

**intloop**

**FY25/7 Q2**

# 第2四半期 決算説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2025年 3月14日

1. エグゼクティブサマリー
2. 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 Q2」をご参照ください

# 1. エグゼクティブサマリー



当社は、2025年2月25日に創業20周年を迎えました。

社名の由来でもある「Introduction(紹介・新たな出会いや機会)」の「Loop(つなぐ・繰り返す)」を体現し、20年間多くの人・企業とともに歩んできました。これまで成長を支えてくださった多くの関係者の皆様への20年分の「Pay it forward(恩送り)」の気持ちを込め、この度、特設サイトを公開しました。

人と企業との「つながり」を源泉として成長を続けてきたこの20年を振り返り、次の未来に向けてさらなる進化を目指します。

**INTLOOP20周年特設サイト**

<https://www.intloop.com/company/history/20th/>

## 1 FY25/7 上期業績

- 売上高16,033百万円(前年同期比+36.1%)、営業利益1,065百万円(前年同期比+92.7%)となり、順調に進捗。上期としては過去最高となる
- 背景に、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進捗したことが挙げられる。また、これにより粗利率が改善した

## 2 新規事業領域の拡大

- 昨年10月の伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携による受注が、上期売上高に貢献
- Q2は、“VISION2030”の重点戦略である「新規事業領域の拡大」を進め、旭食品株式会社との合弁会社を設立した。また、物流DXシステム開発に着手した(詳細は次々頁参照)
- 下期も積極的に新規事業領域の拡大に取り組む予定

### 3 下期の見通し

- 上期に引き続き、成長路線を継続
- 営業体制の変革を継続実施、特に高収益の案件獲得に注力
- 上期に引き続き、ハイレイヤー人材を中心とする中途採用に注力するが、費用は当期計画及び“VISION2030”に織り込み済み

2025年1月30日

旭食品株式会社

《 トモシアHDグループ 》

- 高知県南国市に本社を置く、トモシアHD傘下・食品卸大手の旭食品と50%ずつ出資し、食文化の維持、地方経済の活性化を目的とし、合併会社「食共創(しょくきょうそう)パートナーズ株式会社」を設立(資本金及び資本準備金980百万円)
- 食品業界に特化したバイアウトファンドを目指す

2025年3月13日

ソニーセミコンダクタソリューションズ(株)  
三井倉庫サプライチェーンソリューション(株)

- ソニーセミコンダクタソリューションズのエッジAIセンシングプラットフォーム「AITRIOS (アイトリオス)™」を活用した物流DXシステムの開発に着手。また、本開発は、当社と2020年より業務提携を結んでいる三井倉庫サプライチェーンソリューションによる専門的知見を受けて実務に即した機能を実装

## 1 フリーランス事業強化／コンサル領域拡充

- 伊藤忠商事と資本・業務提携、同社グループとの取引拡大中
- 営業体制を変革し、価格改定の実施・高収益案件を獲得する体制へシフト

## 2 ソリューションポートフォリオ拡充

- Idein社と資本・業務提携
- オルツ社と業務提携
- 物流DXシステムの開発着手(前頁参照)など、AI関連分野に注力

## 3 オープンイノベーション新事業創出

- 「INTLOOP Ventures Accelerator」を開始
- 既存出資先のQXLV、FUNDINNO等とも連携し、テック・スタートアップ企業を支援

## 4 JV共創／ファンド投資事業強化

- 食品卸大手の旭食品と合併会社の設立、業界特化型のバイアウトファンドを目指して活動開始

## 5 筋肉質なグループ経営基盤構築

- 基幹システムのリプレイスが進行、来期稼働に向けて準備
- ハイレイヤー人材の採用により、グループ経営体制を強化



## 2. 業績ハイライト

# 1 業績ハイライト①(連結・累計)

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

	売上高		営業利益		親会社株主に帰属する 中間純利益	
FY25 上期	16,033 百万円		1,065 百万円		571 百万円	
YoY	+4,255百万円 (FY24上期:11,778百万円)	+36.1%	+512百万円 (FY24上期:552 百万円)	+92.7%	+292百万円 (FY24上期:279 百万円)	+105.0%

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進捗

# 1 業績ハイライト①(連結・累計)

## 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比で改善

(単位:百万円)

	FY25/7 上期	前年同期 (FY24/7 上期)		業績予想 (FY25通期)	進捗率 (FY25通期)
		実績	増減率		
売上高	16,033	11,778	36.1%	34,550	46.4%
売上総利益	4,332	2,848	52.1%	8,742	49.6%
<b>売上総利益率</b>	<b>27.0%</b>	<b>24.2%</b>	<b>+2.8pt</b>	-	-
営業利益	1,065	552	92.7%	1,969	54.1%
営業利益率	6.6%	4.7%	+1.9pt	-	-
経常利益	1,072	545	96.6%	2,000	53.6%
税金等調整前 中間純利益	1,018	489	107.9%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	571	279	105.0%	1,211	47.2%

