

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

intloop
- Pay it forward -

2022年7月 INTLOOP株式会社
(証券コード：9556 / 東証グロース)



会社概要



「Introduction」 + 「Loop」

INTLOOPという社名は「Introduction」 + 「Loop」を組み合わせた造語です

企業も人間も、周囲の支えがなければ存在し得ません
当社の企業理念の根底はここに 있습니다

Pay it forward

「恩送り」－ この古くて新しい言葉が、INTLOOPの企業理念です。
誰かかから受けた恩を、その人ではなく、また別の人に贈る。
それを繰り返すことで“感謝”が、紡がれていきます。

In the loop.

いま、日本では、人口減少や経済停滞、IT化の遅れなど
さまざまな課題が、先行きを不透明にしています
しかし、その先に、大きな成長があるのなら、チャンスかもしれない

立ち止まらず、成長を目指す企業と人へ
コンサルティングファームとして、経営に課題解決を
人材プラットフォームとして、プロとして活躍する機会を
私たちイントループは、事業を通して、その挑戦を支えつづけます

企業と人が、同じ輪の中で、ともに支え合い、成長していく
その実現を、私たちの使命に
成長のループは、やがて、大きなうねりとなって、
社会の景色を変えていくでしょう

Purpose

成長を目指す企業と人を
事業を通じて成長させる

Vision

クライアントとビジネスパートナーのデジタルの課題を
ワンストップで解決する人材と情報の社会基盤となる

Mission

『専門知識や高いスキルを有するプロ人材』
『パートナーとの協業で獲得したデジタルの知見』
『事業会社としての経験を生かしたデリバリー実行』を
組み合わせ、お客様にとって最適な課題解決と
ビジネスパートナーの成長を支援する

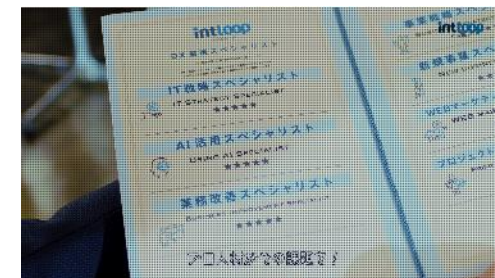


1-4. 会社概要

社名 Company Name	INTLOOP株式会社
設立日 Foundation	2005年2月25日
資本金 Capital	1,016百万円（2022年7月8日時点）
代表取締役 Representative Director	代表取締役 林 博文
事業内容 Contents of Business	事業戦略・業務改革コンサルティング ITコンサルティング プロジェクトマネジメント支援 プロコンサル派遣・人材紹介 新規事業開発・営業推進支援
売上高 Annual Sales	9,249百万円(2021年7月期)
従業員数 Number of Employees	288名(2022年4月時点)

本社所在地 Headquarters	東京都港区赤坂2-9-11 オリックス赤坂2丁目ビル6F
拠点 Offices	六本一丁目オフィス：東京都港区六本木1丁目4-5 アークヒルズ サウスタワー14F 札幌オフィス：北海道札幌市中央区南1条西3-8-11 札石ビル 7F 名古屋オフィス：愛知県名古屋市中村区名駅4-24-5 第2森ビル9F 大阪オフィス：大阪府大阪市中央区瓦町 3-3-7 瓦町KTビル 10F 福岡オフィス：福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-25 SPACES博多駅前 北九州オフィス：北九州市小倉北区浅野3-8-1アジア太平洋インポートマート8F 沖縄オフィス：沖縄県宜野湾市赤道1-5-7 COTONOHA

企業CM
Corporate Commercial





代表取締役

社長 林 博文

1996年アクセンチュア入社、主に製造業のコンサルを担当。ベンチャー企業での経営企画経験を経て2005年にINTLOOPを設立



取締役

管理本部長/ 内野 権

1996年アクセンチュア入社、複数の事業会社での取締役を経て2017年よりINTLOOPに参画
2019年に取締役就任



社外取締役（監査等委員）

川端 章夫（常勤）

1967年東芝入社
2021年INTLOOP取締役監査等委員



社外取締役（監査等委員）

小山 史夫（非常勤）

1979年アクセンチュア入社、
2021年INTLOOP取締役監査等委員



社外取締役（監査等委員）

下稲葉 耕治（非常勤）

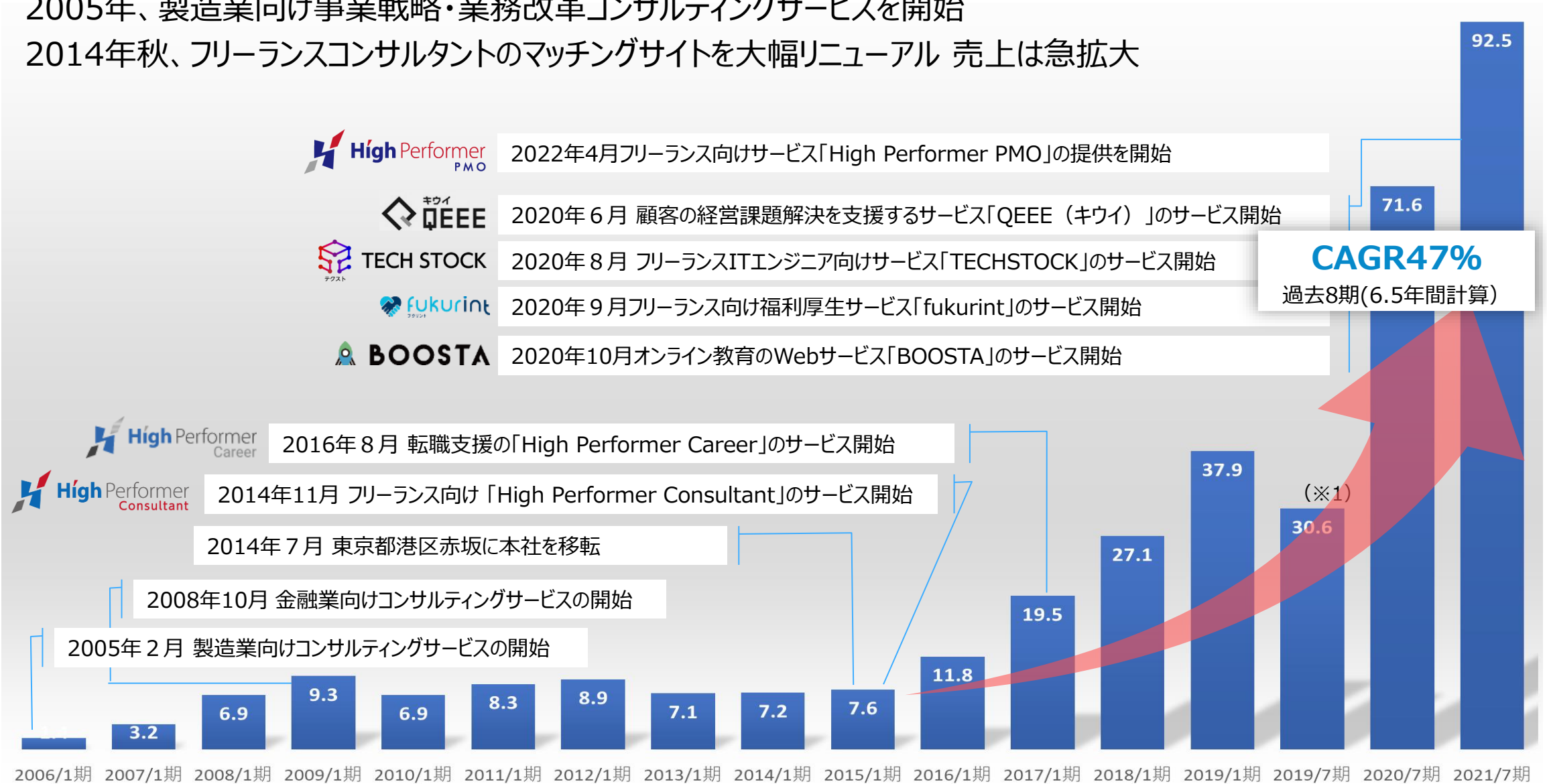
1977年住友銀行入行、
2021年INTLOOP取締役監査等委員

アクセンチュア出身者中心のガバナンスの効いた経営体制

- アクセンチュア時代の同期でもある業務執行取締役2名に加え、取締役監査等委員3名の合計5名にて構成
- 社外取締役(監査等委員)が過半数を占める

1-6. 沿革と売上推移

- 2005年、製造業向け事業戦略・業務改革コンサルティングサービスを開始
- 2014年秋、フリーランスコンサルタントのマッチングサイトを大幅リニューアル 売上は急拡大



事業概要

2-1. ビジネスモデル

- 当社は、顧客企業の人材不足やデジタル化に向けた課題解決のために、約26,000名（※1）の人材データベースを活用し以下の3つのサービスを提供

※1) 2022年4月末時点

- (1) **プロフェッショナル人材ソリューションサービス**：コンサルティング等の知見やノウハウを有するプロフェッショナルのフリーランス人材を提供
- (2) **コンサルティングサービス**：当社社員が中心となり、フリーランスとのハイブリッドなチーム構成で提供
- (3) **Webサービス**：営業先候補の開拓およびフリーランス人材の獲得を目的とした集客基盤としてIT情報サービスを提供



2-2. ビジネスモデル：サービスの概要

- 売上構成は、(1)プロフェッショナル人材ソリューションサービス及び (2)コンサルティングサービスが、99% (※1) を占める
- そのうち、(2)における、当社社員とフリーランスとのハイブリッドチームでの支援は売上の約20～30% (※2)

(1) プロフェッショナル人材ソリューションサービス

顧客のニーズに応じた、プロフェッショナルのフリーランス人材を1名から提供
以下はフリーランス向けのプロフェッショナル人材支援の案件紹介サイトの一覧



フリーランスコンサルタントの
案件紹介サービス



フリーランスITエンジニア
の案件紹介サービス



フリーランスPMOの案件紹介
サービス



フリーランスマーケターの
案件紹介サービス



コンサルタントの転職支援
サービス



ITエンジニア専用の転職
支援サービス

(2) コンサルティングサービス

当社社員1名の支援から当社社員を中心としたフリーランスとのハイブリッドチーム構成での支援を実施

戦略コンサルティング

(新規事業開発/M&A/PMI) (*)

業務コンサルティング

(SCM/CRM/ERP/BPR/BPM/RPA) (*)

ITコンサルティング

(システム導入/PMO/プリセール支援)

DXコンサルティング

(デジタル施策立案/デジタルマーケティング)

(3) Webサービス

営業先の候補開拓およびフリーランス人材の獲得を目的とした情報サービスを提供



課題解決ポータルサイト

スポットコンサル

専門知識を持つアドバイザーと企業や個人をマッチング

マガジン

最新のITトレンド等記事で提供

お役立ち情報

コンサルティング事業のノウハウや知見をアセット化

製品情報

法人向けサービス・プロダクトを比較して資料請求も可能



BOOSTA オンライン教育サービス



fukurint フリーランス向け福利厚生サービス

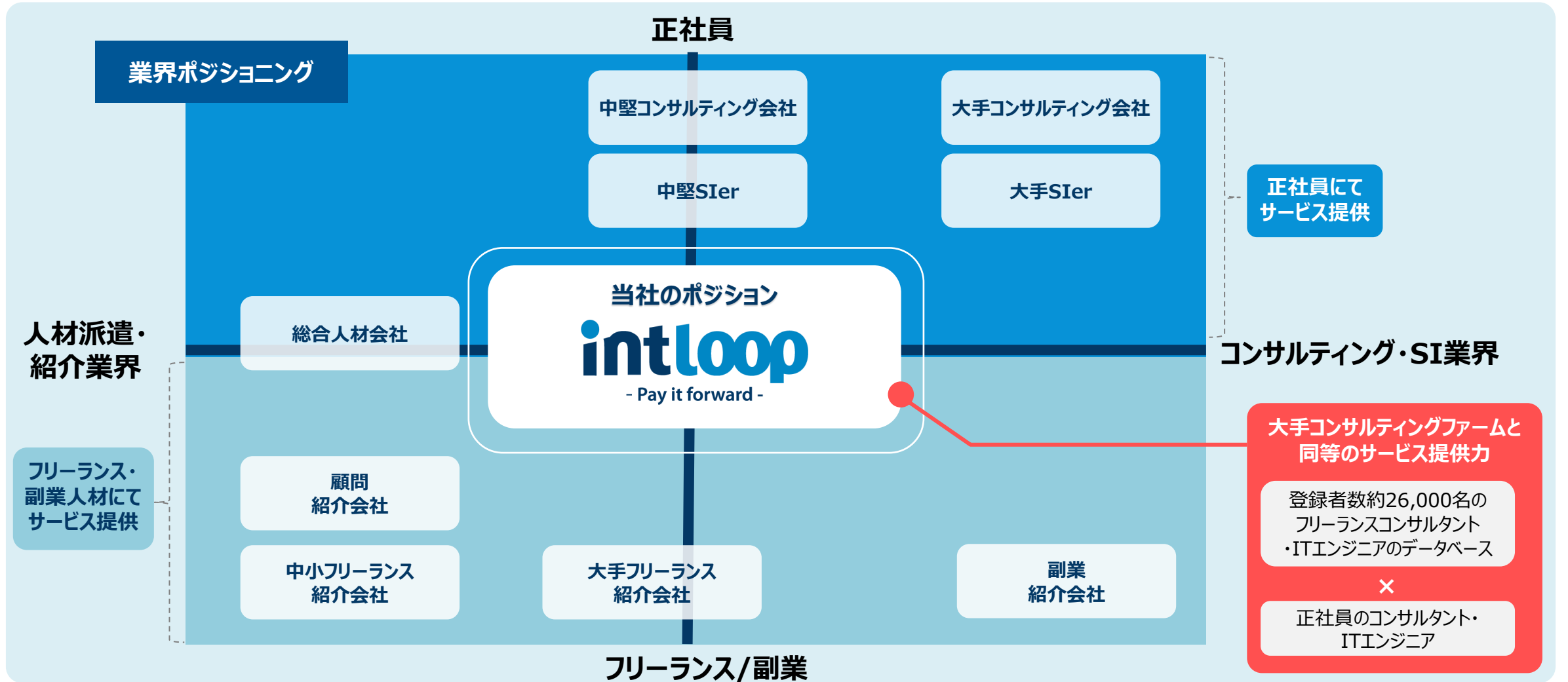
※1) 売上高内訳 (1),(2)が 9,238百万円、(3)が12百万円 (2021/7期実績)

※2) ハイブリッドチームの売上は月商で約200～300百万円 (同上)

