



FY25/7 Q3

第3四半期 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 6月13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 Q3」をご参照ください

1. エグゼクティブサマリー

1 FY25/7 Q3累計 業績

- 売上高24,787百万円(前年同期比+26.5%)、営業利益1,514百万円(同+56.8%)。売上高、営業利益ともにQ3累計としては過去最高となる収益性を重視した営業活動の結果、Q3までの売上高の通期業績予想に対する進捗率は71.7%に留まる。また、営業利益は同76.9%と好調に推移し、通期業績予想を上回る見込み。
- 「過去最高」の背景には、上期に引き続き、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
- 2月に組織変更を実施。昨年10月に資本・業務提携をした伊藤忠グループほか売上構成比の高い主要顧客向けに専任の営業部署を設け、営業体制を強化。主要顧客の売上高、売上総利益ともに伸長
- ディクスグループは売上高、営業利益以下、すべて想定通り達成し、連結業績に貢献

* 高収益案件…事業会社(エンタープライズ)向けの案件と SIer もしくはコンサルティングファーム向けの一部の案件で、収益性の高い案件

2 人的資本の拡充

- 前期より注力していたハイレイヤー人材の中途採用が大きく進捗、当期予算に見込んでいた採用費をQ3で計上(7ページ参照)
- 今春入社の新卒社員(約70名)の採用費・研修費等もQ3で計上。育成も順調であり、来期以降、新卒デリバリー社員が売上・収益に貢献
- 4月にINTLOOP新本社内にカフェテリアをオープン。社員はもとより、社内外のコミュニケーション促進や情報発信を行うイベントスペースとしても活用 (10ページ参照)

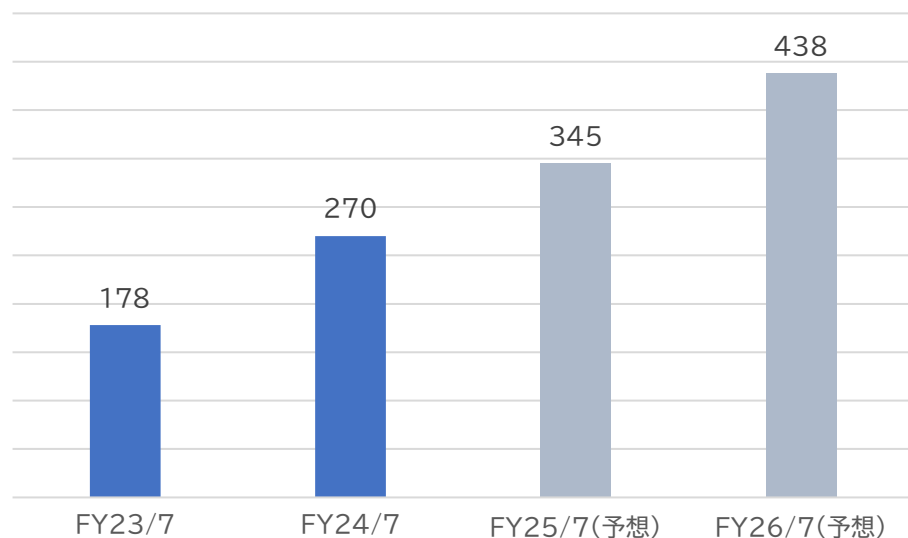
3 新規事業領域の拡大

- スタートアップに人材・資金などの経営リソースを提供し、企業とのビジネスマッチングを支援するコミュニティ、「INTLOOP Ventures Innovation Community(IVIC)」が4月発足
- “ヒトとテクノロジーが融合する、イノベーション創出の起点”を目指し、INTLOOP本社カフェテリアでスタートアップ&VC／投資家ピッチイベント(4月)、勉強会(5月)を実施(11ページ参照)

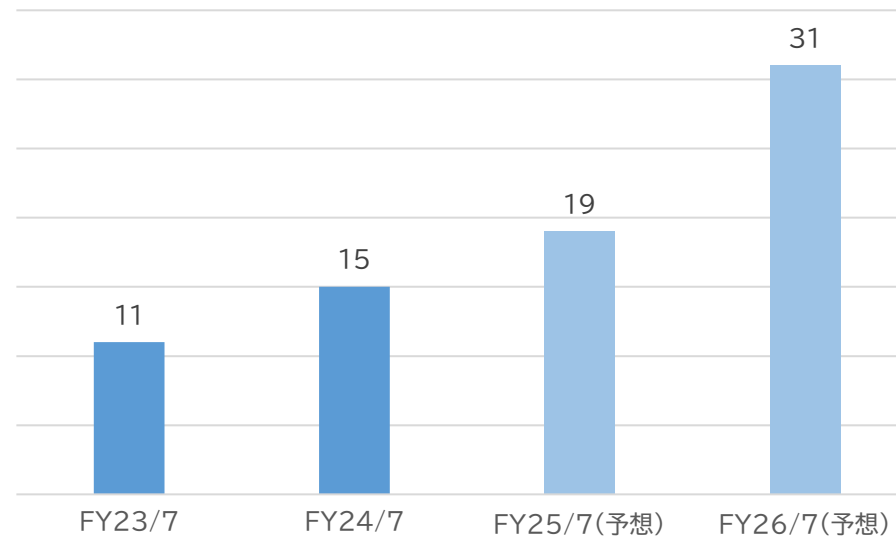
4 Q4及び来期の見通し

- Q4も引き続き高収益案件の獲得による成長路線を継続、通期業績予想の達成に向けてINTLOOP、ディクスグループともに取り組む
- 来期(FY26/7)の通期業績予想は“VISION2030”で示した通り、「売上高438億円、営業利益31億円(営業利益率7.2%)」を計画。さらなる「収益性の改善」に注力

【売上高の推移と今後の計画】 (単位:億円)



【営業利益の推移と今後の計画】 (単位:億円)



前期より強化しているハイレイヤー人材の採用は、予定通り進捗



Q1～Q3: 計10名採用

	デリバリー	その他	合計
1Q	1名	2名	3名
2Q	0名	3名	3名
3Q	3名	1名	4名
合計	4名	6名	10名



Q1～Q3: 計5名採用

	マネージング ディレクター	ディレクター	合計
1Q	1名	0名	1名
2Q	0名	1名	1名
3Q	2名	1名	3名
合計	3名	2名	5名

ハイレイヤー人材の採用が進捗、“VISION2030”の
「ソリューションポートフォリオ拡充」を実現するマトリクス組織体制を構築中

【戦略コンサルティング組織 (INTLOOP Strategy)・サービス体制 (INTLOOPグループ)】

intloop Strategy intloop		▼ 産業領域						
		ハイテク	通信	金融	ライフサイエンス	消費財・小売	公共サービス	自動車 ...
▼ 業務領域		人 MD	人 MD	人 D	人 MD	人 MD	人 MD	(採用予定)
コーポレートファイナンス	人 MD							
組織・人事	(採用予定)							
サプライチェーン	(採用予定)	グループで精鋭を選抜し、経験豊富なコンサルタントを中心とする専門チームを編成 顧客の成長を支援する最適なソリューションを提供						
AI&データサイエンス	(採用予定)							
サイバーセキュリティ	(採用予定)							
サステナビリティ	(採用予定)							
⋮								

