



2024年9月13日

各 位

会 社 名 INTLOOP株式会社
代表者名 代表取締役 林 博文
(コード番号: 9556 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 内野 権
E-Mail ir@intloop.com

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年7月期を初年度とし、2030年7月期を最終年度とする中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」を策定しましたので、お知らせいたします。

詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

INTLOOP “VISION2030”

~Evolve the loop~

intloop

2024年9月13日

INTLOOP株式会社

(証券コード：9556 / 東証グロース)

今回の中期経営計画を発表にあたっては、以下の取組みを含めた上で発表する旨、2024年3月14日の決算発表時点でご説明しておりました。現在、最終調整中のため、今回の開示内容には含めておりませんが、1Q以内には数件開示できる見込みです。

- ✓ 高付加価値コンサルティングサービスの開始
- ✓ 業務提携とアライアンスのさらなる拡大
- ✓ 複数の大型プロジェクトの仕込み
- ✓ 財務戦略と事業ポートフォリオを加味したM&Aの推進

今回発表したINTLOOP “VISION2030”の見通しに影響がある場合は速やかに開示する予定で検討を進めております。

1. 事業概要
 - 1 市場環境と社会課題
 - 2 ビジネスモデル
 - 3 業績の振り返り

2. INTLOOP “VISION2030”
 - 1 FY30/7の目標
 - 2 FY30/7までに目指す姿
 - 3 重点戦略
 - 4 組織戦略
 - 5 財務指標
 - 6 投資戦略

Appendix(重点戦略について)

当社のビジョンおよびミッション

Vision

in the loop

人と企業の成長が循環する社会へ

Mission

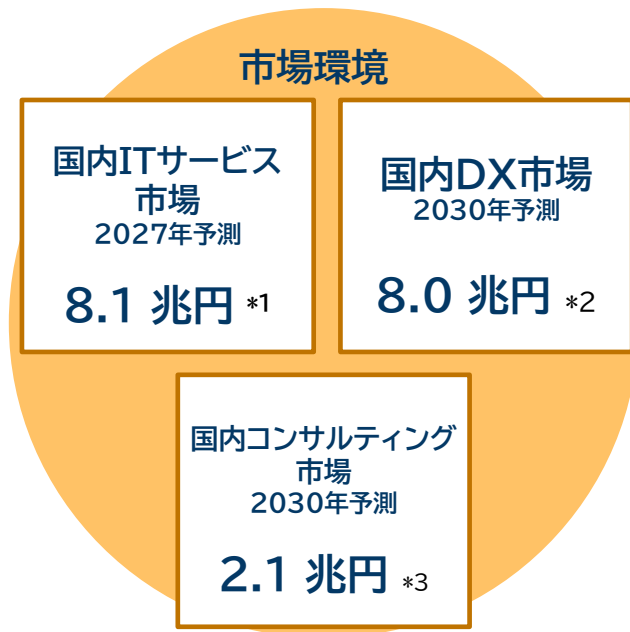
自らが「成長」のシンボルとなり、
人と企業の価値を最大化する

INTLOOPは、本質的視点での伴走を通じて、
さまざまな経営課題の解決や企業変革を支援するとともに、
自社の事業運営ノウハウを提供価値に還元する、
事業創造型コンサルティングファームです。



1. 事業概要

ITサービス市場、DX市場は拡大傾向は継続



■ 市場環境

当社が属する国内コンサルティング、DX、ITサービスの各市場は、今後も継続的な成長を見込む

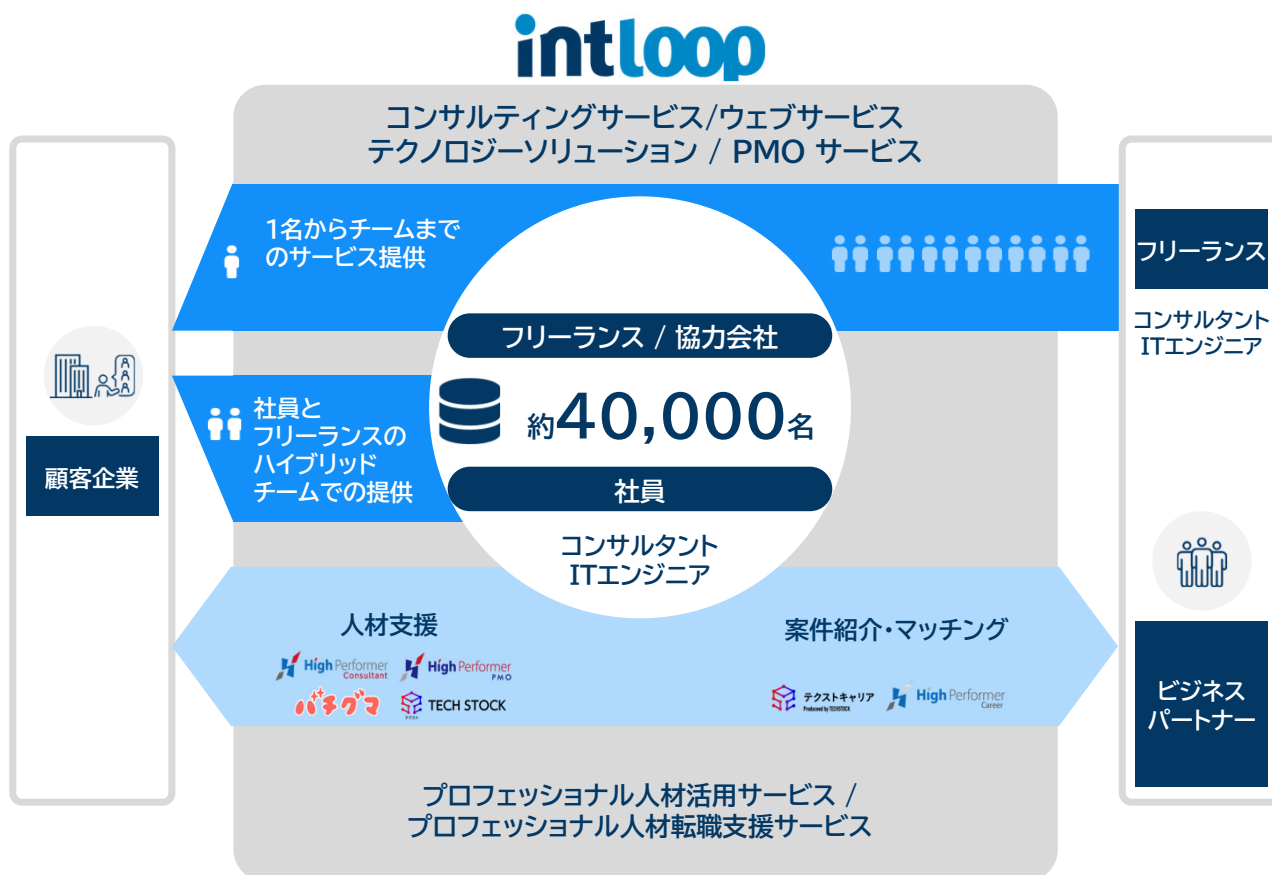
■ 社会課題

IT分野を中心とし、特にハイスキル労働力の不足と多様な働き方の浸透により、雇用形態を問わない人材供給が急務

- *1 IDC Japan 2024
- *2 富士キメラ総研 2024
- *3 コダワリ・ビジネス・コンサルティング 2024
- *4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

