

2025年6月13日

各位

会社名 INTLOOP株式会社
代表者名 代表取締役 林 博文
(コード: 9556、東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 内野 権
(E-mail: ir@intloop.com)

2025年第3四半期決算発表時点で想定されるご質問及び回答について

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2025年第3四半期決算発表時点で想定されるご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的に行うものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。最新の当社方針や回答を記載しております。

其他のご質問への回答は、下記の当社WEBサイトに掲載しております。

『投資家向けQ&A』 URL: <https://www.intloop.com/ir/question/>

【2025年第3四半期決算関連】

1. 経営環境について

《質問①》

直近の事業環境及び今後の見込みについて教えてください。

《回答》

米国の関税措置をはじめとする各政策が経営に与える影響については引き続き注視していますが、現時点では大きな影響はないと見込んでいます。これは、日本社会における労働力不足や生産性向上といった課題解決のため、デジタルトランスフォーメーション(DX)推進への需要が極めて高く、今後も企業におけるIT投資は継続されると想定しているためです。

特に、各社のDX推進には最先端テクノロジーである生成AIの活用が不可欠であり、当社は、この生成AIを活用したコンサルティングサービスを、アライアンス先のIdein(イデイン)社をはじめとする各企業と連携して提供しています。

《質問②》

業績は、通期業績予想に対してどのような進捗か。また、当期の着地見込みについて教えてください。

《回答》

第3四半期までの累計で、売上高は24,787百万円(前年同期比26.5%増)、営業利益は1,514百万円(同56.8%増)となりました。これは、高収益案件の獲得に重点を置いた営業活動の結果です。その結果、第3四半期までの売上高の通期業績予想に対する進捗率は71.7%に留まるものの、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です。売上高、営業利益のいずれも第3四半期累計としては過去最高となりました。

なお、第4四半期も引き続き、同様の営業施策を進めてまいります。

また、今後、業績予想の修正の必要が生じた場合には、速やかに公表いたします。

《質問③》

来期（FY26/7）の計数計画について、改めて教えてほしい。

《回答》

来期は、中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」で掲げた通り、売上高 438 億円（今期計画比 27.0%増）、営業利益 31 億円（今期計画比 60.2%増）を計画しています。

INTLOOP 単体では、引き続き「フリーランス事業強化／コンサル領域拡充」施策を推進します。具体的には、営業体制の変革による高収益案件獲得へのシフトと価格改定を実施し、さらなる収益性の向上を図ります。なお、売上高の内訳は、INTLOOP 単体が 339 億円、子会社（ディクスグループ）が 88 億円と、主に両社の既存事業の成長を見込んでいます。その他、M&A や新規事業による売上高は 11 億円となります。詳細は、9 月 12 日に発表予定の「FY25/7 通期決算発表及び決算説明会」にてご説明させていただきます。

2. 人材（社員、フリーランス人材）について

《質問①》

第 3 四半期末時点のフリーランス稼働人数が微増にとどまった理由について、教えてください。

《回答》

当第 3 四半期における稼働人数は、収益性を重視した案件獲得を優先したため、緩やかな増加にとどまりました。今後もフリーランス人材の稼働率をさらに高めるべく、一層注力してまいります。

3. 採用について

《質問①》

ハイレイヤー人材の獲得状況について、教えてほしい。

《回答》

ハイレイヤー人材の採用は、今後の中長期的な成長に貢献する人材の確保を目的として実施しています。前年度より採用を強化しているハイレイヤー人材は、第 1 四半期から第 3 四半期で INTLOOP が 10 名、INTLOOP Strategy 株式会社 が 5 名（マネージングディレクター 3 名、ディレクター 2 名）が入社し、当期計画通りに採用できました。

第 4 四半期も引き続き、ハイレイヤー人材の採用活動を継続してまいります。

4. アライアンスの進捗について

《質問①》

昨年 10 月に発表された伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携ⁱについて、その後の進捗について教えてください。

《回答》

伊藤忠商事株式会社は、企業の IT・デジタル活用に求められる機能として伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（以下、「CTC」）等を中心とした「デジタル事業群」を形成し、顧客の様々な要望に応じ最適なサービスを提供されています。当社もデジタル事業群の一員として、引き続き伊藤忠グループとの連携を強化しています。今期より CTC 社を中心とする伊藤忠グループとの取引が拡大しており、第 3 四半期累計で前年同期比約 200% 増の取引額となりました。

今後もより質の高い IT サービスの提供を図ることにより、企業の DX 実現を支援してまいります。

《質問②》

本年 4 月に開始した「INTLOOP Ventures Innovation Communityⁱⁱ」について、詳細を教えてください。

《回答》

「INTLOOP Ventures Innovation Community (IVIC)」は、当社のグループ企業で、戦略コンサルティングやイノベーションを推進する INTLOOP Strategy が、スタートアップに人材・資金などの経営リソースを提供する企

業とのビジネスマッチングを支援するコミュニティとして発足しました。

具体的には、参加スタートアップによる投資家へのピッチや、有識者による勉強会といった定期的なイベント開催を通じて、参加スタートアップと投資家・支援企業との強固な双方向ネットワーク構築を支援します。

なお、この取り組みは、“VISION2030”の重点施策である「ソリューションポートフォリオ拡充」の一環となりますが、現時点における当社業績への影響は軽微です。今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

以 上

ⁱ 「INTLOOP 株式会社と伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携について」(2024年10月24日付 プレスリリース)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04982/a152cba7/c34b/4790/81f4/7a1fb89e9658/140120241024502092.pdf>

ⁱⁱ 「ヒト・モノ・カネのビジネスリソースマッチング支援コミュニティ 「INTLOOP Ventures Innovation Community」が発足」(2025年4月9日付)
<https://www.intloop.com/news/20250409/>