

# 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料



2024年10月31日 INTLOOP株式会社（証券コード9556、東証グロース）

# 1. 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。

## 2 当社のビジョン及びミッション

### 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。



### 3 会社概要

社名	INTLOOP株式会社
代表取締役	林 博文
本社所在地	東京都港区赤坂二丁目9番11号
設立日	2005年2月25日
資本金	2,002百万円(資本剰余金を含む)
事業年度	毎年8月1日から7月31日まで
連結売上高	27,077百万円(24年7月期)
連結社員数	1,159人(24年7月期)

事業内容	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
グループ会社	ディクスホールディングス株式会社 日本ディクス株式会社 株式会社iTパートナーズ 株式会社エヌステージ 株式会社ヴィータ INTLOOP Strategy株式会社(非連結)

# 4 役員構成



代表取締役

**林 博文**  
Hirofumi Hayashi

1996年4月アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社  
2000年3月カタログシティジャパン(株)入社  
2001年2月アクセンチュア(株)入社  
2005年2月当社設立、代表取締役(現任)  
2005年7月IT BPO(株)(現(株)モンスターラボ)設立、取締役  
2018年11月KSM(株)設立、代表取締役(現任)



取締役

**内野 権**  
Chikara Uchino

1996年4月アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社  
2004年7月(株)アミューズキャピタル入社  
2005年3月(株)フィールプラス(現(株)マーベラス)、取締役  
2005年6月(株)キャビア(現(株)マーベラス)、取締役  
2006年4月(株)キャビア(現(株)マーベラス)、代表取締役  
2006年4月(株)AQインタラクティブ(現(株)マーベラス)、執行役員  
2011年8月アクセンチュア(株)入社、パートナー  
2017年3月当社入社、管理本部長  
2019年1月当社取締役管理本部長(現任)

## 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



取締役(監査等委員)

**川端 章夫**  
Akio Kawabata

1967年4月東京芝浦電気(株)(現(株)東芝)入社  
1999年9月(株)ドットインターナショナル設立、代表取締役社長(現任)  
2002年3月SMICジャパン(株)顧問  
2009年4月ザインエレクトロニクス(株)常勤監査役  
2016年5月一般社団法人日本電子デバイス産業協会監事(現任)  
2016年9月当社監査役  
2021年10月当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役(監査等委員)

**小山 史夫**  
Fumio Koyama

1979年4月アーサーアンダーセン公認会計士事務所  
(現アクセンチュア(株))入所  
2004年7月(株)トード・エス・ポッシブル・ジャパン設立、代表取締役  
2006年3月慶應義塾大学大学院商学研究科大学特別招聘教授  
2017年4月(株)トード・エス・ポッシブル・ジャパン相談役(現任)  
2019年1月当社取締役  
2021年10月当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役(監査等委員)

**下稲葉 耕治**  
Koji Shimoinaba

1977年4月(株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行  
2007年6月(株)日本総合研究所執行役員  
2015年6月同社専務執行役員(企画・管理担当)  
2018年11月(株)CFBジャパン取締役(現任)  
2020年8月日本郵政(株)「郵便局ネットワークの強靭化」を実現するための検討会  
(現「郵便局ネットワークバリューアップ戦略検討委員会」)委員(現任)  
2020年10月当社監査役  
2021年10月当社取締役(監査等委員)(現任)  
2021年10月学校法人高野山学園理事(現任)  
2022年4月宗教法人高野山真言宗財務委員(現任)  
2023年3月(株)ウィルズ社外監査役(現任)

# 5 創業からの売上推移

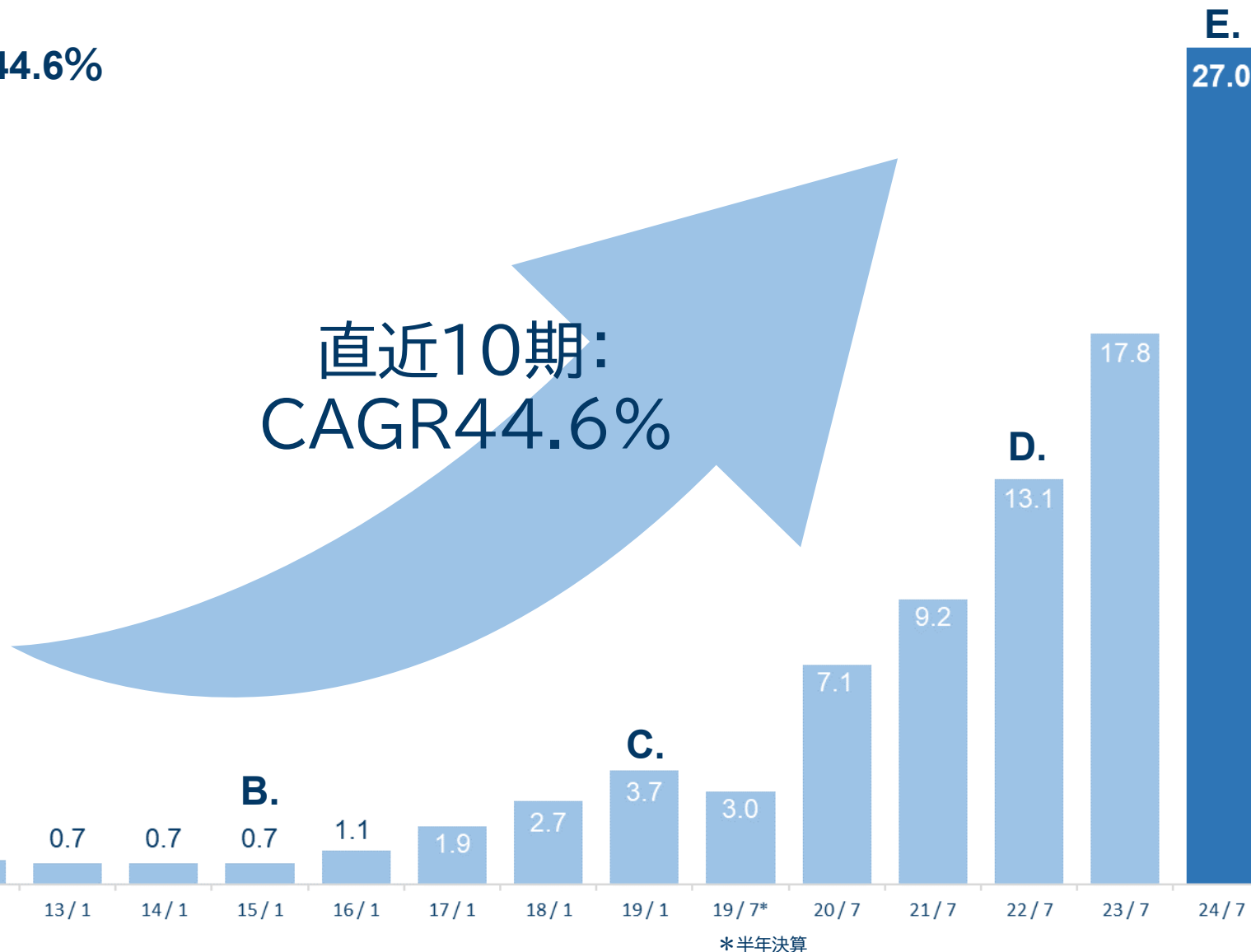
直近10期の年平均成長率(CAGR)は44.6%

(単位:十億円)

成長ステップのターニングポイント

- 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
- E. ディクスグループの連結子会社化

直近10期:  
CAGR44.6%



## 2. 事業概要及び弊社の強み

---



## 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41,000名(2024年6月末現在)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

デリバリー 従業員数 **324名**  
FY24/7

## 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)    |

その他 従業員数 **309名**  
FY24/7

## 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



# 3 業績マネジメント

$$\text{売上高} = \text{単価} \times \text{稼働人数}$$

$$\text{売上原価} = \text{労務費} + \text{外注費}$$

売上総利益

$$\text{販管費} = \text{人件費} + \text{採用費} + \text{広告宣伝費} + \text{その他}$$

費用

営業利益

適正原価の追求

原則:一定の粗利率で受注するよう原価率をコントロール

例外:AI等の高付加価値案件や請負等の大規模PJなどは、受注額別途審議

費用対効果をベースとした管理

効果の薄い広告宣伝費の支出を抑制し、営業利益を確保

半年先の売上を見据えた営業担当の継続的採用と、Webマーケティング費用の投資

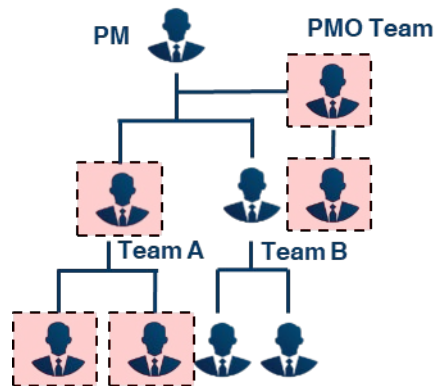
## ハイブリッドチーム

デリバリー従業員  
(コンサルタント / ITエンジニア)

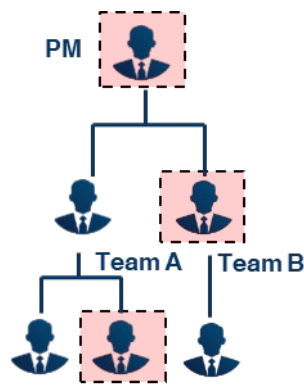


フリーランス / BPs  
(コンサルタント / ITエンジニア)

