

通期決算説明資料 FY24/7



2024年 9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. 24年7月期 業績ハイライト
3. 25年7月期 通期業績予想
4. ご参考(補足情報等)

※ 英語版は、別途公表している「FY24/7 Full Year Financial Results」をご参照ください

1. エグゼクティブサマリー

1. エグゼクティブサマリー(2024年7月期)

業績の急拡大

過去最高の売上高・利益を達成

- 売上高 27,077百万円(前年同期比+51.9%)
- 営業利益 1,506百万円(前年同期比+36.3%)
- 24年3月14日発表の修正後業績予想を上回って着地
- 23年9月に子会社化したディクスグループも業績に貢献

組織強化と営業体制拡充

人材投資の継続とグループ会社とのシナジー効果の発現

- ハイレイヤー人材の中途採用を継続強化
- INTLOOP Strategyとのシナジー効果により、1案件当たりの単価アップ施策に取り組中

アライアンス・ベンチャー協業

販路拡大を狙ったアライアンス戦略の強化とベンチャー協業の継続

- 24年5月、エッジAIソリューションを提供するIdein社と業務提携
- スタートアップ企業支援も継続中

2. 24年7月期業績ハイライト

2. 業績ハイライト(連結)



売上高

INTLOOP単体の売上高は、21,423百万円
(前年比3,600百万円増)と過去最高を更新

2Qより連結対象となったディクスグループの貢献もあり、
連結売上高は、今期も飛躍的に増収

営業利益

ディクスグループ、INTLOOP Strategyとのシナジー効果
により1案件当たりの単価アップを実現

営業利益は、今期も過去最高を更新

24年3月14日発表の修正後業績予想との対比

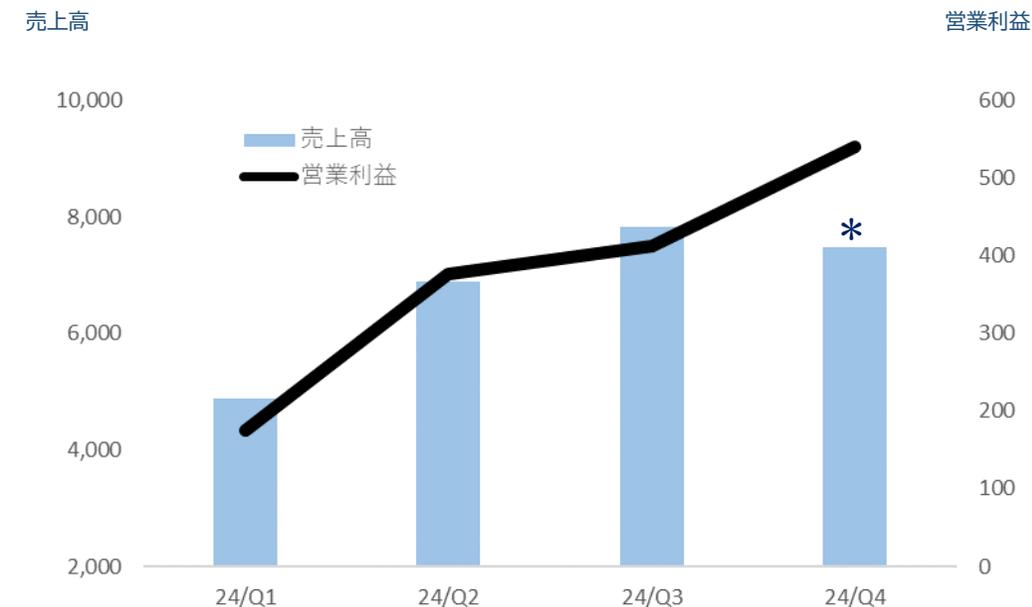
【単位:百万円】	24/7期 (業績予想)	24/7期 (実績)	対 比
売上高	26,000	27,077	+4.1%
営業利益	1,360	1,506	+10.8%
経常利益	1,360	1,535	+12.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	816	902	+10.5%

2. 業績ハイライト(連結 各四半期業績)

単位:百万円



	24/Q1	24/Q2	24/Q3	24/Q4
売上高	4,876	6,901	7,824	7,475
売上総利益	1,193	1,655	1,857	1,954
営業利益	176	376	413	540
経常利益	180	364	445	544
親会社株主に 帰属する四半期純利益	75	203	256	366



