

決算説明資料 24/Q3 - Financial Report



Jun. 14, 24

INTLOOP Inc.

Securities Code 9556 / TSE Growth

1.エグゼクティブサマリー

-Executive Summary

2.業績ハイライト

- Financial Highlights

3.注力分野の取組み

- Initiatives in Focus Areas

4.ご参考(単体決算補足情報等)

- Reference

1. エグゼクティブサマリー

業績拡大

M&A効果によるトップラインの強化、規模拡大



- 連結売上高19,602百万円(前年同期比+49.8%)。
- M&Aによる企業規模の拡大もあり、トップラインは過去最高を更新。
- 連結営業利益965百万円も過去最高。

組織強化と営業体制拡充

新組織の始動とM&Aシナジー、トップマネジメント人材の拡充



- 新設の戦略コンサルティング会社は順調な立ち上がり。
- 営業エキスパート等のトップマネジメント人材も入社。
- 送客によるディクスホールディングス株式会社とのシナジー効果創出も拡大へ。

アライアンス・ベンチャー協業

販路拡大を狙った、アライアンス戦略の強化とベンチャー協業の継続



- エッジAIソリューションを提供するIdein社と業務提携。
- アミフィアブル社とAI自動化テストツールのPoC(Proof of Concept)を実施中。
- QXLV2号へ投資等、スタートアップ企業支援も継続。

1. Executive Summary

Earnings Growth

Strengthen top line and expand scale through M&A effects



- The sales volume was 19,602 million yen (+49.8% compared with the same period of the previous year).
- The top line reached a record high, partly due to the expansion of corporate scale through mergers and acquisitions.
- Consolidated operating income of 965 million yen was also at a record high.

Reinforcement of Organization and Expansion of Sales Structure

New organization, M&A synergies, and recruiting top management personnel



- The newly established strategic consulting subsidiary is off to a good start.
- Top management personnel such as sales expert also joined the company.
- Synergies with DICS Holdings Inc through customer transfers also accelerated.

Alliances & Venture Collaboration

Strengthen alliance strategies and continue venture collaboration to expand sales channels



- Formed a business alliance with Idein, a provider of edge AI solutions.
- Proof of Concept (PoC) for AI automation testing tool is underway with Amifiable, Inc.
- Continued to support startup companies by investing in QXLV2, etc.

2.業績ハイライト

- Financial Highlights

2. 業績ハイライト 連結ハイライト – Q3Highlights



売上高 - Consolidated Net Sales

| ディクスホールディングス株式会社のM&A効果もあり、過去最高の売上高を更新。Q3時点で、昨年実績(17,823百万円)を上回る。今期は、業績予想と同水準で着地する見通し。



| Sales will reach a record high, largely due to the M&A impact of DISC Holdings Inc. As of Q3, sales exceeded last year's results (17,823 million yen). This fiscal year, the company expects to arrive at the same level as its earnings forecast.

営業利益 - Consolidated Operating Profit

| 子会社にて本社移転費用が発生し、一時的に販管費が増えたものの、営業利益(Q3)は過去最高値で着地。

| Despite a temporary increase in SG&A expenses due to subsidiary's head office relocation, operating income (Q3) will reach a record high.

2. 業績ハイライト 連結累計四半期実績 - Consolidated Quarterly Results

	 23/Q3(9Months)	 24/Q3(9Months)	Change	Ratio
売上高 Consolidated Net Sales	13,082 million yen	19,602 million yen	6,519 million yen	49.8 %
売上総利益 Consolidated Gross Profit	2,994 million yen	4,706 million yen	1,711 million yen	57.1 %
営業利益 Consolidated Operating Profit	773 million yen	965 million yen	192 million yen	24.9 %
経常利益 Consolidated Ordinary Profit	772 million yen	990 million yen	218 million yen	28.2 %
親会社株主に 帰属する四半期純利益 Net Income Attributable to Owners of the Parent	512 million yen	535 million yen	23 million yen	4.6 %

売上高

親会社・子会社ともに堅調に推移し、前年比 +49.6%と好調な水準を維持。

営業利益

子会社での移転費用が発生したものの、過去最高の営業利益を更新。

Consolidated Net Sales

Both the parent company and its subsidiaries continued to perform well, maintaining a strong 49.6% year-on-year growth rate.

Operating Profit

Despite relocation expenses incurred at a subsidiary, the company posted record operating income.

2. 業績ハイライト 連結QoQ - Consolidated Quarterly Results



24/Q1 (3Months) 24/Q2 (3Months) 24/Q3 (3Months)

売上高 Consolidated Net Sales	4,876 million yen +42%	6,901 million yen +13%	7,824 million yen
売上総利益 Consolidated Gross Profit	1,193 million yen +39%	1,655 million yen +12%	1,857 million yen
営業利益 Consolidated Operating Profit	191 million yen +88%	361 million yen +14%	413 million yen
経常利益 Consolidated Ordinary Profit	195 million yen +79%	349 million yen +27%	445 million yen
親会社株主に 帰属する四半期純利益 Net Income Attributable to Owners of the Parent	85 million yen +127%	193 million yen +33%	256 million yen

売上高
(単位:百万円 Million yen)

営業利益
(単位:百万円 Million yen)



売上高

| Q2からディスクホールディングス株式会社が連結対象へ。
現在、業績は堅調に推移中。

営業利益

| 過去最高を更新し、順調に推移。

Net Sales, Gross Profit

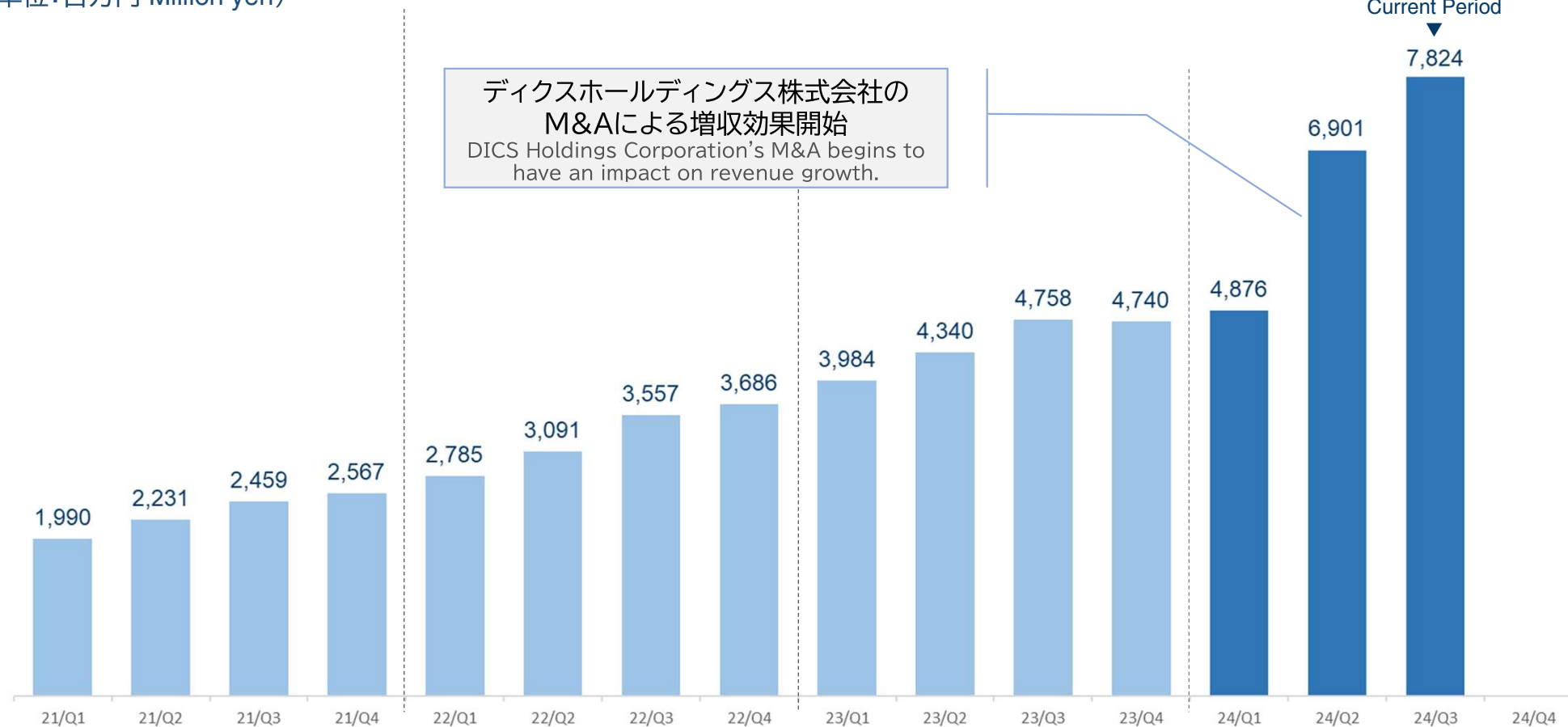
| DICS holdings corporation became a consolidated subsidiary from Q2. Currently, business performance is steady.

