

Financial Results

'23 Q3



Jun. 14, '23

INTLOOP Inc.

Securities Code 9556 / TSE Growth

Contents

- 1. Financial Highlights**
- 2. Index Overview**
- 3. Reference**

1. Financial Highlights

Unit: Million yen / 単位: 百万円

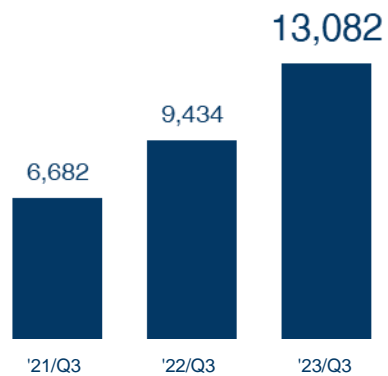
売上高 Net sales

'22/Q3
9,434



13,082

YoY + **38.7%**



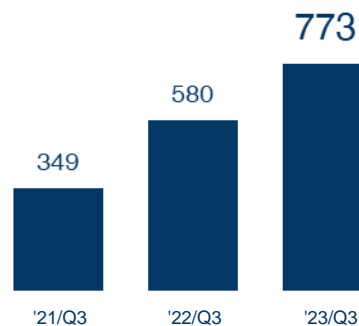
営業利益 Operating Profit

'22/Q3
580



773

YoY + **33.3%**



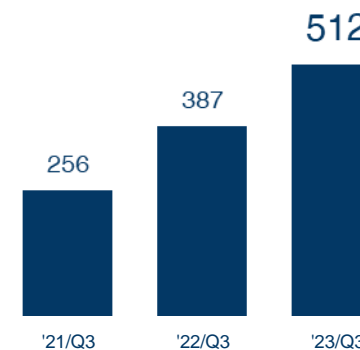
四半期純利益 Quarterly Net Income

'22/Q3
387



512

YoY + **32.3%**



Earnings

- ✓ 売上高 **13,082百万円**
累計、会計期間ともに過去最高を更新、
去年の通期売上高と同規模
- ✓ 営業利益 **773百万円**
過去最高を更新

Earnings

- ✓ Net sales 13,082 million yen
reached the highest record in both YoY and QoQ,
the same size as last year's full-year net sales
- ✓ Operating profit 773 million yen
reached the highest record

Investment

- ✓ 計**157人**の中途採用と**62人**の新卒の迎え入れが完了

デリバリー※社員	108人
ノン デリバリー社員	49人

※コンサルティングサービスに従事する正社員

- ✓ 積極的なPR活動でフリーランス登録者は、
登録者数は、**32,187人**へ(Q3で約1,500人増加)

Investment

- ✓ A total of 157 mid-careers and 62 new graduates hires has
completed

Delivery*	108
Non-Delivery	49

* Full-time employees engaged in
consulting or IT engineering services

- ✓ Due to aggressive PR activities, the number of registered
freelances is 32,187 (up approximately 1,500 in Q3)

	'23/Q3 (9 Months)		'22/Q3 (9 Months)		実績比 (Ratio)
売上高 Net Sales	13,082	million yen	9,434	million yen	38.7 %
売上原価 COGS	10,088	million yen	7,207	million yen	40.0 %
売上総利益 Gross Profit	2,994	million yen	2,226	million yen	34.5 %
売上総利益率 Gross Margin	22.9 %		23.6 %		△0.7 pt
販売費及び一般管理費 SGA	2,221	million yen	1,646	million yen	35.0 %
営業利益 Operating Profit	773	million yen	580	million yen	33.3 %
営業利益率 Operating Margin	5.9 %		6.2 %		△0.2 pt
経常利益 Ordinary Profit	772	million yen	579	million yen	33.5 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	512	million yen	387	million yen	32.3 %

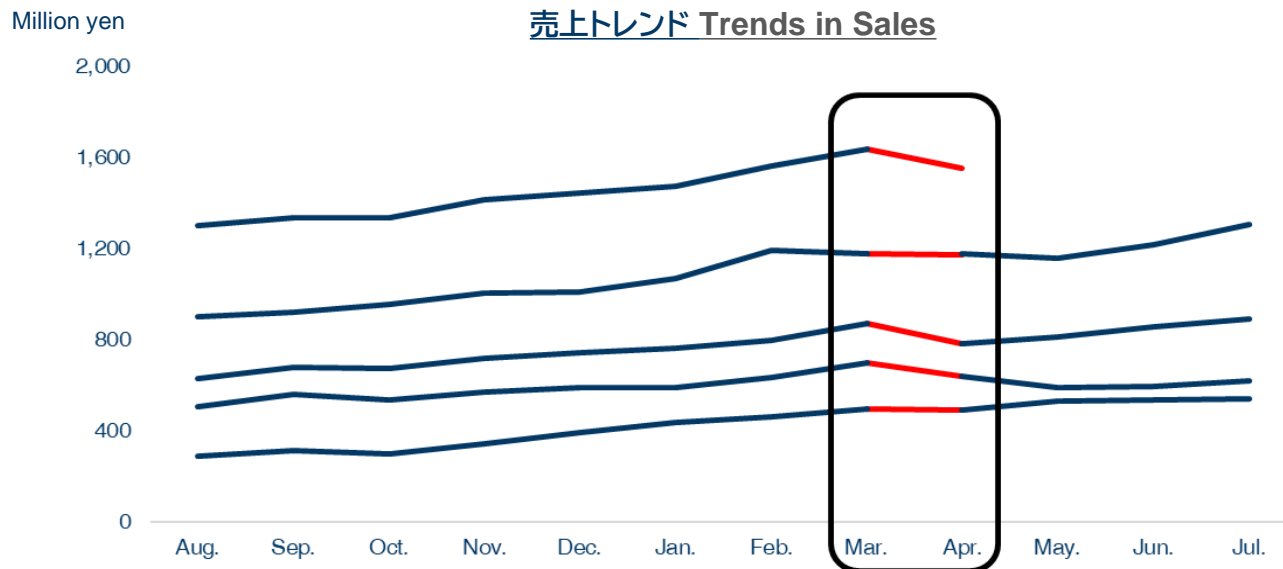
- ✓ 売上高は、前年同期比で**38.7%増**、
昨年のの通期売上高と同規模となり、
過去最高
- ✓ 各利益は、前年同期比で**30%を超え**、
過去最高

- ✓ Net sales increased **38.7% YoY**,
the highest record,
to a level comparable to last year's full-year sales
- ✓ Each profits exceeded **30% YoY**,
the highest record

	'23/Q3 (3 Months)		'23/Q2 (3 Months)		実績比 (Ratio)
売上高 Net Sales	4,758	million yen	4,340	million yen	9.6 %
売上原価 COGS	3,694	million yen	3,362	million yen	9.9 %
売上総利益 Gross Profit	1,064	million yen	977	million yen	8.9 %
売上総利益率 Gross Margin	22.4 %		22.5 %		△0.2 pt
販売費及び一般管理費 SGA	841	million yen	766	million yen	9.7 %
営業利益 Operating Profit	222	million yen	210	million yen	5.6 %
営業利益率 Operating Margin	4.7 %		4.9 %		△0.2 pt
経常利益 Ordinary Profit	222	million yen	209	million yen	6.3 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	148	million yen	139	million yen	6.3 %

- ✓ 売上高は前Q比で**9.6%**増、年率**30%**成長を超える速度で成長
- ✓ **中途採用を継続(+60人)、新卒(62人)を迎え入れたことにより、各利益率は同等に推移**

- ✓ Q3 sales grew **9.6%** over the previous quarter, exceeding the **30%** annual growth rate
- ✓ Each margin remained at the same level from Q2 due to **continued mid-careers hiring (60 employees), which exceeded the previous quarter, and welcomed new graduates (62 employees)**



四半期売上 Quarterly Sales

	Q1	Q2	Q3	Q4
'21/7	21.5%	45.6%	72.2%	100.0%
'22/7	21.2%	44.8%	71.9%	100.0%
'23/7*	23.4%	48.8%	76.7%	
Average Progress Rate	22.0%	46.4%	72.1%	100.0%

*当初予想対比 / Compared to full-year forecast

季節性

- ✓ 原則:ストック型モデルのため、前月上回る
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
- ✓ 過去のトレンドと同様に、今期は4月に前月を下回った

進捗

- ✓ 今期は、通期計画比で**76.7%**と、例年より4pt以上高い進捗

Seasonality

- ✓ Principle: sales are higher than the previous month due to the stock-based model
Exception: April sales are lower than the previous month due to the March accounting period, which is unique to Japan
- ✓ In line with past trends, April sales were lower than previous month in '23

Progress

- ✓ Q3 progress was **76.7%** of full-year forecast, more than 4 pt higher than usual