※ D=ディレクター、MD=マネージングディレクター

「攻め」のバックオフィス部門プロフェッショナルを採用、 事業成長を加速させる経営体制を確立

【INTLOOP主要メンバー紹介ページ】 <https://www.intloop.com/company/member/>



マーケティング・
コミュニケーション
統括本部長/
マネージングディレクター

水島 剛

【経歴】新卒から約10年間、博報堂のストラテジックプランナーとして、クライアントのマーケティング業務に携わる。その後、LINEのマーケティングマネジャー、Indeed Japanのマーケティングディレクター、スタートアップ企業のCMO、住信SBIネット銀行の子会社(マーケティング会社)の代表取締役を経て現職。企業に必要なマーケティングを定義し機能させるための組織創りや、プロダクトグロスからコミュニケーション設計を経営目線で最適化したプランニングを得意とする



M&A・ファイナンス
シニアディレクター

松本 卓也

【経歴】外資系投資銀行、大手日系証券会社、会計系アドバイザリーファームにてM&A及び資金調達に係るアドバイザリー、大手PEファンドにて投資検討などに従事。その後、デジタルマーケティング関連のスタートアップに入社し、取締役CFOとして同社の東証グロース市場へのIPO及び公募増資による大型資金調達をリード。IPO後も管理部長・経営戦略部長を兼任しつつ経営全般及びM&A体制構築に携わる。2025年1月にINTLOOPに入社し、管理本部にてM&A及びファイナンス関連業務のリードを務める



IT戦略
室長/シニアディレクター

上野 慎太郎

【経歴】大学在学中にセキュリティ企業を共同創業。その後ITコンサルティング企業にてプログラマーとして大規模開発案件を担当。株式会社光通信では基幹統合や新規事業開発で3期連続で常務インセンティブを受賞。EPARKでは1,000万超への会員増加時のメディア戦略からシステム基盤整備、M&A時のテクノロジーデューデリジェンスまで幅広く従事。近年は製造業のDX推進において、IoT製品開発組織の立ち上げから、AI技術の研究開発まで一貫して推進

- 2月に本社移転したINTLOOPオフィス(東京都港区)は、「LOOP TO LOOP」がコンセプト。企業や人の輪が内側からも外側からも広がっていくことを目指し、働きやすさと創造性を追求

【オフィス紹介ページ】 <https://intloop.com/company/office/>



- 4月には社内カフェテリア「Cafe INTLOOP」がオープン
ランチ、終業後のバーの提供のみならず、「全社総会」
「入社式」をはじめとする社内イベントで活用し、社員の
モチベーションアップにつなげる
また、社外向けイベント・コミュニケーションスペースとしても
活用 (e.g., IVICイベント)

INTLOOP Ventures Innovation Community

スタートアップとヒトモノカネのリソースを提供する企業の
ビジネスマッチングを支援するコミュニティ

- INTLOOPによるスタートアップと支援企業の共創型イノベーションコミュニティ
- 「Slackコミュニティ」を中心とするオンラインと「MEETUPイベント(月1回)」オフラインを組み合わせ、「ビジネスマッチング」の機会を提供

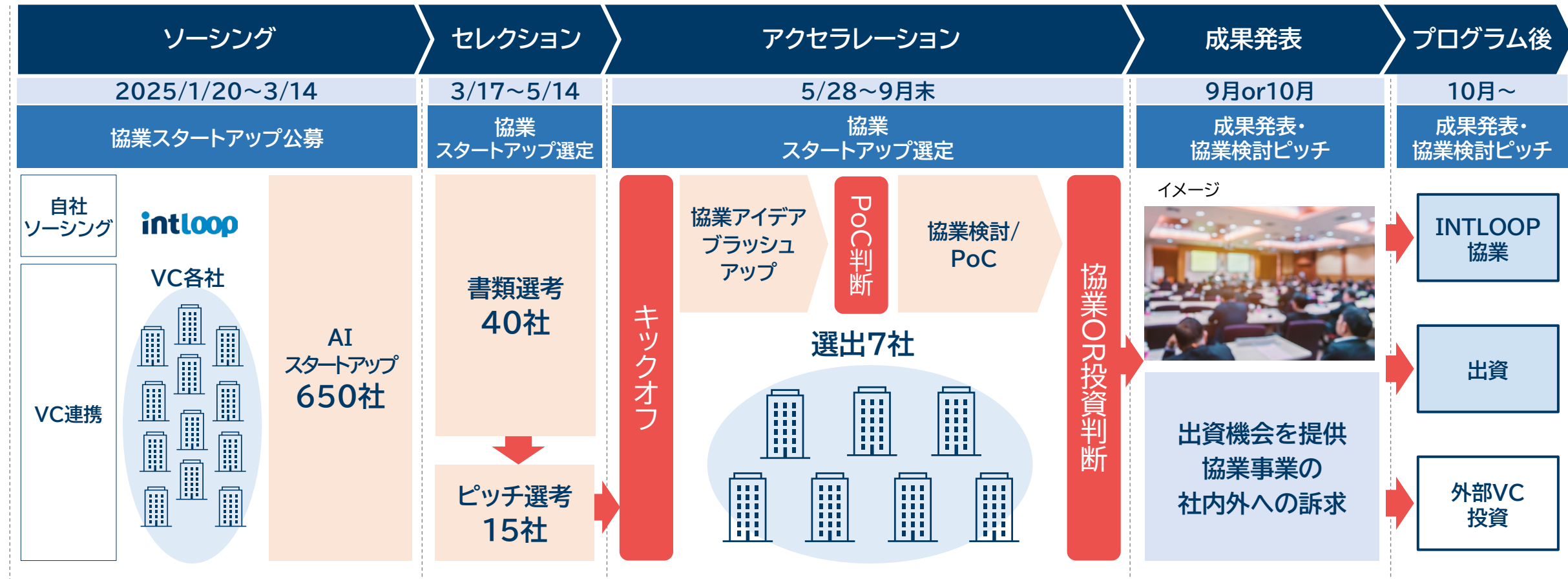
- 代表取締役 林 博文からのメッセージ:

「ヒト×テクノロジーで社会課題に向き合い続ける。
IVICは、共創の場として、スタートアップと支援企業がともに成長するための“実践的なつながり”を提供します。」

【IVIC紹介ページ】 <https://ivic.intloop.com>



7社をアクセラレーションフェーズに選出。7月末にPoC (概念実証)判断を行い、9月末に協業もしくは投資判断予定



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四半期純利益は
上期に引き続き順調に進捗、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 四半期純利益	
FY25 Q3累計	24,787 百万円		1,514 百万円		852 百万円	
YoY	+5,185百万円 (FY24Q3累計:19,602百万円)	+26.5%	+548百万円 (FY24Q3累計:965百万円)	+56.8%	+317百万円 (FY24Q3累計:535百万円)	+59.2%

