



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 第3四半期
決算説明資料

BRIDGE
GROUP

2023年11月10日
東証グロース（証券コード：7039）

1 会社概要

2 2023年12月期第3四半期累計 決算実績

3 2023年12月期 決算見通し

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、2023年2月13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。



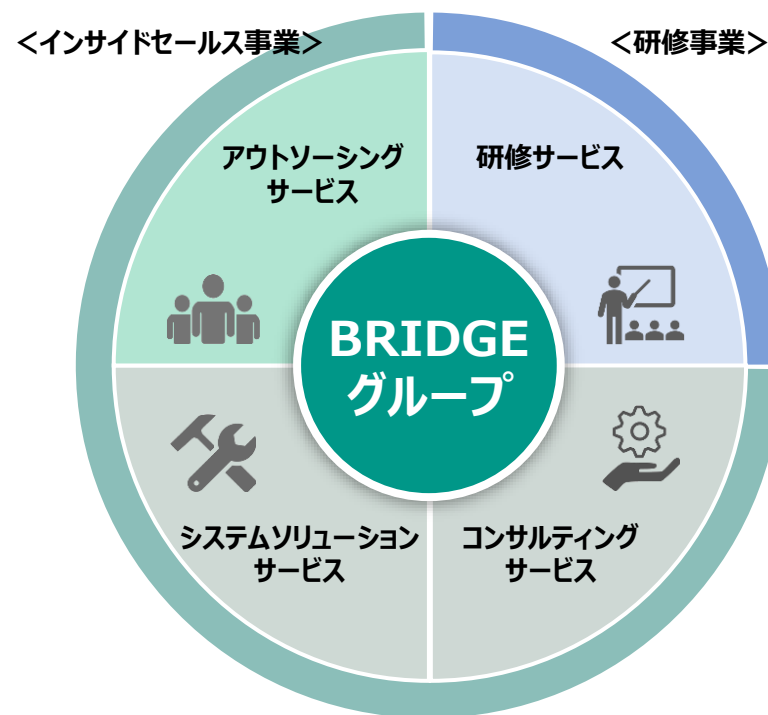
1 会社概要

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 (2023/9末)	
従業員数	単体 611名	グループ全体 690名 ※派遣社員等除く (2023/9末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業 	
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)	



■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

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 4,673百万円（2022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1,800万円/月（2022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
<div style="text-align: right;"> 100%子会社 ClieXito株式会社 </div>	
研修事業 セグメント売上高 2,034百万円（2022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
<div style="text-align: right;"> 100%子会社 株式会社アイ・ラーニング </div>	

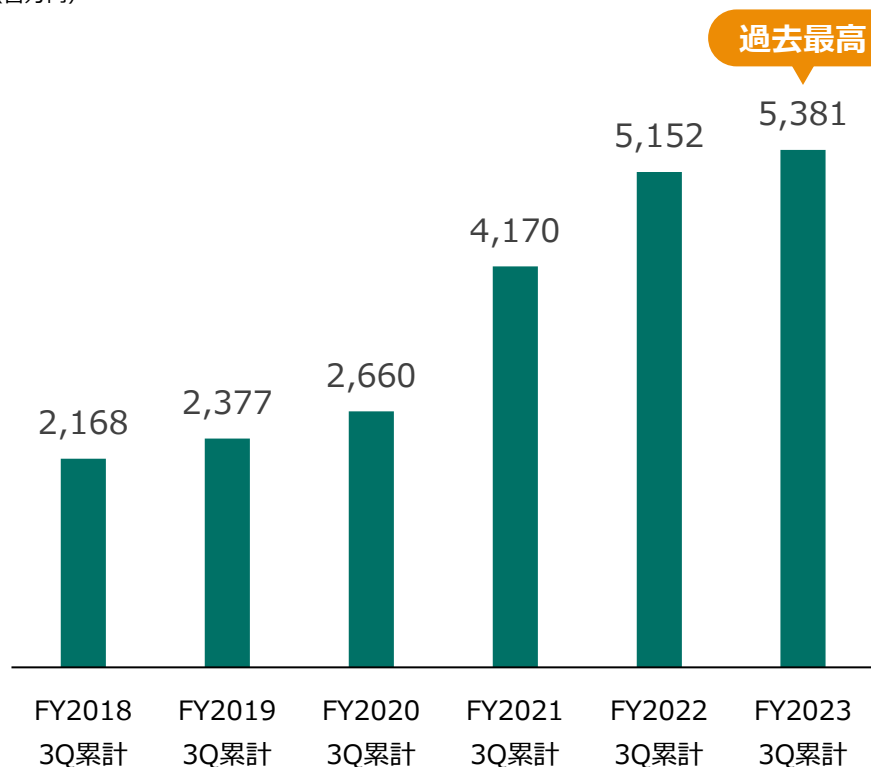


2 2023年12月期第3四半期累計 決算実績

営業利益は計画通り先行投資を行っている影響でQ3累計で前年比はマイナスではあるものの、売上はインサイドセールス事業・研修事業ともに成長し過去最高更新を継続。

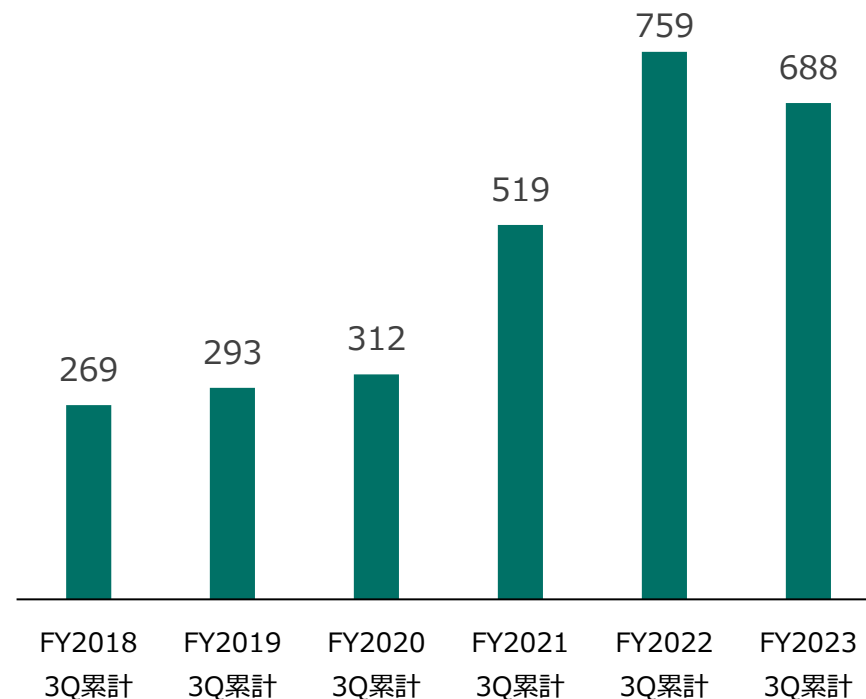
第3四半期累計 連結売上高推移

(百万円)



第3四半期累計 連結営業利益推移

(百万円)



前期との比較

(百万円)	2022/12期	2023/12期			
	第3四半期 累計	通期予想	第3四半期 累計	前期比	進捗率
売上高	5,152	7,662	5,381	104.4%	70.2%
売上総利益	1,677	2,453	1,718	102.4%	70.0%
売上比	32.6%	32.0%	31.9%		
営業利益	759	939	688	90.6%	73.3%
売上比	14.7%	12.3%	12.8%		
経常利益	763	939	691	90.6%	73.6%
売上比	14.8%	12.3%	12.8%		
純利益	518	629	460	88.8%	73.1%
売上比	10.1%	8.2%	8.6%		

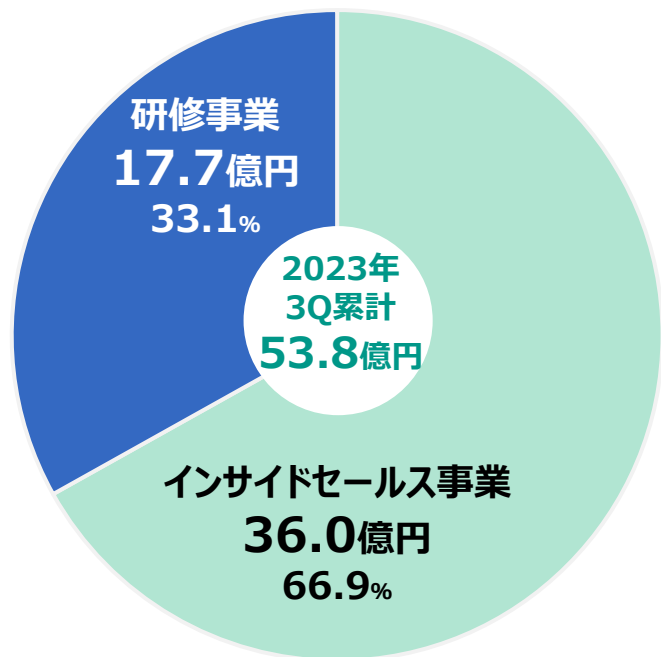
2023/12期 第3四半期累計 業績サマリー

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			
	第3四半期 累計	通期予想	第3四半期 累計	前期比	進捗率
インサイドセールス事業					
売上高	3,516	5,308	3,601	102.4%	67.8%
セグメント利益	455	614	428	93.9%	69.7%
セグメント利益率	12.9%	11.6%	11.9%		
研修事業					
売上高	1,635	2,354	1,779	108.8%	75.6%
セグメント利益	304	325	260	85.5%	80.0%
セグメント利益率	18.6%	13.8%	14.6%		
連結					
売上高	5,152	7,662	5,381	104.4%	70.2%
営業利益	759	939	688	90.6%	73.3%
営業利益率	14.7%	12.3%	12.8%		