Operating income

| Operating income reached a record high and remained steady

2. 業績ハイライト 連結売上高 – Consolidated Net Sales

(単位:百万円 Million yen)

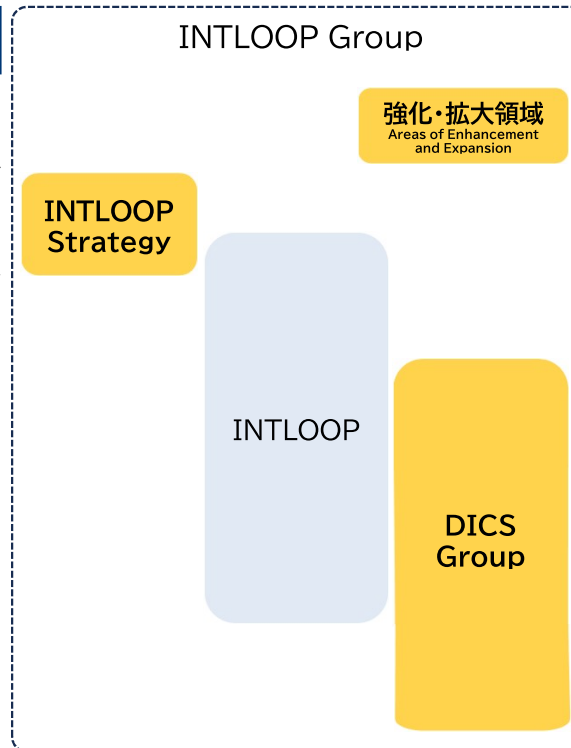


3.注力分野の取組み

- Initiatives in Focus Areas

3. 注力分野の取組み 組織体制強化 – Initiatives in Focus Areas: Strengthening the organization

コンサルティング&人材ソリューション事業 Consulting & Human Resource Solutions Business	
企業活動領域 Corporate Activities	提供ソリューション Solutions Provided
戦略 Strategy	<ul style="list-style-type: none"> 戦略/マネジメントコンサルティング Strategy/Management Consulting
ビジネス/IT Business/IT	<ul style="list-style-type: none"> ビジネス/ITコンサルティング Business/IT Consulting プロジェクトマネジメント支援 Project Management Support システム開発・運用・保守 System development, operation and maintenance
コーポレート 機能 Corporate Functions	<ul style="list-style-type: none"> 人材教育・育成 Human Resource Education and Training HRコンサルティング (人事制度設計/組織改革) HR Consulting (HR System Design/Organizational Reform) 専門領域特化支援 Specialized support for specialized areas
インフラ infrastructure	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク・インフラ構築 Network Infrastructure Construction サイバーセキュリティ対策 Cyber Security Measures



INTLOOP Strategy

- | 新設した戦略コンサルティング会社は順調に始動し、新規案件獲得も好調。
- | Managing Directorクラスも4名入社し、数十名の体制へ。

INTLOOP

- | 営業エキスパート等トップマネジメント人材も続々入社

DICS Group

- | 親会社のクライアントとの直接取引拡大により単価向上へ。

INTLOOP Strategy

- | Newly established strategic consulting company has been launched smoothly, and new projects have been acquired steadily.

- | Four Managing Directors joined the company, bringing the total number of employees to several dozen.

INTLOOP

- | Top management personnel joined the company.

DICS Group

- | Direct transactions with parent company's clients to improve unit price

INTLOOP、エッジAIソリューションを提供するIdein株式会社と包括的な協業開始



PoC伴走支援サービスの顧客企業への提供価値

当社とIdein株式会社は、従来までの機械学習を用いたProof of Concept (PoC) の課題を解決するPoCソリューション「LLM App on Actcast」を組み込んだ新しい形のPoC伴走支援サービスを小売、製造、建築業、自動車、鉄道などの幅広い業界・領域のDX実現へ向けて提供。

例)

製造業においては、アナログメーターを目視で24時間循環確認する必要があり、人員とコストが高むという課題がある工場にて、AIカメラを設置してメーターの自動読み取りとデータ化の仕組みを構築することで、手間やコストを大きく削減。さらに、異常検知を通知し、即座対応できるようになれば、生産性向上を実現。

Value of PoC accompaniment support services to client companies

| Provides a new type of Proof of Concept(PoC) accompaniment support service incorporating "LLM App on Actcast," a PoC solution that solves the problems of conventional PoC using machine learning, to achieve DX in a wide range of industries and domains, including retail, manufacturing, construction, automobiles, and railroads.

Example)

In the manufacturing industry, factories are faced with the challenge of having to visually check analog meters in circulation 24 hours a day, which requires a lot of manpower and costs. By installing AI cameras and establishing a system for automatic meter reading and data conversion, labor and costs can be greatly reduced. In addition, productivity can be improved by being able to be notified of abnormalities and immediately respond to them.

3. 注力分野の取組み アライアンスアップデート 2 - Initiatives in Focus Areas: Alliance Update 2

アマフィアブル株式会社との資本提携

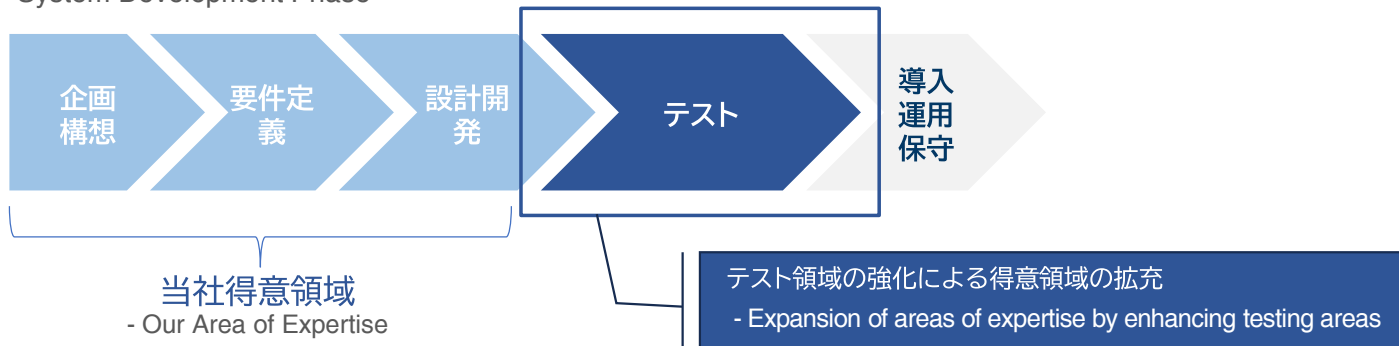
- Aim of Capital Alliance with Amifiable Inc.