*) 後述の「用語説明」をご参照ください。以下同じ。

2-3. 当社のポジショニング

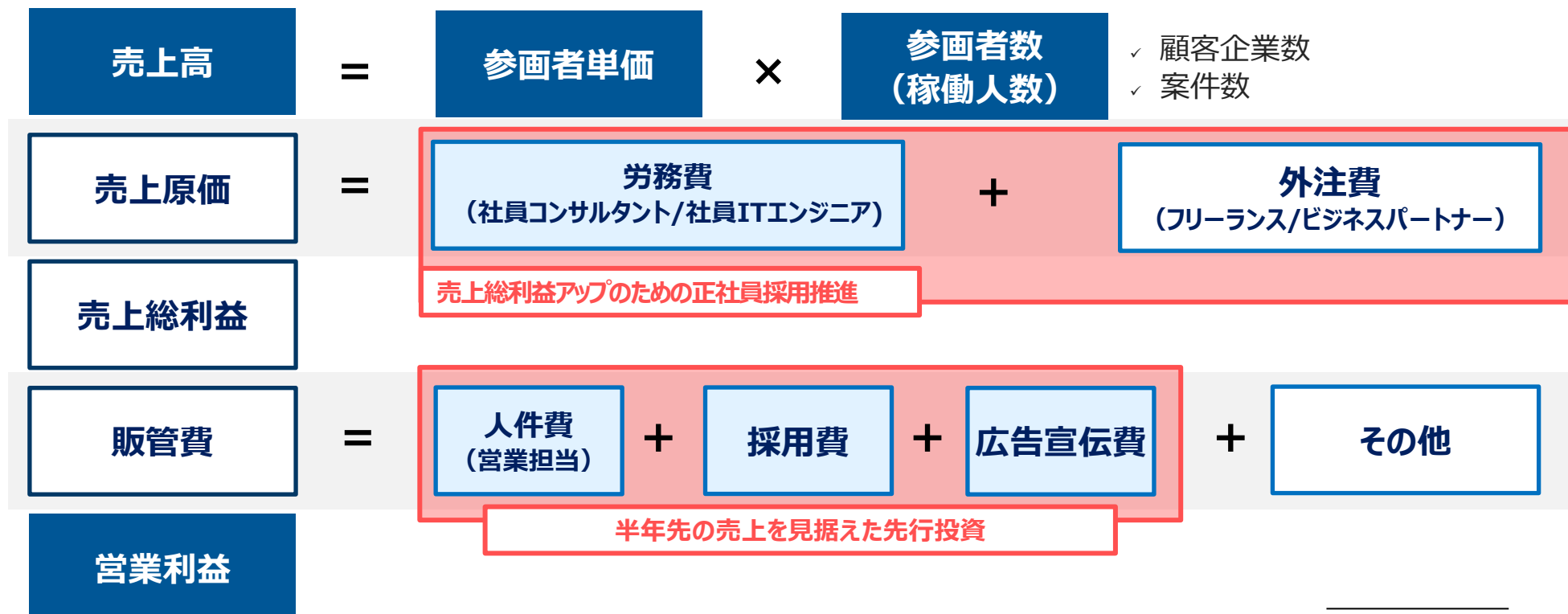
- 当社がターゲットする業界内におけるポジションは、一名から複数名までの人材ニーズへの対応ができるだけでなく、フリーランスだけでなく、当社社員との組み合わせでのサービス提供が選択肢となるため、顧客の多様なニーズに応えることが可能



収益構造 業績推移

3-1. 当社の収益構造

- 稼働人数 (※1) × 単価が売上高になる
 - プロフェッショナル人材ソリューションサービス：稼働人数の大多数を占めるフリーランスの希望報酬に対し、当社内で目標粗利率を遵守する形で単価を設定
 - コンサルティングサービス：正社員を中心としたチーム構成により、経験・知見のある上司等を品質保証担当として参画させることで、付加価値代を盛り込むため、フリーランスよりも高単価に設定
- フリーランスの集客や案件獲得のための「広告宣伝費」と社員増のための「採用費」が成長への先行投資 (詳細は、「6.成長戦略-6-2.半年先の売上を見据えた先行投資」参照)

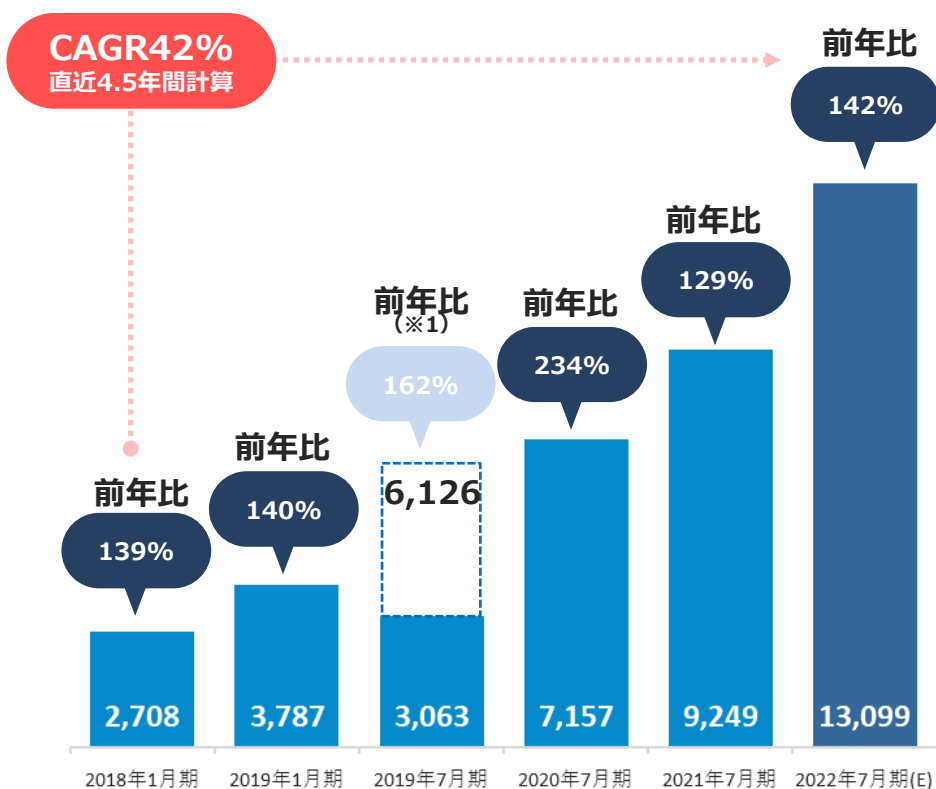


※1) 稼働人数には社員も含む

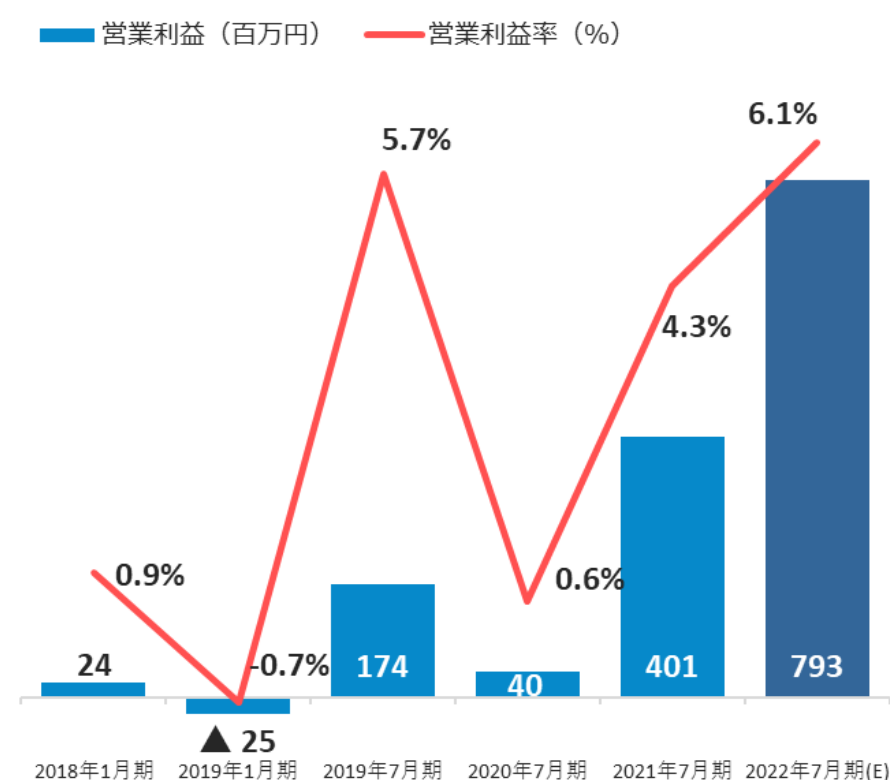
3-2. 業績の推移

- 2022年7月期予想は売上高13,099百万円、前期比142%と、高成長が継続
- 営業利益は過去最高となる793百万円を予想。過去の投資が企業価値を創造

売上高



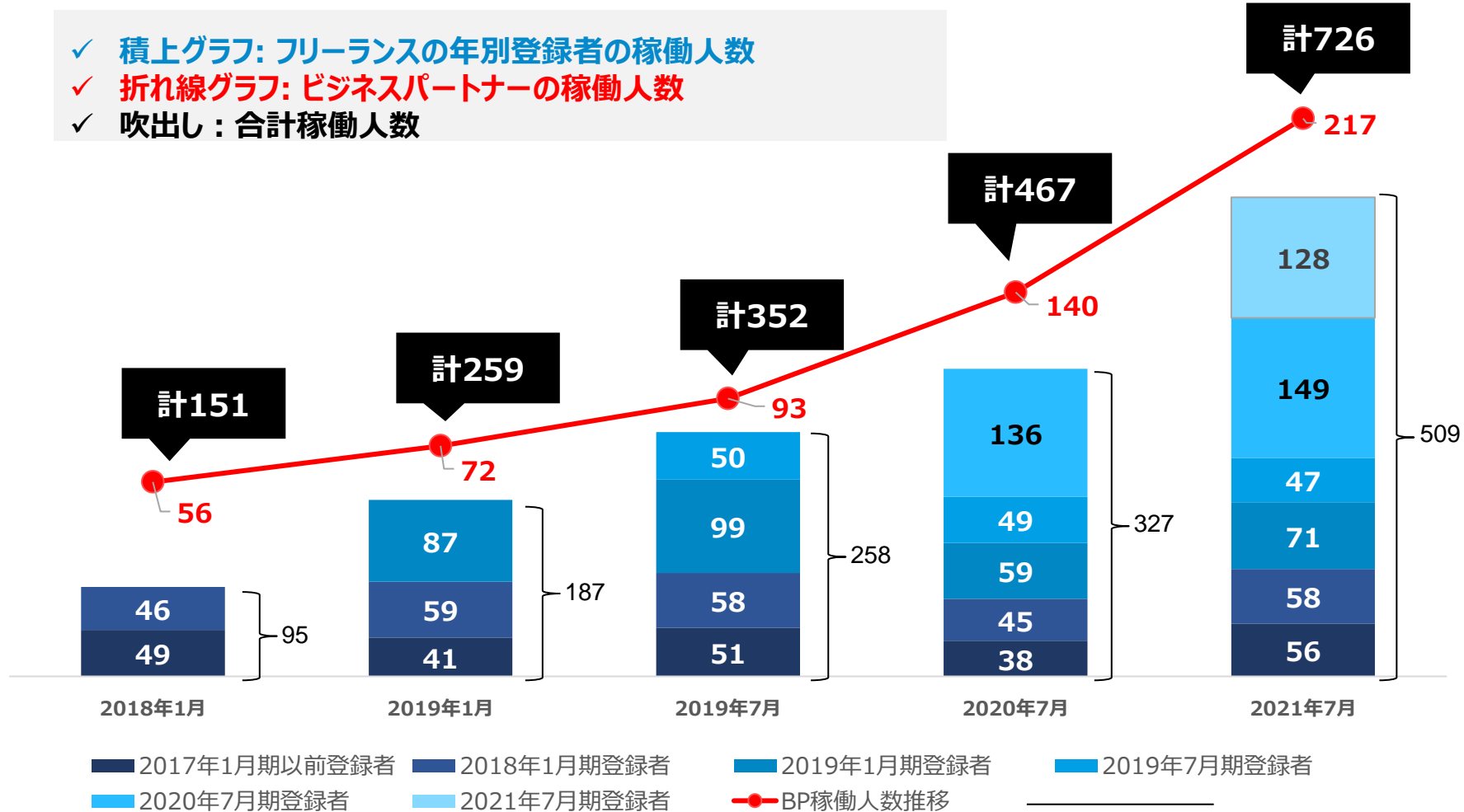
営業利益・営業利益率



※1) 2019年7月期は決算期変更による6ヶ月決算。同売上高前年比は半期の売上を2倍とした場合の推測値

3-3. 人材のストックモデル：過去の登録者の稼働人数推移

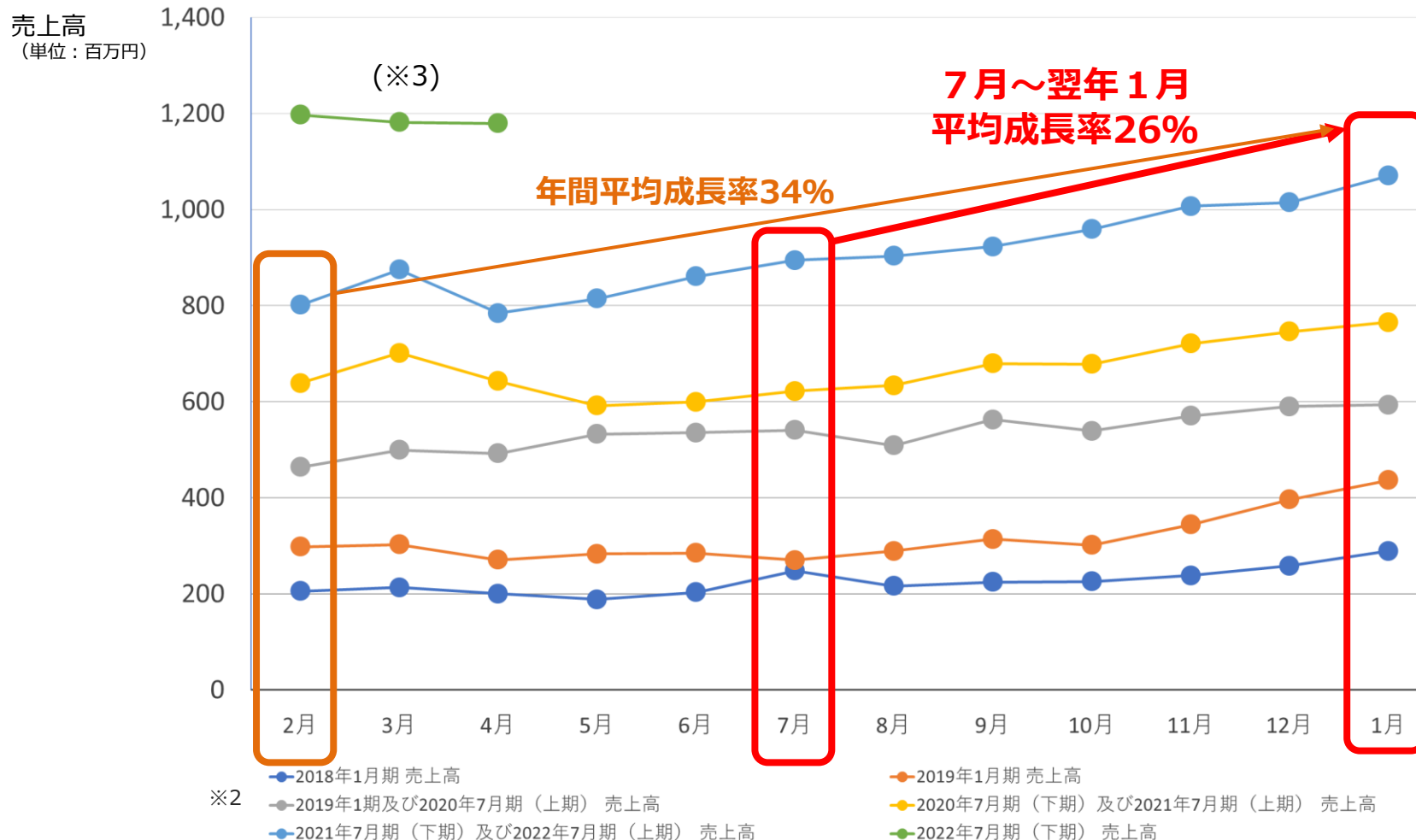
- 過去の登録者も、現在も稼働を継続しており、当社として人材ストックモデルの源泉となっている
- また、ビジネスパートナー（※1）の稼働人数も順調に増加しており、連携強化を図っている



