

# 第1四半期決算説明資料 FY25/7 Q1



2024年 12月13日 INTLOOP株式会社（証券コード9556、東証グロース）

1. エグゼクティブサマリー
2. 25年第1四半期 業績ハイライト
3. APPENDIX

※ 英語版は、別途公表している「Results Presentation for FY25/7 Q1」をご参照ください

# 1. エグゼクティブサマリー

## 1 FY25/7 1Q業績

- 売上高7,962 百万円(前年同期比+63.3%)、営業利益506百万円(前年同期比+186.5%)となり、順調に進捗。四半期としては過去最高となる
- 背景として、2024年9月13日に発表した中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の施策、「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獲得が、前四半期に引き続き進捗したことが挙げられる。また、これにより、前年同期及び前四半期と比較して、粗利率が改善した
- また、2023年9月に連結子会社化したディクスグループについて、当四半期における受注が好調であったため、業績に貢献した
- 費用面では、主に2025年2月に予定しているINTLOOP本社移転(東京都港区内/移転の目的:東京拠点の一元化)に伴うオフィス関連の固定資産(10百万円)を早期償却した他、INTLOOPの既存システム改修費用に係る特別損失(28百万円)を計上した
- なお、本社移転に伴う家賃増加分は軽微であり、当期予想及び中長期経営計画に織り込み済み

### 2 新規事業領域の拡大

- “VISION2030”の重点戦略である「新規事業領域の拡大」として、当期1Qでは伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携ほか3社とのアライアンスを実現
- アライアンスによる売上高への貢献が徐々に現れる
- 当期2Qも引き続きアライアンス等を中心とし、積極的に新規事業領域の拡大に取り組む

### 3 2Q以降の見通し

- 2Qも前期4Q～1Qに引き続き、成長路線を継続
- 下期は、前期から取り組んでいる営業体制の強化が奏功し、全クライアントセグメントでの案件増加を見込む
- 2Qの費用は、1Qに引き続きハイレイヤー人材を中心とする中途採用費用、INTLOOP本社移転に係る一時費用を見込んでいるが、当期計画及び“VISION2030”に織り込み済み

2024年10月24日

伊藤忠商事株式会社

- 資本・業務提携契約を締結、伊藤忠商事が当社株式1%取得、伊藤忠商事の「デジタル事業群」として連携を強化・企業のDX実現を支援
- 伊藤忠グループとの取引拡大に貢献(当1Qの売上高が前年同期比で200%増)

2024年10月4日

株式会社オルツ

《デジタルクローン・パーソナルAI》

- 事業提携を発表
- AIクローン技術を活用したHR/コンサルティングソリューションの創出を目指す

al+

2024年9月24日

Idein(イデイン)株式会社

《エッジAI》

- 資本・業務提携契約を締結、当社が3億円出資
- Idein社のエッジAIを活用したDXコンサルティングサービスの提供を促進



## 2. 25年第1四半期 業績ハイライト

# 1 業績ハイライト①(連結)

売上高・営業利益・親会社株主に帰属する四半期純利益は順調に進捗、  
前年同期比で大幅に増加



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、高収益案件の拡大が前四半期に続き進捗  
また、2023年9月に連結子会社化したディクスグループについて、当四半期における受注が好調で  
あったため、業績に貢献した



# 1 業績ハイライト②(連結)

高収益案件の順調な獲得により、売上総利益率は前年同期及び前四半期比で改善

(単位:百万円)

	FY25 1Q	前年同期 (FY24 1Q)		前四半期 (FY24 4Q)		業績予想 (FY25 通期)	進捗率 (FY25 通期)
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	7,962	4,876	63.3%	7,475	6.5%	34,550	23.0%
売上総利益	2,146	1,193	79.9%	1,954	9.8%	8,742	24.6%
売上総利益率	27.0%	24.5%	+2.5pt	26.2%	+0.8pt	—	—
営業利益	506	176	186.5%	540	△6.4%	1,969	25.7%
営業利益率	6.4%	3.6%	+2.8pt	7.2%	△0.8pt	—	—
経常利益	503	180	178.8%	544	△7.5%	2,000	25.2%
税金等調整前 四半期純利益	458	115	296.0%	534	△14.3%	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	240	75	217.5%	366	△34.4%	1,211	19.8%

# 1 業績ハイライト③(INTLOOP単体/参考)

(単位:百万円)

	FY25 1Q	前年同期 (FY24 1Q)		前四半期 (FY24 4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	5,982	4,876	22.7%	5,741	4.2%
売上総利益	1,662	1,193	39.3%	1,588	4.7%
売上総利益率	27.8%	24.5%	+3.3pt	27.7%	+0.1pt
営業利益	<b>A</b> 365	191	90.6%	465	△21.4%
営業利益率	6.1%	3.9%	+2.2pt	8.1%	△2.0pt
経常利益	366	195	87.2%	465	△21.2%
税引前四半期純利益	<b>B</b> 320	130	145.4%	455	△29.5%
四半期純利益	198	85	132.9%	370	△46.2%