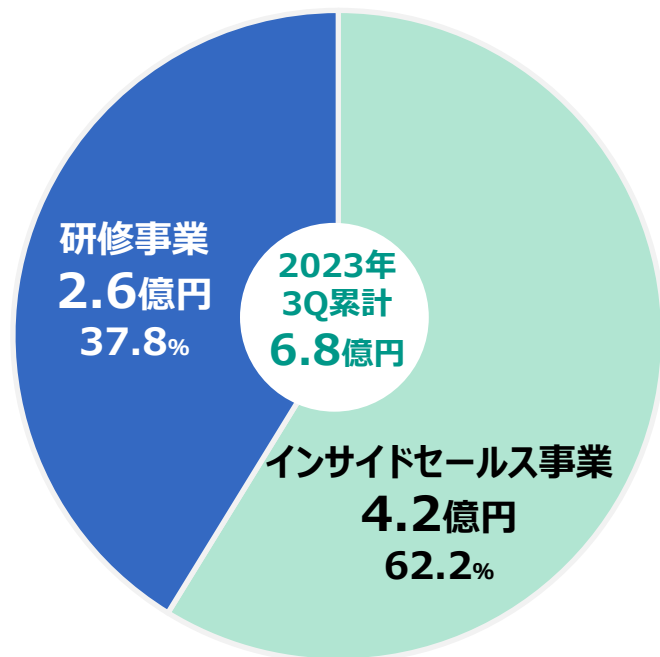
売上高 セグメント別割合

- **インサイドセールス事業**
一部大型顧客で戦略変更があり成長は減速。
- **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 セグメント別割合

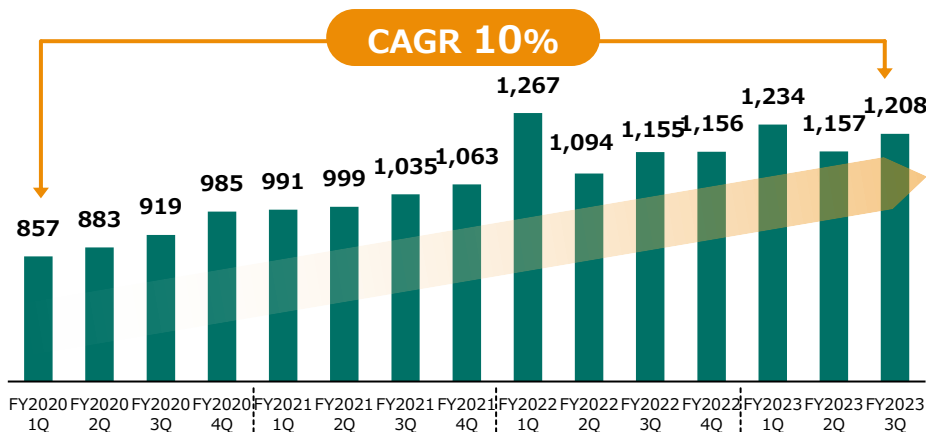
- **インサイドセールス事業**
売上成長減速に伴いセグメント利益は低下。
- **研修事業**
今期は投資支出も実行しており、セグメント利益は低下。



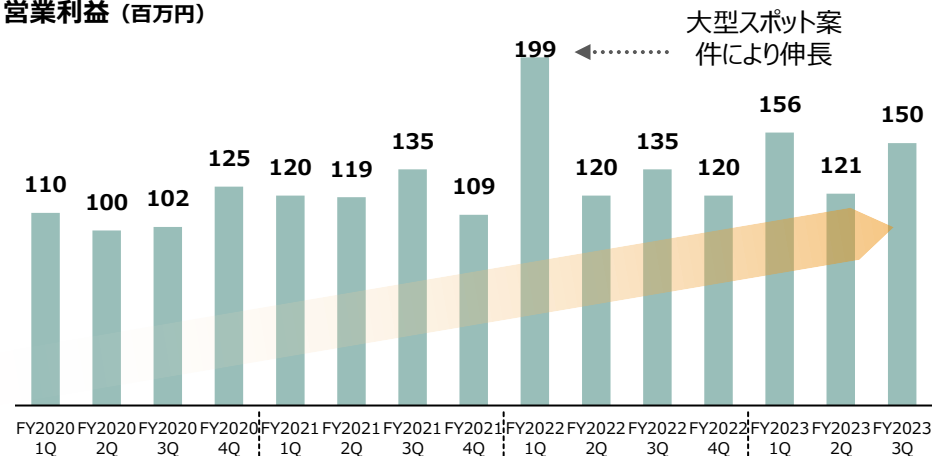
セグメント別売上高・営業利益推移

● インサイドセールス事業

売上高 (百万円)

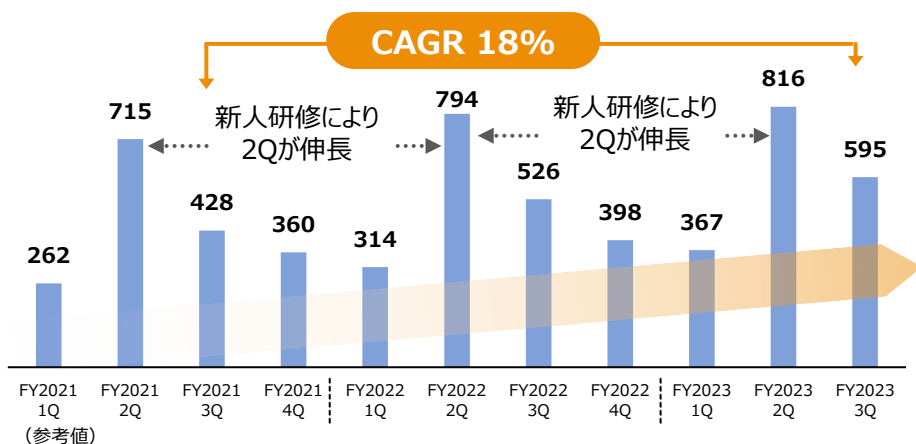


営業利益 (百万円)

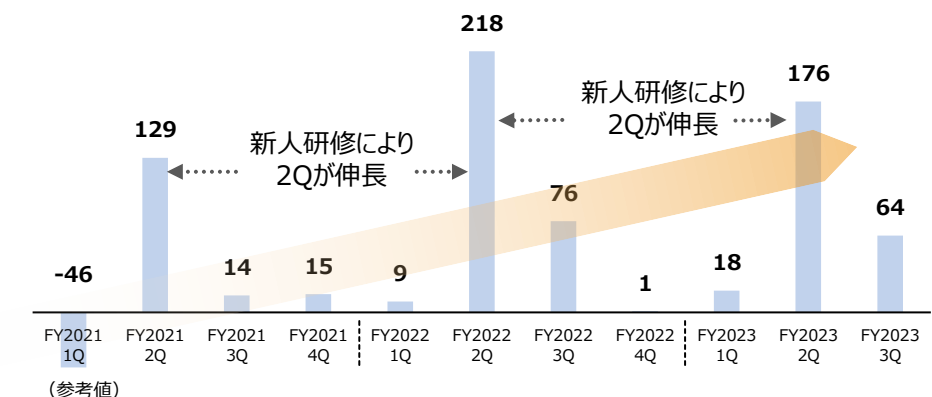


● 研修事業

売上高 (百万円)

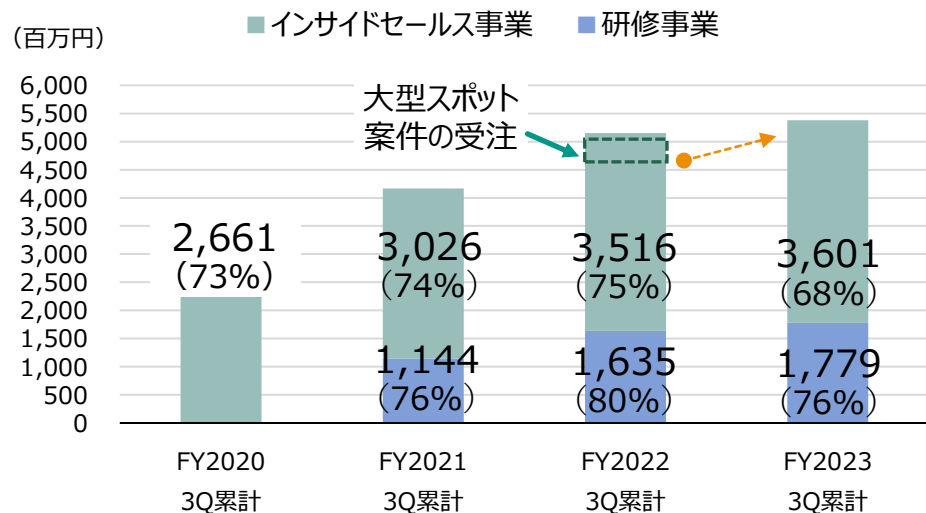


営業利益 (百万円)