売上高

4Q実績は、季節性要因*もあり、前期(3Q)と同水準
売上総利益率は、稼働率アップ×単価見直しで改善

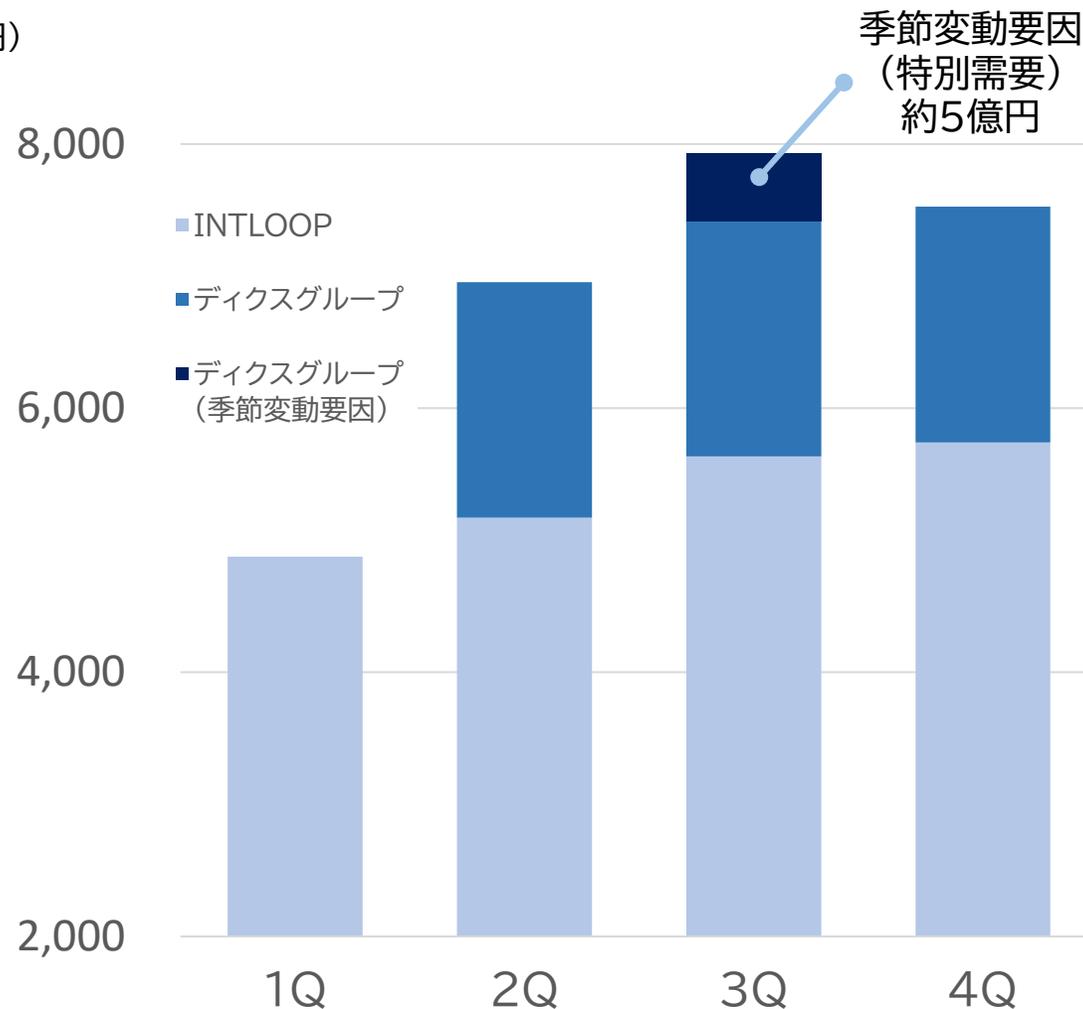
営業利益

3Q、4Qともに、過去最高を更新
引き続き案件単価の上昇施策等により、利益拡大を目指す

*ディクスグループは3月決算の顧客企業が多いことから、毎年3月に売上が集中する傾向がある
(本年3月は通常売上に加えて、特需により約5億円のプラス)

【ご参考】 INTLOOP(単体)およびディスクHDの月次売上高推移

(単位:百万円)