**A**

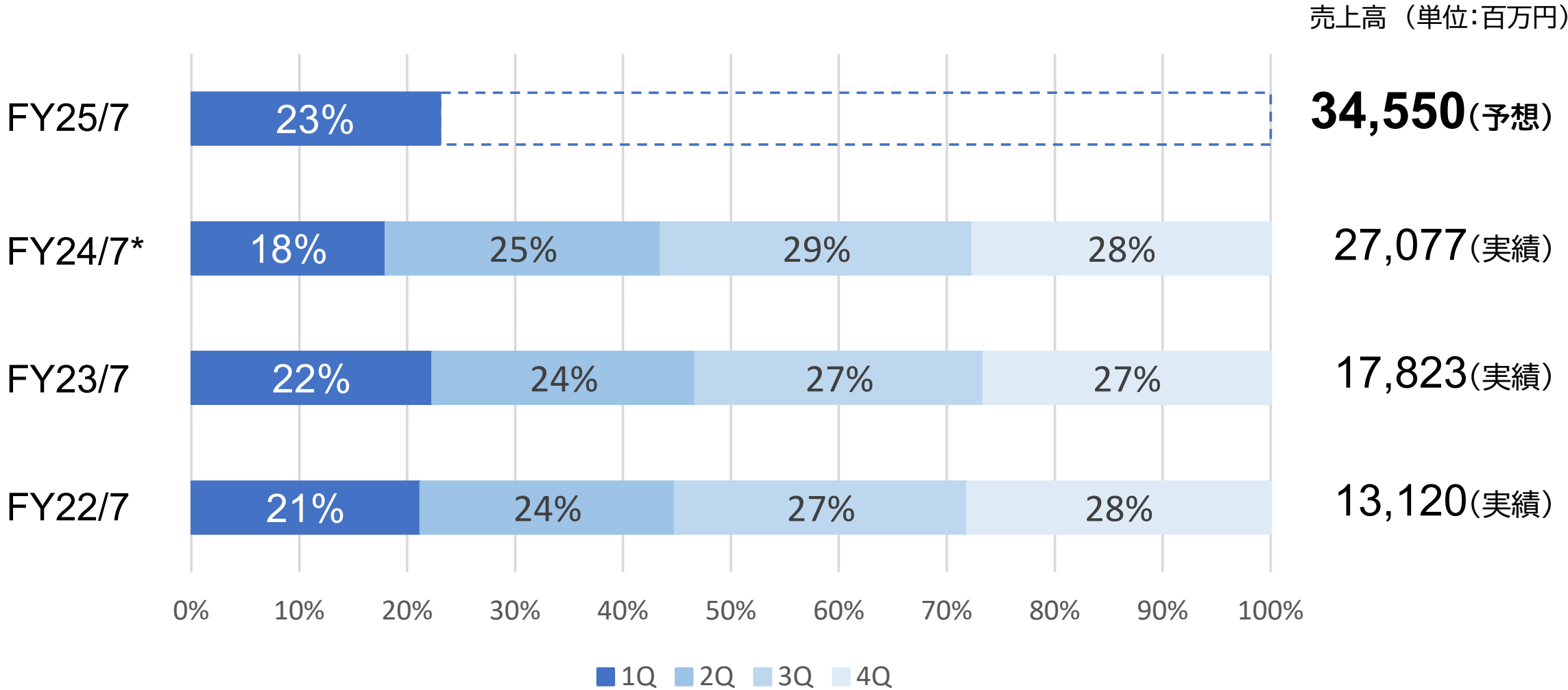
- ・本社移転に伴うオフィス関連の固定資産を早期償却10百万円、貸倒引当金を31百万円計上(いずれも今後は発生なし)
- ・前期4Qに計上予定の中途採用費用(約60百万円)が採用者の入社時期ずれにより、当期1Qに計上。なお、先行投資としてハイレイヤー人材を中心とする中途採用は2Q以降も継続
- ・広告宣伝費の効率化は、前期4Qから当期1Q以降も引き続き継続、費用対効果を重視