※1) ビジネスパートナーは、10数名規模のソフトハウス等の人材提供などに関する協力会社

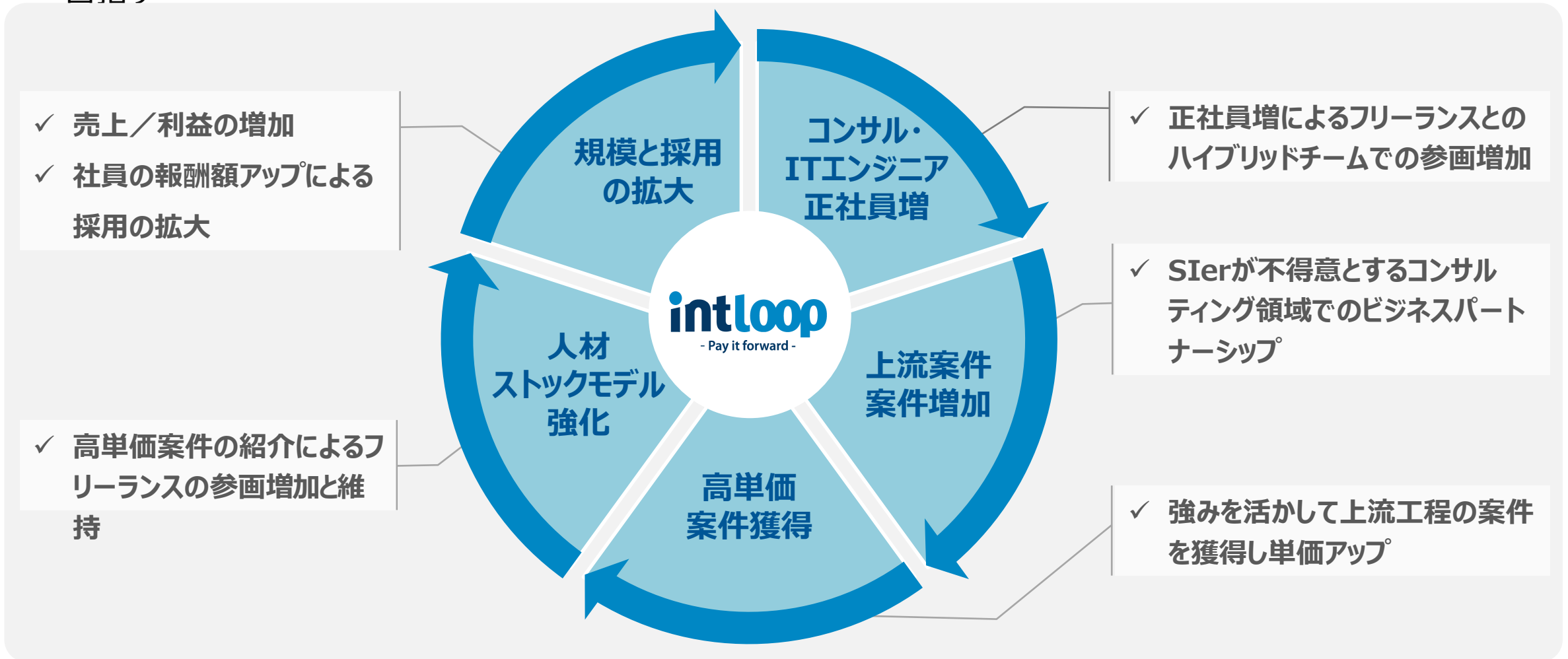
3-4. 業績の推移 -月別の売上推移

- スtockモデルにより、月別の売上推移としては、前月と同等もしくは上回る売上が見込める
- ただし、顧客が3月決算が多く、3月の駆け込み需要の影響で4月のみ前月比を下回ることが多い
- 1年を通しての平均成長率(※1)は34% なかでも、7月から翌年1月の成長率は26%伸びている (※2)



3-5. 成長循環モデルの実現

- 正社員増により、ハイブリッドチーム等の対応領域を広げ、当社の強みを活かして上流、高単価案件を獲得、フリーランスへの報酬還元も行うことで、人材のストックモデルを強化し、事業拡大につなげる成長循環モデルを実践、さらなる深化を目指す



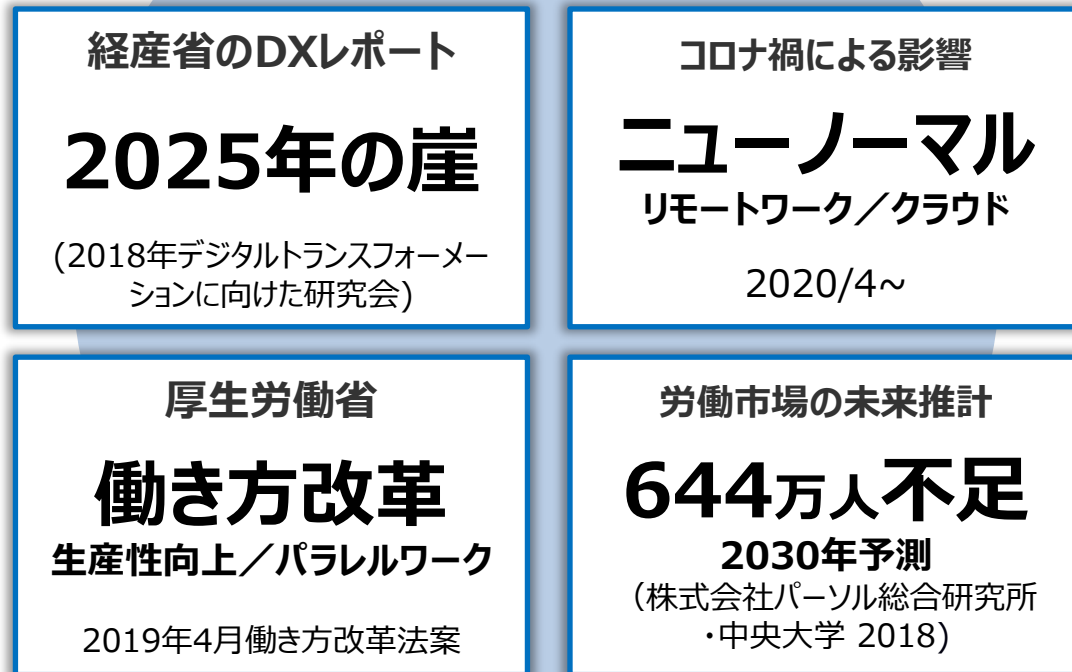
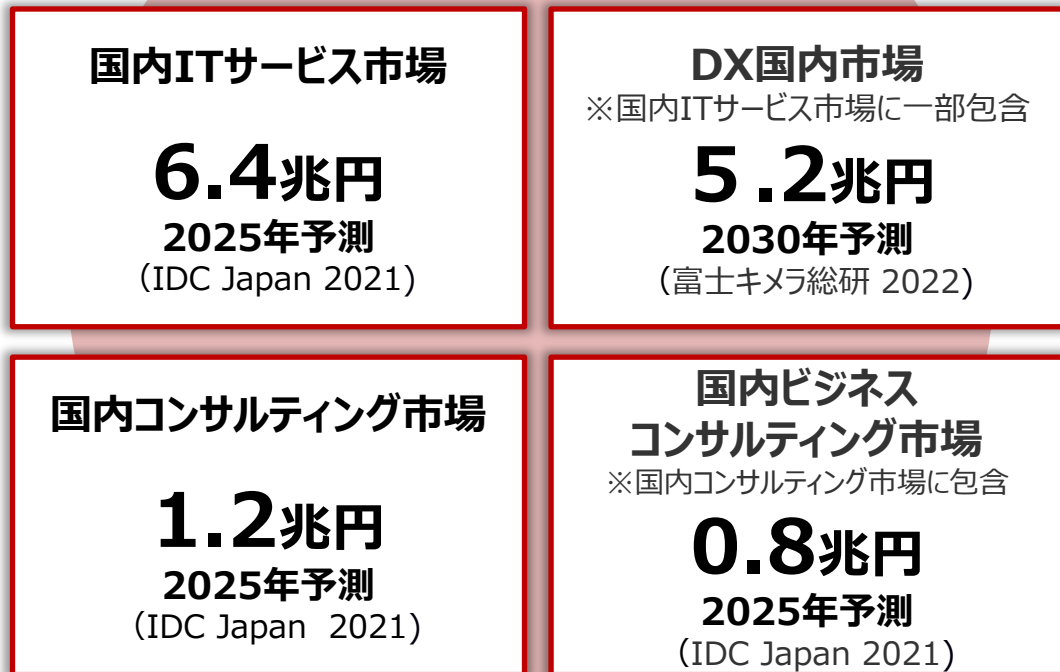
市場環境

4-1. 市場規模と社会ニーズ

- 現在の当社を取り巻くITサービス市場、DX(*)市場は拡大基調 また、働き方改革の推進やコロナ禍への対応として社会的なニーズも高く、当社の事業の成長可能性は非常に高い

市場規模

社会のニーズ



(出典)

※1) IDC Japan株式会社、「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」、2021年7月

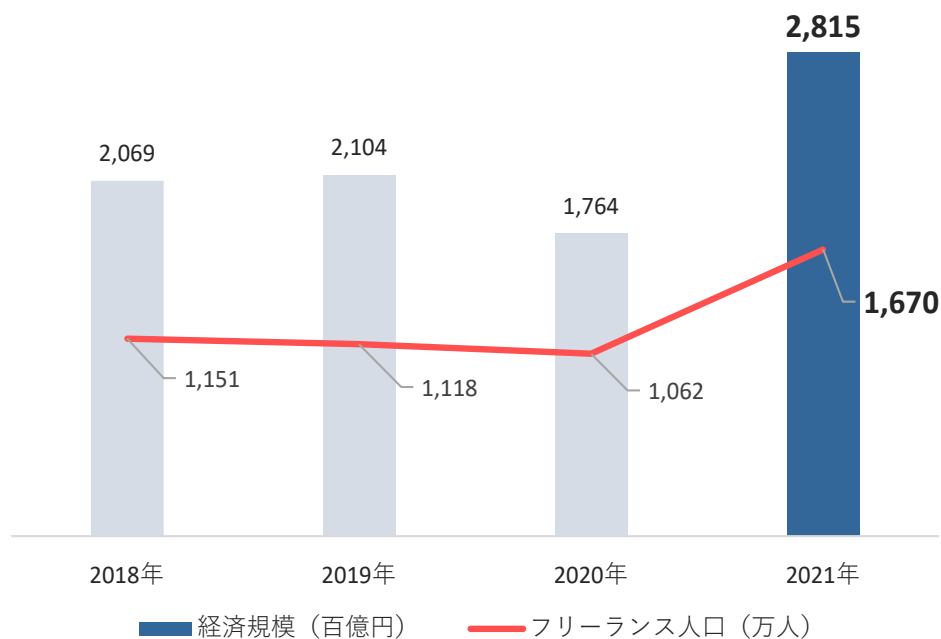
※2) IDC Japan株式会社、「国内ITサービス市場予測を発表」、2021年10月

※3) 株式会社富士キメラ総研、「デジタルトランスフォーメーションの国内市場（投資金額）を調査」、2022年3月

4-2. フリーランス市場と国内コンサルティング市場

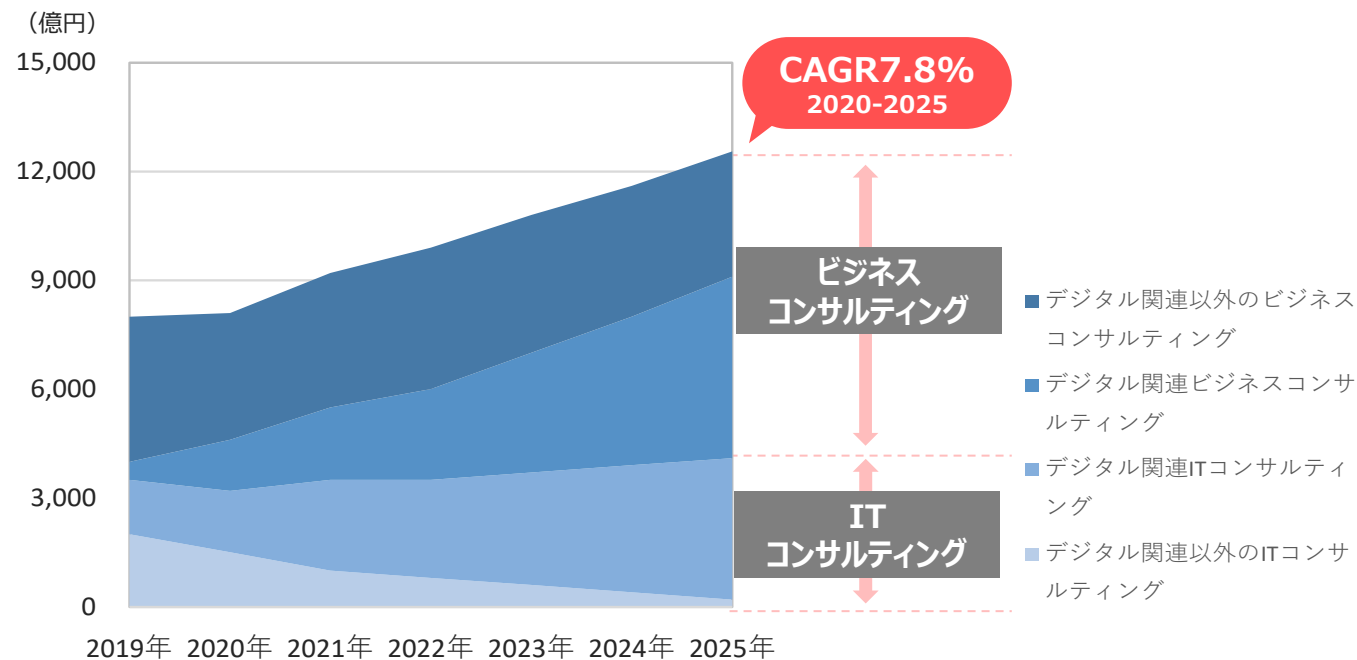
- 当社の事業拡大に重要なフリーランスの市場については、ランサーズ(株)の「フリーランス実態調査」によると、フリーランス人口（IT業界以外のフリーランスも含む）は、全ての労働人口の24%を占める1,670万人となり、フリーランスの経済規模も28兆円と過去最大となっている
- また、当社のコンサルティングサービスがターゲットとする国内コンサルティング市場は、2025年に1兆2,551億円に達するとみられている

フリーランスの人口と経済規模



(出典：ランサーズ(株)、「フリーランス実態調査 2021」)、2021年3月)

