

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

2024年5月15日

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）

1 会社概要

2 2024年12月期第1四半期 決算実績

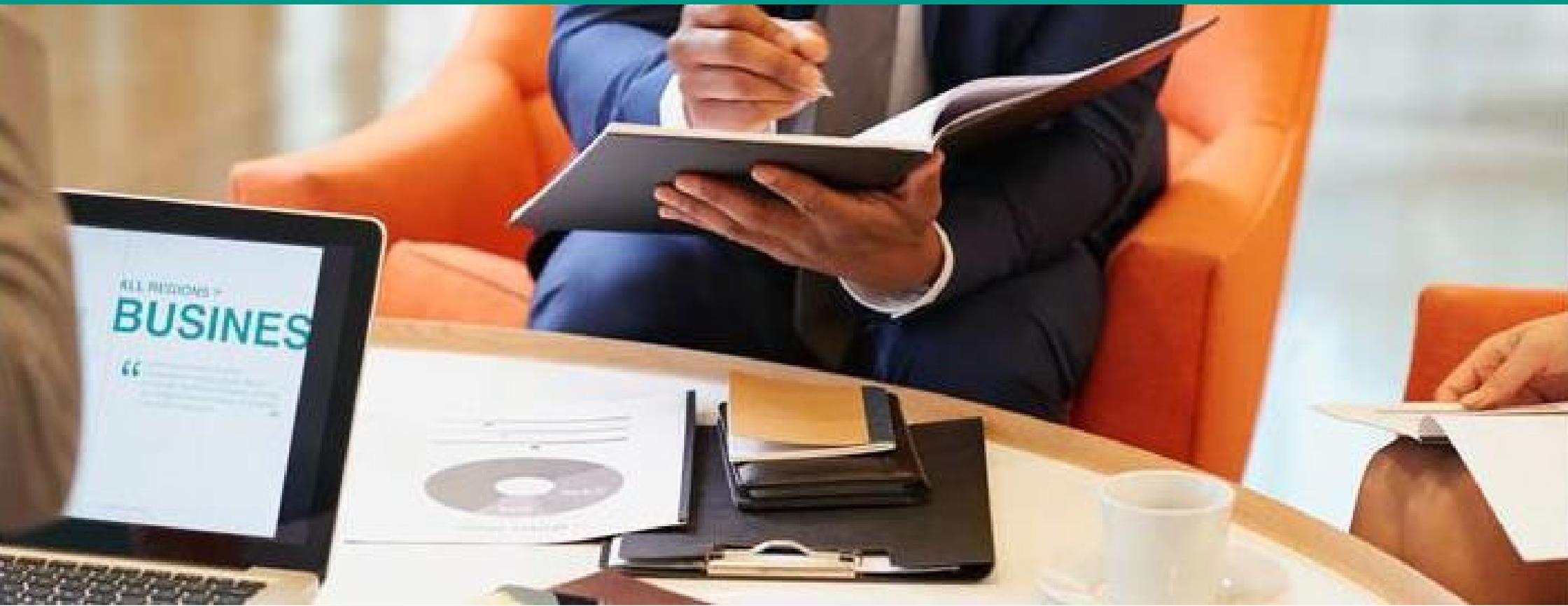
3 2024年12月期 決算見通し

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

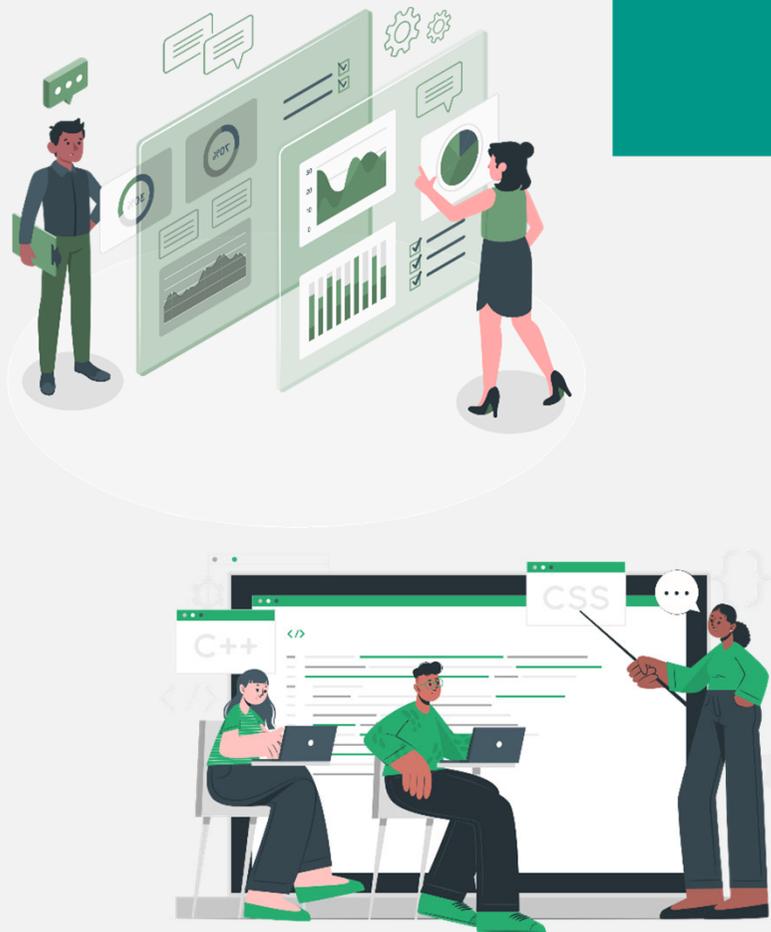
6 研修事業 概要

※「今後の成長方針」につきましては、2024年2月26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

企業の継続的な成長のための
「売上拡大」と「人材育成」に関する
課題を解決します。



The illustration is divided into two parts. The top part shows a man and a woman standing in front of a large, multi-layered digital interface. The interface displays various data visualizations including a pie chart, a bar chart, and a line graph, along with icons for communication (speech bubbles) and settings (gears). The bottom part shows a woman standing and pointing at a large screen displaying code snippets for 'C++' and 'CSS'. Two other people are seated at a desk in front of the screen, each working on a laptop.

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 (2024/3末)
従業員数	連結 710名 ※派遣社員等除く (2024/3末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ インサイドセールスアウトソーシング事業・ C&S事業・ 研修事業

■ 当社の事業セグメントおよびサービスライン

インサイドセールスアウトソーシング事業

- 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）

C&S事業

ーコンサルティングサービス

- 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
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

ーシステムソリューションサービス

- 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
CRM/SFA受託開発／AIサービス「SAIN」／ライセンス販売／ネットワークサービス

研修事業

- 企業向け研修サービスプロバイダー
＜提供研修カテゴリ＞
新入社員研修／ビジネス研修／IT研修／DX研修

3つの
事業セグメント

4つの
サービス

連結子会社 ClieXito株式会社



連結子会社 トータルサポート株式会社



連結子会社 株式会社アイ・ラーニング





2

2024年12月期第1四半期 決算実績

M&Aの効果もあり売上高は第1四半期としては過去最高を更新。

連結損益計算書（前期比・期初予想への進捗状況）

(百万円)	FY2023	FY2024			
	第1四半期	通期予想	第1四半期	前期比	進捗率
売上高	1,602	8,842	1,868	116.6%	21.1%
売上総利益	505	2,926	595	117.7%	20.1%
売上比	31.6%	33.0%	31.9%		
営業利益	175	947	148	85.1%	15.6%
売上比	10.9%	10.7%	8.0%		
経常利益	175	947	198	112.6%	20.9%
売上比	11.0%	10.7%	10.6%		
親会社株式に帰属する 当期純利益	118	616	116	98.6%	19.0%
売上比	7.4%	6.9%	6.3%		

売上高

インサイドセールスアウトソーシング事業：
大型案件の終了が影響し売上高は微減。

C&S事業：
M&Aの効果で大きく伸長。

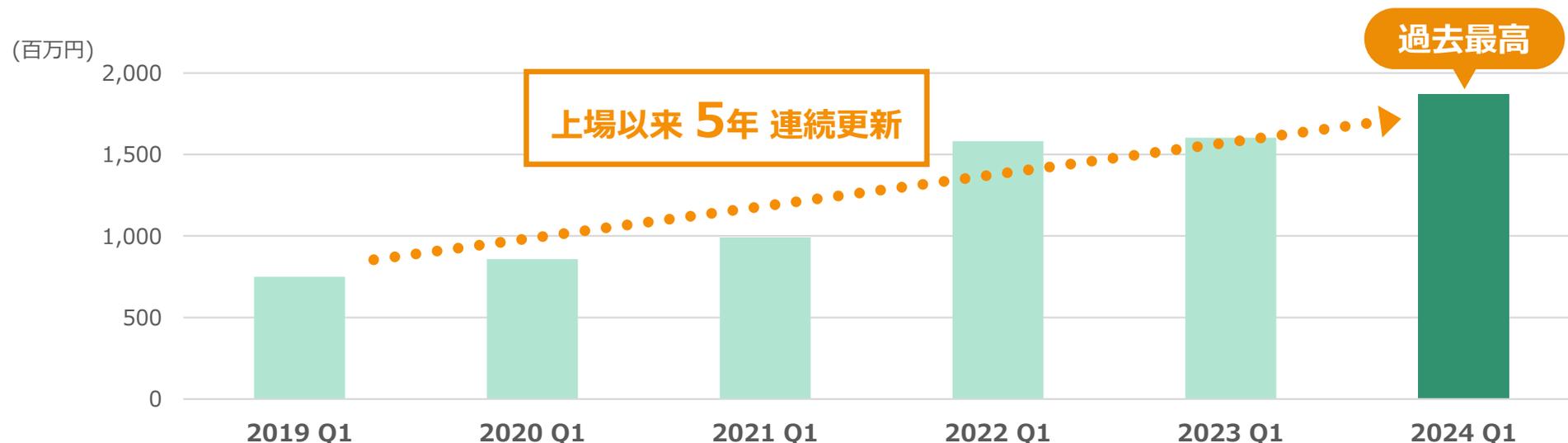
営業利益

C&S事業：
子会社買収における会計処理統一の影響
(23.3百万円) で利益を押し下げる

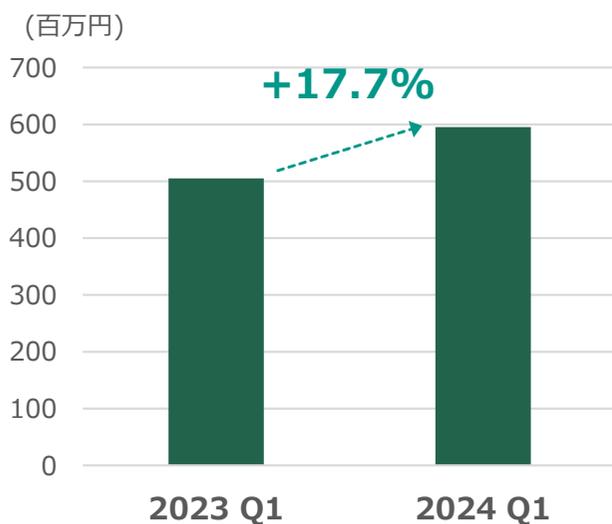
経常利益

C&S事業：
子会社の保険返戻金を営業外に計上した
影響で経常利益は伸長。

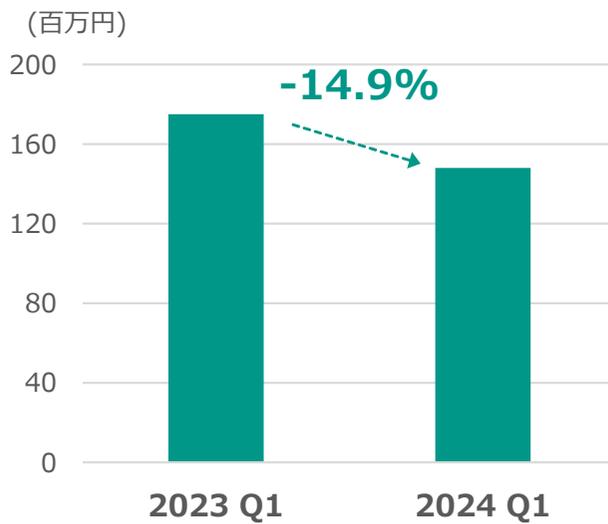
第1四半期 連結売上高推移



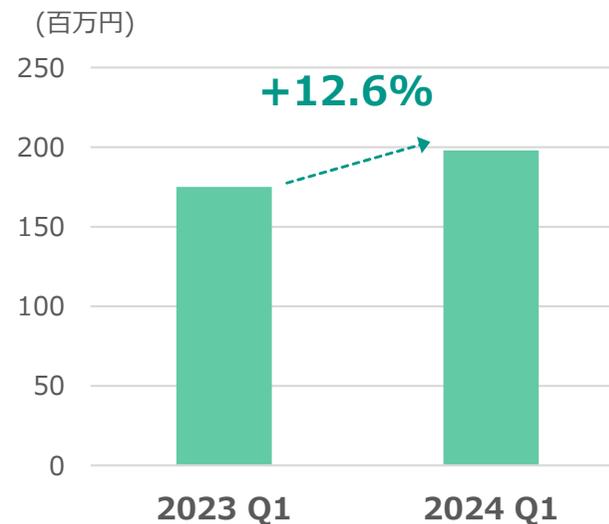
第1四半期 連結売上総利益



第1四半期 連結営業利益



第1四半期 連結経常利益



2024/12期 第1四半期 セグメント別業績

前期比・期初予想への進捗状況

(百万円)	FY2023	FY2024			
	第1四半期	通期予想	第1四半期	前期比	進捗率
インサイドセールスアウトソーシング事業					
売上高	1,109	4,469	1,100	99.2%	24.6%
セグメント利益	168	554	169	100.5%	30.5%
セグメント利益率	15.2%	12.4%	15.4%		
C&S事業					
売上高	125	1,953	452	359.0%	23.1%
セグメント利益	▲11	52	▲17	-	-
セグメント利益率	▲9.3%	2.7%	▲4.0%		
研修事業					
売上高	367	2,420	315	85.8%	13.0%
セグメント利益	18	340	▲2	-	-
セグメント利益率	5.0%	14.1%	▲0.7%		
連結					
売上高	1,602	8,842	1,868	116.6%	21.1%
営業利益	175	947	148	85.1%	15.6%
営業利益率	10.9%	10.7%	8.0%		