### チーム提案



### スポット提案



当社提案要員

### 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

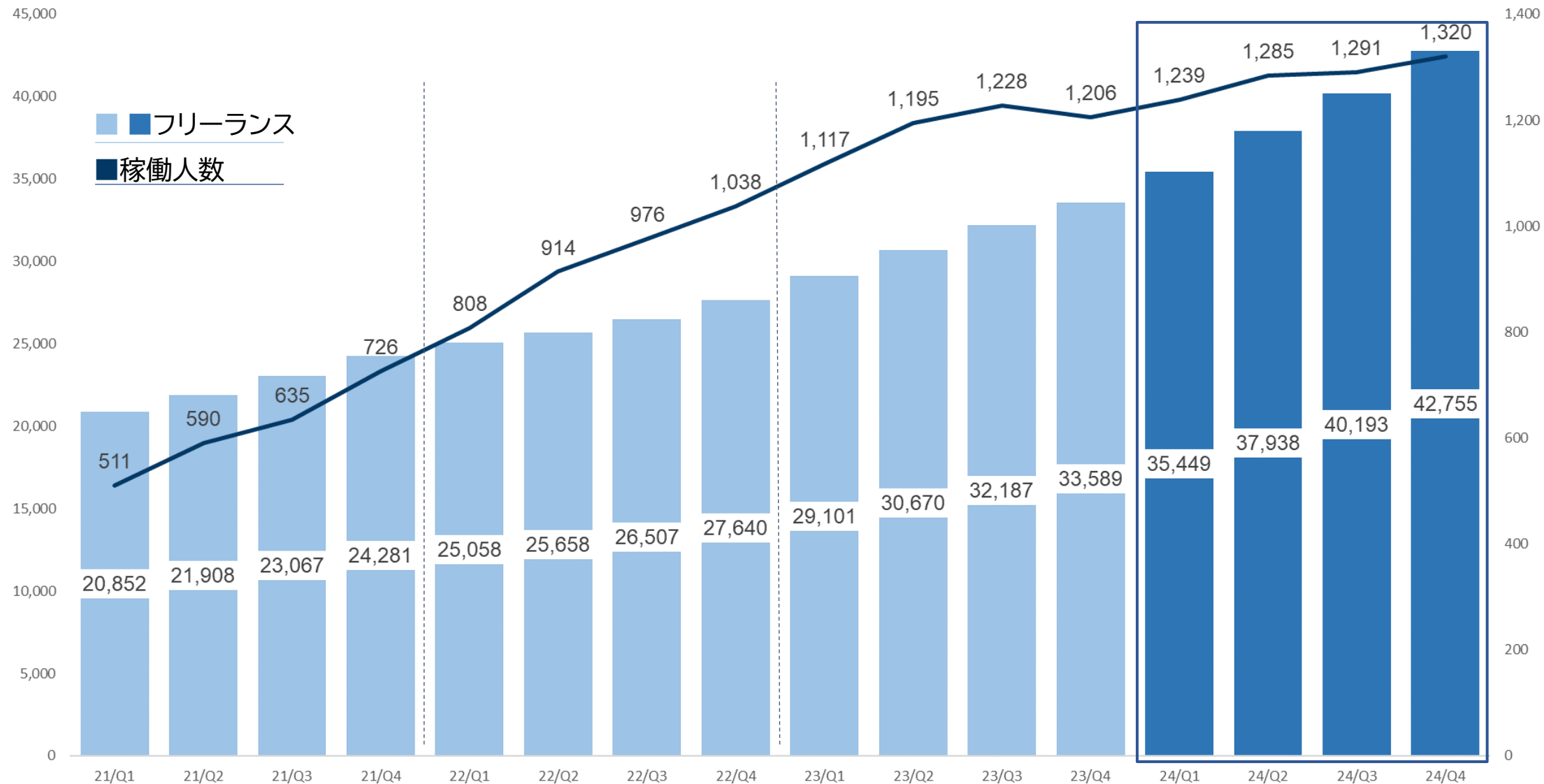
### チーム提案

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

# 5 当社単体フリーランス登録者数、稼働人数

フリーランス  
(単位:人)

稼働人数  
(単位:人)



# 6 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

## 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

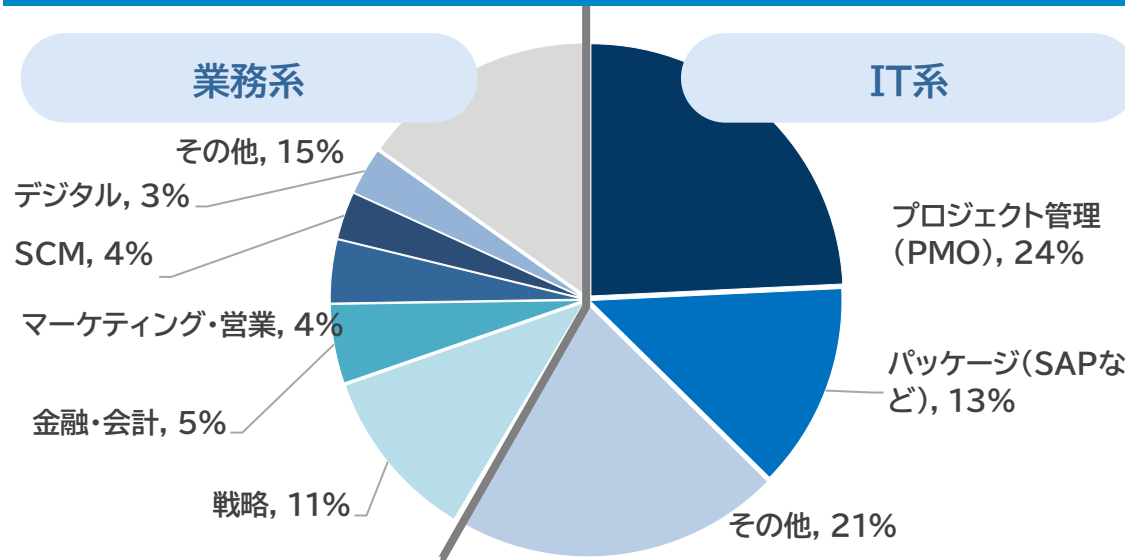


主力案件紹介  
サービスサイト



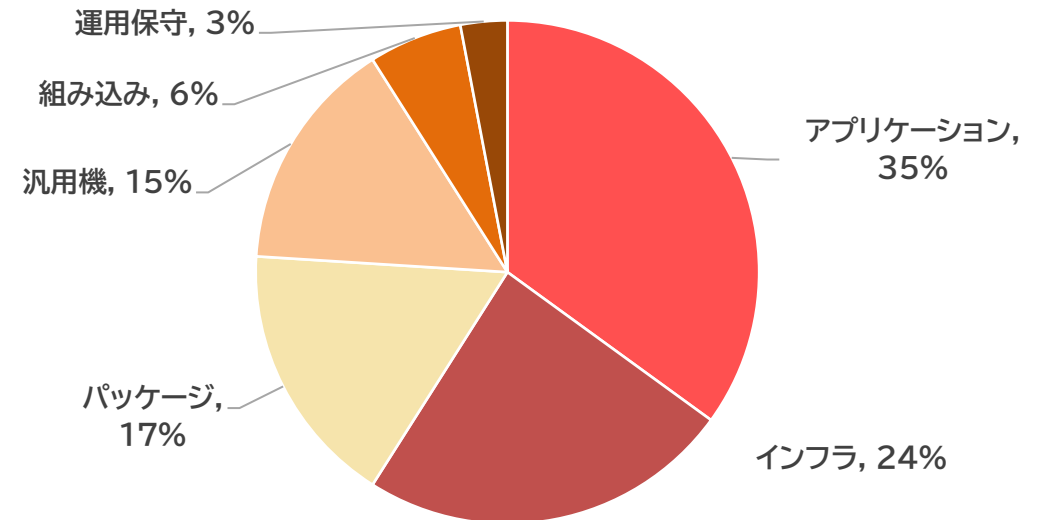
コンサルタント

約20,000名



ITエンジニア

約21,000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 (2024年6月末現在)

# 7 事業の特徴

## 上流工程への強み



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な基幹システム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

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だけでなく、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/人月

ITエンジニア  
100万円~/人月

### 充実した顧客基盤

顧客数(累計)

1,000社超

年間取引企業数は約500社 (24/7現在)

顧客別  
売上割合

約 4 : 4 : 2

SIer      コンサル      エンタープライズ  
(事業会社)

SIer

売上高2,000億以上の大手全社との取引あり

コンサル

大手外資系ファーム全社との取引あり

エンタープライズ  
(事業会社)

製造業を中心とした事業会社の大型案件も受注

# 【ご参考】クライアントと稼働者の特徴

intloop  
- Pay it forward -

## クライアント

売上比率

コンサルファーム / Sler

8

:

事業会社

2

売上総利益率

20%~

案件難易度に応じて個別設定

## プロフェッショナル

稼働人数割合

フリーランス / BP

9

:

