



株式会社グロースX
 代表者●代表取締役社長 津下本耕太郎
 設立●2020年
 従業員数●17人
 住所●東京都渋谷区恵比寿南3-2-13 リードシー恵比寿ビルB1

専門分野	
業種	IT・システム コンサルタント クリエイティブ
全業種	
職種	対象者
経営・企画	経営者・役員
営業・販売	事業責任者・マネジャー
技術・研究	中堅・若手・新卒

連絡先	TEL●03-6555-2790 E-mail●info@grtx.jp
コンサルタント数	6人
サービス	社員のマーケティング力を伸ばす人材育成サービス「グロースX」

顧客
 ファンケル、SUBARU、ルネサンス、三井住友海上火災保険、キンコーズ・ジャパン、フラッグ、オプティマイザー、リンナイ、ペイジ、やまやコミュニケーションズ、ユナイテッドアローズ、ゲオ、鎌倉商工会議所、サンフロンティアグループ、交通新聞社、ラクスル、ブリヂストン、ミルボン、集英社、三越伊勢丹、トランスコスモス、パルコデジタルマーケティング、滋賀県庁、日清製粉ウエルナ、東日本旅客鉄道、NEC ネットズエスアイ、NTTドコモなど

編集部 の 評価

デジタル人材育成ソリューションの導入企業は、各業界を代表する事業会社からマーケティング・DX支援・制作会社まで幅広く、ユーザー数も2万人を超えている。ビジネスで成果を上げることが追求している学習内容や研修の導入成果を見える化していることが好評で、社員にマーケティング思考をいち早く身につけさせたい企業などは新入社員研修に取り入れている。基礎からハイレベルまでの多様な人材育成のニーズに対応できる点も魅力だ。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「マーケティングのプロが監修するカリキュラムで顧客体験と成果を生み出す人材を育成します」

550社以上のデジタル人材育成をマーケティングのプロが支援

当社は、マーケティング・AIを活用し、顧客体験（CX：Customer Experience）を向上させ、事業の業績を伸ばす人材の育成支援ソリューション「グロースX」を提供しています。マーケティング人材育成に特化したマーケティング編、BtoB業界向けのBtoBマーケティング&セールス編、AI開発に特化したAI/DX編を用意しています。

グロースXの経営陣・研修監修者はこれまでの経験を踏まえて、マーケティングやAIに関する知見や実績をまとめた約50冊の著書を刊行しており、その内容には高い評価を得ています。

同僚と学習体験を同期し、学びのモチベーションを高める「コミュニティラーニング」

6カ月でマーケティングの土台を構築できる「グロースX」は、eラーニングと集合研修を組み合わせた独自の学習体験を提供しています。個人の頑張り依存した学び方は長続きしない場合が多いため、同僚と一緒に学習を進めて学ぶモチベーションを高める「コミュニティラーニング」と呼ばれる手法を活用しています。また「管理者向けダッシュボード」を用意して学習時間・進捗を可視化しており、上司・管理者は簡単に確認できます。

全社で「マーケティング思考」を浸透させるために研修を導入された三井住友海上火災保険様は、「社員のマインドを顧客本



津下本 耕太郎

代表取締役社長

2007年アライドアーキテックスへ参画し、SNS支援・モニブラ等の収益化に貢献。取締役として全社の80%の売上を統括し、2013年のマザーズ上場を牽引。2018年独立。2019年シンクロに「企業向け人材育成SaaSサービス（現グロースX）」の立ち上げ役として参画。2020年グロースX（旧カラーニング）を法人化、代表取締役社長就任。SaaS等のBtoBビジネスを中心に10件以上の事業を立ち上げ、エンジニアリング、マーケティング、営業、カスタマーサクセス、経営等を担い、グロースXでは「世の中になかった顧客体験」の開発を推進。

位・お客様視点へと大きく変わることができた」との評価をいただいています。

実践的な知識やスキルを網羅・体系化し、ビジネスで再現性が高いカリキュラム

当社のカリキュラムはアカデミックなコンテンツだけではなく、実践で生かせる知識やスキルも含め網羅・体系化しており、ビジネスにおける再現性の高さが特徴です。

昨今注目されている人的資本の強化では、個人のモチベーションだけに頼るのではなく、企業が「コミュニティラーニング」やプロの知見を取り入れて優れた学習体験を用意する必要があると考えています。そのためにも、より効果的なソリューションの開発・革新を続けていきます。

●CX・マーケティング領域で実績をもつプロ監修のカリキュラム

