



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1四半期
決算説明資料

2023年5月15日
東証グロース（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2023年12月期第1四半期 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。



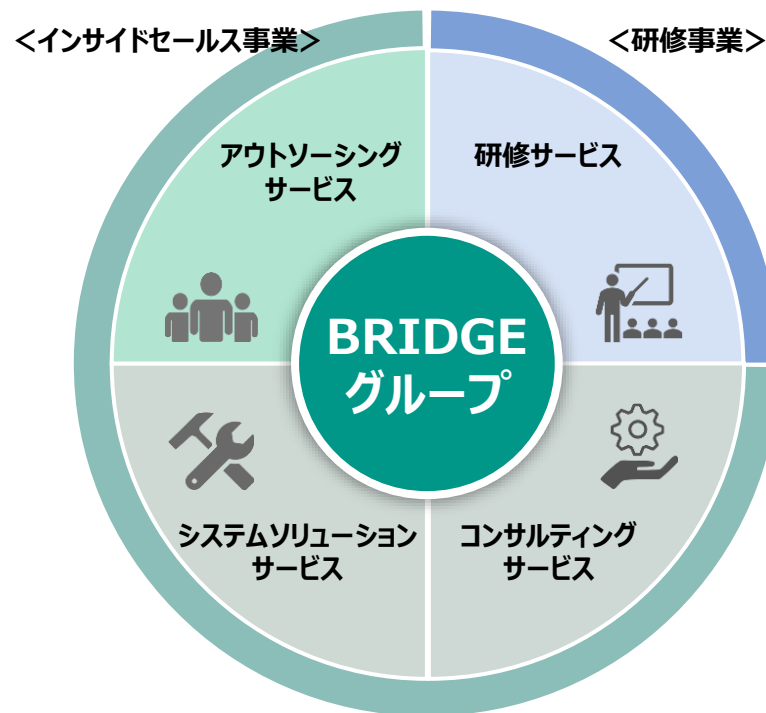
1 会社概要

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 (2023/3末)
従業員数	単体 574名 グループ全体 644名 ※派遣社員等除く (2023/3/末)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



■ 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 <ul style="list-style-type: none"> <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>	

グループシナジー強化の為のサービスの再編（概要）

DX事業を強化し、コンサルティングからシステム構築、運用までをワンストップで支援することで、コンサルティングサービスを起点として新たなストックビジネスの構築を目指す。

インサイドセールス事業

アウトソーシングサービス サービス統括本部

コンサルティングサービス コンサルティング本部 

システムソリューションサービス システムソリューション事業統括本部

サービス再編

C&S統括本部


[クライエクシト]

コンサルティングを起点とし、グループのサービスをワンストップで提供

デジタルマーケティング

- デジタルマーケティング戦略立案支援
- デジタルマーケティング業務立上げ支援
- デジタルマーケティング運用支援

インサイドセールス

- ディマンドジェネレーション戦略立案支援
- インサイドセールス業務立上げ支援
- インサイドセールスインネーブルメント構築支援

システムソリューション

- MA導入・定着支援
- 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

研修

- アカウントマネジメント構築支援
- 営業マネジメント強化支援
- セールスイネーブルメント構築支援
- DX推進研修
- セールス(営業力・交渉)研修

グループシナジー強化の為のサービスの再編（事例）

事例：法人向け日系ソフトウェアベンダー（売上規模200億円超・会計業務系ソフトウェアのリーディング企業）
 「業務DX化に向けた構想策定コンサルティングから、情報基盤インフラの構築・導入、運用の定着化までをワンストップで提供」

課題

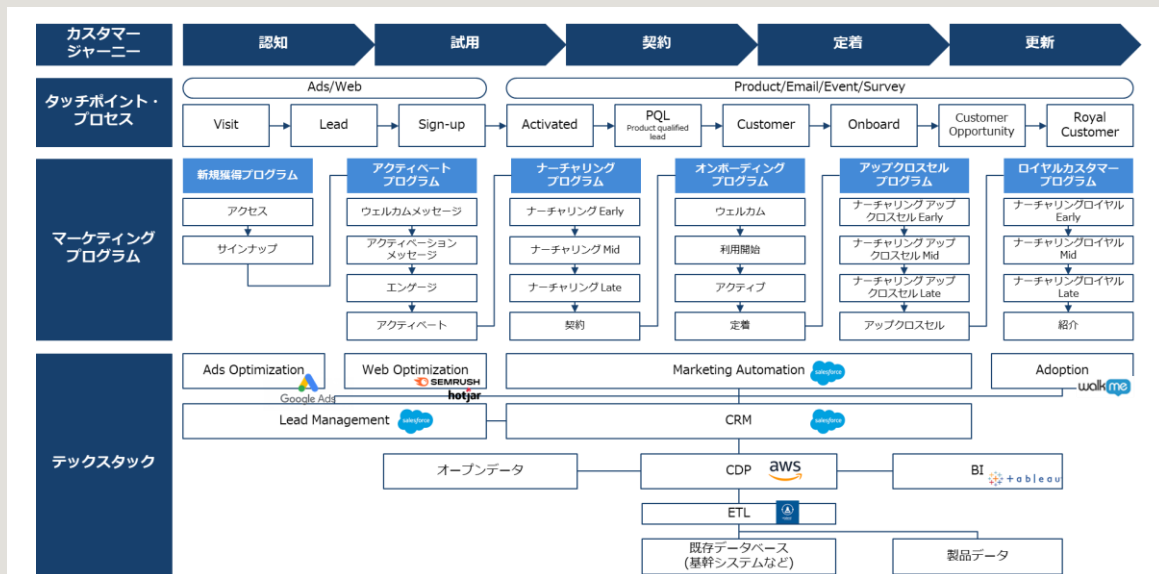
- デスクトップアプリケーションでは高いシェアを獲得していたが、クラウドシフトへの対応が遅れ、競合ベンダーにシェアを奪われている。
- 管理が、製品単位になっており、クラウドビジネスのカスタマージャーニーにおける一貫した顧客体験を提供できていない
- 今後の新製品リリースに向け、クラウドソリューションにおける新たな顧客体験を提供できるオペレーションとシステム基盤の構築したい。

解決策

- クラウドアプリケーションにおけるカスタマージャーニーの再構築
- グローバルクラウドビジネスにおけるマーケティングのベストプラクティスをベースに顧客軸でのマーケティングオペレーションの実現
- 新たな顧客体験を提供できるタッチポイント、オペレーションを実現できるマーケティングテックスタックの構築

プロジェクト概要

- プロジェクト期間：2022年8月～現在
- フェーズ：構想策定>業務設計>システム構築>定着化



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)



2

2023年12月期第1四半期 決算実績

インサイドセールス事業・研修事業ともに順調に拡大し、売上高、営業利益いずれも年間予想に対し順調な進捗。
 (過去3年間の第1四半期実績対年間実績 進捗率については、次ページに記載)

前期との比較

(百万円)	2023/12期	2023/12月期	
	通期予想	第1四半期	進捗率
売上高	7,662	1,602	20.9%
売上総利益	2,453	505	20.6%
売上比	32.0%	31.6%	
営業利益	939	175	18.6%
売上比	12.3%	10.9%	
経常利益	939	175	18.7%
売上比	12.3%	11.0%	
純利益	629	118	18.8%
売上比	8.2%	7.4%	