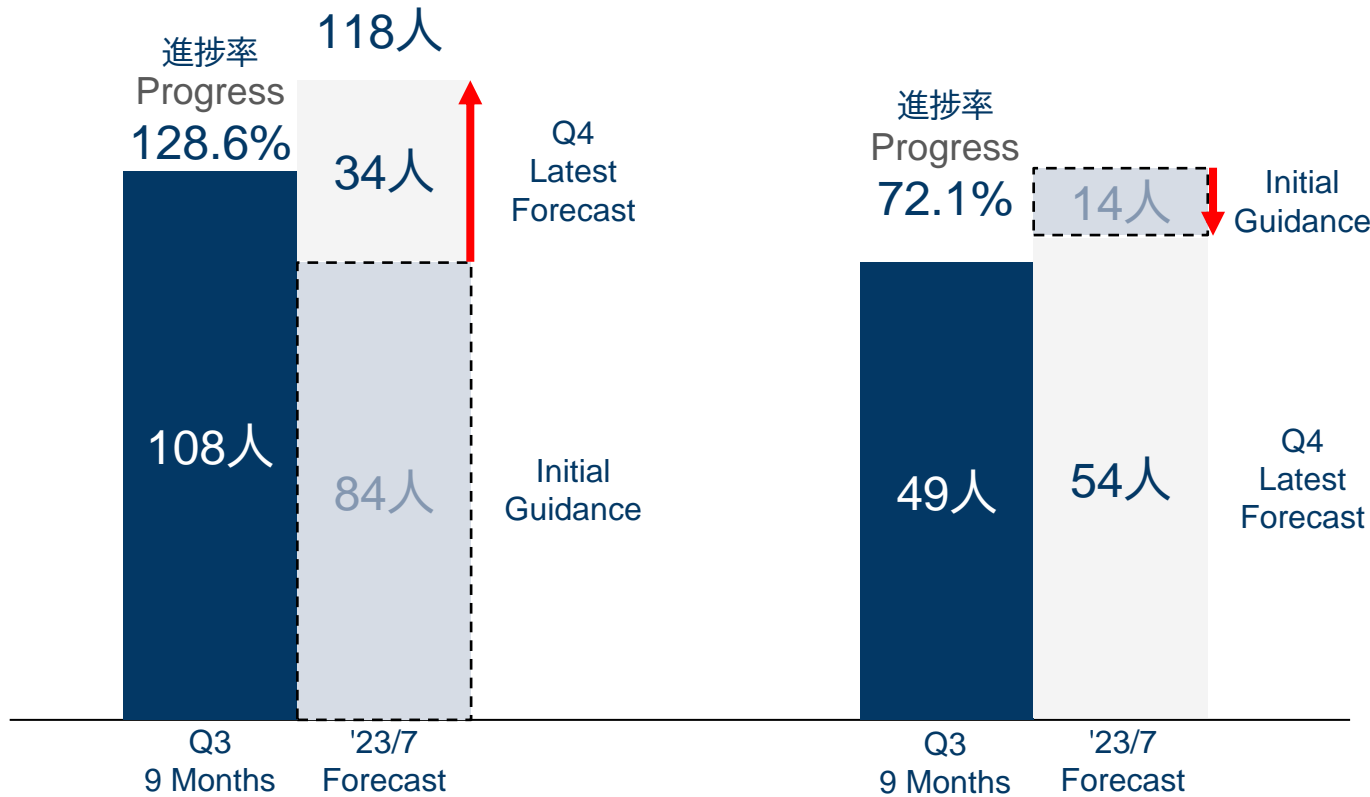
	'23/Q3 (9 Months)		'23/Q4 (Forecast)		達成率 (Progress)
売上高 Net Sales	13,082	million yen	17,051	million yen	76.7 %
売上原価 COGS	10,088	million yen	12,879	million yen	78.3 %
売上総利益 Gross Profit	2,994	million yen	4,172	million yen	71.8 %
売上総利益率 Gross Margin	22.9 %		24.5 %		△1.6 pt
販売費及び一般管理費 SGA	2,221	million yen	2,979	million yen	74.6 %
営業利益 Operating Profit	773	million yen	1,193	million yen	64.8 %
営業利益率 Operating Margin	5.9 %		7.0 %		△1.1 pt
経常利益 Ordinary Profit	772	million yen	1,199	million yen	64.4 %
四半期純利益 Quarterly Net Income	512	million yen	801	million yen	64.0 %

- ✓ 売上高は、通期予想比で76.7%と従来よりも速い進捗
- ✓ 積極的な採用活動とPR活動により、販管費の対予算の超過分は196Mとなり、通期予想比で営業利益率が若干低下

- ✓ Net sales are 76.7% of the full-year forecast, faster progress than historical average
- ✓ Operating margin slightly declined due to aggressive hiring and PR activities, SGA exceeded full-year forecast by 196M than the full-year forecast

Delivery - Consultant, IT Engineer -

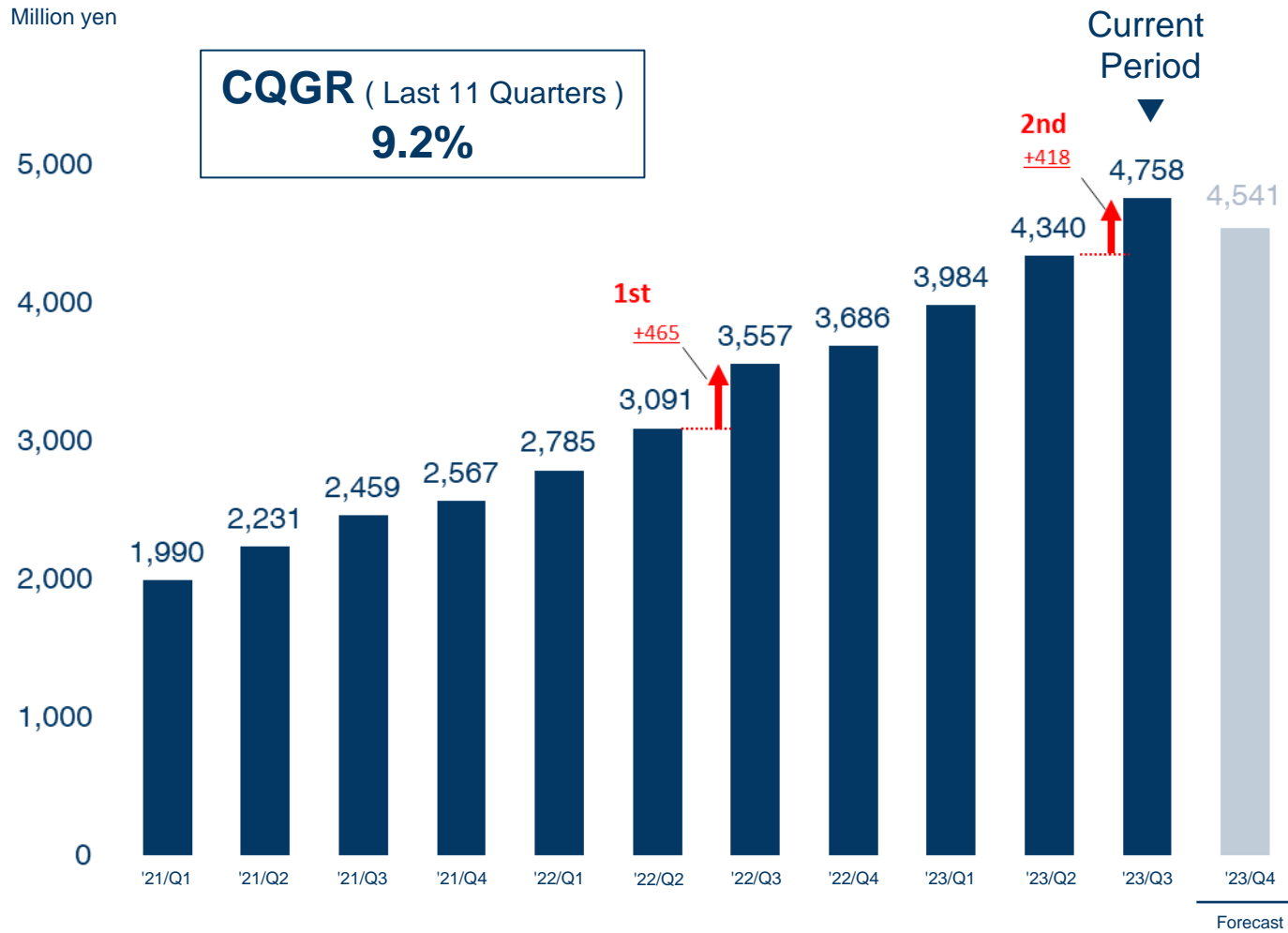
Non-Delivery - Sales, Marketing, Administration -



- ✓ 採用単価の上昇等、採用環境は激化
- ✓ デリバリー社員は、通期計画を達成
- ✓ ノンデリバリー社員は、今期の採用活動をほぼ完了

- ✓ Hiring environment intensifies due to rising hiring expenses, etc.
- ✓ Delivery employees are achieved full-year forecast
- ✓ Non-delivery employees is almost complete in hiring