- | 2023年11月にアマフィアブル株式会社に2億円を出資し、資本提携を実施
- | 大手SIerや大手製造業を中心にAI自動化テストツール「MLET. II」のPoC(Proof of Concept:概念実証)を実施中。
- | テスト工程が15億から40億規模の案件を有する複数の企業から問い合わせ多数。

システム開発フェーズ

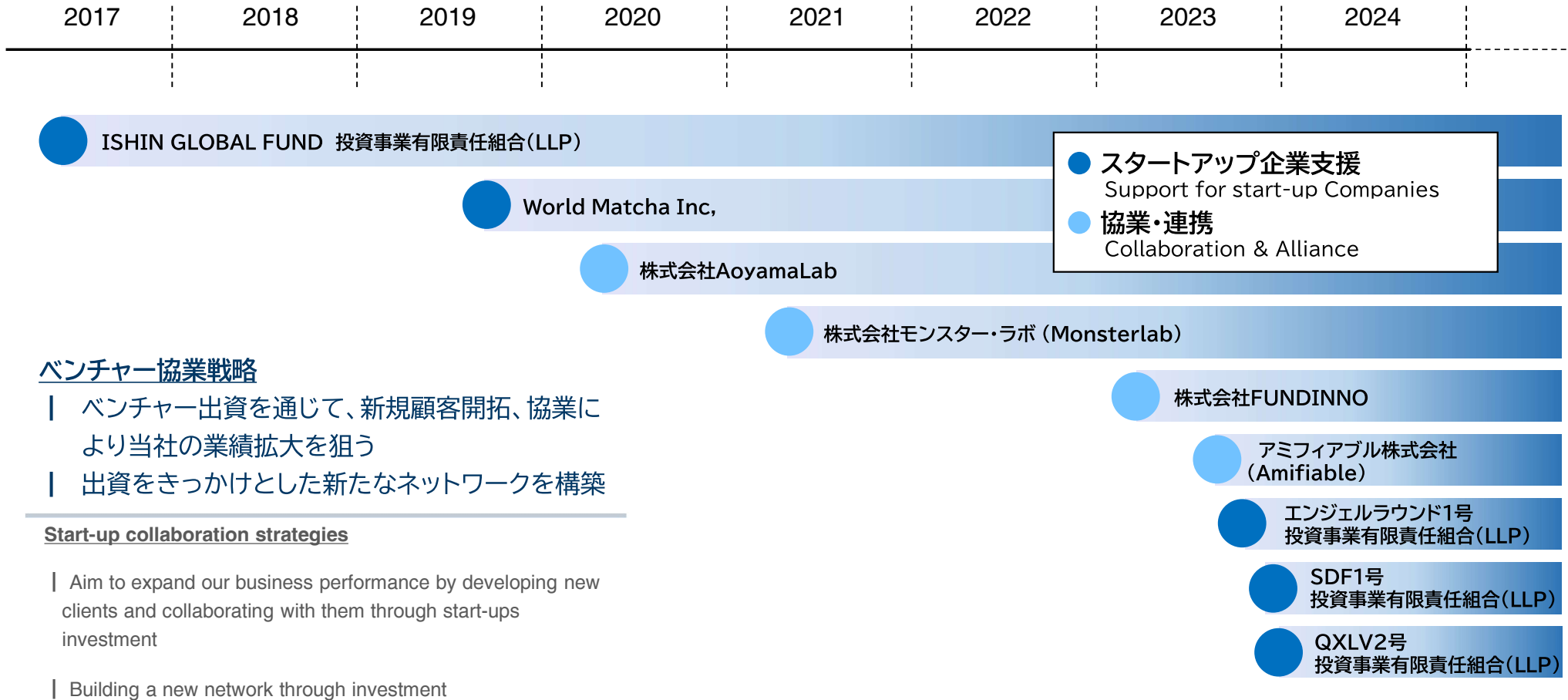
- System Development Phase*



- | Invested 200 million yen in Amifiable and formed a capital alliance with the company
- | Proof of Concept (PoC) for “MLET.II,” an AI automated testing tool, is underway with major SIers and major manufacturing companies.
- | Numerous inquiries from multiple companies with projects ranging from 1.5 to 4 billion in test volume.

3. 注力分野の取組み

ベンチャー協業戦略 - Initiatives in Focus Areas: Start-up collaboration



4.ご参考(単体決算補足情報等)

- Reference

4. ご参考 会社概要 - Company Profile


社名 Company Name	INTLOOP株式会社 INTLOOP Inc.
代表取締役 Chief Executive Officer	林 博文 Hirofumi Hayashi
本社所在地 Headquarters	東京都港区赤坂2-9-11 2-9-11, Akasaka, Minato-ku, Tokyo, Japan
設立日 Foundation	2005/02/25
資本金 Capital	2,018百万円(資本剰余金を含む) 2,018 million yen (included capital surplus)
事業年度 Fiscal Year	毎年8月1日から7月31日まで From August 1st to July 31th
連結売上高 Consolidated Net Sales	26,000百万円 (24年7月期 予想) 26,000 million yen (July, 24 Forecast)
連結社員数 Consolidated Employees	1,300人 (24年7月期 予想) 1,300 (July, 24 Forecast)

事業内容 Contents of Business	事業戦略・業務改革コンサルティング Business Strategy and BPR Consulting
	ITコンサルティング IT Consulting
	プロジェクトマネジメント支援 Project Management Support
	プロコンサル派遣・人材紹介 Professional Consultant Dispatch and Placement
	新規事業開発・営業推進支援 New Business Development and Sales Promotion Support

グループ会社 Groups	ディクスホールディングス株式会社 DICS HOLDINGS
	日本ディクス株式会社 Nihon DICS
	株式会社iTパートナーズ iT partners
	株式会社エヌステージ N-Stage
	株式会社ヴィータ Vita
	INTLOOP Strategy株式会社

4. ご参考

単体累計実績 – Q3 Non-consolidated for 9 month Results

 - Pay it forward -	23/Q3(9Months)	24/Q3(9Months)	Change	Ratio
売上高 Net Sales	13,082 million yen	15,682 million yen	2,599 million yen	19.9 %
売上総利益 Gross Profit	2,994 million yen	3,912 million yen	917 million yen	30.6 %
営業利益 Operating Profit	773 million yen	835 million yen	61 million yen	8.0 %
経常利益 Ordinary Profit	772 million yen	865 million yen	92 million yen	12.0 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	512 million yen	529 million yen	17 million yen	3.4 %

売上高

| 受注増に伴い、売上高が拡大。
営業体制改善により、売上総利益率が伸長(+1.9%)

営業利益

| 人員拡大に伴い、採用費及び人件費の負担増も、
営業利益(Q3)は過去最高値で着地。

Net Sales

| Net sales expanded due to an increase in orders.
Gross profit margin increased (+1.9%) due to improved sales structure.

Operating Profit

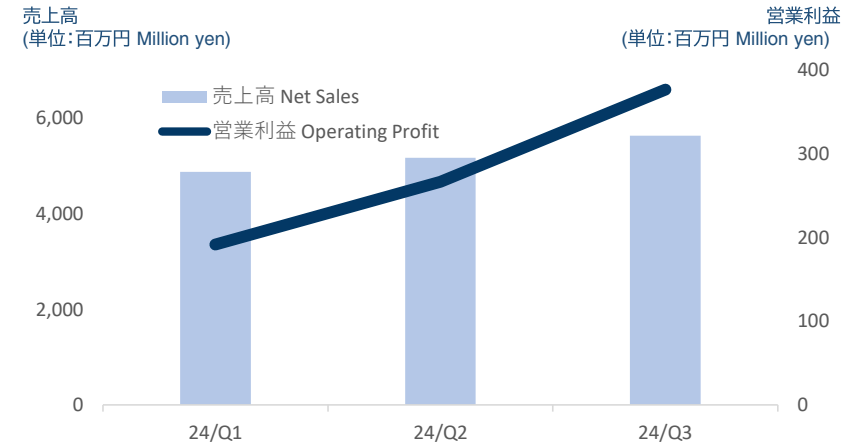
| Despite an increase in recruiting and personnel expenses due to headcount expansion, operating income (Q3) landed at a record high.

4. ご参考

単体QoQ – Q3 QoQ

24/Q1(3Months) 24/Q2(3Months) 24/Q3(3Months)

	24/Q1(3Months)	24/Q2(3Months)	24/Q3(3Months)
売上高 Net Sales	4,876 million yen	5,170 million yen +6%	5,635 million yen +9%
売上総利益 Gross Profit	1,193 million yen	1,252 million yen +5%	1,467 million yen +17%
営業利益 Operating Profit	191 million yen	266 million yen +39%	376 million yen +41%
経常利益 Ordinary Profit	195 million yen	267 million yen +37%	402 million yen +50%
四半期純利益 Quarterly Net Income	85 million yen	180 million yen +112%	263 million yen +46%



売上高

| 四半期売上高は、初の5,600百万円を突破。

営業利益

営業体制や価格見直しの効果等が実を結びつつある。

Net Sales

| Quarterly sales exceeded 5,000 million yen for the first time.