**B**

- ・投資有価証券評価損(17百万円)及び既存システム改修費用に係る特別損失(28百万円)により、計45百万円の特別損失が発生

## 2 通期連結予想(売上高)に関する進捗

連結売上高は通期計画に対して順調に進捗

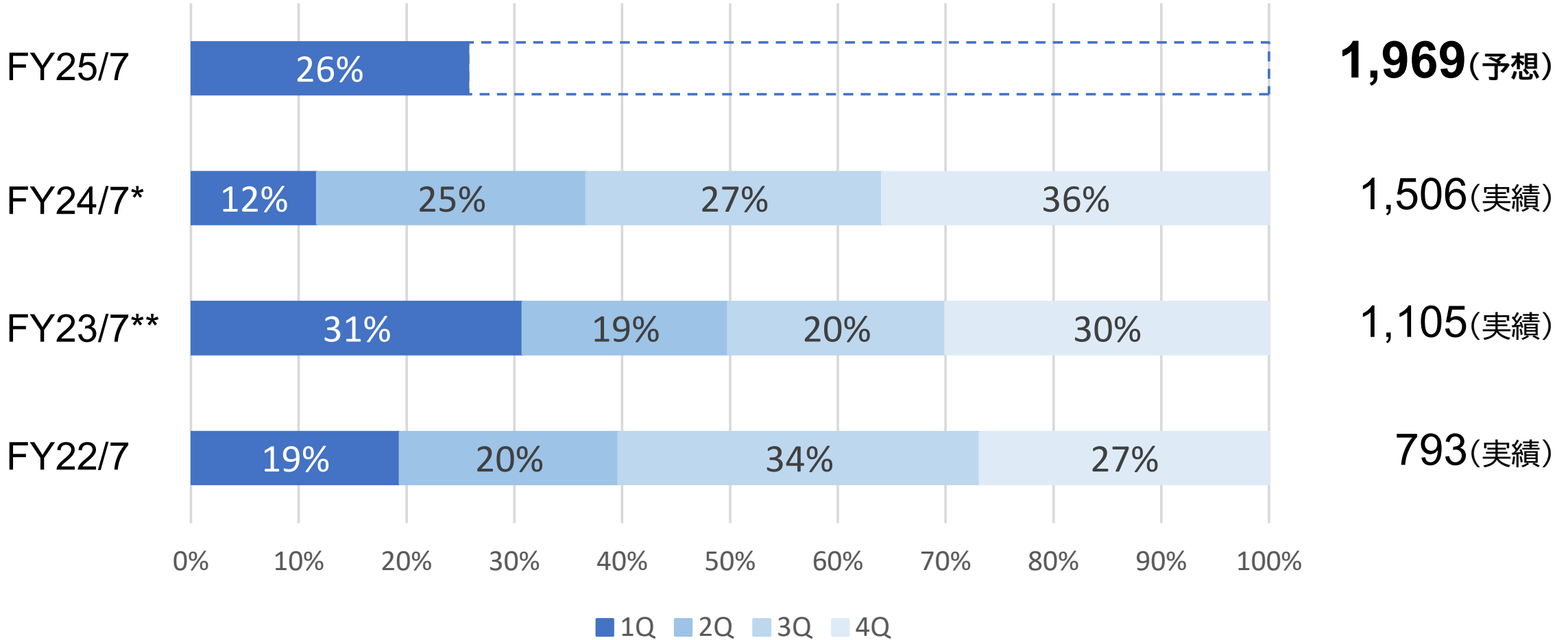


\*FY24/7の2Qよりディクスグループが連結子会社化

### 3 通期連結予想(営業利益)に関する進捗

営業利益は通期計画に対して順調に進捗

営業利益 (単位:百万円)



\* FY24/7の2Qよりディスクグループが連結子会社化  
 \*\* FY23/7の1Qに給与制度の変更があり、  
 賞与引当金が計上されず、一時的に営業利益が上昇

【参考】 2025年7月期 通期業績予想(再掲)

【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>

# 3. 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)
--------	--

\* 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、ヴィータの純粋持ち株会社  
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

## 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)



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)

- ・監査等委員会設置会社
- ・Accenture出身の業務執行取締役  
2名、監査等委員(社外)3名の計5名
- ・過半数以上の社外取締役により  
ガバナンスを確保



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)