2 ビジネスモデル

高度なプロフェッショナル人材提供と社員によるコンサルティングが強み



■ 当社のビジネスモデルの特徴

- 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名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を擁し、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

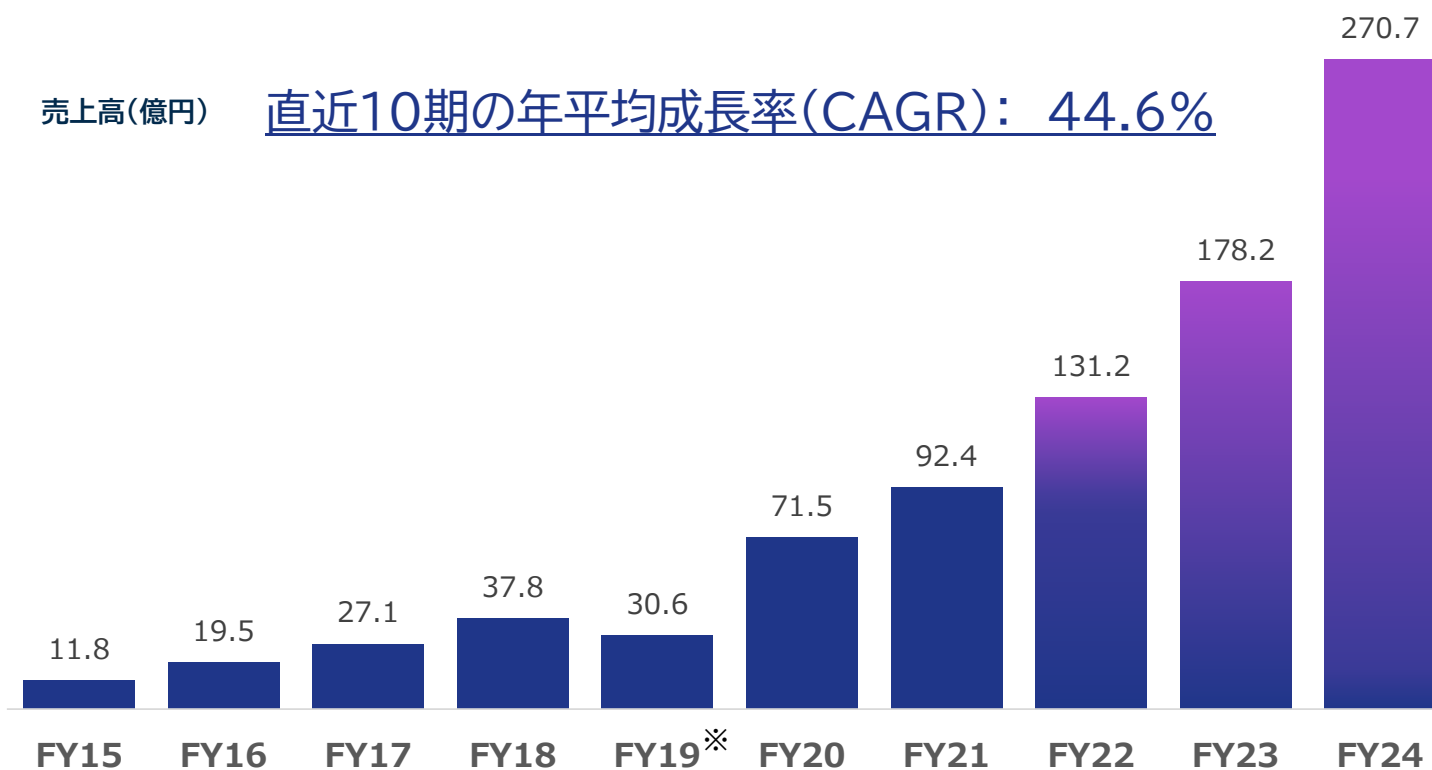
■ 当社が顧客企業から選ばれる理由

- 働き方の多様化と労働人口の減少により、優秀な社員採用が困難となった企業の人材確保・業務パフォーマンス向上と固定費削減に貢献
- フリーランス人材の獲得力、獲得後の営業・福利管理面での支援による高スキル人材の安定確保・提供
- 社員とフリーランスのハイブリッドチームの提供による高サービス品質

2024年7月期は売上高270億円を達成

売上高(億円)

直近10期の年平均成長率(CAGR): 44.6%



※決算期の変更に伴い、2月1日から2019年7月31日までの6ヶ月間となっております

FY24/7の主な取り組み

①人材投資の拡充

- ハイスキル人材の中途採用、新卒採用の強化

②事業領域の拡大

- ディクスグループの買収によるDX領域の拡充
- INTLOOP Strategy設立による戦略コンサルティング領域の強化

③アライアンス・ベンチャー協業の推進

- Idein社・アミフィアブル社との協業
- VCへのLP出資をはじめとするスタートアップ企業支援の推進

2. INTLOOP "VISION2030"

2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

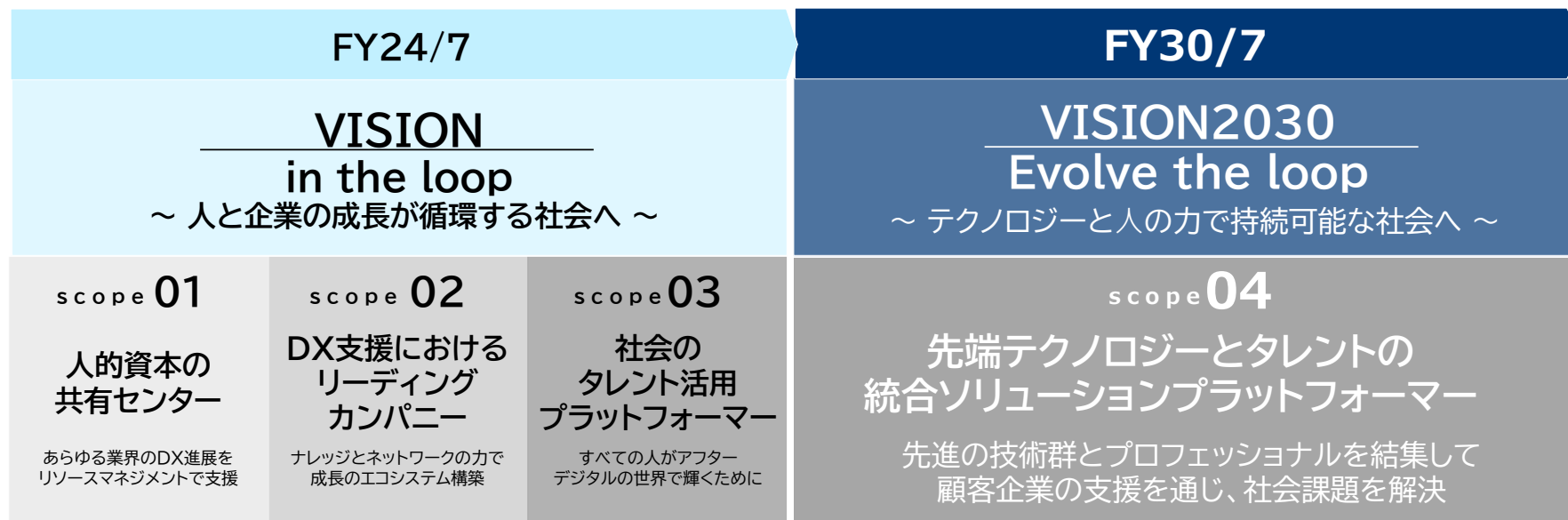
目標達成に向けた取り組みとして、「既存事業の成長加速」「事業領域の創出」のために、下記の重点戦略を定める

