

決算説明資料 - Financial Report FY 23/7



Sep. 14, 23

INTLOOP Inc.

Securities Code 9556 / TSE Growth

コンテンツ - Contents

1. 業績ハイライト - Financial Highlights
2. 今後の見通し - Forecast
3. ご参考 - Reference

1. 業績ハイライト - Financial Highlights

Sales

- ✓ 売上高 **178**億円
過去最高の売上高を更新
- ✓ 前期比 **47**億円増
過去最高の伸び幅を記録
11期連続増収

Sales

- ✓ Net sales **178** oku yen, reached the highest record YoY
- ✓ **47** oku yen increase YoY
Record-high growth
11th consecutive fiscal year of sales growth

Profit

- ✓ 営業利益 **11**億円
- ✓ 前期比 **3**億円増
4期連続増益
- ✓ 当期純利益 **7**億円
- ✓ 前期比 **2**億円増
4期連続増益

Profit

- ✓ Operating profit **11** oku yen
- ✓ **3** oku yen increase YoY
4th consecutive fiscal year of profit growth
- ✓ Net income **7** oku yen
- ✓ **2** oku yen increase YoY
4th consecutive fiscal year of net income growth

億円 - Oku yen

売上高
Net sales

178億円

前期比 : **35%**増
YoY : **35%** increase

営業利益
Operating Profit

11億円

前期比 : **39%**増
YoY : **39%** increase

当期純利益
Net Income

7億円

前期比 : **53%**増
YoY : **53%** increase

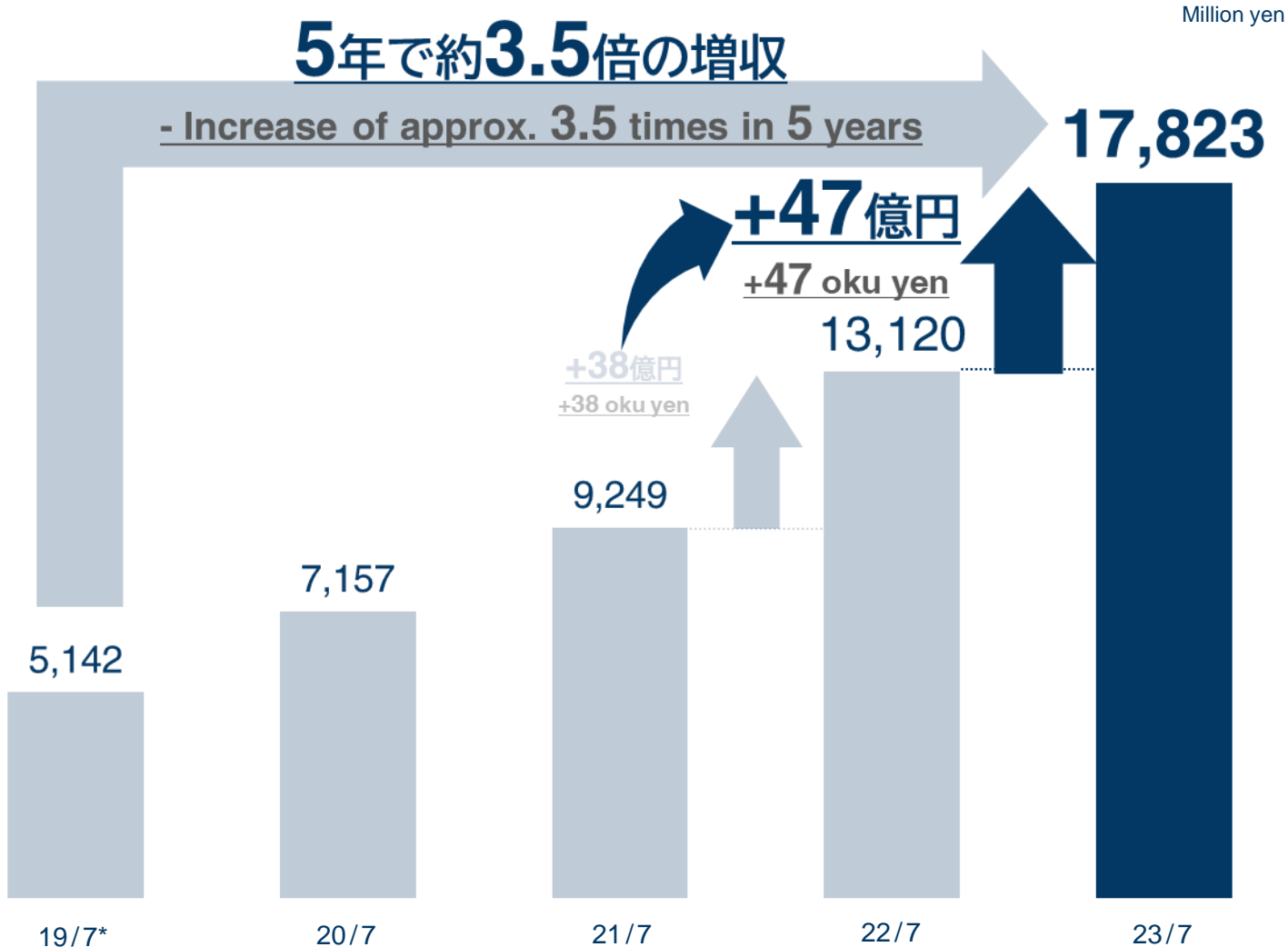
	22/7		23/7		Ratio
売上高 Net Sales	13,120	million yen	17,823	million yen	35.8 %
売上原価 COGS	10,062	million yen	13,749	million yen	36.6 %
売上総利益 Gross Profit	3,058	million yen	4,073	million yen	33.2 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,265	million yen	2,968	million yen	31.0 %
営業利益 Operating Profit	793	million yen	1,105	million yen	39.4 %
経常利益 Ordinary Profit	772	million yen	1,107	million yen	43.4 %
当期純利益 Net Income	517	million yen	794	million yen	53.6 %

PL

- ✓ 売上高は、前期比で**35%**増と大きく伸長、過去最高を記録
- ✓ 各利益は、前期比で全て**33%**を超過、売上高と同様、過去最高を記録

PL

- ✓ Net sales increased **35%** YoY, far exceeding last years full-year sales, and reaching a **record high**.
- ✓ Profits at all levels exceeded **33%** YoY, **reaching a record high** as in the case of sales.