売上高

インサイドセールス事業：

主力アウトソーシングサービスの安定拡大。

研修事業：

年間通して最も厳しい四半期であるものの、ビジネスカテゴリーの研修が好調に拡大。

営業利益

インサイドセールス事業：

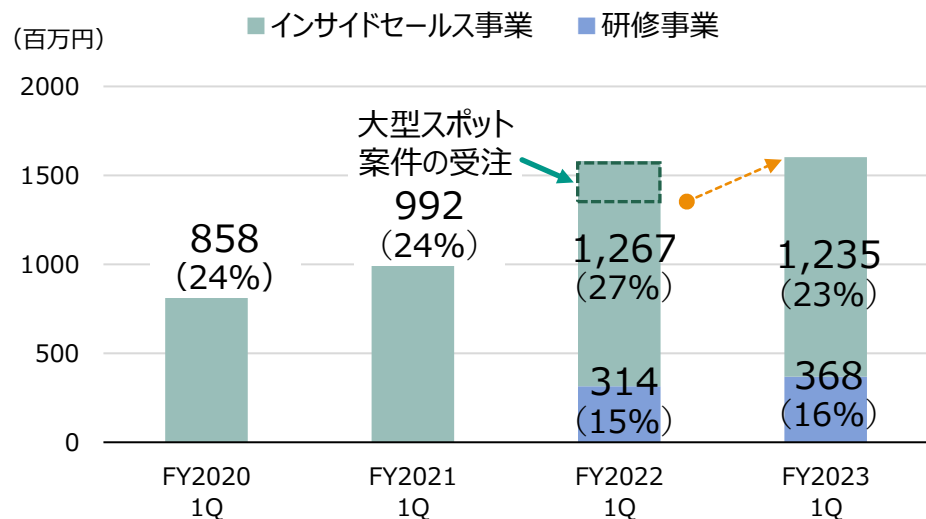
効率的な事業規模拡大が継続し、想定を上回る四半期利益。

研修事業：

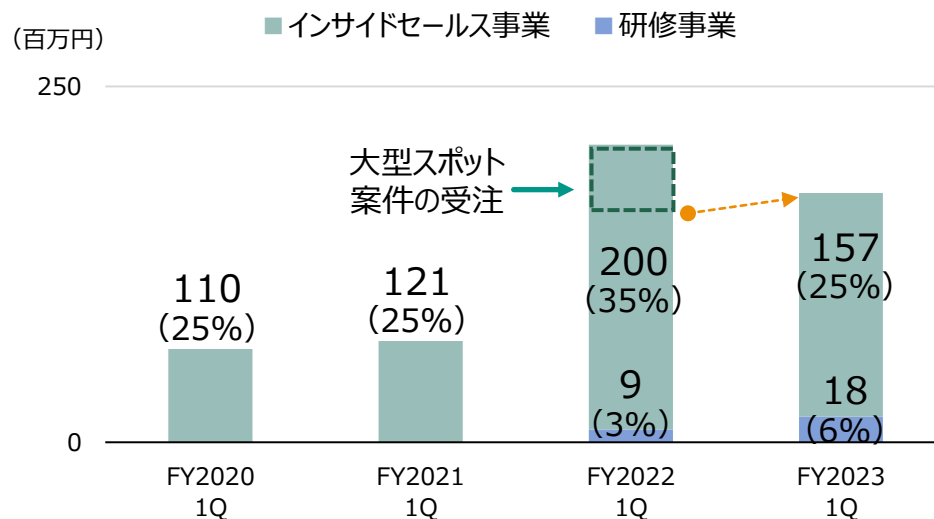
増収効果により、想定を上回る四半期利益。

前年同期は、インサイドセールス事業においての大型スポット案件受注により、大きく伸長。
今期は前年同期の大型スポット案件分を鑑みても、順調に伸長している。

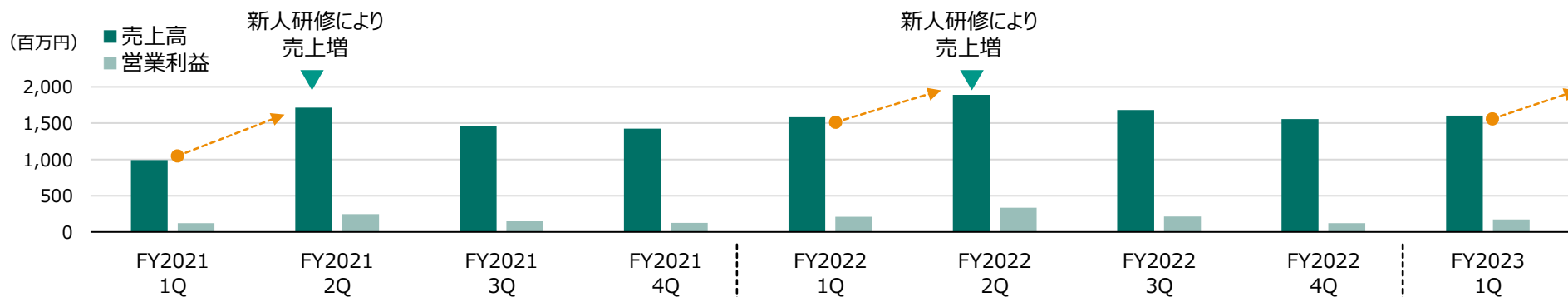
第1四半期累計 連結売上高推移（進捗率）



第1四半期累計 連結営業利益推移（進捗率）



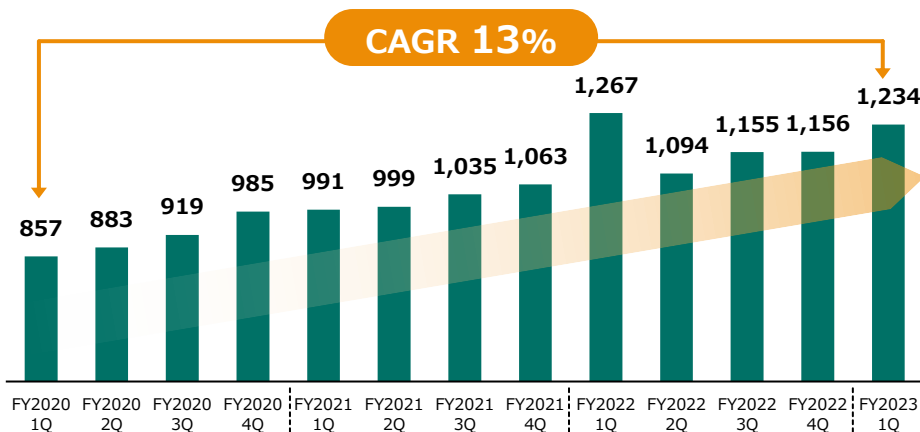
連結売上高・連結営業利益推移 新人研修の影響により研修事業は毎期2Qに伸長



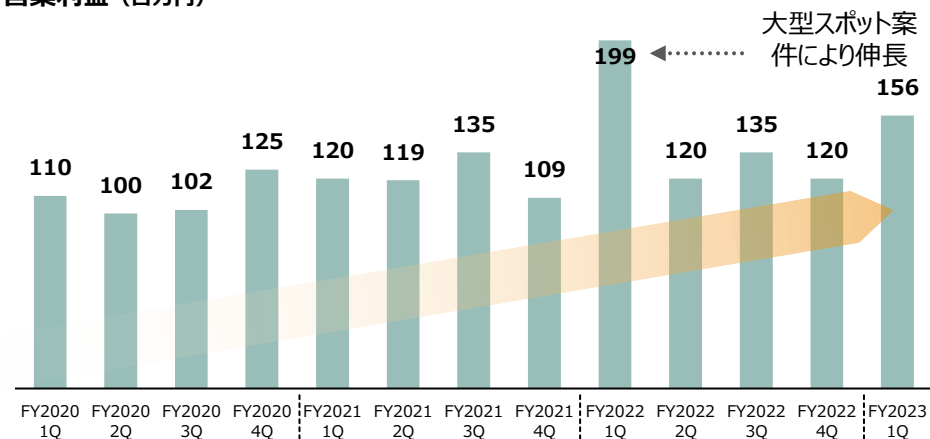
セグメント別売上高・営業利益推移

● インサイドセールス事業

売上高 (百万円)

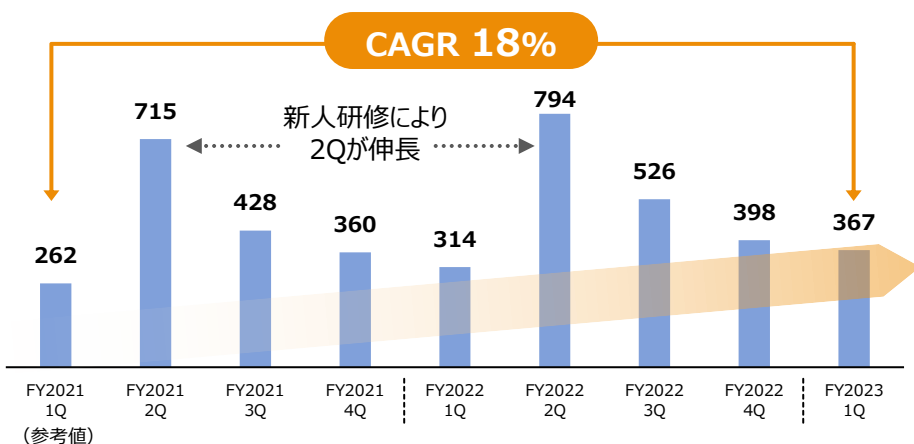


営業利益 (百万円)