## 第1四半期に引き続き、売上総利益率は前年同期比で改善

(単位:百万円)

	FY25/7 Q2	前年同期 (FY24/7 Q2)	
		実績	増減率
売上高	8,071	6,901	16.9%
売上総利益	2,186	1,655	32.1%
<b>売上総利益率</b>	<b>27.1%</b>	<b>24.0%</b>	<b>+3.1pt</b>
営業利益	559	376	48.6%
営業利益率	6.9%	5.4%	+1.5pt
経常利益	568	364	55.8%
税金等調整前 四半期純利益	559	373	49.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	331	203	63.1%

# 1 業績ハイライト③(INTLOOP単体・Q2／参考)

(単位:百万円)

	FY25/7 Q2	前年同期 (FY24/7 Q2)		前四半期 (FY25/7 Q1)	
		実績	増減率	実績	増減率
① 売上高	6,204	5,170	20.0%	5,982	3.7%
売上総利益	1,776	1,252	41.8%	1,662	6.8%
② 売上総利益率	28.6%	24.2%	+4.4pt	27.8%	+0.8pt
③ 営業利益	452	266	69.8%	365	23.9%
営業利益率	7.3%	5.2%	+2.1pt	6.1%	+1.2pt
経常利益	450	267	68.5%	366	23.0%
税引前四半期純利益	444	276	60.9%	320	38.7%
四半期純利益	301	180	67.0%	198	51.7%

## ① 売上高

- 24年12月末に大型案件の終了が一時的に発生。また、高収益案件の獲得に重点を置いた営業体制の変革により、前四半期からの伸長が+3.7%に留まる

## 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Q1に引き続き改善

## ③ 営業利益

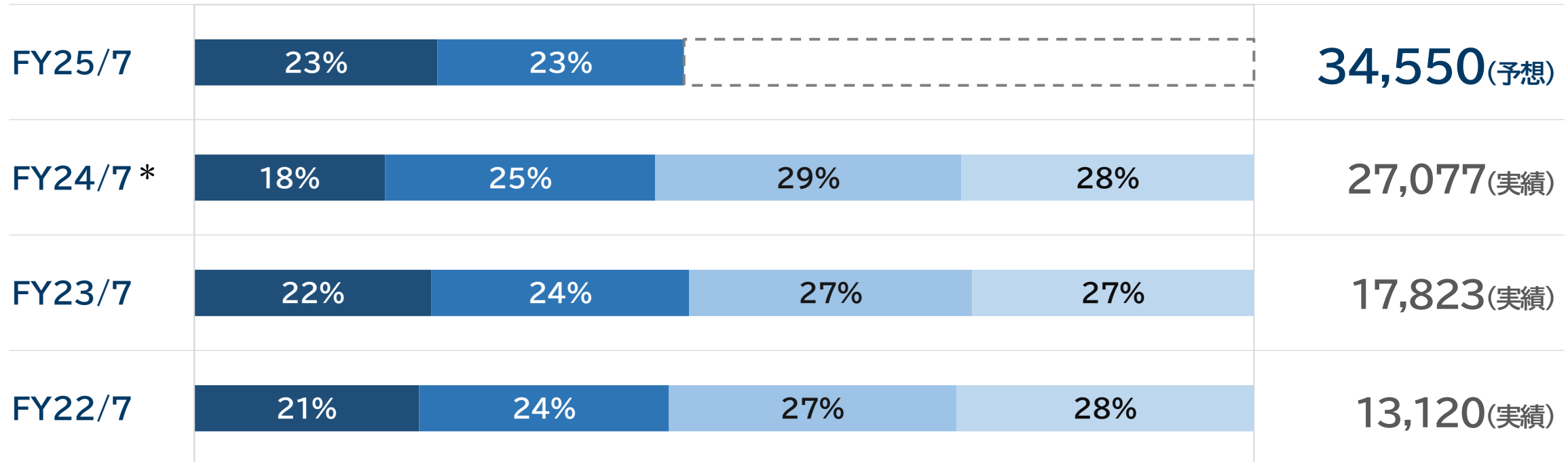
- 広告宣伝費の効率化は、前期Q4から当期も引き続き継続、費用対効果を重視
- 先行投資としてハイレイヤー人材を中心とする中途採用を実施、下期も引き続き継続予定

## 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予定通り進捗  
下期も高収益の案件獲得に注力し、売上高の伸長を目指す

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

(単位:百万円)



