

'23年7月期 第2四半期 決算説明資料、及び中期成長戦略

intloop

2023年3月15日

INTLOOP株式会社

証券コード：9556 / 東証グロース

Index

1. 業績ハイライト
2. 指標概況
3. 中期成長戦略
4. ご参考

1. 業績ハイライト

✓ 売上高、各段階利益において、過去最高値を更新し、営業利益率も改善

	当期 '23/7 上期		前年同期 '22/7 上期		実績比
売上高	8,324	百万円	5,876	百万円	41.6 %
売上原価	6,393	百万円	4,509	百万円	41.8 %
売上総利益	1,930	百万円	1,367	百万円	41.2 %
売上総利益率	23.2 %		23.3 %		△0.1 pt
販売費及び一般管理費	1,379	百万円	1,053	百万円	31.0 %
営業利益	550	百万円	314	百万円	75.2 %
営業利益率	6.6 %		5.4 %		+1.3 pt
経常利益	549	百万円	315	百万円	74.4 %
四半期純利益	364	百万円	210	百万円	72.8 %

- ✓ 売上高は、**8.9%**増と計画通りに進捗、営業利益の低下は採用活動の計画以上の進捗が影響
(将来的にはポジティブな要因)

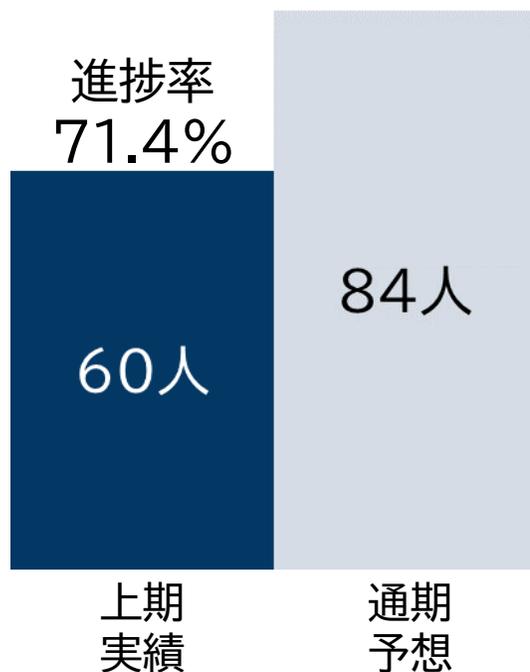
※詳細は次ページ

	'23/2Q		前四半期比 '23/1Q		実績比
売上高	4,340	百万円	3,984	百万円	8.9 %
売上原価	3,362	百万円	3,031	百万円	10.9 %
売上総利益	977	百万円	953	百万円	2.6 %
売上総利益率	22.5 %		23.9 %		△1.4 pt
販売費及び一般管理費	766	百万円	612	百万円	25.2 %
営業利益	210	百万円	340	百万円	△38.1 %
営業利益率	4.9 %		8.5 %		△3.7 pt
経常利益	209	百万円	340	百万円	△38.3 %
四半期純利益	139	百万円	224	百万円	△38.1 %

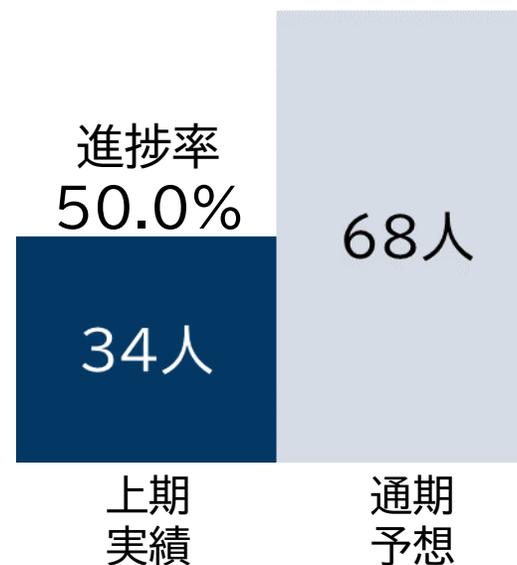
- ✓ 上期で通期計画の61.8%となる94名(前年上期は60名)を採用
- ✓ デリバリー社員※は**71.4%**の進捗で、成長基盤を構築

※ コンサルティングサービスを行う当社社員

デリバリー社員(コンサルタント、ITエンジニア)



その他社員(営業、マーケ、管理)

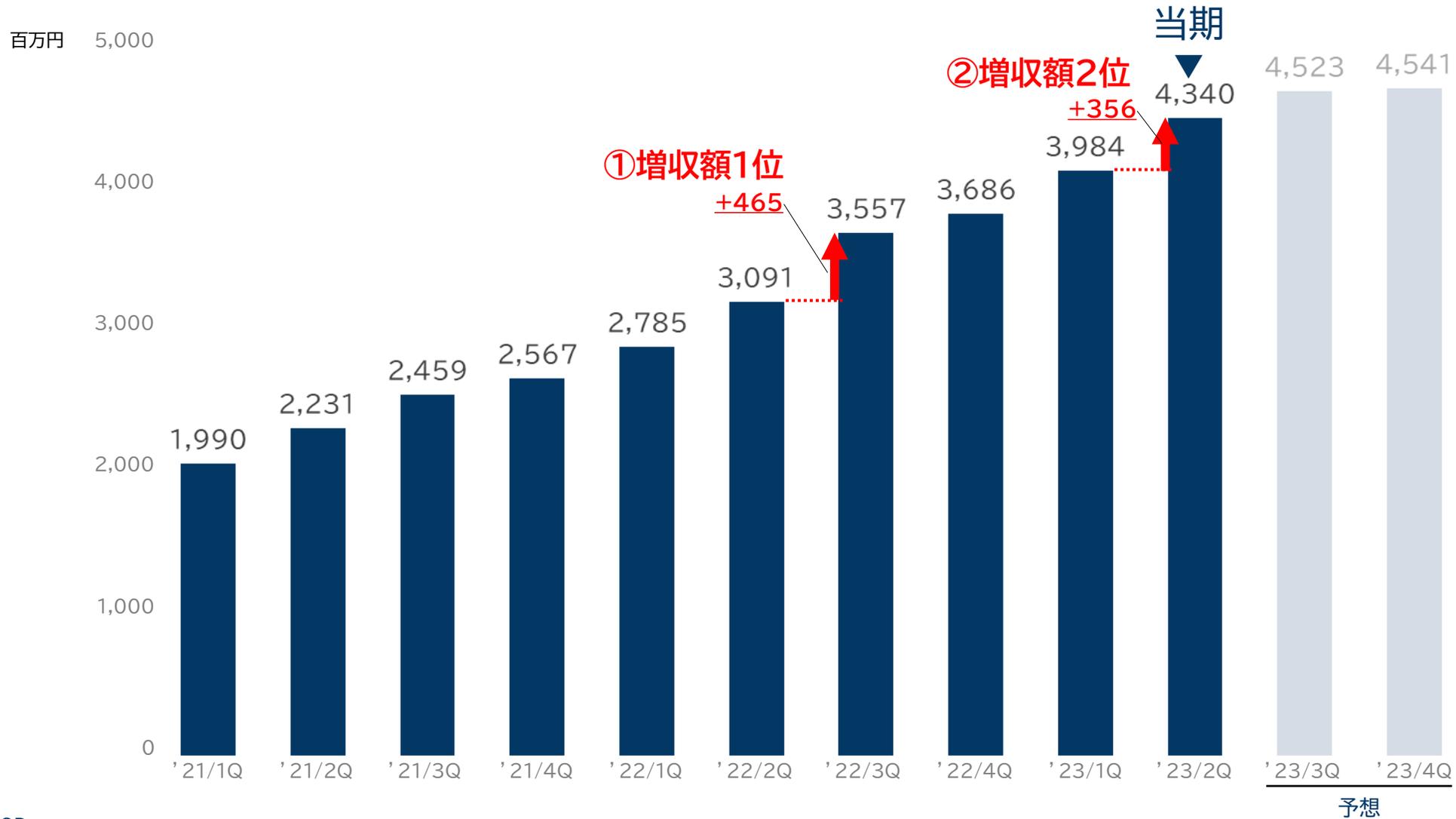


✓ 売上高の進捗は、**48.8%**、通期では上振れる可能性もあるが、現時点では当初予想を据え置く

	実績 '23/7 上期		業績予想 '23/7 通期		実績比
売上高	8,324	百万円	17,051	百万円	48.8 %
売上原価	6,393	百万円	12,879	百万円	49.6 %
売上総利益	1,930	百万円	4,172	百万円	46.3 %
売上総利益率	23.2 %		24.5 %		△1.3 pt
販売費及び一般管理費	1,379	百万円	2,979	百万円	46.3 %
営業利益	550	百万円	1,193	百万円	46.2 %
営業利益率	6.6 %		7.0 %		△0.4 pt
経常利益	549	百万円	1,199	百万円	45.8 %
四半期純利益	364	百万円	801	百万円	45.5 %