Operating Profit

| The effects of the sales structure and price revisions are gradually bearing fruit.

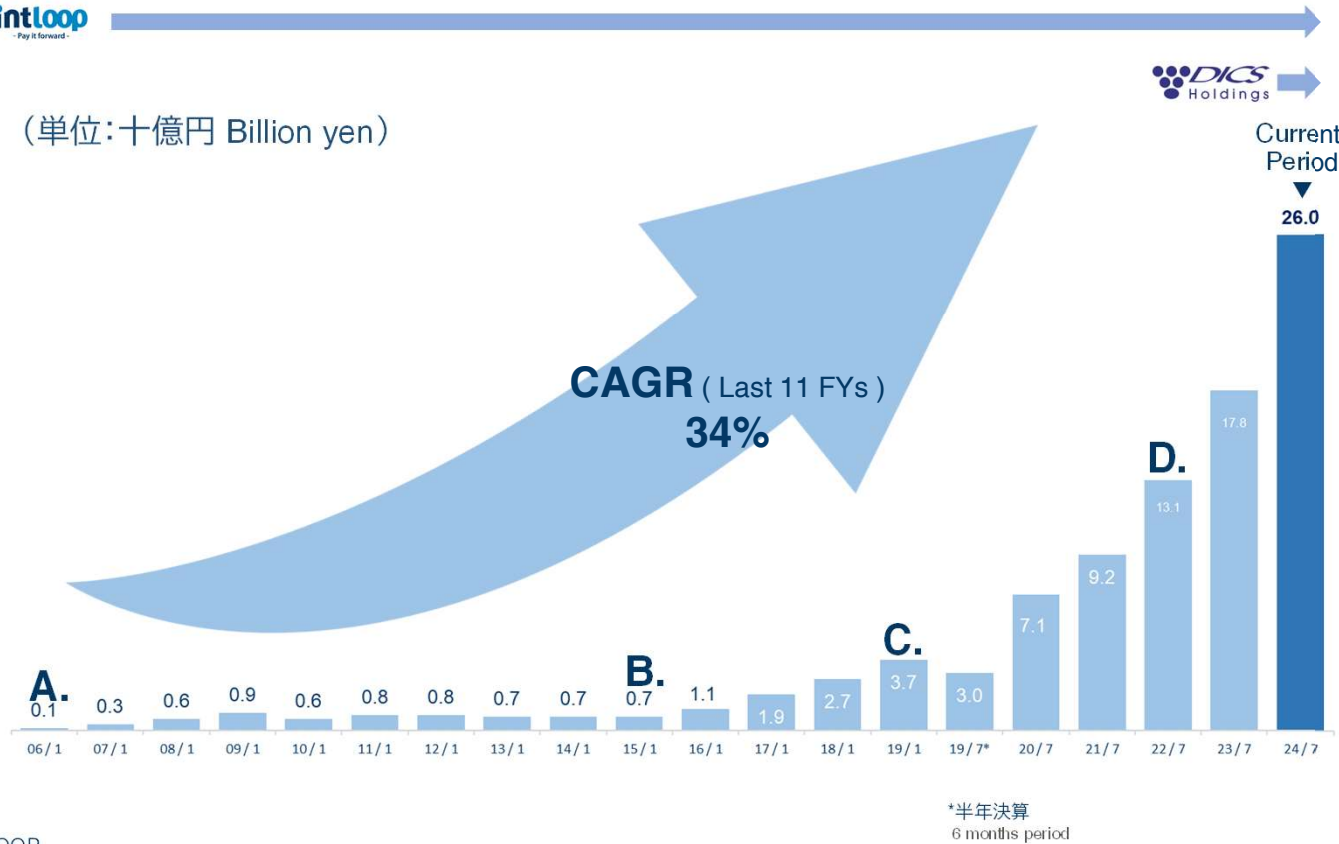
4. ご参考 創業からの売上推移 - Sales Trends Since Foundation

11期連続増収を維持、直近11期の年平均成長率(CAGR)は34%

We have continued sales growth for 11 FYs, with a compound annual growth rate (CAGR) of 34% over the last 11 FYs

intloop
- Pay it forward -

(単位:十億円 Billion yen)



成長ステップ

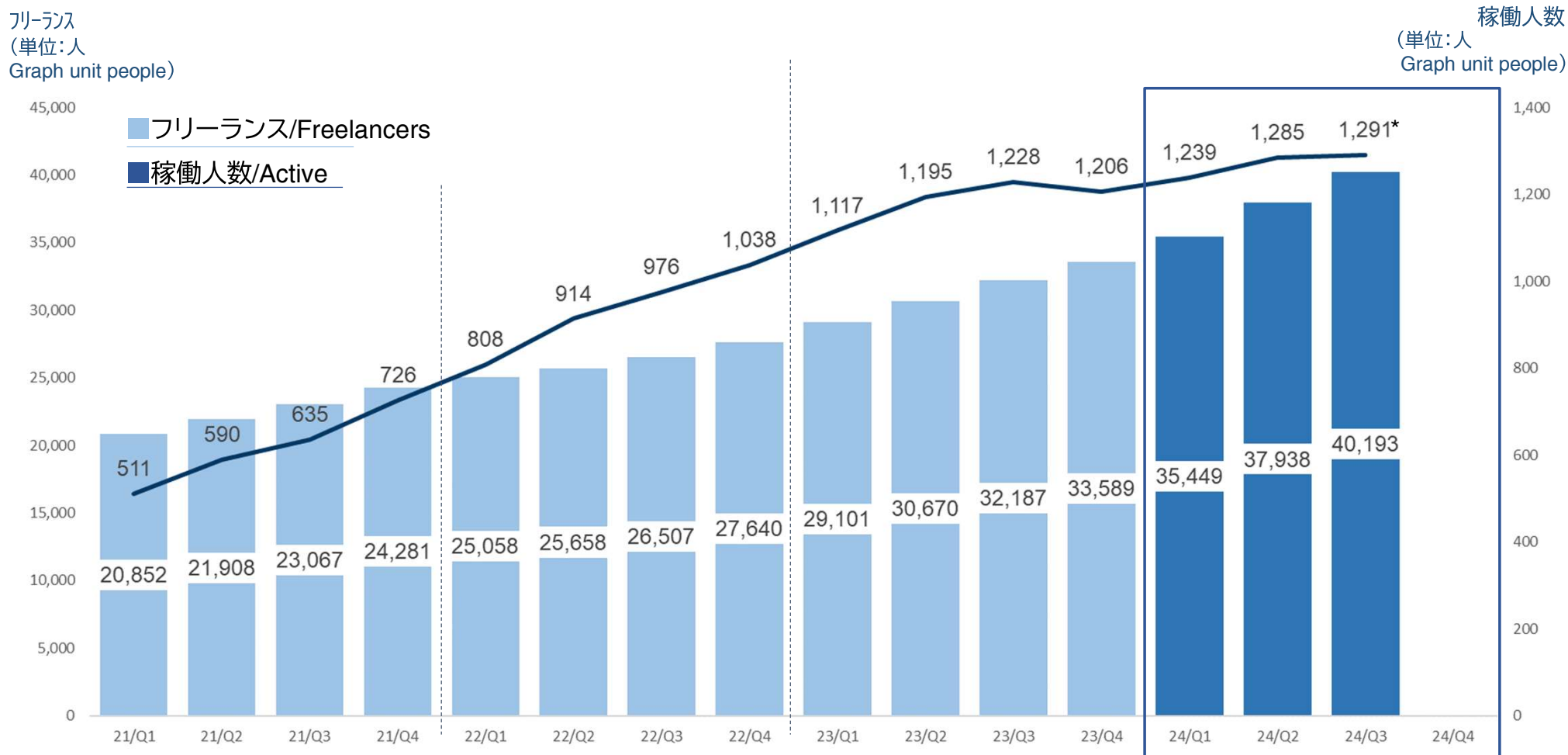
- A. 製造業向けコンサルティングを開始
- B. フリーランスコンサルタントのマッチングサイト大幅リニューアル
- C. 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- D. 22年7月8日に東証グロース市場に上場

Steps to Growth

- A. Started consulting services for the manufacturing industry
- B. Major renewal of the matching website for freelance consultants
- C. Started to consider going public due to capital needs resulting from business expansion
- D. Listed on the TSE Growth Market on July 8, 22