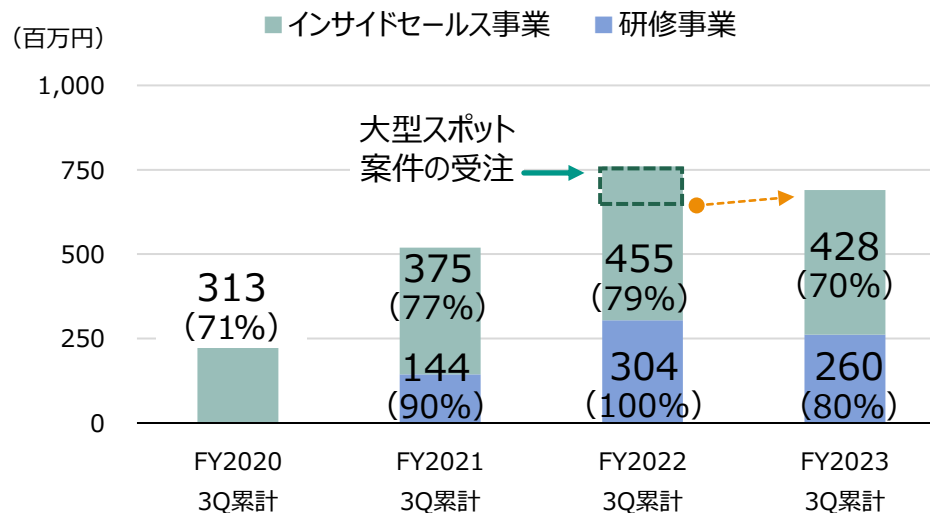


※： 研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業。2021年第2四半期より連結開始。

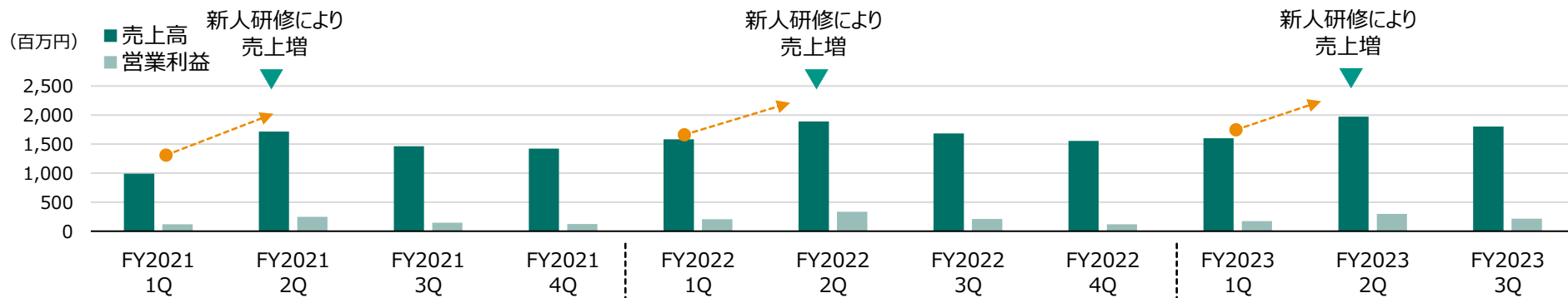
第3四半期累計 連結売上高推移（進捗率）



第3四半期累計 連結営業利益推移（進捗率）

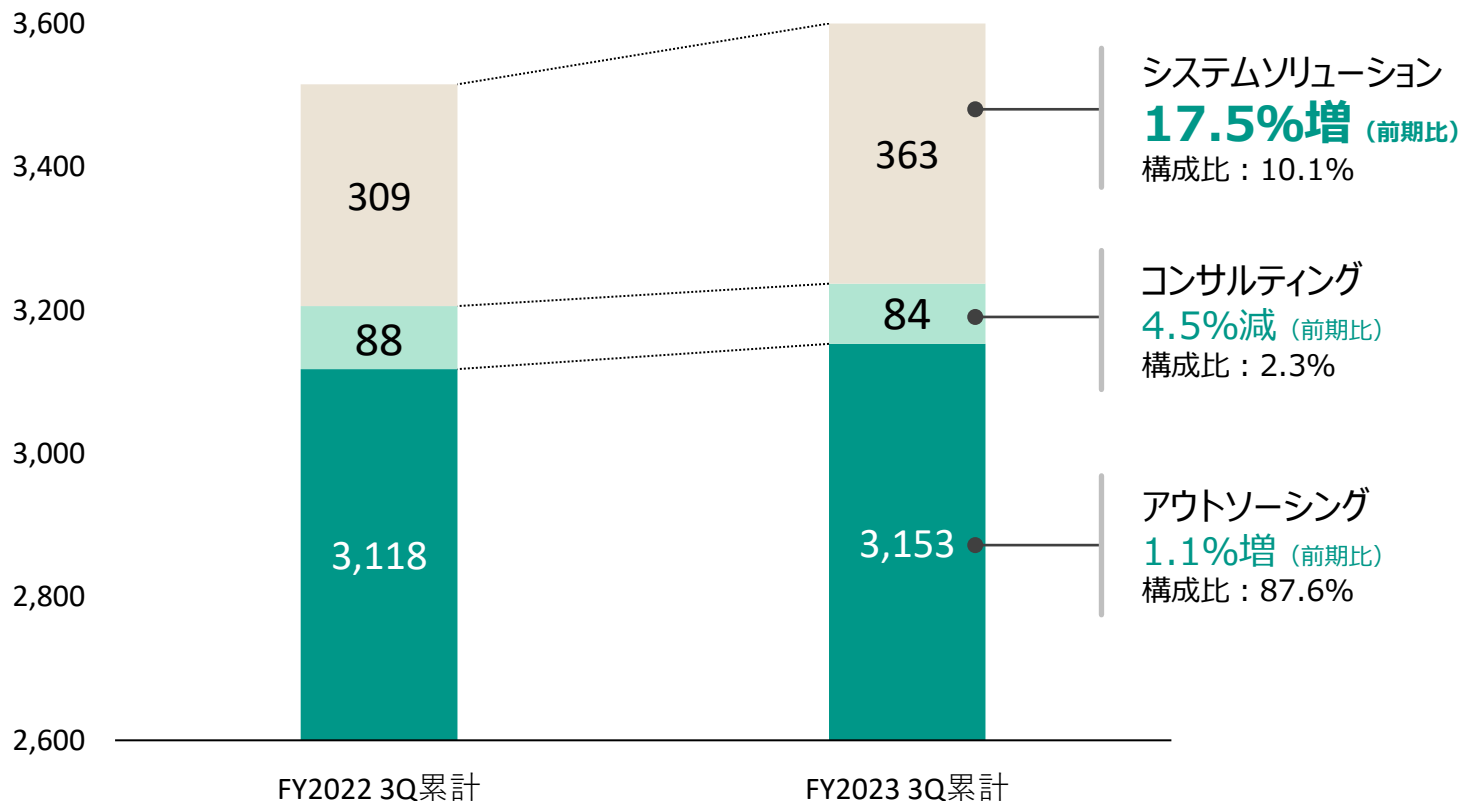


連結売上高・連結営業利益推移 新人研修の影響により研修事業は毎期2Qに伸長



セグメント売上：サービス別前年同期比

(単位：百万円)



受託開発が好調で
前年同期比17.5%増。

大型案件売上の4Qへの
後ろ倒しがあり、3Q累計
時点ではマイナス成長だが
年間では目標達成見込み。

2社の大型顧客で戦略変
更（インサイドセールスから
デジタルマーケティング投資
へ）があり成長は鈍化。

アウトソーシングサービス

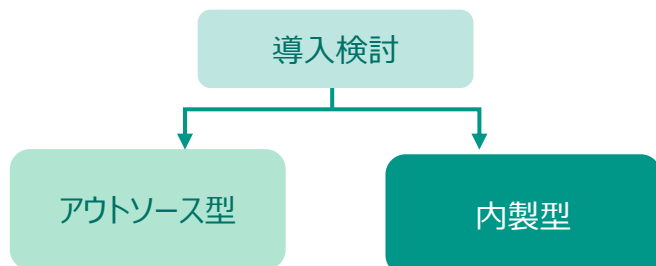
インサイドセールスの内製導入を選択する企業もあると考えられ、内製支援サービスの提供も強化する。

新規顧客の年間売上目標は達成率64%程度の見込み。

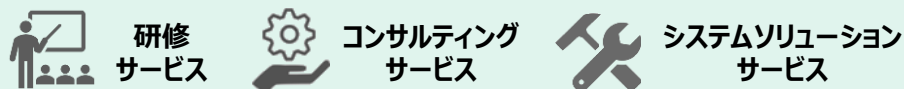
インサイドセールス導入検討顧客には内製型での導入を選択する企業も存在すると考えられる。

