

2025年4月14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：9556、東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 内野 権
(E-mail: ir@intloop.com)

よくお問い合わせいただくご質問への回答 (2025年第2四半期)

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2025年第2四半期決算発表から本日まで、投資家様より頂きました主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的に行うものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。最新の当社方針や回答を記載しております。

其他のご質問への回答は、下記の当社WEBサイトに掲載しております。

『投資家向け Q&A』 URL: <https://www.intloop.com/ir/question/>

【2025年第2四半期決算関連】

1. 経営環境について

〈質問①〉

直近の米国の関税措置による日本経済への影響が懸念されるが、引き続き企業の IT 投資は継続すると見込んでいるか。

〈回答〉

米国の関税措置による影響は注視していますが、現時点では、日本社会における労働力不足、生産性向上等の諸課題解決のためのデジタルトランスフォーメーション (DX) 推進に係る需要は極めて高く、今後も企業における IT 投資は継続されると想定しており、当社に対する需要に大きな影響はないと見込んでいます。

DX 推進に関しては、最先端のテクノロジーとして生成 AI の活用が必要不可欠であり、当社においても当該テクノロジーを活用したコンサルティングサービスを、アライアンス先の Idein (イデイン) 社、オルツ社をはじめとする各企業と連携して実施しています。なお、社内の一部業務 (営業事務等) に関しても生成 AI を活用するなど、生産性向上に努めております。

〈質問②〉

上期業績について、社内計画に対してどのような進捗か。

〈回答〉

売上高については計画通りです。営業利益は売上総利益率の改善等が寄与し、計画に対してやや上振れている状況です。

《質問③》

第2四半期の売上高は第1四半期と同程度であるが、過去の季節性を考えると弱かったのではないかと。

《回答》

当社では、前期から案件の収益性を重視した「高収益案件」の獲得に注力しており、営業利益が順調に進捗しています。一方で、ご指摘のような売上面に対するご懸念は認識していますが、「第2四半期決算説明資料 FY25/7 Q2」¹13頁にも記載のとおり、高収益案件の獲得に重点を置いた営業体制の変革に起因するものとなります。

また、質問①の回答の通り、現状も需要は強いいため、引き続き高収益案件の獲得に取り組んでまいります。

《質問④》

「高収益案件」とは具体的にどのようなものか。また、高収益案件の受託状況について教えてほしい。

《回答》

「高収益案件」とは、事業会社（エンタープライズ）向けの案件とSIerもしくはコンサルティングファーム向けの一部の案件で、収益性の高い案件を意味します。

また、現状は従来からの顧客案件も受託しつつも、高収益案件の獲得を優先する営業体制に、徐々にシフトしています。

《質問⑤》

「2024年12月末に大型案件の終了が一時的に発生」したとのことであるが、このようなケースは今後も発生する可能性があるのか。

《回答》

通常、案件が終了する場合は、顧客より2~3か月前にその旨が通知されますが、2024年12月の当該案件（3件）に関しては、1か月前での案件終了通知となりました。このようなケースは稀であり、今後の発生は見込まれません。

また、本終了案件を担当していたデリバリー社員についても、速やかに別案件にアサインしております。

2. 人材（社員、フリーランス人材）について

《質問①》

第2四半期のデリバリー社員（コンサルタント、PMO、エンジニア）が微増にとどまった理由について教えてほしい。

《回答》

デリバリー社員は、概ね予定通りに採用できております。一方で、数年前に採用した中途のコンサルティング職の未経験者と新卒採用者のうち一部、退職者が当四半期中に生じました。その結果、デリバリー社員は微増にとどまりました。一方で、PMO コンサルタントなどの経験者の採用は順調であるため、業績への影響はありません。

なお、当社としては、特に若手社員へのリテンション施策は行っており、離職率の低減に努めております。

また、本年4月1日には新卒採用と中途採用で83名（うち、デリバリー社員は59名）が入社しており、デリバリー社員数も大きく増加する予定です。

《質問②》

第2四半期末時点のフリーランス稼働人員数と新規フリーランス登録者数の詳細について教えてほしい。

《回答》

当第1四半期で「フリーランスの稼働人数」を増やすことに成功いたしました。また、第2四半期についても想定通りの伸長に収まったと考えております。

「新規フリーランス登録者数」に関しても、当社のフリーランスコンサルタントのための案件紹介サイト「ハイパフォーマーコンサルタント」等、既存サービスサイトのブランド力を生かした効率的な広告運用をしている状況であり、想定通りの登録者数が獲得できています。