【重点戦略】

1. 既存のフリーランス事業の強化、およびコンサルティング事業領域の拡充
2. AIなどのDX領域を中心とする、ソリューションポートフォリオの拡充
3. スタートアップ協業/投資等による、新たなオープンイノベーション推進
4. M&AやVCへの投資やJV共創のファンド投資事業強化
5. 上記1~4を実現させるための、筋肉質なグループ経営基盤の構築

2 INTLOOP “VISION2030” ～FY30/7までに目指す姿～

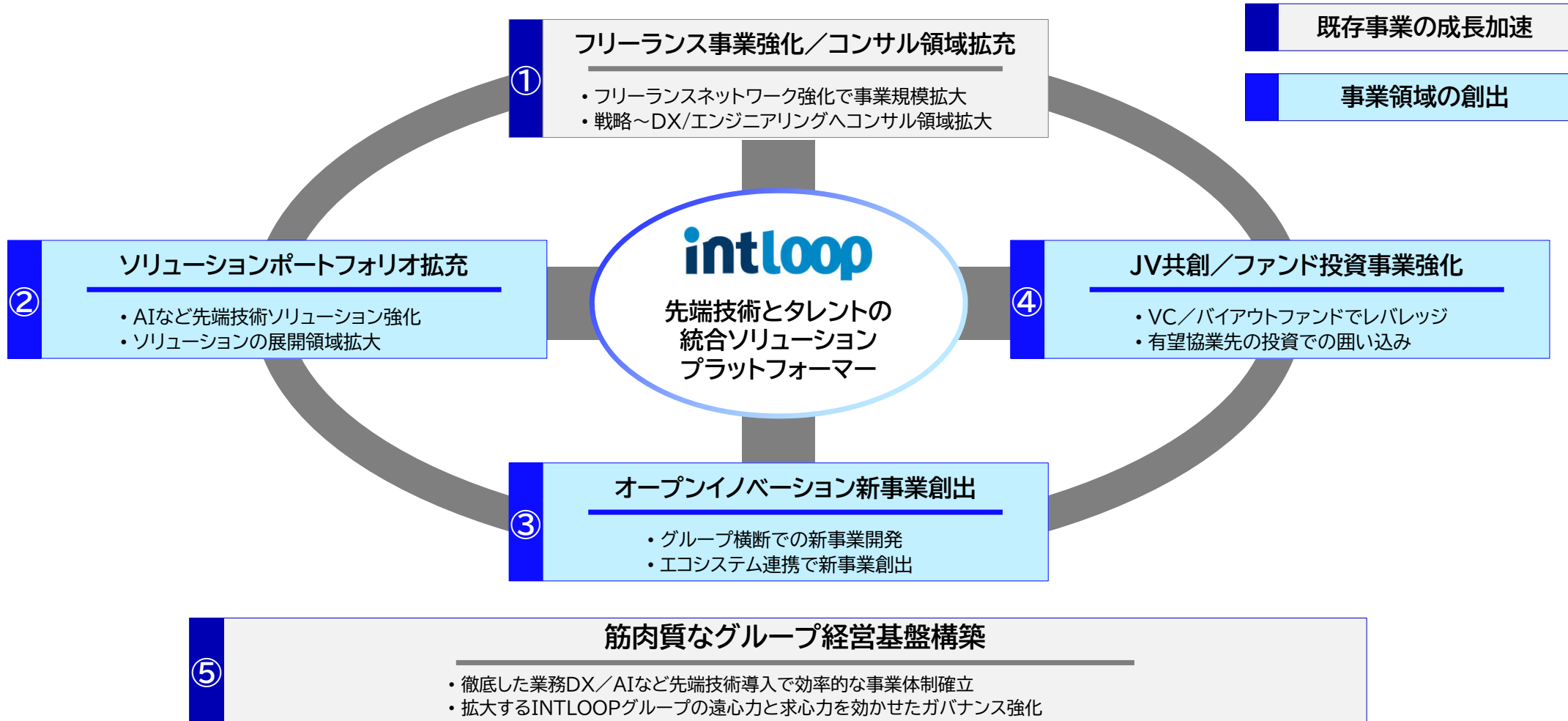
テクノロジーと人を統合したソリューションプラットフォームへ進化



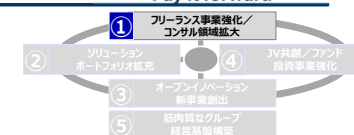
※「2023年7月期第2四半期決算説明資料～中期成長戦略」より抜粋



3 INTLOOP “VISION2030” ~重点戦略~



3 INTLOOP “VISION2030”～重点戦略① フリーランス事業強化等～



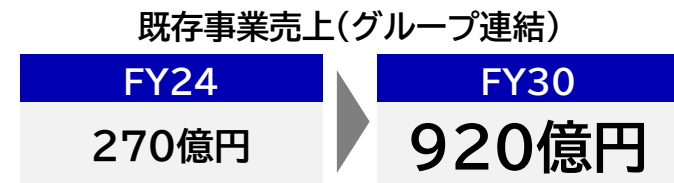
タレント提供に加え、プロジェクト/ソリューション提供で事業を拡張

～FY24
個を売るプロフェッショナル
タレントプロバイダー

FY30
テクノロジーとタレントを融合した
統合プラットフォーム

プロジェクト提案中心への転換

- タレント提案から課題解決型プロジェクト提案シフトで高収益化
- フリーランスネットワーク拡大/支援強化でデリバリー品質向上

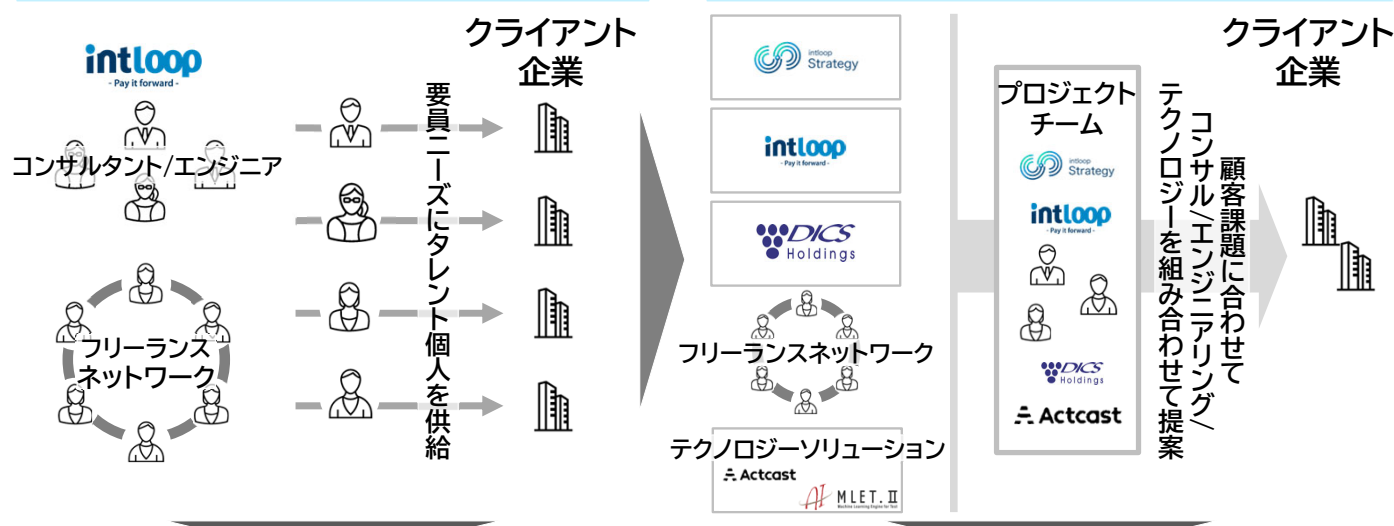


提案領域の拡大

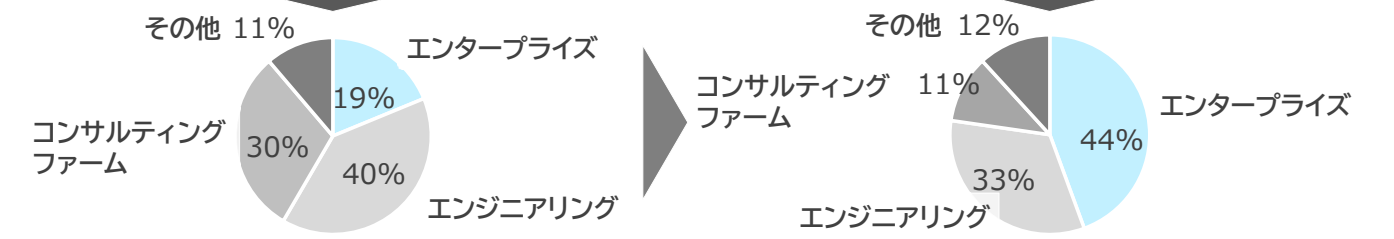
- 戦略からDX/エンジニアリング一貫支援
- AIなど先端技術ソリューションを活用したコンサル提案体制を強化



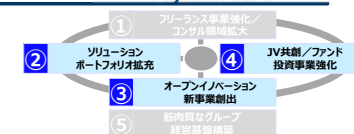
提案形態



顧客構成



3 INTLOOP “VISION2030” ~重点戦略②~④ 事業領域の創出~



高収益化が見込める新規事業領域を拡大