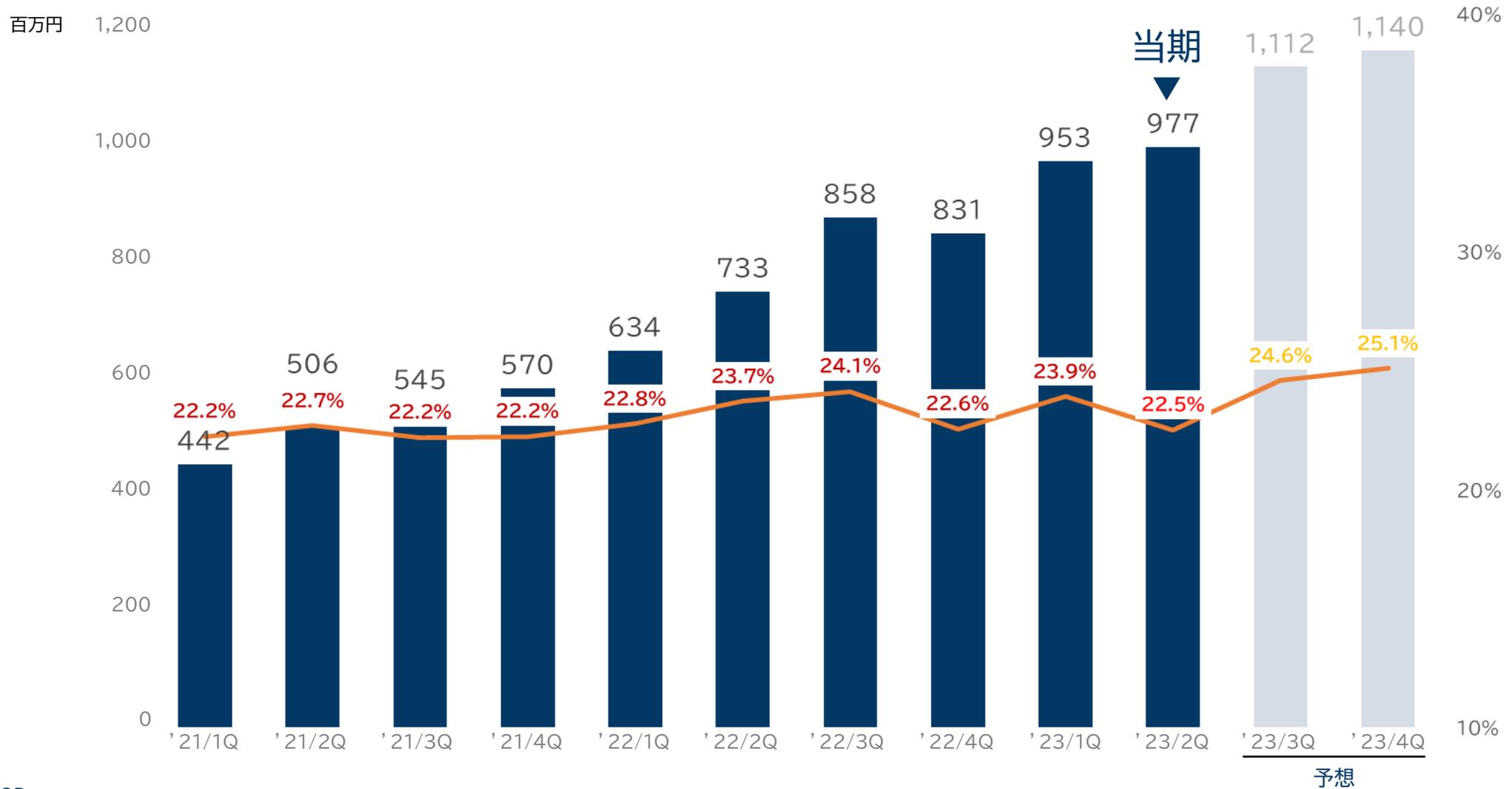
2. 指標概況

✓ 売上高は、前年同期対比で41.6%増、前四半期対比で8.9%増となり、過去2番目の増収(②)



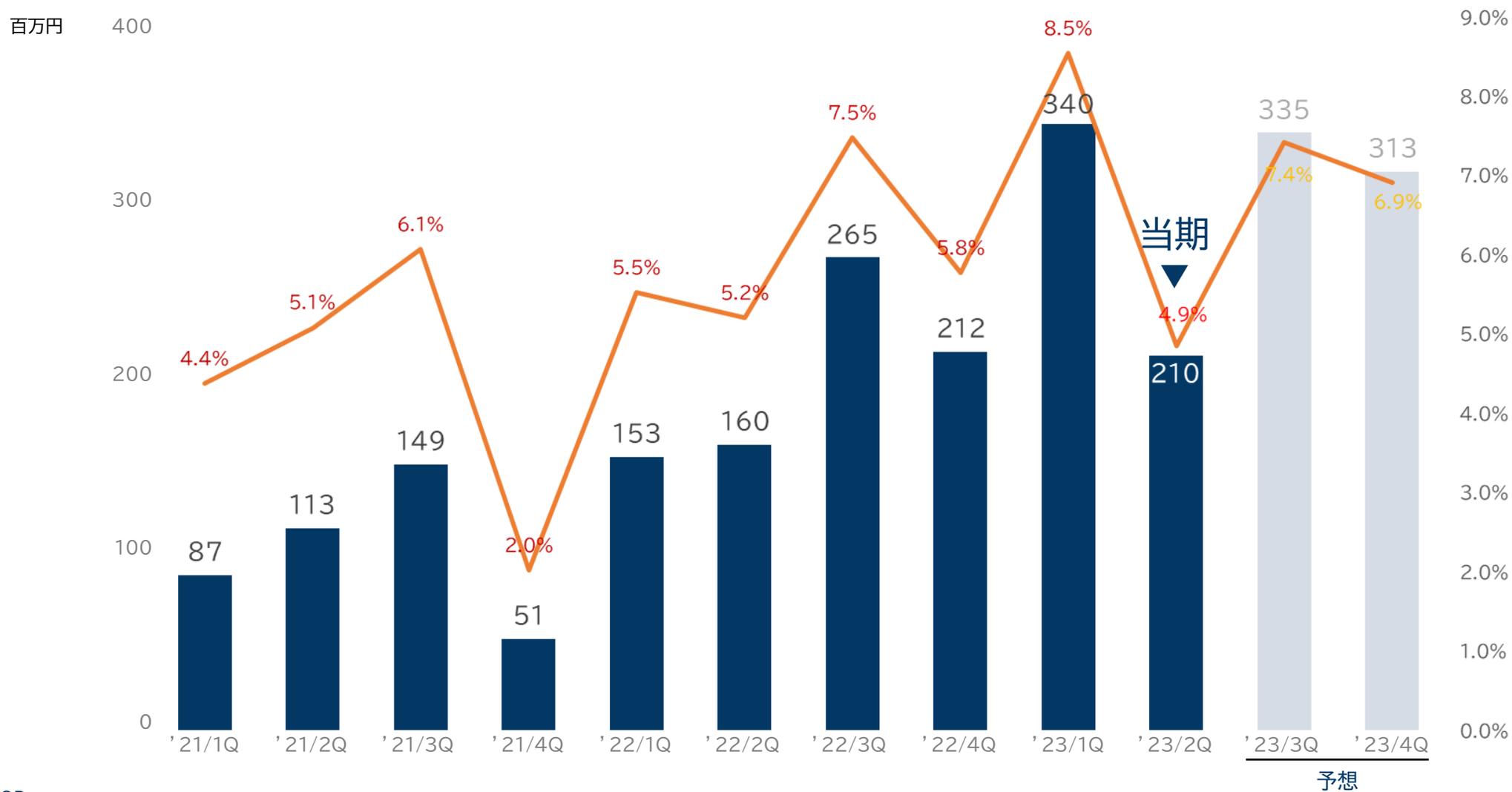
売上総利益及び利益率の四半期推移

- ✓ 売上総利益率は、前Q比で低下したが、期末には1pt以上の改善予定



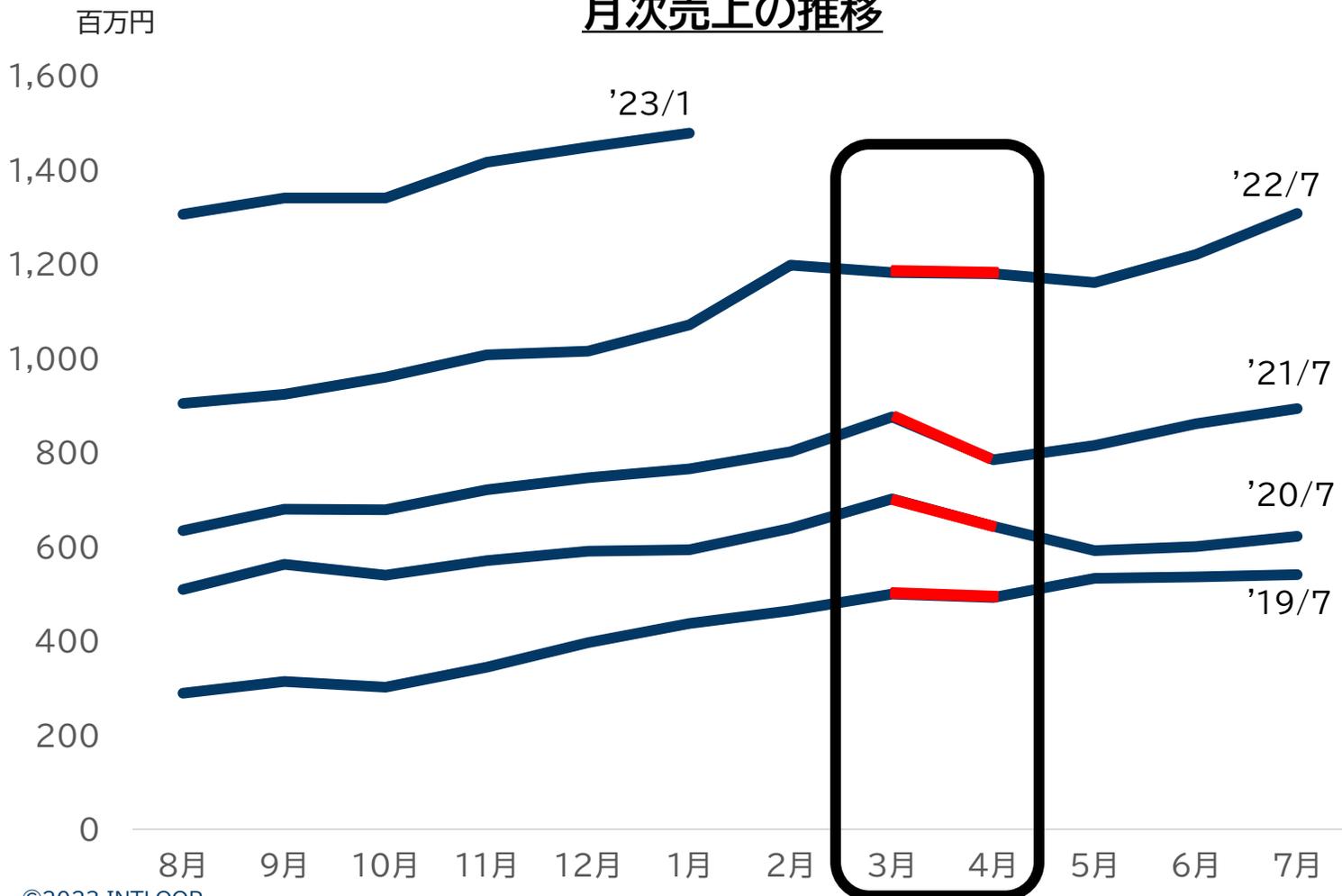
営業利益及び利益率の四半期推移

- ✓ デリバリー社員の採用が計画以上に進捗し、当期の営業利益率は一時的に低下も今後の売上増に貢献



- ✓ 原則、ストック型モデルのため、売上は前月を上回る 例外、日本特有の3月決算の影響から4月は前月を下回ることがある
- ✓ 上期は、通期計画で**48.8%**と高い進捗