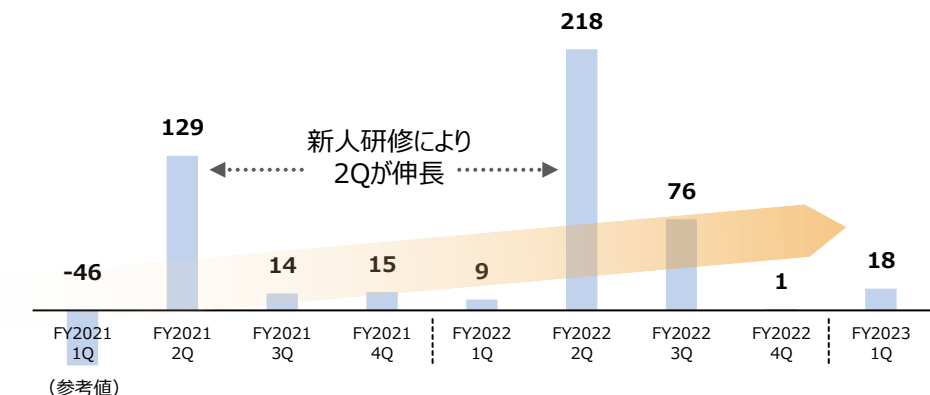


● 研修事業

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。

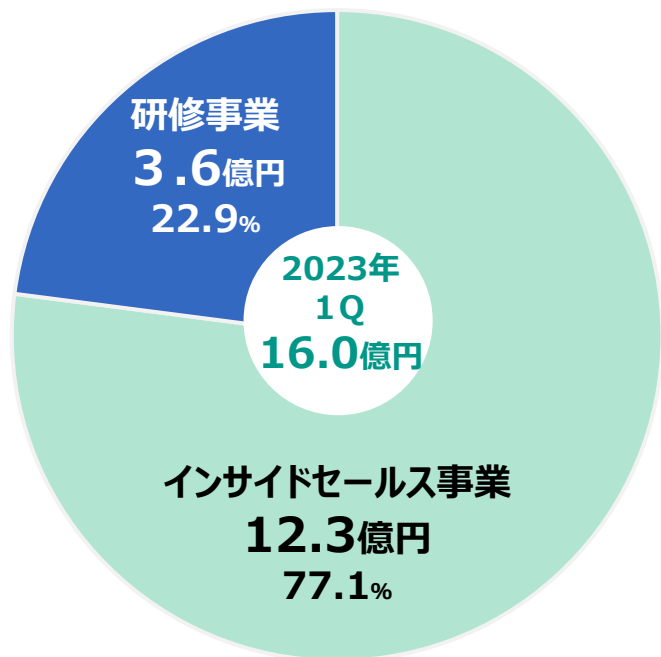
売上高 セグメント別割合

■ インサイドセールス事業

主カアウトソーシングサービスのストック案件を中心とした安定拡大。

■ 研修事業

リスキング需要を、集合形式のオープン講座とeラーニングで取り込むことができ、特にビジネスカテゴリが好調に拡大。



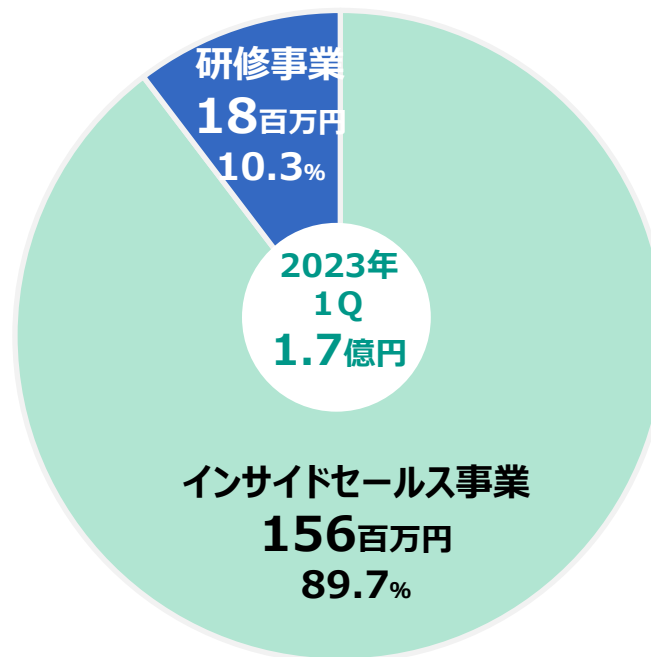
営業利益 セグメント別割合

■ インサイドセールス事業

効率的な事業規模拡大が継続し、想定を上回る四半期利益。

■ 研修事業

増収効果により、想定を上回る四半期利益。



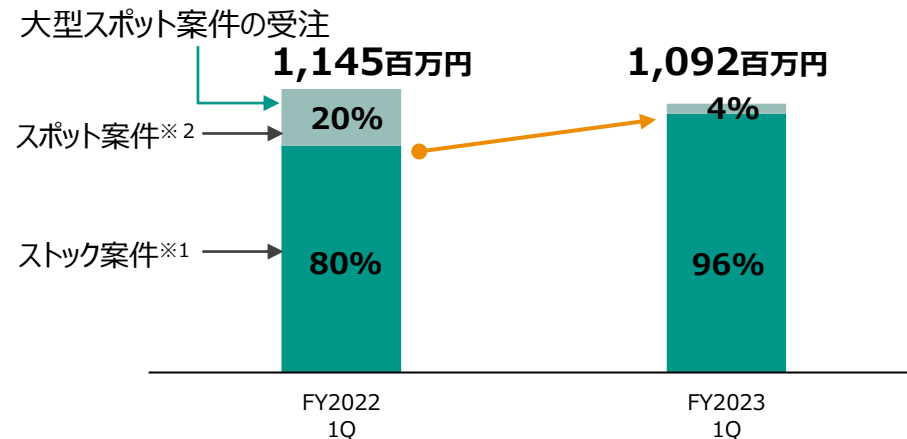
アウトソーシングサービス

ストック案件

- 安定的な成長要因であるストック案件の売上割合・顧客社数は前年同期より伸長。
- ストック案件の売上増加内訳のうち新規顧客比率は38%を占めており、将来の売上の安定化が促進されている。

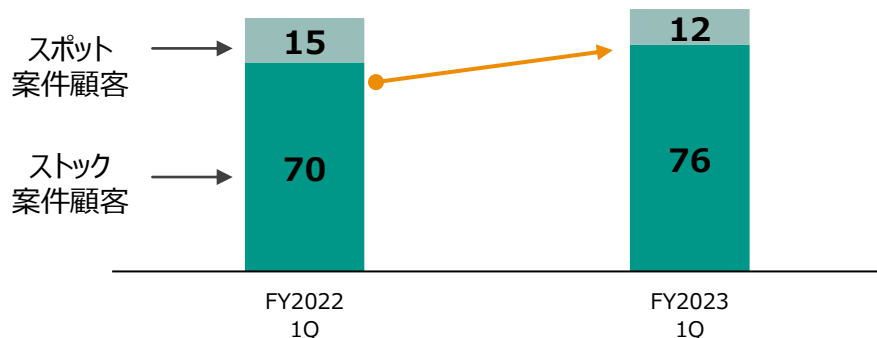
※1：1年超の期間で毎四半期に売上が計上される案件
 ※2：ストック案件以外の案件

ストック案件売上割合

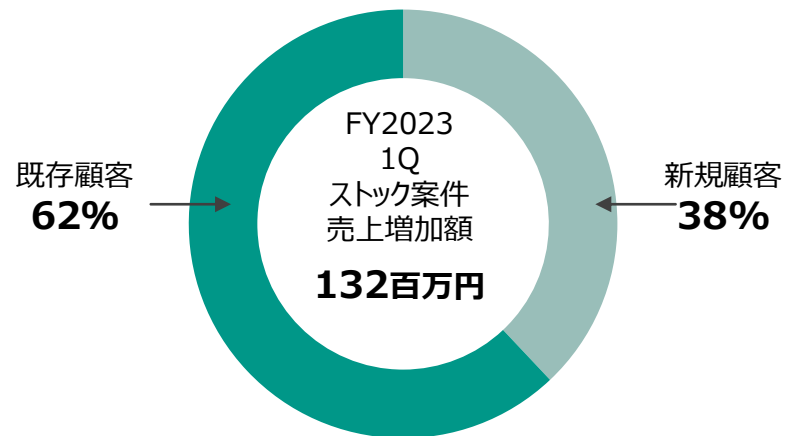


ストック案件顧客社数

(社)