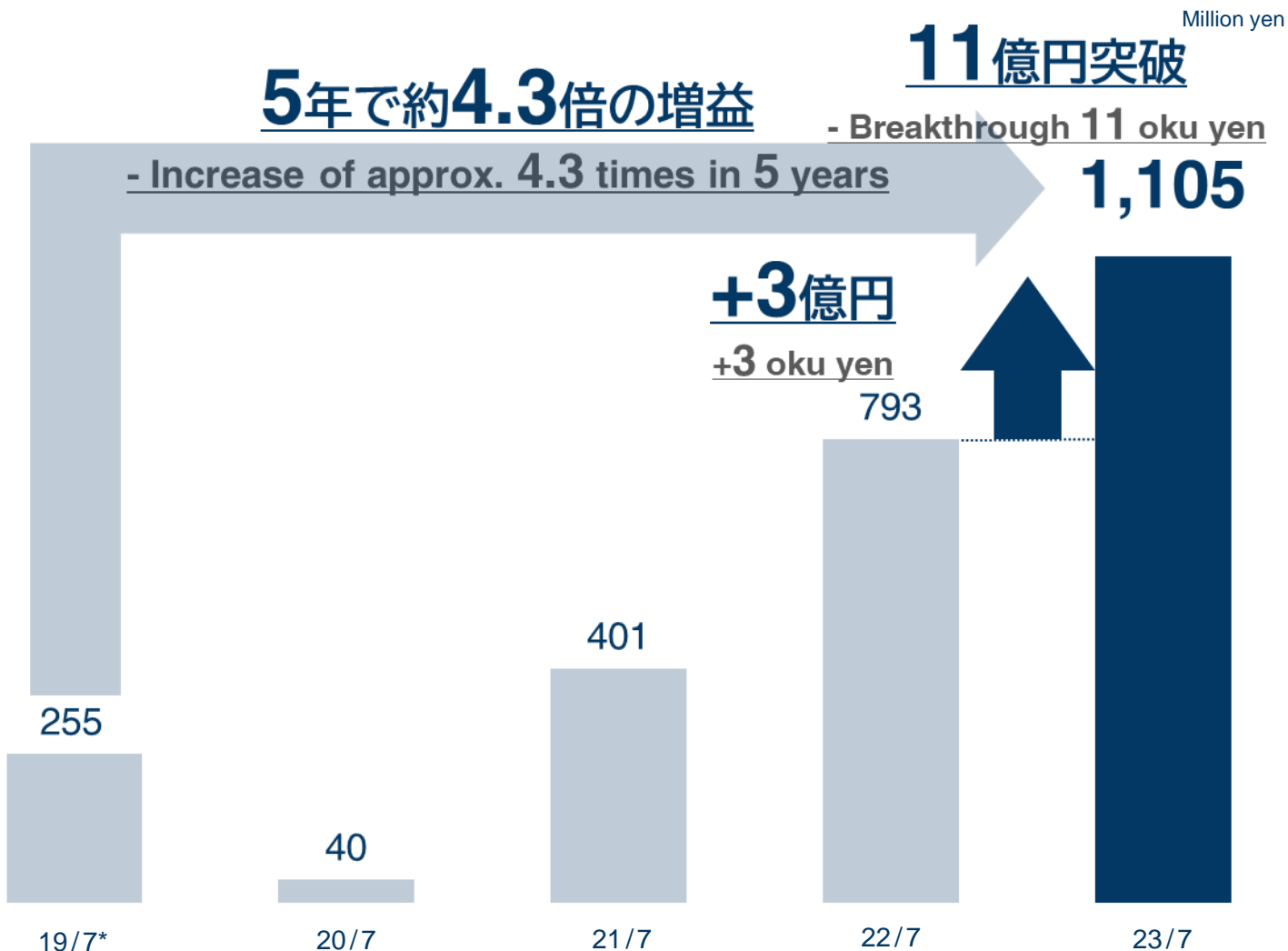
売上高

- ✓ ガイダンスから**7億円**を超過、過去最高の売上高を達成
- ✓ 増加額はYoYで**47億円**以上となり、前期の**38億円**増を大幅更新過去最大の伸び幅

Net Sales

- ✓ Record-high sales, exceeding by **7** oku yen from the initial guidance
- ✓ The increase was more than **47** oku yen YoY, a significant break from the **38** oku yen increase in 22/7 and the largest increase ever

*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
- The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results



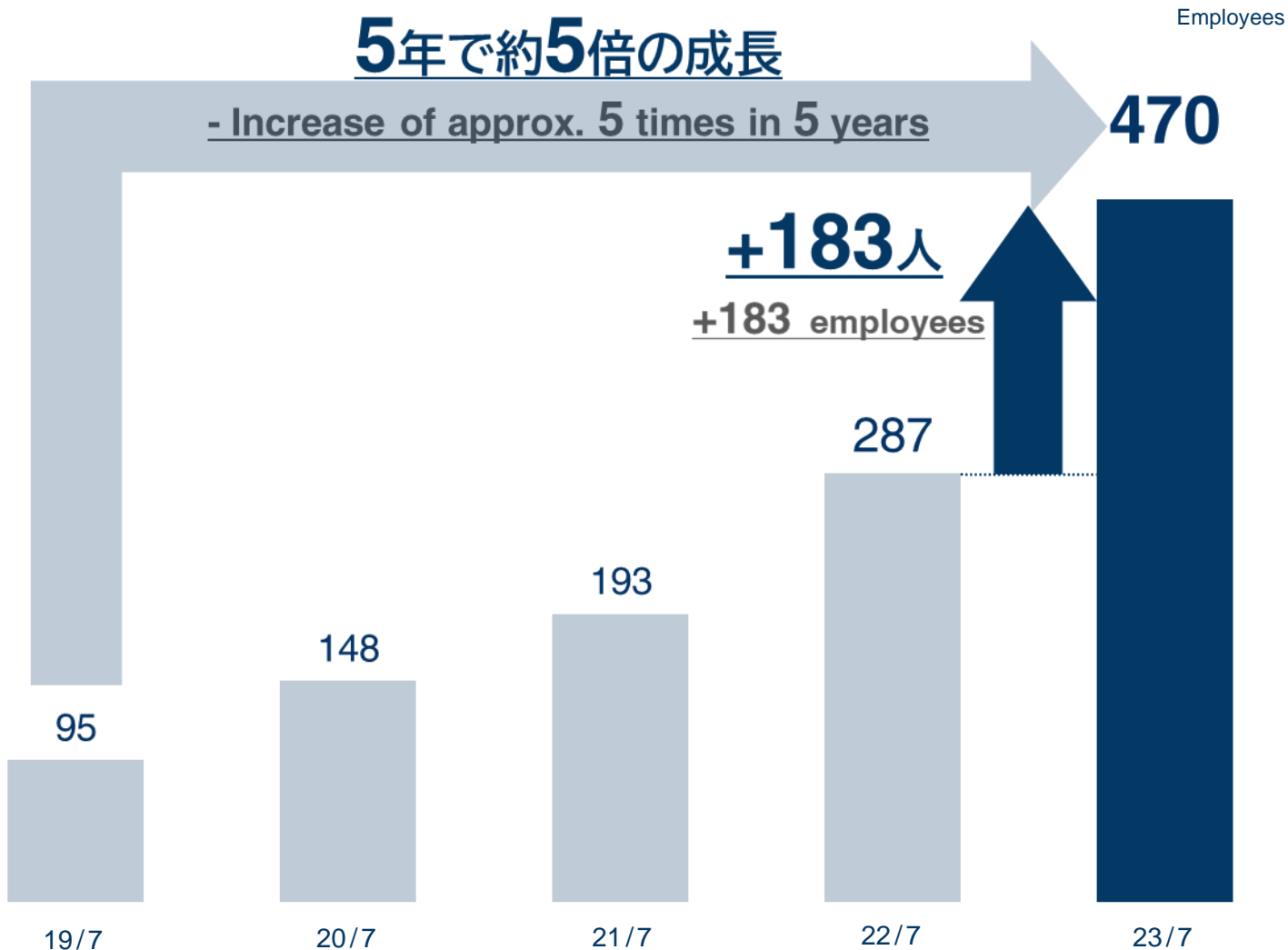
営業利益

- ✓ 前期比で**3億円**超えの増益
営業利益は**2桁億円**となり、
過去最高益を更新
- ✓ 長期を見据えた採用活動も進展

Operating Profit

- ✓ Operating income increased by more than **3 oku yen** YoY, reaching a **record high** with **double-digit oku yen** operating income
- ✓ **Progress also made in hiring** with an eye toward long-term profits

*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
- The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results