国内コンサルティング市場

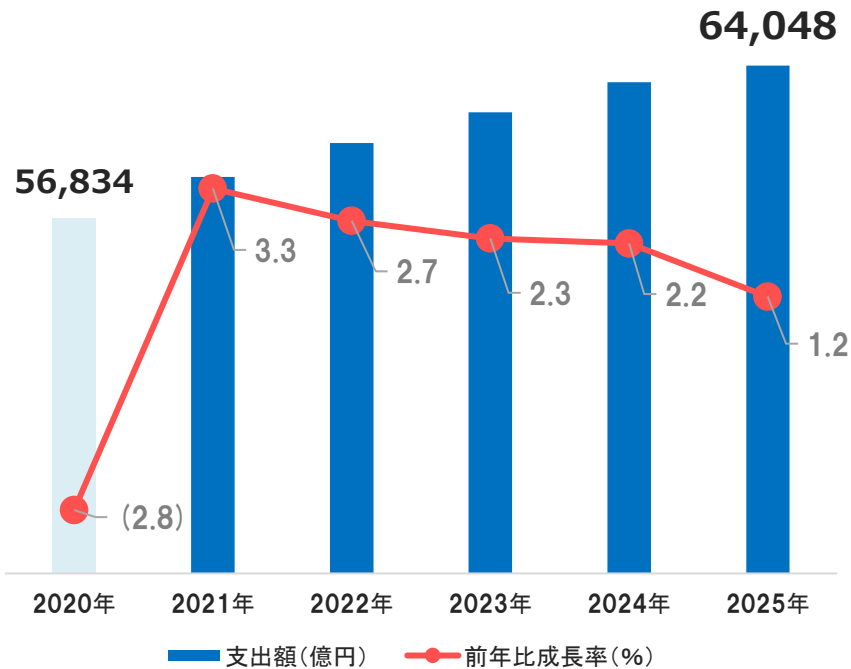


(出典：IDC Japan(株)、「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」、2021年7月)

4-3. 国内ITサービス市場とDX市場

- コンサルタントやITエンジニアのニーズの高い市場である、ITサービス市場とDX市場もさらに伸長する見込みである
 - 国内ITサービス市場は2020年に新型コロナウイルスの影響を受けたものの、2021年以降はプラス成長に回帰し、2025年には6兆4,048億円になる見通し
 - DX国内市場（投資金額）（※1）は、5兆1,957億円（2020年度対比3.8倍）と見込まれており、さらなる伸長が期待される

国内ITサービス市場



(出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場 産業分野別予測、2021年～2025年」、2021年10月)

投資金額ベースのDXの業界別の国内市場

	2020年度	2030年度予測	2020年度比
製造	1,620億円	5,450億円	3.4倍
流通/小売	441億円	2,455億円	5.6倍
金融	1,887億円	6,211億円	3.3倍
医療/介護	731億円	2,115億円	2.9倍
交通/運輸	2,780億円	1兆2,740億円	4.6倍
不動産	220億円	970億円	4.4倍
自治体	409億円	4,900億円	12.0倍
社会インフラ/建設/その他	499億円	2,078億円	4.2倍
営業・マーケティング	1,564億円	4,500億円	2.9倍
カスタマーサービス	410億円	802億円	195.60%
コミュニケーション	760億円	2,290億円	3.0倍
戦略/基盤	2,500億円	7,446億円	3.0倍
合計	1兆3,821億円	5兆1,957億円	3.8倍

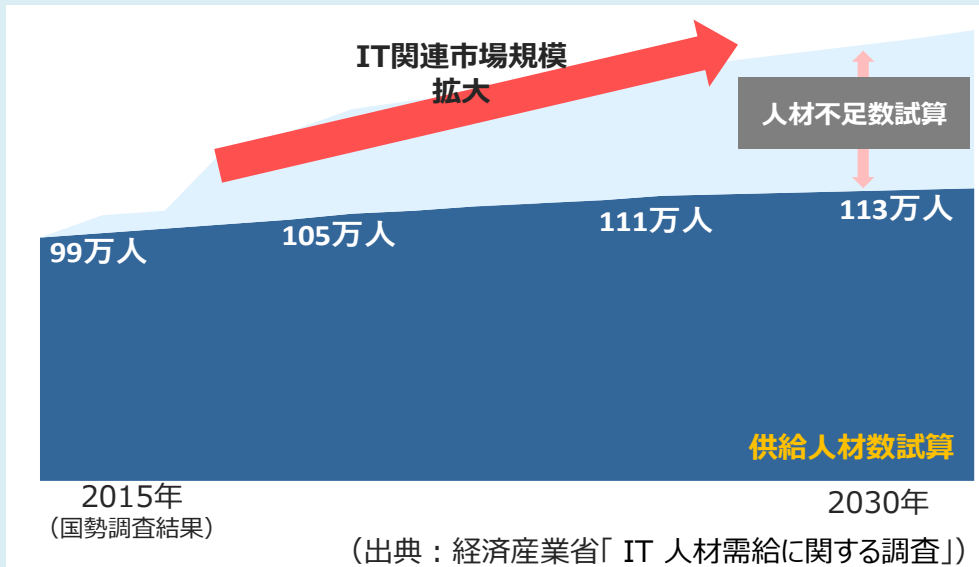
(出典：(株)富士キメラ総研、「デジタルトランスフォーメーションの国内市場（投資金額）を調査」、2022年3月)

※1) 国内ITサービス市場に一部包含

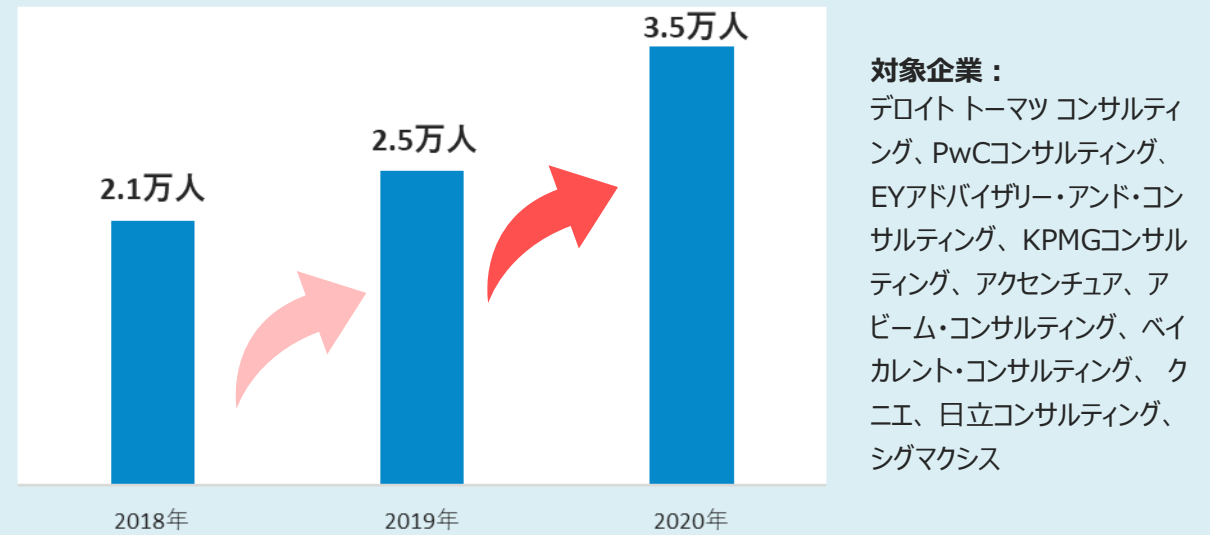
4-4. フリーランスのコンサルタント/ITエンジニアの人口

- 当社にとって重要なフリーランス人材の確保に関しても、伸びしろは十分にある
 - フリーランス人材は労働人口の24%であることから類推すると、フリーランスのITエンジニアの人口は25~27万人（※1）は存在する 当社でITエンジニア人材の稼働実績は数百名程度であり、伸びしろがある
 - フリーランスのコンサルタントの供給元である大手コンサルファームの社員数は増加傾向であり、退職率を8%とした場合は、過去3年間で6,500名（※2）の候補者が存在する 当社への新規流入は500名未満であり、今後もコンサルファームの拡大は続く傾向を踏まえると、当社にとっては、社員採用や転職も含めると拡大余地がある

IT 人材供給数の推移



大手コンサルファームの社員数（コーポレートサイト等から概算）



※1) 経産省「IT人材需給に関する調査」のIT人材数の推移の2022年～30年の推測値に対して、フリーランス人材の24%を掛け合わせて算出

※2 過去3年間の大手コンサルファーム社員数延べ8.1万人×退職率8%

競争力の源泉

5-1. 日々拡張される人材DB

- フリーランス向けに案件紹介サービスサイトを提供し、フリーランスコンサルタント/ITエンジニアのの人材DBは約26,000名 (※1) に達する

フリーランスコンサルタント/ITエンジニアの専門性別構成

主力案件紹介
サービスサイト

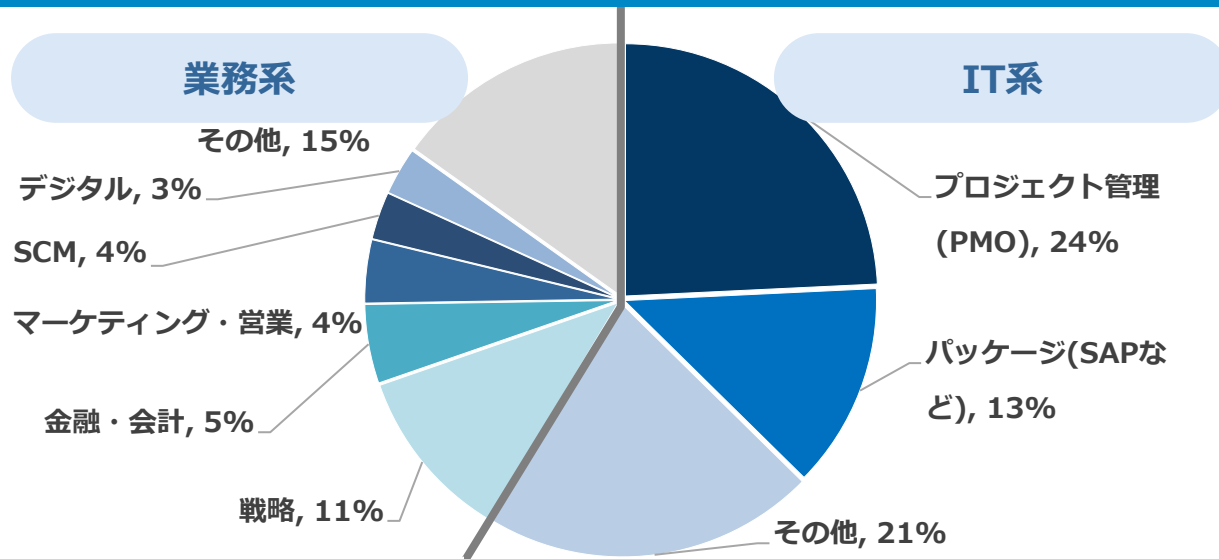


主力案件紹介
サービスサイト



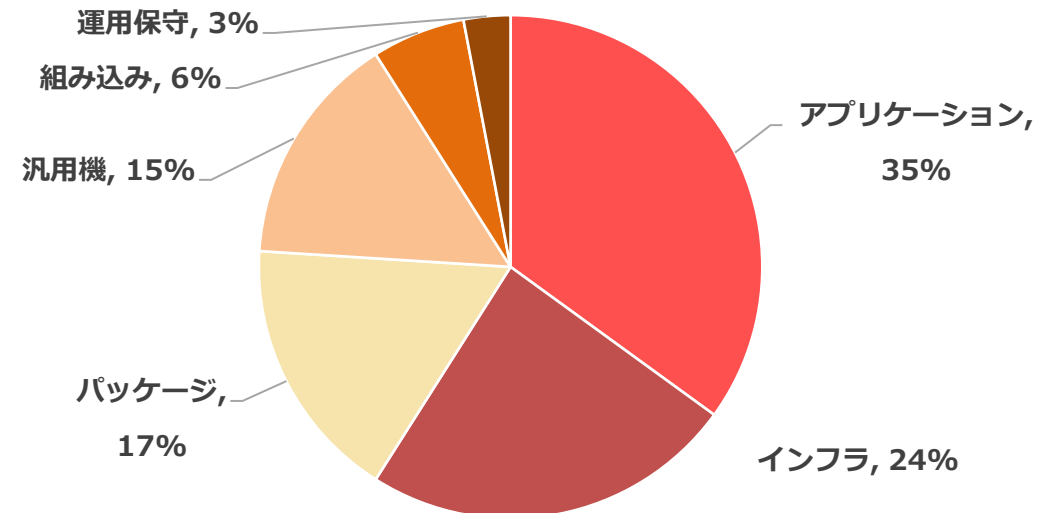
コンサルタント

約 14,700名



ITエンジニア

約 12,000名



※1)データベース内訳には当社のサイトへの登録者に加えて、ビジネスパートナーからの紹介者を含む (2022年4月末現在)

5-2. コンサルを祖業とした事業の特徴

- 当社はコンサルティングを祖業としているため、上流工程からの参画に強みを持つ
- 顧客企業にとってクリティカルである基幹システムの導入を得意としており、下流工程も比較的高単価で獲得
- 設立以来、開拓した顧客企業は数多く、業界に偏りのない多様な顧客層を持つ

上流工程への強み



コンサルティングノウハウを活用した、上流工程へ参画するため、
下流工程までもカバー

基幹システム導入など高単価の案件

コンサルタント： **140～300**万円

ITエンジニア： **100**万円以上

充実した顧客基盤

顧客企業数（累計）

1,000 社以上

参考：年間の取引企業数は約400社（2022年4月末時点）

顧客企業の割合

約 **3 : 3 : 4**

SIer コンサル 事業会社

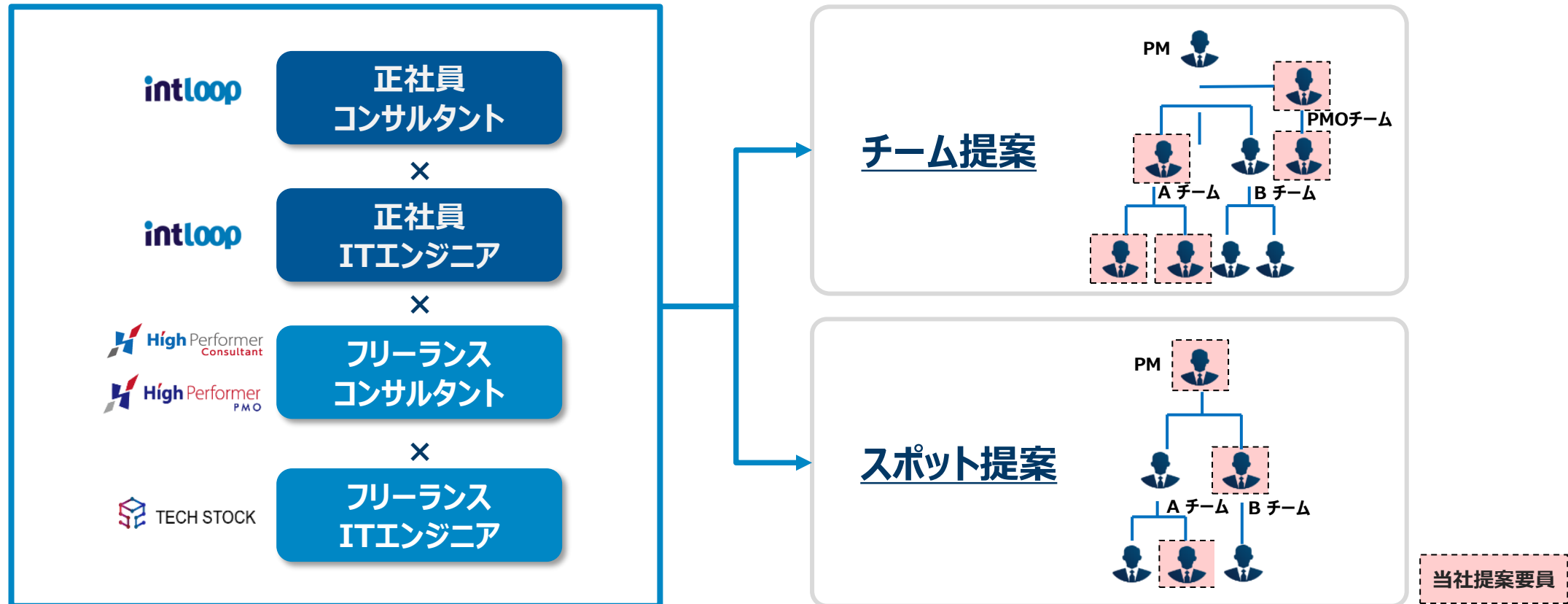
売上高2,000億以上の大手
SIerすべてとの取引あり

大手外資系コンサルティング
ファームすべての取引あり

製造業を中心とした事業
会社の大型案件も受注

5-3. 社員とフリーランスのハイブリッドでのサービス提供

- 柔軟且つタイムリーに、必要なスキルを持った要員を必要とされるポジションで、1名のスポットから提供でき、一部チーム体制での提案も可能な点が大きな強み
- 顧客企業から、小規模プロジェクトや、大型案件の一部の領域をすべて任せたい等、チームでの提案を依頼された場合は、正社員を中心としたフリーランスとのハイブリッドなチーム体制で提案が可能（※1）