ストック案件売上増加内訳比率

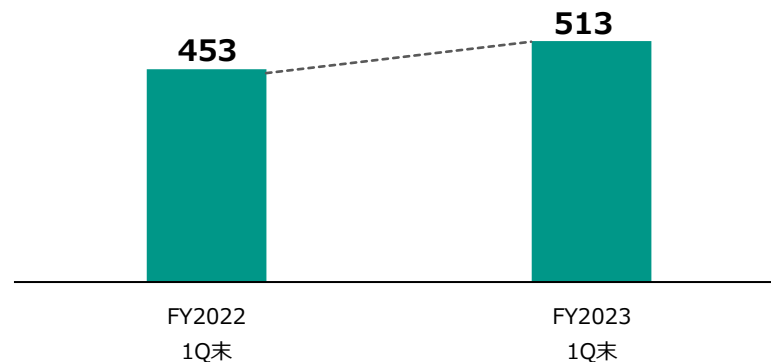


アウトソーシングサービス

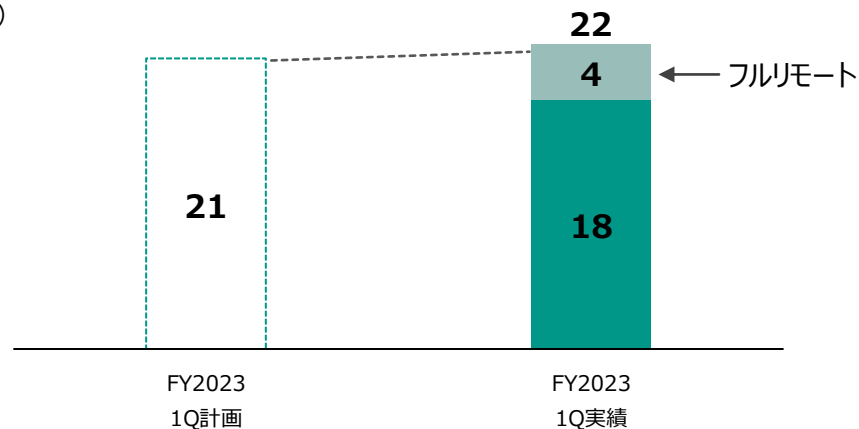
従業員数

- アウトソーシングサービスの事業の源である従業員の採用は年間計画に対して順調に進捗。
- インサイドセールス活動で獲得したリモートワークに必要な知見を活用し、今期より「フルリモート」従業員も本格採用。
(参考) 2022/12期はトライアルで採用を行い、通期で「フルリモート」インサイドセールス従業員を1府9県で採用。

アウトソーシングサービス 正社員・契約社員数
(人)



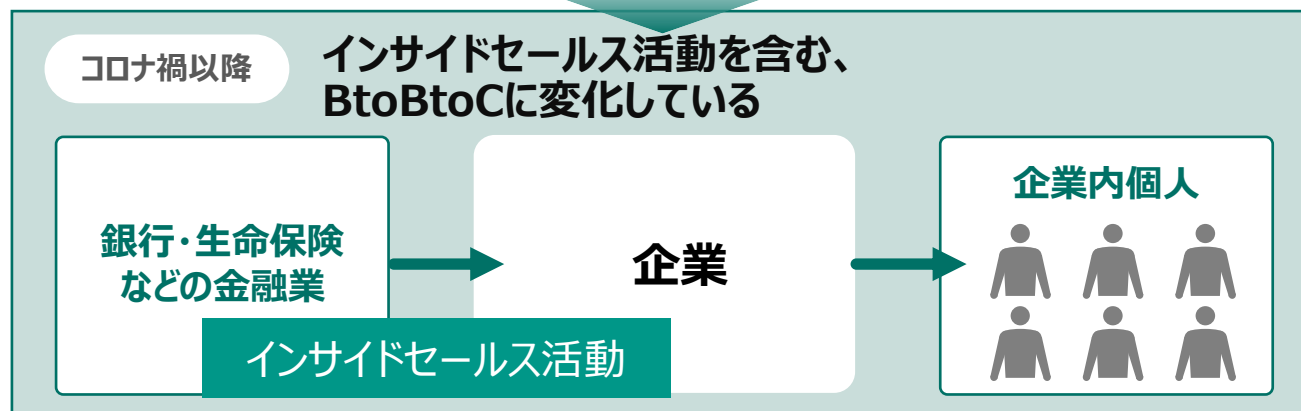
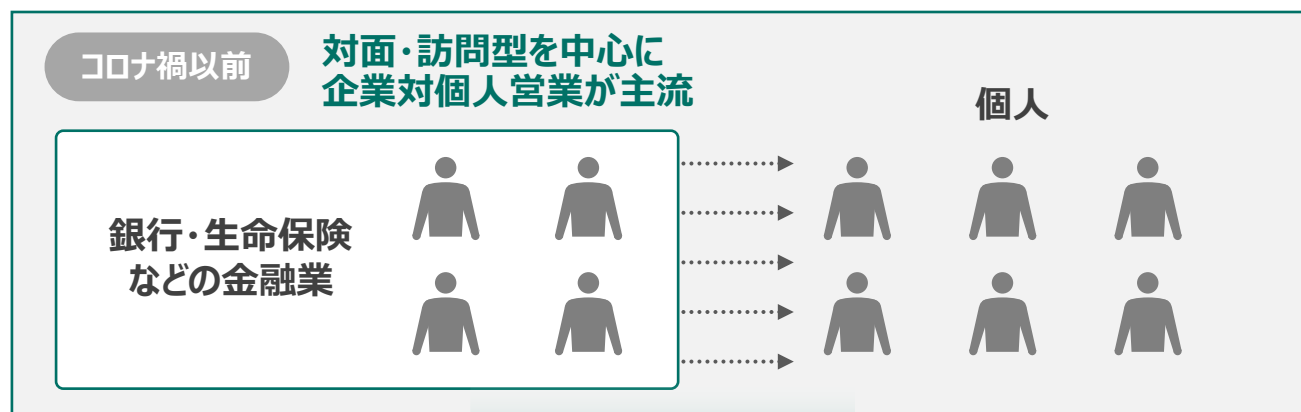
インサイドセールスレップ採用状況
(人)



アウトソーシングサービス

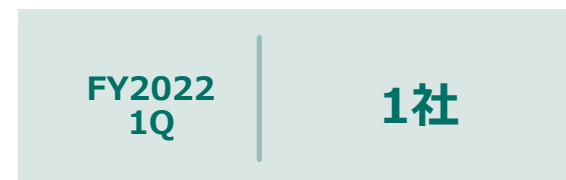
金融業への拡大

銀行や生命保険などの金融業では、営業対個人の対面営業が主流であったが、コロナ禍により、対面営業が難しくなったことで法人を対象としたインサイドセールスの需要が増えつつある。



メガバンク・大手生命保険会社からの引き合いに対し継続して注力し、営業していく

金融業受注企業数



システムソリューションサービス

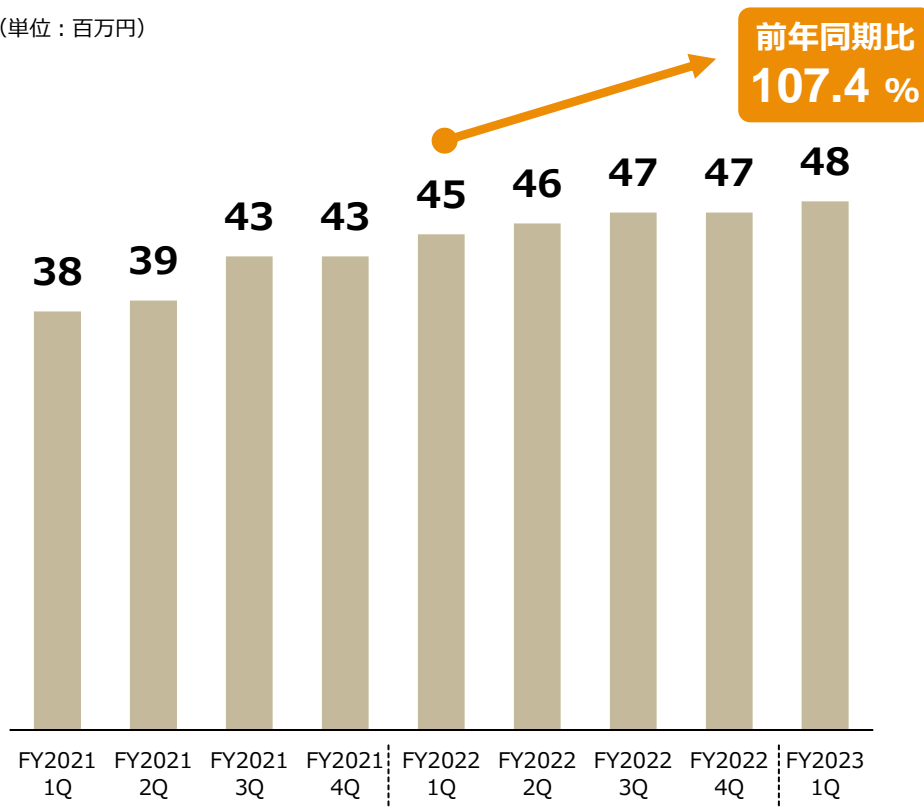
売上 受託開発は主要顧客への単価アップの影響も寄与し増収効果を実現。

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)