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。

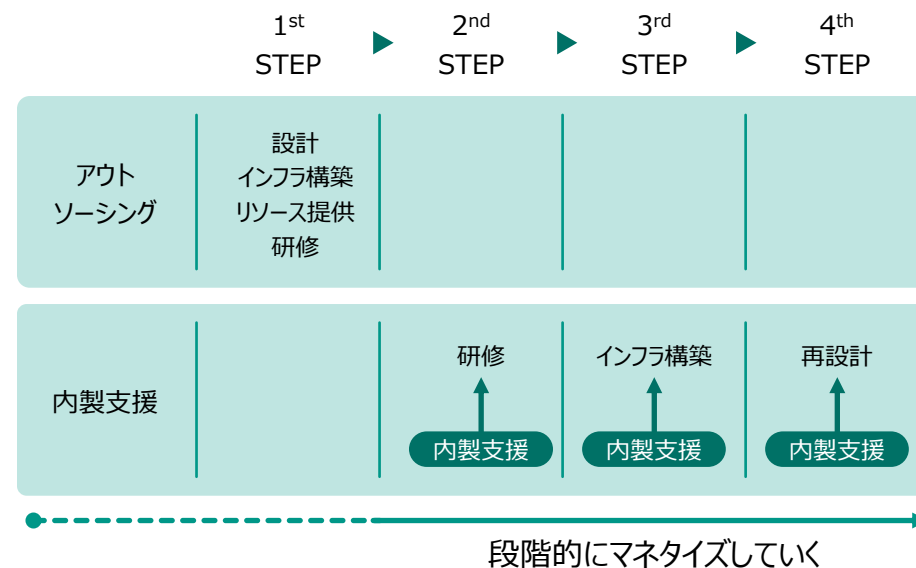
インサイドセールスの導入において
内製型を選択する企業もある



内製支援サービスを提供



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

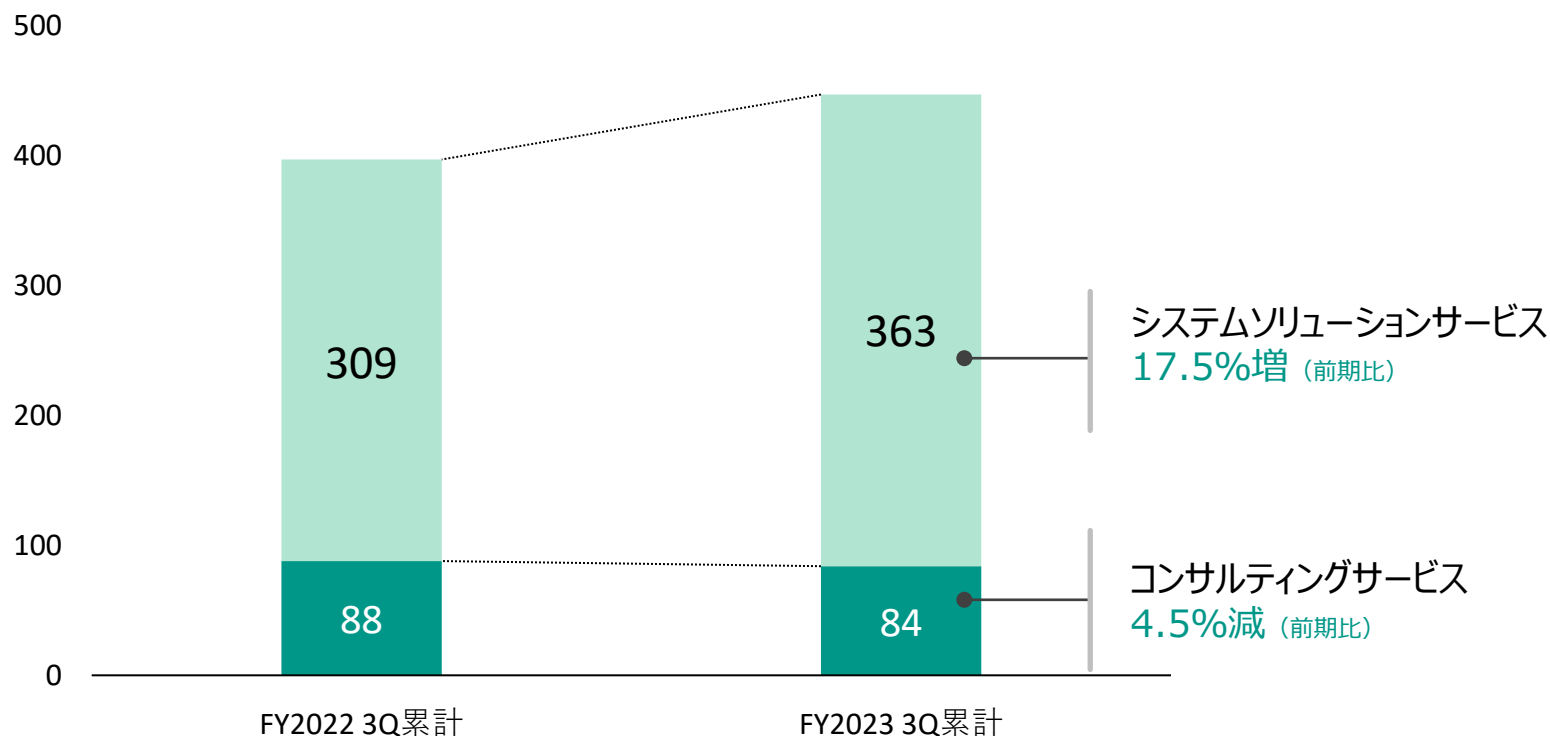


コンサルティング&システムソリューションサービス

セグメント売上：サービス別前年同期比

システムソリューションサービスの受託開発は、単価アップ・新規案件含む既存顧客からの受注増加と、上流コンサルティングサービスから繋がった案件の寄与があり、増収を実現。
コンサルティングサービスは大型案件売上の4Qへの後ろ倒しがあり、3Q累計時点ではマイナス成長だが年間では目標達成見込み。

(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

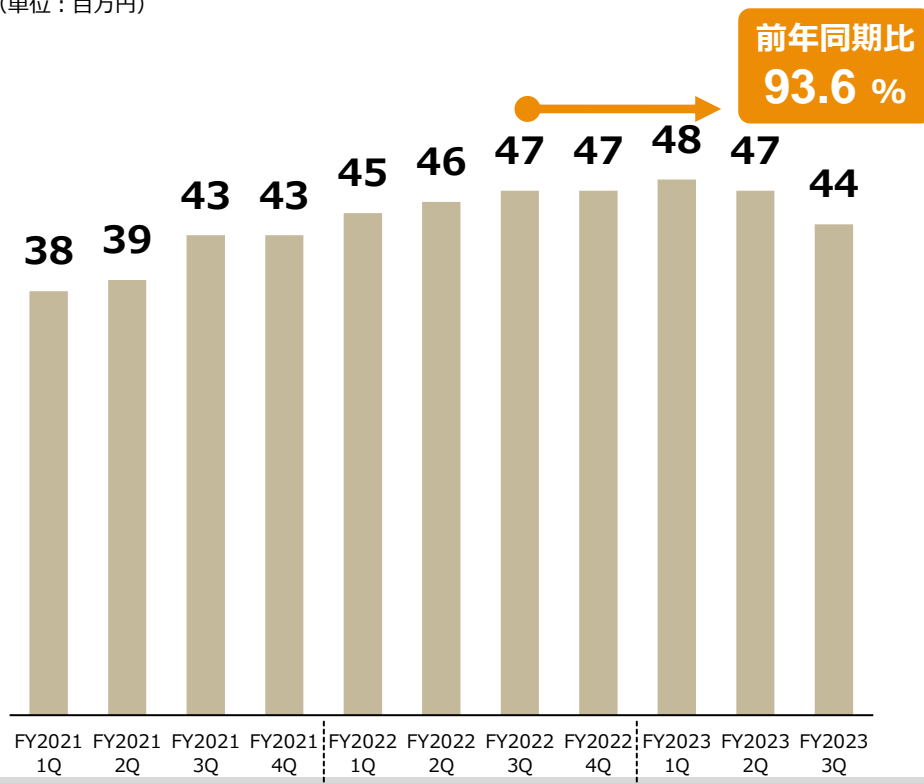
売上 受託開発は、単価アップ・新規案件含む既存顧客からの受注増加と、上流コンサルティングサービスから繋がった案件の寄与があり、増収を実現。

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)