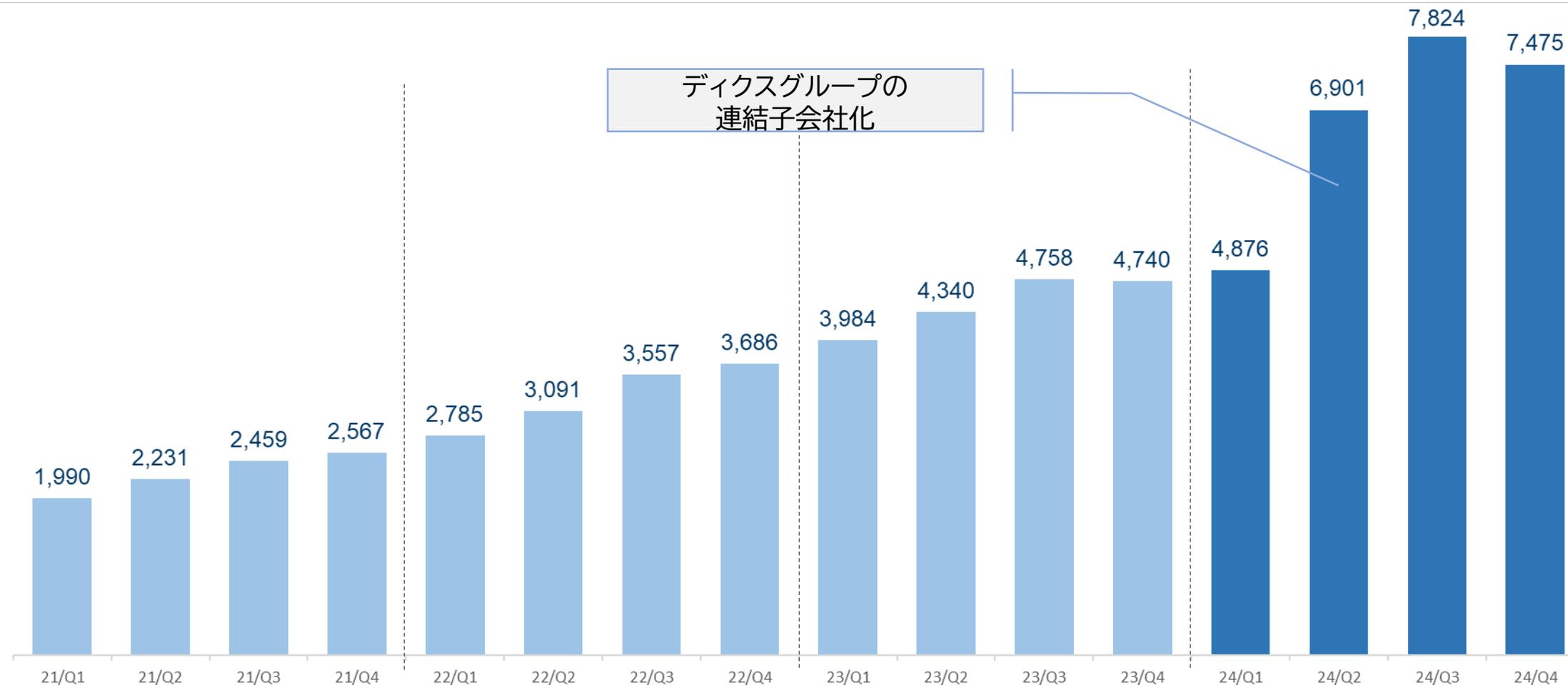
(補足)季節変動要因

ディスクグループは、クライアントの駆け込み需要等が3月に集中する傾向有

※1Qは、連結子会社でないため、集計対象外

2. 業績ハイライト 連結売上高の推移

(単位:百万円)



2. 業績ハイライト(連結) 前年同期比(4Qおよび通期)

	FY2024 4Q	前年同期 (FY23 4Q)		FY2024 1Q~4Q	前年同期 (FY23)	
		業績	増減率		業績	増減率
売上高	7,475	4,740	57.7 %	27,077	17,823	51.9 %
売上総利益	1,954	1,078	81.2 %	6,660	4,073	63.5 %
営業利益	540	332	62.9 %	1,506	1,105	36.3 %
経常利益	544	334	62.8 %	1,535	1,107	38.7 %
親会社に帰属する 当期(四半期)純利益	366	282	29.8 %	902	794	13.5 %

売上高

ディスクグループが連結対象に

その他業務提携等も奏功したことから、業績が堅調に推移中

営業利益

過去最高を更新し、順調に推移

3. 25年7月期 通期業績予想

【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	34,550	+27.6%
売上総利益	6,660	8,742	+31.2%
営業利益	1,506	1,969	+30.7%
経常利益	1,535	2,000	+30.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	902	1,211	+34.3%

4. ご参考(補足情報等)

4. ご参考 単体累計実績

intloop - Pay it forward -	23/Q4 (12Months)	24/Q4 (12Months)	増減	増減率
売上高	17,823	21,423	3,600	20.2 %
売上総利益	4,073	5,501	1,427	35.0 %
営業利益	1,105	1,300	195	17.7 %
経常利益	1,107	1,330	223	20.2 %
当期純利益	794	900	105	13.3 %

売上高

受注増に伴い、売上高が拡大
営業体制改善により、売上総利益率が
伸長(+2.8%)

営業利益

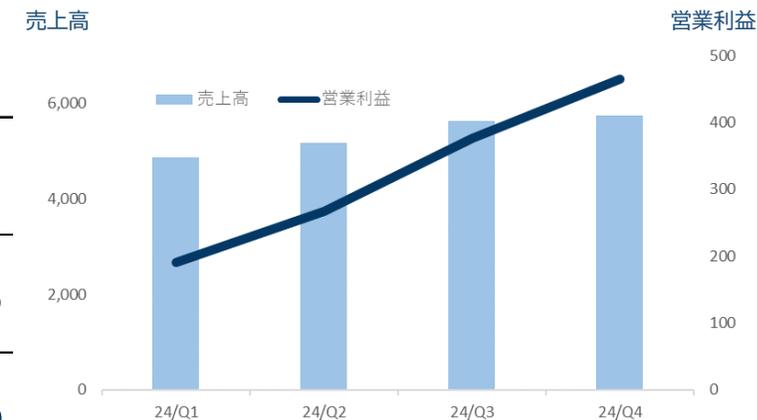
人員拡大に伴い、採用費及び人件費の
販管費が増えたものの、営業利益は
過去最高値で着地

4. ご参考 単体QoQ

単位:百万円



	24/Q1	24/Q2	24/Q3	24/Q4
売上高	4,876	5,170	5,635	5,741
売上総利益	1,193	1,252	1,467	1,588
営業利益	191	266	376	465
経常利益	195	267	402	465
四半期純利益	85	180	263	370