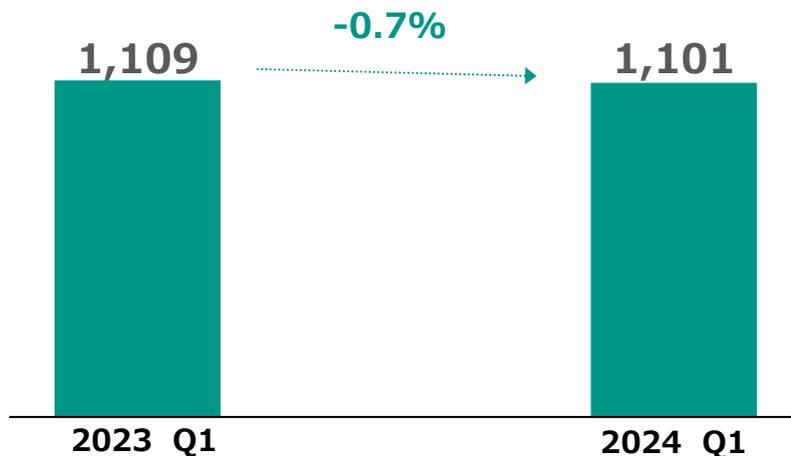
セグメント売上は前年対比でほぼ横ばいだったが、年間目標に対しては順調に推移。
また、セグメント利益も前年対比で微増であるが利益率は対売上で15.4%で若干の改善。



- クライアントである外資IT企業が他社に買収され、買収元の戦略の変更で当社のサービスが終了となる(58百万円/四半期の規模)
- 成長戦略としている注力領域（外資IT、国内IT、金融）の売上は堅調に成長
- サービスの高品質化のために能力開発フレームワークを策定して実行開始

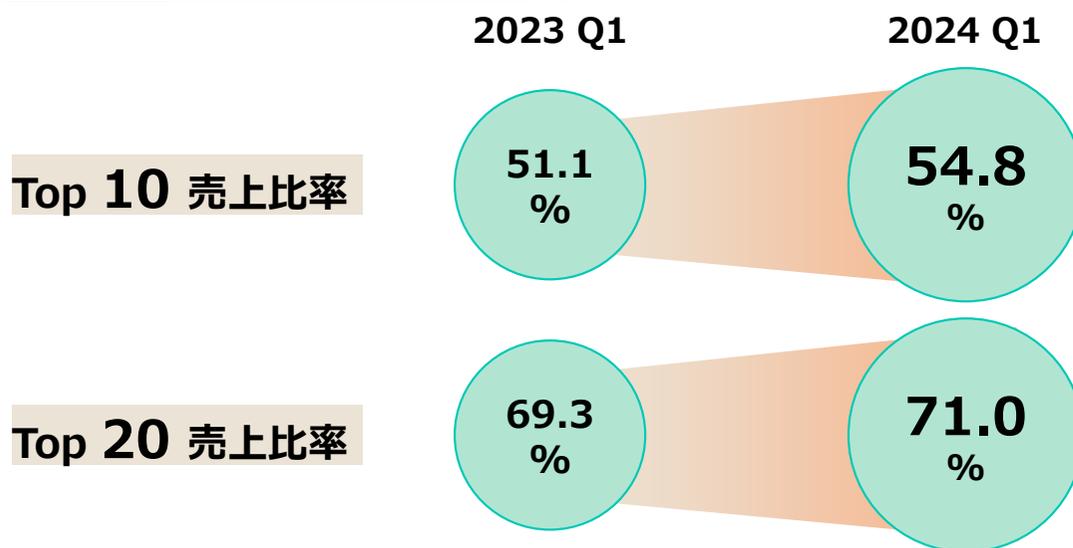
インサイドセールスアウトソーシング事業：第1四半期 売上高

(百万円)



既存顧客の売上が伸長。
セグメント利益は0.5%増加。
要因に値上げの影響もあり。
値上げ受諾企業17社。

既存大口顧客からの売上が堅調に伸長

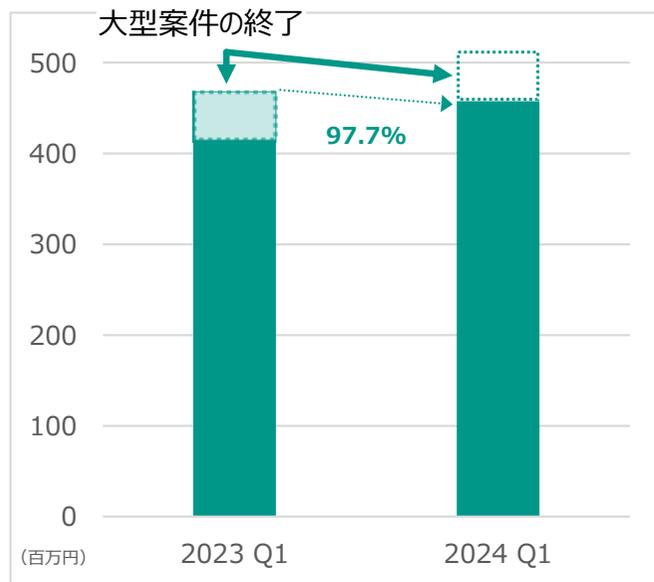


- ✓ 高いサービス品質評価にもとづく、継続、リピート需要の取り込み
- ✓ Top10企業平均売上は+8%増
- ✓ Top20企業平均売上は+18%増

成長の注力領域である、外資IT、国内IT、金融の成長率は100.7%
 昨年末で終了した外資ITの大型案件が大きく影響した。

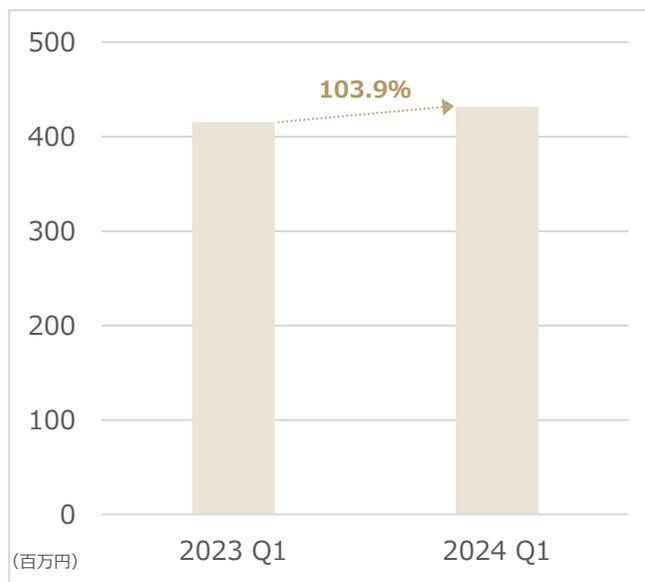
外資IT

大型案件の終了によりYoY97.7%の達成となった。(継続していた場合は58Mの追加、YoY110.1%着地)
 その分、他の既存顧客の拡大が順調に進んでいる。



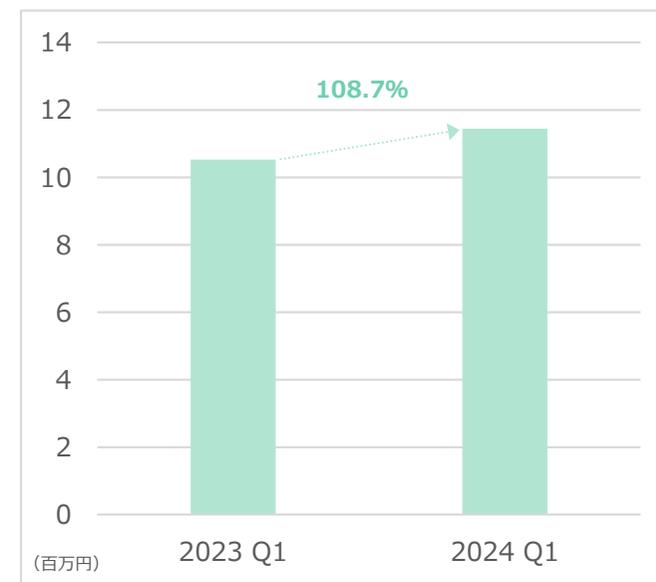
国内IT

既存顧客の拡大が順調に進んでおり、70社以上から前年より引き続き案件を受けている。売上高上位3社だけで前年同期から55M成長し、3社のYoY平均は232.7%となった。全体でYoY103.9%を達成。



金融

大口顧客からの案件受注が前年から始まり、本年も継続。1社で5Mの成長があり、全体でYoY108.7%を達成。

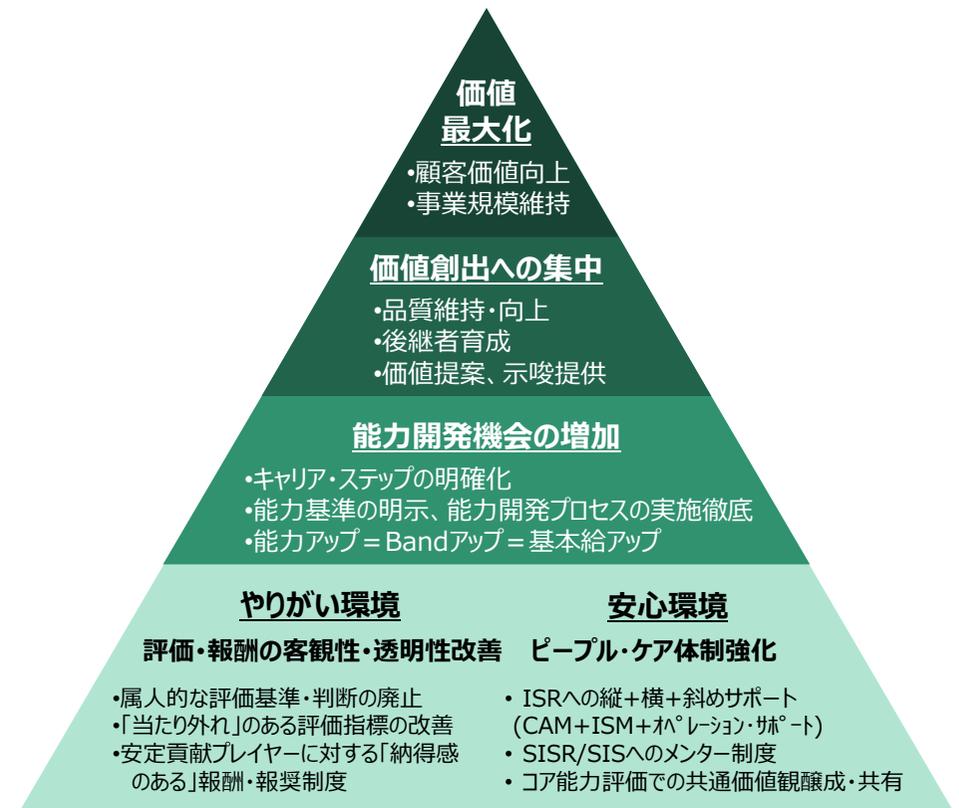


厳しい経営環境においてインサイドセールスアウトソーシング事業を持続していくためには、社員の能力開発によってデリバリー品質を向上し、お客様への価値提供を向上する必要があります。これを実現するため、能力開発フレームワーク（CDF）を導入します。