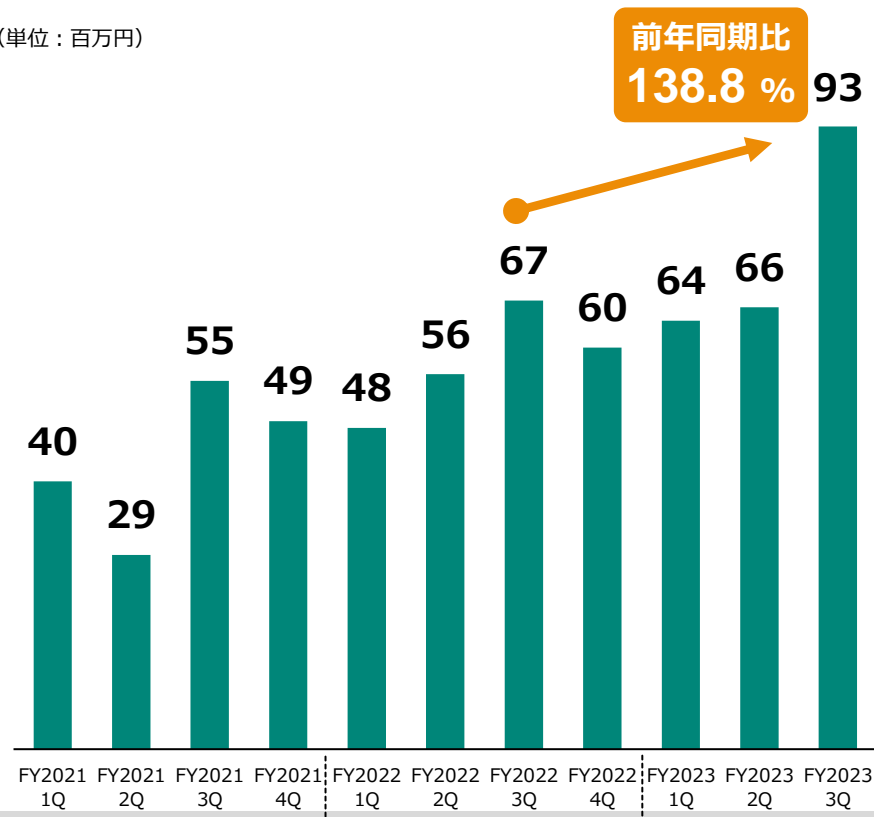


受託開発売上高

受託開発

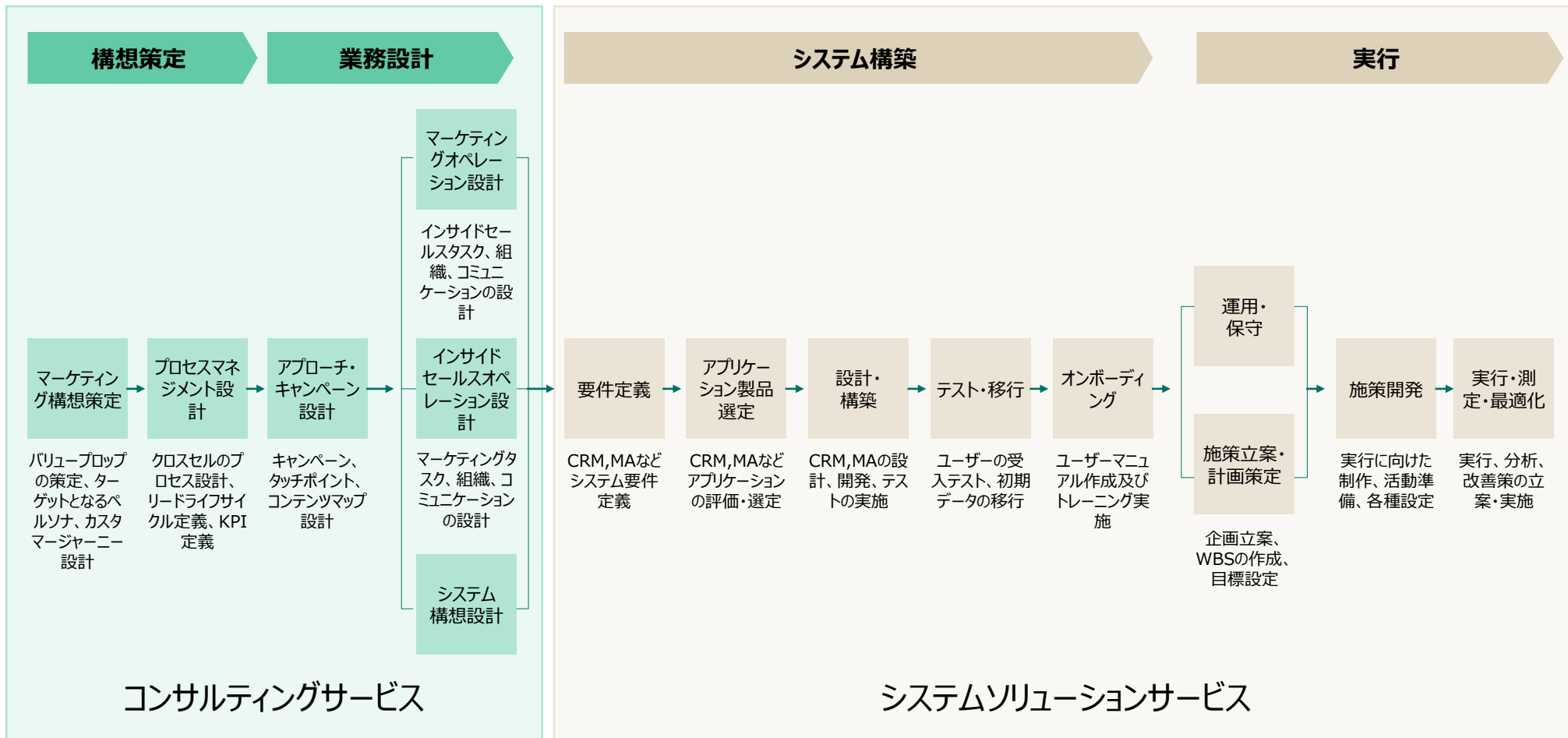
CRM「Salesforce」構築・導入支援、保守、BIツール「Domo」構築

(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気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

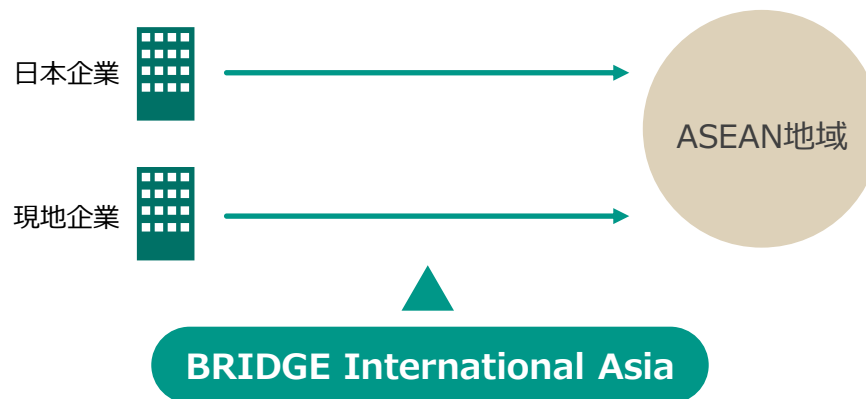
- プロジェクトマネジメント
- 構想策定
- 業務設計
- システム構築
(MA, CRM, CDP)

BRIDGE International Asia（マレーシア）を子会社化によりアジアビジネスへの本格参入

マレーシアのTK Internationalを2023年10月1日から100%子会社化（非連結）。（10月よりBRIDGE International Asiaに名称変更）

企業における法人営業部門のDX化の波は世界各国に波及しており、「インサイドセールス事業」および「デジタルマーケティング事業」を取り巻く市場は、ASEAN地域でも急速に拡大しています。

そのニーズにあわせて、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地域に事業展開される多国籍企業向けに、BRIDGE International Asiaをサービス拠点とした事業提供を強化します。



事業内容

1

日本企業のマレーシア進出をサポート

マレーシア現地での市場調査、会計業務など、マレーシア進出に必要なバックオフィス業務をワンストップサービスで提供。

2

日本市場とASEAN市場で専門的なデジタルマーケティング支援を提供

デジタルマーケティング人材をマレーシアで確保し、多言語による最新のデジタルマーケティング施策の支援。

3

オフショア拠点を確保し、営業DXを推進するソフトウェア開発をサポート

ASEAN地域の法人営業部門がDX化を進める中、デジタルマーケティングやSalesforceを中心としたCRMシステムの開発をサポートする専門知識の提供

4

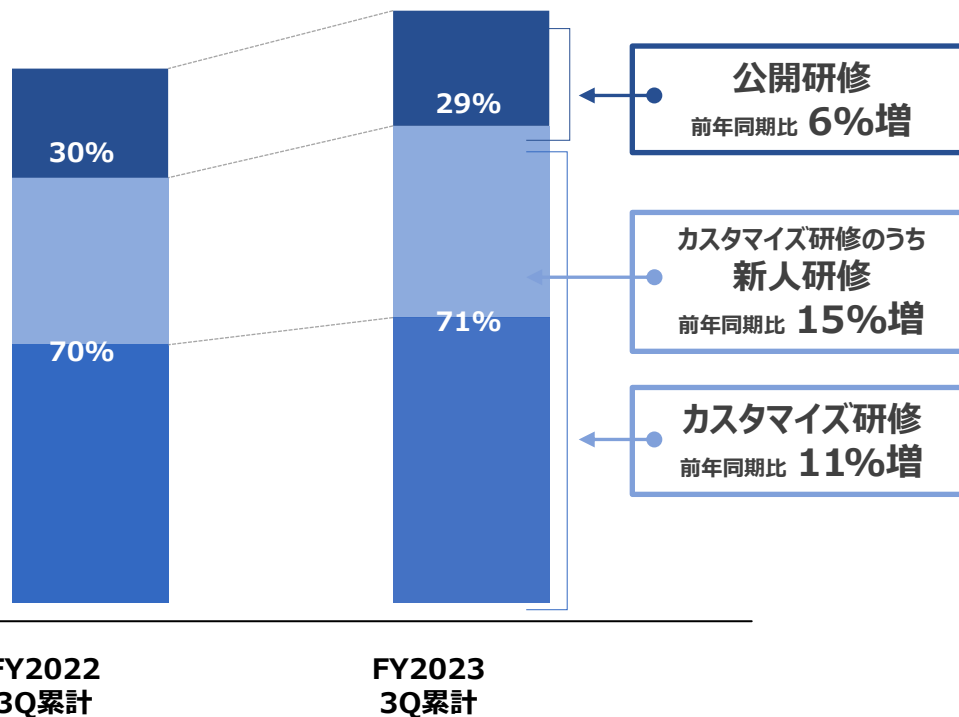
ASEAN地域向けのインサイドセールス・アウトソーシングサービスを提供

ASEAN地域の顧客に対し、多言語対応および各国ニーズに対応したインサイドセールス・アウトソーシングサービスの提供

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)



DX推進の検討フェーズでは、現業を抱えている方々はご自身の都合に応じて受講できる公開研修で、スキルアップを図る傾向の高まりがある。

新入社員研修を終えさらにOJTで業務について学ぶ時期を過ぎた1年次社員のフォローアップ研修が好調で、新人研修が好調。

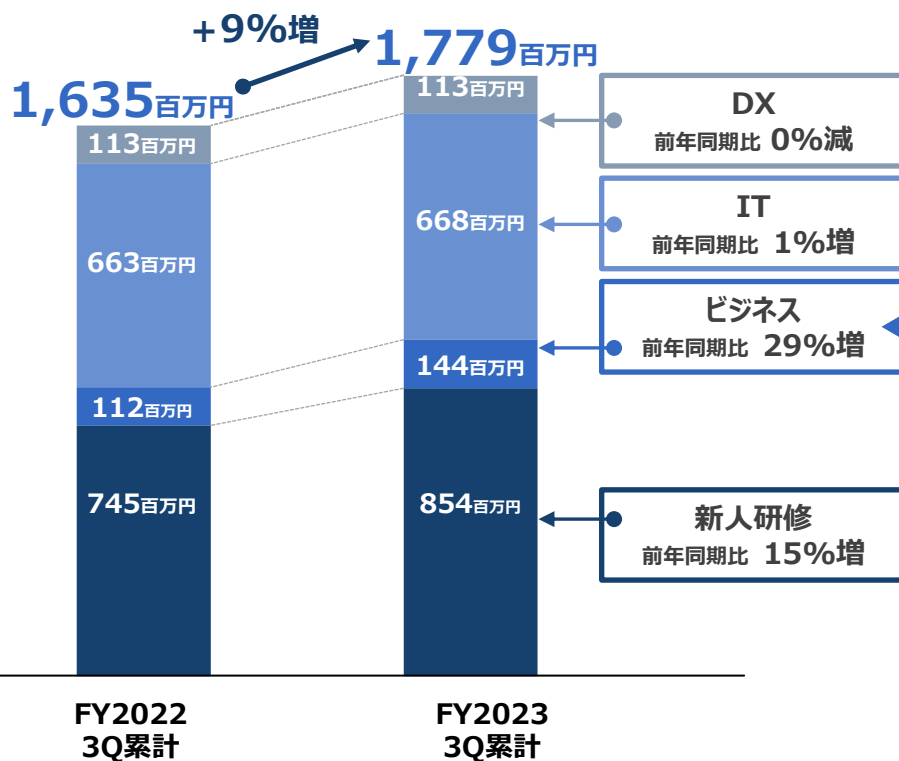
※1：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修

※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3四半期累計 売上17.7億円、前年同期比9%増収。



ビジネスカテゴリ

(セールス(営業力・交渉)・ヒューマンスキル(コミュニケーション)など)

前年同期比**29%増**と成長。

企業内のDX推進を具現化するためのヒューマンスキル、管理スキルの必要性が高まっている。

コース例：

ビジネス系の集合研修 (DX推進)

- プロジェクトマネジメント速習コース

- 生産性を高めるリーダーシップ

e-ラーニングコース (AI系)

- AI活用入門

- 全人類がわかるE資格+機械学習講座

テクノロジー系の集合研修 (サービス管理系)

