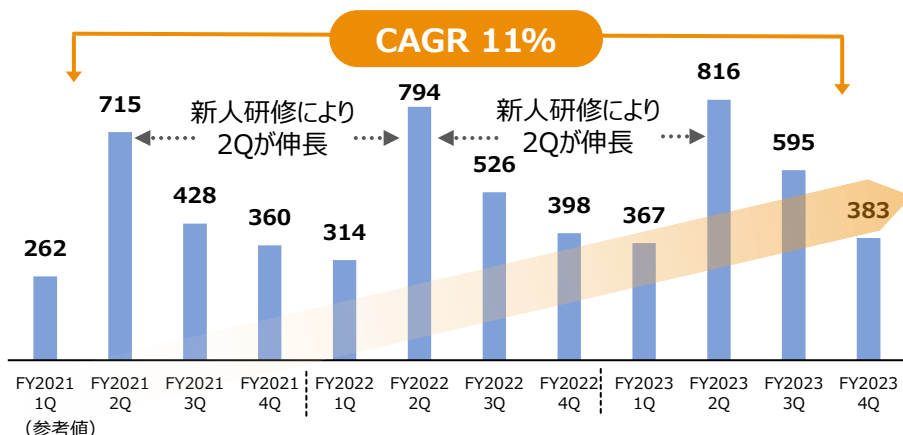


営業利益 (百万円)

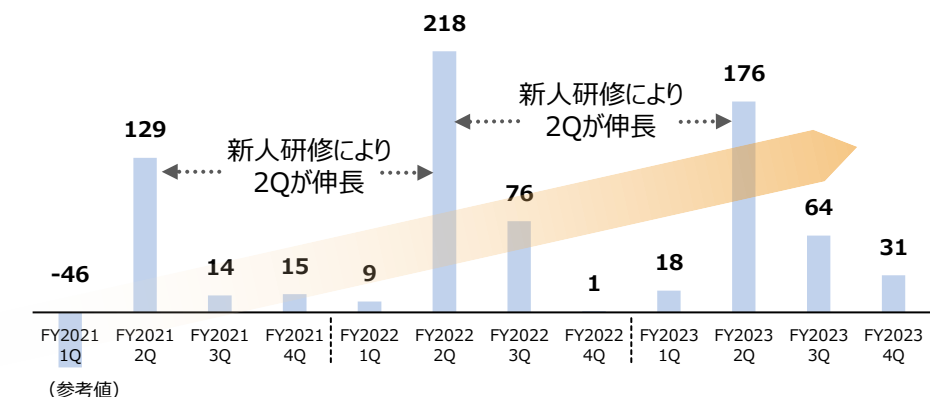


● 研修事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

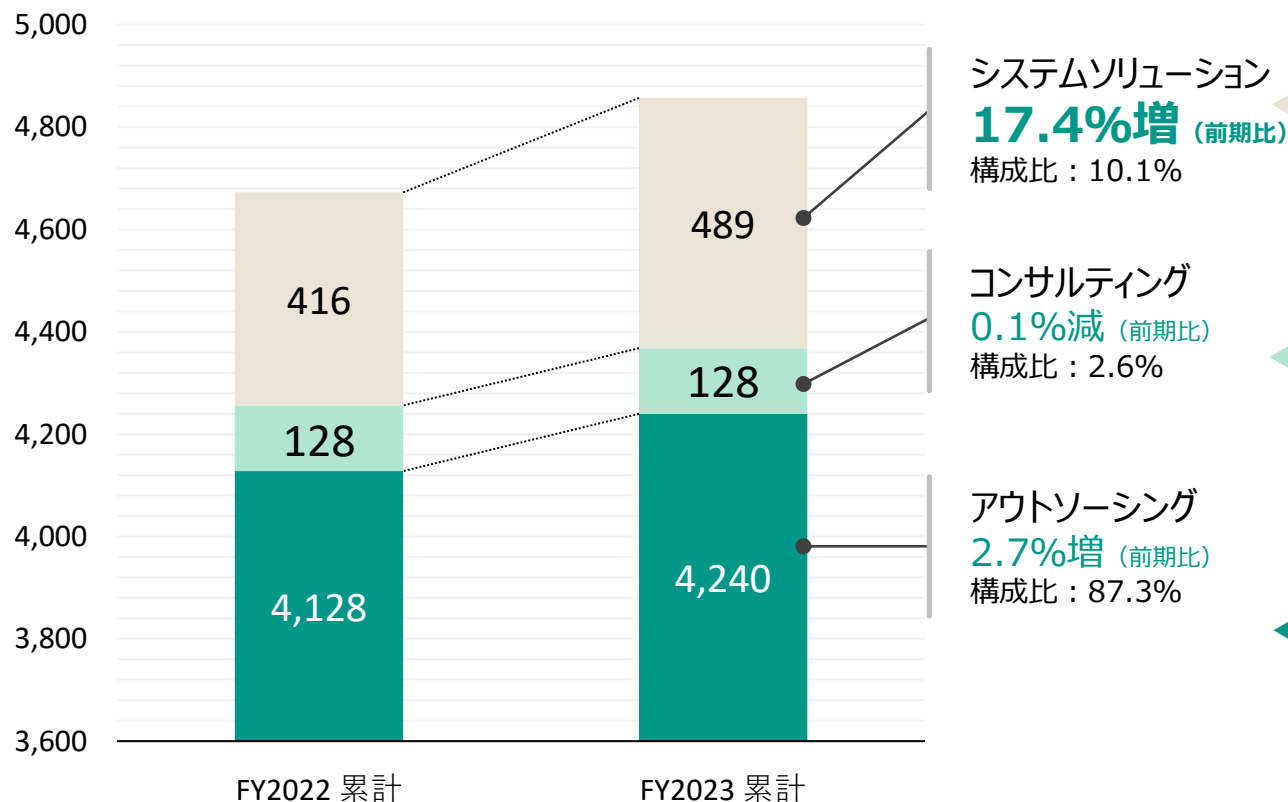


※： 研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業。2021年第2四半期より連結開始。

インサイドセールス事業は、売上・営業利益ともに持続的な成長を堅持。
 研修事業では、人・インフラへの積極投資を実施し、2023年度は減益の着地。

セグメント売上：サービス別前年同期比

(単位：百万円)



Salesforce SI受託開発案件が好調。
 既存クライアントでSE単価Up
 前年同期比17.4%増。

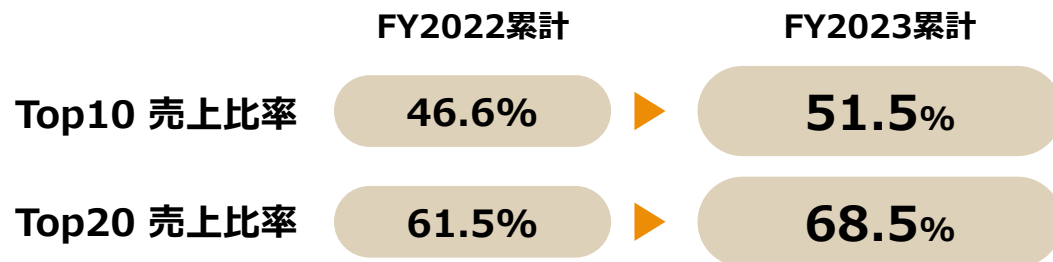
FY23内は微減。
 FY24期間への一部大型案件の仕掛が要因。

既存大手顧客の拡大がある一方、最新テクノロジーなどインサイドセールス以外での顧客接点を検討する顧客も増加傾向にある微増。

アウトソーシングサービス

① 既存大口顧客からの売上が堅調に伸長

※FY22Q1特需スポット案件を除く



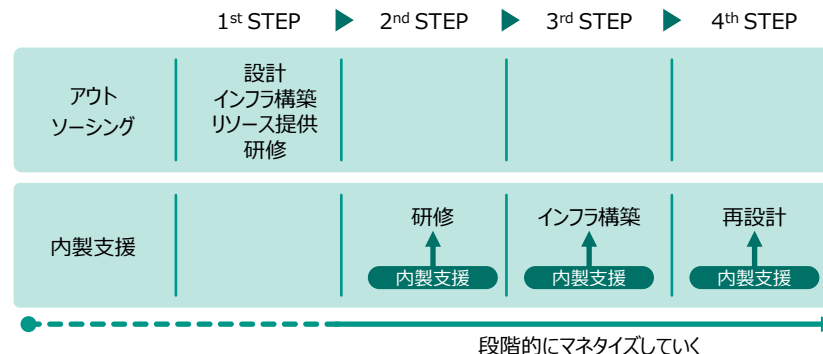
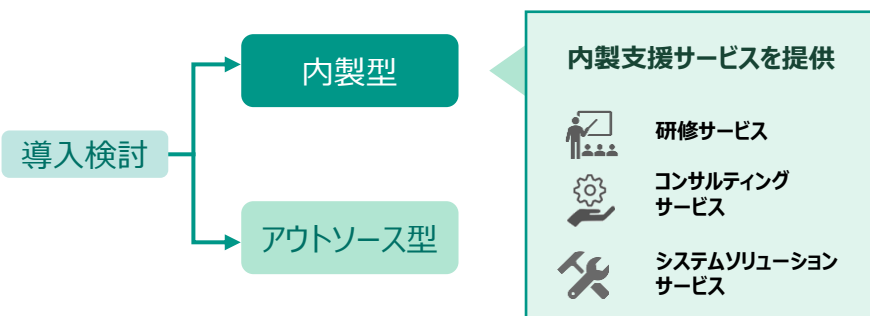
- ✓ 高いサービス品質評価にもとづく、継続、リピート需要の取り込み
- ✓ 効率的営業活動による、販管費の抑制に貢献
- ✓ Top10企業平均売上は+13%増

② インサイドセールスの内製導入を選択する企業もあると考えられ、内製支援サービスの提供も強化する。

インサイドセールス導入検討顧客には内製型での導入を選択する企業も存在すると考えられる。
内製ニーズに応えるサービスを提供することでの新規顧客の獲得により売上向上を目指す。