<p>② <u>ソリューションポートフォリオ拡充</u></p> <ul style="list-style-type: none"> AIなど先端技術ソリューション強化 ソリューションの展開領域拡大 	<p>③ <u>オープンイノベーション新事業創出</u></p> <ul style="list-style-type: none"> グループ横断での新事業開発 エコシステム連携で新事業創出 	<p>④ <u>JV共創/ファンド投資事業強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> VC/バイアウトファンドでレバレッジ 有望協業先の投資での囲い込み
---	---	---

ソリューションポートフォリオ拡充と コンサル連携で高収益化

エッジAIソリューション



- 小売業向けエッジAIカメラでの来店者/店舗環境解析で店舗スマート化
- 製造業向けに工程の作業実態を可視化、等

仕組みで新事業を継続創出できる イノベーション推進体制を構築

協業先ネットワーク構築



- エコシステム/VC連携で協業候補プール構築

バイアウト/ベンチャーファンド運用/ JV共創投資で新事業創出

大企業向け伴走投資



- 大手企業子会社としてJV設立/マイノリティ投資
- INTLOOPグループリソースで事業強化支援

デジタルクローン活用AIソリューション



- 様々な企業オペレーションをクローンAIで自動化(24時間365日稼働)

多様なアプローチで協業見極め



- VCファンド/投資チーム/イノベーションチーム/オープンイノベーションプログラムで協業先を見極め

バイアウトファンド



- 伝統的な産業の企業中心に投資実施(食品業界等)
- INTLOOPリソース提供での支援でバリューアップ

AIリソースニーズに応える統合インフラ



- ハイパースケーラー*とのパートナーシップ
- 先端技術と物理インフラの融合(グループ会社との連携)

多彩なリソースで協業成果実現



- M&Aや出資等多彩なファイナンスアプローチで実行
- コンサル/フリーランス活用で事業拡大加速

VCファンド



- ミドル/レイターステージ中心に投資実行
- シナジーが見込めるスタートアップに注力して投資

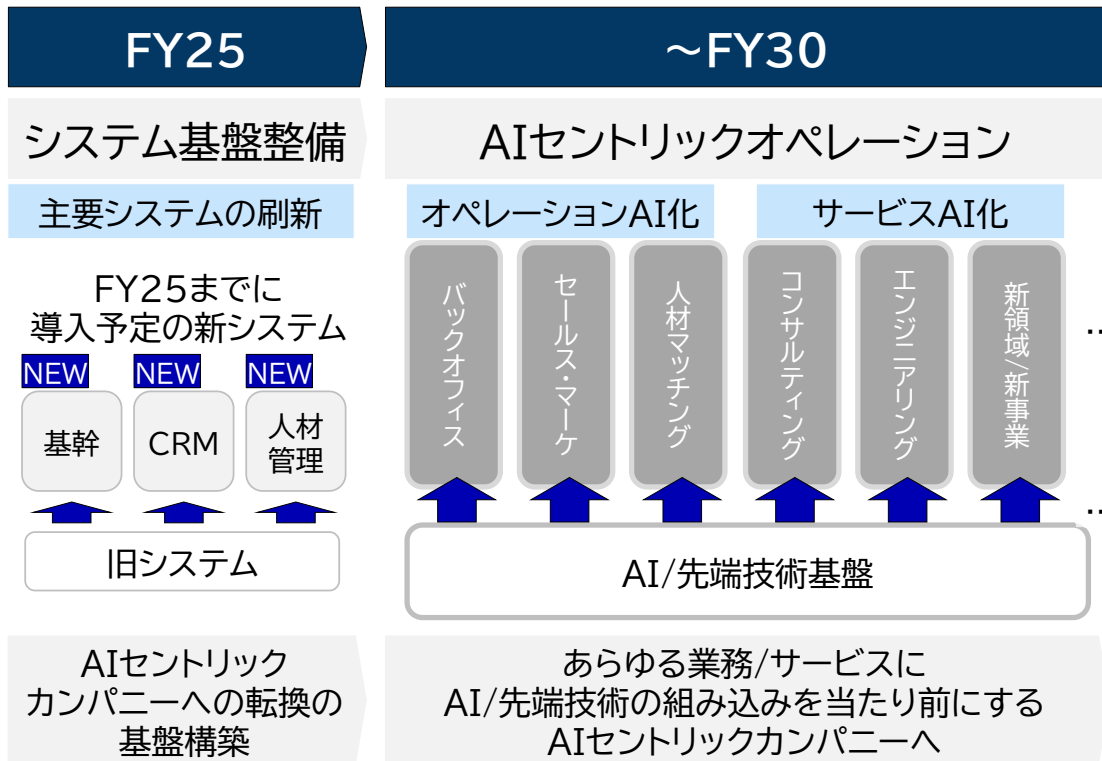
3 INTLOOP “VISION2030”