社員

1

### 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

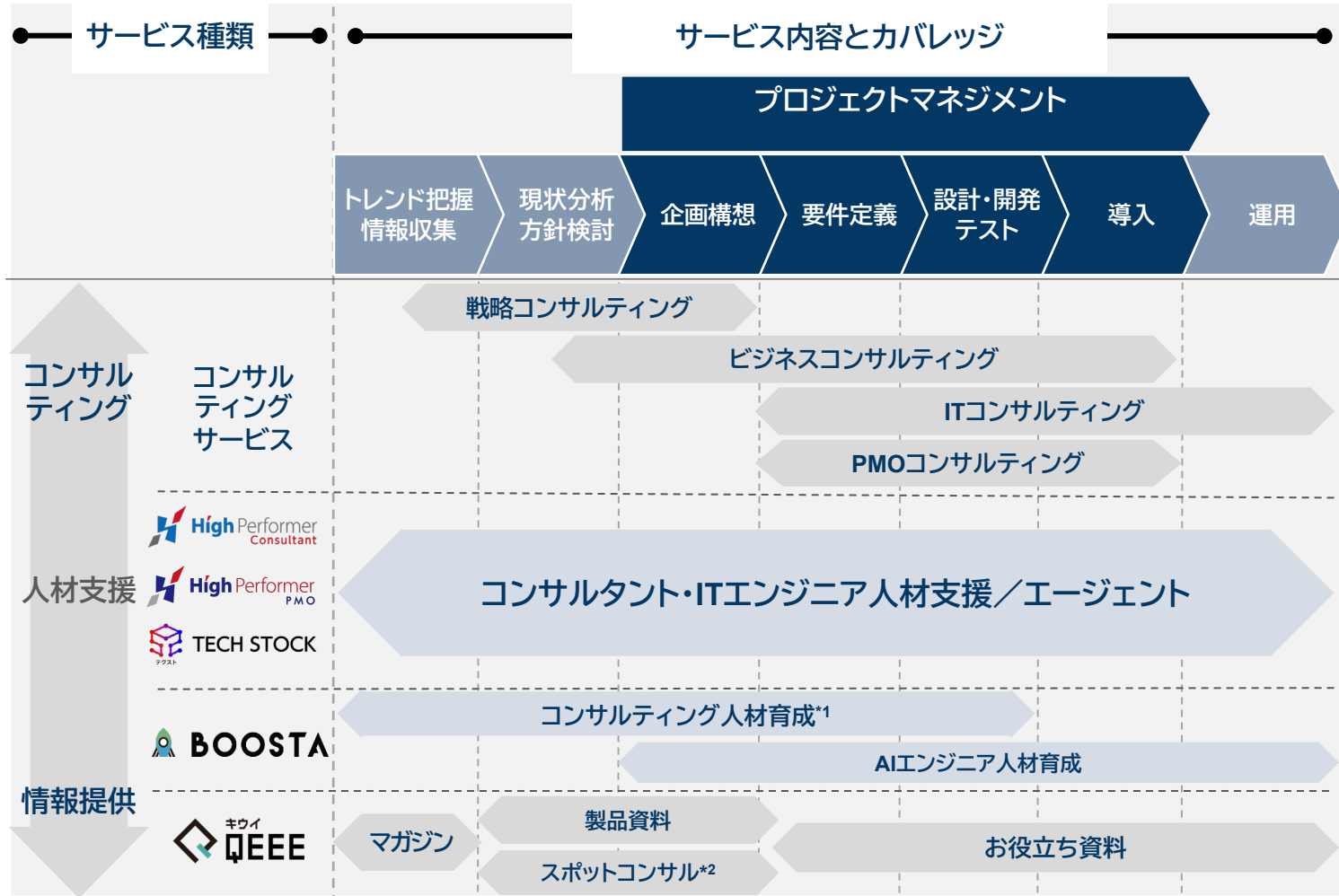
高い報酬水準に応える  
市場価格を踏まえた価格設定

### 稼働人数の増加

フリーランス・BPの拡大余地は十分



# 8 当社提供サービスのカバー範囲

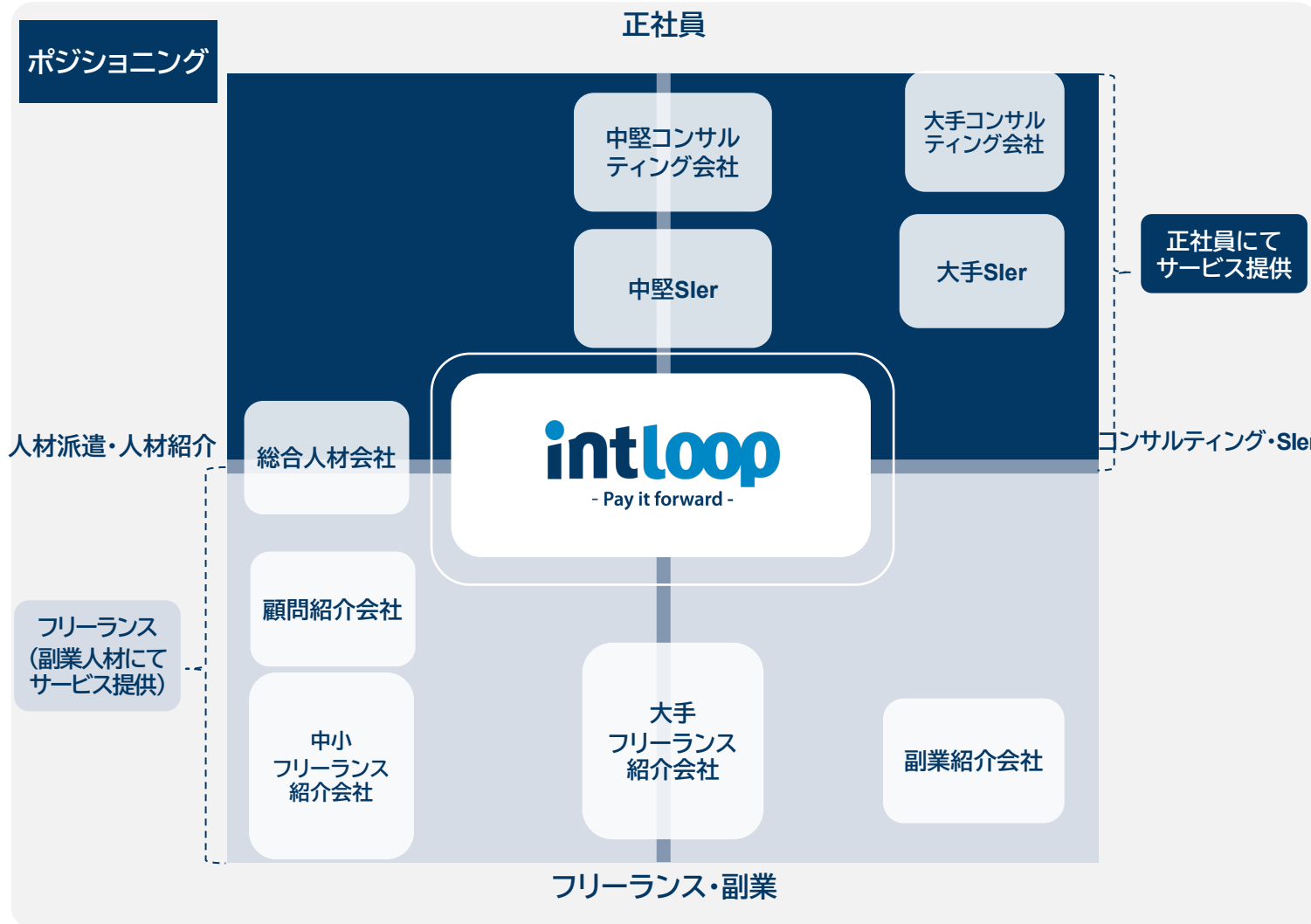


当社はデジタル課題の解決に向けたプロセス各々で、顧客企業に活用できるサービスを提供

例えば「要件定義」の場合、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 Boostal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