上期に引き続き、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

上期から引き続き、売上総利益率は前年同期比で改善

(単位:百万円)

	FY25 Q3	前年同期 (FY24 Q3)		業績予想 (FY25通期)	進捗率 (FY25通期)
		実績	増減率		
売上高	24,787	19,602	26.5%	34,550	71.7%
売上総利益	6,724	4,706	42.9%	8,742	76.9%
売上総利益率	27.1%	24.0%	+3.1pt	-	-
営業利益	1,514	965	56.8%	1,969	76.9%
営業利益率	6.1%	4.9%	+1.2pt	-	-
経常利益	1,551	990	56.7%	2,000	77.6%
税金等調整前 四半期純利益	1,497	898	66.6%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	852	535	59.2%	1,211	70.4%

売上総利益率は前年同期比、前四半期比ともに改善

(単位:百万円)

	FY25 Q3	前年同期 (FY24 Q3)		前四半期 (FY25 Q2)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	8,754	7,824	11.9%	8,071	8.5%
売上総利益	2,391	1,857	28.8%	2,186	9.4%
売上総利益率	27.3%	23.7%	+3.6pt	27.1%	+0.2pt
営業利益	449	413	8.8%	559	-19.6%
営業利益率	5.1%	5.3%	△0.2pt	6.9%	△1.8pt
経常利益	479	445	7.8%	568	-15.6%
税金等調整前 四半期純利益	479	409	17.1%	559	-14.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	280	256	9.4%	331	-15.3%

1 業績ハイライト③(INTLOOP単体・Q3)

INTLOOP単体も売上総利益率は前年同期比、前四半期比ともに改善

(単位:百万円)

	FY25 Q3	前年同期 (FY24 Q3)		前四半期 (FY25 Q2)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	6,497	5,635	15.3%	6,204	4.7%
売上総利益	1,884	1,467	28.5%	1,776	6.1%
売上総利益率	29.0%	26.0%	+3.0pt	28.6%	+0.4pt
営業利益	357	376	-5.0%	452	-21.0%
営業利益率	5.5%	6.7%	△1.2pt	7.3%	△1.8pt
経常利益	387	402	-3.5%	450	-13.9%
税引前四半期純利益	387	402	-3.7%	444	-13.0%
四半期純利益	253	263	-3.8%	301	-16.1%

① 売上高

- ・主要顧客向けの専任営業部署を設け、高収益の顧客及び案件の獲得に重点を置く活動を実施

② 売上総利益率

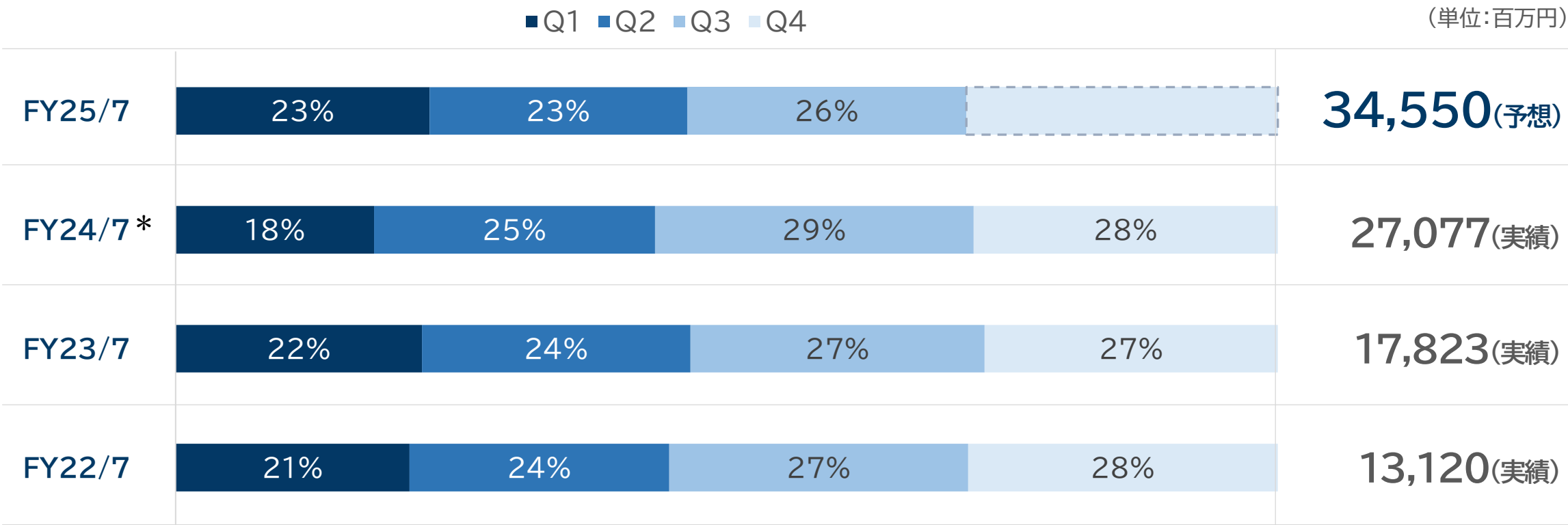
- ・高収益案件の獲得により、売上総利益率は上期に引き続き改善

③ 営業利益

- ・ハイレイヤー人材を中心とする中途採用が大きく進捗、採用費を計上
- ・4月入社の新卒社員関連費用(採用費等)を計上
- ・上記費用はいずれも当期予算に織り込み済み
- ・広告宣伝費の効率化は、前期Q4から引き続き継続、費用対効果を重視

2 通期業績予想(連結・売上高)に関する進捗

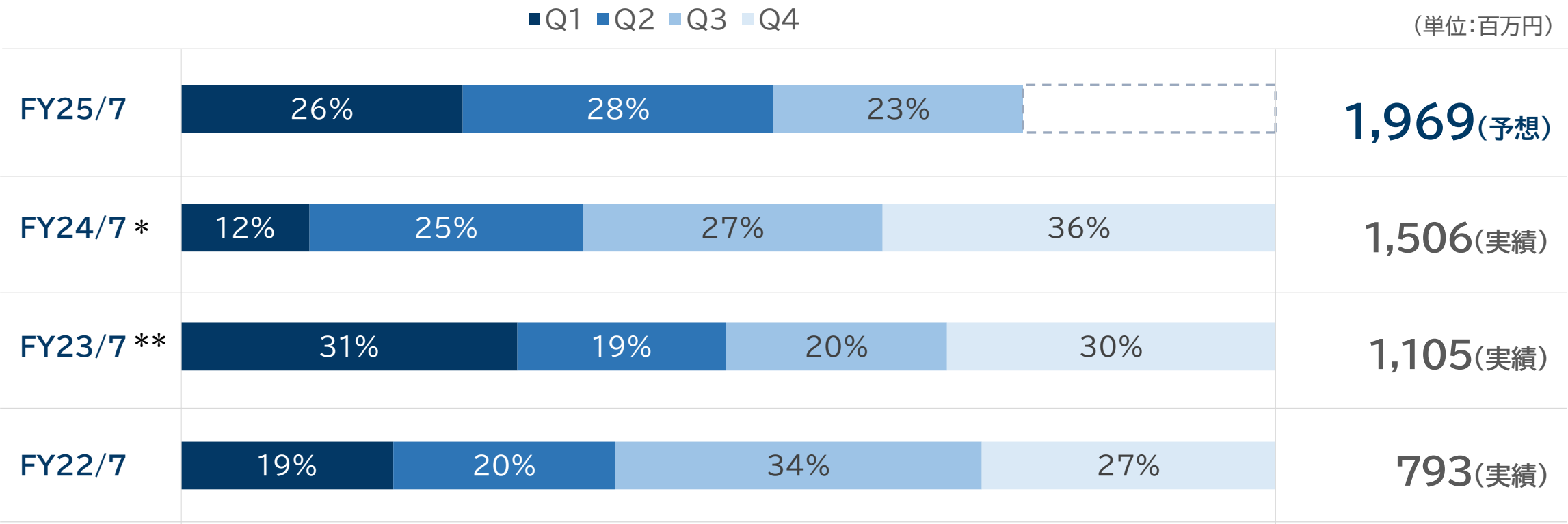
受注案件の収益性を優先した結果、Q3までの売上高の進捗率は71.7%に留まる
引き続きQ4も高収益案件の獲得に注力しつつ、通期業績予想の達成に向けた取り組みを継続