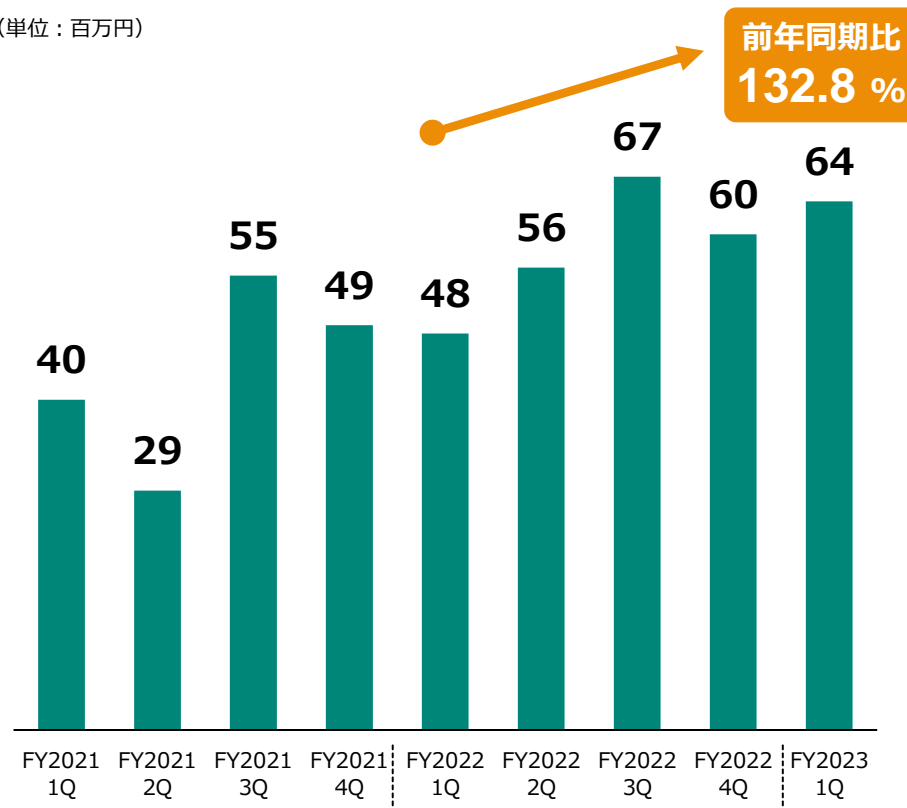


受託開発売上高

受託開発

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

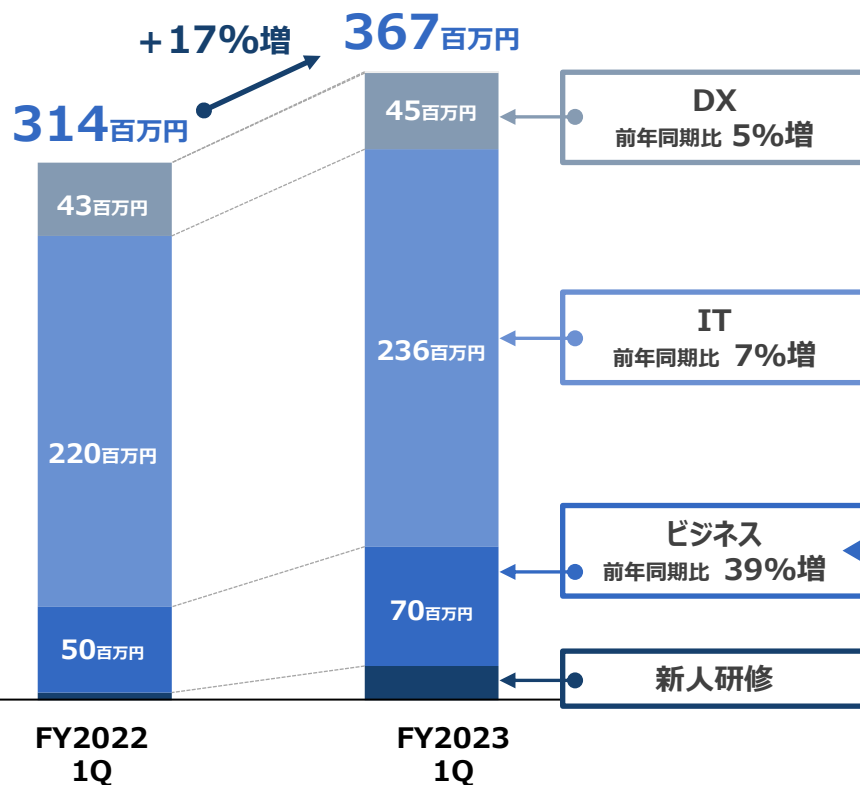
(単位：百万円)



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

1-3月は年間として最も閑散期に該当するが、
前年同期比で**17%増収**を達成。



ビジネスカテゴリ

(セールス(営業力・交渉)・ヒュームスキル(コミュニケーション)など)

前年同期比**39%増**と成長。
リスキリング需要を集合形式のオープン講座と
eラーニングで取り込むことができ増収に寄与。

社会人基礎力を高める e-ラーニングコース



社会人基礎力とは、さまざまな人と仕事をしていく上で必要な基礎力のことです。
経済産業省が提唱する社会人基礎力は、「前に踏み出す力」「考え抜く力」「チームで働く力」の3つの能力から構成されており、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」とされています。

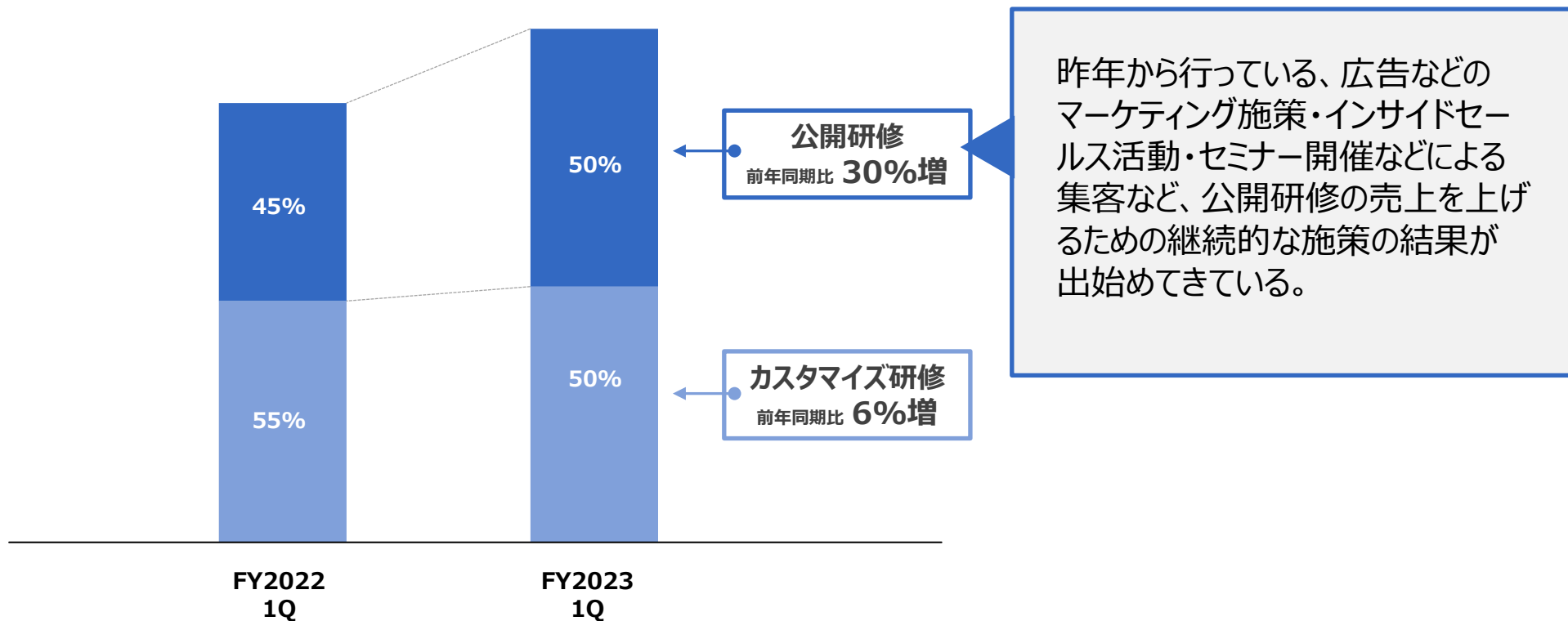
近年では人生100年時代ともいわれ、階層別にキャリア開発が必要とされています。そのため、社会人基礎力は新人だけではなく中間層にも必要だと考えられるようになってきました。