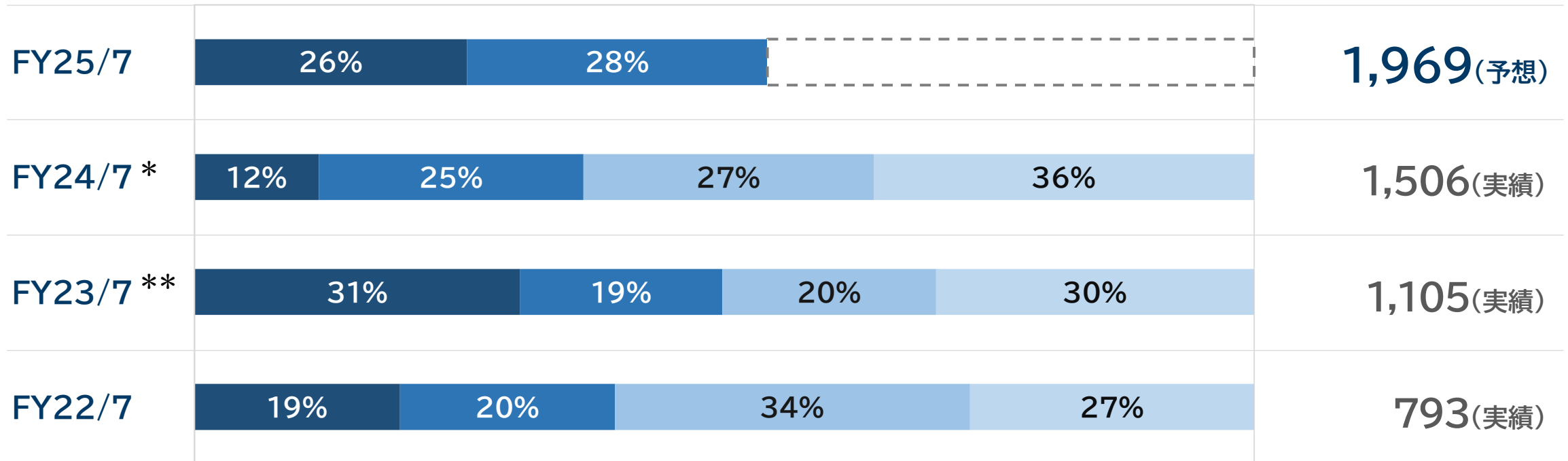
\*FY24/7の2Qよりディクスグループが連結子会社化

### 3 通期連結予想(営業利益)に関する進捗

高収益案件の獲得が寄与し、通期計画に対して順調に進捗  
下期も成長路線の継続と中途採用等の人的投資を両立

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

(単位:百万円)