# 9 競合環境

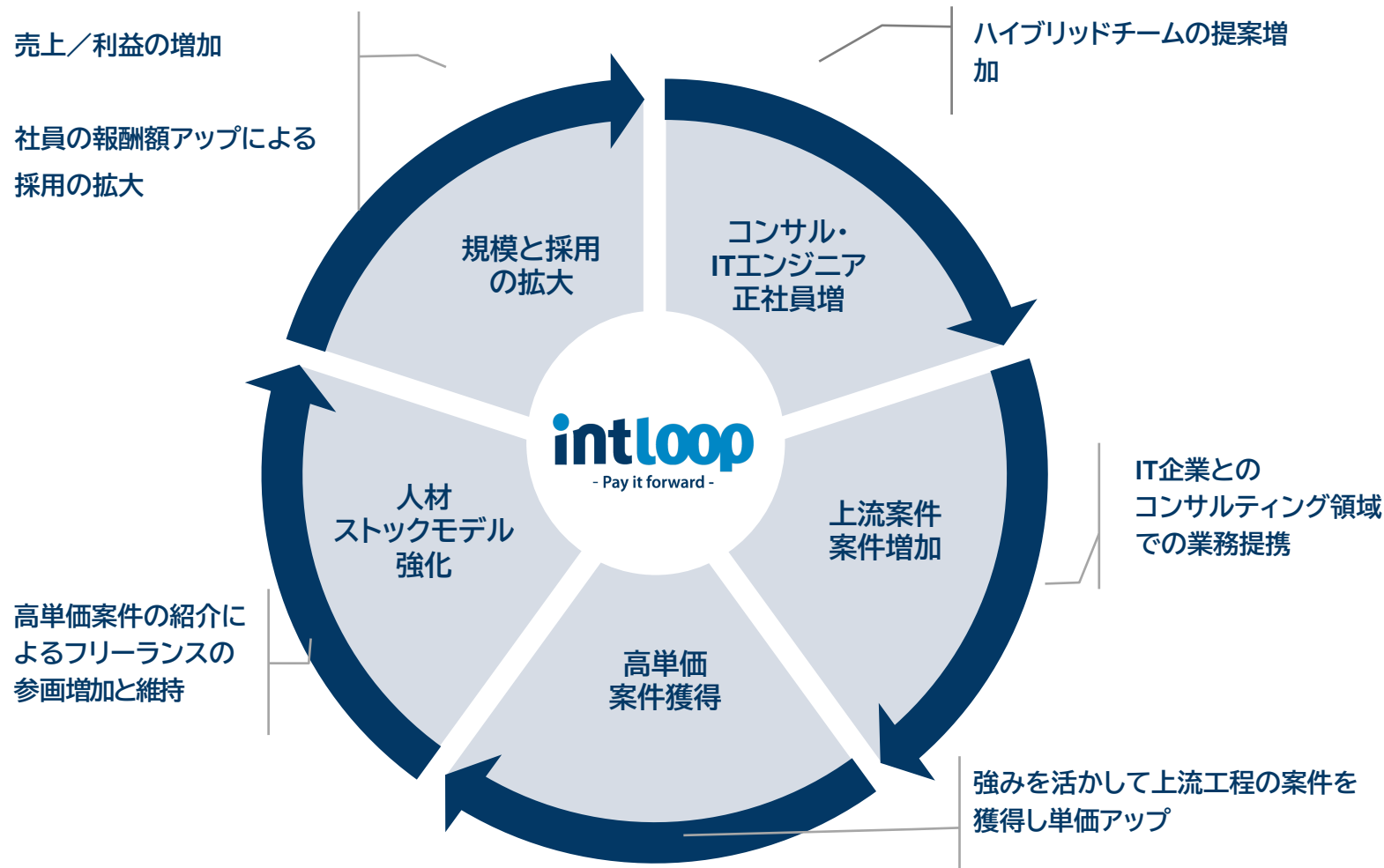


当社のサービスは、プロ人材活用サービスとコンサルティングサービスに大別され、競合他社は、人材派遣・紹介会社とコンサルティングファームやSIer各社

自社社員の提案が可能な点で、他の人材派遣・紹介会社との差別化を実現

41,000人以上のプロ人材と経験豊富な社員とのハイブリッド提案により、大手ファームやSIerと同等以上のサービス提供が可能

# 10 成長循環モデル



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

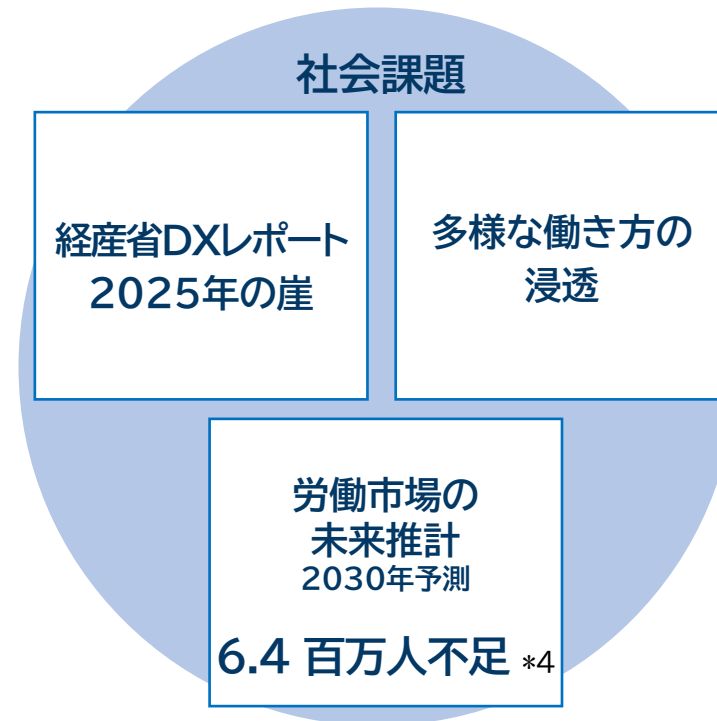
フリーランスへの報酬還元も行うことで、人材のストックモデルを強化し、事業拡大につなげる成長循環モデルを実践、さらなる深化を目指す

アライアンス企業との連携やINTLOOP Strategy設立により成長循環を促進

## 3. 市場環境

---

## 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

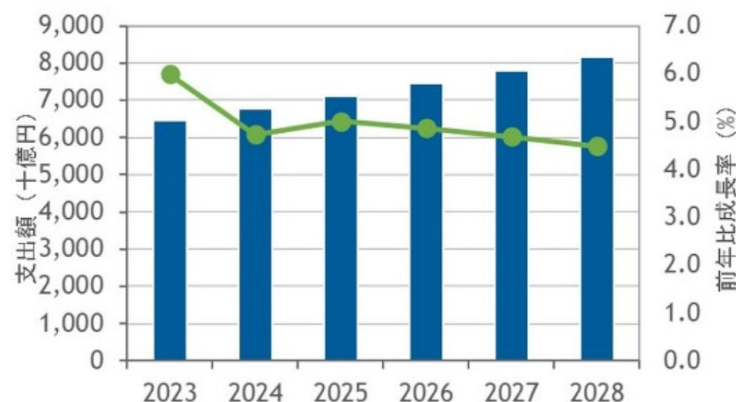
\*4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

# 2 国内ITサービス市場とDX市場の概況

## 国内ITサービス市場

IDC Japan  
「2023～2028年における国内ITサービス市場  
の支出額予測」、2024年4月17日

国内ITサービス市場 支出額予測：2023年～2028年



2024年以降も国内ITサービス市場は好調を維持し、2023～2028年の年間平均成長率(CAGR)4.8%で拡大する見通し。2028年には8兆1495億円規模になると予測

2030年度のDX国内市場(投資金額)\*3は、5兆1,957億円(2020年度対比3.8倍)と見込まれている

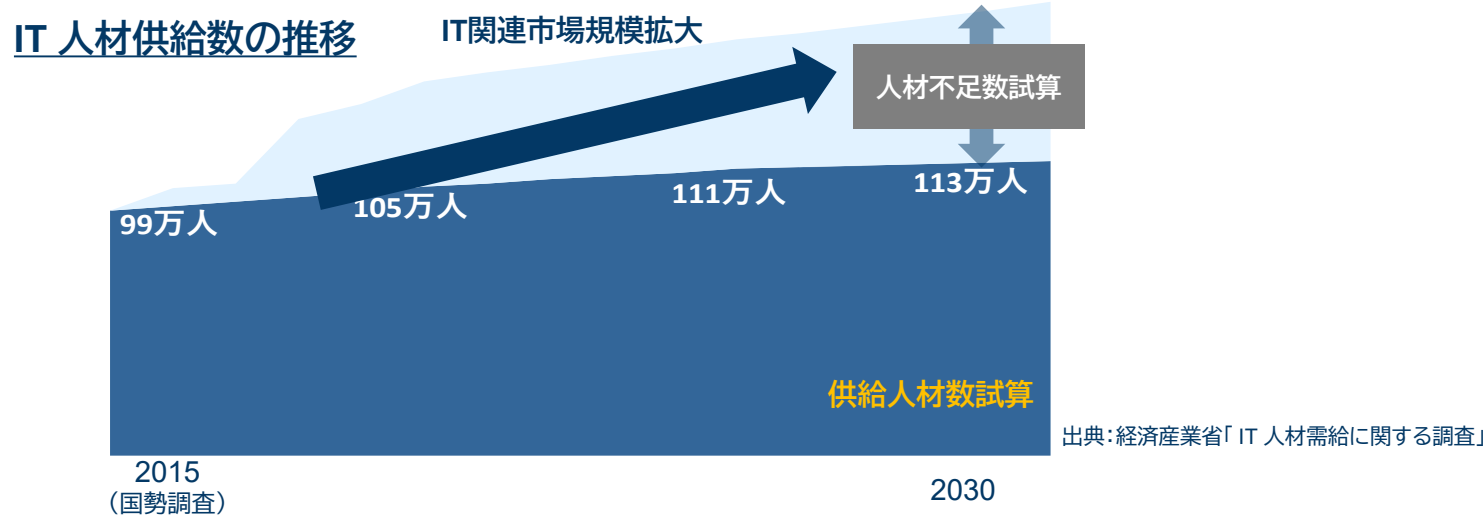
## 投資金額ベースのDXの業界別の国内市場

\*3: 国内ITサービス市場に一部包含

	2020 (Oku yen)	2030 (Oku yen)	Ratio (%)
製造 - Manufacturing	1,620	5,450	340
流通／小売 - Distribution / Retail	441	2,455	560
金融 - Finance	1,887	6,211	330
医療／介護 - Medical / Nursing	731	2,115	290
交通／運輸 - Traffic / Transportation	2,780	12,740	460
不動産 - Real Estate	220	970	440
自治体 - Municipality	409	4,900	1,200
社会インフラ／建設／その他業界 - Social Infrastructure / Construction / Other Industries	499	2,078	420
営業・マーケティング - Sales and Marketing	1,564	4,500	290
カスタマーサービス - Customer Service	410	802	195
コミュニケーション - Communication	760	2,290	300
戦略／基盤 - Strategy / Foundation	2,500	7,446	300
合計 - Sum	13,821	51,957	380

\*2: (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

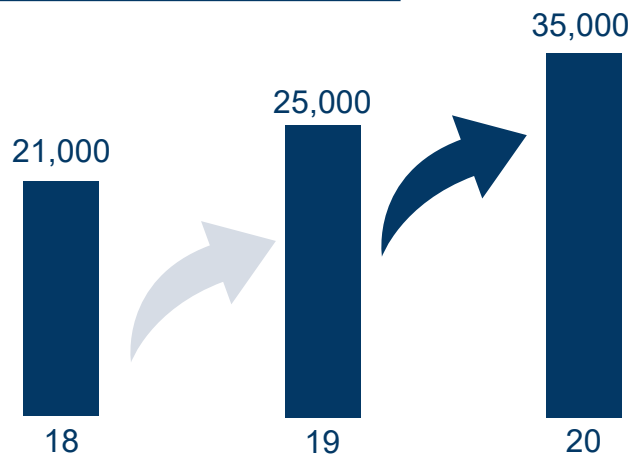
# 3 フリーランス人材の状況等



フリーランス人材は労働人口の24%であるため、フリーランスのITエンジニアの人口は25~27万人\*1は存在しうるが、当社での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

