



2026 年 8 月 3 日

各 位

会 社 名 I N T L O O P 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)

アンダーワークス株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

INTLOOP 株式会社（以下、「当社」）は、本日開催の取締役会において、デジタルマーケティング領域のコンサルティング及びデータマネジメントに強みを持ち、海外にも子会社を有するアンダーワークス株式会社（以下、「UW 社」、本社：東京都港区、代表取締役社長 田島 学）の株式を取得し、当社の連結子会社とすることについて決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 株式の取得の理由

当社グループは創業以来、コンサルティング企業としてクライアントの経営課題の解決を支援してまいりました。近年、企業の DX 推進に伴い IT 人材不足が社会課題となる中、大手企業を中心とするクライアントに対し、正社員エンジニア・コンサルタントの構想力・推進力と、プロフェッショナルフリーランス人材の機動力・専門性を融合させた独自のハイブリッドモデルによるコンサルティングサービスを提供し、成長を遂げてまいりました。

当社グループは、中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」において、2030 年 7 月期に「先端技術とタレントの統合ソリューションプラットフォーマー」となり、売上高 1,000 億円・営業利益 150 億円の達成を目指す方針を公表しております。その中核に「あらゆる業務／サービスに AI・先端技術の組み込みを当たり前にする AI セントリックカンパニーへの転換」を掲げ、当該構想は足元で実行フェーズへと移行しております。具体的には、(i) 自社業務への AI 実装（ドッグフーディング）、(ii) コンサルティング知見を凝縮した業務特化型 AI エージェントソリューション群の外販、(iii) ハンズオン伴走により AI 活用の定着・内製化を支援する AI BPO コンサルティングという戦略から実装までを一気通貫で提供するモデルをグループ全体で確立しつつあります。

このような中、デジタルマーケティング／マーケティングテクノロジー領域は、業務プロセスへの生成 AI 組み込みに関するコンサル需要の拡大、CRM・CDP 等のデータ活用基盤の整備、マーケティングテクノロジーの高度化などを背景に、企業の競争力強化において重要性が一層高まっており、今後も持続的な需要拡大が見込まれる分野であると認識しております。当社グループの顧客ポートフォリオの強化、および既存顧客へのオフリングの充実など相互補完関係が強いと思われることから、今回の株式の取得に至りました。

UW 社は、同社代表取締役である田島氏（アクセンチュア出身）を中心に 2006 年に設立され、大手事業会社向けデジタルマーケティング領域において、マーケティング戦略の立案・CX 設計といった上流工程から、マーケティングテクノロジー（MA/CRM/CDP 等）の選定・導入・運用支援に至るまで一気通貫で対応可能な高い専門性と豊富な実績を有しております。また、長年にわたり日系大手の事業会社を中心に直接取引を継続し、顧客課題に寄り添った高品質なサービス提供を通じて、強固な顧客基盤を構築してきたものと認識しております。近年は、マーケティングプロセス全体の AI 化が進む中で、各工程への AI 実装を支援するソリューションとして、AI 検索対応コンテンツ戦略、AI エージェント導入・業務自動化支援、AI データ活用・分析基

盤構築支援などを既に展開しております。

生成 AI の普及により、マーケティング領域においても下流のオペレーション業務が AI で自動化される動きが進む一方、UW 社が主戦場とする戦略設計・データ活用構想等の上流コンサルティング領域は、業界横断的な知見に加え、言語化されていない顧客ニーズを捉えて信頼関係を構築することが求められる業務であり、AI によって容易に代替されるものではなく、今後も需要は継続するものと見込んでおります。当社グループは、この代替されにくい上流領域における人的価値を維持・発展させつつ、その知見を業務特化型 AI エージェントとして実装し、さらに AI BPO による定着支援やマーケティング領域に特化した AI ソリューションとのエコシステム連携を重ねてまいります。