インサイドセールスの導入において内製型を選択する企業もある

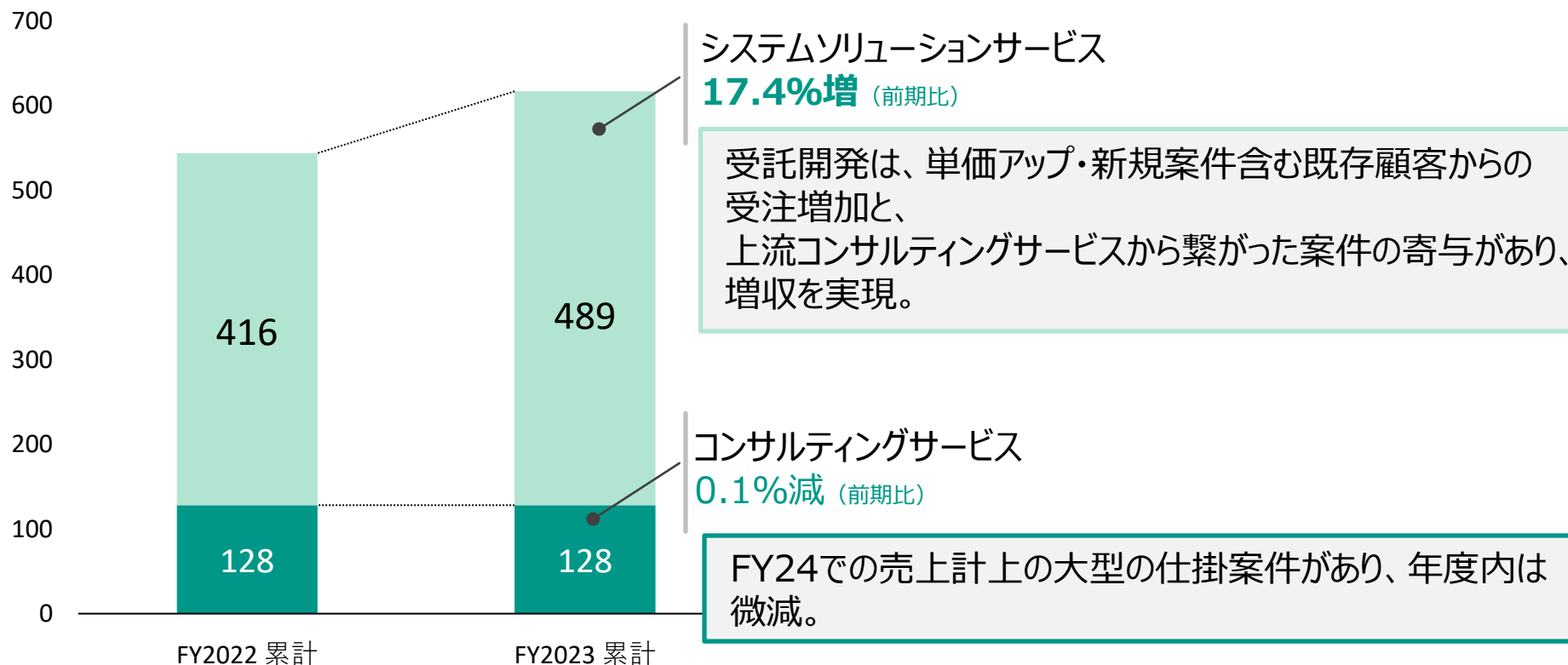
内製支援サービスは段階的にマネタイズしていくため、売上に寄与するまでには時間がかかる



コンサルティング&システムソリューションサービス

セグメント売上：サービス別前年同期比

(単位：百万円)



コンサルティング&システムソリューションサービス

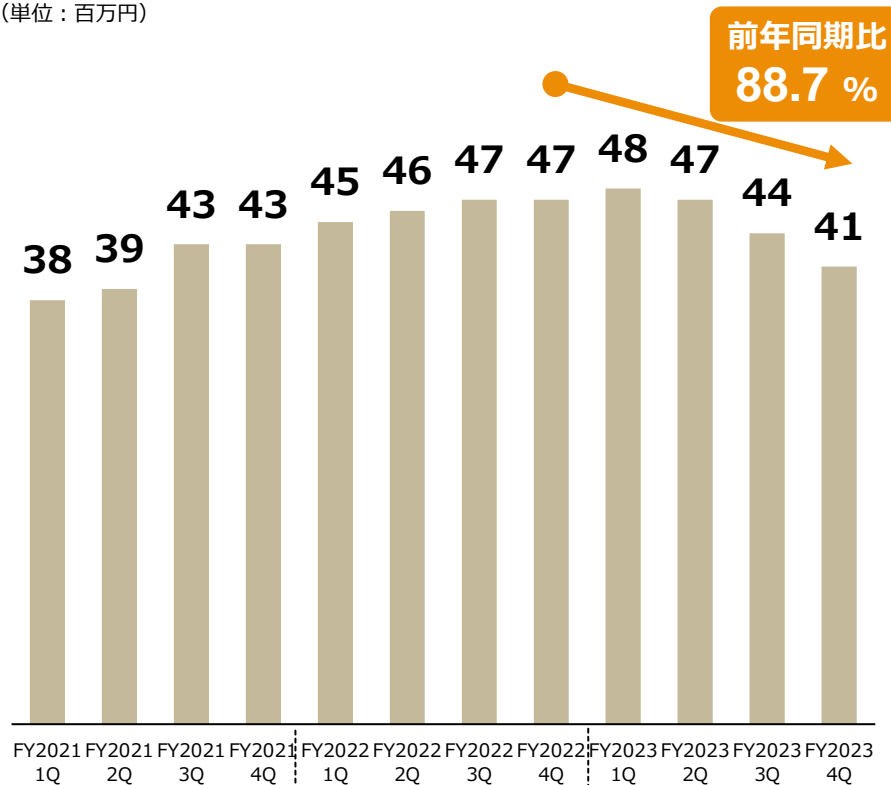
売上 サービス種類別の売上高推移

デジタル&ライセンス売上高

デジタル&ライセンス

自社開発AIツール、Salesforce・営業関連ツールのライセンス販売

(単位：百万円)