2. Index Overview



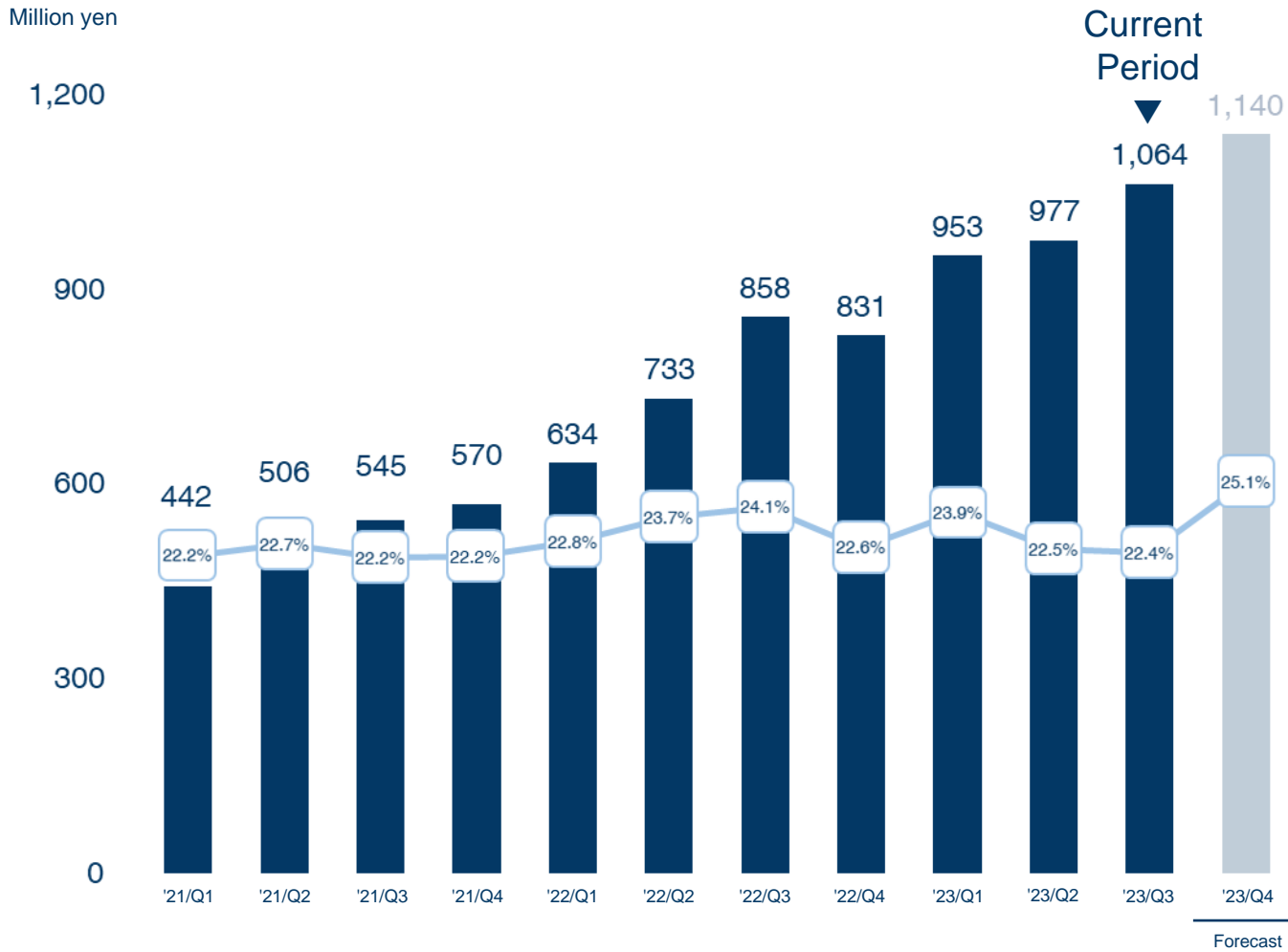
売上高

- ✓ 前四半期比 9.6%増
四半期平均成長率(CQGR)は、9.2%
- ✓ 毎四半期ごとに過去最高を更新
- ✓ 増収幅は、前Qの356百万円を更新し、418百万円で過去2番目の伸び

Net Sales

- ✓ QoQ +9.6%
A compound quarterly growth rate (CQGR) 9.2%
- ✓ Net sales reaches record highs each quarter
- ✓ Net sales growth was 418 million yen, a significant improvement over the 356 million yen in the previous quarter, and the **second largest**