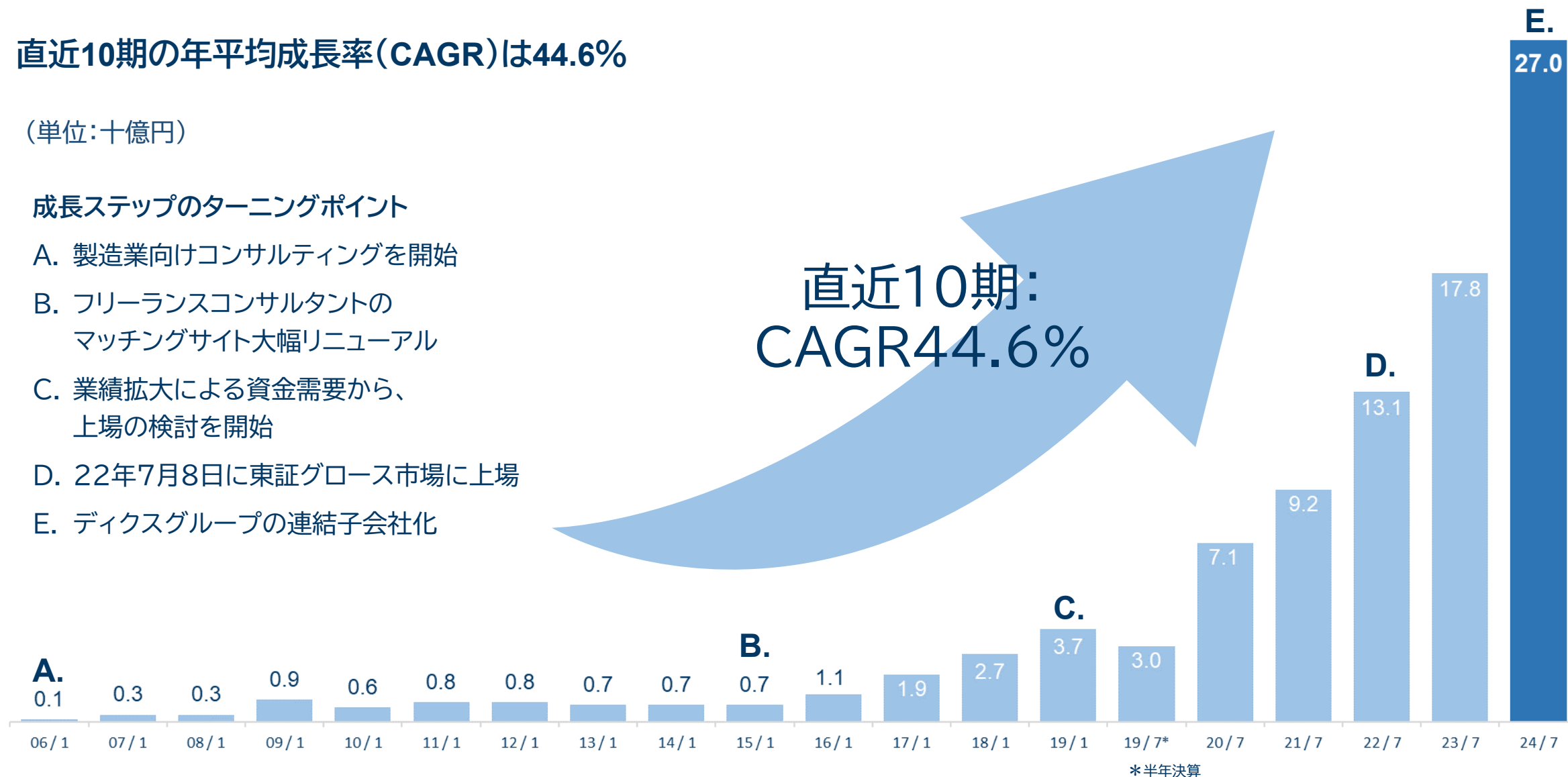
## 直近10期の年平均成長率(CAGR)は44.6%

(単位:十億円)