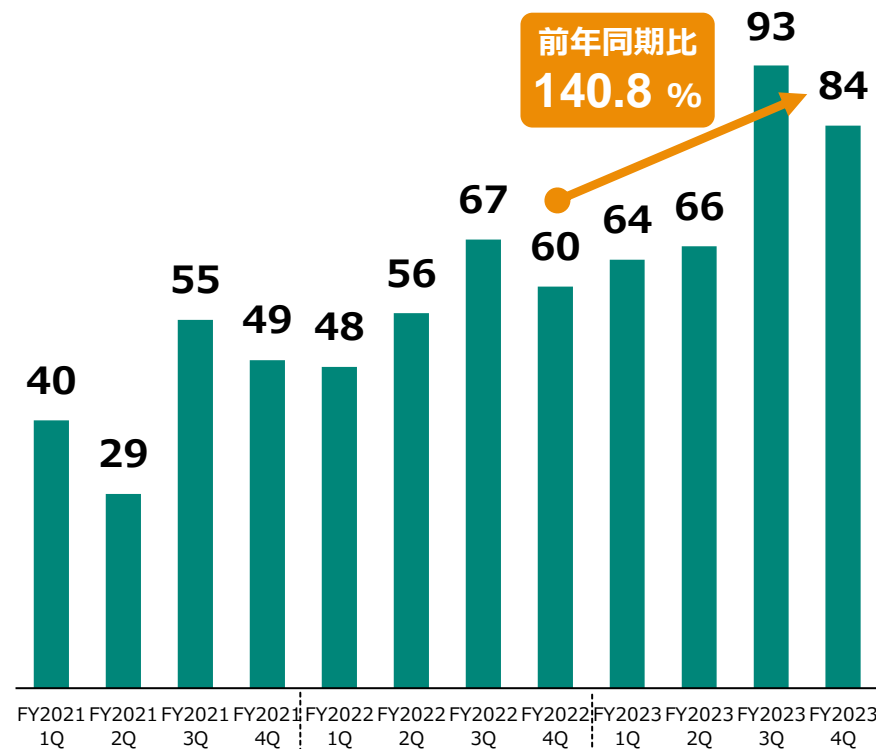


受託開発売上高

受託開発

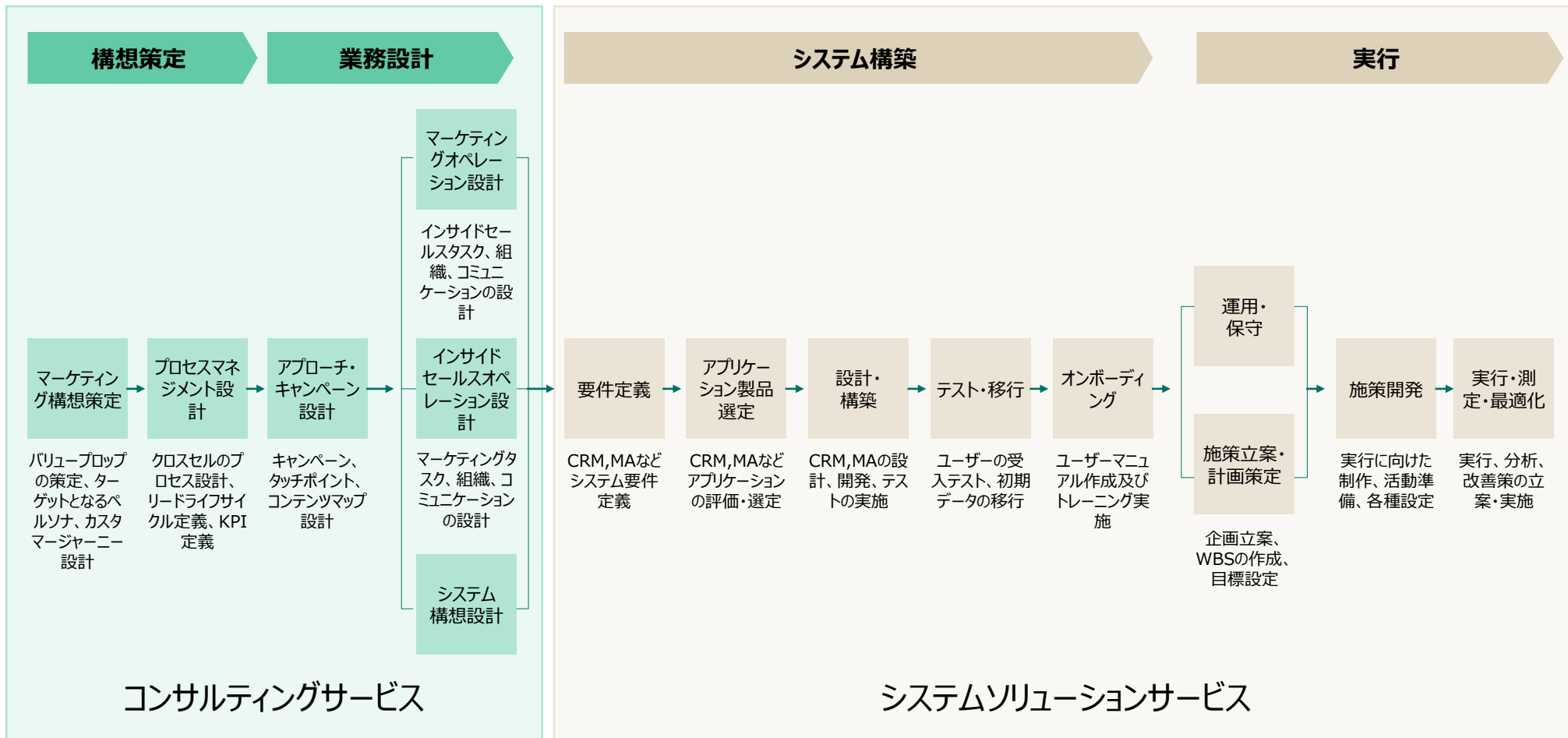
CRM「Salesforce」構築・導入支援、保守、BIツール「Domo」構築

(単位：百万円)



コンサルティング&システムソリューションサービス

構想策定・業務設計のコンサルティングサービスからシステム構築・実行支援のシステムソリューションサービスまで、顧客接点領域においてサービスを一气通貫に提供することで、事業拡大を図る。



コンサルティング&システムソリューションサービス

事例 弥生株式会社様

ClieXito株式会社が提供しているDX支援サービスにおいて、グローバルスタンダードに合わせた営業支援システム基盤づくりをご支援した、弥生株式会社様の事例が、日経電子版に掲載されました。

弥生株式会社様では、「顧客データの一元管理」「自動化された製品提案システムの導入」などにより、マーケティングや営業活動を強化し、従業員のモチベーション向上を目指して業務システムの整備を行っており、ClieXitoは助言、提案、システム構築などの支援を行いました。今後もお客様のビジネス成長を支援するために最適なノウハウと具体的なソリューションを提供していきます。

- 「弥生、顧客一元管理で業務支援 サービス幅広く」日経電子版
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC049OI0U3A800C2000000/>



ClieXitoの支援

- プロジェクトマネジメント
- 構想策定
- 業務設計
- システム構築
(MA, CRM, CDP)

コンサルティング&システムソリューション領域での成長のスピードを速めるために 合計3社の積極的なM&Aを実施。

マレーシアのデジタルマーケティング 支援会社を完全子会社化

2023/10 100%子会社化

2023年10月、TK International Sdn. Bhd.を完全子会社化。（10月よりBRIDGE International Asia Sdn. Bhd.に名称変更）

- 法人営業部門のDXは世界各国に波及しており、「インサイドセールス事業」、「デジタルマーケティング事業」の市場は、ASEAN地域でも急速に拡大。
- ASEAN地域でのニーズにあわせ、日本からASEAN地域に進出する企業や、現地からマレーシア国内およびアジア・ASEAN地域に展開される企業向けに、事業提供を強化。

2BC 株式会社を完全子会社化 2024年3月には吸収合併へ

2024/1 100%子会社化

2024年1月、BtoBマーケティングと法人営業の革新を核に事業展開している2BCを完全子会社化。2024年3月には吸収合併。

- マーケティングコンサル分野において課題解決に貢献するコンサルタントリソースを確保。
- マーケティング・セールス工程の上流から参画し、より付加価値の高いサービスを提供。
- Marketing Tech. Sales Tech.の活用で、システムソリューションサービスビジネスの伸長と持続的なDX支援を実施。

トータルサポート株式会社の 株式取得・子会社化

2024/2 51.7%子会社化

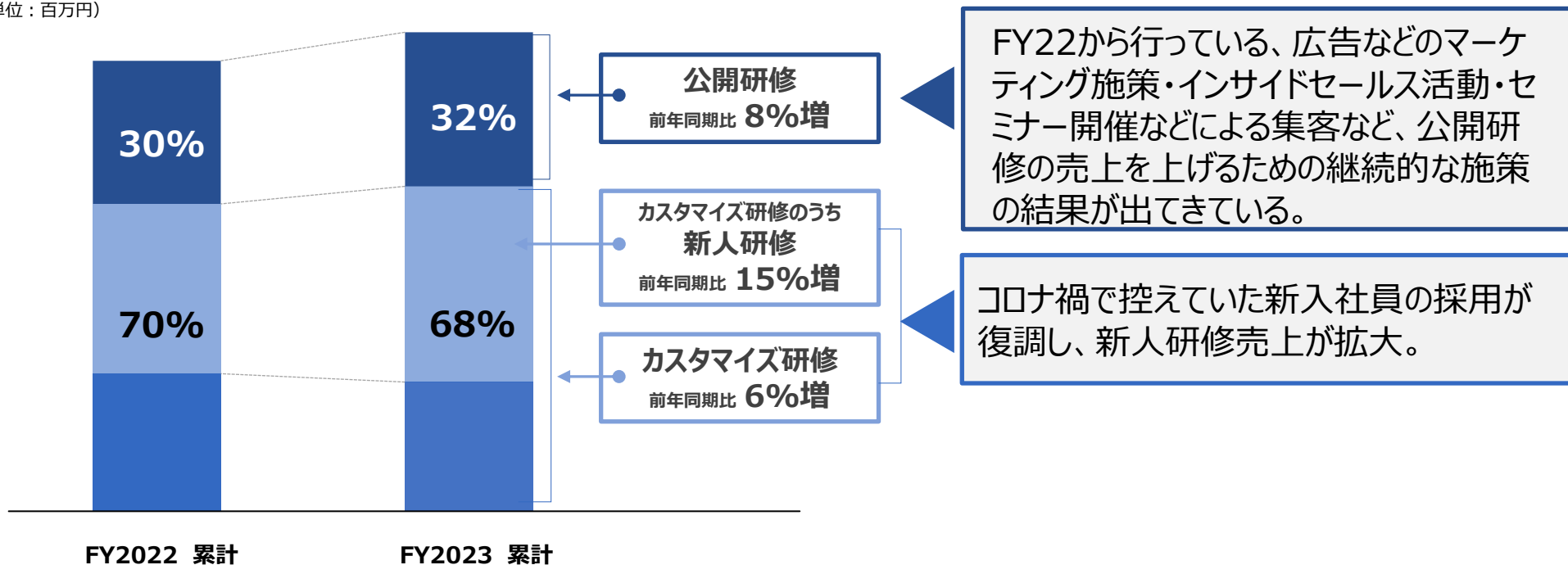
2024年2月、ネットワークインフラに関する技術・サービスを提供しているトータルサポートを子会社化。

- 成長領域であるC&S事業を強化し、顧客の課題を上流のコンサルティングサービスで把握。システム及びテクノロジーソリューションを実装していくビジネスモデルを構築。
- トータルサポートは、ホテル・旅館、キャンプ場など、今後拡大が期待できる領域でもソリューションを提供。クロスセルによりC&S事業全体の拡大を期待。

研修サービス

売上 カスタマイズ研修※1・公開研修※2の区分による構成比の前年比

(単位：百万円)

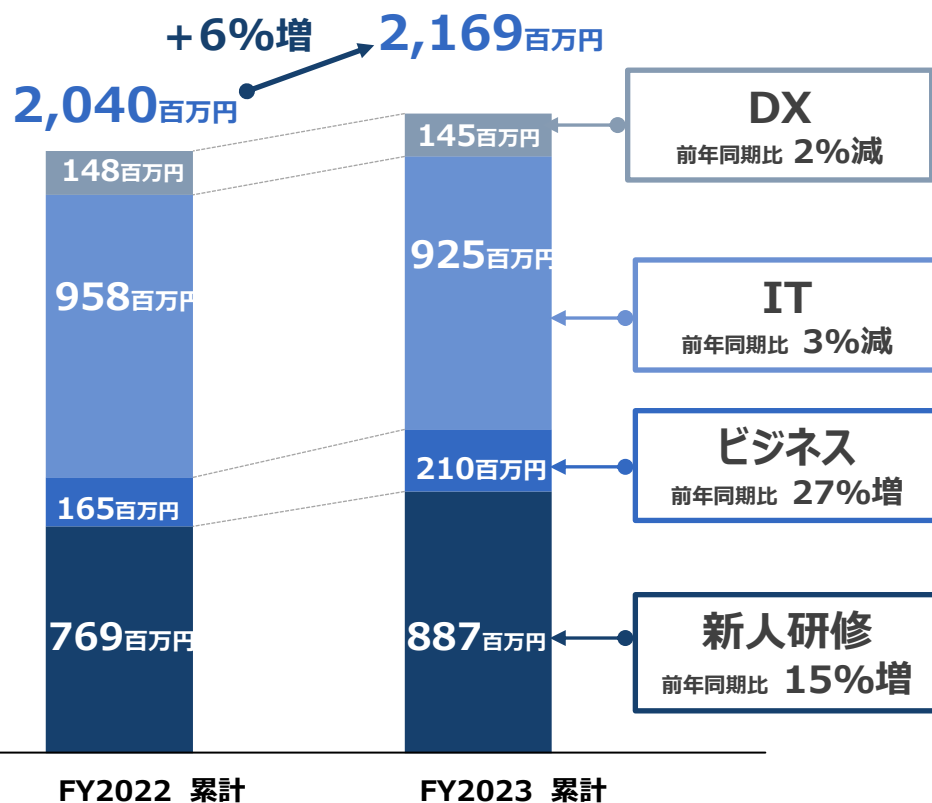


※1：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修
 ※2：公募型でホームページ上で定型的な研修コースの開催を告知し、複数の企業が参加する研修