売上高

Q2以降、5,000百万円超をキープ
四半期売上高を連続更新

営業利益

営業体制や価格見直しの効果等が
実を結びつつある

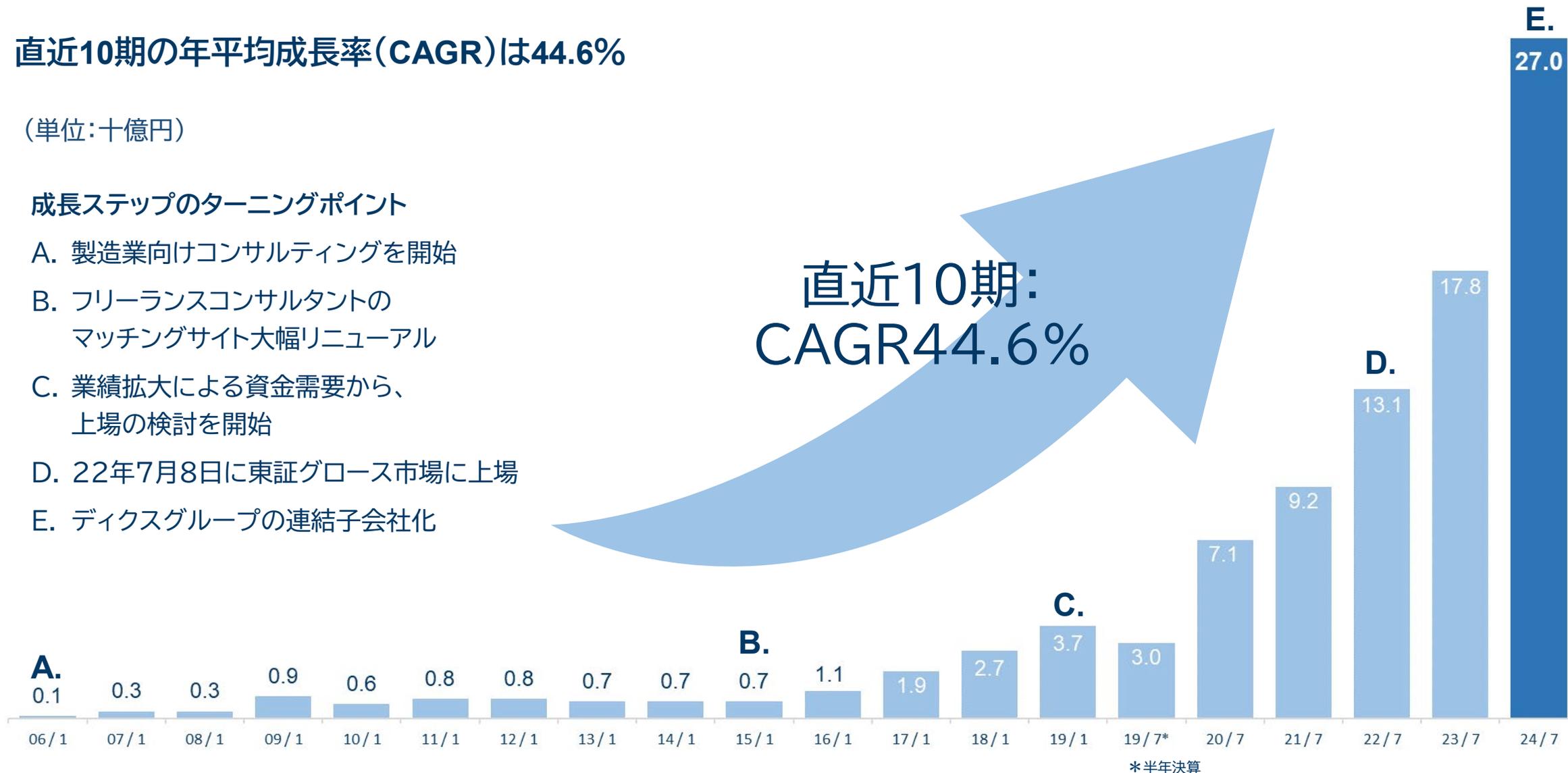
直近10期の年平均成長率(CAGR)は44.6%