月次売上の推移



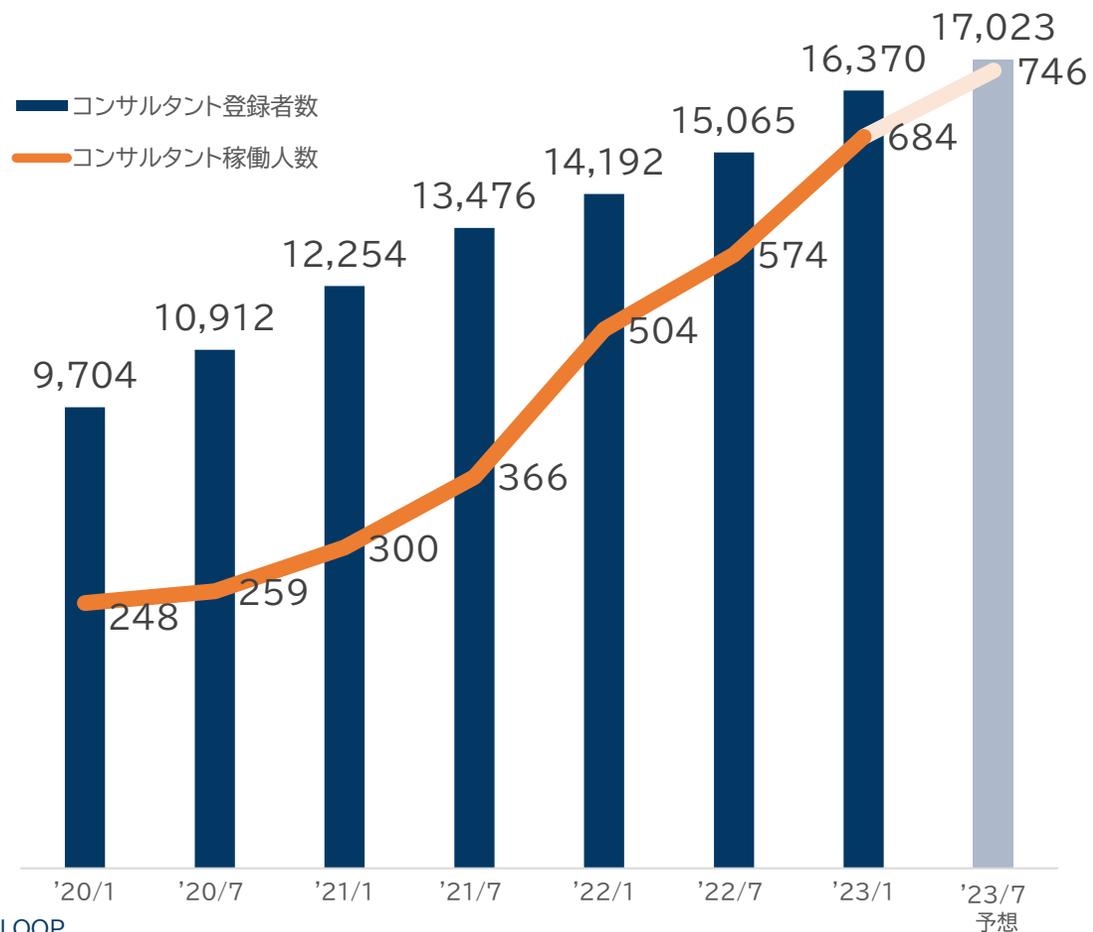
四半期売上の進捗率

	1Q	2Q	3Q	4Q
'21/7	21.5%	45.6%	72.2%	100.0%
'22/7	21.2%	44.8%	71.9%	100.0%
'23/7	23.4%	48.8%	-	-
平均進捗率	22.0%	46.4%	72.1%	100.0%