*FY24/7の2Qよりディクスグループが連結子会社化

3 通期業績予想(連結・営業利益)に関する進捗

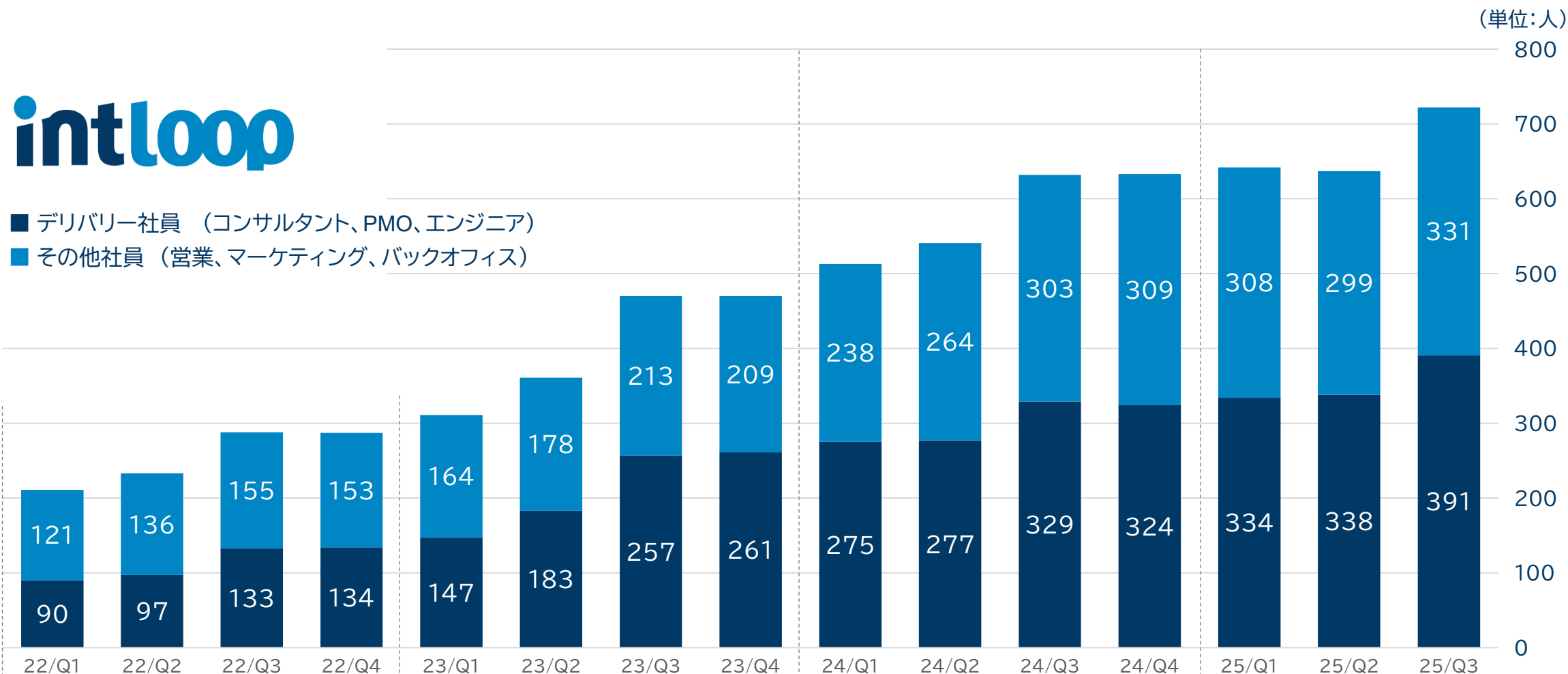
Q3までの営業利益の進捗率は76.9%と好調に推移、通期業績予想を上回る見込み
中途採用など先行投資を行いつつ、高収益案件の獲得により営業利益を着実に積み上げ