- ITIL(R)4 スペシャリスト:利害関係者の価値を主導(DSV)

- ITIL(R)4 マネージングプロフェッショナル移行(MPT)

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位を獲得いたしました。

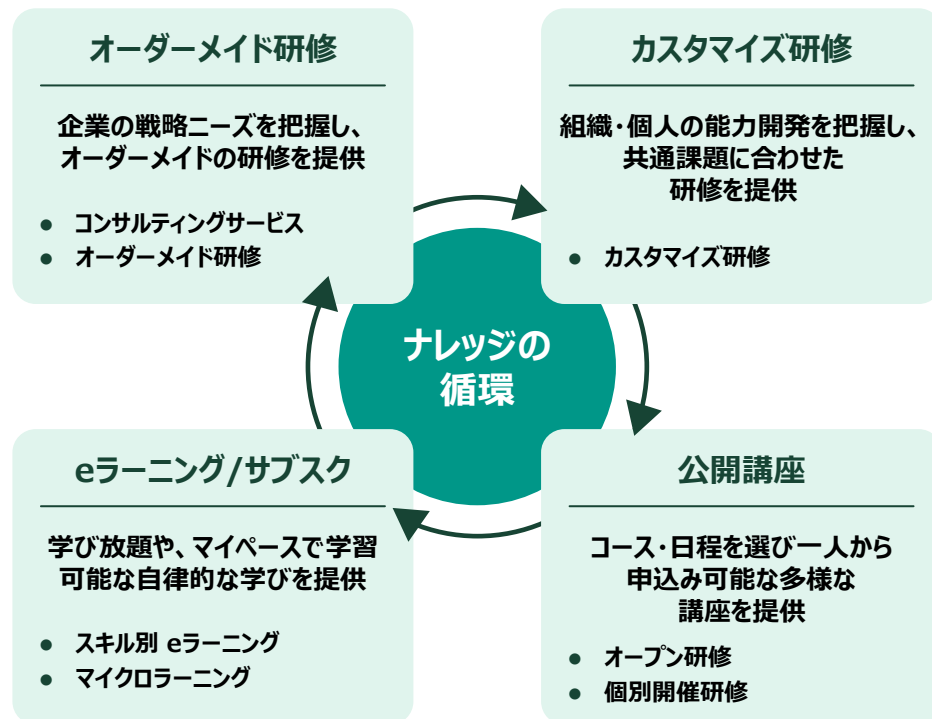
実際の利用者が評価した、オリコン顧客満足度ランキング



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。





3

2023年12月期決算見通し

前期との比較

(百万円)	2022/12期	2023/12月期	
	実績	予想	前期比
売上高	6,707	7,662	+14.2%
売上総利益	2,162	2,453	+13.5%
	売上比	32.2%	32.0%
営業利益	881	939	+6.6%
	売上比	13.1%	12.3%
経常利益	886	939	+6.0%
	売上比	13.2%	12.3%
当期純利益	594	629	+5.9%
	売上比	8.9%	8.2%

- インサイドセールス事業、研修事業ともに売上成長を見込む。
- 一方で、先行投資についても継続実施予定であり、営業利益率については12%を見込む。

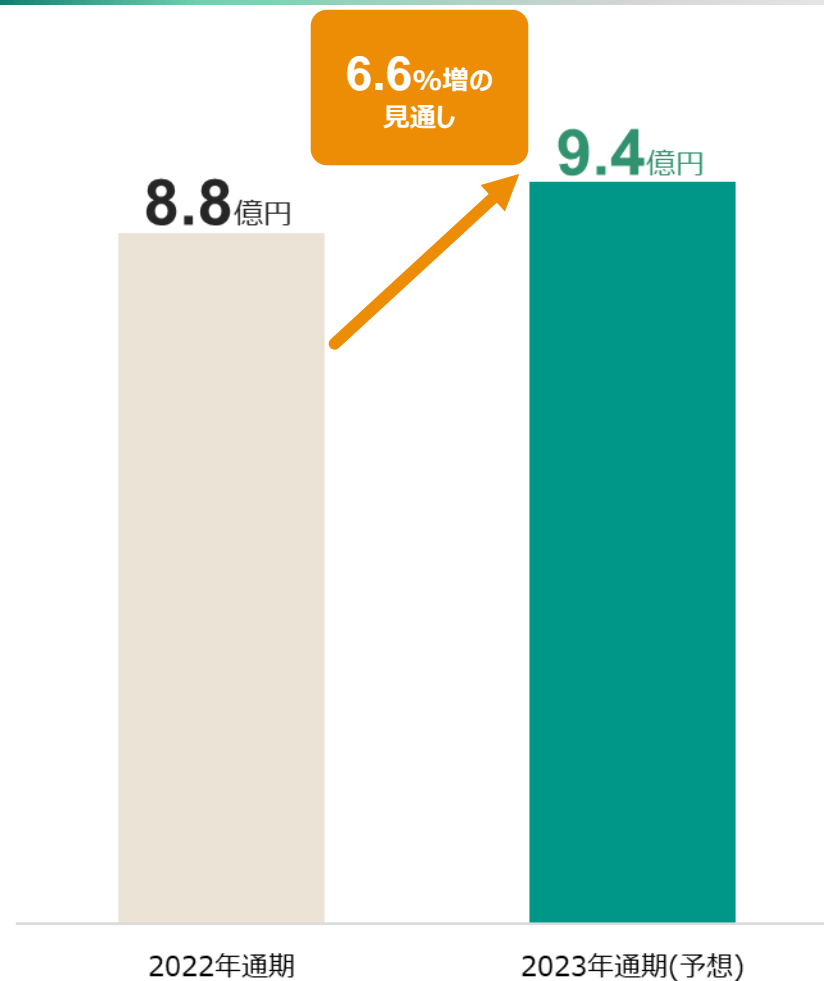
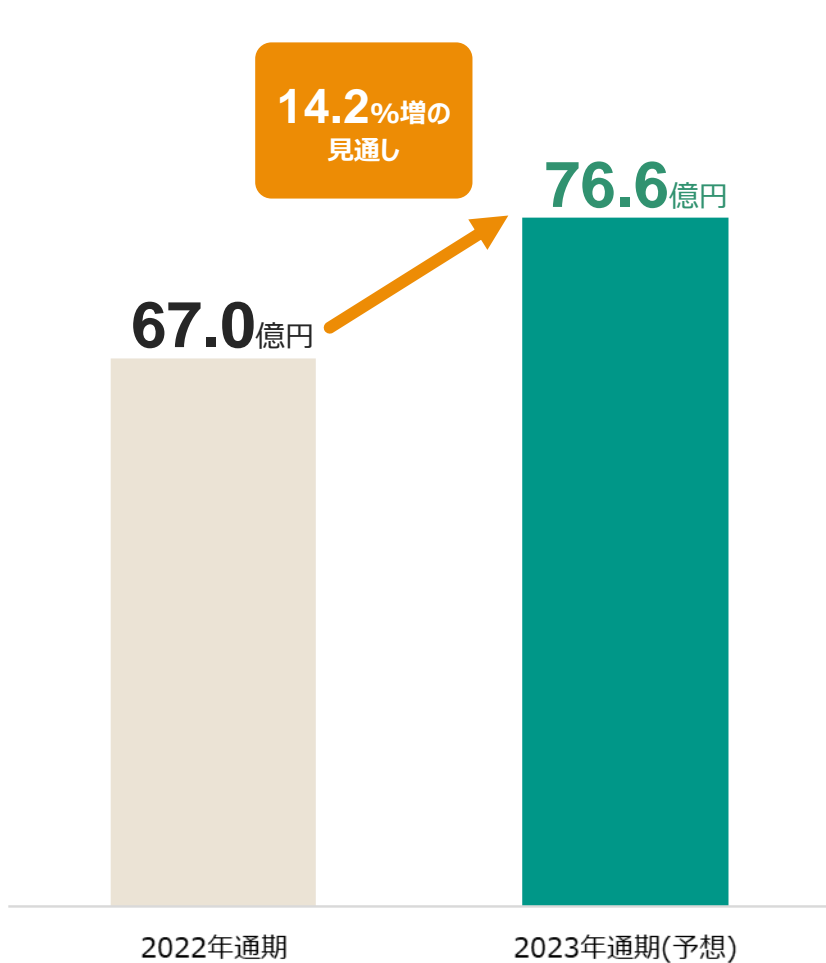
前期との比較

(百万円)	2022/12期	2023/12期	
	実績	通期予想	前期比
インサイドセールス事業			
売上高	4,673	5,308	+13.9%
セグメント利益	576	614	+6.6%
	セグメント利益率	12.3%	11.6%
研修事業			
売上高	2,034	2,354	+15.9%
セグメント利益	305	325	+6.6%
	セグメント利益率	15.0%	13.8%

インサイドセールス事業と研修事業とも二桁成長させ、14%超の売上高成長を計画。中長期の成長を見据えた、新規採用の強化、従業員研修及びデジタル基盤の強化等の投資を実行。