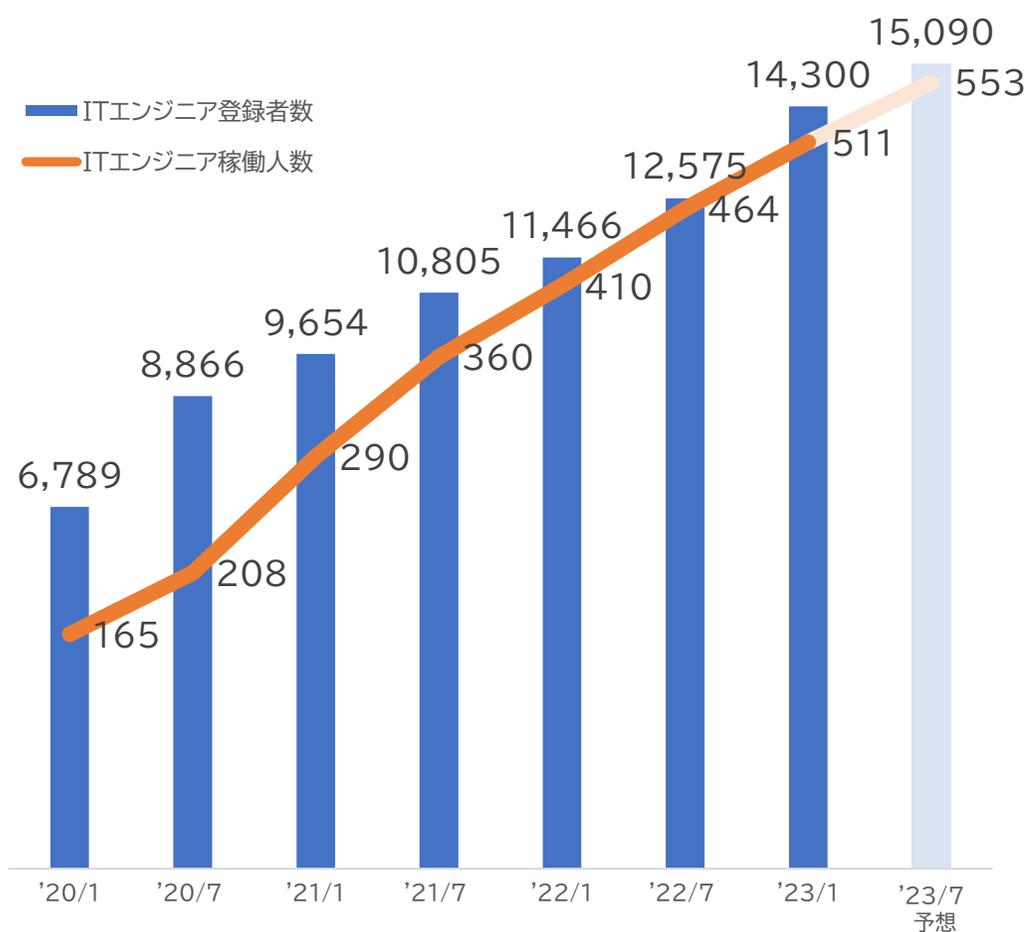
※ 平均進捗率は、実績または業績予想より算出

- ✓ 登録者は、3万人を突破し、過去最高人数を更新、高度IT人材の獲得を継続

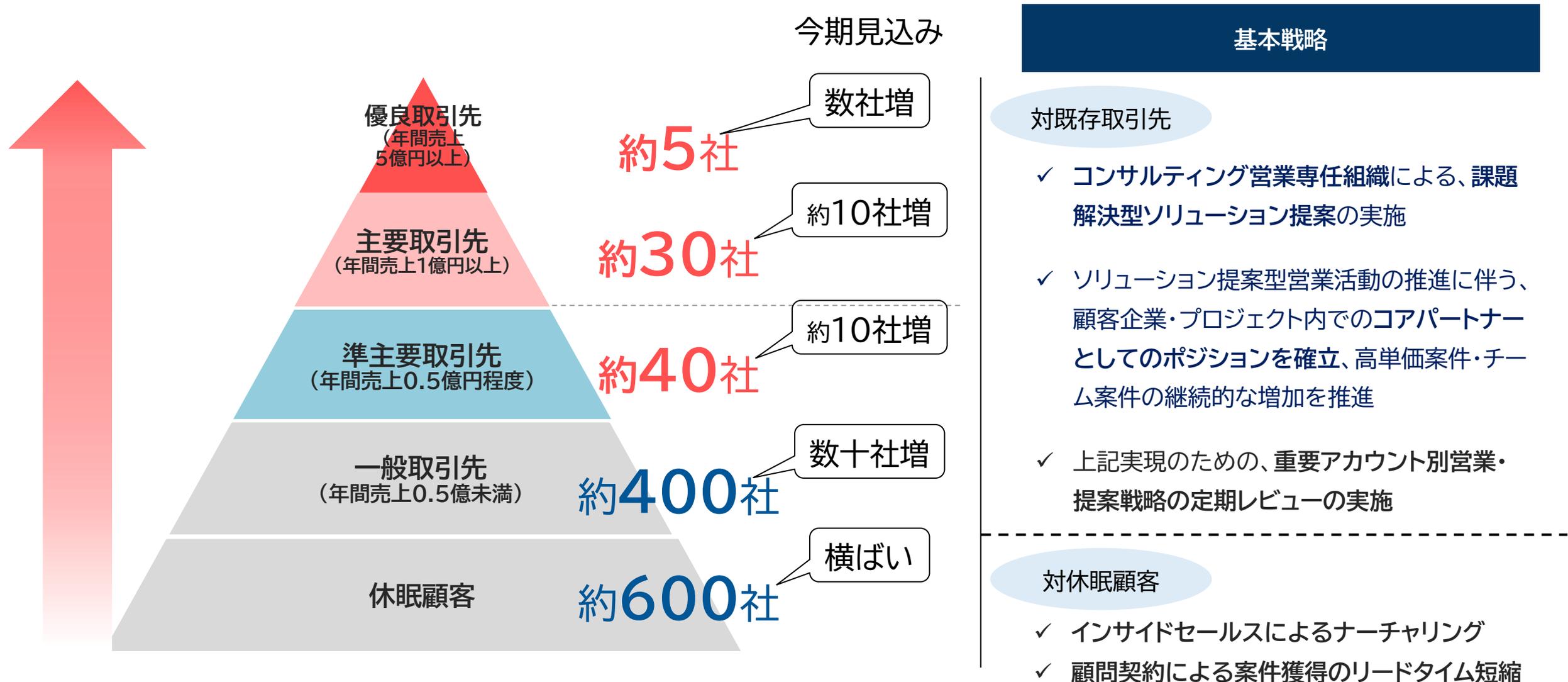
コンサルタント



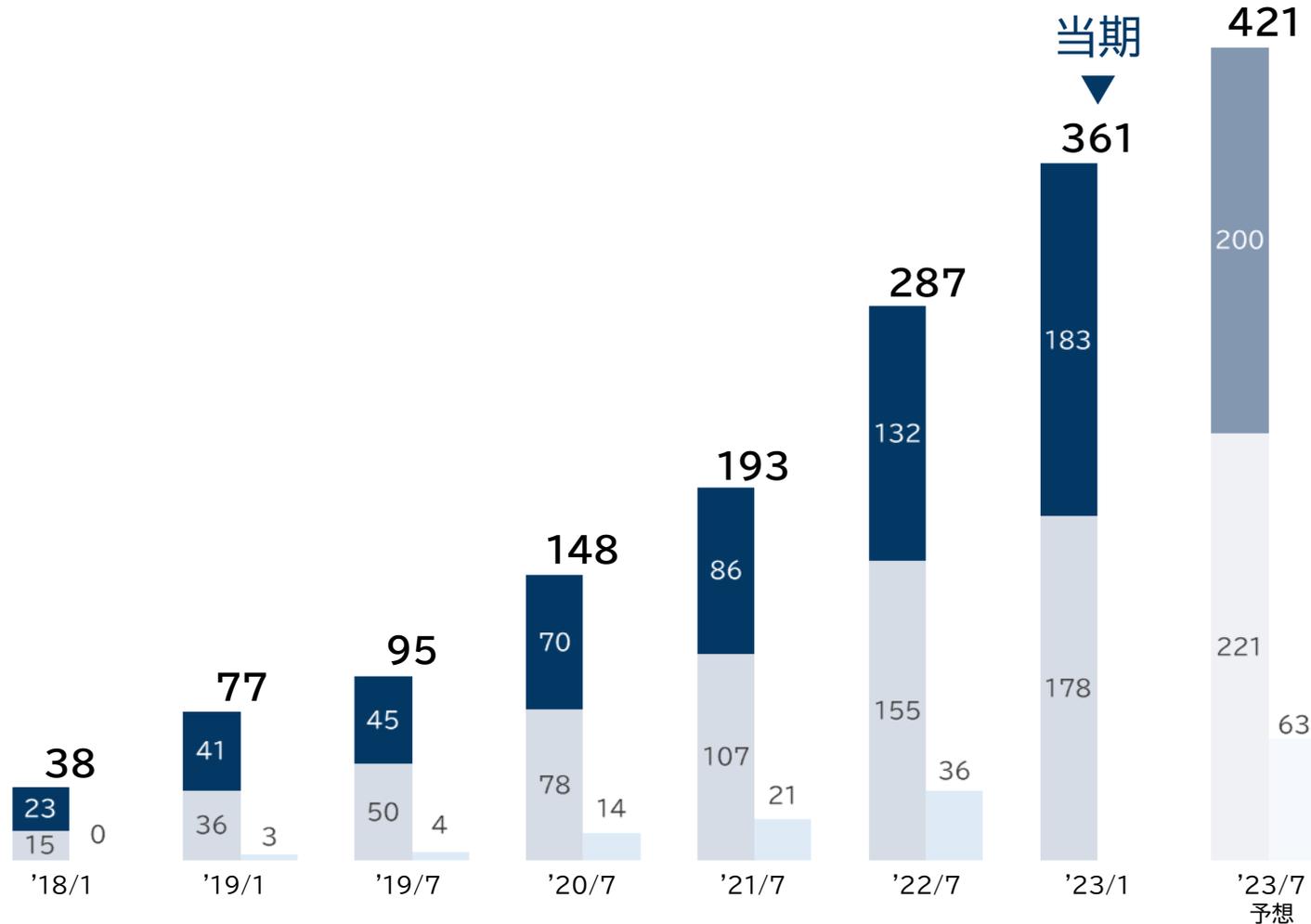
ITエンジニア



✓ 休眠顧客の掘り起こしも継続しつつ、既存企業への戦略的営業で1社あたりの売上高増を推進



✓ 採用体制強化の影響もあり、社員数は前期末から74人増加



上期採用実績

■ デリバリー社員	60人
■ その他社員 (営業、マーケ、管理)	34人
■ '23/4 新卒入社予定 (デリバリー&営業その他)	63人

中期成長戦略

intloop

2023年03月

INTLOOP株式会社

(証券コード：9556 / 東証グロース)

I. めざす姿

II. 業績目標

III. 成長戦略

1. オーガニック成長戦略

2. アライアンス・M&A戦略

3. プラットフォーム戦略

in the loop ~ 人と企業の成長が循環する社会へ ~

scope 01

人的資本の 共有センター

あらゆる業界のDX進展を リソースマネジメントで支援

多種多様なスキルや働き方を望むワーカーと、変化の激しい企業のニーズを機敏に察知し、共有リソースセンターとしての役割を果たす

scope 02

DX支援における リーディングカンパニー

ナレッジとネットワークの力 で成長のエコシステム構築

DX支援で培ったナレッジと、人と企業を結ぶネットワーク、そしてそれらをつなぐプラットフォームを最大限活用し、誰もが参加して成長できる人材育成エコシステムを構築する