* 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

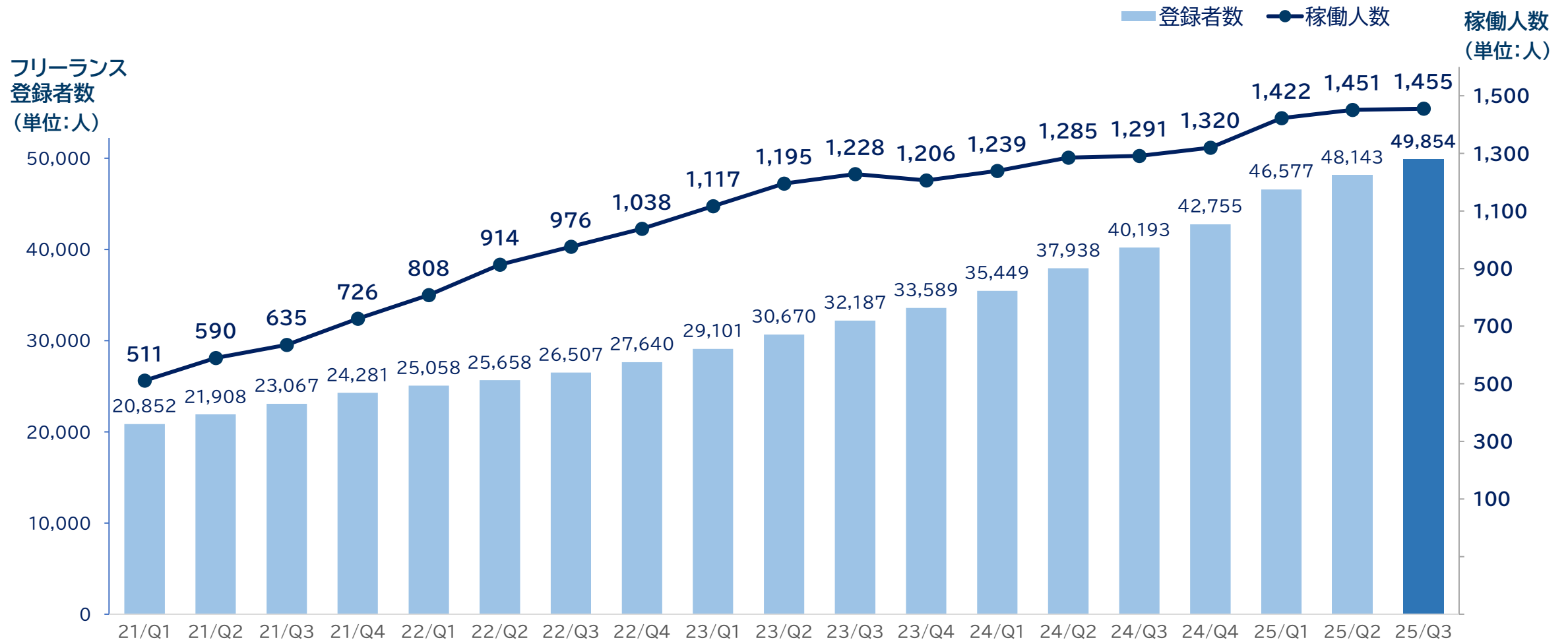
4 INTLOOP単体の社員数推移

FY25/Q3 末は社員数722人。特にデリバリー社員数は順調に増加



5 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

広告宣伝費は効率化しつつも、登録者の伸長は維持
稼働人数は収益性を重視した案件の獲得を優先したため、微増に留まる

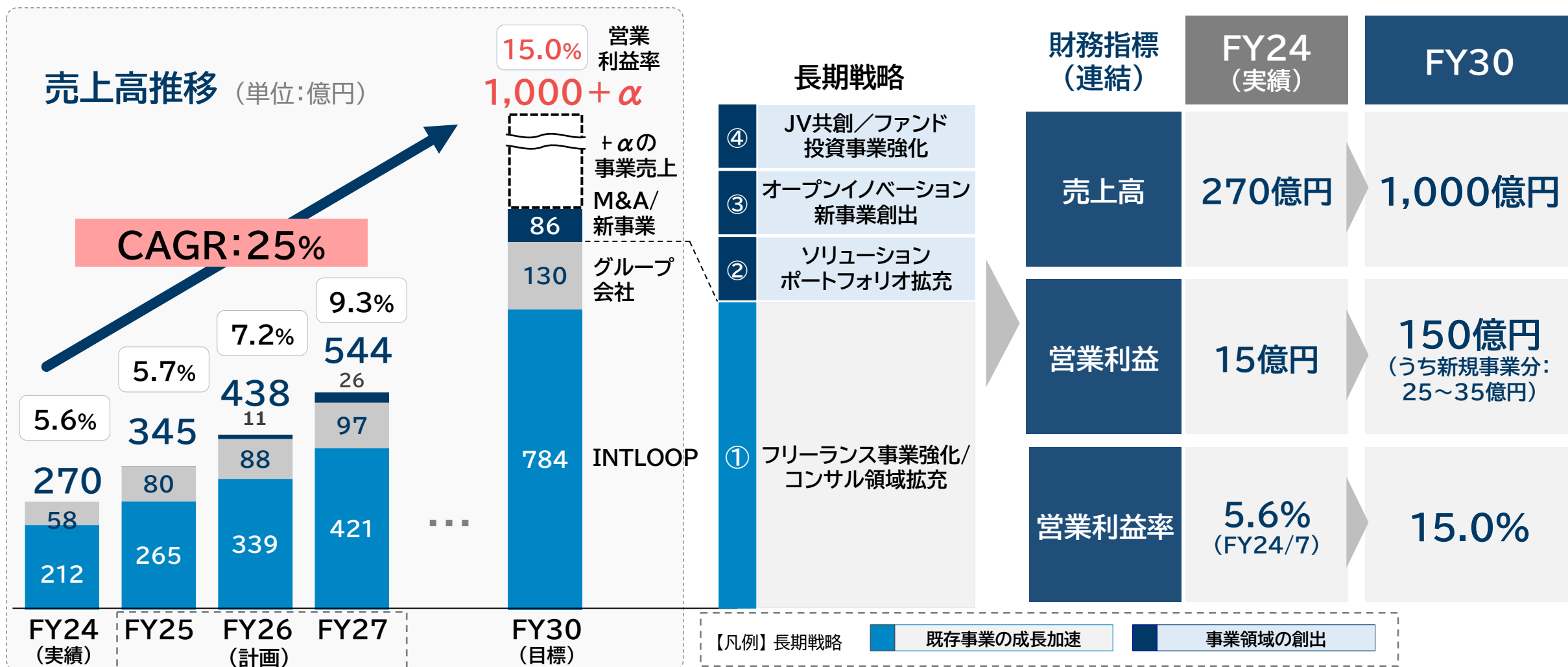


通期業績予想は変更なし

(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%

来期は「売上高438億円、営業利益31億円(営業利益率7.2%)」を計画



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	1,266人(2025年4月30日現在)

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)

3 創業からの売上推移

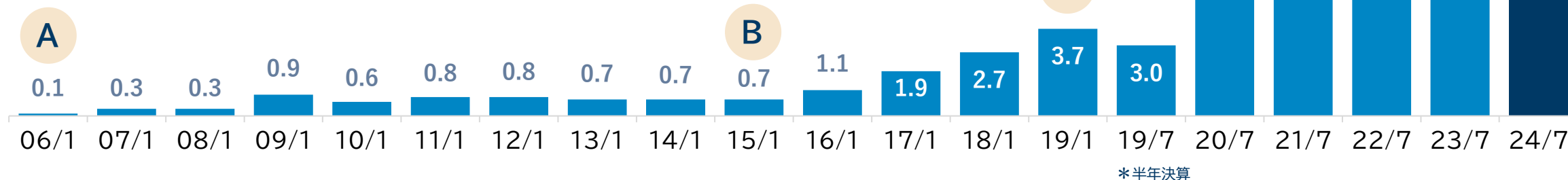
直近10期の年平均成長率(CAGR)は44.6%

(単位:十億円)