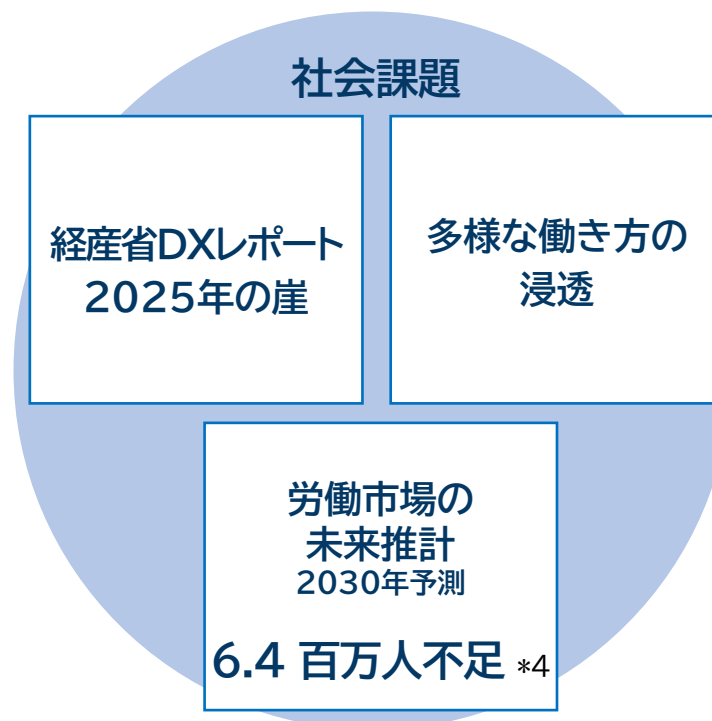
#### 成長ステップのターニングポイント

- 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%



# 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

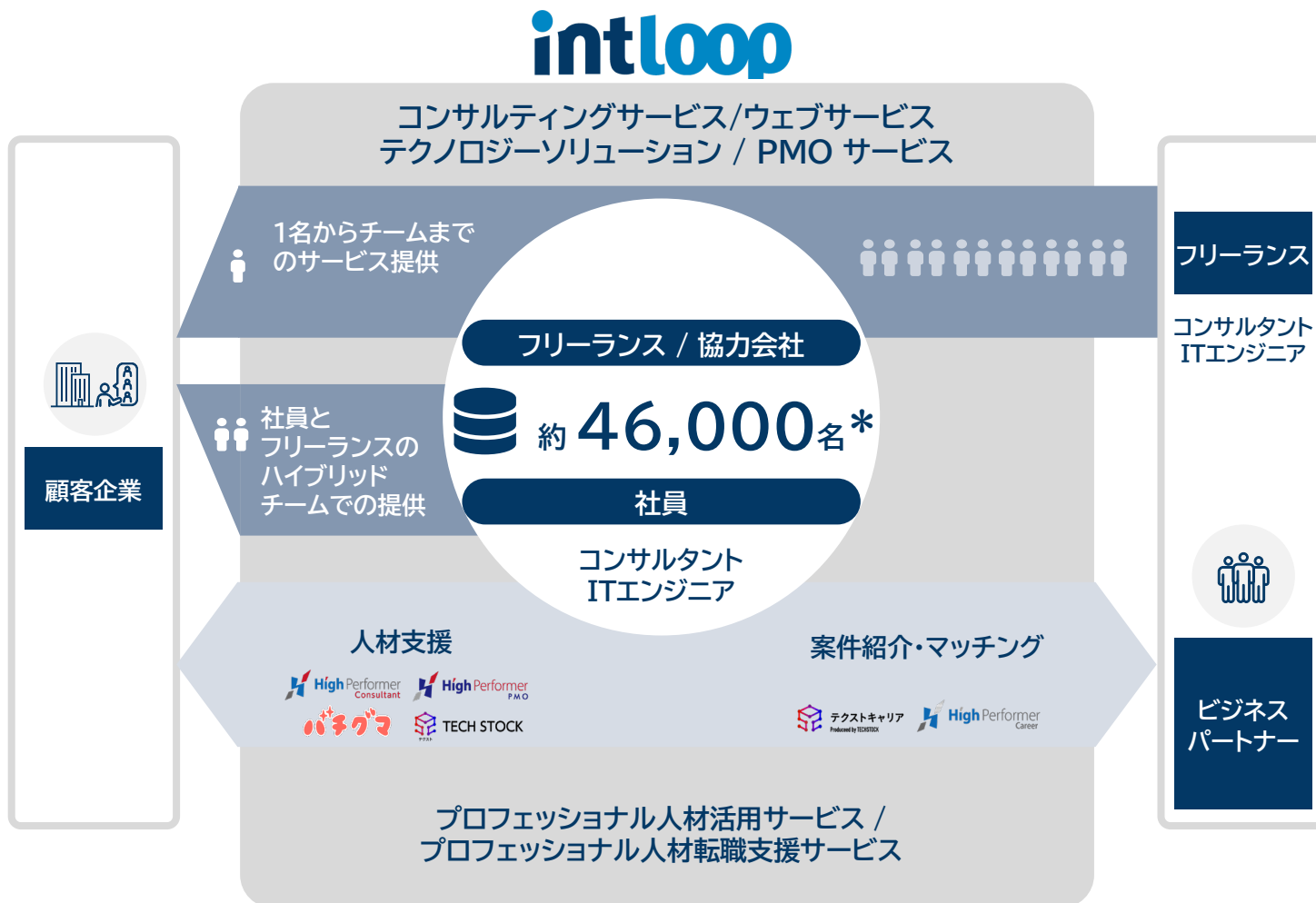
\*1 IDC Japan 2024

\*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4.6万人の人材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

\* 2024年10月末日現在

デリバリー 従業員数 **334名**  
25/Q1

## 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 **308名**  
25/Q1

## 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



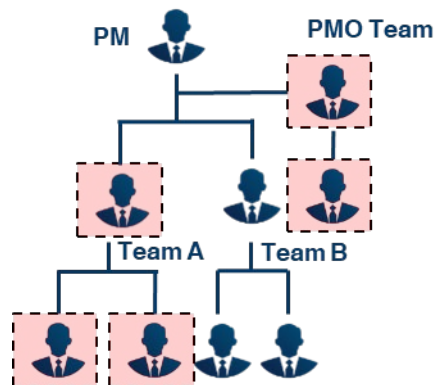
## ハイブリッドチーム

デリバリー従業員  
(コンサルタント / ITエンジニア)

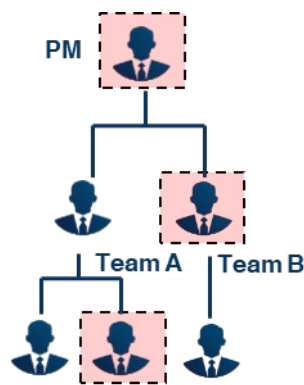


フリーランス / BPs  
(コンサルタント / ITエンジニア)