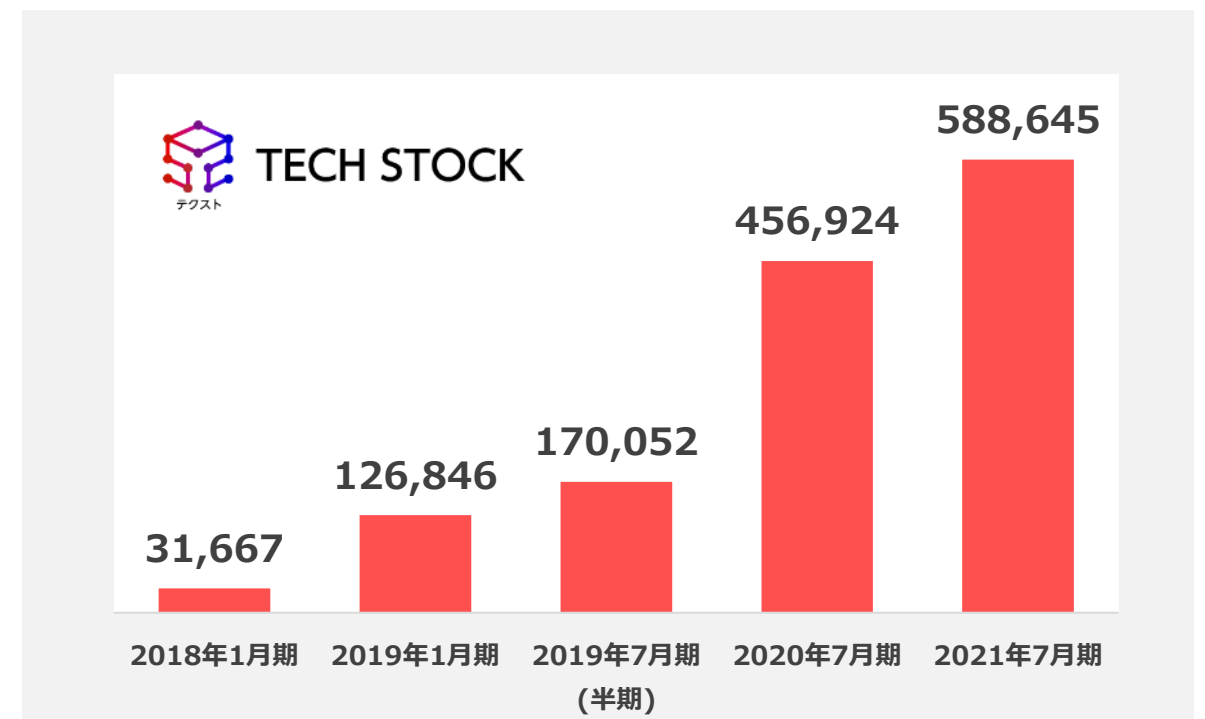
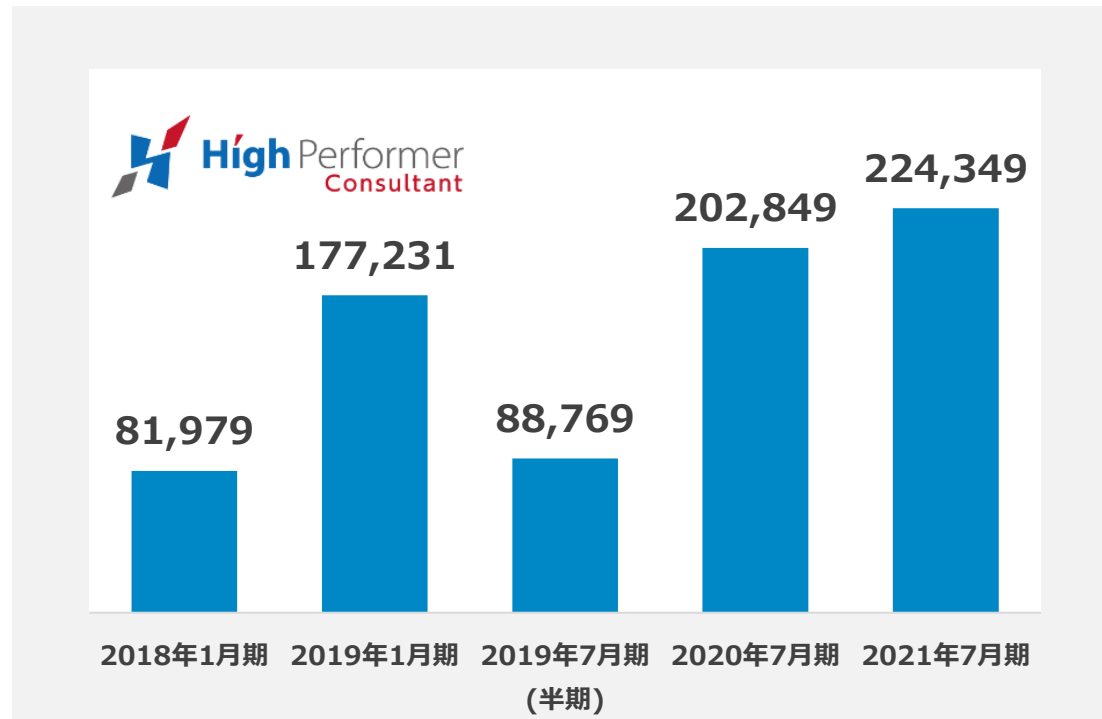


※1) 正社員とフリーランスのハイブリッドチームの売上は月商約200百万円。全体の売上の21%（2021/7実績）

5-4. Webマーケティングによる集客：サービスサイトのユニークユーザーの推移

- フリーランスの集客は、サービスサイトの検索上位表示がキーファクター
- 高い専門性が必要とされるSEO対策、運用型広告等のWebマーケティングを自社で実践していることが強み

主力案件紹介サービスサイトへの訪問ユニークユーザー数（UU）推移（※1）（※2）

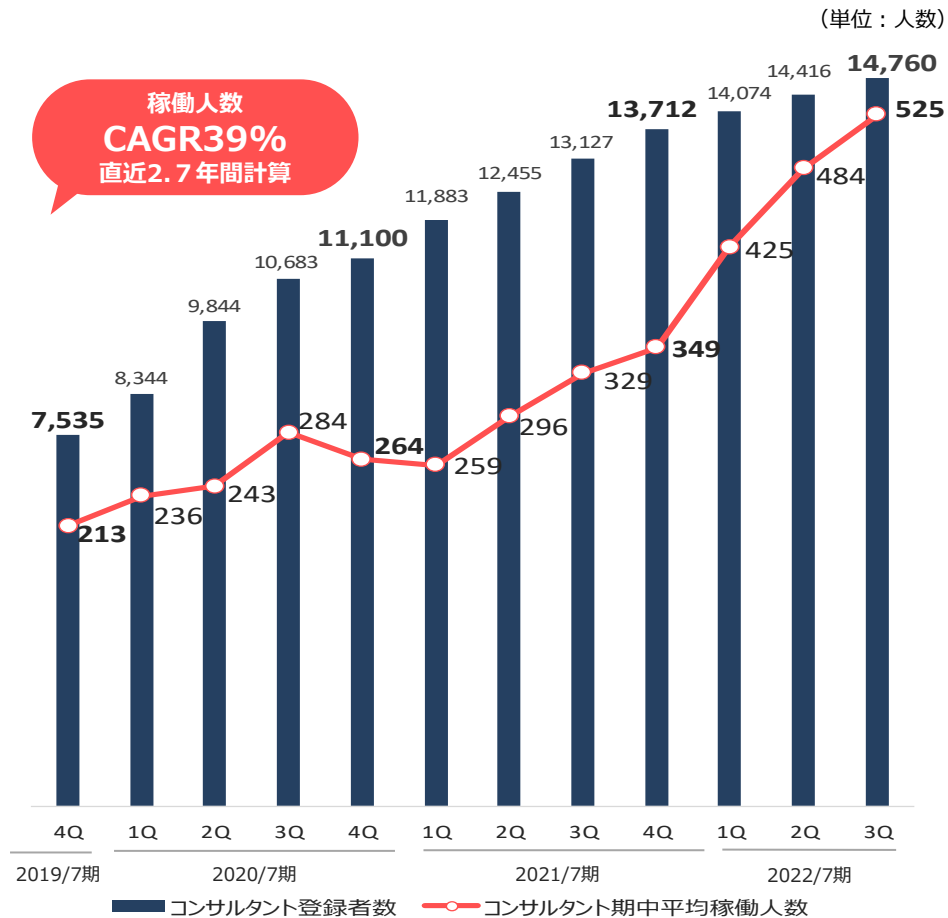


※1) ユニークユーザー数とは決まった計測期間内にウェブサイト、ページに訪問したユーザーの数
※2) 上記数値はGoogle Analyticsから算出。

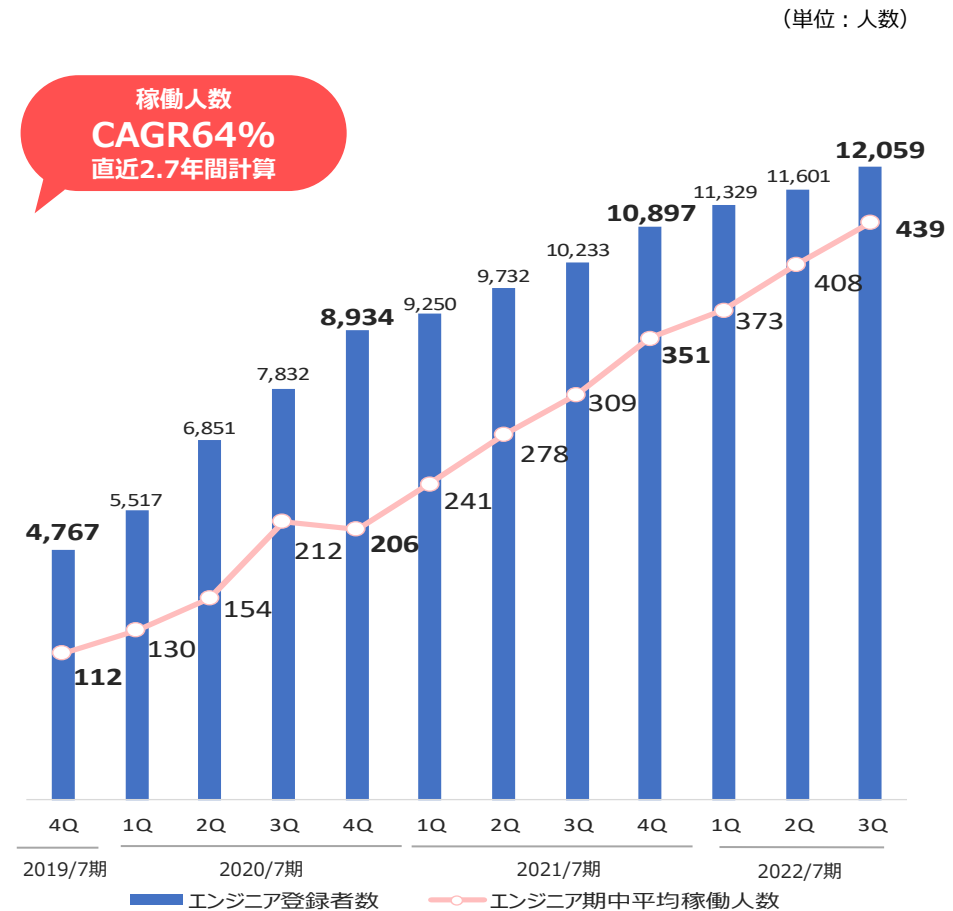
5-5. Webマーケティングによる集客：登録者数・稼働人数（※1）の推移

- Webマーケティングに広告宣伝費を集中投下し、フリーランスのコンサルタント/ITエンジニアを継続的に獲得

コンサルタント数



ITエンジニア数



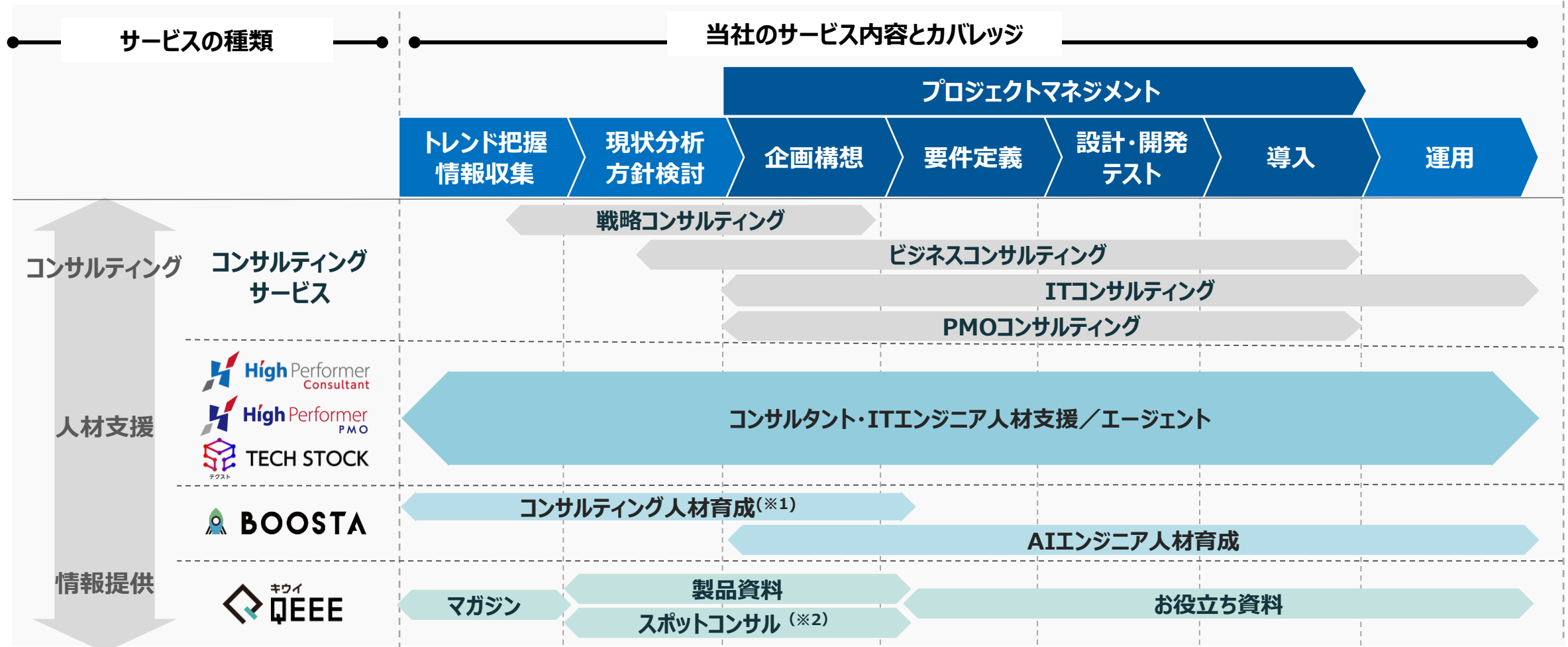
※1) 稼働人数には当社社員も含む。数値は、四半期ごとの月当たりの稼働人数平均値