4. ご参考 当社単体フリーランス登録者数、稼働人数

- Number of registered freelancers and number of active freelancers on our non-consolidated basis



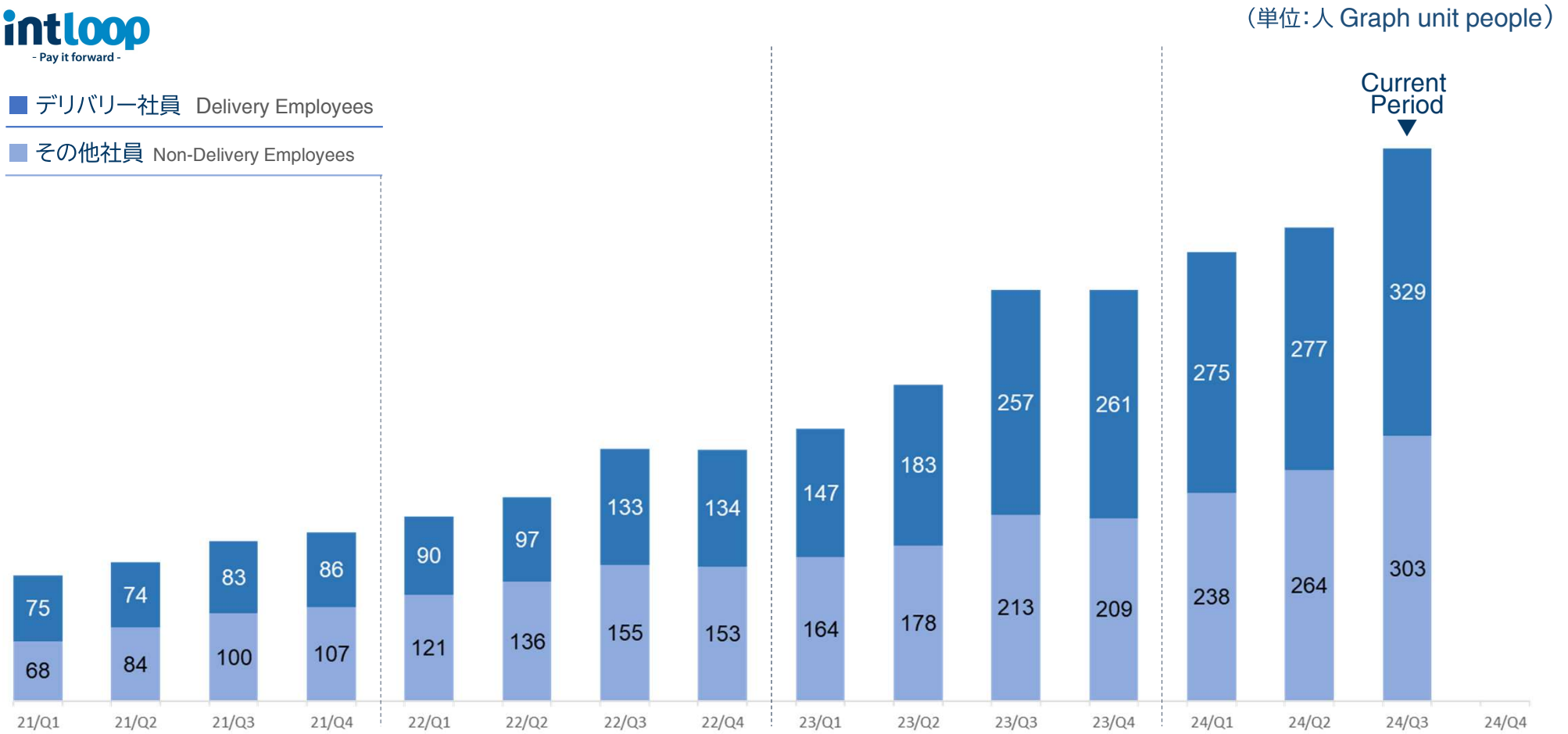
*2024年3月末時点 As of March 31, 2024
稼働人数/Active 1,345名

4. ご参考

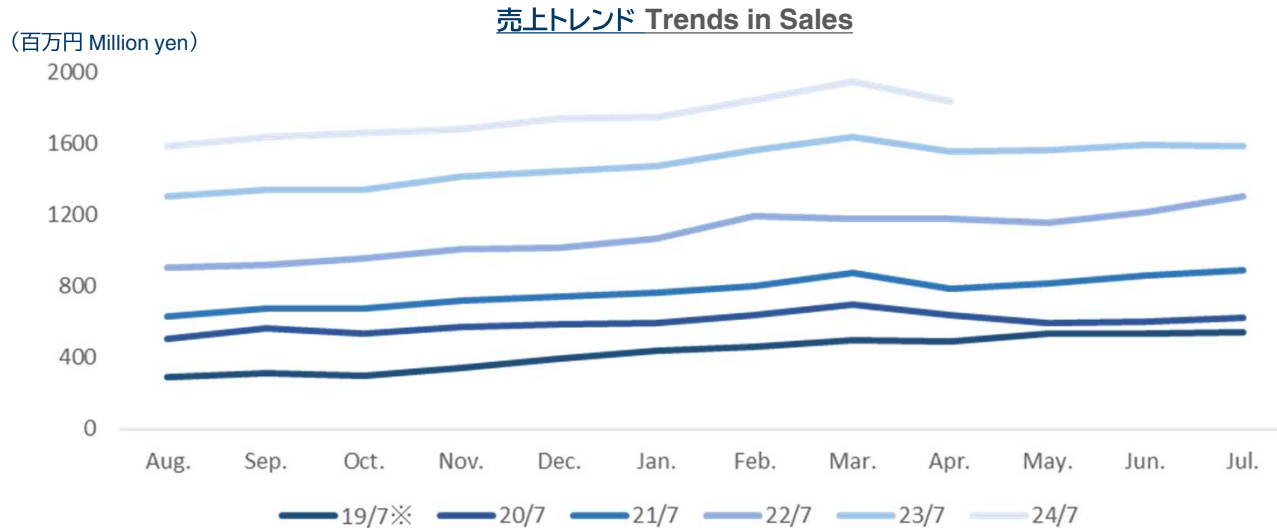
当社単体社員数推移 - Number of non-consolidated employees



- デリバリー社員 Delivery Employees
- その他社員 Non-Delivery Employees



4. ご参考 売上高の季節性 / 進捗 - Seasonality / Progress of Sales



*19/7は半期決算だが、トレンドがわかりやすいよう18/8-19/7のグラフを作成
- The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results

四半期売上 Quarterly Sales

	Q1	Q2	Q3	Q4
21/7	22%	46%	72%	100%
22/7	21%	45%	72%	100%
23/7	22%	47%	73%	100%
24/7	23%	48%	75%	
Average Progress Rate	22%	46%	73%	100%

*修正予想対比 - Compared to full-year forecast

- | 原則:ストック型モデルのため、
基本、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

- | Principle:
Sales are higher than the previous month due to the stock-based model.
- | Exception:
April sales are lower than March due to the Japanese unique accounting period.
Similar to the past trend, the trend was down in April from the previous month but up again in Q4.

4. ご参考 役員構成 - Board Members



代表取締役 CEO

林 博文 Hirofumi Hayashi

製造業のコンサルを担当
96 Accenture
In charge of consulting for the manufacturing industry
ベンチャー企業にて経営企画を経験
Corporate Planning at a Venture Company
05 INTLOOP(設立 established)



取締役 General Manager

内野 権 Chikara Uchino

複数の事業会社での取締役を経験
96 Accenture
GM in Several Operating Companies
17 INTLOOP (参画 joined)
19 INTLOOP (取締役就任 inaugurated GM)

Accenture出身者中心のガバナンス の効いた経営体制

- | Accentureの同期である業務執行
取締役2名に加え、
監査等委員3名の計5名構成
- | 社外取締役がマジョリティを形成

Governance-driven Management Structure Centered on Accenture Alumni

- | Composed of five members: two executive directors
who are also former colleagues at Accenture, and
three members of the Audit and Supervisory
Committee.
- | Outside directors (Audit Committee Members) form
majority.