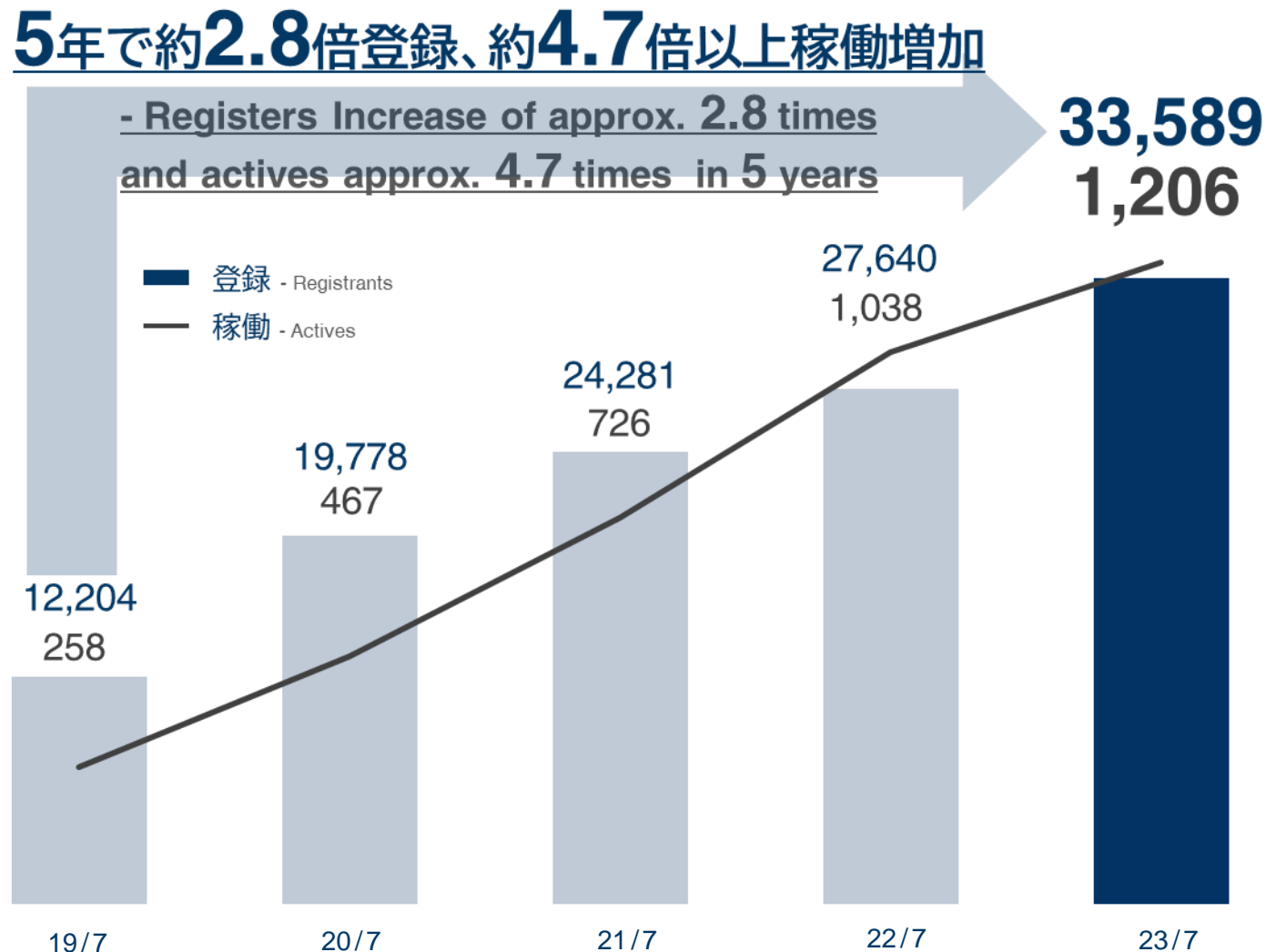


社員数

- ✓ 採用活動が大きく進捗
- ✓ 前期比で過去最高の**183**人増加、過去最大の**470**人体制へ
- ✓ 新年度に向けた離職回避体制が完備

Number of employees

- ✓ Significant progress in hiring activities
- ✓ **183** employees increased YoY, the largest increase ever, for a total of **470** employees
- ✓ Fully equipped to avoid turnover in the new fiscal year



登録数

- ✓ 前期より**5,000**人以上の増加に成功、過去最高の**33,000**人を突破

稼働数

- ✓ 前期より**150**人以上の増加に成功、過去最高の**1,200**人を突破

Registrants

- ✓ Successfully increased over **5,000** YoY, surpassing a record high of **33,000**

Actives

- ✓ Successfully increased over **150** YoY, surpassing a record high of **1,200**.

2. 今後の見通し - Forecast

早期に売上高1,000億円を達成

- Achieved sales 1,000 oku yen
as soon as possible

24/7
286

Oku yen
YY/M
1,000

経営課題に対するダイナミクス

- プラットフォーム戦略
- 新領域展開
- アライアンス・M&A戦略
- コア領域を中心とした人材強化
- オーガニック成長戦略
- 既存事業の安定成長

Dynamics for Management Challenges

- ✓ Platform strategy
- Expansion into new business areas
- ✓ Alliance and M&A Strategy
- Human Resource Enhancement focused on Core Areas
- ✓ Organic Growth Strategy
- Stable growth of existing businesses

intloop

出資先の拡大と支援

Expansion of investees and support for investees



当社プロフェッショナル人材を、スタートアップ企業へアサイン

Bringing our professional talent to start-up companies

クラウド経営管理ソフト「FUNDOOR」の開発支援

Development support “FUNDOOR”, cloud business management software

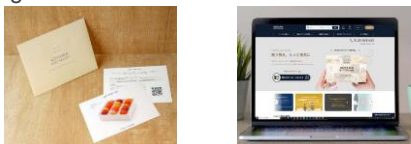
fukurintとの連携により、スタートアップ企業の株を保有

In cooperation with fukurint, holding shares of startup companies



AoyamaLabの事業展開に係るマーケティング支援と、更なる成長に対応する基幹システム構築等を通じたDX支援を実施予定

AoyamaLab, which operates the plans to provide marketing support for AoyamaLab business development and DX support through the construction of a core system to accommodate further growth



エンジェルラウンド
1号投資事業有限責任組合

Digital



U30s

学生起業家を支援するという点で特徴的であり、当社の新卒採用において、有力な優秀層へのアクセス手段とする狙い

The investment is unique in that it supports student entrepreneurs, and is intended to be a means of accessing the best and brightest in the Company's new graduate hiring efforts

当社主催で学生向けのビジネスコンテストなどを企画することも検討

We are also considering organizing a business contest for students under our sponsorship.

その他の投資活動

- ✓ 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
- ✓ 完全会員制クローズドECサイトのSECRET MALL 事業、ギフトカードサービスの AOYAMA GIFT SALON 事業を展開する株式会社 AoyamaLabへ追加出資
- ✓ デジタル×U30sの領域を主としたスタートアップ企業を投資対象の、エンジェルラウンド1号投資事業有限責任組合へ、3000万円の出資を予定

Our Investments

- ✓ Invested 1 oku yen in FUNDINNO, an equity investment crowdfunding service provider, alliance launched
- ✓ Additional investment in AoyamaLab, which operates the SECRET MALL business, a closed EC site for members only, and the AOYAMA GIFT SALON business, a gift card service
- ✓ Plans to invest 0.3 oku yen in Angel Round 1 LPS, which invests mainly in start-up companies in the digital x U30s domain



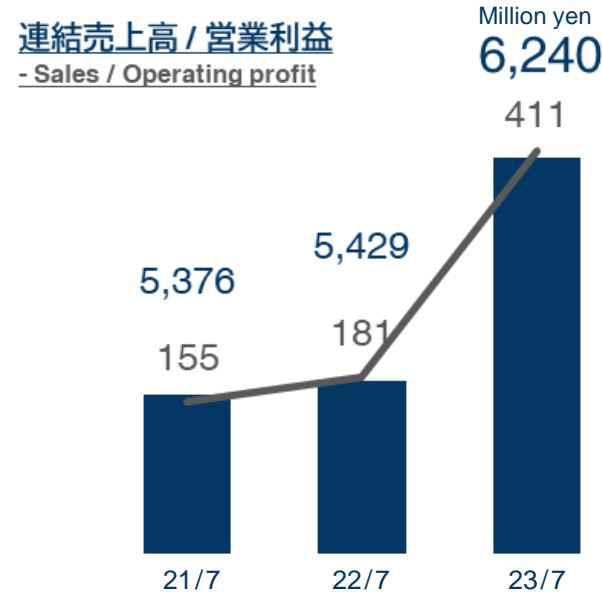
継続的なM&A体制の整備

- ✓ 長期成長、競争優位、コスパ等を加味した非開示のM&A戦略を策定
- ✓ 上場時に専門部隊を編成
当社コンサル、マッキンゼー出身、シンクタンク出身、海外M&Aリサーチャーetc.
- ✓ 超速のデューデリ組織を組成

Forming Continuous M&A Structure

- ✓ **Develop a non-disclosed M&A strategies** that consider long-term growth, competitive advantages, cost performance, etc.
- ✓ Formed a **specialized team** at the time of the IPO, including our own consultants, McKinsey, think tanks, overseas M&A researchers, etc.
- ✓ Formed an **ultra-fast due diligence organization**

契約締結日 - The Date of Agreement	2023/9/14	
連結決算開始日 - The Date of Consolidation	FY24/Q2	
商号 - Company Name	ディクスホールディングス株式会社 DICS HOLDINGS	
代表取締役CEO - CEO	戸邊 光男 Mitsuo Tobe	
事業内容 - Contents of Business	グループ会社の経営管理 - Management of group companies	
設立日 - Foundation	2019/2/15	
本社 - Headquarters	東京都港区芝5丁目33番1号 33-1, Shiba 5-chome, Minato-ku, Tokyo	
連結従業員数 - Consolidated Employees	471 (As of April. 2023)	
取得株式数 - Acquisition Shares	8,752株 (議決権所有割合:58.3%) - 8,752 (Voting rights ownership ratio : 58.3%)	
連結子会社 - Consolidated subsidiaries	日本ディクス(株) - Nihon DICS	システム開発、ITインフラ導入・運用保守 - System development, IT infrastructure implementation, operation and maintenance
	(株)ITパートナーズ - IT partners	システム開発、SES - System development, SES
	(株)エヌステージ - N-Stage	SOC、人材育成サービス事業(教育事業) - SOC, Education
	(株)ヴィータ - Vita	紳士服販売、グループ福利厚生運営 - Men's Clothing, Group welfare management



取得理由

- ✓ 当社を含む6社による共同経営で競争力のある運営基盤を構築
 - 戦略的なケイパビリティ
 - グループ間の相互送客
- ✓ 直近の業績は、コロナの収束で得意領域のITインフラへの設備投資が急激に回復

Reason for Acquisition

- ✓ Competitive operating base built through joint management by 6 companies
 - Strategic Capability
 - Mutual transfer of clients among group companies
- ✓ Current performance was rapidly recovered in capital investment in IT infrastructure, an area of strength, due to the convergence of covid-19

アライアンス・M&A戦略
- Alliance / M&A Strategies

Alliance	M&A
	
And more...	