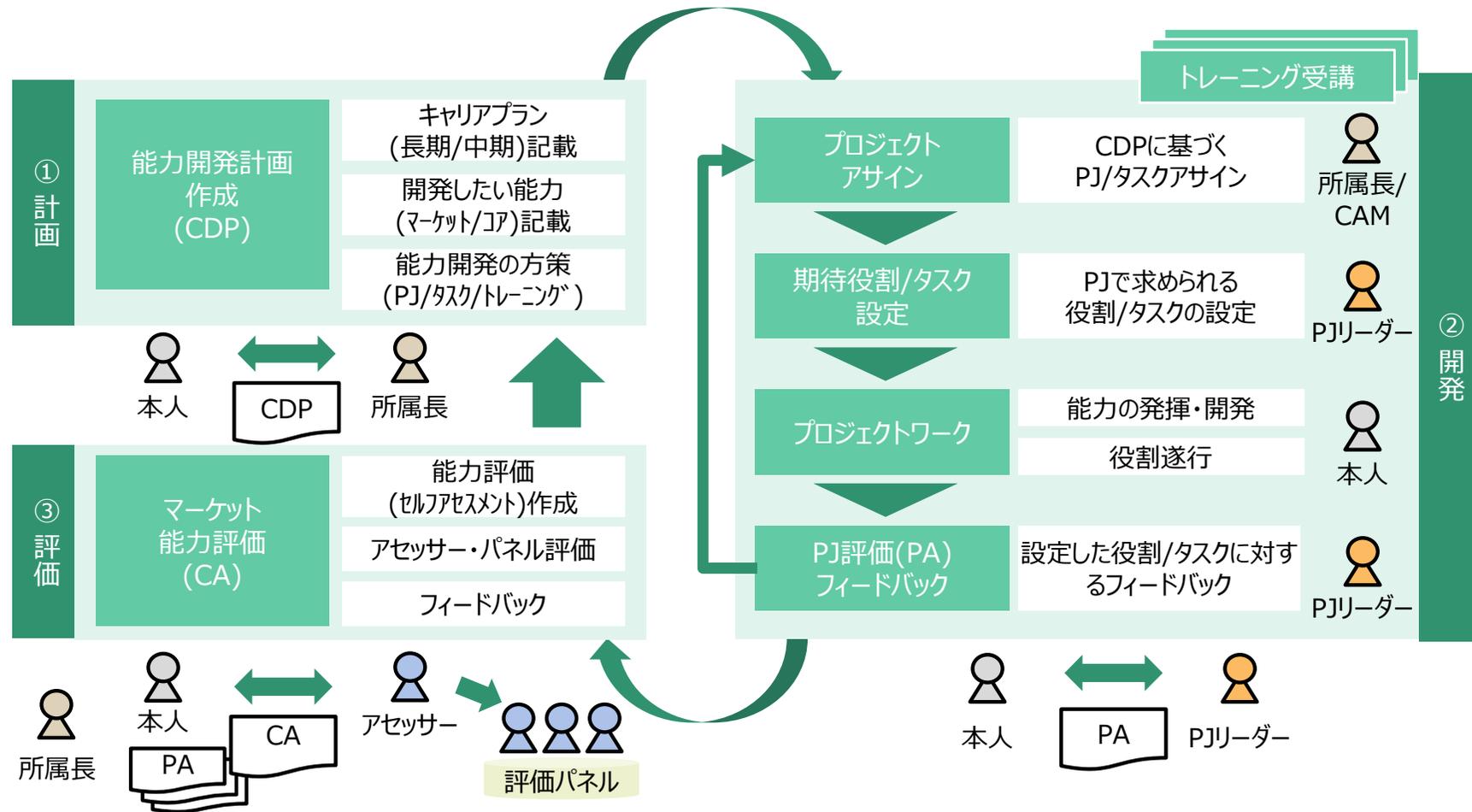
背景

- 外部環境
 - ✓ インサイドセールス市場：競合企業の出現
 - ✓ 顧客企業：内製化の動き
 - ✓ 採用市場：人財の争奪戦
- 内部環境
 - ✓ 組織：属人的な組織運営、営業・提案能力不足
 - ✓ 品質：定着率の低さに起因する品質の低下、リーダーへの業務集中
 - ✓ 社員：望む働き方の多様化、キャリアパスの不透明感
 - ✓ 制度：評価・昇格・昇給に対する客観性・公平性・透明性の不足

目指す姿



CDFとは、社員の最終的なキャリアゴールに向けて伸ばしたい能力とゴールを設定し、実際の仕事の結果に対する評価とフィードバックを繰り返すことによって、能力を向上していくフレームワークです



用語解説

- CDF : Capability Development Flamework
- CDP : Capability Development Plan
- PA : Project Assessment
- CA : Capability Assessment
- PJリーダー : ISM、ただしISM以上は所属長
- アセッサー・評価パネル : 能力ごと・レベルごとの社内第一人者で組成

能力定義 | ロール別必要能力領域、レベル

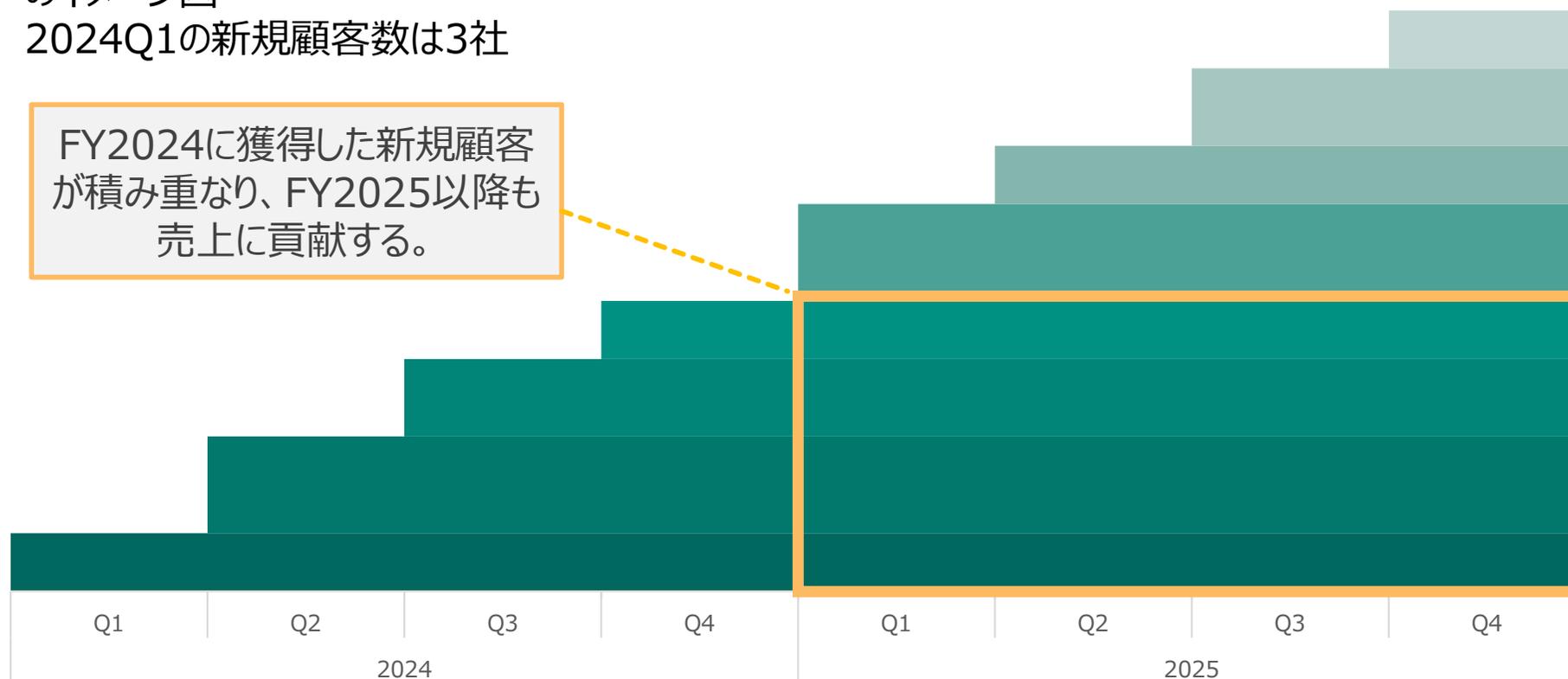
ロール着任の前提とする能力レベル： = 必須、() = 任意

ロール				能力領域					
ロール名称	略称	単価	能力レベル	マーケット能力					コア能力
				インサイドセールス能力	プロジェクトマネジメント能力	オペレーション構想能力	クライアントマネジメント能力	プロフェッショナルサポート能力	(全4項目)
インサイドセールスアウトソーシング部門									
デリバリー・ディレクター	DD	Mgr	L6	L4	L5	L5	L5	-	全項目 L3
クライアント・マネジャー	CM		L5						
デリバリー・マネジャー	DM		L4						
シニアISM	SISM		L4						
ISマネジャー	ISM	SV/ Specialist	L3	L3	L3	L3	L3	-	全項目 L2以上
ISスペシャリスト	ISS		L3						
シニアISR	SISR	SISR	L2	L2	L2	(L2)	-	-	2項目以上L2
ISR	ISR	ISR	L1	-	-	-	-	-	-
インサイドセールスサービス推進部門									
ピープル・マネジャー	PPM	n/a	L5	-	-	-	-	L5	全項目 L3
キャリア・マネジャー	CAM		L4	-	-	-	-	L4	
イネーブルメント・マネジャー	EM			-	-	-	-		
トレーナー	TR		L3	-	-	-	-	L3	全項目 L2以上
データオペレーター	OP			-	-	-	-		

新規顧客の獲得は当年の売上に貢献するのみならず、
継続的に積み重ねることで翌年以降もアセットとしての貢献が期待できる。

新規顧客獲得効果イメージ

- 2024Q2以降も同水準で新規顧客の獲得した場合の効果のイメージ図
- 2024Q1の新規顧客数は3社



これまでClieXitoが提供していた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に、子会社化したトータルサポート、吸収合併した2BCが加わり、新たなセグメントとしてスタート。

ClieXito



コンサルティング事業の強化を目的として、ブリッジインターナショナルの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日に設立。その後2023年DX事業の強化を目的として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。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。

2BC



2024年3月15日 吸収合併

創業以来BtoBマーケティング分野において戦略策定からMarketing Tech.の選定と提供およびマーケティングオペレーション力の提供を通じて大規模～中規模企業を支援。既存コンサルティングサービスのリソース不足の解決や、マーケティング・セールス工程の上流からの参画により、より付加価値の高いサービスを提供する。

トータルサポート



2024年2月1日 51.7%株式取得 子会社化

ホテル・旅館、キャンプ場など今後拡大が期待できる領域にネットワークソリューションやSaaS型のソフトウェアソリューションを提供しており、C&SがもつCRMソリューションとのクロスセルによってC&Sサービス全体の拡大を目指す。

トータルサポート、2BCのM&Aにより売上高は最高を記録。
セグメント利益のマイナスはトータルサポート買収における会計処理統一による影響。



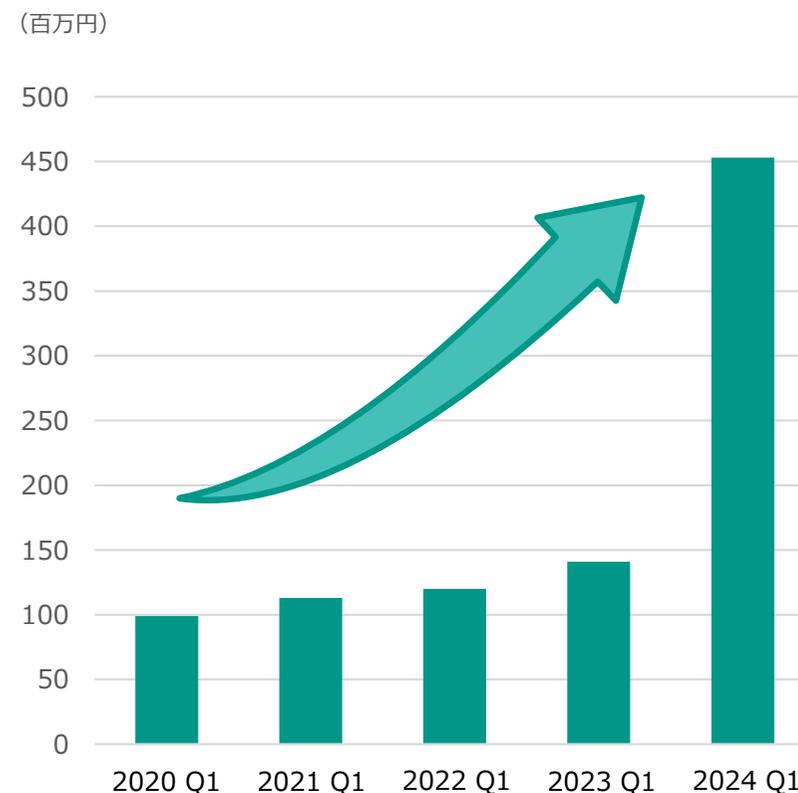
- セグメント利益率は改善傾向にある。現状は、社内リソースの不足を外部ベンダーに頼っているが、採用を強化し内製比率を上げていくことにより収益改善を見込む。
- 買収による会計処理の統一に伴い費用が23.3百万円増加。買収時の一時的なマイナス要因であり、Q2以降の影響はない。

売上高はM&Aの効果により大きく伸長し過去最高。
2BCの当期営業利益率は21.3%で合併後順調に推移。

事業成績

	コンサルティング& システムソリューション	2BC	トータル サポート	連結調整	C&S計
売上高	146	42	264	-	453
売上総利益	22	15	50	-	88
売上比	15.5%	36.8%	19.0%	-	18.3%
営業利益	▲8	8	▲13	▲6	▲18
売上比	▲5.6%	21.3%	▲5.0%	-	▲4.0%