(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

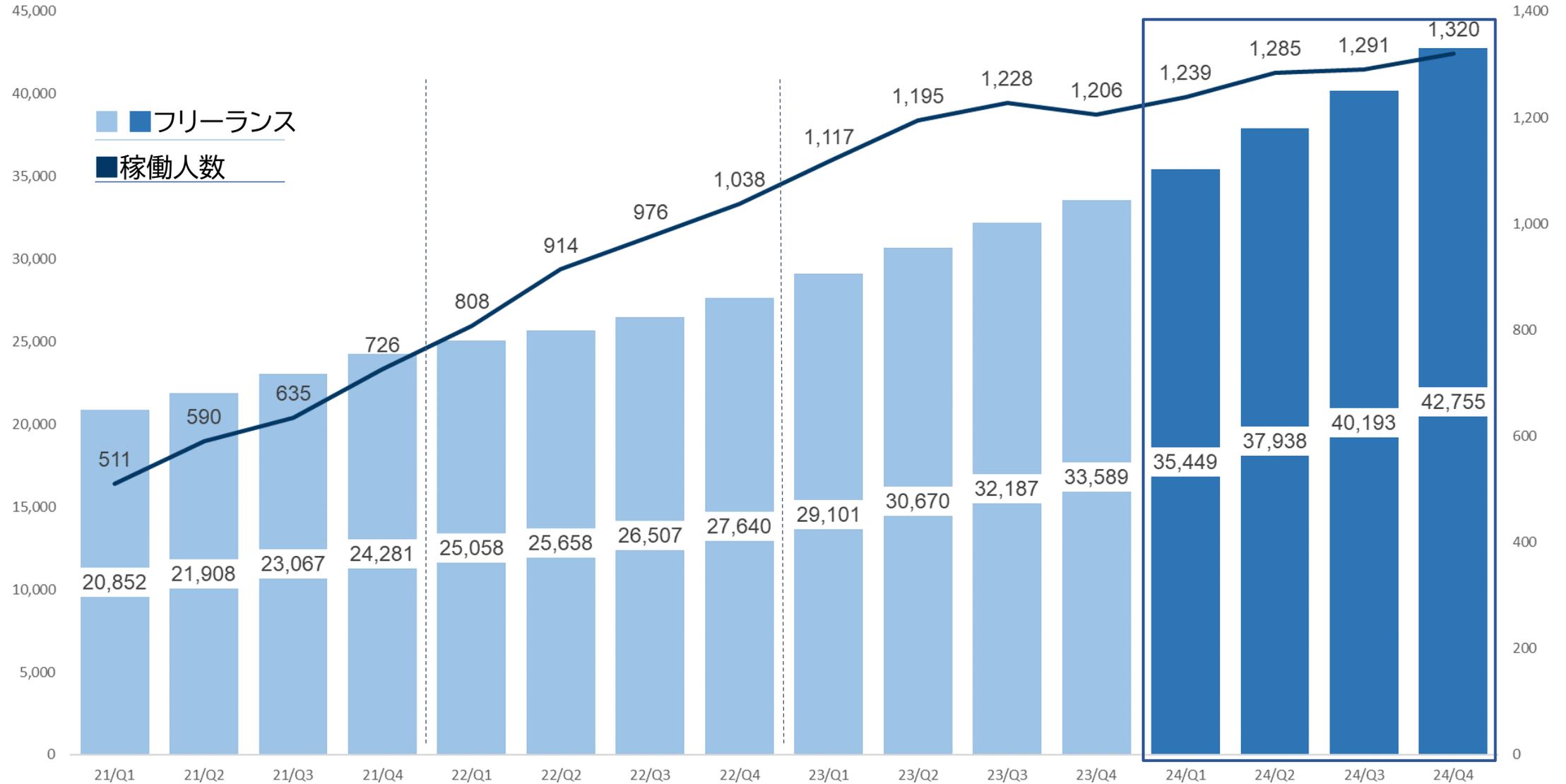
直近10期:
CAGR44.6%



4. ご参考 当社単体フリーランス登録者数、稼働人数

フリーランス
(単位:人)

稼働人数
(単位:人)