アライアンス・M&A戦略

- ✓ 相互送客により、全体の稼働人員数、単価上昇を狙う
- ✓ 各社とのアライアンスによるシナジー発揮

ベンチャー協業戦略

- ✓ ベンチャー出資を通じて、新規顧客開拓、協業により当社の業績拡大を狙う
- ✓ 今後も出資先を増加させていく

ベンチャー協業戦略
- Start-up collaboration Strategies

Fund	Company
 <p>エンジェルラウンド 1号投資事業有限責任組合</p>	
And more...	

Alliance / M&A Strategies

- ✓ Increase the overall number of active employees and unit price by sending clients to each other
- ✓ Realization of synergies through alliances with other companies

Start-up collaboration strategies

- ✓ Aim to expand our business performance by developing new clients and collaborating with them through start-ups investment
- ✓ Continue to increase our investees

営業戦略

- Sales Strategies

戦略的人材配置による案件拡大

- Increase opportunities through strategic allocation

- 既存拡張 デリバリー社員
- Expanding existing clients - Delivery Employee
- 新規開拓 営業担当
- Developing new clients - Sales Staff

ターゲットに応じた営業組織の拡充

- Expand target-oriented sales organization

- 長期のプライム案件増 成功報酬型のトップ営業
- Increase long-term prime projects - Top sales for contingency fee
- 事業会社とのパイプライン強化 コンサル出身者によるソリューション営業
- Strengthen pipeline with operating companies - Solution sales by former consultants

営業戦略

- ✓ 戦略的人材配置および営業組織拡充による案件拡大

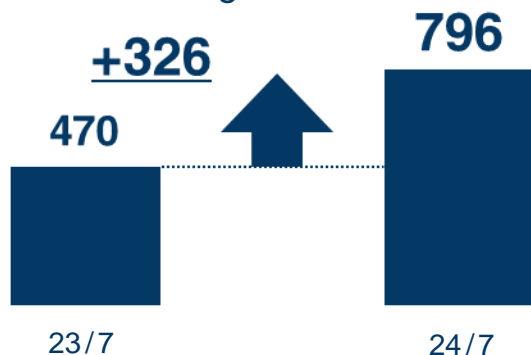
採用戦略

- ✓ 今期も積極的採用を継続し、売上、利益向上に貢献

採用戦略

- Hiring Strategies

Hiring Forecast



- 売上向上 営業担当増による案件拡大
- Increase net sales - Expand projects by increase sales staff
- 営業利益向上 デリバリー社員増によるハイブリットチーム拡充
- Increase operating profit - Expand hybrid team by increase delivery employees

Sales Strategies

- ✓ Increase opportunities through strategic allocation and expansion of sales organization

Hiring strategies

- ✓ Increase net sales by expanding projects by increase sales staff
- ✓ Increase operating profit by expanding target-oriented sales organization

業績見通し - Guidance

売上高
Net sales

178



286

+60%

営業利益
Operating Profit

11



18

+63%

親会社株主に
帰属する
当期純利益
Net Income
attributable
to owners of parent

7

23/7



10

24/7

+37%

億円 - Oku yen

経営環境

- ✓ M&A実績**1件のみ**を反映
- ✓ 売上のオーガニック成長は、約**30%増**と想定
- ✓ 取得子会社の売上成長は、約**10%増**と想定

Management Environment

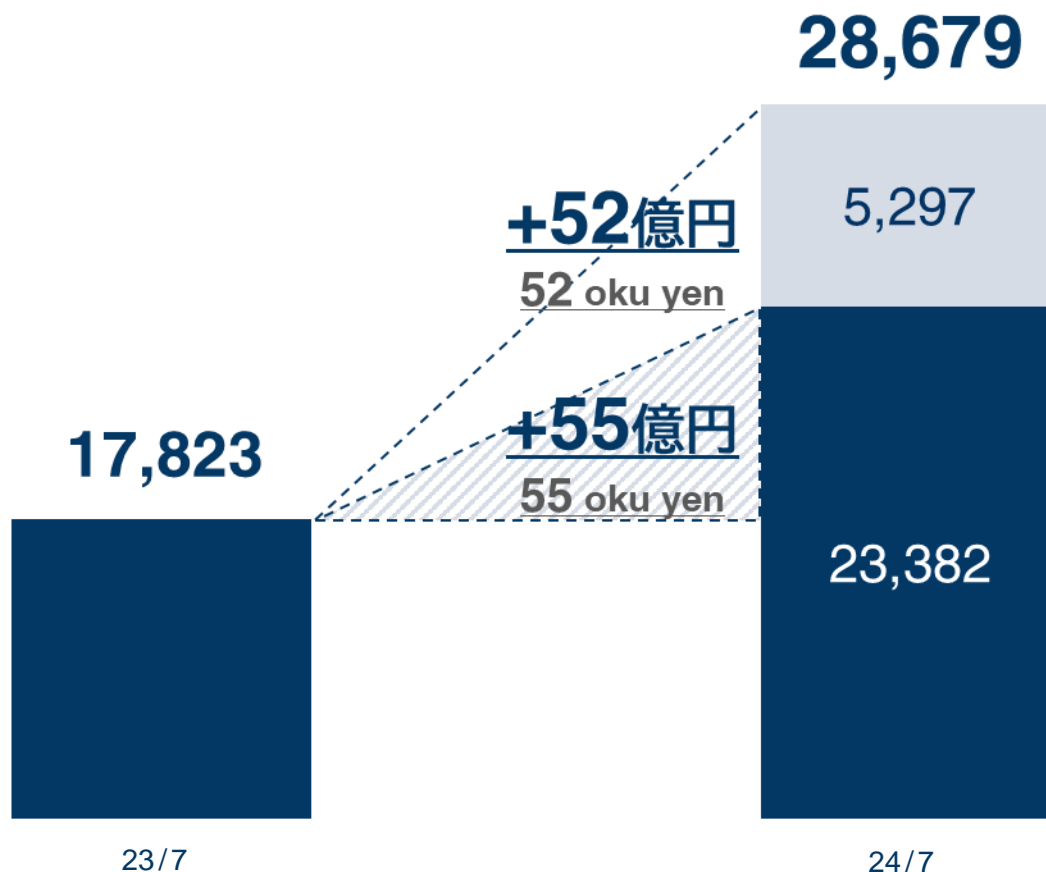
- ✓ Reflects **only 1** M&A transaction
- ✓ Assumed organic sales growth of approx. **30%**
- ✓ Assumed sales growth of the acquired subsidiary is about **10%**

連結売上高約108億円の増収

- Targets for consolidated sales increase of approx. 108 oku yen

Million yen

■ DICS
■ INTLOOP



連結売上高の見通し

- ✓ 前期比**60%**増の**286**億円越えと過去最高の年商を見込む
- ✓ M&Aにより、社員数は**2.8**倍の**1千3**百人
- ✓ 登録数は前期比**5**千人増加の**4**万人
稼働数は前期比**362**人増の**1千5**百人

Consolidated Sales Forecast

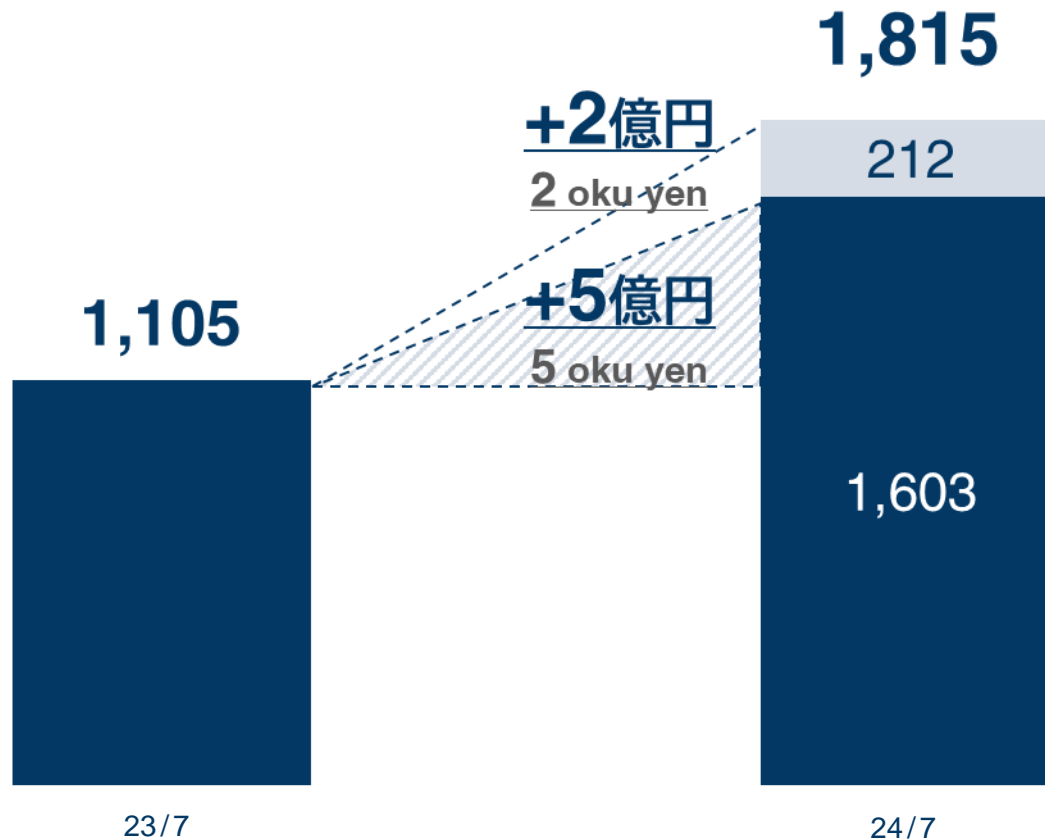
- ✓ Aim for record-high net sales of over **286** oku yen, up **60%** YoY
- ✓ Assumed number of employees to increase by **2.8** times to **1.3** thousand through M&A
- ✓ Number of registrations is expected to increase by **5,000** over the previous term to **40,000**
Number of employees is expected to increase by **362** to **1.5** thousand