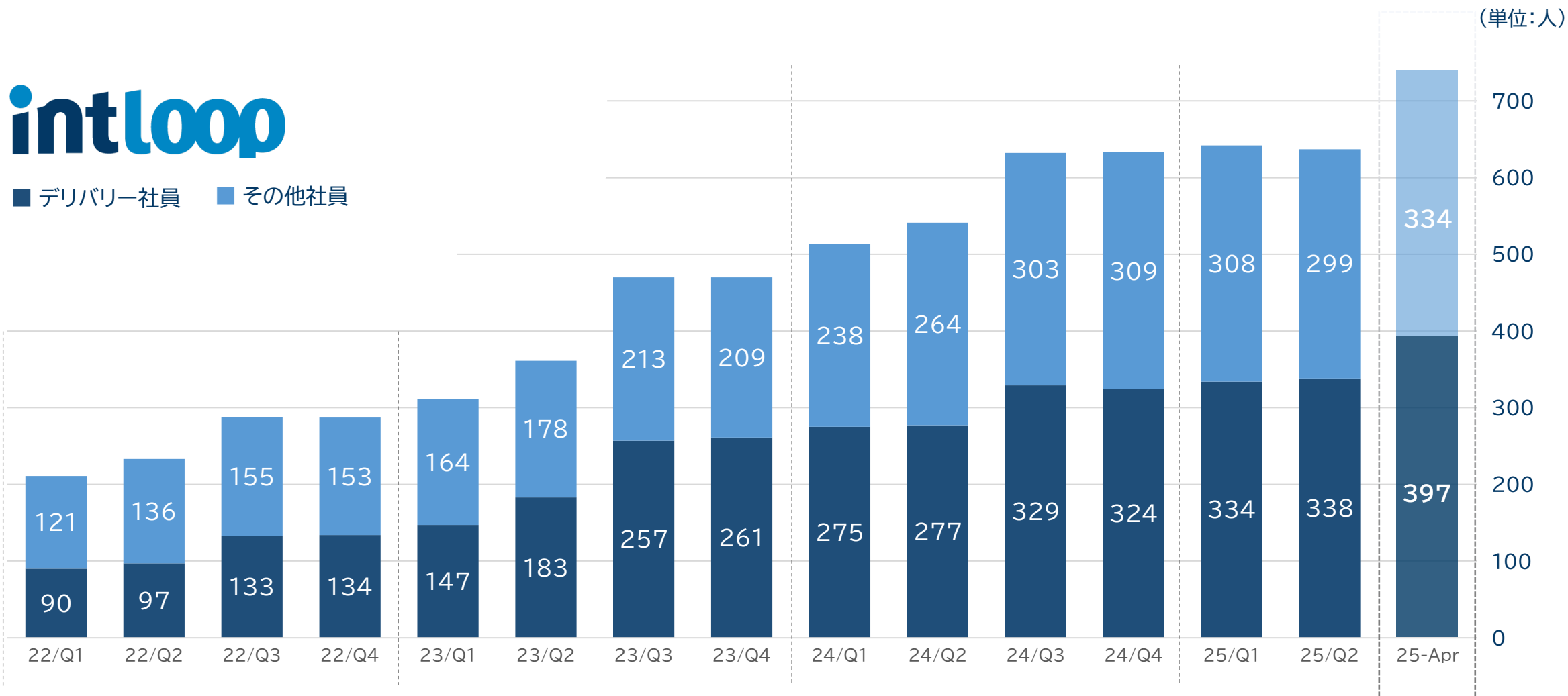


\* FY24/7の2Qよりディクスグループが連結子会社化

\*\* FY23/7の1Qは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

## 4 INTLOOP単体の社員数推移

FY25/Q2 社員数637人。なお、2025年4月は82人(新卒含む)入社予定





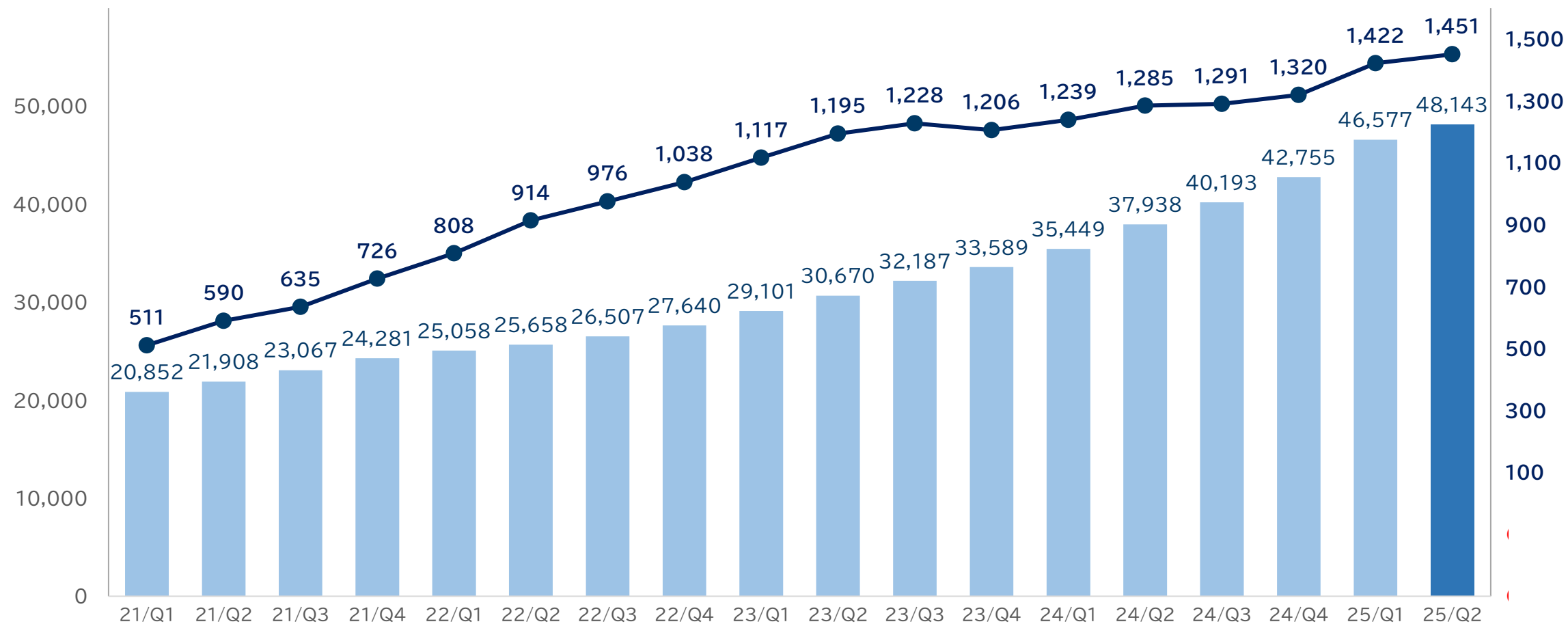
## 5 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

### 広告宣伝費を効率化しつつ登録者の伸長は維持、稼働人数を向上

フリーランス  
登録者数  
(単位:人)

登録者数 ● 稼働人数

稼働人数  
(単位:人)



## 【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	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%

# 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	2,011百万円(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	1,178人(2025年1月末日現在)

事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事業戦略・業務改革コンサルティング</li><li>・ ITコンサルティング</li><li>・ プロジェクトマネジメント支援</li><li>・ プロコンサル派遣・人材紹介</li><li>・ 新規事業開発・営業推進支援</li></ul>
グループ会社	<p><b>ディクスホールディングス株式会社*</b></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>株式会社ヴィータ*</p> <p><b>INTLOOP Strategy株式会社(非連結)</b></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、ヴィータの純粋持株会社 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)