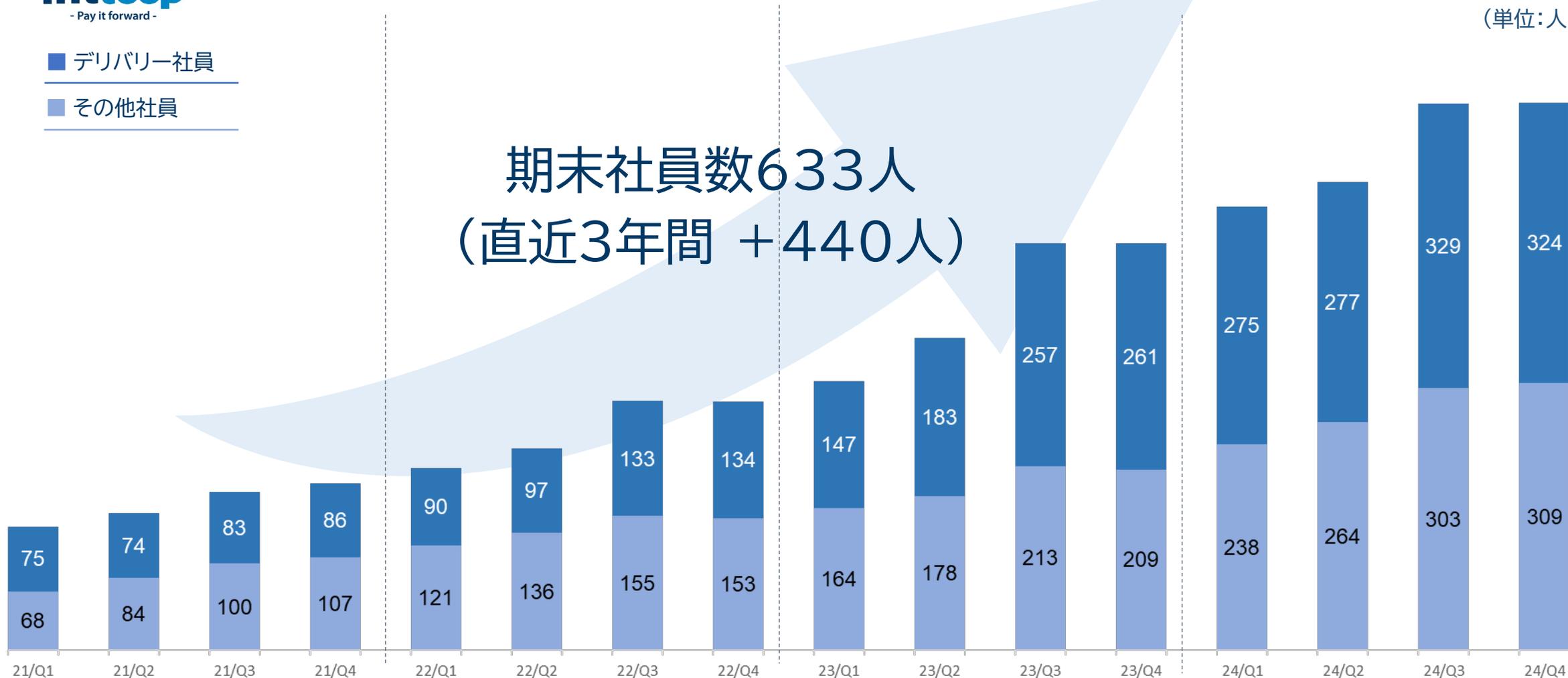


4. ご参考 当社単体社員数推移

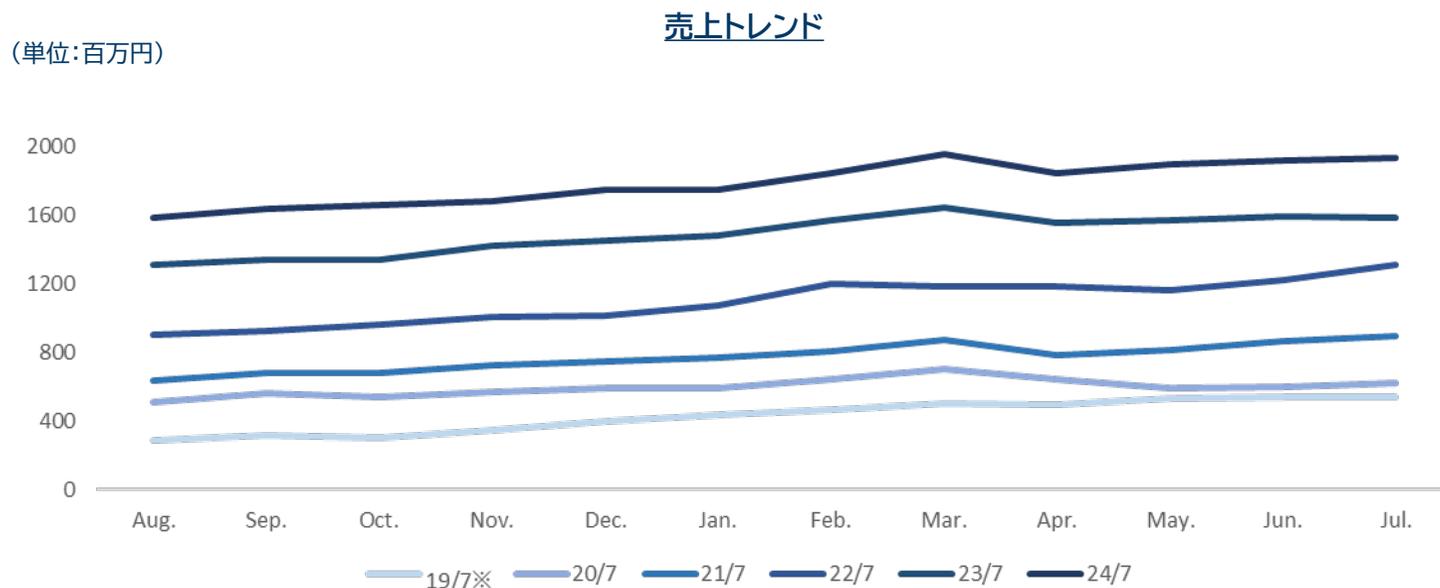


- デリバリー社員
- その他社員

期末社員数633人
(直近3年間 +440人)



4. ご参考 売上高の季節性 / 進捗



*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

原則： スtock型モデルのため、
基本、売上は前月を上回る

例外： 日本特有の3月決算の影響から
4月は前月を下回ることがある

四半期売上

	Q1	Q2	Q3	Q4
21/7	22%	46%	72%	100%
22/7	21%	45%	72%	100%
23/7	22%	47%	73%	100%
24/7	23%	47%	73%	100%
平均進捗率	22%	46%	73%	100%

4. ご参考 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)

4. ご参考 役員構成



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)

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)

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8月日本郵政(株)「郵便局ネットワークの強靱化」を実現するための検討会
(現「郵便局ネットワークバリューアップ戦略検討委員会」)委員(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)

