



FY26/7 Q3

第3四半期 決算説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2026年6月12日



1. エグゼクティブサマリー
2. 業績ハイライト
3. 通期業績予想の修正と来期予想
4. 直近の取り組み施策
5. APPENDIX

※For the English version, please refer to “Results Presentation for the Third Quarter (Q3) of the Fiscal Year Ending July 2026 (FY26/7)”

1. エグゼクティブサマリー

FY26/7 Q3累計業績

- **売上高: 29,945百万円(前年同期比+20.8%)、売上総利益: 8,957百万円(同+33.2%)**
 - ✓ Q3の売上高は10,588百万円と四半期としては過去最高を更新
 - ✓ Q3の売上総利益率は30.9%と前年同期比+3.6pt改善
 - ✓ 高単価・高収益案件に注力し、Q3累計の売上総利益は期初計画通りに進捗
- **営業利益: 610百万円(前年同期比△59.7%)**
 - ✓ ハイレイヤー人材、デリバリー社員を中心とした人材採用が計画以上に進捗したこと、新規採用人材による売上貢献までのタイムラグが生じたことにより、採用費・人件費は予算対比で約17.3億円増加
 - ✓ これにより、Q3累計営業利益は前年同期を下回る

FY26/7通期業績予想の下方修正／FY27/7通期業績予想

• FY26/7通期業績予想を下方修正

- ✓ 前頁の理由により、Q3累計営業利益は期初に公表した通期業績予想を大きく下回ったため(進捗率 19.7%)、FY26/7通期業績予想を下方修正
- ✓ しかし、来期売上規模を達成するために必要な人材投資はQ3までにほぼ完了。Q4以降も一定の人材投資は行うものの予算内に留め、収益性回復を重視。これまでに増強した人的資本の活用やデリバリー人材の稼働拡大に注力
- ✓ FY26/7Q4のみで売上高 10,055百万円、営業利益 790百万円と収益性向上を見込む

• FY27/7通期業績予想

- ✓ 増強した人的資本の活用に加えて、6/5に公表した、「AIセントリックカンパニー」への転換により、顧客需要を更に喚起し、生産性の向上と差別化を図る
- ✓ これらの施策により27/7期も売上高成長率は20%超を見込んでおり、投資は予算内に留め収益性も堅持
- ✓ 中長期の成長カーブの見立てに変更はなく、引き続き中期経営計画「INTLOOP VISION 2030」の達成を目指す

2. 業績ハイライト

2-1 業績ハイライト①(連結・累計)

売上高と売上総利益は前年同期比20%以上成長したものの、
人的資本への積極投資により、営業利益及び純利益は前年同期比で減少

	連結売上高		連結営業利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
FY26/7 Q3	29,945 百万円		610 百万円		150 百万円	
YoY	+5,158百万円 (FY25/7Q3:24,787百万円)	+20.8%	△903百万円 (FY25/7Q3:1,514百万円)	△59.7%	△702百万円 (FY25/7Q3:852百万円)	△82.3%

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の施策である「フリーランス事業強化/コンサル領域拡充」で掲げた、高収益案件の拡大は継続的に進捗中

2-2 業績ハイライト②(連結・Q3累計)

高収益案件の獲得などが奏功し売上総利益率は引き続き改善するも、デリバリー人材を中心とする積極的な人材採用により営業利益は減少

(百万円)	FY26/7 Q3累計 (連結)	FY25/7 Q3累計 (連結)		業績予想 (FY26通期)	進捗率 (FY26通期)
		実績	増減率		
売上高	29,945	24,787	+20.8%	43,800	68.4%
売上総利益	8,957	6,724	+33.2%	—	—
売上総利益率	29.9%	27.1%	+2.8pt	—	—
営業利益	610	1,514	△59.7%	3,100	19.7%
営業利益率	2.0%	6.1%	△4.1pt	7.1%	—
経常利益	650	1,551	△58.1%	3,200	20.3%
税金等調整前純利益	609	1,497	△59.3%	—	—
親会社株主に帰属する 純利益	150	852	△82.4%	2,100	7.1%

2-3 業績ハイライト③(連結・Q3)

売上高は10,588百万円と過去最高を更新、売上総利益率は30.9%を達成。
 しかし、採用費・人件費の増加により、Q3では387百万円の営業赤字

(百万円)	FY26/7 Q3 (連結)	FY25/7 Q3 (連結)			
		実績	増減額	増減率	
売上高	10,588	8,754	1,834	+21.0%	
売上総利益	3,271	2,391	880	+36.8%	
売上総利益率	30.9%	27.3%	+3.6pt	—	
販 管 費	採用費・人件費	2,968	1,408	1,560	+110.8%
	広告宣伝費	164	196	△33	△16.3%
	その他	526	337	189	+56.0%
営業利益	△387	449	△836	—	

① 売上高・売上総利益

- ・ 売上高は105億円と四半期として過去最高を更新
- ・ 高収益案件の増加により売上総利益率は前年同期比で3.6pt向上し、36.8%成長
- ・ ディクスHD、KOZOCOMも売上利益成長に寄与

② 採用費・人件費

- ・ ハイレイヤー、デリバリー社員を中心とした積極採用により、採用費・人件費は前年同期比で大幅に増加

③ 広告宣伝費

- ・ フリーランス登録者数5.7万名突破
- ・ 最適化により費用は抑制

④ その他

- ・ M&Aに係る調査費用の増加
- ・ 営業支援、業務効率化の為のシステム投資等が増加

2-5 業績ハイライト④(単体・Q3累計)

売上高・売上総利益は概ね計画通りに進捗。更なる成長を狙い積極採用したものの、売上貢献までのタイムラグにより採用費・人件費増を吸収しきれず、営業利益は減少

(百万円)	FY26/7 Q3累計 (単体)	FY25/7 Q3 (単体)		業績予想 (FY26/7通期)	進捗率 (FY26/7通期)
		実績	増減率		
売上高	22,210	18,684	+18.9%	34,000	+65.3%
売上総利益	6,888	5,323	+29.4%	—	—
売上総利益率	31.0%	28.5%	+2.5pt	—	—
営業利益	56	1,176	△95.2%	2,900	1.9%
営業利益率	0.3%	6.3%	△6.0pt	8.4%	—
経常利益	75	1,204	△93.7%	2,900	2.6%
税引前四半期純利益	54	1,152	△95.2%	—	—
四半期純利益	35	753	△95.2%	1,900	1.9%

2-5 業績ハイライト⑤(単体・Q3)

売上高・売上総利益率は前年同期比・前四半期比で継続的に成長。

売上総利益率も着実に改善。しかし、積極的な人材投資により491百万円の営業赤字

(百万円)	FY26/7 Q3 (単体)	FY25/7 Q3 (単体)		FY26/7 Q2 (単体)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	7,750	6,497	+19.3%	7,283	+6.4%
売上総利益	2,480	1,884	+31.6%	2,230	+11.2%
売上総利益率	32.0%	29.0%	+3.0pt	30.6%	+1.4pt
営業利益	△491	357	—	79	—
営業利益率	△6.3%	5.5%	△11.9pt	1.1%	△7.4pt
経常利益	△468	387	—	77	—
税引前四半期純利益	△488	387	—	77	—
四半期純利益	△319	253	—	51	—

① 売上高

- 主要顧客及びチーム案件の獲得による高収益案件に重点を置く営業活動を継続的に実施

② 売上総利益率

- 高収益案件の獲得により、売上総利益率は前四半期、前年同期に引き続き改善

③ 営業利益

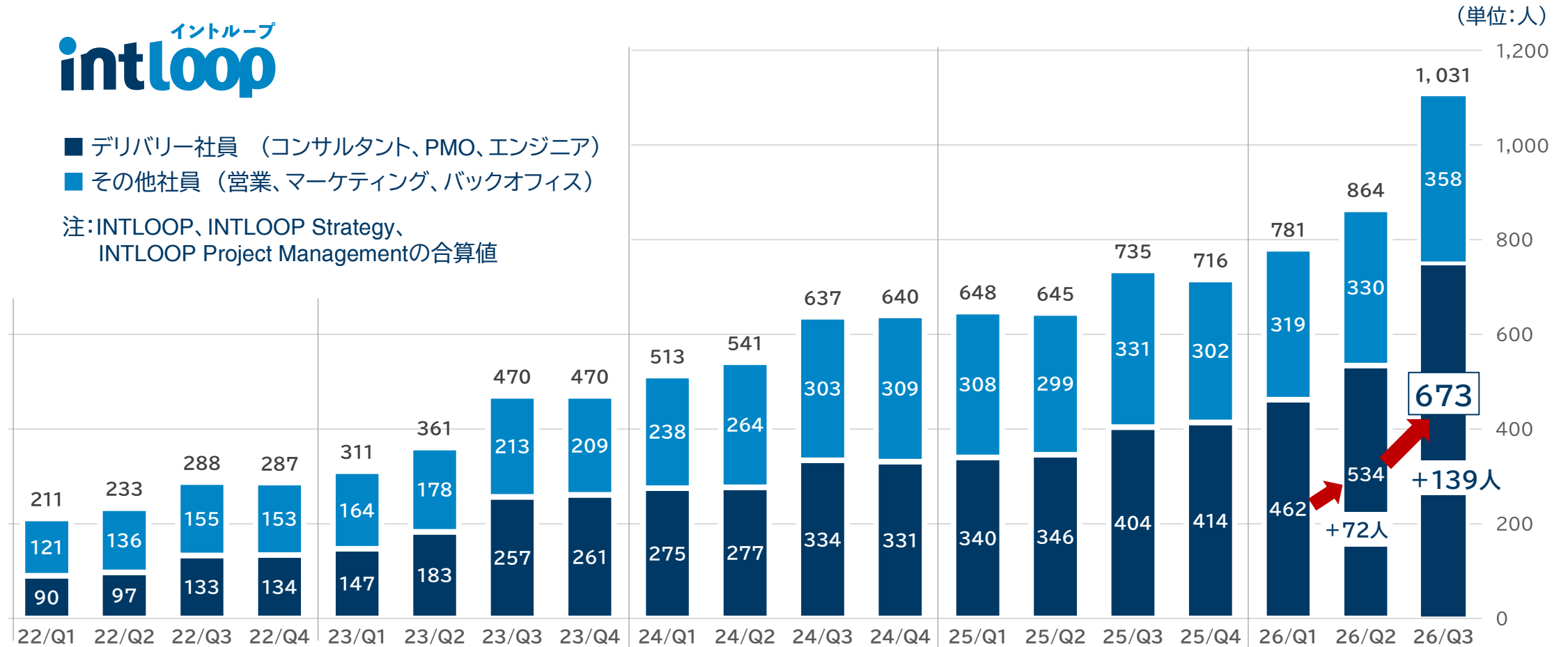
- 人的投資として、中途採用を積極的に実施し、Q3で採用費6.4億円を投資
- 人件費は昨年同期比で3.5億円増 Q4以降の売上貢献を見込む
- 引き続き広告投資を最適化、効果は維持しつつ費用を抑制