Million yen

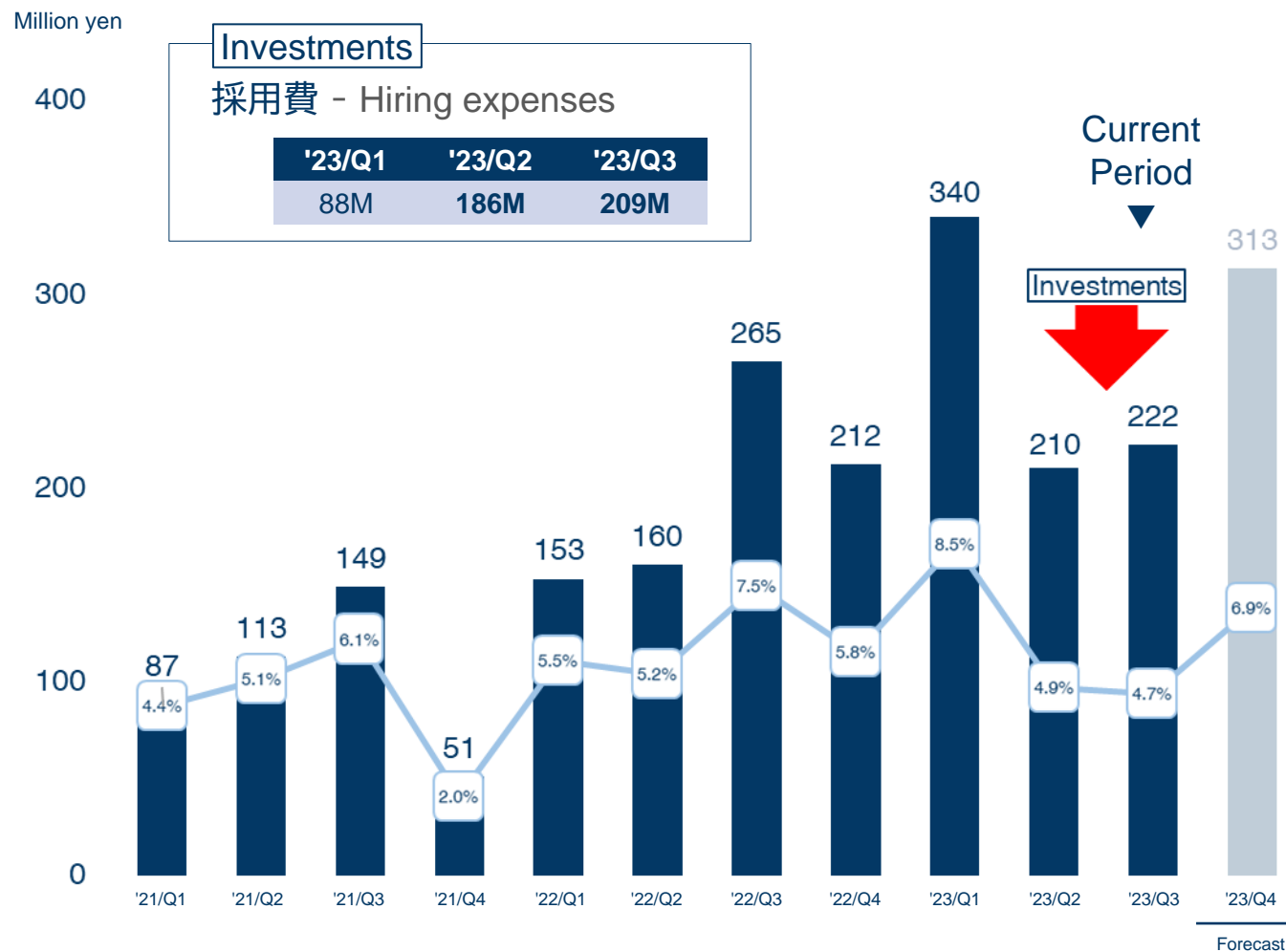


売上総利益

✓ 過去最高を更新

Gross Profit

✓ Reached the highest record ever

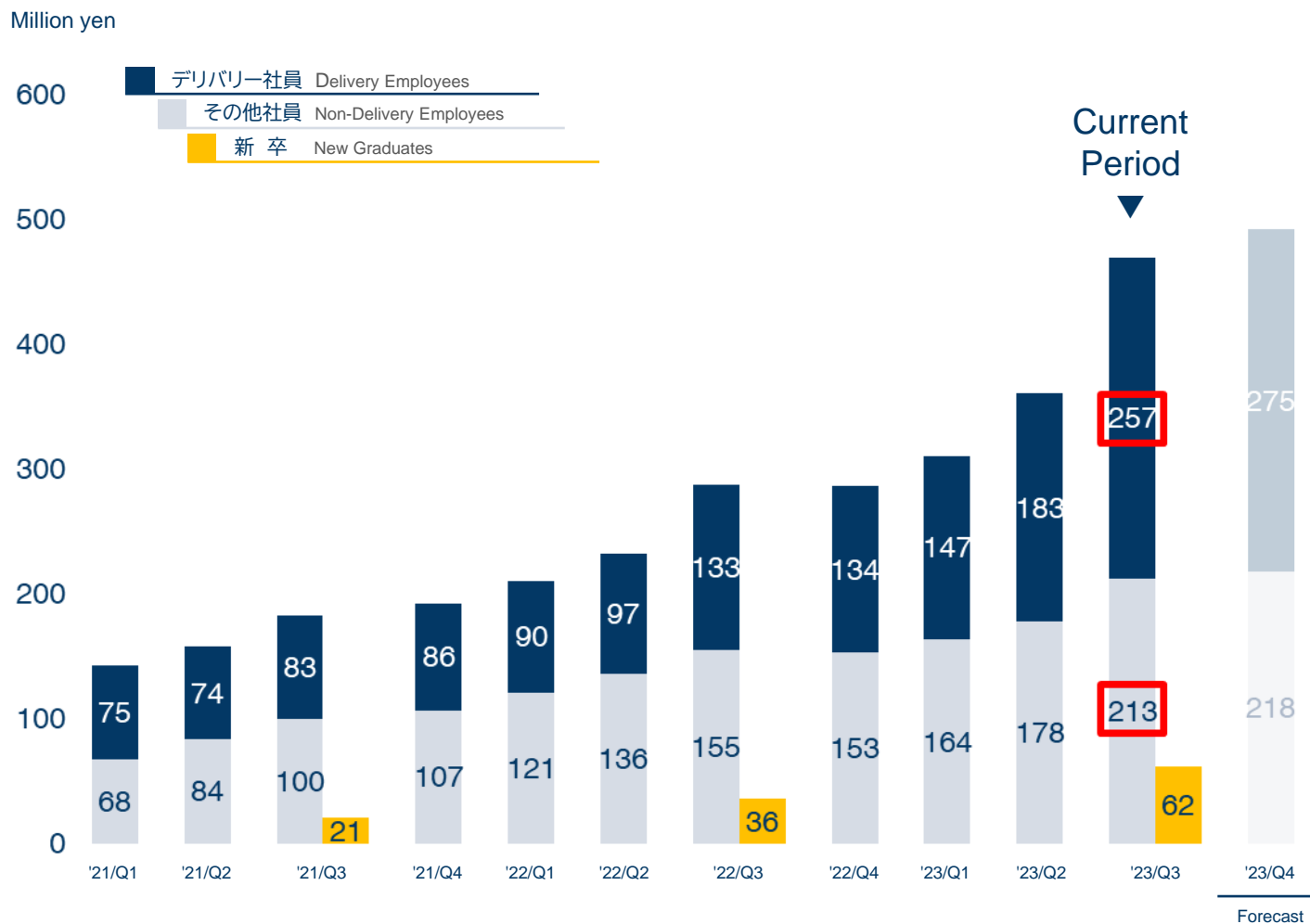


営業利益

- ✓ Q2, Q3の採用活動、PR活動は、投資として積極的に展開
- ✓ Q4は、投資活動の減少を予想

Operating Profit

- ✓ Hiring and advertising expenses in Q2 and Q3 are aggressively developed as investment
- ✓ Expenses are expected to decrease in Q4



- ✓ Q3時点で、デリバリー社員は**257**人、ノン デリバリー社員は**213**人が在籍
- ✓ うち、新卒は**62**名の入社実績

デリバリー	46人
ノン デリバリー	16人

- ✓ As of Q3, there are **257** delivery employees and **213** non-delivery employees
- ✓ Of these, **62** new graduates have newly joined

Delivery	46
Non-Delivery	16

3. Reference

社名 Company Name	INTLOOP株式会社 INTLOOP Inc.
代表取締役 CEO	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	'05年2月25日 February 25, '05
資本金 Capital	19億9095万円(資本剰余金を含む) 1,990.95million 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
売上高 Net Sales	131億2053万円('22年7月期) 13,120.53 million yen (July, '22)
社員数 Employees	470人('23年4月末日現在) 470(As of the end of April '23)

事業内容

Contents of Business

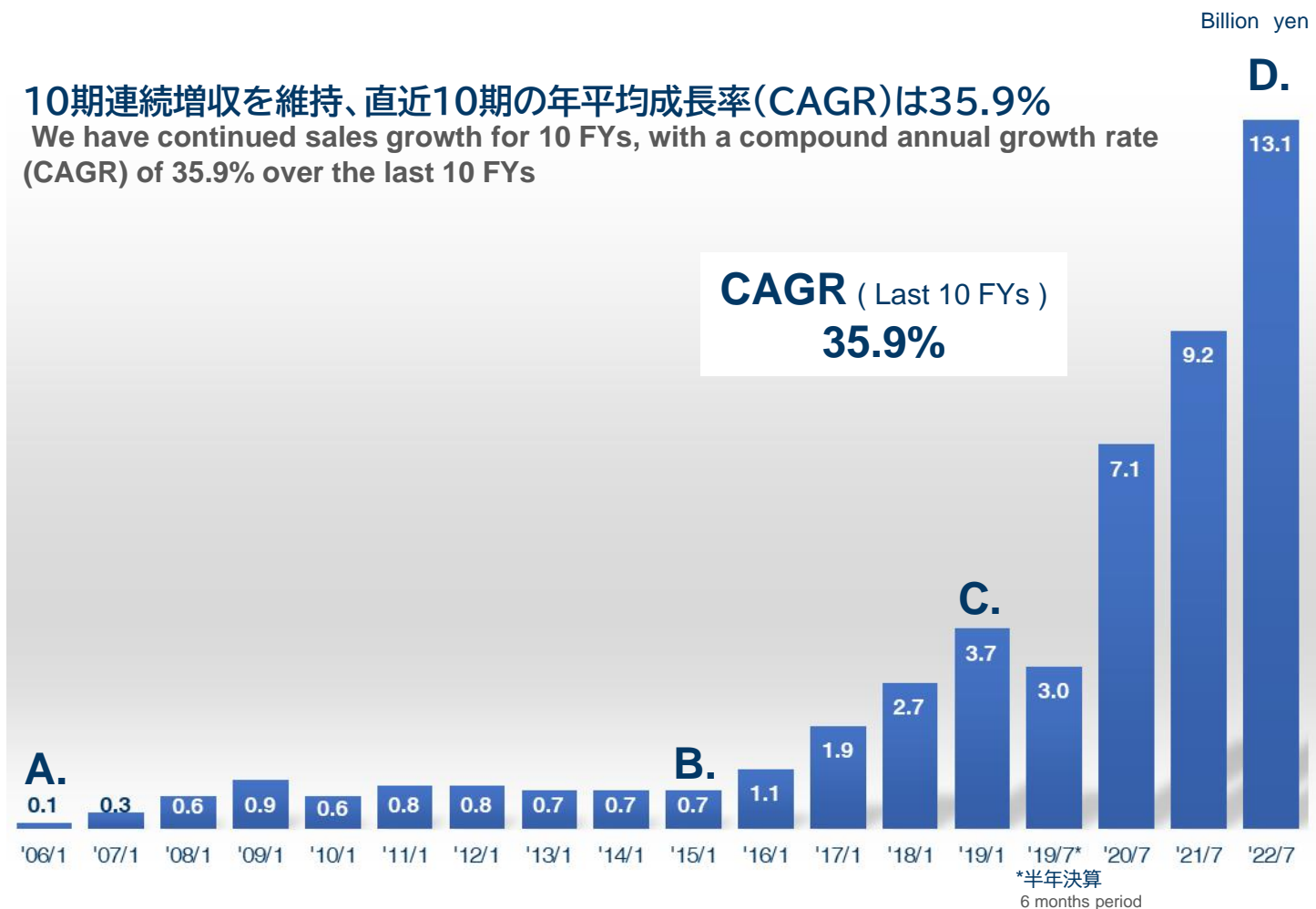
- 事業戦略・業務改革コンサルティング
Business Strategy and BPR Consulting
- ITコンサルティング
IT Consulting
- プロジェクトマネジメント支援
Project Management Support
- プロコンサル派遣・人材紹介
Professional Consultant Dispatch and Placement
- 新規事業開発・営業推進支援
New Business Development and Sales Promotion Support

拠点

Offices

- 六本木オフィス
Roppongi Office
- 札幌オフィス
Sapporo Office
- 名古屋オフィス
Nagoya Office
- 大阪オフィス
Osaka Office
- 福岡オフィス
Fukuoka Office
- 北九州オフィス
Kitakyusyu Office
- 沖縄オフィス
Okinawa Office

10期連続増収を維持、直近10期の年平均成長率(CAGR)は35.9%
 We have continued sales growth for 10 FYs, with a compound annual growth rate (CAGR) of 35.9% over the last 10 FYs



成長ステップ

- A. 製造業向けコンサルティングサービスを開始
- 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



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)



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



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))



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))