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

4. ご参考 サービス内容

デリバリー 従業員数 **324名**
FY24/7

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 **309名**
FY24/7

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



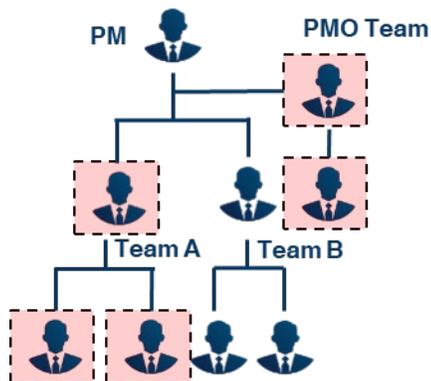
ハイブリッドチーム

デリバリー従業員
(コンサルタント / ITエンジニア)

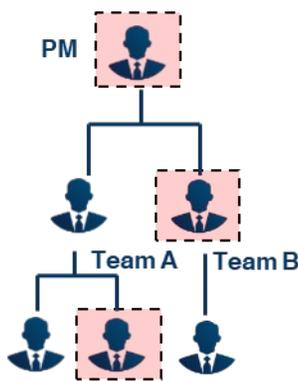


フリーランス / BPs
(コンサルタント / ITエンジニア)

チーム提案



スポット提案



当社提案要員

当社の特徴

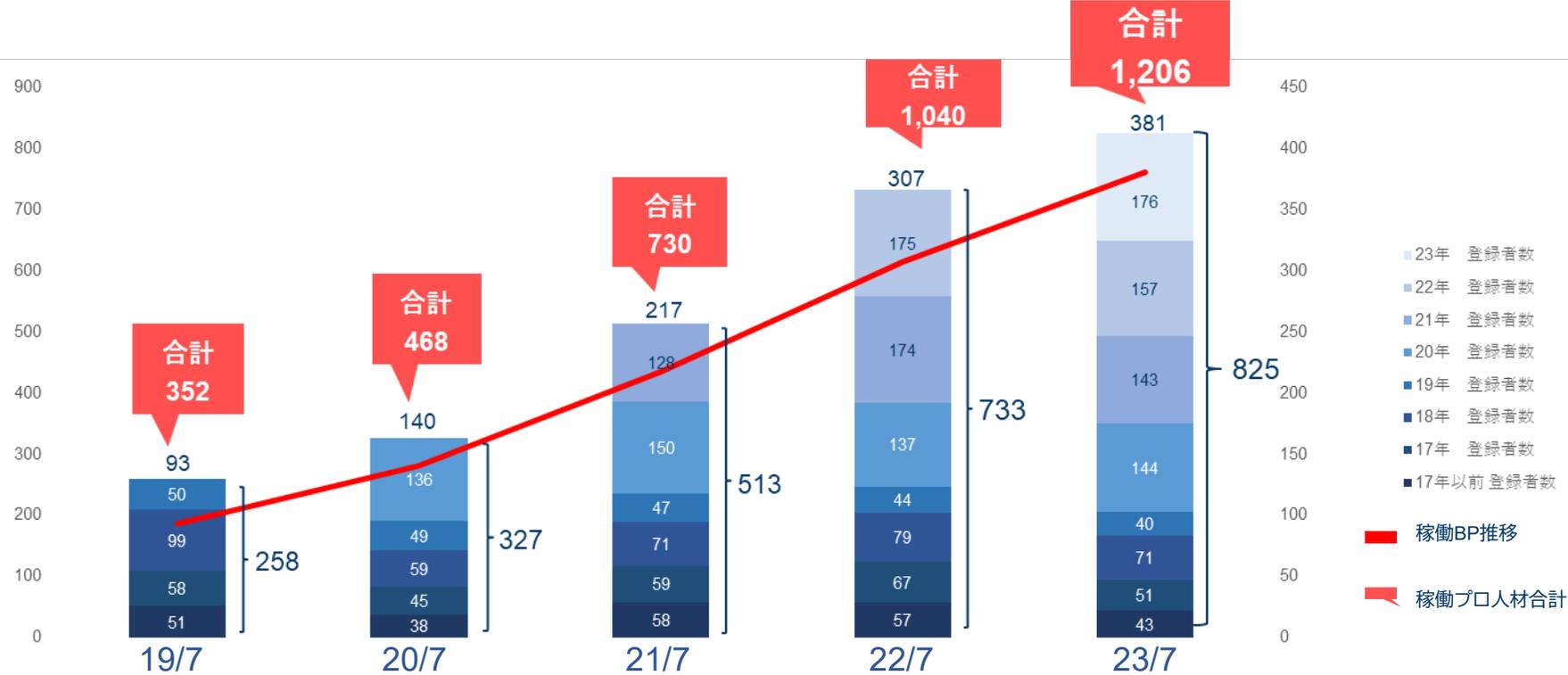
当社社員が中心となり、フリーランスとのハイブリッドチームを組成
リソースマネジメント支援により、内側からリスクを認識し、異なるポジションのリソースも支援可能

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

4. ご参考 プロ人材の稼働者推移

- ✓ 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



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
- ・LTVの向上※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り引きを始めてから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したもの