連結営業利益約7億円の増益

- Targets for consolidated operation profit increase of approx. 7 oku yen

Million yen

■ DICS
■ INTLOOP



連結営業利益の見通し

- ✓ 連結営業利益は、前期比**66%**増の**18**億円越えで、過去最高益を見込む

Consolidated Operating Profit Forecast

- ✓ Consolidated operating income is expected to be in excess of **18** oku yen, up **66%** YoY, and a record high

3. ご参考 - 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	19億9101万円(資本剰余金を含む) 1,9 oku 9101 man 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
連結売上高 Consolidated Net Sales	286億円 (24年7月期 予想) 286 oku yen (July, 24 Forecast)
連結社員数 Consolidated Employees	1,316人 (24年7月期 予想) 1,316 (July, 24 Forecast)

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

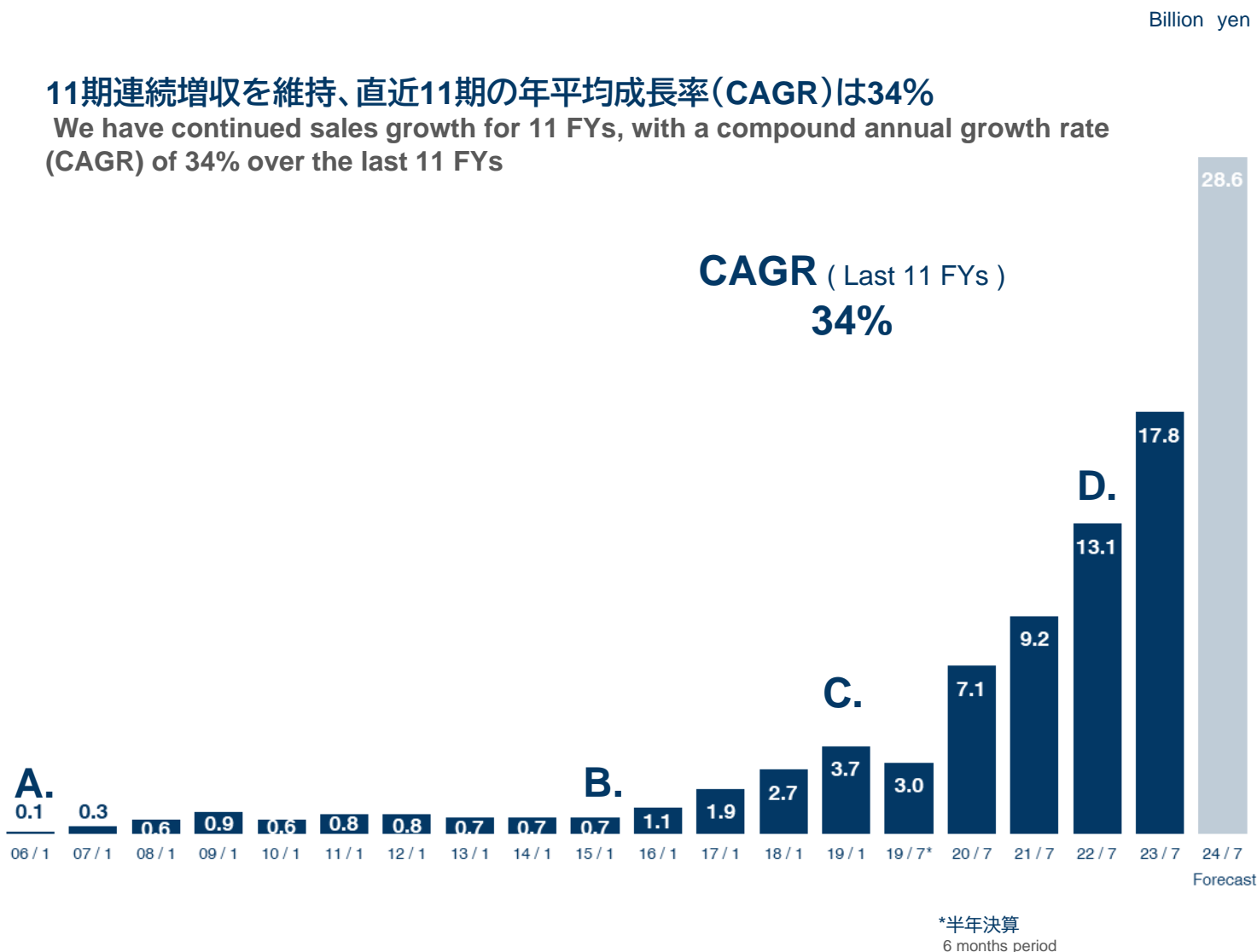
グループ会社

Groups

- ディクスホールディングス(株)
DICS HOLDINGS
- 日本ディクス(株)
Nihon DICS
- (株)iTパートナーズ
iT partners
- (株)エヌステージ
N-Stage
- (株)ヴィータ
Vita

11期連続増収を維持、直近11期の年平均成長率(CAGR)は34%

We have continued sales growth for 11 FYs, with a compound annual growth rate (CAGR) of 34% over the last 11 FYs



成長ステップ

- 製造業向けコンサルティングサービスを開始
- 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
- 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- 22年7月8日に東証グロース市場に上場

Steps to Growth

- Started consulting services for the manufacturing industry
- Major renewal of the matching website for freelance consultants
- Started to consider going public due to capital needs resulting from business expansion
- Listed on the TSE Growth Market on July 8, 22

	23/7 (Unconsolidated)		24/7 (Consolidated)		Ratio
売上高 Net Sales	17,823	million yen	28,679	million yen	60.9 %
売上原価 COGS	13,749	million yen	20,596	million yen	49.8 %
売上総利益 Gross Profit	4,073	million yen	8,082	million yen	98.4 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,968	million yen	6,266	million yen	111.1 %
営業利益 Operating Profit	1,105	million yen	1,815	million yen	64.2 %
経常利益 Ordinary Profit	1,107	million yen	1,815	million yen	64.0 %
親会社株主に帰属する 当期純利益 Net Income attributable to owners of parent	794	million yen	1,097	million yen	38.1 %

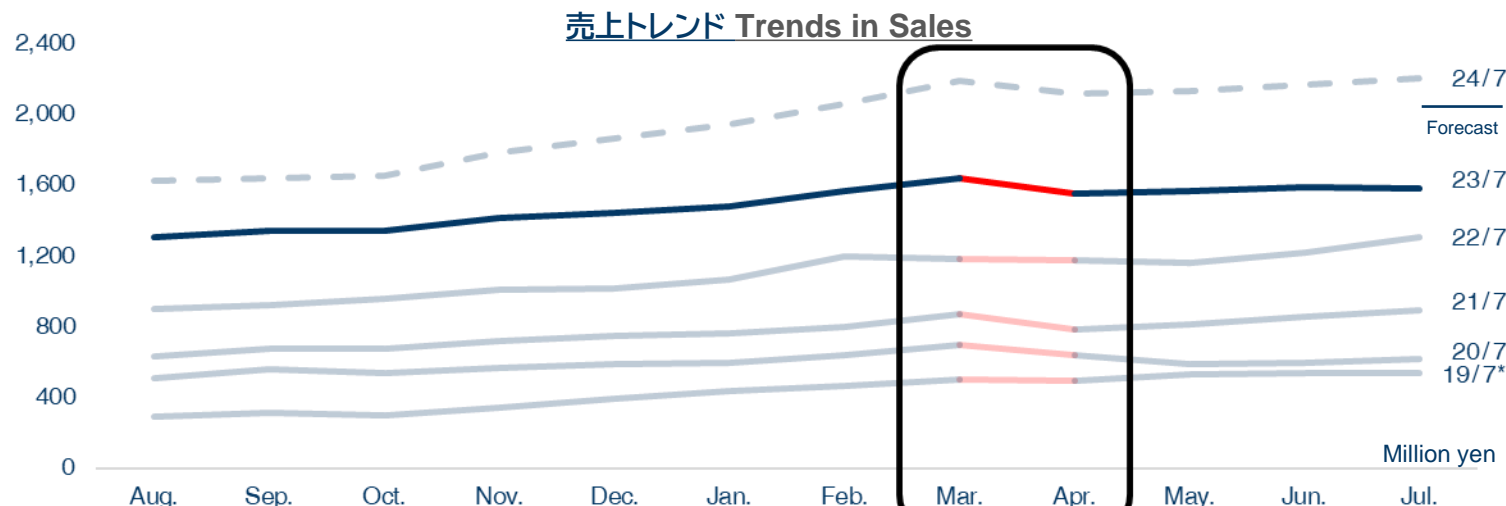
- ✓ 売上高は、前期比で**60%増**
M&Aにより、非連結であった昨年の通期売上高を大きく上回る、過去最高額を目指す
- ✓ 各利益は、前期比で**30%を超える**、過去最高益を目指す