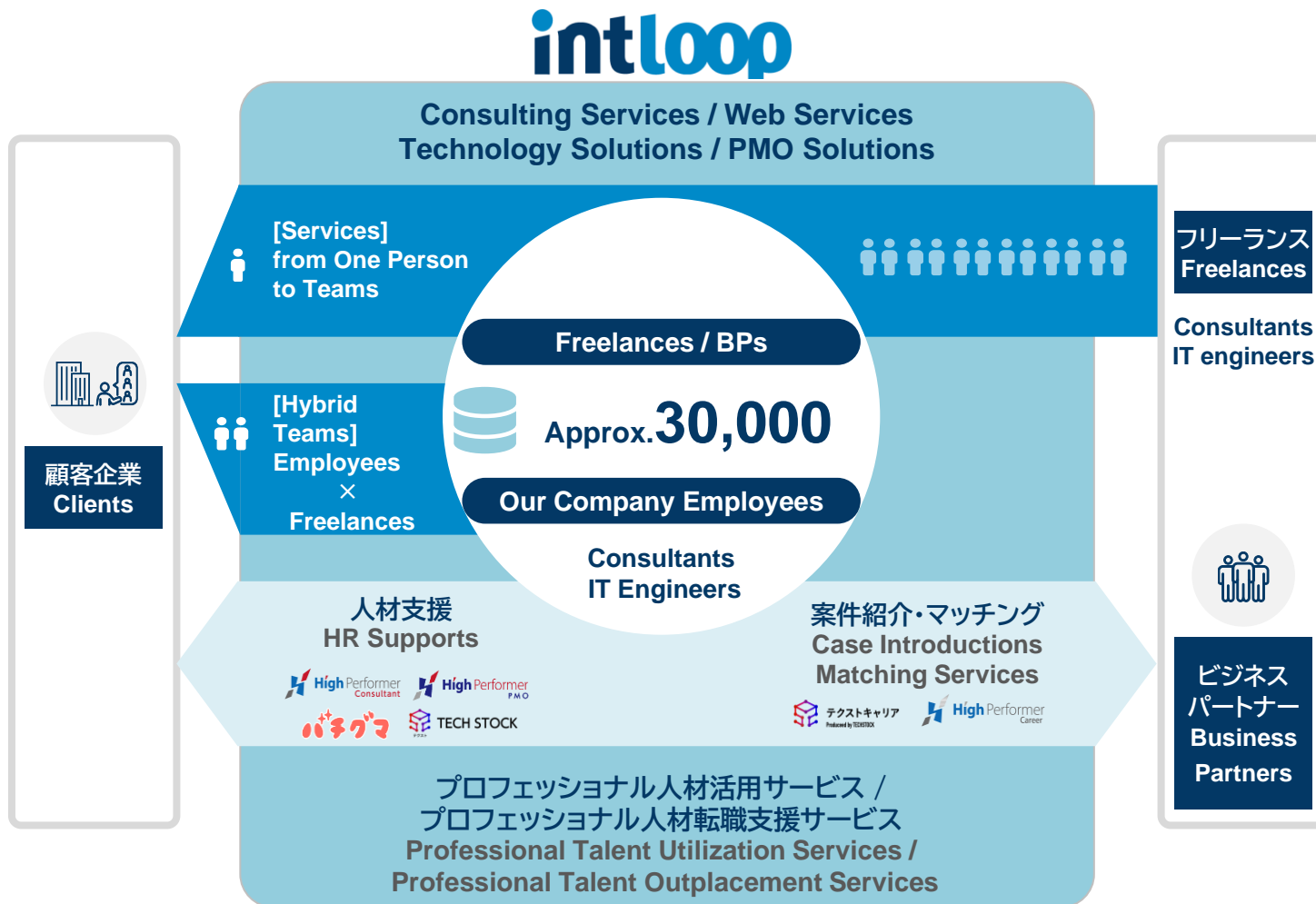


下稲葉 耕治 Koji Shimoinaba

'77 Sumitomo Bank (入社 joined)

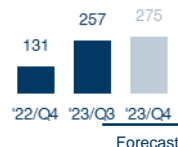
'21 INTLOOP (取締役監査等委員就任

inaugurated Outside Director(ACM))



- ✓ 当社はマーケティングサイト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
- ✓ 3万人超の人材DBで、多種多様な課題解決支援を実施
- ✓ 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 over 30,000 people, we provide support in resolving a wide variety of issues
- ✓ We provide job change support and welfare services for freelances



Number of Delivery

257

APR '23



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)



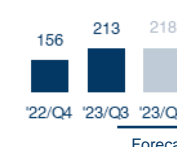
Technology Solutions

- 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

213

APR '23



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)

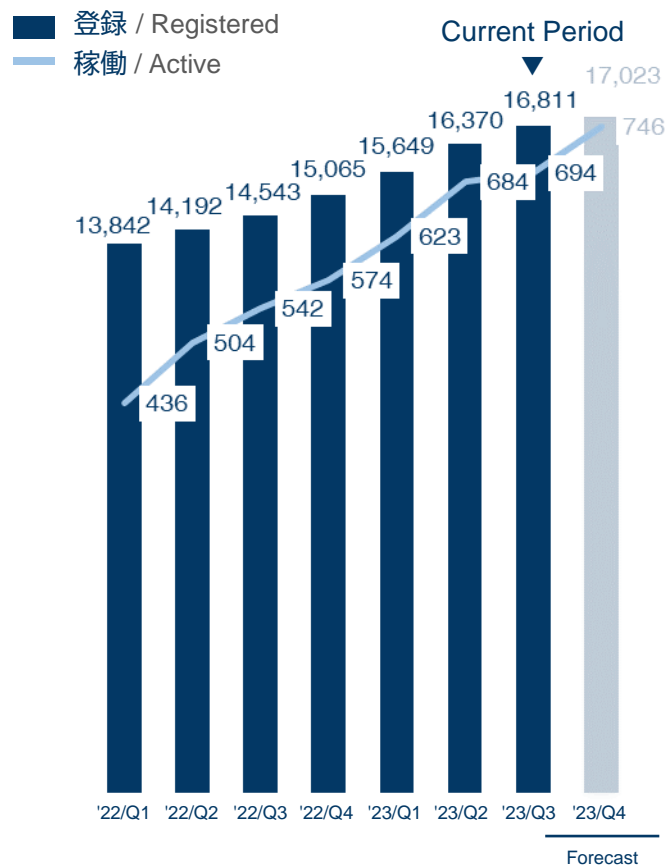


Professional Talent Outplacement Services

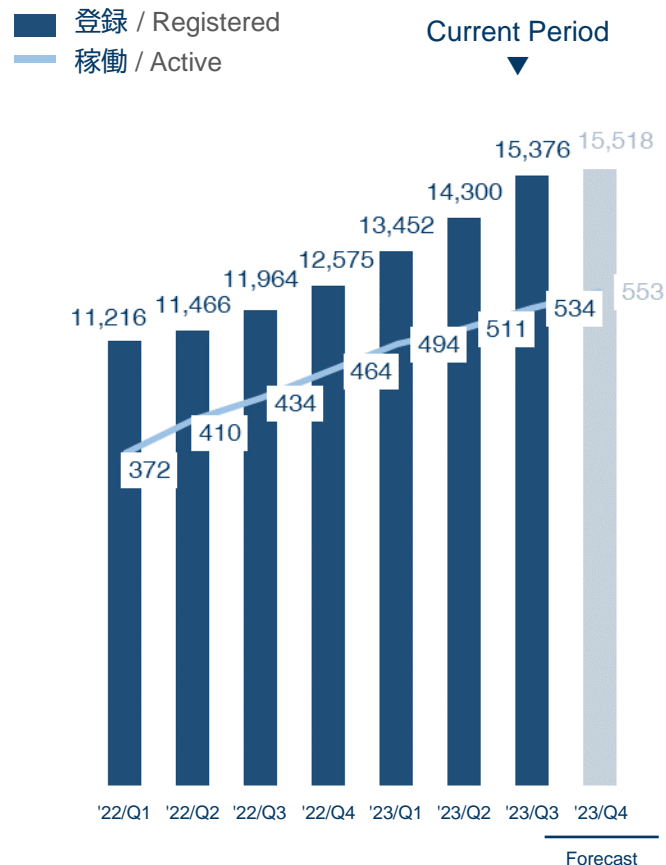
- Human Resource Agents
- Headhunting



Number of Consultants



Number of IT Engineers



登録者数

- ✓ 約1,500人増加し、32,187人へ
- ✓ 積極的なPR活動が奏功

稼働人数

- ✓ 3月決算で単月で減少したが、回復済
- ✓ '23/3時点では、
コンサルタント 734名
ITエンジニア 534名
- ✓ 獲得したデリバリー社員とのハイブリッドシステムで稼働率を改善

Number of registrants

- ✓ Increased by approximately 1,500, and the total is 32,187
- ✓ Aggressive PR activities were successful

Number of active people

- ✓ A slight temporary decrease due to the March accounting period, has recovered
- ✓ As of Mar. '23/3
Consultants 734
IT Engineers 534
- ✓ Assumption to improve active ratio through hybrid system with mid-career delivery employees