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

川端 章夫 Akio Kawabata

67 Toshiba (入社 joined)
00 Accenture (顧問 Advisor)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

小山 史夫 Fumio Koyama

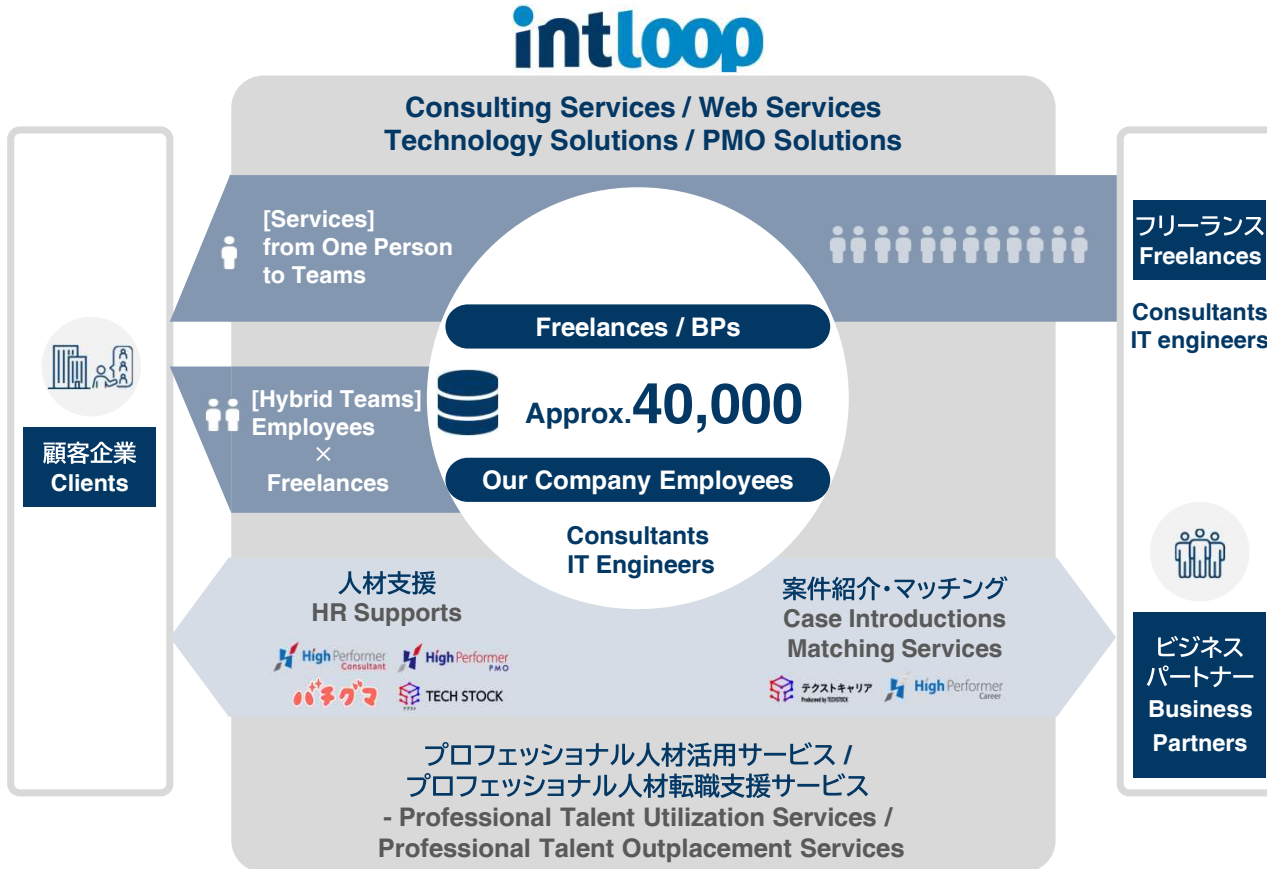
79 Accenture (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

下稲葉 耕治 Koji Shimoinaba

77 Sumitomo Bank (入社 joined)
21 INTLOOP (取締役監査等委員就任
inaugurated Outside Director(ACM))



- | Webマーケティングで獲得したフリーランスへの案件紹介、マッチングサービスを展開
- | クライアントとフリーランスの間に立ち、1人からチーム提案まで様々な規模の案件に対応
- | 約4万人の人材DBで、多種多様な課題解決を支援
- | フリーランス向けの転職支援、福利厚生サービスを提供

- | We introduce projects and provide matching services to freelances acquired through our marketing website.
- | We act as a liaison between clients and freelances, and can handle projects of various sizes, from one person to team proposals.
- | With a Consultants DB of approx. 40,000 people, we provide support in resolving a wide variety of issues.
- | We provide job change support and welfare services for freelances.

4. ご参考 サービス内容 - Service Lineup

Number of Delivery Employee

329
24/4

コンサルティングサービス

- ・ 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

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)

Consulting Services

- ・ Strategy Consulting (New Business Development / M&A / PMI)
- ・ IT consulting (System Implementations / Pre-sales Support)
- ・ Business consulting (SCM / CRM / ERP / BPR / BPM / RPA)

Technology Solutions

- ・ System Development / Implementation Support (SE / PG)
- ・ SES Support
- ・ Implementation of Advanced Technologies Support (AI / IoT / Big Data)
- ・ Nearshore / Lab Development

PMO Solutions

- ・ Individual PMO/Divisional PMO/Companywide PMO/User PMO Support
- ・ PMO x Industry Knowledge (financial, manufacturing, chemical, etc.)
- ・ PMO x Designation of company of origin (e.g., major consulting firm)
- ・ PMO x Package Knowledge (SAP, SFDC, etc.)
- ・ PMO x Development Methodology Knowledge (Agile, etc.)
- ・ PMO x Tech Knowledge (DX, Cloud, etc.)

Number of Non-Delivery Employee

303
24/4

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

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)



プロ人材転職支援サービス

- ・ 人材エージェント
- ・ ヘッドハンティング



Web Services

- ・ Digital Strategy
- ・ Digital Marketing
- ・ Data Utilization
- ・ New businesses / services utilizing digital technology, etc.

Professional Talent Utilization Services

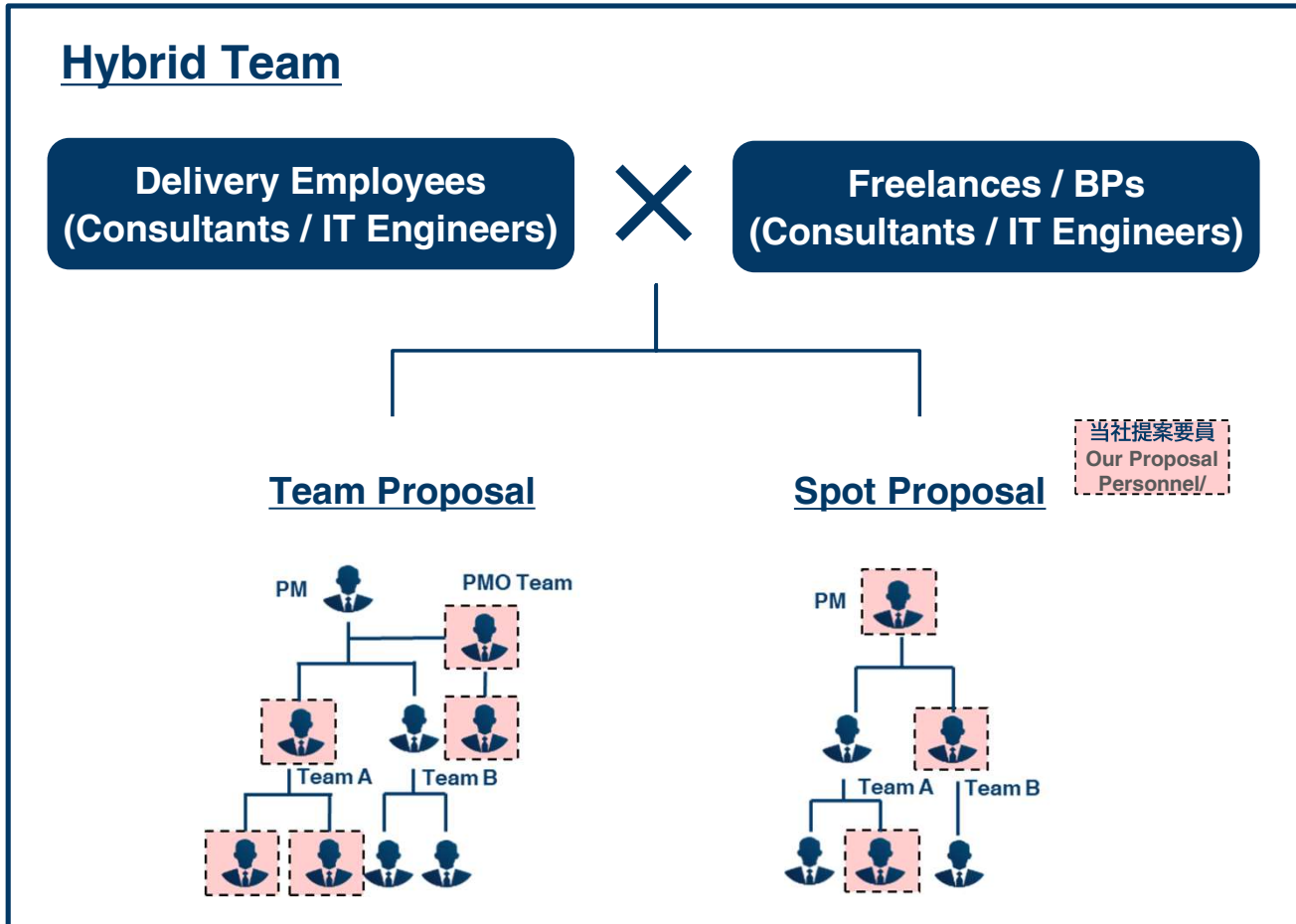
- ・ Professional Consultants (Freelance)
- ・ Professional Engineers (Freelance)
- ・ Professional Marketers (Freelance)