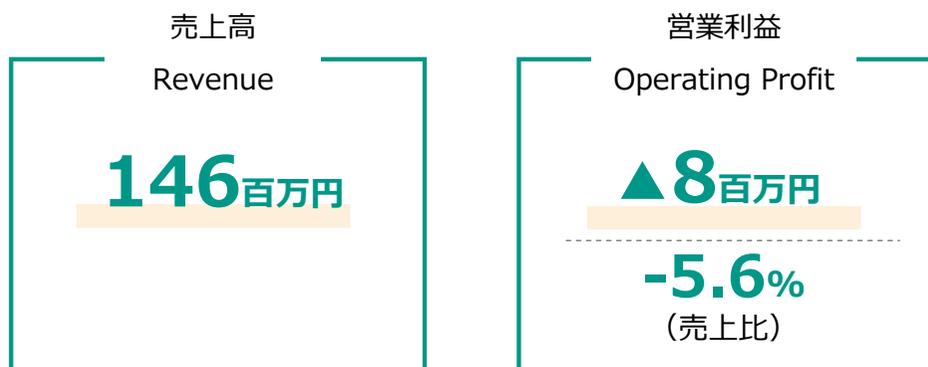
過去5年間の売上高推移（第1四半期）



コンサルティング&システムソリューションサービス

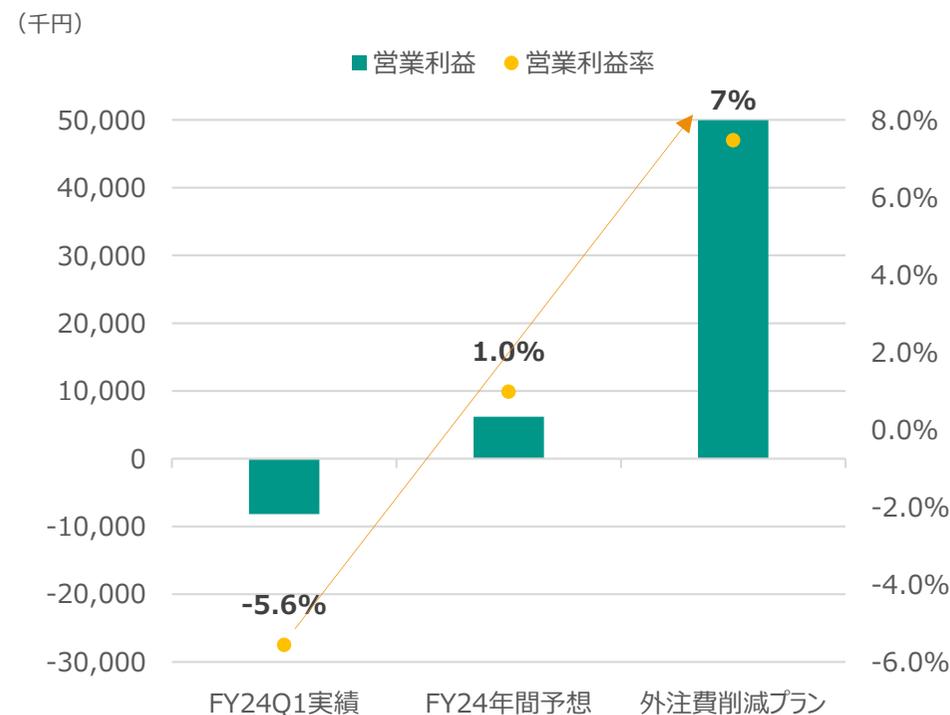
2BCとトータルサポートを除いたコンサルティングサービス、システムソリューションサービスでは昨年より大幅に利益率が改善。今後外注比率を減らしていくことでさらに改善する見込み。

事業成績



- 営業利益率は改善傾向にあるものの、赤字着地となった。
- 現状は、社内リソースの不足を外部リソースに頼っているが、採用を強化し内製比率を上げていくことにより収益改善を見込む。

外注比率と営業利益

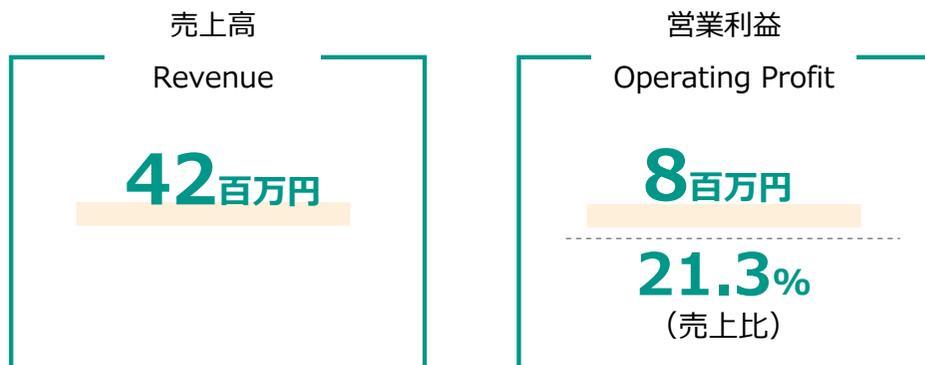


売上高 外注比率	FY24Q1実績	FY24年間予想	外注費削減プラン
	26.9%	24.3%	6.7%

2BC

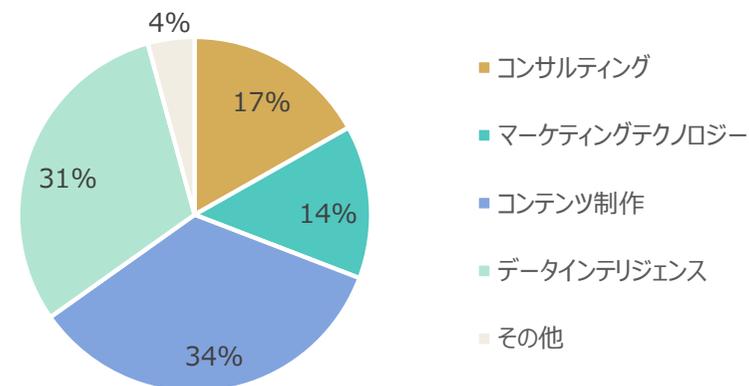
3月15日に吸収合併した2BCは、順調なビジネス進捗。
マーケティング支援やコンテンツ制作においては当社既存ビジネスとの組み合わせにより、顧客提供価値向上に寄与、M&Aによるシナジー創出につながっている。

事業成績



- 売上高、営業利益ともに当初予定のとおり順調に推移。
- 日本企業へのサービス提供がメインであり、年間を通してQ1の売上高比は高い傾向。

Topics

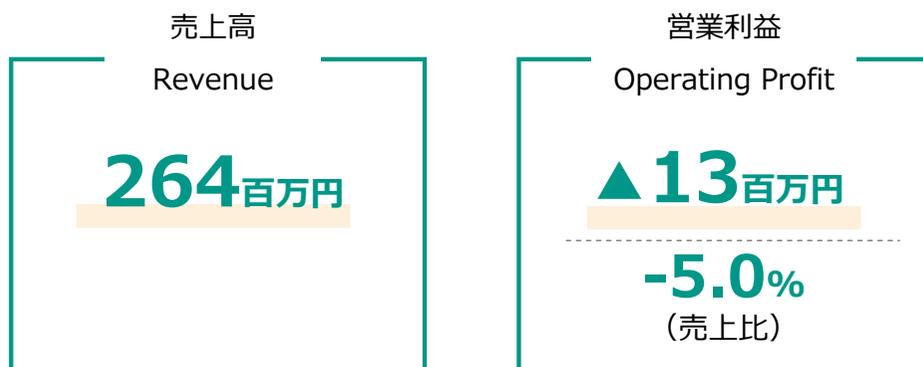


- **2BCが提供するサービスメニュー**
- 売上増大に向けた戦略策定・コンサルティング
- マーケティングテクノロジー選定／導入／活用支援
- コミュニケーション設計・コンテンツ制作支援
- データを活用したビジネスプロセスの変革支援
- 見込み客獲得／育成／醸成活動の支援

トータルサポート

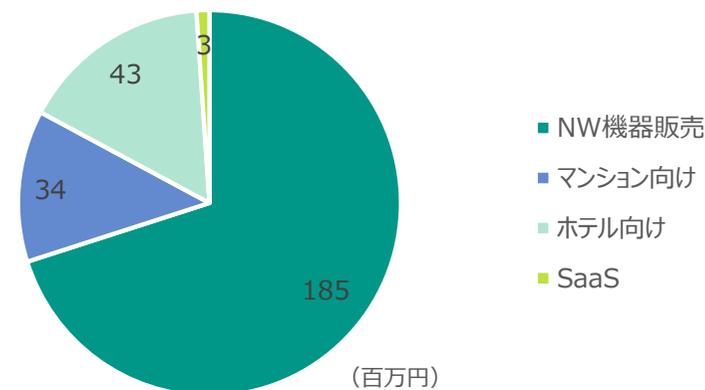
2月1日に51.7%の株式を取得したトータルサポート社は、買収による会計処理変更のためQ1では営業利益が大幅なマイナス着地。

事業成績



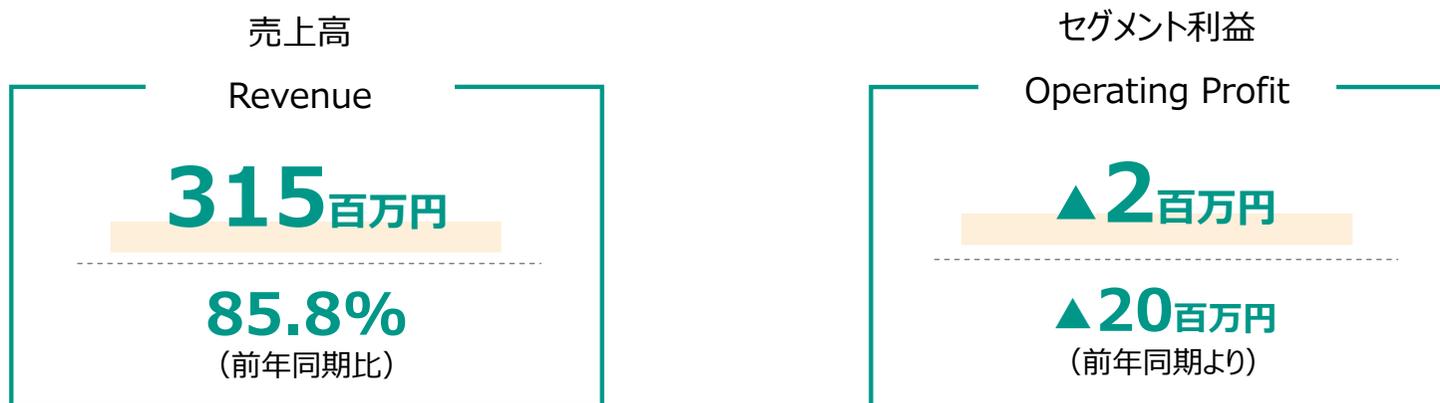
- 買収による会計処理の統一に伴い、税込会計から税抜会計に変更したことにより、会計変更前より費用が23.3百万円増加し、営業利益は▲13百万円の着地となった。買収時の一時的なマイナス要因であり、Q2以降の影響はない。
- 別途、代表取締役の保険返戻金48百万円の影響で、経常利益は31百万円の黒字。

サービス別売上比率Q1実績



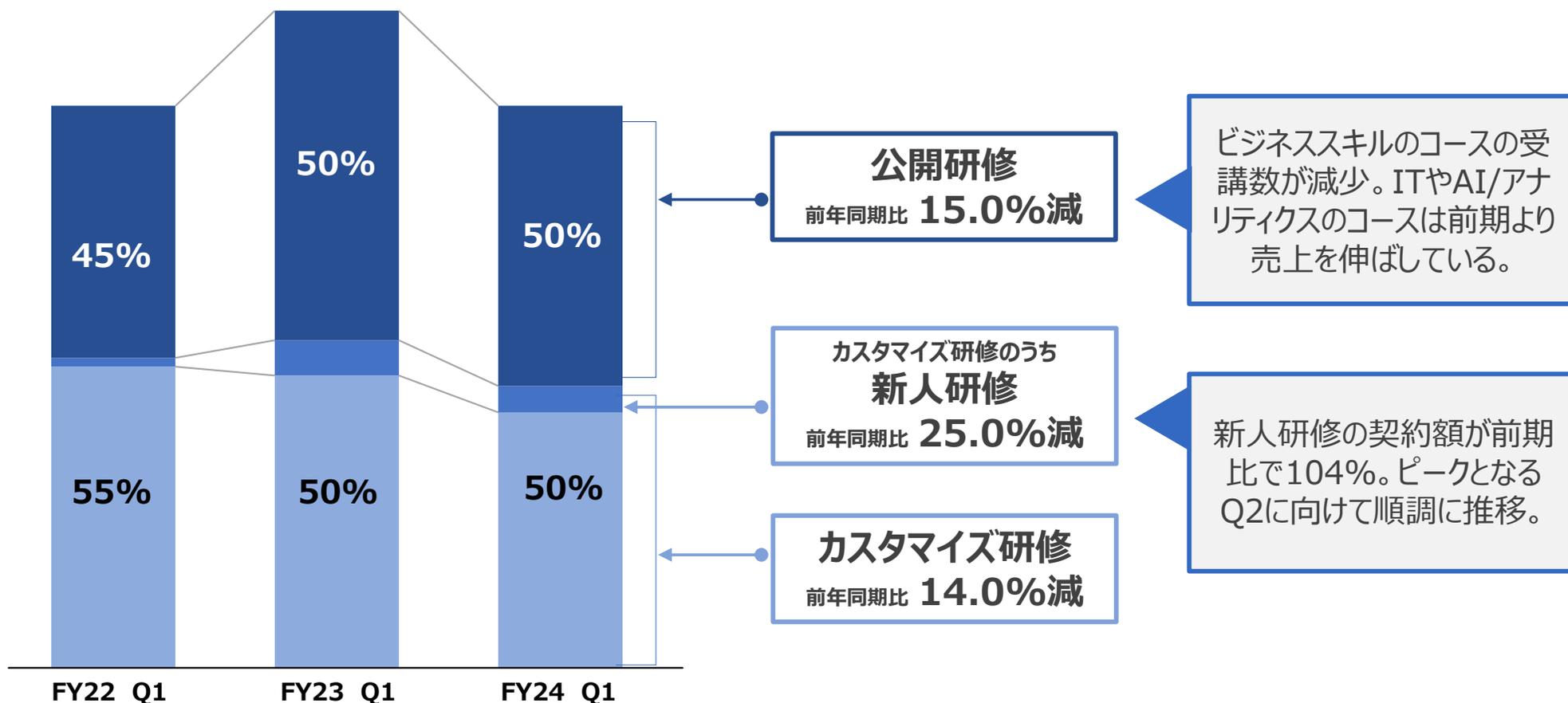
- サービス別売上比率は、NW機器販売を柱とし、マンション、ホテルが次ぐ。2019年にサービス開始したホテル向けSaaSでは、拡販に向け営業活動を強化中。
- 大手ホテルグループへの大型案件を受注し、4月以降順次拡大予定。ホテルメンバーシップサービスの特典のひとつに高速Wi-Fi環境を提供し、付加価値向上を目指す。