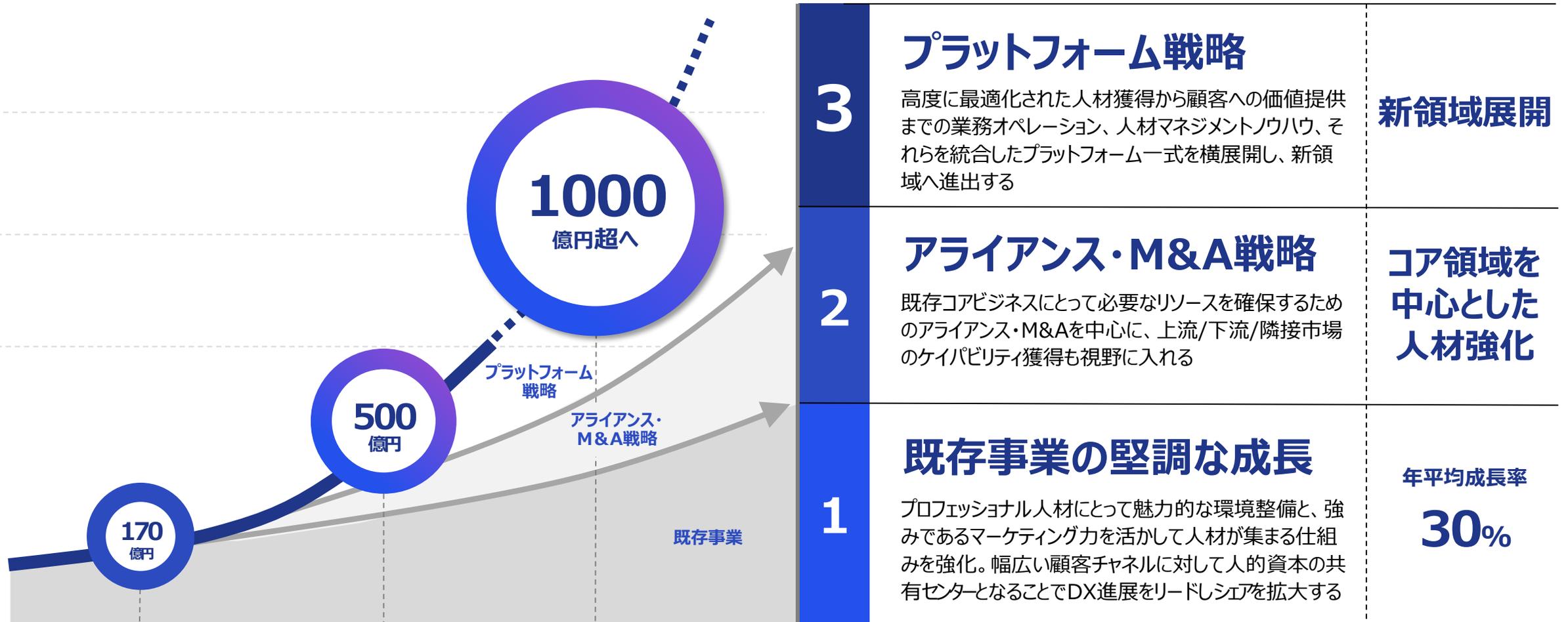
scope 03

社会のタレント活用 プラットフォーム

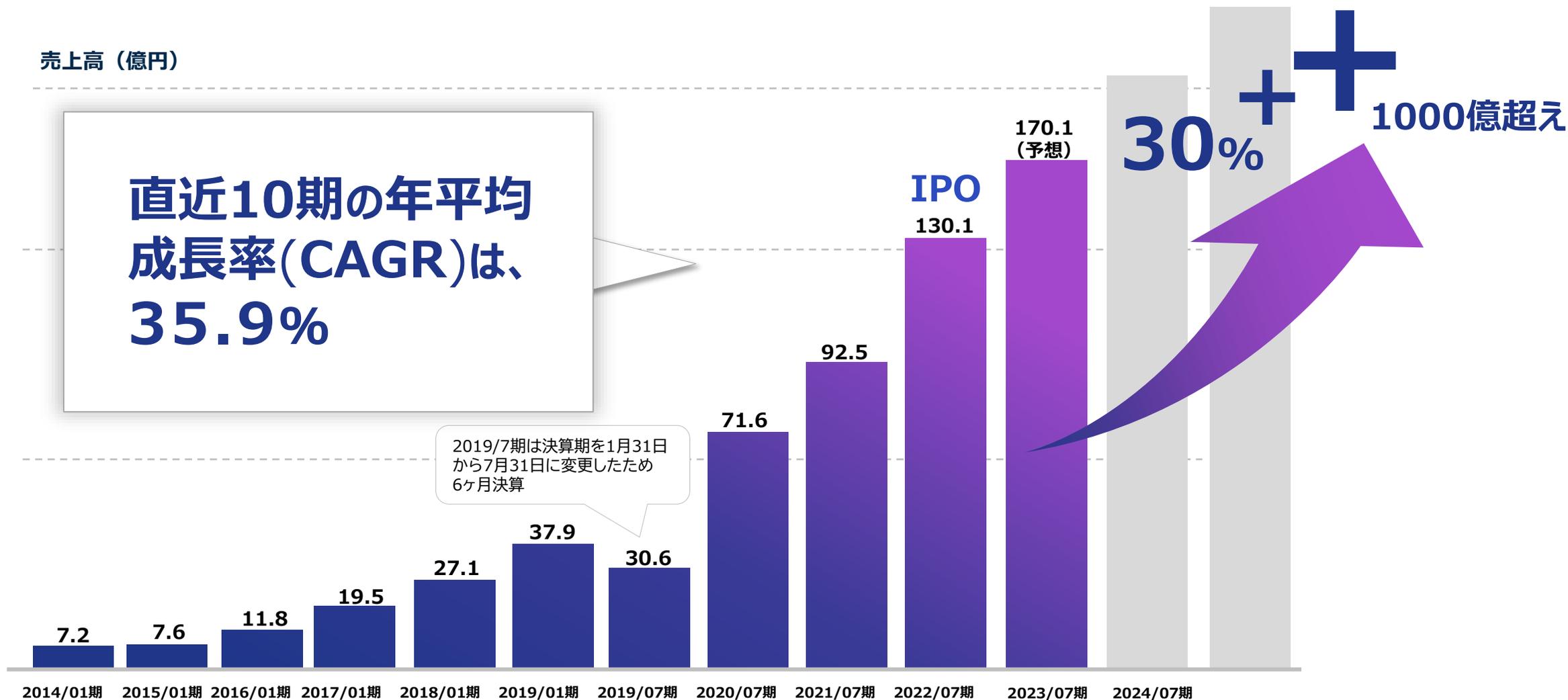
すべての人がアフター デジタルの世界で輝くために

少子高齢化、地方の衰退、環境問題などのメガトレンドに対して、人的資本が集うプラットフォームと自らのコンサルティング能力により、誰もが輝ける社会を構築する

3つの戦略により売上高1000億円超を目指す



10期連続増収を維持、既存事業の売上高を堅調に伸ばしている



Ⅲ. 成長戦略

1. オーガニック成長戦略

2. アライアンス・M&A戦略

3. プラットフォーム戦略

10,000名超の稼働規模へ

01 リソースプール

- 3つの領域・3つの戦略を駆使して人材確保
- ・ 社員採用の促進
- ・ プロフェッショナル人材の確保
- ・ ビジネスパートナーの拡大

02 人材の価値向上

- ・ 教育/リスキング、ナレッジ共有、生涯キャリア支援によって人材価値を永続アップデート
- ・ 社員のみならず、プロフェッショナル人材やビジネスパートナーにも育成環境を提供

03 独自マッチングプラットフォーム

- ・ 自社独自開発のマッチングプラットフォームによる人の価値最大化と顧客課題解決

04 営業戦略

- ・ 各領域別営業スペシャリスト組織の拡充
- ・ デリバリー社員の増強やアライアンス・M&Aなどを通じて提供価値を拡大する

05 アライアンスによる販路拡大

- ・ 協業先企業と連携し、互いが持つ顧客基盤に対するアップセル/クロスセルを行う
- ・ ビジネスパートナーとの人材供給面で連携

既存事業のオーガニック成長を支える5つの重要成功要因

10,000名超稼働実現に向けた3つの人材確保(リソースプール)戦略



デリバリー社員

コンサルタント・PMO・
開発に参画する社員

採用戦略

- ・採用ブランディング
- ・自社採用マーケティング展開
- ・採用媒体の拡大

etc



プロフェッショナル 人材

フリーランスコンサルタント・
ITエンジニア等

獲得戦略

- ・サービスブランディング強化
- ・デジタルマーケティング強化
- ・オフラインマーケティング強化

etc



ビジネスパートナー

人的リソース供給提携
企業やアライアンス企業

拡大戦略

- ・地方パートナー企業の開拓強化
- ・既存パートナーとの連携強化
- ・プラットフォーム開放による参画増

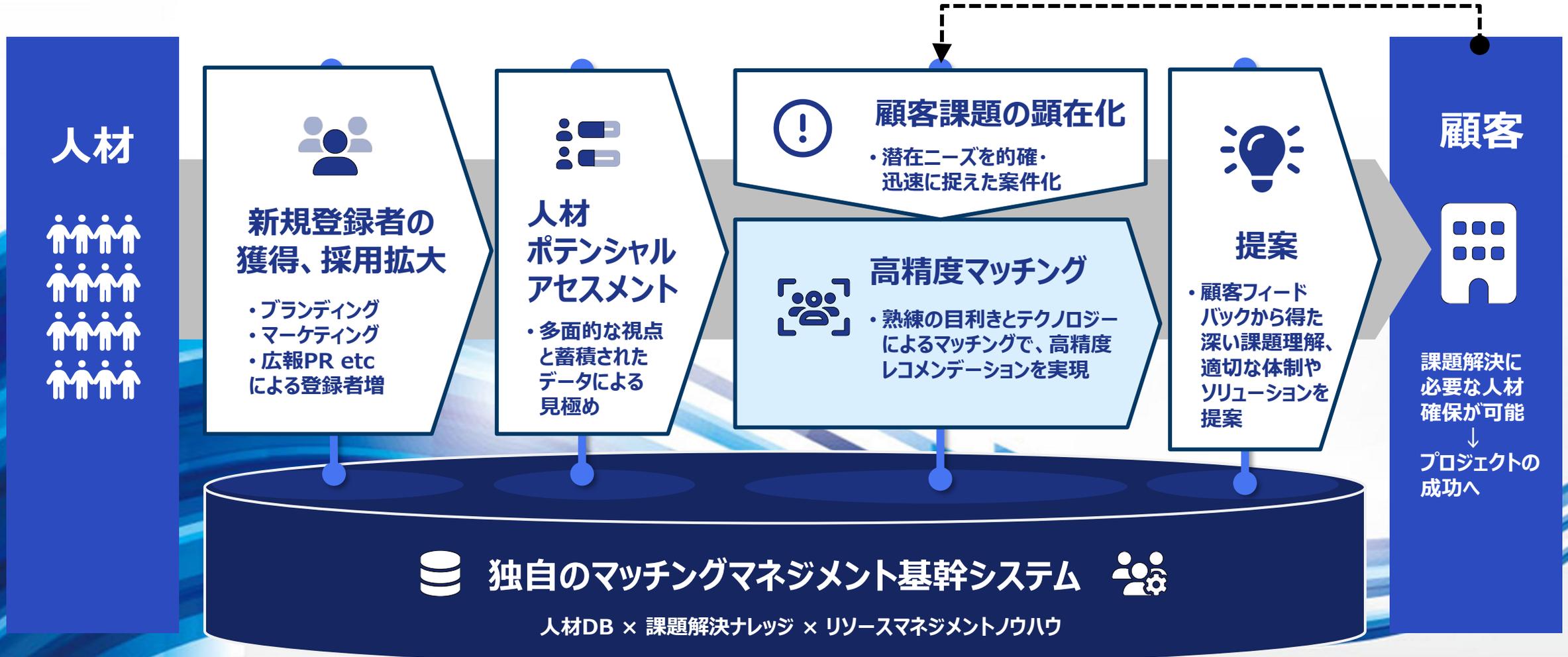
etc

人的資本投資と価値提供の好循環を実現



永続的なバリューアップ・リスキングを実現するための環境を提供

プラットフォームの独自開発により、高精度マッチング End to Endの業務効率化により競争優位を実現



真のビジネスパートナーとなり売上拡大



対応領域拡張

様々な企業とのアライアンス・M&A戦略により対応領域を拡張

Ⅲ. 成長戦略

1. オーガニック成長戦略

2. アライアンス・M&A戦略

3. プラットフォーム戦略

既存領域を中心に、新たなケイパビリティや市場獲得も視野に



Ⅲ. 成長戦略

1. オーガニック成長戦略

2. アライアンス・M&A戦略

3. プラットフォーム戦略

Ⅲ. 成長戦略 — 3. プラットフォームの新規領域展開

独自マッチングプラットフォームの強みを活かし、他業種・他業界にも挑戦

“現在”ある機会への展開、深掘り

“未来”に起こることへの迅速対応

IT・デジタル領域の展開、深掘り
のみならず、エキスパートの人材
流動性が低い領域への展開

- テクノロジー以外の人材マッチング
ニーズがある領域
- これまでノウハウやスキルが属人的、
経験則的になっていた領域
- クロスボーダーマッチング

※ 医療、教育、エンタメ領域など

VUCA時代だからこそ発生する、
新しい経営課題や人材支援ニーズ
領域への対応

- 指数関数的発展を遂げるテクノロ
ジー領域への対応
- これまでなかった新しい専門領域へ
の対応
- 国内外の社会的課題領域への対応

※ 先端テック、ESG領域など

[高度人材領域]
独自のマッチング
マネジメントプラットフォーム



そして、社会のタレント活用プラットフォームへ ~ in the loop

in the loop.