フリーランスコンサルタントの供給元である大手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、過去3年間で6,500名\*2の候補者が存在しうるが、当社への新規流入は500名未満であり、ファームの拡大傾向を踏まえると、社員採用や転職も含め、当社にとっては伸びしろがある

## 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)



対象企業: Deloitte Tohmatu Consulting, PwC Consulting, EY Strategy and Consulting, KPMG Consulting, Accenture, ABeam Consulting, Baycurrent Consulting, QUNIE, Hitachi Consulting, SIGMAXYZ

\*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%

## 4. 営業戦略

---



# 1 営業戦略 ①新規顧客獲得

当社の強みであるWebマーケティングと、新規事業やニーズの立上げをサポートする組織とが協力し新規顧客を獲得

顧客へは、CRMを活かして個社別に最適化された顧客体験を生み出し、高付加価値なサービスを提供

## Online Marketing

- オンラインセミナー
- メールマーケティング
- オウンドメディア運営
- リスティング等広告
- コンテンツマーケティング
- アフィリエイト
- SNSマーケティング
- SEO対策 等

## Offline Marketing

- オフラインセミナー
- チラシ・広告
- 書籍出版、手紙
- FAX、手紙
- イベント・展示会
- テレフォンアポイントメント等

## OMO(Online Merges with Offline)

### 新規顧客獲得

アライアンス企業との連携や新規ソリューション、B2Bマーケティング等により開拓

# 1 営業戦略 ②一気通貫での支援

- 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（ディクスHDの子会社化により、要件定義以降のフェーズに対する支援も実現可能となる）
- 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



リードジェネレーション(開拓)

リードナーチャリング(成約)

継続的な  
ナーチャリング

非開拓顧客

発掘顧客

見込み顧客

顕在顧客

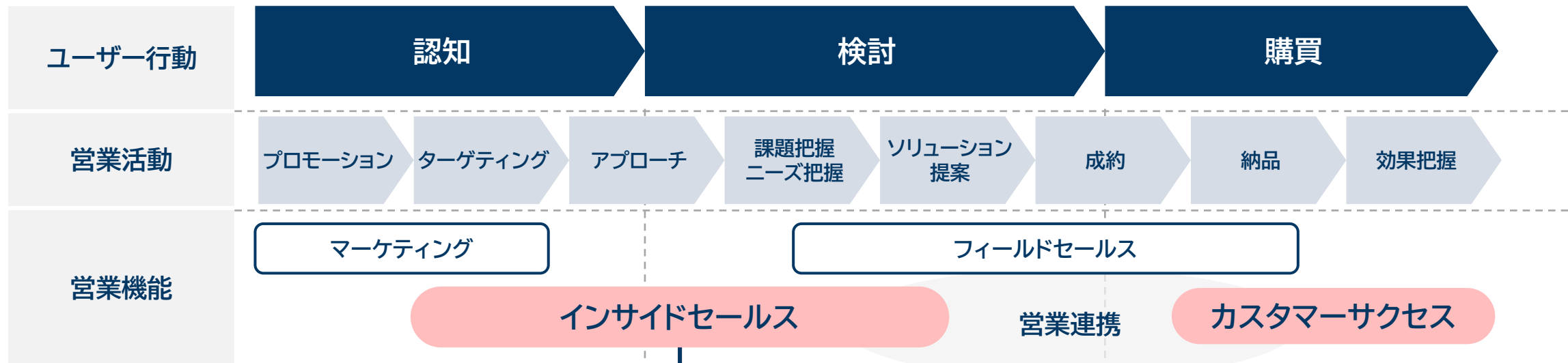
- Web広告
- コンテンツマーケティング

- ダイレクトメール
- セミナー
- リターゲティング広告

# 1 営業戦略 ③CRM構築

・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及びアウトバウンド型のインサイドセールスを推進

・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

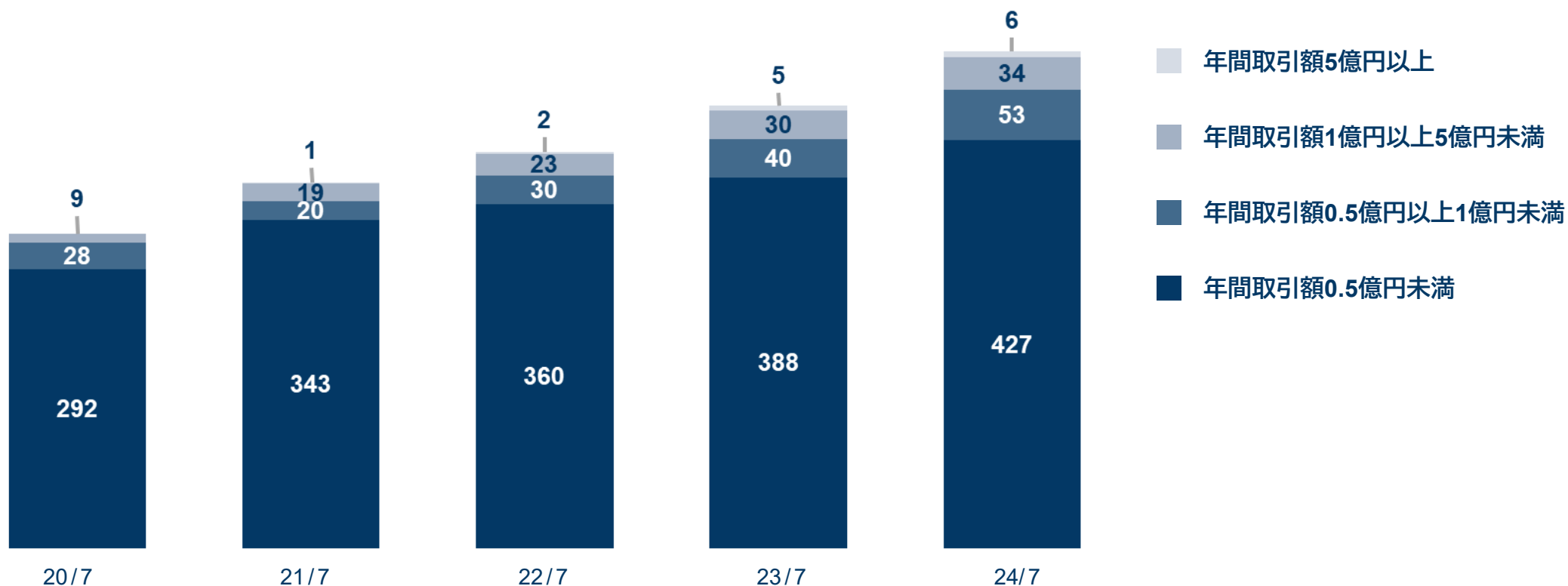
【各問合せの一次対応】

ホームページ	ハイパフォキャリア
HPコンサル問合せフォーム	テックストック問合せフォーム
HPコンサルホワイトペーパーDL	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)	メールマガジン配信
休眠顧客アプローチ	カスタマーサクセス
セミナー/イベント案内	

### 取引社数と1社あたり年間取引額は堅調に推移



## 5. 中長期経営戦略 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

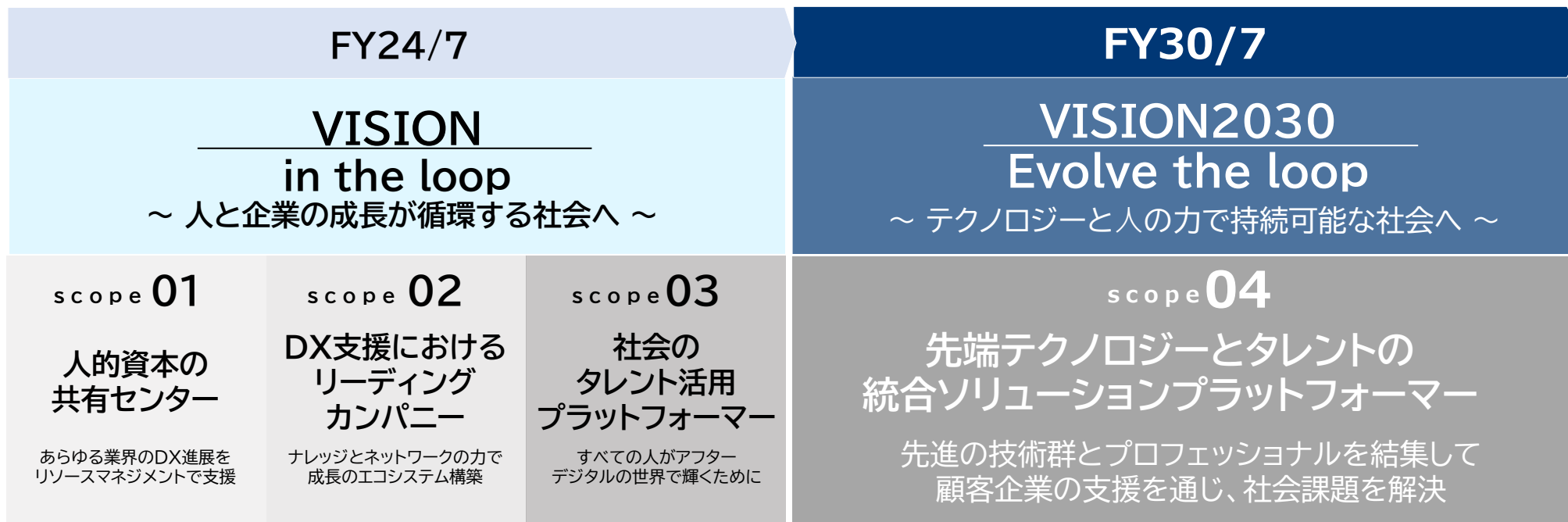
2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