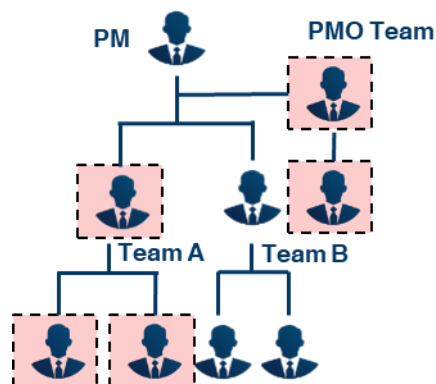
Hybrid Team

Delivery Employees
(Consultants / IT Engineers)

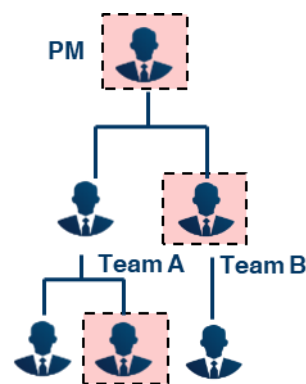


Freelances / BPs
(Consultants / IT Engineers)

Team Proposal



Spot Proposal



当社提案要員
Our Proposal
Personnel/

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

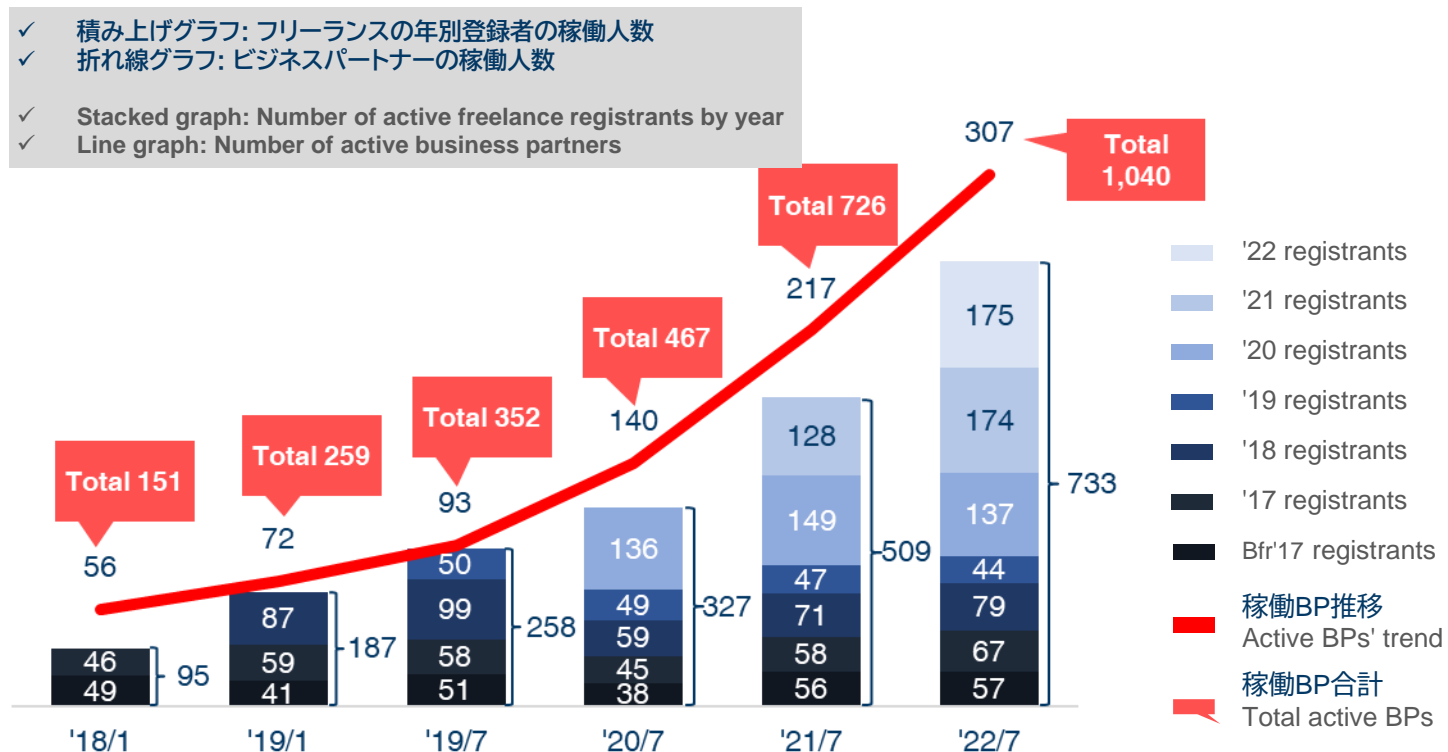
- ✓ 大規模プロジェクトのサブプロジェクト
- ✓ 専門性が高い横断的な領域

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



*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

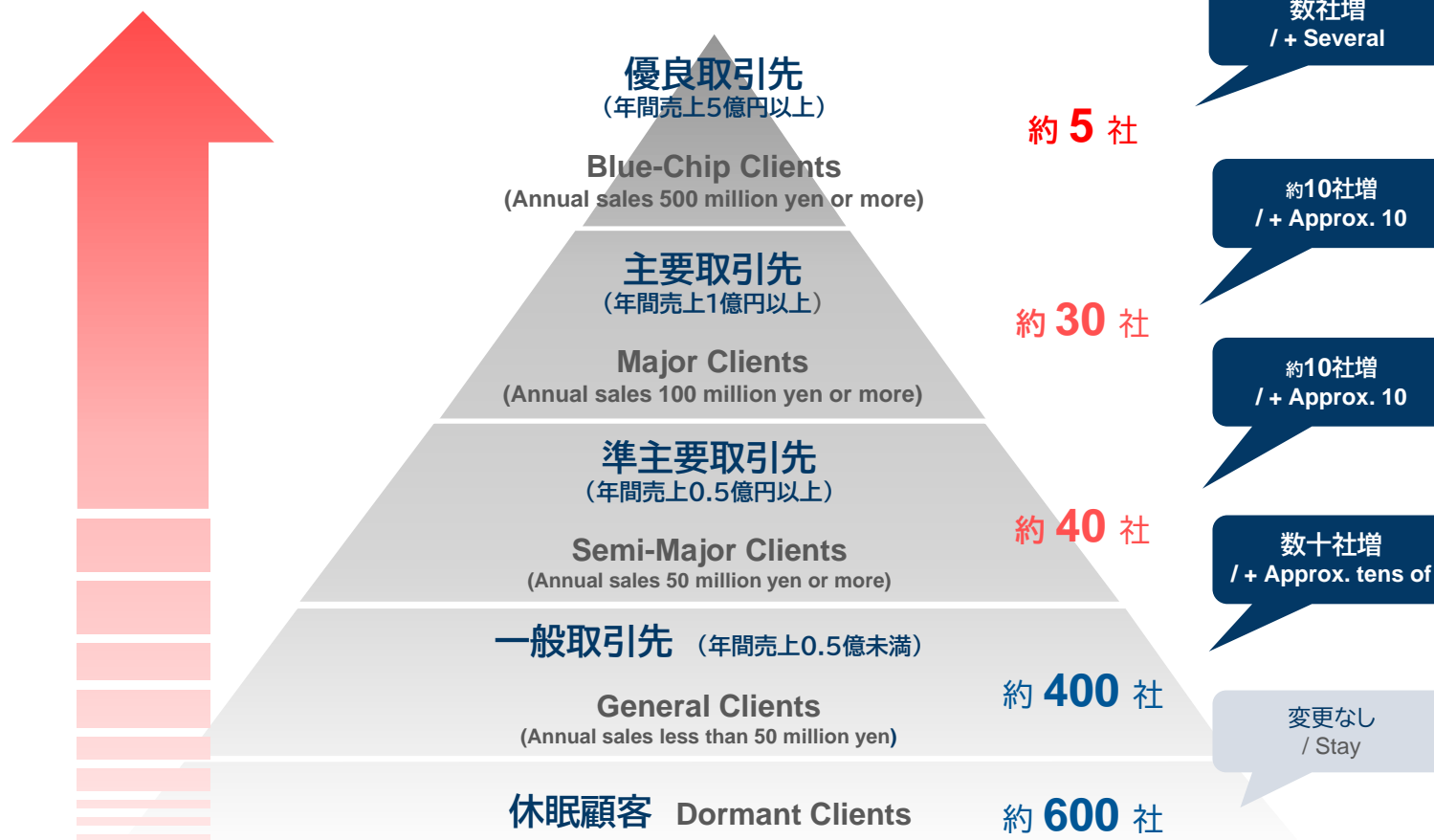
1: CPA stands for Cost Per Action and refers to the advertising cost per targeted action (CV (conversion)) taken by a visitor
 *2: LTV stands for Life Time Value, a measure of how much profit a client or a company brings during the period from the start of a transaction to its end (client life cycle)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

ストックモデル

- ✓ 源泉
 - 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*1
 - LTV*2の向上

Stock Model

- ✓ Source
 - The Past Registrants
- ✓ Action for Continuity
 - Control and Monitoring of
 - Registration CPA*1
 - Assignment CPA*1
 - Improvement of LTV*2



対既存取引先戦略

- ✓ コンサルティング営業専任組織による課題解決型ソリューション提案
- ✓ コアパートナーとしてポジションを確立
- ✓ 重要アカウント別営業・提案戦略の定期レビューの実施