売上高

営業利益



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



4

インサイドセールス事業 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

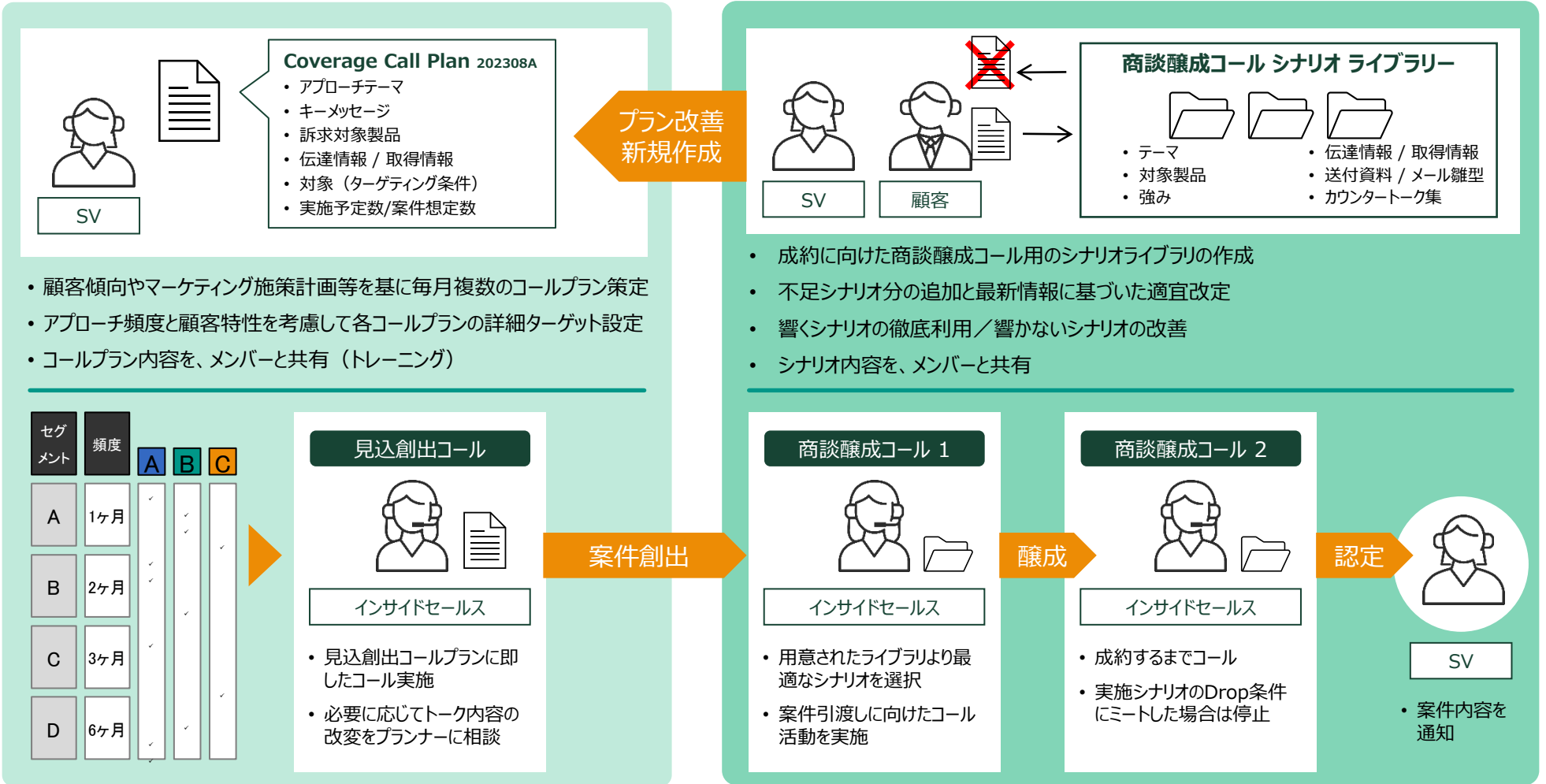


電話 リモート面談 SNS 有人チャット



(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。





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		
役員	取締役会長	吉田 融正	
	代表取締役社長	柿沼 務	
	取締役副社長	北村 寿雄	
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。

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

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



5

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 吉田 融正
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

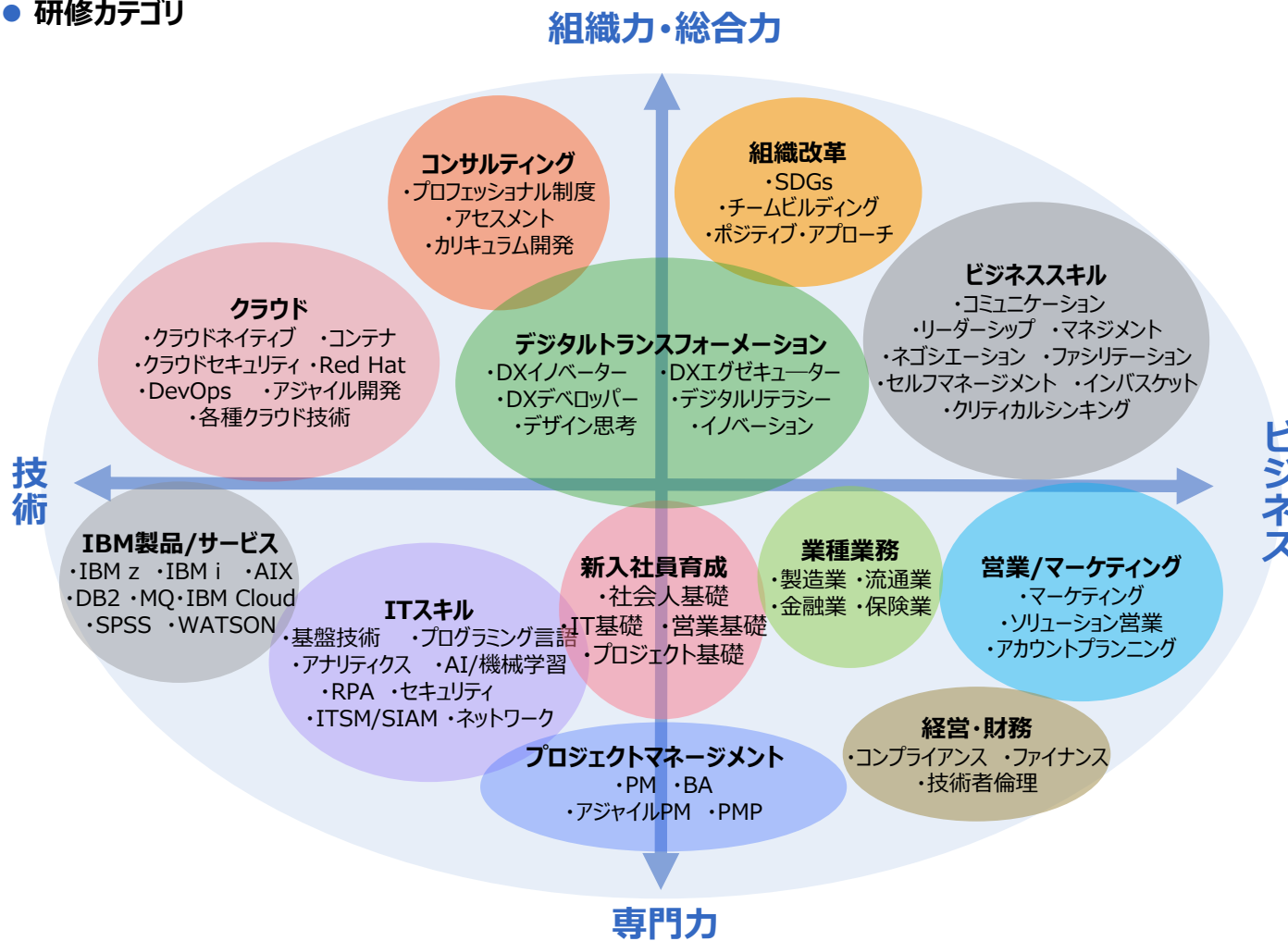
研修形態	オンライン	新入社員年次研修
オンライン研修		ITスキル
集合研修		DX推進研修
eラーニング		IBM製品研修
		ビジネススキル
		プロジェクトマネジメント