デリバリー社員を中心に、計画以上に採用が進捗 Q2～Q3に多人数が入社し、デリバリー社員は約670人にまで拡大



- デリバリー社員（コンサルタント、PMO、エンジニア）
- その他社員（営業、マーケティング、バックオフィス）

注：INTLOOP、INTLOOP Strategy、
INTLOOP Project Managementの合算値



人的投資を優先し、前年を上回るペースでハイレイヤー採用は順調に推移。
 セクターやソリューションカバレッジを拡充し、高付加価値案件の営業体制を強化



INTLOOP株式会社

Q3: 累計**16名**採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	5名	8名	13名
FY26 Q3 累計	7名	9名	16名
Q1	2名	1名	3名
Q2	1名	6名	7名
Q3	4名	2名	6名



INTLOOP Strategy株式会社

Q3: 累計**16名**採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	4名	4名	4名
FY26 Q3 累計	8名	8名	16名
Q1	4名	3名	7名
Q2	0名	3名	3名
Q3	4名	2名	6名



INTLOOP Project Management株式会社

Q3: 累計**32名**採用

	マネジング ディレクター/ シニアディレク ター	ディレクター/ シニアマネー ジャー	合計
(参考) FY25 合計	一名	一名	一名
FY26 Q3 累計	9名	23名	32名
Q1	0名	7名	7名
Q2	0名	7名	7名
Q3	9名	9名	18名

3. 通期業績予想の修正と来期予想

3-1 2026年7月期 通期業績予想修正

売上高及び売上総利益は概ね計画通りに進捗しているものの、人材採用の計画以上の進捗等により採用費・人件費が予算を超過、26/7期通期の業績予想を下方修正

(百万円)	FY26/7 Q3累計実績 (連結)	FY25/7 Q3累計実績 (連結)	増減率	FY26/7 通期期初予想 (連結)	進捗率	FY26/7 通期修正予想 (連結)
売上高	29,945	24,787	+20.8%	43,800	68.4%	40,000
営業利益	610	1,514	△59.7%	3,100	19.7%	1,400
経常利益	650	1,551	△58.3%	3,200	20.2%	1,400
親会社株主に 帰属する当期純利益	150	852	△82.3%	2,100	7.1%	650

3-2 下方修正の要因とQ4見込

Q3累計では採用費・人件費が期初予算対比で17.3億円増加し、営業利益が減少。
 しかし、Q4以降は採用費は予算内に留め、これまでに増強した人的資本の活用、
 デリバリー人材の稼働拡大に注力、利益改善を見込む

(百万円)	FY26/7 Q3累計 期初予想 (連結)	FY26/7 Q3累計 (連結)		FY26/7 Q4修正予想 (連結)	FY26/7 通期修正予想 (連結)	
		実績	達成率			
売上高	32,000	29,945	△6.4%	10,055	40,000	
売上総利益	9,000	8,957	△0.5%	3,543	12,500	
販 管 費	採用費・人件費	4,000	5,735	+43.3%	2,265	8,000
	広告宣伝費	500	365	△27.0%	135	500
	その他	2,400	2,247	△6.4%	353	2,600
営業利益	2,100	610	△71.0%	790	1,400	

① 売上高・売上総利益

- ・売上高、売上総利益は概ね期初予想通りに進捗、売上総利益率は予想以上に改善

② 採用費・人件費

- ・人材採用の計画以上の進捗により採用費・人件費は予算対比17.3億円増加 (AIセントリックカンパニーへの転換施策実行のための人材採用を含む)
- ・しかし、FY27/7の売上規模達成に必要な人材投資はQ3までにほぼ完了
- ・Q4以降も一定の人材投資は行うものの費用は予算内に留め、収益性回復を重視
- ・これまでに増強した案件パイプラインの活用やデリバリー人材の稼働拡大に注力

3-3 27/7期通期業績予想

増強した人的資本の活用に加えて、AIセントリックな運営体制への移行等により、27/7期も売上高成長率は20%超を見込む。投資は予算内に留め、収益性も堅持。中長期の成長カーブの見立てに変更はなく、引き続き中計目標値の達成を目指す

(百万円)	FY26/7通期 業績予想 (連結)	FY27/7通期 業績予想(連結)	
		予想値	増減率
売上高	40,000	48,000~50,500	20.0%~26.3%
売上総利益	12,500	15,200~16,300	21.6%~30.4%
売上総利益率	31.3%	31.7%~32.3%	—
営業利益	1,400	3,500~4,600	150.0%~228.6%
営業利益率	3.5%	7.3%~9.1%	—
経常利益	1,400	3,500~4,600	150.0%~228.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	650	2,300~3,000	253.8%~361.5%

① 売上高・売上総利益

- 足元の需要は引き続き旺盛
- 営業パイプラインの増嵩、新規採用したデリバリー社員の稼働拡大により、売上高成長率は20%超を見込む
- 継続的な単価引き上げにより、売上総利益率は更に向上

② 採用費・人件費

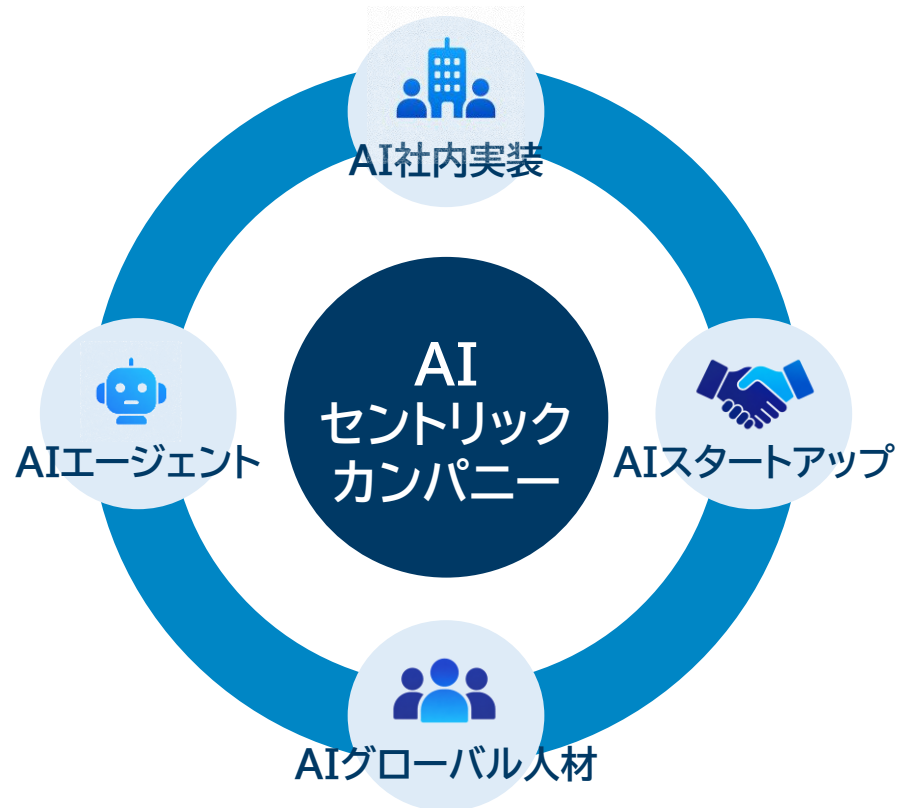
- 増強した人材の稼働拡大に注力
- 一定の人材投資は行うものの費用は予算内に留め、収益性回復を重視

③ 新規事業投資

- INTLOOP Pocket等のAI関連の新規事業への投資も計画するが、営業利益率7.3%は堅持

社内オペレーション・社外提供サービスすべてをAI化する 「AIセントリックカンパニー」への転換※を本格開始、グループ内の経営資源を集約

※2024年9月発表 INTLOOP中期経営計画「INTLOOP VISION 2030」に基づく



- ① AI社内実装 – 自社が最初の顧客となるドッグフーディング
 - ・全社CoE組織の運営によるAI活用の浸透
 - ・フリーランス人材DBマッチングのAI化
 - ・コンサルティング業務のAugmentation(能力拡張)
⇒自社内のコンサルティング以外の業務における生産性は50%以上改善を見込む
- ② AIエージェントプロダクトの外販
 - ・20年蓄積したコンサルティング知見をAIエージェントで開放
 - ・中小/地方企業が取り残されることなくAI化を実現
- ③ AIスタートアップエコシステムとの連携
 - ・INTLOOP Venturesを通じたAIスタートアップ協業
 - ・資本業務提携先「Idein(エッジAI)」ほかパートナーリソース
- ④ グローバルAI人材ネットワーク
 - ・国内フリーランスコンサルタント5.7万人
 - ・当社グループであるKOZOCOM株式会社を通じたベトナムオフショア人材

「AIセントリックカンパニー」構想の第一歩として、業務特化型AIエージェント『INTLOOP Pocket』を本格展開。当社がコンサルティング事業を通じて蓄積した業務知見、プロセス設計ノウハウ実装し、コンサルティング品質のアウトプットを提供