- Webサービスは、顧客企業の多様なニーズに対応すること、既存顧客も含めた営業先候補を開拓すること、さらにはフリーランスに当社のファンになってもらうことを目的に、IT関連の情報サービスを提供

概要	 <h2>ビジネスの総合ポータルサイト</h2> <p>顧客企業の課題解決を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> スポットコンサル 専門知識をもつ「アドバイザー」と、専門的な情報を必要とする企業とマッチング1時間から相談可能 マガジン ビジネス課題に必要なソリューションに関する知見を最新のニュースや記事で学ぶことが可能 お役立ち資料 ホワイトペーパー・テンプレート・製品比較表・製品資料等、ビジネス課題を解決する情報を提供 製品資料 業務効率化に必要なB2Bクラウドツールを比較検討し、SaaSサービスの導入を支援 	 <h2>オンライン教育サービス</h2> <p>ITに関する最新スキルを獲得したい顧客企業に対し、社員のスキルチェンジや業績向上に寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> AI/機械学習 JDLA（日本ディープラーニング協会）認定のAIエンジニア育成コース クラウド活用 AWS等クラウドを活用するスキルを要請するコース ビジネススキル DXや事業計画等企業変革に必要な人材育成コース 	 <h2>フリーランス向け福利厚生プログラム</h2> <p>仕事のみならず生活面もサポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ライフサポート 保険、フィットネス、食品衣料、家事代行、等の生活支援サービスの提供 ラーニングサポート 英会話、キャリアアップ講座等の教育機会の提供 ワークサポート WiFi、サーバー利用料金のディスカウントでの案内、確定申告支援や、ファクタリングサービスの紹介
顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マガジン、お役立ち情報、製品情報などのアクセスから見込み顧客の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高度人材育成ニーズを持つ顧客企業の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サービスを提供する企業とのパートナーシップ
個人（フリーランス）	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 登録者のスポットコンサルの参画 ✓ 各種情報の調査へのアクセス 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ スキルアップを求めるIT人材の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サービスの優先活用による囲い込み

5-7. 当社のサービスのカバー範囲

- 前述の通り、当社はデジタル課題の解決に向けたプロセス各々で、顧客企業に活用できるサービスを提供
- トレンド把握であれば、QEEEのマガジン、要件定義ならばコンサルティングサービス等の活用が可能



今後に向けた課題 ※1) BoostaはDX研修に特化の方向で改善予定。 ※2) QEEEのスポットコンサルは今後の注力ポイント

【参考】ステークホルダーに提供できる価値

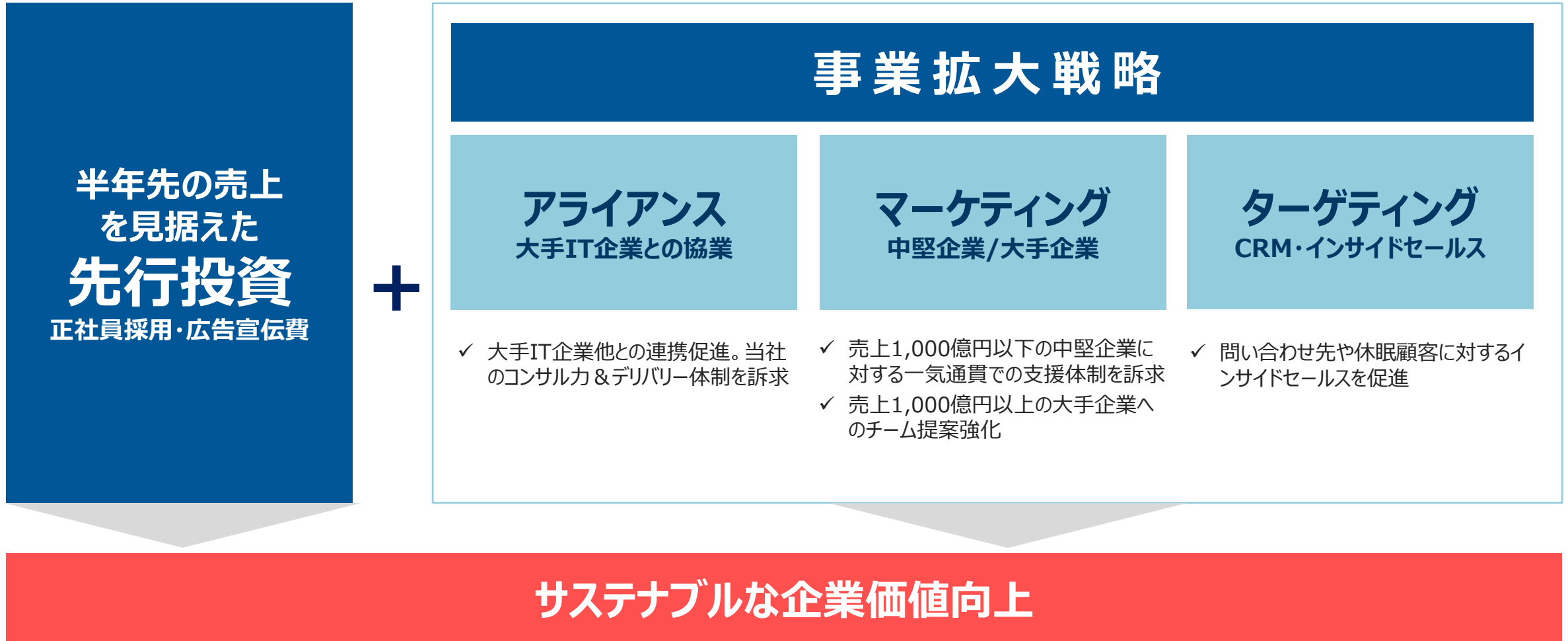
- 当社のサービスを通じて、顧客企業、正社員（コンサル/ITエンジニア）、個人（フリーランス）、ビジネスパートナー（BP）等のステークホルダーに応じた価値を提供することが可能

対 顧客企業	対 正社員 (コンサル/ITエンジニア)	対 個人 (フリーランス)	対 ビジネスパートナー (BP)
<ul style="list-style-type: none">✓ 企業側の課題解決や戦略実現にあたり、フリーランス、BPのリソースを多数持つことで、顧客の望む幅広いニーズにワンストップで対応✓ 従来の大規模開発型からサービス活用型（SaaS等）にシフトしようとしている企業は、優秀人材を少数で活用したいというニーズに対し、フリーランス活用で解決策を提案	<ul style="list-style-type: none">✓ フリーランス支援を通じて顧客企業からの様々な案件情報が集まってきており、その中から社員個々人のキャリアビジョンを達成できる環境の提供が可能✓ 支援先の顧客からのニーズを基に、当社の人材DBを活用することで、顧客企業の人材不足のみならず課題解決にも貢献することで、長期的な顧客との関係構築ができ、結果として、当社の売上向上、さらには正社員の評価も向上できる（社員のみでサービス提供する会社は社員数が制約となり提案できないケースあり）	<ul style="list-style-type: none">✓ 事業会社、SI企業、コンサルティングファーム、その他BPなど、幅広いネットワークを活用し、業界内の幅広い情報や今後の技術動向を踏まえた、将来的なキャリアへのアドバイスが可能✓ 正社員と異なり、プロフェッショナルとしてリスクを背負って企業と契約するので、正社員契約時代よりも高報酬を実現できる✓ BOOSTA（オンライン教育）や fukurint（フリーランス向け福利厚生サービス）のサービス利用によりキャリアアップやQOLの向上が期待できる	<ul style="list-style-type: none">✓ 市況の変動を大きく受けるBPの調整弁として、案件を多数持つ当社を利用可能✓ 当社にとっては各BPのリソースを含めて、企業への提案の幅を厚く持つことが可能となる✓ 当社が1次-2次請が中心であるため、BPにとっても、4-5次請構造から3次請けなどになり、高単価での受託や、当社のオンライン教育サービスの活用により所属社員のキャリアアップも図れる

成長戦略

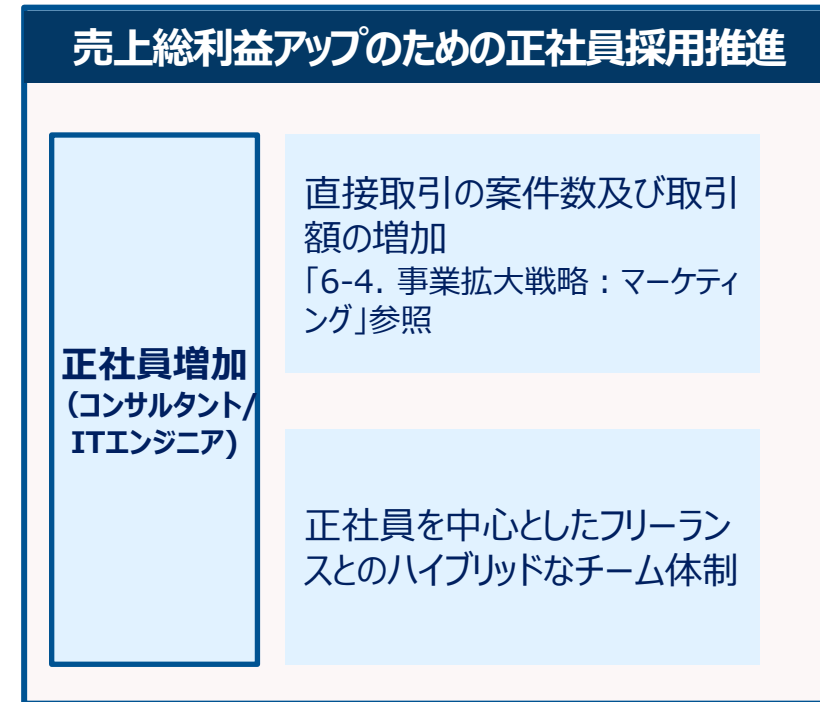
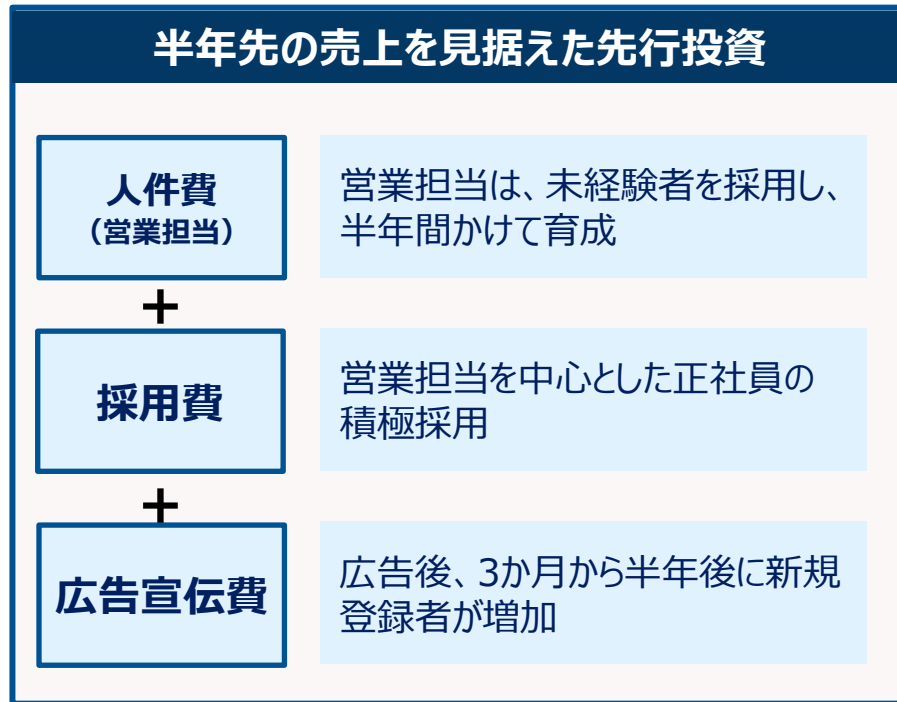
6-1. 成長戦略の概要

- 売上拡大に向け、先行投資として、正社員採用及び広告宣伝費への集中投資と同時に、既存顧客拡大並びに新規顧客獲得のために、アライアンス、マーケティング、ターゲティング等の戦略により企業価値向上を目指す



6-2.半年先の売上を見据えた先行投資

- 半年先の売上を見据えた、成長への先行投資として、フリーランスの集客や案件獲得のための「広告宣伝費」と社員増のための「採用費」への集中投下と共に、その結果としての正社員の増加により、売上総利益の向上を図る