- ✓ Plan to exceed **60%** YoY, aiming for record-high sales through M&A, far exceeding last year's full-year sales which was unconsolidated
- ✓ Plan to exceed **30%** YoY, a record high in each profit

	23/7		24/7		Ratio
売上高 Net Sales	17,823	million yen	23,382	million yen	31.2 %
売上原価 COGS	13,749	million yen	17,955	million yen	30.6 %
売上総利益 Gross Profit	4,073	million yen	5,426	million yen	33.2 %
販売費及び一般管理費 SGA	2,968	million yen	3,823	million yen	28.8 %
営業利益 Operating Profit	1,105	million yen	1,603	million yen	45.0 %
経常利益 Ordinary Profit	1,107	million yen	1,603	million yen	44.8 %
当期純利益 Net Income	794	million yen	1,070	million yen	34.8 %

- ✓ 売上高は、前期比で**31%**増
昨年の通期売上高を大きく上回り、
過去最高額を目指す
- ✓ 各利益は、前期比で**30%**を超え、
過去最高益を目指す

- ✓ Net sales increased **31%** YoY, far exceeding last year's full-year sales, and reaching a record high
- ✓ Profits exceeded **30%** YoY, a record high



*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
 - The graph for 18/8-19/7 was created to make it easier to see the trend, although 19/7 is a half year financial results

四半期売上 Quarterly Sales

	Q1	Q2	Q3	Q4
21/7	21%	45%	72%	100%
22/7	21%	44%	71%	100%
23/7*	23%	48%	76%	104%
Average Progress Rate	22%	46%	72%	100%

*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

進捗

✓ 当初予想対比で、**104%**と
 計画以上に進捗

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

✓ Similar to the past trend, the trend was down in April from the previous month but up again in Q4

Progress

✓ 104% compared to the initial forecast, exceeding the plan



代表取締役 CEO

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)



取締役 General Manager

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



取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

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))



取締役(監査等委員)
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))



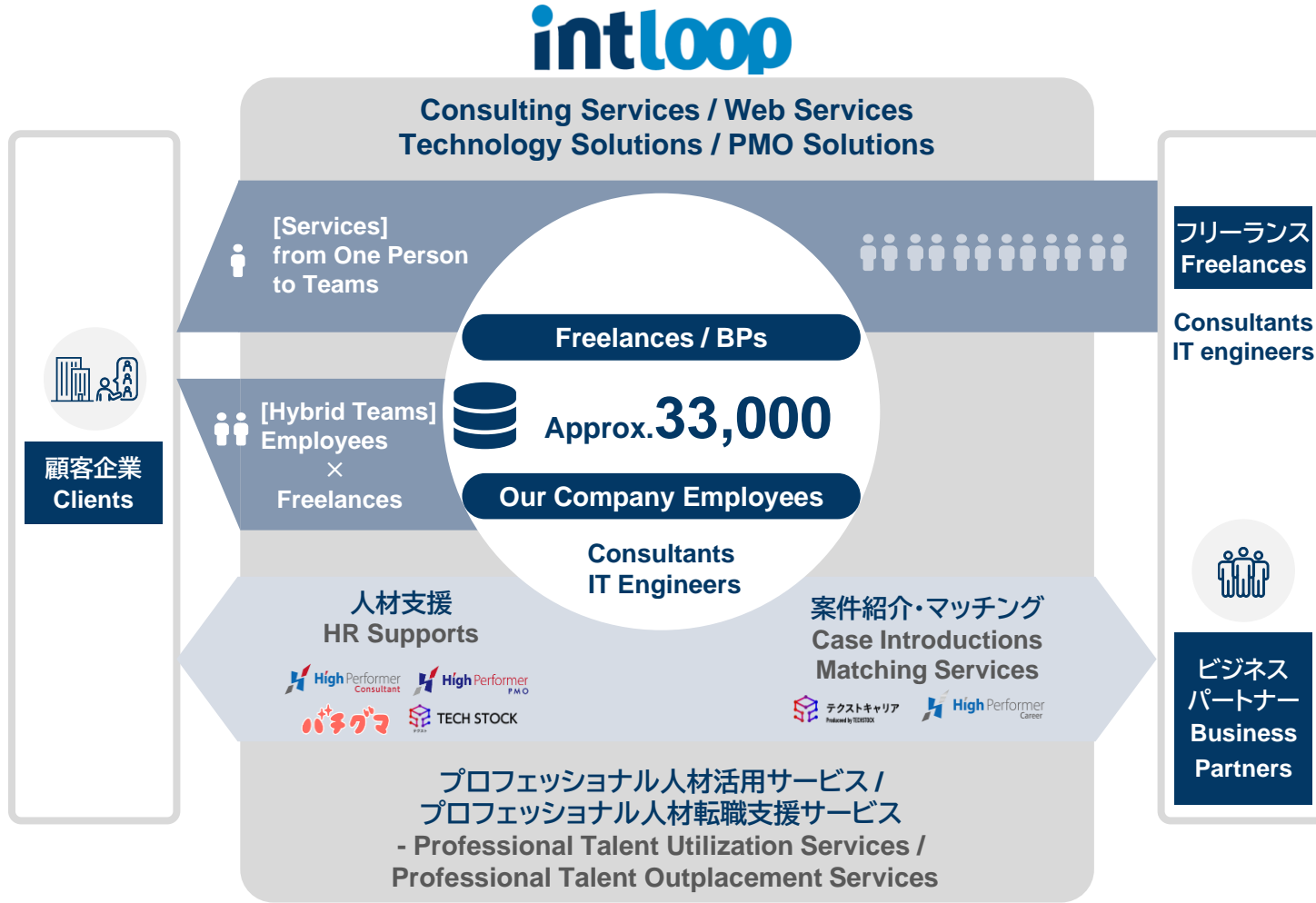
取締役(監査等委員)
Outside Director(ACM)

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))

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



- ✓ 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人からチーム提案まで様々な規模の案件に対応
 - ✓ 3万人を超える人材DBで、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
-
- ✓ 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

261

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

209

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



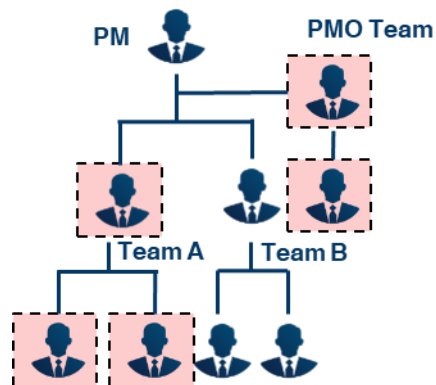
Hybrid Team

Delivery Employees
(Consultants / IT Engineers)

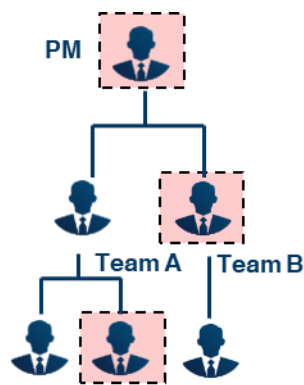


Freelances / BPs
(Consultants / IT Engineers)