### 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

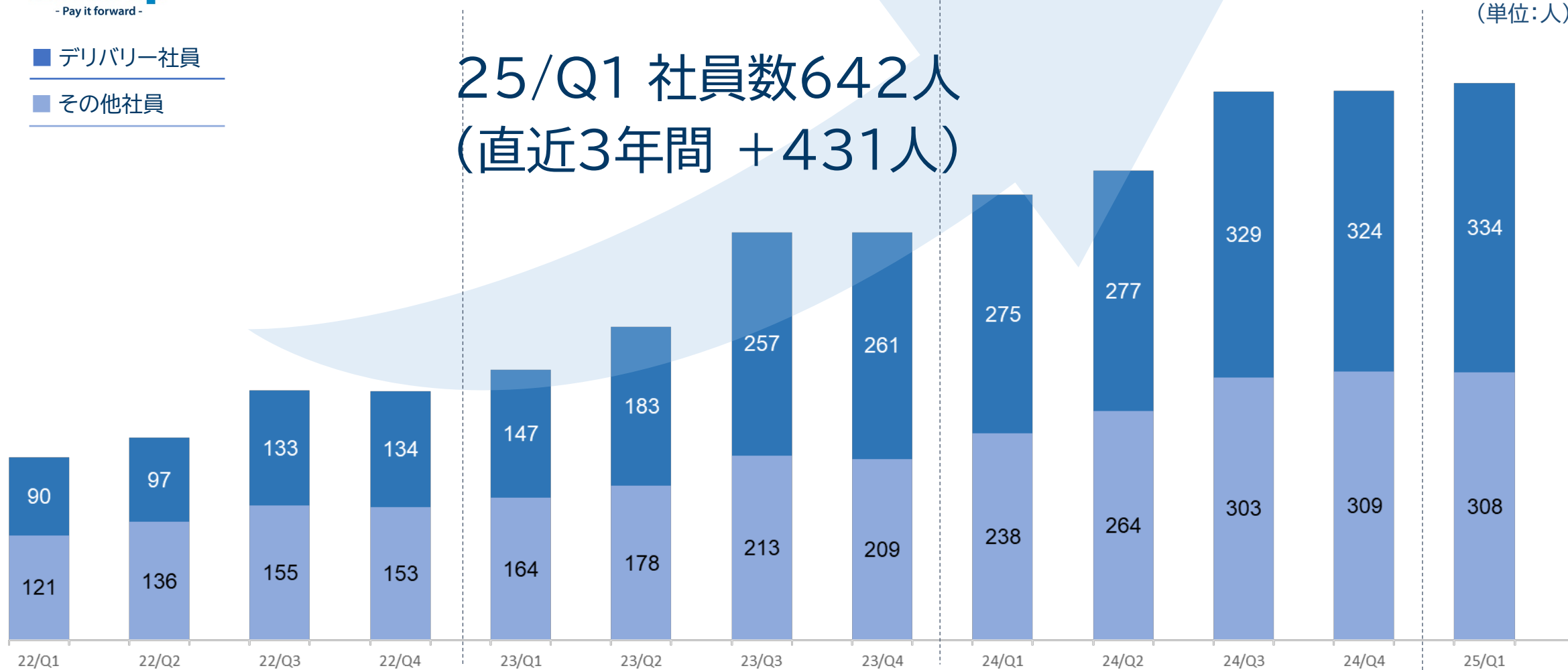
## 8 INTLOOP単体の社員数推移



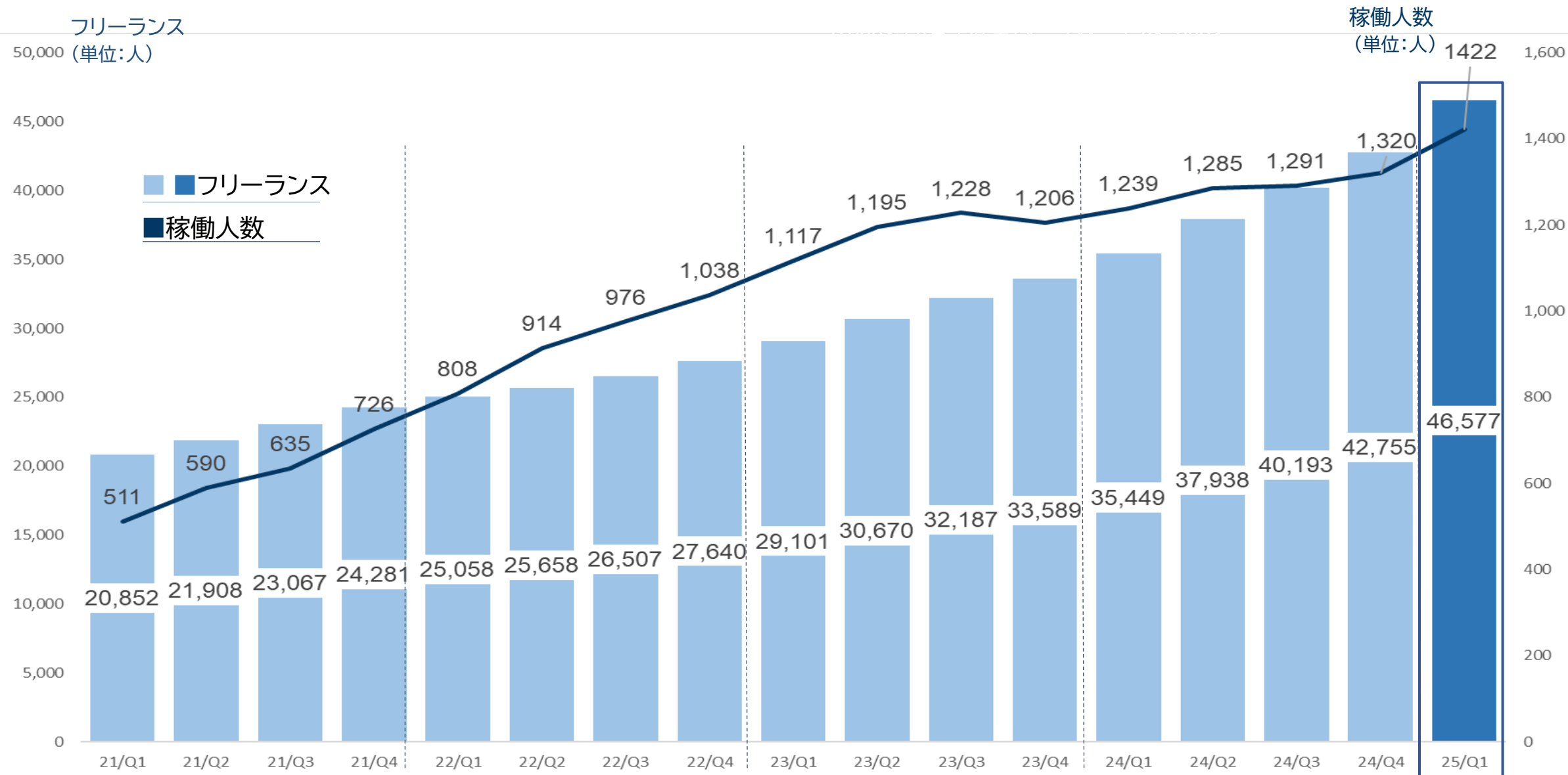
- デリバリー社員
- その他社員

25/Q1 社員数642人  
(直近3年間 +431人)

(単位:人)