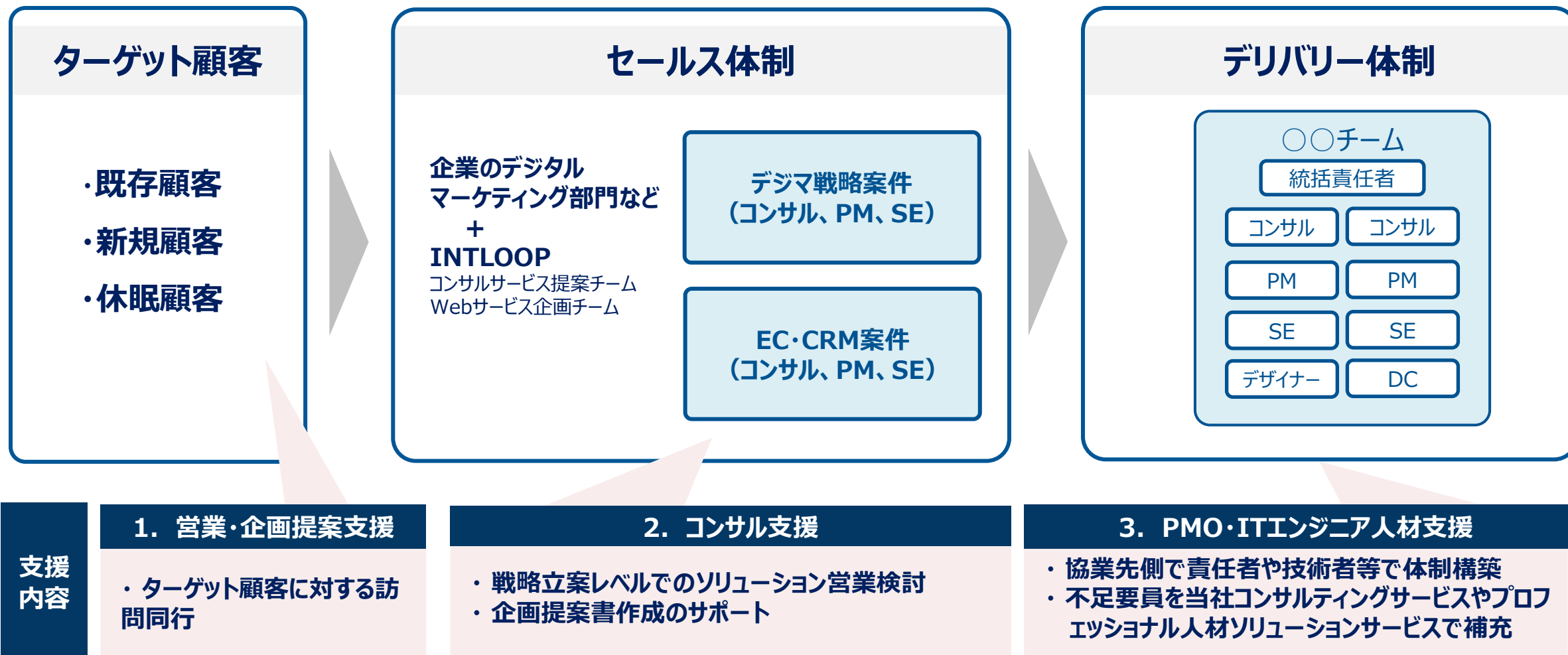


過去の実績と同等レベルの成長を実現するには、売上高対比で10~12%の先行投資を継続

直取引や正社員主体のチーム提案により、売上総利益の向上を図る

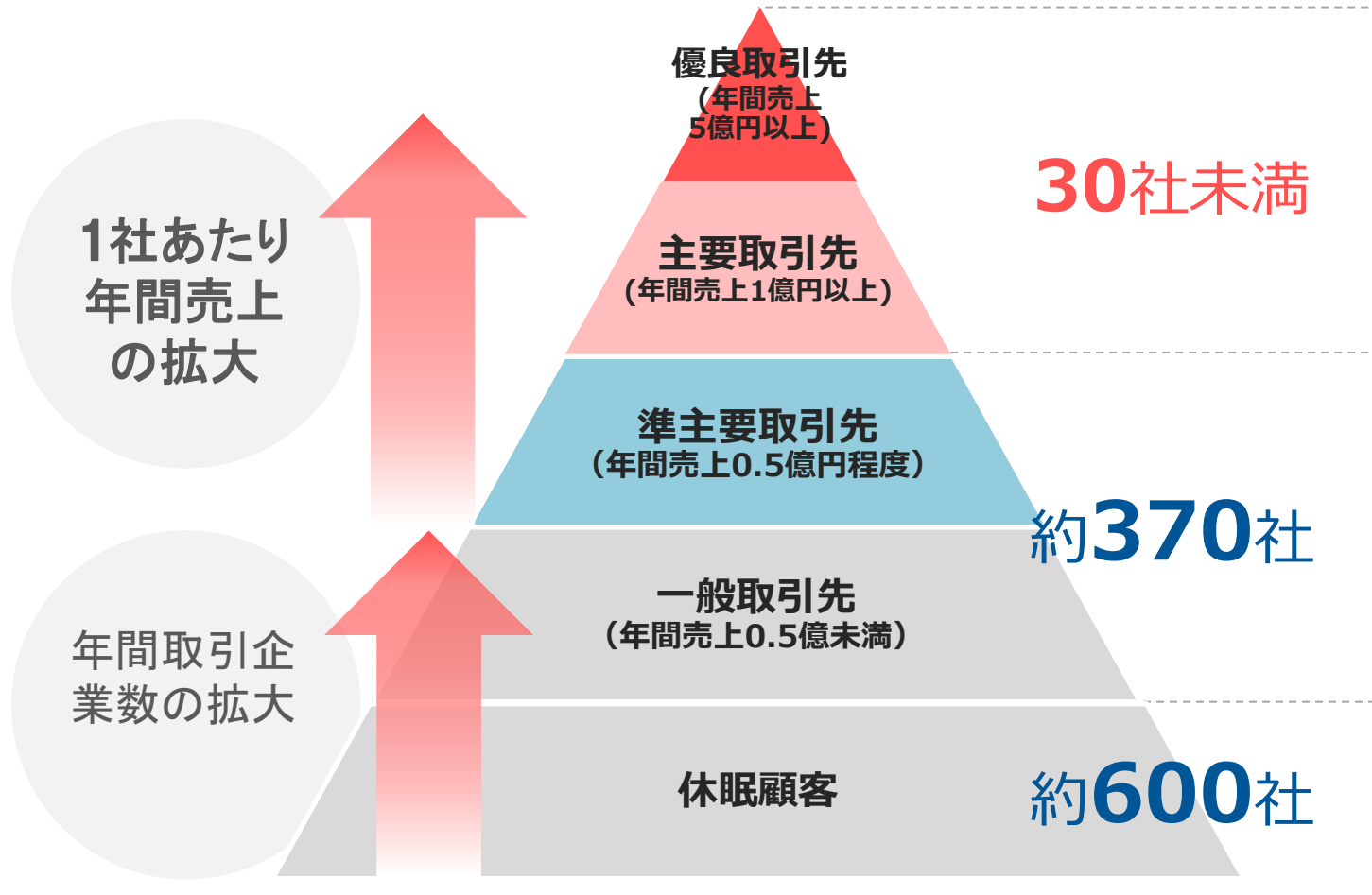
6-3. 事業拡大戦略：アライアンス

- 大手コンサルファームが競合先となる大手IT企業等と、当社のコンサル力（ソリューション営業力）を活かした協業モデルを構築。ターゲット顧客攻略のために、セールス・デリバリーを支援



6-4. 事業拡大戦略：マーケティング（年商1,000億円以上の大手事業会社向け）

- 充実した顧客基盤を活用するべく、休眠顧客の掘り起こしを強化
- 1社あたりの年間売上の拡大を目的として、コンサルティング営業専任組織による課題解決型ソリューション提案を実施

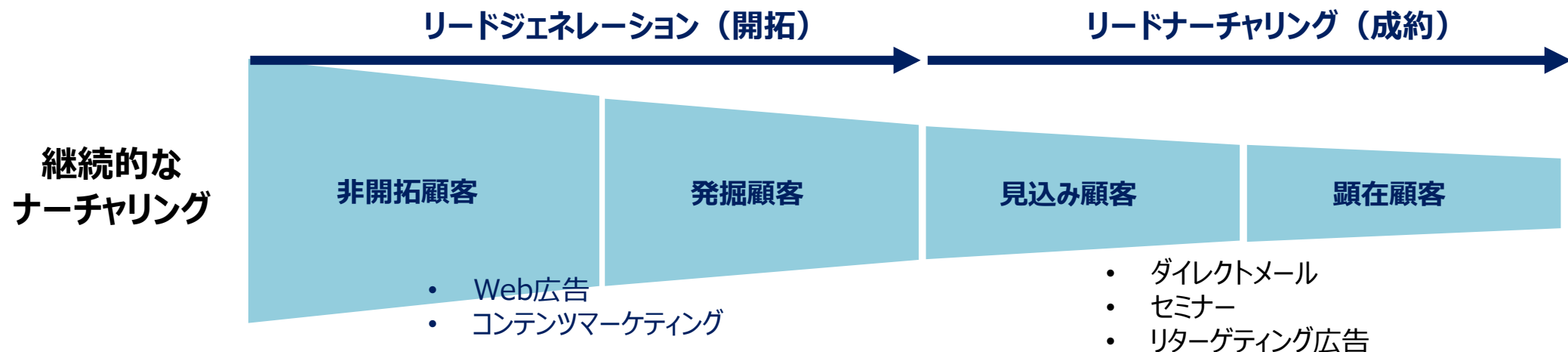
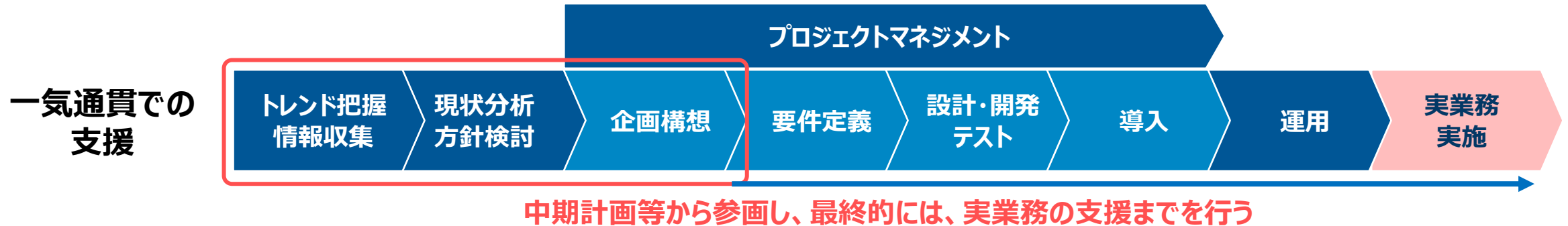


基本戦略

- ✓ コンサルティング営業専任組織による、課題解決型ソリューション提案の実施
 - ✓ ソリューション提案型営業活動の推進に伴う、顧客企業・プロジェクト内でのコアパートナーとしてのポジションを確立、高単価案件・チーム案件の継続的な増加を推進
 - ✓ 上記実現のための、重要アカウント別営業・提案戦略の定期レビューの実施
-
- ✓ インサイドセールスチームによる休眠顧客アポイント
 - ✓ 顧問契約による案件獲得のリードタイム短縮

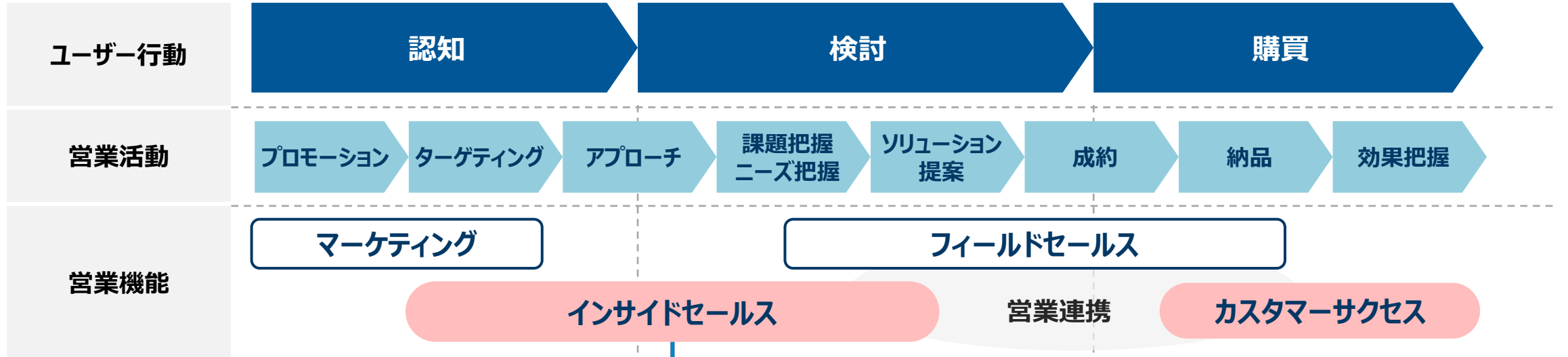
6-5. 事業拡大戦略：マーケティング（売上1,000億円未満の中堅企業向け）

- 意思決定が迅速な中堅企業に対する長期経営戦略のコンサルティングを実施
- その後もITエンジニア領域をカバー、加えて実業務のアウトソーシング案件の獲得にも注力し、一気通貫での支援を目指す
- 過去の取引先も含めて、顧客企業の最終意思決定者に達するためのリードジェネレーションを行っていく



6-6. 事業拡大戦略：ターゲティング（CRM構築/インサイドセールスの拡充）

- これまでの顧客の問い合わせやコンタクト履歴も踏まえ、顧客との接点を維持、進化させるためのインバウンド型およびアウトバウンド型のインサイドセールスを推進する
- 今後は、アウトバウンド型のインサイドセールスを推進し、顧客企業への積極的なアプローチを推進する



【インバウンド】

- ✓ 各問合せの一次対応
 - ホームページ
 - HPコンサル問合せフォーム
 - HPコンサルホワイトペーパーDL
 - ハイパフォキャリア
 - テックストック問合せフォーム
 - QEEEスポットコンサル
 - QEEEテレワーク診断
 - QEEEホワイトペーパーDL
 - QEEE問合せフォーム
 - BOOSTA問合せフォーム
 - BOOSTA無料体験
 - BOOSTA申込登録
 - バチグマ問合せフォーム
 - WEB制作LP
 - 広告運用LP

【アウトバウンド】

- ✓ 新規顧客アプローチ
 - 手紙、メール、DM
 - ✓ 休眠顧客アプローチ
 - ✓ メールマガジン配信
 - サービス案内
 - 役立ち情報
 - プレスリリース
 - ✓ セミナー/イベント案内
 - ✓ カスタマーサクセス
- 青字：2022年7月より順次導入予定