対休眠顧客戦略

- ✓ インサイドセールスによるナーチャリング
- ✓ 顧問契約による案件獲得のリードタイム短縮

Strategies to existing clients

- ✓ Proposing problem-solving solutions through a dedicated consulting sales organization
- ✓ Establishing a position as a core partner
- ✓ Conducting periodic reviews of sales and proposal strategies by key accounts

Strategies to dormant clients

- ✓ Nurturing through inside sales
- ✓ Reducing lead time in case acquisition through advisory contracts

Clients

コンサルファーム / Sier
Consulting Firm /
System Integrator

事業会社
Operating Company

売上比率
Sales Proportion

8 : 2

売上総利益率
Gross Margin

20.0%~

案件難易度に応じて個別設定
Individual settings
depending on the
difficulty of the case

Professionals

フリーランス / BP
Freelance / BP

社員
Full-time Employee

稼働人数割合
Persons in Operation
Proportion

9 : 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

All-round Strategy

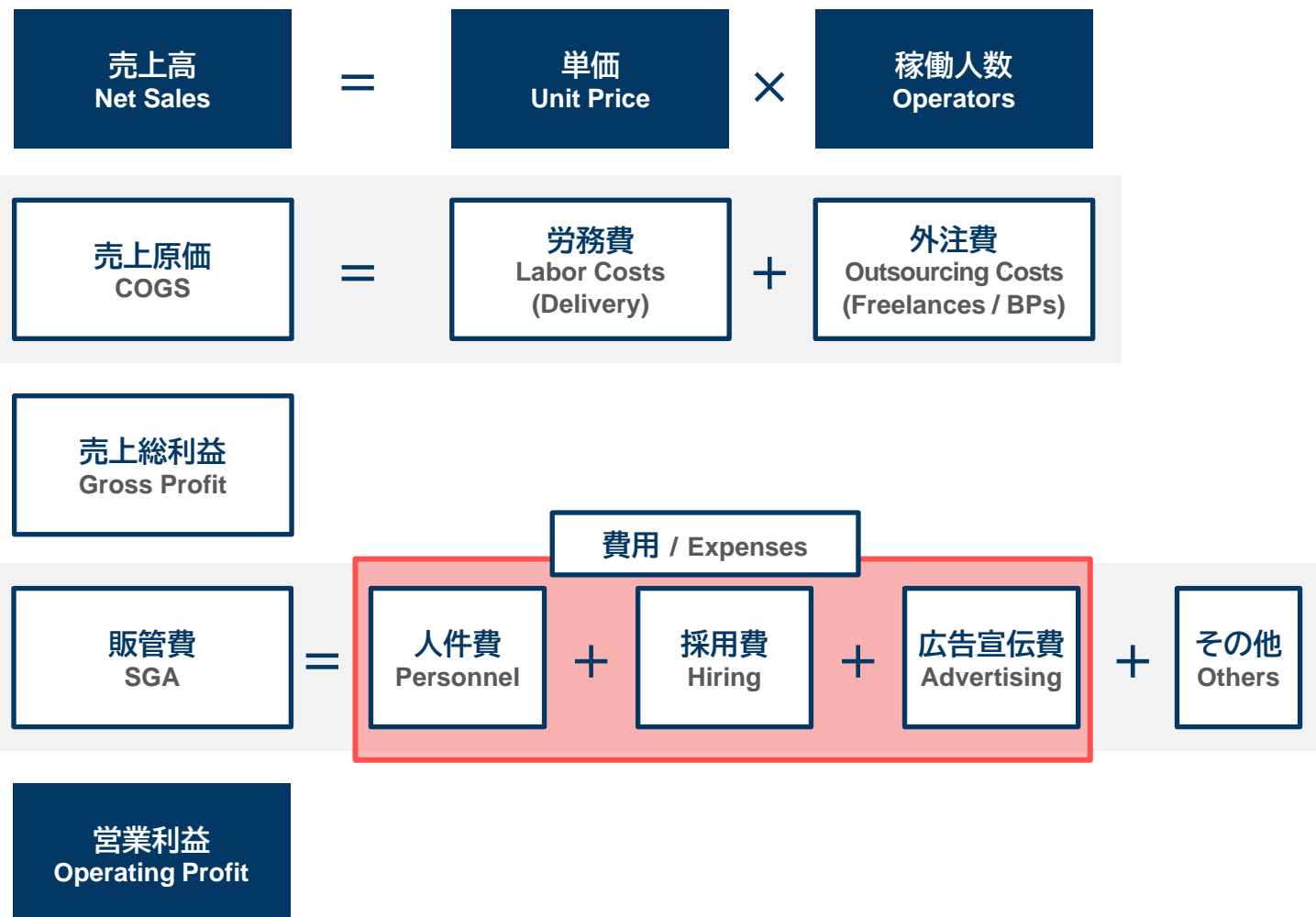
- ✓ Expanding sales through all-round transactions
- ✓ Variety / number of projects attract freelances

Optimization Compensation

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

Increase Persons in Operation

- ✓ Adequate expansion room of freelances / BPs



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

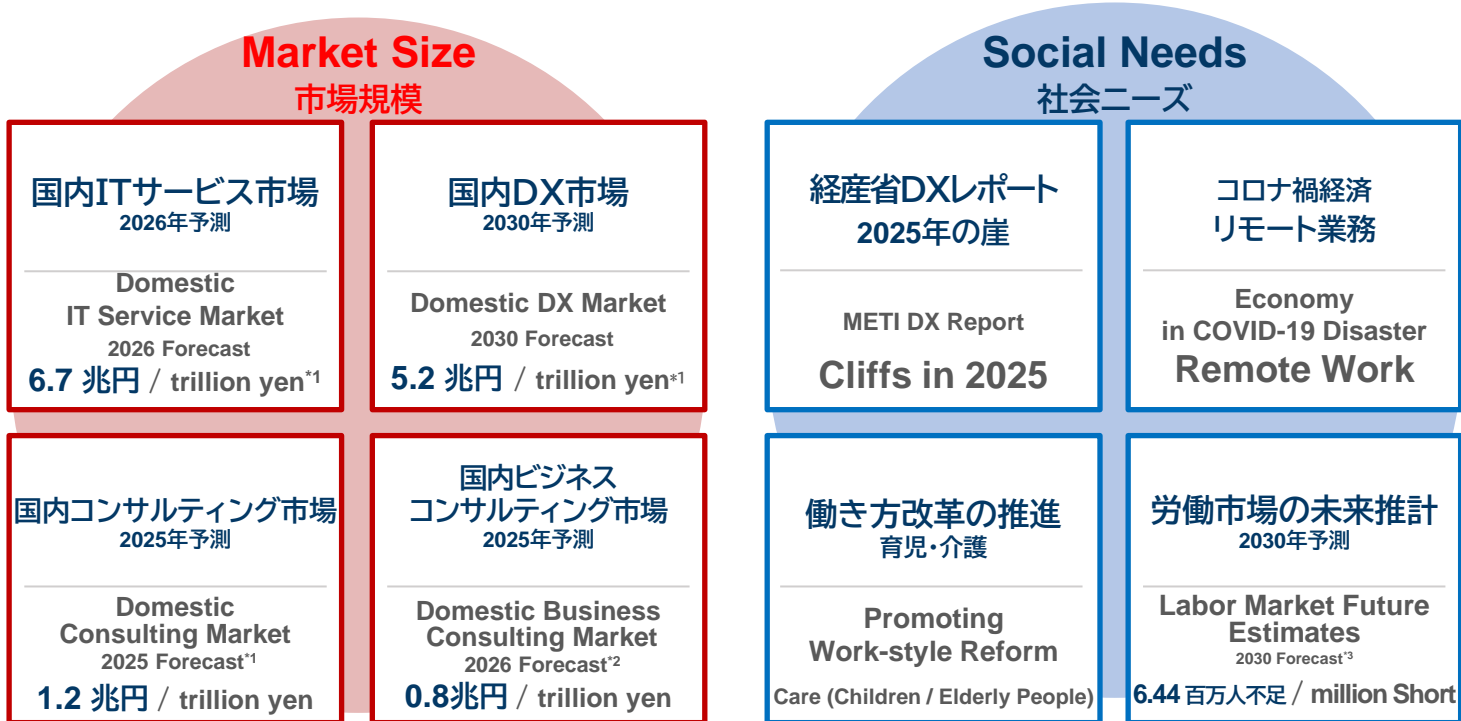
- ✓ 効果の薄い広告宣伝費の支出を抑制し、営業利益を確保
- ✓ 半年先の売上を見据えた営業担当の継続的採用と、Webマーケティング費用の投資

Pursuing appropriate COGS

- ✓ Principle : Control COGS ratio to receive orders at a certain gross margin
- ✓ Exceptions : Set sales order for high-value added projects (e.g., AI) and contracted large-scale projects, order amount to be discussed separately

Control based on cost-effectiveness

- ✓ **Restrain ineffective advertising expenses** and ensure operating profit
- ✓ Continuous hiring of sales employees and investment in web marketing expenses **with an eye on sales 6 months ahead**