多様な働き方が推進される今、社会人基礎力を全社で高め、企業の人財力を強化するためにはe-ラーニングが効果的です。アイ・ラーニングでは、この社会人基礎力にこのデジタル時代を生き抜くために必要なセキュリティリテラシーを加えてベーシックスキル群としてご提供しています。



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



※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



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%

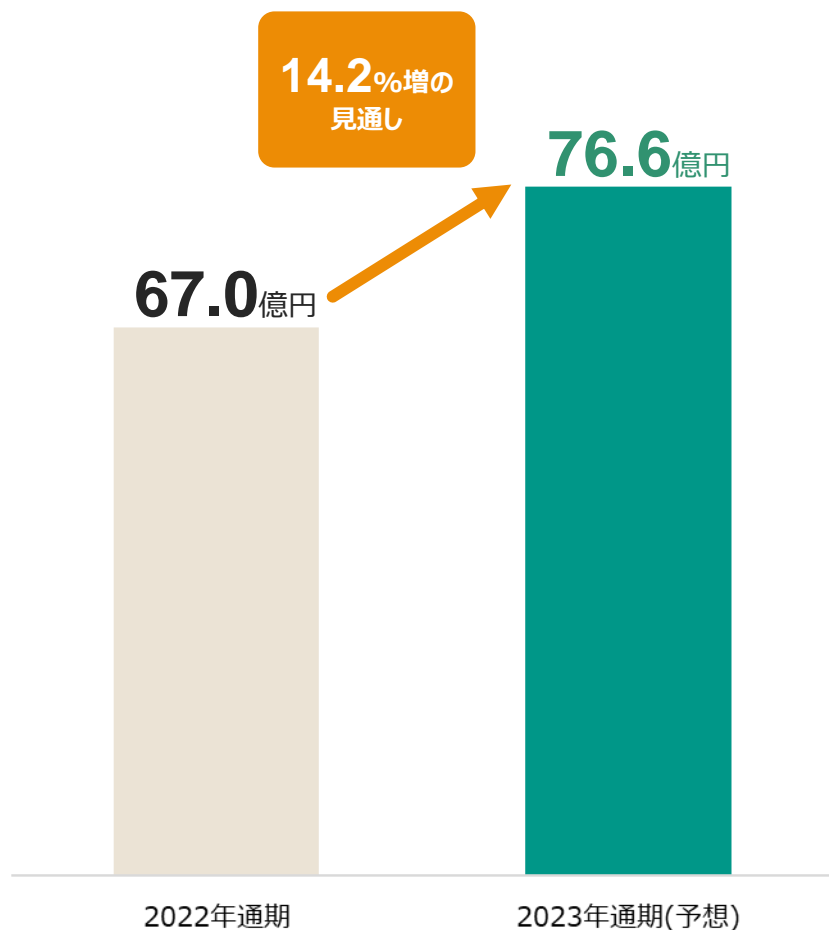
- インサイドセールス事業、研修事業ともに売上成長を見込む。
- 一方で、先行投資についても継続実施予定であり、営業利益率については12%を見込む。

前期との比較

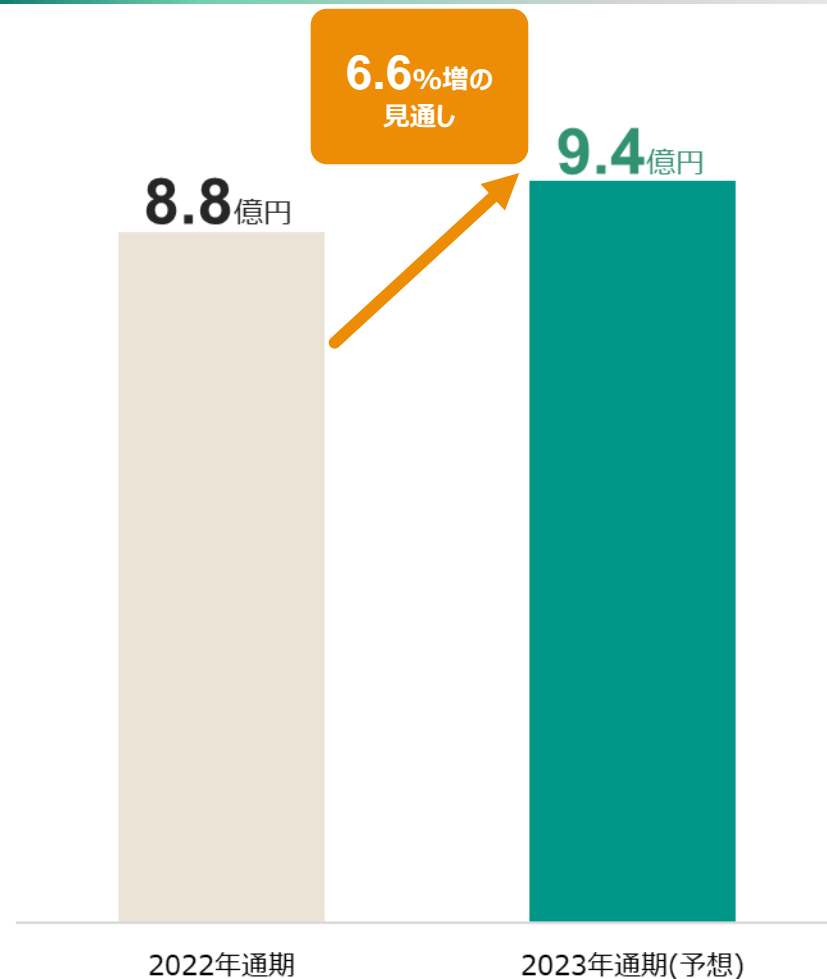
(百万円)	2022/12期	2023/12期	
	実績	通期予想	前期比
インサイドセールス事業			
売上高	4,673	5,308	+13.9%
セグメント利益	576	614	+6.6%
	セグメント利益率	12.3%	11.6%
研修事業			
売上高	2,034	2,354	+15.9%
セグメント利益	305	325	+6.6%
	セグメント利益率	15.0%	13.8%

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





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



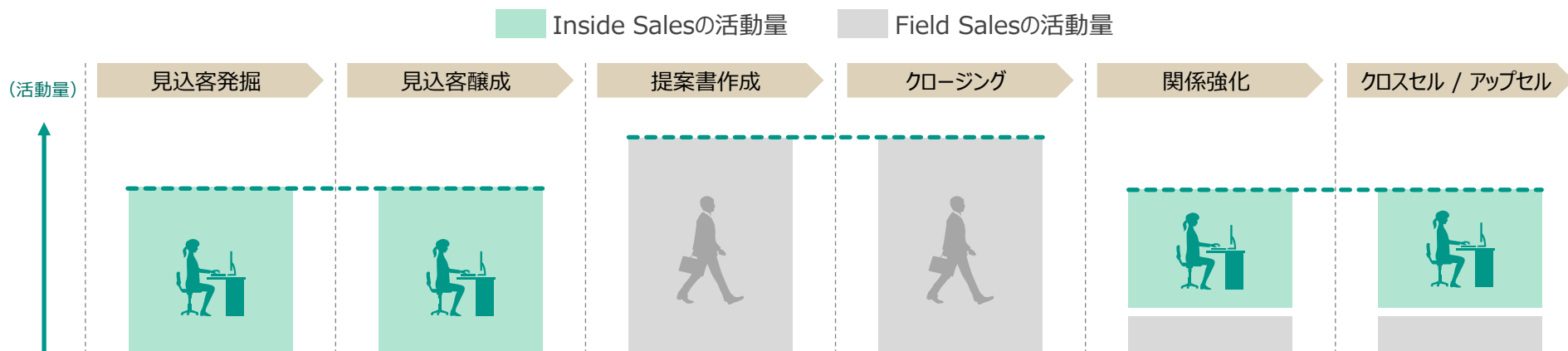
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- 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