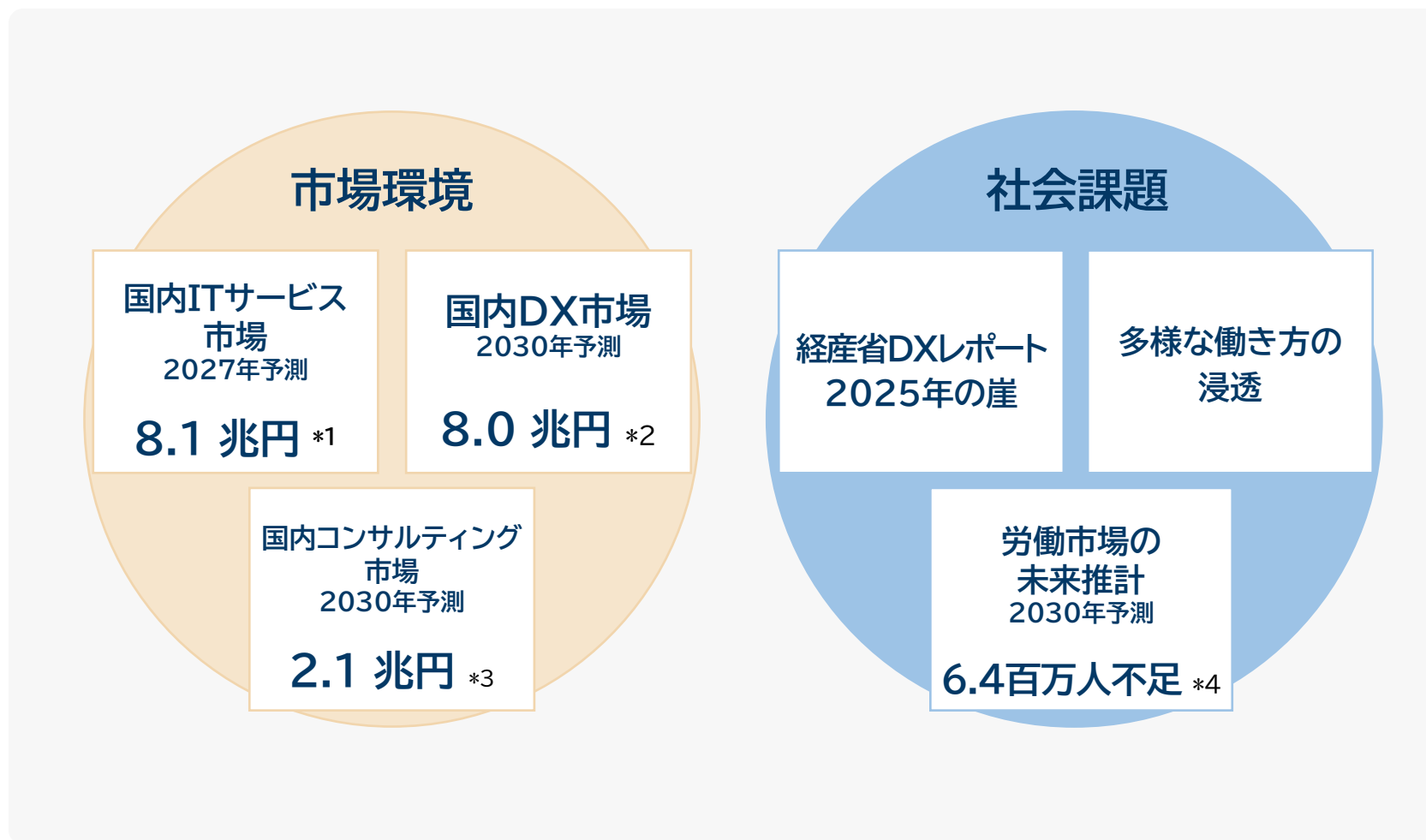
成長ステップのターニングポイント

- 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%



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کیل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

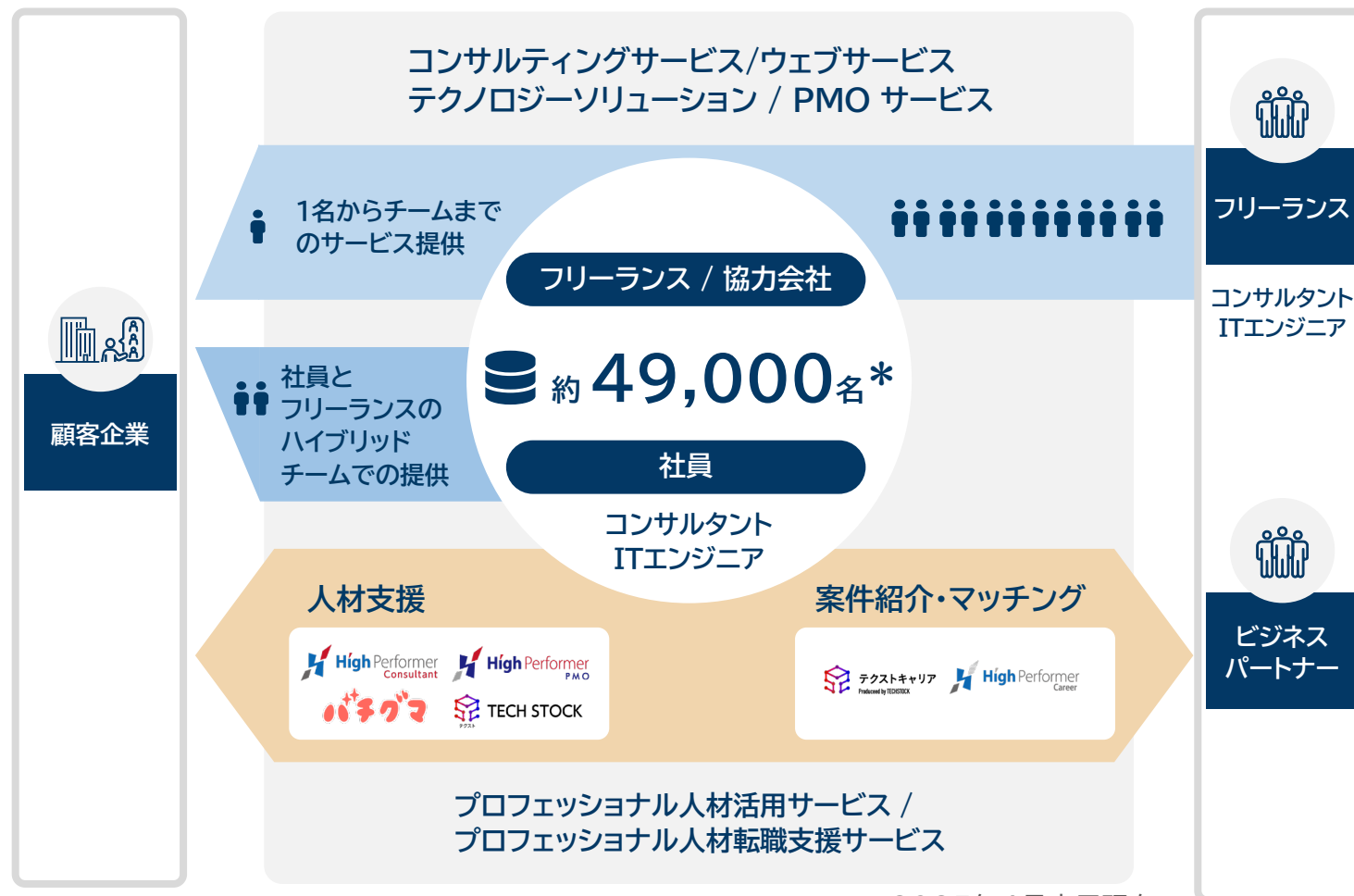
*3 コダワリ・ビジネス・コンサルティング 2024

*4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

5 ビジネスモデル(INTLOOP単体)