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

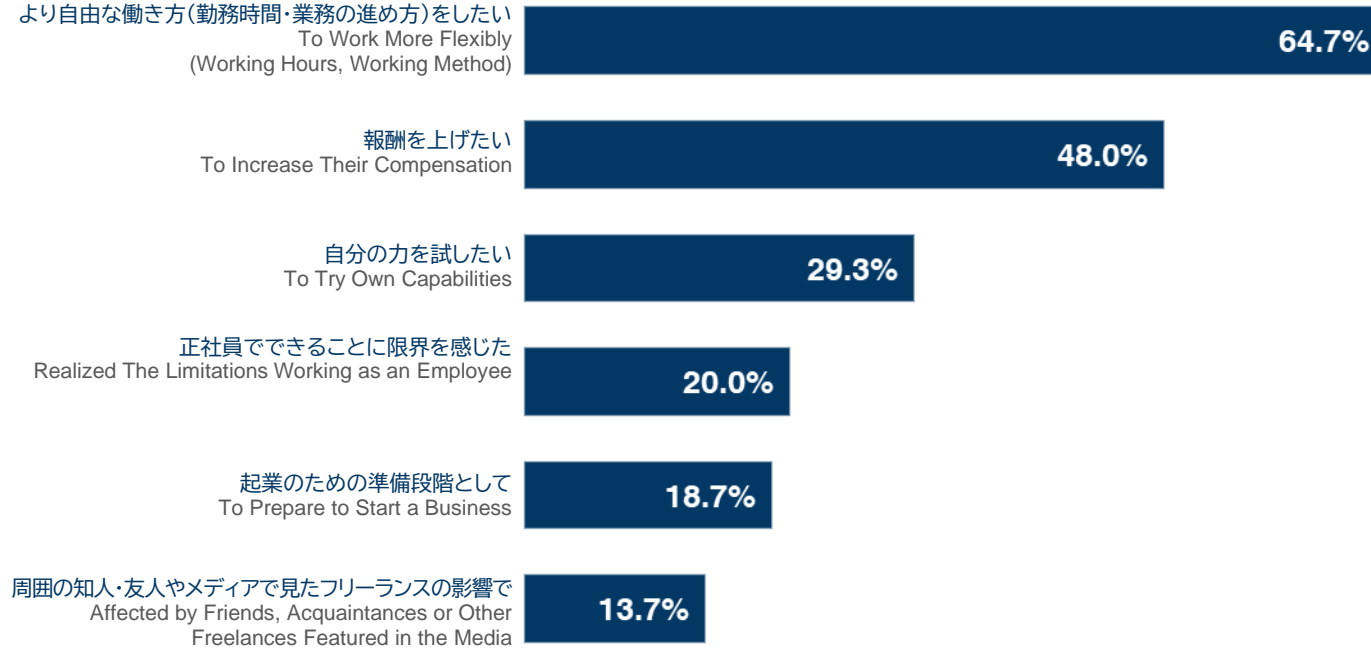
*1 IDC Japan 2021

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

*3 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に
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 freelancers 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

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

“High Performer Consultant”[©]



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

エンジニア登録サイト / Engineer Attracting Site

“TECH STOCK”[©]





株式投資型クラウドファンディングサービスを提供するFUNDINNOへ1億円を出資し、協業をスタート

We started to invest 100 million yen and to form an alliance with FUNDINNO, Inc., a provider of equity investment crowdfunding services

Source : INTLOOP Inc., Apr. '23

HR Support



当社プロフェッショナル人材を
スタートアップ企業へ

Bringing Our Professional Talent
to Startup Companies



Development Support



クラウド経営管理ソフト
「FUNDOOR」の開発支援

Development Support
“FUNDOOR”, Cloud Business
Management Software



Opportunities Provision



fukurintとの連携により
スタートアップ企業の株を保有

In Cooperation with fukurint,
Holding Shares of
Startup Companies



業務協業の目的

- ✓ EXIT成功率と企業価値の向上のためのスタートアップ企業への人材支援
- ✓ FUNDINNOの急成長中のクラウド経営管理ソフト「FUNDOOR」の開発支援
- ✓ 当社福利厚生サービス「fukurint」のコラボレーションにより、プロフェッショナル人材がスタートアップ企業の株式を保有する機会提供

Purpose of Alliance

- ✓ HR support for startup companies to increase EXIT success rate and corporate value success
- ✓ Development Support of FUNDINNO's rapidly growing cloud business management software “FUNDOOR”
- ✓ In collaboration with our welfare service, “fukurint”, opportunities provision for professional personnel to own shares in startup companies



©2023 Waku Consulting

Source : INTLOOP Inc., Jun. '23

製造業に特に強みを持つコンサルティングサービスを提供するワクコンサルティングと、製造業に係るコンサルティングサービスにおける業務提携を開始

Waku Consulting, a provider of consulting services with particular strength in the manufacturing industry, and we started an alliance in the area of consulting services for the manufacturing industry

業務協業の目的

- ✓ ワクコンサルティングのベテランコンサルタントを加えることによる、人材データベースの強化
- ✓ ワクコンサルティングによる製造業に対する研修コースを、当社研修サービス「BOOSTA」と連携し、製造業全体の知識を有する人材の育成・輩出を加速
- ✓ 本業務提携を通じて、製造業における「真のDX実現」に貢献



HR Database

Enhancement

実務経験平均40年以上のベテランコンサルタントジョイン

Experienced consultants will join who are with an average of over 40 years of work experience



3万人超のデータベース

Database registered over 30,000



Education

Collaboration

製造業の全業務を学べる豊富な研修コース

Extensive training courses to learn all aspects of manufacturing operations



Purpose of Alliance

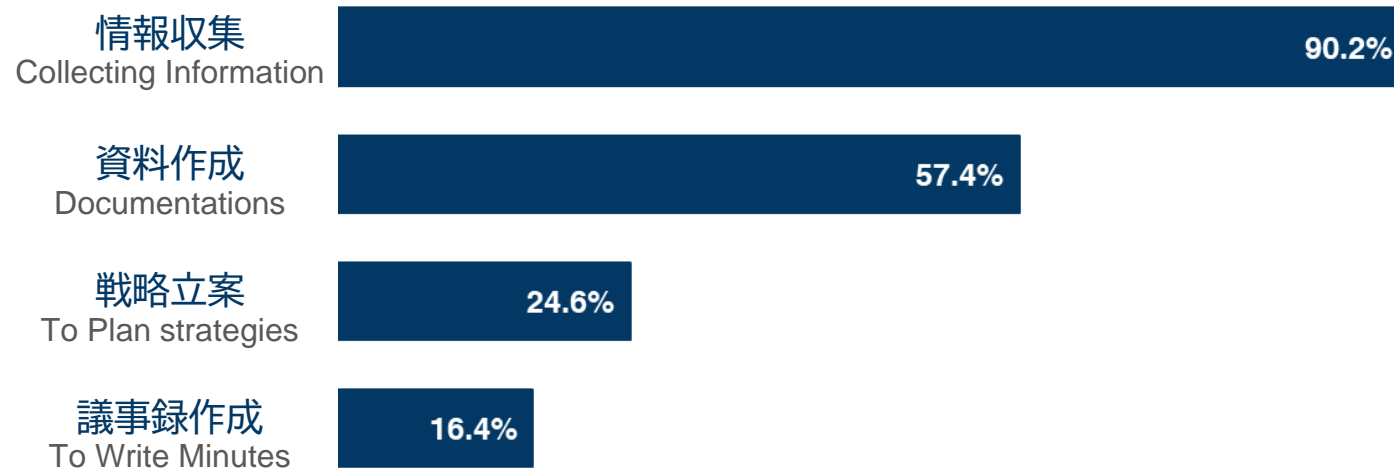
- ✓ Strengthen our HR database by adding Waku Consulting's experienced consultants
- ✓ Accelerate the development and production of HRs with knowledge of the entire manufacturing industry by linking Waku Consulting's training courses for the manufacturing industry with our training service "BOOSTA"
- ✓ Through this business alliance, we plan to contribute to the "realization of true DX" in the manufacturing industry



どの業務にChat GPTを利用しているか？

Which Tasks Do You Utilize Chat GPT?

Source : INTLOOP Inc., May '23



サマリ

- ✓ Chat GPTを業務に利用している人は4割、利用者はその便利さを実感
- ✓ Chat GPTの用途としては、「情報収集」が9割、次いで「資料作成」が6割弱
- ✓ 利用した人の中で「Chat GPTによりコンサルタント業務がなくなる」と大きな不安を抱える人は4%
- ✓ 効率化を目的とした利活用には関心が高いが、複合的な条件を加味する必要があるコンサル業務への活用には不足を感じている人が多い

Summary

- ✓ 40% of respondents utilize Chat GPT for business, users find it useful
- ✓ Approx. 90% of users utilize Chat GPT for “Collecting Information”, followed by “Documentation” at approx. 60 %
- ✓ 4% of Chat GPT users are concerned that they will lose their consulting work
- ✓ Many users feel that it is insufficient for consulting work, which requires taking into account a complex conditions while there is a high level of interest in using Chat GPT to improve efficiency

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.