汎用LLM／生成AIでは実現できない独自の知見に基づく業務特化型のAIエージェントソリューション群



INTLOOP Pocketの強み

- ① コンサルティング業務から業種問わず汎用化できる業務をAIエージェント化
 - ・汎用AIではなく、業務領域別に最適化したエージェント
 - ・20年蓄積したコンサルティング知見を組み込み
- ② プロンプト不要、一問一答でサービス利用/アウトプット生成
 - ・専門知識なしで誰でも即活用できる設計
 - ・現場定着を前提とした業務フロー組み込み
- ③ コンサル知見やパートナーのクローズドデータを投入した高品質アウトプット
 - ・当社コンサル現場・バックオフィス現場で実装・検証した知見
 - ・社内活用と外販を一体運営し継続改善

当社の既存顧客チャネル、ベンチャーエコシステム等をフル活用。
当社独自のソリューションメニューを拡大し、当社コンサルタントがFDE※として
新たなコンサルティングニーズを開拓、顧客のAI DXを支援



※ FDE: Forward Deployed Engineer。自社のAIやソフトウェア製品を携えて顧客の業務現場深く入り込み、課題の特定からシステムの実装、運用定着までを一貫して担うエンジニア職

AIドリブンな事業運用基盤づくりハンズオン支援「AI BPOコンサルティング」
顧客のAI活用の導入・定着・内製化および業務別AI課題解決をプロジェクト形式で支援。
これまでの採用強化により本サービス展開に必要な組織体制も構築済み

顧客が直面する3つの壁

01

定着の壁

AI導入しても
現場で使われない

02

個別最適の壁

標準エージェントが
自社業務にフィット
しない

03

オーケスト レーションの壁

部門横断・複数
エージェント連携
が進まない

「標準化されたプロダクト導入だけでは超えられない3つの壁」



コンサルティング・AIエージェント開発力・PMOによる実装
INTLOOPの強みをフルに動員・一気通貫で提供可能

①コンサルティングカバレッジ拡大

- AI BPOは「業務×業種」マトリクスの新規セルを埋める成長軸
- 既存コンサルタント→AI BPOデリバリーへ

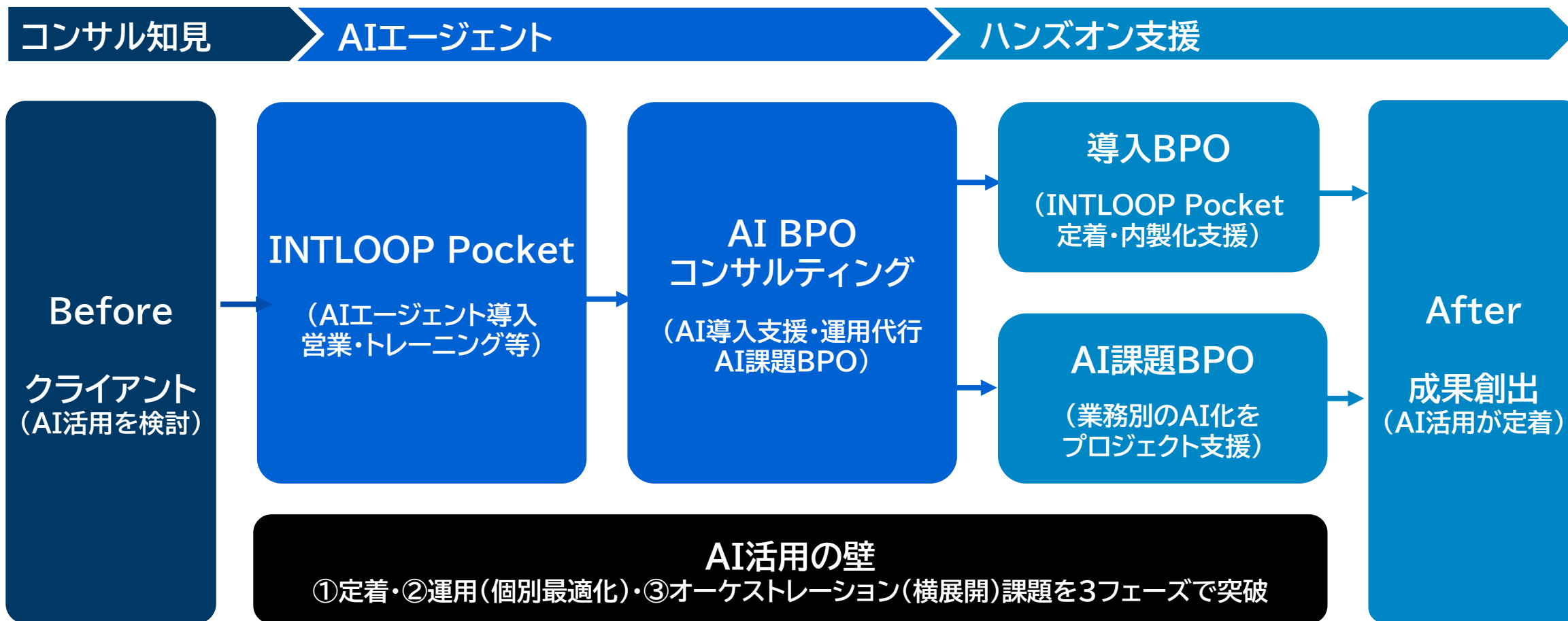
②専門性のマトリクス組織拡大

- 社内業務からAIエージェントを開発(ドッグフーディング)
→AI BPOデリバリー知見人材を組織化
- 顧客の課題に応じた業務別ミニエージェントの開発・実装

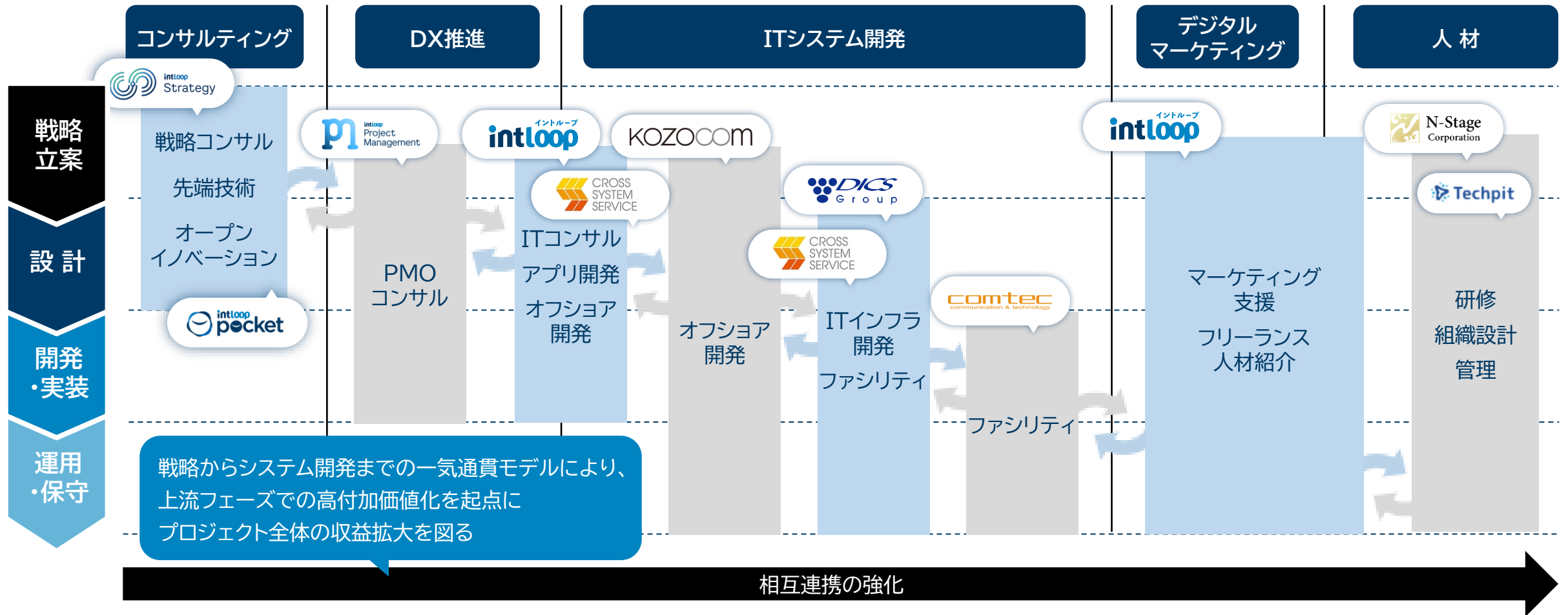
③コンサルタントで構成される組織体制

- これまでの採用施策により、AIエージェント、AI BPO事業の展開
に必要なコンサルタント経験者も採用済み
- 先端技術とタレントの統合ソリューションプラットフォームへ

コンサル知見×AIエージェント×ハンズオン支援の 一気通貫モデルで、顧客のAI活用定着とビジネス変革を加速



上流のコンサルティングから、開発・実装、運用保守まで一気通貫で支援。
 グループ間の連携により、高収益案件の増加を図る



FY26/7 Q3では金融/テクノロジー/モビリティ/官公庁/製造業等を重点領域としてエキスパートを採用。新たなソリューションとしてAIモダナイゼーションを新設

コンサルティング組織

凡例: 充実度 小 中 大



直近で金融/製造業/テクノロジー/モビリティ/官公庁/AI&Data等の領域で豊富な経験を持つプロフェSSIONALが新たに参画

主な新規参画者プロフィール



パートナー
大田 薫

金融

- 与信審査・債権回収を中心に、業務高度化、市場調査・事業企画等の上流工程が得意分野
- AIなどDX活用に向けた企画導入から運用までのPMとコンサルティング領域での貢献が可能



アソシエイト
パートナー
浜口 貴博

金融

製造

- 約20年間ITコンサルティングに従事し、企業のDX計画および実行を長年支援
- IT構想策定の上流工程～運用保守工程まで、ITライフサイクル全般におけるPMが得意分野



アソシエイト
パートナー
橋本 信英

製造

メディア

- スクラッチシステムからSAPシステムまで35年以上の実務経験
- 新規導入やシステム再構築など、プロジェクトマネジメントとコンサルティング領域での貢献が可能



パートナー
氏家 伸一

製造

テレコム

- 戦略・業務プロセス・システム領域のプロジェクトに幅広く従事
- 特に戦略リスクマネジメントサービスでは経営陣向けに多数の支援実績を有する



マネージング
ディレクター
藤川 真一

テクノロジー

- 日系コンサルティング企業に19年在籍、総合電機メーカーのLead Client Partnerを担当
- 製造業を中心に、成長戦略策定からDX実行、PMOによる定着までを一気通貫でリードしてきた