成長のループへ。

4. ご参考

社名
Company Name

INTLOOP株式会社

設立日
Foundation

2005年2月25日

資本金
Capital

19億9095万円(資本剰余金を含む)

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
Net Sales

131億2053万円('22年7月期)

社員数
Number of
Employees

361人('23年1月末日現在)

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

拠点
Offices

六本木一丁目オフィス : 東京都港区六本木
札幌オフィス : 北海道札幌市
名古屋オフィス : 愛知県名古屋市
大阪オフィス : 大阪府大阪市
福岡オフィス : 福岡県福岡市
北九州オフィス : 北九州市
沖縄オフィス : 沖縄県宜野湾市



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



取締役(監査等委員)

川端 章夫(常勤)

1967年東芝入社、2000年アクセンチュア顧問、2021年INTLOOP取締役監査等委員



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



取締役(監査等委員)

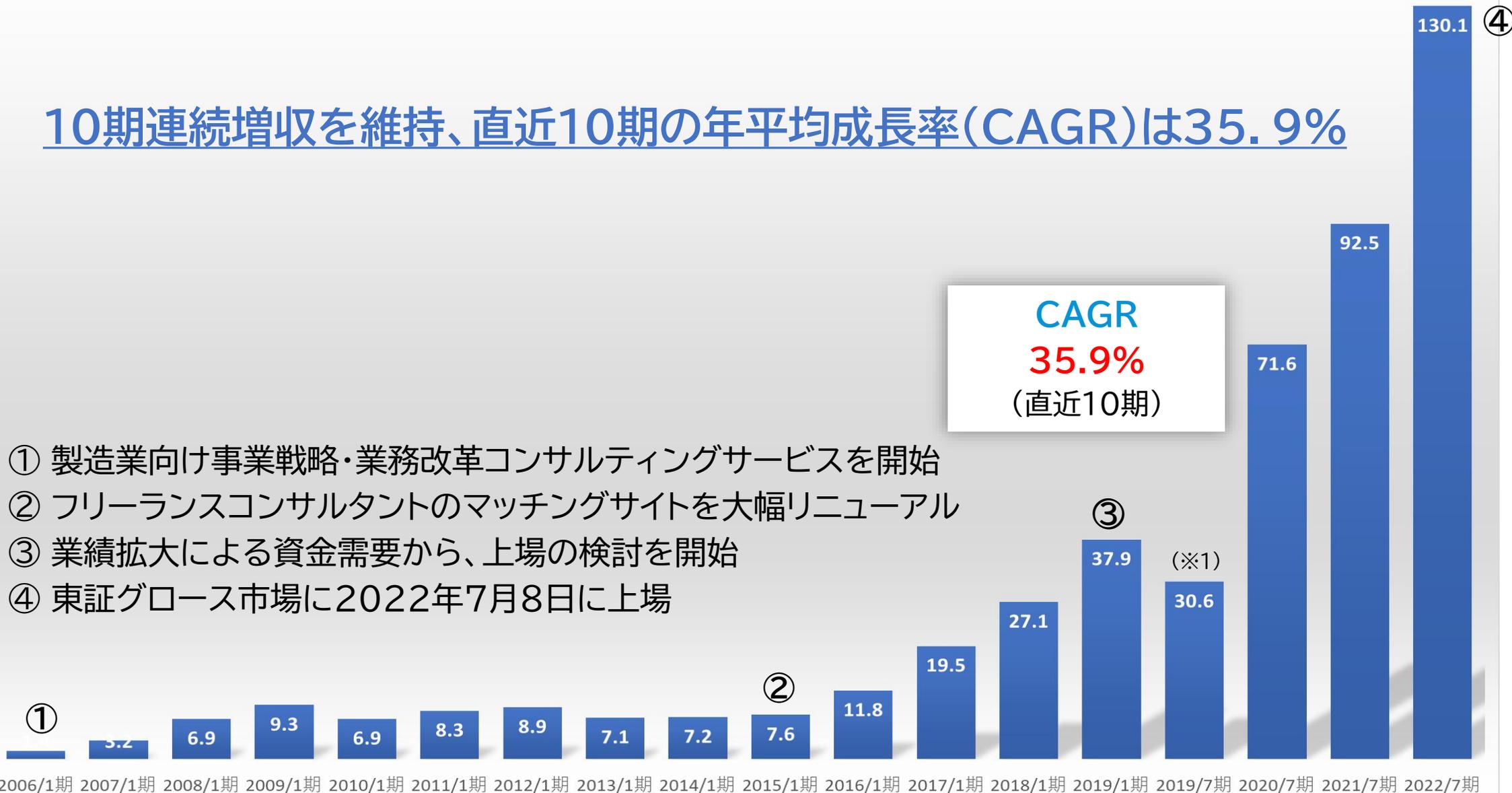
下稲葉 耕治(非常勤)

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名構成
- 社外取締役がマジョリティを有する

10期連続増収を維持、直近10期の年平均成長率(CAGR)は35.9%



- ① 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
- ② 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
- ③ 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- ④ 東証グロース市場に2022年7月8日に上場

2006/1期 2007/1期 2008/1期 2009/1期 2010/1期 2011/1期 2012/1期 2013/1期 2014/1期 2015/1期 2016/1期 2017/1期 2018/1期 2019/1期 2019/7期 2020/7期 2021/7期 2022/7期

※1 '19/7期は決算期を1月31日から7月31日に変更したため、6ヶ月決算

3万人の社員とフリーランスを組合せ、大手コンサルファーム、大手IT企業と同等のソリューションが可能

コンサルティング

- 戦略コンサルティング (新規事業開発/M&A/PMI)
- ITコンサルティング(システム導入/プリセールス支援)
- 業務コンサルティング (SCM/CRM/ERP/BPR/BPM/RPA)

テクノロジーソリューション

- システム開発/導入支援(SE/PG)
- SES支援
- 先端技術導入支援(AI/IoT/ビッグデータ)
- ニアショア/ラボ開発

Webサービス

- デジタル戦略
- デジタルマーケティング
- データ活用
- デジタルを活用した新規事業/サービス等

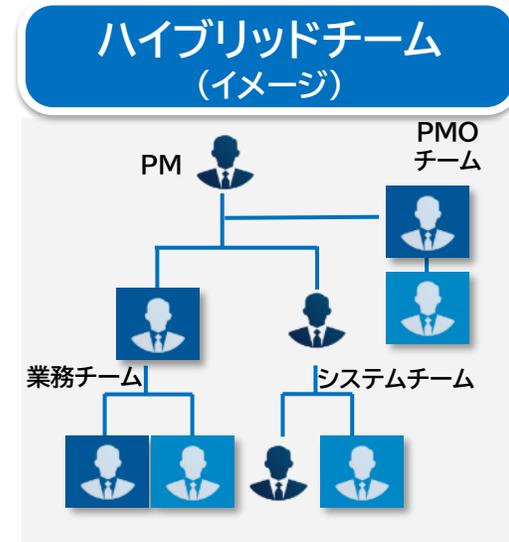
デリバリー
社員数
183人

PMOソリューション

- 個別PMO/部門PMO/全社PMO/ユーザーPMO支援
- PMO×業界知見(金融、製造、化学等)
- PMO×出身企業指定(大手コンサル等)
- PMO×パッケージ知見(SAP,SFDC等)
- PMO×開発方法論知見(Agile、等)
- PMO×テック知見(DX,クラウド、等)

プロ人材活用サービス

- プロフェッショナルコンサルタント(フリーランス)
- プロフェッショナルエンジニア(フリーランス)
- プロフェッショナルマーケター(フリーランス)
- 人材エージェント
- ヘッドハンティング

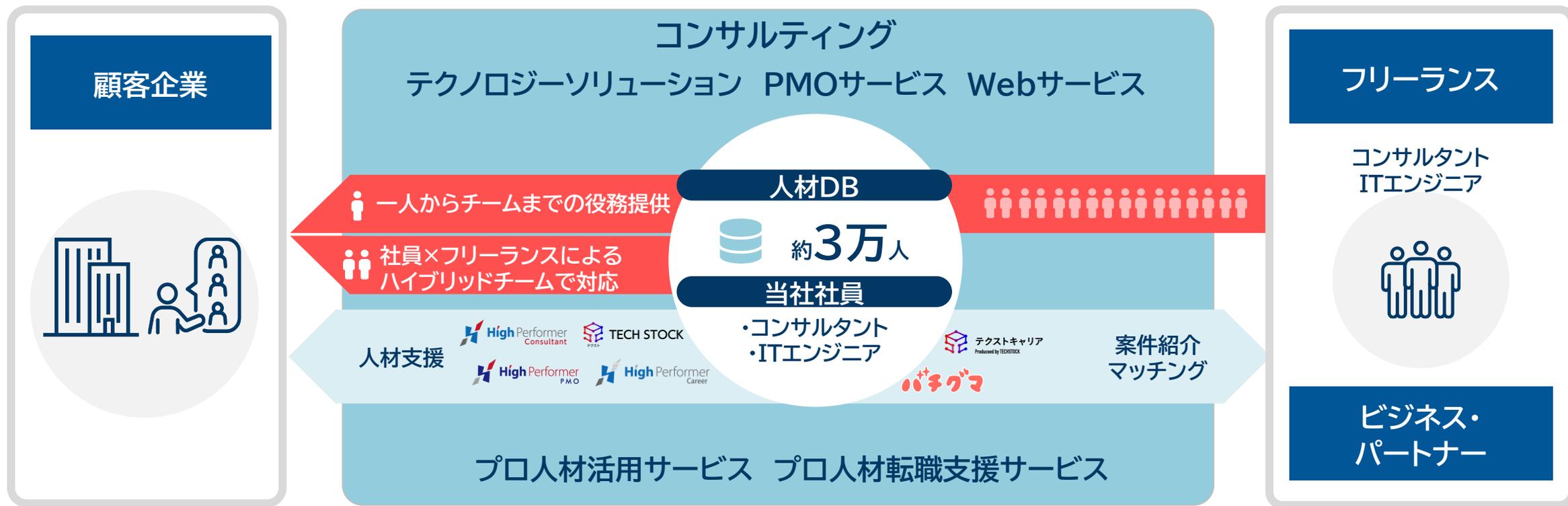


【凡例】

- クライアント
- 当社社員
- フリーランス

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、現在約3万人の人材データベースを活用したコンサルティングサービスを提供