研修サービス

売上 カテゴリ区分による構成比の前年同期比

カテゴリ区分としては、ビジネス・新人研修が成長。第4四半期累計 売上21.6億円、前年同期比6%増収。



ITカテゴリは、AI/Analyticとセキュリティ、2つのITスキル研修を強化領域とし、主力であったIBM製品研修からリソースをシフトさせ、注力領域を拡大している。“CYNEXアライアンス”に参画し、2023年12月よりサイバーセキュリティの研修プログラムの提供を開始。

オリコン顧客満足度® ランキングで2年連続1位を獲得

- 2023年オリコン顧客満足度調査 企業研修 若手・一般社員向け公開講座の『利用のしやすさ』において、昨年に引き続き2年連続で第1位を獲得しました。

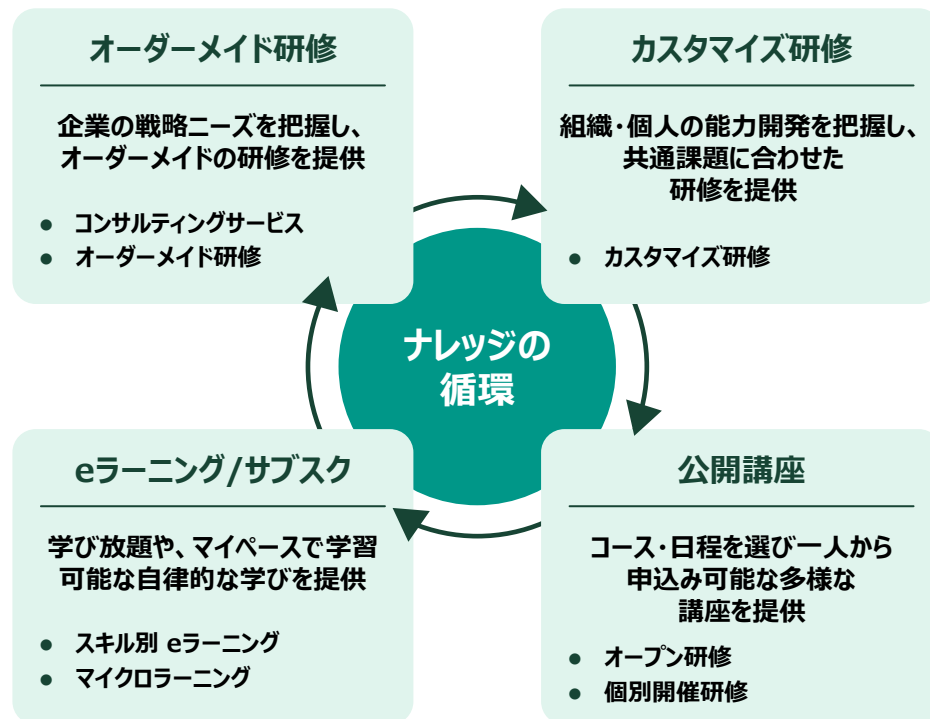
実際の利用者が評価した、オリコン顧客満足度ランキング



企業研修 若手・一般社員向け
公開講座 利用のしやすさランキング
にて **2年連続1位** を獲得。

業務プロセスの標準化推進により体制を強化

- コンテンツのナレッジを社内に蓄積・循環することで、業務プロセスの標準化を推進。
- お客様の経営戦略と育成ゴールに応じて、豊富な標準カリキュラムを活用した4つの研修スタイルから最適な方法を提案。



2023年12月期の配当について

当社は、持続的な事業拡大のため、内部留保の充実方針を継続するとともに、株主の皆様への利益還元の姿勢を明確にすることとします。

業績・財務状況及び事業環境を総合的に勘案し、配当を実施する環境が整ったと判断し、今期から、持続的な利益還元を目指し、配当を計画します。



基準日

12月31日



期末配当

35円



3

2024年12月期決算見通し

今後の法人ビジネス活動を取り巻く環境は、いくつかの持続的・不可逆的な要素により、大きな変化を余儀なくされるものと想定されます。

生産労働人口の
劇的な減少
人材ミスマッチ
の進展

インフレの進行
人件費の高騰・
高止まり

生成系AI
&
マーケティング
テクノロジーの
一層の進展

顧客データ活用
と
プライバシー保
護の強化

...

企業は、法人営業の在り方の再考を求められる

変革の方向①

法人向けビジネス活動のモデルの変革

- 更なる成長を維持するために、特に顧客エンゲージメント領域において、デジタルを活用した生産性の向上と市場への迅速な対応が必須になっていくと想定される
Ex.) インサイドセールスを活用した顧客エンゲージメント変革と進化
Sales Techを活用した顧客データの有機的連携と活用

変革の方向②

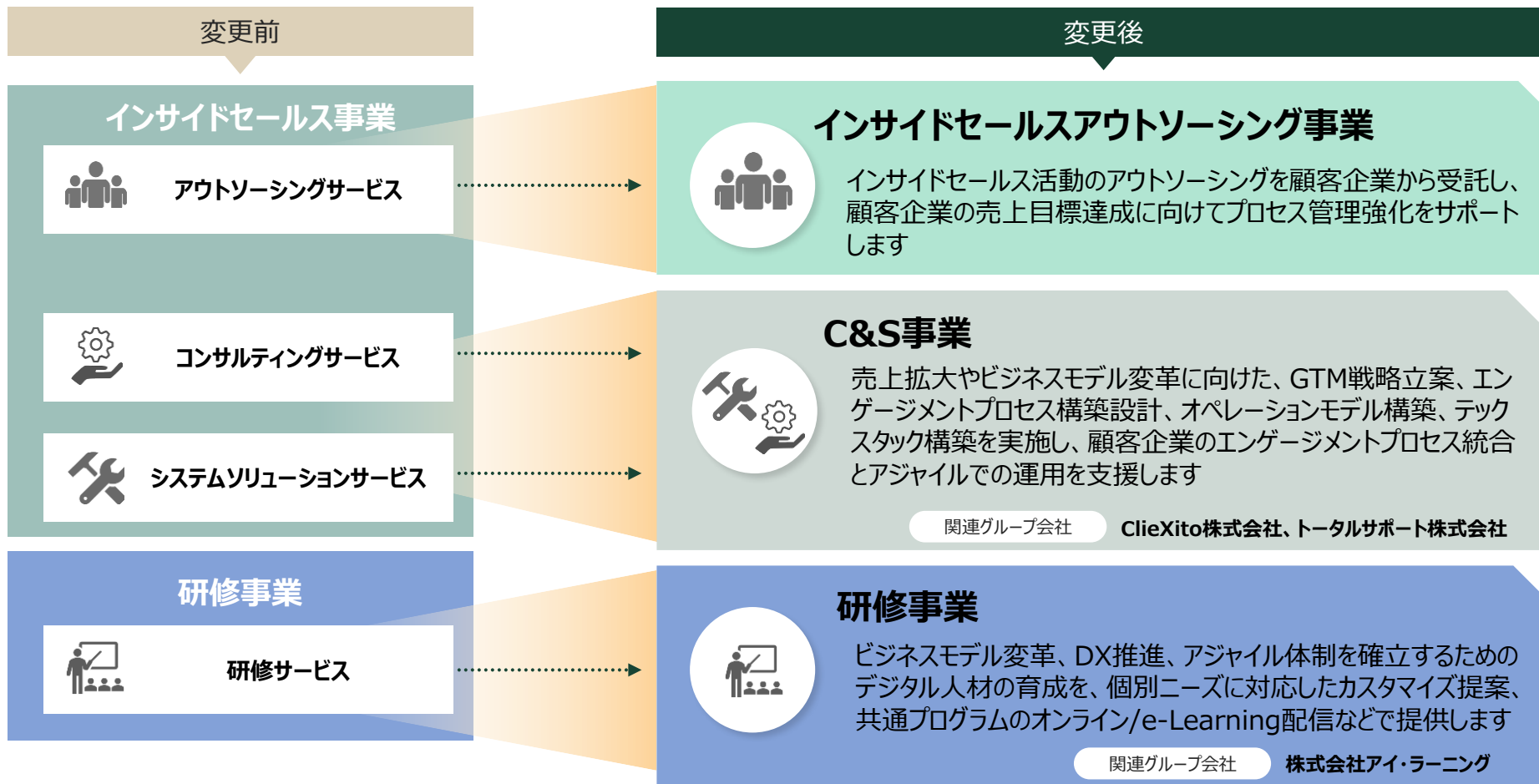
戦略遂行に求められる人材の育成（DX人材の社内育成）

- 新たなビジネス活動のモデル変革に必要なDXを、より加速させるための推進強化と継続的改善に向けたアジャイル体制のための、従業員の継続的な学習とスキル獲得が不可欠になると想定される

事業セグメントの変更について（2024/12期より適用）

2024/12期期首より、弊社グループはこれまでの事業セグメントを見直し、新たに3つの事業セグメントに変更いたします。

顧客企業の法人営業改革・支援ソリューションをさらに強化し、成長領域への投資を高めることで、中期的な成長と事業ポートフォリオの変革実現を推進します。



新たに定義する3つの事業セグメントは、それぞれの成長方針にもとづき人的投資、M&A投資などを推進して参ります。

新事業セグメント

成長の方針

インサイドセールスアウトソーシング事業



インサイドセールス活動のアウトソーシングを顧客企業から受託し、顧客企業の売上目標達成に向けてプロセス管理強化をサポートします

- 労働集約型ビジネスからの脱却
- 内製などの多様なニーズに、DX・コンサルティング知見などによるサービス提供

C&S事業



売上拡大やビジネスモデル変革に向けた、GTM戦略立案、エンゲージメントプロセス構築設計、オペレーションモデル構築、テックスタック構築を実施し、顧客企業のエンゲージメントプロセス統合とアジャイルでの運用を支援します