ディレクター
高橋 新

モビリティ

- 30年間にわたりコンサルティングファームにてプロフェSSIONALサービスに従事
- 自動車を中心とする製造業系のクライアントに初期構想から現場での実装業務を提供する



ディレクター
上瀬 剛

官公庁

- 総務省の業務経験(法改正、経済対策策定業務等)の後、25年にわたりBig4等で業務に従事
- コンサル業界では一貫してパブリックセクターをターゲットに案件を手掛ける



ディレクター
高橋 聖

AI & Data

- コンサルティングファームにて、データサイエンス・AI領域で豊富な実績を有する
- 創業した企業ではChief Data Officerとして、生成AI・データ分析プロダクトの設計・開発を主導

国内を代表するCISOおよびPM/PMOの権威を招聘 ほか主要メンバー強化し、戦略領域の強化およびDX推進力の高度化を加速

INTLOOP主要メンバー紹介ページ : <https://www.intloop.com/company/member/>

INTLOOP Project Management メンバー紹介ページ : <https://pm.intloop.com/company/member/>



エグゼクティブストラテジスト

貫井 清一郎

アーサーアンダーセンアンドカンパニー(現アクセンチュア株式会社)入社後、同社パートナーを経て、執行役員 通信・メディア・ハイテク産業本部統括本部長に就任。主にハイテク製造業における経営戦略、IT、ビジネスプロセスリエンジニアリングに従事。2015年に株式会社日立製作所入社後、エグゼクティブITストラテジストを経て、Chief One Hitachi Promotions Officer 兼戦略企画本部One Hitachi推進チームリーダー、執行役常務 CIO兼ITデジタル統括本部長などを歴任。経営戦略、業務改革、ITを横断しながら大規模組織の変革を推進し、全社DXを牽引。2026年に当社エグゼクティブストラテジストに就任し、現職。



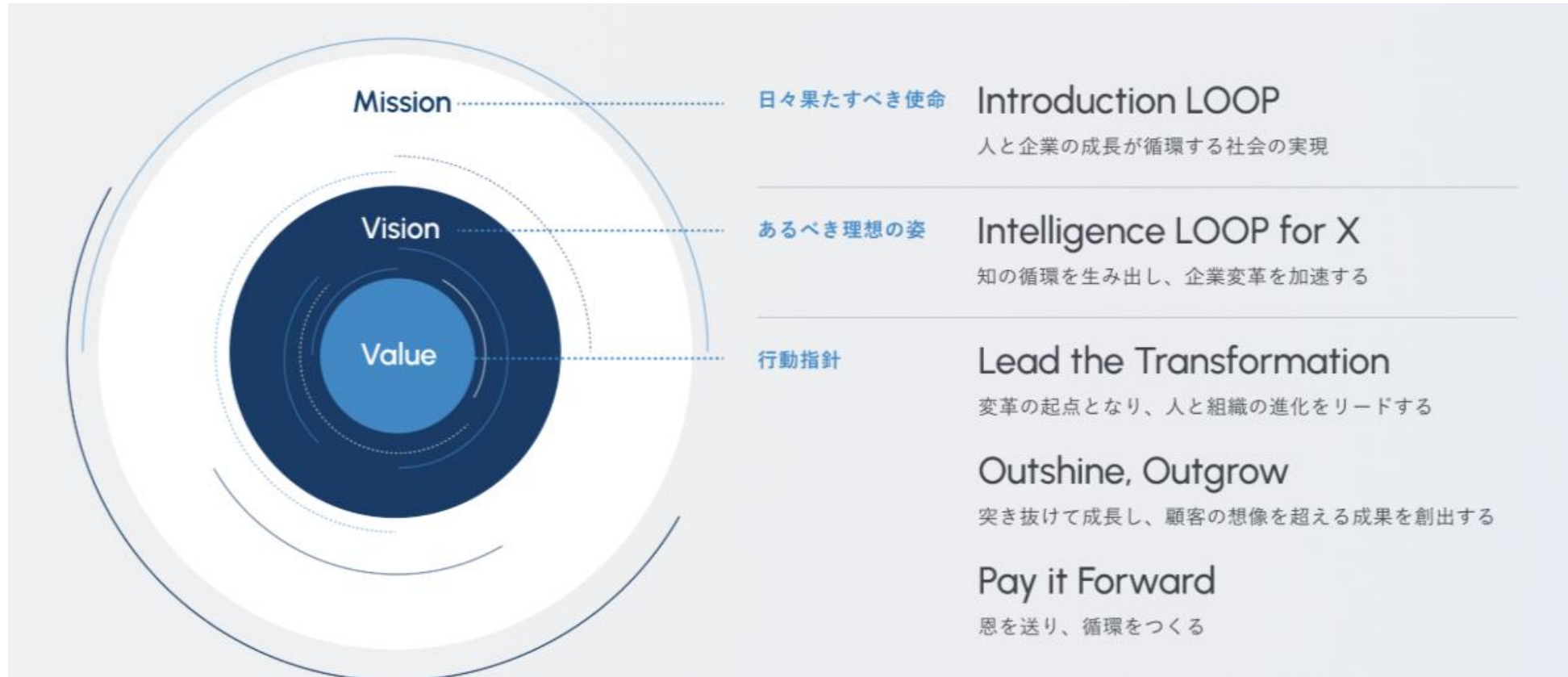
特別顧問

神庭 弘年

1973年に日本IBM入社後、製造・金融・保険・流通など多様な業種において、プロジェクトの開発およびプロジェクトマネジャー(PM)を歴任。その後、日本IBM理事、日本IBM PM Profession Executiveに就任。2008年から2013年までPMI日本支部会長を務め、日本におけるプロジェクトマネジメントの普及と発展に貢献。2011年に神庭PM研究所を設立し、現在も代表として活動。これまでに30社以上の企業を支援してきた実績を持つ。企業向けの特化研修を中心に、企画・提案から教材開発、研修実施まで、顧客の要望に応じたカスタマイズ型の研修を提供している。さらに、2021年から2025年にかけてPMI日本Forumにおいて、PMコンピテンシーの拡大と向上をテーマに発表し、最優秀賞を複数回受賞している。

4. 直近の取り組み施策

DXやAI化が加速しスピーディーな企業変革が求められる環境において 顧客企業の伴走者として変革・実装に寄り添うコンサルティングファームへ



コーポレートサイト企業理念ページ : <https://www.intloop.com/company/philosophy/>

2026年3月、金融業界向けITソリューションに強みを有する クロスシステムサービス株式会社(CSS社)の株式を100%取得



会社概要

会社名	クロスシステムサービス株式会社
所在地	東京都千代田区外神田3-6-4
代表者	代表取締役社長 鎌田智広
設立年月	2011年4月1日
資本金	40 百万円
事業内容	金融機関向けのシステム開発・インフラ構築
従業員数	54名

特徴・強み

1. 大手金融機関との長年にわたる信頼関係

- 大手証券会社・銀行・生損保各社と、創業以来一貫してエンドユーザーとの直接取引を継続
- 与信・コンプライアンス基準が極めて厳格な金融業界において、長年の取引実績により築き上げた強固な信頼基盤を保有

2. 金融機関システムに強いエンジニアが多数在籍

- 金融業界特有の品質・セキュリティ要件を熟知し、顧客の業務に深く入り込み、伴走できるハイレベルエンジニアを擁する

3. 開発～保守運用までの一気通貫対応

- 顧客の事業環境・システム特性を的確にキャッチアップし、新規開発から運用・保守まで一気通貫で提供
- 長年にわたるライフサイクル全般での伴走により、安定したストック型収益と高い顧客リテンションを実現

中期経営計画における「インダストリー軸の機能強化」の一環として、 金融領域に強みを持つCSS社と連携し、グループ全体でのシナジー創出を図る

経営陣コメント



執行役員
東江 臣時

取締役
宇田川 哲宏

執行役員
勝沼 邦明

グループに参画してまだ3か月に満たないですが、既に両社による顧客への共同提案の開始、新規契約の受注という具体的な成果も見えてきております。

また、これまでリソースの制約から対応を断念せざるを得なかった領域において、INTLOOPが持つ人材供給力やIT・上流コンサルのケイパビリティと当社の金融領域の知見を組み合わせることで、新たな活路を見出せることを実感しています。