Professional Talent Outplacement Services

- ・ Human Resource Agents
- ・ Headhunting





当社の特徴

- | 当社社員が中心となり、フリーランスとのハイブリッドチームを組成
- | 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

チーム提案

- | 大規模プロジェクトのサブプロジェクト
- | 専門性が高い横断的な領域

Our Features

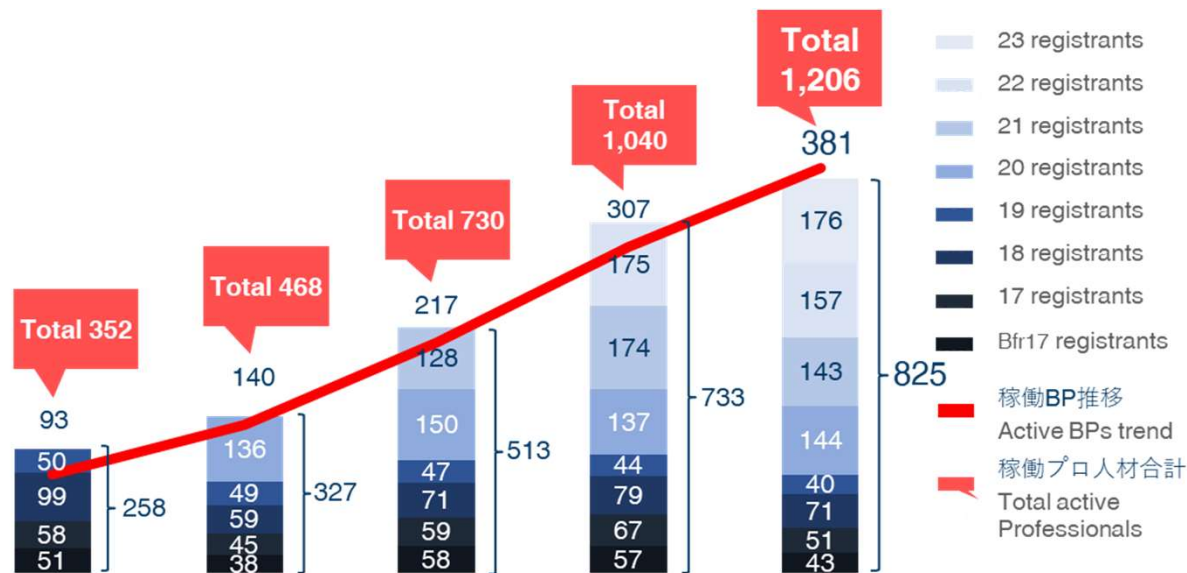
- | **Form hybrid team** with freelances or BPs, led by our delivery employees
- | **Resource management support** to recognize risks from the inside and support resources in different positions

Team Proposals

- | Sub-projects of larger projects
- | Highly specialized cross-functional areas

4. ご参考 プロ人材の稼働者推移 - Trends of Active Professionals

- ✓ 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
- ✓ Stacked graph: Number of active freelance registrants by year
- ✓ Line graph: Number of active business partners



*1: CPA: 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
 *2: LTV: 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引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

1: CPA stands for Cost Per Action and refers to the advertising cost per targeted action (CV (conversion)) taken by a visitor
 *2: LTV stands for Life Time Value, a measure of how much profit a client or a company brings during the period from the start of a transaction to its end (client life cycle) with a particular company or brand

ストックモデル

源泉

ー過去登録者

継続のためのアクション

ーコントロールとモニタリング

ー登録CPA※1

ーアサインCPA※1

ーLTVの向上※2

Stock Model

Source

ーThe Past Registrants

Action for Continuity

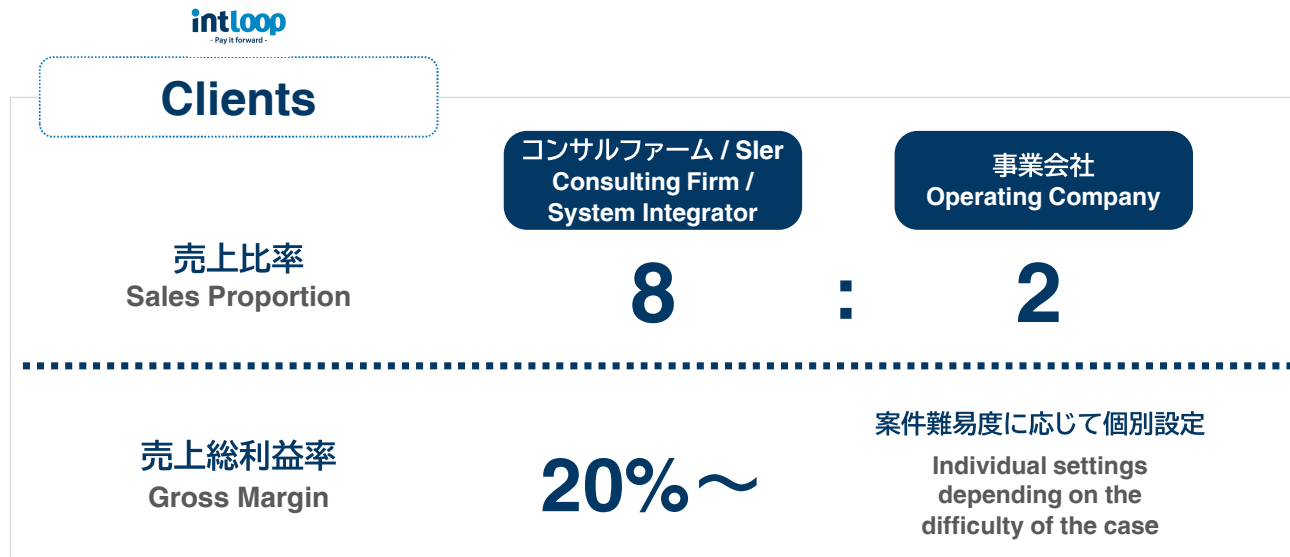
ーControl and Monitoring of

ーRegistration CPA※1

ーAssignment CPA※1

ーImprovement of LTV※2

4. ご参考 クライアントと稼働者の特徴 - Clients and Operators Features



全方位戦略

- | 全方位での取引で売上拡大
- | 案件の種類/数の多様さがフリーランスを引き付ける

報酬の適正化

- | 高い報酬水準に応える
- | 市場価格を踏まえた価格設定

稼働人数の増加

- | フリーランス・BPの拡大余地は十分

All-round Strategy

- | Expanding sales through all-round transactions
- | Variety / number of projects attract freelances