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、及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

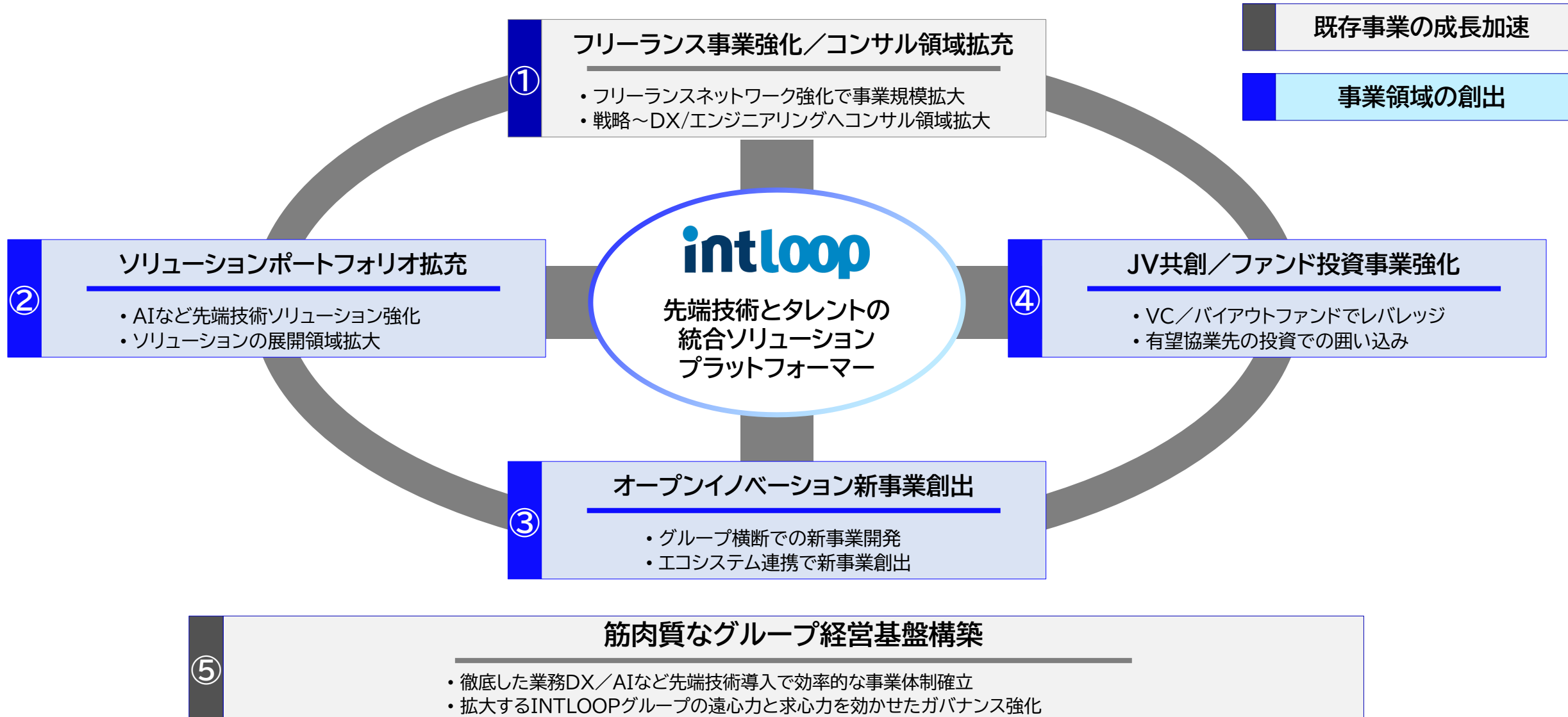
## テクノロジーと人を統合したソリューションプラットフォームへ進化



※「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~





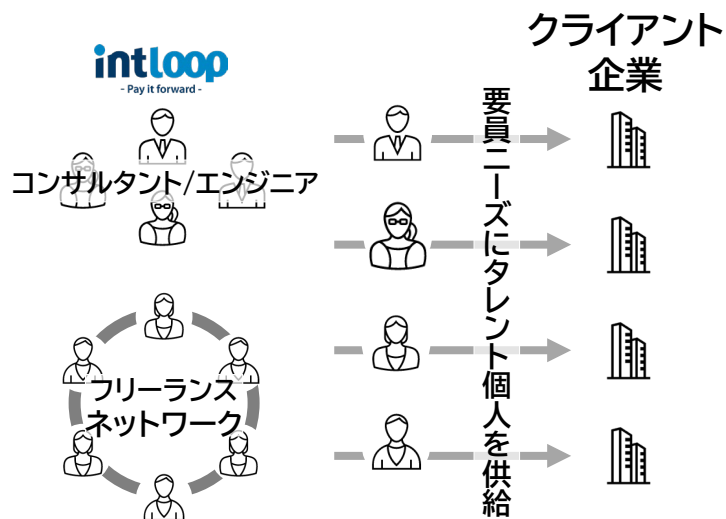
# 3 INTLOOP “VISION2030”～重点戦略① フリーランス事業強化等～



## 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

既存事業売上(グループ連結)

FY24

270億円

FY30

920億円

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

グループ/出資先企業数

FY24

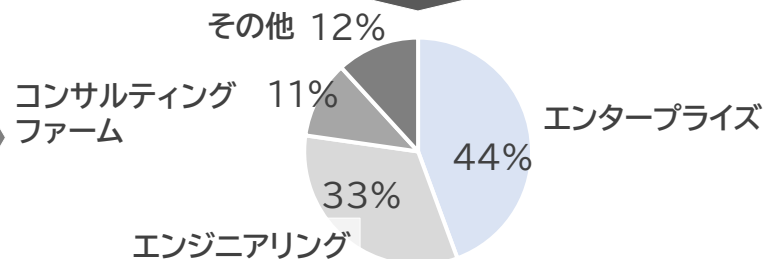
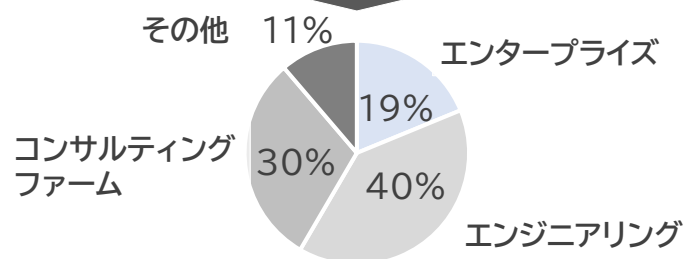
8社

FY30

34社

提案形態

顧客構成



# 高収益化が見込める新規事業領域を拡大



### ② ソリューションポートフォリオ拡充

- 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

### ③ オープンイノベーション新事業創出

- 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

### ④ JV共創/ファンド投資事業強化

- 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/マイノリティ出資
- 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