研修事業の売上高、セグメント利益は前年同期よりマイナス着地。
のれんは減損することなく当初の予定通りFY24Q1にて償却終了。



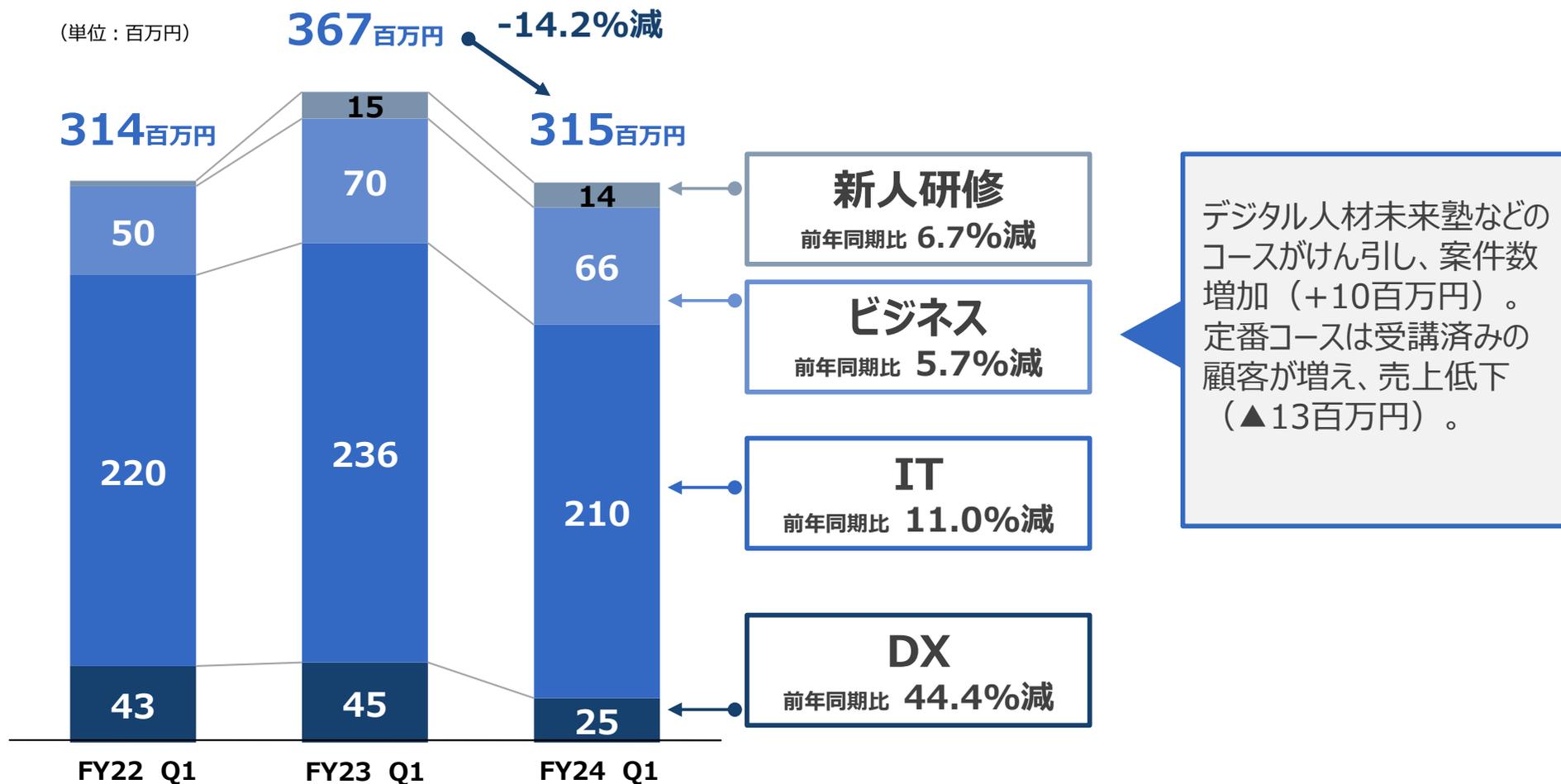
- カスタマイズ研修に関しては、前年にあった入札案件及び前年売上のあった企業の案件が終了したことが影響し売上減。
- 公開研修に関しては、昨年の大口顧客について提案コースがある程度いきわたり、売上減。個人顧客は増加傾向。
- 人員の増員による人件費の増加、新システム導入の費用の影響もあり。

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



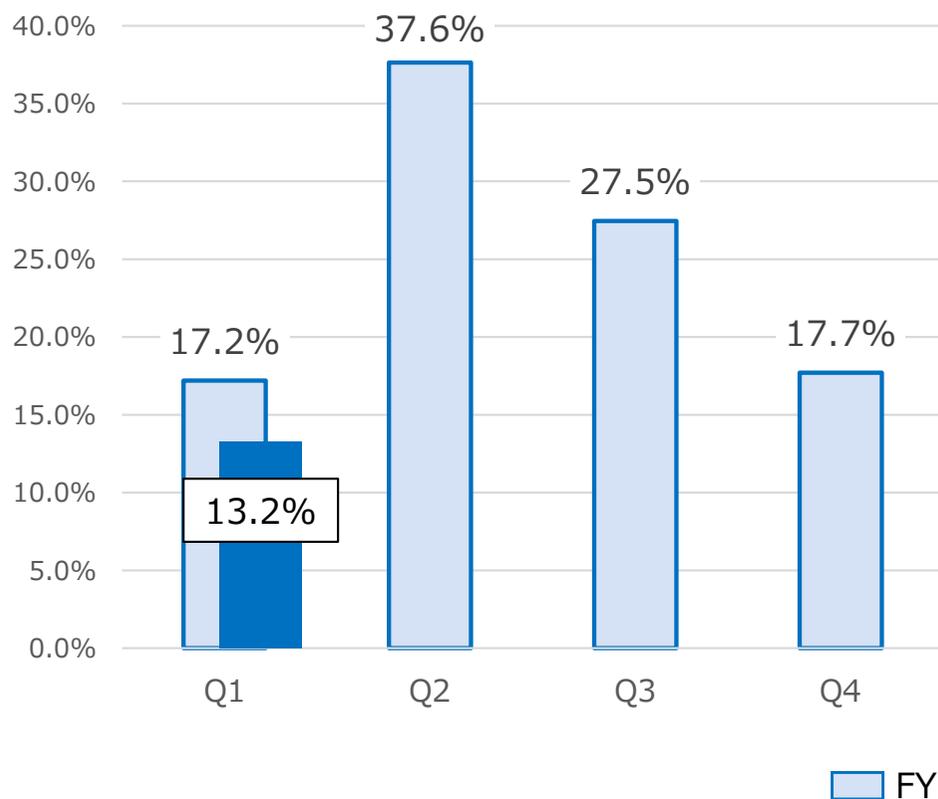
※1：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修
 ※2：公募型でホームページ上で定型的な研修コースの開催を告知し、複数の企業が参加する研修

売上 カテゴリ区分による構成比の前年同期比

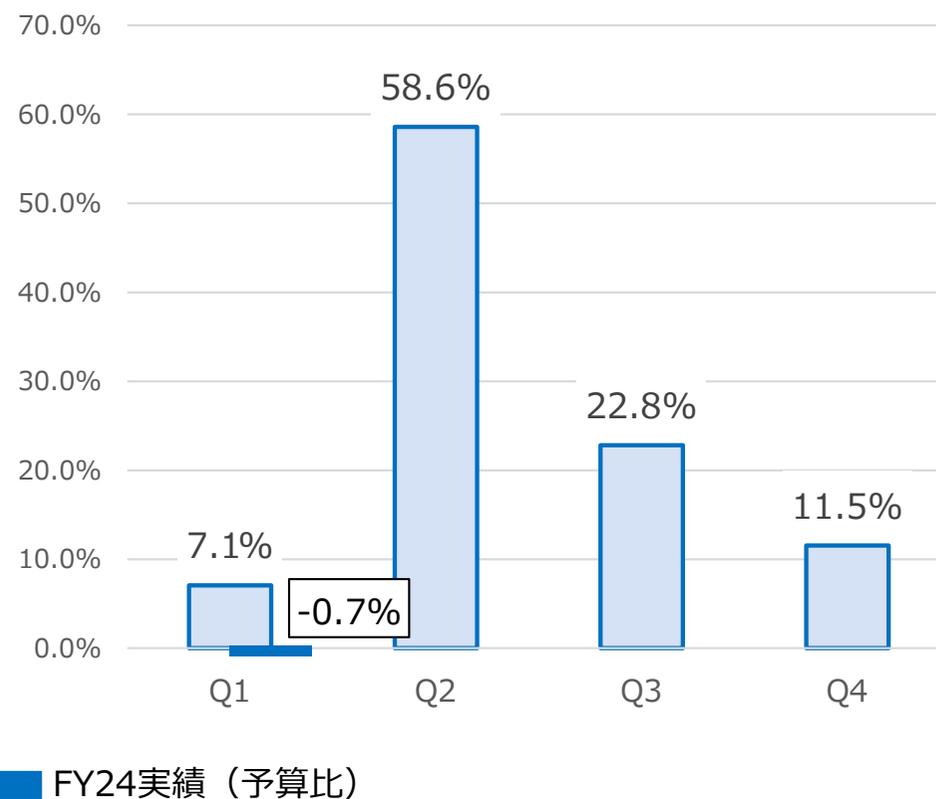


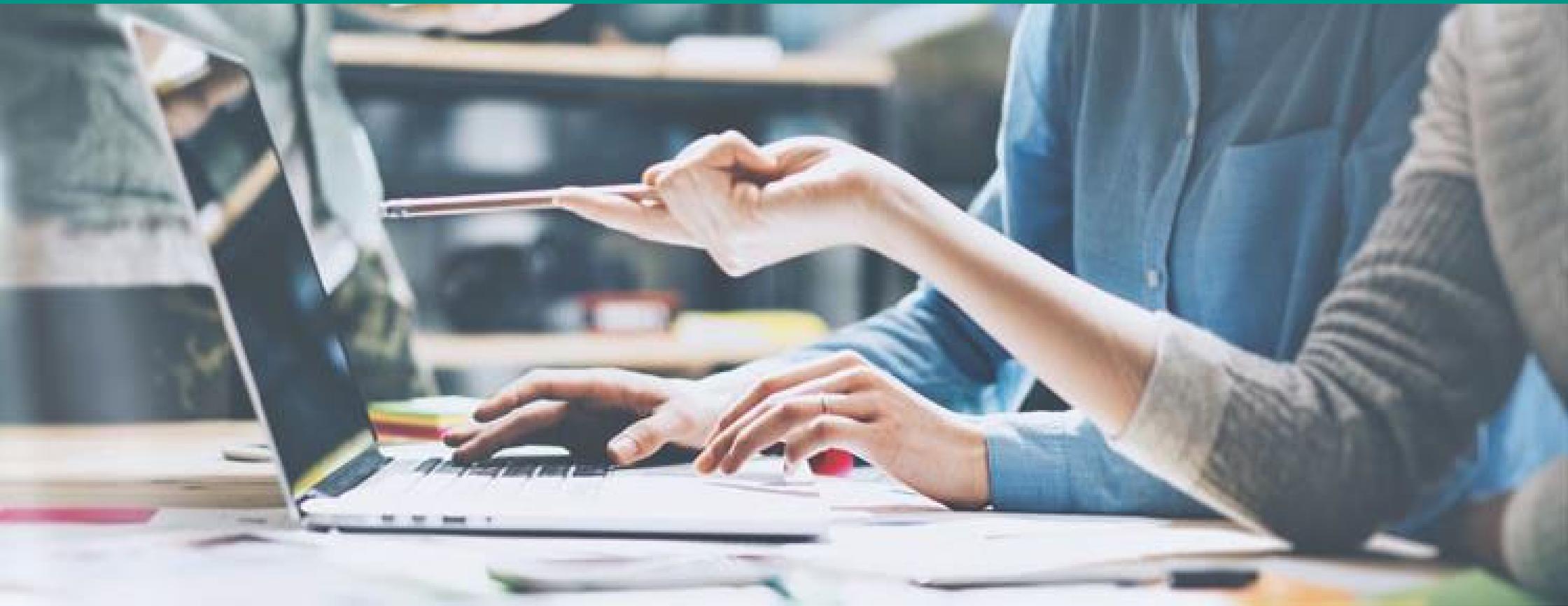
年間の進捗は売上高、セグメント利益ともに昨年実績と大きく離れず推移。
研修事業は新人研修が2023年で40.1%を占めており、新人研修のピークである
Q2、Q3に向けて、本年の契約数は順調に推移中。

年間の総売上高に対する各四半期の割合



年間の総セグメント利益に対する各四半期の割合





3

2024年12月期決算見通し

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)	FY2023	FY2024	
	実績	予想	前期比
売上高	7,020	8,842	126.0%
売上総利益	2,263	2,926	129.3%
<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">売上比</div>	32.2%	33.0%	
営業利益	913	947	103.7%
<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">売上比</div>	13.0%	10.7%	
経常利益	916	947	103.4%
<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">売上比</div>	13.1%	10.7%	
親会社株式に帰属する 当期純利益	644	616	95.8%
<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">売上比</div>	9.2%	6.9%	