顧客ニーズに合わせ、繁忙期等のスポット案件から大規模案件までや、上流から下流までのワンストップサービスが可能

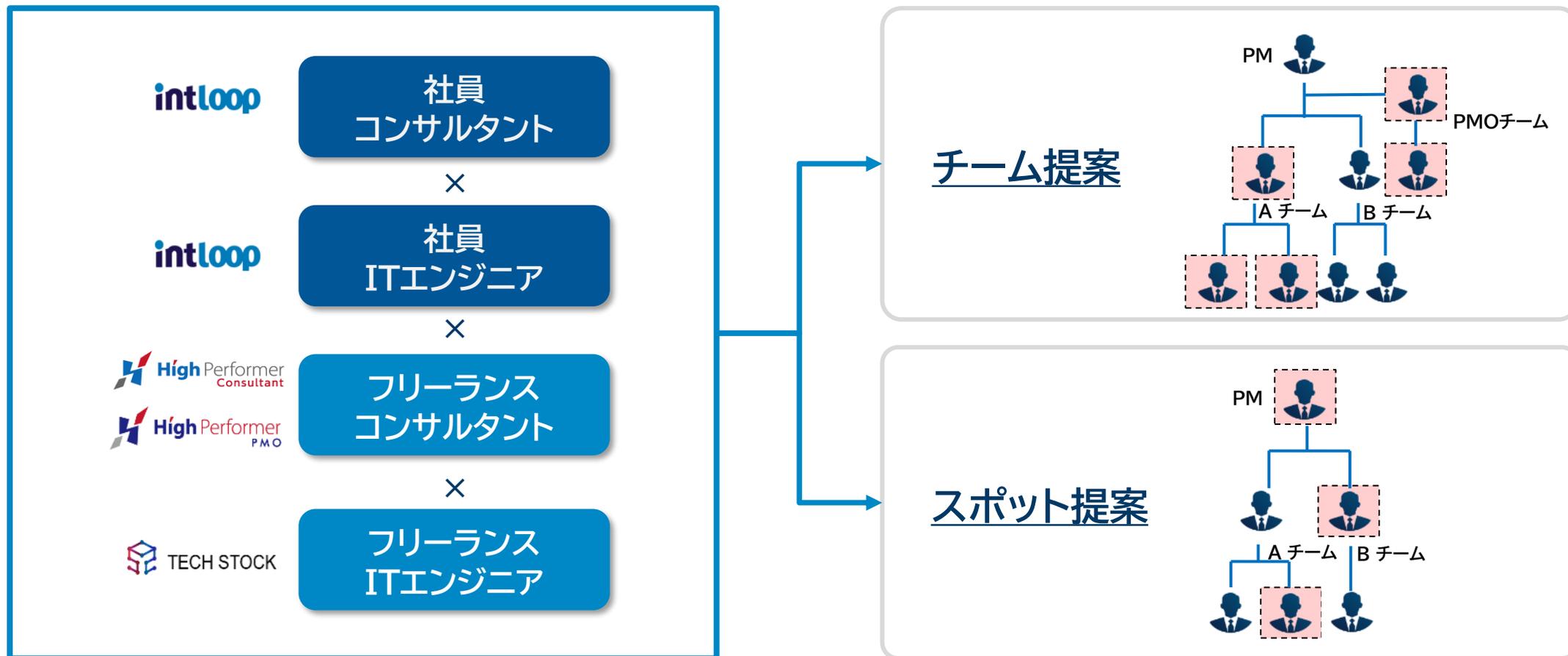


当社の特徴として、自社社員が中心となりフリーランスとのハイブリッドでサービス提供

結果として、フリーランスだけではなくビジネスパートナー(BP)の活用も可能

チーム提案では「大規模プロジェクトのサブプロジェクト」や「専門性が高い横断的な領域」等のニーズにも対応

※ INTLOOPの強みであるリソースマネジメント支援により、内側からリスクを認識し、異なるポジションのリソースも支援可能

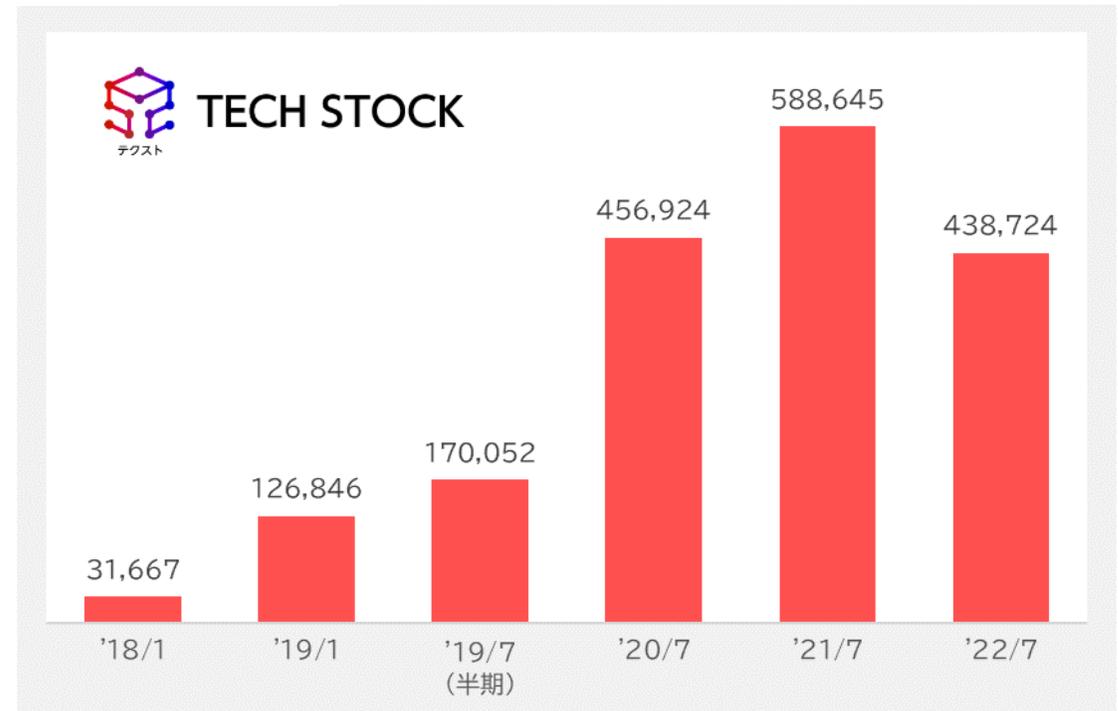
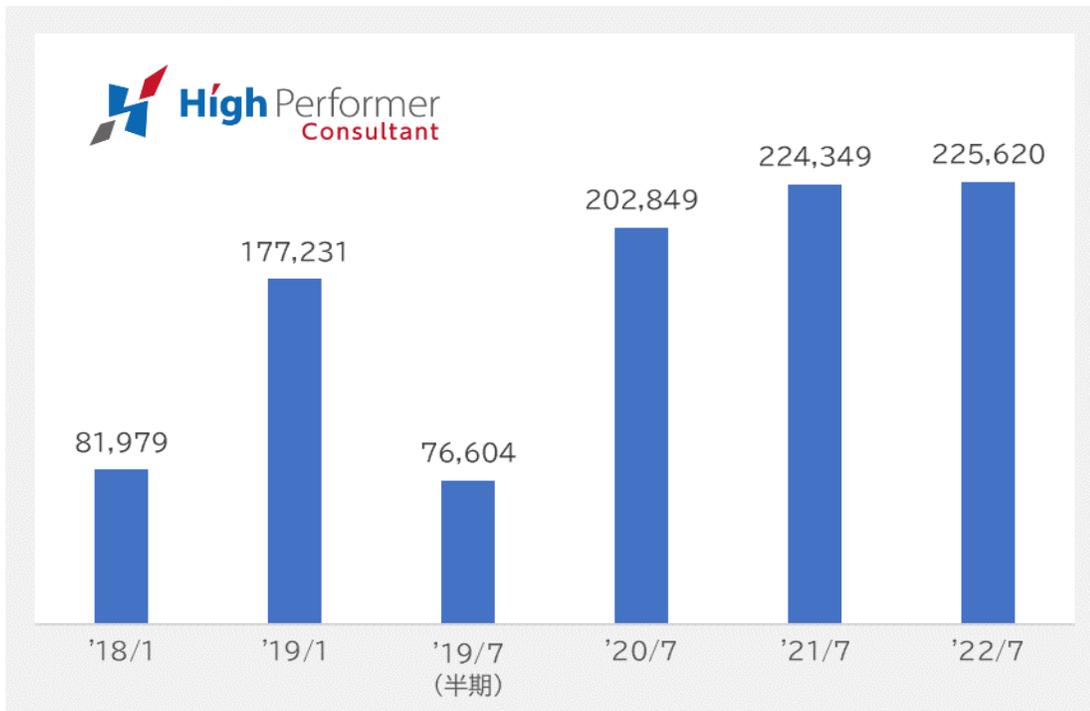


弊社提案要員

フリーランスの集客はサイトの検索上位表示がキーファクター
自社でSEO対策等を講じ、費用対効果に優れたWebマーケティングを実践している事が
集客基盤形成上の強み