Team Proposal



Spot Proposal



当社提案委員
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

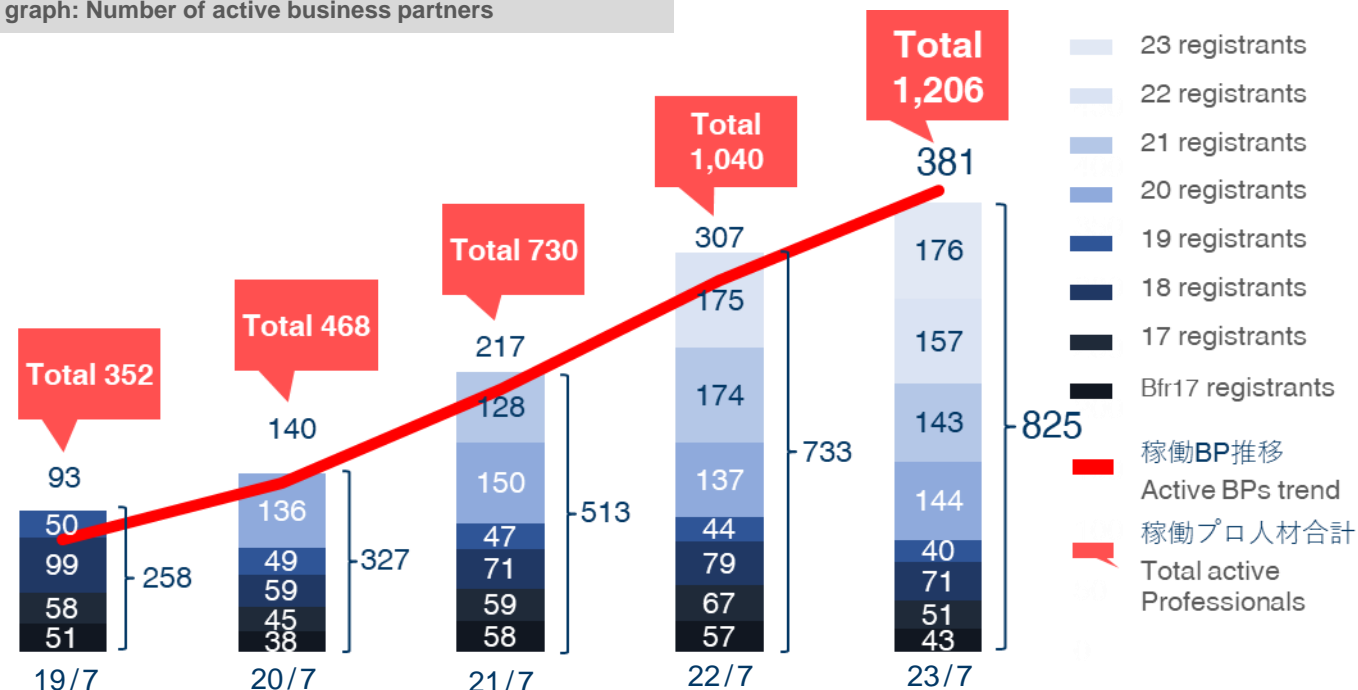
Our Features

- ✓ **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

- ✓ 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
- ✓ Stacked graph: Number of active freelance registrants by year
- ✓ Line graph: Number of active business partners



ストックモデル

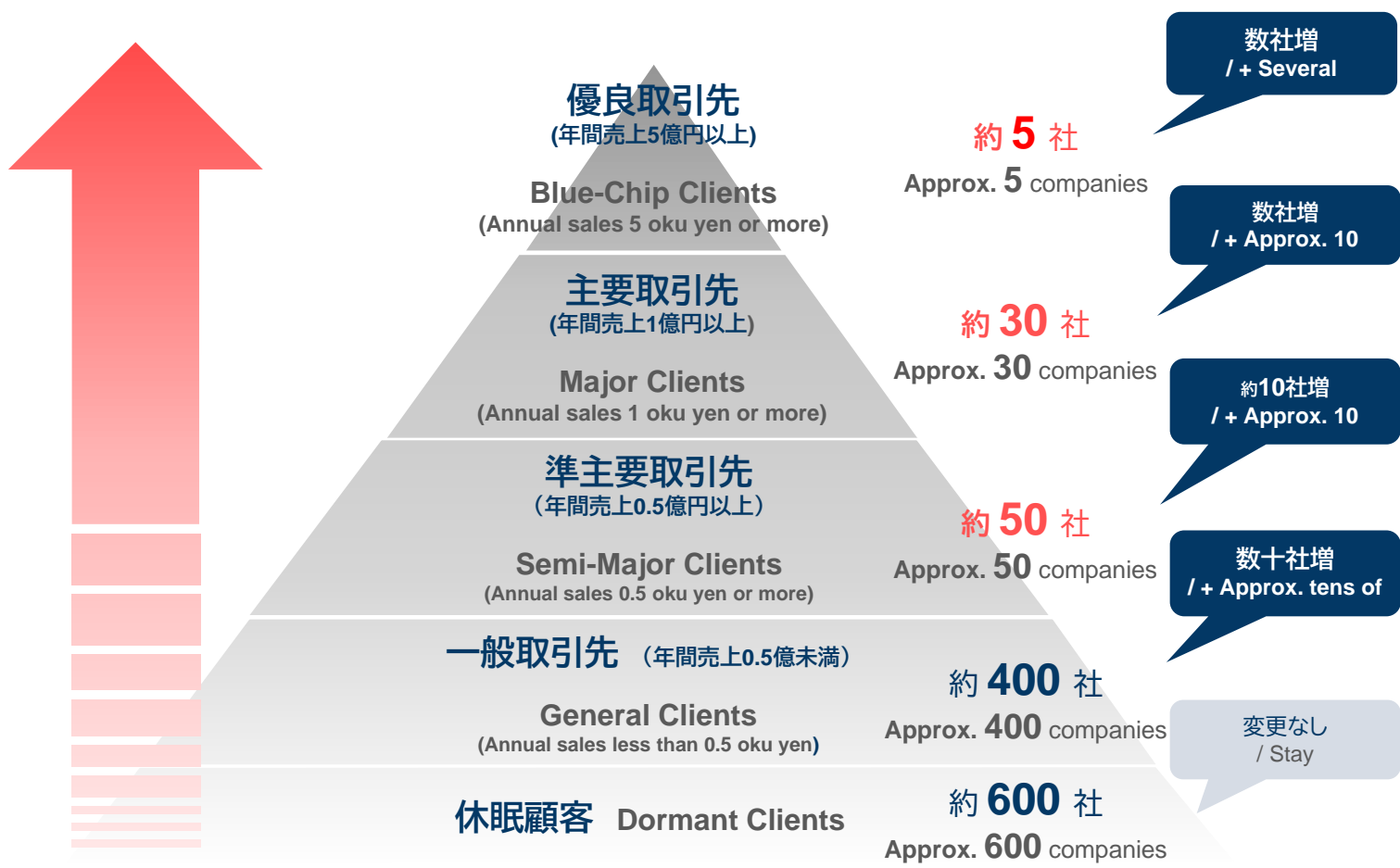
- ✓ 源泉
 - 過去登録者
- ✓ 継続のためのアクション
 - コントロールとモニタリング
 - 登録CPA*1
 - アサインCPA*1
 - LTV*2の向上

Stock Model

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

*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



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
- ✓ 顧問契約で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%~

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

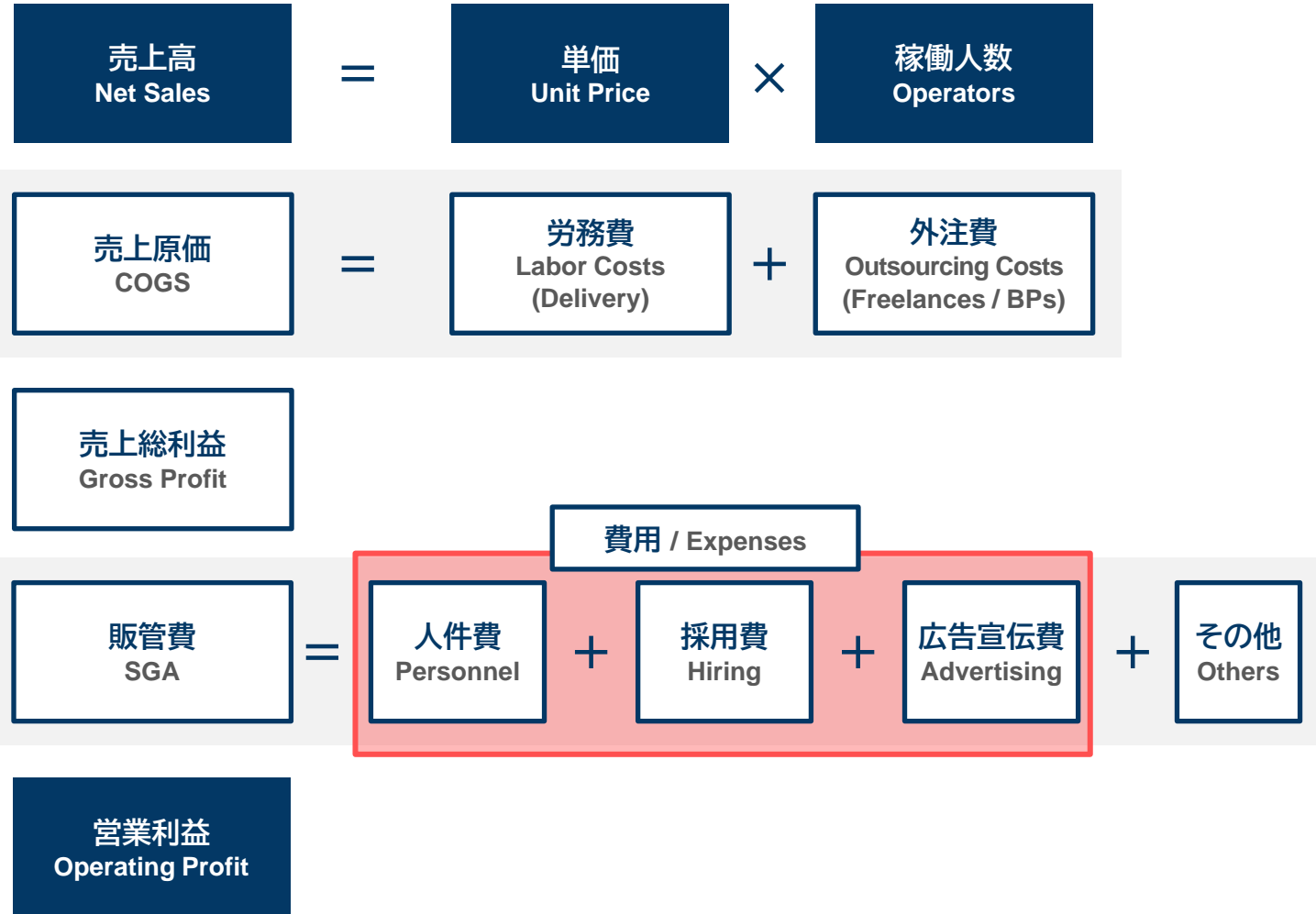
- ✓ Expanding sales through all-round transactions
- ✓ Variety / number of projects attract freelances