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。

営業利益

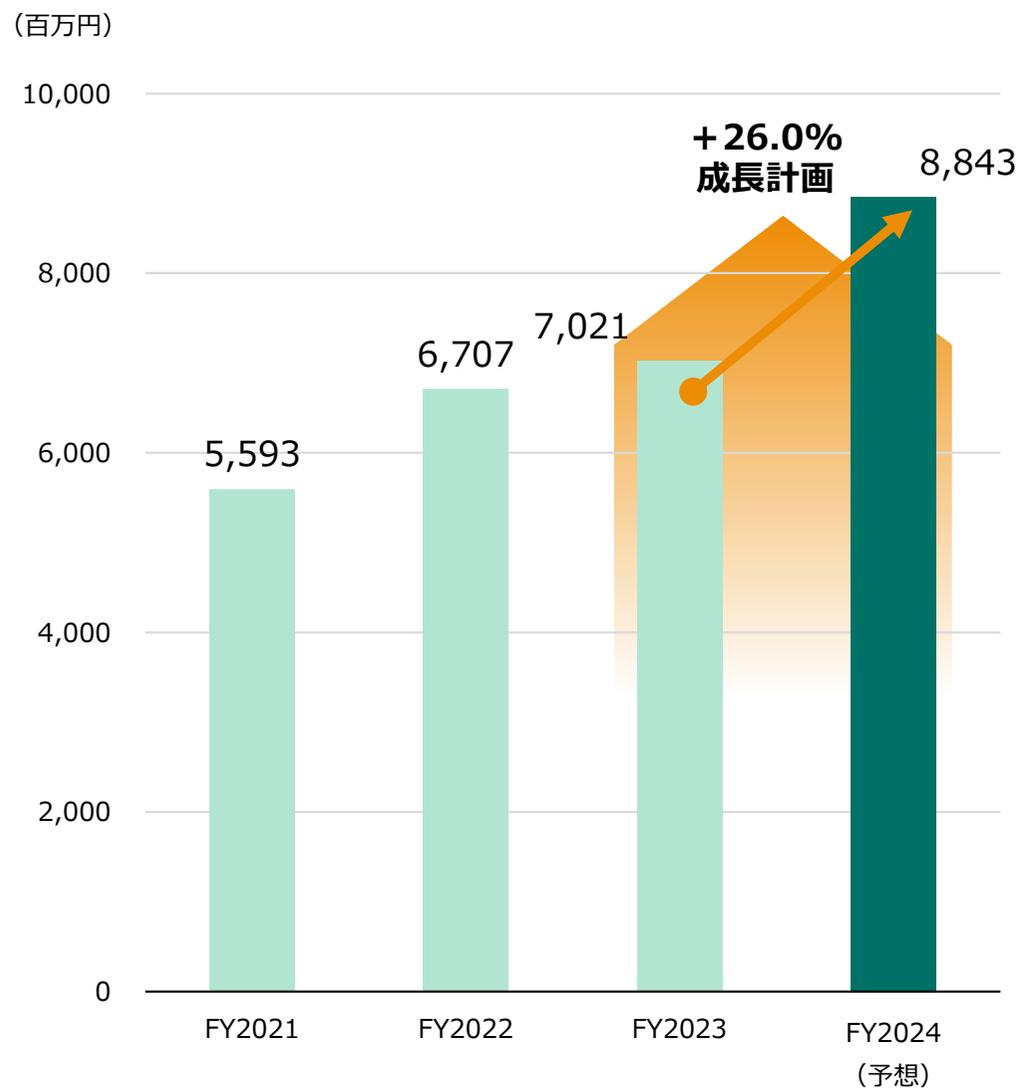
販管費での投資（体制強化のための採用費・顧客/サービス認知のためのマーケティング投資・業務効率化のための社内システム投資等）はあるものの、昨対成長率は3.7%の営業利益成長を計画。

親会社株式に帰属する 当期純利益

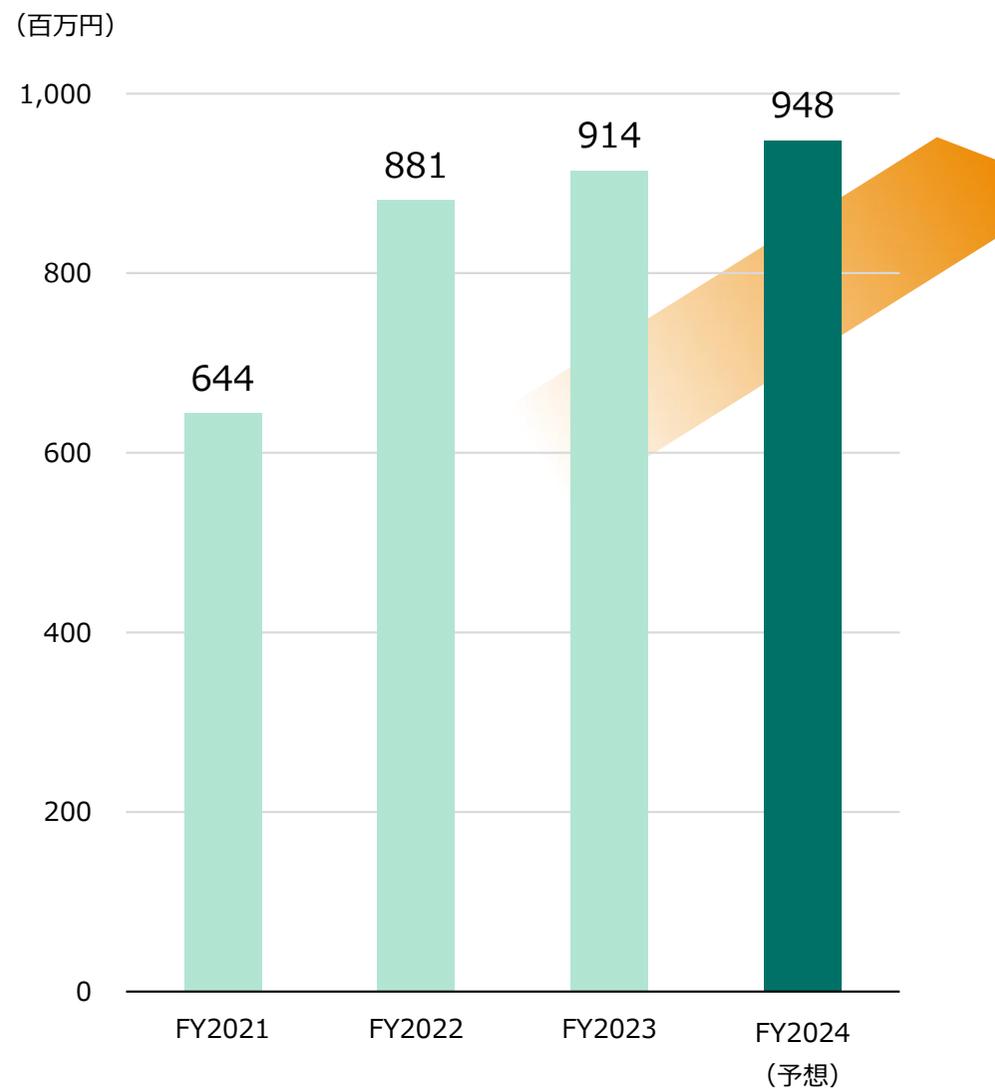
「人材確保促進税制」の適用による昨年度の当期純利益が一時的に増加。結果、今期は減益を見込む。

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

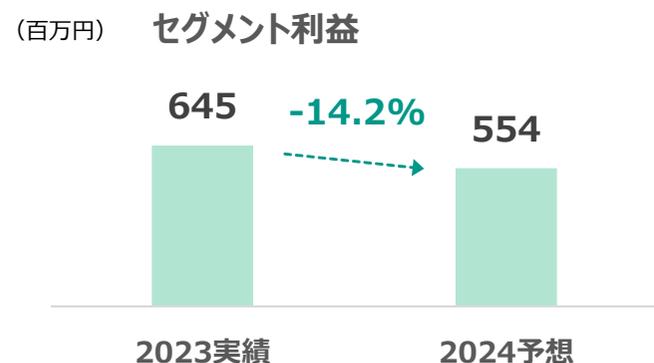
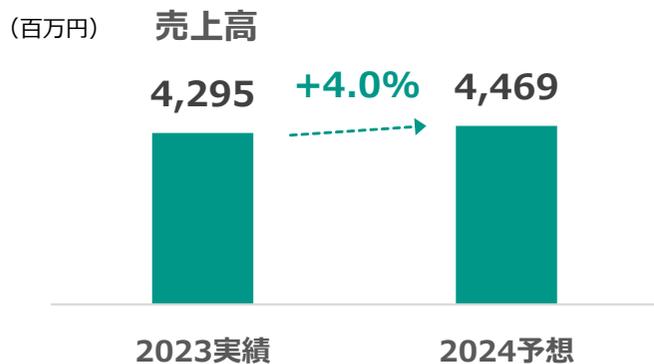


2024/12期 セグメント別業績予想

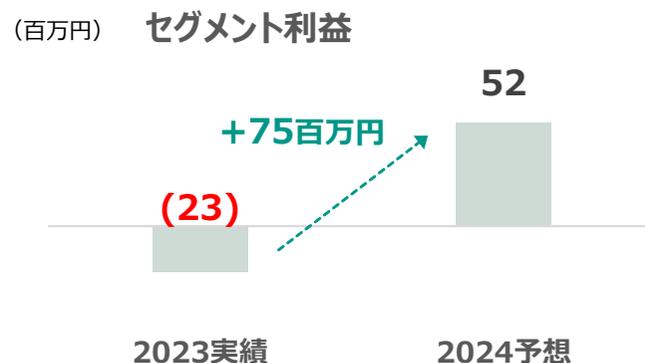
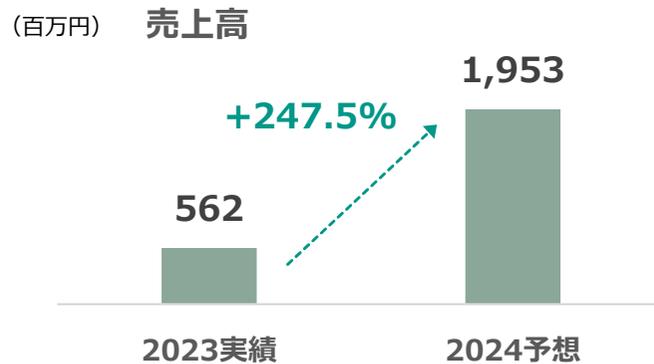
前期との比較

(百万円)	FY2023		FY2024	
	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	4,295	4,469	104.0%	
セグメント利益	645	554	85.8%	
セグメント利益率	15.0%	12.4%		
C&S事業				
売上高	562	1,953	347.5%	
セグメント利益	-23	52	-	
セグメント利益率	-4.2%	2.7%		
研修事業				
売上高	2,169	2,420	111.6%	
セグメント利益	291	340	116.8%	
セグメント利益率	13.5%	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%		