- M&Aによるポートフォリオの拡充を図り、成長スピードを加速させる
- AI等の先端テクノロジーをエンゲージメントサービス内に取り組みビジネス拡大を目指す

関連グループ会社 ClieXito株式会社、トータルサポート株式会社

研修事業



ビジネスモデル変革、DX推進、アジャイル体制を確立するためのデジタル人材の育成を、個別ニーズに対応したカスタマイズ提案、共通プログラムのオンライン/e-Learning配信などで提供します

- DXタレント開発・育成など成長テーマに特化したコンテンツ開発に傾注
- コンサルティング型での研修メニュー構想から差別化を進める

関連グループ会社 株式会社アイ・ラーニング

B2B企業が抱える『成長』と、『人材育成』の課題に対するソリューション力を強化し続けることを、中期的成長のドライバーと位置付けていきます。

注力領域（1）

エンゲージメントプロセス・トランスフォーメーション

C&S事業

マーケティング、営業、カスタマーサクセスのプロセスを統合し、顧客企業が目指す売上拡大を支援。GTM戦略の立案、エンゲージメントプロセスの統合設計、アジャイルでの最適化を実現するオペレーションモデルの構築支援を提供します。
コンサルティングサービスによる、顧客の市場開拓戦略の強化支援、効果的な売上創出プロセスを構築・定着させることで、顧客企業の成長を段階的に支援します。

注力領域（2）

セールスエンゲージメントプロセスにおけるBPaaS(※)の実現

インサイドセールス
アウトソーシング事業

- ・インサイドセールス、マーケティングオペレーションなどエンゲージメントプロセスとオペレーションをアウトソーシングで委託し、クラウドソリューションを組み合わせた統合サービスを提供します。高い専門性を求められるオペレーションモデルを、弊社グループの知見を活用して垂直立上げを行い、顧客企業のビジネス拡大を円滑に支援します。
- ・GTM戦略実現に必要なかつ最適なテックスタック・アーキテクチャ設計、アプリケーション選定から導入・構築までを支援します。

※BPaaS（Business Process As a Service）：複数のSaaSやITツール、外部委託を組み合わせることでビジネスプロセスそのものを提供するサービス

注力領域（3）

アジャイルでDX推進を実現できる体制の構築

研修事業

・マーケティング、営業、カスタマーサクセスのそれぞれで能力開発と獲得のための研修・コーチングを支援。企業のDX推進とアジャイル運用の確立を目指し、経営層から業務担当者、エンジニアまでの全ての階層における人材開発・育成を複層的に支援する。

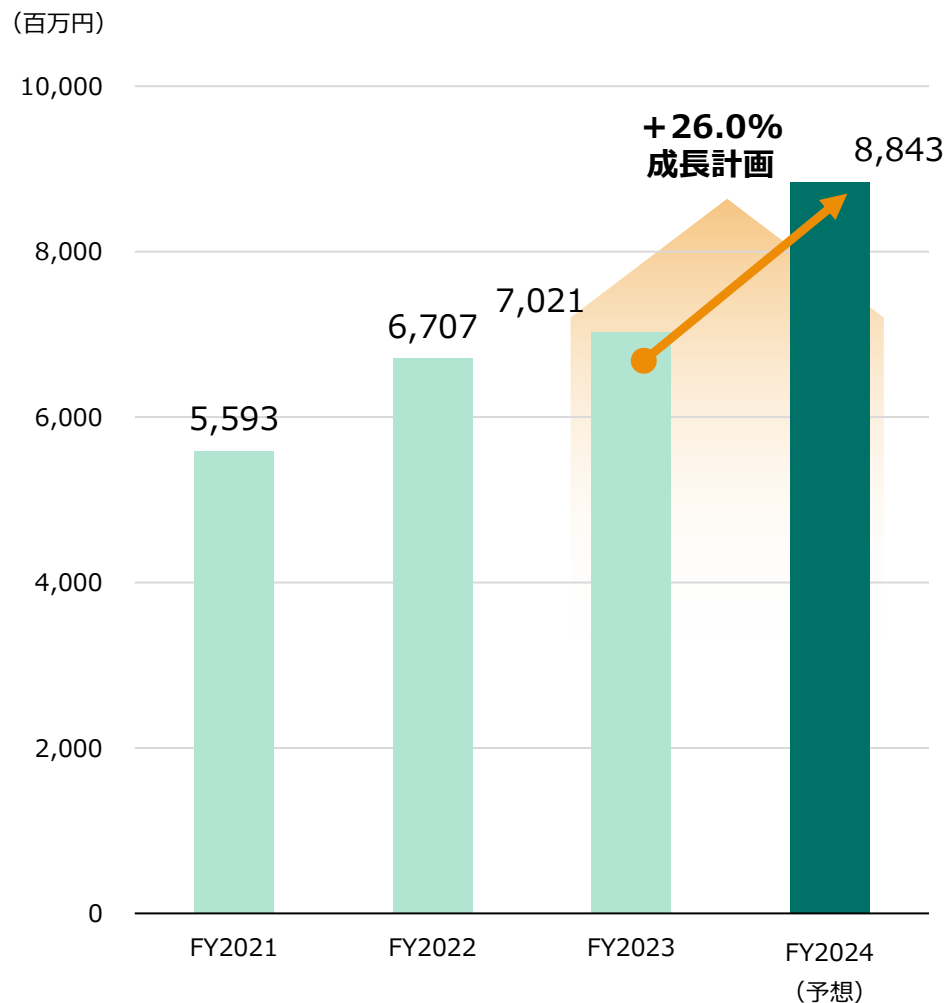
成長領域であるC&S事業の拡大を中心に、**+26.0%の売上高成長**を計画
まずは売上高の成長を優先して、その後に利益の成長を目指す

計画値と前期との比較

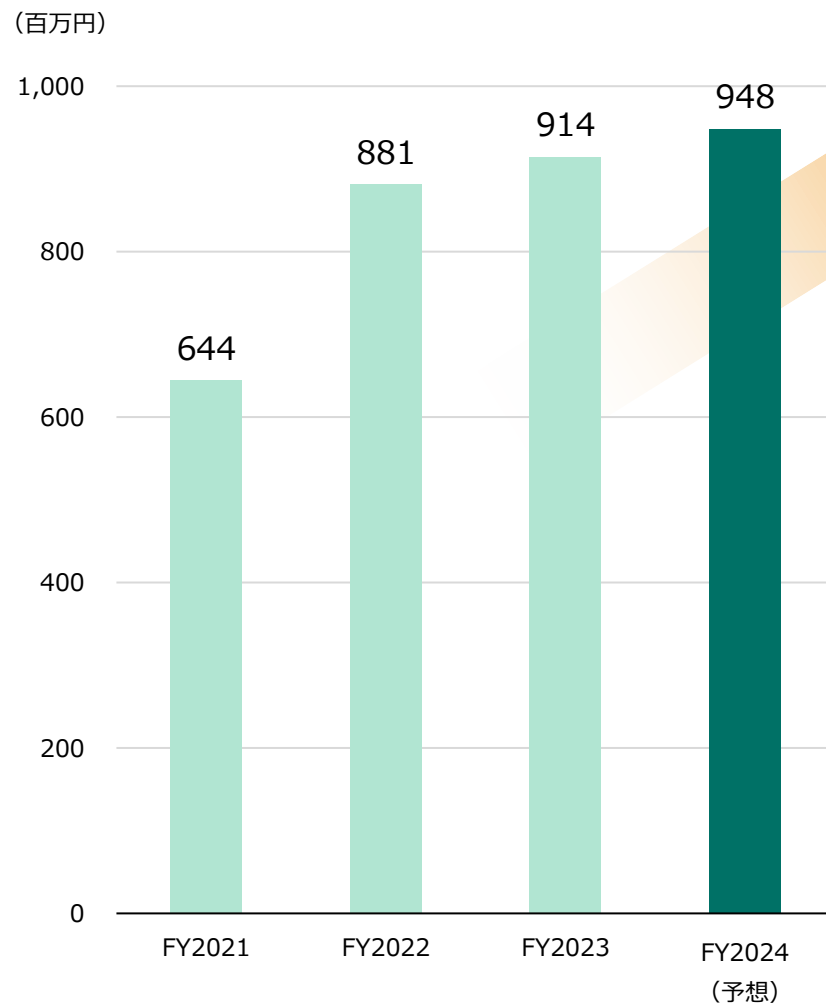
(百万円)	2023/12期	2024/12月期		
	実績	予想	前期比	
売上高	7,020	8,842	126.0%	売上高 C&S事業の拡大戦略に基づくM&Aによる販路拡大の効果もあり26.0%の売上高成長を計画。
売上総利益	2,263	2,926	129.3%	
売上比	32.2%	33.0%		
営業利益	913	947	103.7%	営業利益 将来を見据えた原価・販管費での投資はあるものの、昨対成長率は3.7%の営業利益成長を計画。
売上比	13.0%	10.7%		
経常利益	916	947	103.4%	親会社株式に帰属する 当期純利益
売上比	13.1%	10.7%		
親会社株式に帰属する 当期純利益	644	616	95.8%	トータルサポート社の株式持ち分(51.7%)を反映した結果、当期純利益(親会社株式への帰属分)は微減。
売上比	9.2%	6.9%		

2024/12期 業績予想サマリー（業績推移）

連結売上高推移



連結営業利益推移



2024/12期 セグメント別業績予想

前期との比較

(百万円)	2023/12期	2024/12期		
	実績	通期予想	前期比	
インサイドセールスアウトソーシング事業				
売上高	精査中	4,469	-	
セグメント利益		554	-	
セグメント利益率		12.4%	-	
C&S事業				
売上高		1,953	-	
セグメント利益		52	-	
セグメント利益率		2.7%	-	
研修事業				
売上高		2,420	-	
セグメント利益		340	-	
セグメント利益率	14.1%	-		
連結				
売上高	7,020	8,842	126.0%	
営業利益	913	947	103.7%	
営業利益率	13.0%	10.7%		