～重点戦略⑤ 筋肉質なグループ経営基盤構築～

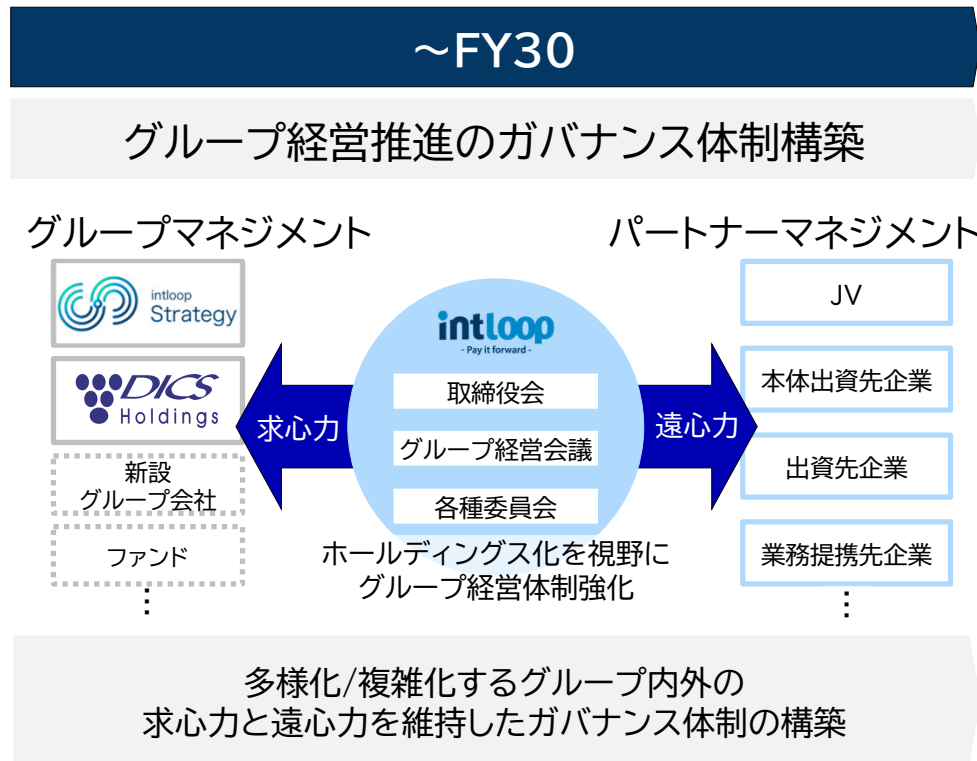


新領域での事業拡大に合わせて 経営基盤強化と投資を積極推進

システム基盤の整備/ AI/先端技術活用による抜本的な事業変革/生産性向上

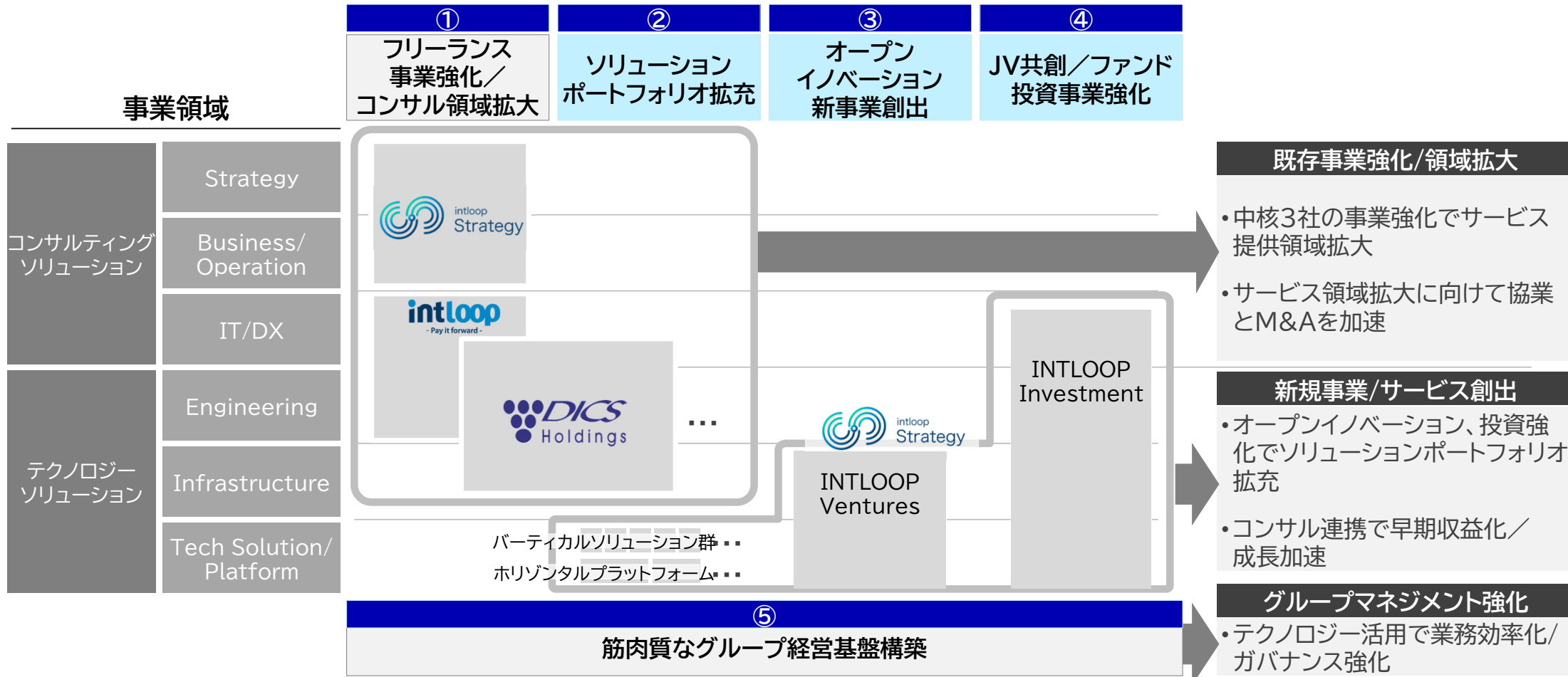


グループ経営体制の整備



4 INTLOOP “VISION2030” ～組織戦略～

戦略～テクノロジーをカバーする企業グループを構築



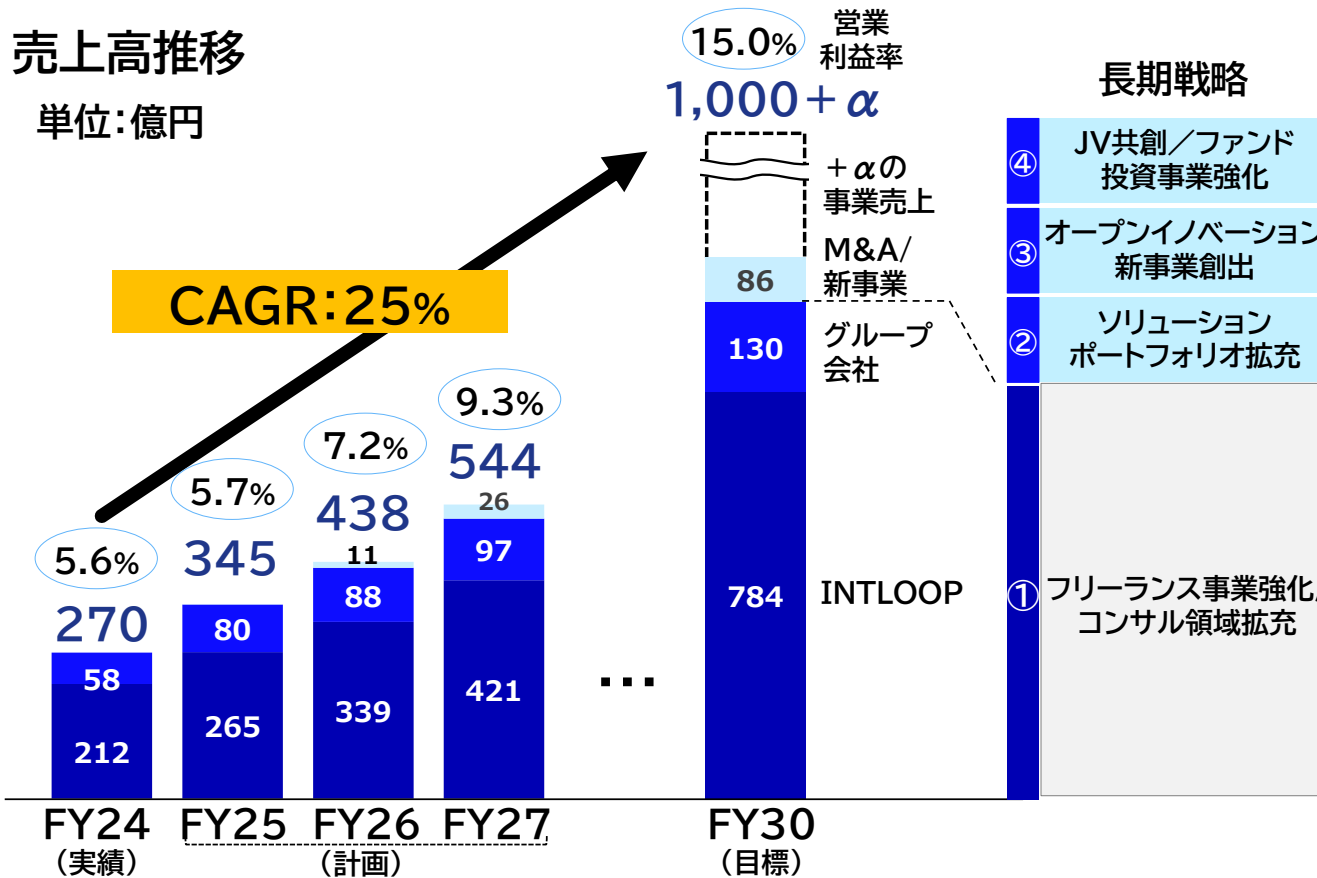
5 INTLOOP “VISION2030” ~財務指標~

FY25~27は既存事業の強化により収益性を徐々に改善 FY30に向けて新規事業により高収益化

【凡例】長期戦略

既存事業の成長加速
事業領域の創出

売上高推移
単位:億円



長期戦略

- ④ JV共創/ファンド投資事業強化
- ③ オープンイノベーション新事業創出
- ② ソリューションポートフォリオ拡充
- ① フリーランス事業強化/コンサル領域拡充

財務指標 (連結)

	FY24 (実績)	FY30
売上高	270億円	1,000億円
営業利益	15億円	150億円 (うち新規事業分: 25~35億円)
営業利益率	5.6% (FY24/7)	15.0%

6 INTLOOP “VISION2030” ～投資戦略～

売上伸長のための先行投資から利益向上の投資へシフト

【凡例】長期戦略

既存事業の成長加速
事業領域の創出

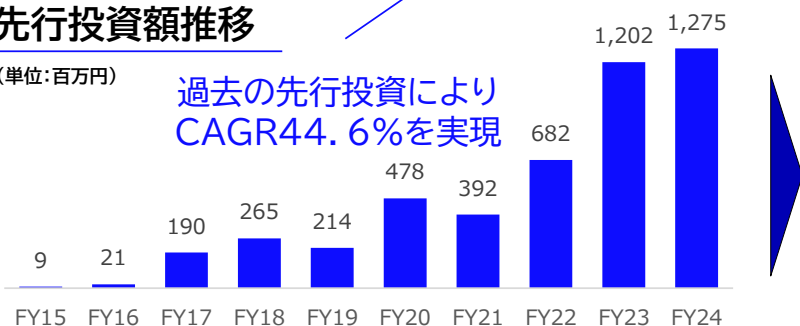
売上高/営業利益推移

(単位:億円)	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 ^(※)	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY30