連携はまだ一部に過ぎませんが、今後よりお互いのケイパビリティへの理解を深め、連携を強化し、両社の持続的な成長に繋げてまいります。

想定シナジー

01



高付加価値サービスの提供

当社グループの戦略・IT
コンサルティングを融合し、
大規模・高収益案件を獲得

02



クロスセル

CSS社の顧客基盤への
クロスセルによる売上拡大、
付加価値の向上



03



リソース供給力の強化

当社グループの人材プラット
フォームを活用したリソース供給力の
強化と案件獲得力の向上

04



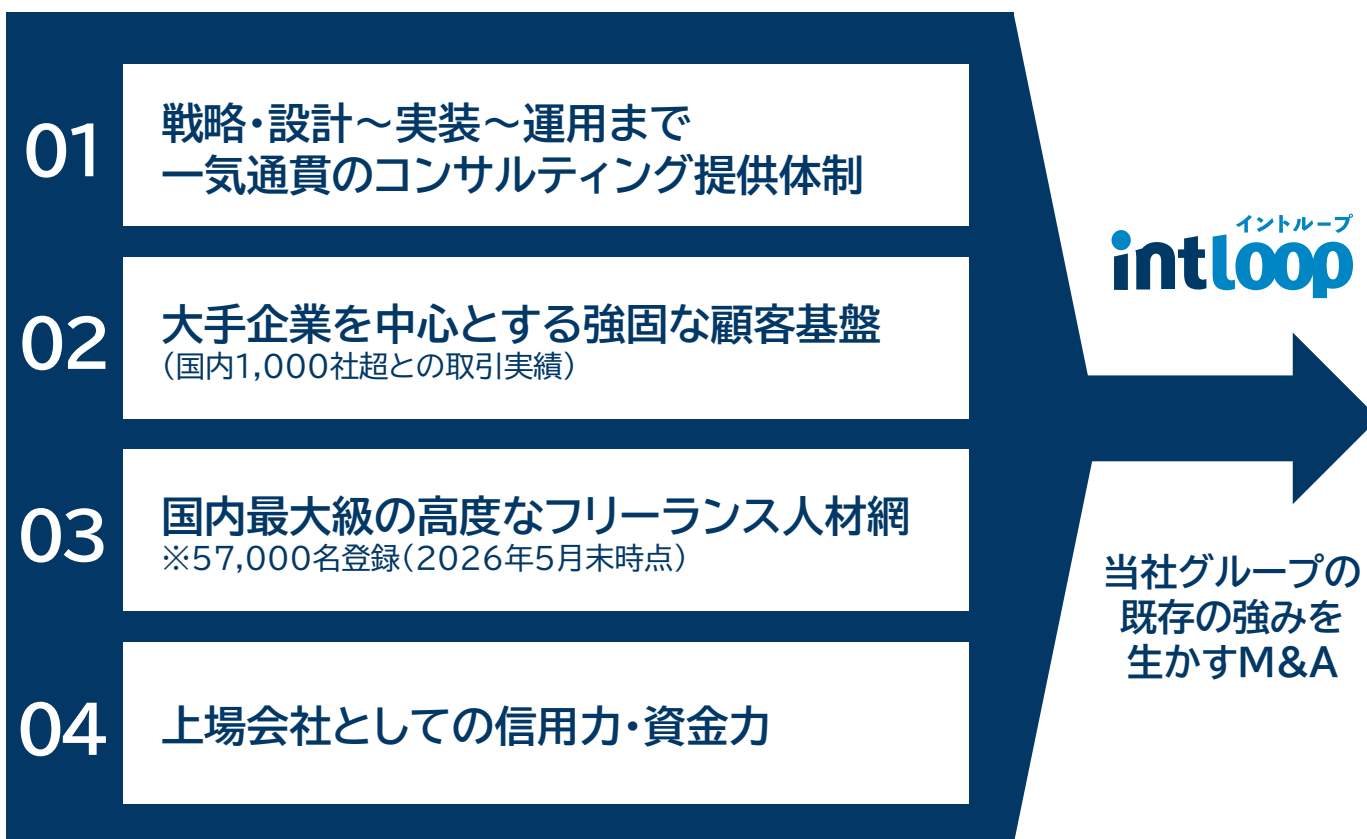
上場グループの信用力活用

上場会社グループとしての信用力を
活用した取引拡大、人材採用の強化、
経営管理体制の強化

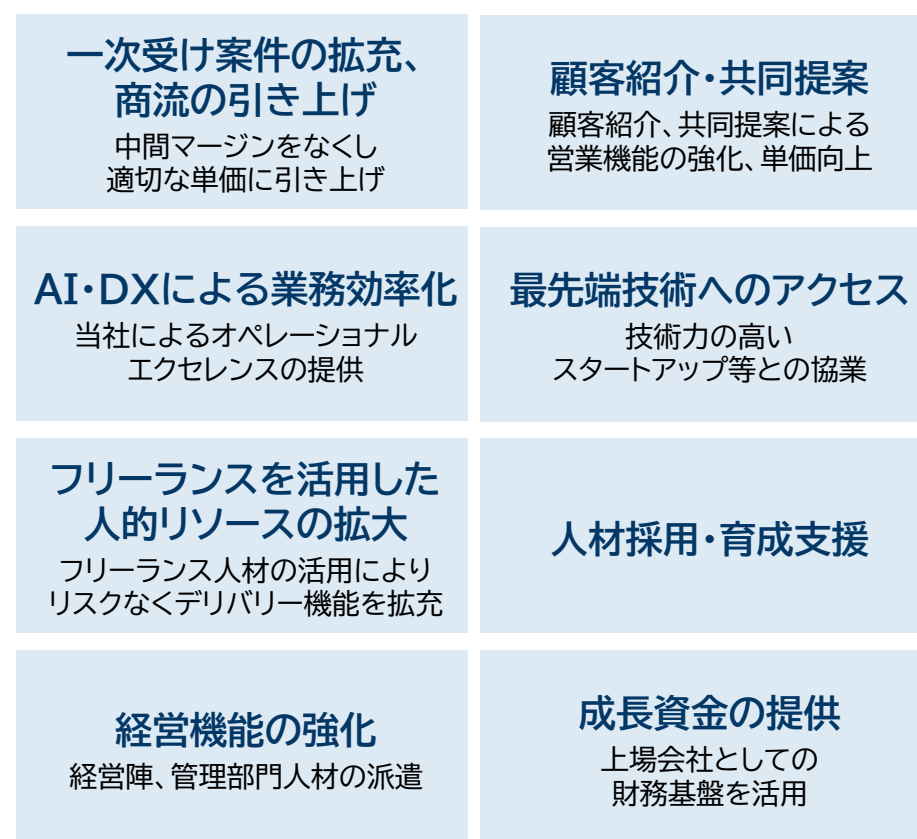
4-3 M&A戦略① - 当社のコアコンピタンスと想定シナジー

経営戦略の打ち手の一つとして、当社のコア事業の強みを生かしたM&Aを遂行。
当社のソリューションの更なる拡大、成長領域への進出を図る

当社のコアコンピタンス(競争力の源泉)



想定シナジー／参画企業様への提供価値



4-3 M&A戦略② - M&A投資方針と案件ソーシング実績

社内にM&A専門チームを設置し、国内外問わず積極的にソーシング活動を実施。初期検討～PMIまで内製化することで、再現性かつ規律のあるM&A実行を図る

M&A投資方針

<p>主なターゲット 地域・国</p>	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内 東南アジア、オセアニア 北米
<p>主なターゲット 分野・業界</p>	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング事業、ITシステム・インフラ開発事業、IT人材サービス事業等 当社事業との親和性が高く、補完関係にある事業 AIDXによる競争力強化の余地がある事業
<p>投資判断</p>	<ul style="list-style-type: none"> 社内CoEチームにてDDを実施し、複数シナリオで事業計画を策定 DCF法やマルチプル法、投資回収期間分析など多数のバリュエーション手法や評価基準に基づき、多角的に分析

案件ソーシング実績

		2024年 12か月	2025年 12か月	2026年 6ヶ月
情報取得数※	国内	90	127	95
	海外	-	22	34
	合計	90	149	129

- 多数の金融機関やアドバイザーとの関係を構築し、案件流入数は増加傾向
- 直近では海外ソーシングにも注力

※ 当社ターゲットになりうる企業で、かつ売却意向のある会社の案件情報を入手した数

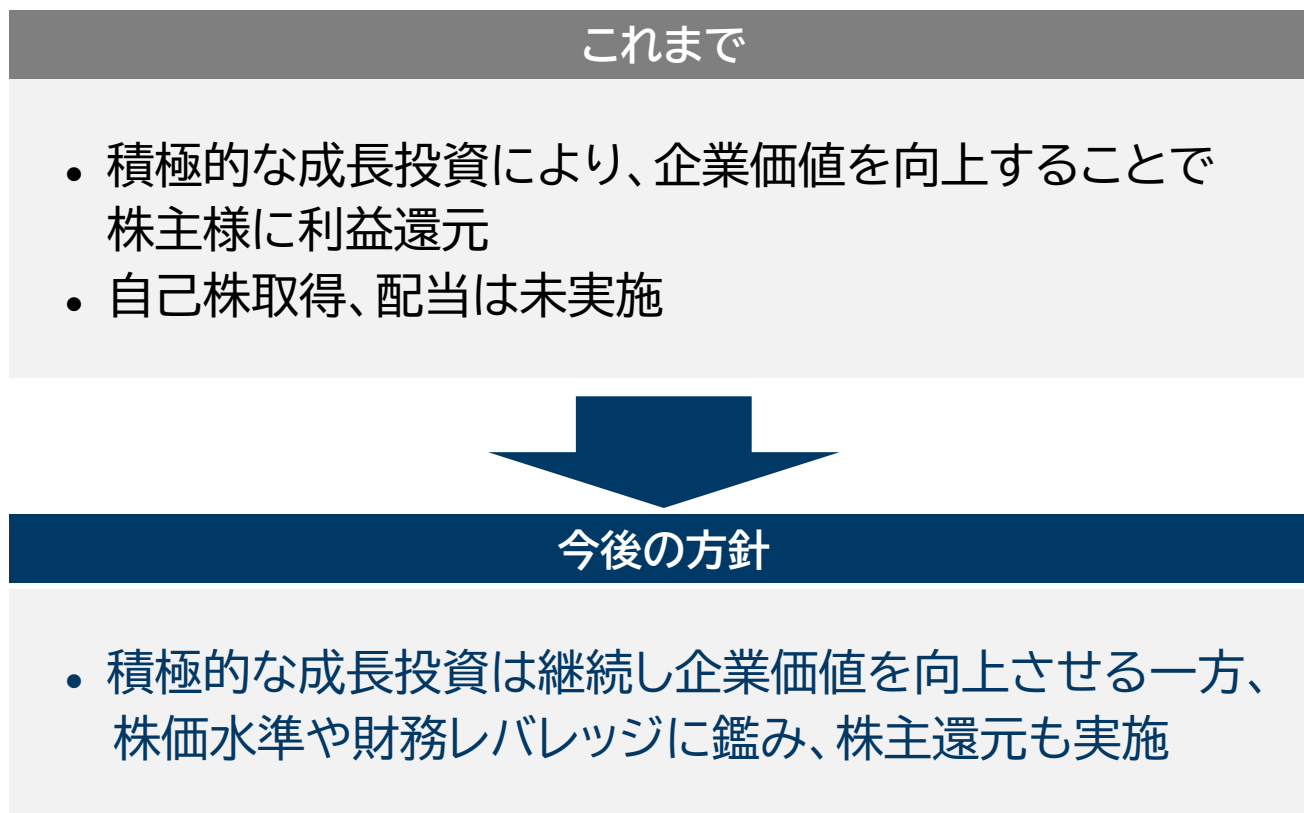
これまでM&Aを通じて当社にグループインした企業は確かな成長を実現。
直近で参画いただいた企業も再現性をもって当社とのシナジー創出に取り組む