4 インサイドセールスアウトソーシング事業 概要

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)







Field Sales
フィールドセールス

- 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



Inside Sales
インサイドセールス

- 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

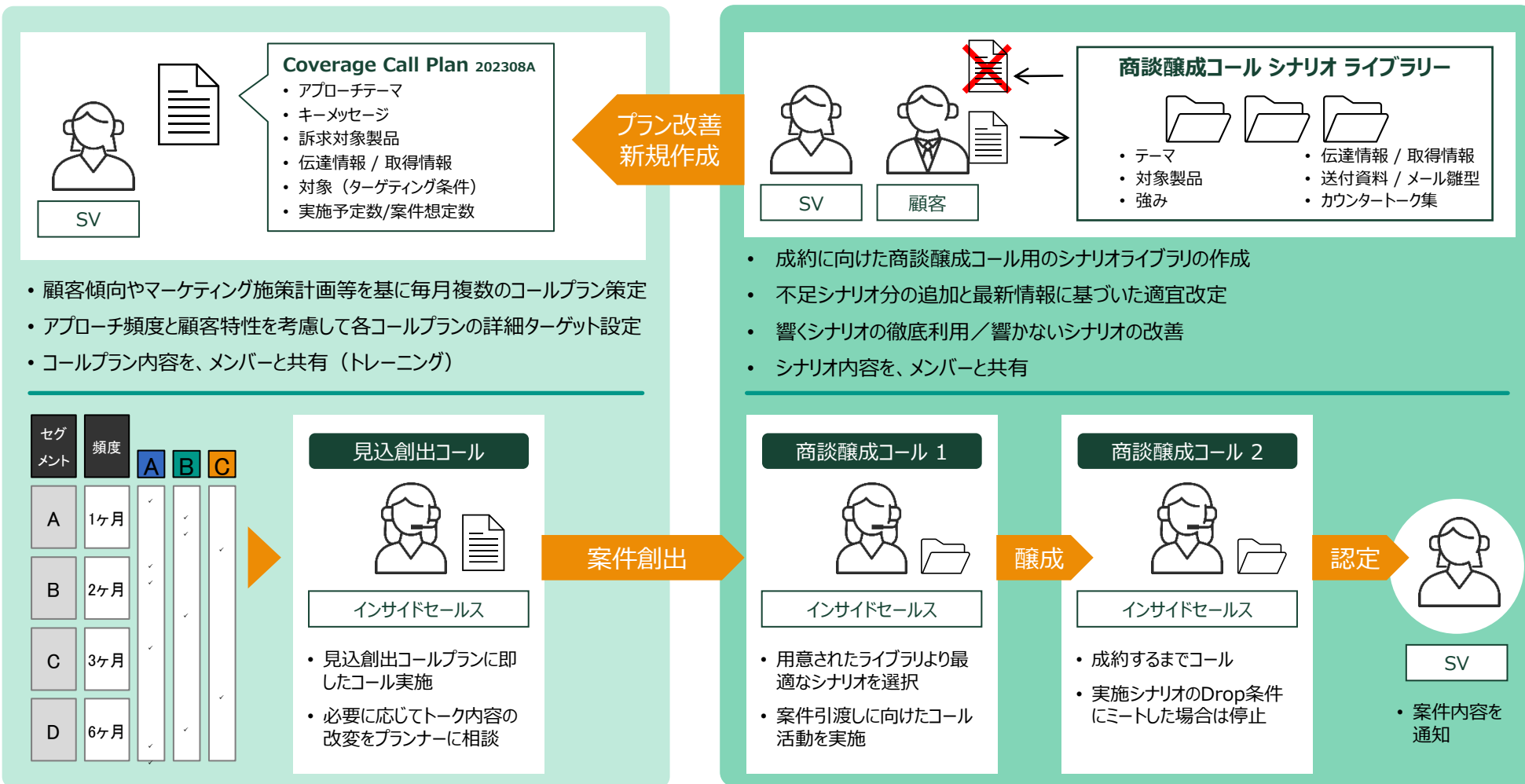


電話 リモート面談 SNS 有人チャット



(参考) 見込み案件の継続醸成活動イメージ

継続的なインサイドセールス活動においては、見込創出コールで「情報収集による機会察知」と「課題訴求による機会創出」を行い見込案件を創出します。その後、用意したコールシナリオライブラリーのうち見込案件に適合するシナリオを選択し、商談醸成コールにより「課題認識の共有」と「購買方針(BANT)の確認」を行い商談を醸成します。





5

C&S事業 概要



持続可能な売上成長モデル

(Sustainable Revenue Growth Model)の実現へ

クライアントの成長戦略実現に向け、マーケティング、営業、カスタマーサクセスの顧客接点業務領域における顧客エンゲージメントの強化とオペレーション・アプリケーションの最適化を推進

ClieXito企業概要

会社名	ClieXito株式会社 (クライエクシート)		
設立	2020年4月1日		
資本金	30百万円		
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階		
	取締役会長	吉田 融正	
役員	代表取締役社長	柿沼 務	
	取締役副社長	北村 寿雄	
	取締役副社長	尾花 淳	
HP	https://cliexito.com		
沿革	2002年、インサイドセールスアウトソーシングを提供するブリッジインターナショナル株式会社設立に伴い、コンサルティング事業部を立ち上げ		
	2020年、コンサルティング事業の強化を目的として、コンサルティング事業部を100%子会社として切り出し、2020年4月1日付けで設立		
	2023年、DX事業の強化を目的とし、ブリッジインターナショナルのシステムサービス事業部を統合		

ClieXitoの強み

B2Bの顧客接点業務に特化した一気通貫のサービス

マーケティング、営業、カスタマーサクセスに至る顧客接点業務に対し、戦略立案からアプリケーション構築・定着まで一貫したサービスを提供

顧客起点での売上成長モデル推進のスキーム

豊富なCX/CRMプロジェクト実績に裏打ちされた顧客起点での売上成長モデルの変革を推進する実践的な方法論を展開

豊富な伴走支援の実績

前身のブリッジインターナショナルにおいてインサイドセールスやデジタルマーケティングの立上げ/定着化の伴走支援の豊富な実績

CRM構築とシステムインテグレーションの実績

約20年間の実績に基づいた、CRM構築と運用及びMA、BI、CDP等、システムインテグレーションサービスを提供

社名の由来

スペイン語で「顧客の成功」を意味する
“cliente” (顧客) と “exito” (成功) の造語

コンサルティングからシステム構築、運用までワンストップで支援します。

CX Transformation	 CX戦略策定支援	 Eコマース構築支援	 CXテックスタック構築支援	 レベニューインテリジェンス構築支援
	マーケティング	インサイドセールス	営業戦略	カスタマーサクセス
	 デジタルマーケティング戦略立案支援	 デイモンドジェネレーション戦略立案支援	 アカウントマネジメント構築支援	 カスタマーサクセス業務立上げ支援
	 デジタルマーケティング業務立上げ支援	 インサイドセールス業務立上げ支援	 営業マネジメント強化支援	 CSツール導入・定着支援
	 MA導入・定着支援	 インサイドセールスイネーブルメント構築支援	 セールスイネーブルメント構築支援	
 デジタルマーケティング運用支援	 インサイドセールス支援システム導入・定着支援			
Tech. Stack Integration	 SFA/CRM導入支援	 カスタマーデータプラットフォーム構築支援	 BI/ETL構築支援	

領域	業界	プロジェクト名	プロジェクト概要
DX構想	国内大手不動産	分譲マンション販売におけるDXロードマップ策定	中計実現に向けたIT整備を行うため、マンション購入から利用までのカスタマージャーニー設計を行い、将来的なテクノロジーの進化を踏まえた顧客経験領域のアプリケーションアーキテクチャを設計し、実現に向けた中期のロードマップを策定
	国内自動車系リース	将来の自動車業界におけるカスタマージャーニーロードマップ策定	2025年の自動車業界における変革を見据えたグループとしての新たなカスタマージャーニーの設計とその実現に必要なシステムのプラットフォーム構築ロードマップを策定
	国内SIer	クラウドシフトに向けた営業DX構想策定	中期的なSI販売からクラウドソリューション販売への転換に伴い、デジタルを活用した営業変革の実現に向けたDX施策を立案
	国内IT卸	中期経営計画実現に向けたDX施策立案	2025年の中期経営計画における戦略実現に向け、パートナーとの関係性改善とビジネス拡大を目的とする自社タッチポイントと社内業務の最適化施策の立案
	国内ソフトウェア企業	クラウドアプリケーションCX構想策定	クラウドシフトへの対応に向けたクラウドソリューションにおける新たな顧客経験を提供できるオペレーションとシステム基盤の構築
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	新サービスのローンチに合わせて、事業部横断のリード創出を担う、デマンドジェネレーションセンターの構想企画から、役割/組織、業務の設計。事業部単独で利用していたMAを事業部横断利用に再構築。課題喚起型のWebコンテンツの実施
	国内SIer	業種特化デジタルマーケティング施策実行	製造業をターゲットとしたデジタルマーケティング施策の検討に当たり、カスタマージャーニー/ペルソナ設計を行い、コミュニケーションテーマを策定して、コンテンツ企画、結果分析を実施
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	営業の生産性向上を目的として、中堅企業以下の取引が薄いお客様に対して、非対面営業による顧客カバレッジを実現するアウトバウンドセンターの立上げに向け、事業計画の策定から、機能/プロセス/組織/KPI設計を行い、運用後もセンターに常駐し、改善活動を実施
	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	中堅企業を担当している営業部門に属するインサイドセールスの改善として、インタビュー/アンケートを通じて問題整理やJob DescriptionとのGAPから課題を整理し、セグメンテーション/セールスモデル/プロセス/KPIの再設計を実施
	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	中堅中小企業を担当する営業部門の生産性向上を目的として、セグメンテーション/セールスモデル/プロセス/役割/KPIを設計し、インサイドセールスを導入
	国内SIer	セールスイネーブルメント体制構築	営業生産性の向上を目的として、設立された非対面完結型営業部門の人材育成強化のために、セールスイネーブルメント体制構築を支援
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	既存顧客のリテンションを目的にアウトバウンドでの定期的なコミュニケーションを実施するコンタクトセンター体制の構築
	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	クラウドサービスを利用しているSMB顧客のサービス利活用促進を目的にアウトバウンドを中心としたカスタマーサクセス部隊のプロセス管理、業務設計を実施