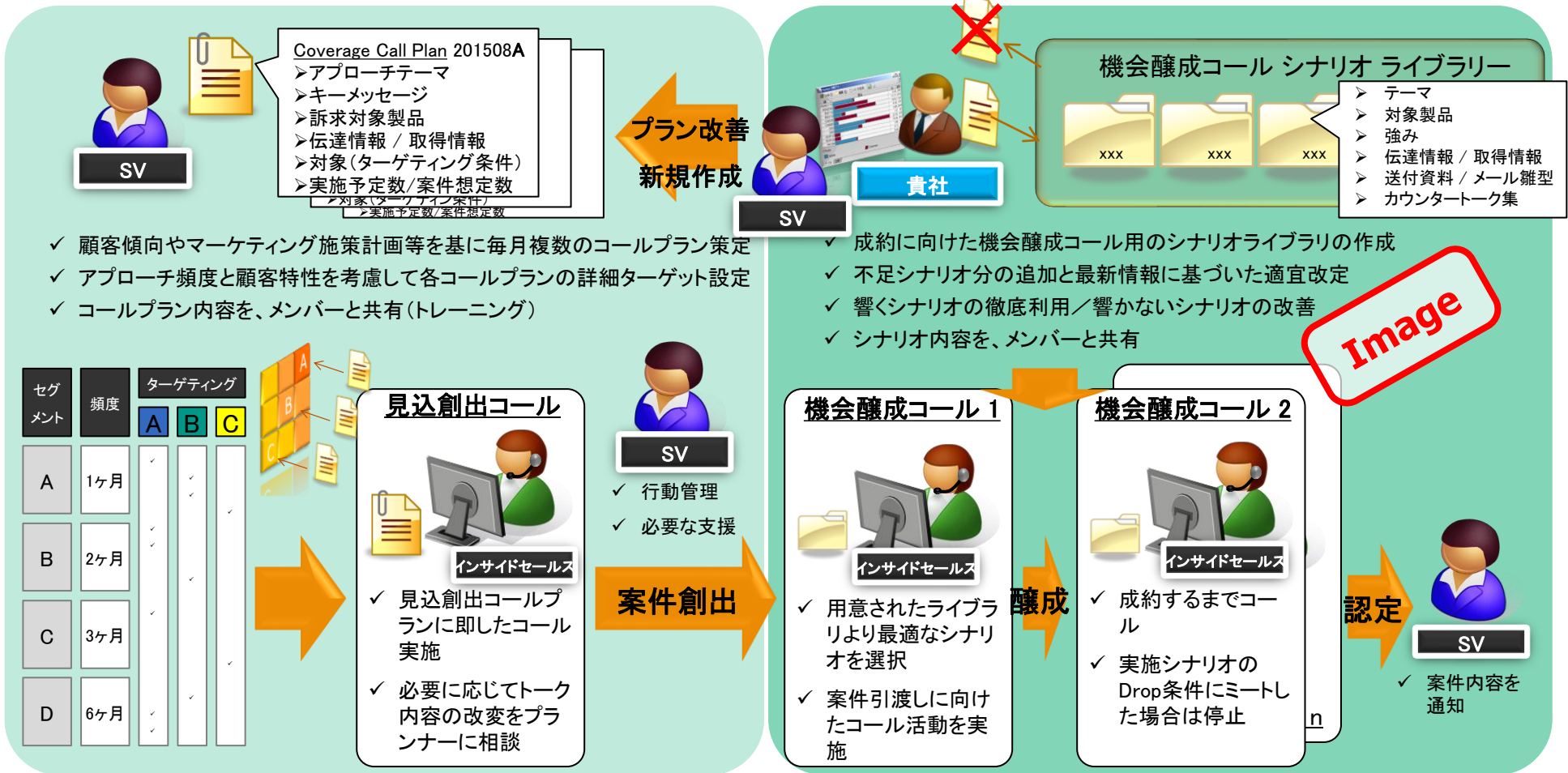


Field Sales

- 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



- 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に適合するシナリオを選択し、機会醸成コールにより「課題認識の共有」と「購買方針(BANT)の確認」を行い機会を醸成します。





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
HP	https://cliexito.com	
沿革	<p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>	

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。



※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。

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

- 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。



SFA/CRM導入支援

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。



カスタマーデータ プラットフォーム構築支援

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。



BI/ETL構築支援

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

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 大阪府中央区淡路町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	コンテンツ
オンライン研修	新入社員年次研修
	ITスキル
eラーニング	DX推進研修
	IBM製品研修
集合研修	ビジネススキル
	プロジェクトマネジメント



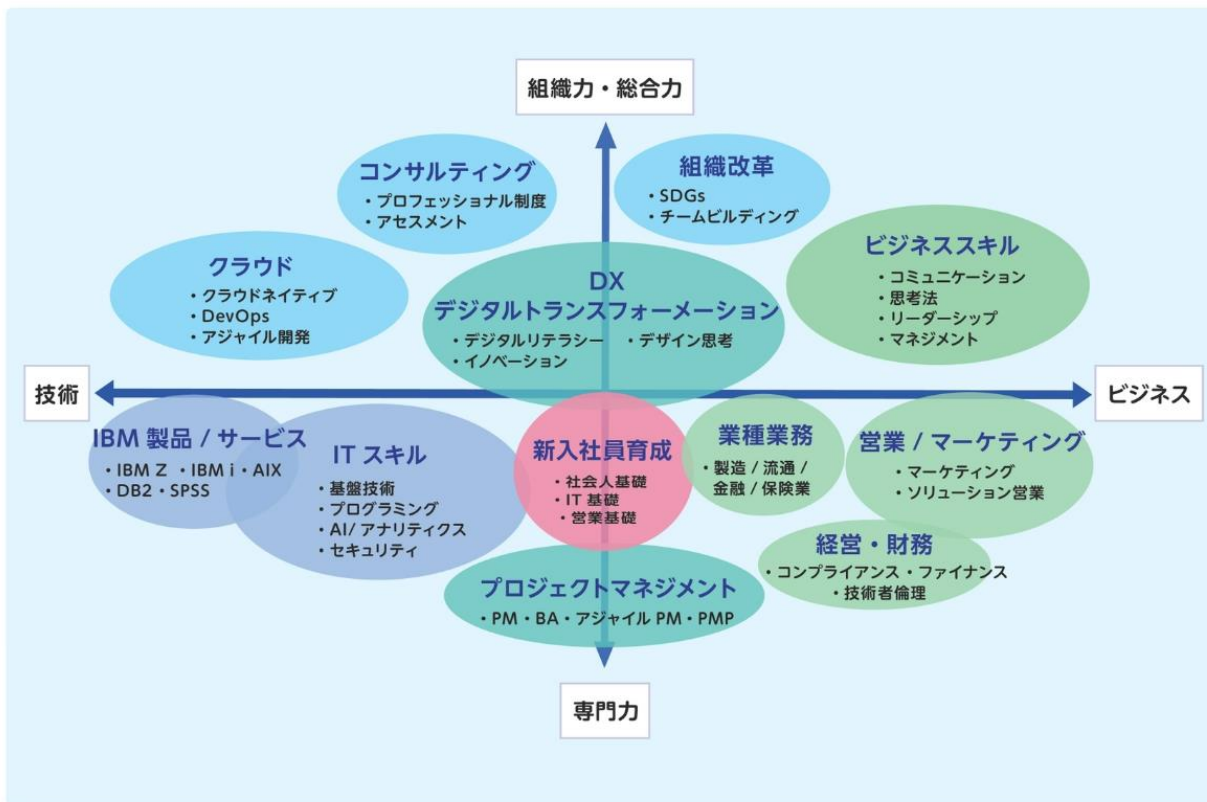
お客様向けデジタル研修拠点「iLスクエア」(茅場町研修センター内)