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)

### 3 創業からの売上推移

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

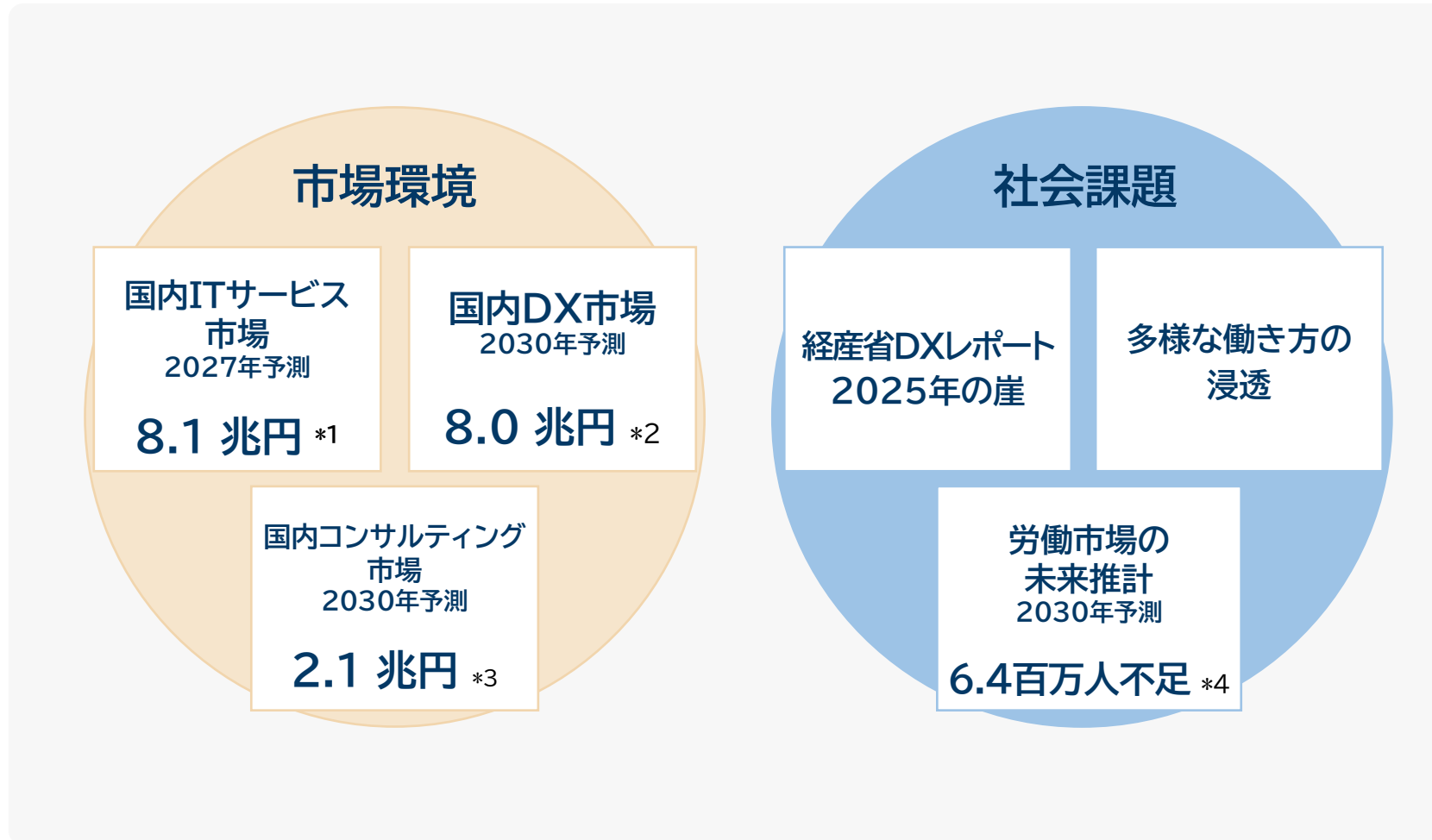
- A 製造業向けコンサルティングを開始
- B フリーランスコンサルタントのマッチングサイト大幅リニューアル
- C 業績拡大による資金需要から、上場の検討を開始
- D 22年7月8日に東証グロース市場に上場
- E ディクスグループの連結子会社化