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

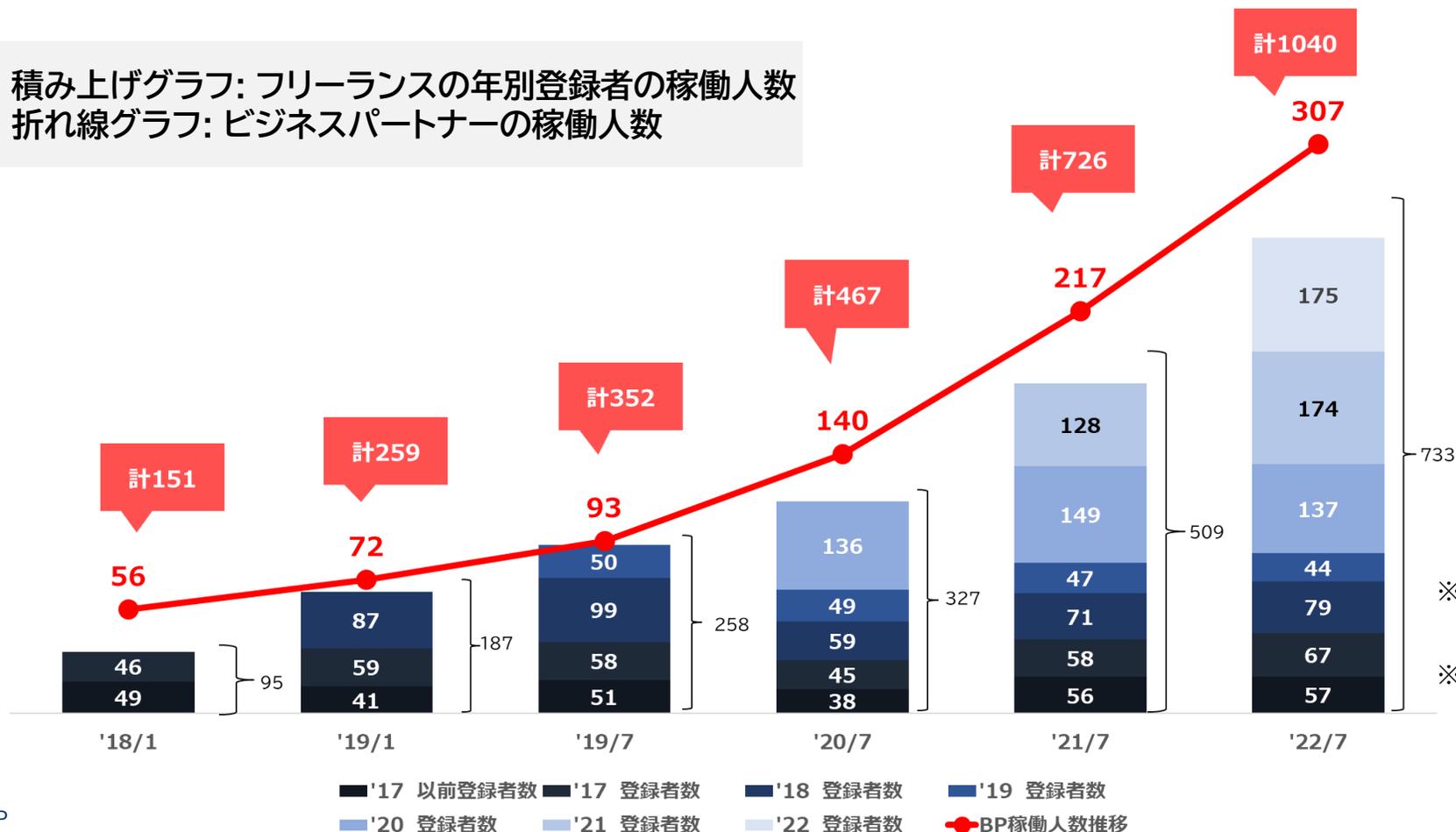
人材DBを構築できている要因として、Webマーケティングを駆使した下記2サイトの集客力にある。
高い専門性が必要とされるSEO対策、運用型広告のノウハウの蓄積が集客基盤形成上の強みとなっている



*上記数値はGoogle Analyticsから算出
*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

過去の登録者も現在の売上に大きく貢献しており、当社のストックモデルの源泉となっている
 当社の戦略としても、登録/アサインCPA※¹のコントロールとモニタリング、LTV※²の向上を目的としたリテンション強化を重要視し、安定的なストックモデルの実現を目指している
 また、ビジネスパートナー(BP)の稼働人数も順調に増加しており、引き続き連携強化を図っていく

- ✓ 積み上げグラフ: フリーランスの年別登録者の稼働人数
- ✓ 折れ線グラフ: ビジネスパートナーの稼働人数



※1: CPAとは、Cost Per Actionの略で、訪問者が目標としているアクションを起こした状態(CV(コンバージョン))1件あたりにかかった広告費用を指す
 ※2: LTVとは、Life Time Value(ライフタイムバリュー)の略で一人、あるいは一社の顧客が、特定の企業やブランドと取り引きを始めてから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したもの

当社のビジネスモデルにおいて、他社のコンサルティング会社と比較される論点を踏まえて、当社のビジネスモデルと戦略の方向性について補足する

顧客属性について

コンサルファーム
/Sier

事業会社

売上比率

8 : 2

全方位戦略

- ✓ 常時数千件の案件ニーズがあり、顧客の属性にこだわらない、**全方位での取引で売上拡大**を目指す
- ✓ コンサルティングから開発まで**案件の種類/数が多様**であることがフリーランスを引き付ける強みとなる

売上総利益率

20.0%~

案件難易度に応じて個別設定

需給に応じた報酬の適正化

- ✓ フリーランスの要求する**高い報酬水準**に応えることがフリーランスの確保に重要
- ✓ **市場価格を踏まえた価格設定**により、粗利率の向上を目指す

稼働者について

フリーランス/BP

社員

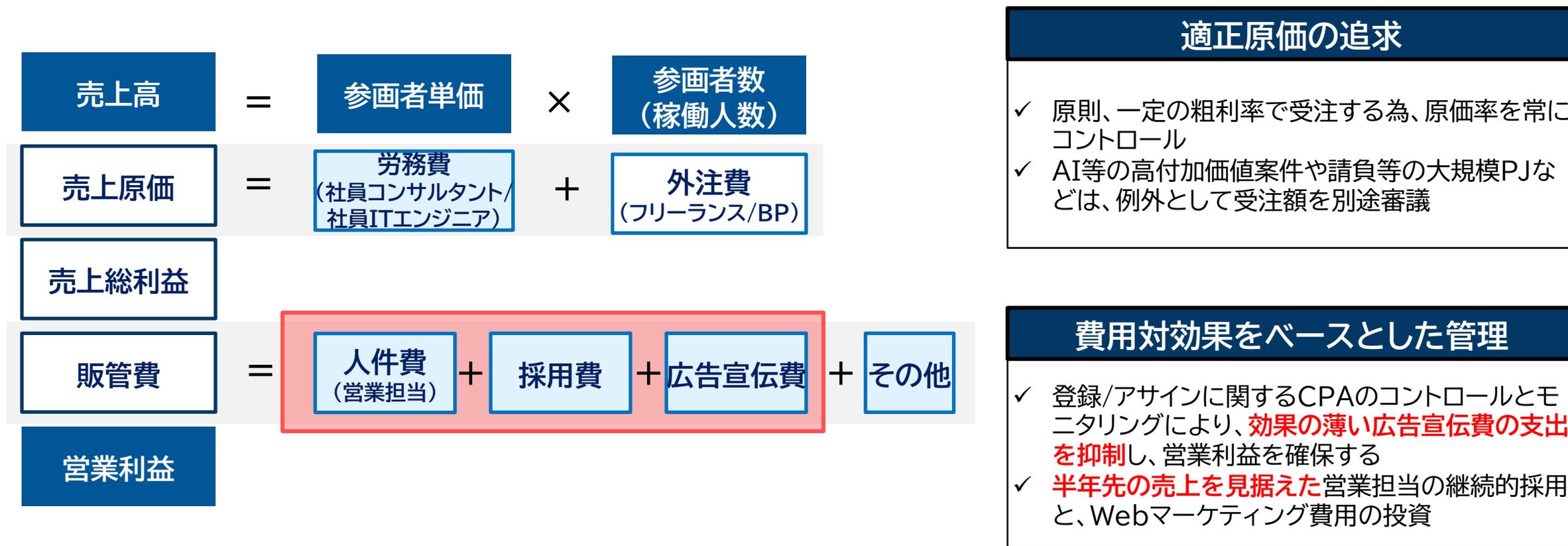
稼働人数

9 : 1

全体として稼働人数増

- ✓ **フリーランス・BPの拡大余地は十分**であり、稼働人数全体の増加が売上拡大に重要（社員採用が計画通りが進まない場合や社員の稼働率が与える影響は軽微）

他社のフリーランス等の人材系企業との比較を踏まえて、当社の特徴について補足する



当社を取り巻くITサービス市場、DX市場は拡大傾向。事業の成長可能性は、非常に高い

市場規模

社会ニーズ

国内ITサービス市場※1

6.7兆円
2026年予測
(IDC Japan 2022)

DX国内市場※3
※国内ITサービス市場に一部包含

5.2兆円
2030年予測
(富士キメラ総研 2022)

国内コンサルティング市場※2

1.2兆円
2025年予測
(IDC Japan 2021)

国内ビジネス
コンサルティング市場※4
※国内コンサルティング市場に包含

0.8兆円
2026年予測
(IDC Japan 2022)

経産省のDXレポート

2025年の崖
(2018年デジタルトランスフォー
メーションに向けた研究会)

コロナ禍による影響

ニューノーマル
リモートワーク/クラウド
2020/4~

厚生労働省

働き方改革
生産性向上/パラレルワーク
2019年4月働き方改革法案

労働市場の未来推計

644万人不足
2030年予測
(株式会社パーソル総合研究所
・中央大学 2018)

(出典)

※1)IDC Japan株式会社、「国内ITサービス市場予測を発表」、2022年5月

※2)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

※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)IDC Japan株式会社、「国内ビジネスコンサルティングサービス市場予測を発表」、2022年5月

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。

End of file