# 9 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)



# 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

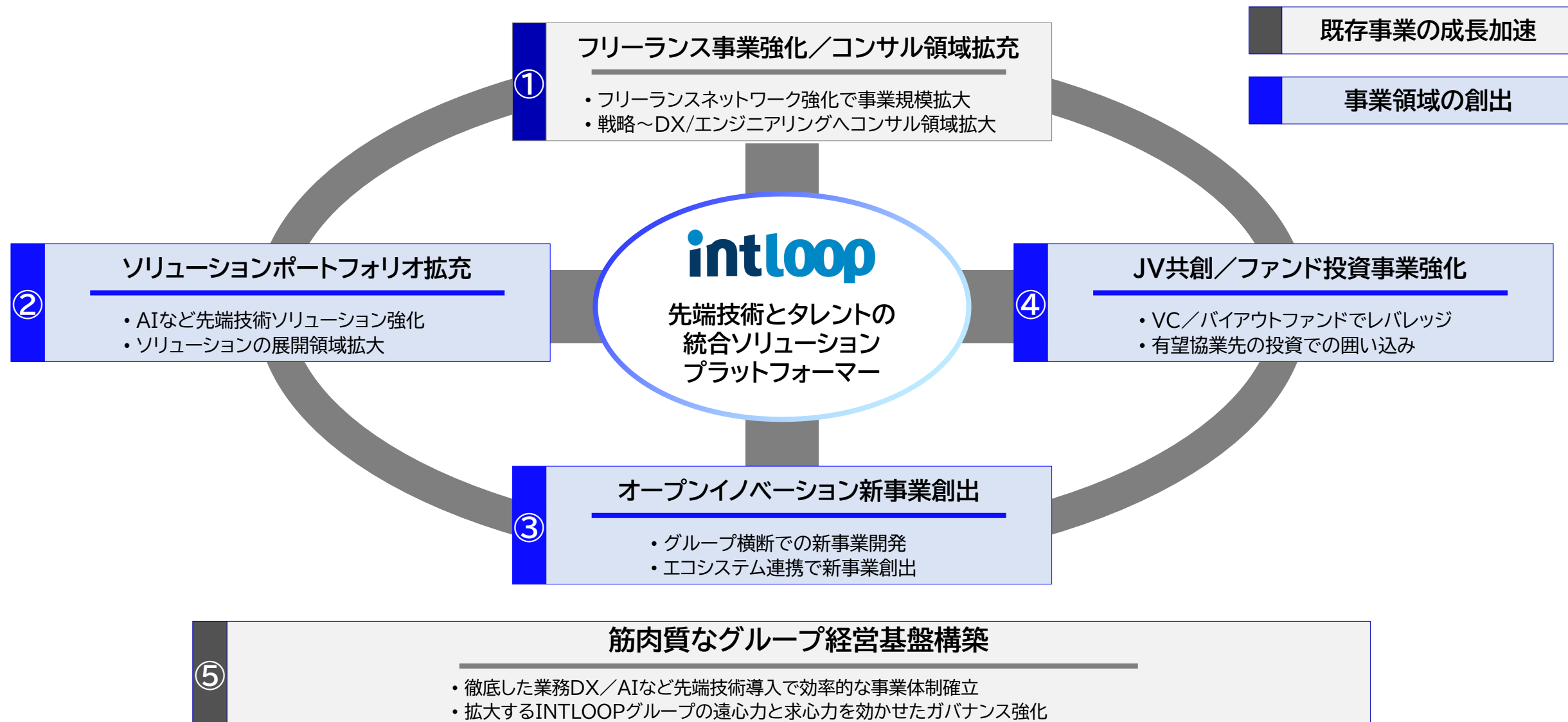
2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