直近10期:  
CAGR44.6%



\*半年決算

# 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

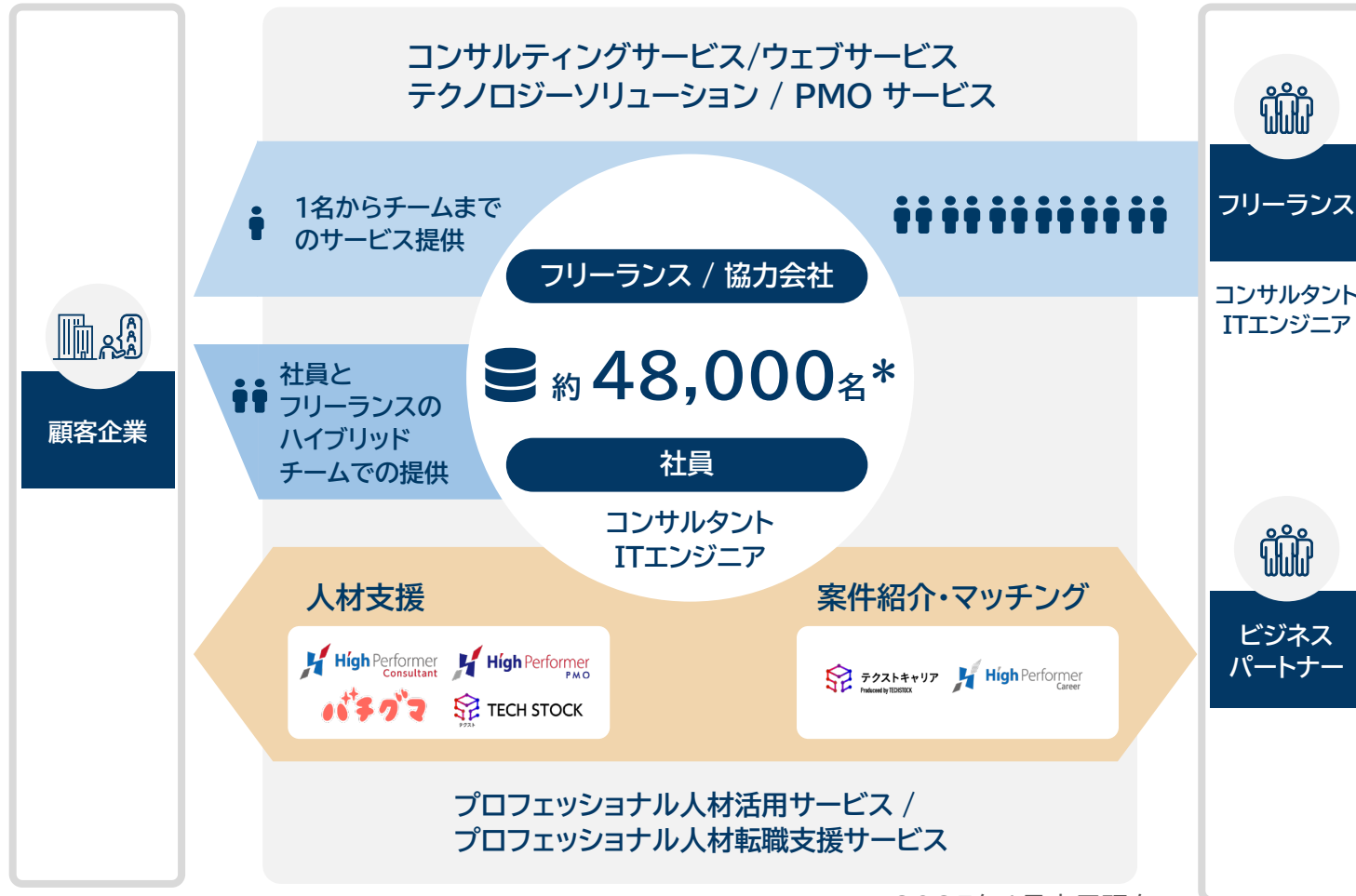
\*1 IDC Japan 2024

\*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4.8万人の人材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