人財を育成

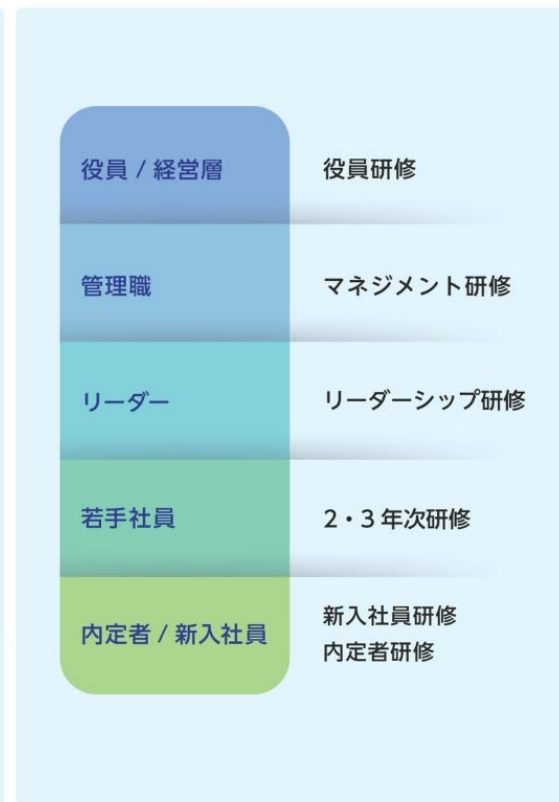
幅広いコース提供から一貫した育成支援まで

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



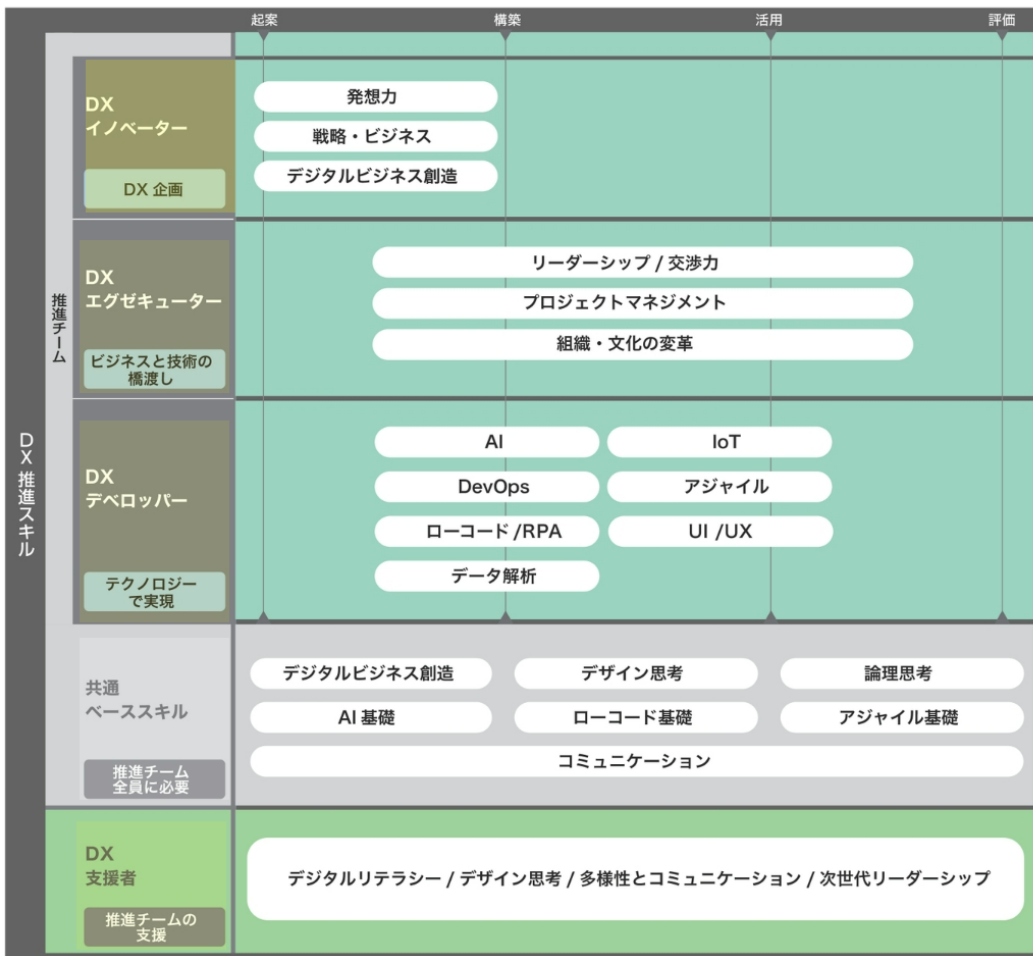
● 年次 / 階層別研修



人財を育成

スキル育成マップ DX 推進スキル

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	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	デザイン思考入門	DZN01
3	あなたらしいリーダーシップを見いだそう! - ストレngthスファインダー (R) ・リーダーシップワークショップ	GA715
4	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	プロジェクトの計画技法	FA022
6	PM・管理者のためのアジャイル開発	ED800
7	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	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	情報システム化企画基礎	FA010
10	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	デザイン思考入門	DZN01
2	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	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	成果を発揮する「強み」に目覚めよう! - ストレngthスファインダー (R) -	GA714
5	成長 / 変革を目指すリーダーの実践コーチング ~答えを見つける力をつける~	GB030

短時間で DX 人財へ！ 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 人財の育成へ

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付けなければ、DX 時代に活躍できる人財にはなりません！

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「ビジネススキル × デジタルスキル」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。

■ リスキリングプログラム

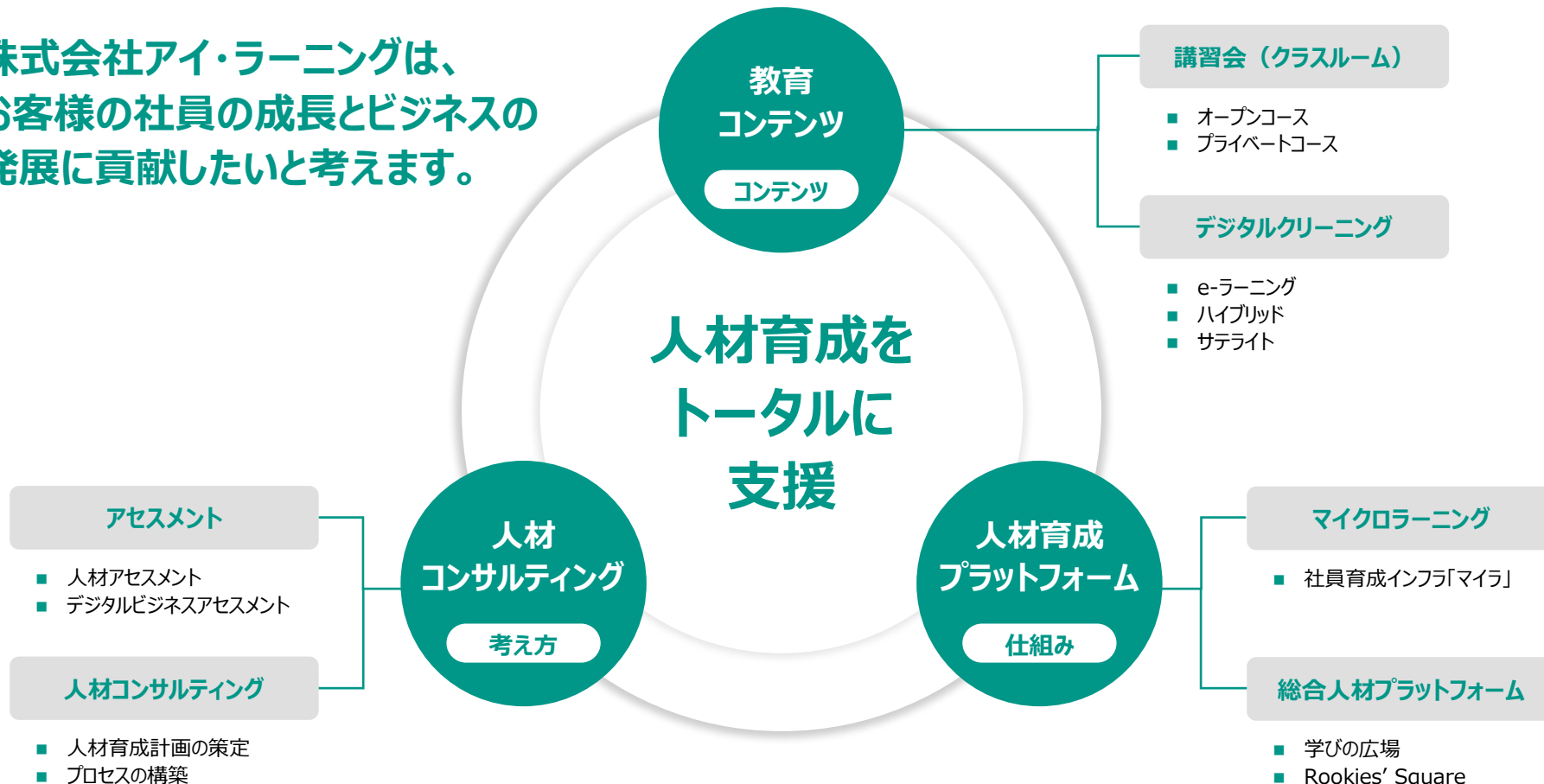
ビジネス環境の急激な変化により、様々な角度でデジタルスキルやそれに伴うビジネススキルが必要となっておりますが、現在はそのスキルを持つ人材が不足しています。リスキリングプログラムにより、DX 時代に必要となる人材を育成し、新たな価値創出やビジネス革新を実現します。

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。