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。

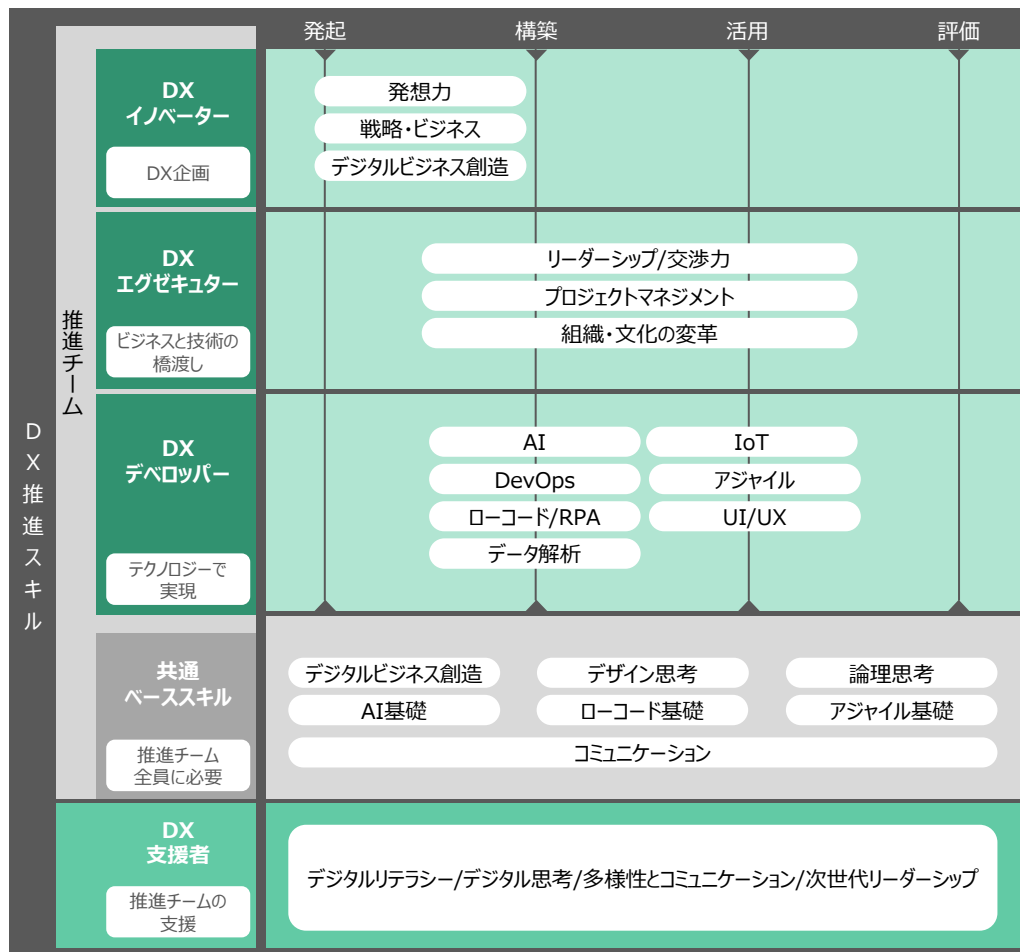
● 研修カテゴリ



● 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

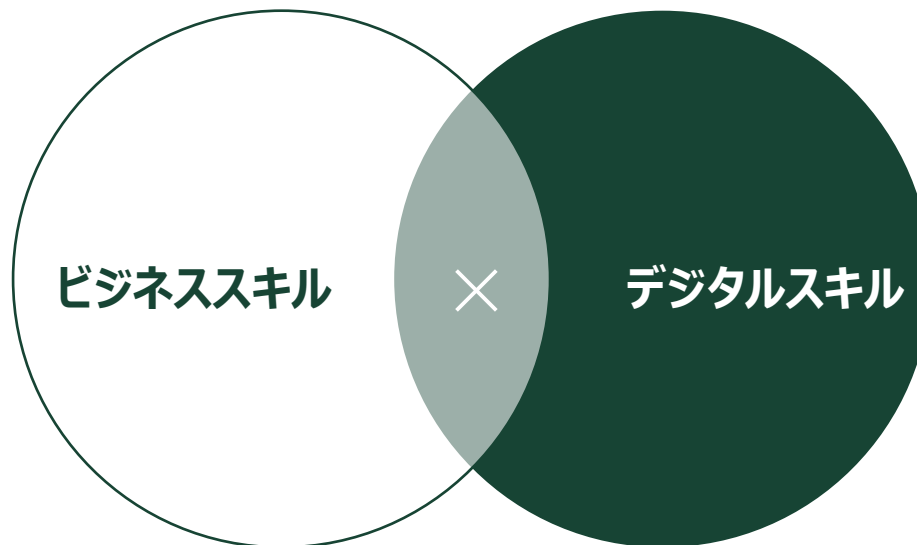
ビジネスパーソン リスキング

「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を目的としたリスクリングにおいては、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

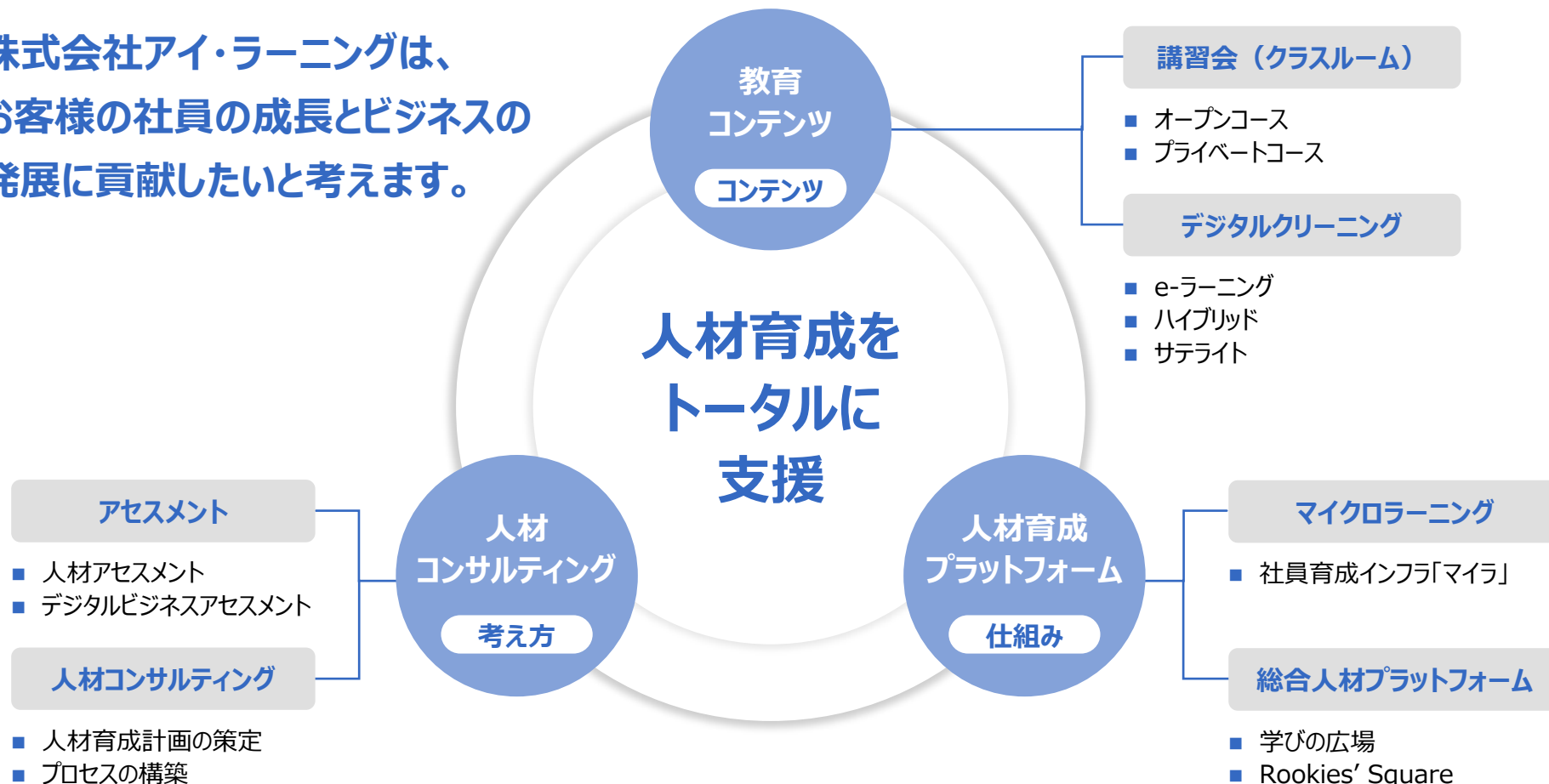
ビジネス時代環境の急激な変化により、様々な角度でデジタルスキルやそれに伴うビジネススキルが必要となっていますが、現在はそのスキルを持つ人材が不足しています。リスキリングプログラムにより、DX時代に必要となる人材を育成し、新たな価値創造やビジネス革新を実現します。

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。





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

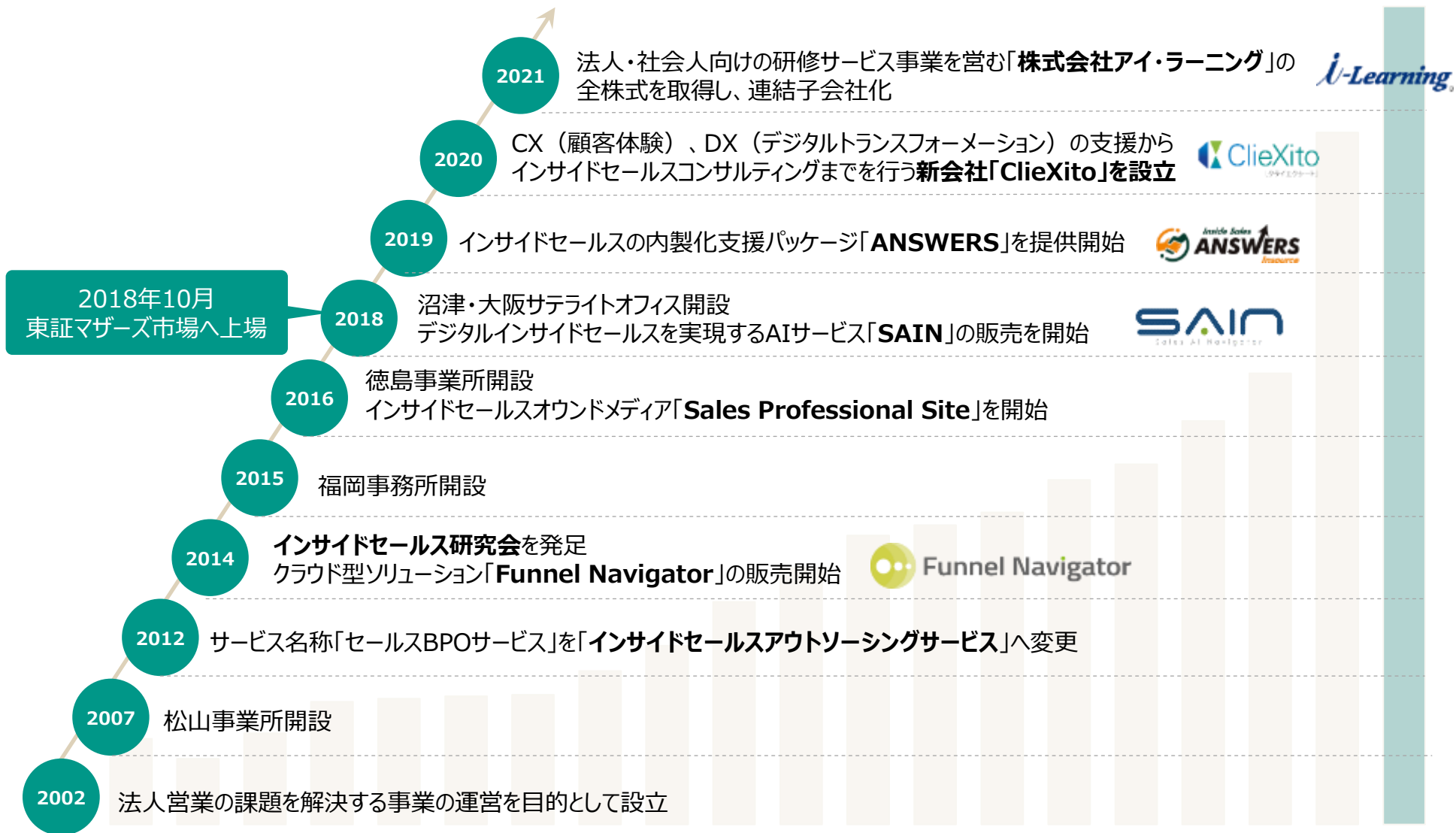


ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



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。