\* 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

# 3 INTLOOP “VISION2030”

～重点戦略⑤ 筋肉質なグループ経営基盤構築～



- Pay it forward -



## 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

FY25

～FY30

～FY30

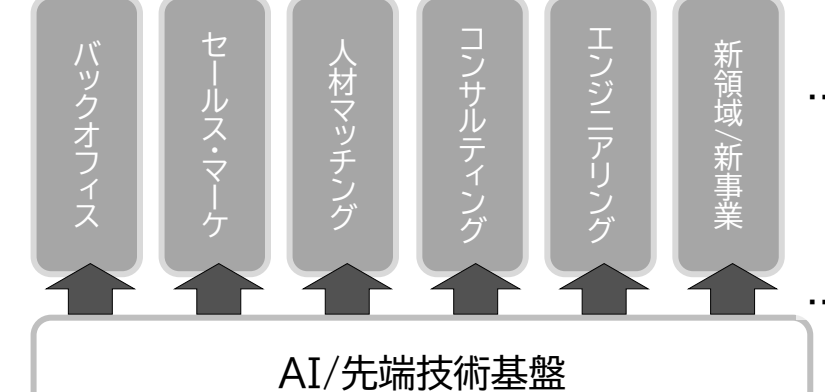
システム基盤整備

AIセントリックオペレーション

グループ経営推進のガバナンス体制構築

主要システムの刷新

オペレーションAI化      サービスAI化



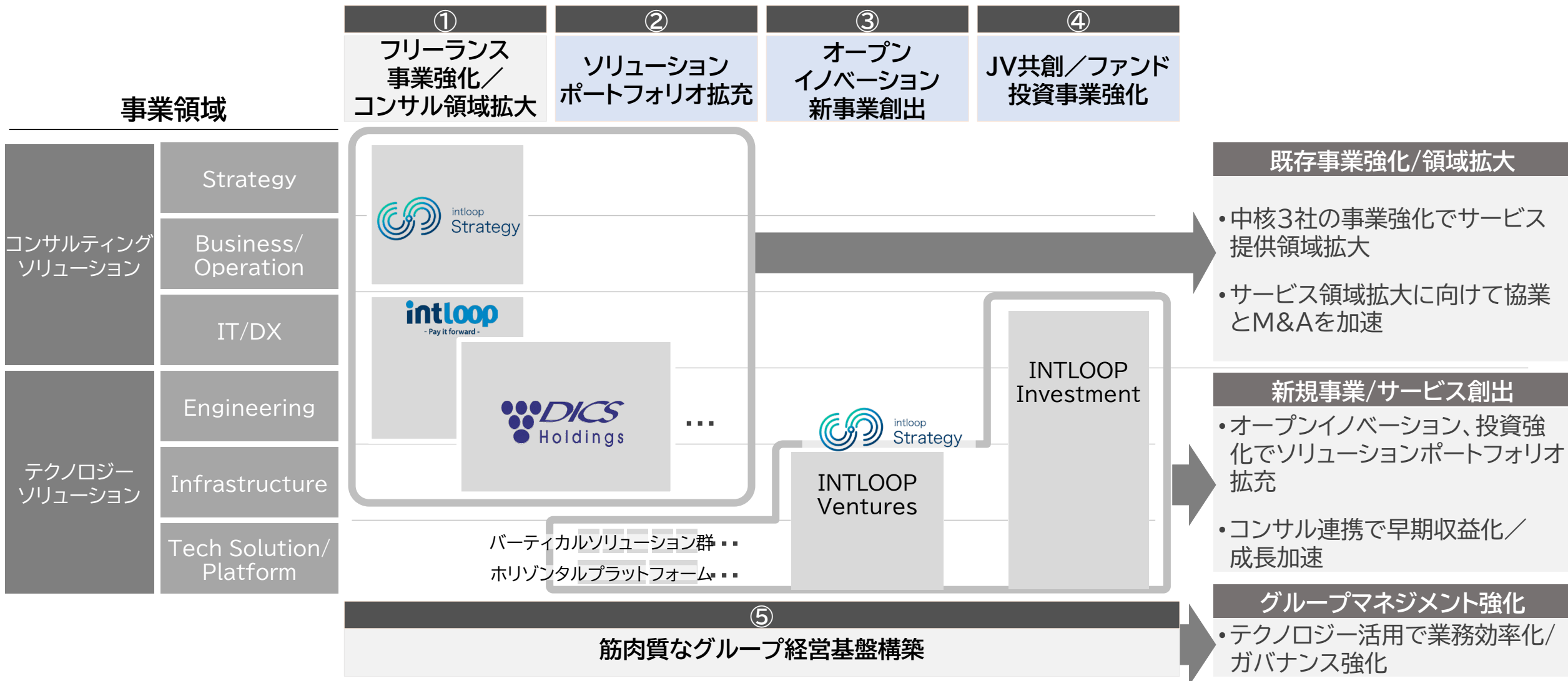
AIセントリック  
カンパニーへの転換の  
基盤構築

あらゆる業務/サービスに  
AI/先端技術の組み込みを当たり前にする  
AIセントリックカンパニーへ



多様化/複雑化するグループ内外の  
求心力と遠心力を維持したガバナンス体制の構築

## 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~

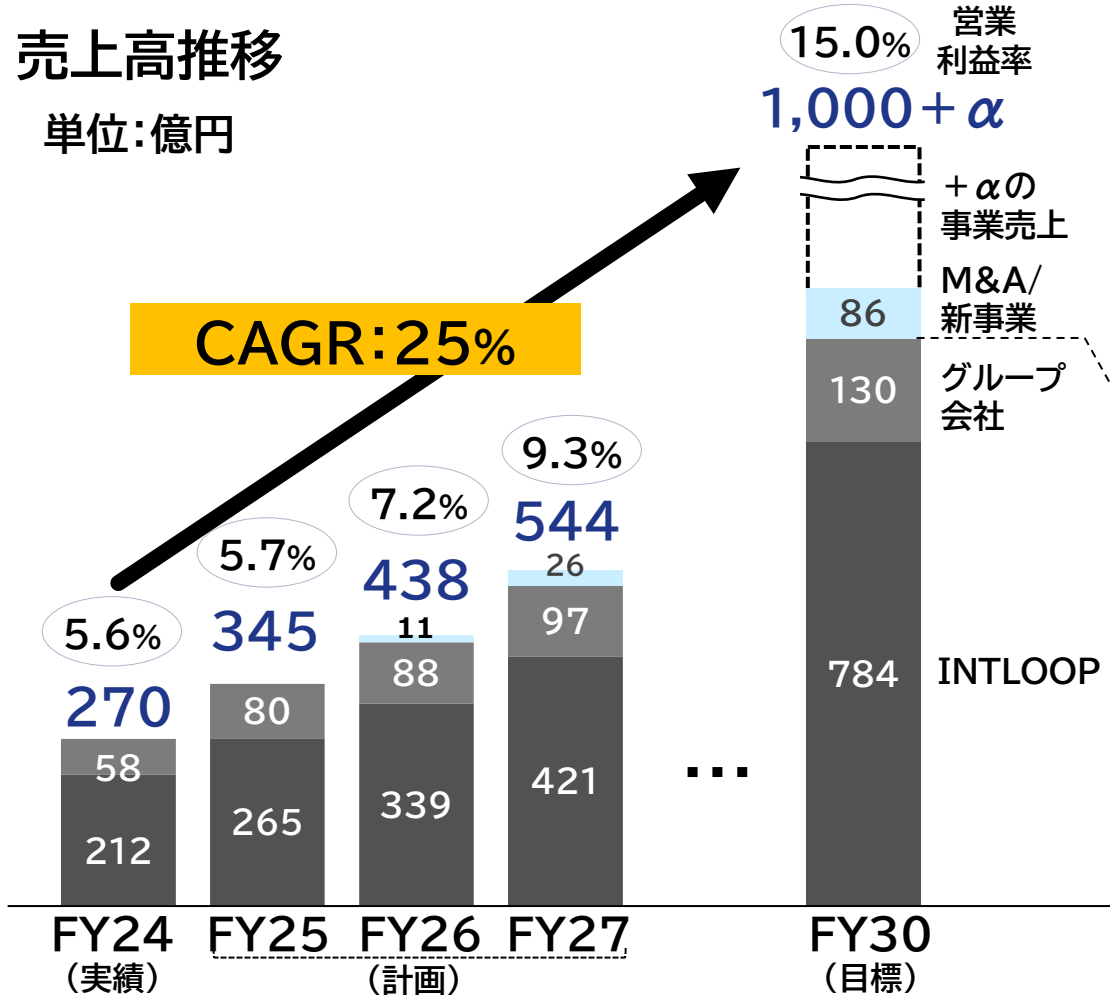
## FY25~27は既存事業の強化により収益性を徐々に改善 FY30に向けて新規事業により高収益化

【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

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

### 財務指標 (連結)

財務指標 (連結)	FY24 (実績)	FY30 (目標)
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%

## 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

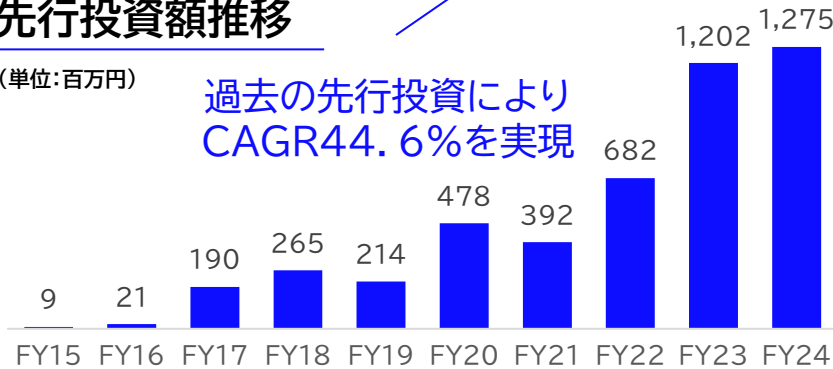
### 売上高/営業利益推移

(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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
⑤	筋肉質な グループ経営基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

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"> <li>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</li> </ul>
③	オープンイノベーション 新事業創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
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

## 6. 経営指標

---



# 1 2024年7月期 通期連結業績①

売上高

営業利益

親会社株主に帰属する  
当期純利益

FY24

**27,077** 百万円

**1,506** 百万円

**902** 百万円

前年比

**+9,254** 百万円  
(FY23 17,823百万円) +51.9%

**+401** 百万円  
(FY23 1,105 百万円) +36.3%

**+107** 百万円  
(FY23 794 百万円) +13.5%

売上高

営業利益

INTLOOP単体の売上高は、21,423百万円  
(前年比3,600百万円増)と過去最高を更新

2Qより連結対象となったディクスグループの貢献もあり、  
連結売上高は、今期も飛躍的に増収

ディクスグループ、INTLOOP Strategyとのシナジー効果  
により1案件当たりの単価アップを実現

営業利益は、今期も過去最高を更新

## 24年3月14日発表の修正後業績予想との対比

【単位:百万円】	24/7期 (業績予想)	24/7期 (実績)	対 比
売上高	26,000	<b>27,077</b>	<b>+4.1%</b>
営業利益	1,360	<b>1,506</b>	<b>+10.8%</b>
経常利益	1,360	<b>1,535</b>	<b>+12.9%</b>
親会社株主に 帰属する当期純利益	816	<b>902</b>	<b>+10.5%</b>