今後も、フリーランス人材の確保と稼働率の向上に努めてまいります。

3. 採用について

《質問①》

ハイレイヤー人材を確保するための施策及び成果見込み等を教えてほしい。

《回答》

ハイレイヤー人材の採用は、今後の中長期的な成長に貢献する人材の確保を目的として実施しています。採用に際しては、給与等は前職での待遇と遜色ない水準とするとともに、当社の魅力（当社の成長性や中長期経営計画にも掲げている新たな事業領域への取り組みなど、様々なチャレンジができる環境等）を採用活動の中でしっかりお伝えし、当社の魅力をご理解いただいたうえで入社いただいています。採用に関しては、一部のポジションについて少々難航しているものの、概ね予定通り採用できています。下期も引き続き、ハイレイヤー人材の採用活動を継続してまいります。

【中長期経営計画 INTLOOP“VISION2030”関連】

4. 来期計画について

《質問①》

中長期経営計画“INTLOOP VISION2030”に記載の来期（FY26/7）の計数計画について、改めて教えてほしい。

《回答》

来期計画（売上高 438 億円）の内訳は、INTLOOP 単体が 339 億円、子会社（ディクスグループ）が 88 億円と主に両社の既存事業の成長を基盤とした数字を見込んでおります。その他、M&A や新規事業による売上高は全体の一部（11 億円）となります。

また、来期計画に関して、特に INTLOOP 単体は、既存事業の「フリーランス事業強化／コンサル領域拡充」施策として、営業体制の変革による高収益案件獲得へのシフトと価格改定の実施を軸とする成長により、収益性の向上と市場競争力の強化を図ります。

来期に関しても計画達成をすべく、引き続き取り組んでまいります。

5. アライアンスの進捗について

《質問①》

昨年 10 月に発表された伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携¹¹に関する概要と、その後の進捗について教えてほしい。

《回答》

伊藤忠商事株式会社は、企業の IT・デジタル活用に求められる機能として伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（以下、「CTC」）等を中心とした「デジタル事業群」を形成し、顧客の様々な要望に応じ最適なサービスを提供されていますが、当社もデジタル事業群の一員として、伊藤忠グループとの連携を強化しております。

具体的には、今期より CTC 社を中心とする伊藤忠グループとの取引が拡大しており、第 1 四半期は前年同期比で 200%増、第 2 四半期は前年同期比で約 300%増の取引額となりました。

今後もより質の高い IT サービスの提供を図ることにより、企業の DX 実現を支援してまいります。

《質問②》

本年 1 月に発表された旭食品株式会社との合弁会社（食共創(しょくきょうそう)パートナーズ株式会社）の設立¹¹に関する概要と、その後の進捗について教えてほしい。

《回答》

食共創パートナーズ株式会社では、当社が支援先の会社に対して経営・マネジメント全般に関するコンサルティングを、旭食品が食品業としてのノウハウ、販売ネットワークの活用、物流機能面から支援を行うことによ

って支援先の課題を解決することを目指しています。

現状、いくつか出資先の候補も出てきていますが、事業内容や成長可能性を詳細に評価し、慎重に選定を進めているところです。

《質問③》

物流 DX（INTLOOP、物流 DX を加速するバース予約管理システムを開発^{iv}）の詳細を教えてください。

《回答》

2020 年に業務提携している三井倉庫サプライチェーンソリューション株式会社（三井倉庫 SCS）と、ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社のエッジ AI センシングプラットフォーム「AITRIOS™」を活用し、物流現場の DX を推進する独自のバース予約管理システムを開発に着手いたしました。

このシステムは、物流拠点でのトラックの入出庫を可視化し、労働時間管理と作業効率を大幅に向上させるためのものであり、物流の「2024 年問題」（2024 年 4 月の改正労働基準法施行によりトラックドライバーの時間外労働が年 960 時間に制限され、長時間労働に依存していた従来の物流体制の見直しが求められデジタル化をはじめとした効率化施策が急務となっていること）を解決するためのソリューションとなります。

このバース予約管理システムの開発を当社自らで実施する理由は、本システムの開発に最も重要である現場の課題への理解とその要件定義が、当社のコンサルティングのノウハウが最大限生かせるものであるからです。なお、本件開発は 2024 年問題解決のための第一弾の取り組みであり、今後も継続していく予定です。

以 上

ⁱ 「第 2 四半期決算説明資料 FY25/7 Q2」（2025 年 3 月 14 日公表）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/f63d6316/081f/48f9/afb6/bdd1cb88f1e1/140120250313593549.pdf>

ⁱⁱ 「INTLOOP 株式会社と伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携について」（2024 年 10 月 24 日付 プレスリリース）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/a152cba7/c34b/4790/81f4/7a1fb89e9658/140120241024502092.pdf>

ⁱⁱⁱ 「INTLOOP 株式会社と旭食品株式会社、業界特化型のバイアウトファンドを目指す、合弁会社の設立に合意」

（2025 年 1 月 30 日付 プレスリリース）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/0010d502/20c5/457f/a862/2d30fa6bff28/140120250130558091.pdf>

^{iv} 「INTLOOP、物流 DX を加速するバース予約管理システムを開発」（2025 年 3 月 13 日付 プレスリリース）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/de272cc5/8100/4e2d/b8ac/390f03abbd10/140120250313592851.pdf>