※弊社実績には、前身のブリッジz 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、及び各コンサルタントの前職におけるプロジェクト実績が含まれます。

デジタルマーケティングの立ち上げやシステム構築、運用までワンストップで支援します。



営業支援（SFA）＋顧客管理（CRM）にてSalesforceを中心とした仕組みの構築を行い、顧客開拓や深耕営業、案件受注プロセス状況の確認など、お客様との関係性向上及び売上向上の支援を致します。



SFA/CRM以外にも散財する顧客情報を統合し、目まぐるしく変化する購買行動の変化や多様化するターゲットへの的確なアプローチを支援致します。



自社内外における大量なデータの収集/分析し、目標に対するパフォーマンス最大限に発揮できるよう、データに基づいた分析や意思決定を行えるように支援します。

プロダクト実績

- Salesforce Sales Cloud
- Salesforce Service Cloud
- Pardot
- Marketo
- HubSpot
- DOMO
- Tableau
- MotionBoard
- Treasure Data CDP
- Salesforce Platform
- Google Cloud Platform
- Amazon Web Services
- Microsoft Azure



6

研修事業 概要



新入社員研修・ビジネス研修・IT研修・DX研修などの
企業向け研修を提供するサービスプロバイダー

会社概要

社名	株式会社アイ・ラーニング (i-Learning Co.,Ltd.)
本社	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3 国際箱崎ビル TEL : 03-5623-7371 (代表) / FAX : 03-3664-9309
大阪	〒541-0047 大阪市中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル 9F TEL : 06-6786-8511 / FAX : 06-6786-8512
設立	1990年(平成2年)2月1日
代表者	代表取締役社長 杉山 真理子
事業所	東京・茅場町、大阪・淡路町
主要取引銀行	三菱UFJ銀行
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
プライバシーマーク	登録番号 第17000550号 (JIS Q 15001)

主要サービス

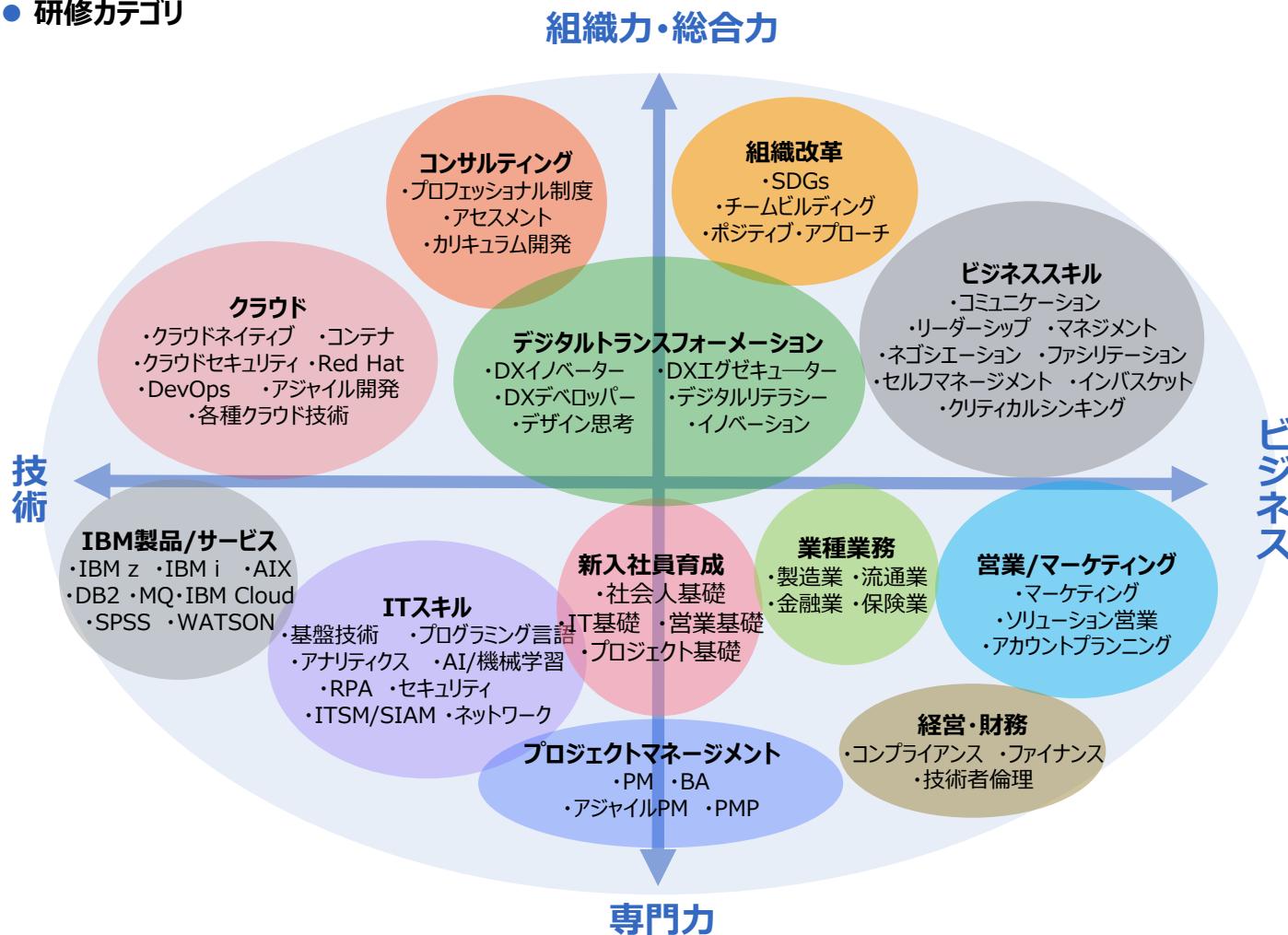
研修形態	オンライン	新入社員年次研修
オンライン研修		ITスキル
集合研修		DX推進研修
eラーニング		IBM製品研修
		ビジネススキル
		プロジェクトマネジメント



お客様向けデジタル研修拠点「iLスクエア」(茅場町研修センター内)

国内随一のIBM製品研修をはじめとするITスキルはもちろんのことDX推進スキル、ビジネススキルも含めた幅広いコースを提供します。内定者から、新入社員、リーダー、役員／経営層まで、職種別にロードマップを提供し、一貫した育成を支援します。

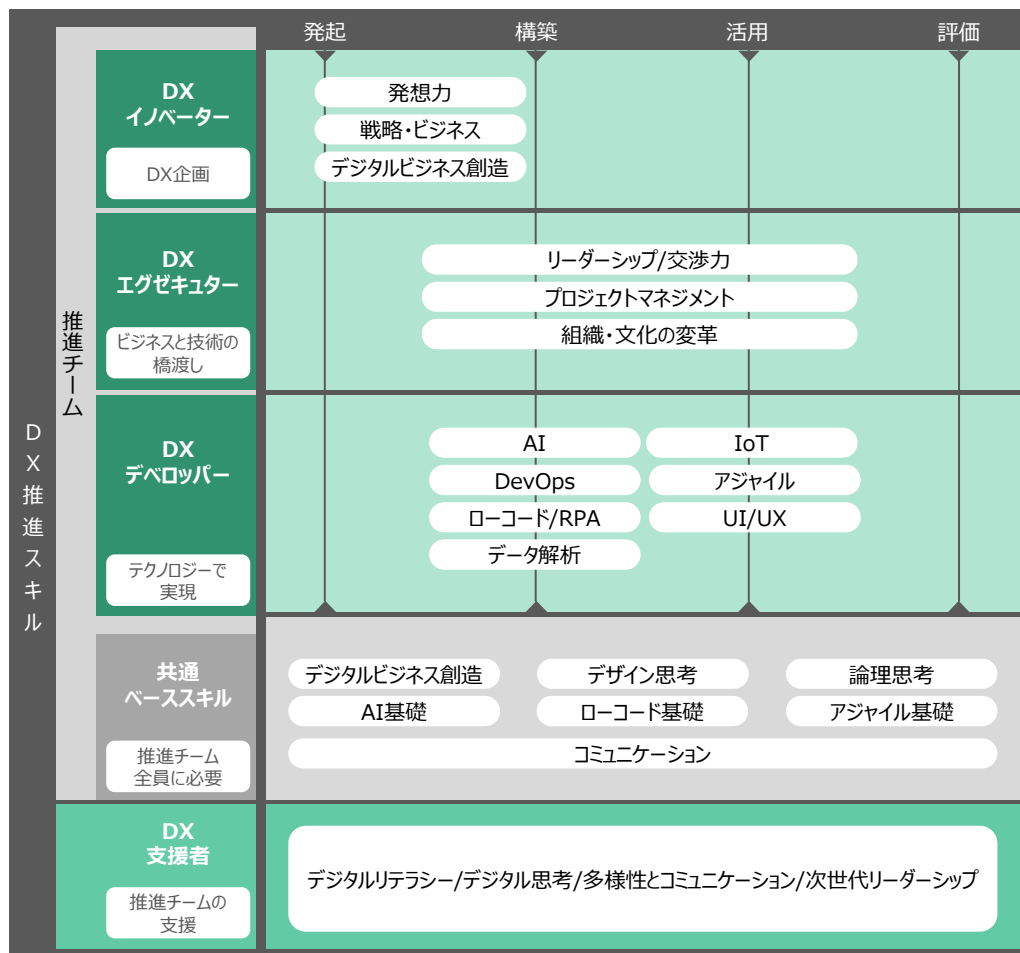
● 研修カテゴリ



● 年次／階層別研修

役員／経営層	役員研修
管理職	マネジメント研修
リーダー	リーダーシップ研修
若手社員	2・3年次研修
内定者／新入社員	新入社員研修 内定者研修

DX推進においては、発想力、思考法、実行力など役割に応じた新たなスキルが求められます。



● ランキング 2022年7月から9月までの受講ランキングに基づいたものです

DX推進チーム

順位	コース名	コースコード
1位	クラウドネイティブまるごと理解 ~DevOpsからマイクロサービス、クラウドデザインまで~	DXB01
2位	デザイン思考入門	DZN01
3位	あなたらしいリーダーシップを見出そう！ -ストレンクスファインダー (R)・リーダーシップワークショップ	GA715
4位	ビジョナリーリーダーシップ (1日版) ~成熟時代のビジョンの持ち方とモチベーションの向上~	MNG06
5位	プロジェクトの計画技法	FA022
6位	PM・管理者のためのアジャイル開発	ED800
7位	アジャイル・スクラム入門-EXIN Agile Scrum ファンデーション認定試験付き-	ED807
8位	IoTコンセプトデザイン ~IoTビジネスの理解と自社の新しいIoTサービスを創出する	DZN10
9位	情報システム化企画基礎	FA010
10位	ハーバード交渉プロジェクト 交渉スキル体得コース-基礎編 (交渉のフレームワーク体得のために)	GA703