本件株式取得により当社グループが見込んでいるシナジー効果、成長戦略は以下のとおりです。

- 当社グループの戦略・IT コンサルティング・PMO 事業と UW 社のデジタルマーケティング領域の専門性を融合した、高付加価値なオファリング体制の構築
- UW 社の顧客基盤への当社グループサービスの提供、および当社グループの顧客基盤への UW 社サービスの提供という相互クロスセルによる売上拡大（大規模・高収益案件の獲得）
- 当社グループの人材プラットフォーム（正社員・フリーランス・BP ネットワーク）を活用した UW 社のデリバリーリソース供給力の強化と案件獲得力の向上
- UW 社の知見を凝縮した業務特化型 AI エージェントおよび AI BPO の展開による、従来の人月型モデルに依存しないスケーラブルな収益機会の創出
- 上場会社グループとしての信用力を活用した取引拡大、人材の共同採用、経営管理体制の強化

当社グループは、本件株式取得を機に、中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」で掲げる「ソリューション軸での事業基盤拡張」と「AI セントリックカンパニーへの転換」を、デジタルマーケティング／マーケティングテクノロジー領域において一体的に加速させ、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

2. 異動する子会社の概要

(1)	名	称	アンダーワークス株式会社						
(2)	所	在	地	東京都港区虎ノ門 3-19-13 スピリットビル 7F					
(3)	代 表 者 の 役 職 ・ 氏 名	代表取締役社長 田島 学							
(4)	事 業 内 容	デジタルマーケティング領域のコンサルティング							
(5)	資 本 金	3 百万円							
(6)	設 立 年 月 日	2006 年 4 月 25 日							
(7)	大 株 主 及 び 持 株 比 率	田島 学 100%							
(8)	上 場 会 社 と 当 該 会 社 と の 間 の 関 係		資 本 関 係	該当事項はありません。					
			人 的 関 係	該当事項はありません。					
			取 引 関 係	該当事項はありません。					
(9)	当該会社の連結経営成績及び連結財務状態（簡易連結）								
	決算期		2024 年 3 月期		2025 年 3 月期		2026 年 3 月期		
	純	資	産	481 百万円		531 百万円		671 百万円	
	総	資	産	1,082 百万円		1,058 百万円		1,198 百万円	
	売	上	高	1,347 百万円		1,356 百万円		1,427 百万円	
	営	業	利	150 百万円		53 百万円		100 百万円	
	経	常	利	154 百万円		67 百万円		104 百万円	
	当	期	純	111 百万円		55 百万円		72 百万円	
	1 株	当	た	8,024 円		8,845 円		11,174 円	
	1 株	当	た	—		—		—	
	1 株	当	た	1,847 円		920 円		1,207 円	

(1)	名 称	Clickr Media Pte. Ltd.
(2)	所 在 地	12 Kallang Ave #04-24 Singapore 339511
(3)	代 表 者 の 役 職 ・ 氏 名	Derick Ng (CEO)
(4)	事 業 内 容	デジタルマーケティング領域のコンサルティング、Web 開発等
(5)	資 本 金	5 万シンガポールドル
(6)	大 株 主 及 び 持 株 比 率	アンダーワークス株式会社 65% Chan Hanyuan 17.5% Ng Wei Qiang 17.5%

3. 株式取得の相手先の概要

(1)	氏 名	田島 学
(2)	住 所	東京都港区
(3)	上 場 会 社 と 当 該 個 人 の 関 係	該当事項はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1)	異動前の所有株式数	0 株 (議決権の数：0 個) (議決権所有割合：0.0%)
(2)	取 得 株 式 数	60,000 株 (議決権の数：60,000 個)
(3)	取 得 価 額	取得金額については、相手先の個人情報にも関わるため、相手先の希望により非公開としております。 なお、当社の直前連結会計年度の末日における連結純資産の 15%以上に該当しております。 アドバイザー費用等（概算）：65 百万円
(4)	異動後の所有株式数	60,000 株 (議決権の数：60,000 個) (議決権所有割合：100.0%)

5. 日 程

(1)	取 締 役 会 決 議 日	2026 年 8 月 3 日
(2)	契 約 締 結 日	2026 年 8 月 3 日
(3)	株 式 譲 渡 実 行 日	2026 年 8 月 6 日（予定）

6. 今後の見通し

本件株式取得による当社連結業績への影響は軽微であります。

以 上