これまでの主なM&A実績

公表年月	2023年9月	2025年6月	2025年9月	2026年3月
会社名	 ディクスホールディングス株式会社	KOZOCOM KOZOCOM株式会社	 株式会社コムテック	 クロスシステムサービス株式会社
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ITシステム開発 ITインフラ・ネットワーク構築 	<ul style="list-style-type: none"> DX支援 システム/アプリ開発等 	<ul style="list-style-type: none"> 電気通信設備工事 通信機器販売 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関向けのDX化支援やITソリューション提供
取得目的 想定シナジー	<ul style="list-style-type: none"> ITインフラ領域へのバリューチェーンの拡大 顧客の相互紹介、共同提案 	<ul style="list-style-type: none"> アプリ開発能力の強化 オフショア開発拠点の活用、グローバルネットワークの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代通信インフラ、データセンター構築案件等における連携、受注拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 金融業界向けのエンジニアリング体制拡充
実績	売上高 62.4億円 (23/3期) 100億円 (26/3期)	取り組み施策 <ul style="list-style-type: none"> 顧客・案件の相互紹介 INTLOOPグループのAI関連プロダクト開発にて貢献 人材交流、経営支援 	シナジー創出中	
	営業利益 4.1億円 (23/3期) 6.9億円 (26/3期)			

4-4 キャピタルアロケーションに関する方針

積極的な成長投資により企業価値の継続的な向上を図りながらも、
株価水準や財務レバレッジに鑑み、株主還元も実施予定



4-5 自己株式の取得の概要・目的

キャピタルアロケーション方針の変更、及び現状の株価水準に鑑み、 2026年6月12日に自己株式の取得を決議

自己株式取得の概要

項目	内容
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数 (上限)	190,000株 ※発行済株式総数(自己株式を除く)に対する 割合:2.02%
株式の取得価額の総額 (上限)	300百万円
取得期間	2026年6月12日 ~ 2027年1月29日
取得方法	東京証券取引所における市場買付け

自己株式取得の目的

株価水準の改善

- 市場での自己株式取得により、株式需給の改善と株価水準の向上を目指します。

株主還元の拡充

- 積極的な成長投資による企業価値向上による利益還元を基本としつつ、資本効率の向上による株主価値の向上を含め、一定の株主還元を実施してまいります。

従業員への株式報酬制度の導入

- 自己株式を活用した従業員への株式報酬制度の導入により、新株発行による希薄化を回避しつつ、従業員の株主価値向上へのインセンティブを高めます。

M&A等コーポレートアクションへの備え

- 今後のM&A等のコーポレートアクションに備え、機動的な資本政策を遂行します。

5. APPENDIX

1 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2丁目4-6 赤坂グリーンクロス27階
設立日	2005年2月25日
資本金	2,012百万円(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	33,551百万円(25年7月期)
連結社員数	1,508人(2026年1月31日現在)

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 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	<p>ディクスホールディングス株式会社*</p> <p>日本ディクス株式会社*</p> <p>株式会社iTパートナーズ*</p> <p>株式会社エヌステージ*</p> <p>株式会社コムテック*</p> <p>KOZOCOM株式会社</p> <p>KOZOCOM Vietnam Company Limited</p> <p>クロスシステムサービス株式会社</p> <p>INTLOOP Strategy株式会社(非連結)</p> <p>INTLOOP Project Management株式会社(非連結)</p> <p>* ディクスホールディングス(株)は、日本ディクス、iTパートナーズ、エヌステージ、コムテックの純粋持株会社 主に「SI」「IT インフラ」「BPO」「ファシリティ」をコア事業とする ITサービス企業群</p>

2 マネジメント体制



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)
2023年10月 ディクスホールディングス(株) 取締役会長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy(株) 取締役会長(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management(株) 取締役会長(現任)
2025年9月 KOZOCOM(株) 取締役会長(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)
2023年10月 ディクスホールディングス(株) 代表取締役副社長(現任)
2024年1月 INTLOOP Strategy(株) 代表取締役(現任)
2025年7月 INTLOOP Project Management(株) 代表取締役(現任)
2025年9月 KOZOCOM(株) 監査役(現任)



取締役

戸邊 光男

Mitsuo Tobe

1985年4月 潮特殊設備(株)入社
1990年12月 (株)翔建入社、取締役部長
1997年4月 (株)翔建 常務取締役
1998年8月 日本ディクス(株)設立、代表取締役社長(現任)
2015年7月 (株)ITパートナーズ 取締役(現任)
2019年2月 ディクスホールディングス(株)設立、代表取締役社長兼CEO(現任)
2020年3月 (株)エヌステージ 取締役(現任)
2025年9月 (株)コムテック 取締役(現任)
2025年10月 当社 取締役(現任)



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
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
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)

3 創業からの歩み

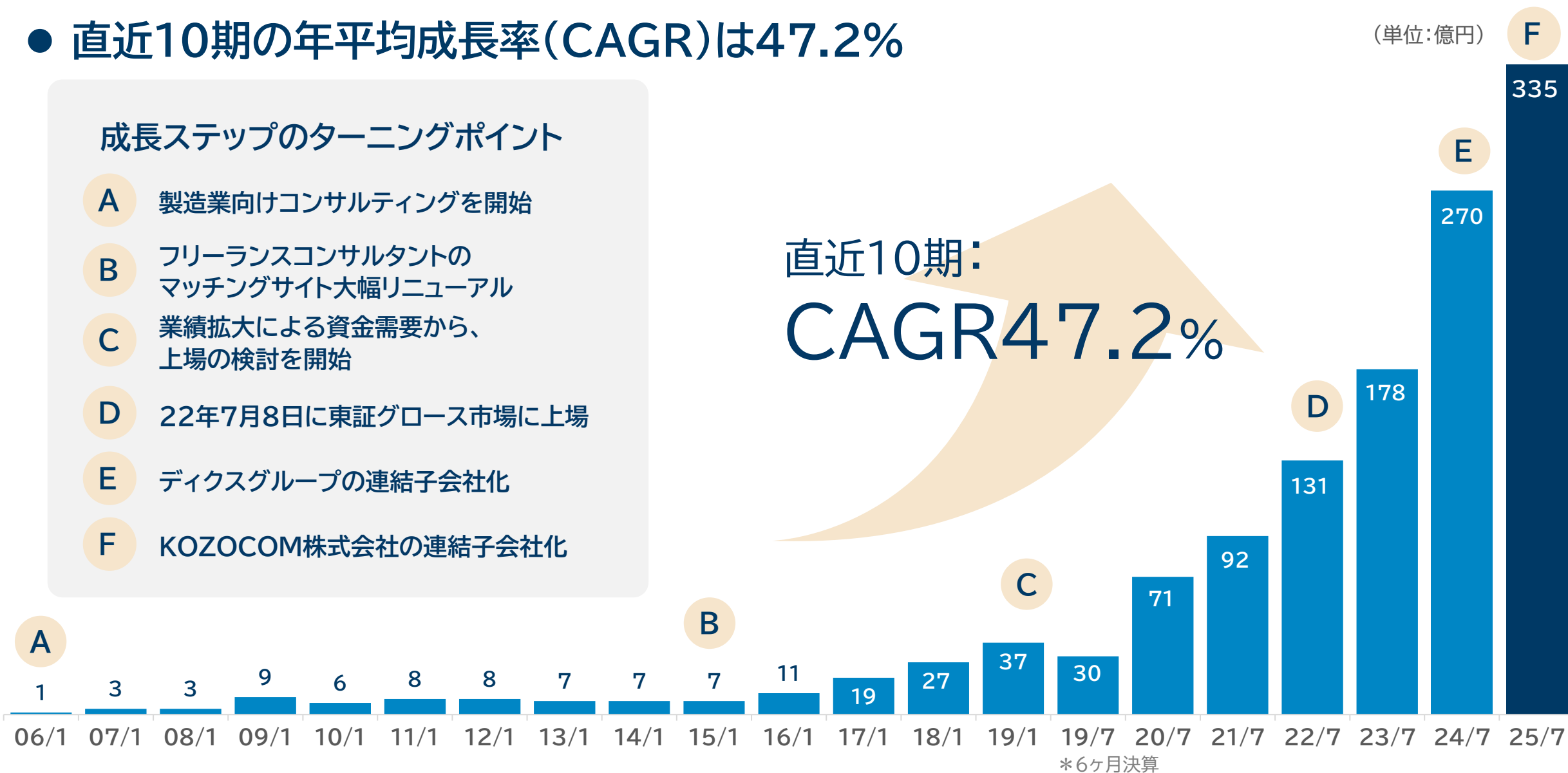
● 直近10期の年平均成長率(CAGR)は47.2%

(単位:億円)