4. ご参考 クライアントと稼働者の特徴

intloop
- Pay it forward -

クライアント

コンサルファーム / Sier

事業会社

売上比率

8 : 2

売上総利益率

20%～
案件難易度に応じて個別設定

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

プロフェッショナル

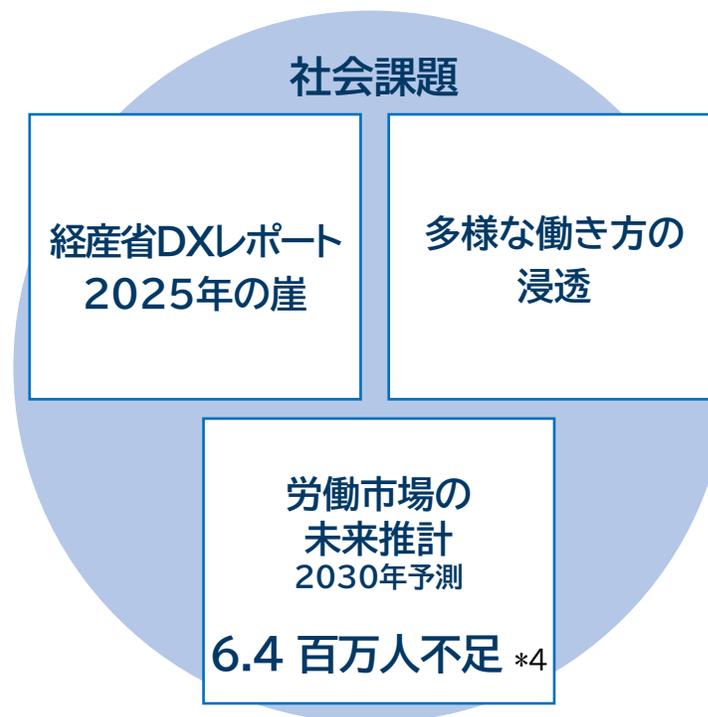
フリーランス / BP

社員

稼働人数割合

9 : 1

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

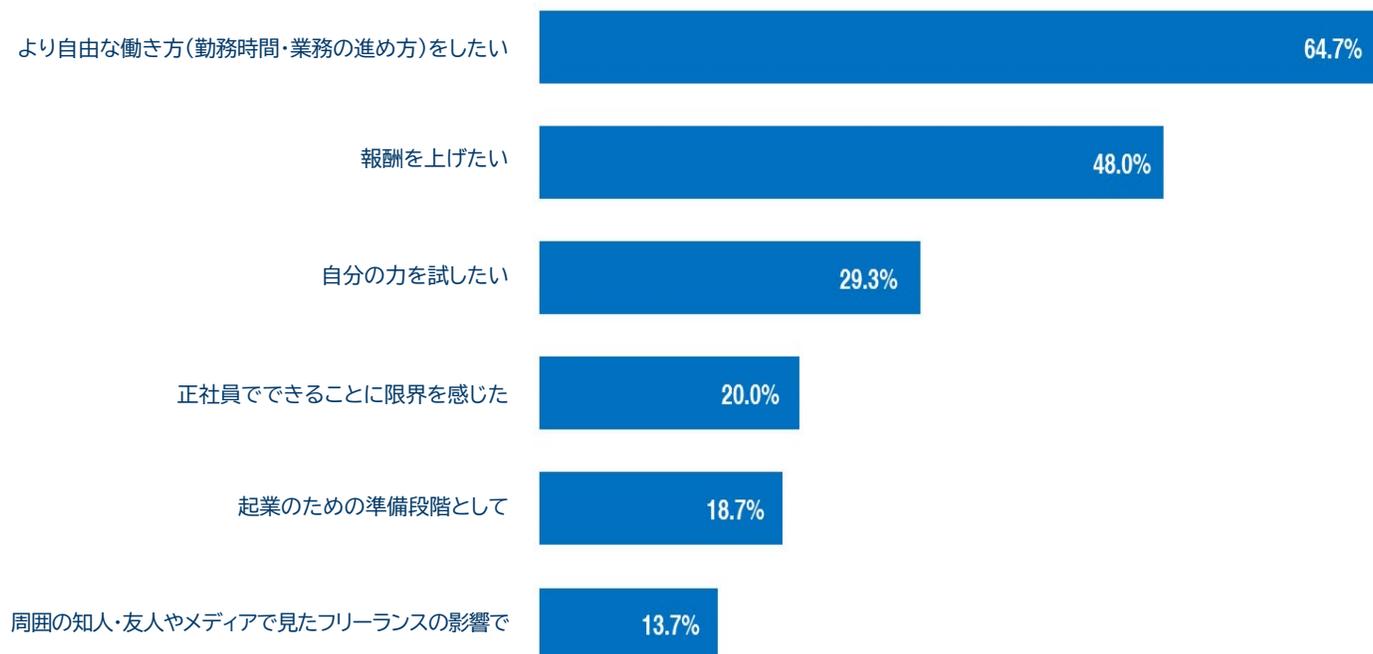
*1 IDC Japan 2024

*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

なぜフリーランスとして働き始めたのか？



サマリ

22年9月、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】

- ・ 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

(当社調べ)

4. ご参考 INTLOOPを選択する理由

コンサル登録サイト

“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

エンジニア登録サイト

“TECH STOCK”[©]



知名度に加え、フリーランス獲得マーケティングが得意

今後の予定

株主総会

2024年10月29日(火)

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。