インサイドセールス アウトソーシング事業



C&S事業



研修事業



- 成長戦略の実施により売上高は堅調に成長を予想。高度専門人材の採用など、人件費が増額。その影響でセグメント利益率は低下。

- トータルサポート、2BCのM&Aの影響により、売上高は大きく伸長。セグメント利益率も改善し、黒字に転化。

- カスタマイズ研修の内、新人研修の値上げを実施。利益率の向上を目指す。



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

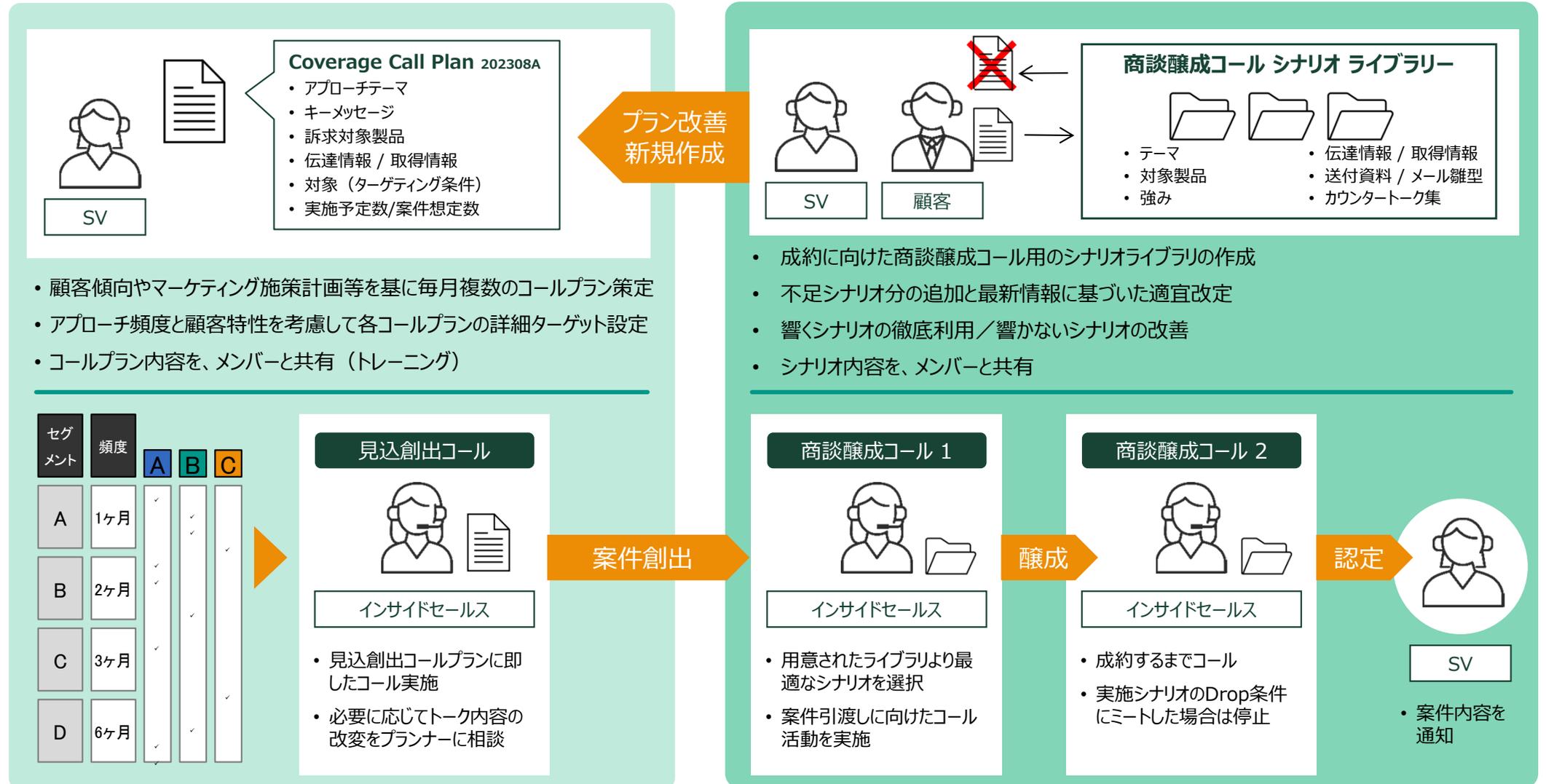


電話 リモート面談 SNS 有人チャット



(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	
H P	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上げ		
	2020年 コンсал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		
	2024年 B2Bマーケティングの強化を目的として、2BC株式会社を買収		

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

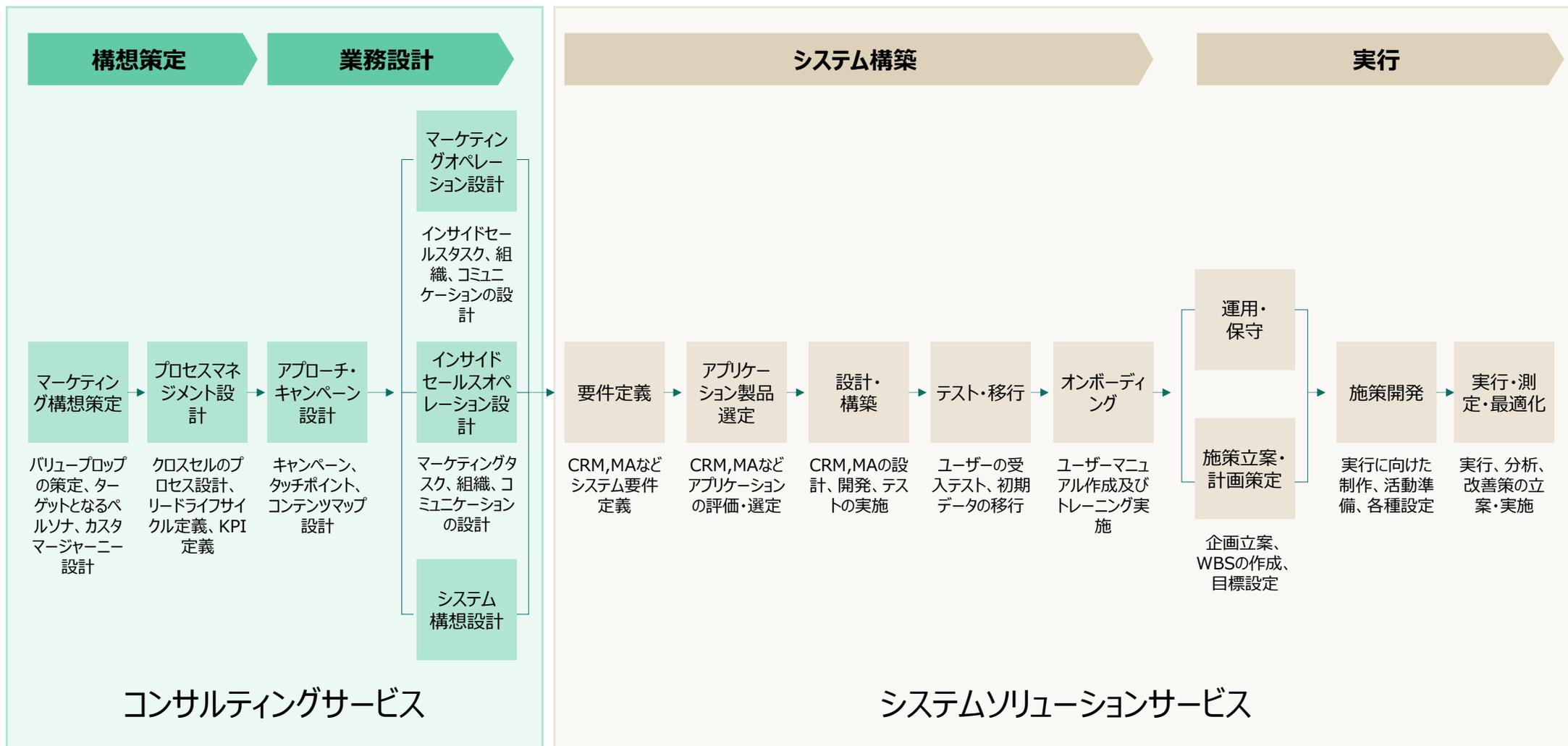
社名の由来

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	 デイマ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
Revenue Operation Optimization	 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		
	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
	Tech. Stack Integration			

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通貫に提供することで、事業拡大を図る。



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・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



お客様のビジネス課題を解決する為に、常に変化するテクノロジーや社会の仕組み・動向にキャッチアップし、適切な「ネットワークインフラ技術」とサービスを提供します。

会社概要

会社名	トータルサポート株式会社
設立	2008年2月8日
資本金	3,000,000円
所在地	東京都 品川区 東品川 2-2-4 天王洲ファーストタワー16階
役員	代表取締役 佐藤 重人
HP	https://www.t-supo.com/
沿革	2008年 設立 2008年 CATV事業者様向けサービス開始 PC修理サービス (IBM PCDOCKサービス) 開始 2010年 マンションISP様向けサービス開始 2013年 通信機器販売卸売事業開始 2019年 ホテル・宿泊施設向けサービス開始 2024年 ブリッジインターナショナル社の子会社化

主要サービス

通信機器販売

- 通信機器 (スイッチングHUB・ルータ・AP等) の卸販売
- 独自性の高い製品を提供

ネットワークインフラ構築

- マンション・ホテルISP向け
- 機器選定から設計構築運用まで一貫してサービス提供

Wi-Fiシステム

- メンバー数が増大する「HOTELロイヤリティプログラム連動Wi-Fi」システムの提供
- ホテルの「脱OTA」に貢献します。

SaaS

- ホテル客室用多機能ハブソリューション「PORTAL」の提供
- QRコードの読み込みのみで、自身のスマホでフロントとの通話や浴場の混雑情報にアクセス可能

通信機器販売

- 通信機器（スイッチングHUB・ルータ・AP等）の卸販売
- 独自性の高い製品を提供

取扱製品（一部）

D-Link



Edgecore
EC cloud



Ruijie
Networks



長距離無線LAN
Sawwave



Hpe Aruba



ネットワークインフラ構築

- マンション・ホテルISP向け
- 機器選定から設計構築運用まで一貫してサービス提供

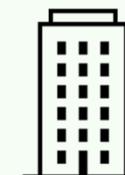
- ネットワーク機器
- ネットワーク設計、構築、保守



マンション向けISP
Sier/Nierなどの
ビジネスパートナー経由



マンション・HOTEL



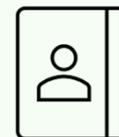
Wi-Fiシステム

- メンバー数が増大する「HOTELロイヤリティプログラム連動Wi-Fi」システムの提供
- ホテルの「脱OTA」に貢献します。

Free Wi-Fi



メンバー加入促進



HOTEL
カフェ
ショッピングモール
ほか



SaaS

- ホテル客室用多機能ハブソリューション「PORTAL」の提供
- QRコードの読み込みのみで、自身のスマホでフロントとの通話や浴場の混雑情報にアクセス可能

簡単導入



専用端末・アプリ不要



リアルタイム
情報提供



多彩な機能



ペーパーレス





6

研修事業 概要



デジタル人材の育成をリードする

DX推進、ITスキル、ビジネススキル、プロジェクトマネジメントおよび新入社員研修など、企業向け研修とコンサルティングサービスを提供する総合人材育成サービス企業

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

主要サービス

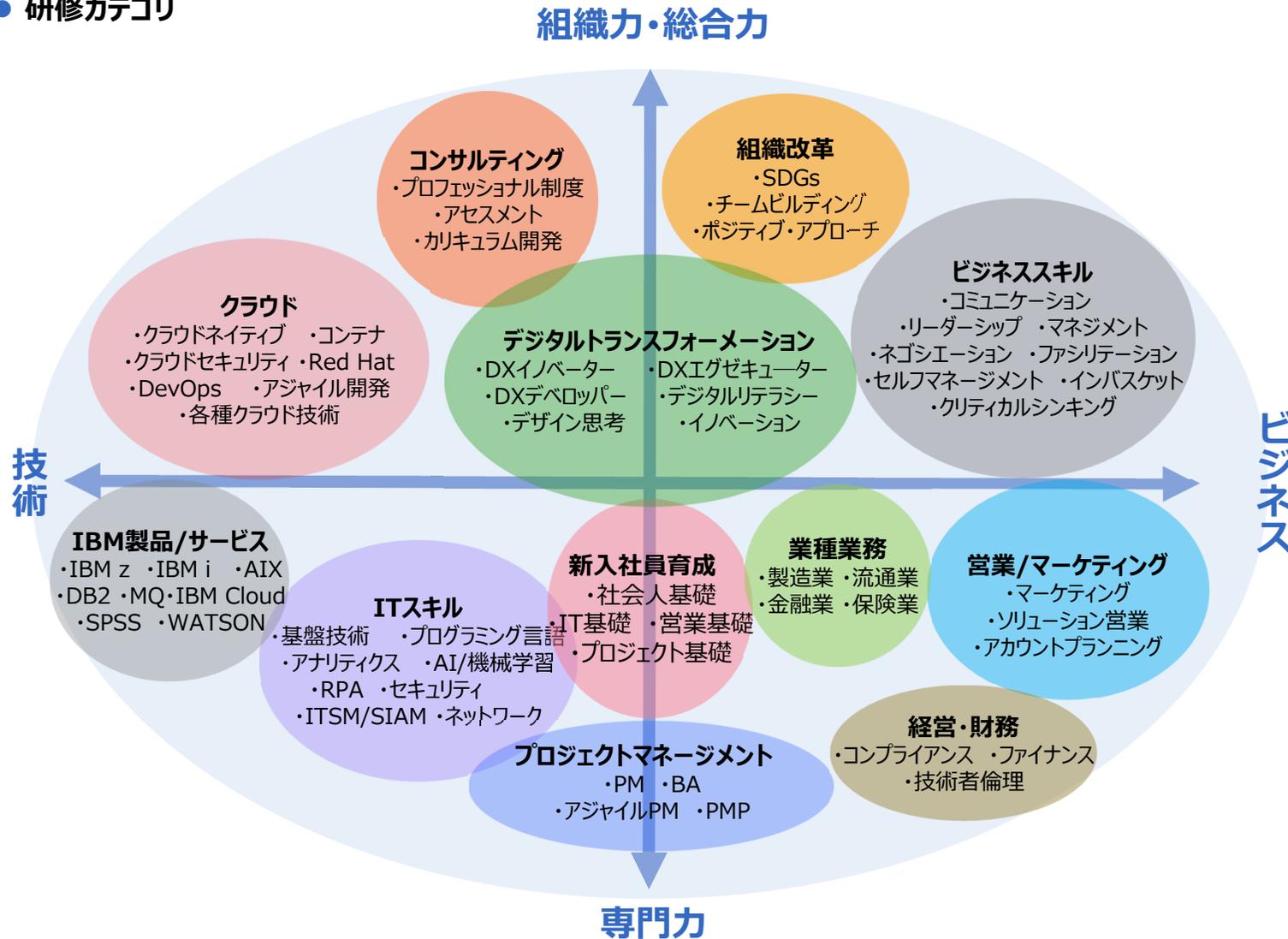
研修形態	コ ン テ ン ツ	新入社員年次研修
オンライン研修		ITスキル
集合研修		DX推進研修
eラーニング		IBM製品研修
		ビジネススキル
		プロジェクトマネジメント