## 2 社員数推移(INTLOOP単体)

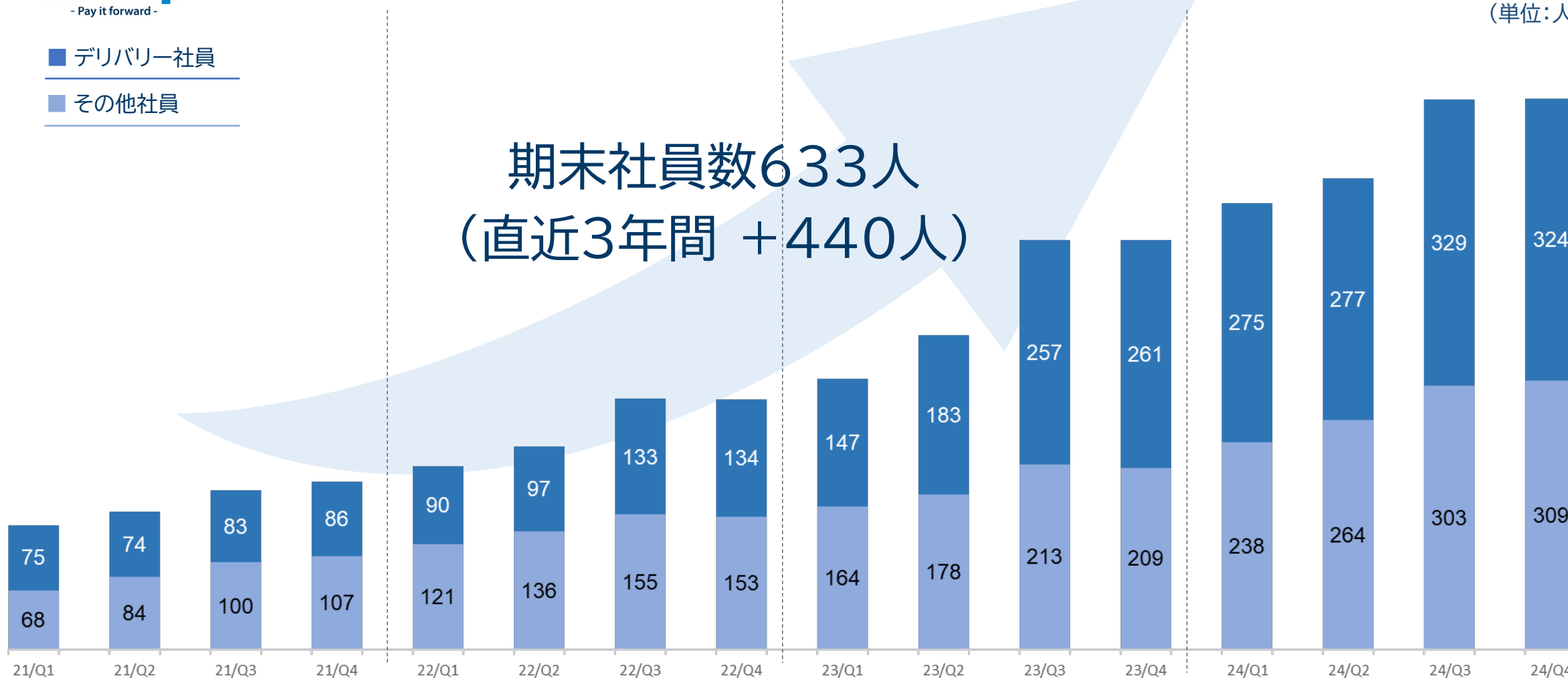


- Pay it forward -

- デリバリー社員
- その他社員

期末社員数633人  
(直近3年間 +440人)

(単位:人)



# 3 プロ人材の稼働者推移

- ✓ 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

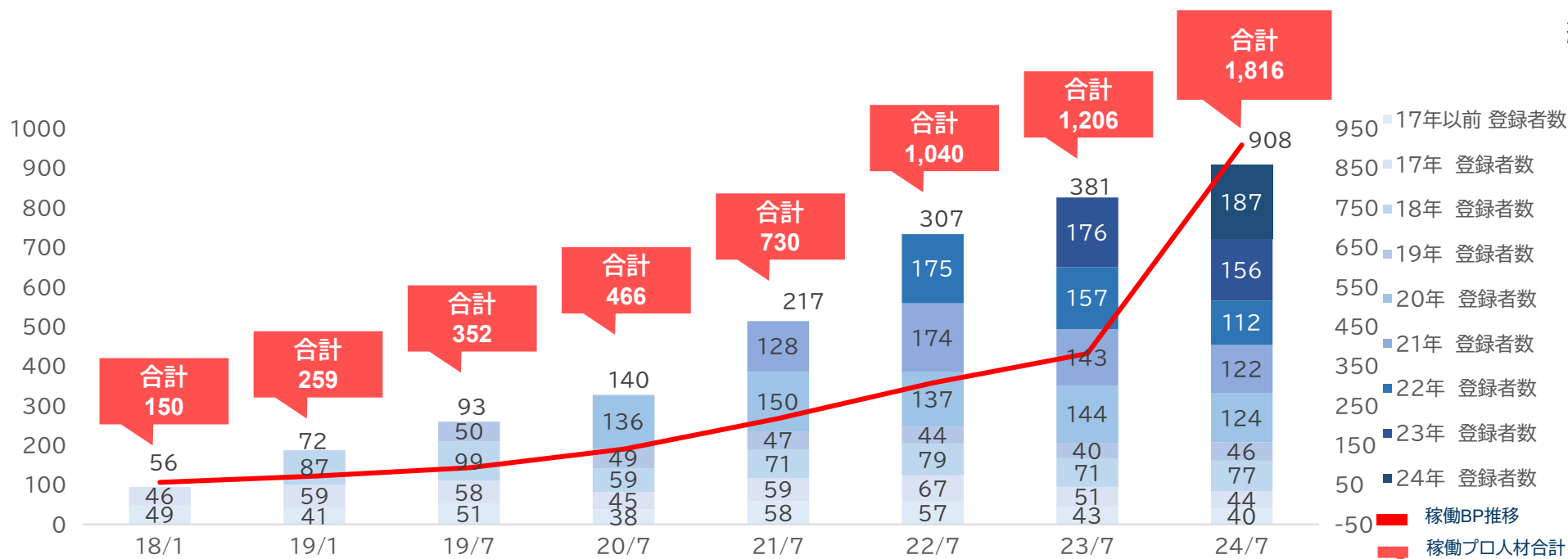
## ストックモデル

### 源泉

- ・ 過去登録者

### 継続のためのアクション

- ・ コントロールとモニタリング
- ・ 登録CPA※1
- ・ アサインCPA
- ・ LTVの向上※2



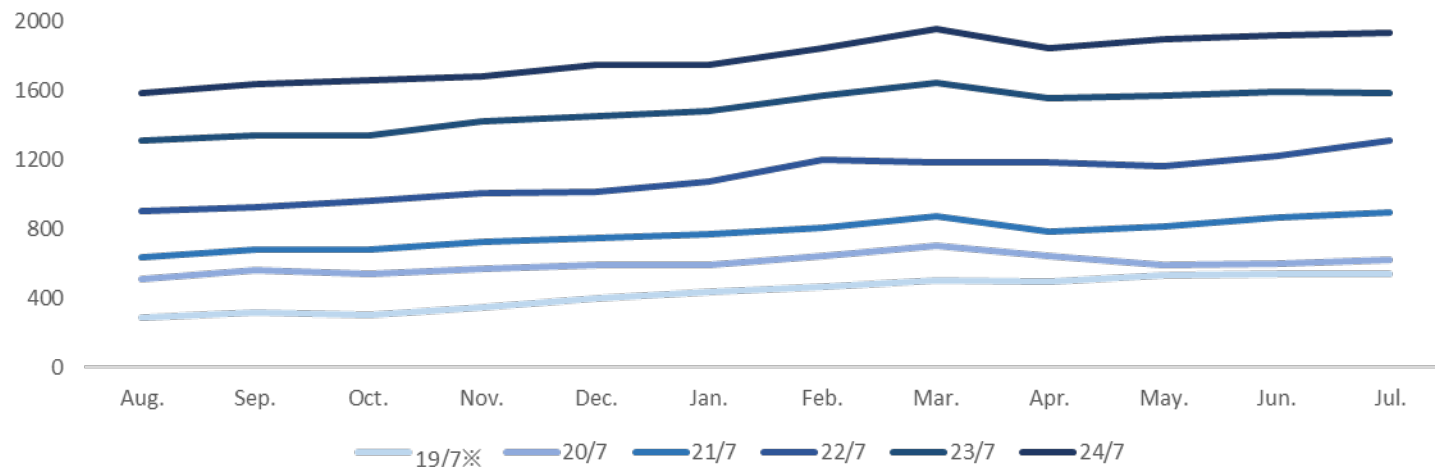
※1 : CPA:Cost Per Actionの略で、訪問者が目標としているアクションを起こした状態(CV(コンバージョン))1件あたりにかかった広告費用

※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)内にどれだけ利益をもたらすのかを算出したもの

# 4 売上高の季節性 / 進捗

売上トレンド

(単位:百万円)



原則: スtock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

\*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

四半期売上

	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%	47%	73%	100%
平均進捗率	22%	46%	73%	100%

# 5 2025年7月期 通期業績予想(連結)

【単位:百万円】	24/7月期(実績)	25/7月期(予想)	増減比
売上高	27,077	<b>34,550</b>	<b>+27.6%</b>
売上総利益	6,660	<b>8,742</b>	<b>+31.2%</b>
営業利益	1,506	<b>1,969</b>	<b>+30.7%</b>
経常利益	1,535	<b>2,000</b>	<b>+30.3%</b>
親会社株主に 帰属する当期純利益	902	<b>1,211</b>	<b>+34.3%</b>

## 7. リスク情報等

---

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
<b>競合他社の動向について</b> 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。
<b>プロフェッショナル人材の確保について</b> 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。
<b>品質について</b> 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。
<b>機密情報の管理について</b> 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なります。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。

その他、詳細については「有価証券報告書」(2024年10月31日)をご参照ください。



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あります。

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。

# 次回の本資料の開示について

---

次回の本資料の開示は、2025年10月を予定しています。

**intloop**