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



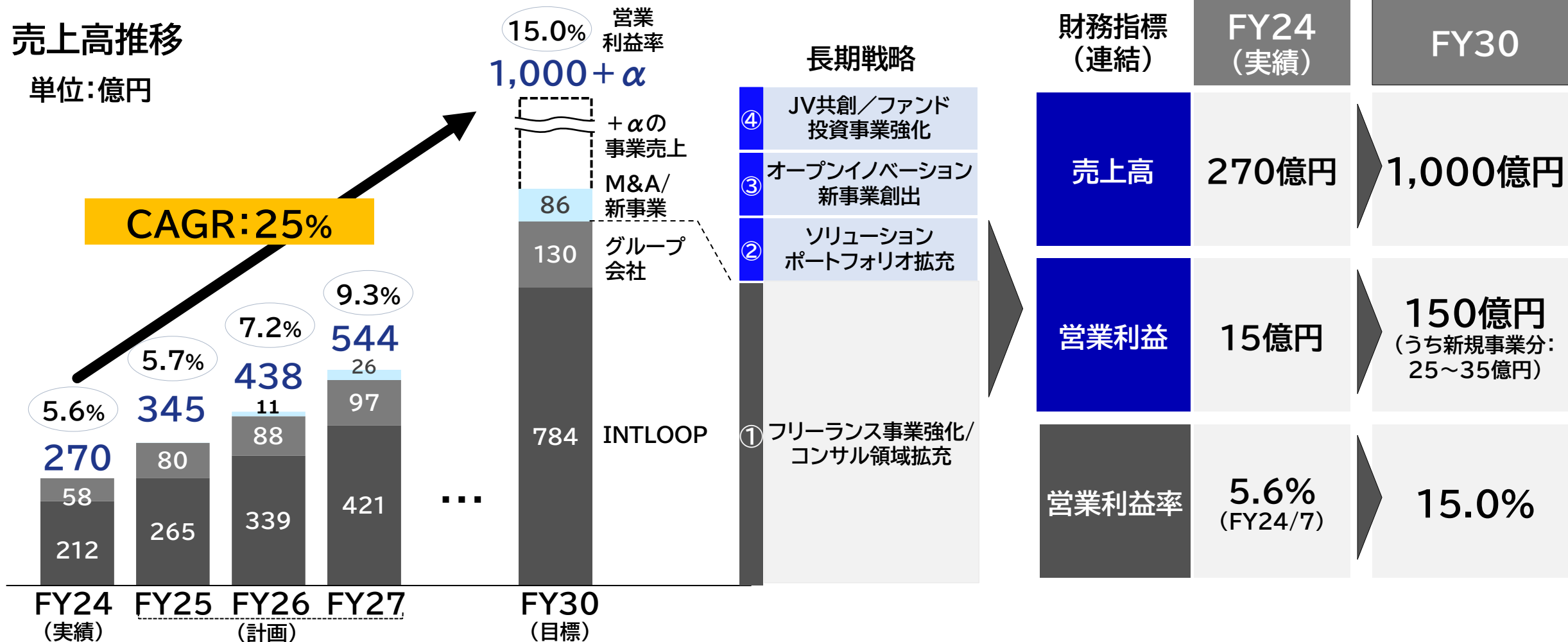


# FY25~27は既存事業の強化により収益性を徐々に改善 FY30に向けて新規事業により高収益化

【凡例】長期戦略

既存事業の成長加速

事業領域の創出



## 今後の予定

FY25/7 Q2 決算発表及び決算説明会 2025年3月14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。