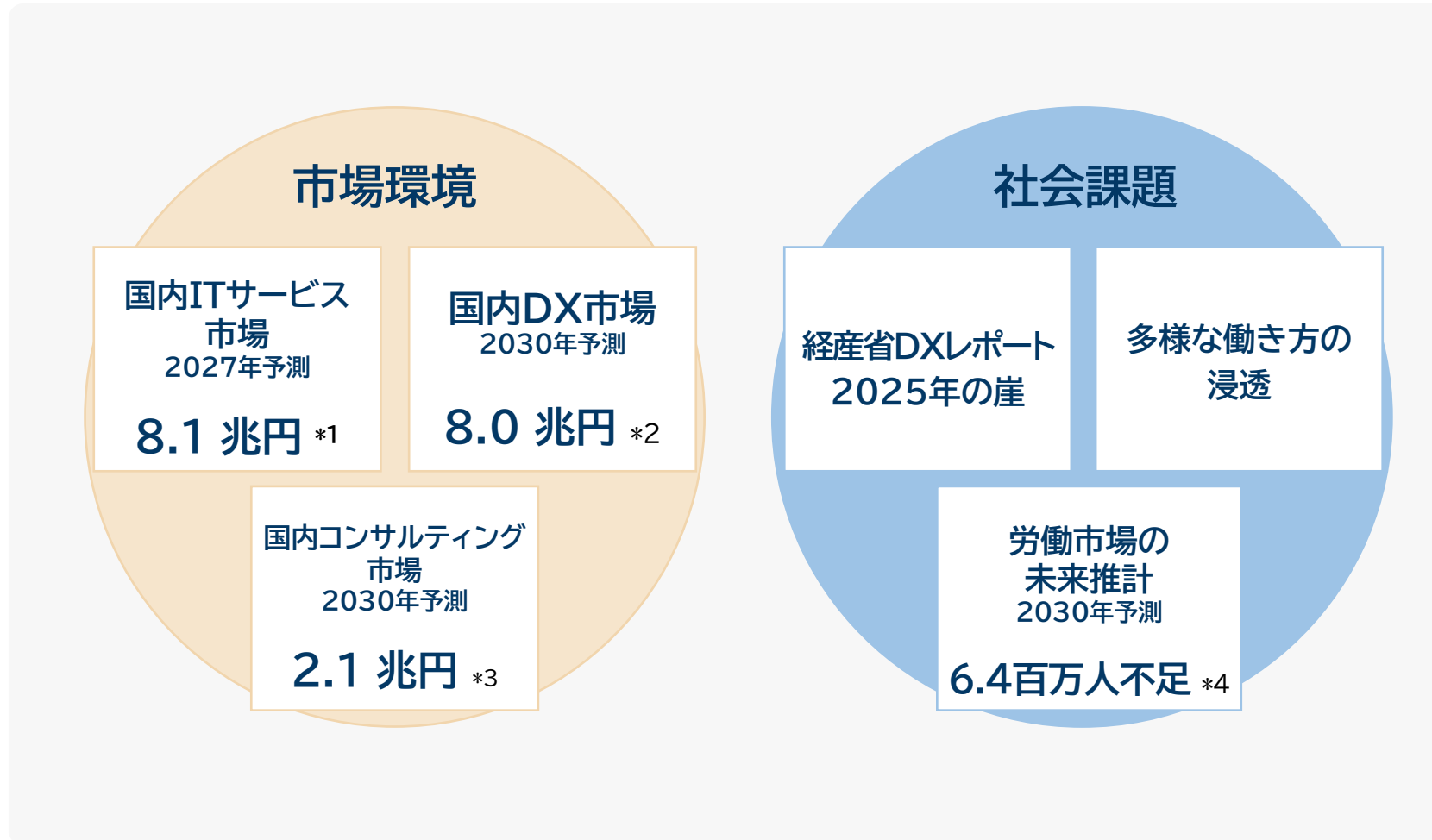
成長ステップのターニングポイント

- 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
- F KOZOCOM株式会社の連結子会社化

直近10期:
CAGR47.2%



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

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5.5万人の人材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

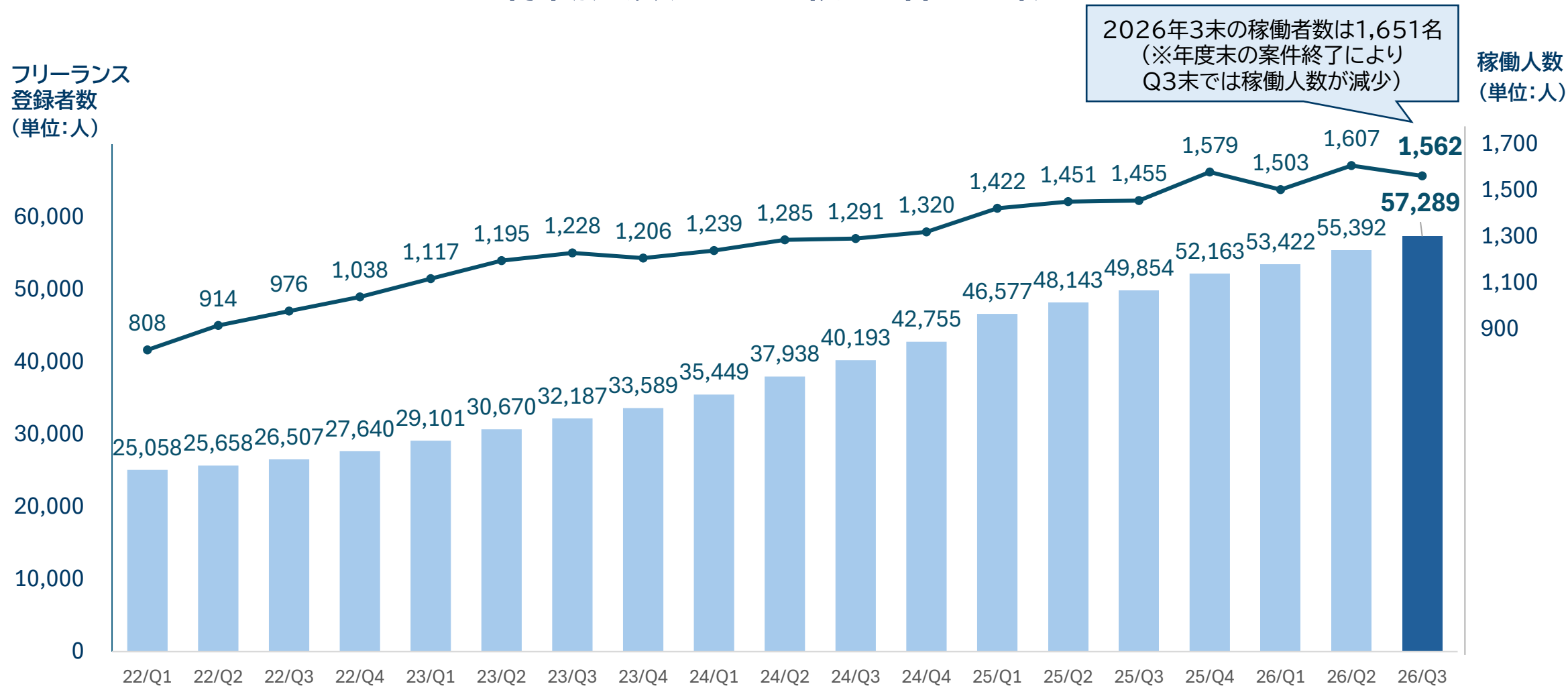
当社が顧客企業から選ばれる理由

- 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

*2026年5月末日現在

6 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

広告投資の最適化を進めつつ、登録者数は57,000名を突破。
稼働人数も引き続き増加基調



7 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **673**名 FY26/7Q3

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

その他 従業員数 **358**名 FY26/7Q3

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)