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

intloop



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4.9万人の人材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4月末日現在

6 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **391**名 25/Q3

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 **331**名 25/Q3

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)

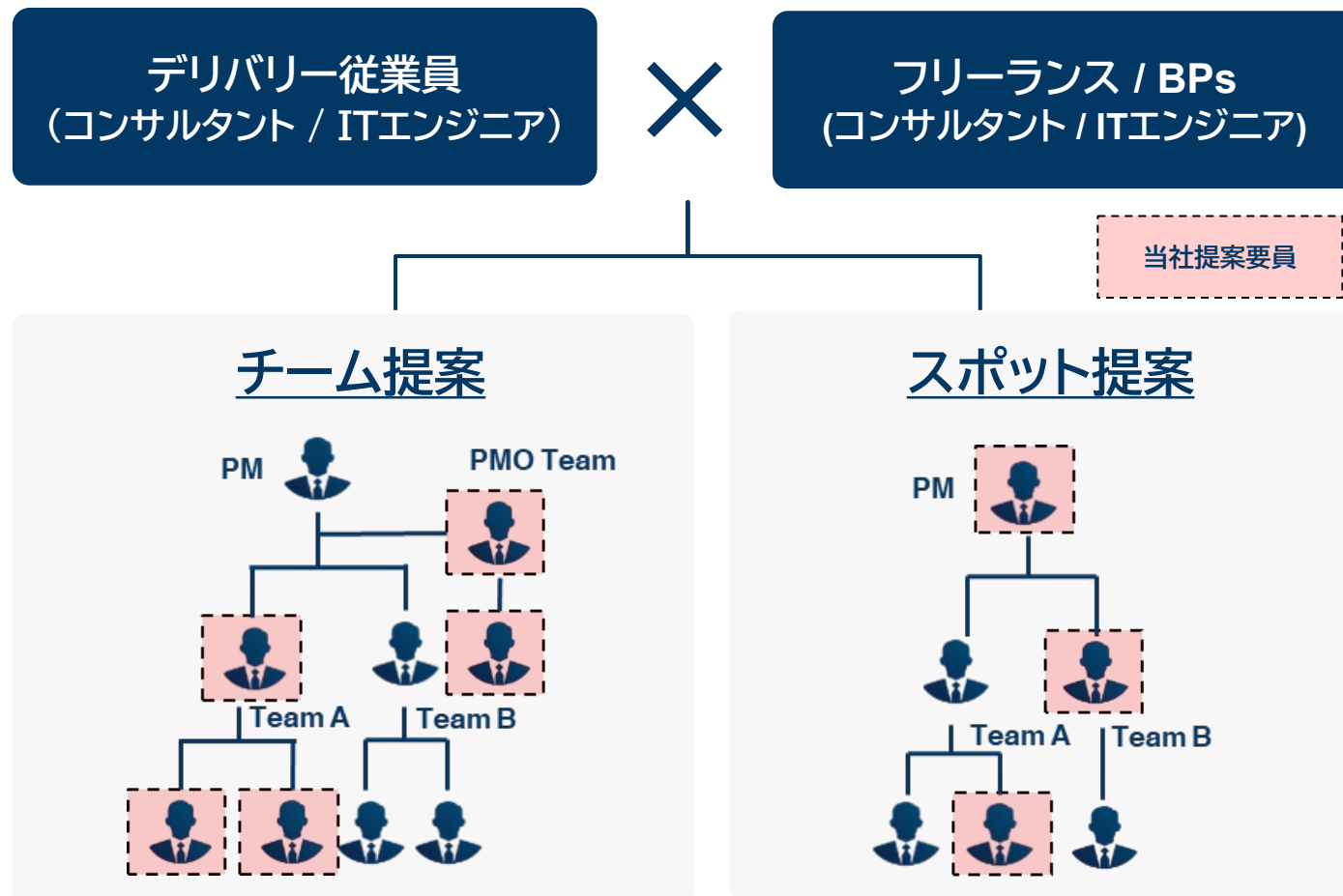


プロ人材転職支援サービス

- ・ 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



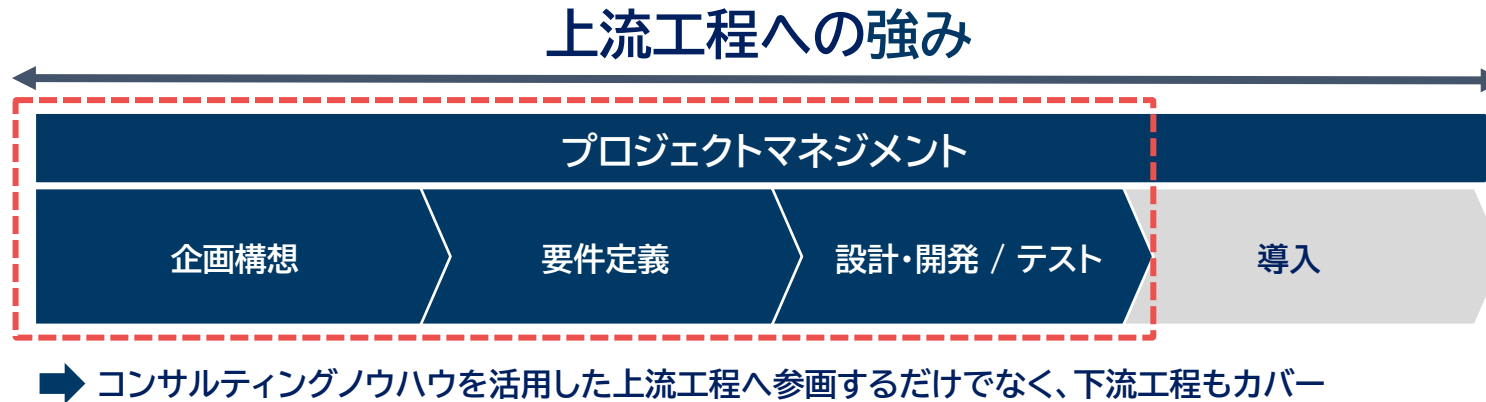
当社の特徴

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

8 単価、取引顧客等



特徴

上流工程からの参画、特に基幹システムの導入等、DX案件が強み

・事業会社の顧客層は特定のセクターに偏らず、幅広く対応

・現在は営業体制の変革を実施、特に高収益案件の獲得に注力