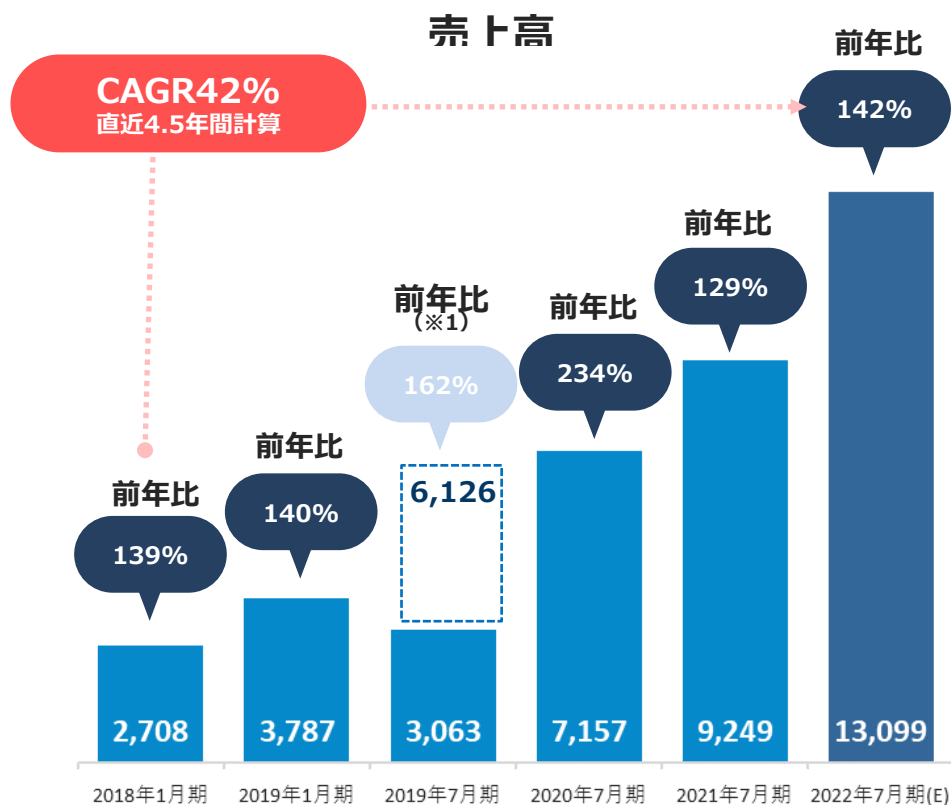
經營指標

7-1. 経営指標 売上高と営業利益の推移

- 売上高については、前年比平均130%の成長を維持。2021/7期より利益拡大ステージへ

売上高・売上高伸長率の推移

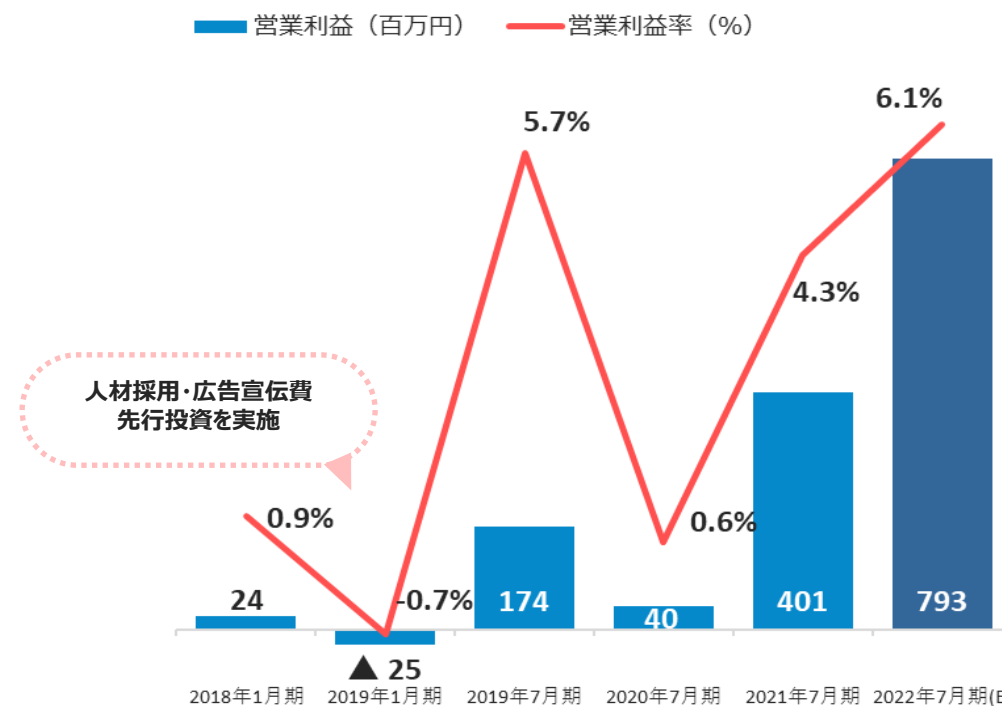
- ✓ 2017/1期以降、一部コロナ禍の影響は受けたものの、成長を維持
- ✓ 2019/7期は半期決算のため、半期の数字



売上総利益率・営業利益の推移

- ✓ 2020/7期までは、成長投資（人材採用、広告宣伝）を実施
- ✓ 2021/7期から売上総利益・営業利益とも利益拡大

営業利益・営業利益率



※1) 2019年7月期は決算期変更による6ヶ月決算。同売上高前年比は半期の売上を2倍とした場合の推測値

7-2. 経営指標 損益計算書

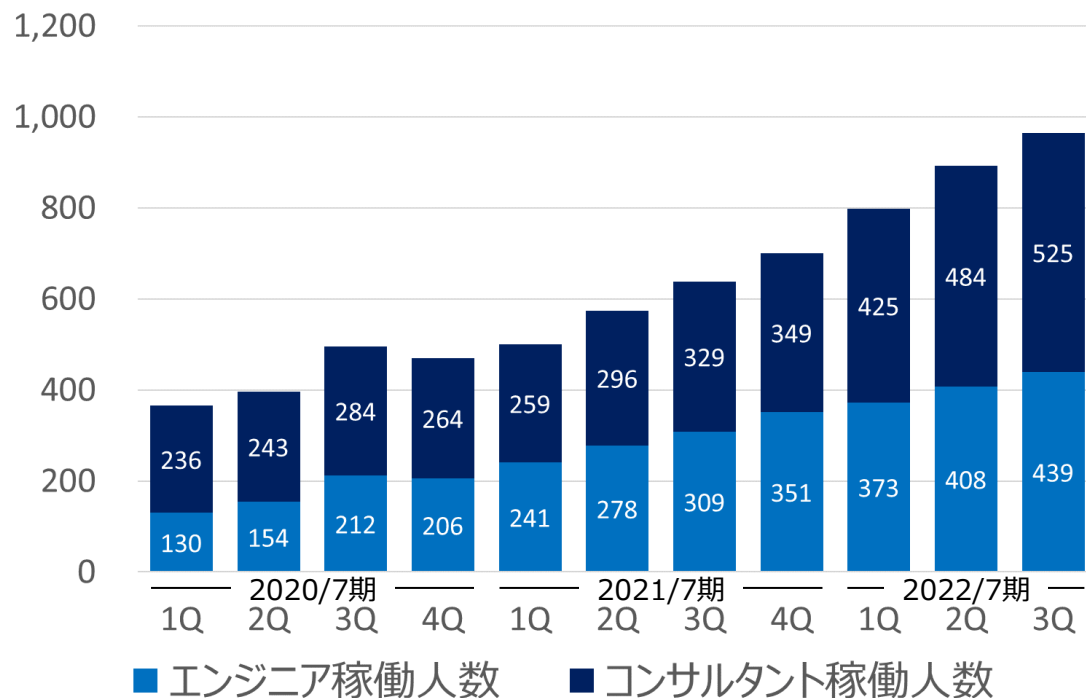
- 2022/7期の第3四半期において、2021/7期の売上高、営業利益を超える水準で推移
- 成長の継続のために、①先行投資を行うことで、過去実績と同等の売上伸長率の達成、②正社員の採用により売上総利益の増加、を目指す（「6-2.半年先の売上を見据えた先行投資」参照）

(単位：百万円)	2020年 7月期	2021年 7月期	2022年 7月期 (業績予想)	2022年 7月期 (第3四半期累計)	進捗率	
	売上高	7,157 (100.0%)	9,249 (100.0%)	13,099 (100.0%)	9,434 (100.0%)	
売上原価	5,621 (78.5%)	7,183 (77.7%)	9,993 (76.3%)	7,207 (76.4%)	72.1%	
売上総利益	1,535 (21.4%)	2,065 (22.3%)	3,106 (23.7%)	2,226 (23.6%)	71.7%	②正社員採用 による売上 総利益増
販管費	1,494 (20.9%)	1,664 (18.0%)	2,313 (17.7%)	1,646 (17.4%)	71.2%	
先行投資 (人件費/採用費/広告宣伝費)	876 (12.2%)	1,005 (10.9%)	1,568 (12.0%)	900 (9.5%)	57.4%	
営業利益	40 (0.6%)	401 (4.3%)	793 (6.1%)	580 (6.1%)	73.1%	
経常利益	55 (0.8%)	418 (4.5%)	747 (5.7%)	579 (6.1%)	77.5%	
当期純利益	36 (0.5%)	341 (3.7%)	500 (3.8%)	387 (4.1%)	77.4%	

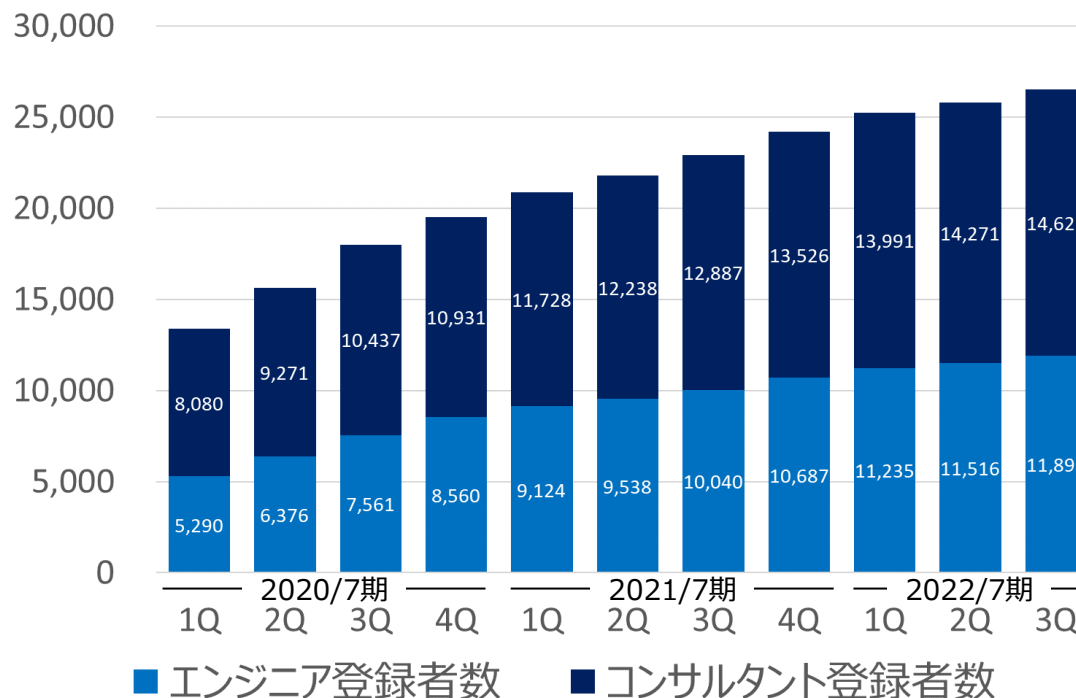
7-3. 月当たり稼働人数および登録者数

- 売上高に直結する指標としては稼働人数があり、着実に月当たりの稼働人数（四半期毎月平均）も増加
- 売上高に直結しないが、今後の成長に対する先行指標である登録者数（四半期毎月平均）も増加
- 稼働人数については、過去の登録者の掘り起こし活動によっても増加させる施策を実施

稼働人員数



登録者数



リスク情報

8. リスク情報

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
競合他社の動向について 当社のプロフェッショナル人材ソリューションサービス及びコンサルティングサービスは、特別な許認可や独自のテクノロジー等を用いるものではないため、その意味において参入障壁は高くありません。しかし、新規事業や業務改革など様々な経営課題を抱える顧客企業に対して行う提案やプロジェクトの推進には、業務に対する相応の知見の他、専門性の高いプロフェッショナル人材を適切にデリバリーするノウハウ等が必要です。しかしながら、資本力のある事業者やより先進的な事業展開を行う事業者等の新規参入等により競合状況が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	当社では、高い専門性を有したプロフェッショナル人材を確保することに加え、ビジネスの現場における知見や人材データベースの蓄積及び品質維持・向上のための教育等の取り組みを継続的に行っており、これにより競合他社との差別化を図っております。また、Webを中心としたマーケティングに力を入れることで認知度の向上を図り、インバウンドでの顧客獲得ができております。
プロフェッショナル人材の確保について 当社の事業展開においては、高い専門性を有したプロフェッショナル人材を継続的に確保することが必要不可欠であります。しかしながら、これら人材の確保が当社の計画どおりに進まず、一定数の人材を確保できなくなった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	大	当社では、フリーランス人材（コンサルタント/ITエンジニア）との接点の確保、コミュニケーションの強化による囲い込みを重要課題と認識し、既存及び新規顧客企業への営業を行う社員、プロジェクトの業務責任者となる社員、プロフェッショナル人材と積極的にコミュニケーションを取る専任スタッフ等の採用活動の強化及び教育研修による育成を図るべく、人事部門の強化を積極的に推進しております。
品質について 当社が事業を展開するコンサルティングやシステム開発支援においては、品質管理が重要であると考えております。コンサルティングは知識集約ビジネスであり、コンサルタントのサービスレベルが品質に直結し、システム開発支援においては顧客の求める機能要件等を十分に満たすことが必要となります。しかしながら、顧客が期待する品質のサービスが提供できない場合には、契約の継続性に支障をきたすなど、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	当社では、顧客企業への提案前に社内レビューを充実させることや、システム開発支援など成果物が重要なケースは契約開始後も定期的に有識者の確認を行うなど、品質管理のための手続きを整備するとともに、当社社員及びフリーランス人材への教育等により、品質維持・向上を図っております。
機密情報の管理について 当社が事業を展開するコンサルティングやシステム開発支援においては、顧客の事業戦略策定や基幹システム開発等に携わることから、機密性の高い情報を扱う機会が多くあります。万が一、顧客の機密情報等の流出・漏洩が生じた場合には、当社に対する社会的信用が損なわれ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	小	当社では、当社社員及びフリーランス人材に対して入社・登録時及び定期的に機密情報の取扱いに関する指導・教育を行っております。加えて、当社情報システム内のアクセスログを監視することにより不正挙動の検出を図り、システムの責任者にメールを自動送信する運用を行っております。

上記の主要なリスク以外は、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

用語	内容
DX	Digital Transformation の略称であり、デジタル技術により産業構造や人々の生活を変革させることを指します。
SAP	ドイツのSAP SE社が開発・提供するソフトウェアであり、基幹システムとして、企業のシステムに広く利用されるものです。
PMO	Project Management Office の略称であり、組織内で実行される個々のプロジェクトに、横串を通して統括的な管理やサポートを行うための機能または部署やチームのことを指します。
UI	User Interface の略称であり、ユーザー（利用者）と製品やサービスとのインターフェース（接点）のことを意味し、ここではサービスサイトの見た目や、使いやすさのことを指します。
上流工程・ 下流工程	上流工程とは、システム開発・設計における初期の工程を指し、計画立案や要件定義などが行われます。それに対し、プログラミングなどを含む開発工程を下流工程と呼びます。
PMI	Post Merger Integration の略称であり、M&Aによる統合効果を確実にするための、統合プロセスとマネジメントのことを指します。
SCM	Supply Chain Management の略称であり、原材料が調達されてから商品が消費者に渡るまでの生産・流通プロセスのことを指します。
CRM	Customer Relationship Management の略称であり、顧客との関係性、コミュニケーションを管理し、自社と顧客との関係を一元的に把握できるようにすること及びそのために使われるシステムやツールのことも指します。
ERP	Enterprise Resources Planning の略称であり、企業経営の基本となる資源を適切に分配、有効活用する計画策定を支援する統合的なシステムのことを指します。
BPR	Business Process Reengineering の略称であり、業務プロセスを根本的に見直し、再設計することを指します。
BPM	Business Process Management の略称であり、業務プロセスの現状を把握し、変更や改善を行うことで、本来あるべきプロセスに継続的に近づけていくための業務管理手法を指します。
RPA	Robotic Process Automation の略称であり、ソフトウェアロボットを使って、パソコン等を使ったデスクワーク等の業務を自動化するテクノロジーや取り組みのことを指します。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込み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想に関する記述は、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。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

本資料の次回の開示は、2022年10月を予定しております。