売上高	11	19	27	37	30	71	92	131	178	270	345	438	544	1,000
前年対比(%)	50%	73%	42%	37%		137%	30%	42%	36%	52%	28%	27%	24%	
営業利益	0	0	0	0	1	4	7	7	11	15	19	31	50	150
営業利益率(%)	1.4%	1.1%	0.9%	-0.7%	5.7%	5.6%	8.6%	6.0%	6.2%	5.6%	5.7%	7.2%	9.3%…	15.0%

※FY19は半期決算のため、参考値

先行投資額推移

(単位:百万円)



今後の先行投資方針

①	フリーランス事業強化/ コンサル領域拡充	<ul style="list-style-type: none"> フリーランスネットワーク拡大と登録人材のリテンション投資でLTV最大化 上流コンサルタントの採用投資の拡大で高単価/プロジェクト案件シフトで粗利拡大
⑤	筋肉質な グループ経営基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システム刷新、オフィス移転など業務効率化、働く環境改善による生産性向上

投資の重点を既存事業から新規事業へ

②	ソリューション ポートフォリオ拡充	<ul style="list-style-type: none"> AI/先端技術領域など投資拡大で収益増大が見込める有望事業領域に積極投資
③	オープンイノベーション 新事業創出	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング事業とのシナジーが見込めるソリューション/事業への選別投資
④	JV共創/ファンド 投資事業強化	