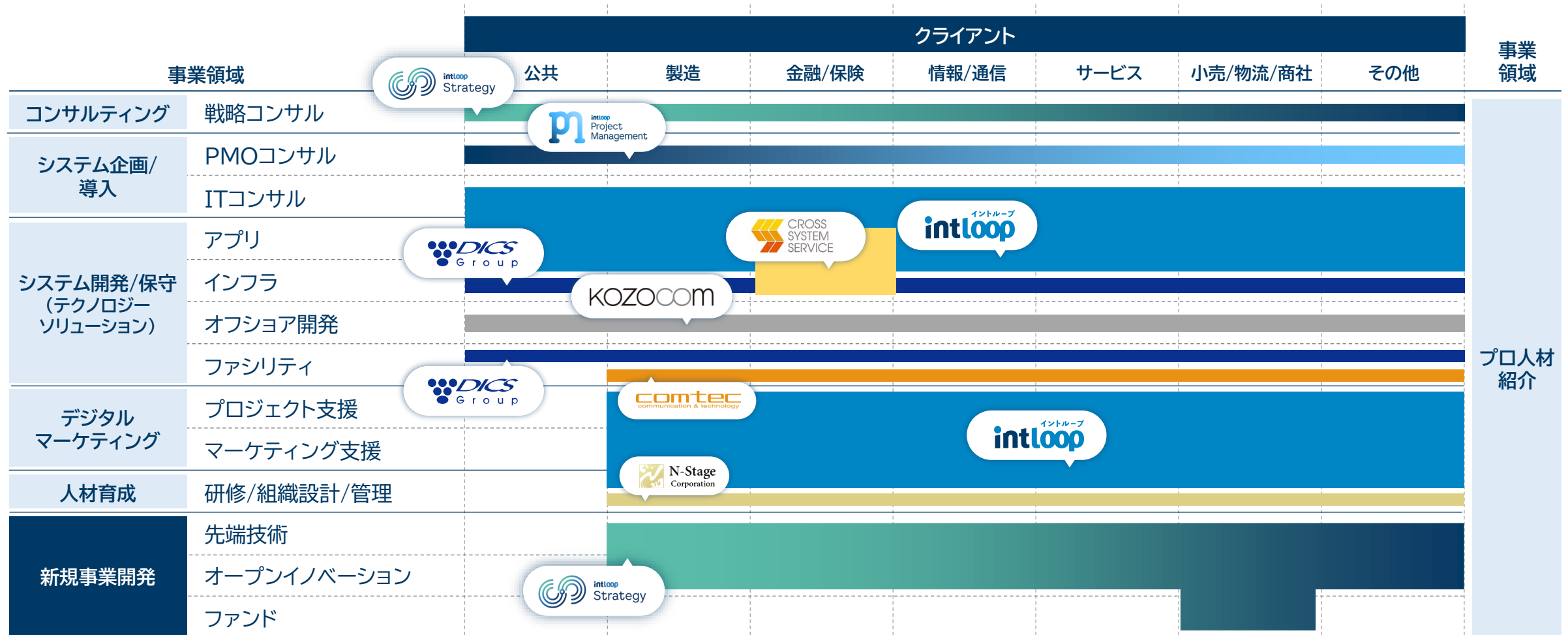
プロ人材転職支援サービス

- 人材エージェント
- ヘッドハンティング



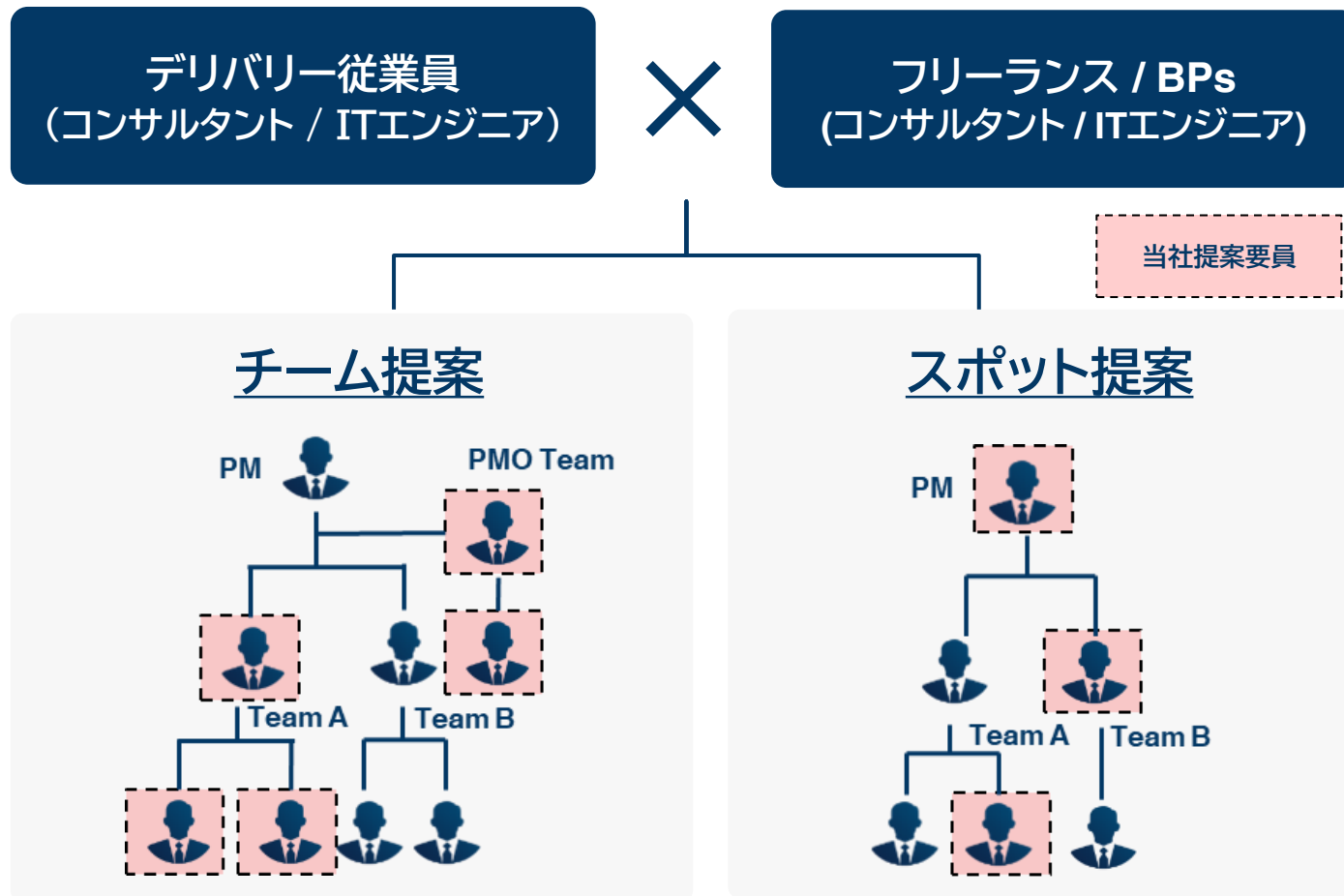
8 INTLOOPグループのサービス領域

戦略・PMをはじめ、上流のコンサルティングから、システム開発・運用保守などの下流工程、AI・デジタルマーケティング・人材領域までを包括的にカバーし、クライアントを一気通貫で支援



9 サービス提供体制(INTLOOP単体)

ハイブリッドチーム



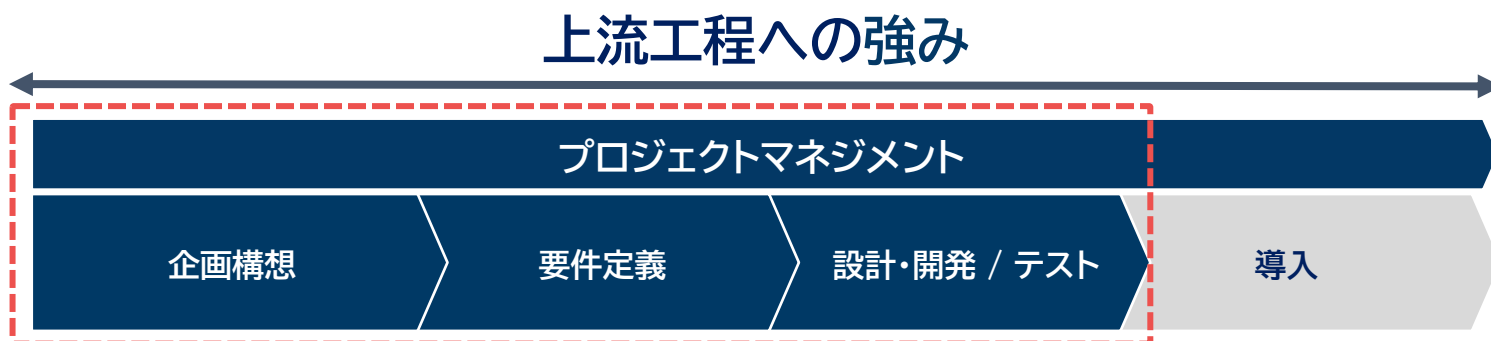
当社の特徴

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

10 単価、取引顧客等



➡ 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、下流工程もカバー

特徴

- ・上流工程からの参画、特に基幹システムの導入等、DX案件が強み
- ・事業会社の顧客層は特定のセクターに偏らず、幅広く対応
- ・現在は営業体制の変革を実施、特に高収益案件の獲得に注力

案件単価／売上総利益率

■ 事業会社(エンタープライズ) :

案件単価
人月(平均) **140~200 万円**

売上総利益率 **40%~70%**

■ SIer／コンサルティングファーム:

案件単価
人月(平均) **120~140 万円**

売上総利益率 **20%~30%**

取引顧客社数／顧客別売上割合

取引顧客社数

500社超

顧客別売上割合

事業会社

SIer

コンサルティング
ファーム

2 : 5 : 3

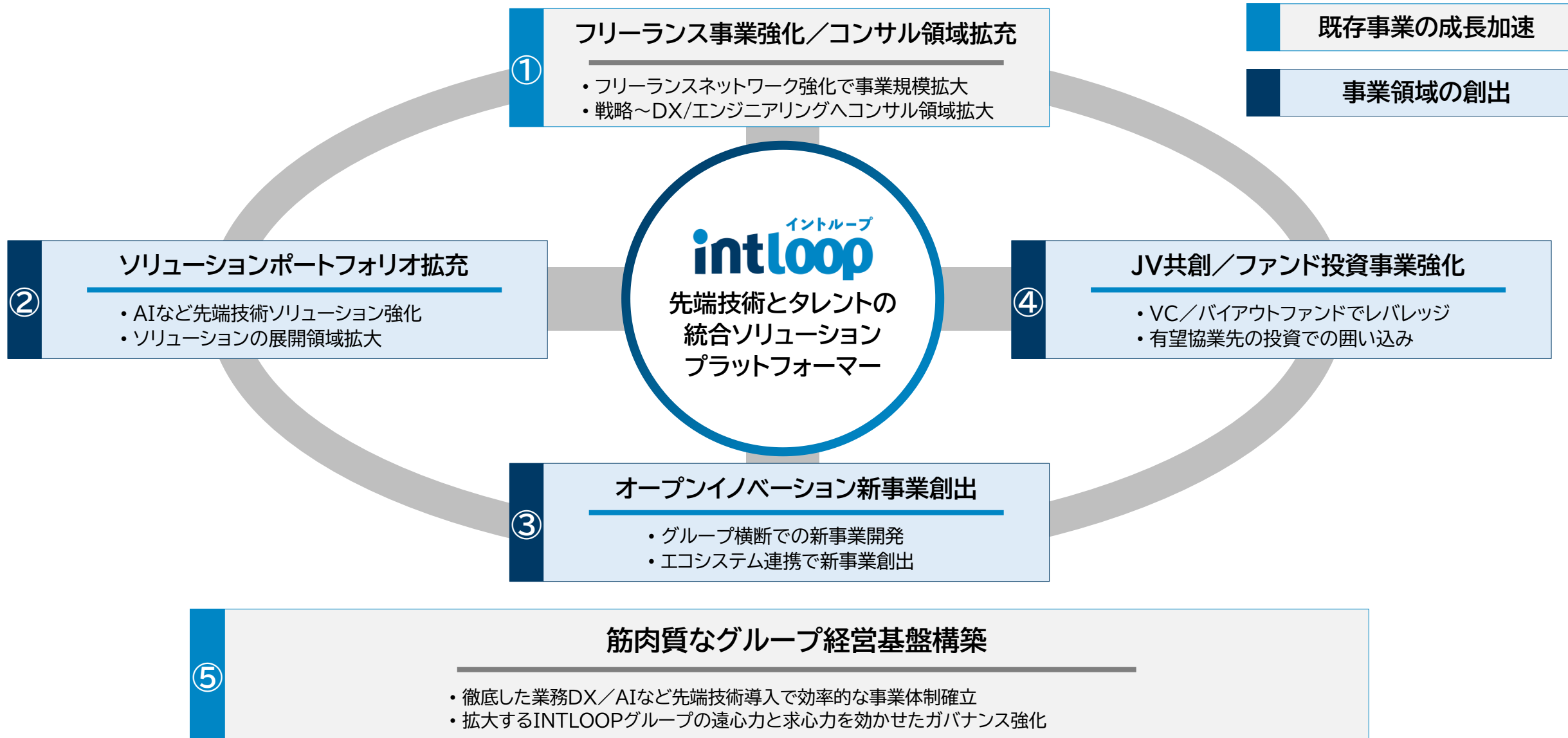
2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

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



今後の予定

FY26/7通期 決算発表及び決算説明会 2026年9月11日(金)

- 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。