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

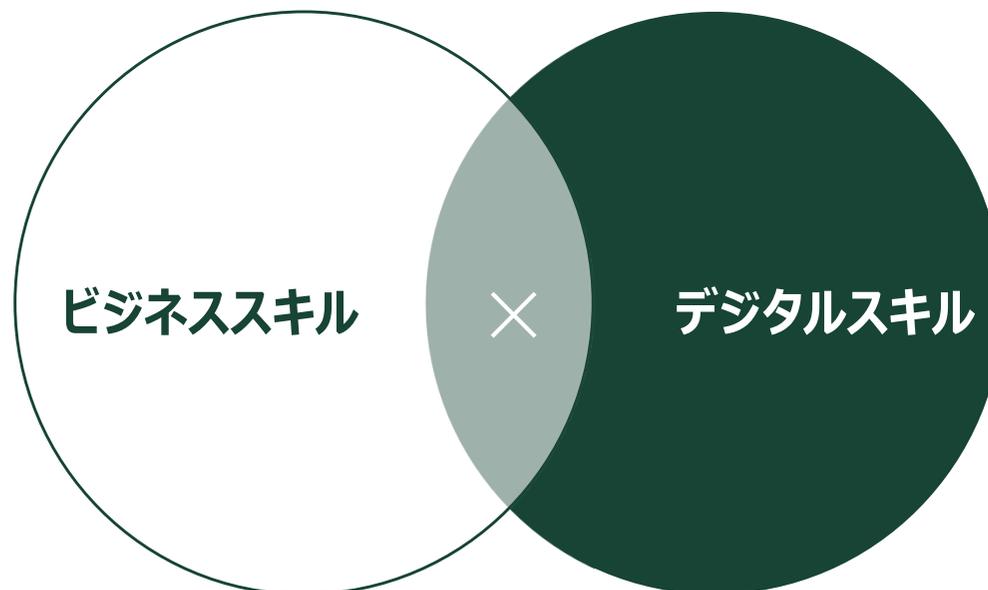
短期間でDX人材へ！ DX推進に向けた課題解決の切り札

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

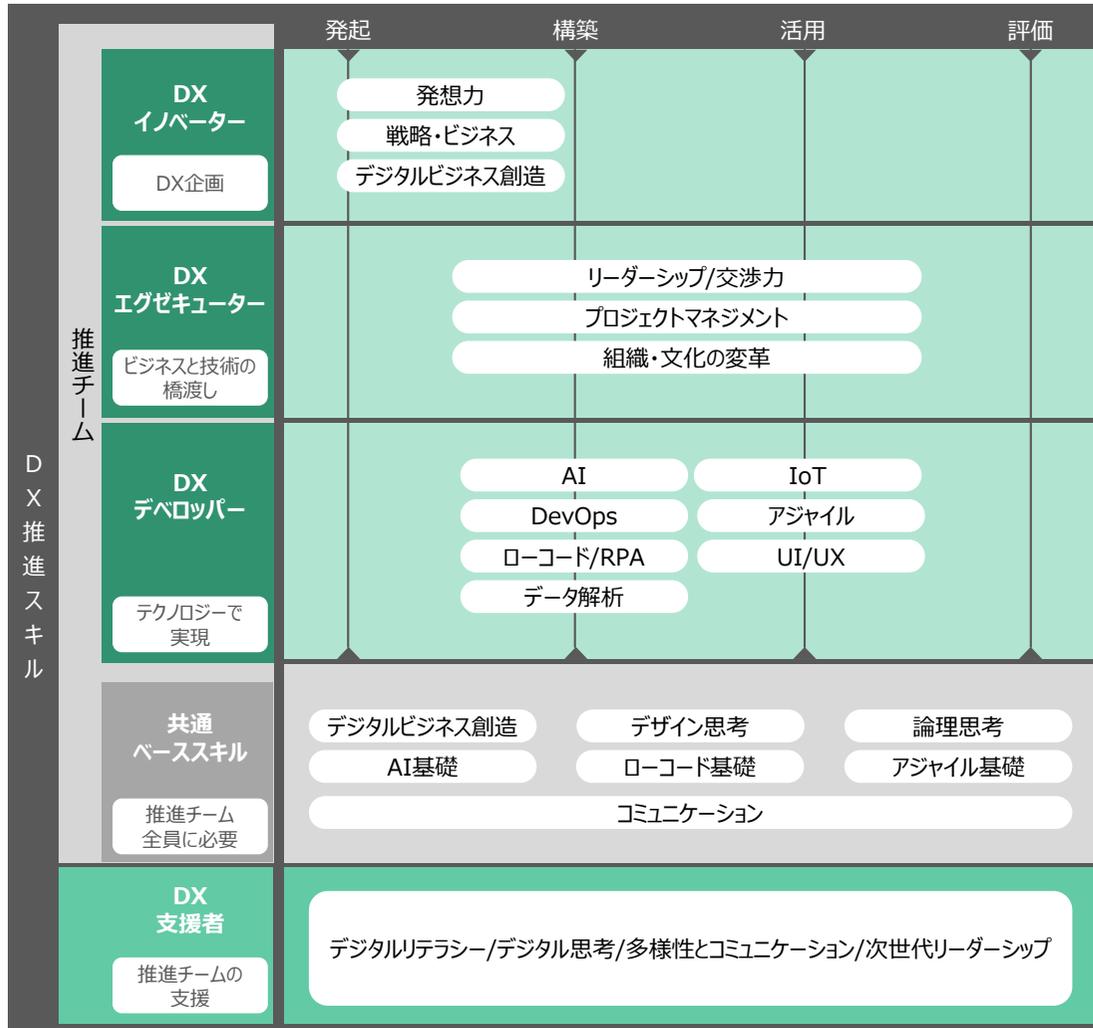
DXを目的としたリスキングにおいては、デジタルスキルだけに着目しがちですが、大切なのは「ビジネススキル×デジタルスキル」の育成です。

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** 2024年1月から3月までの受講ランキングに基づいたものです

DXイノベーター

順位	コース名	コースコード
1位	デザイン思考の基礎から実践まで (eラーニング) ～ イノベティブな製品・サービスの具体的創出方法 ～	61H09
2位	ビジョナリーリーダーシップ (1日コース) ～ 成熟時代のビジョンの持ち方とモチベーションの向上 ～	MNG16
3位	VUCA時代の思考法 (1日コース) ～ できないをできるに変える システム思考・シナリオ思考 ～	DZN51

DXエグゼクティブ

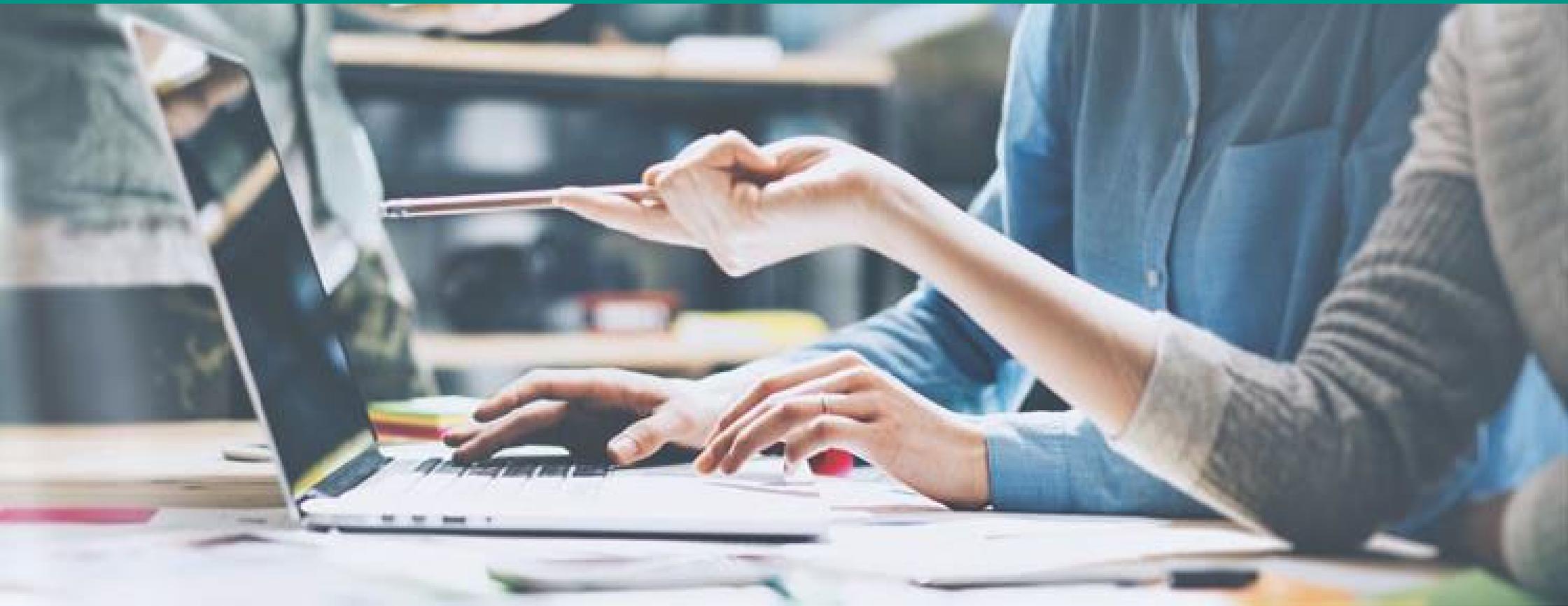
順位	コース名	コースコード
1位	スクラム超入門 (1日コース) ～ グループワークで学ぶアジャイルの仕事の流儀	ED810
2位	ソフトウェア開発の実践的見直し (1日コース)	PM731
3位	プロジェクトマネジメント速習コース (1日コース)	FA03

DXデベロッパー

順位	コース名	コースコード
1位	情報セキュリティマネジメント構築 (1日コース)	CD051
2位	クラウドネイティブまるごと理解 (1日コース) ～ DevOpsからマイクロサービス、クラウドデザインまで ～	DXB01
3位	ITIL(R)4 ファンデーション認定資格取得コース (3日コース)	SM281

DX支援者

順位	コース名	コースコード
1位	2時間で学ぶDX (デジタルトランスフォーメーション) 速習 (eラーニング) ～ DXとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる -	61H08
2位	図解思考の技術 (半日コース) - 図を駆使して明日からの仕事に活用する図解思考の技術 -	GA356
3位	クリティカル・シンキング (1日コース) ～ 本質を理解するための論理思考法 ～	GA831



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

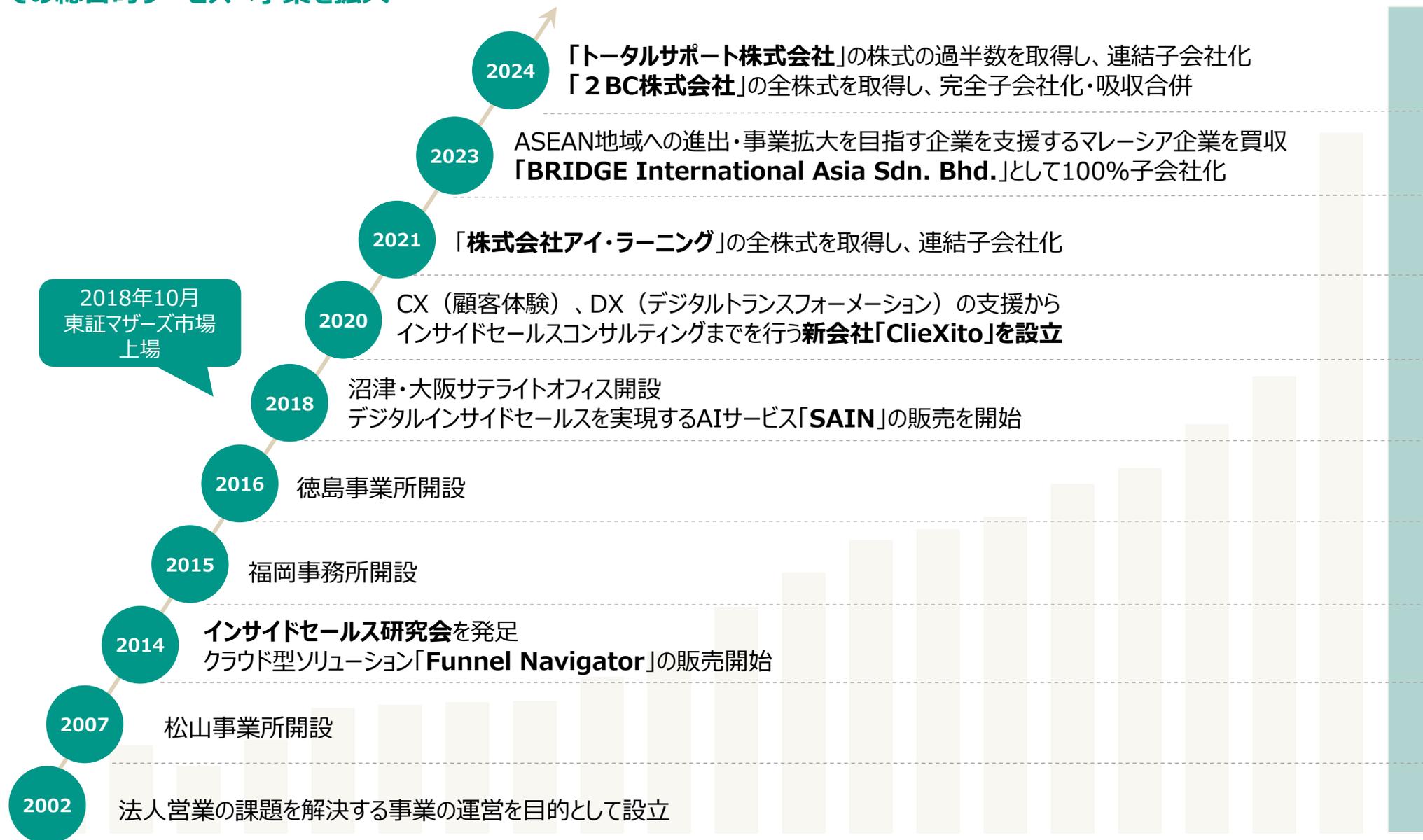


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



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。