新領域での投資加速の際は速やかに公表予定
IR活動を強化、フェアバリューでの評価獲得を実現

テクノロジーと人を統合した
ソリューションプラットフォームへ進化

EVOLVE

テクノロジーと人の力で持続可能な社会へ

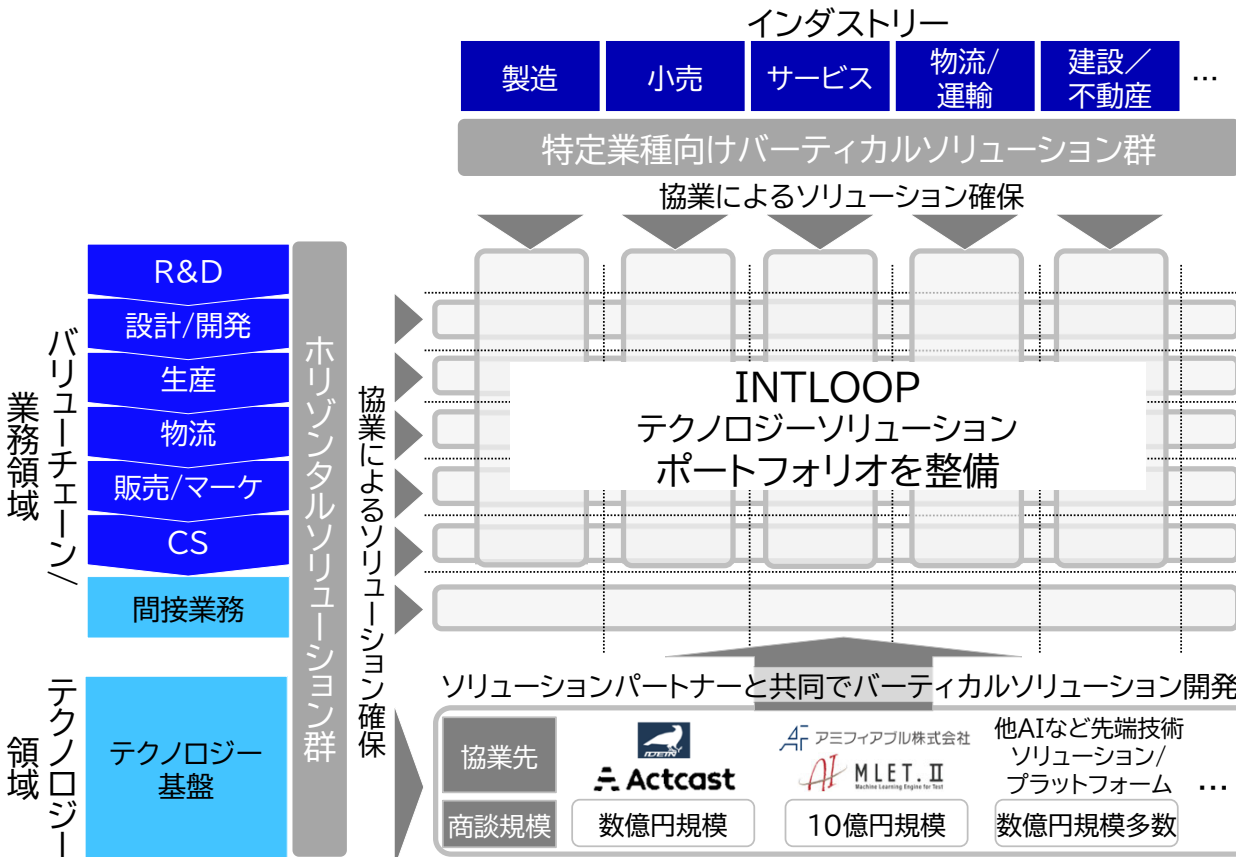
the loop

先進の技術群とプロフェッショナルを結集して
顧客企業の支援を通じ、社会課題を解決

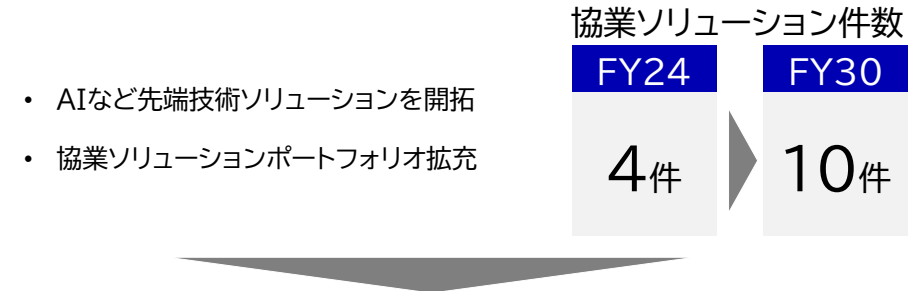
Appendix(重点戦略について)

重点戦略②-1 ソリューションポートフォリオ拡充

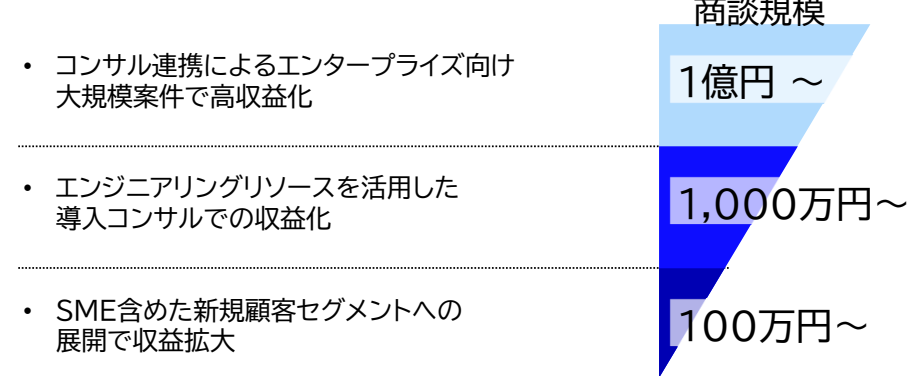
ソリューションポートフォリオの拡充とコンサル連携で高収益化



協業によるソリューションポートフォリオ強化



コンサル/エンジニアリング連携で収益モデル多様化



ディクスグループからインフラ、クラウド等の事業を拡大

	FY24	FY30
	現状は限定的なサービス範囲	市場の規模拡大およびニーズ変化に対応し、総合サービスプロバイダーへ事業を拡大・進化
	事業展開内容	市場の変化
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> MS Cloud、仮想化技術等の導入 インフラエンジニアのリソース提供 	<ul style="list-style-type: none"> AI向けインフラを中心に市場規模の拡大 AIインフラの環境負荷低減が重要な課題となる
クラウド	<ul style="list-style-type: none"> Salesforce等の導入 	<ul style="list-style-type: none"> クラウドの普及・市場拡大 AIによるSaaSの進化 業界別・機能別SaaS登場によるサービス細分化
アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> バックオフィス、IT等のBPOサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 人手不足により高まるアウトソーシング需要 労働集約型からAI化／自動化アウトソースへ変化
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティソリューションは現段階では整備中 	<ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃の増加での継続的な需要拡大 サイバーレジリエンス高度化
		事業展開内容
		<ul style="list-style-type: none"> AIリソースニーズに応える総合インフラ 業界別・機能別SaaSのワンストップ提供 AI化・自動化アウトソースサービス AIベースのセキュリティソリューション
		<ul style="list-style-type: none"> ハイパースケーラー¹とのパートナーシップ 先端技術と物理インフラの融合（グループ会社との連携） 主要/先進SaaSのフルラインナップ 自社SaaS開発・展開 AIエージェント型自動BPO 知的業務のAI化・自動化 生成AIによる開発自動化 統合マネージドサービス 脅威インテリジェンス自動化 AIエンドポイント保護