案件単価／売上総利益率

■ 事業会社(エンタープライズ)：

案件単価
人月(平均) **140～200 万円**

売上総利益率 **40%～70%**

■ SIer／コンサルティングファーム：

案件単価
人月(平均) **120～140 万円**

売上総利益率 **20%～30%**

取引顧客社数／顧客別売上割合

取引顧客社数 **500社超**

顧客別売上割合

事業会社	SIer	コンサルティング ファーム
2	5	3

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

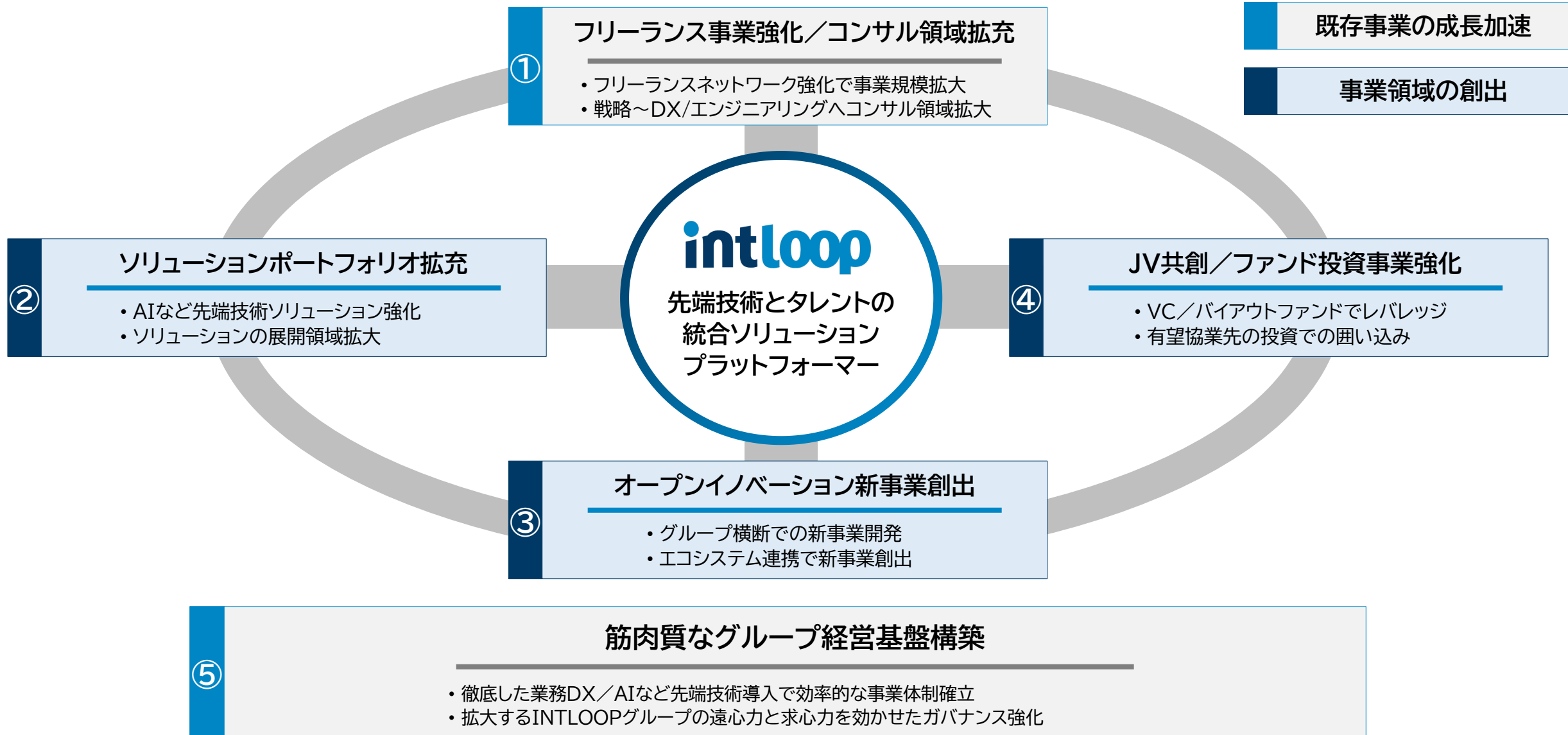
2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

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

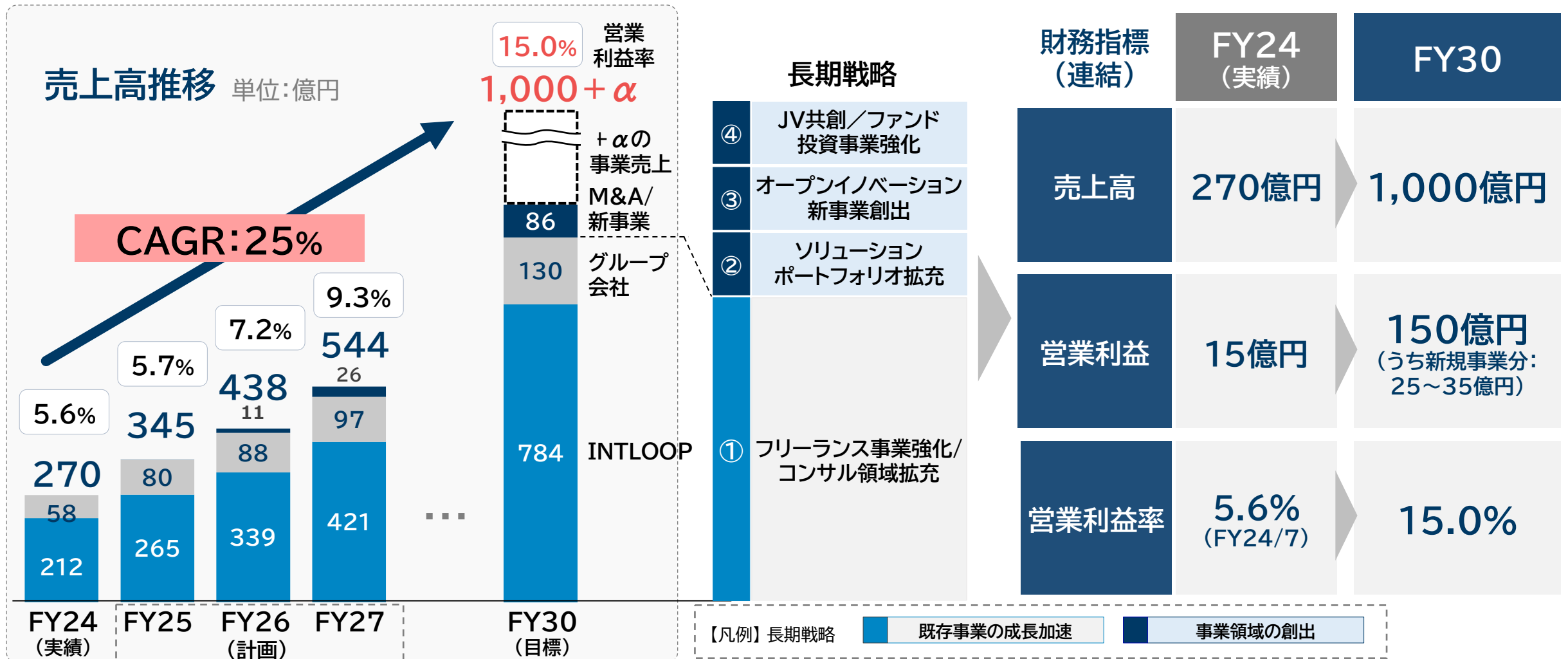
【重点戦略】

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

10 中長期経営計画 INTLOOP “VISION2030”② ～重点戦略～



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 通期 決算発表及び決算説明会 2025年9月12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。