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

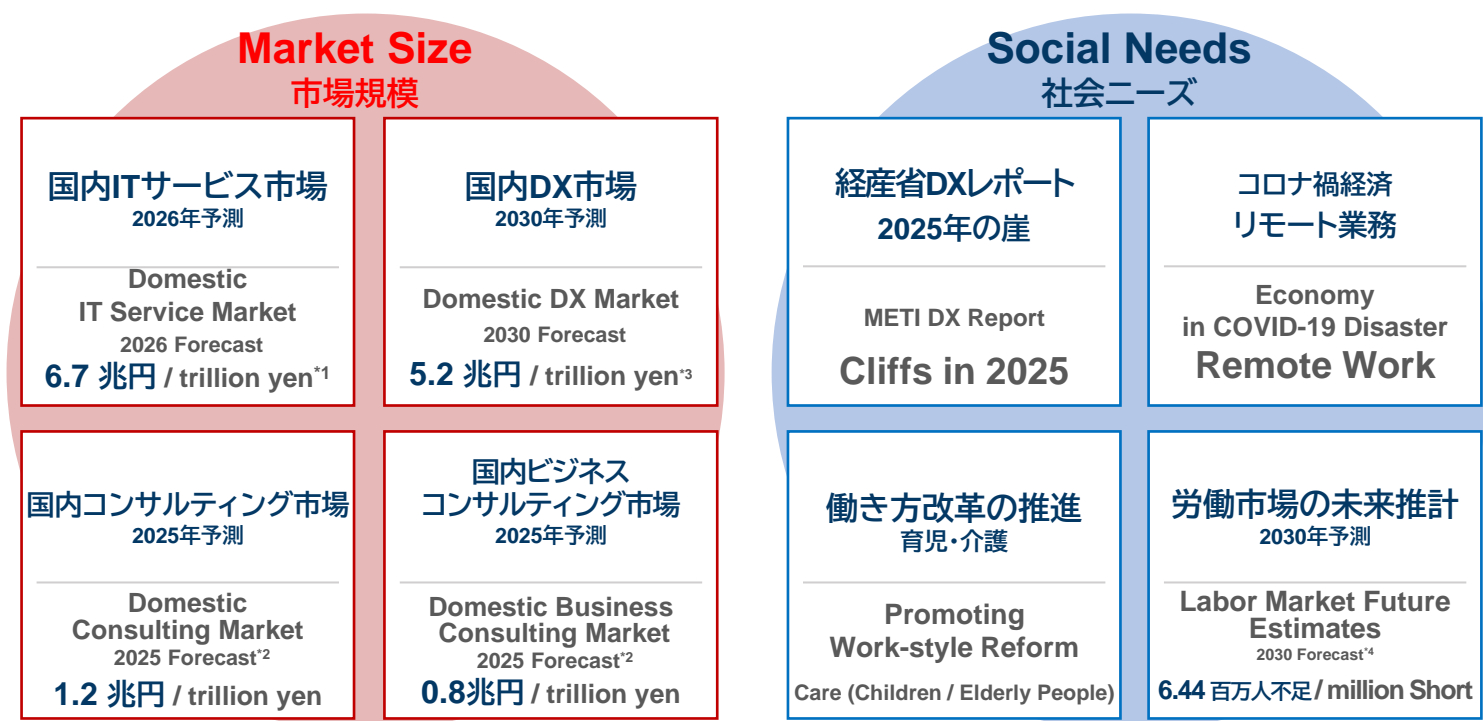
- ✓ 効果の薄い広告宣伝費の支出を抑制し、営業利益を確保
- ✓ 半年先の売上を見据えた営業担当の継続的採用と、Webマーケティング費用の投資

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 2022

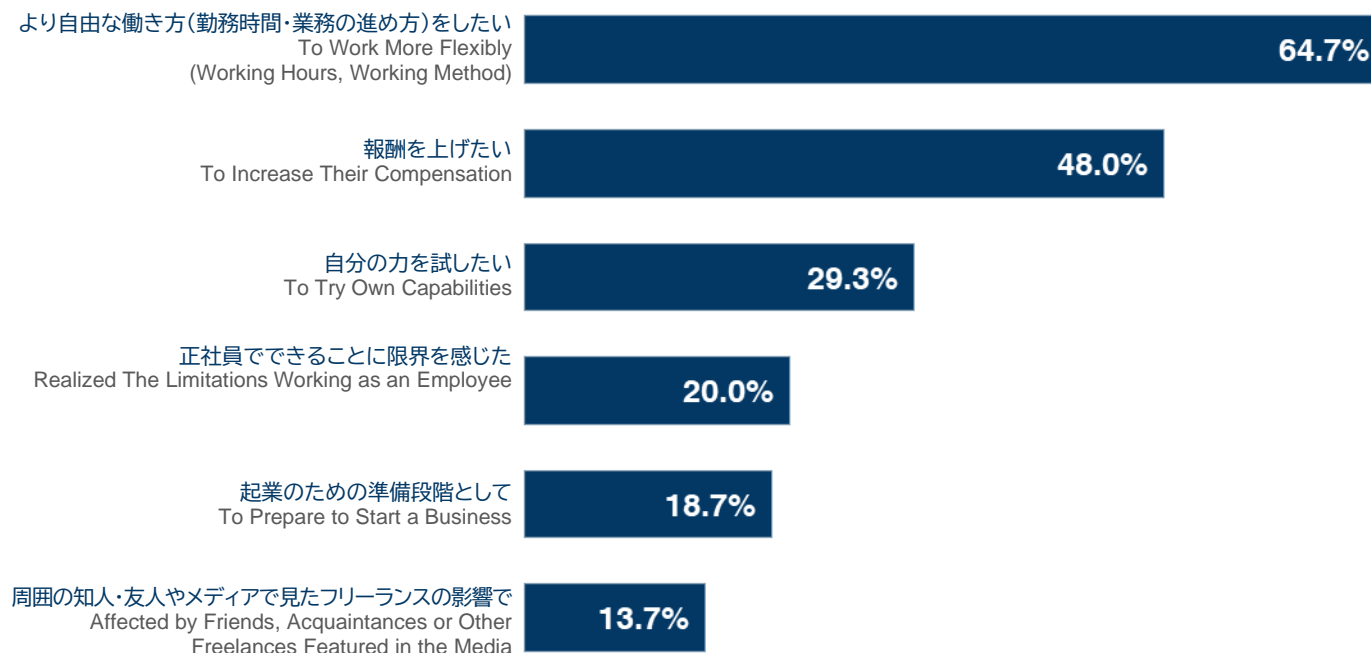
*2 IDC Japan 2021

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

*4 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”[©]



エンジニア登録サイト / Engineer Attracting Site

“TECH STOCK”[©]



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

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.

Upcoming calendar

24 Q1 earnings

24 Q2 earnings

24 Q3 earnings

24 Q4 earnings

Dec. 14, 23

Mar. 15, 24

Jun. 14, 24

Sep. 14, 24