オフリング・提案力の強化

- ・オフリング拡充で顧客層拡大
- ・上流提案での競争力／受注率向上
- ・サイバーセキュリティオフリングの強化

FY30 売上 50億円

大規模顧客数 100社～

パートナーシップの強化

- ・リーディング企業との戦略的パートナーシップの拡大

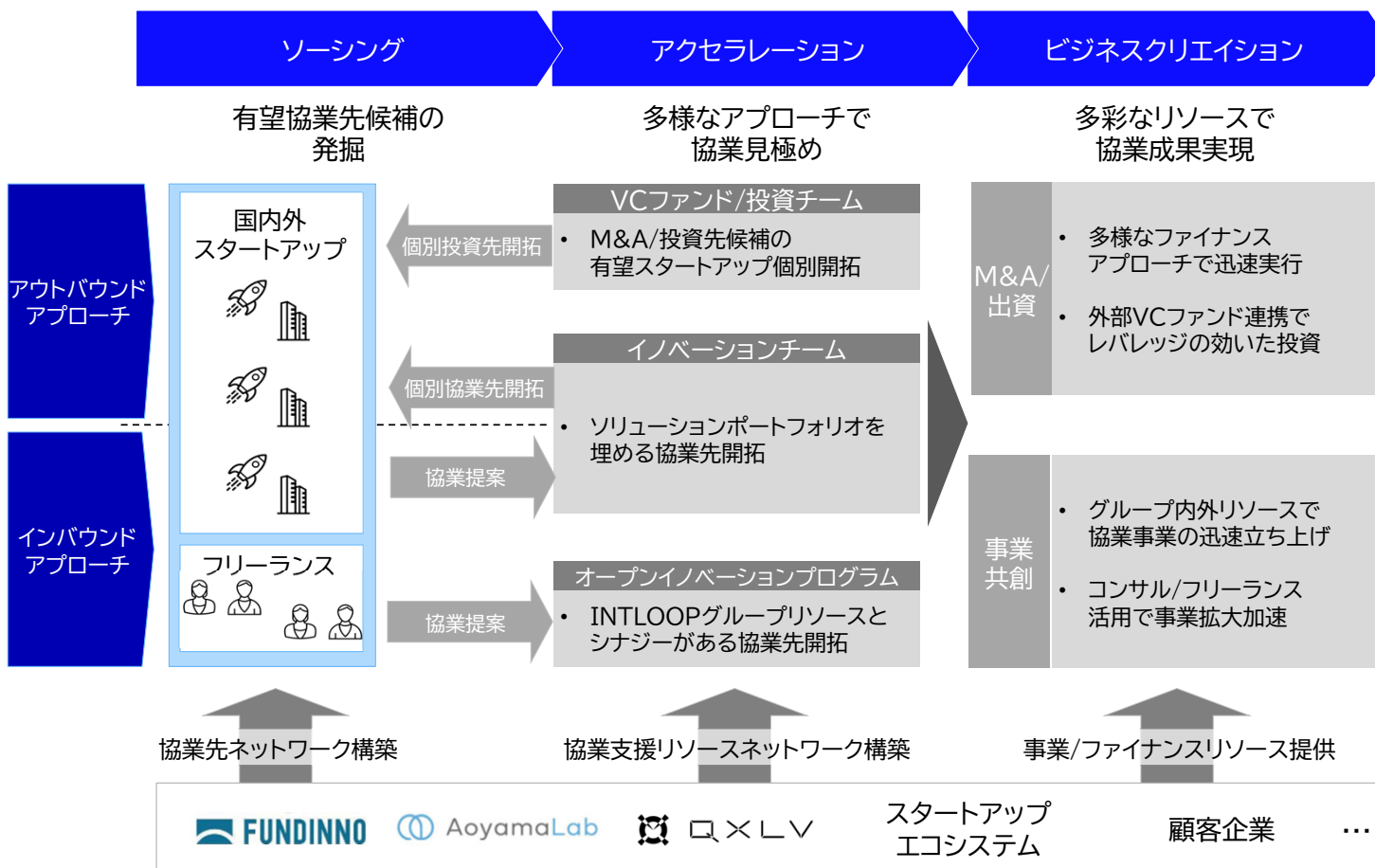
戦略的パートナーシップ AWS Google Microsoft

SaaSパートナーシップ 10社～

1. AWS、MS Cloud、Google Cloudなど、大規模なコンピューターリソースを提供する企業

重点戦略③ オープンイノベーション新事業創出

仕組みで新事業を継続創出できるイノベーション推進体制を構築



仕組みで協業アプローチ拡大

- ・エコシステム/VC連携で協業候補プール構築
- ・協業先の見極めの仕組み化で意思決定のスピード/精度向上
- ・AI/先端技術領域を中心に協業加速

	~FY25	FY30
協業検討件数	~10件/年	100件+/年
協業事業立ち上げ件数	1~2件/年	10件+/年

FY24から進行中の協業実績

intloop × Actcast

エッジAI高速化技術で世界随一の技術力を誇るスタートアップIdein社と協業

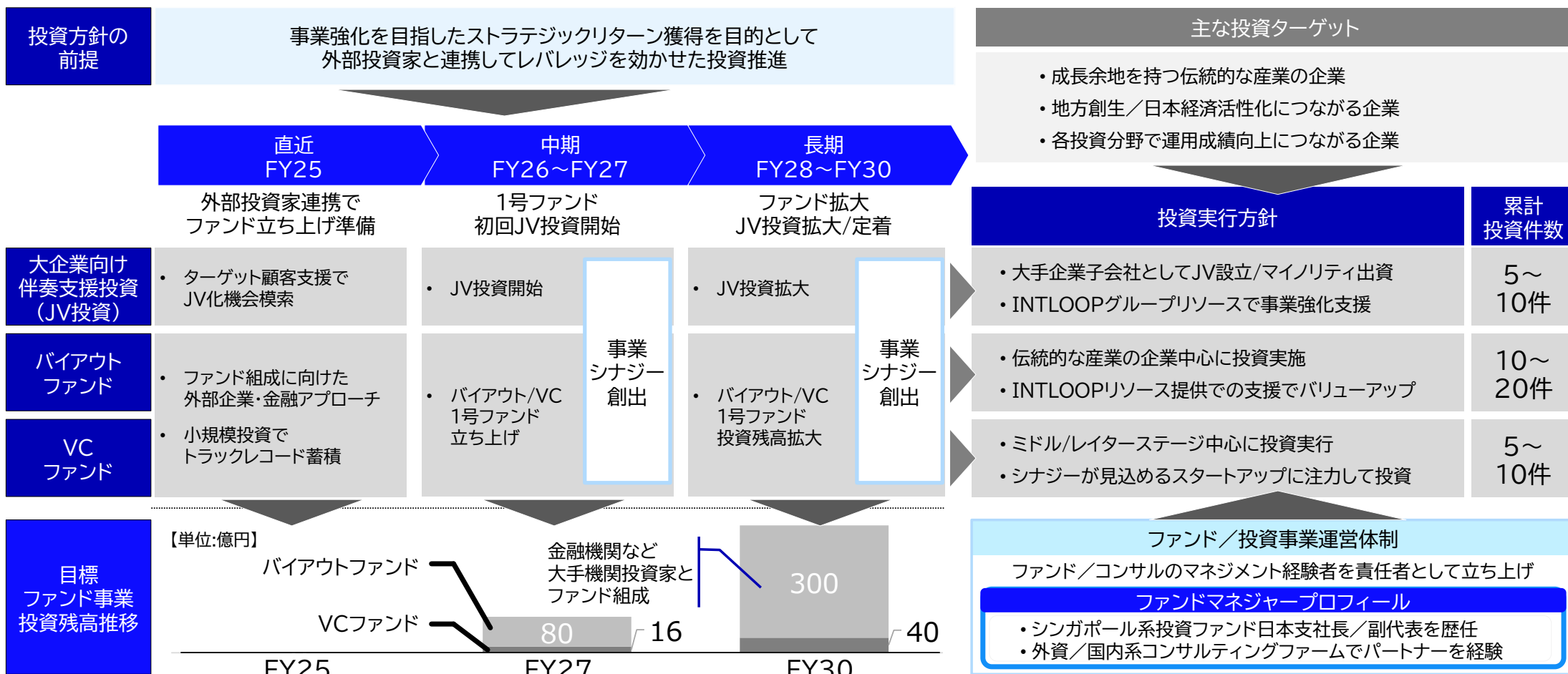
両社パイプライン共同提案で事業拡大

10億円規模の商談交渉進展中

AI/先端技術パートナーを中心に協業事業を継続的に創出

重点戦略④ JV共創／ファンド投資事業強化

JV共創投資とバイアウト・ベンチャーファンドの運用で新事業創出



免責事項 - Disclaimer

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。

intloop