\*2025年1月末日現在



## 6 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **338**名 25/Q2

### 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 **299**名 25/Q2

### 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)

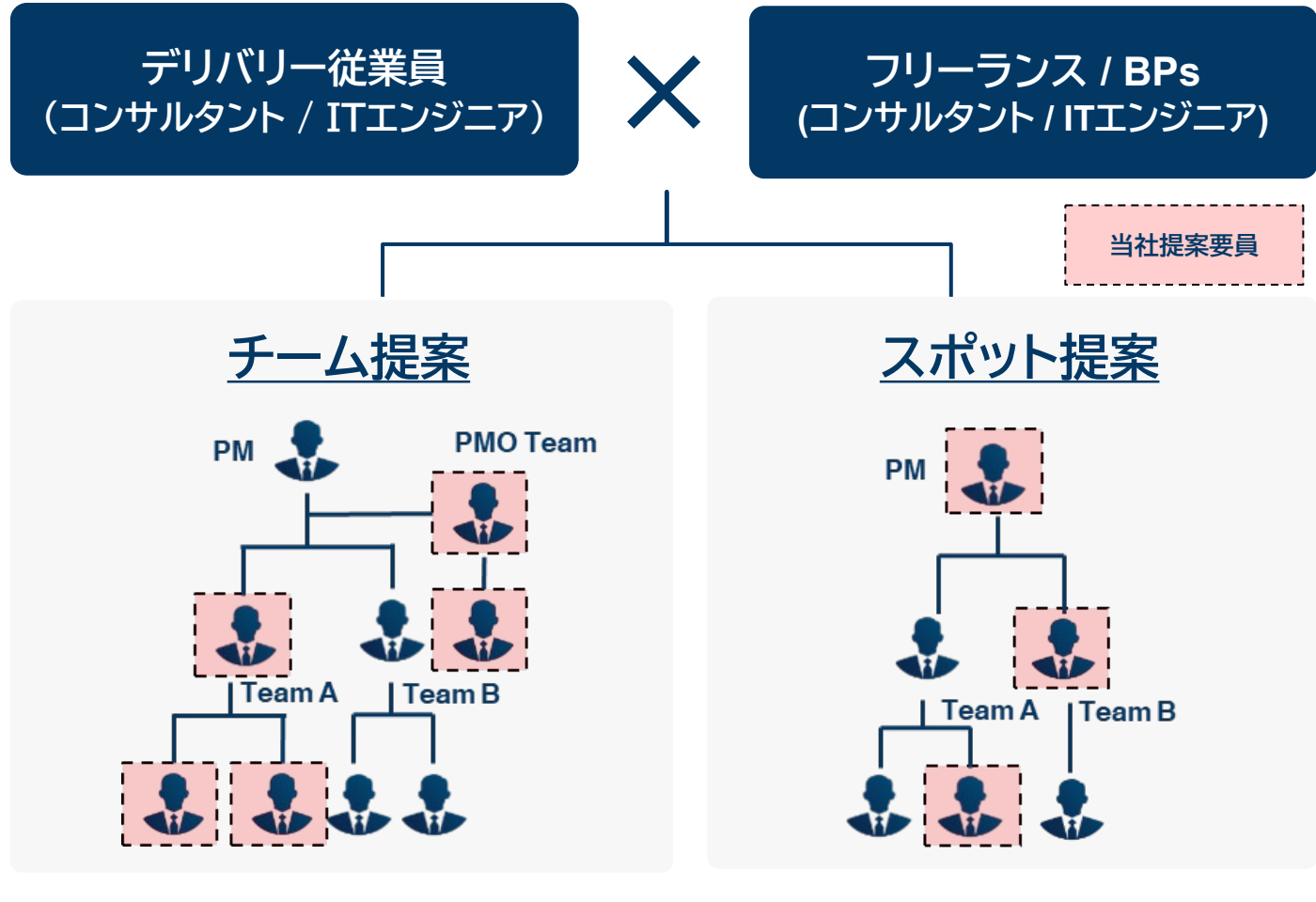


### プロ人材転職支援サービス

- ・ 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



### 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

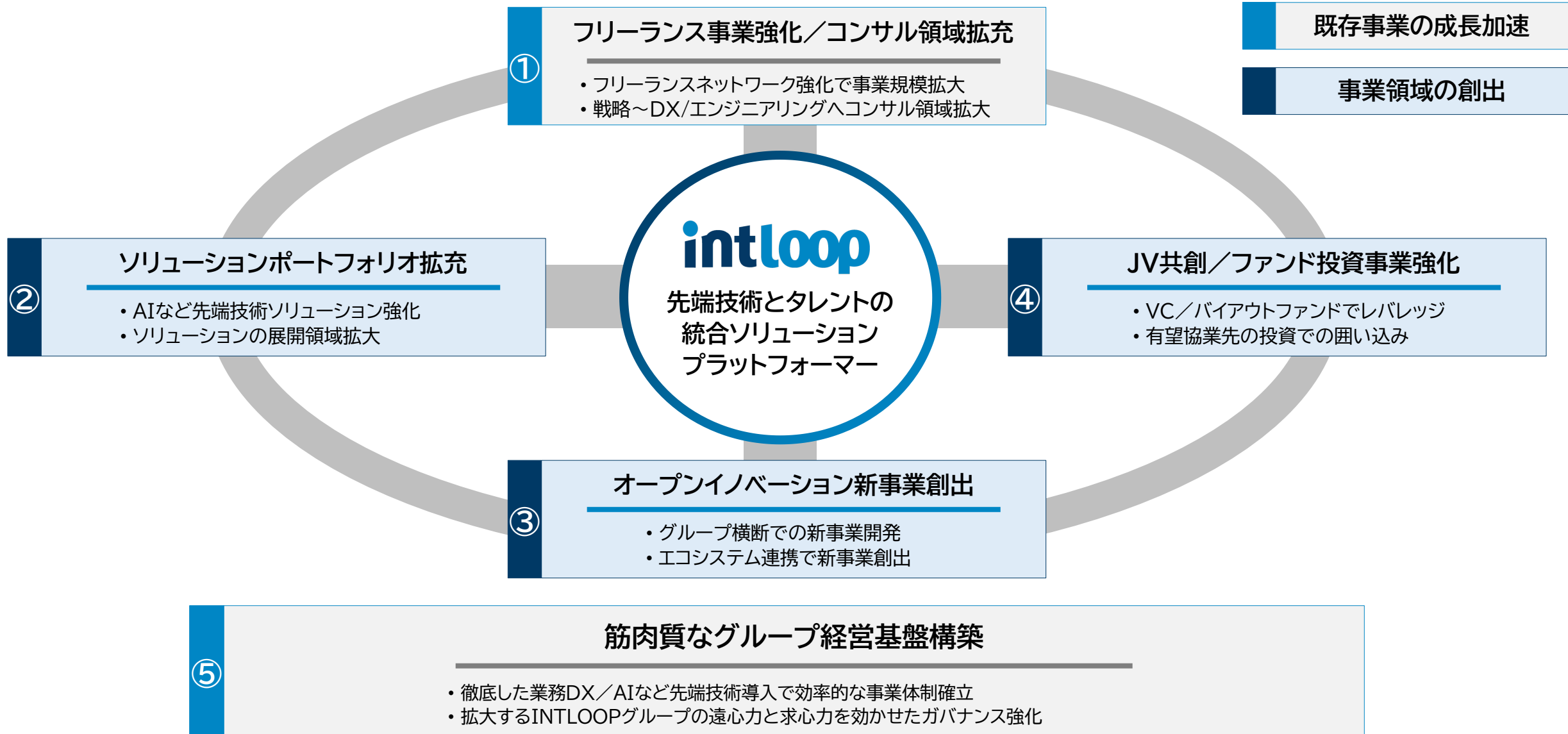
# 2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