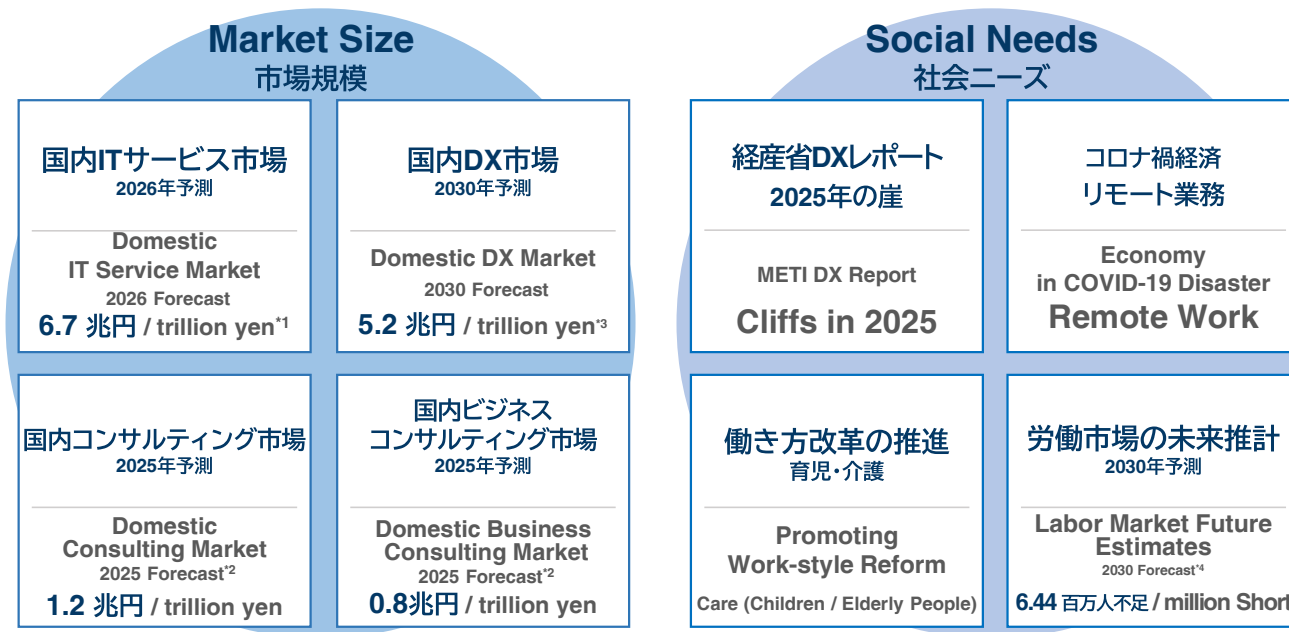
Optimization Compensation

- | Meeting the high reward levels
- | Setting prices based on market prices

Increase Persons in Operation

- | Adequate expansion room of freelances / BPs

4. ご参考 市場規模と社会ニーズ - Market Size and Social Needs



市場規模

| 当社を取り巻く国内ITサービス市場、国内コンサルティング市場は成長傾向

社会ニーズ

| 働き方改革の推進と、コロナ禍により、数年でITの需要は急拡大

Market Size

| The domestic IT and consulting services surrounding our company tends to grow

Social Needs

| The demand for IT has grown rapidly in the past few years due to the promotion of work style reforms and the Covid-19 disaster

*1 IDC Japan 2022

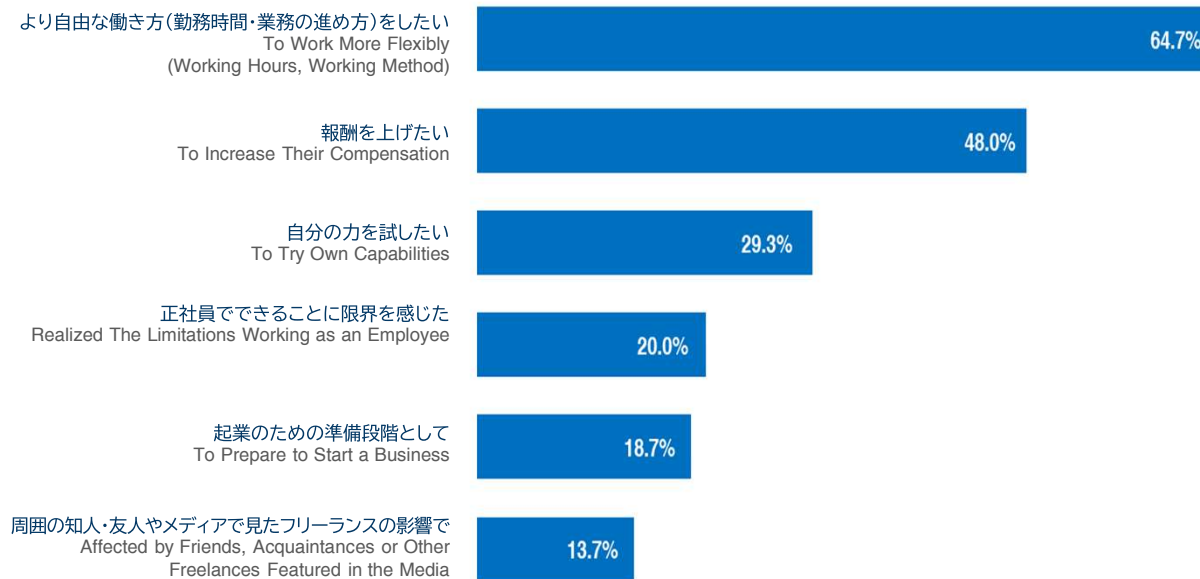
*2 IDC Japan 2021

*3 富士キメラ総研 / Fuji Chimera Research Institute, Inc. 2022

*4 パーソル総合研究所・中央大学 / PERSOL RESEARCH AND CONSULTING & Chuo Univ. 2018

なぜフリーランスとして働き始めたのか？ What Happened to You to Work as a Freelance?

Source : INTLOOP Inc., Sep. '22



サマリ

- | 22/9に、自社サイト登録のフリーランスに向け、スキル・キャリア意識調査を実施
- | フリーランスを選択した理由は、自由な働き方や報酬の向上が主な内容

背景

- リモートワークの普及や育児・介護の必要性
- 労働力不足による報酬の上昇
- DX等により高付加価値案件が増加などがあげられる

Summary

- | In Sep. 22, a skills and career awareness survey was conducted among freelances registered on the company's website
- | The main reasons for choosing freelance work were freedom of work and better compensation

Background

the spread of remote work and the need for childcare and nursing care
rising compensation due to labor shortages
an increase in high value-added projects due to DX

4. ご参考

INTLOOPを選択する理由 - Reasons Why They Choose Us

コンサル登録サイト / Consultant Attracting Site

“High Performer Consultant”[©]



エンジニア登録サイト / Engineer Attracting Site

“TECH STOCK”[©]



高報酬で豊富な案件を保有

創業以来培ってきた大手SIer、コンサルティングファームとのパイプやトップセールスによる事業会社の上流案件がある

例	国内大手IT企業	外資系コンサルティングファーム
	最大手総合商社	米国最大級金融系企業

知名度に加え、フリーランス獲得マーケティングが得意

We provide high compensation and various projects

We have many connections with major consulting firms and system integrators, and upstream projects from major operating companies with top sales

E.g.

Largest IT Service Companies in Japan	Foreign Capital Consulting Firms
Largest Trading Companies in Japan	U.S. Largest Finance Companies

In addition to name recognition, we excel in freelance acquisition marketing

今後の予定- Upcoming calendar

2024年7月期 第4四半期決算説明会 **2024/09/13**
24 Q4 earnings

株主総会 **2024/10/29**
Annual General Meeting

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。

This material has been prepared by us for the purpose of presenting information only and does not constitute a solicitation of an offer to buy or sell securities.

Forecasting statements contained in this document are based on our judgements, assumptions and the information currently available to us. Forecasting statements include our business plans, market size, competitive conditions, industry information and growth potential.

Various risks and uncertainties are inherent in these forecasting statements. Known or unknown risks, uncertainties, and other factors could cause results to differ materially from those contained in these forecasting statements.

The information contained in this material regarding other companies are quoted from publicly available information, etc., and we have not verified or guaranteed the accuracy or appropriateness of such information.