DX支援者

順位	コース名	コースコード
1位	デザイン思考入門	DZN01
2位	ビジョナリーリーダーシップ (1日版) ~成熟時代のビジョンの持ち方とモチベーションの向上~	MNG06
3位	DX超入門 (半日コース) ~デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる~	DZN40
4位	成果を発揮する「強み」に目覚めよう！ -ストレンクスファインダー (R) -	GA714
5位	成長/変革を目指すリーダーの実績コーチング ~答えを見つめる力をつける~	GB030

短期間でDX人材へ！ DX推進に向けた課題解決の切り札

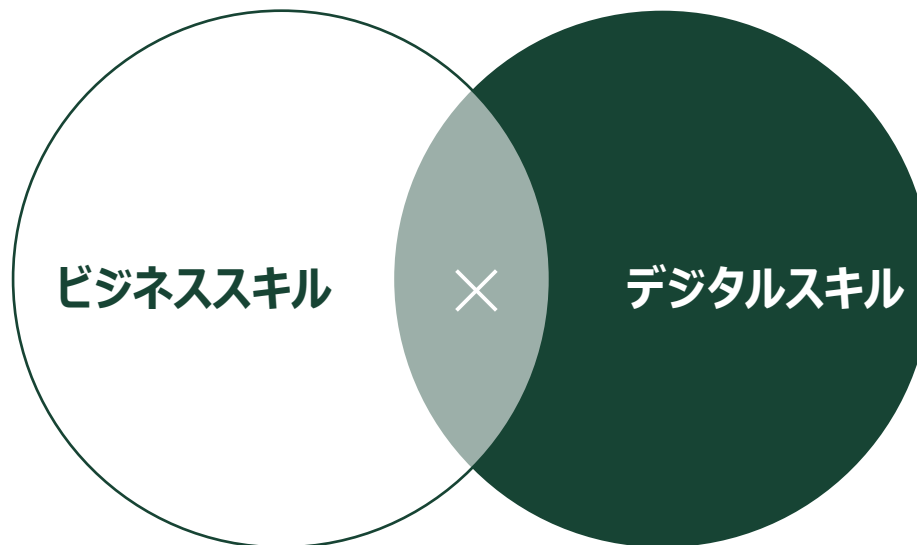
ビジネスパーソン リスキング

「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



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「ビジネススキル×デジタルスキル」の育成です。

デジタルスキ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。



この両輪のスキルを身に付けなければ、DX時代に活躍できる人材にはなれません！

DX時代のリスキリング研修

ビジネス時代環境の急激な変化により、様々な角度でデジタルスキルやそれに伴うビジネススキルが必要となっていますが、現在はそのスキルを持つ人材が不足しています。リスキリングプログラムにより、DX時代に必要となる人材を育成し、新たな価値創造やビジネス革新を実現します。

デジタルを"つかう"ビジネスパーソン		デジタルを"つくる"ITエンジニア/シチズンデベロッパー		
利用者（非エンジニア職）	企画者（非エンジニア職）	エンジニア/利用者（エンジニア職/非エンジニア職）		
A-1 ▶ビジネスパーソンwith データ活用リテラシー	A-3 ▶ビジネスアーキテクト	B-1 ▶シチズンデータ サイエンティスト	B-3 ▶ UI/UXデザイナー	B-5 ▶ エントリーレベル ITエンジニア
A-2 ▶ビジネスパーソンwith デジタルリテラシー	A-4 ▶ DX推進リーダー	B-2 ▶セキュリティ専門人材	B-4 ▶クラウドエンジニア	B-6 ▶アジャイルPM
デジタルを"つかう""つくる"すべての方々				
C-1 ▶ DXのためのマインド・スタンス				

※目的やお客様のステージに応じた、各種リスキリングプログラムをご用意しています。また、デジタルスキルだけでなく、ビジネススキルを含めた豊富なメニューをご用意しています。

株式会社アイ・ラーニングは研修コースなど学習のためのコンテンツ提供にとどまらず、総合的な人材育成サービスをご提供し、お客様の社員の成長とビジネスの発展に貢献したいと考えます。お客様それぞれの事業環境に合わせた人材戦略や、人材体系の策定や企業文化、理念に合った人材育成を定着させる仕組みの提供など人材育成をトータルに支援します。

株式会社アイ・ラーニングは、
お客様の社員の成長とビジネスの
発展に貢献したいと考えます。

人材育成を トータルに 支援

教育
コンテンツ
コンテンツ

講習会（クラスルーム）

- オープンコース
- プライベートコース

デジタルクリーニング

- e-ラーニング
- ハイブリッド
- サテライト

人材
コンサルティング
考え方

アセスメント

- 人材アセスメント
- デジタルビジネスアセスメント

人材コンサルティング

- 人材育成計画の策定
- プロセスの構築

人材育成
プラットフォーム
仕組み

マイクロラーニング

- 社員育成インフラ「マイラ」

総合人材プラットフォーム

- 学びの広場
- Rookies' Square



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

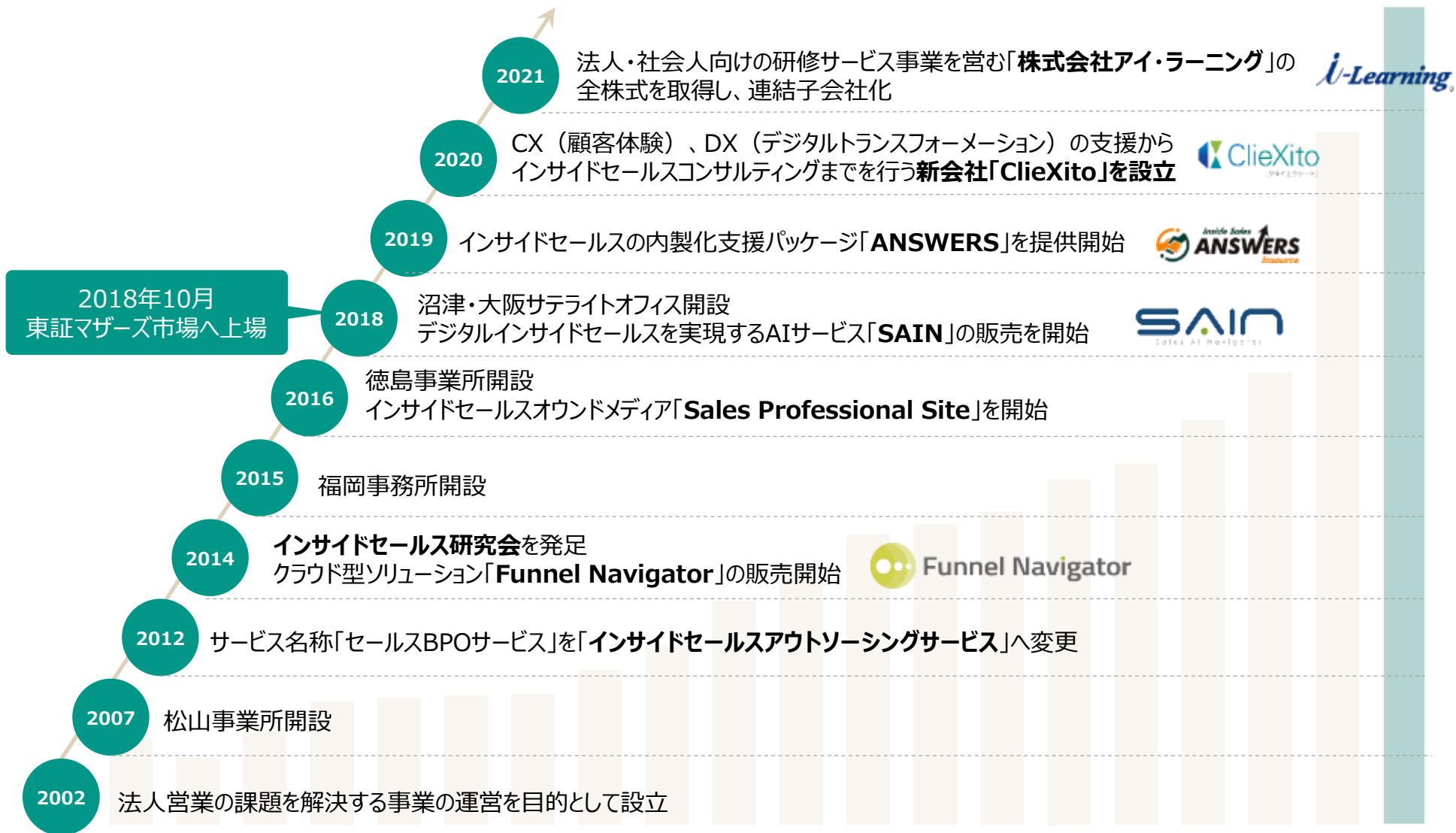


ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



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。