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

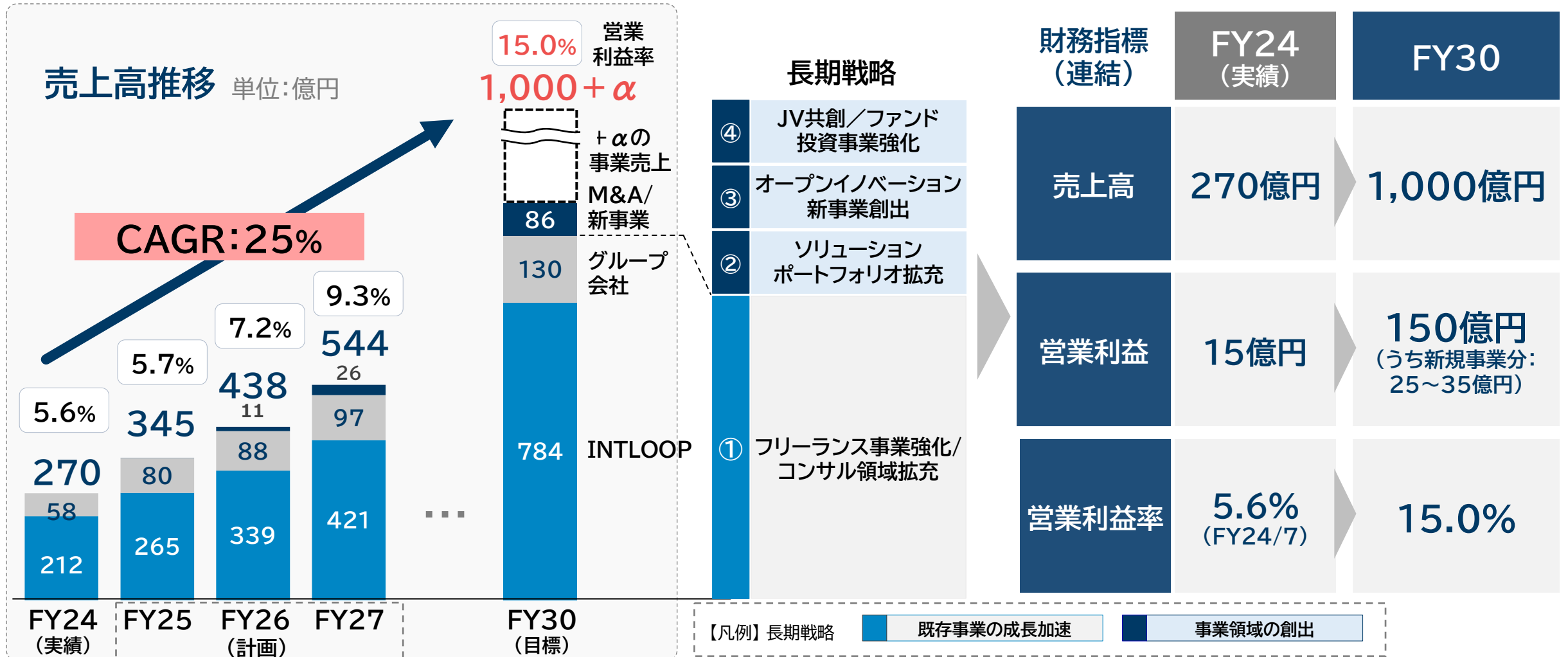
目標達成に向けた取り組みとして、「既存事業の成長加速」「事業領域の創出」のために、下記の重点戦略を定める

## 【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



## 今後の予定

FY25/7 Q3 決算発表及び決算説明会 2025年6月13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。